

(東証グロース:4381)

ビープラッツ株式会社

事業計画及び
成長可能性に関する事項

2023年5月12日



目次

I. ビジネスモデル

1. 事業の内容
2. 収益構造

II. 市場環境

1. 市場規模
2. 競合環境

III. 競争力の源泉

1. 競争優位性

IV. 事業計画

1. 成長戦略
2. 経営指標
3. 利益計画及び前提条件
4. 今後の開示予定

V. リスク情報

1. 認識するリスク及び対応策

I. ビジネスモデル

I. ビジネスモデル

1. 事業の内容

(1)会社概要



会社名	ビープラッツ株式会社(Bplats, Inc.)
代表者	代表取締役社長 藤田健治
資本金	5億2729万円(2023年3月31日時点)
URL	https://www.bplats.co.jp/
会社設立	2006年11月17日
証券コード	4381(東証グロース)
事業内容	クラウドコンピューティングを利用した サブスクリプション(継続ストックビジネス)のプラットフォームの提供
従業員数	61名(2023年3月31日時点)
主な株主	東京センチュリー株式会社 役員・従業員 ほか
所在地	【本社】 東京都千代田区神田練塀町3 富士ソフト秋葉原ビル15階 【サブスクリプションセンター】 福岡県北九州市小倉北区浅野3-8-1 COMPASS小倉203
関係会社	株式会社サブスクリプション総合研究所



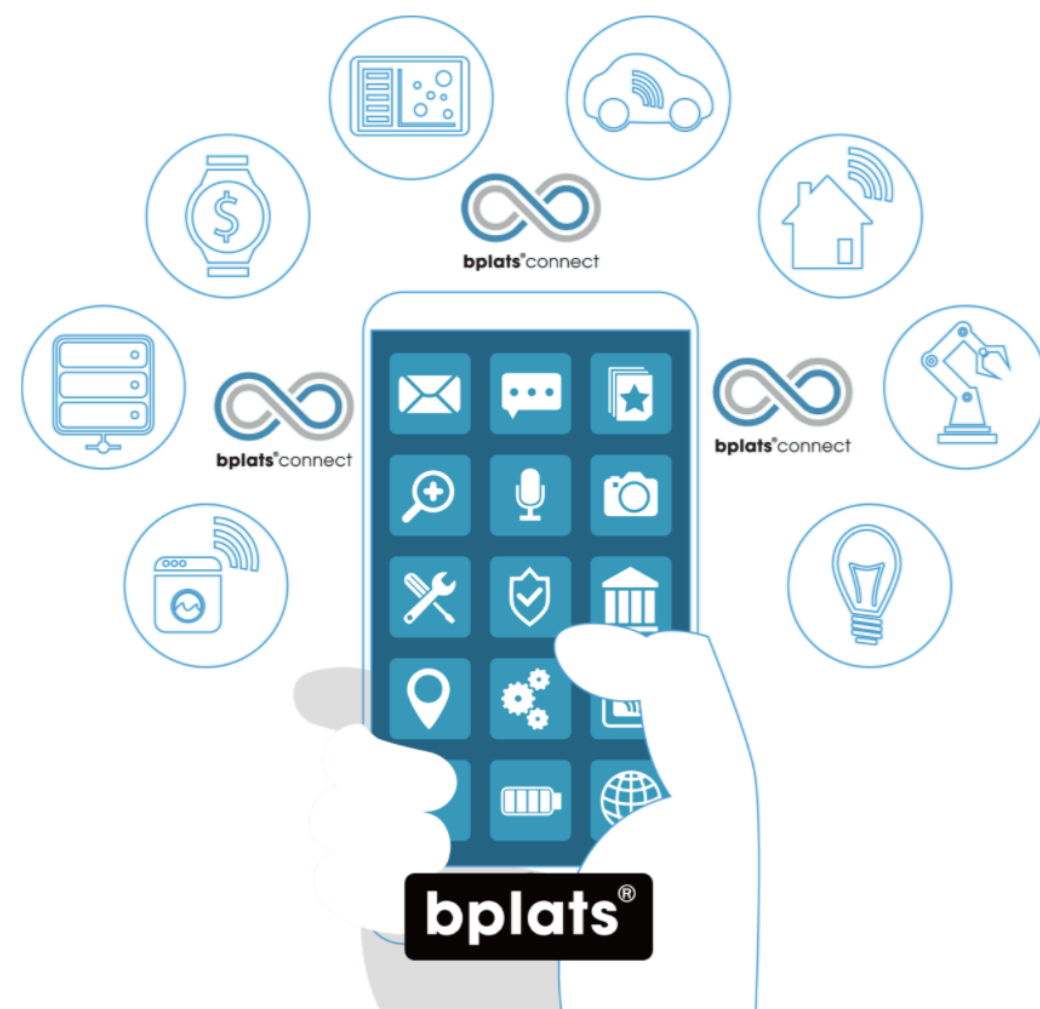


持続可能な社会を実現するため、

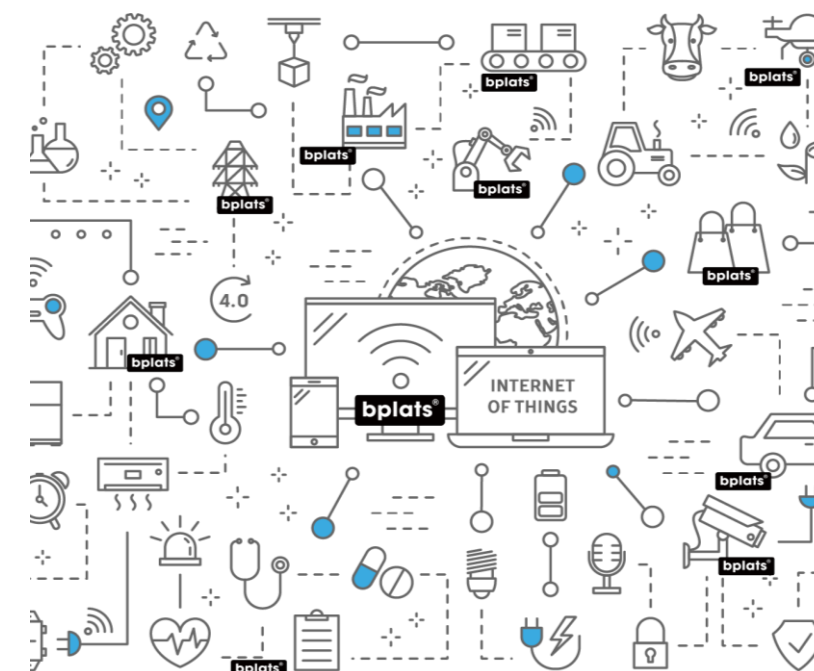
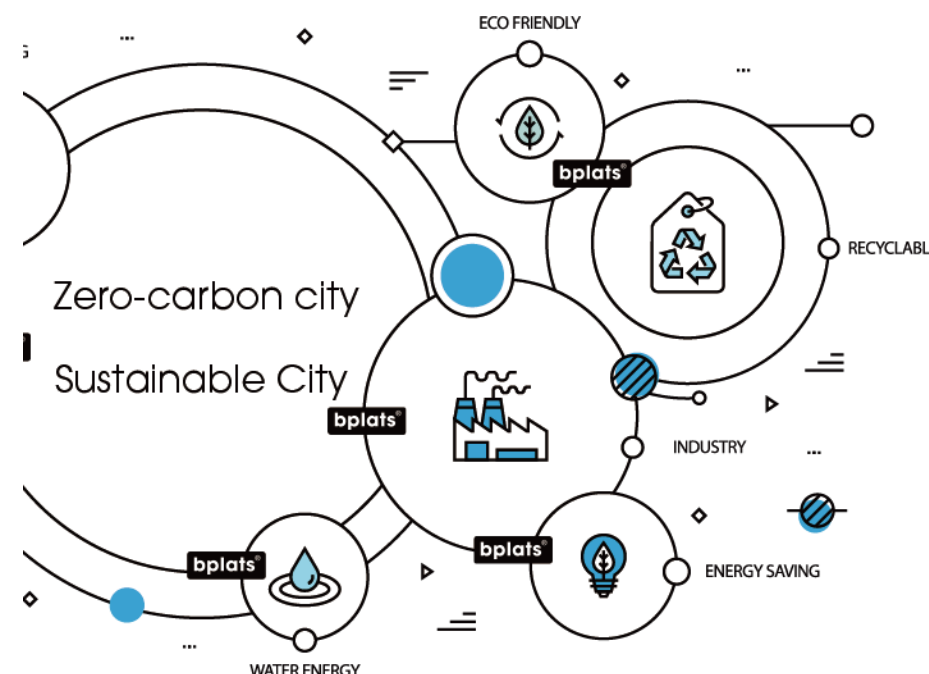
お客様とともに新しい時代のデジタル社会を築き上げる

《SMART》のためのSMARTサブスクリプションプラットフォーム

『Bplats®』の開発・提供を行っています



(3) ビープラッツの活動



スマートでサステナブルな「新しい社会」

スマートな社会を実現するために、ITとITがつながる仕組みを提供します

これまで事業者は商品を生産し、利用者に売ること(プロダクトアウト)が一般的でした。スマートな社会を実現するには、利用者目線で複数の事業者の提供するサブスクリプションサービスをつなげ、ワンストップで提供することが求められます。また、事業者は利用者の声や活用状況に耳を傾け、サブスクリプションサービスをアップグレードしていくこと(マーケットイン)が求められます。ビープラッツは、新たな事業構想提案として、2021年5月に「Bplats® Connect」を発表しました。既存産業の垣根を越えて、さまざまなサブスクリプションをつなぎます。

ゼロカーボンシティを目指す「新しい都市」

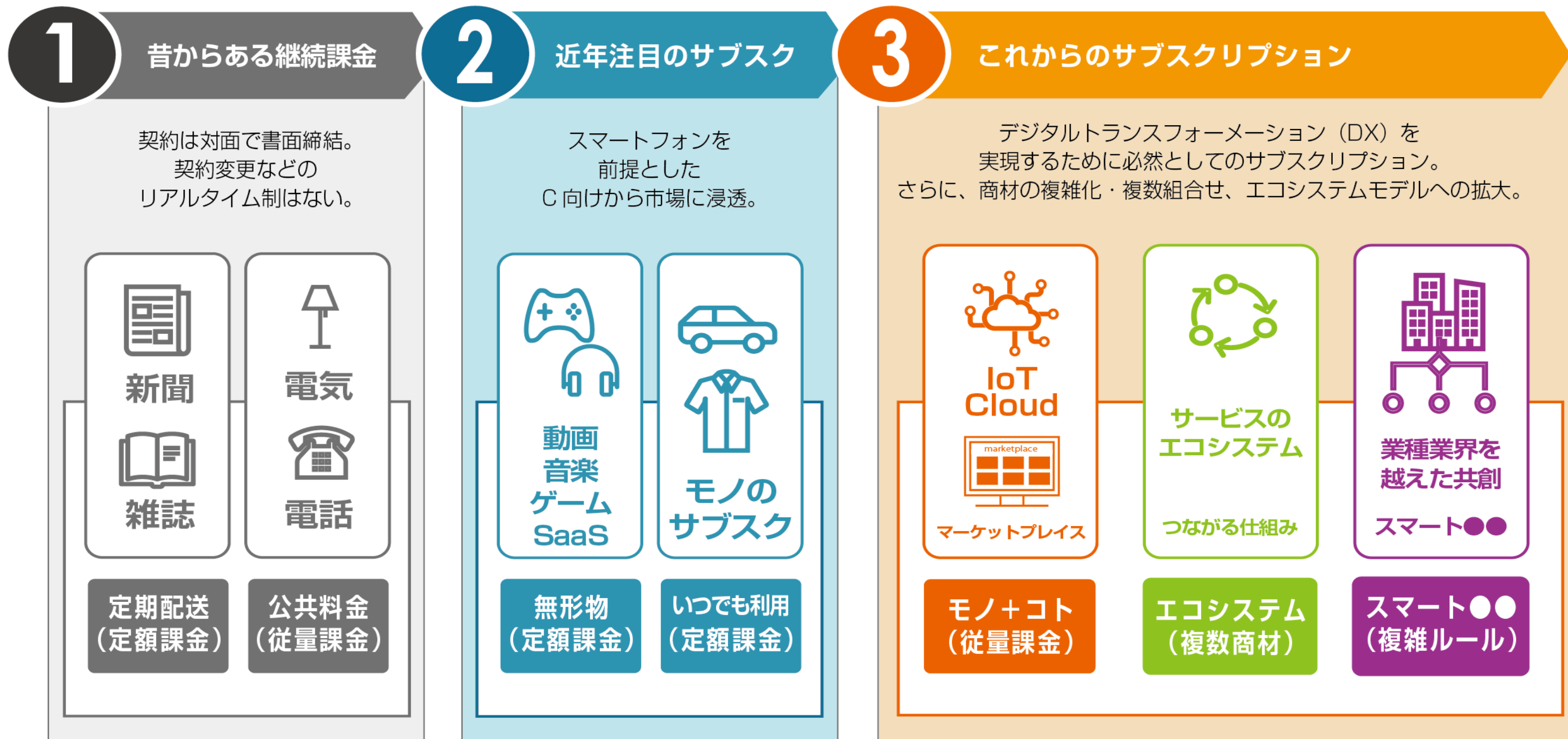
再生可能エネルギーの活用を目指し、サブスクリプションを活用したビジネス変革をITの力で推進します

再生可能エネルギーの活用のためには、さまざまな課題を解決する必要があります。新しいエネルギー管理の仕組みの導入、現在は高額な蓄電池の活用、そして、持続可能な社会の実現のためにはモノを大量生産することから、リユース、リサイクルにとどまることなく、廃棄ゼロを目指した長期利用を行うための仕組みづくりが求められます。そうしたサーキュラーエコノミーの実現をサブスクリプションを活用し実現しようとする日本企業の取り組みをITの力で推進しています。

デジタルがつながる「新しいデジタル流通」

企業がIoTやクラウドサービスを活用するとき、そのすべてを定額課金という訳にはいきません。従量課金を含む使った分だけというサブスクリプションを流通させるプラットフォームを提供しています

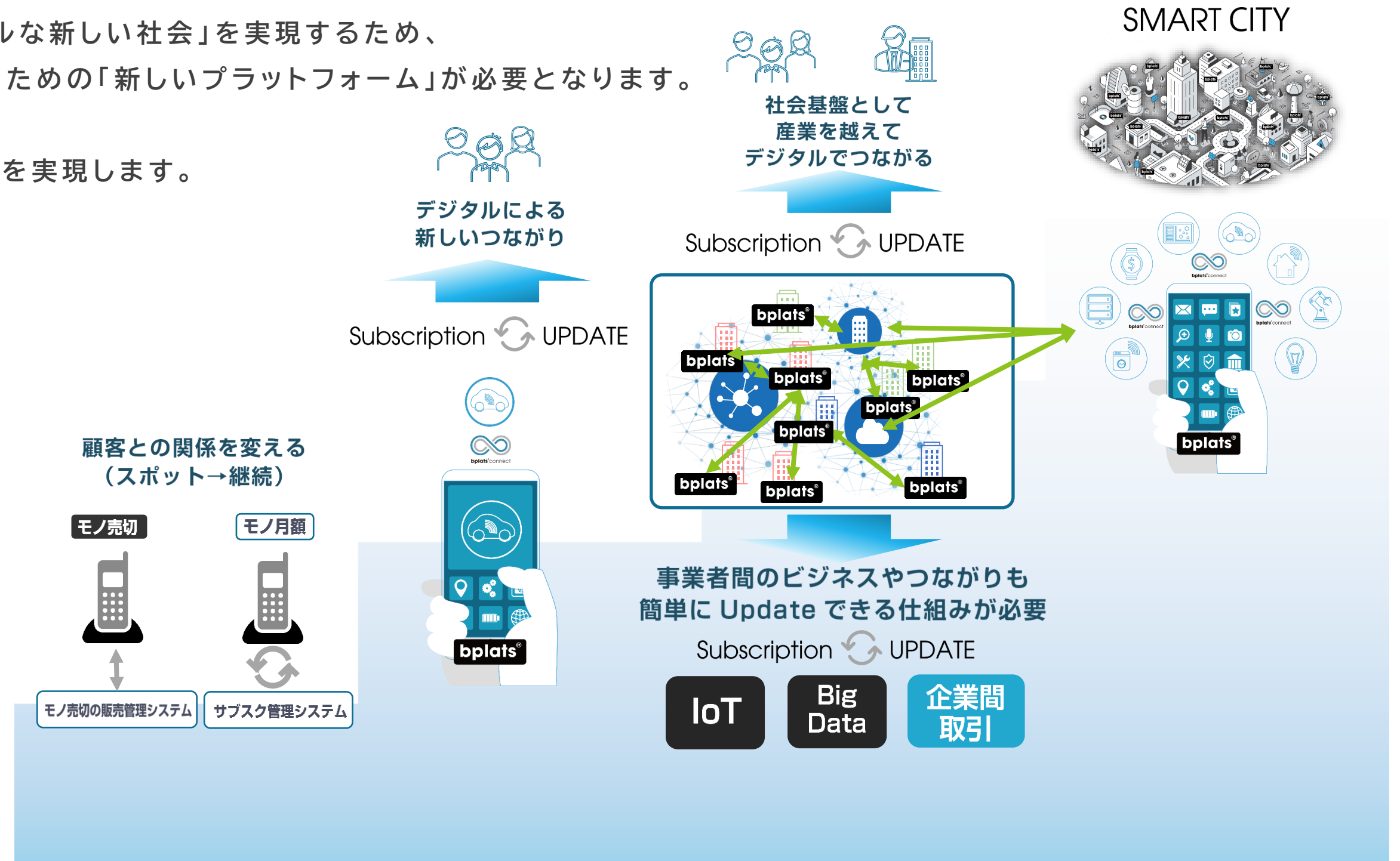
これまでサブスクリプションの議論は、「どのようにサービス化するか、管理するか」が中心でしたが、これからは「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」というフェーズに変わってきています。デジタル化されたサブスクリプションを流通させるプラットフォームの仕組みを開発し提供することにより、日本企業のデジタル化、デジタルトランスフォーメーションを支援しています。



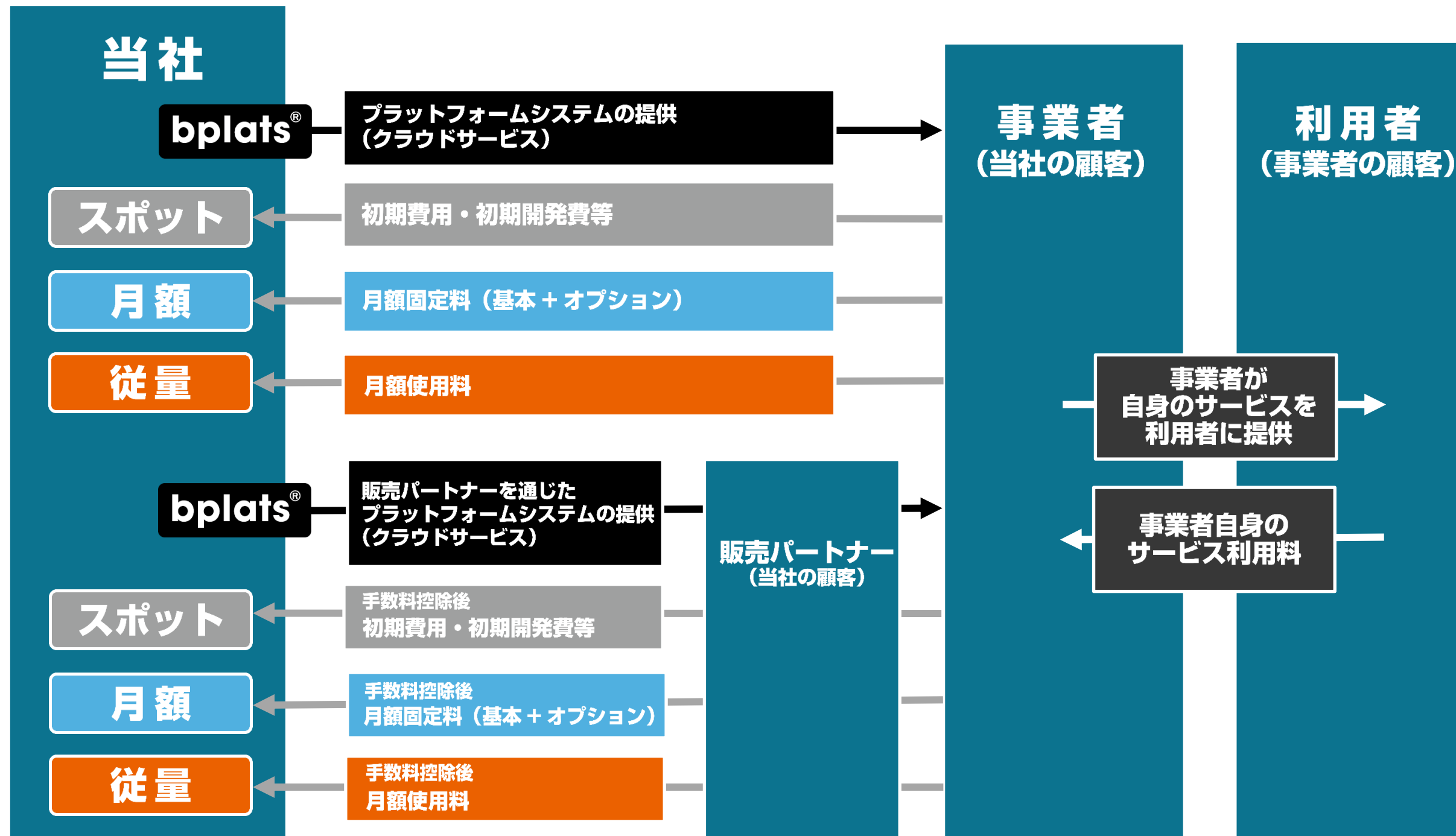
「どのようにサブスクリプション化するか」という事業活動から、「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」と市場変化に合わせて当社のミッションも「サブスクリプションをすべてのビジネスに」から「新しいつながり、新しいデジタル共創」に変更し、サブスクリプションを用いてどのように社会課題の解決を実現するかというテーマに取り組んでまいります。

(5) ビジネスモデルの進化

社会課題を解決する手段として、サブスクリプション化されたサービスが次々と世の中に提案されつつあります。それらを活用した「スマートでサステナブルな新しい社会」を実現するため、サブスクリプションの企業間取引を管理するための「新しいプラットフォーム」が必要となります。既存産業の垣根を越えて、さまざまなサブスクリプションをつなぐことを実現します。



(6)事業系統図



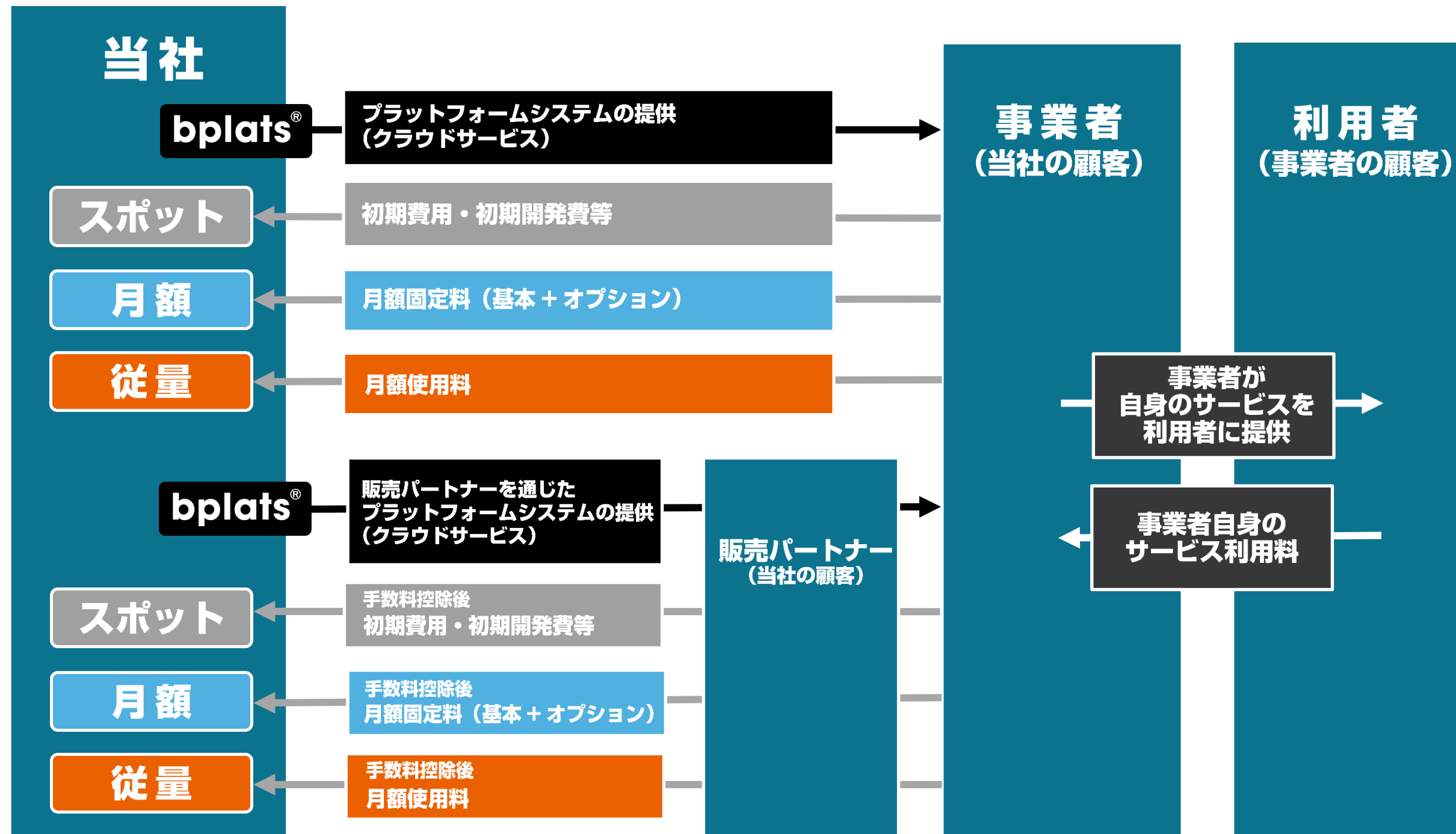
「Bplats®」をクラウドサービスとして提供しています。当社が事業者(当社の顧客)に直接提供する場合と、当社の販売パートナー経由で事業者(当社の顧客)に提供される場合があります。

I. ビジネスモデル

2. 収益構造

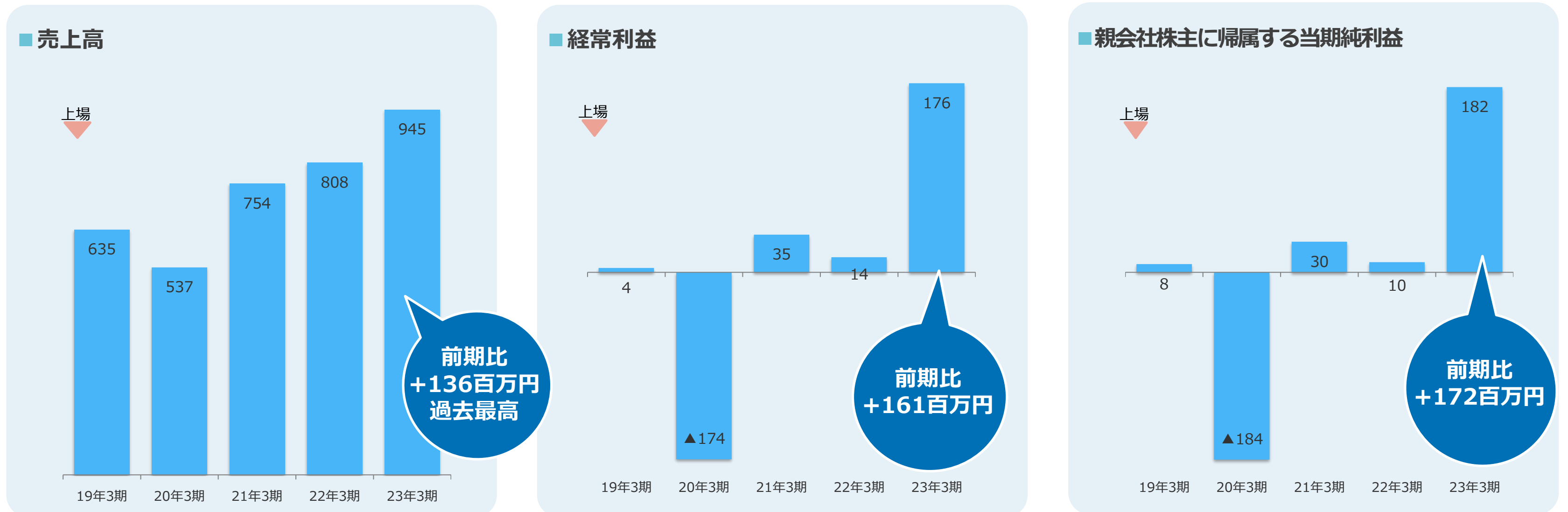
(1)事業の収益構造

当社は、「Bplats®」をクラウドサービスとして提供しております。売上は、サービスの導入提供の際に発生するスポット収入と導入後に継続的に利用いただく際の月額ストック収入から構成されております。事業者(当社の顧客)の事業拡大にあわせ当社の収入も拡大していく事業モデルになっております。2023年3月期時点でのストック収入(567百万円)は、売上高(945百万円)の60%を構成しております。



(2) 経営成績の推移

- 売上高は、前期比+136百万円(116.8%)の945百万円と引き続き伸長。2018年4月の上場以降過去最高を更新
- 導入企業の増加や開発案件の寄与によるストック収入、スポット収入の増加に加え、会計上の見積りの変更によりソフトウェアの減価償却費が減少(前期比▲127百万円)したことが寄与し、売上原価における計画的な先行開発投資に伴う労務費や外注加工費の増加を吸収し、経常利益は、前期比+161百万円増益の176百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比+172百万円増益の182百万円となる

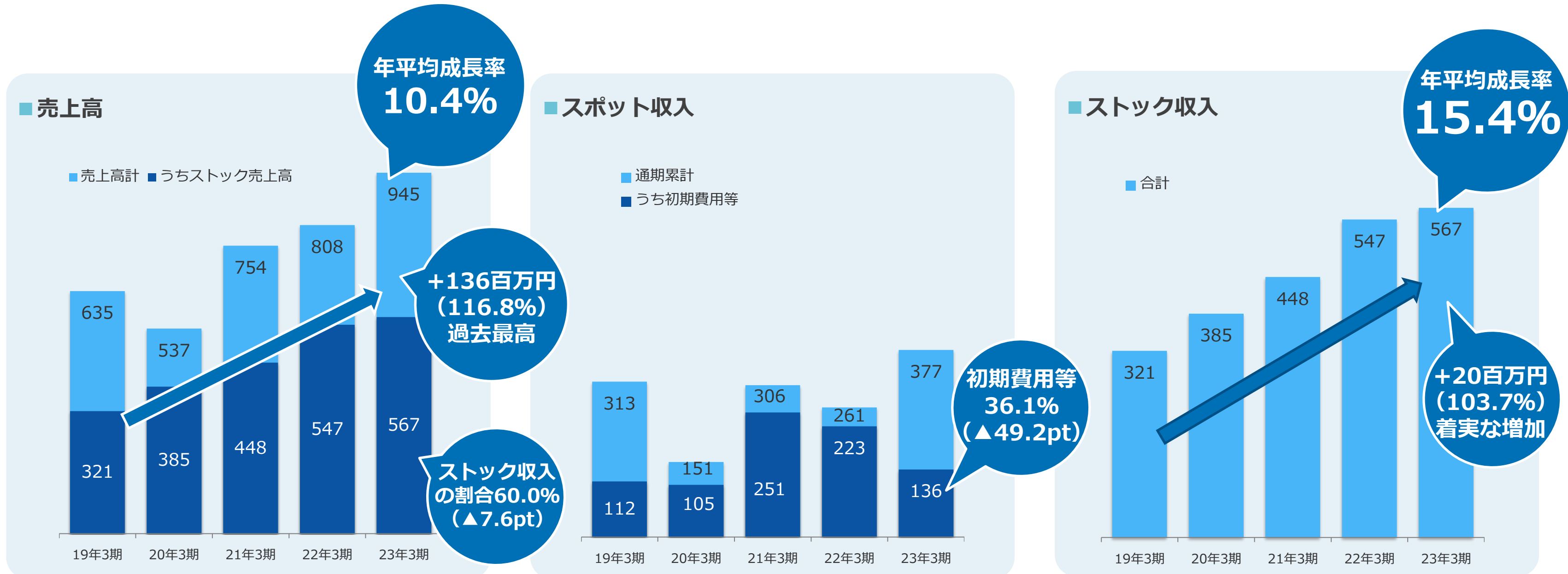


※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期以前の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

(単位：百万円)

(3) 売上高の推移

- **ストック収入は、比較的大口解約の影響があったものの、前期比+20百万円(103.7%)の567百万円と売上高の約6割を占める大きな柱に成長**
- **スポット収入は、前期比+116百万円(144.4%)の377百万円と大幅増加**
既存導入先の開発案件などのアップセルもあり、当期累計では開発を伴うスポット収入が伸長



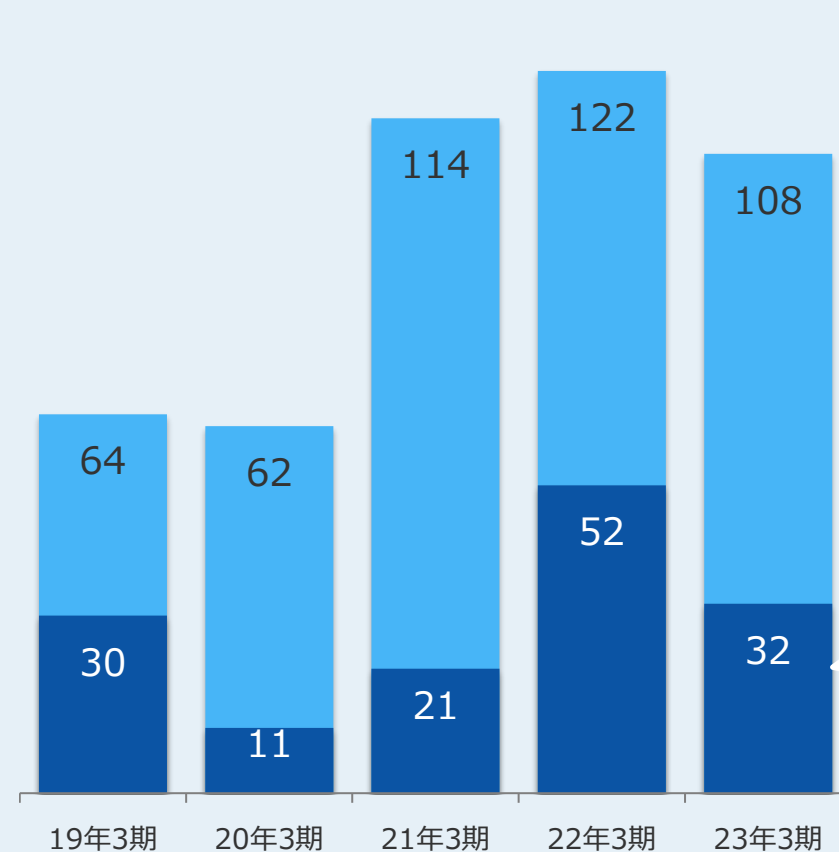
※初期費用等には、初期費用(基本)、初期費用(オプション)、導入支援費、有償検証費、追加費用(基本アップグレード)、等を含みます。
 ※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期以前の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

(単位：百万円)

(4)導入状況

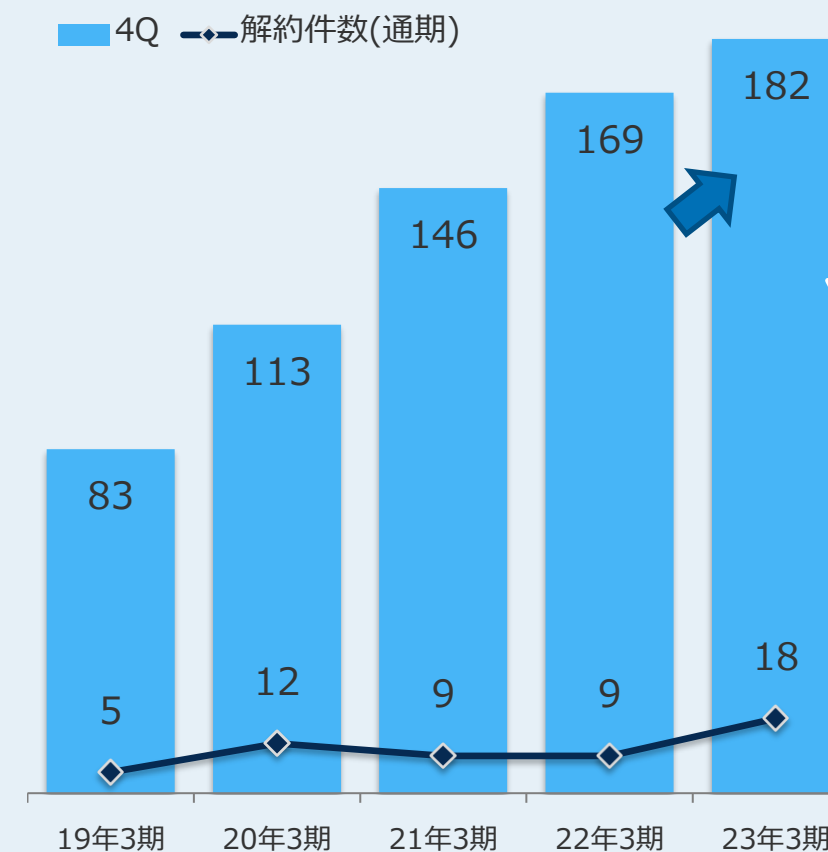
- スポット受注件数は、108件(前期比▲14件)。比較的大口の直販案件への取り組みに加え、販売パートナー経由での受注も概ね例年並に確保
- 契約社数は前期比+13社(107.6%)の182社
- パートナー戦略に加え、つながる機能である「Bplats® Connect」をはじめ、サブスクリプション関連法令への対応など、多様な顧客ニーズに対応した積極的な機能強化も着実に奏功

■スポット受注件数



パートナー
経由
29.6%

■契約社数



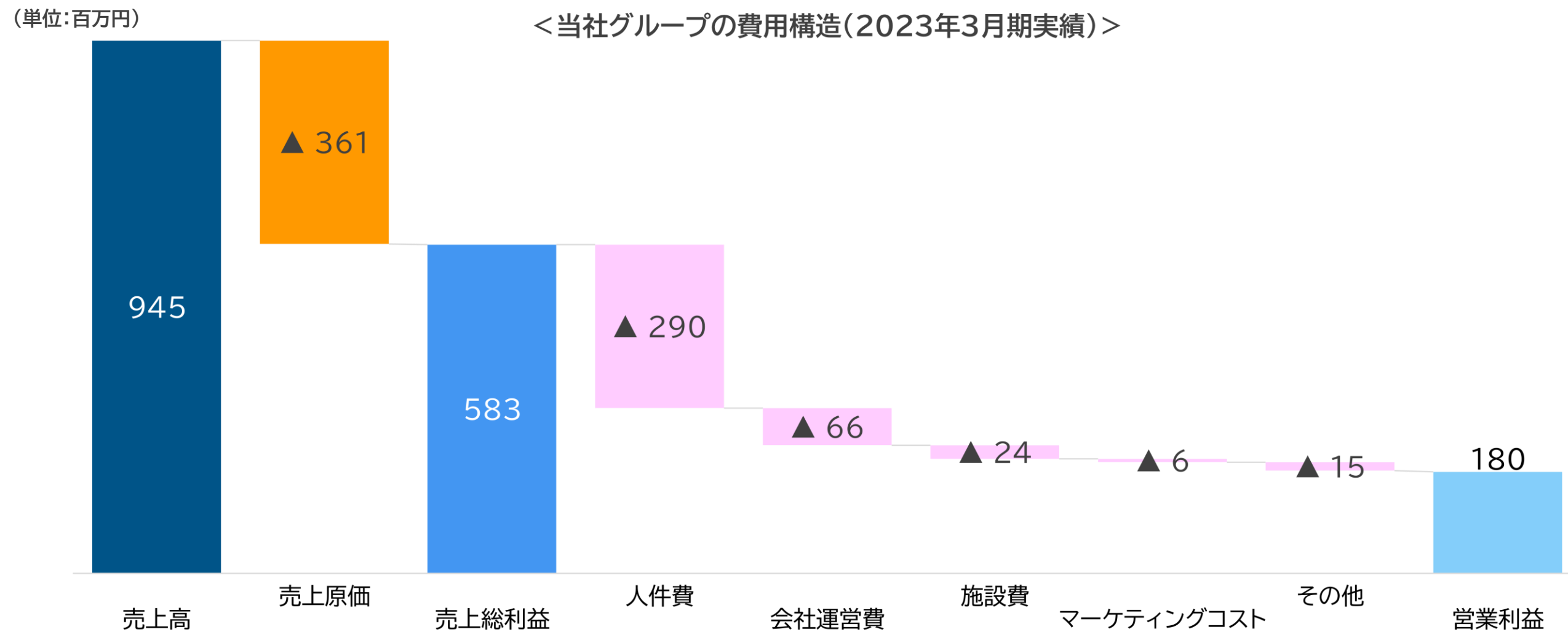
契約社数
+13社
(107.6%)

※初期費用等には、初期費用(基本)、初期費用(オプション)、導入支援費、有償検証費、追加費用(基本アップグレード)、等を含みます。

※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期以前の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

(4)費用構造(売上原価と販管費)

- 売上原価(減価償却費、労務費、外注費といった固定費が中心)、販管費(人件費等の固定費が大半)ともに、固定費が中心のコスト構造
- 製品開発投資は例年概ね同程度(2023年3月期実績293百万円)で推移。必要に応じて研究開発費(販管費)を投じるものの、トータルとしての製品開発投資に含めてコントロール(2023年3月期の研究開発費はゼロ)
- 比較的規模の大きい企業向けのBtoBのビジネスモデルであり、大規模なマーケティングコストはかけない直販営業と販売パートナー経由の個別販売を中心とした販売チャネルを活用



(注)販管費の主な内訳

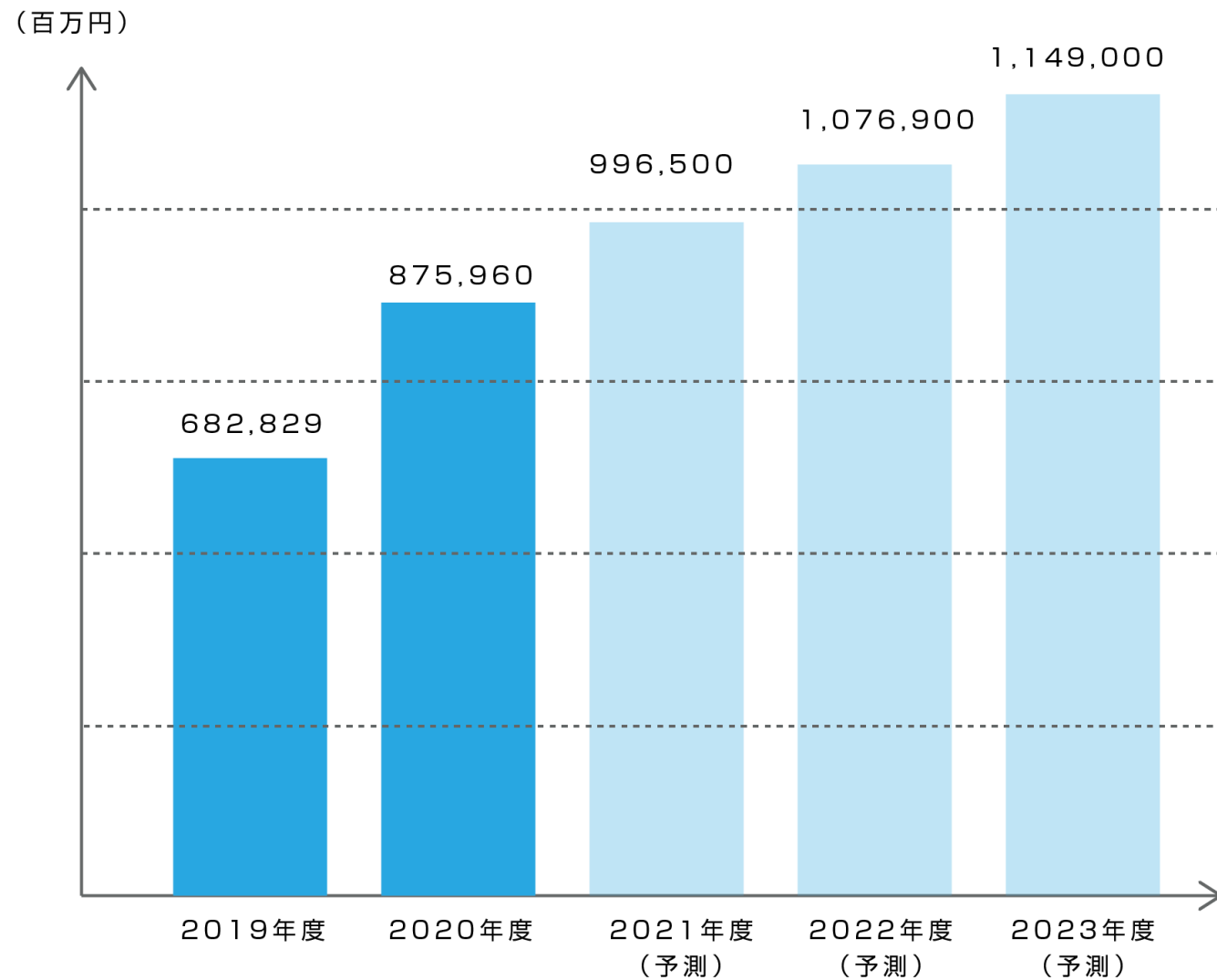
- ・人件費
- ・会社運営費
- ・施設費
- ・マーケティングコスト
- … 給与・賞与、役員報酬、福利厚生費、採用教育費など
- … 監査報酬、弁護士費用、証券代行手数料、租税公課・保険料など
- … 地代家賃、水道光熱費など
- … 広告宣伝費、販売手数料など

II. 市場環境

Ⅱ. 市場環境

1. 市場規模

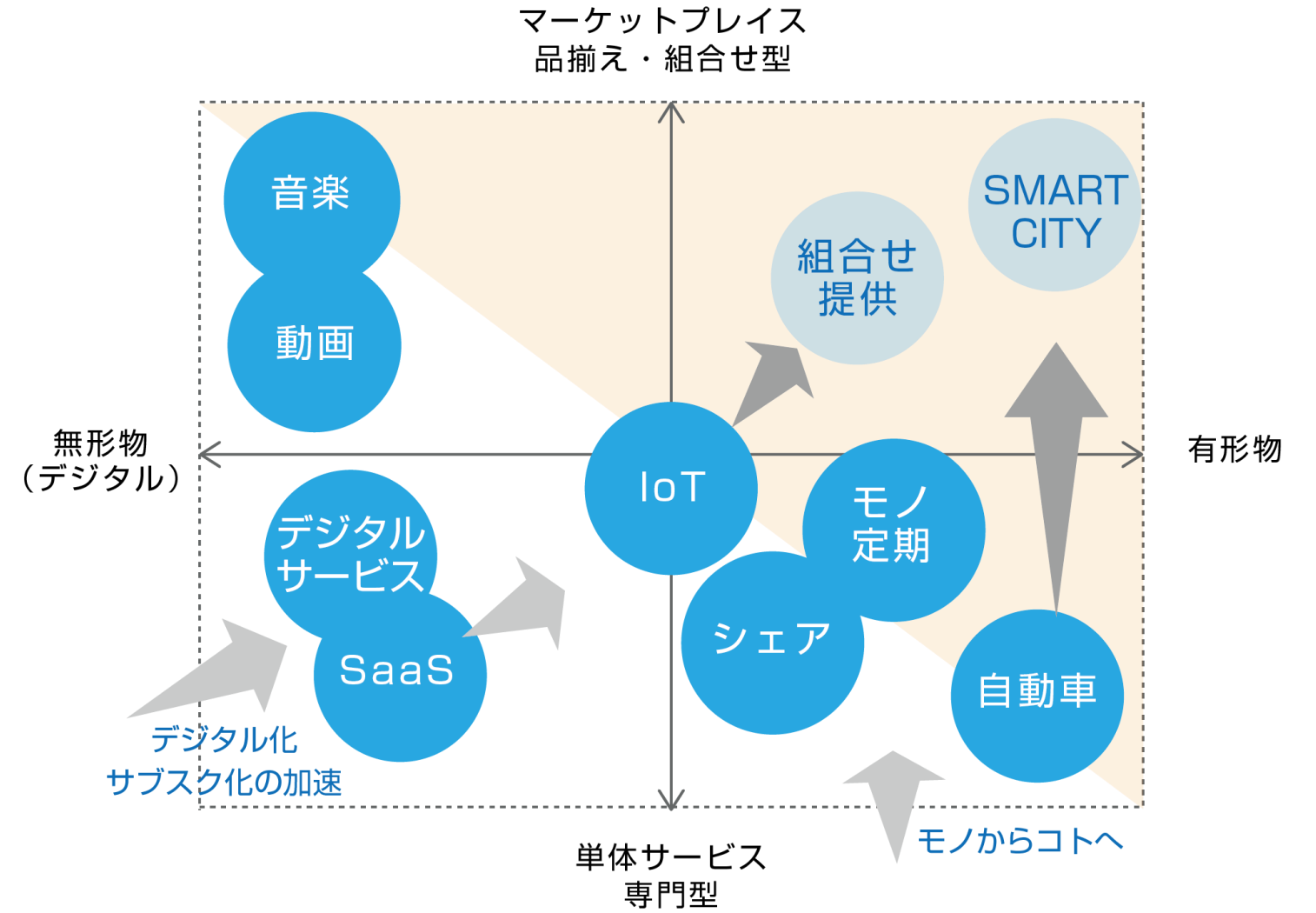
(1)サブスクリプション国内市場(個人市場(C)向け)拡大のイメージ



矢野経済研究所
「サブスクリプションサービス国内市場規模(7市場計)推移・予測」より
※2021年度以降は予測値

2020年度 前年度比28.3%増
8,759億6,000万円

今後3年間で 約31%の拡大

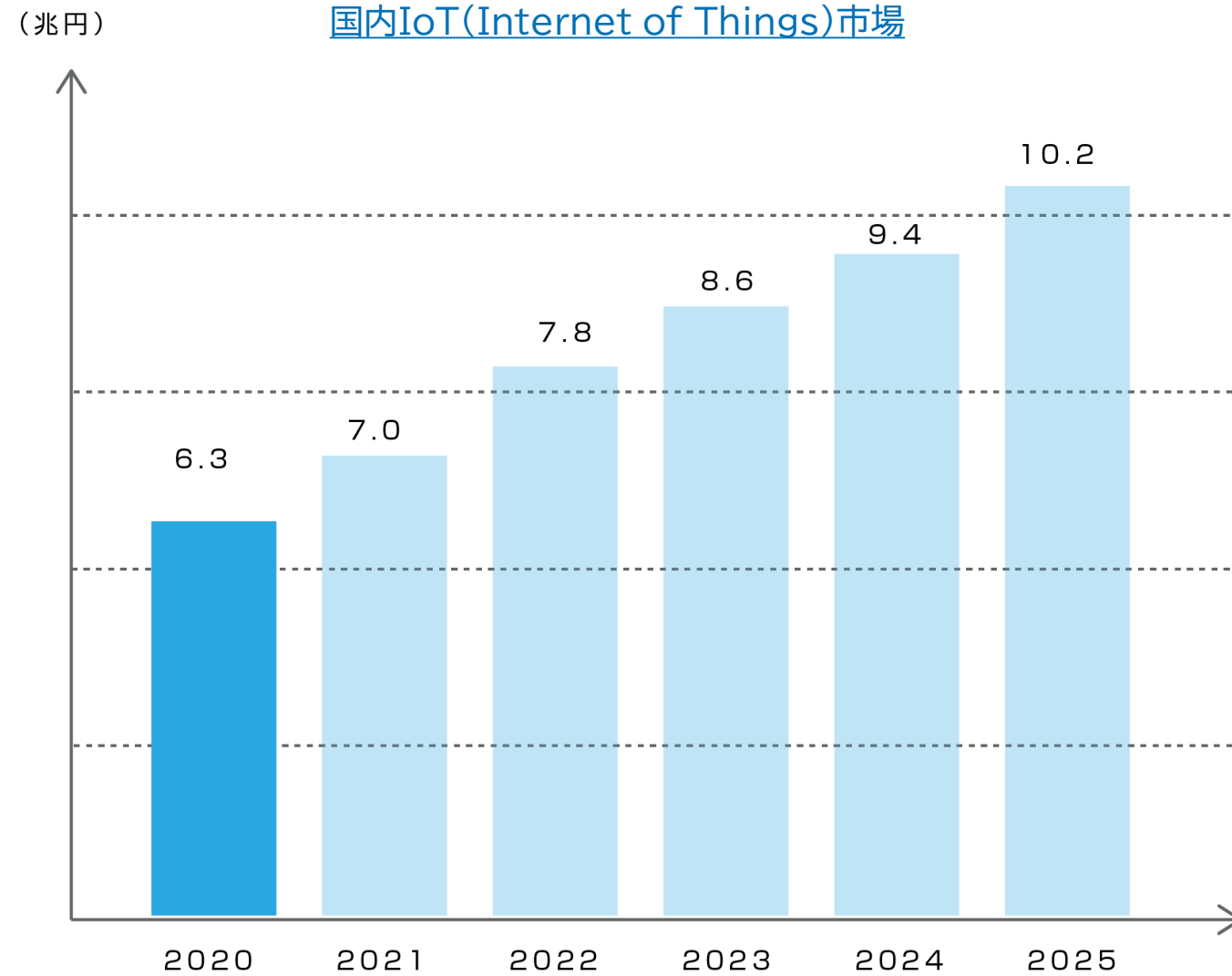


サブスク市場はB2Cが先行し、モノからコトへ、シェアリングなどが継続して加速する。

デジタル化が進むと共に、サブスク化も同時に進むと考えられ、デジタル市場に呼応し拡大する。

顧客向けサービスの強化が進み、「単体サービス」の提供事業者に加え、それらのサービスをまとめて提供するマーケットプレイス型のビジネスが始まる。

(2)サブスクリプション国内市場(法人市場(B)向け)拡大のイメージ



IT専門調査会社 IDC Japan 株式会社
「国内IoT(Internet of Things)市場における産業分野別予測とユース
ケース別の事例考察」より

2020年実績 (見込値)
6兆3,125億円

2020年~2025年の
年間平均成長率 (CAGR) 10.1%

国内パブリッククラウド市場

	2020年度見込	2019年度比	2024年度予測	2019年度比
SaaS	1兆 332億円	123.7%	1兆6,054億円	192.2%
DaaS	364億円	117.8%	566億円	183.2%
IaaS	4,363億円	124.6%	7,090億円	2.0倍
PaaS	2,206億円	135.3%	4,568億円	2.8倍
合計	1兆7,265億円	125.2%	2兆8,296億円	2.1倍

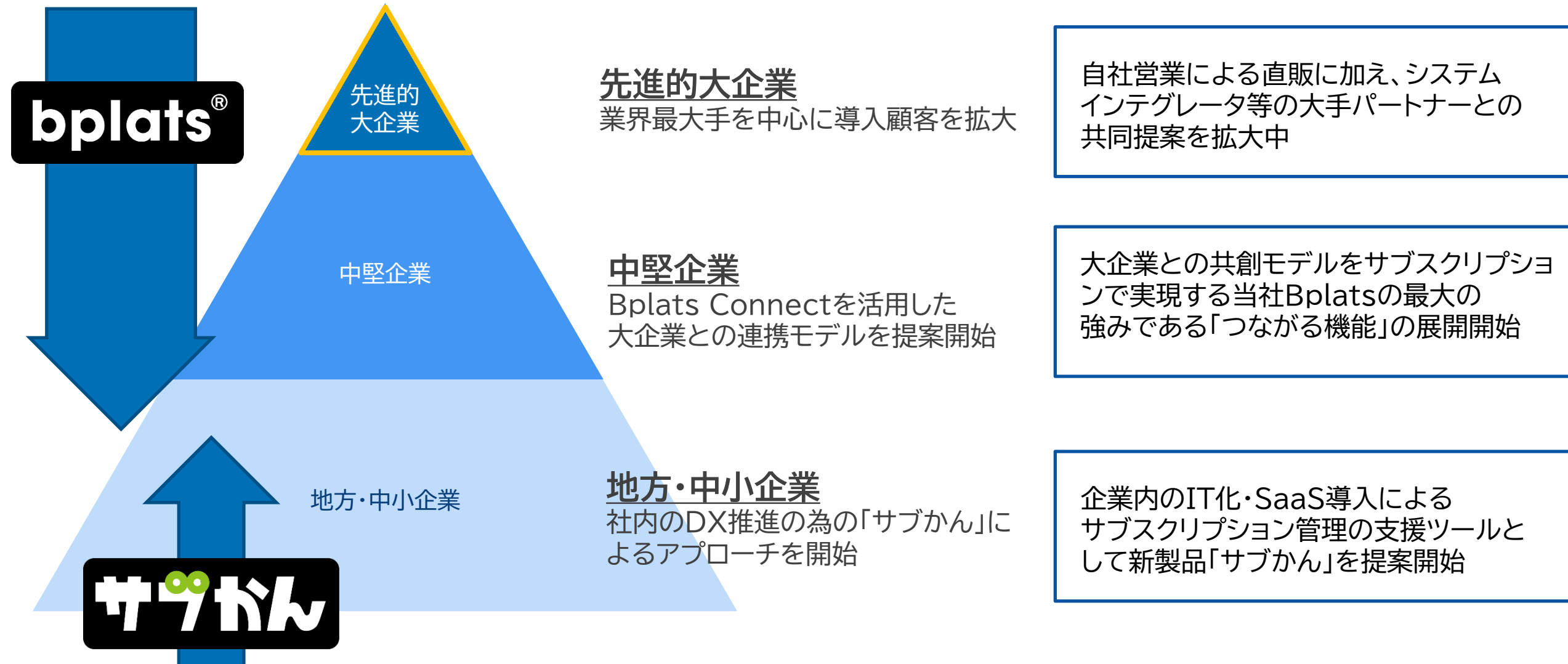
株式会社富士キメラ総研
「2021 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編/ベンダー編」プレスリ
リースより

2020年度 (見込)
1兆7,265億円 (25.2%増)

企業向けサブスクリプション市場は、モノからコトへといったC向け市場
とは少し異なる市場動向。

クラウドサービスの普及に伴う市場拡大・IoTによる市場拡大による市
場拡大が大きく見込まれる。

企業のDX推進(新しい価値を産み出す)と共に
事業拡大を狙う



企業内のDX推進(社内のデジタルの活用)と共に
顧客基盤層の拡大を狙う

Ⅱ. 市場環境

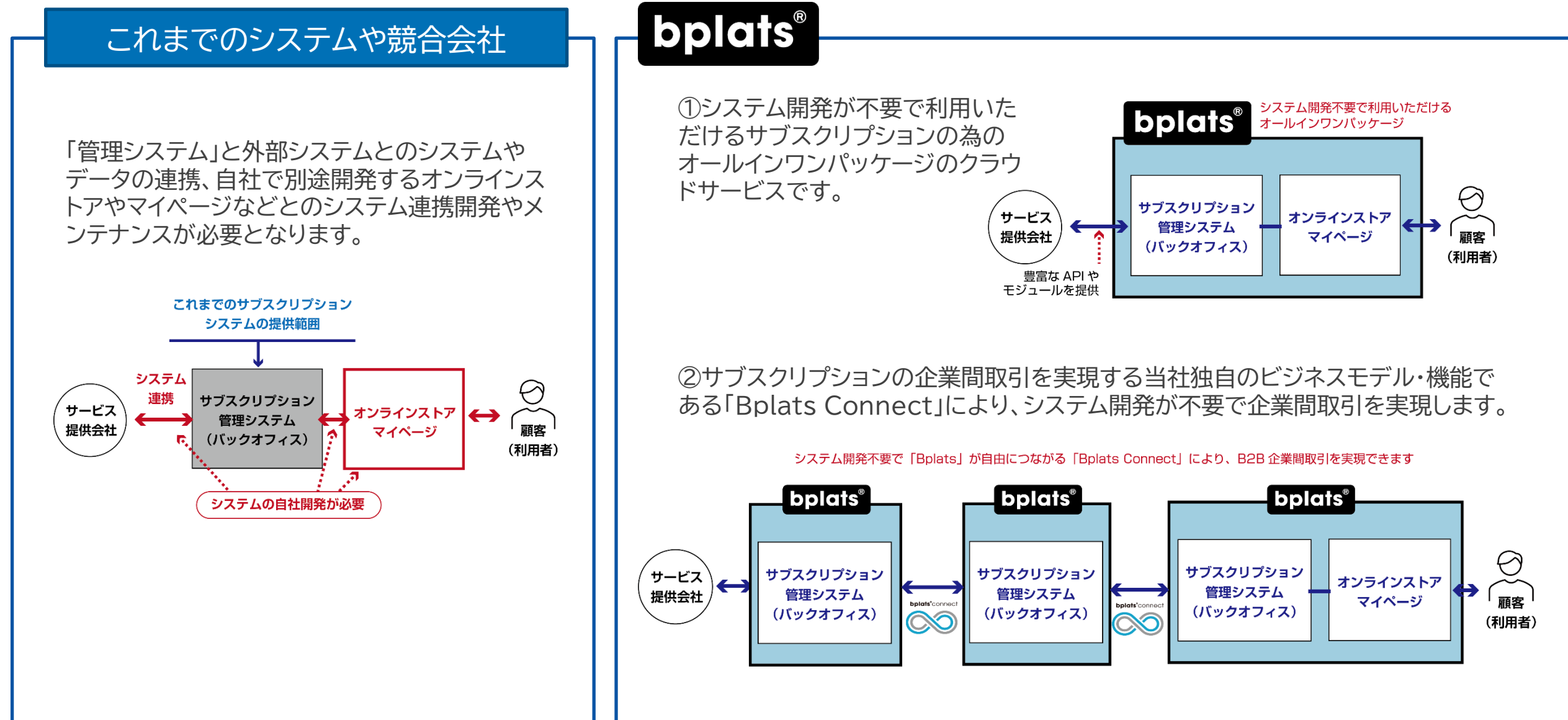
2. 競合環境

(1)競合比較:「Bplats®」と「Bplats®以外」

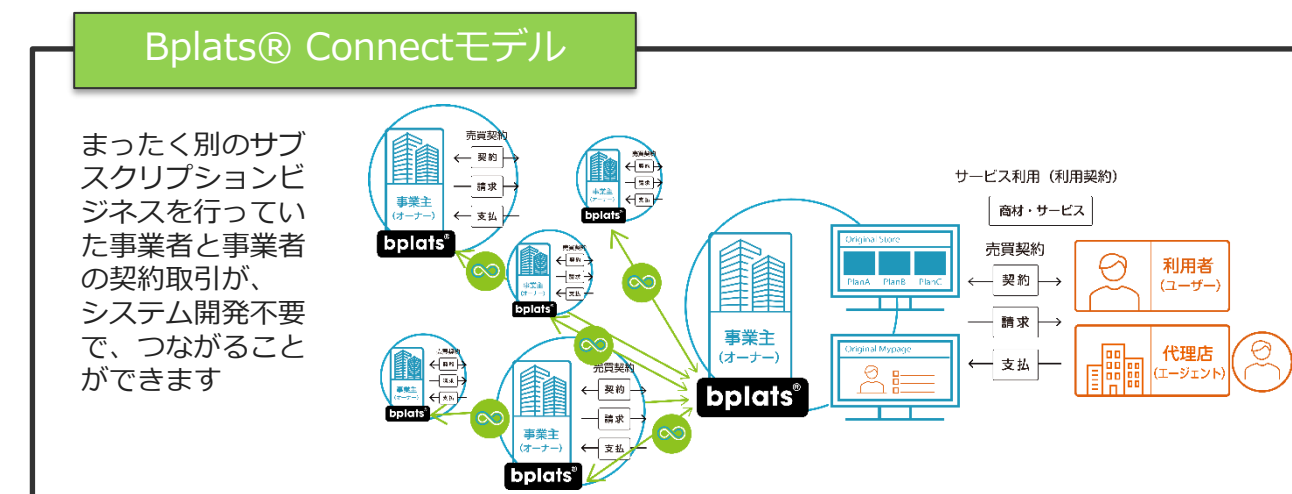
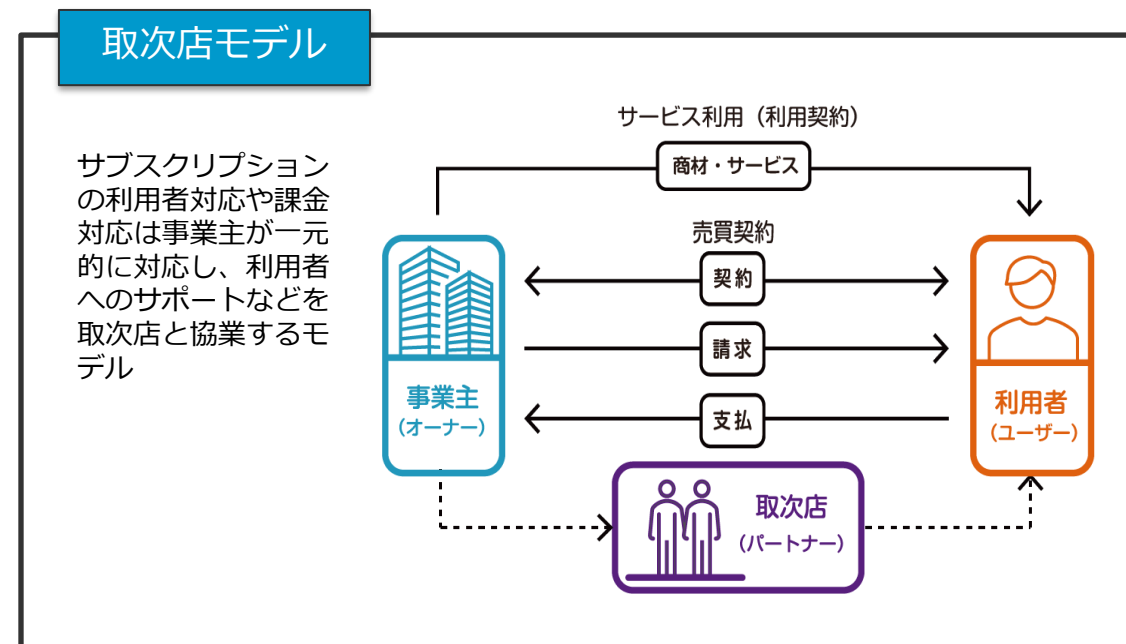
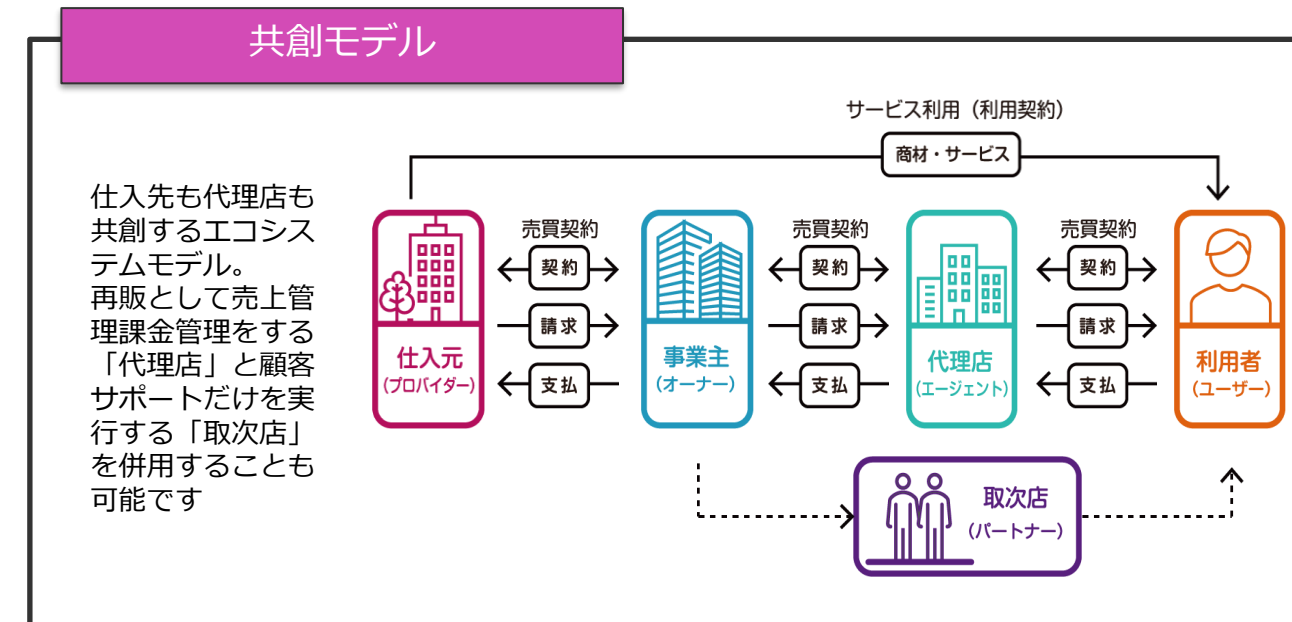
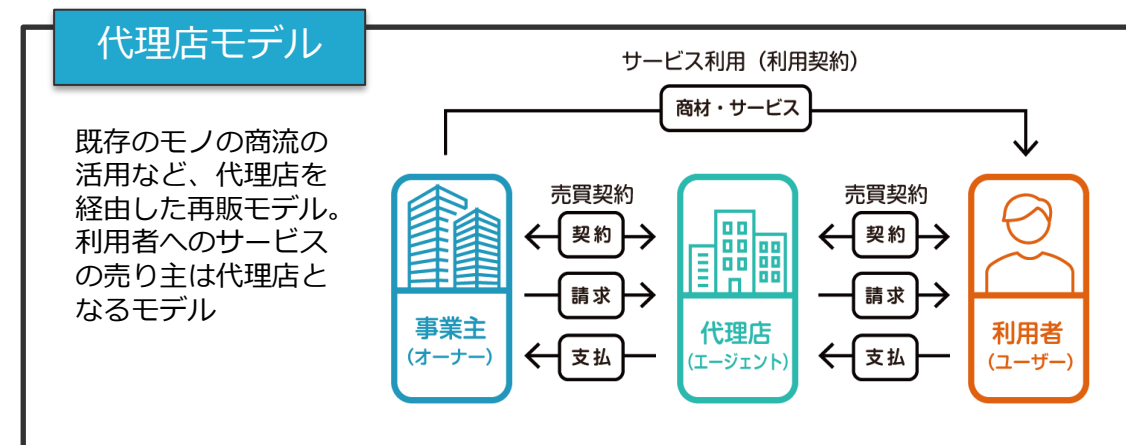
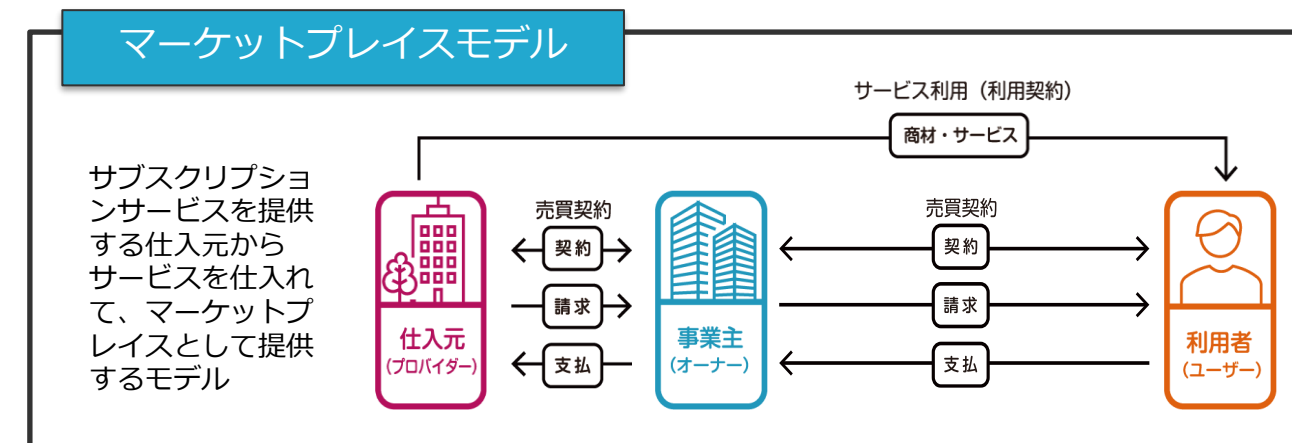
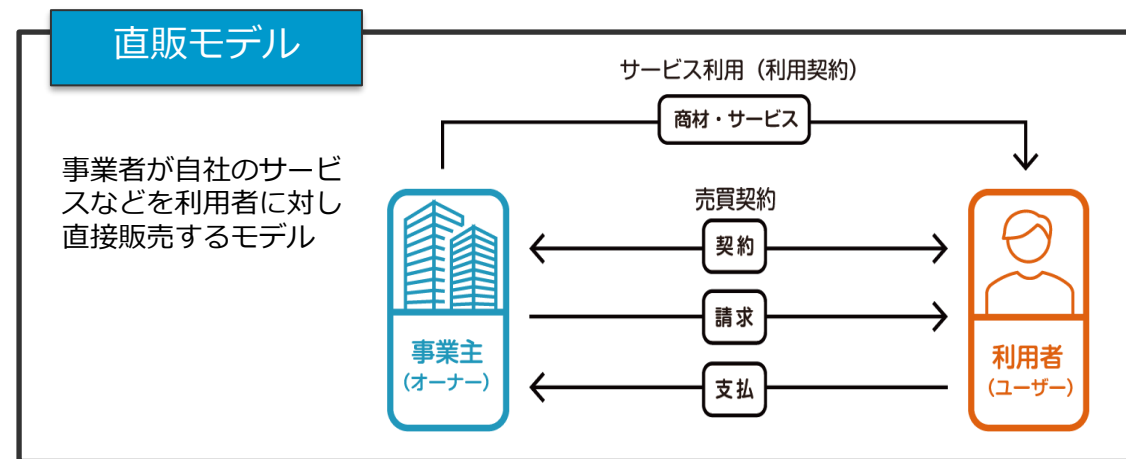
競合他社が、「サブスクリプションシステム」を管理システムとして提供していることと比較し、当社は「サブスクリプションは顧客との継続的な関係を担保すること」と考え、「新しいつながり、新しいデジタル共創」を産み出すためのプラットフォームシステムを提供しています。

「サブスクリプション」を用いたB2B2C、B2B2Bビジネスが活性化するとともに、Bplatsの強みの機能が重要となってきています。

管理機能(契約管理・課金管理)に加え、顧客接点機能(マイページ/マーケットプレイス)、更にはつながる機能(企業間取引連携)までをオールインワンパッケージのクラウドサービスとして提供しているのは当社独自の強みとなっています。



(2) 当社の製品サービスの実現するビジネスモデル(つながるモデル)



(3)導入事例



 株式会社KINTO KINTO	 トヨタファイナンス株式会社 TFC SubscMall	 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ ECNO-CREA	 カメラブ株式会社 Goo Pass	 北九州Slerネットワーク Kitakyushu SlerNet DX MarketPlace	 東京センチュリー株式会社 IoT SELECTION connected with SORACOM
 富士通株式会社 FUJITSU MARKETPLACE	 コニカミノルタジャパン株式会社 Workplace Hub	 東京エレクトロン デバイス株式会社 CP-WEB	 デル・テクノロジーズ株式会社 Dell Solution Square	 株式会社JPIX JPNEヒカリ	 明電システムソリューション株式会社 MEIDEN SOLUTION PASS
 サイテックジャパン株式会社 KUMO	 株式会社Colorkrew くらまね for Azure	 株式会社常口アトム JOG光	 株式会社ミツワ堂 ミツワ堂カスタムライン光		

(4)協業パートナー



プラットフォーム協業パートナー



ITplace株式会社



エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社



富士通株式会社



東京センチュリー株式会社



PCIソリューションズ株式会社

販売パートナー



NECソリューションイノベータ株式会社



株式会社エヌ・ティ・ティ・データ



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社



SCSK株式会社



BIPROGY株式会社



株式会社電通国際情報サービス



GMOペイメントゲートウェイ株式会社



都築電気株式会社



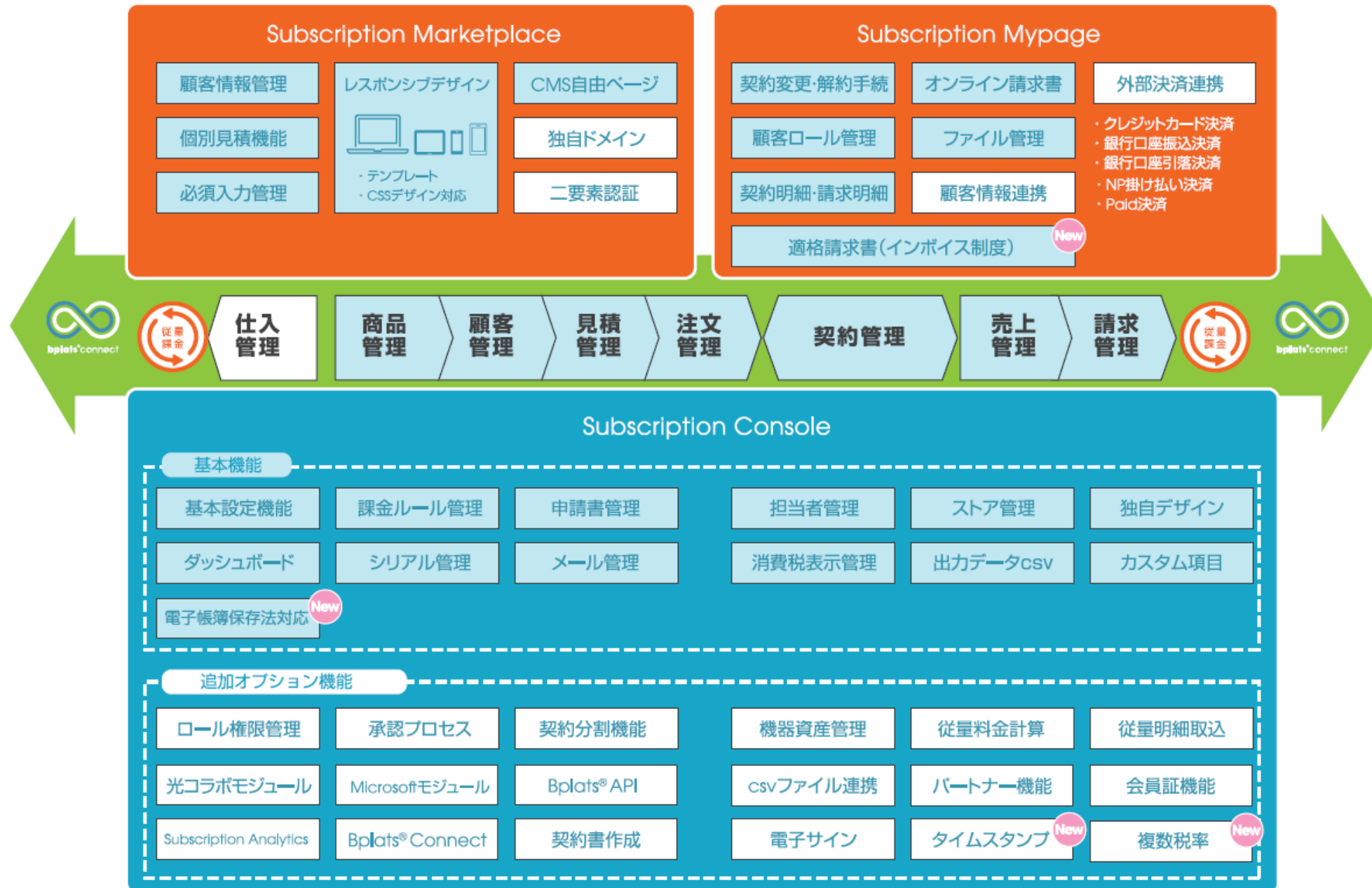
扶桑電通株式会社

Ⅲ. 競争力の源泉

Ⅲ. 競争力の源泉

1. 競争優位性

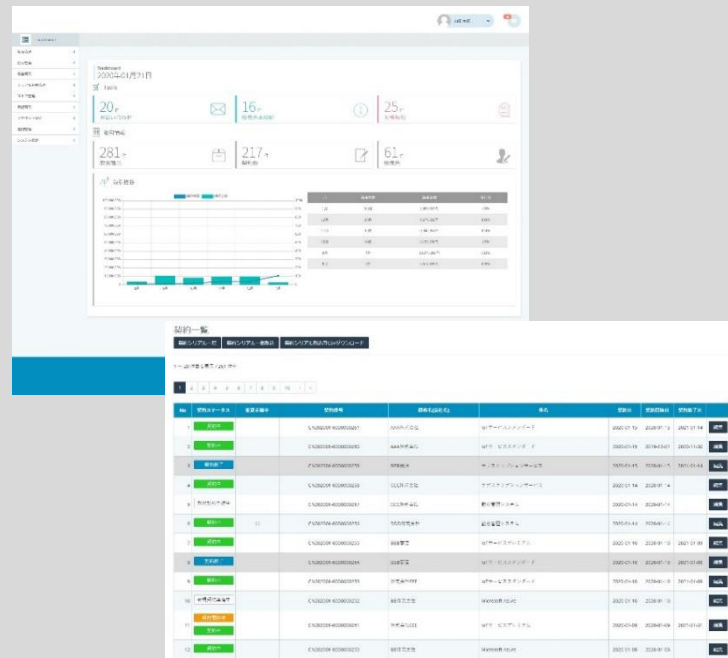
bplats® platform edition V3



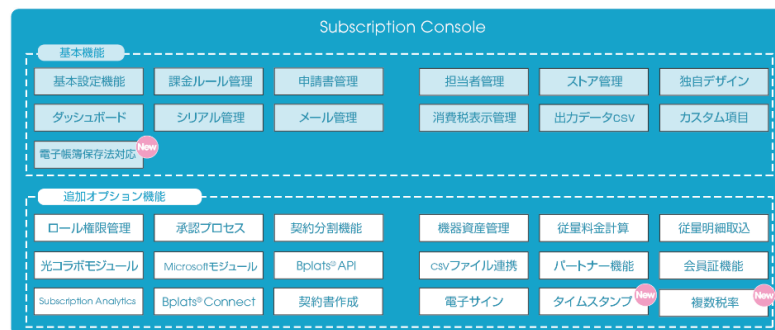
サブスクリプションの本質を理解するとき、求められるシステムは、単なる「管理システム」ではなく、「つながる(仕入・従量商材もつながる)」、「つながる(利用者・契約がつながる)」、「つながる(取引先・エコシステムがつながる)」、第3世代対応のプラットフォームシステムといえます。

「Bplats®」は、サブスクリプションという新しいビジネスモデルを、シンプルに単体事業者として活用する方法から、他社との共創モデルにスケーラブルに展開する有機的な連携モデルにも、一貫通貫的に構築・管理することが可能になります。

1 管理機能



事業者にとって必要な機能や業務プロセスが詰まったサブスクリプション管理機能をワンストップで提供しています



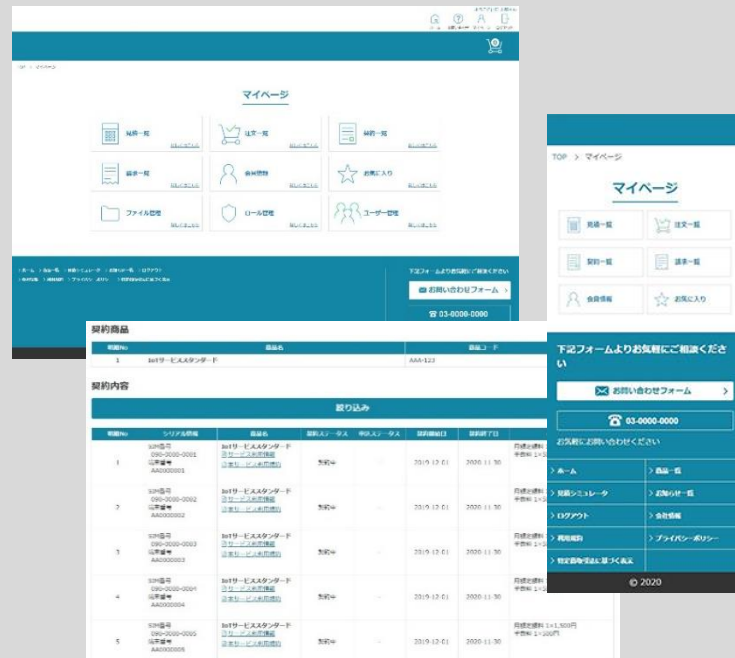
2 マーケットプレイス機能



顧客との申込 / 変更 / 解約の業務プロセスを専門ストアやマーケットプレイスを通して効率化を図り、ビジネスチャンス拡大します



3 マイページ機能



顧客にサブスクリプション契約の内容や過去の請求情報などをマイページとして提示し、顧客への手続きの簡便化、安心感の提示、顧客とのデジタルのつながりを実現します

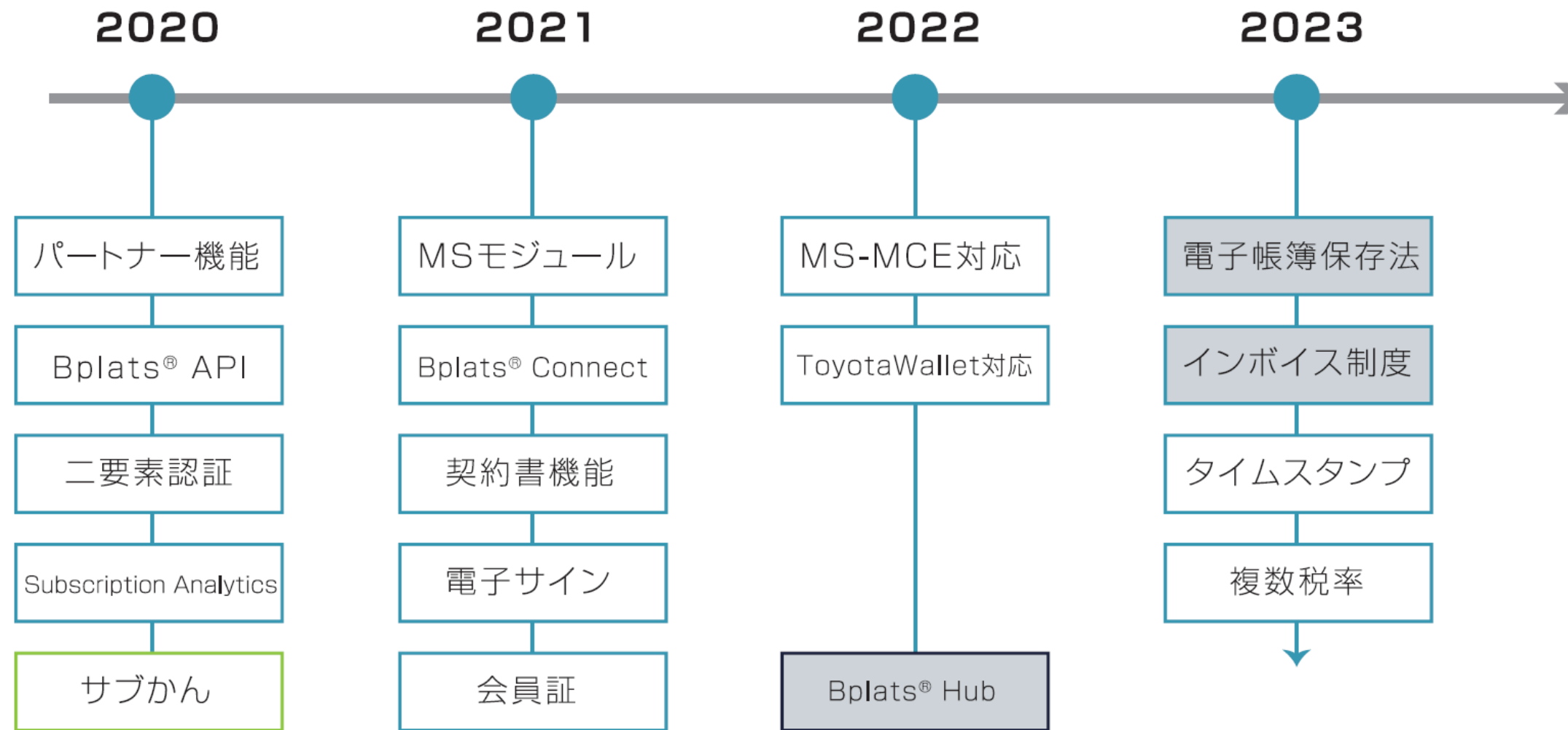


サブスクリプションビジネスのために必要な豊富な機能をワンストップで提供する「管理機能」(上記1)、複数・複雑な商材の利用者向けサイトを構築可能な「マーケットプレイス機能」(上記2)、利用者に契約内容や請求情報をオンライン上で提示することが可能な「マイページ機能」(上記3)をお客様は独自ブランドで活用いただけるクラウドサービスを提供しています。

bplats® platform edition V3

新機能開発強化を継続

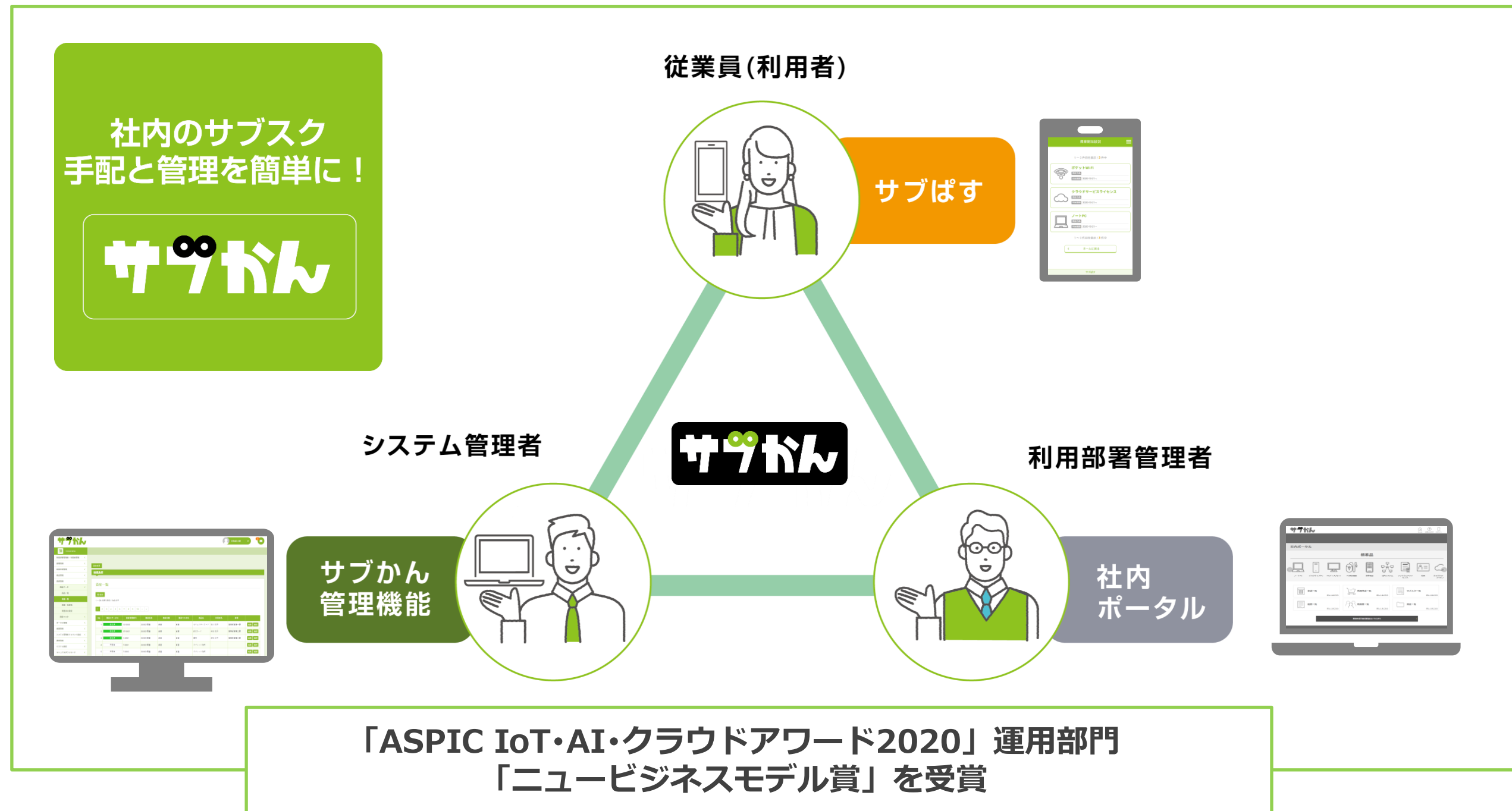
bplats® platform edition V3



多様な顧客ニーズにお応えするため、自社サブスクリプションサービスを他事業者のサブスクリプションマーケットプレイスを通じて提供できる「Bplats Connect」や、継続的な契約行為を一気通貫で完結させるため、Adobe Acrobat Signと連携した「契約書作成機能」を発表、提供を開始しています。基本機能部分の機能強化も進めており、特に日本の法律に適合させるため、消費税の総額表示義務への対応や、2022年4月施行の改正個人情報保護法への対応など、サブスクリプション関連法令への対応も適切に実施してまいりました。事業者は必要な機能をオプション機能として申込みことができ、当社はこれらにより収益を拡大してまいります。

(4)市場の拡大に向けた新サービス サブかん

「企業内サブスク管理」という新市場へむけて、SaaS・サブスク型ツールの社内外手配業務のオンライン化、個々の従業員の利用サービスを一元管理するクラウドサービス『サブかん®』を提供しております。『サブかん』は、サブスクの手配と管理をオンライン化、部署や従業員に割当てているサブスク契約を一元管理、外部業者への手配発注業務の自動化など、「サブスクの手配と管理を簡単にする」ためのサービスです。



(5) 知的財産の状況

- 当社の主力製品である「Bplats®(ビープラッツ®)」に関する新たな技術について、4件の特許出願を行っておりますが、うち2件(特願2018-199453・特願2018-199454)が特許査定となり、2023年1月に登録されました。
- サブスクリプションビジネスを展開する事業者を支援する、当社のような位置付けの企業は未だ多くなく、当社が将来にわたり当社製品ならびに事業の根幹となり、基幹機能となりえるこれら発明の知的財産化により、サブスクリプション統合プラットフォーム提供事業者としての事業継続の安定性、当社顧客の益に資するものと考えております。
- 今後も、独自の機能開発を加速させるとともに、知的財産面でも強化を図ることにより、魅力的な製品の拡充を図ってまいります。

出願番号	発明の名称	経過情報
特願2018-199453 (特開2020-067777)	サブスクリプション商品販売システム、サブスクリプション商品販売方法、及びサブスクリプション商品販売用のコンピュータプログラム	特許査定取得 特許7205158
特願2018-199454 (特開2020-067778)	販売管理システム、販売管理方法、及び販売管理用のコンピュータプログラム	特許査定取得 特許7205159
特願2021-079209 (特開2022-172879)	サブスクリプション商品提供ユーザ管理システム、サブスクリプション商品提供ユーザ管理方法、及びサブスクリプション商品提供ユーザ管理用のコンピュータプログラム	出願中
特願2021-079210 (特開2022-172880)	サブスクリプション商品契約情報管理システム、サブスクリプション商品契約情報管理方法、及びサブスクリプション商品契約情報管理用のコンピュータプログラム	出願中

(2023年5月12日時点)

(6)サブスクリプションのプロフェッショナル集団として 株式会社サブスクリプション総合研究所

サブスクリプションビジネスは、各産業において多くの可能性を秘めている一方、未だ勃興 期といえるステージにあり、その社会的意義や経済効果、産業内での影響などについて、研究や調査が十分に及んでいない状況にあります。こういった背景のなか、サブスクリプション総研は、サブスクリプションビジネスについて中立的な立場で多面的に研究・著作・啓蒙活動をすすめております。



株式会社サブスクリプション総合研究所

【代表】代表取締役社長 宮崎琢磨
 【住所】東京都千代田区神田練堀町3 富士ソフト秋葉原ビル
 【設立】2019年4月1日
 【資本】1000万円(ビープラッツ株式会社100%)

事業目的

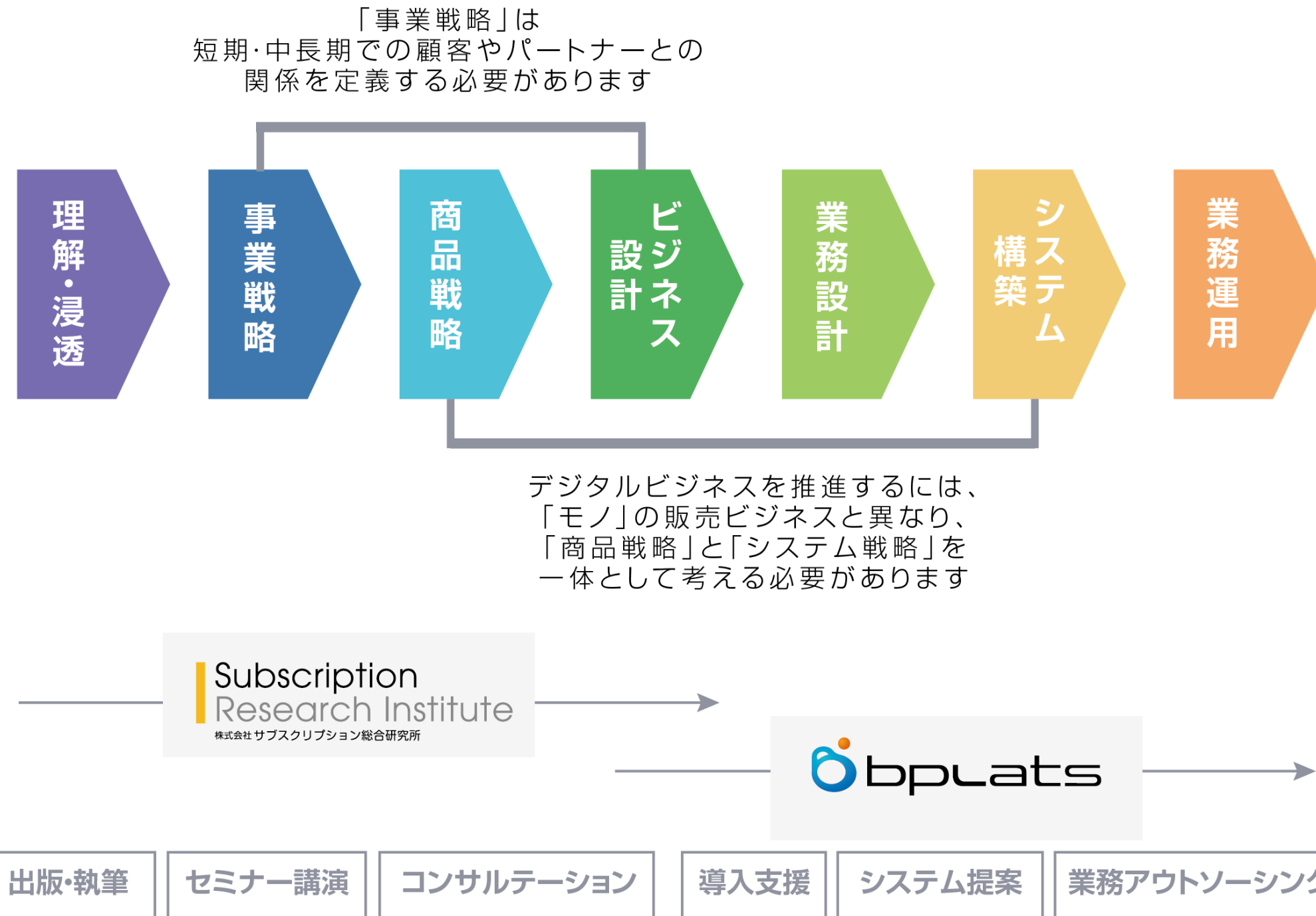
- 【1】サブスクリプションに、価値を与える
- 【2】サブスクリプションの、価値を高める
- 【3】サブスクリプションと、価値を創り出す

事業内容

サブスクリプションビジネスに関する調査研究、情報提供、セミナー、コンサルティング、文献その他出版物の刊行など



(7)サブスクリプションのプロフェッショナル集団として

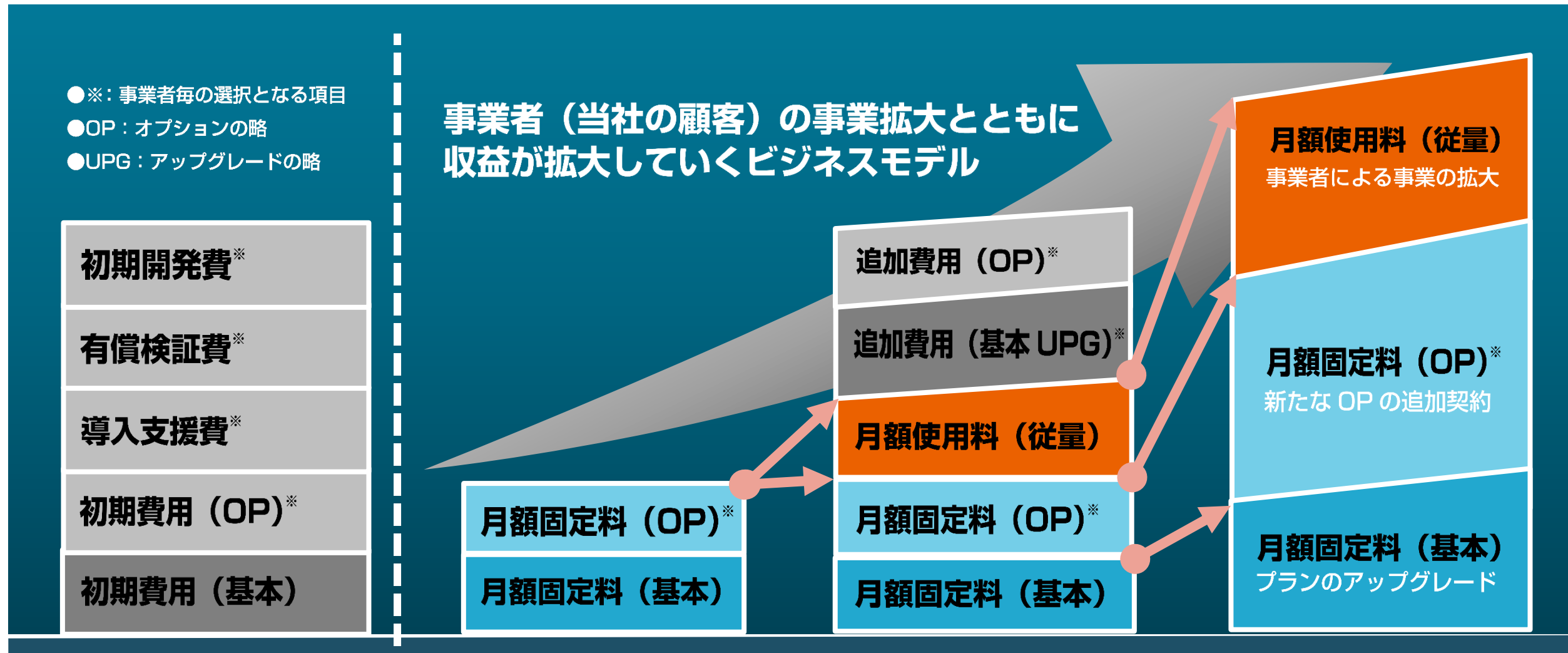


株式会社サブスクリプション総合研究所(当社100%子会社)による出版・執筆などを通じたサブスクリプションについての啓蒙活動から、お客様へのプラットフォームシステムの業務設計からシステム構築については、ビープラッツ(株)が提供することにより、サブスクリプションビジネスのプロフェッショナル集団として活動しています。

IV. 事業計画

IV. 事業計画

1. 成長戦略

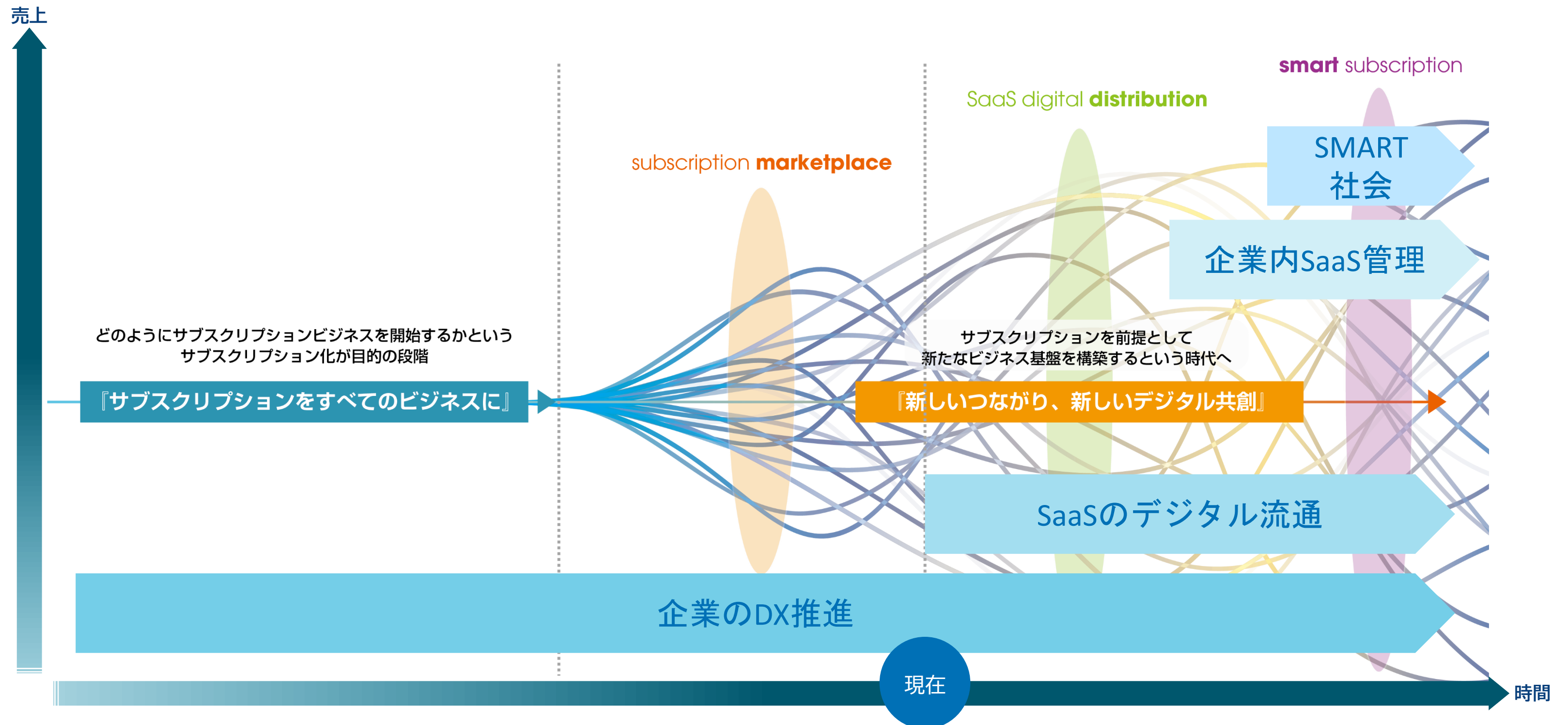


ご採用時点	ご活用開始	ビジネスの活性化	事業モデルの拡大
事業者(当社顧客)の事業立ち上げを様々な形でご支援。	事業者(当社顧客)の事業モデルに応じたプラン(ライト版・プロフェッショナル版・エンタープライズ版・プレミアム版など)が選択可能。プラン別の月額固定料が発生。	事業者(当社顧客)の事業拡大により、売上等に応じた月額使用料(従量)が加算。また、プランのアップグレードやオプション追加等により追加費用が発生。	事業者(当社顧客)の事業モデル拡大に対応した、アップグレード、オプション追加に伴い月額固定料が増加。事業拡大により月額使用料も増加。

成長戦略

事業拡大のイメージ

サブスクリプション市場を取り巻く追い風や成長ポテンシャルを背景に、営業戦略を強化し新規導入顧客の増加を図るとともに、当社が保有する経営資源を活用することにより新たな機能を追加し、継続的な成長を図ってまいります。



1 「Bplats® Platform Edition v3」の提供開始 社会基盤としての機能群の重点開発

主力製品である「Bplats® Platform Edition」のメジャーバージョンアップ版として「Bplats® Platform Edition v3」の提供を開始。「Bplats® Platform Edition v3」では、国内随一のサブスクリプション・インフラとして、昨今急速に変化・変容する社会の基盤となる責務に応えるべく、以下の機能群の開発に重点。

1. “つながる”仕組みである「Bplats Connect(ビープラッツ コネクト)」

スマートビルやスマートシティも視野に入れた、事業者間の共創モデルにおいては、「企業間でのサブスクリプション商材の取引」にさらなる期待が高まっており、「Bplats Connect」に係る機能群を大幅に強化。

2. わが国における各種法令への対応

2022年6月施行の特定商取引法の改正への適合など、利便性を損なうことなく、安心感をもってご利用いただけるよう、各種法令に適合した機能群を準備。改正電子帳簿保存法、適格請求書保存方式(インボイス制度)にも、順次適合。

3. 「Bplats」が収容・運用されるクラウド環境の高度化・効率化

「Bplats」の導入がすすみ、社会におけるサブスクリプション・インフラとしての側面が強まり、「Bplats」が収容される環境の安定や監視の高度化、バージョンアップや運用に係る時間と労力の圧縮といった課題を解決すべく、集中管理ツールである「Bplats® Hub」を開発し、コンテナベースの運用管理や各種自動化を基軸に、多数の「Bplats」を効率的にマネージ。

2 社内のSaaSサービスやサブスク契約の管理のためのクラウドサービス「サブかん®」をIT流通会社やシステムインテグレータ経由で提供開始

企業の従業員がオフィスワークにて活用するSaaSサービスやサブスク型のツールの増加に伴う新たな課題となっている、従業員の入退職時の手続きや毎月の経費の管理などの煩雑さをオンラインツールとして解消するクラウドサービス「サブかん®」をこれまでのオンライン販売サイトからの直接提供に加え、IT流通会社やシステムインテグレータといったパートナー経由での提供を開始。自社のサブスクリプションサービスを他事業者のサブスクリプションマーケットプレイスを通じて提供できる「Bplats Connect」の提供を推進。

大手のサブスクリプションマーケットプレイスを展開する事業者に、自社のサブスクリプションサービスを登録し、新しい顧客層にサービスや商品を提供することや、複数の「Bplats」の利用者が集まって、一つのマーケットプレイス型サイトを新たに開設することにより、スマートシティやスマートビルディングといった個々の目的にあった新たなマーケットプレイスに参加する各企業のサブスクリプションを簡単に取りまとめ、新規のビジネスを立ち上げることが可能に。

進化を続ける世の中のニーズに合わせ、サブスクリプションをつくる、管理するという時代から、サブスクリプションを使いこなして、“新しいつながり、新しいデジタル共創”を行う時代に向けたサービスの提供をしていくことで、サステナブルな社会へと貢献。

3 販売パートナーとの連携強化

販売パートナー経由の販売に関して、継続的な販売契約に基づく販売パートナー(2023年3月末現在14社)と連携し、再販等の営業強化を推進。

4 SB C&S株式会社との間で業務提携に関する合弁契約を締結、合弁会社ITplace株式会社を組成

2023年2月にSB C&S株式会社との間で業務提携に関する合弁契約を締結し、同社と合弁会社であるITplace株式会社を組成。IT商材のディストリビューターであるSB C&S社とサブスクリプションのプラットフォームを持つ当社が連携することで、サブスクリプション商材と販売するためのプラットフォームを一体でサービス提供することが可能に。また、新しいプラットフォームサービスの提供に加え、導入・運用に必要なサポートサービスを提供。

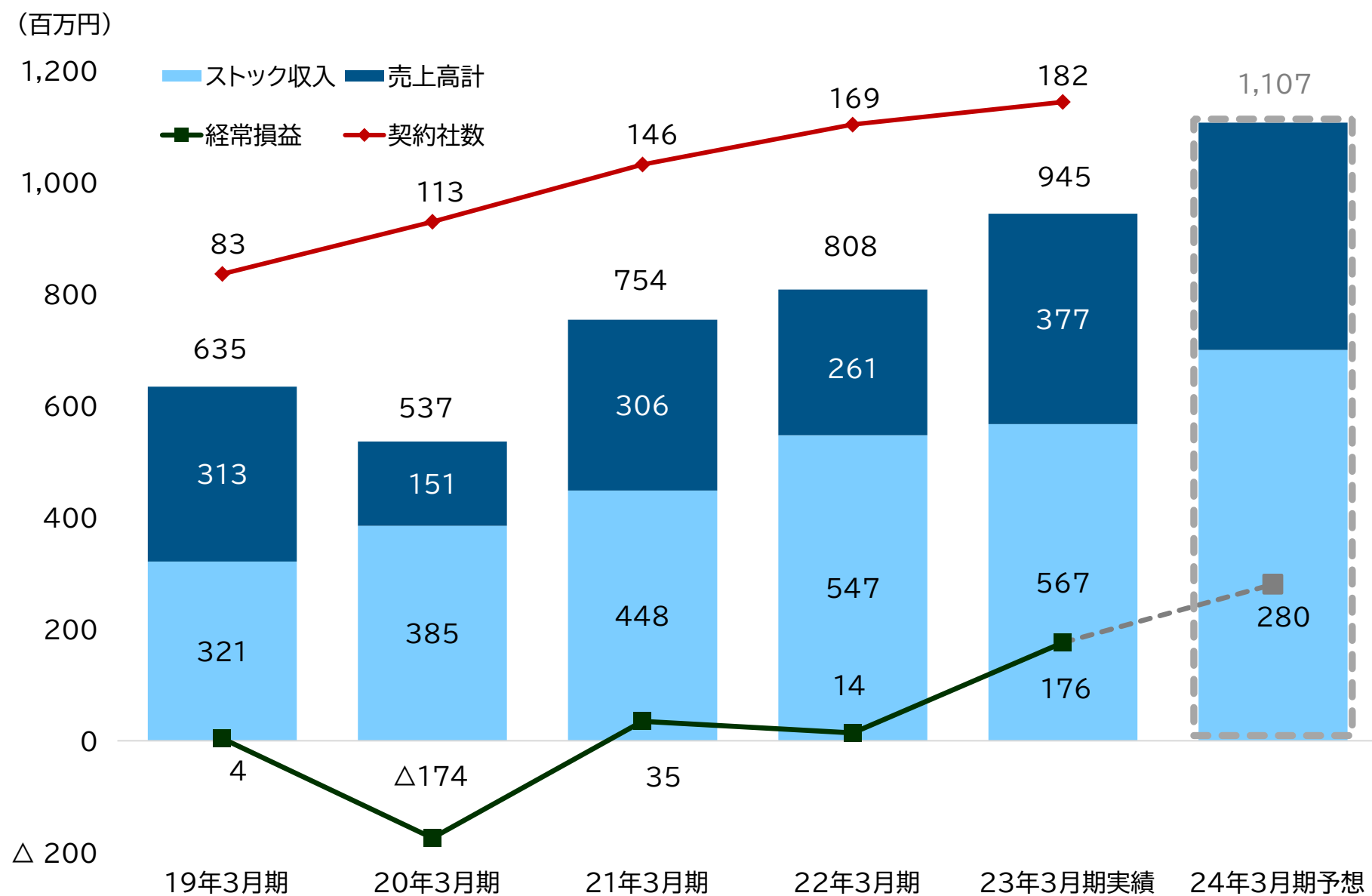
5 特許査定の取得

当社が出願中の特許のうち2件が特許査定取得となり、2023年1月に登録。今後も知的財産面での強化を通じ、主力製品「Bplats® Platform Edition」での活用を含め、魅力的な製品の拡充と事業の成長を図る。

IV. 事業計画

2. 経営指標

<売上高・経常損益・契約社数の推移>



①売上高

導入企業の増加や開発案件の寄与により、2023年3月期の売上高は945百万円、前期比+136百万円(116.8%)の増収。年平均成長率は10.4%。

一方でストック収入において比較的大口の解約等の影響もあり、計画比では▲46百万円(95.2%)。

現状、サブスクリプション型ビジネスは、活性化フェーズにあり、新規顧客の事業立ち上げに加え、既存顧客も事業拡大期を迎えつつある。これまで注力してきた、パートナー企業を通じて、事業者単体から子会社等グループでの販路拡大、中堅・中小企業も視野に入れた新規開拓を推進。固定費中心のコスト構造のため売上高の拡大による利益の拡大を図る。

②ストック収入

2023年3月期は567百万円と、前期比+20百万円(103.7%)の増加。

年平均成長率は15.4%。

新規顧客の増加に伴い着実に増加。今後、既存顧客が事業拡大フェーズを迎えることに伴いストック収入(月額使用料)も漸次増加の見込。

③経常利益

売上高の増収に加え、会計上の見積りの変更によりソフトウェアの減価償却費が減少(前期比▲127百万円)したことが寄与し、先行開発投資に伴う労務費や外注加工費の増加を吸収し、2023年3月期の経常利益は176百万円と、前期比+161百万円(1208.8%)、計画比+34百万円(124.1%)の増収。

売上高の拡大に伴い、経常利益は、2021年3月期以降、黒字化を達成。売上原価、販管費ともに固定費が中心のコスト構造のため、今後も売上高の拡大により、経常利益の拡大を企図。

④契約社数

解約の影響(※)はあったものの、新規契約社数の増加に伴い、2023年3月期末の契約社数は182社、前期比+13社(107.6%)と着実に増加。

パートナー戦略に加え、つながる機能、サブスクリプション関連法令への対応など、多様な顧客ニーズに対応した積極的な機能強化も着実に奏功。

契約社数の増加により、安定的なストック収入が約6割を占める大きな柱に成長。

※P15ストック収入・解約件数参照

※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期以前の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

IV. 事業計画

3. 利益計画及び前提条件

- コンタクトレス・エコノミーへの対応や新しい働き方など、事業者のデジタル・トランスフォーメーション(DX)への取り組みの深化に加え、サステナブルな社会の実現に向けサービス提供元が「連携」・「共創」してサービス提供していく、BtoBサブスクリプションビジネスに対する潜在的なニーズが高まっていることから、引き続き、受注増加に注力
- 「Bplats® Platform Edition v3」に代表される、“つながる”仕組み「Bplats Connect」機能群や各種法令対応など、引き続き主力製品の機能強化を積極的に実施すると共に、カスタマーサクセスを強化し、新機能オプションの提供やアップグレードを推進
- 販売パートナーとの協業など様々なチャネルを最大限活用することで、リード獲得から商談化への営業活動を一層推進し、受注増加、契約社数の増加に注力

(単位:百万円)

	2023年3月期 実績(連結)	2024年3月期 業績予想(連結)	2024年3月期	
			前年差	前年比
売上高	945	1,107	161	117.1%
営業利益	180	287	106	159.2%
経常利益	176	280	103	158.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	182	202	19	110.4%

IV. 事業計画

4. 今後の開示予定

- 進捗状況を含む最新の内容を記載した「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、毎年の通期決算発表後に予定しております。
- なお、主要な経営指標のうち、スポット収入/ストック収入、契約社数の進捗状況については、四半期毎に開示する決算説明資料において合わせて開示を行う予定です。

V. リスク情報

V. リスク情報

1. 認識するリスク及び対応策

主要なリスク	顕在化の 可能性/ 時期	顕在化し た場合の 影響度	対応策
<p>【事業環境/競合】 当社グループが属する情報サービス産業においては、一般的に激しい企業間競争が発生しやすい環境にあるため、当社グループの製品が顧客のニーズに合致せず、市場から受け入れられない場合には事業計画どおりの売上を達成できず、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/中期	中	先駆者としての製品における独自性・先行優位性や独自のポジショニング、またサブスクリプション事業に関する知見を活かした事業展開を図っております。新たな技術については積極的に特許出願を行うなど適時適切な知財戦略を進めております。
<p>【事業環境/情報セキュリティ】 コンピュータウイルス、不正アクセス、人為的過失、システムの運用障害、その他の理由により、機密情報等の漏洩が発生した場合、顧客企業等から損害賠償請求や信用失墜を招き、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/随時	中	IS027001（情報セキュリティマネジメントシステム）およびIS027017（ISMSクラウドセキュリティ認証）を取得し、各種セキュリティー対策の実施、システム障害の発生防止対策、社内・協力会社への教育・指導など、情報セキュリティ体制の継続的強化に努めております。
<p>【事業内容/事業の集中】 当社グループの売上高は、主たる事業であるサブスクリプション事業に依存しており、サブスクリプション管理システムの需要が国内外において今後も成長を維持すると想定しておりますが、事業環境の変化等への対応が適切でない場合には、新規契約の減少や解約の増加を通じ当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/長期	大	顧客ビジネスモデルのサブスクリプション型への転換のためのコンサルティング機能の発揮や顧客ニーズの継続的な把握及び当該ニーズを反映するための機能改善開発に接触的に取り組んでおり、変化し得る市場への対応力・適合力の強化を図っております。
<p>【事業運営体制/人材の確保・育成】 当社グループの事業活動にあつては、顧客ニーズに合致する自社人材の開発・運用と比較的高度な提案型営業を要するため、継続して優秀な人材の確保・育成が必要であると考えております。必要な人材の確保・育成が想定どおりに進まない場合、当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/中期	中	当社グループのビジョンやミッションに共感し、共に成長し得るポテンシャルの高い人材を意識した採用を積極的に行っております。IT人材やコンサルティング営業、カスタマーサクセスを実現し得る即戦力人材の計画的な中途採用と社内育成に取り組んでおります。

当社グループの事業展開その他に関し、特筆すべき主要な事項を抜粋しております。その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料の取り扱いについて

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料に掲載されている業績見通し中期計画、その他今後の予測・戦略に関わる情報は、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が予測したものです。実際の業績は、様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。
- 将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

新しいつながり、新しいデジタル共創

