

(東証グロース：4381)

ビープラッツ株式会社

2025年3月期

第2四半期決算説明資料

2024年11月14日



目次

1. 2025年3月期 第2四半期業績概要

2. 事業の業況

APPENDIX

事業内容

会社概要

2025年3月期 第2四半期業績概要

2025年3月期 第2四半期業績ハイライト

第2四半期決算概要

- 直販営業に加え販売パートナー経由の販売に注力してきたことが奏功し、契約社数は引き続き増加、ストック収入が着実に増加
前年同期の大型開発案件の効果が剥落したこと等によりスポット収入が伸び悩み、
売上高は、前年同期比▲106百万円（77.4%）の367百万円と減収
- 売上原価において、昨年度の主力製品バージョンアップに伴い、新旧環境移行による影響もあり通信インフラコストが大幅に増加したこと
に伴い昨年度第4四半期より当該コスト削減策の策定とその実行を順次進行中なるも、当中間連結会計期間においては未だに前年同期数値を上
回っていること、加えて減価償却費の増加があったこと等により、営業利益は、前年同期比▲158百万円の▲133百万円と減益

（単位：百万円）

	2024年3月期 2Q実績(連結)	2025年3月期 2Q実績(連結)	前年差	前年比
売上高	474	367	▲106	77.4%
営業利益	24	▲133	▲158	—%
経常利益	25	▲134	▲159	—%
親会社株主に帰属する 中間純利益	26	▲223	▲250	—%

2025年3月期 通期業績予想 (連結) (2024/11/14公表)	達成率
701	52.3%
▲247	—%
▲251	—%
▲343	—%

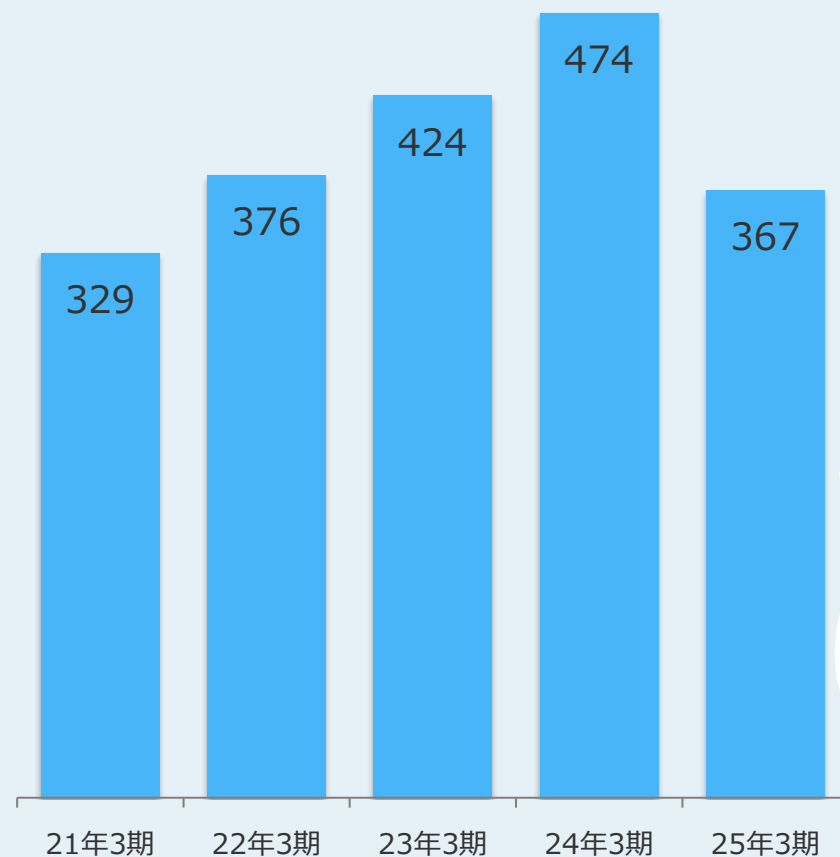
	2024年 3月末実績(連結)	2024年 9月末実績(連結)	前期末差	前期末比
総資産	1,367	1,132	▲235	82.8%
純資産	562	358	▲203	63.7%
自己資本比率	41.1%	31.7%	▲9.4pt	

第2四半期業績指標推移

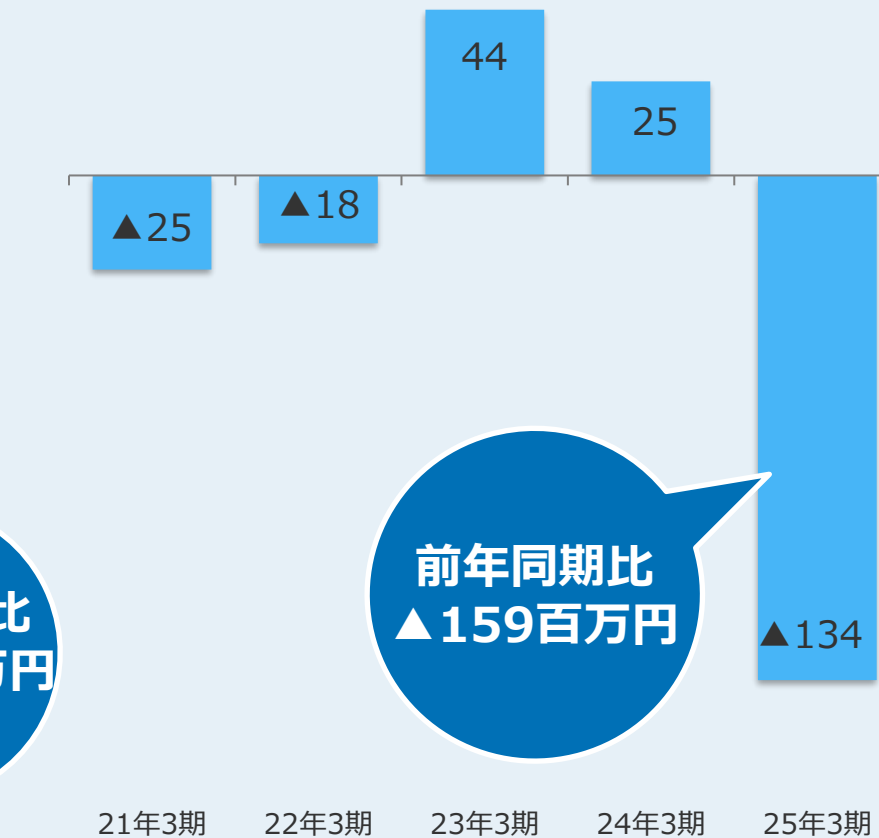
- 売上高は、前年同期比▲106百万円（77.4%）の367百万円と減収
 - 契約社数は引き続き増加、ストック収入が着実に増加
- 一方、売上原価において、昨年度の主力製品バージョンアップに伴い、新旧環境移行による影響もあり通信インフラコストが大幅に増加したことに伴い昨年度第4四半期より当該コスト削減策の策定とその実行を順次進行中なるも、当中間連結会計期間においては未だに前年同期数値を上回っていること、加えて減価償却費の増加があったこと等により、経常利益は、前年同期比▲159百万円の▲134百万円、また、減損損失42百万円、投資有価証券評価損23百万円、法人税等調整額23百万円を計上したこと等により、親会社株主に帰属する中間純利益は、前年同期比▲250百万円の▲223百万円

(単位：百万円)

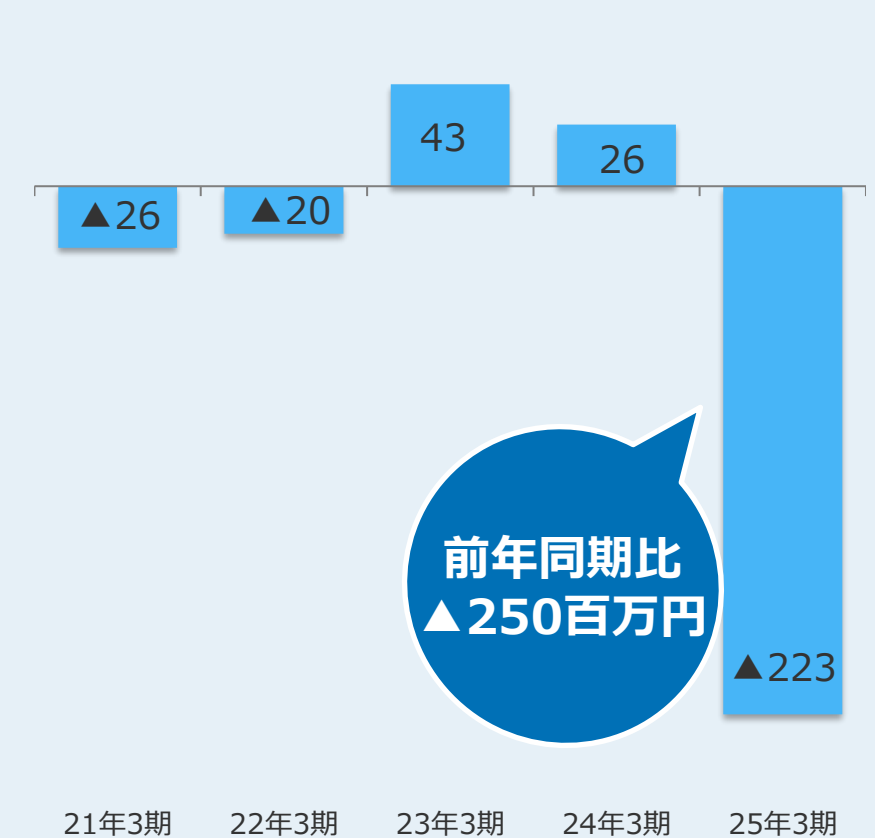
■ 売上高 第2四半期



■ 経常利益 第2四半期



■ 親会社株主に帰属する中間純利益 第2四半期



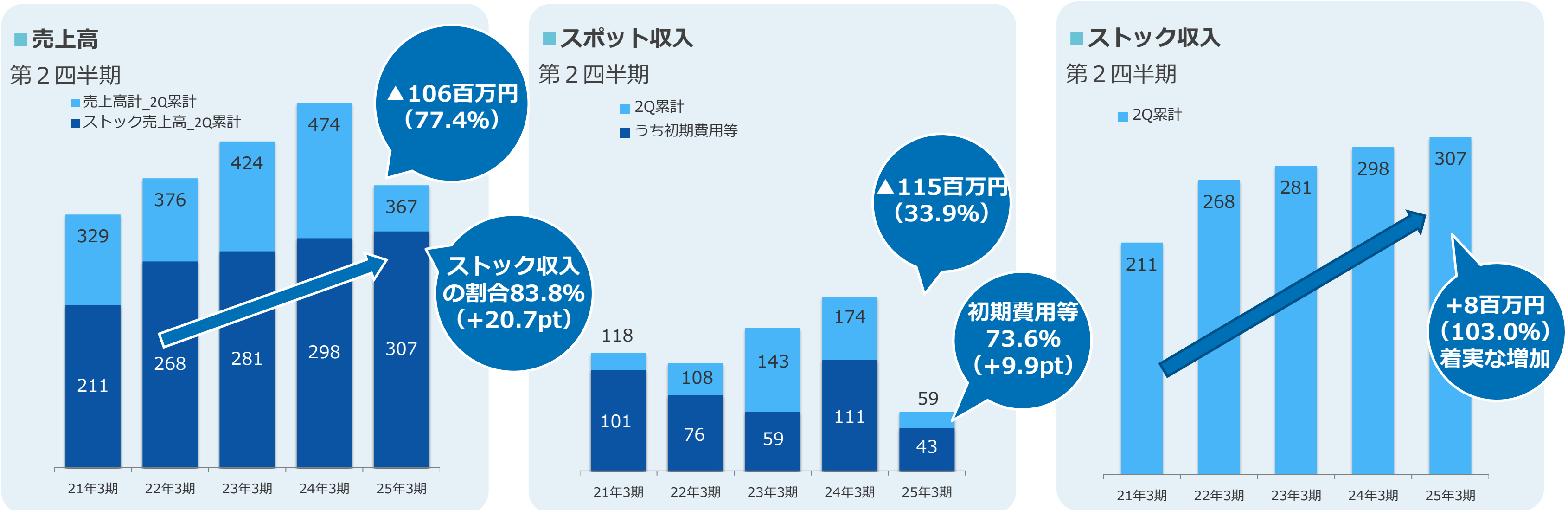
第2四半期売上高推移

■ ストック収入

前年同期比+8百万円（103.0%）の307百万円と、売上高の8割以上を占める大きな柱として貢献

■ スポット収入

前年同期の大型開発案件の効果が剥落したこと等によりスポット収入全体では伸び悩み、前年同期比▲115百万円（33.9%）の59百万円



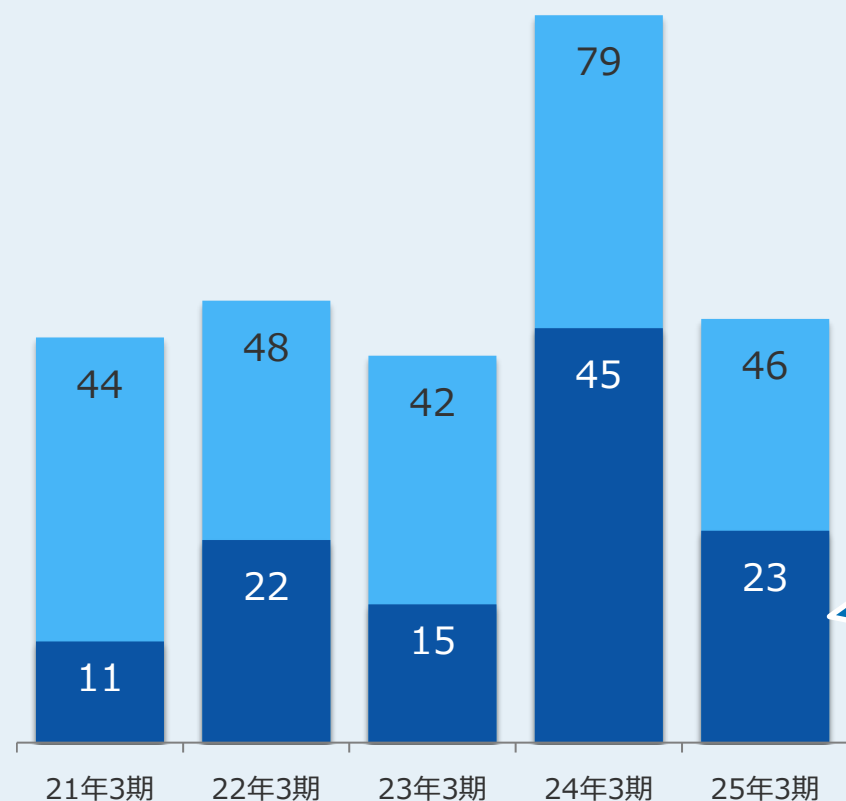
※初期費用等には、初期費用（基本）、初期費用（オプション）、導入支援費、有償検証費、追加費用（基本アップグレード）、等を含みます。

（単位：百万円）

第2四半期導入状況

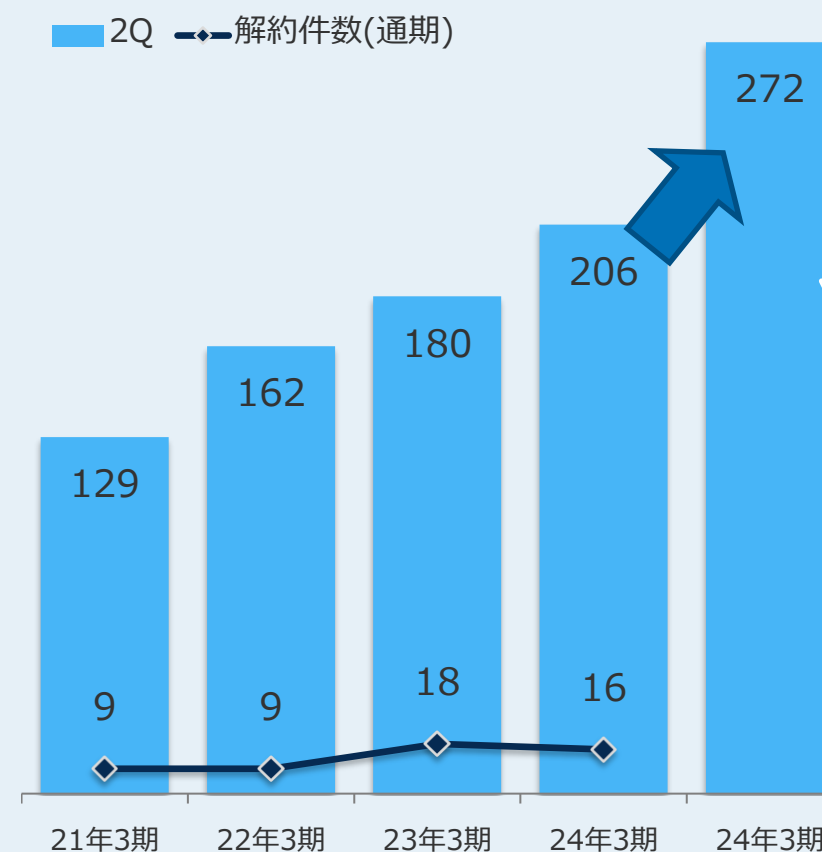
- スポット受注件数は、46件（前年同期比▲33件）、契約社数は前年同期比+66社（132.0%）の272社
会計期間の受注件数は前年同期を下回ったものの、前期からSB C&S社との合併事業による受注が堅調に推移し、契約社数は着実に増加
パートナー戦略に加え、つながる機能である「Bplats® Connect」をはじめ、「改正電子帳簿保存法」及び「適格請求書保存方式（インボイス制度）」等への対応など、多様な顧客ニーズに対応した積極的な機能強化を推進中

■ スポット受注件数



パートナー
経由
50.0%

■ 契約社数



契約社数
+66社
(132.0%)

※契約社数は無償版契約社数を含みます。

2025年3月期 第2四半期連結損益計算書

(単位：百万円)

	2024年3月期 2Q実績(連結)	2025年3月期 2Q実績(連結)		
			前年差	前年比
売上高	474	367	▲106	77.4%
売上原価	246	321	74	130.2%
売上総利益	227	45	▲181	20.1%
販売費及び 一般管理費	202	179	▲23	88.5%
営業利益	24	▲133	▲158	—%
経常利益	25	▲134	▲159	—%
税金等調整前 中間純利益	35	▲200	▲235	—%
法人税等合計	3	23	20	622.9%
中間純利益	31	▲223	▲255	—%
非支配株主に帰属する 中間純利益	4	—	▲4	—%
親会社株主に帰属する 中間純利益	26	▲223	▲250	—%

■売上高

ストック収入は、前年同期比+8百万円（103.0%）と着実に増加
前年同期の大型開発案件の効果が剥落したこと等により、スポット収入は伸び悩み、
前年同期比▲115百万円（33.9%）

■売上原価

昨年度の主力製品バージョンアップに伴い、新旧環境移行による影響もあり通信インフラコストが大幅に増加したことに伴い昨年度第4四半期より当該コスト削減策の策定とその実行を順次進行中なるも、当中間連結会計期間においては未だに前年同期数値を上回っていること、加えて減価償却費の増加があったこと等により、
前年同期比+74百万円（130.2%）

■販売費及び一般管理費

適正な費用コントロールを継続し
前年同期比▲23百万円（88.5%）

2025年3月期 第2四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年 3月末実績 (連結)	2024年 9月末実績 (連結)		
			前期末差	前期末比
資産合計	1,367	1,132	▲235	82.8%
流動資産	435	228	▲207	52.4%
固定資産	932	903	▲28	96.9%
負債合計	805	773	▲31	96.1%
流動負債	479	550	70	114.6%
固定負債	325	223	▲101	68.7%
純資産	562	358	▲203	63.7%

■ 流動資産

現金及び預金 ▲134
売掛金 ▲62

■ 固定資産

ソフトウェア +17
投資有価証券 ▲23
繰延税金資産 ▲23

■ 流動負債

短期借入金 +200
1年内返済予定長期借入金 ▲90

■ 固定負債

長期借入金 ▲102

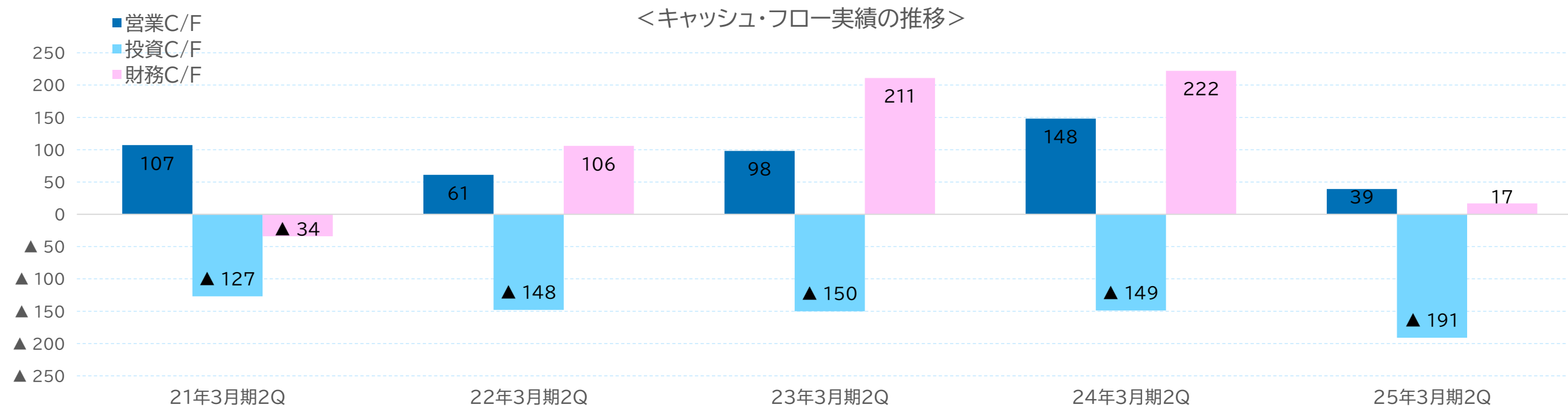
■ 純資産

利益剰余金 ▲223
自己資本比率 31.7%
(前期末比▲9.4pt)

2025年3月期 第2四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2024年3月期 2Q実績	2025年3月期 2Q実績	増減	
			増減	主要因
営業活動によるC/F	148	39	▲109	税前中間純利益 ▲200 減価償却費 126 売上債権の減少額 62 減損損失 42
投資活動によるC/F	▲149	▲191	▲41	無形固定資産の取得 ▲182
財務活動によるC/F	222	17	▲205	短期借入れによる収入 200 長期借入金の返済 ▲192
現金及び現金同等物の 増減額	221	▲134	▲356	
現金及び現金同等物の 中間期末残高	571	97	▲474	



2024年3月期 連結業績予想

連結業績予想の修正について（2024年11月14日公表）

■売上高

スポット収入については、前年同期の大型開発案件の効果の剥落を挽回するだけの大口案件の獲得が見込めず、新規案件における初期費用等のスポット収入が期初予想を大幅に下回る見込み。

ストック収入については、直販営業に加え販売パートナー経由の販売に注力してきたことが奏功し、引き続き着実に増加。

これらの結果により、売上高全体で期初計画を下回る見込み。

■利益

営業利益及び経常利益については、売上高の予想未達に加え、売上原価において、昨年度の主力製品バージョンアップに伴い、新旧環境移行による影響もあり通信インフラコストが大幅に増加したことに対して、昨年度第4四半期より当該コスト削減策の策定とその実行を順次進行中であり、直近月においては一定の削減効果が実現し、下半期以降は一層の削減効果が期待できるものの、当中間連結会計期間においては期首予想数値を上回っていることから、売上原価が期初予想を上回る見込み。

親会社株主に帰属する当期純利益については、売上高の予想未達に加え、特別損失（投資有価証券評価損及び減損損失）の計上及び繰延税金資産の取り崩しによる法人税等調整額の計上等により、前回予想を大きく下回る見込み。

(単位：百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 当初予想 (2024/5/14公表)	2025年3月期 修正予想 (2024/11/14公表)	2025年3月期	
				増減額 (前回予想比)	増減率 (前回予想比)
売上高	897	1,002	701	▲301	▲30.0%
営業利益	▲76	44	▲247	▲291	—
経常利益	▲78	37	▲251	▲288	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲98	42	▲343	▲385	—
1株当たり当期純利益（円）	▲40.57	17.28	▲140.34	—	—

事業の業況

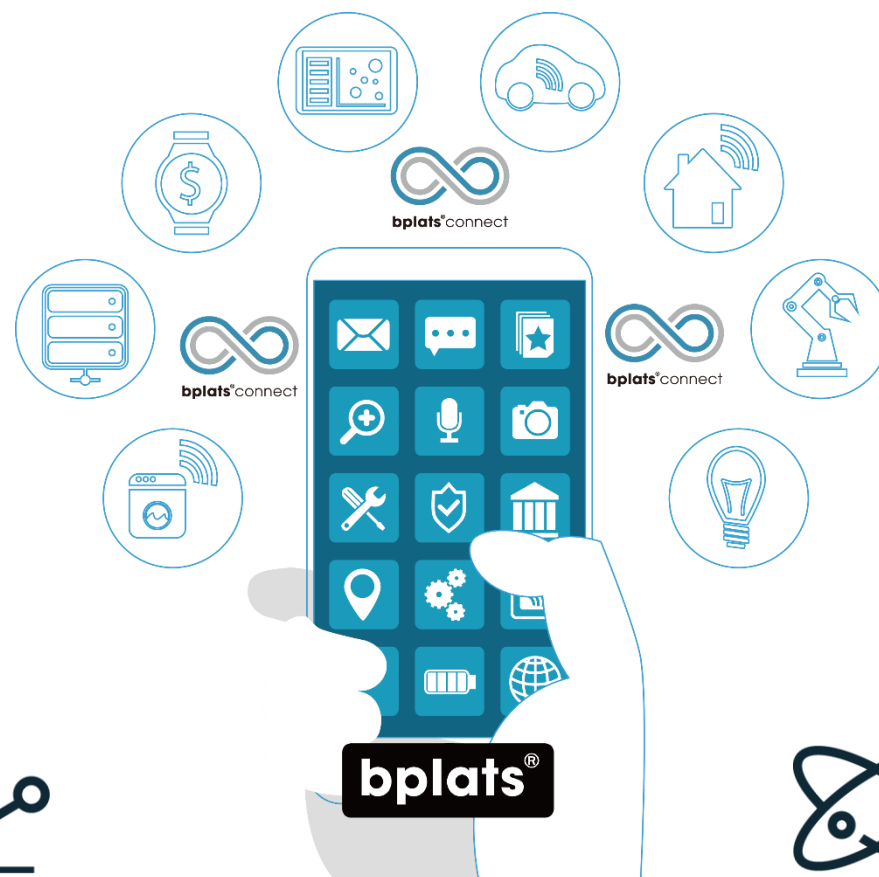
bplats® platform edition

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2023年に開始しました。継続的な機能強化を行い、サブスクリプション統合プラットフォームとしての価値向上を実行しています。

bplats® HUB

「Bplats」が收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するように進化しています。



bplats® connect

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」に関する機能群を大幅に強化しています。

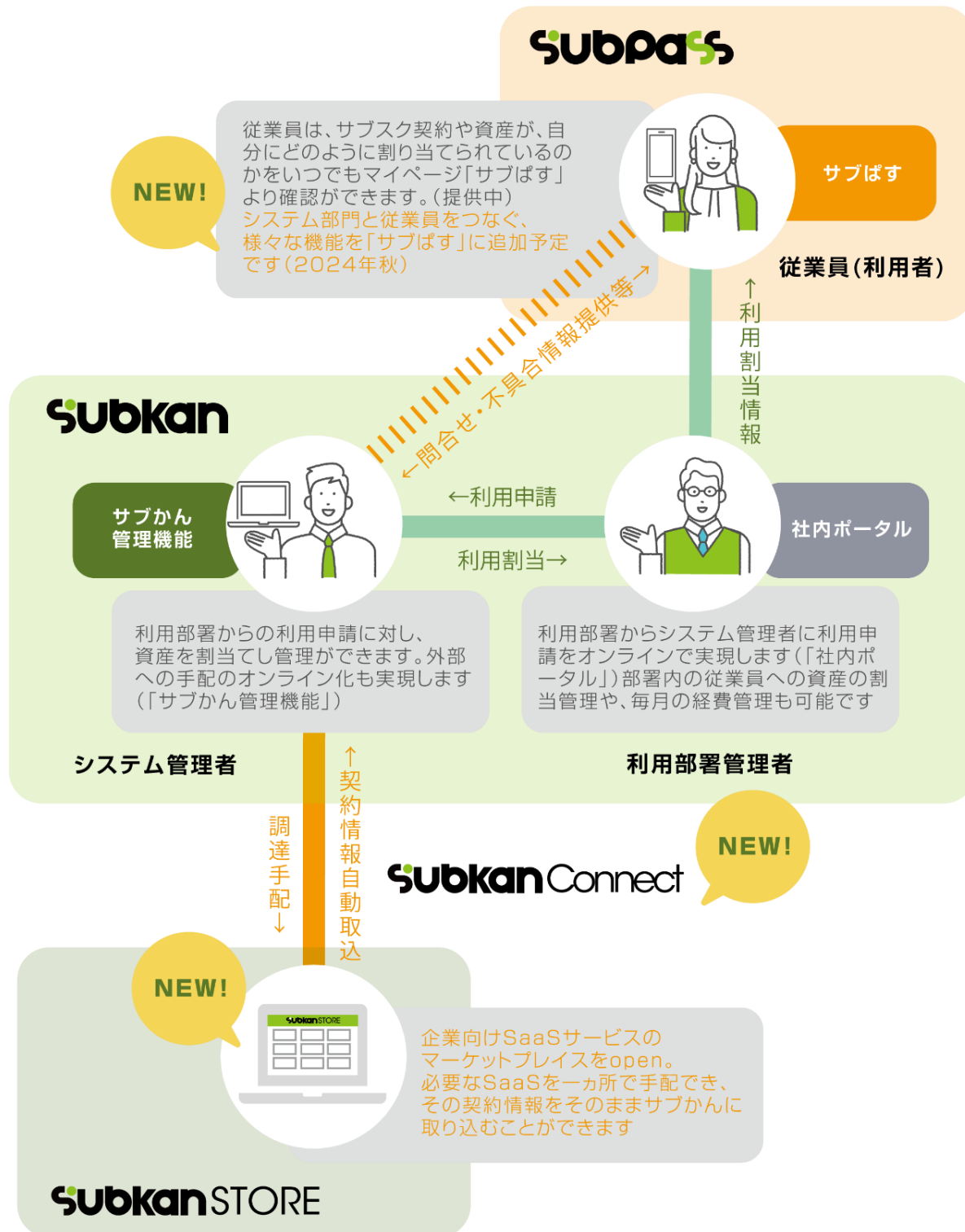


subkan

社内で増え続けるSaaSサービスやサブスクの手配と管理に対し、新しいツールを提案しています。社内でのSaaSサービス利用数は今後益々増加する見込みであり、従業員の入退社時の手配や管理を大幅に軽減することを実現してまいります。

(2024年4月に新プラン発表)





(2024年4月15日公表)

「サブかん®」を刷新、新プランにて5月より提供開始

企業向けSaaSサービス市場の拡大に伴い、企業内でのSaaSサービスの社内での利用申請などの業務ワークフロー、システム担当者による煩雑な社外調達手配業務のオンライン化、企業内で多様化する働き方や職種に合わせて従業員に割り当てるSaaSサービスを一元管理するクラウドサービス「サブかん®」の大幅な機能強化を実施しました。

「サブかん」の新バージョンより、新たに「Subkan Connect(サブかんコネクト)」機能を搭載することにより、主力商品であるサブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats® Platform Edition(ビープラッツ®プラットフォームエディション)」(以下、「Bplats」)のマーケットプレイスやマイページとデータがつながることを可能としました。これにより、Bplatsを活用する事業者によるSaaSサービスやサブスクリプションのオンライン販売サイト(Bplats側)とそれらを購入した企業側の管理サービス(サブかん側)の、「売り手と買い手」がつながることを実現しています。

「サブかん」とSubkan Connect(サブかんコネクト)機能を活用して連携可能な第一弾のマーケットプレイスとして、「サブかんストア」(※)も同時に開設し、数百種類にも拡大している国内で流通するSaaSサービス商材の取り扱いを順次開始し、「サブかん」の利便性の拡充を継続的に実施します。

(※) <https://www.subkan.jp/>

主要トピックス

(2024年10月1日公表)

「サブかん®」の新機能「サブぱす」を提供開始

企業が利用する各種SaaSサービスの外部購買・契約管理・従業員割当の一元管理SaaSサービスの「サブかん®」のオプション機能として、システム管理者と従業員をつなぐコミュニケーション機能「Subpass(サブぱす)」をリニューアルし提供開始しました。

オフィスワークを中心に、現代のすべての業務でITツールの利用は不可避になりつつあります。そのため、従業員にとって、機器の不具合やネットワークの接続ができない、SaaSサービスにログインできない等、課題内容も複雑化し、業務への影響度も大きくなっています。

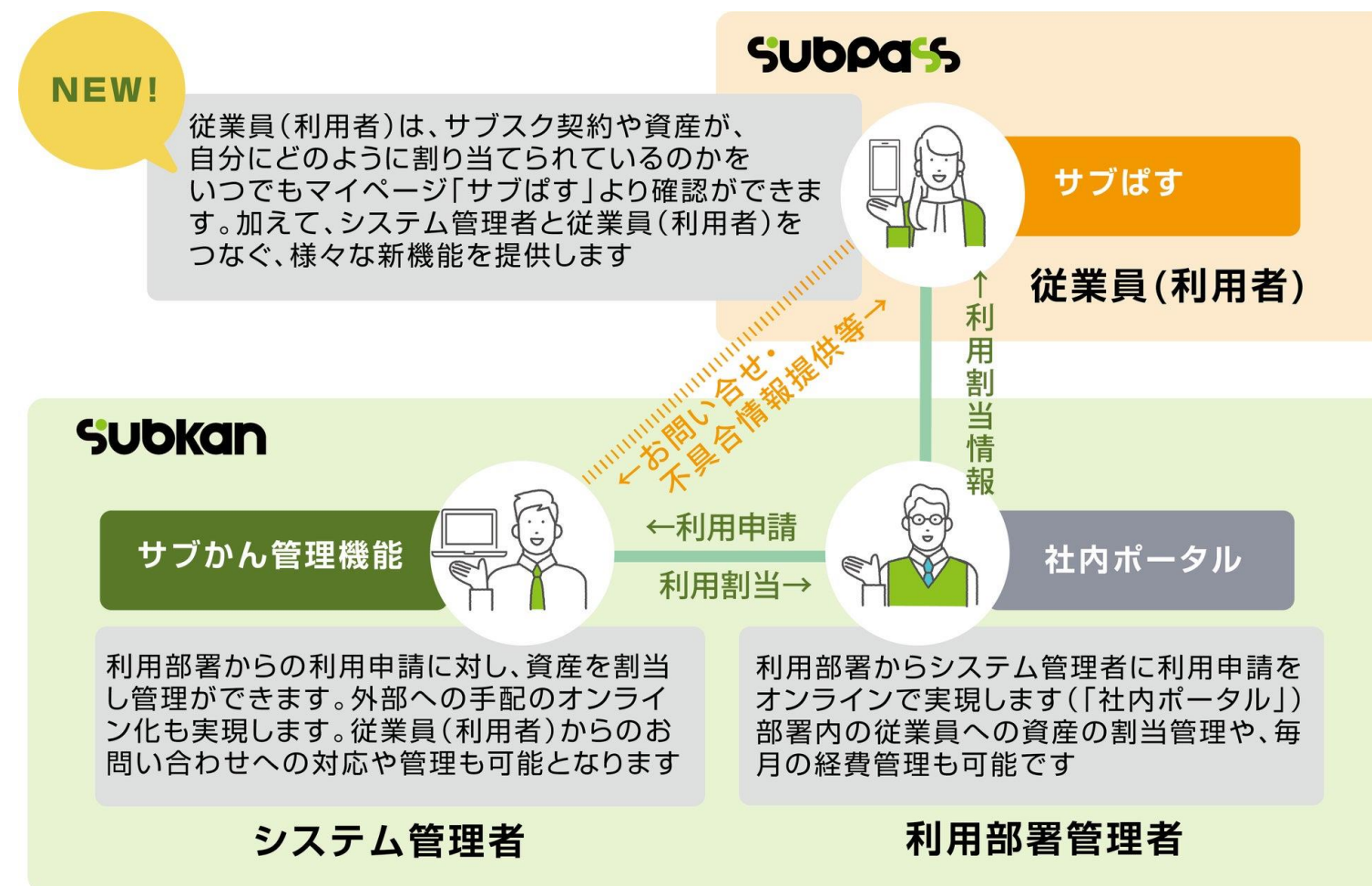
また、システム管理者は、従業員からのITツールの課題発生時の問合せなどに、対象の従業員がどのようなITツールやSaaSサービスを割当てられて利用しているのかを把握した上で、従業員毎に異なるITツールの利用環境にあわせた対応や回答を行う必要があります。

こうした背景を踏まえ、今回の「サブぱす」の新機能では、システム管理者と従業員をつなぐコミュニケーション機能を強化しており、上記のようなITツールの課題発生時のシステム管理者の管理業務の負荷軽減をサポートいたします。

「サブかん」に加えて、「サブぱす」をご活用いただくことにより、ITツールやSaaSサービスの契約情報を従業員と共有することで、より効率的な業務運用の実現が可能となります。

【「サブぱす」提供機能】

- ・割当管理機能 : SaaSサービスが自分にどのように割り当てられているのかを従業員自身で、確認が可能。
- ・お問い合わせ機能 : 従業員からの問い合わせを記録し、履歴管理が可能。
- ・お知らせ機能 : システム管理者が従業員に対して、メンテナンスや不具合情報を簡単に通知。



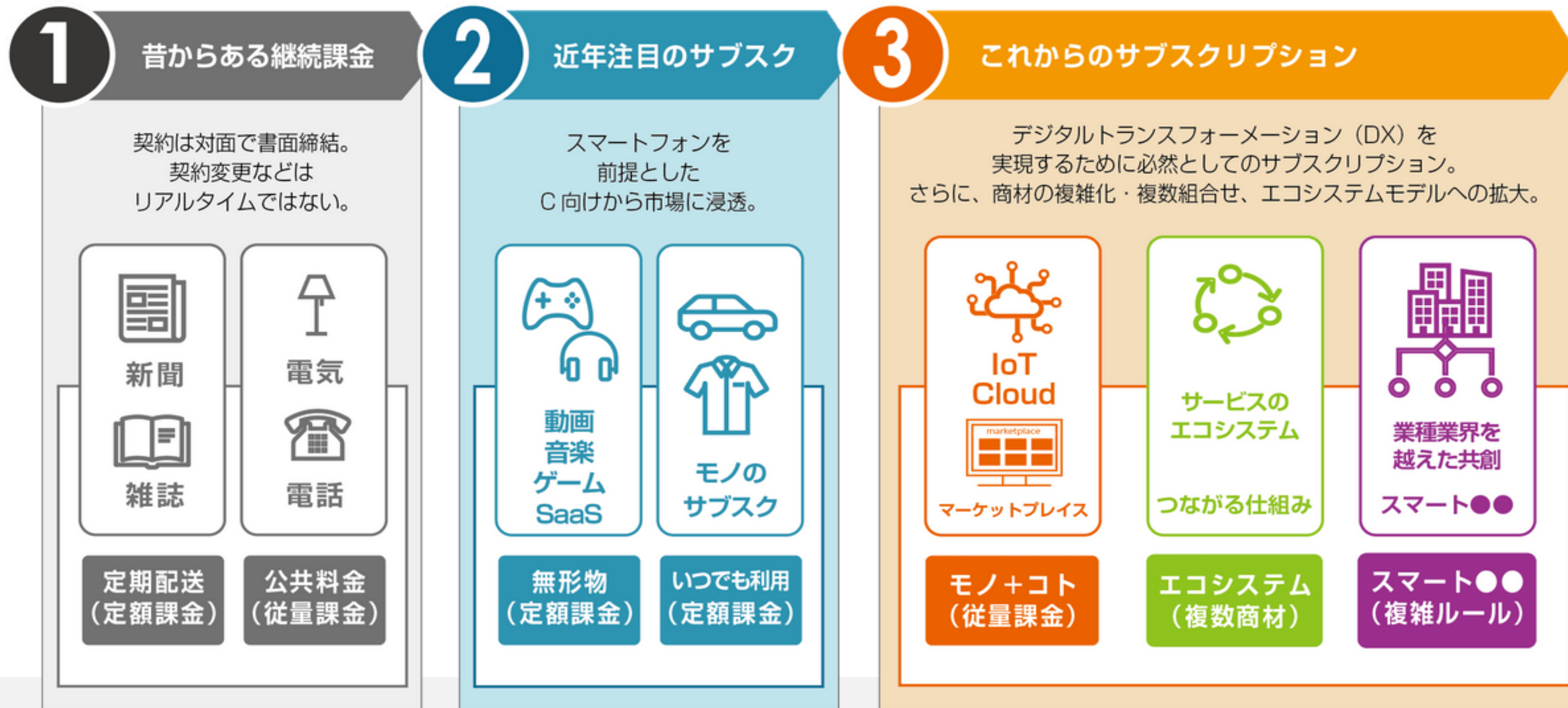
事業内容

新しいつながり、新しいデジタル共創



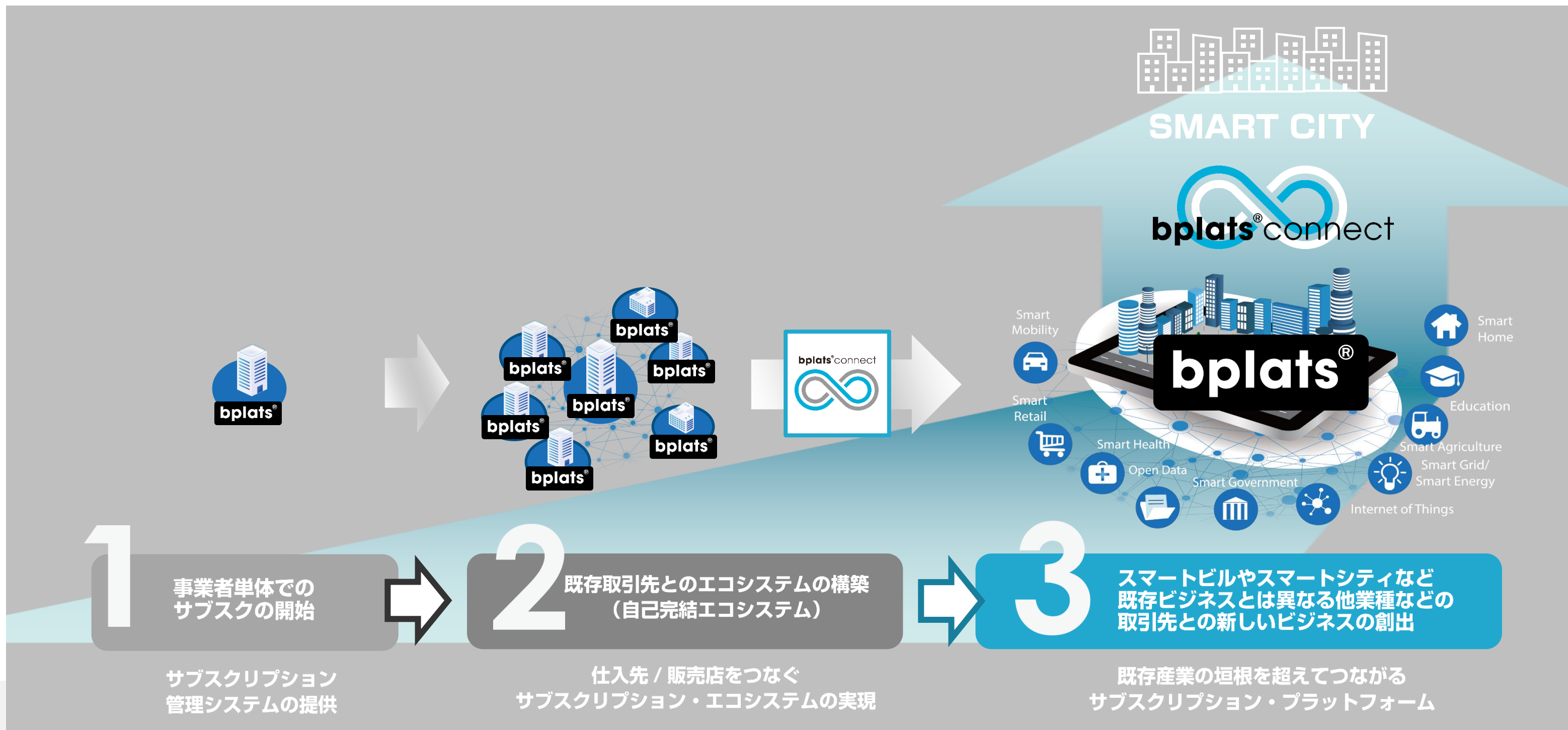
bplats[®]

市場背景（サブスクリプションの変遷）



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。

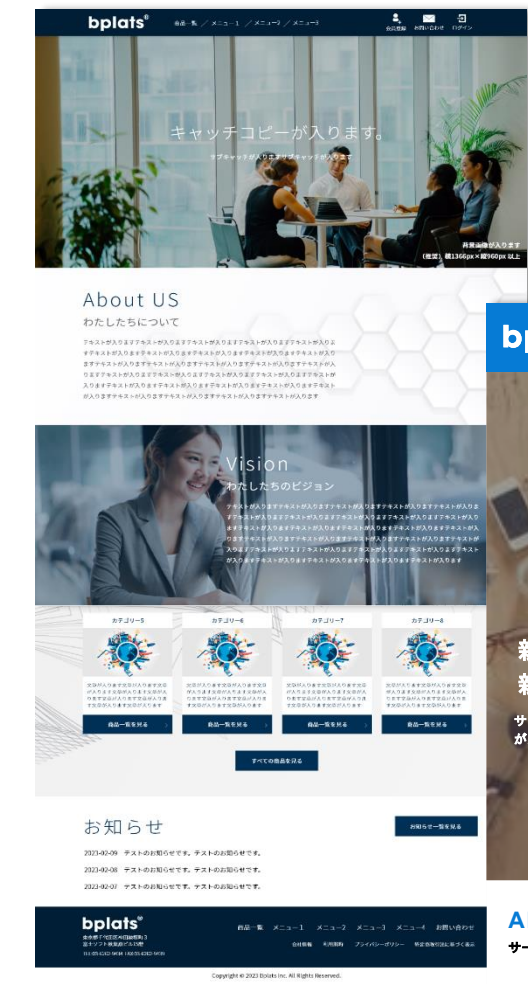
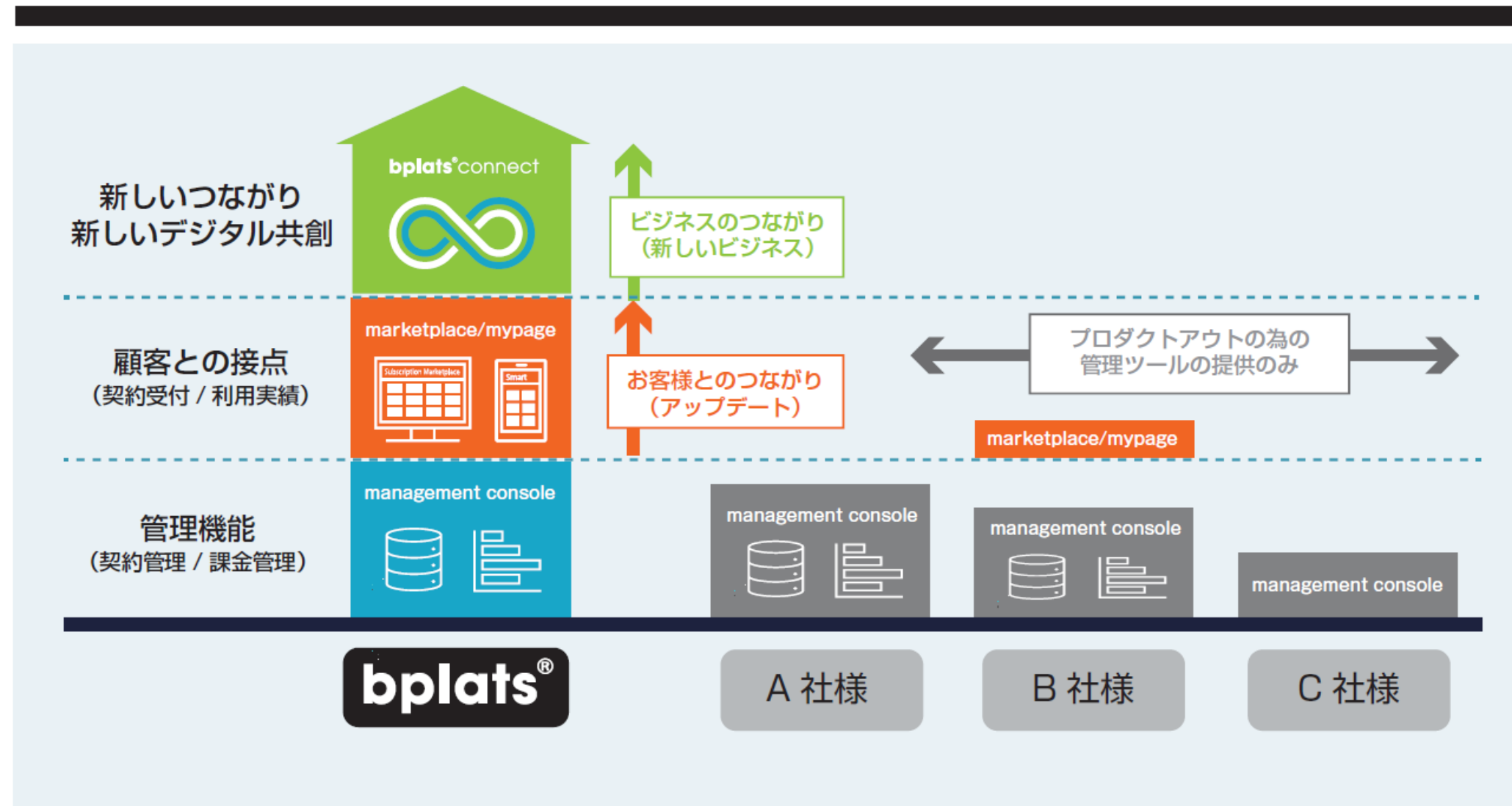
ビープラッツの描く事業モデルの未来図



Bplats®は、事業者が自社のサブスクリプション化を実現すること（ステップ1）、自社の仕入先や代理店とのつながりを実現すること（ステップ2）により既存取引先とのエコシステムを構築することが可能です。2021年5月に発表した「Bplats® Connect」により、既存産業の垣根を越えて、「新しいつながり、新しいデジタル共創」を実現してまいります。

Bplats®の製品コンセプトの特徴

他社製品とのコンセプトの違い



サブスク スタートパック
Subsc StartPack

Bplats®以外のツールは、サブスク化の為に《管理ツールの提供》を目的としていますが、Bplats®は豊富な管理機能と共に、顧客との接点（マーケットプレイス/マイページ機能）やビジネスのつながり（Bplats® 間でつながるサービス「Bplats® Connect」）を提供することにより、お客様の新しいビジネス創造をサブスクリプションの統合プラットフォームを通して提案しています。

システム概要・機能一覧

bplats® platform edition V3

Subscription Console (管理機能)

基本機能

基本設定機能	課金ルール管理	申請書管理	担当者管理	ストア管理
ダッシュボード	シリアル管理	メール管理	消費税表示管理	出力データcsv
独自デザイン	カスタム項目	電子帳簿保存法対応 New		

Subscription Marketplace

顧客情報管理	レスポンスデザイン ・テンプレート ・CSSデザイン対応	CMS自由ページ
個別見積機能		独自ドメイン
必須入力管理		二要素認証

「Bplats® Platform Edition v3」は2023年10月に、公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（以下「JIIMA」）が認証する「電子取引ソフト法的要件」を取得しています。



電子取引ソフト法的要件認証

「電子取引ソフト法的要件認証制度」とは、国税関係書類をコンピュータで作成し、電子的にやり取りする場合の当該取引情報の保存を行う市販ソフトウェア及びソフトウェアサービスが、改正電子帳簿保存法第7条の要件を満たしているかをチェックし、法的要件を満足していると判断したものを認証するものです。導入する企業は、電子帳簿保存法及びその他の税法が要求している要件を個々にチェックする必要があります。



仕入管理

商品管理

顧客管理

見積管理

注文管理

契約管理

売上管理

請求管理



追加オプション機能

ロール権限管理	承認プロセス	契約分割機能	従量料金計算	従量明細取込
光コラボモジュール	Microsoftモジュール	Bplats® API	csvファイル連携	機器資産管理
Subscription Analytics	Bplats® Connect	契約書作成	パートナー機能	会員証機能
契約書作成	電子サイン	タイムスタンプ New	複数税率 New	

Subscription Mypage

契約変更・解約手続	オンライン請求書	外部決済連携 ・クレジットカード決済 ・銀行口座振込決済 ・銀行口座引落決済 ・NP掛け払い決済 ・Paid決済
顧客ロール管理	ファイル管理	
契約明細・請求明細	顧客情報連携	
適格請求書(インボイス制度) New		

■ ※基本機能に含む □ ※有償オプション機能

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」、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」、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」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。

気軽にコストをかけずに
スタートしたい事業者向け

Lite

まずはお手軽に Bplats の豊富な機能をご活用ください。
ライト版よりサブスクリプション管理システムに加え、マー
ケットプレイス、マイページが標準にて提供しています。

月額基本料 ¥117,000 (税込 ¥128,700) ~
初期費用 ¥1,200,000 (税込 ¥1,320,000) ~

ご購入事業者の多くが選択

豊富なオプション機能を
活用する事業者向け

Professional

豊富なオプション機能を用いて新事業を展開する事業者向け
のプランです。最も多くの事業者にご選択を頂いており、全
ての機能を必要に応じて選択し、ご利用いただけます。

月額基本料 ¥576,000 (税込 ¥633,600) ~
初期費用 ¥3,600,000 (税込 ¥3,960,000) ~

ご推奨

代理店といっしょに
エコシステムを構築

Enterprise

最大 6 ストアまでの複数ストアの開設や再販型の代理店との
エコシステムの為のプランです。事業者 (1 ライセンス) と
代理店 (5 ライセンス分) が含まれたお得なプランです。

月額基本料 ¥1,170,000 (税込 ¥1,287,000) ~
初期費用 ¥6,000,000 (税込 ¥6,600,000) ~

つながる専用に
ストア / マイページ無プラン

bplats connect 特別版

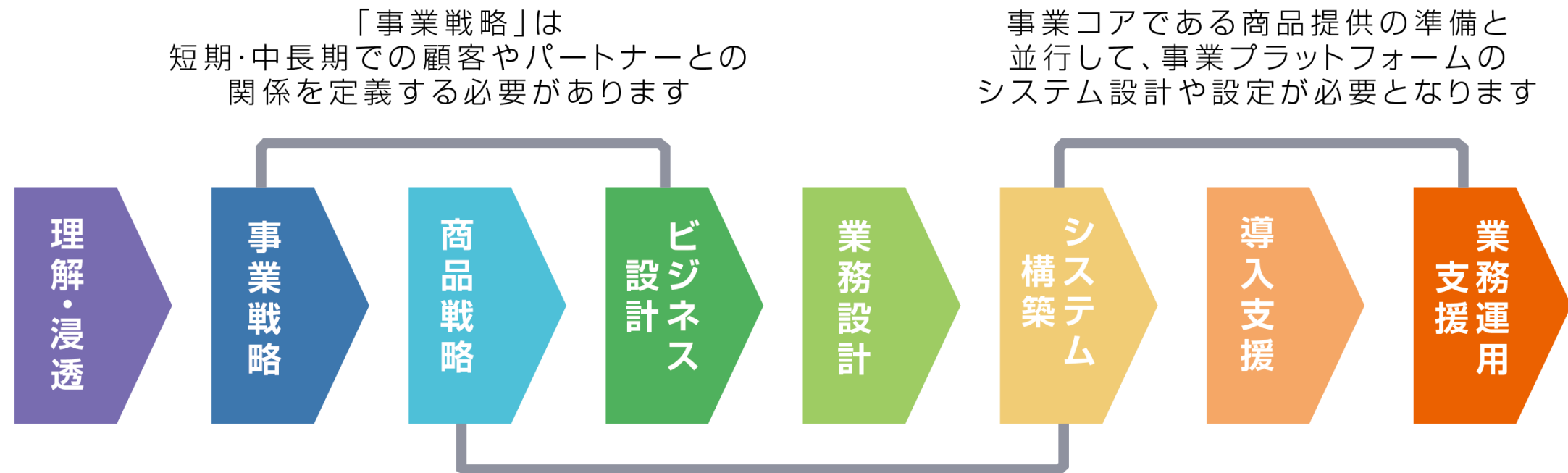
ストアやマイページ機能が不要で、「bplats® connect」の
利用する事業者向け。別のシステム利用を導入済の事業者様
にもおすすめです。

月額基本料 ¥117,000 (税込 ¥128,700) ~
初期費用 ¥240,000 (税込 ¥264,000) ~

※2024 年 4 月ご契約分より価格改定を行わせて頂いています

スモールスタートをし、事業のステージにあわせてバージョンアップや、必要な機能オプションを追加ご契約いただくことができます。
そのため、事業拡大時に新しいシステムに入れ替えるなどは必要ありません。
日本の法規制への対応や、新しい機能オプションを開発し、ご提供を続けています。変化の激しいデジタルビジネスの市場要求に対し、
Bplats®をご活用いただく事業者の投資コストを抑え、時代の最新機能を継続的にご提案させていただきます。

サブスクリプションのプロフェッショナル集団として



デジタルビジネスを推進するには、「モノ」の販売ビジネスと異なり、「商品戦略」と「システム戦略」を一体として考える必要があります

サブスク 個別指導塾



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や支援については、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。

スポット収入

ご採用時点

事業者（当社の顧客）の事業の立ち上げを様々な形でご支援

- ※：事業者毎の選択となる項目
- OP：オプションの略
- UPG：アップグレードの略

初期開発費*

有償検証費*

導入支援費*

初期費用（OP）*

初期費用（基本）

導入後の月額ストック収入

ご利用開始

プランに合わせた月額固定料

ビジネスの活性化

事業者（当社の顧客）の売上等に応じた月額使用料が加算

事業モデルの拡大

事業の拡大に合わせてプランのアップグレードや、追加オプションを契約

事業者（当社の顧客）の事業拡大とともに収益が拡大していくビジネスモデル

月額固定料（OP）*

月額固定料（基本）

追加費用（OP）*

追加費用（基本 UPG）*

月額使用料（従量）

月額固定料（OP）*

月額固定料（基本）

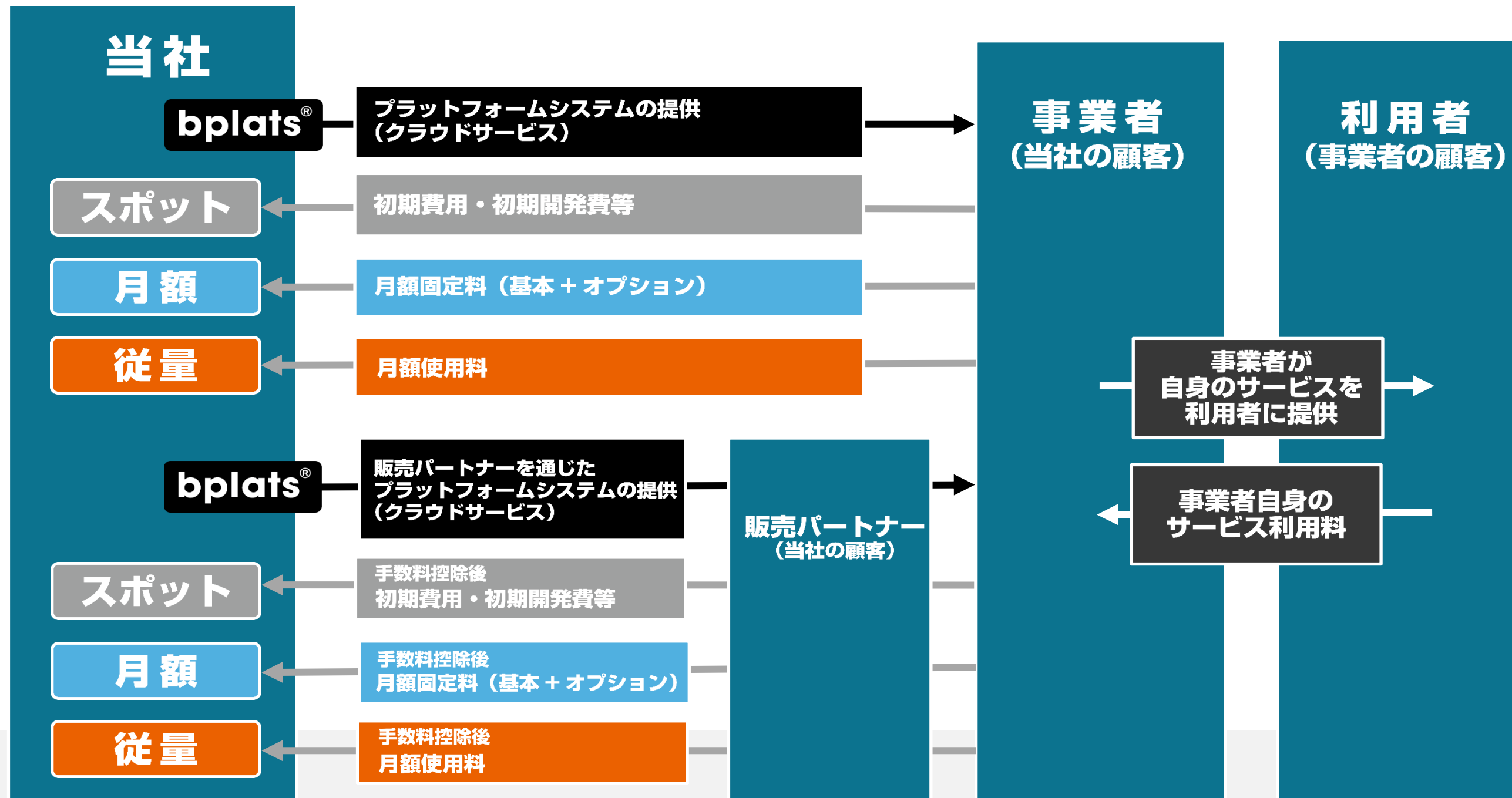
月額使用料（従量）
事業者による事業の拡大

月額固定料（OP）*
新たな OP の追加契約

月額固定料（基本）
プランのアップグレード

上図の収益モデルは、当社の事業において、事業者（当社の顧客）の事業拡大とともに収益が拡大していくことの想定を示す概念図であり、事業者（当社の顧客）による事業展開の状況、今後のリスクや不確実性その他の要因により、実際には、当該想定のとおりにならない可能性があります。

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提供される場合があります。

会社概要



会社名	ビープラッツ株式会社
証券コード	4381
代表者	代表取締役社長 藤田健治
設立	2006年11月17日
本社所在地	東京都千代田区神田練堀町3 富士ソフト秋葉原ビル15階
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
資本金	5億5,036万円（2024年9月30日時点）
決算期	3月末
従業員数	66名（2024年3月31日時点）
拠点	ビープラッツ・サブスクリプションセンター(福岡県北九州市)



関係会社概要

Subscription Research Institute

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、産業界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合研究所は、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。

会社名	株式会社サブスクリプション総合研究所
代表者	代表取締役社長 宮崎琢磨
設立	2019年4月1日
本社所在地	東京都千代田区神田練堀町3 富士ソフト秋葉原ビル15階
事業内容	サブスクリプションの啓蒙に関する研究、 執筆、出版、公演 サブスクリプション事業化支援
資本金	1,000万円（2024年9月30日現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末

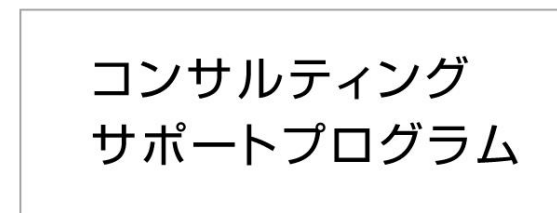
出版・啓蒙



コンサルティング



社内で検討する新規事業に対する考えをまとめたい方などを対象とした個別での専門家による指導塾を開催しています。また、サブスクリプションのセミナーでの講師の対応なども実施しています



新規事業としてサブスクリプション事業に取り組まれる皆様に、新規事業企画のスペシャリストチームが、皆様の目指す姿や状況に応じた計画策定と実行をサポートするコンサルティング「サポートプログラム」をご提供しています

支援サービス



サブスクリプション管理システムの準備における課題を解決し、サブスクリプション事業をスムーズに開始できるようご支援いたします。サブスクリプションを熟知した専門のスタッフが、サブスクリプション事業について適切な提案・整理・調整等を行い、プロジェクト管理からシステムテストまでを一気通貫でサポートいたします。お客様の課題にあわせて、「スタートバック設計支援」「スタートバック構築支援」「スタートバックデザイン支援」の3つのプランをご用意しており、「スタートバック設計支援」と「スタートバックデザイン支援」のご利用など、複数のプランをご利用いただくこともできます。

■本資料の注意点

- 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・戦略等に関わる情報は、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。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。