



(東証グロース:4381)

ビープラッツ株式会社

2026年3月期 第1四半期決算説明資料

2025年8月8日

目次

1. 2026年3月期 第1四半期業績概要

2. 事業の業況

APPENDIX

事業内容

会社概要

2026年3月期 第1四半期業績概要

2026年3月期 第1四半期業績ハイライト

第1四半期決算概要

- ストック収入は契約社数減により減少、一方でスポット収入は大型開発契約はなかったものの中規模案件の貢献により増加、売上高は、前年同期比▲12百万円(92.8%)の168百万円と減収
事業構造の見直しと利益率の改善を急ぐべく、価格改定やコスト面含め事業見直しを実行中
- 過去の主力製品バージョンアップに伴い増加していた通信インフラコストが大幅に減退したことにより売上原価が減少し、営業利益は、前年同期比+53百万円の▲37百万円と赤字幅縮小

(単位:百万円)

	2025年3月期 1Q実績(連結)	2026年3月期 1Q実績(連結)	前年差	前年比
売上高	181	168	▲12	92.8%
営業利益	▲91	▲37	53	—%
経常利益	▲91	▲44	47	—%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲95	▲43	52	—%

2026年3月期 通期業績予想 (連結) (2025/5/13公表)	達成率
864	19.4%
33	—%
15	—%
13	—%

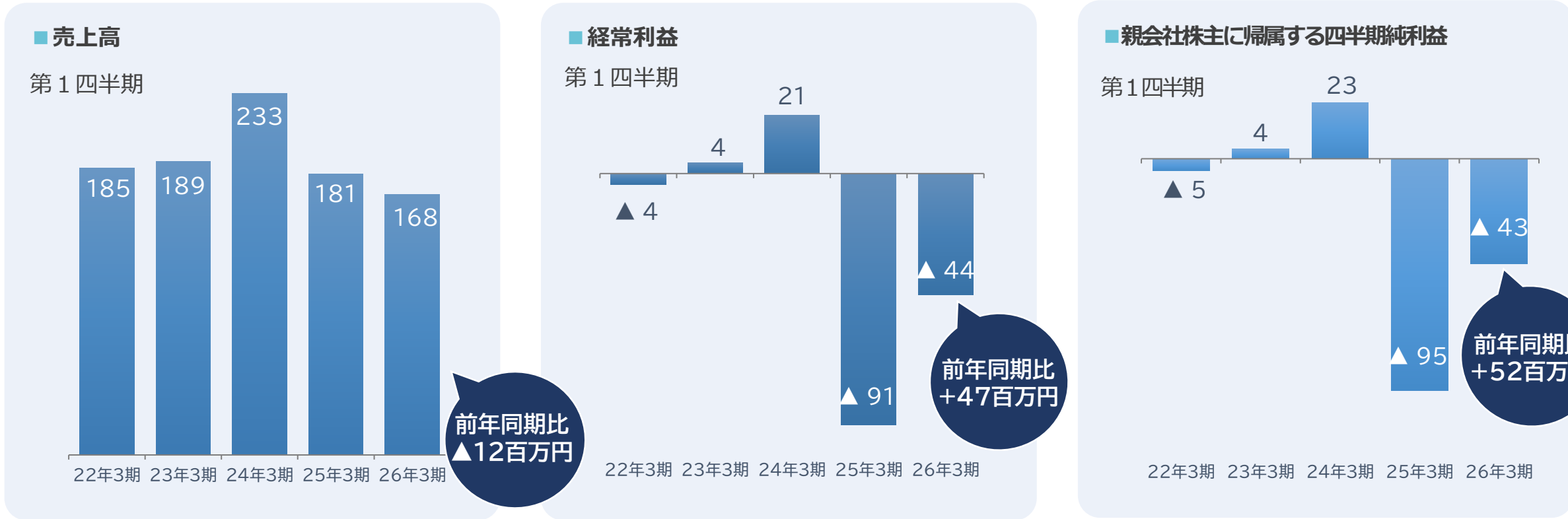
	2025年 3月末実績(連結)	2025年 6月末実績(連結)	前期末差	前期末比
総資産	1,087	1,167	80	107.3%
純資産	284	242	▲41	85.3%
自己資本比率	26.2%	20.7%	▲5.5pt	

2026年3月期 第1四半期業績ハイライト

第1四半期業績指標推移

- 売上高は、前年同期比▲12百万円(92.8%)の168百万円と減収
- ストック収入は契約社数減により減少、スポット収入は大型開発契約はなかったものの増加
過去の主力製品バージョンアップに伴い増加していた通信インフラコストが大幅に減退したことにより売上原価が減少し赤字幅縮小、経常利益は、前年同期比+47百万円の▲44百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前年同期比+52百万円の▲43百万円

(単位:百万円)



2026年3月期 第1四半期業績ハイライト

第1四半期売上高推移

■ストック収入

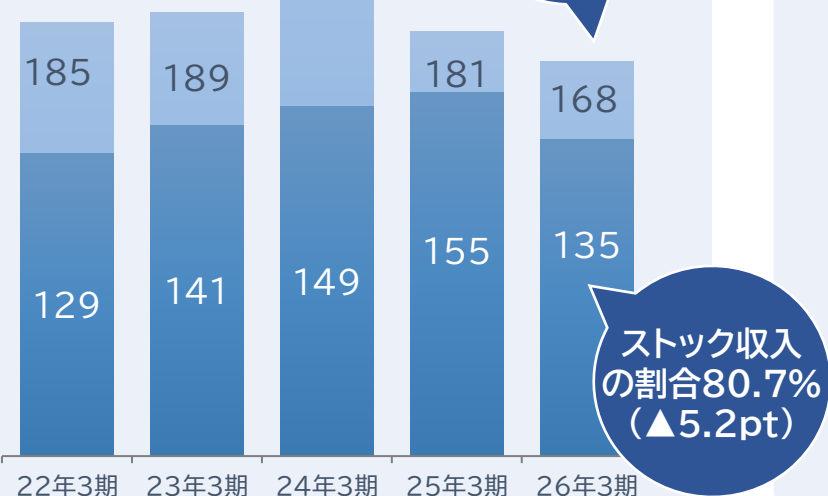
前年同期比▲19百万円(87.1%)の135百万円と、売上高の8割以上を占める
通信インフラ環境のコスト増に伴う原価高に対応した価格改定を実施し、利益率改善を推進中

■スポット収入

スポット収入は大型開発契約はなかったものの中規模案件が貢献し増加、前年同期比+7百万円(127.5%)の32百万円

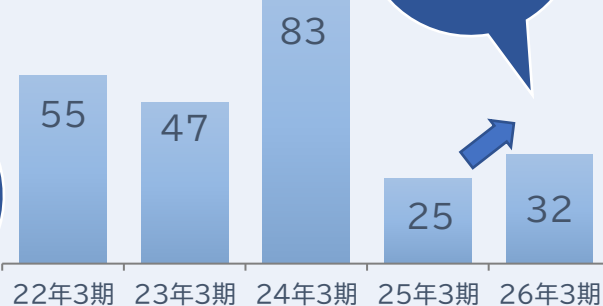
■売上高

■売上高計_1Q累計
■ストック売上高_1Q累計



■スポット収入

■1Q



■ストック収入

■1Q

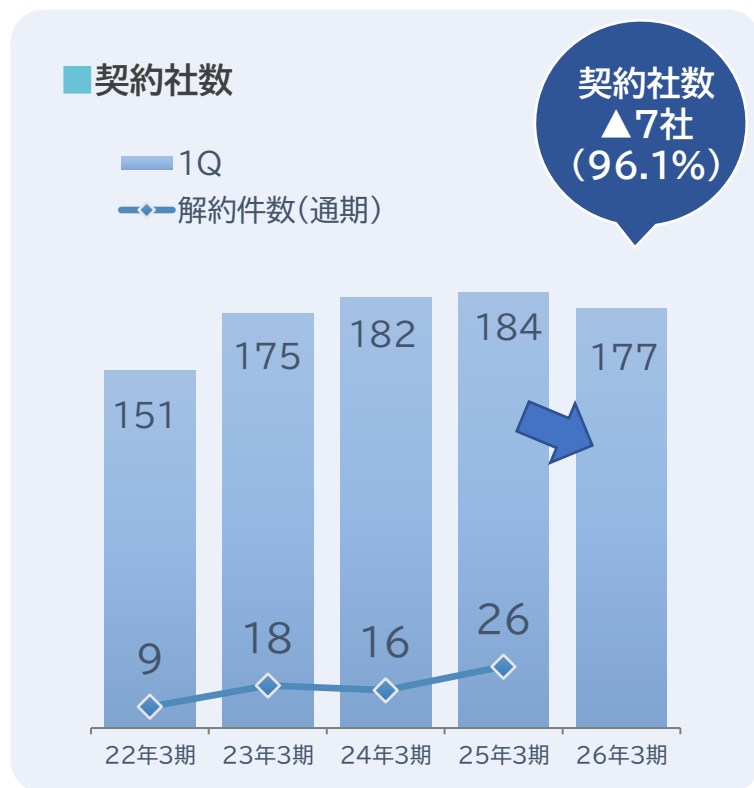


(単位:百万円)

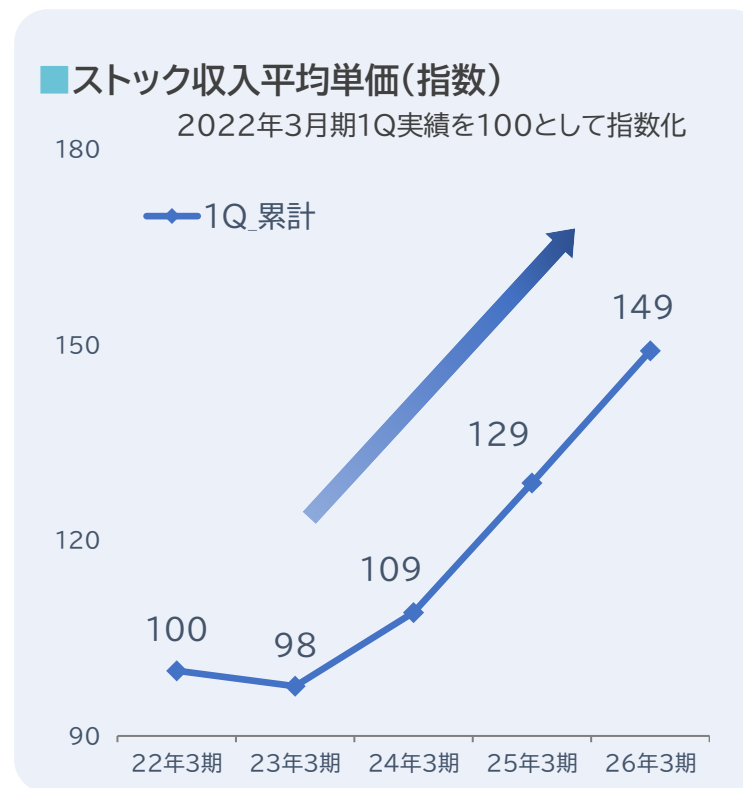
2026年3月期 第1四半期導入状況

第1四半期導入状況

- 契約社数は、導入社数増を先行拡大する事業展開方法を見直したことにより、前年同期比▲7社(96.1%)の177社
- 一方で、獲得した事業者からのアップグレードや顧客単価拡大施策に注力しており、1契約あたりのストック収入平均単価は、2024年3月期より上昇傾向。引き続き利益率の悪い不採算となる営業活動を見直し、利益率の高い顧客向けの営業活動に集中するべく事業見直しを実施中。



※契約社数は無償版契約社数を含みます。また、ITplace株式会社を通じた導入社数は控除しております。

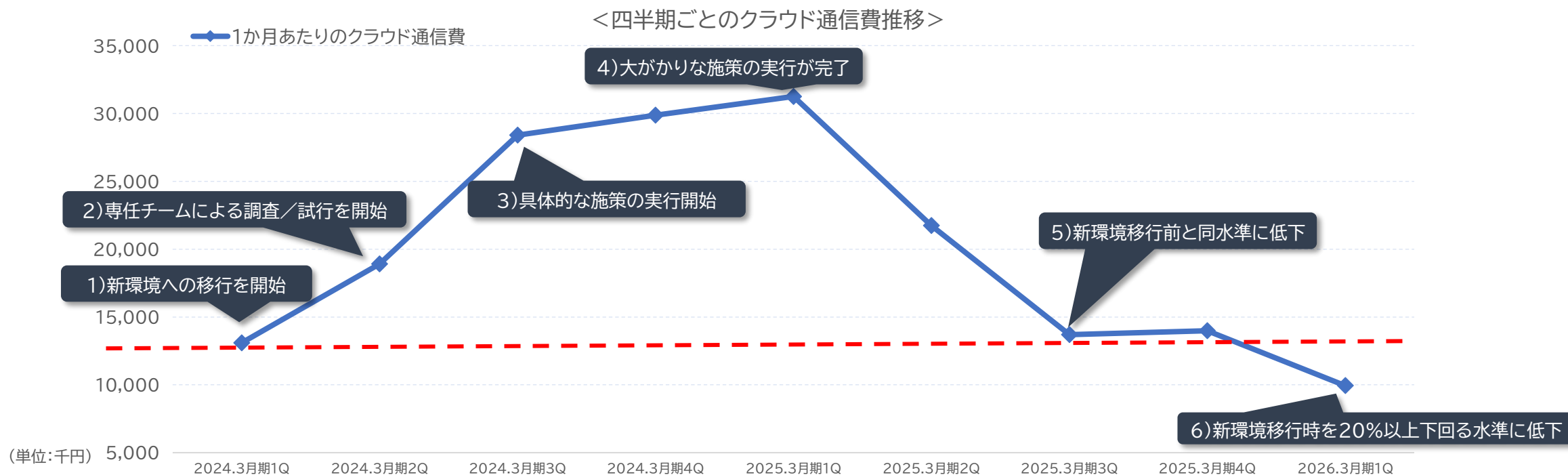


クラウド通信費の削減状況

今般のクラウド通信費の増大は、アプリケーションの収容環境の全面的な刷新(リアーキテクト)を行ったことに起因。この刷新は、アプリケーションの刷新(v2→v3)に伴って、多数のテナントを効率的に管理できることが目的。

- 1) 2023年6月 新しい環境への移行を開始、設計時には想定されていなかった挙動が多く発生し、原因究明に時間を要したため、その後コスト増が継続。
- 2) 10月 社内に専任のチームを設け、各種調査／試行を開始。
- 3) 2024年1月 効果的と考えられる策をリスト化し、順次実行。施策の実行にあたり、新旧2つの環境を設ける必要があったため、数か月間ダブルコストとなった。
- 4) 6月 大がかりな施策の実行が完了し、ダブルコストも解消し、この後急速にコストが減退。
- 5) 12月 新環境の移行前と同水準にクラウド通信費が減退し、その後も同水準で推移。
- 6) 2025年6月 新環境移行時の水準を20%以上下回る数値まで減退。今後はこの水準で推移する想定。

すでに環境の全面移行は完了しており、当社にても十分に技術的な把握が行われた状態。
また、収容環境の技術要素の構成は現在刷新の必要もない先進的なものであり、同様のコスト増の発生は起こらないものと判断。



2026年3月期 第1四半期連結損益計算書

(単位:百万円)

	2025年3月期 1Q実績(連結)	2026年3月期 1Q実績(連結)	前年差	前年比
売上高	181	168	▲12	92.8%
売上原価	178	112	▲66	62.9%
売上総利益	2	55	53	—%
販売費及び 一般管理費	93	93	▲0	99.8%
営業利益	▲91	▲37	53	—%
経常利益	▲91	▲44	47	—%
税金等調整前 四半期純利益	▲91	▲44	47	—%
法人税等合計	4	▲1	▲5	—%
四半期純利益	▲95	▲43	52	—%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲95	▲43	52	—%

■売上高

ストック収入は契約社数減により減少、前年同期比▲19百万円(87.1%)
スポット収入は大型開発契約はなかったものの中規模案件の貢献により増加
前年同期比+7百万円(127.5%)

■売上原価

過去の主力製品バージョンアップに伴い増加していた通信インフラコストが施策効果の実現により減退したことにより前年同期比68.1%減少、売上原価全体では前年同期比▲66百万円(62.9%)と大幅に減少

■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▲0百万円(99.8%)

2026年3月期 第1四半期連結貸借対照表

(単位:百万円)

		2025年 3月末実績 (連結)	2025年 6月末実績 (連結)	前期末差	前期末比
資産合計		1,087	1,167	+80	107.3%
	流動資産	195	296	+101	152.0%
	固定資産	892	870	▲21	97.5%
負債合計		803	924	+121	115.1%
	流動負債	644	498	▲146	77.2%
	固定負債	158	426	+268	269.3%
純資産		284	242	▲41	85.3%

- 流動資産
 - 現金及び預金 125
 - 売掛金 ▲14
- 固定資産
 - ソフトウェア ▲20
- 流動負債
 - 短期借入金 ▲50
 - 1年内返済予定長期借入金 ▲93
- 固定負債
 - 長期借入金 ▲31
 - 社債 300
- 純資産
 - 利益剰余金 ▲43
 - 自己資本比率は20.7%
(前期末比▲5.5pt)

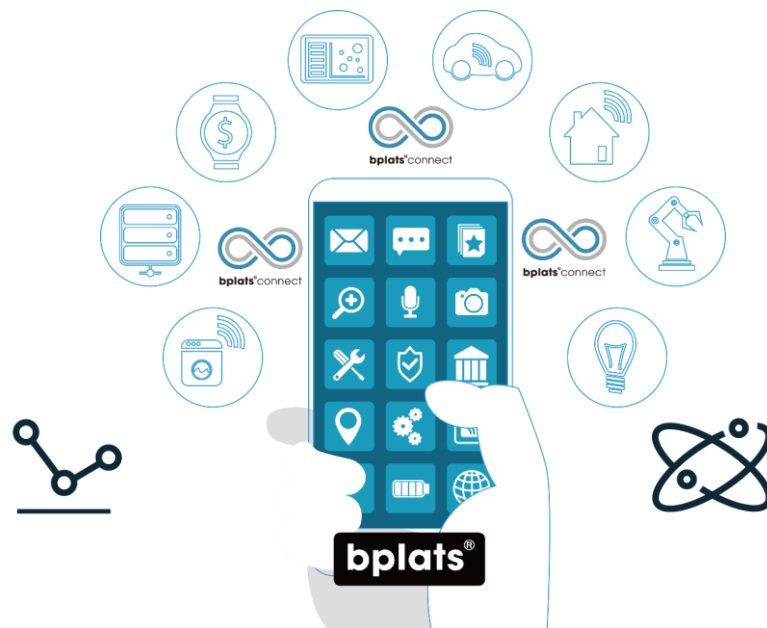
事業の業況

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)

主要トピックス

(2025年6月23日公表)

NSW株式会社と「Bplats®」販売パートナー契約を締結

当社は、NSW株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役執行役員社長 多田 尚二、以下NSW)と「Bplats®」販売パートナー契約を締結しました。

ビープラッツの顧客からの要望は、より高度化するデジタル化のニーズに対し、『SaaSサービス+開発(システムインテグレーション)+運用』といった総合サービスに転化しつつあり、自社内リソースの範囲での対応だけでは顧客要望全体に対する当社提案の関与が低くなることなどの課題がでてきておりました。

今般、当社事業との事業連動性が高いIoT等の自社プロダクトを持つNSWとパートナーシップを締結することにより、今後の大規模化、複雑化する案件の取込も含めた事業展開が可能となるものと考え、パートナーシップの締結に至りました。

また、7月には「DX・IoTの最前線。現場で求められるビジネス変革とは」をテーマに、両社共催のオンラインセミナーを開催し、盛況のうちに幕を閉じております。

DX・IoTの最前線
現場で求められるビジネス変革とは

2025年7月23日(水) 13:00~13:45

主催: ビープラッツ株式会社、共催: NSW 株式会社

登壇者: NSW 株式会社 サービスソリューション事業本部 営業統括部
第一営業部 主任 大石 竜丸 氏
ビープラッツ株式会社 代表取締役社長 藤田 健治

■ 参加無料 オンラインセミナー/事前登録制

NSW株式会社
サービスソリューション事業本部
営業統括部 第一営業部 主任
大石 竜丸 氏

ビープラッツ株式会社
代表取締役社長
藤田 健治

【NSWについて】

会社名: NSW株式会社

(証券コード: 9739(東京証券取引所プライム))

URL : <https://www.nsw.co.jp/>

設立 : 1966年8月

主要トピックス

(2025年4月17日公表)

オリックス・レンテック株式会社との「サブかん®」販売パートナー契約を締結



当社は、オリックス・レンテック株式会社(本社:東京都品川区、社長:上谷内 祐二、以下、オリックス・レンテック)と企業向けSaaSの申請・割当・契約の一元管理サービス「サブかん®」(以下、サブかん)の販売パートナー契約を締結いたしました。

業務のデジタル化、リモートワークの普及に伴い、企業による各種SaaSサービスの利用数の増加傾向が報告されており、企業の情報システム部門では、従業員の異動、入退社に伴って生じるSaaSサービスの割当業務や契約管理などが煩雑となる結果、それらの業務に多くの時間を費やす必要があることが、課題となっております。

「サブかん」は、社内での利用が増え管理が複雑となっているSaaSサービスについて社内の申請から資産の割当、契約の一元管理を効率よく行うことができるサービスで、IT資産の利用にかかる管理者の手間を減らし、業務の効率化を行うことを可能とします。

ビープラッツは、オリックス・レンテックと連携し、企業のIT機器やSaaSサービスの適正な一元管理、業務効率化を支援してまいります。

【「サブかん®」とは】

「サブかん」は、企業が利用する各種SaaSサービスに対する外部購買・契約管理・従業員割当の一元管理SaaSサービスです。

<https://www.subkan.jp/>

【オリックス・レンテックについて】

会社名： オリックス・レンテック株式会社

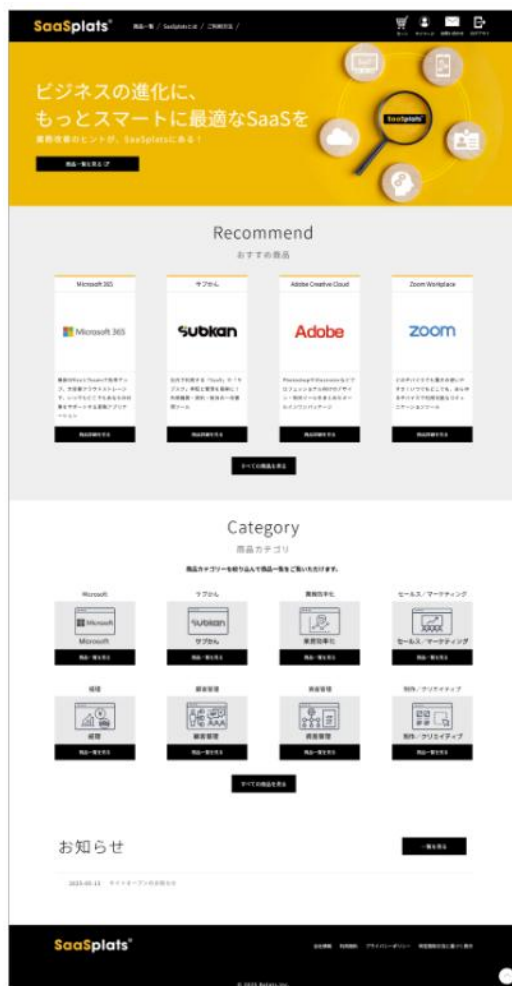
URL： <https://www.orixrentec.jp/>

設立： 1976年9月

主要トピックス

(2025年5月27日公表)

SaaSマーケットプレイス「SaaSplats®(サースプラッツ)」の運営を開始



「SaaSplats®」 サイトイメージ

当社は、法人向けSaaS(Software as a Service)を一元購入・一元管理できるマーケットプレイス「SaaSplats®(サースプラッツ)」の運営を開始しました。

SaaSplatsは、オフィスツール・テレワーク支援・セキュリティから会計・人事労務・営業支援に至るまで、業務に必要なSaaSアプリケーションがひとまとめに掲載され、そのまま購入／申込することができるオンラインストアです。さらに、掲載されているほとんどのSaaSアプリケーションは、割引価格での提供となっております。

近年、業務のデジタル化を背景に、企業内でのSaaSの導入は急速に進んでいます。一方で、次のような課題が顕在化しています。

- ・導入するSaaSごとに個別の見積・申込が必要
- ・社内では契約中のSaaSが把握しきれない
- ・更新日や支払いが分散し、管理が煩雑
- ・人事異動等に伴うアカウント管理に手間がかかる

SaaSplatsでは、ストア内で購入／申込をひとまとめに行えるだけでなく、マイページですべての契約情報や利用状況が一目で「見える化」されます。契約更新や支払いも本サイトに集約されますので、更新スケジュールや請求管理における、情報の分散によるミスや手間も削減することができます。「いつ、何を購入したか」「どのプランだったか」「契約更新時期はいつなのか」「利用数の追加、減数などの契約の変更履歴を管理したい」など、SaaSを利用する上で煩雑だった課題を、SaaSplatsは解決し、IT／購買／管理担当の業務効率の向上に役立てることができます。

【「SaaSplats®」の概要】

(1)URL:<https://www.saasplats.com>

(2)ストアの特長:

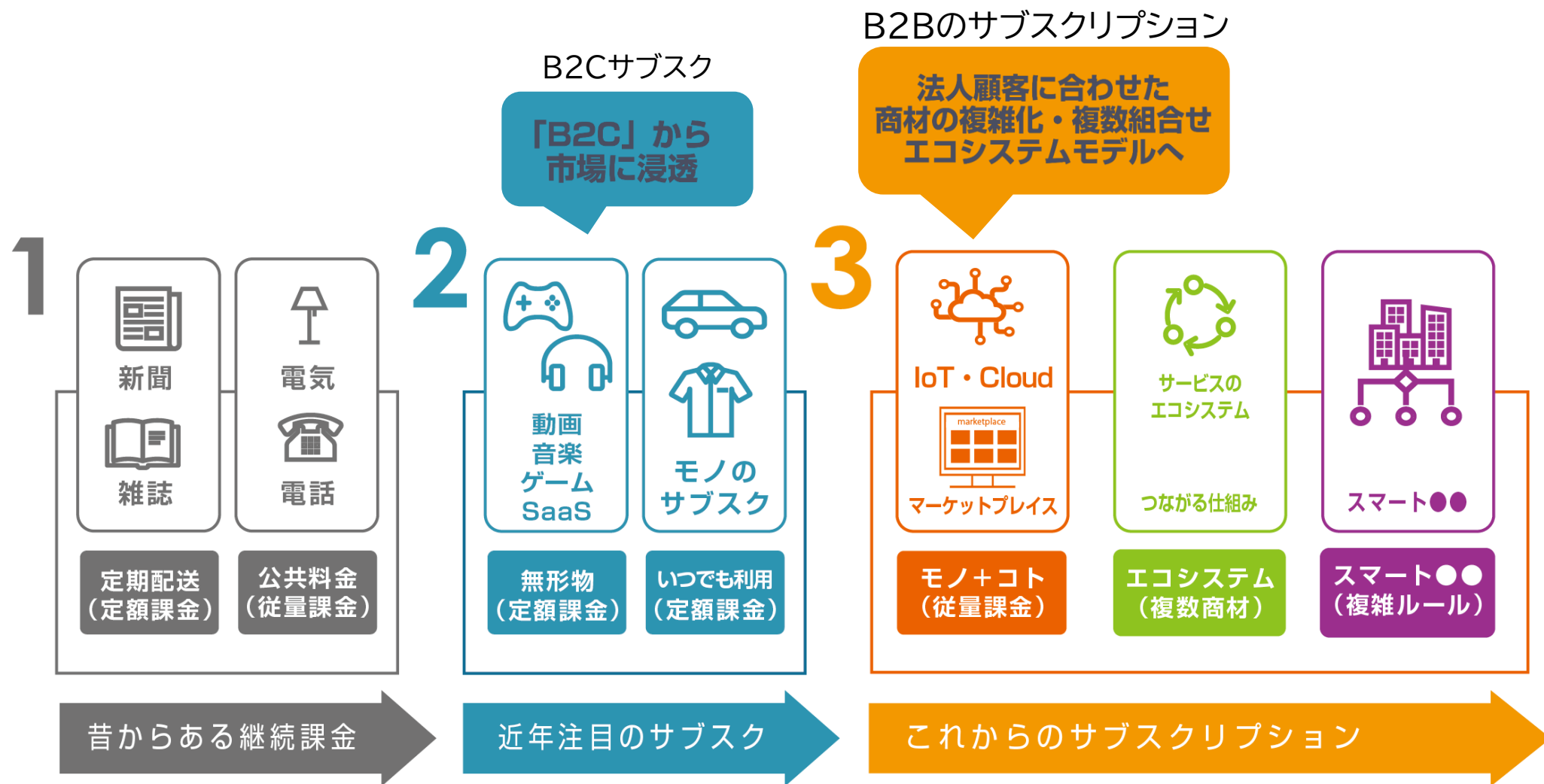
- ・70ブランド以上(※1)のSaaSアプリケーションがひとまとめに掲載
 - ・ワンストップでそのまま一元購入／一元申込することが可能
 - ・掲載されているほとんどのSaaSアプリケーションを割引価格(※2)にて提供
 - ・マイページですべての契約情報や利用状況を一元管理、更新漏れも防止
- ※1オープン時点、取扱商品は今後さらに拡充してまいります
※2標準小売価格(参考小売価格、希望小売価格)が設定されている場合

(3)主な取り扱い商品:

- ・Microsoft 365
- ・Zoom
- ・Sansan
- ・Adobe Acrobat
- ・マネーフォワード
- ・Dropbox
- など

事業内容

サブスクリプションをすべてのビジネスに

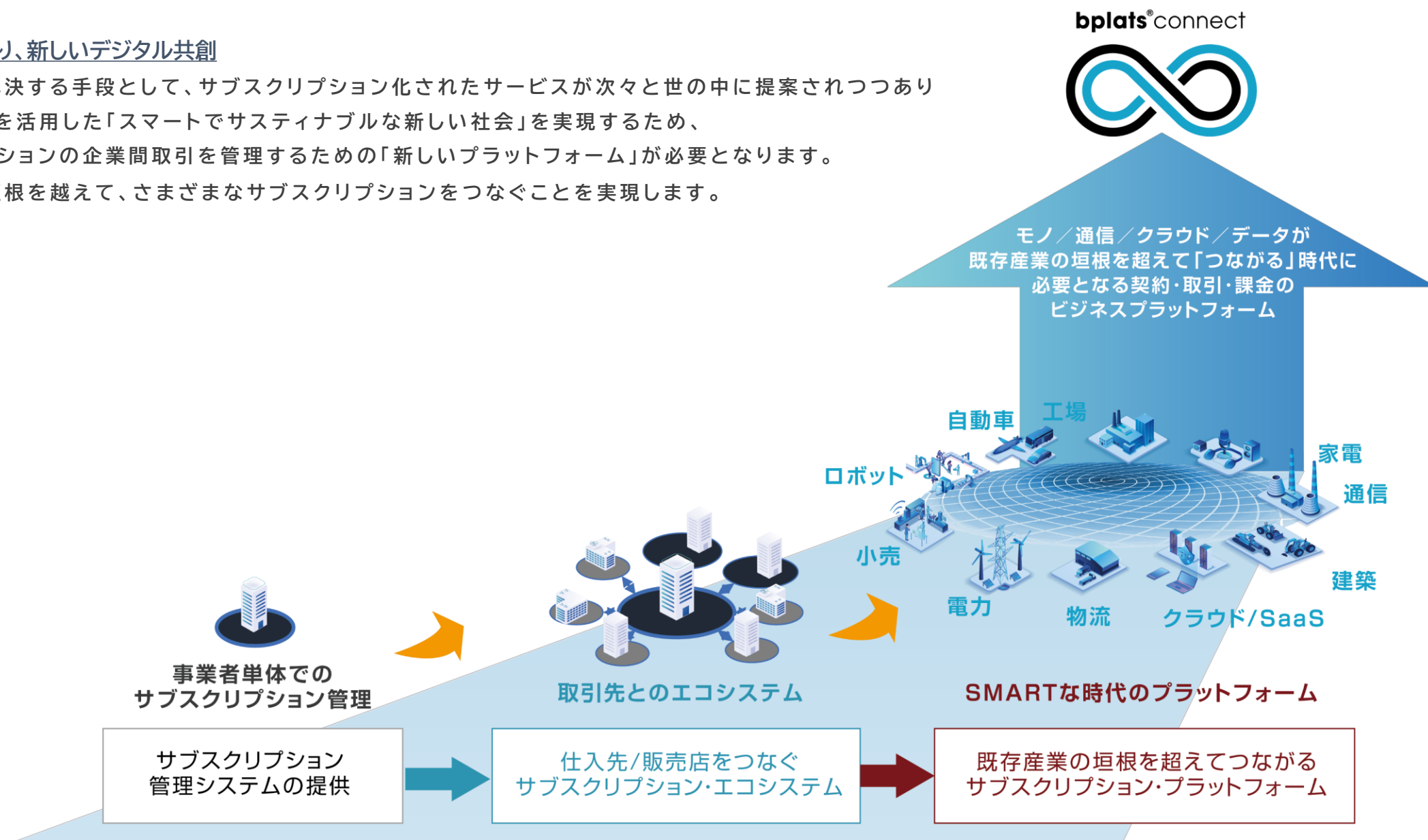


「どのようにサブスクリプション化するか」という事業活動から、「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」と市場変化に合わせて当社のミッションも「サブスクリプションをすべてのビジネスに」から「新しいつながり、新しいデジタル共創」に変更し、サブスクリプションを用いてどのように社会課題の解決を実現するかというテーマに取り組んでまいります。

ビープラッツの描く事業モデルの未来図

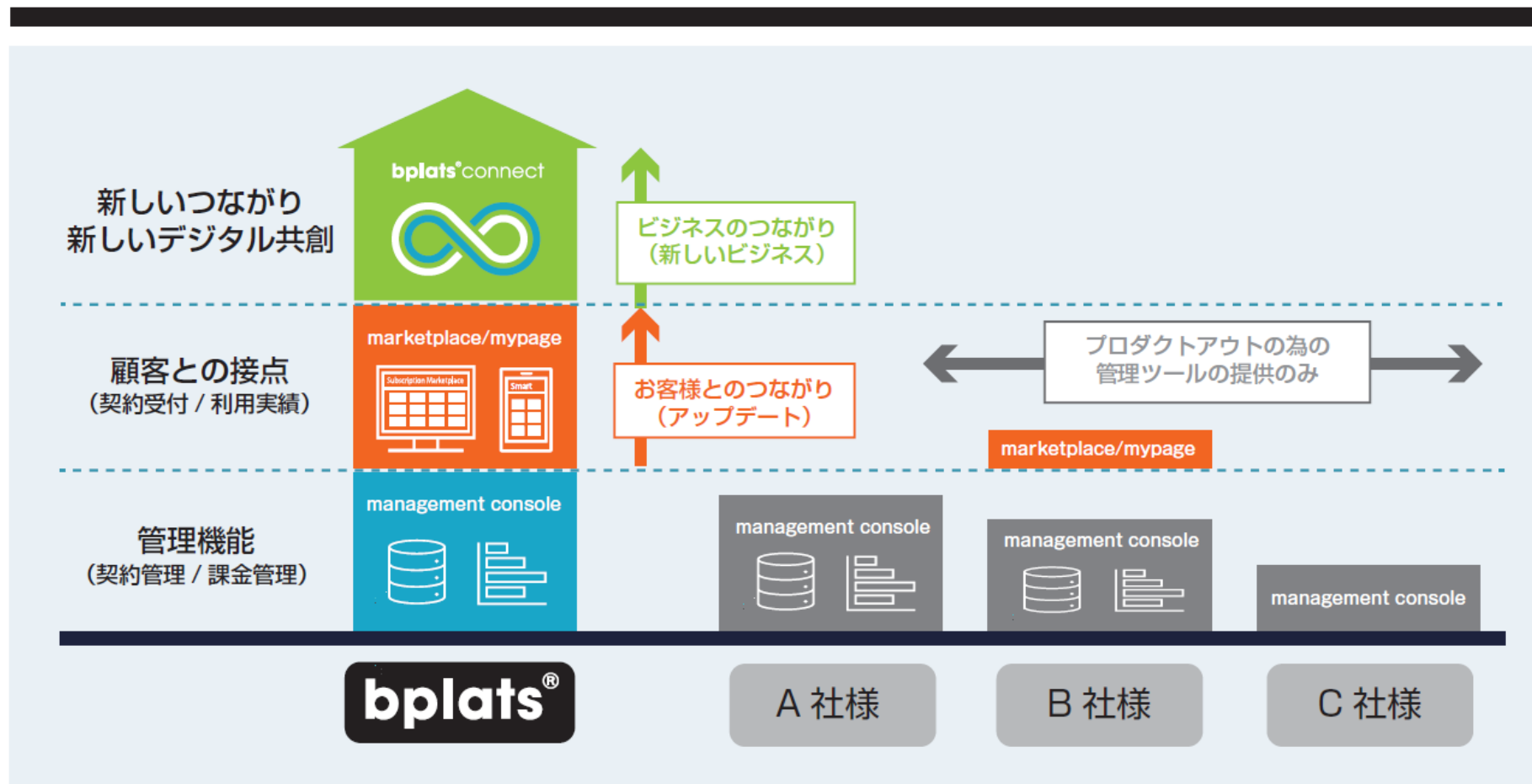
新しいつながり、新しいデジタル共創

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。



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



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。

システム概要 機能一覧

サブスクリプション統合プラットフォーム

bplats® platform edition V3

特許査定取得

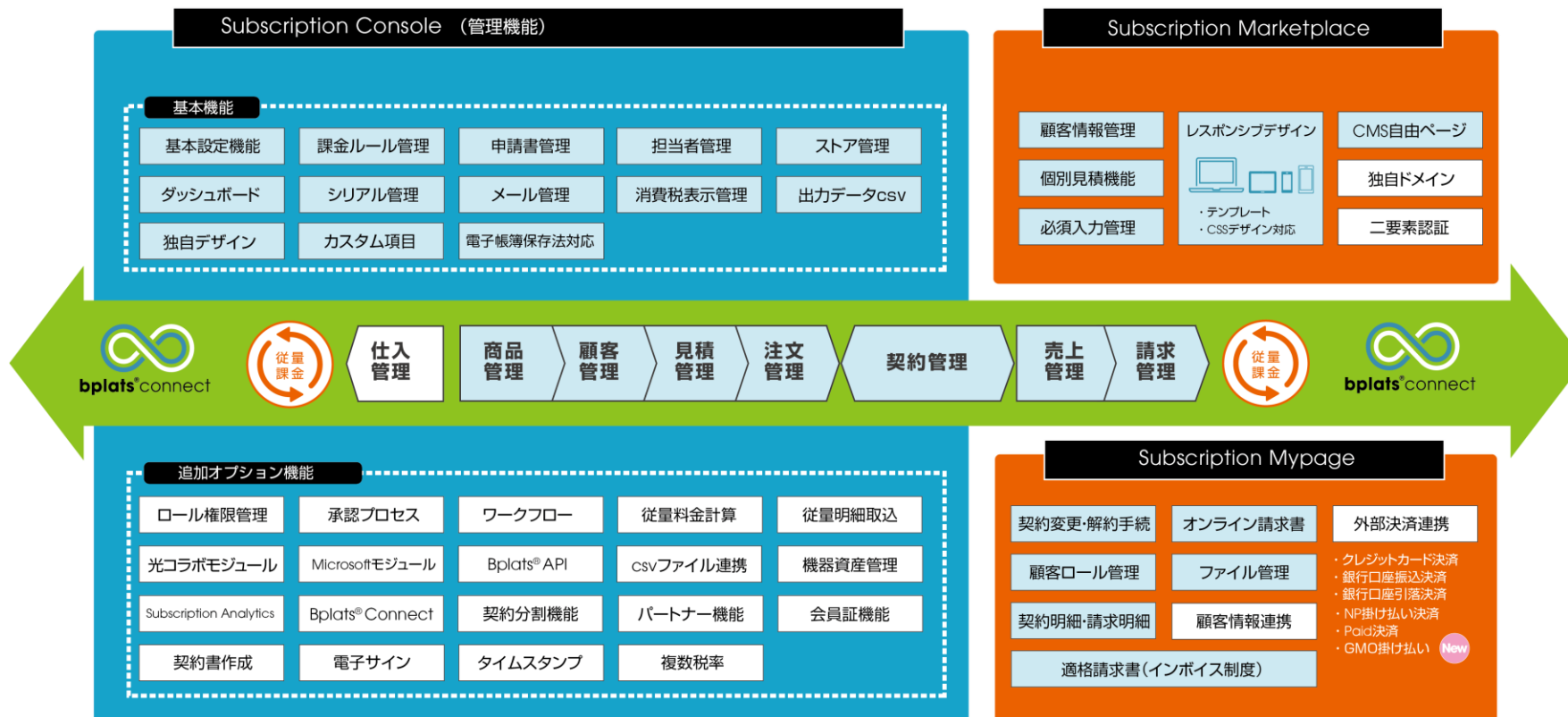
(特許7205158)(特許7205159)(特許7611067)(特許7611068)

「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。



■ ※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® platform edition

気軽にコストをかけずに
スタートしたい事業者向け

豊富なオプション機能を
活用する事業者向け

販売代理店とのエコシステムを
構築する事業者向け

つながる専用にストア/マイ
ページ無の特別プラン

Lite	Professional	Enterprise	Bplats Connect 特別版
------	--------------	------------	-----------------------

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、マイページが標準でパッケージされています。

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。

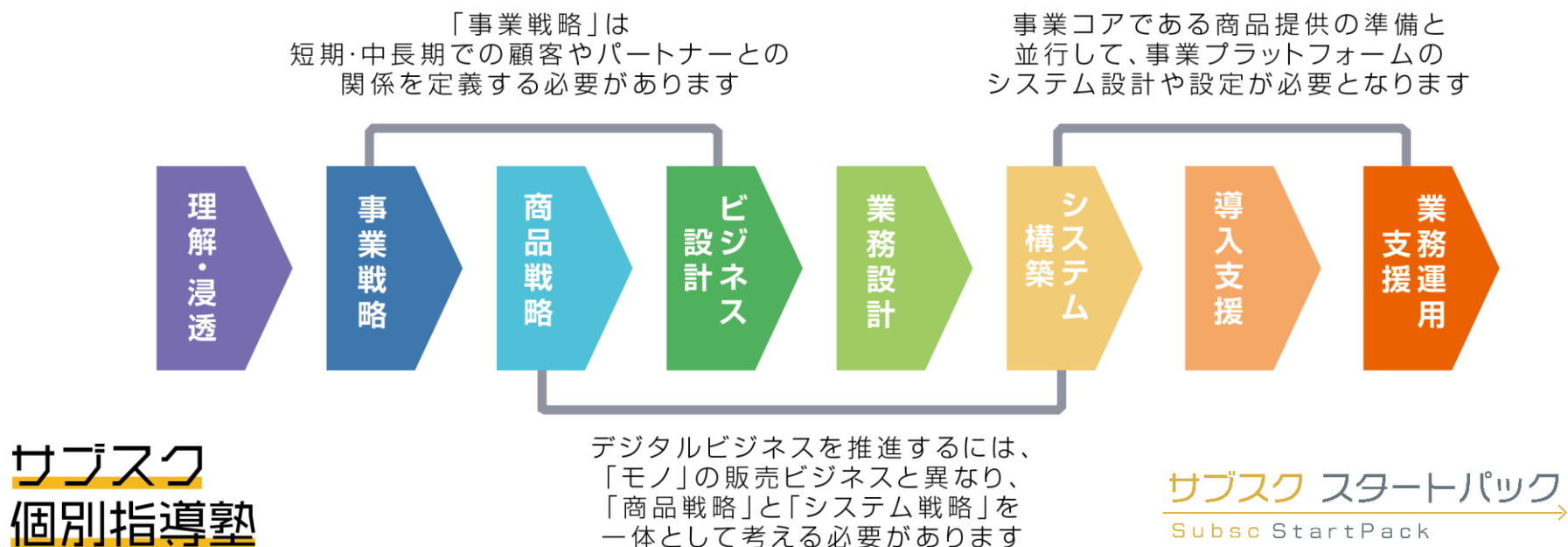
最大6ストアまでの複数ストアの開設や再販型の代理店とのエコシステムの為のプランです。事業者(1ライセンス)と代理店(5ライセンス分)が含まれたお得なプランです。

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。

初期費用	¥1,200,000 (税込¥1,320,000)~	¥3,600,000 (税込¥3,960,000)~	¥6,000,000 (税込¥6,600,000)~	¥240,000 (税込¥264,000)~
月額基本料(固定)	¥117,000 税込¥128,700)~	¥576,000 (税込¥633,600)~	¥1,170,000 (税込¥1,287,000)~	¥117,000 (税込 ¥128,700)~
月額使用料(従量)	○	○	○	なし

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。

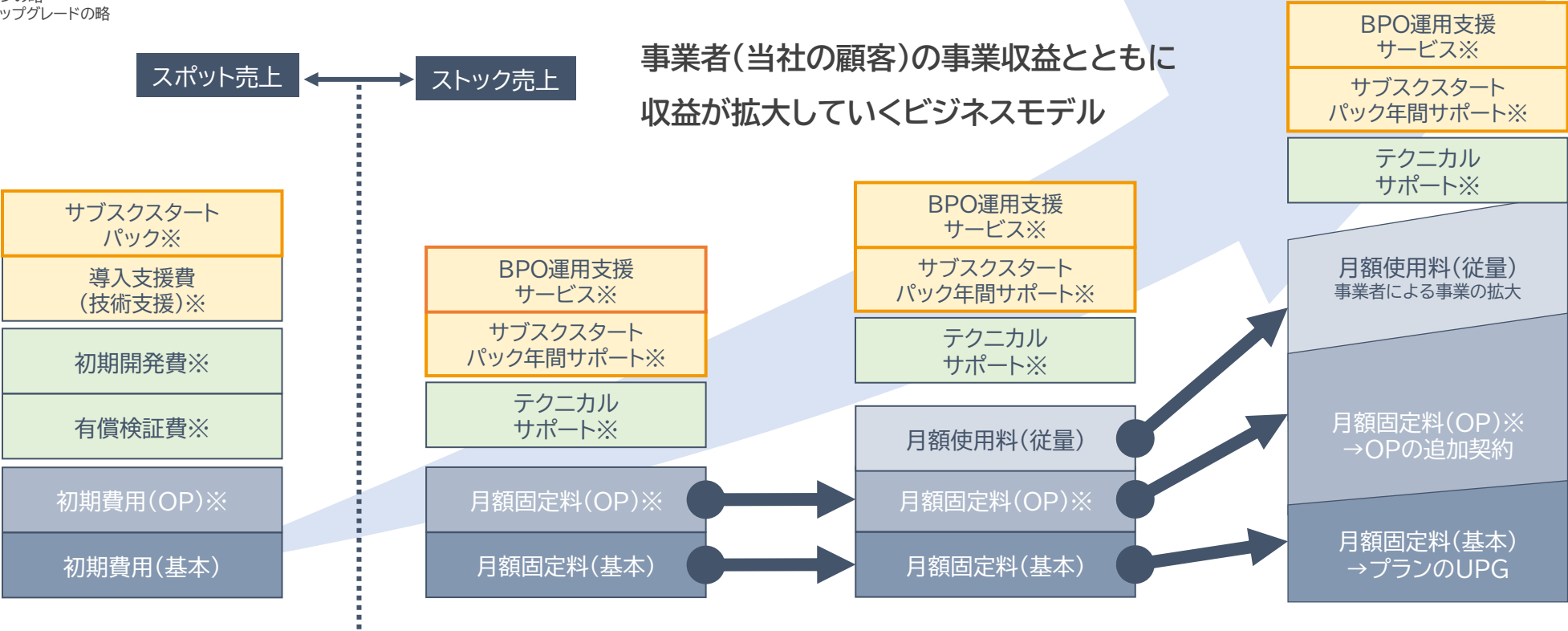
サブスクリプションのプロフェッショナル集団として



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。

収益拡大のイメージ

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



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

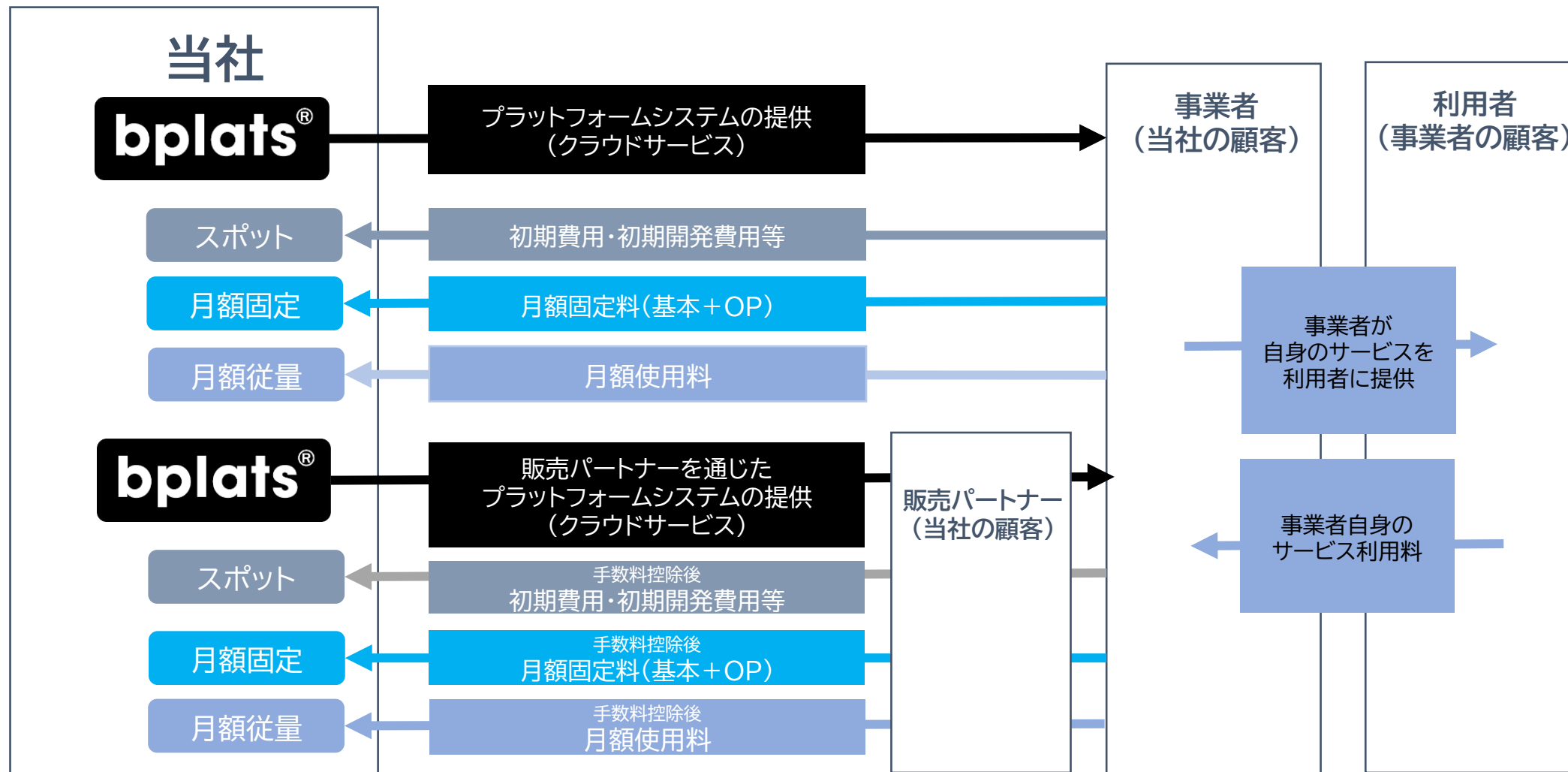
事業者(当社顧客)の事業立ち上げ
を様々な形でご支援。

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。

事業系統図



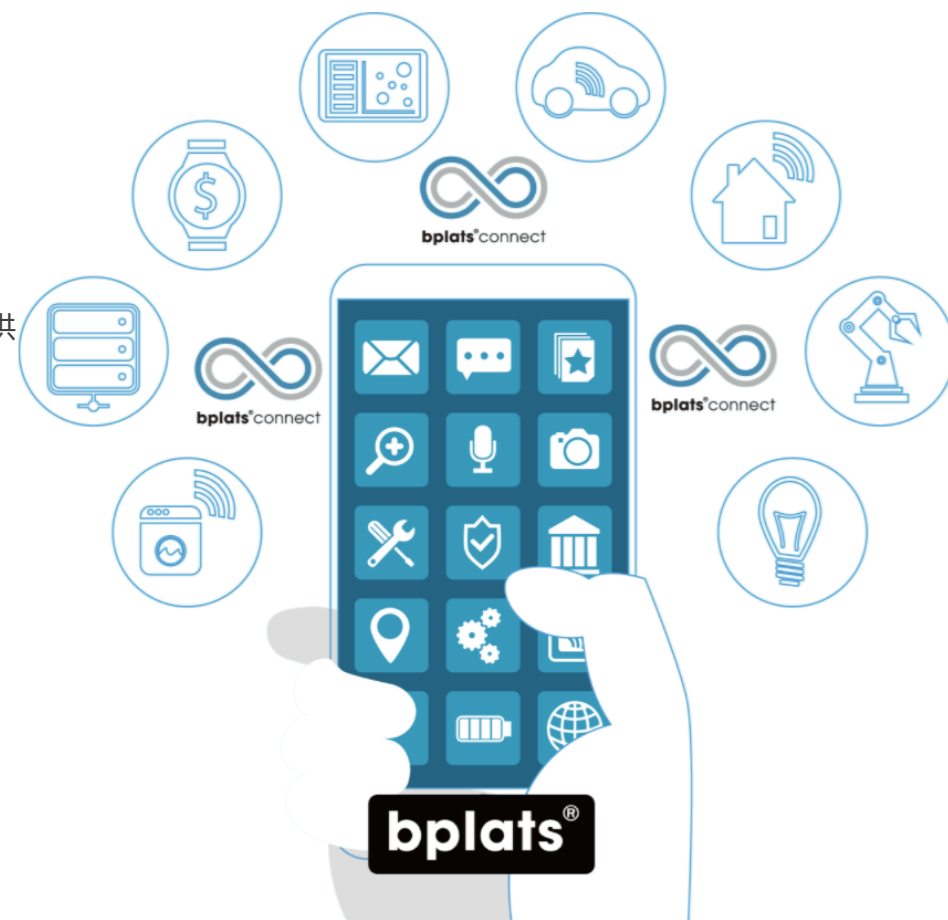
「Bplats®」をクラウドサービスとして提供しています。当社が事業者(当社の顧客)に直接提供する場合と、当社の販売パートナー経由で事業者提供される場合があります。

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	5億5036万円(2025年6月30日時点)
U R L	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	51名(2025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堀町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



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(2025年3月31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

サブスク 個別指導塾

社内で検討する新規事業に対する考えをまとめた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

コンサルティング サポートプログラム

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 スタートバック Subsc StartPack

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。



サブスクリプションをすべてのビジネスに

Bplats, Inc. © 2006 – 2025 Confidential & Proprietary

■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。