



(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

2026年5月14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	1億4643万円(2026年3月31日時点)
URL	<a href="https://www.bplats.co.jp/">https://www.bplats.co.jp/</a>
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	43名(2026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 ヒューリック秋葉原タワービルディング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



## (2)事業テーマ

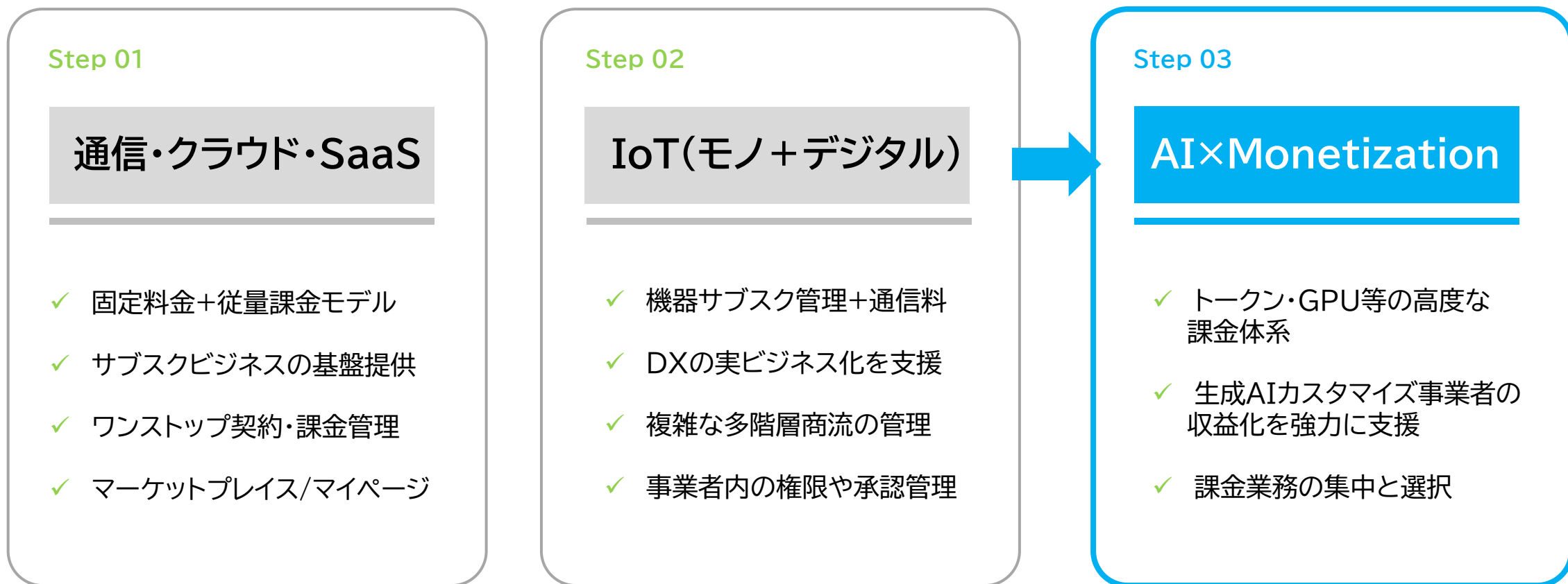


『サブスクリプションをすべてのビジネスに』

**bplats**<sup>®</sup>  
**AI × Monetization**

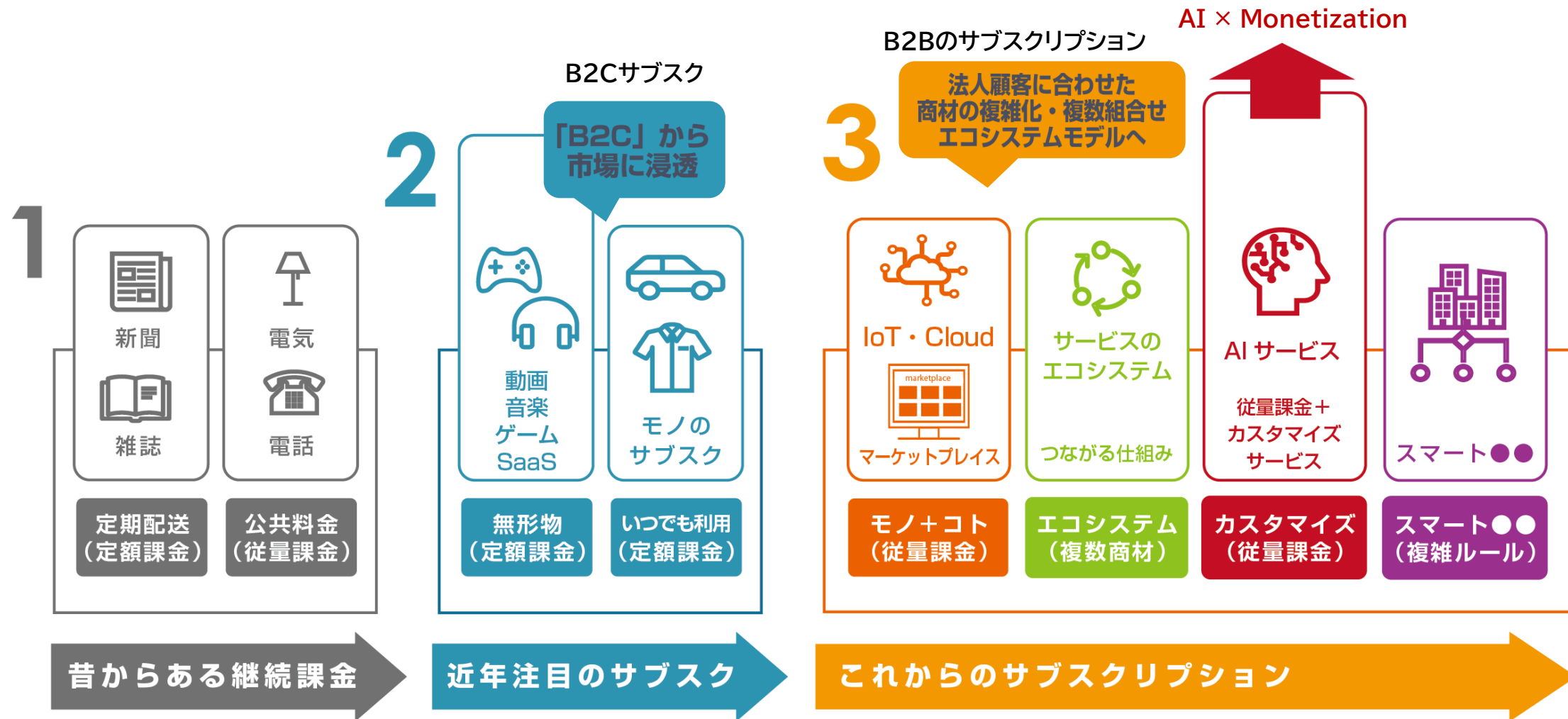
急速に市場参入が相次ぐ「生成AIサービス事業者」向けのAIマネタイズ支援を「AI×Monetization」という新たな取り組みとして強化いたします。  
これに伴い、導入支援サービスや機能の拡充をあわせて実施いたします。  
クラウドサービスや光コラボレーション事業者、MVNO通信事業向けに培った複雑な「従量課金・多層階層管理」のノウハウを生成AI特有の「トークン消費量」や「GPUリソース」に応じた高度な料金計算・請求管理へと応用することで、国内における生成AIサービスの事業化と市場拡大を強力に支援して参ります。

## (3) ビープラッツの活動



急速に市場参入が相次ぐ「生成AIサービス事業者」向けのAIマネタイズ支援を「AI×Monetization」という新たな取り組みとして強化いたします。これに伴い、導入支援サービスや機能の拡充をあわせて実施いたします。クラウドサービスや光コラボレーション事業者、MVNO通信事業向けに培った複雑な「従量課金・多層階層管理」のノウハウを生成AI特有の「トークン消費量」や「GPUリソース」に応じた高度な料金計算・請求管理へと応用することで、国内における生成AIサービスの事業化と市場拡大を強力的に支援して参ります。

# (4)市場背景



「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。

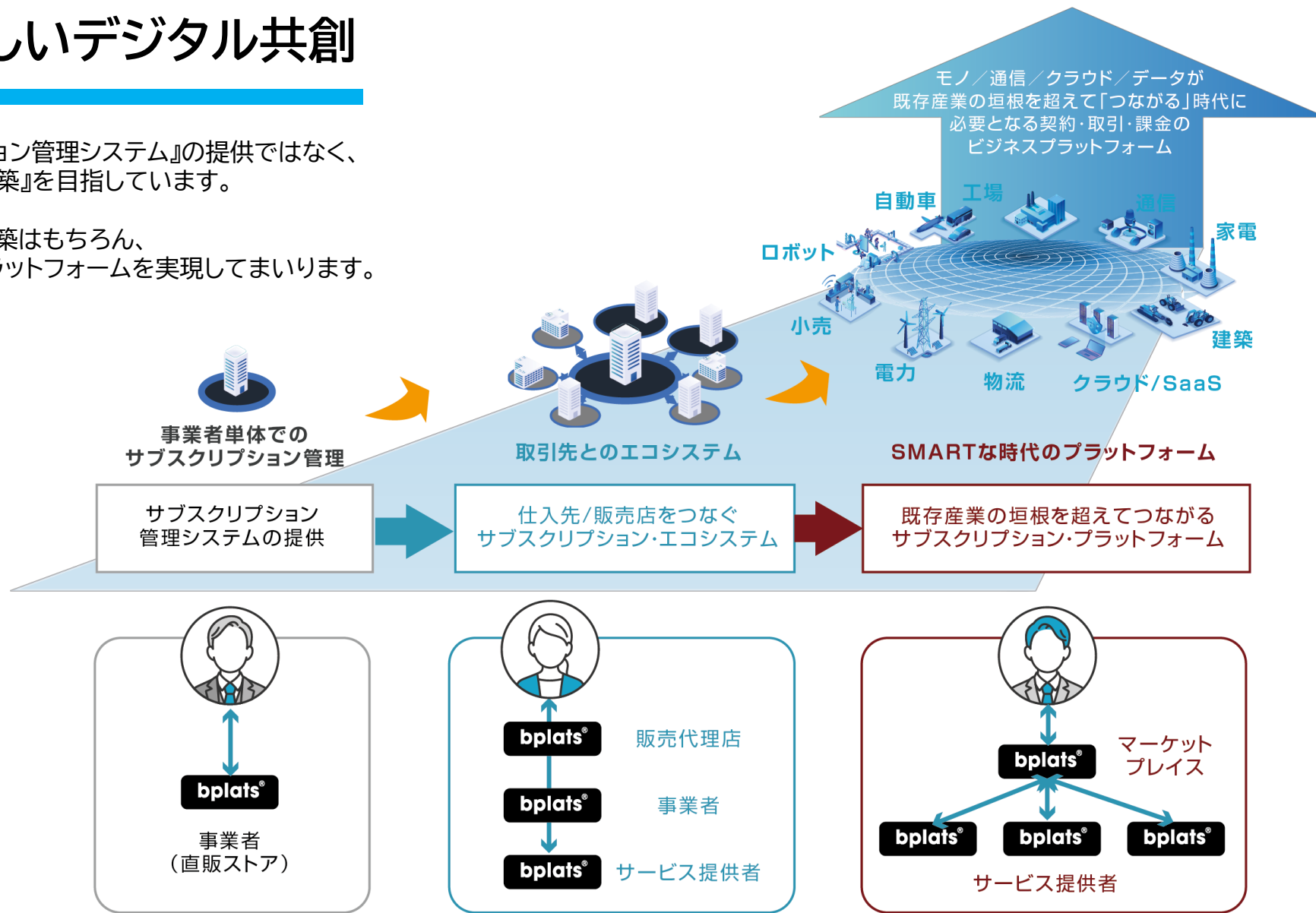
# (5) ビジネスモデルの進化



## 新しいつながり、新しいデジタル共創

ビープラッツは、単なる『サブスクリプション管理システム』の提供ではなく、すべてが『つながる時代の取引基盤の構築』を目指しています。

従来からの取引先とのエコシステムの構築はもちろん、既存産業の垣根を越えた『つながる』プラットフォームを実現してまいります。



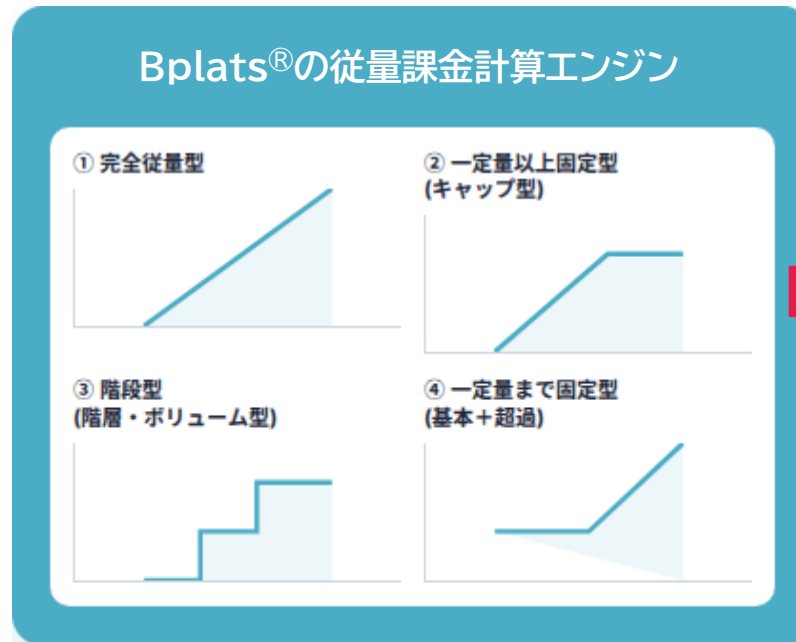
## Bplats®従量課金計算エンジン活用概念図

### 1 生成AI使用データ

- トークン利用量
- APIコール数
- コンピューティングリソース
- ストレージ量
- カスタム対応

データ取込  
(API/csv)

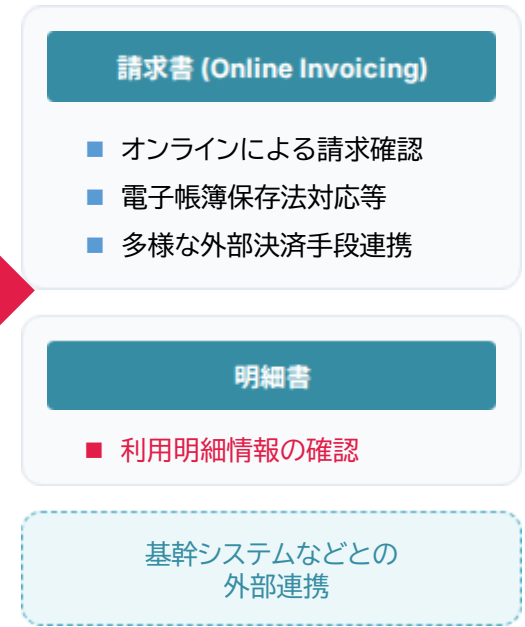
### 2 Bplats®の従量課金計算エンジン



### 3 請求合算処理

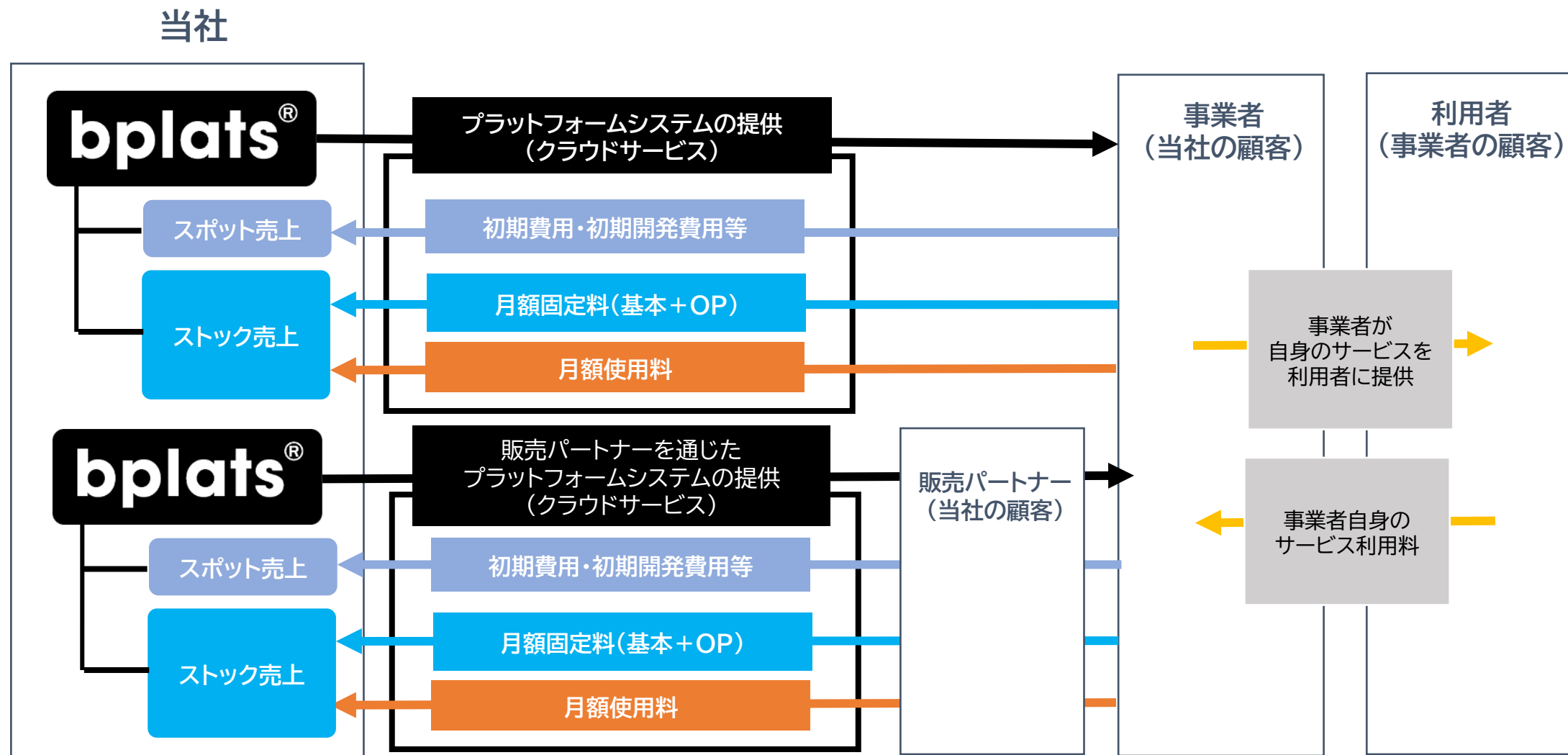


### 4 請求業務を自動化



複雑な課金モデルを自動化し、請求業務の効率化と顧客満足度向上を強力に支援

## (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。

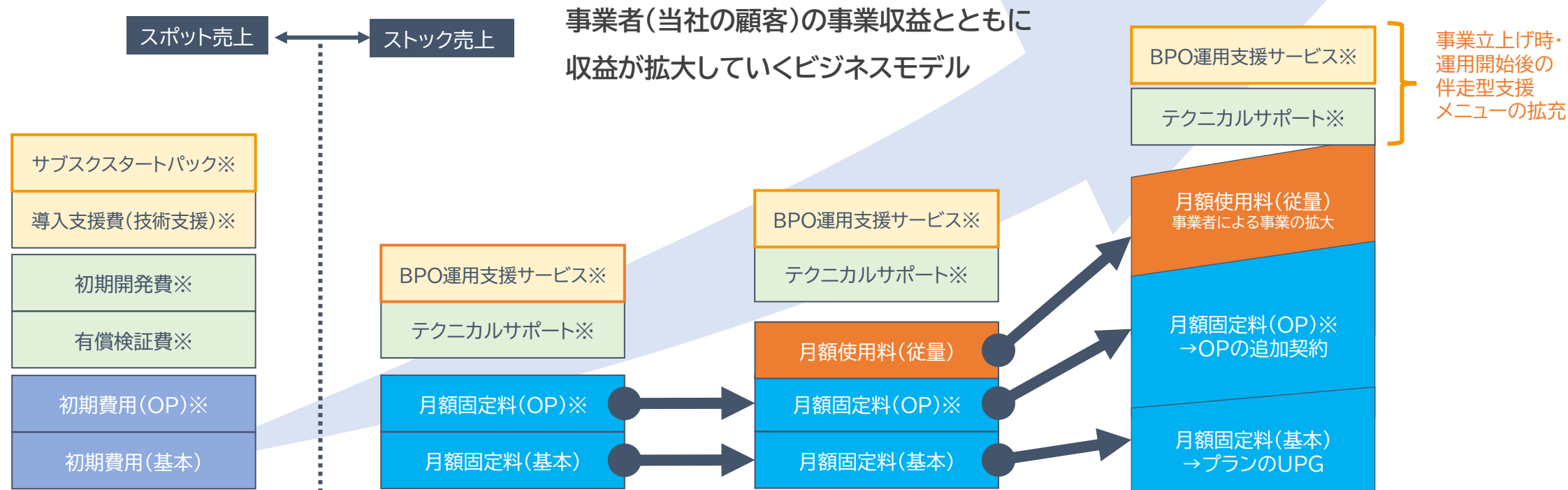
# I. ビジネスモデル

---

## 2. 収益構造

# (1)事業の収益構造

- ※: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



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。

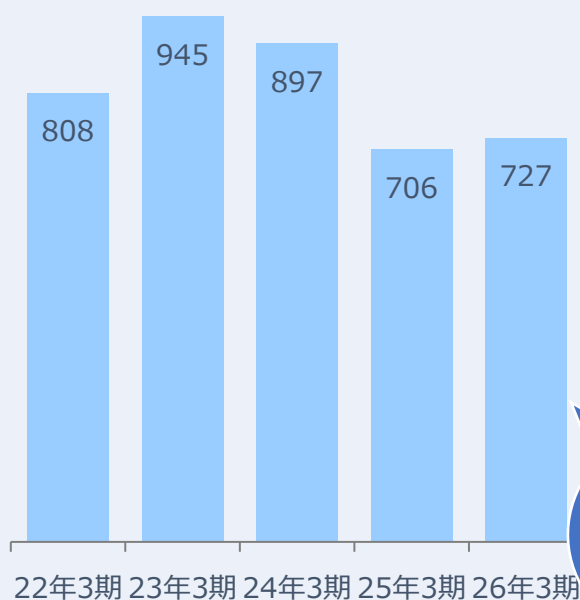
事業者(当社顧客)の事業モデル拡大に対応した、アップグレード、オプション追加に伴い月額固定料が増加。事業拡大により月額使用料も増加。

## (2) 経営成績の推移

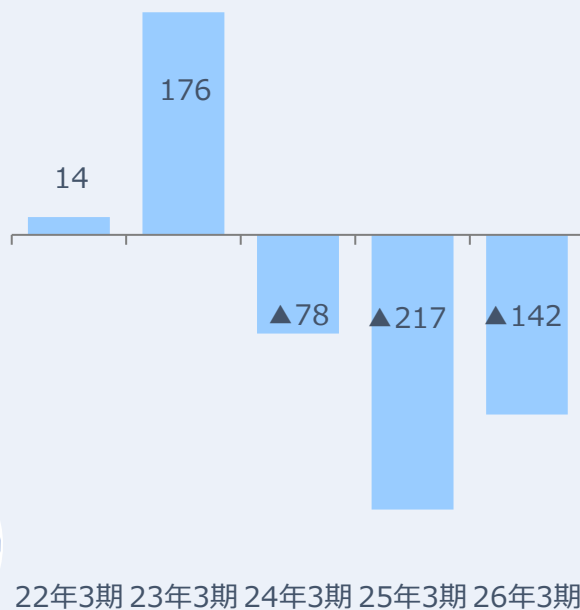
■売上高は、前年同期比+20百万円(102.9%)の727百万円と増収

■ストック収入は契約社数減により減少しているものの利益構造の改善により1社あたり利益は改善。スポット収入は大型開発契約がなかったもののAIサービス事業向けやMVNO事業向け等、案件数は増加傾向にあり、新たな市場としてAIサービス向けの契約課金プラットフォームとして「AI × Monetization」を掲げ、関連サービス強化を通じ、新規案件獲得に向け活動中。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赤字幅縮小、経常利益は、前年同期比+75百万円の▲142百万円となった一方で、減損損失772百万円を計上したこと等により、親会社株主に帰属する当期純利益は、前年同期比▲627百万円の▲925百万円

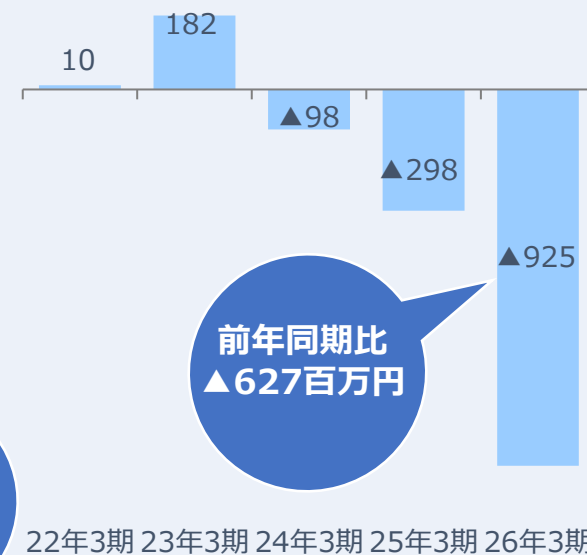
■売上高



■経常利益



■親会社株主に帰属する当期純利益



(単位：百万円)

### (3) 売上高の推移

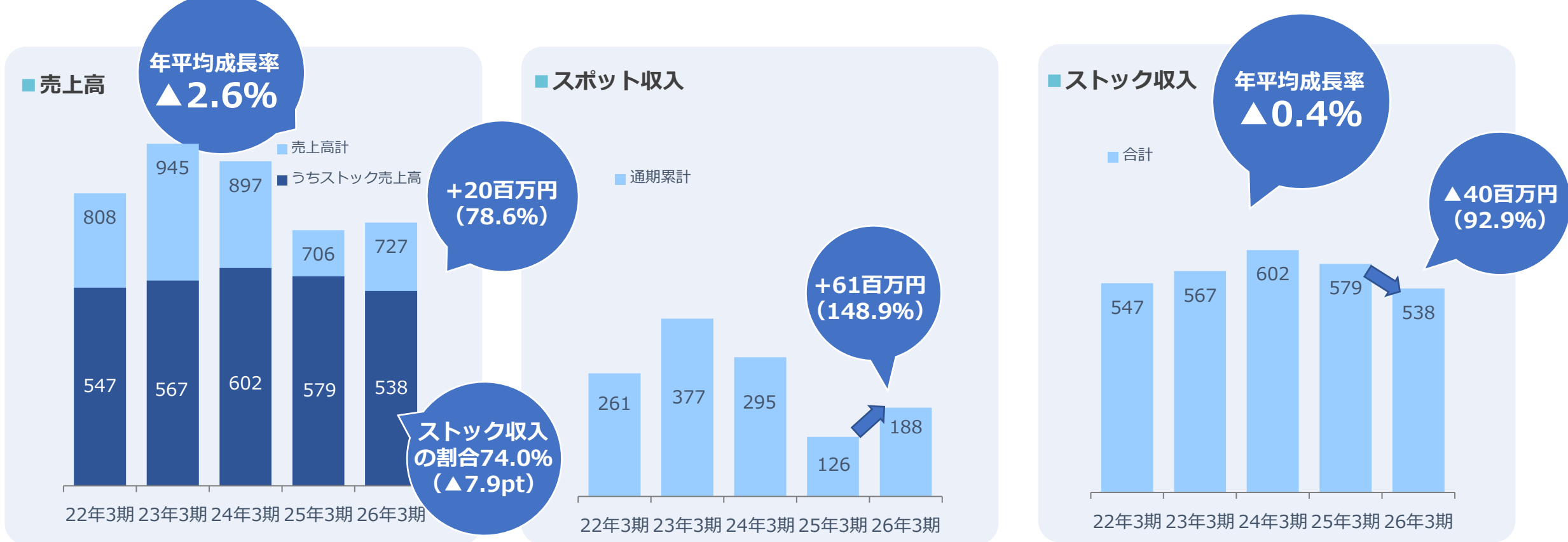
#### ■ストック収入

前年同期比▲40百万円(92.9%)の538百万円と、売上高の約7割超を占める

サポートコストの拡大など収益悪化要因となっていた案件の見直しなどを実行し、ストック収入は一時的に減少しているものの、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。新規案件獲得を推進していくことでストック収益の拡大を進める

#### ■スポット収入

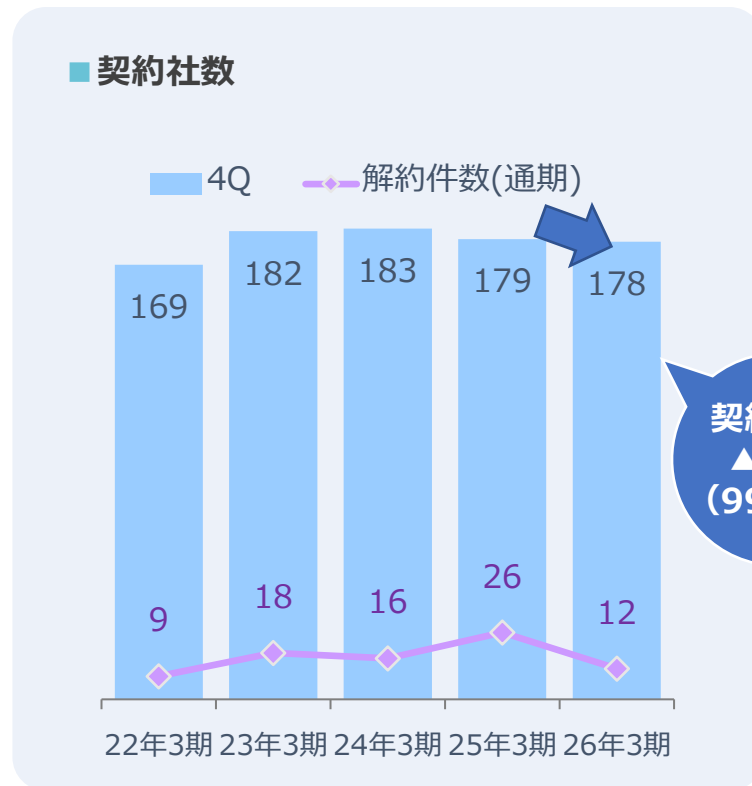
スポット収入は大型開発契約はなかったものの新規案件の受注が貢献し増加、前年同期比+61百万円(148.9%)の188百万円



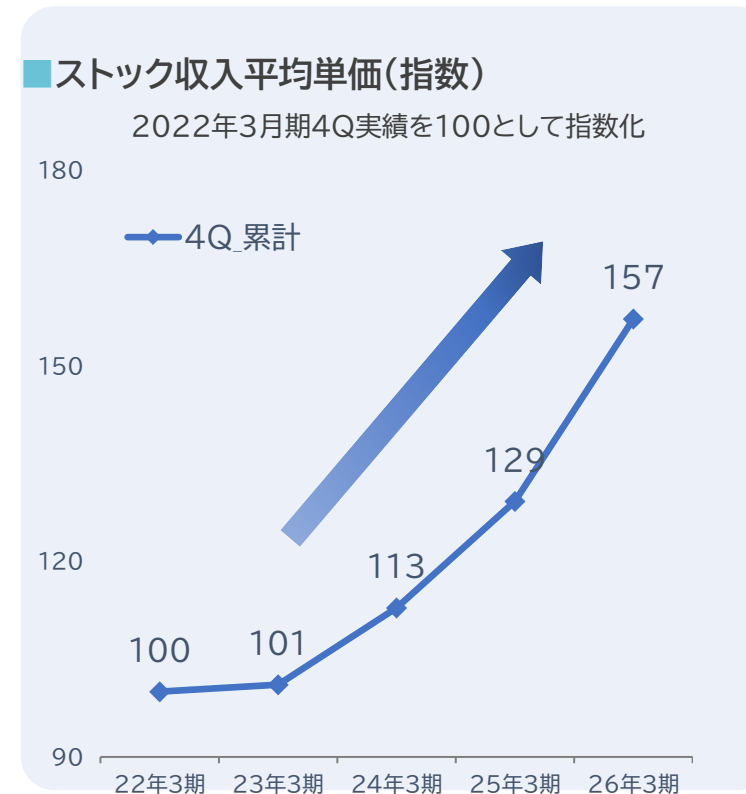
(単位：百万円)

## (4)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▲1社(99.4%)の178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。



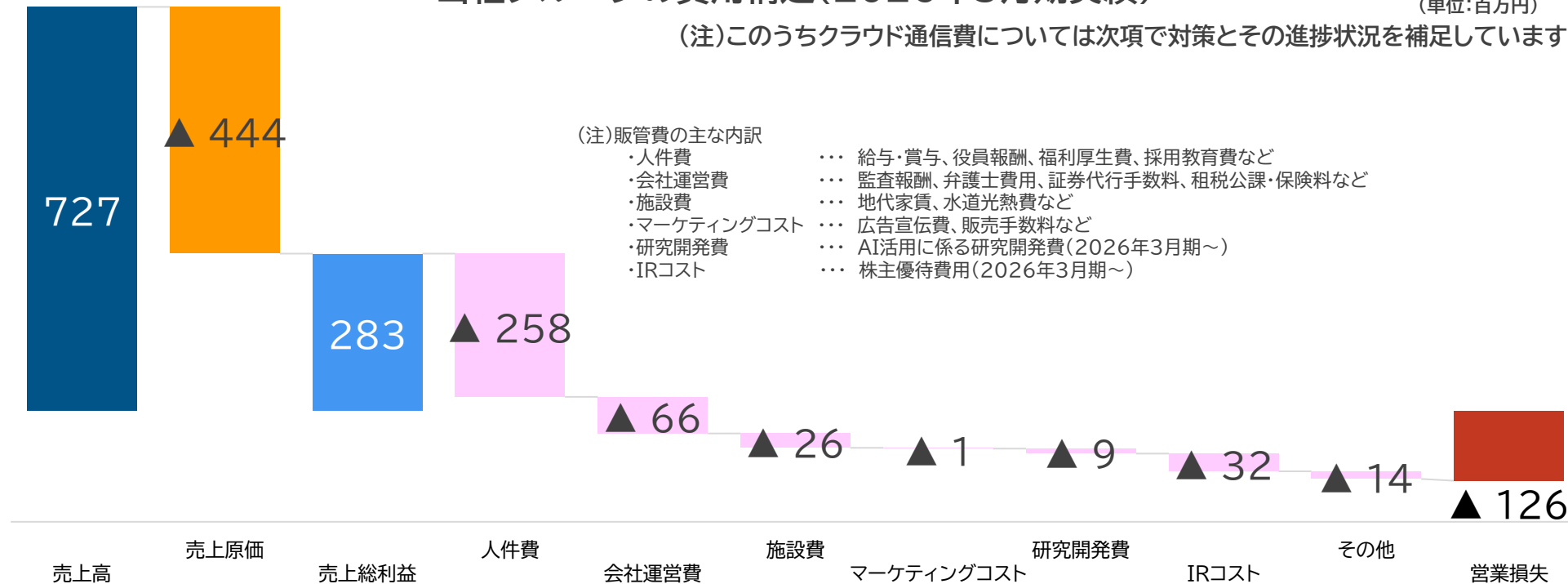
## (4)費用構造(売上原価と販管費)

- 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。2026年3月期は売上原価のうち、前々期に大幅増加したクラウド通信費は大きく削減が奏功し、総原価に占める割合は約24%(前期は約44%)となり、大幅に収益性は改善したものの、依然として総費用が売上高を上回り営業損失を計上(※注)
- 製品開発投資は前期比で減少(2026年3月期実績166百万円、2025年3月期実績311百万円)。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(2026年3月期の研究開発費は9百万円)
- 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

### <当社グループの費用構造(2026年3月期実績)>

(単位:百万円)

(注)このうちクラウド通信費については次項で対策とその進捗状況を補足しています。



## (4)費用構造(売上原価クラウド通信費の推移)

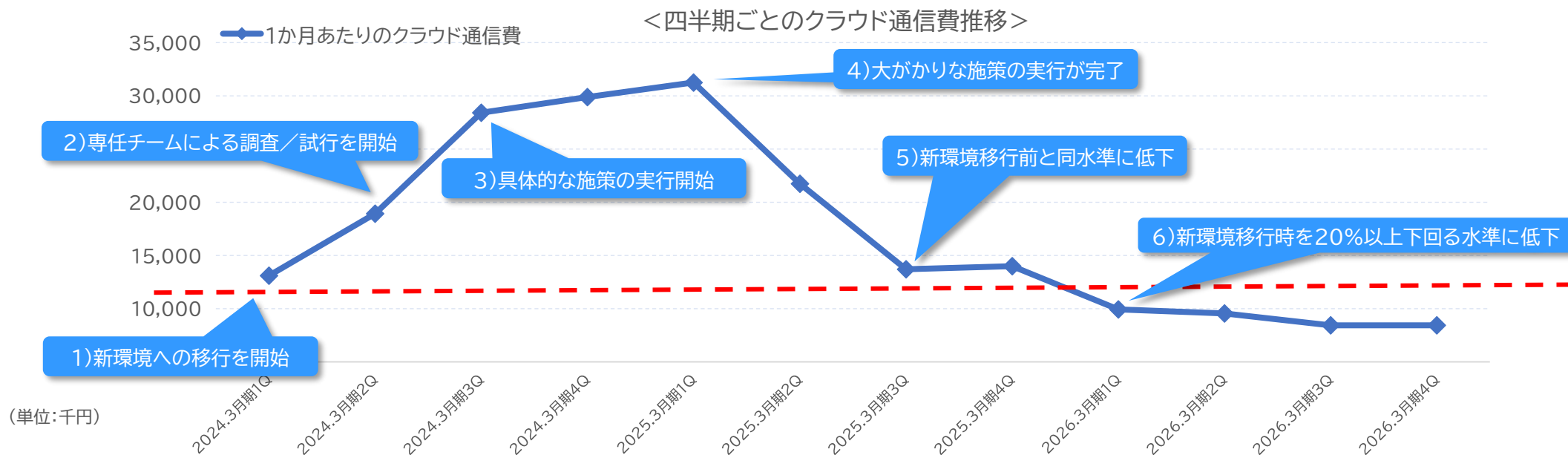
前期・前々期のクラウド通信費の増大は、アプリケーションの収容環境の全面的な刷新(リアーキテクト)を行ったことに起因。この刷新は、アプリケーションの刷新(v2→v3)に伴って、多数のテナントを効率的に管理できることが目的。前期までに当社にて十分に技術的な把握と対処が行われ、今期はじめよりクラウド通信費はリアーキテクト前を下回る水準で推移、当初目的としていた、技術的な果実とコスト減の双方を享受している状態となっている。

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。

- 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。
- 7) 12月 継続して新環境移行時の水準を下回る数値で推移、さらに10%程度の減額に成功。

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。



## II. 市場環境

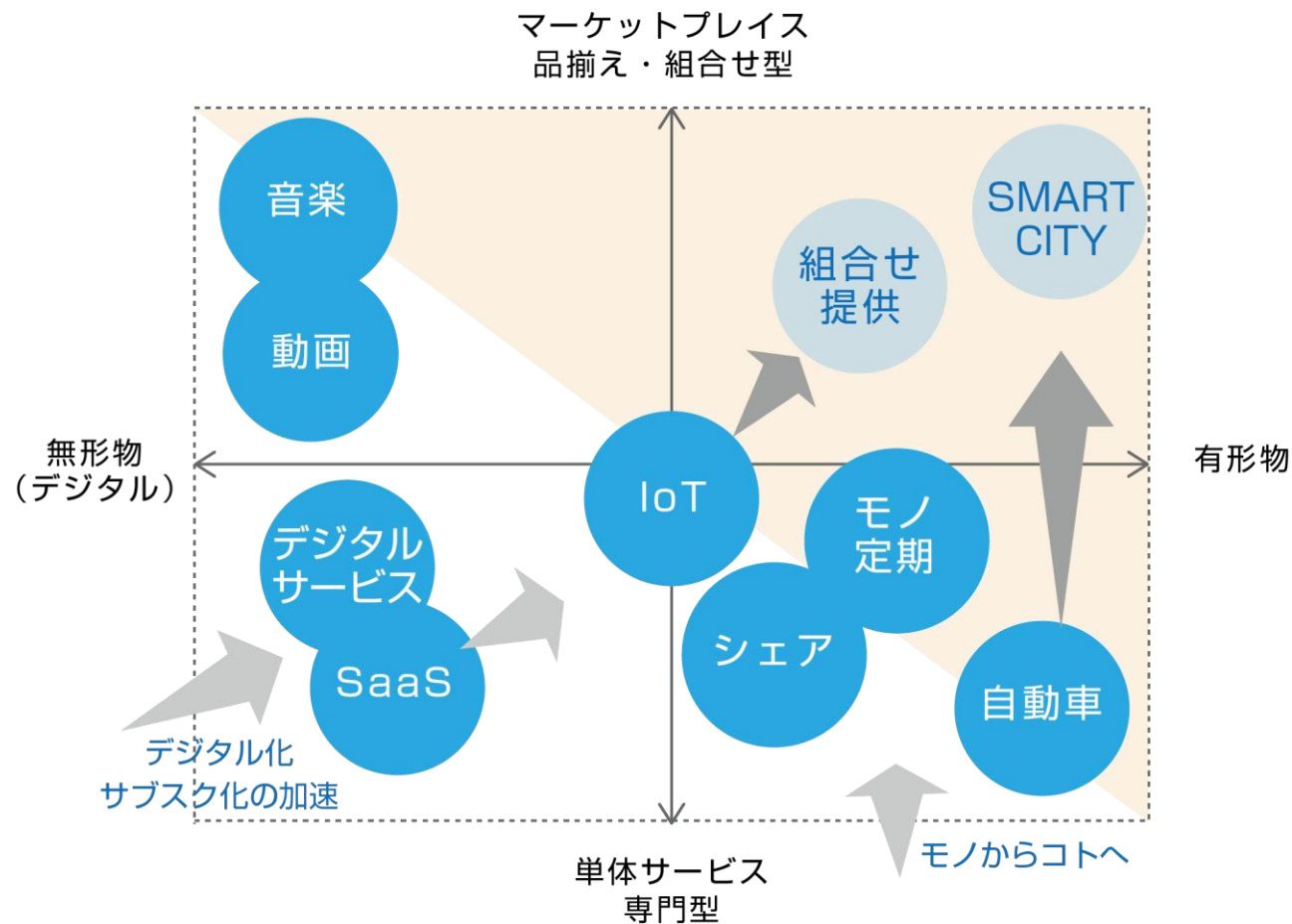
---

## 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



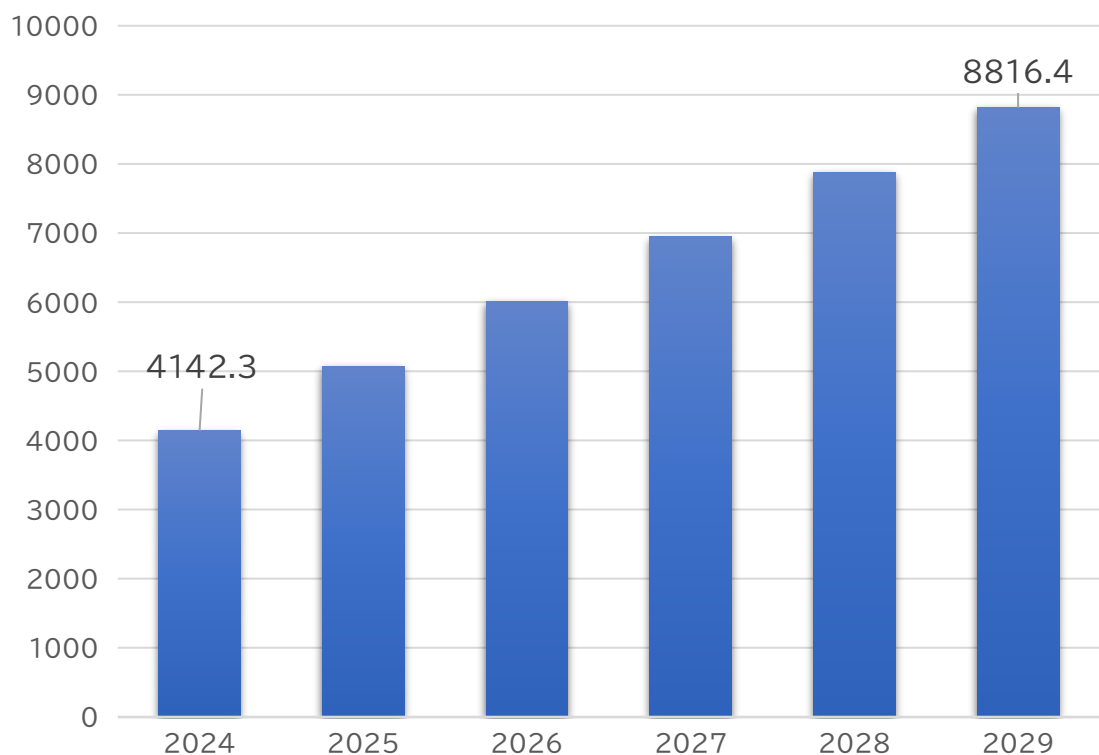
サブスク市場はB2Cが先行し、モノからコトへ、シェアリングなどが継続して加速すると考えています。

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します。

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と予想しています。

## (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

(10億円) 国内パブリッククラウドサービス市場予測、2024年～2029年



総務省「令和7年版 情報通信白書 | クラウドサービス」  
IDC Japan, 2025年2月「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2025年～2029年」

法人市場向けサブスクリプション型ビジネスは、「クラウドサービス」、特にAIエージェントの活用などに向けた投資が市場を牽引。

2024年の国内パブリッククラウドサービス市場は、前年比26.1%増の4兆1,423億円(売上額ベース)。また、同市場の2024年～2029年の年間平均成長率(CAGR)は16.3%で推移し、2029年の市場規模は2024年比約2.1倍の8兆8,164億円になると予想されています。

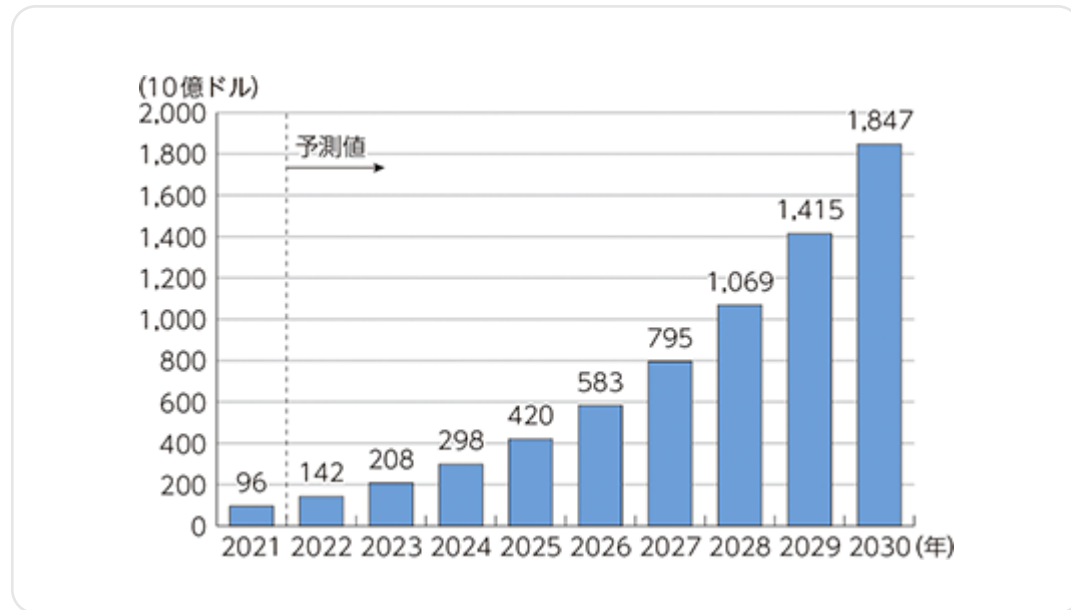
今後の国内パブリッククラウドサービス市場は、クラウドマイグレーション、クラウドネイティブ化、生成AIの活用、デジタルビジネスに対する投資の拡大によって、高い成長を継続すると考えられています。

2029年度予測  
8兆8,164 億円

### (3)新ターゲット市場： AIサービス市場

## 世界のAI市場規模は加速度的に成長

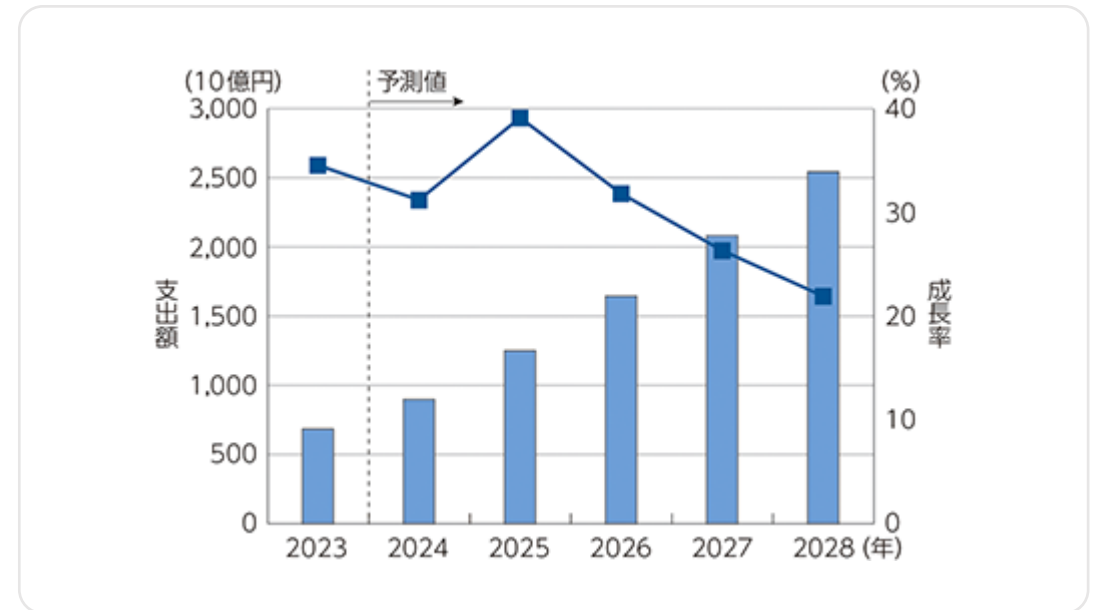
#### 世界の生成AI市場規模の推移及び予測



世界のAI市場規模(売上高)は、2022年には前年比78.4%増の18兆7,148億円まで成長すると見込まれており、その後も2030年まで加速度的成長が予測されています

(出典)令和6年版情報通信白書  
(出典)Next Move Strategy Consulting(Statistaより引用)

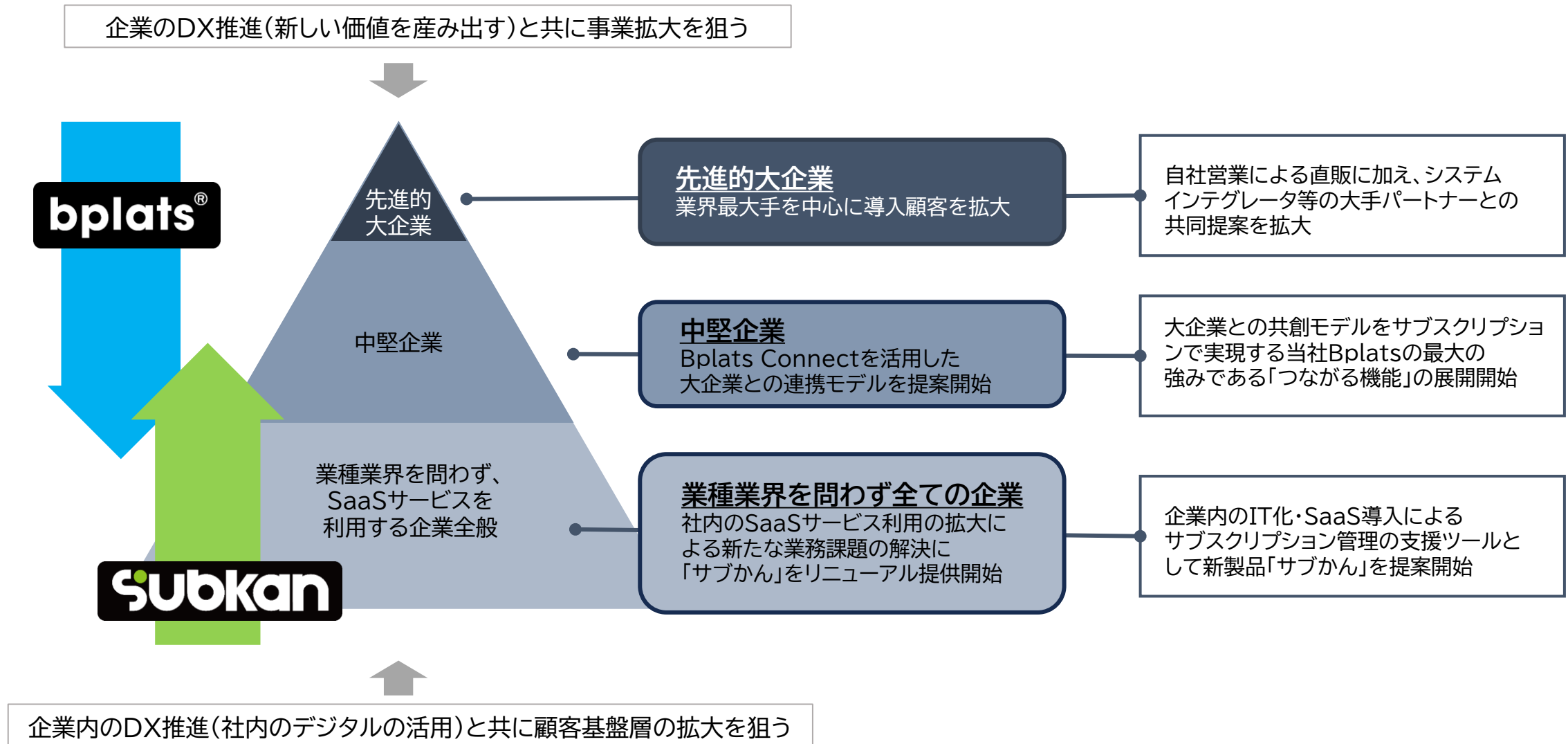
#### 国内AIシステムの市場規模(支出額)及び予測



日本のAIシステム市場規模(支出額)は、2023年に6,858億7,300万円(前年比34.5%増)となっており、今後も成長を続け、2028年には2兆5,433億6,200万円まで拡大すると予測されています

(出典)令和6年版情報通信白書  
(出典)IDC「2024年 国内AIシステム市場予測を発表」(2024年4月25日)

# (4) 当社事業領域拡大のイメージ



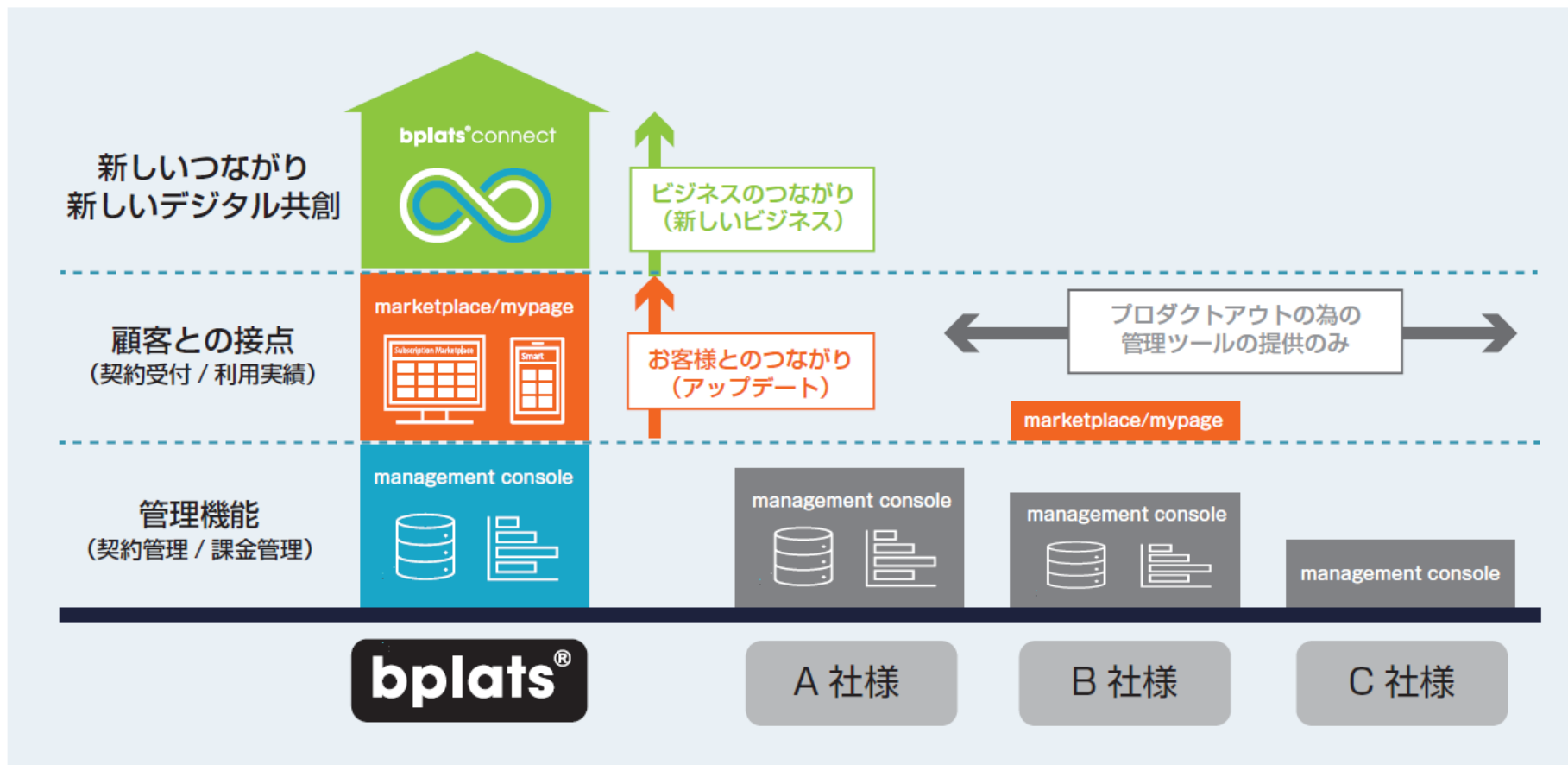
## II. 市場環境

---

### 2. 競合環境

# (1)競合比較:「Bplats®」と「Bplats®以外」

## 他社製品とのコンセプトの違い

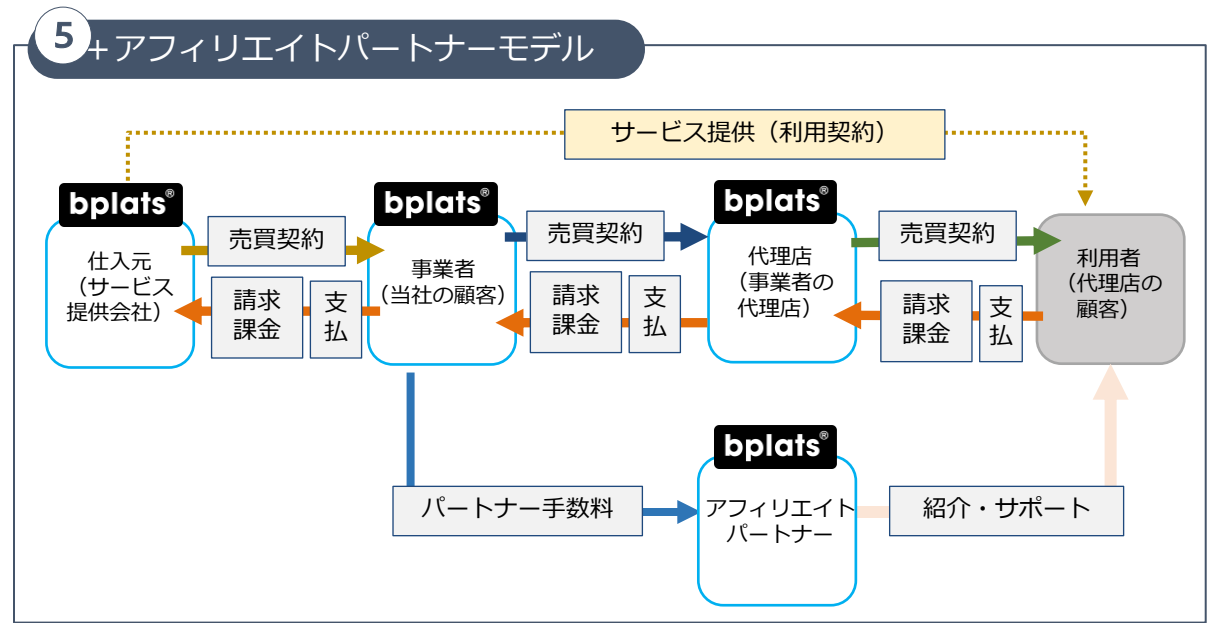
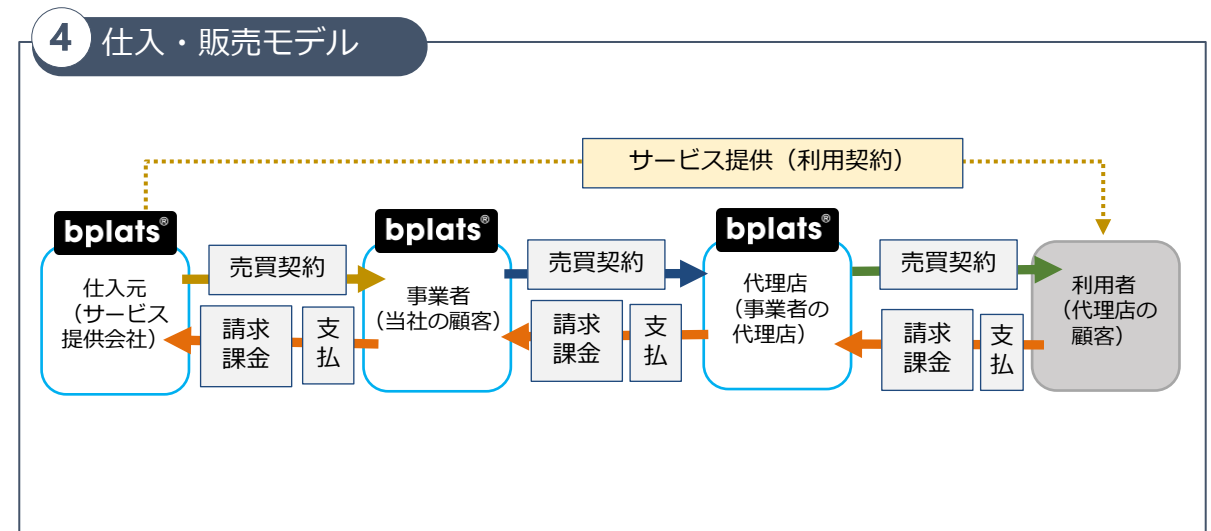
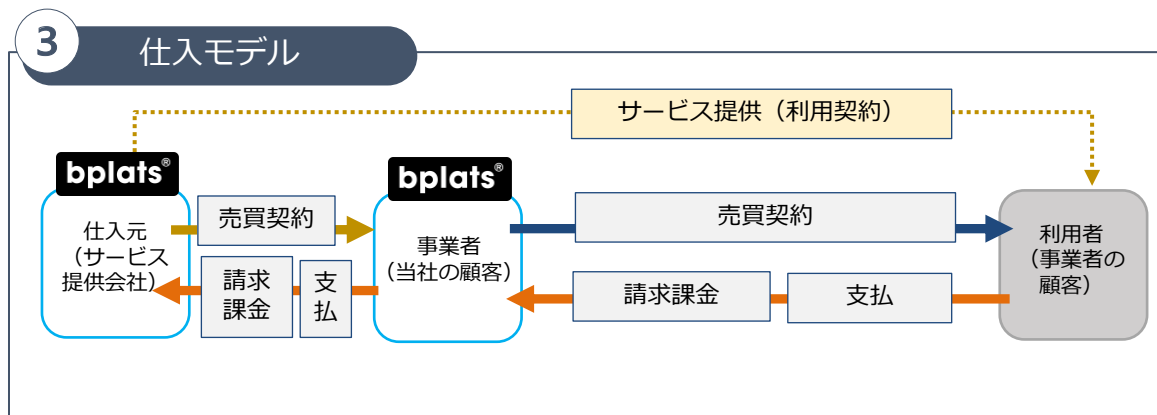
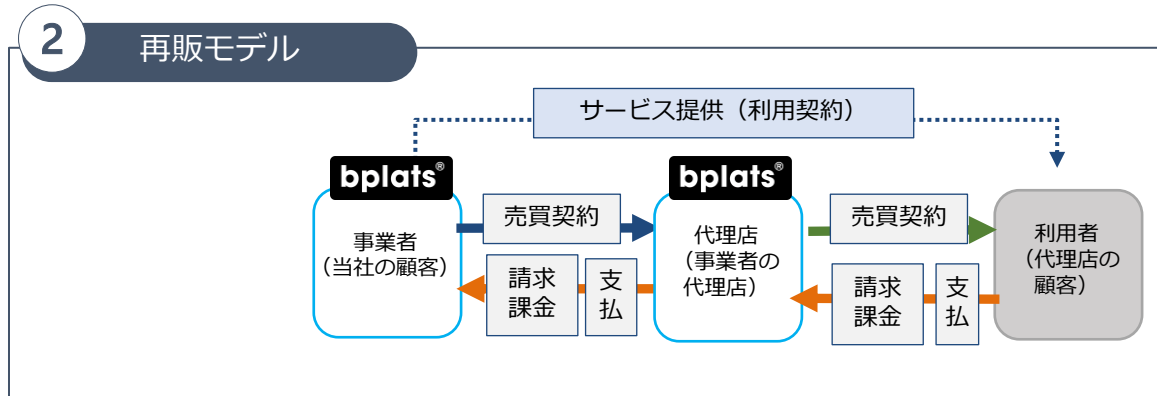
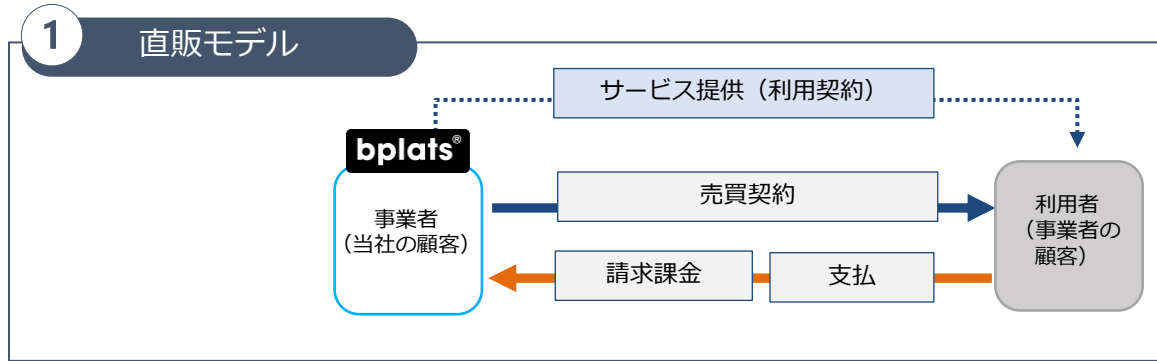


競合他社が、「サブスクリプションシステム」を管理システムとして提供していることと比較し、当社は「サブスクリプションは顧客との継続的な関係を担保すること」と考え、「新しいつながり、新しいデジタル共創」を産み出すためのプラットフォームシステムを提供しています。

「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。

## (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)



## Ⅲ. 競争力の源泉

---

## Ⅲ. 競争力の源泉

---

### 1. 競争優位性

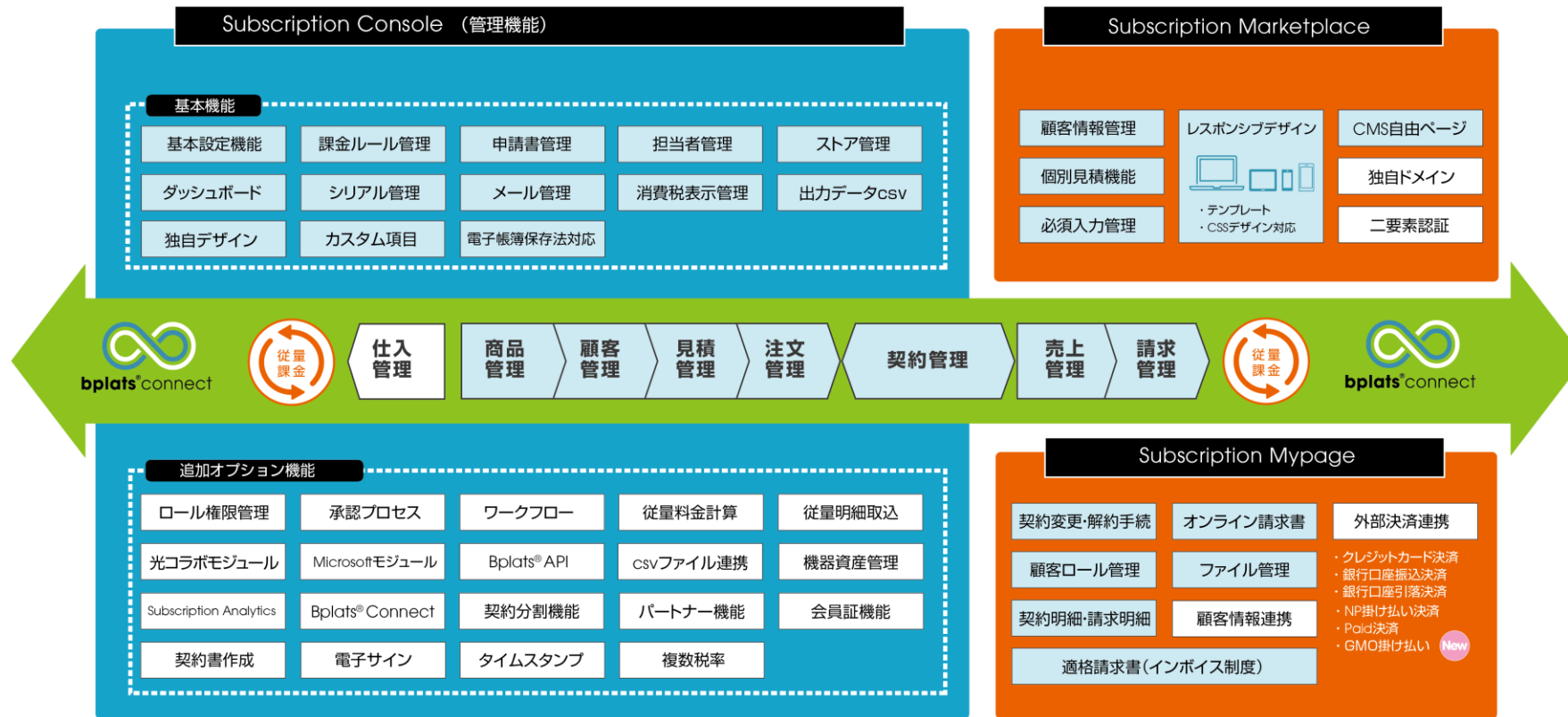
# (1) システム概要 機能一覧

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

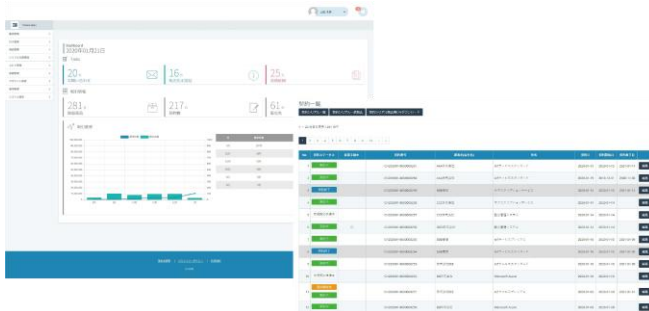
「電子取引ソフト法的要件認証制度」とは、国税関係書類をコンピュータで作成し、電子的にやり取りする場合の当該取引情報の保存を行う市販ソフトウェア及びソフトウェアサービスが、改正電子帳簿保存法第7条の要件を満たしているかをチェックし、法的要件を満足していると判断したものを認証するものです。導入する企業は、電子帳簿保存法及びその他の税法が要求している要件を個々にチェックする必要があります。安心して導入することができます。

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。

# (2)システム概要 強み、及び、機能イメージ①

## 1 Subscription Console(管理機能)

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専用の「管理機能」を提供します。従量課金や日割り計算など様々な課金モデルに対応しています。



Step - 1



Step - 2



Step - 3



Step - 4



## 2 Marketplace(ストア機能)

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」は独自のブランドにデザインを変更可能です。

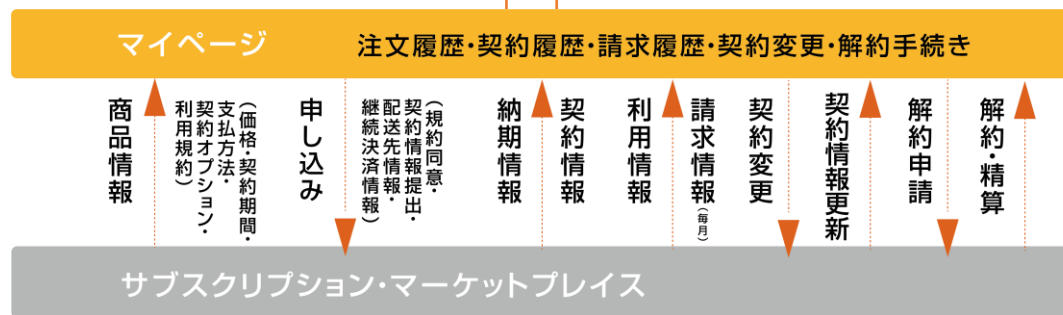


## 3 Mypage(マイページ機能)

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」。B2Bサブスクリプションに必要な1契約での複数明細への対応など、細やかな機能対応に好評いただいています。



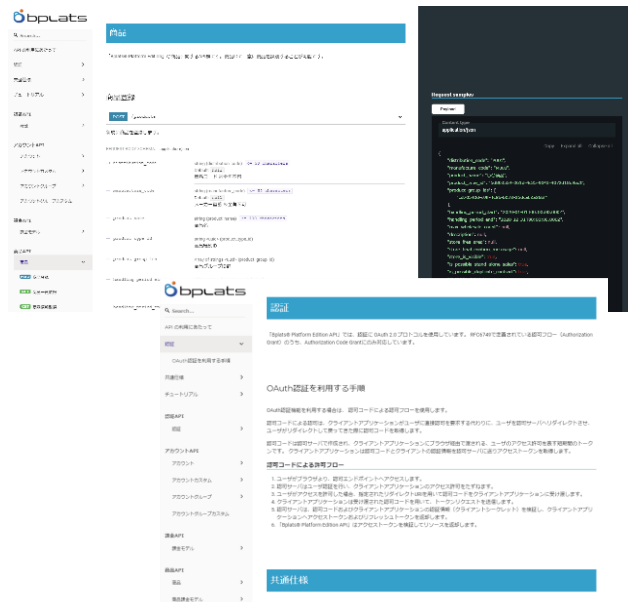
煩雑な取引が継続するB2Bサブスクリプション取引に必要な顧客との接点を基本機能で提供(契約履歴管理・電子契約・契約関連情報ヒアリング機能ほか)



# (2)システム概要 強み、及び、機能イメージ②

## 4 Bplats API

250本を超えるAPIによって構成され、Bplats®が提供するさまざまな機能を外部から利用し、また、契約の管理に必要な販売先・商品見積・注文・売上・契約・請求といったものを外部アプリケーションや基幹システムから柔軟に連携することができます。



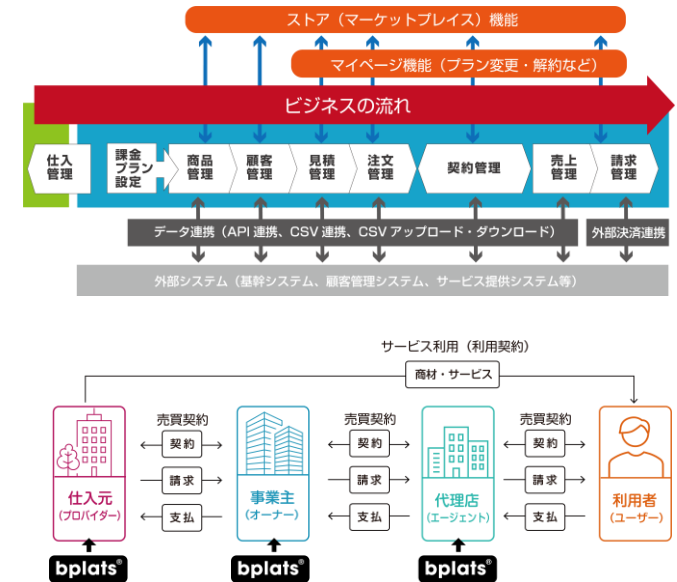
## 5 Subscription Analytics

サブスクリプションビジネスのKPI(Key Performance Indicator)はこれまでの売り切り型のビジネスとは異なります。LTV、MRR、ARR、解約率などの分析することができます。



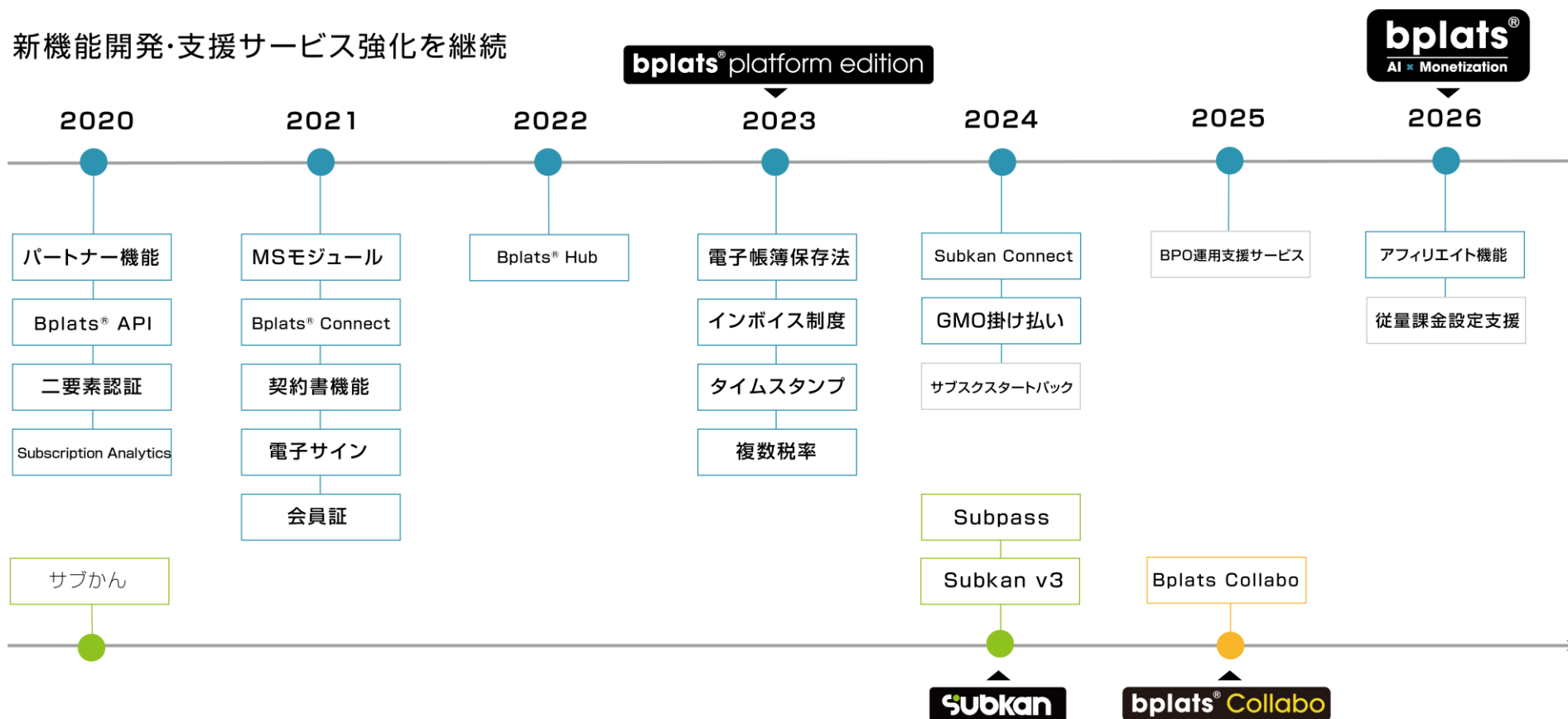
## 6 Bplats Connect

代理店や仕入れ元とサブスクリプションの取引を多階層で実現するBplats®独自のビジネスモデルである【つながる】を実現する仕組み『Bplats Connect』を提供しています。



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・管理することを可能とします。

### (3) 継続的な新機能追加・機能強化による収益拡大

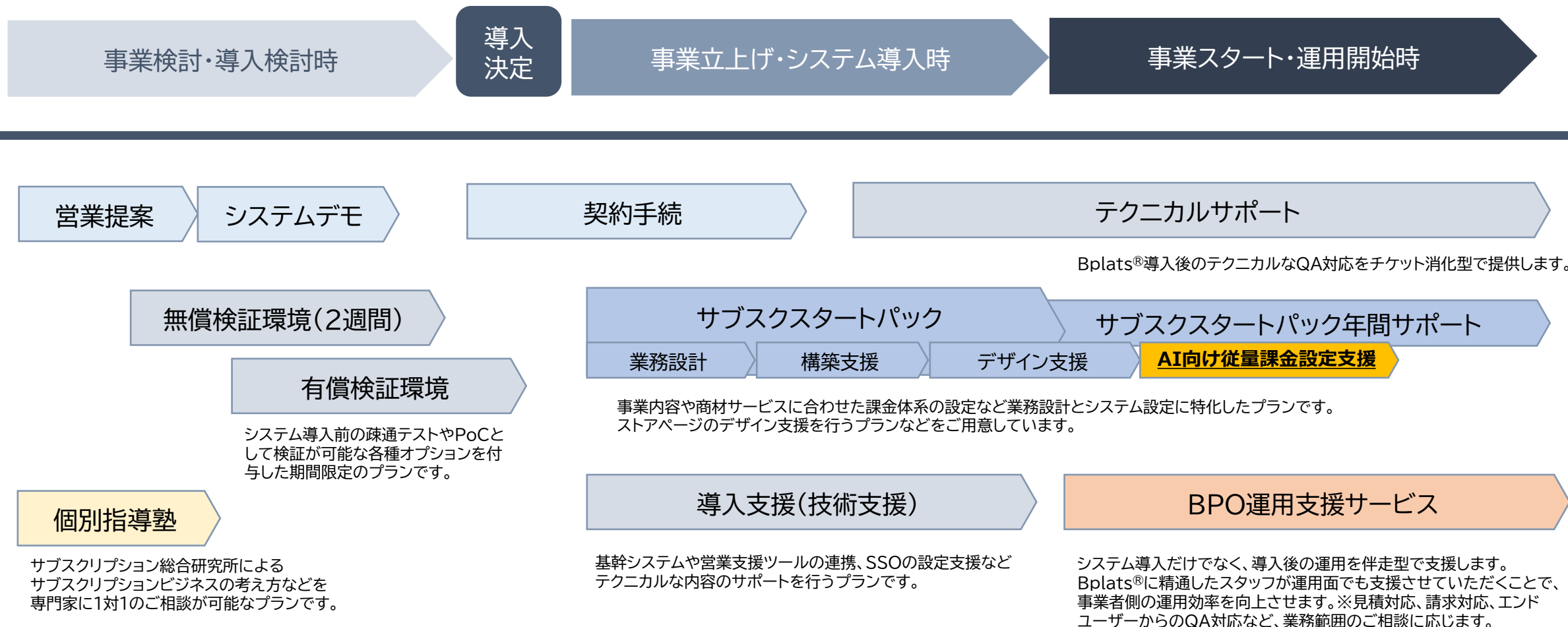


多様な顧客ニーズにお応えするため、自社サブスクリプションサービスを他事業者のサブスクリプションマーケットプレイスを通じて提供できる「Bplats Connect」等、事業者による新しいデジタル事業を創出する当社独自の仕組みの企画・開発・提供をしています。また、基本機能部分の機能強化も進めており、特に日本のサブスクリプション関連法令への対応も適切に実施してまいりました。事業者は必要な機能をオプション機能として申し込むことができ、当社はこれらにより収益を拡大してまいります。

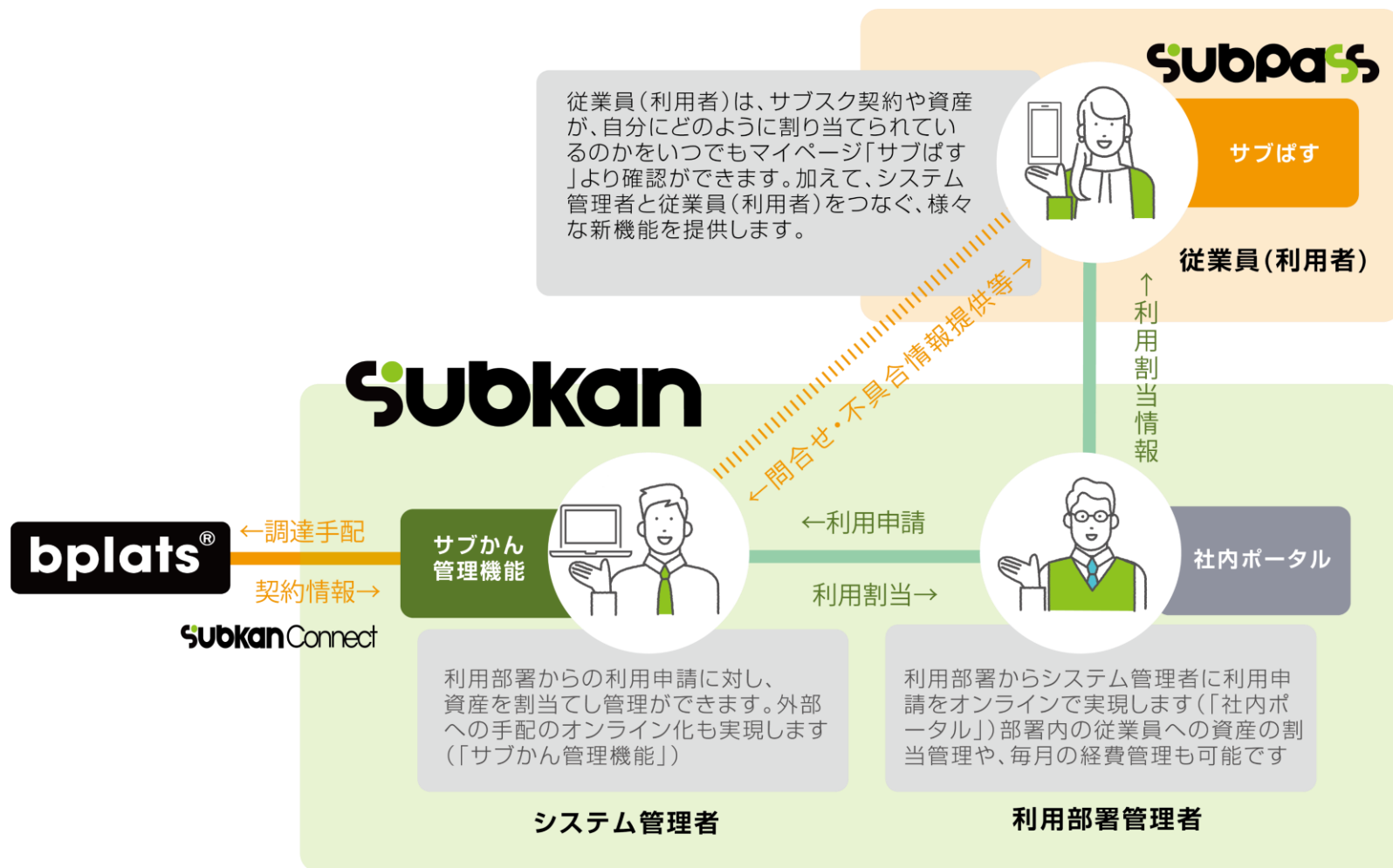
2024年より、国内SaaSサービス市場の拡大に伴い、新たに期待される新市場向け商材として「サブかん」の大幅な機能強化を実施し、新たに提供を開始しています。また、2025年より、サブスクリプションビジネスの立上げから運用まで伴走型支援メニューの提供を開始しています。

# (4)サブスクビジネスの立上げから運用まで伴走型支援メニューの提供開始

サブスクリプションビジネスを始めるにあたり、**企画段階～円滑な導入～安定した運用**までご安心してご利用いただけるよう、幅広い支援メニューの提供を開始しました。売り切り型の物販ビジネスから、デジタルを活用したサブスクリプションビジネスの立上げ・拡大を支援します。



## (5) 社内のSaaSサービス管理「サブかん」

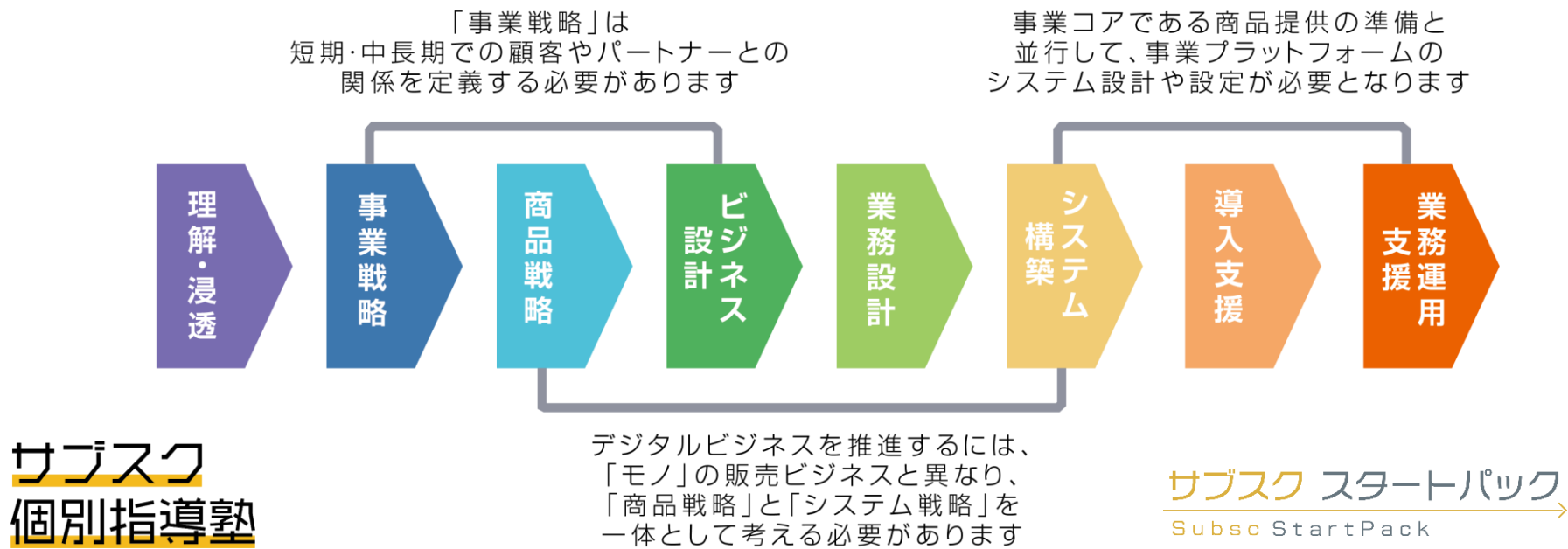


企業向けSaaSサービス市場の拡大に伴い、企業内でのSaaSサービスの社内での利用申請などの業務ワークフロー、システム担当者による煩雑な社外調達手配業務のオンライン化、企業内で多様化する働き方や職種に合わせて従業員に割り当てるSaaSサービスを一元管理するクラウドサービス「サブかん®」の大幅な機能強化を実施しました。

「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。

(※) <https://www.subkan.jp/>

# (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(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。

## (7)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、2件が2023年1月に、2件が2024年12月に、それぞれ特許査定となり、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。
- 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®」の大幅な機能強化に伴い、2024年3月には、「サブかん®」に関する新たな特許を出願。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	特許査定取得 特許7611067
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	特許査定取得 特許7611068
特願2024-55044	サブスクリプション商品管理システム、サブスクリプション商品管理方法、及びコンピュータプログラム	出願中

(2026年5月14日時点)

# (8)株式会社サブスクリプション総合研究所

## 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塀町3 ヒューリック秋葉原タワービルディング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（2026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

## 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み始める皆様に、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 スタートパック 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。

# IV. 事業計画

---

## IV. 事業計画

---

### 1. 成長戦略

「開発・市場・経営」の三軸でAI実装を加速し、生産性の劇的向上と新市場における圧倒的優位性を確立します。

### 製品開発にAIを活用

#### AI駆動開発への全面移行

属人的な開発体制から、AIが全工程を統括  
・管理する次世代モデルへ転換。

**自動化の推進:** 開発効率の改善、テストの自動化によりヒューマンエラーを排除。

**提供スピードの加速:** 市場ニーズに即応した機能拡張を最短リードタイムで実現。

**コスト最適化:** 開発原価の効率化を図り、高い利益率を確保。

### AIサービスを新市場に

#### AIサービス事業者をターゲット市場に

急成長するAIサービス事業者に最適化したプラットフォーム戦略を展開。

**Bplats Platform Edition:** AIビジネス特有の複雑な従量課金モデルに対応。

**ハイブリッド課金:** 固定料金+従量料金(トークン等)の柔軟な課金モデルを実装。

**市場優位性の確立:** 先行者としてAI事業者のインフラを抑え、継続的な収益を実現。

### 経営基盤の効率化

#### 全社的なAIリテラシー向上

開発部門以外でもAIを徹底活用。  
筋肉質な経営体質を構築する。

**業務プロセスの再構築:** 営業、カスタマーサクセス、管理等全領域でAIによる効率化を推進。

**意思決定の迅速化:** データ活用とAI分析により、経営判断の精度とスピードを向上。

**経営基盤の強靭化:** 業務効率化から生まれる余力を、次なる成長投資へ振り向ける。

### 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

<2025年3月期までの状況>

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」に関す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。

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2024年3月期には通信インフラコストが大幅に増加したものの、2025年3月期に通信インフラコスト削減策の策定とその着実な実行により抑制が実現。また、2025年4月には既存顧客に対する月額固定料の20%値上げを行うなど「Bplats® Platform Edition」の提供価格を改定することにより既存顧客からの収益を拡大。

<2026年3月期の進捗状況>

通信費削減については、その増大のきっかけとなった新環境以降時の水準を約20%程度下回る水準まで削減を実現済。

「Bplats® Platform Edition」のサービス展開においては、急速に市場参入が相次ぐ「生成AIサービス事業者」向けのAIマネタイズ支援を「AI×Monetization」という新たな取り組みとして強化を実施、4Q期間中に当該案件で大型受注を獲得。今期は生成AIサービス事業者向けのオプション機能の実装等を実施しつつ、創業以来培ったサブスクリプション課金ビジネスのノウハウを生成AI特有の複雑な料金計算・請求管理へと応用することで、国内における生成AIサービスの事業化と市場拡大を支援していく予定。

## 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®」の大幅な機能強化

<2025年3月期までの状況>

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。

加えて、「サブかん®」の大幅な機能強化を実施。「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 v3」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に。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。「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、「サブかん」の利便性の拡充を継続的に実施。

2025年3月期は「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、提供を開始。また、上述の「サブかんストア」では、200種類を超えるSaaSサービスを取り扱い商品として掲載。新規にオリックス・レンテック株式会社と再販パートナー契約を締結。

<2026年3月期の進捗状況>

「サブかんストア」を改編し、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®(サーズプラッツ)」の運営を開始。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、契約更新や支払いもサイト上に集約されるため、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るなど、一連の機能により、SaaS管理者の大幅な業務効率改善寄与を実現。

## 3 販売パートナーとの連携強化

<2025年3月期までの状況>

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と連携し、再販等の営業強化を推進。2024年3月期のスポット受注165件のうち販売パートナー経由の受注は113件(68.4%)と前年同期同32件(29.6%)比大幅に増加。2025年3月期のスポット受注72件のうち販売パートナー経由の受注は37件(51.3%)と5割以上を占めるものの、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、前期から減少。2026年3月期は直販営業力を再度強化し、販売パートナー経由の売上と直販営業による売上をバランスよく拡大することを目指した。

<2026年3月期の進捗状況>

2026年3月期のスポット受注35件のうち販売パートナー経由の受注は16件(45.7%)と5割近くを占めるものの、引き続き前期から減少。導入社数増を先行拡大する事業展開方法を見直し、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へ注力する方針を今後も継続予定。

※前期まで「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」として項目立てしていた戦略については、当該合弁契約を解消し、重要販売パートナーとしての協力関係に発展的に移行したため、項目を削除し、上述の戦略に統合している。

## 4 特許査定を取得

<2025年3月期までの状況>

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。

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®」の大幅な機能強化に伴い、2024年3月には、「サブかん®」に関する新たな特許を出願。2024年12月には出願中の特許のうち2件が特許査定となり、登録済。「Bplats® Platform Edition」にかかる出願はすべて査定取得。

<2026年3月期の進捗状況>

「サブかん®」に関する特許は出願中。今後も知的財産面での強化は重要と思考しており、必要に応じて出願を検討予定。

## 5 グロースパートナーズ株式会社との事業提携契約と新株予約権及び無担保転換社債型新株予約権付社債の発行による資金調達

<2025年3月期までの状況>

2025年3月28日開催の取締役会において、グロースパートナーズ株式会社との間で事業提携契約を締結すると共に、グロースパートナーズが管理・運営を行うファンドであるGP上場企業出資投資事業有限責任組合に対して第三者割当の方法により最大で901,350千円の資金調達となる新株予約権及び無担保転換社債型新株予約権付社債を発行することについて決議し、このうち2025年4月14日に301,388千円の払い込みが完了したことにより大幅にキャッシュ・フローを改善。

グロースパートナーズ株式会社からは、本事業提携契約により、当社グループの成長のための情報提供・各種分析、M&Aによる事業基盤の拡充・強化、IR強化など、ハンズオンによる業務支援等を受ける予定。この提携により、キャッシュ・フローの改善を含めた経営基盤の安定化と「Bplats® Platform Edition」の一層の拡販や事業シナジーによる効率化等の推進を予定。

<2026年3月期の進捗状況>

当期は上述の4月14日の払い込み以降、新株予約権の一部行使により185,760千円の資金調達を実施(2026年3月期合計調達額は487,148千円)。今後も引き続き各種資本政策をグロースパートナーズ株式会社の業務支援も受けながら検討していく予定。

2026年3月期の同社との共同活動の成果としては、事業面で、①営業生産性の改善・強化に関する支援に関して、取引先候補企業の紹介、マーケティングに関する研修会の実施、②M&A・新規事業展開に関して、M&A案件のソーシング活動の支援(2027年3月期に1件以上の実現を目指す)、③IR支援に関して、株主優待検討の実施(2025年11月に創立20周年記念株主優待について実施を決定。期末株主名簿で3単元以上保有する株主に対して15,000円相当のデジタルギフトを贈呈することとした)、④成長戦略・事業計画策定支援に関して、営業KPIの策定支援や各種施策検討に伴う協力、などの支援を継続的に受けている。

## 6 【新規施策】新上場維持基準(時価総額100億円)への対応(企業価値向上)

<2027年3月期の予定>

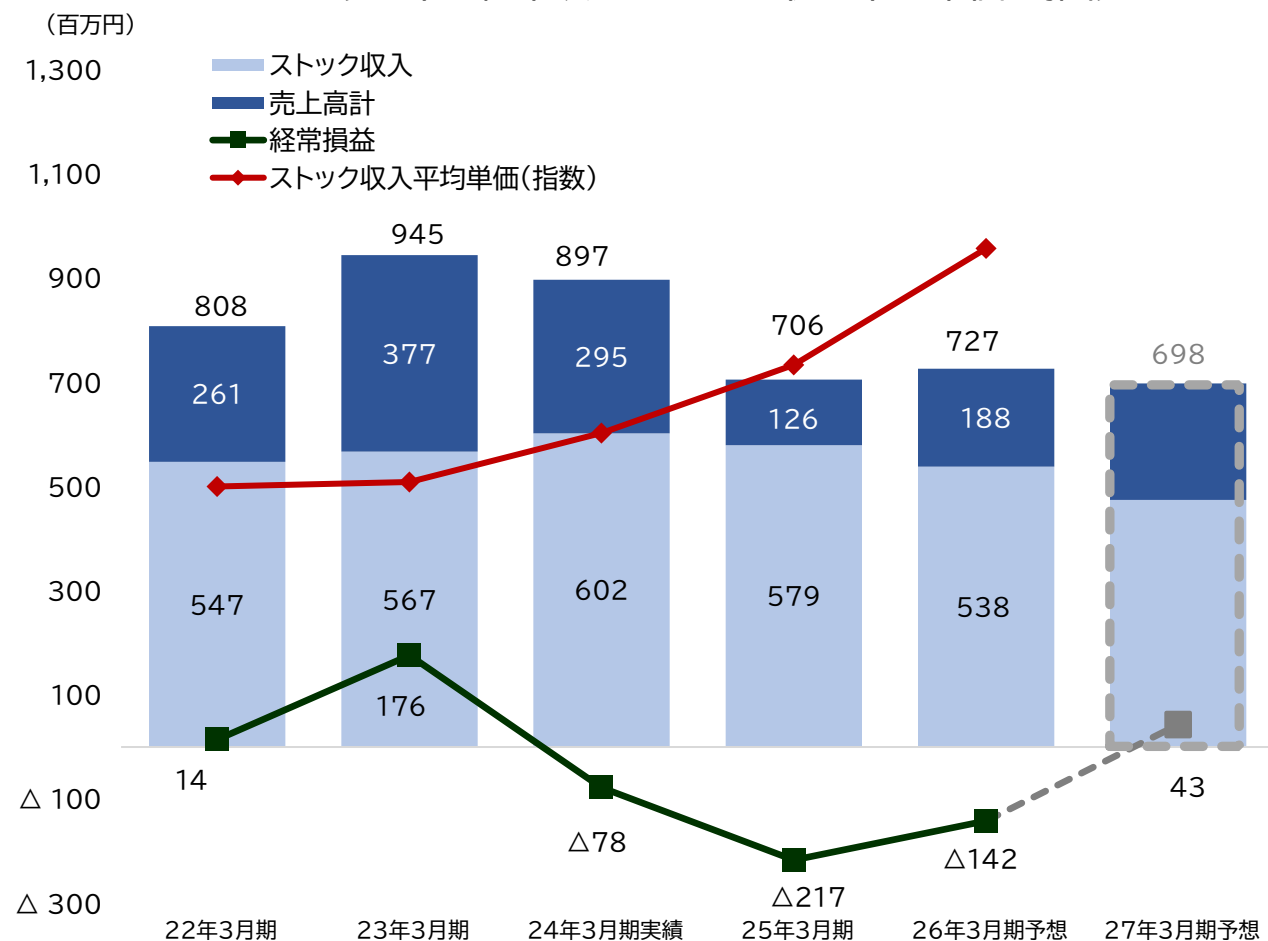
- ・2026年3月期末に債務超過に陥ったことにより、債務超過解消に向けた計画の早期策定とその公表及び実施
  - ・当期事業計画の着実な実行により、黒字化の必達
  - ・2027年3月期中に、新規事業やM&A等で成長事業又は企業を取り込むことにより「非連続成長」の実現
- 上記を確実に実行しながら、2030年3月期までに時価総額100億円の達成を目指す。

# IV. 事業計画

---

## 2. 経営指標

### <売上高・経常損益・ストック収入平均単価の推移>



(注)ストック収入平均単価は2022年3月期4Q実績を100として指数化している

#### ①売上高

2026年3月期のスポット受注件数は前期比▲37件(48.6%)の35件と大幅減、4Q期間に大型案件の受注獲得があったことにより、2026年3月期の売上高は727百万円、前期比+20百万円(102.9%)と増収。年平均成長率はストック収入減により▲2.6%。

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。また、当社が新たなターゲット顧客とする「生成AIサービス事業者」も急速に市場参入が相次いでいる。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

2026年3月期のストック収入は前期比▲40百万円(92.7%)の538百万円と減少。年平均成長率は▲0.4%。2026年3月期首に既存顧客に対して従来比20%増の価格改定を行ったこと、1社あたりの顧客単価拡大に注力することによりストック収入(月額使用料)も今後は漸次増加を図る。

#### ③経常利益

主力製品である「Bplats® Platform Edition」のバージョンアップに伴い前々期に大幅増加した通信インフラコストについて、2026年3月期は大幅な削減が実現したことにより、経常利益は、前期比+75百万円の▲142百万円と減益。営業力強化及びM&A等のインオーガニック成長による収益V字回復と各種コスト削減策の継続により売上原価及び販管費を抑制し、経常利益の黒字回復を企図。

#### ④ストック収入平均単価(指数)

5年前を100としたときに平均単価は157と5割以上の増加、引き続き顧客単価拡大に注力する

※導入社数増を先行拡大する事業展開方法を見直し、既存顧客のアップグレード案件や顧客単価拡大施策に注力することとしました。今回の資料より、従来、重要経営指標としていた「契約件数」を「ストック収入平均単価(指数)」に変更しております。

## IV. 事業計画

---

### 3. 利益計画及び前提条件

# 2027年3月期 連結業績予想

## 2027年3月期 通期業績予想

- 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、新たな市場としてAIサービスを提供する事業者向けに「AI×Monetization」を掲げ、急拡大するAIサービス市場に対し、参入事業者の従量課金を伴う契約課金に対してサービス提供し、引き続き、新規の受注増加に注力
- 「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
- 営業力の増強を引き続き実施しつつ、AI活用による品質向上・開発効率の向上及び全社的な業務効率化に取り組むことに加え、減価償却対象であった固定資産について減損損失を計上したことにより減価償却費負担が軽減されることも寄与し、黒字回復を見込む

(単位:百万円)

	2026年3月期 実績(連結)	2027年3月期 業績予想(連結)	前年差	
			前年差	前年比
売上高	727	698	▲29	95.9%
営業利益	▲126	62	+188	—%
経常利益	▲142	43	+185	—%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲925	42	+967	—%

## IV. 事業計画

---

### 4. 今後の開示予定

# 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、平均単価の伸長率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

# 認識するリスクとリスク対応策

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
<b>【事業環境/競合】</b> 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。	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。
<b>【事業環境/情報セキュリティ】</b> 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。	低/随時	中	ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）およびISO27017（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。
<b>【事業内容/事業の集中】</b> 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。	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積極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。
<b>【事業運営体制/人材の確保・育成】</b> 当社グループの事業活動にあっては、顧客ニーズに合致する自社商材の開発・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。	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。

# 認識するリスクとリスク対応策

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>【継続企業の前提に関する重要事象等】 当社グループは、前連結会計年度において、営業損失、経常損失、親会社株主に帰属する当期純損失を計上し、当連結会計年度においても、126,351千円の営業損失、142,265千円の経常損失を計上しました。また、特別損失としてソフトウェア（無形固定資産）及び共用資産（有形固定資産）に係る減損損失772,505千円を計上したことを主因として親会社株主に帰属する当期純損失は925,575千円、当連結会計年度末における純資産は447,251千円の債務超過となりました。資金繰り面では、当連結会計年度において新株予約権及び無担保転換社債型新株予約権付社債の発行等による資金調達活動に注力した結果、当連結会計年度末の現金及び預金残高は291,602千円（前年同期末比223,543千円増）となったものの、依然として短期借入金残高及び1年内返済予定の長期借入金残高の合計値を下回る水準となっております。また、当連結会計年度末純資産の数値が転換社債型新株予約権付社債に付された財務制限条項へ抵触することとなり、社債権者は当社に対して繰上償還を請求する権利を有している状態にあります。</p> <p>以上により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。当社グループでは、これらの状況を解消するため、以下の対応策を実施してまいります。</p>	<p>中/中期</p>	<p>大</p>	<p>(a)収益力の改善（既存事業の競争力強化／M&amp;Aの実施） これまでの取り組みとしては、2025年4月より既存顧客に対する月額固定料の20%値上げを行うなど「Bplats® Platform Edition」の提供価格の改定、顧客専用環境運用に係る業務委託費の確保などにより、売上高拡大を図っており、1契約あたりのストック収入平均単価は着実に増加傾向にあります。また、当期首より営業所管部門を再編することにより営業力の増強を実施し、前期剥落した大型開発案件の獲得に注力しております。また、当中間連結会計期間には、NSW株式会社と販売パートナー契約を締結するなど様々な形での販売パートナーシップの拡大、構築に注力しております。加えて、法人向けSaaSを一元購入・一元管理できるマーケットプレイス「SaaSplats®（サーズプラッツ）」の運営開始や、当社の安定的な収益源である光コラボレーション事業者支援システムを刷新しマーケットを拡大すべく「Bplats® Collabo」として10月より提供開始を決定するなど、新たなマーケットへの取り組みや製品投入による売上高拡大に努めております。</p> <p>今後の短期的な取り組みとしては、中核事業である主力製品汎用型サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats® Platform Edition」のサービス展開において、急速に市場参入が相次ぐ「生成AIサービス事業者」向けのAIマネタイズ支「AI×Monetization」という新たな取り組みを既に始めておりますが、今後一層強化してまいります。この取り組みにおいては、当第4四半期連結会計期間において、1社に対する初期費用としては創業以来最大規模の受注額となる大型案件を生成AIサービス事業者から獲得し、既に具体的な成果が出始めております。創業以来培ったサブスクリプション課金ビジネスのノウハウを生成AI特有の複雑な料金計算・請求管理へと応用することで、国内における生成AIサービスの事業化と市場拡大を支援しながら、収益力の向上を図ってまいります。</p> <p>今後の中長期的な取り組みとしては、中核事業としております主力製品汎用型サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats® Platform Edition」の展開に加え、IoT事業やDX事業を自社事業の取組みの一部として取り組む企業などとの連携による「Bplats® Platform Edition」を活用した新ビジネス創出等により、収益ポートフォリオの拡大を検討してまいります。当社との事業シナジーのある事業会社をターゲットとしたM&amp;A及び資本業務提携を含めた戦略的な事業拡大を通じて、当社グループ全体として持続的な収益構造の改善と企業価値の向上を実現し、営業損益の改善を目指します。</p> <p>(b)各種コスト削減施策の強化及び推進 売上原価において、前々期より収益圧迫要因となっていた通信インフラコストについては大幅な削減が実現しており、既に削減後の水準で安定的に推移しておりますが、翌期においても調達の最適化等を行うことにより更なる削減に取り組んでまいります。また、厳選採用や組織統合・人員配置換え等による労務費・人件費・採用教育費の削減、開発案件に応じた外注加工費（SES）の削減等の具体的なコスト削減を継続的に実施しており、一定の効果は実現しておりますが、翌期以降についてはAI活用による品質向上・開発効率の向上及び全社的な業務効率化の徹底により、更なるコスト管理を実現し、営業黒字体質への転換を目指してまいります。</p> <p>(c)戦略的事業パートナーとの資本業務提携等による財務基盤強化 当社は、当連結会計年度において第6回新株予約権の発行とその一部行使、及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の発行により、キャッシュ・フロー改善と資本増強を実施しております。これらの割当先であるGP上場企業出資投資事業有限責任組合の管理・運営を行うグロースパートナーズ株式会社とは事業提携契約を締結して各種の経営支援を受けておりますが、今後も同社の支援により新たなエクイティファイナンスを含めた更なる資金調達を検討してまいります。なお、同社を引受先とする転換社債型新株予約権付社債に関し財務制限条項に抵触しておりますが、同社とは、社内の業務改善に係る各種PJでの連携を含め継続的・緊密に協議の機会を設け支援活動を受けるなど、良好な関係を維持しております。</p> <p>また、同社に限らず新たな事業面での戦略的パートナーとの連携など各種資本政策及び資金調達に関する諸施策を幅広く検討してまいります。当社は、これらの対応により、債務超過の解消や財務基盤の改善に取り組んでまいります。</p>

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。



サブスクリプションをすべてのビジネスに

Bplats, Inc. © 2006 – 2026 Confidential & Proprietary