



(東証グロース:4381)

ビープラッツ株式会社

2026年3月期 通期決算説明資料

2026年5月14日

目次

1. 2026年3月期 通期業績概要

2. 2027年3月期 通期業績予想

3. 事業の業況

APPENDIX

事業内容

会社概要

2026年3月期 通期業績概要

2026年3月期 通期業績ハイライト

通期決算概要

- 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AIサービス事業向けやMVNO事業向けの新規案件の獲得により増加、売上高は、前年同期比+20百万円(102.9%)の727百万円と増収。営業体制の見直しと利益率の改善を行うと共に、光コラボ事業者向けの「Bplats® Collabo」やSaaSサービスのマーケットプレイス「SaaSplats®」の発表にあわせて営業活動を活性化しており、今後の受注拡大に向けた活動を実行中
- 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+81百万円の▲126百万円と赤字幅縮小

(単位:百万円)

	2025年3月期 通期実績(連結)	2026年3月期 通期実績(連結)	前年差	前年比
売上高	706	727	20	102.9%
営業利益	▲207	▲126	81	—%
経常利益	▲217	▲142	75	—%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲298	▲925	▲627	—%
	2025年 3月末実績(連結)	2026年 3月末実績(連結)	前期末差	前期末比
総資産	1,087	410	▲676	37.7%
純資産	284	▲447	▲731	—%
自己資本比率	26.2%	▲109.1%	—	

2026年3月期 通期業績予想 (連結) (2025/11/14公表)	達成率
698	104.1%
▲125	—%
▲140	—%
▲152	—%

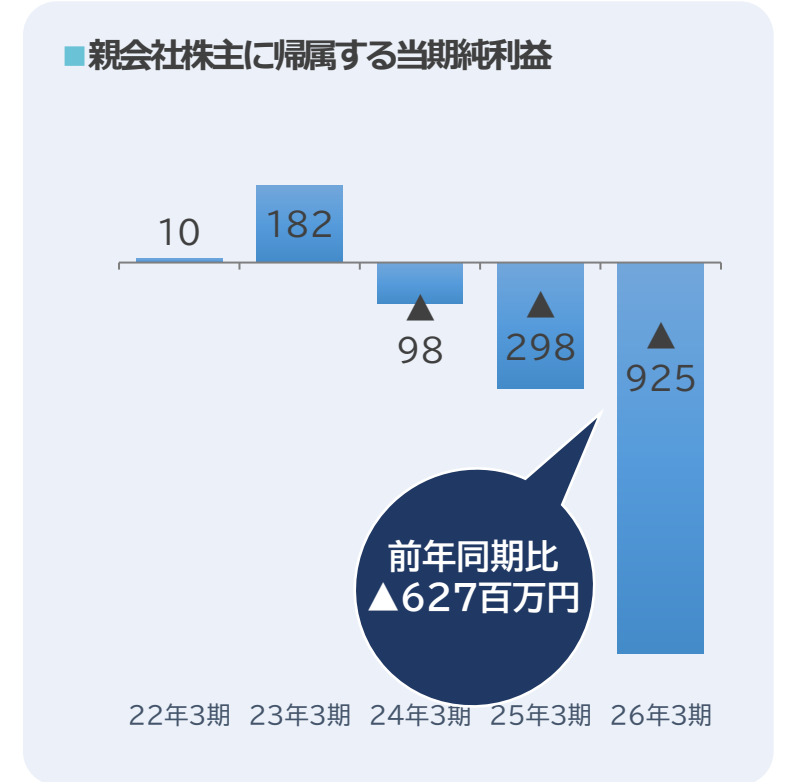
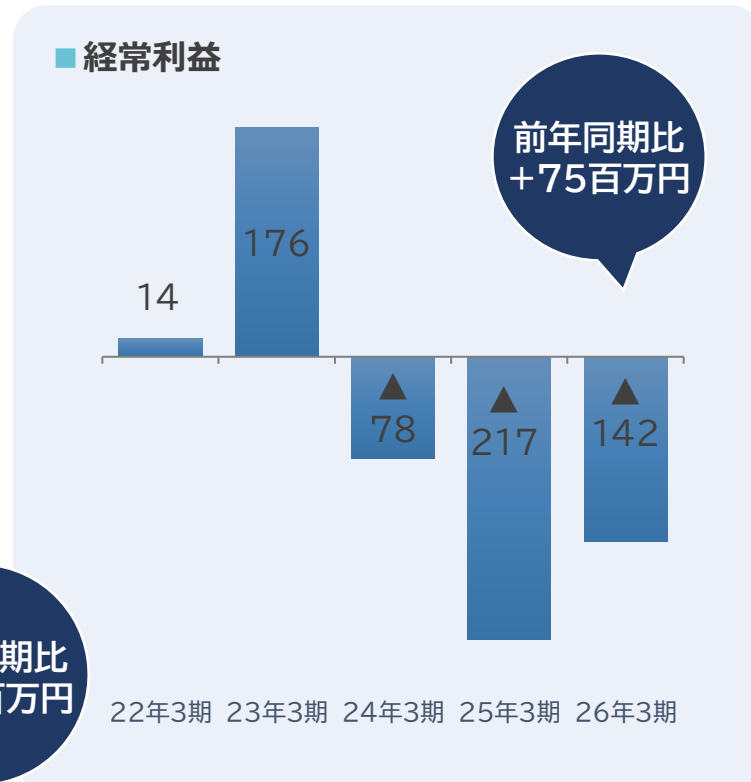
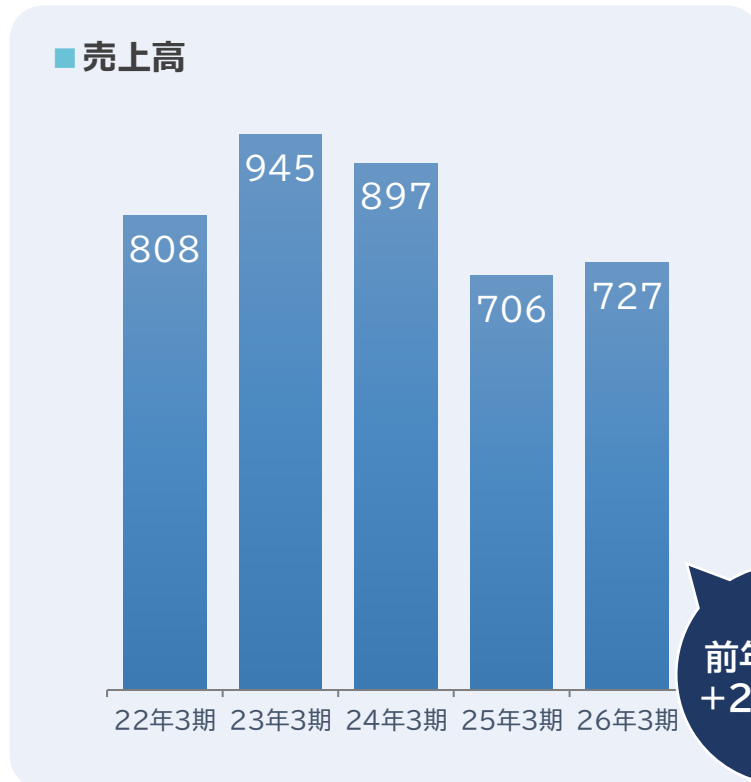
2026年3月期 通期業績ハイライト

通期業績指標推移

■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

(単位:百万円)



2026年3月期 通期業績ハイライト

通期売上高推移

■ストック収入

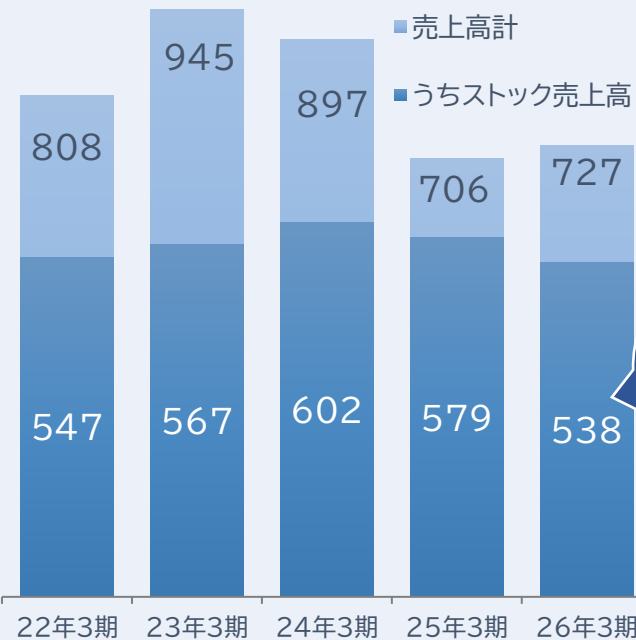
前年同期比▲40百万円(92.9%)の538百万円と、売上高の約7割超を占める

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

■売上高

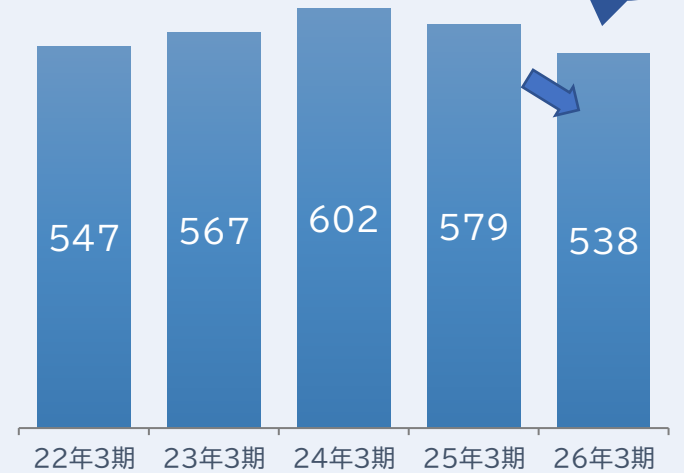


■スポット収入

■通期累計



■ストック収入

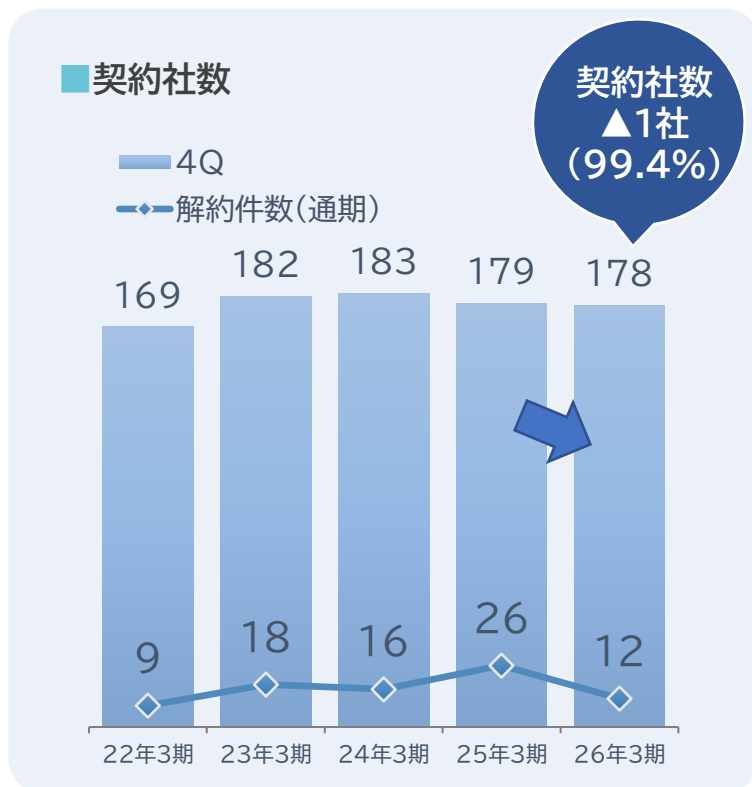


(単位:百万円)

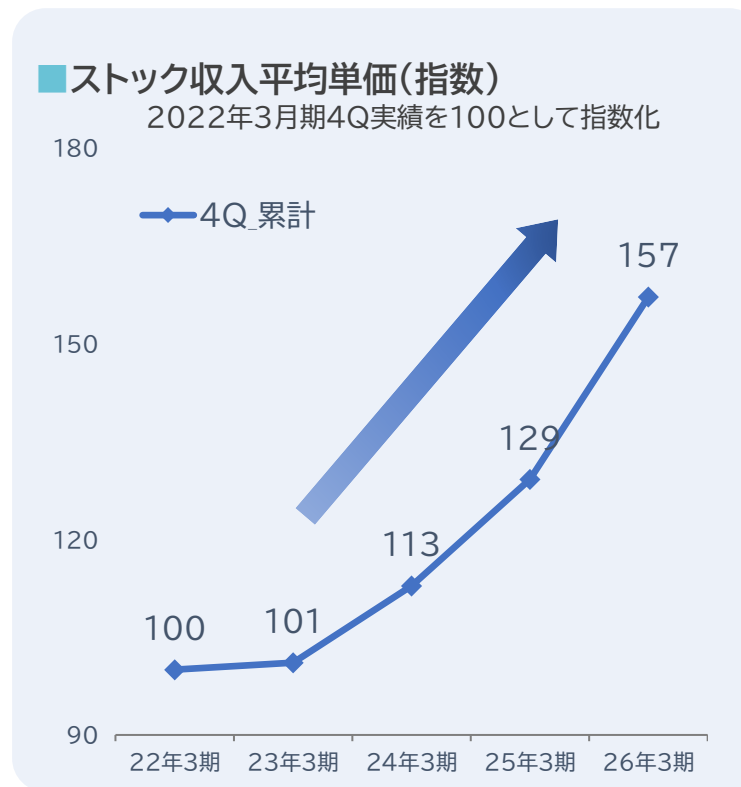
2026年3月期 通期導入状況

通期導入状況

- 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▲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。



クラウド通信費の削減状況

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。

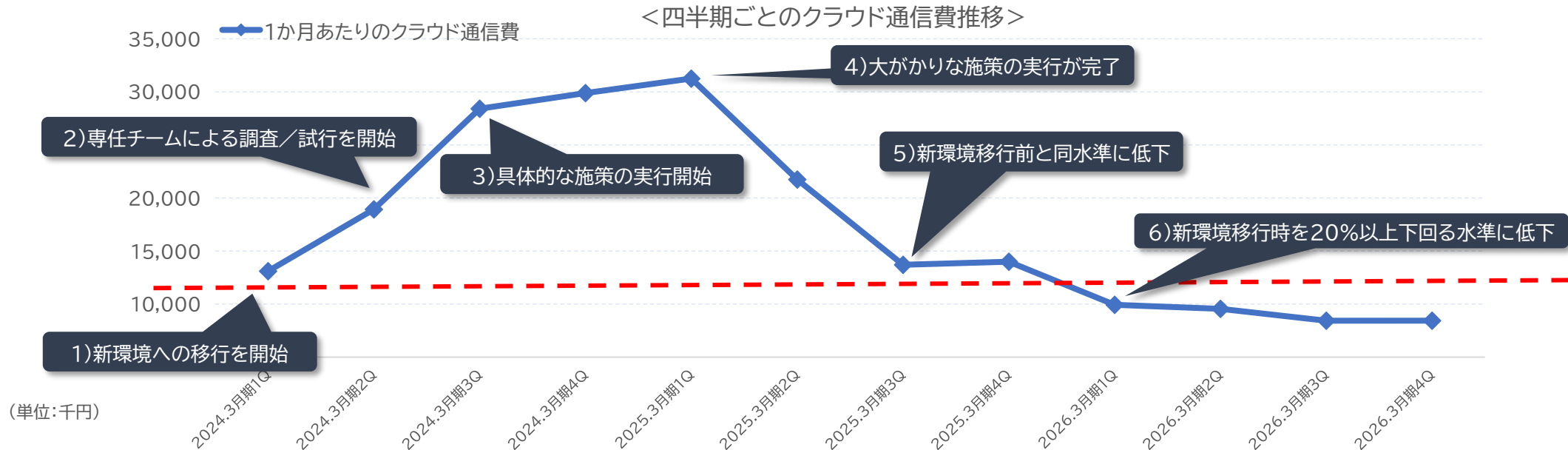
前期までに当社にて十分に技術的な把握と対処が行われ、今期はじめよりクラウド通信費はリアーキテクト前を下回る水準で推移、当初目的としていた、技術的な果実とコスト減の双方を享受している状態となっている。

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。



2026年3月期 通期連結損益計算書

(単位:百万円)

	2025年3月期 4Q実績(連結)	2026年3月期 4Q実績(連結)	2026年3月期	
			前年差	前年比
売上高	706	727	20	102.9%
売上原価	550	444	▲106	80.6%
売上総利益	155	283	127	181.6%
販売費及び 一般管理費	363	409	46	112.6%
営業利益	▲207	▲126	81	—%
経常利益	▲217	▲142	75	—%
税金等調整前 当期純利益	▲285	▲912	▲627	—%
法人税等合計	12	12	▲0	97.3%
当期純利益	▲298	▲925	▲627	—%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲298	▲925	▲627	—%

■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▲40百万円(92.9%)
スポット収入は大型開発契約はなかったものの中規模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%)

■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52.5%減少、売上原価全体では前年同期比▲106百万円(80.6%)と大幅に減少

■販売費及び一般管理費

20期末の株主の皆様を対象に実施する株主優待引当金繰入額32百万円を計上したこと等により、前年同期比+46百万円(112.6%)

2026年3月期 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2025年 3月末実績 (連結)	2026年 3月末実績 (連結)		
			前期末差	前期末比
資産合計	1,087	410	▲676	37.7%
流動資産	195	410	+215	210.2%
固定資産	892	0	▲891	0.0%
負債合計	803	858	+55	106.8%
流動負債	644	491	▲152	76.2%
固定負債	158	366	+207	231.1%
純資産	284	▲447	▲731	—%

■流動資産

現金及び預金 +223
売掛金 +2

■固定資産

ソフトウェア ▲869
(減損損失と減価償却による減少)

■流動負債

短期借入金 ▲50
1年内返済予定長期借入金 ▲147

■固定負債

新株予約権付社債 +300
長期借入金 ▲92

■純資産

当期純損失 ▲925
新株の発行 +192

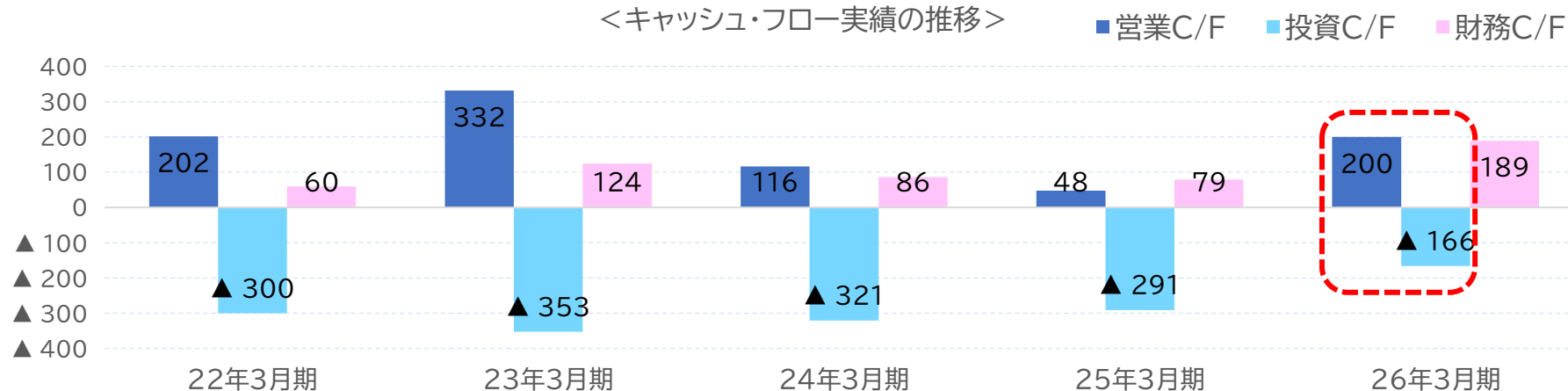
2026年3月期 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	増減		主要因
			増減	増減	
営業活動によるC/F	48	200	+151		税金等調整前当期純損失 ▲912 減損損失 772 減価償却費 272 株主優待引当金の増加額 32
投資活動によるC/F	▲291	▲166	+125		無形固定資産の取得による支出 ▲169
財務活動によるC/F	79	189	+110		短期借入れによる収入 450 短期借入金の返済による支出 ▲500 長期借入金の返済による支出 ▲239 新株予約権付社債の発行による収入 292 株式の発行による収入 186
現金及び現金同等物の 増減額	▲164	223	+387		
現金及び現金同等物の 当期末残高	68	291	+223		

各種コスト削減施策が進捗し、FCF(営業C/F+投資C/F)が黒字化

<キャッシュ・フロー実績の推移>



2027年3月期 通期業績予想

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	—%

事業の業況

bplats® platform edition

主力製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」

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。

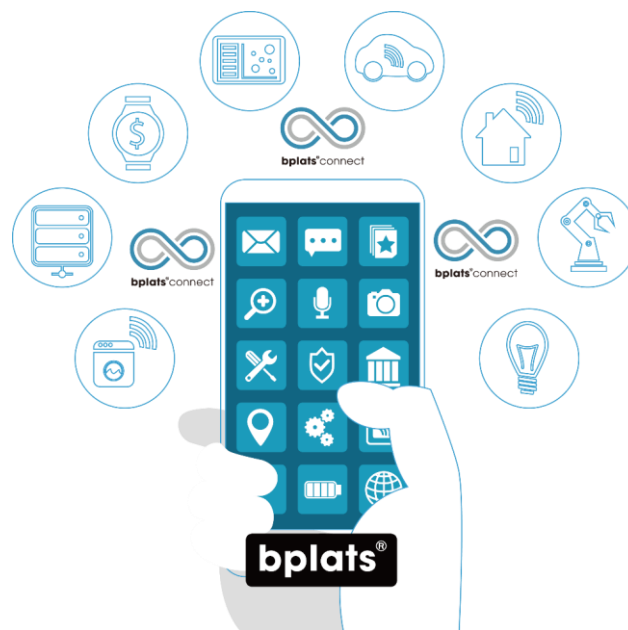
2025年5月発表

SaaSplats®

法人向けSaaSのマーケットプレイス「SaaSplats®」
SaaSplats®は、業務に必要なSaaSアプリケーションをまとめて購入／申込できるオンラインストアです。

bplats®

AI × Monetization



2025年9月発表

bplats® Collabo

光コラボ事業者のための+αシステム
「Bplats® Collabo」

Bplats® Collaboは顧客向けオンライン受付サイトやマイページの提供から、光コラボレーション事業にとっての専門的な販売管理機能を加えた総合的なサービスです。

subkan

外部購買・契約・割当の一元管理ツール
「サブかん®」

「サブかん®」は、企業が利用する各種SaaSの外部購買・契約管理・社員割当を一元管理できるサービスです。

主要トピックス

(2026年3月10日公表)

ビープラッツ、AIビジネスの収益化を加速する「AIマネタイズ支援(AI×Monetization)」を強化



当社は、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。

bplats[®]
AI × Monetization

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/>

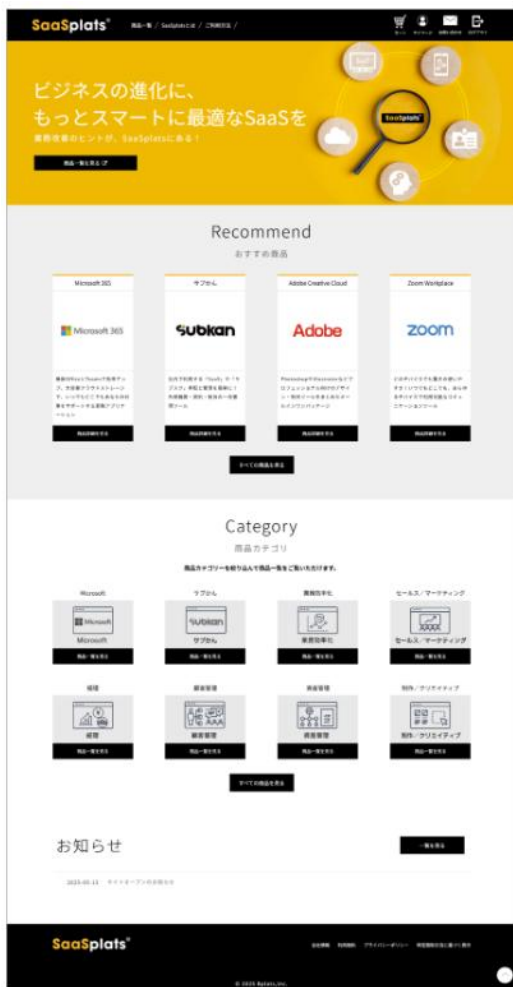
設立： 1976年9月

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®(サーズプラッツ)」の運営を開始

SaaSplats®



「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®(サーズプラッツ)」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

主要トピックス

(2025年9月10日公表)

光コラボレーション事業者支援システムを刷新し、 「Bplats® Collabo(ビープラッツ・コラボ)」として、新たに10月1日より提供を開始

当社は、バージョンアップした光コラボレーション向け専用サービス「Bplats® Collabo(ビープラッツ・コラボ)」の提供を10月1日より開始しました。単体での提供に加え、ビープラッツの主力製品である「Bplats® Platform Edition」(以下「BPE」という)との組み合わせ活用による顧客向けサービス向上やビジネス拡大に寄与できるサービスとなります。



(1)「Bplats Collabo(ビープラッツ・コラボ)」活用のメリット

- ・光コラボレーションモデルに対応したパッケージのため、システム構築不要で早期の事業参入が可能です。
- ・お客様(サービス利用者)の契約管理や請求管理に人手や時間を要することなく、サービス拡販に専念できます。
- ・光コラボレーション商材以外のサブスクリプションサービスなどの独自商品も組み合わせた管理が可能です。
- ・再卸モデルに対応可能なため、再卸事業者と共にビジネスモデルの拡大も可能です。

(2)機能概要

- ・アクセス回線や工事費、解約金、ひかり電話といった光コラボレーション商材だけでなく、独自の多様な料金プラン(月額・年額定額、定額+従量、売切等)のサービスや商品を複数登録し、販売する事ができます。(Bplats Collabo機能・BPE機能)
- ・NTT東日本株式会社及びNTT西日本株式会社から連携されるデータの取り込みを行い、最新のステータスや契約情報の管理ができます。(Bplats Collabo機能)
- ・決済代行会社が提供する決済サービス(クレジットカード決済や銀行口座振替など)と連携し、通信サービス利用料の回収を自動化できます。(BPE機能)
- ・通信サービスの利用申込を受け付けるストアフロント(申込ページ)を自社ブランドで展開できます。(BPE機能)
- ・通信サービス利用者が自身の契約や請求内容等をご確認いただくサイト(マイページ)を自社ブランドで展開できます。(BPE機能)
- ・ストアから申し込みする際に、本人確認のための書類(運転免許証など)の画像データの受取と保管などができます。(BPE機能)
- ・すでにフレッツ光のユーザーであっても利用環境を変更することなく、契約形態のみ変更する「転用」手続きに対応します。(Bplats Collabo機能)
- ・販売パートナーを介した取次販売の管理(取次手数料等の計算)ができます。(BPE機能)
- ・光コラボレーション商材の再卸モデルに対応し、エンドユーザーだけでなく再卸事業者向けの料金計算、請求作成ができます。(Bplats Collabo機能)

主要トピックス

(2025年11月14日公表)

創立20周年記念株主優待の実施に関するお知らせ

当社は、2025年11月14日開催の取締役会において、創立20周年記念株主優待を実施することを決議いたしました。

当社は2026年11月に創立20周年を迎えます。これもひとえに株主の皆様をはじめ、多くの関係者の皆様のご支援の賜物であると心より感謝申し上げます。

つきましては、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝の意を表すとともに、より多くの皆様にご保有いただくことを目的に、創立20周年を記念いたしまして、記念株主優待を実施することいたしました。

<創立20周年記念株主優待の概要>

(1)対象となる株主様

2026年3月31日現在の当社株主名簿に記載または記録された300株(3単元)以上を保有されている株主様を対象といたします。

(2)株主優待の内容

対象となる株主様に対して、以下のとおりデジタルギフト®を贈呈いたします。

対象株主様	優待内容
3単元(300株)以上	デジタルギフト® 15,000円分

※デジタルギフト®は、株式会社デジタルプラスの登録商標であります。

(3)贈呈時期

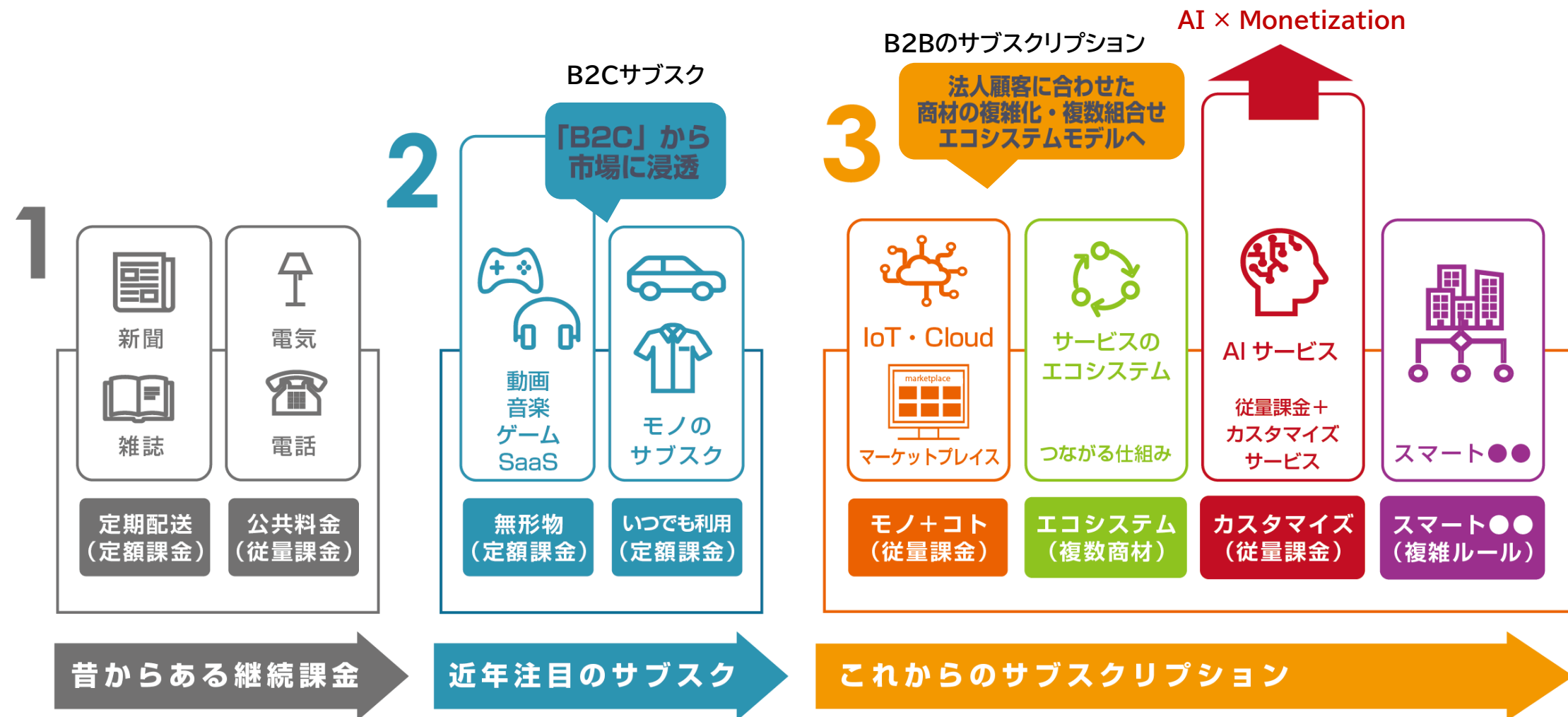
2026年6月上旬に発送する「定時株主総会招集ご通知」に同封することを予定しております。

本記念株主優待は、創立20周年を記念して今回限り実施するものであります。内容に変更が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

事業内容

サブスクリプションをすべてのビジネスに

市場背景

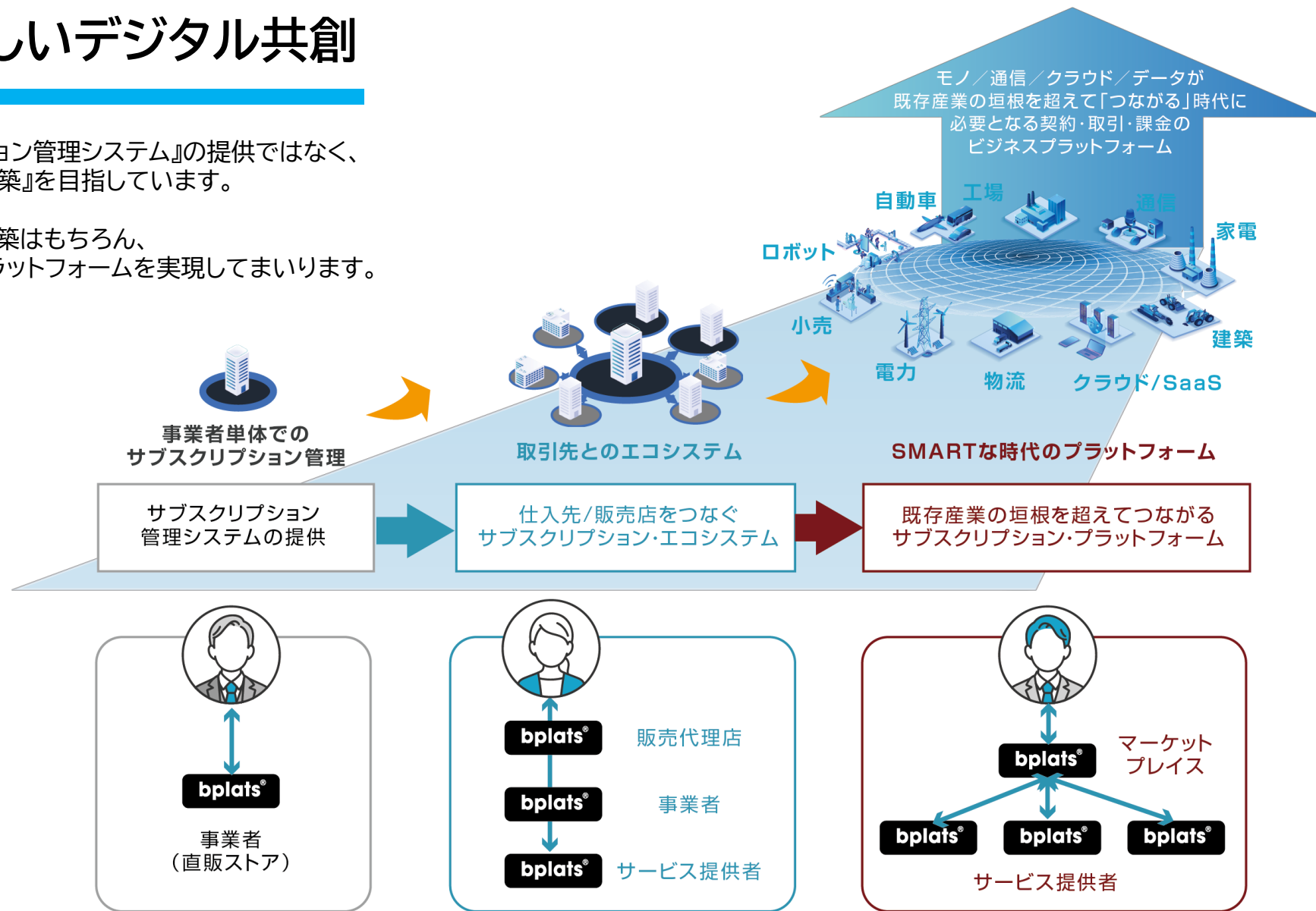


「どのようにサブスクリプション化するか」という事業活動から、「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」と市場変化に合わせて当社のミッションも「サブスクリプションをすべてのビジネスに」から「新しいつながり、新しいデジタル共創」に変更し、サブスクリプションを用いてどのように社会課題の解決を実現するかというテーマに取り組んでまいります。

新しいつながり、新しいデジタル共創

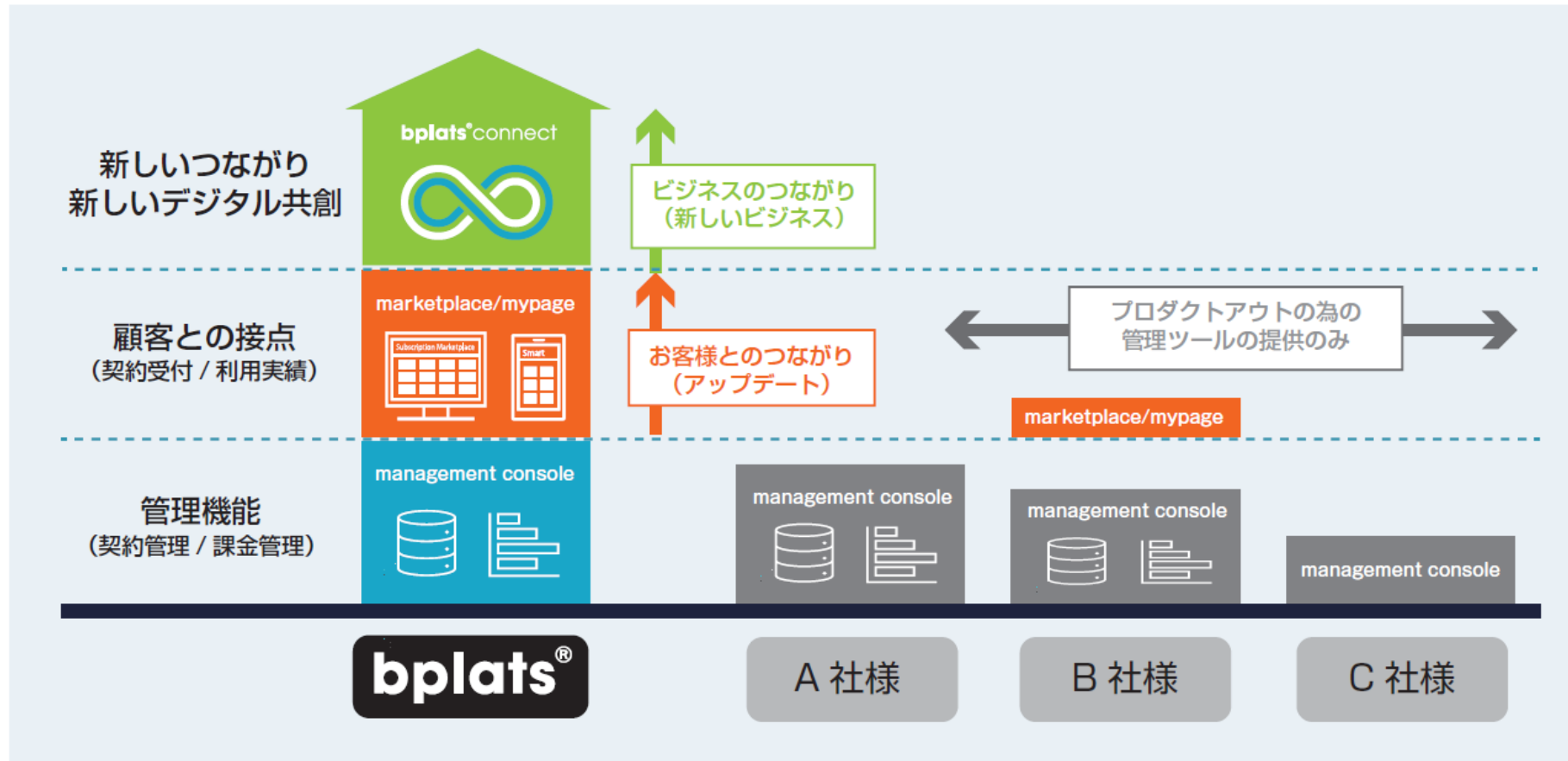
ビープラッツは、単なる『サブスクリプション管理システム』の提供ではなく、すべてが『つながる時代の取引基盤の構築』を目指しています。

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®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。

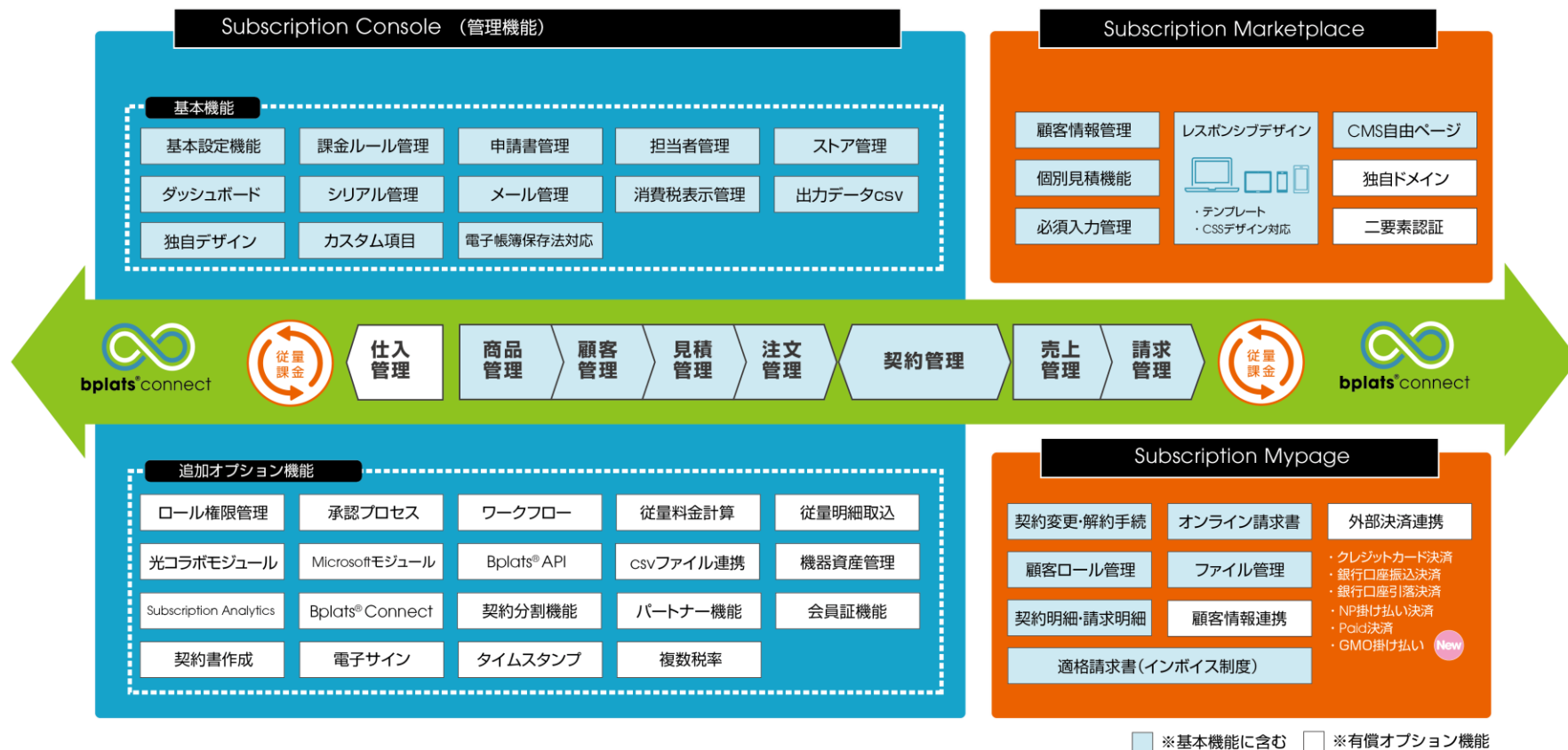
システム概要 機能一覧

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)



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 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。



令和3年改正法令基準

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。

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。

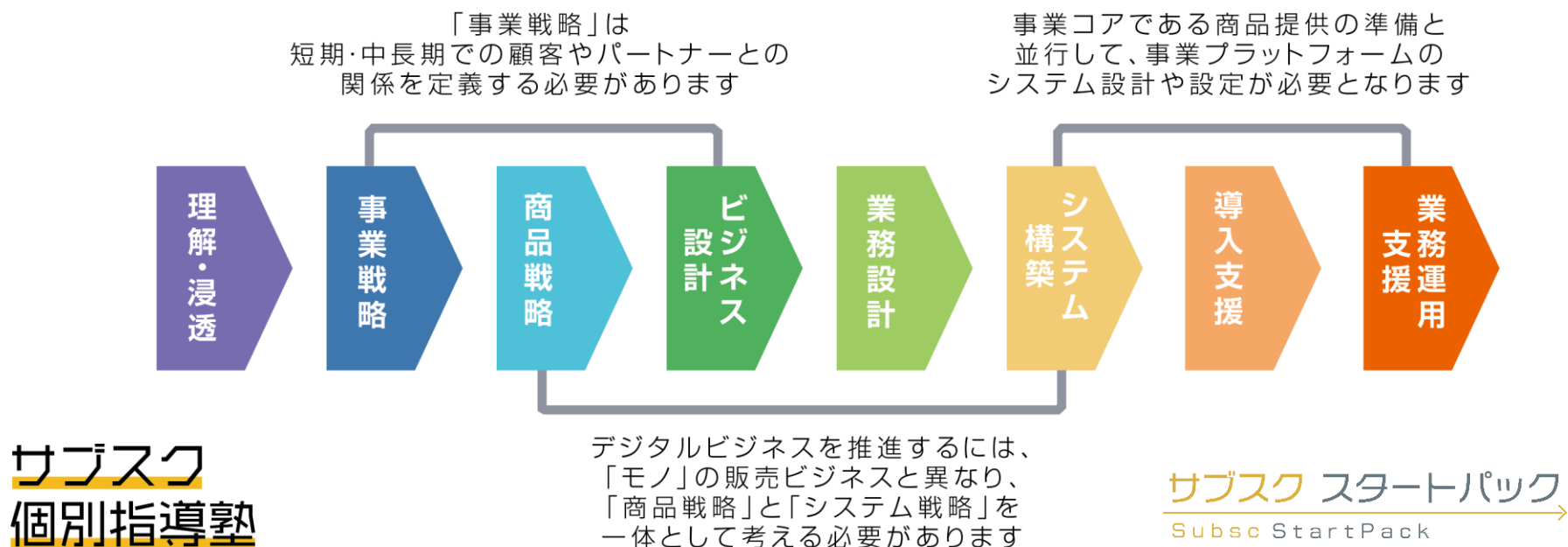
初期費用	¥1,200,000 (税込¥1,320,000)~	¥3,600,000 (税込¥3,960,000)~	¥6,000,000 (税込¥6,600,000)~	¥240,000 (税込¥264,000)~
月額基本料(固定)	¥117,000 税込¥128,700)~	¥576,000 (税込¥633,600)~	¥1,170,000 (税込¥1,287,000)~	¥117,000 (税込 ¥128,700)~
月額使用料(従量)	○	○	○	なし

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



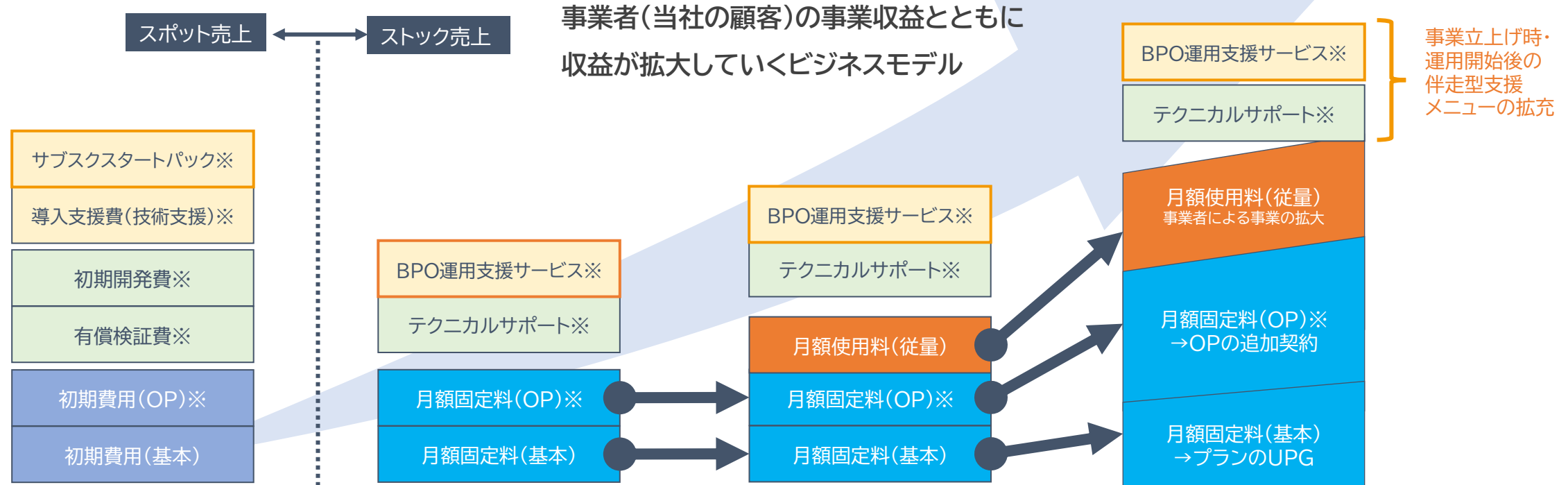
サブスク 個別指導塾



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。

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



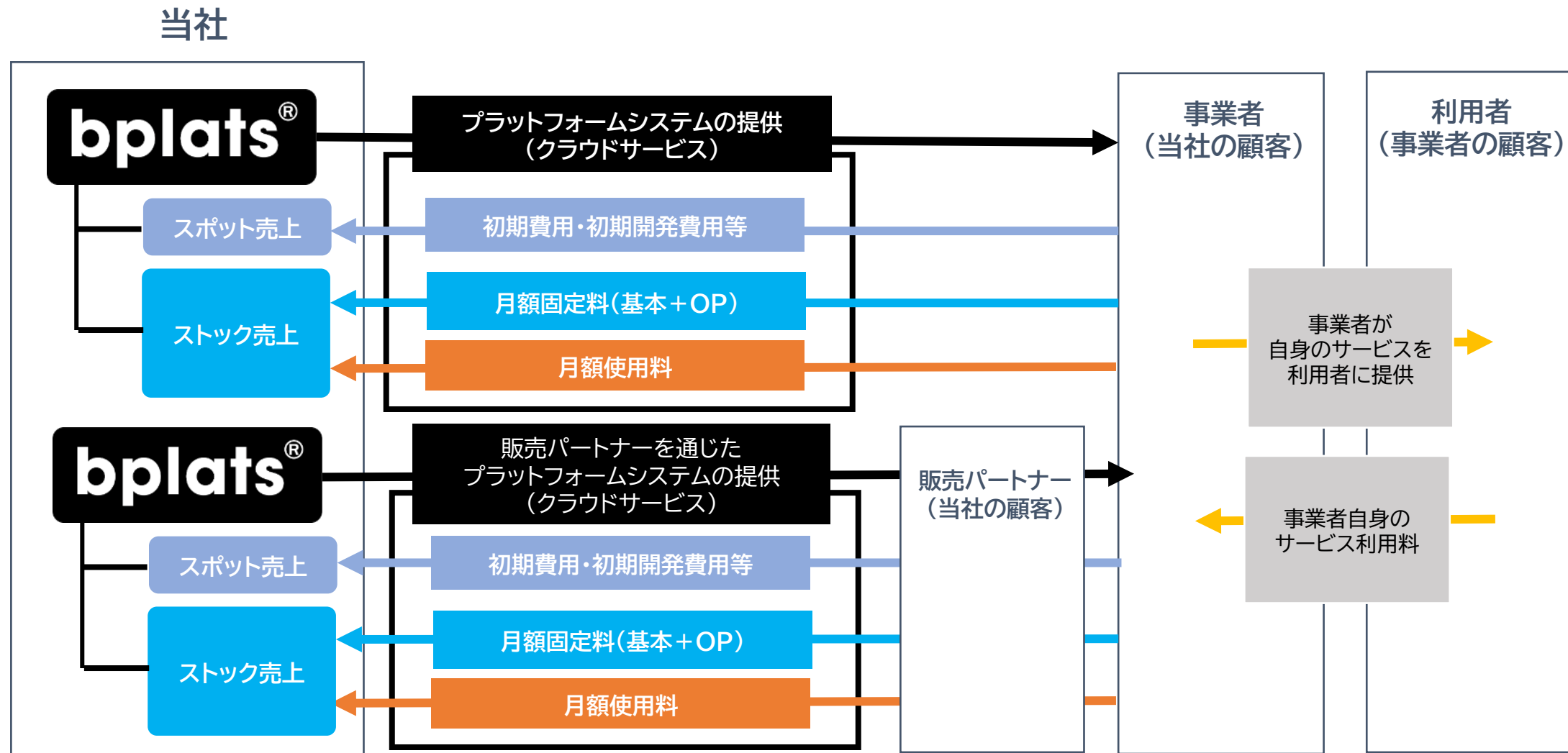
事業者(当社顧客)の事業立ち上げを様々な形でご支援。

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。

事業システム図



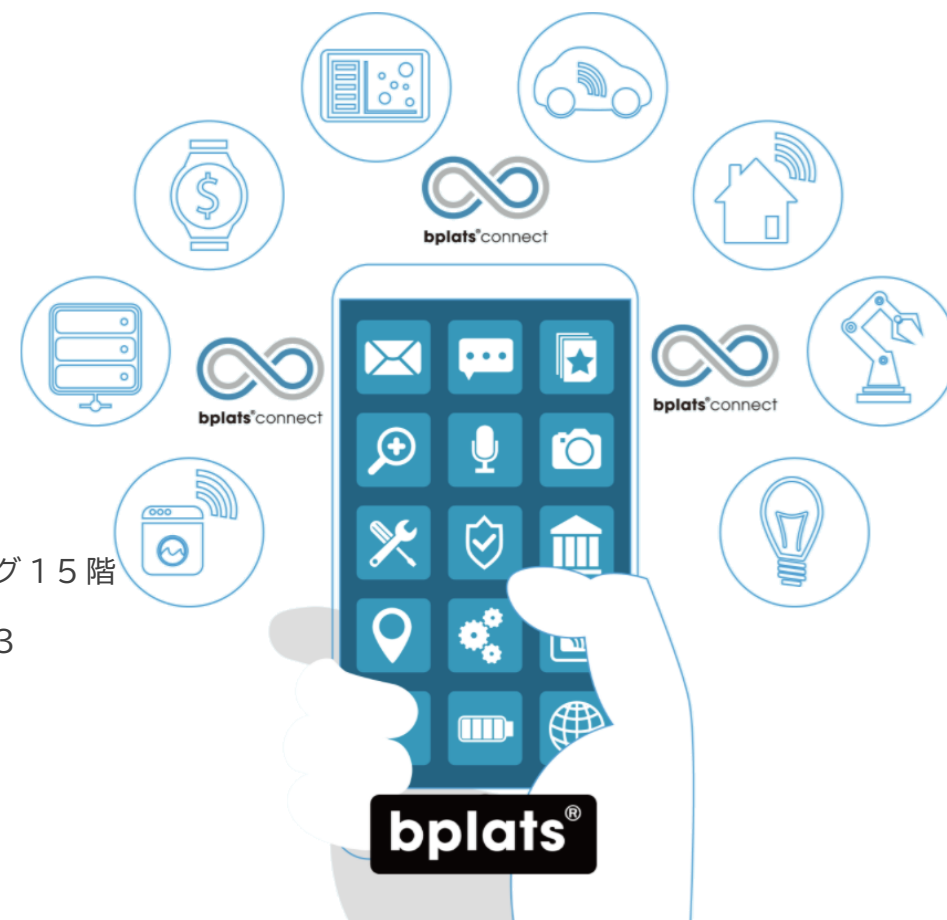
「Bplats®」をクラウドサービスとして提供しています。当社が事業者(当社の顧客)に直接提供する場合と、当社の販売パートナー経由で事業者提供される場合があります。

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	14643万円 (2026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	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 AIMビル6階 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 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(2025年3月31日時点)
株主	当社 100%
決算期	3月末

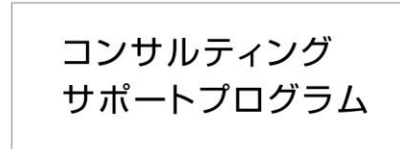
出版・啓蒙



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。



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

■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。