



(東証グロース:4381)

ビープラッツ株式会社

2026年3月期 第2四半期決算説明資料

2025年11月14日

目次

1. 2026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

2026年3月期 第2四半期業績概要

2026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

- 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▲30百万円(91.7%)の336百万円と減収。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、下期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+66百万円の▲66百万円と赤字幅縮小

(単位:百万円)

	2025年3月期 2Q実績(連結)	2026年3月期 2Q実績(連結)	前年差	前年比
売上高	367	336	▲30	91.7%
営業利益	▲133	▲66	66	—%
経常利益	▲134	▲76	58	—%
親会社株主に帰属する 中間純利益	▲223	▲86	137	—%

	2025年 3月末実績(連結)	2025年 9月末実績(連結)	前期末差	前期末比
総資産	1,087	1,088	0	100.0%
純資産	284	205	▲79	72.0%
自己資本比率	26.2%	18.7%	▲7.5pt	

2026年3月期 通期業績予想 (連結) (2025/11/14公表)	達成率
698	48.2%
▲125	—%
▲140	—%
▲152	—%

2026年3月期 第2四半期業績ハイライト

第2四半期業績指標推移

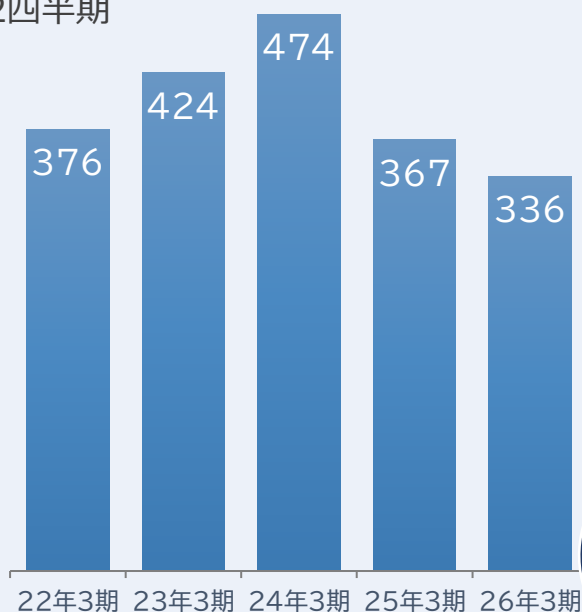
■売上高は、前年同期比▲30百万円(91.7%)の336百万円と減収

■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案件数は増加傾向にあり、パートナー企業との連携強化などを通じ、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+58百万円の▲76百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前年同期比+137百万円の▲86百万円

(単位:百万円)

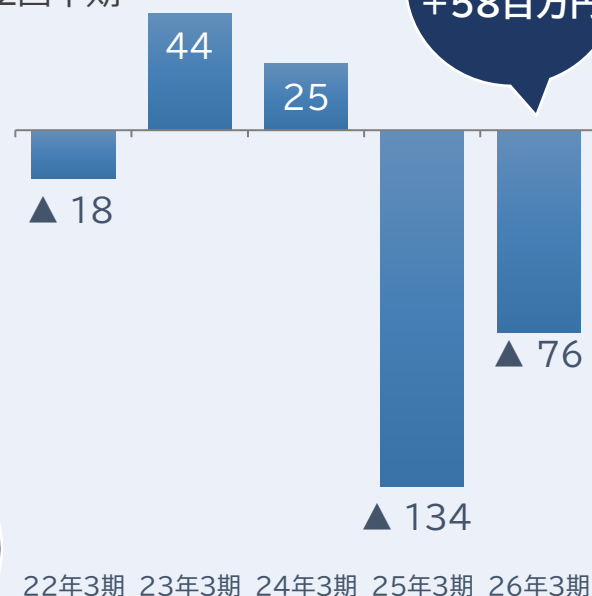
■売上高

第2四半期



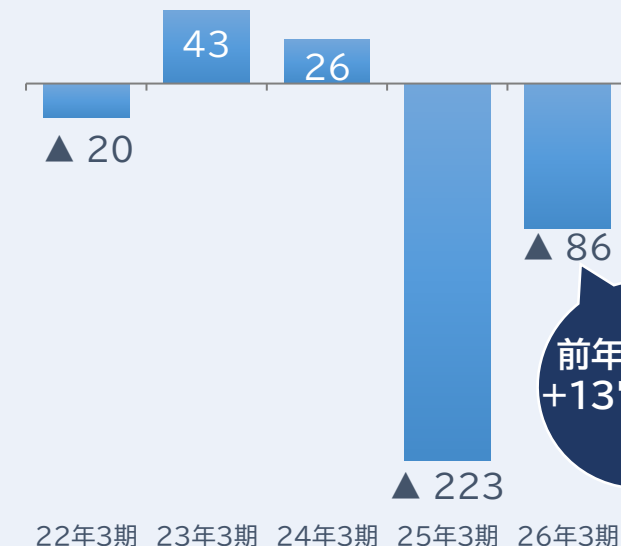
■経常利益

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



2026年3月期 第2四半期業績ハイライト

第2四半期売上高推移

■ストック収入

前年同期比▲39百万円(87.2%)の268百万円と、売上高の8割を占める

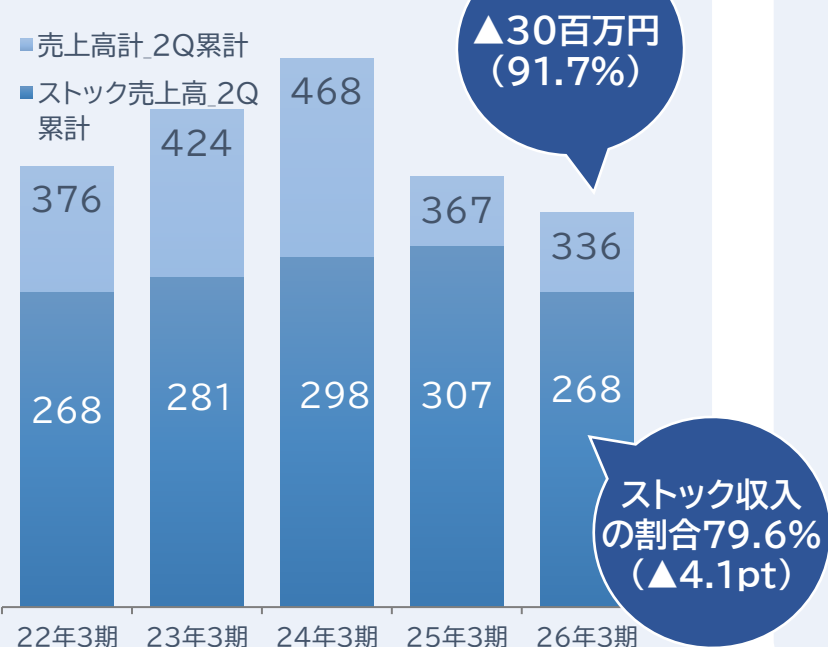
サポートコストの拡大など収益悪化要因となっていた案件の見直しなどを実行し、ストック収入は一時的に減少しているものの、通信インフラ環境のコスト増に伴う原価高に対応した価格改定を実施し、利益率改善を推進中。新規案件獲得を推進していくことでストック収益の拡大を進める。

■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中規模案件が貢献し増加、前年同期比+8百万円(115.0%)の68百万円

■売上高

■売上高計_2Q累計
■ストック売上高_2Q累計



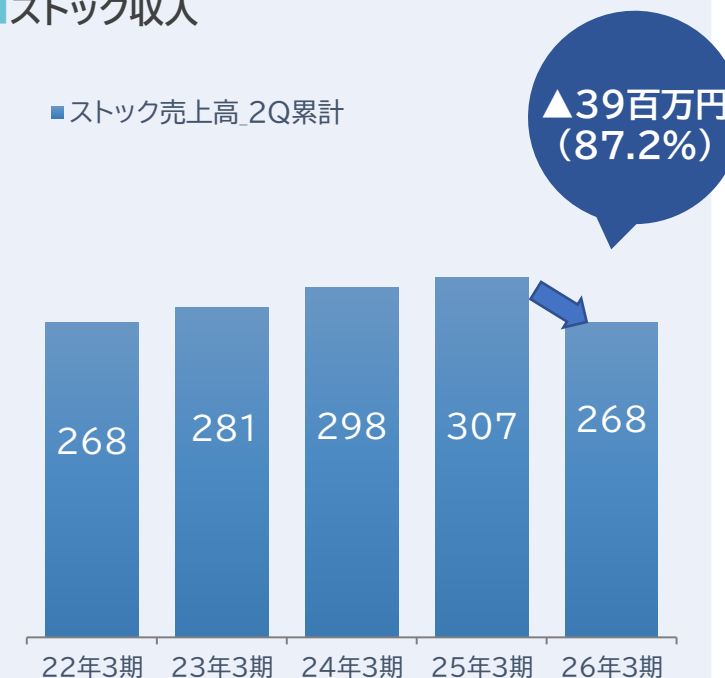
■スポット収入

■2Q累計



■ストック収入

■ストック売上高_2Q累計

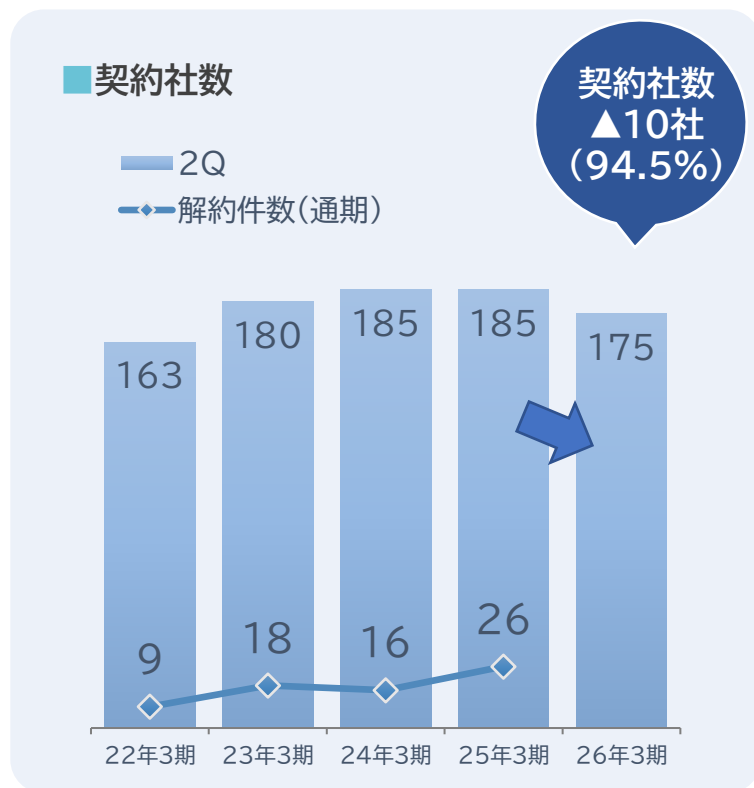


(単位:百万円)

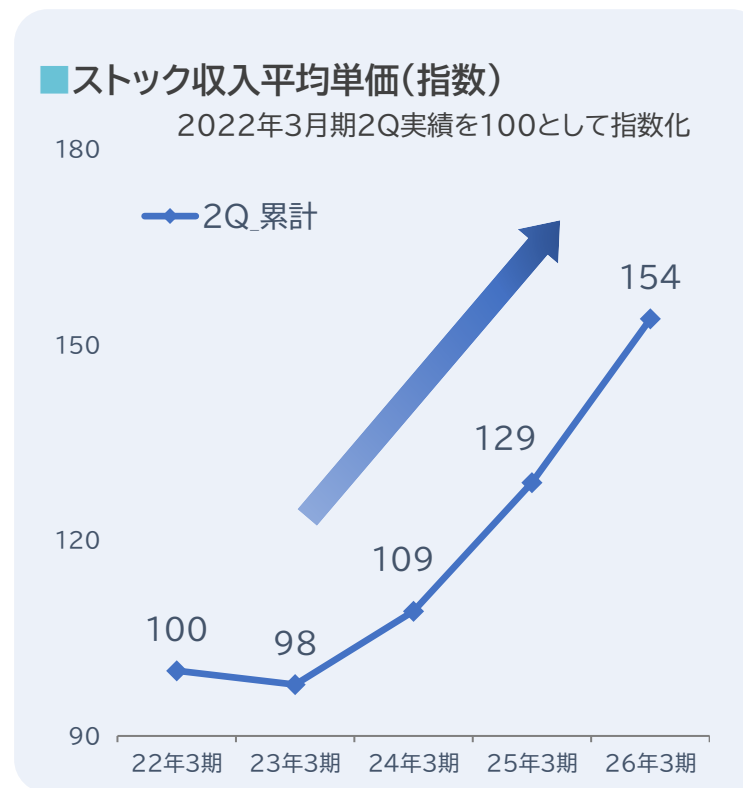
2026年3月期 第2四半期導入状況

第2四半期導入状況

- 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▲10社(94.5%)の175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。

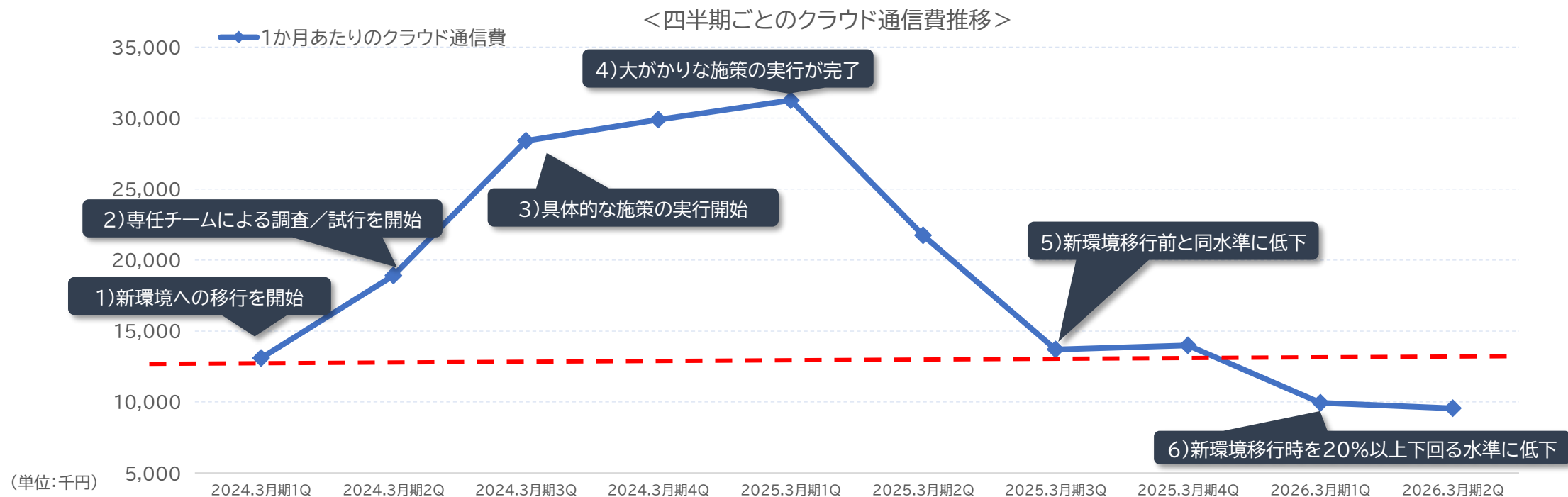


クラウド通信費の削減状況

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。



2026年3月期 第2四半期連結損益計算書

(単位:百万円)

	2025年3月期 2Q実績(連結)	2026年3月期 2Q実績(連結)	前年差	前年比
売上高	367	336	▲30	91.7%
売上原価	321	222	▲98	69.3%
売上総利益	45	113	68	248.3%
販売費及び 一般管理費	179	180	1	100.7%
営業利益	▲133	▲66	66	—%
経常利益	▲134	▲76	58	—%
税金等調整前 中間純利益	▲200	▲74	125	—%
法人税等合計	23	12	▲11	50.8%
中間純利益	▲223	▲86	137	—%
親会社株主に帰属する 中間純利益	▲223	▲86	137	—%

■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▲39百万円(87.2%)
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+8百万円(115.0%)

■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63.2%減少、売上原価全体では前年同期比▲98百万円(69.3%)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+1百万円(100.7%)

2026年3月期 第2四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 9月末実績 (連結)	前期末差	前期末比
資産合計		1,087	1,088	+0	100.0%
	流動資産	195	252	+57	129.1%
	固定資産	892	836	▲56	93.7%
負債合計		803	883	+80	109.9%
	流動負債	644	485	▲159	75.2%
	固定負債	158	397	+239	251.2%
純資産		284	205	▲79	72.0%

- 流動資産
 - 現金及び預金 82
 - 売掛金 ▲18
- 固定資産
 - ソフトウェア ▲134
- 流動負債
 - 短期借入金 ▲50
 - 1年内返済予定長期借入金 ▲114
- 固定負債
 - 新株予約権付社債 300
 - 長期借入金 ▲60
- 純資産
 - 中間純損失 ▲86
 - 自己資本比率は18.7%
(前期末比▲7.5pt)

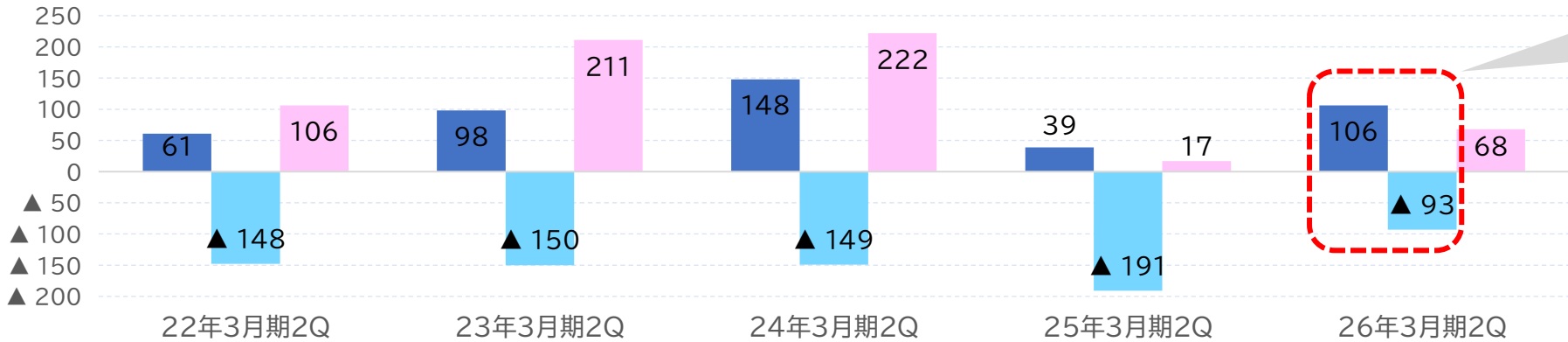
2026年3月期 第2四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	2025年3月期 2Q実績	2026年3月期 2Q実績	増減	主要因
営業活動によるC/F	39	106	+67	減価償却費 135 売上債権の減少額 18 未払消費税等の増加額 14 税金等調整前中間純損失 ▲74
投資活動によるC/F	▲191	▲93	+98	無形固定資産の取得による支出 ▲96
財務活動によるC/F	17	68	+51	新株予約権付社債の発行による収入 292 短期借入れによる収入 250 長期借入金の返済による支出 ▲174 短期借入金の返済による支出 ▲300
現金及び現金同等物の増減額	▲134	82	+216	
現金及び現金同等物の当期末残高	97	150	+52	

<キャッシュ・フロー実績の推移>

■ 営業C/F ■ 投資C/F ■ 財務C/F



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

2026年3月期 連結業績予想

連結業績予想の修正について（2025年11月14日公表）

■売上高

スポット収入は、期初予想で見込んでいた販売パートナー経由の開発案件や既存顧客のシステム更改案件を受注できなかったこと等により、期初予想を大幅に下回る見込み。

ストック収入は、引き続き堅調に推移しているものの、契約社数減少による減収等により、期初予想を下回る見込み。

これらの結果により、売上高は前回予想を大きく下回る見込み。

■利益

売上原価及び販売費及び一般管理費は、通信インフラコスト、労務費・人件費・採用教育費、役員報酬、外注加工費等の各種コスト削減施策の強化及び推進が奏功し、売上原価と販売費及び一般管理費の合計値は期初予想を下回る見込みであるものの、売上高予想未達を主因として、損益項目は前回予想を大きく下回る見込み。

なお、販売費及び一般管理費には、本日公表の「創立20周年記念株主優待の実施に関するお知らせ」でお知らせいたしました株主優待に係る株主優待引当金19百万円の計上を見込んでおります。株主優待制度の内容等については、本資料P.19「創立20周年記念株主優待の実施に関するお知らせ」を参照ください。

（単位：百万円）

	2025年3月期 実績	2026年3月期 当初予想 (2025/5/13公表)	2026年3月期 修正予想 (2025/11/14公表)	増減額 (前回予想比)	増減率 (前回予想比)
売上高	706	864	698	▲166	▲19.2
営業利益	▲207	33	▲125	▲158	—
経常利益	▲217	15	▲140	▲155	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲298	13	▲152	▲165	—
1株当たり当期純利益 (円)	▲121.41	5.27	▲61.51	—	—

事業の業況

主要商品・サービス

bplats® platform edition

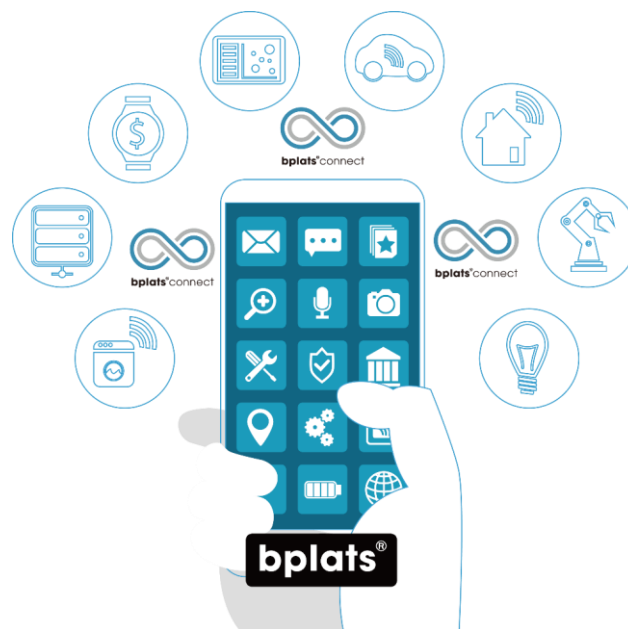
主力製品であるサブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats® Platform Edition」

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。



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

(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

bplats® platform edition

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/>

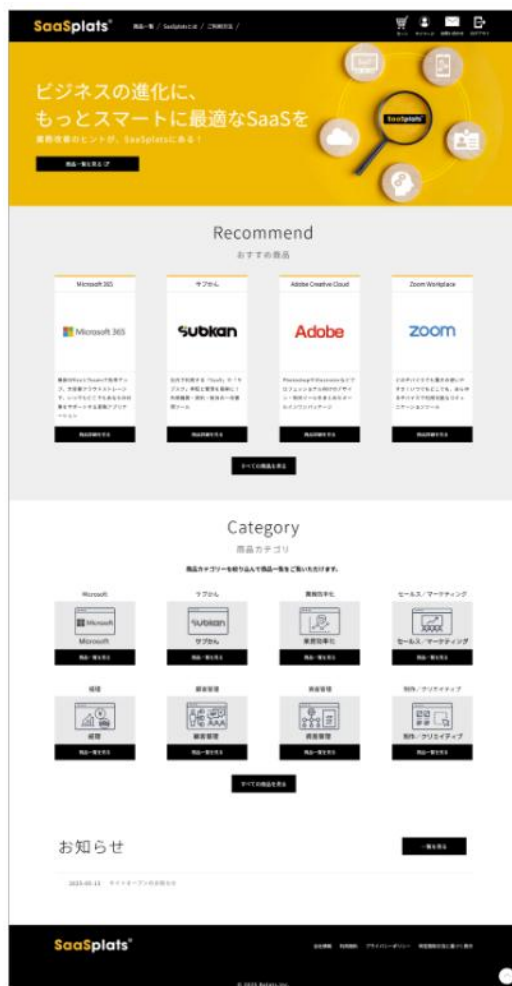
設立 ： 1976年9月

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®



「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

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

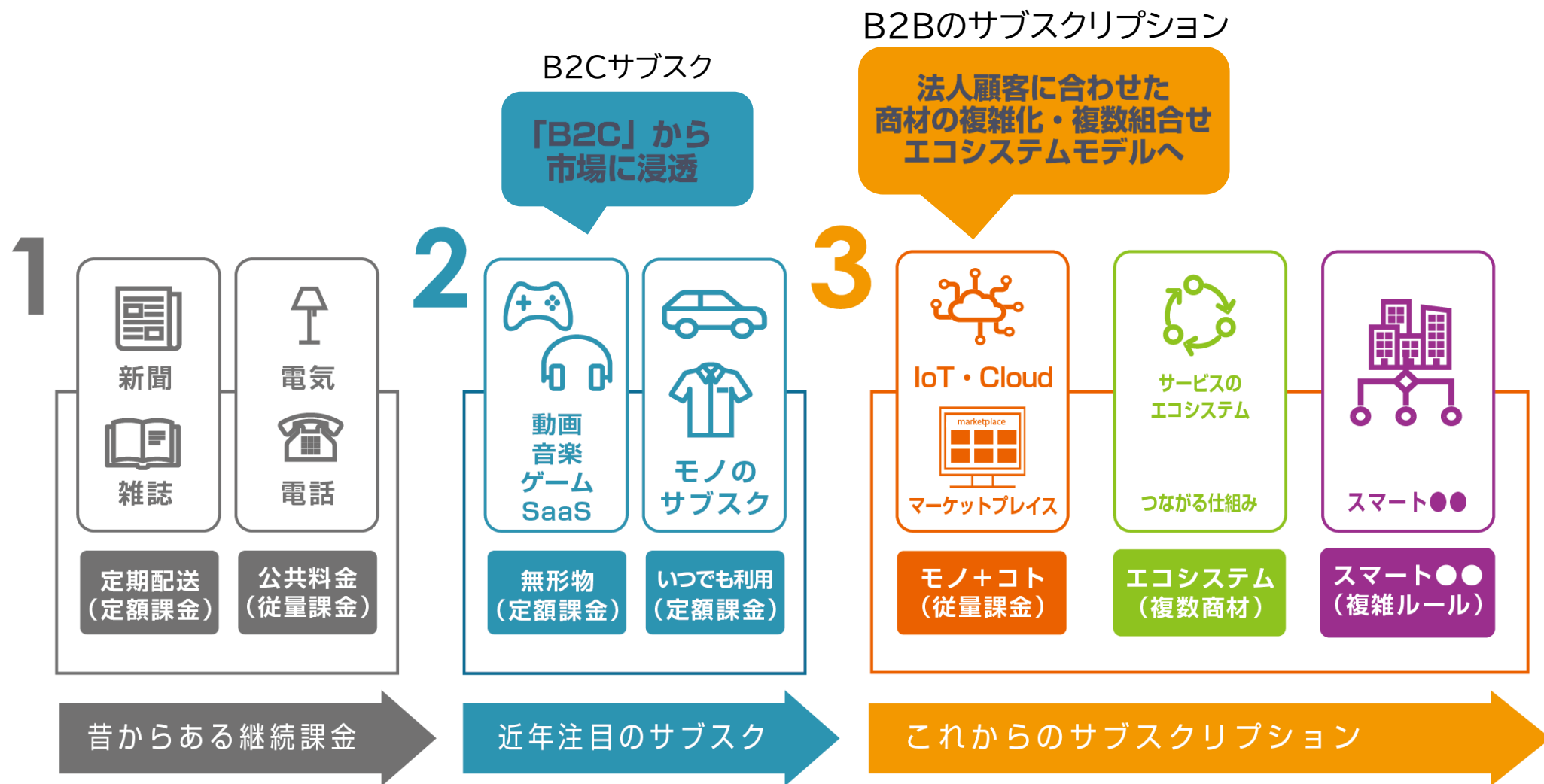
2026年6月上旬に発送する「定時株主総会招集ご通知」に同封することを予定しております。

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

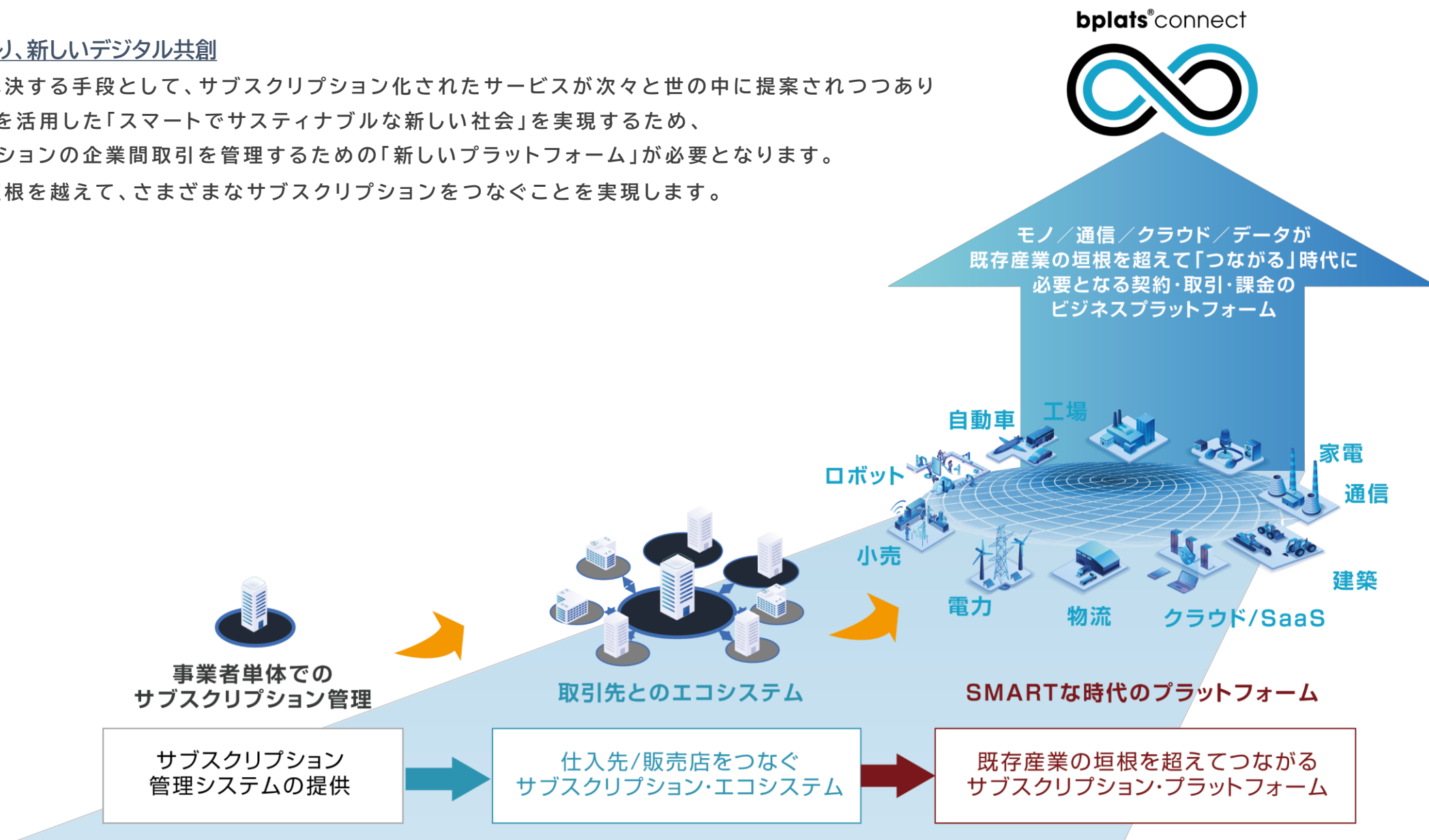


「どのようにサブスクリプション化するか」という事業活動から、「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」と市場変化に合わせて当社のミッションも「サブスクリプションをすべてのビジネスに」から「新しいつながり、新しいデジタル共創」に変更し、サブスクリプションを用いてどのように社会課題の解決を実現するかというテーマに取り組んでまいります。

ビープラッツの描く事業モデルの未来図

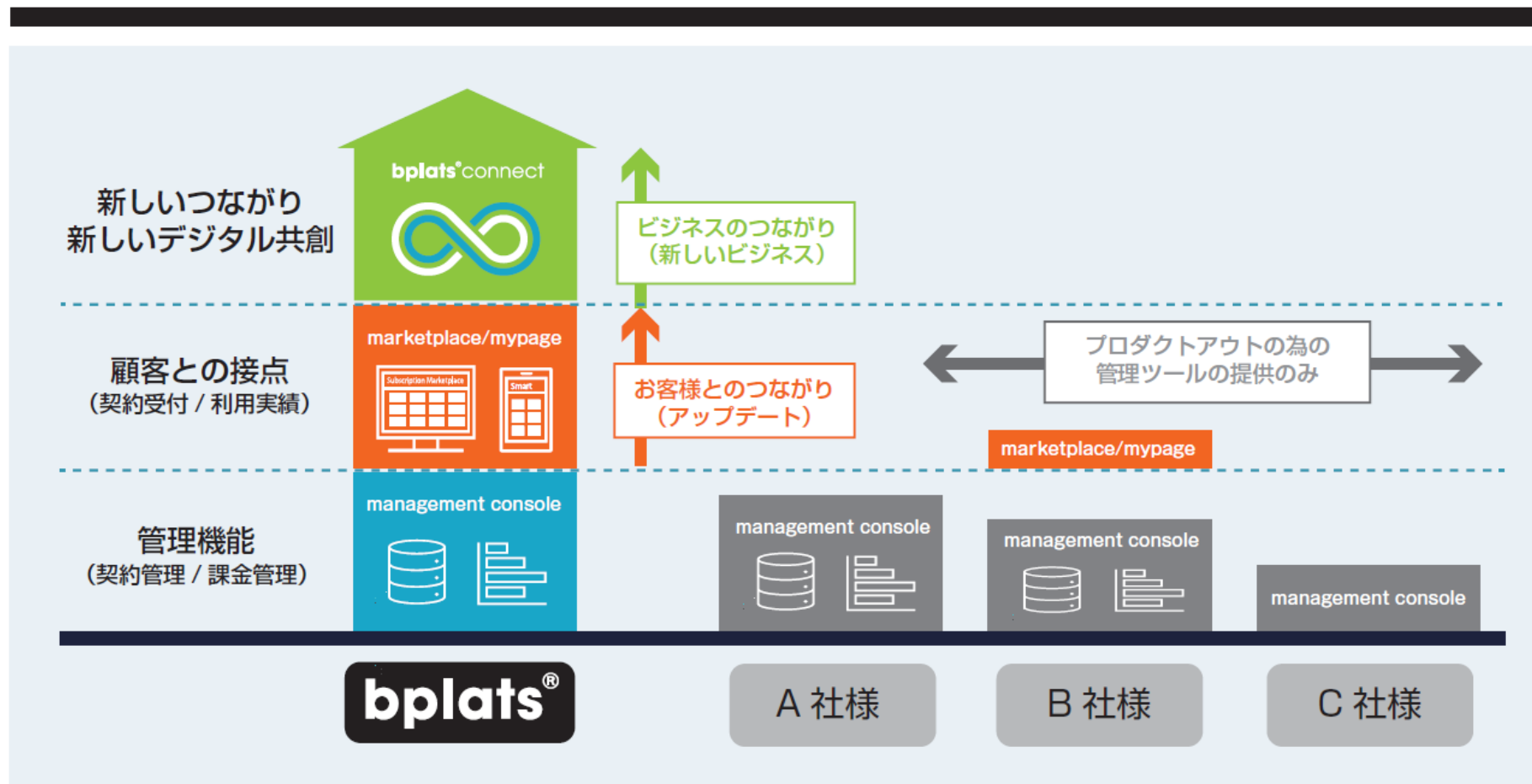
新しいつながり、新しいデジタル共創

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

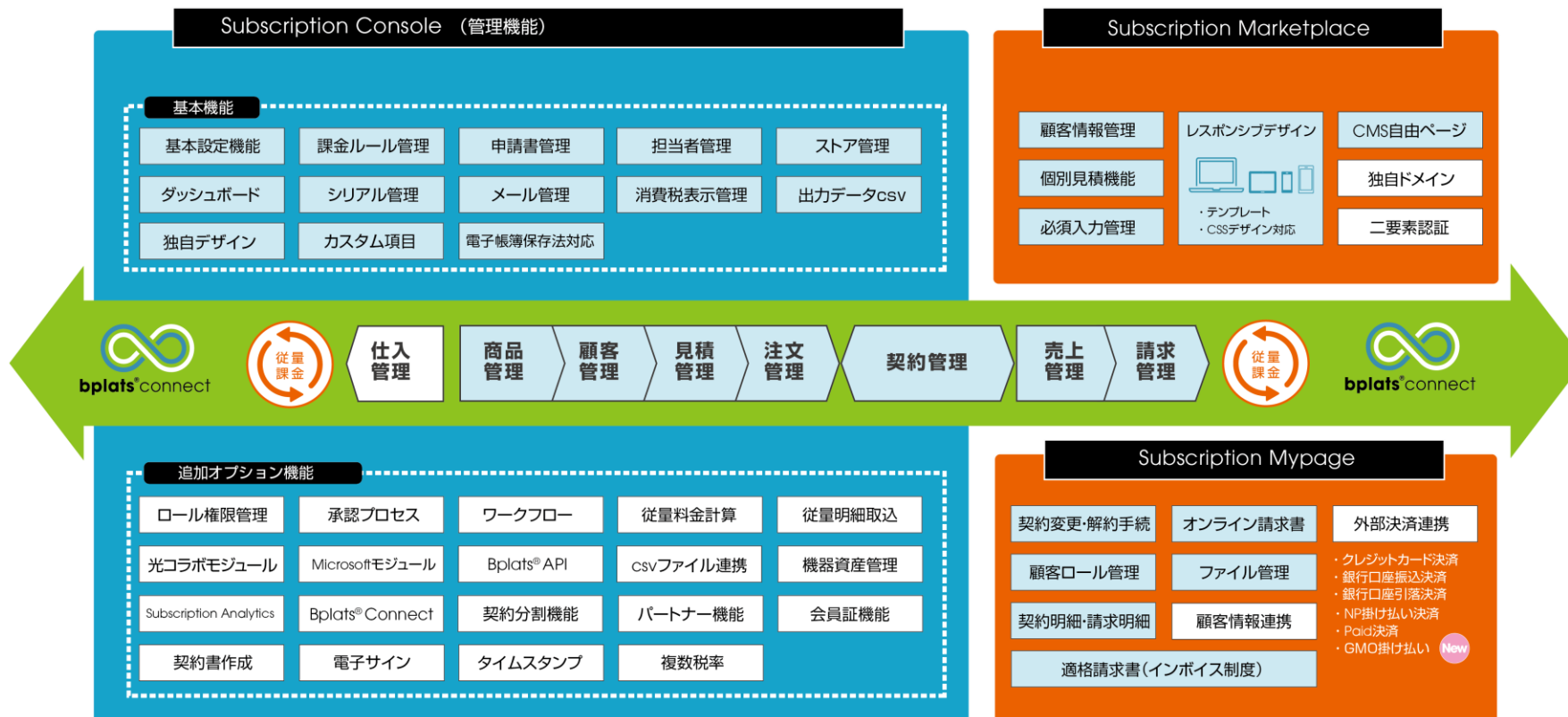
(特許7205158)(特許7205159)(特許7611067)(特許7611068)

「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。

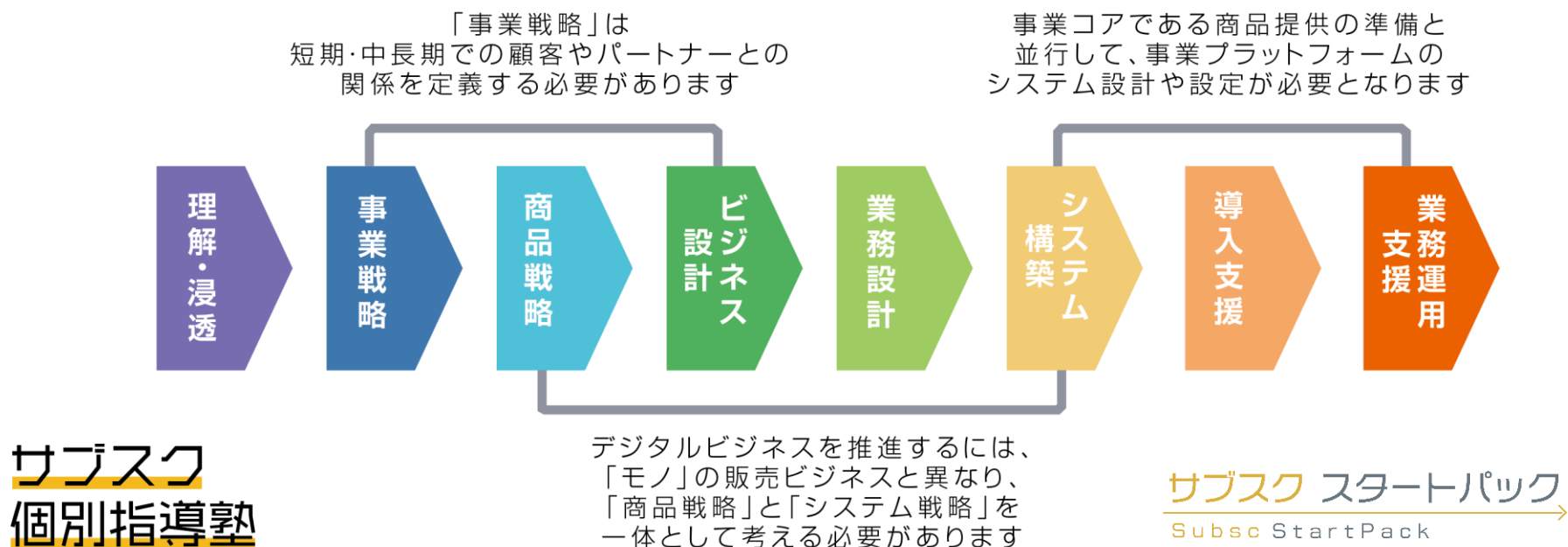
最大6ストアまでの複数ストアの開設や再販型の代理店とのエコシステムの為のプランです。事業者(1ライセンス)と代理店(5ライセンス分)が含まれたお得なプランです。

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。

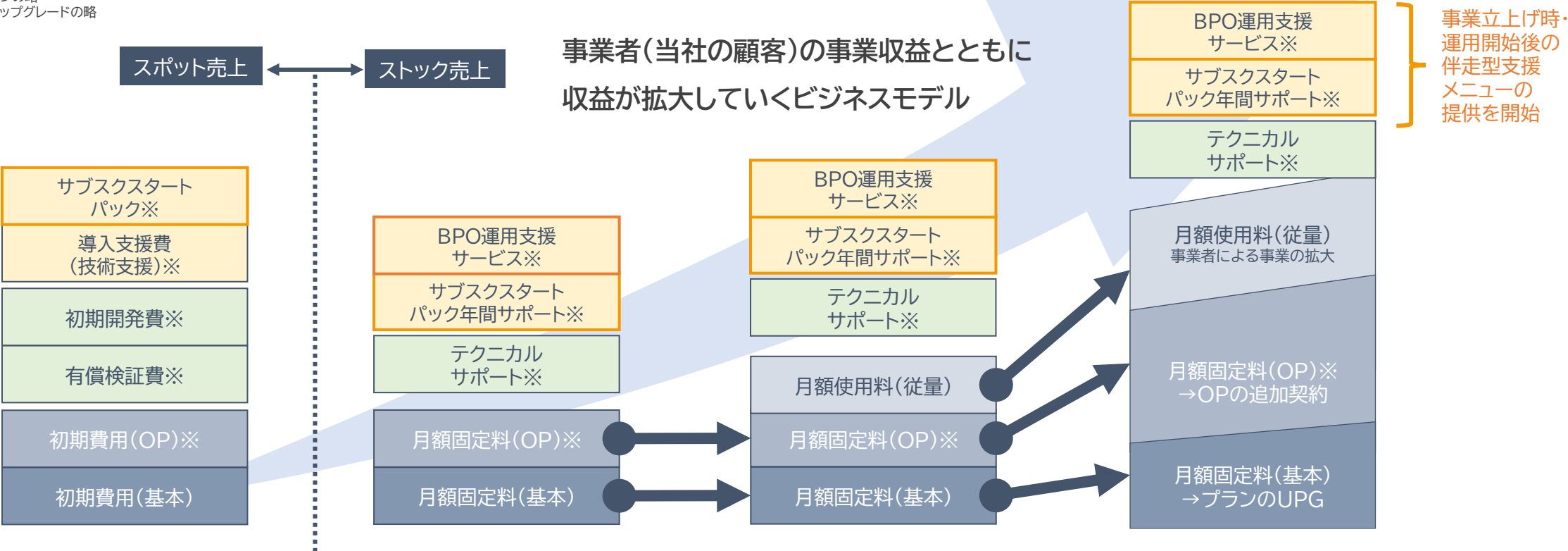
サブスクリプションのプロフェッショナル集団として



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

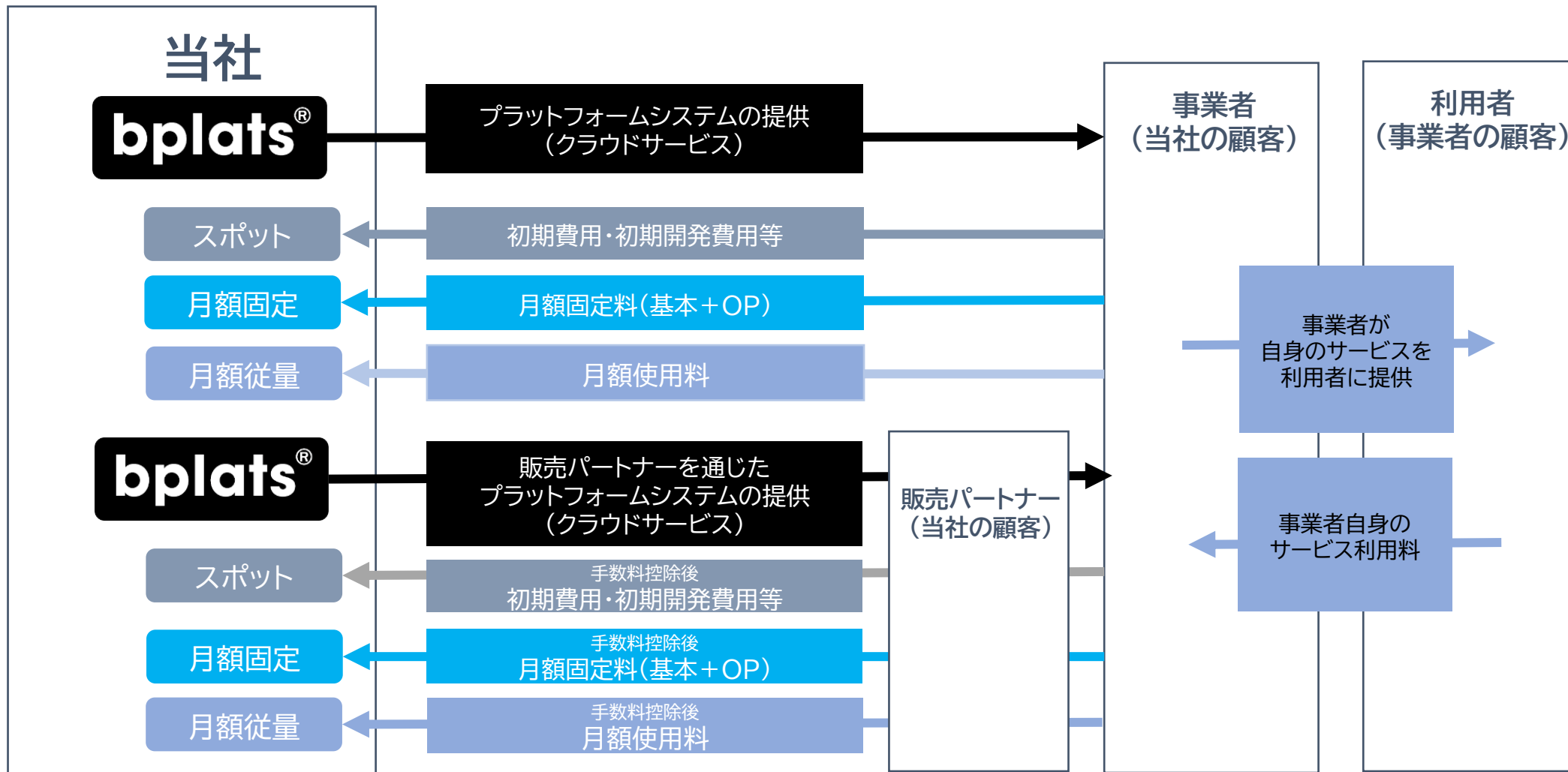
事業者(当社顧客)の事業立ち上げ
を様々な形でご支援。

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



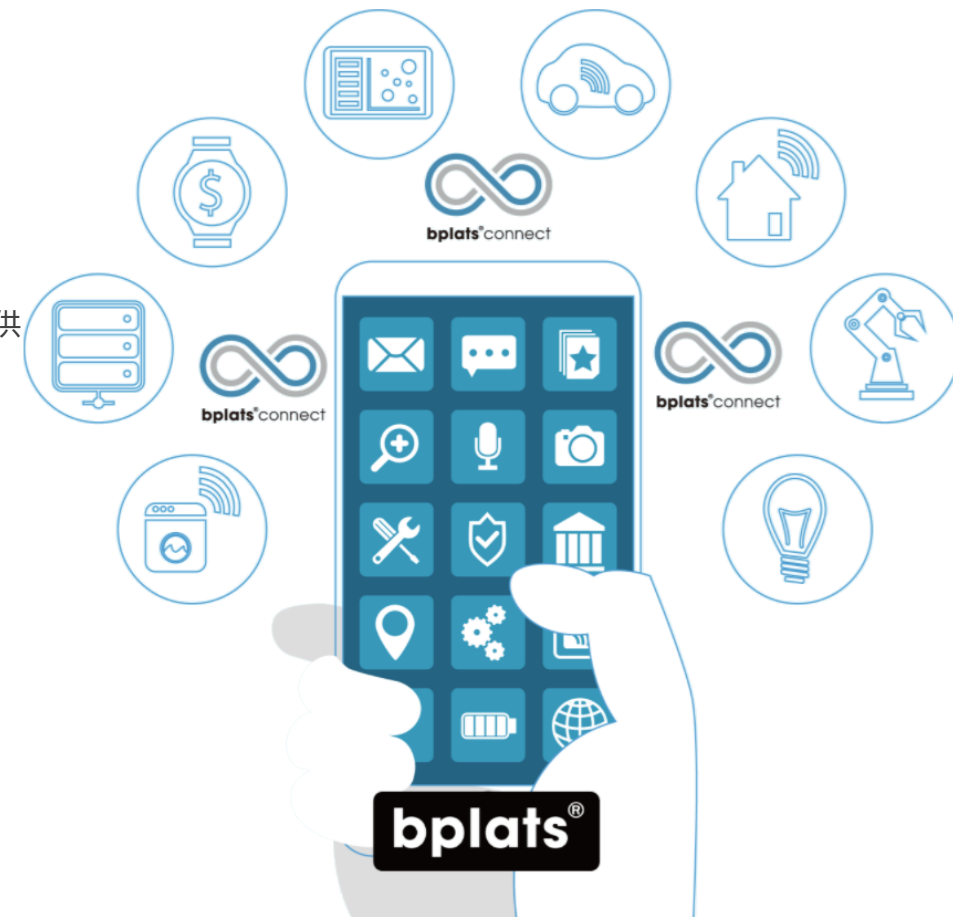
「Bplats®」をクラウドサービスとして提供しています。当社が事業者(当社の顧客)に直接提供する場合と、当社の販売パートナー経由で事業者提供される場合があります。

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	5285万円(2025年9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9月30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

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。



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。