

PRESS RELEASE

報道関係各位

2026 年 10 月 20 日

ビープラッツ株式会社
株式会社サブスクリプション総合研究所

**ビープラッツ、「サブスクリプション」の活用状況・
課題認識に関する調査レポートを無償公開**

～契約・解約手続きの「分かりづらさ」が 73.3%～

サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats®」を展開するビープラッツ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：藤田 健治、以下、ビープラッツ）は、ビープラッツの株主（主に個人株主）2,043 名を対象に実施した「サブスクリプションの活用状況・課題認識に関するアンケート調査」を株式会社サブスクリプション総合研究所（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：宮崎 琢磨、以下、サブスク総研）と共に分析し、調査レポートとして取り纏めた結果を発表いたします。

有償でサブスクリプションを利用する株主は 45.4%（928 名）にのぼる一方、契約・解約手続きについて有効回答者の 73.3%が「分かりづらい」「やや分かりづらい」と回答。手続きの分かりにくさそのものが不満を増幅させる構造も明らかになりました。本調査は、資産形成に関心を持ち投資先企業の事業への理解も比較的高い個人株主を対象としており、家計管理に意識の高い社会人層のサブスク意識を捉えるデータとして意義があります。

ビープラッツ及びサブスク総研は、サブスクリプションビジネスの健全な発展とユーザーの利便性向上に貢献するため、本調査結果を活用したプラットフォームシステムの改善・機能強化を推進してまいります。

調査の背景・目的

ビープラッツは、企業のサブスクリプション（月額課金）ビジネスの立ち上げ・運用を支援するプラットフォームを提供しています。国内でサブスクリプション型サービスが生活のあらゆる領域に浸透する一方、契約者側の利用実態や手続き上の課題感を定量的に把握する機会は限られています。

そこで、ビープラッツは、自社の株主に対し、サブスクリプション利用実態・意識、契約手続き上の課題認識を把握するためのアンケート調査を実施しました。

回答者はいずれも株式投資を行う個人であり、株主優待制度等を通じて資産形成への関心を持つとともに、サブスクリプション支援企業であるビープラッツへの投資を通じてこのビジネスモデル・業界動向への理解も相対的に高い層です。本調査は、家計・資産管理への意識が高い社会人層のサブスクリプション意識を捉えるデータとして、一般消費者調査とは異なる意義を持つものと位置づけられます。

調査概要

調査名 : サブスクリプションの活用状況・課題認識に関するアンケート調査
調査主体 : ビープラッツ株式会社
分析 : ビープラッツ株式会社、株式会社サブスクリプション総合研究所
調査対象 : ビープラッツ株式会社 個人株主
調査方法 : Web アンケート
調査時期 : 2026 年 6 月～8 月末
有効回答数 : 2,043 名（設問数：全 8 問・単一回答）

※本リリースにおける「全体比」は回答者 2,043 名を分母とした構成比、「有効回答比」は「回答しない・わからない」および無回答を除いた回答を分母とした構成比です。比率は四捨五入のため、合計が 100%にならない場合があります。

本アンケート調査にご協力をいただきましたビープラッツの株主の皆様には、貴重なご意見をお寄せいただき感謝申し上げます。皆様からいただいたお声を、今後のサービス向上に活かしてまいります。

主な調査結果

① 有償サブスクリプション利用者は株主の 45.4% (928 名)

有償でサブスクリプションサービスを利用している株主は 928 名・45.4%（全体比）。内訳は「1～3 件を有償利用」が 38.6%（788 名）と大半を占め、「4～10 件」6.5%（132 名）、「11 件以上」0.4%（8 名）と続きます。「すべて無償範囲で利用」は 11.1%（227 名）、「回答しない・わからない」等は 43.5%（888 名）を占めており、利用有無の解釈には留意が必要です。

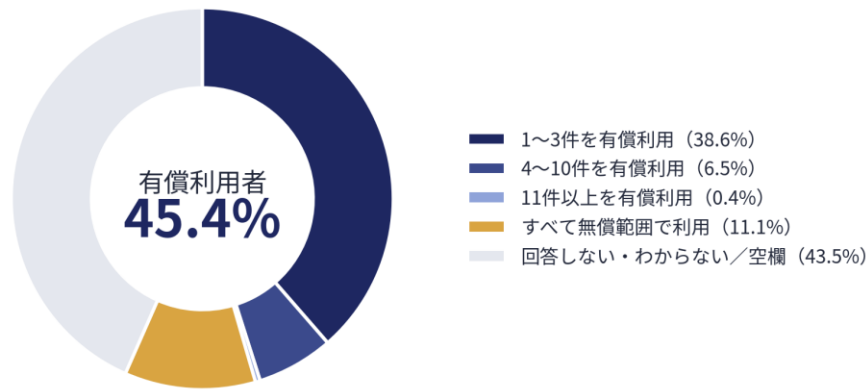


図1：有償サブスクリプション利用状況（全体比 n=2, 043）

② 契約・解約手続きは有効回答者の73.3%が「分かりづらい」

契約・解約の手続きについて尋ねたところ、有効回答ベースで「分かりづらいと感じる」が41.4%、「やや分かりづらいと感じる」が31.9%となり、合計73.3%が何らかの分かりにくさを感じていることが分かりました。「困ったことはない」は26.7%にとどまります。解約導線の明確化は、事業者にとって最重要の改善論点であるといえます。

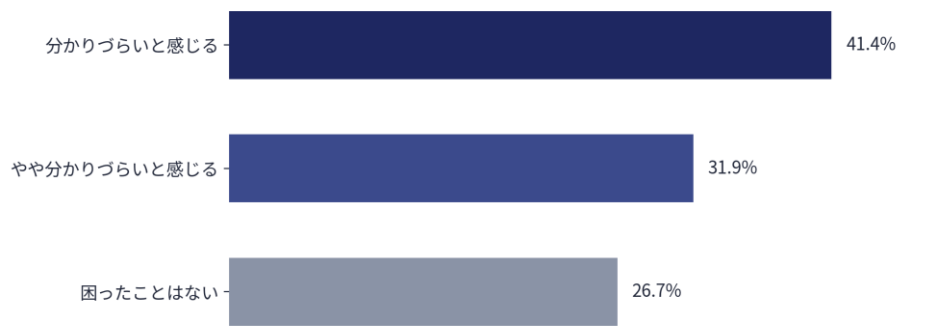


図2：契約・解約手続きの評価（有効回答比 n=1, 274）

③ 手続きの「分かりづらさ」が不満をさらに増幅する構造

契約・解約手続きの評価と不満経験のクロス分析では、手続きを「分かりづらい」と感じるグループほど「手続きが不便」を不満理由に挙げる割合が高く（40.6%）、一方「困ったことはない」グループでは「値上がり」が最大の不満理由（42.2%）となりました。手続きの分かりにくさそのものが不満を増幅させる悪循環構造にあることが示唆されます。

④ 今後は動画一極集中から生活密着型ジャンルへ需要が分散

現在最も利用する有償サービスのジャンルの「動画」が38.7%（有効回答比）でトップですが、今後契約したいジャンル（Q8）では動画が27.3%に低下する一方、「食品」が4.0%→10.8%（+6.8pt）、「自動車」が0.7%→4.5%（+3.8pt）へ拡大しました。動画一極集中から、食品・自動車など生活密着型・実物給付型サブスクリプションへの需要拡大が示唆されます。

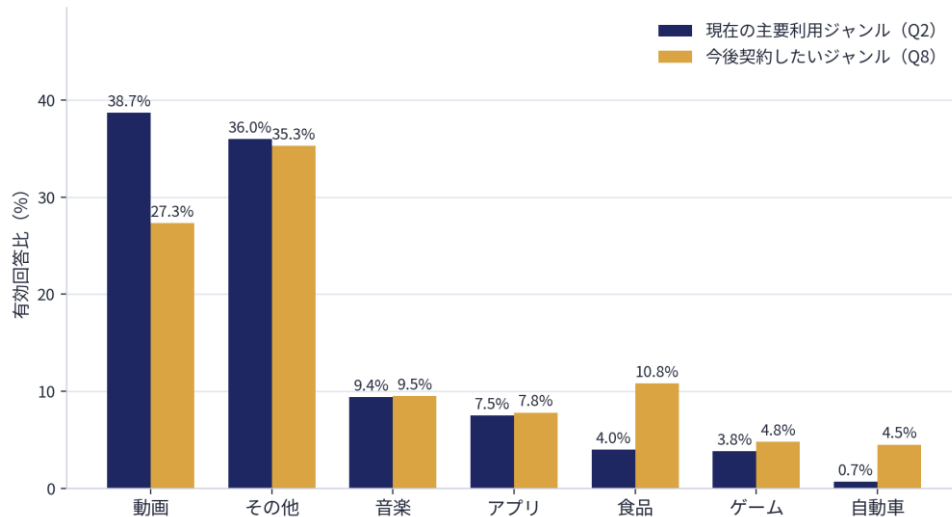


図3：現在利用ジャンル（Q2）と今後契約したいジャンル（Q8）の比較（有効回答比）

⑤ 不満理由は「値上がり」「手続きの不便さ」「低利用でも課金」が拮抗

サブスクリプションで嫌な経験（有効回答比）は、「月額費用の値上がり」31.2%、「契約・解約手続きが不便」30.4%、「低利用でも課金される」24.6%が拮抗する結果となりました。価格透明性の確保と、利用状況の可視化・通知の仕組みが継続利用率向上の鍵になると考えられます。なお、サブスクリプションのメリット認識では「お得であること」が42.1%でトップとなっており、価格に対する納得感の醸成が契約維持の基盤であることも確認されました。

【株式会社サブスクリプション総合研究所によるコメント】

「本調査は、資産形成に関心が高くサブスクリプションへの理解も一定程度ある個人株主を対象としており、一般的な消費者調査とは異なる示唆に富むデータが得られました。契約・解約手続きの分かりにくさが単独の不満にとどまらず、価格や利用状況への不満をも増幅させる構造が確認された点は重要です。解約導線の平易化、利用状況の可視化・通知、価格改定時の透明性あるコミュニケーションを通じて契約者との信頼関係を継続的に構築していく必要があります。食品・自動車など生活密着型ジャンルへの需要拡大は、新たな事業機会を示すものといえるでしょう。」

「サブスクリプション」の活用状況・課題認識に関する調査レポートのファイル（全8問の分析）はこちらより無償にてダウンロードいただけます。

URL : <https://www.bplats.co.jp/news/2026/10/subscription-report/>

【ビープラッツについて】

ビープラッツは、ビジネスモデル転換や新たな価値創造を支えるサブスクリプションビジネスの「基盤」を通じ、日本企業の強みを生かしたビジネス革命を後押しすることをミッションとしております。新たなAIビジネス市場に対して『AI×Monetization』を掲げ、複雑な『従量課金』を解き放ち、すべてのAIをビジネスに変える、唯一無二の課金プラットフォームを提供して参ります。

会社名 : ビープラッツ株式会社
(証券コード : 4381 (東京証券取引所グロース))
URL : <https://www.bplats.co.jp/>

【本件に関する報道関係の方からのお問い合わせ先】

◆ビープラッツ株式会社 広報

TEL : 03-6262-9425 FAX : 03-6262-9439 E-mail : pr@bplats.co.jp