

ビープラッツ株式会社 (東証マザーズ：4381)

2021年3月期 第1四半期決算説明資料



目次

(1) 2021年3月期 第1四半期業績概要

(2) 事業の業況

APPENDIX

・ 会社概要

・ 事業内容

(1) 2021年3月期 第1四半期業績概要

2021年3月期第1四半期 業績ハイライト

- ◆売上高はスポット・ストックともに前年同期比増加し、前年同期比139.6%の拡大
通期計画に対する進捗率は22.0%
- ◆販管費は、適切な管理の下、概ね前年同期並みで推移
営業利益は前年同期比27百万円の改善
- ◆自己資本比率は前期末比で0.4ptの上昇

(単位：百万円)

	2020年3月期 1Q実績(連結)	2021年3月期 1Q実績(連結)		
		前年差	前年比	
売上高	124	173	49	139.6%
営業損益	▲35	▲8	27	—
経常損益	▲33	▲10	23	—
親会社株主に帰属する 当期純損益	▲37	▲8	28	—

2021年3月期 業績予想(連結) (2020/5/14公表)	進捗率
787	22.0%
26	—
20	—
6	—

	2020年 3月末実績(連結)	2020年 6月末実績(連結)		
		前期末差	前期末比	
総資産	898	870	▲27	96.9%
純資産	358	349	▲8	97.5%
自己資本比率	38.0%	38.4%	+0.4pt	

2021年3月期第1四半期 損益計算書

(単位：百万円)

	2020年3月期 1Q実績(連結)	2021年3月期 1Q実績(連結)	2021年3月期	
			前年差	前期比
売上高	124	173	49	139.6%
売上原価	60	81	20	134.2%
売上総利益	63	92	28	144.8%
販売費及び 一般管理費	99	100	1	101.1%
営業損益	▲35	▲8	27	—
経常損益	▲33	▲10	23	—
税金等調整前 四半期純損益	▲33	▲10	23	—
法人税等合計	3	0	▲2	20.1%
四半期純損益	▲37	▲10	26	—
非支配株主に帰属する 四半期純損益	▲0	▲1	▲1	—
親会社株主に帰属する 四半期純損益	▲37	▲8	28	—

①売上高

新規導入に加えオプション機能の追加採用により、スポット収入は前年同期比+28百万円(+167%)と大きく増加

ストック収入も前期までの新規導入社数増加が寄与し、前年同期比+15百万円(+116%)と着実に増加

②売上原価

継続的なソフトウェア開発投資を行っており、減価償却費が前年同期比で増加(+14百万円)

③販売費及び一般管理費

適切な管理の下、概ね前年同期並で推移

2021年3月期第1四半期 貸借対照表

(単位：百万円)

	2020年 3月末実績 (連結)	2020年 6月末実績 (連結)	前期末差	前期末比
資産合計	898	870	▲27	96.9%
流動資産	421	387	▲34	91.8%
固定資産	476	483	6	101.4%
負債合計	540	521	▲18	96.5%
流動負債	368	367	▲0	99.8%
固定負債	171	153	▲18	89.2%
純資産	358	349	▲8	97.5%
株主資本	341	334	▲6	98.0%
非支配株主 持分等	16	14	▲1	88.6%

①流動資産
借入金返済等により現預金が減少

②固定資産
継続的なソフトウェア開発投資を行っており、ソフトウェア資産が前期末比+8百万円増加

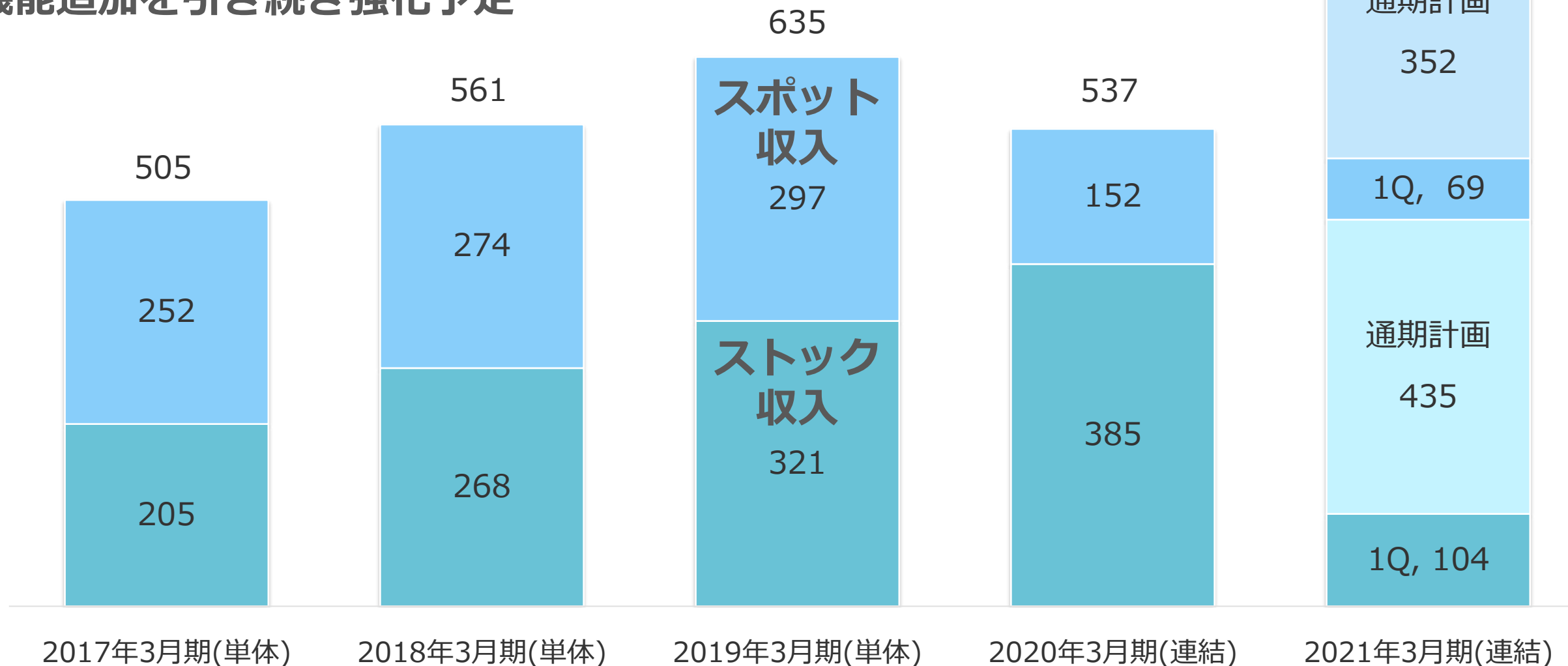
③固定負債
長期借入金が前期末比▲18百万円減少

④純資産
自己資本比率は38.4%
(前期末38.0%)

2021年3月期 売上高推移

- ◆ 売上高は前年同期比139.6%と拡大、通期計画に対する進捗率は22.0%
- ◆ スポット収入は新規導入に加えオプション機能の追加採用により、前年同期比+28百万円（+167%）と大きく増加
- ◆ ストック収入も前期までの新規導入社数増加が寄与し、前年同期比+15百万円（+116%）と着実に増加

販売パートナー経由の商談の期中刈り取り、既存先へのオプション機能追加を引き続き強化予定



※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。

従い、2019年3月期以前の実績は単体実績を記載しており、前期比較は参考値となります。

(単位：百万円)

(2) 事業の業況

主なトピックス

(2020年06月25日公表)

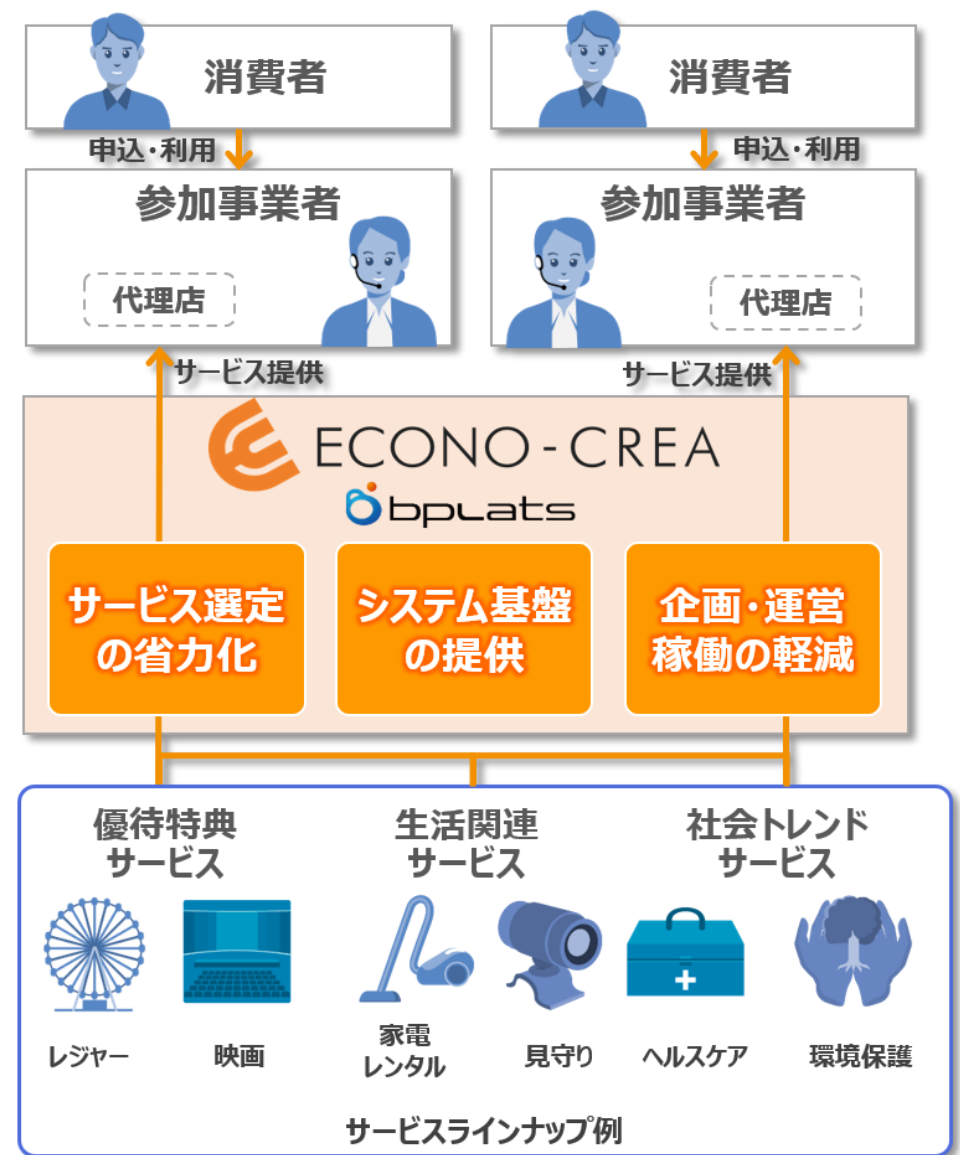
NTTデータ「ECONO-CREA®」に「Bplats®」を採用 ～サブスクリプション分野における協業を推進～

従来の“モノ売り”から、顧客へ体験を提供するという“コト売り”への潮流の中で、様々な事業分野においてサブスクリプション形式（顧客との継続的な関係を維持して、一定期間の利用で課金を行うモデル）での販売が一般化されてきました。とりわけ、電気事業者をはじめとする既にサブスクリプション形式での販売を行っている企業にとっては、より付加価値の高い新規サービスを提供することが顧客満足度向上につながり、企業そのものの価値を向上させる重要な要素となっています。

「ECONO-CREA」はこのような電気事業者向けの顧客管理サービスおよび、需給管理サービスをクラウドサービスとして提供し、現在利用中の事業者数は80社を超えます。今回 NTTデータは、「ECONO-CREA」のサブスクリプションのマーケットプレイス機能追加にあたり、Bplats®を採用しました。Bplats®を採用することで、①事業者が提供したいサービスを自由に選択できるようになること、②顧客が利用したいサービスをいつでも選択できるようになること、③サービスプロバイダーが新たなチャネルとして電気事業者の顧客へリーチできること、をシンプルに実現しました。

株式会社NTTデータ（以下：NTTデータ）は、電気事業者向けに顧客管理や需給管理サービスを提供するクラウドサービス「ECONO-CREA®」^{注1}に、サブスクリプションを活用したマーケットプレイスサービスを新メニューとして追加し、2020年7月1日より提供開始します。また、同日より北海道電力株式会社への導入も決定しています。
ECONO-CREAマーケットプレイスは、電気事業者をはじめとした会員基盤を保有する事業者（以下：参加事業者）が消費者へ優待特典をはじめとした、保険、ホームセキュリティ等の生活関連サービスや教育、ヘルスケア、環境保護、地域活性化などの社会トレンド関連サービスなどの付加価値サービスを提供するプラットフォームです。
本サービスを利用することで、従来、消費者が利用できなかった優待特典サービス等のさまざまなサービスが利用可能になります。また、参加事業者は、付加価値サービスの展開におけるシステム構築などの負担を軽減でき、新規開拓にもつながります。
NTTデータは、ECONO-CREAの参加事業者、サービス提供会社および消費者をつなげ、新しいサービスの共創や相互送客が生まれるプラットフォームとなるようなサービスを拡充していき、サービス全体で2025年度末までに累計100億円の売り上げを目指します。

(2020年6月25日株式会社NTTデータニュースリリースより)



主力製品の機能向上

当社主力製品である「Bplats® Platform Edition」の機能向上を推進

- ✓ 「エコシステムがつながる」という当社の強みの機能を一層強化
- ✓ オプション機能の拡充により、増収機会を創出

公表日	プレスリリース タイトル
2020年05月14日	Bplats®新モジュール「パートナー機能」を提供開始 「サブスクリプションビジネス」の一極管理モデルだけでなく地方・小規模パートナーとの両立モデルを実現
2020年06月19日	Bplats®での「二要素認証」が利用可能に 顧客ログイン時のセキュリティ向上の一環として「二要素認証」をオプション機能として提供開始
2020年06月19日	Bplats®のAPIを刷新 よりモダンで、よりセキュアで、より使いやすい新バージョン「Bplats® API v3」の提供を開始
2020年07月06日	Bplats®のグローバル対応を強化 海外言語・通貨に対応、英語版より提供を開始
2020年07月15日	ビープラッツ、サブスクリプション総合研究所と共同にてサブスクリプションビジネスの経営指標分析ツール「Subscription Analytics」の提供を開始 ーサブスクリプション総合研究所による導入・分析レポート付きー

会社概要

会社概要



会社名	ビープラッツ株式会社
証券コード	4381
代表者	代表取締役社長 藤田健治
設立	2006年11月17日
本社所在地	東京都千代田区神田練塀町3 富士ソフト秋葉原ビル15階
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を提供
資本金	4億9,405万円（2020年6月30日現在）
決算期	3月末
従業員数	58名（2020年3月31日現在）
拠点	ビープラッツ・サブスクリプションセンター(福岡県北九州市)

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

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 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（2020年6月30日現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末

SUBSCORE

会社名	株式会社サブスコア
代表者	代表取締役社長 沼田 至
設立	2019年6月3日
本社所在地	東京都千代田区神田練塀町3 富士ソフト秋葉原ビル15階
事業内容	顧客評価スコアリングサービスの開発、販売 SMSを活用した顧客自身による申込確定サービスの開発、販売
資本金	3,000万円（2020年6月30日現在）
株主	当社 51% 株式会社光通信 49%
決算期	3月末

事業内容

ビジネスプラットフォームを提供する企業「ビープラッツ」

The **B**usiness **P**latform Company

事業紹介



すべての産業がつながる時代に



デジタル・トランスフォーメーション (DX) 推進により、既存産業の垣根を超え、
通信 (5G) /クラウドコンピューティング/を活用した新しいビジネスモデル創出の時代が始まります

当社の描く事業モデルの未来図

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」を通じて日本企業の強みを生かしたビジネス革命を後押し

「つながる（契約）×つながる（従量）×つながる（取引）」

3つの要素を通じて新しいサービスビジネスを実現していくためのプラットフォーム「Bplats®」を提供しています。



計画実現のための戦略

②販売力の向上

①商品力の向上

③市場展開スピードの向上

1

機能オプション強化による
顧客単価の向上/競合対策強化

市場をリードする会社として、新しい機能モジュール開発を継続して実現し、顧客満足度向上と顧客月額単価拡大を実現します

2

強力なパートナー企業との
協業による産業深化の提案

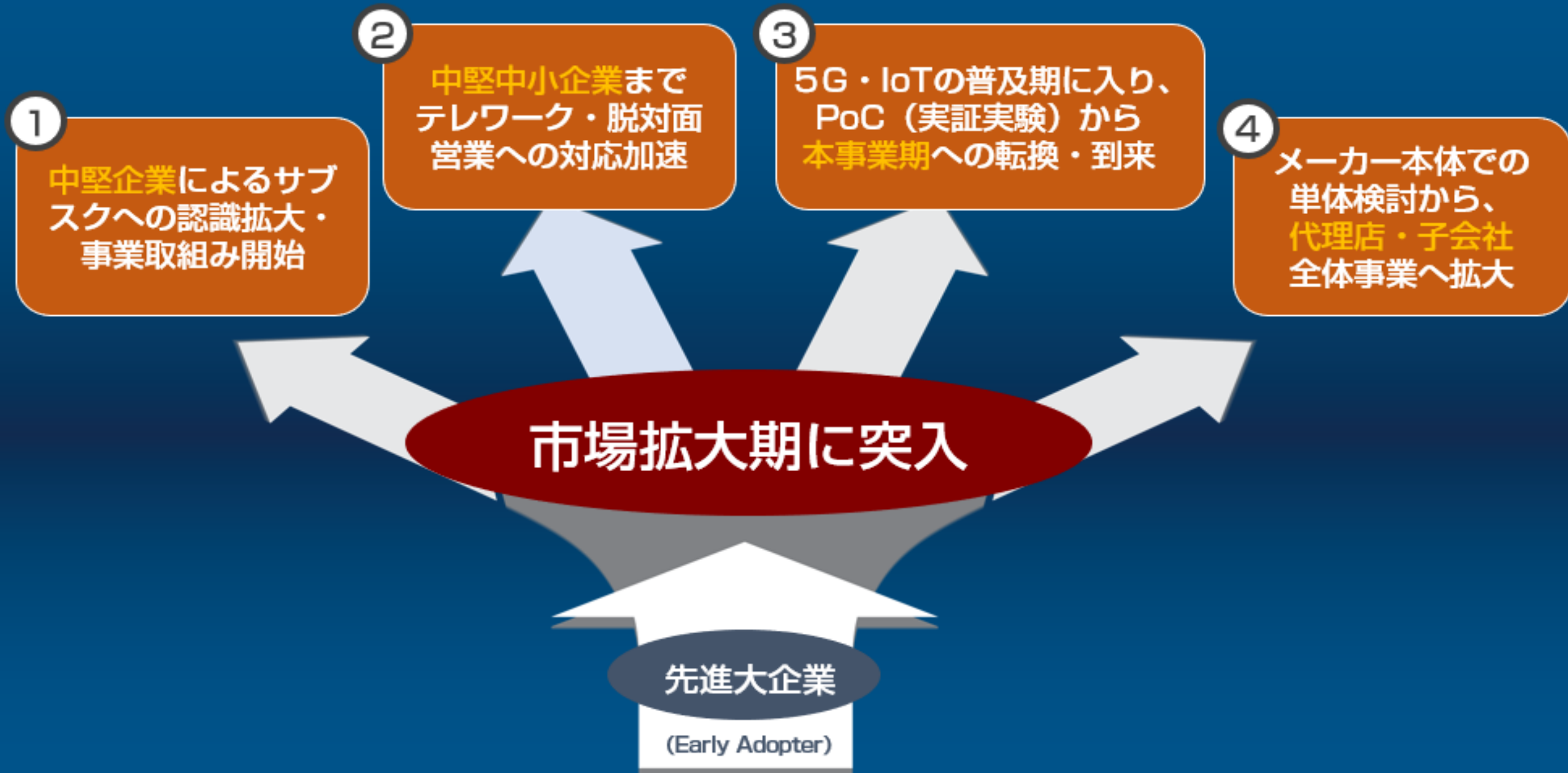
前期までに集中して拡大してきた大手企業とのパートナー契約やOEM契約をもとに、共同セールスを活性化させます

3

全国代理店や拠点に横展開する
新たなビジネス提案の開始

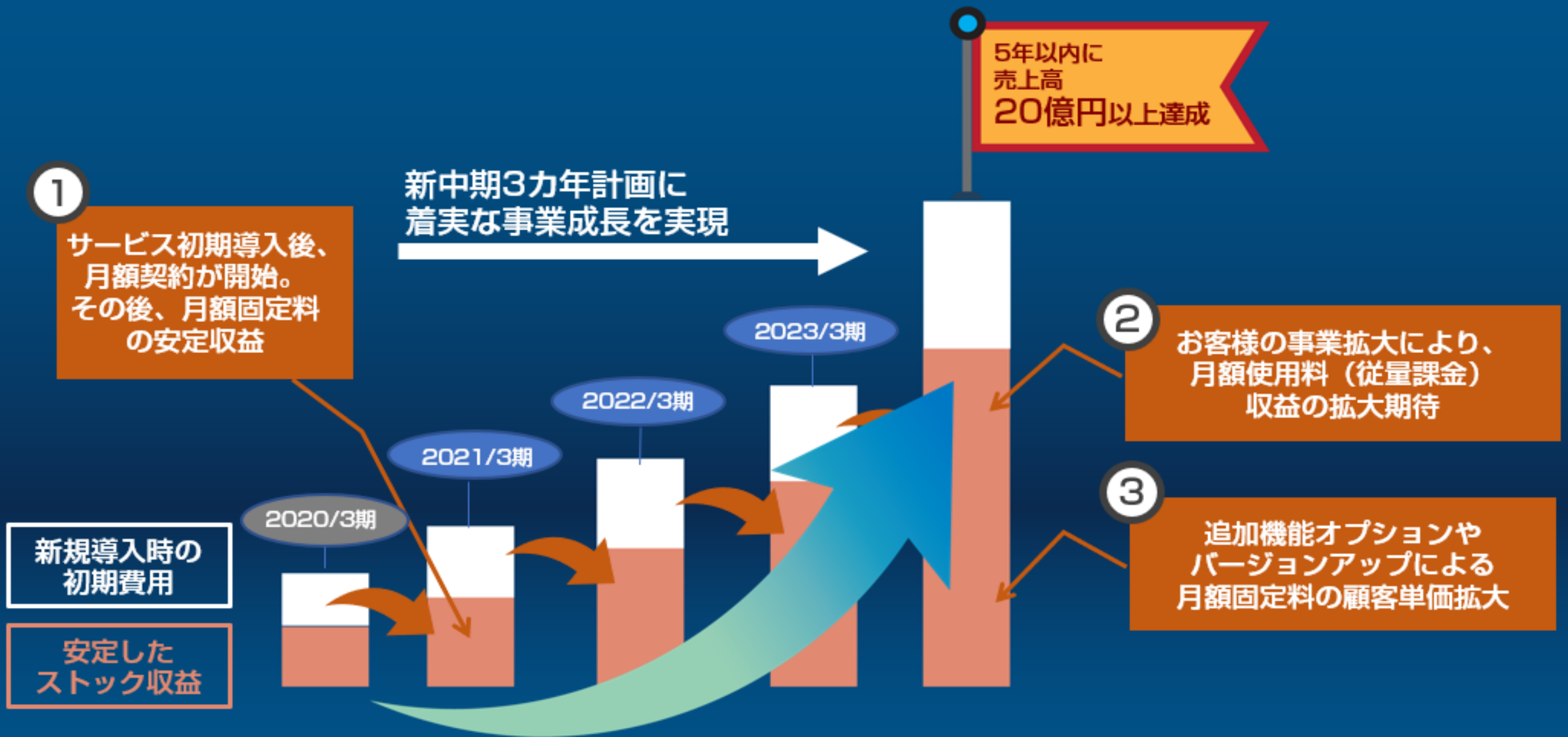
他社では実現できない「つながる」利点を活用した新提案を通し、Bplats®導入事業者数の展開スピードを加速させます

ターゲット顧客/市場の拡大



「デジタル・トランスフォーメーション（DX）」に取り組む、先進的な大企業（Early Adopter）に限られていた市場から、「テレワークの積極活用」「5G/IoT実用化」など、中堅中小企業へと市場拡大期に突入します。

サブスクリプション（ストック）収益モデル

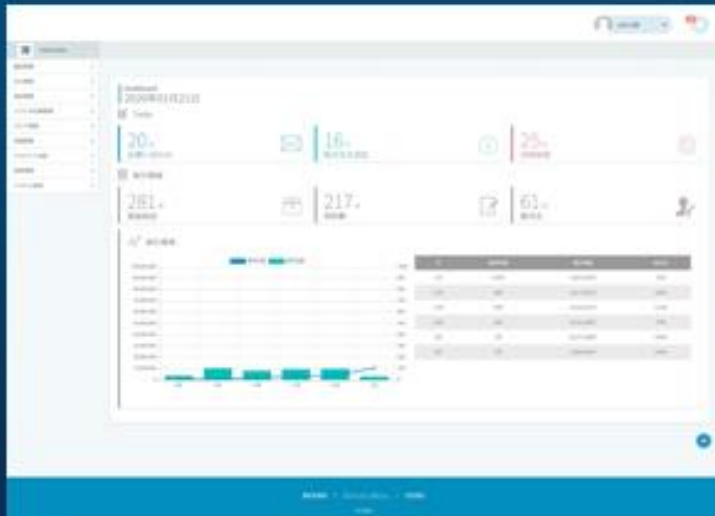


Bplats®の商品設計/価格プランも「サブスクリプション（ストック）」ビジネスモデルです。
導入事業者からの安定的な「月額固定料」に加えて、
お客様の事業拡大に応じて「月額使用料（従量制）」が収益拡大するよう事業を設計しています。

ビープラッツの特徴 (サブスクのマーケットプレイスを標準機能で実現する技術力)

管理機能

Subscription Console



マーケットプレイス機能

Subscription Marketplace



マイページ機能

Subscription Mypage



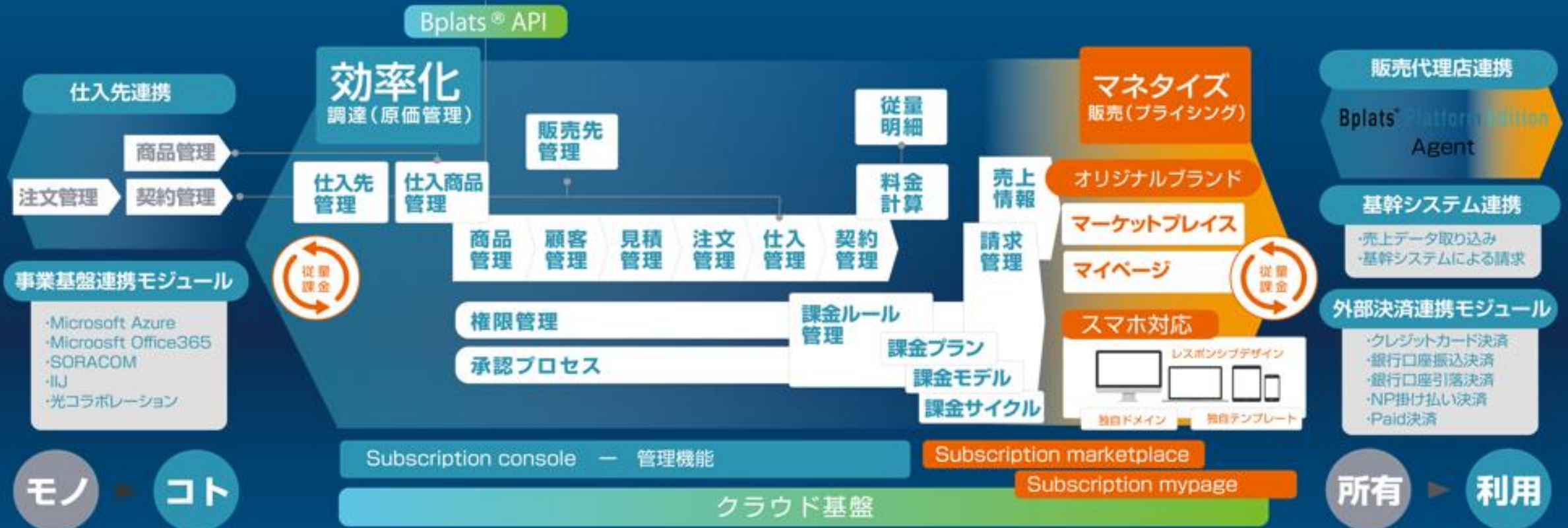
事業者にとって必要な機能や業務プロセスが詰まったサブスクリプション管理機能をワンストップで提供しています。

顧客との申込/変更/解約の業務プロセスを専門ストアやマーケットプレイスを通して効率化を図り、ビジネスチャンスを拡大します。

顧客にサブスクリプション契約の内容や過去の請求情報などをマイページとして提示し、顧客への手続きの簡便化、安心感の提示、顧客とのつながりを実現します。

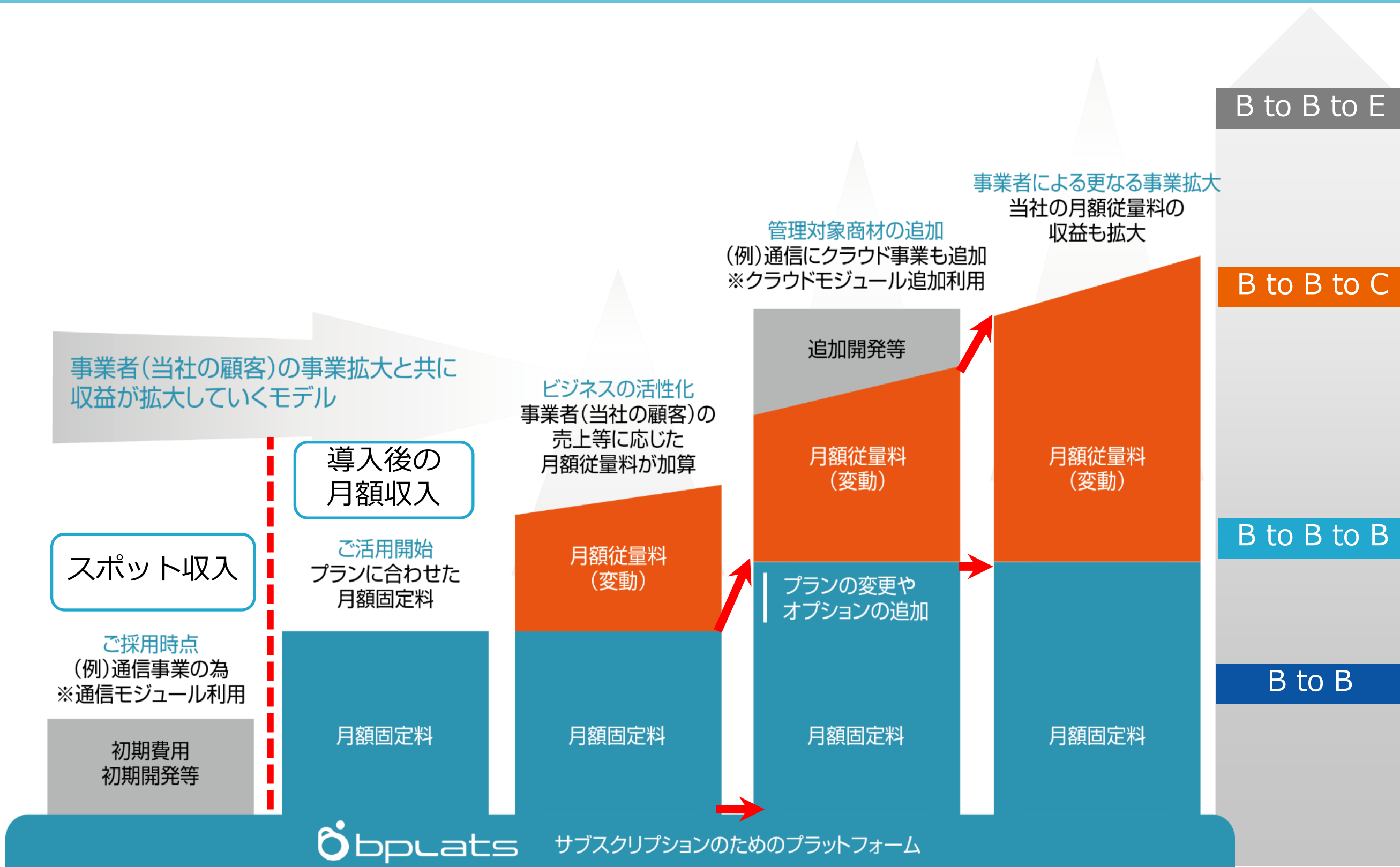
ビープラッツのシステム概要図

第3世代プラットフォーム「Bplats® Platform Edition」



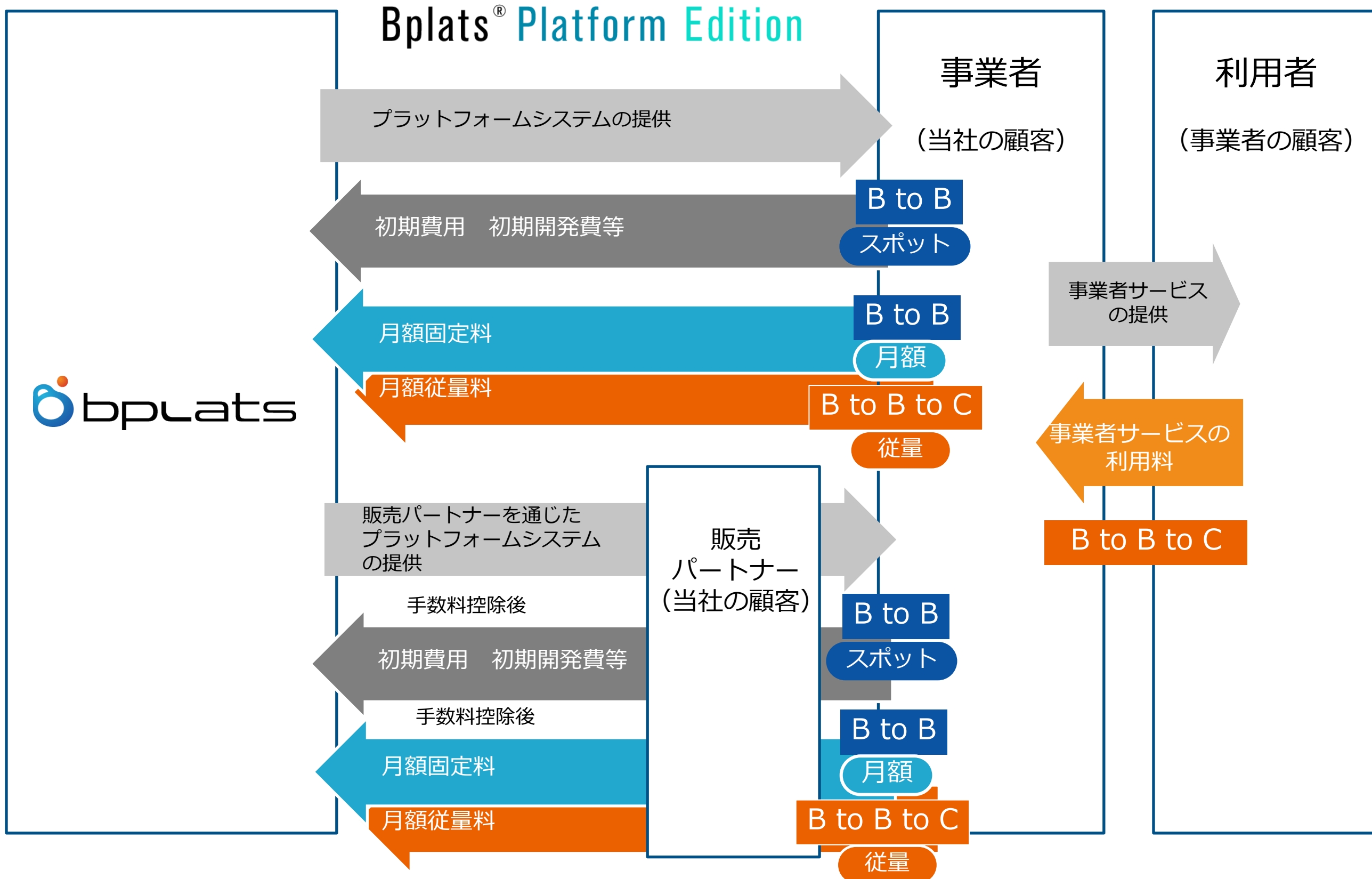
サブスクリプションの本質を理解するとき、求められるシステムは、単なる「管理システム」ではなく、「つながる（仕入・従量商材もつながる）」、「つながる（利用者・契約がつながる）」、「つながる（取引先・エコシステムがつながる）」、第3世代対応のプラットフォームシステムといえます。

売上拡大イメージ



上図の収益モデルは、当社の事業において、事業者（当社の顧客）の事業拡大とともに収益が拡大していくことの想定を示す概念図であり、事業者（当社の顧客）による事業展開の状況、今後のリスクや不確実性その他の要因により、実際には、当該想定のとおりにならない可能性があります。

事業系統図



■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。