



# ビープラッツ株式会社 (東証マザーズ：4381)

## 2021年3月期 第2四半期決算説明資料



# 目次

(1) 2021年3月期 第2四半期業績概要

(2) 事業の業況

# APPENDIX

・ 会社概要

・ 事業内容

# (1) 2021年3月期 第2四半期業績概要

# 2021年3月期第2四半期 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127.6%の拡大  
通期計画に対する進捗率は41.8%
- ◆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48百万円の改善
- ◆自己資本比率は前期末比で0.8ptの上昇

(単位：百万円)

|                     | 2020年3月期<br>2Q実績(連結) | 2021年3月期<br>2Q実績(連結) |     |        |
|---------------------|----------------------|----------------------|-----|--------|
|                     |                      | 前年差                  | 前年比 |        |
| 売上高                 | 258                  | 329                  | 71  | 127.6% |
| 営業損益                | ▲75                  | ▲26                  | 48  | —      |
| 経常損益                | ▲74                  | ▲25                  | 48  | —      |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純損益 | ▲74                  | ▲26                  | 48  | —      |

| 2021年3月期<br>業績予想(連結)<br>(2020/5/14公表) | 進捗率   |
|---------------------------------------|-------|
| 787                                   | 41.8% |
| 26                                    | —     |
| 20                                    | —     |
| 6                                     | —     |

|        | 2020年<br>3月末実績(連結) | 2020年<br>9月末実績(連結) |        |       |
|--------|--------------------|--------------------|--------|-------|
|        |                    | 前期末差               | 前期末比   |       |
| 総資産    | 898                | 855                | ▲42    | 95.2% |
| 純資産    | 358                | 346                | ▲12    | 96.6% |
| 自己資本比率 | 38.0%              | 38.8%              | +0.8pt |       |

# 2021年3月期第2四半期 損益計算書

(単位：百万円)

|                      | 2020年3月期<br>2Q実績(連結) | 2021年3月期<br>2Q実績(連結) | 2021年3月期 |        |
|----------------------|----------------------|----------------------|----------|--------|
|                      |                      |                      | 前年差      | 前期比    |
| 売上高                  | 258                  | 329                  | 71       | 127.6% |
| 売上原価                 | 128                  | 157                  | 29       | 123.0% |
| 売上総利益                | 129                  | 171                  | 42       | 132.3% |
| 販売費及び<br>一般管理費       | 205                  | 198                  | ▲6       | 96.7%  |
| 営業損益                 | ▲75                  | ▲26                  | 48       | —      |
| 経常損益                 | ▲74                  | ▲25                  | 48       | —      |
| 税金等調整前<br>四半期純損益     | ▲74                  | ▲25                  | 48       | —      |
| 法人税等合計               | 2                    | 3                    | 1        | 153.8% |
| 四半期純損益               | ▲76                  | ▲29                  | 47       | —      |
| 非支配株主に帰属する<br>四半期純損益 | ▲1                   | ▲2                   | ▲1       | —      |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純損益 | ▲74                  | ▲26                  | 48       | —      |

## 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+45百万円(+161%)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+26百万円(+114%)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(+28百万円)

## 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2四半期 貸借対照表

(単位：百万円)

|              | 2020年<br>3月末実績<br>(連結) | 2020年<br>9月末実績<br>(連結) | 前期末差 | 前期末比   |
|--------------|------------------------|------------------------|------|--------|
| 資産合計         | 898                    | 855                    | ▲42  | 95.2%  |
| 流動資産         | 421                    | 361                    | ▲60  | 85.6%  |
| 固定資産         | 476                    | 494                    | 18   | 103.8% |
| 負債合計         | 540                    | 509                    | ▲30  | 94.3%  |
| 流動負債         | 368                    | 374                    | 6    | 101.7% |
| 固定負債         | 171                    | 135                    | ▲36  | 78.5%  |
| 純資産          | 358                    | 346                    | ▲12  | 96.6%  |
| 株主資本         | 341                    | 332                    | ▲9   | 97.2%  |
| 非支配株主<br>持分等 | 16                     | 14                     | ▲2   | 84.0%  |

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+19百万円増加

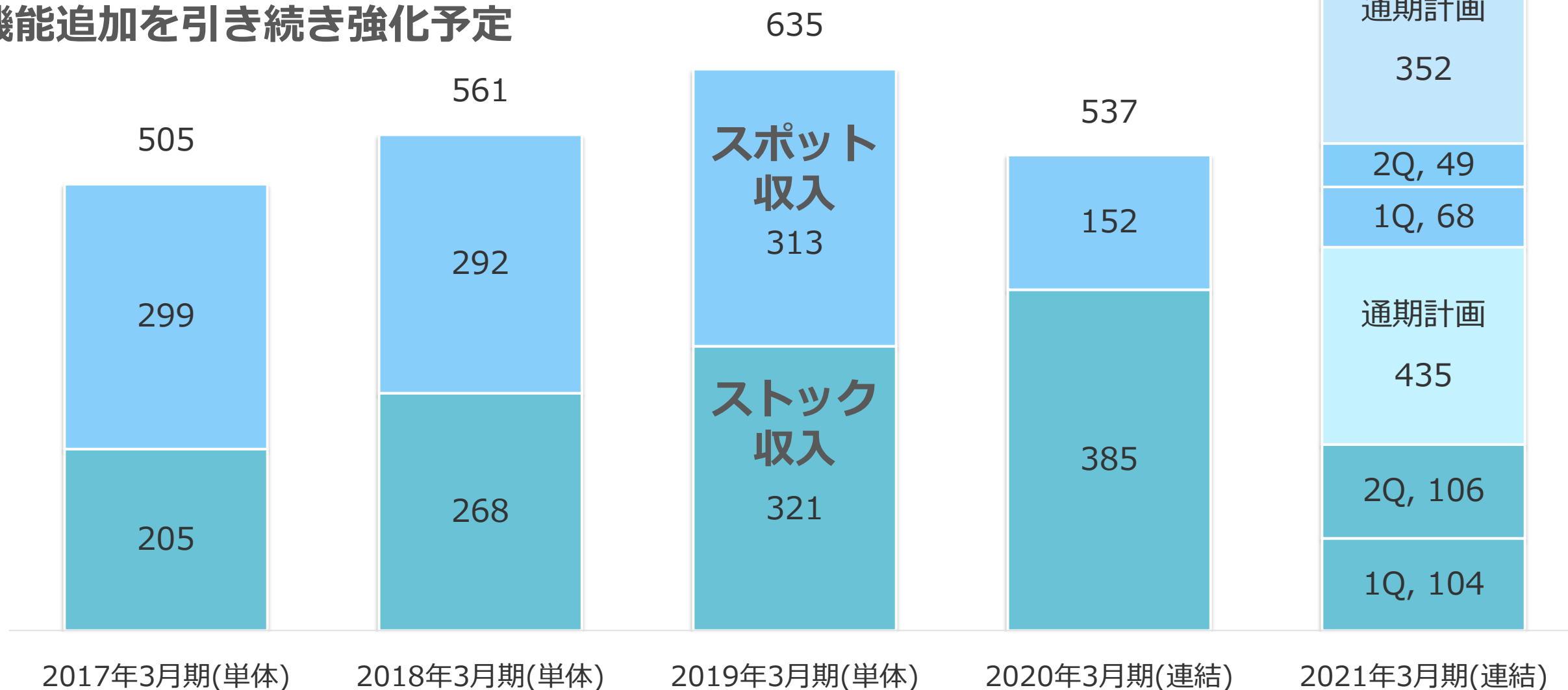
③固定負債  
長期借入金が前期末比▲36百万円減少

④純資産  
自己資本比率は38.8%  
(前期末38.0%)

# 2021年3月期 売上高推移

- ◆ 売上高は前年同期比127.6%と拡大、通期計画に対する進捗率は41.8%
- ◆ 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+45百万円（+161%）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+26百万円（+114%）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



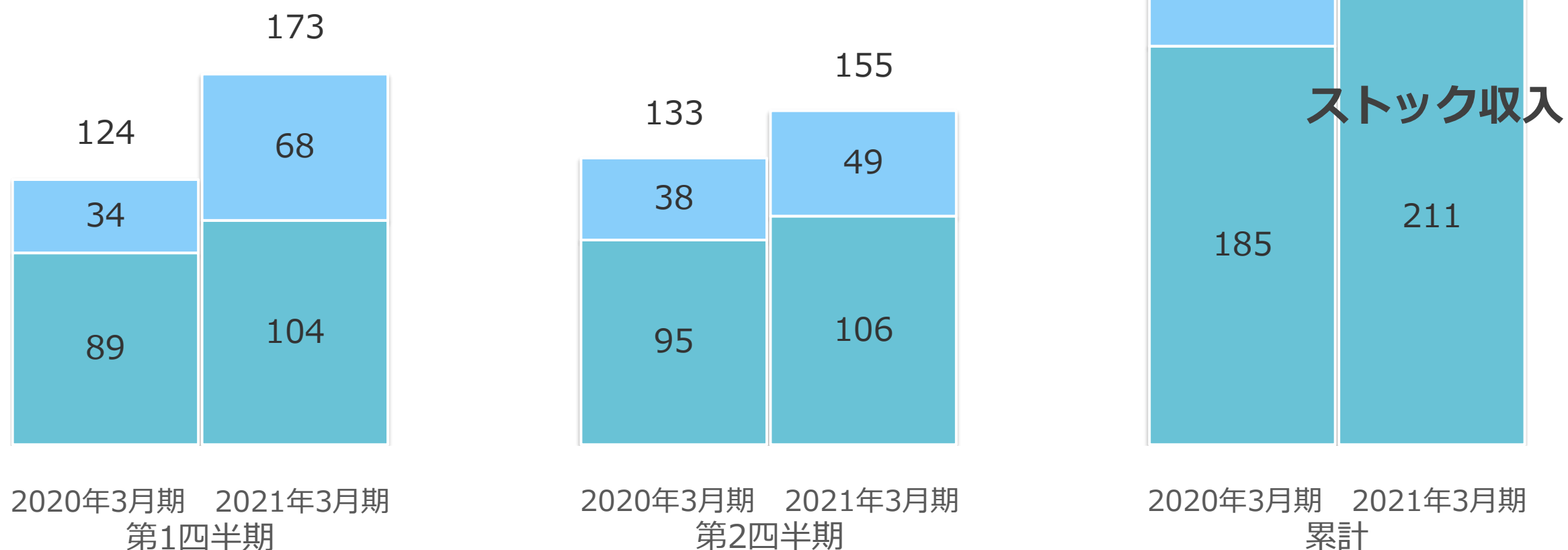
※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。

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)

# 2021年3月期 四半期売上高推移

- ◆ 売上高は前年同期比で+71百万円(127.6%)の増加
- ◆ スポット収入は前年同期比で第1四半期199%、第2四半期128%と増加
- ◆ ストック収入も前年同期比で第1四半期116%、第2四半期111%と着実に増加
- ◆ 営業損失は前年同期比で+48百万円の改善



(単位：百万円)



## (2) 事業の業況

# 主なトピックス

|             |               |  |
|-------------|---------------|--|
| 2020年05月14日 | 新製品・新機能       | Bplats®新モジュール「パートナー機能」を提供開始<br>「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 | 新製品・新機能       | Bplats®での「二要素認証」が利用可能に<br>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 | 新製品・新機能       | Bplats®のAPIを刷新<br>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06月25日 | 採用<br>販売パートナー | NTTデータ「ECONO-CREA®」に「Bplats®」を採用<br>～サブスクリプション分野における協業を推進～                       |
| 2020年07月01日 | 採用            | 明電システムソリューション「MEIDEN SOLUTION PASS」に「Bplats®」を採用                                 |
| 2020年07月06日 | 新製品・新機能       | Bplats®のグローバル対応を強化<br>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 | 新製品・新機能       | 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  |
| 2020年08月03日 | その他           | ビープラッツ、カスタマーサクセス支援ツール「SUBSCORE」(サブスコア)の提供を開始                                     |
| 2020年08月26日 | その他           | 「サブスクリプション型事業企画向けチェックリスト」が公開<br>-株式会社三菱総合研究所のレポートに共著者として参加-                      |
| 2020年09月02日 | その他           | サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats®」が経済産業省「IT導入補助金2020」のITツールに認定                         |
| 2020年09月03日 | 採用            | トヨタカローラ鹿児島「POLDER Terrace Weekday Car-Wash Subscription」に「Bplats®」を採用            |
| 2020年10月14日 | 採用<br>販売パートナー | PCIソリューションズ株式会社において「Bplats® Platform Edition」のOEM提供を開始                           |
| 2020年10月27日 | 新製品・新機能       | ビープラッツ、社内のサブスク手配と管理を簡単に！<br>新製品「サブかん」、10月28日よりサービス提供開始                           |
| 2020年11月06日 | 採用            | 「Bplats®」菱洋エレクトロの「RYOYO DaaS」に販売管理プラットフォームとして採用                                  |
| 2020年11月11日 | 販売パートナー       | SCSKとビープラッツ、サブスクリプション事業支援で提携<br>～「Bplats®」の販売で提携～                                |

# 主要トピックス 『サブかん』 提供開始

(2020年10月27日公表)

## 社内のサブスク手配と管理を簡単に！ 新製品「サブかん」、10月28日よりサービス提供開始

「サブかん」は、サブスクの手配と管理をオンライン化、部署や従業員に割当てているサブスク契約を一元管理、外部業者への手配発注業務の自動化など、「サブスクの手配と管理を簡単にする」ためのサービスです。

### モノの管理も、Webサービスの管理も

「サブかん」は目に見えるモノの管理と、アカウント毎に振り出されるWebサービスなどの契約管理に対応します。どの部署のどの従業員がどのサービスを利用しているのかを一元管理ができます。

### サブスクの手配業務をオンライン化

入社、異動、退職などの都度、発生していた従業員に紐づくサブスク型サービスの手配業務。これまで紙の文書やメールなどで行われていた社内業務を簡単にオンライン化することができます。

### 商品・サービス単位と従業員単位の両方からの管理を実現

商品やサービスごとに管理ファイルが分かっていたり、管理方法が異なったりしていると、従業員の異動に伴うサブスク型サービスの手配が煩雑になります。また、手配漏れなどのトラブルにもつながります。

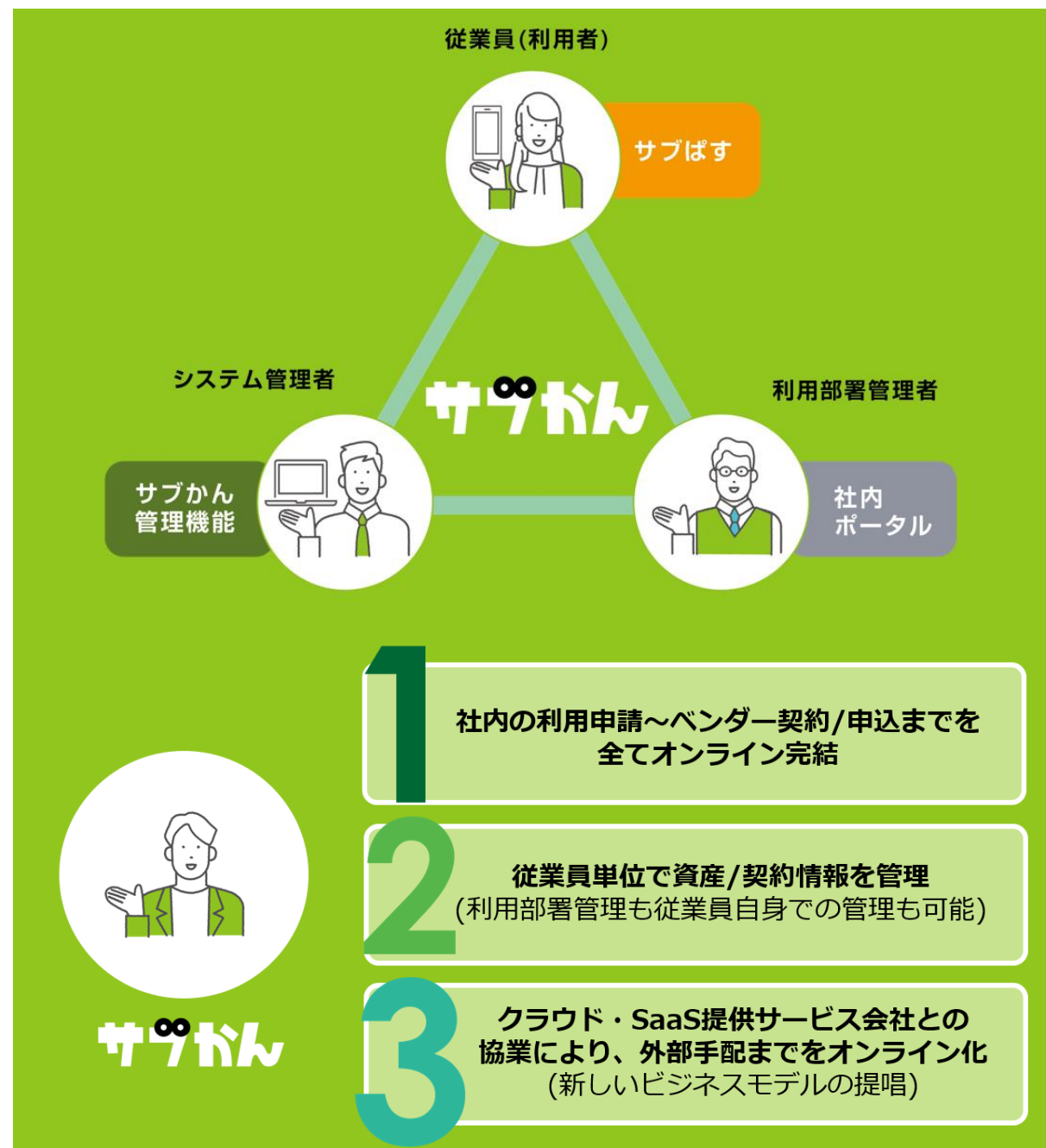
「サブかん」は、商品やサービスからの管理と、部署や従業員といった利用者目線での管理との両方を実現しています。

### 外部手配業務の一部オンライン化による効率化

従業員に紐づけられたサブスクの外部業者への発注、変更、解約に伴う作業は、異動が集中する時期に煩雑化し、作業量が膨大になります。

「サブかん」では、予め条件に合意した外部業者への発注手配業務を、「サブかん」からオンライン化することができます。発注権限や承認のプロセスなども設定できますので、作業の大幅な効率化に寄与します。

(※Microsoft365 よりスタート予定。対象サービス商材を拡大する計画です)



# 主要トピックス

(2020年11月11日公表)

## SCSKとビープラッツ、サブスクリプション事業支援で提携 ～ 「Bplats®」 の販売で提携～

SCSK株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役 社長執行役員 最高執行責任者：谷原 徹、以下 SCSK）は、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）の主力製品であるサブスクリプション取引管理ITプラットフォーム「Bplats®（ビープラッツ）」の再販パートナー基本契約を10月30日に締結し、事業のデジタルトランスフォーメーション（DX）や、新たなサブスクリプションビジネスに取り組む企業に向け、販売提携をしたことをご知らせいたします。

### 1. 背景

所有から利用へ遷移する消費形態の変化を受け、これまでの売り切りを中心とする事業モデルから、お客様にサービスの価値を提供し続けるサブスクリプションモデルを活用した新たな事業の開発を目指す動きが活発化しており、オンライン契約やオンライン取引など、営業方法の変革にも多くの企業が直面しています。

こうしたサブスクリプションモデルを活用した事業は、現在主流となっている音楽・映像配信、ソフト利用や電気・ガス・水道といった無形物から、今後は有形物への広がりが期待されています。

### 2. 販売提携の目的

ビープラッツが開発・提供する「Bplats®」は、サブスクリプションビジネスに不可欠な各種機能に加え、仕入先・販売先管理などの商流全体のエコシステムをデジタルサプライチェーン化する機能を有しています。

SCSKは、リース・レンタル業界における幅広い顧客を有し、有形物のサブスクリプションに必要な入出庫・在庫管理などのシステム開発を行ってまいりました。

両社は本提携を通じて双方の強みを持ち寄り、無形物に加え、有形物のサブスクリプションモデルを活用した事業を希望する多種多様な業態のお客様に対し、新事業開発の企画・検討からサブスクリプションによる事業化計画の立案、「Bplats®」の導入、周辺システムとの連携など、企業ニーズに合わせて幅広くサポートし、お客様の事業創出を支援してまいります。



# 主要トピックス

(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®」<sup>注1</sup>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)



# 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<br>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   | 5億149万円（2020年9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<br>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、<br>執筆、出版、公演<br>サブスクリプション事業化支援 |
| 資本金   | 1,000万円（2020年9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<br>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<br>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9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はじまります

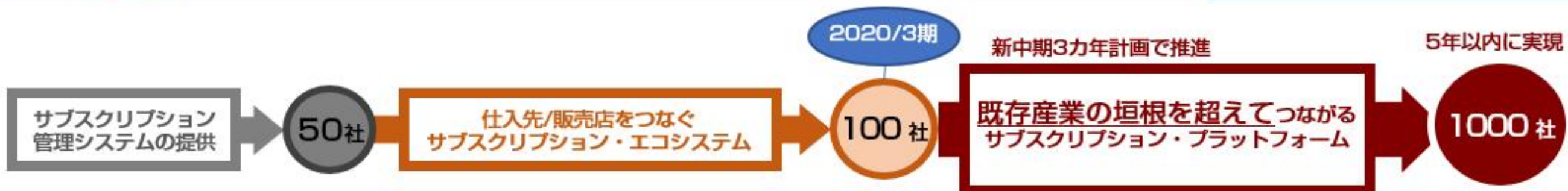


# 当社の描く事業モデルの未来図

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

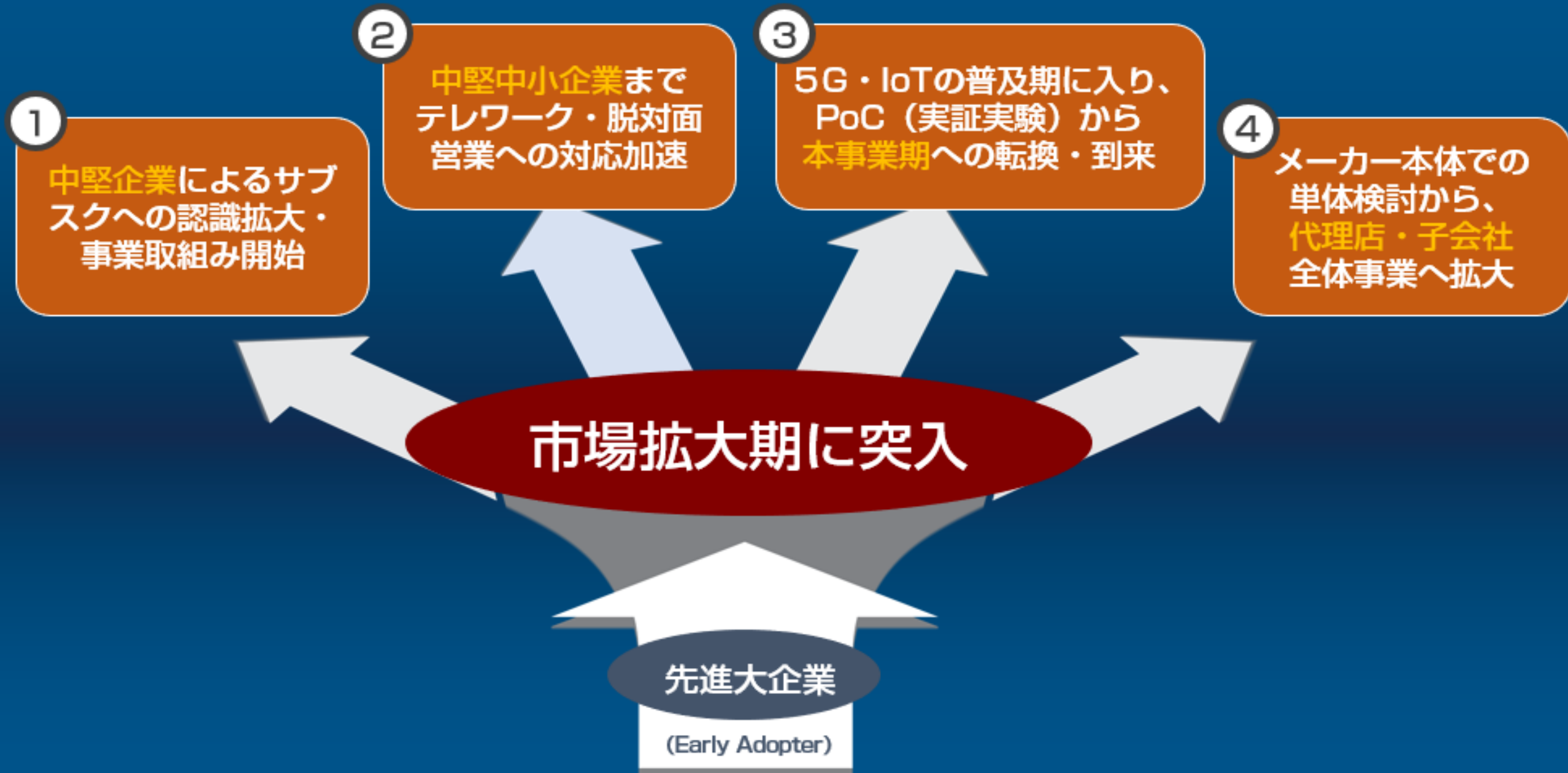
前期までに集中して拡大してきた大手企業とのパートナー契約やOEM契約をもとに、共同セールスを活性化させます

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

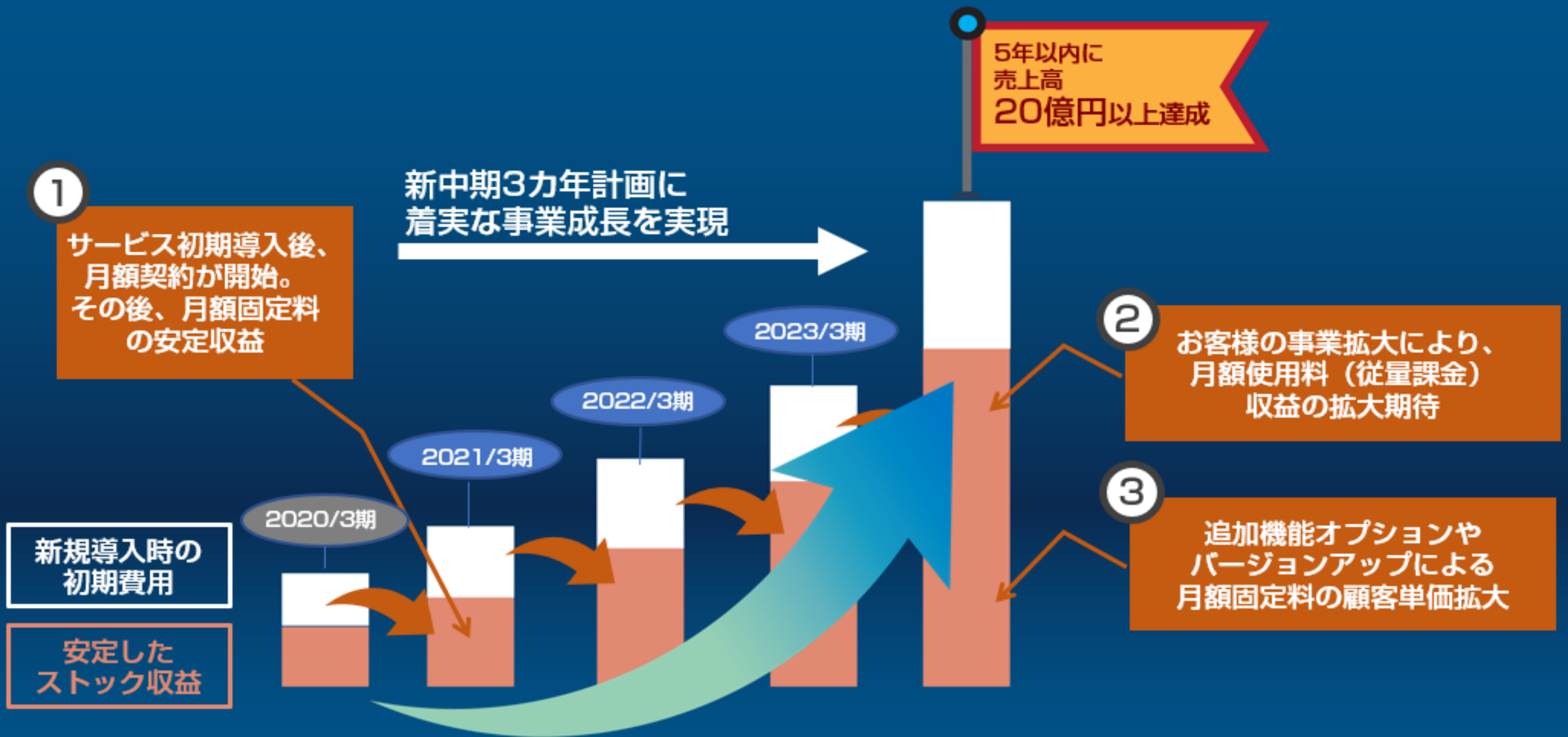
# ターゲット顧客/市場の拡大



「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。

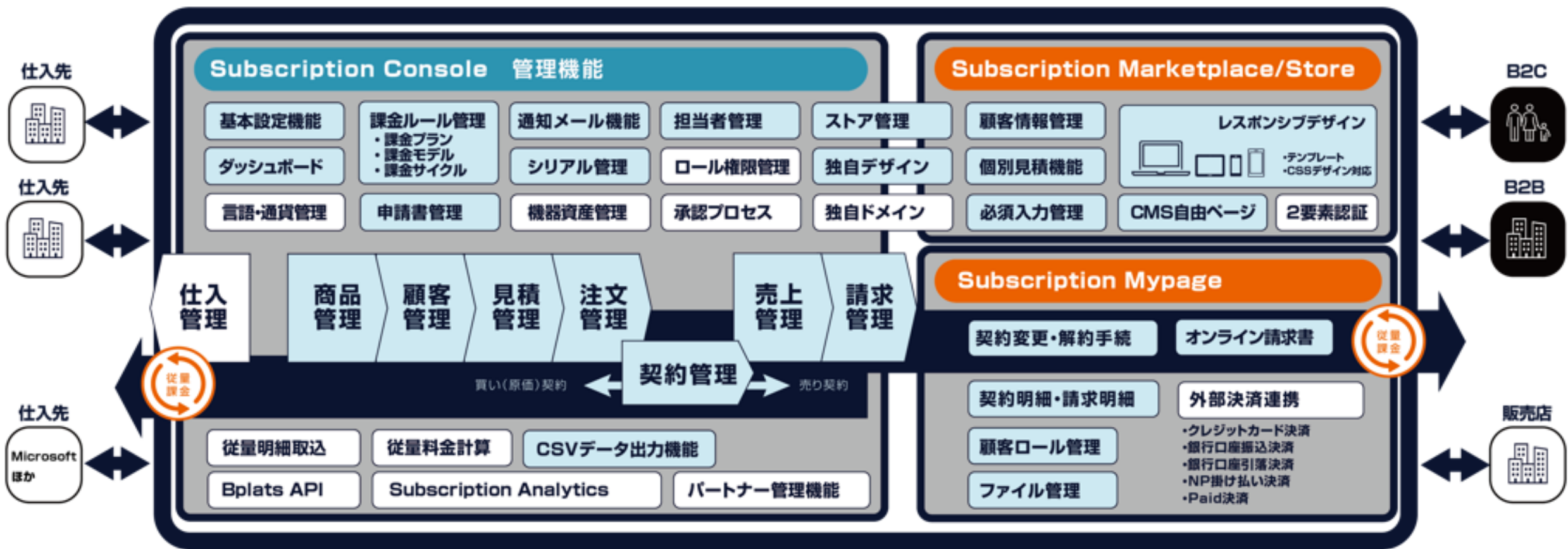
顧客との申込/変更/解約の業務プロセスを専門ストアやマーケットプレイスを通して効率化を図り、ビジネスチャンスを拡大します。

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」



Bplats® Platform Edition



Bplats® Platform Edition



Bplats® Platform Edition



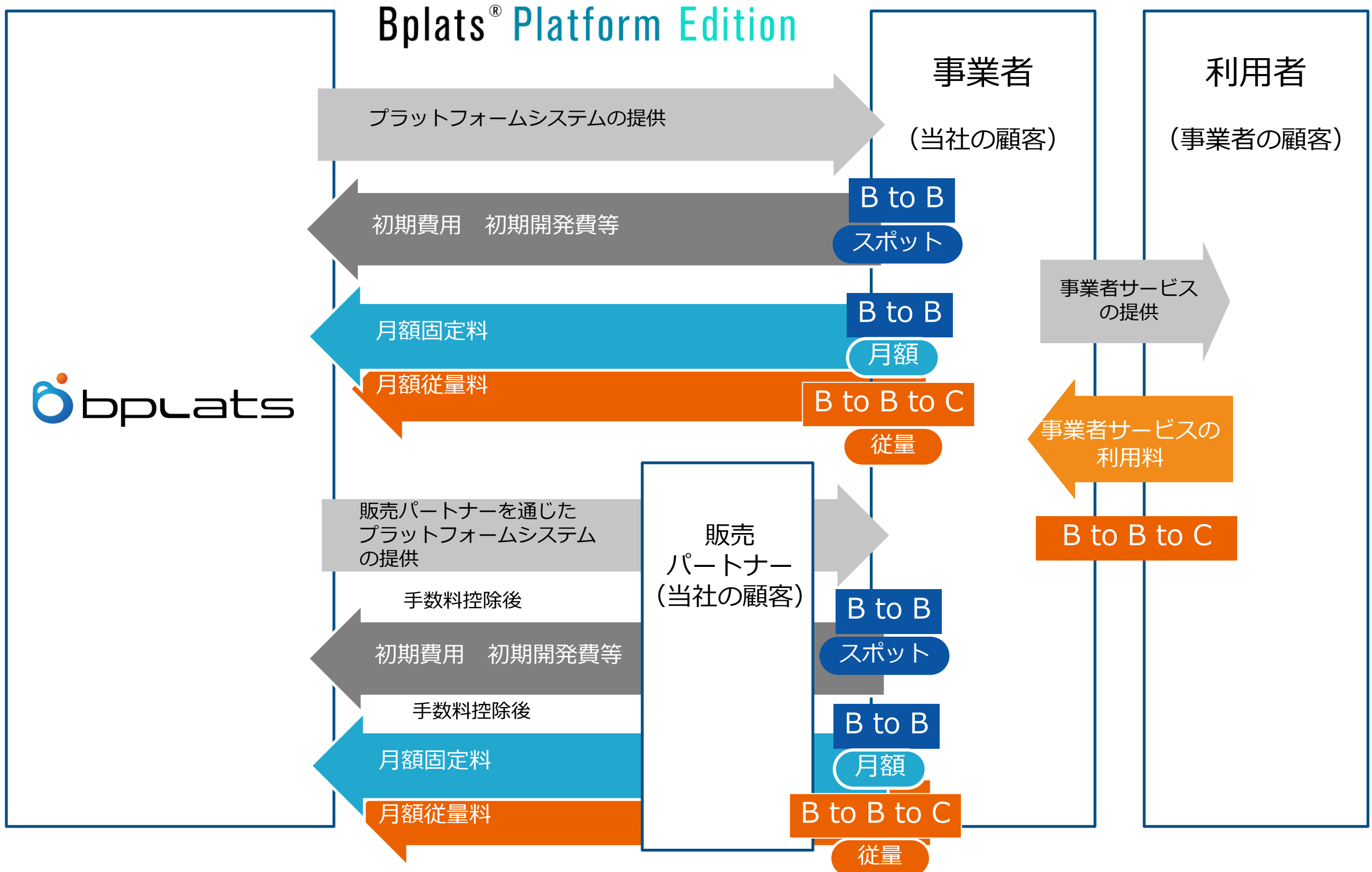
つながる機能

つながる機能

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。



# 事業システム図



#### ■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。