



(東証マザーズ：4381)

# ビープラッツ株式会社

2022年3月期

## 第1四半期決算説明資料

2021年8月13日



**bplats**<sup>®</sup>

# 目次

1. 2022年3月期 第1四半期業績概要

---

2. 事業の業況

---

# APPENDIX

事業内容

---

会社概要

---

# 2022年3月期 第1四半期業績概要

# 2022年3月期 第1四半期業績ハイライト

## 第1四半期 決算概要

- 直販営業は、オンラインセミナー、各種媒体へのプレゼンスなど、マーケティング活動を強化し、リード獲得、商談化へとつなげる
- 販売パートナー経由の販売は、スポット収入の受注件数の内55.0%（2021年3月期18.4%）を占め新規契約獲得における販売パートナー経由での営業成果が進捗
- 新規契約社数の拡大に注力し、ストック収入も着実に進捗、売上高、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益、いずれも第1四半期として2018年4月の上場来、過去最高となる (単位：百万円)

	2021年3月期 1Q実績(連結)	2022年3月期 1Q実績(連結)		
		前年差	前年比	
売上高	173	185	11	106.6%
営業利益	▲8	▲3	5	—
経常利益	▲10	▲4	6	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲8	▲5	2	—

2022年3月期 業績予想(連結) (2021/5/14公表)	進捗率
905	20.4%
81	—
75	—
49	—

	2021年 3月末実績(連結)	2021年 6月末実績(連結)		
		前期末差	前期末比	
総資産	940	853	▲86	90.7%
純資産	404	403	▲1	99.6%
自己資本比率	42.4%	46.6%	+4.2pt	

## 第1四半期 業績指標推移

- 製品戦略の転換、販売パートナー戦略等が着実に奏功、デジタル・トランスフォーメーション（DX）推進も引き続き後押し
- 売上高は、前年同期比+11百万円（106.6%）の185百万円と拡大し、第1四半期として2018年4月の上場来、過去最高となる
- 経常利益は、前年同期比+6百万円の▲4百万円となり、第1四半期として上場来最高となる
- 親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比+2百万円の▲5百万円となり、第1四半期として上場来最高となる

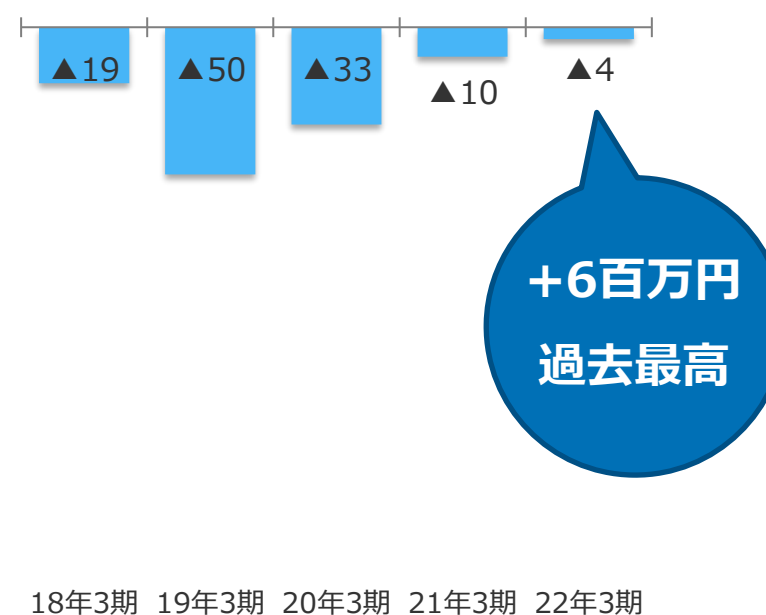
### ■ 売上高

(第1四半期)



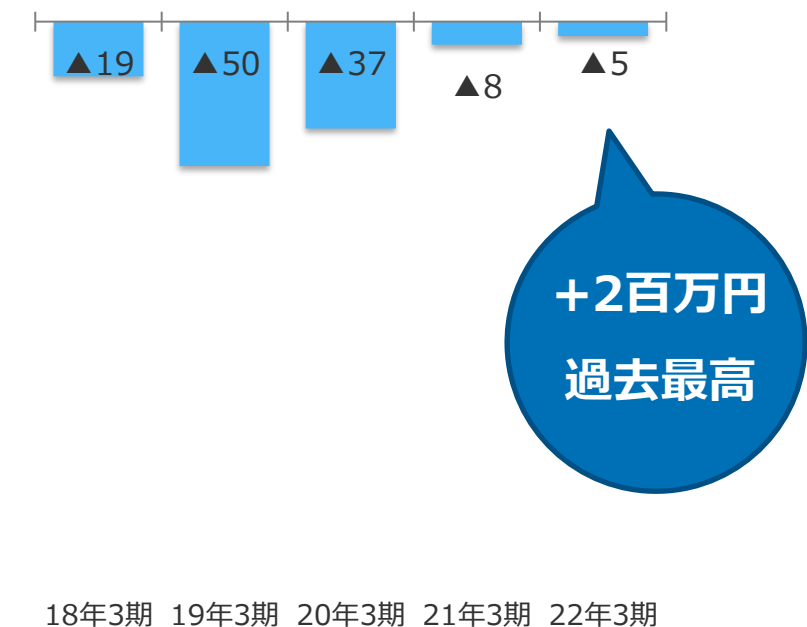
### ■ 経常利益

(第1四半期)



### ■ 親会社株主に帰属する四半期純利益

(第1四半期)



(単位：百万円)

※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、比較は参考値となります。

## 第1四半期 売上高推移

- スポット収入は、前年同期比▲13百万円（80.6%）と若干減少したが、引き続き第1四半期としては高水準を維持
- スポット収入に占める初期費用等の割合は、61.1%（前年同期比▲18.5pt）と引き続きスポット収入の増加を牽引
- ストック収入は、前期からの新規導入社数の増加が寄与し、前年同期比+24百万円（123.6%）と着実に増加

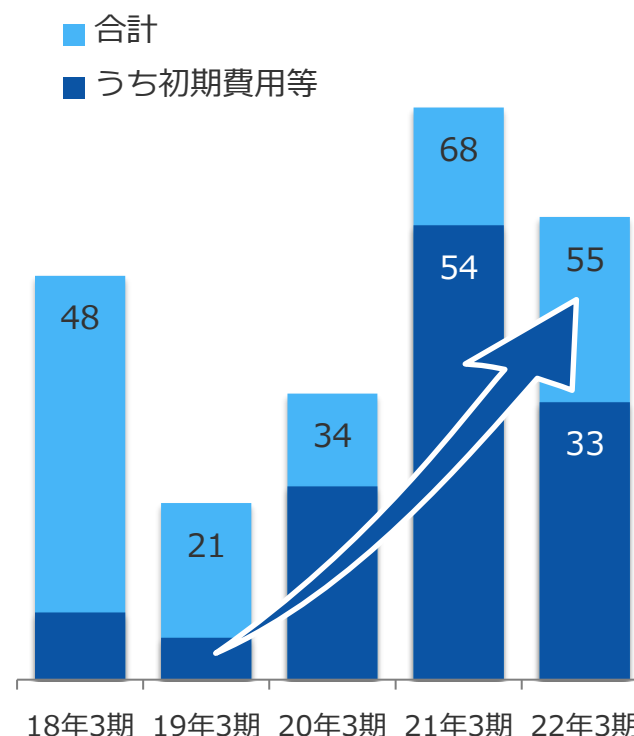
### ■ 売上高

(第1四半期)



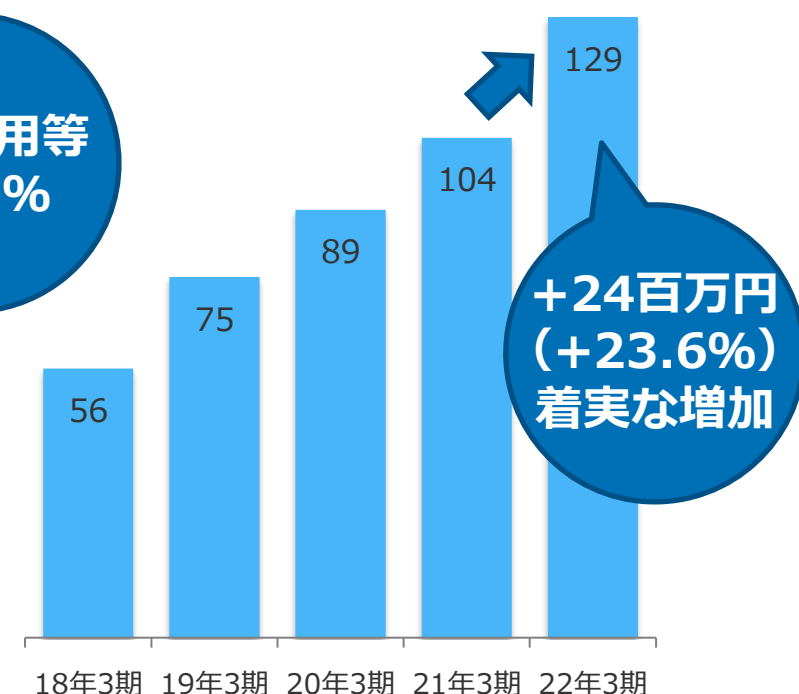
### ■ スポット収入

(第1四半期)



### ■ ストック収入

(第1四半期)



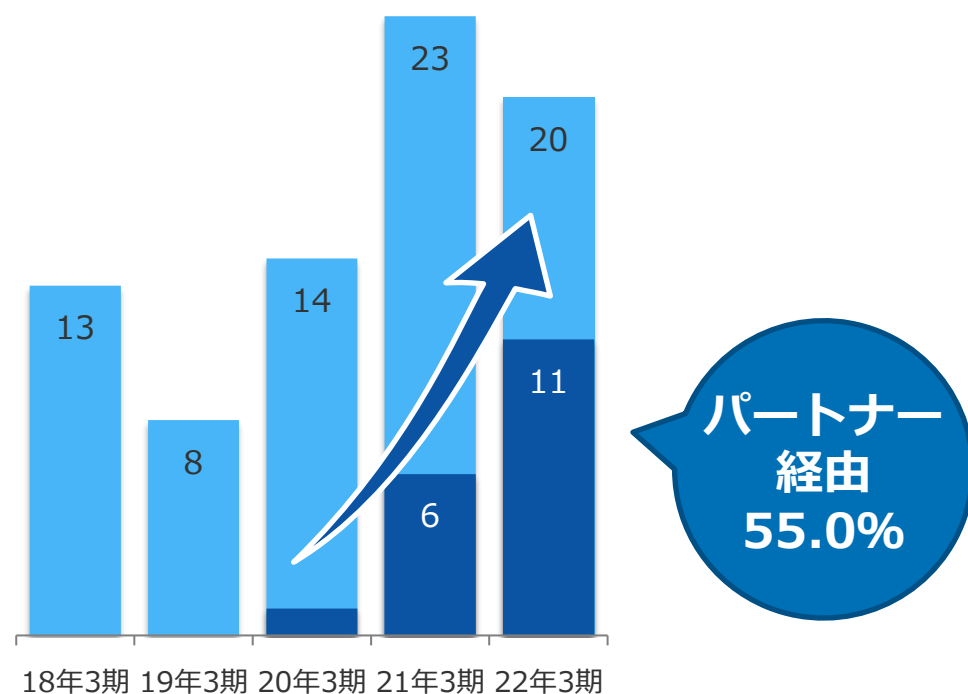
※初期費用等には、初期費用（基本）、初期費用（オプション）、導入支援費、有償検証費、追加費用（基本アップグレード）、等を含みます。 (単位：百万円)  
 ※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期以前の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

## 第1四半期 導入状況

- スポット受注件数は、前年同期比で▲3件（86.9%）の微減となったが、引き続き受注は高水準を維持
- 協業契約が進み、販売パートナー経由での新規・追加導入が立ち上がり、スポット受注件数に占める比率は55.0%（前期比+36.6%）と販売パートナーによる営業成果が着実に進捗
- 契約社数は、前年同期末比で+32社（126.8%）の増加

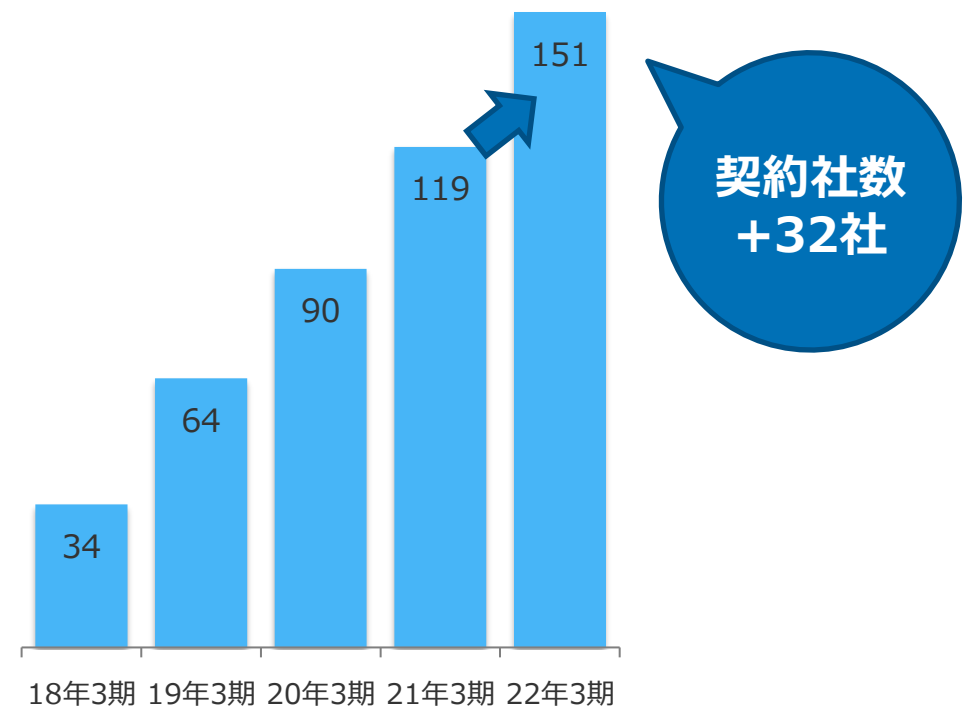
### ■ スポット受注件数

(第1四半期)



### ■ 契約社数

(第1四半期)



※契約社数は無償版契約社数を含みます。

# 2022年3月期 第1四半期連結損益計算書

(単位：百万円)

	2021年3月期 1Q実績(連結)	2022年3月期 1Q実績(連結)	2022年3月期	
			前年差	前期比
売上高	173	185	11	106.6%
売上原価	81	92	11	113.9%
売上総利益	92	92	0	100.1%
販売費及び 一般管理費	100	95	▲5	94.6%
営業利益	▲8	▲3	5	—
経常利益	▲10	▲4	6	—
税金等調整前 当期純利益	▲10	▲4	6	—
法人税等合計	0	2	1	338.0%
当期純利益	▲10	▲6	4	—
非支配株主に帰属する 当期純利益	▲1	▲0	1	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲8	▲5	2	—

- 売上高  
ストック収入は、新規導入社数の増加により、前期比+24百万円(123%)と着実に増加
- 売上原価  
継続的なソフトウェア開発投資を行っており、減価償却費が前期比で増加(+10百万円)
- 販売費及び一般管理費  
適切な管理の下、前期比▲5百万円の削減(94.6%)



# 2022年3月期 第1四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2021年 3月末実績 (連結)	2021年 6月末実績 (連結)	前期末差	前期末比
<b>資産合計</b>	<b>940</b>	<b>853</b>	▲86	90.7%
流動資産	460	365	▲94	79.4%
固定資産	480	488	7	101.5%
<b>負債合計</b>	<b>536</b>	<b>450</b>	▲85	84.0%
流動負債	438	362	▲75	82.7%
固定負債	98	88	▲10	89.8%
<b>純資産</b>	<b>404</b>	<b>403</b>	▲1	99.6%
株主資本	398	397	▲0	99.7%
非支配株主 持分	5	5	▲0	92.7%

- 流動資産  
売掛金の回収および借入金返済等による現預金の減少
- 固定資産  
計画的かつ継続的なソフトウェア開発投資を推進
- 流動負債  
1年内返済予定の長期借入金および未払法人税等の減少
- 固定負債  
返済による長期借入金の減少
- 純資産  
自己資本比率は46.6%  
(前期末42.4%)

# 事業の業況

## 1 DX支援プラットフォームとしての事業推進

新型コロナウイルスの感染拡大により、コンタクトレス・エコノミーへの対応が求められる。当社主力製品「Bplats® Platform Edition」はそのような新たなステージに向かおうとする企業の取り組みを後押しし、あらゆる産業のビジネス変革に貢献することで一層の支持を受けるものと期待。

直販営業に加え、販売パートナーの拡充・強化により契約社数の拡大に引き続き拡販に注力。更に、デジタル・トランスフォーメーション（DX）を目的とした新しいデジタル共創を生み出すためのサブスクリプションプラットフォームとしての提案を強化。

## 2 新サービス「Bplats® Connect」を今夏より提供開始 “新しいつながり、新しいデジタル共創”を促進

自社のサブスクリプションサービスを他事業者のサブスクリプションマーケットプレイスを通じて提供できる新サービス「Bplats Connect」を開発。

大手のサブスクリプションマーケットプレイスを展開する事業者に、自社のサブスクリプションサービスを登録し、新しい顧客層にサービスや商品を提供することや、複数の「Bplats」の利用者が集まって、一つのマーケットプレイス型サイトを新たに開設することにより、スマートシティやスマートビルディングといった個々の目的にあった新たなマーケットプレイスに参加する各企業のサブスクリプションを簡単に取りまとめ、新規のビジネスを立ち上げることが可能に。

進化を続ける世の中のニーズに合わせ、サブスクリプションをつくる、管理するという時代から、サブスクリプションを使いこなして、“新しいつながり、新たなデジタル共創”を行う時代に向けたサービスの提供をしていくことで、サステイナブルな社会へと貢献。

# 販売体制の強化 販売パートナー

## 1 プラットフォーム協業パートナー

(「Bplats®」の相手先ブランドによる提供を行っているパートナー企業)



エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社



富士通株式会社



東京センチュリー株式会社



PCIソリューションズ株式会社

## 2 販売パートナー

(「Bplats®」の販売を行っているパートナー企業)



株式会社エヌ・ティ・ティ・データ



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社



SCSK株式会社



株式会社電通国際情報サービス



GMOペイメントゲートウェイ株式会社



都築電気株式会社



扶桑電通株式会社

# 主要トピックス

(2021年7月20日公表)

## トヨタファイナンス「TFC SubscMall」に「Bplats®」を採用

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、トヨタファイナンス株式会社（本社：愛知県名古屋市、代表取締役社長：西 利之、以下、トヨタファイナンス）が展開する「TFC SubscMall」において、当社の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®」が採択されたことをお知らせいたします。

サブスクリプションのマーケットプレイスの開設、全国のトヨタの販売店様などが参加し、店舗とオンラインを融合した顧客接点の創出などにより、サブスクリプションの新しいビジネスモデルの実現にBplatsをご活用いただきます。また、サブスクリプションビジネスを展開する外部事業者の商材を新機能「Bplats® Connect」の活用することで品揃えすることなどにより、お客さまの多様なニーズにお応えする様々な企業が参加できる仕組みを創出してまいります。

ビープラッツは、新しい顧客体験をサブスクリプションモデルで提供する新しいつながり、新しいデジタル共創を支援してまいります。

### <「TFC SubscMall」とは>

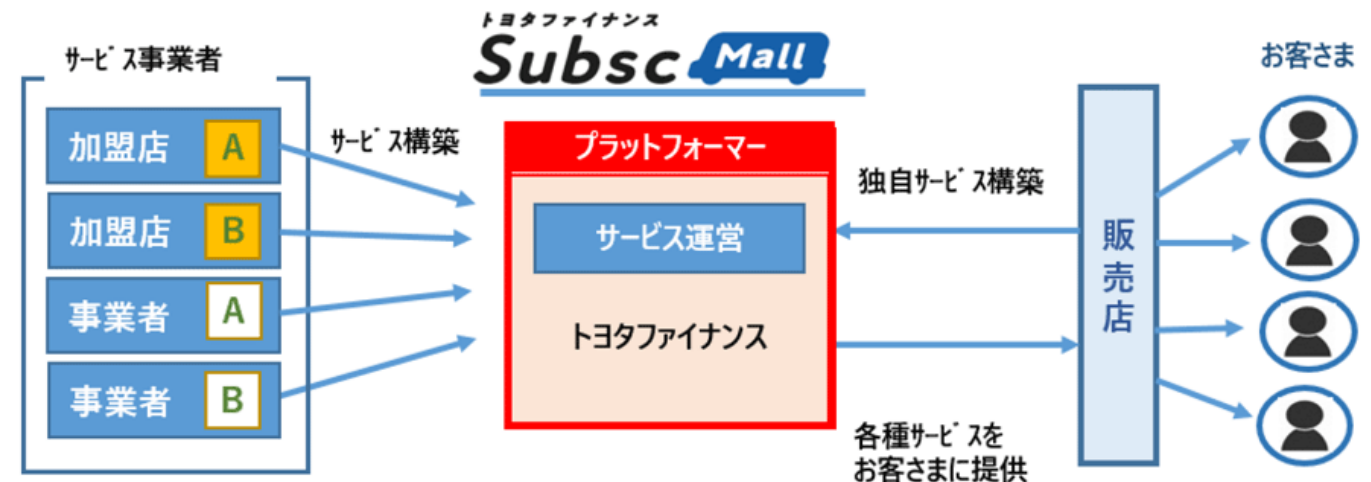
「TFC SubscMall」は、お客さまのモビリティライフの充実と生活サービスをより快適に楽しんでいただけるサブスクリプションプラットフォームで、カー用品や暮らしに便利なサービスを月々定額でご利用いただけます。

また、「TFC SubscMall」と各サブスクリプションサービスプロバイダー間での商品情報の提供や受発注、サブスクリプション契約情報等の管理等は、Bplatsのつながる機能で実現しております。

▽トヨタファイナンスプレスリリースはこちら

<https://www.toyota-finance.co.jp/newsrelease/entry/20210720.html>

[TFC SubscMall]



[本サービスのシステム基盤は、ビープラッツ株式会社の「Bplats®」を採用]

(2021年5月11日公表)

## サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats®」において アドビと提携し電子サイン機能を追加 ～サブスクリプション契約の真正性を担保し、履歴の追跡を可能に～

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、このたび、アドビ株式会社(本社:東京都品川区、代表取締役社長:神谷 知信、以下、アドビ)と提携し、アドビの認定する Adobe Sign ソリューションパートナーならびに SI/連携パートナーとなりました。そして、アドビの提供する Adobe Sign テクノロジーを活用して、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®(ビープラッツ®)」(以下、「Bplats」)に、サブスクリプション契約の真正性を担保し、履歴の追跡を可能にする電子サイン機能を 8 月に追加する予定です。

今後両社は共同で「電子サインオプション」および Adobe Sign テクノロジーの共同プロモーション/マーケティング活動を行っていきます。

サブスクリプションビジネスへの移行および立ち上げは、現在各産業において通底するニーズであり、持続循環型社会への移行・シェアリングエコノミーの受容・デジタルトランスフォーメーションの推進、といった社会的な変化もこれを後押ししています。一方、業域・業態の如何を問わず、サブスクリプションビジネスによる新規事業、あるいは事業転換は萌芽期にあり、未開発な領域を多く残した市場に対し、今後十分な伸長余地が見込めると考えられます。こういった背景のなかで、サブスクリプション型商品は増加の一途を辿っています。

元来サブスクリプション型商品とは、継続的な契約行為を基とするものであり、これらの契約においていかに真正性を担保し、履歴の追跡を可能にするかは、社会のなかでサブスクリプション型商品が増加し主流となっていくうえでの、産業的課題であるといえます。

ビープラッツは創業以来、サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats」の開発・販売を通じて、さまざまな産業において数多くのサブスクリプションビジネスを実現してきました。

このたびのアドビとの提携を通じて、ビープラッツのサブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats」に Adobe Sign テクノロジーによる電子サイン機能を追加し、各契約の真正性を担保し、履歴の追跡を可能にすることは、わが国におけるサブスクリプションビジネスの可能性を拡げるのみならず、ビジネスの非対面化・ペーパーレス化をはじめとした昨今の社会情勢にも合致し、各産業の発展に資するものであると考えます。

# 主要トピックス

(2021年5月10日公表)

## サブスクリプション統合プラットフォームBplats®において 新サービス「Bplats® Connect」を今夏展開予定

～自社のサブスクリプションサービスを他事業者のサブスクリプションマーケットプレイスに～  
“新しいつながり、新しいデジタル共創”を促進

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、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®（ビープラッツ）」の利用者に対し、新サービス「Bplats® Connect（ビープラッツ コネクト）」を今夏より提供開始します。

個人が利用するスマートフォンなどには、さまざまなアプリケーションをワンストップにて提供するプラットフォームが存在します。一方、企業間取引を伴うサブスクリプション・ビジネスにおいては、料金の複雑さや、契約形態の煩雑さなどから、複雑かつ複数におよぶサブスクリプションを取りまとめる機能を提供するサービスは、これまでありませんでした。

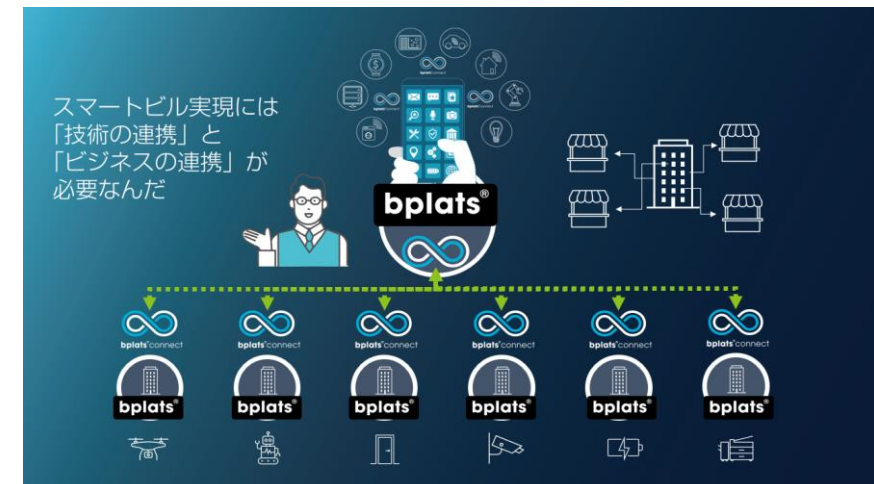
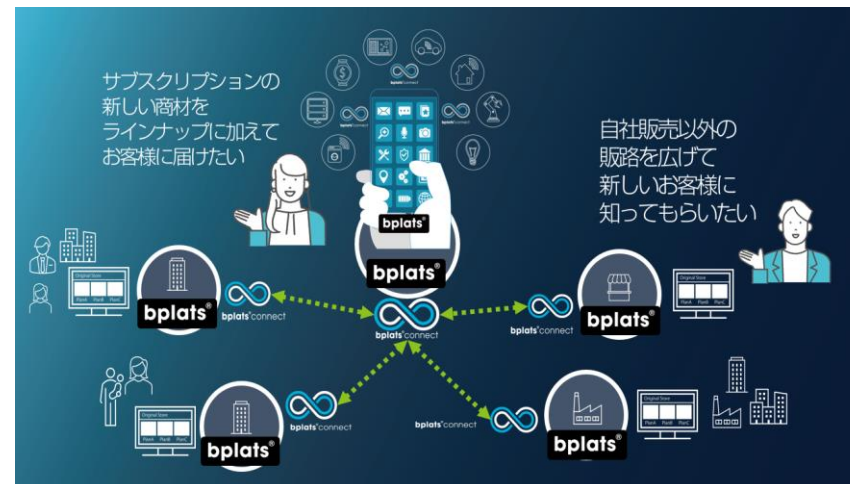
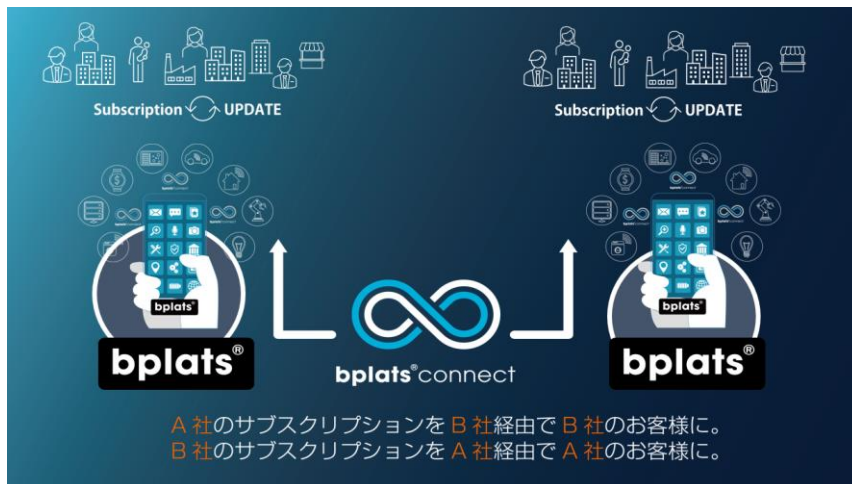
新サービス「Bplats Connect」を活用すると、「Bplats」の利用者が、他の「Bplats」の利用者と、商品情報や契約情報、請求情報をその条件にあわせて「つながる」ことができるようになります。これによって、大手のサブスクリプションマーケットプレイスを展開する事業者は、自社のサブスクリプションサービスを登録し、新しい顧客層にサービスや商品を提供することや、複数の「Bplats」の利用者が集まって、一つのマーケットプレイス型サイトを新たに開設することにより、スマートシティやスマートビルディングといった個々の目的にあった新たなマーケットプレイスに参加する各企業のサブスクリプションを簡単に取りまとめ、新規のビジネスを立ち上げることが可能になります。

また、「Bplats」の利用者同士であれば、追加の開発や相手先にあわせた業務運用の再構築などは一切不要で、これらの新しいつながりを簡単に実現することができるため、非常に画期的なサービスと言えます。

1. 「Bplats Connect」の活用により、他の「Bplats」利用者のサブスクリプションを簡単に取り扱うことができるようになります。

2. 「Bplats Connect」の共創先は複数可能ですので、他のサブスクリプションマーケットプレイスへの出展などが実現可能となります。

3. スマートビルディングや、スマートシティを実現する場合、「Bplats Connect」を活用すれば、参加企業のシステム開発などの負荷がなくワンストップ管理が実現できます。



# 事業内容

新しいつながり、新しいデジタル共創

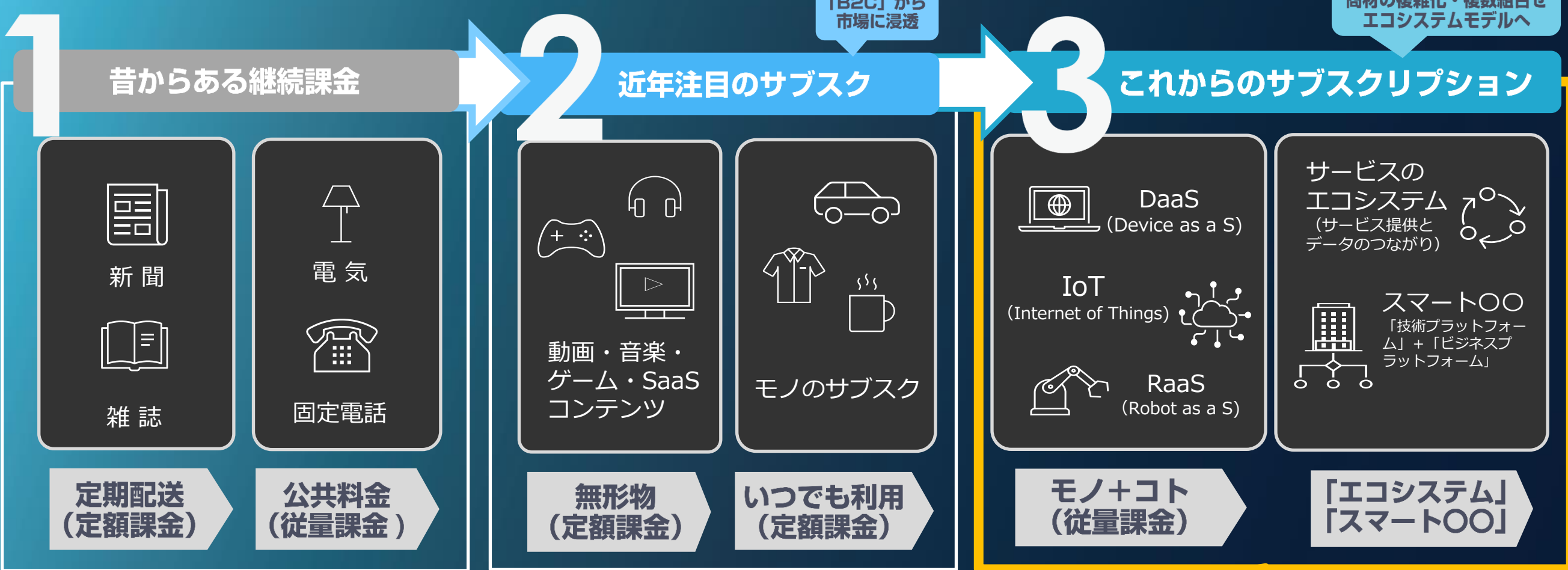


**bplats**<sup>®</sup>

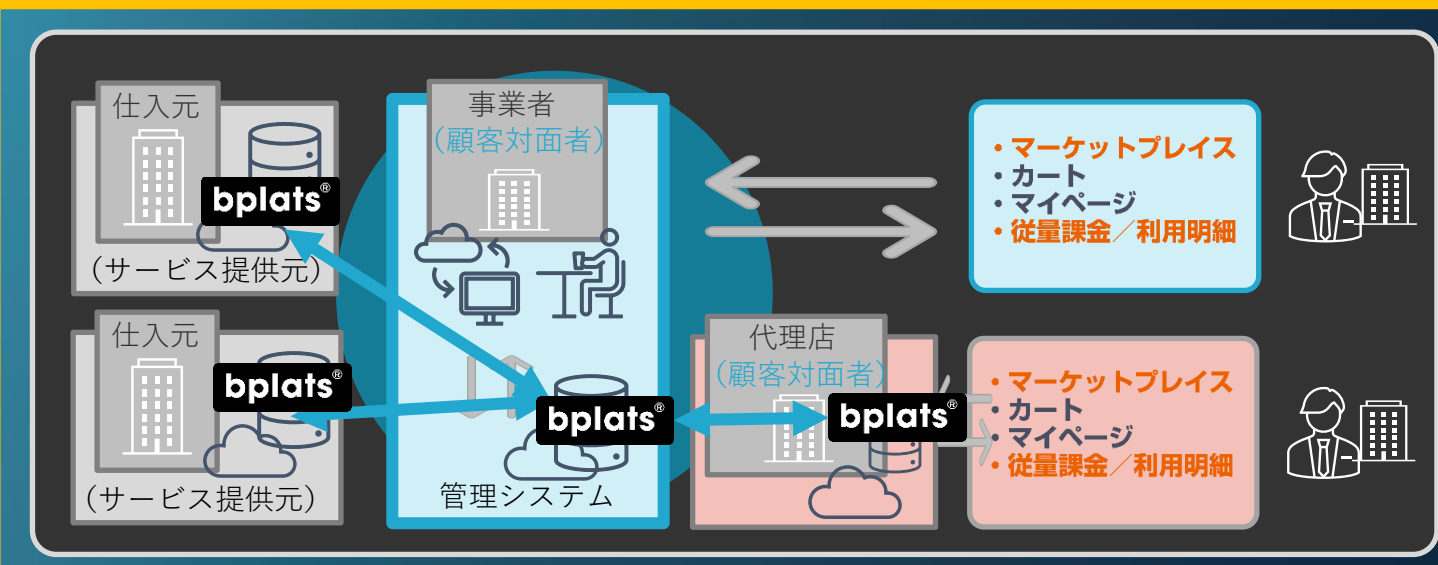


# 市場背景 (サブスクリプションの変遷)

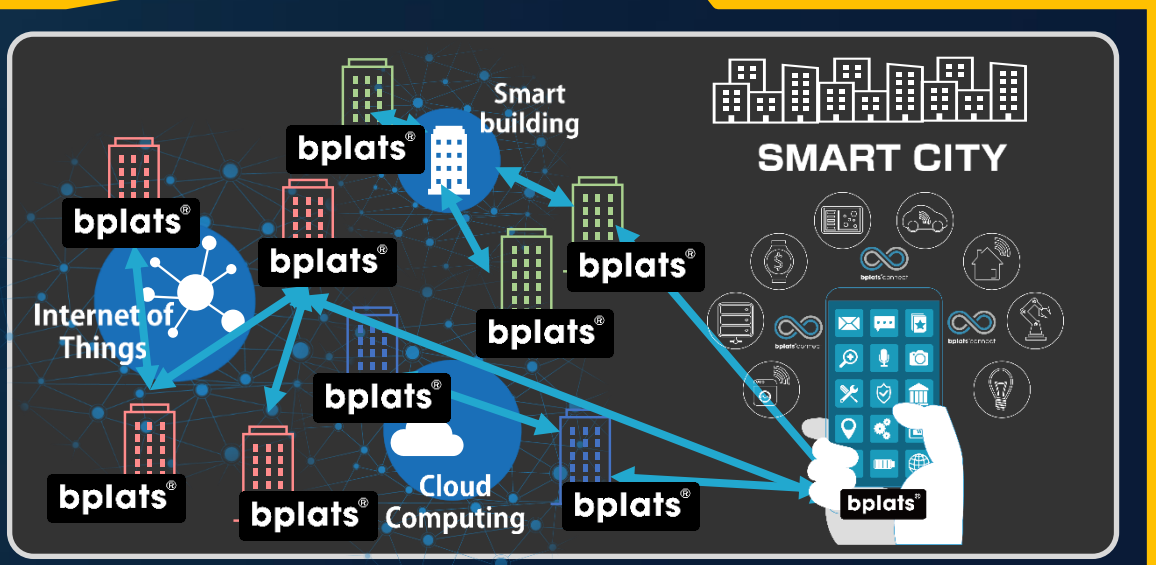
法人顧客に合わせた  
商材の複雑化・複数組合せ  
エコシステムモデルへ



## これからのサブスクリプションで求められるビジネスモデルとシステム



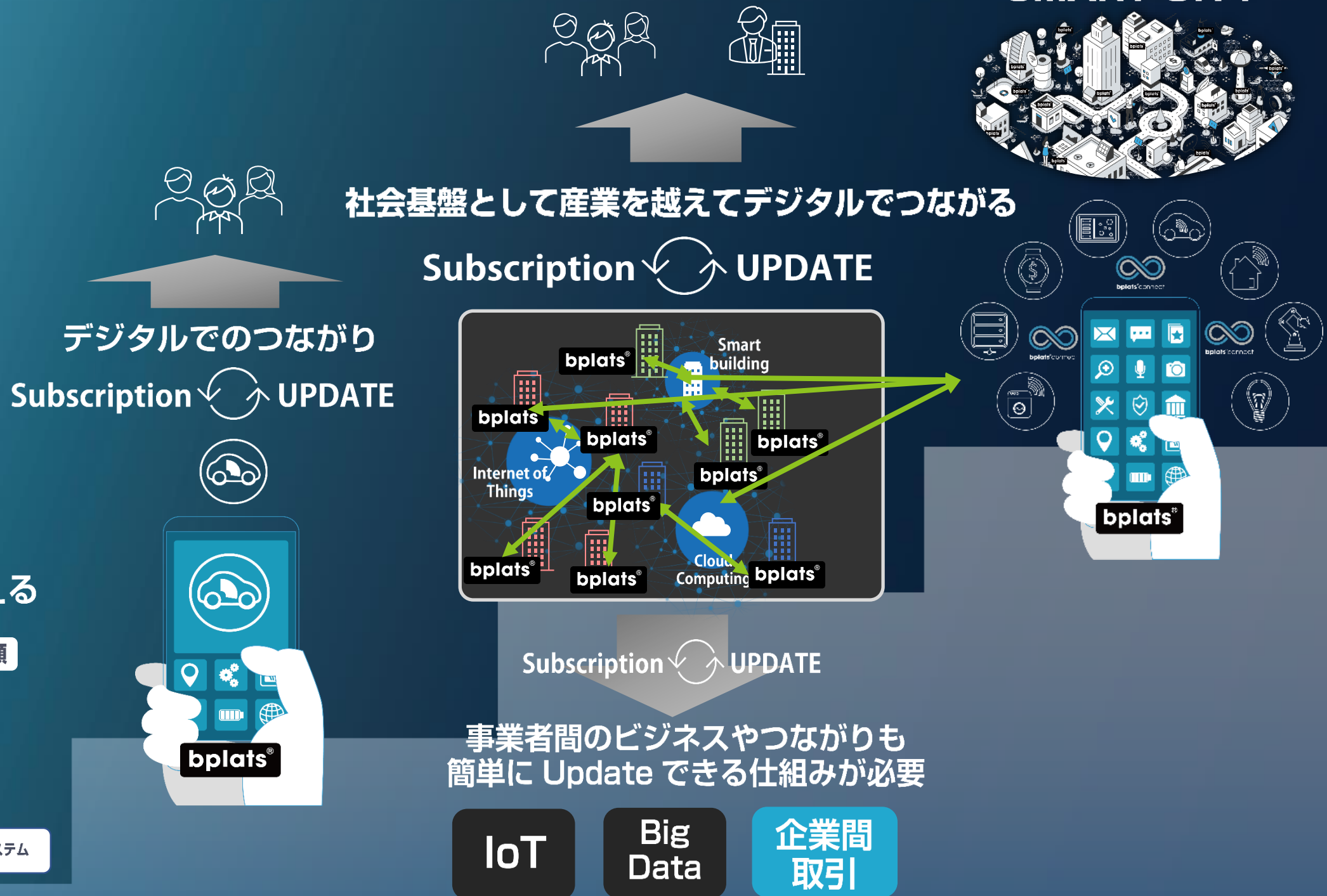
取引先間でのつながり (契約・請求情報のデジタル連携)



社会基盤として産業を越えてデジタルでつながる

# 新しい時代へのビジネスモデルの進化

## SMART CITY



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。

# ビープラッツの描く事業モデルの未来図



SMART CITY



bplats® connect

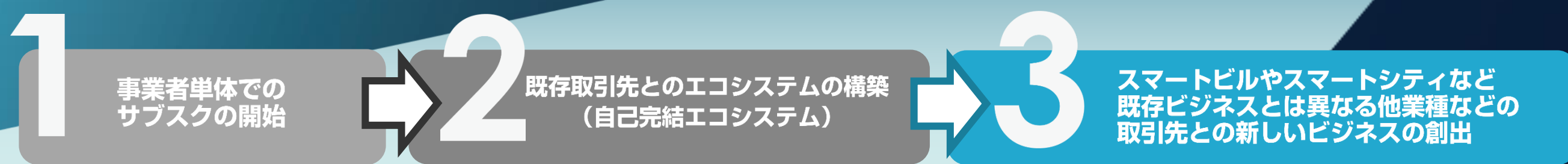
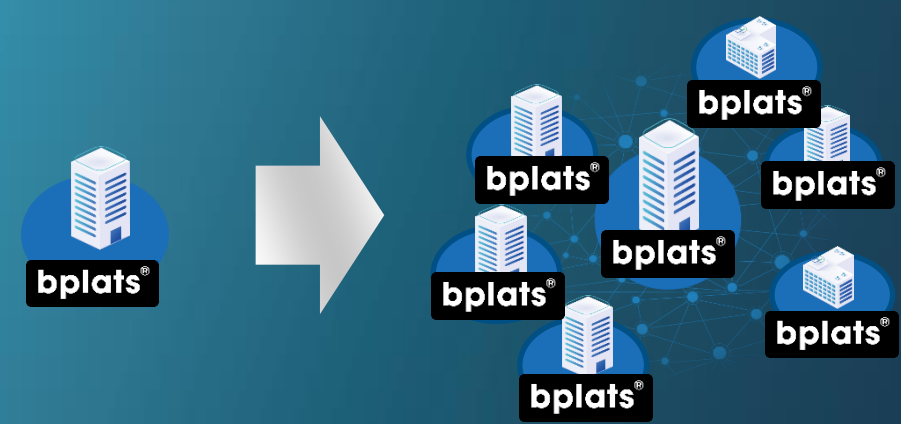


- Smart Mobility
- Smart Retail

- Smart Home
- Education
- Smart Agriculture
- Smart Grid/ Smart Energy
- Internet of Things

- Smart Health
- Open Data
- Smart Government

2021年5月発表



**1** 事業者単体でのサブスクの開始

**2** 既存取引先とのエコシステムの構築 (自己完結エコシステム)

**3** スマートビルやスマートシティなど既存ビジネスとは異なる他業種などの取引先との新しいビジネスの創出

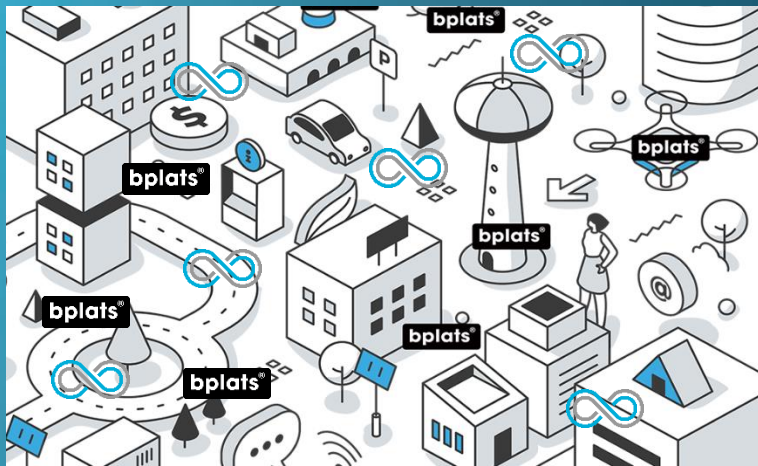
サブスクリプション管理システムの提供

仕入先 / 代理店をつなぐサブスクリプション・エコシステムの実現

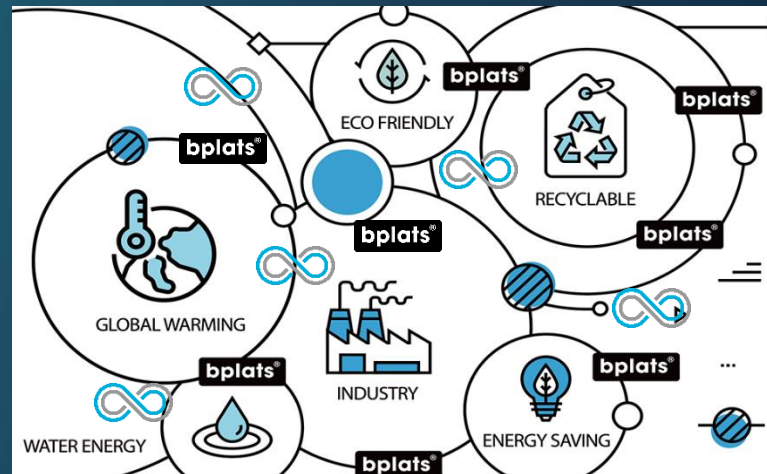
既存産業の垣根を超えてつながるサブスクリプション・プラットフォーム

Bplats®は、事業者が自社のサブスクリプション化を実現すること（ステップ1）、自社の仕入先や代理店とのつながりを実現すること（ステップ2）により既存取引先とのエコシステムを構築することが可能です。2021年5月に発表した「Bplats® Connect」により、既存産業の垣根を越えて、「新しいつながり、新しいデジタル共創」を実現してまいります。

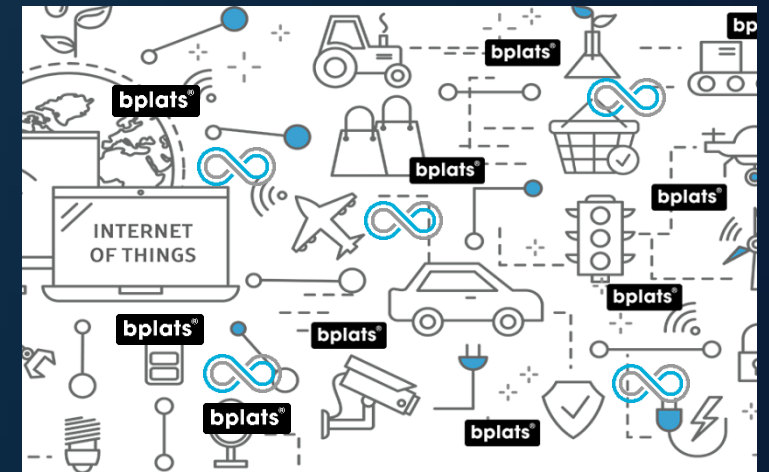
# ビープラッツの新サービス



スマートでサステナブルな  
「新しい社会」



ゼロカーボンシティを目指す  
「新しい都市」



デジタルがつながる  
「新しいデジタル流通」

 **bplats<sup>®</sup> connect**

サブスクリプションの新しいビジネスのカタチはじまる

これまでのサブスクリプションの議論は「どのようにサービス化するか、管理するか」が中心でしたが、これからは「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」というフェーズに変わってきています。サブスクリプションを流通させるプラットフォームを開発し提供することにより、日本企業のデジタル化、デジタルトランスフォーメーションを推進してまいります。

# システム概要：機能一覧

**bplats®**

## Subscription Marketplace/Store

顧客情報管理

個別見積機能

必須入力管理

レスポンスデザイン



- ・ テンプレート
- ・ CSSデザイン対応

CMS自由ページ

独自ドメイン

二要素認証

## Subscription Mypage

契約変更・解約手続

顧客ロール管理

契約明細・請求明細

オンライン請求書

ファイル管理

顧客情報連携

外部決済連携

- ・ クレジットカード決済
- ・ 銀行口座振込決済
- ・ 銀行口座引落決済
- ・ NP掛け払い決済
- ・ Paid決済

2

3



仕入  
管理

商品  
管理

顧客  
管理

見積  
管理

注文  
管理

契約管理

売上  
管理

請求  
管理



## Subscription Console

基本設定機能

ダッシュボード

ロール権限管理

光コラボモジュール

パートナー機能

課金ルール管理

シリアル管理

承認プロセス

Microsoftモジュール

会員証機能

申請書管理

メール管理

契約分割機能

soracomモジュール

Subscription Analytics

担当者管理

消費税表示管理

機器資産管理

Bplats® API

Bplats® Connect

ストア管理

出力データcsv

従量料金計算

csvファイル連携

独自デザイン

カスタム項目

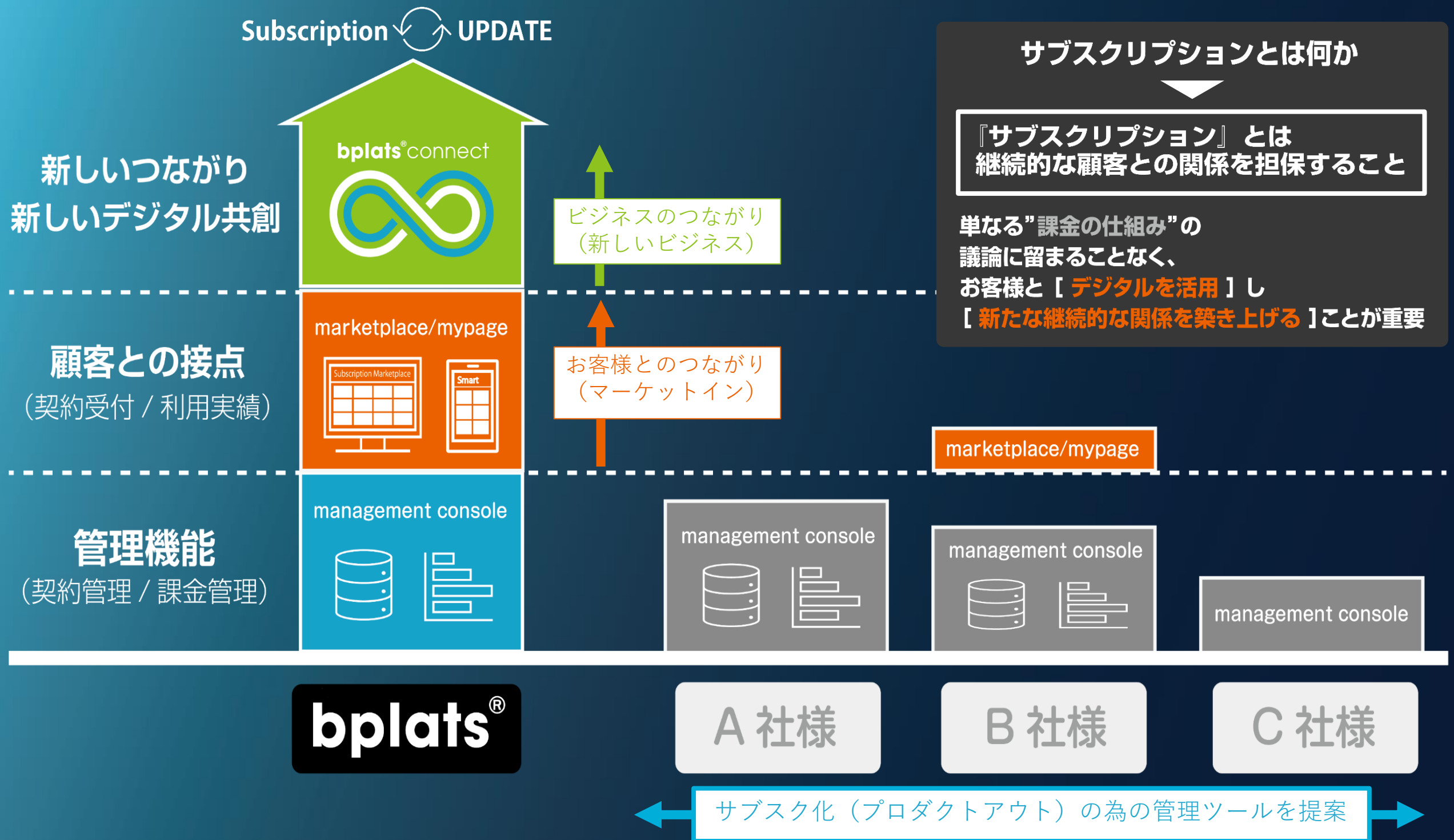
従量明細取込

言語(日英中)

1

最も導入コストが安いライト版から①+②+③が標準でパックとなっており、標準機能（ブルー）をご活用いただけます。プロフェッショナル版以上のプランより、オプション機能（ホワイト）を有償で選択しご利用いただくことができます。標準機能の強化と新しいオプション機能の開発を継続的に実施しており、事業者は必要なときに必要な機能を選択して利用いただくことができます。

# 比較：「Bplats®」と「Bplats® 以外」



## サブスクリプションとは何か

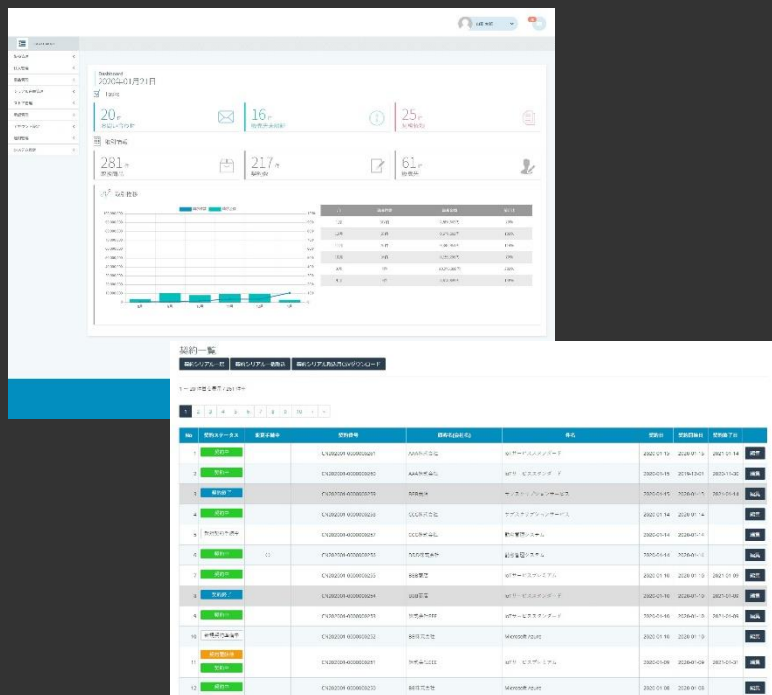
『サブスクリプション』とは  
継続的な顧客との関係を担保すること

単なる”課金の仕組み”の  
議論に留まることなく、  
お客様と [ デジタルを活用 ] し  
[ 新たな継続的な関係を築き上げる ] ことが重要

Bplats®以外のツールは、サブスク化の為の管理ツールの提供を目的としていますが、当社のBplats®は管理機能はもちろん豊富な機能を提供すると共に、お客様とのつながりのためのマーケットプレイス/マイページ機能、ビジネスの新しいつながり「Bplats® Connect」を提供しています。

# システム概要：機能イメージ

## 1 管理機能



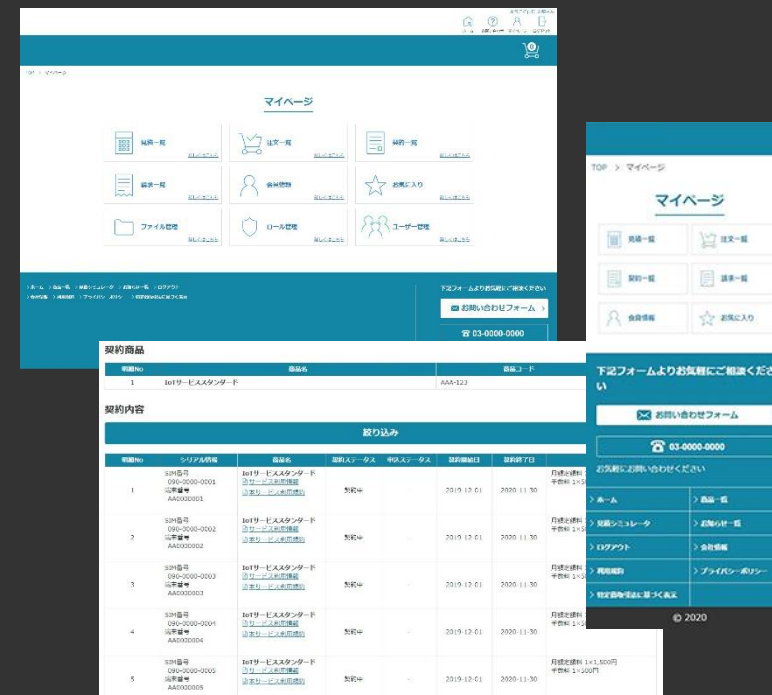
事業者にとって必要な機能や業務プロセスが詰まったサブスクリプション管理機能をワンストップで提供しています

## 2 マーケットプレイス機能



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広げます

## 3 マイページ機能



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、顧客とのデジタルのつながりを実現します

### Subscription Console

- 基本設定機能
- 課金ルール管理
- 申請書管理
- 担当者管理
- ストア管理
- 独自デザイン
- ダッシュボード
- シリアル管理
- メール管理
- 消費税表示管理
- 出力データcsv
- カスタム項目
- ロール権限管理
- 承認プロセス
- 契約分割機能
- 機器資産管理
- 従量料金計算
- 従量明細取込
- 光コラボモジュール
- Microsoftモジュール
- soracomモジュール
- Bplats® API
- csvファイル連携
- 言語(日英中)
- パートナー機能
- 会員証機能
- Subscription Analytics
- Bplats® Connect

### Subscription Marketplace/Store

- 顧客情報管理
- レスポンスデザイン
- CMS自由ページ
- 個別見積機能
- 独自ドメイン
- 必須入力管理
- テンプレート
- CSSデザイン対応
- 二要素認証

### Subscription Mypage

- 契約変更・解約手続
  - オンライン請求書
  - 外部決済連携
  - 顧客ロール管理
  - ファイル管理
  - 契約明細・請求明細
  - 顧客情報連携
- ・クレジットカード決済  
・銀行口座振込決済  
・銀行口座引落決済  
・NP掛け払い決済  
・Paid決済

サブスクリプションビジネスのために必要な豊富な機能をワンストップで提供する「管理機能」（上記1）、複数・複雑な商材の利用者向けサイトを構築可能な「マーケットプレイス機能」（上記2）、利用者に契約内容や請求情報をオンライン上で提示することが可能な「マイページ機能」（上記3）をお客様は独自ブランドで活用いただけるクラウドサービスを提供しています。

# システム概要：強み・特長

## 特長①

management console



モノとは異なり、複雑なビジネス条件（期間・課金・ルール・従量等）が商品に紐づくコト商材を『**複雑、複数、の商材を一つの仕組み**』で管理可能

☆サブスクリプション（サービス）商材は、B2Cはシンプルに、B2Bは複雑になるため、他社商材なども含めた複雑な商材、且つ、複数管理、そして、「コト（契約）+モノ（資産）」管理が必要となる

## 特長②

marketplace/mypage



『**契約申込・変更・解約**』などの契約に関連する顧客とのアクションをオンライン（マイページ、マーケットプレイス）で実現することが可能

☆商材ごとにことなる契約条件などをオンラインで実現することはハードルが高く、将来の商材を考慮してシステム構築できることは少なく、自社開発では拡張性が制限されることが予測される

## 特長③

つながる機能



bplats®connect

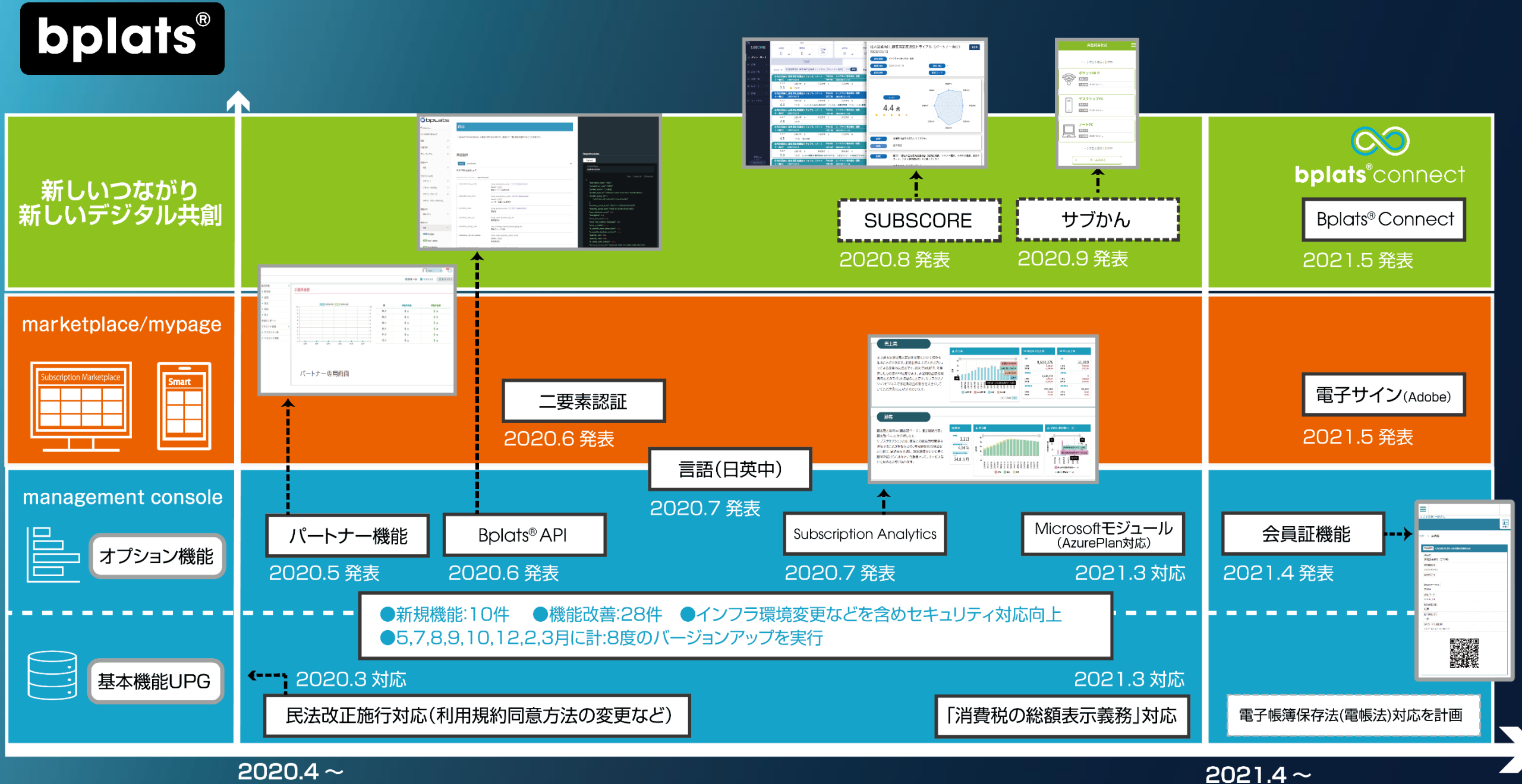
導入会社1社のバックオフィスの管理機能ではなく、**取引全体のエコシステムがつながる仕組み**により、サービスとサービシーが「つながる」ことを実現

☆モノの商流 / 物流網とはまったく異なり、サブスクリプション（サービス）商材は、サービス（提供者）とサービシー（利用者）その間にいる事業者すべてが同じ情報を管理する必要がある

特長①複数・複雑なサブスクリプションの運用管理をワンストップで行うことを実現する管理機能の強み、特長②マイページ、マーケットプレイスを独自ブランドで展開できる強みや、それに加えて、特長③である2021年5月に発表した「Bplats® Connect」により、まったく新しい発想のサブスクリプションを前提とした「新しいつながり、新しいデジタル共創」を提案してまいります。



# 継続的な新機能発表・機能強化の実績



第15期（2021年3月期）には顧客ニーズにお応えするため、新しい機能を発表、提供を開始しています。また、基本機能部分の機能強化も進めており、特に、日本の法律に適合させるため、2020年3月には民法改正施行対応や、2021年3月には消費税の総額表示義務への対応なども実施しています。事業者は必要な機能をオプション機能として申込みことができ、当社はそれにより収益を拡大してまいります。

# ビープラッツの活動領域

新メッセージ

## 新しいつながり、新しいデジタル共創



サブスクリプションをすべてのビジネスに

デジタルトランスフォーメーションのための  
サブスクリプション  
統合プラットフォームシステム  
「所有」から「利用」へ

スーパーシティ  
サステナブルシティ  
実現・推進の役割  
社会基盤として産業を越えて  
デジタルでつながる

サステナブルな社会の  
実現に向けた  
デジタルエコシステム  
サーキュラーエコノミー  
(循環型経済)の促進

「サブスクリプション化」が目的の段階から、  
サブスクリプションを前提として  
「新たなビジネス基盤を構築する」という次の段階へ

デジタルトランスフォーメーションのための  
サブスクリプション  
統合プラットフォームシステム  
「所有」から「利用」へ



bplats<sup>®</sup>connect

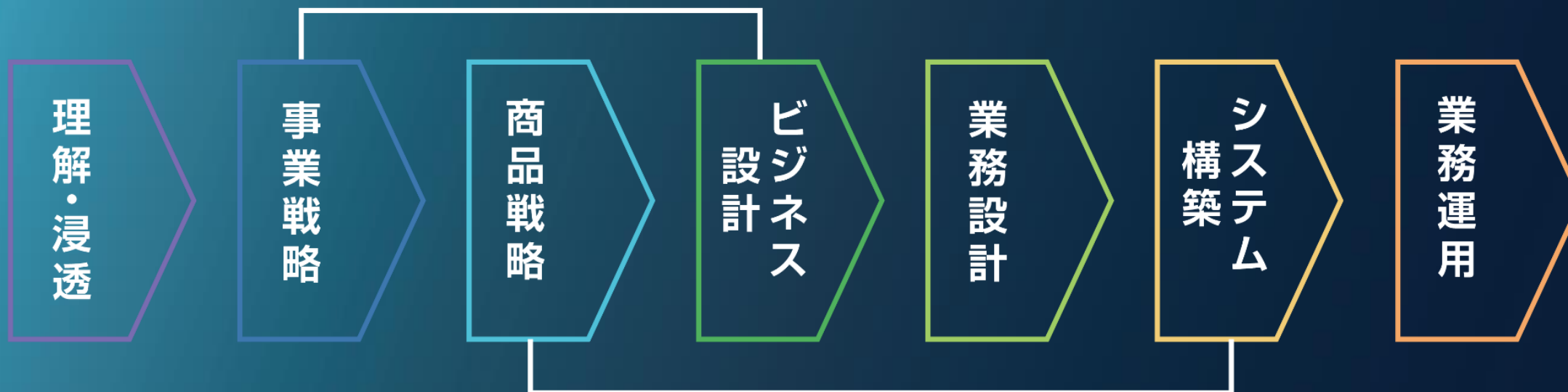
- デジタル共創基盤
- 再生エネルギー
- デジタル流通
- 地域 DX
- スマートビル
- 企業間エコシステム

bplats<sup>®</sup>

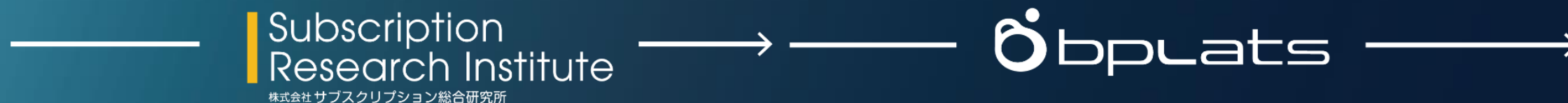
「どのようにサブスクリプション化するか」という事業活動から、「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」と市場変化に合わせて当社のミッションも「サブスクリプションをすべてのビジネスに」から「新しいつながり、新しいデジタル共創」に変更し、サブスクリプションを用いてどのように社会課題の解決を実現するかというテーマに取り組んでまいります。

# サブスクリプションのプロフェッショナル集団として

「事業戦略」は短期・中長期での顧客やパートナーとの関係を定義する必要があります



デジタルビジネスを推進するためには、「モノ」の販売ビジネスと異なり、「商品戦略」と「システム戦略」を一体として考える必要があります



出版・執筆

セミナー講演

コンサルティング

導入支援

システム提案

業務アウトソーシング

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。

# 売上拡大イメージ

## スポット収入

### ご採用時点

事業者（当社の顧客）の事業の立ち上げを様々な形でご支援

- ※：事業者毎の選択となる項目
- OP：オプションの略
- UPG：アップグレードの略

初期開発費※

有償検証費※

導入支援費※

初期費用（OP）※

初期費用（基本）

## 導入後の月額ストック収入

### ご活用開始

プランに合わせた月額固定料

### ビジネスの活性化

事業者（当社の顧客）の売上等に応じた月額使用料が加算

### 事業モデルの拡大

事業の拡大に合わせてプランのアップグレードや、追加オプションを契約

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ビジネスモデル

月額固定料（OP）※

月額固定料（基本）

追加費用（OP）※

追加費用（基本 UPG）※

月額使用料（従量）

月額固定料（OP）※

月額固定料（基本）

月額使用料（従量）

事業者による事業の拡大

月額固定料（OP）※

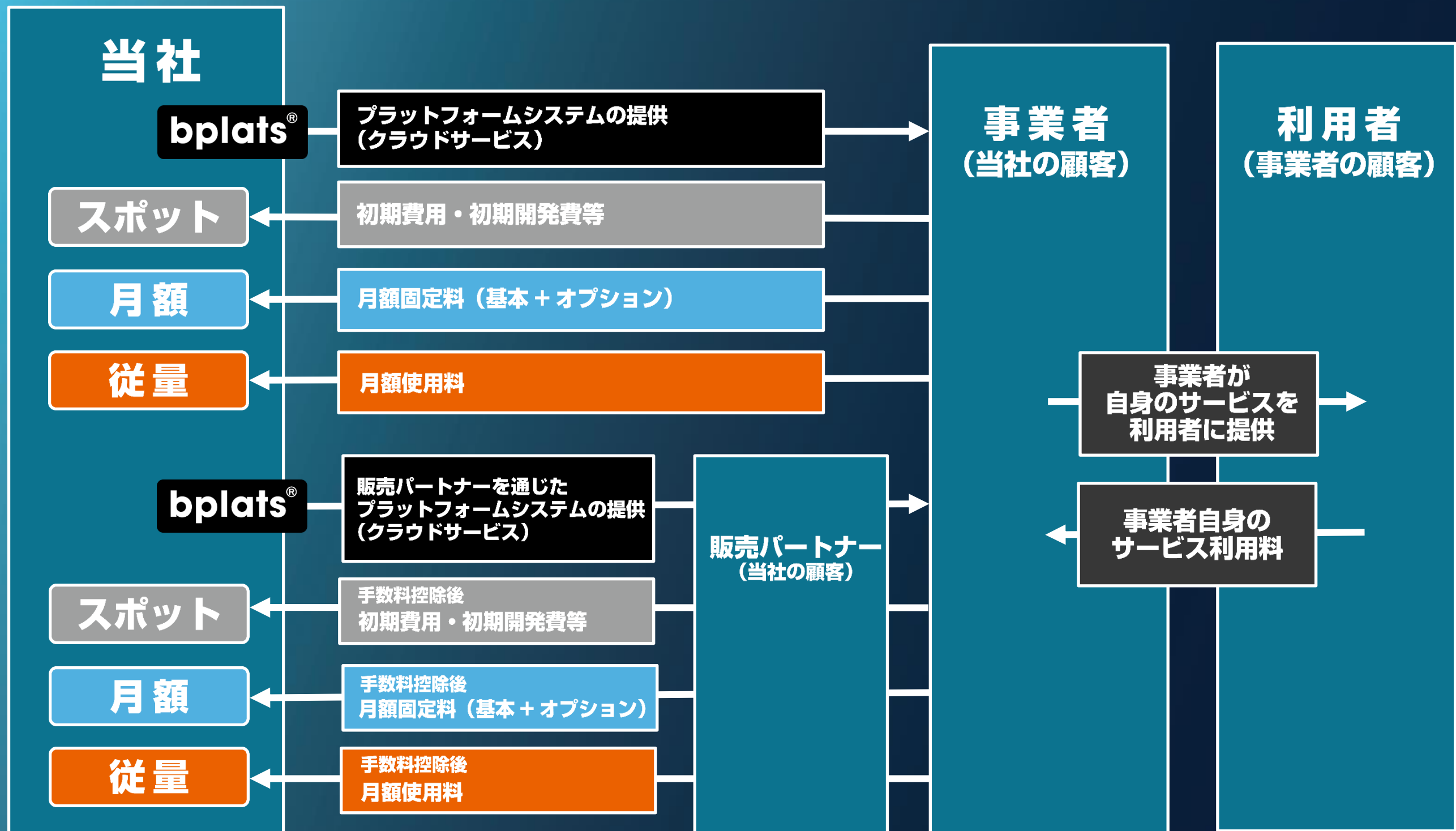
新たな OP の追加契約

月額固定料（基本）

プランのアップグレード

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	5億875万円（2021年6月30日現在）
決算期	3月末
従業員数	51名（2021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（2021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（2021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



#### ■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。