

(東証グロース：4381)

# ビープラッツ株式会社

2023年3月期

通期決算説明資料

2023年5月12日



**bplats**<sup>®</sup>

## 目次

1. 2023年3月期 通期業績概要

---

2. 2024年3月期 通期業績予想

---

3. 事業の業況

---

## APPENDIX

事業内容

会社概要

# 2023年3月期 通期業績概要

## 通期決算概要

- 直販営業に加え販売パートナー経由の販売に注力してきたことが奏功し導入企業が増加。スポット収入、ストック収入共に増加し、売上高は、前期比+136百万円（116.8%）の945百万円と増収
- 増収効果に加え、今期から会計上の見積りの変更によりソフトウェアの減価償却費が減少したことも寄与し、営業利益は、前期比+161百万円増益の180百万円となり、大幅な黒字を達成

(単位：百万円)

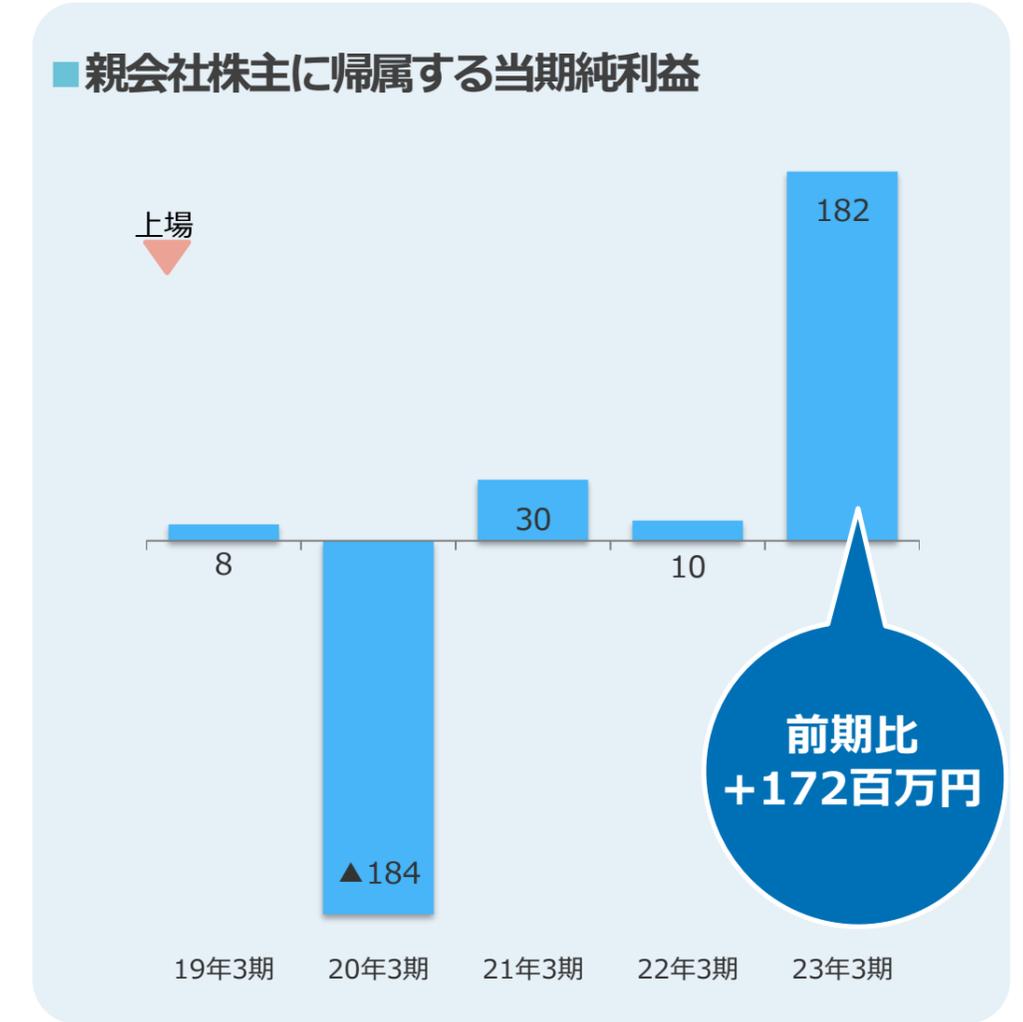
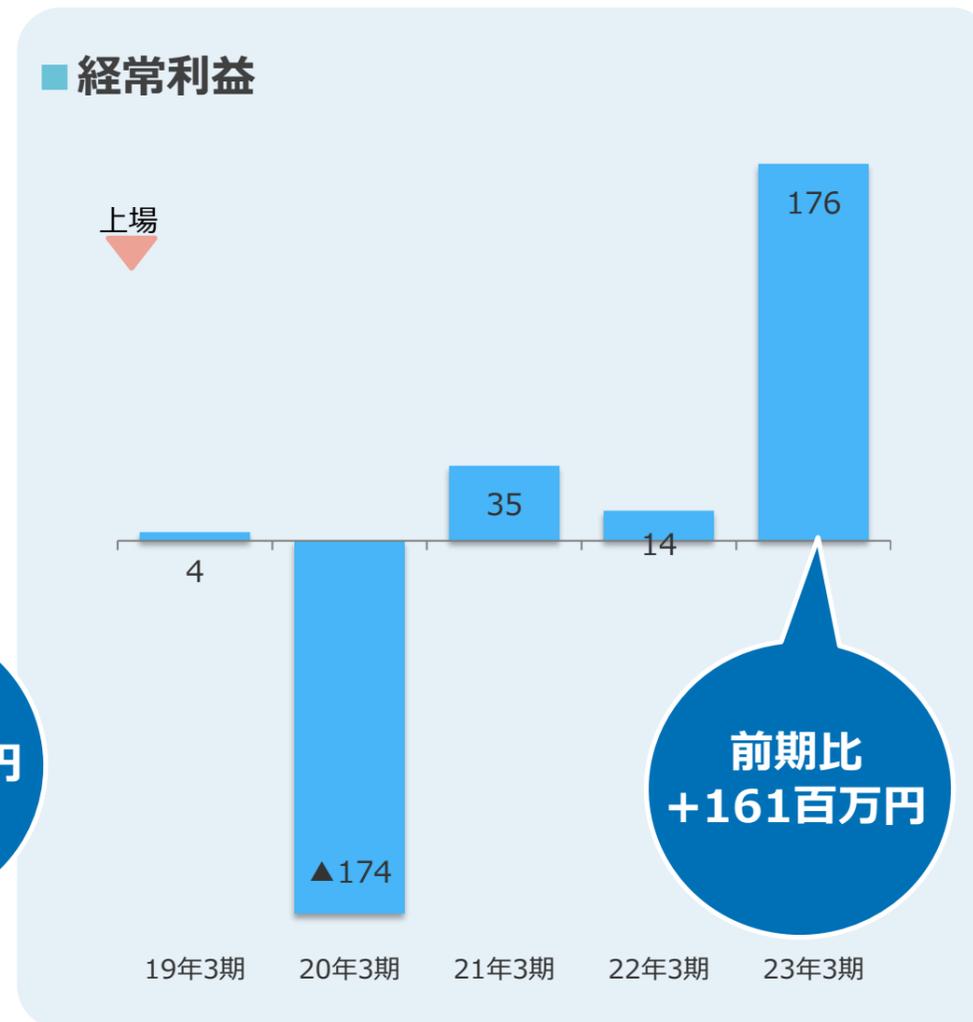
|                     | 2022年3月期<br>実績(連結) | 2023年3月期<br>実績(連結) | 前年差  | 前年比     |
|---------------------|--------------------|--------------------|------|---------|
| 売上高                 | 808                | 945                | +136 | 116.8%  |
| 営業利益                | 18                 | 180                | +161 | 970.8%  |
| 経常利益                | 14                 | 176                | +161 | 1208.8% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 10                 | 182                | +172 | 1680.8% |

| 2023年3月期<br>当初業績予想<br>(連結)<br>(2022/5/13公表) | 達成率    |
|---|--------|
| 992   | 95.2%  |
| 152   | 118.5% |
| 142   | 124.1% |
| 128   | 142.8% |

|        | 2022年<br>3月末実績(連結) | 2023年<br>3月末実績(連結) | 前期末差   | 前期末比   |
|--------|--------------------|--------------------|--------|--------|
| 総資産    | 964                | 1,350              | +385   | 140.0% |
| 純資産    | 440                | 639                | +198   | 145.1% |
| 自己資本比率 | 45.1%              | 47.0%              | +1.9pt |        |

## 通期業績指標推移

- 売上高は、前期比+136百万円（116.8%）の945百万円と引き続き伸長。2018年4月の上場以降過去最高を更新
- 導入企業の増加や開発案件の寄与によるストック収入、スポット収入の増加に加え、会計上の見積りの変更によりソフトウェアの減価償却費が減少（前期比▲127百万円）したことが寄与し、売上原価における計画的な先行開発投資に伴う労務費や外注加工費の増加を吸収し、経常利益は、前期比+161百万円増益の176百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比+172百万円増益の182百万円となる

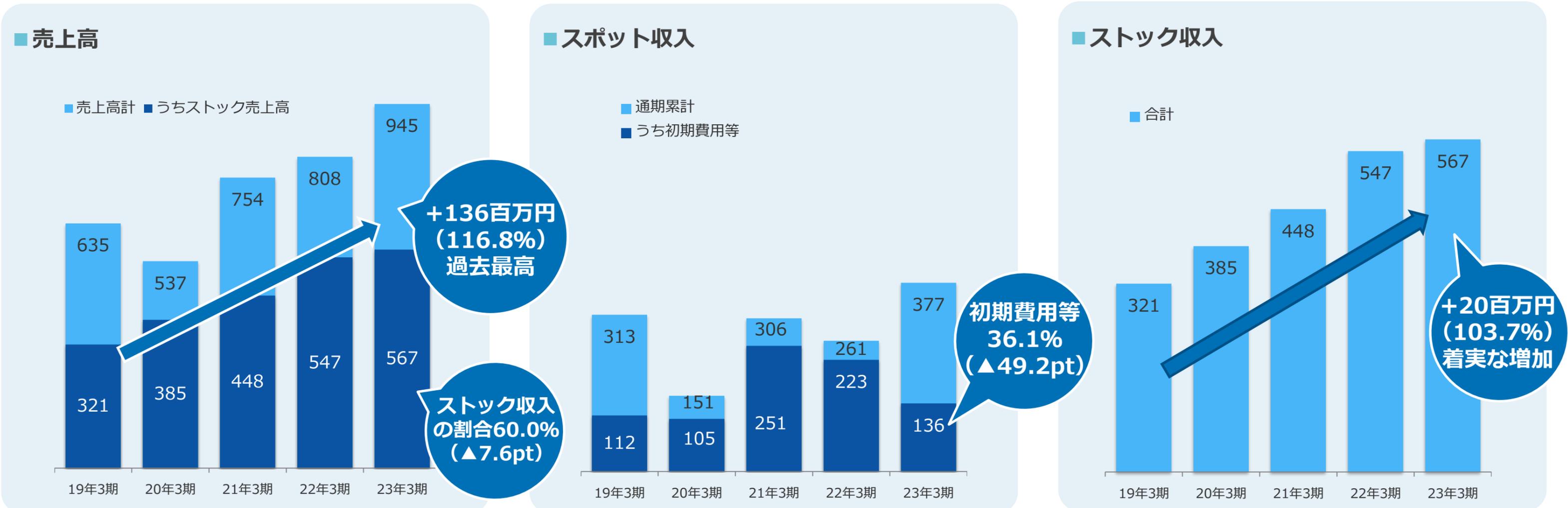


※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

(単位：百万円)

## 通期売上高推移

- ストック収入は、比較的大口解約の影響があったものの、前期比+20百万円（103.7%）の567百万円と売上高の約6割を占める大きな柱に成長
- スポット収入は、前期比+116百万円（144.4%）の377百万円と大幅増加  
既存導入先の開発案件などのアップセルもあり、当期累計では開発を伴うスポット収入が伸長



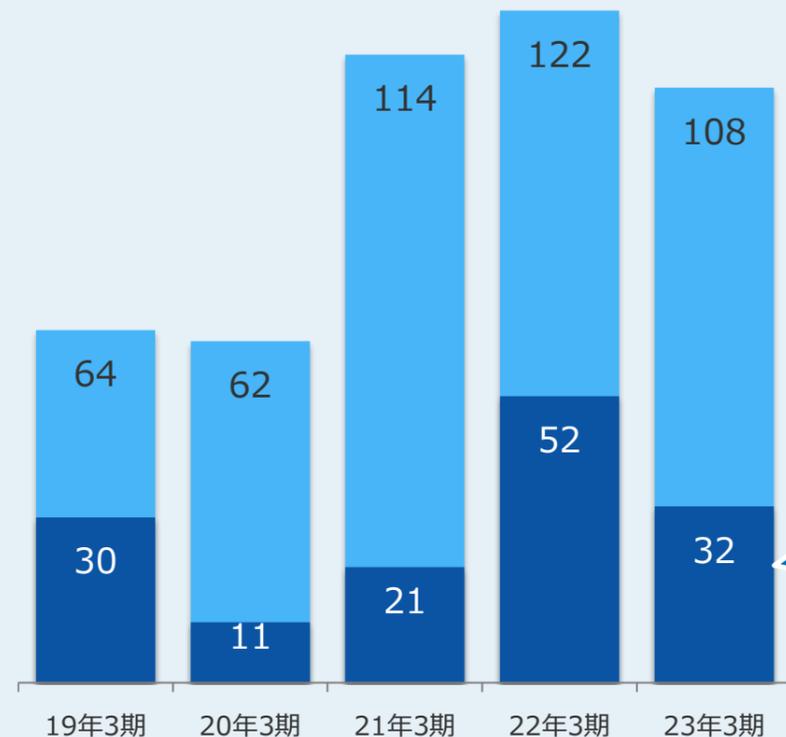
※初期費用等には、初期費用（基本）、初期費用（オプション）、導入支援費、有償検証費、追加費用（基本アップグレード）、等を含みます。  
 ※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

（単位：百万円）

## 通期導入状況

- スポット受注件数は、108件（前期比▲14件）  
比較的大口の直販案件への取り組みに加え、販売パートナー経由での受注も概ね例年並に確保
- 契約社数は前期比+13社（107.6%）の182社
- パートナー戦略に加え、つながる機能である「Bplats® Connect」をはじめ、サブスクリプション関連法令への対応など、多様な顧客ニーズに対応した積極的な機能強化も着実に奏功

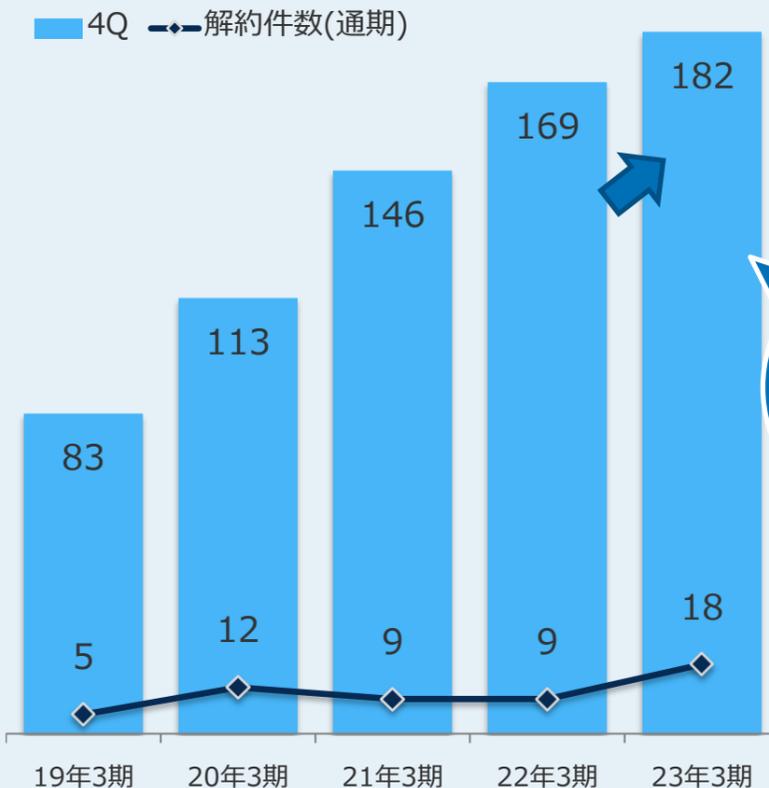
### ■ スポット受注件数



パートナー  
経由  
29.6%

### ■ 契約社数

通期（累計）



契約社数  
+13社  
(107.6%)

※契約社数は無償版契約社数を含みます。

※解約件数は、過去4力年は期末時点の解約件数を公表しており、四半期末時点については記載を省略しております。

# 2023年3月期 通期連結損益計算書

(単位：百万円)

|                     | 2022年3月期<br>実績(連結) | 2023年3月期<br>実績(連結) | 2023年3月期 |         |
|---------------------|--------------------|--------------------|----------|---------|
|                     |                    |                    | 前年差      | 前年比     |
| 売上高                 | 808                | 945                | +136     | 116.8%  |
| 売上原価                | 377                | 361                | ▲16      | 95.7%   |
| 売上総利益               | 431                | 583                | +152     | 135.3%  |
| 販売費及び<br>一般管理費      | 412                | 403                | ▲9       | 97.7%   |
| 営業利益                | 18                 | 180                | +161     | 970.8%  |
| 経常利益                | 14                 | 176                | +161     | 1208.8% |
| 税金等調整前<br>当期純利益     | 14                 | 175                | +161     | 1206.9% |
| 法人税等合計              | 4                  | ▲6                 | ▲10      | —%      |
| 当期純利益               | 10                 | 182                | +172     | 1781.7% |
| 非支配株主に帰属する<br>当期純利益 | ▲0                 | ▲0                 | +0       | —%      |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 10                 | 182                | +172     | 1680.8% |

## ■ 売上高

ストック収入が、新規導入社数の増加により、前期比+20百万円（103.7%）と着実に増加  
スポット収入は、開発案件が伸長し前期比+116百万円（144.4%）

## ■ 売上原価

引き続きソフトウェア開発投資を継続  
会計上の見積りの変更によりソフトウェアの減価償却費が前期比▲127百万円

## ■ 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  
前期比▲9百万円（97.7%）

# 2023年3月期 通期連結貸借対照表

(単位：百万円)

|             | 2022年<br>3月末実績<br>(連結) | 2022年<br>3月末実績<br>(連結) | 前期末差 | 前期末比   |
|-------------|------------------------|------------------------|------|--------|
| <b>資産合計</b> | <b>964</b>             | <b>1,350</b>           | +385 | 140.0% |
| 流動資産        | 408                    | 545                    | +137 | 133.5% |
| 固定資産        | 555                    | 804                    | +248 | 144.7% |
| <b>負債合計</b> | <b>523</b>             | <b>710</b>             | +186 | 135.6% |
| 流動負債        | 272                    | 426                    | +153 | 156.4% |
| 固定負債        | 251                    | 284                    | +33  | 113.1% |
| <b>純資産</b>  | <b>440</b>             | <b>639</b>             | +198 | 145.1% |
| 株主資本        | 435                    | 634                    | +199 | 145.7% |
| 非支配株主<br>持分 | 5                      | 4                      | ▲0   | 93.9%  |

## ■ 流動資産

現預金および売掛金の増加に伴う増加

## ■ 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年内返済予定長期借入金の増加

## ■ 固定負債

長期借入金の増加

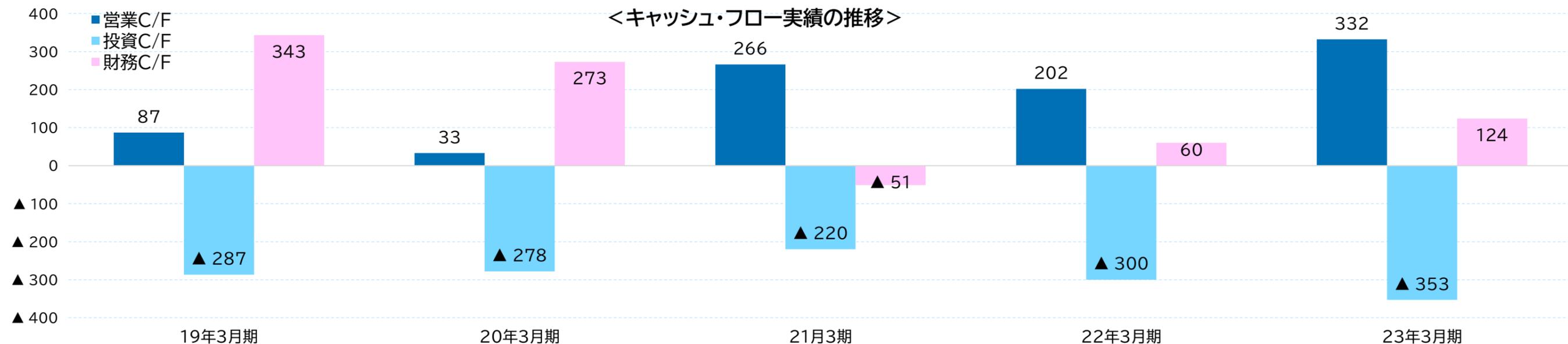
## ■ 純資産

自己資本比率は47.0%  
(前期末45.1%)

# 2023年3月期 通期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

|                     | 2022年<br>3月期<br>実績 | 2023年<br>3月期<br>実績 |  | 増減   | 主要因   |
|---------------------|--------------------|--------------------|--|------|---|
|                     |                    |                    |  |      |   |
| 営業活動によるC/F          | 202                | 332                |  | +129 | 税金等調整前当期純利益 175<br>減価償却費 124<br>未払金の増加額 16<br>株式報酬費用 14<br>売上債権の増加額 ▲41 |
| 投資活動によるC/F          | ▲300               | ▲353               |  | ▲52  | 無形固定資産の取得による支出 ▲295<br>投資有価証券の取得による支出 ▲50                               |
| 財務活動によるC/F          | 60                 | 124                |  | +64  | 長期借入れによる収入 350<br>長期借入金の返済による支出 ▲228                                    |
| 現金及び<br>現金同等物の増減額   | ▲37                | 103                |  | +141 |   |
| 現金及び<br>現金同等物の当期末残高 | 246                | 350                |  | +103 |   |



※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。

# 2024年3月期 通期業績予想

## 2024年3月期 通期業績予想

- コンタクトレス・エコノミーへの対応や新しい働き方など、事業者のデジタル・トランスフォーメーション（DX）への取り組みの深化に加え、サステナブルな社会の実現に向けサービス提供元が「連携」・「共創」してサービス提供していく、BtoBサブスクリプションビジネスに対する潜在的なニーズが高まっていることから、引き続き、受注増加に注力
- 「Bplats® Platform Edition v3」に代表される、“つながる”仕組み「Bplats Connect」機能群や各種法令対応など、引き続き主力製品の機能強化を積極的に実施すると共に、カスタマーサクセスを強化し、新機能オプションの提供やアップグレードを推進
- 販売パートナーとの協業など様々なチャネルを最大限活用することで、リード獲得から商談化への営業活動を一層推進し、受注増加、契約社数の増加に注力

(単位：百万円)

|                     | 2023年3月期<br>実績(連結) | 2024年3月期<br>業績予想(連結) | 2024年3月期 |        |
|---------------------|--------------------|----------------------|----------|--------|
|                     |                    |                      | 前年差      | 前年比    |
| 売上高                 | 945                | 1,107                | 161      | 117.1% |
| 営業利益                | 180                | 287                  | 106      | 159.2% |
| 経常利益                | 176                | 280                  | 103      | 158.8% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 182                | 202                  | 19       | 110.4% |

# 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」を通して “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「Bplats Connect」の提供を推進。

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、新しいデジタル共創”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。

## 3 「Bplats® Platform Edition v3」の提供開始 社会基盤としての機能群の重点開発

主力製品である「Bplats® Platform Edition」のメジャーバージョンアップ版として

「Bplats® Platform Edition v3」の提供を開始。「Bplats® Platform Edition v3」では、国内随一のサブスクリプション・インフラとして、昨今急速に変化・変容する社会の基盤となる責務に応えるべく、以下の機能群の開発に重点。

### 1. “つながる”仕組みである「Bplats Connect（ビープラッツ コネクト）」

スマートビルやスマートシティも視野に入れた、事業者間の共創モデルにおいては、「企業間でのサブスクリプション商材の取引」にさらなる期待が高まっており、「Bplats Connect」に係る機能群を大幅に強化。

### 2. わが国における各種法令への対応

2022年6月施行の特定商取引法の改正への適合など、利便性を損なうことなく、安心感をもってご利用いただけるよう、各種法令に適合した機能群を準備。改正電子帳簿保存法、適格請求書保存方式（インボイス制度）にも、順次適合。

### 3. 「Bplats」が収容・運用されるクラウド環境の高度化・効率化

「Bplats」の導入がすすみ、社会におけるサブスクリプション・インフラとしての側面が強まり、「Bplats」が収容される環境の安定や監視の高度化、バージョンアップや運用に係る時間と労力の圧縮といった課題を解決すべく、集中管理ツールである「Bplats® Hub」を開発し、コンテナベースの運用管理や各種自動化を基軸に、多数の「Bplats」を効率的にマネージ。

# 販売体制の強化 販売パートナー



## プラットフォーム協業パートナー



ITplace株式会社



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

## 販売パートナー



NECソリューションイノベータ

NECソリューションイノベータ株式会社



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



BIPROGY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

(2022年7月7日公表)

## 社内のSaaSサービスやサブスク契約の管理のためのクラウドサービス「サブかん®」を IT流通会社やシステムインテグレータ経由で提供開始 ～当初のパートナーとして、SB C&S株式会社、日本電気株式会社と契約締結～

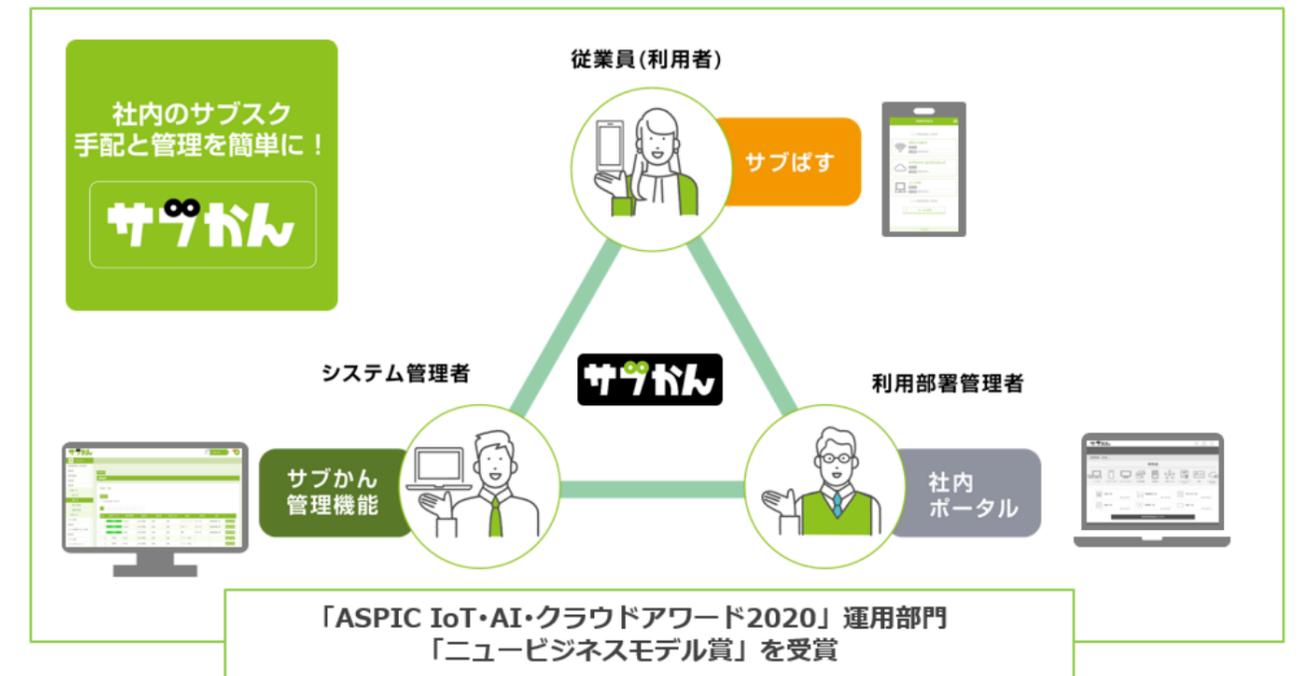
ビープラッツ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：藤田 健治、以下、ビープラッツ）は、企業の従業員がオフィスワークにて活用するSaaSサービスやサブスク型のツールの増加に伴う新たな課題となっている、従業員の入退職時の手続きや毎月の経費の管理などの煩雑さをオンラインツールとして解消するクラウドサービス「サブかん®」をこれまでのオンライン販売サイトからの直接提供に加え、IT流通会社やシステムインテグレータといったパートナー経由での提供を開始することを発表します。

当初のパートナーとして、SB C&S株式会社、日本電気株式会社と契約を締結し、提供を開始致します。

企業の従業員向けのSaaSサービスは、オフィスツールやセキュリティ、人事、経費精算、ワークフロー、名刺管理などリモートワークの普及も後押しし、従来のインストール型のソフトウェアや紙による管理から、SaaSサービスを活用することが増えています。また、携帯電話の支給やSIM回線の提供などサブスク型ツールを個々の従業員に提供するケースも増えています。一方で、従業員の働き方も多様化し、入退職の時期も従来の一斉入社等とは異なり、常に新しい人材が入れ替わるような企業も増えてきています。

SaaSサービスやサブスク型ツールは、個々の従業員毎のアカウントを発行するなど、従業員に紐づけて提供されるものが多く、従業員の入退職時はもちろん、部署異動などに於いても、管理の紐づけや経費の管理などの手続きが必要となり、また、複数のサービス提供者への申し込み、解約手続きなどが都度発生する場合も多く存在します。

「サブかん」はこれらの社内の管理や手続きの煩雑さを解決するクラウドサービスですが、SaaSサービスやサブスク型ツールを企業に提供しているIT流通会社やシステムインテグレータと共に提供することで、利用者である企業の業務の改善を提案し、デジタルトランスフォーメーションを加速することに貢献して参ります。



(2023年1月16日公表)

## 特許査定取得のお知らせ

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、出願中の特許2件（特願2018-199453・特願2018-199454）が特許査定となりましたことをご知らせいたします。今後もビープラッツは、知的財産面での強化を通じ、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®）」での活用を含め、魅力的な製品の拡充と事業の成長を図ってまいります。

| 出願番号                             | 発明の名称   | 経過情報                |
|----------------------------------|---|---------------------|
| 特願2018-199453<br>(特開2020-067777) | サブスクリプション商品販売システム、サブスクリプション商品販売方法、及びサブスクリプション商品販売用のコンピュータプログラム                | 特許査定取得<br>特許7205158 |
| 特願2018-199454<br>(特開2020-067778) | 販売管理システム、販売管理方法、及び販売管理用のコンピュータプログラム   | 特許査定取得<br>特許7205159 |
| 特願2021-079209<br>(特開2022-172879) | サブスクリプション商品提供ユーザ管理システム、サブスクリプション商品提供ユーザ管理方法、及びサブスクリプション商品提供ユーザ管理用のコンピュータプログラム | 出願中                 |
| 特願2021-079210<br>(特開2022-172880) | サブスクリプション商品契約情報管理システム、サブスクリプション商品契約情報管理方法、及びサブスクリプション商品契約情報管理用のコンピュータプログラム    | 出願中                 |

(2023年5月12日時点)

# 主要トピックス

(2023年2月6日公表)

## SB C&S株式会社との合併契約締結による業務提携に関するお知らせ

当社は、2023年2月6日開催の取締役会において、SB C&S株式会社（本社：東京都港区、以下「SB C&S社」という）との間で、SB C&S社子会社の第三者割当増資引受による合併会社の組成を前提とした業務提携に関する合併契約を締結することを決議いたしました。

### 1. 合併会社組成の目的

IT商材のディストリビューターであるSB C&S社とサブスクリプションのプラットフォームを持つ当社が連携することで、サブスクリプション商材と販売するためのプラットフォームを一体でサービス提供することが可能になります。

新しいプラットフォームサービスの提供に加え、導入・運用に必要なサポートサービスを提供するために合併会社を組成いたします。

### 2. 合併会社の概要

|               |   |
|---------------|---|
| (1) 名称        | ITplace株式会社   |
| (2) 所在地       | 東京都港区海岸1-7-1  |
| (3) 代表者の役職・氏名 | 代表取締役社長 守谷 克己   |
| (4) 事業内容      | クラウドサービスによるサブスクリプションビジネスに対応するプラットフォームの提供およびそれに伴う導入・運用・サポートサービスの提供 |
| (5) 資本金等      | 500百万円（資本準備金含む）   |
| (6) 設立年月日     | 2021年1月22日  |
| (7) 決算期       | 3月  |
| (8) 純資産       | 3百万円（2022年3月末時点）  |
| (9) 総資産       | 3百万円（2022年3月末時点）  |
| (10) 出資比率（注）  | SB C&S株式会社 90%<br>ビープラッツ株式会社 10%                                  |

（注）SB C&S社が発行済株式の全てを保有するITplace株式会社（以下「対象会社」という）への当社による第三者割当増資により、対象会社を合併会社化することを前提としております。

### 3. 合併相手先の概要

|                           |                             |                      |            |            |
|---------------------------|-----------------------------|----------------------|------------|------------|
| (1) 名称                    | SB C&S株式会社                  |                      |            |            |
| (2) 所在地                   | 東京都港区海岸1-7-1                |                      |            |            |
| (3) 代表者の役職・氏名             | 代表取締役社長兼 CEO 溝口 泰雄          |                      |            |            |
| (4) 事業内容                  | IT関連製品の製造・流通・販売、IT関連サービスの提供 |                      |            |            |
| (5) 資本金                   | 500百万円                      |                      |            |            |
| (6) 設立年月日                 | 2014年3月                     |                      |            |            |
| (7) 大株主及び持株比率             | ソフトバンク株式会社 100%             |                      |            |            |
| (8) 上場会社と当該会社との間の関係       | 資本関係                        | 該当事項はありません。          |            |            |
|                           | 人的関係                        | 該当事項はありません。          |            |            |
|                           | 取引関係                        | ソフトウェア開発に関する取引があります。 |            |            |
|                           | 関連当事者への該当状況                 | 該当事項はありません。          |            |            |
| (9) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態 | 決算期                         | 2020年3月期             | 2021年3月期   | 2022年3月期   |
|                           | 純資産                         | 53,579百万円            | 55,759百万円  | 69,590百万円  |
|                           | 総資産                         | 146,977百万円           | 167,178百万円 | 171,959百万円 |
|                           | 売上高                         | 508,075百万円           | 555,876百万円 | 489,116百万円 |
|                           | 営業利益                        | 14,878百万円            | 19,734百万円  | 20,004百万円  |
|                           | 経常利益                        | 21,953百万円            | 19,155百万円  | 19,853百万円  |
|                           | 当期純利益                       | 17,489百万円            | 50,387百万円  | 14,026百万円  |

（注）一株当たり情報は、先方の意向により非開示としております。

### 4. 日程

|               |            |
|---------------|------------|
| (1) 取締役会決議日   | 2023年2月6日  |
| (2) 合併契約締結日   | 2023年2月6日  |
| (3) 第三者割当増資払込 | 2023年2月28日 |

(2023年3月15日公表)

## ビープラッツ、北九州パワー、東京センチュリーによる 第三者所有方式（サブスクリプション方式）を活用した 再エネ電力に関する契約及び料金管理等のデジタル化促進の為の実証実験を開始

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）、株式会社北九州パワー（本社：福岡県北九州市、代表取締役社長：富高 紳夫、以下、北九州パワー）、東京センチュリー株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：馬場 高一、以下、東京センチュリー）は、共同で北九州市が取り組む「再エネ100%北九州モデル」の第三者所有方式※（サブスクリプション方式）の事業に関連した実証実験（以下、本実証）を開始することを発表いたします。

本実証では、空調機器や LED 照明などの省エネ機器の費用のほか、電力の売電、買取価格などが複雑に関連する再エネ電力の料金体系について、契約情報・料金データのデジタル化の推進などにより、最適化を図ることを目的としております。

ビープラッツが開発し、東京センチュリーが提供するサブスクリプション統合プラットフォーム「TCplats®」を活用し、第三者保有方式の料金の「見える化」を行うとともに、ビープラッツが株式会社サブスクリプション総合研究所と共に開発提供するサブスクリプション料金指標等分析ツール「Subscription Analytics」を活用し、再エネの電力料金分析などを行う計画です。

本実証を通じ、3社は北九州市が取り組む脱炭素化社会の実現に向けた取り組みをデジタルの側面からサポートしてまいります。

※電力会社が市公共施設に太陽光発電システムや蓄電池、EV、空調機等の省エネ機器を設置し、施設側は初期費用なしで機器を利用できる仕組み。  
機器使用料金相当分を電気料金として電力会社に支払い、電力会社が機器使用料を所有者に支払うスキーム

# 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）

1

## 昔からある継続課金

契約は対面で書面締結。  
契約変更などの  
リアルタイム制はない。



新聞



雑誌



電気



電話

定期配送  
(定額課金)

公共料金  
(従量課金)

2

## 近年注目のサブスク

スマートフォンを  
前提とした  
C 向けから市場に浸透。



動画  
音楽  
ゲーム  
SaaS



モノの  
サブスク

無形物  
(定額課金)

いつでも利用  
(定額課金)

3

## これからのサブスクリプション

デジタルトランスフォーメーション (DX) を  
実現するために必然としてのサブスクリプション。  
さらに、商材の複雑化・複数組合せ、エコシステムモデルへの拡大。



IoT  
Cloud



マーケットプレイス

モノ+コト  
(従量課金)



サービスの  
エコシステム

つながる仕組み

エコシステム  
(複数商材)

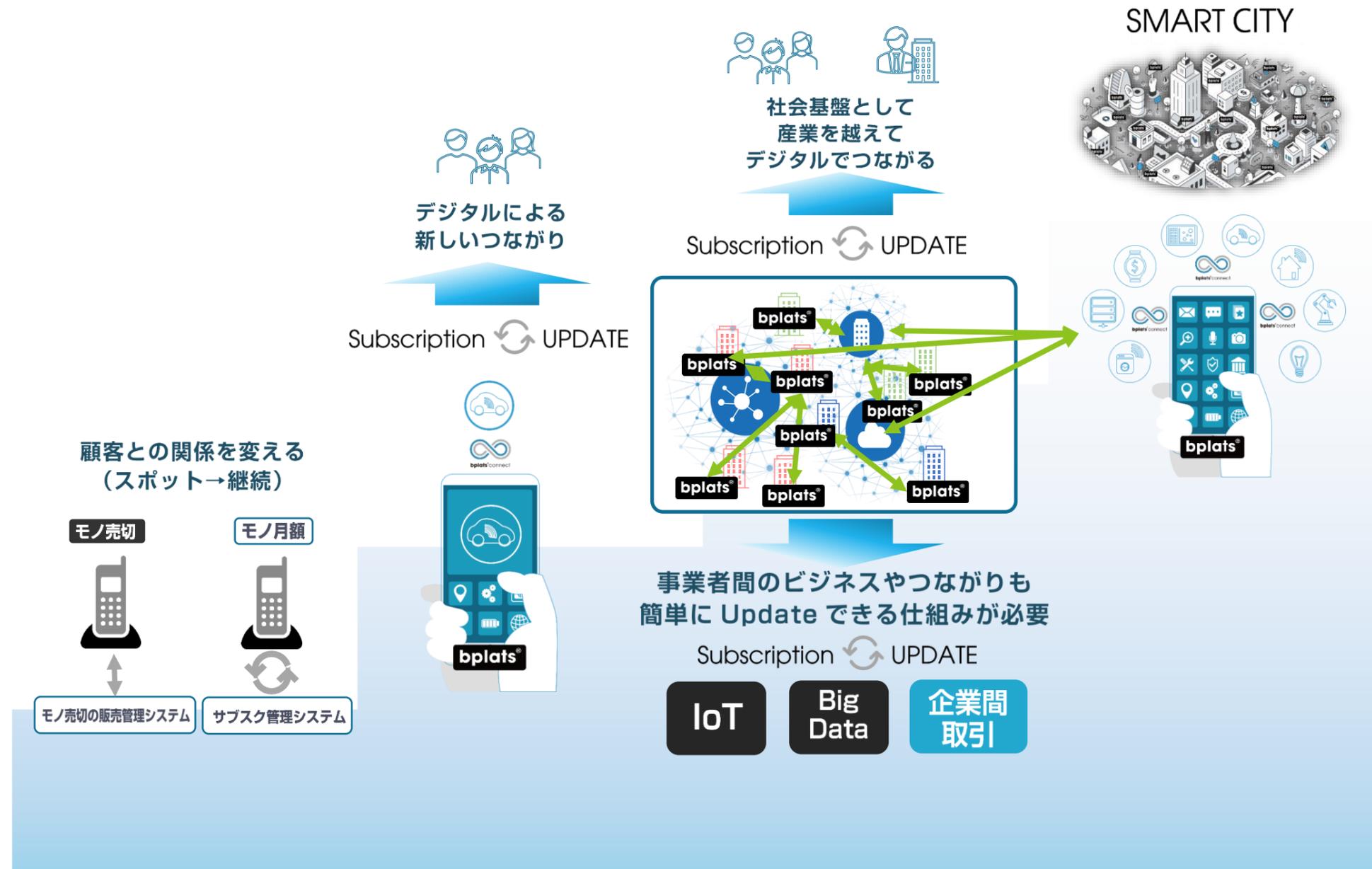


業種業界を  
越えた共創

スマート●●

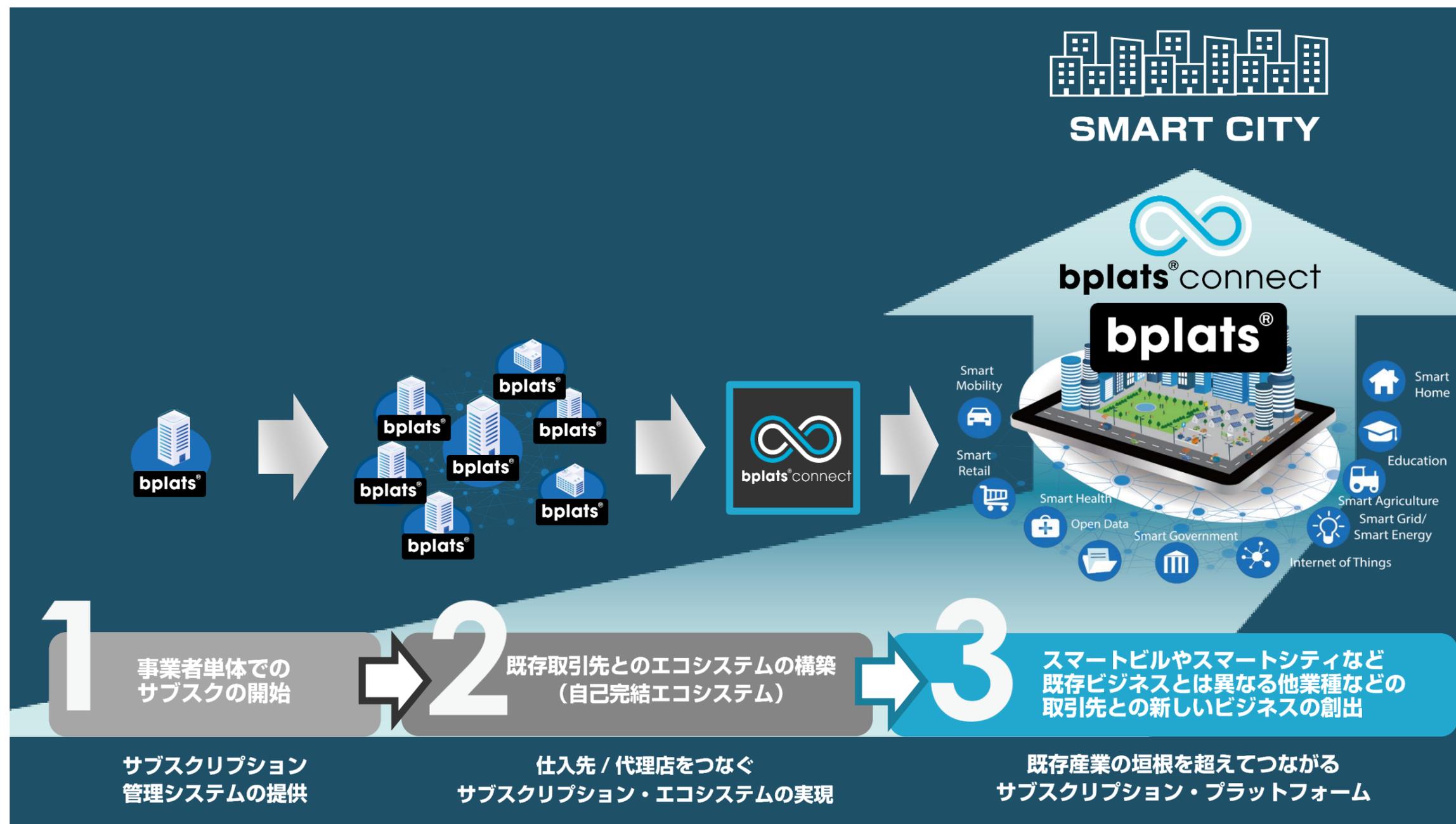
スマート●●  
(複雑ルール)

# 新しい時代へのビジネスモデルの進化



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。

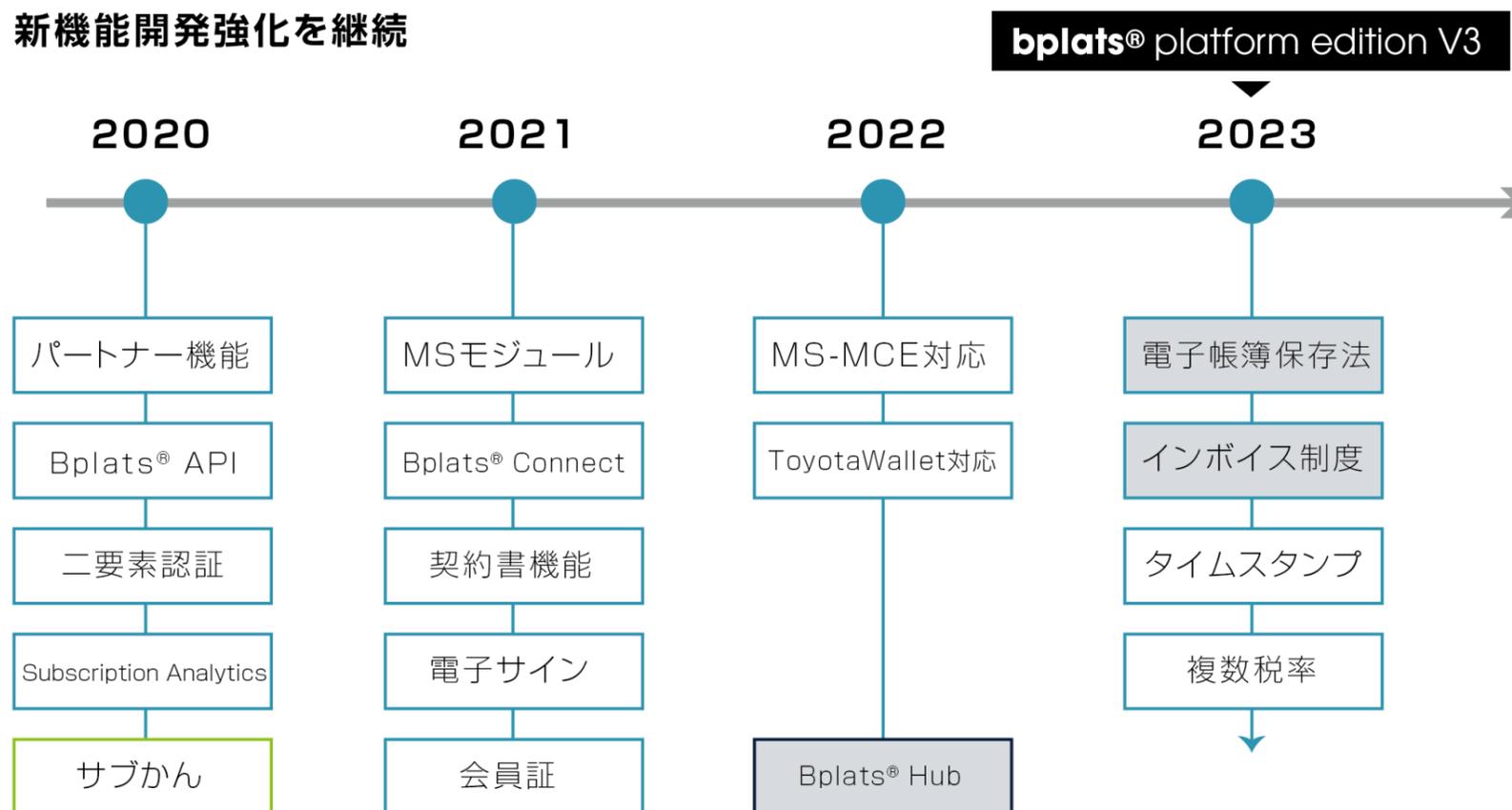
# ビープラッツの描く事業モデルの未来図



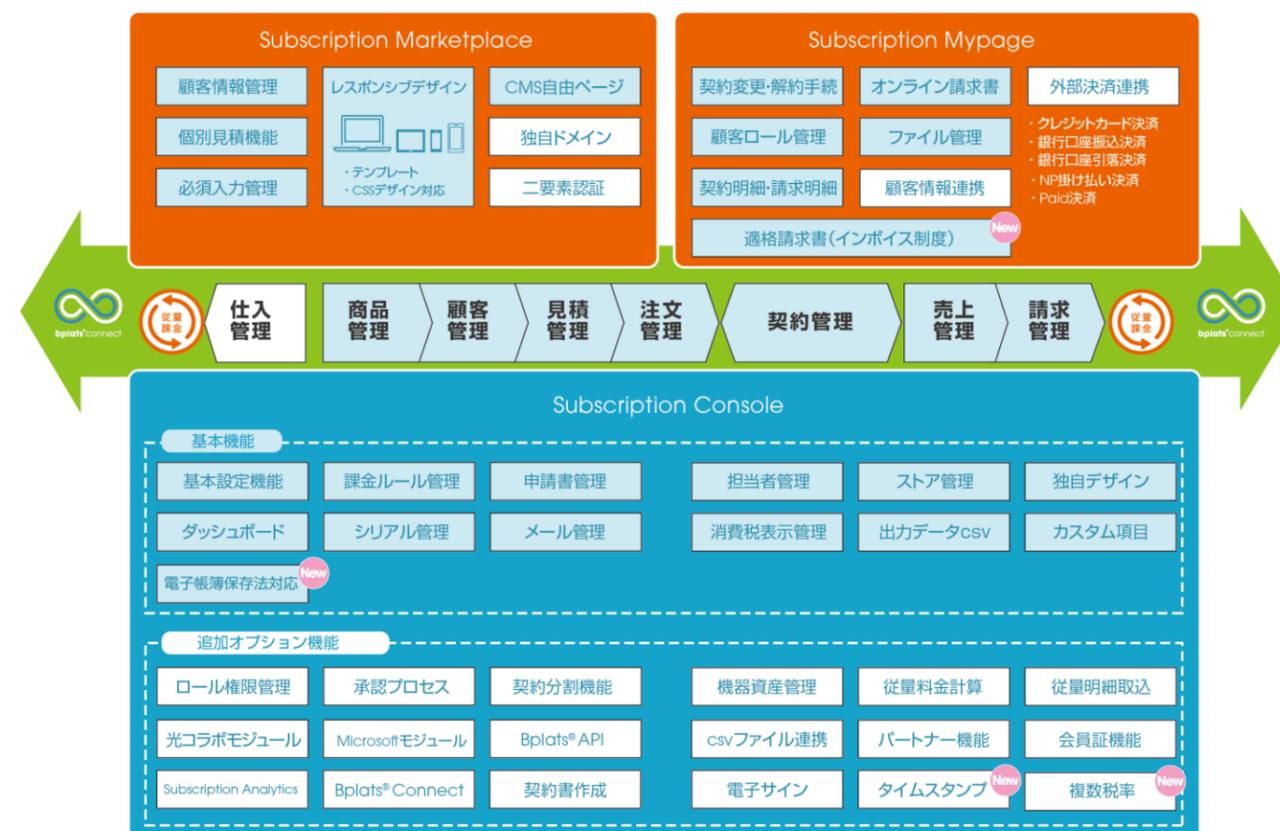
Bplats®は、事業者が自社のサブスクリプション化を実現すること（ステップ1）、自社の仕入先や代理店とのつながりを実現すること（ステップ2）により既存取引先とのエコシステムを構築することが可能です。2021年5月に発表した「Bplats® Connect」により、既存産業の垣根を越えて、「新しいつながり、新しいデジタル共創」を実現してまいります。

## bplats® platform edition V3

新機能開発強化を継続

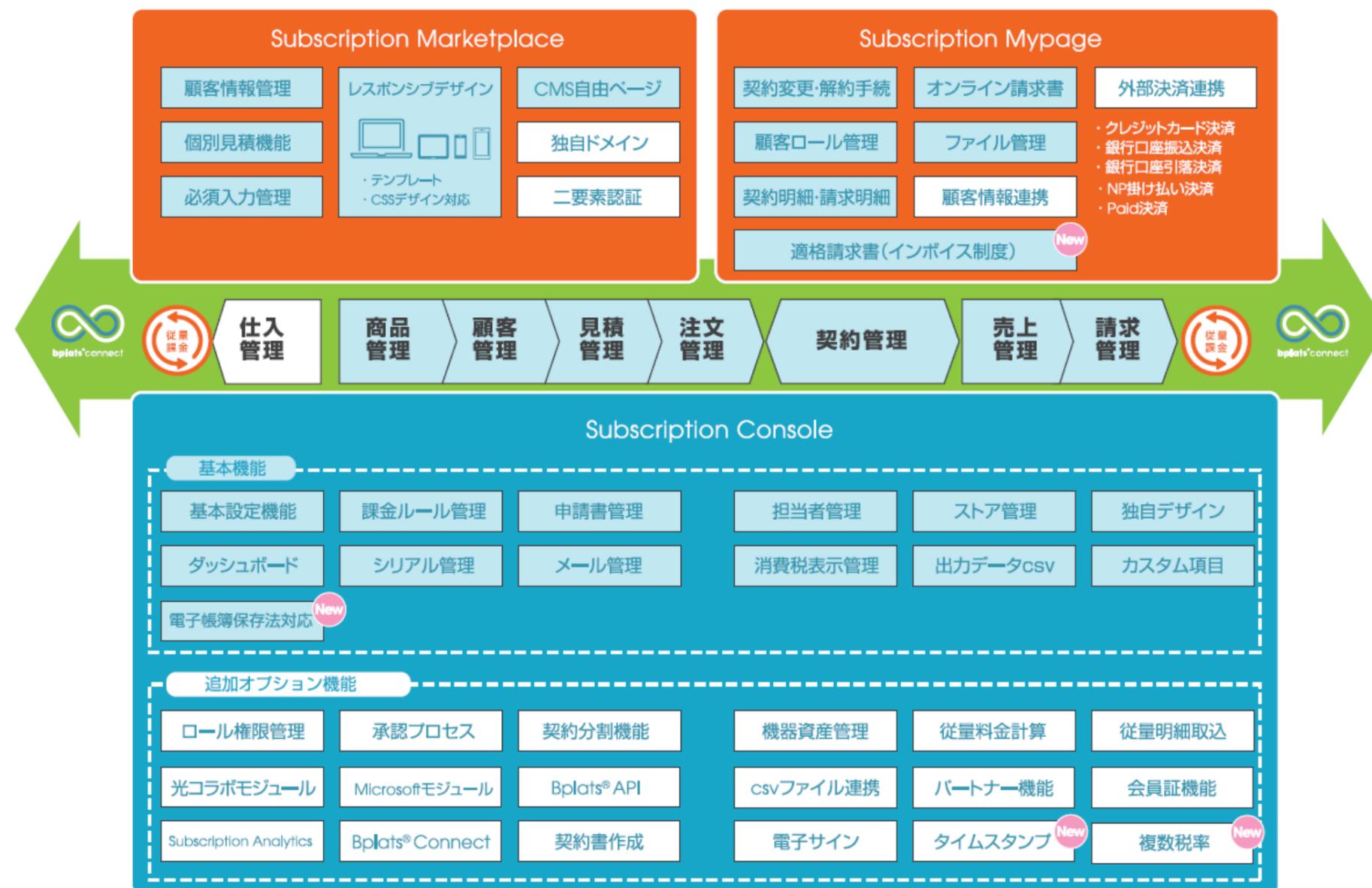


bplats® platform edition V3



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。

## bplats® platform edition V3

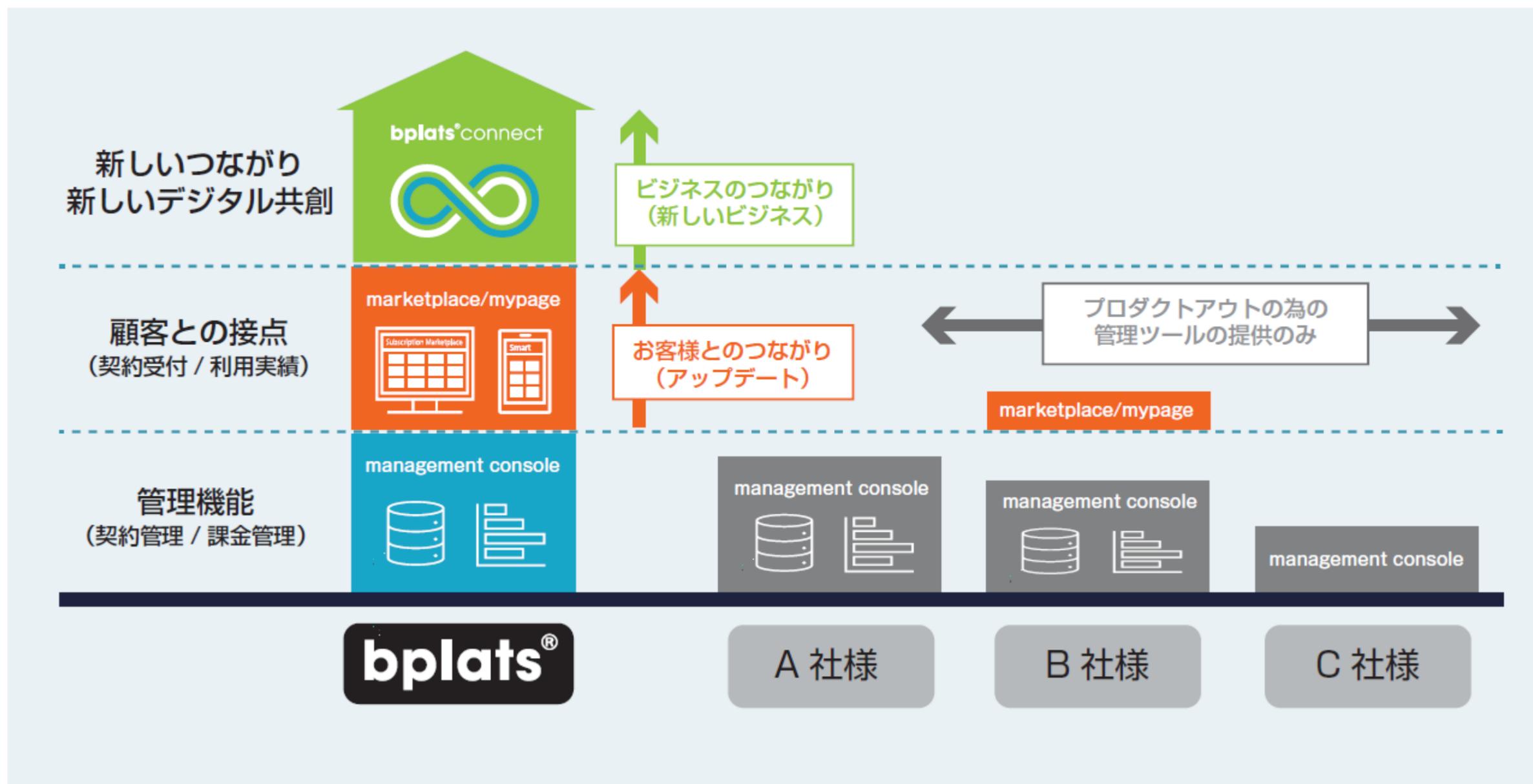


サブスクリプションの本質を理解するとき、求められるシステムは、単なる「管理システム」ではなく、「つながる（仕入・従量商材もつながる）」、「つながる（利用者・契約がつながる）」、「つながる（取引先・エコシステムがつながる）」、第3世代対応のプラットフォームシステムといえます。

「Bplats®」は、サブスクリプションという新しいビジネスモデルを、シンプルに単体事業者として活用する方法から、他社との共創モデルにスケーラブルに展開する有機的な連携モデルにも、一貫通貫的に構築・管理することが可能になります。

# 比較：「Bplats®」と「Bplats® 以外」

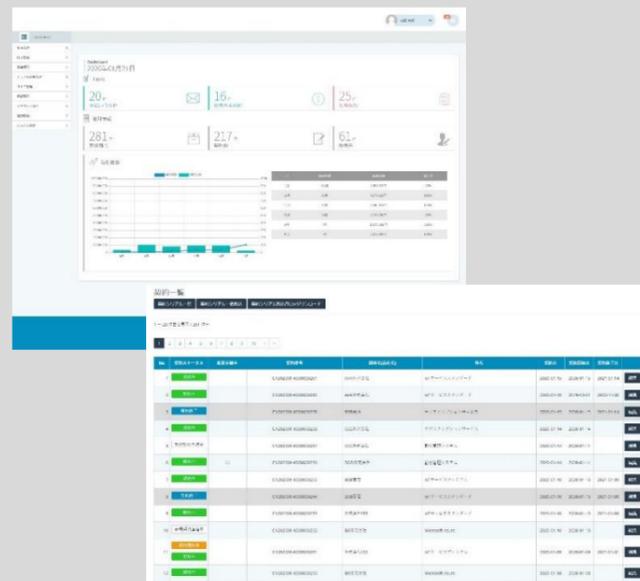
## 他社製品とのコンセプトの違い



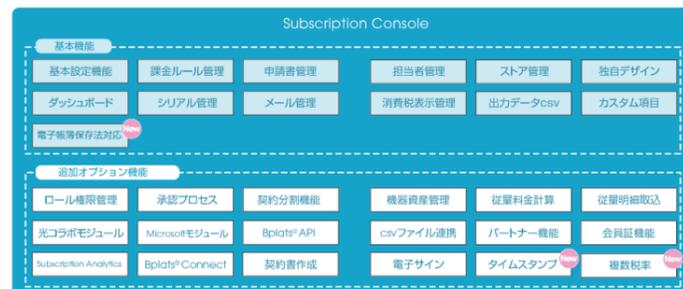
Bplats®以外のツールは、サブスク化の為の管理ツールの提供を目的としていますが、当社のBplats®は管理機能はもちろん豊富な機能を提供すると共に、お客様とのつながりのためのマーケットプレイス/マイページ機能、ビジネスの新しいつながり「Bplats® Connect」を提供しています。

# 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



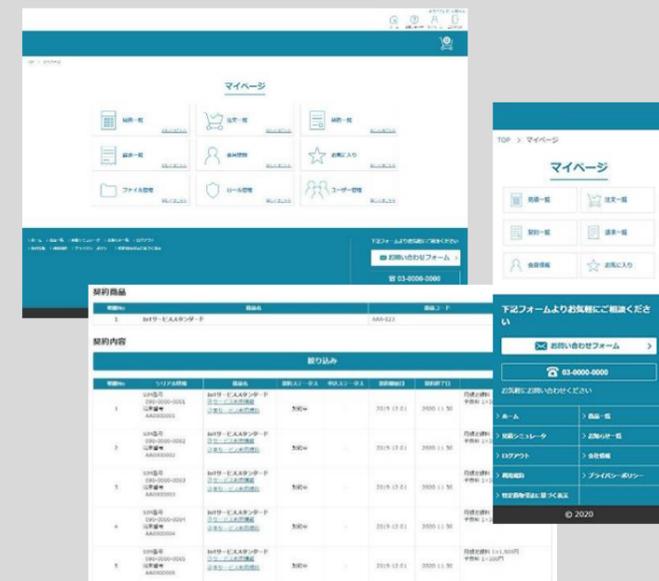
## 2 マーケットプレイス機能



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拡大します



## 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



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。

## 特長のまとめ

### 特長①

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、サービサーとサービシーが「つながる」ことを実現

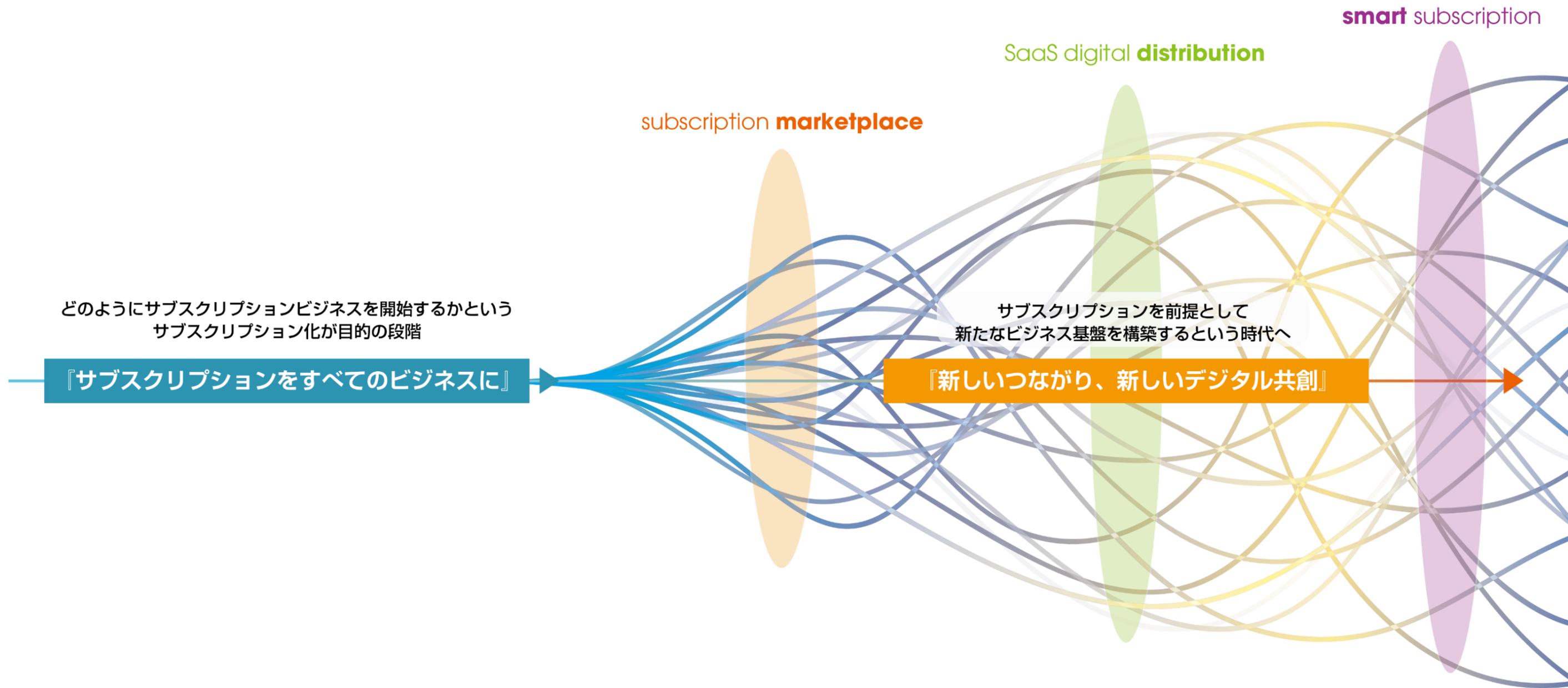
### 特長②

「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

### 特長③

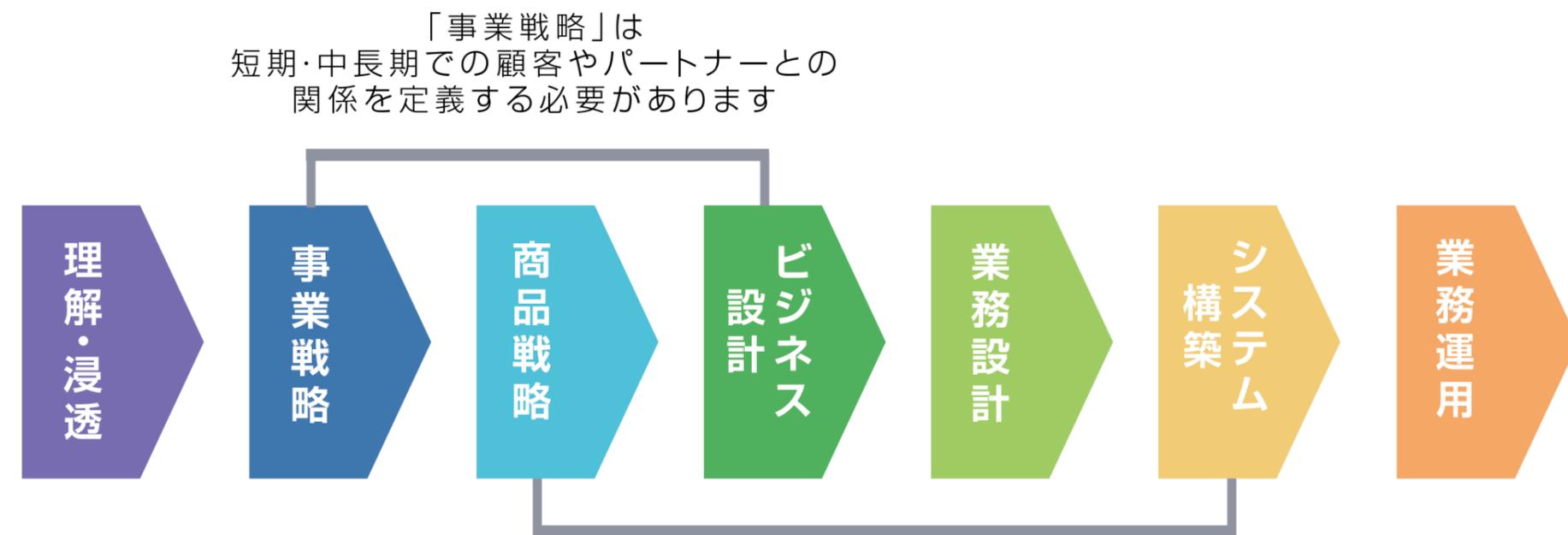
モノとは異なり、複雑なビジネス条件（期間・課金・ルール・従量等）が  
商品に紐づくコト商材を「複雑、複数、の商材を1つの仕組み」で管理可能

特長① 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、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が強みとなります。

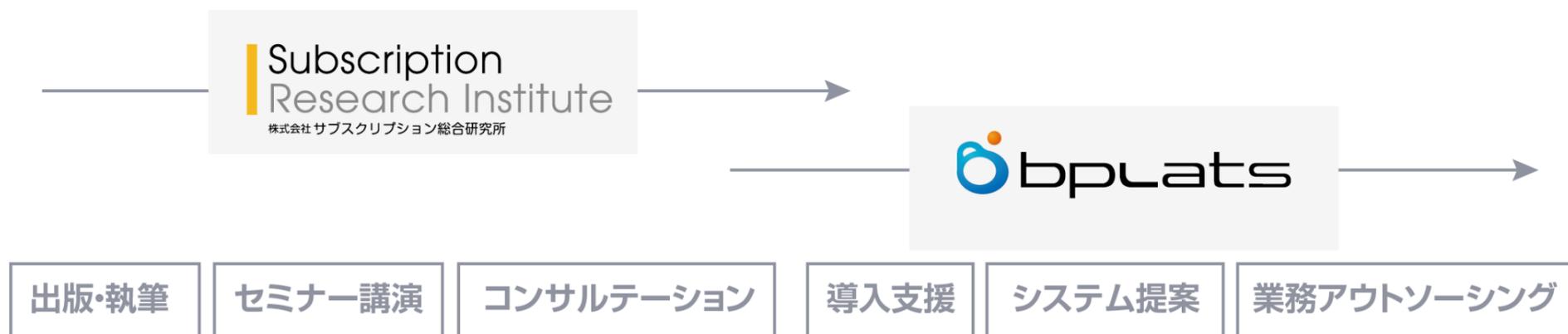


「どのようにサブスクリプション化するか」という事業活動から、「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」と市場変化に合わせて当社のミッションも「サブスクリプションをすべてのビジネスに」から「新しいつながり、新しいデジタル共創」に変更し、サブスクリプションを用いてどのように社会課題の解決を実現するかというテーマに取り組んでまいります。

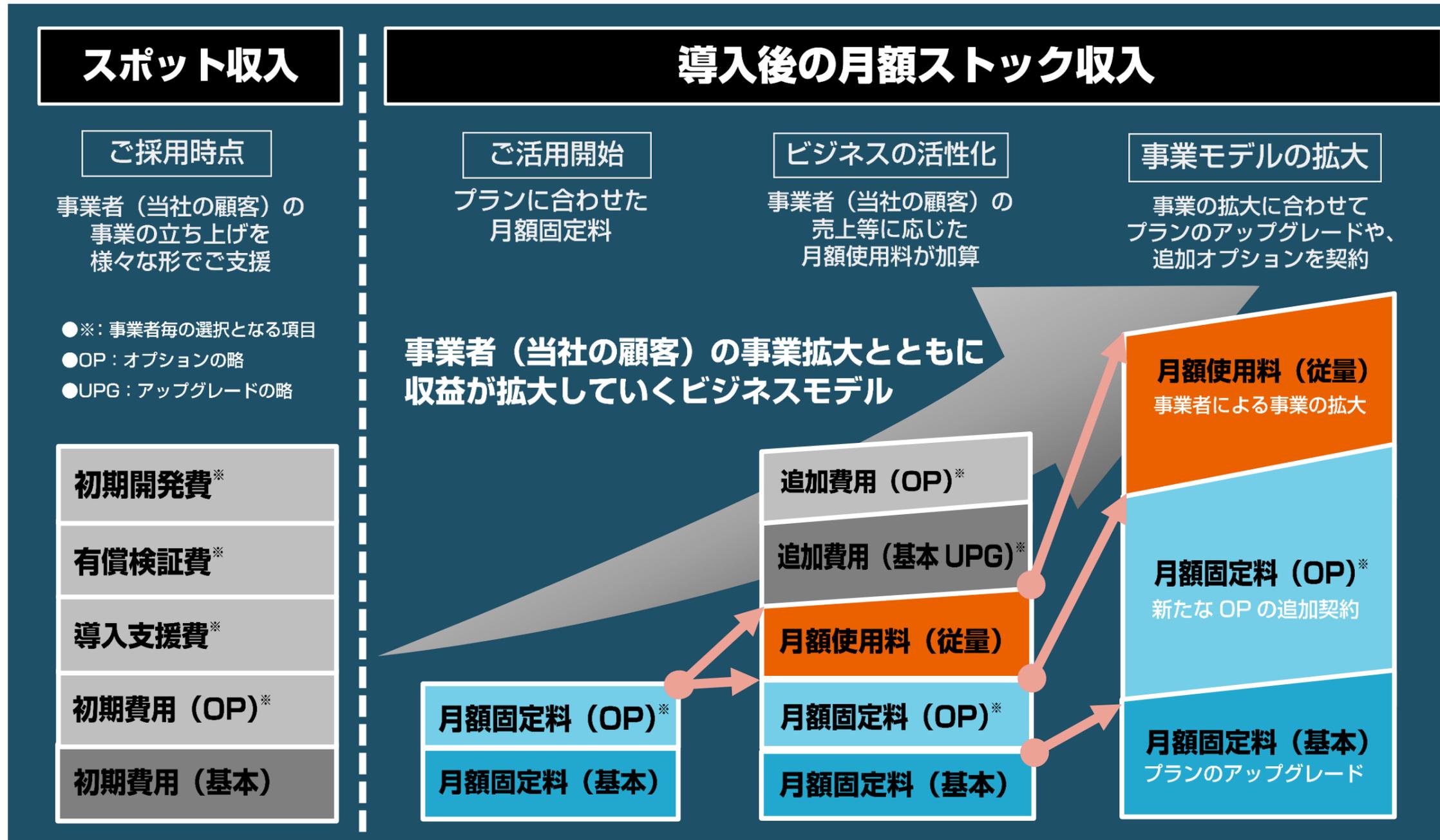
# サブスクリプションのプロフェッショナル集団として



デジタルビジネスを推進するには、「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

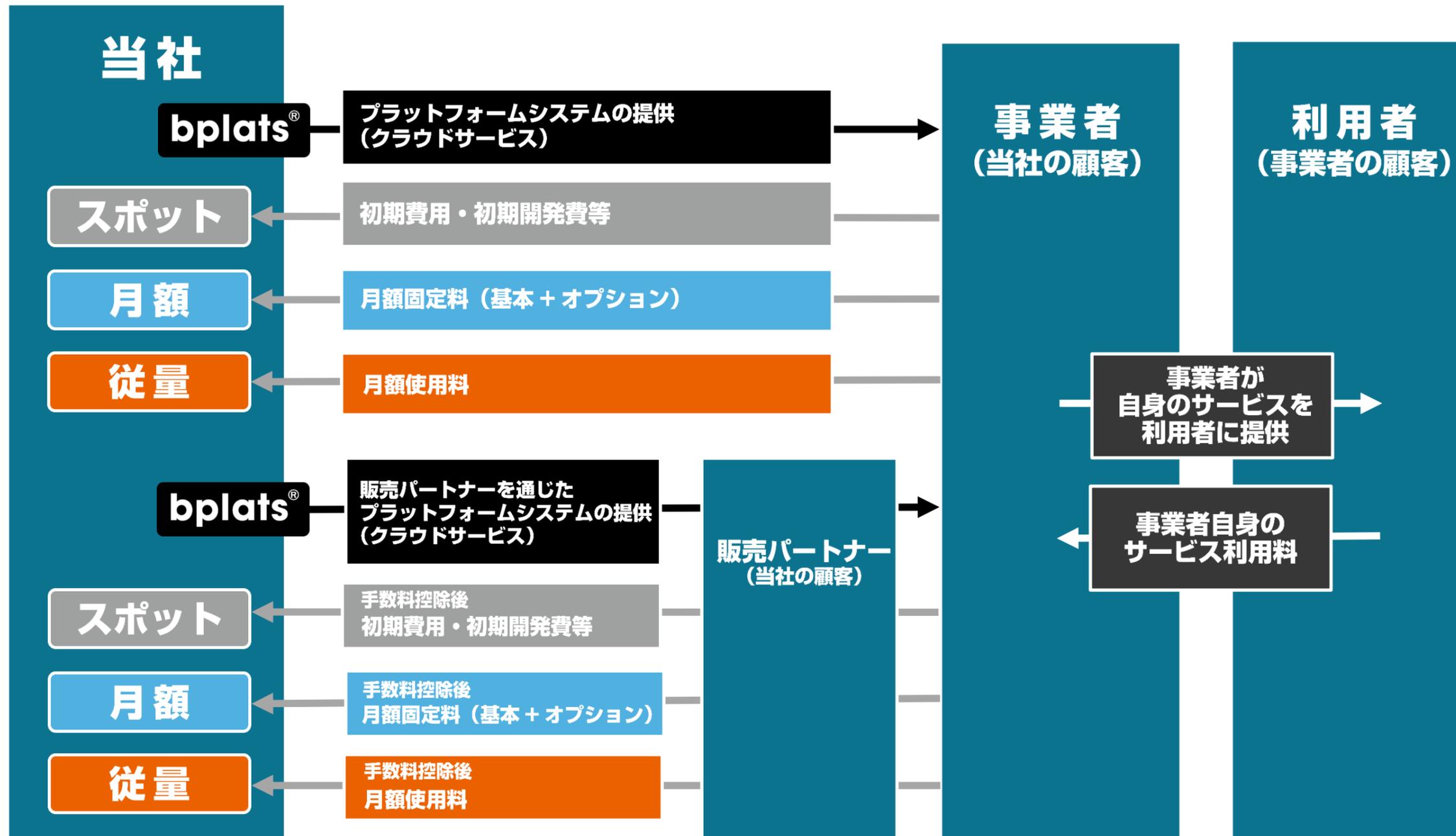


株式会社サブスクリプション総合研究所（当社100%子会社）による出版・執筆など通じたサブスクリプションについての啓蒙活動から、お客様へのプラットフォームシステムの業務設計からシステム構築については、ビープラッツ(株)が提供することにより、サブスクリプションビジネスのプロフェッショナル集団として活動しています。



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



「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堀町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の提供 |
| 資本金   | 5億2729万円（2023年3月31日現在）                                  |
| 決算期   | 3月末   |
| 従業員数  | 61名（2023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

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、産業界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研は、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<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（2023年3月31日現在）                             |
| 株主    | 当社 100%   |
| 決算期   | 3月末   |



Client  
株式会社KINTO



Client  
NTTコミュニケーションズ  
株式会社



Client  
株式会社電通国際情報サービス (ISID)



第3世代SMARTサブスクリプションで  
ビジネスに革命が起こる!

自動車、産業機械、あらゆる分野で急拡大する  
サブスクの本質と未来



Client  
GMOペイメントゲートウェイ株式会社



Client  
コニカミノルタジャパン株式会社



Client  
SB C&S株式会社  
ITPlace株式会社

#### ■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。