



2021年6月7日

各 位

会 社 名 ビ ー プ ラ ッ ツ 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 藤 田 健 治
(コード番号：4381 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取 締 役 伊 藤 淳 一
(TEL. 03-6262-9427)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

開催状況

開催日時	2021年5月26日（水）15時00分～16時00分
開催方法	オンラインによる実開催
説明会資料名	2021年3月期 決算説明資料

【添付資料】

投資説明会において使用した資料

以 上



(東証マザーズ：4381)

ビープラッツ株式会社

2021 年 3 月期

通期決算説明資料

2021年5月14日



bplats®

目次

1. 2021年3月期 通期業績概要

2. 2022年3月期 通期業績予想

3. 事業の業況

APPENDIX

1. 会社概要

2. 事業内容

2021 年3月期 通期業績概要

2021年3月期 通期業績ハイライト

通期決算概要

- 売上高は、スポット・ストックとも伸張し、前期比+217百万円（140.4%）増加の754百万円と大幅伸張
- 営業利益は、売上高の大幅伸張及び販管費の適切なコントロールにより、前期比+210百万円増加し、35百万円とV字回復を達成
- 株主資本は+57百万円増加し、自己資本比率は前期末比で+4.4ptの上昇

（単位：百万円）

	2020年3月期 実績(連結)	2021年3月期 実績(連結)	前年差	前年比
売上高	537	754	217	140.4%
営業損益	▲174	35	210	—
経常損益	▲174	35	209	—
親会社株主に帰属する 当期純損益	▲184	30	215	—

2021年3月期 業績予想(連結) (2020/5/14公表)	公表差
787	▲32
26	9
20	15
6	24

	2020年 3月末実績(連結)	2021年 3月末実績(連結)	前期末差	前期末比
総資産	898	940	42	104.7%
純資産	358	404	46	112.9%
自己資本比率	38.0%	42.4%	+4.4pt	

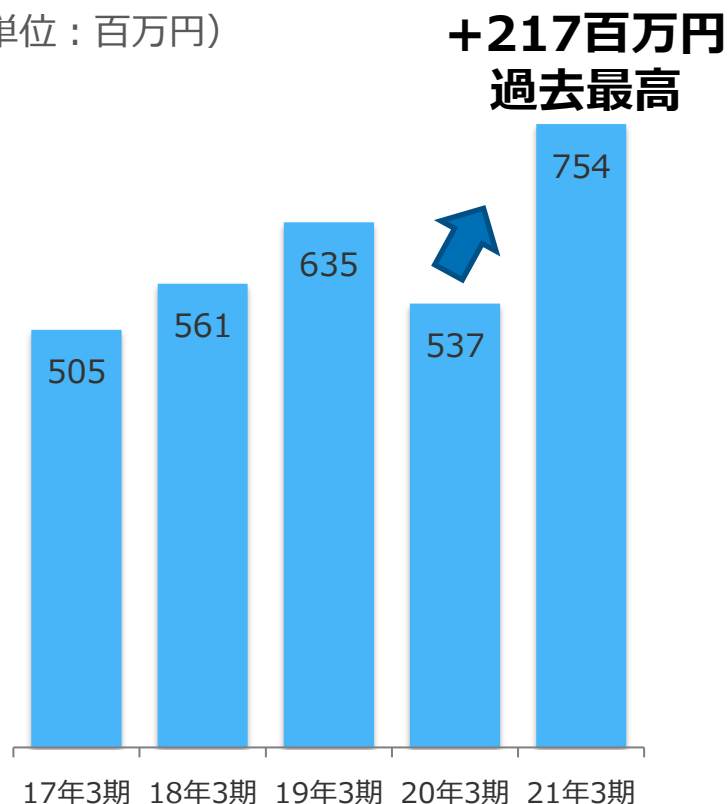
2021年3月期 通期業績ハイライト

通期業績指標推移

- 製品戦略の転換、販売パートナー戦略等が立ち上がる
デジタル・トランスフォーメーション（DX）推進も後押し
- 売上高は、前期比+217百万円（140.4%）と拡大し、過去最高を実現
- 営業利益は、前期比+210百万円と大幅回復し、黒字転換
- 親会社株主に帰属する四半期純利益も前期比+215百万円と大幅回復し、黒字転換

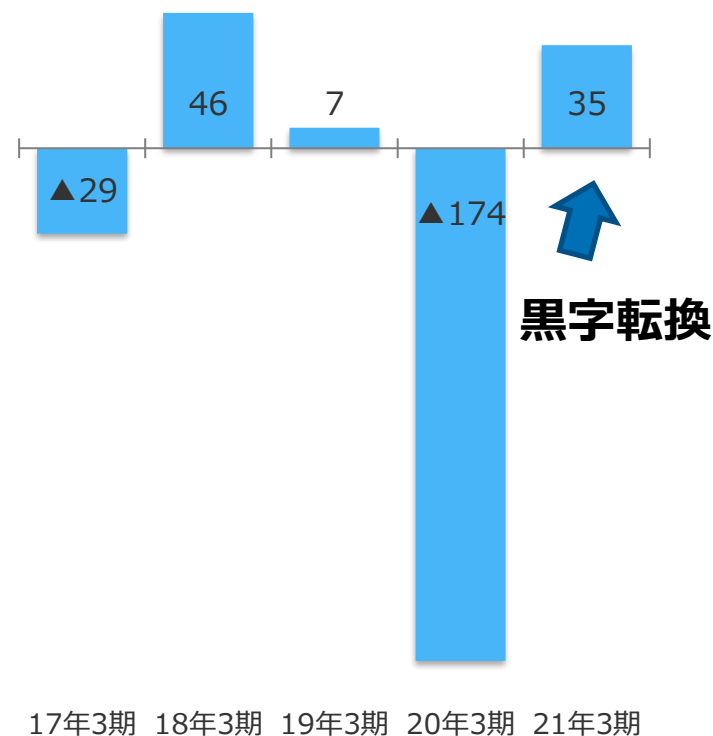
■ 売上高

（単位：百万円）



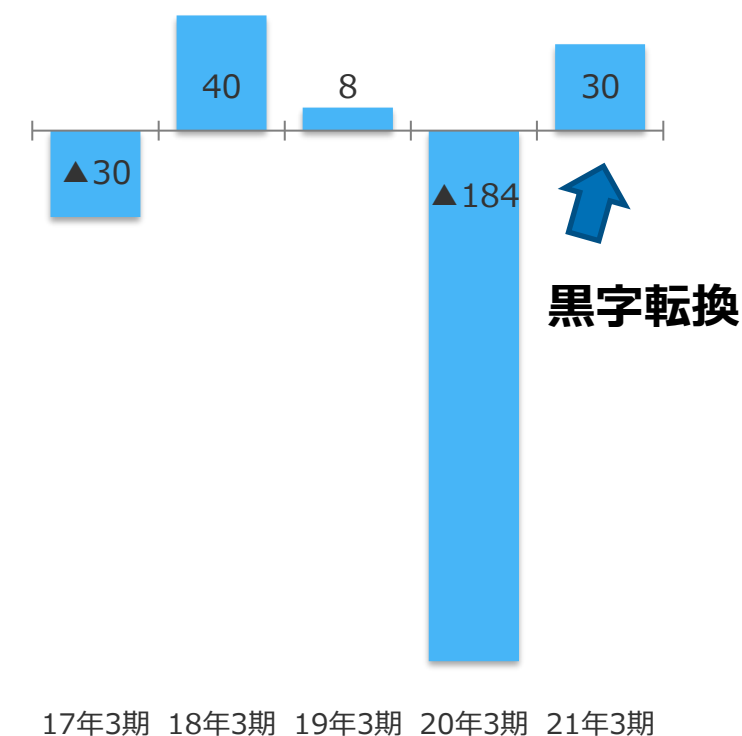
■ 営業利益

+210百万円



■ 親会社株主に帰属する四半期純利益

+215百万円



※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。

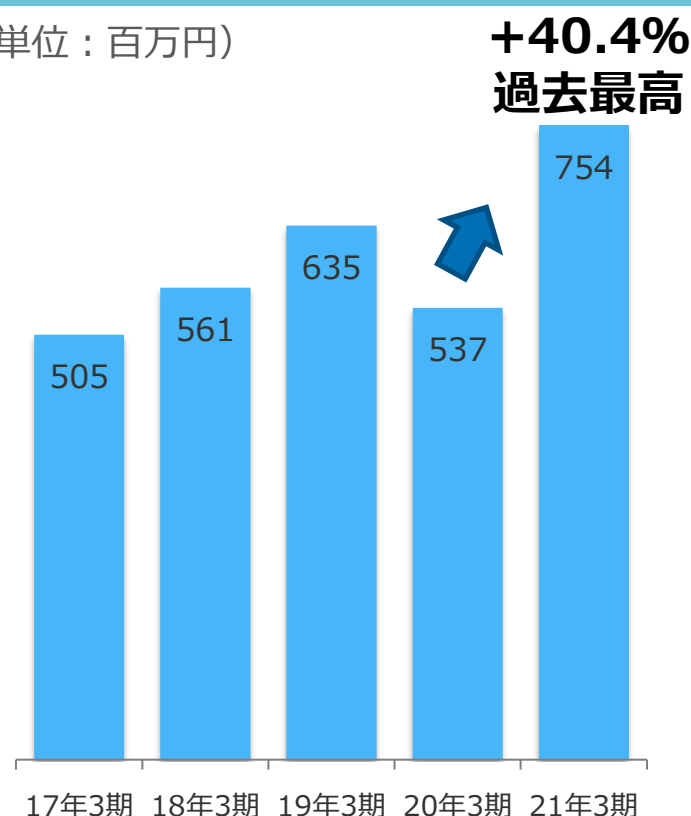
2021年3月期 通期業績ハイライト

通期売上高推移

- スポット収入は新規導入が大きく寄与し、前期比+155百万円（202.3%）と大きく増加
個別開発に依拠しない製品戦略への転換が定着し、開発を伴わない初期費用等は81.8%（前期69.4%）を占める
- ストック収入は新規導入社数の増加が寄与し、前期比+62百万円（116.1%）と着実に増加

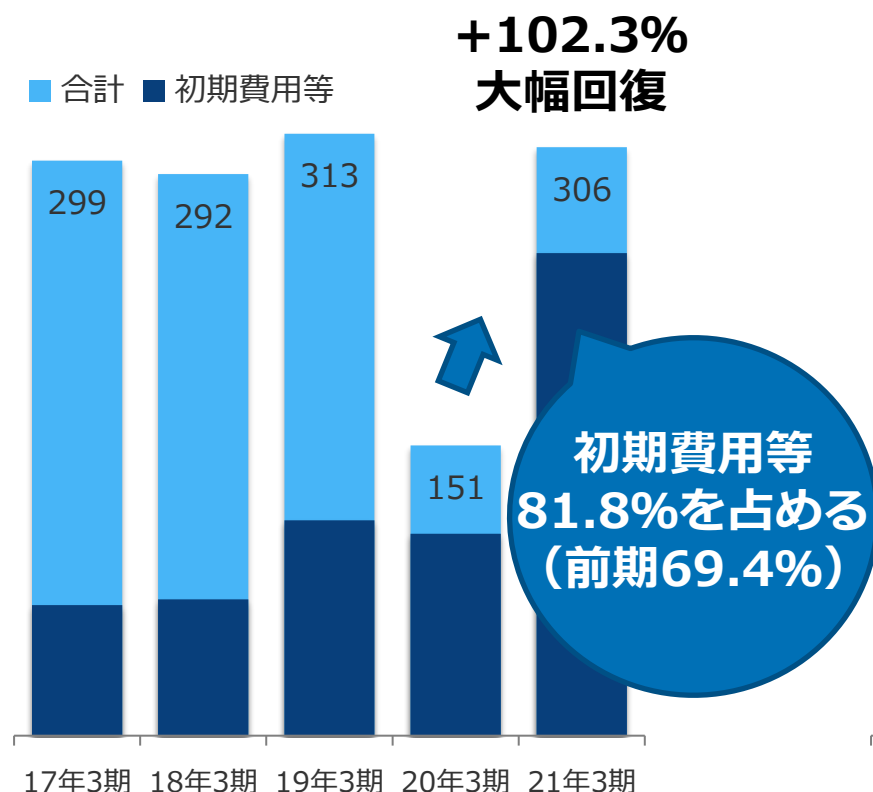
■ 売上高

（単位：百万円）

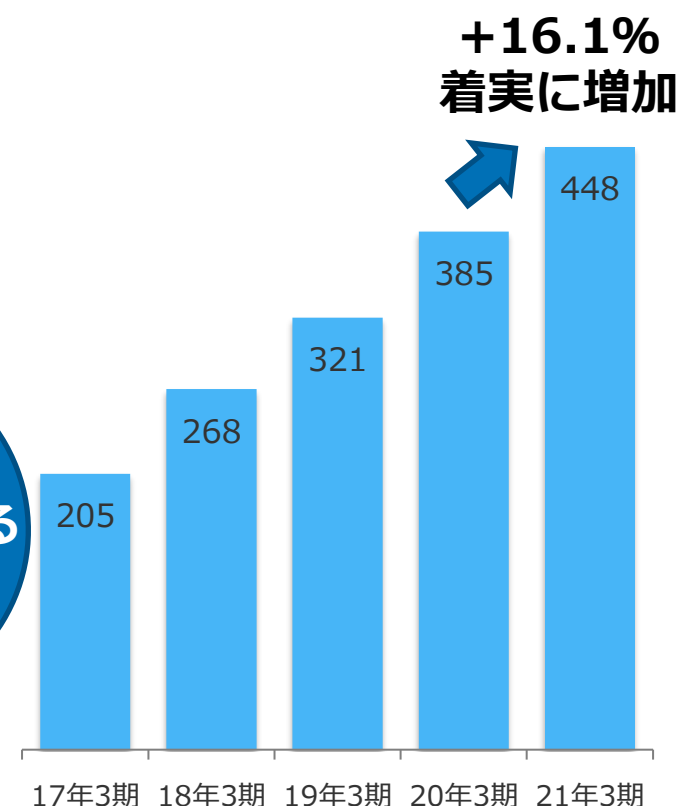


■ スポット売上

■ 合計 ■ 初期費用等



■ ストック売上

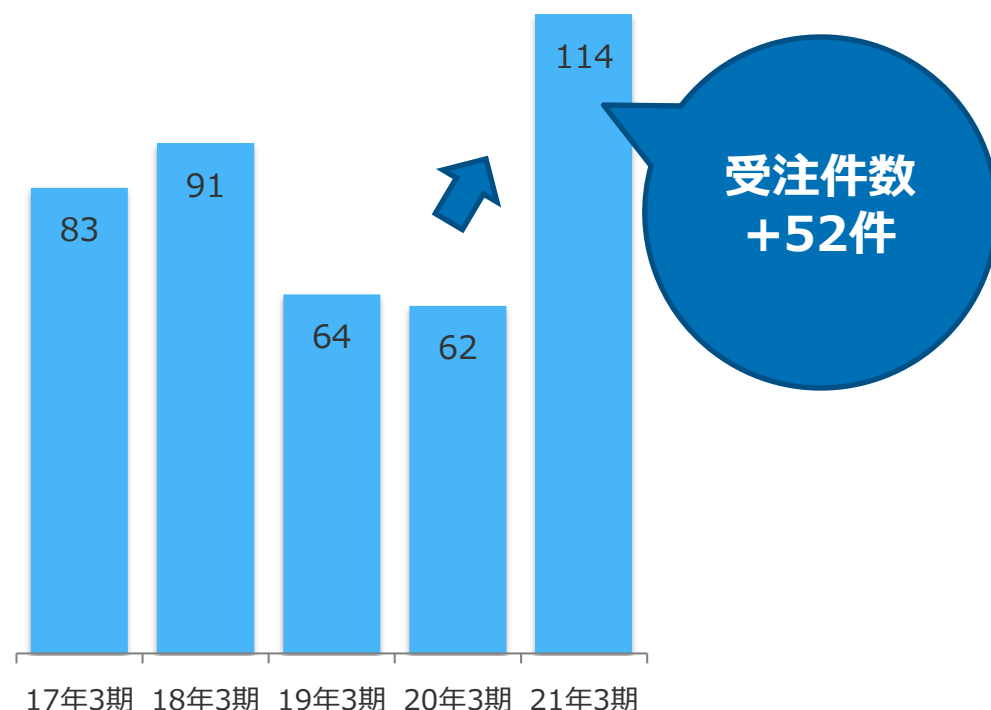


※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期以前の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

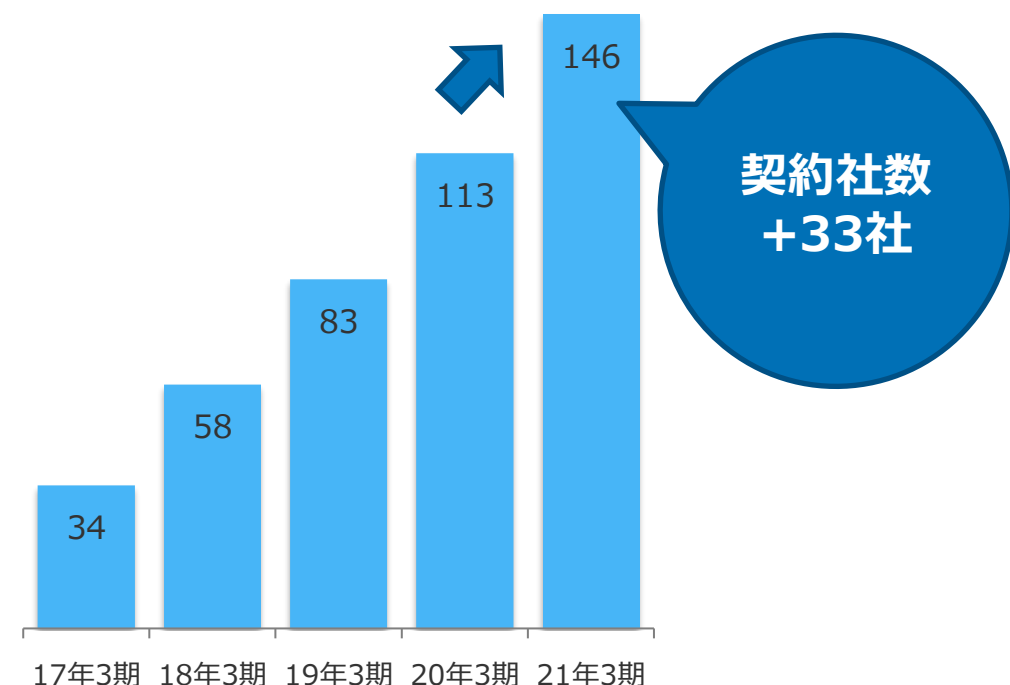
通期導入状況

- 顧客が自社のサービス構築に集中できる、汎用型新製品への戦略転換が奏功、顧客評価の高い機能開発等により新規・追加導入が増加
- 協業契約も進み、販売パートナー経由での新規・追加導入が立ち上がり始める
- スポット受注件数は前期比で+52件（183.8%）の増加
- 契約社数は前年同期末比で+33社（129.2%）の増加

■ スポット受注件数



■ 契約社数



※契約社数は無償版契約社数を含みます。

2021年3月期 通期連結損益計算書

(単位：百万円)

	2020年3月期 実績(連結)	2021年3月期 実績(連結)	前年差	前期比
売上高	537	754	217	140.4%
売上原価	267	323	56	121.0%
売上総利益	269	430	161	159.7%
販売費及び 一般管理費	444	395	▲49	88.9%
営業損益	▲174	35	210	—
経常損益	▲174	35	209	—
税金等調整前 当期純損益	▲174	24	198	—
法人税等合計	8	4	▲4	51.2%
当期純損益	▲182	20	202	—
非支配株主に帰属する 当期純損益	2	▲10	▲13	—
親会社株主に帰属する 当期純損益	▲184	30	215	—

- 売上高
主に新規導入により、
スポット収入は前期比
+155百万円（202%）と
大きく増加

ストック収入も新規導入社
数増加が寄与し、
前期比+62百万円
（116%）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（+56百万円）
- 販売費及び一般管理費
適切な管理の下、
前期比▲49百万円
の削減（88%）

2021年3月期 通期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2020年 3月末実績 (連結)	2021年 3月末実績 (連結)	前期末差	前期末比
資産合計	898	940	42	104.7%
流動資産	421	460	38	109.0%
固定資産	476	480	4	100.8%
負債合計	540	536	▲3	99.2%
流動負債	368	438	69	118.9%
固定負債	171	98	▲73	57.1%
純資産	358	404	46	112.9%
株主資本	341	398	57	116.7%
非支配株主 持分等	16	5	▲10	34.7%

■ 流動資産
売上高増加に伴い
売掛金が48百万円増加

■ 固定資産
継続的なソフトウェア開発
投資を推進

■ 固定負債
長期借入金が前期末比
▲73百万円減少

■ 純資産
自己資本比率は42.4%
(前期末38.0%)

2022 年3月期 通期業績予想

2022年3月期 通期業績予想

2022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）への関心がさらに高まる中で、新しいデジタル共創を支援するプラットフォームシステムとして受注増加に注力
- 主力製品の機能強化は引き続き積極的に実施。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が立ち上がり、パートナー企業経由の商談をさらに推進し受注増加へ注力

(単位：百万円)

	2021年3月期 実績(連結)	2022年3月期 業績予想(連結)	前年差	前年比
売上高	754	905	150	119.9%
営業利益	35	81	45	227.2%
経常利益	35	75	39	214.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	30	49	18	158.3%

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 「B2E（Business to Employee）サブスクリプション」としての新製品「サブかん®」の提供開始

リモートワークや新しい働き方が求められている中、「企業内サブスク管理」という新市場へむけて、SaaS・サブスク型ツールの社内外手配業務のオンライン化、個々の従業員の利用サービスを一元管理するクラウドサービス「サブかん®」を開発、提供を開始。

3 地域の中堅・中小企業のデジタル・トランスフォーメーション（DX）支援

「地域DXプロジェクト」の第一弾として北九州システムインテグレータネットワークの「Kitakyushu SlerNet DX Marketplace」の取り扱いが決定し、2021年1月25日にサイトオープン。

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	

ニュースリリース等

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 「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 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 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 販売パートナー	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～
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 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 －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 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！ 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「ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2020」にて「ニュービジネスモデル賞」を受賞)
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 ～「Bplats®」の販売で提携～
2020年12月16日	採用	北九州システムインテグレータネットワークの『Kitakyushu SIerNet DX Marketplace』に「Bplats®」採用
2020年12月22日	販売パートナー	清水建設と東京センチュリー、「TCplats®」の活用による協業モデルの実現化に向けた検討を発表
2020年12月23日	その他	「B2B サブスクリプション 導入ハンドブック 2021」を無償公開
2021年01月25日	その他	内閣府「地域創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参画
2021年03月03日	販売パートナー	伊藤忠テクノソリューションズとビープラッツ、「サブスクリプションビジネス」の協業を開始
2021年04月12日	新製品・新機能	サブスクリプション統合プラットフォーム Bplats®に新機能「会員証機能」を追加 ～サブスクリプションサービスの「オンライン」と「オフライン実店舗」による顧客接点をサポート～
2021年05月10日	新製品・新機能	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～
2021年05月11日	新製品・新機能	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～

主要トピックス

(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。

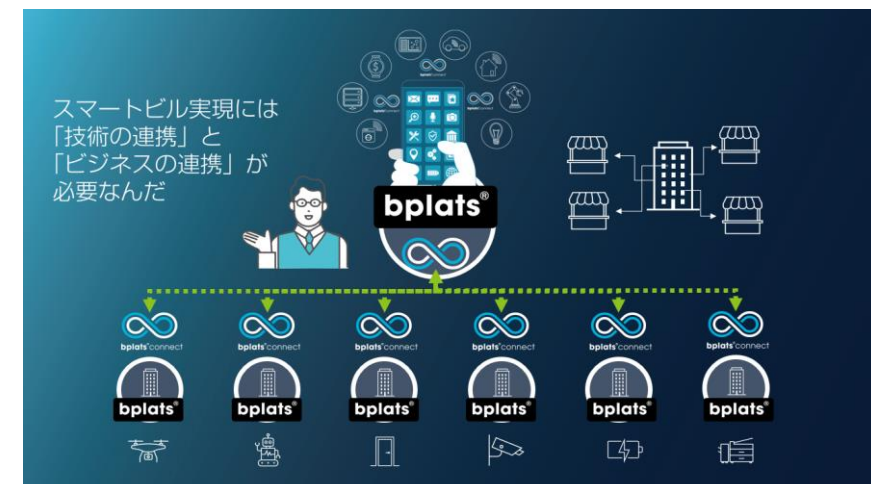
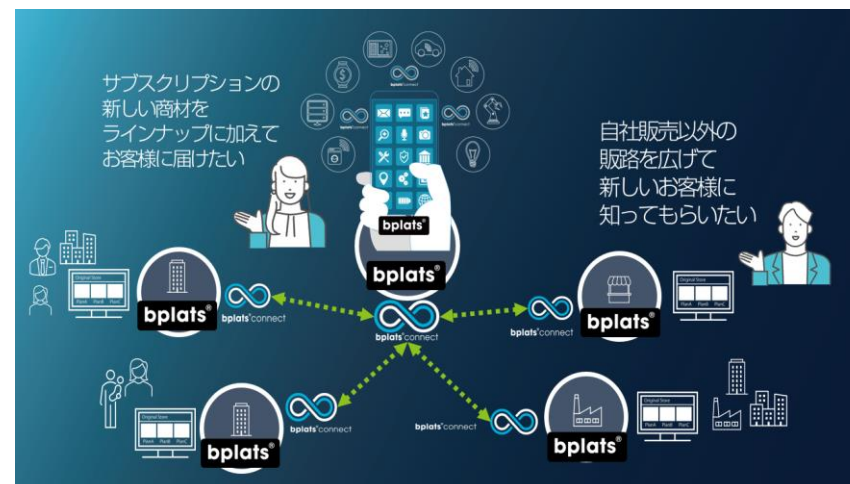
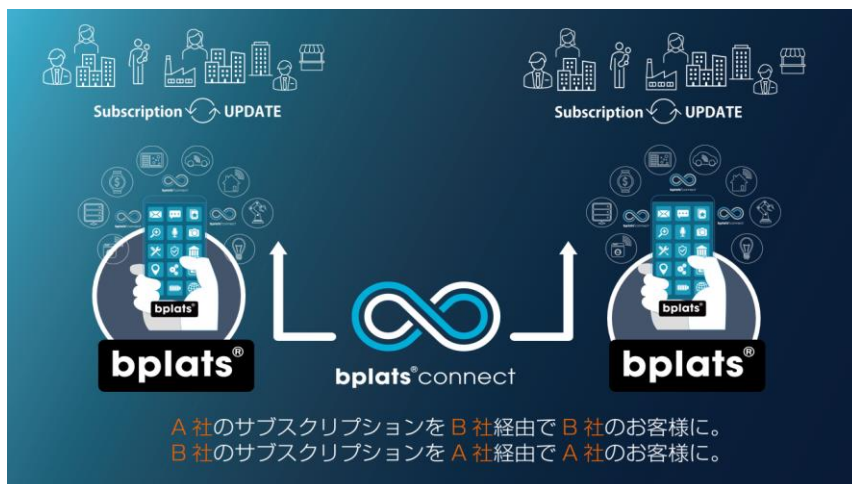
新サービス「Bplats Connect」を活用すると、「Bplats」の利用者が、他の「Bplats」の利用者と、商品情報や契約情報、請求情報をその条件にあわせて「つながる」ことができるようになります。これによって、大手のサブスクリプションマーケットプレイスを展開する事業者は、自社のサブスクリプションサービスを登録し、新しい顧客層にサービスや商品を提供することや、複数の「Bplats」の利用者が集まって、一つのマーケットプレイス型サイトを新たに開設することにより、スマートシティやスマートビルディングといった個々の目的にあった新たなマーケットプレイスに参加する各企業のサブスクリプションを簡単に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



(2021年3月3日公表)

伊藤忠テクノソリューションズとビープラッツ、 「サブスクリプションビジネス」の協業を開始

ビープラッツ株式会社（代表取締役社長：藤田 健治、以下、「当社」という）は、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：柘植 一郎、以下「CTC」という）と再販パートナー基本契約を締結し、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®」をCTCが販売することについて、連携して取り組むことといたしました。

デジタルトランスフォーメーション時代の本格的な到来において、流通業、製造業をはじめ、あらゆる分野で広がるサブスクリプションビジネスに対し、CTCのもつ豊富なサービスメニュー、高い技術力により、ニューノーマル時代においてビジネスの転換を図る、あらゆる事業者へタイムリーなサポートを実現します。

<提携先の概要>

- | | |
|----------|---|
| (1)名称 | 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 |
| (2)本社所在地 | 東京都千代田区霞が関3-2-5 霞が関ビル |
| (3)代表者 | 代表取締役社長 柘植 一郎 |
| (4)資本金 | 21,763百万円 |
| (5)事業内容 | コンピュータ・ネットワークシステムの販売・保守等 |
| (6)URL | https://www.ctc-g.co.jp/ |

(2020年12月16日公表)

北九州システムインテグレータネットワークの 「Kitakyushu SierNet DX Marketplace」に「Bplats®」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、北九州システムインテグレータネットワーク（以下「北九州Sierネットワーク」）が2021年1月25日に開設する「Kitakyushu SierNet DX Marketplace」のシステムプラットフォームとして「Bplats®」が採用されたことをお知らせいたします。

ビープラッツは、地域の中堅・中小企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）の支援を目的に「地域DXプロジェクト」を開始しております。その第一弾として北九州Sierネットワークとの『Kitakyushu SierNet DX Marketplace』の取り組みが決定し、2021年1月25日のサイトオープンを予定しております。

「Kitakyushu SierNet DX Marketplace」は北九州Sierネットワークの会員企業各社の会社情報・商品・事例の紹介に加えて、各社のサービスをサブスクリプションモデルで提供するマーケットプレイス機能を持つWebサイトで、ロボットやAIツール等DX関連のサービスを中心に提供を予定しております。さらに会員企業各社からの情報発信や北九州Sierネットワーク全体でお客様の課題解決に取り組めるように、お問い合わせの窓口の一本化なども進めてまいります。

尚、北九州Sierネットワークの会員企業の1社として当社も「Kitakyushu SierNet DX Marketplace」へ参画いたします。

■ご参考

- ・北九州市産業経済局/（公財）北九州産業学術推進機構(FAIS)プレスリリース
<https://www.city.kitakyushu.lg.jp/files/000910411.pdf>
<https://www.city.kitakyushu.lg.jp/files/000914321.pdf>

主要トピックス

(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れていたり、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）

なお、「サブかん」は、一般社団法人 ASP・SaaS・AI・IoT クラウド産業協会主催、総務省後援の「ASPIC IoT・AI・クラウドアワード 2020」運用部門において、「ニュービジネスモデル賞」を受賞しました。



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	5億610万円（2021年3月31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



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3月31日現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末



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3月31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

新しいつながり、新しいデジタル共創



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

「B2C」から
市場に浸透

昔からある継続課金

近年注目のサブスク

これからのサブスクリプション



新聞



雑誌



電気



固定電話

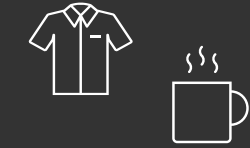
定期配送
(定額課金)

公共料金
(従量課金)



動画・音楽・
ゲーム・SaaS
コンテンツ

無形物
(定額課金)



モノのサブスク

いつでも利用
(定額課金)



DaaS
(Device as a S)

IoT
(Internet of Things)



RaaS
(Robot as a S)

モノ+コト
(従量課金)

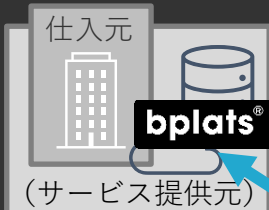
サービスの
エコシステム
(サービス提供と
データのつながり)



スマートOO
「技術プラットフォーム」+「ビジネスプラットフォーム」

「エコシステム」
「スマートOO」

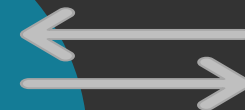
これからのサブスクリプションで求められるビジネスモデルとシステム



事業者
(顧客対面者)



管理システム



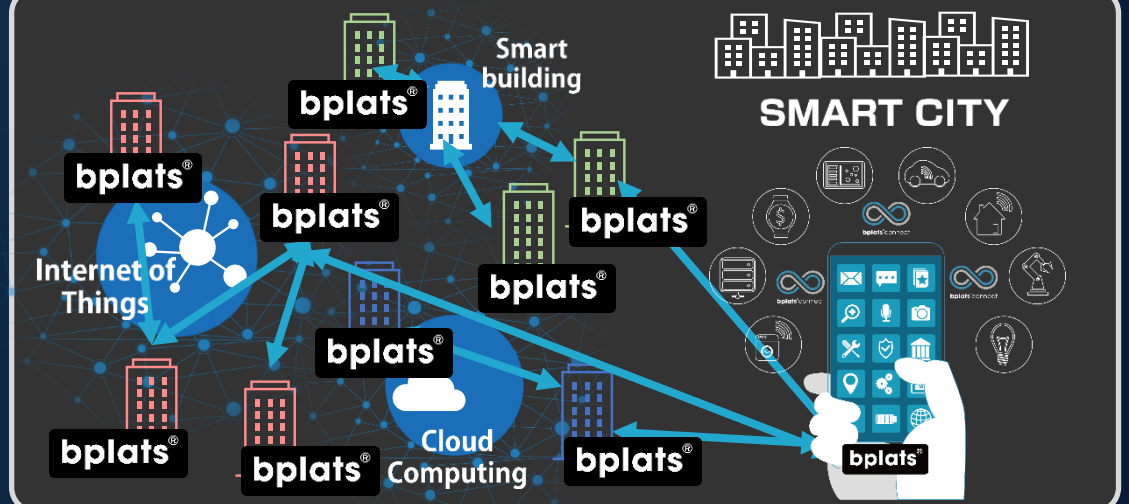
・マーケットプレイス
・カート
・マイページ
・従量課金／利用明細



・マーケットプレイス
・カート
・マイページ
・従量課金／利用明細



取引先間でのつながり（契約・請求情報のデジタル連携）



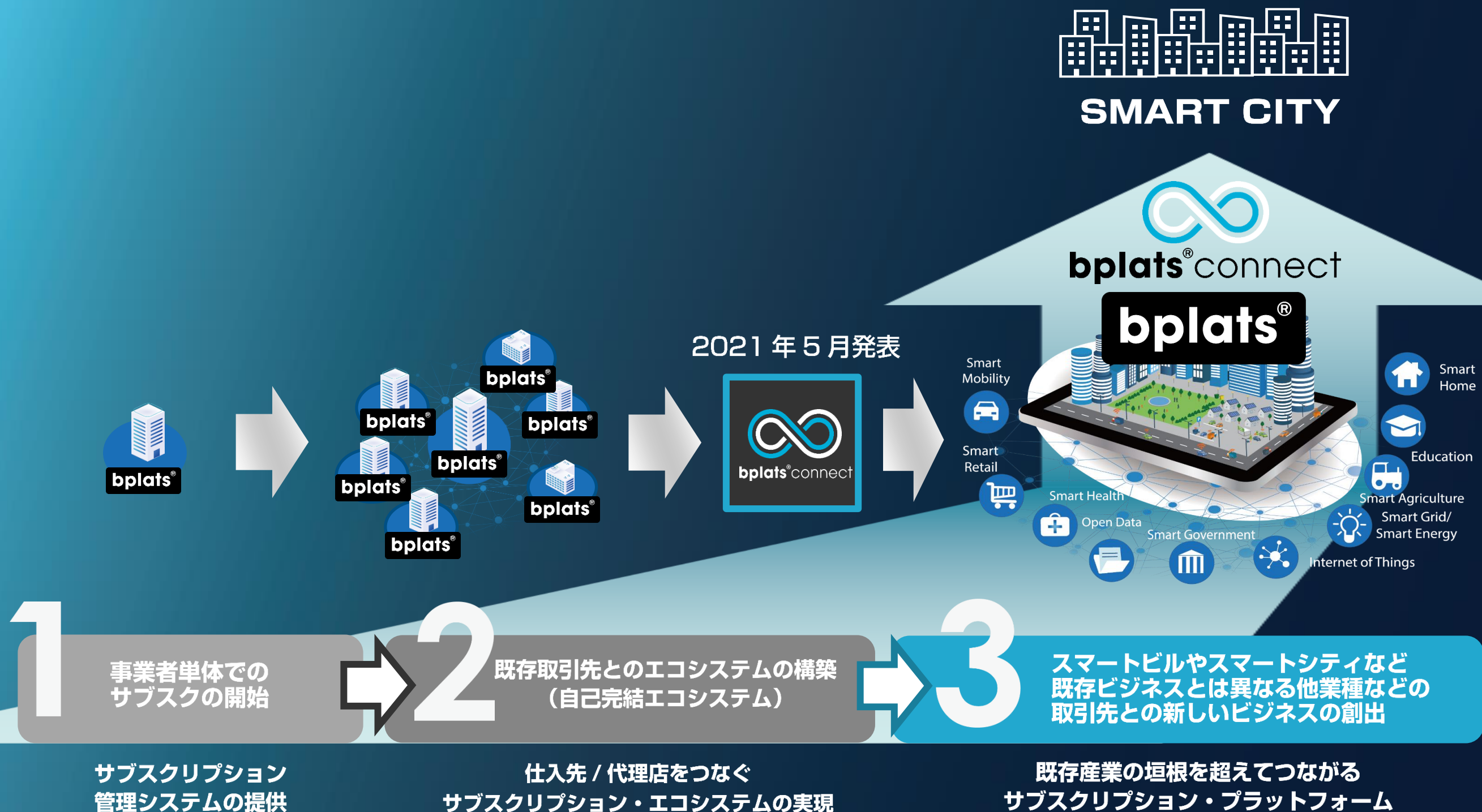
社会基盤として産業を越えてデジタルでつながる

新しい時代へのビジネスモデルの進化



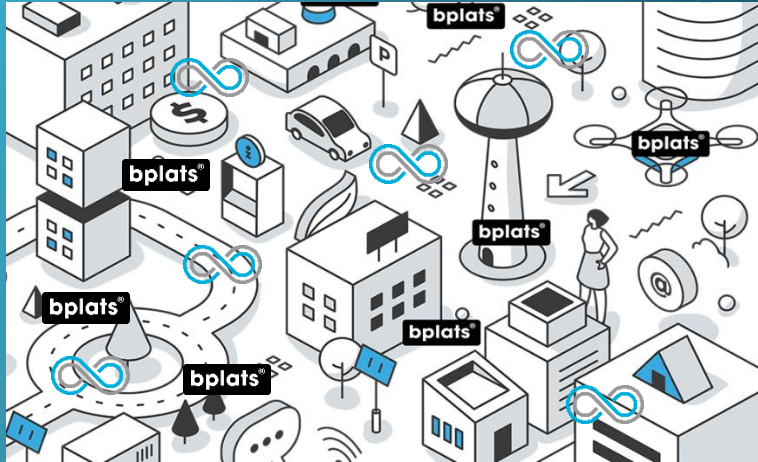
社会課題を解決する手段として、サブスクリプション化されたサービスが次々と世の中に提案されつつあります。それらを活用した「スマートでサステナブルな新しい社会」を実現するため、サブスクリプションの企業間取引を管理するための「新しいプラットフォーム」が必要となります。既存産業の垣根を越えて、さまざまなサブスクリプションをつなぐことを実現します。

ビープラッツの描く事業モデルの未来図

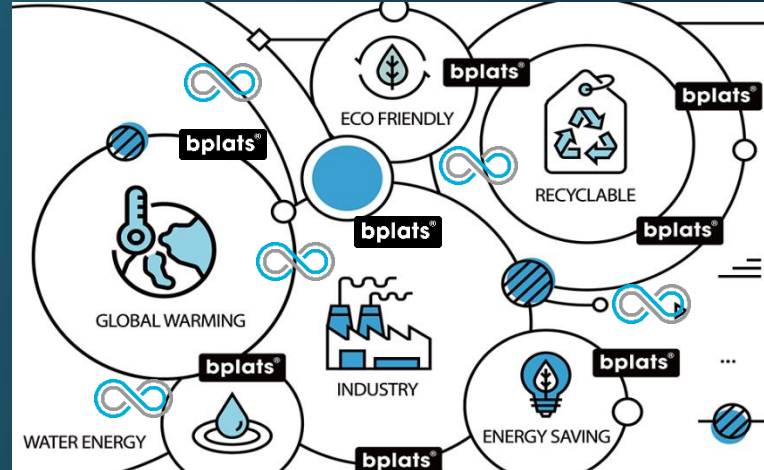


Bplats®は、事業者が自社のサブスクリプション化を実現すること（ステップ1）、自社の仕入先や代理店とのつながりを実現すること（ステップ2）により既存取引先とのエコシステムを構築することが可能です。2021年5月に発表した「Bplats® Connect」により、既存産業の垣根を越えて、「新しいつながり、新しいデジタル共創」を実現してまいります。

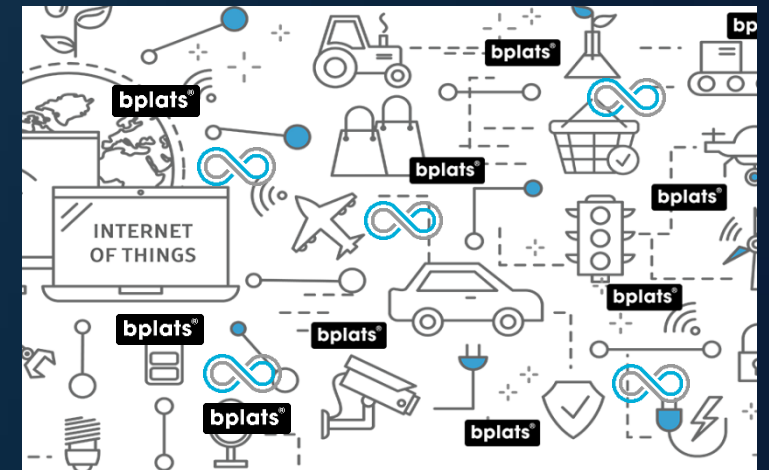
ビープラッツの新サービス



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[®]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

2

3



Subscription Marketplace/Store

Subscription Mypage

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

契約変更・解約手続

顧客ロール管理

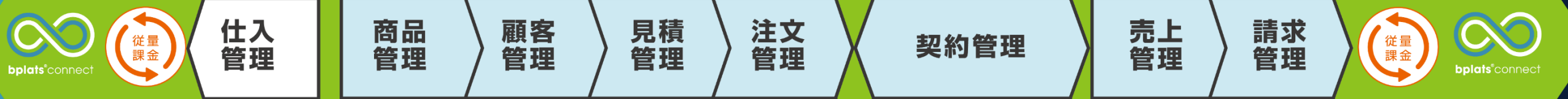
契約明細・請求明細

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



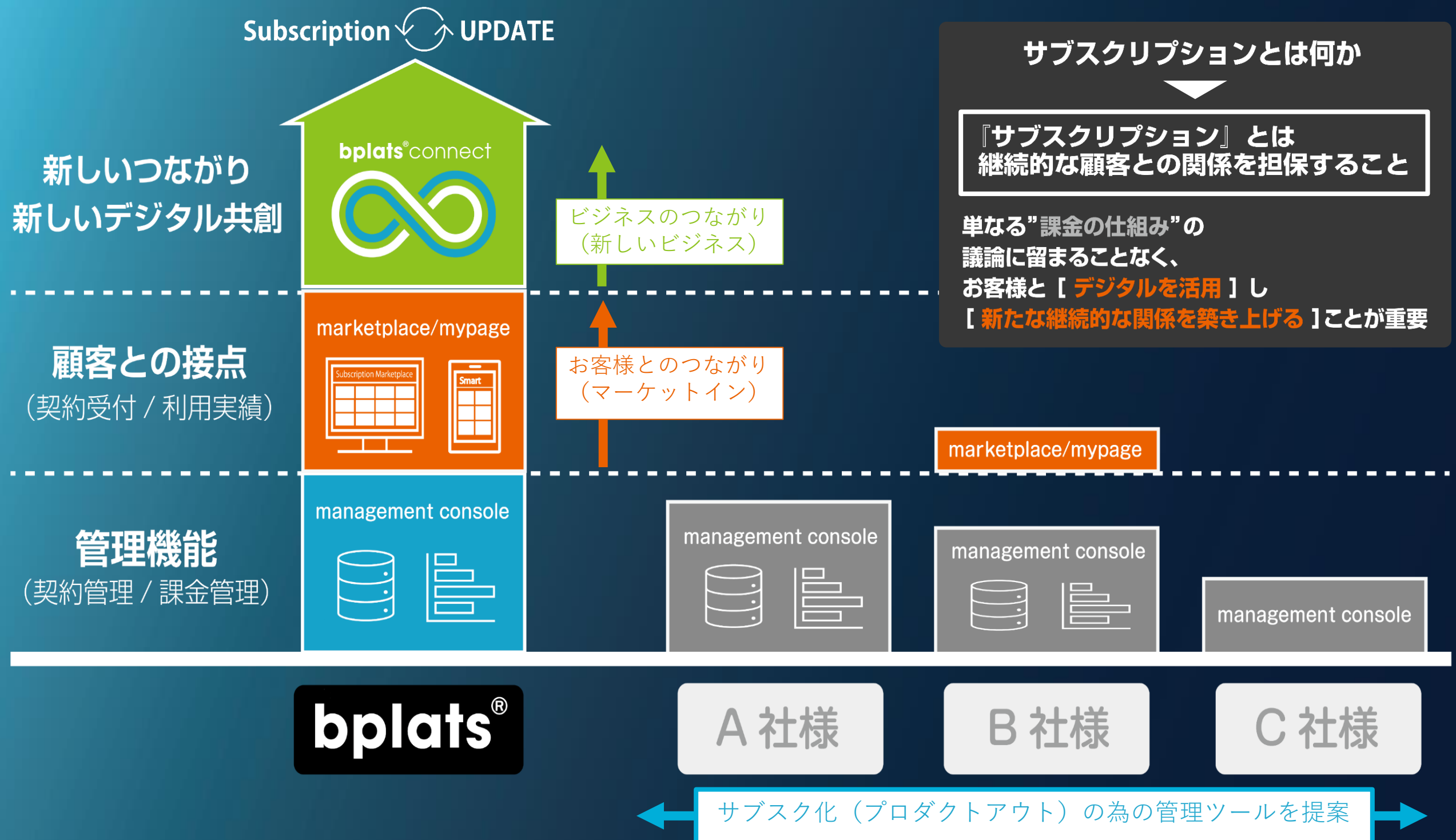
1

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		

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。

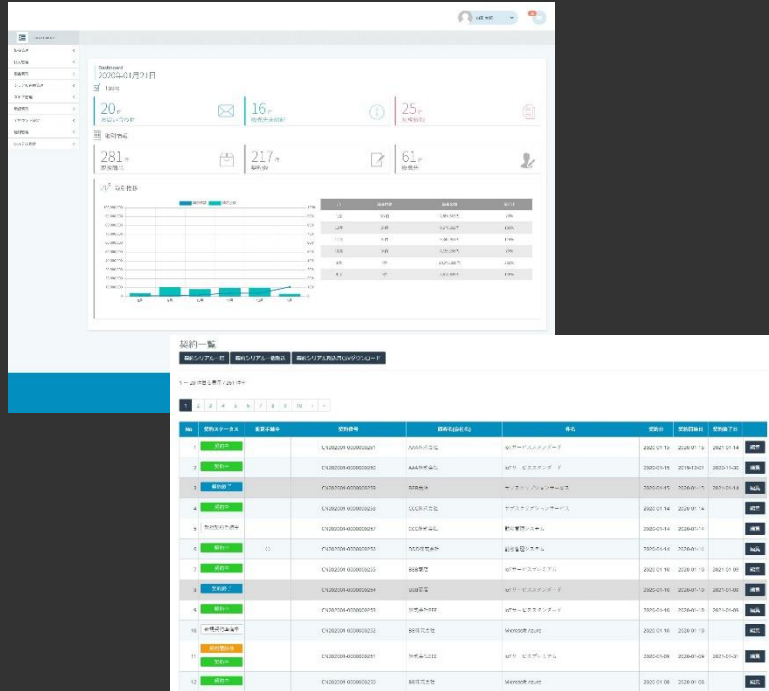
比較：「Bplats®」と「Bplats® 以外」



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



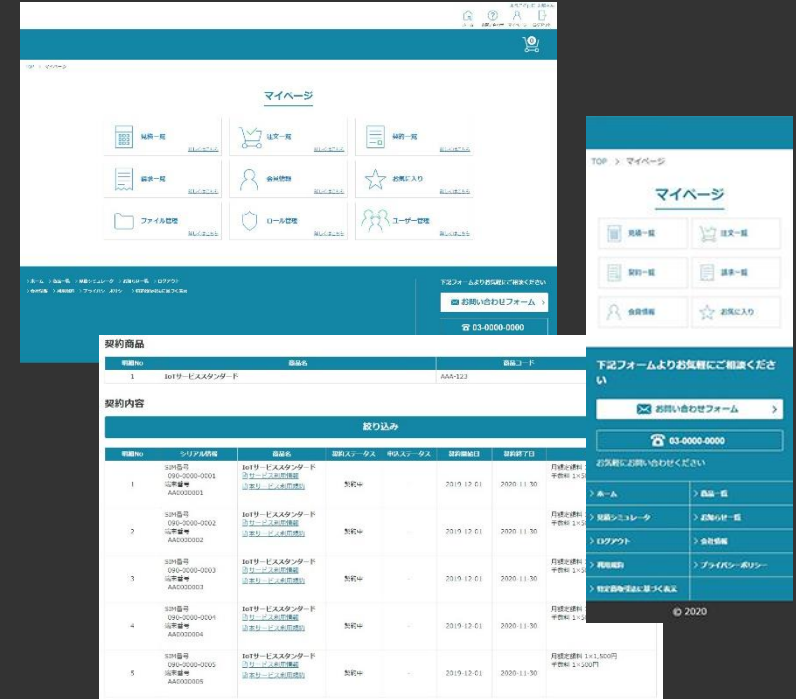
事業者にとって必要な機能や業務プロセスが詰まったサブスクリプション管理機能をワンストップで提供しています

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

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	・テンプレート ・CSSデザイン対応	独自ドメイン
必須入力管理		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	・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
契約明細・請求明細	顧客情報連携	

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



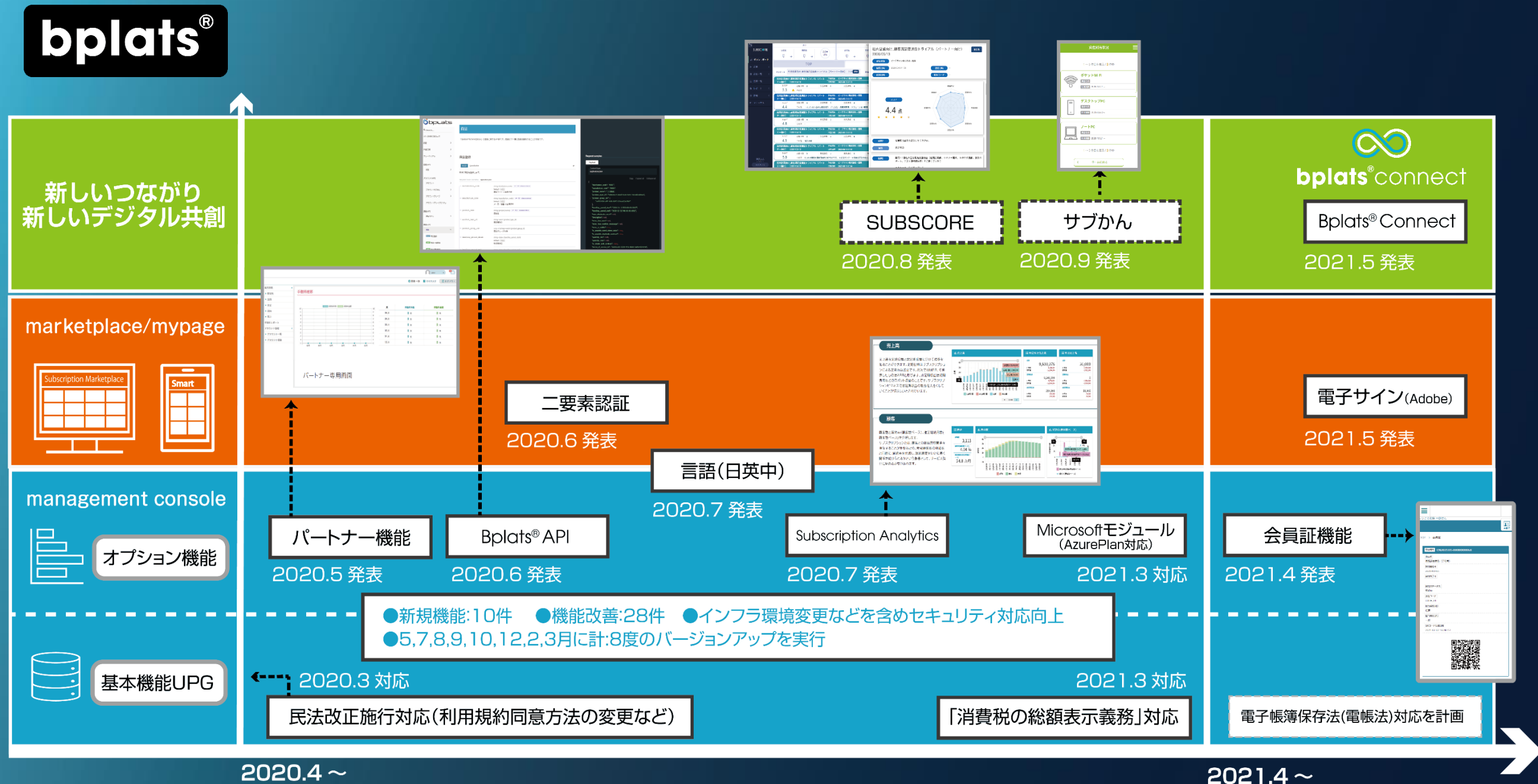
bplats®connect

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むことができ、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[®]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[®]

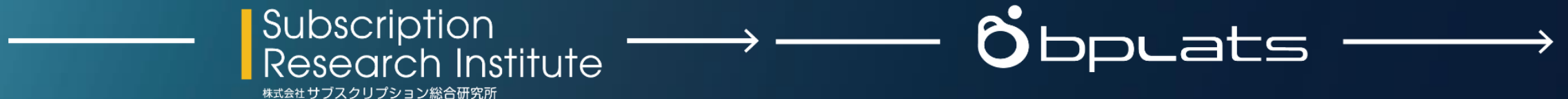
「どのようにサブスクリプション化するか」という事業活動から、「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」と市場変化に合わせて当社のミッションも「サブスクリプションをすべてのビジネスに」から「新しいつながり、新しいデジタル共創」に変更し、サブスクリプションを用いてどのように社会課題の解決を実現するかというテーマに取り組んでまいります。

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㈱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に提供される場合があります。

■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。