



2020年5月28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	2020年5月28日（木）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	2020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

目次

(1) 2020年3月期 通期業績概要

(2) 2021年3月期 通期業績予想

(3) 事業の業況

APPENDIX

・ 会社概要

・ 事業内容

(1) 2020年 3 月期 通期業績概要

2020年3月期通期 業績ハイライト

- ◆ ストック収入は新規顧客獲得に伴い、前年比119.8%と順調に拡大
- ◆ 販売パートナーも8社に大幅増加するも、案件大型化による商談期間の長期化やカスタマイズ開発に依存した従来製品から汎用新製品への転換などの要因により、スポット収入が減少し、売上全体では大幅減収

(単位：百万円)

	2019年3月期 実績(単体)	2020年3月期 実績(連結)			2020年3月期 業績予想(連結) (2020/1/15公表)	
			前年比	増減率		前期比増減
売上高	635	537	▲97	84.5%	511	26
営業損益	7	▲174	▲181	—	▲216	42
経常損益	4	▲174	▲179	—	▲216	42
親会社株主に帰属する 当期純損益	—	▲184	—	—	▲217	33

	2019年 3月末実績(単体)	2020年 3月末実績(連結)		
			前期末比	増減率
総資産	791	898	106	113.4%
純資産	507	358	▲149	70.5%
自己資本比率	64.1%	38.0%	▲26.1pt	

※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。

2020年3月期通期 損益計算書

(単位：百万円)

	2019年3月期 実績(単体)	2020年3月期 実績(連結)	前年比	増減率
売上高	635	537	▲97	84.5%
売上原価	218	267	48	122.2%
売上総利益	416	269	▲146	64.7%
販売費及び一般管理費	409	444	34	108.5%
営業損益	7	▲174	▲181	—
経常損益	4	▲174	▲179	—
税金等調整前 当期純損益	4	▲174	▲179	—
法人税等合計	▲3	8	12	—
当期純損益	8	▲182	▲191	—
非支配株主に帰属する 当期純損益	—	2	—	—
親会社株主に帰属する 当期純損益	—	▲184	—	—

◆ **売上高**
 ストック収入は契約
 社数増加により前年比
 約120%の拡大
 カスタマイズ前提の旧
 製品から汎用新製品へ
 の戦略転換等に伴うス
 ポット収入の前期比大
 幅減少により売上全体
 として減収

◆ **売上原価**
 ソフトウェア開発投資
 に伴う減価償却費の増
 加により前年比で増加

◆ **販売管理費**
 製品機能の将来的な
 拡張を目的とする研究
 開発費の計上等により
 増加

※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。

2020年3月期通期 貸借対照表

(単位：百万円)

		2019年 3月末実績 (単体)	2020年 3月末実績 (連結)	前期末比	増減率
資産合計		791	898	106	113.4%
	流動資産	419	421	2	100.5%
	固定資産	372	476	104	128.0%
負債合計		284	540	256	190.1%
	流動負債	215	368	152	170.4%
	固定負債	68	171	103	252.2%
純資産		507	358	▲149	70.5%
	株主資本	507	341	▲166	67.2%
	非支配株主持分等	—	16	—	—

- ◆ 固定資産
本年度も積極的な開発投資を継続、ソフトウェア資産が大幅増加
- ◆ 固定負債
新規借入により長期借入金が増加

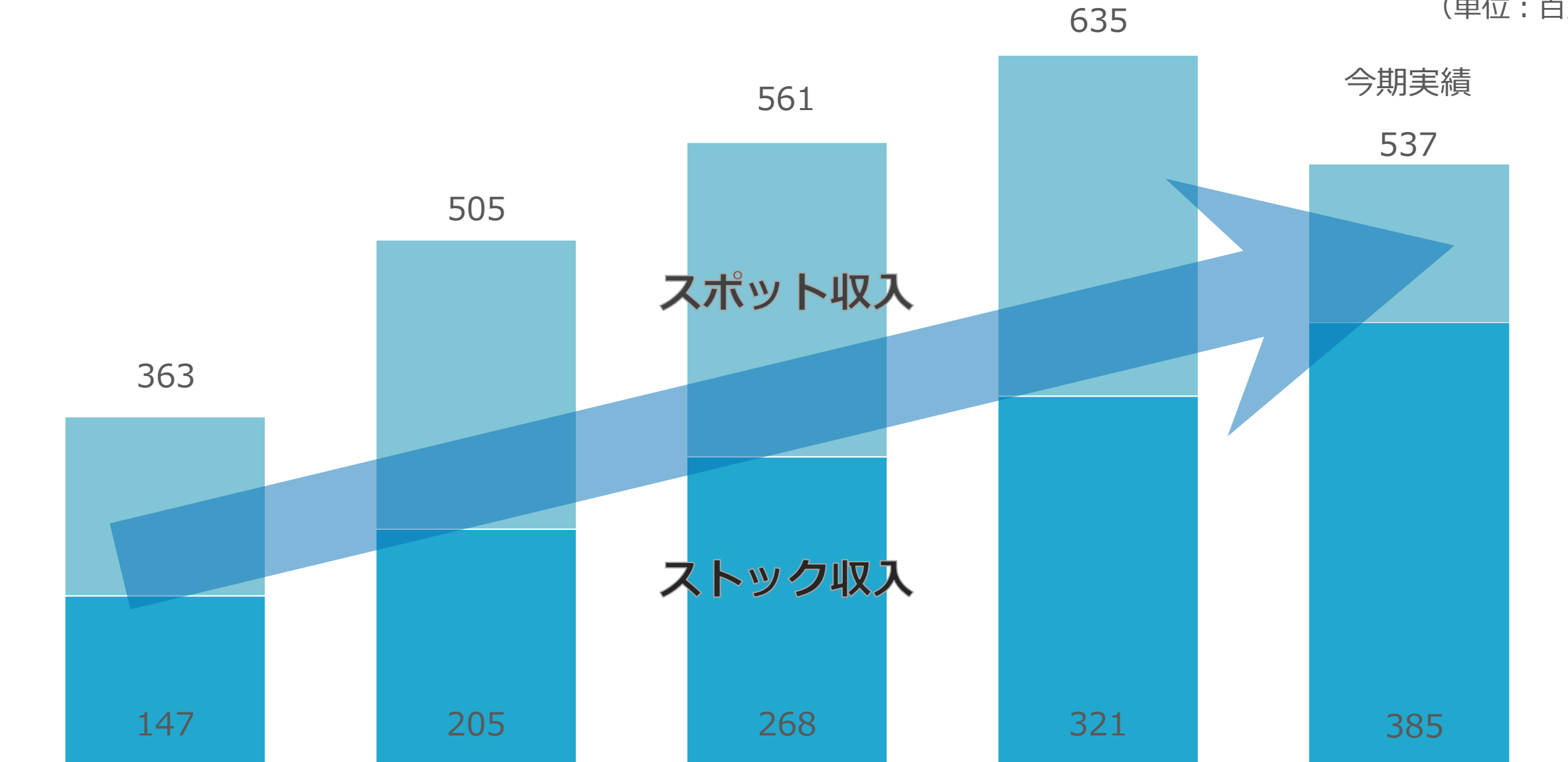
※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期実績は単体実績を記載しており、前期比較は参考値となります。

売上高推移

2020年3月期実績

- ◆ スポット収入：商談期間の長期化、カスタマイズ開発に依存した従来製品から汎用新製品への転換等により前年比46.3%
- ◆ スtock収入：新規顧客増加に伴い前年比119.8%

(単位：百万円)

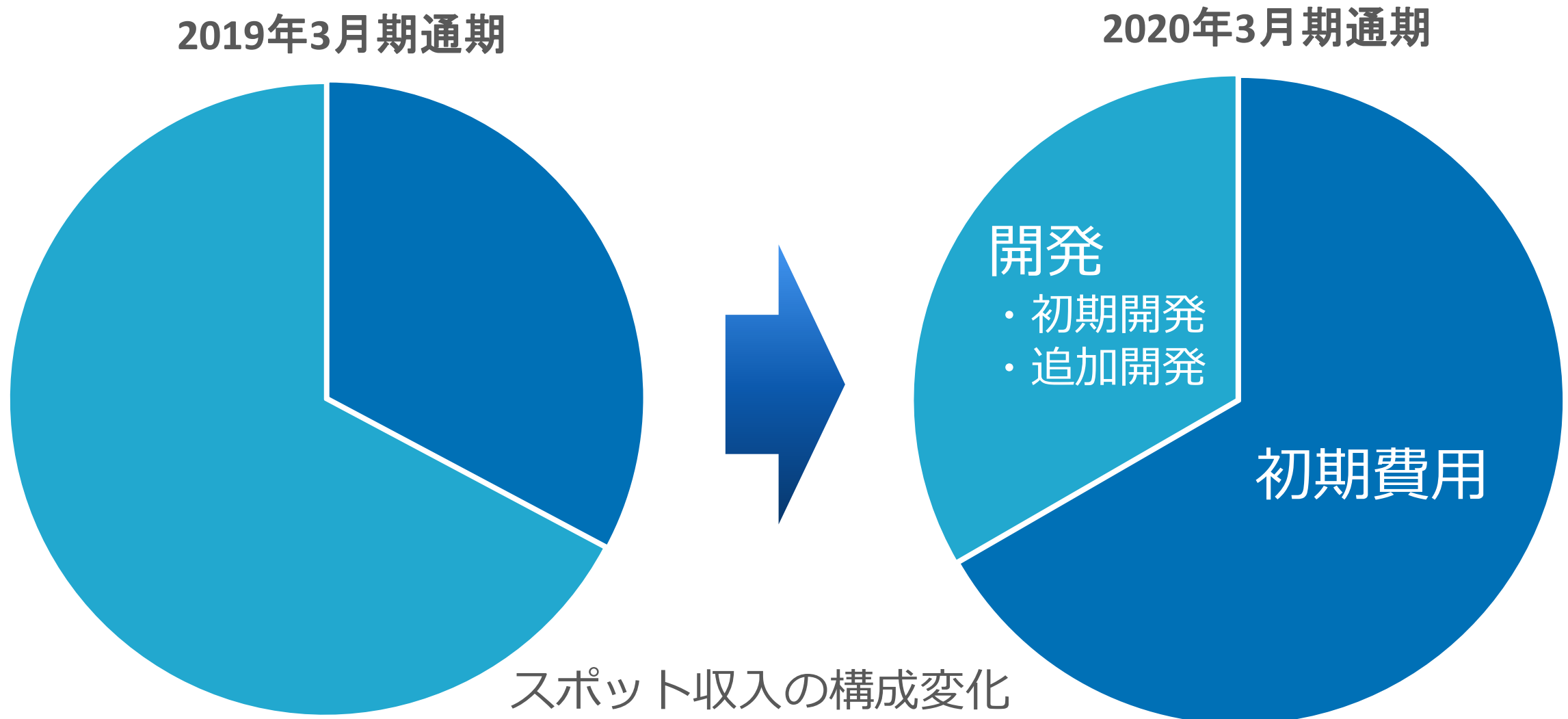


2016年3月期(単体) 2017年3月期(単体) 2018年3月期(単体) 2019年3月期(単体) 2020年3月期(連結)

※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。

スポット収入 汎用製品への転換期

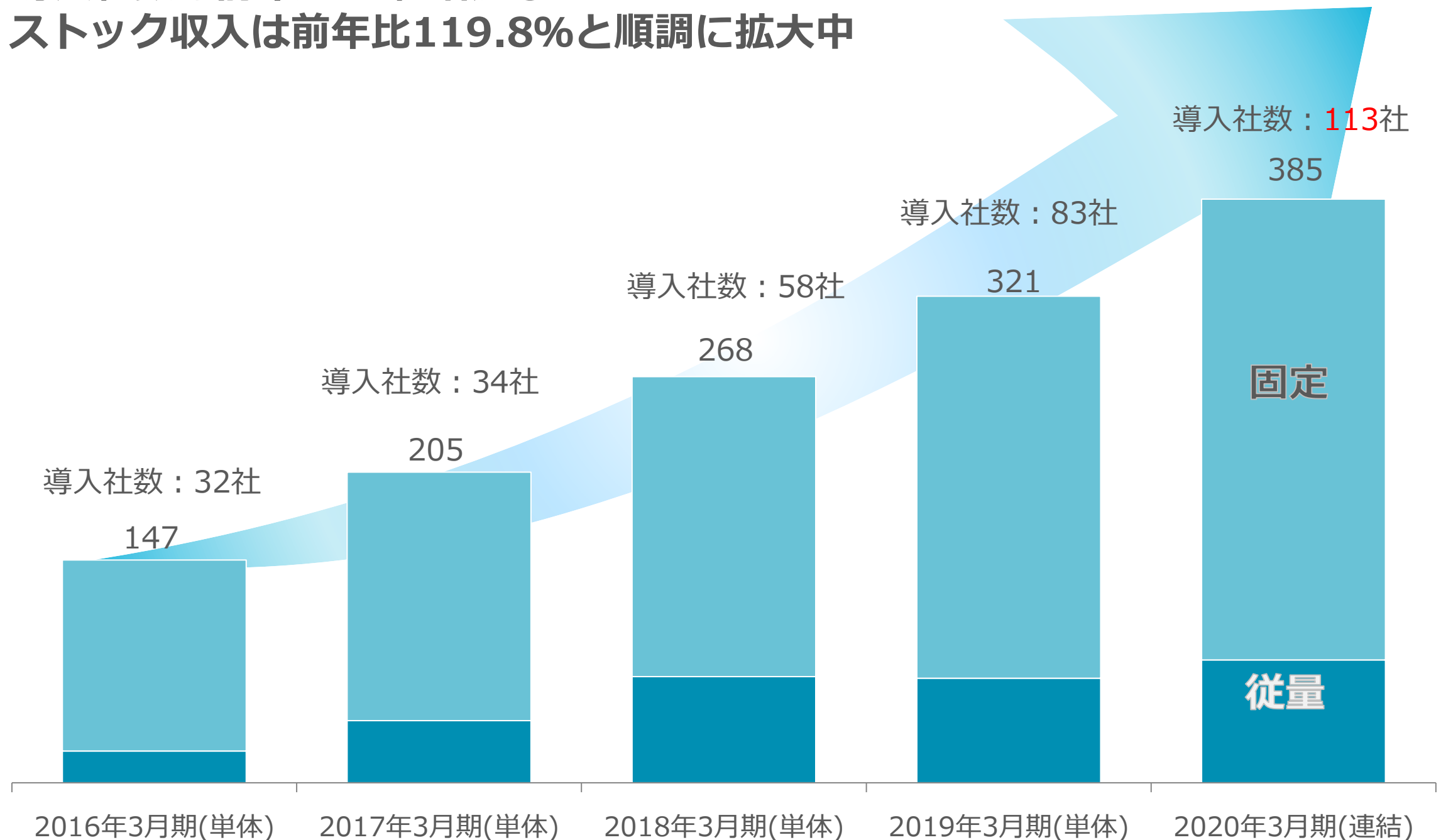
- ◆ 個社ごとの導入カスタマイズ開発を前提とする旧製品「Bplats® Channel Edition」から、汎用新製品「Bplats® Platform Edition」への製品戦略転換を実施
スマートな初期導入を可能にすることで導入社数の増加を企図
- ◆ これに伴い、従来導入カスタマイズ開発の売上（初期開発）に依存していたスポット収入について、製品提供に伴う初期費用の売上へと、売上の構成も転換中
- ◆ 導入社数の増加による初期開発の売上を拡大させる計画なるも、商談の長期化傾向もあり導入カスタマイズ開発案件の減少をカバーするには至らず、当期においてはスポット収入は減収



ストック収入 引き続き順調に拡大

- ◆ 導入社数は前年比30社増加し
ストック収入は前年比119.8%と順調に拡大中

(単位：百万円)



※導入社数は無償版導入社数を含みます。

※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。

販売体制の強化

◆ 継続的な販売契約に基づく販売パートナー

2018年 3月期末：ファイナンス系企業 2社
⇒2020年3月末：SI系企業へのOEM（相手先ブランドによる提供）や
コンサルティングファーム等も含め 8社

◆ 販売パートナーを経由した商談を含む商談数も順調に増加

プラットフォーム協業パートナー※

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

※「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

販売パートナー※

株式会社電通国際情報サービス

PCIソリューションズ株式会社

都築電気株式会社

GMOペイメントゲートウェイ株式会社 ほか

※「Bplats®」の販売を行っているパートナー企業

(2) 2021年3月期 通期業績予想

2021年3月期 通期業績予想

- ◆現時点での新型コロナウイルス感染拡大による影響は限定的。
- ◆ストック収入は約120%の伸び（2020年3月期）となっており、今期も新規契約社数の増加やオプション機能の追加により安定的・継続的な増加を見込む。
- ◆インバウンドの強化による直販営業の強化に加え、前期大幅に増加した販売パートナーについて、今期も新規販売パートナーの拡充を図るとともに、販売パートナーへの営業支援強化による新規契約社数の増加に注力し、スポット収入の反転増加を見込む。

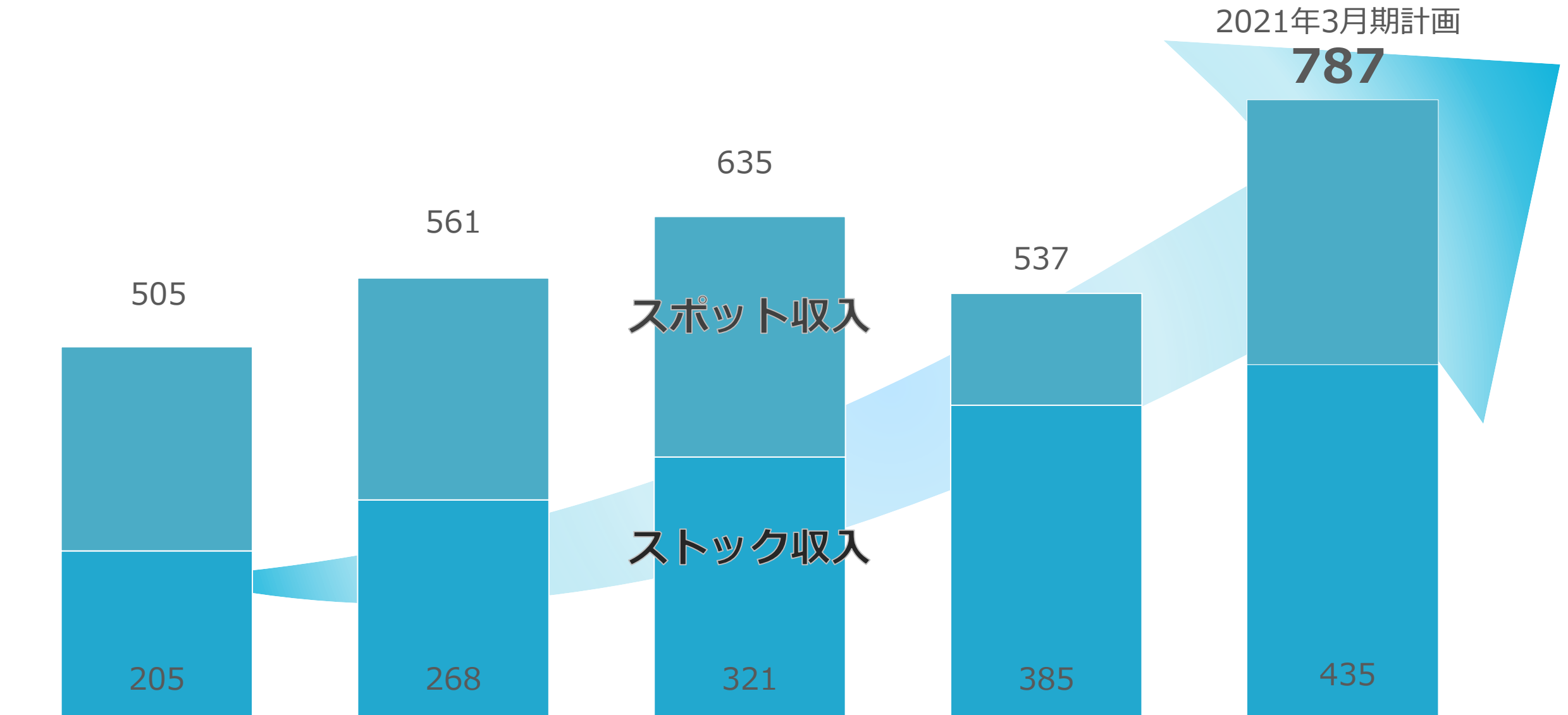
(単位：百万円)

	2020年3月期 実績(連結)	2021年3月期 業績予想(連結)	増減額 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)
売上高	537	787	250	146.5%
営業利益	▲174	26	200	—
経常利益	▲174	20	194	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲184	6	190	—
1株当たり当期純利益（円）	▲80.08	2.59	82.67	—

2021年3月期 売上高推移予想

- ◆ 売上高は前年比約46%増の予想
- ◆ ストック収入については、今期も安定的・継続的な増加を見込む。
- ◆ スポット収入については、商談も積み上がっており、前期大きく増加した有力販売パートナーとの協業を今期一層深化させる等により、反転を見込む。

(単位：百万円)



2017年3月期(単体) 2018年3月期(単体) 2019年3月期(単体) 2020年3月期(連結) 2021年3月期(連結)

※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。

(3) 事業の業況

主なトピックス

2019年04月01日	株式会社サブスクリプション総合研究所を設立
2019年04月05日	トヨタの愛車サブスクリプションサービス「KINTO」にプラットフォームを提供
2019年04月09日	NTTコミュニケーションズ株式会社と「サブスクリプションビジネス」の支援サービスにおいて協業
2019年04月18日	電子決済等代行業者の登録を完了し、銀行APIを活用した機能の開発を開始
2019年04月24日	Microsoft Azure、Office365の販売パートナー向け 流通プラットフォームとして Bplats®の本格展開を開始
2019年05月14日	NECネットエスアイ「ネットダイレクトマーケット」にBplats®を採用 販売パートナーへの展開を開始
2019年05月14日	株式会社SETE MARES（現 株式会社KINCHAKU）に出資
2019年05月16日	東京センチュリー株式会社との資本業務提携強化
2019年06月03日	株式会社サブスコアを設立
2019年07月01日	クウジット株式会社に出資 サブスクリプションビジネスでのAIを用いたデータ 利活用に取り組み
2019年07月17日	富士通株式会社に「Bplats® Platform Edition」のOEM提供を開始
2019年09月30日	サブスクリプションビジネスのための統合プラットフォーム「Bplats@」の NTTコミュニケーションズ株式会社への提供を開始

主なトピックス

2019年10月04日	株式会社サブスクリプション総合研究所より書籍「SMARTサブスクリプション」を出版
2019年10月10日	株式会社三菱総合研究所が主催する未来共創イノベーションネットワークに加盟
2019年10月15日	書籍「SMARTサブスクリプション」が発売初週で売上ランキング（丸善丸の内本店（10/3～10/9））で1位を獲得
2019年11月13日	東京センチュリー株式会社と共同開発した資産管理ツール「TCplats-NEO」の提供開始
2019年11月27日	東京センチュリー株式会社の仲介によりパナソニック システムソリューションズ ジャパン株式会社が「サブスクリプション用販売サイト」に「Bplats®」を採用
2019年12月04日	株式会社社電通国際情報サービスと「Bplats®」の販売パートナーシップ契約を締結
2020年02月05日	技術評論社出版の「60分でわかる！サブスクリプション」を監修（株式会社サブスクリプション総合研究所）

APPENDIX

- ・ 会社概要

- ・ 事業内容

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 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 億9,292万円（2020年3月31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（2020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

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 Business Platform 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。

bplats



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

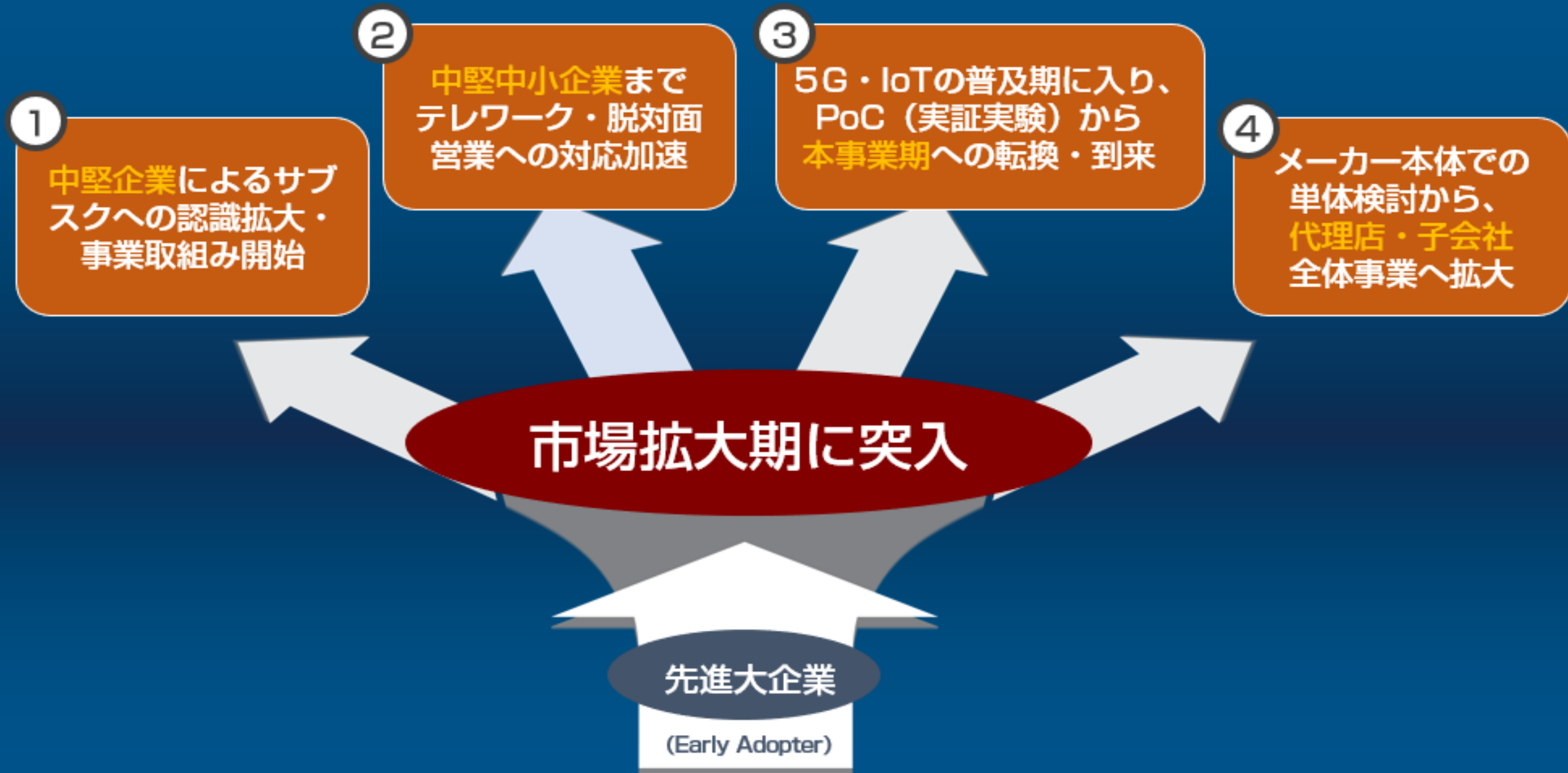
前期までに集中して拡大してきた大手企業とのパートナー契約やOEM契約をもとに、共同セールスを活性化させます

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

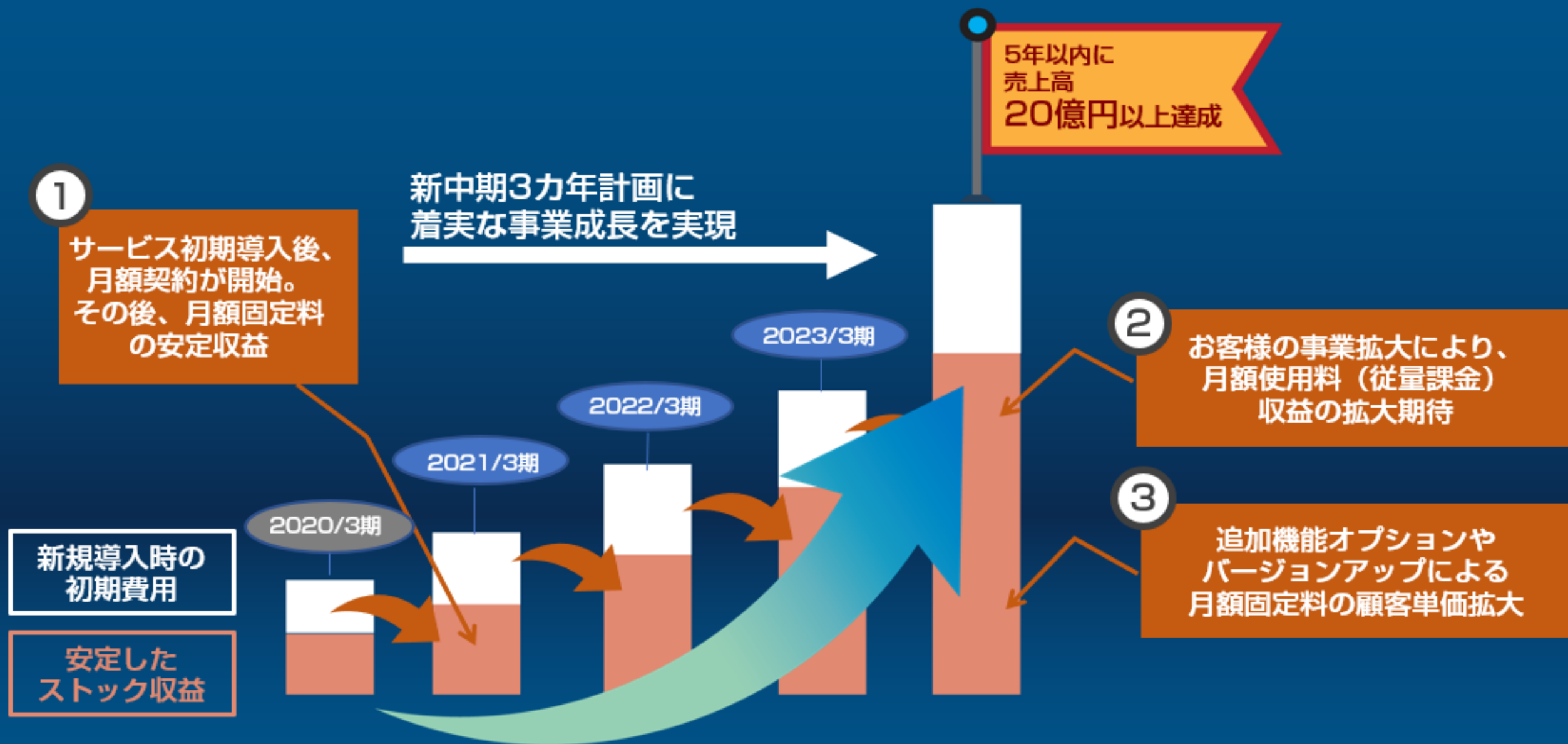
他社では実現できない「つながる」利点を活用した新提案を通し、Bplats®導入事業者数の展開スピードを加速させます

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

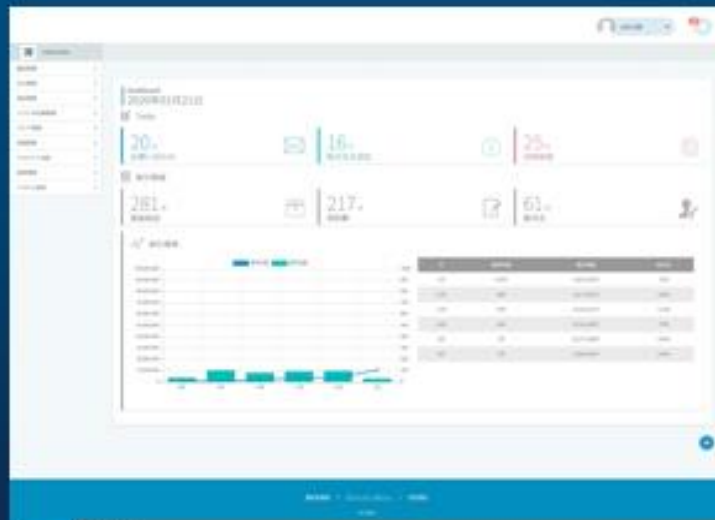


Bplats®の商品設計/価格プランも「サブスクリプション（ストック）」ビジネスモデルです。
導入事業者からの安定的な「月額固定料」に加えて、
お客様の事業拡大に応じて「月額使用料（従量制）」が収益拡大するよう事業を設計しています。

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



This screenshot shows a detailed table with multiple columns, including what appears to be product names, prices, and status indicators. The table is organized into several sections, with some rows highlighted in green and others in blue.

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。

マーケットプレイス機能

Subscription Marketplace



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。

マイページ機能

Subscription Mypage



This screenshot shows a detailed table with multiple columns, likely representing subscription data or financial metrics. The table is organized into several sections, with some rows highlighted in green and others in blue.

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。

■ 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。