

ビープラッツ株式会社 (東証マザーズ：4381)

2018年3月期 通期決算説明資料



目次

(1) 2018年3月期 通期業績概要

(2) 2019年3月期 通期業績予想

(3) 成長戦略

(4) 会社概要

(5) 事業内容

(1) 2018年3月期 通期業績概要

業績

- 売上が伸長し増収増益、過去最高の売上・利益
-

戦略

- 資本提携を含む事業提携を強化
-

製品

- 新製品「Bplats Platform Edition」の導入が良好な立ち上がりとなり、増収増益に貢献

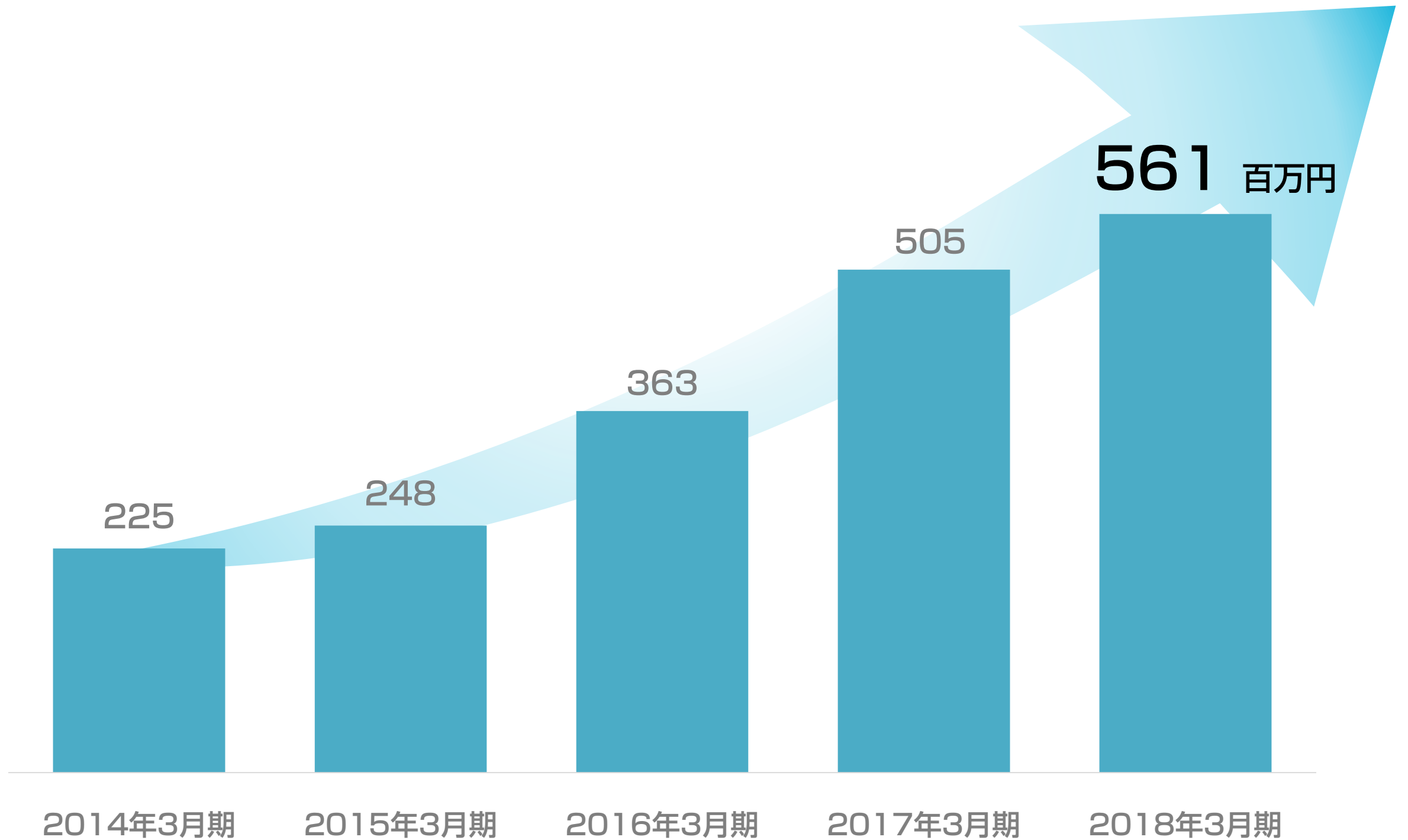
2018年3月期 通期業績ハイライト

サブスクリプション事業の伸長により、過去最高の利益を達成

売上高	561 百万円 (前年同期比11.1%増)	<ul style="list-style-type: none">IoT分野の売上が拡大、Bplats Platform Editionの販売を開始し主力事業のサブスクリプション事業が伸長
売上総利益	368 百万円 (前年同期比48.5%増)	<ul style="list-style-type: none">売上高の増加及び開発原価の抑制による売上原価の減少により、前年同期比で120百万円の増益
経常利益	51 百万円 (前年同期は29百万円の 経常損失)	<ul style="list-style-type: none">人員強化などにより販売管理費は増加するも、売上高の増加及び売上原価率の低下により、前年同期比で80百万円の増益

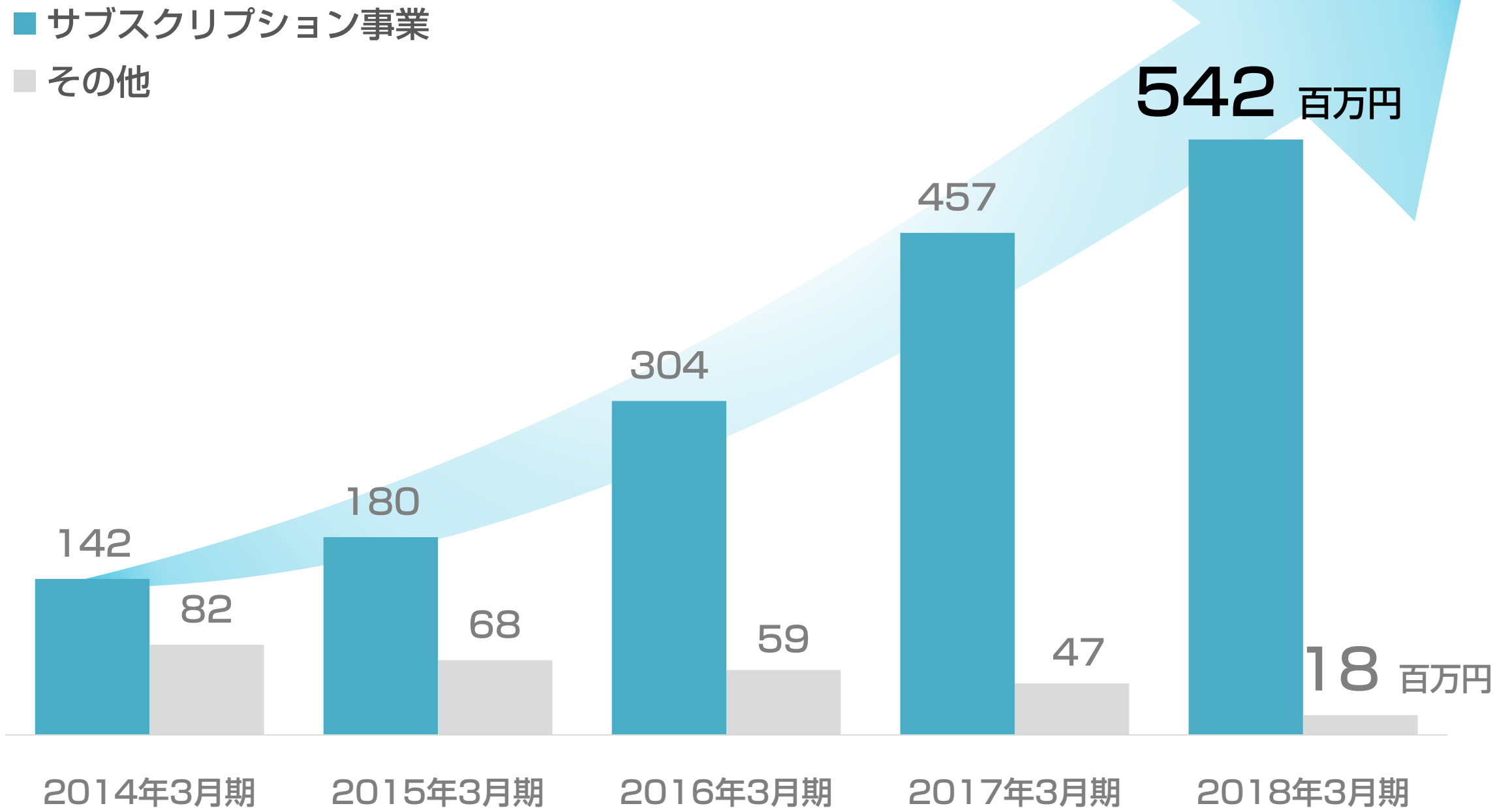
売上高推移

売上高は年平均成長率（CAGR） 25.6%



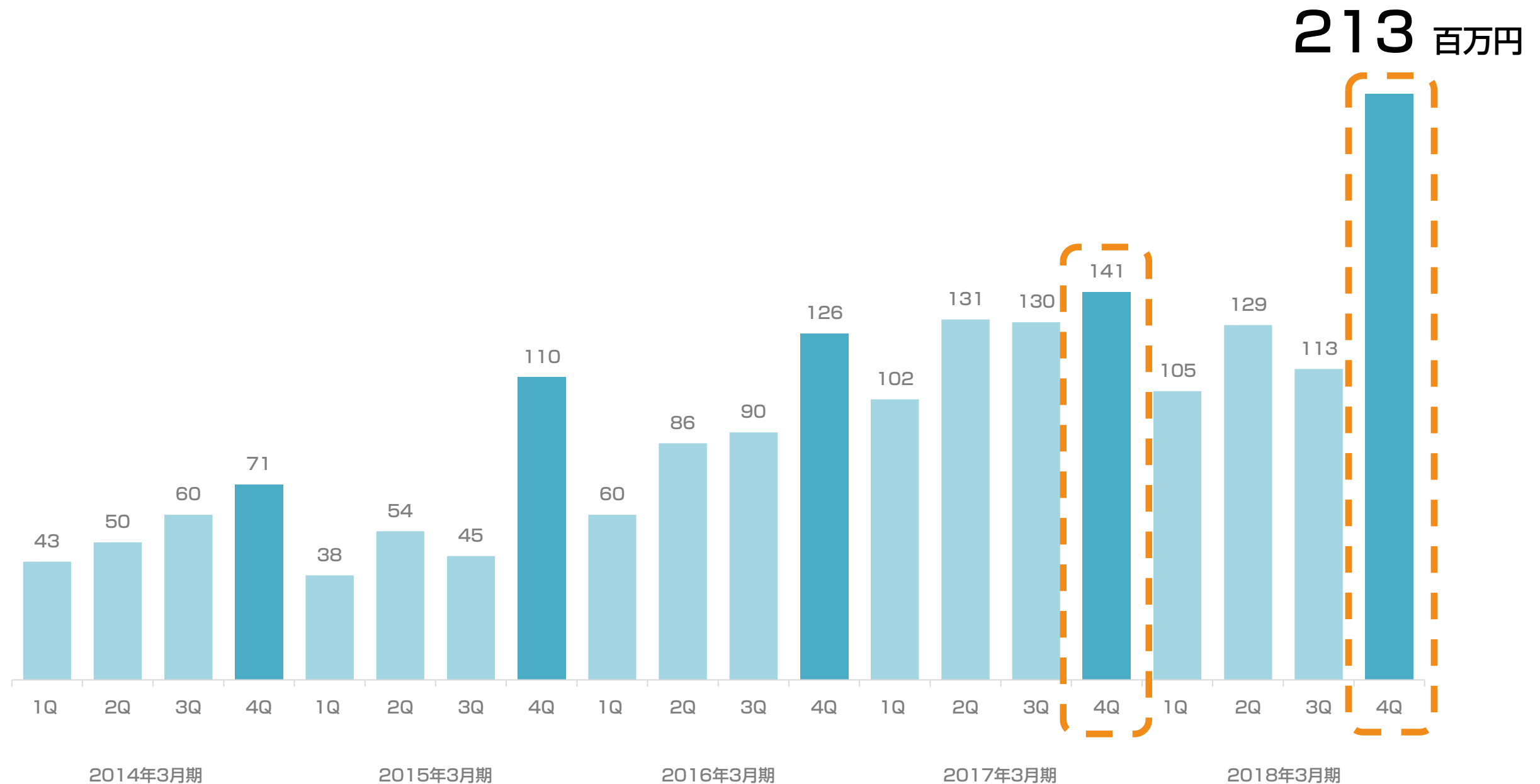
セグメント別売上高推移

サブスクリプション事業売上高は年平均成長率（CAGR）39.7%



売上高四半期推移

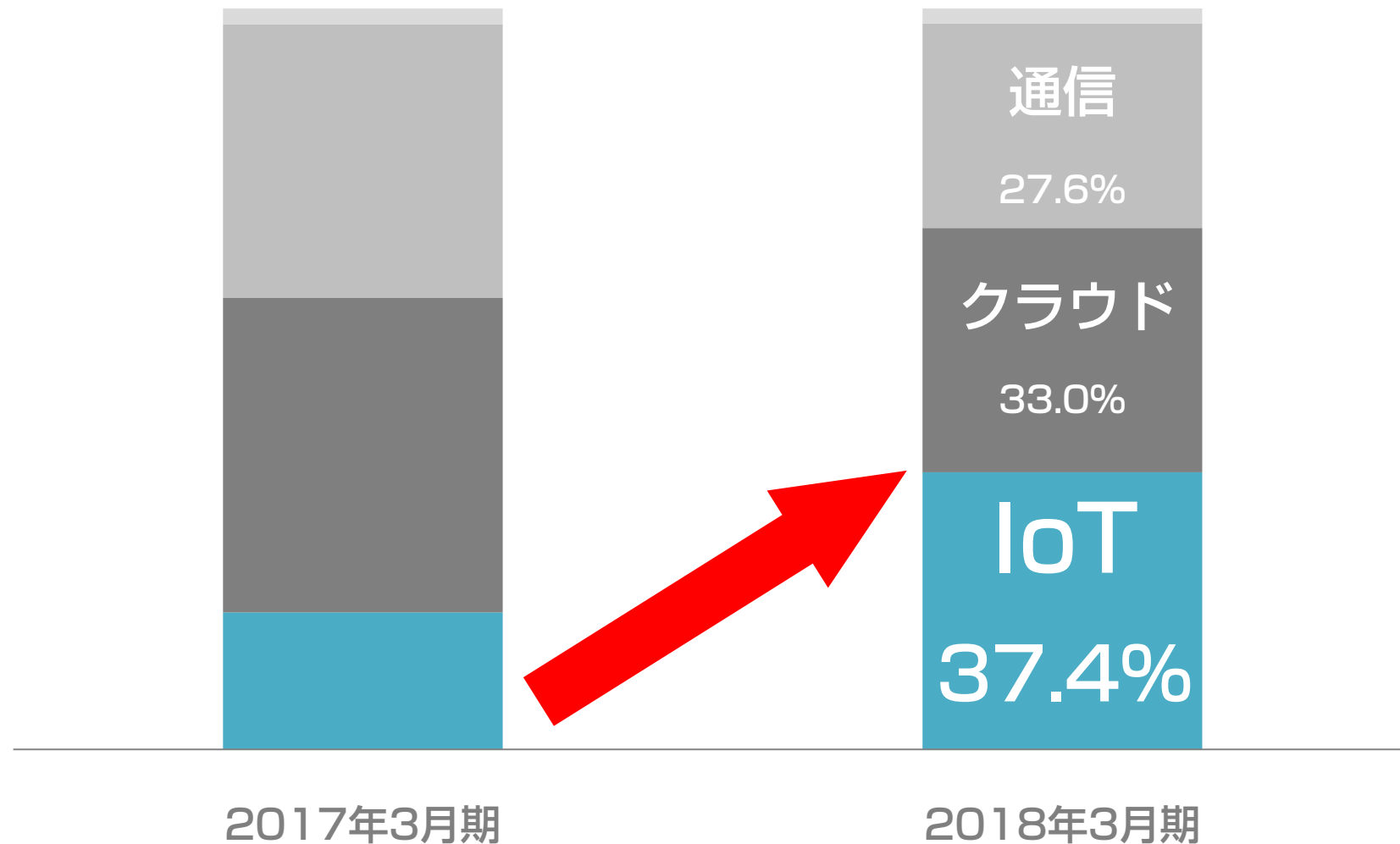
過去最高の四半期売上高、前年同期比50.9%増



213 百万円

分野別売上高比率

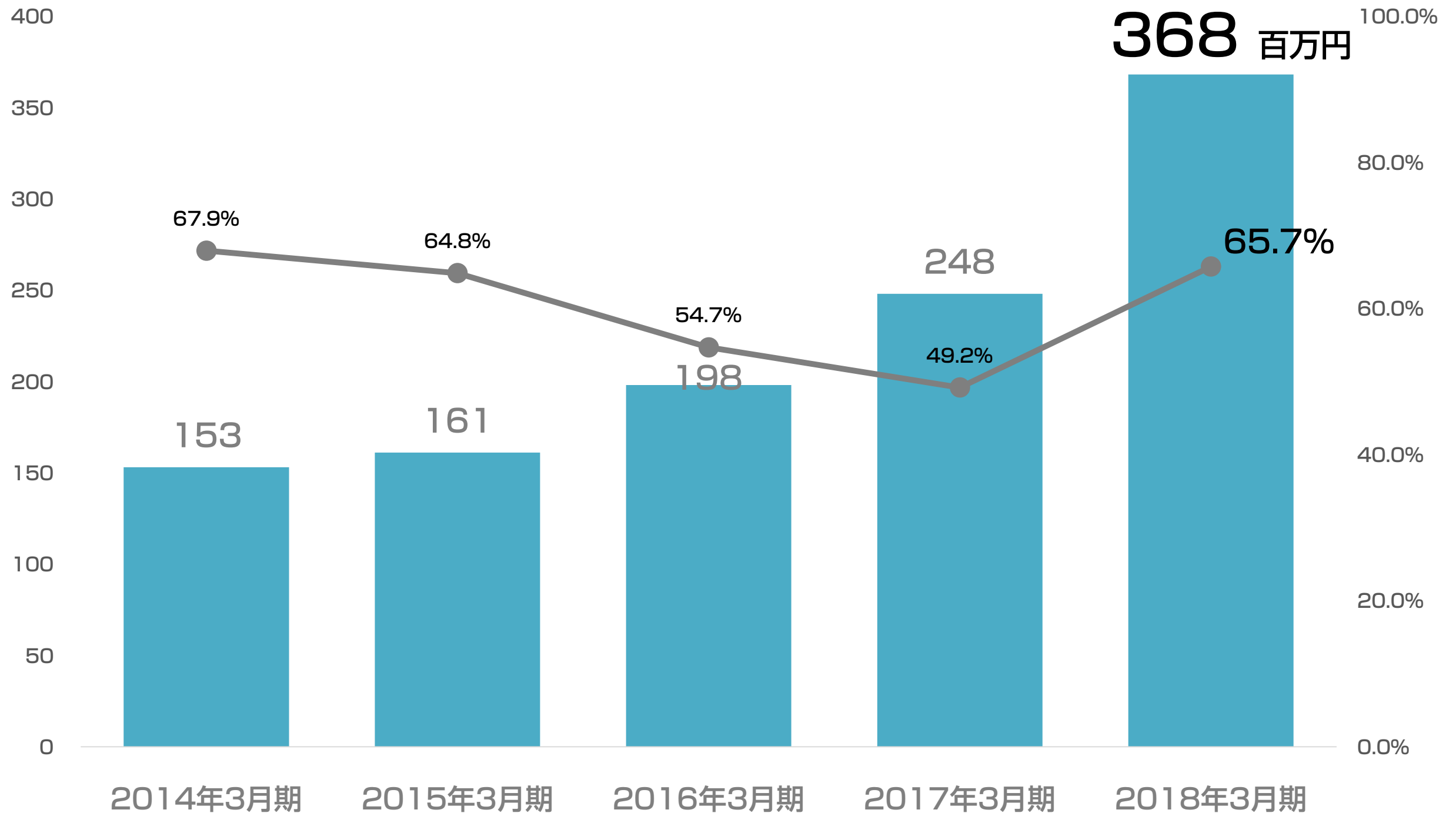
IoT分野向けの売上が順調に推移し、IoT売上は前年同期比140.3%増



売上総利益推移

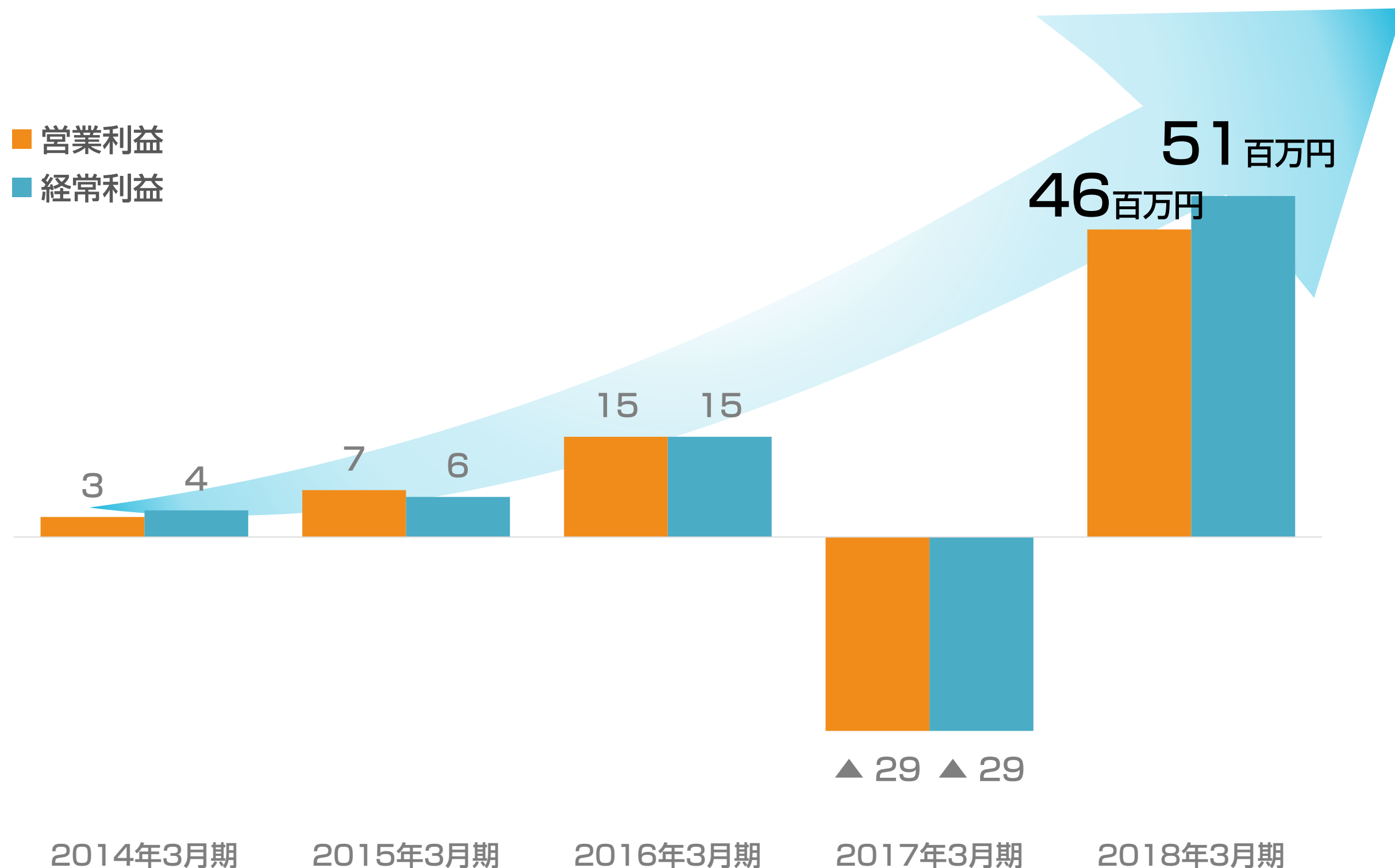
過去最高の売上総利益を達成、前年同期比48.5%増

■ 売上総利益 ● 売上総利益率



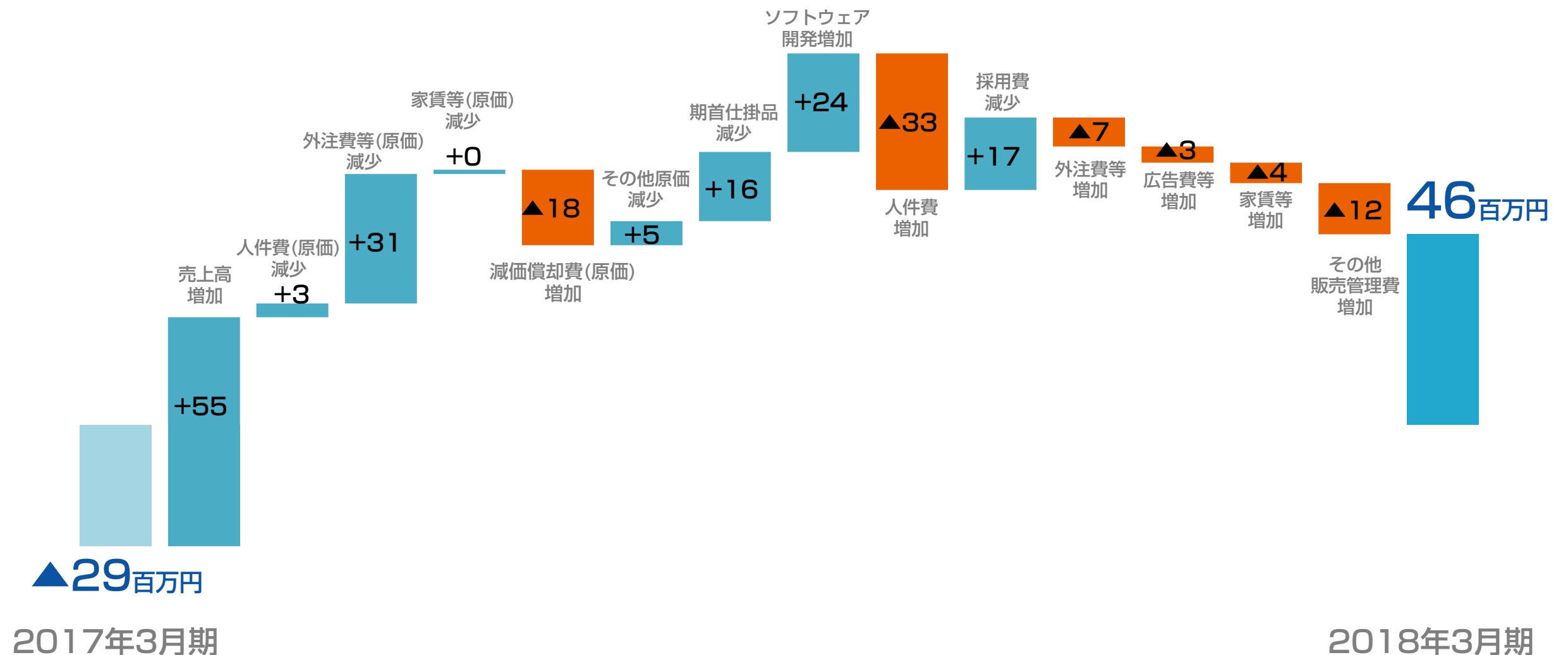
営業利益及び経常利益推移

売上高の増加及び開発原価の抑制などにより過去最高益を達成

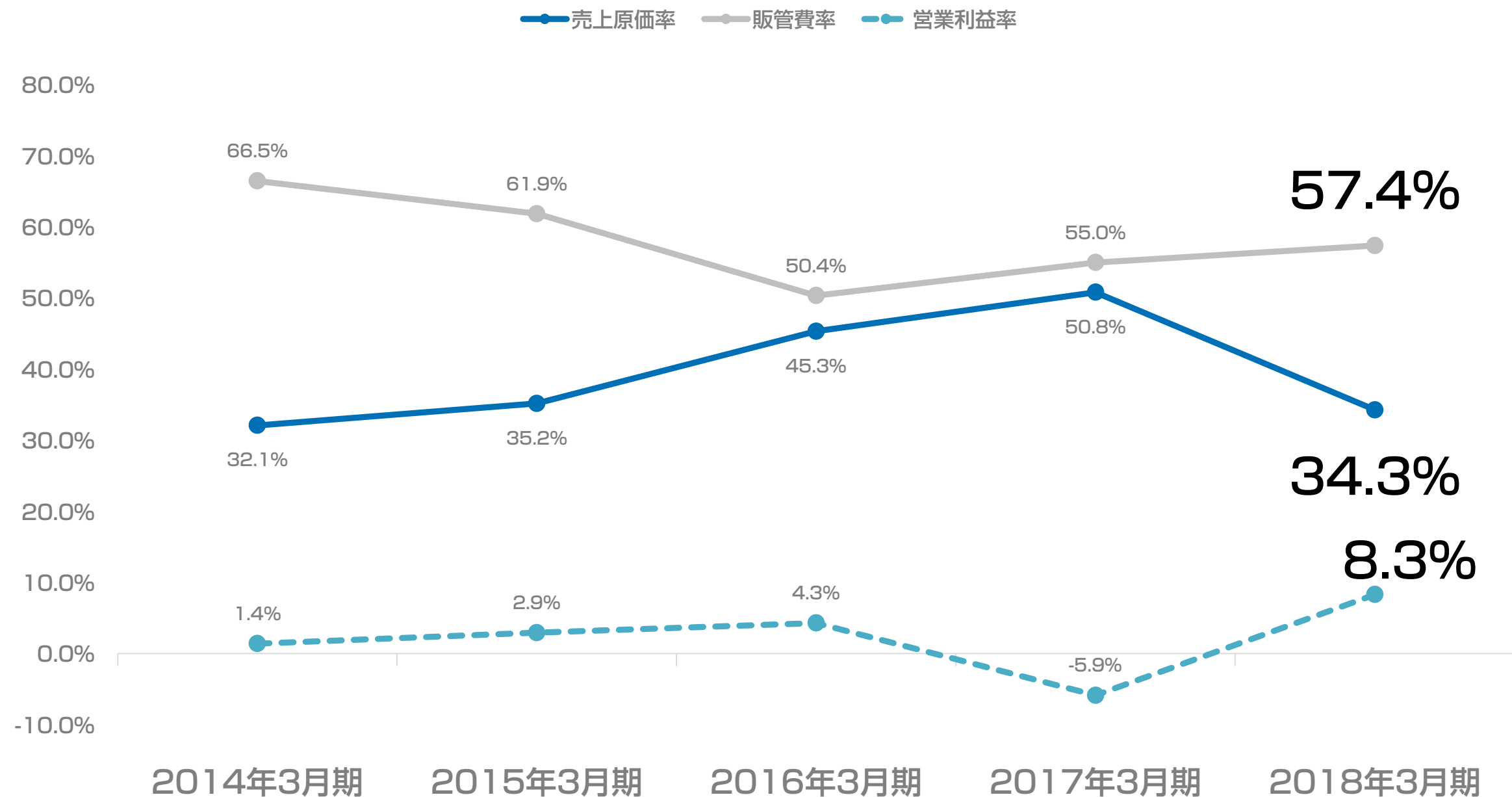


営業利益増加要因

増収及び開発原価の抑制により過去最高の営業利益を達成



売上原価率・販管費率・営業利益率



2018年3月期 通期業績概要 損益計算書

単位：百万円

	2017年3月期	2018年3月期	Y on Y	Y on Y
売上高	505	561	+55	+11.1%
売上総利益	248	368	+120	+48.5%
営業利益	△29	46	+76	—
経常利益	△29	51	+80	—
当期純利益	△30	40	+71	—

単位：百万円

	2017年3月末	2018年3月末	Y on Y
流動資産	197	293	+48.4%
現金及び預金	80	116	+45.3%
固定資産	150	183	+22.0%
有形固定資産	13	11	△13.3%
無形固定資産	123	158	+28.0%
総資産	348	476	+37.0%
流動負債	145	204	+41.1%
固定負債	105	33	△67.8%
純資産	97	237	+144.3%
負債純資産合計	348	476	+37.0%

(2) 2019年3月期 通期業績予想

- IoT市場向けを中心とした顧客基盤の拡大
- 販売パートナー企業との連携強化
- Bplats Platform Editionを中心としたプラットフォームの機能強化

2019年3月期 通期業績予想

単位：百万円

	2018年3月期	2019年3月期	Y on Y	Y on Y
売上高	561	815	+254	+45.3%
営業利益	46	177	+131	+281.0%
経常利益	51	175	+124	+239.9%
当期純利益	40	147	+106	+263.4%

(3) 成長戦略

1

IoT市場の拡大
IoT×課金

2

ユニークな存在
IoT×効率化
& マネタイズ

3

ストック型収益が軸
積上げ型収益

固定+従量

B to B



B to B to B



B to B to C

4

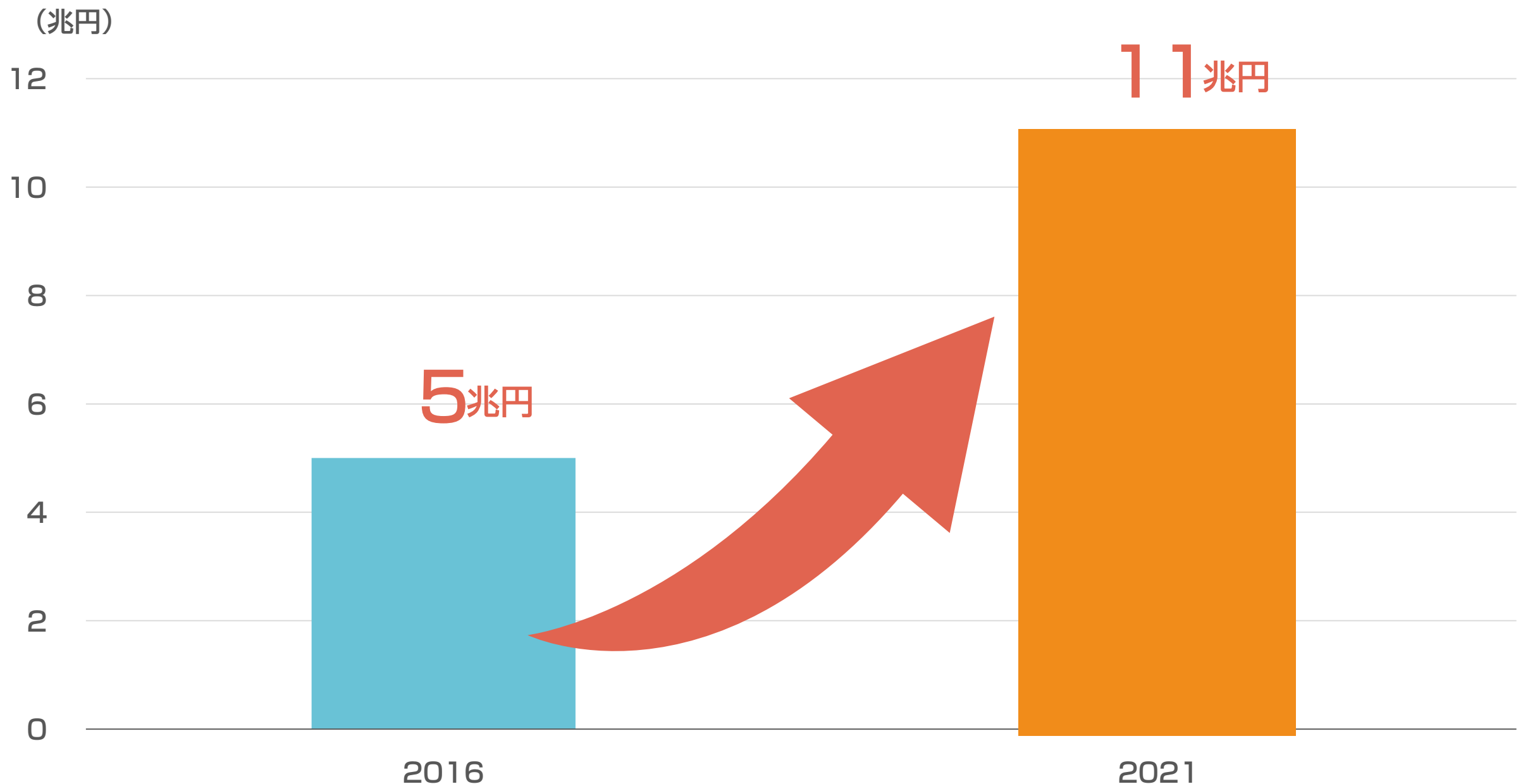
お客様がパートナー
共創モデル

IoT市場向けを軸に成長

IoT市場の規模予測

2021年まで年間平均成長率17.0%で成長、市場規模は11兆円に！

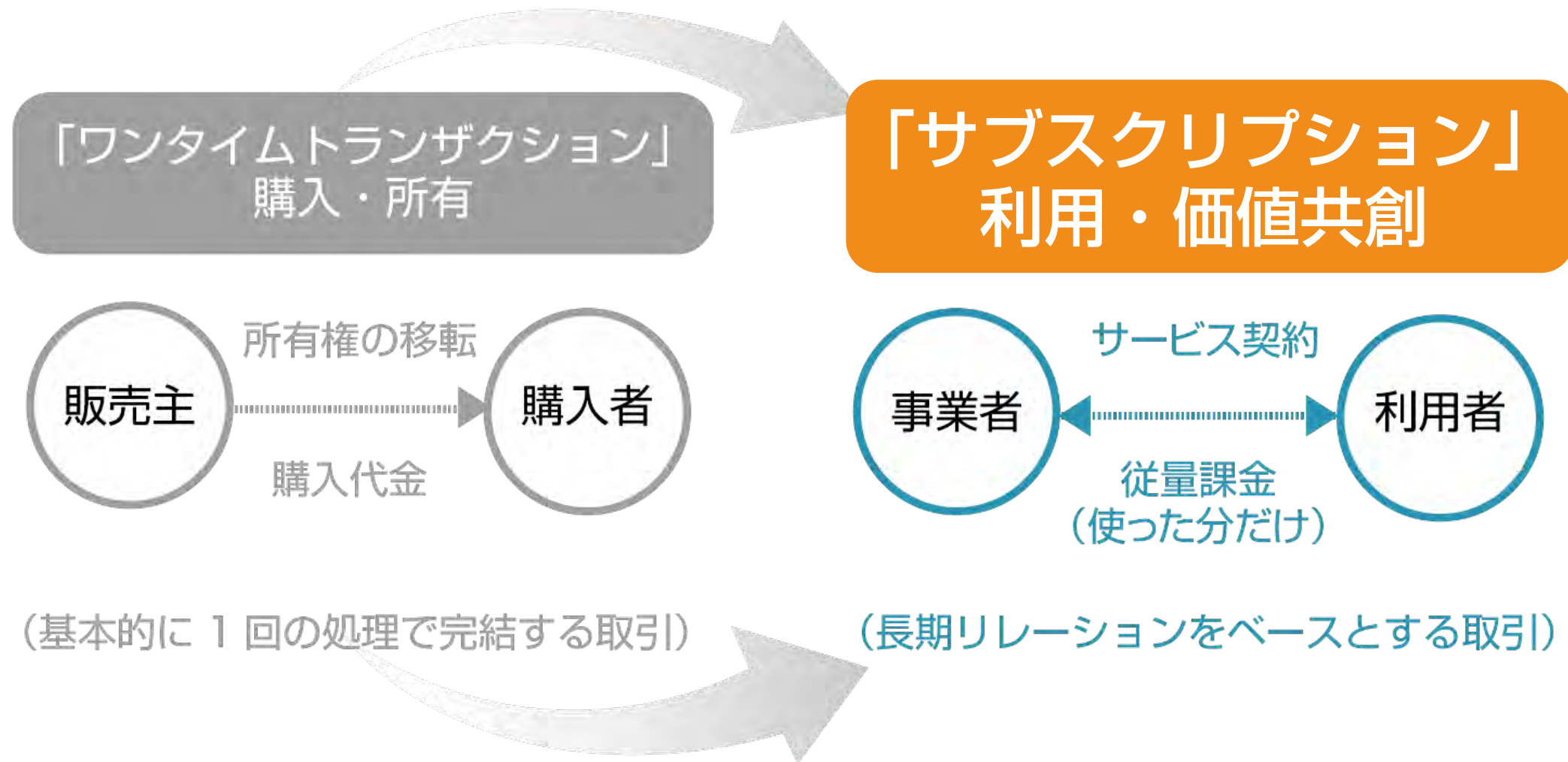
国内IoT市場



出所：IDC Japan 株式会社

事業構造の変化

当社が考える 社会の変化・革新による事業構造の進化



特に「サブスクリプション」に適合した事業トレンド



IoT市場向けが急成長

当社の注力する3事業分野

日本の製造業の
ビジネスモデルチェンジ実現のために

産業革命

すべてのモノがネットにつながる
IoT(Internet of Things)

モノ IoT コト

シェアリングエコノミー

ビッグデータの流通

サブスクリプション

顧客を会員化し
使用量に応じ
従量で請求すること

規制緩和

規制緩和による他業種参入
[例] 〇〇光、〇〇モバイル

通信

クラウド

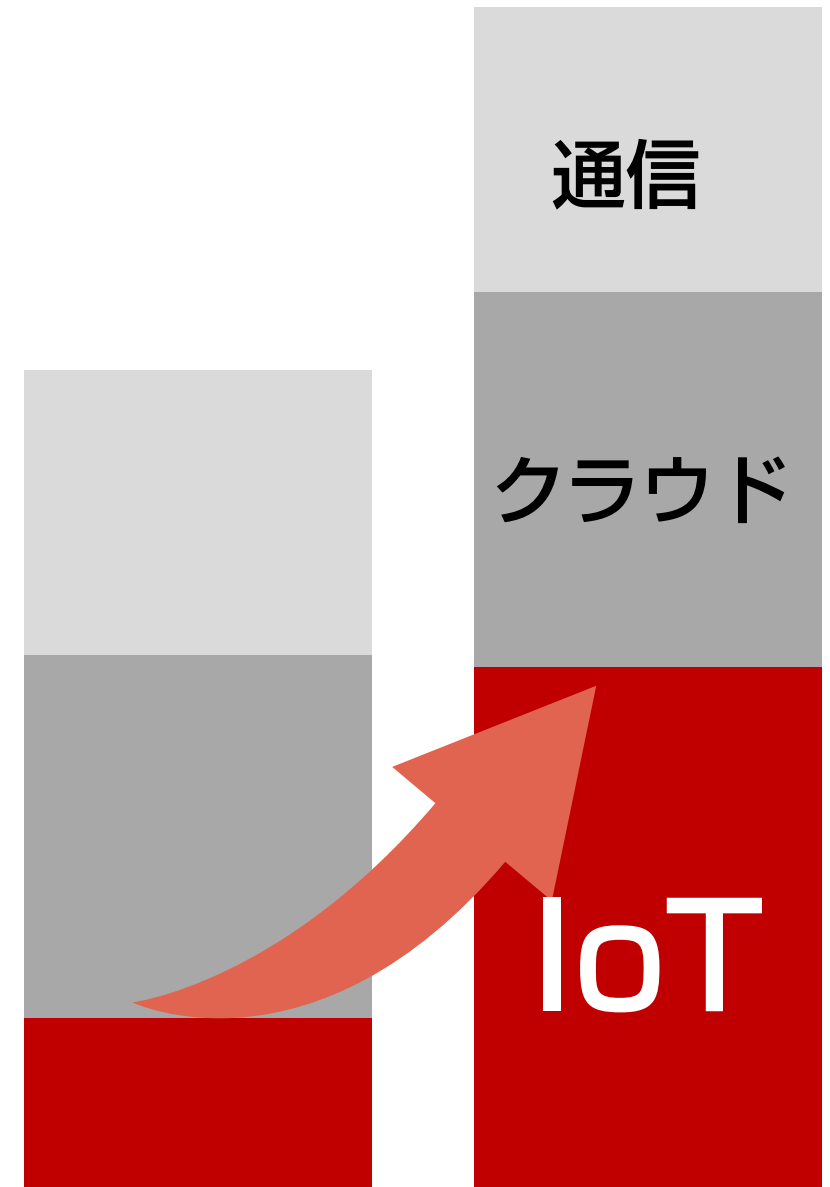
技術革新

スマートフォンで
いつでもつながる
クラウドサービスが本格化

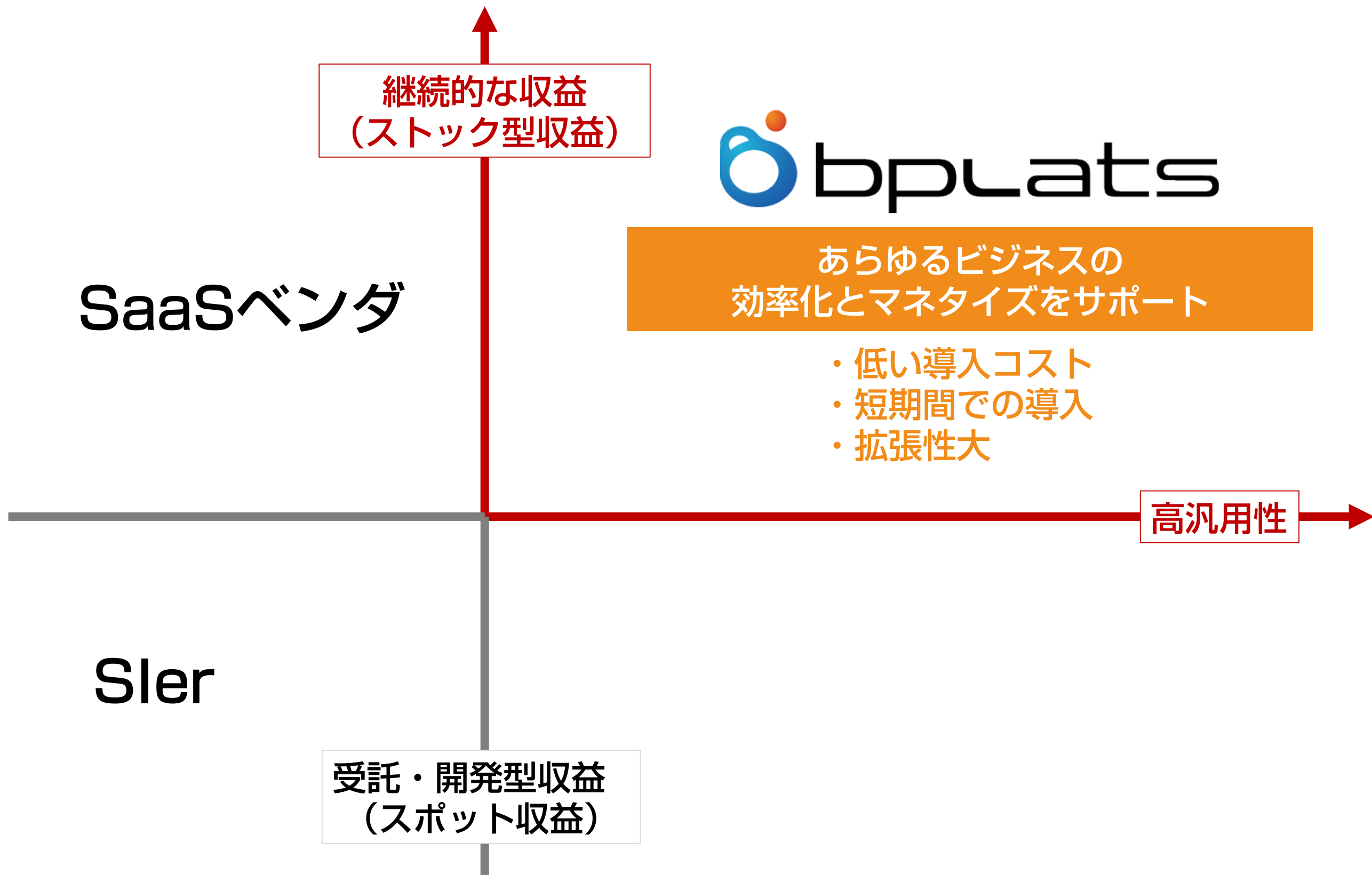
使った分だけ従量課金

bplats

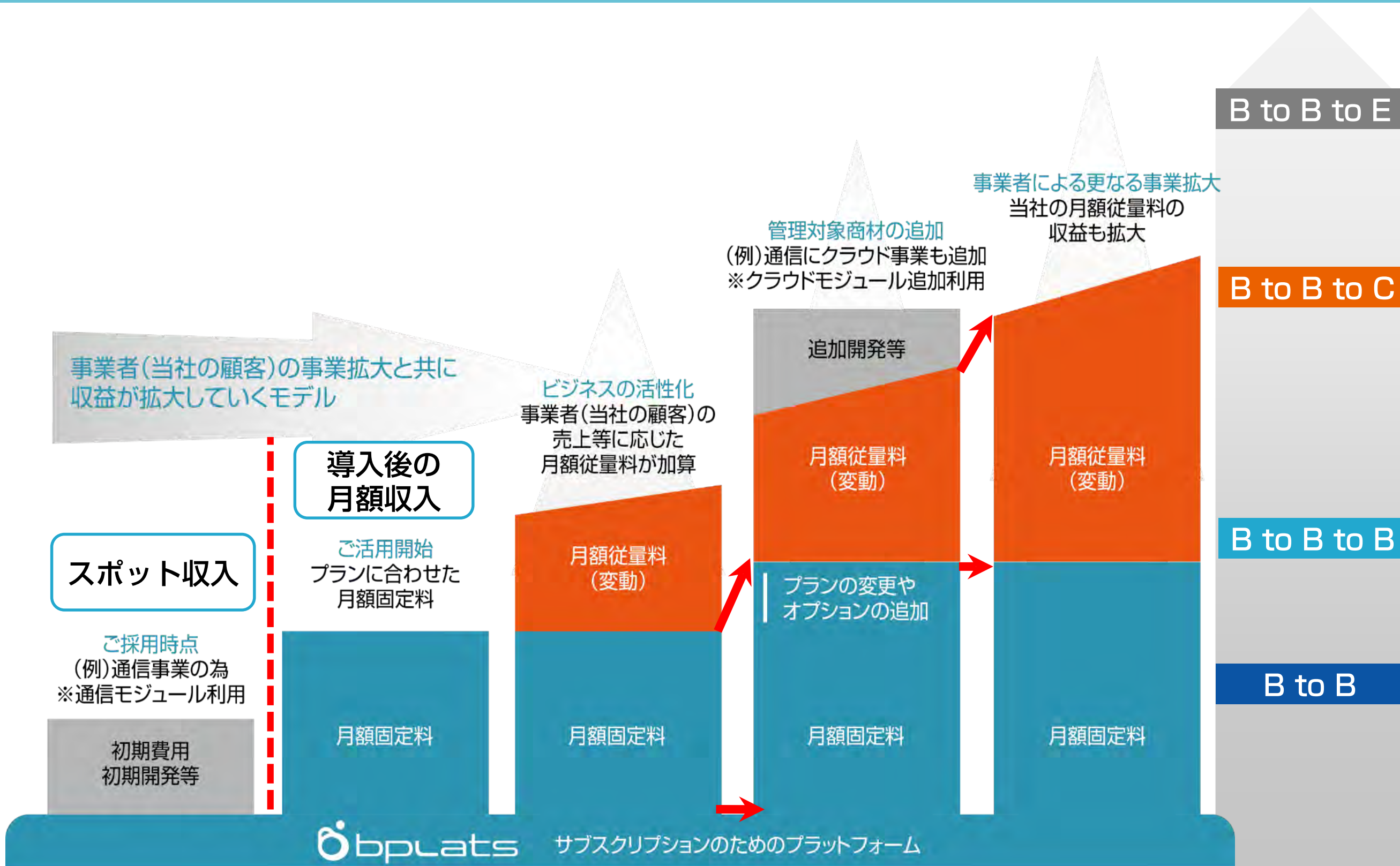
サブスクリプションのためのプラットフォーム



当社のポジション（継続収益・高汎用性）

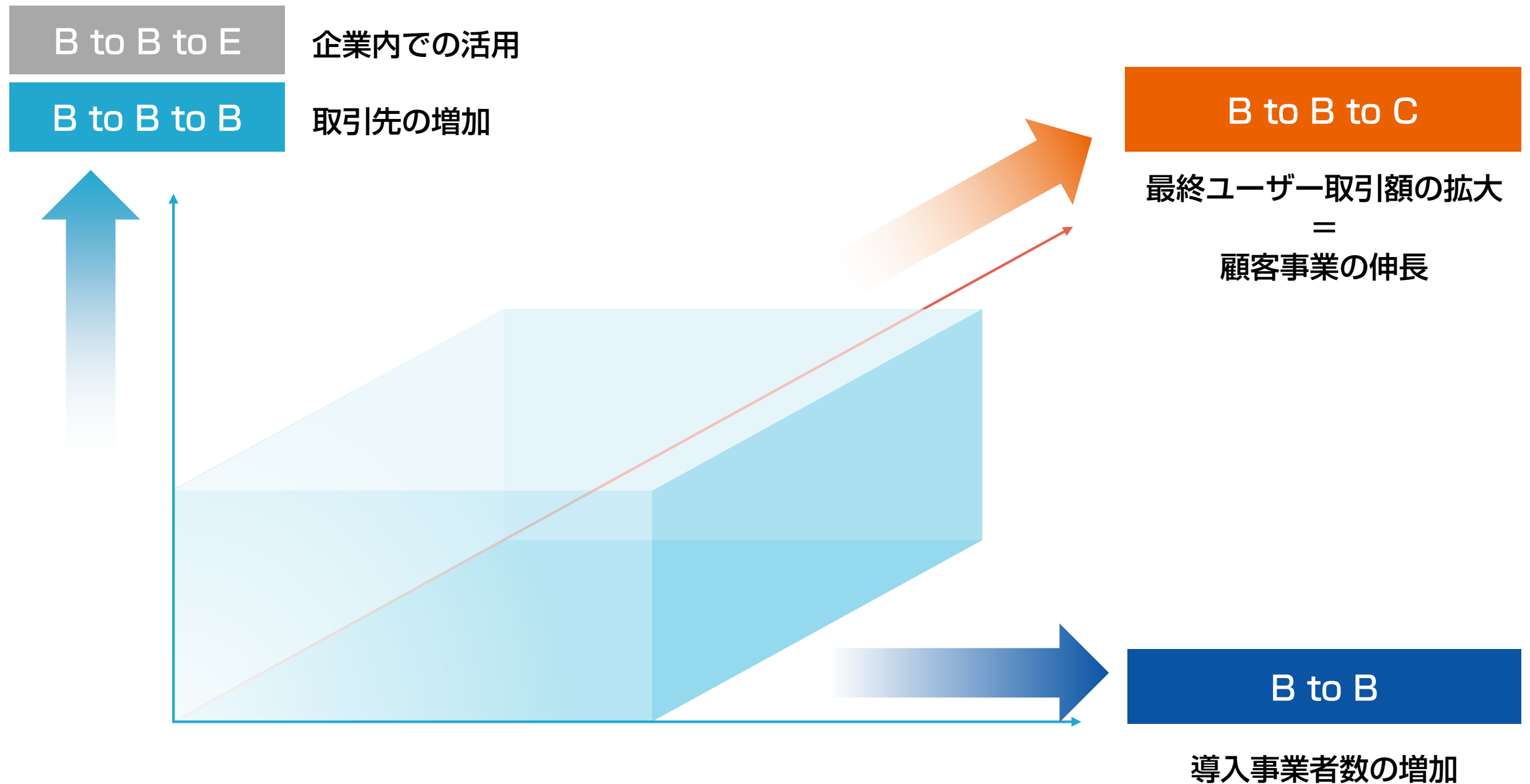


売上拡大イメージ



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。

「3次元の成長」



有力なパートナーによる拡販営業を展開

- 東京センチュリー株式会社
- GMOペイメントゲートウェイ株式会社
- 富士通株式会社
- ユニアデックス株式会社
- パナソニック ソリューションテクノロジー株式会社
- 株式会社ショーケース・ティービー

■ IoTによる産業構造の変化とそれに対する当社への期待貢献

機能の強化と信頼性の更なる向上

■ 拡大する市場に対する対応

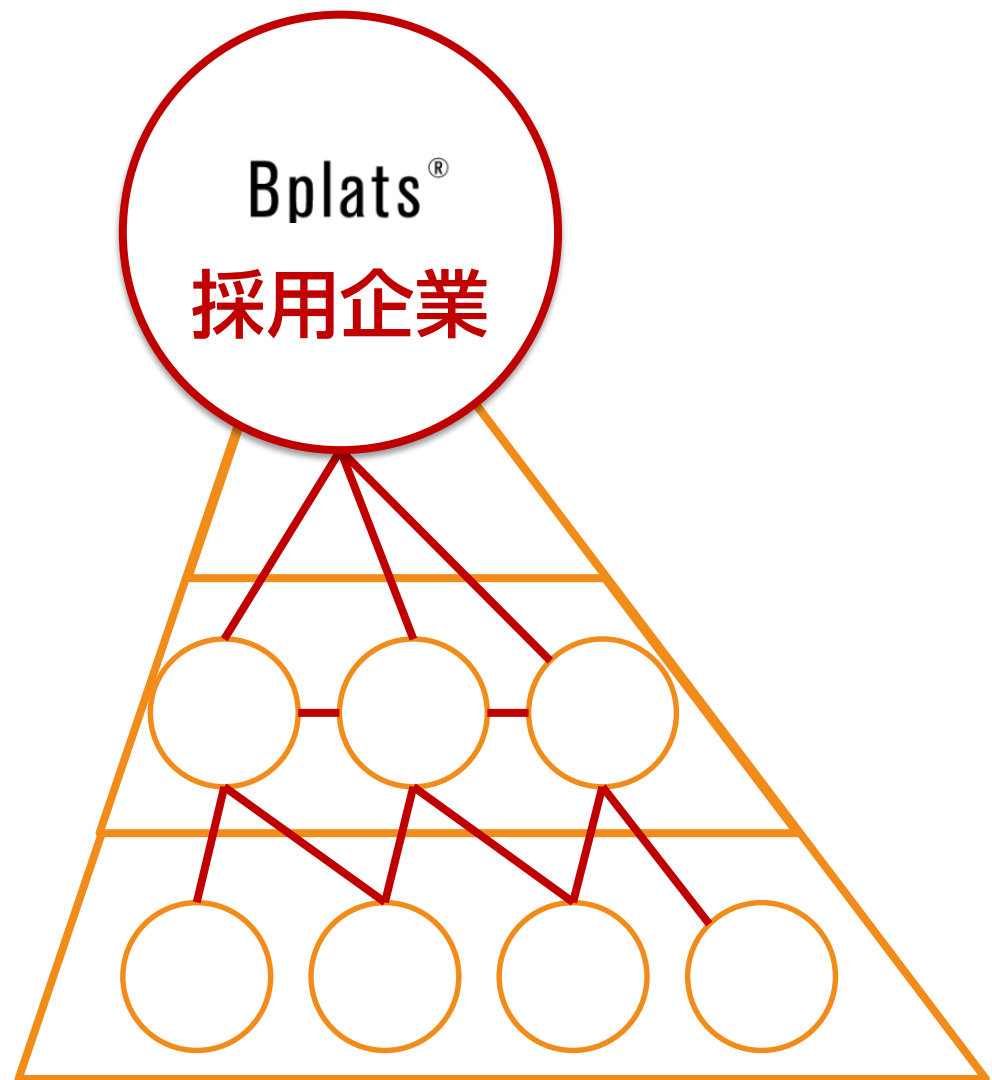
商品力の強化、稼働環境の堅牢化・安定化

■ データ流通に対する取り組み

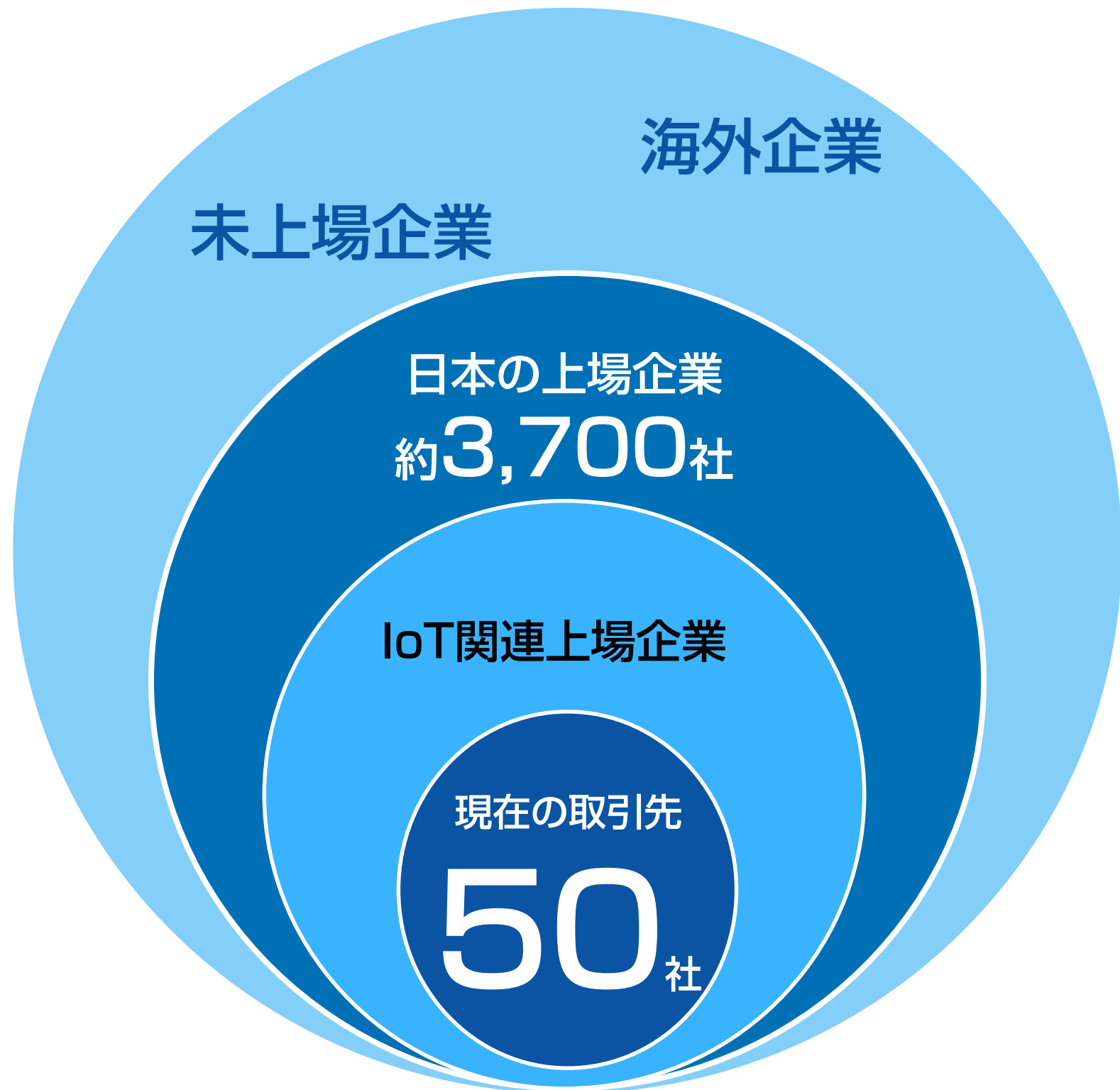
商品・サービスの価格決定スキーム等に表示される「プライシングサイエンス（産学協同研究）」への取り組み

■ Fintechのうち決済機能の強化

1通貨単位を下回る取引（マイクロペイメント）や実通貨以外の決済ニーズへの対応



グループ企業・協力会社・取引先
自己増殖型モデルで拡大



IoTを効率化とマネタイズでソリューションする企業



企業と企業、企業と人がつながる

IoT

クラウド

通信

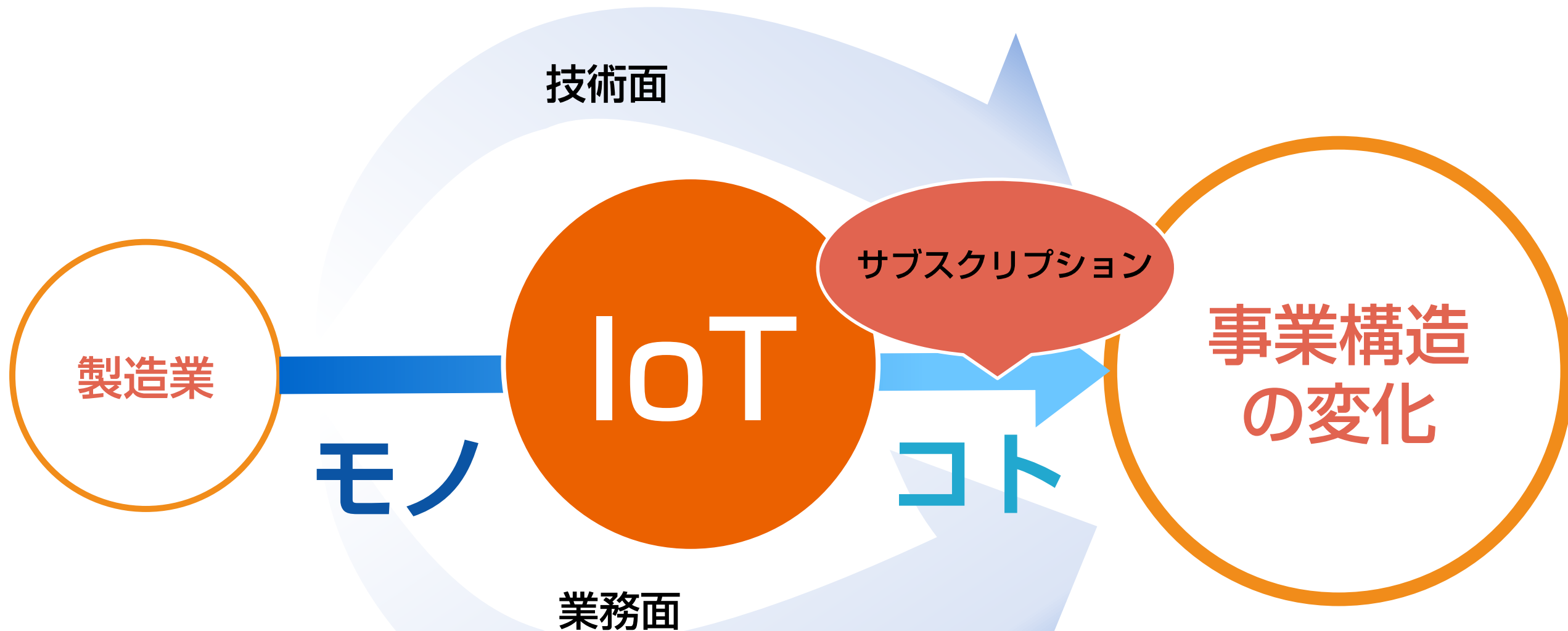
(4) 会社概要

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	東京都千代田区内神田三丁目2番8号
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	4億7,627万円（平成30年5月28日現在）
決算期	3月末
従業員数	41名（平成30年3月31日現在）
拠点	九州開発センタ： 福岡県北九州市



サブスクリプションをすべてのビジネスに



 bplats

サブスクリプションのためのプラットフォーム

沿革

2017 新プラットフォーム Bplats® Platform Edition 発表 (6月)
Microsoft Azure・Office365モジュール提供開始 (4月)

IoTへの展開を本格化

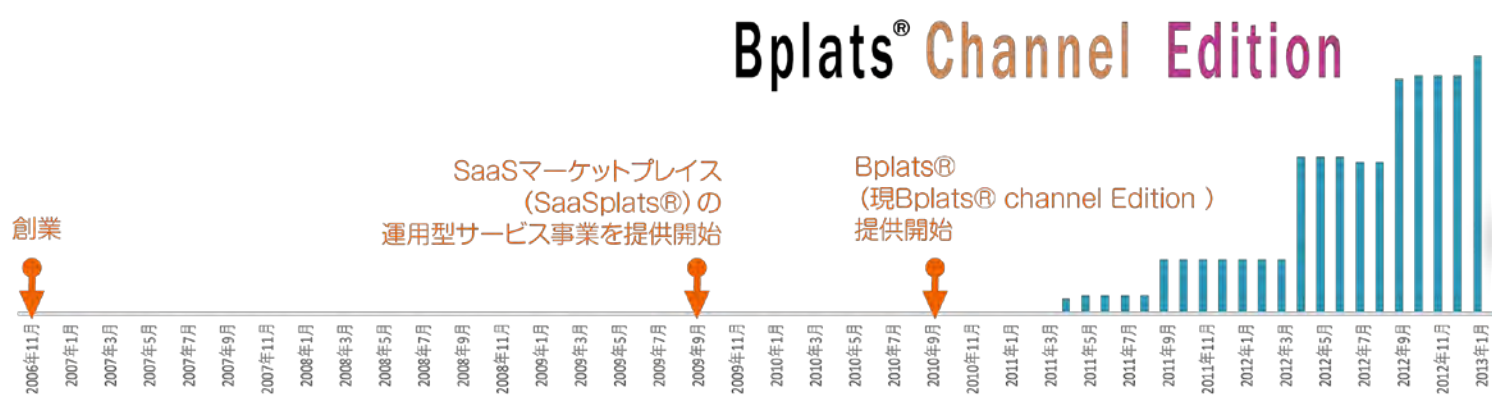
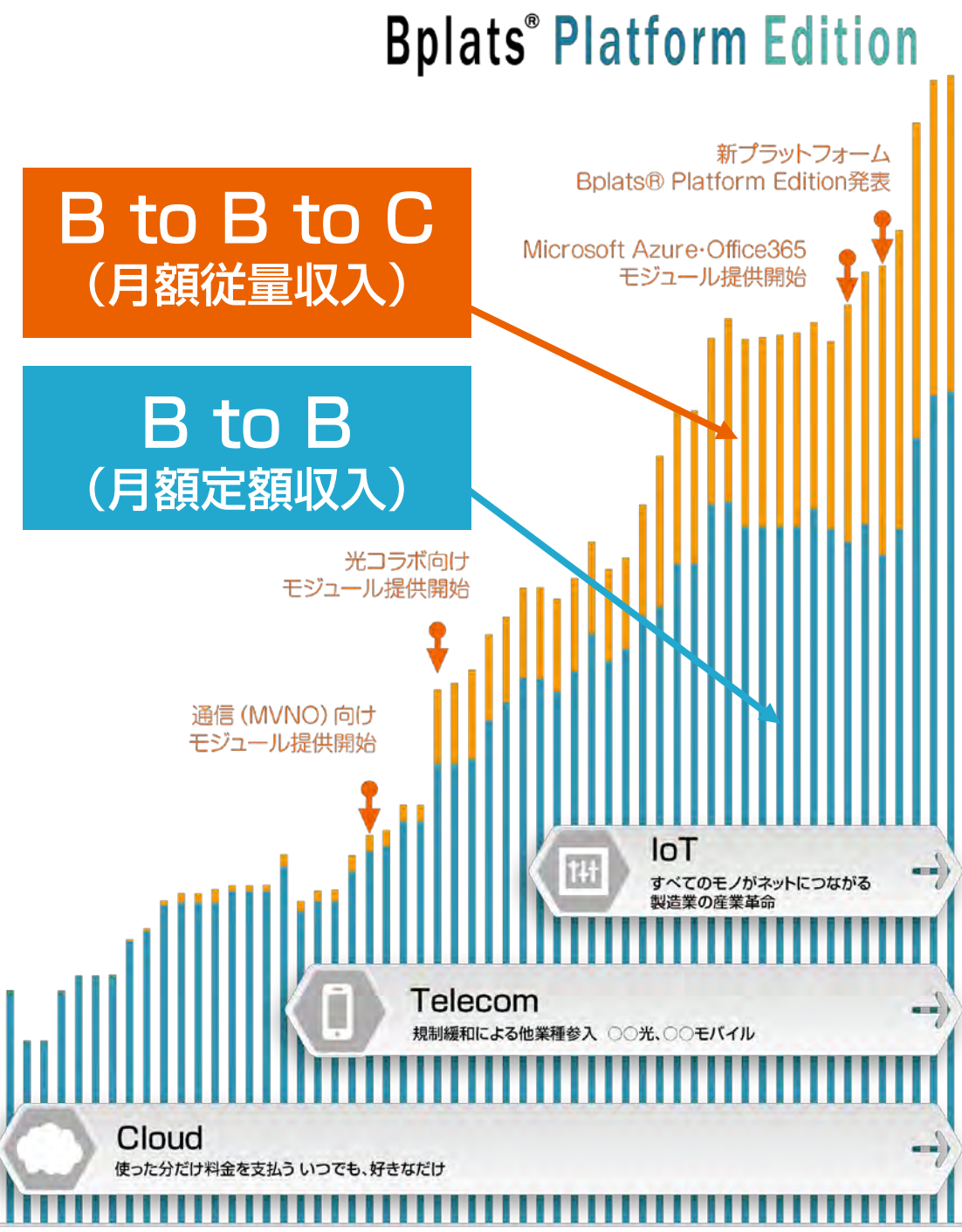
2016 「九州開発センタ」開設

2015 Bplats® for 光コラボ 提供開始

2014 Bplats® for MVNO 提供開始

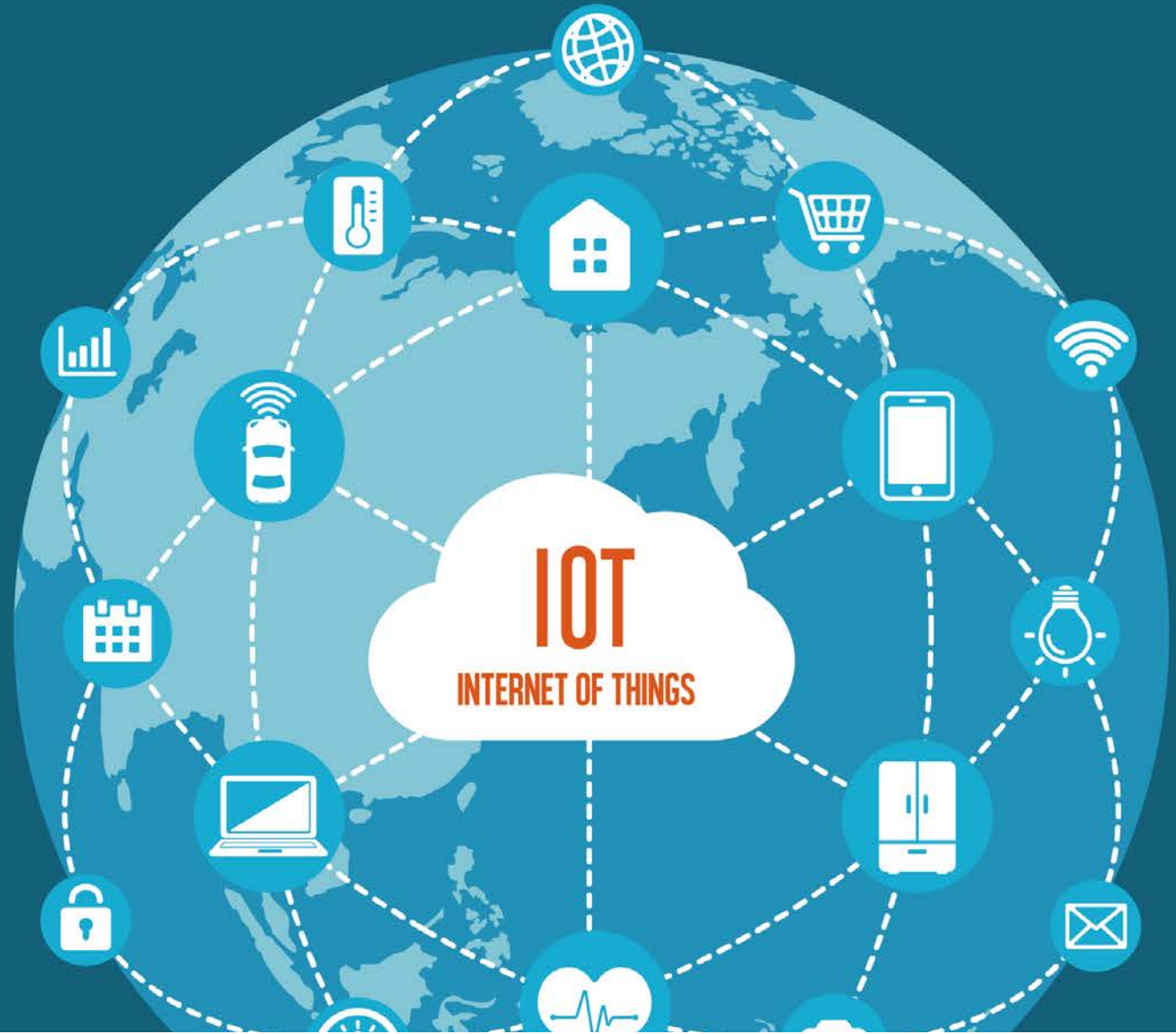
2010 Bplats® Channel Edition 提供開始

2006 創業



(5) 事業内容

IOT
bplats



IoTによる効率化とマネタイズを実現する
プラットフォームを提供

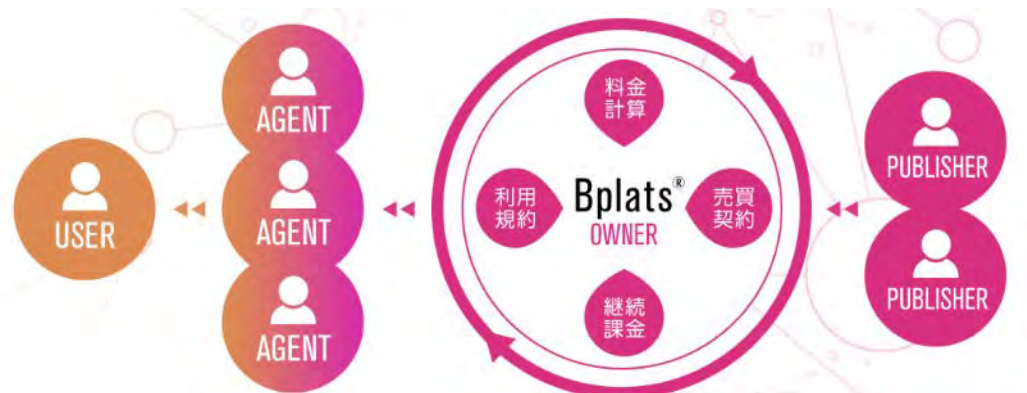
事業領域：提供するプラットフォーム

当社自社開発の サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats®」

Bplats® Channel Edition

川上から川下まで

サプライチェーンに参加するすべての事業者を一気通貫にサブスクリプションビジネスに対応することができるプラットフォーム



Bplats® Platform Edition

オープン・イノベーション

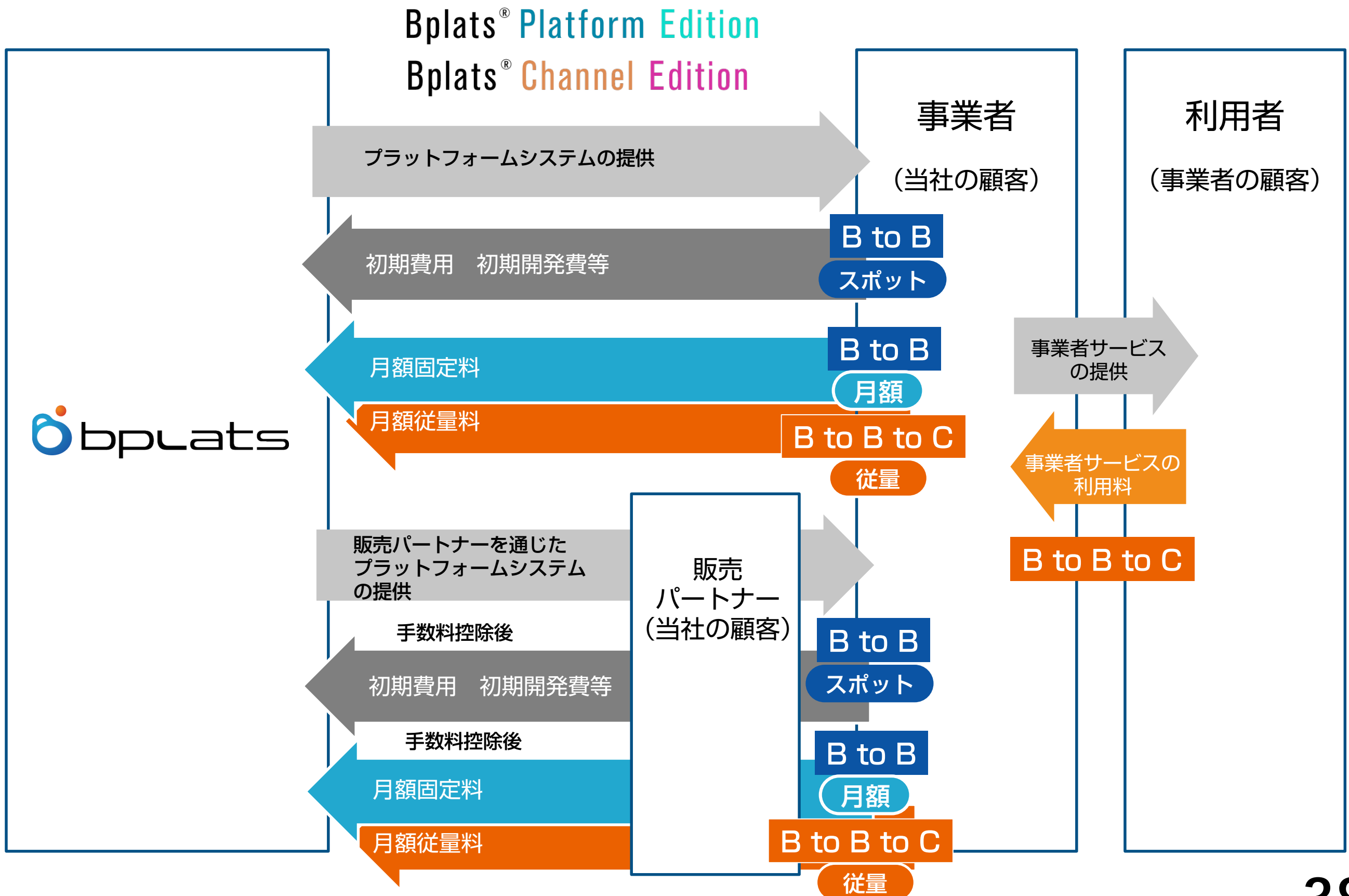
シンプルに従量課金ビジネスに参加することも、「つながる」機能により、パートナーとの従量取引の実現も可能とする**新プラットフォーム**



サブスクリプションビジネスのためのプロセスを一気通貫で提供

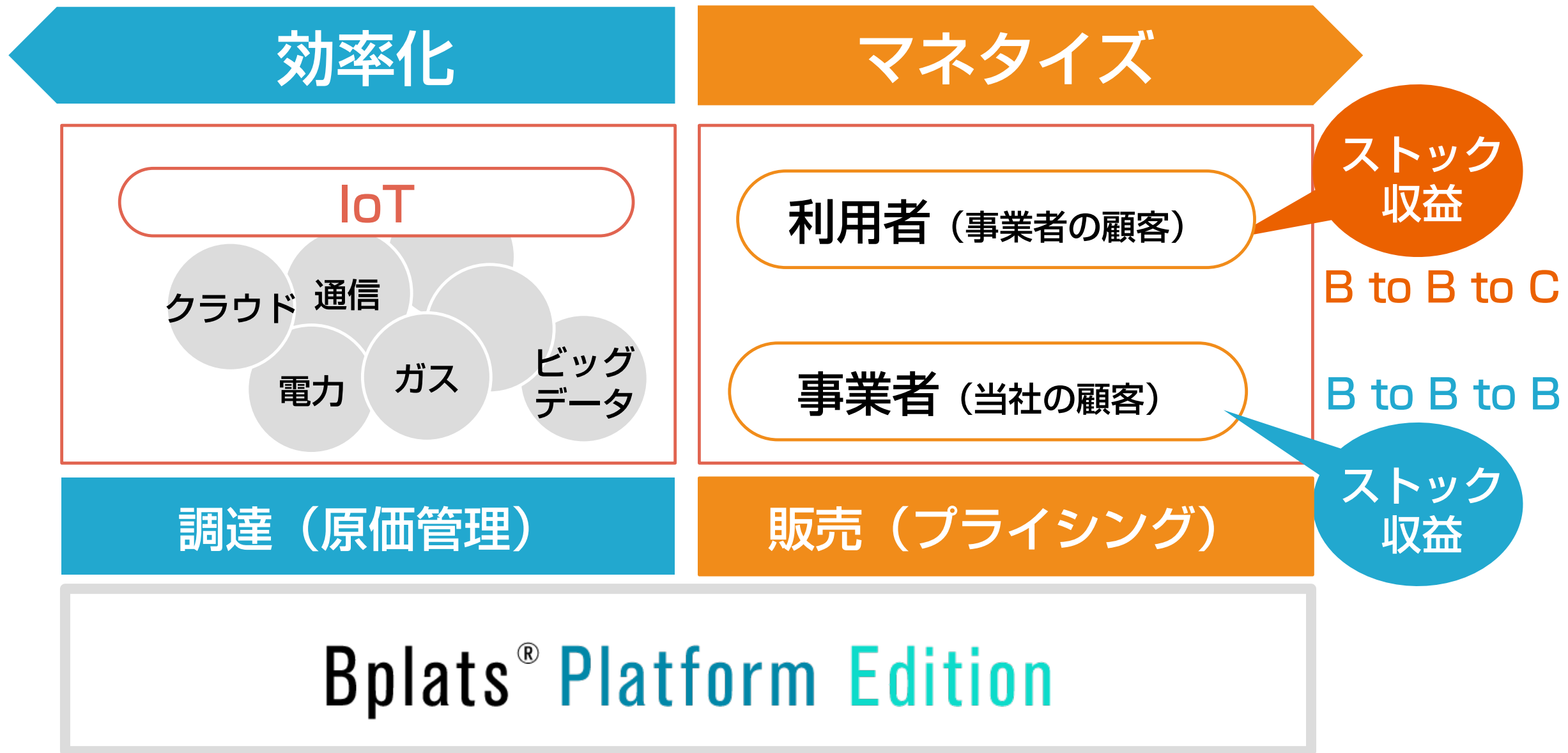


事業システム図



事業モデル

IoTによる効率化とマネタイズを実現する
プラットフォームを提供



プラットフォームシステム概要

モノ ▶ コト 所有 ▶ 利用
サブスクリプションをすべてのビジネスに



事業者が個々にシステムメンテナンスが不要なサービス連携 = 取扱商材を簡単に増やすことが可能

APIによる自社サービスとの自由な連携



ノウハウに裏打ちされた豊富な機能群

bplats サブスクリプションのためのプラットフォーム

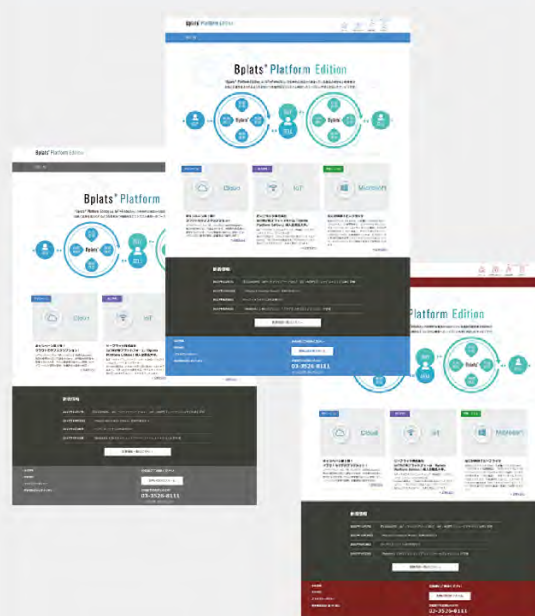
あらゆるサブスクリプションモデルに対応でき、
且つ、ビジネスモデル提案ができる強み

バックオフィス
機能



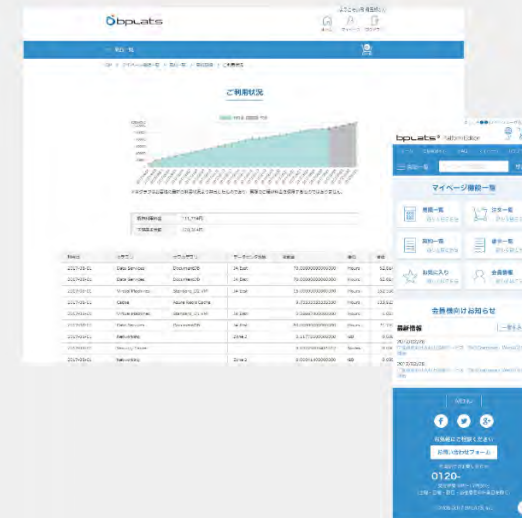
サブスクリプション事業のための
機能をワンストップで提供する管理機能

ストア・フロント
機能



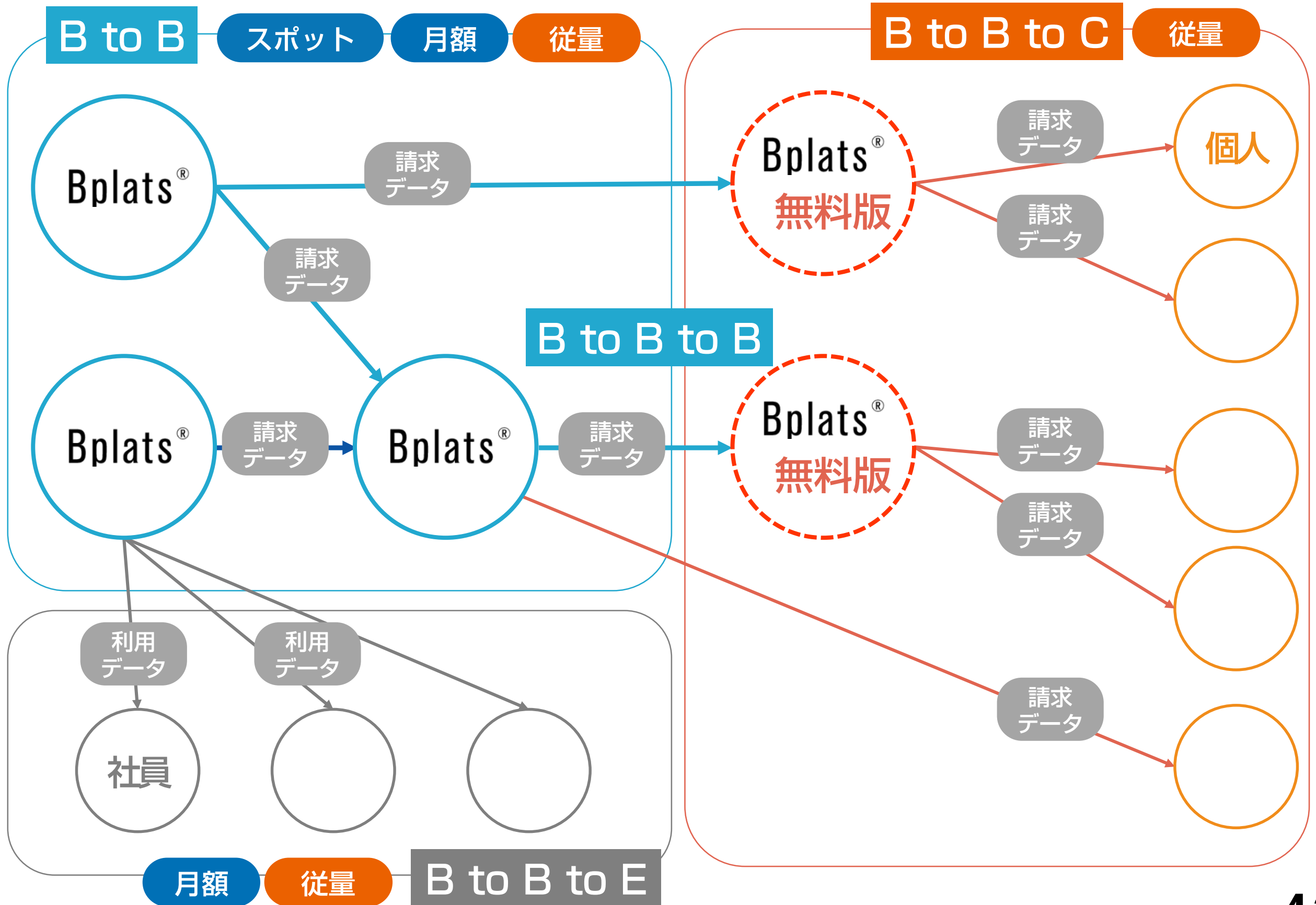
複雑な従量商材のマーケットプレイスを
事業者独自ブランドで簡単に作成できます

商流構築機能



利用者は事業者提供のマイページより
いつでも契約情報や請求情報などの確認、
契約変更や解約手続きができます

つながるビジネスモデル



導入事例

富士通株式会社様



クラウド

デル株式会社様



クラウド

ブラザー販売株式会社様



クラウド

株式会社クリエイトグループ様



通信

Cloud Testing Service株式会社様



IoT

NECプラットフォームズ株式会社様



IoT

■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。