

ビープラッツ株式会社(東証マザーズ: 4381) 2019年3月期 第3四半期決算説明資料





目次

(1)2019年3月期 第3四半期業績概要

(2)2019年3月期 通期業績予想

APPENDIX

• 会社概要

・事業内容

・成長戦略



(1)2019年3月期 第3四半期業績概要

2019年3月期 第3四半期概要

業績

Ø 第3四半期(2018年10月~12月)はストック収益、 スポット収益ともに伸長し前年同期比141.5%

戦略

Ø 販売パートナーと協働する拡販施策に注力し、新分野への展開を実施

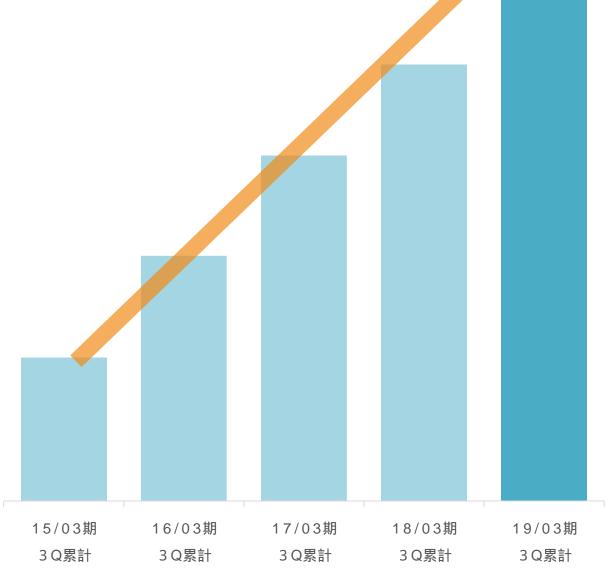
製品

∅ 知的財産面でも強化を図るもためサブスクリプション 関連の新技術について特許出願

四半期ストック収益推移

Ø ストック収益は順調に積み上がり年平均成長率(CAGR)38.7%

ストック収益 年平均成長率 38.7%



www.bplats.co.jp



(2) 2019年3月期 通期業績予想

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	前年同期比
売上高	561	815	+ 45.3%
営業利益	46	177	+ 281.0%
経常利益	5 1	175	+239.9%
当期純利益	40	147	+ 263.4%

Bplats, Inc. © 2019 Confidential & Proprietary



APPENDIX

・会社概要

・事業内容

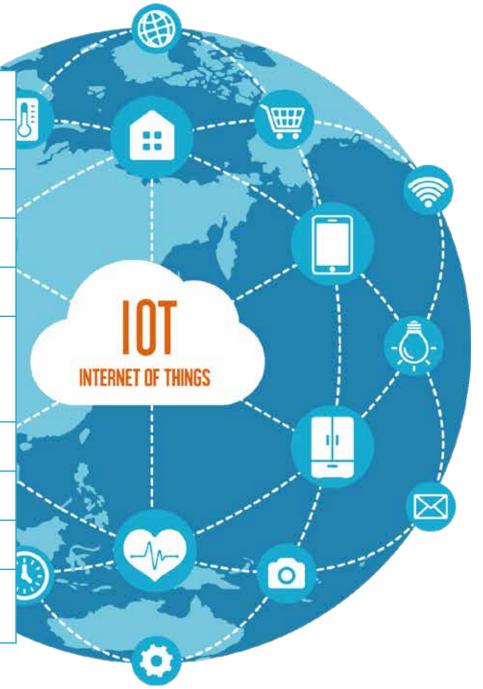
• 成長戦略



会社概要

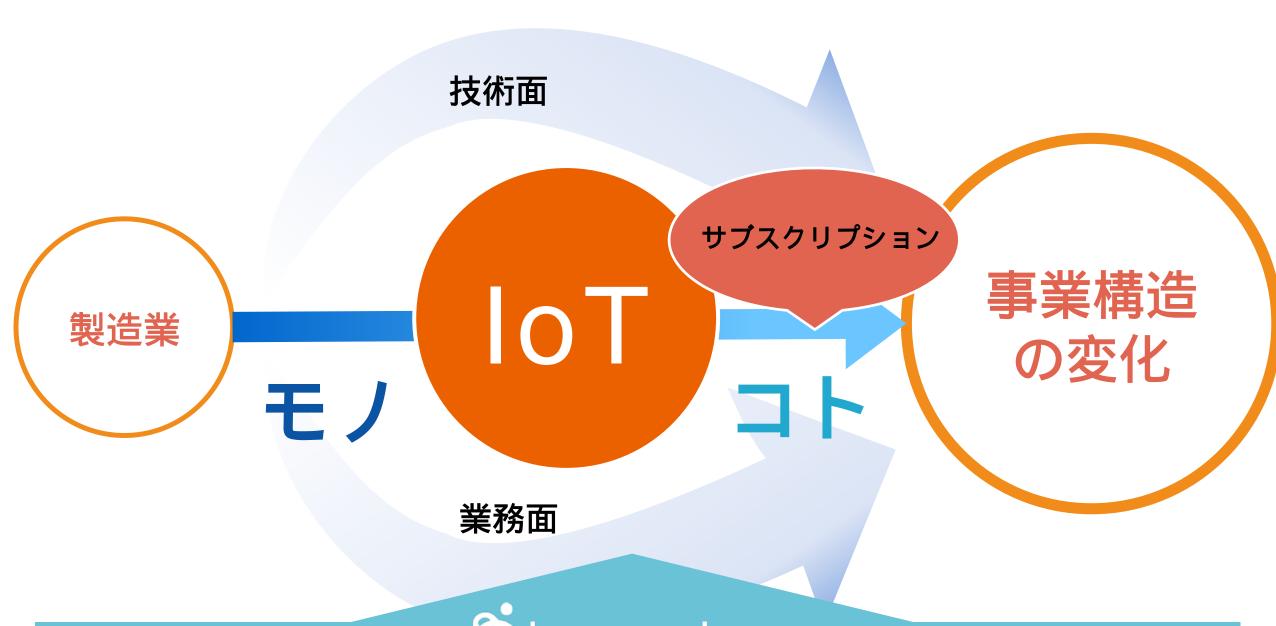
会社概要

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	4億8,363万円(2018年12月31日現在)
決算期	3月末
従業員数	48名(2018年12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)



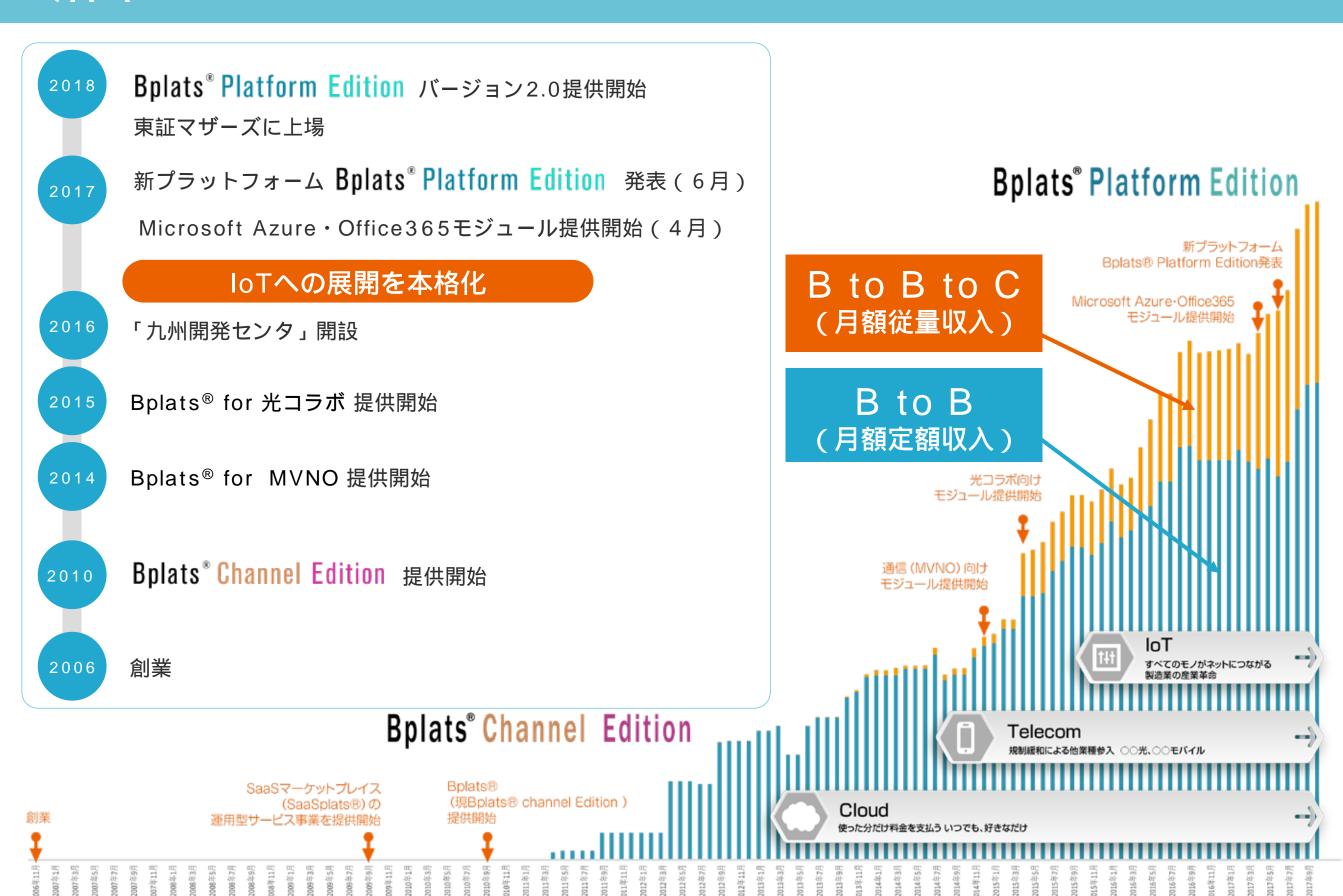
当社の事業ミッション

サブスクリプションをすべてのビジネスに



Obplats
サブスクリプションのためのプラットフォーム

沿革

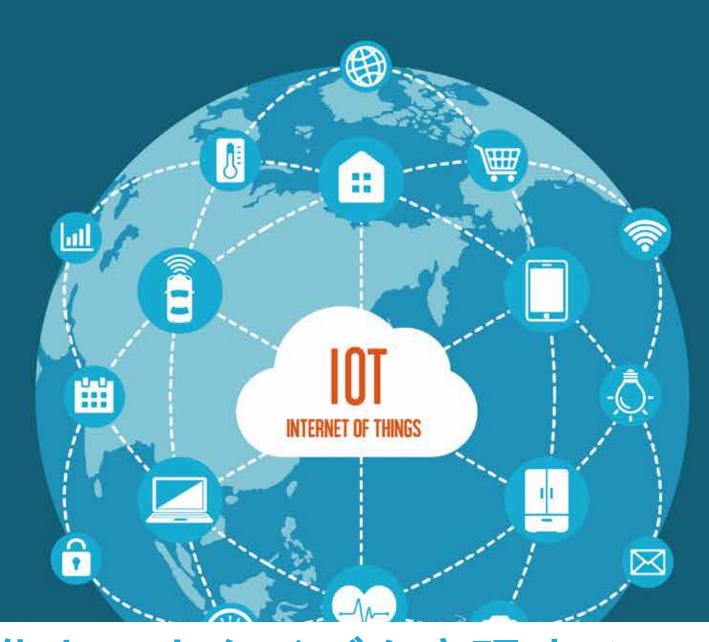


12



事業内容

IIII 6 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

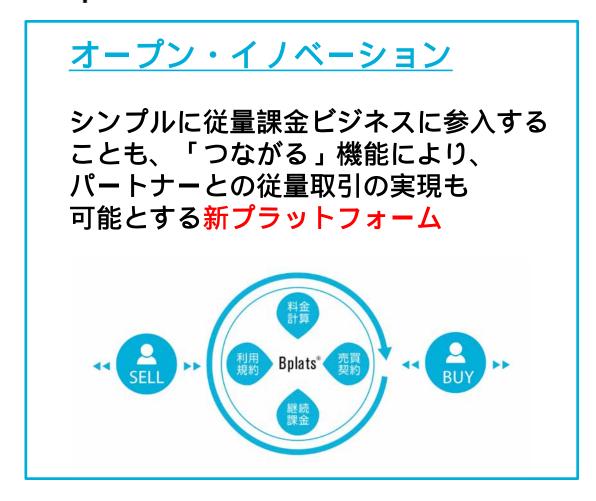
事業領域:提供するプラットフォーム

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 AGENT A

Bplats® Platform Edition



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

商品管理

顧客管理

見積 シミュレーション

注文管理

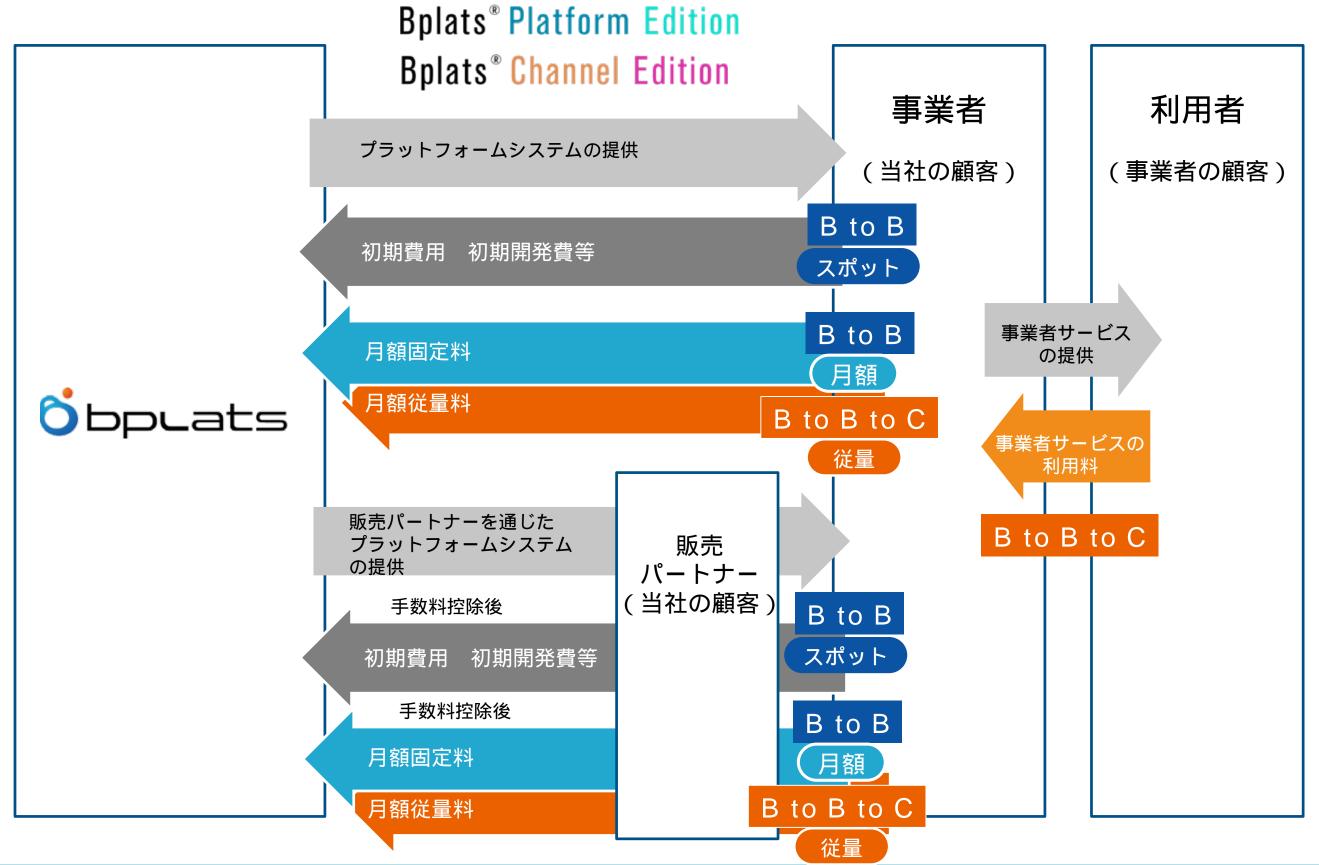
契約管理

仕入管理

料金計算

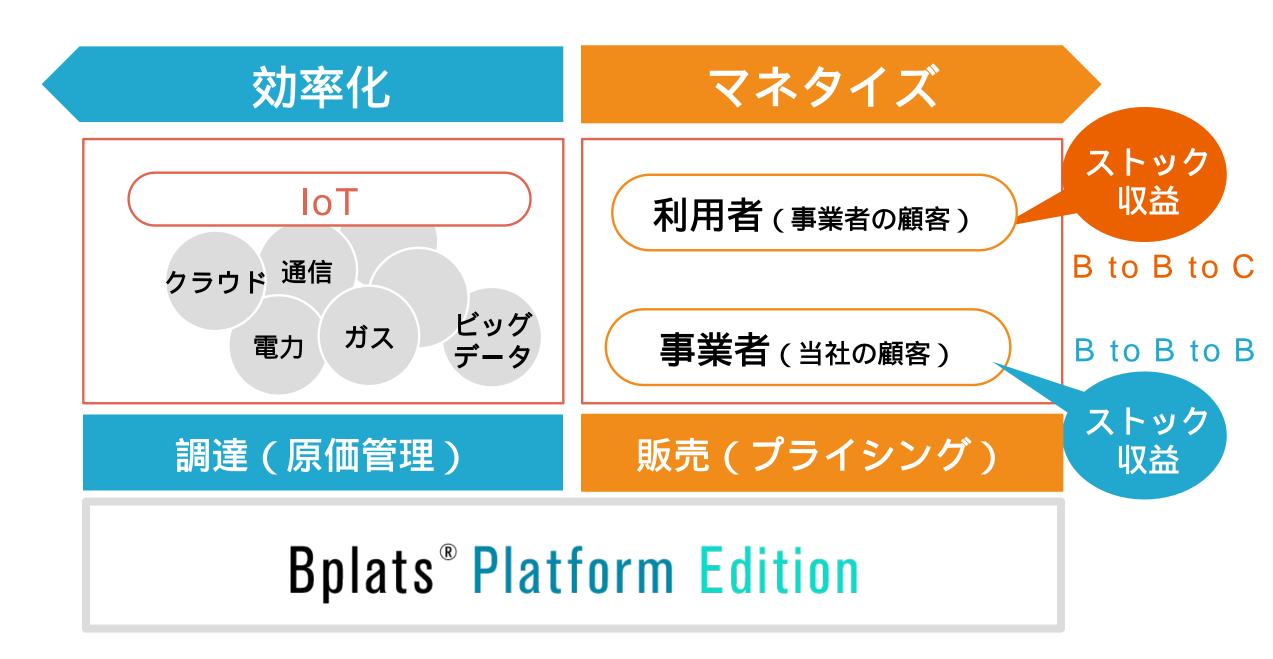
請求管理

事業系統図



事業モデル

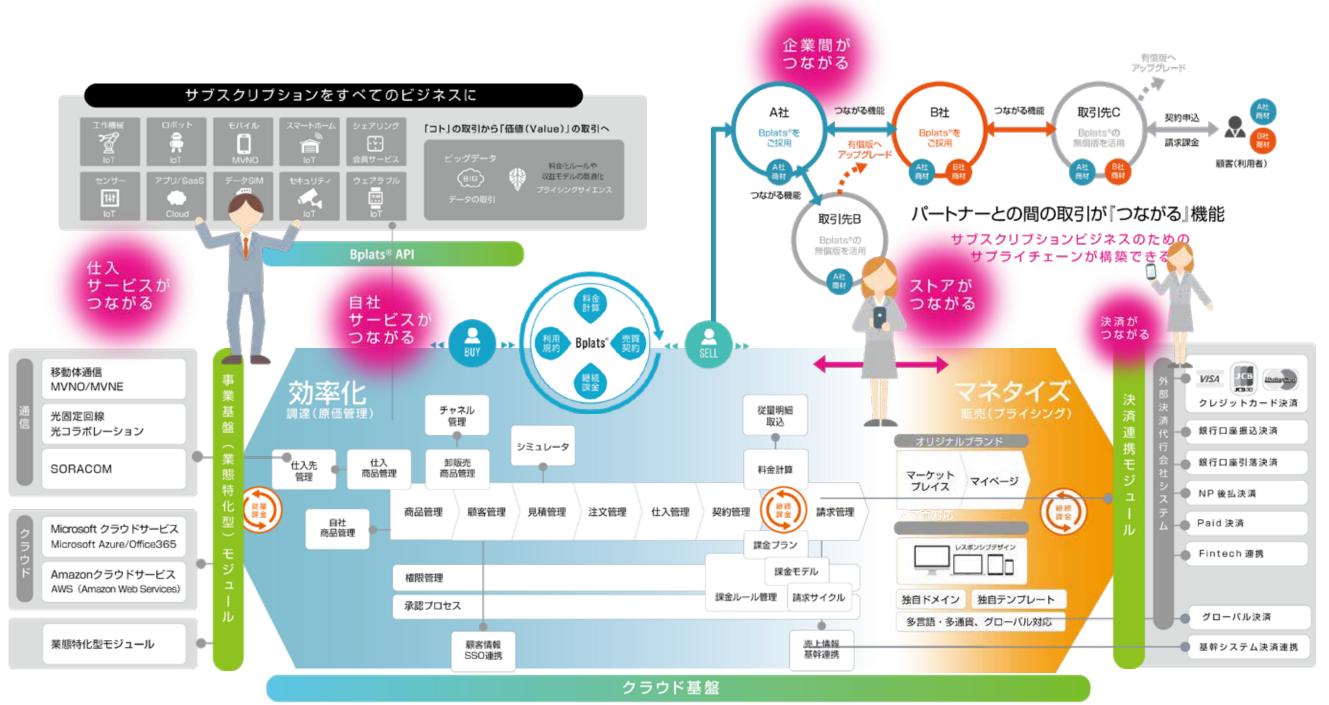
IoTによる効率化とマネタイズを実現する プラットフォームを提供



17

プラットフォームシステム概要

Bplats® **Platform Edition**



サブスクリプション統合プラットフォーム Bplats® Platform Edition **Bplats®は、ビーフラッツ株式会社の登録商標です。(**特許出願中)

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

バックオフィス 機能

ストア・フロント 機能

商流構築機能



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



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

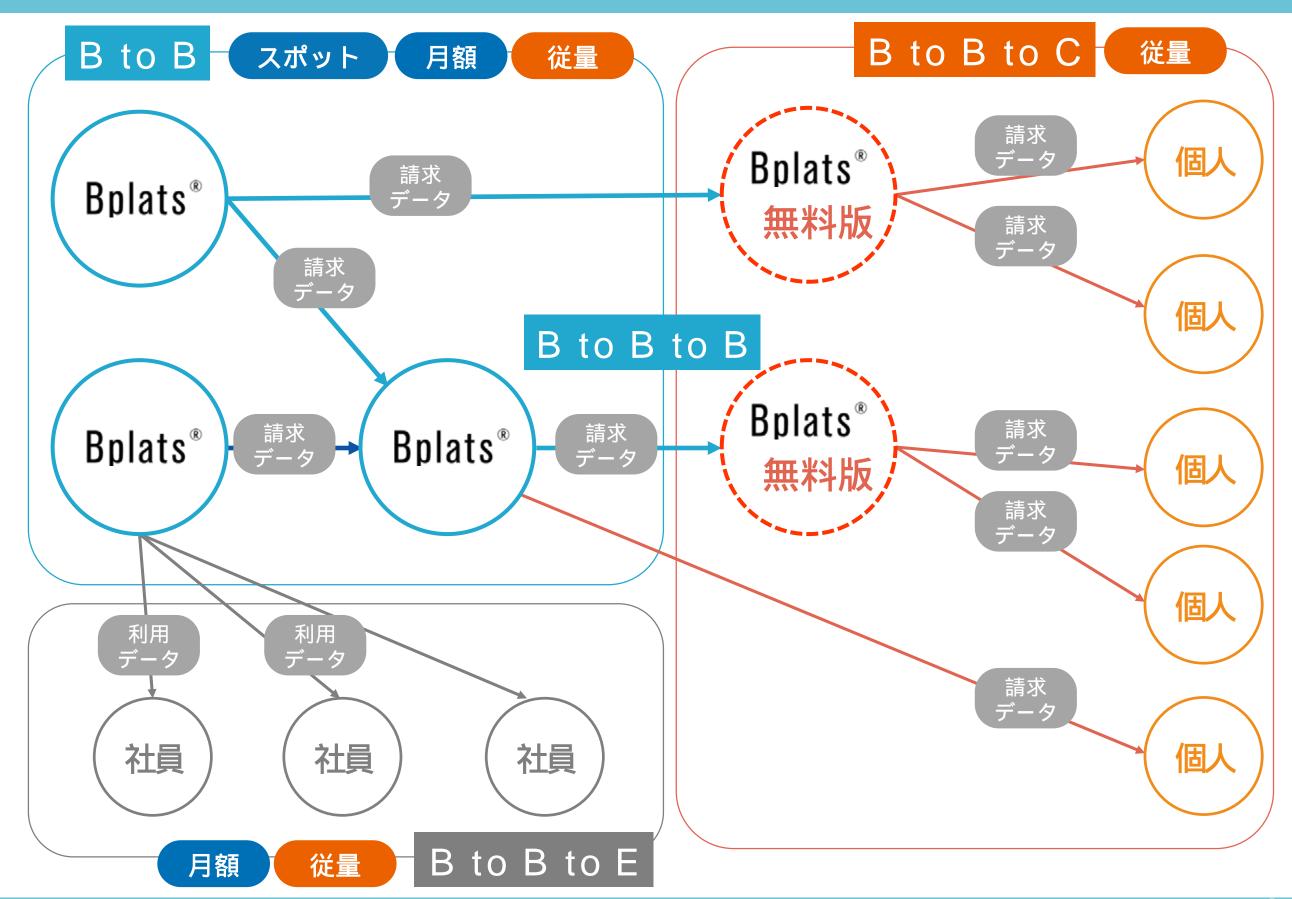


利用者は事業者提供のマイページより いつでも契約情報や請求情報などの確認、 契約変更や解約手続きができます

6bpcats

サブスクリプションのためのプラットフォーム

つながるビジネスモデル



導入事例

富士通株式会社様



デル株式会社様



ブラザー販売株式会社様



株式会社クリエイトグループ様



Cloud Testing Service株式会社様



NECプラットフォームズ株式会社様





成長戦略

当社事業の特長と成長性

IoT市場の拡大 IoT×課金

ユニークな存在

IoT×効率化 &マネタイズ

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 to C



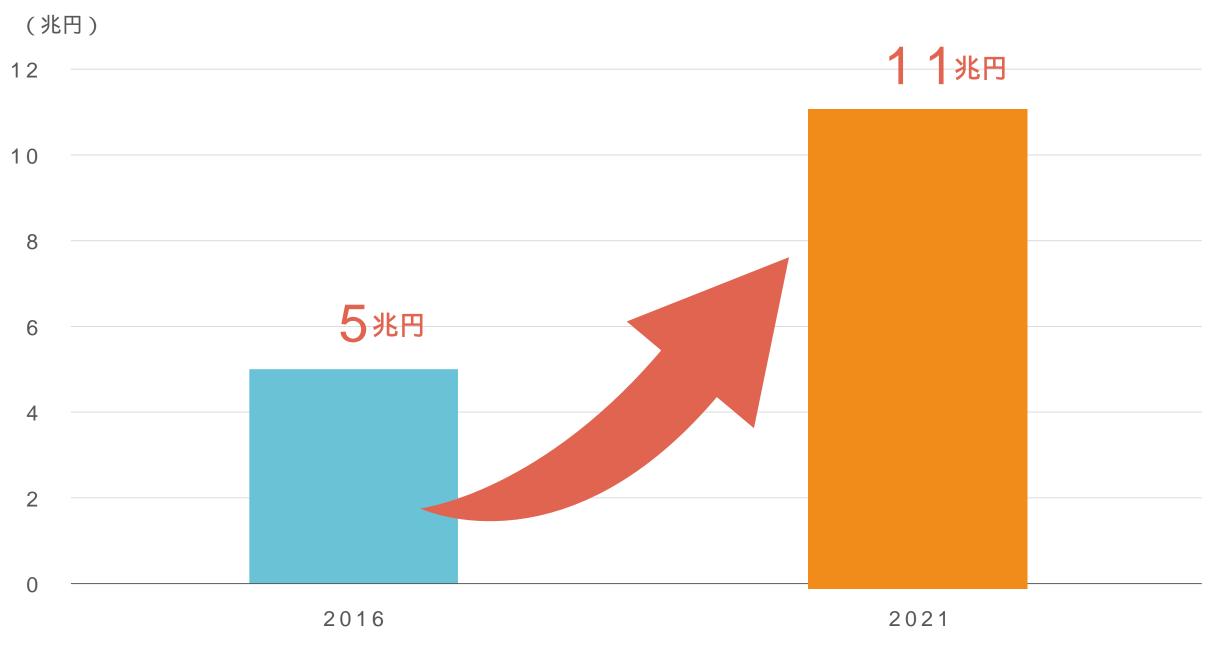
お客様がパートナー 共創モデル

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

「ワンタイムトランザクション」 購入・所有 「サブスクリプション」 利用・価値共創



(基本的に 1回の処理で完結する取引)

(長期リレーションをベースとする取引)

特に「サブスクリプション」に適合した事業トレンド

IoT

クラウド サービス 通信 モバイル

電力・ガス

スマート デバイス シェアリング

分野別売上

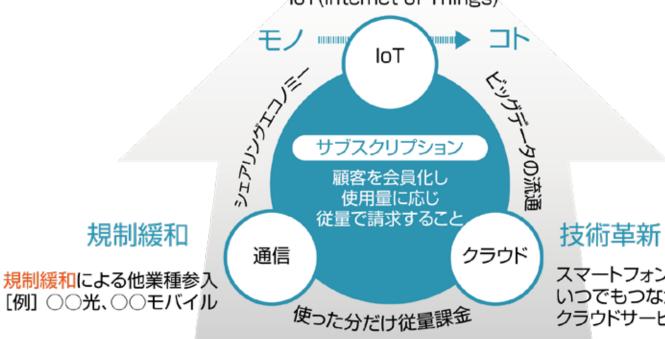
IoT市場向けが急成長

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

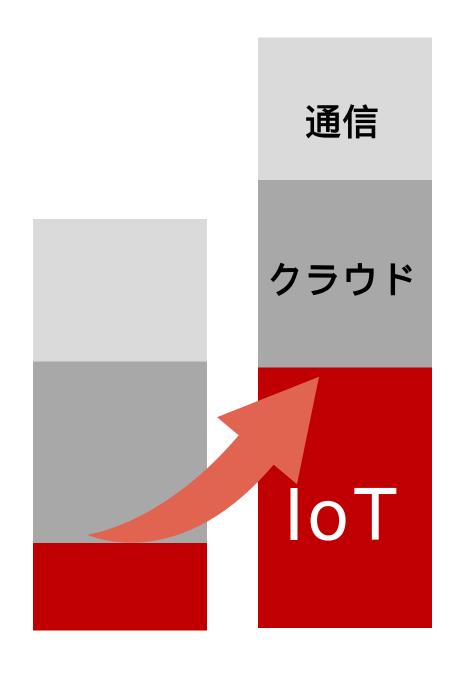
産業革命

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



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

6bp**L**ats 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)

継続的な収益 (ストック型収益)



SaaSベンダ

あらゆるビジネスの 効率化とマネタイズをサポート

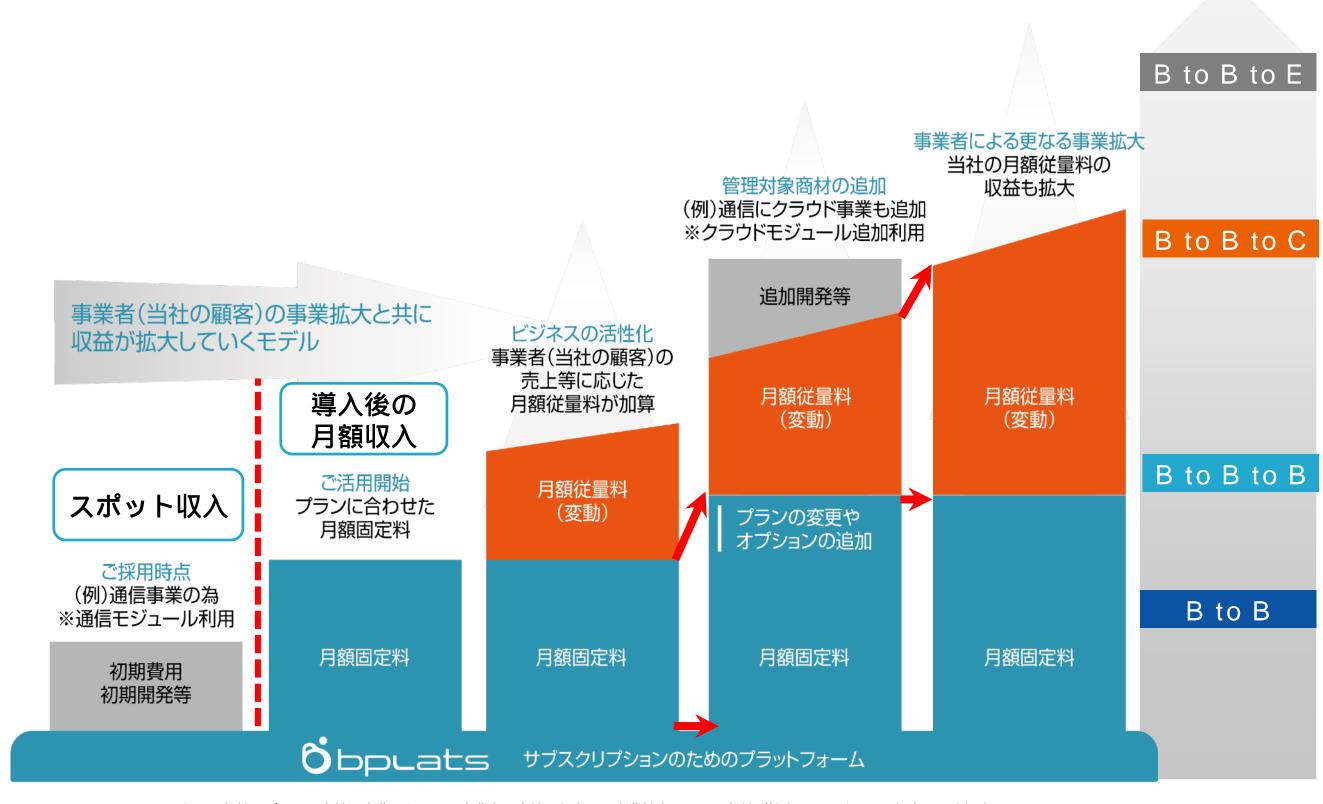
- ・低い導入コスト
- ・短期間での導入
- ・拡張性大

高汎用性

Sler

受託・開発型収益 (スポット収益)

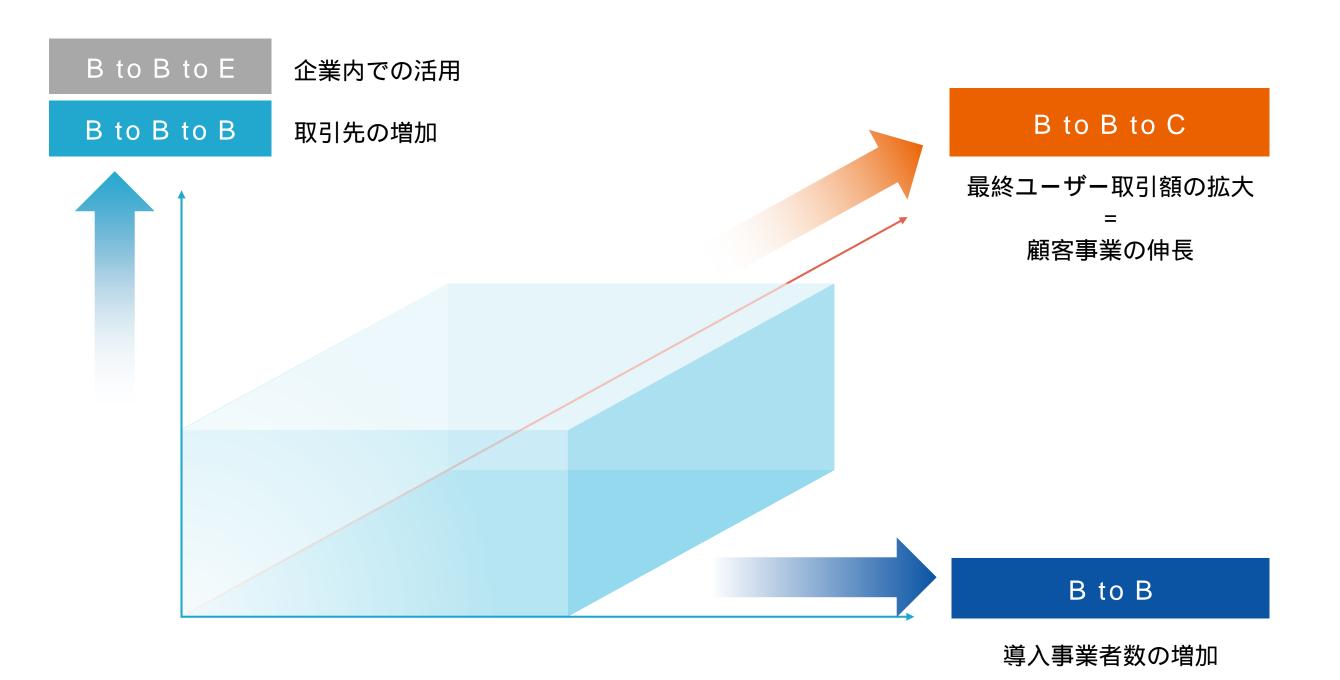
売上拡大イメージ



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。

事業展開の拡張性

「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
- n GMOペイメントゲートウェイ株式会社
- □ 富士通株式会社
- n 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

今後の経営方針と課題

n loT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

n 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

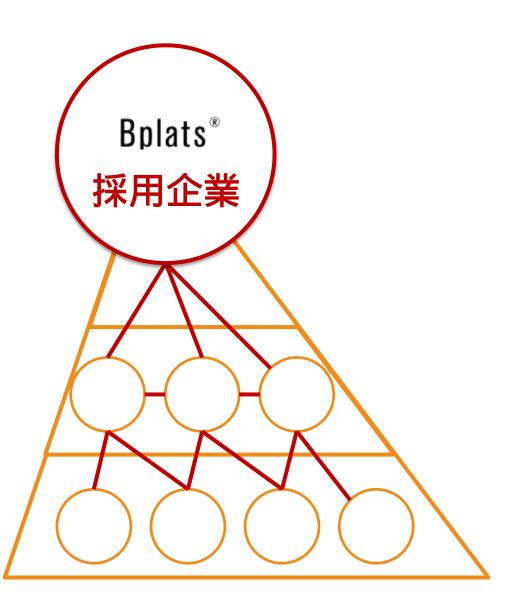
n データ流通に対する取り組み

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

n 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

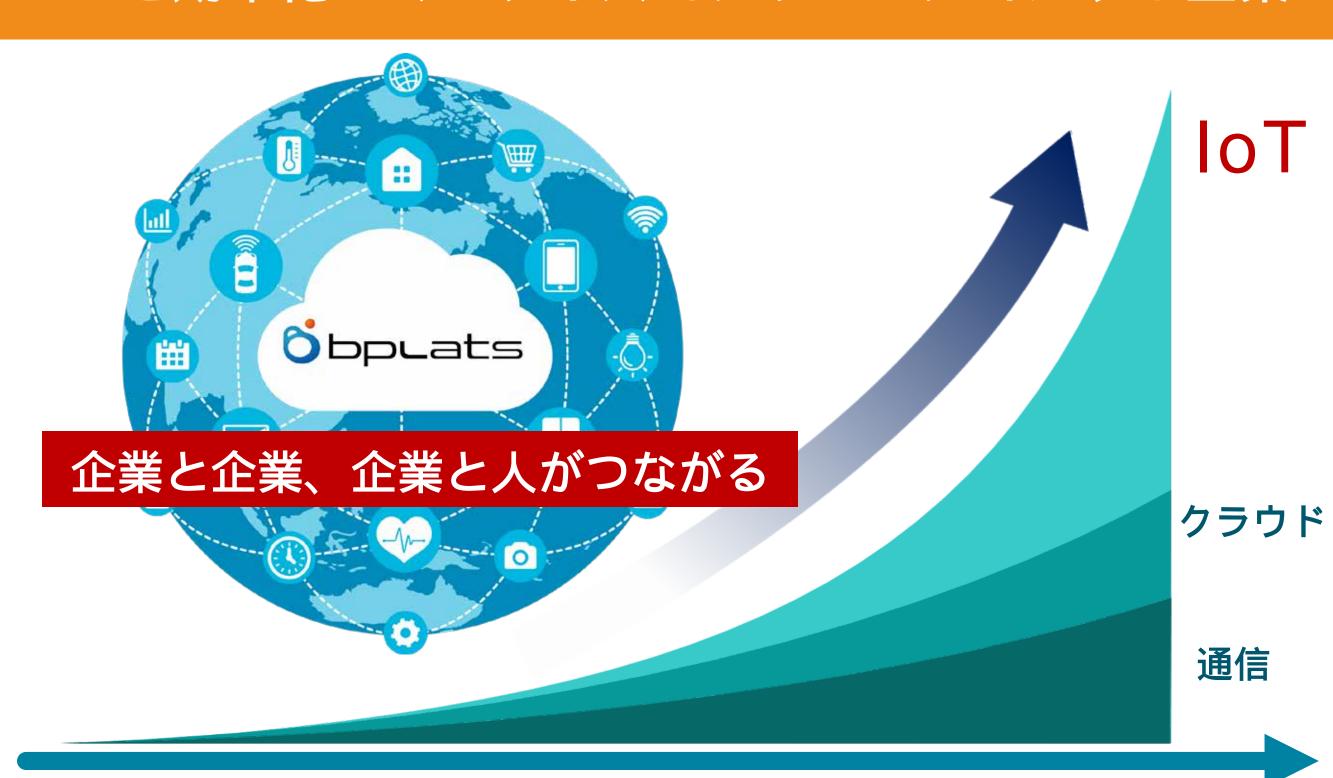
今後の成長戦略 成長余地



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



33



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にお願いいたします。