

ビープラッツ株式会社 (東証マザーズ：4381)

2019年3月期 通期決算説明資料



目次

(1) 2019年3月期 通期業績概要

(2) 2020年3月期 通期業績予想

APPENDIX

・ 会社概要

・ 事業内容

(1) 2019年3月期 通期業績概要

- 市場で高まりはじめたサブスクリプション型ビジネスへの転換ニーズ、その先行ニーズを捉え、各業界を代表する企業を中心に導入社数を伸長
 - 導入社数は前年同期比31.0%増を達成
- 成長のドライバーとなる2つのKPIを順調に達成
 - ストック収益が前年同期比19.9%増
 - 新製品「Bplats® Platform Edition」の売上が前年同期比93.2%増となり、対計画26.5%増の良好な進捗
- カスタマイズ前提の旧製品の販売を終了し、新製品に集中
 - 新製品の売上は計画を上回る進捗であった一方、期首に計画していた旧製品カスタマイズの売上減少分を補うには至らず

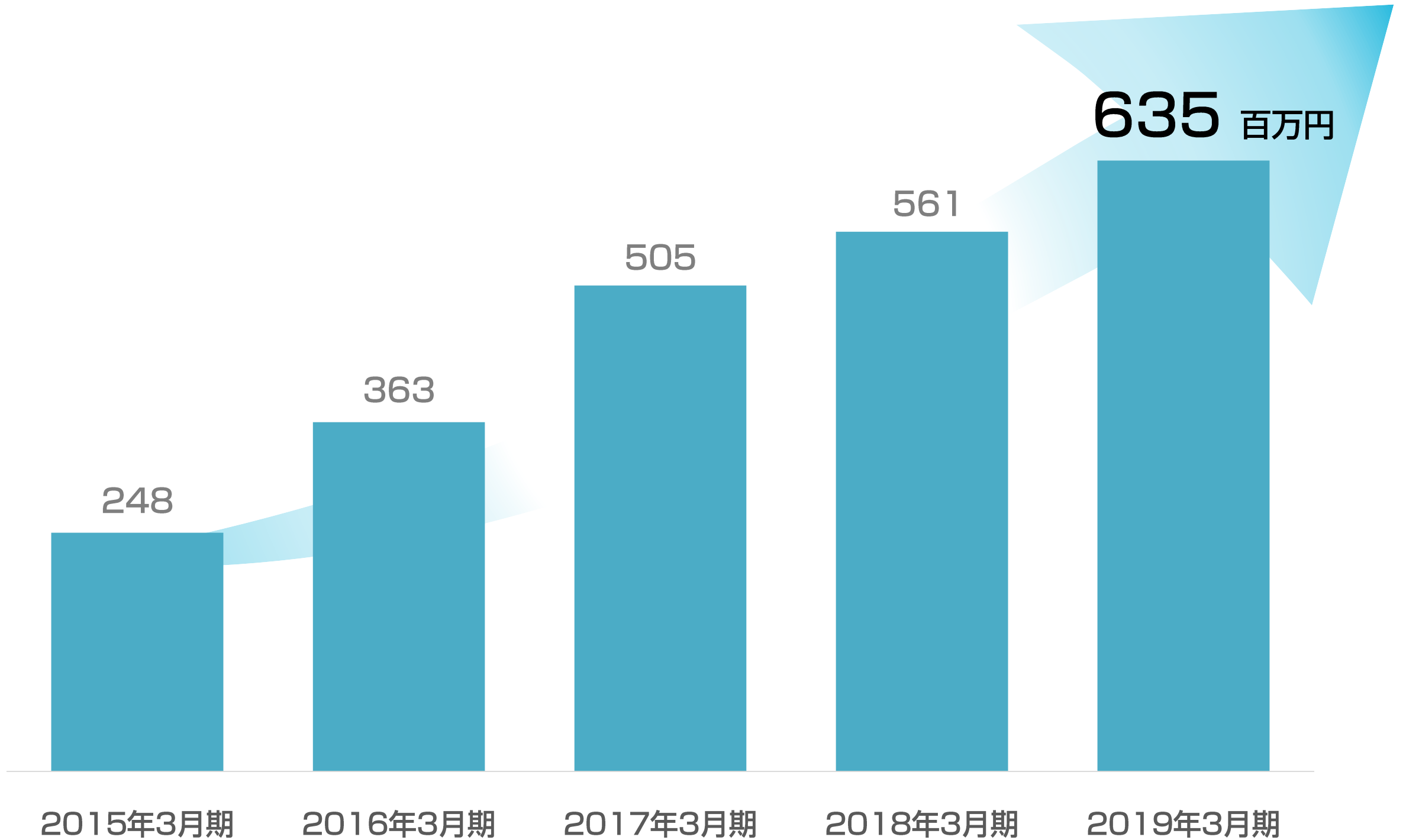
2019年3月期 通期業績ハイライト

➤ 売上高は新規顧客獲得に加え、既存顧客の継続的なストック収益が伸長

売上高	635百万円	<ul style="list-style-type: none">既存顧客の継続的なストック収益の増加、大手企業を中心に新製品「Bplats® Platform Edition」の売上高の増加により、前年同期比で74百万円増収
売上総利益	416百万円	<ul style="list-style-type: none">粗利率の高いストック収益の増加により、前年同期比で47百万円の増益
営業利益	7百万円	<ul style="list-style-type: none">組織強化にともなう人員採用費用や上場関連費用などにより販売管理費が87百万円増加し、営業利益は前年同期比で39百万円の減益

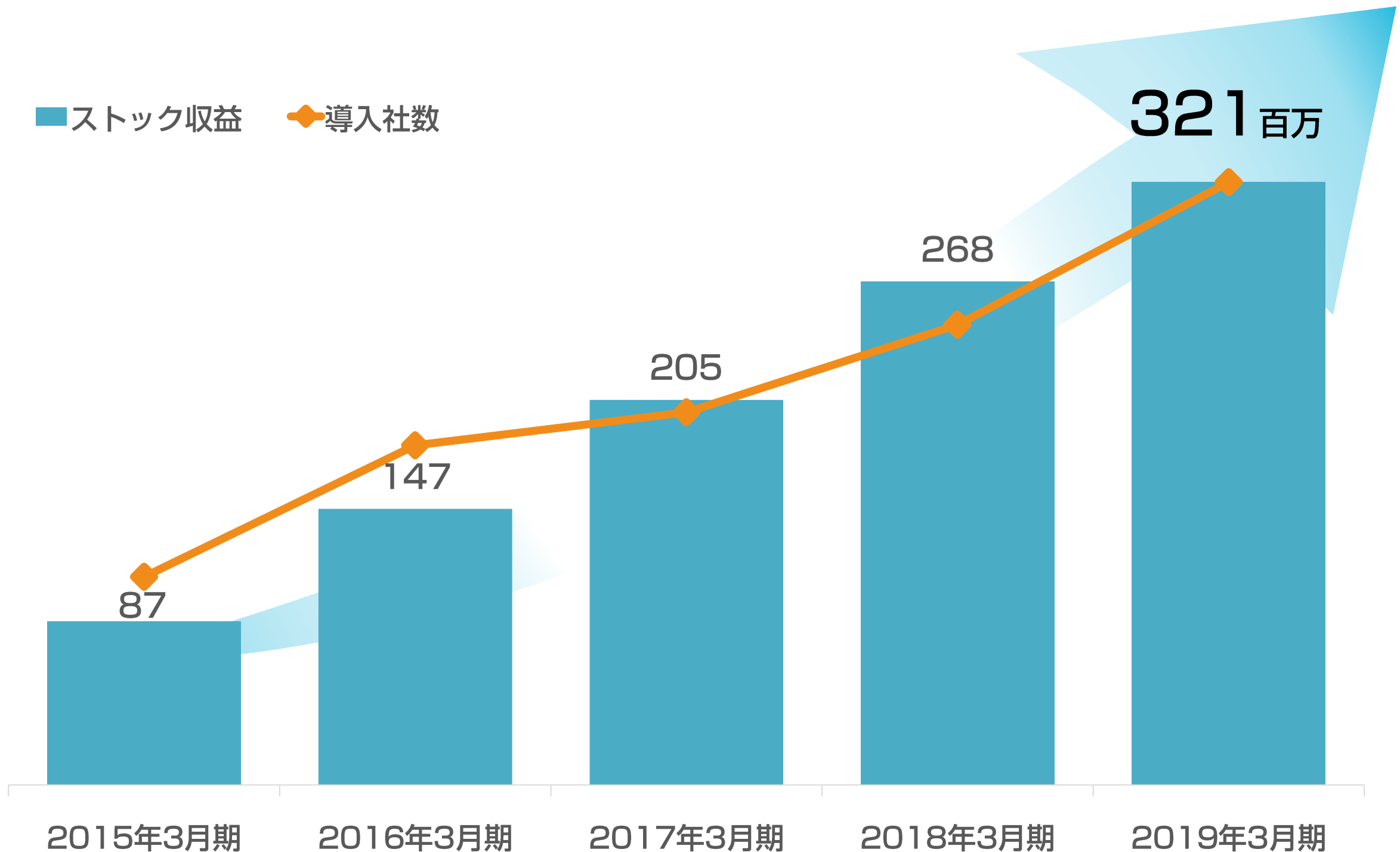
売上高推移

➤ 売上高は前年同期比13.2%増



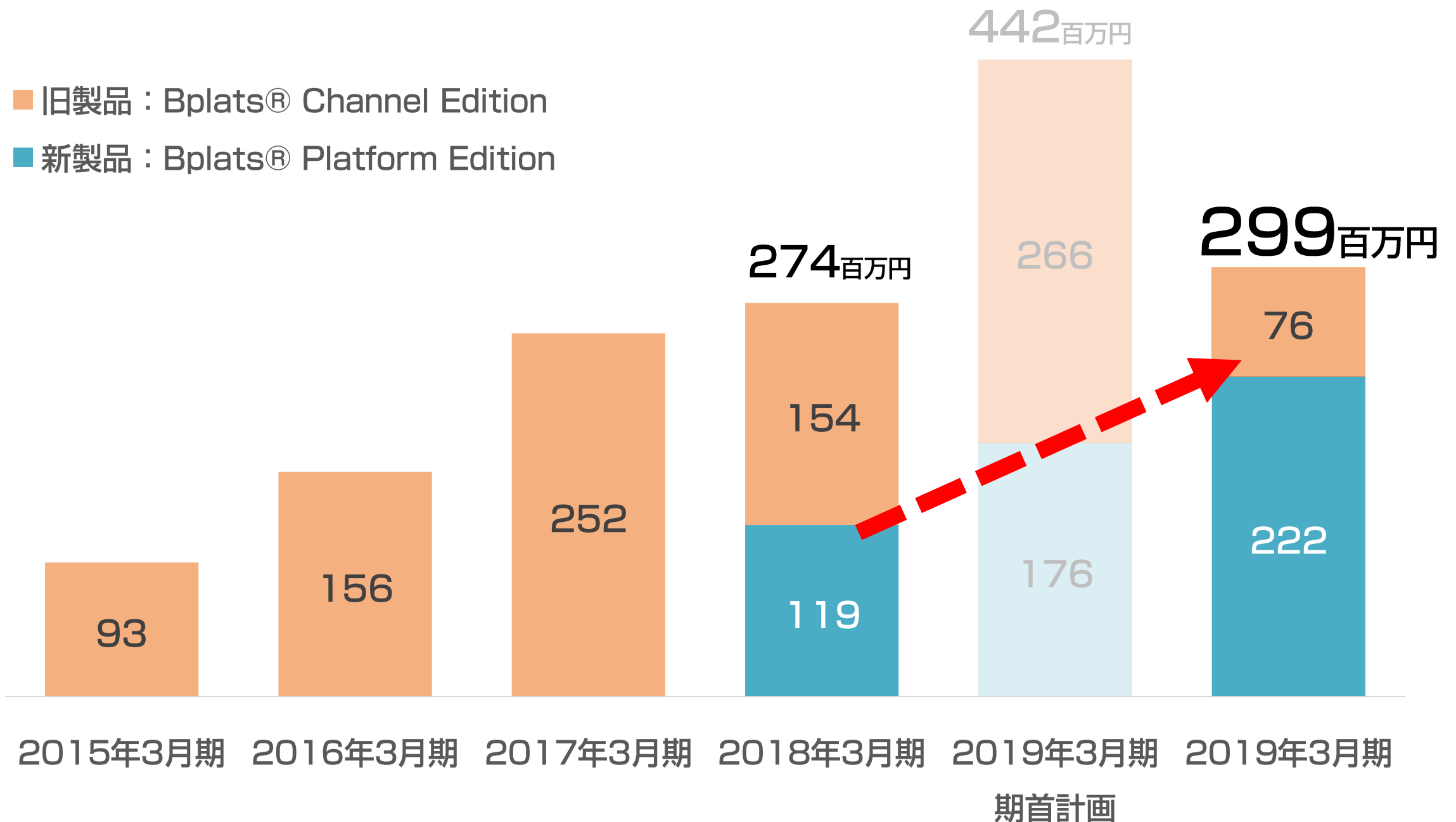
ストック収益推移

➤ ストック収益は前年同期比19.9%増



製品別スポット収益推移

- 長期的な収益拡大が可能となる新製品「Bplats® Platform Edition」の販売に集中し、「Bplats® Platform Edition」のスポット収益は前年同期比93.2%増



主なニュース

- 2018年04月04日
 - ・ 東証マザーズ上場
- 2018年08月22日
 - ・ サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats® Platform Edition バージョン2.0」を販売開始
- 2018年10月29日
 - ・ サブスクリプション関連の新技术2件について特許出願
- 2019年01月21日
 - ・ 「Workplace Hub プラットフォーム」のハイブリッド型従量課金基盤をコニカミノルタジャパン株式会社と共同開発
- 2019年02月12日
 - ・ 東京センチュリー向けOEM製品「TCplats」を IoTサブスクリプション・マーケットプレイス「IoT SELECTION connected with SORACOM」に提供
- 2019年02月12日
 - ・ IoTサブスクリプション・マーケットプレイス「IoT SELECTION connected with SORACOM」を開始

最新の導入事例



IoTのための マーケットプレイス



お知らせ

一覧を見る

- 2019/04/03 ゴールデンウィーク期間の2019年4月27日(土)~2019年5月6日(月)は休業いたします。
- 2019/03/20 「IoT SELECTION connected with SORACOM」 正式オープンしました

<p>スマート農業・「あぐりログ」</p> <p>温室向け環境モニタリングサービス「あぐりログ」をご用意しました。本サイトでの取扱いは、1台からのご提供も可能となります。初回に出荷時サービス開設作業費、出荷送料を含めてお申込みいただくことになります。</p> <p>「あぐりログ」は、施設野菜の生産性向上につながる農業IoTサービスです。温室（ビニールハウス等施設農場）にログBOXを設置する（吊り下げる）だけで、すぐに温室内の環境を計測、クラウド上にデータが保存され、簡単に温室内環境の見える化が実現します。</p>	<p>リアルタイム車両管理・「Cariot」</p> <p>リアルタイム車両管理サービス「Cariot（キャリオット）」をご用意しました。本サイトでの取扱いは、1セット（車両5台分・シガーGPSタイプ・管理者1名）、期間1年間のパッケージ提供となります。</p> <p>「Cariot」は、取付簡単・工事不要な車載デバイスでリアルタイム車両管理を実現するサービスです。車両の情報を「見える化」して一元管理、「安全性向上」「コスト削減」「業務効率化」を支援します。</p>	<p>音声翻訳機・「ポケットーク」</p> <p>翻訳機を超えた、夢の「通訳機」POCKETALK（ポケットーク）【法人・業務用】をご用意しました。本サイトでの取扱いは、カラー（ホワイト）、国内通信SIMモデル限定となります。ポケットーク専用ケース（クリア）、専用画面保護シールを付けてご提供します。</p> <p>ポケットークは、互いに相手の言葉を話さなくても、まるで通訳がいるように対話できる音声翻訳機です。74言語の翻訳に対応。英語はもちろん、中国語、韓国語、フランス語からペルシャ語まで通訳します。</p>	<p>トイレ満空表示・Air STATUS for SWITCHSTRIKE Air</p> <p>デザイン重視のトイレ施設向けIoTスライドラッチ「SWITCHSTRIKE AIR」を活用したトイレ満空表示サービスをご用意しました。本サイトでの取扱いは、ブース（個室）別主要ボタン（3パック）でのご提供となります。お申込み後、設置場所等を確認後、別途発生する工事費についてご連絡させていただきます。</p> <p>トイレ施設向けIoTスライドラッチ「SWITCHSTRIKE AIR」は、電池・配線レスで電源フリーが特長。Biゲッシュボード「MotionBoard」との組み合わせで、トイレの満空状況をリアルタイムで確認でき、利用者は混雑回避が、施設側はデータを活用した清掃計画や安否確認、犯罪防止にも役立つサービスです。</p>
--	--	--	---

(2) 2020年3月期 通期業績予想

1. 仕入・販売の両方向につながるパートナー間サブスクリプション取引機能などを中心とした、製品の強化
2. 既存販売パートナーとの取り組みの深化、あらたな販売パートナーの開拓を通じた市場ニーズの拡大に追従しうる、販売体制の強化
3. MaaS (Mobility as a Service) 、電力、各種インフラなどの新たな事業領域に対応しうる、機能の強化

以上3つの戦略を柱に、BtoB向けサブスクリプションプラットフォームフォームとして市場での存在感を確固たるものとし、デファクトスタンダードの地位を確立する

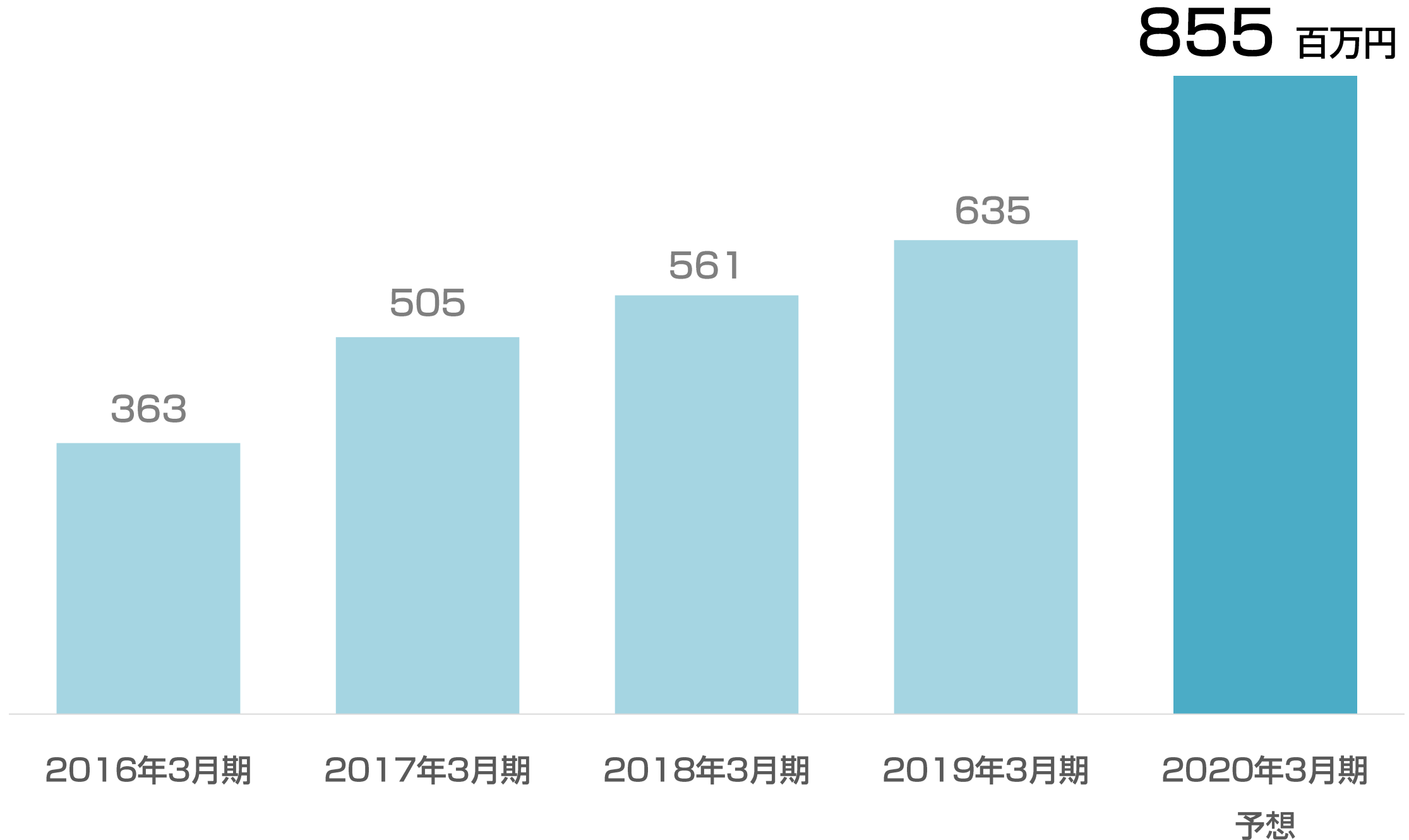
2020年3月期 通期業績予想

単位：百万円

	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	前年同期比
売上高	635	855	+34.7%
営業利益	7	81	+1,054.0%
経常利益	4	83	+1,646.4%
当期純利益	8	62	+636.6%

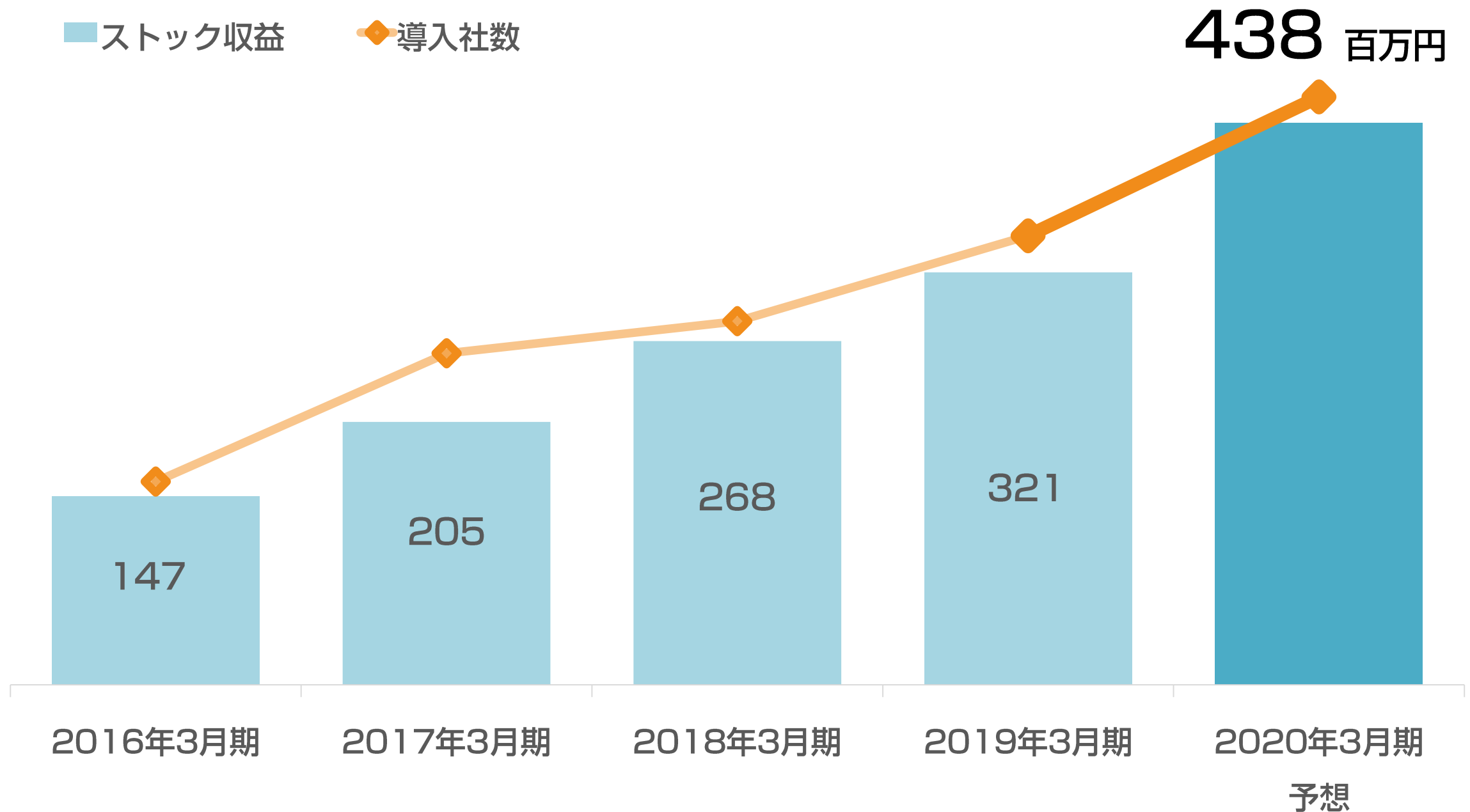
2020年3月期 売上高推移予想

➤ 売上高は前年同期比34.7%増の予想



2020年3月期 ストック収益推移予想

➤ 導入社数の増加により、ストック収益は前年同期比36.1%増の予想



APPENDIX

- 会社概要

- 事業内容

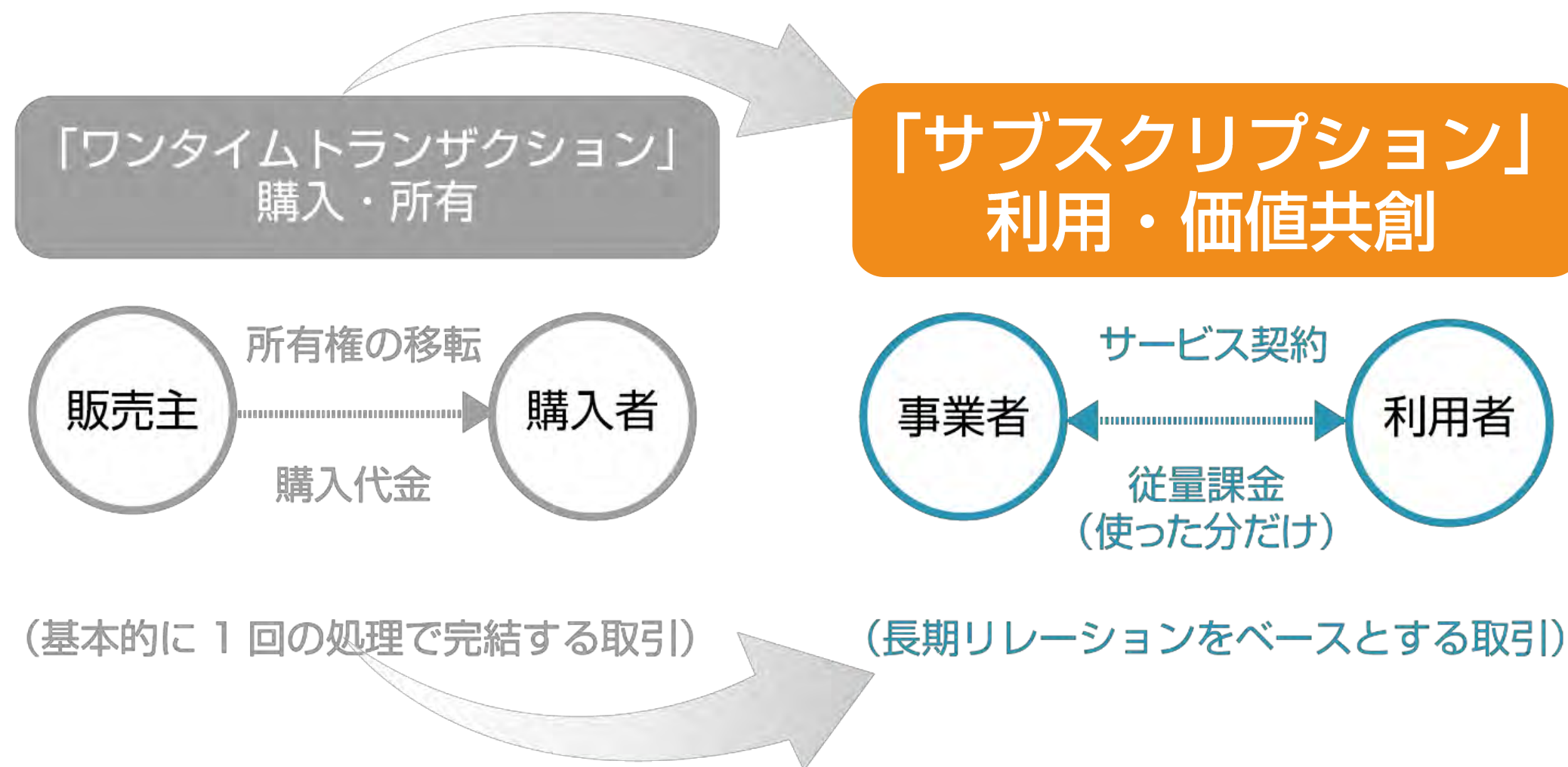
会社概要

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	4億8,363万円（2019年3月31日現在）
決算期	3月末
従業員数	47名（2019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)

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	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 エコノミー
-----	----------	------------	-------	--------------	-----------------

モノからコトへ

技術革新

- クラウドコンピューティング
- スマートデバイス
- IoT
- ビッグデータ
- AI

サブスクリプションを
取り巻くビジネスチャンス

社会変化

- カーシェア
- 民泊
- 音楽配信
- 動画見放題
- シェアハウス
- ライドシェア

規制緩和

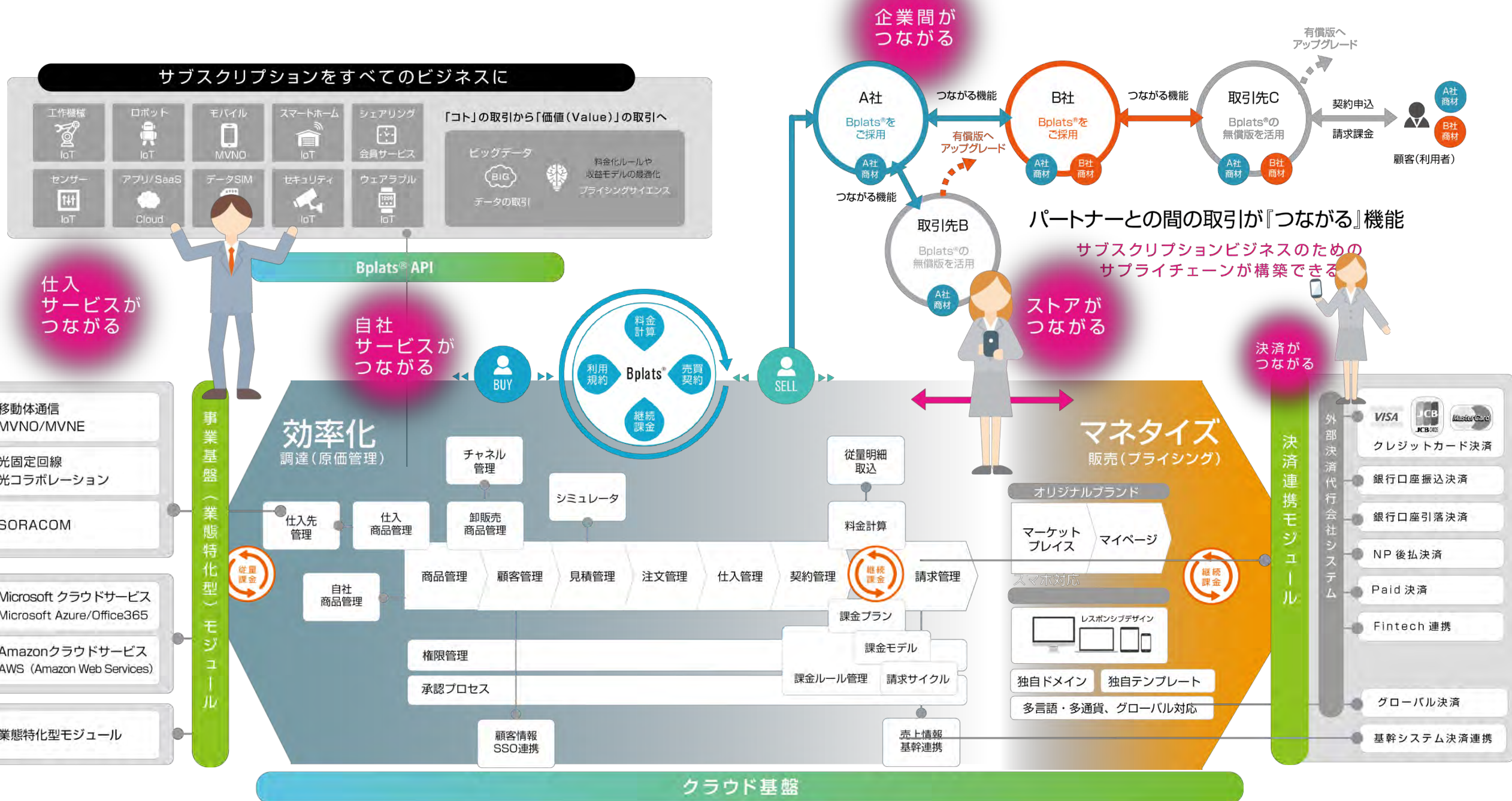
- 電力自由化
- ガス自由化
- MVNO (携帯)
- 光コラボ

所有から利用へ

使った分だけ

プラットフォームシステム概要

Bplats® Platform Edition



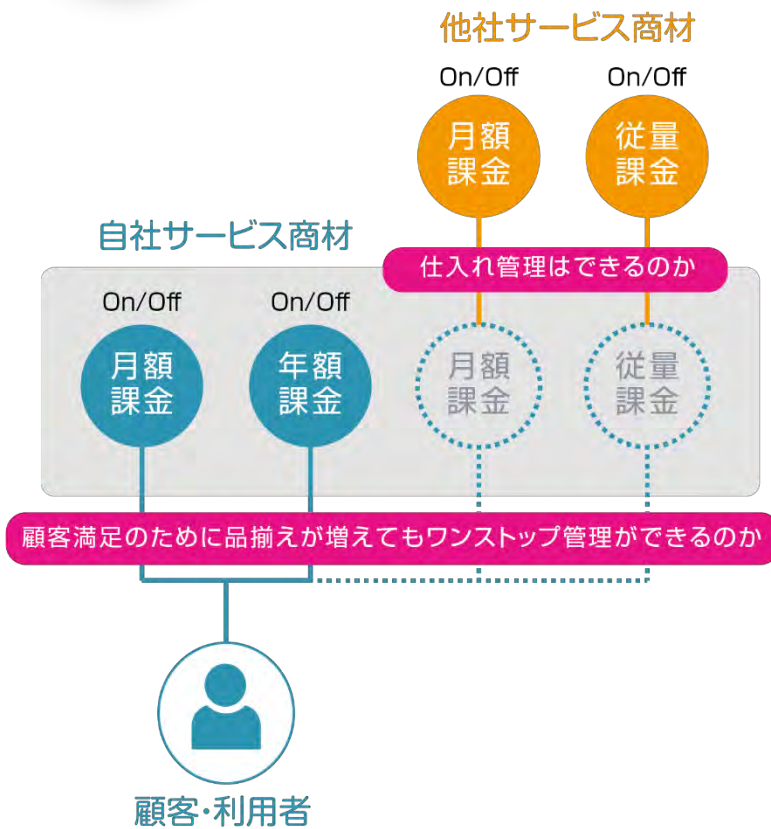
サブスクリプション統合プラットフォーム Bplats® Platform Edition

※Bplats®は、ビープラッツ株式会社の登録商標です。(※特許出願中)

つながるビジネスモデル（3つの強み）

仕入
サービスが
つながる

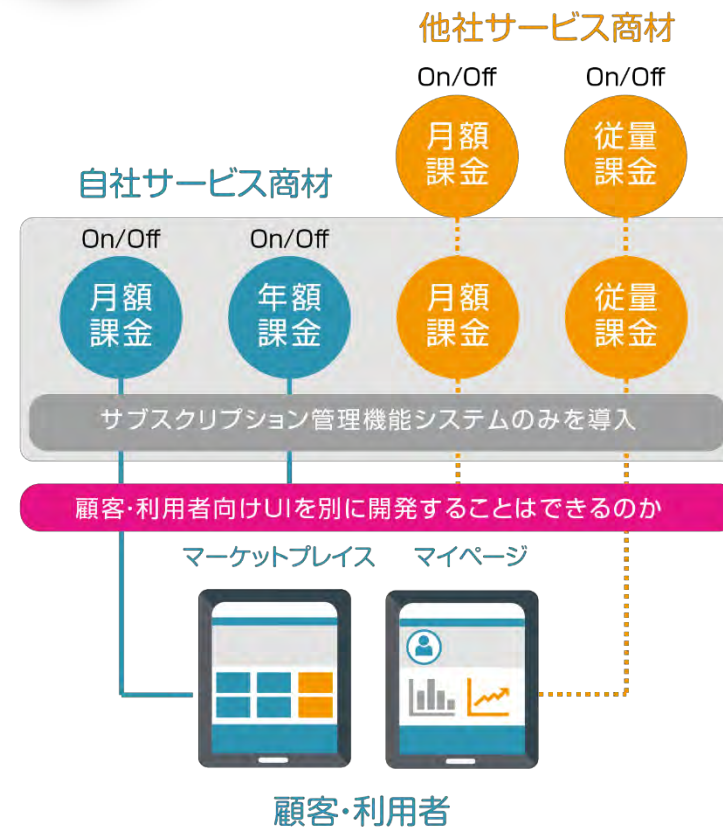
① マルチサービス機能



顧客満足・競合対策など、取扱商材が増えることが考えられます。他社サービス商材を品揃えする場合、在庫が可能なモノの流通とは異なり、都度On/Offの連携が必要となります。

ストアが
つながる

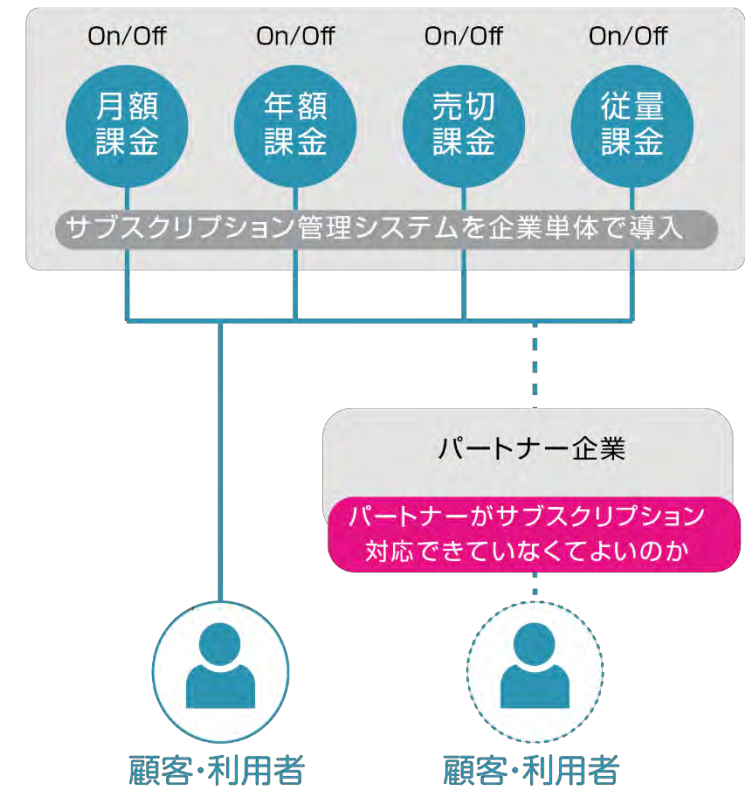
② 利用者向けフロント機能



顧客からの申込み・契約変更・解約を満たすためにはマーケットプレイス型の申込みサイトが必要です。バックオフィスの管理システムと別にフロントシステムを開発連携する手段では、将来コストが増加することになります。

企業間が
つながる

③ つながる機能



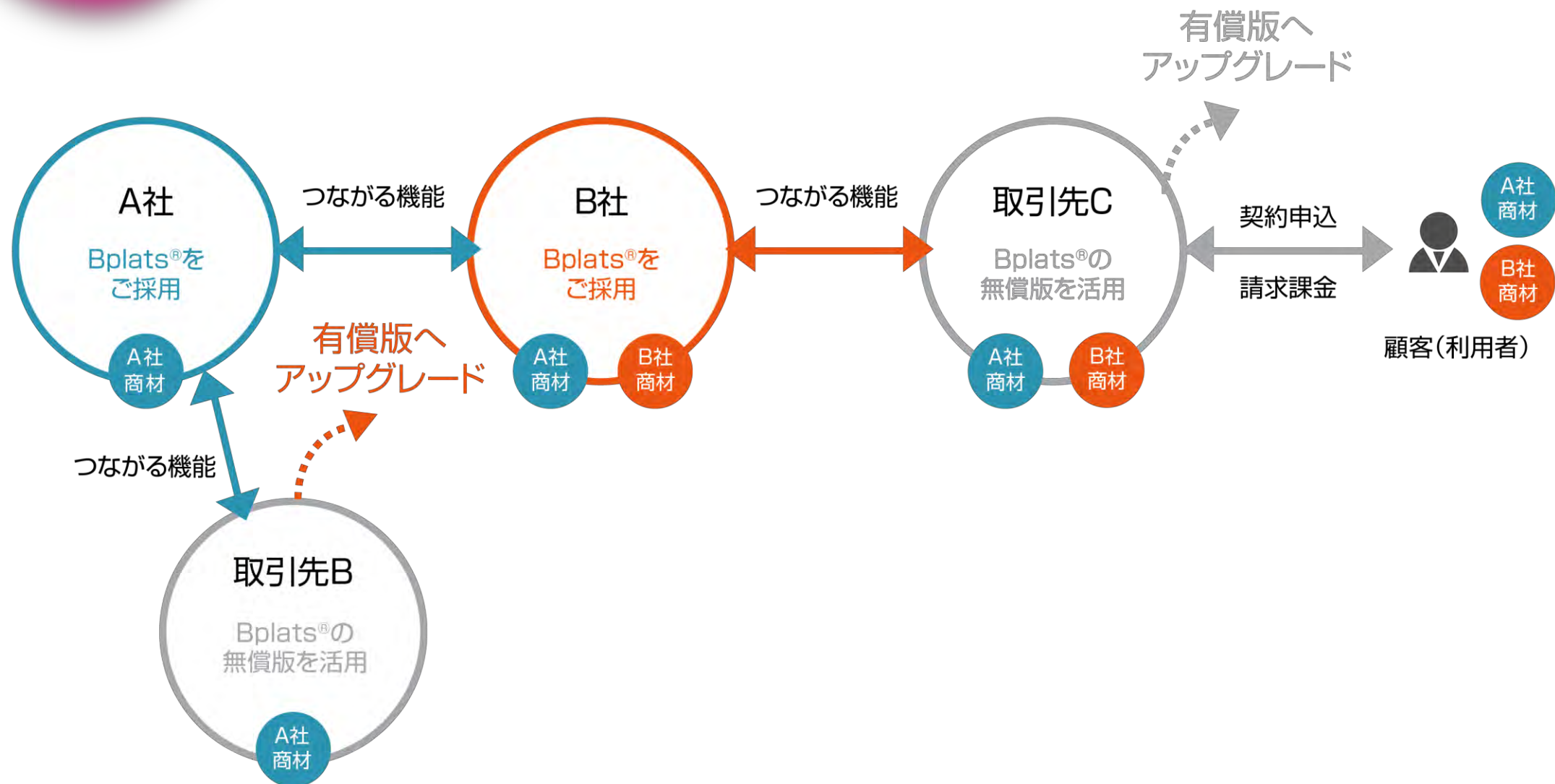
エコシステム・共創パートナーを経由してビジネスを拡大する場合、自社に導入したサブスクリプション管理システムだけでは十分とはいえ、サプライチェーンに参加するすべての事業者のサブスクリプション対応がポイントとなります。

つながるビジネスモデル（パートナー取引）

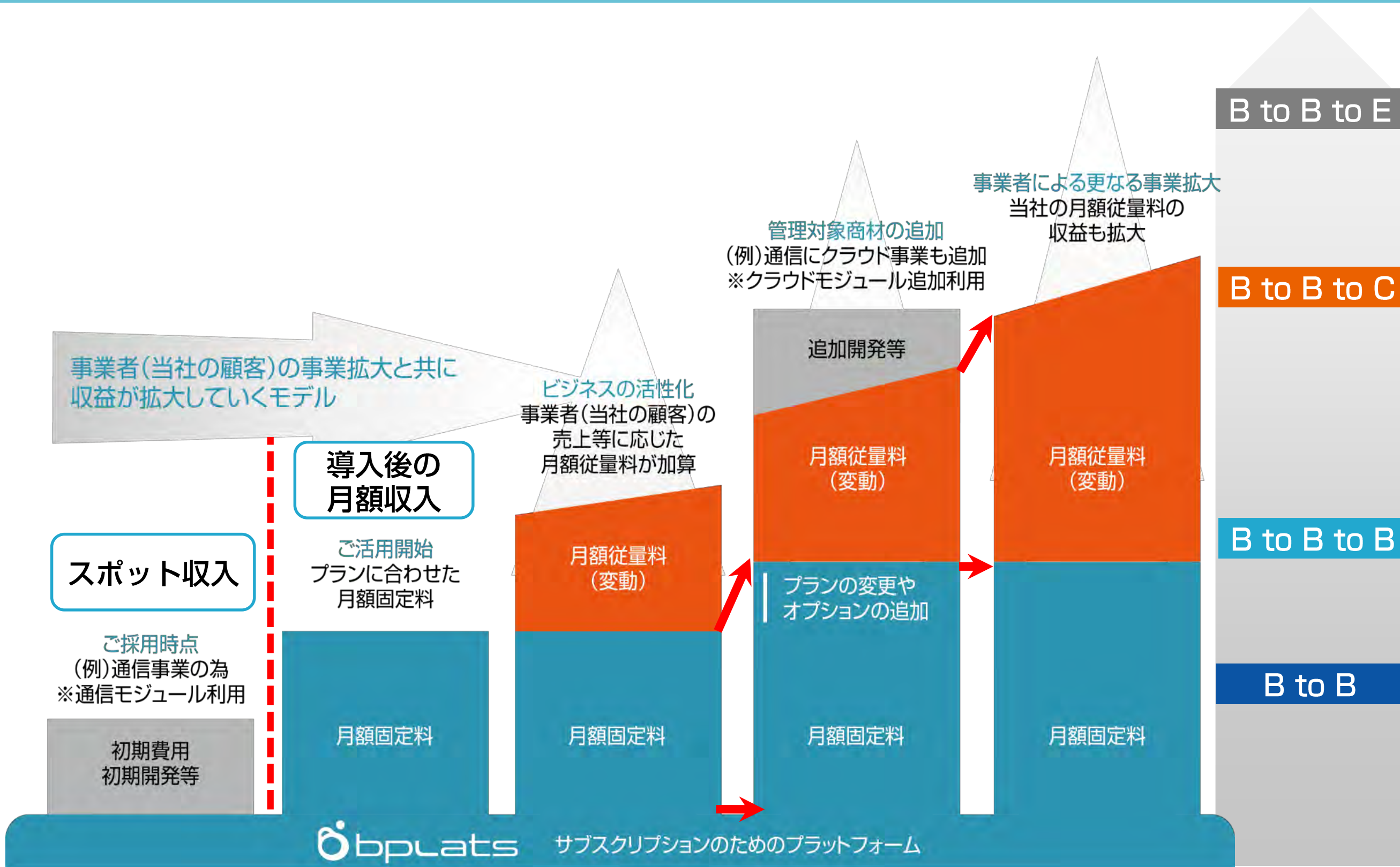
企業間が
つながる

パートナーとの間の取引が『つながる』機能

サブスクリプションビジネスのためのサプライチェーンが構築できる

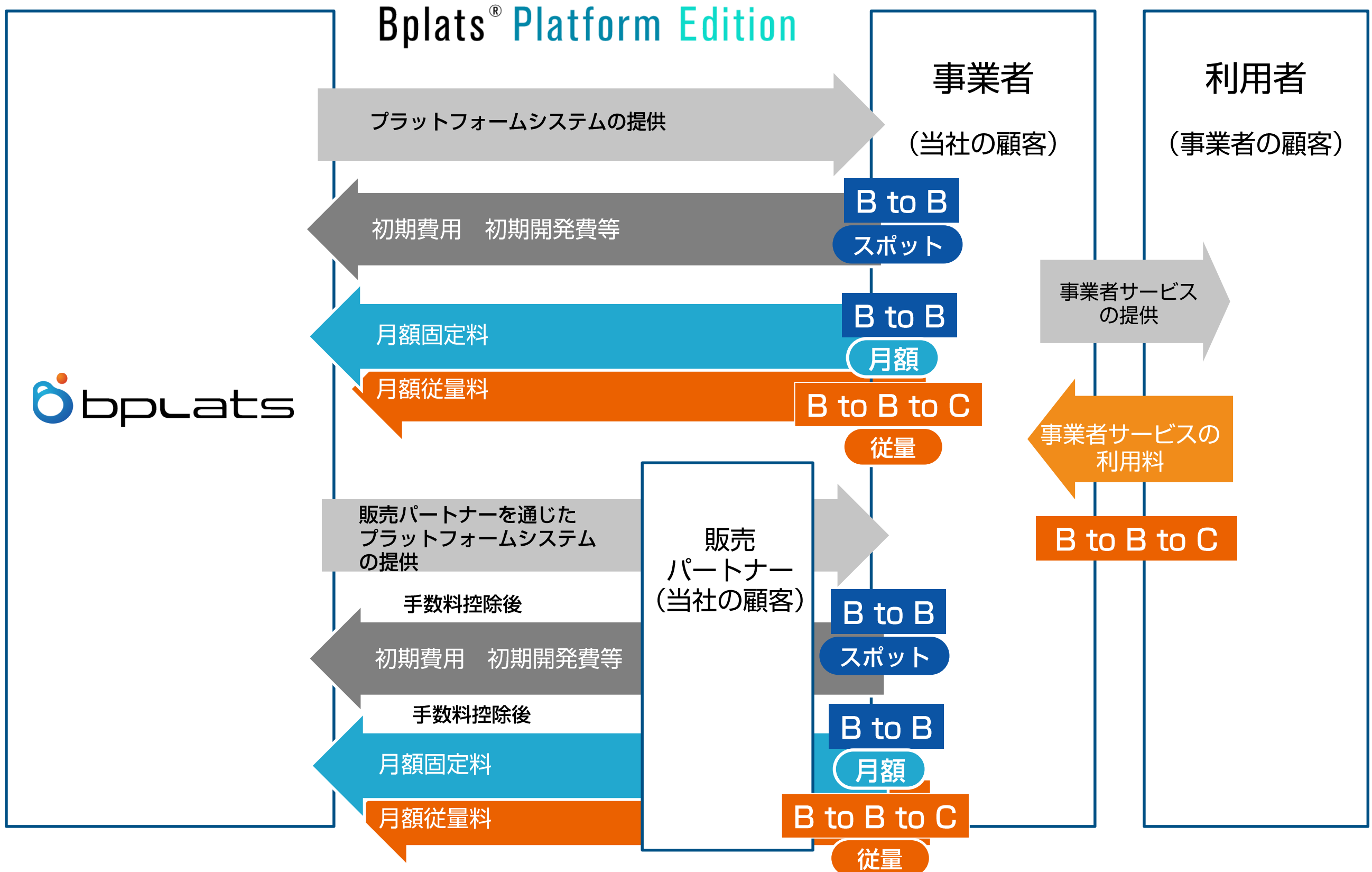


売上拡大イメージ



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。

事業系統図



■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。