

ビープラッツ株式会社 (東証マザーズ：4381)

2020年3月期 第3四半期決算説明資料



目次

(1) 2020年3月期 第3四半期業績概要

(2) 2020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 第3四半期業績概要

2020年3月期第3四半期 業績ハイライト

- ◆ ストック収入は新規顧客獲得に伴い、前年同期比122.4%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 3Q実績(単体)	2020年3月期 3Q実績(連結)		2020年3月期 業績予想(連結) (2020/1/15公表)		
		前年同期比	増減率	進捗率		
売上高	454	378	▲76	83.2%	511	73.9%
営業損益	▲22	▲132	▲110	—	▲216	—
経常損益	▲24	▲131	▲107	—	▲216	—
親会社株主に帰属する 当期純損益	—	▲142	—	—	▲217	—

	2019年 3月末実績(単体)	2019年 12月末実績(連結)		前期末比	増減率
		前期末比	増減率		
総資産	791	791	▲0	99.9%	
純資産	507	396	▲111	78.1%	
自己資本比率	64.1%	48.5%	▲15.6pt		

※当社は、2020年3月期第1四半期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期第3四半期及び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月期第3四半期 損益計算書

(単位：百万円)

	2019年3月期 3Q実績(単体)	2020年3月期 3Q実績(連結)	2020年3月期	
			前年同期比	増減率
売上高	454	378	▲76	83.2%
売上原価	163	193	29	118.3%
売上総利益	291	184	▲106	63.5%
販売費及び一般管理費	313	317	4	101.3%
営業損益	▲22	▲132	▲110	—
経常損益	▲24	▲131	▲107	—
税金等調整前 四半期純損益	▲24	▲131	▲107	—
法人税等合計	▲0	12	12	—
四半期純損益	▲24	▲143	▲119	—
非支配株主に帰属する 四半期純損益	—	▲1	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純損益	—	▲142	—	—

◆ **売上高**
 ストック収入は契約
 社数増加により前年比
 約122%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
 加により前年同期比で
 増加

※当社は、2020年3月期第1四半期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期第3四半期及び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月期第3四半期 貸借対照表

(単位：百万円)

	2019年 3月末実績 (単体)	2019年 12月末実績 (連結)	2020年3月期第3四半期	
			前期末比	増減率
資産合計	791	791	▲0	99.9%
流動資産	419	336	▲82	80.2%
固定資産	372	455	82	122.2%
負債合計	284	395	110	139.0%
流動負債	215	201	▲14	93.3%
固定負債	68	193	125	283.9%
純資産	507	396	▲110	78.1%
株主資本	507	383	▲123	75.5%
非支配株主持分等	—	12	—	—

- ◆ **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

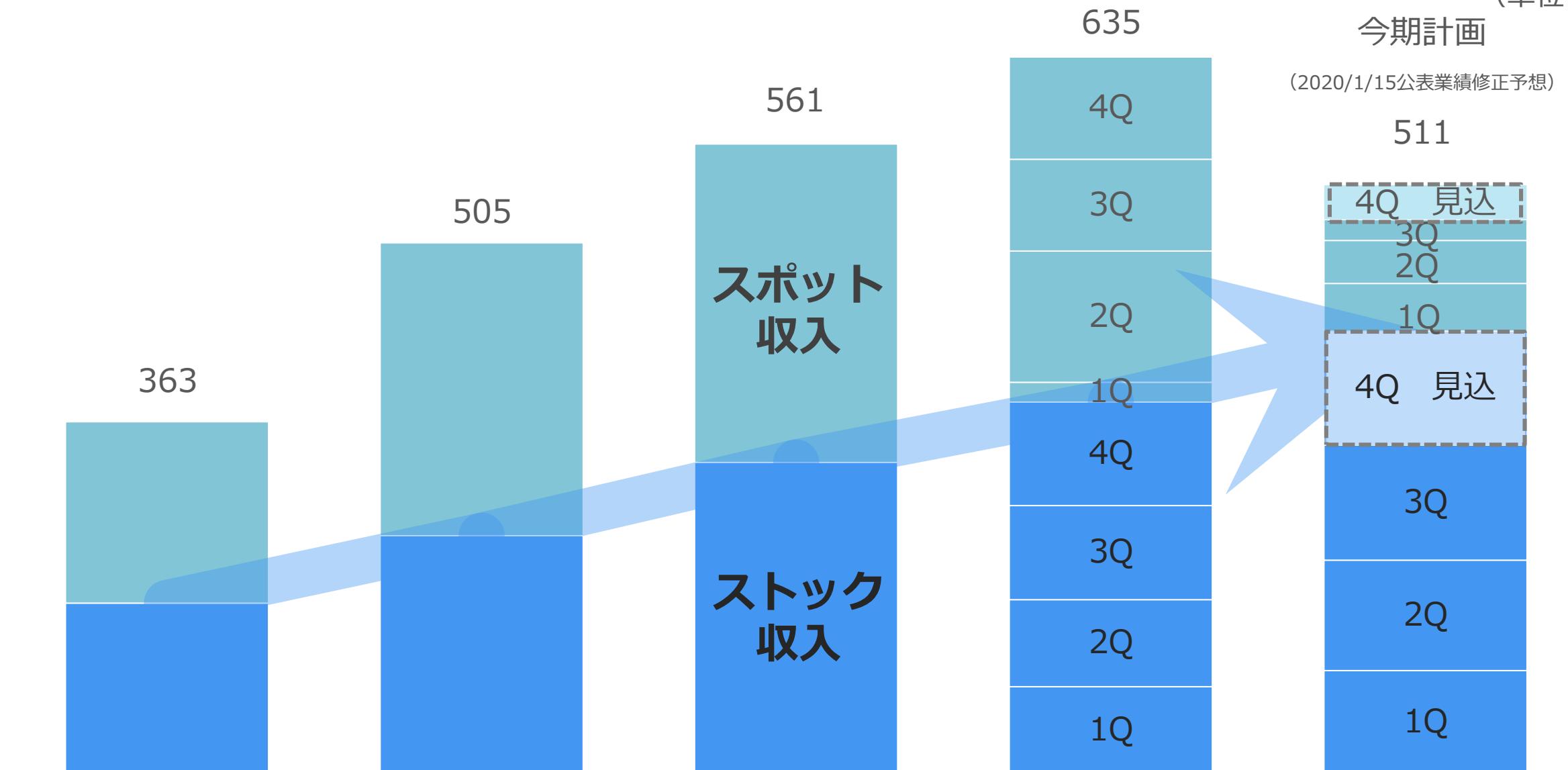
※当社は、2020年3月期第1四半期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期第3四半期及び2019年3月期実績は単体実績を記載しており、前期比較は参考値となります。

四半期売上高推移

3Q累計実績

- ◆ 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同期比46.0%
- ◆ ストック収入：新規顧客増加に伴い前年同期比122.4%

(単位：百万円)



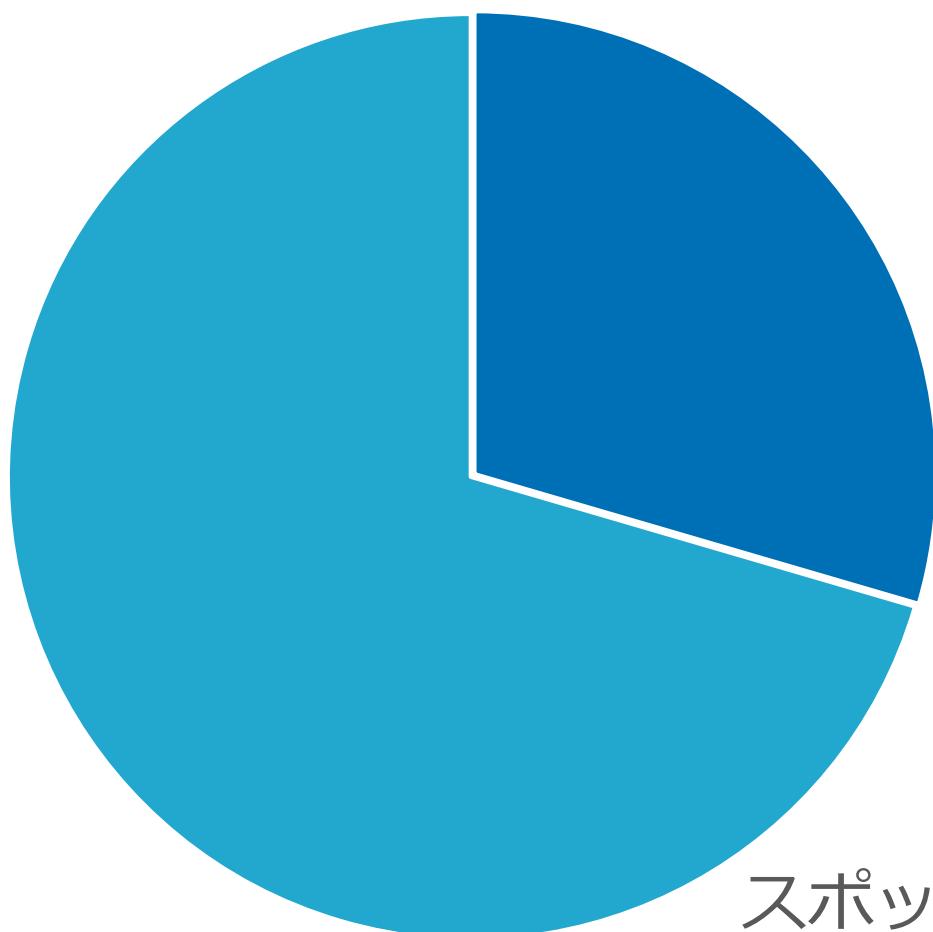
2016年3月期(単体) 2017年3月期(単体) 2018年3月期(単体) 2019年3月期(単体) 2020年3月期(連結)

※当社は、2020年3月期第1四半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。

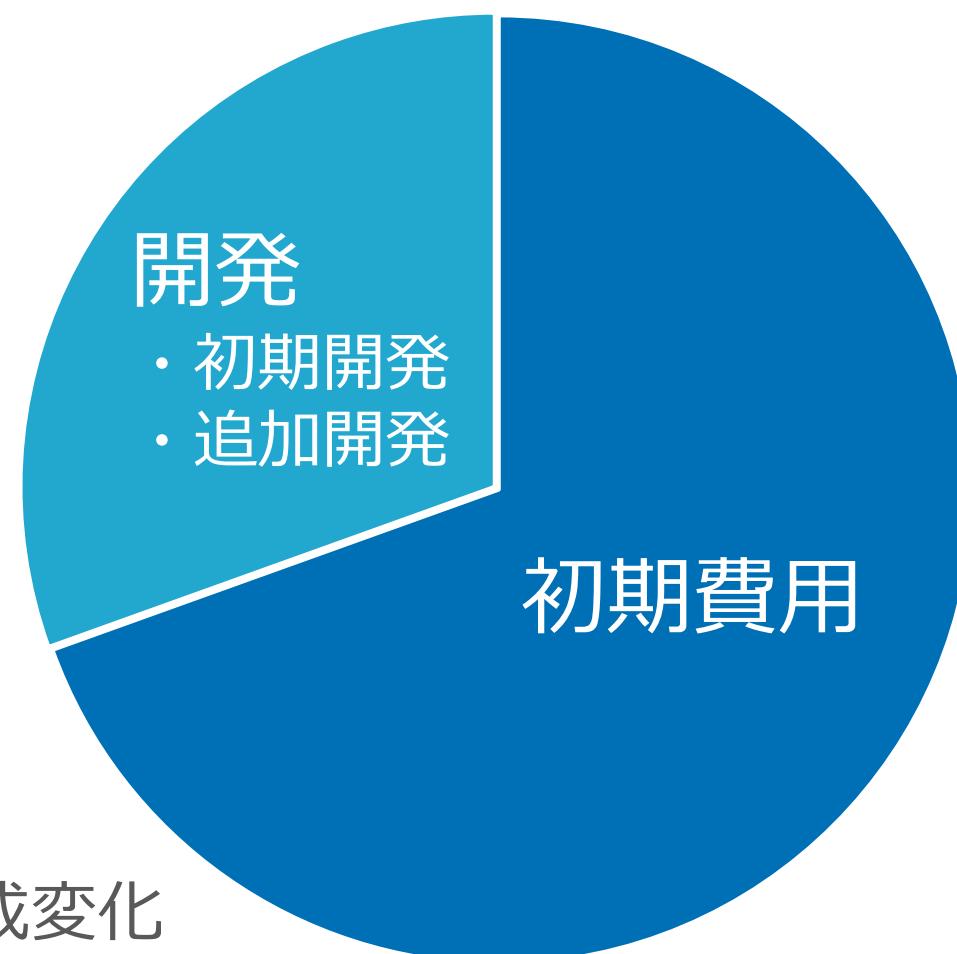
スポット収入 汎用製品への転換期

- ◆ 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

2019年3月期3Q



2020年3月期3Q

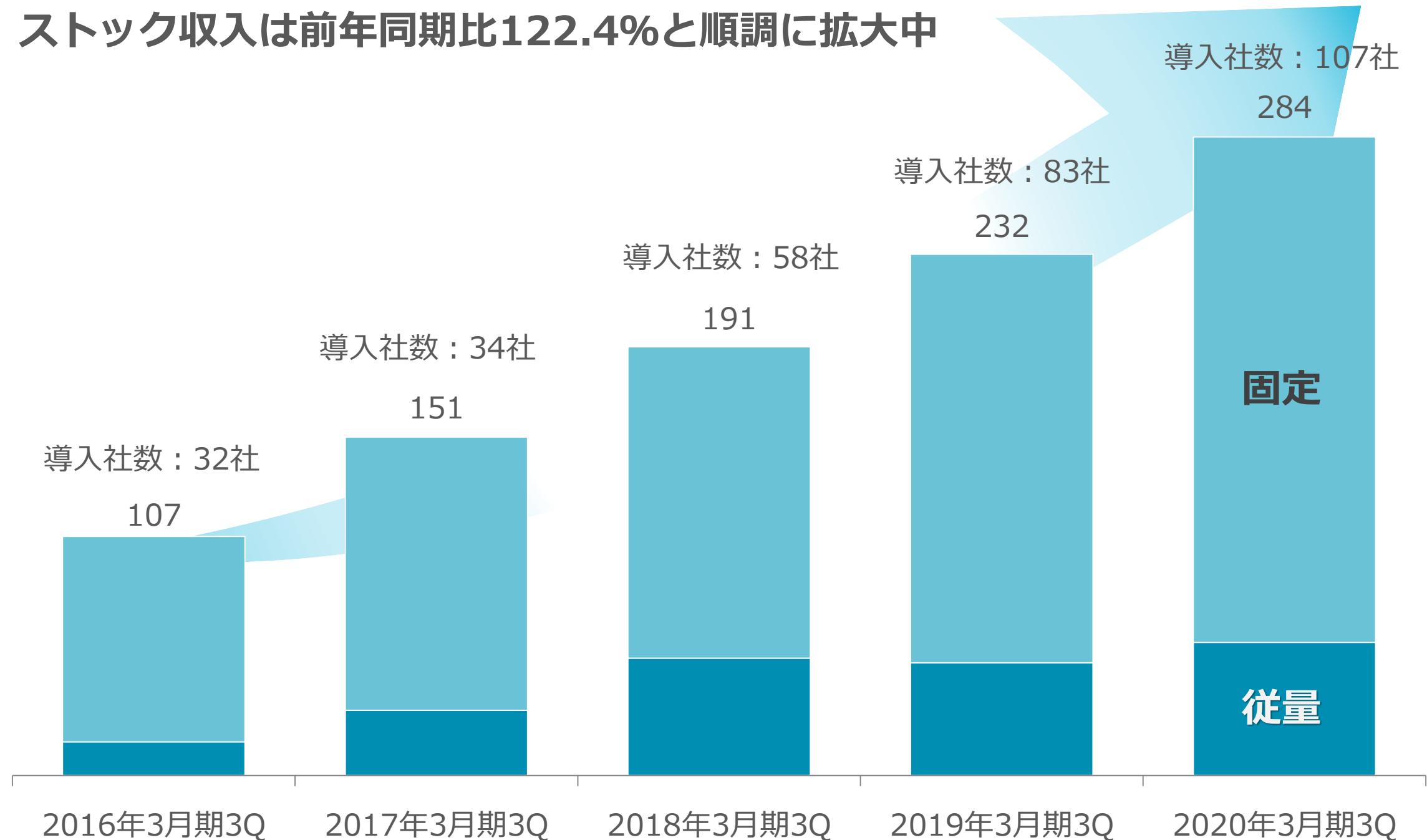


スポット収入の構成変化

ストック収入 引き続き順調に拡大

◆ 導入社数は前年同期比24社増加し
ストック収入は前年同期比122.4%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月期第1四半期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期第3四半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
⇒2019年12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) 2020年3月期 通期業績予想

2020年3月期 通期業績予想

- ◆ 販売パートナー経由を含めた商談数は順調に増加するも、案件規模の大型化もあり商談期間が長期化傾向にあり、当期中の売上寄与に結びつかず。スポット収入が当初計画410百万円を大きく下回る通期127百万円の見込み。
- ◆ 一方で、販売パートナーとの協業実績は着実に拡大しており、ストック収入は契約社数の増加により前年比122.4%（2019年12月末現在）と引き続き順調に増加中。

(単位：百万円)

	2019年3月期 実績(単体)	2020年3月期 業績予想(連結) (2019/8/13公表)	2020年3月期 業績予想(連結) (2020/1/15公表)	2020年3月期	
				増減額 (前回予想比)	増減率 (前回予想比)
売上高	635	856	511	▲345	40.2%
営業損益	7	88	▲216	▲304	—
経常損益	4	89	▲216	▲305	—
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	8	64	▲217	▲281	—
1株当たり当期純利益(円)	3.74	27.86	▲93.90	▲121.76	—

※当社は、2020年3月期第1四半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ます。

(3) 事業の業況

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

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「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

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	4億9,267万円（2019年12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)

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（2019年12月31日現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末

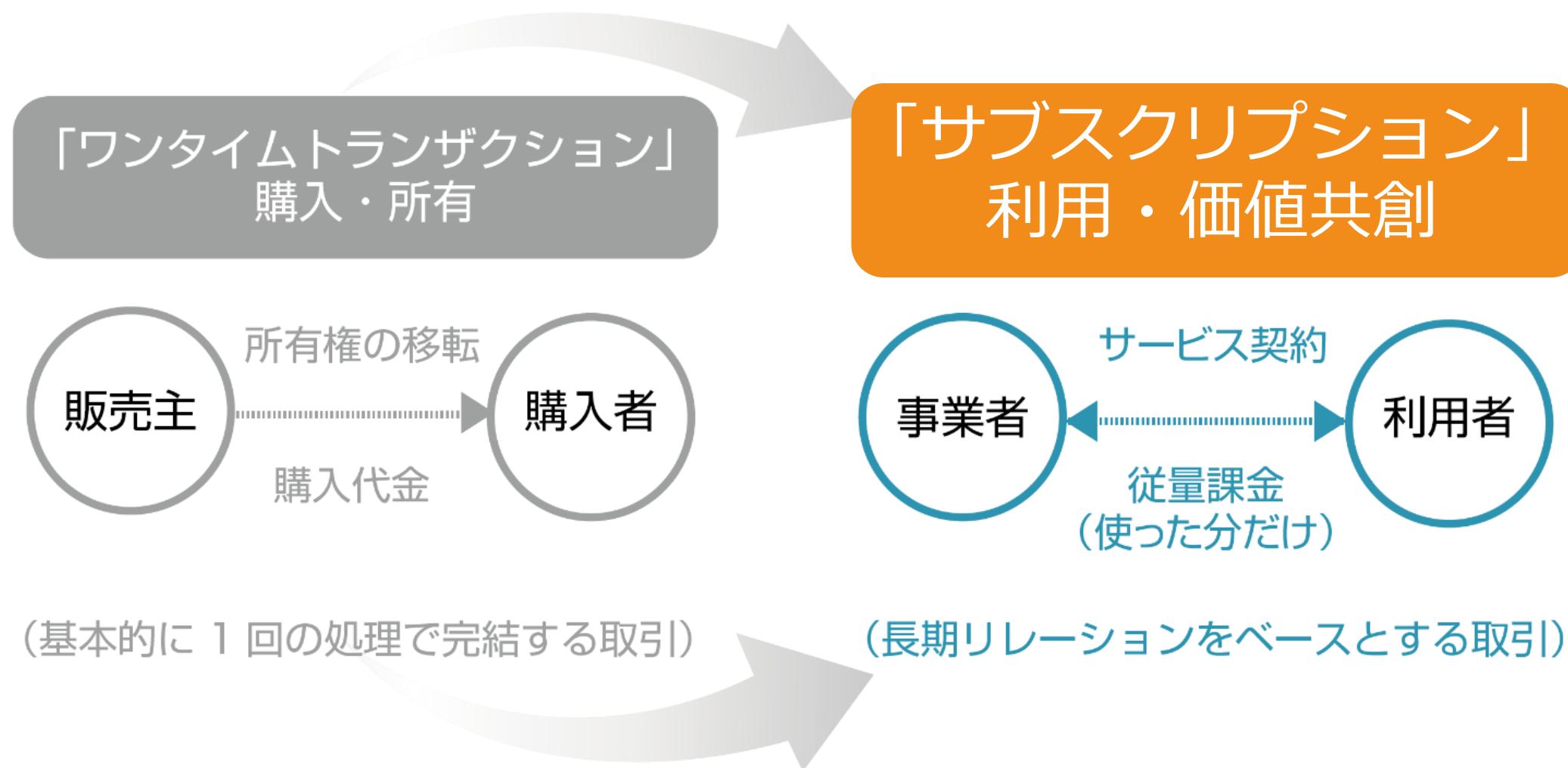
SUBSCORE

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（2019年12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

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

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

強み①

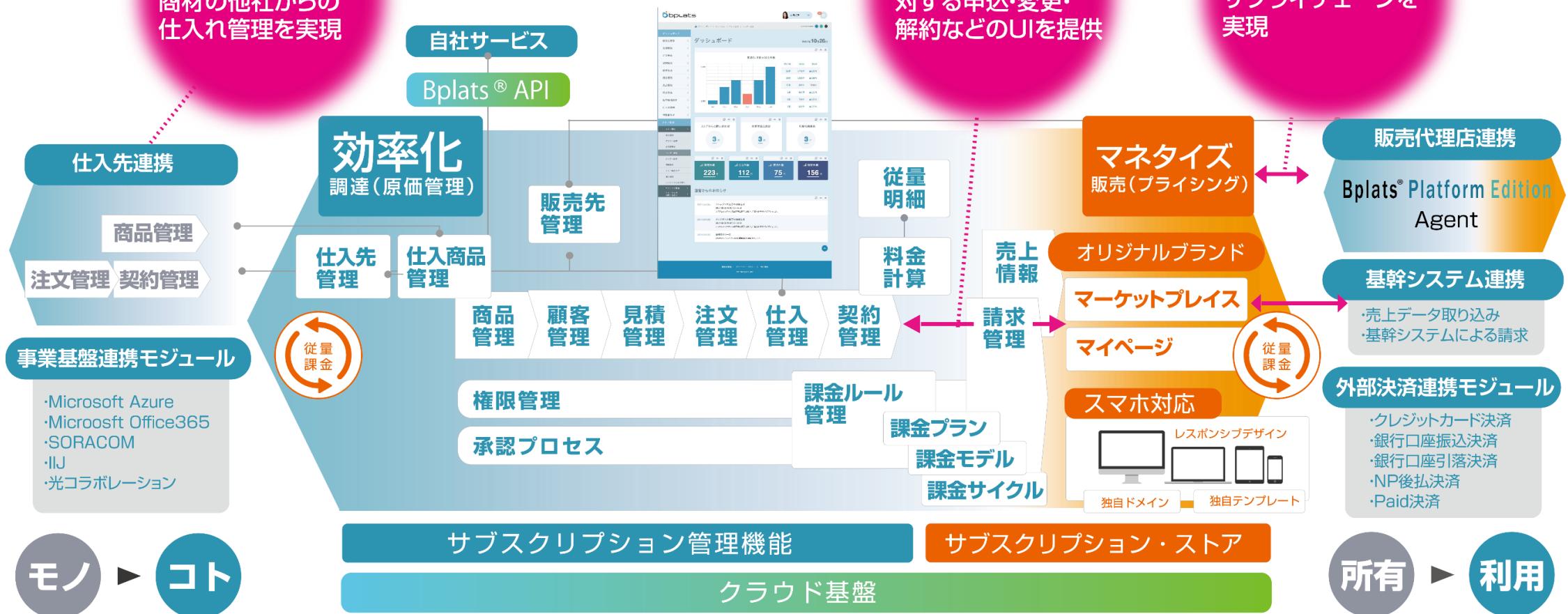
複雑なサービス
商材の他社からの
仕入れ管理を実現

強み②

利用者(顧客)に
対する申込・変更・
解約などのUIを提供

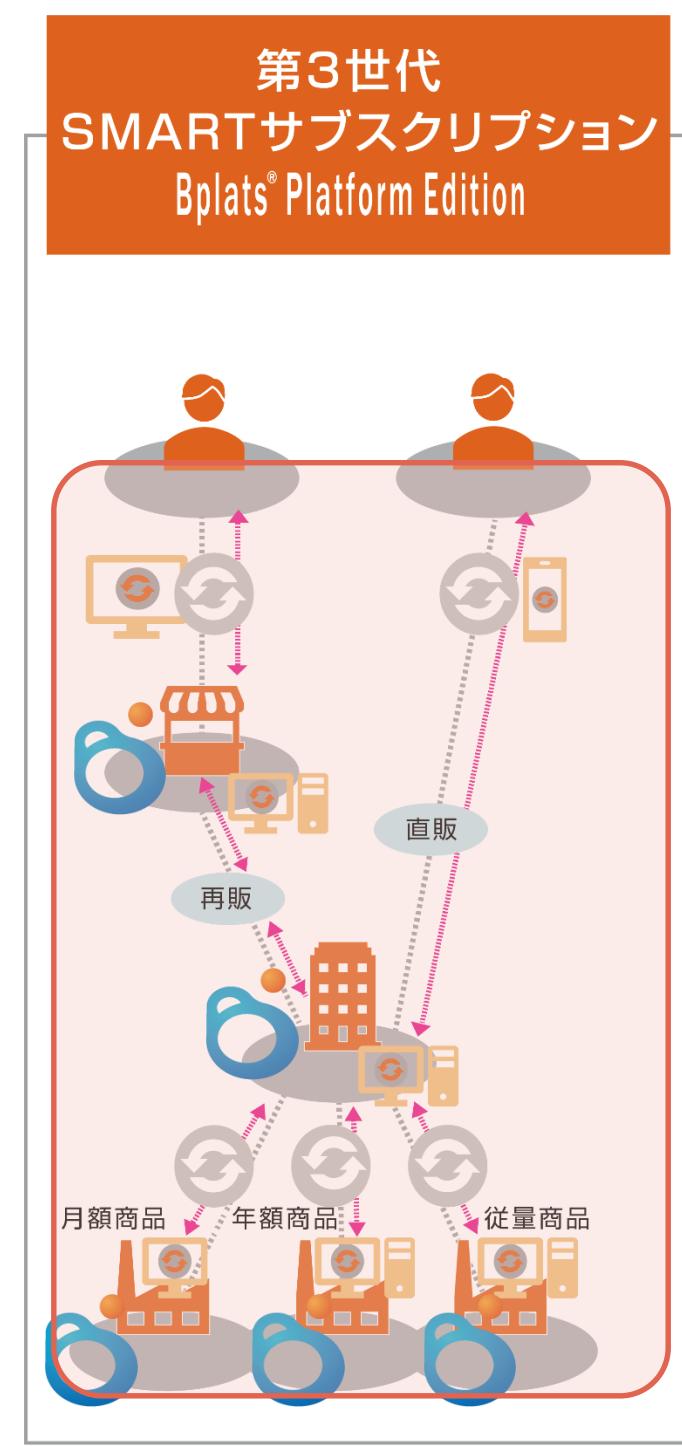
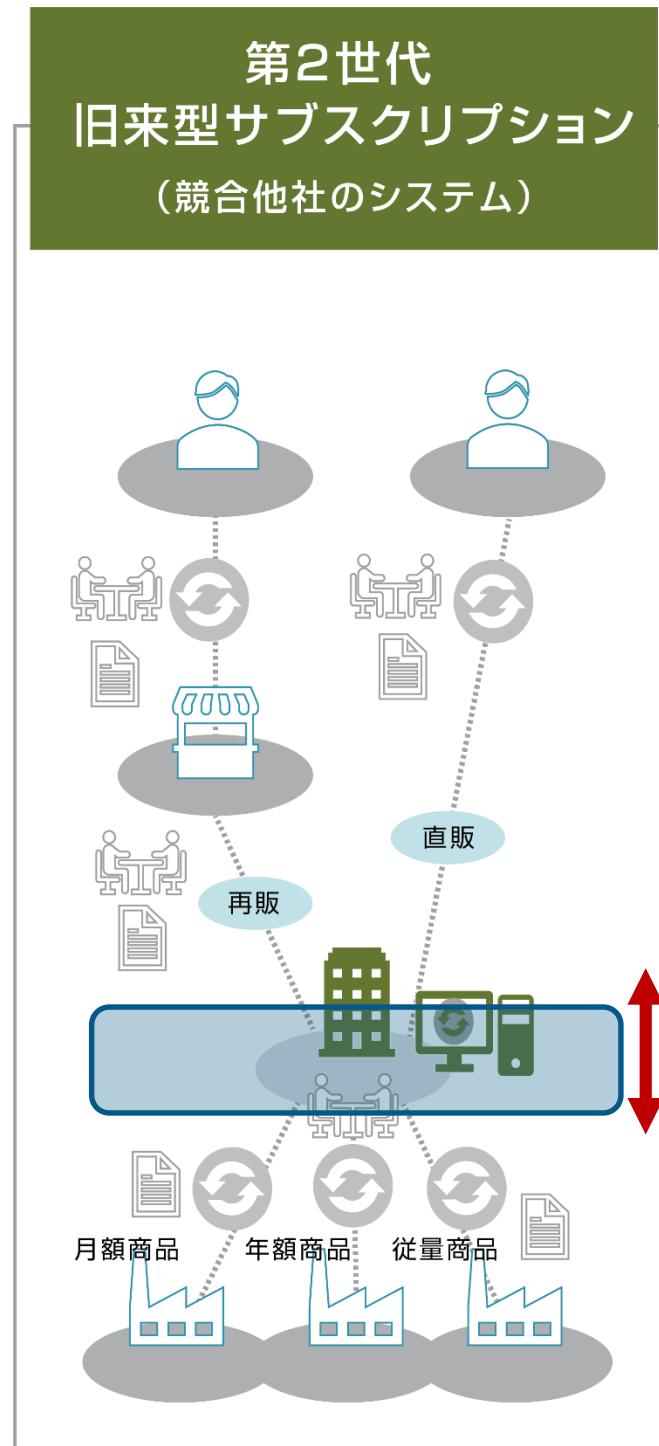
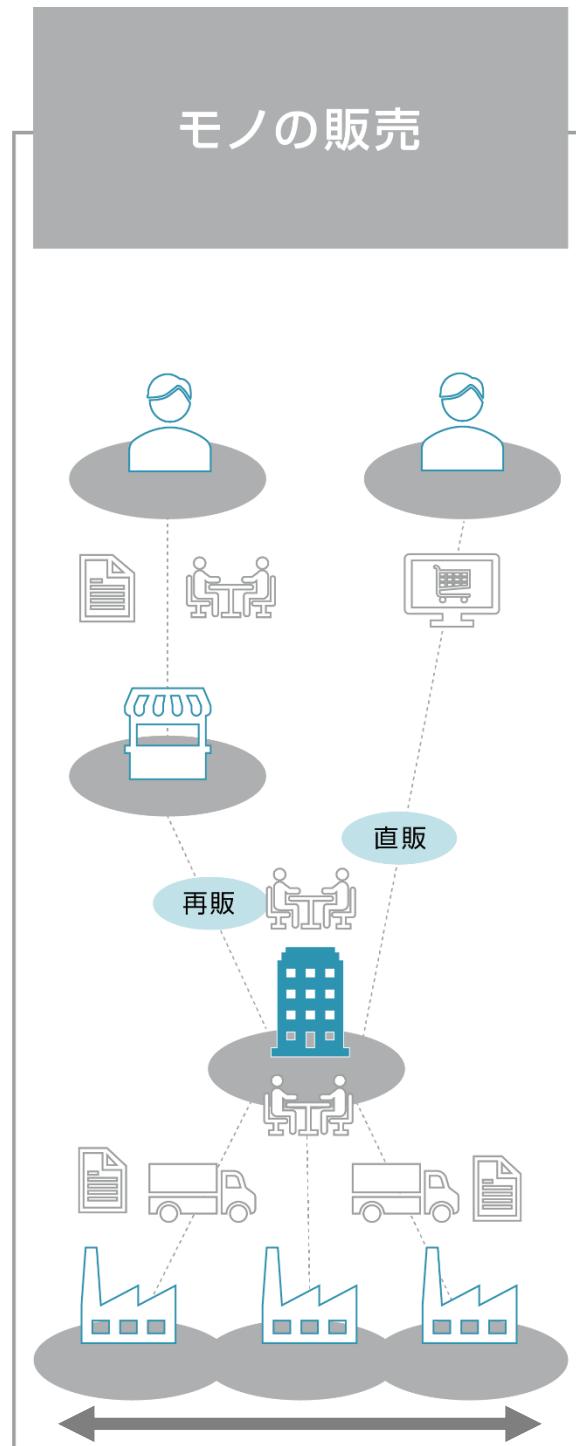
強み③

パートナー企業との
サプライチェーンを
実現



つながるビジネスモデル（3つの強み） 1/3

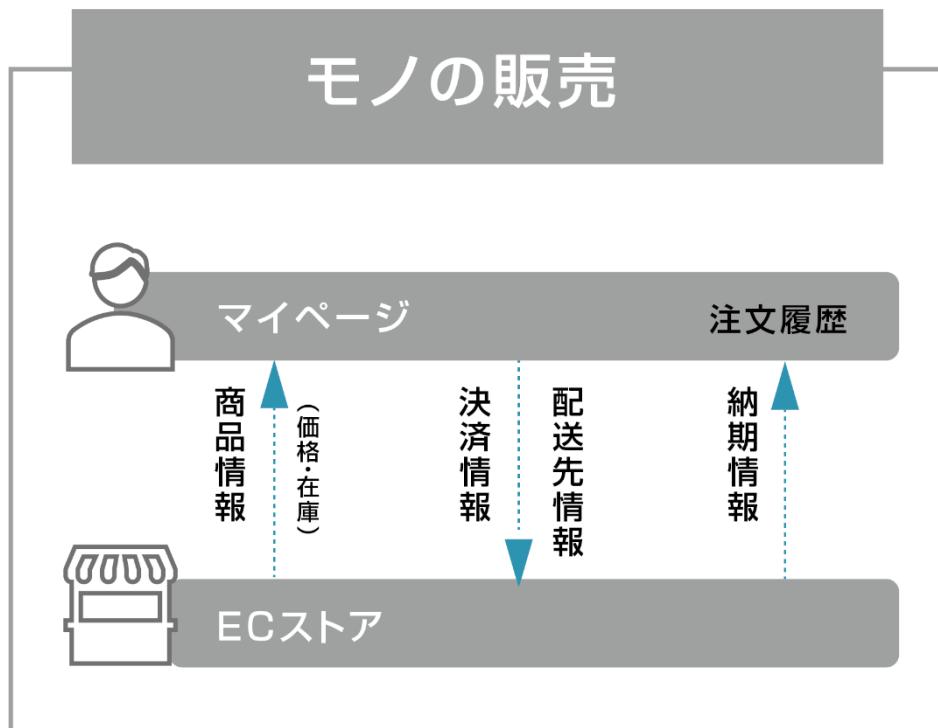
1. つながる（仕入・従量商材もつながる）



Bplats® Platform Edition

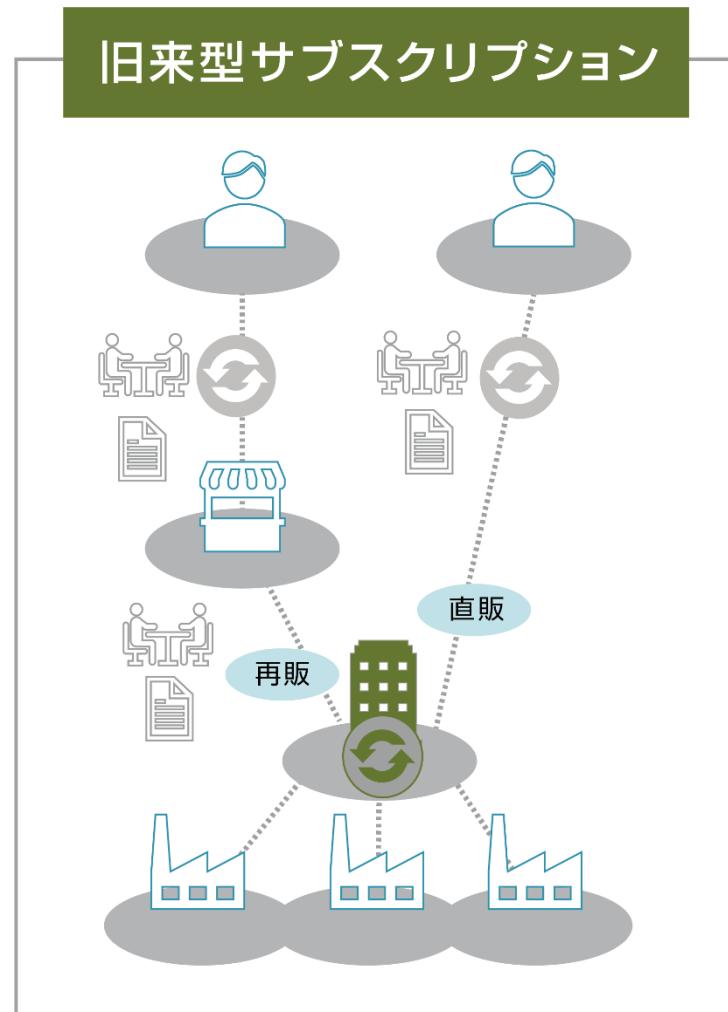
つながるビジネスモデル（3つの強み） 2/3

2. つながる（利用者・契約がつながる）

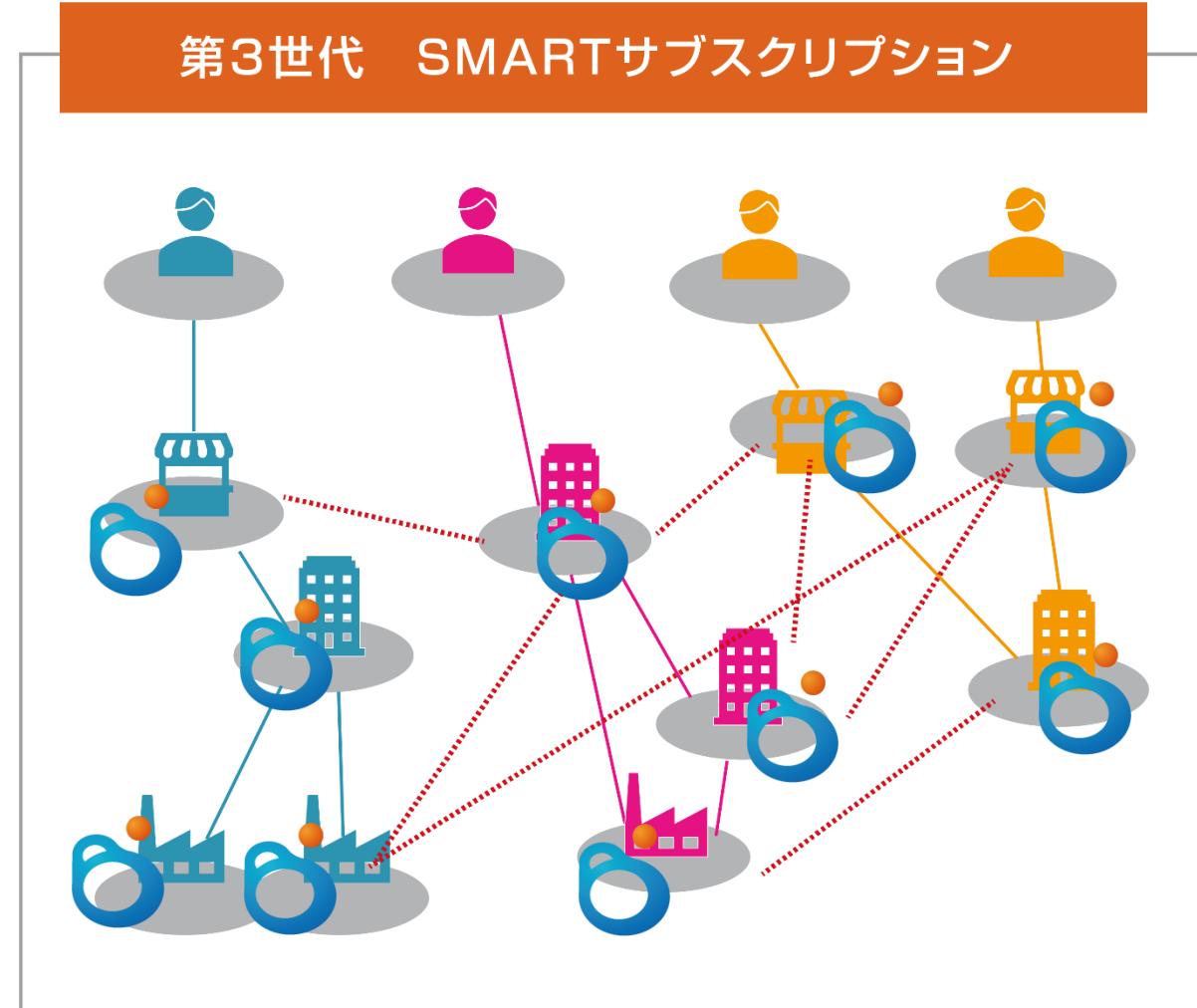


Bplats® Platform Edition

3. つながる（取引先・エコシステムがつながる）



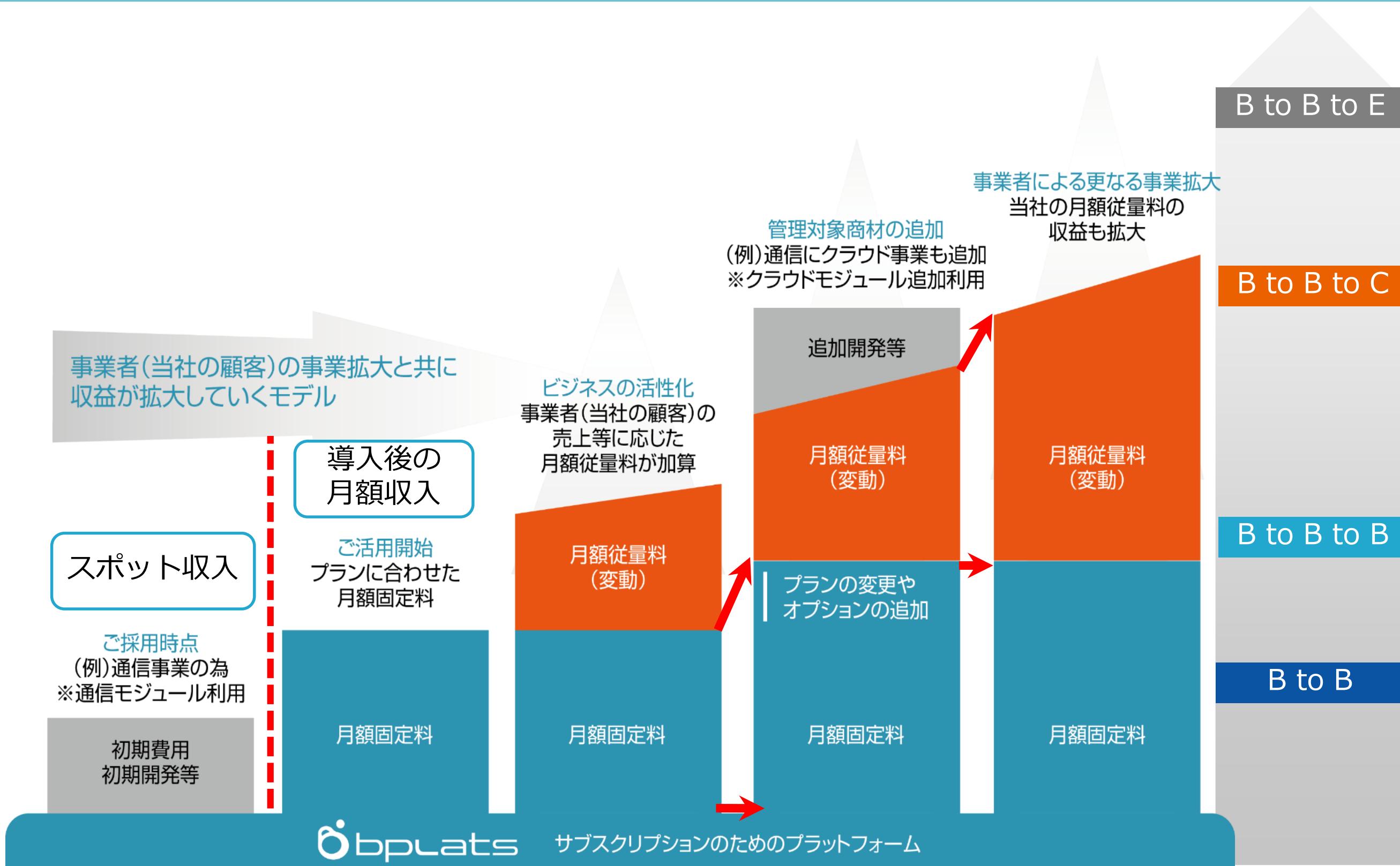
バックオフィス管理システム



単体のエコシステムが、相互に繋がリ
エコシステム間連携を実現する

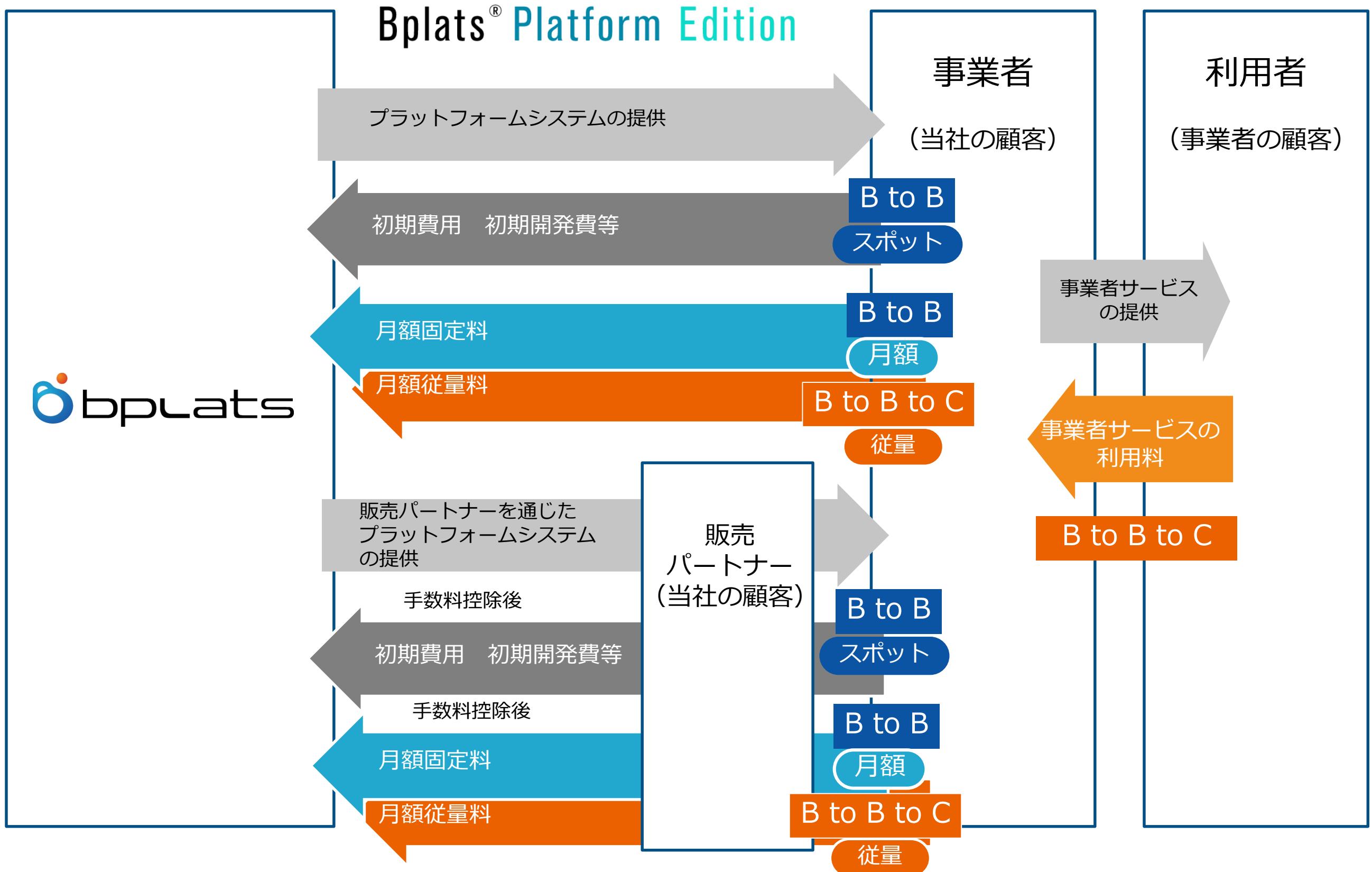
Bplats® Platform Edition

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。