



(東証グロース：4381)

ビープラッツ株式会社

2023年3月期

第2四半期決算説明資料

2022年11月14日



bplats[®]

目次

1. 2023年3月期 第2四半期業績概要

2. 事業の業況

APPENDIX

事業内容

会社概要

2023年3月期 第2四半期業績概要

2023年3月期 第2四半期業績ハイライト

第2四半期決算概要

- 直販営業に加え販売パートナー経由の販売に注力してきたことが奏功し、導入企業の増加によるストック収入が順調に増加し、売上高は、前年同期比+47百万円（112.6%）の424百万円と増収
- 増収効果に加え、今期から会計上の見積りの変更によりソフトウェアの減価償却費が減少したことが寄与し、営業利益は、前年同期比+63百万円増益の46百万円となり、第2四半期としては上場後初の利益計上

(単位：百万円)

	2022年3月期 2Q実績(連結)	2023年3月期 2Q実績(連結)	2023年3月期 業績予想 (連結) (2022/5/13公表)			
			前年差	前年比	達成率	
売上高	376	424	+47	112.6%	992	42.7%
営業利益	▲16	46	+63	—%	152	30.6%
経常利益	▲18	44	+63	—%	142	31.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲20	43	+63	—%	128	33.8%

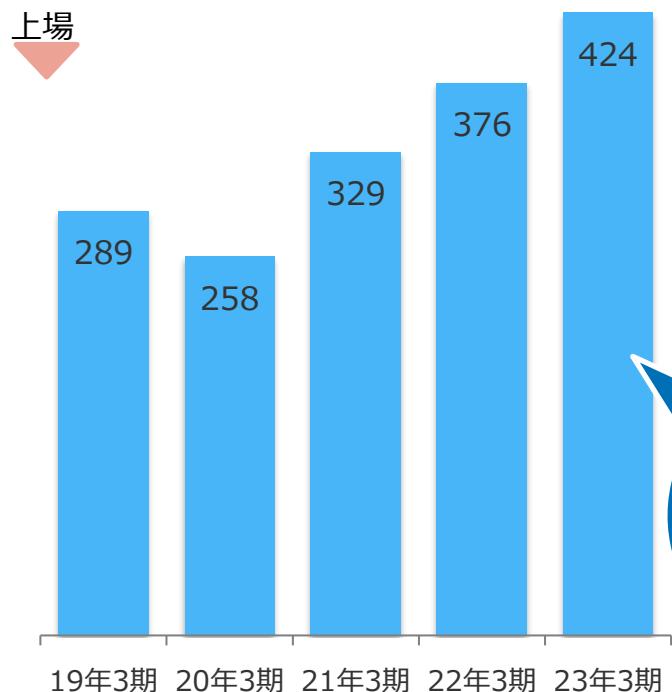
	2022年 3月末実績(連結)	2022年 9月末実績(連結)	2022年	
			前期末差	前期末比
総資産	964	1,257	+292	130.3%
純資産	440	500	+59	113.4%
自己資本比率	45.1%	39.4%	△5.7pt	

第2四半期業績指標推移

- 売上高は、前年同期比+47百万円（112.6%）の424百万円と引き続き伸長
2018年4月の上場以降過去最高を更新
- 新規契約によるストック収入の増加に加え、会計上の見積りの変更によりソフトウェアの減価償却費が減少（前年同期比▲61百万円）したことが寄与し、売上原価における計画的な先行開発投資に伴う労務費や外注加工費の増加を吸収し、経常利益は、前年同期比+63百万円増益の44百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比+63百万円増益の43百万円となる

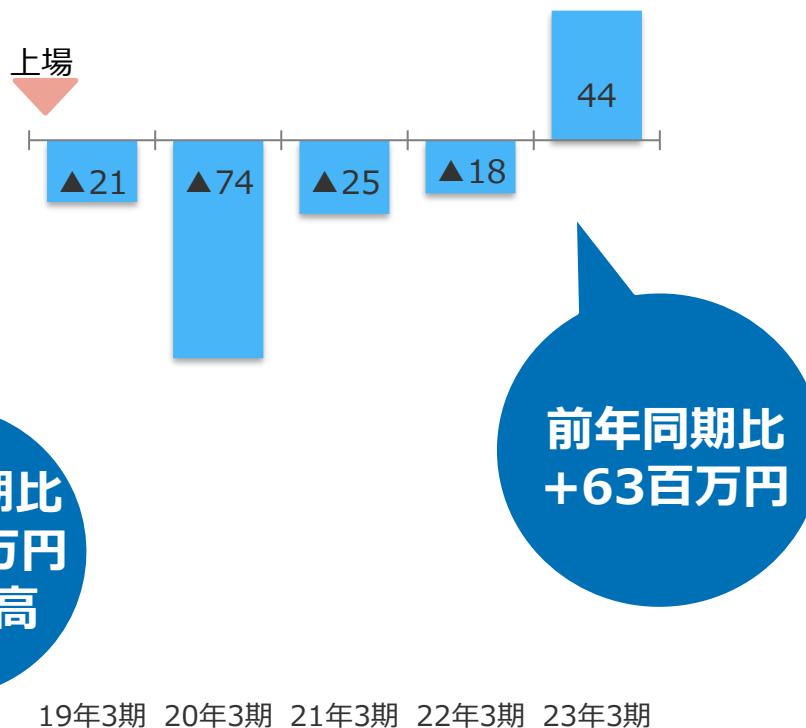
■ 売上高

第2四半期



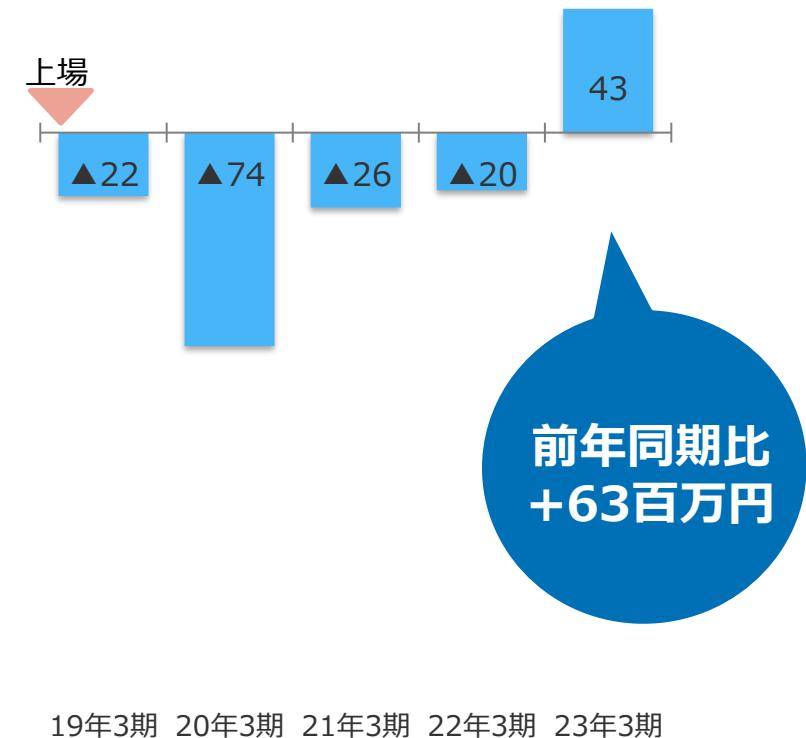
■ 経常利益

第2四半期



■ 親会社株主に帰属する四半期純利益

第2四半期



(単位：百万円)

※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月期の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

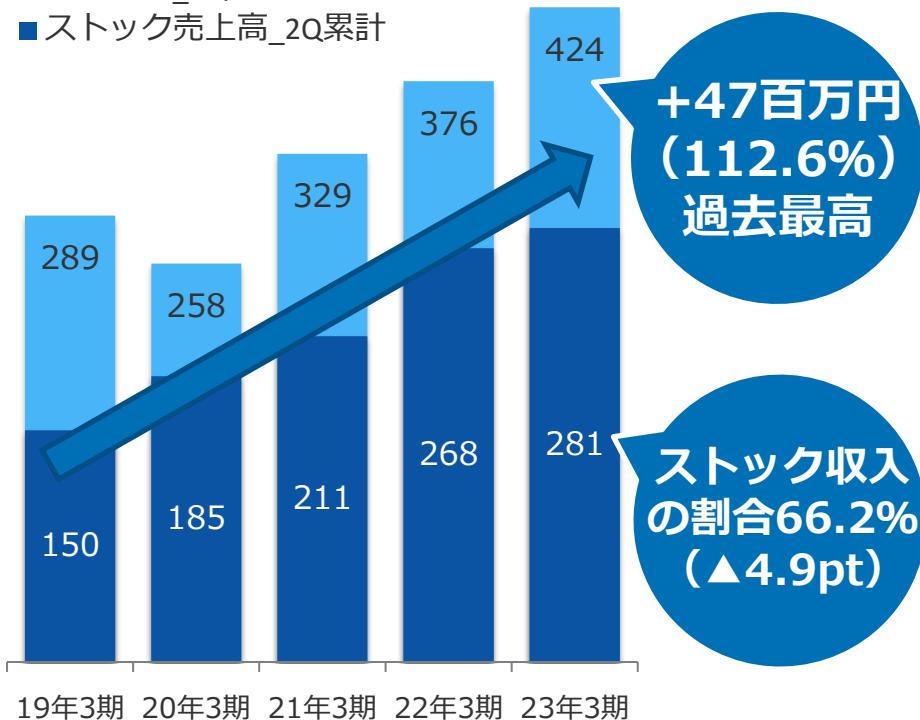
第2四半期売上高推移

- ストック収入は、前期からの新規導入社数の増加が寄与し、前年同期比+12百万円（104.7%）の281百万円と着実に増加。売上高は、前年同期比+47百万円（112.6%）の424百万円と2018年4月の上場以降過去最高を更新
- スポット収入は、前年同期比+34百万円（132.0%）と増加。既存導入先の追加開発案件などのアップセルもあり、当第2四半期累計では開発を伴うスポット収入が伸長
- ストック収入は、比較的大口解約の影響があったものの引き続き着実に増加。売上高の約3分の2を占める大きな柱に成長

■ 売上高

第2四半期

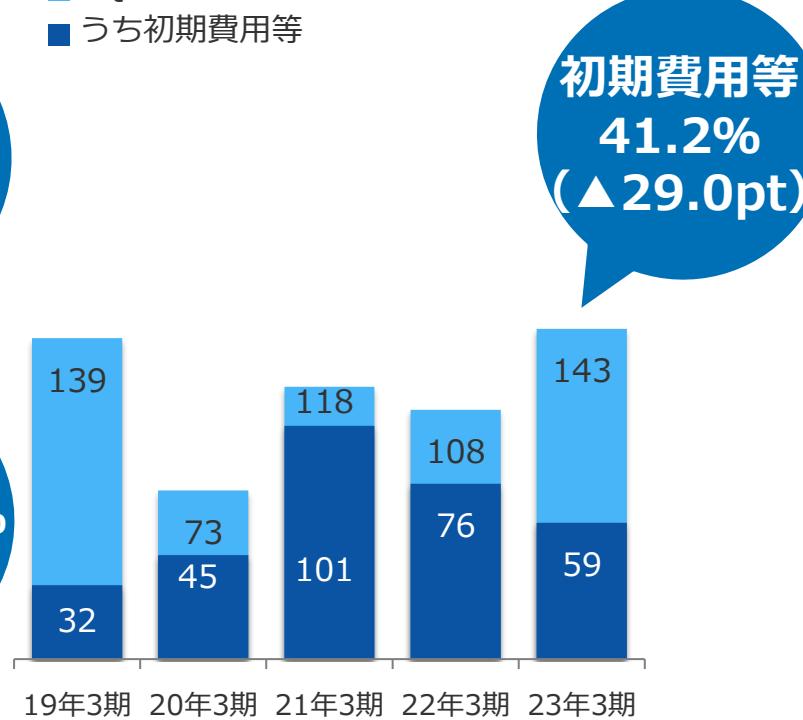
- 売上高計_2Q累計
- ストック売上高_2Q累計



■ スポット収入

第2四半期

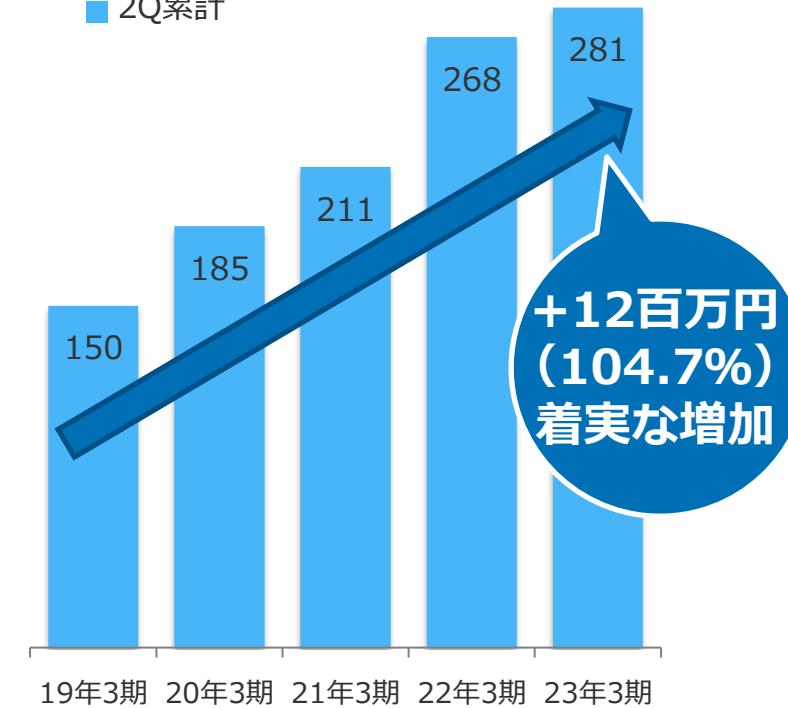
- 2Q累計
- うち初期費用等



■ ストック収入

第2四半期

- 2Q累計



※初期費用等には、初期費用（基本）、初期費用（オプション）、導入支援費、有償検証費、追加費用（基本アップグレード）、等を含みます。
 ※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月期の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

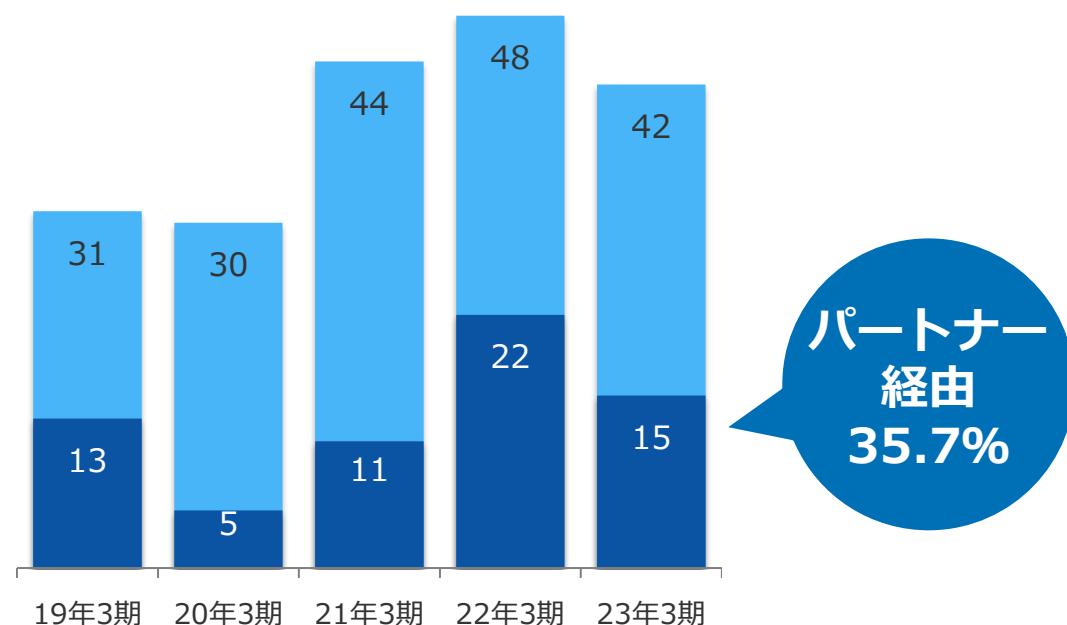
(単位：百万円)

第2四半期導入状況

- スポット受注件数は、42件（前年同期比▲6件）
- 販売パートナー経由での契約が立ち上がり、契約社数は前年同期比+18社（111.1%）の180社となり、着実に増加
- パートナー戦略に加え、つながる機能である「Bplats® Connect」をはじめ、サブスクリプション関連法令への対応など、顧客ニーズに対応した積極的な機能強化も着実に奏功

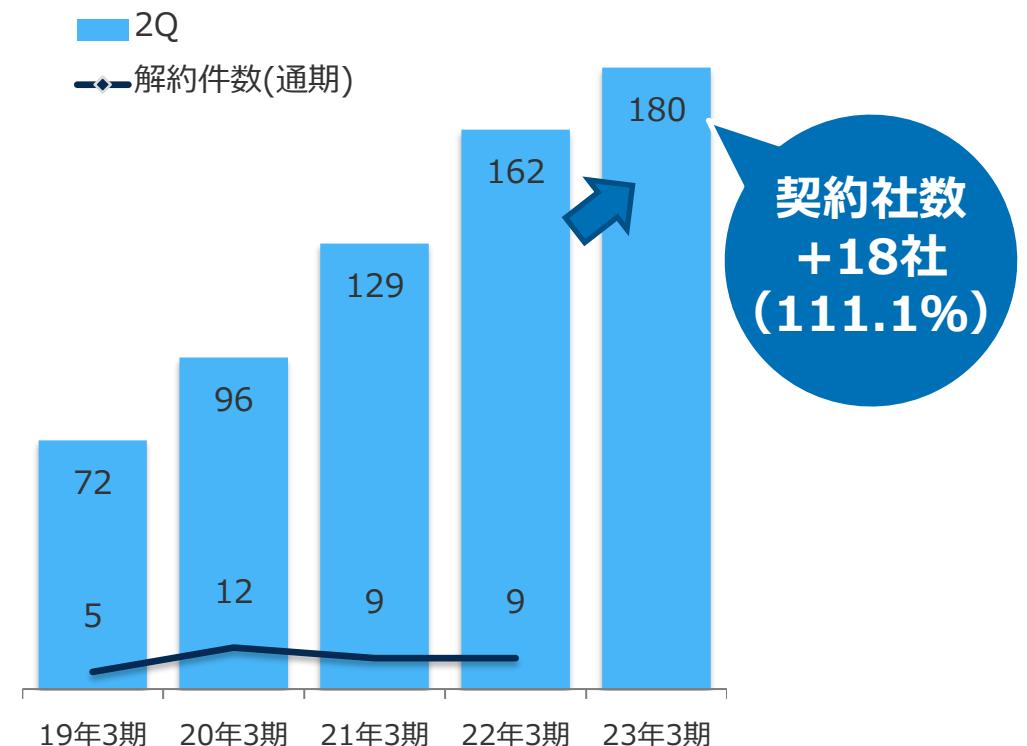
■ スポット受注件数

第2四半期（累計）



■ 契約社数

第2四半期（累計）



※契約社数は無償版契約社数を含みます。

※解約件数は、過去4力年は期末時点の解約件数を公表しており、四半期末時点については記載を省略しております。

2023年3月期 第2四半期連結損益計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期 2Q実績(連結)	2023年3月期 2Q実績(連結)	2023年3月期	
			前年差	前期比
売上高	376	424	+47	112.6%
売上原価	189	172	▲16	91.1%
売上総利益	187	251	+64	134.3%
販売費及び 一般管理費	204	204	+0	100.4%
営業利益	▲16	46	+63	—%
経常利益	▲18	44	+63	—%
税金等調整前 四半期純利益	▲18	44	+63	—%
法人税等合計	2	1	▲0	53.5%
四半期純利益	▲21	43	+64	—%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	▲0	▲0	+0	—%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲20	43	+63	—%

■売上高
ストック収入が、新規導入社数の増加により、前年同期比+12百万円（104.7%）と着実に増加
スポット収入は、開発案件が伸長し前年同期比+34百万円（132.0%）

■売上原価
引き続きソフトウェア開発投資を継続
会計上の見積りの変更によりソフトウェアの減価償却費が前年同期比▲61百万円

■販売費及び一般管理費
人材の採用を積極的に進めており、採用教育費を含む人件費が前年同期比で+4百万円

2023年3月期 第2四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

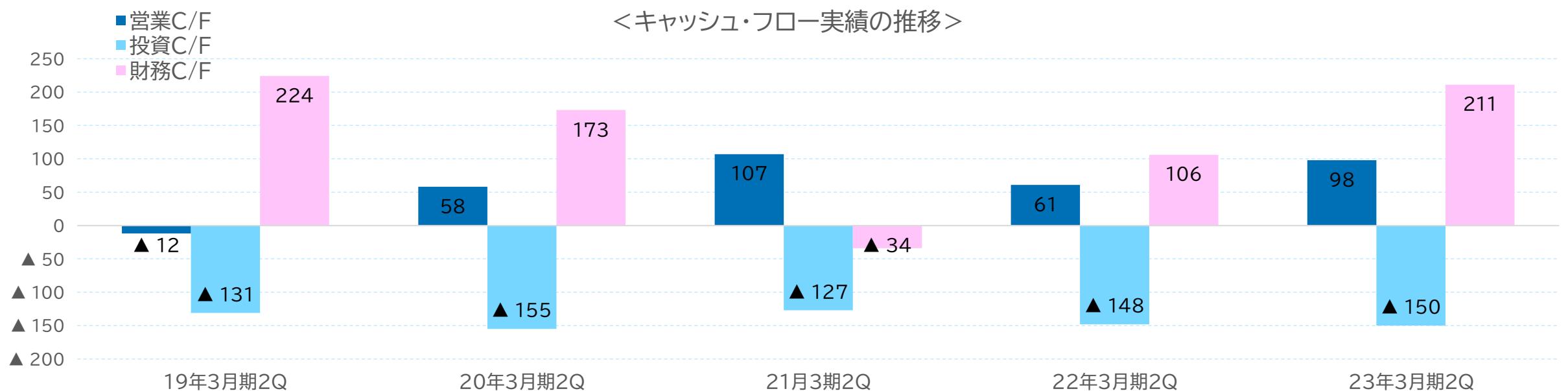
	2022年 3月末実績 (連結)	2022年 9月末実績 (連結)	前期末差	前期末比
資産合計	964	1,257	+292	130.3%
流動資産	408	614	+205	150.2%
固定資産	555	643	+87	115.7%
負債合計	523	757	+233	144.5%
流動負債	272	367	+95	134.9%
固定負債	251	389	+138	155.0%
純資産	440	500	+59	113.4%
株主資本	435	495	+59	113.6%
非支配株主 持分	5	4	▲0	95.3%

- 流動資産
現預金および売掛金の増加に伴う増加
- 固定資産
計画的かつ継続的なソフトウェア開発投資を推進
- 流動負債
1年内返済予定長期借入金の増加の増加
- 固定負債
長期借入金の増加
- 純資産
自己資本比率は39.4%
(前期末45.1%)

2023年3月期 第2四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期 2Q実績	2023年3月期 2Q実績	増減	
			増減	主要因
営業活動によるC/F	61	98	+37	減価償却費 60 税前四半期純利益 44 未払金の増加額 8 売上債権の増加額 ▲44
投資活動によるC/F	▲148	▲150	▲2	無形固定資産の取得による支出 ▲146
財務活動によるC/F	106	211	+104	長期借入れによる収入 300 長期借入金の返済 ▲91
現金及び現金同等物の 増減額	18	159	+140	
現金及び現金同等物の 四半期末残高	302	405	+102	



※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、比較は参考値となります。

事業の業況

1 DX支援プラットフォームとしての事業推進

新型コロナウイルスの感染拡大により、コンタクトレス・エコノミーへの対応が求められる。当社主力製品「Bplats® Platform Edition」はそのような新たなステージに向かおうとする企業の取り組みを後押しし、あらゆる産業のビジネス変革に貢献することで一層の支持を受けるものと期待。

直販営業に加え、販売パートナーの拡充・強化により契約社数の拡大に引き続き注力。更に、デジタル・トランスフォーメーション（DX）を目的とした新しいデジタル共創を生み出すためのサブスクリプションプラットフォームとしての提案を強化。

2 新サービス「Bplats® Connect」を通して “新しいつながり、新しいデジタル共創”を促進

自社のサブスクリプションサービスを他事業者のサブスクリプションマーケットプレイスを通じて提供できる「Bplats Connect」の提供を推進。

大手のサブスクリプションマーケットプレイスを展開する事業者に、自社のサブスクリプションサービスを登録し、新しい顧客層にサービスや商品を提供することや、複数の「Bplats」の利用者が集まって、一つのマーケットプレイス型サイトを新たに開設することにより、スマートシティやスマートビルディングといった個々の目的にあった新たなマーケットプレイスに参加する各企業のサブスクリプションを簡単に取りまとめ、新規のビジネスを立ち上げることが可能に。

進化を続ける世の中のニーズに合わせ、サブスクリプションをつくる、管理するという時代から、サブスクリプションを使いこなして、“新しいつながり、新しいデジタル共創”を行う時代に向けたサービスの提供をしていくことで、サステイナブルな社会へと貢献。

販売体制の強化 販売パートナー

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



PCIソリューションズ株式会社

販売パートナー



NECソリューションイノベータ

NECソリューションイノベータ株式会社



株式会社エヌ・ティ・ティ・データ



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社



SCSK株式会社



BIPROGY株式会社



株式会社電通国際情報サービス



GMOペイメントゲートウェイ株式会社



都築電気株式会社



扶桑電通株式会社

主要トピックス

(2022年7月7日公表)

社内のSaaSサービスやサブスク契約の管理のためのクラウドサービス「サブかん®」を IT流通会社やシステムインテグレータ経由で提供開始 ～当初のパートナーとして、SB C&S株式会社、日本電気株式会社と契約締結～

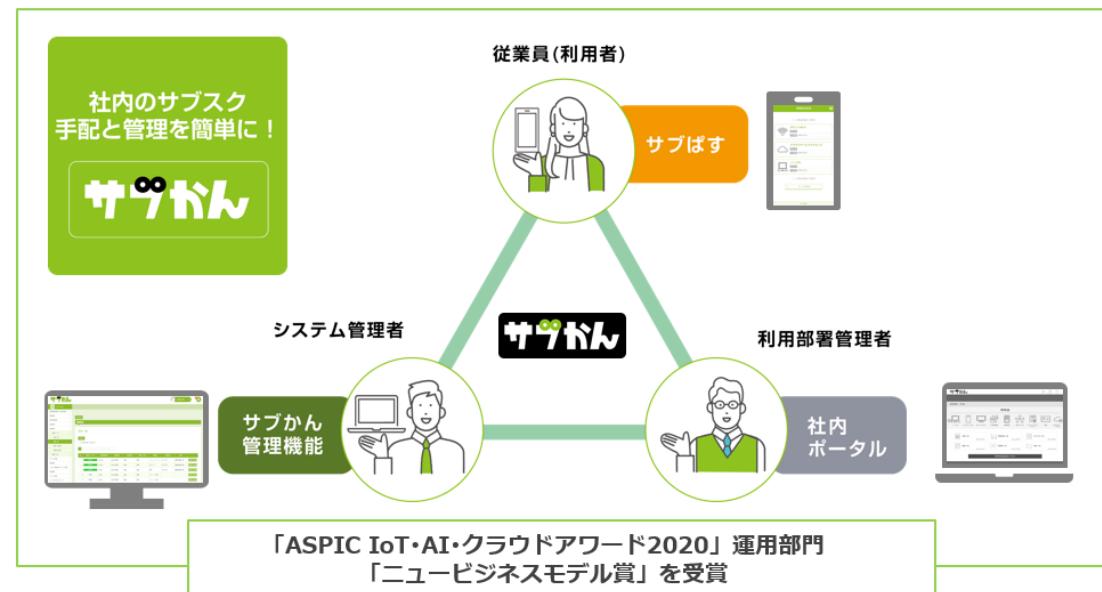
ビープラッツ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：藤田 健治、以下、ビープラッツ）は、企業の従業員がオフィスワークにて活用するSaaSサービスやサブスク型のツールの増加に伴う新たな課題となっている、従業員の入退職時の手続きや毎月の経費の管理などの煩雑さをオンラインツールとして解消するクラウドサービス「サブかん®」をこれまでのオンライン販売サイトからの直接提供に加え、IT流通会社やシステムインテグレータといったパートナー経由での提供を開始することを発表します。

当初のパートナーとして、SB C&S株式会社、日本電気株式会社と契約を締結し、提供を開始致します。

企業の従業員向けのSaaSサービスは、オフィスツールやセキュリティ、人事、経費精算、ワークフロー、名刺管理などリモートワークの普及も後押しし、従来のインストール型のソフトウェアや紙による管理から、SaaSサービスを活用することが増えています。また、携帯電話の支給やSIM回線の提供などサブスク型ツールを個々の従業員に提供するケースも増えています。一方で、従業員の働き方も多様化し、入退職の時期も従来の一斉入社等とは異なり、常に新しい人材が入れ替わるような企業も増えてきています。

SaaSサービスやサブスク型ツールは、個々の従業員毎のアカウントを発行するなど、従業員に紐づけて提供されるものが多く、従業員の入退職時はもちろん、部署異動などに於いても、管理の紐づけや経費の管理などの手続きが必要となり、また、複数のサービス提供者への申し込み、解約手続きなどが都度発生する場合も多く存在します。

「サブかん」はこれらの社内の管理や手続きの煩雑さを解決するクラウドサービスですが、SaaSサービスやサブスク型ツールを企業に提供しているIT流通会社やシステムインテグレータと共に提供することで、利用者である企業の業務の改善を提案し、デジタルトランスフォーメーションを加速することに貢献して参ります。



(2022年10月3日公表)

サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats®」を刷新 新バージョンを10月より提供開始 ～急速に変化・変容する社会を支えるサブスクリプション・インフラへ～

ビープラッツ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：藤田 健治、以下、ビープラッツ）は、主力製品であるサブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats®（ビープラッツ®）」（以下、「Bplats」）を刷新し、「Bplats® Platform Edition v3」として、10月より提供開始することを発表いたします。これまでビープラッツでは、3ヶ月毎に「Bplats」のバージョンアップを行い、定期的に機能を強化してまいりました。今般の刷新は、これらのバージョンアップサイクルを超えて行われるものであり、いわゆるメジャーバージョンアップ版としての位置付けとなります。現行の「Bplats® Platform Edition v2」は、随時この新バージョンに置き換わってゆくことを想定しております。

「Bplats Platform Edition v3」では、国内随一のサブスクリプション・インフラとして、昨今急速に変化・変容する社会の基盤となる責務に応えるべく、以下の機能群の開発に重点を置いております。

1. “つながる”仕組みである「Bplats® Connect」（ビープラッツ コネクト）
2. わが国における各種法令への対応
3. 「Bplats」が収容・運用されるクラウド環境の高度化・効率化

<1. “つながる”仕組みである「Bplats Connect」（ビープラッツ コネクト）>

サブスクリプションの市場が拡大するとともに、事業者単体での提供にとどまるビジネスの第一段階から、新たなデジタル流通ともいえる「企業間でのサブスクリプション商材を取引可能な共創モデル」が生まれつつあります。ビープラッツは、昨年発表した機能「Bplats Connect」（ビープラッツ コネクト）でこの期待に応えてまいりましたが、スマートビルやスマートシティも視野に入れた、事業者間の共創モデルにおいては、「企業間でのサブスクリプション商材の取引」には、さらなる期待が強まっているものと捉えております。「Bplats Platform Edition v3」では、こういった市場からのフィードバックを反映し、「Bplats Connect」に関係する機能群を大幅に強化いたします。

<2. わが国における各種法令への対応>

サブスクリプションという態様は、持続循環型社会への移行・シェアリングエコノミーの受容・デジタルトランスフォーメーションの推進、といった社会的な変化と密接な関係にあり、これを受けてわが国では、関係する法令の整備・新設も急ピッチで進んでおります。

そのため、国内随一のサブスクリプション統合プラットフォームである「Bplats」には、このように急速に変わりゆく社会に対応するための基盤としての期待と責務があるものと認識しており、ビープラッツは、各種法令に適用した機能群を準備し、適切に対応してまいります。

まず、本年6月1日施行の特定商取引法の改正に適合し、これまで「Bplats」で提供してきた、サブスクリプションの契約における契約情報や請求情報のオンライン化・いつでも確認ができる契約変更や解約のルールへの提示と簡単な手続きといった仕組みをその利便性を損なうことなく、法令遵守の安心感をもって事業者が引き続きご利用いただけることとなります。

また2023年4月を目処に、改正電子帳簿保存法、適格請求書保存方式（インボイス制度）にも、順次適合してまいります。

<3. 「Bplats」が収容・運用されるクラウド環境の高度化・効率化>

「Bplats」は、Amazon Web Services や Microsoft Azure をはじめ、様々な国産クラウドにおいても多くの稼働実績があり、モダンなウェブアプリケーションとしてこれまで運用されてきました。

一方で、「Bplats」の導入がすすみ、社会におけるサブスクリプション・インフラとしての側面が強まるなか、「Bplats」が収容される環境の安定や監視の高度化、また「つながる仕組み」による増加する各「Bplats」のバージョンアップや運用にかかる時間と労力の圧縮が課題になるものと、ビープラッツは認識してまいりました。

この課題を解決すべく、集中管理ツールである「Bplats® Hub」を開発し、コンテナベースの運用管理や各種自動化を基軸に、多数の「Bplats」を効率的にマネージすることを可能としました。これによって、事業者間の新たなデジタル流通を実現する共創モデルが発展するなかで、指数的に増加が予想される「Bplats」の導入環境数においても、破綻なく維持・運用が行えるものと考えております。

事業内容

新しいつながり、新しいデジタル共創

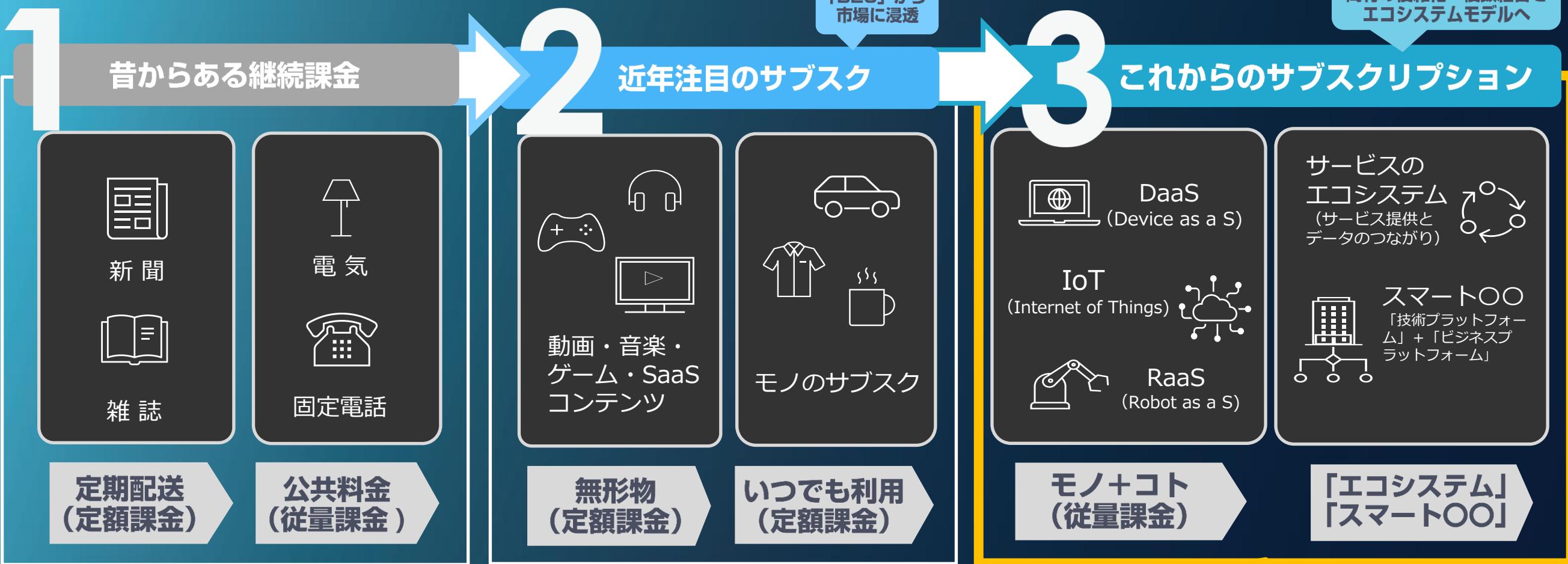


bplats[®]

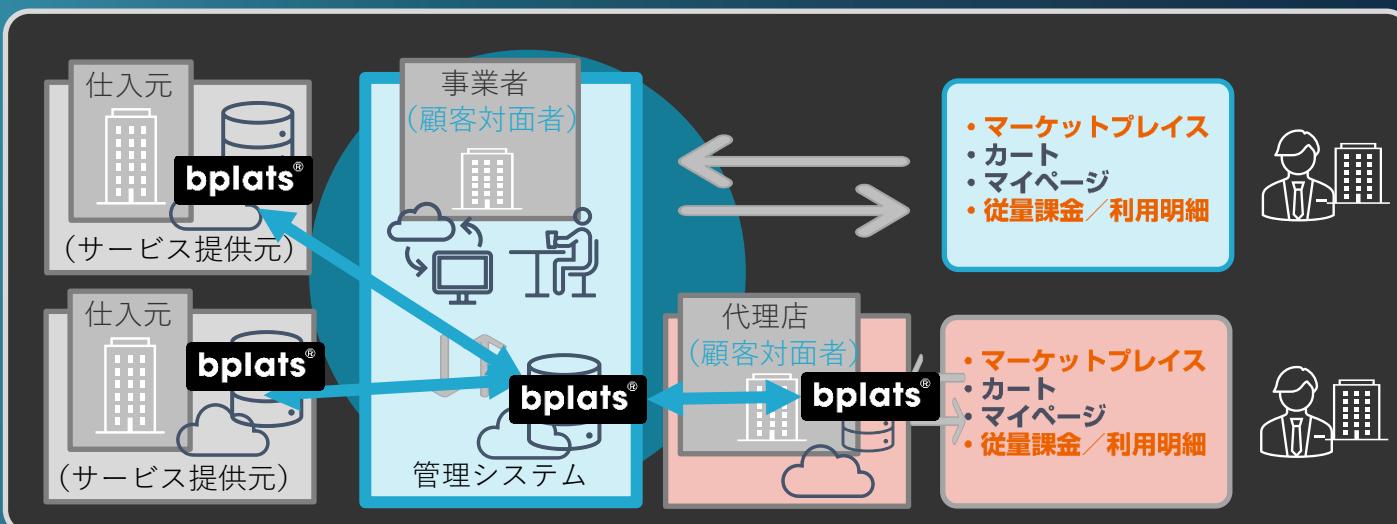
市場背景 (サブスクリプションの変遷)

法人顧客に合わせた
商材の複雑化・複数組合せ
エコシステムモデルへ

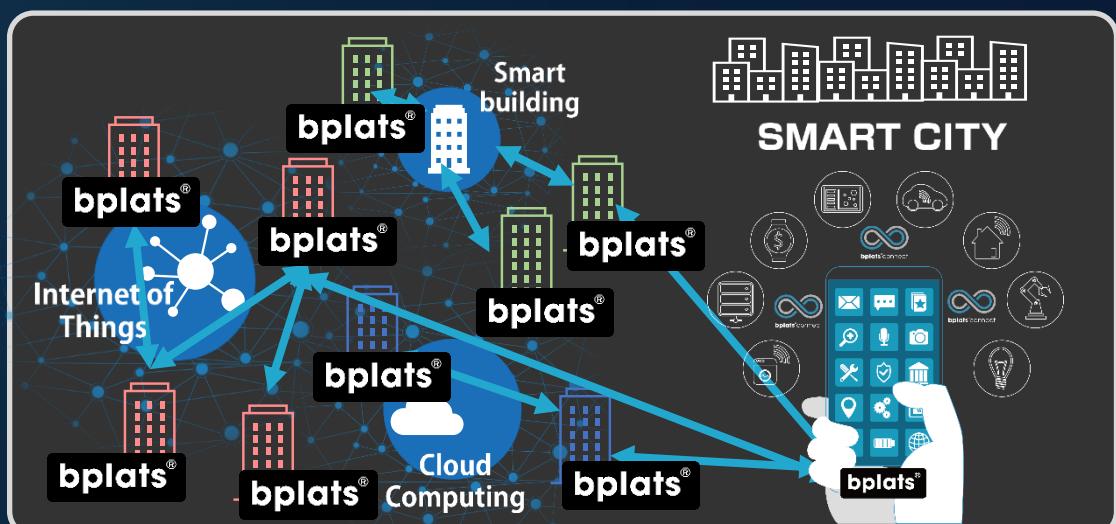
「B2C」から
市場に浸透



これからのサブスクリプションで求められるビジネスモデルとシステム



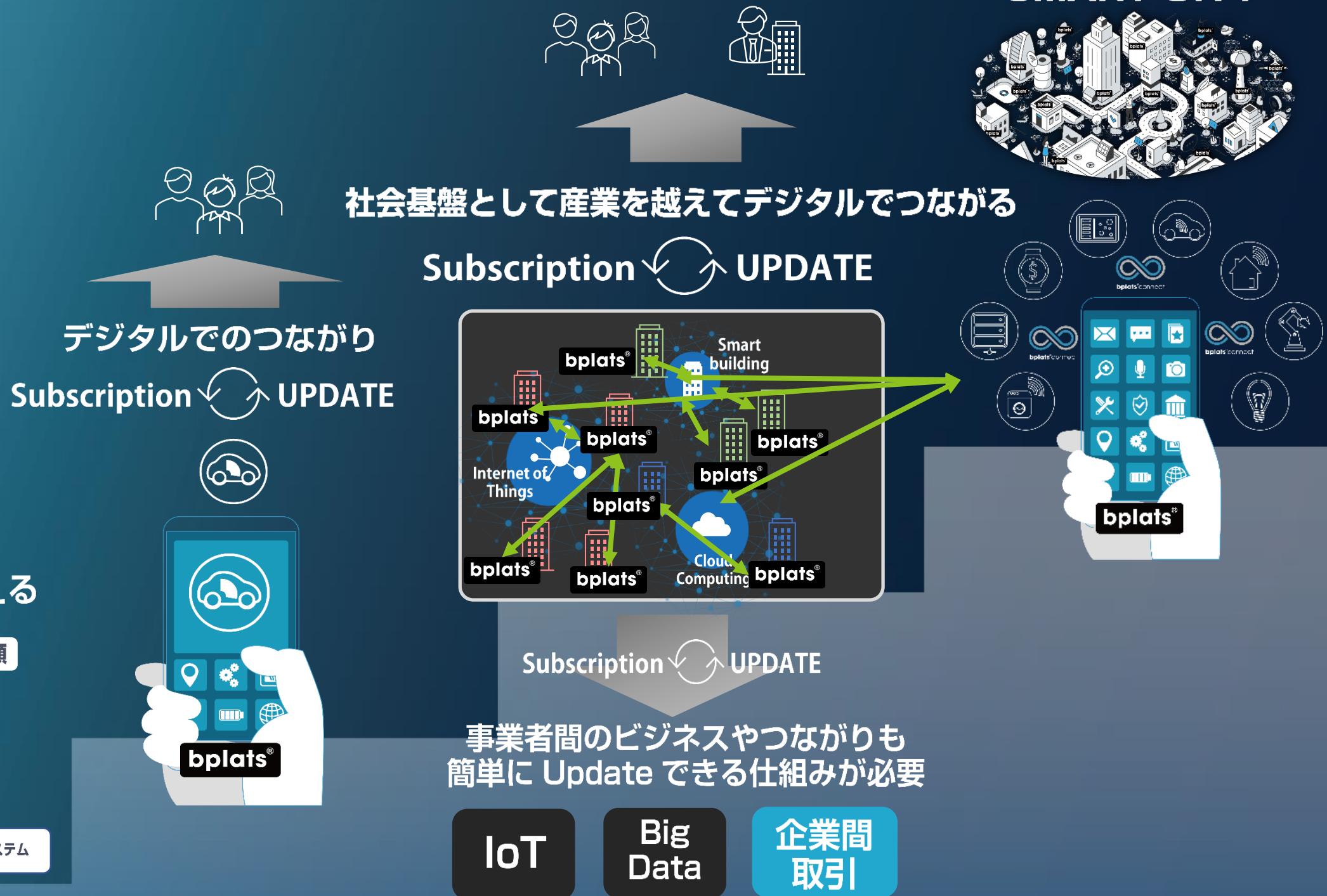
取引先間でのつながり (契約・請求情報のデジタル連携)



社会基盤として産業を越えてデジタルでつながる

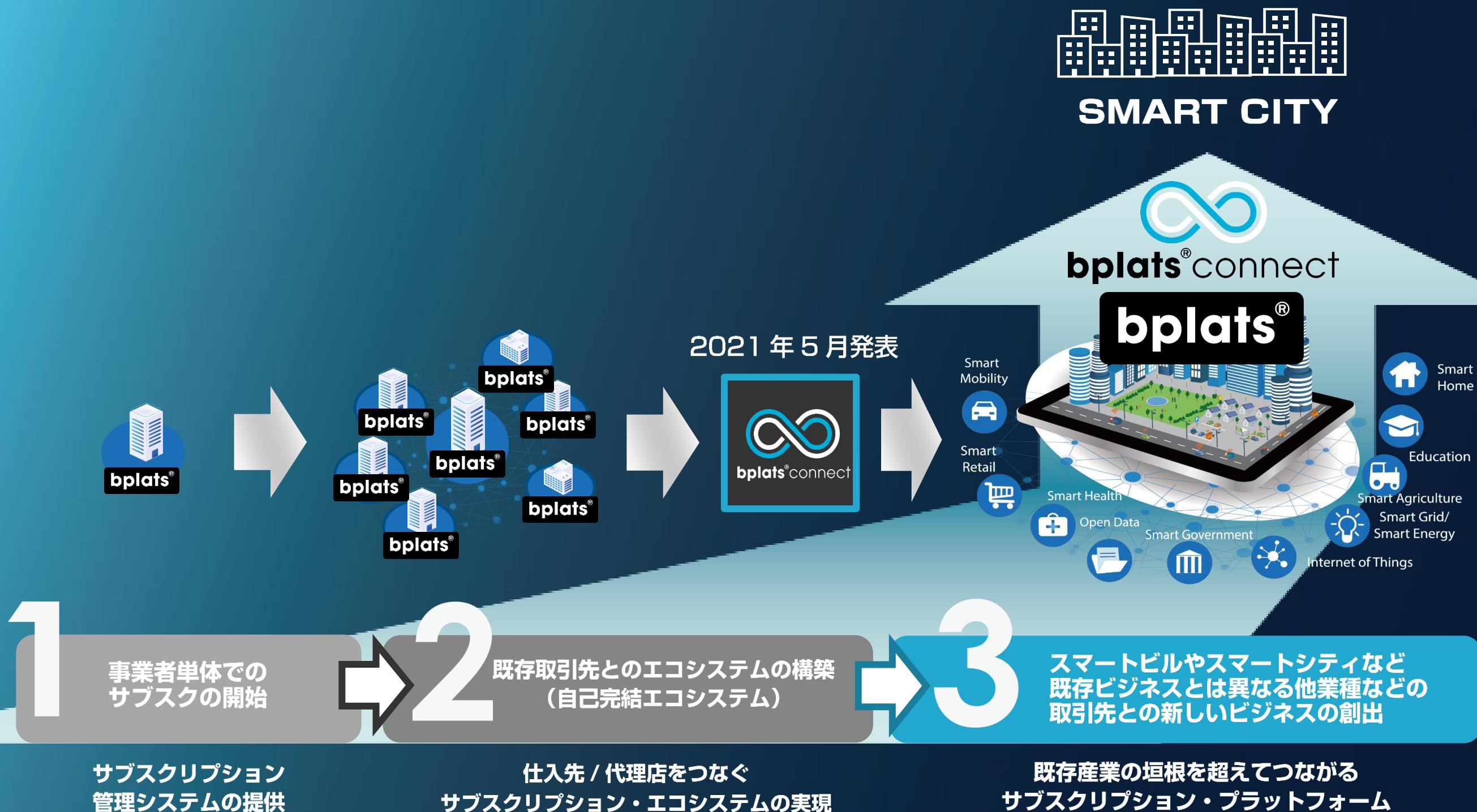
新しい時代へのビジネスモデルの進化

SMART CITY



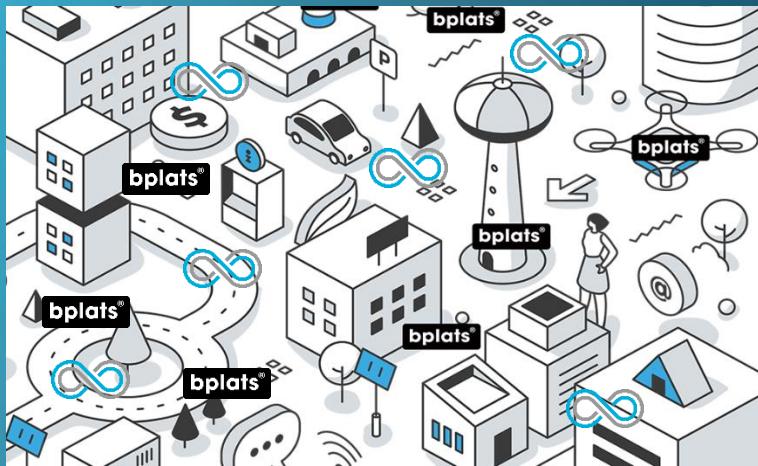
社会課題を解決する手段として、サブスクリプション化されたサービスが次々と世の中に提案されつつあります。それらを活用した「スマートでサステナブルな新しい社会」を実現するため、サブスクリプションの企業間取引を管理するための「新しいプラットフォーム」が必要となります。既存産業の垣根を越えて、さまざまなサブスクリプションをつなぐことを実現します。

ビープラッツの描く事業モデルの未来図

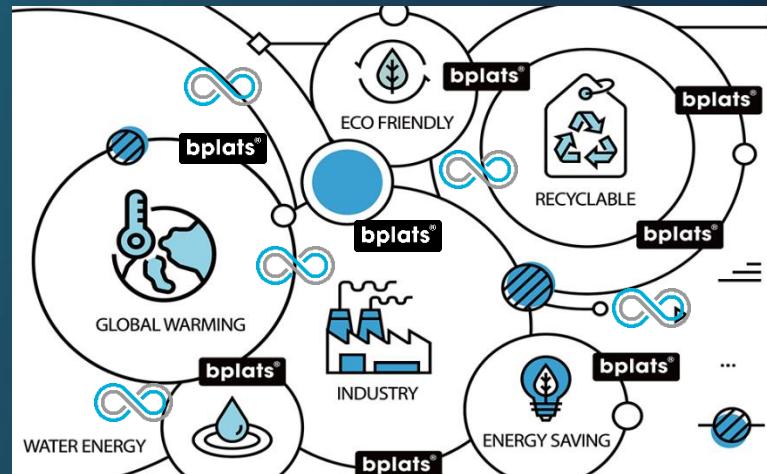


Bplats®は、事業者が自社のサブスクリプション化を実現すること（ステップ1）、自社の仕入先や代理店とのつながりを実現すること（ステップ2）により既存取引先とのエコシステムを構築することが可能です。2021年5月に発表した「Bplats® Connect」により、既存産業の垣根を越えて、「新しいつながり、新しいデジタル共創」を実現してまいります。

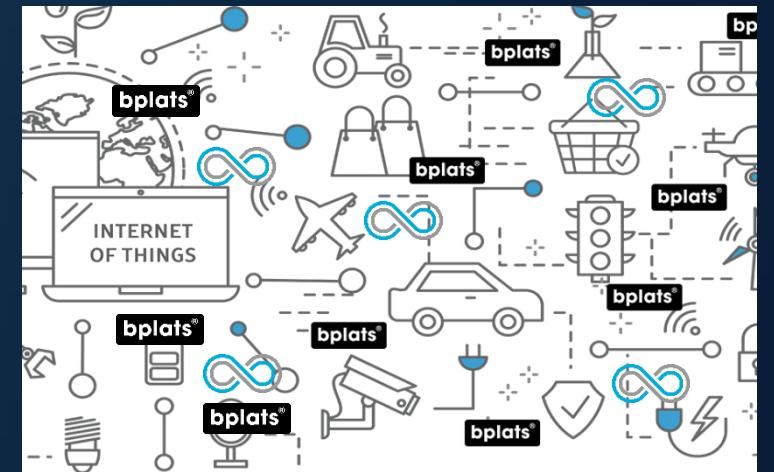
ビープラッツの新サービス



スマートでサステイナブルな
「新しい社会」



ゼロカーボンシティを目指す
「新しい都市」



デジタルがつながる
「新しいデジタル流通」

 **bplats**[®] connect

サブスクリプションの新しいビジネスのカタチはじまる

これまでのサブスクリプションの議論は「どのようにサービス化するか、管理するか」が中心でしたが、これからは「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」というフェーズに変わってきています。サブスクリプションを流通させるプラットフォームを開発し提供することにより、日本企業のデジタル化、デジタルトランスフォーメーションを推進してまいります。

システム概要：機能一覧



2

Subscription Marketplace/Store

顧客情報管理	レスポンスデザイン ・テンプレート ・CSSデザイン対応	CMS自由ページ
個別見積機能		独自ドメイン
必須入力管理		二要素認証

Subscription Mypage

契約変更・解約手続	オンライン請求書	外部決済連携 ・クレジットカード決済 ・銀行口座振込決済 ・銀行口座引落決済 ・NP掛け払い決済 ・Paid決済
顧客ロール管理	ファイル管理	
契約明細・請求明細	顧客情報連携	

3



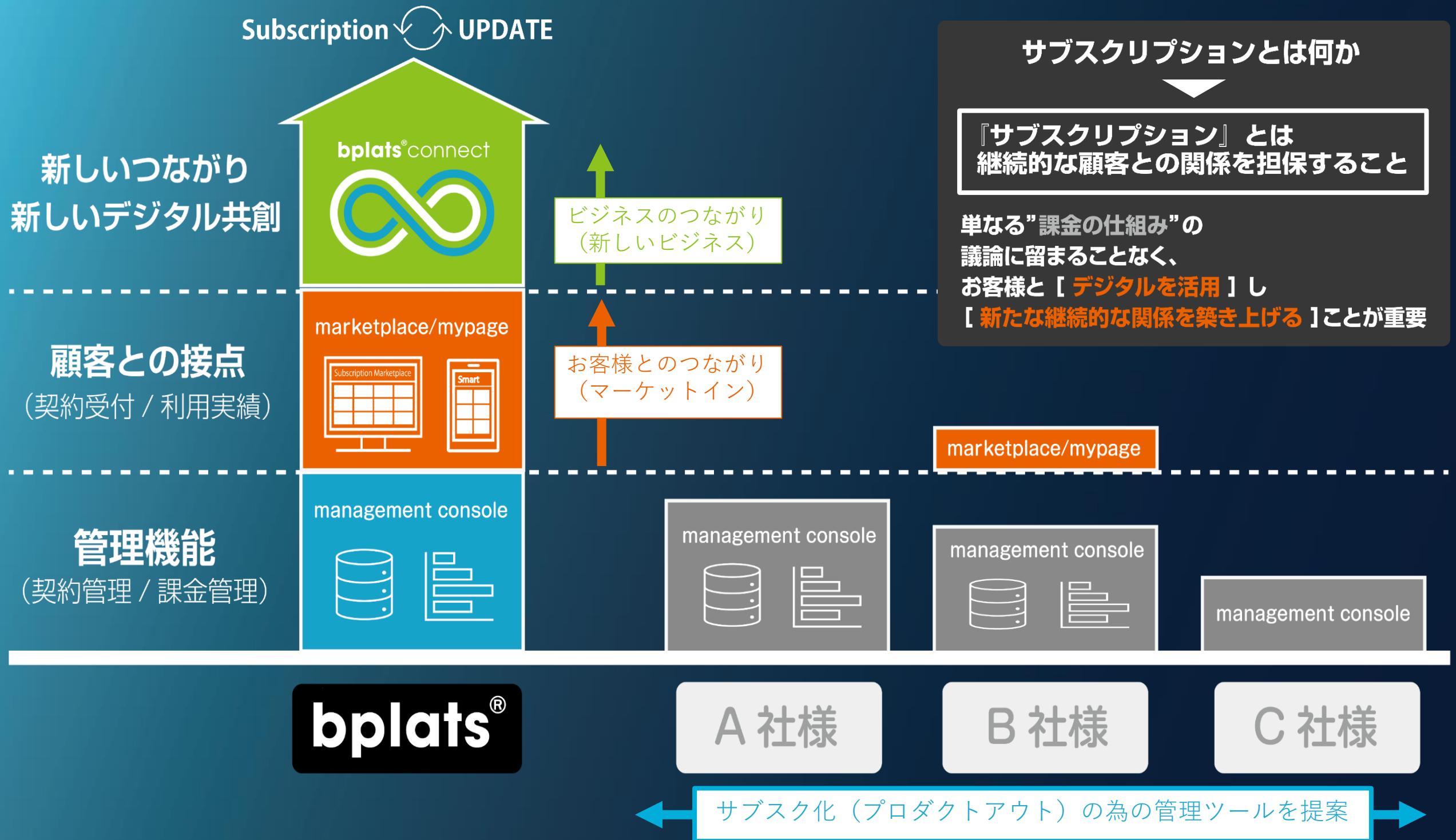
1

Subscription Console

基本機能					
基本設定機能	課金ルール管理	申請書管理	担当者管理	ストア管理	独自デザイン
ダッシュボード	シリアル管理	メール管理	消費税表示管理	出力データcsv	カスタム項目
追加オプション機能					
ロール権限管理	承認プロセス	契約分割機能	機器資産管理	従量料金計算	従量明細取込
光コラボモジュール	Microsoftモジュール	soracomモジュール	Bplats® API	csvファイル連携	言語(日英中)
パートナー機能	会員証機能	Subscription Analytics	Bplats® Connect	契約書作成	電子サイン

最も導入コストが安いライト版から①+②+③が標準でパックとなっており、標準機能（ブルー）をご活用いただけます。プロフェッショナル版以上のプランより、オプション機能（ホワイト）を有償で選択しご利用いただくことができます。標準機能の強化と新しいオプション機能の開発を継続的に実施しており、事業者は必要なときに必要な機能を選択して利用いただくことができます。

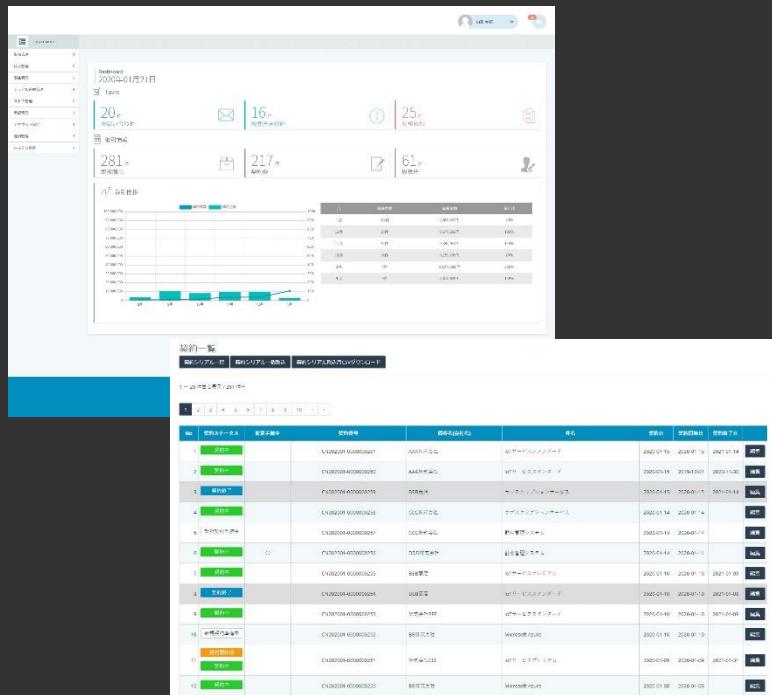
比較：「Bplats®」と「Bplats® 以外」



Bplats®以外のツールは、サブスク化の為の管理ツールの提供を目的としていますが、当社のBplats®は管理機能はもちろん豊富な機能を提供すると共に、お客様とのつながりのためのマーケットプレイス/マイページ機能、ビジネスの新しいつながり「Bplats® Connect」を提供しています。

システム概要：機能イメージ

1 管理機能



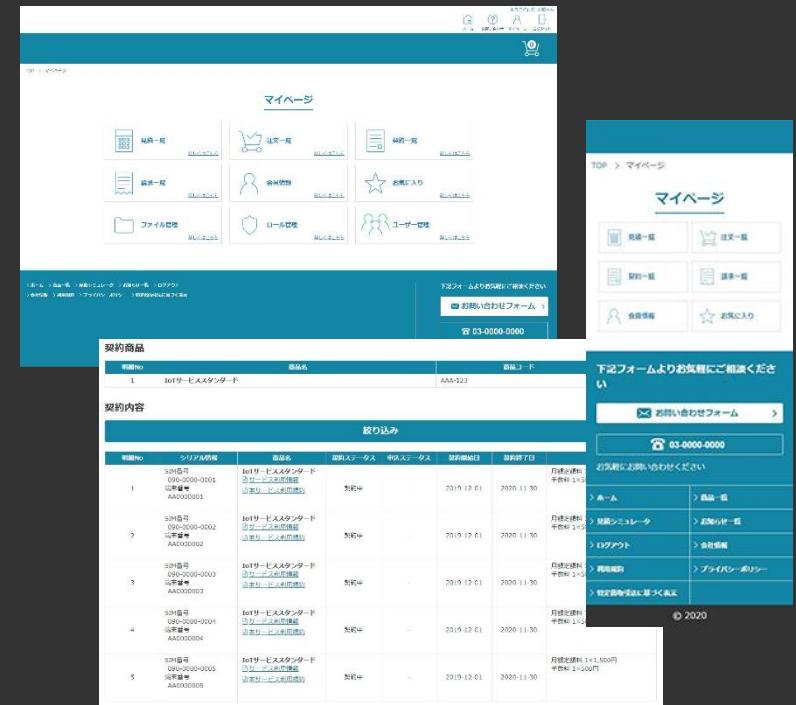
事業者にとって必要な機能や業務プロセスが詰まったサブスクリプション管理機能をワンストップで提供しています

2 マーケットプレイス機能



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

3 マイページ機能



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、顧客とのデジタルのつながりを実現します

Subscription Console

基本機能

- 基本設定機能
- 課金ルール管理
- 申請書管理
- 担当者管理
- ストア管理
- 独自デザイン
- ダッシュボード
- シリアル管理
- メール管理
- 消費税表示管理
- 出力データcsv
- カスタム項目

追加オプション機能

- ロール権限管理
- 承認プロセス
- 契約分割機能
- 機器資産管理
- 従量料金計算
- 従量明細取込
- 光コラボモジュール
- Microsoftモジュール
- soracomモジュール
- Bplats® API
- csvファイル連携
- 言語(日/英中)
- パートナー機能
- 会員証機能
- Subscription Analytics
- Bplats® Connect
- 契約書作成
- 電子サイン

Subscription Marketplace/Store

- 顧客情報管理
- 個別見積機能
- 必須入力管理
- レスポンスデザイン
- テンプレート
- CSSデザイン対応
- CMS自由ページ
- 独自ドメイン
- 二要素認証

Subscription Mypage

- 契約変更・解約手続
- 顧客ロール管理
- 契約明細・請求明細
- オンライン請求書
- ファイル管理
- 顧客情報連携
- 外部決済連携
- クレジットカード決済
- 銀行口座振込決済
- 銀行口座引落決済
- NP掛け払い決済
- Paid決済

サブスクリプションビジネスのために必要な豊富な機能をワンストップで提供する「管理機能」（上記1）、複数・複雑な商材の利用者向けサイトを構築可能な「マーケットプレイス機能」（上記2）、利用者に契約内容や請求情報をオンライン上で提示することが可能な「マイページ機能」（上記3）をお客様は独自ブランドで活用いただけるクラウドサービスを提供しています。

システム概要：強み・特長

特長①

management console



モノとは異なり、複雑なビジネス条件（期間・課金・ルール・従量等）が商品に紐づくコト商材を『**複雑、複数、の商材を一つの仕組み**』で管理可能

☆サブスクリプション（サービス）商材は、B2Cはシンプルに、B2Bは複雑になるため、他社商材なども含めた複雑な商材、且つ、複数管理、そして、「コト（契約）+モノ（資産）」管理が必要となる

特長②

marketplace/mypage



『**契約申込・変更・解約**』などの契約に関連する顧客とのアクションをオンライン（マイページ、マーケットプレイス）で実現することが可能

☆商材ごとにことなる契約条件などをオンラインで実現することはハードルが高く、将来の商材を考慮してシステム構築できることは少なく、自社開発では拡張性が制限されることが予測される

特長③

つながる機能



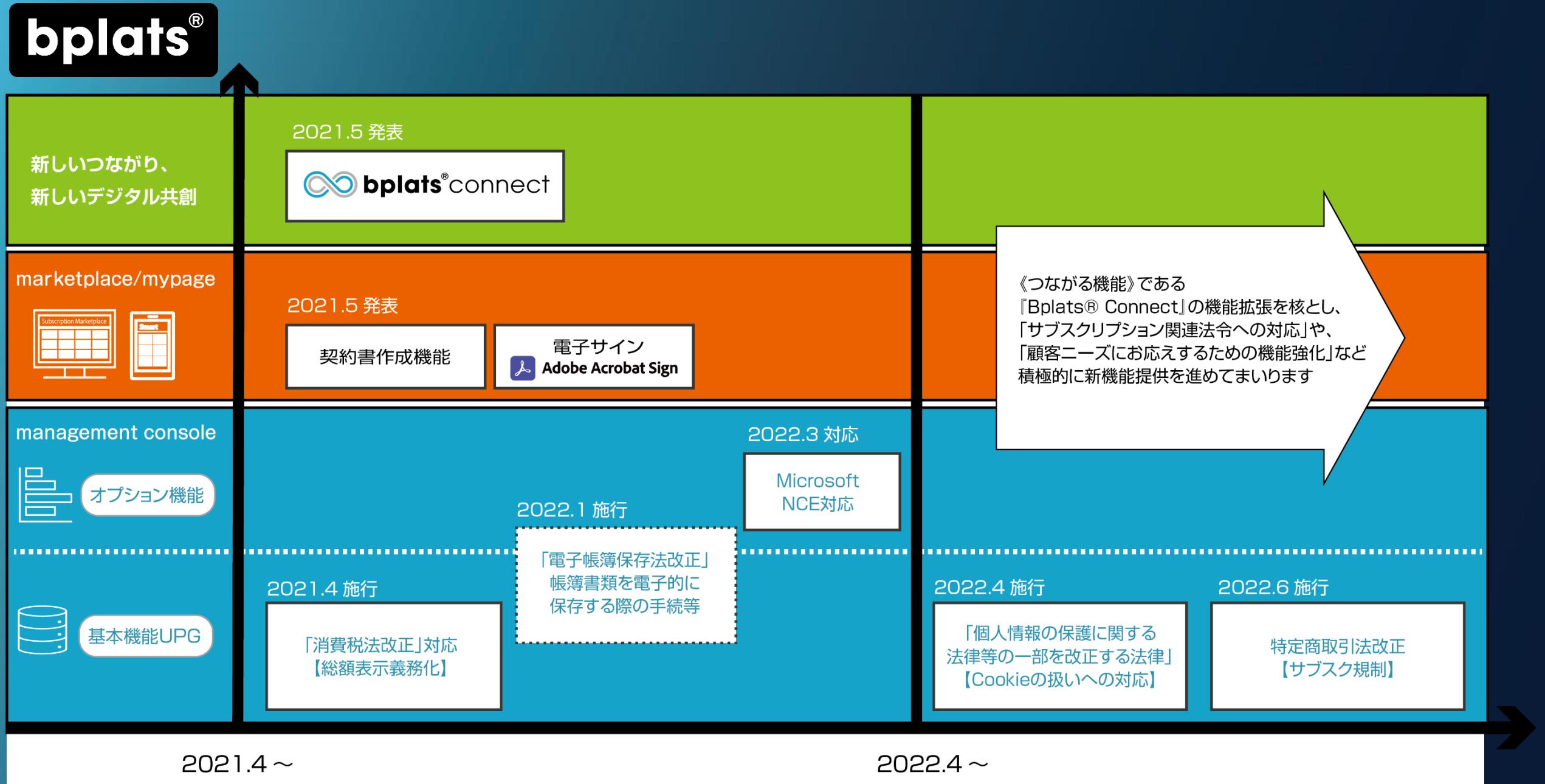
bplats®connect

導入会社1社のバックオフィスの管理機能ではなく、**取引全体のエコシステムがつながる仕組み**により、サービスとサービシーが「つながる」ことを実現

☆モノの商流 / 物流網とはまったく異なり、サブスクリプション（サービス）商材は、サービス（提供者）とサービシー（利用者）その間にいる事業者すべてが同じ情報を管理する必要がある

特長①複数・複雑なサブスクリプションの運用管理をワンストップで行うことを実現する管理機能の強み、特長②マイページ、マーケットプレイスを独自ブランドで展開できる強みや、それに加えて、特長③である2021年5月に発表した「Bplats® Connect」により、まったく新しい発想のサブスクリプションを前提とした「新しいつながり、新しいデジタル共創」を提案してまいります。

継続的な新機能発表・機能強化の実績

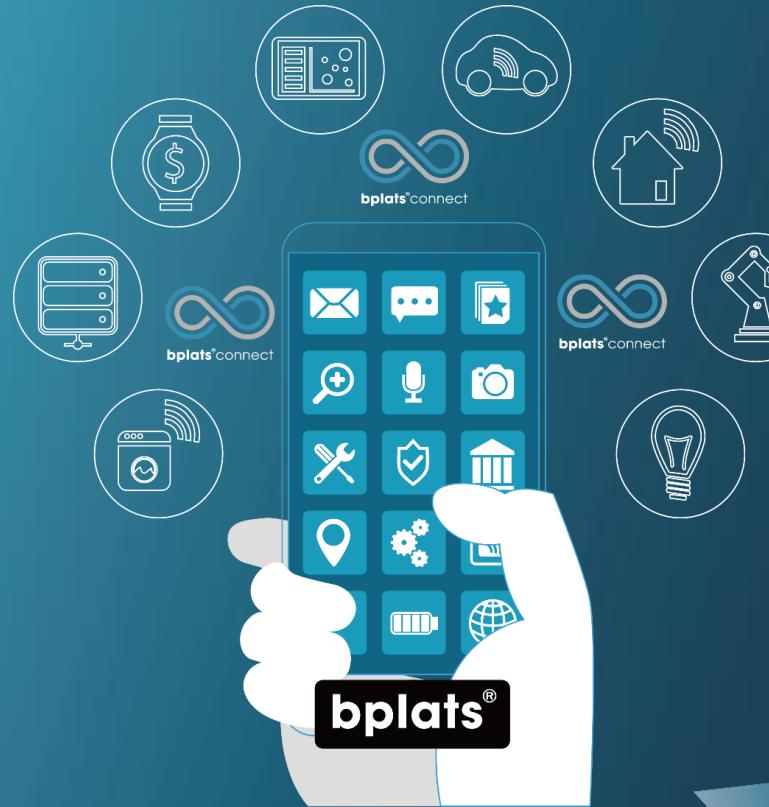


多様な顧客ニーズにお応えするため、2022年3月期には、自社サブスクリプションサービスを他事業者のサブスクリプションマーケットプレイスを通じて提供できる「Bplats Connect」を開発。また、継続的な契約行為を一気通貫で完結させるため、Adobe Acrobat Signと連携した「契約書作成機能」を発表、提供を開始しています。また、基本機能部分の機能強化も進めており、特に日本の法律に適合させるため、2021年4月の消費税の総額表示義務への対応や、2022年4月施行の改正個人情報保護法への対応など、サブスクリプション関連法令への対応も適切に実施しております。事業者は必要な機能をオプション機能として申込みことができ、当社はこれらにより収益を拡大してまいります。

ビープラッツの活動領域

新メッセージ

新しいつながり、新しいデジタル共創



スーパーシティ
サステナブルシティ
実現・推進の役割
社会基盤として産業を越えて
デジタルでつながる

サステナブルな社会の
実現に向けた
デジタルエコシステム
サーキュラーエコノミー
(循環型経済) の促進

「サブスクリプション化」が目的の段階から、
サブスクリプションを前提として
「新たなビジネス基盤を構築する」という次の段階へ

デジタルトランスフォーメーションのための
サブスクリプション
統合プラットフォームシステム
「所有」から「利用」へ

サブスクリプションをすべてのビジネスに

デジタルトランスフォーメーションのための
サブスクリプション
統合プラットフォームシステム
「所有」から「利用」へ



bplats® connect

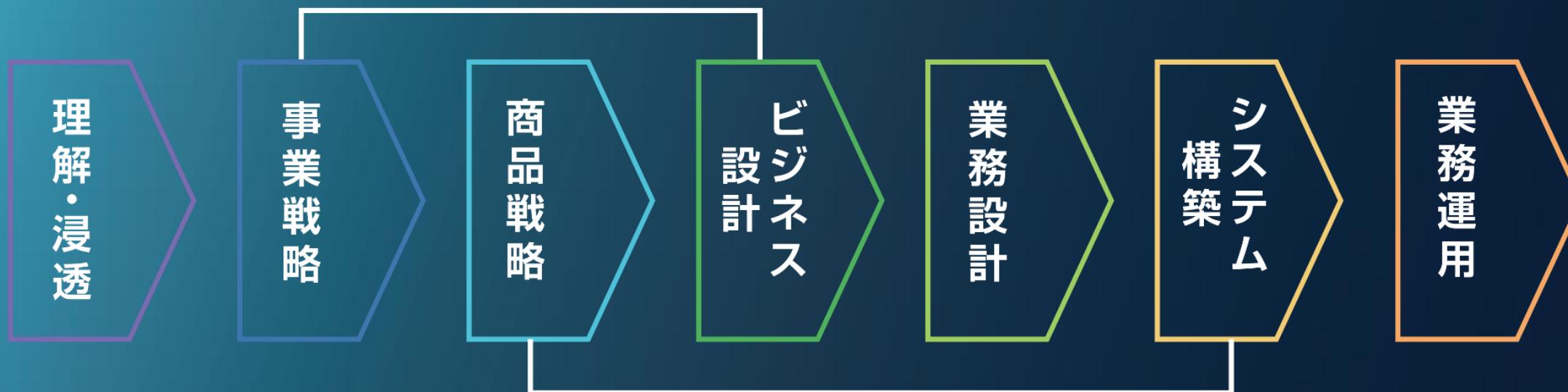
- デジタル共創基盤
- 再生エネルギー
- デジタル流通
- 地域 DX
- スマートビル
- 企業間エコシステム

bplats®

「どのようにサブスクリプション化するか」という事業活動から、「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」と市場変化に合わせて当社のミッションも「サブスクリプションをすべてのビジネスに」から「新しいつながり、新しいデジタル共創」に変更し、サブスクリプションを用いてどのように社会課題の解決を実現するかというテーマに取り組んでまいります。

サブスクリプションのプロフェッショナル集団として

「事業戦略」は短期・中長期での顧客やパートナーとの関係を定義する必要があります



デジタルビジネスを推進するためには、「モノ」の販売ビジネスと異なり、「商品戦略」と「システム戦略」を一体として考える必要があります



出版・執筆

セミナー講演

コンサルテーション

導入支援

システム提案

業務アウトソーシング

株式会社サブスクリプション総合研究所（当社100%子会社）による出版・執筆など通じたサブスクリプションについての啓蒙活動から、お客様へのプラットフォームシステムの業務設計からシステム構築については、ビープラッツ(株)が提供することにより、サブスクリプションビジネスのプロフェッショナル集団として活動しています。

売上拡大イメージ

スポット収入

ご採用時点

事業者（当社の顧客）の事業の立ち上げを様々な形でご支援

- ※：事業者毎の選択となる項目
- OP：オプションの略
- UPG：アップグレードの略

初期開発費※

有償検証費※

導入支援費※

初期費用（OP）※

初期費用（基本）

導入後の月額ストック収入

ご活用開始

プランに合わせた月額固定料

ビジネスの活性化

事業者（当社の顧客）の売上等に応じた月額使用料が加算

事業モデルの拡大

事業の拡大に合わせてプランのアップグレードや、追加オプションを契約

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ビジネスモデル

月額固定料（OP）※

月額固定料（基本）

追加費用（OP）※

追加費用（基本 UPG）※

月額使用料（従量）

月額固定料（OP）※

月額固定料（基本）

月額使用料（従量）

事業者による事業の拡大

月額固定料（OP）※

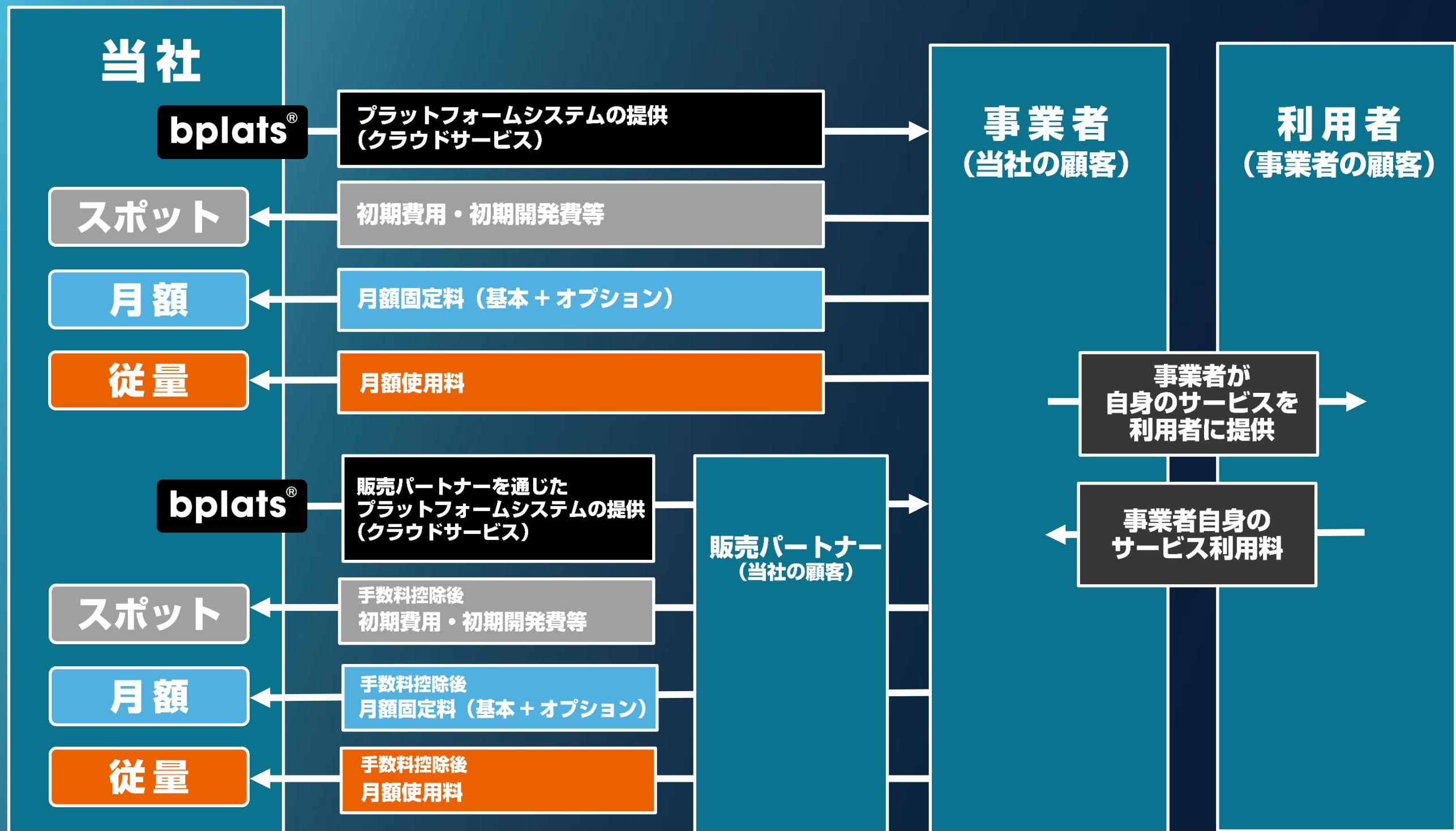
新たな OP の追加契約

月額固定料（基本）

プランのアップグレード

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。

事業システム図



「Bplats®」をクラウドサービスとして提供しています。当社が事業者（当社の顧客）に直接提供する場合と、当社の販売パートナー経由で事業者（当社の顧客）に提供される場合があります。

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の提供
資本金	5億2729万円（2022年9月30日現在）
決算期	3月末
従業員数	59名（2022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（2022年9月30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（2022年9月30日現在）
株主	当社 51% 株式会社光通信 49%
決算期	3月末

■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。