

ビープラッツ株式会社 (東証マザーズ：4381)

2020年3月期 第1四半期決算説明資料



目次

(1) 2020年3月期 第1四半期業績概要

(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1四半期業績概要

2020年3月期第1四半期 業績ハイライト

新規顧客獲得に加え、ストック収入伸長が寄与し、増収利益面では売上増、販管費減少等により前年同期比改善

(単位：百万円)

	2019年3月期 1Q実績(単体)	2020年3月期 1Q実績(連結)		2020年3月期 業績予想(連結) (2019/8/13公表)		
		前年同期比	増減率	進捗率		
売上高	96	124	27	128.2%	856	14.5%
営業損益	△49	△35	13	—	88	—
経常損益	△50	△33	16	—	89	—
親会社株主に帰属する 当期純損益	△50	△37	13	—	64	—

	2019年 3月末実績(単体)	2019年 6月末実績(連結)		前年同期比	増減率
総資産	791	718	△73	90.8%	
純資産	507	485	△22	95.6%	
自己資本比率	64.1%	67.6%	+ 3.4pt		

※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1四半期及び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1四半期 損益計算書

(単位：百万円)

	2019年3月期 1Q実績(単体)	2020年3月期 1Q実績(連結)	2020年3月期	
			前年同期比	増減率
売上高	96	124	27	128.2%
売上原価	37	60	23	164.0%
売上総利益	59	63	3	106.1%
販売費及び一般管理費	108	99	△9	91.3%
営業損益	△49	△35	13	—
経常損益	△50	△33	16	—
税金等調整前 四半期純損益	△50	△33	16	—
法人税等合計	0	3	3	1199.0%
四半期純損益	△50	△37	13	—
非支配株主に帰属する 四半期純損益	—	0	—	—
親会社株主に帰属する 四半期純損益	—	△37	—	—

- 売上高
新規顧客獲得、ストック
収入伸長により堅調に推移
- 営業利益
増収に加え、販管費減少に
より対前期比で改善

※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1四半期及び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1四半期 貸借対照表

(単位：百万円)

	2019年 3月末実績 (単体)	2019年 6月末実績 (連結)	2019年6月末実績(連結)に対する	
			前年同期比	増減率
資産合計	791	718	△73	90.8%
流動資産	419	316	△103	75.4%
固定資産	372	402	30	108.1%
負債合計	284	233	△50	82.1%
流動負債	215	173	△42	80.3%
固定負債	68	59	△8	87.8%
純資産	507	485	△22	95.6%
自己資本	507	471	△36	92.8%
非支配株主持分等	—	14	—	—

- **流動資産**
売掛金回収による減少
- **固定資産**
本年度も引き続き積極的な製品強化のためのソフトウェア開発投資を継続
- **流動負債**
借入金返済等による減少

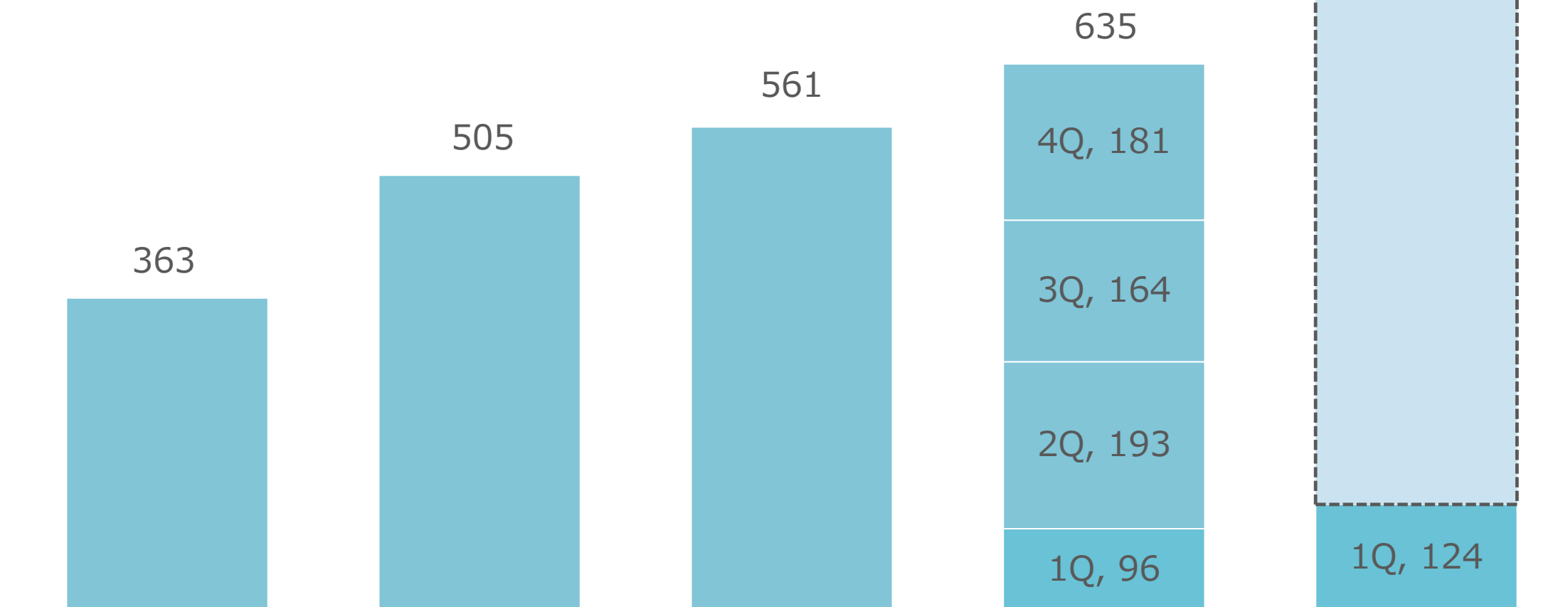
※当社は、2020年3月期第1四半期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期第1四半期及び2019年3月期実績は単体実績を記載しており、前期比較は参考値となります。

四半期売上高推移

(単位：百万円)

今期計画(通期)：前期比134.7%
1Q実績：前年同期比128.2%

子会社設立等にリソースを振り向けながらも
今期計画に対して進捗は堅調に推移



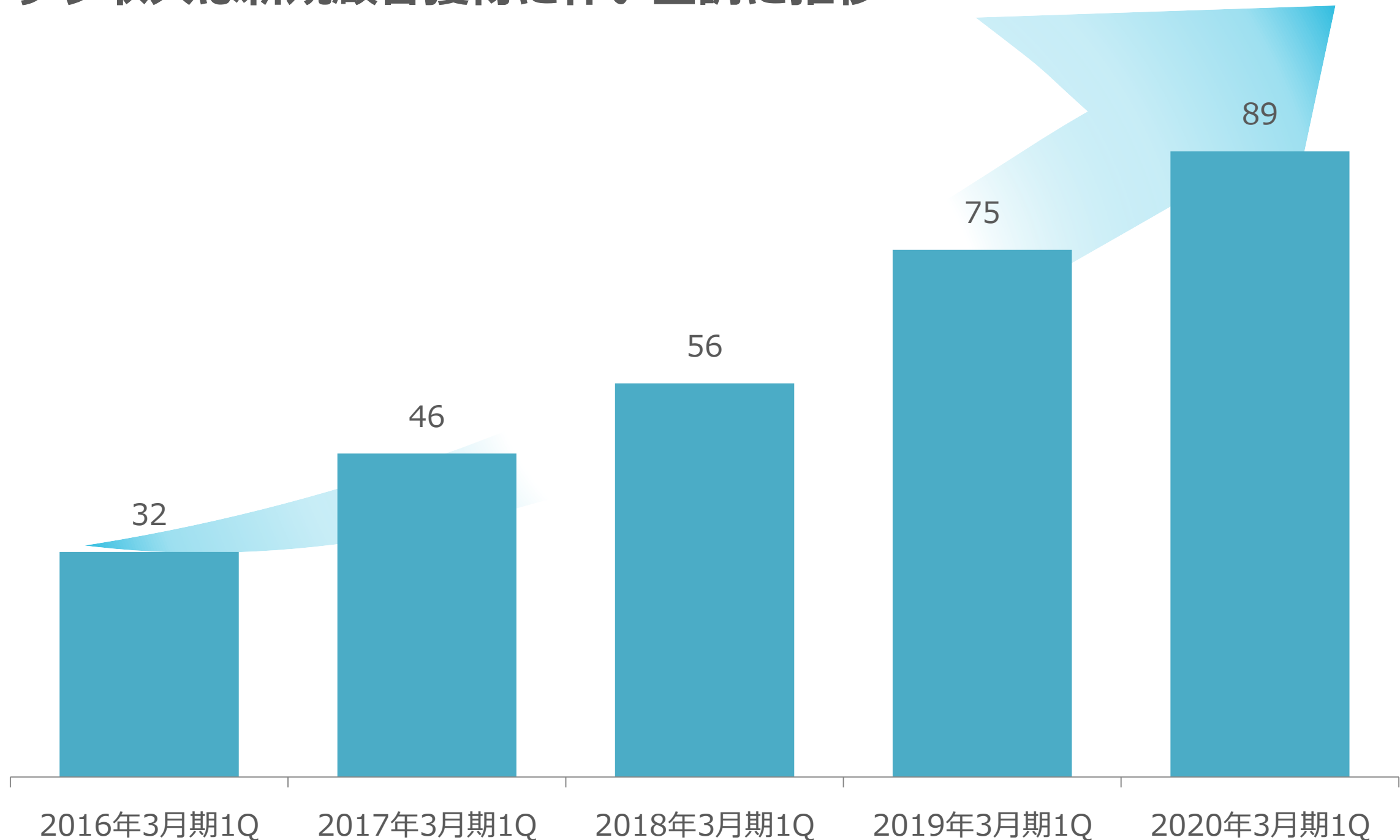
2016年3月期(単体) 2017年3月期(単体) 2018年3月期(単体) 2019年3月期(単体) 2020年3月期(連結)

※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月期第1四半期及び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。

ストック収入推移

ストック収入は新規顧客獲得に伴い堅調に推移

(単位：百万円)



※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1四半期及び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。

(2) 2020年3月期 通期業績予想

2020年3月期 通期業績予想

販売パートナー開拓等の販売体制の強化による新規顧客獲得に加え、
既存顧客の継続的なストック収入の伸長を見込む

(単位：百万円)

	2019年3月期 実績(単体)	2020年3月期 業績予想(単体) (2019/5/14公表)	2020年3月期 業績予想(連結) (2019/8/13公表)	前年同期比	増減率
売上高	635	855	856	221	134.8%
営業損益	7	81	88	81	1,251.0%
経常損益	4	83	89	85	1,871.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8	62	64	55	752.1%
1株当たり当期純利益(円)	3.74	27.52	27.86	24.12	744.8%

※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1四半期及び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。

(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

販売体制の強化

- 富士通株式会社へのOEM提供、NTTコミュニケーションズ株式会社との協業、東京センチュリー株式会社との資本業務提携強化等を通じて販売パートナー体制の強化は着実に進捗
- 株式会社サブスクリプション総合研究所、株式会社サブスコアを設立し、サブスクリプションビジネスの啓蒙並びに新規領域へのサービス展開を開始

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6月30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

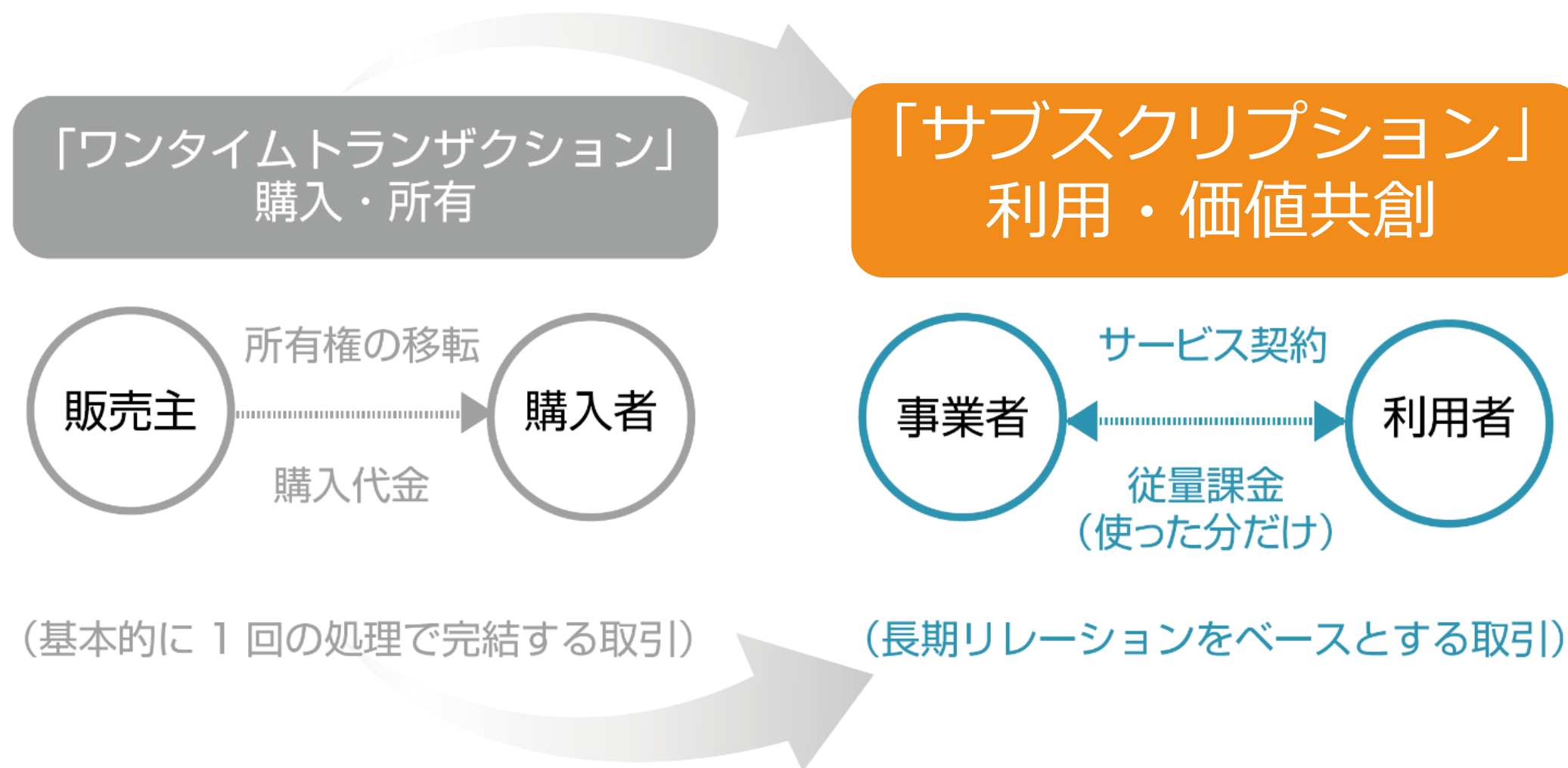
会社名	株式会社サブスクリプション総合研究所
代表者	代表取締役社長 宮崎琢磨
設立	2019年4月1日
本社所在地	東京都千代田区神田練塀町3 富士ソフト秋葉原ビル15階
事業内容	サブスクリプションの啓蒙に関する研究、 執筆、出版、公演 サブスクリプション事業化支援
資本金	1,000万円（2019年6月30日現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末

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6月30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

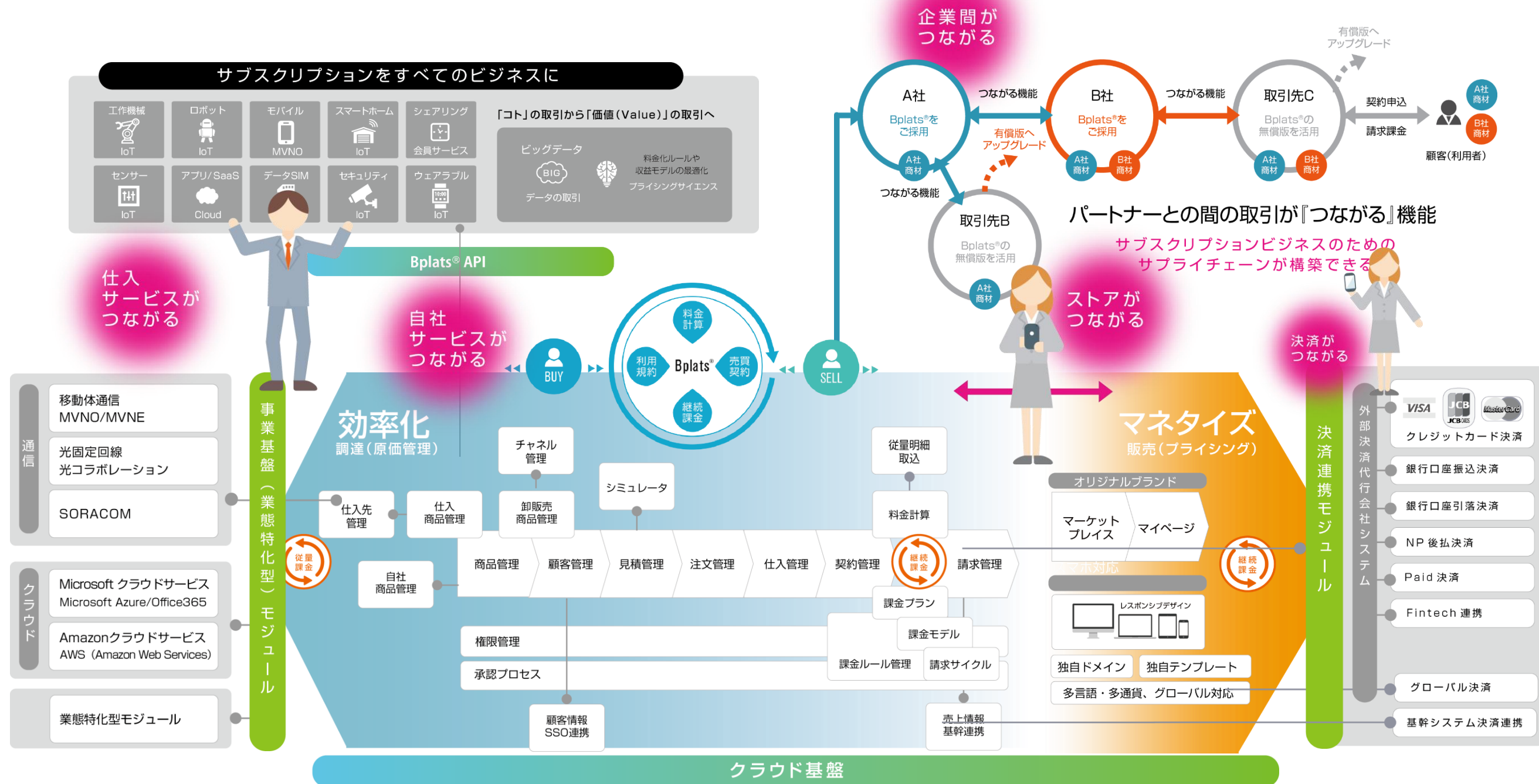
- 電力自由化
- ガス自由化
- MVNO (携帯)
- 光コラボ

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

Bplats® Platform Edition



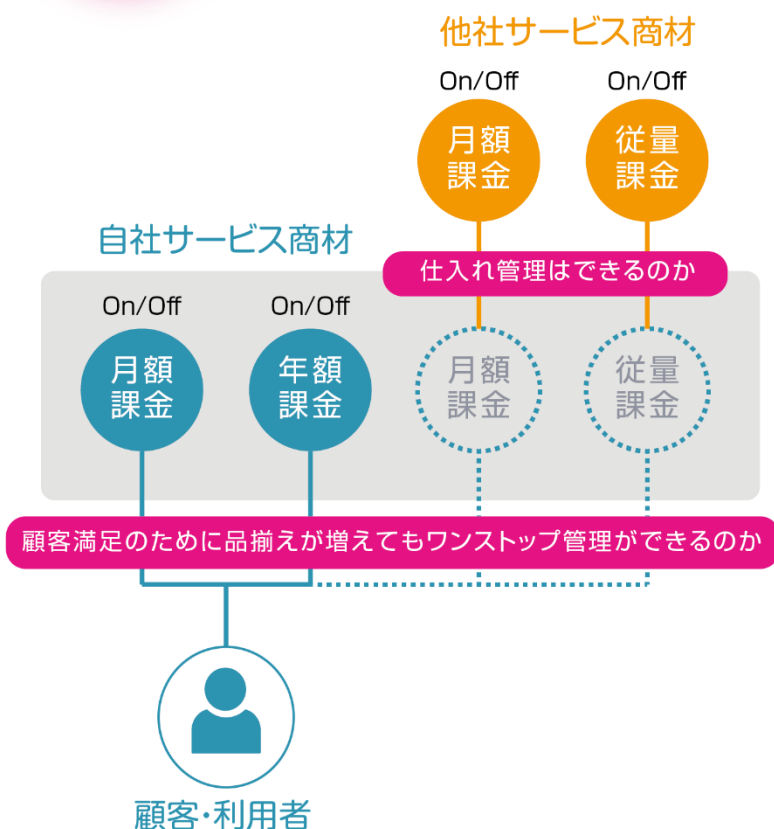
サブスクリプション統合プラットフォーム Bplats® Platform Edition

※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

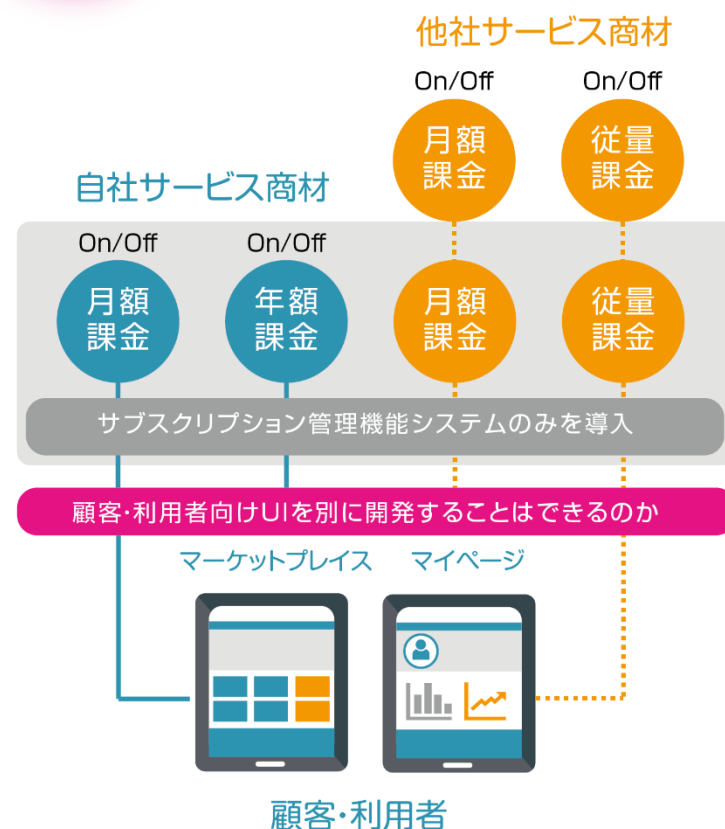
① マルチサービス機能



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

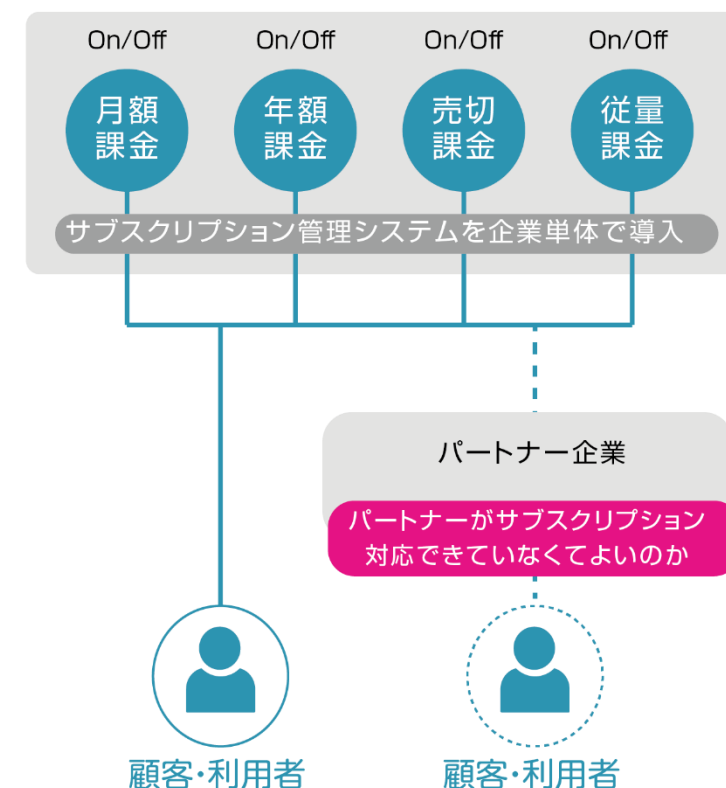
② 利用者向けフロント機能



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



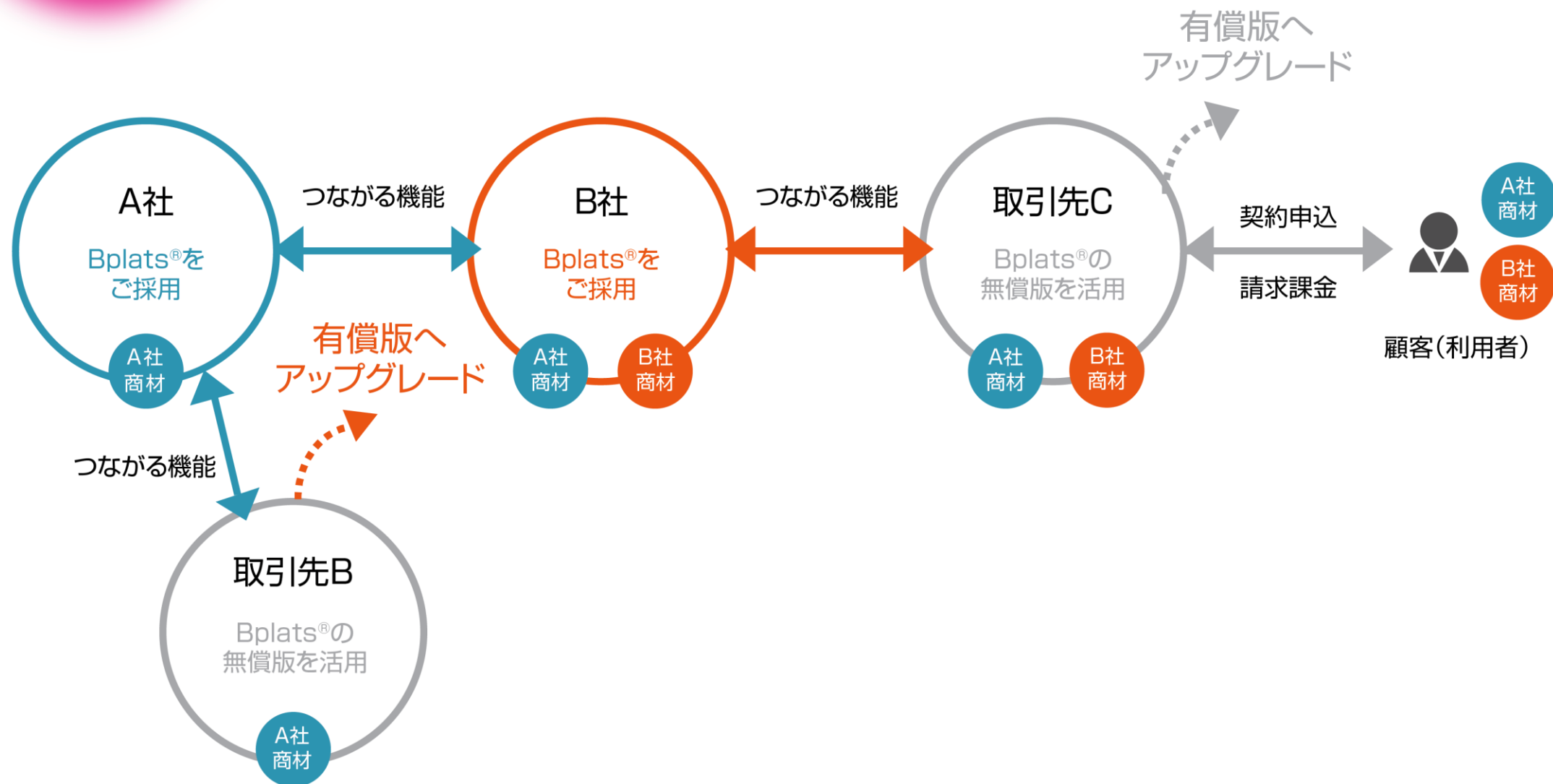
エコシステム・共創パートナーを経由してビジネスを拡大する場合、自社に導入したサブスクリプション管理システムだけでは十分とはいえず、サプライチェーンに参加するすべての事業者のサブスクリプション対応がポイントとなります。

つながるビジネスモデル（パートナー取引）

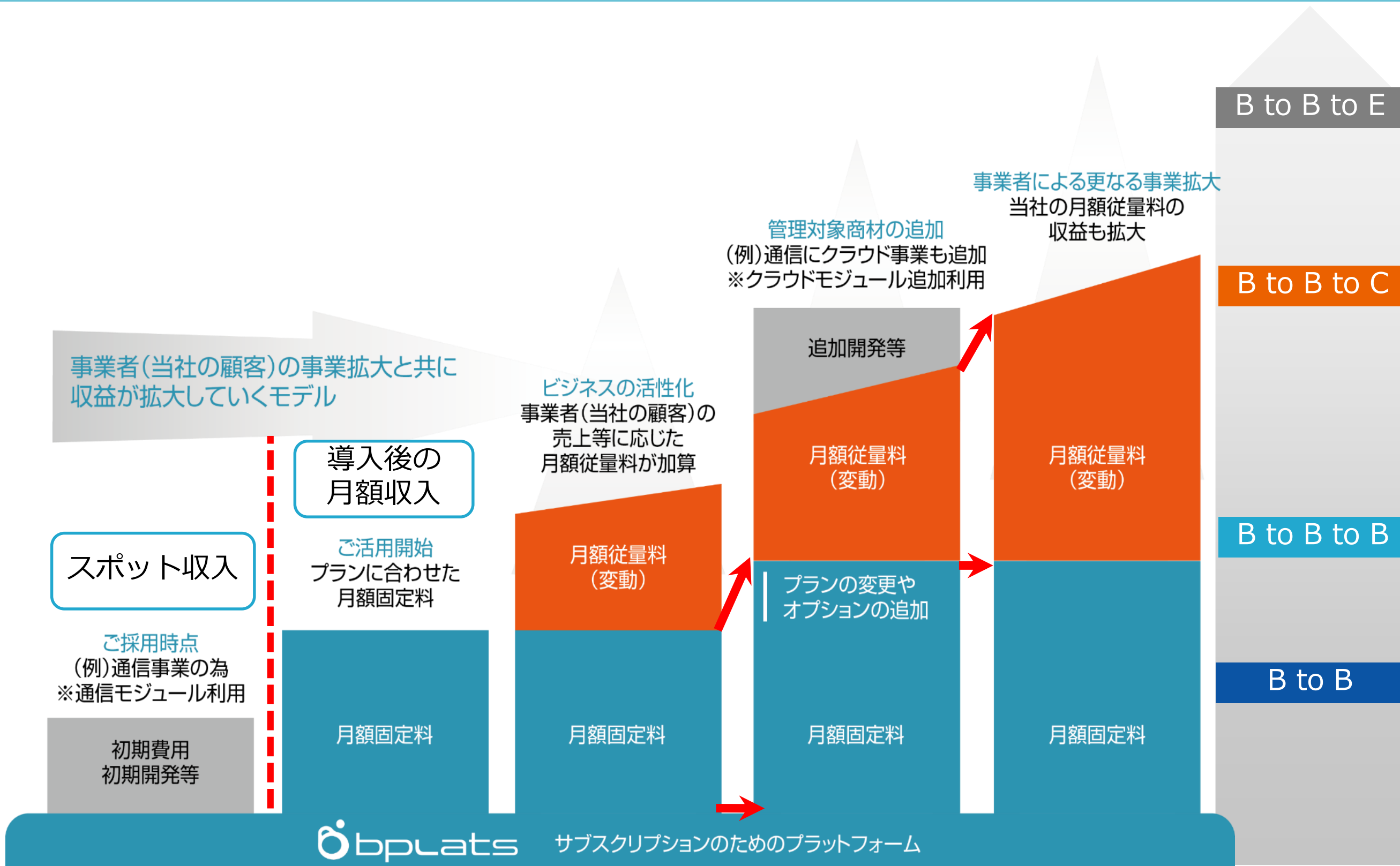
企業間が
つながる

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

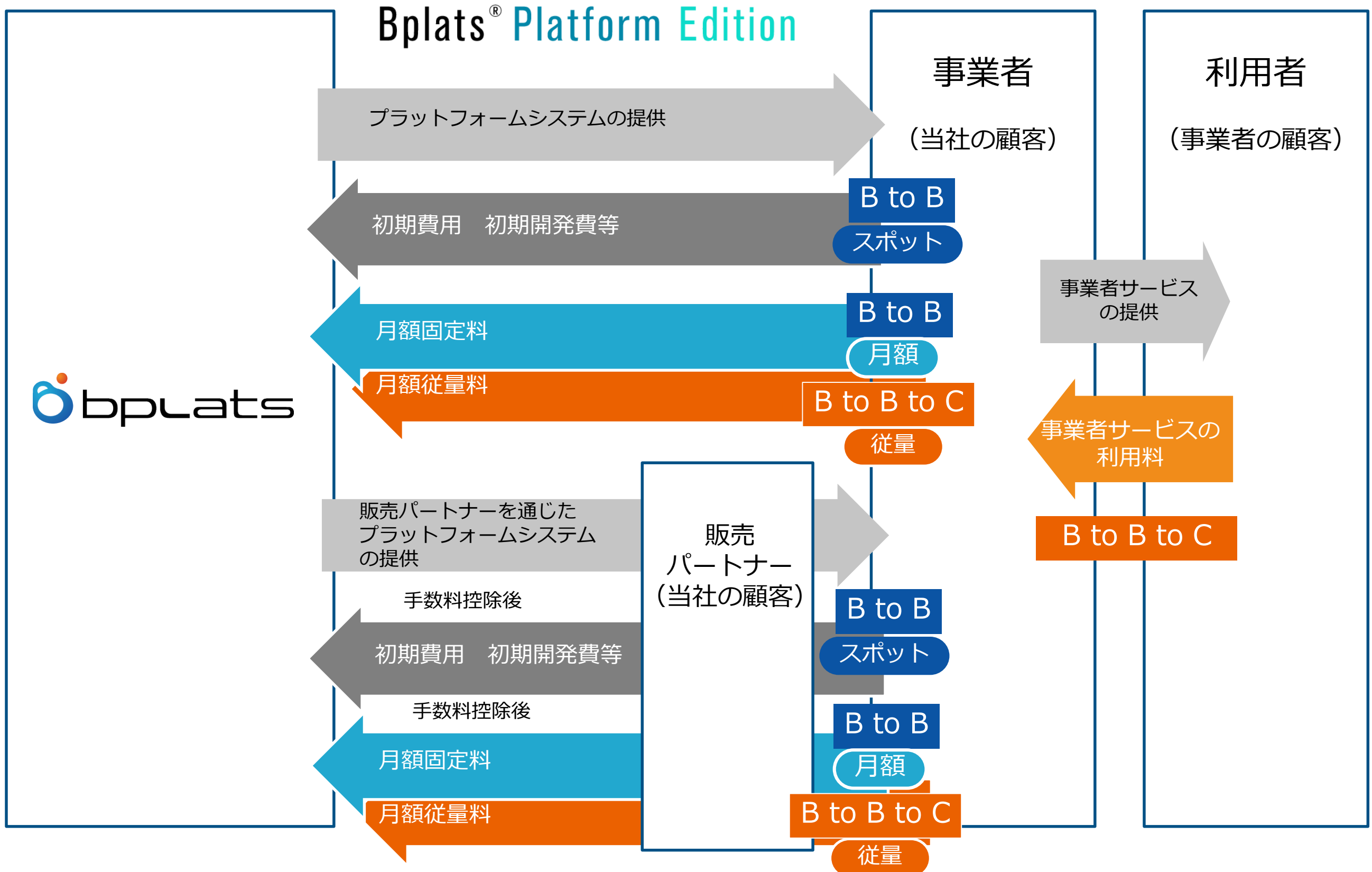


売上拡大イメージ



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。

事業システム図



■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。