

目次

(1) 会社概要

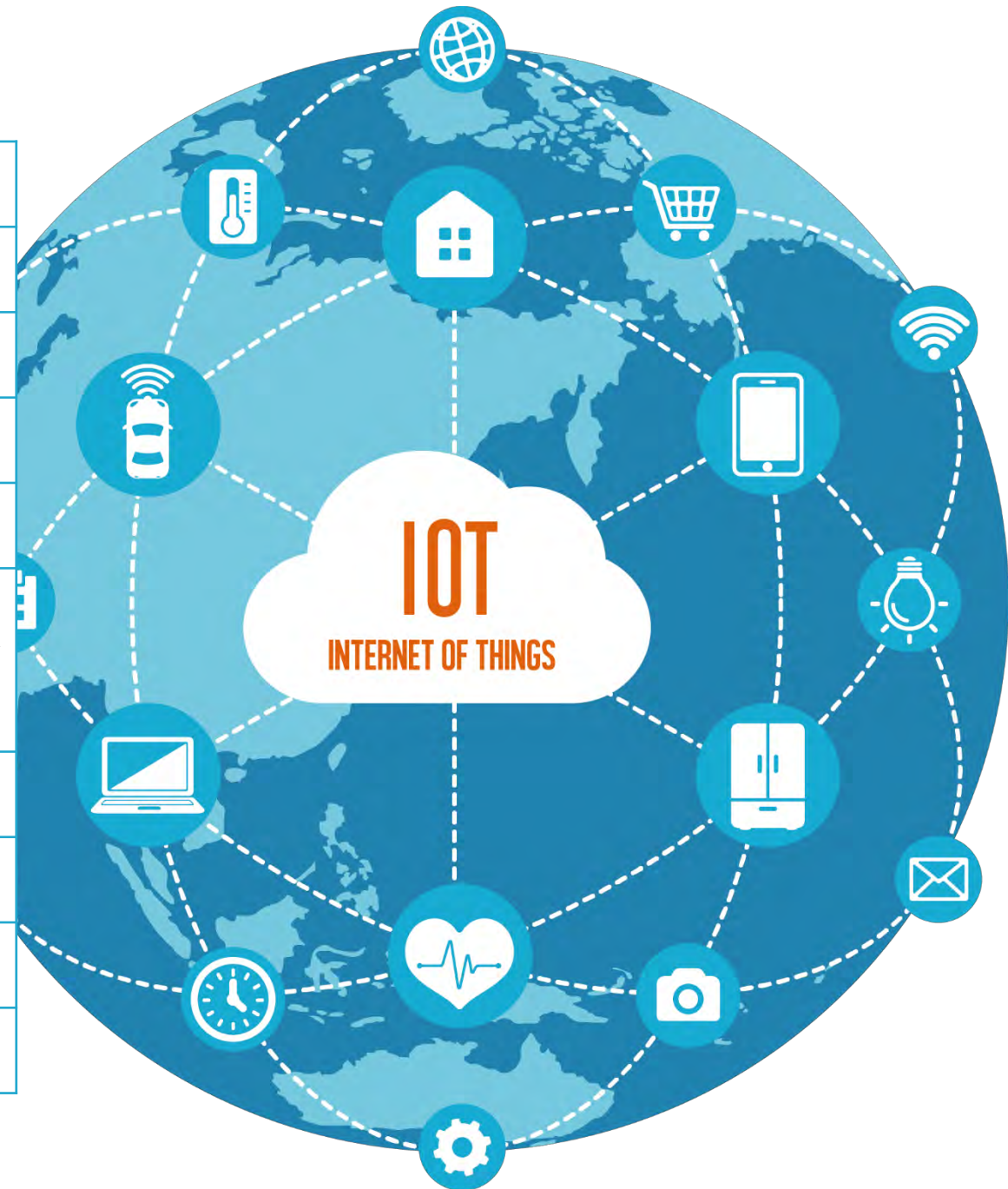
(2) 事業内容

(3) 成長戦略

(1) 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※ | 352,300千円 |
| 決算期 | 3月末 |
| 従業員数※ | 41名 |
| 拠点 | 九州開発センタ： 福岡県北九州市 |



※2018年1月31日現在

沿革

2017 新プラットフォーム Bplats® Platform Edition 発表 (6月)
Microsoft Azure・Office365モジュール提供開始 (4月)

IoTへの展開を本格化

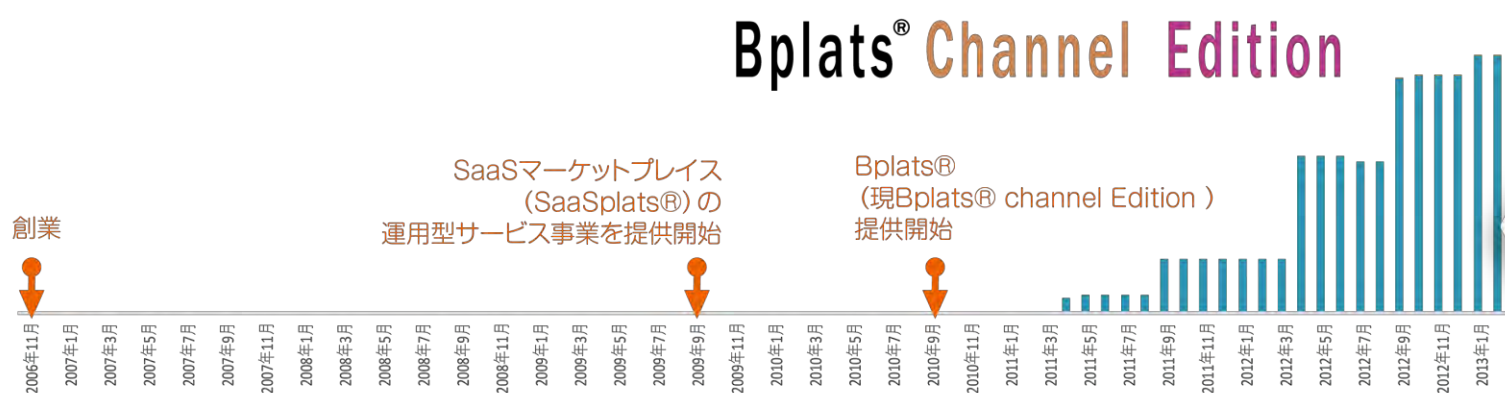
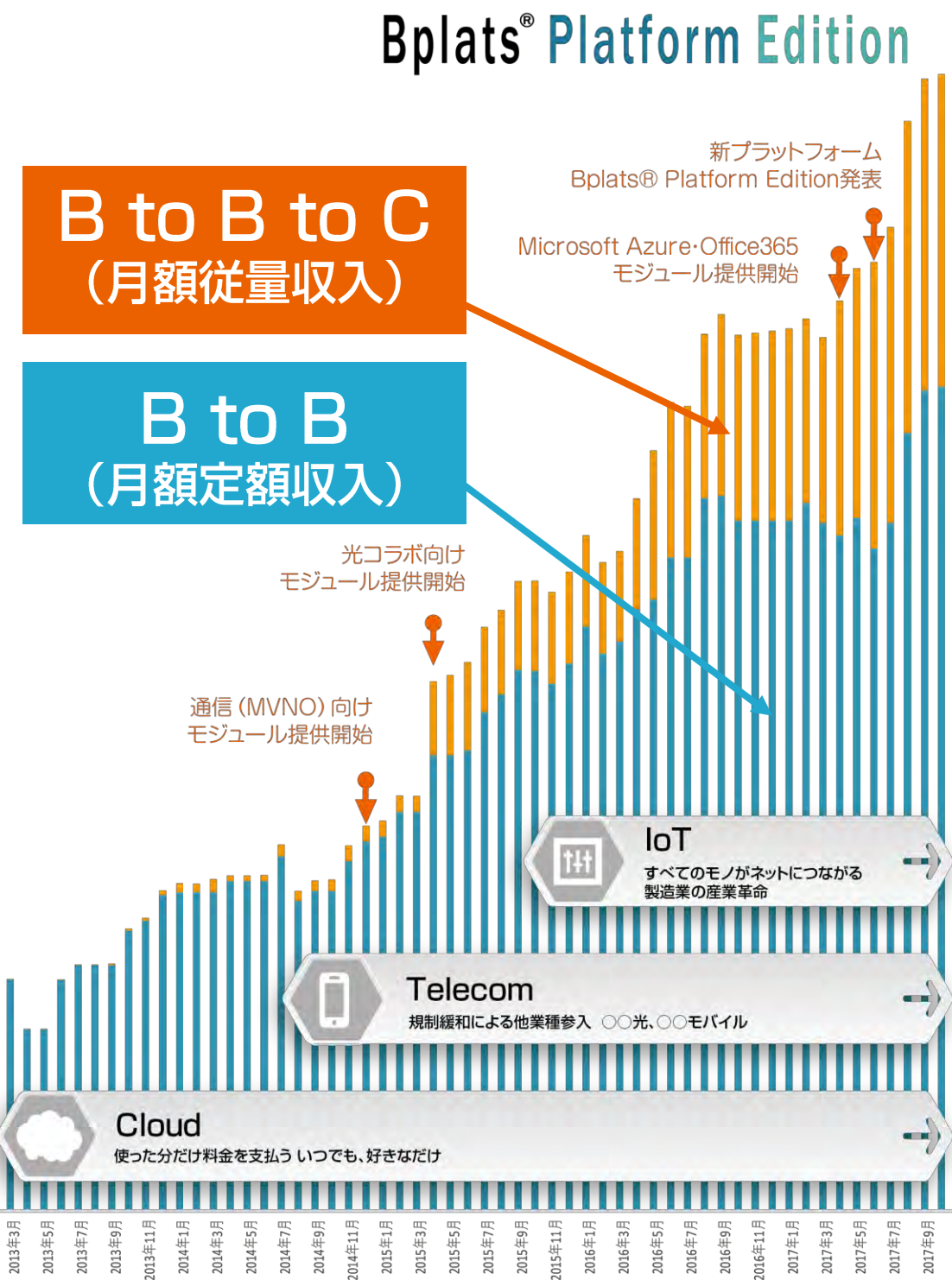
2016 「九州開発センタ」開設

2015 Bplats® for 光コラボ 提供開始

2014 Bplats® for MVNO 提供開始

2010 Bplats® Channel Edition 提供開始

2006 創業



- 代表取締役社長：藤田 健治

1992年、三井物産(株)入社。日本ユニシス、シマンテックなどIT分野を担当。2002年「ライセンスオンライン(株)」を設立、代表取締役として3,000社+のIT系ECサイト販売網を構築するなどし、4年間で売上50億円+事業を創出。2006年に三井物産(株)を退職。2006年11月、ビープラッツ(株)を設立し、代表取締役に就任（現職）。東京工業大学卒、1969年生。



- 取締役副社長：篠崎 明

1996年、三井物産(株)入社。2002年「ライセンスオンライン(株)」取締役副社長に就任。藤田社長とともに、ネットサービス企業の企画開発を行う。2006年に藤田社長と当社取締役副社長として当社を設立。中央大学卒、1973年生。



- 取締役：宮崎 琢磨

1998年、ソニー（株）入社。VAIO事業の中核メンバーとしてプロデューサーとして多くのビジネス開発に取り組み、2006年「ライセンスオンライン(株)」に戦略開発事業部長として参画。ビープラッツに設立当初より参画。東京大学卒、1972年生。

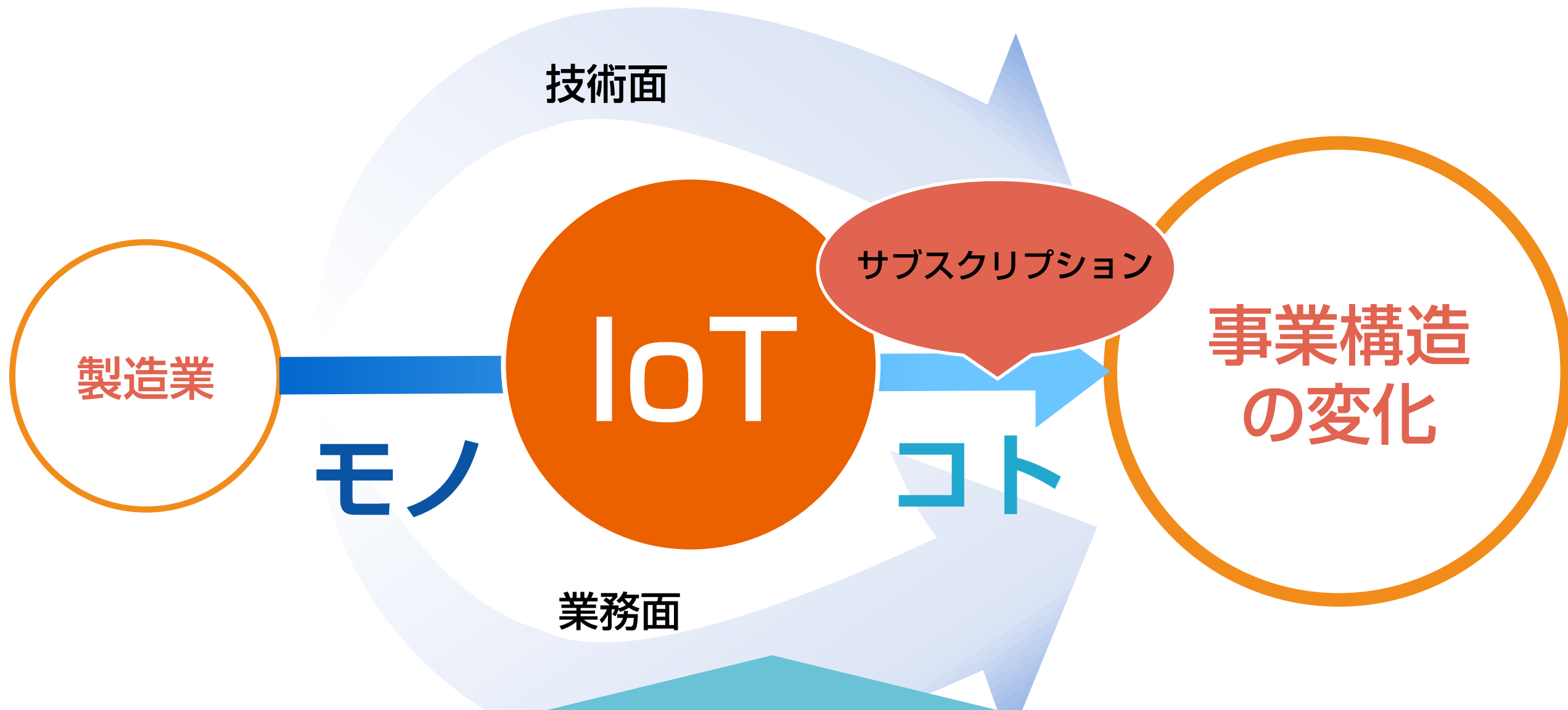


- 取締役：花輪 正一

2000年、（株）ツインテック入社。WEBアプリケーション開発の経験を積み、「ライセンスオンライン(株)」での技術責任者を務め、ビープラッツ設立当初よりBplatsの開発責任者として参画し、現在はCTOとして活躍。電気通信大学卒、1978年生。



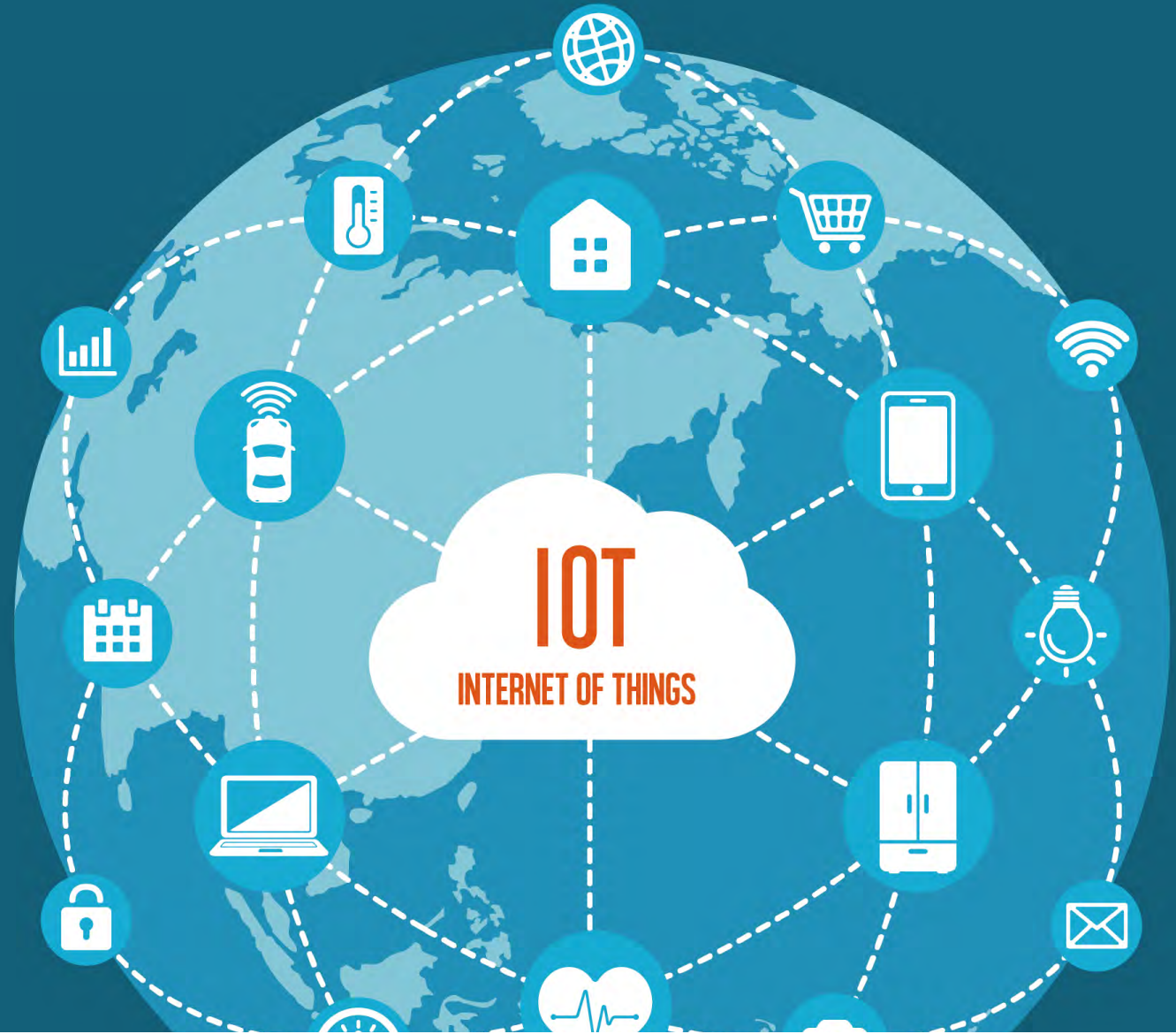
サブスクリプションをすべてのビジネスに



 bplats

サブスクリプションのためのプラットフォーム

(2) 事業内容



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

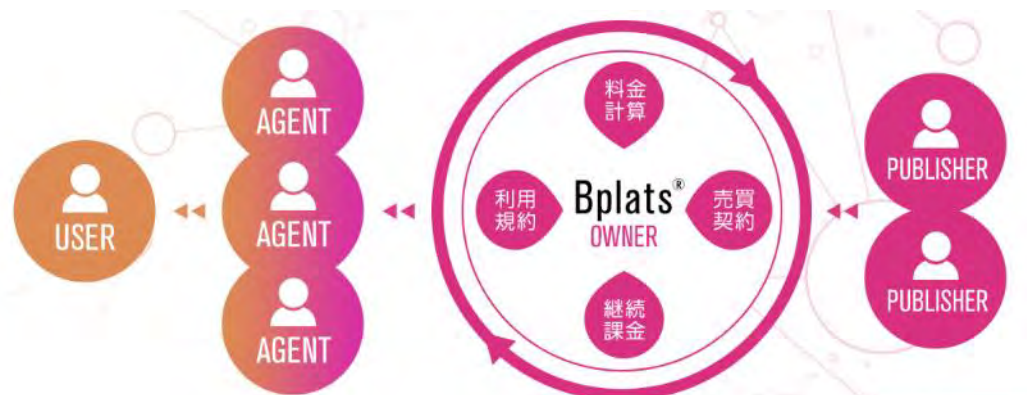
事業領域：提供するプラットフォーム

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



Bplats® Platform Edition

オープン・イノベーション

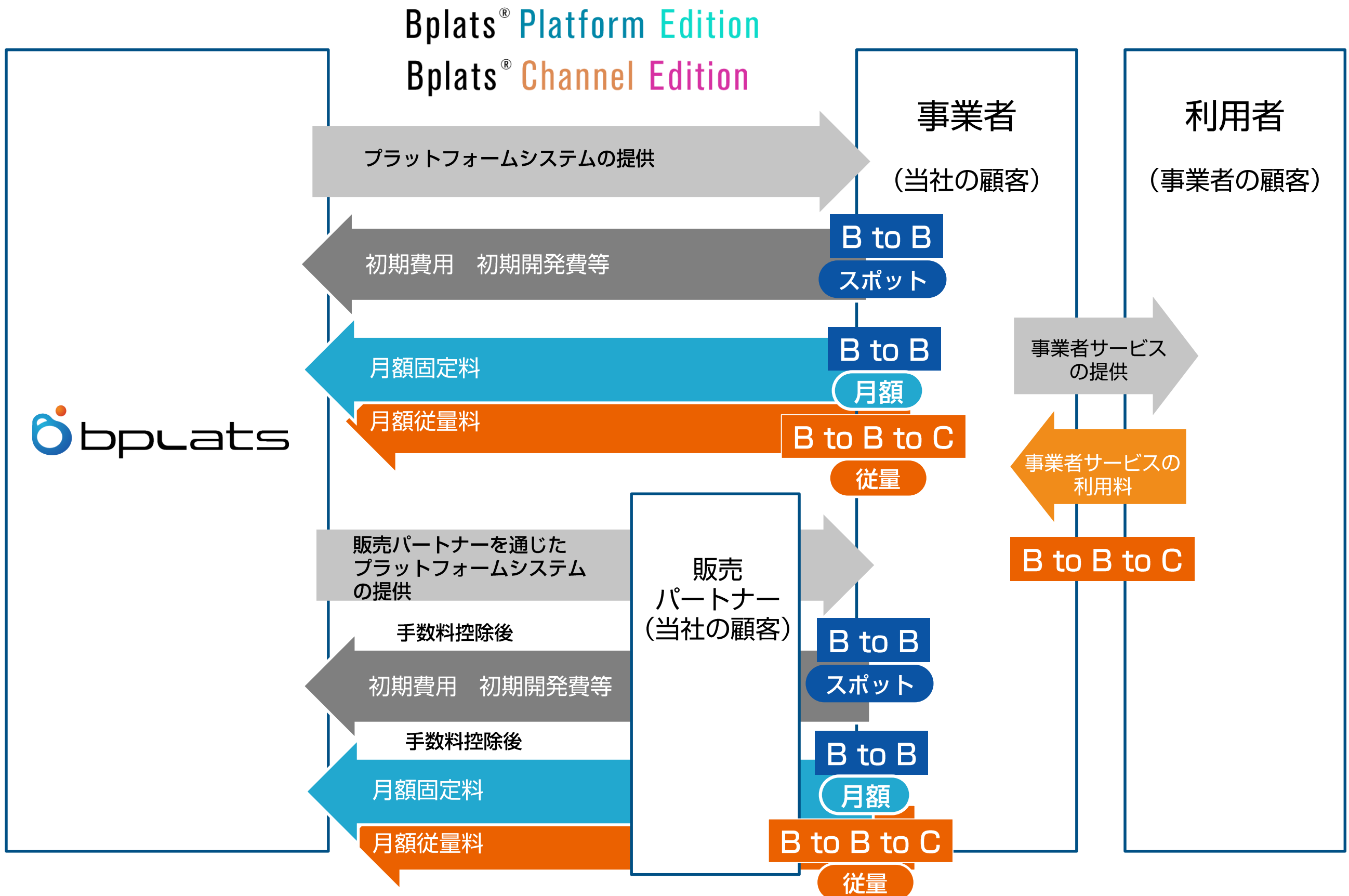
シンプルに従量課金ビジネスに参入することも、「つながる」機能により、パートナーとの従量取引の実現も可能とする**新プラットフォーム**



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

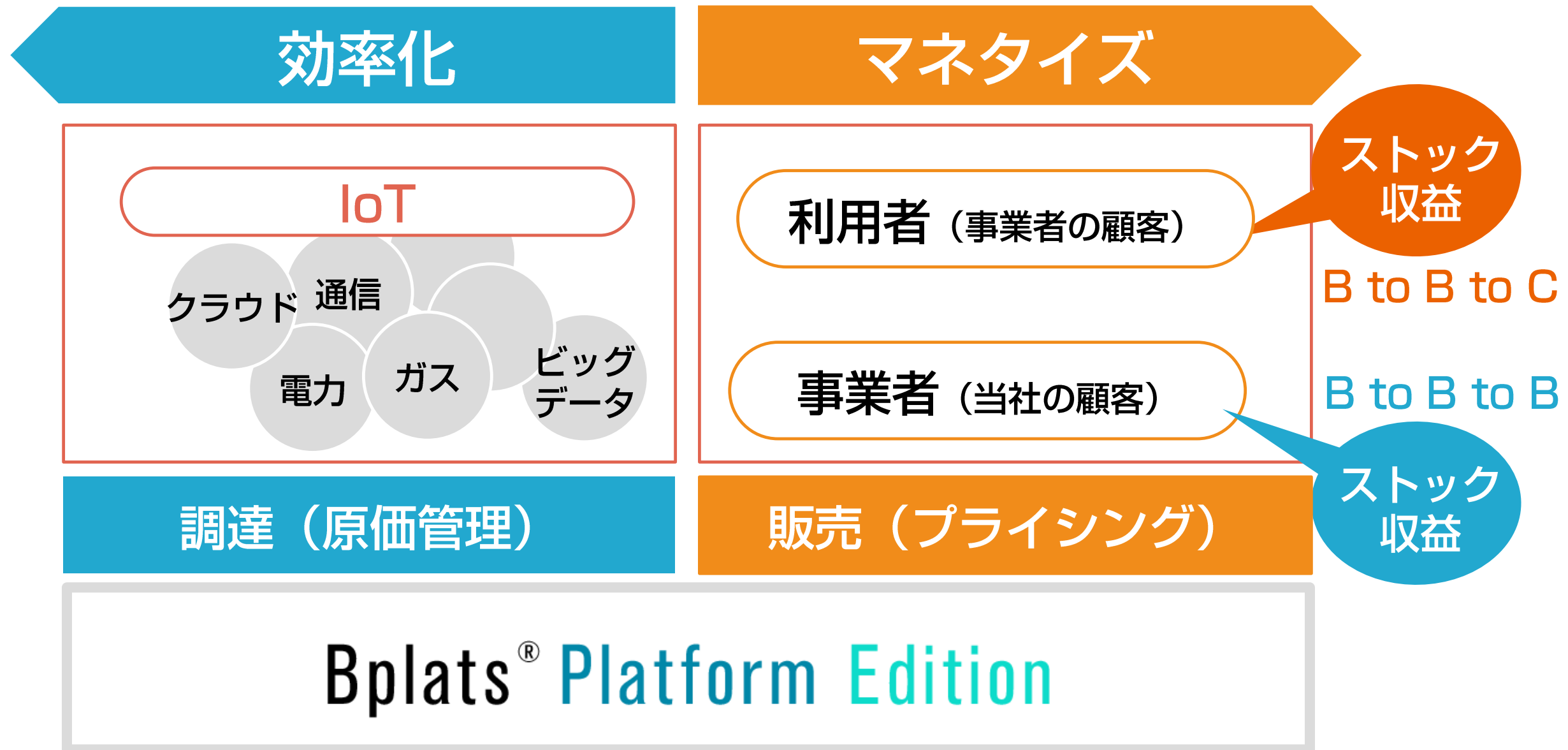


事業系統図



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



プラットフォームシステム概要

モノ ▶ コト 所有 ▶ 利用

サブスクリプションをすべてのビジネスに



事業者が個々にシステムメンテナンスが不要なサービス連携 = 取扱商材を簡単に増やすことが可能



APIによる自社サービスとの自由な連携



ノウハウに裏打ちされた豊富な機能群

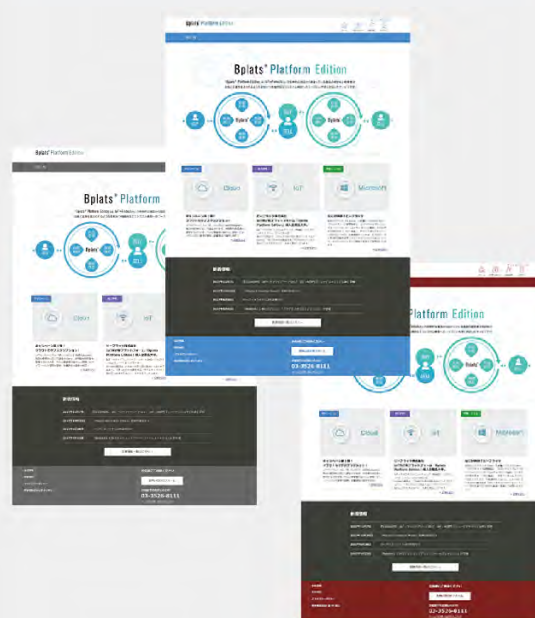
あらゆるサブスクリプションモデルに対応でき、
且つ、ビジネスモデル提案ができる強み

バックオフィス
機能



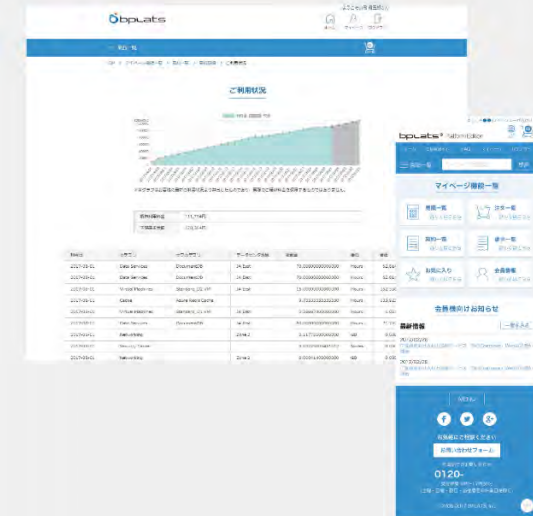
サブスクリプション事業のための
機能をワンストップで提供する管理機能

ストア・フロント
機能



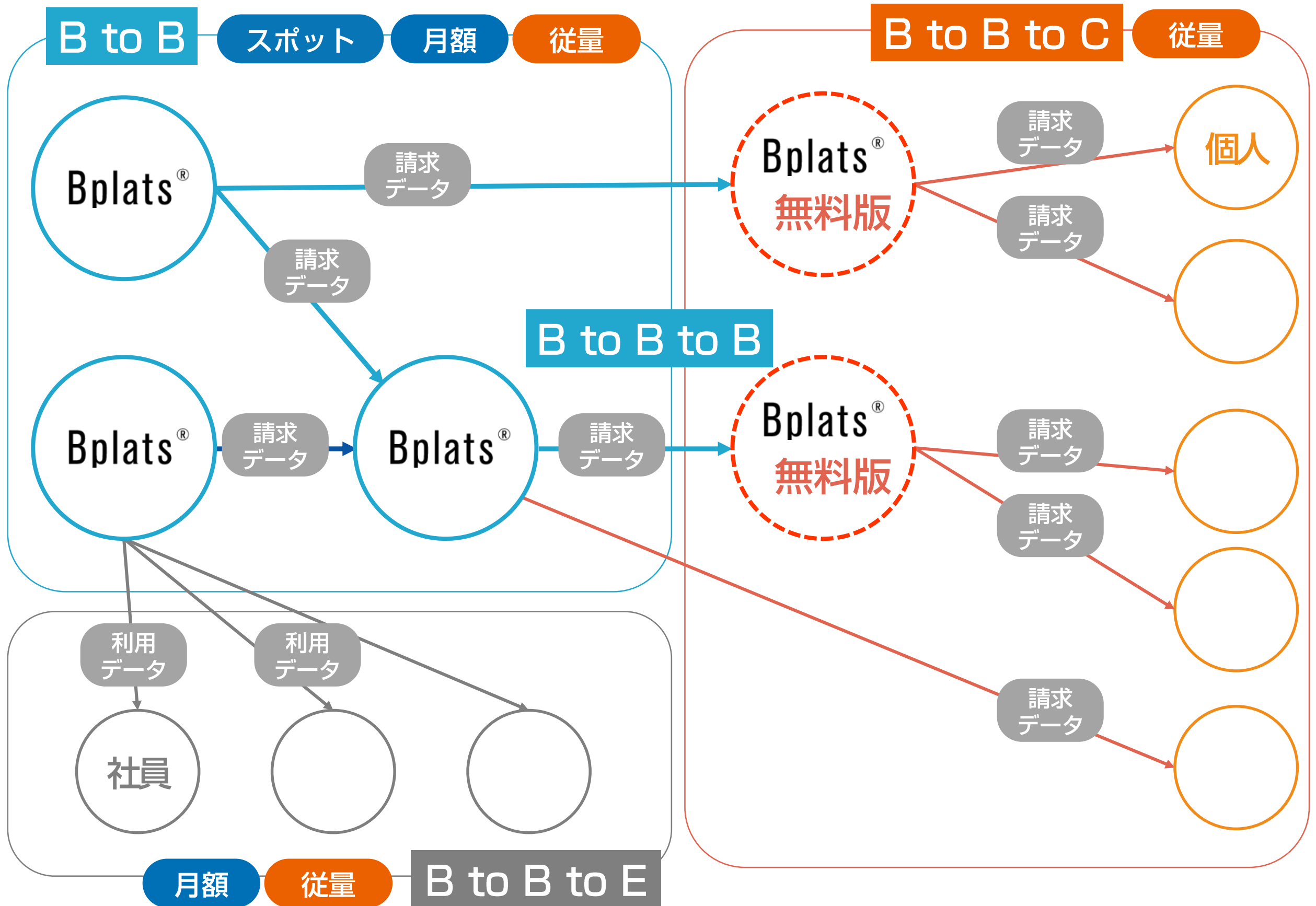
複雑な従量商材のマーケットプレイスを
事業者独自ブランドで簡単に作成できます

商流構築機能



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

つながるビジネスモデル



導入事例

富士通株式会社様



クラウド

デル株式会社様



クラウド

ブラザー販売株式会社様



クラウド

株式会社クリエイトグループ様



通信

Cloud Testing Service株式会社様



IoT

NECプラットフォームズ株式会社様



IoT

(3) 成長戦略

当社事業の特長と成長性

1

IoT市場の拡大
IoT×課金

2

ユニークな存在
IoT×効率化
& マネタイズ

3

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



B to B to C

4

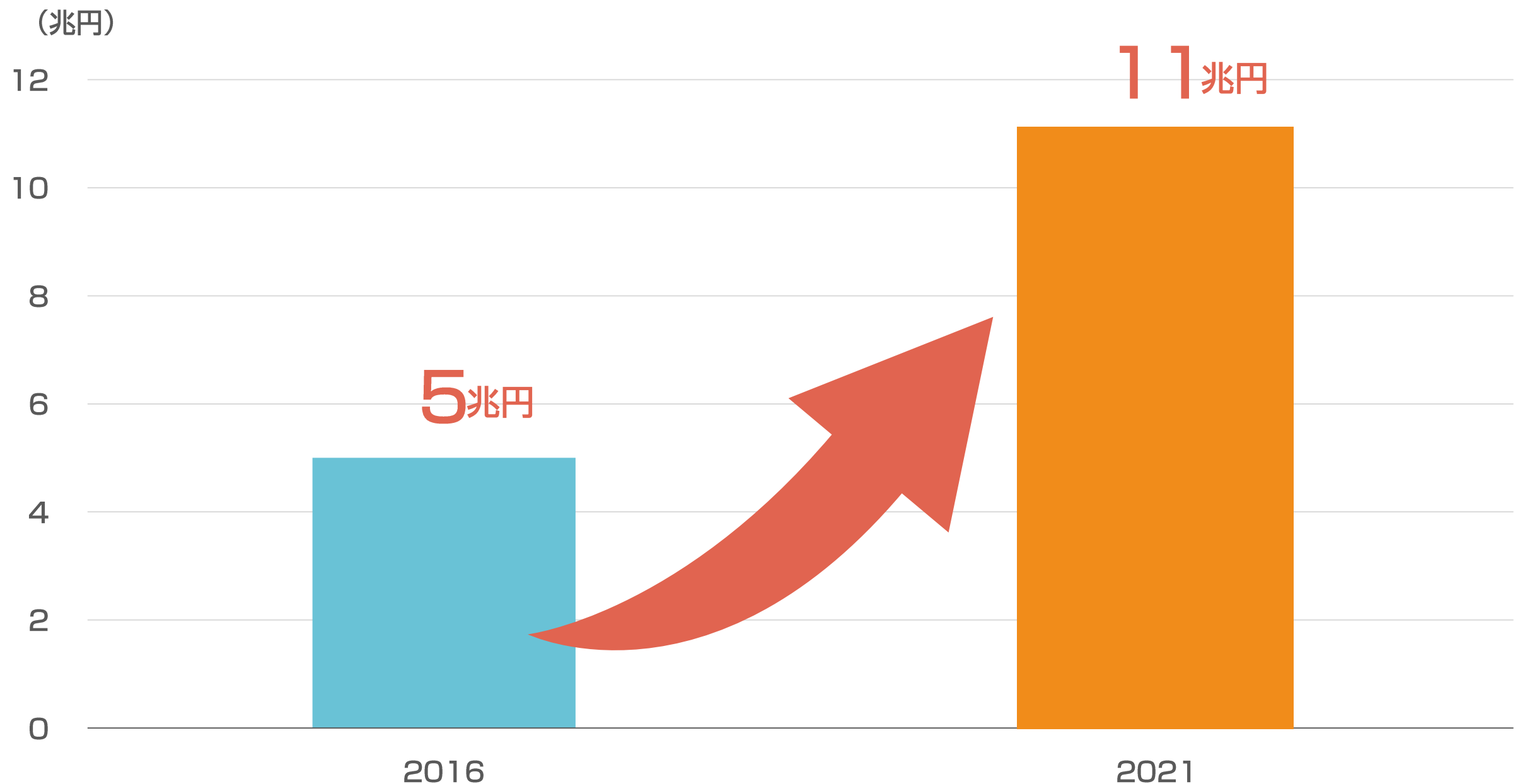
お客様がパートナー
共創モデル

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！

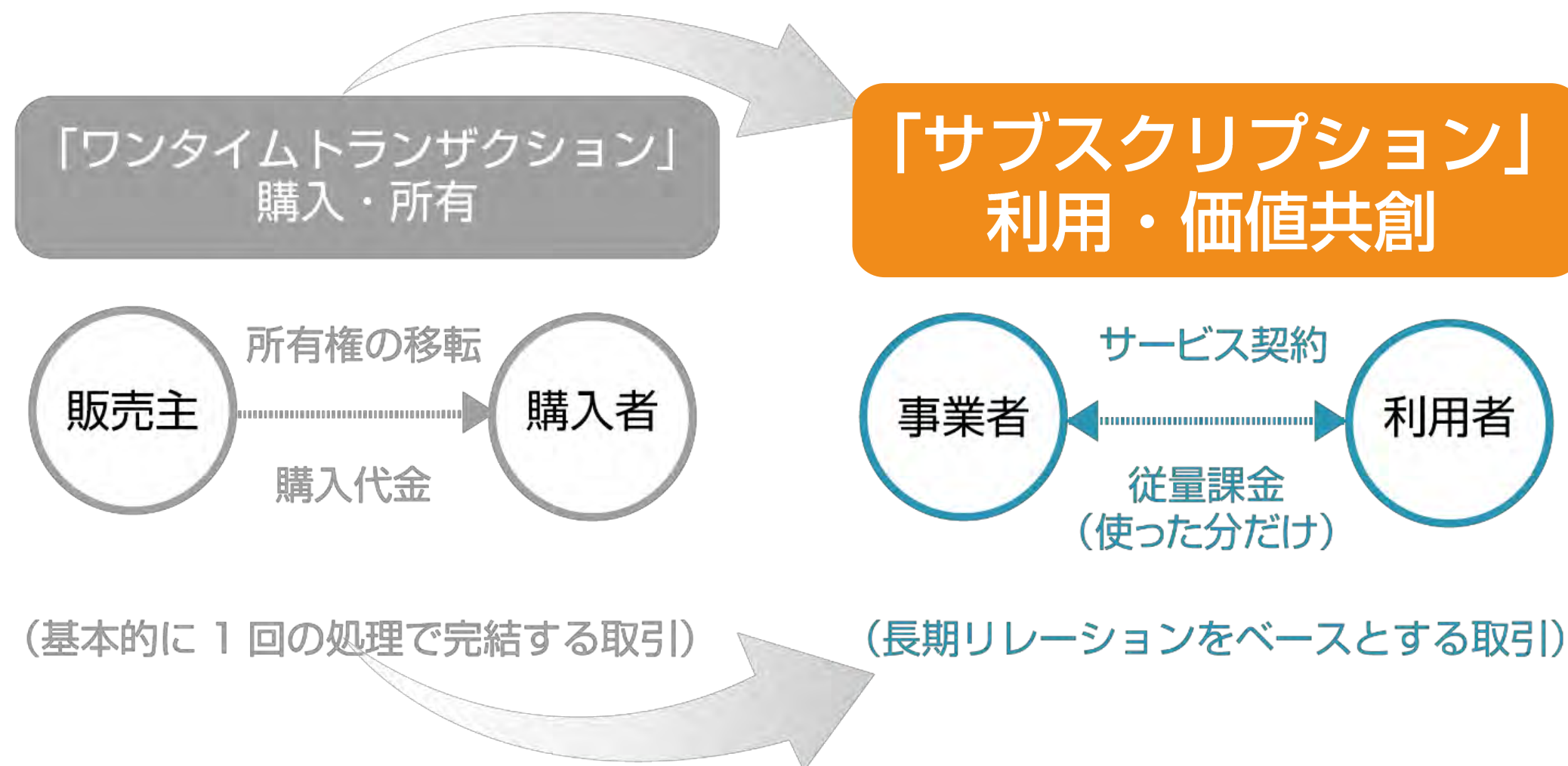
国内IoT市場



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



特に「サブスクリプション」に適合した事業トレンド



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)

モノ \longleftrightarrow IoT \longrightarrow コト

シェアリングエコノミー

ビッグデータの流通

サブスクリプション

顧客を会員化し
使用量に応じ
従量で請求すること

規制緩和

規制緩和による他業種参入
[例] 〇〇光、〇〇モバイル

通信

クラウド

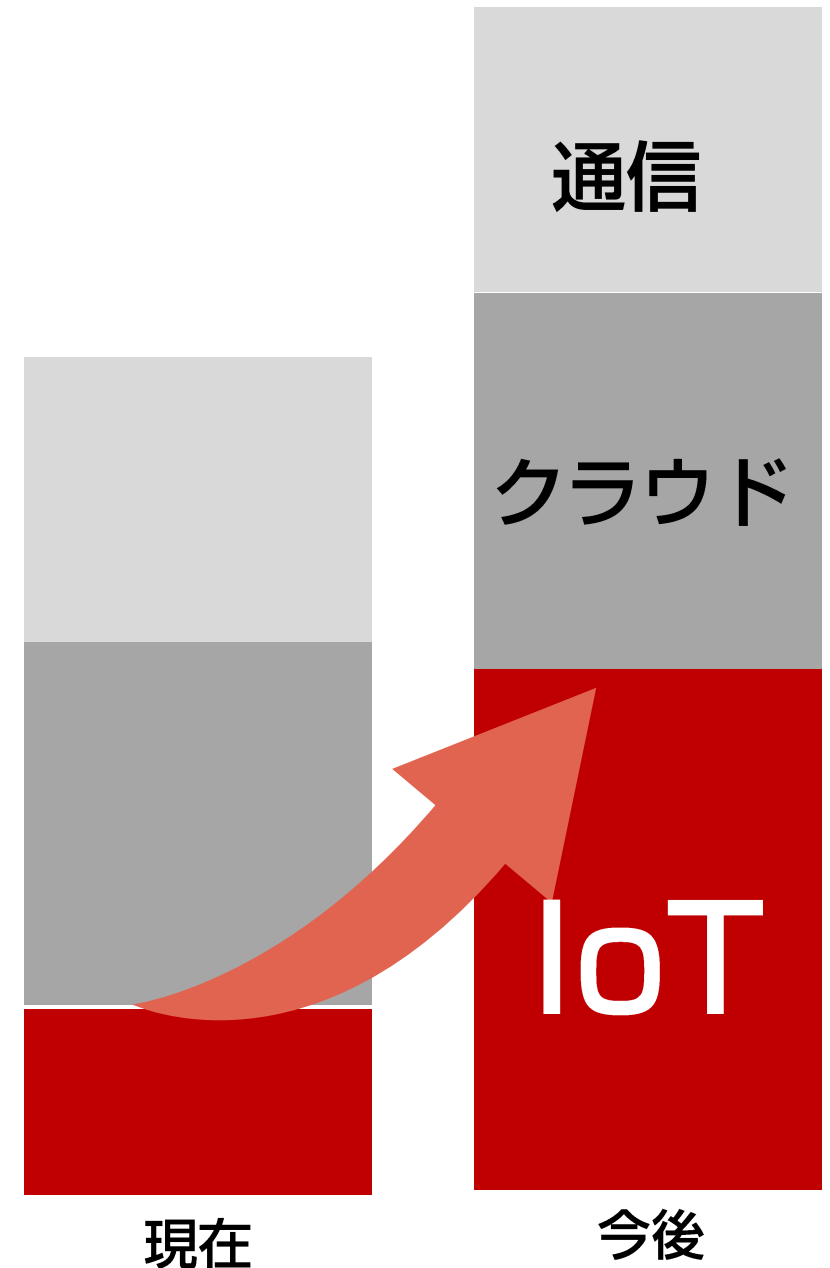
技術革新

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

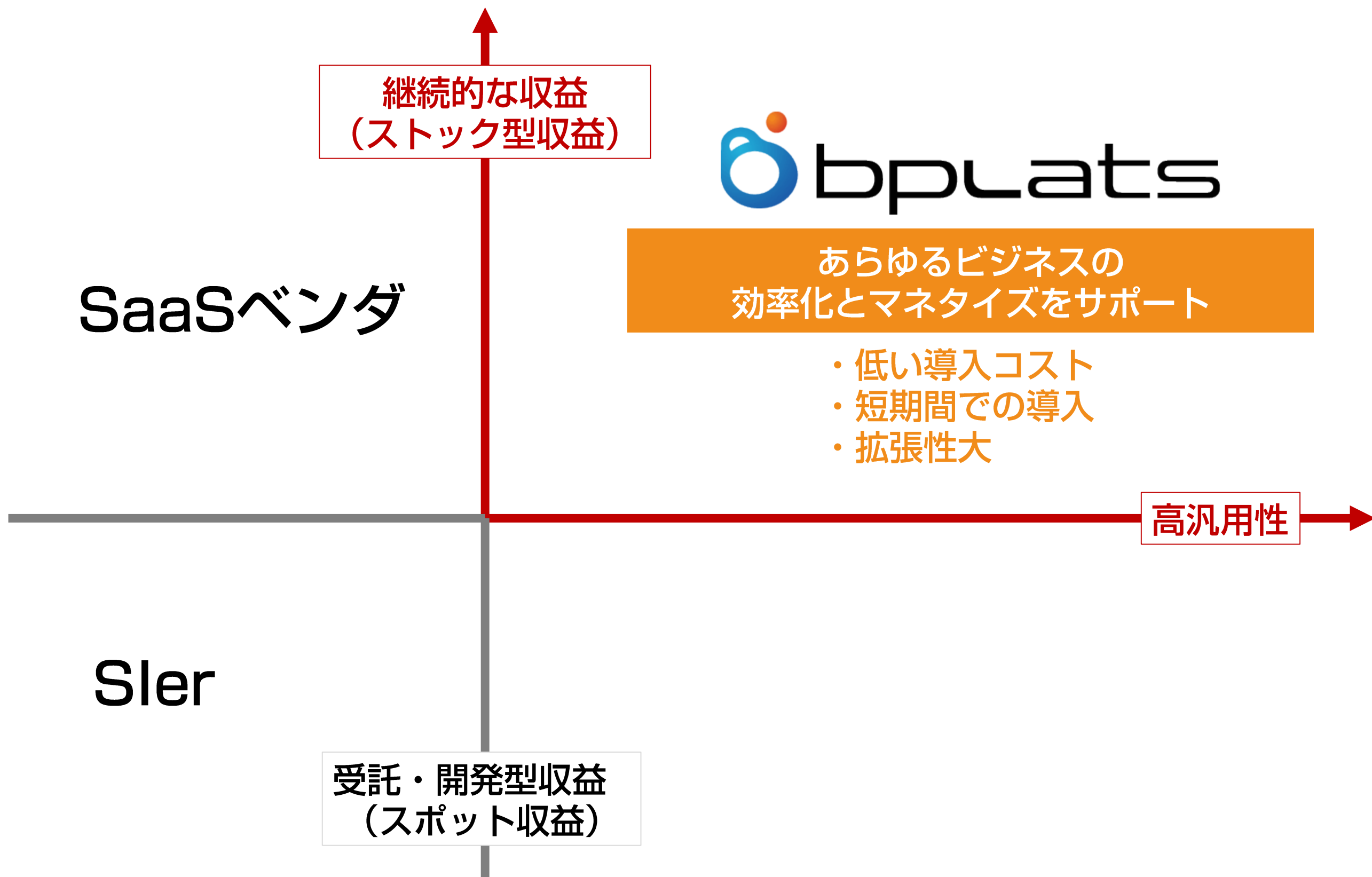
使った分だけ従量課金

bplats

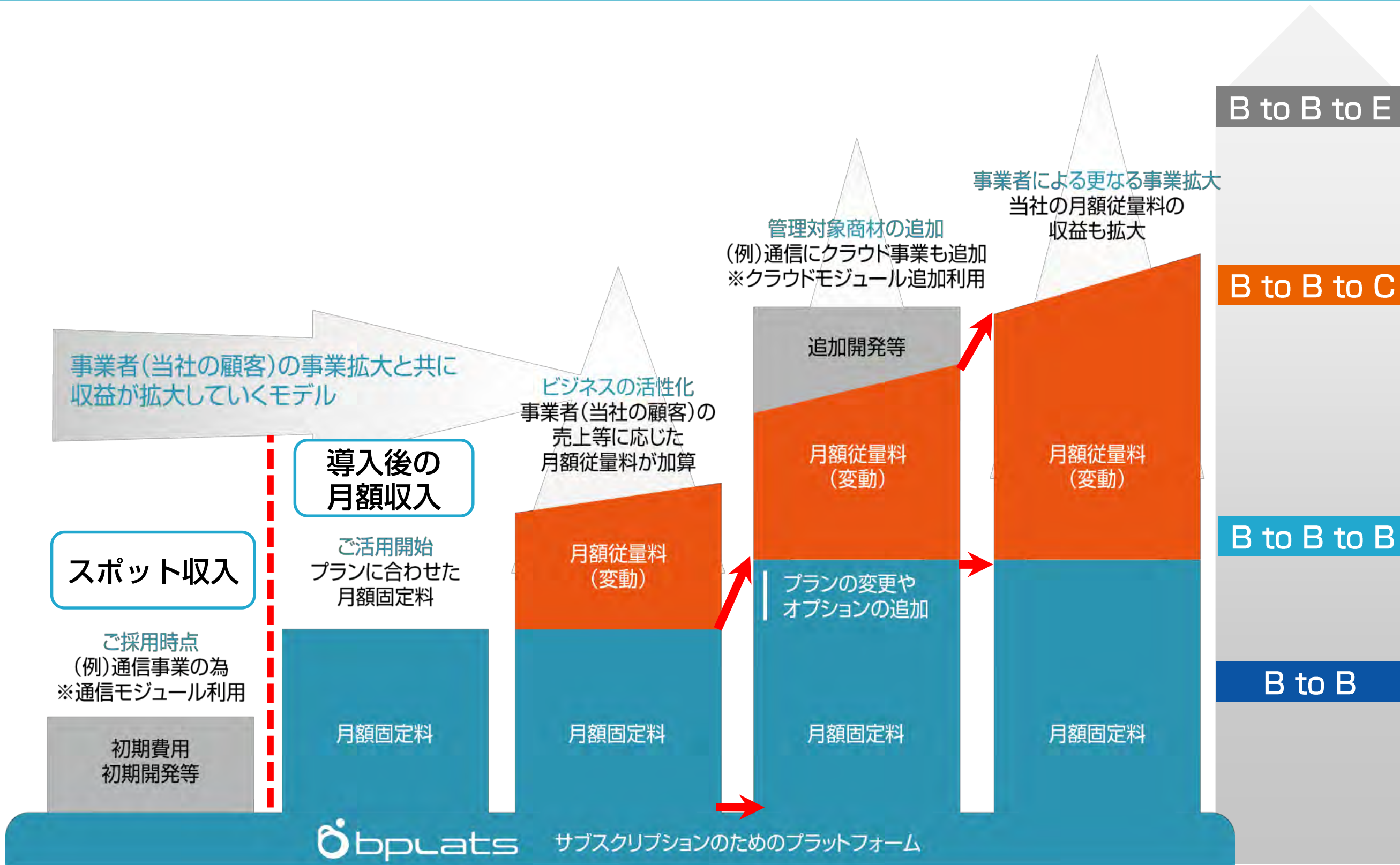
サブスクリプションのためのプラットフォーム



当社のポジション（継続収益・高汎用性）

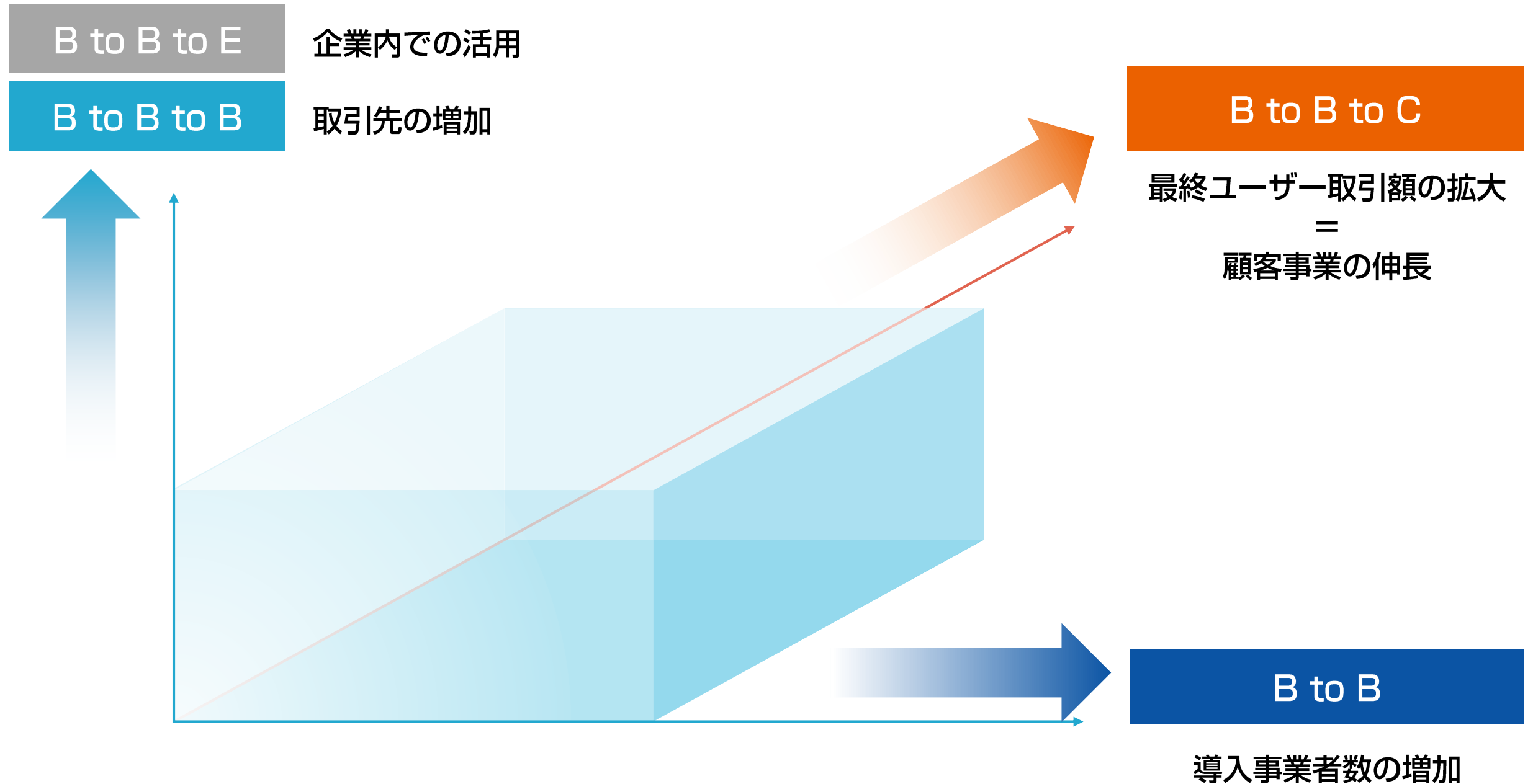


売上拡大イメージ



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。

「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
- GMOペイメントゲートウェイ株式会社
- 富士通株式会社
- 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

■ IoT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

■ 拡大する市場に対する対応

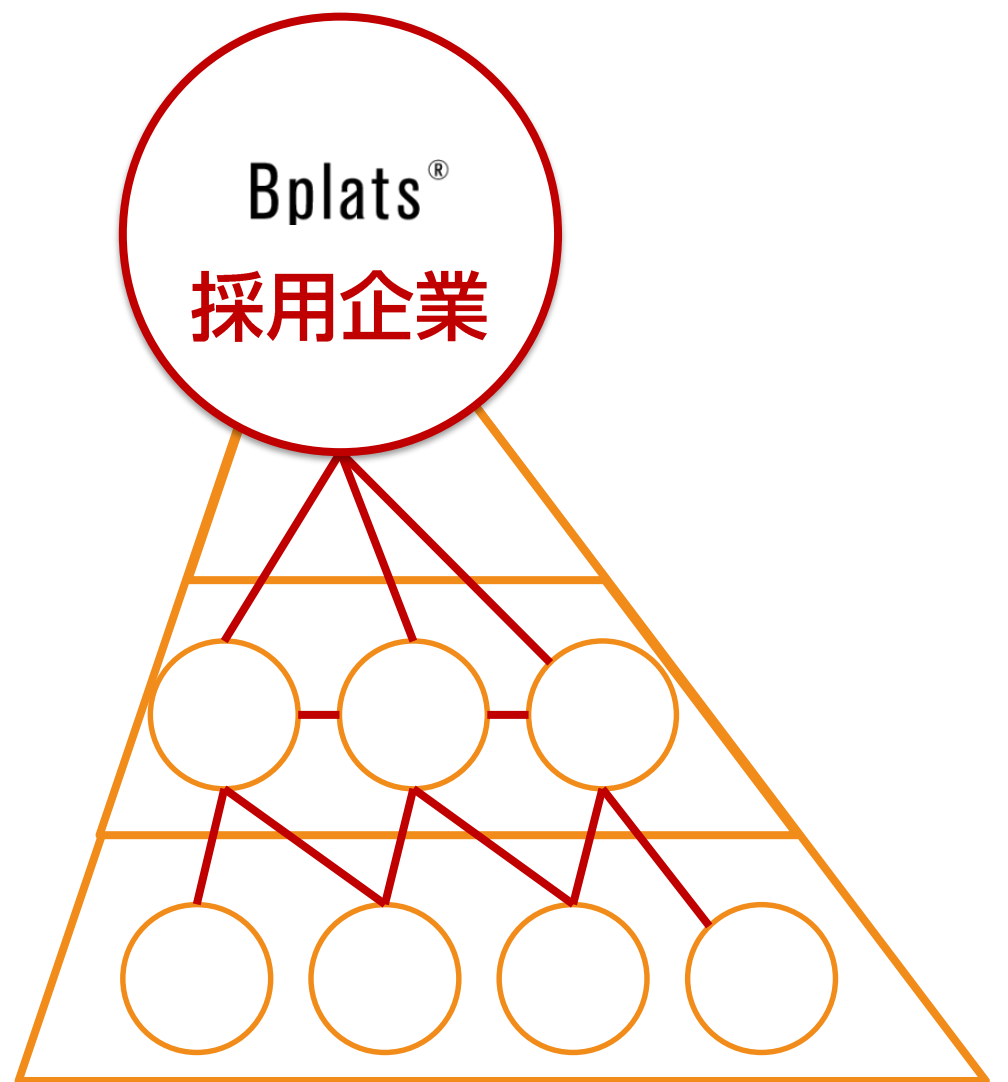
商品力の強化、稼働環境の堅牢化・安定化

■ データ流通に対する取り組み

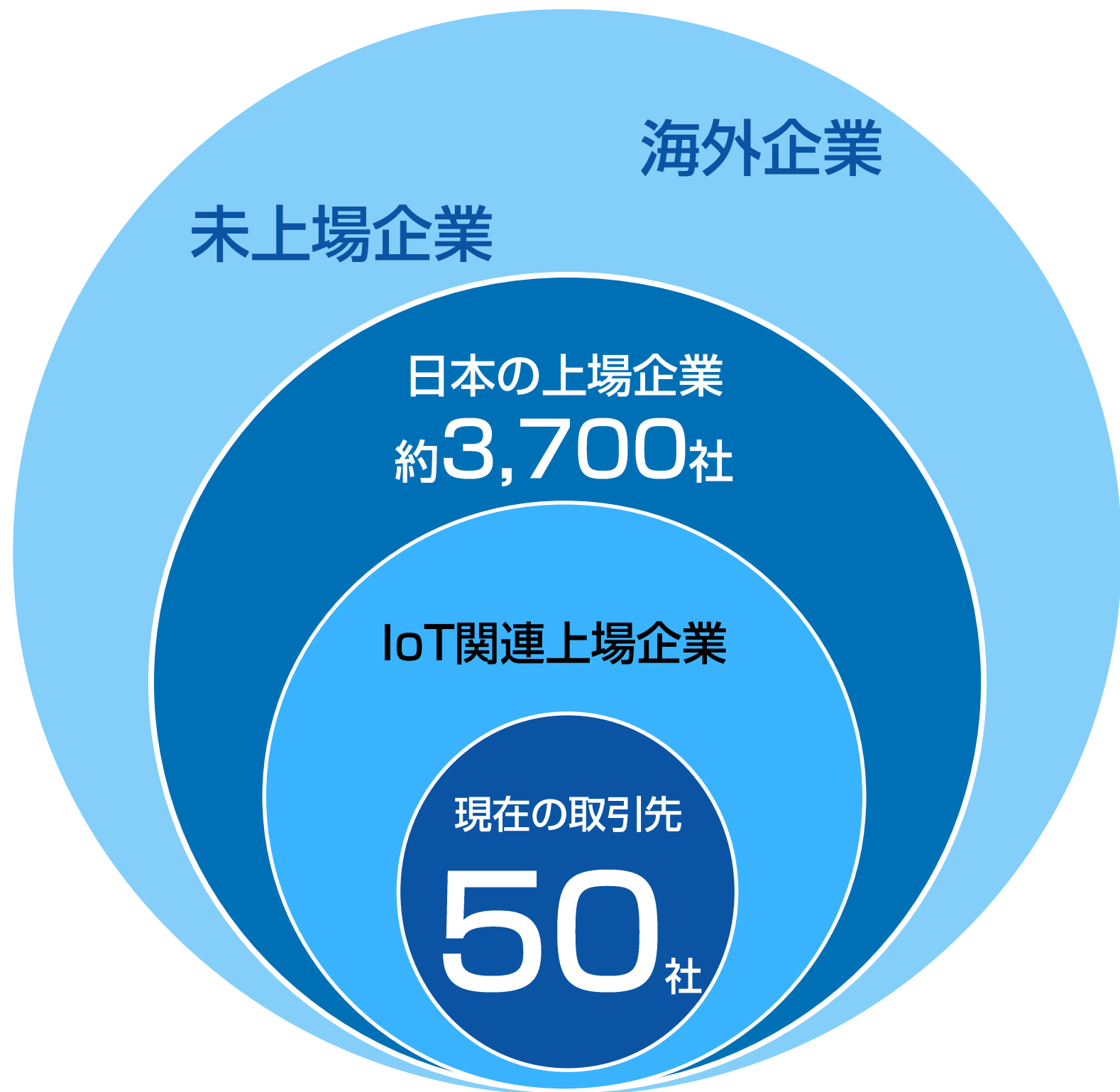
商品・サービスの価格決定スキーム等に表示される「プライシングサイエンス（産学協同研究）」への取り組み

■ 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

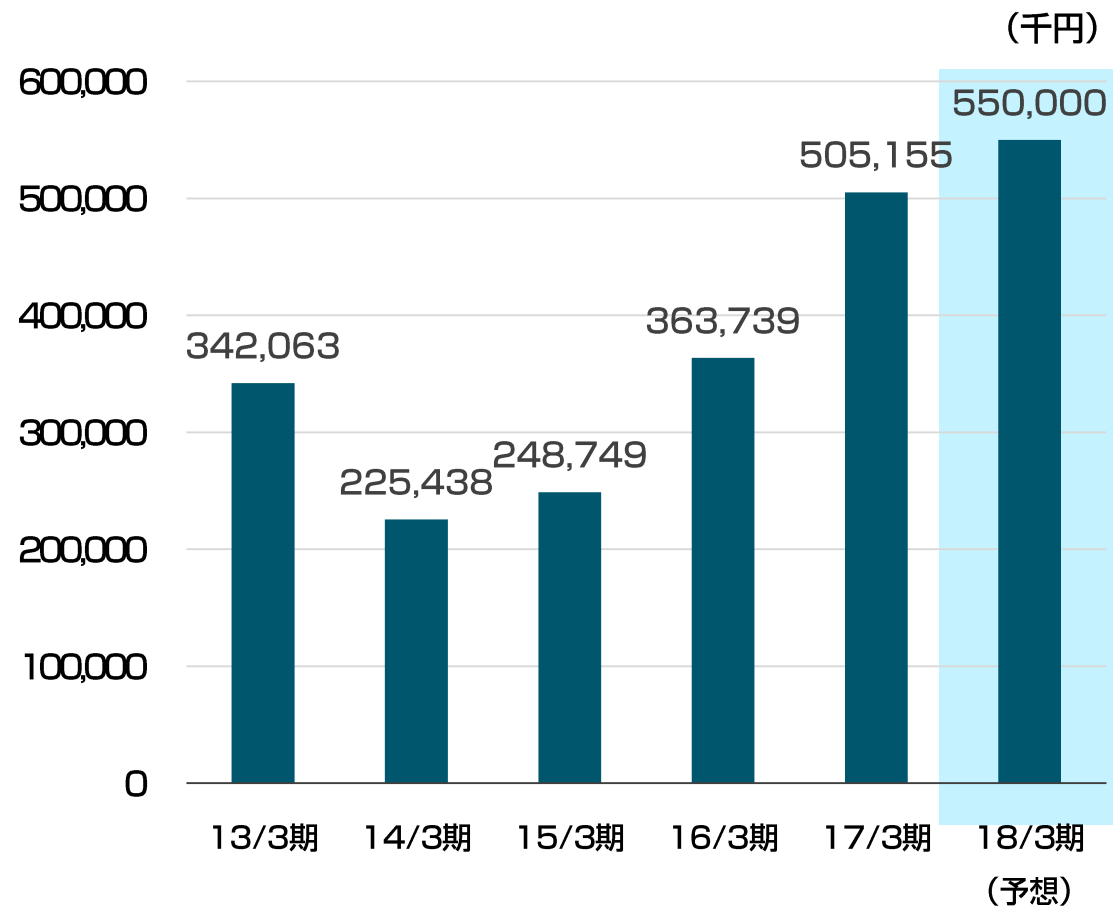


グループ企業・協力会社・取引先
自己増殖型モデルで拡大

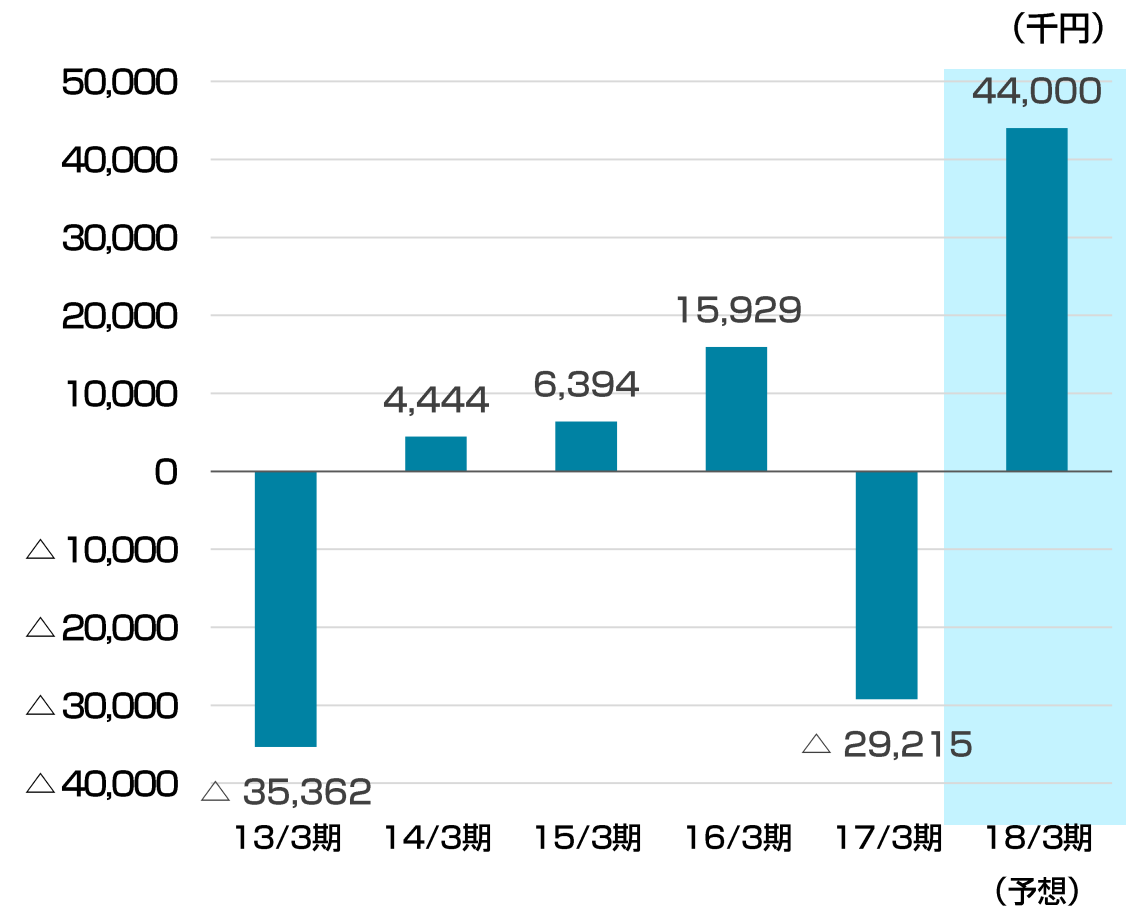


業績推移

■売上高



■経常利益又は経常損失 (△)



| | 2013年3月期 | 2014年3月期 | 2015年3月期 | 2016年3月期 | 2017年3月期 | 2018年3月期 通期予想 |
|-------|----------|----------|----------|----------|----------|------------------|
| 売上高 | 342 | 225 | 248 | 363 | 505 | 550 |
| 経常利益 | △35 | 4 | 6 | 15 | △29 | 44 |
| 当期純利益 | △35 | 4 | 3 | 12 | △30 | 37 |

単位：百万円

IoTを効率化とマネタイズでソリューションする企業



企業と企業、企業と人がつながる

IoT

クラウド

通信

■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。