



ビープラッツ株式会社 (東証マザーズ：4381)

2019年3月期 第2四半期決算説明資料



目次

(1) 2019年3月期 第2四半期業績概要

(2) 2019年3月期 通期業績予想

APPENDIX

・ 会社概要

・ 事業内容

・ 成長戦略

(1) 2019年3月期 第2四半期業績概要

業績

- ∅ 第2四半期(2018年7月~9月)の売上高は計画を上回り、直前四半期比で約2倍、前年同期比で1.5倍と大幅増収

戦略

- ∅ 販売パートナーとの施策が好調に推移しており、第3四半期以降にサービススタートする複数の大型案件も共同にて受注が進捗中

製品

- ∅ 2017年7月に販売開始した新商品「Bplats® Platform Edition」のバージョン2.0を計画どおり2018年8月に発表

2019年3月期 第2四半期(累計)業績予想の修正について

○ 2019年3月期第2四半期累計期間の経常利益および四半期純利益において、2018年5月11日に公表いたしました業績予想の数値と見込値との差額が修正開示基準となりましたので、2018年11月2日付けで「業績予想の修正に関するお知らせ」を公表しております。

単位：百万円

	前回発表予想	今回発表予想	増減額	増減率
売上高	311	289	21	7.0%
経常利益	3	21	25	-
四半期純利益	2	22	15	-

売上高

289 百万円
(前年同期比
23.4%増)

- IoT分野を中心に売上高は順調に伸長
- 案件の大型化によるスポット収益が増加
- ストック収益も順調に積み上がり増収

売上総利益

188 百万円
(前年同期比
36.0%増)

- 売上高の増加及び、粗利率の高いストック収益が大幅に増加し、前年同期比で49百万円の増益

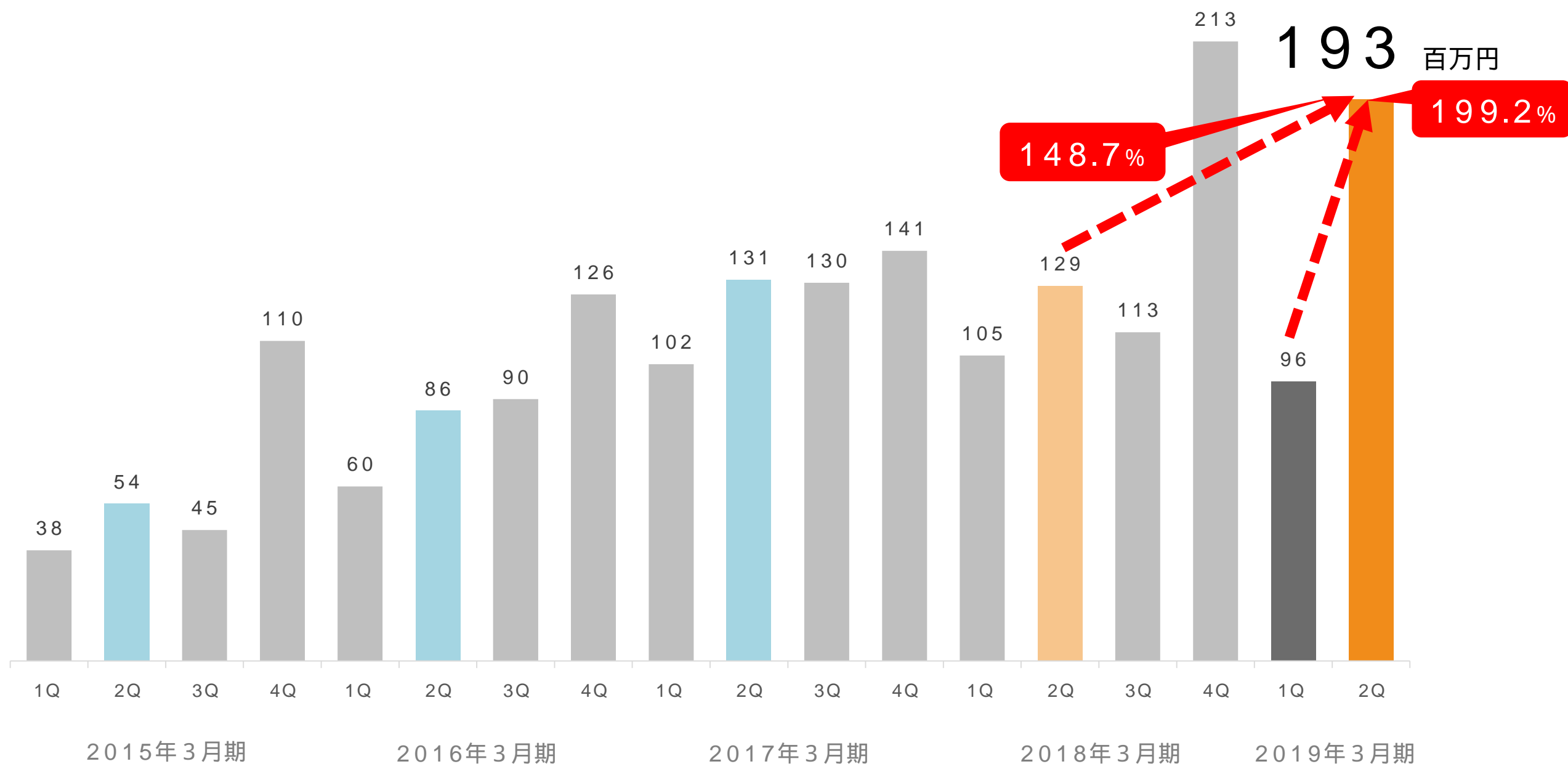
営業利益

19 百万円
(前年同期比は 13百
万円の営業損失)

- 組織体制強化に伴う採用費・人件費の増加、株式上場に伴う上場費用の増加などにより、前年同期比で5百万円の減益

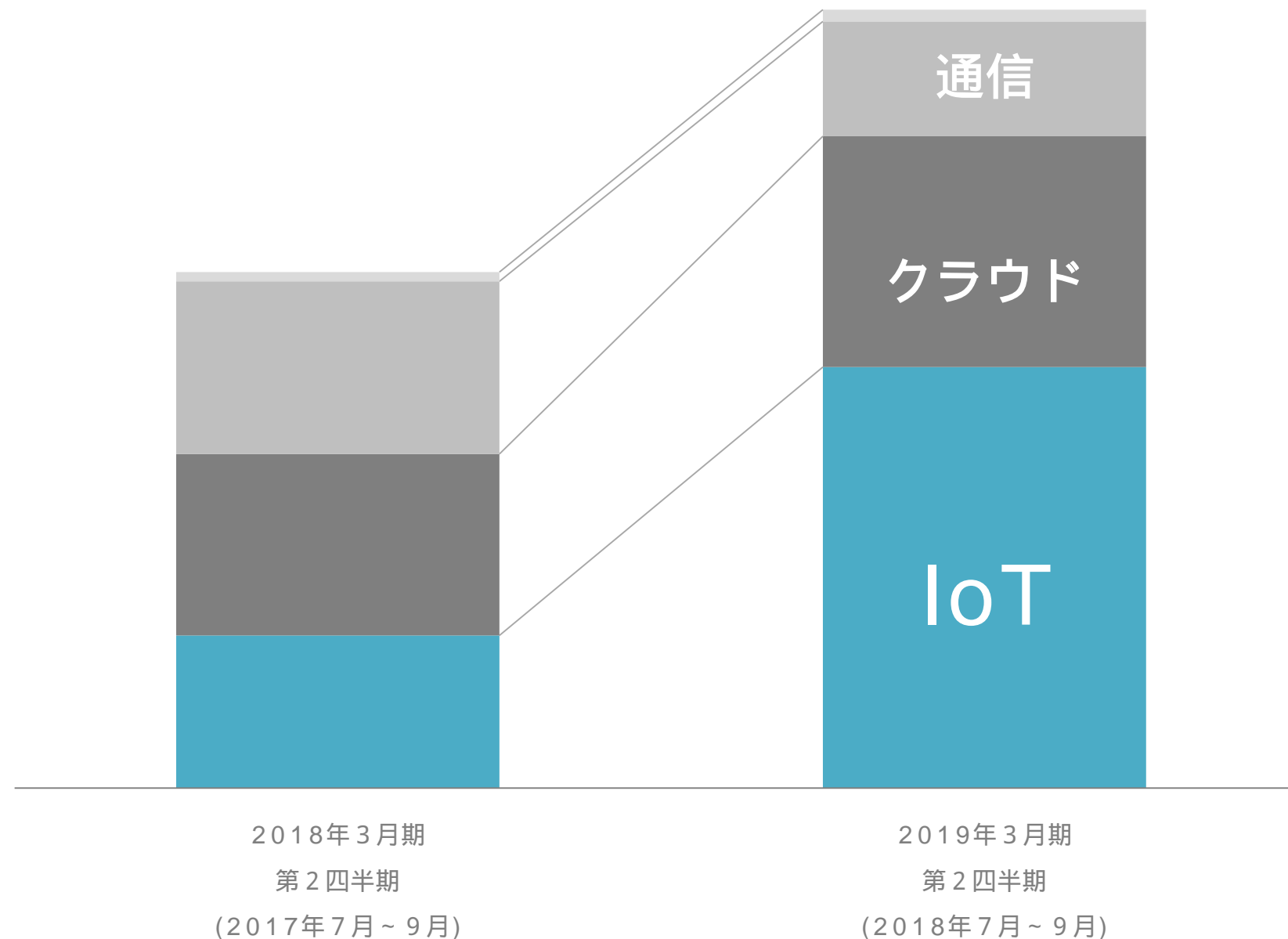
四半期売上高推移

○ 売上高はストック収益、スポット収益ともに順調に推移し、直前四半期比で199.2%、前年同期比で148.7%



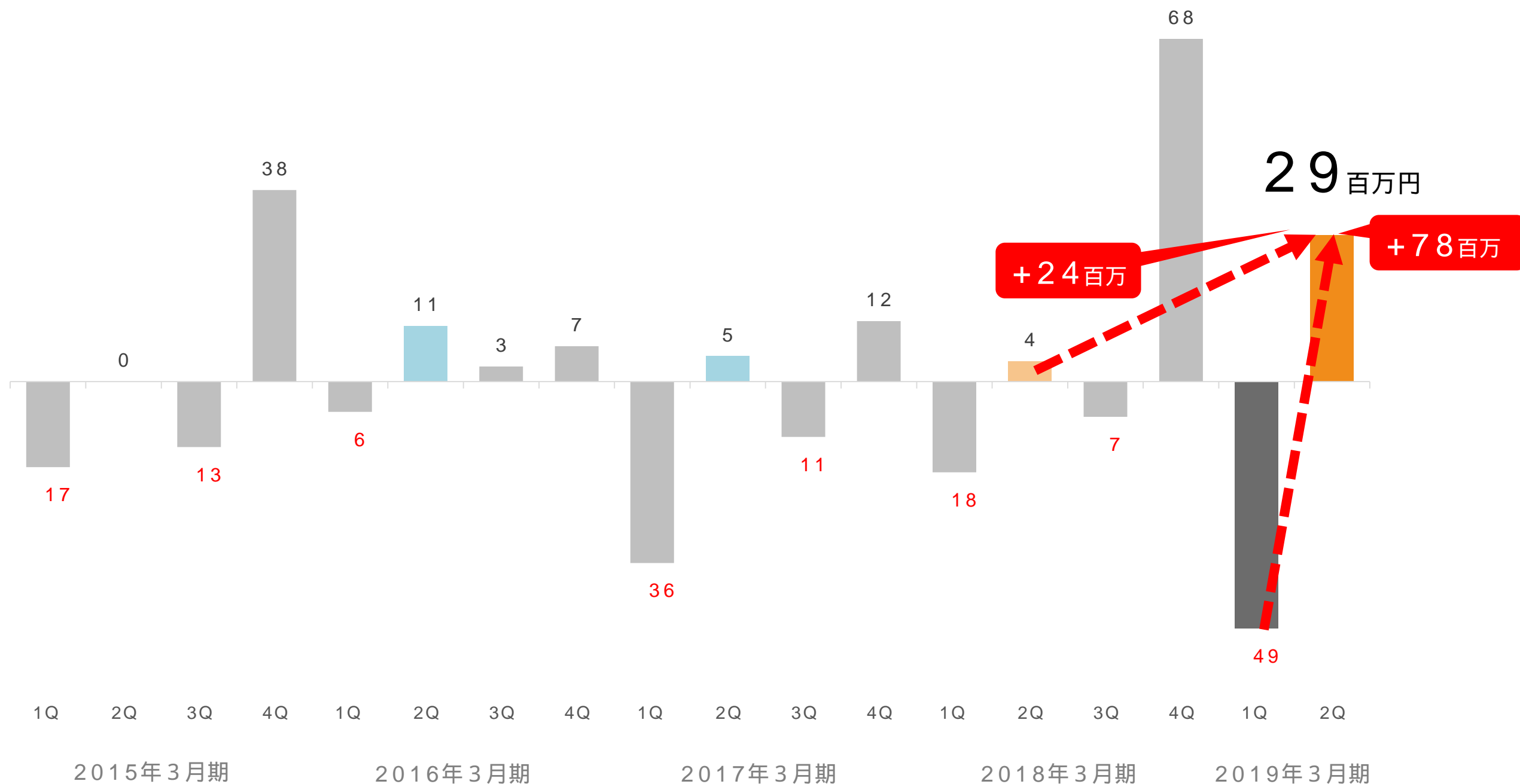
分野別売上高比率

- IoT分野の売上高は前年同期比で約2.7倍となり、分野別比率は54.1%まで成長



四半期営業利益推移

○ 売上高が順調に伸長し、原価率の抑制などにより直前四半期比で78百万円の増益、前年同期比で24百万円の増益(約6.3倍)



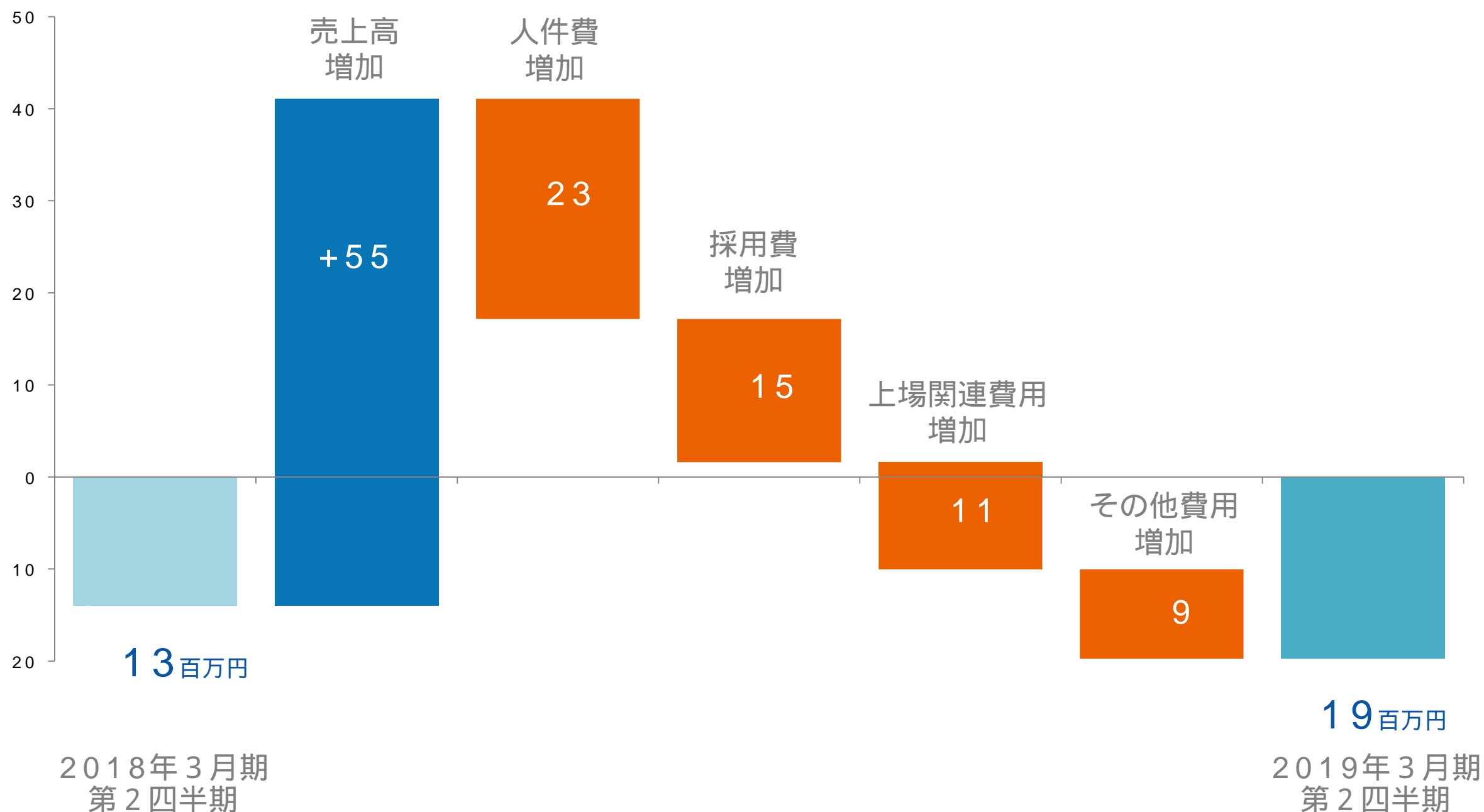
2019年3月期 第2四半期業績概要 損益計算書

単位：百万円

	2018年3月期 第2四半期累計 (2017年4月～9月)	2019年3月期 第2四半期累計 (2018年4月～9月)	前年同期比
売上高	234	289	+23.4%
売上総利益	138	188	+36.0%
営業損失()	13	19	-
經常損失()	15	21	-
四半期純損失()	15	22	-

営業利益増減要因

- ⊘ 売上高は順調に推移し増収
- ⊘ 組織体制強化による人材採用による採用費の増加及び上場関連費用の増加などにより前年同期比では減益



(2) 2019年3月期 通期業績予想

2019年3月期 通期業績予想

- 売上高は概ね順調に推移しており、当社売上高は下期に偏重すること、第2四半期(累計)の販売管理費の増加は通期計画の範囲内であることから、第2四半期(累計)業績予想の減額分を吸収できると見込みであり、通期業績予想は据え置いております。

単位：百万円

	2018年3月期	2019年3月期	前年同期比
売上高	561	815	+45.3%
営業利益	46	177	+281.0%
経常利益	51	175	+239.9%
当期純利益	40	147	+263.4%

APPENDIX

- 会社概要

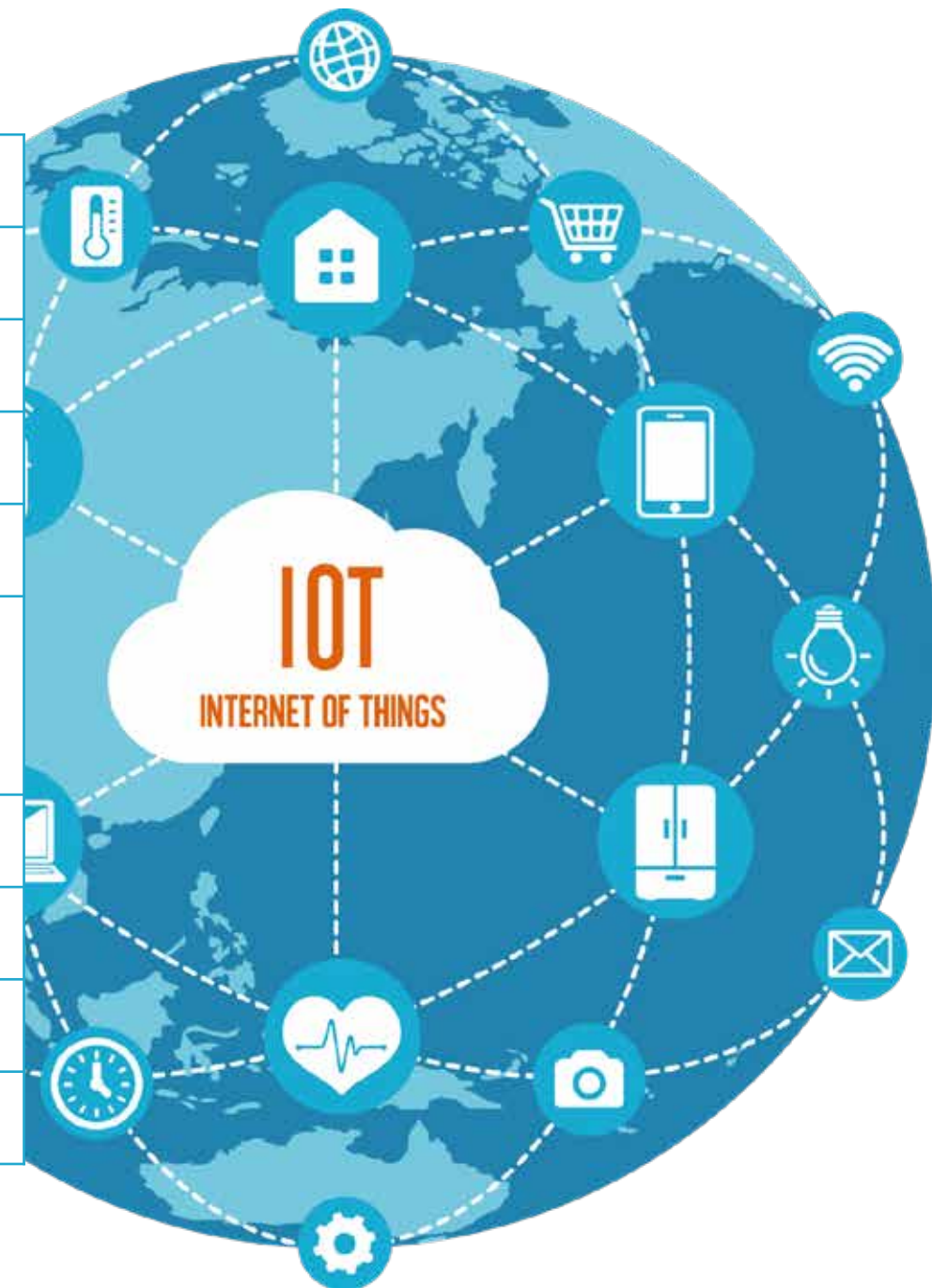
- 事業内容

- 成長戦略

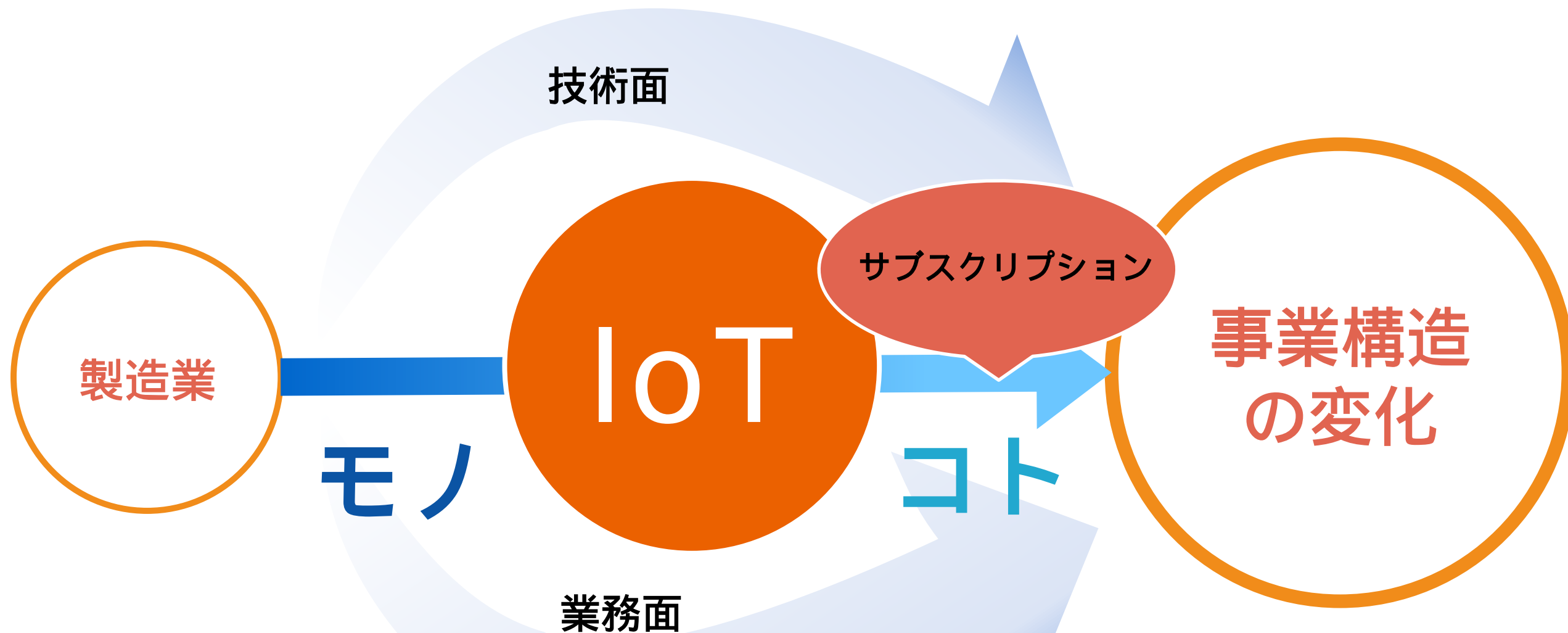
会社概要

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	4億8,256万円（2018年9月30日現在）
決算期	3月末
従業員数	47名（2018年9月30日現在）
拠点	九州開発センター： 福岡県北九州市



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

沿革

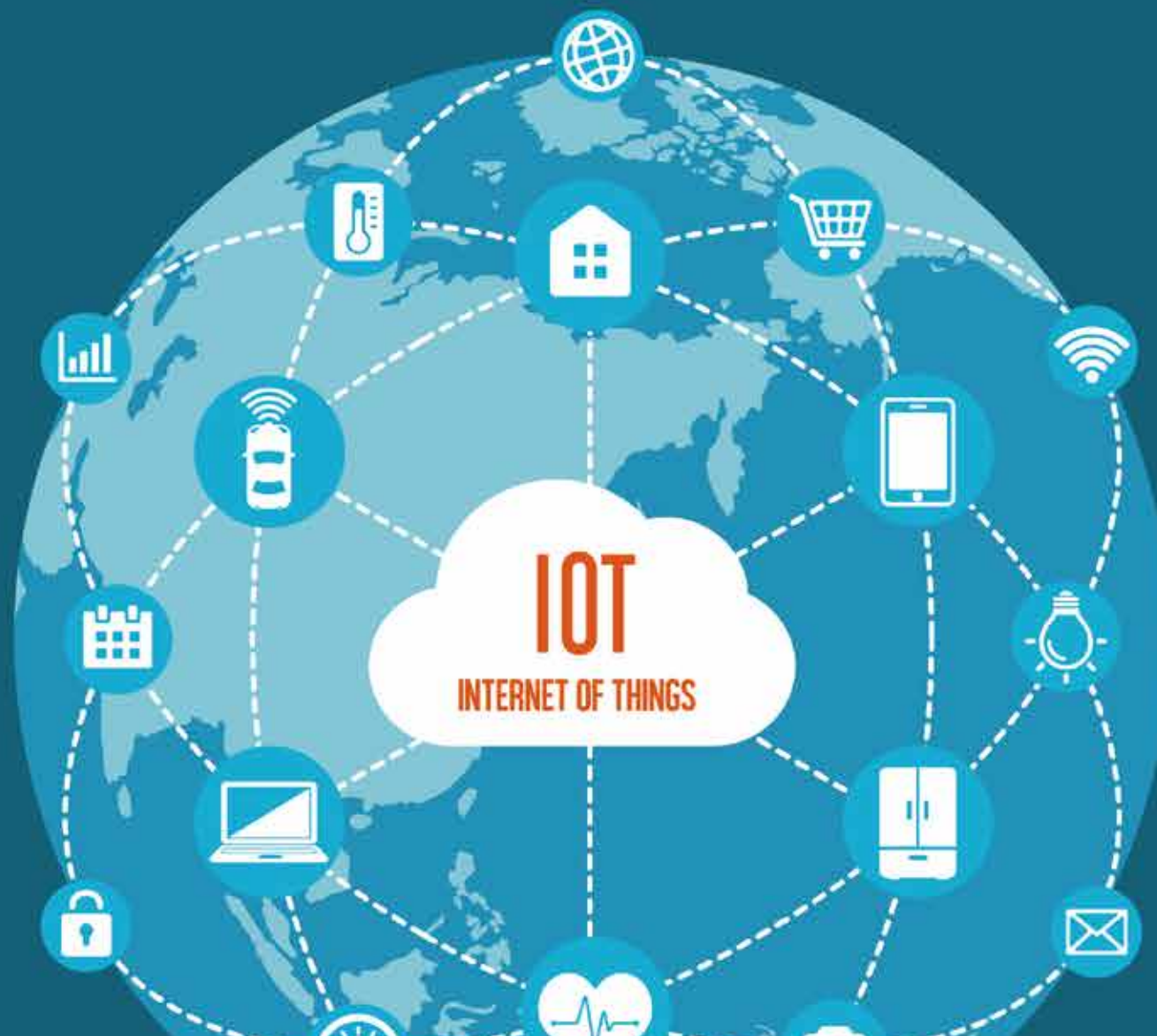
- 2018 Bplats® Platform Edition バージョン2.0提供開始
東証マザーズに上場
- 2017 新プラットフォーム Bplats® Platform Edition 発表(6月)
Microsoft Azure・Office365モジュール提供開始(4月)
- 2016 「九州開発センタ」開設
- 2015 Bplats® for 光コラボ 提供開始
- 2014 Bplats® for MVNO 提供開始
- 2010 Bplats® Channel Edition 提供開始
- 2006 創業

IoTへの展開を本格化



事業内容

IOT
bplats



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

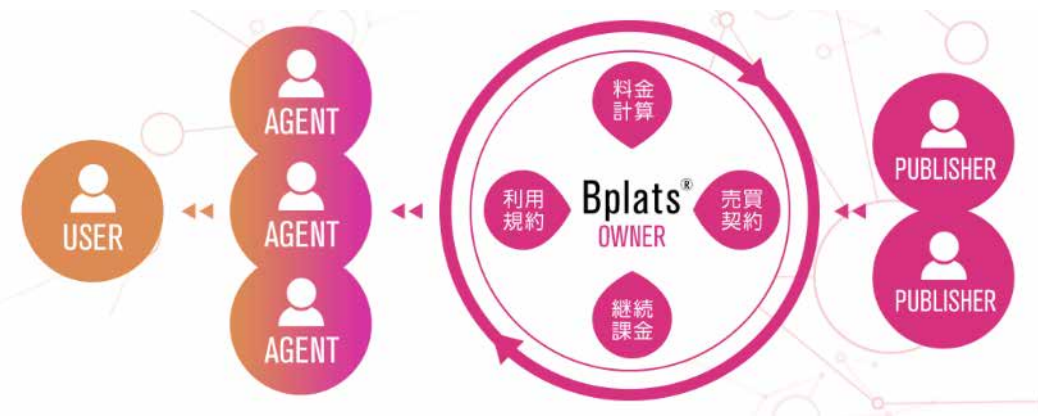
事業領域：提供するプラットフォーム

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

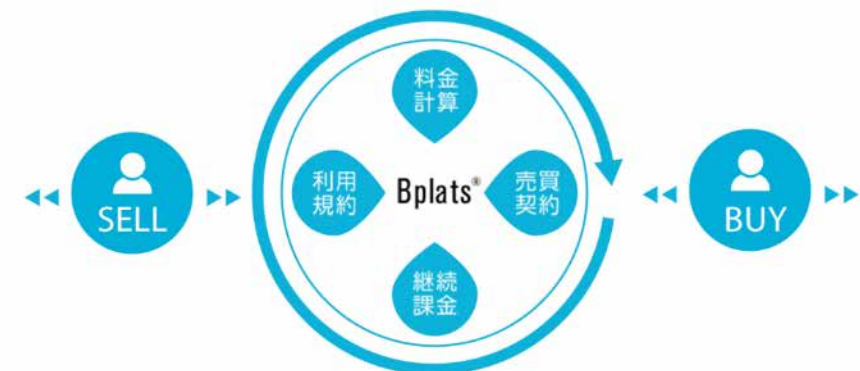
サプライチェーンに参加するすべての事業者を一気通貫にサブスクリプションビジネスに対応することができるプラットフォーム



Bplats® Platform Edition

オープン・イノベーション

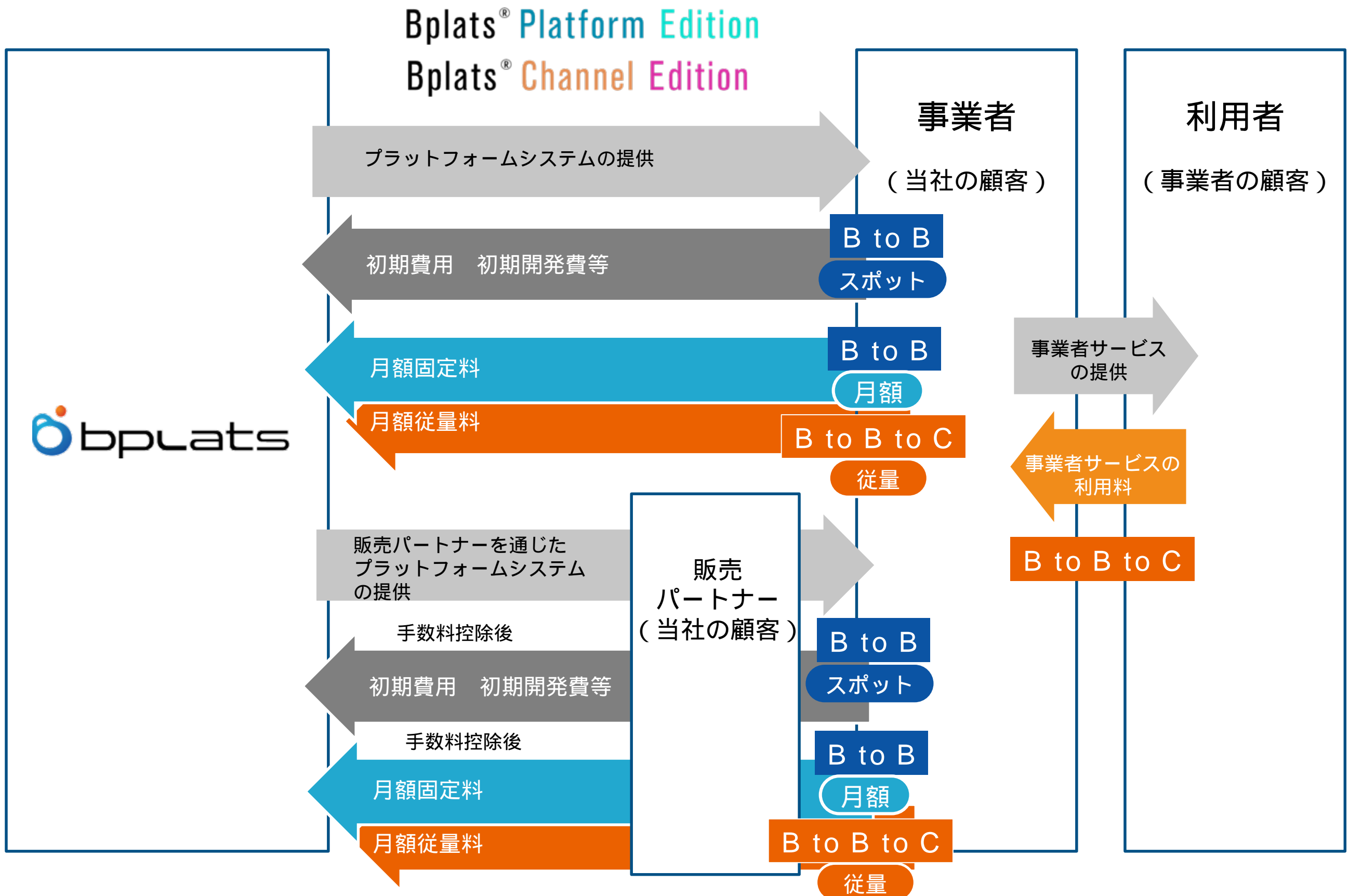
シンプルに従量課金ビジネスに参入することも、「つながる」機能により、パートナーとの従量取引の実現も可能とする**新プラットフォーム**



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

効率化

マネタイズ

IoT

クラウド 通信
電力 ガス ビッグデータ

利用者（事業者の顧客）

事業者（当社の顧客）

ストック
収益

B to B to C

B to B to B

調達（原価管理）

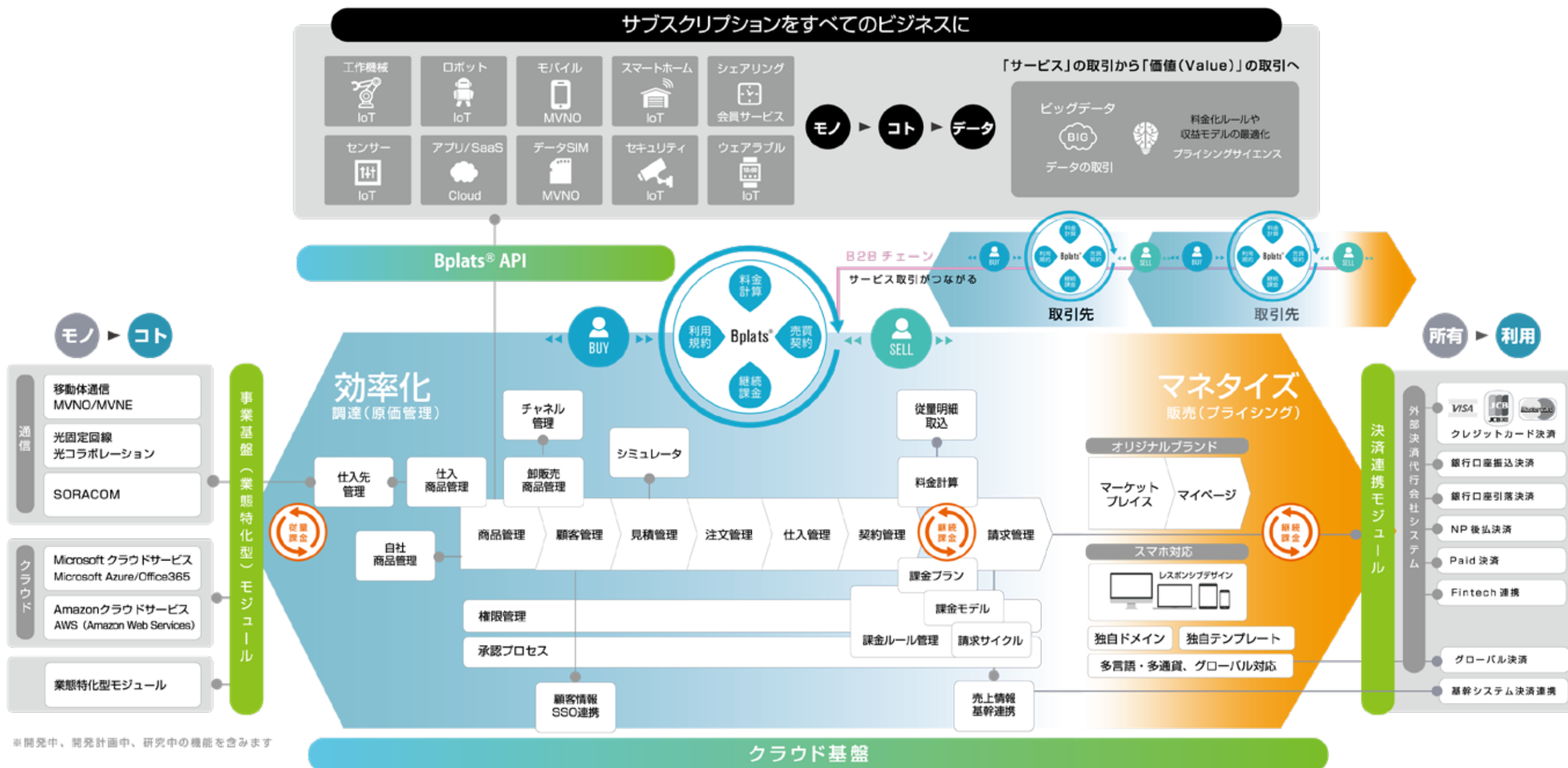
販売（プライシング）

ストック
収益

Bplats[®] Platform Edition

プラットフォームシステム概要

プラットフォームシステムの機能と特徴



※開発中、開発計画中、研究中の機能を含みます

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

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



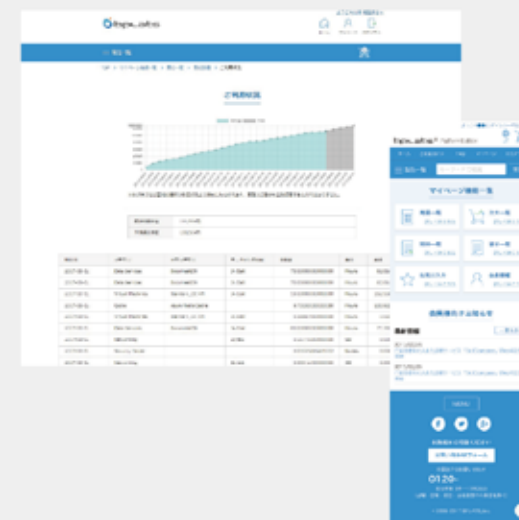
サブスクリプション事業のための
機能をワンストップで提供する管理機能

ストア・フロント
機能



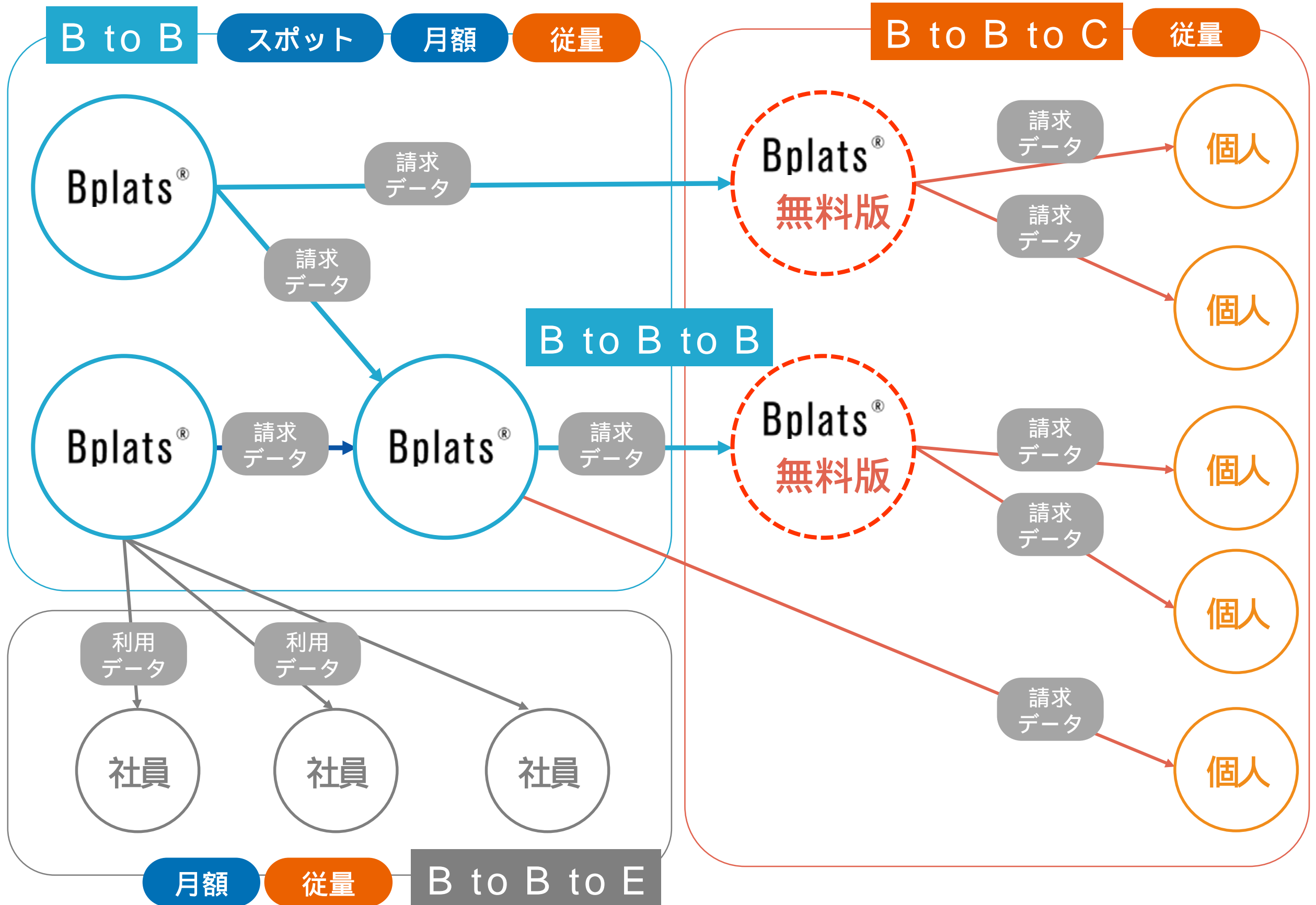
複雑な従量商材のマーケットプレイスを
事業者独自ブランドで簡単に作成できます

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

成長戦略

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

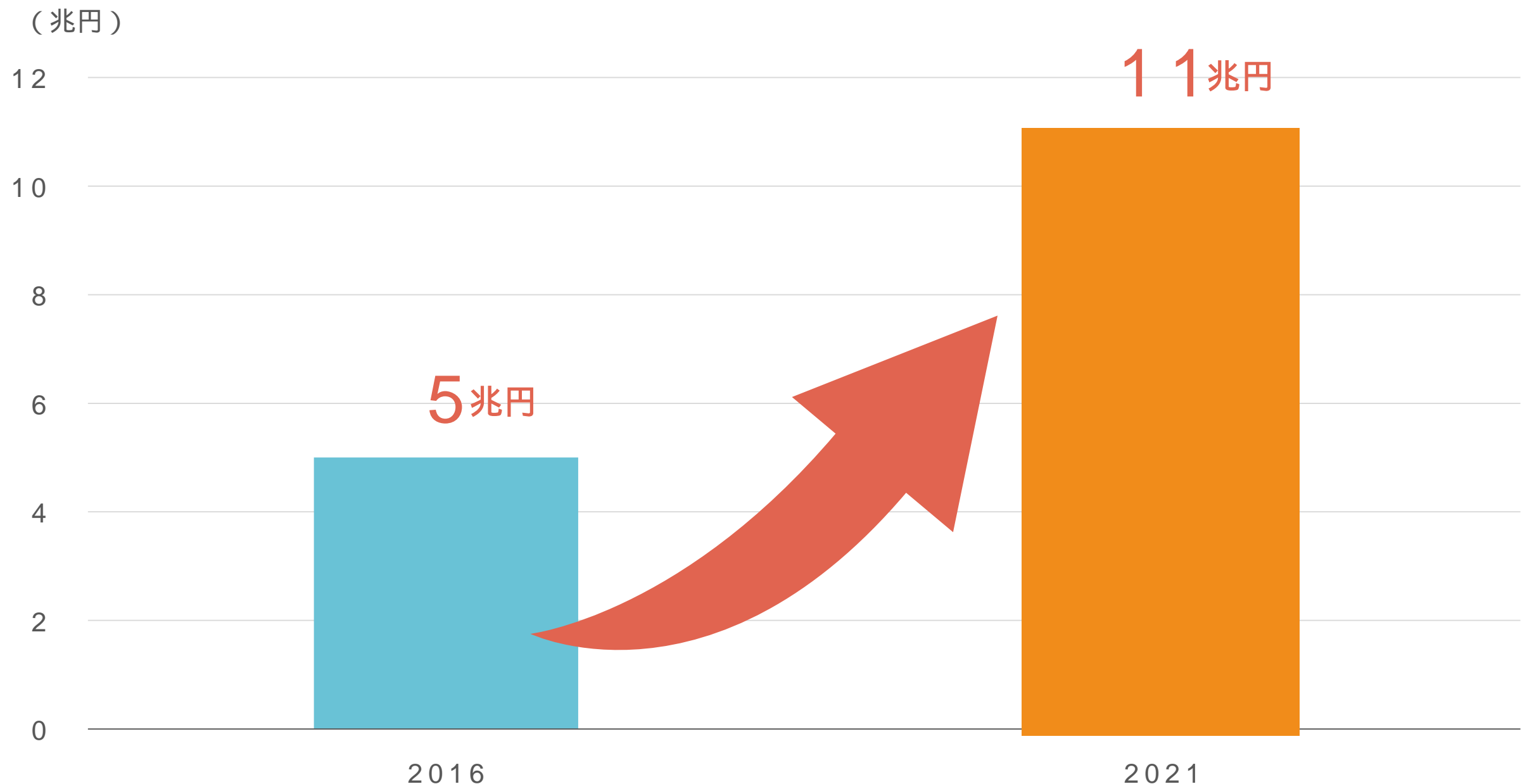
お客様がパートナー
共創モデル

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！

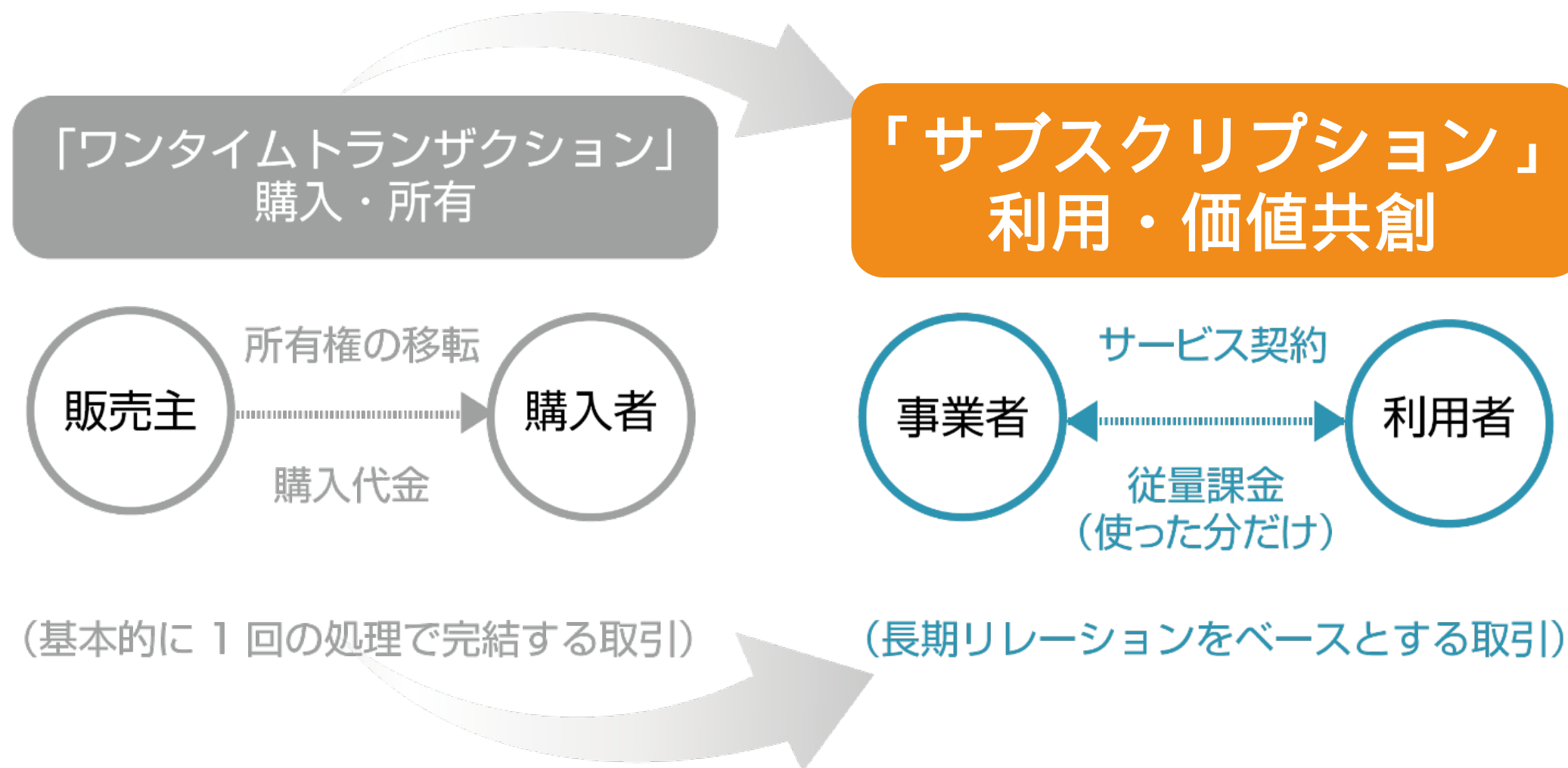
国内IoT市場



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 IoT 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

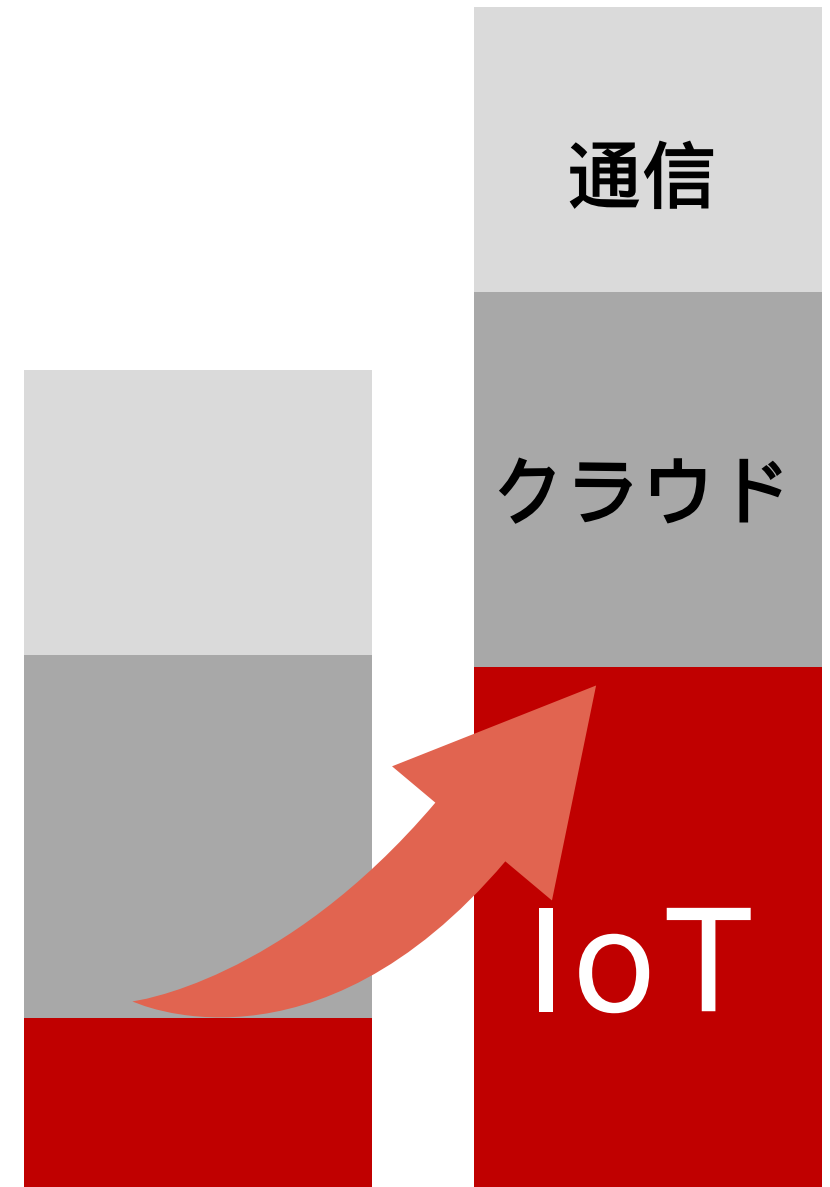
技術革新

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

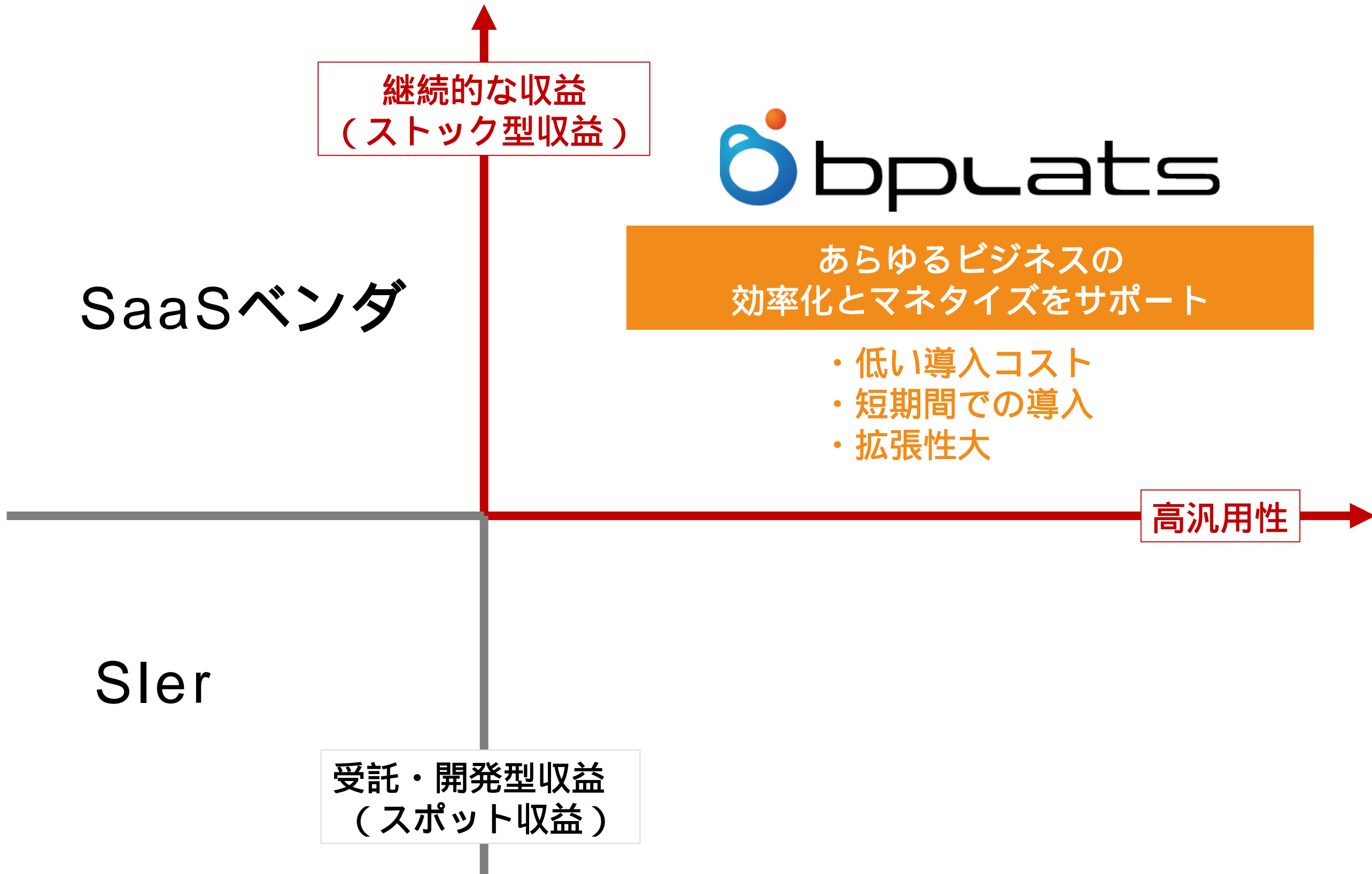


通信

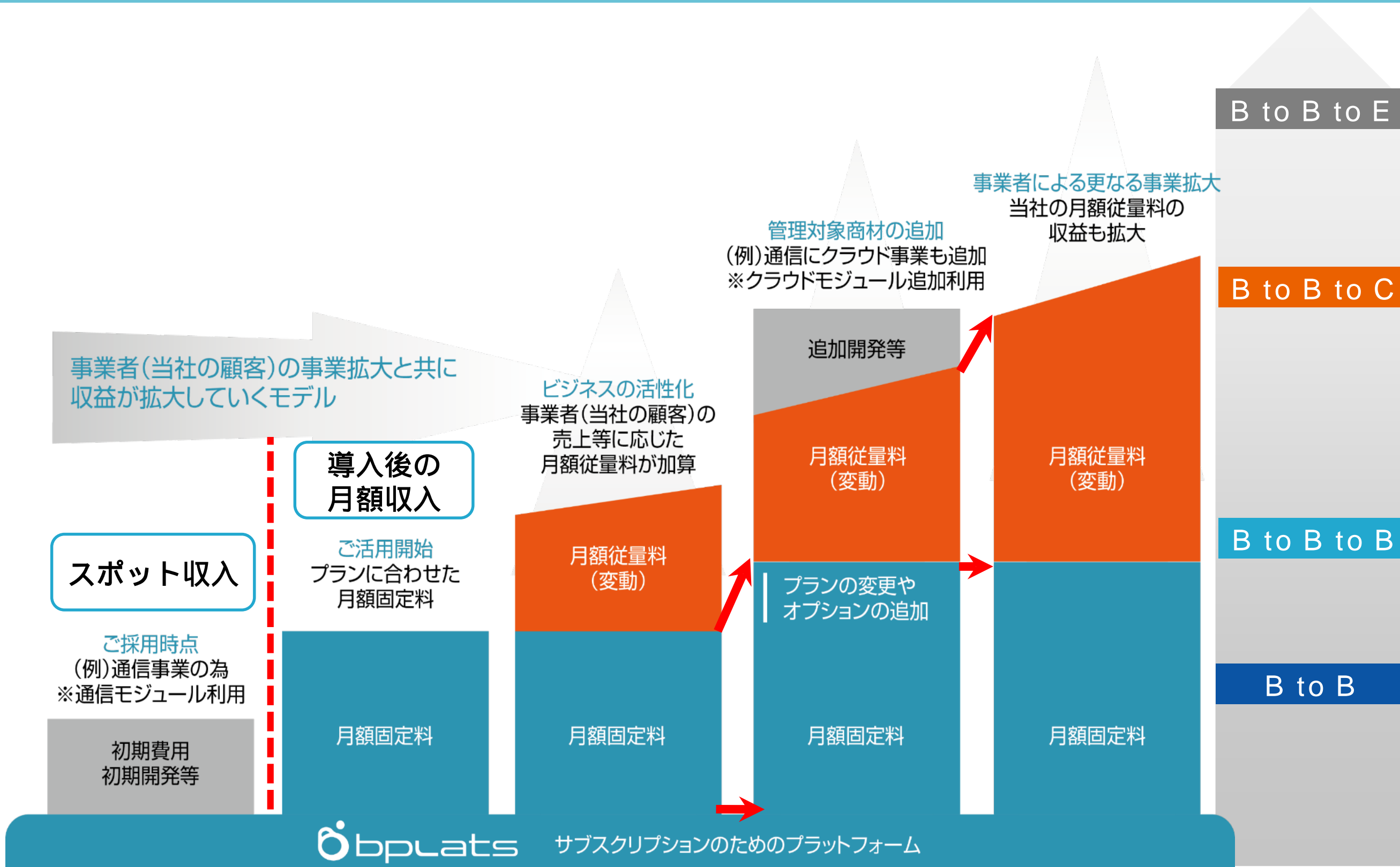
クラウド

IoT

当社のポジション（継続収益・高汎用性）

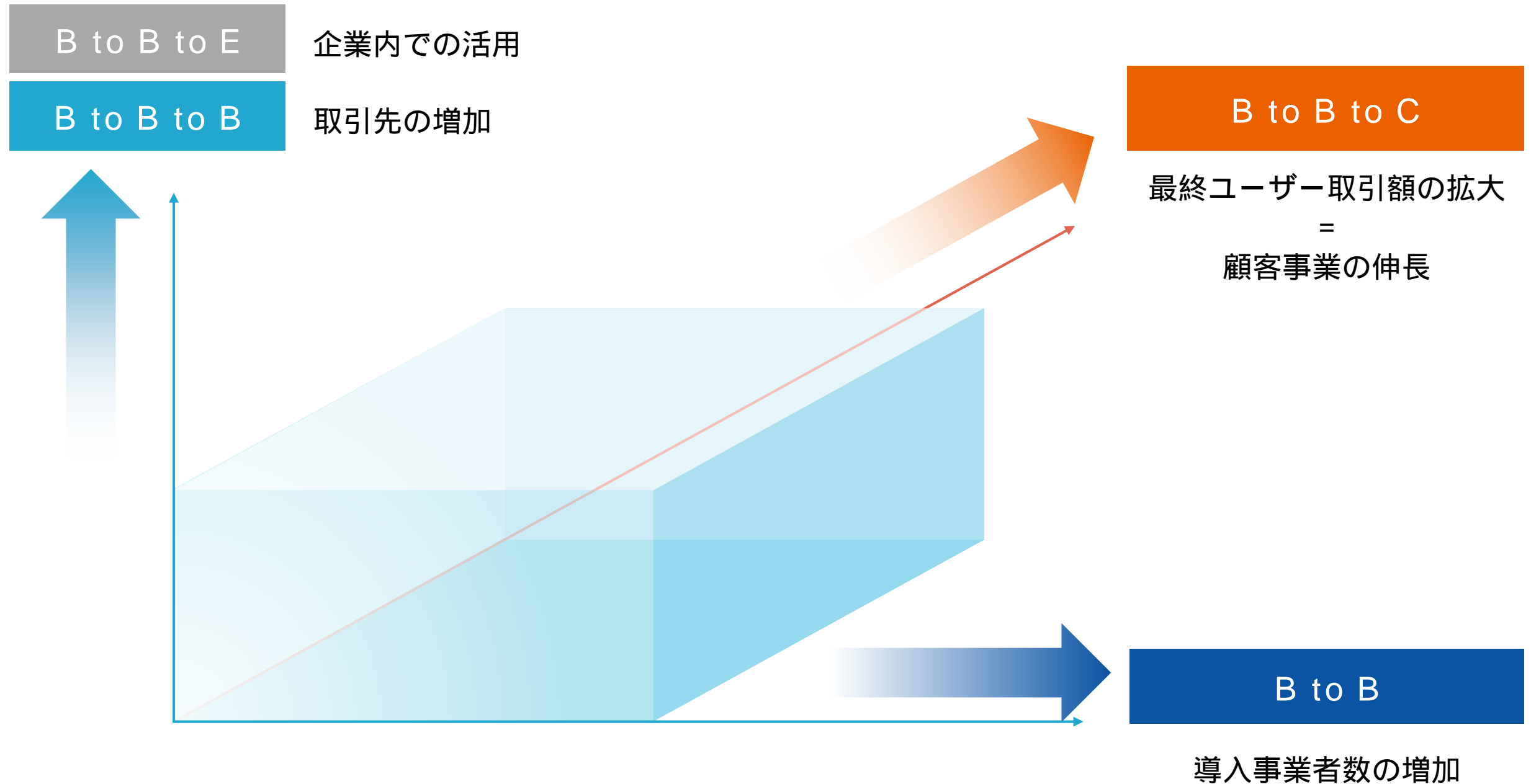


売上拡大イメージ



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

- n 東京センチュリー株式会社
- n GMOペイメントゲートウェイ株式会社
- n 富士通株式会社
- n ユニアデックス株式会社
- n パナソニック ソリューションテクノロジー株式会社
- n 株式会社ショーケース・ティービー

n 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

n 拡大する市場に対する対応

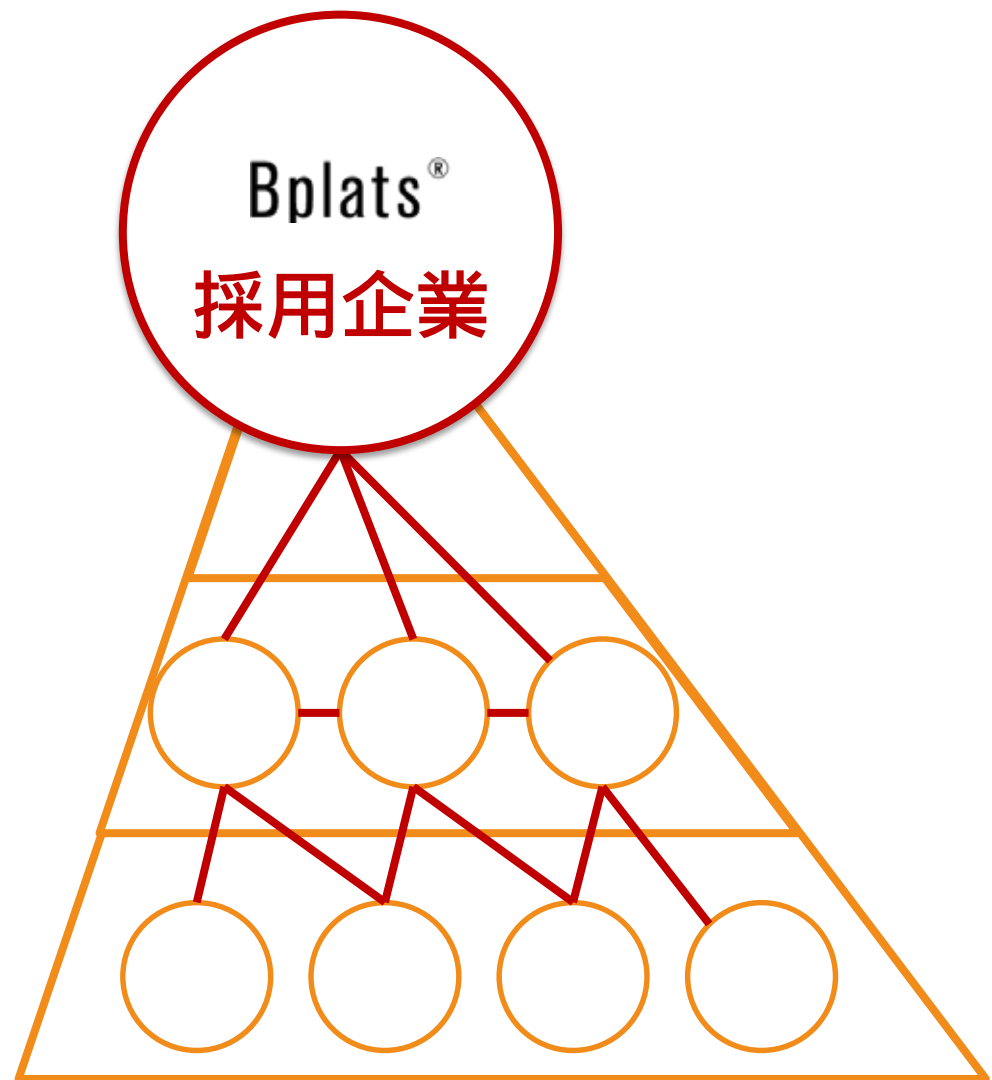
商品力の強化、稼働環境の堅牢化・安定化

n データ流通に対する取り組み

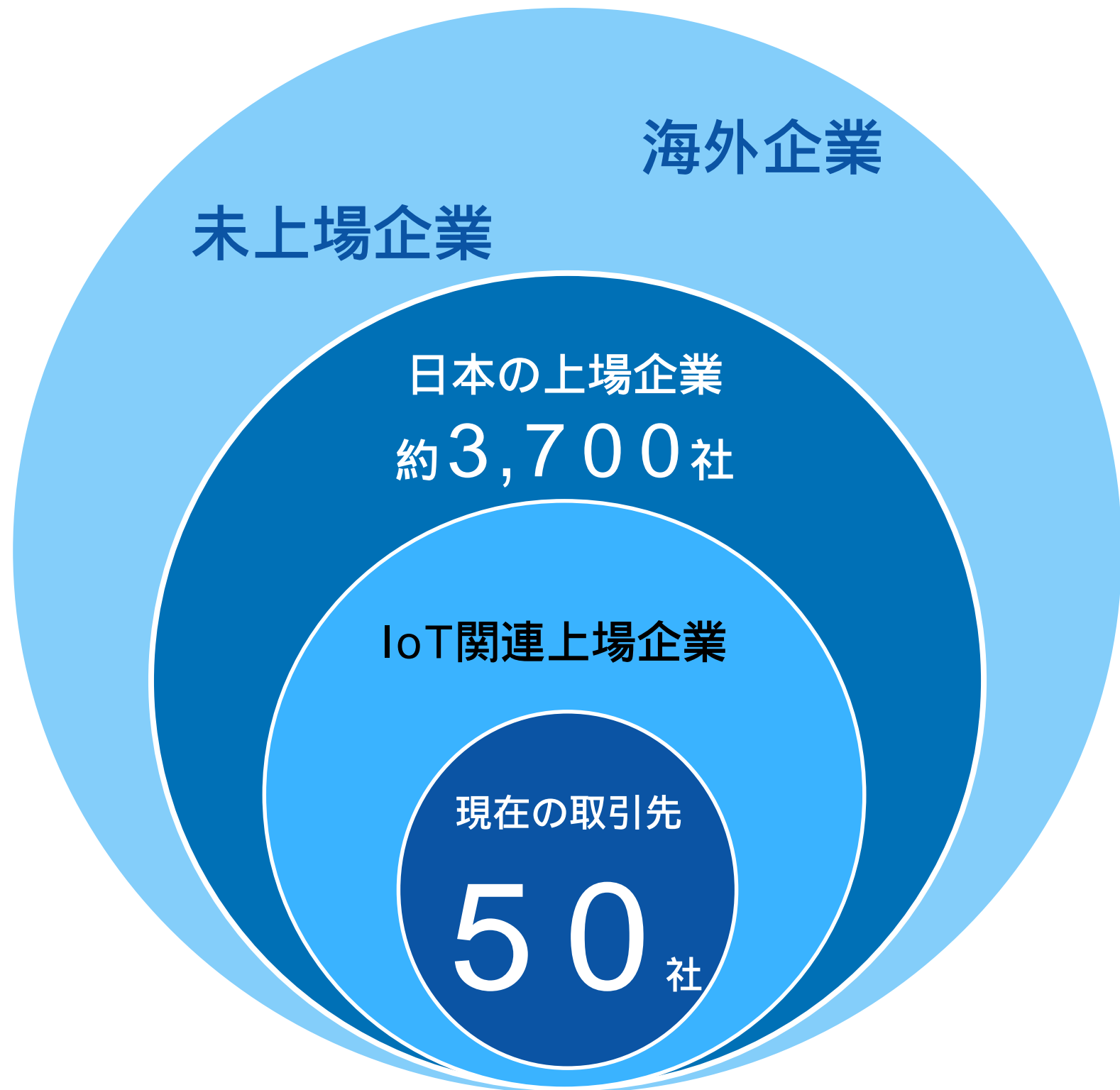
商品・サービスの価格決定スキーム等に表示される「プライシングサイエンス（産学協同研究）」への取り組み

n 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



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。