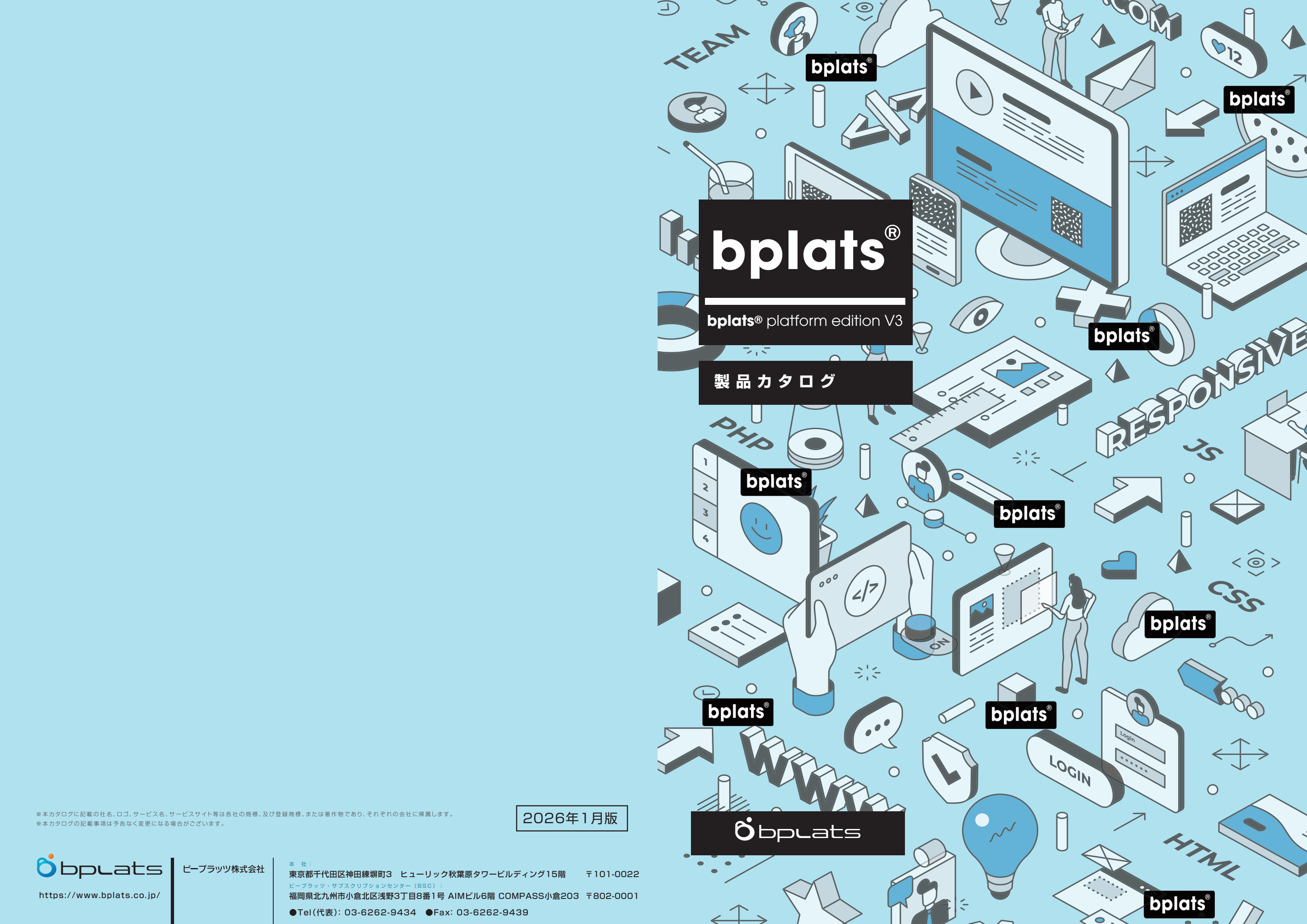




bplats®

bplats® platform edition V3

製品カタログ

2026年1月版

 bplats

 bplats

ビープラッツ株式会社

<https://www.bplats.co.jp/>

本 社：

東京都千代田区神田練堀町3 ヒューリック秋葉原タワービルディング15階 〒101-0022

ビープラッツ・サブスクリプションセンター（BSO）：

福岡県北九州市小倉北区浅野3丁目8番1号 AIMビル6階 COMPASS小倉203 〒802-0001

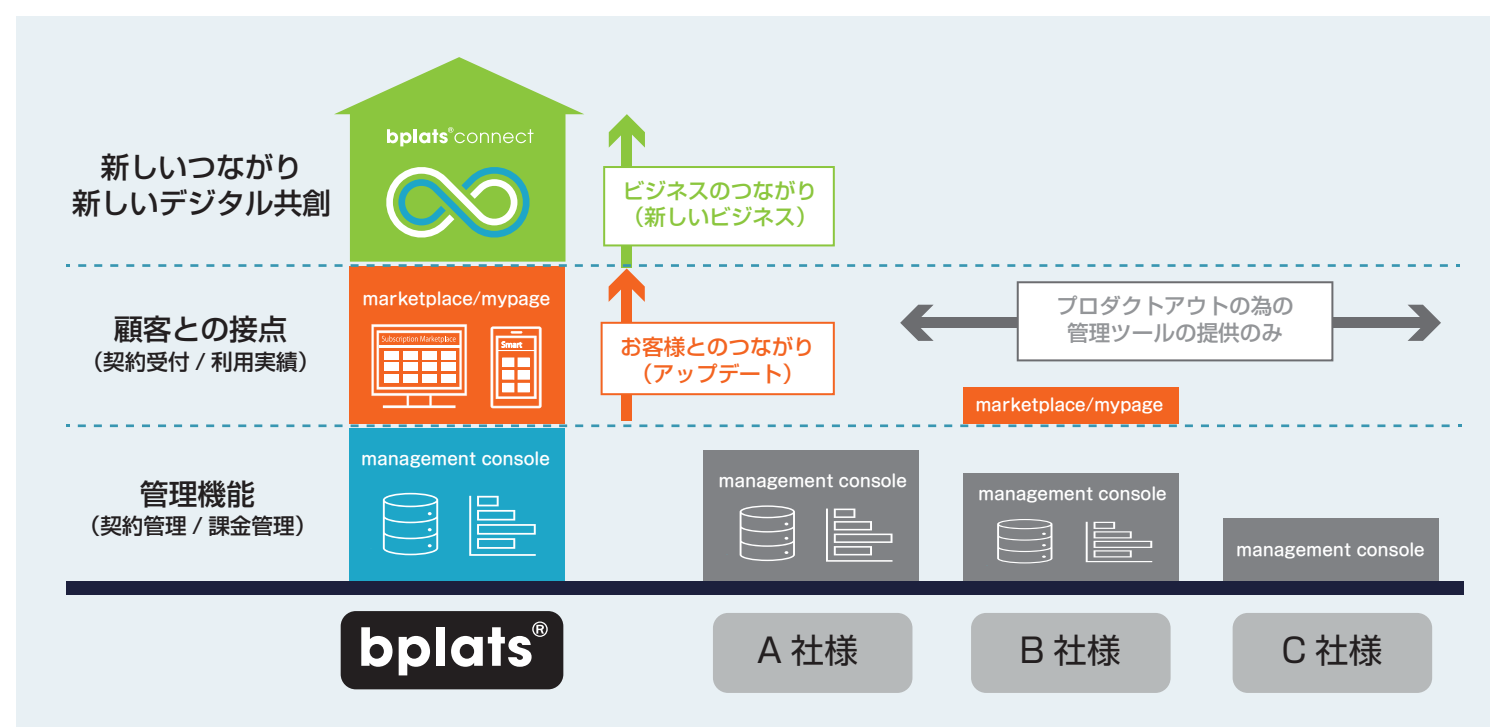
●Tel(代表)：03-6262-9434 ●Fax：03-6262-9439

※本カタログに記載の社名、ロゴ、サービス名、サービスサイト等は各社の商標、及び登録商標、または著作物であり、それぞれの会社に帰属します。
※本カタログの記載事項は予告なく変更になる場合がございます。

bplats® が実現するビジネスモデル

どのようにサブスクリプションビジネスを開始するかという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時代へ

他社製品とのコンセプトの違い



特長のまとめ

特長①

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、サービサーとサービシー（売り手と買い手）が「つながる」ことを実現

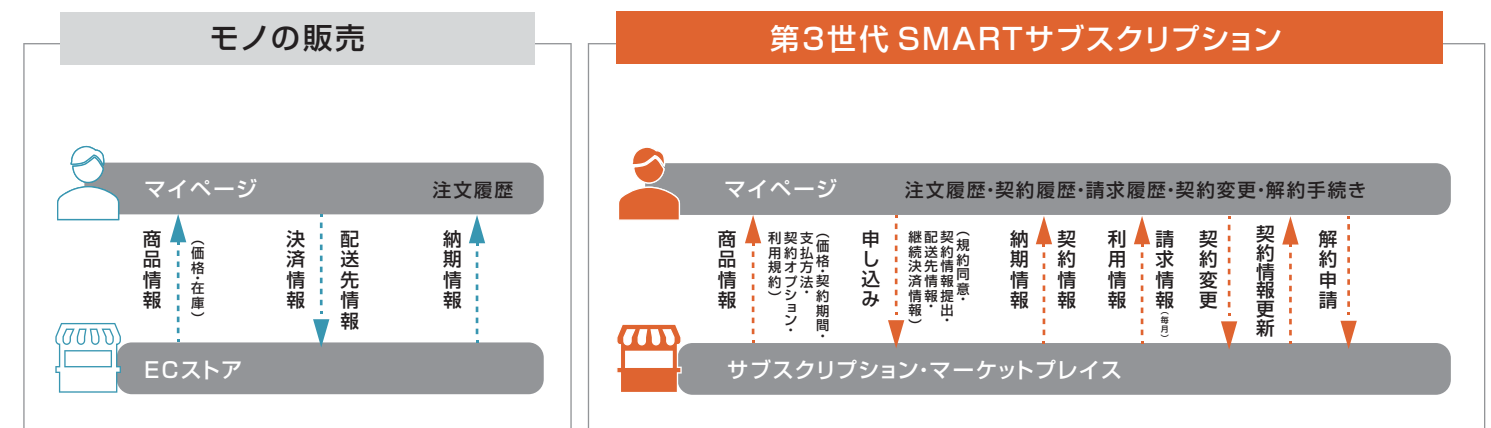
特長②

「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

特長③

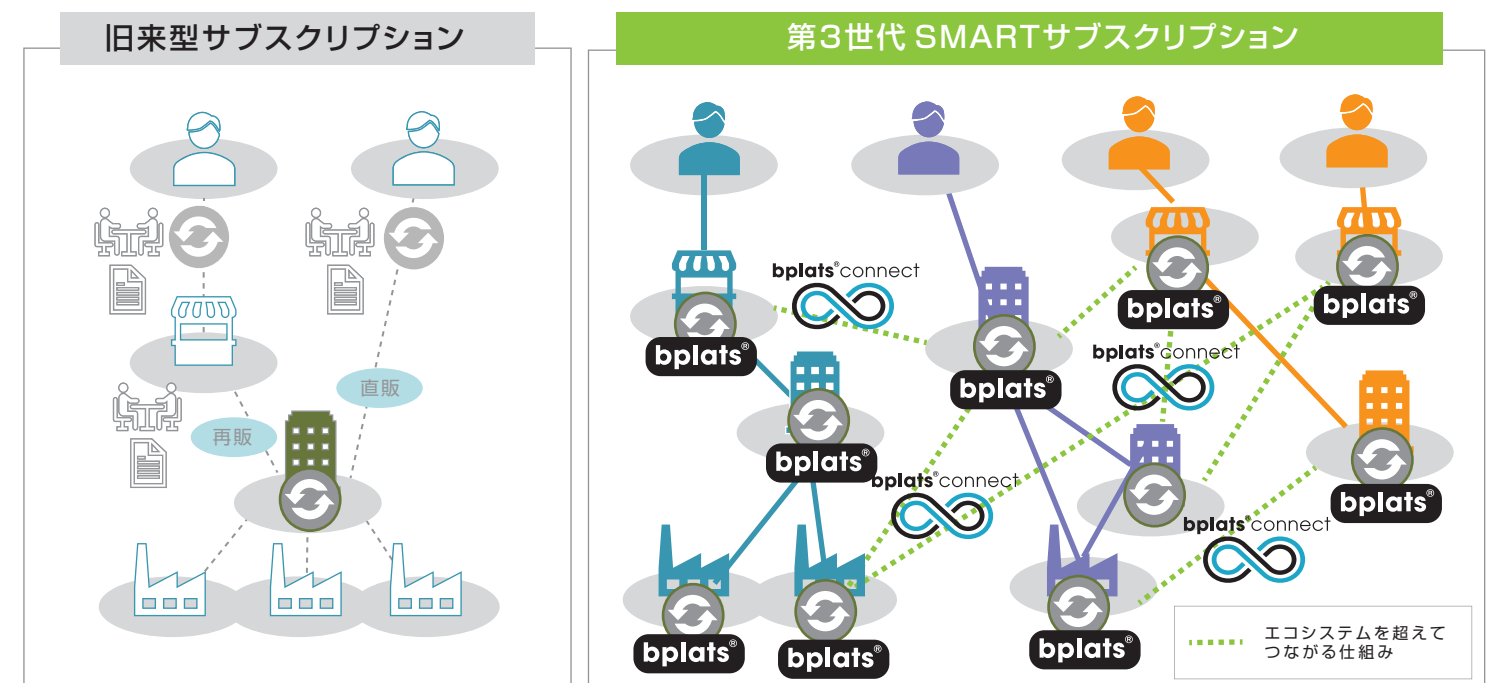
モノとは異なり、複雑なビジネス条件（期間・課金・ルール・従量等）が商品に紐づくコト商材を「複雑、複数の、商材を 1 つの仕組み」で管理可能

つながる（利用者・契約がつながる）



サブスクリプション取引に求められる業務プロセスは煩雑です。顧客との業務プロセスを自社開発システムにて対応することはメンテナンス時のコストが増大することが考えられます。bplats® はこれらの業務プロセスをワンストップで提供しています。

つながる（取引先・エコシステムがつながる）



bplats® が実現する「つながる」プラットフォームは、事業者単体でのエコシステム内（閉域エコシステム）に限定せず、社会全体で、エコシステム間もつながること（社会基盤エコシステム）を提案しています。

「Bplats® Platform Edition v3」は 2023 年 10 月に、公益社団法人 日本文書情報マネジメント協会（以下「JIIMA」）が認証する「電子取引ソフト法的要件」を取得しています。



電子取引ソフト法的要件認証

「電子取引ソフト法的要件認証制度」とは、国税関係書類をコンピュータで作成し、電子的にやり取りする場合の当該取引情報の保存を行う市販ソフトウェア及びソフトウェアサービスが、改正電子帳簿保存法第 7 条の要件を満たしているかをチェックし、法的要件を満たしていると判断したものを認証するものです。導入する企業は、電子帳簿保存法及びその他の税法が要求している要件を個々にチェックする必要がなく、安心して導入することができます。

bplats® platform edition V3

スモールスタートをし、事業のステージにあわせてバージョンアップや、必要な機能オプションを追加ご契約いただくことができます。
そのため、事業拡大時に新しいシステムに入れ替えるなどは必要ありません。
日本の法規制への対応や、新しい機能オプションを開発し、ご提供を続けています。変化の激しいデジタルビジネスの市場要求に対し、Bplats®をご活用いただく事業者の投資コストを抑え、時代の最新機能を継続的にご提案させていただきます。

気軽にコストをかけずに
スタートしたい事業者向け

Lite

まずはお手軽に Bplats の豊富な機能をご活用ください。
ライト版よりサブスクリプション管理システムに加え、マ
ーケットプレイス、マイページが標準にて提供しています。

月額基本料	¥117,000 (税込 ¥128,700) ~
初期費用	¥1,200,000 (税込 ¥1,320,000) ~

代理店といっしょに
エコシステムを構築

Enterprise

最大 6 ストアまでの複数ストアの開設や再販型の代理店との
エコシステムの為のプランです。事業者（1 ライセンス）と
代理店（5 ライセンス分）が含まれたお得なプランです。

月額基本料	¥1,170,000 (税込 ¥1,287,000) ~
初期費用	¥6,000,000 (税込 ¥6,600,000) ~

豊富なオプション機能を
活用する事業者向け

Professional

ご推奨

豊富なオプション機能を用いて新事業を展開する事業者向け
のプランです。最も多くの事業者にご選択を頂いており、全
ての機能を必要に応じて選択し、ご利用いただけます。

月額基本料	¥576,000 (税込 ¥633,600) ~
初期費用	¥3,600,000 (税込 ¥3,960,000) ~

つなげる専用に
ストア / マイページ無プラン

bplats connect 特別版

ストアやマイページ機能が不要で、「bplats® connect」の
利用する事業者向け。別のシステム利用を導入済の事業者様
にもおすすめです。

月額基本料	¥117,000 (税込 ¥128,700) ~
初期費用	¥240,000 (税込 ¥264,000) ~

基本オプション（機能オプションA） ※ライト版以上から選択可	
独自ドメインオプション	ストア・マイページを独自ドメインで提供可能です。※ドメインやSSLの取得は別途必要です。
決済連携オプション	外部の決済代行会社へ決済連携を行う機能です。各種決済サービス(クレジットカードや口座振替、掛け払いなど)を支払方法として提供することが可能となります。
二要素認証オプション (ストア/管理画面)	ログイン時にログインID/PWだけでなく、SMSやQRコード等での認証を可能とする機能です。
二要素認証オプション (管理画面、メール) 限定	二要素認証オプションについて、管理画面、メールでの認証に限定した機能です。
契約書作成オプション	契約書テンプレートを作成し、システム内で管理する契約情報に基づき契約書を作成する機能です。また、契約締結を電子サインで実現可能となります(別途Adobe社との契約が必要となります)。
検証環境追加オプション	本番環境と検証環境とは別の第二検証環境が提供します。検証環境と同様の環境を構築するため、第二検証環境においても契約中のオプションも提供対象となります。
Connectオプション	事業者のシステム間が連携し、商材の仕入れ・受発注が可能となります。他社様の商材の受発注処理、自社サービスを他社へ卸すことをシステム間で処理することが可能です。 ※連携する両側の事業者様にてオプションのご契約が必要となります。
タイムスタンプオプション	改正電子帳簿保存法への対応を目的に、システムで生成される契約書や請求書などのドキュメントに対し、タイムスタンプを付与することが可能です。
複数税率オプション	適格請求書(インボイス)制度に対応し、複数税率(10%と8%)に対応するマーケットプレイスを実現するためのオプション機能です。

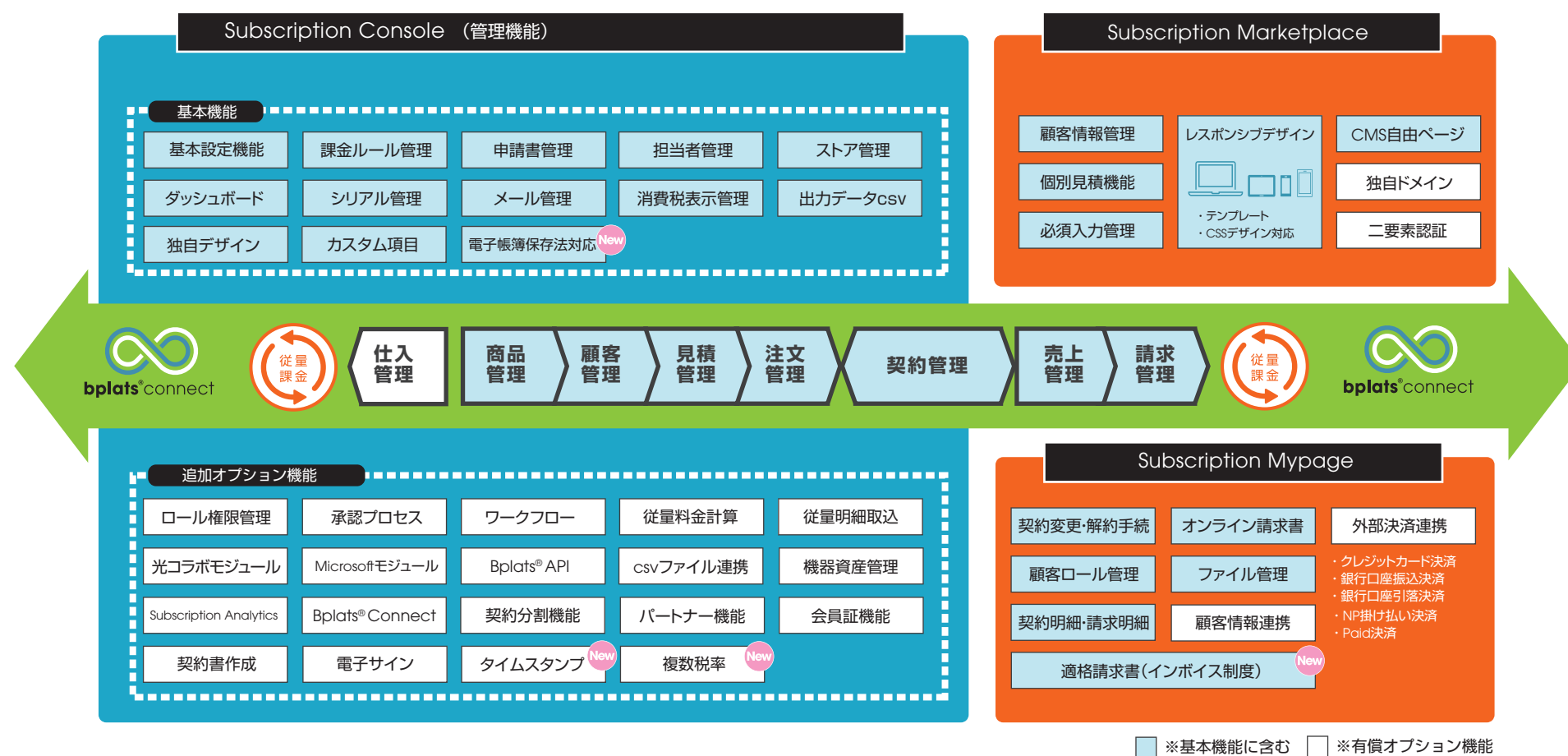
高機能業務オプション（機能オプションB） ※プロフェッショナル版以上から選択可	
権限管理オプション	システムを利用するためのアカウントグループ毎に、業務区分に合わせた権限を割り当てる機能です。
承認プロセス管理オプション	サービス販売に伴って発生する各業務処理において、自由に承認ルートを設定する機能です。
契約分割作成オプション	IoT商材や通信サービス等、1 つの契約内に細かい単位で契約を分割して作成することが可能です。
機器資産管理オプション	PCを始めとするデバイスの資産 ID や使用状況、発注状況の管理が可能です。
従量課金オプション	サービスの利用量に応じた料金体系を設定する機能です。時間 / 数量に対して単価を設定、サービスの利用量をデータ取り込むことで、自由なルールで従量課金を実現します。
パートナー機能オプション	パートナー向けに案件情報(顧客情報や契約・請求情報など)の共有や手数料情報の確認が可能な機能を提供可能な機能です。(固定費に 10ID まで含む)
会員証オプション	契約中のエンドユーザーのマイページから自身の会員証としてQR コードを表示させ、QR コードをスキャンすることで管理画面にアクセスすることなく、サブスクリプション契約状況の即時確認を実現します。
顧客情報システム連携オプション	本機能は、既に利用中のサービスやシステムとシングルサインオンによってシームレスに連携することを可能とします。対応可能な認証基盤は Azure AD 、OAuth の 2 種類となります。
APIオプション	基幹システムや、サービス提供サーバとのAPI 連携により、顧客からの申込に応じた環境構築やアカウントの自動発行、契約状況に応じたサービス提供の自動管理を可能とする機能です。
CSVファイル連携オプション	CSVファイルを SFTP 環境を介して、管理機能への取得や SFTP 環境への出力を行うオプション機能です。※SFTP 環境は、お客様によるご手配となります。
販売先登録制限オプション	事前に設定した条件に合致する特定の販売先のための登録を可能とする機能です。
Subscription Analytics	Subscriptionの管理情報を元に経営指標(LTVやARR 等)の分析を可能とする機能です。
ワークフローオプション	新規・数量変更・商品変更・契約更新・解約のフロー毎に何のアクションに対して確定やデータ作成処理を行うか設計をし、商品に紐づけることで商品毎の異なる自動処理を実現します。
光コラボモジュール	NTT から連携される契約情報や請求情報の自動取り込み、料金計算を行う機能です。
MS-CSP モジュール	Microsoft と API 連携を行い、商品情報連携、発注連携、Azure の利用実績や請求情報の取得、料金計算などが可能となります。なる機能です。
MS-RIオプション	MS-CSPモジュールに付帯することで リザーブドインスタンスの取り扱いが可能となります。

※2024 年 4 月ご契約分より価格改定を行わせて頂いています

bplats® platform edition V3 機能一覧

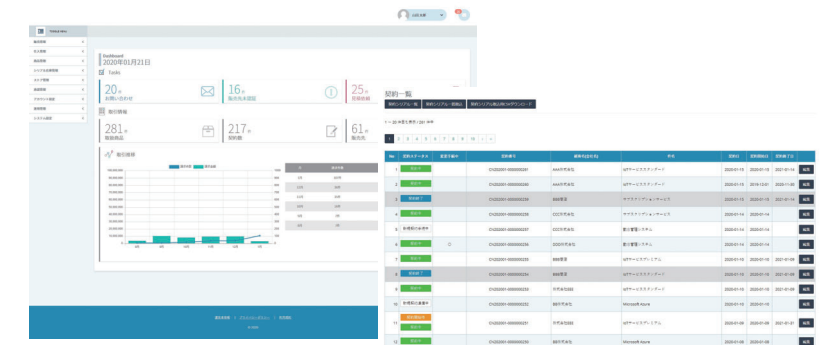
サブスクリプションの本質を理解するとき、求められるシステムは、単なる「管理システム」ではなく、「つながる(仕入・従量商材もつながる)」、「つながる(利用者・契約がつながる)」、「つながる(取引先・エコシステムがつながる)」、第3世代対応のプラットフォームシステムといえます。「Bplats®」は、サブスクリプションという新しいビジネスモデルを、シンプルに単体事業者として活用する方法から、他社との共創モデルにスケラブルに展開する有機的な連携モデルにも、一貫通貫的に構築・管理することが可能になります。

bplats® platform edition V3



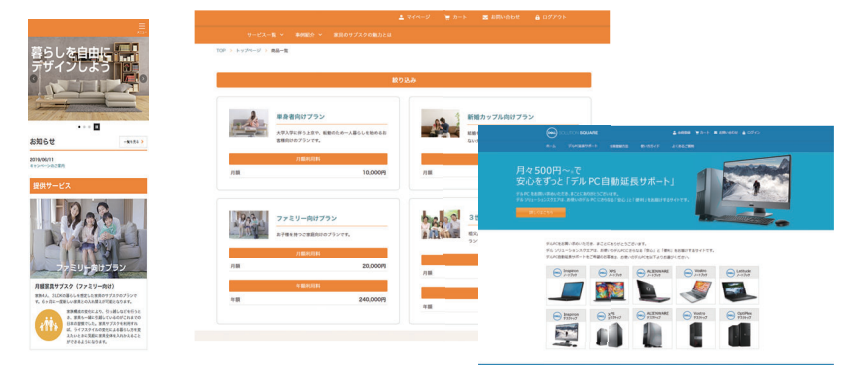
Subscription Console

事業者にとって必要な機能や業務プロセスのノウハウ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



Subscription Marketplace/Store

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、ビジネスを拡大



Subscription Mypage

顧客にサブスクリプション契約の内容や請求履歴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、顧客とのつながりを実現



管理機能

サブスクリプションビジネスに参入する事業者にとって、新しい業務プロセスの構築は社内ノウハウが少なく不慣れな作業となります。その課題を解決するため、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。

システムにあわせて業務プロセスを構築することで、日本の標準的なサブスクリプション業務プロセスのノウハウを手に入れることができます。また、事業の進捗やスケールにあわせて、必要なときに、追加導入をいただける豊富なオプション機能を提供しています。

- ✓ 社内にサービス販売のノウハウがない
- ✓ 商品の課金モデルが複雑になる
- ✓ さまざまな部署が関係している
- ✓ 細かい契約の管理が求められる
- ✓ 従量課金ビジネスに将来参入する
- ✓ 仕入れ元との管理も煩雑である

契約一覧

No.	契約ステータス	契約者ID	契約者名	販売元ID	内容	開始日	契約有効期	更新期 / 日	備考
1	有効中	CN202001-0000000001	AA社株式会社	AA社株式会社	サブスクリプションサービス	2020-01-15	2020-01-15	2021-01-14	備考
2	有効中	CN202001-0000000002	AA社株式会社	AA社株式会社	サブスクリプションサービス	2020-01-15	2019-12-01	2020-11-30	備考
3	有効中	CN202001-0000000003	BB社株式会社	BB社株式会社	サブスクリプションサービス	2020-01-15	2020-01-15	2021-01-14	備考
4	有効中	CN202001-0000000004	CC社株式会社	CC社株式会社	サブスクリプションサービス	2020-01-14	2020-01-14		備考
5	有効中	CN202001-0000000005	DD社株式会社	DD社株式会社	サブスクリプションサービス	2020-01-14	2020-01-14		備考
6	有効中	CN202001-0000000006	EE社株式会社	EE社株式会社	サブスクリプションサービス	2020-01-14	2020-01-14		備考
7	有効中	CN202001-0000000007	FF社株式会社	FF社株式会社	サブスクリプションサービス	2020-01-10	2020-01-10	2021-01-09	備考
8	有効中	CN202001-0000000008	GG社株式会社	GG社株式会社	サブスクリプションサービス	2020-01-10	2020-01-10	2021-01-09	備考
9	有効中	CN202001-0000000009	HH社株式会社	HH社株式会社	サブスクリプションサービス	2020-01-10	2020-01-10	2021-01-09	備考
10	有効中	CN202001-0000000010	II社株式会社	II社株式会社	サブスクリプションサービス	2020-01-10	2020-01-10	2021-01-09	備考
11	有効中	CN202001-0000000011	JJ社株式会社	JJ社株式会社	サブスクリプションサービス	2020-01-08	2020-01-08	2021-01-07	備考
12	有効中	CN202001-0000000012	KK社株式会社	KK社株式会社	サブスクリプションサービス	2020-01-08	2020-01-08	2021-01-07	備考

注文CSV出力項目設定

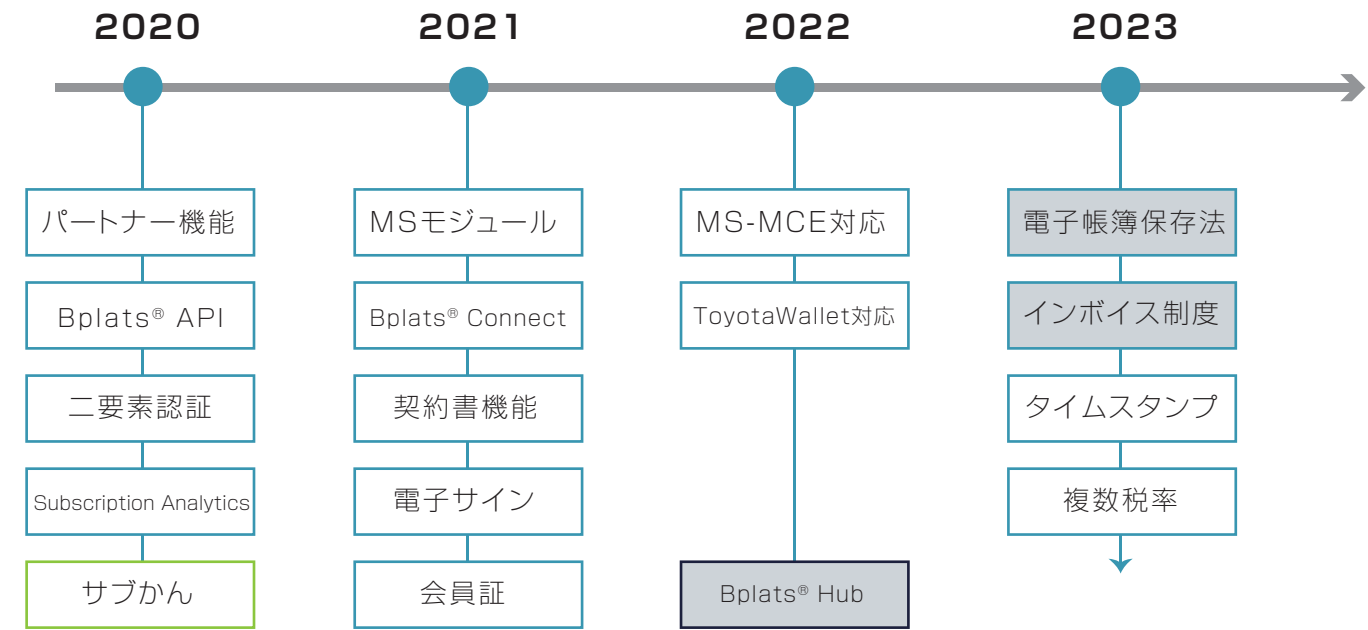
項目名	項目	項目名	項目名	項目名	項目名
1	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
2	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
3	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
4	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
5	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
6	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
7	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
8	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
9	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
10	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
11	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
12	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
13	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
14	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
15	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
16	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
17	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
18	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
19	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名
20	商品コード	商品名	商品名	商品名	商品名

社内ノウハウが不要

日本の法令に対応

新機能開発強化を継続

bplats® platform edition V3



「サブスクリプションビジネス」の業務ノウハウ

はじめて「サブスクリプションビジネス」に取り組む場合には、事業者内にビジネスノウハウなどが無いことが殆どです。管理機能には、日本企業の業務プロセスに必要なノウハウが詰まっています。社内に新ビジネスの業務プロセスの立ち上げノウハウがなくても、ビジネスがはじめられます。

複雑な仕組みをシンプルに

サブスクリプション契約の管理は、商品・契約・期間・顧客・課金などが関連するため複雑です。複雑な管理でありながらも、簡単に対応できる機能が揃っています。

将来の拡張も手に入れる

みなさまの事業進捗にあわせ、必要なオプション機能をいつでも選択し、ご活用いただくことができます。みなさんは追加された機能を確認して導入するだけで、最先端のサブスクリプション管理機能を手に入れることができます。

日本の法令等への対応

デジタル化の進展とともに、「電子帳簿保存法」や「適格請求書当保存方式（インボイス制度）」をはじめ、デジタル関連法令に対し、事業者が対応を求められることが増えています。例えば、製造業の事業者にとっては、特定商取引法の改正や、民法改正など、これまで事業上の関連がなかった法令に対しても、サブスクリプションビジネスを展開することにより、対応が求められる場合があります。また、その場合にはシステムの改修などを含めた対応が求められますが、SaaSサービスとしてこれらの対応についても、基本機能での対応（一部、有償オプションによる対応）等により、事業者の負担を軽減しつつ、法令等への対応を実現しています。

管理機能

基本機能

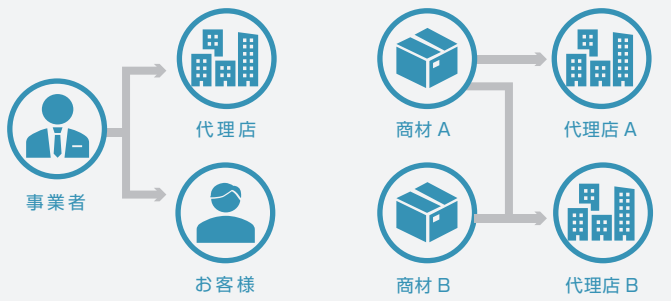
「基本機能」は、ご選択のプランに拘わらず、すべてのメニューをご活用いただくことができます

サブスクリプションビジネスに必要な様々な管理機能をご提供しています。

また、法令対応などの機能強化を継続的に実施しており、お客様の継続的なビジネス基盤を提供しています。

顧客管理

顧客情報で管理すべき情報は、「最終顧客である利用者」と「取引先」経由での利用者が考えられ、顧客管理機能では両タイプのお客様を管理することができます。また、既定のフォーマット(CSVデータ)を利用しての一括登録や更新も可能です。



販売先をグルーピング
取扱サブスクリプション商品のすべてを単一に提供するだけでなく、取引先や顧客の区分に応じて、グルーピングすることにより、提供商材や商品の卸売価格のランク付けなどを実現できます。

代理店販売と直接販売の一元管理
特徴である「つながる機能」を活用するときはもちろんですが、単体で活用いただく場合にも、代理店への卸販売と、エンドユーザーへの直接販売の管理が簡単に実現できます。

注文管理

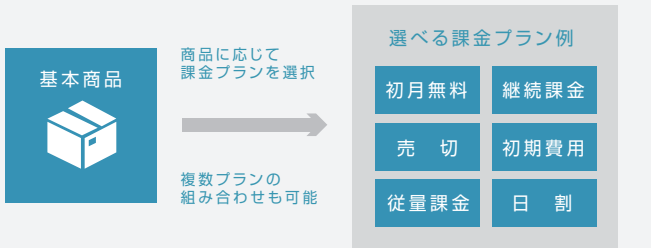
①事業者が管理機能を活用して注文情報を作成する機能、
②お客様自身がストア機能/マイページ機能を経由して注文を実行する場合、
の2通りの注文プロセスをサポートしています。



申込みプロセスを標準化する
お客様は事業者から商品毎に指定された「申請書(契約の為の届け出情報)」の必要項目を入力することで対象のサービス商品の申し込みに必要な手続きをオンラインで完結することが出来ます。サービス商品毎に必要な「申請書」の内容は異なりますが、意識すること無く、情報を管理することが出来ます。

商品管理

①自社商品を登録して管理する方法、
②仕入元からの商品を仕入商品として管理する方法、
の2種類があります。商品カタログ情報(商品名・詳細情報・コード・価格)の登録・変更・削除などが可能です。CSVデータでの一括登録・更新や、オプション商品の設定も可能です。



自由に設計できる課金ルール
商品と販売方法の一つである課金ルール(課金プラン)は1つとは限りません。また、お客様によって課金ルールを変更することなどもよく見受けられます。これらの日本的なきめ細やかな決済に関わるルール設定を実現しています。

仕入管理

①Connectオプションを利用する事業者商品仕入れ連携、
②オプション提供するモジュール連携先商材(Microsoft Azure等)による、仕入れ連携に対応しています。



仕入れのつながる機能
つながる機能(Connectオプション)により、仕入元との商品情報、発注情報、契約情報などがシームレスに連携します。サービス発注の煩雑な管理を簡便化することができます。

見積管理

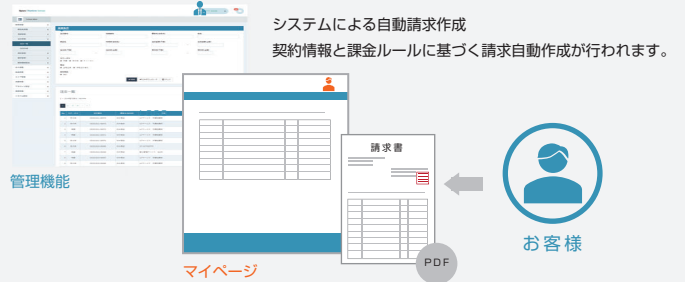
①事業者が管理機能を活用して見積を作成する機能、
②お客様自身がマイストア/マイページを経由して見積を自由に作成する機能、
の2通りの見積作成プロセスをサポートしています。



事業者による管理機能からの見積作成、お客様自身によるオンライン見積
マイストア/マイページは事業者側の設定によりオン/オフができますので、管理機能のみをご活用いただくこともできます。管理者はいつでもお客様向けの見積情報、見積書を作成できます。特別価格などの個別対応も可能です。

請求管理

顧客への請求情報を管理する機能です。請求金額の修正、請求日付の設定、支払方法、支払期日などの管理が可能です。作成されたWeb請求書(PDF)は、管理画面、マイページからダウンロードいただけます。



Web 請求書の自動生成
契約情報、課金ルールなどに基づき、事業者名/事業者印でのWeb請求書が自動生成されます。お客様はマイページを通していつでも請求書をPDFでダウンロードいただくことができます。

管理機能

基本機能

契約管理

お客様との契約情報を管理する機能です。どのお客様にどのサービスを提供しているのか、の基本情報をベースとし、契約開始日、終了日、サービス利用開始日、契約ステータス、請求日付などを一元管理します。

契約一覧									
No.	顧客ID	顧客名	契約ID	契約内容	契約開始日	契約終了日	契約ステータス	請求日付	請求金額
1	0000000001	株式会社A	0000000001	サービスA	2020-01-01	2020-12-31	有効	2020-01-01	1000
2	0000000002	株式会社B	0000000002	サービスA	2020-01-01	2020-12-31	有効	2020-01-01	1000
3	0000000003	株式会社C	0000000003	サービスA	2020-01-01	2020-12-31	有効	2020-01-01	1000
4	0000000004	株式会社D	0000000004	サービスA	2020-01-01	2020-12-31	有効	2020-01-01	1000
5	0000000005	株式会社E	0000000005	サービスA	2020-01-01	2020-12-31	有効	2020-01-01	1000
6	0000000006	株式会社F	0000000006	サービスA	2020-01-01	2020-12-31	有効	2020-01-01	1000
7	0000000007	株式会社G	0000000007	サービスA	2020-01-01	2020-12-31	有効	2020-01-01	1000
8	0000000008	株式会社H	0000000008	サービスA	2020-01-01	2020-12-31	有効	2020-01-01	1000
9	0000000009	株式会社I	0000000009	サービスA	2020-01-01	2020-12-31	有効	2020-01-01	1000
10	0000000010	株式会社J	0000000010	サービスA	2020-01-01	2020-12-31	有効	2020-01-01	1000
11	0000000011	株式会社K	0000000011	サービスA	2020-01-01	2020-12-31	有効	2020-01-01	1000
12	0000000012	株式会社L	0000000012	サービスA	2020-01-01	2020-12-31	有効	2020-01-01	1000

「契約を管理する」を追求

サブスクリプションビジネスの最も重要なポイントが、どのように契約を管理するかということにつきます。契約内容、契約期間、契約条件にはじまり、契約に紐づく情報はなにか、など、そして、契約状態はどうなっているのか、それによって請求情報は管理されているのか、さまざまなサブスクリプションの契約管理に対応すべく「契約を管理する」ということを追求しています。

サブスクリプションの管理の中心は、「契約管理」のノウハウと「課金ルール管理」の自由度にあります。

ビジネスを開始した後に、課金ルールを複雑に管理する必要が出てきたり、契約項目を増やしたり、といったビジネスの拡張に対応が可能な仕組みです。また、自社の基幹システムなどとのデータのやり取りも、自由にデータファイルフォーマットを設計することができますので、基幹システム側のシステム改修などが不要です。



多岐に亘る契約を管理する

契約情報として取り扱うべき項目は幅広く、顧客情報はもとより、申込みいただいている商品情報、契約の期間、課金のルール、決済方法など多岐に亘ります。これらを一元的に管理し、管理された契約情報に基づき、請求金額の算出、請求データの生成が自動的に実行されます。

課金ルール管理

請求の締日や請求データの生成タイミングなどの課金ルールを管理する機能です。作成した課金ルールは商品情報と組み合わせることで商品設定を完了します。さまざまな課金ルールが作成可能なことにより、事業環境にあった柔軟な課金管理を実現します。



柔軟な課金ルールの設定

年額／月額／従量課金、課金を開始するタイミング、日割請求、などの設定が可能で、その組み合わせにより柔軟に課金ルールを作成することができます。また、請求を実行するタイミングなどもルール化することができます。

No.	課金プラン名称	課金単位	詳細	備考
1	初期無料	初月無料	課金開始日から1ヶ月間は課金しない。課金開始日から1ヶ月間は課金しない。課金開始日から1ヶ月間は課金しない。	
2	継続課金	月額課金	課金開始日から1ヶ月間は課金しない。課金開始日から1ヶ月間は課金しない。課金開始日から1ヶ月間は課金しない。	
3	日割	日割課金	課金開始日から1ヶ月間は課金しない。課金開始日から1ヶ月間は課金しない。課金開始日から1ヶ月間は課金しない。	

課金ルールの適応

事前に社内で決定した課金ルールを商品に紐付けたり、顧客に紐付けたりすることができます。複雑化する商品と課金の関係を定義づけることができます。

出力データCSV

事業者様が既存システムと連携するためのファイルのフォーマットに毎回手を加えるのではなく、事業者が自由にフォーマットを定めて、出力できる機能を提供しています。各社毎のカスタマイズ開発を無くし、低コストで、且つ、標準サポートを実現しています。

No.	項目名	項目値	項目値
1	顧客ID	0000000001	株式会社A
2	顧客名	株式会社A	株式会社A
3	契約ID	0000000001	株式会社A
4	契約内容	サービスA	株式会社A
5	契約開始日	2020-01-01	株式会社A
6	契約終了日	2020-12-31	株式会社A
7	請求日付	2020-01-01	株式会社A
8	請求金額	1000	株式会社A
9	請求ステータス	有効	株式会社A
10	請求サイクル	月額前払	株式会社A
11	請求方法	銀行振込	株式会社A
12	請求日付	2020-01-01	株式会社A
13	請求金額	1000	株式会社A
14	請求ステータス	有効	株式会社A
15	請求サイクル	月額前払	株式会社A
16	請求方法	銀行振込	株式会社A

CSV ファイルを自由に設計

システムから抽出したいデータ項目、その並び順、項目名の修正などを事業者が自由に設計することができます。基幹システムなどのフォーマットが変更になった場合でもフォーマット整合のための開発コストなどが軽減できます。

No.	項目名	項目値
1	顧客ID	0000000001
2	顧客名	株式会社A
3	契約ID	0000000001
4	契約内容	サービスA
5	契約開始日	2020-01-01
6	契約終了日	2020-12-31
7	請求日付	2020-01-01
8	請求金額	1000
9	請求ステータス	有効
10	請求サイクル	月額前払
11	請求方法	銀行振込
12	請求日付	2020-01-01
13	請求金額	1000
14	請求ステータス	有効
15	請求サイクル	月額前払
16	請求方法	銀行振込

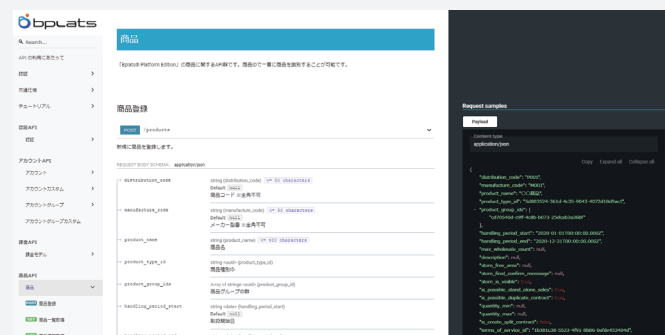
カスタム項目の設定

標準で用意されているデータベース項目に不足がある場合、事業者側で自由にカスタム項目を作成することができます。

オプション機能

Bplats® API

250本を超えるAPIによって構成され、Bplats®が提供するさまざまな機能を外部から利用し、また、契約の管理に必要な販売先・商品見積・注文・売上・契約・請求といったものを外部アプリケーションや基幹システムから柔軟に連携することができます。



API ポータルへアクセスできるようになることで提供されます。(契約者限り)



日本語での分かりやすい説明

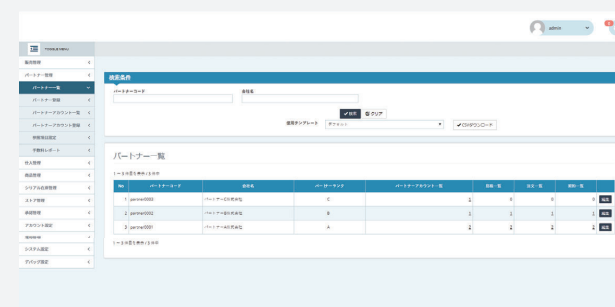
お客様からのご要望にお応えできるよう、さまざまなオプション機能を開発しています。

自社システムとのシステム連携をAPI経由で実現したい、取次パートナーとの共創を実現したい、実店舗でのサブスクリプション利用を会員証として運用したい、等々、お客様での活用がすすんでいます。

パートナー機能

サービスを提供する企業(事業者)と、それを支えるパートナー企業(パートナー)の新たな関係性をサブスクリプションビジネスでも構築し、顧客へのラストワンマイルを分業可能とする「パートナー機能」です。

新しいアクターとして「パートナー」が追加できるようになります。事業者はパートナーと共有したい情報の範囲を管理画面から事前に設定することで、契約情報をパートナーと共有することや、事業者がパートナーに継続的に支払う「パートナー取次手数料」などを個々のパートナー毎に算出し、毎月自動にてオンライン上でレポート作成することができます。



パートナーとの共有情報の自由設定機能

管理画面より、パートナーに共有したい情報を設定することができます。また、「パートナー」に対し、パートナーランクにあわせた取次手数料を設定することができます。パートナーは自社の取次顧客に対し、継続的な取次手数料収入を獲得することができます。



パートナー識別「Partner Code」機能

事業者は管理画面から契約に対し、パートナーごとに付与した「Partner Code」を紐づけることができます。また、マーケットプレイスやストアから、顧客が自ら「Partner Code」を登録し紐づけることもできます。紐づいた契約については、「パートナー」との継続的なつながりを維持し、事業者が定める方法で取次手数料などを継続的にレポート作成することができます。

会員証機能

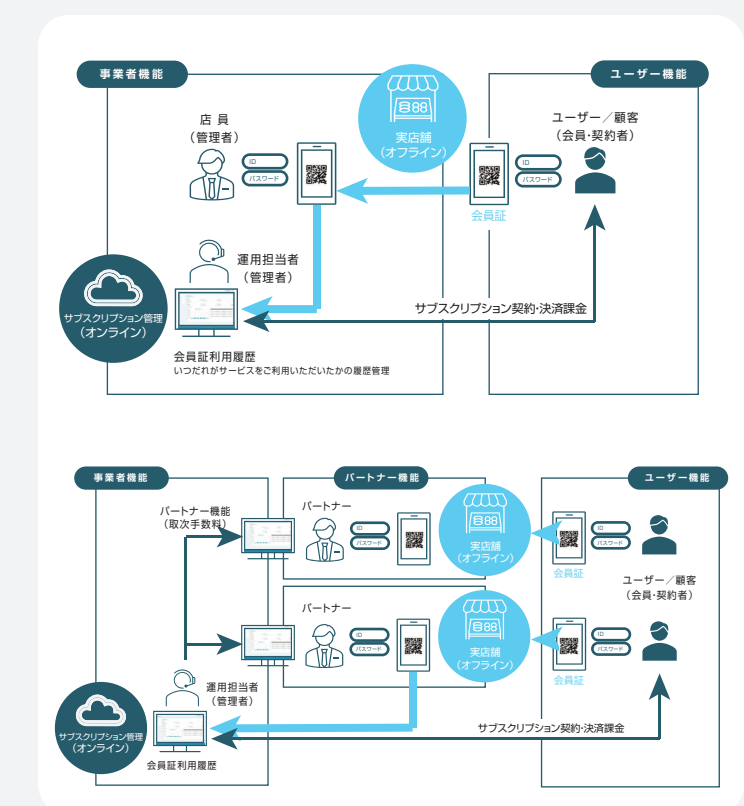
「オンラインでのサブスクリプション契約」と「実店舗などのサービス利用」といったオンライン、オフラインを越えた顧客接点を持つケースに対し、店舗に来店された会員顧客の情報をスマホのQRコードを会員証機能としてご活用いただくことができるようになります。



「会員証利用履歴」により、いつサービスをご利用いただいたといったご利用履歴を管理することができます

権限をもった店員がスマートフォンでQRコードをスキャンすることにより、その場で契約状況を確認できます

「会員証」ボタンを押すと契約中のサブスクリプションのQRコードが表示されます



二要素認証

標準によるIDとパスワードによる認証に加え、昨今のセキュリティ強化への対応として、お客様向けのマーケットプレイス・マイページ向けのログイン時のセキュリティ強化や、事業者の担当者による管理画面への対策として「二要素認証」をオプション機能として提供いたします。

オプションで追加可能な認証方法は「QRコード認証」「SMS認証」「メール認証」となります。※SMS認証を利用する場合は別途SMS配信会社との契約が必要となります。

① QRコード認証

(TOTP=Time-based One-Time Password)

- ユーザー登録時にQRコードを表示する
- QRコードをスマホアプリで読み込むと、スマホでコード生成が可能になる
- ログインで、スマホに表示されているコードを入力する

② SMS認証

- ユーザー登録時にSMS(携帯番号)を登録する
- SMS配信システム(※別途契約必要)はログイン前にコードをSMSで送信する
- SMSで受信したコードを入力してログインする

③ メール認証

- ユーザー登録時にアドレスを登録する(既存のユーザー登録情報)
- Bplats@は二段階目のログイン前にコードをメールで送信する
- メールで受信したコードを入力してログインする

ID・パスワード認証

「知識情報」であるIDとパスワードによる認証方式

二要素認証

「知識情報」であるIDとパスワードによる認証に加え、「所持情報」である携帯電話、Eメール等を活用し、都度発行される「認証コード」を入力することによる認証方式

契約書作成+電子サイン

サブスクリプション契約のオンライン申込では、チェックボックス型の「規約に同意する」という方法が一般的でしたが、特に企業向けB2Bサブスクリプションの取引に於ける、継続的な契約行為の真正性を担保し、履歴の追跡を可能にするため、「契約書作成機能」と「電子サイン」機能を提供します。

新機能「契約書作成機能」では、サービス利用者と事業者が、契約内容を自動で「契約書」としてPDF作成し、オンライン上で確認ができるようになります。対象となるサービスと契約書とが紐づけて管理されるため、利用しているサービスの内容や条件、規約などを書面で管理、確認することができます。また契約内容が変更・更新され、新たに契約を締結し直した場合にも最新の契約書を画面化し保存しておくことができ、契約変更の履歴も確認いただけるようになります。サービス利用者は、マイページより、事業者は管理機能より、双方が契約書内容の確認や出力ができるようになります。また、「契約書作成機能」と「Adobe Sign」が連携したことで、PDF作成した契約書に、電子サインにより一気通貫に契約行為を完結することができます。

自由に PDF（書面）に組み入れたい
内容を選択して設計できます



Subscription Analytics

サブスクリプションビジネスのKPI(Key Performance Indicator)はこれまでの売り切り型のビジネスとは異なります。新たにデジタルトランスフォーメーションを実行しようとする企業様にも、目標管理や達成度など、日々のデータを分析することは、次の意思決定にも必要となります。

対応可能な主な分析内容

- 事業全体、商品単位での分析
- 分析対象とする年度開始月を自由に設定
- 売上高を定期収益と非定期収益に分析、定期収益はさらに増減要因別に分析
- アップグレード、クロスセル分析

売上

- 売上高
- 年度累計売上高
- 単月売上高

LTV

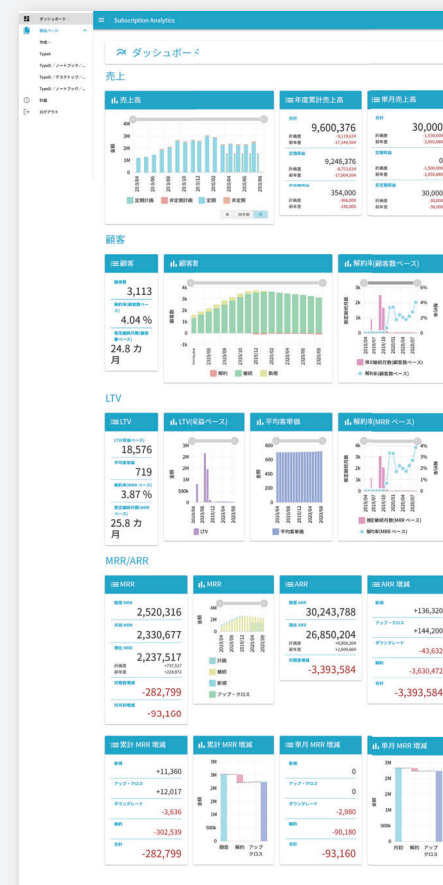
- LTV
- LTV（収益ベース）
- 平均客単価
- 解約率（MRRベース）

MRR/ARR

- MRR
- ARR
- ARR増減
- 累計MRR増減
- 単月MRR増減

顧客

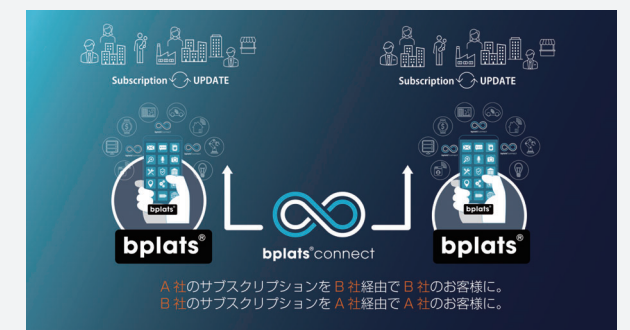
- 顧客
- 顧客数
- 解約率（顧客数ベース）



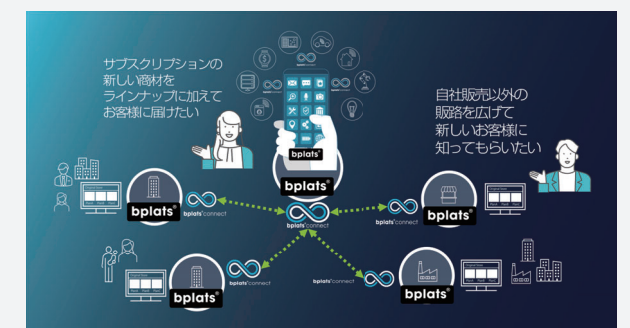
Bplats® Connect

「Bplats」を利用する事業者が、他の「Bplats」の利用事業者と、商品情報や契約情報、請求情報をその条件にあわせて「つながる」ことができるようになります。追加の開発や相手先にあわせた業務運用の再構築などは一切不要で、これらの新しいつながりを簡単に実現することができます。

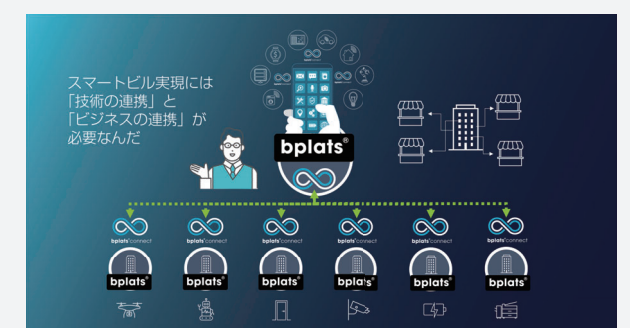
(1)「Bplats Connect」の活用により、他の「Bplats」利用者のサブスクリプションを簡単に取り扱うことができるようになります。



(2)「Bplats Connect」の共創先は複数可能ですので、他のサブスクリプションマーケットプレイスへの出展などが実現可能となります。



(3)スマートビルディングや、スマートシティを実現する場合、「Bplats Connect」を活用すれば、参加企業のシステム開発などの負荷がなくワンストップ管理が実現できます。



マーケットプレイス機能

サブスクリプションビジネスは顧客との「契約」を取り扱うこととなるため、特に、B2B向けにおいては、さまざまなサービス契約形態の商材を複数取り扱うことが求められます。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、システムにて対応することができ、効率化を図るとともに、ビジネスチャンスを拡大します。また、スマートフォンにも対応しており、事業者のブランドで簡単にスタートできます。

- ✓ 商品目線でしか顧客を管理できていない
- ✓ 顧客の契約履歴をすぐに参照できない
- ✓ 追加発注手続きも新規と同じ工数がかかっている
- ✓ 契約期間にあわせた営業活動ができていない
- ✓ 手作業で請求書や顧客情報を管理している
- ✓ 契約の変更・解約などの業務プロセスが決まっていない

マイページ機能

顧客に対し、現在の契約内容や過去の請求情報などをパーソナライズされたマイページで提示します。サブスクリプション契約の変更や解約などの手続きは取り扱い商材数が増え、また、B2Bビジネスのように複数契約のなかから、指定された契約明細の単位での手続きが必要になる場合など、より煩雑な管理が求められつつあります。マイページを通して、顧客と事業者をつなぎ、手続きの簡便化や間違いの軽減など、より顧客目線の事業モデルを実現します。

- ✓ 顧客からの契約内容の参照を営業が手作業で対応している
- ✓ 契約の変更や更新の作業に1ヶ月かかる
- ✓ すべての受発注プロセスが旧式のままで効率化できていない
- ✓ 顧客との契約必要情報を担当者がメールでやり取りしている
- ✓ 従量料金の請求がタイムリーに実現できない



複数サブスクをワンストップで。

顧客との接点となるストアやマイページを自社のロゴや独自のブランドデザインで簡単に立ち上げることができます。顧客からの申込み受付や、契約変更、解約といった業務プロセスを自社のブランドのサイトで実現できますので、お客様との継続的な関係強化を実現できます。



独自ブランド・デザイン。



顧客とのタッチポイント

契約商品					
明細No	シリアル情報	商品名	契約ステータス	申込ステータス	商品コード
1	IoTサービススタンダード 090-0000-0001 機番番号 AA0000001	IoTサービススタンダード IoTサービス利用権限 IoTサービス利用権限	契約中	-	AAA-123
契約内容					
取り込み					
明細No	シリアル情報	商品名	契約ステータス	申込ステータス	商品コード
1	IoTサービススタンダード 090-0000-0001 機番番号 AA0000001	IoTサービススタンダード IoTサービス利用権限 IoTサービス利用権限	契約中	-	AAA-123
2	IoTサービススタンダード 090-0000-0002 機番番号 AA0000002	IoTサービススタンダード IoTサービス利用権限 IoTサービス利用権限	契約中	-	AAA-123
3	IoTサービススタンダード 090-0000-0003 機番番号 AA0000003	IoTサービススタンダード IoTサービス利用権限 IoTサービス利用権限	契約中	-	AAA-123
4	IoTサービススタンダード 090-0000-0004 機番番号 AA0000004	IoTサービススタンダード IoTサービス利用権限 IoTサービス利用権限	契約中	-	AAA-123
5	IoTサービススタンダード 090-0000-0005 機番番号 AA0000005	IoTサービススタンダード IoTサービス利用権限 IoTサービス利用権限	契約中	-	AAA-123

B2Bに対応したマイページ

契約明細を管理することができるため、IoTで大量に購入したデータSIMを番号指定で解約したり、といったビジネス面で重要となる実務的な対応まで実現しています。また、従量課金のサービスにおいては、その料金の明細や、請求金額算出のもととなる様々な情報を確認したいという顧客ニーズに直面します。マイページを通して情報を提供することにより、顧客の安心感や満足度を高めるとともに、営業担当者の負荷を軽減できます。

マーケット プレイス・ マイページ機能

モノの売切りモデルの「マーケットプレイス」とは異なり、サブスクリプションのマーケットプレイスに求められる要件は、複雑、複数の商材の契約行為をオンラインで行うこと、また、契約後の契約の変更や解約の手続きを簡単に行うことができること、がポイントとなり、モノの売切りとは目的や求められるシステム機能が異なります。

また近年では法令改正が頻繁に行われており、適合する為に必要となるシステム機能も増えています。

契約変更・解約手続

『マーケットプレイス』でさまざまなサブスクリプション商材を取り扱うためには、物販のマーケットプレイスとは異なり、商材ごとに異なる複雑な顧客との業務プロセスを実現する必要があります。これらを意識することなく、自社のブランドで簡単にマーケットプレイスを作成できます。

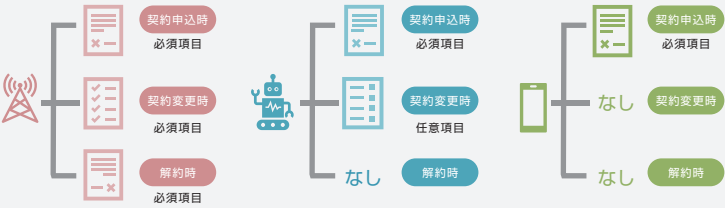


サブスクのための業務プロセスを網羅

サブスクリプション取引に求められる業務プロセスは煩雑です。顧客との業務プロセスを自社開発システムにて対応することはメンテナンス時のコストが増大することが考えられます。マーケットプレイス機能により、これらの業務プロセスをワンストップで提供しています。

必須入力管理（申請書）

商品によって異なる「契約届出情報（申請書）」をシステムに設定し、見積時、注文時などに的確に入力を促すことができます。これまでのような注文プロセスとは別にExcelなどの契約届出情報（申請書）の提出や管理が不要になり、システムで一元管理を実現できます。

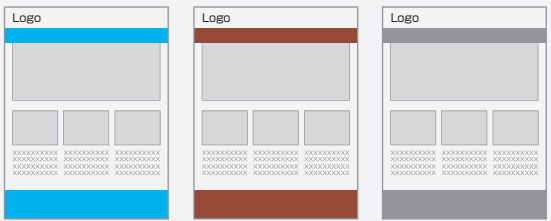


申込みプロセスを標準化する

お客様は事業者から商品毎に指定された「申請書（契約の為の届け出情報）」の必要項目を入力することで対象のサービス商品の申し込みに必要な手続きをオンラインで完結することが出来ます。サービス商品毎に必要な「申請書」の内容は異なりますが、意識すること無く、情報を管理することが出来ます。

レスポンスデザイン

パソコンやスマートデバイス、また、さまざまなブラウザを経由してアクセス可能なオンラインサイトのテンプレートを用意しています。CSS/htmlを設定いただくことにより、本格的なデザインにも自由に変更いただくことができます。



選べるテンプレートカラー

デザインテンプレートで簡単スタート

独自のブランドカラーや、デザインを自身で設定し利用いただくこともできます。また、テンプレートから選択いただくことにより、HTML/CSSの専門家のいない企業様でも、バナーやロゴを設定いただくだけで、事業をスタートすることができます。

CMS自由ページ

マーケットプレイス内に自由なページを制作いただくことができます。同一ドメイン下にキャンペーンページなどを作成したい場合などに便利です。CSS/htmlによりブランディングも自由に行うことができます。



CMS 自由ページ機能による独自のキャンペーンページの制作

ストアやマイページと同じドメインの中で、商品紹介やキャンペーン告知、セミナーの案内などの専用ページを開きたいというニーズにお応えするため、CMS機能を用意しています。自由にデザインしたHTMLにより、新しいページを作成することもできます。

顧客ロール管理

B2B（法人）向けには、マイページにアクセスする利用者也、組織として対応する必要があります。利用者の中の管理者が、組織内の他の利用者を追加し、その権限（役割:ロール）を設定することにより、複数人によりマイページを利用することができるようになります。



B2B に対応した権限管理（ロール管理）機能

見積書を取得後に、社内稟議などのプロセスがあるなど、見積書があったり、見積から注文までの期間が空いたり、といったような、より煩雑な個人向けビジネスとは異なるプロセスが発生します。また、1つのマイページを複数の担当で活用する場合などもあります。

契約明細・請求明細

サブスクリプションビジネス＝「定額課金」と定義してしまうと見えてこない、現実のビジネスには、様々な管理が発生します。特に、B2Bモデルでは、顧客向けに定額サービス化する場合でも、仕入側に通信やクラウドなどを活用するIoT事業などにおいては、契約明細や従量料金明細などの管理が求められます。



契約は明細単位で管理

課金だけを考えると契約本数の総数管理で済みますが、実際に必要となるのは、どの明細の契約を変更・解約するのかといった管理が求められます。

改正電子帳簿保存法対応機能

令和6年1月より、デジタル化を促進するための法令である「電子帳簿保存法」が、①電子帳簿の保存、②スキャナによる保存、③電子取引データの保存、に関わる要件に対し、一部、義務化を伴う改定がなされ、施行されています。特に、「電子取引」を行う事業者に対し、対応の義務化が求められています。

基本機能のアップデート(無償対応)

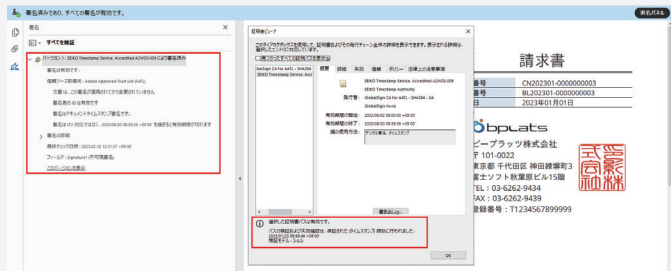
電子帳簿保存法対応

電子取引でやり取りしたデータで受領した書類を紙で保管する方法が原則として認められなくなりました。電子取引データは、タイムスタンプ付与または訂正・削除の履歴が確認でき、かつ検索機能が確保できる状態で保存しなければなりません。

有償オプション

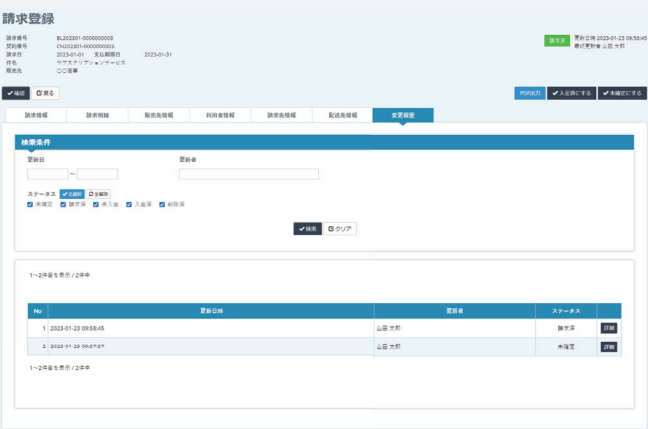
タイムスタンプ

タイムスタンプ付与による履歴管理を希望される事業者のための有償オプションとなります。



時刻認証業務認定事業者であるセイコーソリューションズ株式会社のタイムスタンプを活用いただくことができます。

請求データの訂正・削除の履歴の一覧機能を追加



請求データの修正箇所の詳細も履歴から確認が可能になりました



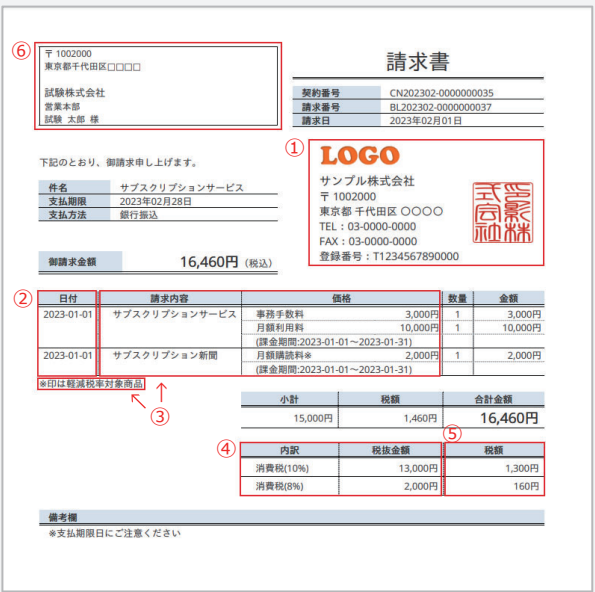
適格請求書等保存方式(インボイス制度)対応機能

令和5年10月より、「売り切り」、「サブスクリプション」などを問わず、適格請求書等保存方式においては、買手は、仕入税額控除の要件として、原則、適格請求書発行事業者(インボイス発行事業者)から交付を受けた適格請求書(インボイス)等の保存が必要になりました。

基本機能のアップデート(無償対応)

適格請求書等保存方式対応

2023年10月より、消費税の仕入税額控除の方式として、「適格請求書等保存方式(インボイス制度)」が開始されます。インボイス制度開始後に仕入税額控除を受けるためには、制度で定められた項目を請求書に表示する必要があります。



適格請求書の記載事項を満たした請求書を作成できます。

- ① 適格請求書発行事業者の情報
- ② 取引年月日
- ③ 取引内容
- ④ 税率ごとに区分して合計した金額
- ⑤ 税率ごとに区分した消費税等
- ⑥ 書類の交付を受ける事業者の情報

有償オプション

複数税率対応

2019年10月より施行されている「消費税の軽減税率制度」にも対応し、「軽減税率(8%)」と「10%」といった複数の税率に対応が可能となるオプションです。1つの税率の商材しかお取り扱いにならない場合は、基本機能内にて、税率を自由に設定いただくことが可能です。



商材ごとに税率を変更するなどが可能です。本オプション機能を活用いただくことで、マーケットプレイス内の商材が、「軽減税率(8%)」と「10%」といったように複数の税率の商材を取扱うことが可能となります。

見積・注文金額	
消費税(10%)	
初期費用(税抜)	3,000円
税額	300円
利用料(税抜)	10,000円
税額	1,000円
消費税(8%)	
初期費用(税抜)	0円
税額	0円
利用料(税抜)	2,000円
税額	160円
初期費用合計金額(税込)	3,300円
利用料合計金額(税込)	13,160円

カートの表示も税率ごとに集計がなされて、提示されます。