



平成 26 年 5 月 15 日

各 位

東京都千代田区内神田二丁目12番5号

株式会社ビーマップ

代表取締役社長 杉野 文則

(大証 JASDAQ:4316)

問合せ先:経営管理部長 大谷 英也

(電話 03-5297-2181)

中期経営計画概要について

当社は、このたび JASDAQ 上場規則に従い、株式会社東京証券取引所に中期経営計画の概要を提出いたしました。同社より閲覧に供されましたので、当社ホームページにおいても同文書(次頁以下)を掲載いたします。

以 上

平成 27 年 3 月期～平成 29 年 3 月期 中期経営計画

平成 26 年 5 月 14 日

上場会社名：株式会社ビーマップ

(コード番号：4316)

(URL <http://www.bemap.co.jp/>)

問合せ先 代表者：代表取締役社長 杉野 文則

責任者：取締役経営管理部長 大谷 英也

TEL：03-5297-2181

1 今後 3 ヶ年の中期経営計画

(1) 当中期経営計画提出時における、前事業年度の総括（計画の達成状況、成果及び今後の課題）

① 期首目標

第 14 期（平成 24 年 3 月期）より続く無線 LAN 関連の事業環境好転と第 15 期における営業黒字回復を受けて、損益分岐点超えの基盤強化、その効果での連続黒字計上及び増収増益を目指した。期初での業績予想は売上高 1,500 百万円、営業利益 90 百万円とした。

(ア) 黒字転換の目安となる 1,100 百万円レベル売上作りの体制構築

(イ) 外注費抑制・内製化のための開発力と品質管理力強化

(ウ) 各種経費の削減

② 通期の結果：

第 15 期に引き続き、クロスメディア事業分野（無線 LAN 関連）の受注・売上は好調であったものの、モニタリング事業分野の有力販売先であった大手飲食店からの受注が激減し、予定外の改修等が発生するなど、若干の増収はあったものの営業利益・経常利益は横ばいであり、期初の業績予想には届かなかった。また、事業所移転・人員増に係る諸経費増はあったものの、経費削減により販管費中の全社経費は若干の削減をみた。依然として残る課題は以下の通りである。

(ア) 大型案件の一部については、当初見込と異なる収支・計上時期のズレが生じた。

(イ) 当面の大型案件を優先したため、スマートプッシュ等の当社の独自性を生かせる新サービスの本格的な立ち上げに至らなかった。

(ウ) 全事業分野で当初計画の売上高を下回り、特に、大幅な減収減益となったモニタリング事業については抜本的な立て直しが求められる。

(エ) 安定した利益を生み出すため、技術力・品質管理スキルの向上が必須となっている。

③ 総括

こうした厳しい環境の中においても、無線 LAN ポータル CMS（Contents Management System）や画像解析のマーケティング活用などの当社独自の技術・ビジネスモデル構築に一定の進展があり、無線 LAN 売上増が大きく寄与した結果、第 15 期に引き続き、営業黒字を達成することができた。

(2) 中期経営計画の概要、及び策定の背景

第16期（平成26年3月期）の決算において、当社は二期連続で営業利益・経常利益・当期純利益を計上した。しかしながら、第14期まで10期連続で当期純損失を計上しており、会社法第461条第2項の計算に基づく剰余金は大幅なマイナスとなっている。当社としては、利益剰余金のマイナスを解消させるため、黒字化を定着させ、黒字幅を拡大することが必要であり、3ヵ年の中期経営計画を策定する。当社は現在も実質無借金経営であり、自己資本率74.5%（第16期末時点）の健全な財務体質を維持している。また、現在のビジネス環境における、スマートフォンの爆発的ヒット、無線LANホットスポットの拡大、そしてその基盤となる通信インフラニーズの増大は、当社にとって追い風となっている。この環境下で、まずは前期を上回る売上高を確保し、安定的な成長と、黒字経営の恒常化を図るべく、本質的な改善に取り組む。

① 平成27年3月期（第17期）の位置付け：安定的な黒字化の基礎を作る。

第17期の重点事業分野は、新たに立ち上げるソリューション事業分野である。旧モニタリング事業分野より画像解析など今後成長を見込める案件を中心に取捨選択のうえ継承し、平成25年11月に発表したO2O2O（OnAir to Online to Offline）サービスをテレビ局・広告代理店等のパートナーとともに立ち上げて第18期以降の成長基盤を構築する。当社の商品・サービス（スマートプッシュ、TVメタデータ、古地図など）との連携強化を図る観点から、企画・営業職の集約・強化を進める。

クロスメディア事業分野は、第14期頃から通信・鉄道・流通等事業者や自治体の活発な無線LAN投資が継続しており、構築済みのシステムの安定稼働と顧客拡大を目論むが、今後は、中小規模事業者や地方への展開と無線LANでの収益モデル提供がカギとなる。

ナビゲーション事業分野は、昨年下半年のみの影響であったコンシューマ向けのサービス終了が通年の収益に影響する見込みである。

売上比率としては、依然としてクロスメディア事業分野の比率が大きく、売上高1,500百万円、営業利益90百万円を予定している。

② 平成28年3月期（第18期）の位置付け：

売上1,650百万円、営業利益120百万を目標とする。第17期に対して売上高10%の増加で、引き続き、クロスメディア事業分野が牽引するほか、ソリューション事業分野において無線LANインフラから派生するビジネスを取り込んでゆく。

③ 平成29年3月期（第19期）の位置付け：

売上1,800百万円、営業利益150百万を目標とする。第18期に対して売上高9%増で、クロスメディア事業分野及びソリューション事業分野が牽引する。

(3) 事業の進捗状況、及び今後の見通し、並びにその前提条件

以下のとおり各事業分野に取り組む予定です。

① クロスメディア事業

エヌ・ティ・ティ・ブロードバンドプラットフォーム株式会社をはじめとするビジネスパートナーと連携し、無線 LAN 関連サービスの拡大、売上増を目指す。前期までの通信事業者・流通事業者等向けのネットワークインフラ初期構築については前上期にはほぼ一巡し、今後はインフラ拡張・安定運用・サービス追加に関わる案件が増加すると想定している。

なお、平成 32 年開催予定の東京オリンピック・パラリンピックに向け、無線インフラ整備が一層進むことを想定し、インフラ関連の案件とそれを利用したサービス案件双方において受注拡大を目指す。

当分野においては、引き続き、開発・運用体制の整備強化に取り組む。

② ナビゲーション事業

コンシューマ向けサービスの終了に伴う一時的な事業規模縮小を想定するが、引き続き鉄道会社のインターネット予約サイトや無線 LAN/非接触 IC カードを活用したサービスの展開に注力し、現行レベル以上の事業規模を維持する。

③ ソリューション事業

従来の監視システム・ASPについては、画像解析を活用したコンビニ等の流通や外食向けのサービス・ASPとして再構成する。また、テレビ局・広告代理店等と共同で O2O2O サービスを流通・外食等の創客支援システムとして提供し、大口の新規顧客開拓に取り組む。

当分野においては、新規サービスの立案・投入のため、企画・営業体制の整備強化に取り組み、事業規模の大幅拡大を狙う。

2 今期の業績予想及び今後の業績目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成 26 年 3 月期 (実績)	1,343 百万円	74 百万円	75 百万円	104 百万円
平成 27 年 3 月期 (予想)	1,500 百万円	90 百万円	90 百万円	100 百万円
平成 28 年 3 月期 (目標)	1,650 百万円	120 百万円	120 百万円	130 百万円
平成 29 年 3 月期 (目標)	1,800 百万円	150 百万円	150 百万円	150 百万円

業績予想及び業績目標の前提条件・数値根拠等

〔業績目標の前提条件〕

(1) 売上高の構成 (概算)

	クロスメディア 事業	ナビゲーション 事業	ソリューション 事業	合計
平成 26 年 3 月期 (実績)	964 百万円	216 百万円	※161 百万円	1,343 百万円
平成 27 年 3 月期 (予想)	1,000 百万円	195 百万円	305 百万円	1,500 百万円
平成 28 年 3 月期 (目標)	1,050 百万円	200 百万円	400 百万円	1,650 百万円
平成 29 年 3 月期 (目標)	1,100 百万円	200 百万円	500 百万円	1,800 百万円

※ 平成 26 年 3 月期の各事業の実績は、百万円未満を切り捨てて表記しております。

※ 事業分野の見直しを行っております。ソリューション事業分野の平成 26 年 3 月期の実績については、クロスメディア・ナビゲーション各事業分野以外の売上高合計を暫定的に記載しております。

(2) 原価率の見通し

前期においては 62%まで低減されたが、今期以降の事業環境の変化を考慮し、若干の上昇を想定し 63%前後で試算している。そうした中において、当社がノウハウ・開発資産を積み重ねた開発モデル・運用ライセンスモデルに徐々に移行させることで、可能な限り削減に取り組む。

(3) 販売管理費 (販管費率) の見通し

平成 27 年 3 月期：450 百万円 (対売上高比 (以下同) 30.0%)。事業規模拡大に応じた人員増計画に基づき、前期 438 百万円からの増額を想定する。

平成 28 年 3 月期：475 百万円 (28.8%)。全社で若干名の人員増を想定している。

平成 29 年 3 月期：500 百万円 (27.8%)。全社で若干名の人員増を想定している。

(4) その他

過去の税務上の繰越欠損金と今後の利益見通しを踏まえて、繰延税金資産（BS）及び法人税等調整額（PL）を計上する予定であり、その見込額を織り込んだ。

[取引先の状況]

(1) 主要顧客の動向

当社の売上合計に占める、主要顧客への売上の割合は、平成 26 年 3 月期においては大型案件が相次いだことやモニタリング事業における売上減もあり、平成 25 年 3 月期の 80.0% から 87.6% に拡大した。これに対し平成 27 年 3 月期以降については、ソリューション事業を中心として、それ以外の新規顧客の開拓に取り組むことで、依存度を軽減させ、安定した収益を上げることができる顧客ポートフォリオを構築する。

	主要顧客への売上高	その他顧客への売上高
平成 26 年 3 月期 (実績)	1,177 百万円 (87.6%)	166 百万円 (13.4%)
平成 27 年 3 月期 (予想)	1,150 百万円 (76.6%)	350 百万円 (23.3%)
平成 28 年 3 月期 (目標)	1,200 百万円 (72.7%)	450 百万円 (27.2%)
平成 29 年 3 月期 (目標)	1,250 百万円 (69.4%)	550 百万円 (30.5%)

(2) 今後の顧客開拓戦略

上記のとおり、主要顧客への依存の低減のため、新たな大口顧客の（積極的）獲得を目指す。主なターゲットは、ソリューション事業分野の流通業向けの画像解析や O2O2O サービスの提供。

[人員計画]

事業規模の拡大と今後成長戦略に応じた増員を見込んでいる。主にクロスメディア事業の技術職及びソリューション事業の企画・営業職を中心とする。

[新規事業の準備状況]

ソリューション事業分野を中心に、昨年 11 月に発表した O2O2O サービスの早期展開と、一昨年発表した無線 LAN より取得した位置情報等を各種マーケティングに活用するサービス「スマートプッシュ」の商用展開に取り組む。これらの一部は、特許など知的財産化を図る

3 その他参考情報

- (1) 各事業年度における計画達成のための具体的施策の内容
- (2) 各事業年度における計画達成のための前提条件

前項（2 今期の業績予想及び今後の業績目標）の「業績予想及び業績目標の前提条件・数値根拠等」において記載した内容と重複いたしますので記載を省略いたします。

以 上