



平成 28 年 5 月 19 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
(東証 JASDAQ:4316)
問合せ先:取締役経営管理部長 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すので、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 29 年 3 月期～平成 31 年 3 月期 中期経営計画

平成 28 年 5 月 19 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 15 期（平成 25 年 3 月期）より第 17 期まで連続して営業黒字を計上したものの、第 17 期は対前期比で減収・減益となったことを受けて、再度、成長軌道に乗るため、各事業分野においては積極的に数値目標を設定した上で、福岡事業所設立をはじめとする体制整備を行い取り組むこととした。また、一部顧客への傾斜を緩和する観点から、当社独自の商品開発にも取り組むこととした。当初の業績予想は売上高 1,400 百万円、営業利益 50 百万円（連結決算移行後、売上高 1,440 百万円、営業利益 55 百万円）とした。

② 通期の結果：

第 17 期まで全社の業績を牽引したクロスメディア事業分野（無線 LAN 関連）の受注・売上が第 18 期においては大幅な減少となった。保守運用案件は堅調に推移したものの、大型の新規構築案件が減少し、中小型の構築案件にシフトし営業・開発効率の低下に陥ったことが要因である。こうした中においても、当社独自商品として、簡易無線 LAN システムの提供を開始することができた。

ソリューション事業分野においては、コンビニのプリンタ複合機向けのコンテンツ配信サービス（こんぷりん）やクラウド型通訳システム（J-TALK）などの新サービスを展開したものの、受注・売上を増加させることができず、立ち上げ費用がかさんだこともあり、大幅な損失を計上した。

ナビゲーション事業分野は、時刻表・経路探索サービスは安定して推移したものの、交通系 IC カードを活用した新サービスの提供は次期に持ち越しとなった。

販管費は、人員増と福岡事業所開設に伴い増加した。

この結果、売上高が大幅に減少し、営業利益・経常利益・当期純利益とも赤字に転落した。

③ 総括

無線 LAN を中心に売上が落ち込む一方、事業拡張を前提とした体制整備が固定費増となり、次期以降においては、着実な計画を元に固定費減に取り組むつつ事業を推進することが必要である。

(2) 中期経営計画の概要、及び策定の背景

第 18 期（平成 28 年 3 月期）の決算において、4 年ぶりに当社は損失を計上し、利益剰余金も再びマイナスを計上するに至った。当社としては、利益剰余金を少なくとも一億円以上に上積みした上で、株主還元策等の検討を行う必要がある。まずは黒字化を定着させ、黒字幅を拡大することが必要であり、3 カ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 83.0%（第 18 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、来日外国人の増大を受けたインバウンドビジネス市場の成長、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、まずは前期を上回り、前々期並みの売上高を確保し、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まなければならない。

なお、従来のクロスメディア事業分野については、無線 LAN のインフラ整備、サービス企画と研究・技術開発が主要な内容となっているため、ワイヤレス・イノベーション事業分野に名称変更し、無線 LAN 基盤を活用した O2O2O（OnAir to Online to Offline）などの各種サービスも取り込むこととする。

① 平成 29 年 3 月期（第 19 期）の位置付け：黒字回復を最優先で取り組む。

第 19 期の重点事業分野として、ワイヤレス・イノベーション事業分野を再度拡充する。大型構築案件は減少しているものの、平成 32 年東京オリンピック／パラリンピックに向けたインバウンド向け需要など通信・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、当社としても、昨年投入した簡易無線 LAN をベースにこれらの需要を取り込む。また、O2O2O や車両内無線 LAN、学校無線 LAN など無線 LAN に関わる対応パッケージを整備し展開を図る。

ソリューション事業分野においては、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、前期開始したこんぷりん、J-TALK などの売上拡大に取り組むほか、新規サービスの立ち上げにも取り組む。採算が悪化し、または成長が見込めない商品・サービスは、今後の展開も精査したうえで整理を実施する。

ナビゲーション事業分野は、コンシューマ向けのサービス終了に伴う事業規模の縮小に対し、交通系 IC カードに関わるビジネスへの対応を強化し、事業規模の回復を図る。

売上高 1,100 百万円、営業利益 10 百万円を予定している。

② 平成 30 年 3 月期（第 20 期）の位置付け：売上・黒字幅の拡大に取り組む。

売上 1,150 百万円、営業利益 20 百万円を目標とする。引き続き、ワイヤレス・イノベーション事業分野が牽引するほか、他の事業分野においても、無線 LAN インフラから派生するビジネスやインバウンドビジネスを取り込んでいく。

③ 平成 31 年 3 月期（第 21 期）の位置付け：

売上 1,200 百万円、営業利益 30 百万円を目標とする。ワイヤレス・イノベーション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 ワイヤレス・イノベーション事業

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。

テレビ局・広告代理店等と共同で O2O2O サービスを流通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、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、早期に第 16 期（平成 26 年 3 月期）までの事業規模（200 百万円以上）に回復させる。

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に限り展開を行う。

昨年提供を開始したこんぷりん、J-TALK の売上拡大に取り組み事業を軌道に乗せる。

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っている。

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 28 年 3 月期 (実績)	858 百万円	▲186 百万円	▲197 百万円	▲241 百万円
平成 29 年 3 月期 (予想)	1,100 百万円	10 百万円	10 百万円	0 百万円
平成 30 年 3 月期 (目標)	1,150 百万円	20 百万円	20 百万円	10 百万円
平成 31 年 3 月期 (目標)	1,200 百万円	30 百万円	30 百万円	20 百万円

※ 平成 28 年 3 月期は個別、平成 29 年 3 月期以降は連結の数値を記載しております。

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)

	ワイヤレス・イノベーション 事業	ナビゲーション 事業	ソリューション 事業	合計
平成 28 年 3 月期 (実績)	561 百万円	142 百万円	155 百万円	858 百万円
平成 29 年 3 月期 (予想)	680 百万円 (600~800 百万円)	180 百万円 (160~200 百万円)	240 百万円 (180~380 百万円)	1,100 百万円
平成 30 年 3 月期 (目標)	710 百万円 (650~850 百万円)	190 百万円 (170~220 百万円)	250 百万円 (180~400 百万円)	1,150 百万円
平成 31 年 3 月期 (目標)	730 百万円 (700~900 百万円)	200 百万円 (180~240 百万円)	270 百万円 (180~450 百万円)	1,200 百万円

※ 平成 28 年 3 月期の各事業の実績 (個別) は、百万円未満を切り捨てて表記しております。

※ 平成 29 年 3 月期以降の事業分野別目標 (連結) については、現時点では流動的な要素があることから、想定数値の範囲 (下段) より設定しております。

(2) 原価率の見通し

前期においては、大幅な売上減少に伴い設計・開発効率が悪化したことにより、全体として 67.1%まで増加した。今期以降については、一定の売上高の回復と、前期の資産整理等を考慮し 60%前後で試算している。そうした中であって、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と不採算分野の整理を行うことで、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 29 年 3 月期：440 百万円 (対売上高比 (以下同) 31.4%)。若干の人員増の一方、人件費負担等の他社協力も考慮し、前期比微減を想定する。

平成 30 年 3 月期：450 百万円（31.0%）。若干名の人員増を想定している。

平成 31 年 3 月期：460 百万円（30.6%）。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この計画における 3 ヶ年の利益見通しが微少であることを踏まえて、繰延税金資産（BS）及び法人税等調整額（PL）の計上を見送っている。税効果の算定にあたっては、この中期経営計画の数値を参考としており、過大な影響を排除する観点から、抑制的な数値計画を設定している。

[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 28 年 3 月期においてはワイヤレス・イノベーション事業における大型案件の減少があったものの、他事業においても不調であったことから、平成 27 年 3 月期の 81.1%から 81.5%とほぼ同じ比率となり、依然として依存度が高い状況が継続している。当社は、引き続き、新規顧客の開拓に取り組むことで、平成 29 年 3 月期以降は主要顧客への依存度を軽減させ、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 28 年 3 月期（実績）	699 百万円（81.5%）	159 百万円（18.5%）
平成 29 年 3 月期（予想）	850 百万円（77.3%）	250 百万円（22.7%）
平成 29 年 3 月期（目標）	880 百万円（76.5%）	270 百万円（24.5%）
平成 30 年 3 月期（目標）	900 百万円（75.0%）	300 百万円（25.0%）

(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、ワイヤレス・イノベーション事業分野の O2O2O サービス、ソリューション事業分野の J-TALK、こんぷりんの提供と新規事業となります。

[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。主に各事業分野の技術／デザイン職を中心とする。

[新規事業の準備状況]

O2O2O サービスの事例展開と拡販、平成 27 年 4 月より開始したコンビニのプリンタを活用した「こんぷりん」サービス、平成 27 年 10 月より開始したクラウド型通訳システム・サービスの拡大を図る。また上記以外の新サービス・商品についても随時準備中であり、適宜発表する予定である。これらの一部は、特許など知的財産化も並行して取り組みます。

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