

2019年5月23日

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 グロース : 4316)
問合せ先 : 取締役経営管理部長 大谷 英也
(電話 03-5297-2181)

中期経営計画の提出等について

当社は、2020年3月期～2022年3月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

U R L	http://www.bemap.co.jp/irinfo/library.php より「その他の資料」をクリックしてください。
掲 載 日	2019年5月23日(予定)

【添付資料】

2020年3月期～2022年3月期 中期経営計画

2020年3月期～2022年3月期 中期経営計画

2019年5月23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ヵ年の中期経営計画

(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20期（2018年3月期）において、黒字を回復したことから、第21期（2019年3月期）においては黒字の継続と拡大を最優先の課題として取り組むこととした。

赤字に転落した第18期以降、それまでの請負中心から当社独自商品の企画・開発と販売強化に重点を移した事業構造の見直しに取り組んでおり、第21期の当初計画・業績予想においては、売上高1,300百万円、営業利益30百万円とした。

② 通期の結果：

ワイヤレス・イノベーション事業は、回復しつつある。主要顧客であるNTTブロードバンドプラットフォーム（NTTBP）向けには保守運用案件が順調に推移したことに加え、構築案件も好調に推移し、ピークであった第16期の規模に迫った。当社独自商品として投入したIgniteNet及びクラウド管理システム、車載サーバ等のAirCompassシリーズが伸長し、事業分野としては過去最高の売上高を計上することができた。

ナビゲーション事業は、えきねっと向けの時刻表・経路探索サービスが安定して推移し、交通系ICカードを活用した新サービスtransit managerも徐々に伸びており、JR以外の鉄道事業者向けアプリ開発も受注した。

ソリューション事業は、O2O2O（OnAir to Online to Offline）、MMS（Media to Mobile to Store）の企画・営業の強化に取り組んだ。特にMMSについては、持分法適用会社であるMMSマーケティング及び出資各社との連携により事業展開に取り組み、その一例として、イオンフィナンシャルサービス等へのマーケティング支援業務を受注し第3～第4四半期にかけて実績を積み上げた。受注・売上とも増加し、損失の削減も進んだ。

販売費及び一般管理費（販管費）は、労務費増や株式報酬費用などにより増加した。

その中で、特にワイヤレス・イノベーション事業における売上高の大幅増に伴い、営業利益・経常利益・当期純利益とも、前期比で順調に増加した。

③ 総括

ここ数年準備してきた当社独自サービス（IgniteNetやO2O2O/MMS事業など）が軌道に乗り始めており、次期以降においては、着実に事業を推進させていきたい。

(2) 中期経営計画の概要、及び策定の背景

前々期・前期決算において、当社は連続して黒字を計上したものの、利益剰余金のマイナスは 279 百万となっている。まずは、これを解消したうえで、利益剰余金を少なくとも一億円以上に上積みした上で、配当を含む株主還元策等の検討を行える状態としたい。前期において、売上、利益とも当初見込みを上回っており、中期経営計画の数値も上回っているため、改めて、中期経営計画を策定し直したうえで取り組んでいきたい。

当社は現在も実質無借金経営であり、自己資本比率 65.0%（前期末時点）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、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。一方、5GやMa a Sなどの新技術により事業環境が激変する可能性があり、逆にチャンスに変えるべく、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取り組まなければならない。

① 2020年3月期（第22期）の位置付け：連続黒字計上を最優先で取り組む。

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、IgniteNet及びクラウド管理システム、車載サーバ等の AirCompass シリーズが堅調に推移する見通しであることから販売拡大に注力する。また、2020年東京オリンピック／パラリンピックに向けたインフラ整備やインバウンド向け需要など無線 LAN 投資需要を取り込んでいく。

ナビゲーション事業分野は、時刻表・経路探索システムの安定稼働と品質向上に加えて、transit manager の販売拡大と導入法人の連携システム開発受注を強化し、鉄道事業者向けアプリの販売拡大に努める。

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する。特に、前期実績を出し始めた O2O2O 案件・MMS 案件の本格的稼働にも取り組む。

売上高 1,500 百万円、営業利益 90 百万円を予定している。

② 2021年3月期（第23期）の位置付け：売上・黒字幅の拡大に取り組む。

売上 1,550 百万円、営業利益 100 百万を目標とする。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 2022年3月期（第24期）の位置付け：引き続き、売上・黒字幅の拡大に取り組む。

売上 1,600 百万円、営業利益 110 百万を目標とする。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、通信インフラ上でのサービス案件、既存システムの拡張・更新・安定運用に関わる案件の増加による売上増を目指す。

2020年東京オリンピック・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。

当社商品である **IgniteNet** 及びクラウド管理システム、車載サーバをはじめとする **AirCompass** シリーズの販売を強化する。また、新たにヘルスケアソリューション【**Fit Life Visual**】を2019年夏を目途に投入し、新事業展開を図る。

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

引き続き、時刻表・経路探索システムについては安定的な受注を維持し、加えて、交通系ICカードを活用した **transit manager** の販売強化、関連システム開発受注を強化する。

特に各鉄道事業向けのアプリ開発の受注を強化する。

③ ソリューション事業

O2O2O/MMS を事業の柱とすべく、関連取引先との関係強化を進める。

こんぷりんについては、コンビニをはじめとするプリンタ・複合機向けのコンテンツ配信インフラとして収益拡大を目指す。

引き続き、新規事業の開拓と事業の取捨選択を進める。

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
2019年3月期(実績)	1,482百万円	81百万円	83百万円	63百万円
2020年3月期(予想)	1,500百万円	90百万円	90百万円	65百万円
2021年3月期(目標)	1,550百万円	100百万円	100百万円	70百万円
2022年3月期(目標)	1,600百万円	110百万円	110百万円	75百万円

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)

	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
2019年3月期 (実績)	1,051百万円	214百万円	217百万円	1,482百万円
2020年3月期 (予想)	1,050百万円 (900~1100百万円)	220百万円 (200~230百万円)	230百万円 (180~350百万円)	1,500百万円
2021年3月期 (目標)	1,070百万円 (940~1150百万円)	230百万円 (210~240百万円)	250百万円 (200~400百万円)	1,550百万円
2022年3月期 (目標)	1,090百万円 (980~1,200百万円)	240百万円 (220~250百万円)	270百万円 (220~450百万円)	1,600百万円

※ 2019年3月期の各事業分野の実績は、百万円未満を切り捨てて表記しております。

※ 2020年3月期以降の事業分野別指標(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、売上高の回復により、全体として56.0%に大幅に改善した。今期以降については、売上高の拡大と、前期までの開発資産の活用等を考慮し同程度で試算している。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

2020年3月期：前期実績の579百万円をベースとして、570百万円(対売上高比(以下同)38.0%)程度を予定。人員増を予定しているが、グループ間での効率的な人材活用と株式報酬費用・支払手数料等削減を見込む。

2021年3月期：580百万円(38.1%)。第13回新株予約権の株式報酬費用約30百万円計上を予定しているが、グループ間での効率的な人材活用と支払手数料等削減により増額を最小限に抑える。

2022年3月期：580百万円（37.8%）。若干の人員増を想定。グループ間での効率的な人材活用と支払手数料等削減により増額を最小限に抑える。

(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ヵ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おりますのでご注意いただきたい。

〔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（2社）への売上の割合は、2019年3月期においてはワイヤレス・イノベーション事業を中心に各事業での売上が増加したことにより、2018年3月期の68.2%から74.0%へと増加した。依然として依存度が高い状況が継続しており、当社としては、引き続き、これら独自商品の企画・開発及び販売強化に取り組むとともに、O2O2O事業・MMS事業の本格展開により、2020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出来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
2019年3月期（実績）	1,097百万円（74.0%）	384百万円（26.0%）
2020年3月期（予想）	1,100百万円（73.3%）	400百万円（26.7%）
2021年3月期（目標）	1,110百万円（71.6%）	440百万円（28.4%）
2022年3月期（目標）	1,120百万円（70.0%）	480百万円（30.0%）

(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）獲得と幅広く販売が可能な商品展開を目指す。主なターゲットとして、ワイヤレス・イノベーション事業分野のIgniteNet及びクラウド管理システム・ヘルスケアソリューション、ソリューション事業分野のO2O2O、MMSの拡大に置く。

〔人員計画〕

事業規模の拡大と今後の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職・企画職候補者を中心に、特に成長が期待できる新卒採用に注力する。

〔新規事業の準備状況〕

ここ数年の新規事業であるO2O2O、MMS、transit manager、IgniteNETなどの本格的な立ち上げにまずは注力するとともに、伸長が見込めないものについては順次取捨選択を行っていく。並行して、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む。

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