本資料は、当社の事業、業績等を説明する為の参考資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。
本資料の権利は当社に帰属します。また、無断複製を行わないようお願い致します。

2017年3月期通期決算
及び
2018年3月期見通し

2017年5月
株式会社ビーマップ

JASDAQ
4316

Copyright © BeMap, Inc.

会社概要

- 会社名 株式会社ビーマップ
- 所在地
  〒101-0047
  東京都千代田区内神田2-12-5
  内山ビル4F・5F
- 創立　1998年9月4日
- 資本金　918百万円
- 株式数　3,210,800株
  （うち自己株式972株）
  （1単元　100株）
- 役員 8名
- 従業員　72名　※2017年4月1日現在
- 加盟団体
  ・一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム（MCF）
  ・日本鉄道サイバネティクス協議会　（一般社団法人日本鉄道技術協会特定部会）
  ・無線LANビジネス推進連絡会

- 役員

代表取締役社長	杉野　文則
取締役	大谷　英也
取締役	川内　武
取締役	岩渕　弘之
常勤監査役	小山　信行
監査役	小林　義典
監査役	小林　弘樹

- 主な取引先
  NTTブロードバンドプラットフォーム、
  その他NTTグループ各社（NTTルパルク、NTTドコモ、NTT東日本他）、
  ジェイアール東日本企画、
  日本テレビ放送網、テレビ朝日、毎日放送、
  ヤフー、味の素、デンソーコミュニケーションズ、
  ゼンショーHD、三光マーケティング他

ビーマップの事業ドメインは

・多種多様なモバイル端末へのコンテンツサプライを可能にするソフトとサービスの提供 。

・放送、生活動線、通信、モバイルを活用した創客ビジネスの提供。

Best Mobile Application Producer

Copyright©BeMap,Inc.

2017年3月期の決算概要

Copyright©BeMap,Inc.

2017年3月期の業績

BeMap

前期に引き続き、独自商品の企画開発・提案に注力し、事業転換に取り組みました。ナビゲーション事業、ワイヤレス・イノベーション事業については成果が出始めたものの、ソリューショ事業で十分な成果に至らず、二期連続赤字に。

（単位：百万円）

	2016年3月期	2017年3月期	増減	前期比
売上高	858	995	+137	16.0%
営業利益	▲186	▲97	+89	—
経常利益	▲197	▲96	+101	—
当期純利益	▲241	▲112	+129	—

Copyright©BeMap,Inc.

2017年3月期のトピックス

BeMap

1）売上高は一昨年の大幅減から回復傾向にあるものの、
本格的な回復には至らず、損失を計上。

2）当社独自商品、新商品を順次展開

①ナビゲーション事業
交通系ICカードを活用した「transit manager」をJR東日本企画などと共同で提供開始

②ワイヤレス・イノベーション事業
無線LANアクセスポイント「IgniteNet」とクラウド管理システムが本格的に展開
車載コンテンツ配信サーバなどAirCompassシリーズを展開（交通機関で導入進む）

③ソリューション事業
長年取り組んできたO2O2Oの本格的展開にメド、複数の試験事例を実施
企業内複合機向けに私的コピー管理を含む「こんぷりんビジネス」を発表

3）損失削減に向けた取り組みを展開

クラウド型通訳サービス「J-TALK」の運営体制見直しへ（効果は2018.3期1Qより）
福岡事業所の廃止を決定

Copyright©BeMap,Inc.

貸借対照表の推移

（単位：百万円）

二期連続損失で総資産が減少したものの、自己資本比率は80%以上を継続

※ご参考値として前々期の個別BSの数値を記載しております。

Copyright©BeMap,Inc.

2017年3月期の対前期比較・分析

Copyright©BeMap,Inc.

事業セグメント別売上・損益構成比

ワイヤレス・イノベーション事業が回復し、引き続き売上の大半を占める。ナビゲーション事業は新商品と鉄道事業者向けのアプリ開発が伸長。ソリューション事業においては伸び悩み。新規事業の初期費用・運用費用の負担が大きく、損失の要因に。

2016年3月期
売上高合計：858百万円
営業損失：△186百万円

全社費用：88

対比

2017年3月期
売上高合計：995百万円
営業利益：△97百万円

全社費用：87

事業分野名称
売上高（構成比率）
セグメント利益
（単位：百万円）

Copyright©BeMap,Inc.

事業別の状況①

ワイヤレス・イノベーション事業分野
売上高654百万円（前期561百万円）・営業利益74百万円（同17百万円）

①既存システムの拡張案件・運用案件は計画通り推移した。新規構築・開発案件も中小規模ではあるがやや回復した。
②当社独自商品のIgniteNet及びクラウド管理システム、車載サーバ等のAirCompassシリーズが徐々に拡大し、第4四半期以降、受注活発に。来期展望も良好。

ナビゲーション事業分野
売上高188百万円（前期142百万円）・営業利益38百万円（同27百万円）

①時刻表・経路探索サービスについては、事業規模を維持しつつ原価率の削減に努めた。内部工数を最大限に活用し、外注費の削減に努めた。
②交通系ICカードを活用したtransit manager販売開始。
③鉄道事業者向けアプリ開発案件も伸長。

※営業利益は、全社経費を除いた数値を記載しております。

Copyright©BeMap,Inc.

事業別の状況②

BeMap

ソリューション事業分野
売上高152百万円（前期155百万円）・営業損失122百万円（同142百万円）

①前期スタートしたJ-Talk Business / Travelの拡販に注力。株式会社ブラステルとの業務提携など実施。NHK「首都圏ネットワーク」などメディアで取り上げられる機会が増えたものの、売上増には直結せず。下半期より、運用体制見直しなどに着手。手話などへの展開も探る。
②コンテンツプリントサービス「こんぷりん」は、AKB48のイベント等に合わせた商品展開とサンリオとの商品開発を実施。2017年1月に、リコーの業務用複合機向けのサービス「こんぷりんビジネス」を発表。
③映像配信システム事業は縮小。
④TVメタデータASP事業の損益は改善。
⑤O2O2Oについては、実証企画を実施し、来期以降の本格展開に備える。

※営業利益は、全社経費を除いた数値を記載しております。

Copyright©BeMap,Inc.

6）対処すべき課題と対策

BeMap

	課　題	対応内容
1	2期連続赤字を踏まえ、 売上高及び利益の回復を最優先	**損益分岐点管理、その達成のための中期戦略** 一定の利益を確保できるよう、事業ごとの損益分岐点・予定原価率を見極め、それに見合った経費統制を含む案件管理・進捗管理を実施する。顧客との関係や事業構造上、短期間で成果を上げることが困難なものについては、期限を定めて実現を図る。
2	大口顧客への依存度は高いものの 市場や技術の動向を踏まえて継続してより深耕を図る	**既存顧客への提案営業力の強化** 既存顧客に対し、市場環境や、技術革新、新たなユーザーニーズを踏まえた提案を重ね、より深耕し受注を受けること、またはパートナー企業と連携した共同事業の企画展開を図ることで、他社が容易に真似できない付加価値の高いサービスの実現を目指す。特にワイヤレス・イノベーション事業においては、インフラ構築からサービスの提供へと市場の関心が移行しており、魅力的な提案を行うことが今後の当社の成長のカギである。また、今後強化していくソリューション事業においても魅力的な提案が必須となっている。
3	開発資産・アイデア・ノウハウなど初期投資の回収機会を確保する	**新規顧客からの案件獲得** 安定した受注・売上と高い利益率を獲得する観点から、既存顧客への提案と開発を通じて得た資産とノウハウを新規顧客に展開していく。
4	上記各課題に共通して 品質管理と人材強化が重要	**工程管理・工数管理の徹底を通した品質・納期管理による収益性向上** 営業、生産、運用および品質管理に関して各担当者が身に付けるべき技術力、およびそのプロセスを標準化するとともに、工数管理・工程（進捗）管理の徹底、効率的なテスト・出荷前検査・運用マニュアルの整備などの実施を通して収益性を向上させ、さらに人材の強化に努めてまいります。

Copyright©BeMap,Inc.

分野別事業内容紹介

ビーマップ事業分野の全体構成

ビーマップの事業分野

事業セグメント	事業分野	業務内容	事業展開状況
ワイヤレス・イノベーション	無線LAN配信インフラ構築	ー無線LANホットスポットにおけるコンテンツ配信インフラを開発・提供するサービス、業務用パッケージ	ースマートフォン等無線LAN機器の普及で事業拡大を目指す
ナビゲーション	交通関連	ー鉄道等交通機関の乗り継ぎ（経路探索）技術の提供 ーJR東日本予約サイト（えきねっと）へのシステム提供・運用保守	ー「えきねっと」を中心とした開発・運用 ーWi-Fiとの連携により横展開 ー2016年10月よりtransit manager開始
ソリューション	監視録画システム	ーカメラ付携帯電話への画像転送システムの開発・運用保守 ー遠隔カメラ監視のASPサービス	ーモニタリング倶楽部を営業展開
	TVメタデータのASP事業	ーTV番組メタデータのASPを構築しbtoBへの展開はかる	ーテレビ局、広告代理店、PCメーカー、ECサイト等へ提供。テレビ局との事業も拡大
	コンテンツプリントサービス（こんぷりん）	ーアイドルやキャラクターなど、さまざまなジャンルのカレンダーやブロマイドをコンビニのコピー機で手軽に購入できるサービス	ー全国のコンビニ（サークルK、サンクス、セブンーイレブン、ファミリーマート、ローソン）にてサービス提供中 ー2017年1月よりこんぷりんビジネス開始
	通訳サービス（J-TALK）	ーiPhone/iPad対応、Android対応の顔が見えるクラウド型　同時通訳サービス	ー2015年10月より「J-TALK Business」 ー2015年12月より「J-TALK Travel」

ワイヤレス・イノベーション事業

※従来のクロスメディア事業部を、第19期より「ワイヤレス・イノベーション事業部」に改称いたしました。

ワイヤレス・イノベーション事業の内容①

ビーマップ 無線LAN 関連事業

- **無線LANのプラットフォームの企画、開発、運用。無線LAN APを通した、情報配信の提供。**
- **人口集中地域においての通勤・通学手段としての鉄道会社、コンビニ・レストラン等を通してコンテンツの配信を行う。通信事業者、鉄道事業者他を通して展開。**

つくばエクスプレス、新幹線では列車内でも提供

※無線スポットは駅周辺から航空機・列車内・コンビニ・外食にて展開

- **無線LAN を活用した Push 型コンテンツ配信システム**

ワイヤレス・イノベーション事業の内容②

BeMap

ＧＰＳ/Wi-Fi/Beacon/NFC（Felica）を複合的に活用できるサービスプラットフォームを提供

■ GPS/Wi-Fi/Beacon/NFC(Felica)等、様々な位置情報、配信に関する技術を複合的に連携させながら提供できるプラットフォームを提供可能。

ワイヤレス・イノベーション事業の内容③

BeMap

車載コンテンツ配信サーバ AirCompassMedia

列車、バス、船舶等　電波環境が悪い環境にて魅力的なコンテンツ配信サービスを提供するコンテンツ配信サーバの提供。

ナビゲーション事業

Copyright©BeMap,Inc.

ナビゲーション事業の内容①

ナビゲーション事業

事業概要

- 経路探索ソフト　トラベルナビゲータの技術・ノウハウをベースにした
  - ・JRインターネット予約サイト「えきねっと」の構築・運用
  - ・駅周辺ビジネス、列車内サービスの企画・構築・運用
  - ・交通系ICカードを活用したサービスの企画・構築・運用

えきねっと

JR東日本の列車予約サイト
「えきねっと」向け開発

交通系ICカードを活用したビジネス

駅・列車内ビジネス

送客・創客ビジネス

Copyright©BeMap,Inc.

ナビゲーション事業の内容②

ＪＲ東日本アプリ、ＢＲＴ等での実績

ビーマップ創業の1998年から17年間、JR東日本グループの経路探索、モバイルに関わるサービス、Wi－Fi、送客システム、駅ナカなど様々なサービスをお手伝いさせて頂いております。

ＪＲ東日本アプリでの残高確認

BRTでの時刻表、運行情報

ナビゲーション事業の内容③

transit manager
～交通系ＩＣカードを活用した旅費精算システム～

株式会社ジェイアール東日本企画、ＪＲ東日本メカトロニクス株式会社、ソフトバンク株式会社と当社で共同展開する交通系ＩＣカードを利用した旅費生産システム。当社は、開発・運用・営業を担当します。

利用イメージ

画面イメージ

ソリューション事業

ソリューション事業の内容①

モニタリング

事業概要

- インターネット／ウェブカメラを活用し遠隔地を監視するシステムを提供。
  大手飲食店、コンビニ等へ導入。
- 監視から、画像解析により店舗ソリューションへ展開。商品陳列、商品の欠品を自動解析し
  ビジネスチャンスのロスを減らします。

モニタリングイメージ図

ソリューション事業の内容②　テレビメタ事業

BeMap

提供するＴＶメタデータサービス　例

ソリューション事業の内容③　TVメタデータ(2)

BeMap

テレビ関連出資に関して当社の立ち位置

０２０２０
（オンエア２オンライン２オフライン）
を実現する企業

ソリューション事業の内容④　こんぷりん（1）

BeMap

コンビニのマルチコピー機を活用したコンテンツプリントサービス

■ **ビーマップは、コンテンツのプラットフォームとして、コンテンツ集めから システム開発、コンテンツ編集、配信までを行っています。**

共同事業体として　告知プロモーション・イベントの実施

こんぷりんWebサイト　http://www.conprin.com/

コンテンツ事例

●AKB48/乃木坂46（期間限定企画）

●グラビアカレンダー

●漫画キャラクターカレンダー

ソリューション事業の内容④　こんぷりん（2）

BeMap

こんぷりんビジネス

- ㈱ビーマップと㈱リコーは、通常の紙文書のコピー、クラウド上にある様々なコンテンツの印刷ができる「こんぷりんビジネス」の提供を開始します。
- 個人がICカードを使って印刷費用を決済する仕組みがあるので、オフィスにある複合機で私的なコピー/コンテンツ印刷をすることができます。
- 「こんぷりんビジネス」は、様々なコンテンツを、企業のコピー機から出力が可能です。

ソリューション事業の内容⑥　J－TALK

BeMap

もう外客対応で困らない！必要な時、必要な分だけ利用できる クラウド型　同時通訳サービス

■ 「J-TALK」は、iPhone/iPad/Android対応の顔が見えるクラウド型同時通訳システムです。

J-TALK

困ったらアプリをポンと起動！いつでもどこでも すぐつながる

何を言っているのか分からない・・・
言葉が分からず伝わらない・・・

こんな時は「J-TALK」に接続！
いつでも通訳してくれる！

利用者画面イメージ（アプリ）

＜J-TALK対応機器＞

① iPhone/Android
タブレット端末もしくはスマートフォン
※Androidは 近日中の対応予定

②インターネット回線
（無線LAN回線、 または4G・LTE回線）

他社の通訳サービス

コールセンター方式

@コールセンター

- 一か所に集まって、通訳サービス提供
- 深夜対応でコスト増、原価増
- 繁盛期はつながりにくく、閑散期の通訳者確保のためのコスト増
- 結果、料金が高くなり、閑散期は体制維持困難

J-TALKの通訳サービス

コールセンター方式

@J-TALKコールセンター

在宅バイリンガル方式

@HOME　@学校　@出先

二重方式で余計なコストがかからない

つながり
やすい
料金が
安い

- 一か所に集まらず、遠隔で通訳サービス提供
- 通訳者の評価システムで料金を抑える（能力のある主婦、学生層を雇用）
- 自宅にいながらにして通訳の仕事ができるので、多くの通訳者が待機状態にあり、繁盛期もつながる

Copyright©BeMap,Inc.

BeMap

ビーマップの新しい取り組み

Copyright©BeMap,Inc.

ビーマップ 事業カバーエリア

ビーマップは、交通、通信、放送、流通、外食と社会のインフラになるサービスを
高度な技術で支えています。

Copyright©BeMap,Inc.

O2O2Oのビジネスフロー　一例

テレビの発信力を使って、商品販売、お店への来客に繋げ、ＣＭ出稿から実際の商品が販売できるまでの仕組みを提供します。

Copyright©BeMap,Inc.

テレビ視聴から店舗への誘導サービス

家庭内のテレビの視聴データと、お手持ちのスマートフォンを事前登録で紐づけておくことで、テレビで放送された番組やCMなどの情報にアクションしておくことにより、スマートフォンでクーポン取得やお得なサービスが自動配信を可能とします。

Copyright©BeMap,Inc.

2018年3月期　業績予想

Copyright©BeMap,Inc.

2017年3月期の業績予想

（単位：百万円）

	2017年3月期 予想	2016年3月期 実績	増減	前期比
売上高	1,200	995	＋205	＋20.6%
営業利益	0	△97	+97	—
経常利益	0	△96	+96	—
当期純利益	0	△112	+112	—

売 上 高	ﾜｲﾔﾚｽ･ｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝ事業分野は市場環境が改善される見通し 各事業分野での新規サービスの収益拡大に注力 可能な限り2015.3期の数値（1,283百万円）に近づける
営業利益 経常利益 当期純利益	製造原価：運用/ASP等は利益率向上見込まれるが、 開発等は保守的に想定 販売費・一般管理費：福岡事業所廃止その他の固定費削減により、前期比減を想定し、一定の利益を確保 税効果の影響を最小限に留めるため期初計画は保守的に見積る

Copyright©BeMap,Inc.

事業セグメント別売上構成比（見込み）

前期に引き続き、ワイヤレス・イノベーション事業が売上の大きな割合を占める予定。今後の注力分野として、ソリューション事業、特に独自事業の収益拡大に取り組む。

2017年3月期
売上合計995百万円

対比

2018年3月期（見込）
売上合計1,200百万円

事業分野名称
売上高（構成比率）
セグメント利益
（単位：百万円）

Copyright©BeMap,Inc.

中期3ヵ年経営目標の見直し（予定）

中期経営計画の詳細については、後日（2017/5/23を予定）、東京証券取引所に提出のうえ公表いたします。

Copyright©BeMap,Inc.

中期3ヵ年の経営目標（予定）

黒字回復と、その後の着実な成長を最優先課題として取り組みます。

（単位：百万円）

	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	2019年3月期 目標	2020年3月期 目標
売上高	995	1，200	1，250	1，300
ワイヤレス・イノベーション	654	660～900	680～950	700～1,000
ナビゲーション	188	170～210	180～230	190～250
ソリューション	152	160～350	180～400	200～450
営業利益	△97	0	10	20
経常利益	△96	0	10	20
当期純利益	△112	0	10	20

Copyright©BeMap,Inc.

事業分野別の取り組み（予定）

BeMap

① ワイヤレス・イノベーション事業分野

- 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・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。
- 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分野

- 引き続き鉄道会社のインターネット予約サイトについては現行レベル以上の事業規模を維持する。
- 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。
- 各鉄道事業向けのアプリ開発に注力する。

③ ソリューション事業分野

- 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。
- こんぷりんビジネスの収益化及び関連システム開発受注を強化する。
- 通訳サービス事業については運営体制をコンパクトにすることで浮上を図る。
- O2O2Oの本格普及に向け放送・広告・流通・製造など各事業者との連携を強化する。

Copyright©BeMap,Inc.

中期経営計画における2017年度の位置付け(予定)

BeMap

2017年度＝黒字回復を最優先課題として取り組む
その中で、新規事業、特に当社独自商品の強化を図る

前年度の反省を踏まえ、
受注増・高品質・高利益率を追求する取り組み

- ・受注増に向けた顧客に対する営業力強化
- ・安定した利益確保に向けた人員スキル向上
- ・工程・品質管理の徹底、開発スタッフの効率的活用
- ・高利益率の当社独自商品を中心とした収益モデルへ

Copyright©BeMap,Inc.

本資料は、当社の事業、業績等を説明する為の参考資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。
この資料に掲載されている見通し、その他今後の予測・戦略などに関わる情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲で為した判断に基づくものです。しかしながら現実には、通常予測しえないような特別事情の発生または通常予測しえないような結果の発生等により、本資料記載の見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。
当社と致しましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えなられるようお願い致します。
なお、いかなる目的であれ、当資料を無断で複写複製、または転送などを行わないようにお願い致します。

本資料に対するお問い合わせ

株式会社ビーマップ
〒101-0047 東京都千代田区内神田2-12-5 内山ビル5F
経営管理部　IR担当 （大谷）

Copyright©BeMap,Inc.