

2018年3月期 第2四半期決算 説明会資料

2017年11月6日
株式会社ビーマップ
代表取締役社長 杉野文則



Copyright © BeMap, Inc.

 BeMap **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 923百万円※
- 株式数 3,218,500株※
(うち自己株式972株)
(1単位 100株)
- 役員 8名
- 従業員 71名※
※2017年9月30日現在
- 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、東京地下鉄、アイテック阪急阪神
日本テレビ放送網、フジテレビジョン、エフエム東京、
ニッポン放送、電通、ヤフー、カジタク、アイティフォー他
- 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

ビーマップの事業ドメイン

- ・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



2018年3月期 第2四半期の決算概要



	2017.9実績	対 計画比		対 前年同期比	
		計画値	増減	2016.9実績	増減
売上高	604	500	+104	462	+142
営業利益	▲22	▲40	+18	▲96	+74
経常利益	▲22	▲40	+18	▲95	+73
四半期純利益	▲22	▲40	+18	▲95	+73

<第2四半期連結累計期間 決算の概要>

売上高	対前年同期、対計画(業績予想)いずれも上回る。 ・ナビゲーション事業分野: 予定通り進捗 ・ワイヤレス・イノベーション事業分野: 保守・運用は予定通り、構築・開発は増加 ・ソリューション事業分野: 新規受託開発が増加
営業利益 経常利益 四半期純利益	対前年同期、対計画いずれも改善するが、売上増に見合う利益回復には至らず。 ・一部案件での原価率低減が寄与。 ・ソリューション事業で不採算案件による損失発生。



1) 第1四半期は営業損失・第2四半期は営業利益を計上

第1四半期 売上高280百万円(前期266百万円)・営業損失△35百万円(同△41百万円)
 第2四半期 売上高324百万円(前期195百万円)・営業利益+13百万円(同△54百万円)

2) o2o2o(Onair to Online to Offline)の展開が活発化

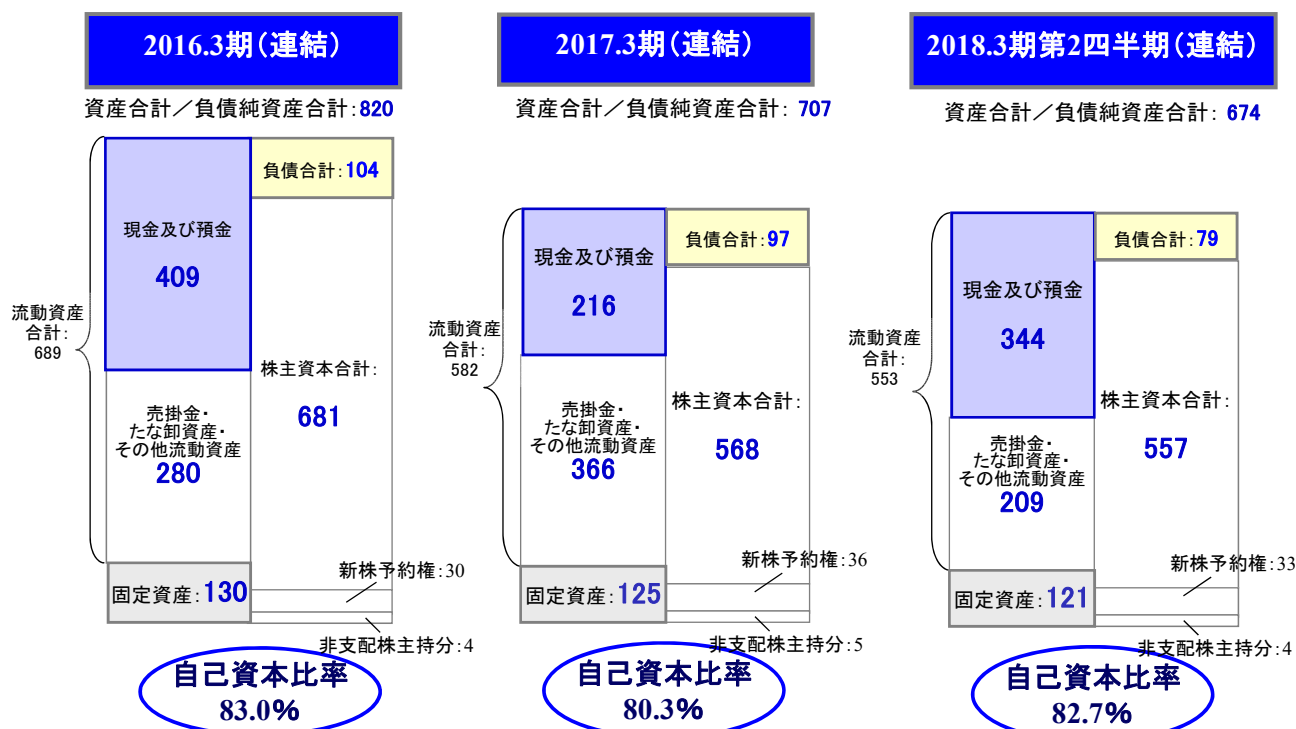
2017年5月 TOKYO FMホリデースペシャル『麒麟 メッツ コーラ presents FLASH BACK SONG on BINGO』と連動したO2O2O企画の実施

2017年9月 テレビ番組の企画と連携したコンビニへの送客サービスを実施
 同 鉄道事業者・こんぶりと連携したコンビニへの送客サービスを実施

下期に向け引き合いも活発に。

3) 株式会社MMSマーケティング設立

2017年7月 株式会社ジェイアール東日本企画、株式会社Y&N Brothersと共同で、M2M2S(Media to Mobile to Store)を事業とする新会社を設立。当年度内の事業開始に向け準備中。



赤字が連続したものの、約80%の自己資本比率を維持し、無借金経営を継続中。



ナビゲーション事業分野は、ほぼ計画通り。
 ワイヤレス・イノベーション事業分野は開発案件中心に回復へ。
 ソリューション事業分野は受注・売上獲得に苦戦する中、受託開発案件などにより増収となるも、不採算案件により利益回復に至らず。

(単位: 百万円)

	ナビゲーション事業	ワイヤレス・イノベーション事業	ソリューション事業	調整額※	合計
売上高	73 (87)	414 (296)	116 (77)	—	604 (462)
営業利益又は損失(▲)	15 (+14)	73 (+7)	▲66 (▲72)	▲45 (▲46)	▲22 (▲96)

※ 「調整額」には、各事業分野に配賦していない全社経費を含みます。
 ()内は前年同期(H29.3期2Q末)の数値を示します。



ナビゲーション事業分野

売上高73百万円(前年同期87百万円)・営業利益15百万円(同14百万円)

- ①時刻表・経路探索サービスについては堅調に推移。
- ②交通系ICカードを活用した交通費精算クラウドサービス「transit manager」も徐々に進展。前期は初期開発で膨らんだ売上高が減少したものの、運用案件で収益を確保。

ワイヤレス・イノベーション事業分野

売上高414百万円(前年同期296百万円)・営業利益73百万円(同7百万円)

- ①運用保守案件は予定通り進捗。構築・開発案件は中小規模中心に受注拡大。一部案件にて原価率低減するなど利益拡大。前年同期比で、増収・増益。
- ②当社独自の新商品・サービスであるAirCompassMedia(車載サーバ)やIgniteNet製品及びクラウド管理システムの販売に注力。



ソリューション事業分野

売上高116百万円(前年同期77百万円)・営業損失66百万円(同72百万円)

- ①o2o2o事業において徐々に実績を重ねるも、大規模な受注・売上獲得にはなおしばらく要する見込み。映像配信システム事業やTVメタデータASP事業などその他の事業は業績に大きく貢献するには至らず。
- ②前期大幅な損失を計上した通訳サービス「J-TALK」については、運用体制の見直しにより費用流出を削減。
- ③受託開発案件により売上高は増加したものの、不採算案件となり利益改善には至らず。
- ④JR東日本企画などとMMSマーケティングを設立。下期中の事業展開を目指す。

分野別事業分野

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
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
	店舗送客事業(O2O2O、MMS)	ーテレビのメタデータ販売 ー放送から店舗への誘客事業 ー交通広告から店舗への誘客事業	ーテレビ局、ECサイト等へ提供 ーO2O2O、MMSのサービスを展開
	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
	通訳サービス(J-TALK)	ーiPhone/iPad・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」、2015年12月より「J-TALK Travel」を提供開始

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。

BeMap 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を通じた、情報配信の提供。
- 人口集中地域における通勤・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。



※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

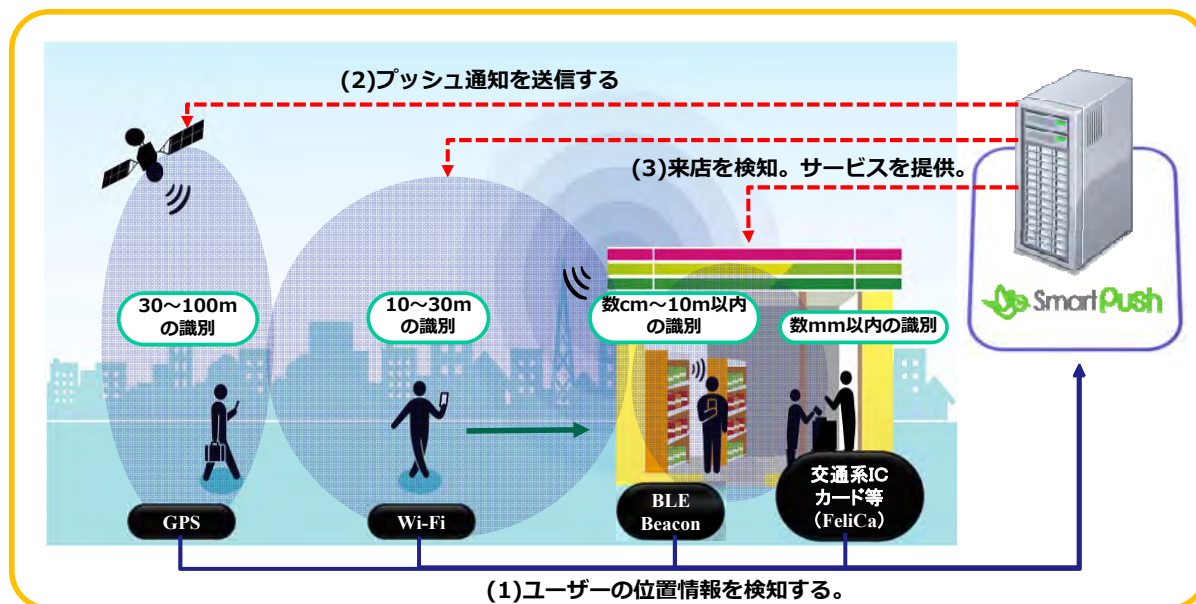
■ 無線LAN を活用した Push 型コンテンツ配信システム





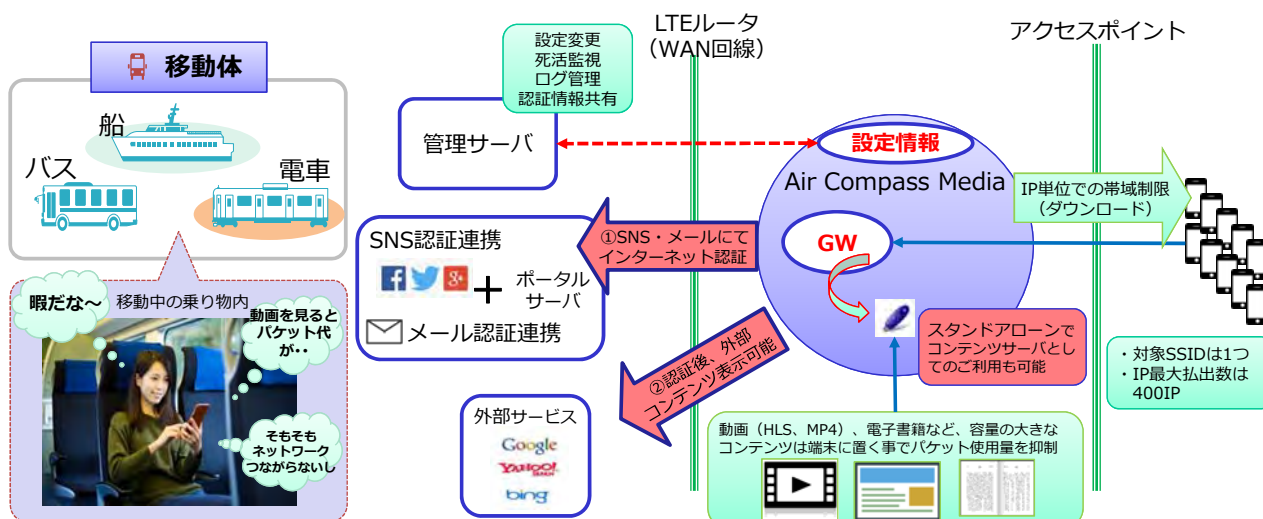
GPS/Wi-Fi/Beacon/NFC (Felica) を複合的に活用できる サービスプラットフォームを提供

■ 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。



車載コンテンツ配信サーバ Air Compass Media

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

BeMap 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 I Cカードを活用したサービス「transit manager」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



J R東日本アプリ、B R T等での実績

ビーマップ創業の1998年から18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にITで関与。

J R東日本アプリでの残高確認



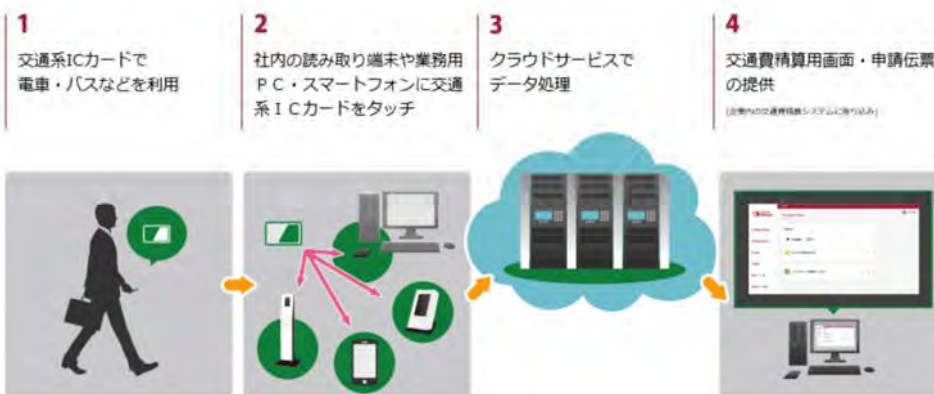
BRTでの時刻表、運行情報



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、J R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。



利用イメージ



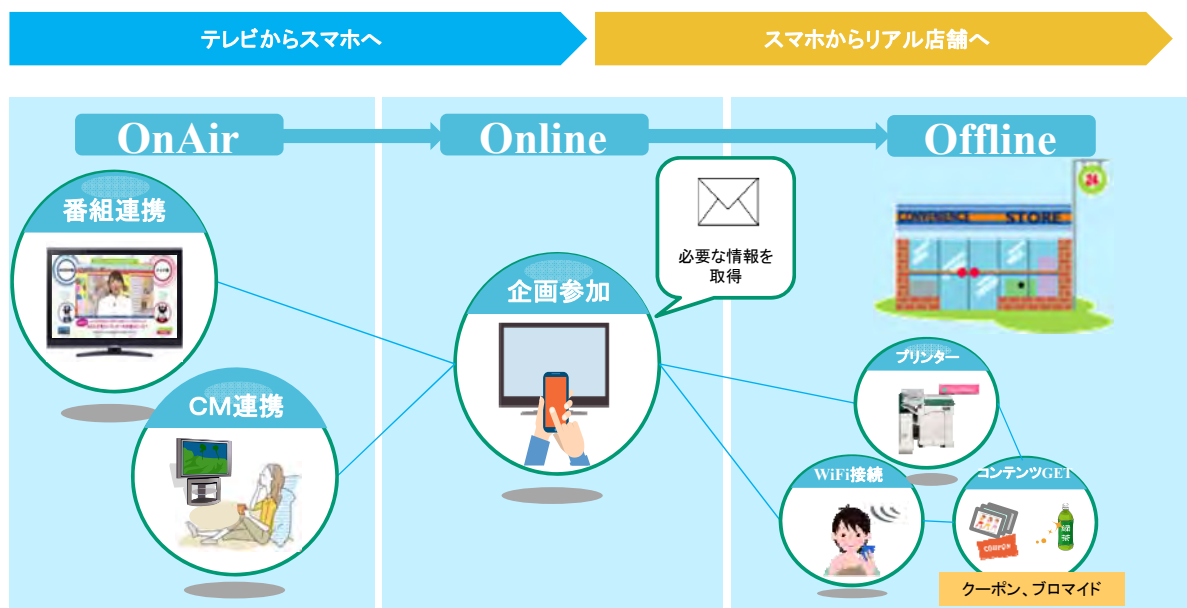
画面イメージ

ソリューション事業

BeMap ソリューション事業の内容①

O2O2Oソリューション

O2O2O（OnAir to Online to Offline）とは、テレビ視聴からスマートフォンへの誘導、スマートフォンからリアル店舗までをつなげるマーケティング手法です。

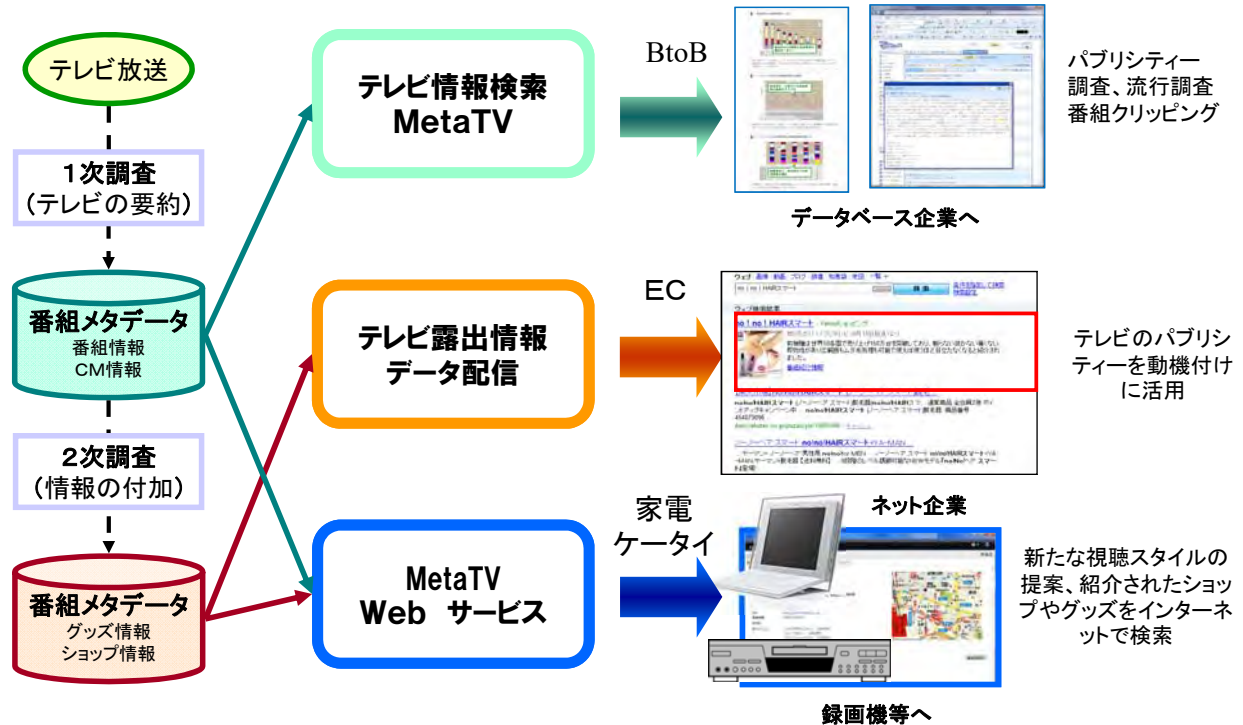




BeMap

ソリューション事業の内容② テレビメタ事業

提供するTVメタデータサービス 例



BeMap Confidential Proprietary

22



BeMap

ソリューション事業の内容③ こんぷりん

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

BeMap Confidential Proprietary

23

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。

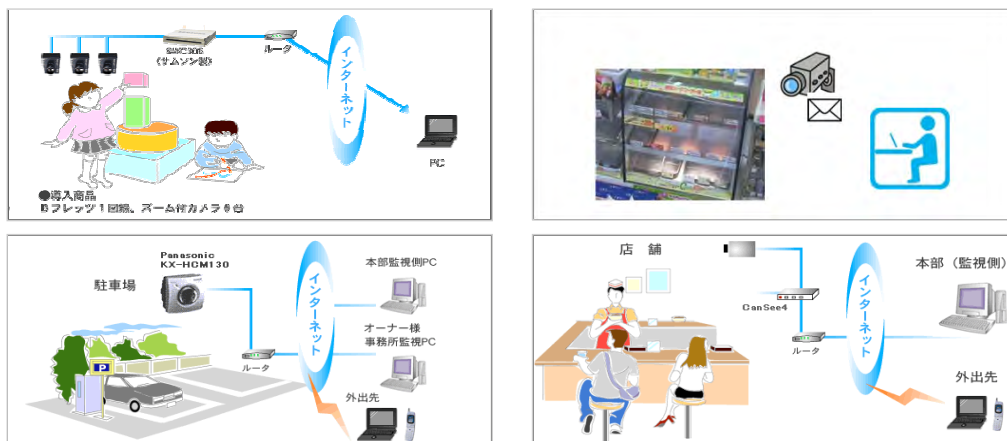


モニタリング

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減らします。

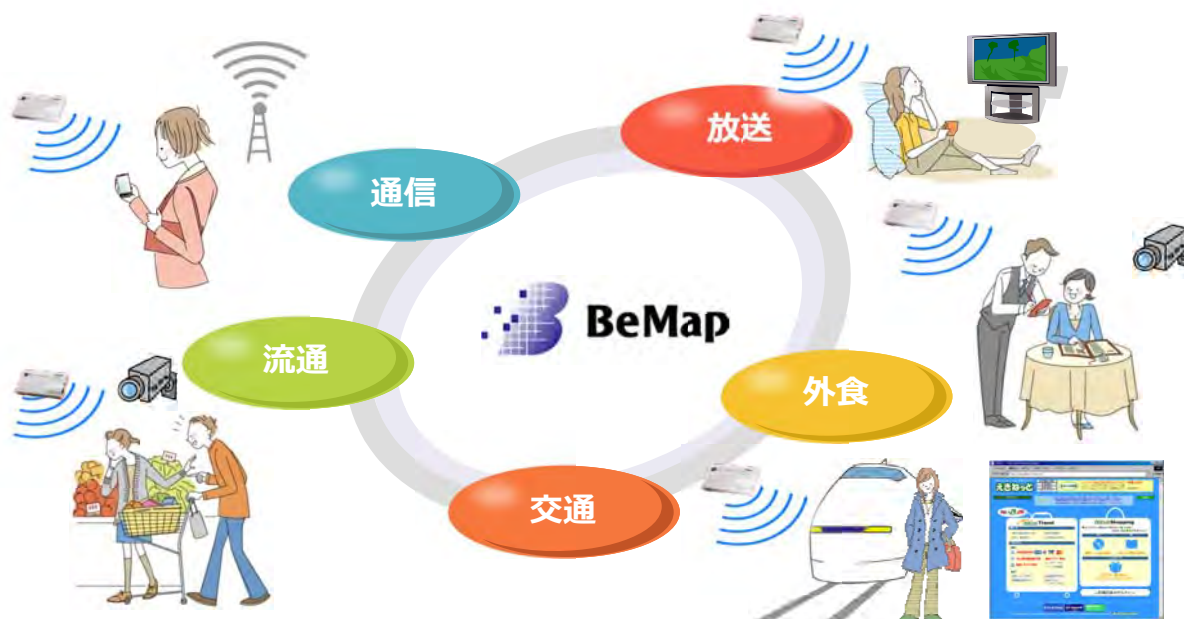
モニタリングイメージ図



ビーマップの新しい取り組み

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。



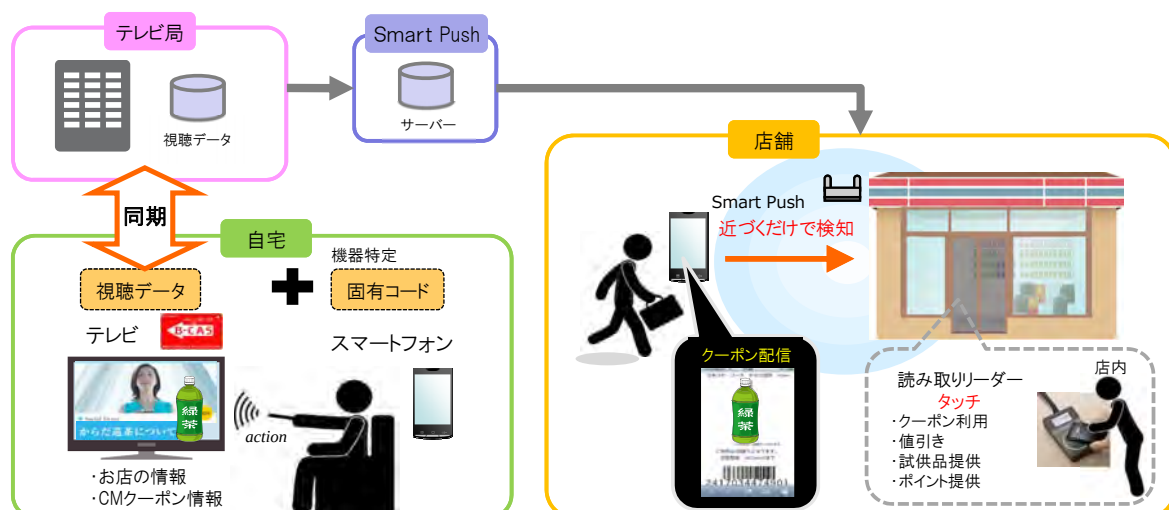
02020のビジネスフロー 一例

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。



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。



株式会社MMSマーケティングの設立

① 商号	: 株式会社MMSマーケティング
② 本社所在地	: 東京都千代田区内神田 (BeMAP内)
③ 代表者	: 岩淵 弘之 (BeMAP 取締役)
④ 設立予定時期	: 2017年7月25日 (予定)
⑤ 主な事業内容	: M2M2Sにかかるマーケティングサービス提供
⑥ 資本金	: 10,000千円
⑦ 出資構成	: 株式会社ビーマップ 34% 株式会社ジェイアール東日本企画 33% 株式会社Y&N Brothers 33%

放送から店頭へ誘客するO2O2Oサービスのノウハウを活かし、通信等のインフラ及びWEBサイト等のシステム構築を担うことと、全国流通店舗でのサンプリングやクーポンを配布できる仕組みを提供

広告会社としての知見を活かして、サービス全体におけるプランニング及び、首都圏の交通広告・駅を中心としたプロモーションノウハウの提供

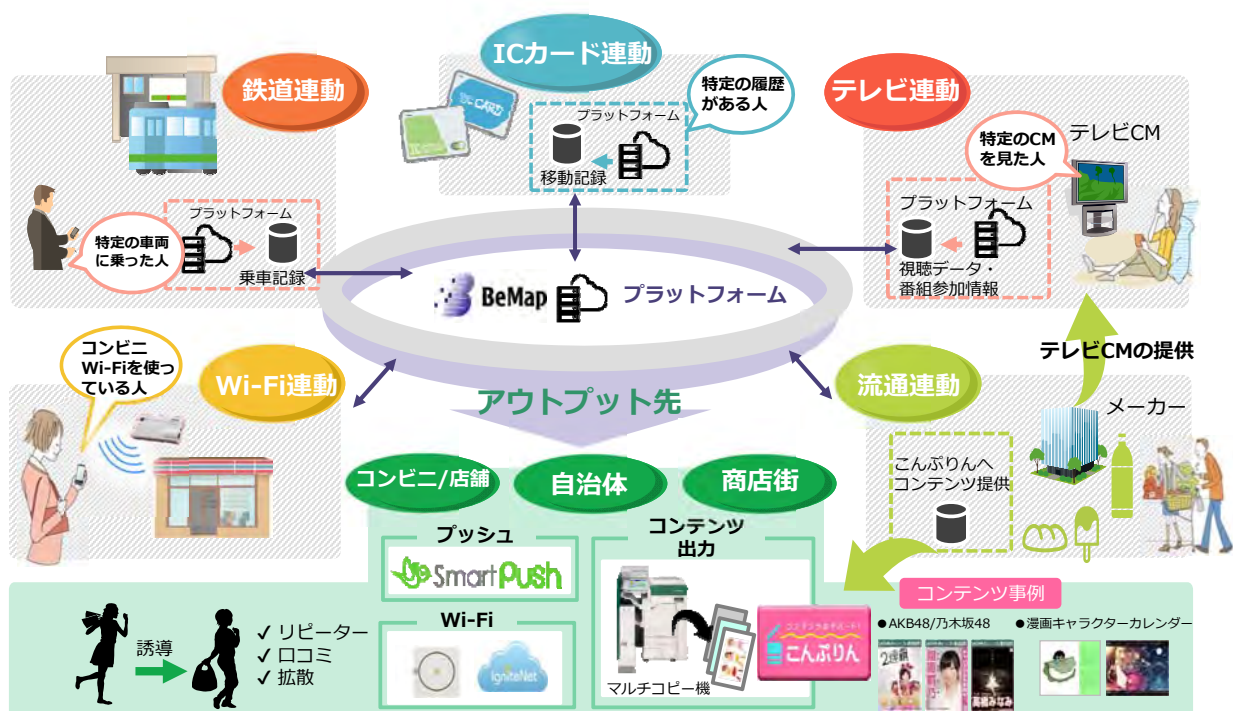
アイドルグループのプロデュースを数多く手掛けるY&N Brothersは、強い企画力・コンテンツ力でメディアの価値向上を図り、イベント等にも活用できる誘客プラットフォームの企画を立案

MMS モデル

メディア (Media)	モバイル (Mobile)	ストア (Store)																				
地上波・有線・衛星放送を利用した広告を配信	スマホ・WEBサイトを通じて広告配信を実施し、ターゲティングや行動履歴のサービスを提供	サービスを提供する「場」としてCVS・コンビニ・店舗での販促データを把握																				
<table><tr><td>TV</td><td>ラジオ</td></tr><tr><td>新聞</td><td>雑誌</td></tr><tr><td>ネット</td><td>映画</td></tr></table>	TV	ラジオ	新聞	雑誌	ネット	映画	<table><tr><td>クーポン</td><td>動画</td><td>ポイント</td><td>スタンプラリー</td></tr><tr><td>SNS</td><td>アンケート</td><td>投票</td><td>ゲーム</td></tr></table>	クーポン	動画	ポイント	スタンプラリー	SNS	アンケート	投票	ゲーム	<table><tr><td>クーポン</td><td>プロモーション</td><td>サンプリング</td></tr><tr><td colspan="3">CVS・コンビニ・店舗等</td></tr></table>	クーポン	プロモーション	サンプリング	CVS・コンビニ・店舗等		
TV	ラジオ																					
新聞	雑誌																					
ネット	映画																					
クーポン	動画	ポイント	スタンプラリー																			
SNS	アンケート	投票	ゲーム																			
クーポン	プロモーション	サンプリング																				
CVS・コンビニ・店舗等																						

※下期中の事業展開を目指す。

ビーマップのソリューション一覧



2018年3月期 業績予想

BeMap 2018年3月期の業績予想と進捗状況①

(単位:百万円)

	2018年3月期 予想(A)	同1Q+2Q 実績(B)	差異 (A-B)	2016年3月期 実績※
売上高	1,200	604	596	995
営業利益	0	▲22	+22	▲97
経常利益	0	▲22	+22	▲96
純利益	0	▲22	+22	▲112

下半期(3Q・4Q)の課題

- ・上半期並みの売上高獲得の取り組み
- ・利益率の向上、費用削減の取り組み



下半期(3Q・4Q)の主な取り組み

受注・売上増への取り組み

ナビゲーション事業

既存のえきねっと案件に着実に対応。交通費精算クラウドサービス「transit manager」は、企業の導入に関わる開発案件を受注を見込んでおり、計画値の達成及び上積みを目指す。

ワイヤレス・イノベーション事業

運用保守、中小規模案件に着実に対応。「IgniteNet」及びクラウド管理システム、車載向けコンテンツ配信サーバーなど当社の独自製品である「Air Compass」の販売拡大を目指す。来期以降の設備投資案件に備え受注環境の改善に注力。

ソリューション事業

放送から流通までをITでつなぐo2o2oサービスは上期の実績をベースに本格的展開と、これに近い分野であるMMSサービスの立ち上げに注力する。

当社グループ共通

当社独自事業への転換と事業をまたがるサービスの実現に注力

利益率向上及び費用削減への取り組み

受託開発・運用(利益にキャップあり)から、当社独自商品・サービス(初期投資後は売上増が利益に直結)の販売に注力

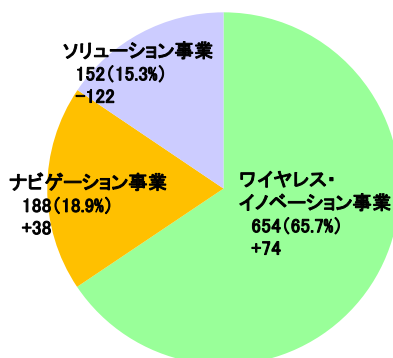
o2o2oサービスの本格的受注獲得に注力。

協力会社と連携した労務費の効率化、一部資産の処分を並行して実施予定。



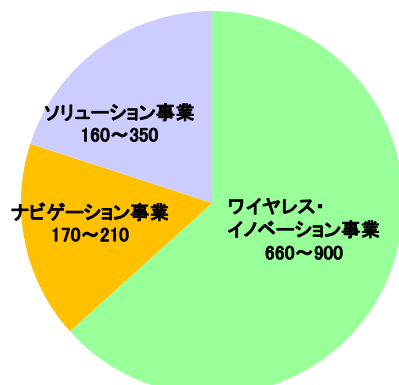
前期に引き続き、ワイヤレス・イノベーション事業が売上の大きな割合を占める予定。今後の注力分野として、ソリューション事業、特に独自事業の収益拡大に取り組む。

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)

中期3カ年の経営目標


BeMap

中期3カ年の経営目標(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



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

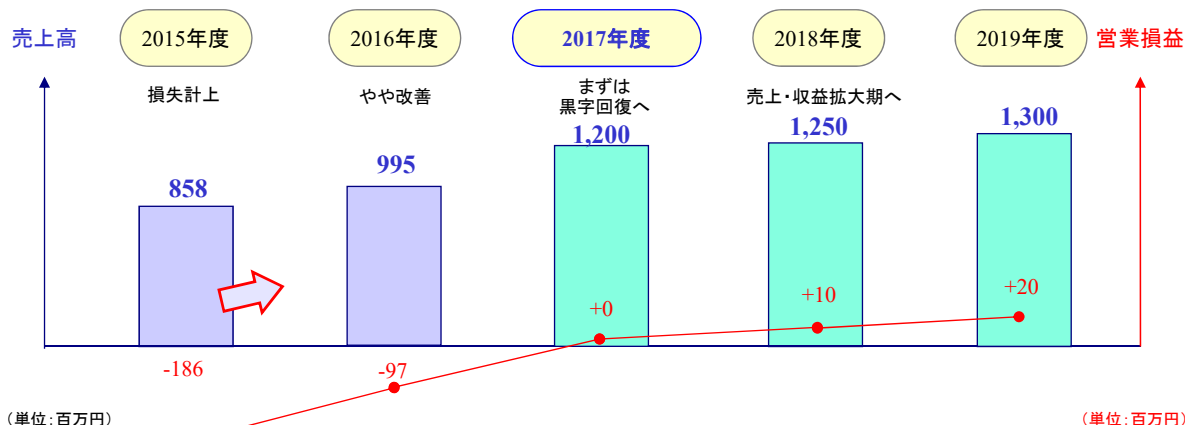
- O2O20の本格普及に向け放送・広告・流通・製造など各事業者との連携を強化する。
- こんぷりんについては、コンビニをはじめとするプリンタ・複合機向けのコンテンツ配信インフラとして収益拡大を目指す。
- こんぷりんビジネスの収益化及び関連システム開発受注を強化する。
- 通訳サービス事業については運営体制をコンパクトにすることで浮上を図る。
- 上期までの反省を踏まえ、人員シフト等により、成長が見込める分野に集中する。



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



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4F・5F
経営管理部 IR担当（大谷）