

2019年3月期通期決算 及び 2020年3月期見通し

2019年5月
株式会社ビーマップ



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 930百万円
- 株式数 3,225,900株
(うち自己株式972株)
(1単元 100株)
- 役員 7名
- 従業員 74名
- 子会社・関係会社
(株)こんぷりん
(株)MMSマーケティング
※2019年3月31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 岩淵 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、
麒麟ビバレッジ、電通、ヤフー、カジタク、アイティフォー他

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



2019年3月期の決算概要

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は予定通り、ワイヤレス・イノベーション事業については予定以上に進捗し、ソリューション事業でも改善。二期連続黒字。営業利益は過去最高。

(単位:百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	増減	前期比
売上高	1,267	1,482	+215	16.9%
営業利益	25	+81	+56	223.6%
経常利益	25	+83	+58	227.5%
当期純利益※	15	+63	+48	309.4%

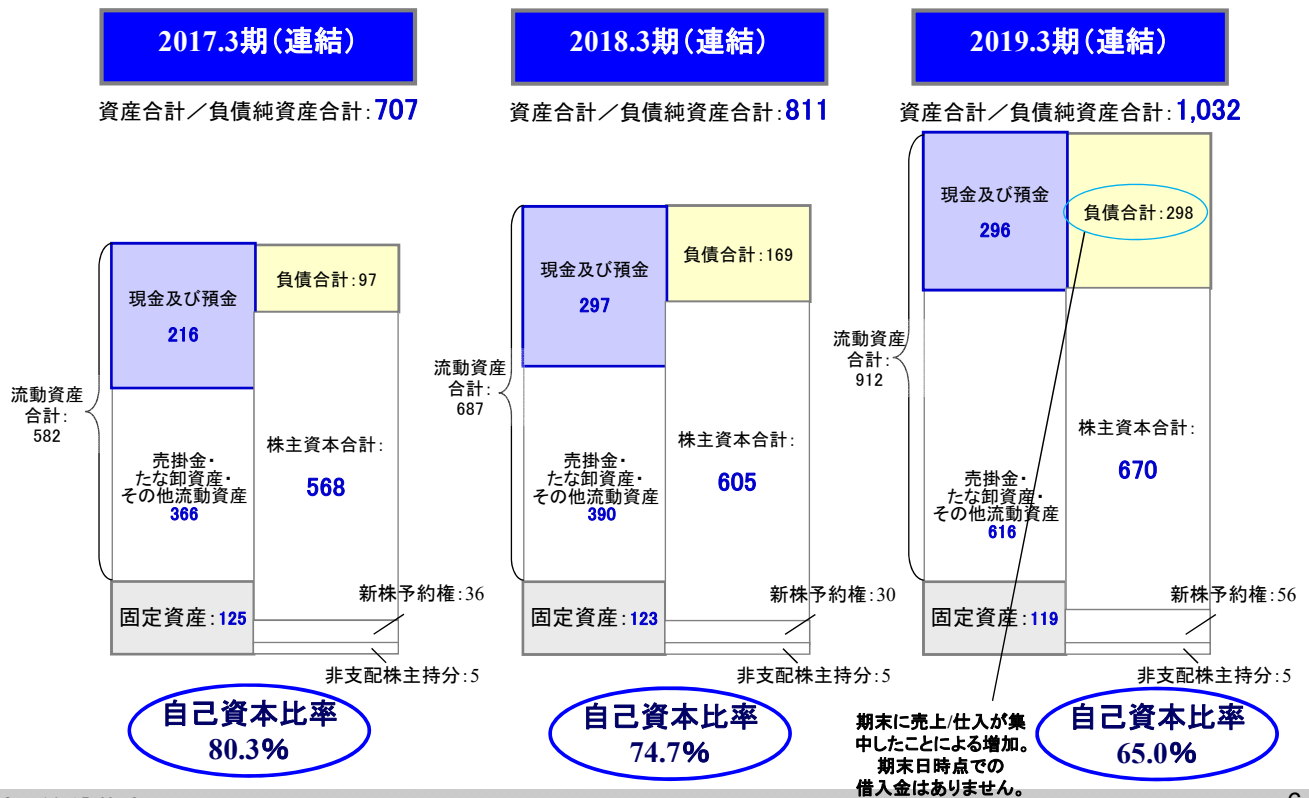
※親会社株主に帰属する当期純利益、以下同

2019年3月期のトピックス

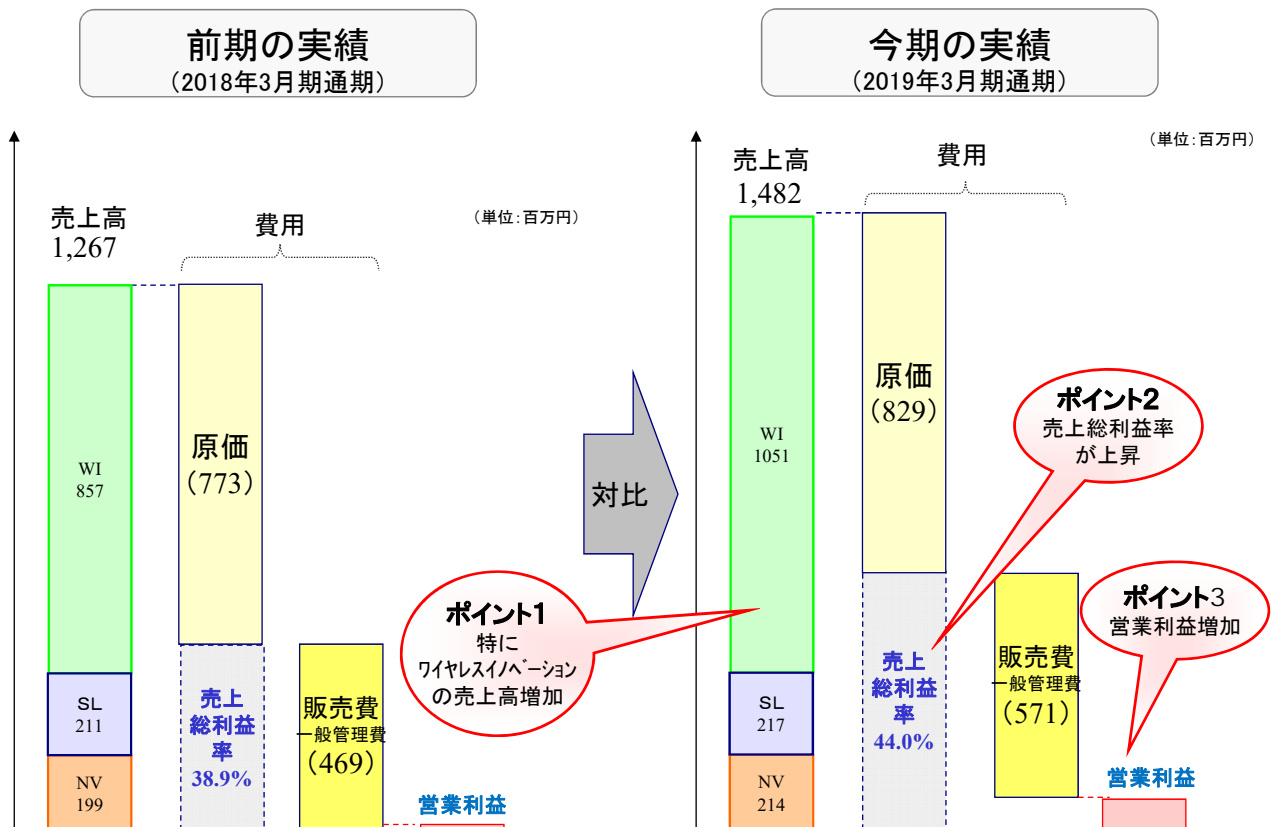
- 1) 二期連続黒字、営業利益は過去最高
売上高1,482百万円、営業利益81百万円、経常利益83百万円、当期純利益63百万円
- 2) ここ数年取り組んできた当社独自商品、新商品が伸長
 - ①ナビゲーション事業
交通系ICカードを活用した「transit manager」
私鉄系鉄道会社向けアプリ開発
 - ②ワイヤレス・イノベーション事業
無線LANアクセスポイント「IgniteNet」とクラウド管理システム
車載コンテンツ配信サーバなどAirCompassシリーズ
 - ③ソリューション事業
O2O2O (OnAir to OnLine to OffLine) 事業
MMS (Media to Mobile to Store) 事業
- 3) 持分法適用 MMSマーケティングが黒字化
大手流通グループ等からのプロモーション支援業務受託等により、売上高が大幅に伸長し、設立二期目で黒字化へ。
- 4) 損失削減に向けた取り組みを継続
クラウド型通訳サービス「J-TALK」の縮小へ

自己資本比率は低下したものの無借金経営を継続。

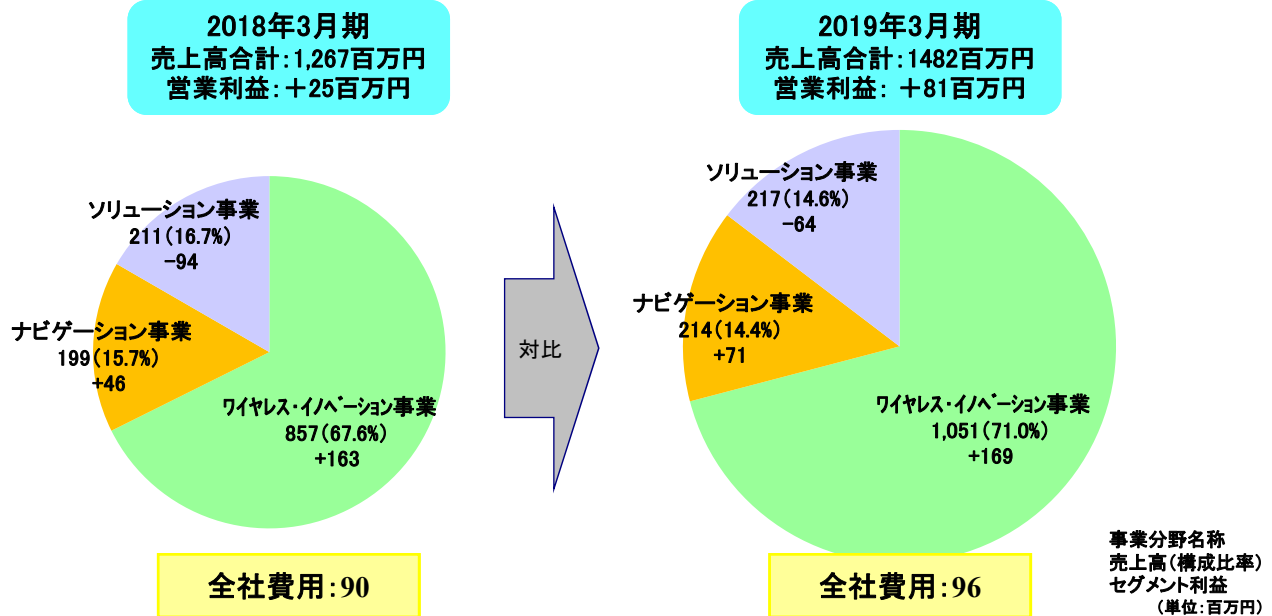
(単位: 百万円)



2019年3月期の対前期比較・分析



ワイヤレス・イノベーション事業が伸長し、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は損益改善へ。



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1,051百万円(前期857百万円)・営業利益169百万円(同163百万円)

- 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中心に伸長した。3Q~4Qの大型案件もあり大幅に売上増。
- 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シリーズが高速鉄道等に活用されるなど、徐々に拡大し、受注活発に。
- ③通信事業会社のIoTの取り組みにも参加。

ナビゲーション事業分野

売上高214百万円(前期199百万円)・営業利益71百万円(同46百万円)

- ①時刻表・経路探索サービスについては、予定通り推移した。
- ②交通系ICカードを活用したtransit managerは、徐々に顧客を伸ばす。
- ③JR以外の私鉄系鉄道会社向けアプリ開発案件も伸長。
- ④古地図アプリ「大江戸今昔めぐり」は収益化に苦戦。

※営業利益は、全社経費を除いた数値を記載しております。

ソリューション事業分野

売上高217百万円(前期211百万円)・営業損失64百万円(同94百万円)

- ①O2O20事業・MMS事業に重点的に取り組む。
特に第3・4四半期に、MMSマーケティングが受託した流通事業者向けの案件の業務支援に注力した。利益率が高い事業であり、今後の成長に期待。
- ②コンテンツプリントサービス「こんぷりん」は、AKB48・坂道グループ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。
- ③映像配信システム事業、TVメタデータASP事業は前年並み。
- ④TVメタデータASP事業の損益は改善。
- ⑤クラウド型通訳サービス「J-TALK」については、新規受注を停止し、他社通訳サービス・聴覚障害者向けサービスへのプラットフォーム提供への転換に取り組む。

※営業利益(損失)は、全社経費を除いた数値を記載しております。

子会社及び関連会社の状況

子会社 (株)こんぷりん

コンビニの複合機向けのコンテンツ配信を主に手掛ける。

売上高	23百万円
営業利益	1百万円
当期純利益	0百万円
純資産	11百万円
総資産	13百万円

➡ 連結に与える影響は軽微

持分法適用会社 (株)MMSマーケティング

鉄道広告をはじめとするメディア・広告からの送客事業を手掛ける。

2019年3月期には、大手流通グループ等へのプロモーション支援業務受託等により黒字化。

2020年3月期の飛躍に期待。

売上高	348百万円
営業利益	21百万円
当期純利益	14百万円
純資産	39百万円
総資産	256百万円

➡ 2019年3月期においては、連結において約4百万円の持分法投資利益を計上するが、大江戸今昔めぐり製作委員会の損失との相殺で、連結に与える影響は軽微となった。企業価値の増加に伴い、昨秋の読売新聞東京本社・ニッポン放送の資本参加により持分変動利益(みなし売却益)約3百万円を計上。

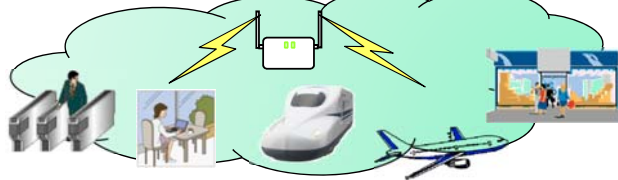
ワイヤレス・イノベーション事業

※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

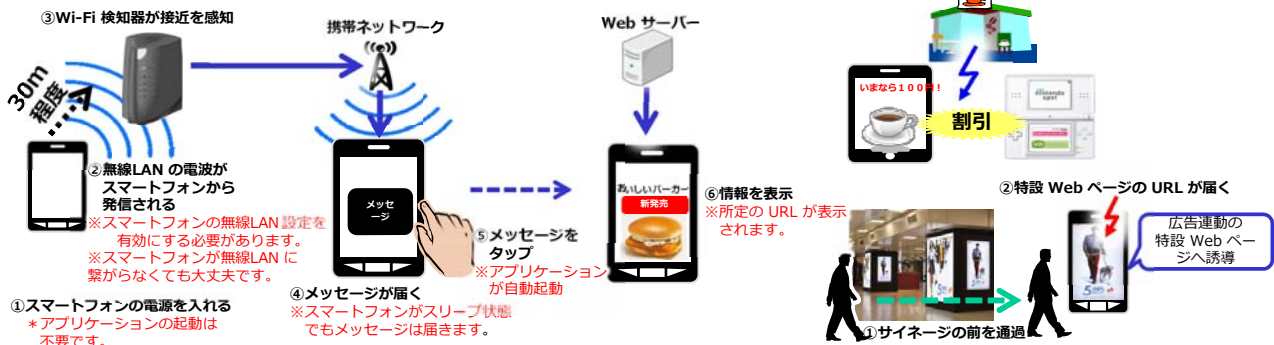
ビーマップ 無線LAN 関連事業

- 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。



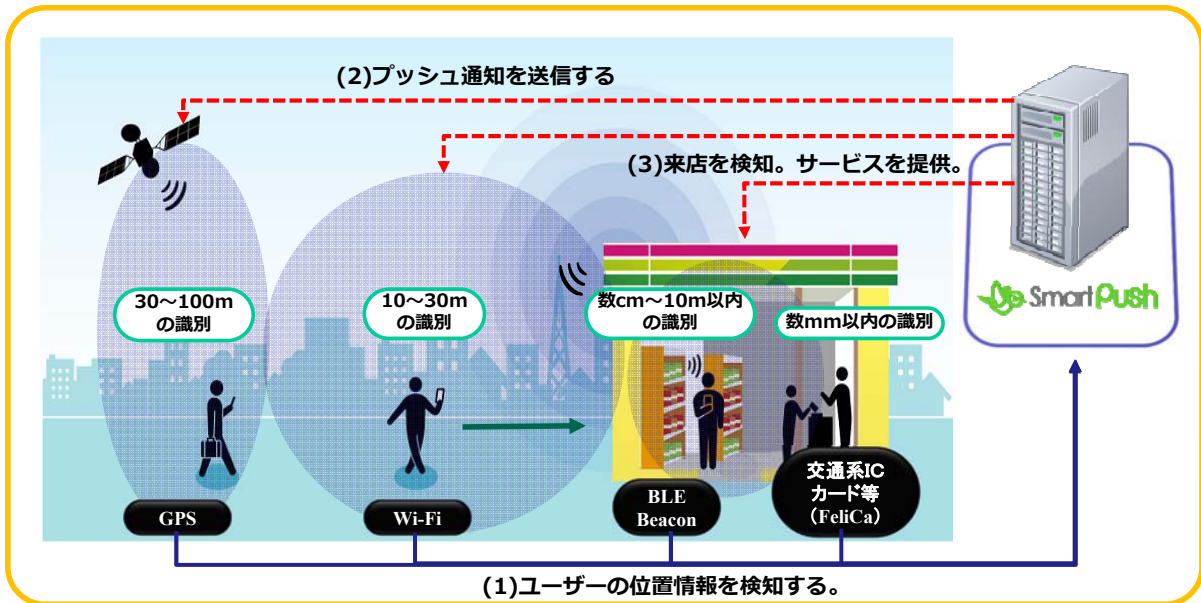
※無線スポットは駅周辺から航空機・列車内・コンビニ・外食にて展開

無線LAN を活用した Push 型コンテンツ配信システム



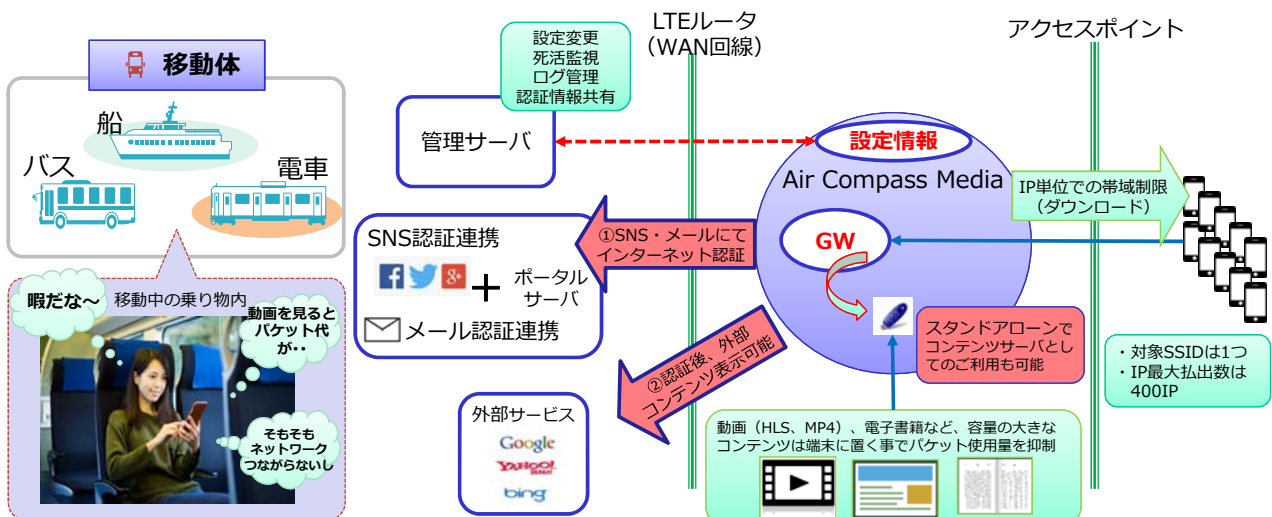
G P S/Wi-Fi/Beacon/NFC (Felica) を複合的に活用できる
サービスプラットフォームを提供

■ G P S/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

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「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



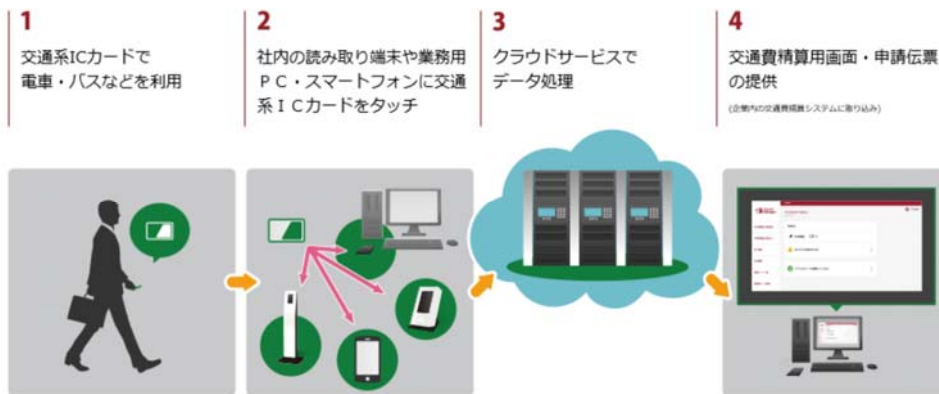
送客・創客ビジネス



transit manager ～交通系 I C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 I C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

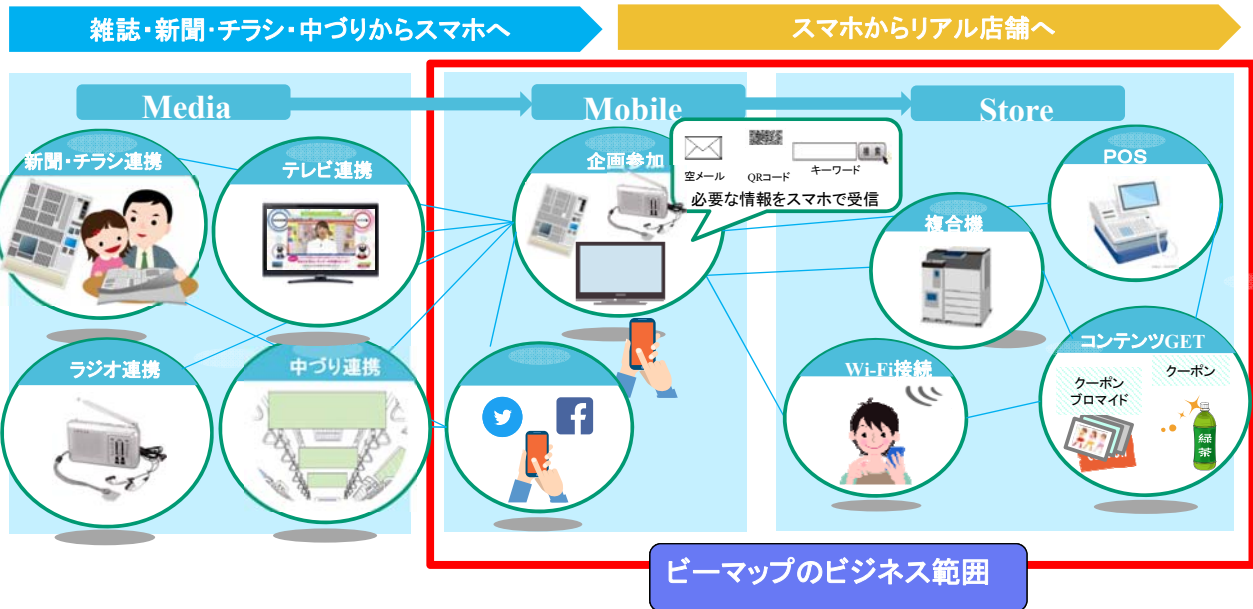


画面イメージ

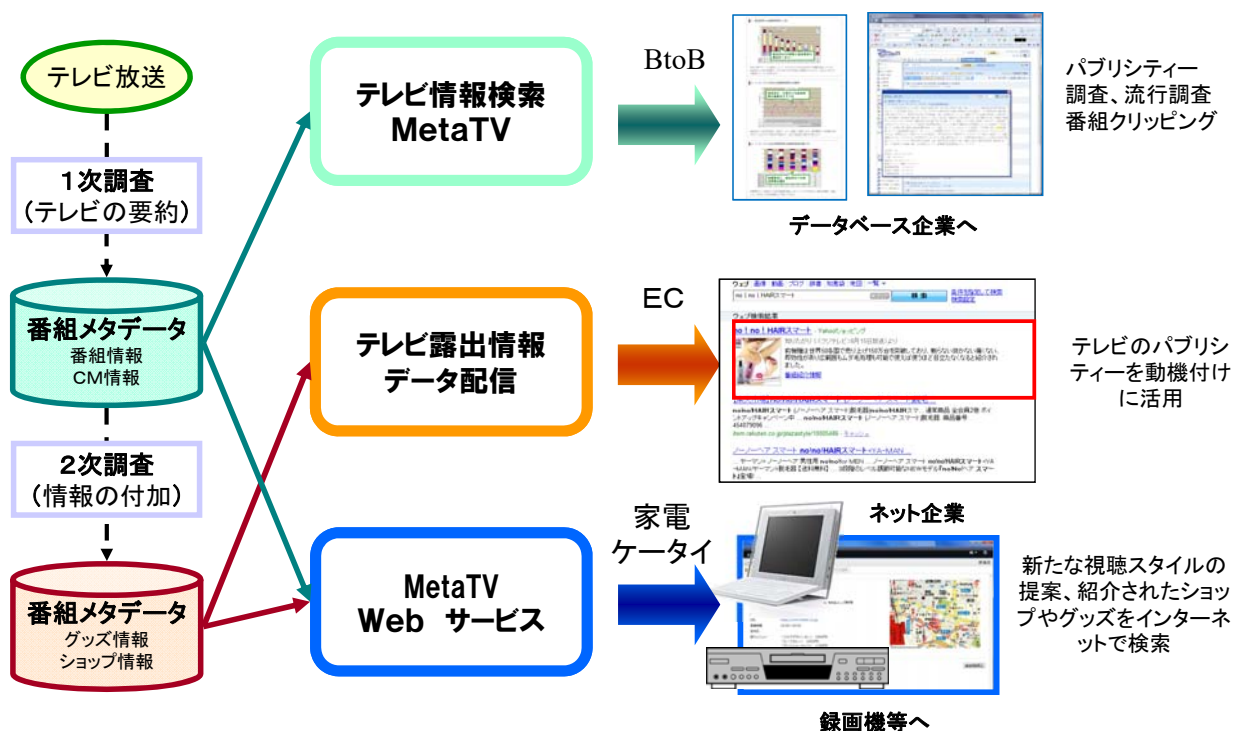
ソリューション事業

O2O2O及びMMSソリューション

O2O2O(OnAir to Online to Offline)及びMMS(Media to Mobile to Store)とは、放送、新聞、交通広告などからスマートフォンを活用し、リアル店舗までをつなげます。



提供するTVメタデータサービス 例



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/>

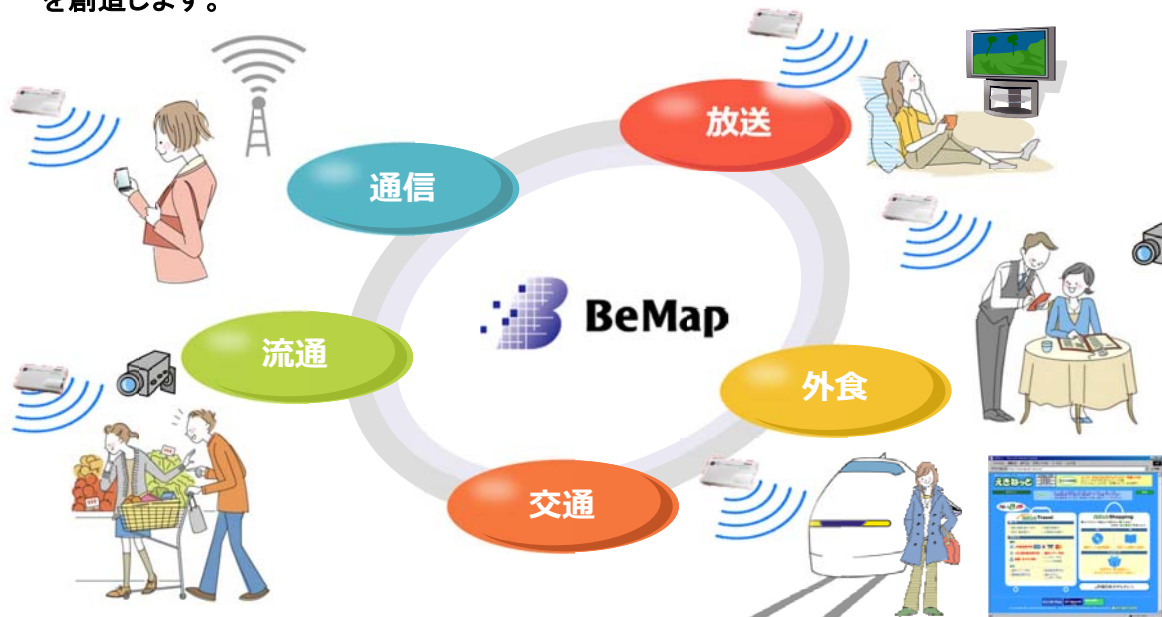
コンテンツ事例

- AKB48/乃木坂46 (期間限定企画)
 - 2週間 指原莉乃
 - 高橋みなみ
- グラビアカレンダー
 -
- 漫画キャラクターカレンダー
 -

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

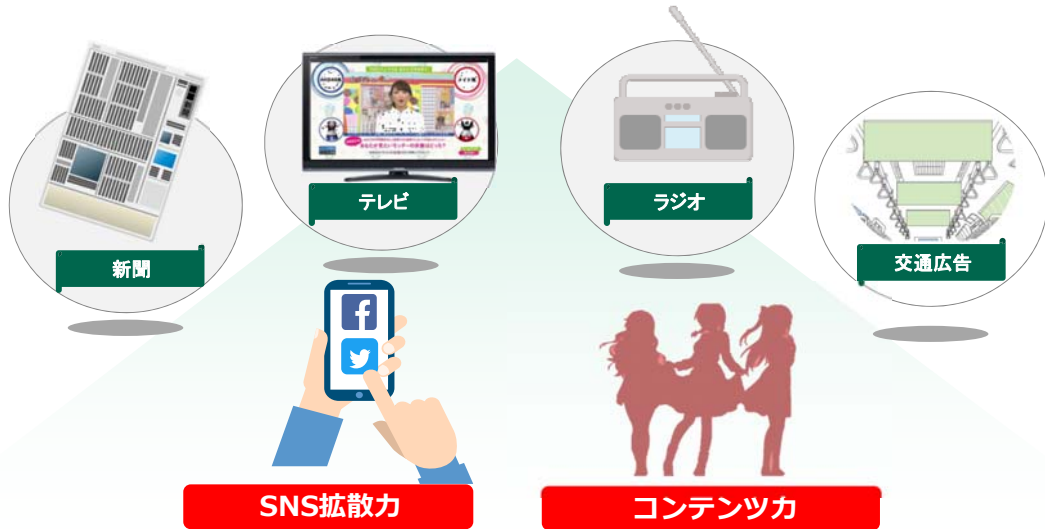
ビーマップは、交通、通信、放送、流通、外食と社会のインフラになるサービスを高度な技術で支えています。これらの、事業エリアを当社の技術で結合することにより、新しい付加価値を創造します。



流通業界の状況

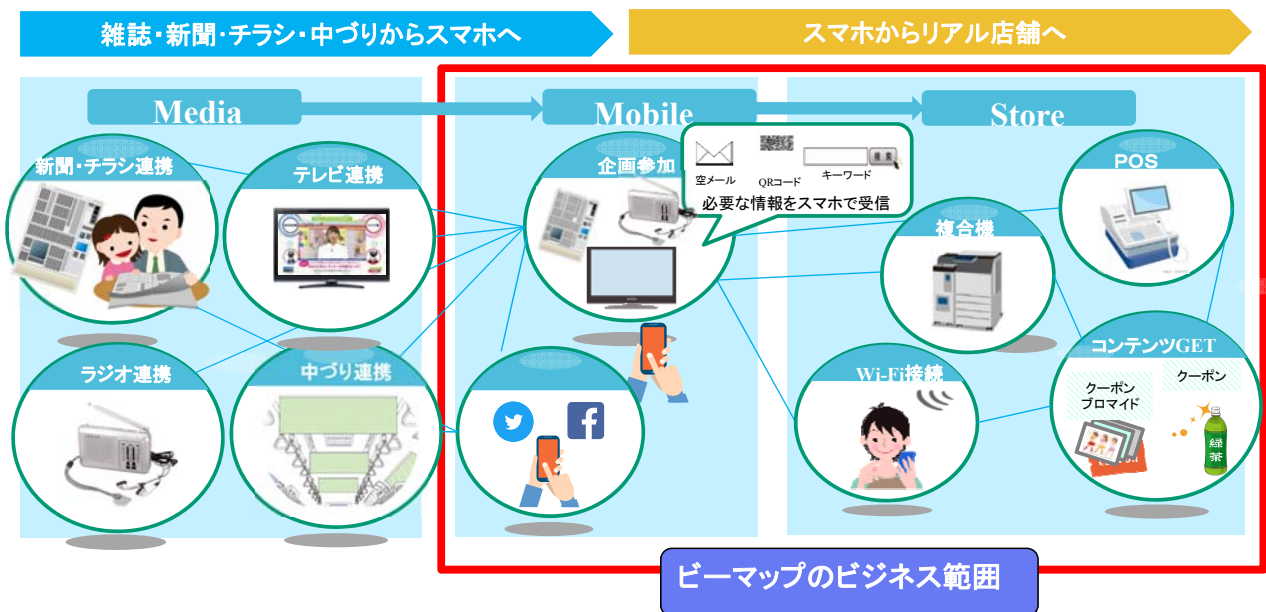


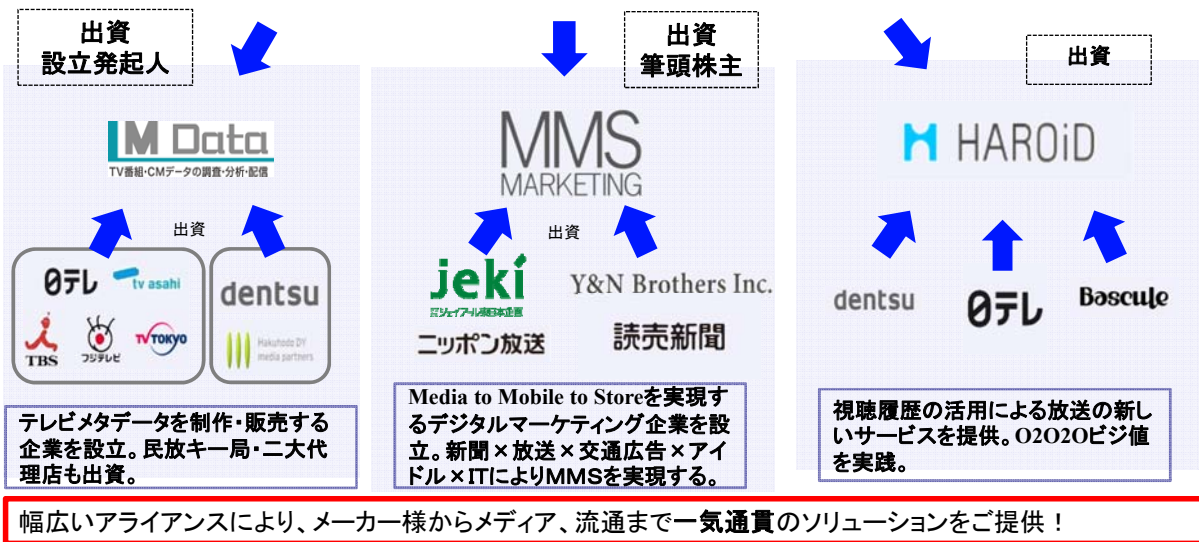
既存メディアをIT、コンテンツの力で付加価値を付けます。
メディア・コンテンツ連携により、より強固なメディアをつくります。



O2O2O及びMMSソリューション

O2O2O(OnAir to Online to Offline)及びMMS(Media to Mobile to Store)とは、放送、新聞、交通広告などからスマートフォンを活用し、リアル店舗までをつなげます。

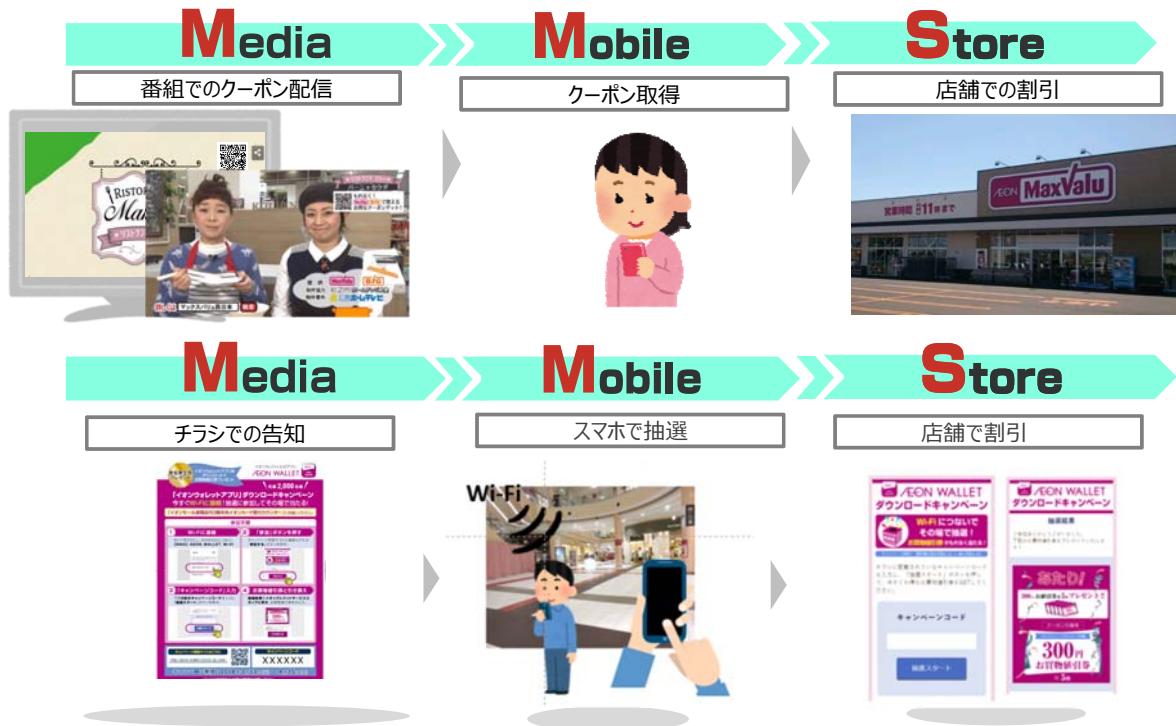




■ O2O2O・MMSソリューション実績案件紹介



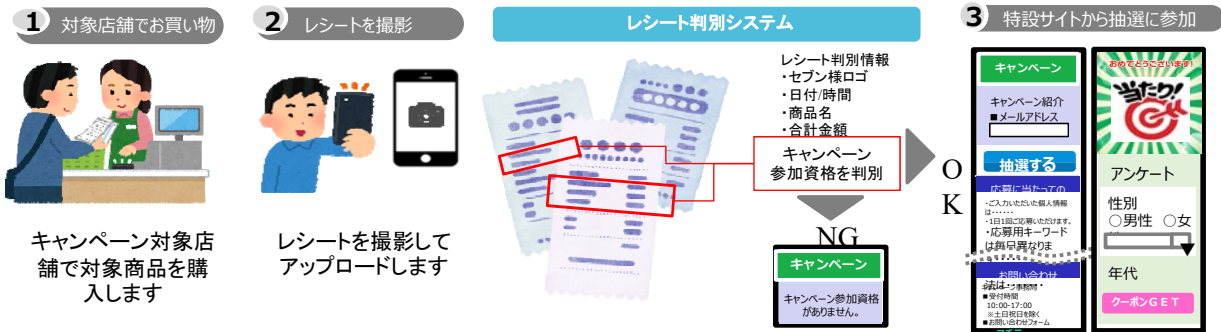
■ O2O20・MMSソリューション実績案件紹介



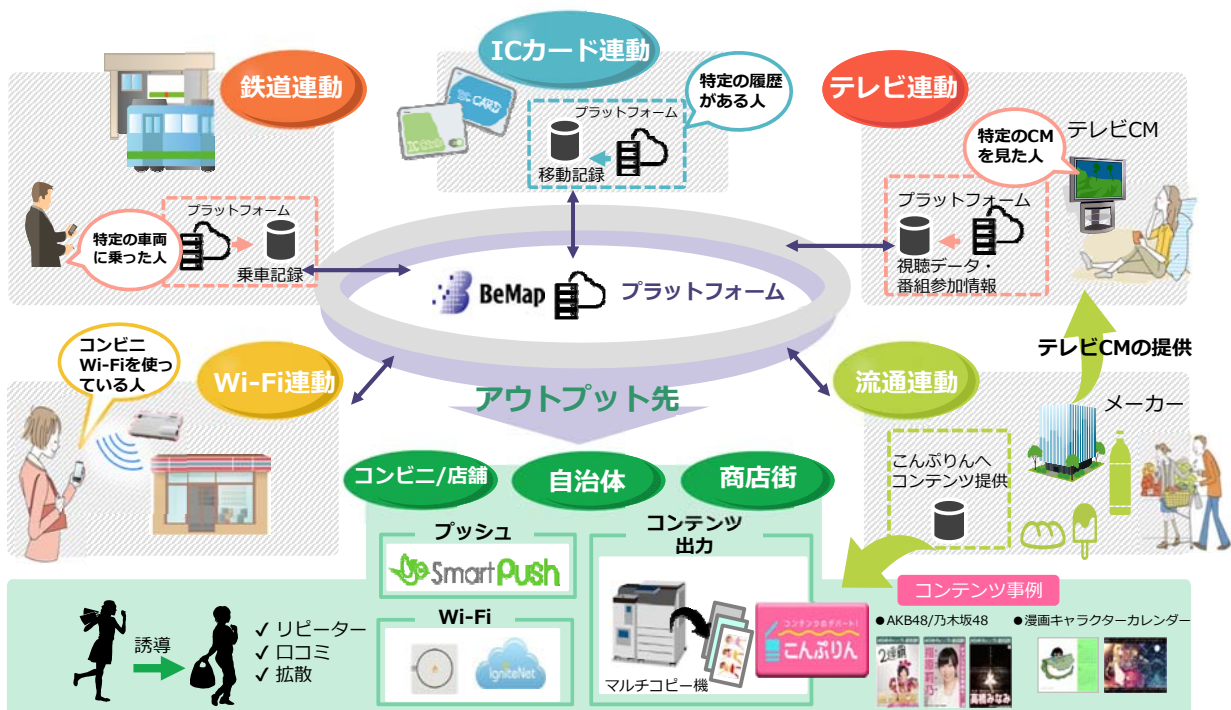
■ O2O20・MMSソリューション実績案件紹介



■ O2O2O・MMSソリューション実績案件紹介



ビーマップのソリューション一覧



2020年3月期 業績予想



Copyright©BeMap,Inc.

2020年3月期の業績予想



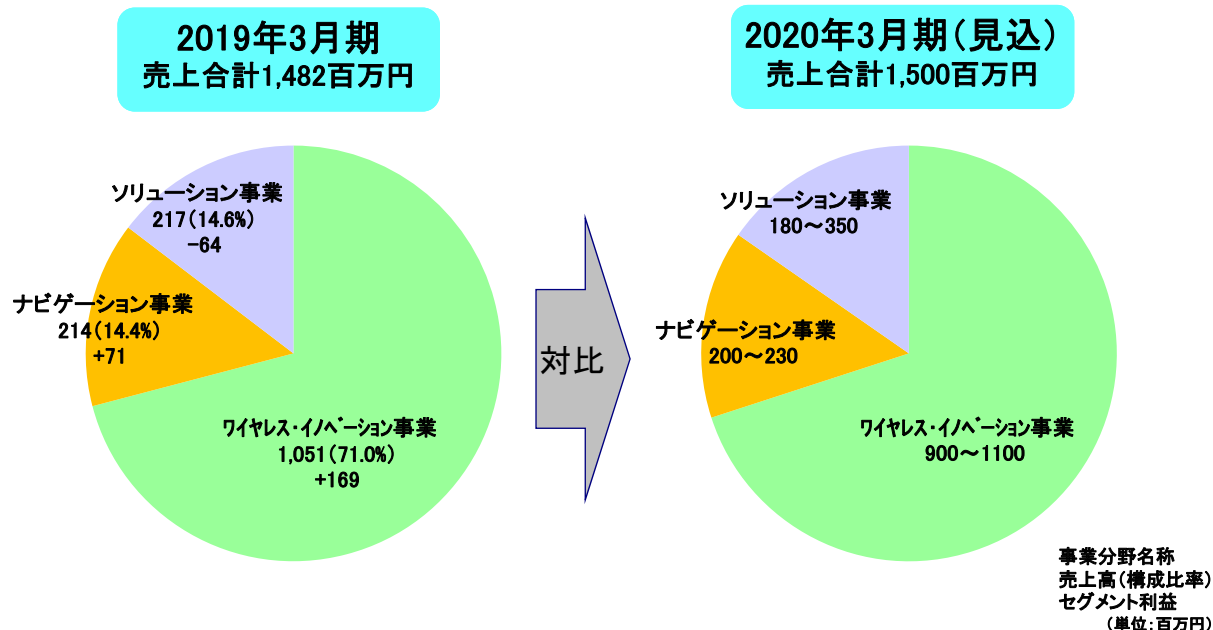
(単位:百万円)

	2020年3月期 予想	2019年3月期 実績	増減	前期比
売上高	1,500	1,482	+18	+1.3%
営業利益	+90	+81	+9	+11.1%
経常利益	+90	+83	+7	+8.4%
当期純利益	+65	+63	+2	+3.2%

売上高	ワイヤレス・イノベーション事業分野は市場環境が良好の見通し ソリューション事業分野は赤字幅を縮小見通し、ナビゲーション事業分野は前期並 各事業分野での新規サービスの収益拡大に注力
営業利益 経常利益 当期純利益	製造原価:運用/ASP、MMS案件は利益率向上見込まれるが、 開発等は保守的に想定 販売費及び一般管理費:人員増により微増見通し 税効果の影響を最小限に留めるため期初計画は慎重に見積る

Copyright©BeMap,Inc.

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MMS事業の収益拡大に取り組む。



中期3カ年経営目標の見直し(予定)

2019年3月期の売上・黒字拡大を踏まえ、3カ年計画を見直します。

(単位:百万円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	2021年3月期 目標	2022年3月期 目標
売上高	1,482	1,500	1,550	1,600
ワイヤレス・ イノベーション	1,051	900~1100	940~1150	980~1,200
ナビゲーション	214	200~230	210~240	220~250
ソリューション	217	180~350	200~400	220~450
営業利益	81	90	100	110
経常利益	83	90	100	110
当期純利益	63	65	70	75

※3カ年終了時には累積(268百万円)解消を視野に入れる予定。

事業分野別の取り組み(予定)

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・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、ヘルスケアソリューションFit Life Visual(今夏以降)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の受注を強化する。
- MaaSなど最新の技術・サービス動向に沿った事業展開に取り組む。

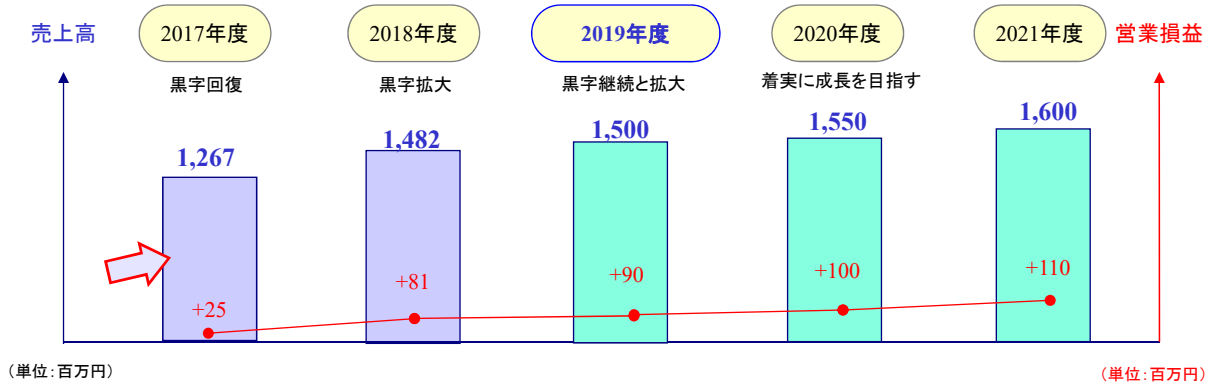
③ ソリューション事業分野

- 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。

2019年度＝3年連続黒字と黒字幅拡大を優先課題として取り組みます
その中で、O2O2O/MMSなど新規事業の強化を図る

**受注増・高品質・高利益率を追求する
 取り組みを継続**

- ・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より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さ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5F
 経営管理部 IR担当 (03-5297-2181)