



平成 25 年 5 月 24 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

(大証 JASDAQ:4316)

問合せ先:経営管理部長 大谷 英也

(電話 03-5297-2181)

中期経営計画について

当社は、このたび JASDAQ 上場規則に従い、株式会社大阪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したので、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 26 年 3 月期～平成 28 年 3 月期 中期経営計画（新規）

平成 25 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：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

前前期（平成 24 年 3 月期）より続く無線 LAN 関連の事業環境好転に対応するため、損益分岐点超えの基盤強化投資、その効果での黒字回復を目指した。前期初における業績予想は売上高 1,160 百万円、営業利益 20 百万円とした。

（ア）黒字転換の目安となる 1,100 百万円レベル売上作りの体制構築

（イ）外注費抑制・内製化のための開発力と品質管理力強化

（ウ）各種経費の削減

② 通期の結果：

クロスメディア事業分野の無線 LAN 関連の受注・売上が急増し、これに対応すべく社内体制の大幅シフトにより新しい事業環境への対応に取り組んだ。また、経費削減の効果もあり、急遽実施を決定した事業所移転に係る諸経費を考慮しても、なお当初予想を上回る業績を達成することが出来た。依然として残る課題は以下の通りである。

（ア）大型案件の一部については、当初見込と異なる収支・計上時期のズレが生じた。（但し、最終顧客の要請や市場環境も含め様々な要素も影響した結果である。）

（イ）当面の大型案件を優先したため、スマートプッシュ等の当社の独自性を生かせる新サービスの本格的な立ち上げに至らなかった。

（ウ）無線 LAN 以外の事業については、いずれも当初計画を下回り今期以降の立て直しが求められる。

（エ）安定した利益を生み出すため、技術力・品質管理スキルの向上が必須となっている。

③ 総括

こうした厳しい環境の中においても、無線 LAN ポータル CMS（Contents Management System）や画像解析のマーケティング活用などの当社独自の技術・ビジネスモデル構築に一定の進展があり、無線 LAN 売上増が大きく寄与した結果、悲願の営業黒字化を達成することができた。

(2) 中期経営計画の概要、及び策定の背景

第15期（平成25年3月期）の決算において、当社は営業利益・経常利益・当期純利益を回復した。しかしながら、第14期まで10期連続で当期純損失を計上しており、会社法第461条第2項の計算に基づく剰余金の分配可能額がない。当社としては、利益剰余金のマイナスを解消させるため、前期の黒字化を定着させ、黒字幅を拡大することが必要であり、3ヵ年の中期経営計画を策定する。当社は現在も無借金経営であり、自己資本率66.9%（第15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、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、本質的な改善に取り組む。

① 平成26年3月期の位置付け：安定的な黒字化の基礎を作る。

無線LANを中心とするビジネス環境の好転を捉えるため、前前期からの事業シフトを継続する。前期の収益の中心であったネットワークインフラ初期構築が一巡し、インフラ拡張・運用などの案件を確実に対応する。加えて、これらのインフラを生かした無線LANポータルCMS（業種別）、スマートプッシュなどの展開を強化し、事業規模の拡大と収益率の向上に取り組む。引き続き、ネットワーク技術者をはじめとする開発スタッフの拡充を行う。

事業規模拡大の牽引役となるのは、クロスメディア事業であり、年間売上高25%増の成長を見込んでいる。モニタリング事業においても、ASP・画像解析などの伸長により年間売上高10%増以上を見込んでいる。ナビゲーション事業においては、前期比減を想定している。クロスメディア事業以外の各事業の顧客においても無線LANサービスへの関心・要求が高まっており、既存サービスとの連携も生かした提案で他社との差別化を図る。

これらの取り組みにより、売上高1,500百万円、営業利益90百万円を予定している。

② 平成27年3月期の位置付け：

売上1,650百万円、営業利益120百万の営業黒字を目標とする。平成25年3月期に対して売上高10%の増加で、引き続き、クロスメディア事業の伸びが牽引するほか、無線LANインフラから派生するビジネスの展開を見込んでいる。

③ 平成28年3月期の位置付け：立ち位置を生かして高収益モデルへ移行する。

売上1,800百万円、営業利益150百万の黒字計上を目標とする。平成26年3月期に対して売上高9%増で、引き続き、クロスメディア事業の伸びが牽引する。

(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 クロスメディア事業

当社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当上期にはほぼ一巡し、今後はインフラ拡張・安定運用に関わる案件が増加すると想定している。今期の重点取り組みとしては、無線 LAN インフラ上における鉄道・外食等各業種向けの無線 LAN ポータル CMS で当社が事実上の標準となることを目指し、各業種における無線 LAN サービスの展開において有利な地位を獲得する。スマートブッシュの本格的な展開も開始することで、様々な業種からの収入拡大を目指す。

② ナビゲーション事業

鉄道ナビ関連サービスにおいては、コンシューマ向け課金ビジネスの変化を視野に入れ、B2Cビジネス中心からB2Bビジネスへの切り替えに取り組むとともに、無線 LAN や非接触 IC カードを活用したサービスの展開にも注力する。

道路ナビ関連、古地図復元サービスについては、無線 LAN 事業への経営資源を集中するため、収益に貢献できる案件に集中する。

③ モニタリング事業

従来の監視システム・ASPについては、外食チェーン、コインパーキングといった既存顧客各社への安定的なビジネス基盤を確保する。更に、コンビニエンスストア、通信事業会社、環境インフラ事業会社を通して、大口の新規顧客開拓に取り組むとともに、画像解析などの当社の独自機能を活用したサービス展開を強化する。店舗向けの無線 LAN サービスについても既存顧客を中心に取り組む。

④ その他事業

従来、クロスメディア事業の一部であったTVメタデータ関連を、その他事業に変更。

大幅な伸長は予定していないが、現状レベルでの売上規模で収益に貢献できるよう費用の抑制に努める。前期より、アニメを通じた移動者マーケティングに着手した。

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 25 年 3 月期 (実績) | 1,273 百万円 | 74 百万円 | 78 百万円 | 56 百万円 |
| 平成 26 年 3 月期 (予想) | 1,500 百万円 | 90 百万円 | 90 百万円 | 70 百万円 |
| 平成 27 年 3 月期 (目標) | 1,650 百万円 | 120 百万円 | 120 百万円 | 90 百万円 |
| 平成 28 年 3 月期 (目標) | 1,800 百万円 | 150 百万円 | 150 百万円 | 110 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)

| | クロスメディア 事業 | ナビゲーション 事業 | モニタリング 事業 | その他 事業 | 合計 |
|----------------------|---------------|---------------|--------------|-----------|-----------|
| 平成 25 年 3 月期 (実績) | 838 百万円 | 243 百万円 | 189 百万円 | — | 1,273 百万円 |
| 平成 26 年 3 月期 (予想) | 1,050 百万円 | 190 百万円 | 210 百万円 | 50 百万円 | 1,500 百万円 |
| 平成 27 年 3 月期 (目標) | 1,150 百万円 | 210 百万円 | 230 百万円 | 60 百万円 | 1,650 百万円 |
| 平成 28 年 3 月期 (目標) | 1,260 百万円 | 230 百万円 | 250 百万円 | 60 百万円 | 1,800 百万円 |

※ 平成 25 年 3 月期の各事業の実績は、百万円未満を切り捨てて表記しております。

(2) 原価率の見通し

平成 26 年 3 月期：目標 64%。前期においては 62%まで低減されたが、今期の事業環境の変化を考慮し、若干の上昇を想定している。そうした中であっても、新規性の強い開発案件から、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で、可能な限り削減に取り組む。

平成 27 年 3 月期：目標 62%。継続的なプロジェクト運営の効率化により、更に原価率低減を目指す。

平成 28 年 3 月期：60%を目標とする。

(3) 販売管理費（販管費率）の見通し

平成 26 年 3 月期：425 百万円（28.3%）。事業規模拡大に応じた人員増計画に基づき、前期 410 百万円からの増額を想定する。

平成 27 年 3 月期：440 百万円（26.7%）。全社で若干名の人員増を想定している。

平成 28 年 3 月期：460 百万円（25.6%）。全社で若干名の人員増を想定している。

〔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 25 年 3 月期においては大型案件が相次いだこともあり 80.0%に拡大した。これに対し平成 26 年 3 月期以降については、これら主要顧客における売上高の増加も期待しているが、それ以外の新規顧客の開拓に取り組むことで、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 25 年 3 月期（実績） | 1,018 百万円（80.0%） | 255 百万円（20.0%） |
| 平成 26 年 3 月期（予想） | 1,150 百万円（76.6%） | 350 百万円（23.3%） |
| 平成 27 年 3 月期（目標） | 1,200 百万円（72.7%） | 450 百万円（27.2%） |
| 平成 28 年 3 月期（目標） | 1,250 百万円（69.4%） | 550 百万円（30.5%） |

(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、モニタリング事業及びクロスメディア事業。

〔人員計画〕

事業規模の拡大に応じた増員を見込んでいる。主にクロスメディア事業の技術者を中心とする。

〔新規事業の準備状況〕

クロスメディア事業において、無線 LAN より取得した位置情報等を各種マーケティングに活用するサービス「スマートプッシュ」を検討準備中。（一部は特許申請済み。）

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