

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。

2014年3月期通期決算 及び 2015年3月期見通し

2014年5月
株式会社ビーマップ



4316

- 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
- 創立 1998年9月4日
- 資本金 1,854百万円
- 株式数 3,210,800株(うち自己株式972株)
(1単位 100株)
- 役員 8名
- 従業員 62名

※2014年3月31日現在

■ 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、
ゼンショーHD、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、
三光マーケティング他

■ 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
取締役	棗田 眞次郎
常勤監査役	小山 信行
監査役	小林 義典
監査役	小林 弘樹

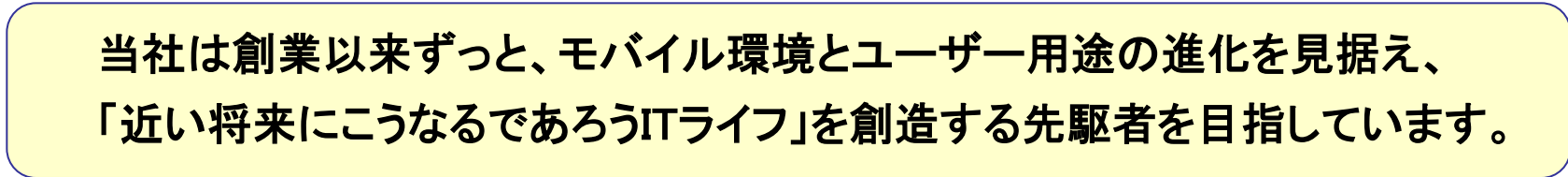
ビーマップの事業ドメインは

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

Best Mobile Application Producer



～社会インフラ間クロスメディアのハブとなる～



2014年3月期の決算概要



クロスメディア事業を中心に増収となり、
前期に引き続き、営業利益・経常利益・当期純利益を計
上いたしました。

(単位:百万円)

	2013年3月期	2014年3月期	増減	前期比
売上高	1,273	1,343	70	5.4%
営業利益	74	74	0	0.3%
経常利益	77	75	▲2	▲3.7%
当期純利益	56	104	48	83.3%

※当期純利益については、税効果会計に基づく法人税等調整額を加味した数字であることから、業績評価の指標として用いる際はご留意願います。

1) 第3四半期会計期間を除き、順調に四半期営業利益を計上

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
営業利益	+27百万円	+39百万円	△27百万円	+35百万円

2) 事業所(本店)の移転

事業所を東京都文京区白山から東京都千代田区内神田に移転。

3) 無線LAN事業におけるビジネス機会のさらなる増加

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に伴い、通信・流通・鉄道事業者、自治体等によるインフラ投資と、サービス企画・構築が活発化。

4) o2o2o(OnAir to Online to Offline)サービスへの取り組みを開始

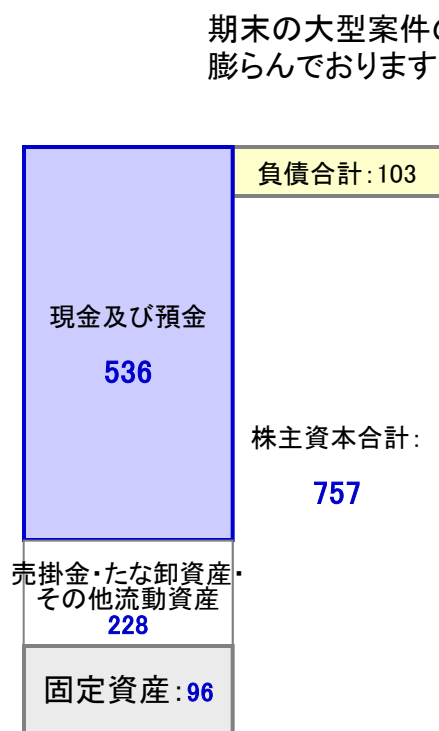
日本テレビ放送網株式会社が運営するソーシャル視聴サービス「JoinTV」において、当社が関係する通信・流通・外食・交通等の社会インフラとの融合分野で協力。

5) 「Mobile World Congress 2014」等に当社サービスを出展

スペインのバルセロナで開催された世界最大規模のモバイル見本市「Mobile World Congress 2014」にOtoO送客ソリューションインフラ『スマートプッシュ』等のパネル及び対応ハードウェアの展示を出展。

2012.3期(個別)

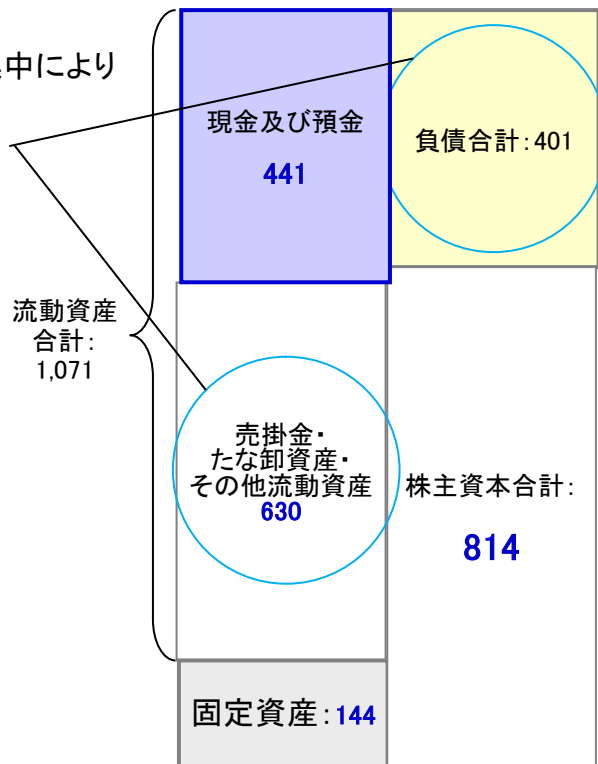
資産合計／負債純資産合計: **861**



自己資本比率
87.9%

2013.3期(個別)

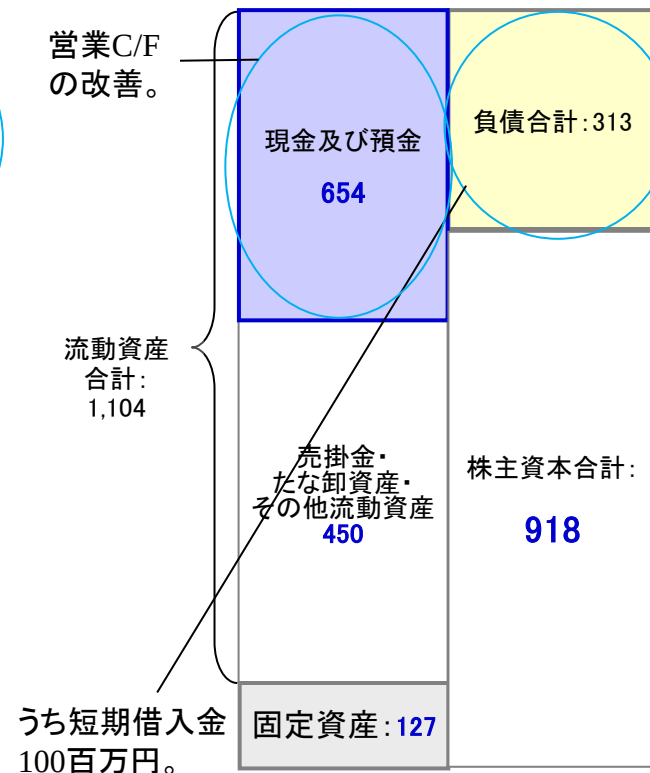
資産合計／負債純資産合計: **1,215**



自己資本比率
66.9%

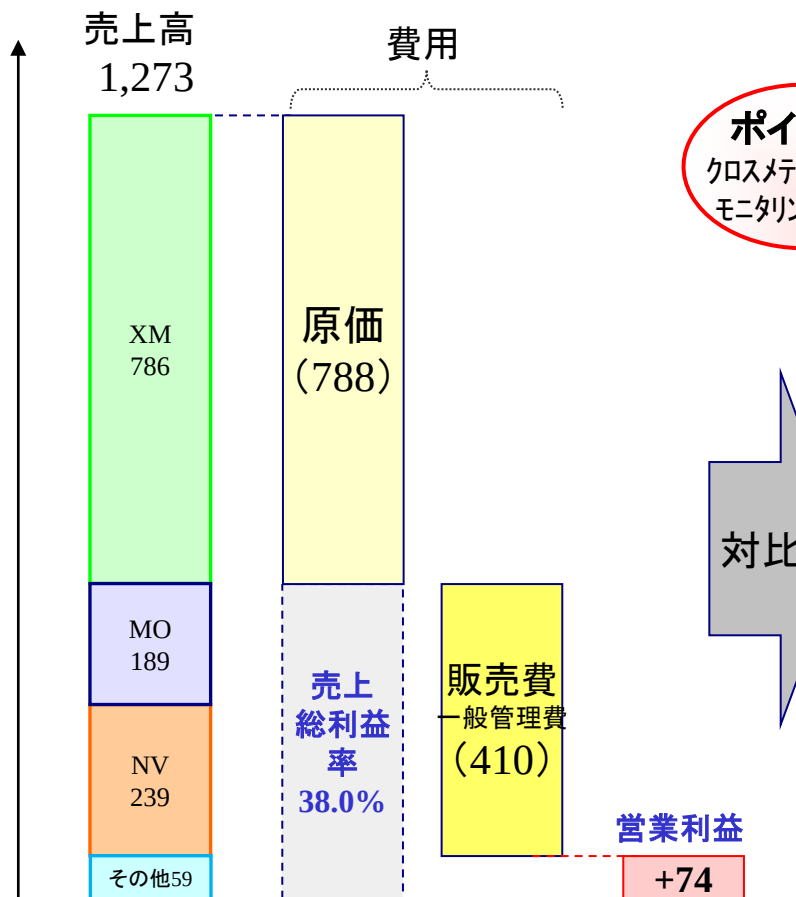
2014.3期(個別)

資産合計／負債純資産合計 **1,232**

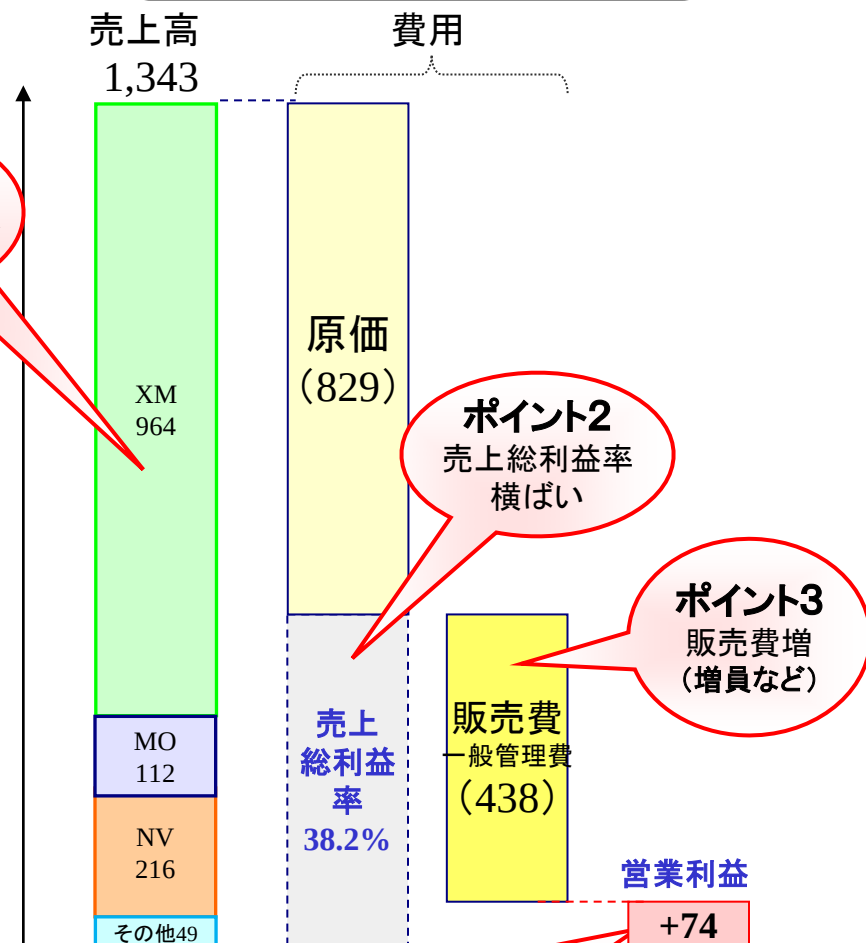


自己資本比率
74.5%

前期の実績 (2013年3月期通期)



今期の実績 (2014年3月期通期)



対比

ポイント1
クロスメディア増収
モニタリング減収

ポイント2
売上総利益率
横ばい

ポイント3
販売費増
(増員など)

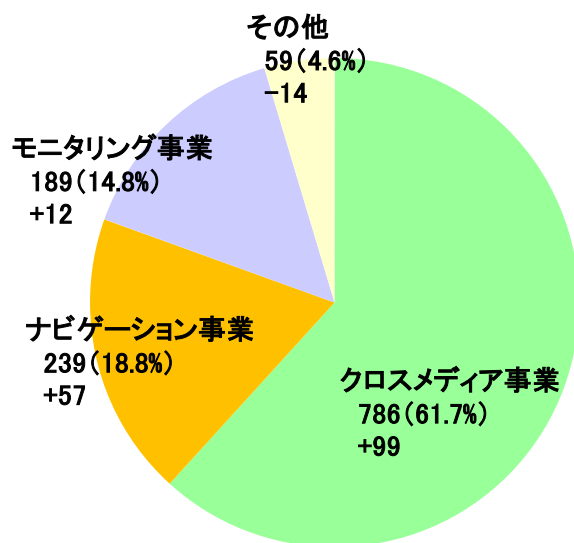
結果:
増収だが、売上総利益率が横ばい
となり、人員増負担を吸収できず
微増にとどまる。

(単位: 百万円)

(単位: 百万円)

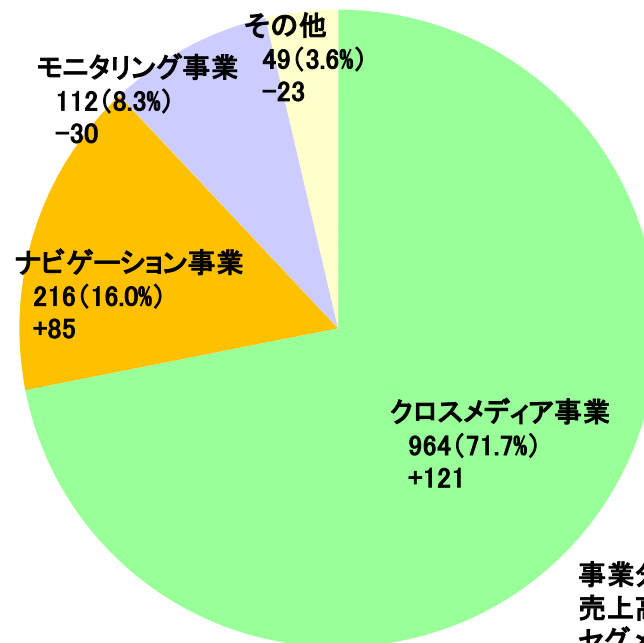
クロスメディア事業が牽引したものの、
モニタリング事業の落ち込みが大きく増益は達成できず。

2013年3月期
売上高合計: 1,273百万円
営業利益: +74百万円



全社費用: 81

2014年3月期
売上高合計: 1,343百万円
営業利益: +74百万円



全社費用: 78

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)

対比

クロスメディア事業分野

売上高964百万円(前期786百万円)・営業利益121百万円(同99百万円)

- ①NTTBPなど通信事業者経由にて、自治体・鉄道・コンビニ・競技場などの無線LAN事業者向けのシステム構築、サービス企画・設計等を受注。初期構築の大型案件に加え、システム拡張、機能・サービス追加、運用保守など各種案件を断続的に対応中。前期比で増収・増益。
- ②スマートプッシュ等当社独自商品の収益化に時間を要しており、当面の最重要課題。

ナビゲーション事業分野

売上高216百万円(前期239百万円)・営業利益85百万円(同57百万円)

- ①JR東日本企画向け時刻表・乗り換え案内サービス「JRトラベルナビゲータ」は9月末で終了。インターネット予約サービス「えきねっと」向けの同サービスは今後も継続。事業全体としては前期比で減収だが、消費税増税対応などで若干増益。
- ②鉄道事業者向けの無線LAN経由の情報配信サービスの提案を強化中。

※営業利益は、全社経費を除いた数値を記載しております。

モニタリング事業分野

売上高112百万円(前期189百万円)・営業損失30百万円(前期営業利益12百万円)

- ①大手飲食店チェーン向けの録画システムの販売が大幅減。計画外の開発費・改修費発生と一部棚卸資産の再評価もあり、営業損失を計上。前期比で大幅な減収・減益。
- ②画像解析技術を活用した新サービスを、コンビニ、環境インフラ事業者、駐車場事業者等に提案中。特にコンビニ向けの受注に注力。
- ③画像解析の進捗・展開を踏まえて、事業再編に取り組む。

その他

売上高49百万円(前期59百万円)・営業損失23百万円(同14百万円)

- ①TVメタデータは収益悪化したが、o2o2o(OnAir to OnLine to OffLine)のカギとなるサービスであり、引き続き、収益改善に取り組む予定。
- ②平成26年1月に古地図復元「今昔散歩」の有料化を実施。損益への影響は軽微。
- ③アニメ関連は、初期投資回収済み。

※営業利益は、全社経費を除いた数値を記載しております。

課 題		対応状況
1	損益分岐点管理、その達成のための中期戦略 ・会社法第461条第2項の計算による分配可能額のマイナス解消 ・収益力を向上	一定の利益を確保できるよう、事業管理方式を見直し、事業ごとの損益分岐点を見極め、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	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。特にクロスメディア事業においては、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。
3	新規顧客からの案件獲得 既存顧客については、3月に受注・売上が集中する傾向があり、また、当社が提案を行いつつシステムの完成を図る案件プロセス上の特性により、利益率が低くなるケースがある。	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	工程管理・工数管理の徹底を通じた品質・納期管理による収益性向上 ・モニタリング事業において、計画外の追加開発費や補修費が発生し、全社損益を悪化 ・クロスメディア事業を中心に運用案件が増加しており、システムの安定性を向上させることが非常に重要	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。

分野別事業内容紹介

ビーマップの事業分野

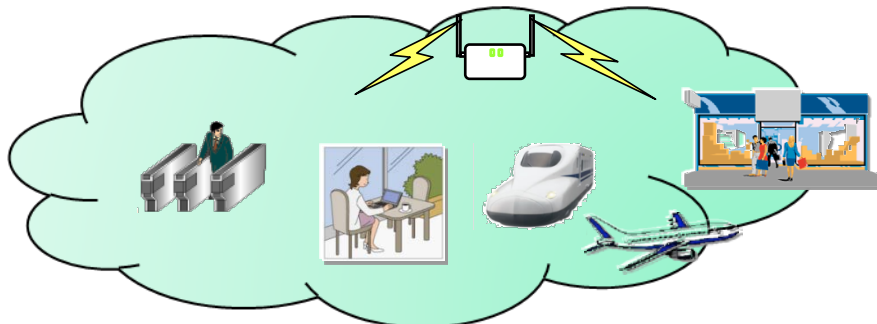
事業セグメント	事業分野	業務内容	事業展開状況
クロスメディア	無線LAN配信 インフラ構築	ー無線LANホットスポットにおけるコンテンツ配信インフラを開発・提供するサービス、業務用パッケージ	ースマートフォン等無線LAN機器の普及で事業拡大を目指す
ナビゲーション	交通関連	ー鉄道等交通機関の乗り継ぎ（経路探索）技術の提供 ーJR東日本予約サイト（えきねっと）への提供	ー「えきねっと」を中心とした開発・運用 ーWi-Fiとの連携により横展開
モニタリング	監視録画システム	ーカメラ付携帯電話への画像転送システムの開発・運用保守 ー遠隔カメラ監視のASPサービス	ーモニタリング倶楽部を営業展開
その他	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。
	復元古地図	ー江戸・明治の復元古地図をスマートフォンソフト、ASPへ提供	ーiPhoneアプリ有料化を実施。

第17期事業年度より、事業分野の見直しを行います。新設のソリューション事業は、旧モニタリング事業、その他（TVメタデータ、復元古地図）の一部を継承します。

クロスメディア事業

－無線LANコンテンツ配信事業－

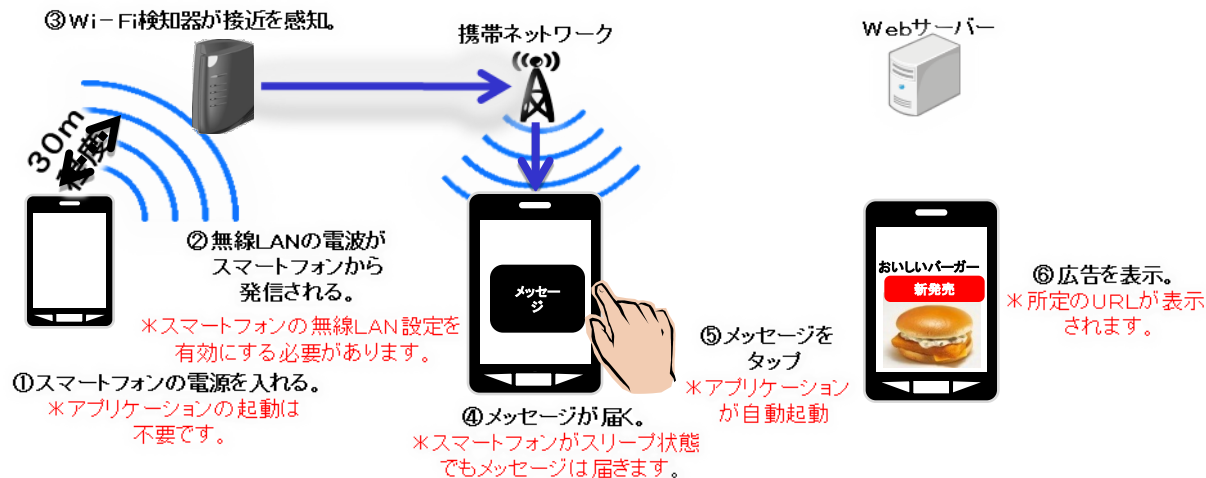
■コンテンツ配信システム



※無線スポットは駅周辺から航空機・列車内・コンビニ・外食

■スマートプッシュ

・無線LANを活用したPush型コンテンツ配信システム



各種スタンプラリー



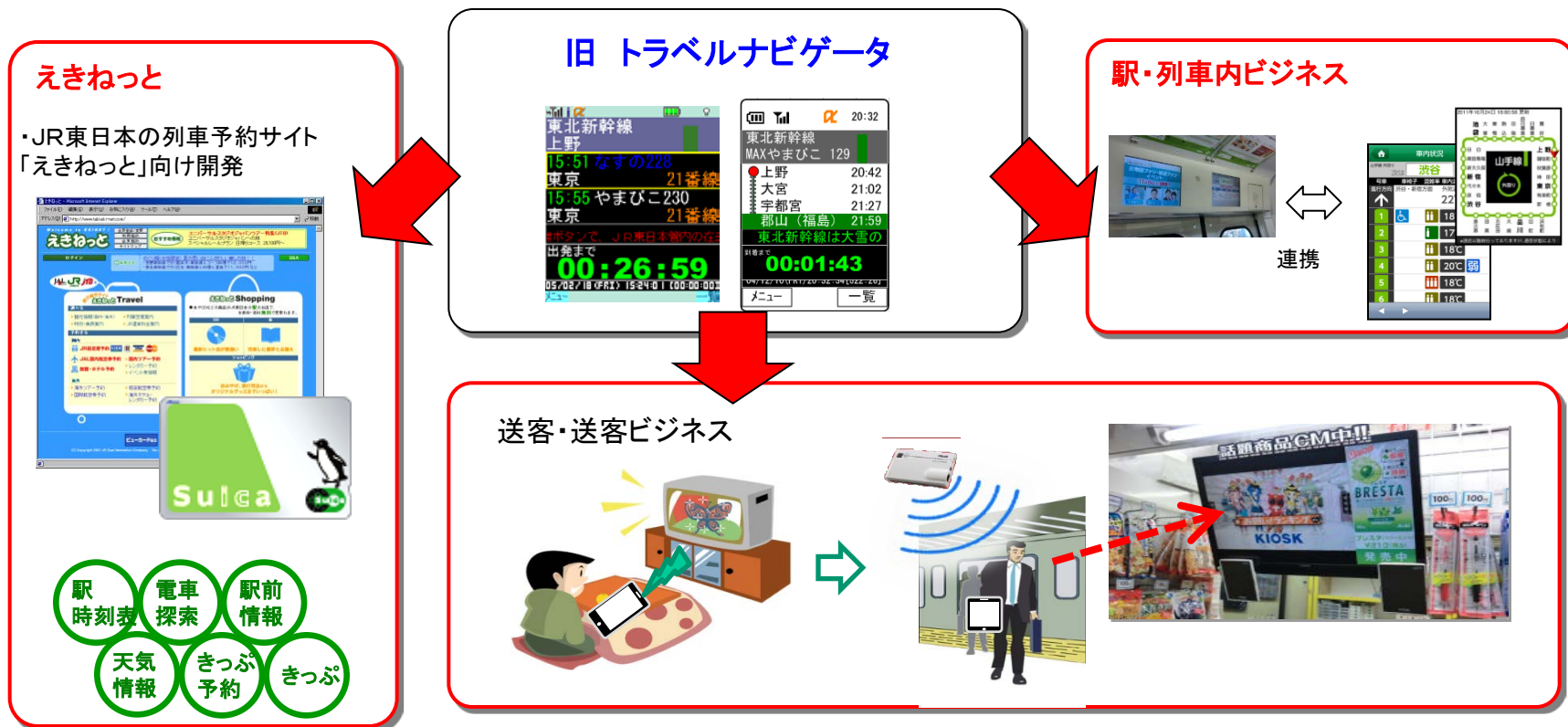
ナビゲーション事業

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

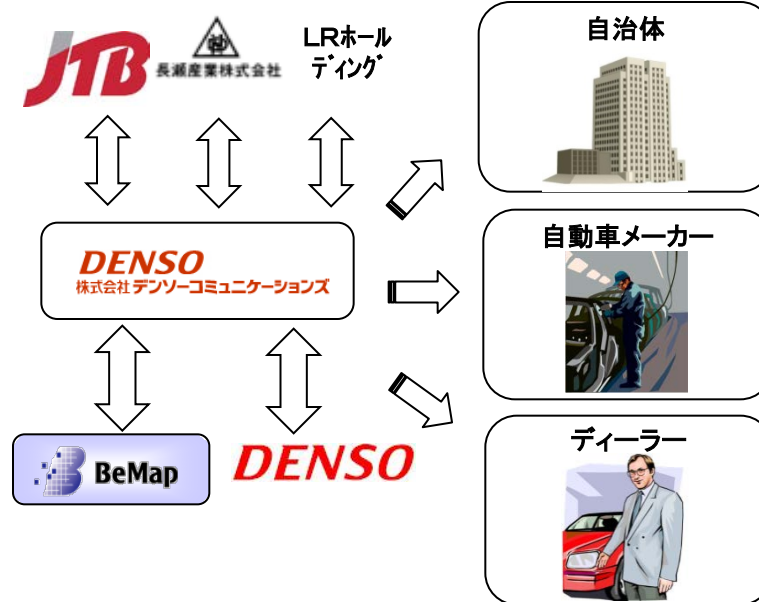


ナビゲーションサービス事業 自動車関連

事業概要

デンソー・長瀬産業・JTB・LRホールディングと共にデンソーコミュニケーションズを設立。
自動車旅行支援サイト「びあはーる」を運営。ASPとしての提供事業。
デンソーコミュニケーションズを通しての事業展開。

ドライブポータル



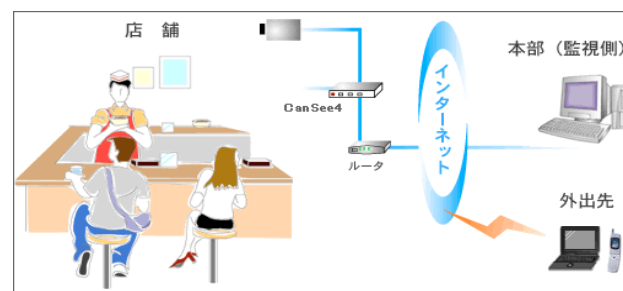
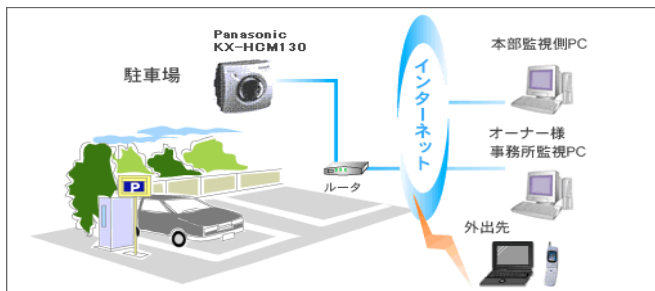
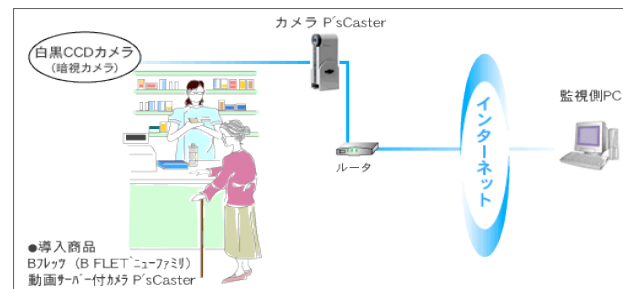
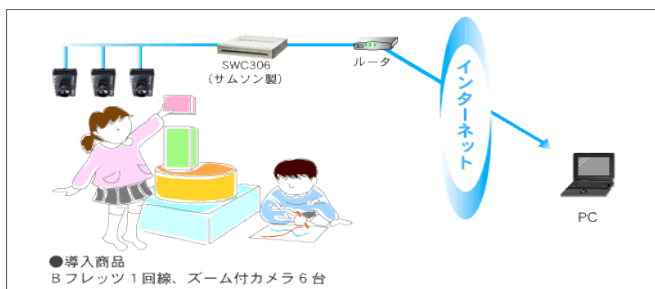
モニタリング事業

画像配信サービス概要 – モニタリング倶楽部 –

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、駐車場、アパレルメーカー、学校等へ導入。
- 画像解析を活用して、顧客の課題を解決するシステムとしての提案を強化中。
- 販売は直販に加え、販売提携先の通信事業者が販売。

動画配信システムイメージ図



その他

ーTVメタデーター

■ テレビ番組の放送内容をデータベース化 ⇒ テレビ情報検索サービス「MetaTV」

テレビから発信される膨大な情報を即座に検索できる、世界で唯一のサービスを提供



検索

局名	放送日時	番組名	ヘッドライン	時間	再生
TBS	2006/11/08 19:00	イブニング・ファイブ	安倍首相・党首討論	00:02:44	再生
安倍首相が、自民党・中川政調会長の核保有議論発言を容認する考えを示した。民主党・小沢一郎代表、安倍首相の国会発言。民主党・高木義明副委員長の見解。 タイムコード:18:08:23-18:11:07					
NHK	2006/11/08 19:17	ニュース7	安倍首相・党首討論		
安倍首相が、自民党・中川政調会長の核保有議論発言を容認する考えを示した。安倍首相、民主党・小沢代表の国会発言。 タイムコード:19:17:43-19:19:54					
TBS	2006/11/08 17:40	イブニング・ファイブ	自民党・小泉純一郎前首相・日本夢づくり連場で議	00:06:42	再生
民主党1回生議員の研修会「日本夢づくり連場」で講演を行った。「使い捨ては当たり前。それが嫌なら国会議員にならないほうが良い。向上心を持ってがんばっていただきたい」と機を飛ばした。自民党・杉村太蔵議員、自民党・井脇ノブ子議員、自民党・広津幸子議員、自民党・片山虎之助参院幹事長、表参館元首相、安倍首相、自民党・小野次郎議員、前衆議院議員・城内実氏、自民党・中川秀直幹事長のコメント。 タイムコード:17:40:40-17:47:22					

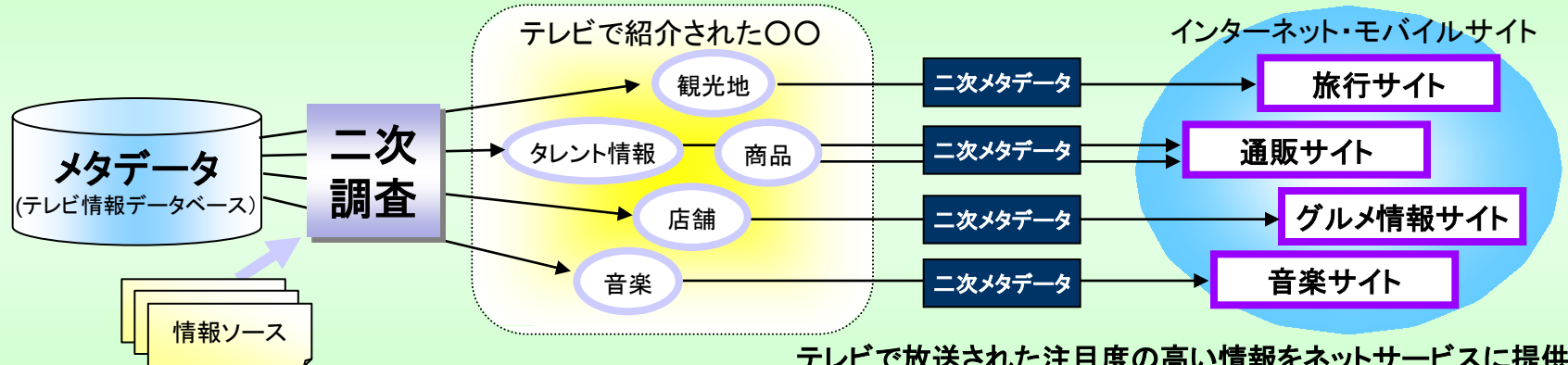
シーン再生



さらに、検索結果から、企業内の録画サーバに録画した映像の见たいシーンを即座に再生

■ テレビの情報を再編集し提供 ⇒ ネットとテレビの融合を加速させる「二次メタデータ」

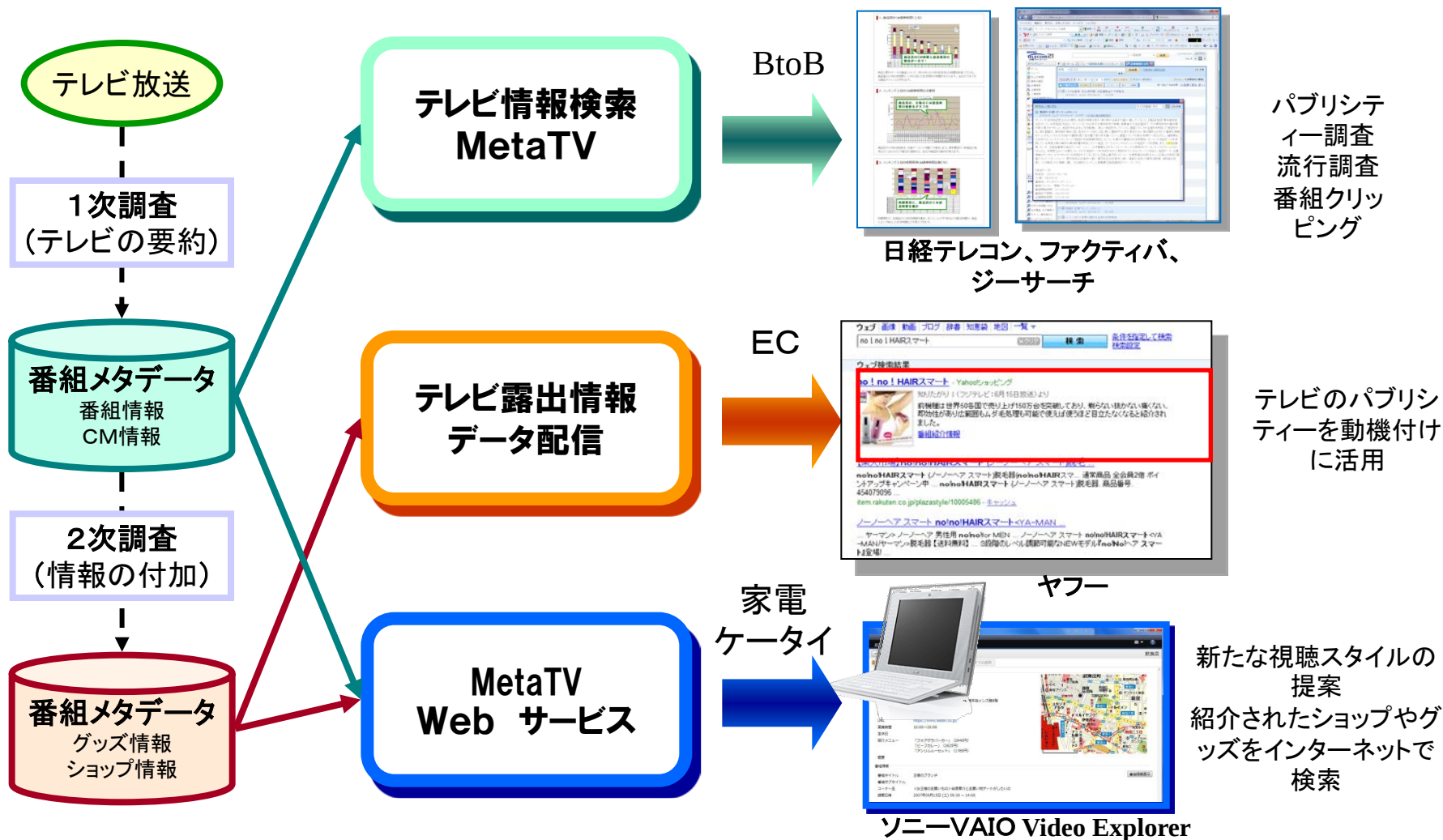
テレビの情報を様々な角度から再編集



テレビで放送された注目度の高い情報をネットサービスに提供

※テレビ局、大手企業、広告代理店、ECサイト、PCメーカーへ提供。

提供するTVメタデータサービス 例



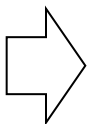
復元古地図・歴史コンテンツASPサービス

「今昔散歩」は主に東京を中心とした江戸時代や明治時代の地図を現代の地図と重ね合わせて見る事ができるAPPです。iPhoneアプリとして、無料ダウンロード3位の実績をあげました。

iPhone向けアプリケーション



現代



江戸



江戸部分拡大

ASPサービス

不動産等での活用



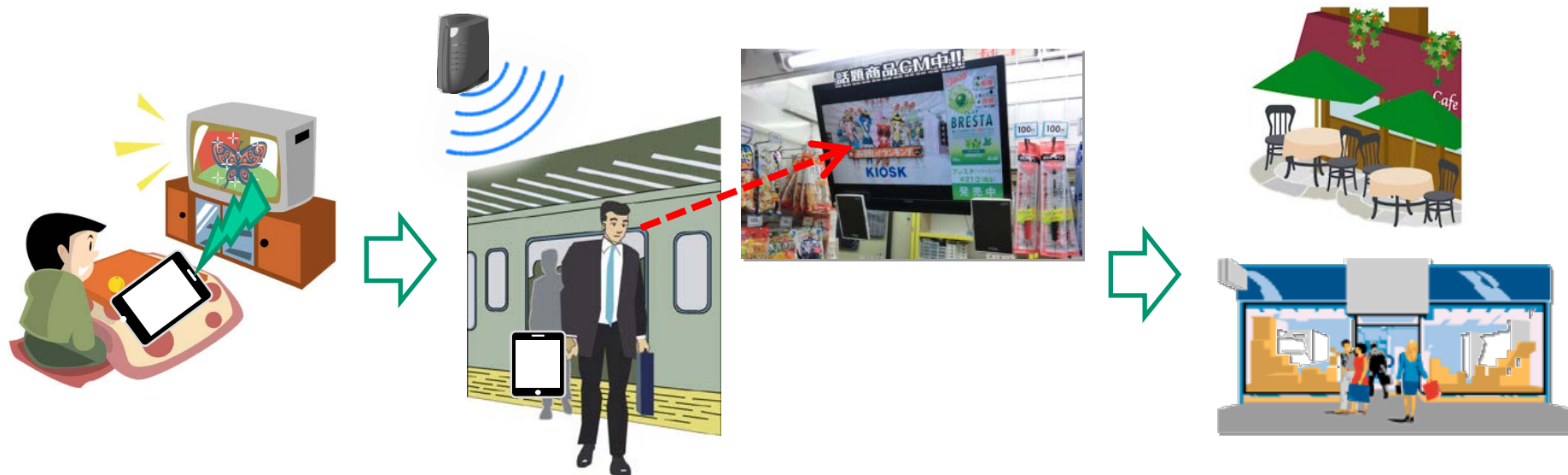
観光等への活用



事業の方向性

生活導線を通したコンテンツ配信インフラ提供

TVメタデータ、無線LAN、交通、外食、流通といった当社の生活導線上にある顧客をスマートフォン等の情報端末を通してつないでいくシステムを構築します。



テレビ



ソーシャル



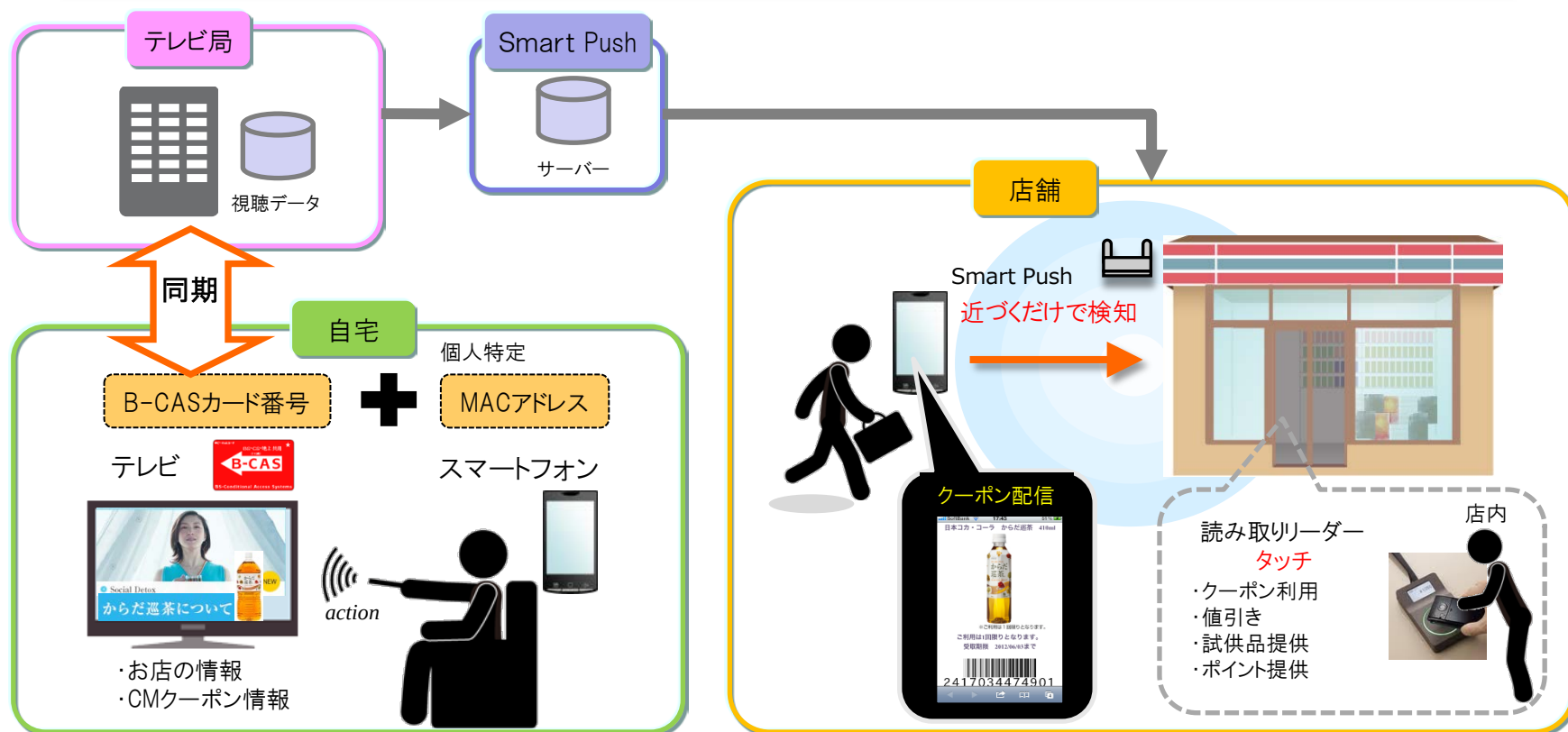
動線



流通・外食他

テレビ視聴とWi-Fiを活用した店舗誘導

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、スマートフォンを持った状態で店舗に近づいただけでクーポンやお得なサービスが自動配信されます。



2015年3月期 業績予想



(単位:百万円)

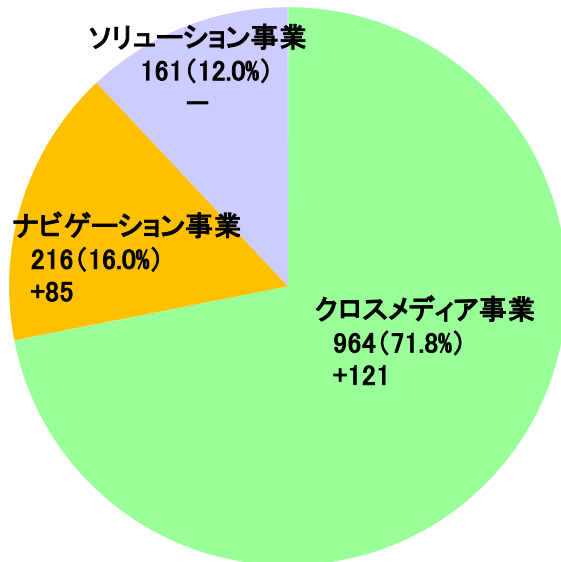
	2015年3月期 予想	2014年3月期 実績	増減	前期比
売上高	1,500	1,343	+157	+11.7%
営業利益	90	74	+16	+21.6%
経常利益	90	75	+15	+20.0%
当期純利益	100	104	※▲4	▲3.8%

売上高	無線LAN関連が引き続き受注環境が活発な状況 大型設備投資案件が一巡し、拡張、運用、サービスにシフトへ。
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:人員増・移転に伴う固定費増は考慮しつつ、抑制に努め、一定の利益を確保

※当期純利益については、税効果会計に基づく法人税等調整額を加味した数字であることから、業績評価の指標として用いる際はご留意願います。

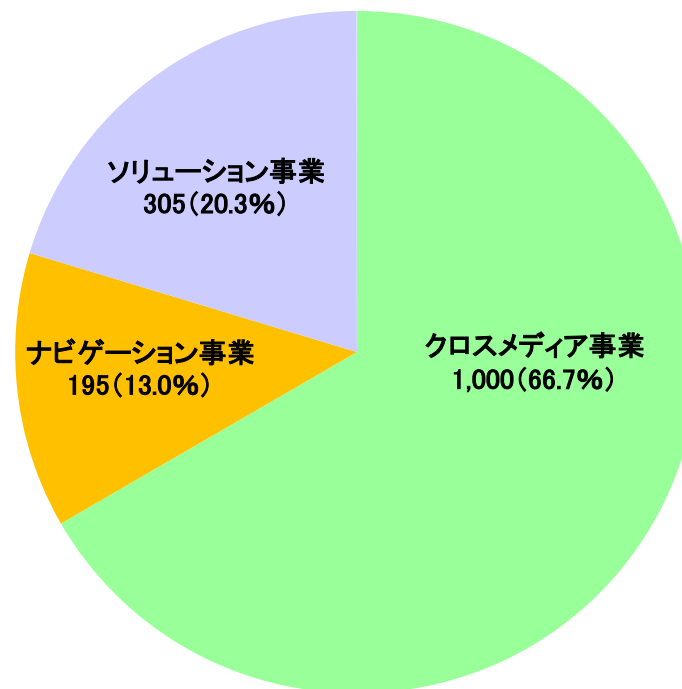
前期に引き続き、クロスメディア事業が売上の大きな割合を占める予定。
今後の注力分野として、ソリューション事業に取り組む。

2014年3月期
売上合計1,343百万円



単位: 百万円

2015年3月期(見込)
売上合計1,500百万円



対比

※ ソリューション事業は第17期に新設する事業分野であるため、2014年3月期の売上高については、便宜上、クロスメディア・ナビゲーション以外の数値を合算して記載しております。

中期3カ年経営目標の見直し



(単位:百万円)

	2014年3月期 実績	2015年3月期 予想	2016年3月期 目標	2017年3月期 目標
売上高	1,343	1, 500	1,650	1,800
クロスメディア	964	1,000	1,050	1,100
ナビゲーション	216	195	200	200
ソリューション	※161	305	400	500
営業利益	74	90	120	150
経常利益	75	90	120	150
当期純利益	104	100	130	150

※ ソリューション事業は第17期に新設する事業分野であるため、2014年3月期の実績については、便宜上、クロスメディア・ナビゲーション以外の数値を合算して記載しております。

※ 当期純利益については、税効果会計に基づく法人税等調整額を加味した数字であることから、業績評価の指標として用いる際はご留意願います。

① クロスメディア事業

- 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、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前上期にはほぼ一巡し、今後はインフラ拡張・安定運用・サービス追加に関わる案件が増加すると想定。
- 平成32年開催予定の東京オリンピック・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。
- 当分野においては、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

- コンシューマ向けサービスの終了に伴う一時的な事業規模縮小を想定するが、引き続き鉄道会社のインターネット予約サイトや無線LAN/非接触ICカードを活用したサービスの展開に注力し、現行レベル以上の事業規模を維持する。

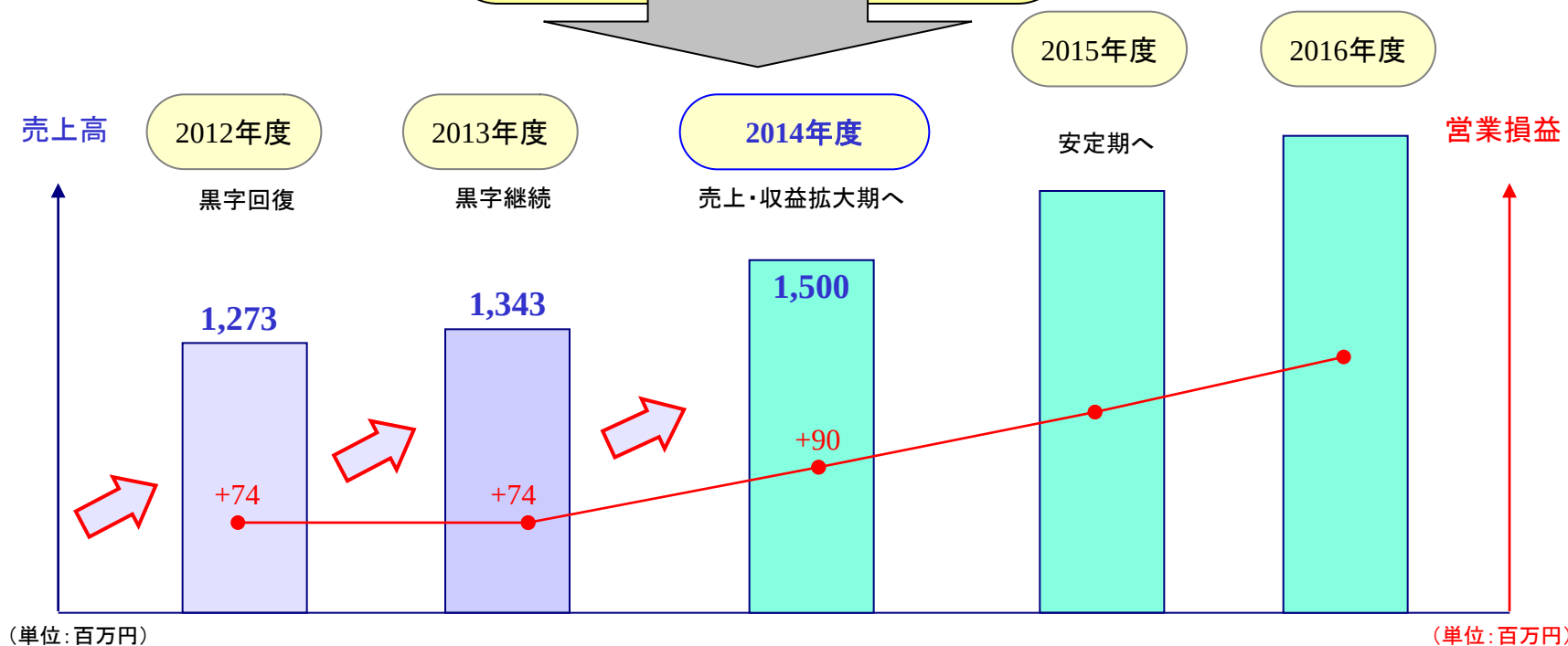
③ ソリューション事業

- 従来の監視システム・ASPについては、画像解析を活用したコンビニ等の流通や外食向けのサービス・ASPとして再構成する。また、テレビ局・広告代理店等と共同でO2O2Oサービスを流通・外食等の創客支援システムとして提供し、大口の新規顧客開拓に取り組む。
- 当分野においては、新規サービスの立案・投入のため、企画・営業体制の整備強化に取り組み、事業規模の大幅拡大を狙う。

2014年度＝黒字定着を見据えた人員・開発力強化、売上増の体制構築

前年度の基盤強化を 有効機能させる取り組み

- ・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
- ・全事業において無線LANとの連携を強化
- ・サービス、ライセンス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（大谷）