



平成 27 年 5 月 22 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

(東証 JASDAQ:4316)

問合せ先:取締役経営管理部長 大谷 英也

(電話 03-5297-2181)

中期経営計画概要について

当社は、このたび JASDAQ 上場規則に従い、株式会社東京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 28 年 3 月期～平成 30 年 3 月期 中期経営計画

平成 27 年 5 月 21 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：取締役経営管理部長 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

第 14 期（平成 24 年 3 月期）より続く無線 LAN 関連の事業環境好転と第 15 期における営業黒字回復を受けて、損益分岐点超えの基盤強化、その効果での連続黒字計上及び増収増益を目指した。期初での業績予想は売上高 1,500 百万円、営業利益 90 百万円とした。

(ア) 黒字転換の目安となる 1,200 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：

第 16 期に引き続き、クロスメディア事業分野（無線 LAN 関連）の受注・売上は第 1・第 4 四半期においては好調であったものの、大型案件の減少により、第 2・第 3 四半期は受注が減少し、当初計画を下回った。ソリューション事業分野においては、医療関係事業者・アミューズメント施設など新規顧客の拡大や、総務省所管事業「スマテレ・アプリ効果検証」事業への採択など受注・売上は伸びたものの、従来モニタリングの有力販売先であった大手飲食店からの受注が激減し、一部案件が不採算化するなど、損失も拡大した。ナビゲーション事業分野は一昨年のコンシューマ向けサービスの終了に伴う減収から回復できなかった。販管費は、人員増とストックオプションに係る費用増により、微増した。この結果、売上高・営業利益・経常利益とも減少し、意欲的な事業計画をベースに計上した繰延税金資産を取り崩す結果となり、当期純利益は辛うじて計上するに留まった。

③ 総括

こうした厳しい環境の中においても、インバウンド向けサービスなど新しい取り組みには着手しており、今後事業の取捨選択を行うことにより収益力を強化していく方向付けを行っている。また、運用案件への比重が増す中、品質管理の徹底と技術スタッフの効率的な活用と強化に取り組んでいる。一時期は当期純損失の計上を覚悟する中で、全社一丸となって第 4 四半期に一定の業績回復を見せることが出来、第 15 期以降三期連続して、営業利益・当期純利益を計上することができた。

(2) 中期経営計画の概要、及び策定の背景

第17期（平成27年3月期）の決算において、当社は三期連続で営業利益・経常利益・当期純利益を計上した。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たことから、会社法第461条第2項の計算に基づく剰余金は十分な額に達していないため、当社としては、利益剰余金を一定規模に上積みした上で、株主還元策等の検討を行う必要がある。まずは黒字化を定着させ、黒字幅を拡大することが必要であり、3カ年の中期経営計画を策定する。当社は現在も実質無借金経営であり、自己資本率81.4%（第17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、来日外国人の増大を受けたインバウンドビジネス市場の成長、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28年3月期（第18期）の位置付け：安定的な黒字化の基礎を作る。

第18期の重点事業分野は、前期に引き続き、ソリューション事業分野である。旧モニタリング事業分野より画像解析など今後成長を見込める案件を中心に取捨選択のうえ継承し、平成25年11月に発表したO2O2O（OnAir to Online to Offline）サービスをテレビ局・広告代理店等のパートナーとともに立ち上げて第18期以降の成長基盤を構築する。採算が悪化し、または成長が見込めない当社の商品・サービス（古地図など）は、今後の展開も精査したうえで整理を実施する。

クロスメディア事業分野は、第14期頃から通信・鉄道・流通等事業者や自治体の活発な無線LAN投資が継続しており、構築済みのシステムの安定稼働と顧客拡大を目論むが、今後は、中小規模事業者や地方への展開と無線LANでの収益モデル提供がカギとなる。

ナビゲーション事業分野は、コンシューマ向けのサービス終了に伴う事業規模の縮小に対し、交通系ICカードに関わるビジネスや電車内無線LAN等への対応を強化し、事業規模の回復を図る。

売上比率としては、依然としてクロスメディア事業分野の比率が大きく、売上高1,400百万円、営業利益50百万円を予定している。

② 平成29年3月期（第19期）の位置付け：

売上1,450百万円、営業利益60百万を目標とする。第18期に対して売上高3.6%の増加で、引き続き、クロスメディア事業分野が牽引するほか、ソリューション事業分野において無線LANインフラから派生するビジネスやインバウンドビジネスを取り込んでいく。

③ 平成30年3月期（第20期）の位置付け：

売上1,500百万円、営業利益70百万を目標とする。第19期に対して売上高3.4%増で、クロスメディア事業分野及びソリューション事業分野が牽引する。

(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

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している。

なお、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。

平成 27 年 4 月より、コンビニのプリンタを活用した「こんぷりん」サービスを開始したが、現時点で本計画においては考慮していない。

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、早期に第 16 期（平成 26 年 3 月期）までの事業規模に回復させる。

③ ソリューション事業

今期以降は、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。

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に限り展開を行う。

医療関係・駐車場等への業務用システムの案件も増加しつつあり、各種業界への提案力を強化していく。

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っている。

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 27 年 3 月期 (実績)	1,283 百万円	35 百万円	37 百万円	3 百万円
平成 28 年 3 月期 (予想)	1,400 百万円	50 百万円	50 百万円	40 百万円
平成 29 年 3 月期 (目標)	1,450 百万円	60 百万円	60 百万円	50 百万円
平成 30 年 3 月期 (目標)	1,500 百万円	70 百万円	70 百万円	60 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)

	クロスゲイ 事業	ナビゲーション 事業	ソリューション 事業	合計
平成 27 年 3 月期 (実績)	893 百万円	150 百万円	239 百万円	1,283 百万円
平成 28 年 3 月期 (予想)	900 百万円	190 百万円	310 百万円	1,400 百万円
平成 29 年 3 月期 (目標)	920 百万円	200 百万円	330 百万円	1,450 百万円
平成 30 年 3 月期 (目標)	940 百万円	210 百万円	350 百万円	1,500 百万円

※ 平成 27 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

前期においては、大型案件から中小型案件にシフトしたことと一部案件で大幅に原価が上昇したことが影響し、全体として 63%まで増加した。今期以降については、今後の新規事業立ち上げに伴う先行投資等を考慮し 65%前後で試算している。そうした中であって、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と不採算分野の整理を行うことで、可能な限り削減に取り組む。

(3) 販売管理費 (販管費率) の見通し

平成 28 年 3 月期：440 百万円 (対売上高比 (以下同) 31.4%)。福岡事業所開設及び若干の人員増を考慮するが、前期並みを想定する。

平成 29 年 3 月期：450 百万円 (31.0%)。若干名の人員増を想定している。

平成 30 年 3 月期：460 百万円 (30.6%)。若干名の人員増を想定している。

(4) その他

過去の税務上の繰越欠損金と今後の利益見通しを踏まえて、繰延税金資産（BS）及び法人税等調整額（PL）を計上する予定である。税効果の算定にあたっては、この中期経営計画の数値を参考としており、過大な影響を避ける観点から、保守的に数値計画を策定している。

[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 27 年 3 月期においてはナビゲーション・クロスメディア事業における大型案件の減少やソリューション事業における変動（大手飲食店向けモニタリングシステムの激減と医療関係事業者からの大型案件受注）もあり、平成 26 年 3 月期の 87.6%から 81.1%に減少した。当社は、引き続き、新規顧客の開拓に取り組むことで、平成 28 年 3 月期以降は主要顧客への依存度を軽減させ、安定した収益を上げることが出来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 27 年 3 月期（実績）	1,044 百万円（81.1%）	239 百万円（18.9%）
平成 28 年 3 月期（予想）	1,060 百万円（75.7%）	340 百万円（24.3%）
平成 29 年 3 月期（目標）	1,080 百万円（74.5%）	370 百万円（25.5%）
平成 30 年 3 月期（目標）	1,100 百万円（73.3%）	400 百万円（26.7%）

(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、ソリューション事業分野の O2O2O サービスの提供と新規事業（下記）となります。

[人員計画]

事業規模の拡大と今後成長戦略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職及びソリューション事業の企画・営業職を中心とする。

[新規事業の準備状況]

一昨年 11 月に発表した O2O2O サービスの早期展開と、平成 27 年 4 月より開始したコンビニのプリンタを活用した「こんぷりん」サービス、平成 27 年夏以降の展開を予定している通訳システム・サービスの拡大を図ります。これらの一部は、特許など知的財産化も並行して取り組みます。

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