

平成 29 年 5 月 23 日

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 グロース : 4316)

問合せ先 : 取締役経営管理部長 大谷 英也

(電話 03-5297-2181)

中期経営計画の提出等について

当社は、平成 30 年 3 月期～平成 32 年 3 月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

| | |
|-------|---|
| U R L | http://www.bemap.co.jp/irinfo/library.php より「その他の資料」をクリックしてください。 |
| 掲 載 日 | 平成 29 年 5 月 23 日 (予定) |

また、本年 9 月頃に、個人投資家向けに当中期経営計画の内容を含む会社説明会を実施する予定です。説明会の概要は確定次第お知らせいたします。

【添付資料】

平成 30 年 3 月期～平成 32 年 3 月期 中期経営計画

平成 30 年 3 月期～平成 32 年 3 月期 中期経営計画

平成 29 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：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 15 期（平成 25 年 3 月期）より第 17 期（平成 27 年 3 月期）まで連続して営業黒字を計上したものの、第 18 期（平成 28 年 3 月期）において大幅な減収と赤字転落に直面した。これを受け、第 19 期（平成 29 年 3 月期）（以下「前期」）においては、特にクロスメディア事業における大型案件の一巡に伴う受注環境の激変に対応すべく、従来の請負中心から当社独自商品の企画・開発と販売強化に重点を移した事業構造の見直しに取り組むこととした。黒字回復を最優先の課題として、前期の当初業績予想は売上高 1,100 百万円、営業利益 20 百万円とした。なお、クロスメディア事業については、無線 LAN に関わるビジネスが主力となっていたことから、より実態に近いワイヤレス・イノベーション事業に名称を変更した。

② 通期の結果：

ワイヤレス・イノベーション事業は、ピークであった第 16 期の規模には至らないものの依然として全社の業績を牽引している。大型の新規構築案件が減少し、中小型の構築案件に移行したことで営業・開発効率は低下したが、保守運用は堅調に推移し、また当社独自商品として投入した IgniteNet 及びクラウド管理システム、車載サーバ等の AirCompass シリーズが徐々に伸長し、回復の兆しを見せた。

ナビゲーション事業は、えきねっと向けの時刻表・経路探索サービスが安定して推移し、交通系 IC カードを活用した新サービス transit manager を販売開始し、JR 以外の鉄道事業者向けアプリ開発も受注した。

ソリューション事業は、前々期より開始したコンビニのプリンタ複合機向けのコンテンツ配信サービス（こんぷりん）やクラウド型通訳システム（J-TALK）などの新サービスの販売強化に取り組んだものの、受注・売上を増加させることができず、運営経費や販促費用が負担となり、大幅な損失を計上した。

販管費は、主に下期の費用削減によりわずかに減少した。

この結果、売上高がやや回復したものの、営業利益・経常利益・当期純利益は依然として赤字を計上した。

③ 総括

過去の事業拡張を前提とした体制拡張が負担となったことを踏まえ、次期以降においては、着実な計画を元に固定費減に取り組みつつ事業を推進することが必要である。

(2) 中期経営計画の概要、及び策定の背景

前期の決算において、当社は2年連続の損失を計上し、利益剰余金のマイナスが増加した。当社としては、利益剰余金を少なくとも一億円以上に上積みした上で、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80.3%（前期末時点）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、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、まずは前期を上回り、前々期並みの売上高を確保し、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まなければならない。

① 平成30年3月期（第20期）の位置付け：黒字回復を最優先で取り組む。

ワイヤレス・イノベーション事業分野を再度拡充する。大型構築案件は減少しているものの、IgniteNet及びクラウド管理システム、車載サーバ等のAirCompassシリーズが堅調に推移する見通しであることから販売拡大に注力する。また、平成32年東京オリンピック/パラリンピックに向けたインフラ整備やインバウンド向け需要など無線LAN投資需要を取り込んでいく。

ナビゲーション事業分野は、時刻表・経路探索システムの安定稼働と品質向上に加えて、昨年開始したtransit managerの販売拡大と導入法人の連携システム開発受注に注力する。

ソリューション事業分野においては、今後成長を見込める案件を中心に取捨選択のうねを継承する。前期大幅な費用を計上したJ-TALKについては、運用体制の見直しにより収支を改善させるほか、前期実績を出したO2O2O案件の本格的稼働にも取り組む。

売上高1,200百万円、営業利益0百万円を予定している。

② 平成31年3月期（第21期）の位置付け：売上・黒字幅の拡大に取り組む。

売上1,250百万円、営業利益10百万円を目標とする。引き続き、ワイヤレス・イノベーション事業分野が牽引する。

③ 平成32年3月期（第22期）の位置付け：引き続き、売上・黒字幅の拡大に取り組む。

売上1,300百万円、営業利益20百万円を目標とする。ワイヤレス・イノベーション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 ワイヤレス・イノベーション事業

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、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

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

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。

O2O2O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。

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 29 年 3 月期 (実績) | 995 百万円 | ▲97 百万円 | ▲96 百万円 | ▲112 百万円 |
| 平成 30 年 3 月期 (予想) | 1,200 百万円 | 0 百万円 | 0 百万円 | 0 百万円 |
| 平成 31 年 3 月期 (目標) | 1,250 百万円 | 10 百万円 | 10 百万円 | 10 百万円 |
| 平成 32 年 3 月期 (目標) | 1,300 百万円 | 20 百万円 | 20 百万円 | 20 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)

| | ワイヤレス・イノベーション 事業 | ナビゲーション 事業 | ソリューション 事業 | 合計 |
|----------------------|----------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------|
| 平成 29 年 3 月期 (実績) | 654 百万円 | 188 百万円 | 152 百万円 | 995 百万円 |
| 平成 30 年 3 月期 (予想) | 800 百万円 (660~900 百万円) | 200 百万円 (170~210 百万円) | 200 百万円 (160~350 百万円) | 1,200 百万円 |
| 平成 31 年 3 月期 (目標) | 820 百万円 (680~950 百万円) | 210 百万円 (180~230 百万円) | 220 百万円 (180~400 百万円) | 1,250 百万円 |
| 平成 32 年 3 月期 (目標) | 840 百万円 (700~1,000 百万円) | 220 百万円 (190~250 百万円) | 240 百万円 (200~450 百万円) | 1,300 百万円 |

※ 平成 29 年 3 月期の各事業分野の実績は、百万円未満を切り捨てて表記しております。

※ 平成 30 年 3 月期以降の事業分野別指標 (連結) については、現時点では流動的な要素があることから、想定数値の範囲 (下段) より設定しております。

(2) 原価率の見通し

前期においては、売上高の回復により、全体として 64.3%まで若干改善した。今期以降については、更なる売上高の回復と、前期までの開発資産の活用等を考慮し 60%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 30 年 3 月期：前期実績の 453 百万円から削減し、440 百万円 (対売上高比 (以下同) 36.6%) 程度を予定。福岡事業所の廃止等に伴う固定費削減を実施しつつ、今後の成長に向けた若干の人員増にも取り組む。引き続き人件費負

担等の他社への協力依頼も継続する。

平成 31 年 3 月期：450 百万円（36.0%）。若干の人員増を想定。

平成 32 年 3 月期：460 百万円（35.4%）。若干の人員増を想定。

(4) その他

過去の税務上の繰越欠損金とこの計画における 3 ヶ年の利益見通しが微少であることを踏まえて、繰延税金資産（BS）及び法人税等調整額（PL）の計上を見送っている。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、過大な影響を排除する観点から、抑制的な数値計画を設定している。

投資有価証券を含む固定資産等の見直しを実施し、財務状況の改善を並行して実施する。

[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（2社）への売上の割合は、平成 29 年 3 月期においてはワイヤレス・イノベーション事業の本格的な回復には至らない一方、当社の独自商品として展開した IgniteNet 及びクラウド管理システム、車載サーバ等の AirCompass シリーズが徐々に伸長し、平成 28 年 3 月期の 81.5%から 74.0%へと減少した。とはいえ、依然として依存度が高い状況が継続しており、当社としては、引き続き、これら独自商品の企画・開発及び販売強化に取り組むことで、平成 30 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 29 年 3 月期（実績） | 736 百万円（74.0%） | 259 百万円（26.0%） |
| 平成 30 年 3 月期（予想） | 850 百万円（70.8%） | 350 百万円（29.2%） |
| 平成 31 年 3 月期（目標） | 875 百万円（70.0%） | 375 百万円（30.0%） |
| 平成 32 年 3 月期（目標） | 900 百万円（69.2%） | 400 百万円（30.8%） |

(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）獲得と幅広く販売が可能な商品展開を目指す。主なターゲットとして、ワイヤレス・イノベーション事業分野の IgniteNet 及びクラウド管理システム、ソリューション事業分野の O2O2O、こんぷりんビジネスの拡大に置く。

[人員計画]

事業規模の拡大と今後の成長戦略に応じた増員を見込んでいる。主に各事業分野の技術職を中心とする。但し過去の反省を鑑み、慎重に検討・実施する。

[新規事業の準備状況]

前期 O2O2O サービスの事例展開が実現できたことを受けて、第 20 期以降は本格的・商

用ベースの販売に取り組む。平成 28 年 10 月より販売開始した transit manager、平成 29 年 1 月に発表した「こんぷりんビジネス」など、導入企業向けのシステム開発も含めた形で当社グループの収益拡大を図る。また上記以外の新サービス・商品についても随時準備中であり、適宜発表する予定である。これらの一部は、特許など知的財産化も並行して取り組む。

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