

2018年3月期通期決算 及び 2019年3月期見通し

2018年5月
株式会社ビーマップ


4316

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 928百万円
- 株式数 3,224,300株
 - (うち自己株式972株)
 - (1単位 100株)
- 役員 7名
- 従業員 71名
- 子会社・関係会社
 - (株)こんぷりん
 - (株)MMSマーケティング
- 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
- 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
- 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
 - 常勤監査役 小山 信行
 - 監査役 小林 義典
 - 監査役 小林 弘樹

※2018年3月31日現在

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



2018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、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浮上の兆し。黒字を回復。

(単位:百万円)

	2017年3月期	2018年3月期	増減	前期比
売上高	995	1,267	+272	27.3%
営業利益	▲97	+25	+122	—
経常利益	▲96	+25	+121	—
当期純利益※	▲112	+15	+127	—

※親会社株主に帰属する当期純利益、以下同

Copyright©BeMap,Inc.

4

2018年3月期のトピックス

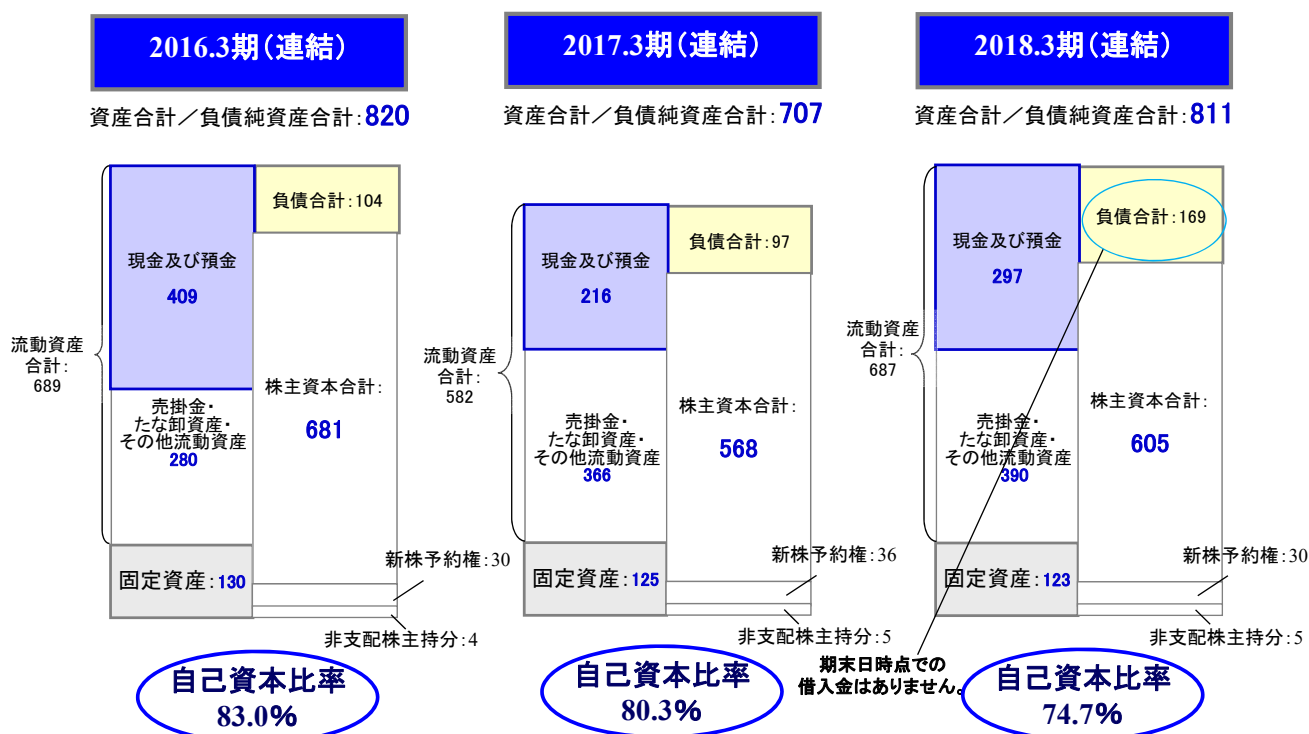
- 1) 通期での黒字回復
売上高1,267百万円、営業利益25百万円、経常利益25百万円、当期純利益15百万円
- 2) ここ数年取り組んできた当社独自商品、新商品が伸長
 - ① ナビゲーション事業
交通系ICカードを活用した「transit manager」
古地図アプリ「大江戸今昔めぐり」を展開
 - ② ワイヤレス・イノベーション事業
無線LANアクセスポイント「IgniteNet」とクラウド管理システム
車載コンテンツ配信サーバなどAirCompassシリーズ
 - ③ ソリューション事業
O2O2O (OnAir to OnLine to OffLine) 事業への取り組み。MMS (Media to Mobile to Store) 事業の立ち上げ。
- 3) 新会社MMSマーケティングを設立、MMS事業開始へ
(株)ジェイアール東日本企画・(株)Y&N Brothersと共同で、(株)MMSマーケティングを設立し、MMS事業を開始
- 4) 損失削減に向けた取り組みを継続
福岡事業所を廃止
クラウド型通訳サービス「J-TALK」の運営体制見直しへ

Copyright©BeMap,Inc.

5

黒字回復に伴い、現預金を中心に総資産も回復。
自己資本比率は低下したものの無借金経営を継続。

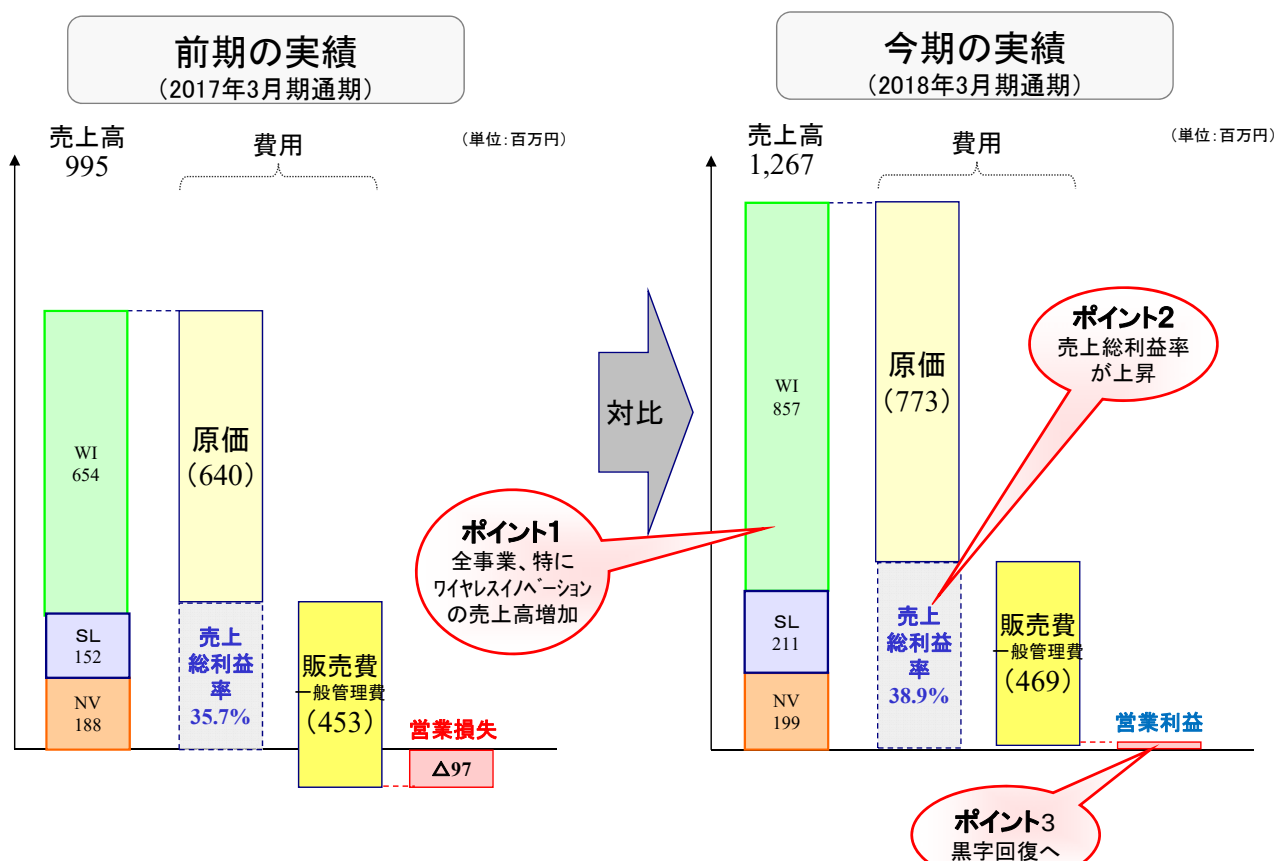
(単位:百万円)



Copyright©BeMap,Inc.

6

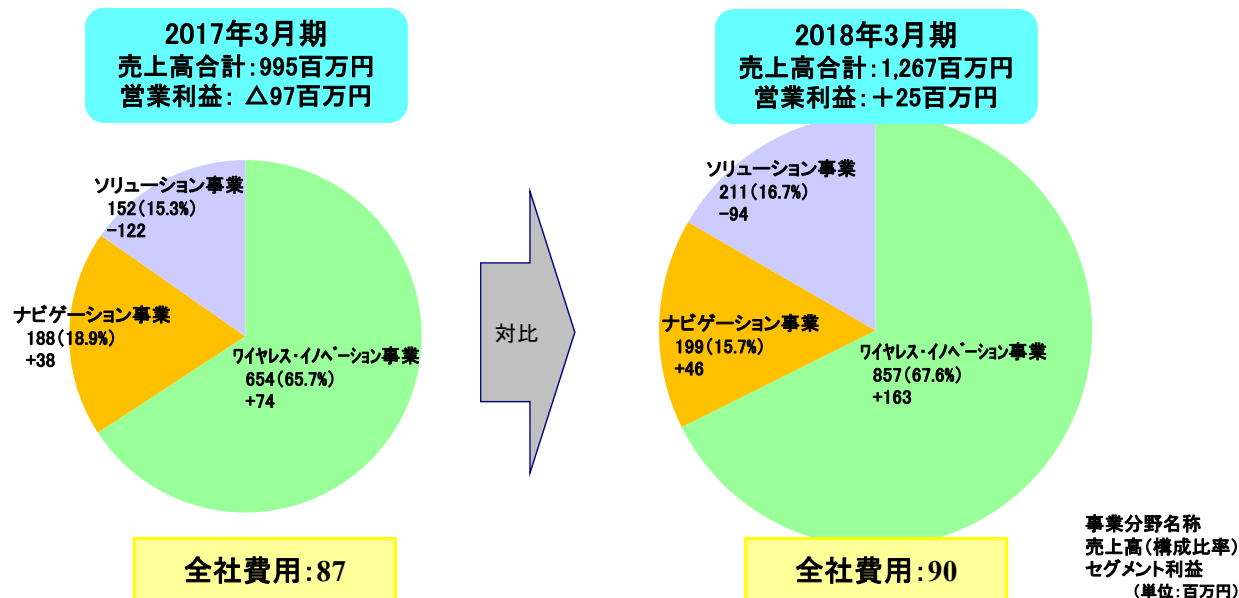
2018年3月期の対前期比較・分析



Copyright©BeMap,Inc.

7

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期初に大幅な損失を抱えたものの、後半より
O2O20/MMS事業の立ち上がりにより回復傾向へ。



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857百万円(前期654百万円)・営業利益163百万円(同74百万円)

- 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。
- 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199百万円(前期188百万円)・営業利益46百万円(同38百万円)

- ①時刻表・経路探索サービスについては、事業規模を維持しつつ原価率の削減に努めた。内部工数を最大限に活用し、外注費の削減に努めた。
- ②交通系ICカードを活用したtransit manager販売開始。徐々に顧客を伸ばす。
- ③JR以外の民鉄向けアプリ開発案件も伸長。
- ④フジテレビ、JEKI、JAFメディアワークス、箒映社と当社で古地図アプリ「大江戸今昔めぐり」を提供。

※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211百万円(前期152百万円)・営業損失94百万円(同122百万円)

①O2O2O事業・MMS事業に重点的に取り組む。

9月以降様々な事例展開により、特に第4四半期に多くの放送局、多くの流通(コンビニ、GMS、ドラッグストア他)で活用され伸長した。

3月は単月で黒字化。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。リコーとの業務用複合機向けのサービス「こんぷりんビジネス」は足踏み。

③映像配信システム事業は縮小。

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、運用体制の縮小により損失額を削減。聴覚障害者向けサービスプラットフォームの提供もスタート。

※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。

Copyright©BeMap,Inc.

10

6) 対処すべき課題と対策

課 題	対応内容
1 継続的な黒字計上のため、売上高及び利益の拡大を最優先 特に、O2O2O/MMSなど新規事業の拡大を狙う	損益分岐点管理、その達成のための中期戦略 一定の利益を確保できるよう、事業ごとの損益分岐点・予定原価率を見極め、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。 O2O2O、MMSに関しては新しい事業領域であり、メディア、流通、代理店、通信事業者等との関係強化をさらに図り、事業の拡大を図る。
2 大口顧客への依存度は高いものの 市場や技術の動向を踏まえて継続してより深耕を図る	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。特にワイヤレス・イノベーション事業においては、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。また、今後強化していくソリューション事業においても魅力的な提案が必須となっている。
3 開発資産・アイデア・ノウハウなど初期投資の回収機会を確保する	新規顧客からの案件獲得 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 上記各課題に共通して品質管理と人材強化が重要	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 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。

Copyright©BeMap,Inc.

11

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

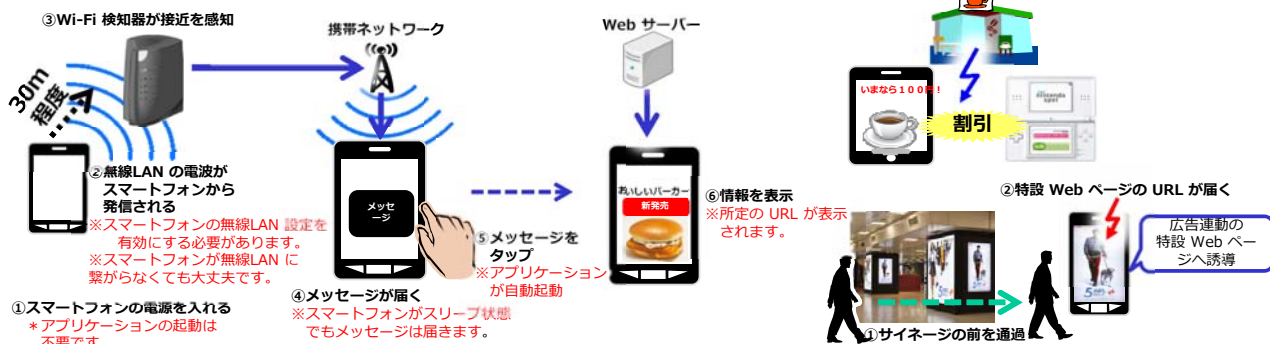
ビーマップ 無線LAN 関連事業

- 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。
- 人口集中地域においての通勤・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。



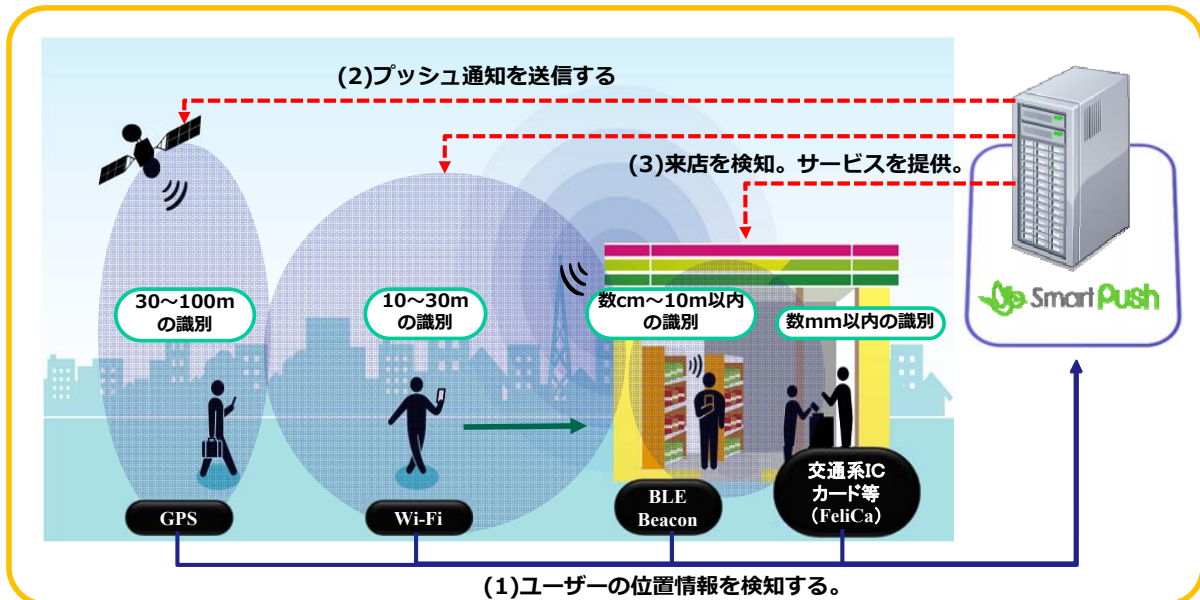
※無線スポットは駅周辺から航空機・列車内・コンビニ・外食にて展開

■ 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。

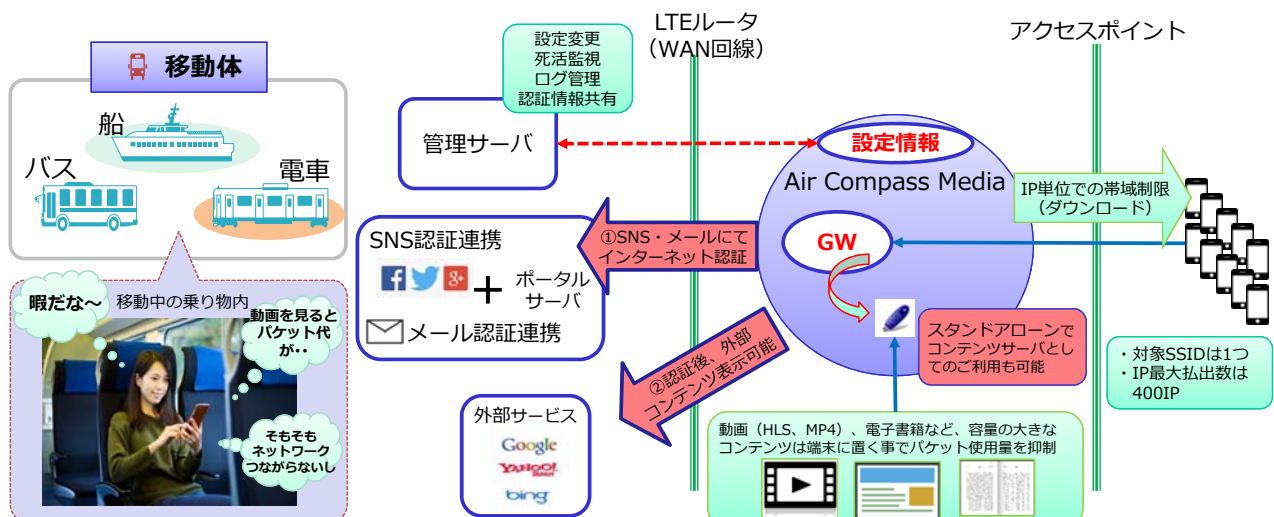


BeMap Confidential Proprietary
Copyright©BeMap, Inc.

14

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
 - ・ J R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 I C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



J R 東日本アプリ、B R T 等での実績

ビーマップ創業の1998年から20年間、JR東日本グループの経路探索、モバイルに関わるサービス、Wi-Fi、送客システム、駅ナカなど様々なサービスにITで関与。

J R 東日本アプリでの残高確認



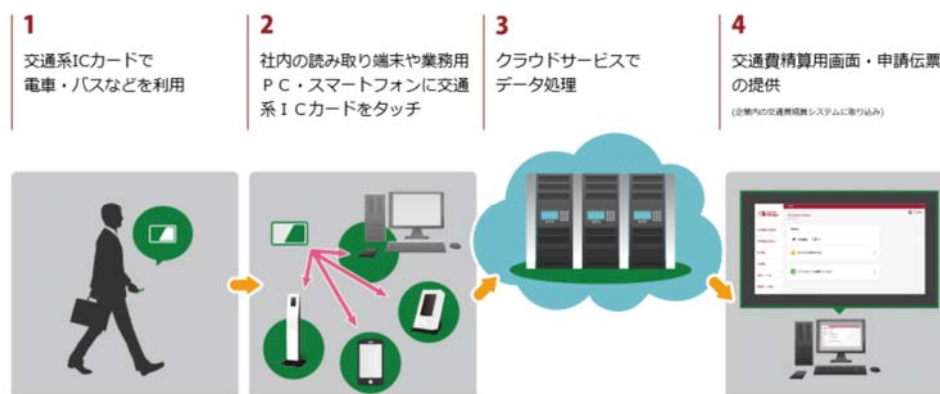
BRTでの時刻表、運行情報



transit manager ～交通系 IC 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、J R 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 IC 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

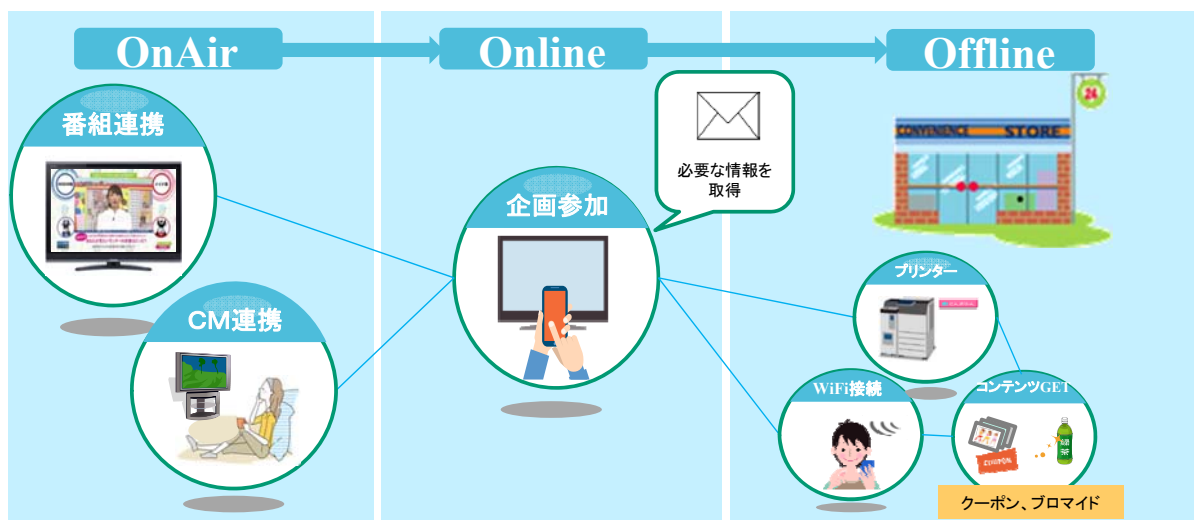
ソリューション事業の内容①

O2O2Oソリューション

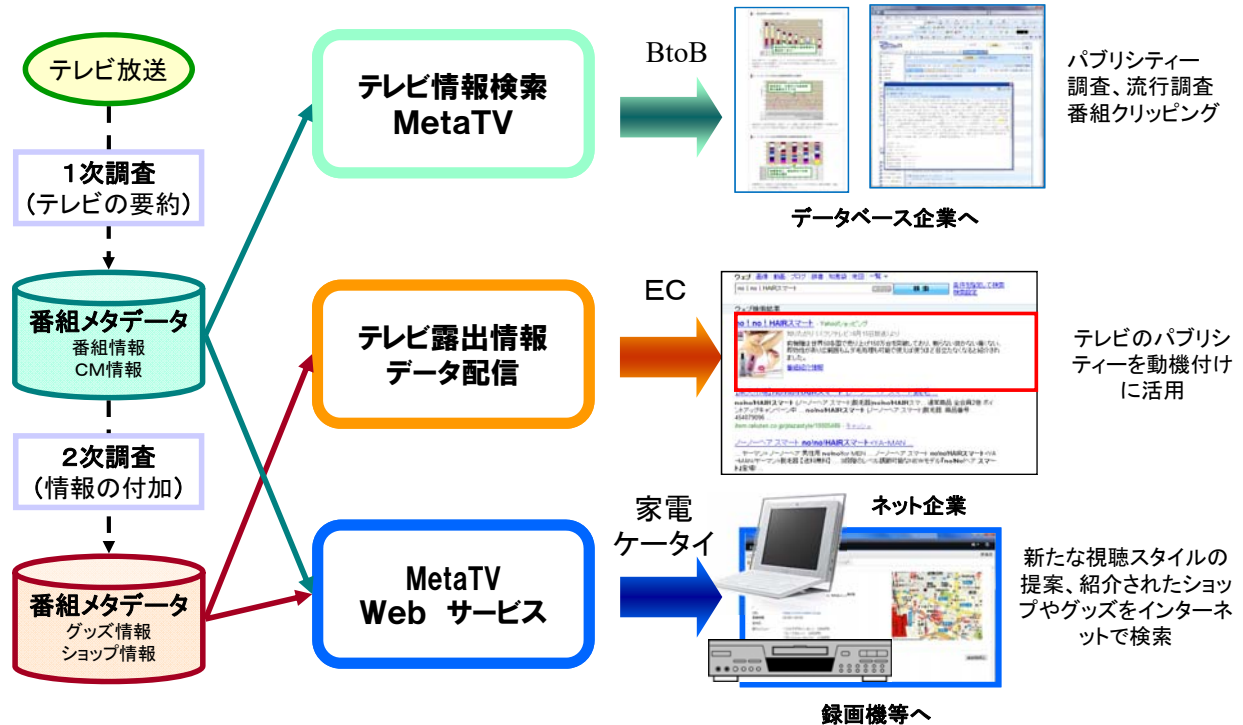
O2O2O（OnAir to Online to Offline）とは、テレビ視聴からスマートフォンへの誘導、スマートフォンからリアル店舗までをつなげるマーケティング手法です。

テレビからスマホへ

スマホからリアル店舗へ



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/>

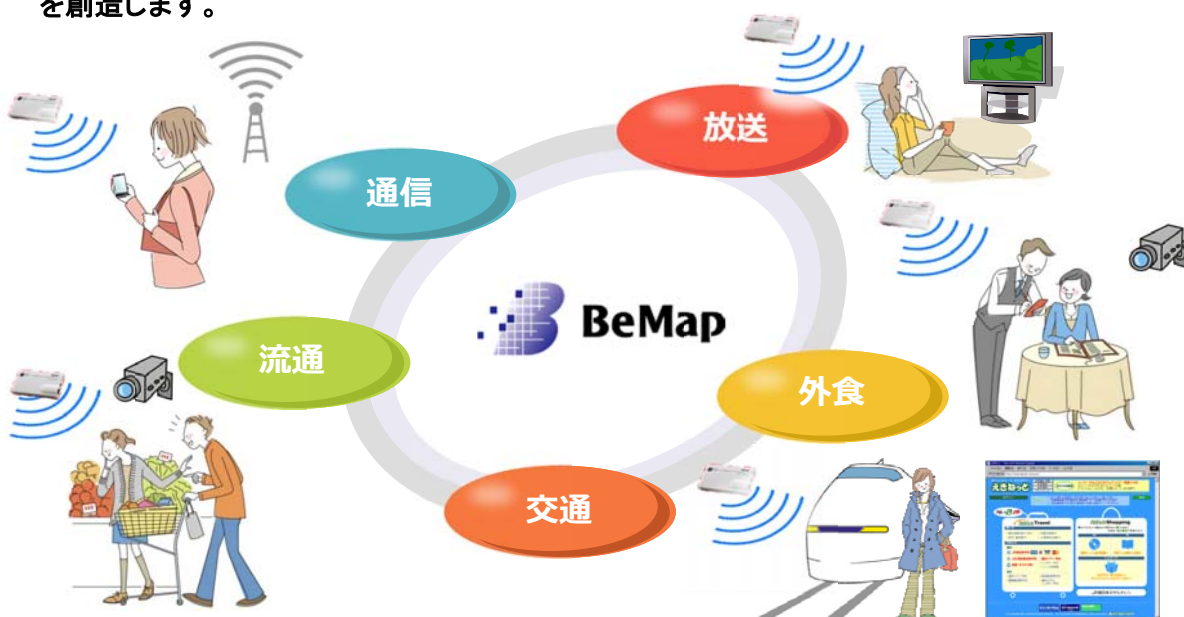
コンテンツ事例

- AKB48/乃木坂46(期間限定企画)
- 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。



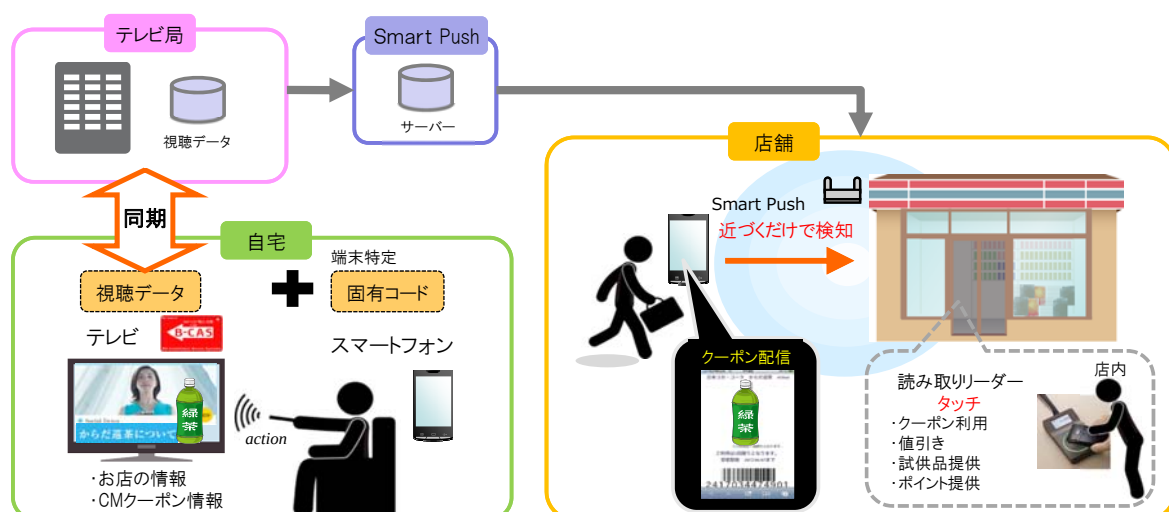
02020のビジネスフロー 一例

テレビの発信力を使って、商品販売、お店への来客に繋げ、CM出稿から実際の商品が販売できるまでの仕組みを提供します。



テレビ視聴から店舗への誘導サービス

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、スマートフォンでクーポン取得やお得なサービスが自動配信を可能とします。



株式会社MMSマーケティングの設立

① 商号	: 株式会社MMSマーケティング
② 本社所在地	: 東京都千代田区内神田 (BeMAP内)
③ 代表者	: 岩瀬 弘之 (BeMAP 取締役)
④ 設立時期	: 2017年7月25日
⑤ 主な事業内容	: M2M2Sにかかるマーケティングサービス提供
⑥ 資本金	: 10,000千円
⑦ 出資構成	: 株式会社ビーマップ 34% 株式会社ティエール東日本企画 33% 株式会社Y&N Brothers 33%

放送から店頭へ誘客するO2O2Oサービスのノウハウを活かし、通信等のインフラ及びWEBサイト等のシステム構築を担うことと、全国流通店舗でのサンプリングやクーポンを配布できる仕組みを提供

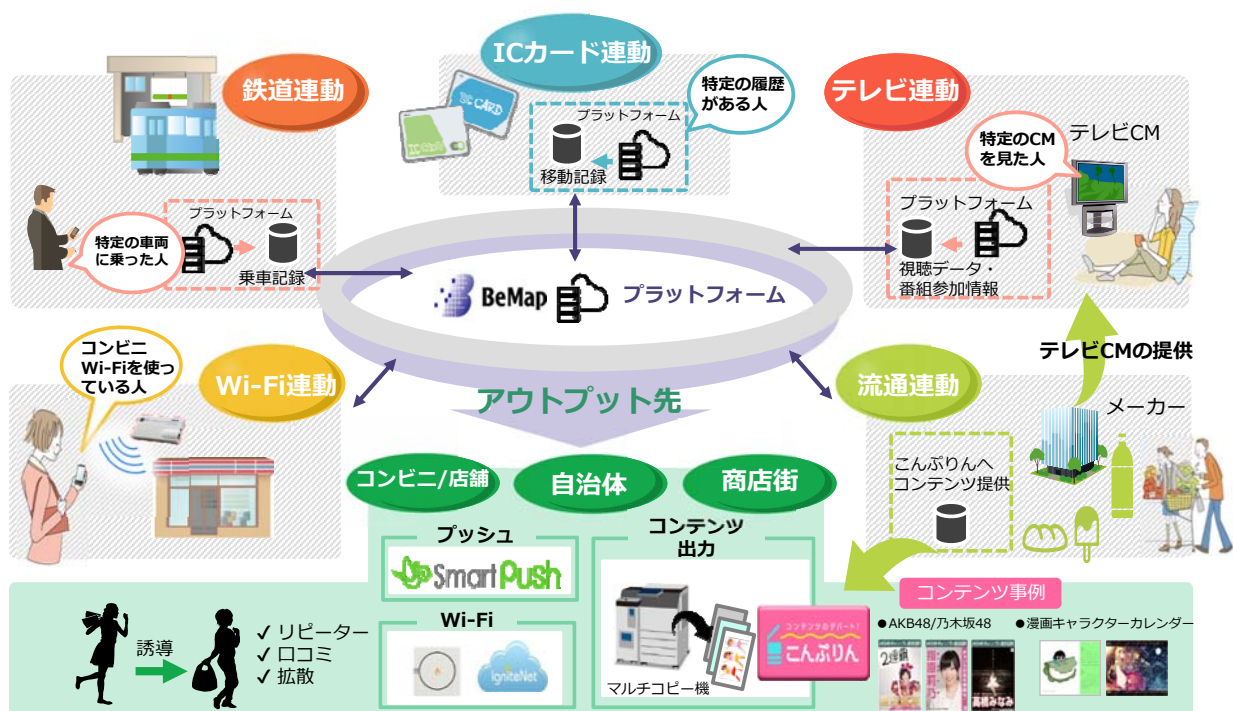
広告会社としての知見を活かして、サービス全体におけるプランニング及び、首都圏の交通広告・駅を中心としたプロモーションノウハウの提供

アイドルグループのプロデュースを数多く手掛けるY&N Brothersは、強い企画力・コンテンツ力でメディアの価値向上を図り、イベント等にも活用できる誘客プラットフォームの企画を立案

MMS モデル

メディア (Media)	モバイル (Mobile)	ストア (Store)
放送可能なデジタルコンテンツを流通し、広告を配信	スマートフォンやタブレット端末を通じて、クーポンや誘客情報のサービスを提供	サービスを提供する店舗として、O2O2Oを実現し、放送で配信されたコンテンツを配信
TV ラジオ 新聞 雑誌 ネット 企業	ゲーム アプリ メール SMS SNS アプリ メール SMS SNS	キーコン アプリ アプリ アプリ アプリ アプリ アプリ アプリ

ビーマップのソリューション一覧



2018年3月期 業績予想



Copyright©BeMap,Inc.

2019年3月期の業績予想



(単位:百万円)

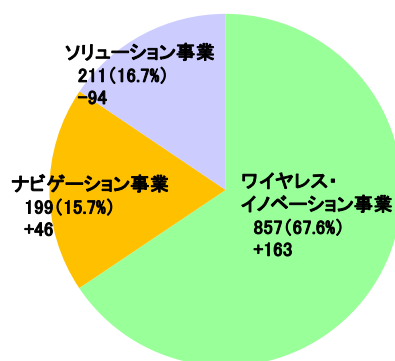
	2019年3月期 予想	2018年3月期 実績	増減	前期比
売上高	1,300	1,267	+33	+2.6%
営業利益	+30	+25	+5	—
経常利益	+30	+25	+5	—
当期純利益	+20	+15	+5	—

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も赤字幅を大幅に縮小見通し 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:新株予約権発行に伴う費用計上などで増加見通し 税効果の影響を最小限に留めるため期初計画は保守的に見積る

Copyright©BeMap,Inc.

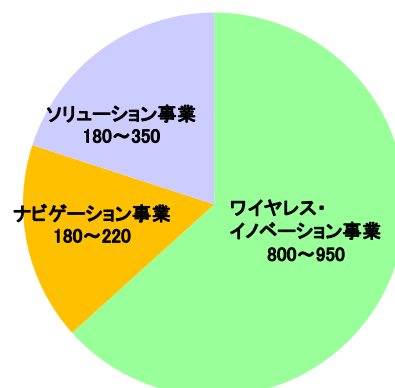
前期に引き続き、ワイヤレス・イノベーション事業が売上の大きな割合を占める予定。今後の注力分野として、ソリューション事業、特にo2o2o事業・MMS事業の収益拡大に取り組む。

2018年3月期
売上合計1,267百万円



対比

2019年3月期(見込)
売上合計1,300百万円



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)

中期3カ年経営目標の見直し(予定)

2018年3月期の黒字回復を踏まえ、3カ年計画を改めて策定し直します。

(単位:百万円)

	2018年3月期 実績	2019年3月期 予想	2020年3月期 目標	2021年3月期 目標
売上高	1,267	1,300	1,350	1,400
ワイヤレス・ イノベーション	857	800～950	825～975	850～1,000
ナビゲーション	199	180～220	190～210	200～220
ソリューション	211	180～350	200～400	220～450
営業利益	25	30	40	50
経常利益	25	30	40	50
当期純利益	15	20	30	40

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+α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。

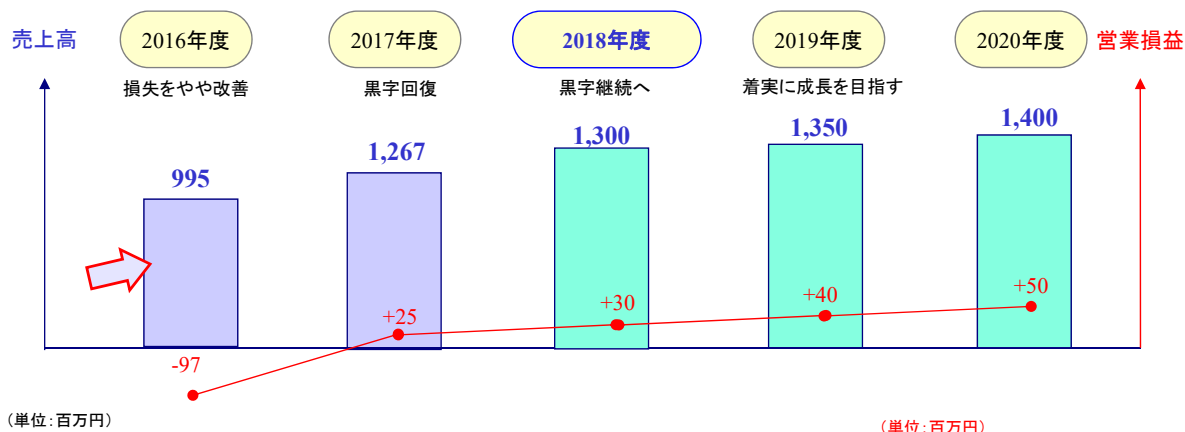
③ ソリューション事業分野

- 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。

2018年度＝引き続き、黒字の継続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)