

2018年5月22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、2019年3月期～2021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	2018年5月22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】

2019年3月期～2021年3月期 中期経営計画

※本資料は西暦表記としております。

2019年3月期～2021年3月期 中期経営計画

2018年5月22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ヵ年の中期経営計画

(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18期（2016年3月期）・第19期（2017年3月期）において、連続して赤字を計上したことから、第20期（2018年3月期）においては黒字回復を最優先の課題として取り組むこととした。

赤字に転落した第18期以降、それまで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んでおり、福岡事業所の廃止や一部事業の見直しなど経費縮減策に取り組むこととした。第20期の当初計画・業績予想においては、売上高1,200百万円、営業利益0百万円とした。

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た。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 シリーズが伸長した。

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 も徐々に伸びており、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 o2o2o（OnAir to Online to Offline）などの販売強化に取り組んだ。また o2o2o を拡張させた MMS（Media to Mobile to Store）を新たに展開し企画・営業に取り組んだ。o2o2o・MMS については第4四半期に相次いで案件実績を積み上げた。しかし第1四半期において受託開発案件での失敗があり、受注・売上は増加したものの、損失の削減は限定的に留まった。

販管費は、下期の労務費増などにより増加した。

この結果、売上高が大幅に回復し、営業利益・経常利益・当期純利益とも黒字回復を果たした。

③ 総括

ここ2～3年準備してきた IgniteNet や o2o2o 事業などが軌道に乗り始めたことをうけて、次期以降においては、着実に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3年ぶりに黒字を回復したが、利益剰余金のマイナスが330百万となっておりこれを解消するとともに、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ヵ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74.7%（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取り組まなければならない。

① 2019年3月期（第21期）の位置付け：連続黒字計上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、2020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、transit managerの販売拡大と導入法人の連携システム開発受注を強化し、鉄道事業者向けアプリ、大江戸今昔めぐりの販売拡大に努める。

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え継承する。特に、前期実績を出し始めたO2O2O案件・MMS案件の本格的稼働にも取り組む。

売上高1,300百万円、営業利益30百万円を予定している。

② 2020年3月期（第22期）の位置付け：売上・黒字幅の拡大に取り組む。

売上1,350百万円、営業利益40百万円を目標とする。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 2021年3月期（第23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1,400百万円、営業利益50百万円を目標とする。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・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

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

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。

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
2018年3月期(実績)	1,267百万円	25百万円	25百万円	15百万円
2019年3月期(予想)	1,300百万円	30百万円	30百万円	20百万円
2020年3月期(目標)	1,350百万円	40百万円	40百万円	30百万円
2021年3月期(目標)	1,400百万円	50百万円	50百万円	40百万円

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
2018年3月期 (実績)	857百万円	199百万円	211百万円	1,267百万円
2019年3月期 (予想)	880百万円 (800~950百万円)	200百万円 (180~220百万円)	220百万円 (180~350百万円)	1,300百万円
2020年3月期 (目標)	900百万円 (825~975百万円)	210百万円 (190~230百万円)	240百万円 (200~400百万円)	1,350百万円
2021年3月期 (目標)	920百万円 (850~1,000百万円)	220百万円 (200~240百万円)	260百万円 (220~450百万円)	1,400百万円

※ 2018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。

※ 2019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61.0%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(販管费率)の見通し

2019年3月期：前期実績の469百万円より増加し、500百万円(対売上高比(以下同)38.4%)程度を予定。新株予約権の発行や、今後の事業展開に備えた人材獲得・強化を予定している。削減の大枠は一巡したものの継続して取り組む。

2019年3月期：515百万円(38.1%)。若干の人員増を想定。

2020年3月期：530百万円(37.8%)。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。

[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、2018 年 3 月期においてはワイヤレス・イノベーション事業を中心に各事業での売上高が増加した一方、その中でも当社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 シリーズの販売拡大により、2017 年 3 月期の 74.0% から 68.2% 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とともに、o2o2o 事業・MMS 事業の本格展開により、2019 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
2018 年 3 月期 (実績)	865 百万円 (68.2%)	402 百万円 (31.8%)
2019 年 3 月期 (予想)	880 百万円 (67.6%)	420 百万円 (32.3%)
2020 年 3 月期 (目標)	890 百万円 (65.9%)	460 百万円 (34.0%)
2021 年 3 月期 (目標)	900 百万円 (64.2%)	500 百万円 (35.7%)

(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、MMS 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候補者を中心に、特に成長が期待できる新卒採用に注力する。

[新規事業の準備状況]

前期 O2O2O の成功事例を展開できたことを踏まえ、第 21 期以降は本格的・商用ベースの販売に取り組む。2016 年 10 月より販売開始した transit manager、2017 年 7 月に発表した MMS、2017 年 12 月より展開した大江戸今昔めぐりなど、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