

2021年5月25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、2022年3月期～2024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 | 2021年5月25日(予定) |

【添付資料】

2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画

2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画

2021年5月25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20期（2018年3月期）以降3期連続で黒字を計上し、第22期（2020年3月期）においては過去最高の営業利益を計上することができた。

しかしながら、第23期（2021年3月期）においては、一部顧客において新型コロナウイルス流行に伴う景気減速の直撃を受けることや、当社の営業活動にも制約を受けることが予想され、年度計画の策定が困難な状況となり期首目標を未定とした。

② 通期の結果：

ワイヤレス・イノベーション事業は、主要顧客であるNTTブロードバンドプラットフォーム（NTTBP）向けの保守運用案件は順調に推移したものの、構築案件が減少したことにより、前期比約2割減の売上高となった。

モビリティ・イノベーション事業は、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 も徐々に伸びていりものの、Ma a Sなどへの鉄道事業者の投資を取り込むことが出来ず、前期比約1割減の売上高となった。

ソリューション事業は、近年強化しているO2O2O（OnAir to Online to Offline）、MMS（Media to Mobile to Store）の提案先である流通業が新型コロナウイルスによる販促活動が萎んだ影響を受けたが、駐車場事業者の大型システム構築受託、事業会社向けの無線システムなどの販売増により、前期比約4割増の売上高となった。また、損失が大幅に減少し、利益化が視野に入った。

販売費及び一般管理費（販管費）は、開発効率の向上による労務費等の減少、新型コロナウイルス感染症拡大を受けた出張の削減、テレワーク・WEB会議推奨による旅費交通費等の経費発生が抑制され、前期比で1割近く減少した。

これにより、第3四半期までは赤字を計上したものの、期末で営業を回復した。

③ 総括

コロナ禍ではあるが、ここ数年準備してきた当社独自サービス（IgniteNet やO2O2O/MMS事業など）が軌道に乗り始めており、次期以降においては、更に事業を推進させていきたい。

(2) 中期経営計画の概要、及び策定の背景

当社は4期連続して黒字を計上したものの、利益剰余金のマイナスは138百万円となっている。まずは、これを解消したうえで、利益剰余金を少なくとも100百万円以上に上積みした上で、配当を含む株主還元策等の検討を行える状態としたい。前前期においては最高益を計上したものの、コロナ禍などにより前期は減速した。まずは、依然の成長路線に復帰することを優先課題として、改めて、中期経営計画を策定し直したうえで取り組んでいきたい。

当社は現在も実質無借金経営であり、自己資本率61.0%（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いて、無線LAN等の通信インフラニーズは一巡しつつあり、IoT、5GやMaaS（Mobility as a Service）などの新技術による事業環境の激変、更にはコロナ後の地殻変動も予想される。当社は、危機を逆にチャンスに変えるべく、この環境下で、まずはコロナ禍を克服して成長路線に回帰し、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 2022年3月期（第24期）の位置付け：新型コロナウイルスの影響からの脱却に最優先で取り組み、5期連続黒字計上を目指す

ワイヤレス・イノベーション事業分野については、様々な無線デバイスを用いたIoTやローカル5Gなどの分野を切り開き、事業規模の維持を目指す。一昨年より農業系ICT、IoTの実績を上げつつあり、今期以降は、重点的成長分野として取り組む。インバウンド向け・学校向けなどの無線LAN関連への設備投資には引き続き取り組んでいく。

モビリティ・イノベーション事業分野については、株式会社ジェイアール東日本企画向けの時刻表・経路探索システムの提供が本年6月で終了する予定であることから、交通系ICカードに関わるサービス（transit manager）や私鉄系のアプリ開発の拡充、更には鉄道事業者等のMaaS（Mobility as a Service）関連投資を積極的に獲得していく。

ソリューション事業分野については、近年注力しているO2O2O・MMSサービスの主要顧客・業務提携先である流通業界が、徐々にコロナ禍から回復している機会を捉えている。

- ② 2023年3月期（第25期）の位置付け：新型コロナウイルスの影響から脱却していることを前提に、売上・黒字幅の拡大に取り組む。

各事業分野の新たな取り組みにおける成長を想定する。

- ③ 2024年3月期（第26期）の位置付け：：新型コロナウイルスの影響から脱却していることを前提に、更に、売上・黒字幅の拡大に取り組む。

各事業分野の新たな取り組みにおける成長を想定する。

(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。

① ワイヤレス・イノベーション事業

新たな分野として、通信事業者による ICT、IoT、ローカル 5 G などのソリューションに関する実績を積み上げる。

従来の無線 LAN 関連については、システム構築・拡張、運用に関わる案件、**AirCompass** シリーズの売上増を目指す。

② モビリティ・イノベーション事業

鉄道事業者の **MaaS** など最新の技術・サービス動向に沿った事業展開に取り組む。

引き続き、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、各鉄道事業向けのアプリ開発の受注強化に努める。

③ ソリューション事業

O2O2O/MMS を事業の柱とすべく、従来の広告関連取引先だけではなくソーシャルサービスとの連携強化を進める。

こふりんについては、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。外食・流通向けソリューション（オーダーシステムなど）の販売強化を図る。

通信・鉄道以外の事業者向けの無線システム（**IgniteNET**）販売を強化する。

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

新型コロナウイルスの影響は、依然として不透明ではあり、営業・提案活動に制約を受けているものの、2022年3月期の後半以降、新型コロナウイルスの影響が緩和されることを前提として数値計画を策定しております。

前提条件に重要な変更が生じた場合は、改めて本計画を再策定のうえ公表する予定であります。

| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期純利益 |
|--------------|----------|-------|--------|-------|
| 2021年3月期（実績） | 1,344百万円 | 46百万円 | 52百万円 | 41百万円 |
| 2022年3月期（予想） | 1,350百万円 | 50百万円 | 60百万円 | 40百万円 |
| 2023年3月期（目標） | 1,450百万円 | 70百万円 | 80百万円 | 60百万円 |
| 2024年3月期（目標） | 1,600百万円 | 90百万円 | 100百万円 | 70百万円 |

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）

当面の間、ワイヤレス・イノベーション事業分野が大きな比率を占める予定ですが、モビリティ・イノベーション事業が一時的に落ち込み、他2事業でそれを埋める形となる見通しであります。

| | ワイヤレス・イノベーション 事業 | モビリティ・イノベーション 事業 | ソリューション 事業 | 合計 |
|------------------|---------------------|---------------------|---------------|----------|
| 2021年3月期 （実績） | 812百万円 | 225百万円 | 305百万円 | 1,344百万円 |
| 2022年3月期 （予想） | 900百万円 | 150百万円 | 300百万円 | 1,350百万円 |
| 2023年3月期 （目標） | 940百万円 | 190百万円 | 320百万円 | 1,450百万円 |
| 2024年3月期 （目標） | 1,000百万円 | 240百万円 | 360百万円 | 1,600百万円 |

※ 2021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。

(2) 原価率の見通し

前期においては、一部案件を中心に原価率が低減し、全体として54.2%とやや低下した。今期以降については、モビリティ・イノベーション事業で若干悪化する可能性を想定しているが、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

2022年3月期：前期実績は569百万円であり、新型コロナウイルス感染症拡大を受けた諸経費の減少に加え、株式報酬費用の減少により、540百万円程度を予定。

2023年3月期：560百万円。人員増を想定するが、グループ間での効率的な人材活用、コロナ後の諸経費減により増額を最小限に抑える。

2023年3月期：580百万円。若干の人員増を想定。グループ間での効率的な人材活用により増額を最小限に抑える。

(4) その他

過去の税務上の繰越欠損金を踏まえて、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。今後も税効果の算定にあたっては、過大な影響を排除する観点から、抑制的な数値計画となる可能性があるにご注意いただきたい。

2023年9月で当社は設立25周年（四半世紀）を迎える。この中期計画の実行により、この期間の末期には現在マイナスである利益剰余金のプラス化に目処を付けたい。

〔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、2020年3月期74.1%、2021年3月期65.4%と依然として依存度が高い状況が継続している。2022年3月期においては、株式会社ジェイアール東日本企画への売上高が減少する見通しであり、当社としては、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、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できるよう取り組む。

(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、モビリティ・イノベーション事業分野のMaaS関連案件、ワイヤレス・イノベーション事業分野のICT、IoT、ローカル5G、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・企画職候補者を中心に、特に成長が期待できる新卒採用に注力する。なお、今後の動向によっては、人員計画を変更する可能性がある。

〔新規事業の準備状況〕

各事業の重点分野であるICT、IoT、ローカル5G、MaaS、O2O2O、MMSなどの本格的な立ち上げにまずは注力するとともに、伸長が見込めないものについては順次取捨選択を行っていく。並行して、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