

# 2017年3月期 第2四半期決算 説明会資料

2016年11月7日  
株式会社ビーマップ  
代表取締役社長 杉野文則



Copyright © BeMap, Inc.

 **BeMap** **会社概要**

- 会社名 株式会社ビーマップ
- 所在地
  - ・本社 〒101-0047  
東京都千代田区内神田2-12-5  
内山ビル4F・5F
  - ・福岡事業所 〒812-0044  
福岡県福岡市博多区千代4-1-33  
西鉄千代田県庁ロビル 3F
- 創立 1998年9月4日
- 資本金 918百万円
- 株式数 3,210,800株
  - (うち自己株式972株)
  - (1単元 100株)
- 役員 8名
- 従業員 73名 ※2016年10月1日現在
- 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
- 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 岩淵 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
- 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、  
日本テレビ放送網、テレビ朝日、毎日放送、  
ヤフー、味の素、デンソーコミュニケーションズ、  
ゼンショーHD、三光マーケティング他

## ビーマップの事業ドメイン

- ・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*



## 2017年3月期 第2四半期の決算概要



	2016.9実績	対 計画比		対 前年同期比	
		計画値	増減	2015.9実績	増減
売上高	462	480	▲18	441	+21
営業損失	▲96	▲20	▲76	▲82	▲14
経常損失	▲95	▲20	▲75	▲82	▲13
四半期純損失	▲95	▲20	▲75	▲63	▲22

## &lt;第2四半期連結累計期間 決算の概要&gt;

売上高	前年同期は上回ったものの計画(業績予想)値を下回る。 ・ナビゲーション事業分野は予定通り。 ・ワイヤレス・イノベーション事業分野は市場環境が改善されているものの不透明。 ・ソリューション事業分野では受注・売上獲得に苦戦。
営業損失 経常損失 四半期純損失	前年同期、計画いずれも下回る。 ・前期よりスタートしたJ-TALKなど新規事業の営業費、運用費で費用増。 ・特に無線LANの大型構築案件の減少による開発効率低下。



## 1) 第1四半期・第2四半期は営業損失を計上

第1四半期 売上高266百万円(前期254百万円)・営業損失△41百万円(同△38百万円)  
第2四半期 売上高195百万円(前期186百万円)・営業損失△54百万円(同△43百万円)

## 2) ㈱jekiインタラクティブ・コミュニケーションズを設立

2016年4月 ㈱ジェイアール東日本企画などと共同で設立。  
WEBメディアの広告の仕入れ、販売、運用、それに基づくWEBプロモーションへの活用、デジタルデータの取り扱い等のトータルなソリューションを提供する。

## 3) カメラのキタムラにて「こんぷりん」のコンテンツを提供開始

2016年6月 ㈱キタムラと提携。  
カメラのキタムラ の全国の店頭で、「こんぷりん」の一部のコンテンツが購入可能に。

## 4) 通訳サービス「J-TALK」のAndroid版をリリース

2016年7月 クラウド型通訳サービス「J-TALK」がAndroidでも利用可能に。

## 5) 「第1回 神田明神納涼祭り」連動インバウンドイベントを開催

2016年8月 エクスアーツジャパン(株)と合同で、「第1回神田明神納涼祭り」連動の訪日外国人をターゲットとしたインバウンドイベントを開催。「Wi-Fi」、「J-TALK」、「こんぷりん」などの企画を展示。



6) 車載向けコンテンツ配信サーバー「Air Compass Media」を提供開始

2016年8月 「Air Compass Media」(エアコンパス・メディア)を交通機関向けに提供開始  
列車・バス・船舶等の利用者はスマートフォンのWi-Fi設定を行うだけで、映画、ドラマ、雑誌等のコンテンツを手元で視聴可能に。

7) 「IgniteNet」が日本テレビ「高校生クイズ」地区大会にて採用

2016年7月 「ライオンズスペシャル第36回全国高等学校クイズ選手権」地区大会における一部会場(札幌、仙台、名古屋、福岡、熊本)にて採用。  
大人数接続時でも安定した通信を実現。

8) こんぷりんにてテレビ放送連動企画

2016年9月 テレビ東京系列 土曜ドラマ24「徳山大五郎を誰が殺したか?」において、テレビ放送と連動した新しいサービスとして、視聴者限定プロマイドを販売。

9) 「IgniteNet」がメディアストリーミングに対応

2016年8月 新たにメディアストリーミング機能が追加。  
無線LAN伝送によりオーディオ配線がしづらい場所でも音楽を再生することが可能に。

10) 交通費精算クラウドサービス「transit manager」をリリース

2016年9月 JR東日本グループ公式の交通費精算クラウドサービス「transit manager」をリリース。  
サービスの提供開始は10月1日から。



※ 2015.3期につきましては、ご参考値として個別BSの数値を記載しております。

(単位:百万円)

2015.3期(個別)※

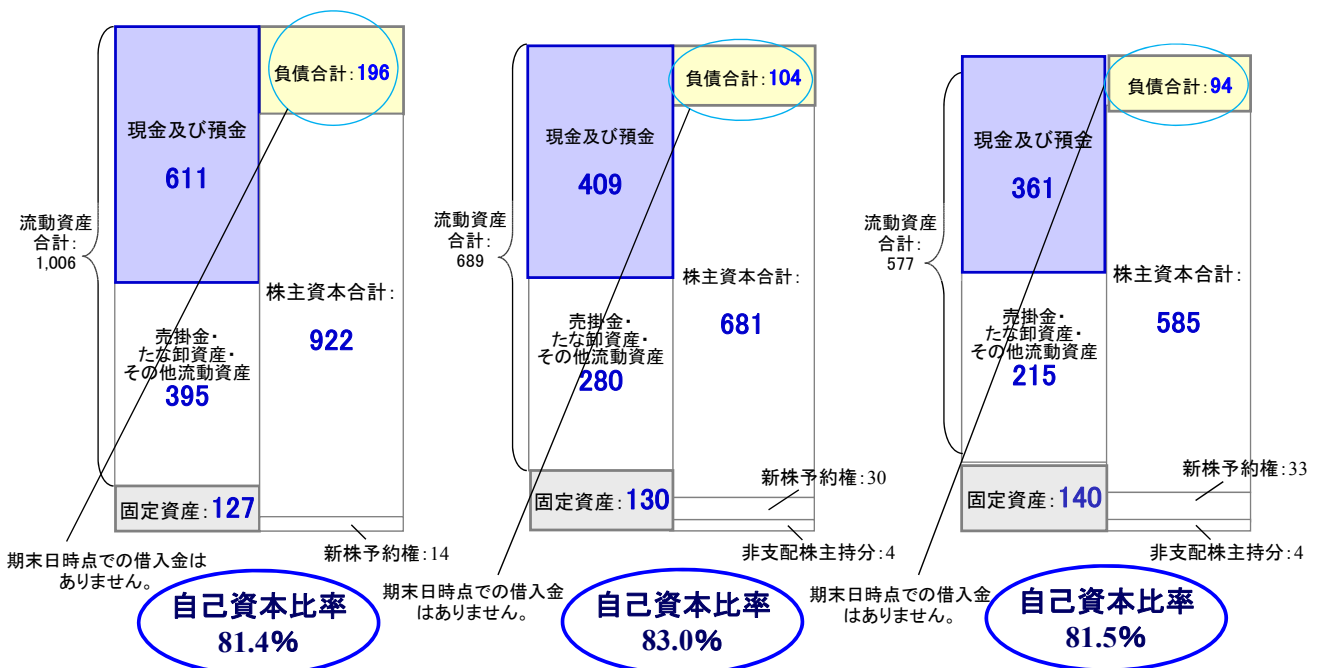
2016.3期(連結)

2017.3期第2四半期(連結)

資産合計/負債純資産合計: 1,133

資産合計/負債純資産合計: 820

資産合計/負債純資産合計: 718



ナビゲーション事業分野は、ほぼ計画通り。  
 ワイヤレス・イノベーション事業分野は市場環境は改善されているものの不安定。  
 ソリューション事業分野は受注・売上獲得に苦戦し、独自事業の運用費が負担となり、減収減益。

(単位: 百万円)

	ナビゲーション事業	ワイヤレス・イノベーション事業	ソリューション事業	調整額※	合計
売上高	87 (64)	296 (296)	77 (79)	—	462 (441)
営業利益 又は損失 (▲)	14 (+7)	7 (+16)	▲72 (▲57)	▲46 (▲47)	▲96 (▲82)

※ 「調整額」には、各事業分野に配賦していない全社経費を含みます。  
 ( )内は前年同期(H28.3期2Q末)の数値を示します。

### ナビゲーション事業分野

売上高87百万円(前年同期64百万円)・営業利益14百万円(同7百万円)

- ①時刻表・経路探索サービスについては堅調に推移。
- ②継続して取り組んできた交通系ICカードに関わる分野において、交通費精算クラウドサービス「transit manager」をリリース。前年同期比で増収・増益。

### ワイヤレス・イノベーション事業分野

売上高296百万円(前年同期296百万円)・営業利益7百万円(同16百万円)

- ①運用保守案件は予定通り進捗。大型案件は減少しているものの、中小規模案件の受注は堅調。大型案件減少による開発効率の悪化により営業利益は減少。前年同期比で、増収・減益。
- ②Wi-Fi関連の商品およびソリューションの総称を「Air Compass」(エアコンパス)とし、営業を強化。

ソリューション事業分野

売上高77百万円(前年同期79百万円)・営業損失72百万円(同57百万円)

- ①o2o2oやインバウンドを対象とした独自事業において受注・売上獲得に苦戦。運用費や固定費が負担に。映像配信システム事業やTVメタデータのASP事業などその他の事業においても業績に大きく貢献するには至らず、前年同期比で減収、減益。
- ②通訳サービス「J-TALK」については、Android版をリリースし、プロモーションにも注力しているものの、業績への貢献は小規模。

分野別事業分野



ビーマップの事業分野

事業セグメント	事業分野	業務内容	事業展開状況
ワイヤレス・イノベーション	無線LAN配信 インフラ構築	—無線LANホットスポットにおけるコンテンツ配信インフラを開発・提供するサービス、業務用パッケージ	—スマートフォン等無線LAN機器の普及で事業拡大を目指す
ナビゲーション	交通関連	—鉄道等交通機関の乗り継ぎ(経路探索)技術の提供 —JR東日本予約サイト(えきねっと)へのシステム提供・運用保守	—「えきねっと」を中心とした開発・運用 —Wi-Fiとの連携により横展開
ソリューション	監視録画システム	—カメラ付携帯電話への画像転送システムの開発・運用保守 —遠隔カメラ監視のASPサービス	—モニタリング倶楽部を営業展開
	TVメタデータのASP事業	—TV番組メタデータのASPを構築しbtoBへの展開はかる	—テレビ局、広告代理店、PCメーカー、ECサイト等へ提供 テレビ局との事業も拡大
	コンテンツプリントサービス(こんぷりん)	—アイドルやキャラクターなど、さまざまなジャンルのカレンダーやプロマイドをコンビニのコピー機で手軽に購入できるサービス	—全国のコンビニ(サークルK、サンクス、セブン-イレブン、ファミリーマート、ローソン)にてサービス提供中
	通訳サービス(J-TALK)	—iPhone/iPad・Android対応の顔が見えるクラウド型 同時通訳サービス	—2015年10月より「J-TALK Business」、2015年12月より「J-TALK Travel」を提供開始

※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

※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。

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。
- 人口集中地域における通勤・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。



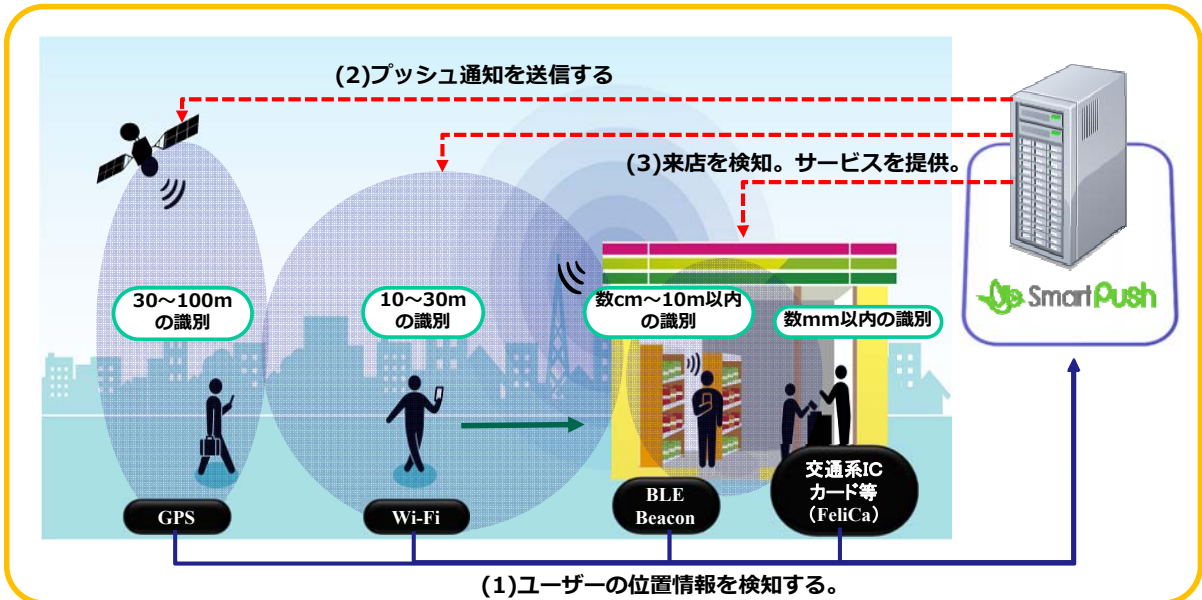
※無線スポットは駅周辺から航空機・列車内・コンビニ・外食にて展開

■ 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

- GPS/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。





# ナビゲーション事業

## BeMap 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
  - ・JR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ICカードを活用したサービスの企画・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



JR東日本アプリ、BRT等での実績

ビーマップ創業の1998年から18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をお手伝いさせていただいております。

JR東日本アプリでの残高確認



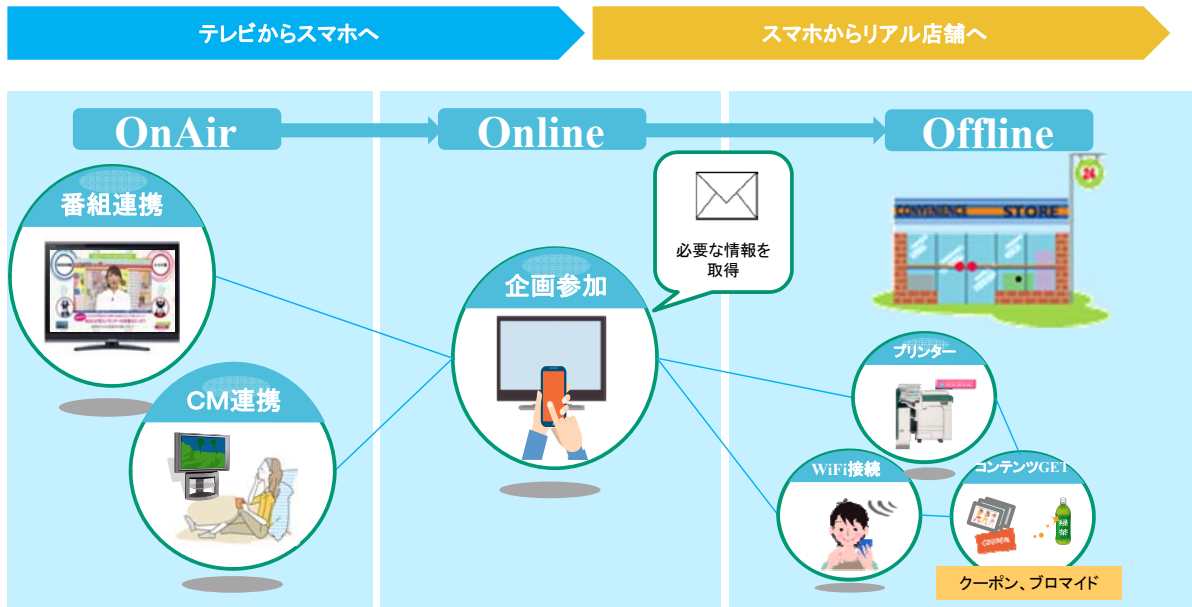
BRTでの時刻表、運行情報



ソリューション事業

02020ソリューション

02020 (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。



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

もう外客対応で困らない！必要な時、必要な分だけ利用できる  
クラウド型 同時通訳サービス

■ 「J-TALK」は、iPhone/iPad/Android対応の顔が見えるクラウド型同時通訳システムです。

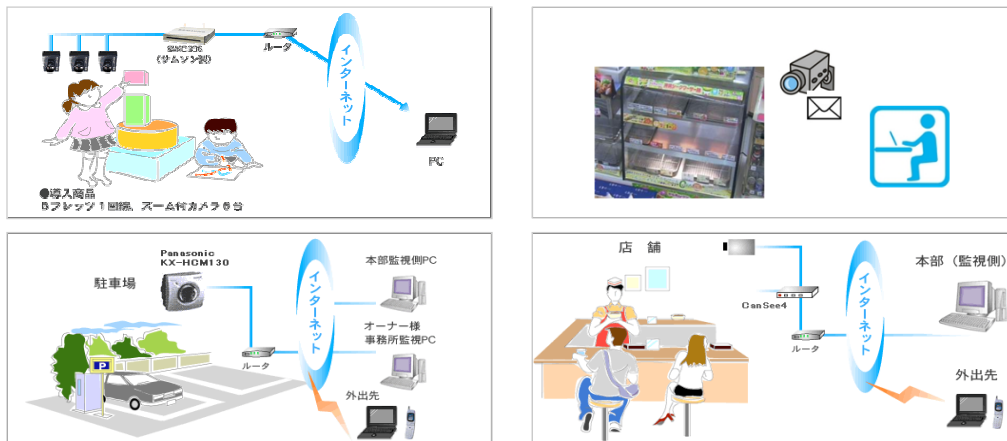


モニタリング

事業概要

- インターネット／ウェブカメラを活用し遠隔地を監視するシステムを提供。大手飲食店、コンビニ等へ導入。
- 監視から、画像解析により店舗ソリューションへ展開。商品陳列、商品の欠品を自動解析しビジネスチャンスのロスを減らします。

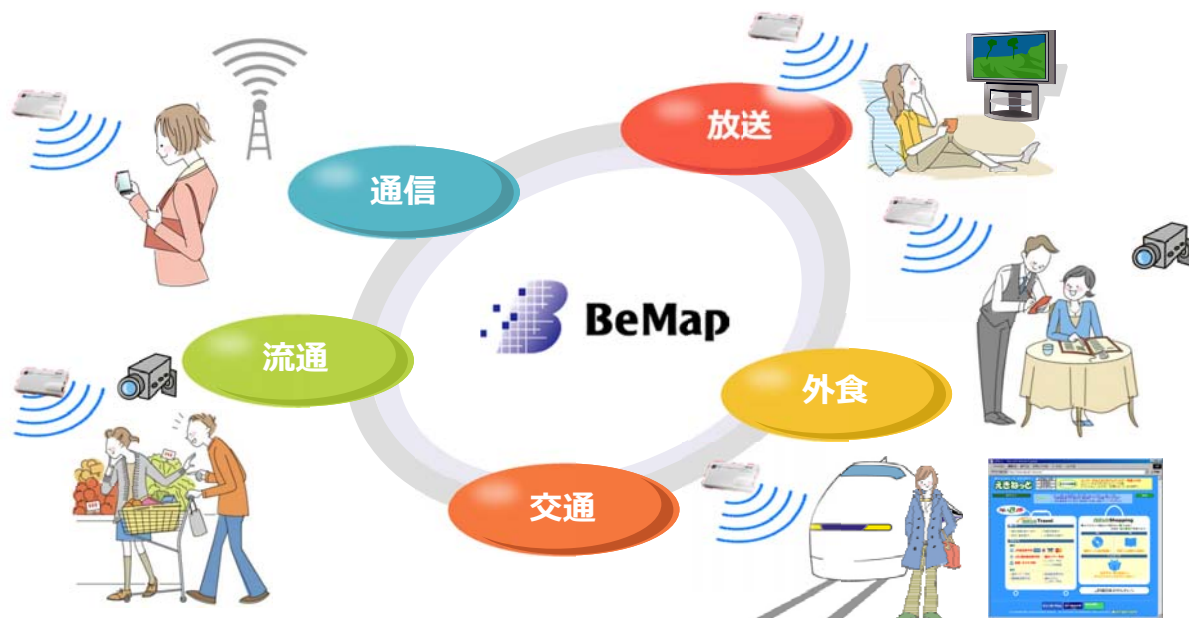
モニタリングイメージ図



# 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。



## テレビ東京でのO2O20

### テレビとコンビニ コピー機の連携

#### 1 プリント番号発行

番組エンディングのこんぶりん告知枠にQRコードを表示していただきます。

放送日: 2016年9月4日(日)



#### 2 プリント番号の発行

QRコードを読み込んだ先のURLに遷移し、ユニークなプリント番号の発行を行います。



※1つのプリント番号につき、1枚のみ印刷できるよう制限をいたします。

#### 3 プロマイド印刷

取得したプリント番号で特典のプロマイドが印刷できます。

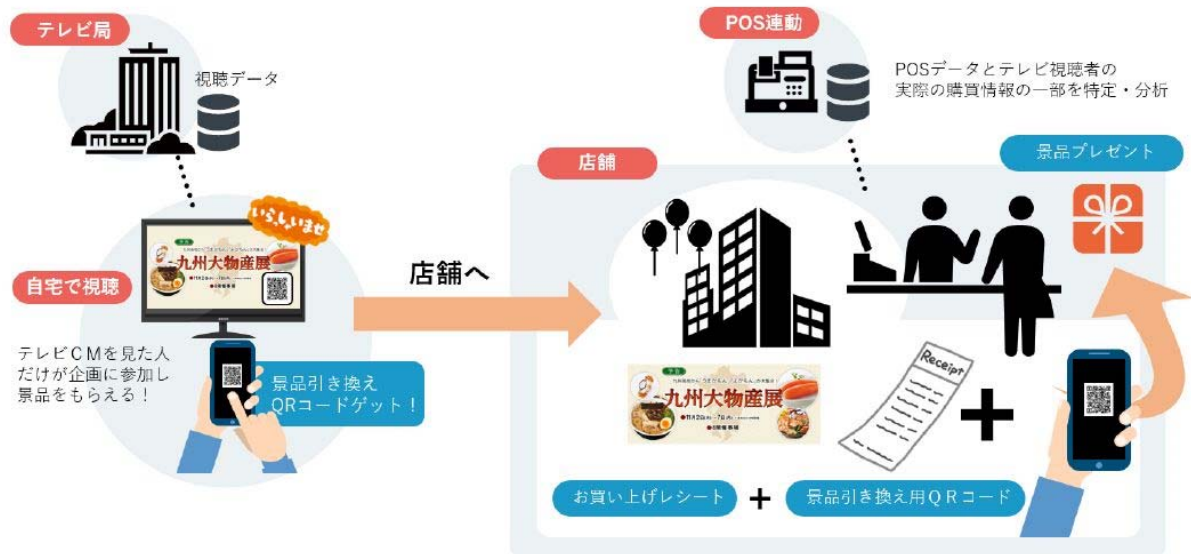


テレビ東京様

ビーマップ

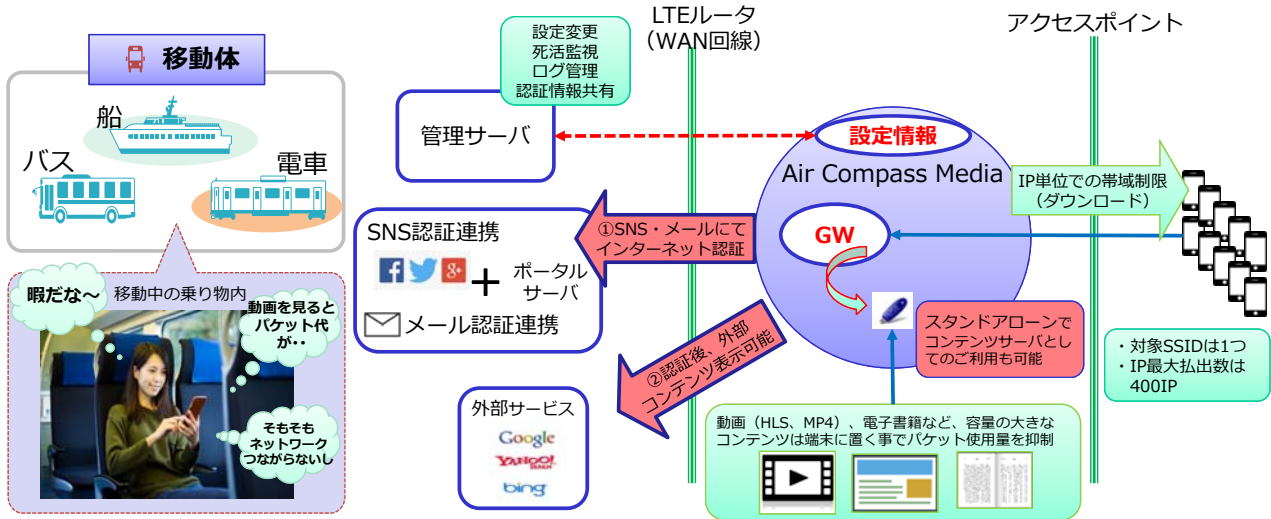
## テレビ金沢でのO2O20

### テレビと百貨店 POSシステムとの連携



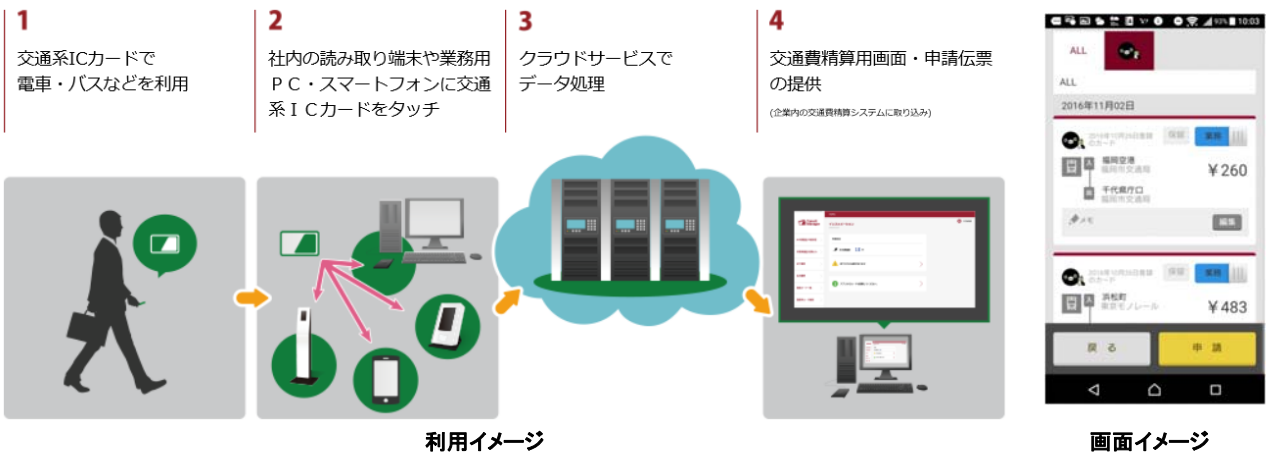
## 車載コンテンツ配信サーバ Air Compass Media

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。

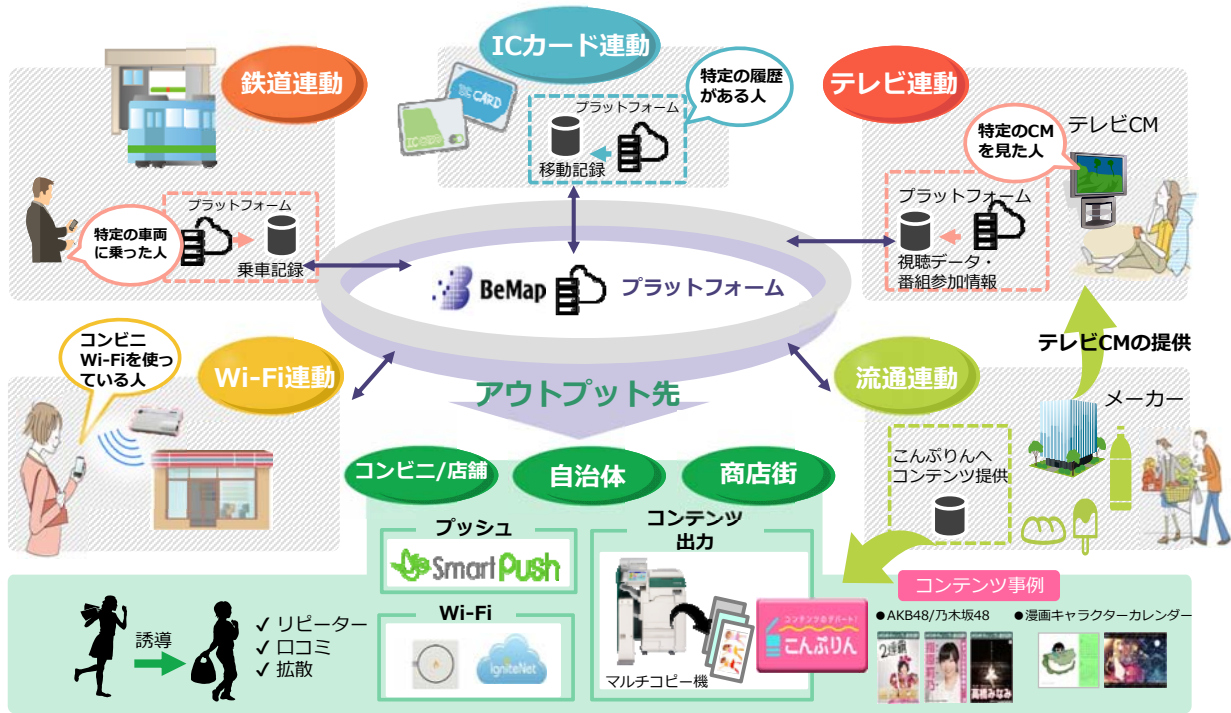


## トランジット・マネージャー ～交通系ICカードを活用した旅費精算システム～

株式会社ジェイアール東日本企画、JR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・営業を担当します。



ビーマップのソリューション一覧



2017年3月期 業績予想





(単位:百万円)

	2017年3月期 予想(A)	同1Q+2Q 実績(B)	差異 (A-B)	2016年3月期 実績※
売上高	1,100	462	638	858
営業利益	10	▲96	106	▲186
経常利益	10	▲95	105	▲197
純利益	0	▲95	95	▲241

下半期(3Q・4Q)の課題

- ・売上高拡大(上半期実績の+38%増)の取り組み
- ・利益率の大幅な向上、費用削減の取り組み



下半期(3Q・4Q)の主な取り組み

受注・売上増への取り組み

ナビゲーション事業

既存のえきねっと案件に着実に対応。交通費精算クラウドサービス「transit manager」は、企業の導入に関わる開発案件を受注を見込んでおり、計画値の達成及び上積みを目指す。

ワイヤレス・インベーション事業

運用保守、中小規模案件に着実に対応。「IgniteNet」及びクラウド管理システム、車載向けコンテンツ配信サーバーなど当社の独自製品である「Air Compass」の販売拡大を目指す。

ソリューション事業

「J-TALK」のID数の拡大と、運用のコンパクト化推進。また、放送から流通までをITでつなぐo2o2oサービスについては、この下期に重点的に取り組み、大規模な受注・売上獲得を目指す。

当社グループ共通

インバウンド需要の取り込みと当社独自事業への転換に注力。

利益率向上及び費用削減への取り組み

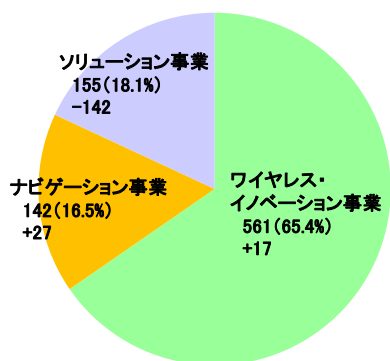
受託開発・運用(利益にキャップあり)から、当社独自商品・サービス(初期投資後は売上増が利益に直結)の販売に注力

特に費用が先行している「J-TALK」の運用コンパクト化を推進。損益分岐点を超え、利益率を向上させる。

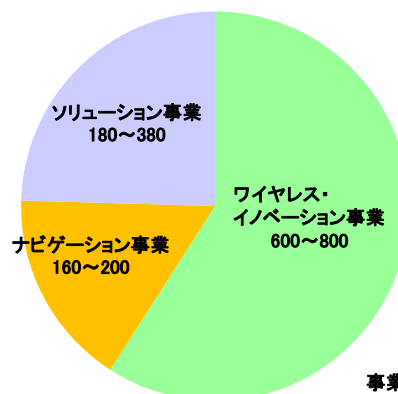
組織のスリム化、協力会社と連携した労務費の効率化、一部資産の処分を並行して実施予定。

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だが、ソリューション事業を中心に引き続き当社独自事業に注力する。

2016年3月期  
売上合計858百万円



2017年3月期(見込)  
売上合計1,100百万円



対比

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)

※従来のクロスメディア事業部を、「ワイヤレス・イノベーション事業部」に改称いたしました。

## 中期3カ年の経営目標



	2016年3月期 実績	2017年3月期 予想	2018年3月期 目標	2019年3月期 目標
売上高	858	1,100	1,150	1,200
ワイヤレス・ イノベーション	561	600~800	650~850	700~900
ナビゲーション	142	160~200	170~220	180~240
ソリューション	155	180~380	180~400	180~450
営業利益	△186	10	20	30
経常利益	△197	10	20	30
当期純利益	△241	0	10	20

ナビゲーション事業

えきねっと・transit managerを確実に展開していく。

ワイヤレス・イノベーション事業

2020年を見据えた設備投資と、当社独自製品(AirCompass、IgniteNet及びクラウド管理システムなど)の成長により事業規模の拡大を見込む。

ソリューション事業

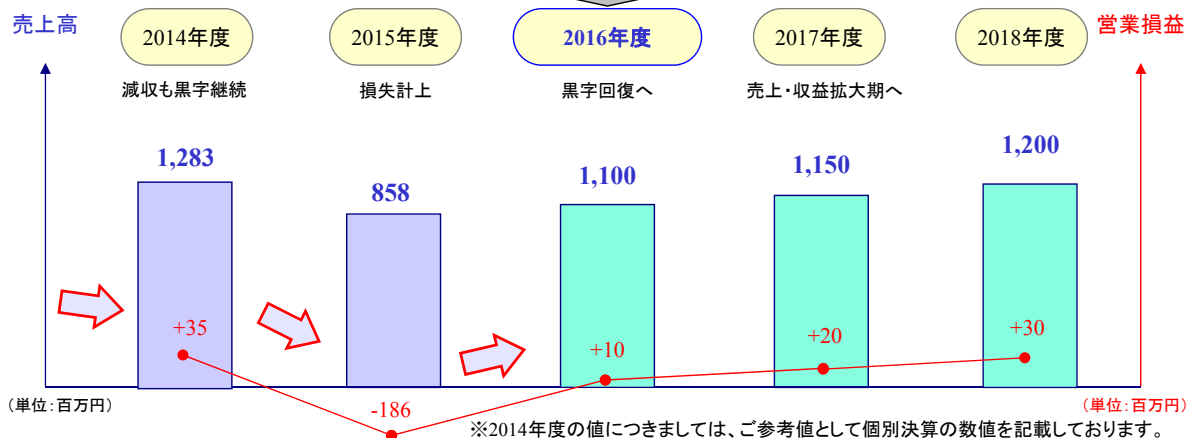
O2O20を柱となる事業として確立し、今後も新規事業を積極的に展開していく。



2016年度＝黒字回復を最優先課題として取り組む  
その中で、受託ビジネスから当社独自商品への転換を図る

前年度の反省を踏まえ、  
受注増・高品質・高利益率を追求する取り組み

- ・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
- ・サービス、ライセンス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4F・5F  
経営管理部 IR担当（大谷）