

2020年3月期 第2四半期決算 説明会資料

2019年11月5日
株式会社ビーマップ
代表取締役社長 杉野文則


4316

Copyright © BeMap, Inc.

 **BeMap** **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 930百万円※
- 株式数 3,227,000株※
(うち自己株式1013株)
(1単元 100株)
- 役員 7名
- 従業員 76名※
- 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、AKS、
ニッポン放送、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
- 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

※2019年9月30日現在

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



2020年3月期 第2四半期の決算概要



	2019.9実績	対 計画比		対 前年同期比	
		計画値	増減	2018.9実績	増減
売上高	673	650	+23	509	+164
営業損失	51	0	+51	△60	+111
経常損失	61	0	+61	△60	+121
四半期純損失	51	0	+51	△64	+115

<第2四半期連結累計期間 決算の概要>

売上高	3事業分野とも対前年同期を上回る。ナビゲーションは対計画も上回る。 ・ナビゲーション事業: 予定通り進捗し、消費税改訂対応・私鉄系アプリなど好調 ・ワイヤレス・イノベーション事業: 保守・運用は予定通り、大型構築案件で上乘せ ・ソリューション事業: 不採算案件が減少、MMS関連業務で上乘せ
営業利益 経常利益 四半期純利益	人員増などにより販売費及び一般管理費が増加したものの、ワイヤレス・イノベーションなど高い売上総利益によりカバーし、営業利益が拡大。好調な持分法適用MMSマーケティング社の利益の一部を持分法投資利益として経常利益に上乘せ。



1) 第1四半期、第2四半期とも、売上高が伸びず営業損失を計上

第1四半期 売上高299百万円(前期300百万円)・営業利益1百万円(同△29百万円)
第2四半期 売上高374百万円(前期209百万円)・営業利益50百万円(同△31百万円)

2) ワイヤレス・イノベーション事業が全体を牽引しつつ、様々な新規取り組みを実施

第2四半期末で全社売上の約2/3、通期でもほぼ同様の見通し。
無線LANシステムの構築、運用、販売を着実に実施しつつ、新たな分野にも挑戦。

<新規取り組み>

ヘルスケアソリューションFit Life Visual を展開
鮎養殖等へのIoT活用に対する技術協力
社内に無線検証環境DegiLaboを開設し、内外の無線技術デバイスの評価・市場化検討を開始

3) ソリューション事業の利益率改善

O2O2O/MMSの進展、事業内容の整理により利益率が改善

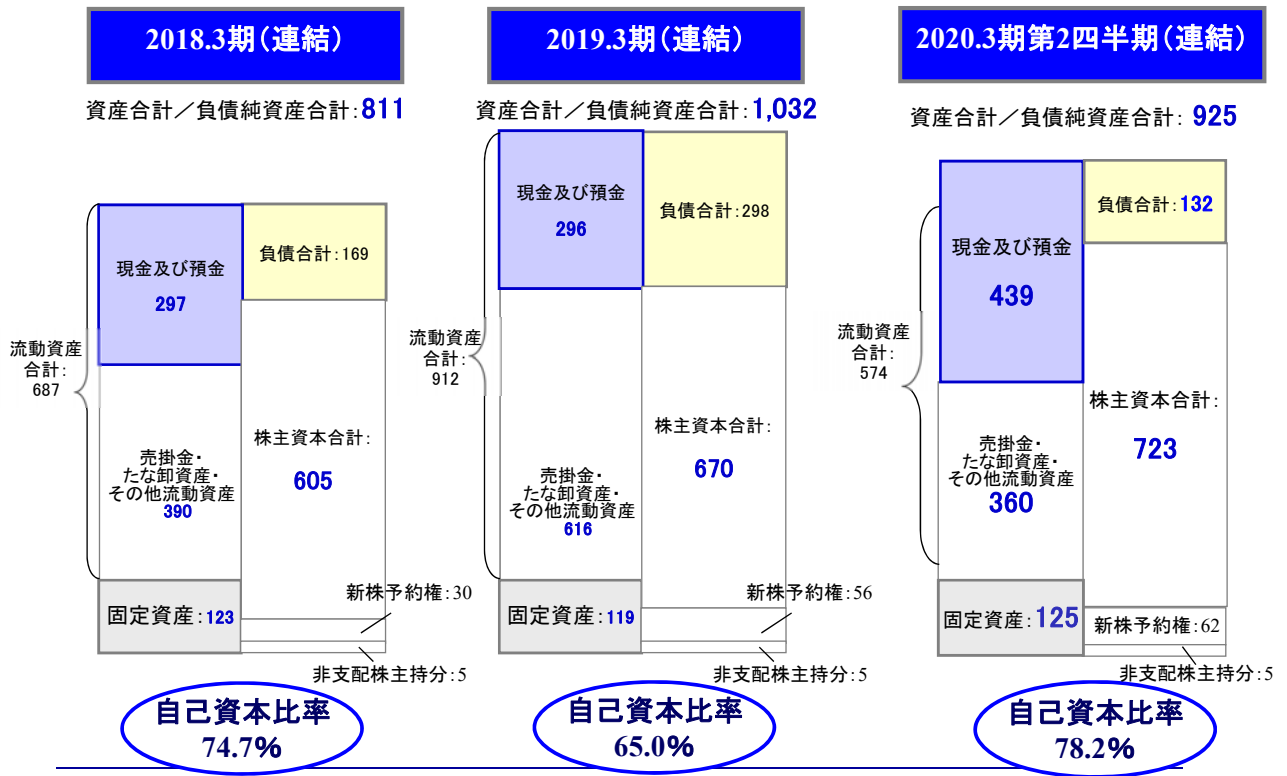
※ O2O2O: Onair to Online to Offline
MMS: Media to Mobile to Store

4) MMSマーケティングが本格稼働へ

昨年秋より流通系金融会社向けのマーケティング支援業務を中心に業務が拡大中。
出資各社の支援に加え、独自体制の準備を始める。



実質無借金経営を継続、自己資本比率も回復。



Copyright © BeMap, Inc.



BeMap セグメント別業績一覧

ナビゲーション事業分野、ワイヤレス・イノベーション事業分野、ソリューション事業分野いずれもほぼ計画通りで、対前期比も上回る。大型案件を中心に売上総利益を上積みし、人員増に伴う販売費及び一般管理費の増加を吸収し、営業利益が増加。

(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	108 (76)	447 (341)	117 (91)	—	673 (509)
営業利益 (△は損失)	34 (+10)	74 (+21)	△6 (△41)	△51 (△49)	51 (△60)

※ 「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(2019.3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108百万円(前年同期76百万円)・営業利益34百万円(同10百万円)

- ①時刻表・経路探索サービスについては堅調に推移。消費税改訂に伴うシステム改修案件などが上積み。
- ②交通系ICカードを活用した交通費精算クラウドサービス「transit manager」も徐々に進展。
- ③私鉄系の鉄道アプリ案件、前期から期ズレ案件なども増益に寄与。

ワイヤレス・イノベーション事業分野

売上高447百万円(前年同期341百万円)・営業利益74百万円(同21百万円)

- ①無線LAN運用保守案件は予定通り進捗。構築・開発案件は大型案件などで開発効率向上により利益が大幅に改善。下期も大型案件を控え仕掛中。
- ②当社独自の新商品・サービスであるAirCompassMedia(車載サーバ)やIgniteNet製品及びクラウド管理システムの販売に注力し、成果を上げる。

ソリューション事業分野

売上高117百万円(前年同期91万円)・営業損失6百万円(同41百万円)

- ①O2O2O事業・MMS事業に重点的に取り組む。
特に前期以降、MMSマーケティングが受託した流通事業者向けの案件の業務支援に注力。利益率が高い事業であり、最重点分野。
- ②コンテンツプリントサービス「こんぷりん」は、AKB48・坂道グループ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。
- ③映像配信システム事業、TVメタデータASP事業は前年同期並み。
- ④クラウド型通訳サービス「J-TALK」については、新規受注を停止し、他社通訳サービス・聴覚障害者向けサービスへのプラットフォーム提供に転換。
- ⑤不採算の受託開発案件を削減。

子会社 (株)こんぷりん

コンビニの複合機向けのコンテンツ配信を主に手掛ける。

売上高	10百万円
営業利益	0百万円
四半期純利益	0百万円
純資産	11百万円
総資産	14百万円



連結に与える影響は軽微

持分法適用会社 (株)MMSマーケティング

鉄道広告をはじめとするメディア・広告からの送客事業を手掛ける。
前期より、大手流通グループ等へのプロモーション支援業務受託等により業務拡大中。

売上高	589百万円
営業利益	51百万円
四半期純利益	35百万円
純資産	72百万円
総資産	408百万円



中間期においては、
連結において約9百万円の持分法投資利益を計上し、
連結経常利益を押し上げる。

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
	店舗送客事業 (O2O2O、MMS)	—テレビのメタデータ販売 —放送から店舗への誘客事業 —交通広告から店舗への誘客事業	—テレビ局、ECサイト等へ提供 —O2O2O、MMSのサービスを展開
	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

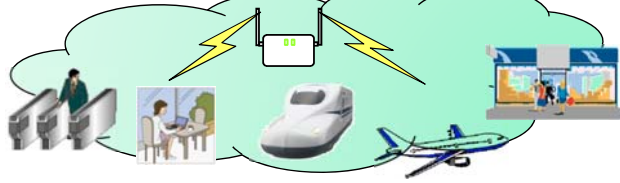


ワイヤレス・イノベーション事業

※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。

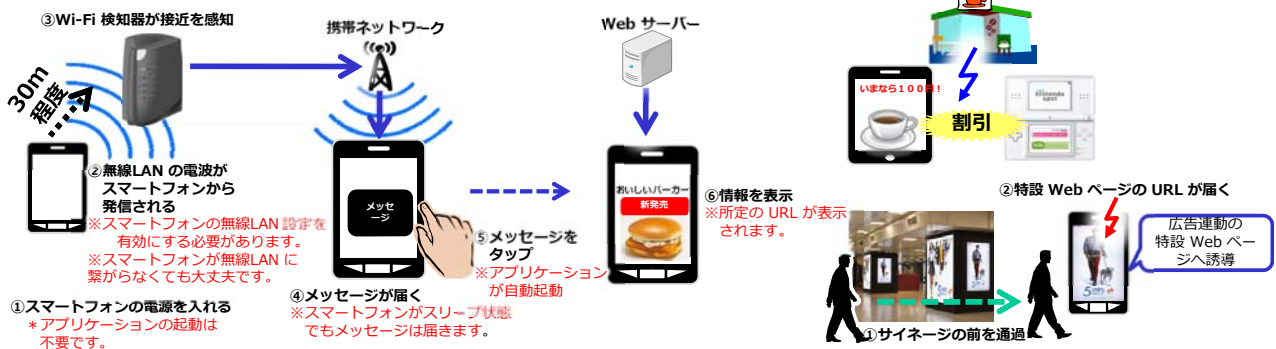
ビーマップ 無線LAN 関連事業

- 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。



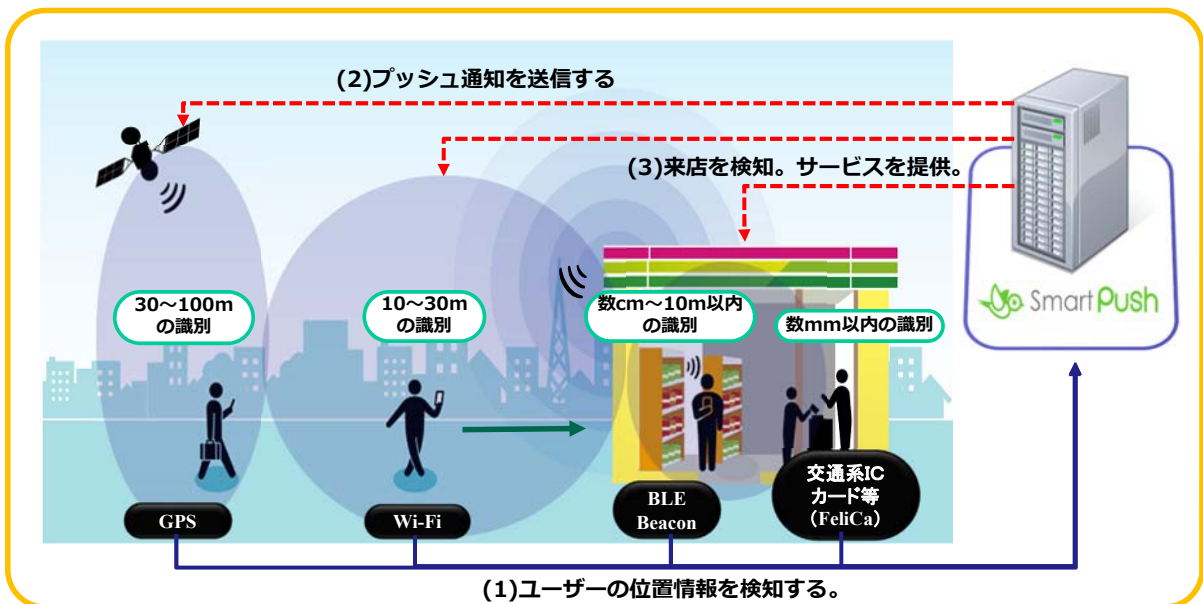
※無線スポットは駅周辺から航空機・列車内・コンビニ・外食にて展開

無線LAN を活用した Push 型コンテンツ配信システム



GPS/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

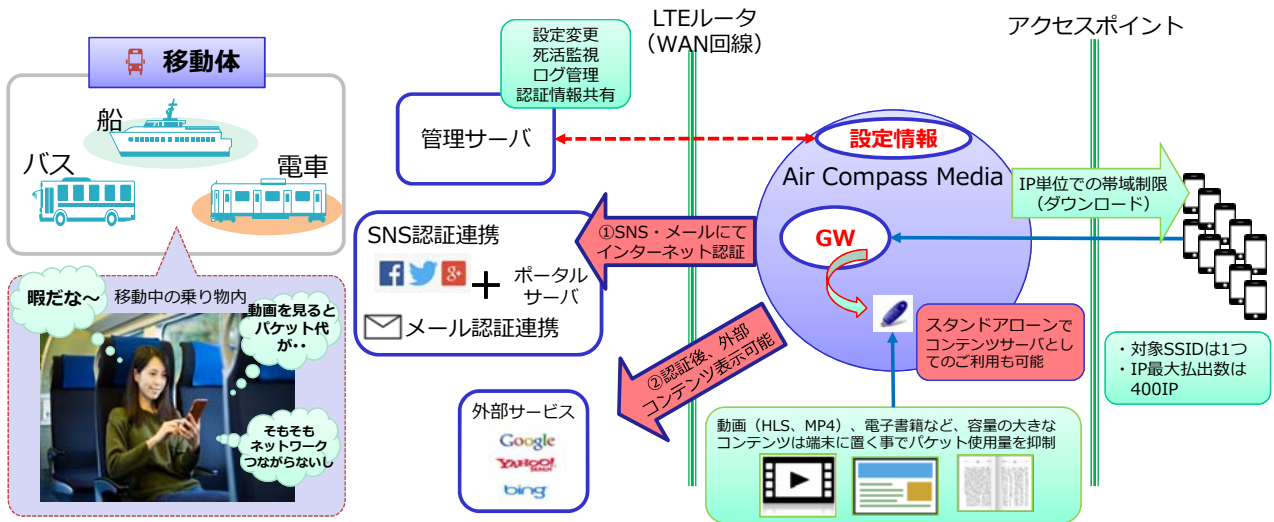
- GPS/Wi-Fi/Beacon/NFC (Felica) 等、様々な位置情報、配信に関する技術を複合的に連携させながら提供できるプラットフォームを提供可能。





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

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「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



駅時刻表

電車探索

駅前情報

天気情報

きっぷ予約

きっぷ

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にITで関与。

JR東日本アプリでの残高確認


① トップページの「Suica 残高確認」をタップ



② 「タップして読取開始」をタップし、端末の「N」マークに Suica をかざす





③ Suica の残額を表示



※Suica と相互利用している交通系 IC カードの残額についてもご確認いただけます。

BRTでの時刻表、運行情報



transit manager ～交通系 I C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 I C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。

1

交通系ICカードで電車・バスなどを利用

2

社内の読み取り端末や業務用 P C・スマートフォンに交通系 I Cカードをタッチ

3

クラウドサービスでデータ処理

4

交通費精算用画面・申請伝票の提供
(企業内の交通費精算システムに限り込み)



利用イメージ

画面イメージ



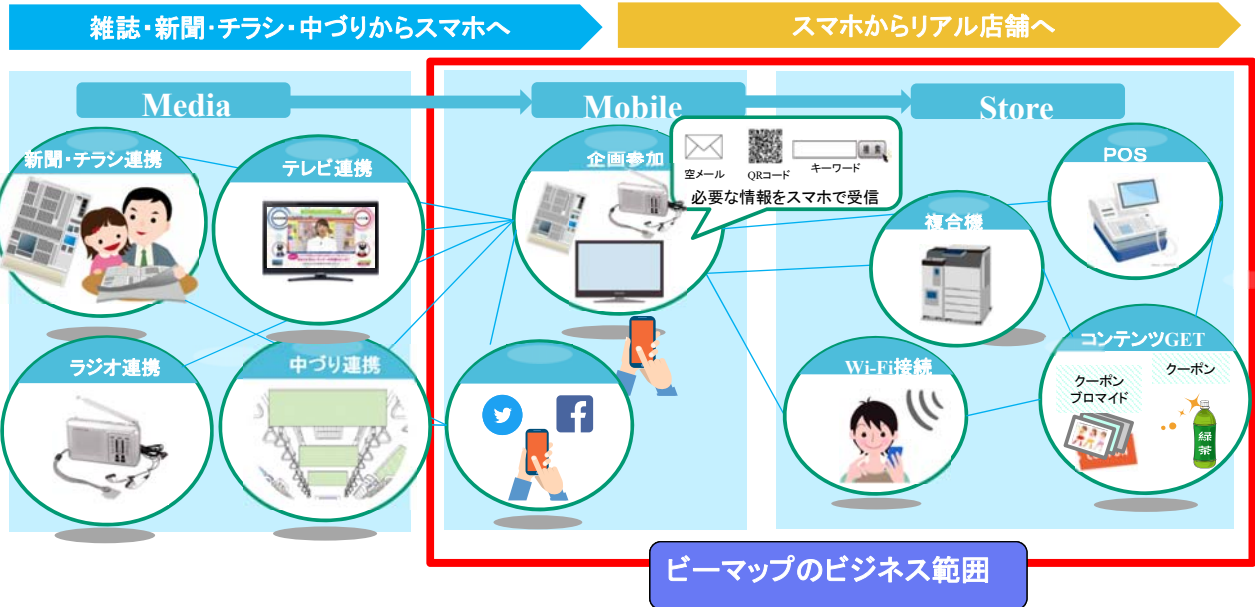
ソリューション事業

ソリューション事業の内容①



O2O2O及びMMSソリューション

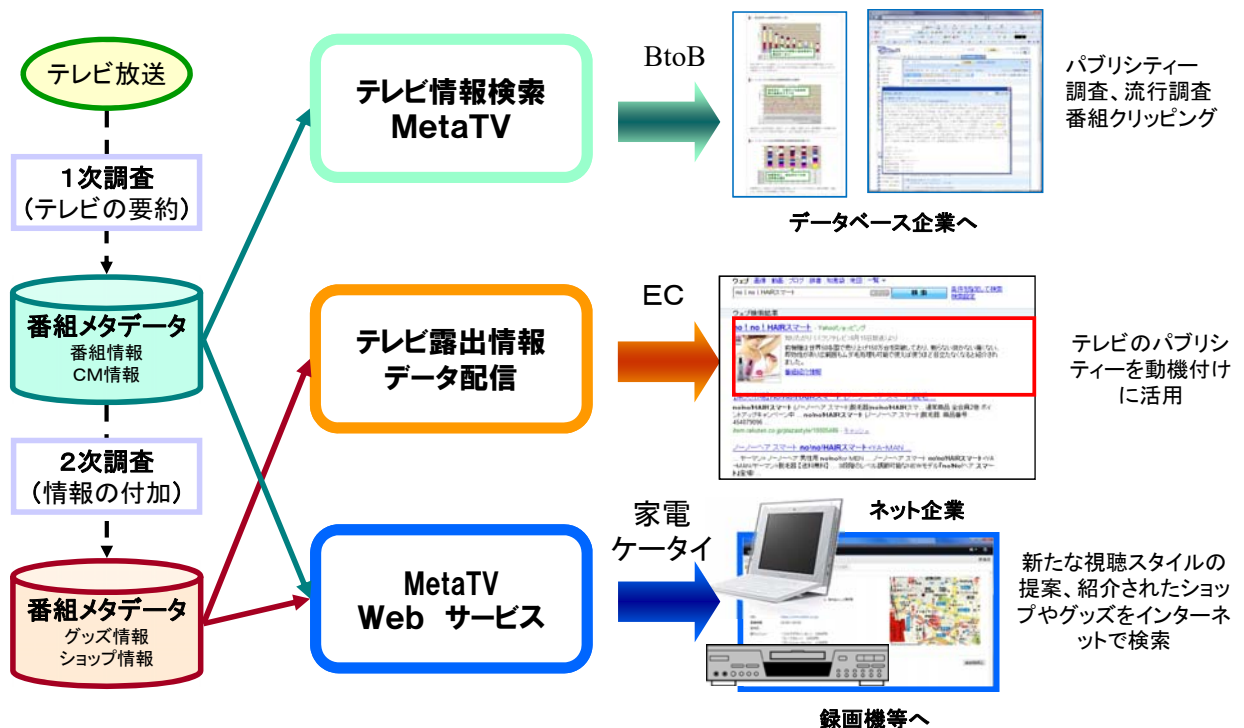
O2O2O(OnAir to Online to Offline)及びMMS(Media to Mobile to Store)とは、放送、新聞、交通広告などからスマートフォンを活用し、リアル店舗までをつなげます。



ソリューション事業の内容② テレビメタ事業



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/>

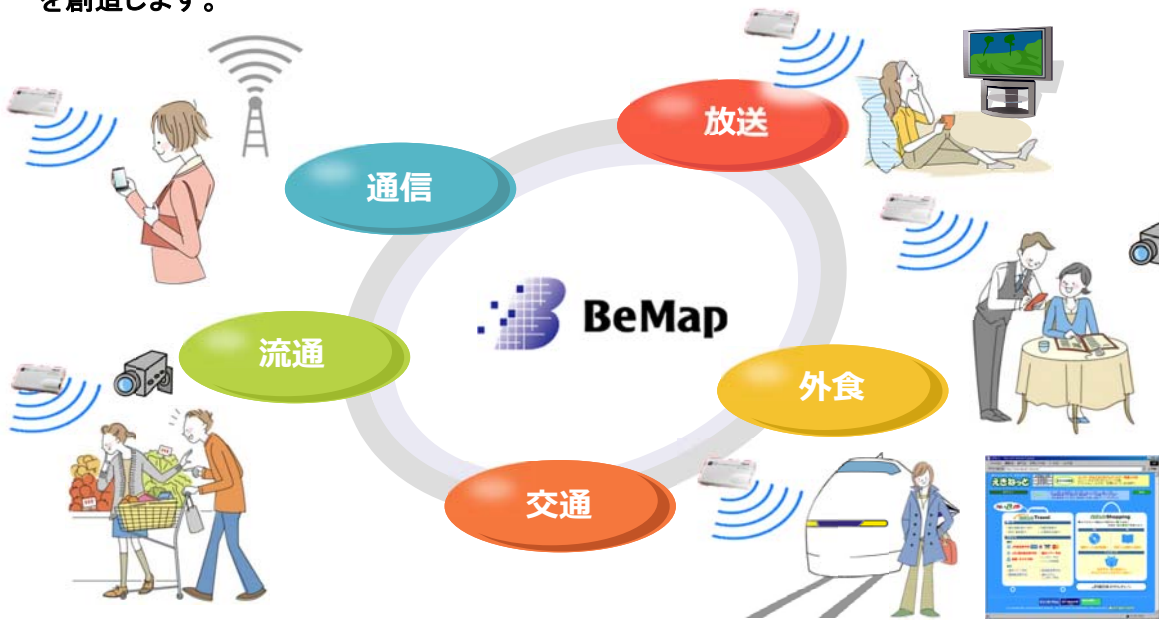
コンテンツ事例

- 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。



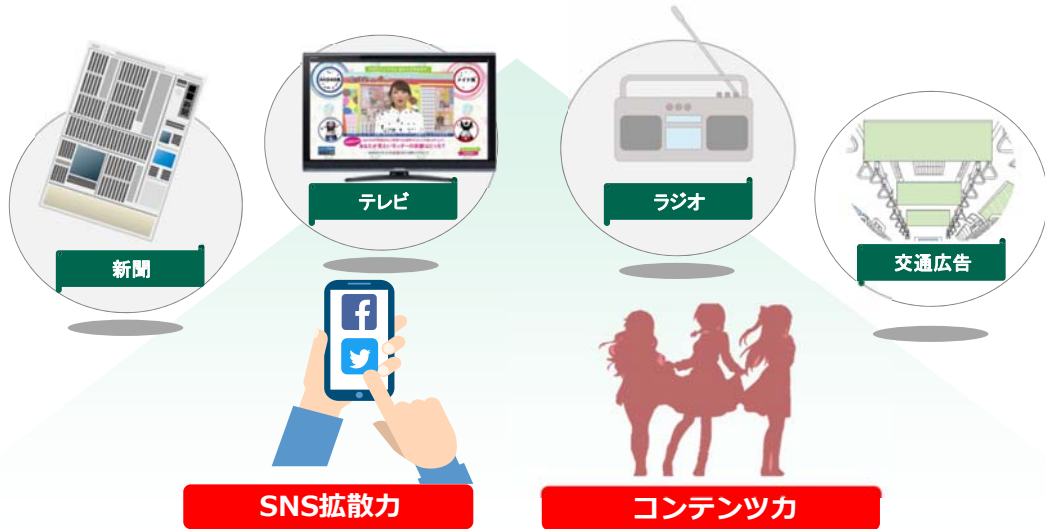
26

流通業界の状況





既存メディアをIT、コンテンツの力で付加価値を付けます。
メディア・コンテンツ連携により、より強固なメディアをつくります。



O2O2O及びMMSのフロー及びビーマップの役割

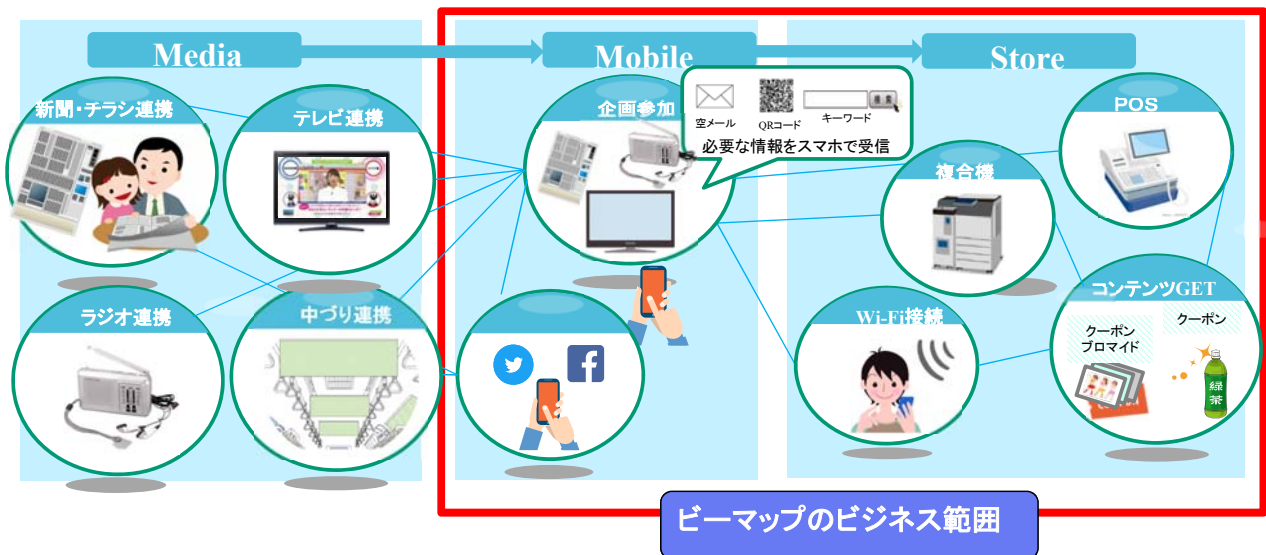


O2O2O及びMMSソリューション

O2O2O(OnAir to Online to Offline)及びMMS(Media to Mobile to Store)とは、放送、新聞、交通広告などからスマートフォンを活用し、リアル店舗までをつなげます。

雑誌・新聞・チラシ・中づりからスマホへ

スマホからリアル店舗へ





幅広いアライアンスにより、メーカー様からメディア、流通まで一気通貫のソリューションをご提供！

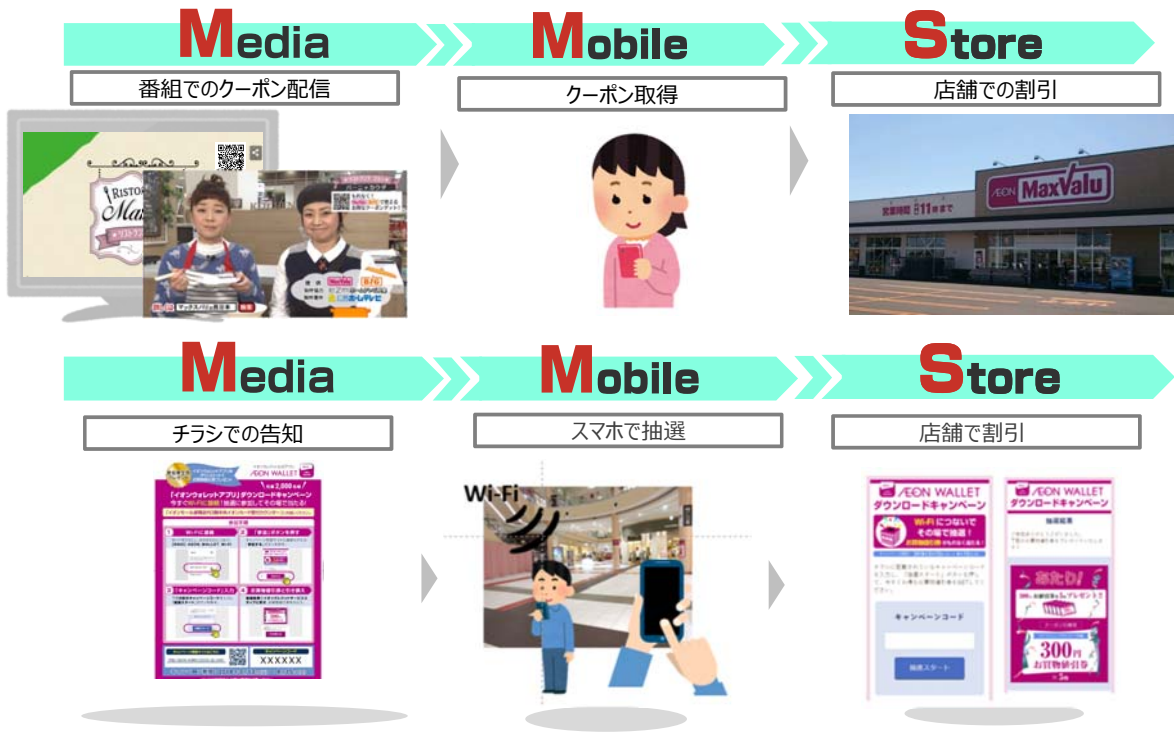
※HAROiDは、8/1より、オンライン・ライブ・エンターテインメントを提供するLivePark(ライブパーク、同)とID・データ事業に取り組むYourCast(ユアキャスト、同)の2社に分社。ビーマップは、LiveParkの株主となりました。



■ O2O2O・MMSソリューション実績案件紹介



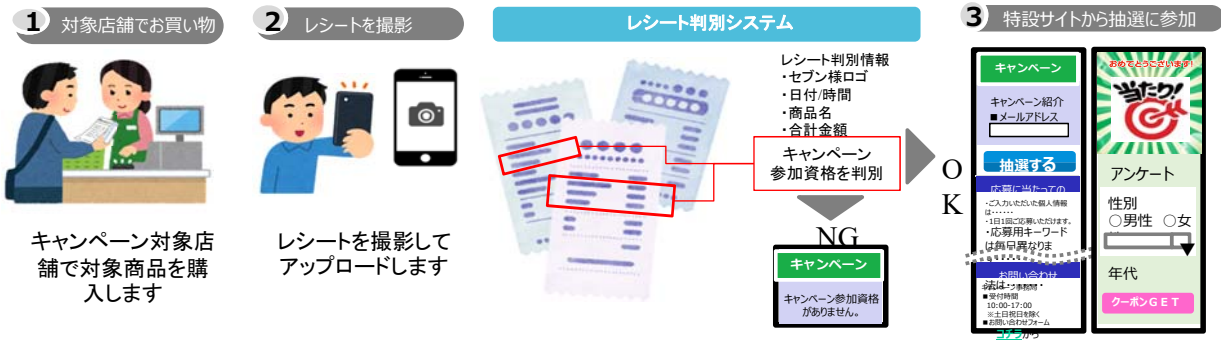
■ O2020・MMSソリューション実績案件紹介



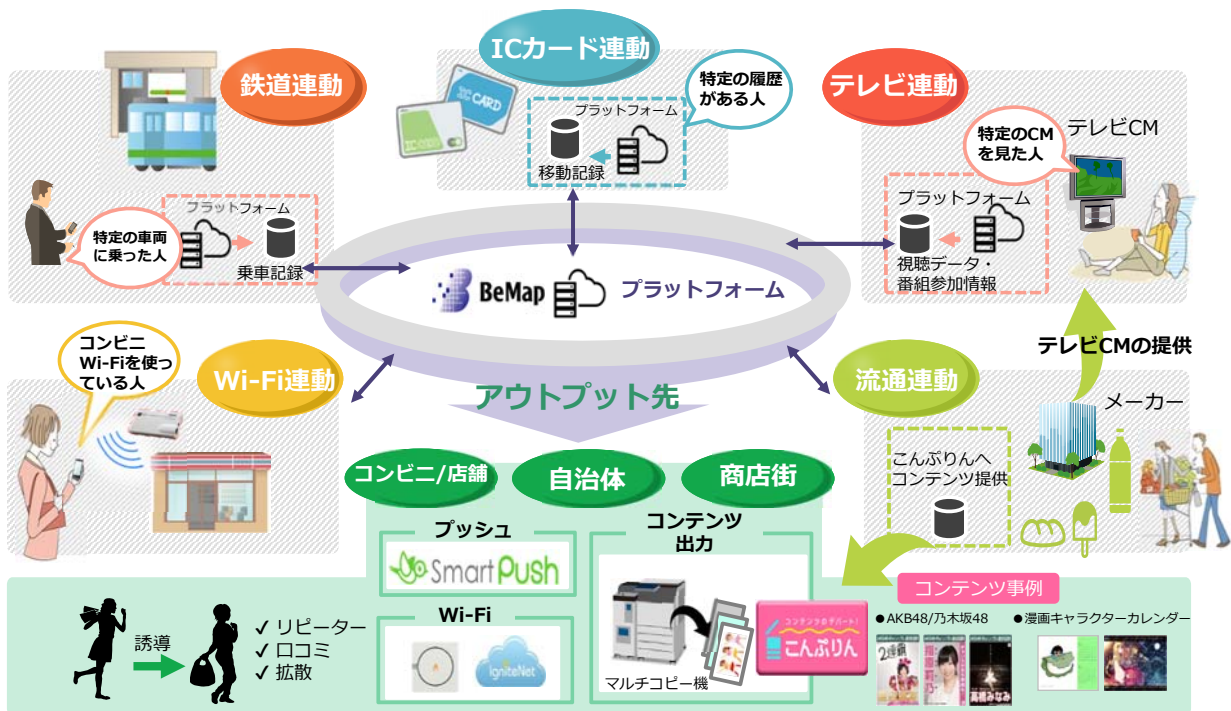
■ O2020・MMSソリューション実績案件紹介



■ O2O2O・MMSソリューション実績案件紹介



ビーマップのソリューション一覧



2020年3月期 業績予想


BeMap 2020年3月期の業績予想と進捗状況①

(単位:百万円)

	2020年3月期 予想(A)	同1Q+2Q 実績(B)	差異 (A-B)	2019年3月期 実績※
売上高	1,500	673	827	1,482
営業利益	90	+51	+39	+81
経常利益	90	+61	+29	+83
純利益	65	+51	+14	+63

下半期(3Q・4Q)の課題

- ・3Qはやや苦戦の見込みだが、4Qでの回復に注力し業績予想数値の達成に注力
- ・ソリューション事業MMS/O2O2Oを中心とする受注の推進
- ・利益率の向上、費用削減、働き方改革の取り組み



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、交通費精算クラウドサービス「transit manager」への着実な対応。私鉄アプリ開発の上積みなどで受注はほぼ予定通り、計画値の達成及び上積みを目指す。

ワイヤレス・イノベーション事業

運用保守、構築・開発案件に着実に対応。「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。大型構築案件を中心に利益率向上を図り、下期の損益回復につなげる。来期以降の設備投資案件、IoT案件に備え受注環境の改善、無線・IoT・AIなど新規技術への対応に注力。

ソリューション事業

O2O2O、MMSに注力。流通向けキャンペーン企画の対応に最優先で取り組み中。その他の各案件については、利益率改善と取捨選択に継続して取り組む。

利益率向上及び費用削減への取り組み

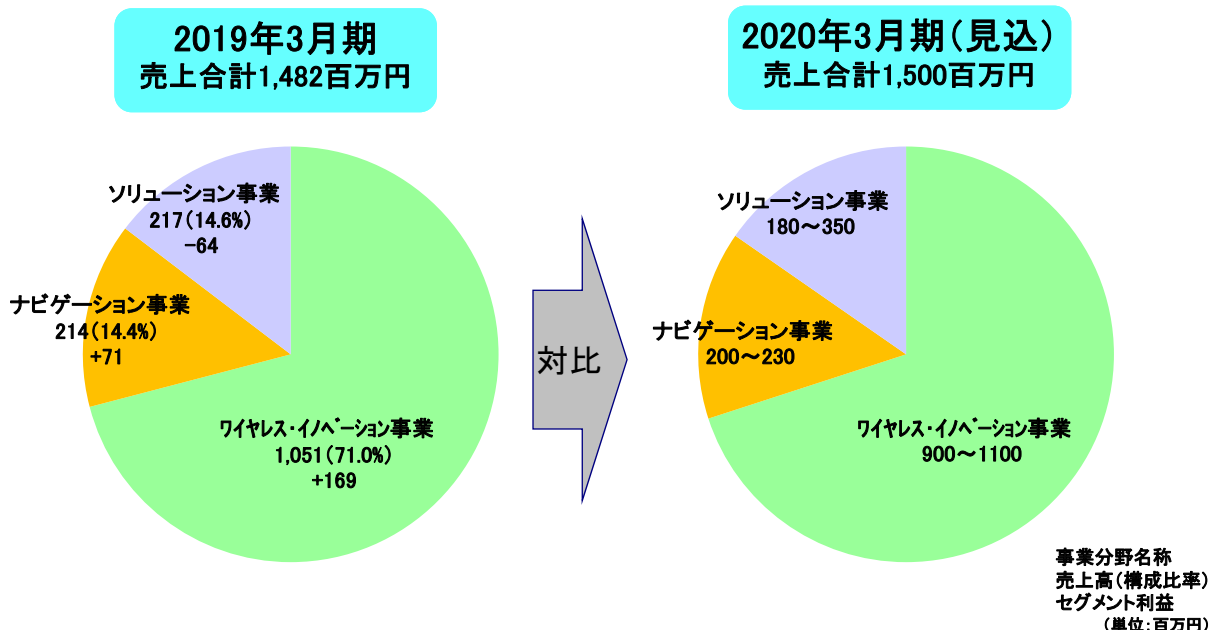
受託開発・運用(利益にキャップあり)から、当社独自商品・サービス(初期投資後は売上増が利益に直結)の販売に注力

O2O2O、MMSサービスの本格的受注獲得に注力。


協力会社と連携した労務費の効率化を実施。



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MMS事業の収益拡大に取り組む。



中期3カ年の経営目標


BeMap 中期3カ年の経営目標(予定)

(単位:百万円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	2021年3月期 目標	2022年3月期 目標
売上高	1,482	1,500	1,550	1,600
ワイヤレス・ イノベーション	1,051	900~1100	940~1150	980~1,200
ナビゲーション	214	200~230	210~240	220~250
ソリューション	217	180~350	200~400	220~450
営業利益	81	90	100	110
経常利益	83	90	100	110
当期純利益	63	65	70	75

※3カ年終了時には累積(217百万円)解消を視野に。



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、ヘルスケアソリューションFit Life Visual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

- 時刻表・経路探索サービスについては信頼性の高い運用を継続する。
- 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。
- 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。

③ ソリューション事業分野

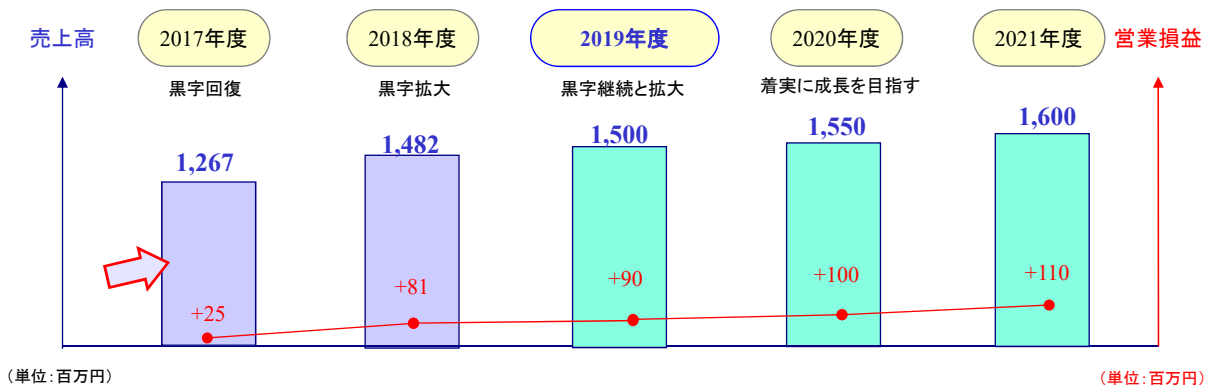
- O2O2O/MMSを事業の柱とすべく、関連取引先との関係強化を進める。
- こんぷりんについては、コンビニをはじめとするプリンタ・複合機向けのコンテンツ配信インフラとして収益拡大を目指す。
- 引き続き、新規事業の開拓と事業の取捨選択を進める。



2019年度＝3年連続黒字と黒字幅拡大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4F・5F
経営管理部 IR担当