

# 2019年3月期 第2四半期決算 説明会資料

2018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



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 3,225,900株※  
(うち自己株式972株)  
(1単元 100株)
- 役員 8名
- 従業員 73名※
- 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、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、電通、ヤフー、カジタク、アイティフォー他
- 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

※2018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*



## 2019年3月期 第2四半期の決算概要



	2018.9実績	対 計画比		対 前年同期比	
		計画値	増減	2017.9実績	増減
売上高	509	550	△41	604	△95
営業損失	△60	△20	△40	△22	△38
経常損失	△60	△20	△40	△22	△38
四半期純損失	△64	△20	△44	△22	△42

## &lt;第2四半期連結累計期間 決算の概要&gt;

売上高	対前年同期、対計画(業績予想)いずれも下回る。 ・ナビゲーション事業分野: 予定通り進捗 ・ワイヤレス・イノベーション事業分野: 保守・運用は予定通り、構築・開発は3Q4Qへ ・ソリューション事業分野: 不採算案件が減少
営業損失 経常損失 四半期純損失	対前年同期、対計画いずれも下振れ。 ・不採算案件減少などにより売上総利益は向上。 ・販売費及び一般管理費が増加により前期より損失が拡大。



## 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300百万円(前期280百万円)・営業損失△29百万円(同△35百万円)  
第2四半期 売上高209百万円(前期324百万円)・営業利益△31百万円(同+13百万円)

## 2) O2O2O、MMSの展開が活発化

2018年4月 鉄道中吊り広告からスマホの抽選企画を通じて、コンビニへの誘導を実施  
2018年6月 イナズマイレブン×グリコの企画により「こんぷりん」を活用し、ローソンへの誘客を実施  
2018年9月 RCCテレビ「イマなまっ!」と連動したプレゼントキャンペーン企画による誘客を実施  
その他 テレビ番組、媒体広告からクーポン発行し、店舗への誘客を実施

現在、下期の流通向けキャンペーン企画に向けた準備中。

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

## 3) ソリューション事業にて若干の損益改善

不採算案件の整理と、O2O2O、MMSの進展により利益率が向上

## 4) MMSマーケティングにニッポン放送が資本参画

2018年9月、持分法適用会社MMSマーケティングにニッポン放送が資本参加し、ラジオ等のメディア・コンテンツ活用に向けて取り組み中。(2018年10月には読売新聞東京本社も資本参加)



2017.3期(連結)

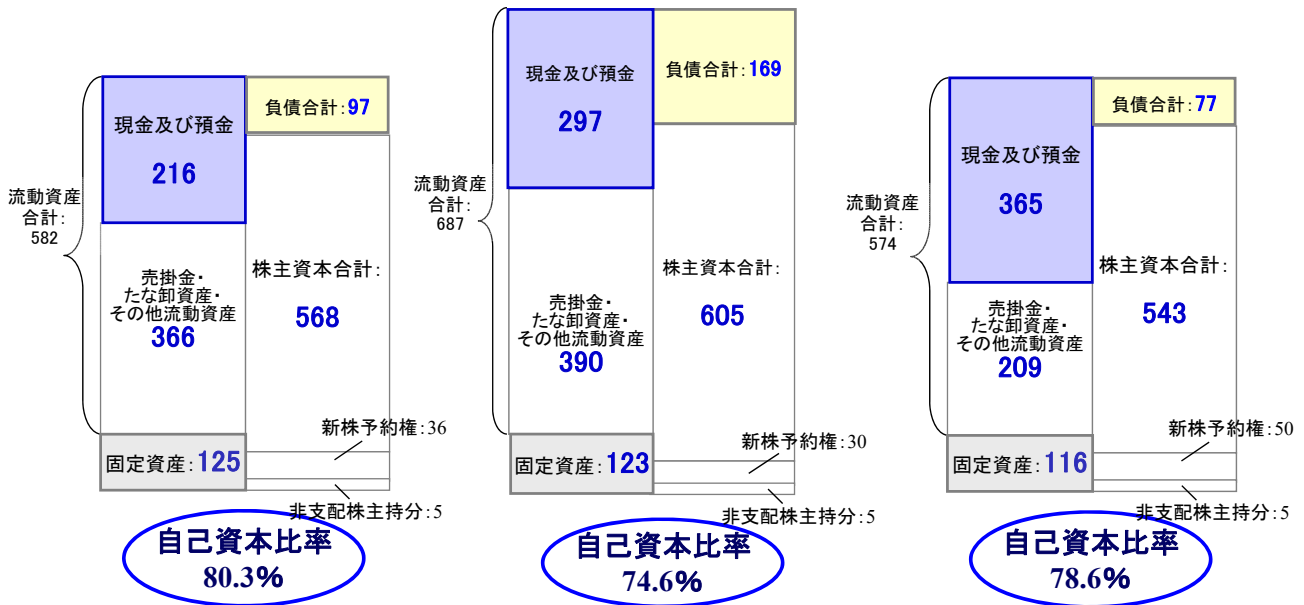
資産合計/負債純資産合計: 707

2018.3期(連結)

資産合計/負債純資産合計: 811

2019.3期第2四半期(連結)

資産合計/負債純資産合計: 691



赤字を計上したものの、約80%の自己資本比率を維持し、無借金経営を継続中。



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(前期は8月に大型案件)、ソリューション事業分野は計画未達。  
 全社的な販売費及び一般管理費の増に伴い損失が拡大。

(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	76 (73)	341 (414)	91 (116)	—	509 (604)
営業利益又は損失(△)	10 (+15)	21 (+73)	△41 (△66)	△49 (△45)	△60 (△22)

※ 「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(H30.3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76百万円(前年同期73百万円)・営業利益10百万円(同15百万円)

- 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販売費及び一般管理費の増を吸収できず利益縮小。

### ワイヤレス・イノベーション事業分野

売上高341百万円(前年同期414百万円)・営業利益21百万円(同73百万円)

- ①運用保守案件は予定通り進捗。構築・開発案件は中小規模中心となり売上は伸びず。下期の大型案件の対応で仕掛中。
- ②当社独自の新品・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91百万円(前年同期116万円)・営業損失41百万円(同66百万円)

- ①映像配信システム事業やTVメタデータASP事業など従来の主力事業は予定どおりだが業績に大きく貢献するには至らず。
- ②通訳プラットフォーム「J-TALK」については、最小限の体制に縮小し、システム提供への転換を図り費用流出を削減。
- ③不採算の受託開発案件を削減。
- ④O2O2O、MMSの事例を徐々に展開。大規模な案件は下期以降へ。

## 分野別事業分野


**ビーマップ事業分野の全体構成**

## 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

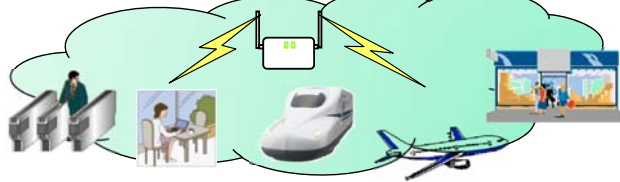
# ワイヤレス・イノベーション事業

※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。

## BeMap ワイヤレス・イノベーション事業の内容①

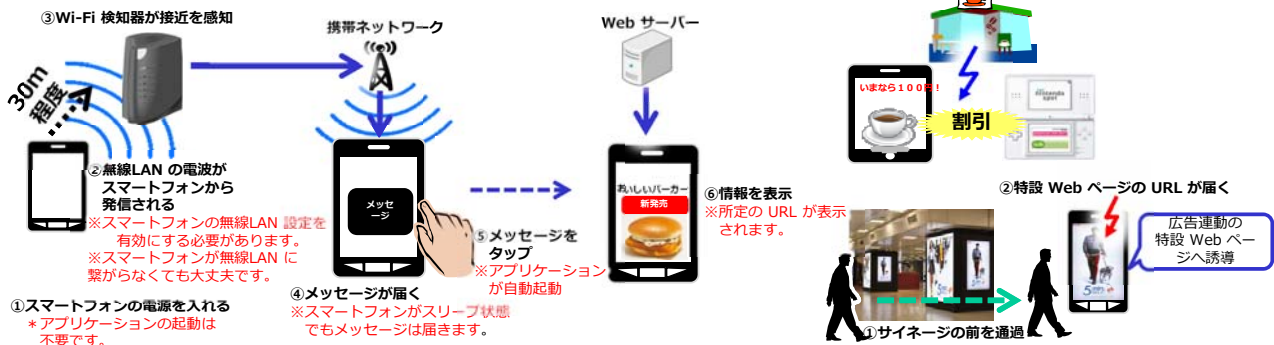
### ビーマップ 無線LAN 関連事業

- 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。



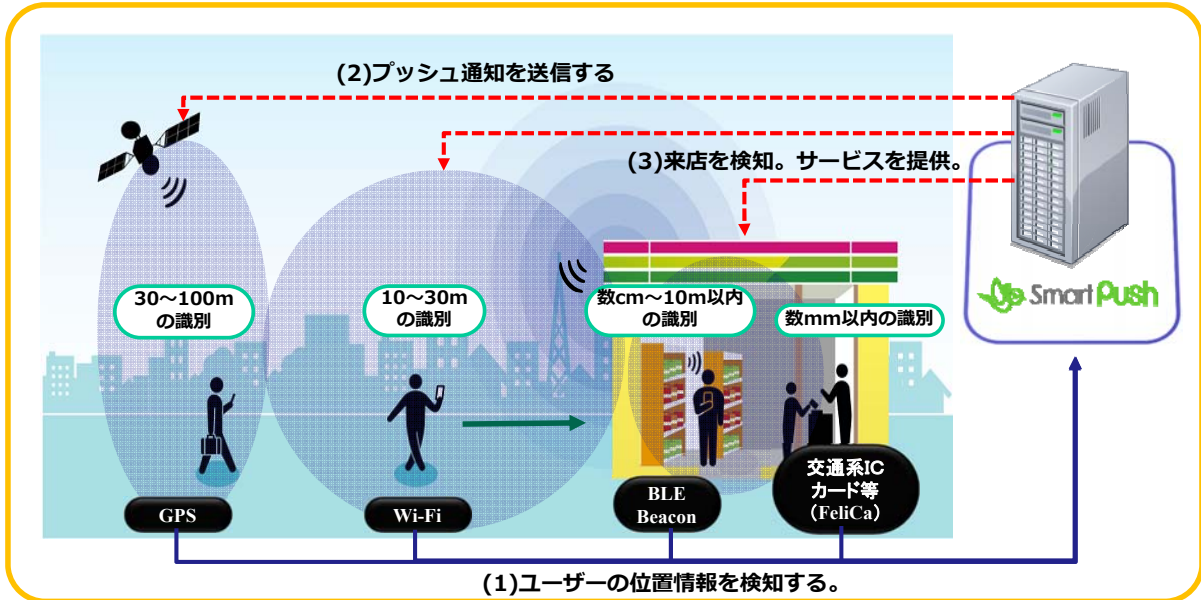
※無線スポットは駅周辺から航空機・列車内・コンビニ・外食にて展開

#### ■ 無線LAN を活用した Push 型コンテンツ配信システム



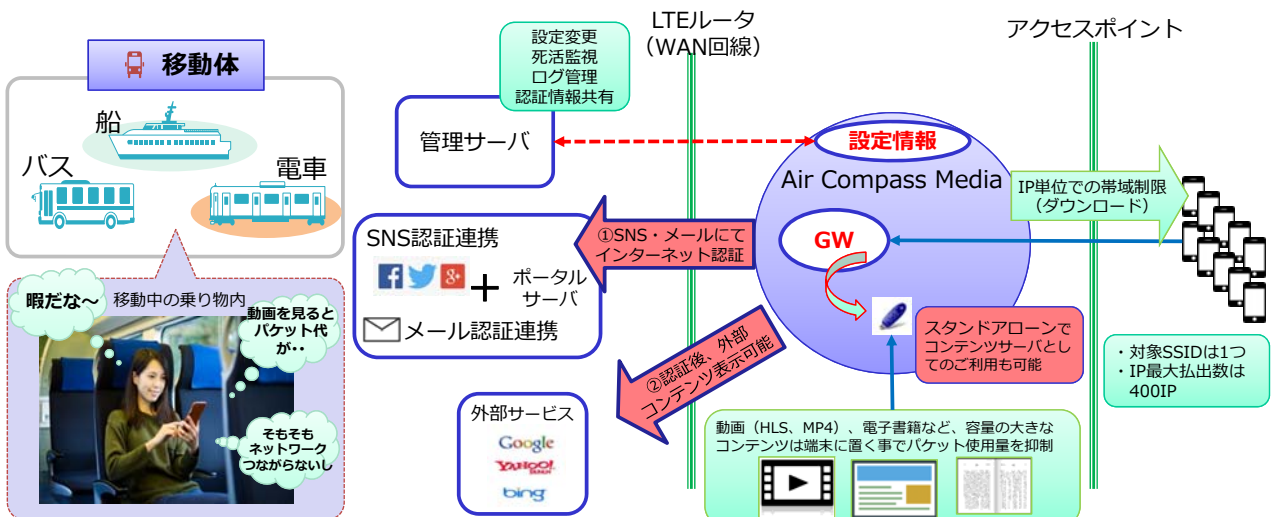
GPS/Wi-Fi/Beacon/NFC (Felica) を複合的に活用できる  
サービスプラットフォームを提供

■ 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


**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「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



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



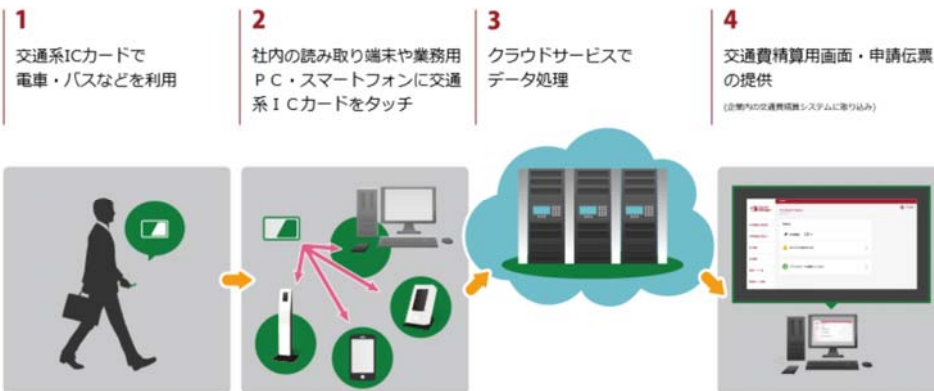
BRTでの時刻表、運行情報



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、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。



利用イメージ



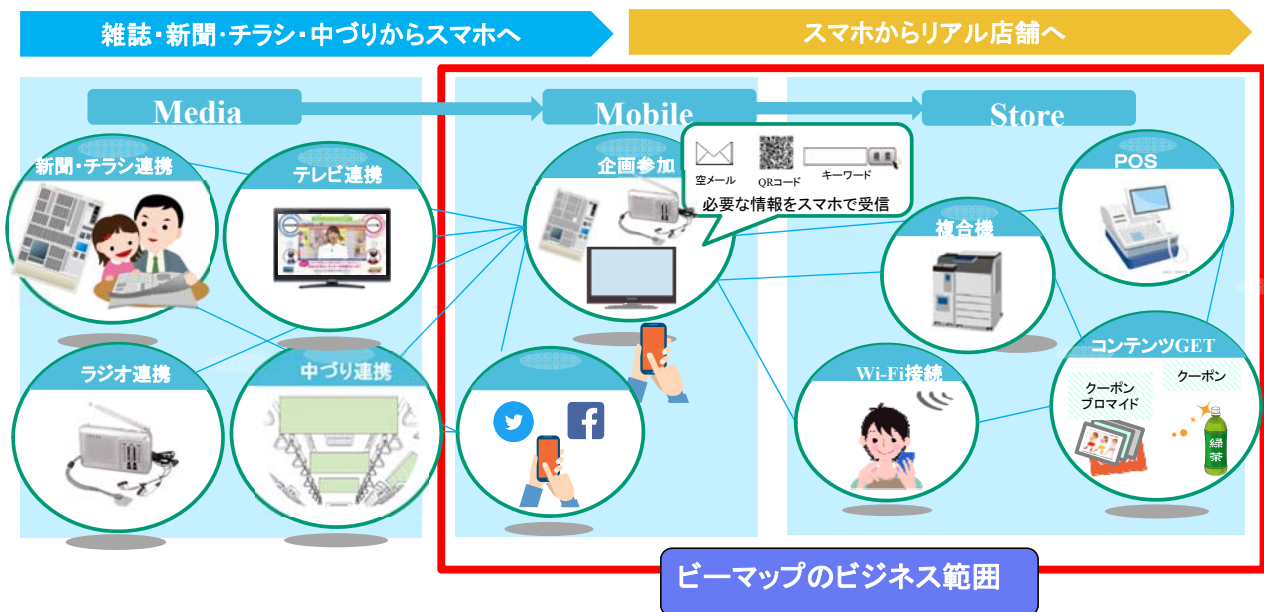
画面イメージ

# ソリューション事業

## BeMap ソリューション事業の内容①

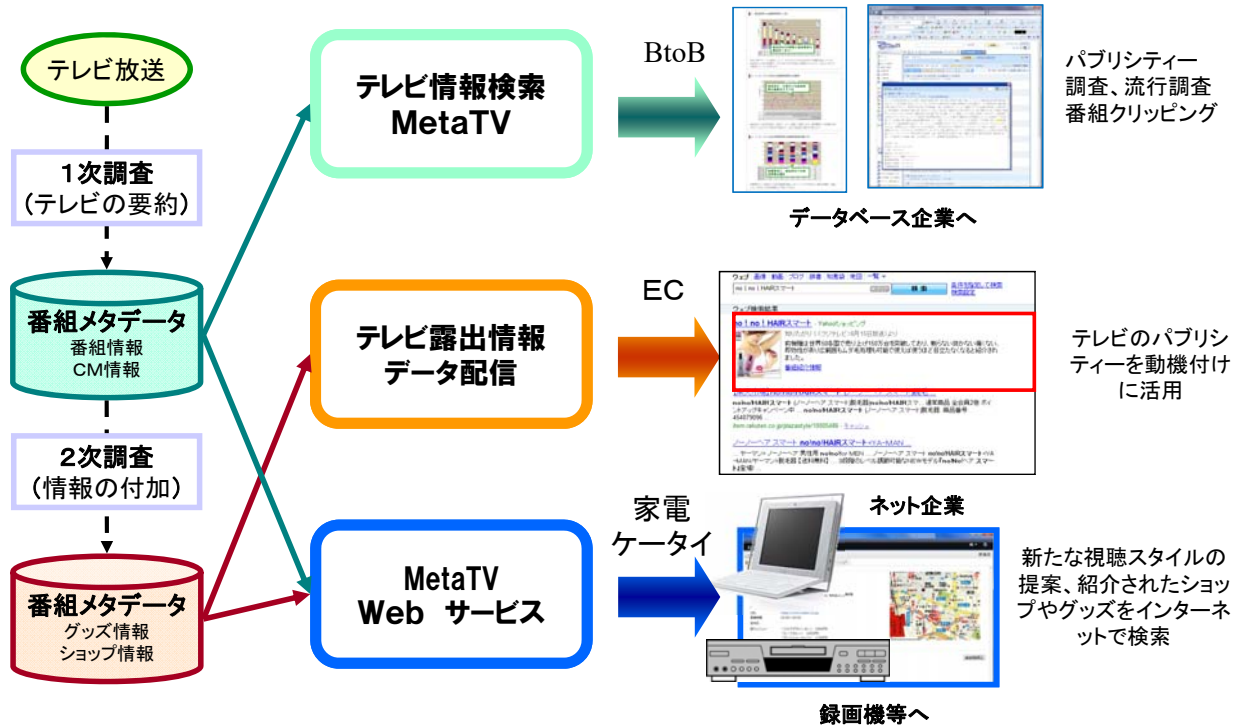
### O2O20及びMMSソリューション

O2O20(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。





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

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。

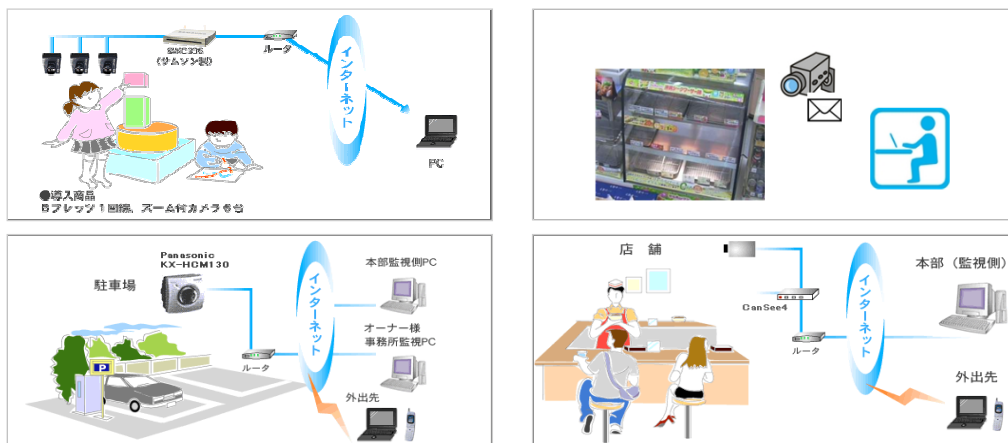


モニタリング

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。

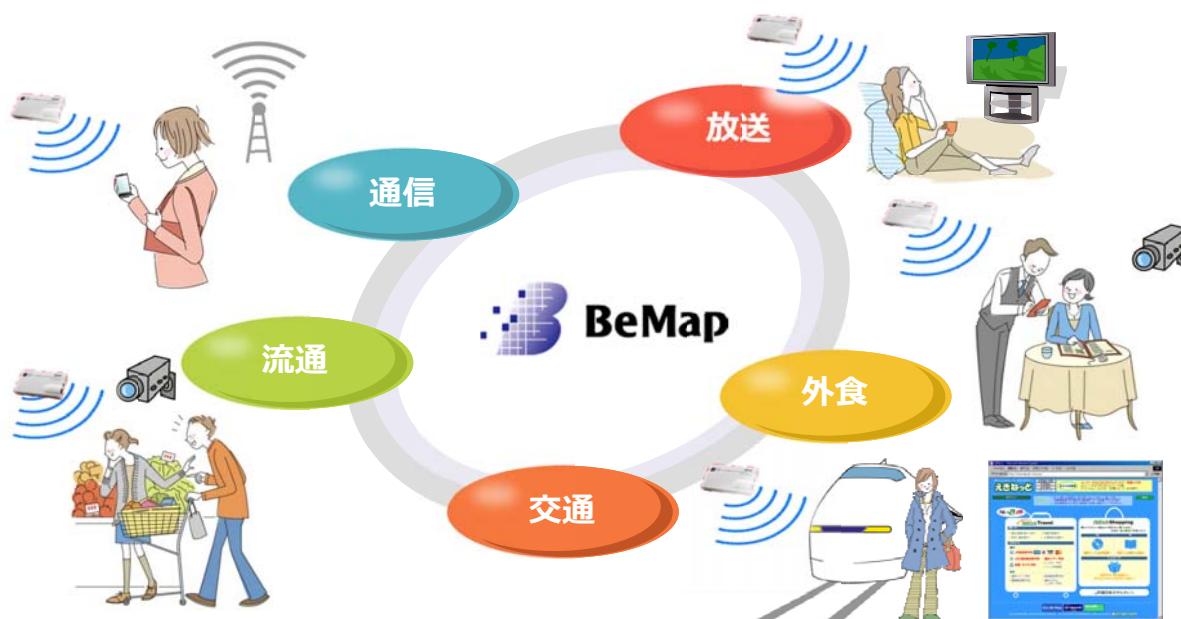
モニタリングイメージ図



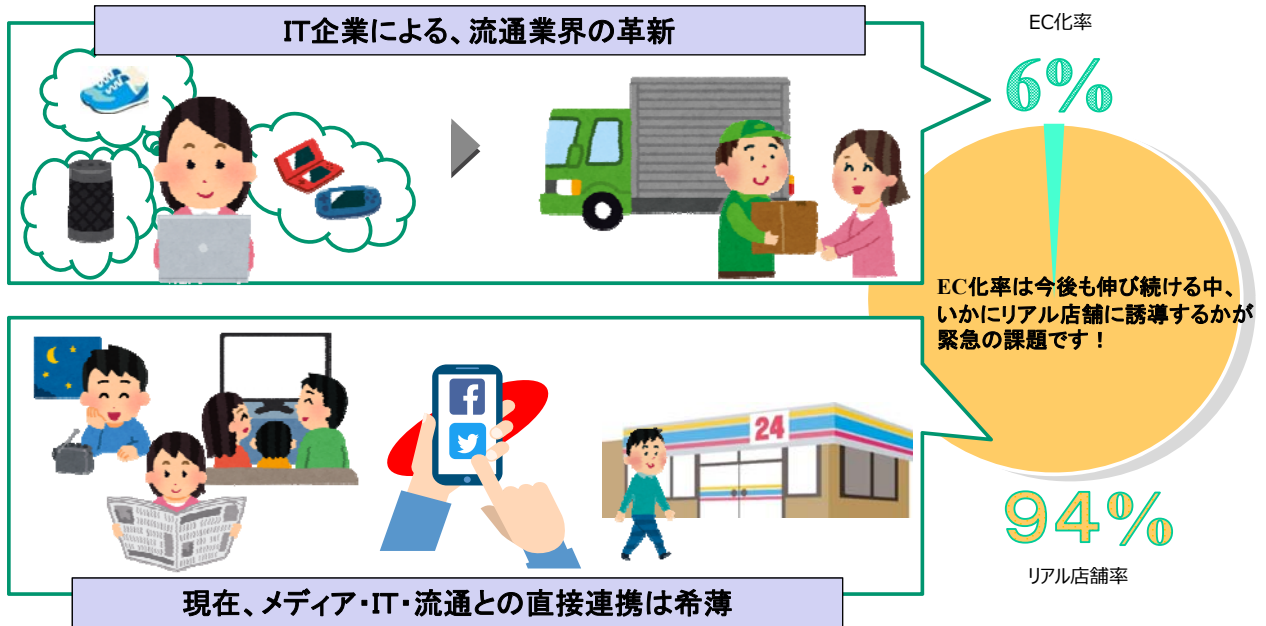
## ビーマップの新しい取り組み

## ビーマップ 事業カバーエリア

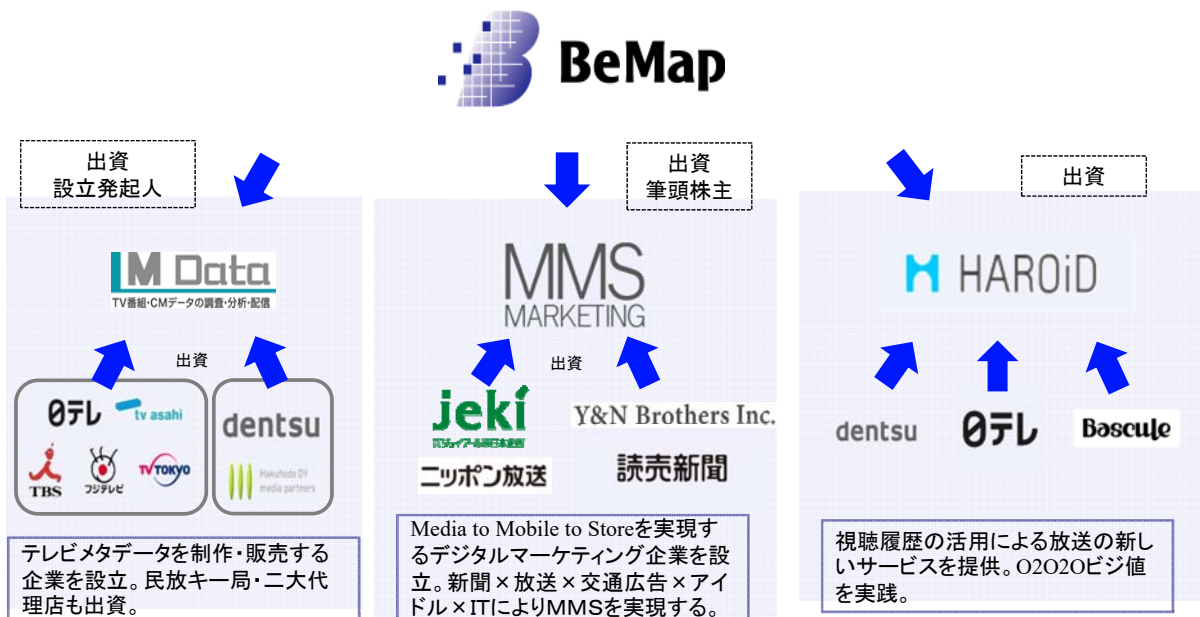
ビーマップは、交通、通信、放送、流通、外食と社会のインフラになるサービスを高度な技術で支えています。



## 流通業界の状況



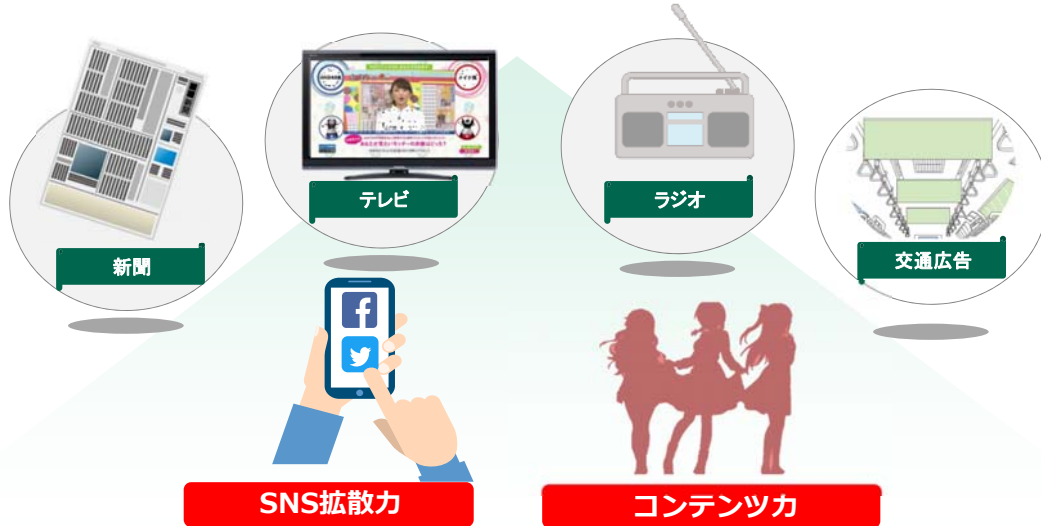
## ビーマップのメディア関連への出資状況



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！

2020及びMMSの目指すところ

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。



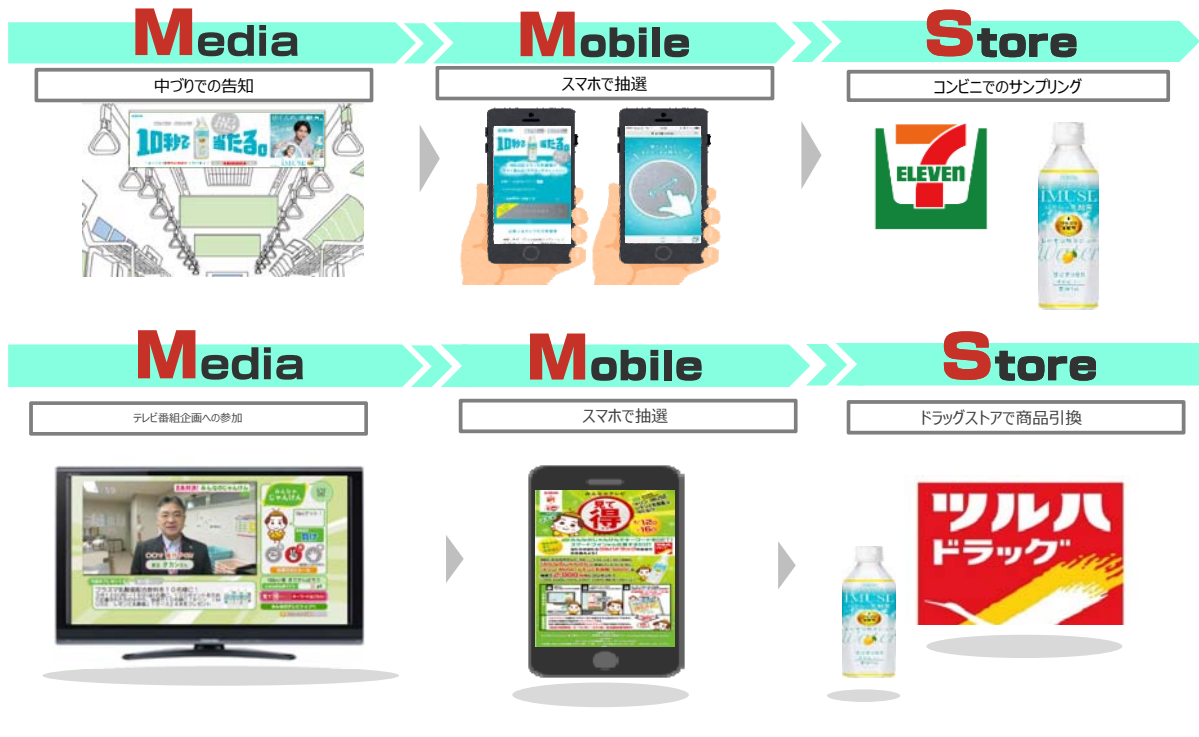
MMSの目指すところ

メディアと流通を繋ぎ、広告主の商品が売れる仕組みを構築します。





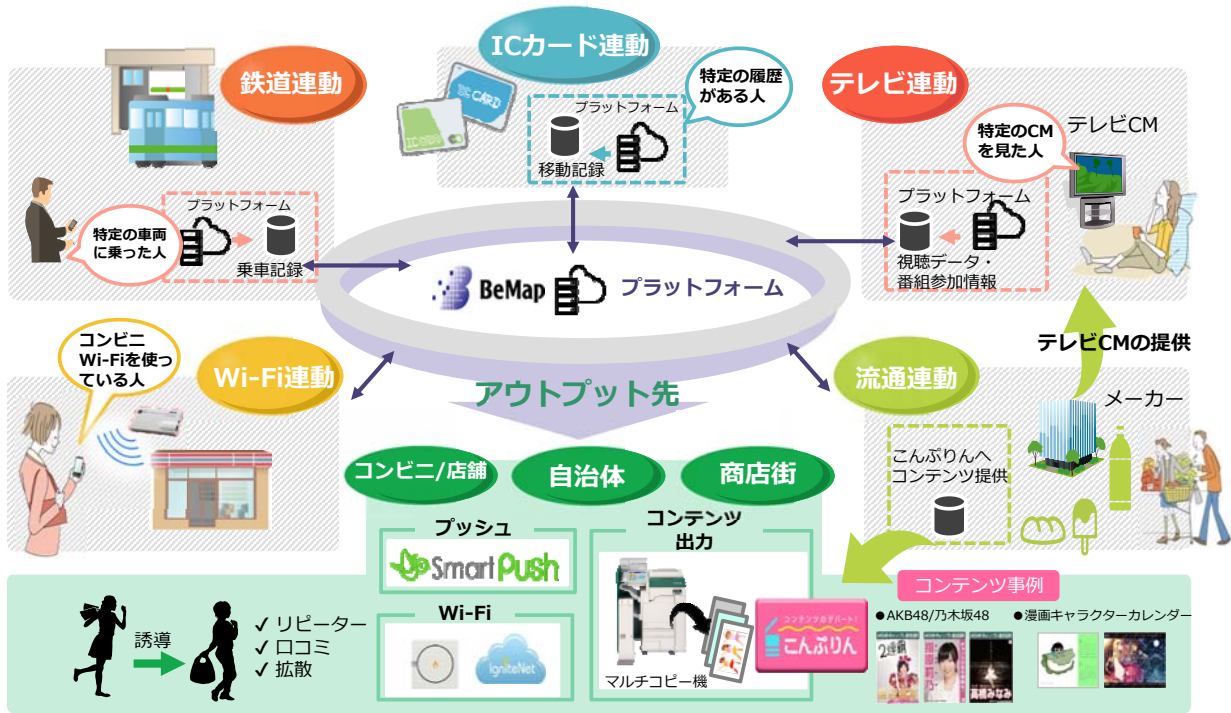
MMSマーケティング実績①



MMSマーケティング実績②



ビーマップのソリューション一覧



2019年3月期 業績予想



(単位:百万円)

	2019年3月期 予想(A)	同1Q+2Q 実績(B)	差異 (A-B)	2018年3月期 実績※
売上高	1,300	509	791	1,267
営業利益	30	△60	+90	25
経常利益	30	△60	+90	25
純利益	20	△64	+84	15

下半期(3Q・4Q)の課題

- ・受注済案件の工程品質管理の徹底による売上、利益の計上
- ・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。鉄道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、2020案件に備え受注環境の改善に注力。

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。

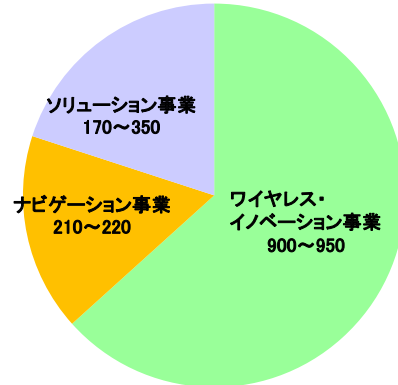
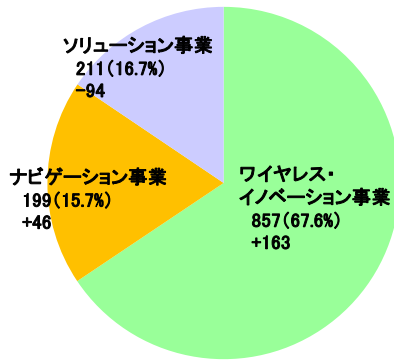
協力会社と連携した労務費の効率化を実施。



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O2O20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

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カ年の経営目標



## BeMap 中期3カ年の経営目標

2018年3月期の黒字回復、2019年9月末の状況を踏まえ、3カ年計画に取り組んでまいります。

(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	900~950	825~975	850~1,000
ナビゲーション	199	210~220	190~230	200~240
ソリューション	211	170~350	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

Copyright © BeMap, Inc.

40



## BeMap 事業分野別の取り組み

### 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。

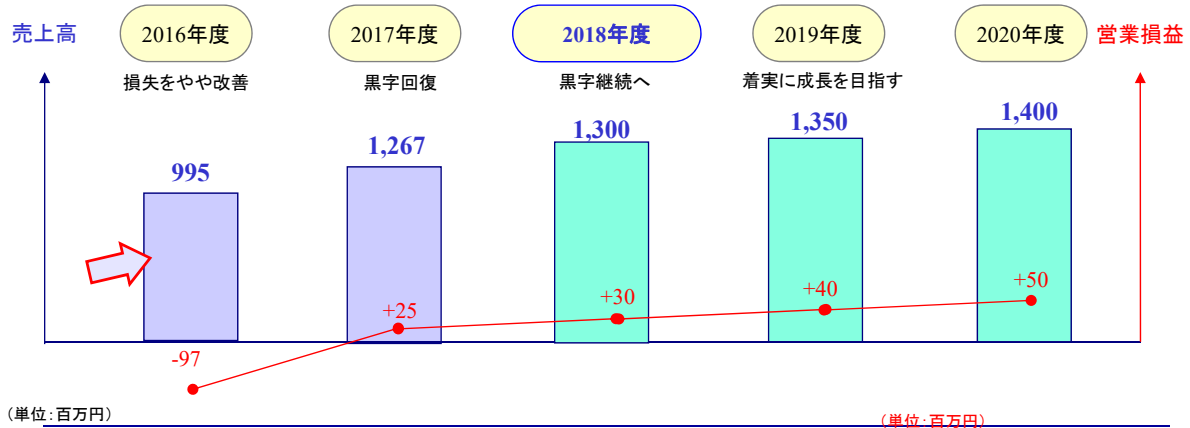
Copyright © BeMap, Inc.

41

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



Copyright © BeMap, Inc.

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

Copyright © BeMap, Inc.