

# 2016年3月期通期決算 及び 2017年3月期見通し

2016年5月  
株式会社ビーマップ



Copyright © BeMap, Inc.

## 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  
西鉄千代県庁口ビル 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 74名 ※2016年4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は

- ・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*



## 2016年3月期の決算概要

クロスメディア事業(無線LAN)の大型構築案件の一巡により、売上高が大幅に減少し、他事業での挽回も届かず、事業拡張を前提とした人員増・福岡事業所開設などの固定費増も影響し、損失を計上いたしました。

(単位:百万円)

	2015年3月期※	2016年3月期	増減	前期比
売上高	1,283	858	△425	△33.1%
営業利益	35	△186	△221	—
経常利益	37	△197	△234	—
当期純利益	3	△241	△244	—

※2015年3月期の値につきましては、ご参考値として前年の個別決算の数値を記載しております。

## 2016年3月期のトピックス①

1) 売上高の減少および新規事業の初期費用・運用費用が響き、営業損失を計上。

### 2) 福岡事業所開設

外国人来訪者が多く、インバウンド向けサービスへのニーズも高まっている地域であり、尚且つIT先端事例への関心も高い地域であることから4月に開設。まずは開発拠点として立ち上げ、現在は、通訳サービス「J-TALK」業務の一部の拠点としても稼働中。今後は、独自営業にも取り組む予定。

### 3) コンビニ向けコンテンツプリントサービス「こんぷりん」を開始

コンビニエンスストアに設置されているマルチコピー機を使用し、キャラクターやアイドル等の様々なジャンルのカレンダーやブロマイドなどのコンテンツを印刷・購入できるサービス、「こんぷりん」の提供を開始。

### 4) 子会社「株式会社こんぷりん」設立(連結決算へ)

4月より提供を開始したコンテンツプリントサービス「こんぷりん」に関わるコンテンツサプライヤーとの折衝や収益配分業務、システム運用等を行うため、5月に設立。今後は、コンビニへの顧客誘導という観点で様々なテーマに取り組む予定。

### 5) 株式会社HAROID(ハロイド)への出資

ハロイドは、日本テレビとバスキュールが設立したスマートテレビ、スマートデバイスをメインフィールドにした事業を推進する合併会社。  
 テレビから店舗へと消費者を誘導するo2o2oサービスに今後さらに注力すべく出資を実施。通信・流通・外食・交通等の社会インフラとの融合分野において積極的に協力し、当社のノウハウを活かしたテレビを起点とした生活導線に直結したサービスの企画・構築を目指す。

### 6) 同時通訳サービス「J-TALK」(ジェイトーク)の提供開始

Web会議システムを開発する株式会社オサムインビジョンテクノロジーと共同で「クラウドソーシング型通訳センターシステム」を連携させた通訳サービス「J-TALK」を開発。「J-TALK Business」は2015年10月より、「J-TALK Travel」は2015年12月より提供を開始。

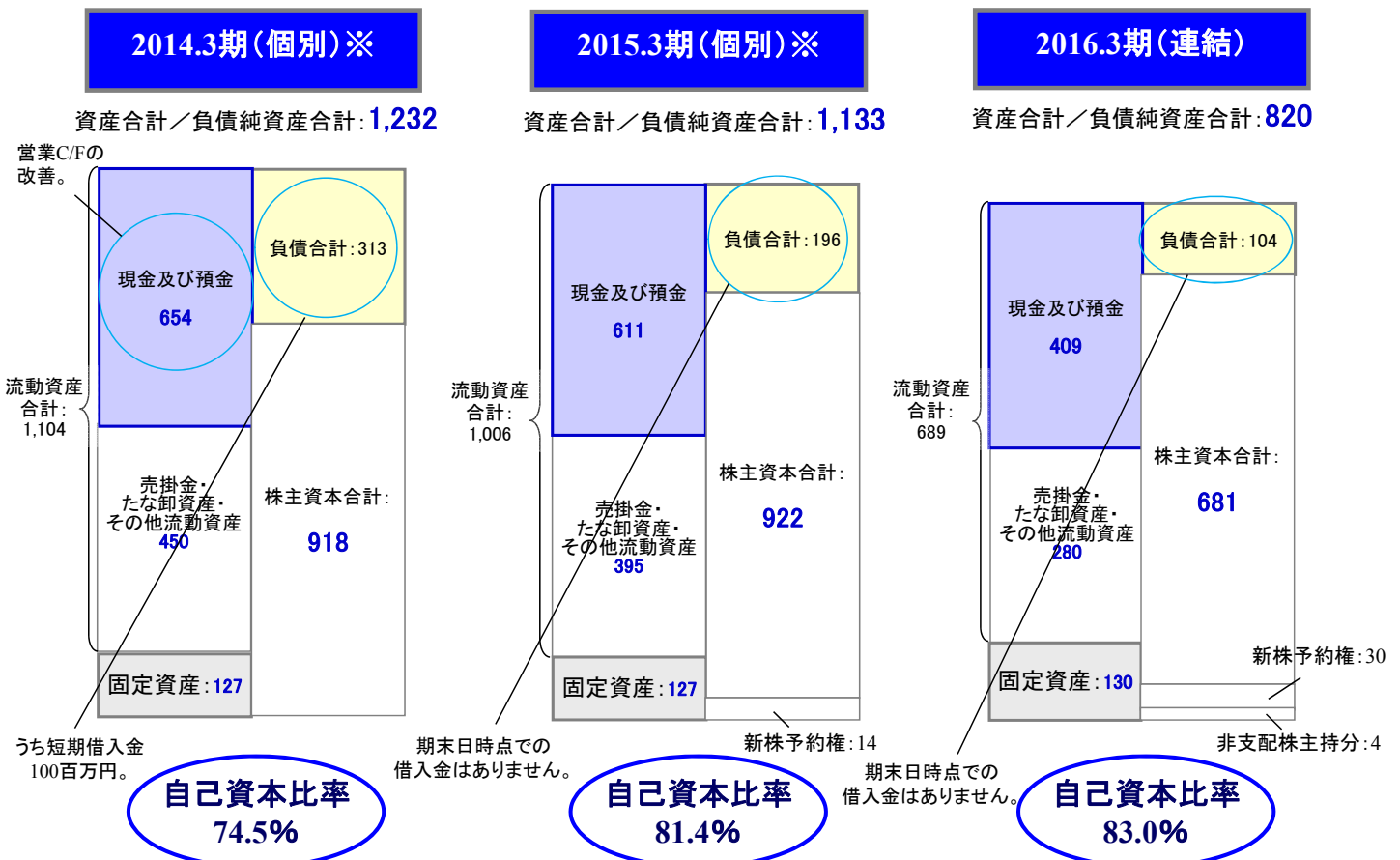
### 7) 「訪日外国人対応パッケージ」の販売開始

インバウンド対応を急ぐ法人向けに総合インバウンドソリューションを「訪日外国人対応パッケージ」として販売開始。通訳サービス、Wi-Fiサービス、防犯用のIPカメラおよび録画ASPの3商品を1パッケージにて提供。

## 貸借対照表の推移

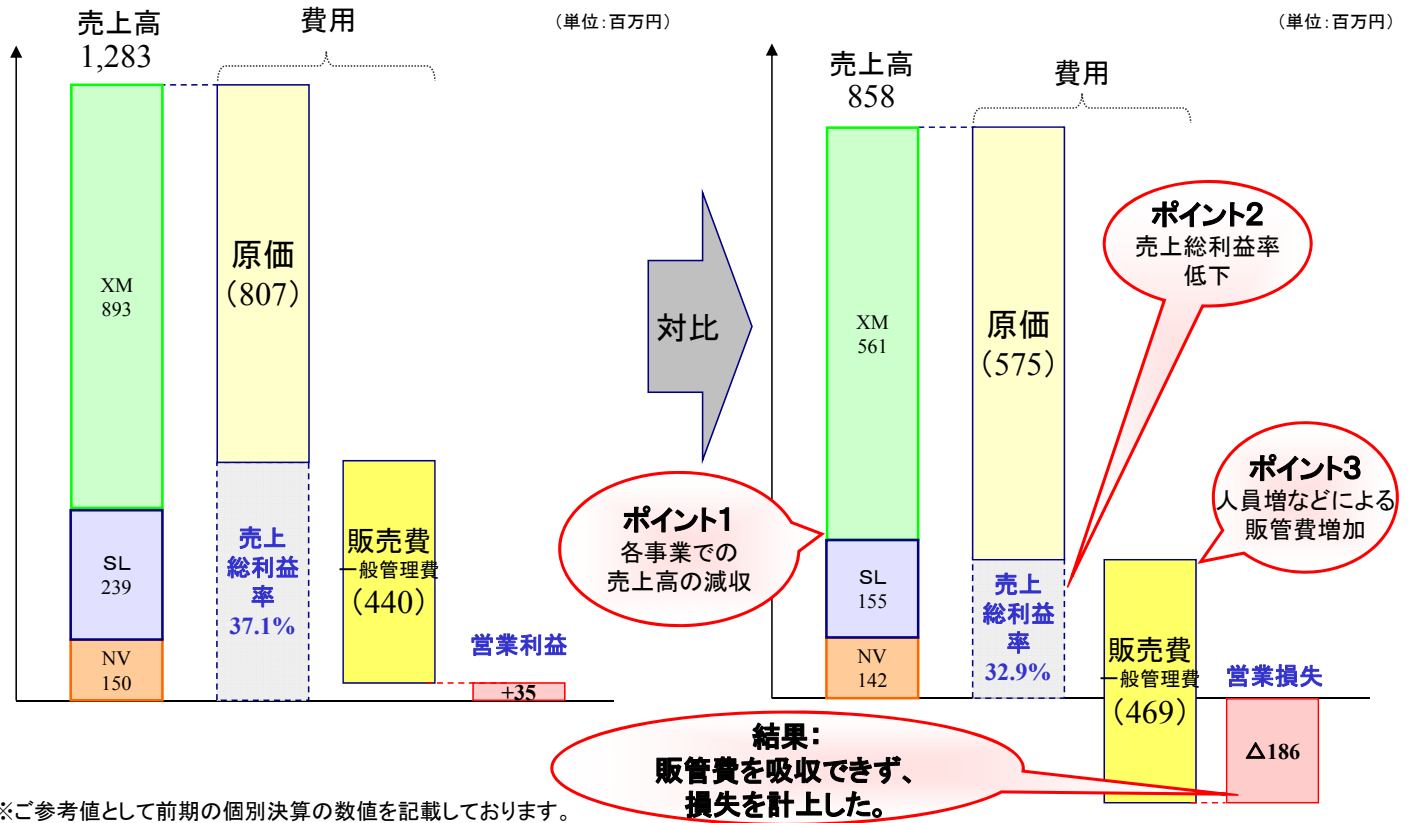
※ご参考値として前期・前々期の個別BSの数値を記載しております。

(単位:百万円)



前期の実績※  
(2015年3月期通期)

今期の実績  
(2016年3月期通期)

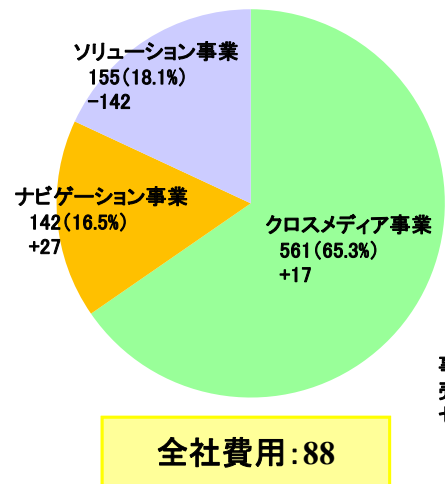
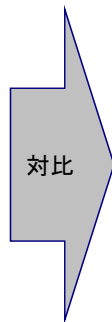
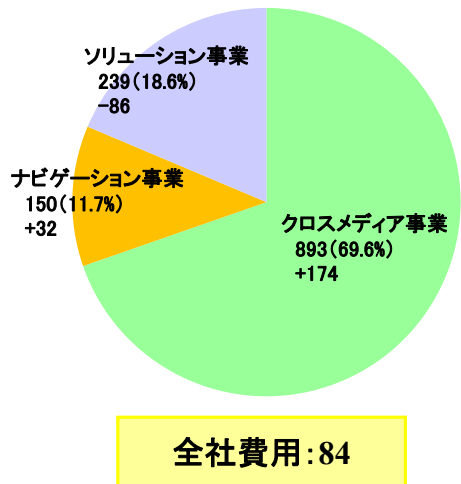


事業セグメント別売上・損益構成比

クロスメディア事業が引き続き売上の大半を占めたものの減収・減益、ソリューション事業においては新規事業の初期費用・運用費用の負担が大きく、増収・増益は達成できず。

2015年3月期※  
売上高合計: 1,283百万円  
営業利益: +35百万円

2016年3月期  
売上高合計: 858百万円  
営業損失: △186百万円



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)

現実の費用支出は減少したものの、新株予約権の発行による費用計上により増加

※2015年3月期の値につきましては、ご参考値として前年の個別決算の数値を記載しております。

## クロスメディア事業分野

売上高561百万円(前期893百万円)・営業利益17百万円(営業利益174百万円)

- ①既存システムの拡張案件・運用案件は計画通り推移したが、新規構築案件が大規模・中小規模とも減少。それに伴う開発効率の悪化と人員増の影響を受けた。
- ②当社独自商品として簡易無線LANサービスの提供を開始した。本格的な販売は平成29年3月期以降。

## ナビゲーション事業分野

売上高142百万円(前期150百万円)・営業利益27百万円(同32百万円)

- ①時刻表・経路探索サービスについては、事業規模を維持しつつ原価率の削減に努めた。内部工数を最大限に活用し、外注費の削減に努めた。
- ②交通系ICカードを活用した企画・提案を継続。当期は実験・準備段階に留まる。

※前年同期の数値につきましては、ご参考値として前年の個別決算の数値を記載しております。  
また、営業利益は、全社経費を除いた数値を記載しております。

## 事業別の状況②

## ソリューション事業分野

売上高155百万円(前期239百万円)・営業損失142百万円(同86百万円)

- ①前期の新規案件となった医療関係事業者、アミューズメント施設などで、追加開発等が中断し大幅な売上減となったところ、これをカバーするための新規サービスの立ち上げが追いつかず、初期・運用費用も収益を圧迫した。
- ②以下のとおり新規サービスを展開。
  - ・H27.4 コンテンツプリントサービス「こんぷりん」開始
  - ・H27.10 法人向け通訳サービス「J-TALK Business」開始
  - ・H27.12 個人向け通訳サービス「J-TALK Travel」開始
  - ・H28.2 「訪日外国人対応パッケージ」発表
- ③映像配信システム事業は大幅に縮小。
- ④TVメタデータASP事業の損益が改善。テレビ情報検索システムとテレビ全録機の連携システムをガラポン株式会社と共同開発するなど新たな動きもあり。
- ⑤株式会社HAROiDへ資本参加し、放送局からメーカー・流通などをカバーする新しい事業分野に取り組み中。収益への貢献は来期になる見通し。

※前年同期の数値につきましては、ご参考値として前年の個別決算の数値を記載しております。  
また、営業利益は、全社経費を除いた数値を記載しております。

課題		対応内容
1	4期ぶりの赤字転落を踏まえ、売上高及び利益の回復を最優先	<b>損益分岐点管理、その達成のための中期戦略</b> 一定の利益を確保できるよう、事業ごとの損益分岐点・予定原価率を見極め、それに見合った経費統制を含む案件管理・進捗管理を実施する。顧客との関係や事業構造上、短期間で成果を上げることが困難なものについては、期限を定めて実現を図る。
2	大口顧客への依存度は高いものの市場や技術の動向を踏まえて継続してより深耕を図る	<b>既存顧客への提案営業力の強化</b> 既存顧客に対し、市場環境や、技術革新、新たなユーザーニーズを踏まえた提案を重ね、より深耕し受注を受けること、またはパートナー企業と連携した共同事業の企画展開を図ることで、他社が容易に真似できない付加価値の高いサービスの実現を目指す。特にクロスメディア事業においては、インフラ構築からサービスの提供へと市場の関心が移行しており、魅力的な提案を行うことが今後の当社の成長のカギである。
3	開発資産・アイデア・ノウハウなど初期投資の回収機会を確保する	<b>新規顧客からの案件獲得</b> 安定した受注・売上と高い利益率を獲得する観点から、既存顧客への提案と開発を通じて得た資産とノウハウを新規顧客に展開していく。
4	上記各課題に共通して品質管理と人材強化が重要	<b>工程管理・工数管理の徹底を通じた品質・納期管理による収益性向上</b> 営業、生産、運用および品質管理に関して各担当者が身に付けるべき技術力、およびそのプロセスを標準化するとともに、工数管理・工程(進捗)管理の徹底、効率的なテスト・出荷前検査・運用マニュアルの整備などの実施を通して収益性を向上させ、さらに人材の強化に努めてまいります。

## 分野別事業内容紹介

## 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(こんぶりん)	－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ブ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対応の顔が見えるクラウド型同時通訳サービス (Androidは 近日中の対応予定)	－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。



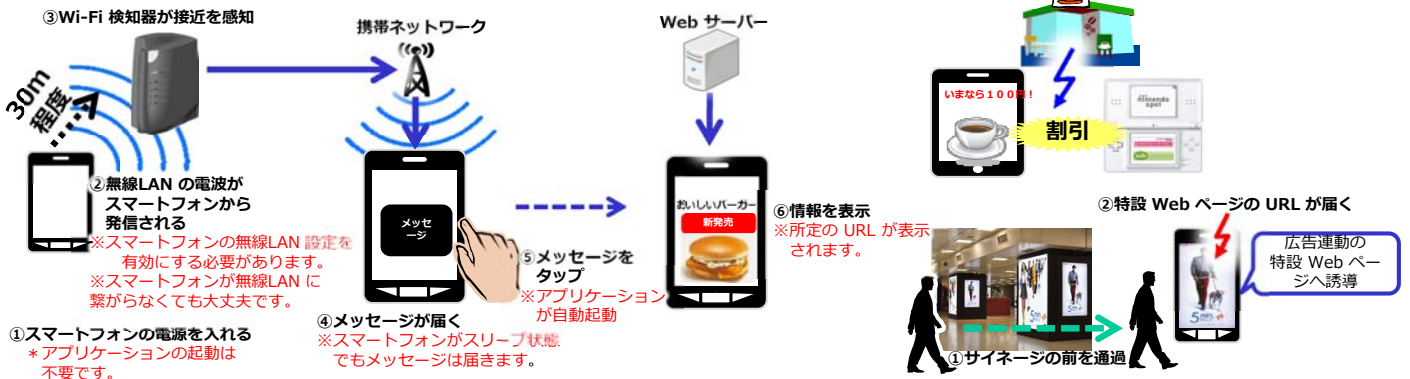
## ビーマップ 無線LAN 関連事業

- 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。



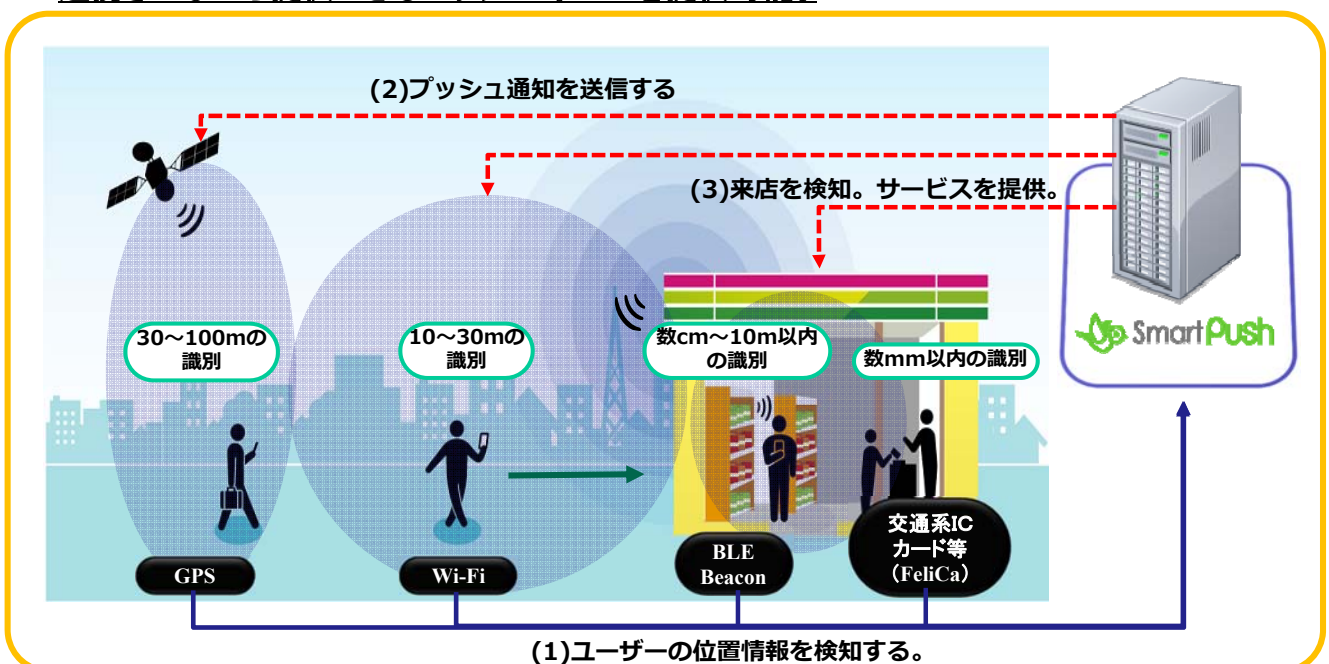
※無線スポットは駅周辺から航空機・列車内・コンビニ・外食にて展開

### 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。



# ナビゲーション事業

## 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



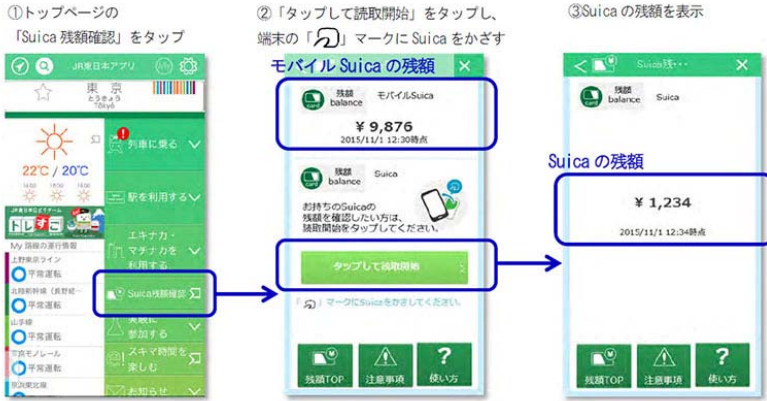
#### 送客・創客ビジネス



## 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17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頂いております。

### JR東日本アプリでの残高確認



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

### BRTでの時刻表、運行情報

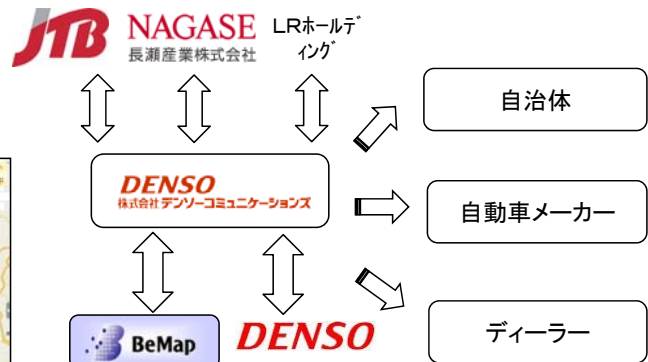


## 位置情報・ナビゲーション分野

### 事業概要

- デンソー・長瀬産業・JTB・LRホールディングと共にデンソーコミュニケーションズを設立。自動車旅行支援サイト「びあはーる」を運営。ASPとしての提供事業。デンソーコミュニケーションズを通しての事業展開。

### ドライブポータル



# ソリューション事業

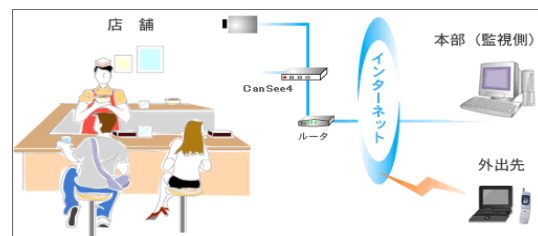
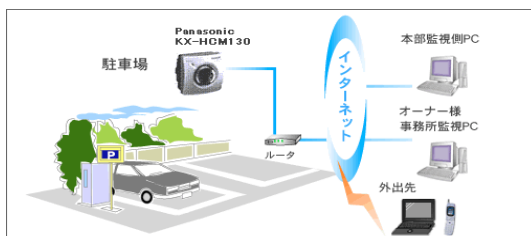
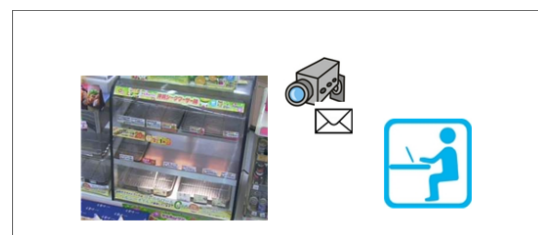
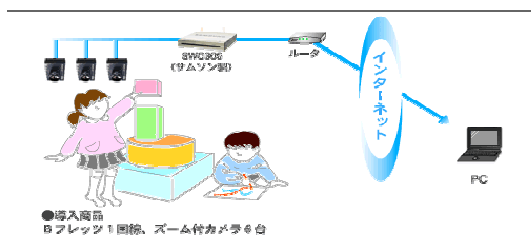
## ソリューション事業の内容①

### 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



- TVメタデータ -

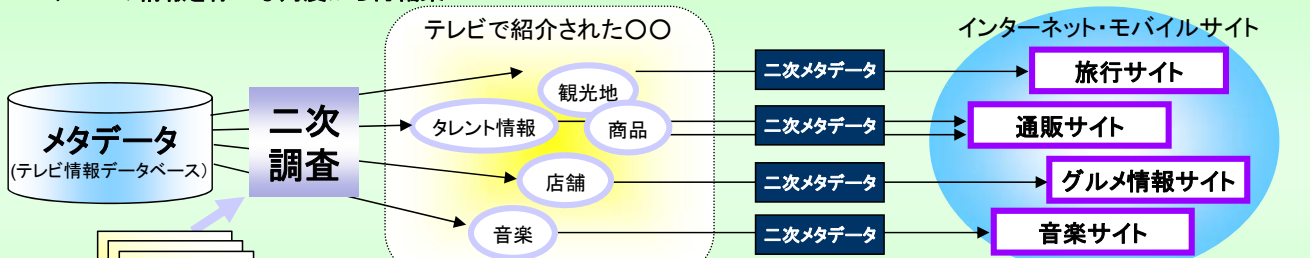
■ テレビ番組の放送内容をテキストデータベース化

テレビから発信される膨大な情報を即座に検索できる、世界で唯一のサービスを提供



■ テレビの情報を再編集し提供 ⇒ ネットとテレビの融合を加速させる「二次メタデータ」

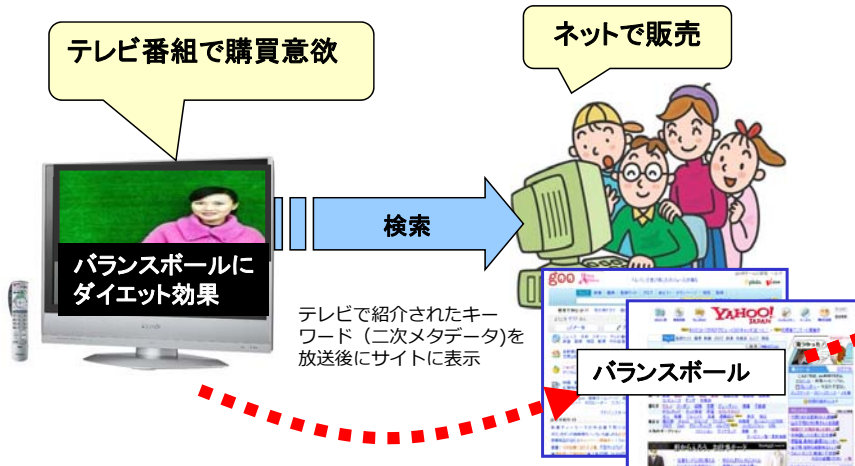
テレビの情報を様々な角度から再編集



テレビで放送された注目度の高い情報をネットサービスに提供  
 ※テレビ局、大手企業、広告代理店、ECサイト、PCメーカーへ提供。

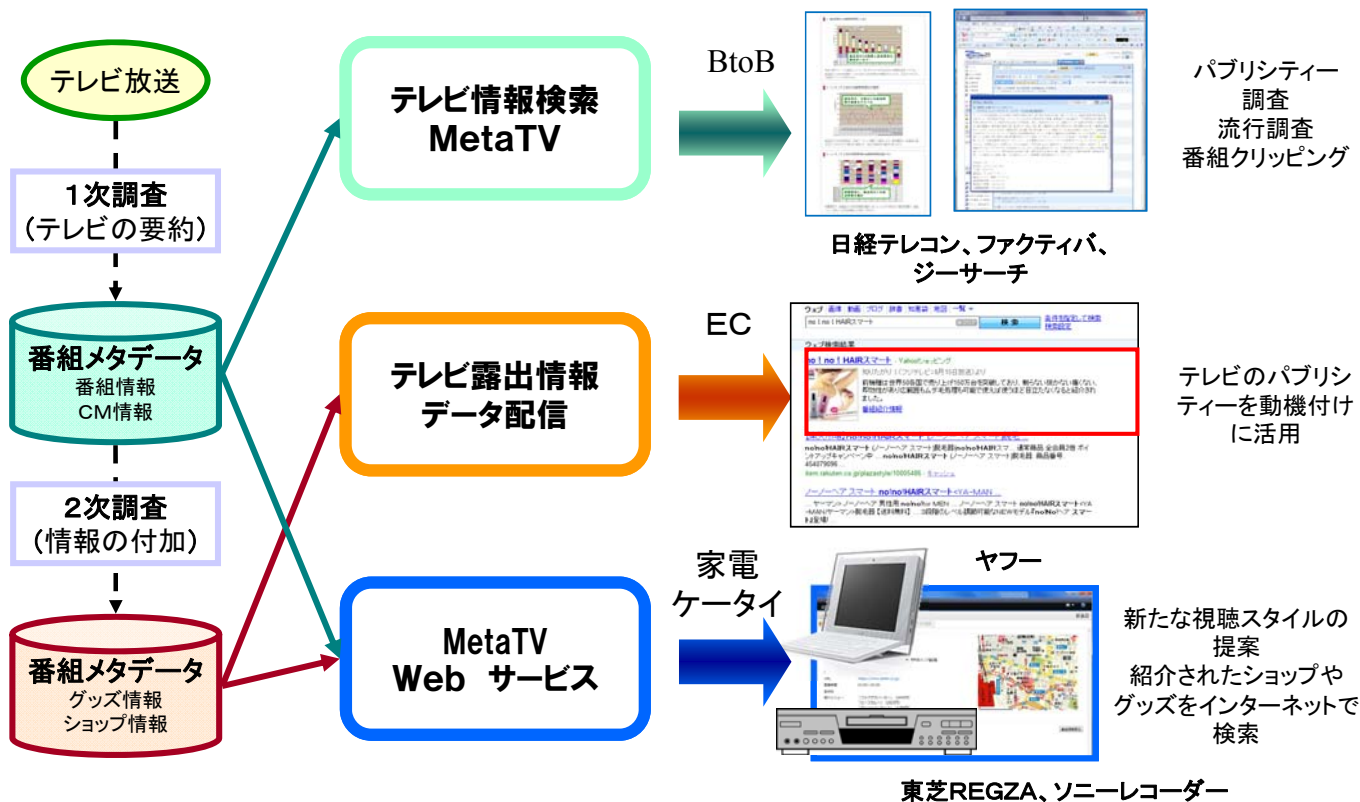
テレビがインターネットコマースを加速している

- ・ テレビで紹介されたキーワードでインターネットを検索する人が急増中！  
 →インターネットの検索キーワードの3割がテレビ関連。  
 携帯電話に検索機能が搭載され、流れが加速！
- ・ インターネット上の検索のリアルタイム検索キーワードの半分以上がテレビに関連すること。
- ・ 放送で取り上げられると、インターネット上では5分後に検索のピークを迎える。
- ・ 旅行先の選定されるきっかけは、40%以上がテレビです。

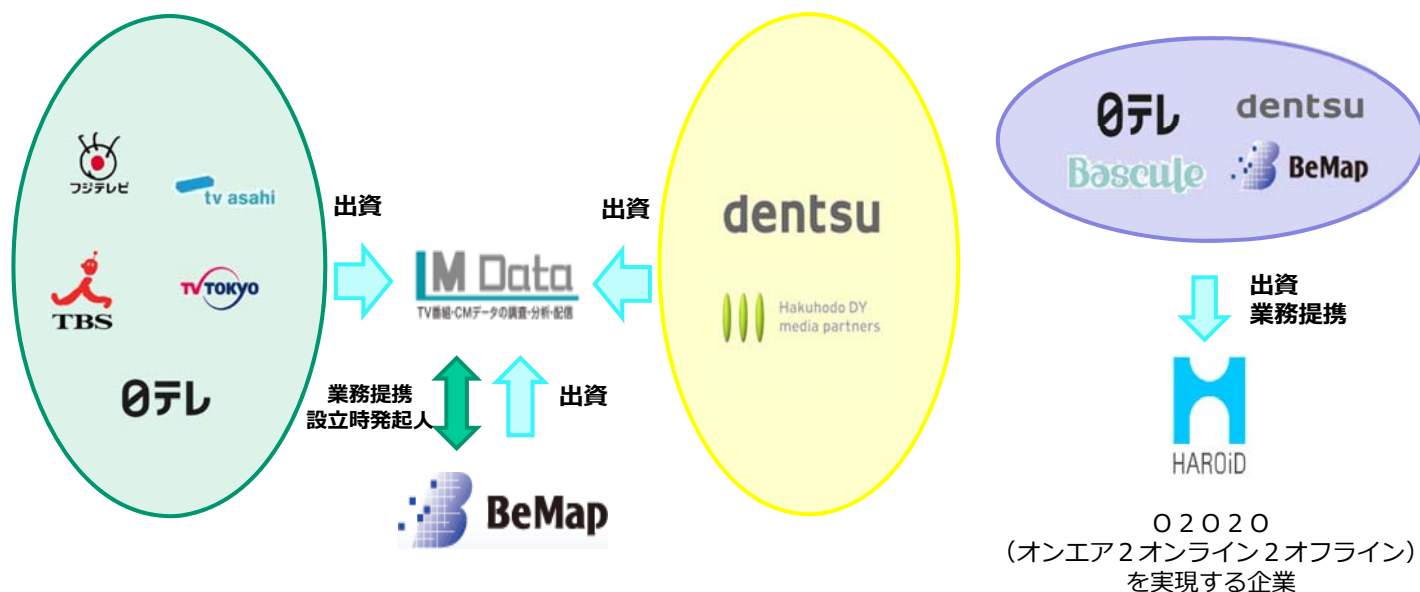


※イメージ図です。実在のサイトとは関係ありません。

提供するTVメタデータサービス 例



テレビ関連出資に関して当社の立ち位置



## 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

## ソリューション事業の内容⑦ J-TALK

### 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。



困ったらアプリをポンと起動！いつでもどこでも すぐつながる

何を言っているのかわからない・・・  
言葉が分からず伝わらない・・・

こんな時は「J-TALK」に接続！  
いつでも通訳してくれる！



利用者画面イメージ(アプリ)



<J-TALK対応機器>

- ① iPhone/Android  
タブレット端末もしくはスマートフォン  
※Androidは 近日中の対応予定
- ② インターネット回線  
(無線LAN回線、または4G・LTE回線)

他社の通訳サービス

J-TALKの通訳サービス

**コールセンター方式**

つながりにくい 料金が 高い

@コールセンター

- 一か所に集まって、通訳サービス提供
- 深夜対応でコスト増、原価増
- 繁盛期はつながりにくく、閑散期の通訳者確保のためのコスト増
- 結果、料金が高くなり、閑散期は体制維持困難

**コールセンター方式**      **在宅バイリンガル方式**

つながりやすい 料金が 安い

@J-TALKコールセンター      @HOME      @学校      @出先

二重方式で余計なコストがかからない

- 一か所に集まらず、遠隔で通訳サービス提供
- 通訳者の評価システムで料金を抑える (能力のある主婦、学生層を雇用)
- 自宅にいながらにして通訳の仕事ができるので、多くの通訳者が待機状態にあり、繁盛期もつながる

## 復元古地図ASP（今昔散歩）

「今昔散歩」は主に東京を中心とした江戸時代や明治時代の地図を現代の地図と重ね合わせて見る事ができるAPPです。iPhoneアプリとして、無料ダウンロード9位の実績をあげました。

### iPhone向けアプリケーション



現代



江戸



江戸部分拡大

### ASPサービス

不動産等での活用



観光等への活用

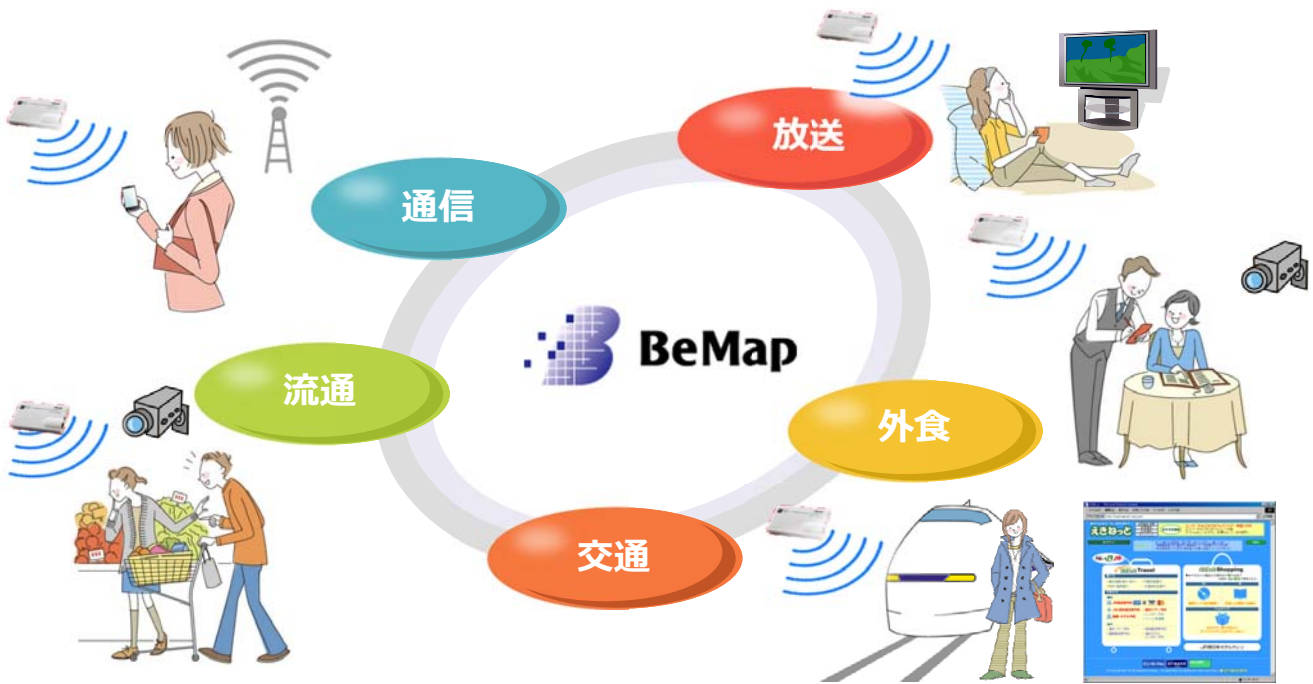


## ビーマップの新しい取り組み



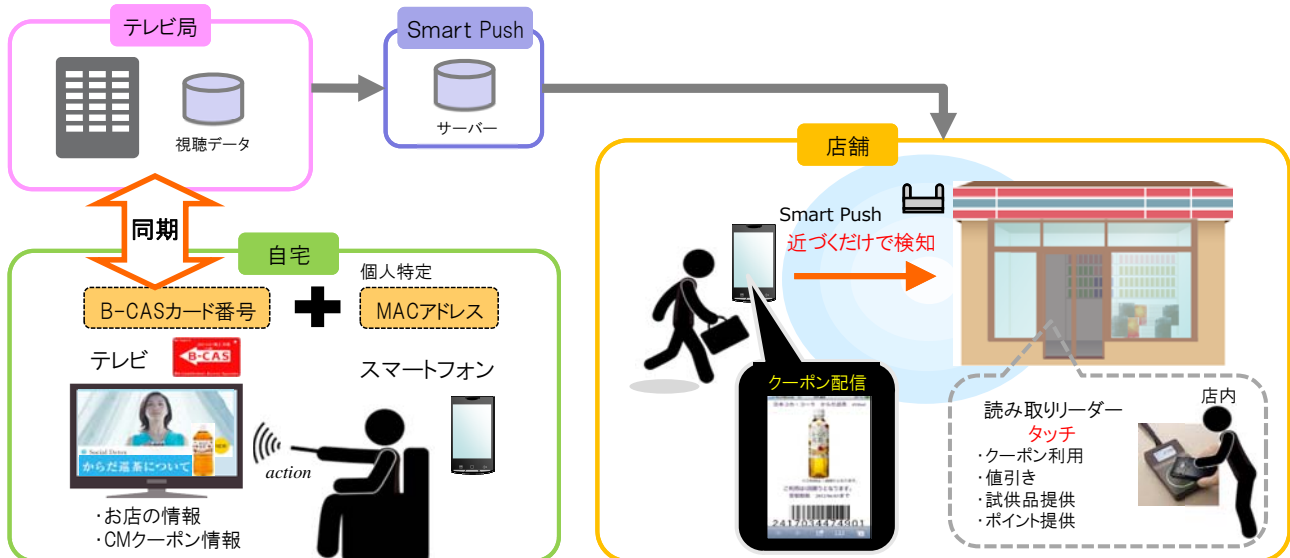
# ビーマップ 事業カバーエリア

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。



# テレビ視聴とWi-Fi・交通系ICカードを活用したサービス

家庭内のテレビの視聴データと、お手持ちのスマートフォンを事前登録で紐づけておくことで、テレビで放送された番組やCMなどの情報にアクションしておくことにより、スマートフォンを持った状態で店舗に近づいただけでクーポンやお得なサービスが自動配信されます。



## 02020のビジネスフロー 一例

テレビの発信力を使って、商品販売、お店への来客に繋げ、CM出稿から実際の商品が販売できるまでの仕組みを提供します。



## 2017年3月期 業績予想

(単位:百万円)

	2017年3月期 予想	2016年3月期 実績	増減	前期比
売上高	1,100	858	+242	+28.2%
営業利益	10	△186	+196	—
経常利益	10	△197	+207	—
当期純利益	0	△241	+241	—

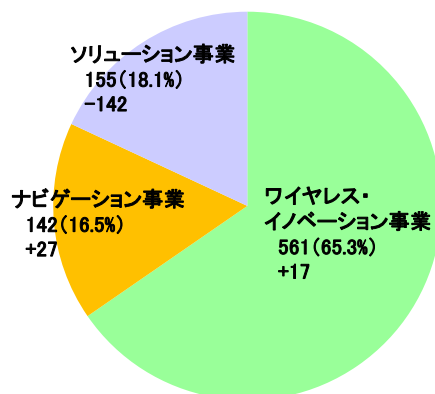
売上高	ワイヤレス・イノベーション※事業分野は市場環境が改善される見通し 各事業分野での新規サービスの収益拡大に注力 可能な限り2015.3期の数値(1,283百万円)に近づける
営業利益 経常利益 当期純利益	製造原価:運用/ASP等は利益率向上見込まれるが、 開発等は保守的に想定 販売費・一般管理費:人員増に伴う固定費増は考慮しつつ、抑制に努め、 一定の利益を確保 税効果の影響を最小限に留めるため期初計画は保守的に見積る

※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。

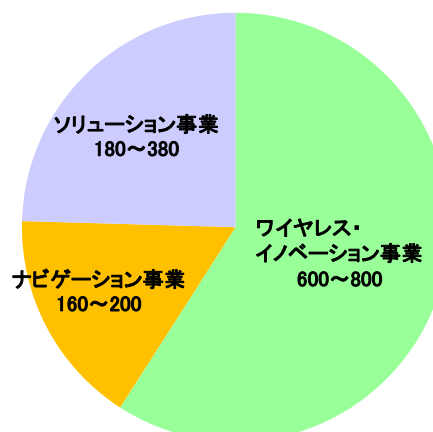
## 事業セグメント別売上構成比(見込み)

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、特に独自事業の収益拡大に取り組む。

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



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カ年経営目標の見直し



Copyright©BeMap,Inc.

## 中期3カ年の経営目標



(単位:百万円)

	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

※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。

Copyright©BeMap,Inc.

### 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・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。
- 学校無線LAN向けのパッケージを導入し、2019年までに予定される政府支出の受け皿を狙う。
- 当分野においては、引き続き、開発・運用体制の整備強化に取り組む。
- o2o2o事業については、デジタルマーケティング事業部を新設し、出資先の株式会社HAROID、株式会社jekyインタラクティブ・コミュニケーションズとともにコンセプトの実現を図る。

### 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以上の事業規模を維持する。
- 交通系ICカードを活用したサービスの展開により事業規模を拡大する。

### ③ ソリューション事業分野

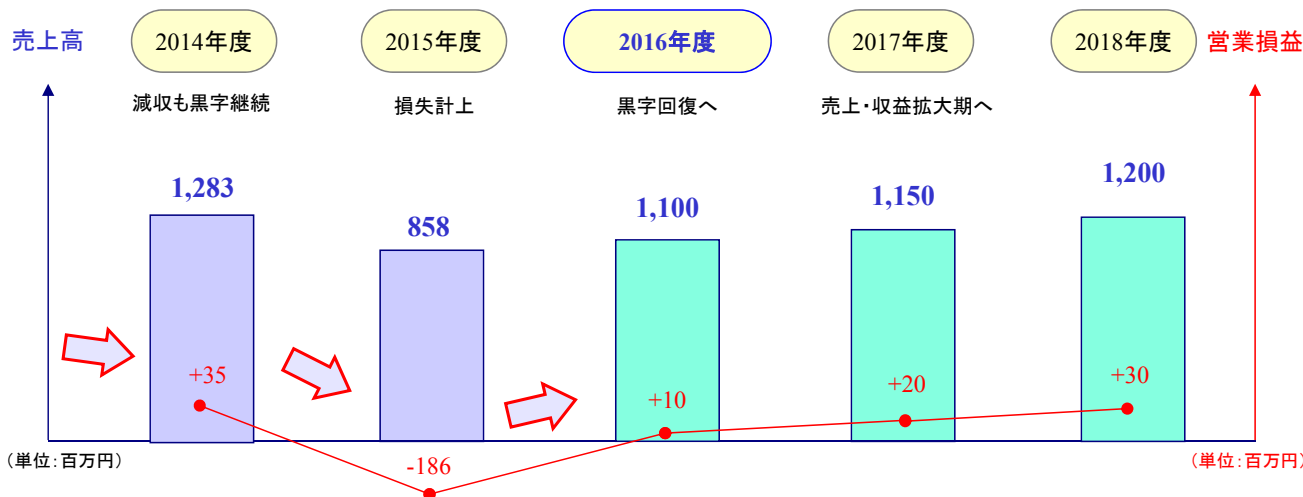
- こんぷりんについては、コンビニをはじめとするプリンタ・複合機向けのコンテンツ配信インフラとして収益拡大を目指す。
- 通訳サービス事業については鉄道会社・大型施設など大口顧客を獲得、収益基盤を固める。
- 当分野においては、引き続き企画・営業体制の整備強化に取り組み、事業規模の拡大を狙う。

## 中期経営計画における2016年度の位置付け

2016年度 = 黒字回復を最優先課題として取り組む  
 その中で、新規事業、特に運用・ライセンス形態の強化を図る

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5F  
経営管理部 IR担当（大谷）