2020年5月29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、2021年3月期～2023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、当社グループ各事業分野における顧客・業務提携先において新型コロナウイルスの影響により事業投資の動向が不明瞭であること、営業・提案活動に制約を受けていることから、今期の業績予想及び今後の業績目標が未記載となっておりますが、合理的な算定が可能となった時点で改めて提出させていただきます。

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<br>より「その他の資料」をクリックしてください。 |
| 掲　載　日 | 2020年5月29日（予定） |

【添付資料】

2021年3月期～2023年3月期　中期経営計画

# 2021年3月期～2023年3月期　中期経営計画

2020年5月29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）・第21期（2019年3月期）と着実に、黒字を回復してきたことから、第22期（2020年3月期）においては黒字の継続と一層の拡大を課題として取り組むこととした。

赤字に転落した第18期以降、それまでの請負中心から当社独自商品の企画・開発と販売強化に重点を移した事業構造の見直しに取り組んでおり、第22期の当初計画・業績予想においては、売上高1,500百万円、営業利益90百万円とした。

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）向けに保守運用案件が順調に推移したことに加え、構築案件も（延伸が決定したものの）東京オリンピック／パラリンピック等に向けた設備投資が好調に推移したことに加え、当社独自商品として投入したIgniteNet及びクラウド管理システム、車載サーバ等のAirCompassシリーズが伸長し、前期とほぼ同水準の売上高を計上することができた。

ナビゲーション事業は、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も徐々に伸びており、特にJR以外の鉄道事業者向けアプリ開発が伸長し売上高も伸びた。

ソリューション事業は、O2O2O（OnAir to Online to Offline）、MMS（Media to Mobile to Store）の企画・営業の強化に取り組んだ。特にMMSについては、持分法適用会社であるMMSマーケティング及び出資各社との連携により事業展開に取り組み、その一例として、イオンフィナンシャルサービス等へのマーケティング支援業務を受注し年間を通して実績を積み上げた。受注・売上とも増加し、損失の削減も進んだ。

販売費及び一般管理費（販管費）は、労務費増、新型コロナウイルス対策・リモートワーク強化の備品購入などにより増加したものの、営業利益・経常利益は過去最高となり、当期純利益も前期比で順調に増加した。

③ 総括

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３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 180 百万となっている。まずは、これを解消したうえで、利益剰余金を少なくとも一億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。前期において、売上は当初見込みを下回ったものの、利益は当初見込み・中期経営計画（1 年目）の数値も上回っているため、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 63.4%（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、まずは前期を上回る売上高を確保し、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。

一方、新型コロナウイルスによる不況は、特に当上半期に甚大な影響を与えると考えられ、その脱却を急ぎ元の成長路線に回復させることが、当面の課題となる。

① 2021 年 3 月期（第 23 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、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、事業規模の維持拡大を目指す。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予定だが、現時点ではコロナウイルスの影響により市場動向が不透明な状況にある。

モビリティ・イノベーション事業分野（従来のナビゲーション事業分野）については、鉄道事業者等の MaaS（Mobility as a Service）関連投資を積極的に獲得し、増収増益を目指す。これまでの時刻表・経路探索システムの提供、交通系ＩＣカードに関わるサービス（transit manager）、私鉄系のアプリ開発には継続して取り組む。新型コロナウイルスの影響による鉄道利用者の減少を受けて業界の動向が不透明な状況となっている。

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において商業施設閉鎖など新型コロナウイルスの直撃を受けていることなどから、今後の動向の見極めには時間を要する見込みである。

② 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 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、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５Ｇ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、IgniteNET、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、時刻表・経路探索システムについては安定的な受注を維持し、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シーシャルサービスとの連携強化も進める。

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。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。

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

各事業分野における顧客・業務提携先において新型コロナウイルスの影響により事業投資の動向が不明瞭であること、営業・提案活動に制約を受けていることから、各事業分野の見通しを合理的に算定することが困難となっております。

このため現時点では、今期の業績予想及び今後の業績目標を策定できておりませんが、今後の事業への影響を慎重に見極め、業績予想を合理的に予測することが可能となった段階で、改めて本計画を再策定のうえ公表する予定であります。

（単位：百万円）

| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期純利益 |
|---|---|---|---|---|
| 2020年3月期（実績） | 1,494百万円 | 101百万円 | 116百万円 | 88百万円 |
| 2021年3月期（予想） | | | | |
| 2022年3月期（目標） | | | | |
| 2023年3月期（目標） | | | | |

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）

上記の通り、現時点では業績予想及び今後の業績目標を策定できておりませんが、当面の間、3事業分野での売上高の構成には大きな変動は見込んでおりません。引き続き、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。

| | ﾜｲﾔﾚｽ･ｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝ事業 | ﾓﾋﾞﾘﾃｨ･ｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝ事業 | ｿﾘｭｰｼｮﾝ事業 | 合計 |
|---|---|---|---|---|
| 2020年3月期（実績） | 1,022百万円 | 249百万円 | 222百万円 | 1,494百万円 |
| 2021年3月期（予想） | | | | |
| 2022年3月期（目標） | | | | |
| 2023年3月期（目標） | | | | |

※　2020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51.7%と大幅に改善した。今期以降については、若干の戻りがあるものと想定している。そうした中にあって、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

2021 年 3 月期：前期実績は 620 百万円であり、グループ間での効率的な人材活用と支払手数料等削減により低減を図るが、第 13 回新株予約権の株式報酬費用約 30 百万円計上により、最終的には 625 百万円を予定。

2022 年 3 月期：600 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と支払手数料等削減により増額を最小限に抑える。

2023 年 3 月期：600 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と支払手数料等削減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と中期計画の見通しが立っていないことを踏まえて、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のでご注意いただきたい。

〔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、2019 年 3 月期 74.0%、2020 年 3 月期 74.1%と依然として依存度が高い状況が継続している。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、コロナ不況に伴い未曽有の買手市場が見込まれることから、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