

2025 年 11 月 11 日

各 位

東京都千代田区内神田二丁目 1 2 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)

2026 年 3 月期中間期の業績予想と実績値との差異に関するお知らせ

今般、2025年5月14日に公表した2026年3月期中間期の業績予想と本日公表の実績値に差異が生じたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 中間期業績予想（連結）と実績との差異

2026 年 3 月期中間期連結会計期間（2025 年 4 月 1 日～2025 年 9 月 30 日）

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 中間純利益	1 株当たり 中間純利益
前 回 発 表 予 想 (A)	750	△70	△70	△70	△21 円 59 銭
実 績 (B)	651	△205	△204	△219	△63 円 09 銭
増 減 額 (B - A)	△99	△135	△134	△149	—
増 減 率 (%)	△13.2	—	—	—	—
(ご参考) 前期中間期実績 (2025 年 3 月期中間期)	519	△213	△213	△201	△62 円 40 銭

2. 差異の理由

当中間期におきましては、売上高はソリューションを中心に伸長したものの、ワイヤレス・イノベーションでの減収が響き、計画に対し約13.2%の売上高減少となりました。売上高が伸びたにも関わらず、輸入機器販売案件で損益が悪化するなど、当初見込んだ利益の確保ができませんでした。

モビリティ・イノベーション（交通関連）においてはやや増加したものの、ワイヤレス・イノベーションでは構築案件などの減少により売上高も減少しました。ソリューションは、こんぷりん、自治体・事業会社向けのEdgecoreなどハードウェア販売が好調であり、子会社MMSマーケティングの業績が回復したことも影響し、大幅な増収となりました。

＜分野別売上高の差異＞

	前期中間期 実績	今期中間期 当初見通し	今期中間期 の実績
モビリティ・イノベーション	26 百万円	60 百万円	約 35 百万円
ワイヤレス・イノベーション	205 百万円	210 百万円	約 145 百万円
ソリューション	287 百万円	480 百万円	約 470 百万円

※ 当社は当期よりシステム・ソリューション事業の単一セグメントを適用しており、従来の分野別のセグメント会計を適用していないので、「今期中間期の実績」は概算であります。

売上高は増加しましたが、輸入機器販売案件で損益が悪化するなど、売上総利益が伸びませんでした。原価率は目標の54%に大きく及ばない67%となりました。販売費および一般管理費はやや減少したものの、営業損失は当初見込みを上回りました。

親会社株主に帰属する中間純利益は、約2億円の損失を計上いたしました。

3. 今後の見通し

2026 年 3 月期の通期業績予想につきましては、2025 年 5 月 14 日に発表した数値を据え置きとしております。

交通などモビリティ・イノベーション分野につきましては、デジタルきっぷを活用した新しい創客モデル「とくチケ」の QR 改札システムとの連携強化に取り組んでおります。また、交通費インポータ Artha については kintone との連携を開始いたしました。私鉄系 WEB アプリの獲得も取りこぼさないよう、営業体制を強化し、継続して事業規模回復に取り組んでまいります。

通信などワイヤレス・イノベーション分野につきましては、従来は通信事業者と共同で主にインバウンド需要にむけた Wi-Fi クラウド管理システムの構築と運用を主力としておりましたが、自治体・鉄道事業者などの構築案件や防災情報配信システム、様々な無線デバイスを用いた IoT・ローカル 5G などの分野にも取り組みつつ、事業規模の回復を目指してまいります。

上記以外のソリューション分野につきましては、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の投資動向が徐々に回復しつつあり、また、こんぷりんの証明写真サービスが伸長しております。自治体・事業会社向けの無線システム販売については販売拡大策を実施し、集合住宅向けアパらく Wi-Fi、病院 Wi-Fi、おうちモニタなどの新規分野にも取り組んでおります。これらは販売規模が拡大すれば原価率が低減する事業であります。このため、当分野に今後人員を集中して取り組んでまいります。

当中間期においては、売上高、営業利益（損失）とも当初見通しを下回りましたが、今後、第4四半期を中心にソリューション事業におけるこんぷりん、「おうちモニタ」の販売拡大と子会社、特にMMSマーケティングの業績伸長により売上高回復と黒字化、通期での業績予想達成に取り組んでまいります。

（注）上記の業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づいております。

以 上