



第5期 事業報告書

2002年4月1日～2003年3月31日

財務ハイライト

(百万円)

	H15年3月期 第5期	H14年3月期 第4期	H13年3月期 第3期
売上高	632	618	512
営業利益(損失)	△54	71	34
経常利益(損失)	△55	40	48
当期純利益(損失)	△70	20	6
一株当たり当期純利益(損失)(円)	△5,685.81	1,773.87	3,532.92
総資産	868	958	675
株主資本	781	851	598
一株当たり株主資本(円)	63,220.01	68,998.19	158,340.08
営業キャッシュ・フロー	△87	101	△173
投資キャッシュ・フロー	△50	△23	△51
財務キャッシュ・フロー	0	229	445
現金・現金同等物期末残高	547	685	377

◆当期は、売上高・売上総利益で引き続き増収を確保した一方、ホットスポットコミュニケーション事業の新規ソフトウェアAirCompassの研究開発費93百万円の計上により、最終的に54百万円の営業損失を計上しました。

◆株主資本比率は90.0%で前期と同水準を維持しています。

◆負債は流動負債のみで、有利子負債はありません。

◆資産は現金及び預金を中心とした流動資産が88.7%です。
またAirCompass等の自社開発ソフトウェアは販管費扱いのため資産計上されず、貸借対照表には含まれません。

◆現金・現金同等物期末残高は、当期損失等により減少しましたが、547百万円の残高により、業務執行における財務面での問題は全く発生しておりません。

会社概要

商号 株式会社ビーマップ
所在地 東京都北区王子1丁目6番8号 安田生命王子ビル
設立 1998年9月4日
資本金 639,650千円
証券取引所 大阪証券取引所 ヘラクレス グロース
従業員数 31名
事業内容 コンテンツインフラ及びそれを活用した
コンテンツの企画・開発・運営から構成される
モバイルシステムインテグレーション事業

役員

代表取締役社長 杉野 文則
専務取締役 駒井 雄一
常務取締役 田中 知明
取締役 麻生 裕之 清水 貞善
執行役員 恩田 靖之 新美 慎一郎 豊田 和彦 須田 浩史
常勤監査役 清水 力雄
監査役 篠原 昌史 斉藤 純雄 高橋 喜久男

株主メモ

決算期 3月31日
定時株主総会 6月中
配当金受領株主確定日 利益配当金3月31日、中間配当金9月30日
(ただし、取締役会の決議により中間配当をする場合)
名義書換代理人 UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱所 UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081
東京都江東区東砂7丁目10番11号
電話 03 (5683) 5111
同取次所 UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
公告掲載新聞 日本経済新聞
決算公告 <http://www.bemap.co.jp/ir/index.html>

株主の皆様へ

2003年3月期を振り返って

株主の皆様におかれましては益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。日頃は格別のご支援を賜り、心より御礼申し上げます。第5期(2003年3月期)におきましては、堅調なモバイルアプリケーション事業により632百万円の売上を確保した一方、無線LAN関連のホットスポットコミュニケーション事業新規立ち上げに93百万円を先行投資したため、最終的に55百万円の経常損失となりました。そして今期は、引き続きモバイルアプリケーション事業を成長させつつ、新規事業を実際のビジネスに結び付けていく段階に入ります。



新分野における先駆者を目指して

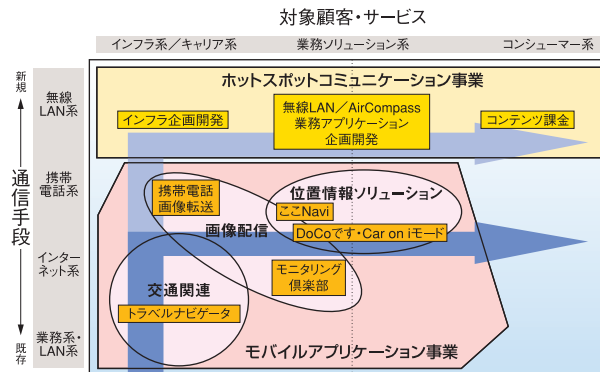
現在のモバイル関連業界は、急速かつダイナミックな技術革新・ニーズ変化の真っ只中にあります。とりわけ無線LAN、モバイルコンテンツ、GISなどはこれから発展が予想されつつもまだ胎動が始まったばかりです。その中でビーマップは「先駆」「斬新」というビジョンのもと、リスクを取りつつ自ら新分野を開拓していく方針を取っています。そしてベンチャー企業としてのチャレンジ精神と、公開企業としての責任を忘れることなく、積極的にビジネスを展開していく所存です。株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成15年6月

代表取締役社長 杉野 文則

トピックス

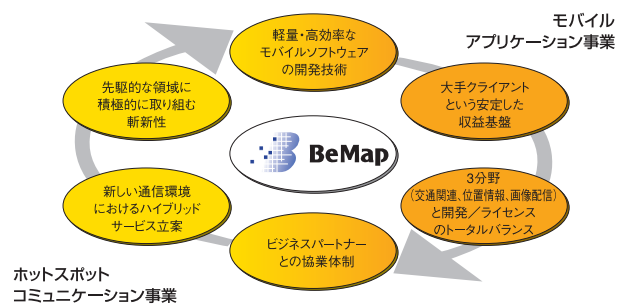
モバイル環境はビーマップとともに進化する



ビーマップでは、通信手段が既存のネットワークから移動体通信へと進化するのに合わせ、ビジネス機会の対象やサービスが拡大すると見えています。このトレンドのもと、斬新なアイデアによる先駆的なサービスを、モバイルアプリケーション、ホットスポットコミュニケーションの2つの事業で展開しています。

事業拡大のポジティブスパイラル

このような事業環境のもと、当社の強みである軽量・高効率モバイルソフトウェア技術を基に、クライアントと事業分野を拡大し、安定的な収益を確保しつつ、ビジネスパートナーと共同で新たな事業機会を展開するという好循環を生み出し、さらなる成長機会を開拓しています。



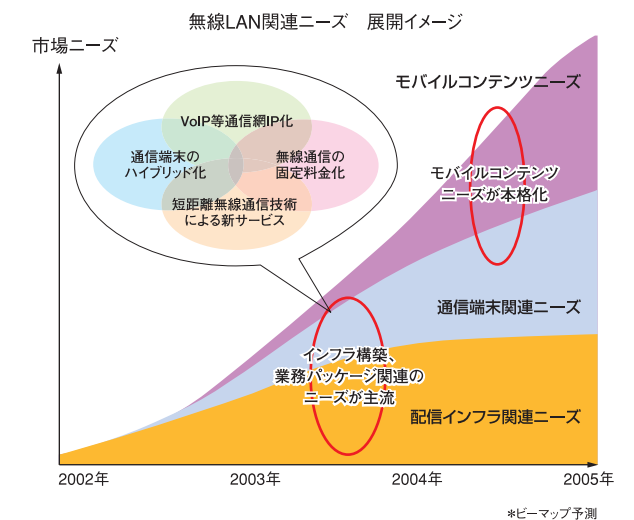
今後の戦略

市場変化を視野に入れたビジネス拡大

モバイルアプリケーション事業では、既存顧客からの安定した受注を基盤に、サービス内容の多様化や、新たな顧客層の開拓により、順調なビジネス拡大を目指していきます。またホットスポットコミュニケーション事業では、市場ニーズが配信インフラ関連～通信端末関連～モバイルコンテンツと進化していくため、現段階では無線LANコンテンツ配信システム AirCompassの導入先拡大によるサービスエリア拡大と、パートナー各社と協力した無線LAN利用の促進活動を展開中です。そして2004年以降のモバイルコンテンツニーズ本格化の時期に備えます。

業務系パッケージに新たなビジネス機会

また今期は、通信網のIP化や一部無線通信の固定料金化、移動通信端末のハイブリッド対応、赤外利用決済や電子財布等の新サービスの発生などといった技術革新により、既存のネットワーク・業務システムとのインターフェース開発にビジネス機会があると見込んでいます。このニーズに、AirCompassを応用した業務パッケージを提供することで、ホットスポットコミュニケーション事業を拡大させていきます。



*ビーマップ予測