

財務ハイライト

(百万円)

	H16年3月期 第6期	H15年3月期 第5期	H14年3月期 第4期
売上高	620	632	618
営業利益(損失)	△124	△54	71
経常利益(損失)	△134	△55	40
当期純利益(損失)	△727	△70	20
一株当たり当期純利益(損失)(円)	△40,600.49	△5,685.81	1,773.87
総資産	1,290	868	958
株主資本	1,052	781	851
一株当たり株主資本(円)	40,768.48	63,220.01	68,998.19
営業キャッシュ・フロー	△90	△87	101
投資キャッシュ・フロー	△511	△50	△23
財務キャッシュ・フロー	907	0	229
現金・現金同等物期末残高	854	547	685

- ◆売上高は、主力の交通分野、画像配信分野は安定していた一方で、PHS市場の縮小、無線LAN関連事業の立ち上がりの遅れなどにより、対前年比1.9%減の620百万円となりました。
- ◆増員に伴う人件費の増加、サーバー移設投資などにより損益分岐点が上昇し、営業損失124百万円、経常損失134百万円となりました。
- ◆子会社整理損、および第二回CB発行中止に伴う費用などにより、特別損失591百万円が発生し、当期純損失は727百万円となりました。
- ◆総資産は1,290百万円、流動比率は81.8%です。
- ◆現金・現金同等物期末残高は、10億円のCB発行、当期損失などの結果、854百万円となっております。
- ◆CBは全て転換を完了し、無借金経営を回復しております。
- ◆これにより現在の事業を遅滞なく遂行するための財務基盤は確保されており、業務遂行における問題などは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
設立	1998年9月4日
資本金	1,144,481千円
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	46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
常務取締役	田中 知明
取締役	駒井 雄一 麻生 裕之 上野 圭一 久保田 克昭 ^{*1}
執行役員	恩田 靖之 新美 慎一郎 豊田 和彦 須田 浩史
監査役	篠原 昌史 樋口 和光 ^{*2} 柴本 猛 ^{*2} 平野 彰 ^{*2}

*1 商法第188条第2項第7号の2に規定する社外取締役

*2 株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律第18条第1項に規定する社外監査役

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

第6期 事業報告書

2003年4月1日～2004年3月31日

株主の皆様へ

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。当社の事業領域である通信・ネットワーク環境は、IP電話の普及やIC搭載端末の実用化、パケット定額制の本格化、赤外通信をはじめとした近距離無線携帯電話の登場など、今期も大きな変化がありました。当社はこれを好機と捉え、業務用パッケージの開発、無線LAN事業の展開、そして子会社アクセリスコミュニケーションズジャパン設立によるVoIP事業の取組みなど、積極的に事業の多様化と増員を行いました。しかしながら、平成16年3月期の業績は売上高620百万円と、12百万円の減収、経常損失134百万円の赤字となりました。さらに、子会社の



事業が当初の予想と異なり清算したことで、その整理損失などにより当期純損失727百万円を計上するという非常に厳しい結果となりました。

この対策として、各事業別販売強化策と、社外取締役の導入をはじめとした組織強化策に取り組んでおります。そして出来る限り早く収益性を回復することで、皆様のご期待に応えるよう尽力して参ります。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。

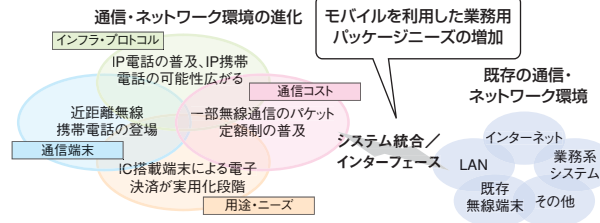
平成16年6月

代表取締役社長 杉野 文則

今年度の主な取組み

■ 事業環境の変化とユーザーニーズ

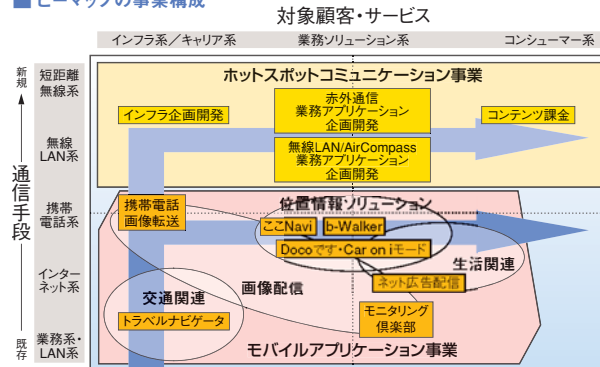
第三代携帯電話へのシフト



平成15年度は、第三代携帯電話へのシフトが鮮明になり、通信・ネットワーク環境はさらなる進化をつづけております。このような中、当社では現在の主力であるモバイルアプリケーション事業のJRTラベルナビゲータ、@写メールなどの主力商品に加え、ネット配信広告、b-Walkerなどの新サービスを開始しました。また、ホットスポットコミュニケーション事業の無線LAN倶楽部/AirCompassの運用を開始すると共に、赤外通信による業務ソリューションサービスを開発しました。さらに、子会社設立のための資金調達として、円建転換社債型新株予約権付社債(CB)10億円を発行し、財務基盤を強化しました。

その一方で、新規事業の立ち上がりの遅れや、今期に予定していた案件の期ずれ、増員に伴う人件費の上昇、サーバー運用体制強化のため、データセンターへの移設費用などにより、収益性が低下しました。子会社アクセリスコミュニケーションズジャパンでは米VoIP技術特許の日本での認可に時間を要するため清算を決定したことに加え、さらに回線リセール事業で不良在庫が発生しその全てを売却しました。

■ ビーマップの事業構成



今後の対応策

こうした収益低下要因への対応策として、市場変化の対応、事業性の見直し、営業力強化、社内体制の見直しを行い、事業別の強化策を実施します。子会社事業の清算においては、損失となりうる項目を全て処理し、追加費用が発生することのない状態にしました。また担当役員而降格、社長および担当役員報酬の大幅カット、他の役員報酬カットも実施しました。さらに内部管理の強化を通じたコーポレートガバナンスの向上のため、社外取締役の導入と監査役増員の増員も行いました。

平成17年3月期は、まず赤字から脱却することを必達目標としています。

今期の問題点	今後の対応策	対応の方向性
PHS市場の縮小(位置情報分野)	マーケットが縮小している事業においては、新たなパートナーを積極開拓し、販売機会を拡大	市場変化への対応
ホットスポット事業の立ち上がりの遅れ	管理体制の見直しにより、事業の将来性・採算性および収益性をモニタリングする体制を確立	事業性の見直し
大型案件の失注	安定的に収益に貢献する既存事業と、先行投資を要する新規事業のバランスを見直し	事業性の見直し
当期に予定していた案件の期ずれ	企画・営業増員効果の発揮・向上	営業強化
増員に伴う人件費増加	プロジェクト管理体制の見直しによる効率的な運用	社内体制の見直し
人材配分のアンバランスによる開発効率の低下	収益性の低下している事業では、外注していた作業を内製化しコスト低減	社内体制の見直し
	開発体制を組織横断型で柔軟に運用することで、社内人材の流動化による開発の効率化	社内体制の見直し

当社は「先駆・斬新」をビジョンに掲げ、新しい事業領域に積極的に取り組んでおりますが、新事業の本格化には概して2~3年の時間を要します。その立上げ過程である今期においてこのような結果となったことに、私としても責任を感じております。

こうした中でも一つだけ嬉しかったことがあります。4月28日の業績予想修正とそれに関する一連のプレスリリース直後、お客様やビジネスパートナーの方々から非常に温かい励ましの声やアドバイスをいただいたことです。皆様からの信頼を裏切らないためにも、2005年3月期は結果にこだわり、また中長期的に皆様のご支援に報いることを目指しながら、当社ならではの事業に全力を尽くします。