

2011年3月期 第2四半期決算 説明会資料

2010年11月4日
株式会社ビーマップ
代表取締役社長 浅賀英雄



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

Best Mobile Application Producer



- 会社名 株式会社ビーマップ
- 所在地
〒112-0001
東京都文京区白山5-1-3
- 創立 1998年9月4日
- 資本金 1,853百万円
- 役員 7名
- 従業員 46名
※2010年9月30日現在

■ 主な取引先

ジェイアール東日本企画、NTTグループ各社（NTTドコモ、NTTBP他）、ソフトバンクモバイル、KDDI研究所、読売新聞東京本社、マイクロソフト、デンソー、デンソーコミュニケーションズ 他

■ 役員

代表取締役社長	浅賀 英雄
取締役会長	杉野 文則
取締役（非）	柴本 猛
取締役（非）	棗田 眞次郎
常勤監査役	籠浦 光
監査役（非）	平野 彰
監査役（非）	小林 義典

2011年3月期 第2四半期の決算概要



1) 連結

(単位: 百万円)

	2011.3中間期	2010.3中間期	増減	前期比
売上高	331	330	+1	+0.2%
営業利益	▲52	▲109	+57	—
経常利益	▲82	▲108	+26	—
純利益	▲83	▲119	+36	—

2) 個別

(単位: 百万円)

	2011.3中間期	2010.3中間期	増減	前期比
売上高	331	265	+66	+24.9%
営業利益	▲56	▲81	+25	—
経常利益	▲54	▲80	+26	—
純利益	▲81	▲102	+20	—

1) 連結決算

- ・売上高: 年度を通した売上平準化を意識した事業展開に取り組み中。ただし、期首の計画には及ばず、前年同期と同水準に留まる。
- ・営業利益: 前期売却した不採算子会社の影響がなくなり、前年同期比57百万円の良化。
- ・経常利益: 持分法適用関連会社エム・データが、先行投資に見合う収益に達せず。その持ち株の時価評価により、有価証券評価損31百万円が発生。(前年同期比では26百万円の良化)
- ・純利益: 営業外損失がそのまま減益要因となった。(前年同期比では36百万円の良化)

2) 個別決算

- ・売上高: ビーマップ個別では、提案営業の強化・大型案件の受注・新規取り組みが奏功し、前年同期比66百万円の増収。これが、対前年比におけるグループ会社減少分を補う。
- ・営業利益/経常利益/純利益: 前年同期比では全て良化するも、年度初計画には及ばず。

1) ナビゲーション事業の伸張

- ・鉄道ナビが、前期に引き続き上半期の業績作りの牽引車となった。
- ・道路ナビも、ドライブコンシェルジュサービス”びあはーる”を中心に、サービス領域を拡大。

2) メタデータのサービス拡充メタデータ提供の拡大

- ・平成21年11月に開始したYahoo!Japan速報データ配信のダイレクト検索機能が、平成22年6月より追加される。
- ・また同じく平成22年6月より、バリューコマース社運営の「たびばん」に、メタデータ提供を開始。

3) 営業力・開発力、両面の機能強化

- ・顧客に新たな提案を行う営業力、その基盤となる開発力の機能強化のため、人材補強に着手。

4) プロジェクト収益性改善の取り組み(原価低減)

- ・工数管理の徹底によりプロジェクト別原価管理を強化。原価低減・原価率の抑制に取り組む。
- ・それと同時に、営業活動へのマンパワーの配分を高めている。

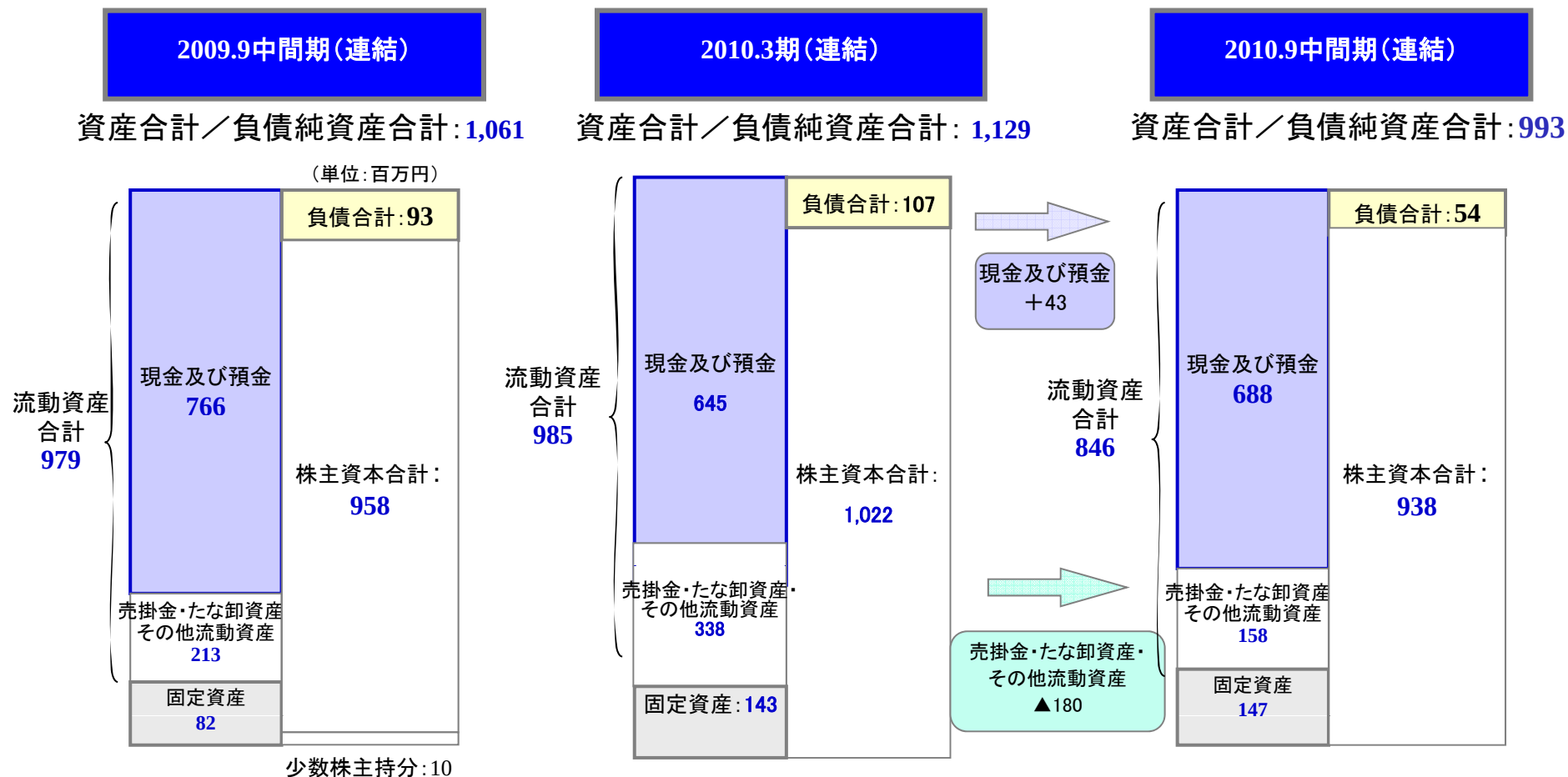
5) 継続疑義の注記記載

- 2011.3期第2四半期決算(連結・個別)においても、継続企業の前提に関する注記を記載。
引き続き、重要な経営課題として、①提案営業力の強化、②人材強化を通じた技術力・品質管理の向上、
③投資の収益性管理、に取り組む。

2011年3月期 第2四半期の業績(貸借対照表)

総資産/純資産の変化の要因

- ・現預金は、売掛金の回収が進んだために、43百万円の増加。
- ・総資産を前年度中間期と比較すると、68百万円の減少。



- 1) セグメント別業績一覧
- 2) ナビゲーション事業分野
- 3) クロスメディア事業分野
- 4) モニタリング事業分野
- 5) 重点事業の紹介
- 6) 経営レベルの課題と対策

1)セグメント別業績一覧

(単位:百万円)

	ナビゲーション 事業分野	クロスメディア 事業分野	モニタリング 事業分野	その他 事業分野	調整額	合計
売上 高	167 (前年同期:105)	84 (前年同期:143)	79 (前年同期:77)	— (前年同期:2)	—	331 (前年同期:330)
営業 利益 又は 損失 (▲)	20 (前年同期:▲21)	▲11 (前年同期:▲29)	▲0 (前年同期:5)	— (前年同期:▲0)	▲61 (前年同期:▲62)	▲52 (前年同期:▲109)

2)ナビゲーション事業分野

＜全体＞売上高167百万円（前年比57.8%増）・営業利益20百万円（前年▲21百万円）

- ①交通関連事業は安定した実績を確保。今後の課題は、既存顧客の深耕を含む、提案営業でのビジネス拡大。昨年同様今年度も、下半期における売上作りの原動力。
- ②道路ナビ関連事業は、「びあはーる」サイトのサービス拡充に向けた開発を実施。10/5には、楽天トラベルと連携した宿泊予約とドライブ旅行計画作成を連動するサービスをスタート。
- ③下半期には、b-Walker法人向けサービスの提案・拡販にも力を入れる。

サービス	内容	活動
鉄道ナビ関連事業 「えきねっと/ JRトラベルナビゲータ」	株式会社ジェイアール東日本企画 向け時刻・乗り換え案内システム等 の提供	■携帯電話向けサービス、インターネット予約サイトの開発と、継続的な運営・機能向上。 ■(株)JR東日本企画様を通して、JR東日本グループ各社に対して安定したサービスをご提供。
位置情報・道路ナビ 関連事業 「びあはーる」 「b-Walker」	位置情報モバイルサービス ナビゲーションシステム企画・提供	■パートナーであるデンソーコミュニケーションズと連携した新たな展開 ■法人向けサービスに重点を置いた提案・拡販

3) クロスメディア事業分野

＜全体＞売上高84百万円(前年比41.3%減※)・営業利益▲11百万円(前年▲29百万円)

- ①メタデータ事業はYahoo!Japanダイレクト検索機能の提供などで顧客拡大に努めたが、期首の意欲的な事業計画に届かず。対前年比で見ても業績の下振れ要因となる。
- ②無線LAN関連事業は、企画開発などの受託業務が中心。
- ③下半期は、対上半期で若干の売上増を見込む。

サービス	内容	活動
メタデータ事業	TV放送内容をテキスト化するサービス	■TV局、広告代理店、シンクタンク、通販サイトなど、様々な事業会社へ提供 ■ハードメーカー、通信事業者へASP事業
無線LAN関連事業	無線LANに関するアプリケーションの企画・開発	■エヌ・ティ・ティ・ブロードバンドプラットフォーム(株)との協力体制のもと、つくばエクスプレスを始め多くの無線LANスポット提供会社への事業展開 ■ニンテンドーDS向け「ニンテンドースポット」への技術・企画協力など応用領域を拡大

※前年度数値には、現在連結対象外である子会社(当時)2社の数値を含んでおります。当該影響を除外した数値は、ほぼ前年並みとなります。

＜全体＞売上高79百万円（前年比2.5%増）・営業利益▲0百万円（前年＋5百万円）

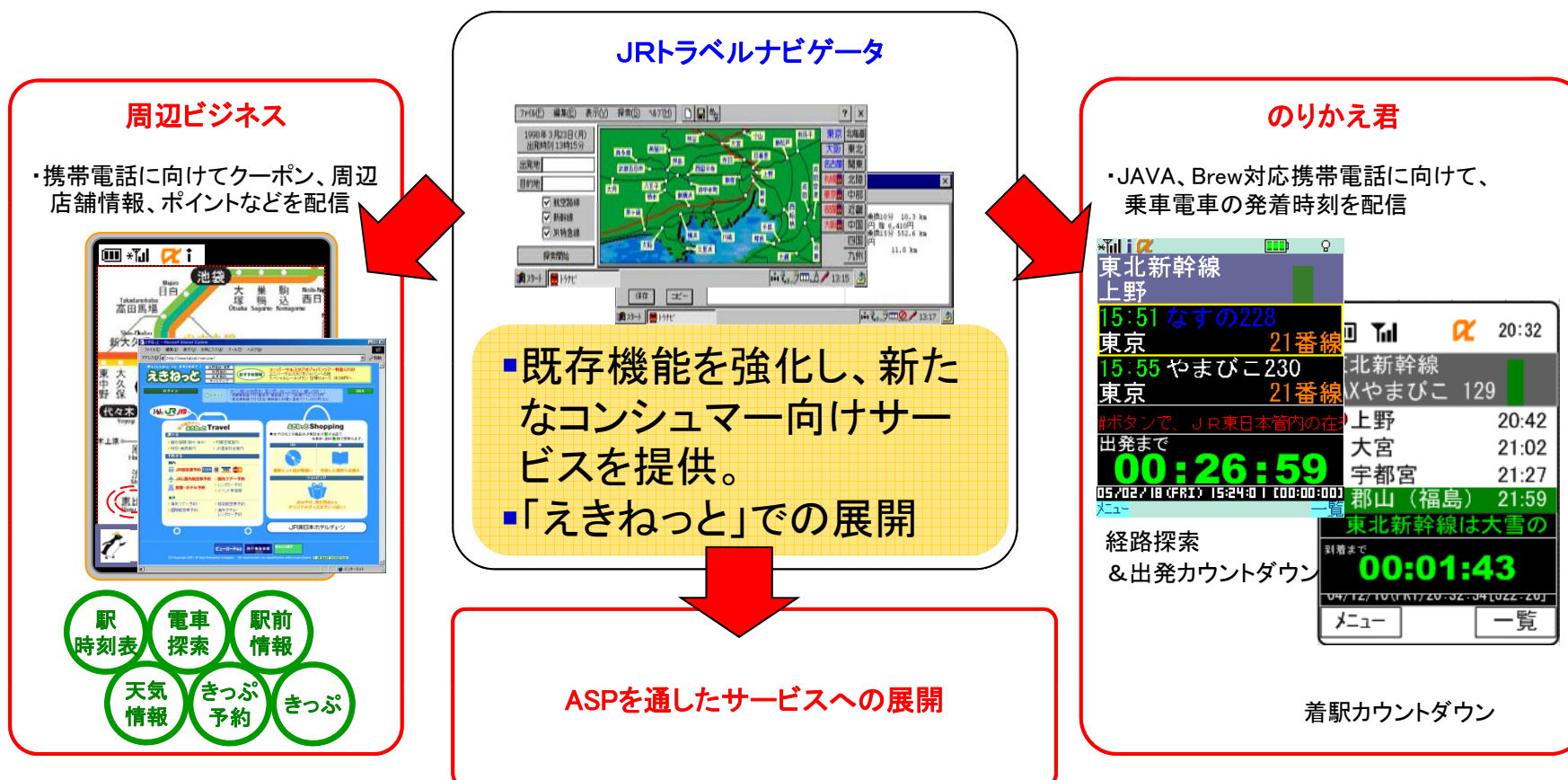
- ①上半期は前年比で微増。下半期に増加を見込む。
- ②外食産業、保育施設に加えて、下半期は時間貸し駐車場にもサービスを展開。
- ③また新商品投入に向けた開発に取り組み中。さらなる販売増と収益性向上を狙う。

サービス	内容	活動
遠隔監視事業 「モニタリング倶楽部」	インターネットを使った画像閲覧サービス	■ 外食産業や駐車場などASP機能の追加により、営業活動を強化

5) 重点事業の紹介: 鉄道ナビ関連事業

JRトラベルナビゲータ

JR東日本グループより経路探索ソフトトラベルナビゲータのソフトウェア開発・運用保守を受注。
携帯電話向けサービス、インターネット予約サイトの構築。



5) 重点事業の紹介: 位置情報・道路ナビ関連事業



事業概要

ナビゲーションシステムをPNDメーカー(HP、MiTac、YUPITERU)にOEM、法人企業にライセンス提供
デンソー・長瀬産業・JTB・LRホールディングと共に自動車旅行支援サイト「びあはーる」を運営。

位置情報関連



法人向けOEM、
ライセンスビジネス

携帯端末・PNDなどのメーカー向けに
ライセンス提供

ドライブポータル「びあはーる」

(<http://www.viajar.jp/>)

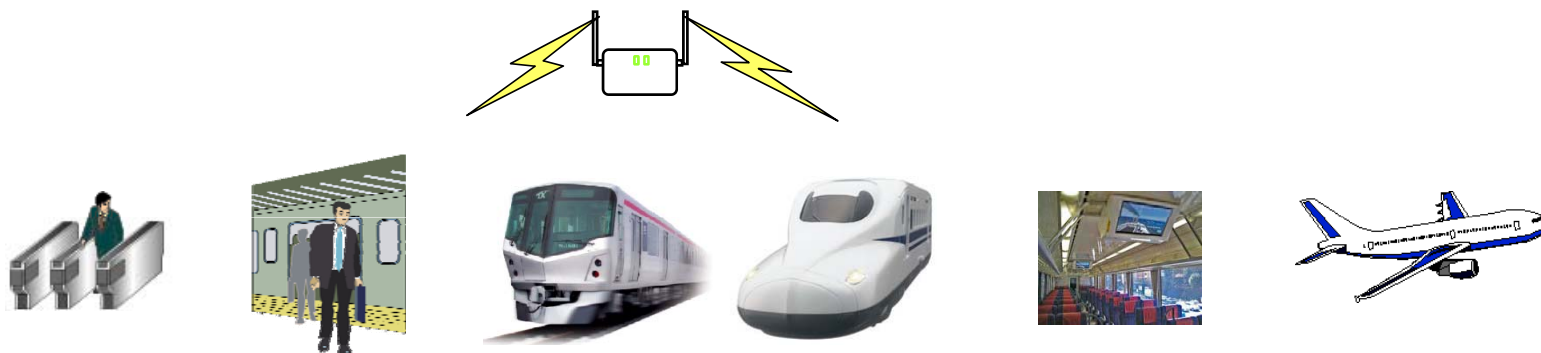


サイト運営型
ビジネス

パートナーである
デンソーコミュニケーションズでの展開

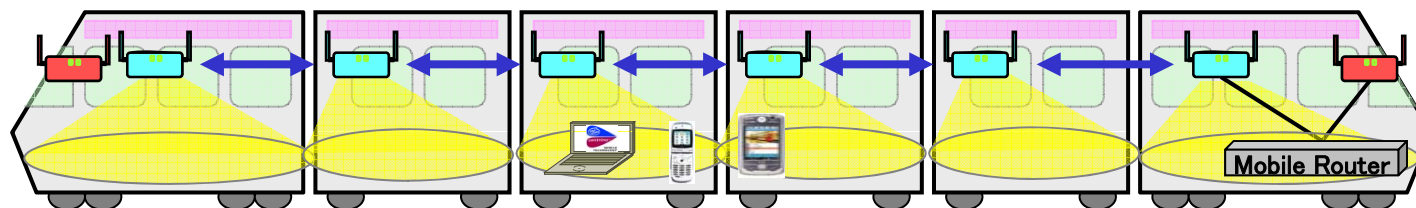
－無線コンテンツ配信事業－

- 首都圏、関西圏等人口集中地域における通勤・通学手段としての鉄道会社駅を通して、コンテンツ等の配信を行う。NTTグループを通しての事業。



※無線スポットは駅周辺から航空機・列車内

つくばエクスプレス、東海道新幹線N700系では列車内でも提供。



5) 重点事業の紹介: 無線LAN関連事業

— 無線LANコンテンツ for DS by NTTBP —



汎用性の高いコンテンツの拡充に加え、人気のTV番組やフリーペーパー、クイズなど、ホームでの待ち時間に簡単にチェックいただけるコンテンツや、列車内での移動時間にお楽しみいただけるコンテンツを新たに拡充します

コンテンツ例

(行列のできる法律相談所)



提供: 日本テレビ放送網

(1分間の深イ話)



提供: 日本テレビ放送網

(日テレNEWS24)



(AKIBA.TV)



提供: クロスブリッジ

(R25ランキンレビュー)



提供: リクルート

(ゆかいな誤変換クイズ!)



提供: 僕秩

(僕秩プレミアム!)



提供: 僕秩

(TX花火情報)



提供: つくばエクスプレス

各種スタンプラリー



- テレビ番組の放送内容をデータベース化 ⇒ テレビ情報検索サービス「MetaTV」

テレビ情報
検索システム

Meta TV

<https://www.metatv.jp>

首相

検索

局名	放送日時	番組名	ヘッドライン	時間	再生
TBS	2006/11/08 18:00	イブニング・ファイブ	安倍首相・菅直人討論	00:02:44	再生
安倍首相が、自民党・中川誠談会長の核保有議論発言を否認する考えを示した。民主党・小沢一郎代表、安倍首相の国会発言。民主党・高木英樹国対委員長との会見。 タイムコード:18:08:23 ~ 18:11:07					
NHK	2006/11/08 19:17	ニュース7	安倍首相・菅直人討論		
安倍首相が、自民党・中川誠談会長の核保有議論発言を否認する考えを示した。安倍首相、民主党・小沢代表の国会発言。 タイムコード:19:17:43 ~ 19:19:54					
TBS	2006/11/08 17:40	イブニング・ファイブ	自民党・小沢一郎前首相・日本参りついでで議論	00:06:42	再生
衆参1国選議員の研究会「日本参りついで」で議論を行った。「産地」でも自派なら国会議員にならないほうが良い。自派も持ったが自派だった方がいいと断を飛ばした。自民党・杉村泰子議員、自民党・井筒貴子議員、自民党・山本徳之助参院幹事長、参事院幹事長、安倍首相、自民党・小野次郎議員、参事院議員・堀内美史、自民党・中川博通幹事長のコメント。 タイムコード:17:40:40 ~ 17:47:22					

シーン再生

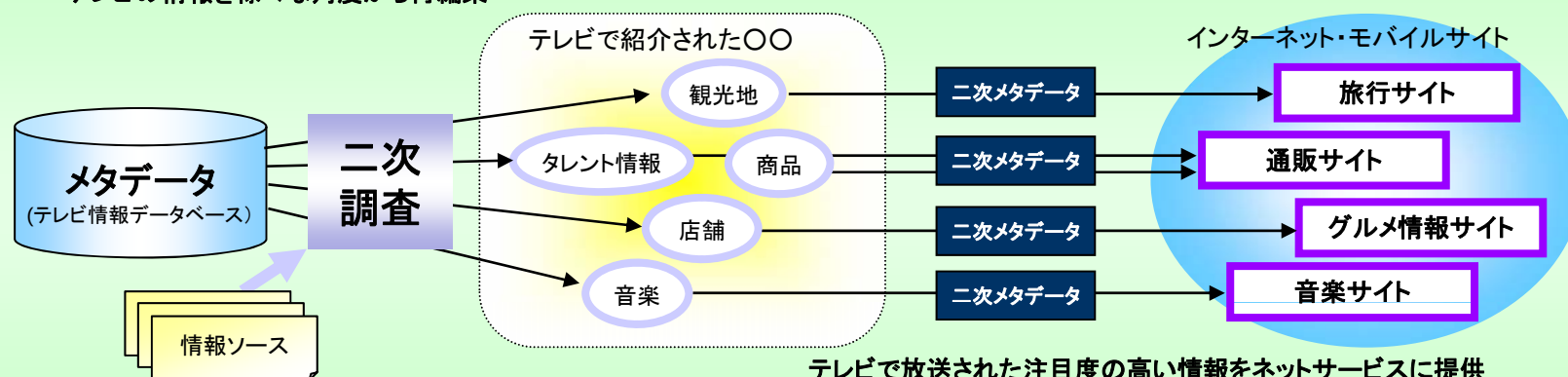
企業内の録画サーバ



さらに、検索結果から、企業内の録画サーバに録画した映像の見たいシーンを即座に再生

■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

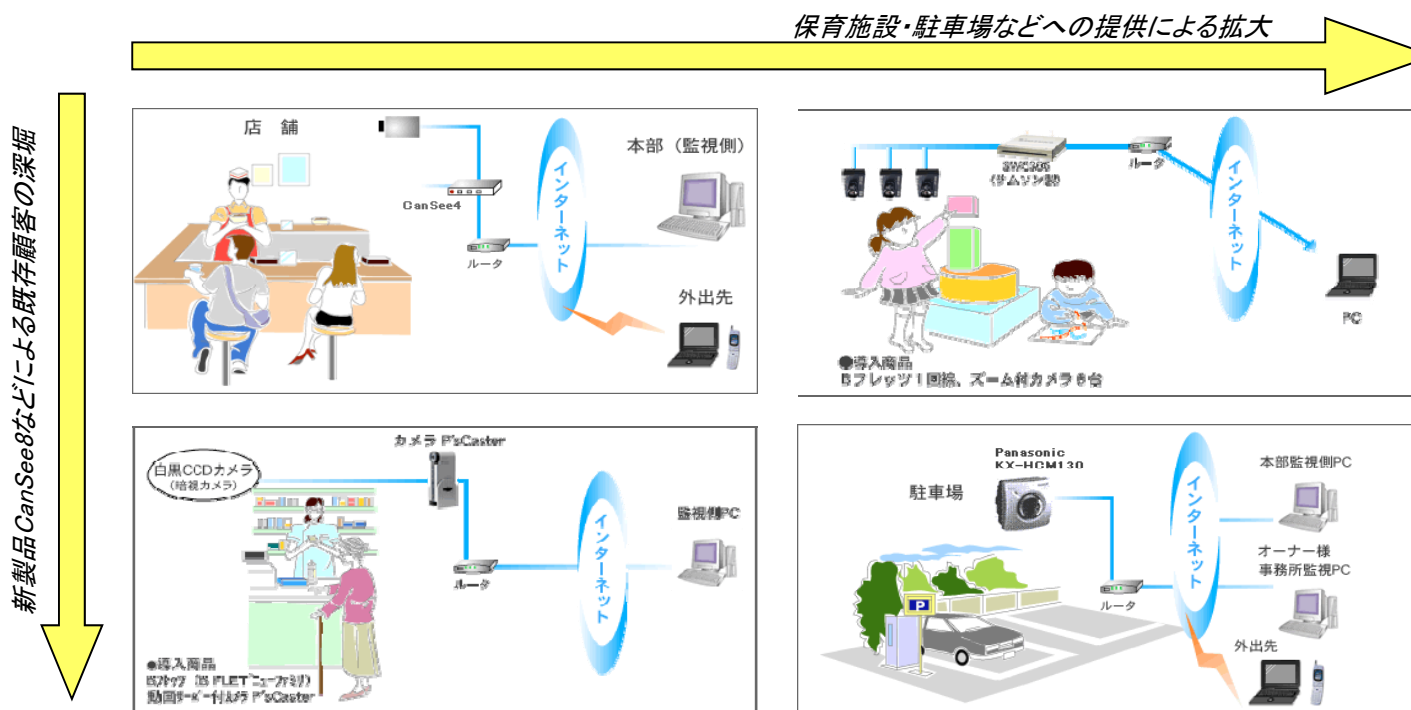
※テレビ局、大手企業、広告代理店、ECサイト、PCメーカーへ提供。

モニタリング倶楽部

遠隔監視ASPサービス

- 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。大手外食チェーン店グループ、保育施設等に大きな導入実績がある。
- 販売は直販に加え、販売提携先のNTT東日本の法人営業部がフレッツ光とセットで販売。

動画配信システム 展開戦略



6)経営レベルの課題と対策

課 題		対応策
1	＜今期の営業黒字の確保、そのための大型案件獲得に向けた提案営業力強化＞ 売上規模拡大のための大型案件の獲得。	・とりわけナビゲーション事業での売上向上。 ・パートナー企業と連携した共同事業の検討。
2	＜プロジェクト管理徹底による原価・間接費抑制＞ 個々のプロジェクト単位で収益性を管理し粗利を向上する。また、全社レベルでのコスト抑制に取り組む。	・進捗管理・工数管理の徹底。 ・豊富なプロジェクト経験を有する人材の積極登用。
3	＜企画提案～開発・納品～運用までのバリューチェーンの強化、そのための人材・スキル強化＞ 開発プロセス全般における技術力・品質管理スキルのレベル向上。とくに、3月に受注・売上が集中する事業特性から、その時期の納期管理の徹底。	・技術スキル・開発プロセスの社内標準化の推進。 ・効率的なテストの実施・出荷前検査の強化。 ・社内教育・採用の両面から強化に取り組み。とくに若手リーダー層のスキルアップの推奨。
4	＜来期の当期純利益レベルでの黒字回復に向けた、事業の種まき＞ 大型案件は、受注から納品まで時間を要するので、来年度の売上作りまで意識した提案営業に、今期下半期から着手する。 さらに、新事業作りも視野に入れる。	・顧客とのディスカッションを通じた新事業案の抽出。 ・社内提案・エスカレーション。 ・他社と連携した共同事業の実施の検討。

2011年3月期 業績予想



「社会インフラ間クロスメディアのハブとなる」

ビーマップは引き続き、社会的なインフラ企業の基幹サービスへの企画・受託・運営により安定的な事業成長を目指します。

また、事業を通して社会の発展に貢献していきます。

- ・売上高:子会社売却により連結では規模が縮小するも、ナビゲーション事業を中心に売上作り。
- ・営業利益レベルでは黒字回復を目差す。
- ・主に非現金での営業外支出・特別損失の発生により、経常利益/純利益では赤字となる見通し。
- ・また、今期も第4四半期の売上集中傾向が見込まれるため、納期管理を徹底。

連結

単位:百万円

	2011年3月期予想	2010年3月期実績	増減	前期比
売上高	850	911	▲61	▲6.6%
営業利益	3	▲51	+54	—
経常利益	▲10	▲59	+49	—
純利益	▲10	▲55	+45	—

1) 連結決算

- ・通期決算における営業黒字回復のため、営業活動に積極的に人材を配分。
- ・下半期は、ナビゲーション事業分野を中心に、大型案件の獲得による業績作りに取組み中。

2) 事業別取り組み目標:

1. ナビゲーション事業

- ・鉄道ナビ: B2B基幹システムに関するサービスの提供。B2B2Cサービスや広告・販促関連サービスの企画提案。ASP、法人向けサービスの開始。
- ・道路ナビ: 「びあはーる」関連サービスの拡充 + b-Walker法人ナビのOEM・ライセンス販売展開。

2. モニタリング事業

- ・引き続き積極的な営業活動で販売力強化に取り組む。特に、コインパーキングなど新領域顧客の開拓。
- ・録画サーバ新機種を年内に発売予定。ユーザー選択肢の多様化。
- ・ASPサービス化や、モニタリング + α のソリューション提供への取り組み。

3. クロスメディア事業

- ・主にメタデータ事業を中心に構成。機能拡充と販売強化の取り組みを実施。メタデータを活用した放送局向け事業支援。
- ・楽天トラベルを一つのロールモデルに、他の予約掲載との連動も検討。レベニュー機会の多様化を促進

中期3カ年の経営目標



- ・積極営業による継続的な収益拡大により、2012年3月期に純利益での黒字転換、「継続企業の前提に対する重要な疑義」の解消を目指す。
- ・引き続き、原価率管理、収益性管理の徹底を推進。目標を営業利益率5%以上に設定する。
- ・それにより、2013年3月期営業利益/経常利益50百万円、純利益50百万円を目指す。

連結

(単位:百万円)

	2011年3月期 予想	2012年3月期 目標	2013年3月期 目標
売上高	850	910	950
営業利益	3	30	50
経常利益	▲10	30	50
純利益	▲10	30	50

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に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
〒112-0001 東京都文京区白山5-1-3 東京富山会館ビル7F
経営管理部 IR担当（大谷、和田）