

2008年3月期 中間決算 説明会資料

2007年11月13日
株式会社ビーマップ
代表取締役社長 杉野 文則



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
経営企画部 IR担当（大谷、石井）

■グループ概要

会社概要	・・・4P
ビーマップグループの事業構成	・・・5P

■2008年3月期 中間決算説明

2008年3月 中間期の業績	・・・7P
2008年3月 中間期の決算概要	・・・8P
2008年3月 中間期のトピックス	・・・9P
2008年3月 中間期の売上分析	・・・10～11P
2008年3月 中間期の営業利益分析	・・・12P
モバイル事業分野	・・・13P
ソリューション事業分野	・・・14P
関係会社等	・・・15P
中期経営計画の取り組み状況	・・・16～18P
2008年3月期の業績予想	・・・19～22P
子会社のM&Aに伴う会計処理について	・・・23P

■主要事業のご紹介

交通関連事業	・・・25P
位置情報サービス	・・・26P
無線LANコンテンツ配信	・・・27P
画像閲覧サービス	・・・28P
利用価値の高い情報を二次調査	・・・29P
2次メタデータによる顧客誘導	・・・30P

グループ概要



■ 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1-6-8

■ 創立 1998年9月4日

■ 資本金 1,853百万円

■ 役員 8名

■ 従業員 35名

※2007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-ATC、NTTドコモ、NTT BP他）、ソフトバンクモバイル、マイタックインターナショナル、ヒューレットパッカード、読売新聞東京本社 他

■ 役員

代表取締役社長 杉野 文則

取締役 朝雄 博

取締役(非) 浅賀 英雄

取締役(非) 籠浦 光

常勤監査役 樋口 和光

監査役 篠原 昌史

監査役 柴本 猛

監査役 平野 彰

当社の存在意義

鉄道・通信・放送などの既存の社会インフラと、革新を続けるIT技術との間の橋渡し。
この役割を通じて、長期での信頼関係の構築と事業の安定的な成長を目指す。

ビーマップグループ



モバイル事業

交通関連
事業

無線LAN
コンテンツ
配信

位置情報
サービス

ソリューション事業

画像閲覧
サービス

モバイル・
WEB開発

TV
メタデータ
提供事業

外注物販
メタデータ
提供事業



フレームワーク
スタジオ

《ウェブサイト制作、
システム構築》



Be Plus

《ネットワーク/システム
企画・開発・管理・運営》



フォーマイスターズ・
システム
コンサルティング

《Web/J2EEシステムの
コンサルティング提供》



インフォエクス

《外資系金融IT
企業サポート事業》



エムデータ

《メタデータを活用した
マーケティング支援》

2008年3月期 中間決算説明



1) 連結

単位:百万円

	2008.3中間期	2007.3中間期	増減	前期比
売上高	451 (546)	366	+86	+123.2%
経常利益	▲182 (▲33)	▲90	▲105	-
純利益	▲173 (▲36)	▲343	+156	-

※ ()内は業績予想値。

2) 単体

単位:百万円

	2008.3中間期	2007.3中間期	増減	前期比
売上高	340 (389)	338	+2	+100.6%
経常利益	▲83 (▲42)	▲58	▲26	-
純利益	▲80 (▲45)	▲309	+227	-

※ ()内は業績予想値。

1) 連結中間決算

- ・売上高は、営業面で苦戦し、当中間期は451百万円に留まる。(計画比82.6%、前期比123.2%)
- ・営業損益は、売上計画未達による収益悪化、のれん代償却(約43百万円)により、177百万円の赤字。
- ・経常損益は、182百万円の赤字、純損益は、173百万円の赤字。

2) 単独中間決算

- ・売上高は、計画を下回るが前期並の340百万円。(計画比87.4%、前期比100.6%)
- ・営業損益は、売上計画未達による収益悪化により、前期比23百万円悪化し、84百万円の赤字。
- ・経常損益は、83百万円の赤字、純損益は、80百万円の赤字。

3) モバイル事業分野

- ・交通関連、無線LAN関連は計画どおり進展。位置情報関連はライセンス販売数未達。

4) ソリューション事業分野

- ・モニタリング(遠隔監視)事業は計画以上のペースで伸長。
- ・モバイルWebの受託案件で大型案件の失注と一部案件の粗利悪化。
- ・ようやくメタデータ事業が立ち上がり、年間黒字化へ。
- ・連結子会社2社で売上未達、赤字計上。のれん代償却を吸収できず。

5) 新規事業

- ・タレント物販メタデータ(スターセレクション)事業を8月より開始するも、初期投資がかさむ。

1) メタデータ事業の本格展開

前期末、Yahoo!JAPANへの提供を開始したほか、今期に入り、テレビ局、通信事業者、PC・家電メーカーとの事業連携を開始。Webサービスなどの新機能も随時拡張。今年度黒字化見込み。

2) PND(Personal Navigation Device)提供先の拡大

PND自体の市場が徐々に拡大傾向。従来のマイタック(台湾)、HP(米国)に次いで、ユピテル工業にライセンス提供開始。

3) 新規事業の開始

平成19年8月より、子会社フレームワークスタジオと共同でタレント物販メタデータ事業開始。ヒット商品の開拓により、「スターセレクション」の月間売上5千万円を目指す。

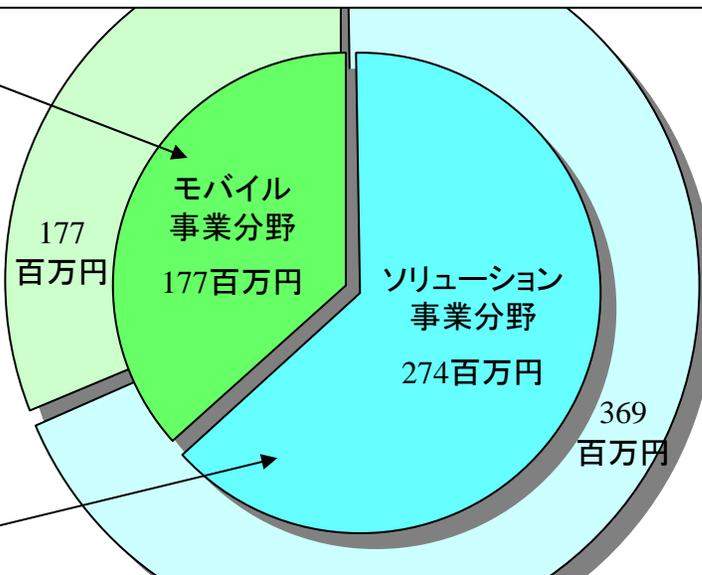
4) 中期経営計画

平成19年5月に三カ年計画を発表。以下三点を重要課題として重点的に取り組む。

- ・事業成長目標の明確化
- ・マネジメント体制の強化
- ・継続的なコスト削減努力

モバイル事業分野

計画値 177百万円	交通	無線LAN	位置情報
実績値 177百万円	交通 122	18	位置情報 31



<モバイル事業分野>
位置情報関連にてライセンス売上の一部が遅延したものの、交通関連、無線LAN関連ともに当初予定通り進捗。

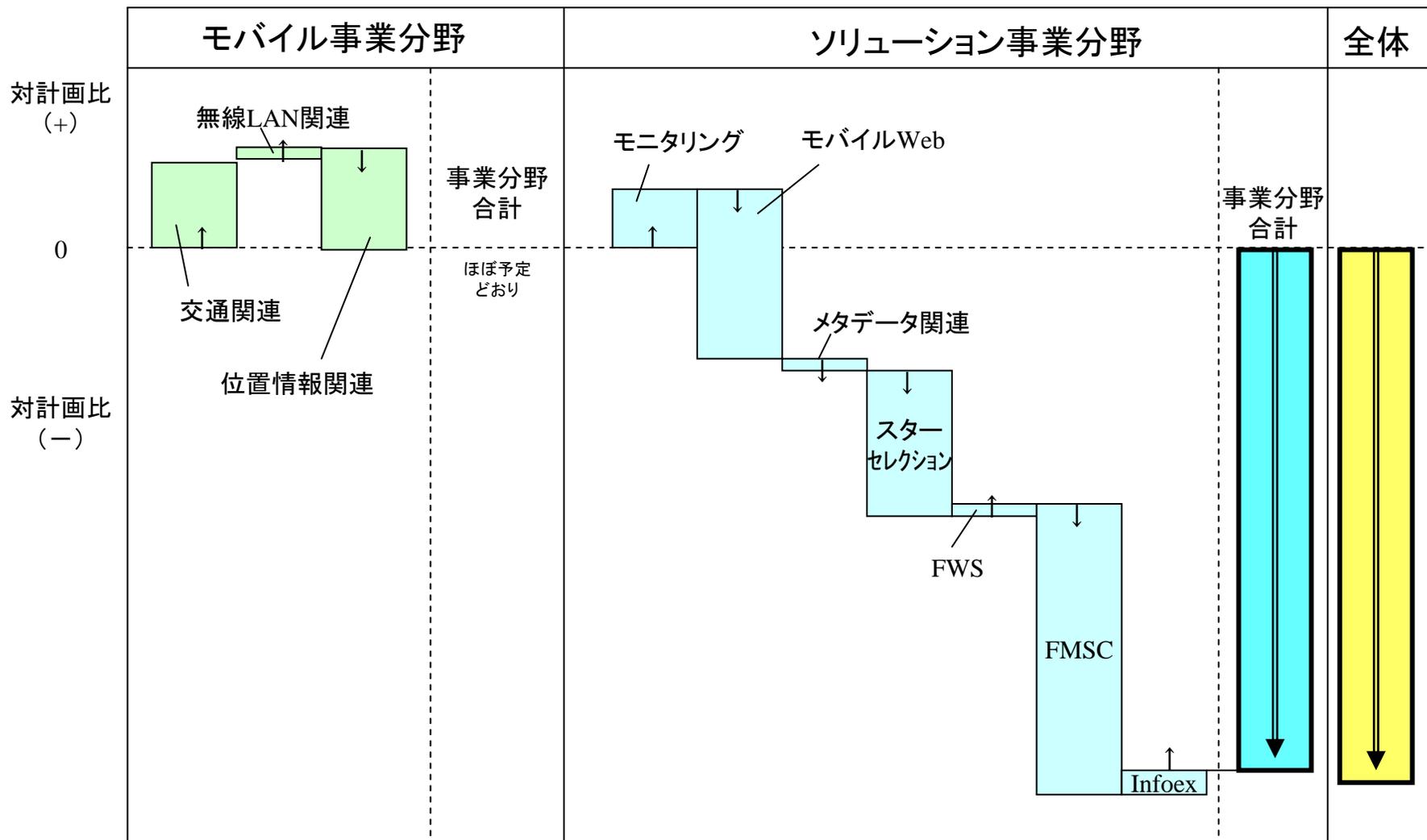
<ソリューション事業分野>
飲食店向けが好調なモニタリング事業に比べ、モバイルWebでの案件失注、スターセレクション事業の立ち上げ遅延により、対計画比未達。関係会社も営業面で苦戦。

ソリューション事業分野

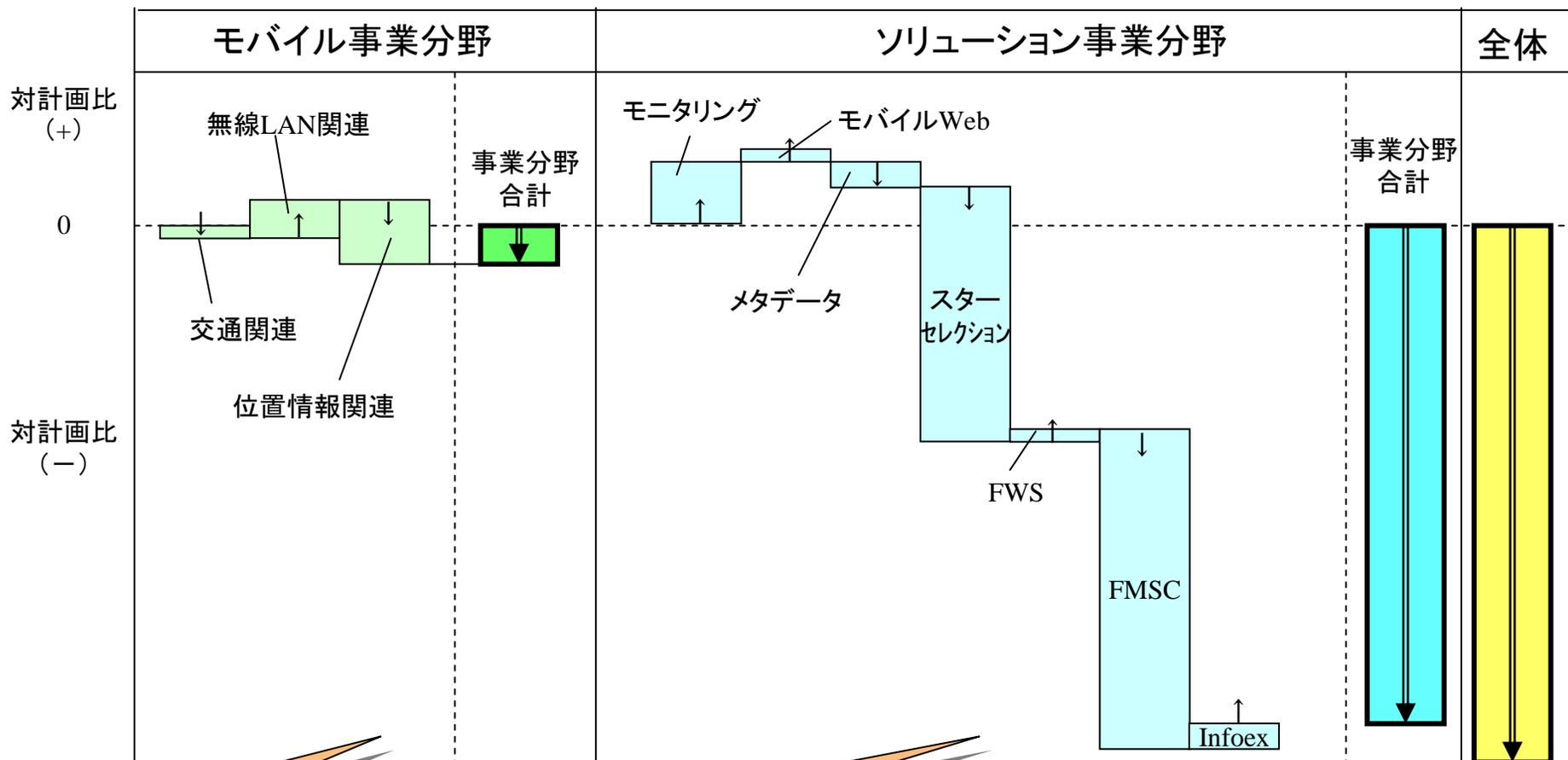
計画値 369百万円	モニタリング	モバイルWeb	メタデータ	スターセレクション	FWS	FMSC	IE
実績値 274百万円	モニタリング 85	17	メタデータ 48	7	27	FMSC 78	IE 12

※ グループ内売上は除外しております。

※ FWS: フレームワークスタジオ、FMSC: フォーマイスターズ・システムコンサルティング、IE: インフォエックス。



※ 子会社Be plusについては、売上の100%が当社グループであるため記載を省略しております。



<モバイル事業分野>
無線LAN関連では原価低減の効果が出たが、交通関連では開発案件増に伴う工数の増加、位置情報関連ではライセンス販売の遅れなどにより、利益率が悪化。

<ソリューション事業分野>
モニタリング事業は販売増に伴い、利益率が向上。スターセクション事業の立ち上げに伴う費用がかさみ、当初見込みを大きく下回る。関係会社のうち、FMSCについては、売上未達により赤字転落。

全体で、
計画比▲146百万円の
▲177百万円となる。

※ 子会社Be plusについては、売上の100%が当社グループであるため記載を省略しております。

- ①交通関連事業は、ほぼ前年並みの実績を確保。
開発案件の前倒しに伴い、売上と費用を一部前倒しで計上。
- ②位置情報関連事業は、新たにユピテル社へのライセンス提供を開始。
製品投入の遅延もあり、ライセンス数の伸びが予定に届かず。
- ③無線LAN関連事業は、粗利率が改善。

サービス	内容	活動	対計画比
交通関連事業 「JRT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	■他社ERPパッケージ製品との連携を目指してA SP化の企画・開発と受注に向けた提案活動	○
位置情報関連事業 「b-Walker」	位置情報モバイルサービス	■PND(Personal Navigation Device)製品へのラ イセンス提供に重点を置いた提案・拡販活動 ■マイタック・インターナショナル社、HP社に加え ユピテル社に提供を開始	×
無線LAN関連事業 「Air Compass」	無線LANのコンテンツ配信システム	■エヌ・ティ・ティ・ブロードバンドプラットフォーム株 式会社との協力体制のもと、共同で複数の通信 事業者へ提供 ■当初計画通りに堅調に推移	○

◎・・・計画を上回る、○・・・計画を若干上回る、△・・・計画を若干下回る、×・・・計画未達成

- ①「モニタリング倶楽部」は、大手外食向け展開が好調。陳列ASPなど新サービス提案の効果もあり、計画値を上回る。
- ②Webモバイルは、新規顧客向け案件の受注が低調。現顧客を中心に新規提案に努めるが、計画値を大きく下回る。
- ③メタ・データ事業は、前期末よりYahoo!JAPANへの提供を開始。テレビ局、通信事業者、PC・家電メーカーとの事業連携を開始するなど、計画値をほぼ達成。
- ④「スターセレクション」を8月よりスタート。立ち上げ費用が先行する中、上期においては計画値を大きく下回る。

サービス	内容	活動	対計画比
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	○
Webモバイル	Webシステム・携帯サイト構築に関するソリューション	■法人に対して営業活動を強化するも低調	×
TVメタデータ	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 ■Yahoo!JAPANへの提供など営業活動を強化	△
タレント物販メタデータ 「スターセレクション」	タレント物販情報と連動した物販事業	■子会社フレームワークスタジオと共同で物販サイト運営	×

◎・・・計画を上回る、○・・・計画を若干上回る、△・・・計画を若干下回る、×・・・計画未達成

会社名	主な事業内容	活動	対計画比
フレームワークスタジオ	WEBサイト/Mobileコンテンツ/ デジタルコンテンツの企画制作開発	<ul style="list-style-type: none"> ■特にFlashを活用したWEBサイト構築 ■8月より、Yahoo!ショッピング内の物販サイト「スターセクション」を運営 	△
Be plus	コンピュータネットワーク・システムの企画、開発、運用	<ul style="list-style-type: none"> ■当社グループの開発・運用案件について、その一部を分担 	○
フォーマイスターズ・システムコンサルティング	システムコンサルティング 基幹システム開発	<ul style="list-style-type: none"> ■大手エネルギー、大手電機などのシステムコンサルティング、基幹システム構築を担当 	×
インフォエックス	外資系金融IT企業サポート事業	<ul style="list-style-type: none"> ■欧州有力IT企業のロジカCMGの日本代表として、都銀向けにゲートウェイシステムを提供 	○
エム・データ(持分法)	TVメタデータの作成、配信	<ul style="list-style-type: none"> ■TVメタデータの作成から配信までのサービスを提供 	×

◎・・・計画を上回る、○・・・計画を若干上回る、△・・・計画を若干下回る、×・・・計画未達成

1. 事業成長目標の明確化

＜当社グループの存在価値＞

鉄道・通信・放送のような既存の社会インフラと、革新を続けるIT技術との間の橋渡し。
この役割を通じて、長期での信頼関係の構築と事業の安定的な成長を目指す。

(1) 事業の集中と選択

「送客」をキーワードに、鉄道・通信・放送などの社会インフラとITとのクロスメディア、という観点から当社グループの事業を見直し、集中と選択を行なってまいります。

= 下期の重点課題

(2) 事業構造の転換

顧客の多くが大企業であり、受注・売上が期末(第4四半期、特に3月)に集中する事業構造から、ロイヤルティ・手数料等のフィービジネスの比重を高め、年間を通じて収益を上げることができる事業構造への転換を図ります。

= 既存の事業においてはASPの強化

前年度に開始したTVメタデータ事業、上期に開始したスターセレクション事業の収益力強化

2010年3月期、連結売上高1,743百万円、連結経常利益114百万円を目指します。

2. マネジメント体制の強化

(1) グループ経営

グループ各社の強みを生かした、シナジーの強化。

グループ子会社各社の経営管理体制強化。

**＝グループ内での営業情報共有と共同ビジネスの推進(例:スターセレクション、同一案件での開発業務分担)
内部統制システムの構築に先行して規程類の統一、管理部門の集約**

(2) 進捗管理

案件が第4四半期に集中する事業構造の改善。

予実管理が難しい案件(ライセンス案件など)に対する予実管理精度の向上。

プロジェクトごとの収益性および進捗状況の徹底的な管理。

**＝受注・売上が平準化するビジネスの導入と収益力強化(例:スターセレクション、メタデータ)
週レベルでの営業状況の進捗確認と対策の実施
管理会計システムの強化(下期予定)**

(3) 業績達成へのモチベーション向上

役職員に対する業績連動報酬の導入。

業績連動インセンティブを従業員に対して導入。

きめ細かな表彰制度の導入。

＝下期の重点課題として制度設計・導入を実施予定

3. 継続的なコスト削減努力

(1) 役員数を50%削減

＝第9期定時株主総会をもって、取締役を8名(社内3・社外5)→4名(社内2・社外2)に削減。

(2) 役職員の業績連動報酬

＝取締役については連結税引前純利益に連動する報酬制度を導入済。

部長職以上の従業員については具体的な制度設計と導入を今年度中に完了する予定。

(3) 外部流出コストの削減

＝購買・外注ルールを内部統制システムの構築に合わせて再設計、今年度中に一定の成果を上げる予定。

(4) 工数管理の厳格化

＝開発部門については人員の集約を行い効率的な開発体制に移行。

原価管理、工数管理ルールを内部統制システムの構築に合わせて再設計、今年度中に一定の成果を上げる予定。

(5) 継続的なコスト見直し体制

＝経営会議、全社会議などにおいて問題点の抽出と対応策の導入を随時実施。

1) 連結

単位:百万円

	2008年3月期	2007年3月期	増減	前期比
売上高	1,291	960	+331	+34.4%
経常利益	10	▲98	+108	-
純利益	5	▲360	+365	-

2) 単体

単位:百万円

	2008年3月期	2007年3月期	増減	前期比
売上高	904	805	+99	+12.2%
経常利益	15	9	+6	+66.6%
純利益	10	▲243	+253	-

＜事業別の下期重点事項＞ モバイル事業分野

サービス	活動
交通関連事業 「JRTラベルナビゲータ」	<ul style="list-style-type: none"> ■ 上期の営業活動は目標どおりであり、引き続き、年度目標の達成に向け取り組む。 ■ 利益率向上のため、子会社Be plusを中心にグループ内での内製率を向上させる。
位置情報関連事業 「b-Walker」	<ul style="list-style-type: none"> ■ マイタック・インターナショナル社、HP社、ユピテル社などと共同でPND普及プロモーション。 ■ 新機能、新サービスを随時盛り込み、商品・サービス優位性を確立。 ■ 法人ソリューションとして、大手自動車部品メーカー、大手通信事業者、公共サービス事業者をターゲットにした営業活動の実施。
無線LAN関連事業 「Air Compass」	<ul style="list-style-type: none"> ■ 上期の営業活動は目標どおりであり、引き続き、年度目標の達成に向け取り組む。 ■ エヌ・ティ・ティ・ブロードバンドプラットフォーム株式会社との協力体制のもと、次世代サービスの企画・提案を推進する。

<事業別の下期重点事項> ソリューション事業分野

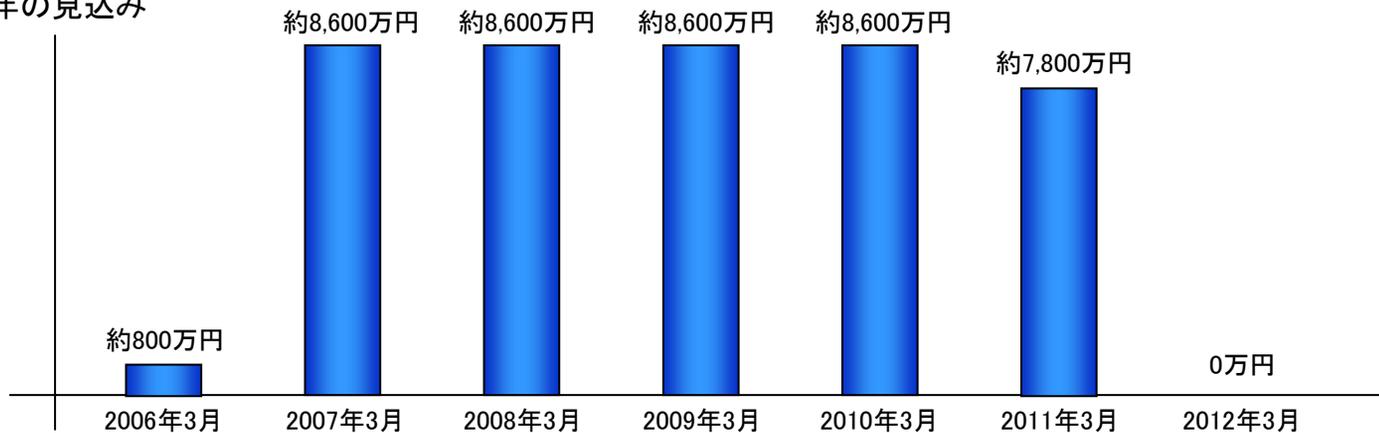
サービス		活動
遠隔監視事業 「モニタリング倶楽部」		<ul style="list-style-type: none"> ■ 上期の営業活動は目標どおりであり、引き続き、大手外食を中心に年度目標の達成に向け取り組む。 ■ 陳列ASP、録画ASPなどのサービスラインナップの強化。
Webモバイル		<ul style="list-style-type: none"> ■ 他事業への人員シフトにより、重点顧客・案件に絞った提案活動により粗利率向上を狙う。
TVメタデータ		<ul style="list-style-type: none"> ■ 引き続き、テレビ局、通信事業者、PC・家電メーカーとの連携を強化し、収益力の高い新サービスの提供を実現する。
タレント物販メタデータ 「スターセレクション」		<ul style="list-style-type: none"> ■ タレント・商品ラインナップを強化し、常時、ヒット商品が10点以上提供できる体制を整え、月間売上高5000万円以上を目指す。 (例: 若槻千夏デザインTシャツ(Yahoo!ショッピング・ファッション部門で週間第3位)、つくく愛用靴下)
関係会社	フレームワークスタジオ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 従来のFlashに強みを持つWeb制作に加え、新たな収益の柱としてスターセレクション事業の一部業務を追加。
	フォーマイスターズ・システムコンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> ■ 下期受注案件はほぼ確定し、営業活動は来期以降の案件に注力。 ■ 新たな収益の柱として、より上位層のサービスを企画中。
	インフォエックス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 従来のロジカCMG社ゲートウェイシステムの都銀向けサポート事業に加え、新たな収益の柱として、外国人IT技術者の派遣・紹介事業を企画中。

以下3社について、取得価額と総資産額(取得時)の差額をのれん代として5年均等償却

会社名	期間	償却額	合計
フレームワークスタジオ	2006年3月期～2010年3月期	毎年 約800万円	約4,000万円
FMSC (フォーマイスターズ・システムコンサルティング)	2007年3月期～2011年3月期	毎年 約6,300万円	約3億1,500万円
インフォエックス	2007年3月期～2011年3月期	毎年 約1,500万円	約7,500万円
合計		毎年 約8,600万円	約4億3,000万円

※原則として、各社の営業利益の範囲内を想定しております。

毎年の見込み



主要事業のご紹介



- 安定した収益源であるJRトラベルナビゲータを中核に、サービスラインナップを拡充。
- 顧客の環境変化へ敏速に対応。

JRトラベルナビゲータ



周辺ビジネス



クーポン、周辺店舗情報、ポイント配信



Suica等の非接触カードを利用したサービスにおいても活用されるよう営業活動を強化

「のりかえくん」 「Suica. Jp」



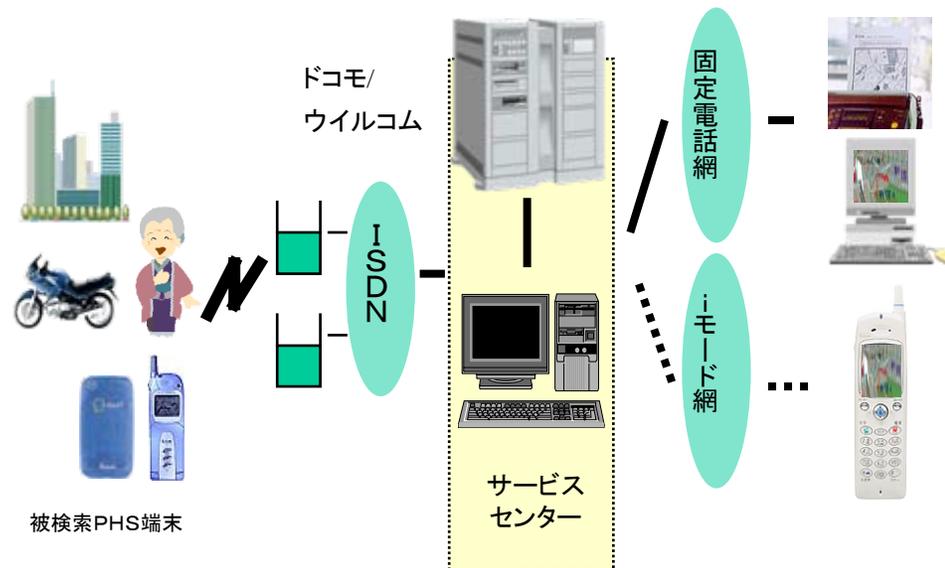
到着カウントダウン

- ・b-Walker の、大手IT機器メーカーバンドルによるOEM提供を中心に展開
- ・マイタック、日本HP、ユピテル等の端末(PND)に対応

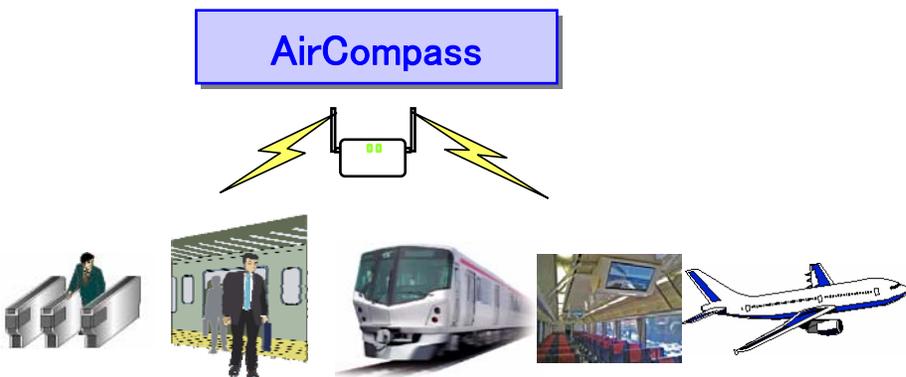
b-Walker



位置情報



- ・首都圏、関西圏等人口集中地域においての通勤・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。



※無線スポットは駅周辺から航空機・列車内

通信事業者: 現在、4キャリアへ提供。

その他: 無線LAN、近距離無線を利用したサービスを他社と共同で開発中。

つくばエクスプレスでは列車内でも提供

【新聞・ニュース配信】

ニュース速報をチェックしたり複数社の新聞を購読するなど、幅広い情報収集が可能。文字だけでなく、ニュース映像付きで見られる。



【小説・雑誌・コミック】

縦書きの小説を挿絵や写真つきで楽しんだり、有名紙・雑誌・コミックが読める。



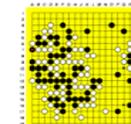
【音楽配信】

カラオケ、音楽試聴などの音楽も楽しめるからPDAをウォークマン代わりにしても使える。



【ゲーム・占い】

ゲームや、占いなど、ちょっとした時間に、携帯ゲーム機としても楽しめるコンテンツ。



【映像配信】

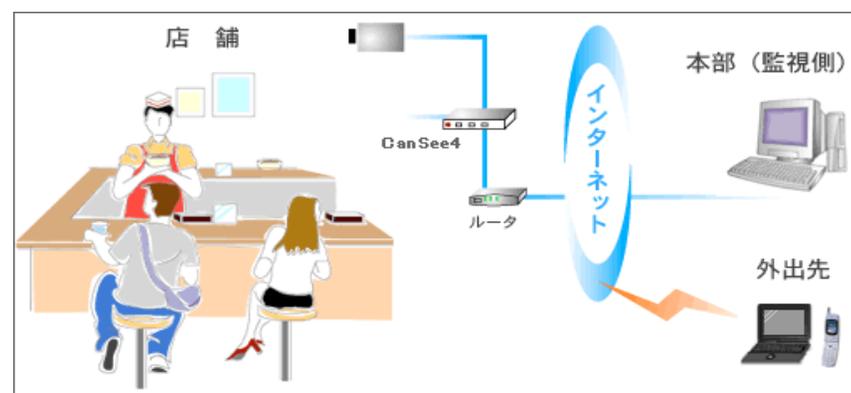
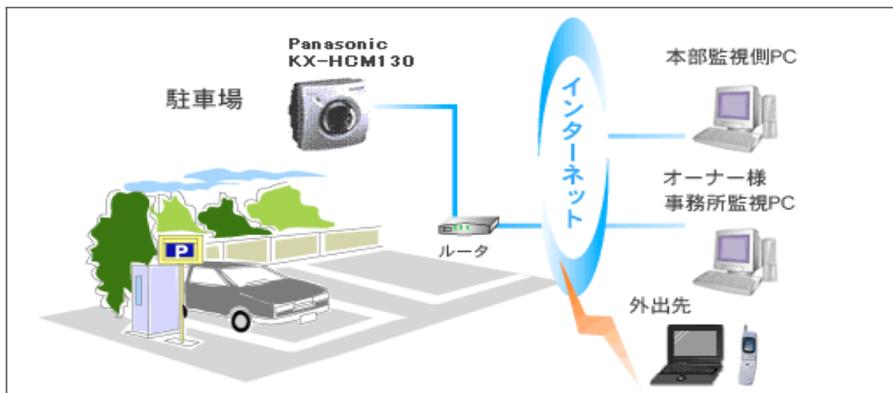
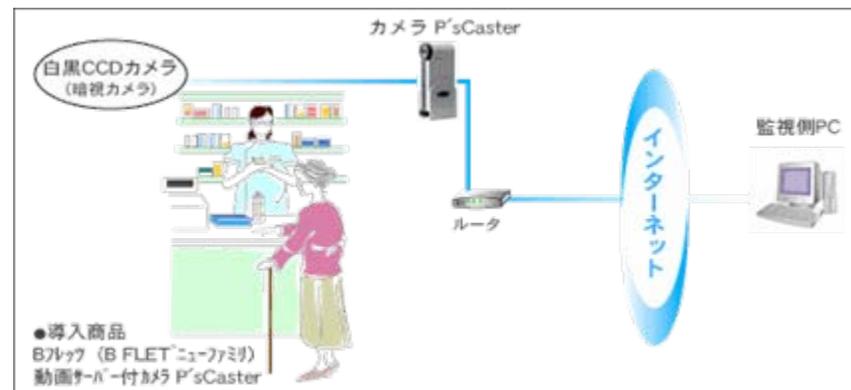
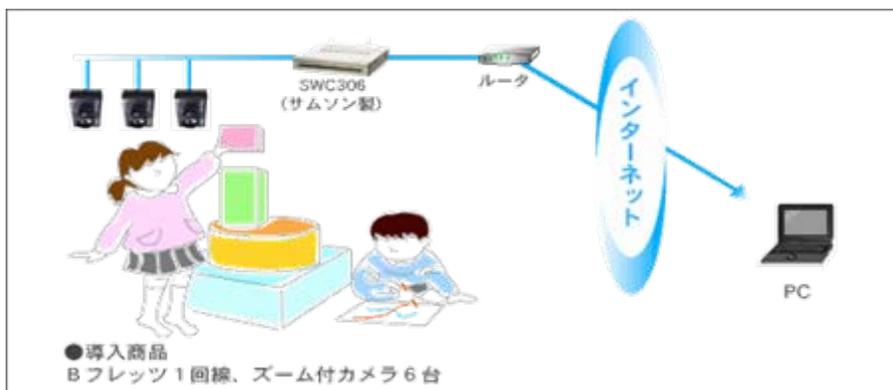
映画、ドラマ予告編などの映像を好きな時に楽しめる。



新幹線での無線LAN提供に向けて営業を強化

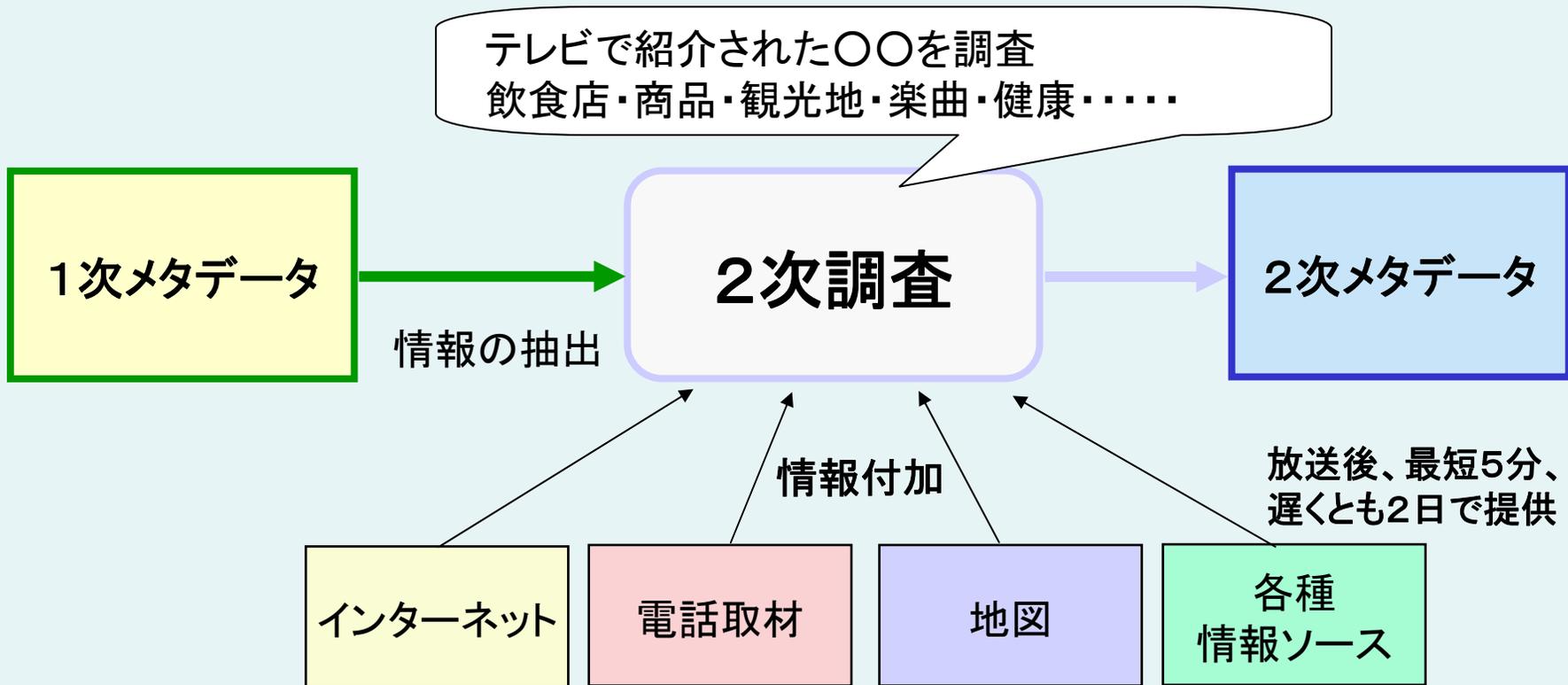
- ・大手飲食店チェーンに採用され、サービスを拡大。
- ・NTTグループを通して、光ファイバー活用商品として着実販路を拡大。

モニタリング倶楽部



2次メタデータ

テレビ番組で放送された内容から目的を絞り込み情報を取り出す。さらに、テレビでは放送されない詳細な情報を付加することで、利用価値の高い情報を作り出す。



放送後、最短5分、
遅くとも2日で提供

視聴者の心理

視聴者はテレビで紹介された物や場所に過大な関心を示す！！

- ・テレビショッピングの商品が跳ぶように売れる
- ・テレビで紹介されたレストランに長蛇の列

テレビで紹介されたお店 = 特別なお店

行きたい、欲しい

意欲促進

テレビで紹介された商品 = 特別な商品

知りたい

知欲促進

テレビの促進効果をネットに活用

二次メタデータ
「関心の高い情報」

活用

インターネットサイト

- ・サイトの集客力アップ
- ・購入意欲アップ
- ・場所の魅力アップ

効果

商品の売上増

店舗の集客増

知りたい

行きたい

欲しい

