

## 財務ハイライト

(百万円)

	連結		個別	
	H23年3月期 (第13期)	H22年3月期 (第12期)	H23年3月期 (第13期)	H22年3月期 (第12期)
売上高	675	911	675	835
営業損失(△)	△158	△51	△162	△24
経常損失(△)	△179	△59	△159	△23
当期純損失(△)	△184	△55	△190	△45
一株あたり当期純損失(△)(円)	△5,745.79	△1,729.27	△5,940.20	△1,416.96
総資産	925	1,129	915	1,126
純資産	837	1,022	828	1,108
一株あたり純資産(円)	26,093.79	31,839.58	25,804.21	31,744.42
営業キャッシュ・フロー	△26	△113	—	—
投資キャッシュ・フロー	△25	△77	—	—
財務キャッシュ・フロー	—	—	—	—
現金・現金同等物 期末残高	293	345	—	—

- ◆ 個別キャッシュ・フローは記載しておりません。
- ◆ 連結において、売上高が26.0%減少し、営業損失・経常損失・当期純損失とも大幅な赤字を計上することとなりました。
- ◆ 個別においては、重要な子会社は無くなったため、連結に準じた数値となっております。
- ◆ 借入金、社債はなく、無借金経営を継続しております。
- ◆ 自己資本比率は90.5%です。
- ◆ 上記の数値は、平成23年3月31日時点におけるものです。

## 会社概要 (平成23年3月31日現在)

商号 株式会社ビーマップ  
 所在地 東京都文京区白山5丁目1番3号  
 設立 平成10年9月4日  
 資本金 1,854,247千円  
 証券取引所 大阪証券取引所 JASDAQ グロース  
 従業員数 47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 (平成23年6月23日現在)

代表取締役社長 浅賀英雄  
 取締役会長 杉野文則  
 取締役 柴本猛、齋田真次郎\*1、松尾益次郎\*1  
 監査役 籠浦光、平野彰\*2、小林義典\*2

\*1 会社法第2条第15号に規定する社外取締役

\*2 会社法第2条第16号に規定する社外監査役

関連会社 株式会社エム・データ

## 株主メモ

決算期 3月31日  
 定時株主総会 6月  
 剰余金の配当を行う株主の確定日 3月31日  
 株主名簿管理人 みずほ信託銀行株式会社  
 同事務取扱所 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部  
 〒135-8722  
 東京都中央区八重洲一丁目2番1号  
 電話0120(288)324  
 公告方法 当社のホームページに掲載しております。  
<http://www.bemap.co.jp/>  
 (但し、止むを得ない場合は日本経済新聞)

	証券会社に口座をお持ちの場合	特別口座の場合
郵便物送付先		〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4
電話お問い合わせ先		0120-288-324 (フリーダイヤル)
お取扱店	お取引の証券会社になります。	みずほ信託銀行株式会社 全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本店および全国各支店
ご注意		電子化前に名義書換を失念してお手元に他人名義の株券がある場合は枠内の上記フリーダイヤルまでご連絡下さい。

# 第13期 事業報告書

平成22年4月1日 ▶ 平成23年3月31日

## 株主の皆様へ（浅賀社長メッセージ）

株主の皆様におかれましては、平素は格別のご高配を賜り、心より厚く御礼申し上げます。

また、東日本大震災により被災されました方々には謹んでお見舞い申し上げますとともに、一日も早く平穏な生活を取り戻されますよう心よりお祈り申し上げます。

ここに第13期（平成22年4月1日から平成23年3月31日まで）事業報告書をお届けするにあたり、一言ご挨拶申し上げます。

社長就任から3年が経過いたしました。就任時から、私の最大の任務は「早期の業績回復」であると認識し、事業経営に取り組んでまいりました。

当社は上場以来、株主の皆様のご期待に応えるべく業容の拡大するため、ビーマップグループとして事業の多角化に努めてまいりました。しかし、その事業拡大方針は対応する管理体制整備の遅れと事業環境の変化により効果を上げることができず、結果として毎年の損失計上に繋がってまいりました。私は就任後、その原因となっていたグループ傘下の子会社の整理に努めるとともに、ビーマップ本体による着実な業容拡大の路線の基礎を固めるべく、経営体質の改革に取り組んで一定の成果をあげてまいりました。第13期はその延長上で、収支均衡を図るべくビーマップ本体の営業力強化を行い、受注能力の拡大を図りました。これにより、次期以降の発展への体制を整備いたしました。新規受注活動の成果の遅れのほか、顧客の事業環境の変化もあり、受注が停滞し大幅な欠損を計上することとなり、大変申し訳なく存じております。第14期では前期に整備した体制を活かし収支均衡点への再挑戦を致します。

当社は、設立以来、「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情報技術（IT）との橋渡しをする」というコンセプトの下、特に携帯電話を含むモバイル端末の活用に関心を置いて活動をしてきております。

現在、日本の経済環境は東日本大震災の余波もあって不透明な状況下にはありますが、当社が属する事業分野についてはモバイル端末の多様化を踏まえ、次の世代の活用形態に向かっている胎動が始まっております。

新たな期に入るにあたり、新しい時代への対応を急ぐ社会インフラ系各社のニーズに合った斬新な提案を基軸に新規顧客に対する積極的な営業展開を図り、業績の早期回復につなげる所存です。

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、改めてお願い申し上げます。

平成23年6月  
代表取締役社長 浅賀 英雄



## 当期（第13期、平成23年3月期）の主な取組みと実績

会社設立以来、ビーマップは交通機関を利用する人々の物理的な動線に着目し、サービスを提供するためのインフラを提供してまいりました。

当社の売上は、大手社会インフラ系企業様からの受注を基盤として、新規、とりわけ下期に比重をおいた受注を積上げて構成されております。

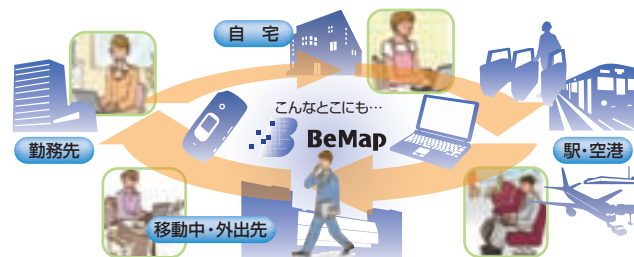
当期は、純利益の確保に向けて、受注体制の強化を図るなどの体制を整えて下記のような活動を実施いたしました。第2四半期終了時までは、年初計画に概ね沿った経緯をたどっており、第3四半期以降も予定通り推移するものと見込んでおりましたが、第3四半期に入り、顧客からの受注環境が厳しくなり、第3・第4四半期を通じて受注の減少と利益率の低下が生じるとともに、新規受注として見込んでおりました大型受注案件数件が年度内受注に至りませんでした。これに伴い、収益率の悪化を招く結果となり、年初の計画を大幅に下回りました。

### ■ 平成23年3月期の主要アクション

平成22年 4月	デンソーなどパートナー4社とともにデンソーコミュニケーションズ(株)を設立し、「ドライブポータルサイト「びあはー」の商用提供開始
平成22年 6月	Yahoo!JAPANダイレクト検索へのテレビメタデータ活用開始
平成22年 6月	旅行に便利なモバイルサイト「たびぼん」へのテレビメタデータ配信提供開始
平成22年 8月	連結子会社(株)Be plusの株式売却
平成22年10月	「びあはー」と楽天トラベルとのサービス連携開始
平成22年12月	(株)NTTブロードバンドプラットフォームのPWR向け情報配信サービスに技術協力
平成23年 3月	スマートフォン版「Yahoo!テレビ.Gガイド」へのテレビメタデータ提供開始

### ■ ビーマップの事業ドメイン

移動者マーケティングにおいて、社会インフラと情報端末を結びつける仕組み・サービスを提供する



## 次期（第14期、平成24年3月期）のアクションプラン

収益力の維持・向上を図るため、魅力的なサービスの企画提案とその提供、新たな成長機会の追求、そして事業全体の効率化のさらなる推進を図るとともに、当社の最も重要なリソースである人材の育成・強化に努めます。その具体的取り組みとして、以下の4点を課題に掲げており着実に取り組んでいく所存です。

- ① 損益分岐点管理、その達成のための中期戦略  
一定の利益を確保できるよう、損益分岐点を見極め、それに見合った経費統制を含む案件管理・進捗管理を実施してまいります。
- ② 既存顧客への提案営業力の強化  
既存顧客に対し、市場環境や、技術革新、新たなユーザーニーズを踏まえた提案を重ね、より深耕し受注を受け、またはパートナー企業と連携した共同事業の企画展開を図ることで、他社が容易に真似できない付加価値の高いサービスの実現を目指します。
- ③ 新規顧客からの案件獲得  
既存顧客への提案と開発を通じて得た資産とノウハウを新規顧客に展開していくことを、最重要の課題として取り組んでまいります。
- ④ 工程管理・工数管理の徹底を通じた品質・納期管理による収益性向上  
営業、生産及び品質管理に関して各担当が身に付けるべき技術力、及びそのプロセスを標準化すると共に、工数管理・工程（進捗）管理の徹底、効率的なテスト・出荷前検査などの実施を通して収益性を向上させるとともに、人材の強化に努めてまいります。

### ■ 物理的動線を意識した事業戦略

