

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。  
本資料の権利は当社に帰属します。無断複製を行わないようお願い致します。

## 第6期(2004年3月期)中間決算説明会資料

2003年11月14日

株式会社ビーマップ

  
HERCULES  
ヘラクレス上場会社: 4316

# ビーマップの事業領域



## ビーマップの事業ドメインは

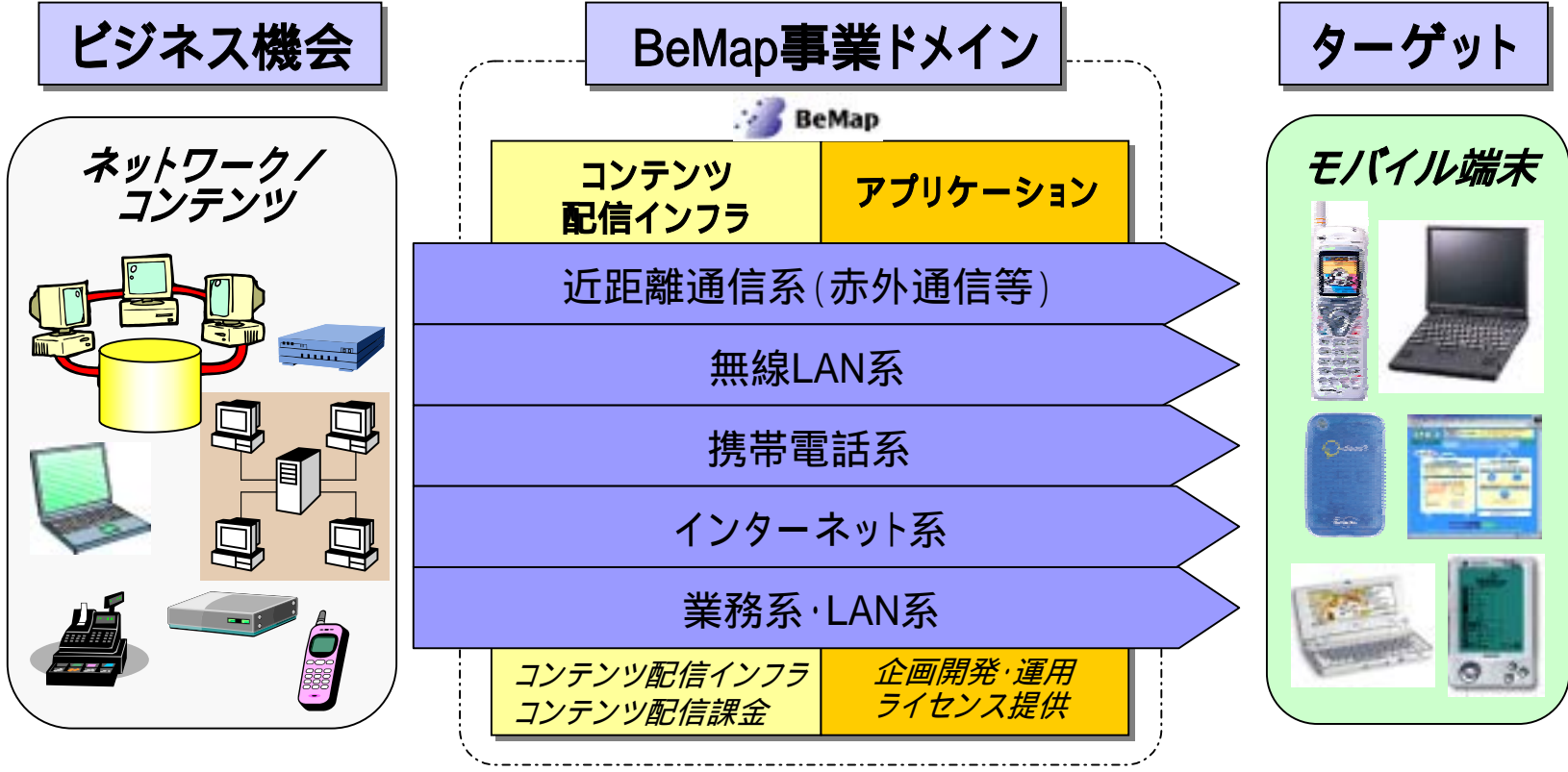
多種多様なモバイル端末へのコンテンツサプライを可能にする  
ソフトとサービスの提供

*Best Mobile Application Producer*



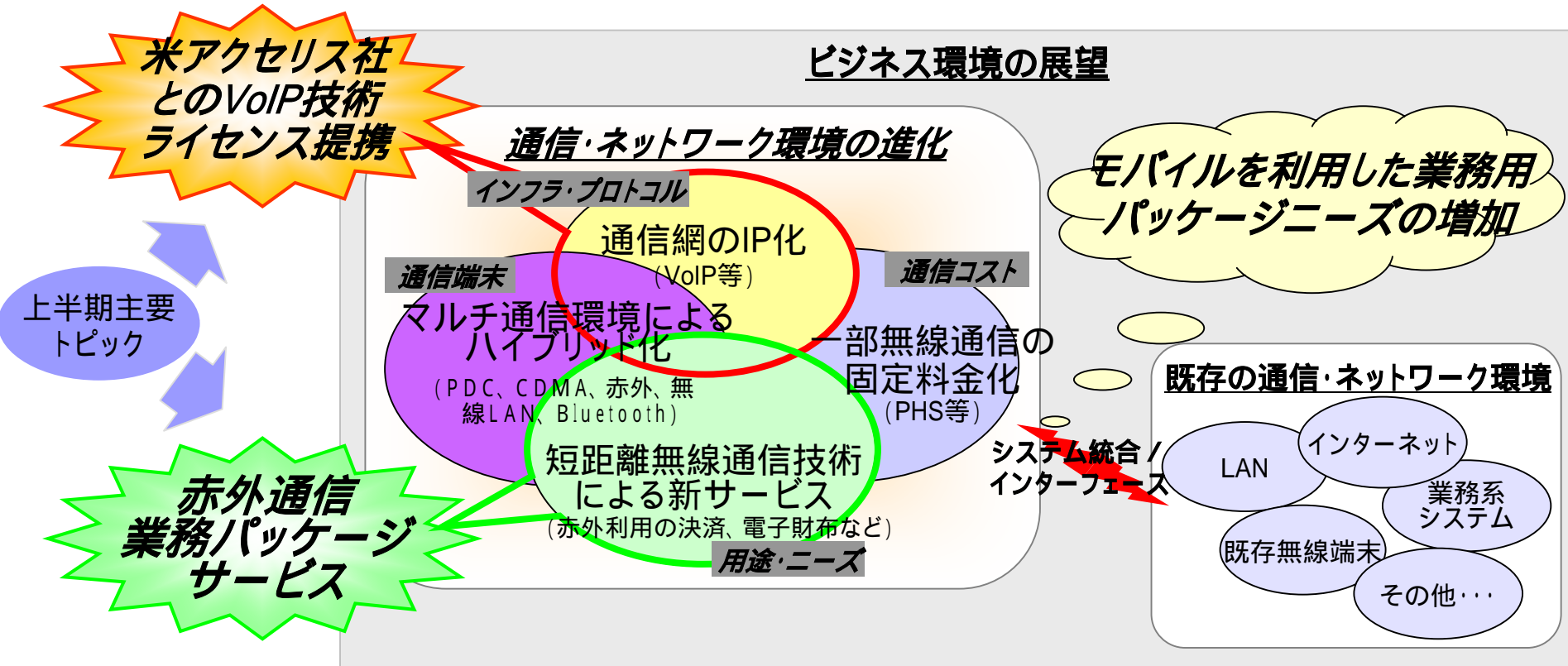
## ビーマップのビジネス機会・事業ドメイン

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



# ビジネス環境の展望と上半期アクション

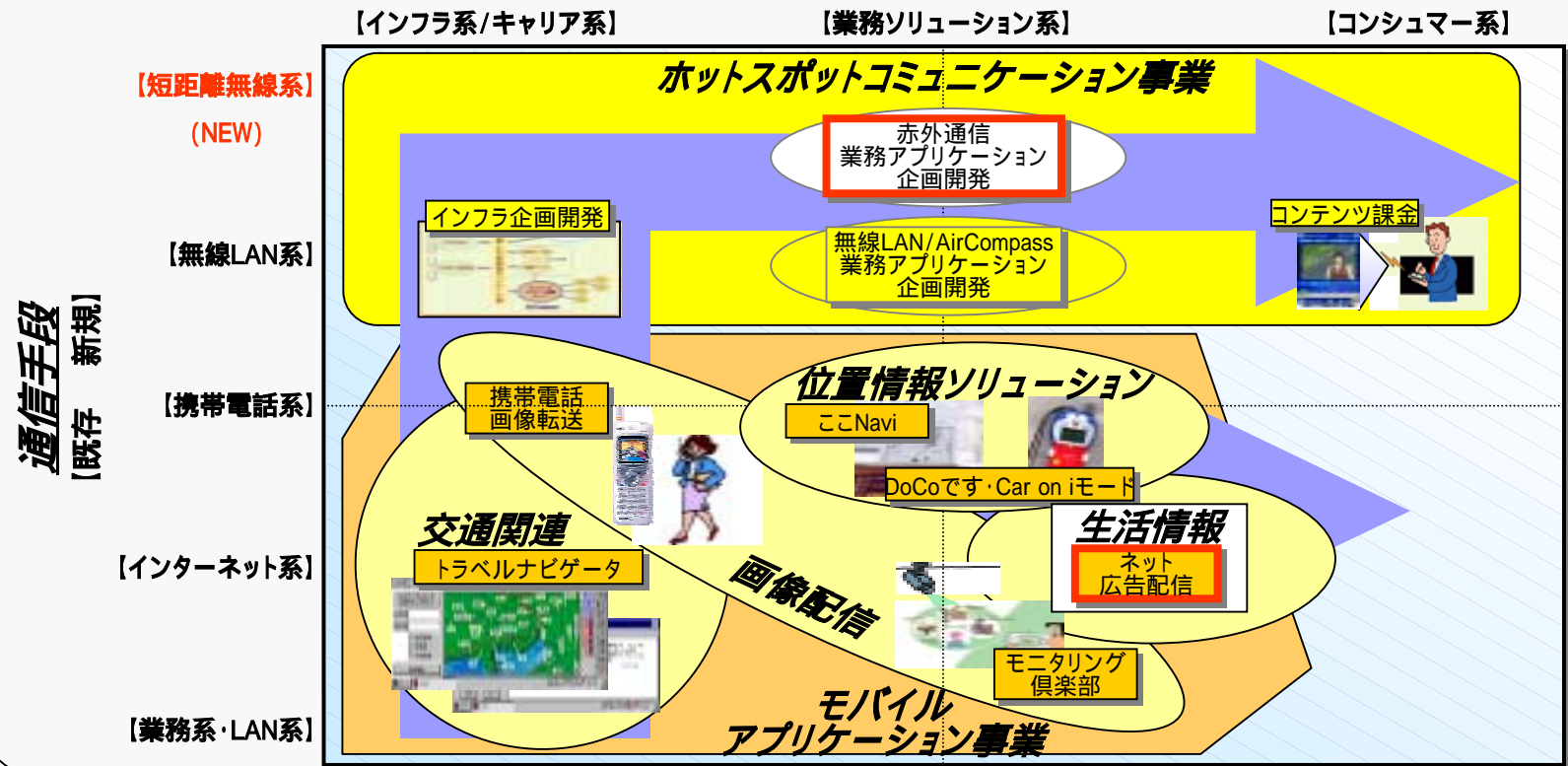
- 赤外を活用した新しいサービスの登場、それをPCIと提携してパッケージ化
- アメリカにおいてVoIP技術特許を保有する米アクセリス社とライセンス提携



## 当社のビジネス展開

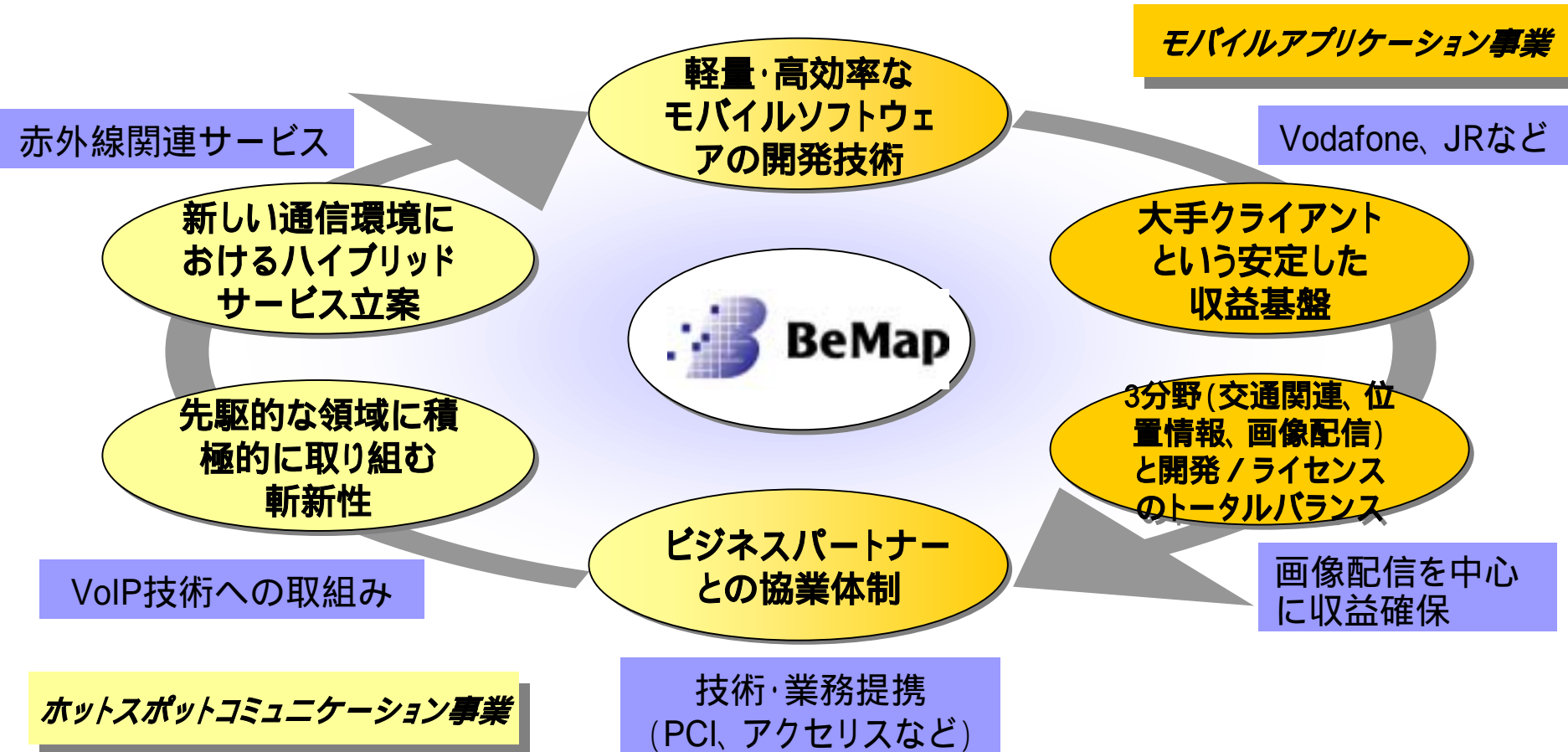
- 既存のモバイルアプリケーション事業における企画開発・ライセンスが主な収益基盤
- 既存ビジネスで培った技術・ノウハウに基づき、新たな通信手段に対応したサービスを展開

### 対象顧客・サービス



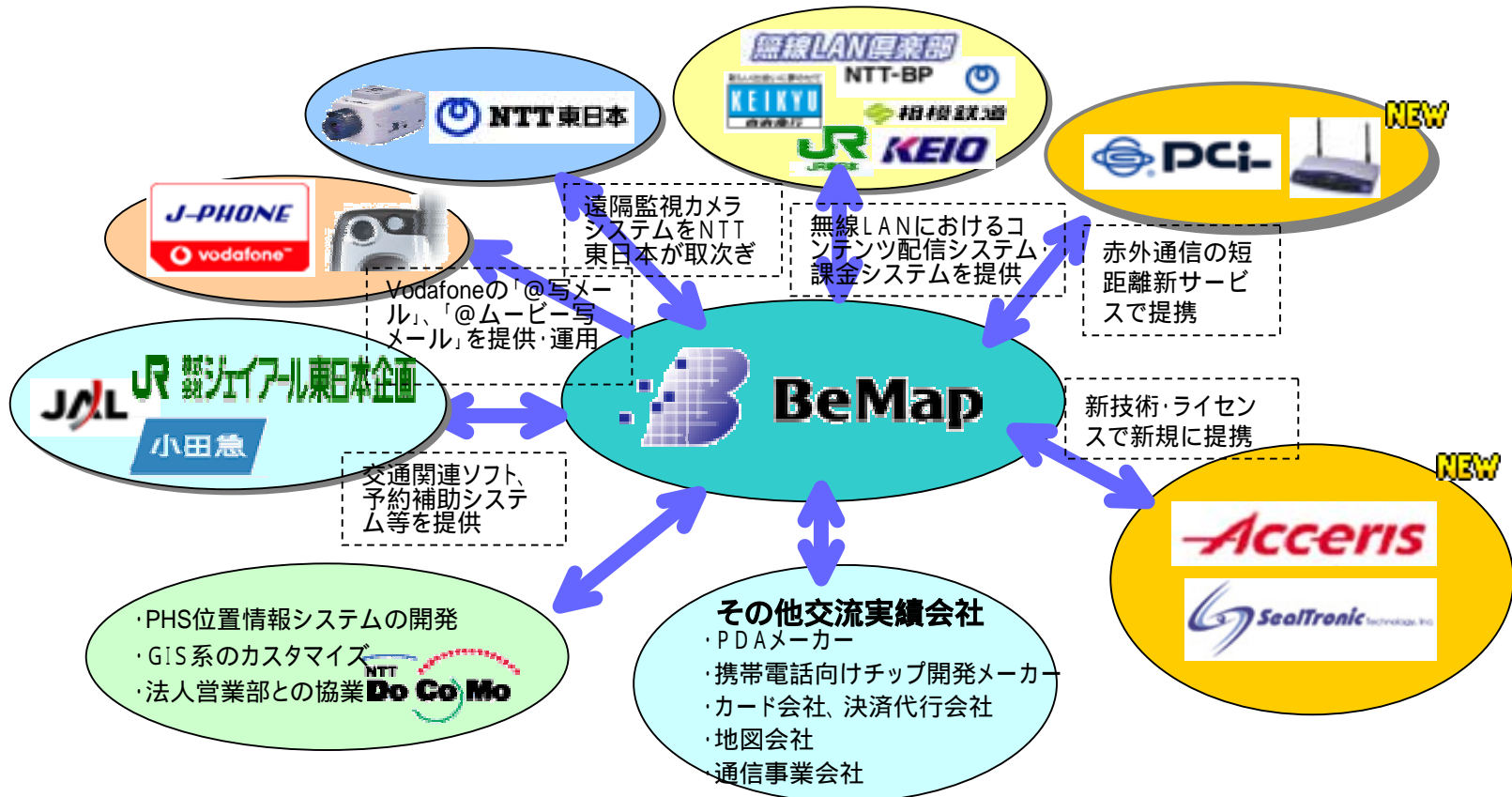
# ビーマップのビジネススパイラル

■6つのポイントに力を入れ、2つの事業に相乗効果を発生し、ビジネス機会を拡大。



# ビーマップの主要クライアント・パートナー

- 各事業分野で大手企業をクライアントとして獲得、安定した顧客基盤およびビジネスパートナーとしての良好な関係を構築。





# 第6期(2004年3月期)中間決算の概要

## 上半期の主要アクション

5月：アイコン社とワイヤレスプッシュ配信技術で提携

7月：ワイヤレスジャパン出展、BREW版AirCompass試作（第三世代携帯電話向け）

8月：10億円の転換社債発行による資金調達

8月：韓国シールトロニック社と提携、出資、業務協力

9月：プラネックスコミュニケーションズと提携、赤外通信を利用したサービスを展開

10月：米アクセリス社とVoIP技術に関してライセンス提携

11月：早稲田大学松本教授顧問就任

技術・  
開発

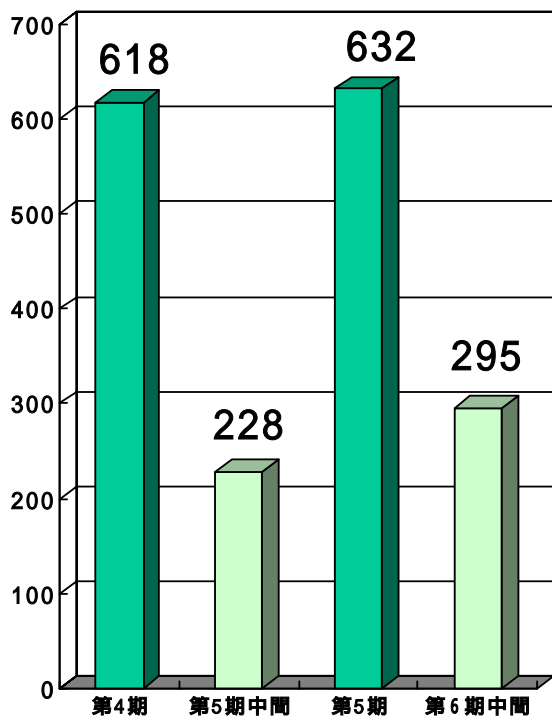
財務

業務・  
営業

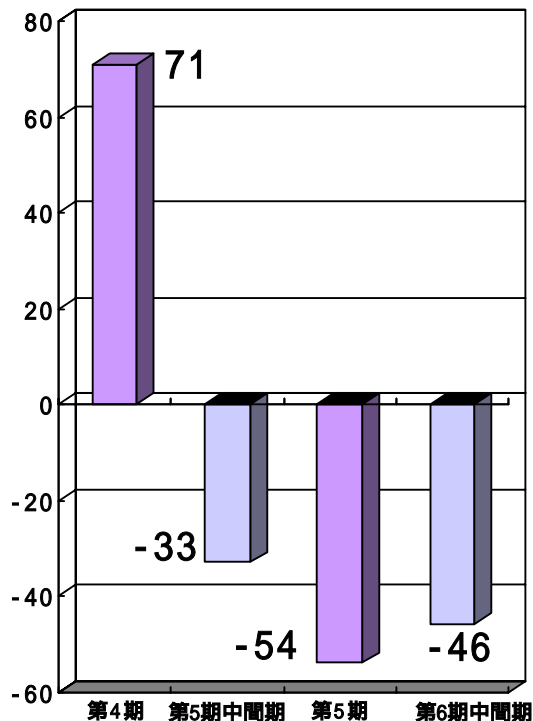
## 売上高及び損益の推移

- 売上はモバイルアプリケーション事業を中心に増収傾向を継続
- ホットスポットコミュニケーション事業の立上りが遅れ、費用負担が先行している為に損益が圧迫

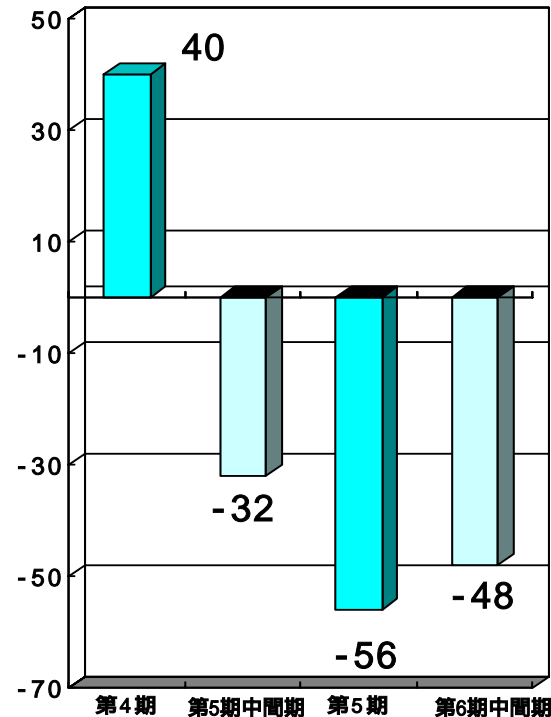
売上高



営業損益



経常損益



## 第6期中間業績及び前年同期対比

- 売上高は、モバイルアプリケーション事業を衷心に昨年より増加
- 損益面では、ホットスポットコミュニケーション事業/AirCompassの運営コストが費用を押し上げ

中間期業績比較	第5期中間期 (2002年9月)	第6期中間期 (2003年9月)	前年同期比	
			金額	百分率
売上高	228	295	67	29.3%
売上総利益	86	53	33	-38.7%
売上総利益率	37.7%	17.8%	-	-
販売管理費	119	98	21	-17.6%
販売管理費比率	52.3%	33.3%	-	-
営業損益	33	46	12	36.9%
営業損益率	-14.6%	-15.5%	-	-
経常損益	33	48	15	45.5%
経常損益率	-14.3%	-16.1%	-	-

(単位:百万円)

既存事業に加え、新たな生活情報の開発・運用案件が売上増に貢献

販管費は、経費節減とAirCompass研究開発費の売上原価へのシフトにより若干の減少

AirCompassの運用費用が売上原価にシフトしたため売上総利益が減少、全体の利益率は低下傾向

## 当社の分野別・収益モデル別売上高推移

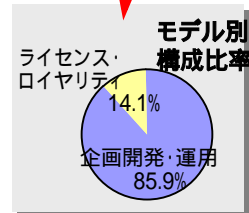
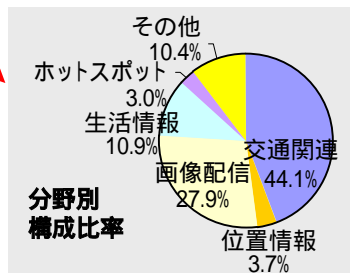
- 交通と画像配信の運用が売上の中軸。また生活情報(広告配信)が加わり売上増加に貢献。
- ホットスポットの売上貢献はまだ限定的。ライセンス・ロイヤリティ収入の構成比率はほぼ変化なし。

(単位:円)

2003年3月期中間期	交通	位置	画像配信	生活情報	ホットスポット	その他	合計	構成比率
企画開発・運用	124,102,128	4,683,333	32,737,590	15,442,350	-	13,500,000	190,465,401	83.5%
ライセンス・ロイヤリティ	23,762,558	1,185,134	28,620	1,154,600	-	11,470,302	37,601,214	16.5%
合計	147,864,686	5,868,467	32,766,210	16,596,950	-	24,970,302	228,066,615	100.0%

2003年3月期	交通	位置	画像配信	生活情報	ホットスポット	その他	合計	構成比率
企画開発・運用	256,768,041	71,583,822	189,436,357	16,951,550	-	23,421,377	558,161,147	88.3%
ライセンス・ロイヤリティ	46,758,309	2,004,175	83,520	1,154,600	-	24,093,195	74,093,799	11.7%
合計	303,526,350	73,587,997	189,519,877	18,106,150	-	47,514,572	632,254,946	100.0%

2004年3月期中間期	交通	位置	画像配信	生活情報	ホットスポット	その他	合計	構成比率
企画開発・運用	107,913,229	7,988,962	82,368,689	32,117,420	8,768,501	14,298,277	253,455,078	85.9%
ライセンス・ロイヤリティ	22,169,581	3,038,885	48,600	0	0	16,233,342	41,490,408	14.1%
合計	130,082,810	11,027,847	82,417,289	32,117,420	8,768,501	30,531,619	294,945,486	100.0%



・企画開発: コンテンツの内容及び仕様決定による「企画収入」とプログラム開発による「開発収入」、および通信事業者の研究所等からの、当社の研究開発に係る受託開発収入の合計  
 ・運用: データ更新及びサーバ・ネットワークの保守・管理による「運用収入」  
 ・ライセンス・ロイヤリティ: 経路探索エンジンの使用、位置情報取得モジュールの提供などの「ライセンス収入」とパナー広告による「ロイヤリティ収入」の合計



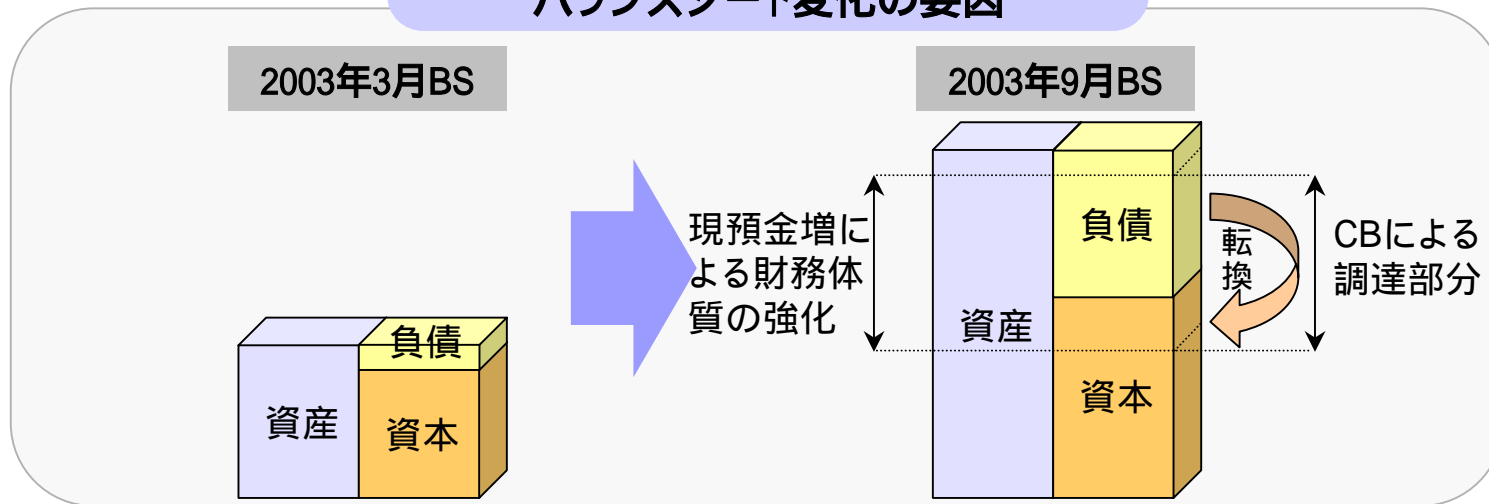
# バランスシートの変化とその要因

- バランスシート(BS)は、転換社債(CB)発行による調達で資金力が向上
- 現預金増によって財務体質を強化し、資本提携、開発投資などに使用

	第4期 (2002年3月)	第5期 (2003年3月)	第6期中間期 (2003年9月)
資産合計	958	868	1,810
負債合計	107	86	764
資本合計	851	781	1,045
自己資本比率	88.8%	89.9%	57.8%

(単位:百万円)

## バランスシート変化の要因



# 分野別事業内容・業績

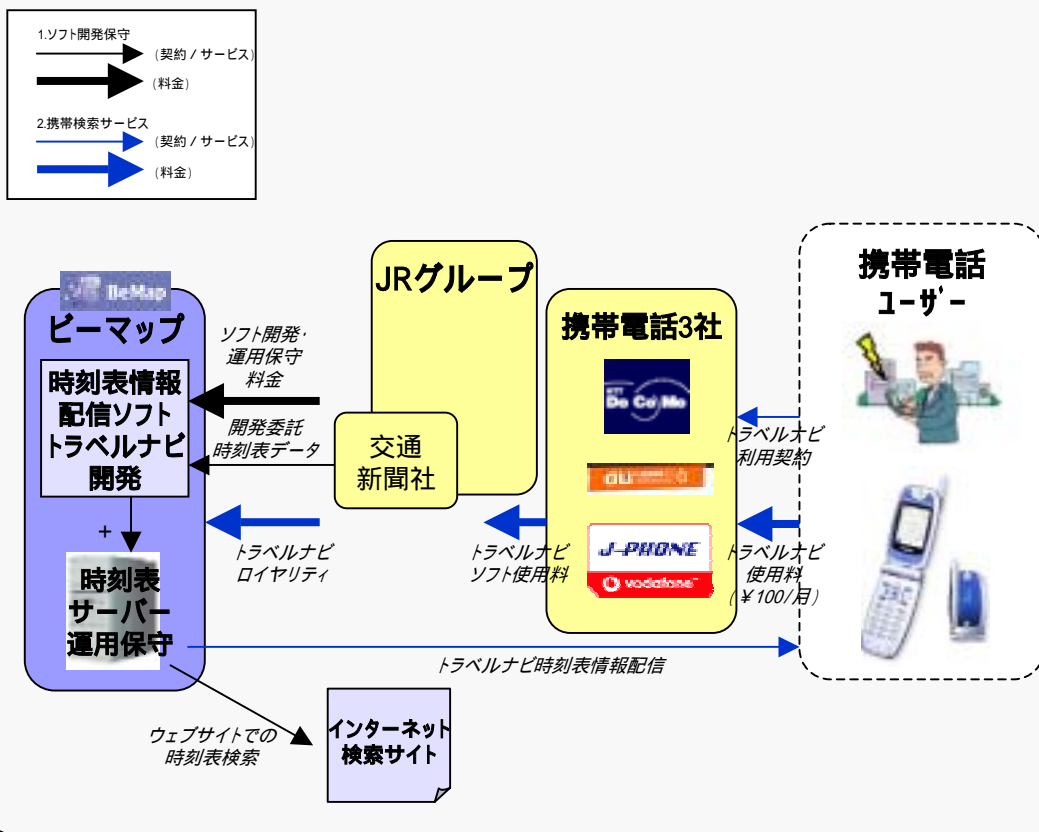
## ビーマップの事業分野

事業セグメント	事業分野	業務内容	事業展開状況
モバイル アプリケーション事業	交通関連分野	-鉄道等交通機関の乗り継ぎ(経路探索)技術の提供 -ウェブサイトへの提供	「トラベルナビゲータ」を中心に企画開発・運用で安定した売上派生案件の開拓に取り組み
	位置情報システム分野	-ドコモの位置情報システムの開発運用 -開発キットのSler、地図会社等へライセンス提供	PHS関連のサービスは低下傾向、今後GIS関連(DoCoです・Carなど)にシフトを目指す
	画像配信サービス分野	カメラ付携帯電話の画像転送システムの開発・運用保守 遠隔地カメラ監視のASPサービス	@ムービー写メールの運用が安定した収益貢献、モニタリング倶楽部は営業力強化中
	生活情報分野	インターネット広告管理システムの開発・運用	2003年9月よりサービス提供開始、今後安定した収益
	その他ソフトウェア開発運用	メール配信ソフトウェア企画開発、携帯電話向けコンテンツ配信など	個別ニーズに応じたソフトウェアの企画開発
ホットスポット コミュニケーション事業	無線LAN配信インフラ分野	無線LANホットスポットにおけるコンテンツ配信インフラを開発・提供するサービス、業務用パッケージ	AirCompassを活用する配信エリアの拡大、および業務パッケージの企画開発
	近距離通信サービス分野	携帯電話機の赤外線通信機能を活用したセールスプロモーションなどを支援する業務パッケージ提供サービス	プラネックスコミュニケーションズと共同で顧客開拓、サービス展開



## 分野別展開 交通関連-

### 交通関連事業モデル



### 現在の事業概要

#### 1. ソフトウェア企画開発

- JRグループより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。

#### 2. ロイヤリティ収入

携帯電話からのトラベルナビ検索にサービスを提供。登録したユーザーが支払う利用料の一部がビーマップのロイヤリティ収入。

### 今後の展開

#### 1. 企画開発

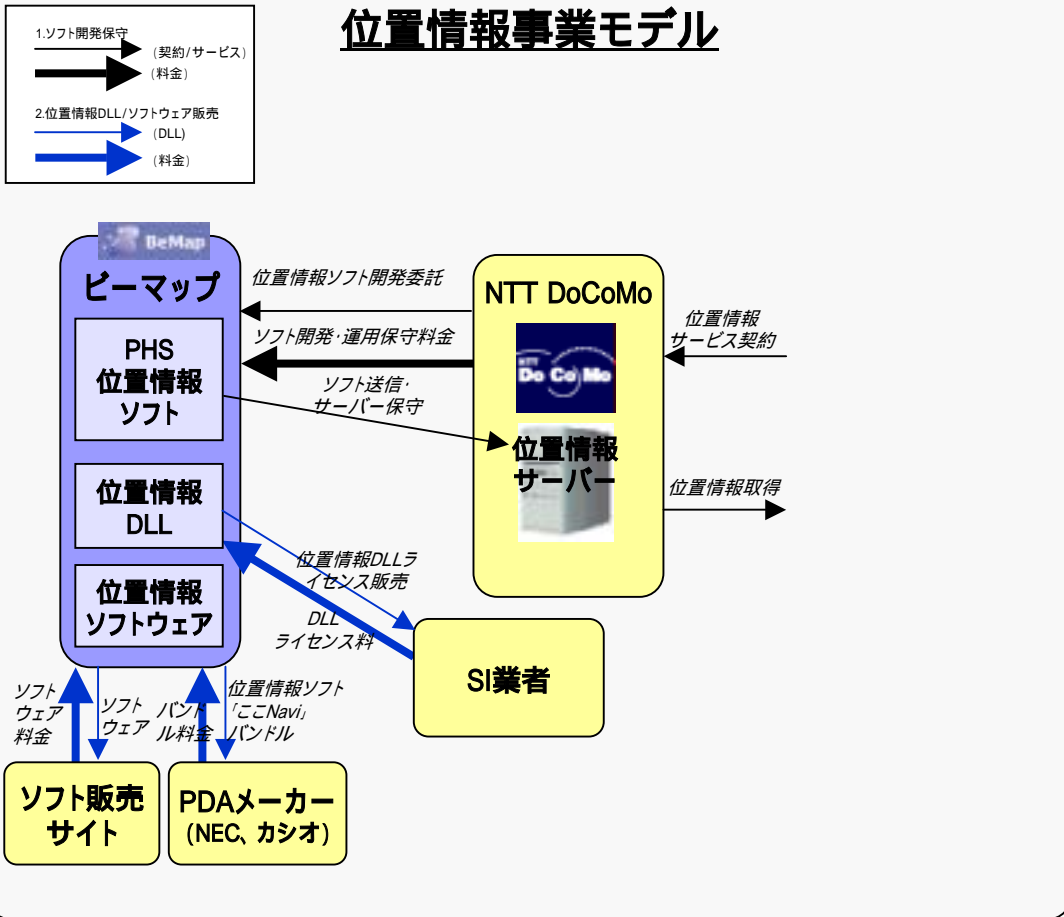
- JRトラベルナビのソフトウェア月次保守・更新  
 - 業務系アプリケーションの受注を目指す  
 - 小田急・JALなどの時刻表関連ソフト開発案件の新規開拓活動

#### 2. ロイヤリティ収入

- 携帯電話会社主導の販促活動

## 分野別展開 位置情報-

### 位置情報事業モデル



### 現在の事業概要

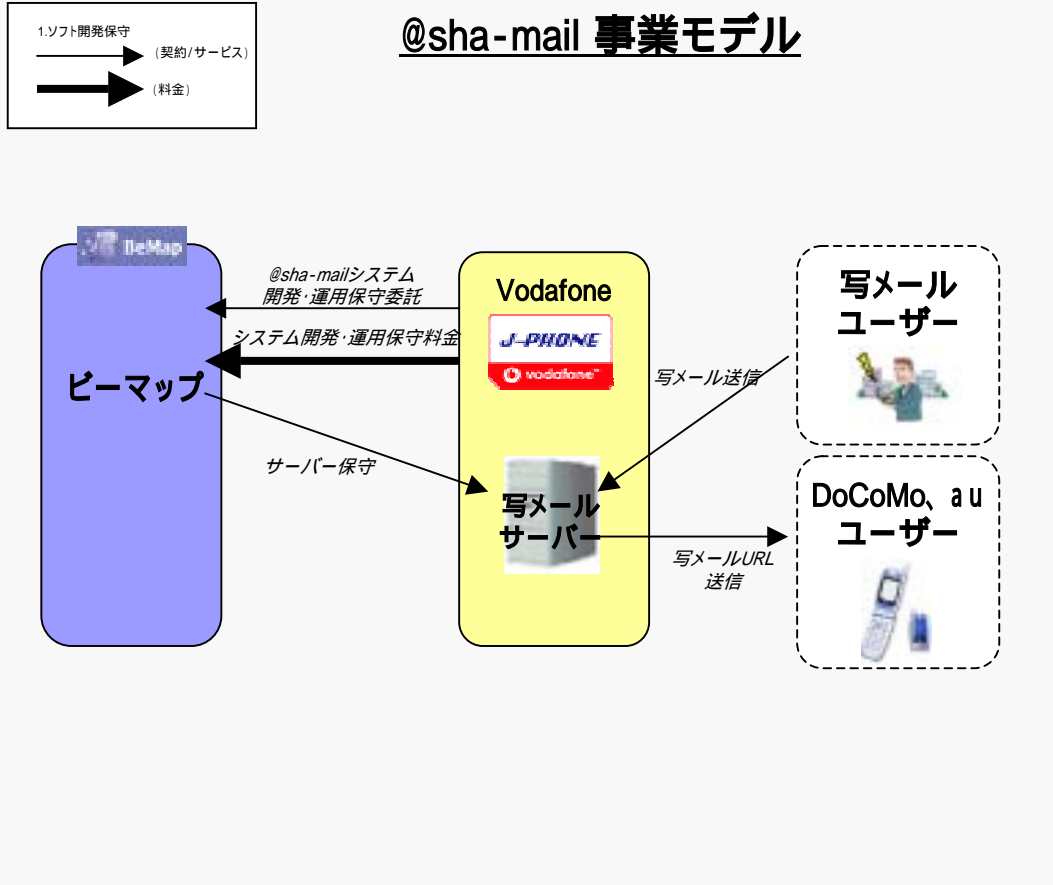
- 1. ソフトウェア企画開発運用**
  - NTT DoCoMoのPHS位置情報ソフトウェアの 開発・運用保守。
  - ドコモマシンの「DoCoです・Car」の開発、カスタマイズを受注。
- 2. ライセンス収入**
  - 位置情報DLLのSI業者向けライセンス販売。
  - PDAにPHS位置情報ソフト「ここNavi」をバンドル提供。
  - PHS位置情報ソフト「ここNavi」をソフト販売サイト経由で販売。

### 今後の展開

- 1. ソフトウェア開発保守**
  - NTT DoCoMoから継続的な受注が見込まれる。
  - 「DoCoです・Car」を活用した各種システム開発を継続的に受注する。
- 2. ライセンス収入**
  - DLL販売について積極的な販売活動を実施する。

## 分野別展開 画像配信-

### @sha-mail 事業モデル



#### 事業概要

##### システム企画開発運用

- ボーダフォンの写メール、ムービー写メールをNTT DoCoMo、auなどの携帯ユーザーに送信する際の変換システム(@sha-mail)の開発・運用保守を受託。

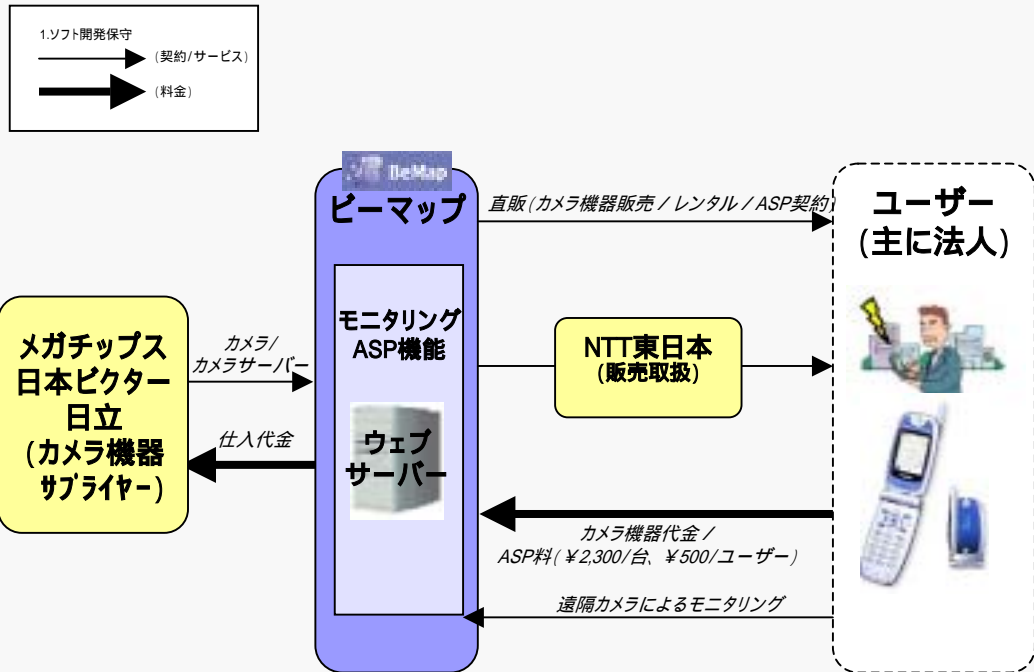
#### 今後の展開

##### システム企画開発運用

- 今後もボーダフォンより継続的な@sha-mail及び画像関係のシステム開発・運用保守が見込める。
- 同様のシステムニーズ掘り起しによる展開を模索する。

## 分野別展開 画像配信-

### モニタリング倶楽部 事業モデル



### 事業概要

#### 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ASPサービスとして、月額¥2,300/カメラ1台、¥500/ユーザーで提供。
- 販売は直販に加え、販売提携先のNTTEast Japanによる取次営業。

### 今後の展開

- 直販に加えNTTEast Japanによる取次営業。
- 自社の営業力も強化する方針。

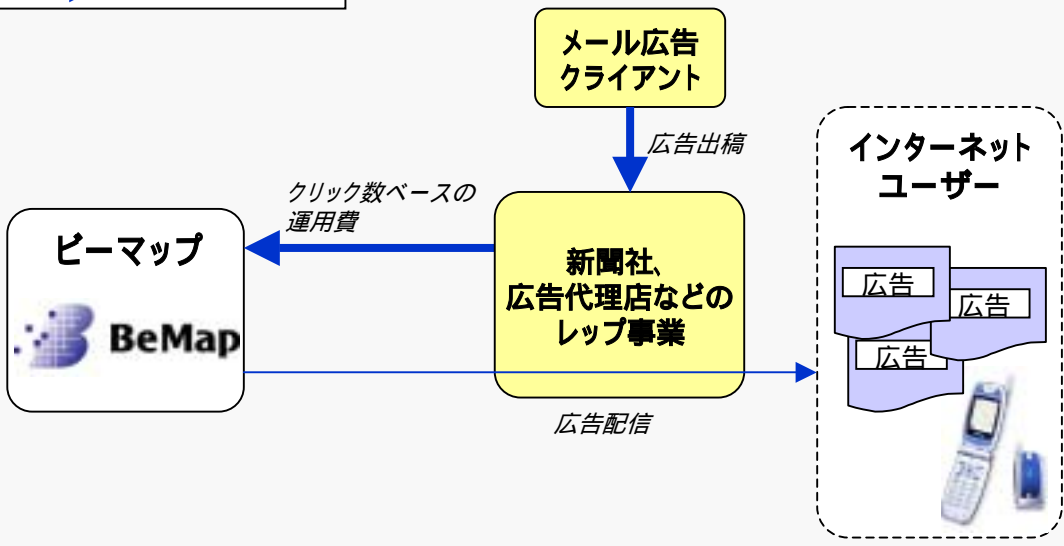
## 分野別展開 生活情報-

### 生活情報事業モデル

サービスと料金の流れ

→ (契約/サービス)

→ (料金)



### 事業概要

#### システム開発運用

- 読売新聞社のメルマガ配信ソフトの開発と運用。読売新聞社とは既に安定した取引関係を確立。
- 新規に新興広告代理店等の広告配信システムの開発運用を受託。安定した運用収益が見込める。

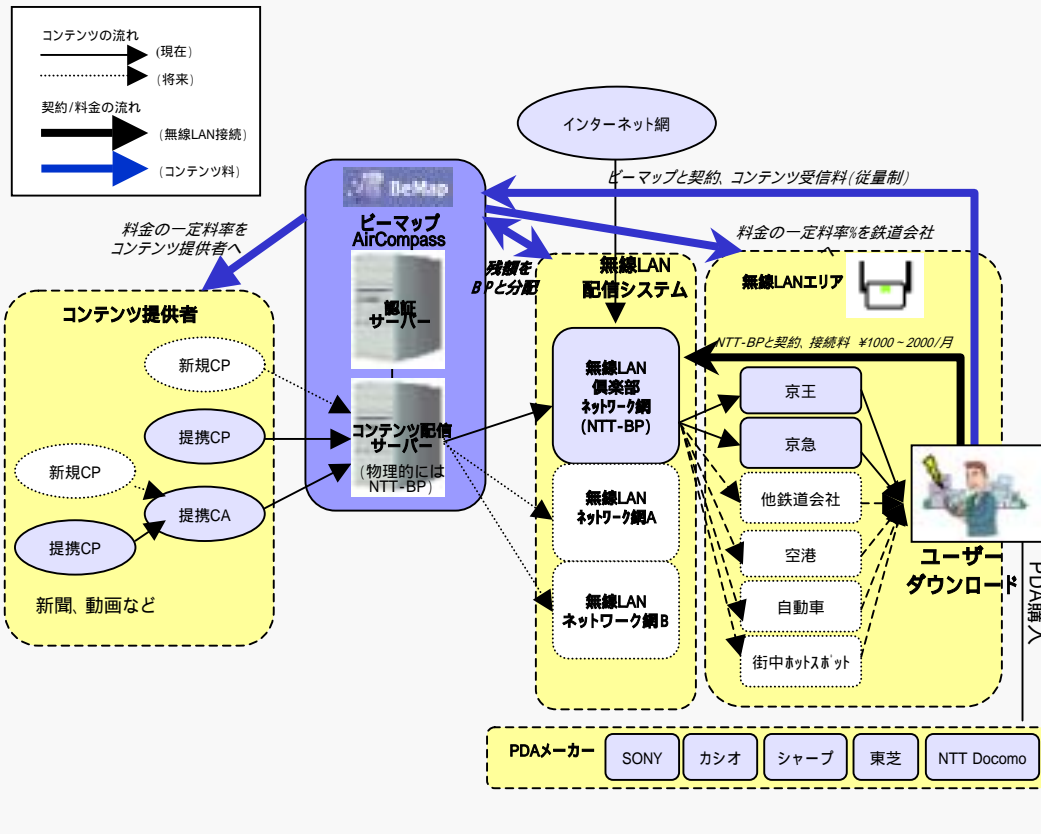
#### 今後の展開

#### システム開発運用

- 配信システム保守・運用については、読売新聞社・広告代理店と継続的な取引が見込める。
- 今後のメール広告需要の展開を見守りつつ、現段階では現状維持。同様の案件があった場合には、既存システムを基に効率的に対応。

## 無線LANコンテンツ配信-

### 無線LANコンテンツ配信 (AirCompass) 事業モデル



### 事業概要

NTT-BP無線LAN倶楽部が2002年12月20日より有料サービスを本格開始。

コンテンツ配信についてはユーザーはビーマップと直接契約し、配信料をビーマップに支払い、その配信料をコンテンツ提供者、鉄道会社、NTT-BP、ビーマップで分配。ビーマップの粗利率は10%程度。

### 今後の展開

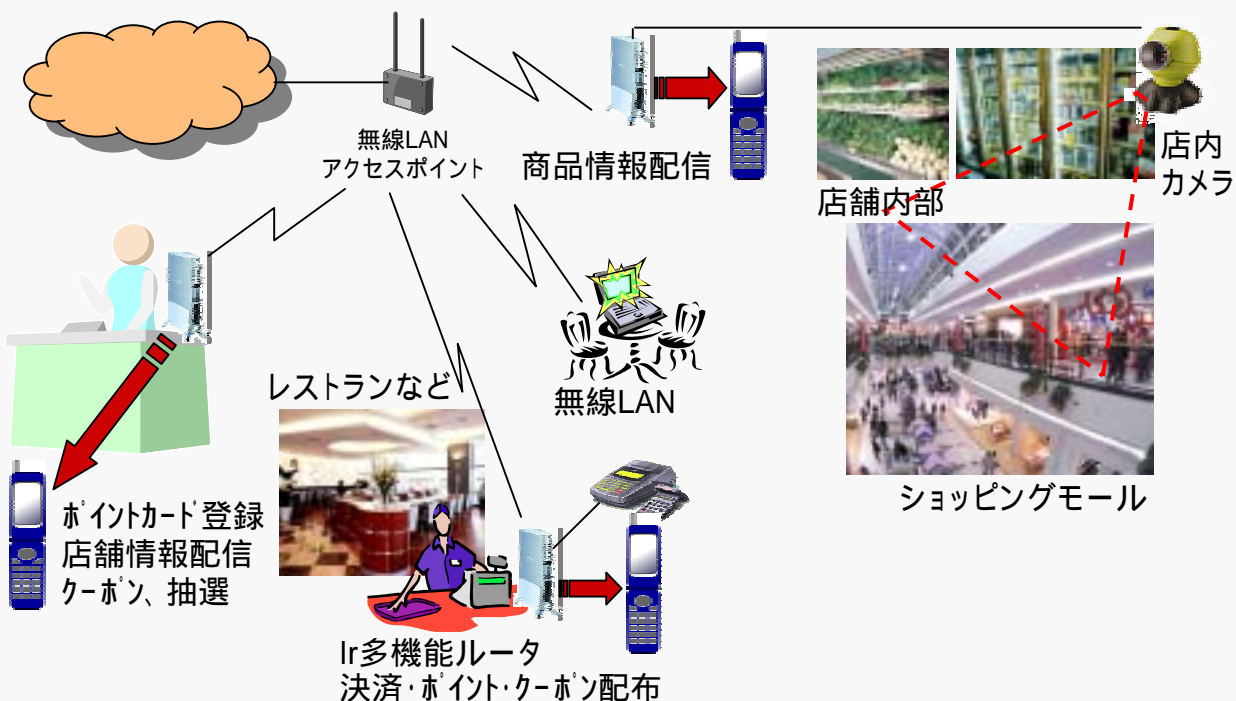
NTT-BPはNTT-MEなどのNTTグループ他社との接続提携を進めており、これにより他の接続エリアでもコンテンツ配信が可能となる。

その他無線LAN事業者に対しても配信システムの提供を予定。

コンテンツ提供者は現在営業部門が順次開拓中。

# 分野別展開 赤外線等近距離通信関連-

## 多機能ルータを活用したソリューションサービス



### 事業概要

無線LAN通信機能、携帯電話の赤外線通信機能を利用し、駅やショッピングモール、レストランなど人の集まる場所において、決済・ポイント・クーポンなどをプッシュ配信する。

### 今後の展開

プラネックスコミュニケーションズ、NTTグループ他と提携し、コンビニ、小売業、飲食店チェーンなどの顧客を開拓中。

Bluetooth、非接触ICタグ等、2次元バーコード他の近距離通信サービスへの応用。

# 第6期(2004年3月期)下半期の 事業戦略



## 2004年3月期通期業績目標

- 生活情報関連の売上貢献により増収を見込む一方で、AirCompass費用負担のため収益性は低下
- 赤外線関連サービスは事業展開に注力するが、不確定要素も多いため売上予想には組み込まず
- 損益レベルでは黒字回復が当期の目標

	第4期通期実績 (2002年3月)	第5期通期実績 (2003年3月)	第6期通期予想 (2004年3月)	前年同期比
売上高	512	632	800	168
売上総利益	160	217	227	10
売上総利益率	31.3%	34.3%	28.4%	-
販売管理費	126	271	197	74
販売管理費比率	24.6%	42.8%	24.6%	-
営業損益	34	54	30	84
営業損益率	6.6%	-8.5%	3.8%	-
経常損益	48	56	30	86
経常損益率	9.4%	-8.8%	3.8%	-

画像配信を中心にモバイルアプリケーションの顧客開拓に注力  
また生活情報の運用で安定した売上が見込める

ホットスポット事業の運用コスト負担のため、全体の売上総利益率は低下傾向

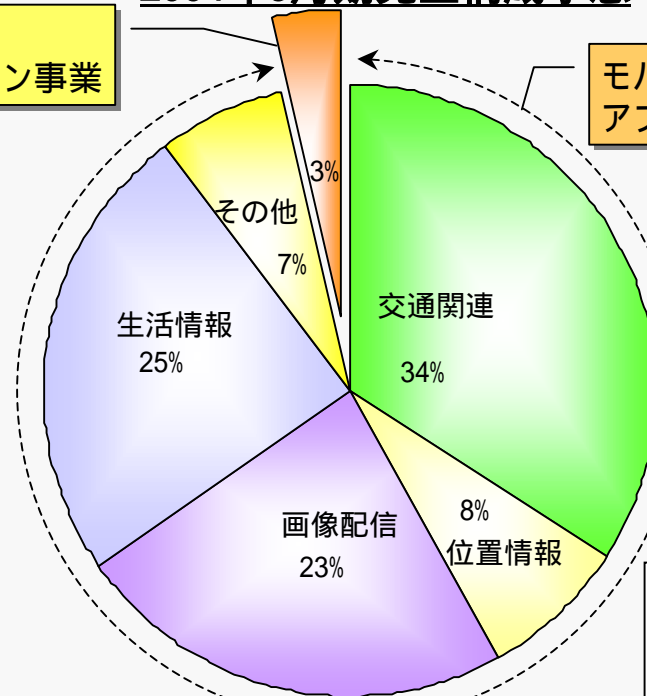
販管費は、営業力強化しつつ継続的に経費節減に努める

営業利益、経常利益での黒字回復を目指す

## 2004年3月期通期業績目標

- モバイルアプリケーション事業では、主軸分野を中心に売上・利益の向上を目標とする
- ホットスポットコミュニケーション事業では、AirCompassの収益性を確保することが課題

2004年3月期売上構成予想



ホットスポット  
コミュニケーション事業

モバイル  
アプリケーション事業

売上高: 800百万  
経常利益: 30百万  
当期純利益: 30百万

- ◆ AirCompass関連事業での収益性の向上
- ◆ 現時点では、赤外線関連サービスの売上は予想に含めず

- ◆ 交通関連、画像配信、生活情報を中心に売上・利益を向上
- ◆ 位置情報の収益性確保が課題

## 事業戦略、重点課題 -モバイルアプリケーション事業-

### 交通関連

- ✓ ジェイアール東日本に提供中のトラベルナビゲータの運用・ロイヤルティの収益を継続的に確保
- ✓ JR東日本 基幹業務への積極的な展開

### 位置情報

- ✓ 「DoCoです・Car」位置情報に関わる業務系開発・カスタマイズによるビジネスの拡大
- ✓ 収益性を確保するための事業展開の見直し

### 画像配信

- ✓ 携帯電話向け静止画・動画配信システムの運用・機能追加などで安定した収益を確保
- ✓ ポータフォンネットワークを活用した、機能拡張などの案件の開拓
- ✓ ASP「モニタリング倶楽部」の積極販売による収益向上

### 生活情報

- ✓ 9月から提供を開始したインターネット広告配信システムの運用の安定収入化

### その他

- ✓ シールトロニック社とのアライアンスによる、国内での著作権保護ビジネスへの展開
- ✓ 米アクセリス社とライセンス提携によるVoIP技術のビジネス化

## 事業戦略、重点課題

### ホットスポットコミュニケーション事業-

#### 無線LAN配信インフラ

- ✓ NTT - BP、鉄道会社との協力による「無線LAN倶楽部」の会員ユーザー増加
- ✓ 「無線LAN倶楽部」で提供するモバイルコンテンツの多様化、ダウンロードの促進
- ✓ 第三代携帯電話の普及に合わせたAirCompassの携帯電話向けコンテンツ配信対応の機能拡張
- ✓ NTT - BP以外の通信事業会社に対するコンテンツ配信インフラとしての「AirCompass」の提供、それに伴う開発・カスタマイズ・運用収益の獲得
- ✓ 固定費として発生しているAirCompassシステム運用コストの管理、業務効率化

#### 赤外線関連サービス

- ✓ プラネックスコミュニケーションズ及びNTTグループと協力したパッケージソフトのサービス化、赤外線及び近距離無線通信機器・アプリケーション開発
- ✓ 割引クーポン配布による販促、携帯電話予約・決済などのパイロットサービスの実施、事例づくり
- ✓ 営業ネットワークの確保、そのための提携先との協力関係の強化・新たな提携先の開拓

## 米国アクセリス社に関して

### 米国アクセリス社が保有する特許の特徴

#### ■ 要約

インターネットに接続できない通常の電話機を使用し、アナログ信号をIPパケットに変換する装置を使って距離や料金を気にせず会話ができる。

#### ■ 影響の範囲

- ・インターネットを使うことにより長距離電話サービスを提供している電話会社。
- ・VoIP関連の機器を製造・販売している会社。

#### ■ アクセリスの特許関連スケジュール

##### 1996年2月に米国で出願

- 1997年2月に日本で出願 国内でも最も早いVoIPに関する出願(弊社での調査)
- 2002年8月に米国で成立
- 2003年2月 日本で審査請求

#### ■ その他 米国での代表的なVoIP特許に関して

##### 1996年11月出願 MCI(現在のMCIワールドコム)

1999年2月に成立

##### 1997年3月出願 ベル・アトランティック(現在のベライゾン・コミュニケーションズ)

2001年3月に成立

アクセリスの特許は1996年2月出願と先願性に優位性がある。ソフトバンクの特許出願は1998年。

## ご質問・お問い合わせ

**本日はありがとうございました。**

**株式会社ビーマップ**

〒114-0002

**東京都北区王子1 - 6 - 8 安田生命王子ビル**

**社長室 IR担当 (上野、酒井)**

**TEL 03 - 3919 - 4391 FAX 03 - 3919 - 4435**

**E-mail: ir@bemap.co.jp**

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上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。