

2009年3月期 中間決算 説明会資料

2008年11月5日
株式会社ビーマップ
代表取締役社長 浅賀 英雄



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より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、和田）

■ 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 40名

※2008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 浅賀 英雄

取締役会長 杉野 文則

取締役(非) 籠浦 光

取締役(非) 柴本 猛

常勤監査役 樋口 和光

監査役(非) 平野 彰

監査役(非) 小林 義典

2009年3月期 中間期 決算概要

1) グループ連結

(単位:百万円)

	2009.3中間期	2008.3中間期	対前期増減	前期比
売上高	496(523)	451	+45	+9.9 %
営業利益	▲92(▲93)	▲177	+85	-
経常利益	▲97(▲91)	▲182	+85	-
純利益	▲238(▲94)	▲173	-65	-

※ ()内は業績予想値。

2) ビーマップ単体

(単位:百万円)

	2009.3中間期	2008.3中間期	対前期増減	前期比
売上高	362 (339)	340	+22	+6.4 %
営業利益	▲46(▲72)	▲84	+38	-
経常利益	▲49(▲70)	▲83	+34	-
純利益	▲404(▲73)	▲80	-324	-

※ ()内は業績予想値。

1) 連結決算

- ・売上高は496百万円、対前年同期比9.9%増収。期首予想比では5.1%減。概ね期首計画通り。
- ・営業損失は92百万円で、期首予想比では1百万円の良化。
- ・経常損失は97百万円で、期首予想比では6百万円の悪化。
- ・四半期純損失は、子会社FMSCののれん残額の全額減損による特損157百万円等で238百万円。

2) 個別決算

- ・売上高は362百万円、対前年同期比6.4%増収。期首予想比でも23百万円、6.7%増収。
- ・営業損失は46百万円、期首予想比では26百万円の良化。
- ・経常損失は49百万円、期首予想比では21百万円の良化。
- ・四半期純損失は、子会社株式評価損合計372百万円により、404百万円。

3) モバイル事業分野

- ・位置情報関連事業が好調で、また交通関連事業・無線LAN関連事業もほぼ計画通り。

4) ソリューション事業分野

- ・遠隔監視事業(モニタリング倶楽部)は、ほぼ計画通り。
- ・メタデータは顧客拡大傾向も、事業部の期首計画値には及ばず。
- ・FMSCは黒字確保も、期首計画を大きく下回る。またFWSも赤字となる。

【サマリー】

- ・個別は、売上・営業利益・経常利益まではほぼ期首計画通り。このまま通期営業黒字を目指す。
- ・連結決算では、子会社それぞれの位置付けについて抜本的な見直しを実施する方針。
- ・今後は、各案件・事業および子会社のキャッシュフロー管理の徹底。

1) 経営体制の刷新

ビーマップの営業体制と事業全体のあり方をゼロベースで再考するため、経営体制を刷新。売上向上のための販売強化、一般管理費の抑制、グループ構成まで全面的に見直し中。

2) メタデータ事業の拡大

NTTドコモ社の新サービス「ポケットU」に対応した「テレビぴたっと」の開始や、NTTBP社が提供するニンテンドーDS®向けに「ニンテンドースポット™」への技術・企画協力など、応用領域の拡大に努めたことで、営業黒字。下半期も成長見込み。

3) 収益性向上、費用の見直し

顧客開拓・プロジェクト獲得力の向上のため、営業会議における新規案件の営業管理を強化。工数管理・原価管理の徹底による収益性分析の導入、それに基づく収益性向上や集中と選択。固定費削減のための取り組みを継続実施中。(組織・人員構成の再考を含む)

4) 不採算事業の縮小

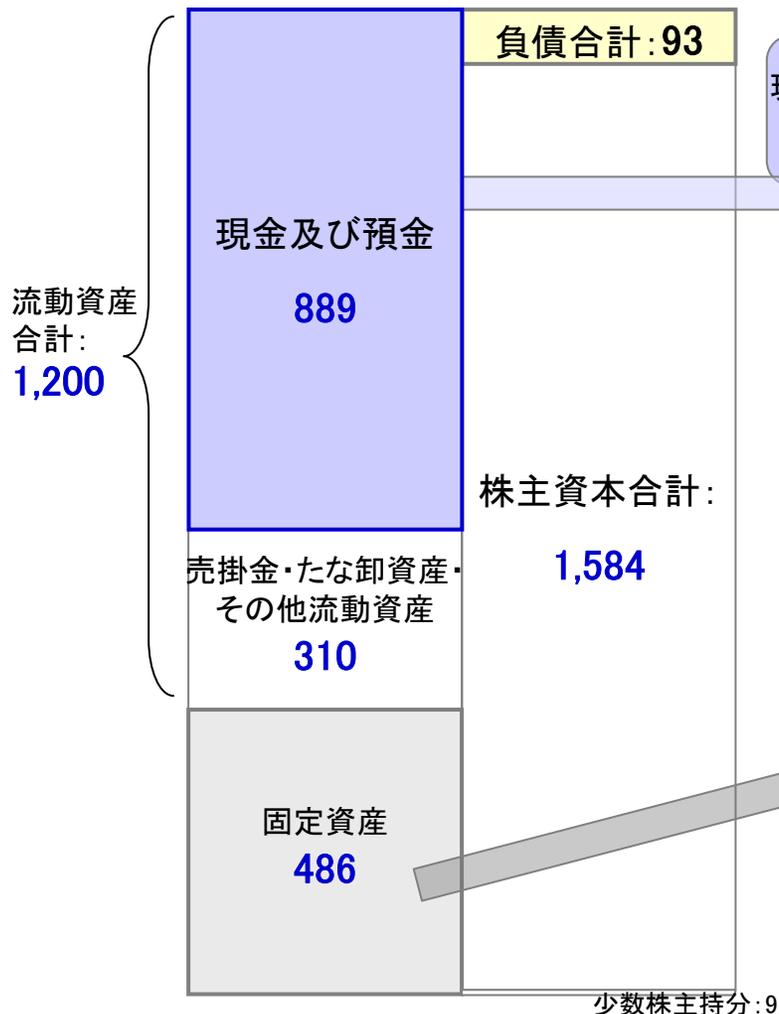
道路ナビの個人向けライセンス販売を縮小し、法人向けサービスに注力。
システム受託開発・運営も、一部の継続案件を除いて、新規案件は絞り込み。

5) 子会社に関連する特損計上、これを踏まえた見直し

FMSCは、営業利益は確保するも、その収益力がのれんをカバーできないため、全額減損を決定。FWS、Be Plus、FMSCの子会社株式について評価減を実施。
今後は、子会社各社の位置付けを全面的に再検討。

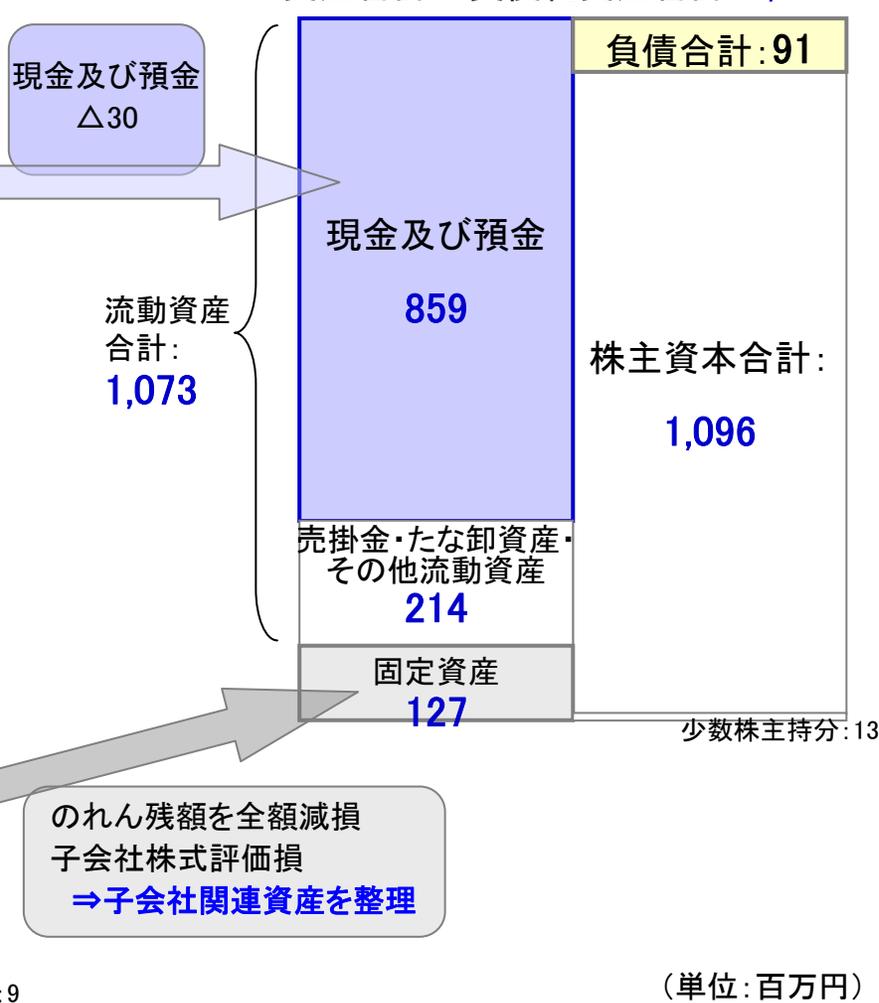
2007.9中間期(連結)

資産合計／負債純資産合計: 1,687



2008.9中間期(連結)

資産合計／負債純資産合計: 1,201



現金及び預金
△30

のれん残額を全額減損
子会社株式評価損
⇒子会社関連資産を整理

(単位: 百万円)

- 1) モバイル事業分野
- 2) ソリューション事業分野
- 3) 関係会社等
- 4) 重点事業の紹介
- 5) 2009年3月下半期に向けた課題と対策

- ①交通関連事業はほぼ前年並みと、安定した実績を確保。今後の課題としては、深耕を含む事業の拡大で、提案営業に取り組む。
- ②位置情報関連事業は、ライセンス提供が好調で、特に法人向けナビゲーションシステム提供も順調。中間期業績に貢献度大。
- ③無線LAN関連事業は、前期からの継続案件などで安定。ほぼ計画通り。

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	<ul style="list-style-type: none"> ■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。 	○
位置情報関連事業 「b-Walker」 「道路ナビ」	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	<ul style="list-style-type: none"> ■PND(Personal Navigation Device)製品へのライセンス提供 ■マイタック・インターナショナル社ほかにライセンス提供 ■大手法人向けシステムの企画構築運営 	◎
無線LAN関連事業 「Air Compass」	無線LANのコンテンツ配信システム	<ul style="list-style-type: none"> ■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、○・・・計画どおり、△・・・計画を若干下回る、×・・・計画未達成

- ①モニタリング倶楽部は、主要顧客の事業拡大に対応し、売上を伸ばす(計画通り)。
- ②メタ・データ事業は、テレビ局、広告代理店などにおける採用増により事業も拡大。
ただし、期首の意欲的な事業計画には届かず。

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	○
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 ■ハードメーカー、通信事業者へASP事業。	△

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

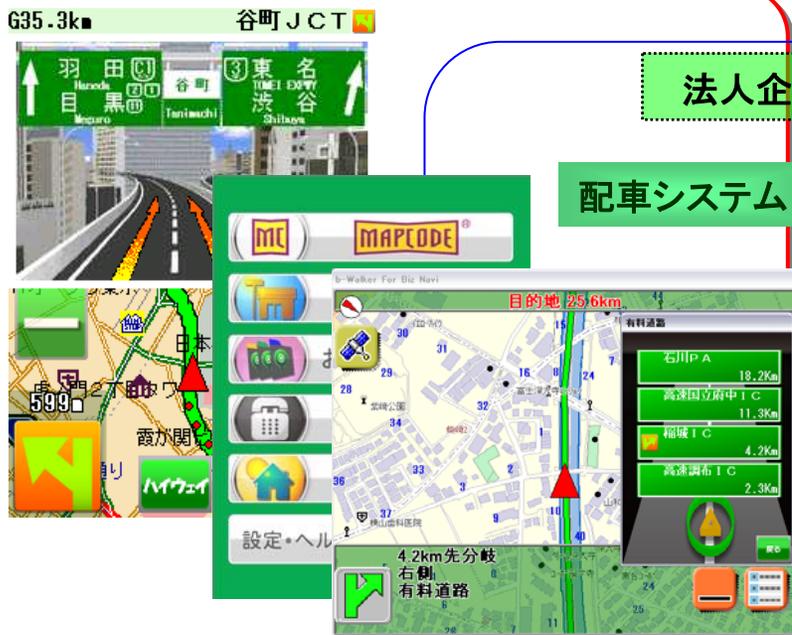
会社名	主な事業内容	活動	対計画比
フレームワークスタジオ	WEBサイト/Mobileコンテンツ/ デジタルコンテンツの企画制作開発	<ul style="list-style-type: none"> ■特にFlashを活用したWEBサイト構築 ■業界の価格低下などにより、固定費をカバーするに至らず、第2四半期で7百万の営業赤字。 	×
Be plus	コンピュータネットワーク・システムの企画、開発、運用	<ul style="list-style-type: none"> ■当社グループの開発・運用案件について、その一部を分担。ただし活動縮小中。 ■同じく第2四半期で7百万の営業赤字。 	×
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 ■第1四半期開始予定の案件のずれ込みにより、計画を下回り、のれん代をカバーするに至らず。 ■2百万の営業黒字。 	×
インフォエックス	外資系金融IT企業サポート 人材紹介、人材派遣事業	<ul style="list-style-type: none"> ■欧州有力IT企業のロジカの日本代表として、都銀向けにゲートウェイシステムを提供 ■新たに人材紹介、人材派遣事業に取り組むも、現在は投資段階。 ■3百万の営業赤字。 	×

◎・・・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

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
ナビゲーションを利用した、移動者支援サービスの開発

ナビゲーション



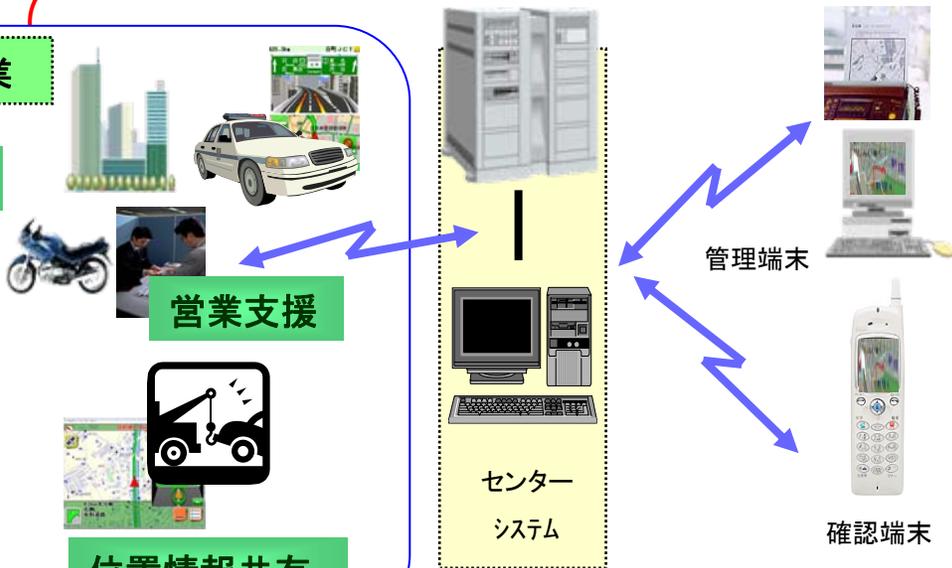
位置情報

法人企業

配車システム

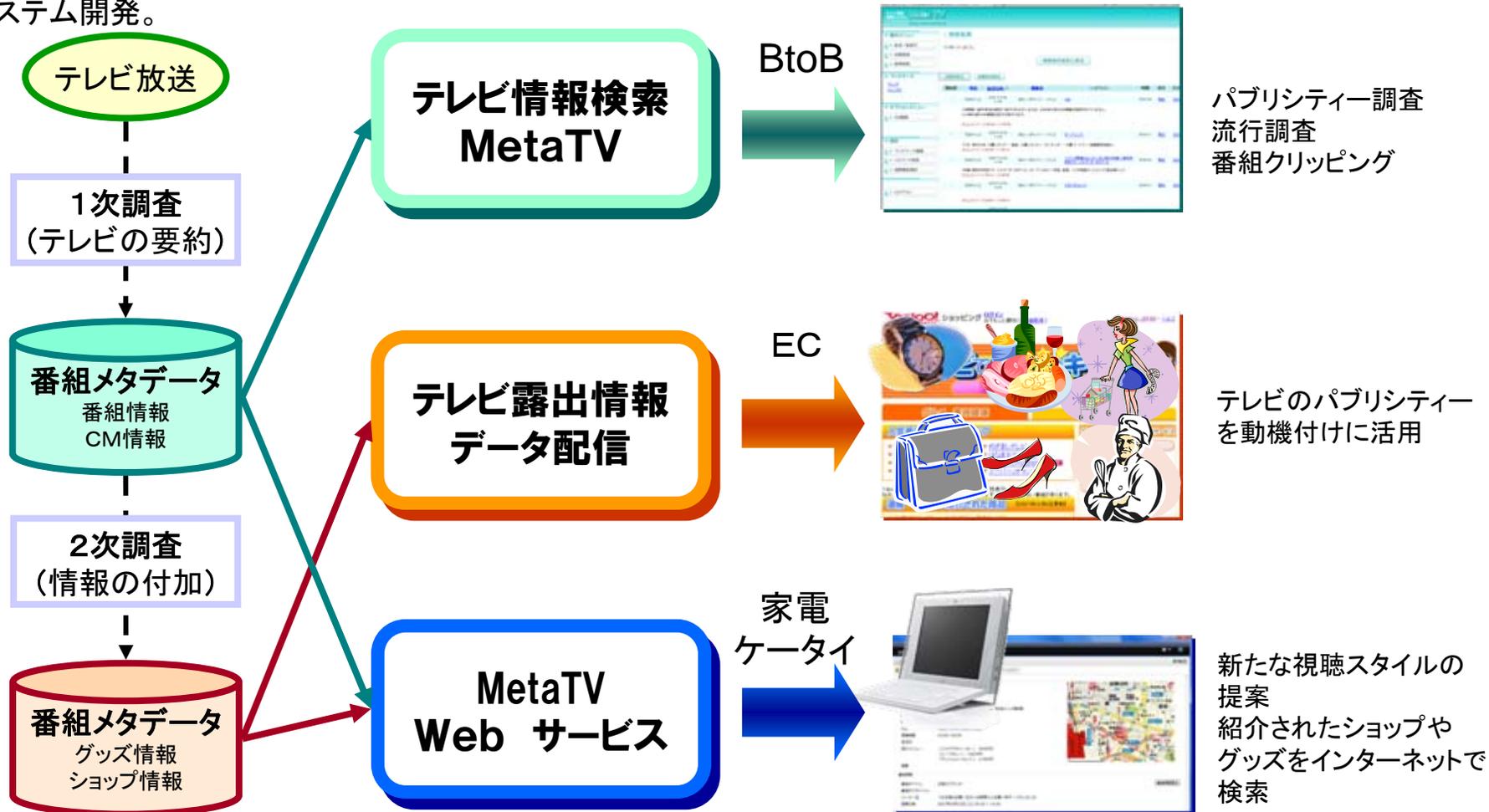
営業支援

位置情報共有



事業概要

メタデータを通して、テレビ、ラジオ、新聞とインターネット&モバイルとのクロスメディア支援を目指します。テレビ等で刺激された方が、インターネット・モバイルでのコマースをするケースが増えており、それをスムーズに進めるシステム開発。



課 題		対 応 策
1	通期において、連結・個別とも、営業利益・経常利益レベルでの黒字転換。	好調の道路ナビ、安定収益が見込まれる交通関連での案件を中心に利益を確保。子会社収益管理の徹底。
	損益分岐点の抑制、そのための固定費削減。とりわけ労務費。 (前期は、固定費のうち労務費が約3.2億円。)	稼働率・生産性の向上と組織のスリム化。営業／開発／管理の各機能における人員構成の適正なバランス取り。今期の労務費は2.8億円をターゲットにする。
2	製造原価に占める外部流出費用(外注費+材料費)が高い割合を占める(前期:約3.4億円)。	内製化推進、そのための工数管理システムの導入。見積もり精度の向上。
3	各事業、子会社における資金繰り管理、およびグループ全体での資金・資産管理の厳格化。	売上回収、支出、および事業拡大に伴う運転資金増を考慮したキャッシュフロー管理の徹底。通期での営業CF黒字化。
4	新規事業開始、子会社投資などにおける、初期の審査や継続的モニタリングが不十分。 予実乖離や不採算時の対応が不明確。	投資時の審査・予実管理を徹底。 必要に応じた事業撤退・整理の実施
5	企業方針、中期経営計画の実行レベル落とし込み。分散傾向にある事業分野の見直し。	「送客」「クロスメディア」という立ち位置から、改めて当社の事業・プロジェクト・グループを再構成。
6	権限委譲と、各部門の収益力強化。 人材の育成。	3事業部制による権限と責任の明確化。 人材評価制度によるスキル向上の仕組み作り。
7	これらを踏まえた、ビーマップの強みの再確認。 それを具体化する選択と集中。	経済情勢等も考慮に入れた上で、大手企業との取り引き関係の再強化による収益の安定化。その上で、新たな法人顧客を開拓(ナビゲーション事業等)。

2009年3月期 業績見通し

1) 連結

(単位:百万円)

	2009年3月期 予想	2009年3月 中間期 実績	2008年3月期 実績
売上高	1,154	496	1,007
営業利益	8	▲92	▲236
経常利益	11	▲97	▲243
純利益	▲125	▲238	▲422

2) 単体

(単位:百万円)

	2009年3月期 予想	2009年3月 中間期 実績	2008年3月期 実績
売上高	846	362	740
営業利益	18	▲46	▲114
経常利益	22	▲49	▲111
純利益	▲326	▲404	▲386

1) 連結決算

- ・ビーマップ本体の収益向上および経営改善策は着実に進める。
- ・これまでで、子会社各社ののれん代および子会社各社の株式評価減を全面的に行ったことになる。
これを機に、改めてビーマップ本来の強みを生かせる領域に事業を集中。
- ・それらを踏まえて、通期での営業利益・経常利益の確保を目指す。

2) 単独決算

2-1 モバイル事業分野

- ・交通関連事業は、従来からの最重要顧客であるJR東日本企画との連携をさらに強化し、収益基盤を固める。
- ・位置情報関連事業は、現在取り組み中の法人向けナビゲーションシステムをさらに推進。
- ・無線LAN関連事業は、新技術への展開などに取り組む。

2-2 ソリューション事業分野

- ・遠隔監視事業(モニタリング倶楽部)は、営業力の強化を引き続き推進。
- ・メタデータ事業は、二次データ提供の拡販・大手事業者への提供開始により収益安定化へ。

2-3 その他

- ・グループ全体を通じて、費用・販管費の圧縮を推進。