

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5期 (2003年3月期) 決算説明会資料

2003年5月16日

株式会社ビーマップ

NIPPON NEW MARKET
ヘラクレス上場会社: 4316

創業経緯と事業目的

ビーマップの事業ドメインは

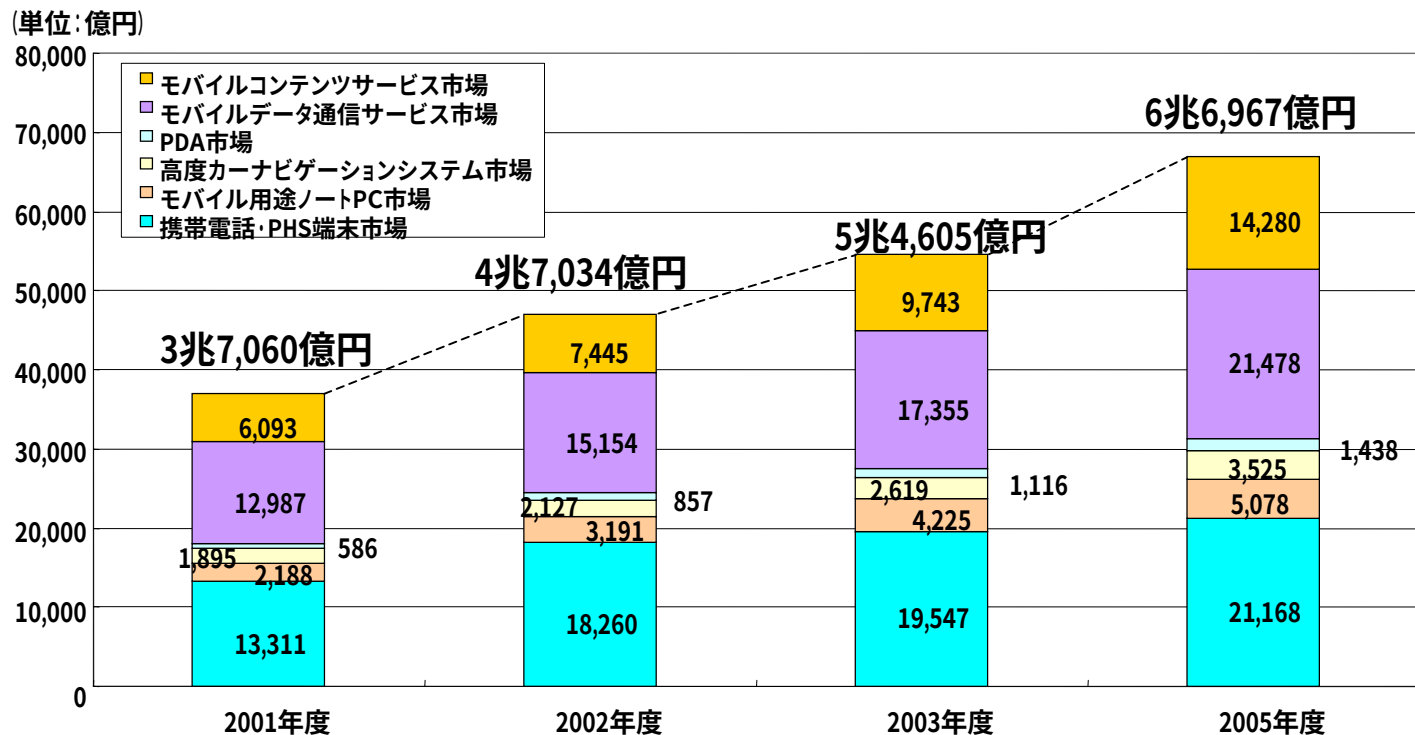
多種多様なモバイル端末へのコンテンツサプライを可能にする
ソフトとサービスの提供

Best Mobile Application Producer



モバイル市場の成長と、ビーマップのビジネス機会

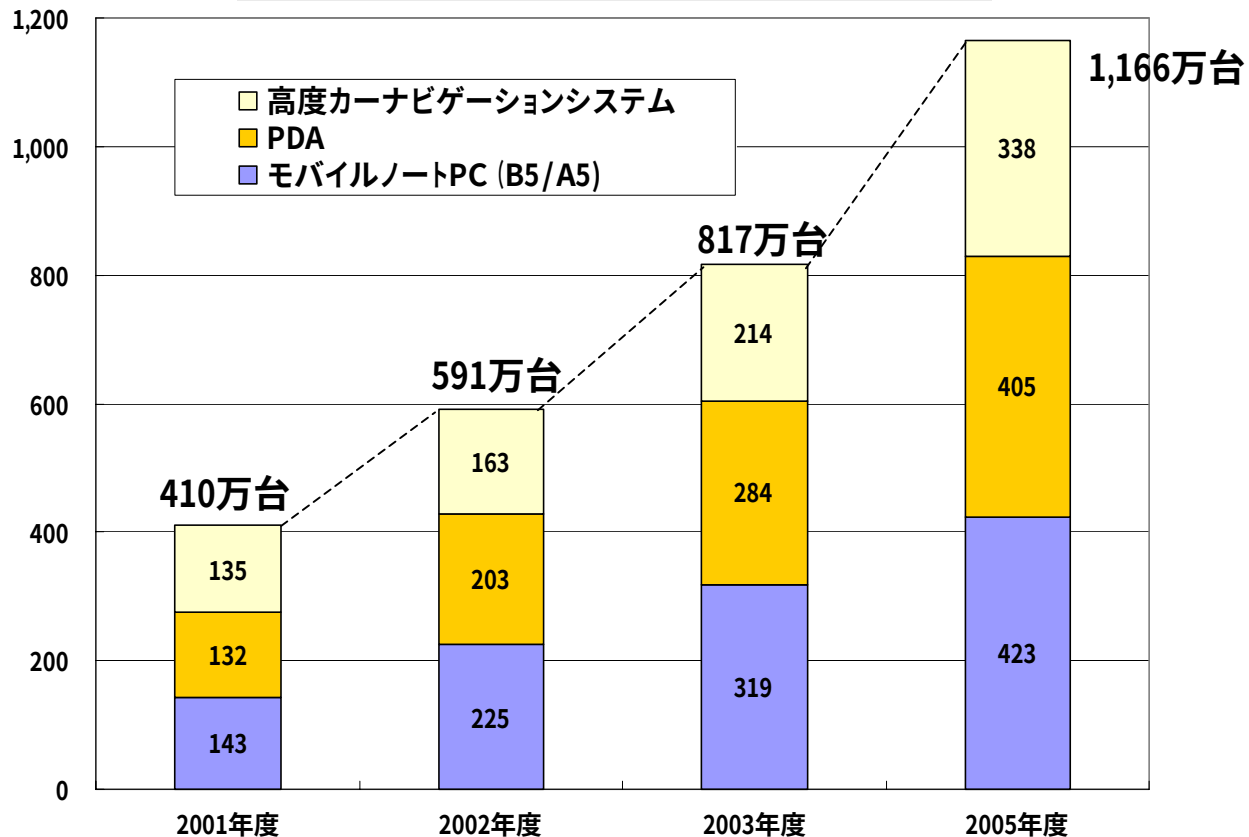
モバイル情報機器・サービス市場規模予測



モバイル端末ユーザーが、ビーマップの潜在顧客

(単位:万台)

携帯端末機器出荷台数予測





ビジネス環境の展望

- 短距離通信技術の統合により新しい顧客ニーズ・サービスとビジネス機会が生まれる。
- とりわけ今後は業務用パッケージのニーズ増加が見込まれる。

通信・ネットワーク環境の進化

インフラ・プロトコル

通信網のIP化
(VoIP等)

通信コスト

通信端末

マルチ通信環境による
ハイブリッド化
(PDC、CDMA、赤外、
無線LAN、Bluetooth)

一部無線通信の
固定料金化
(PHS等)

短距離無線通信技術
による新サービス
(赤外利用の決済、電子財布など)

用途・ニーズ

モバイルを利用した
業務用パッケージ
のニーズ増加

システム統合/
インターフェース

既存の通信・ネットワーク環境

LAN

インターネット

業務系システム

既存無線端末

その他...

ビーマップのターゲット・事業機会

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

ターゲット



ノートパソコン、PDA (携帯端末)、携帯電話、PHS、移動者に係わるコンテンツ・ソフトウェア

事業機会

急拡大を続けるモバイルマーケットでのソフトウェア・新サービス提供

現在の主軸

モバイルアプリケーション事業

- ・ソフトウェア企画開発・運用
- ・アプリケーションライセンス提供

無線LANの市場機会を開拓

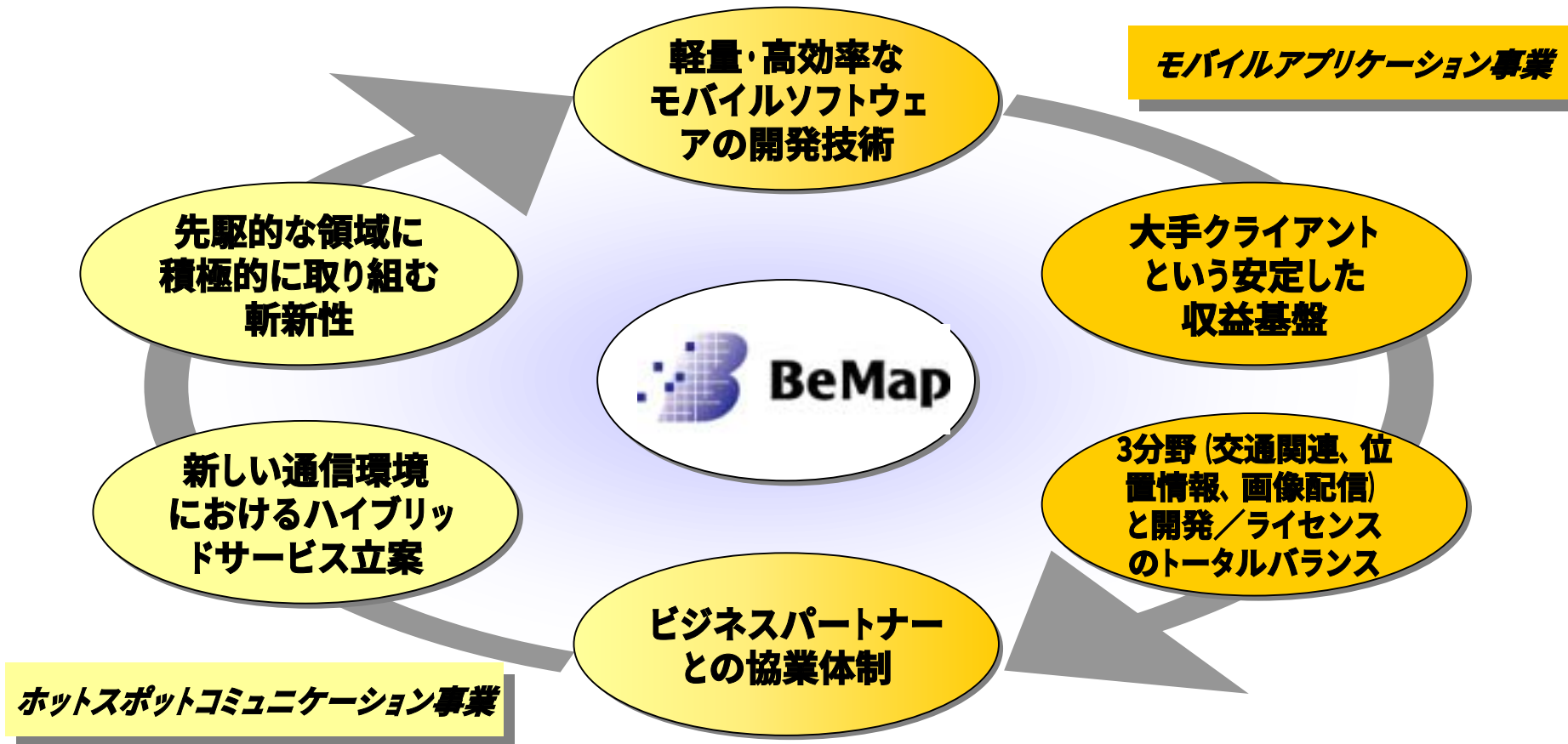
ホットスポットコミュニケーション事業

- ・無線LANインフラ・業務アプリ企画開発
- ・モバイルコンテンツ配信課金



当社の強み／ビジネススパイラル

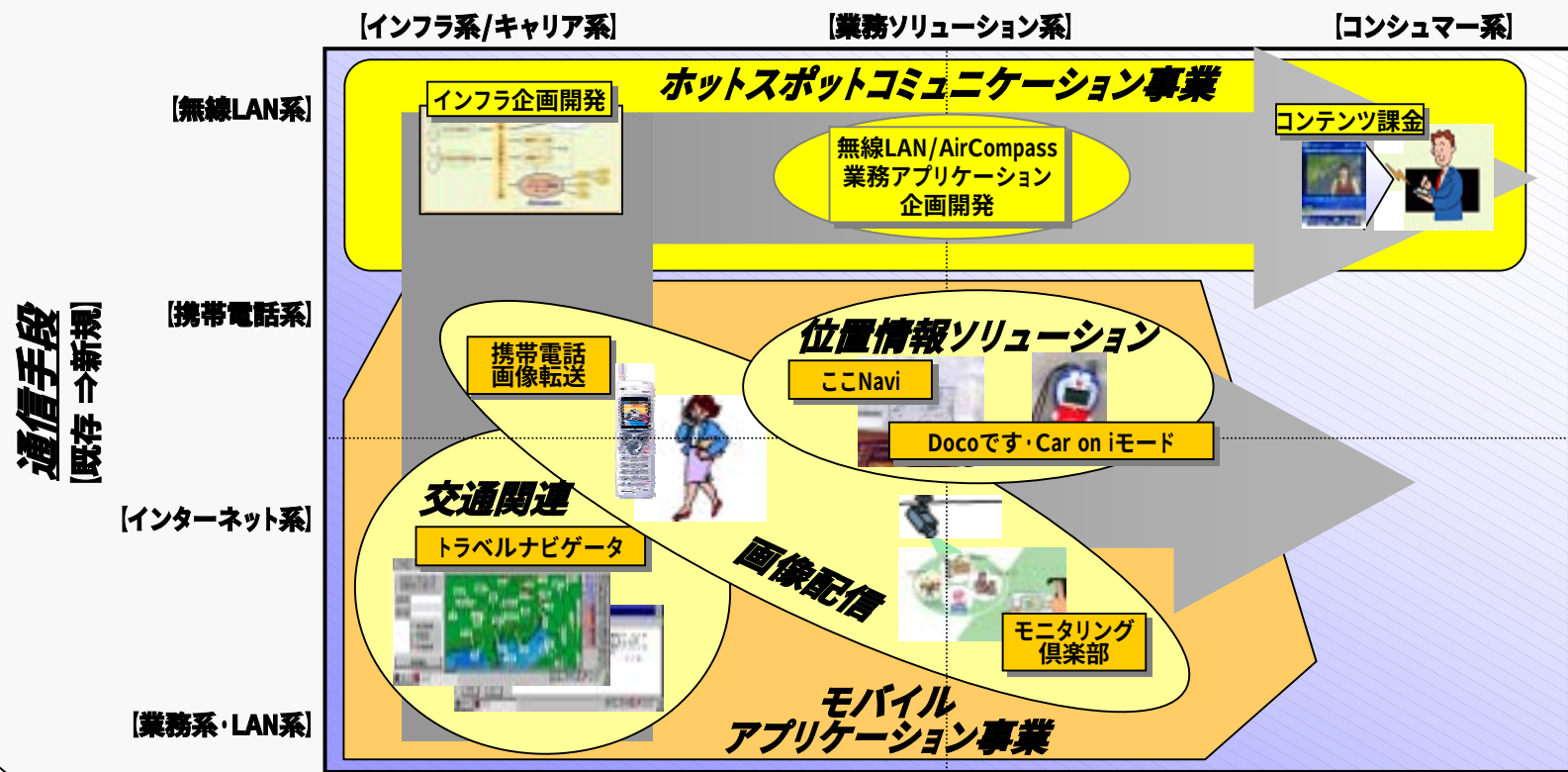
- 6つの強みが、2つの事業に相乗効果を発生し、ビジネス機会を拡大。



当社のビジネス展開

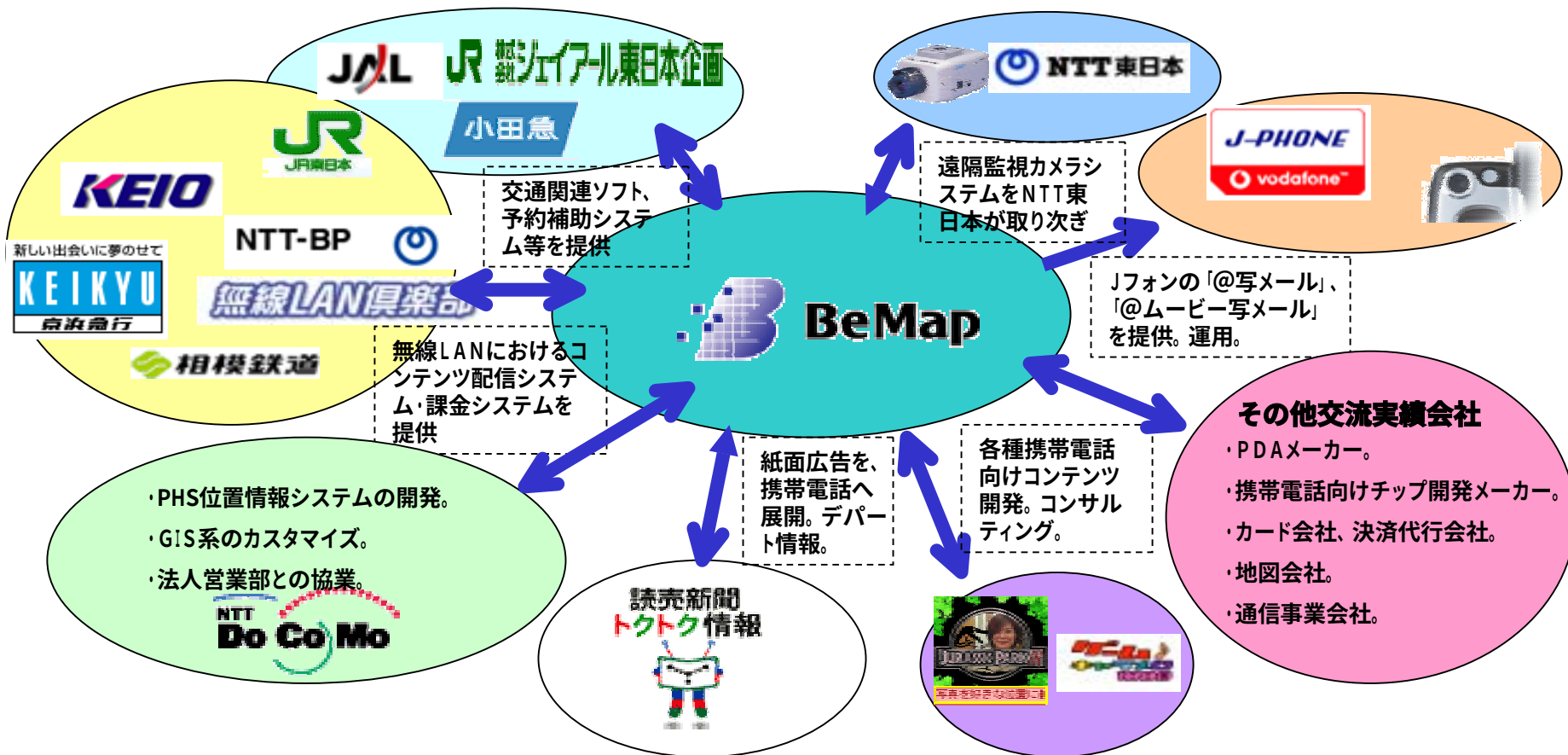
- 通信手段の進化に併せ、既存ビジネスで培った技術・ノウハウを無線LAN分野で展開
- インフラ系/キャリア系で蓄積した技術・顧客基盤を業務ソリューション系サービスに展開中

対象顧客・サービス



ビーマップの主要クライアント

- 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5期(2003年3月期)決算の概要

第5期業績推移及び前年対比

- 下半期の堅調な売上により昨年以上の売上高、売上総利益を達成
- 第2四半期以降のホットスポットコミュニケーション事業立ち上げ準備のため販管費が増加
- 通期の赤字により総資産は若干減少も引き続き無借金経営を維持

	第5 期第1 四半期	第5 期第2 四半期	第5 期第3 四半期	第5 期第4 四半期	第5 期累計	前年同期比	第4 期累計
売上高	124,903,833	103,162,785	203,265,126	200,923,202	632,254,946	102.2%	618,468,613
売上総利益	51,043,076	34,854,954	67,577,441	63,161,076	216,636,547	105.8%	204,741,398
売上総利益率	40.9%	33.8%	33.2%	31.4%	34.3%	—	33.1%
販売管理費	48,238,462	70,958,161	68,110,404	83,345,072	270,652,099	202.7%	133,552,554
営業利益	2,804,614	-36,103,207	-532,963	-20,183,996	-54,015,552	-	71,188,844
経常利益	2,817,328	-35,499,929	476,561	-23,308,772	-55,514,812	-	40,519,109

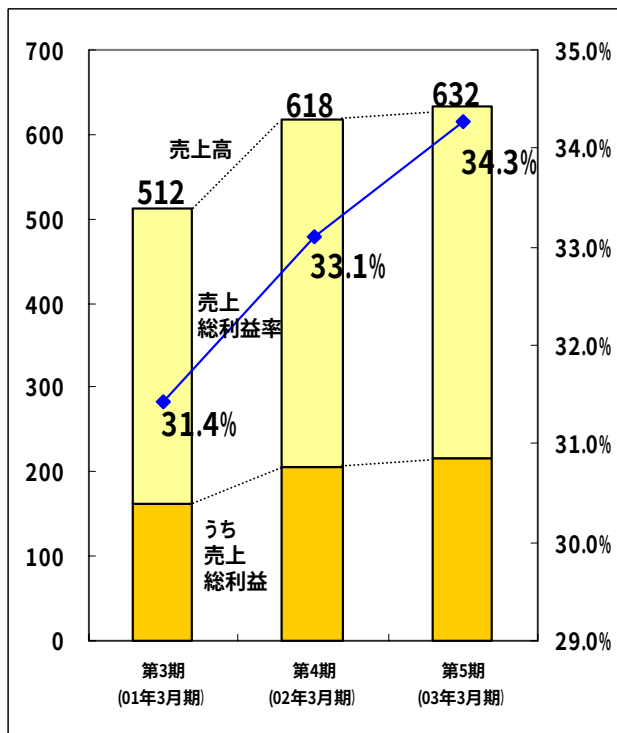
(単位:円)

	第5 期	第4 期
資本金	639,650,008	639,250,000
総資産	868,557,794	958,916,776
純資産	781,652,257	851,437,619
自己資本比率	90.0%	88.8%

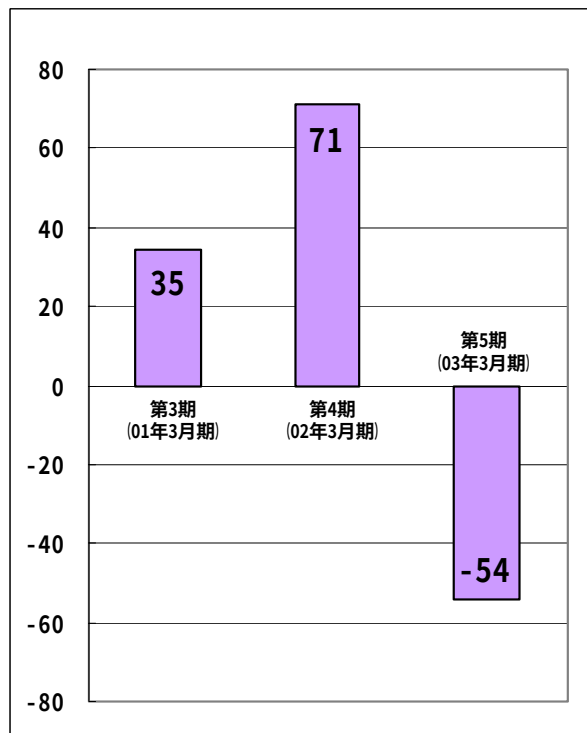
売上高及び損益の推移 (直近3期)

- 既存事業において増収を確保する一方、新規投資により販管費が増大。

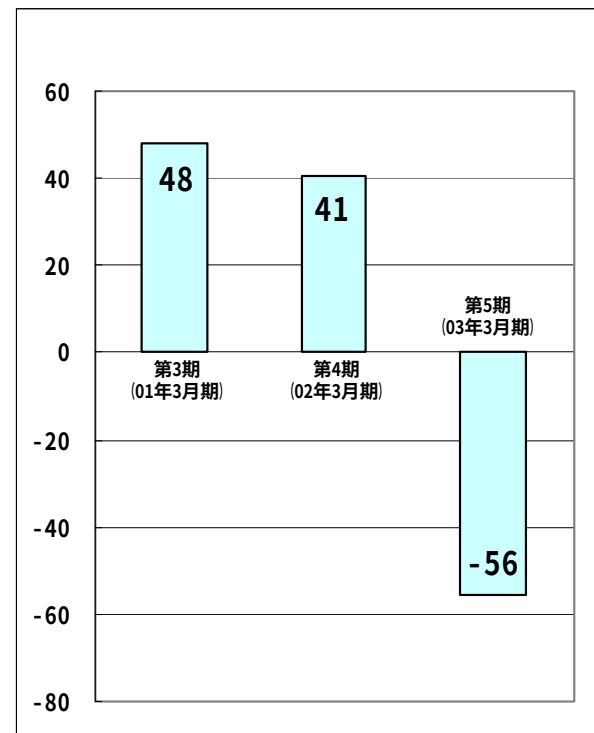
売上高／売上総利益



営業損益



経常損益



単位: 百万円

2003年3月期の費用構造

- 既存事業における利益は39百万に対し、ホットスポットコミュニケーション事業新規立ち上げのための研究開発費が93百万発生。

モバイルアプリケーション事業では増収、売上総利益率維持

売上高
632百万

売上
原価
416百万

売上
総利益
217百万
(34.3%)

ホットスポット
コミュニケーション
研究開発費を
除く販管費
178百万

役員報酬
給与手当
支払手数料
その他

39百万

研究
開発費
93百万

ホットスポットコ
ミュニケーショ
ン事業で先行
投資負担

営業損益

▲54百万

当社の分野別・収益モデル別売上高推移

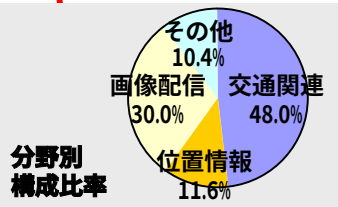
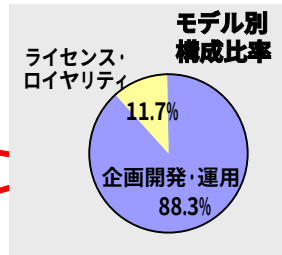
- 画像配信がモバイルアプリケーション第三の主力となる。
- 企画開発・運用案件の増加により、ライセンス・ロイヤリティの売上構成比率は前年度より若干低下。

2001年3月期	交通	位置	画像配信	その他	合計	構成比率
企画開発・運用	245,840,630	36,930,790	0	206,484,391	489,255,811	95.4%
ライセンス・ロイヤリティ	22,170,030	1,510,000	0	144,000	23,824,030	4.6%
合計	268,010,660	38,440,790	0	206,628,391	513,079,841	100.0%

2002年3月期	交通	位置	画像配信	その他	合計	構成比率
企画開発・運用	295,561,942	29,548,127	41,400,000	143,892,539	510,402,608	82.5%
ライセンス・ロイヤリティ	33,141,085	55,516,396	0	19,408,524	108,066,005	17.5%
合計	328,703,027	85,064,523	41,400,000	163,301,063	618,468,613	100.0%

2003年3月期	交通	位置	画像配信	その他	合計	構成比率
企画開発・運用	256,768,041	71,583,822	189,436,357	40,372,927	558,161,147	88.3%
ライセンス・ロイヤリティ	46,758,309	2,004,175	83,520	25,247,795	74,093,799	11.7%
合計	303,526,350	73,587,997	189,519,877	65,620,722	632,254,946	100.0%

(単位:円)



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」とバナー広告による「ロイヤリティ収入」の合計

2003年3月期業績の分析

売上高／売上総利益率向上の背景

1. 人的資源の配分: 人的資源を、ホットスポットコミュニケーション事業 (無線LANコンテンツ配信) の新規立ち上げと共有したため、継続事業の拡大を制限
2. 業務の積極展開: そのような中でも、積極的な営業活動／サービス提供のもと、通期で増収を達成
3. 管理スキル向上: 受注時の収益性確保の徹底と、一貫したプロジェクト管理により、売上総利益率も向上

販管費増加の背景

1. 新規事業投資: 無線LANコンテンツ配信の研究開発による先行投資が93百万を要し、販管費を押し上げ
2. その他の増加: それ以外の販管費項目については、管理機能向上のための人材採用による固定費増加、上場維持関連費用、外部委託等により昨年度対比で34百万円の増加

研究開発費の内容

1. AirCompass開発: NTT-BP社「無線LAN倶楽部」に提供するコンテンツ配信システム「AirCompass」の開発・運用費用
2. 販管費として処理: 無線LANコンテンツ配信事業はサービス開始後期間が短く、今期売上がほとんどないため、2003年3月期は研究開発費として計上し、今期より原価として取扱い

財務健全性の確保

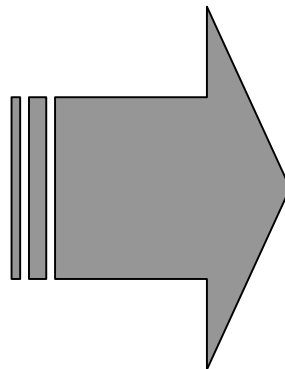
- 資産状態の健全性確保のために、敢えて資産を積極的に償却。

2003年3月期の 評価変更資産

ウェブカメラ在庫評価損
320万

固定資産除却損
(PC、サーバー)
390万

繰延べ税金資産
1,000万取り崩し



**将来的な
在庫販売時、
収益発生時に
メリット**

その他のトピックス

技術

ワイヤレスプッシュ型配信でアイコン社と技術提携

技術

著作権保護技術で韓国シールトロニック社と技術提携

営業力

NTTドコモ、NTT東日本 法人営業との販売提携による営業力強化

実績

携帯電話系キャリア向け動画変換配信システムの構築

(詳細は添付のニュースリリース参照)

分野別事業内容・業績

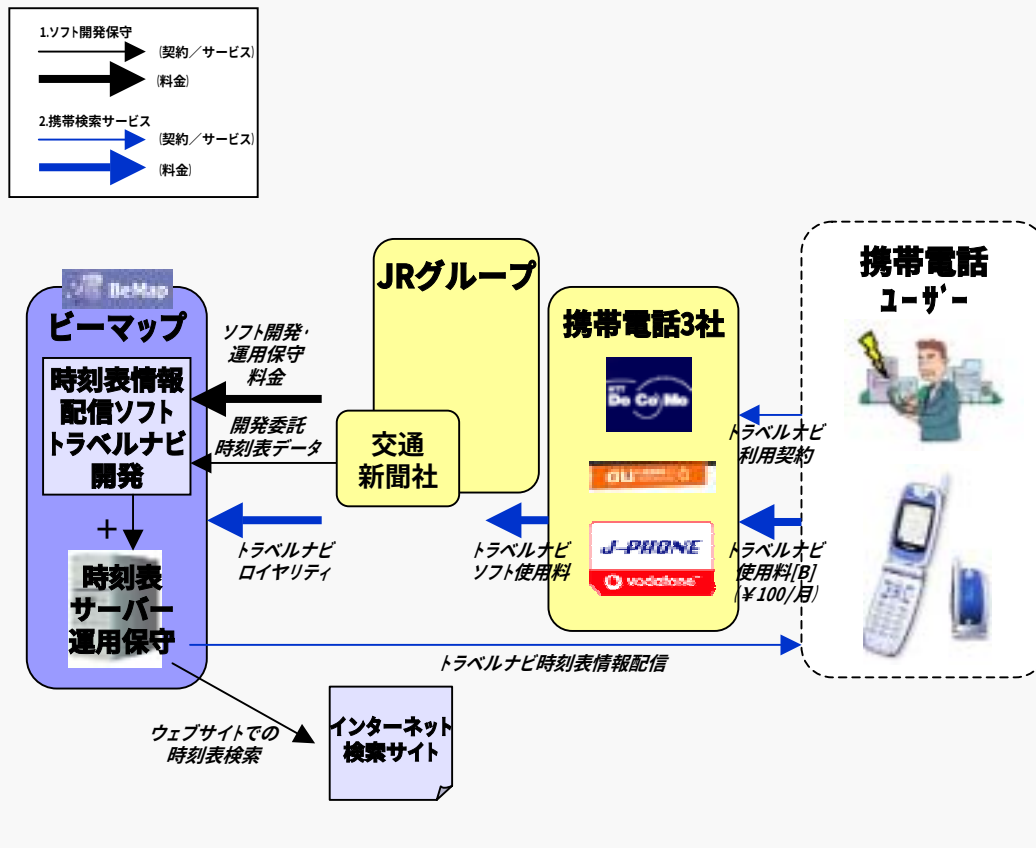
ビーマップの事業分野と主要パートナー

- 各事業分野でパートナーと提携、協力してビジネス拡大展開。

事業セグメント		事業分野	業務内容	事業展開状況
継続事業	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 -MSNウェブサイトへの提供	「トラベルナビゲータ」を中心に企画開発で安定した売上
		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関連の位置情報から、GIS関連にシフトする傾向（Docoです・Carなど）
		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	NTT東日本向けモニタリング倶楽部、@ムービー写メールが新分野として伸張
		その他ソフトウェア開発運用	-メルマガ配信システムなどの、ソフトウェア企画開発	読売新聞社「よみ得」などの企画開発案件の獲得
新規事業	ホットスポットコミュニケーション事業	無線LAN配信インフラ構築分野	-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
		無線LANコンテンツ配信分野	-無線LANホットスポットにおける携帯端末向けコンテンツ配信サービスにおける課金	コンシューマーのコンテンツニーズ本格化に向けた体制作り

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 (今後も安定した売上増加を目標)

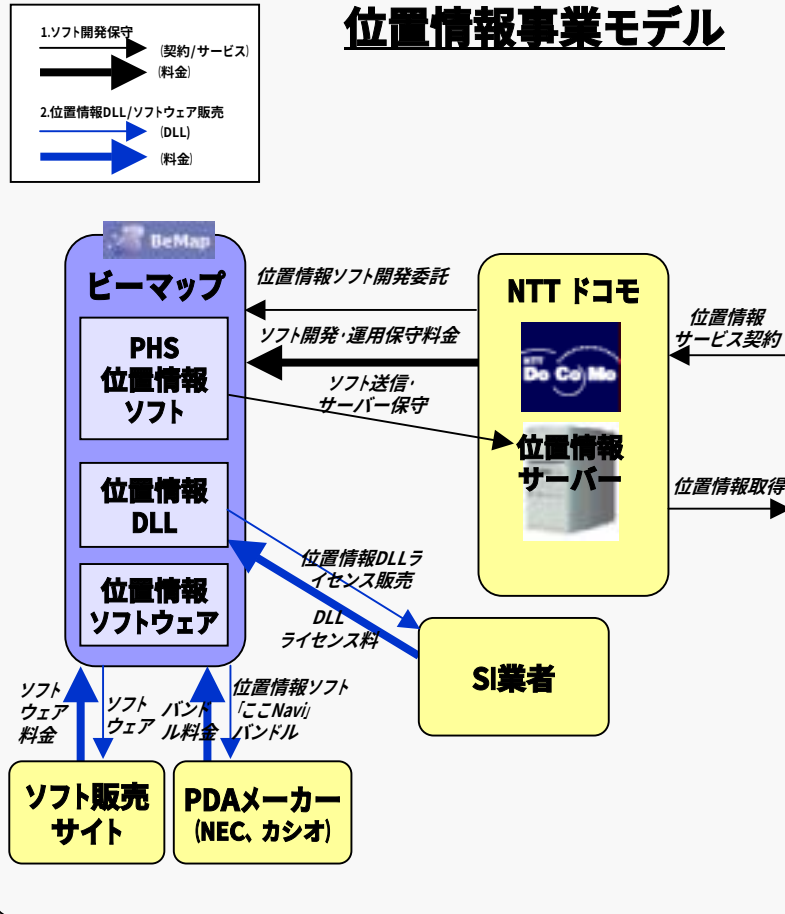
- 「トラベルナビゲータ」のソフトウェア月次運用・更新
- 業務系アプリケーションの受注を目指す
- 民鉄、航空会社などのソフト開発案件の新規開拓活動

2. ロイヤリティ収入

– 「トラベルナビゲータ」のバンドル、CD-ROM、キャリアロイヤリティなどによる販売

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 ドコモ社のPHS位置情報ソフトウェアの 開発・運用保守。

– NTTドコモ、ドコモマシンコム社の「Docoです・Car」及びGIS系の開発、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ドコモ社から継続的な受注が見込まれる。

– NTTドコモ、ドコモ・マシンコム社と協力したGIS系システムの積極販売＋カスタマイズ。

2. ライセンス収入

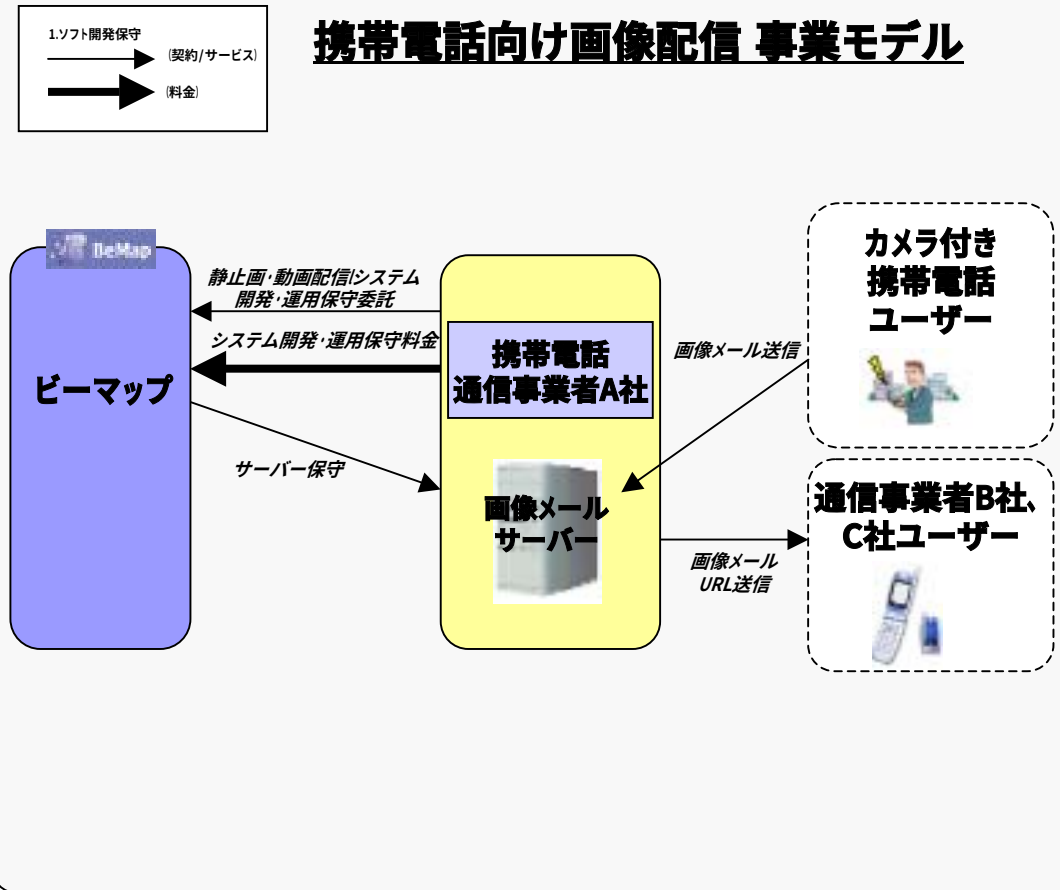
– 「ここNavi」DLLの販売、および第三者位置情報ASP、自己位置情報ASPの積極販売。

– GIS系パッケージのOEM提供。

(GIS: ジオグラフィック・インフォメーション・システムの略)

分野別展開 –画像配信–

携帯電話向け画像配信 事業モデル



現在の事業概要

1. システム企画開発運用

- 携帯電話通信事業者A社のカメラ付き携帯電話の画像を他通信事業者の携帯ユーザーに送信する際の変換システムの開発・運用保守。

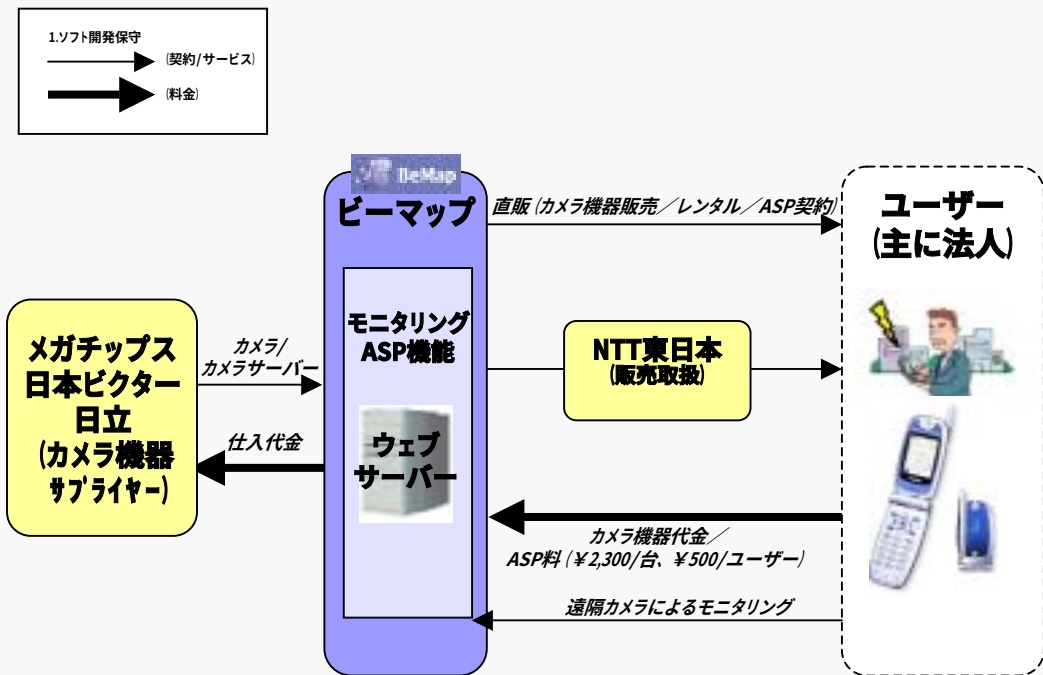
今後の展開

1. システム企画開発運用

- A社メール配信システムの運用保守を受託。
- カメラ付き携帯の機能向上に伴うシステム開発案件を継続的に獲得。
- 次世代携帯電話3Gへの対応。

分野別展開 -画像配信-

モニタリング倶楽部 事業モデル



現在の事業概要

1. 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NTT東日本の法人営業部がADSLとセットで販売。

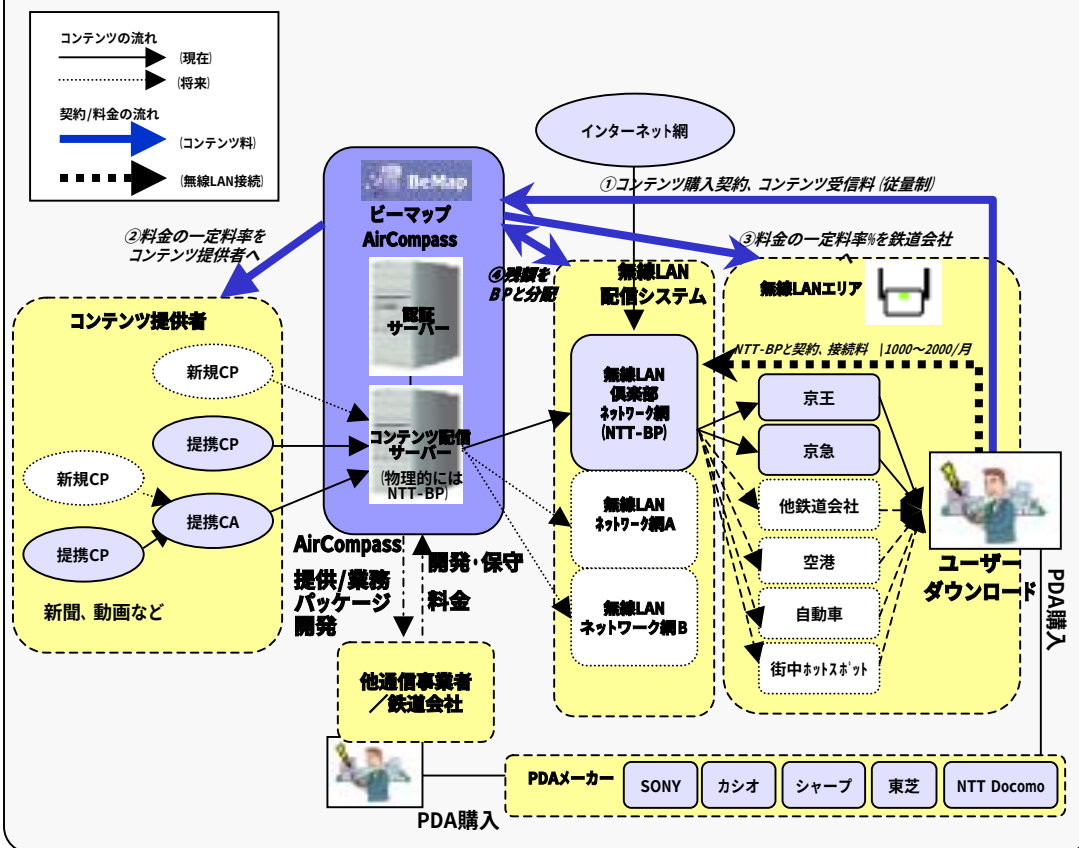
今後の展開

1. ASPサービス

- NTT東日本法人営業部と提携した販売促進 (法人営業担当者12,000人)。
- モニタリング倶楽部とセットのシステム提供。
- ASPの機能充実。ASPの拡販。

分野別展開 –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



現在の事業概要

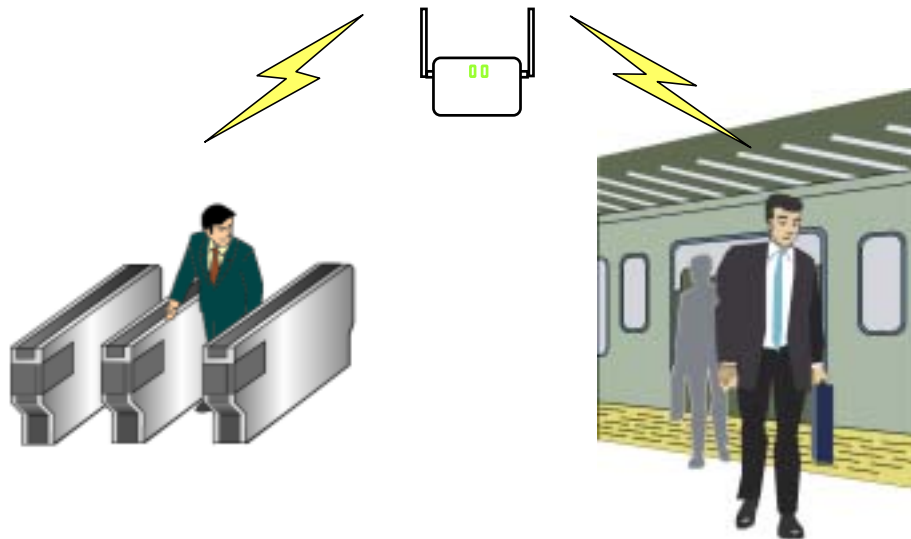
- NTT-BP無線LAN倶楽部が本サービスを開始。無線LAN接続についてはユーザーはNTT-BPと契約し接続料 (¥1,5000/月) を支払い。
- 提供エリアは、京王電鉄、京浜急行電鉄での本サービスに加え、JR東日本、相模鉄道でもトライアルを開始。
- コンテンツ配信については、ユーザーは配信料をビーマップに支払い、その配信料をコンテンツ提供者、鉄道会社、NTT-BP、ビーマップで分配。

今後の展開

- サービス提供を、各鉄道会社の駅数の拡大、提供鉄道会社の拡大。
- NTT-BPはNTTグループ他社とのローミング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事業者に対してもコンテンツ配信システム「AirCompass」を提供予定。その開発、カスタマイズ案件を開拓。
- 通信事業会社の法人営業セクションの協力により業務用パッケージの開発・提供。

ビーマップの配信システムを利用した無線LANサービスイメージ –いつもの駅が、情報ステーションになる–

- 首都圏、関西圏等人口集中地域における主要通勤・通学手段である鉄道の駅を通してコンテンツ等の配信を行う。



1

あらかじめ、ダウンロードしたいコンテンツを登録。



2

トライアルスポット近くで、カンタンなボタン操作。



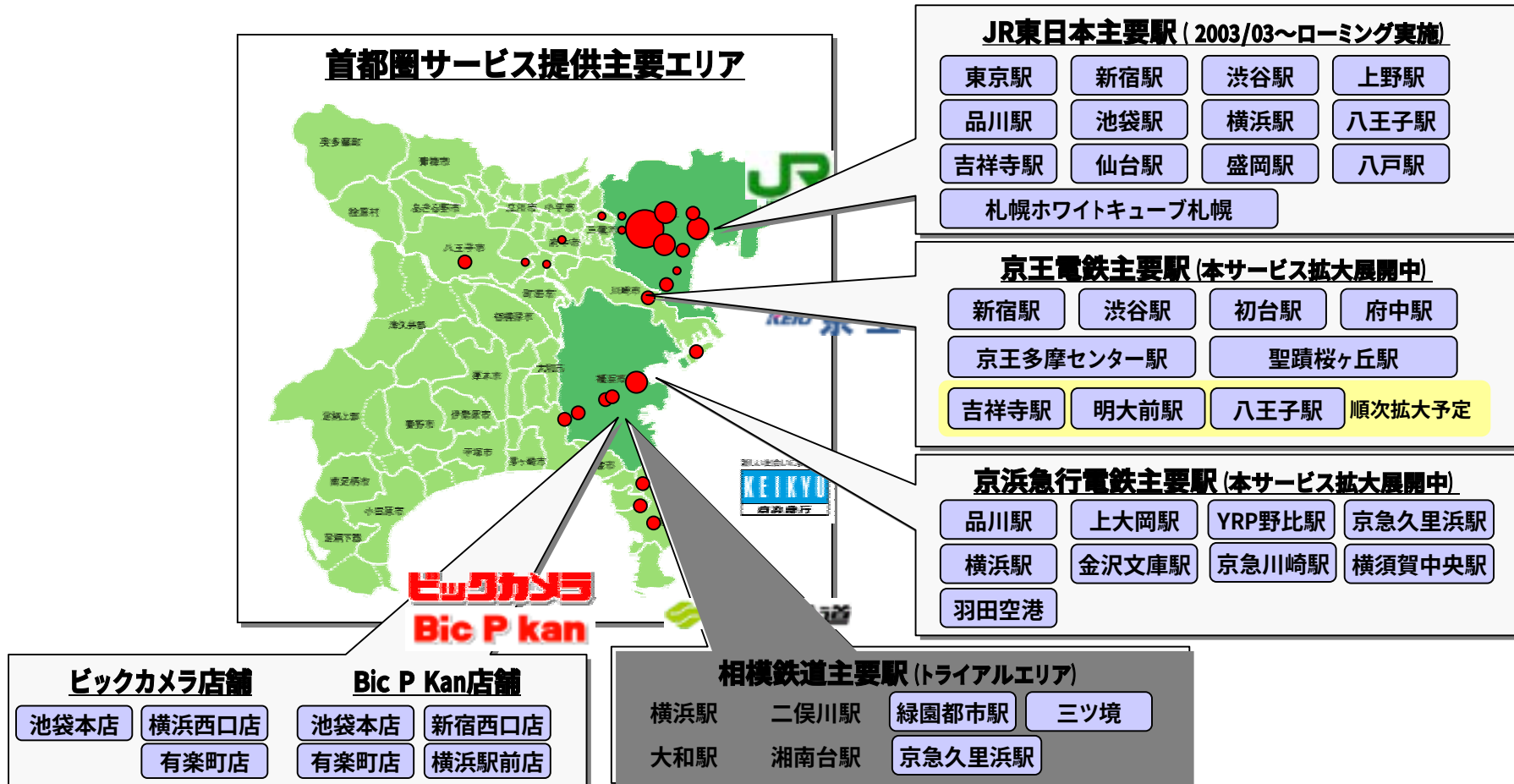
3

ダウンロードしたコンテンツを、電車の中などでゆっくり楽しめます。

–NTT-BPホームページより–

無線LAN倶楽部拡大状況

- 首都圏の主要駅、量販店などですでにサービスを実施・拡大中。



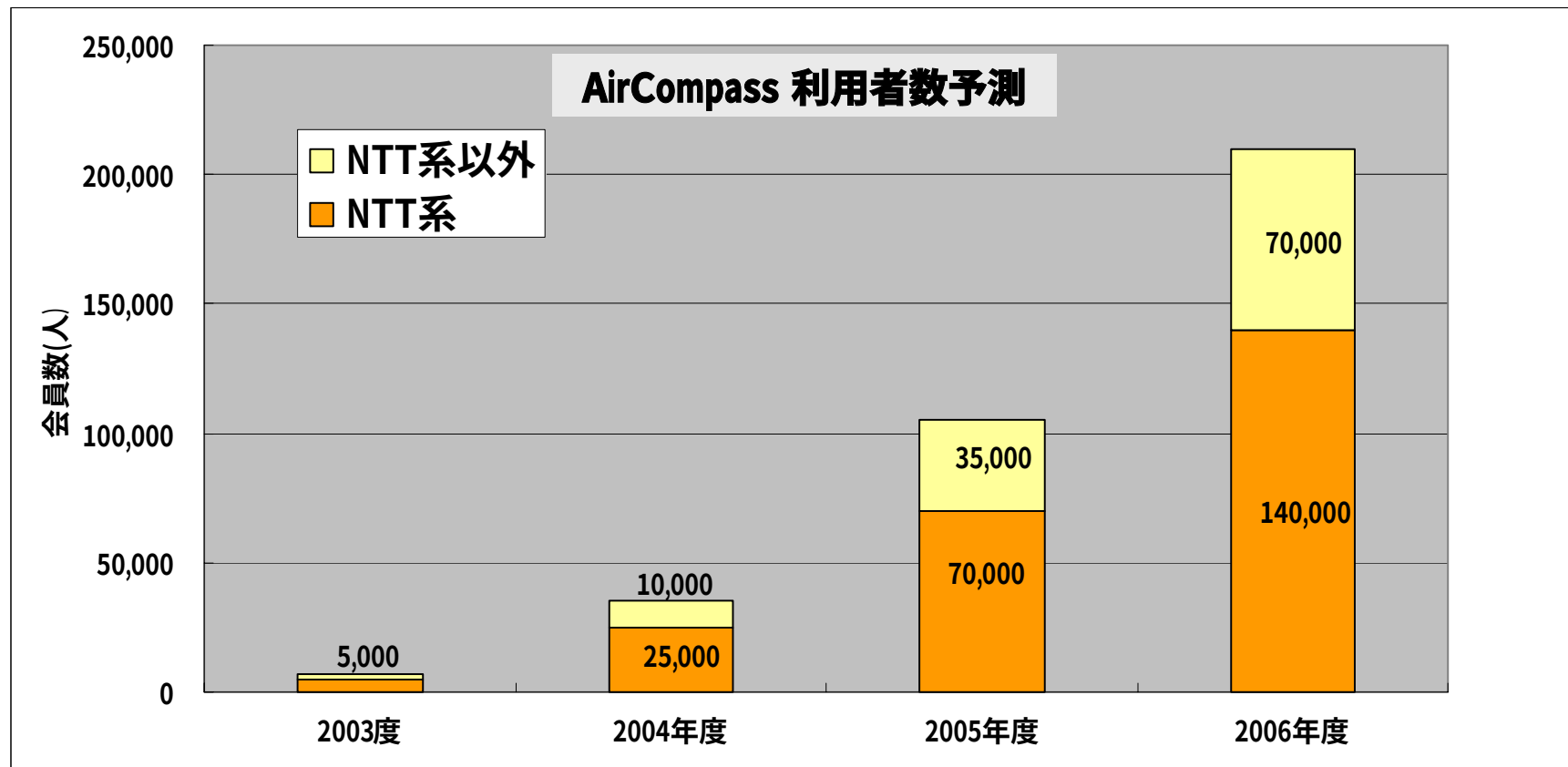
無線LAN倶楽部 展開スケジュール

- 各鉄道会社でトライアル実施およびサービス対象エリア拡大

	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
京王・京急	新宿、渋谷、品川などで本サービス実施中、対象エリア順次拡大中							
相模鉄道				横浜エリアを中心にトライアル実施中				
その他民鉄							?	?
JR東日本		東京、上野、新宿、渋谷などの主要駅を中心にトライアル実施中						
JR東海				東海道新幹線のぞみ停車全駅でトライアル実施中 (無線LAN倶楽部とのローミングは未定)				

Air Compass 利用者数推移予測

- 企画開発運用、ライセンス・ロイヤリティの両面展開を今後も継続。



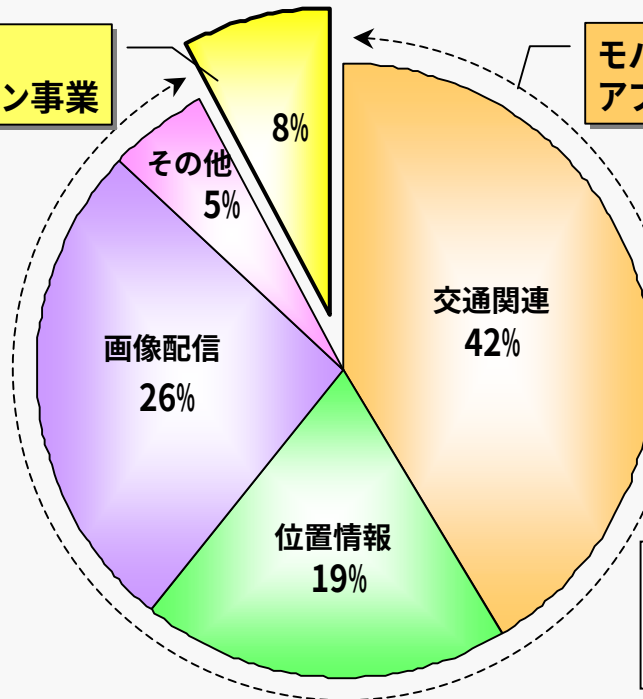
ビーマップ予測

第6期(2004年3月期)の事業戦略

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増収、安定した利益を確保。
- ホットスポットコミュニケーション事業で、AirCompassを応用した業務用パッケージ開発案件を開拓。

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

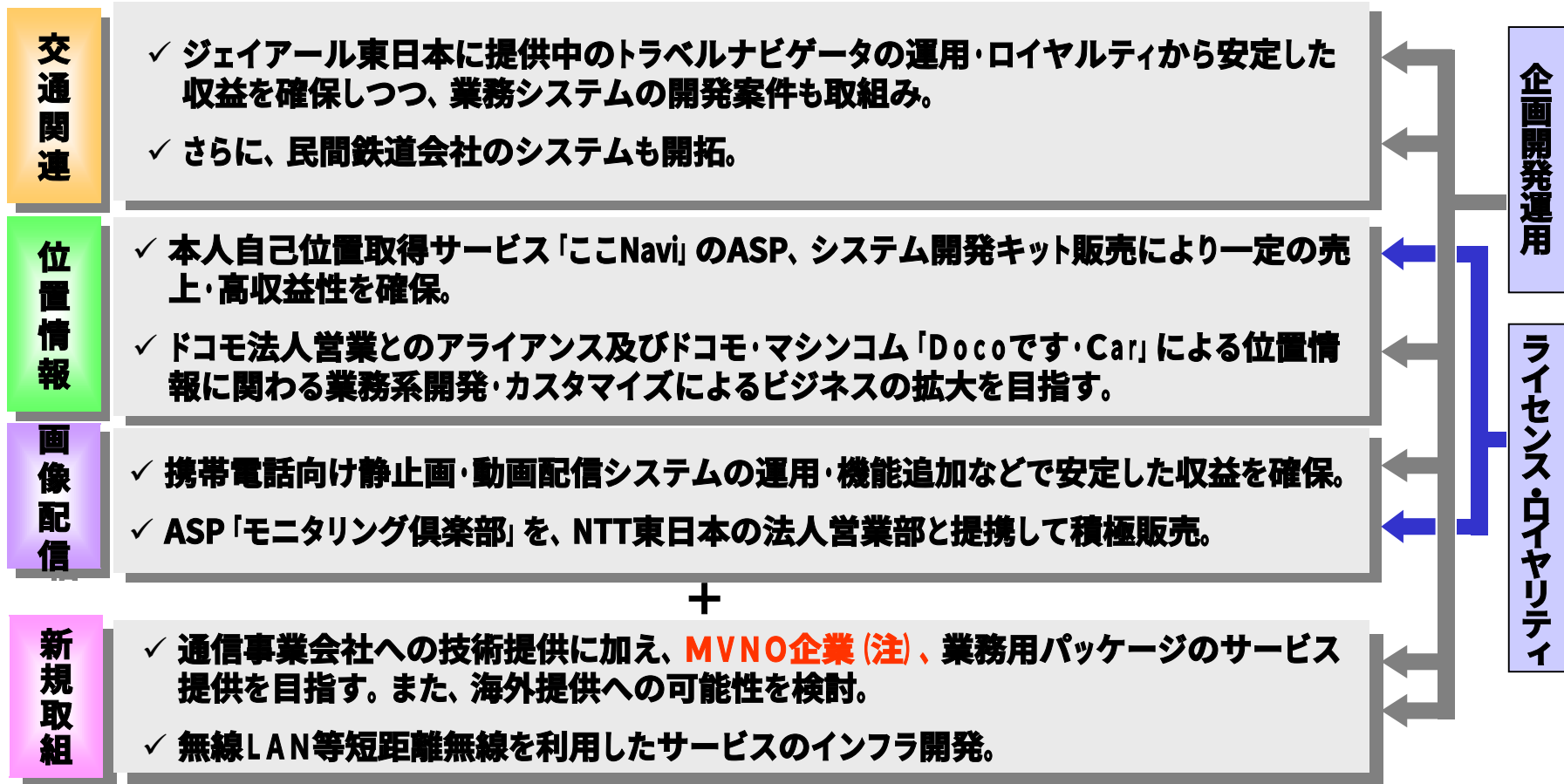
売上高: 762百万
経常利益: 31百万
当期純利益: 30百万

- ◆ 安定した顧客を中心に増収、かつ収益率確保
- ◆ 交通関連を中心に、バランスの取れた売上構成

- ◆ B2Bインフラ構築によるデファクトの獲得、および収益確保
- ◆ B2C拡大のためパートナーと協力したプロモーション

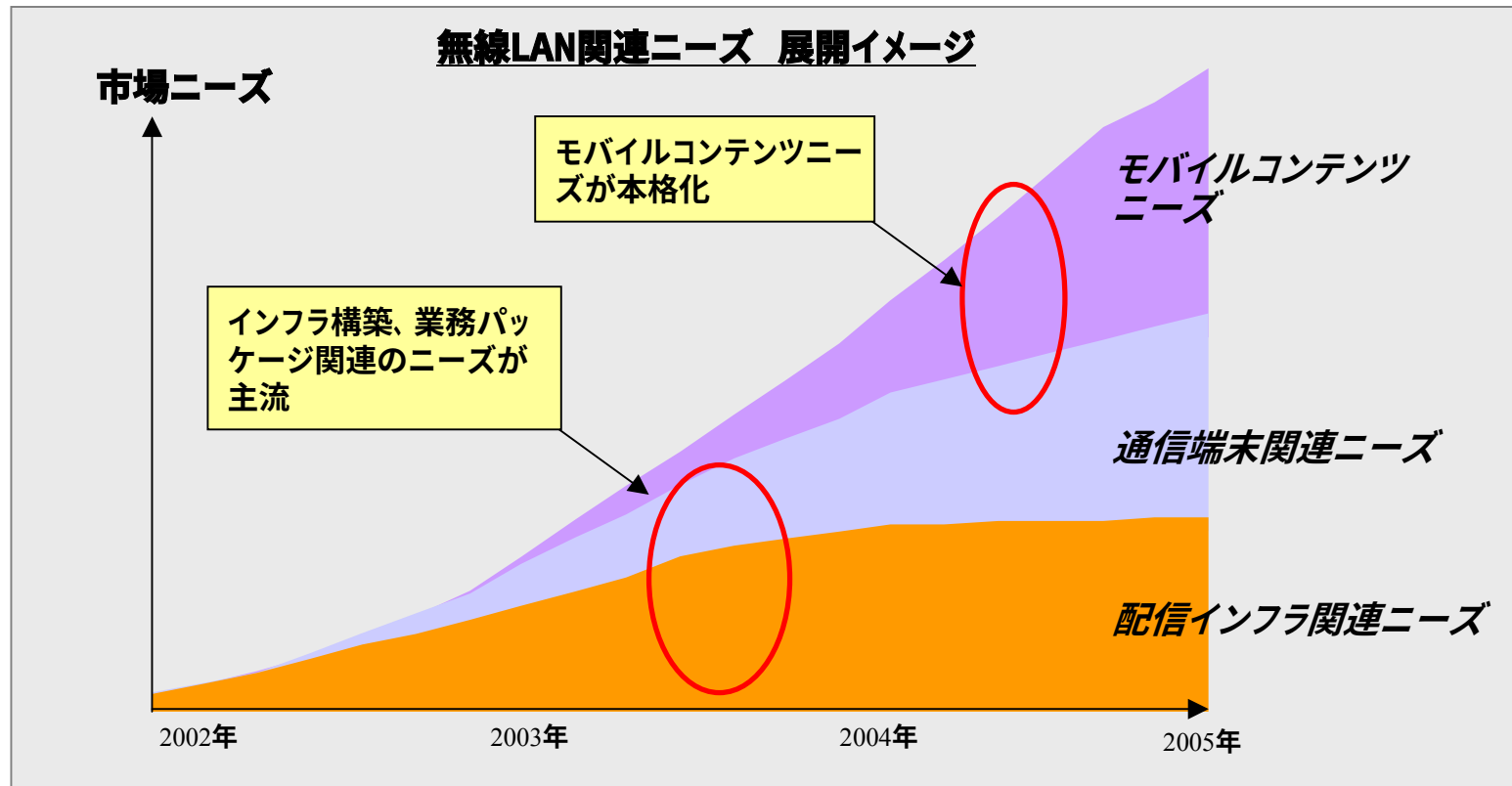
事業戦略、重点課題 -モバイルアプリケーション事業-

- 企画開発運用、ライセンス・ロイヤリティの両面展開を今後も継続。



無線LAN関連サービス 展開予測

- 今年度は無線LAN配信インフラ準備段階、ニーズの中心は業務パッケージ関連
- モバイルコンテンツニーズの本格化はインフラ・端末普及後の2004年中頃と予想



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倶楽部によるAirCompassの普及に加え、この配信システムを応用した業務パッケージの開発・提供を目指す。

無線LANコンテンツ配信

- ✓ 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。
- ✓ 様々な規格のPDA／OSに対応するための「AirCompass」のカスタマイズ。
- ✓ 「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。
- ✓ PHS、PDC等既存通信システムと無線LAN配信のシームレス通信におけるシステムの開発。
- ✓ 無線LAN以外の短距離無線（赤外、Bluetooth、非接触ICタグ等）への対応。
- ✓ 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。
- ✓ シールトロニクス社との提携による携帯電話向け著作権保護機能を備えた配信システムの開発。
- ✓ 通信事業会社 法人営業セクションとの協力による、法人向け業務用パッケージの開発・提供。
- ✓ 無線系VoIPとの連携機能の開発。
- ✓ 次世代携帯電話向けへの検討。

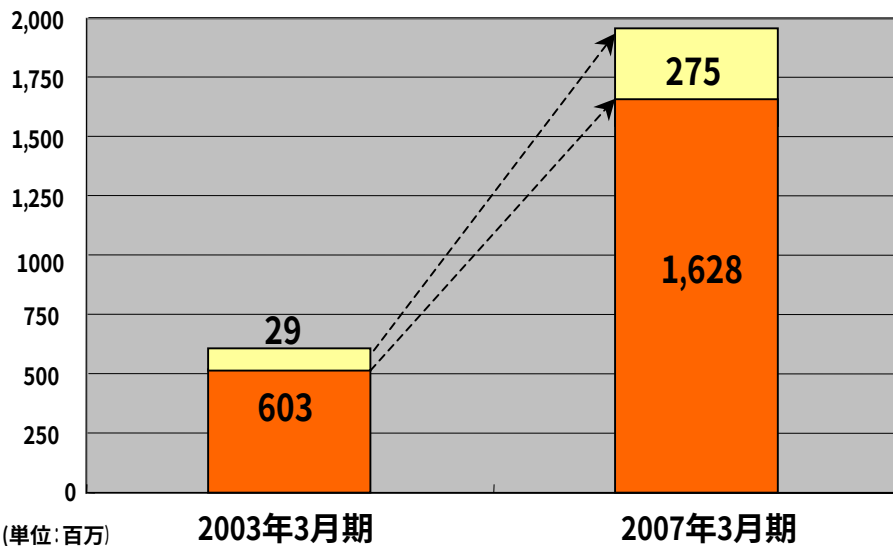
中期業績目標

- 2007年3月期には売上1,903百万、営業利益318百万が目標。

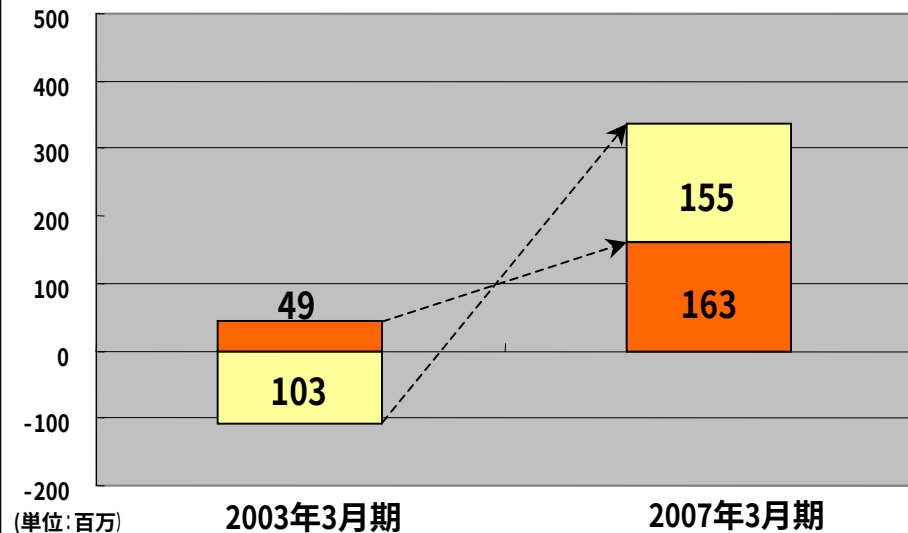
売上高目標:1,903百万

営業利益目標:318百万

□ モバイルアプリケーション事業 □ 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 □ ホットスポットコミュニケーション事業



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 (麻生、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。