

2007年3月期決算 および 中期経営計画

2007年5月14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)

2007年3月期決算説明

2007年3月期の業績	・・・4P
2007年3月期の決算概要	・・・5P
2007年3月期のトピックス	・・・6P
2008年3月期の業績予想	・・・7～9P

2007年3月期の事業概況

モバイル事業分野	・・・11P
ソリューション事業分野	・・・12P
新規事業分野	・・・13P
子会社のM&Aに伴う会計処理について	・・・14P
オックスホールディングス株処分に伴う会計処理について	・・・15P
2007年3月期を振り返って	・・・16P

中期経営計画

事業成長目標の明確化	・・・20～22P
マネジメント体制の強化	・・・23P
継続的なコスト削減努力	・・・24P
中期経営計画により目指すゴール	・・・25P

2007年3月期決算説明



1) 連結

単位:百万円

	2007年3月期	2006年3月期	増減	前期比
売上高	960	731	+ 229	+ 31.3%
経常利益	98	117	+ 19	-
純利益	360	432	+ 72	-

2) 単体

単位:百万円

	2007年3月期	2006年3月期	増減	前期比
売上高	805	661	+ 114	+ 21.8%
経常利益	9	100	+ 109	-
純利益	243	427	+ 184	-

1) 連結決算

- ・売上高は、案件の納期遅れが最後まで響き、当期は960百万円に留まる。
- ・営業利益は、単体で黒字となるも、連結子会社の先行投資や暖簾代償却により、95百万円の赤字。
- ・経常利益は、98百万円の赤字。
- ・最終損益は、株式評価損等の特損330百万円等により、360百万円の赤字。

2) 単独決算

- ・売上高は、案件の遅れがありながらも21.8%増収の805百万円。
- ・営業利益の黒字転換を達成し、前期比86百万円増の3百万円。
- ・当期で、売上高、営業利益とも成長路線に回帰することが出来た。

3) モバイル事業分野

- ・無線LAN関連は予定以上の伸び。位置情報関連は未達。

4) ソリューション事業分野

- ・1月の組織変更および増員による営業力の強化が一部実を結び始めた。
- ・約4年前に着手した遠隔監視事業がいよいよ黒字転換。
- ・受託案件の伸びが予定を下回った。
- ・メタデータの立ち上がりが第4四半期にずれた。

5) 新規事業

- ・メタデータが第4四半期より引き合い、共同ビジネス等が活発化。またYahoo!JAPANなどへの提供、通信事業会社にて事業化の具体的検討に。

1) ビーマップ本体の黒字化

営業損益、経常損益ともに黒字達成。営業力の強化、組織変更などの効果。

2) 連結子会社の増加

平成18年11月よりフォーマイスターズ・システムコンサルティング株式会社、平成19年1月より株式会社インフォエックスが加わり、連結子法人4社・持分法適用1社となる。

3) 新規事業の拡大

平成18年5月よりメタデータ事業開始。
予定より時間を要したものの第4四半期に活発化。

4) 当社株に関する株価操縦疑惑について

約2年前に行なわれた一部市場参加者による当社株に関する株価操縦疑惑が発生。当社としては全く関わっておらず、不当な要求を全て断ることで一貫した姿勢を示す。

5) オックスホールディングス株の特損

株価の下落により前々期と合わせて約6億円を特損計上し、業務提携解消に伴い全株を売却。経営陣・業務形態が一変しており当社としても提携の意義は既に無い。

1) 連結

単位:百万円

	2008年3月期予想	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) 連結中間

単位:百万円

	2007年9月中間期予想	2006年9月中間期	増減	前期比
売上高	546	366	+ 180	+ 49.1%
経常利益	33	90	+ 57	-
純利益	36	343	+ 307	-

3) 単体

単位:百万円

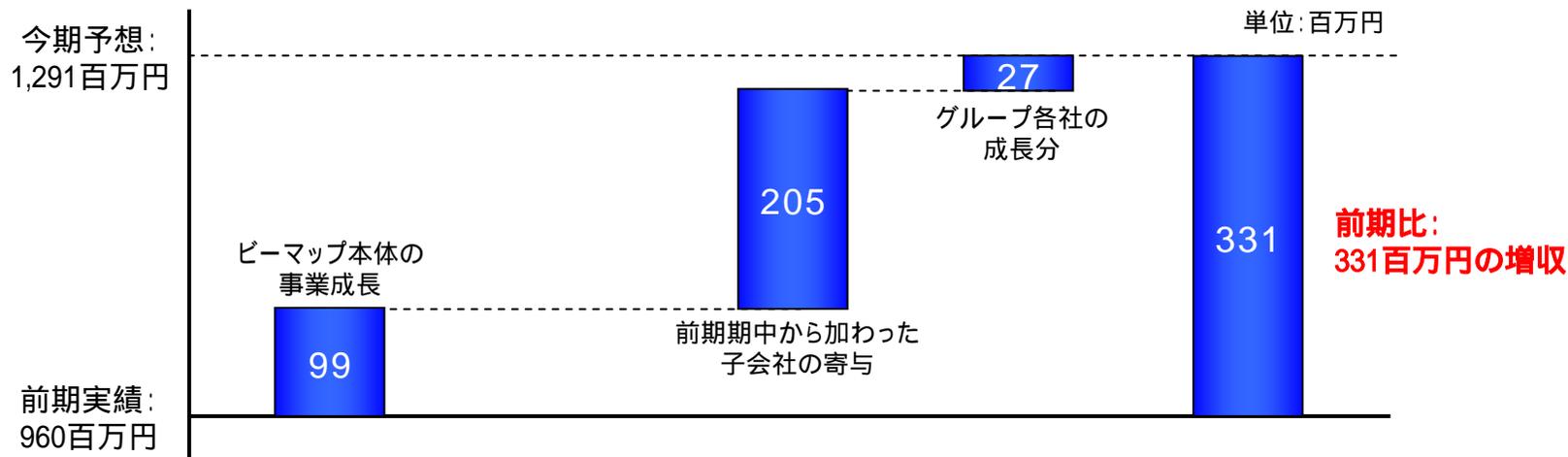
	2008年3月期予想	2007年3月期	増減	前期比
売上高	904	805	+ 99	+ 12.2%
経常利益	15	9	+ 6	+ 66.6%
純利益	10	243	+ 253	-

4) 単体中間

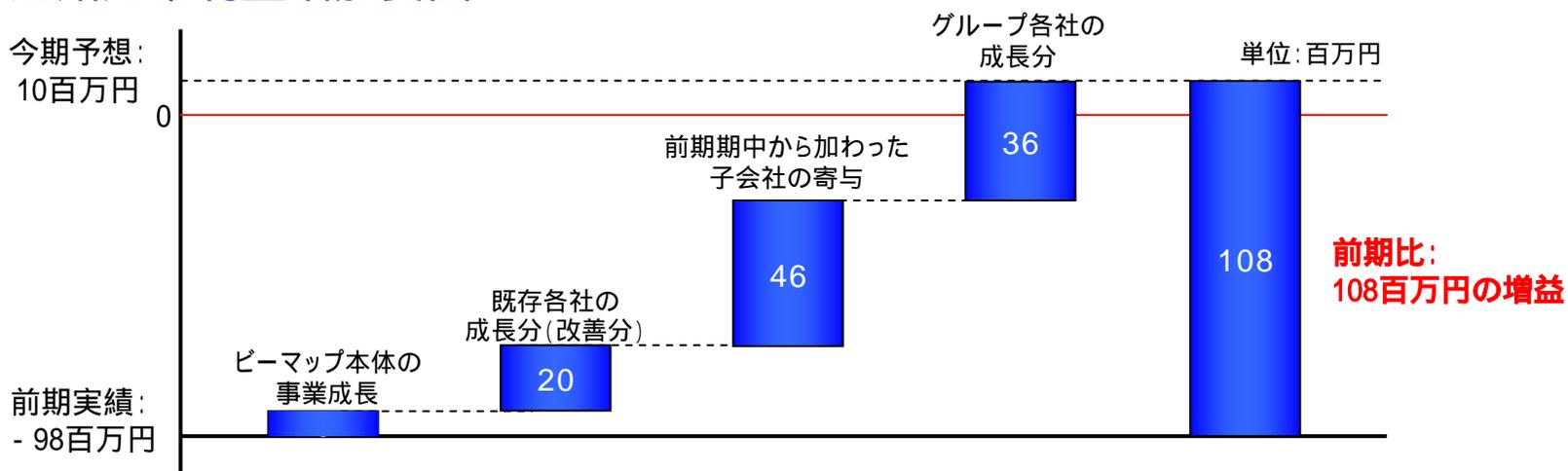
単位:百万円

	2007年9月中間期予想	2006年9月中間期	増減	前期比
売上高	389	338	+ 51	+ 15.0%
経常利益	42	58	+ 16	-
純利益	45	309	+ 264	-

1) 連結売上高増加要因



2) 連結経常利益増加要因



1) 連結決算

- ・グループシナジーの強化、販管費の圧縮。
- ・前期一部のみ連結対象であったフォーマイスターズ・システムコンサルティング、インフォエックスが寄与。
- ・持分法対象エムデータの本格稼働、2007年4月1日付にてプロジェクトグループ内での組織改変実施。

2) 単独決算

2-1 モバイル事業分野

- ・交通関連事業は、JR東日本企画との既存事業展開に加え、収益基盤の強化。
- ・位置情報関連事業は、ライセンスビジネスの推進と、独立採算による収益管理を厳格に実施。
- ・無線LAN関連事業は、新技術への対応などを推進。

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。
- ・Webモバイル事業は、収益力の改善を推進。
- ・メタデータ事業は、二次データ提供の拡販・大手通信事業者での事業化を推進し、黒字化へ。

2-3 新規事業

- ・TV局、広告代理店等との放送、通信、ITのクロスメディア事業を立ち上げ、早急に収益モデルへ。

2-4 その他

- ・グループを通じた経営改革により、費用・販管費の圧縮を推進。

- 1) モバイル事業分野
- 2) ソリューション事業分野
- 3) 新規事業分野
- 4) 子会社のM&Aに伴う会計処理について
- 5) オックス株処分に伴う会計処理について

交通関連事業は、ほぼ前年並みの実績を確保。
今後の課題としては、横展開を含む事業の拡大。

位置情報関連事業は、新たにヒューレット・パカード社へのライセンス提供を開始したものの、ライセンス商談が相次いで長期化し、予定を下回る。

無線LAN関連事業は、前期からの継続案件を含め当初予定を上回る。

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"> ■他社ERPパッケージ製品との連携を目指してASP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	<ul style="list-style-type: none"> ■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に加えヒューレット・パカード社に提供を開始 ■法人向けシステム提案 	×
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

モニタリング倶楽部は、上期に遅れた大型案件のリカバりに注力したが全体としては当初予定を下回る。事業は黒字転換を実現した。

Webモバイルは、上期に利益計画の進捗が遅れ、下期にリカバリするも通期としては当初計画を下回る。

昨年5月より開始したメタ・データ事業は、計画比立ち上がりが遅れたが、第4四半期にいよいよ事業が立ち上がり、今期(2008年3月期)に持ち越し。

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・自治体に対して営業活動を強化	×
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 ■ Yahoo!JAPANへ提供など営業活動を強化	

…計画を上回る、 …計画どおり、 …計画を若干下回る、 × …計画未達成

テレビ番組の放送内容をデータベース化 テレビ情報検索サービス「MetaTV」

テレビから発信される膨大な情報を即座に検索できる、世界で唯一のサービスを提供



検索

題名	放送日時	番組名	ヘッドライン	期間	再生
首相	2008/11/08 19:00	イブニング・ファイブ	菅直人首相の演説	0001-44	再生
首相	2008/11/08 19:00	イブニング・ファイブ	菅直人首相の演説	0001-44	再生
首相	2008/11/08 19:00	イブニング・ファイブ	菅直人首相の演説	0001-44	再生

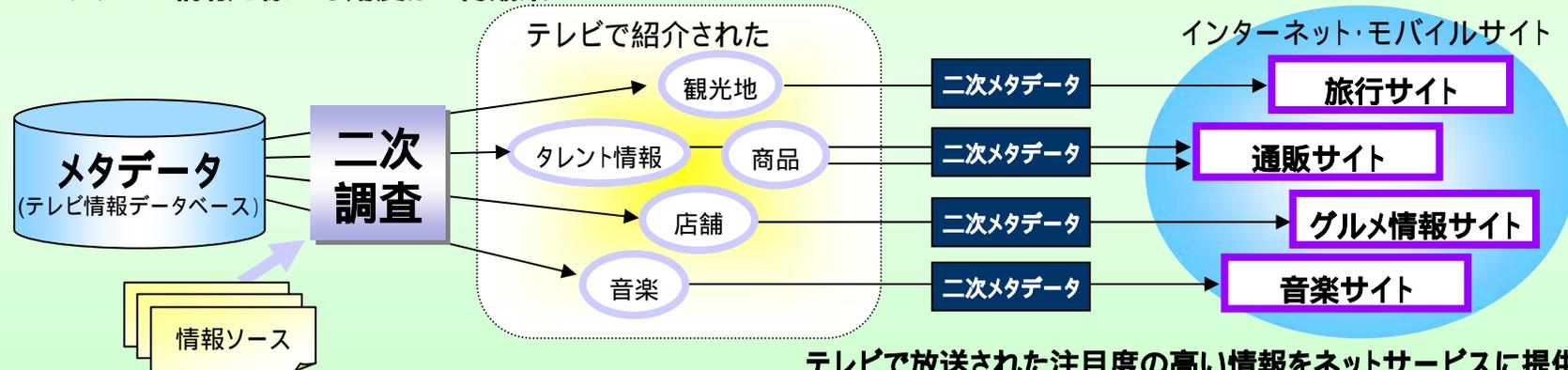
シーン再生



テレビの情報を再編集し提供 ネットとテレビの融合を加速させる「二次メタデータ」

さらに、検索結果から、企業内の録画サーバに録画した映像の見たいシーンを即座に再生

テレビの情報を様々な角度から再編集

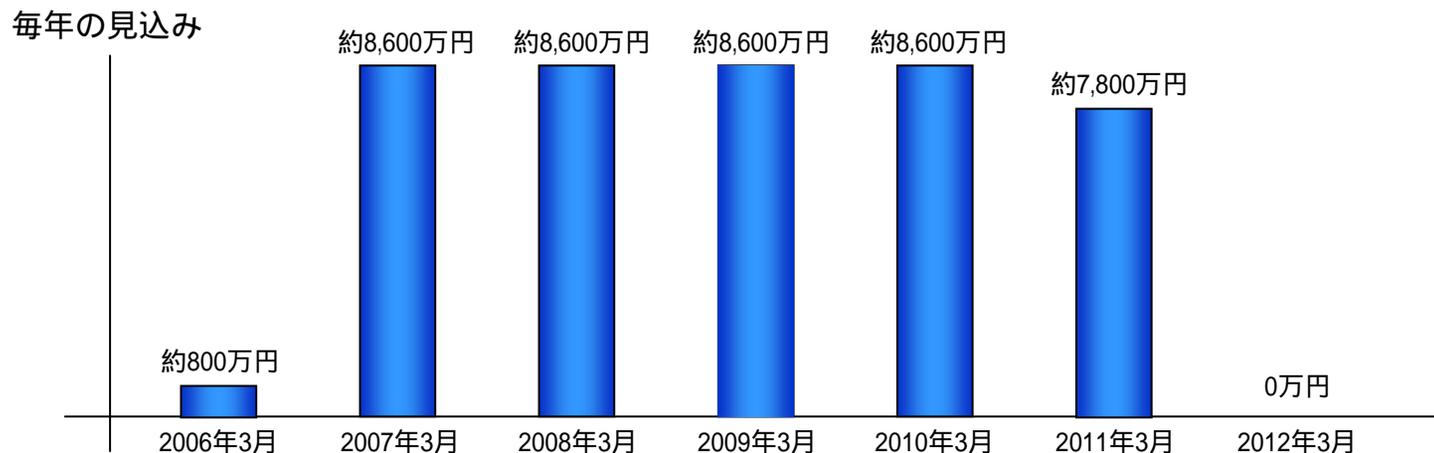


テレビで放送された注目度の高い情報をネットサービスに提供

以下3社について、取得価額と総資産額(取得時)の差額を暖簾代として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

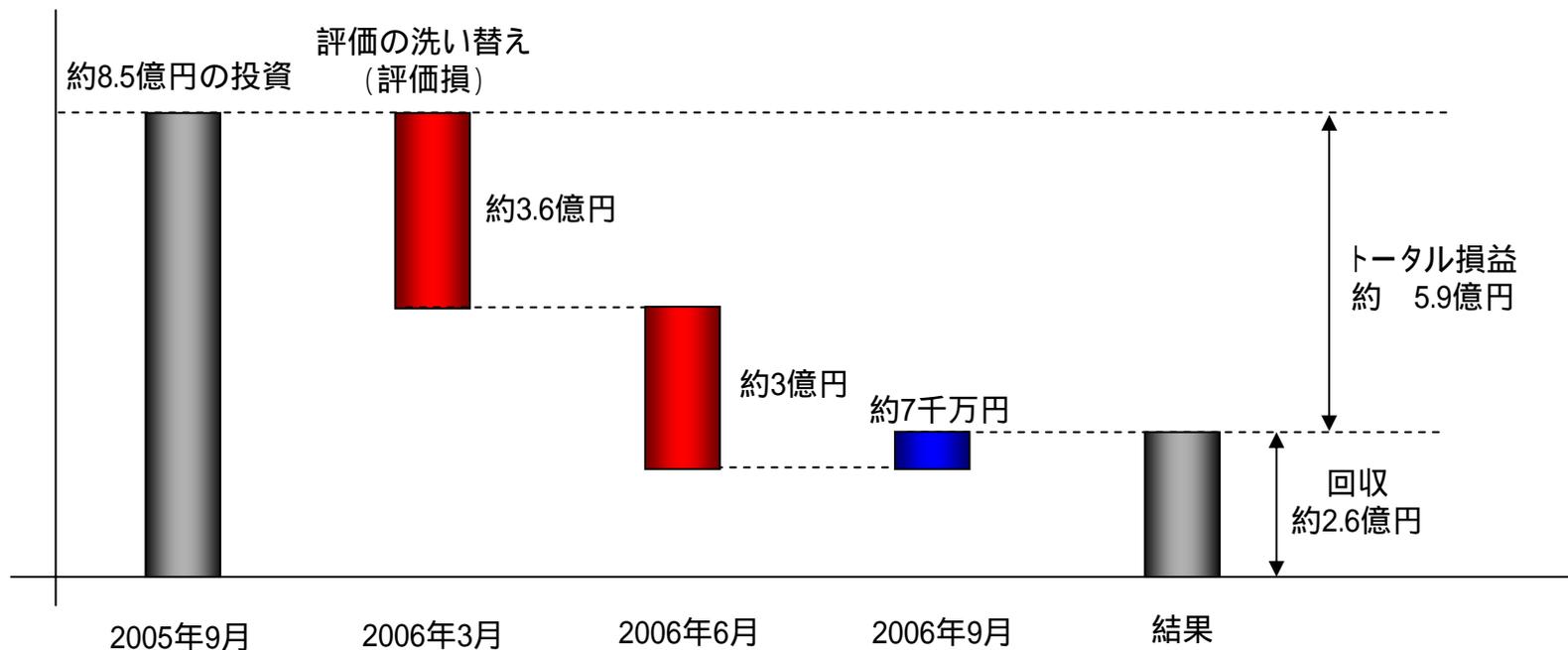
原則として、各社の営業利益の範囲内を想定している。



取得価額 81,000円 × 10,530株 約8億5千万円で取得(投資有価証券)
 (株価6,490円 2007年5月11日終値)

前々期において、約3億6千万円、前期において約3億円を評価損として計上。

昨年6月に業務提携・資本提携解消の合意。
 同8月～10月に売却し約7千万円の特別利益を計上。



3つの課題

1) グループ経営

期中にM&Aでグループ入りした子会社が増加し、新たに企業文化、経営目標、経営技術の融合が必要となった。

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が必要。

3) 業績達成へのモチベーション向上

業績と人事評価との乖離。
役職員の業績達成への意識をより高める必要がある。

中期経営計画

2007年4月～2010年3月

2008年3月期

2009年3月期

2010年3月期



当社の存在意義

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。

中期経営計画の趣旨

長期での事業の安定的な成長を目指し、結果としての利益成長および、企業価値の成長を目指す。
中期経営計画を明示することで、その実現可能性を高める。

1) 事業成長目標の明確化

2) マネジメント体制の強化

3) 継続的なコスト削減努力

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

【3ヵ年事業計画】

- ・交通系探索にとどまらず、送客全般・コマース事業において、ビジネスをひろげる。
- ・テレビとネット、携帯電話のクロスメディアにおいて、重要な位置を目指す。

単位:百万円

	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期
売上	1,291	1,491	1,743
経常利益	10	64	114
純利益	5	59	109
備考	<ul style="list-style-type: none"> ・第4四半期に本格的に立ち上がったメタ事業の継続的な成長。 ・黒字転換した遠隔監視事業の積極的展開。 ・通信事業会社向けサービスの納品・運用。 	<ul style="list-style-type: none"> ・放送、携帯電話・インターネットのクロスメディアによる事業拡大。 ・ナビ事業の充実による「送客」事業を通して、事業を拡大。 	<ul style="list-style-type: none"> ・放送、通信、移動手段と、当社が携わってきた事業の連携による、「送客」をキーワードにした事業を展開。

目指すビジネスモデルを変更

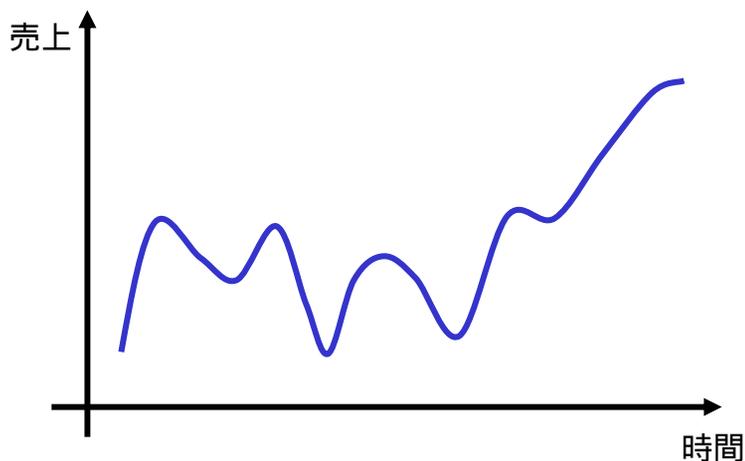
変動収益型ビジネス

(受注・開発の時期により売上が変動する)

受注・開発の進行度合いによって、
単月ごとの収益が変動する。

【問題点】

- ✓ 期末に案件が集中する為、実績がブレやすく業績予想が非常に困難。
- ✓ ある時期に過度に集中する為、機会損失が起こりやすい。



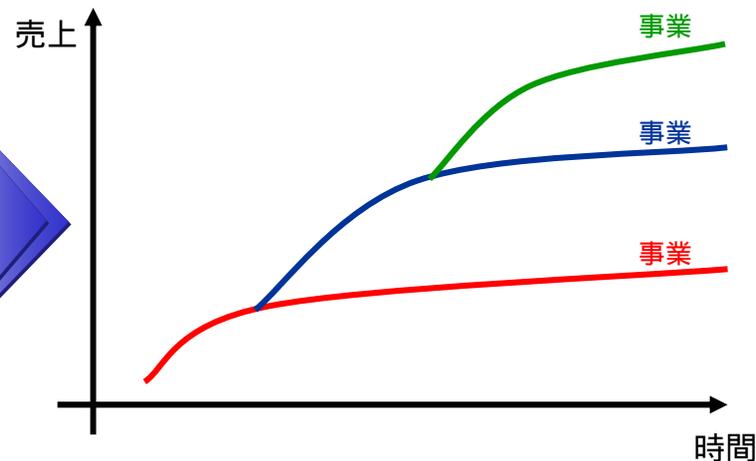
安定収益型ビジネス

(運用費、ロイヤリティー収益がベースで売上が安定)

運用費やロイヤリティー収益をベースとして安定的な収益を得られる。

【改善点】

- ✓ 事業の積み上げと共に、安定した収益も積み上げられる。
- ✓ 自主的に売上・利益が予測できる。
- ✓ 経営判断がしやすくなる。



安定収益型ビジネスの積み上げ

btoBtoC型 ビジネス (企画開発運用型)

(b)



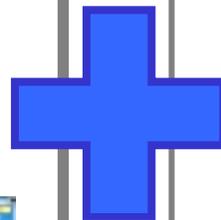
(B)

通信キャリア
交通機関
携帯端末提供者 など



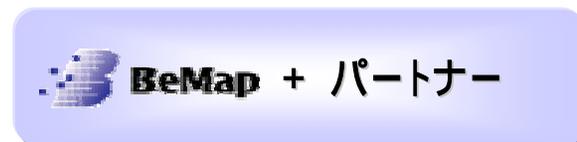
(C)

コンシューマ

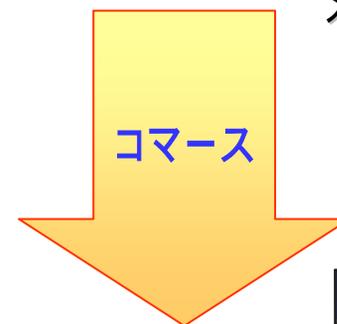


BtoC型 ビジネス (パートナーとの協調型)

(B)



メタデータ



(C)



3つの施策

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。

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。

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。

1) 役員数を50%削減

現在8名の取締役を、6月の定時株主総会をもって半数の4名とする。

2) 役職員の業績連動報酬

従来、固定的であった人件費を、業績連動性を高めることで、変動費的性質を高め、事業の進捗が遅れている時の販管費の抑制を図る。
役職員の“業績への達成意欲”および“コスト意識”を高める。

3) 外部流出コストの削減

外注費や購買の一元化を図り、重複などの非効率を排除し、コスト削減を目指す。

4) 工数管理の厳格化

開発者を含めた工数管理を徹底し、無駄な工数の発生を未然に防ぎ、開発コストの削減を目指す。

5) 継続的なコスト見直し体制

通信費などの一般的な販管費を継続的に見直し、事業の拡大に合わせたコストの膨張を抑制する。

