

**(株)ビーマップ 第5期(2003年3月期)決算説明会資料 補足資料**

P.3

当社は、「ベストモバイルアプリケーションをプロデュースする企業を目指す」というコンセプトにより、ビーマップと命名しております。

P.4

モバイル市場は今後も順調に成長していくと予想され、それに合わせてビーマップのビジネス機会も増大します。

P.5

同様に、モバイル端末ユーザーも増加傾向にあり、PDA、モバイルノートPC、カーナビゲーションなどの端末の年間出荷台数は、2005年には1,166万台になると予想されています。これが当社の潜在的なエンドユーザーとなります。

P.6

通信環境は、インフラ・プロトコルのIP対応、通信端末のハイブリッド化(無線LAN、携帯電話、赤外を全て備え、通信環境に応じて最適の通信方式を選択する端末)、無線通信コストの一部固定料金化、新しい短距離無線通信技術を利用した決済方式など、様々な変化が起こっています。これら新技術が生まれるたびに、既存の通信・ネットワーク環境やシステムとインターフェースをとるニーズが発生します。今期においては、業務系システムと連動する業務用パッケージにビジネス機会があるとみています。

P.7

現在は、ソフトウェアの企画開発・運用とライセンス提供を行うモバイルアプリケーション事業が主軸です。そして2003年3月期は、もうひとつの事業として、今後大きな将来性を期待できる無線LAN関連の、

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先行投資を行いました。  
今期からは、この2事業を展開してまいります。

P.8

当社の強みは、モバイルアプリケーション事業で培ったモバイル・ソフトウェアとクライアント基盤を元に、ホットスポットコミュニケーション事業を展開し、そこで新たな技術・顧客基盤を開拓し、モバイルアプリケーションの案件につなげていくという、好循環的なビジネススパイラルにあります。

P.9

当社は当初、インフラ系/キャリア系顧客に対する業務系・LAN系システム開発からビジネスをスタートし、インターネット系、携帯電話系、無線LAN系と事業領域を拡大しています。  
またサービス内容も、位置情報ソリューション、無線LAN/AirCompass業務アプリケーションなどの業務ソリューション系へと展開してきています。  
中長期的には、無線LANの普及に応じてモバイルコンテンツ配信課金などの消費者向けサービスも視野に入れていきます。

P.10

主要クライアントは、JR東日本様(JRトラベルナビゲータ)、NTTグループ企業様および鉄道会社様(無線LAN倶楽部)、読売新聞社様(読売トクTok情報)、J-Phone様(@写メール)などの、鉄道・通信等の大手企業です。  
これらの企業と良好な関係を構築し、安定した収益を上げるとともに、深掘により新たな案件を開拓しています。

P.12

2003年3月期の業績は、売上(632百万円)、売上総利益(216百万円)が増加した一方で、

営業利益 54 百万円、 55 百万円の赤字決算となりました。

売上については、第1・第2四半期は限りがありました。が、下半期の巻き返しにより増収を確保しました。

また赤字により、若干資産が減少しているものの、自己資本比率は 90.0%となっており、無借金経営を維持しております。

P.13

売上高は増収を確保し、また売上総利益率は毎年若干ながら改善しています。

P.14

既存事業からの利益は 39 百万円を確保しましたが、新規事業の研究開発費 93 百万円の投資により、営業損益は赤字となりました。

P.15

交通関連については、人的資源を新規事業に投入した結果営業力が低下し、2002 年 3 月期に比べ若干売上が減少しました。

また、位置情報については、2002 年 3 月期に大きなロイヤリティ収入があったのに対し、2003 年 3 月期はそれに類する案件がなかった一方、代替として企画開発・運用案件を受注できたため、トータルで若干の減少となりました。

他方、J-Phone 様からの@写メール、@ムービー写メール配信システムの受注により、画像配信事業は大きく伸び、

その結果画像配信分野が第三の大きな軸として育ちました。またロイヤリティ・ライセンス収入は、位置情報ロイヤリティ減少により、

2002 年 3 月期に比較して低下し 11.7%となりました。これは位置情報関連開発キット、DLL の販売が減少したためです。

今期は再びライセンス・ロイヤリティ販売比率の向上にも努めてまいります。

P.17

財務状態は健全性確保のために、少しでも劣化の見られる資産は積極的に償却しました。

よってバランスシートは非常に健全な状態にあります。

P.20

モバイルアプリケーション事業は、交通関連、位置情報システム、画像配信サービスの3分野で構成されています。

交通関連においては「トラベルナビゲータ」がJR東日本様より高い評価を受けています。

位置情報システムについては、今後GIS関連のニーズが期待されており、今期以降は積極的に展開してまいります。

画像配信は@ムービー写メールを中心に、インターネットカメラによる動画配信のモニタリング倶楽部を合わせて積極販売します。

またホットスポットコミュニケーション事業では、2003年3月期に開発したAirCompassの配信インフラとしての拡大展開に加え、これを応用した業務パッケージの企画開発に取り組んでまいります。この業務パッケージについては、今後大きなニーズがみこまれ、実際に案件に対する問い合わせも入っています。コンテンツ配信分野では、インフラの拡大とPDAの普及が前提となるため、市場の立ち上がりを注視しながらビジネスチャンスをうかがってまいります。

P.27

AirCompassをコンテンツ配信インフラとしている無線LAN倶楽部では、首都圏の主要駅を中心にサービスエリアを拡大展開しております。

また、ビックカメラ様の店舗内でも利用可能になっています。

P.28

今年の夏ごろには、無線LAN倶楽部のローミングが開始される可能性があり、これによりユーザーの利便性は一層向上します。

P.29

AirCompassの利用者は、無線LAN倶楽部などのホットスポットの拡大とともに増加します。本格的な普及は来年からそれ以降と、もう少しの時間を要すると予想しています。

P.31

今期の業績は売上高762百万を予想しています。モバイルアプリケーション事業の主要3分野を軸に、

ホットスポットコミュニケーション事業の業務パッケージを伸ばしていく方針です。ホットスポットコミュニケーション事業では、今期はまだ売上約 60 百万円程と予想されるのに対し、AirCompass の運用費用が年間約 1 億円を要するため、依然赤字です。これにより通期利益は、経常利益 31 百万円、当期純利益 30 百万円と、ひとまず 2002 年 3 月期と同程度の利益の確保を予想しています。

P.33

無線 LAN の業界展開としては、まず配信インフラの整備に続いて PDA などの通信端末が普及し、それに伴いモバイルコンテンツニーズが立ち上がると予想されています。このような中期展開を念頭に入れ、現在は配信インフラや無線 LAN 関連の業務パッケージを中心に取り組んでまいります。そして消費者向けのモバイルコンテンツが本格的に普及し始めビジネスに結びつくのは、2004 年半ば頃と見えています。

P.35

2007 年 3 月期には、売上高 1,903 百万円、営業利益 318 百万円を目標としています。ホットスポットコミュニケーション事業の売上は、監査法人の指導により計上方法が変更となったため、前回の中間決算説明会資料と比較した場合、売上高が下がっていますが、営業利益レベルでは前回と大きな変動がありません。

以上