

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) 決算説明会資料

2004年5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



BeMap



BeMap

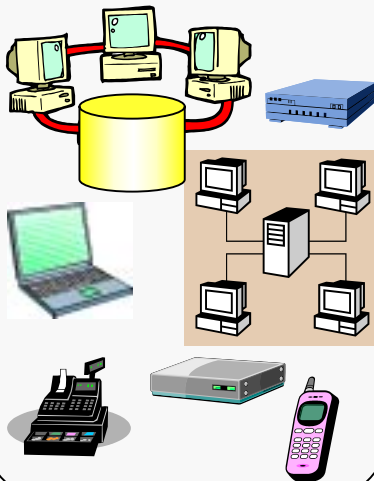
ビーマップの事業領域

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

ビジネス機会

ネットワーク/
コンテンツ



BeMap事業ドメイン



コンテンツ
配信インフラ

アプリケーション

短距離無線系 (赤外通信等)

無線LAN系

携帯電話系

インターネット系

業務系・LAN系

コンテンツ配信インフラ
コンテンツ配信課金

企画開発・運用
ライセンス提供

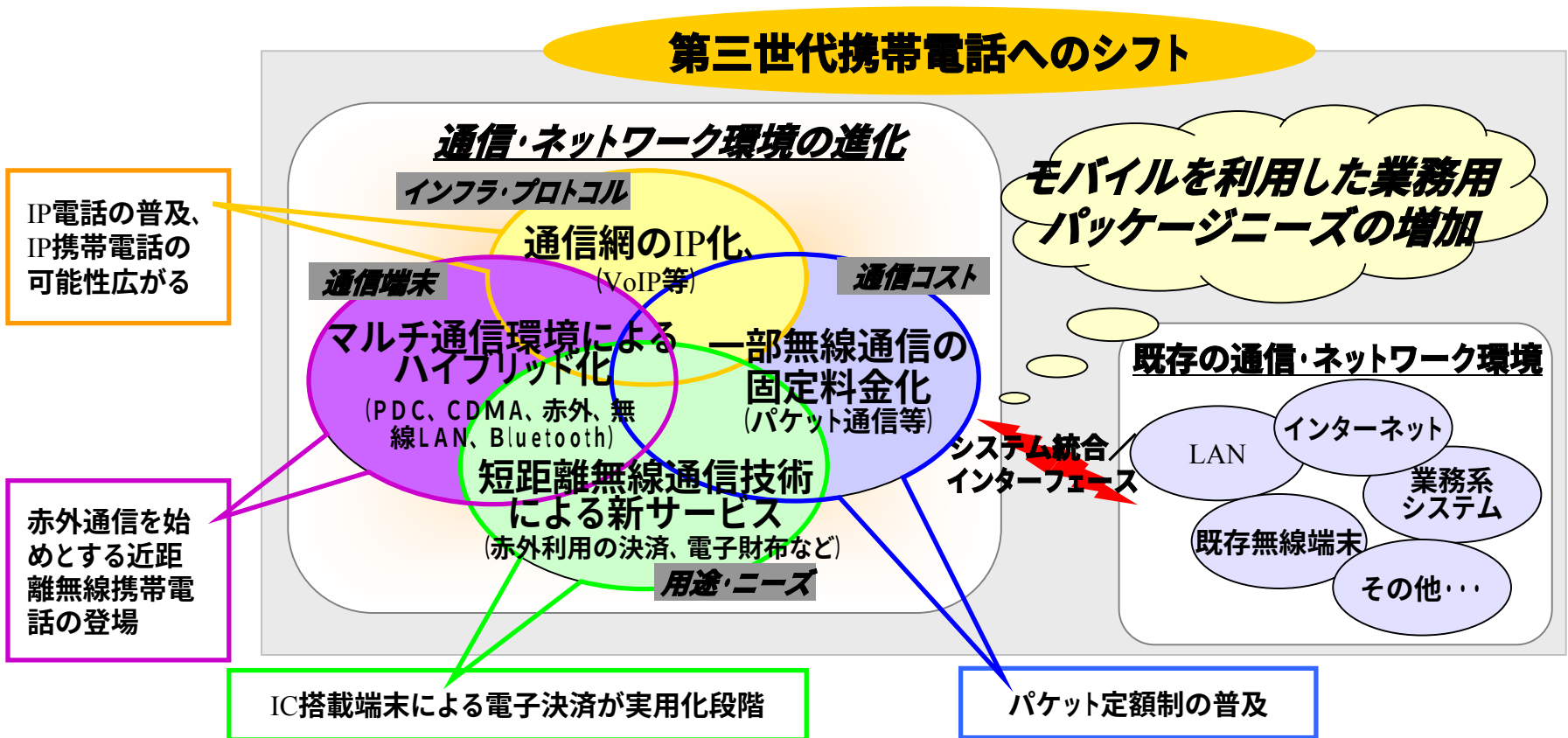
ターゲット

モバイル端末



ビジネス環境の展望

- 第三世代携帯電話へのシフトが鮮明になり、新たなビジネスの可能性が広がる
- ビーマップは今後もインフラ構築とインターフェース・業務用パッケージニーズに焦点を当てる





2004年3月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技術で提携、アクセリス・コミュニケーションズ・ジャパンを設立

11月：早稲田大学松本教授との共同研究を開始

12月：モニタリング倶楽部の販売強化のため営業担当者を増員

3月：位置情報活用サービス「b-walker」を、日本通信、日本HPと共同しパッケージ提供

4月：関連会社クレッシェンドを設立、6月よりサービス開始（予定）

4月：子会社アクセリス・コミュニケーションズ・ジャパンを解散

技術・事業
開発

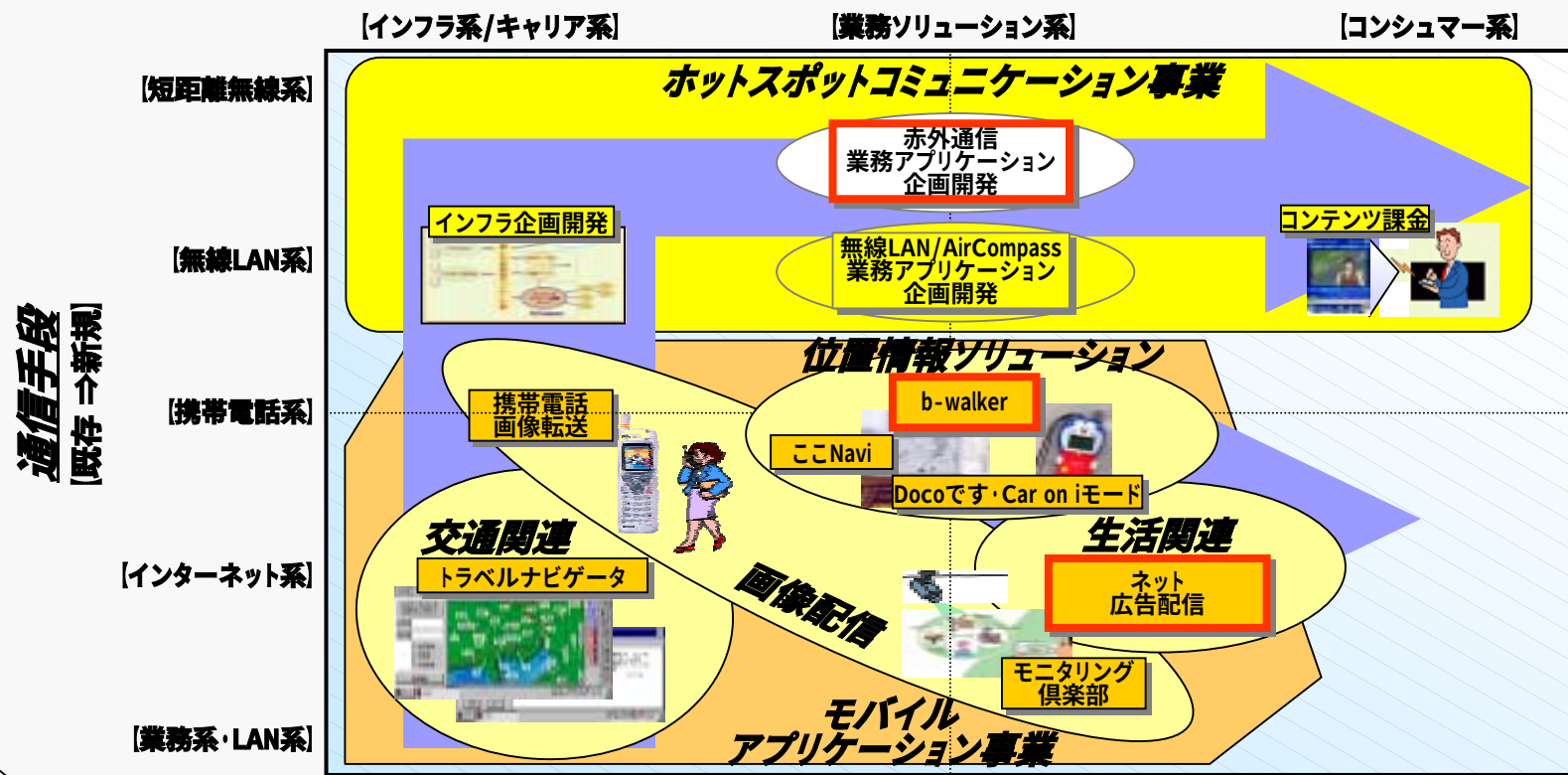
財務

業務・営業

当社のビジネス展開

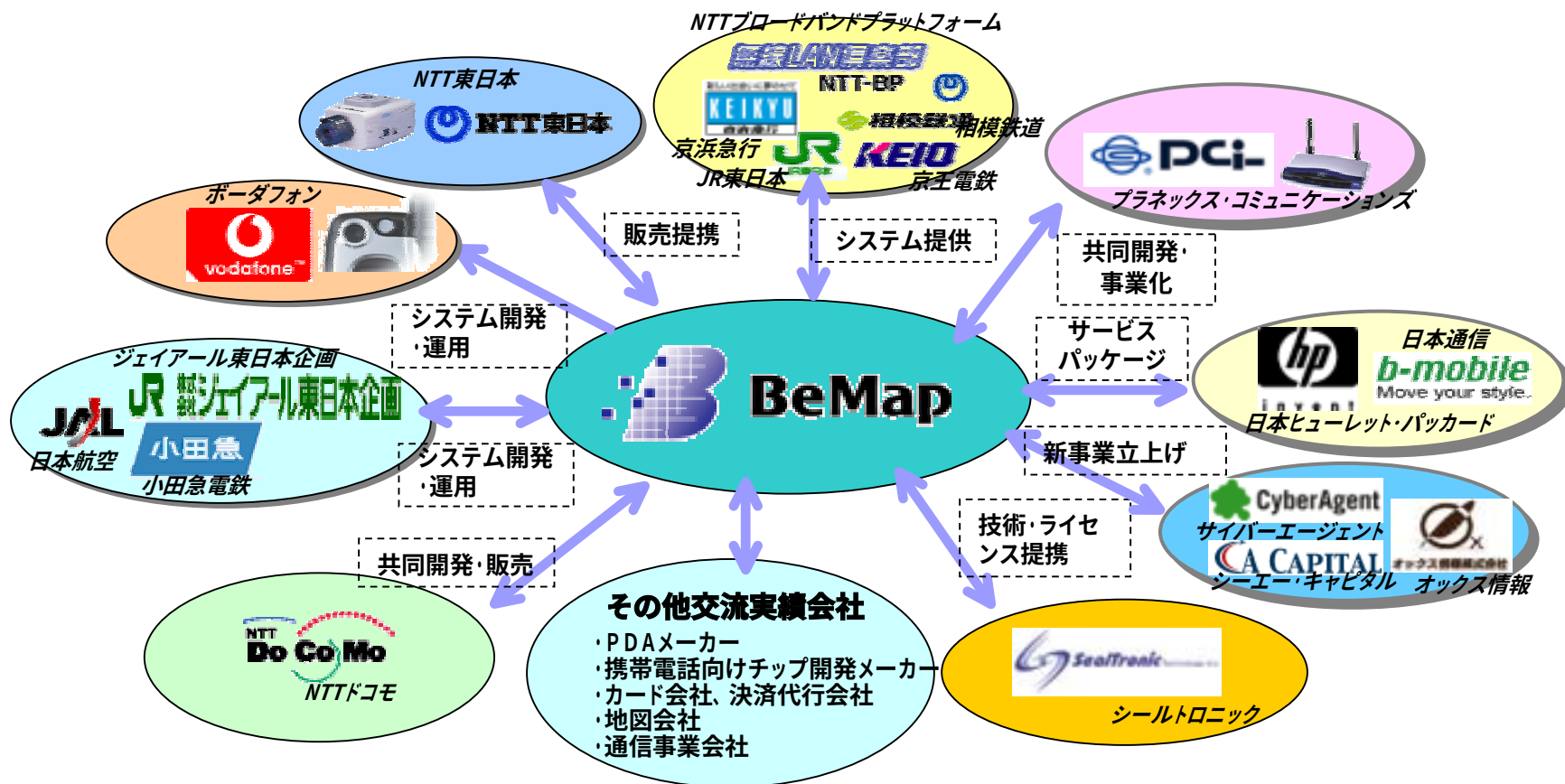
- 既存のモバイルアプリケーション事業における企画開発・ライセンスが主な収益基盤
- 既存ビジネスで培った技術・ノウハウに基づき、新たな通信手段に対応したサービスを展開

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

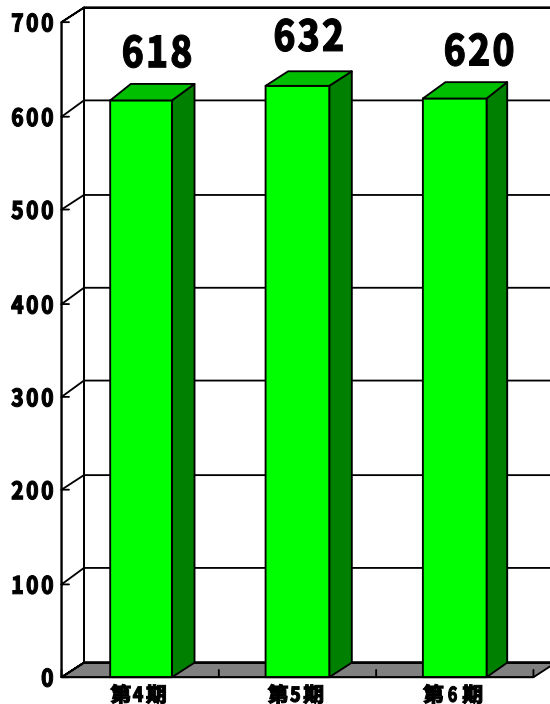
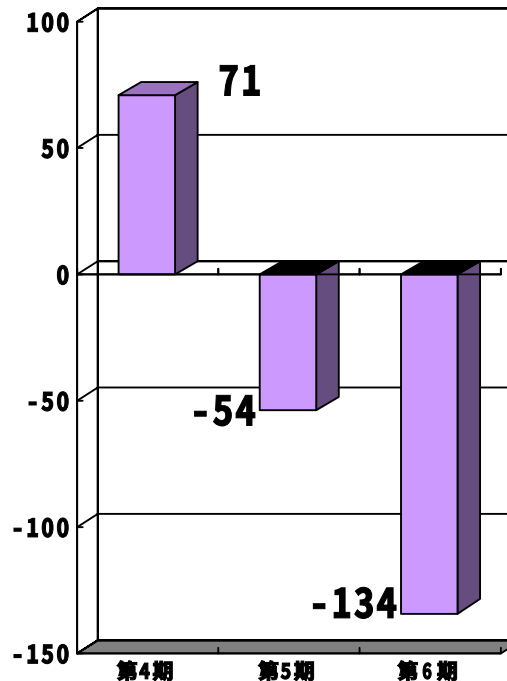
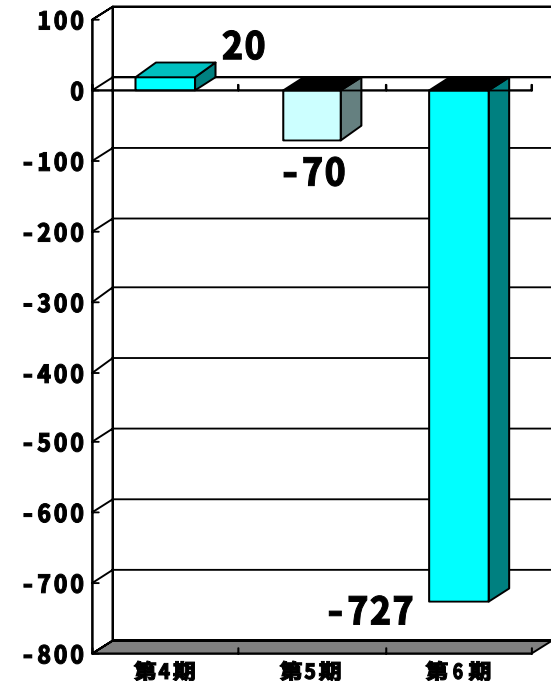
- 各事業分野で大手企業をクライアントとして獲得、安定した顧客基盤を構築
- さらにビジネスパートナーとして、共同で新規ビジネスを展開。



第6期 (2004年3月期) 決算の概要

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の主力事業は同水準を維持したが、トータルでは減収
- 営業力強化に伴う人件費増加で営業損益が悪化、また子会社解散により特別損失が発生

売上高

営業損益

当期純損益


第6期の業績及び前年同期対比

- 売上高は、JRトラベルナビゲータ、@写メールなどは安定していたが、全体的には減収
- 企画開発・営業力強化のための先行投資として増員、それに伴い人件費が上昇
- 子会社整理などに伴う特別損失で、当期純損失は727百万

中間期業績比較	第5期 (2003年3月)	第6期 (2004年3月)	前年同期比	
			金額	百分率
売上高	632	620	▲ 12	-1.9%
売上総利益	216	88	▲ 128	-59.3%
売上総利益率	34.2%	14.2%	-	-
販売管理費	270	213	▲ 57	-21.1%
販売管理費比率	42.7%	34.4%	-	-
営業損益	▲ 54	▲ 124	▲ 70	129.6%
経常損益	▲ 55	▲ 134	▲ 79	143.6%
当期純損失	▲ 70	▲ 727	▲ 657	938.6%

・既存主力案件は安定
 ・開発・納期の遅れにより、期中計上を見込んでいた案件が翌期にずれこみ(2004年4月にサービス開始済み)
 ・また新規案件の獲得が当初予想に届かず

・開発人員増に伴い、売上原価である開発費用が増加
 ・AirCompassサービス開始で原価としての運用費用の発生

・営業力強化で人件費が増加
 ・サーバー運用体制強化のため、データセンターへの移設
 ・経費節減とAirCompass研究開発費の売上原価へのシフトで、合計額は若干の減少

・特別損失591百万の発生
 (13ページにて説明)

収益性低下の理由と対応策

- 人件費増加に伴う損益分岐点の上昇に対し、売上の増加が遅れている
- 今後は、売上増加と人材稼働率向上につながる対策を実施

今期の問題点

・PHS市場の縮小 (位置情報分野)

・ホットスポット事業の立上がりの遅れ

・大型案件の失注

・当期に予定していた案件の期ずれ

・増員に伴う人件費増加

・人材配分のアンバランスによる開発効率の低下

今後の対応策

マーケットが縮小している事業においては、新たなパートナーを積極開拓し、販売機会を拡大

管理体制の見直しにより、事業の将来性・採算性および収益性をモニタリングする体制を確立

安定的に収益に貢献する既存事業と、先行投資を要する新規事業のバランスを見直し

企画・営業増員効果の発揮・向上

プロジェクト管理体制の見直しによる効率的な運用

収益性の低下している事業では、外注していた作業を内製化しコスト低減

開発体制を組織横断型で柔軟に運用することで、社内人材の流動化による開発の効率化

市場変化
への対応

事業性の
見直し

営業強化

社内体制
の見直し



特別損失の発生理由と対応策

- 子会社アクセリスコミュニケーションズジャパンにおいて、米VoIP技術特許の日本での認可に時間を要するため清算を決定、さらに回線リセール事業で不良在庫が発生しその全てを除却
- 当初予定していた二回目の転換社債の発行を中止し、それに伴う費用が発生
- これに対し、直面する特損への対応策と、今後の管理強化の双方を実施

特別損失 591百万の主な内訳

子会社整理損：525百万

- ・米VoIP特許のライセンス提携解消に伴う見込み費用
- ・回線リセール事業における電話機付属機器の不良在庫の除却損
- ・事業活動中の運営費用、および清算に伴う費用

社債発行中止費用：65百万

すでに実施した対応策

- ・損失となる可能性のある項目を一括で特損に計上し、バランスシートを健全化
- ・担当役員の降格
- ・代表取締役社長および担当役員的大幅報酬カット
- ・他の役員の報酬カット

更なる対応策

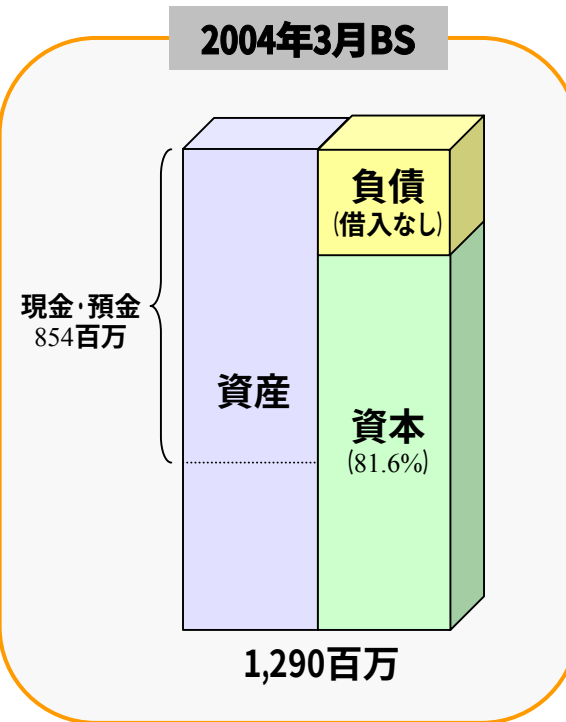
- ・内部管理体制の強化
- ・社外取締役の導入の検討

バランスシートの状況

- 10億円の転換社債 (CB) の発行で資本を強化、このCBは既に転換を完了し無借金経営を回復
- また現金及び預金は854百万
- 子会社精算などで見込まれる損失要因は全て2004年3月期中に計上

(単位: 百万)

	第4期 (2002年3月)	第5期 (2003年3月)	第6期 (2004年3月)
資産合計	958	868	1,290
うち現金・預金	685	547	854
流動比率 (%)	91.5%	88.7%	81.8%
負債合計	107	86	238
資本合計	851	781	1,052
自己資本比率 (%)	88.8%	90.0%	81.6%



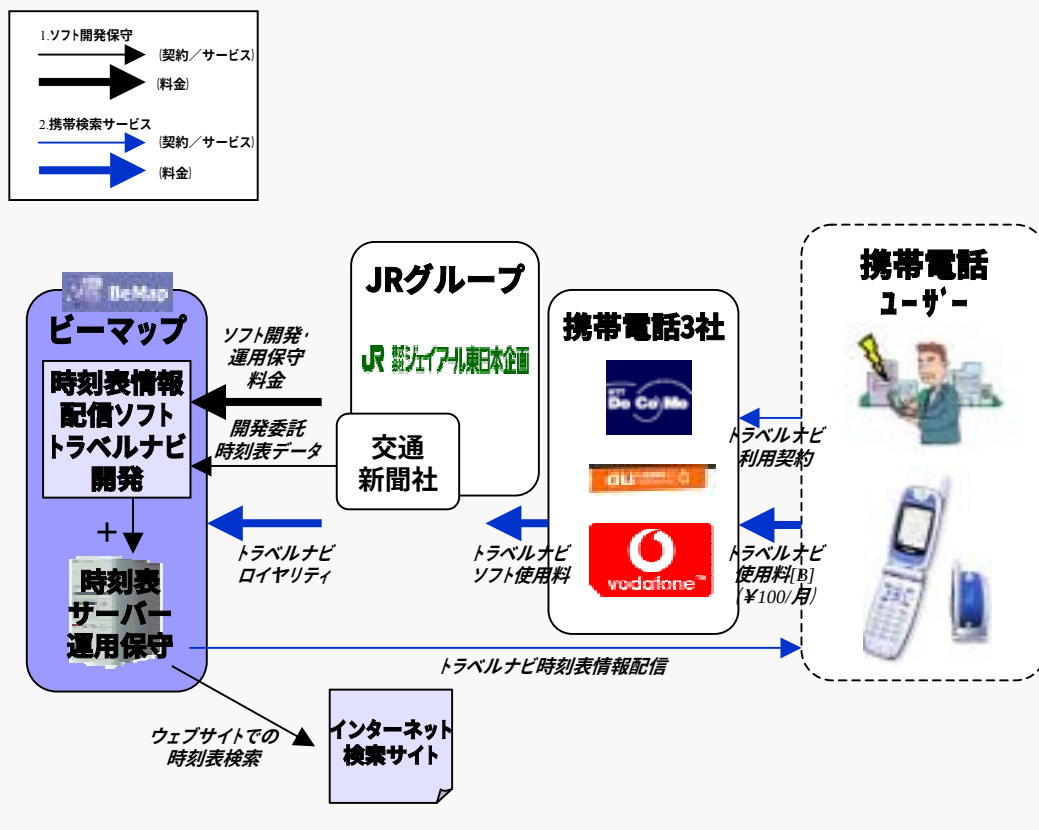
分野別事業内容・業績

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	「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 - PDAパッケージ「b-walker」の提供	PHS関連のサービスは低下傾 向、収益性を見極めつつ新サー ビスを提供
	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月より新サービス提供 開始、売上拡大を目指す
	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
	近距離無線関連 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 と共同でサービス開発・販売

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

ー 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

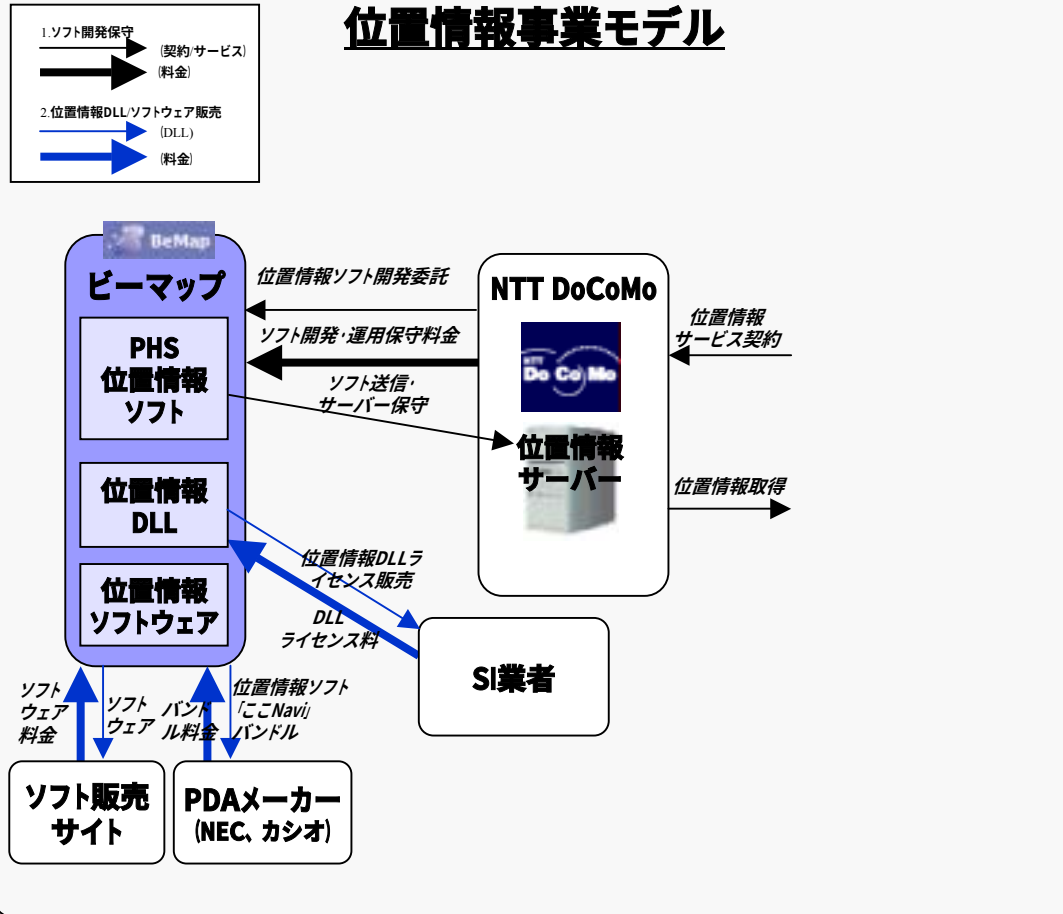
✓トラベルナビゲータの機能追加のための企画提案・営業に注力

✓トラベルナビユーザー増加のための、販促アイデア提供による携帯電話会社の販売活動の後方支援

(付加機能J A V Aアプリの提案、ホームページ内容の充実アドバイスなど)

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。

ードコモマシンの「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

✓3月に日本通信、日本HPと共同で開発・サービスした「b-walker」の積極展開

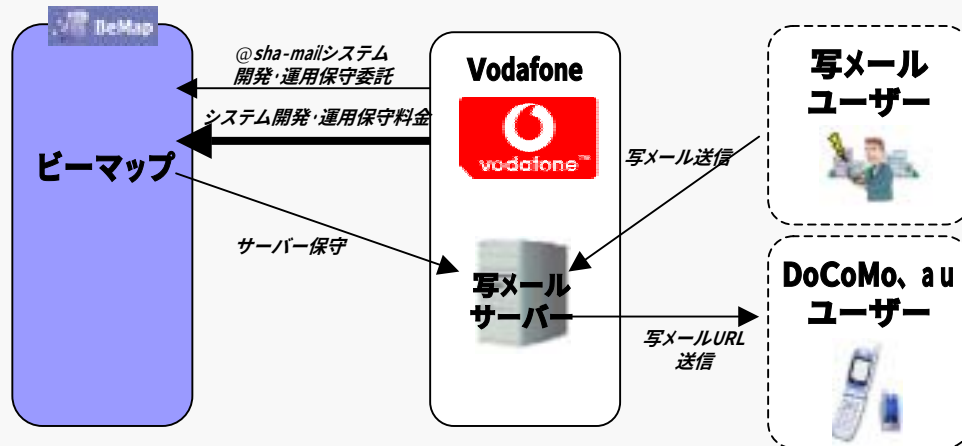
✓この「b-walker」の、PDA他機種や、無線LANなどPHS以外の通信方式への対応

✓既存システムのローコスト運営

分野別展開 –画像配信–

@sha-mail 事業モデル

1. ソフト開発保守
→ (契約・サービス)
→ (料金)



事業概要

システム企画開発運用

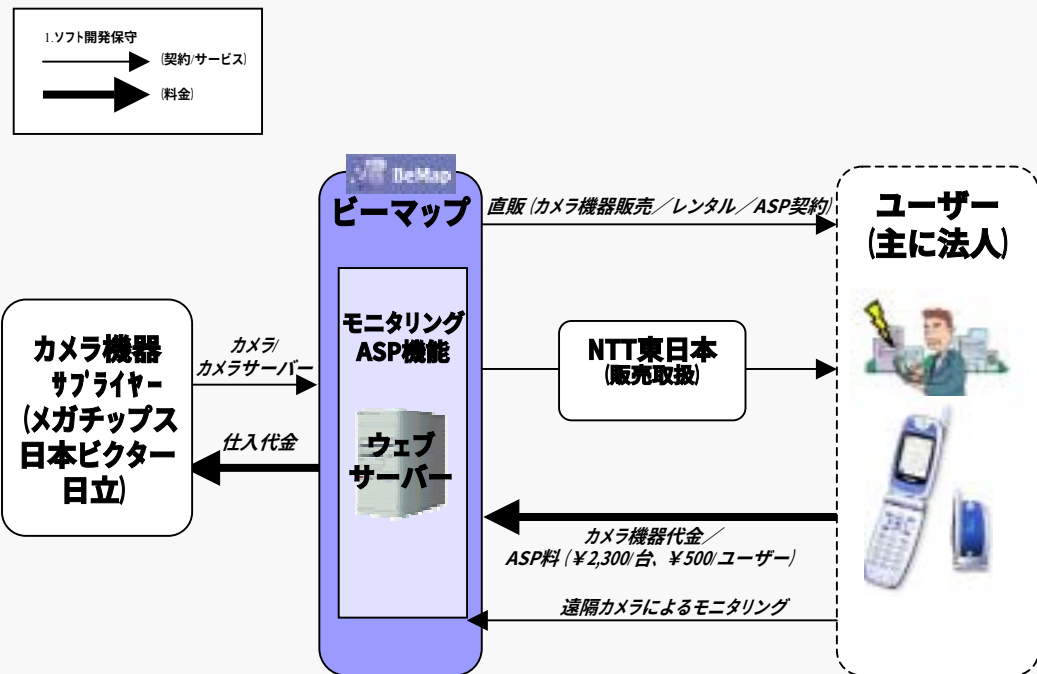
- ボーダフォンの写メール、ムービー写メールをNTT DoCoMo、auなどの携帯ユーザーに送信する際の変換システム (@sha-mail) の開発・運用保守を受託。

今後の展開

- ✓ @sha-mail及び画像関係の継続的なシステム運用と、機能追加の提案
- ✓ Vodafoneグループとの提携強化による、当システムへの他市場への横展開を目指す

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た遠隔地監視システムを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。

ー販売は直販に加え、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。

パッケージシステム

ー業務パッケージとしてシステム開発・販売。

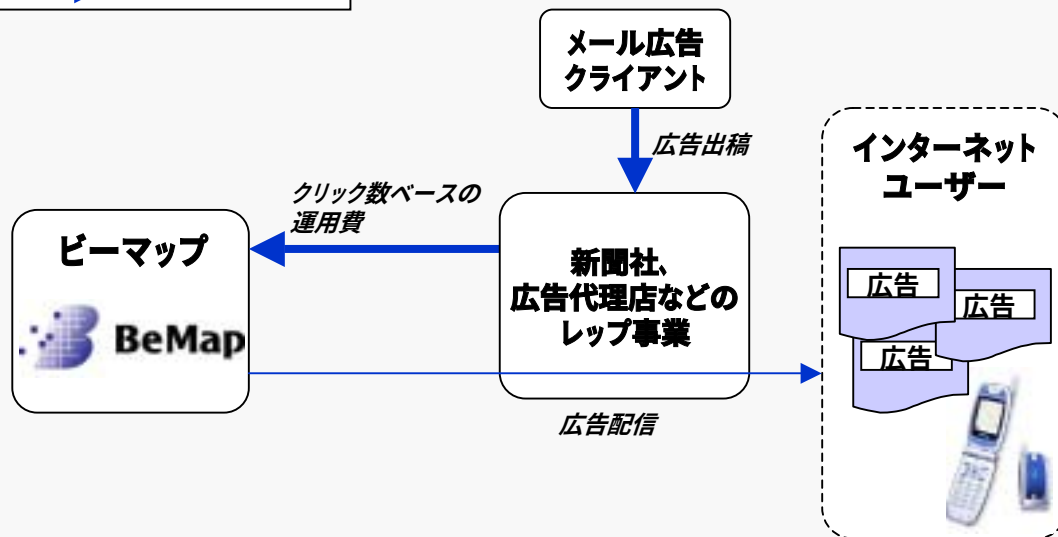
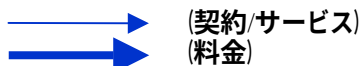
今後の展開

- ✓ 販売提携しているNTT東日本法人営業部門を通した販売の促進
- ✓ 営業担当の増員による直販力の強化
- ✓ 大手飲食店チェーンへの納品が4月にスタート
- ✓ この成功事例を、同様のニーズを持つ顧客層に積極的に展開

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



事業概要

システム開発運用

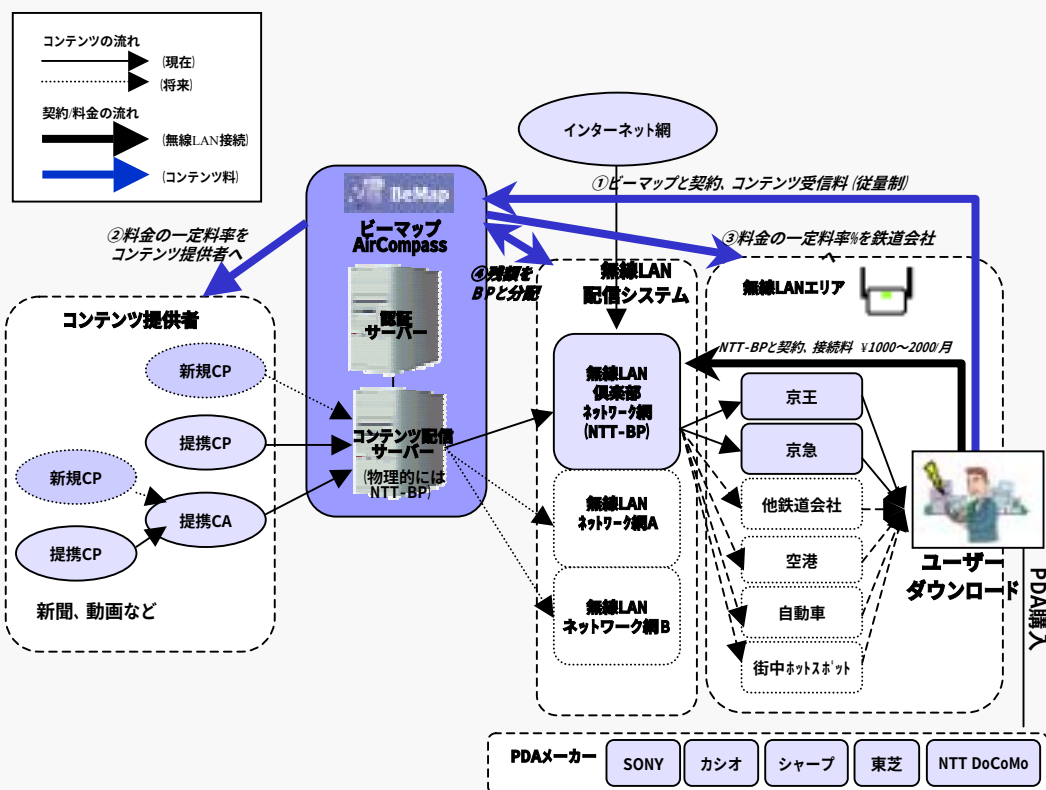
- 読売新聞社のメルマガ配信ソフトの開発と運用。読売新聞社とは既に安定した取引関係を確立。
- 新規に新興広告代理店等の広告配信システムの開発運用を受託。安定した運用収益が見込める。

今後の展開。

- ✓現段階では現状維持。今後のメール広告需要の展開を見守りつつ、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。

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



事業概要

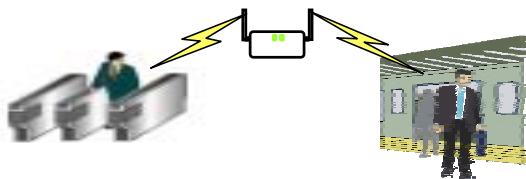
- NTT-BP無線LAN倶楽部が8月よりモニタリングのトライアル実施中 (京王3駅、京急2駅)。12月下旬より有料サービスを本格開始予定。無線LAN接続についてはユーザーはNTT-BPと契約し接続料 (¥1,000~2,000/月) を支払う。
- コンテンツ配信についてはユーザーはビーマップと直接契約し、配信料をビーマップに支払い、その配信料をコンテンツ提供者、鉄道会社、NTT-BP、ビーマップで分配 (予定)。ビーマップの粗利率は10%程度を予定。

今後の展開

- ✓無線LAN倶楽部は、JR東日本、JR東海、京王電鉄、京浜急行、相模鉄道、西武鉄道、東京急行鉄道、横浜市営地下鉄の主要駅、空港の主要駅・空港などに、サービスエリアを拡大中。
- ✓NTT-BP社と運用費用の分担割合を見直し、収益性の改善を図る。
- ✓NTT-BP社AirCompassのカスタマイズによる、新たな顧客の開拓と販売への取り組み

無線LANコンテンツ配信概要 ーいつもの駅が、情報ステーションになるー

- 首都圏、関西圏等人口集中地域においての通勤・通学手段としての鉄道会社駅を通して、コンテンツ等の配信を行う。



【新聞・ニュース配信】

ニュース速報をチェックしたり
複数社の新聞を購読するなど、幅広い
情報収集が可能。文字だけでなく、
ニュース映像付きで見られる。



【小説・雑誌・コミック】

縦書きの小説を挿絵や写真つきで
楽しんだり、有名紙・雑誌・コミックが
読める。



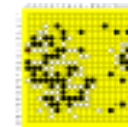
【音楽配信】

カラオケ、音楽試聴などの音楽も
楽しめるからPDAをウォークマン代わり
としても使える。



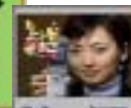
【ゲーム・占い】

ゲームや、占いなど、ちょっとした
時間に、携帯ゲーム機としても楽しめる
コンテンツ。



【映像配信】

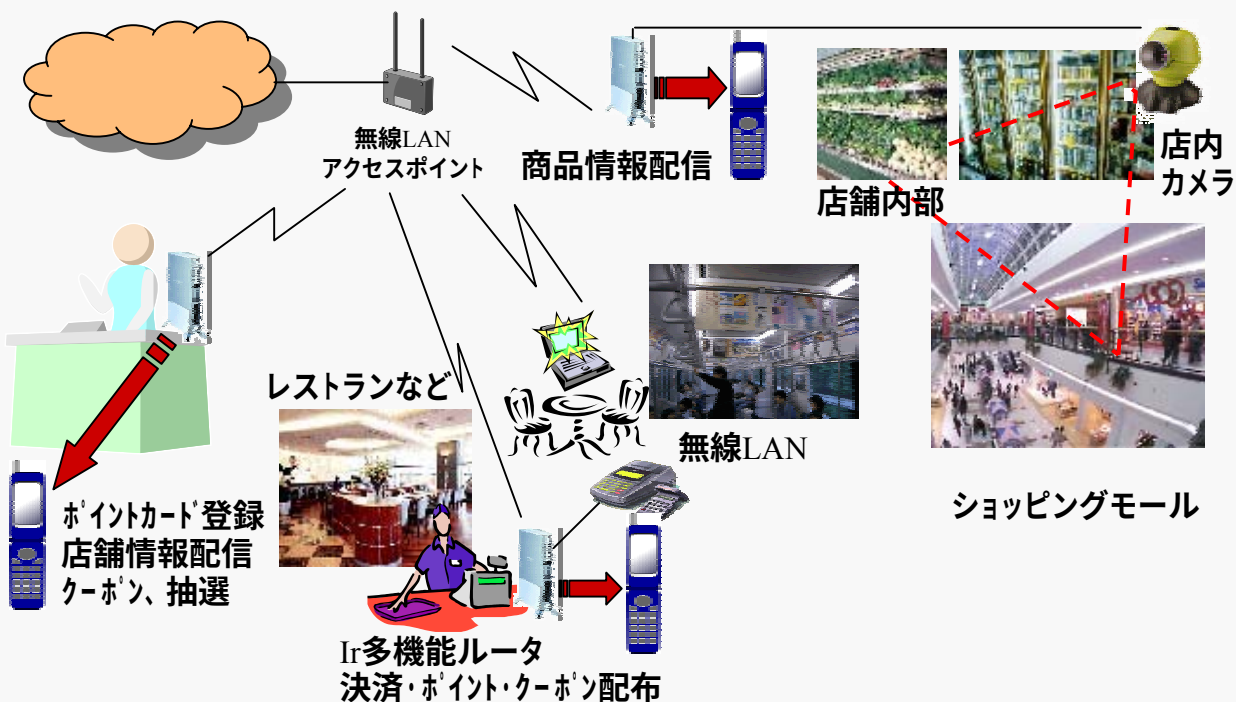
映画、ドラマ予告編などの
映像を好きな時に楽しめる。



無線配信のデファクトを目指す!

分野別展開 – 近距離無線関連 –

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

– AirCompassの無線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

- ✓ 共同開発パートナーである通信機器事業会社と共に、通信会社、鉄道会社、飲食店チェーンなどの顧客を開拓中。
- ✓ Bluetoothなど、他の近距離無線通信への応用展開

第7期 (2005年3月期) の事業戦略

2005年3月期における組織強化

■ 新任取締役 (予定)

久保田 克明	平成4年 ノベル株式会社入社 平成7年 プラネックスコミュニケーションズ株式会社 代表取締役社長就任 (現任)
上野 圭一	平成2年 国際証券株式会社入社 平成15年 当社入社 当社社長室長就任 平成16年3月 株式会社クレッシェンド 代表取締役社長 (現任)

■ 新任監査役 (予定)

篠原 昌史 (再任)	昭和28年 日本油脂株式会社入社 平成4年 同社専務取締役就任 平成10年 当社取締役就任 平成12年 当社監査役就任 (現任)
樋口 和光	昭和46年 日本ビクター株式会社入社 平成7年 ビクターエンタテインメント株式会社 取締役マルチメディア本部長就任 平成15年 有限会社アイデアエディトリー 相談役 (現任)
柴本 猛	平成45年 日本ビクター株式会社入社 マルチメディア開発センター所長、ホームマルチメディア事業推進室長、理事 技術開発本部技師長歴任 平成14年 タオ・ジャパン株式会社 代表取締役会長就任
平野 彰	昭和40年 警視庁入庁 昭和51年 同庁刑事部捜査共助課 平成12年 東京都行政書士田無支部理事就任 (現任)

2005年3月期事業別強化項目

■ 交通関連

- ・既存携帯電話サービスの機能強化による会員増。
- ・ＪＲ東日本様提供「えきねっと」が好評。２年後のモバイルSuicaサービスの開始。その中で事業が確保できるように営業強化。

■ 位置情報

- ・無線ＬＡＮ位置情報サービスを、通信事業者、法人向けへ提供。
- ・「b-walker」の販売強化。

■ 画像配信

- ・Vodafoneグループの国際戦略にのれるよう営業強化。
- ・「モニタリング倶楽部」の、さらなる大型案件確保。

■ 無線ＬＡＮコンテンツ配信

- ・秋までに、２つ以上の通信事業者、ＩＳＰへの配信サービス提供を目指す。
- ・一部共同事業型ビジネスから、受託ビジネスへの変更。確実な利益確保へ。
- ・関東圏民鉄＋ＪＲ東海の鉄道会社を中心とした無線ＬＡＮスポットを活用したサービスの提供。
- ・海外案件への対応。

2005年3月期業績目標

- 組織拡大に伴う損益分岐点の上昇に対応する水準までの売上到達が第一目標
- 稼働率向上と費用抑制で収益性を改善
- 赤字脱却を必達目標とする

	第6期通期実績 (2004年3月)	第7期通期予想 (2005年3月)	前年同期比
売上高	620	741	121
売上総利益	88	208	120
売上総利益率	14.3%	28.1%	-
販売管理費	213	208	▲ 5
販売管理費比率	34.4%	28.1%	-
営業損益	▲ 124	0	124
営業損益率	-20.1%	0.0%	-
経常損益	▲ 134	0	134
経常損益率	-21.6%	0.0%	-
当期純損益	▲ 727	0	727
純損益率	-117.3%	0.0%	-

売上:

- ✓JRグループ向け新たな事業の確保
- ✓モニタリング倶楽部の本格稼働
- ✓AirCompassの売上貢献など

売上総利益:

- ✓開発スタッフ稼働率の向上
- ✓高付加価値の提案の推進

販管費:

継続的に経費節減に努め、現状より若干の減少

収益:

まずは赤字脱却が必達目標

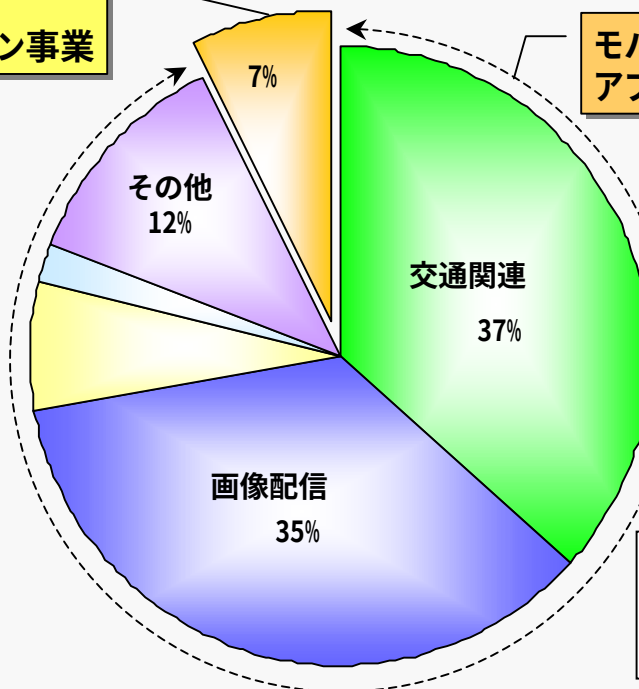
2005年3月期業績目標

- 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

2005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



- ◆ 交通関連、画像配信、生活情報を中心に売上を向上
- ◆ 特にモニタリング倶楽部の販売に注力

売上高: 741百万
経常利益: 0百万
当期純利益: 0百万

- ◆ 新規通信会社へのAirCompassの販売による収益貢献

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

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。