

2011年3月期 決算報告
及び
2012年3月期 業績予想

2011年5月13日
株式会社ビーマップ
代表取締役社長 浅賀英雄

- 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
- 株式数 32,108株
- 役員 7名
- 従業員 47名

※2011年3月31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ドコモ、NTTBP他)
デンソーコミュニケーションズ、デンソー中国
ソフトバンクモバイル
KDDI研究所、読売新聞東京本社
マイクロソフト 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)	柴本 猛
取締役(非)	棗田 眞次郎
常勤監査役	籠浦 光
監査役(非)	平野 彰
監査役(非)	小林 義典

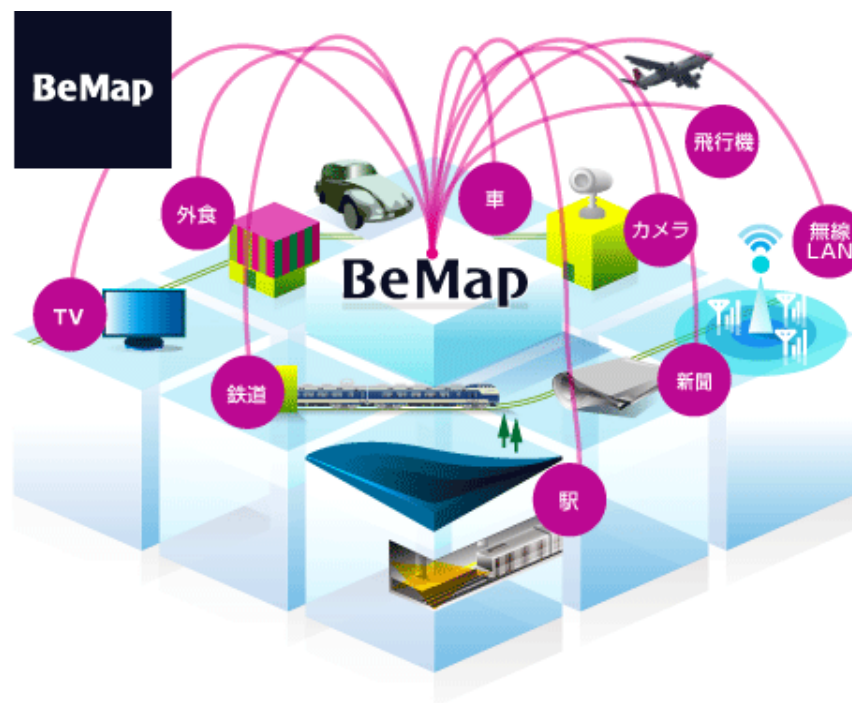
ビーマップの事業ドメインは

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

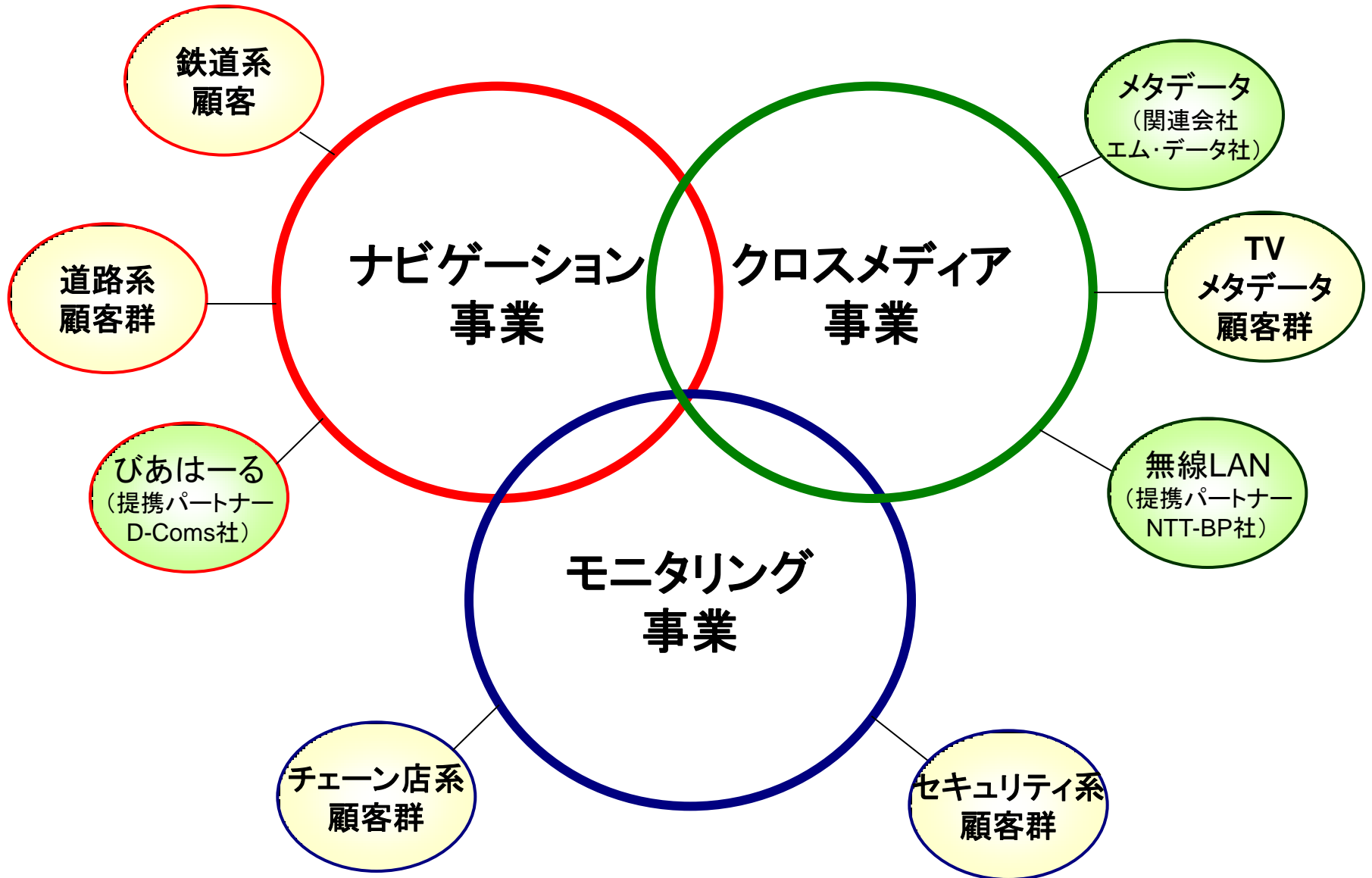
Best Mobile Application Producer



～社会インフラ間クロスメディアのハブとなる～



ビーマップは引き続き、社会的なインフラ企業の基幹サービスへの企画・受託・運営により安定的な事業成長を目指します。
また、事業を通して社会の発展に貢献していきます。



2011年3月期決算の説明

1) 連結

(単位:百万円)

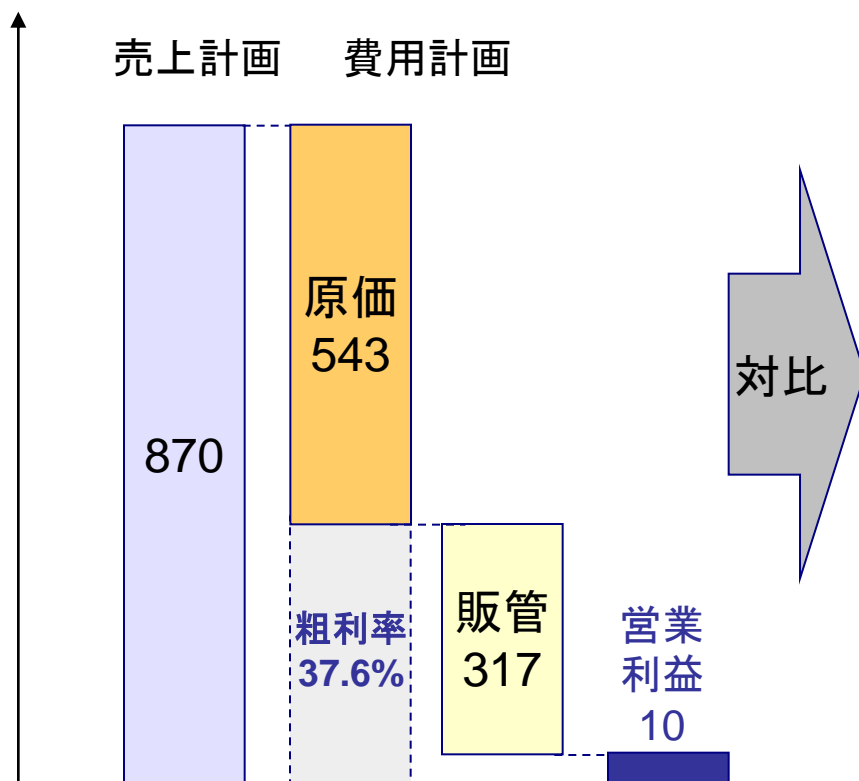
	2010年3月期	2011年3月期	増減	前期比
売上高	911	675	-236	-26.0%
営業利益	-51	-158	-107	NA
経常利益	-59	-179	-119	NA
当期純利益	-55	-184	-128	NA
包括利益	-55	-184	-129	NA

2) 個別

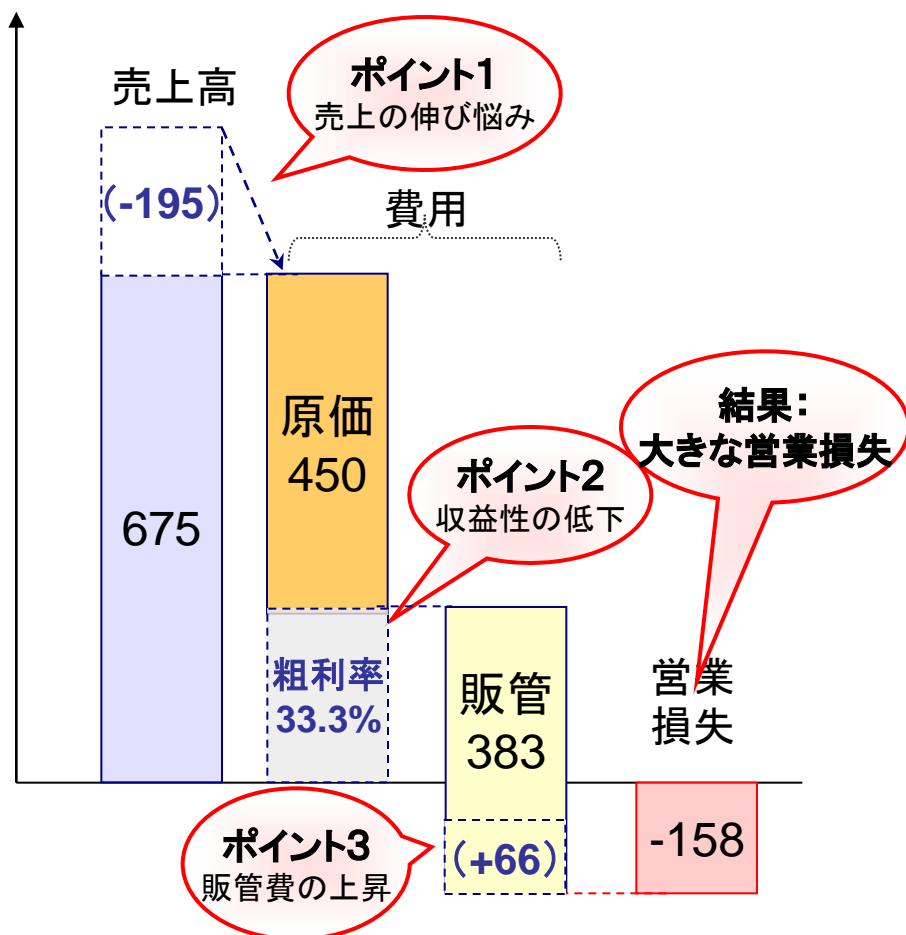
(単位:百万円)

	2010年3月期	2011年3月期	増減	前期比
売上高	835	675	-160	-19.2%
営業利益	-24	-162	-137	NA
経常利益	-23	-159	-136	NA
当期純利益	-45	-190	-145	NA

期首の業績予想 (通期・連結)



通期実績 (連結)



予実対比の定性分析

期首の狙い: 損益分岐点超えの基盤強化投資、その効果での黒字回復

- ・黒字転換の目安となる870百万円レベル売上作りの体制構築
 - ・そのため販売力の強化を狙った人員補強
 - ・外注費抑制・内製化のための開発力強化

実情: 大型案件失注による売上不足に対して、人材強化で固定費は増加

- ・顧客からの価格交渉による売上減・収益性低下、および低収益プロジェクトの発生
- ・営業スタッフ増、および開発部門における管理機能強化は進んだが、売上増加が伴わず
- ・結果的に人件費(固定費)上昇、および販売活動に対する失注等での販管費増加

結果: 営業赤字が拡大

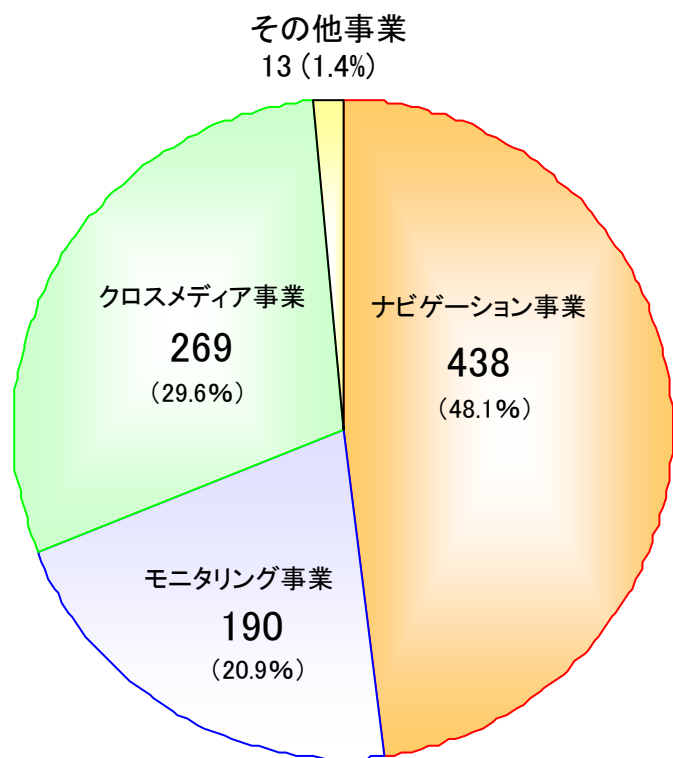
1) 連結決算

- ・売上高:顧客の事業環境の変化により、大型案件の減少や延伸が発生。また、見込んでいた位置情報関連サービスが伸び悩み。そのため売上高が期首目標を下回り、営業損失拡大の第1要因となった。ただし、一過性の減少と思われる。
モニタリング事業では、11月に新製品を投入。ただし売上拡大にまだ時間を要する。
- ・売上総利益:緊急プロジェクトによる外部協力会社活用、一部の低粗利プロジェクトなどにより、全般的に売上総利益が低下。さらに一部顧客からの値下げ要請が、収益性を押し下げ。
- ・販売管理費:黒字転換の目安となる売上高870百万円の基盤となる、営業・開発体制の質的強化に取り組んだため、販売活動費が上昇。これが人件費・固定費の意味合いを持つため、損益分岐点が上昇。一方、売上高増加の効果はまだ限定的あるいは延伸。
- ・営業利益/経常利益:上記要因の複合的影響及び持分法投資損失により、それぞれ158百万円/179百万円の損失。
- ・当期純利益:これに、特損として、固定資産減損、資産除去債務(新)などが発生し、最終的な当期純利益は-184百万円となった。

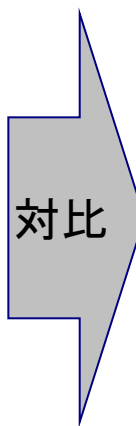
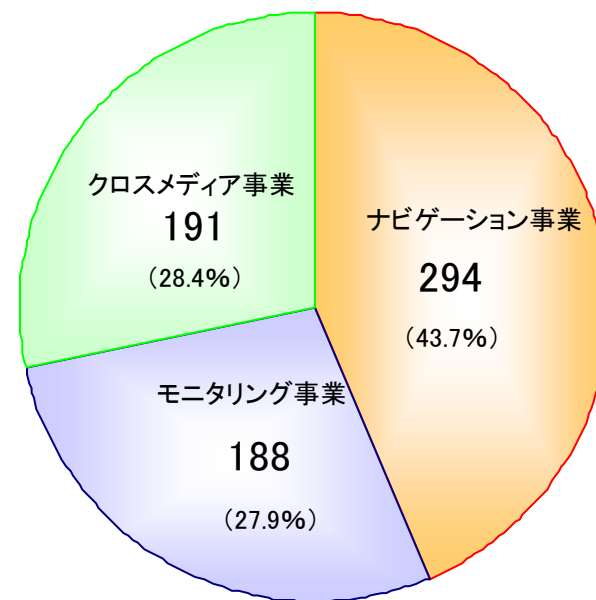
2) 個別決算

- ・過年度のグループ企業見直しの結果、2011年3月期より連結対象はほぼなくなった。
- ・よって、個別決算の内容は連結決算と大きな差異無し。

2010年3月期
売上合計911百万円



2011年3月期
売上合計675百万円



単位: 百万円
(カッコ内: 構成比率)

【ナビゲーション事業:対前期比 -32.7%】

- ・安定的な収益基盤事業。ただし、当期は大型案件も少なく、昨年度対比では減少。
- ・一部プロジェクトで、予定以上の原価が発生したため、収益性が低下。
- ・位置情報モバイルサービスは、主軸スタッフが「びあはーる」系プロジェクトに重点を置くべき状況にあったため、法人・公共機関向け「b-Walker」の販売活動に十分なマンパワーを割けず伸び悩み。結果的に大型案件の獲得に至らず、予実乖離の主要因。

【モニタリング事業:対前期比 -0.8%】

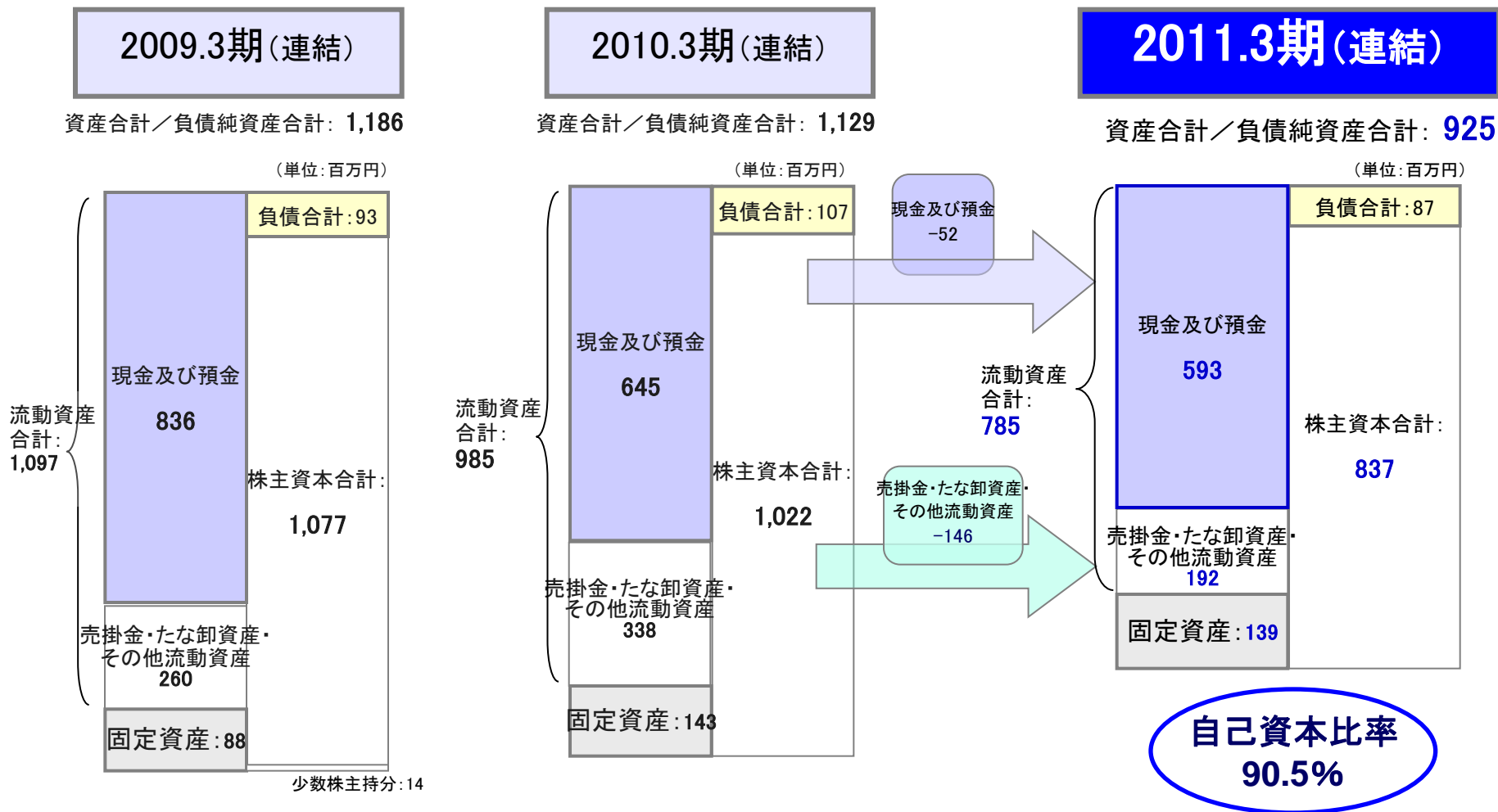
- ・大口顧客の計画変更により、年度の後半に受注が低下。その対策として、駐車場などの新規顧客を開拓中。一定の成果が出始めている。
- ・ASPの販売を強化中。ただし、当該年度内の売上貢献はまだ限定的。

【クロスメディア事業:対前期比 -29.0%】

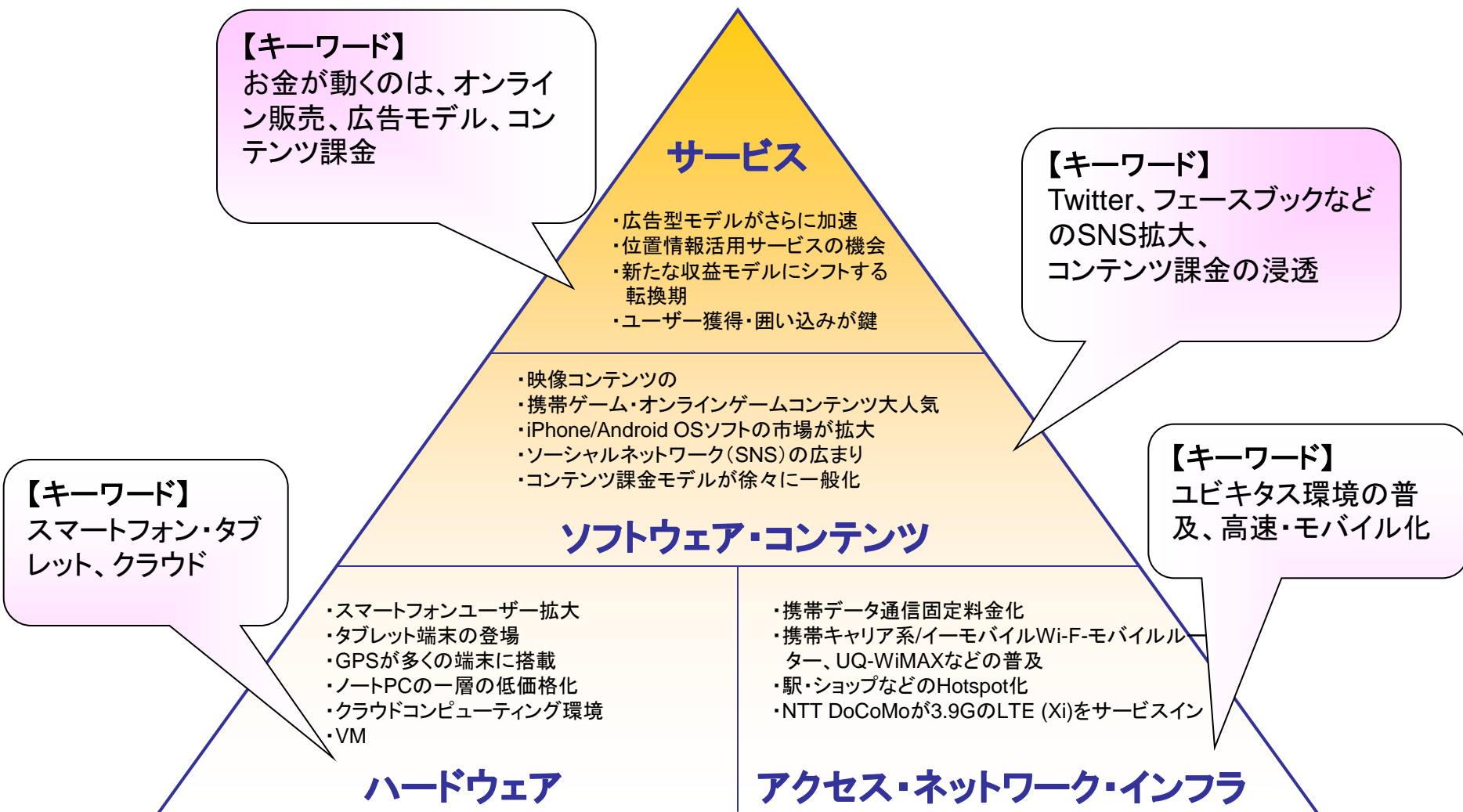
- ・メタデータ販売の伸び悩み。特に速報データの販売が当初目標に対し大きな乖離。
- ・スマートフォン・タブレットの急激な普及で、無線LAN系サービスが立ち上がり始め、今後の伸びが期待される。

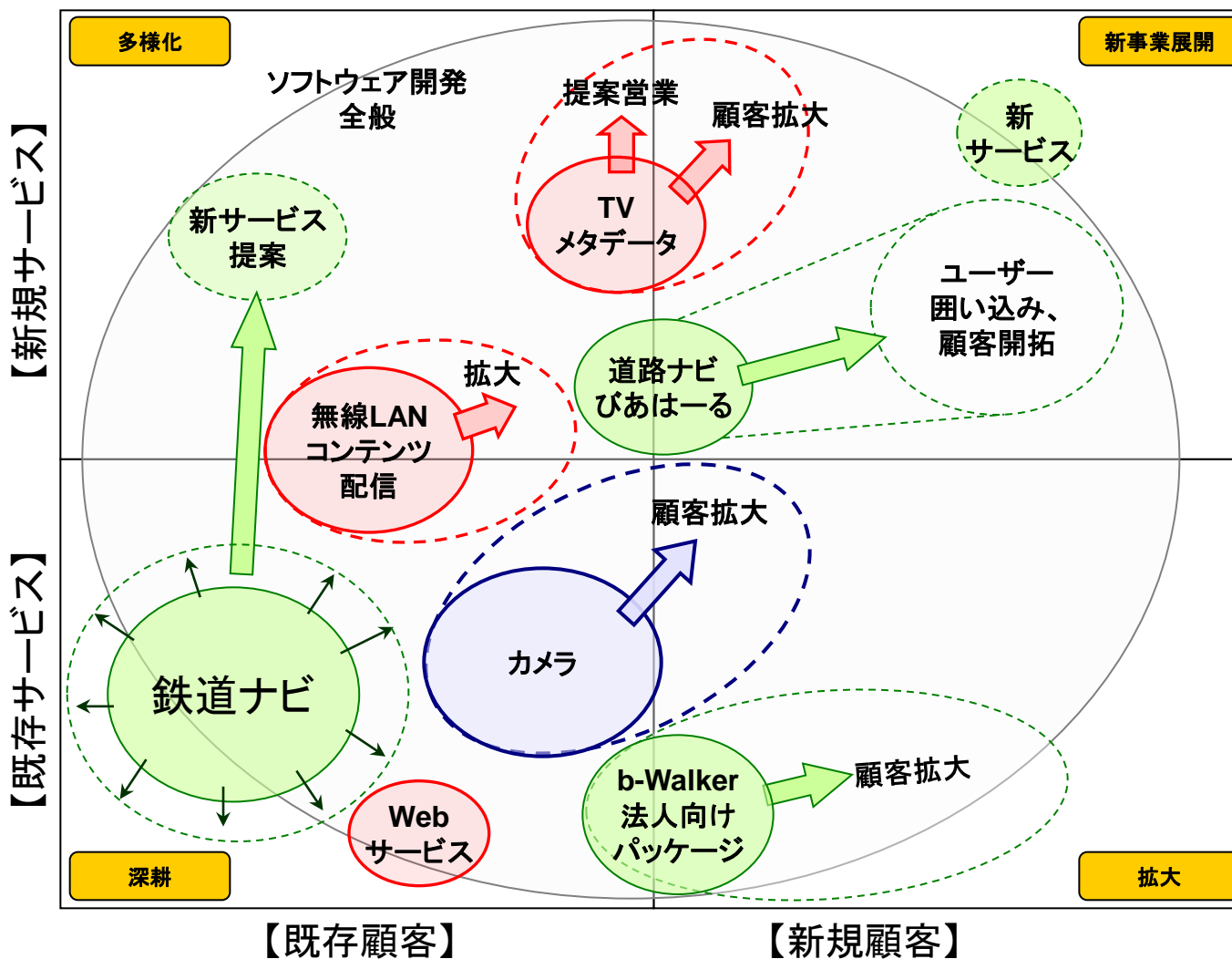
総資産/純資産の変化の要因

純損失(-184百万円)とほぼ同額が、資産合計において減少。
 流動資産は785百万円。無借金経営を継続しており自己資本比率は90.5%と健全性を維持。



2012年3月期の主要取組み





- ① 鉄道ナビの受託開発・運用・手数料(ロイヤリティ)各分野において安定した収益確保 + 携帯電話課金におけるB2Cビジネス・B2Bビジネス両方の展開に取り組み。
- ② 道路ナビ関連事業は、「法人向けライセンス提供」に本格的に取り組み、新たな柱としての育成を目指す。

サービス	主なサービス内容	活動
鉄道ナビ関連事業 「えきねっと/ JRTラベルナビゲータ」	(株)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Suicaなどと連動したサービス。	<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。 ・ Suica活用ビジネスの提案。 ・ 鉄道マニアを囲い込むサービスの仕組み作り。
位置情報・道路ナビ関連事業 「b-Walker」 「びあはーる」	位置情報モバイルサービス 「b-Walker」の法人・公共機関向け提供 ドライブポータル「びあはーる」における ユーザー獲得・メディア化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 法人向けライセンスの提供。 ・ デンソーコミュニケーションズ社と連携した自動車関連企業向けサービス。 ・ 法人・公共機関向けの提案展開。
携帯新アプリ 開発・販売	位置情報・地図と連動した新アプリの開発・販売。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 位置情報や地図データと連動した新サービスを、パートナーと連携して販売展開することを目指す。

- ①TVメタデータ関連事業は、テレビ番組等のコンテンツとネット上の情報を連動させて行動する消費者が増えると、メタデータの有効性がさらに高まる。そのメリット・付加価値が向上する傾向。
- ②無線LAN関連事業は、インフラ構築に関するシステム企画開発などの受託業務が中心。スマートフォン、タブレット、PC、iPod/音楽プレイヤー、ゲーム端末など、無線LAN対応機器の爆発的増加に呼応し、当社のビジネス機会も拡大。

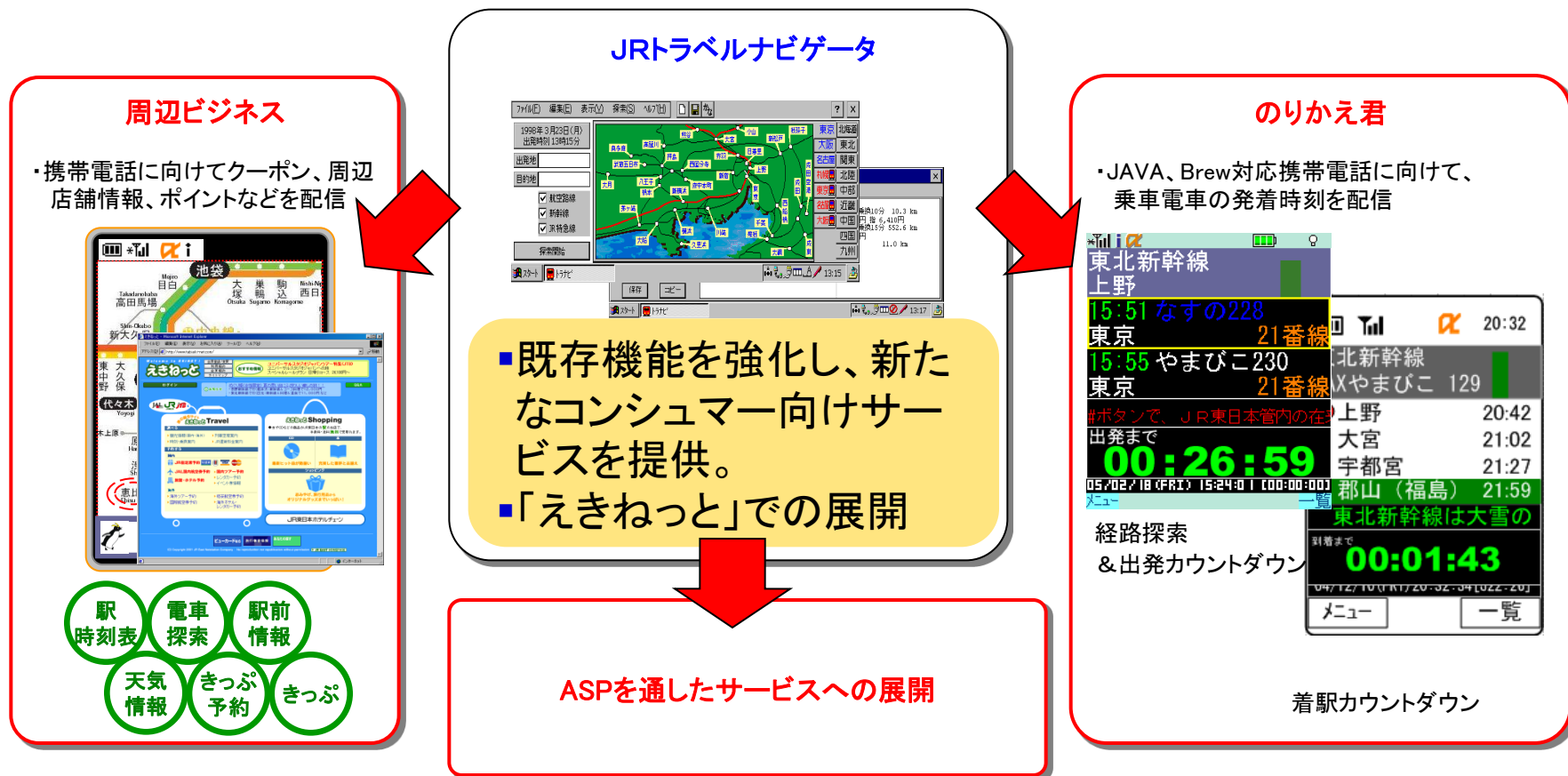
サービス	内容	活動
<p>TVメタデータ 関連事業</p>	<p>TV放送内容をテキスト化・検索可能にするサービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ ASP型、CSVデータ提供型、Yahoo速報型、メタTVウェブサービス型のラインナップから、顧客の業態・用途にマッチしたデータを提供。 ・ TV局、広告代理店、シンクタンク、通販サイトなど、様々な事業会社へ提供。 ・ ハードメーカー、通信事業者に対してはASP提供。
<p>無線LAN関連事業</p>	<p>無線LANに関するアプリケーションの企画・システム開発、構築支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 主にエヌ・ティ・ティ・ブロードバンドプラットフォーム(株)によるエリア拡大(例:小売店舗、飲食店などのホットスポット化)に無線LAN構築・システム開発・運用のトータルサポート。

- ①既存大口顧客のグループ企業への深耕販売と、他業種のチェーン店・コンビニエンスストアなどへの販売拡大で、幅広く顧客ニーズを開拓。
- ②2010年11月に販売を開始したCanSee8の販売展開の強化。
- ③初期コストが小さく導入が容易なASPの潜在ニーズ掘り起こしにも注力していく。

サービス	内容	活動
遠隔監視関連事業 「モニタリング倶楽部」	インターネットを使った画像配信システム「CanSee1」、「CanSee4」、「CanSee8」の導入・販売	<ul style="list-style-type: none">・ 主要顧客のグループ内ニーズの掘り起こしによる拡販。・ 新規顧客の営業開拓。
モニタリング関連事業 「ASP型」	画像配信システムの遠隔監視システムサービスのASP提供	<ul style="list-style-type: none">・ 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。

JRトラベルナビゲータ

JR東日本グループより経路探索ソフト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。携帯電話向けサービス、インターネット予約サイトの構築。



道路ナビ関連サービス

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
デンソー・長瀬産業・JTB・LRホールディングと共に自動車旅行支援サイト「びあはーる」を運営。

位置情報関連



法人向けOEM、
ライセンスビジネス

携帯端末・PNDなどのメーカー向けに
ライセンス提供

ドライブポータル「びあはーる」

(<http://www.viajar.jp/>)

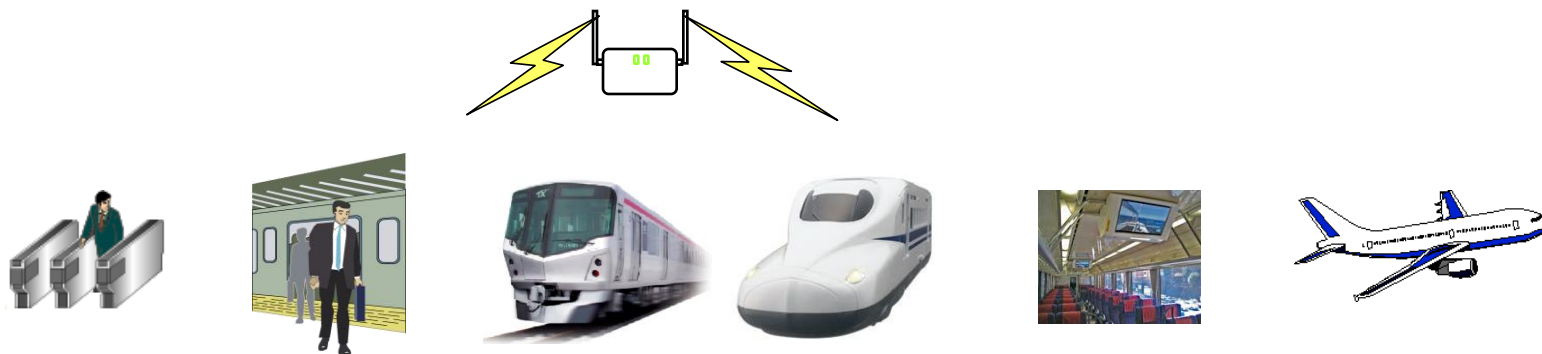


サイト運営型
ビジネス

パートナーである
デンソーコミュニケーションズでの展開

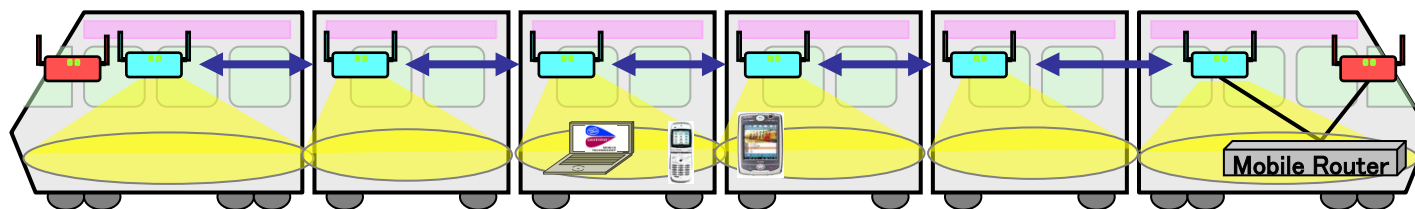
-無線コンテンツ配信事業-

- 首都圏、関西圏等人口集中地域における通勤・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。NTTグループを通しての事業。



※無線スポットは駅周辺から航空機・列車内

つくばエクスプレス、東海道新幹線N700系では列車内でも提供。



— 無線LANコンテンツ for DS by NTTBP —



汎用性の高いコンテンツの拡充に加え、人気のTV番組やフリーペーパー、クイズなど、ホームでの待ち時間に簡単にチェックいただけるコンテンツや、列車内での移動時間にお楽しみいただけるコンテンツを新たに拡充します

コンテンツ例

(行列のできる法律相談所)



提供: 日本テレビ放送網

(1分間の深い話)



提供: 日本テレビ放送網

(日テレNEWS24)



(AKIBA.TV)



提供: クロスブリッジ

(TX花火情報)



提供: つくばエクスプレス

(R25ランキンレビュー)



提供: リクルート

(ゆかいな誤変換クイズ!)



提供: 僕秩

(僕秩プレミアム!)



提供: 僕秩

各種スタンプラリー



TVメタデータ

- 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



局名	放送日時	番組名	ヘッドライン	時間	再生
TBS	2006/11/08 18:08	イブニング・ファイブ	安倍首相・党首討論	00:02:44	再生
<small>安倍首相が、自民党・中川政研会長の核保有議論発言を容認する考えを示した。民主党・小沢一郎代表、安倍首相の国会発言。民主党・高木義明副委員長の見解。 タイムコード:19:08:23-19:11:07</small>					
NHK	2006/11/08 19:37	ニュース7	安倍首相・党首討論		
<small>安倍首相が、自民党・中川政研会長の核保有議論発言を容認する考えを示した。安倍首相、民主党・小沢代表の国会発言。 タイムコード:19:17:43-19:19:54</small>					
TBS	2006/11/08 17:40	イブニング・ファイブ	自民党・小泉純一郎前首相-日本夢づくりで選挙で議	00:06:42	再生
<small>小泉1回生議員の懇話会「日本夢づくりで選挙」で講演を行った。「使い捨ては当たり前、それが腐敗なら国会議員にならないほうが良い。向上心を持ってがんばって来た多岐に亘る自民党・杉村次郎議員、自民党・井筒了子議員、自民党・広津幸子議員、自民党・片山虎之助参院幹事長、表参館元首相、安倍首相、自民党・小野次郎議員、前衆議院議員・城内英氏、自民党・中川秀道幹事長のコメント。 タイムコード:17:40:40-17:47:22</small>					

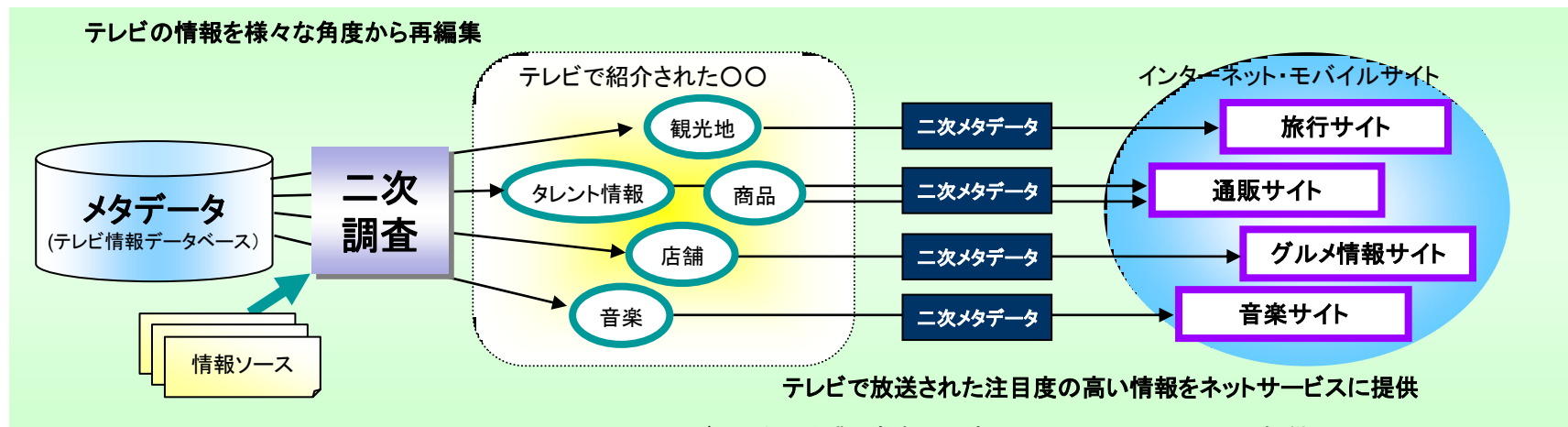
シーン再生

企業内の録画サーバ



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见たいシーンを即座に再生

- 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」



※テレビ局、大手企業、広告代理店、ECサイト、PCメーカーへ提供。

モニタリング倶楽部

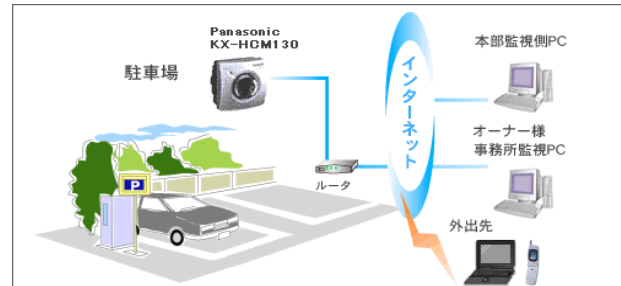
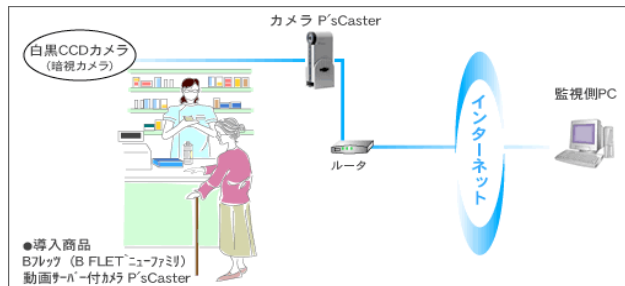
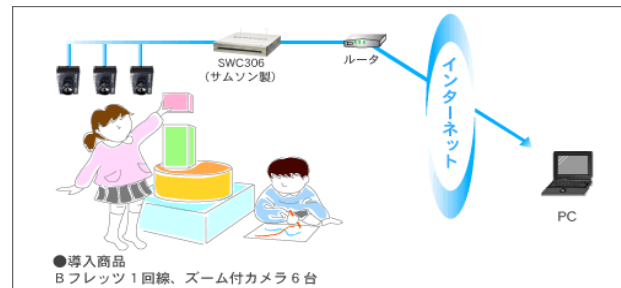
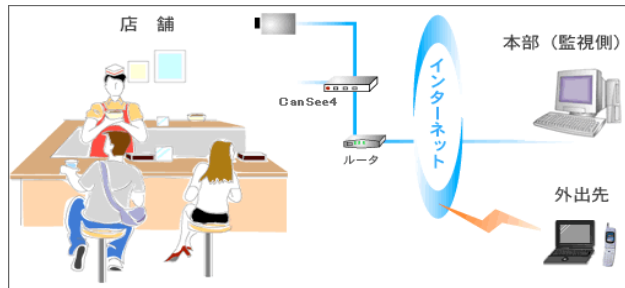
遠隔監視ASPサービス

- 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提供。大手外食チェーン店グループ、保育施設等に大きな導入実績がある。
- 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フレッツ光とセットで販売。

動画配信システム 展開戦略

保育施設・駐車場などへの提供による拡大

新製品CanSee8などによる既存顧客の深堀



2012年3月期の業績予想

2012年3月期の業績予想(連結)

- ・売上高:前年度の大きな落ち込みから、まずは2010年3月期レベルへの回復を目指す。
- ・営業利益/経常利益/純利益:収益管理を徹底し、ブレークイーブンの±0万円と予想。
- ・これまで同様、下半期の売上集中傾向があるため、中間期は赤字となる見通し。

(単位:百万円)

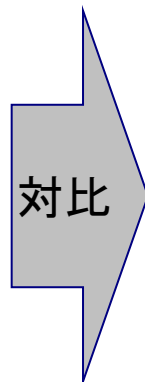
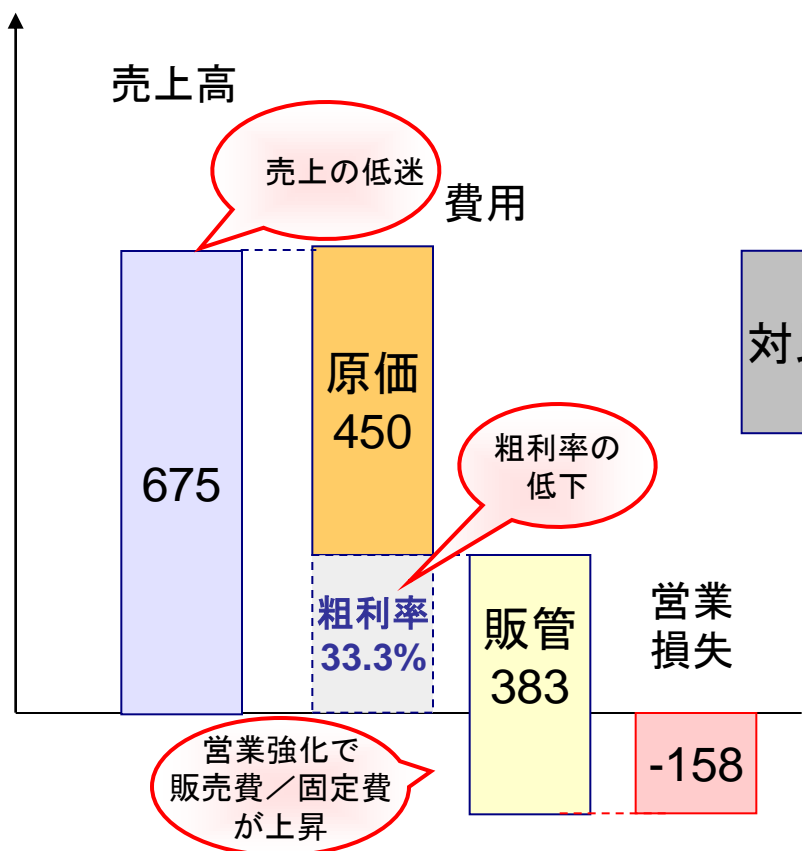
連結通期	2010年3月期 実績	2011年3月期 実績	2012年3月期 予想	対前年度 増減	前期比
売上高	911	675	970	+295	+ 43.7%
営業利益	-51	-158	0	+158	-
経常利益	-59	-179	0	+179	-
純利益	-55	-195	0	+195	-

連結中間	2009年9月 第2四半期実績	2010年9月 第2四半期実績	2011年9月 第2四半期予想	対前年度 増減	前期比
売上高	330	331	350	+19	+6%
営業利益	-109	-52	-70	-18	-
経常利益	-108	-82	-70	+12	-
純利益	-119	-83	-70	+13	-

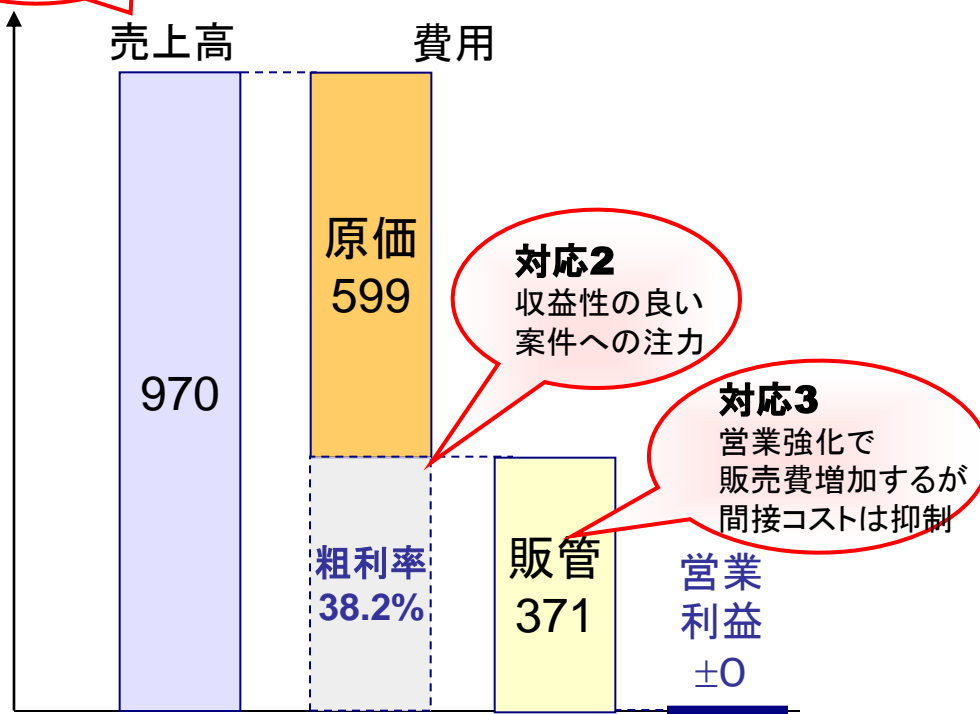
今期の基本コンセプト: 損益分岐を目指した前年度計画への再チャレンジ

2011年月期の実績
(通期・連結)

2012年3月期の予想
(連結)



対応1
売上回復のための営業活動強化



①全社的収益管理

- ・提案営業力の強化
- ・事業・プロジェクトの個別収益性管理
- ・費用管理の徹底・間接コストの抑制

②既存取引先との関係強化、および提供サービスの多様化

- ・顧客ニーズの深耕による持続的な取引
- ・多様なサービスの横展開、別業種の顧客候補への横展開

③製品・技術革新への対応

- ・技術革新によるプラットフォームの変更・リニューアル
- ・競合他社に対する比較優位性、ポジショニング
- ・知的財産の管理

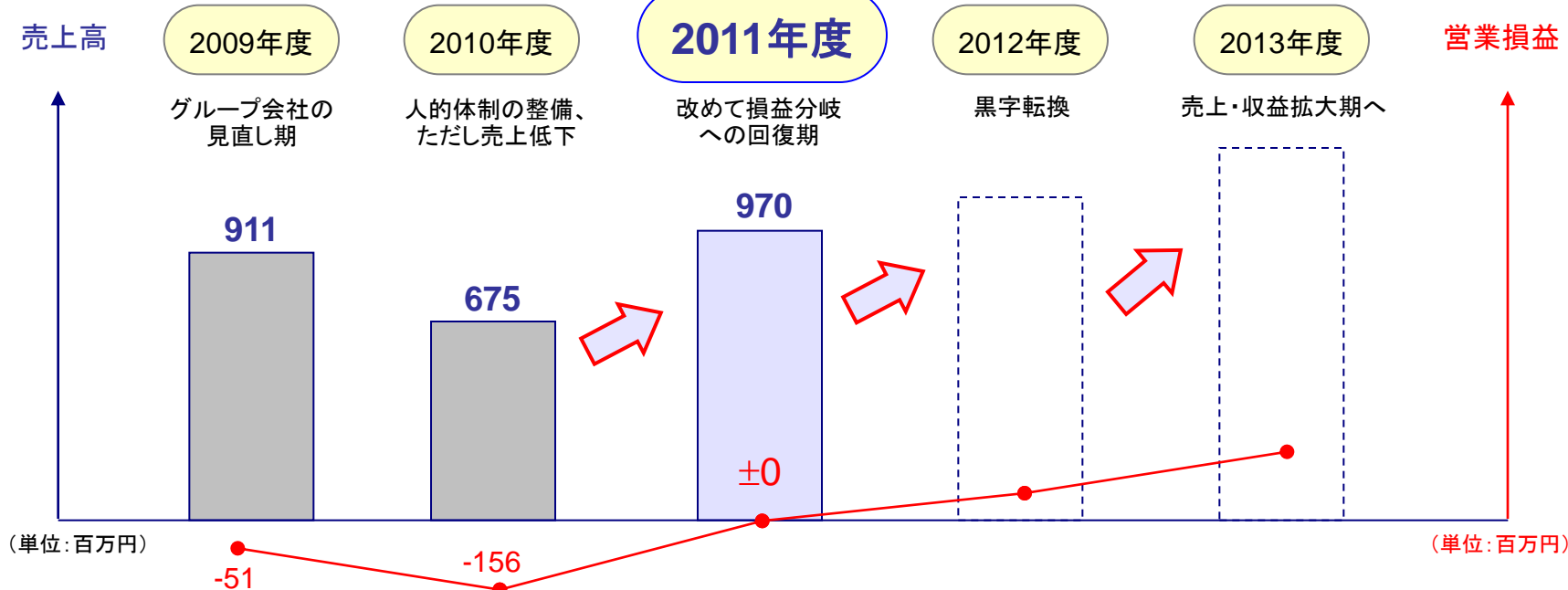
④優秀な人材の継続的な確保・育成

⑤事業継続計画（BCP）の策定・社内共有、災害時の対応準備

2011年度＝今後3カ年での黒字転換を見据えた体質改善への第1ステップ
中期経営計画は、5月中に発表の予定

前年度の基盤強化を 有効機能させる取り組み

- ・人的体制の有効活用による、営業活動の活発化
- ・プロジェクト工程の徹底管理による収益性改善
- ・とくに効率的なプロジェクト運営による原価抑制
- ・内製化へのシフトによる、外注費用の抑制



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
経営管理部 IR担当（大谷）03-5842-5033