

3710 ジョルダン

佐藤 俊和 (サトウ トシカズ)

ジョルダン株式会社代表取締役社長

事業基盤のさらなる強化により市場環境の変化に対応

◆はじめに

代表取締役社長 佐藤俊和

このところ私が興味を持っているデバイスは通信機能を備えた健康関連機器である。例えば Fitbit の活動量計は、旧来の万歩計のように消費カロリーや歩数を表示するだけでなく、データを PC やスマートフォン／タブレットに取り込んで管理することができる。同様に Withings の Wi-Fi 体重計や血圧計も、計測結果を iPhone/iPad 等に自動で送信する機能を備えている。

それぞれデザインもよく、今後このあたりが一気にブレイクするのではないかと感じている。Withings はまだ少数のユーザーのものに過ぎないが、Fitbit はすでに携帯ショップ等でも取扱いが始まっている。

◆ジョルダン(株)の取り組み

最近の経営環境については、スマートフォンの国内出荷台数率が 70%を突破するなど、引き続きフィーチャーフォンからスマートフォンへの移行が急速に進んでいる。

このような中、当社のアクセス数も着実に増加しており、有料会員数は 59 万人、月間検索回数は 2 億 1,600 万回を突破している。

なお、当社も膨大な数のスマートフォンユーザーを獲得しているものの、有料化に関してはやや苦戦を強いられている。そのため以前はセグメントごとに縦割りで行っていた事業モデルを見直し、グループ全体のコンテンツの融合を図りたいと考えている。また、有料会員であればスマートフォンの有料アプリ、有料サイト、PC の有料サイトなど、すべてのプラットフォームが利用可能となる仕組みの構築を進めている。

2012 年以降のトピックスについては、昨年 6 月に(株)電通との合併会社である(株)Doreicu を設立し、その後新サービス「JOGIN」をスタートしている。今後は表示速度等の課題を解決しつつ認知度の向上に努め、まずは単月の黒字化を目指していく。

また、昨年 9 月には(株)グルメぴあネットワークを子会社化している。今後は、モバイルで「乗換案内」を利用する際に最も相性のよい「食事」の強化を進めていきたい。なお、同社に関しては、自社サイトの修正や SEO 対策等の面で体制が弱かったため、買収後にわれわれの部隊を投入し、3 月までにプログラムをすべて移しかえるなど、今後のための土台づくりを完了している。

また、昨年 12 月には、4 年前に子会社化した(株)エクスプレス・コンテンツバンクの株式を一部譲渡している。これは同社の主要事業が当初想定したものから変化していることや、モバイル分野におけるスマートフォンの急速な普及など大きな環境の変化が生じたことが理由である。

また、昨年 11 月にはイーツアー(株)を子会社化している。これにより従来取り組んできた旅行関連の事業展開を加速していきたいと考えている。

また、本年 4 月には、神田外語グループとの協業により、クイズやゲーム等で英語を学べるサービスサイト「英

語いいね！」をスタートしている。

◆2013年9月期第2四半期の決算概要

執行役員経営企画室長 岩田一輝

当期の業績については、売上高は22億80百万円(前年同期比10.2%減)、営業利益は2億50百万円(同22.9%減)、経常利益は2億59百万円(同22.5%減)、四半期純利益は36百万円(同78.7%減)となった。

前年同期と比較してモバイル会員数の推移がやや弱かったことや、エクスプレス・コンテンツバンクが連結対象外となったことから減収となった。また、乗換案内事業における営業費用の増加等により営業利益も減少したほか、イーツアーの株式取得に伴うのれん償却額の発生により純利益も大きく減少している。

セグメント別の売上高については、乗換案内事業は19億82百万円(前年同期比0.5%減)、マルチメディア事業は2億23百万円(同48.9%減)、その他は75百万円(同31.7%減)となった。エクスプレス・コンテンツバンクが連結外となった影響により、マルチメディア事業が大きく売上を落としている。

乗換案内事業の内訳については、モバイルは6億40百万円(前年同期比19.4%減)、広告は1億39百万円(同1.4%増)、個人向けは74百万円(同23.8%減)、法人向けは4億15百万円(同4.6%減)、旅行は5億58百万円(同7.4%増)、グルメは1億46百万円(前年同期は無し)等となった。グルメぴあネットワークの連結に伴い、新たにグルメカテゴリを設けている。

◆2013年9月期の見通し

通期の業績については、売上高は43億50百万円(前期比10.5%減)、営業利益は5億30百万円(同5.8%減)、経常利益は5億35百万円(同6.3%減)、当期純利益は3億20百万円(同100.8%増)を見込んでいる。下期も第2四半期までと同様の傾向が続くと考えているが、当期純利益に関しては前期に落ち込んだ反動により大きく持ち直す見込みである。

セグメント別の売上高については、乗換案内事業は39億70百万円(前期比3.9%増)、マルチメディア事業は2億40百万円(同72.5%減)、その他は1億40百万円(同13.0%減)を見込んでいる。

乗換案内事業の内訳については、モバイルは12億60百万円(前期比17.8%減)、広告は2億80百万円(同8.5%減)、個人向けは1億40百万円(同0.7%減)、法人向けは7億50百万円(同8.3%減)、旅行は12億50百万円(同24.0%増)、グルメは2億80百万円(前期は無し)等を見込んでいる。モバイルは乗換案内の会員数の動向やエクスプレス・コンテンツバンクの非連結化に伴い減収を見込んでおり、旅行はイーツアーの売上寄与により増収を見込んでいる。

◆質 疑 応 答◆

有料会員数の増加要因を伺いたい。

特定の要因というよりも、アプリやサイトが全般的に伸びている。

有料会員数の内訳を伺いたい。

3月末時点で、スマートフォンのサイトが約18万人、アプリが約10万人、フィーチャーフォンが約31万人である。

法人向け売上の減少要因を伺いたい。

エキスペス・コンテンツバンクが連結対象外となったことが主要因である。

法人向け売上の内訳として、乗換案内イントラ版とjordancクラウドの状況を伺いたい。

前者に関しては「いつも NAVI」や「ドコモ地図ナビ」など、他社サービス向けの提供が増加している。また、後者に関しては時刻表の使用許諾条件の変更等の影響によりやや収益を落としている。

イーツアーののれん償却は終了しているのか。

追加取得分が残っており金額にすると20百万円弱である。

(平成25年5月15日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<http://www.jorudan.co.jp/ir/data/ir/accounts/meeting2013.html>