

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社長

SIM フリー時代の到来に対し、主力「乗換案内」サービスの再構築を進める

◆ICT 業界の動向と当社を巡る環境変化

ICT 業界ではこれまで、20 年ごとに激震が起きている。すなわちまず 1970 年代には、PC が登場した。その後、1990 年代にはインターネットの商用化が進み、2010 年代になると、IoT(Internet of Things)が本格化、すべての機器がネットにつながる時代が到来した。最近では、Google の人工知能 AlphaGo が韓国の「囲碁界の魔王」、イ・セドルに勝利したという衝撃的な事態が発生した。この点、ディープラーニングという形をとって、新しい人工知能(AI)技術がすさまじく進歩していることを実証しており、時代の新たな動きが発生したと感じさせるものがある。

当社が深く関与しているスマートフォン業界でも、ガラケーからの移行が進む一方で、出荷台数増加のテンポが鈍化しているが、そうした中で、昨年 5 月に SIM ロック解除が義務化されたことに触発されて、このところ、市場環境変化が加速している。

すなわち、スマートフォンの通信回線市場では従来、NTT ドコモ等、大手携帯キャリアによる寡占状態が続き、かなり割高な料金設定(一般的なプランで月額 7,000 円程度)が一般的だった。そうした状況に対し最近、IIJmio、イオンモバイルといった新興勢力が、相次いで格段に安い料金プラン(月額 2,000 円前後)のサービスを開始し、SIM フリー化という新しい時代がいよいよ到来したと感じさせられるようになってきている。当社としても、こうした時代の変化に対し、主力「乗換案内」サービスを、マーケティング、機能等の面で再構築する必要があると考えている。

◆最近における当社の事業展開

3 月末現在、当社「乗換案内」サービスの有料利用者(有料会員+取り放題サービス等の利用者)は 43 万人に達している。特に、この 3 月には、これまでの減少傾向から若干の増加に転じている。こうした状況に対応して当社は、取り放題サービスに軸足を移すという形で、新しい展開を始めている。

まず当社は 4 月、NTT ドコモがスマートフォン向けに提供している使い放題サービス、「スゴ得コンテンツ」に、検索機能を強化した「乗換案内」サービス(「ジョルダン乗換案内 Plus for スゴ得」)の配信を開始した。これまでの、KDDI「au スマートパス」、ソフトバンク「App Pass」に NTT ドコモの「スゴ得コンテンツ」が加わったことにより、携帯キャリア・大手 3 社全社の、スマートフォン向け使い放題サービスへの参入が実現し、「乗換案内」利用のさらなる増加を展望できると目論んでいる。

一方で当社は、東京オリンピック開催等に伴う訪日観光客の増加を展望したサービス展開を強化している。

当社は、羽田空港の旅客ターミナルの HP で、目的地までの最適ルート、交通手段検索を可能とした新しいサービス(「HND Route Master」)の運用を行っており、訪日客国籍の多様化にも対応し、多言語(日本語、英語、中国語、韓国語)でのサービスを用意している。最近では、羽田空港国際線ターミナルの HP 向けのサービスで機能強化を行い、鉄道運行情報の提供等を開始した。

このほか当社は、中国で広く普及しているスマートフォン向けのメッセージングアプリ、「WeChat」上に企業アカウントを作成して訪日観光客を集客する、というサービスを開始、以降、運用ノウハウを積み上げてきたが、昨年末から本年初にかけて、家電量販店、総合電機メーカー、家具販売店等へのサービス提供を開始する等、顧客企業は増加している。

この間、当社は、色々な地域情報をネット上で発信しようとする地方自治体を念頭に置き、独自のクラウドサービス基盤「Jorudan Style」を軸に、各自治体のアプリ構築の支援サービスを強化している。掲載する情報は、経路検索、色々な地域イベント情報、ハザードマップ等、多岐にわたり、これまでのところ、京都、神戸、函館等の自治体による 10 以上のアプリ構築に関与している。最近では青森県による、ねぶた祭り等のイベント、施設、周辺マップ等の情報、ルート検索機能を搭載した「あおりナビ」をスタートさせている。

このほかにも当社は、直近の 4 月に、歩行者ナビゲーション分野への本格進出を展望し、見やすい地図と分かりやすいルートガイド機能を備えた地図アプリ、「東京行き案内」をリリースした(価格無料)。いずれ東京だけでなく、全国各地まで案内範囲を広げることを予定している。

以上当社は現在、「乗換案内」事業を中心に経営展開しているが、一方でグループ企業を通じて、次なるステージを支える事業を育成することも考慮している。

すなわち、連結子会社であるイーツアー(株)では、インターネットによる旅行商品の販売を、コンパスティビー(株)では、広告代理業、メディア事業を、(株)悟空出版では出版業を、持分法適用関連会社の Remunera Jorudan(株)では、食事等に関する福利厚生サービス(「ミール・プラス」)を展開している。当社の次なるステージを支える事業として育て上げることを意図している。

◆2016年9月期第2四半期累計連結決算の概要と通期業績予想

執行役員経営企画室長 岩田 一輝

当上期は、売上高が 22 億 42 百万円、前年同期比 0.4%増と僅かな増加に止まった一方、営業利益が同 20.0%増の 3 億 34 百万円、経常利益が同 13.0%増の 3 億 18 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 12.4%増の 1 億 76 百万円と、利益面ではかなりの増加という形で着地した。

これを事業セグメント別に見ると、主力の乗換案内事業(当上期中の売上構成比、95.2%)が全社業績を牽引した。具体的には、自治体案件を始めとして、法人向け事業における受注・納品等が順調に推移した結果、その売上高が前年同期比 30.1%増と大きく増加して、旅行関連事業の売上減少(前年同期が著増した反動で、同 9.8%減少)を上回り、当該事業全体の売上としては同 1.4%増加した。

利益面では、売上高全体としては微増に止まったものの、利益率の高い法人向け事業の売上が増加したことから、乗換案内事業のセグメント利益が同 20.1%増加し、全社利益の増加に大きく貢献した。

この間、(株)悟空出版が中心となって営むマルチメディア事業(当上期中の売上構成比、2.7%)では、売上高が前年同期比 3.1%減と僅かに減少した一方、経費の削減及び見直しを進めた結果、セグメント損失は 3 百万円に止まり、前年同期(9 百万円の損失)比赤字幅を縮小させている。

上期決算を終えた現時点で当社は、法人向け事業の売上予想を増額、旅行関連事業の売上予想を減額修正したものの、全体の通期業績については、昨年 11 月に公表した予想を変更していない。

すなわち現時点でも当社は通期業績に関し、売上高で前期比 1.3%増の 43 億 50 百万円、営業利益で同 3.1%増の 4 億 60 百万円、経常利益で同 1.4%増の 4 億 70 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 1.4%増の 3 億円と予想、前期の減収減益から小幅増収増益に転ずると想定している。

(平成 28 年 5 月 13 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/meeting2016.html>