

2005年9月期中間決算 事業内容・展開 について

2005/05/12



ジョルダン株式会社

目次

- 当社の概要 3
- 05年3月中間期の状況 8
- 今後の展開 14
- 05年9月期(通期)の見通し 27

Cautionary Note Regarding Forward-Looking Statements

本日ご説明申し上げる業界の動向や分析、及び今後の見通し、戦略等は、現在入手可能な情報から弊社の経営者が判断したものでありますが、様々な要素により将来の事業を取り巻く環境が大きく変動することもあり得ます。従いまして、将来の戦略及び業績等につきまして本日ご説明致します内容と大きく異なる可能性がございますことをご了承ください。



当社の概要

1. 会社概要

- 社名： ジョルダン株式会社 (Jorudan Co., Ltd.)
- 設立： 1979年12月
(株) ジョルダン情報サービスとして設立
- 社名の由来： ジョルダン=19世紀のフランスの数学者
(トポロジーの基礎概念を深化させる)
- 資本金： 2億7,737万5,000円 (2005年3月末)
- 発行済株式数： 5,255,000株 (2005年3月末)
- 決算期： 9月30日
- 本店所在地： 東京都新宿区新宿二丁目1番9号
- 代表者： 代表取締役社長 佐藤 俊和
- 従業員数： 48名 (連結、2005年3月末)
- 関係会社： コンパスティービー (株)
(株) ジェイ・オフタイム

2. 事業内容

■ 乗換案内事業

□ 事業の概略

- 「乗換案内エンジン」(経路・運賃・時刻表等の検索を行うプログラムの基礎部分)を開発し、これを各プラットフォーム向けに提供

□ 携帯電話・インターネット

- 携帯版：i-mode、Vodafone live!、EZweb の公式サイト
 - 「乗換案内」(無料版)
 - 「乗換案内NEXT」(有料版)
- PCインターネット版：当社ホームページでの提供

- 個人（パソコン）向け
 - パソコンにインストールして使用（Windows、Mac等）
- 法人向け（主にサーバにインストール）
 - 企業内イントラネット経由での使用
 - ワークフローへの組み込み
 - 旅費精算の機能を提供
- マルチメディア事業
 - 携帯電話向けゲーム
 - 電子出版
- その他
 - 受託ソフトウェア開発
 - 専門学校での講義

3. 事業環境

■ 乗換案内競合サービス

- 駅すぱあと(ヴァル研究所)
 - パソコン版・法人版がメイン
 - インターネットは検索エンジン提供のみ(Yahoo!等)
- 駅探(駅前探険倶楽部)
 - 携帯版・インターネット版がメイン
- NAVITIME(ナビタイムジャパン)
 - EZナビウォーク
- JRトラベルナビゲータ(JR東日本企画)
- スパナビ(JTB)

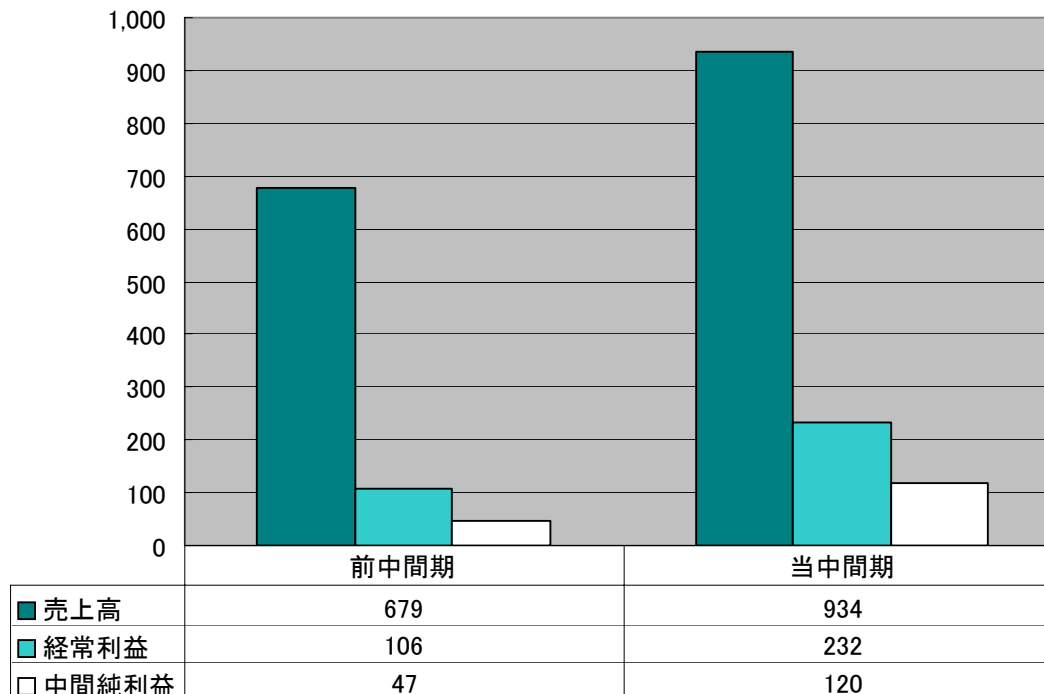


中間期の状況

1. 経営成績

- 売上高 : 933,612 千円 (前年同期比 37.5%増)
- 経常利益 : 232,007 千円 (前年同期比 118.6%増)
- 当期純利益 : 119,782 千円 (前年同期比 153.8%増)

(単位:百万円)



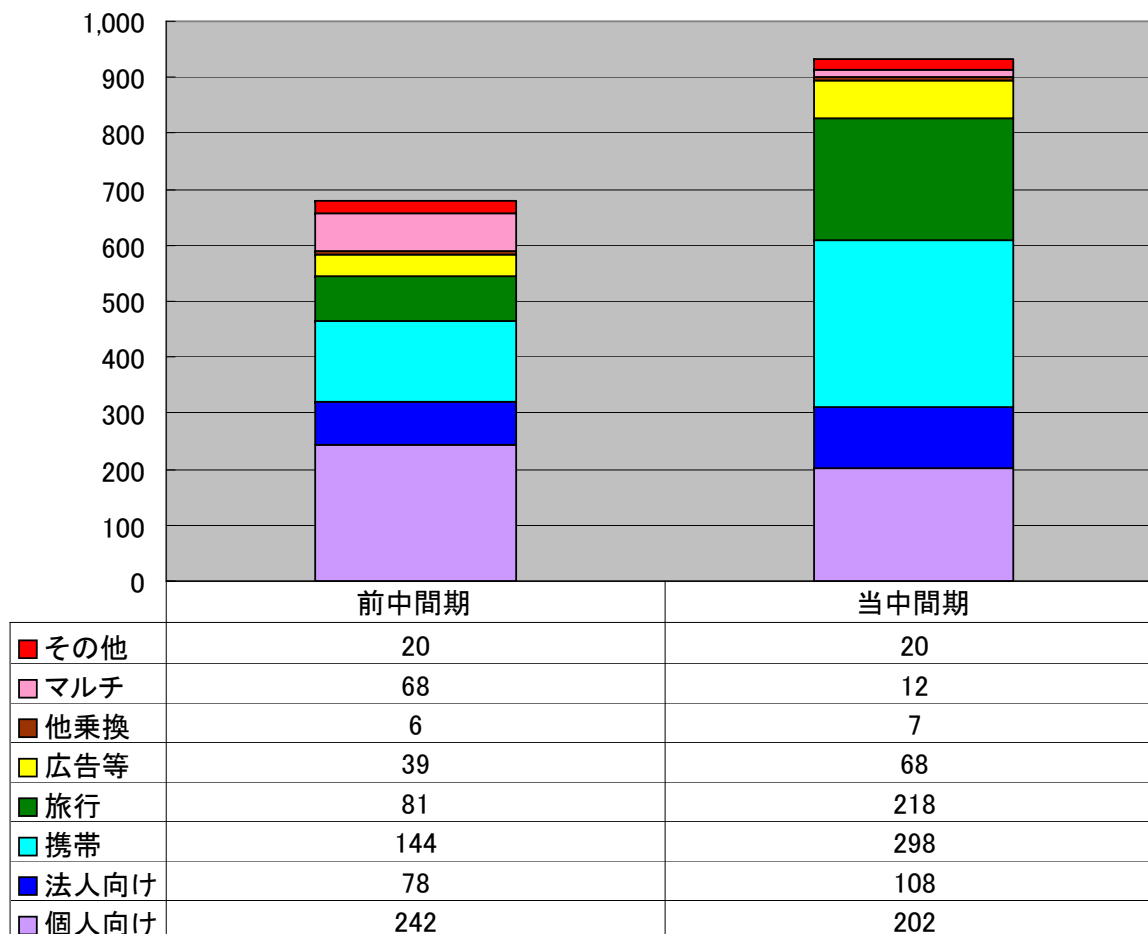
■ 要約損益計算書

科目	前中間期		前年同期比		(単位:百万円) 当中間期	
		構成比	増減	増加率		構成比
売上高	679	100.0%	255	37.5%	934	100.0%
売上総利益	332	48.9%	139	41.8%	471	50.5%
販管費	226	33.2%			239	25.6%
営業利益	107	15.7%	125	117.7%	232	24.9%
営業外損益	△ 1	0.1%			0	0.0%
経常利益	106	15.6%	126	118.6%	232	24.9%
特別損益	△ 14	2.0%			△ 6	0.7%
税調整前利益	92	13.6%	133	144.8%	226	24.2%
中間純利益	47	6.9%	73	153.8%	120	12.8%

2. 製品・サービス別の状況

■ 製品・サービス別売上高

(単位:百万円)



乗換案内

■ 売上減少

□ 個人(パソコン)向け

- 店頭販売パッケージの売上減少

□ マルチメディア事業

- 家庭用ゲームの開発を行っていないため

■ 売上増加

□ 携帯

■ 携帯向け有料サービス「乗換案内NEXT」

□ 2005年3月末会員数:276,000人

□ 旅行

■ インターネットでの販売を本格化

□ 法人向け

□ 広告

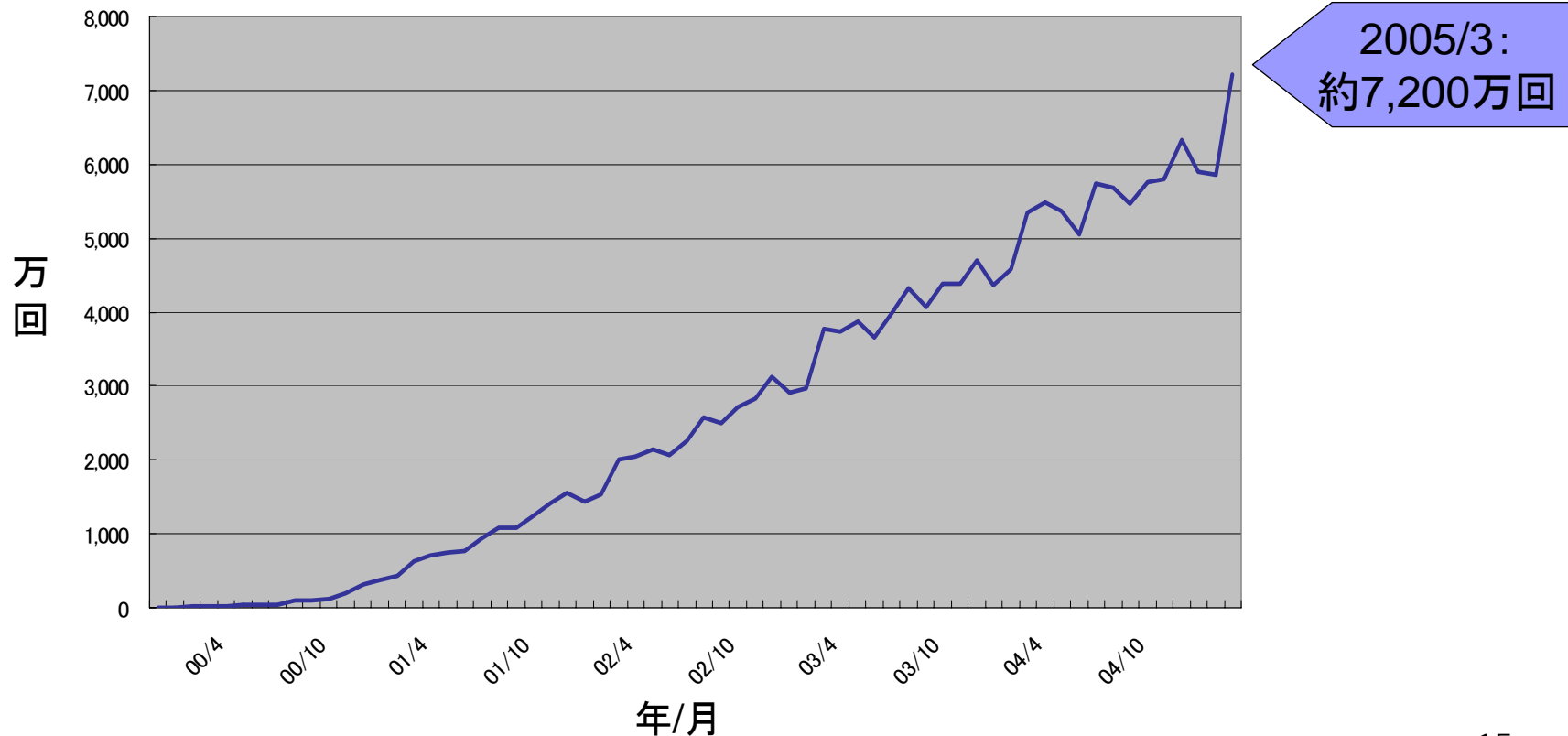


今後の展開

1. 中長期的な経営戦略

■ 携帯電話の無料版「乗換案内」を軸に

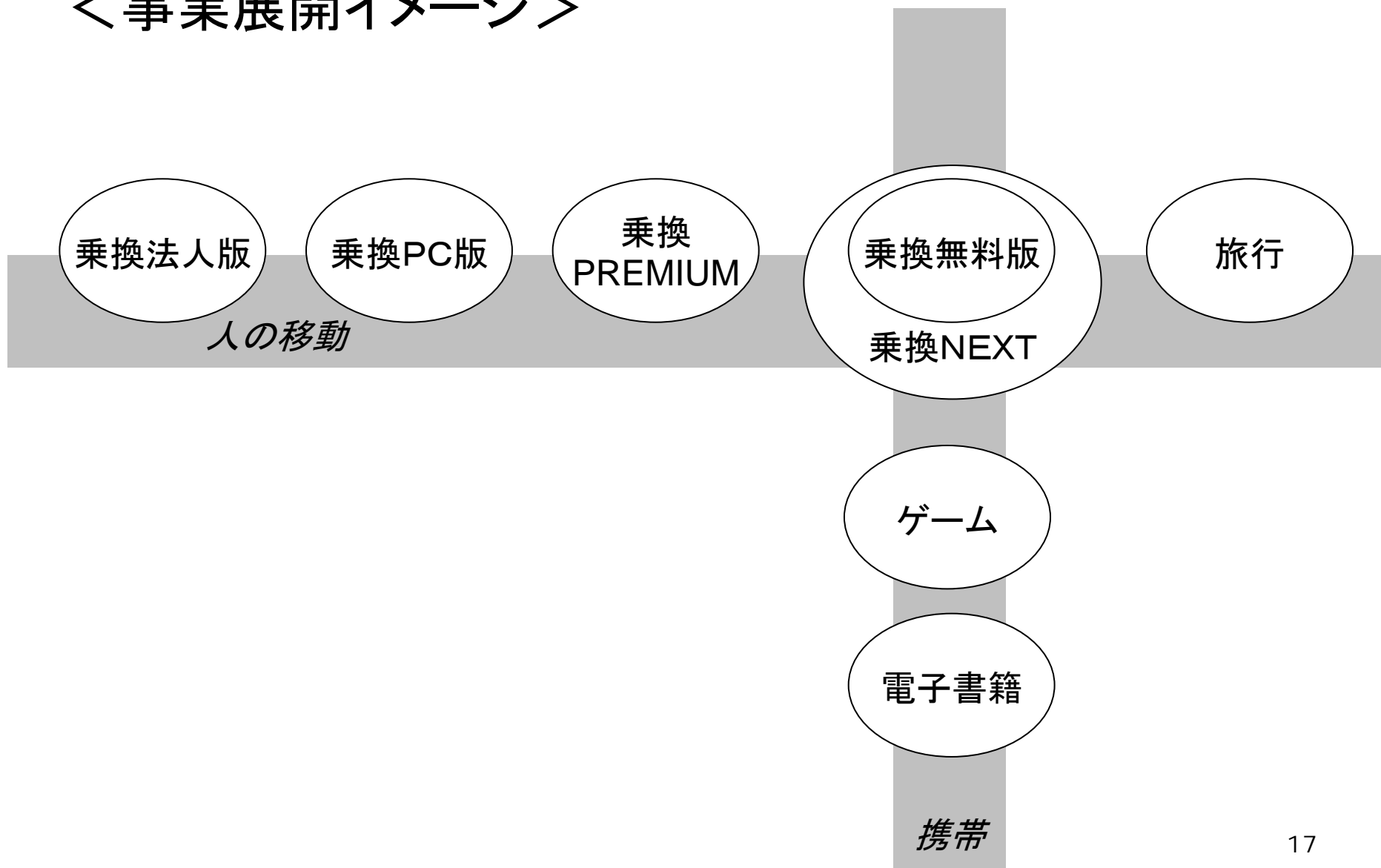
＜携帯版「乗換案内」の検索回数推移(月間)＞



- 携帯サイトとしては代表的なサイトに
 - 同種サービスでは3キャリアとも最上位に位置
 - 「乗換案内」の検索数が月間7,200万回⇔携帯電話のインターネット契約数が05年3月末で7,500万件
 - 月間利用者数(月に1回でも使った人):550万人

- 無料版「乗換案内」を事業基盤として縦横に展開
 - 横軸 : 「人の移動」を扱うソフト・サービス
 - 「乗換案内エンジン」やデータが共通
 - 縦軸 : 携帯向けサービス・コンテンツ
 - 「乗換案内」の利用者を誘導

<事業展開イメージ>

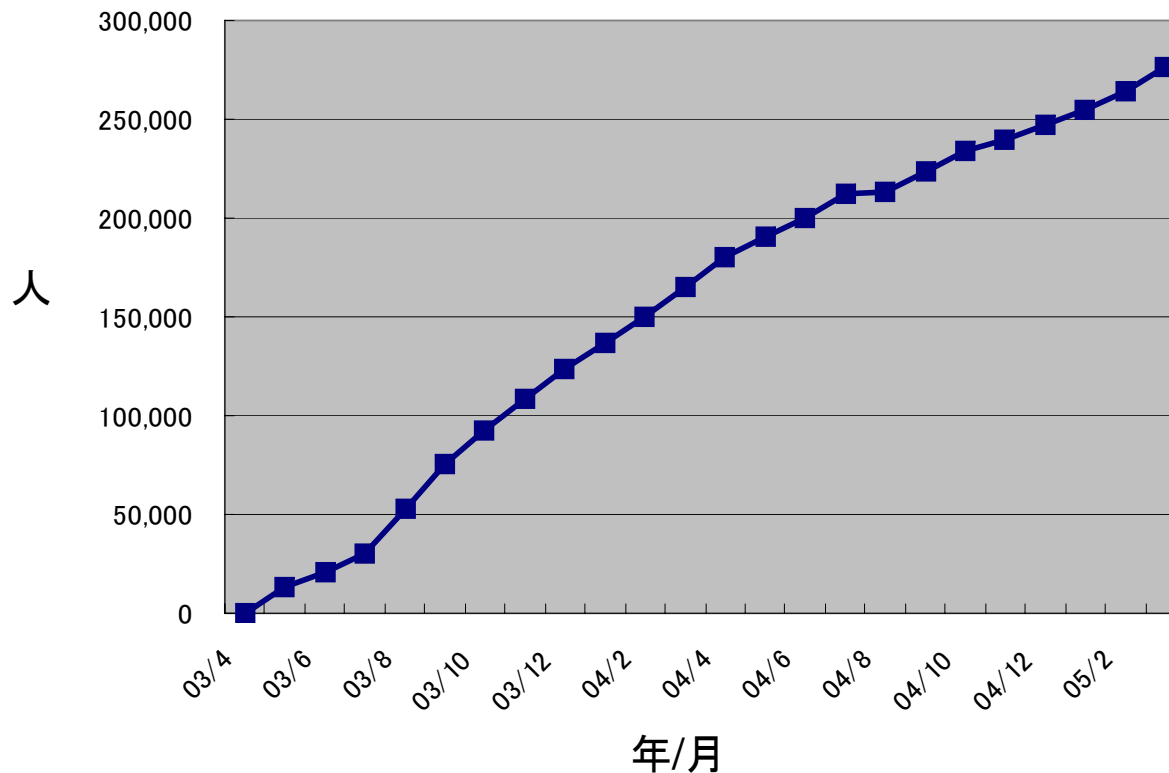


2. 事業・製品別の戦略

■ 乗換案内事業

□ 「乗換案内NEXT」

＜「乗換案内NEXT」の月末会員数推移＞



2005/3末:
276,000人

■ サービス概要

- 3キャリア対応
- 2003年5月正式スタート
- 月額210円(税込)


■ 販促


- 無料版「乗換案内」から利用者を誘導
- キャンペーン実施
 - 2周年キャンペーン : 4/25スタート

■ 機能・コンテンツの充実

- 継続的な新機能追加
- 携帯電話の新機種・新機能への対応
- 季節限定コンテンツの提供

<乗換案内NEXT>


 乗換案内NEXT
[私はここで旅に出る](#)
[トラベルカウンター](#) **OPEN**

- ① [乗換案内](#)
↳ 終電・定期代・バス
- ② [Myルート](#)
- ③ [Myポイント](#)
- ④ [時刻表](#)
- ⑤ [エリアから最寄駅](#)
- ⑥ [鉄道運行情報](#)
- ⑦ [駅・案内情報](#)
↳ 駅名 天気 天気
- ※ [今夜の宿](#)
↳ 駅から探す宿予約
- 
[トラベルカウンター](#)
 ↳ 旅行相談 予約 **NEW**
- ⑧ [アプリ](#)
↳ 検索アプリ登場
- ⑨ [旅費くん](#)
↳ 交通費をチェック
- 
[登録・条件設定](#)
 ↳ 定期登録もOK

□ 無料版「乗換案内」

■ 広告

- 利用者・利用回数の増加
- バナー表示のセグメンテーション

<乗換案内>






AD乗換案内
 ジョルダン(株)
[通学定期](#)  [はくう?](#)
[乗換案内NEXT](#)

- ① [乗換案内](#)
- ② [終電乗換案内](#)
- Ⓜ [今夜の宿](#)
- ③ [時刻表](#)
- ④ [終電時刻表](#)
- ⑤ [空路時刻表](#)
- ⑥ [新幹線時刻表](#)
- ⑦ [ご案内](#)
- ⑧  [アプリ](#)
-  [読書の時間](#) 

[NEXT2周年感謝](#) 
[PSP\(R\)](#)  [トコモコイン](#)

 [お楽しみ](#)
 ト [カワイイ](#)  [マチケ](#)
 ↳ [ゲームで一服](#) 

Ⓜ [乗換案内NEXT](#)
 ↳ [Myルート/Myポイント](#)
 ↳ [運行情報](#)
 ↳ [駅・タウン情報](#)
 ↳ [English Mode](#)

 AD乗換案内
 ↳  [マイメニュー登録](#)
 ↳  [マイメニュー解除](#)

■ 新サービス

- 周辺領域への拡張
- スポーツdeオフタイム
 - EZweb向けに4/20スタート
 - 「乗換案内」の新メニューとして提供
 - スポーツの試合情報と会場への行き方を案内
 - (株)ジェイ・オフタイムと共同で立ち上げ

<スポーツdeオフタイム>

<div style="text-align: center;">スポーツdeオフタイム</div> <div style="background-color: #f4a460; text-align: center; padding: 2px;">試合を探して乗換案内</div> <ol style="list-style-type: none"> <li style="margin-bottom: 10px;"> <div style="background-color: #336699; color: white; padding: 2px; display: inline-block; width: 20px; text-align: center;">1</div> 縁deオフタイム <small>出身校で探そう(?)</small> <li style="margin-bottom: 10px;"> <div style="background-color: #336699; color: white; padding: 2px; display: inline-block; width: 20px; text-align: center;">2</div> 地域deオフタイム <small>住んでいる所で探そう(?)</small> <li style="margin-bottom: 10px;"> <div style="background-color: #336699; color: white; padding: 2px; display: inline-block; width: 20px; text-align: center;">3</div> 種目deオフタイム <small>好きなスポーツで探そう(?)</small> <div style="margin-top: 10px;"> 😊 縁登録 📧 アラームメール一覧 ♥ ご案内 </div>	<div style="text-align: center;">試合会場詳細</div> <p>バスケットボール 男子第55回西日本学生バスケット選手権大会</p> <p>5月22日9:00 場所:八尾市立総合体育館 住所:八尾市青山町3-5-24 アクセス:河内山本より徒歩10分</p> <p>tel 0729-25-0220</p> <p>[乗換案内] 発 王寺(徒歩20分) 着 河内山本 日付 20090522 時刻 08:20 ○ 発 ● 着</p>
---	--

□「乗換案内PREMIUM」

■ サービス概要

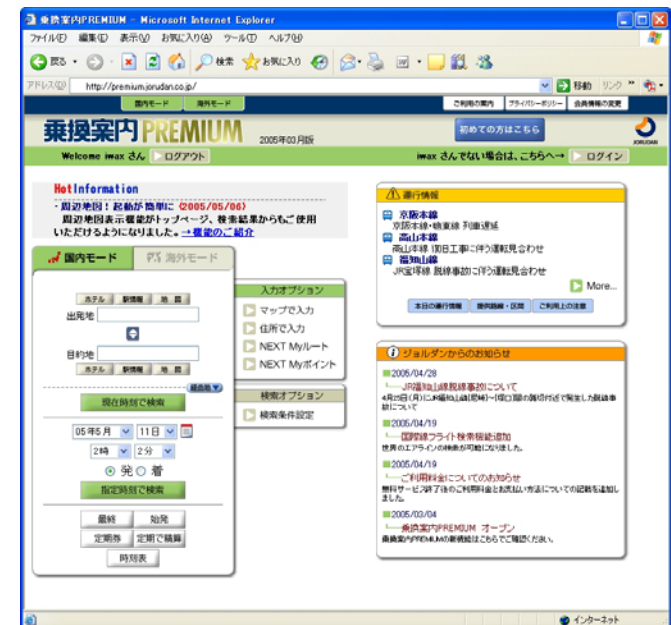
- PCインターネット向け
- 5/1正式スタート
- 月額525円(税込)

■ 無料版「乗換案内」から 利用者を誘導

■ 継続的な新機能追加

- 世界のエアライン検索 : 4/19サービス開始

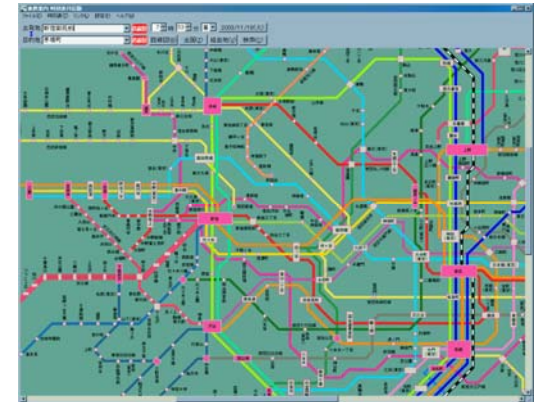
<乗換案内PREMIUM>



□ 個人(パソコン)向け

- プレインストール獲得のための営業強化
- ダウンロード販売強化
- 機能強化
 - 路線バス対応範囲の拡大

<乗換案内(パソコン版)>



□ 法人向け

- 官公庁向け大型案件
 - 「IT政策パッケージ-2005」
- 官公庁向け実績を活かし民間へ
- 製品ラインナップの充実化
 - 「乗換案内PREMIUM」の法人向けライセンス販売
 - 「乗換案内ZeXim」(仮)

□プラットフォーム間連携

- パソコン版・イントラネット版・携帯版等の連携
 - 「乗換案内PREMIUM」との連携を開始
- 重複利用の促進

□旅行

- 収益源の拡大
- 「乗換案内」を「移動に関するワンストップサービス」に

<ホームページ:乗換案内トラベル>



<乗換案内NEXT:トラベルカウンター>

◆新規申込

下記フォームにご記入の上「申込」をクリックして下さい。当社より、確認メールを送信します。

[お得な出張バックも](#)

▼希望サービスを選択

新幹線・列車の手配

希望内容(チケット手配の場合は希望の日付・便名・区間・人数など)

※お申込受付はご出発日の前日から起算して5日前までです。

◆トラベルカウンター

〇〇△△様の受付状況は下記の通りになっております。

✉ 受 05/11 18:25

- └ 日程変更について
- └ Re:旅行金額について
- └ 東京発那覇2日間の件
- └ Re:現在の空き状況
- └ 現在の空き状況

[新規申込](#)

営業時間(平日9:30-17:00)

[利用規約](#)

[プライバシーポリシー](#)

[旅行業約款](#)

[登録内容変更](#)

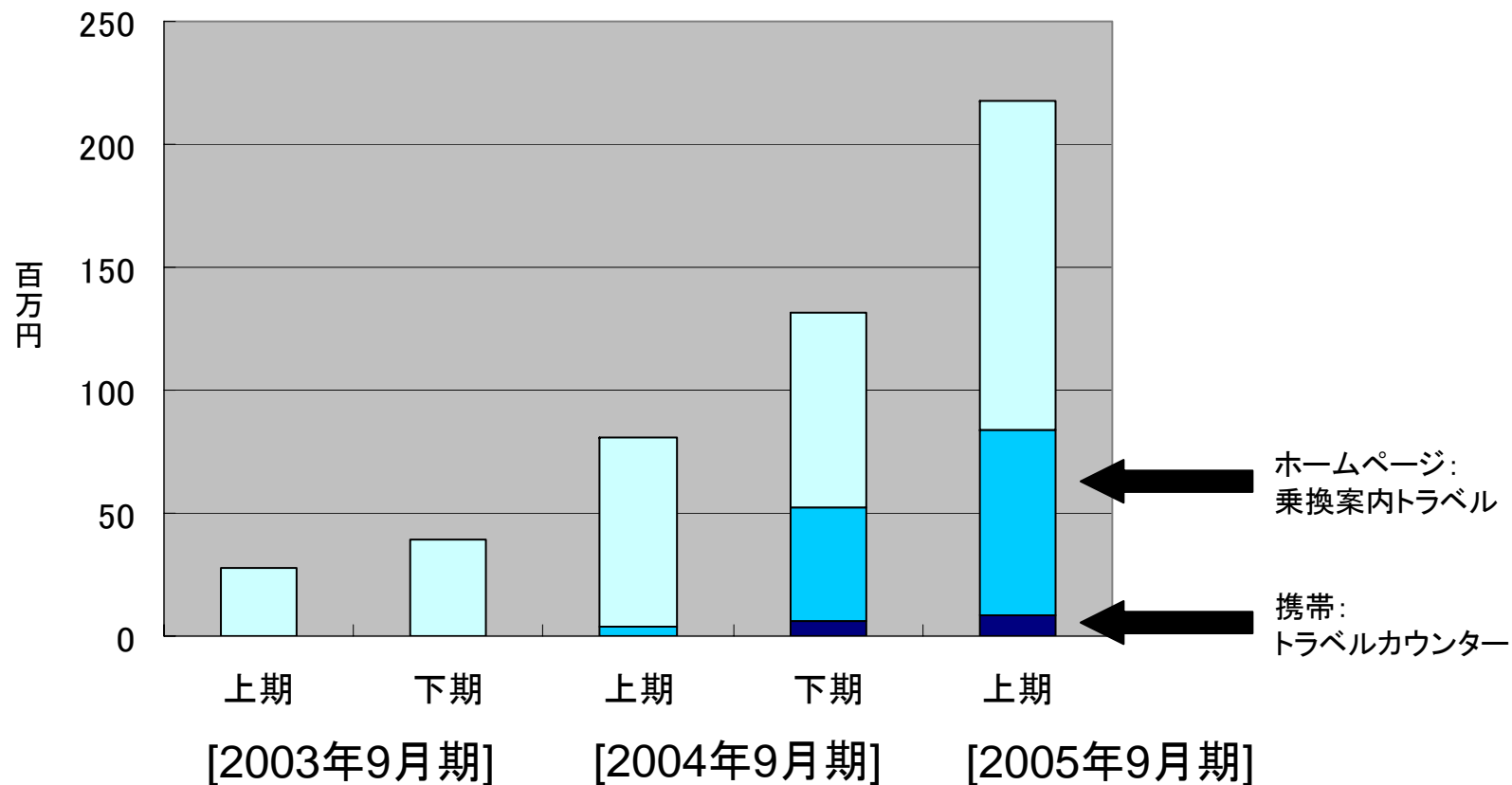
④ [トラベルカウンターとは?](#)

⑩ [メニュー](#)

■ 市場規模予測

- B to C 電子商取引の旅行市場
 - 2002年:2,650億円 → 2007年:1兆8,000億円
 - 5年で6.8倍＝年間47%成長
- B to C モバイル電子商取引の旅行市場
 - 2002年:400億円 → 2007年:5,000億円
 - 5年で12.5倍＝年間66%成長

＜当社グループの旅行売上高の半期別推移＞



■ マルチメディア事業

□ 携帯電話向けに特化

□ エンターテイメント

■ 携帯電話向け

□ ゲーム等のエンターテインメント系コンテンツを提供

□ 電子出版

■ 携帯向けブックビューア

□ 「読書の時間 i」

<読書の時間 i>



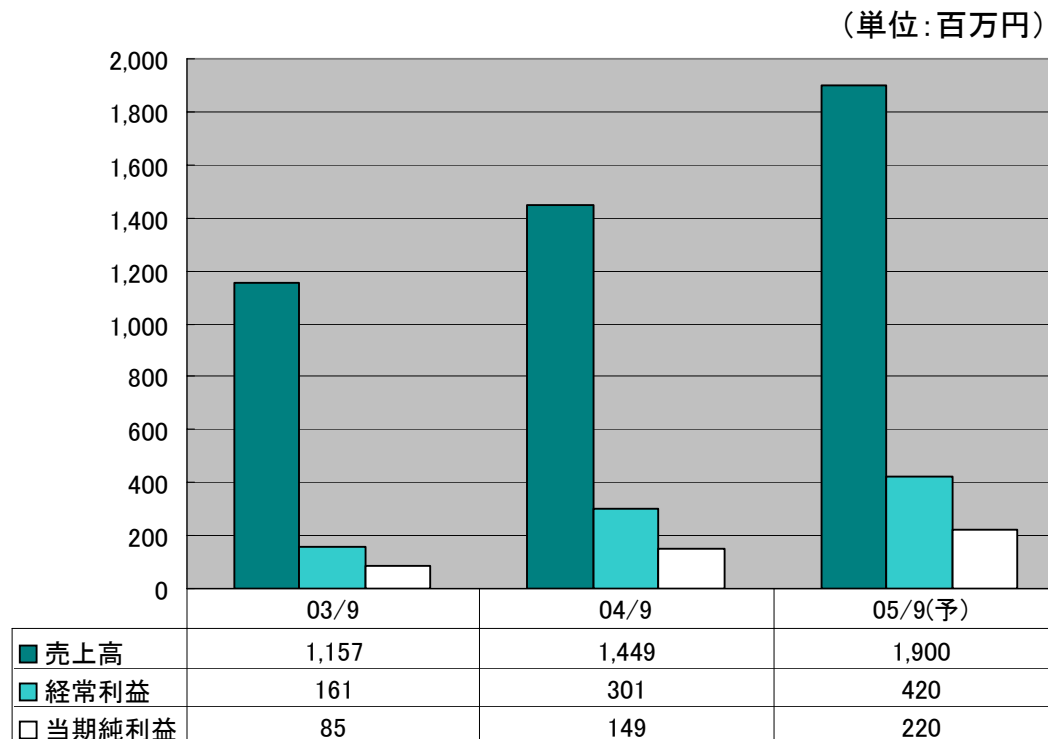
© JORUDAN



通期の見通し

1. 業績見通し

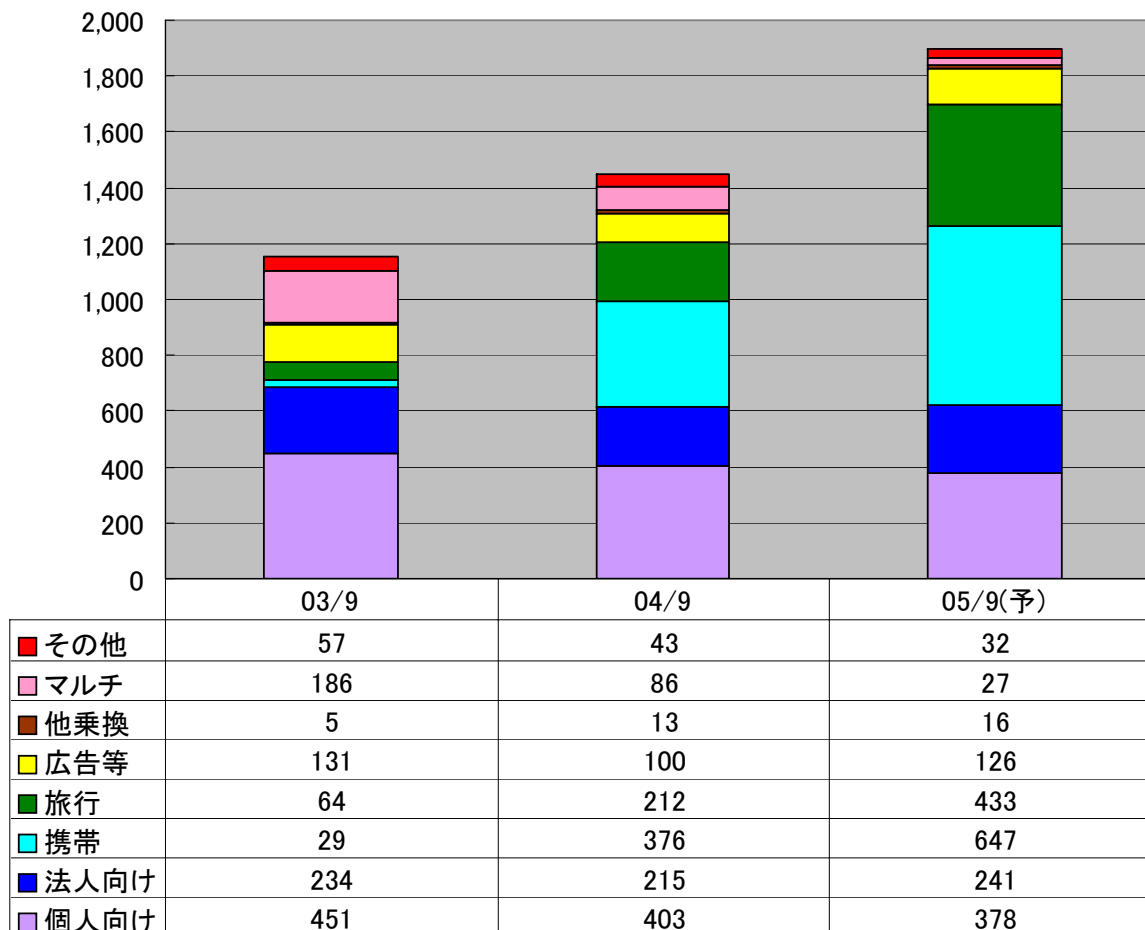
- 売上高 : 1,900 百万円 (前年同期比 31.2%増)
- 経常利益 : 420 百万円 (前年同期比 39.7%増)
- 当期純利益 : 220 百万円 (前年同期比 47.8%増)



2. 製品・サービス別の見通し

■ 製品・サービス別の売上高

(単位: 百万円)



乗換案内

- 「乗換案内NEXT」
 - 2005年9月末の目標会員数：315,000人
 - 売上見込：647百万円

- 広告等
 - 売上見込：126百万円

- 個人(パソコン)向け
 - 新線開業等への素早い対応
 - つくばエクスプレス開業
 - 売上見込：378百万円

- 法人向け
 - 官公庁向け大型案件
 - 売上見込：241百万円

- 旅行
 - 取扱商品種別の増加
 - 出張だけでなくレジャーにも
 - 海外旅行
 - 売上見込：433百万円

- 乗換案内その他
 - 売上見込：16百万円

- マルチメディア事業
 - 売上見込：27百万円

- その他
 - 売上見込：32百万円