

## 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

### スマートフォン市場の拡大で更なる売上増加を見込む

#### ◆当社をとりまく現在の環境

最近スマートグリッド、スマートシティという言葉が頻繁に聞かれるようになってきた。スマートグリッドとは、電気の流れを供給と需要の両方から制御し、最適化できる送電網のことである。スマートシティという構想もあり、巨額の資金がこの構想に使われるのは時間の問題である。そのような状況の中、Googleの創業者はテスラに出資して、車内でインターネットを使用し、広告の場所を作ろうとしている。どこにでも広告の場所を作ろうというスタンスである。

当社は乗換案内から旅行業など幅広い分野を手がけ、常に新しいコンテンツを発信し続ける開発集団であることから、このようなスマートシティ構想を念頭に置いた動きに無関心ではいられない。当社ではこの構想をもとにこれからのコンテンツを考えていきたい。

乗換案内は現在地図機能をバージョンアップし、出発地から目的地までを Point to Point で検索、さらに電車を降りた後の最適ルートを検索できるようになっている。ユーザーから見ると、地図をベースにする世界と乗換案内をベースにする世界と 2 つの入口があったものを、乗換案内の入口からほぼ同じことができる。近く地図自体もバージョンアップする予定である。

コンテンツの増強策としてもう一つは、全国路線バスのサポートを視野に、情報を増やしている。現在、全国路線バス 100 社をサポートし、人口カバー率は 40%弱であるが、これを 3 年間で人口カバー率 7 割程度まで持っていきたい。バス・自転車・徒歩のすべてをサポートする形で行っている。

また、iPhone、Android に参入を始めており、検索数では圧倒的な数になってきているが、スマートフォンの世界はビジネスモデルの作り方が難しく、アクセス数ほど収益は増えていない。しかし、ホームページ並のアクセス数を iPhone が持っておりホームページ程度の収入は得られるようには変わってきている。今後は拡大する Android 市場に対応していかなければならない。タブレット PC でのサービス開始も予定している。

現在国内では NAVITIME という大きなライバルが出てきたが、Google がワールドワイドに展開している。当社の方向性としては、OEM での提供と同時に、差別化された情報で直接顧客を囲い込むことが考えられる。多方面で両社に負けないような増強を行わない限り、吸収されてしまうのがこの領域だと考えている。

乗換案内にはもう一つ ASP 提供という面を持っている。データ更新の激しい乗換案内では現在のクラウドモデルを展開してきた。ジョルダンクラウドコンテンツサービスを立上げながら、さまざまなコンテンツを集めて ASP 提供を始めている。その中の一つは NTT 東日本が行っているデジタルフォトフレーム上で当社の ASP を提供するサービスである。また、バスのデータは意外と強力で、地元住民は経路よりむしろ時刻表が欲しい。そこでクラウド的なイメージでバスのデータを配信すれば非常に地域と合った動きが取れるのではないかと考えている。バスデータ以外にもスーパーのチラシまで配信することなどを現在実験してそれなりの反響を呼んでおり、今後はどこまで拡大できるか検討中である。

さらに 2010 年を電子出版元年として、電子出版への本格参入を予定している。最新の刊行タイトルとしては、

『プラハの春』の春江一也氏に恋愛小説を依頼した『僕が愛した歌声』を発売している。アナログとデジタル両方の出版物が併存するのが日本モデルと考え、紙と電子出版双方で企画している。いずれにせよ、良質のコンテンツを作らなければ受け入れられない。当グループでは、(株)エクスプレス・コンテンツバンク(EXCB)で携帯用のコミックサイトを開き、現在月商 30 百万円強までに膨らんでおり、年商 4 億円規模になってきている。今後は iPad などによって電子出版の枠組みは変化すると思われるため、ここに焦点をおいていきたいと考えている。

合わせて、「ジョルダンニュース！」というニュースサイトを開いたが、すでに au の公式サイトになった。試行錯誤しているものの、意見投票コーナーを作ってからアクセスも良くなってきている。i-mode の公式サイト化も決まっており、スマートフォンの世界にも広げていこうと考えている。

## ◆2010 年 9 月期の経営成績

執行役員経営企画室長 岩田一輝

売上高は 45 億 69 百万円(前期比 16.5%増)、営業利益 6 億 82 百万円(同 4.9%増)、経常利益 6 億 83 百万円(同 4.8%増)、当期純利益 3 億 57 百万円(同 1.8%増)となった。全体的には売上高が伸びたものの、利益は微増という形になっている。売上総利益は 24 億 14 百万円(同 24.4%増)で全体として粗利率は向上している。一方販管費は 17 億 31 百万円(同 34.3%増)となり、営業利益は微増にとどまった。

製品・サービス別の売上高では、乗換案内事業が 38 億 97 百万円、マルチメディア事業で 5 億 16 百万円、その他で 1 億 56 百万円となっている。乗換案内の中では携帯の有料サービスが 2 億 34 百万円増加と大きく伸びた。法人向けサービスも 1 億 19 百万円増加し、広告も数字を伸ばしている。マルチメディア事業は 3 億 61 百万円増加(増加率 233.1%)と大きく増加した。

売上高の増加要因について、乗換案内事業は携帯の有料サービス「乗換案内 NEXT」の会員数が増加したこと(2010 年 9 月末現在、約 62 万 5,000 人)、EXCB の「交通情報アクセス」の売上を通期で連結したことがある。また、法人サービスではジョルダンクラウドの売上が増加したこと、EXCB の放送局、PC・携帯サイトへの交通情報等提供の売上を通期で連結したことが影響している。マルチメディア事業も EXCB を通期で連結し「アクセス BOOKS」(電子書籍サイト)「つかえるえもじ」といったサイトを中心に売上が増加した。

利益の増加要因は売上高の増加に連動しているが、減少要因として広告宣伝費等の増加があったこと、法人保守売上の計上方法を変更したことがある。

## ◆2011 年 9 月期の業績見通し

売上高は 50 億円(前期比 9.4%増)、営業利益 7 億円(同 2.5%増)、経常利益 7 億円(同 2.4%増)、当期純利益が 3 億 65 百万円(同 2.0%増)を見込んだ。乗換案内の携帯と法人サービス、マルチメディア事業が引き続き増加する見通しである。

携帯の「乗換案内 NEXT」の 2011 年 9 月末の会員数見込み約 65 万人程度を前提として数字を立てた。加えて、2010 年 9 月期から開始したスマートフォン向け有料版アプリも出しているため、それらも踏まえて携帯事業全体として 18 億 70 百万円の見込みである。法人向けサービスは引き続き「ジョルダンクラウド」の販売拡大と新製品・サービスの展開で 7 億 80 百万円の売上を見込んでいる。マルチメディア事業は「アクセス BOOKS」、「つかえるえもじ」等を中心に携帯コンテンツの販売拡大で 7 億 30 百万円を見込んでいる。

株主還元策として、一つに自己株式の取得がある。資本効率の向上を図るとともに、企業環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とするため状況に応じて実施したい。また利益還元では、連結配当性向 10% を目標にしてきたが、必要な内部留保を確保しつつ経営成績に応じて実施する。2011 年 9 月期の 1 株当たり配当額は引き続き 8 円の予定である。

## ◆質 疑 応 答◆

**前期の計画との対比はどうだったか。**

2010年9月期の連結業績予想では、売上高が43億円、営業利益、経常利益が6億80百万円、当期純利益が3億60百万円の予定であったので、計画はほぼ達成した。

**バス情報などのデータ配信について、年配者はどのように利用できるのか。**

現在日本のブロードバンド普及は35百万世帯ぐらいになっており、家庭内のWi-Fi環境が普通になってきている。フォトフレームやテレビなど誰でも触れるような端末に今後は積極的に参入していきたいと考えている。

**御社のニュースサイトと通常のマスメディアとの差別化をどう考えているか。**

『新聞が消える』という最近の本では、基本的にジャーナリズムがなくなったというのが今のマスコミ界だと言っている。官公庁の発表する情報を横流しする形にメディア全体がなっけいき、自滅に陥っているのではないかというのである。その対極では「2ちゃんねる」のようなところでそねみ、やっかみのネットワークみたいな形になってきている。その間を埋めるもの、もう少しジャーナリズムに近い人たちの意見などを保守も革新もひっくるめて記載し、補完できないか、と考えている。現在は若干保守系の人が集まっているが、日本思想界の人たちと親交ができるところまできているため、両方合わせながら一つの場が作れたらと思っている。

(平成22年11月12日・東京)