

## 3710 ジョルダン

岩田 一輝 (イワタ カズテル)

ジョルダン株式会社執行役員経営企画室長

### 機能やコンテンツの増強策を実施、検索回数は増加傾向へ

#### ◆ICT 業界の変動

ICT の業界では 20 年ごとに激震が起きている。1970 年代には PC、Mac、Windows が登場した。1990 年代にはインターネットの商用化で Google や Amazon 等のウェブサービス、ガラケー、スマートフォン等が出てきた。2010 年代は IoT (Internet of Things、モノのインターネット) が本格化、すべての機器がネットにつながる時代の到来を迎えようとしている。

時代の変化がチャンスを生む。そこをどうつかまえていくか。当社は、設立した 1979 年の 20 年ほど後に「乗換案内」の提供を開始、インターネット、中でも携帯電話向けのサービスを展開して業績を伸ばしてきた。そして、本年 10 月、関連会社 Kiwi (株) (オーディオメーカーのクリプトン社との合併) を設立、IoT 対応の本格開始に向けてビジネスを広げつつある。

携帯電話業界の動向は、スマートフォンの契約者の割合が携帯電話全体の半分以上となり、出荷台数でも 8 割近くになっている。本年 5 月、SIM ロック解除が義務化され、181 日後に可能になるということで、携帯電話関連のビジネスは年末からまた動きがスタートするとみている。

#### ◆当社の近況と動き

「乗換案内」の 9 月末の有料会員数は 38 万人、微減傾向ながらおおむね下げ止まりとなり、ここからどう反転させていくかが課題である。月間検索回数は 8 月には 2 億 2,000 万回となり、ここ 2 年ほどは増減の幅が大きかったが、当期は増加傾向となり、足元の状況からも今後の増加が予想される。無料版、特に iPhone 版のてこ入れを続けてきたが、そこが増えてきたことは今後のビジネスの基盤としてよい傾向と受け止めている。

機能増強のため、まず有料版のサービスの中に、「ジパング検索」と「海外空路検索」を導入した。「ジパング検索」はジパング倶楽部会員のシニア等をターゲットとし、「海外空路検索」は国際線の検索である。「乗換案内」において国内線は網羅しているが、海外に広げる機能の増強の 1 つとして実施した。

「乗換案内」が有力法人向けサービスと連携した。サイボウズ「kintone」アプリケーションとして「旅費交通費精算 with 乗換案内 Biz」、マイクロソフト「Office 365」(法人向けクラウド型グループウェア)と連携した交通費精算アプリケーション「乗換案内 Biz for Office」、ネオジャパン「desknet's NEO」への交通費精算機能の連携オプション、の提供をそれぞれ開始した。「乗換案内 Biz」の ASP のサービスを引き続き強化することで連携先増加をはかるなど、この種の連携の拡大で法人向けサービスの収益アップを目指していく。

インバウンド(外国人旅行者の誘致)では、中国で広く普及している「WeChat」(LINE のような機能)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、ビジネスの領域を広げている。大手家電量販店や大手総合電機メーカー等へのサービス提供が決まっている。

自治体情報を発信するクラウドサービス基盤「Jorudan Style」を採用する自治体が増加している。神戸市の「KOBE まちの安全・安心アプリ~かもめん navi~」の経路検索やハザードマップの提供を初め、京都市、北海道

新幹線開業に向けた函館市・青森市等も含んでいる。

コンテンツ増強では、収入を得ながら自社で情報を収集し、差別化をはかる、ということを進めている。中でもバス情報の充実には数年前から注力している。収集には労力もコストも要するが、法人や自治体からの受注、収益につながっていく部分がある。現状、路線バスでは全国で2万3,551系統分をカバーしており、カバー率80%以上の都府県が増えている。今後は、店舗・施設等の情報を充実させ、それらを目的地として検索するとバスを含んだ行き方の情報が出てきて案内ができる、というところにつなげていきたい。飲食店関連も、現在地から目的地までの案内へと「乗換案内」全体を広げていくための情報収集の1つである。イスラエルの会社と合併で設立した Remunera Jorudan(株)(レムネラ・ジョルダン)は、食事等の福利厚生サービスをメインの事業としている。会員企業の従業員は加盟店でカード決済ができ、後で自己負担分の給与天引きや会社からの食事補助により精算される、という仕組みである。当社で「美味案内」等の飲食店向けのビジネスも実施しているので、その相乗効果をねらっている。

オンライントラベルでは「携帯で移動しながら予約まで」ということで、当社グループのサービスから直接オンラインでの予約ができることを目指している。自社の「乗換案内トラベル」では主に国内旅行を、子会社の「イーツアー」では主に海外の航空券を取り扱っており、今後、「乗換案内」との連携を強めつつ、全体のサービス充実による利用者増で収益につなげていく。

情報発信のチャネルを持つことが重要との認識のもと、昨年夏に子会社として設立した(株)悟空出版は収益的にも上がってきており、利益面でほぼ黒字化のところまで来ているが、更なる収益への貢献を目指している。「ジョルダンニュース!」では、自社取材による交通関係の記事作成に注力している。交通関係の取材でメインビジネスの「乗換案内」との相乗効果も期待できる。グルメの情報配信では店舗情報を含む記事の一部を「乗換案内」や「ジョルダンニュース!」でも配信して「美味案内」へとつなげ、連携の効果をねらっていく。

## ◆経営成績 2015年9月期の決算

売上高は42億95百万円(前期比0.5%減)、営業利益は4億46百万円(同23.2%減)、経常利益は4億63百万円(同24.3%減)、当期純利益は2億95百万円(同22.1%減)となった。

要約損益計算書では前期比で売上高の減少の割に利益が減少した感じがある。

製品・サービス別売上高比較では、乗換案内事業の売上高が80百万円ほど減少したが、マルチメディア事業では増加しており、全体の売上高は前期とほとんど変わっていない。乗換案内事業のモバイル端末向け有料サービスの売上高が減少、旅行が増加、グルメが減少している。

売上高と利益の変動要因では、モバイルの有料サービスの会員数が、下げ止まり傾向ではあるが前期比では微減ということで売上高減少、逆に旅行では販売が順調に推移している。グルメでは、コンテンツを強化したが、まだ整理や立て直しが続いている。マルチメディア事業は(株)悟空出版の事業開始で売上高が増加している。

利益は、マルチメディア事業の改善、販売費及び一般管理費の削減はあるものの、全体では新製品・サービス開発費用の増加や、旅行関係の仕入高増加が響いた。限界利益率は、旅行では低く、モバイルの有料サービスやグルメの掲載料等ではかなり高いため、そのあたりの影響という意味である。

## ◆2016年9月期業績見通し

来期については当期並みプラスアルファを想定している。売上高は43億50百万円、営業利益は4億60百万円、経常利益は4億70百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は3億円を見込んでいる。

製品・サービス別の見通しでは、法人向けでは足元の状況として既に受注があるために少し数字を積み増している。これらにより、前期比で売上高増加を見込んでいる。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**インバウンド関連の売上高の当期の実績と今期の増加の見通しを知りたい。**

現在、インバウンド向けでカテゴリズしていないために正確な数字は難しいが、日本語、英語、中国語、韓国語に対応してほしい等の案件が多いので、正確な数字ではないが現在の規模感では数千万円を当期の実績値としては考えている。法人向け案件でそれらを含んだ売上があるという意味である。今後もそのような引き合いが増えていく見通しである。

**バスの収入はどのように上げているのか。今後対応が増加すると収入増になるのか。**

バスの収入は実は多様であり、バス会社のホームページ作成・運営の収入、大手ポータルサイトなど他社への情報提供、自治体等の旅費精算システム向け提供等がある。

基本的には対応の増加が収入増につながるので連動している。カバー率がかなり上がっていることから、100%に近づけることが営業上で重要かと考えている。

**バスのカバー率が愛知県等で少ないのはなぜか。**

おそらく特定の大手のバス会社との関連ではないかと考える。

**有力法人向けサービスの連携は売上高増に関連するか。内容的な見通しはどうか。**

連携を増やす動きは継続するが、ここは売上高急増よりもベースのところが増えていく形であり、来期に急にとは考えていない。来期については、自治体からの引き合い等、いくつか大きい案件があることと、インバウンドで外国語対応での引き合いが増えているあたりを見込んでいる。

旅行ではイーツアーのダイナミックパッケージ強化もあって前期後半ぐらいから売上高が増加しているが、直近の状況等からみて今後の売上が当期と同じレベルで増えていくと言えるほど楽観視はしていない。

**販売費及び一般管理費の削減はどのような内容か。今後の圧縮についてはどうか。**

販管費では広告宣伝費の減少がコスト圧縮につながった。コスト全体という意味では、旅行の仕入れのところや新規開発等の先行投資的な部分とのバランスのとり方がポイントになる。現在、来期に向けて販管費を大きく圧縮できる要素はなく、売上高次第かと考えている。

**地図を使ったサービスの進捗はどうか。**

当期の報告にはないが、概ねスケジュールどおりに進捗しており、順次投入していければと考えている。

(平成 27 年 11 月 13 日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

<http://www.jorudan.co.jp/ir/data/ir/accounts/meeting2015.html>