



中間期の検証と今後の展望

株式会社 昭文社〈第44期中間決算説明会資料〉

2002年11月

— 本資料の内容について —

本資料は、平成14年11月28日(木)に行なわれました、証券アナリスト向け当社第44期中間決算説明会の際に使用した説明ツールのダイジェスト版です。

【お願い】

当資料中の昭文社の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた昭文社の経営者の判断に基づいております。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おき願います。従いまして、これらの業績見通しのみにより全面的に依拠して投資判断することは控えられるようお願い致します。

目次



昭文社

Profile

企業概要	1
業績総括	2

中間期の検証

データベース構築の検証	3
出版事業の検証	4
電子事業の検証	5
コンテンツ配信事業	6

ビジネスモデル再構築プラン

「人にやさしい地図」作り	7
マップルマガジンのリニューアル	8
メディアミックスの実例「まっぷるぽけっと」	9
スーパーマップル・デジタルVer.3	10
㈱リクルートとの販売提携	11
日本コンピュータグラフィック(株)との資本提携	12
日本コンピュータグラフィック(株)との資本提携②	13

まとめ

昭文社SiMAPワールド	14
--------------	----



Profile

この項の補足解説

(P2「業績総括」)

当期の業績は売上高につきましては、前期に引き続き電子事業は堅調に推移していたものの、当社売上の約9割を占める出版事業の低迷により、前年同期実績を下回る結果となりました。
経常利益につきましてもSiMAP効果により原価率は低下するものの販管費の増加・営業外収益の減少により前年同期実績を下回りましたが、当期利益につきましては子会社清算益・税効果会計の影響により前年同期を大幅に上回る結果となりました。

企業概要



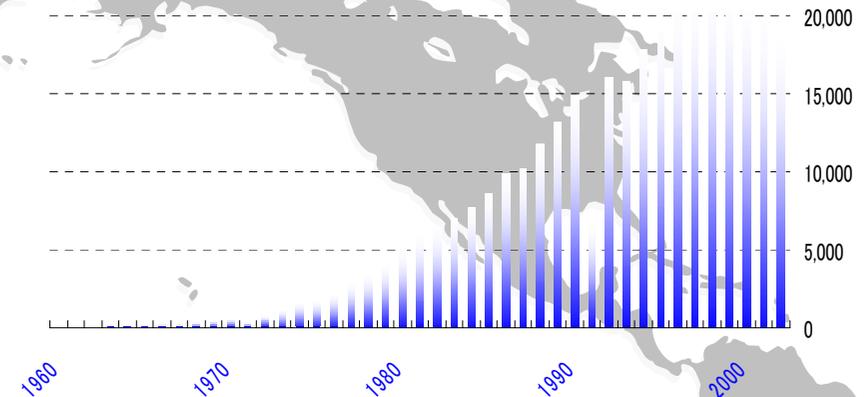
昭文社

当社概要

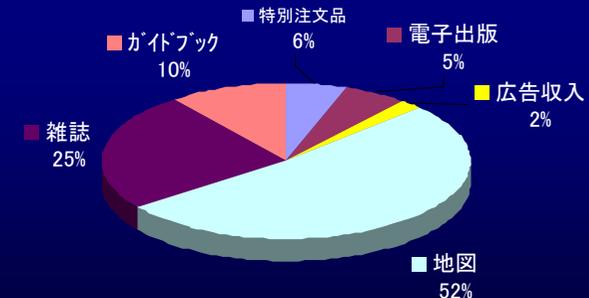
- 会社設立 1960年(昭和35年)5月
- 本社 東京都千代田区麹町3-1
- 資本金 9,903,870千円
- 決算 3月
- 社員数 466名(平成14年9月30日現在)
- 発行済株式数 17,307,750株
- 単元株式数 100株
- 株主数 15,565名(平成14年9月30日現在)
- 事業内容 各種地図、ガイドブック、観光情報誌、趣味・実用書等の製造販売
- 経営理念 地図をベースに、限らない挑戦により変化の時代を拓き、社会に貢献する

最高に良いものをつくりたい
最高の地図をつくる
最も信頼される、新鮮な情報と出版物を提供する
ベストを尽くし、失敗に決して背を向けない
この創業の精神で変化の時代を拓く

売上推移



売上構成



業績総括

◆市販出版物の低迷が業績低迷の最大要因

売上高

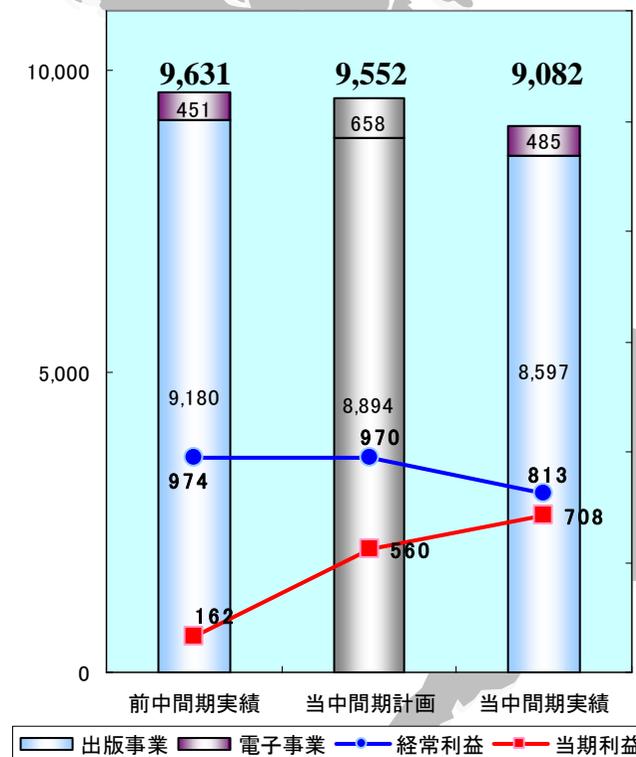
- 電子事業は前年同期比増加
- 出版事業は依然として低迷

経常利益

- 原価率は低下するも、販管費の増加・営業外収益の減少により、前期比・計画比ともに若干マイナス

当期利益

- 前年同期比大幅増加
- 計画比も大幅プラス
- 特別損益として子会社清算益・投資有価証券評価損を計上
- 税効果会計の影響により前中間期比・計画比とも大幅プラス



中間期の検証

この項の補足解説

(P4「出版事業の検証」)

市販出版物低迷の要因には「ガイドブック」が低迷したことがあげられます。インターネットの普及などによる情報入手手段の多様化による影響も否定はできませんが、ユーザーニーズに対応したりリニューアルや新シリーズの投入が下期になったため上半期は低迷いたしました。今後新シリーズ投入などを行なうことにより需要を喚起し、売上回復を実現してまいります。

市販出版物の返品率につきましては、営業部隊が従来より推進しております「市場在庫の適正化」「売場構成の見直し」などの効果が現れてきた結果業界平均を大幅に下回っております。

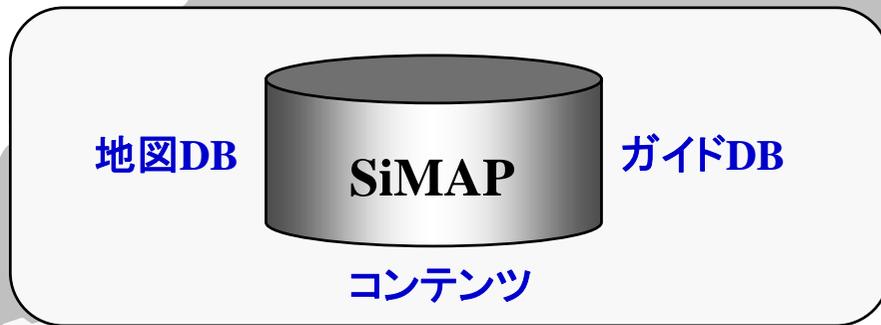
(P5「電子事業の検証」)

地図・ガイドデータベースの両方の強みを活かした「コンテンツ」の充実や新サービスの浸透が売上を牽引し、前年同期実績を上回る結果となりました。

コンテンツの充実の背景には、確立されたメンテナンス体制により新鮮な情報の更新・維持がなされていることがあげられます。

データベース構築の検証

◆コア・コンピタンスであるSiMAPを強化



出版事業

- 地図
- 雑誌
- ガイドブック

電子事業

- GIS
- Web
- モバイル
- カーナビ
- パッケージ

SiMAP: 昭文社統合地図情報システム
(サイマップ: Shobunsha Integrated MAPping system)

地図データベース

- 現地調査による独自情報を付加
- 歩行者ネットワークデータの拡充
- メンテナンスの強化

ガイドデータベース

- 全国約87,000件のデータを保有
- 海外ガイドデータ
(現在約6,000件保有)
- メンテナンスの強化
- 1物件当りの情報量の強化

出版事業の検証

◆市販出版物の売上は依然として低迷

売上高

- 地図・雑誌はほぼ横ばい
- ガイドブックの低迷が大きい

営業力

- 市場在庫適正化の推進
- 売り場構成の見直し
- 返品率は業界平均を大幅に下回る

新商品体系

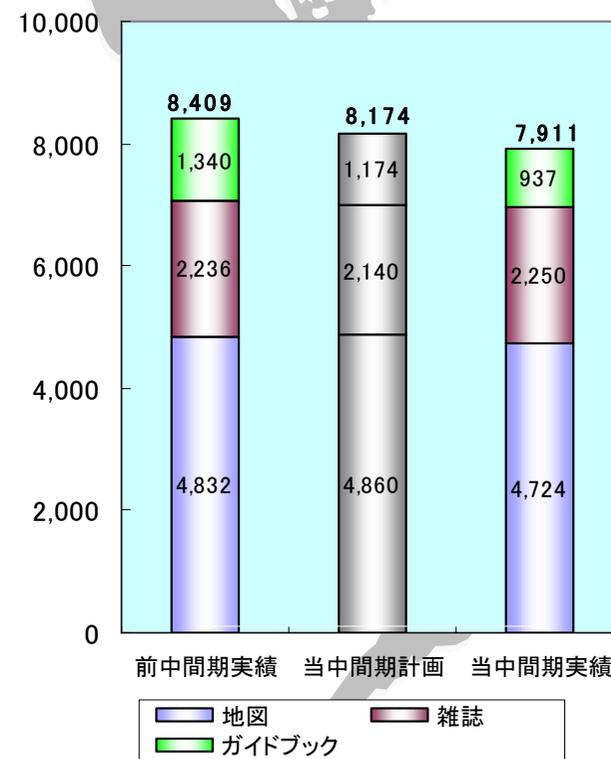
- SiMAPを駆使した地図作りの推進
- メディアミックスの実現
- 顧客ニーズに応えた商品作り

ガイドブック強化のため
新シリーズを出版

- 「たべナビみに」
- 「まっふるぼけっと」
- 「新海外ガイドブック」
- 「新国内ガイドブック」

当社上半期返品率	28.3%
(7月~9月)	24.3%
出版業界上半期返品率	40.3%
(7月~9月)	40.4%

市販出版物売上高



電子事業の検証



◆電子事業は計画を下回るも堅調に推移

コンテンツ

- 地図コンテンツ
- ガイドコンテンツ
- テキストコンテンツ

サービス

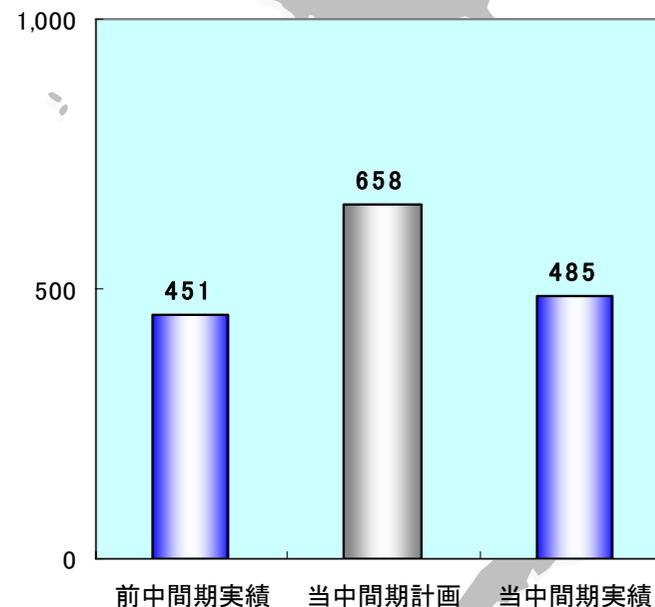
- スーパーマップルデジタル
- MappleX、XR-Server
- 独自フォーマット(MDX)

- 地図・ガイド両方のDBを持つ強み
- 確立されたメンテナンス体制により新鮮な情報の更新、維持

売上高

- サービスの浸透
- 豊富なコンテンツ
- 固定収入の確保

電子事業売上高



コンテンツ配信事業

◆ 多種コンテンツを様々な分野に配信

地図コンテンツ

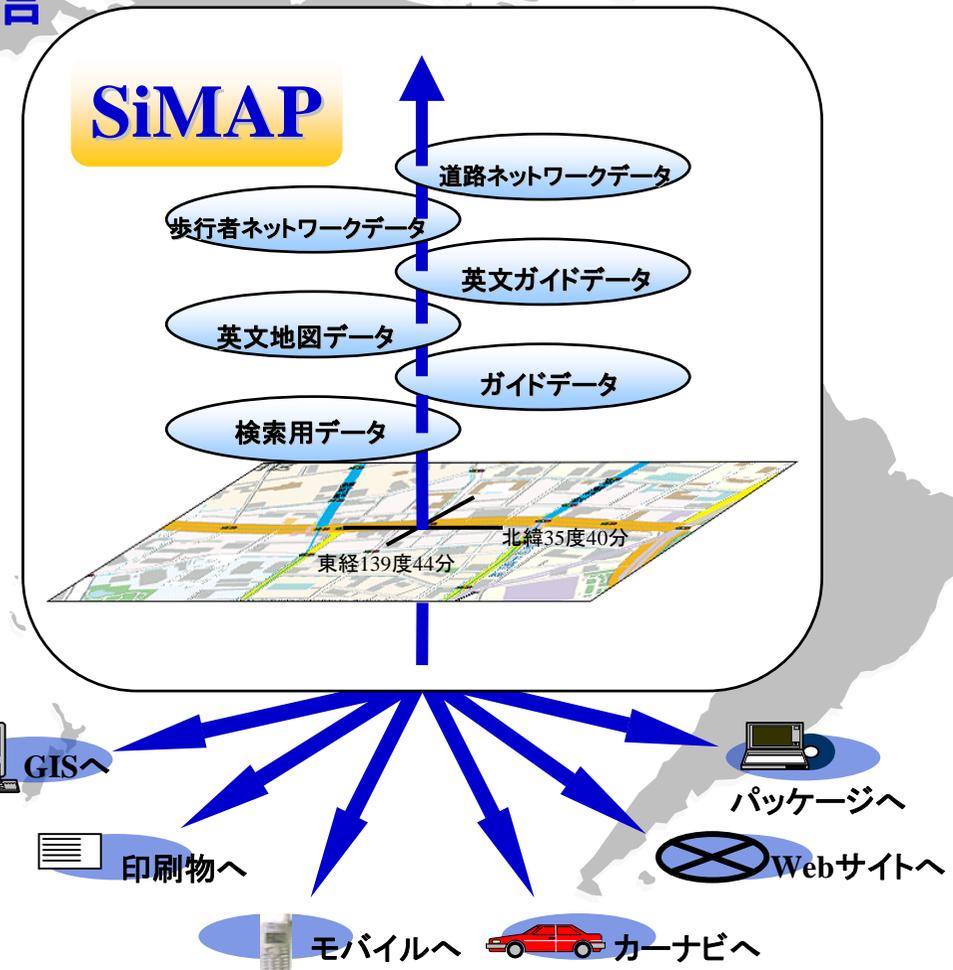
- デジタルデータ
- ルーティングデータ
- 歩行者ネットワークデータ
- 英文地図

ガイドコンテンツ

- 国内ガイドデータ
- 海外ガイドデータ
- テーマ別データ

テキストコンテンツ

- ポイントデータ
- アドレスデータ





今後の展望

この項の補足解説

(P7「『人にやさしい地図』作り」)

現在当社では「人にやさしい地図」作りをコンセプトに地図作り推進しております。文字を大きく表現いたしました「でっか字」シリーズをはじめ、前期より「街の達人」シリーズにて掲載を始めたバリアフリー情報を、今期より「都市地図」シリーズにも取り入れ、情報内容も細かく掲載する取り組みを初めております。「出版社の視点」ではなくあくまで「ユーザーの視点」に立ち地図作りを推進することにより、よりユーザーにとって使いやすい商品を提供できるよう努めてまいります。

(P11「(株)リクルートとの販売提携」)

「当社の営業力とリクルートのブランド力という両社の強み」を活かすことにより、双方の目指すビジネスを効率的に実現させていきます。両社商品の構成や購買ターゲット層の違いからラインナップの増強が図れるものであり、売上・利益の増加を実現してまいります。

(P12.P13「日本コンピュータグラフィック(株)との資本提携」)

公開買付により日本コンピュータグラフィック(株)を子会社化をいたしました。今後両社がそれぞれにもつ強みを活かし、売上・利益の増加を実現してまいります。

電子市場におきましては、民間・個人ユーザーニーズだけではなく、「e-Japan重点計画」などによる官公庁のニーズや技術の進歩は刻々と変化してきております。その市場においてデファクトをとるために両社のもっている力を如何なく発揮できる体制を整えました。

「人にやさしい地図」作り

◆「マップ」から「マッピング」へ、「出版社の視点」から「ユーザーの視点」へ

情報収集

- 最新情報の入手
- 様々な情報の入手
- ユーザーの視点に立った情報の入手

SiMAP

- データの増強
- 機能の強化・充実
- メンテナンス

情報提供

- 新商品の出版
- 既存商品への取り込み
- ユーザーの視点に立った情報の提供

SiMAPにより必要に応じて表現方法が
変えられるようになり、様々なニーズ
にあった情報の提供が可能となった

- = 最近の取り組み =
都市地図にバリアフリー情報掲載
- 車椅子対応エレベータ、トイレ、
駐車場、スロープ
 - 段差情報
 - ハートビル

TOPICS

- 「地図にバリアフリー情報」と新聞に掲載される
- 福祉マップのNPOからも反響有り



マップルマガジンのリニューアル

◆地図会社の強みを活かす。

マップルマガジン

- ・約200点出版
- ・独自調査による情報掲載
- ・海外マガジンの増強

地図情報

利便性を向上させるために、
取り外し可能な地図を巻頭に掲載

- ・良質な地図を提供
- ・利便性の向上
- ・他社商品との差別化
- ・オールカラー化

巻頭に地図を掲載

- ・一枚ものの分県地図
- ・冊子タイプの地図
- ・国内版だけではなく海外版にも掲載



+



=



メディアミックスの実例「まっふるぽけっと」 昭文社

◆メディアミックスシリーズ第2弾

Webと出版物は互いに補完し合う

	Web	出版物
更新	○	×
検索	○	△
一覧性	×	○
掲載件数	○	△

前期に出版した「あっちこっち」シリーズを更に強化
 内容充実・低価格もそのままに、堂々12月より55点出版予定
 当社が新たな出版物の歴史を創造する

出版物

Web・モバイル

- 狭域版ガイドブック
- マップルガイドコード併記(MGコード)

- 詳細情報
- 周辺情報
- 地図
- 画像



•マップルガイドコード



スーパーマッフル・デジタルVer.3



昭文社

◆新機能を追加し利便性を向上させ新発売(10月)



- 高精度ベクトル地図
- メンテナンスされた最新情報を掲載



◎カードエディター機能

このカードエディターを使えば Super Mapple Digitalの地図が入ったカードを綺麗に印刷できます。



◎ Pocket Mapple Digital

Pocket PCと連携することで Super Mapple Digitalはご自宅のパソコンの世界から、モバイルの世界に広がります。Ver.2からのラスタデータに加え、Ver.3では地図の回転などの機能を実装したベクトル地図も採用しました。



◎ 無料ダウンロードを楽しむ

旅とレジャーの総合サイト「Mapple net」から様々な観光施設やイベント情報などをダウンロード可能



(株)リクルートとの販売提携



昭文社

◆当社の強み「営業部隊」を最大限に活かす。

昭文社

- 営業力
- 全国15拠点
- 約150名の営業スタッフ

リクルート

- 日本最大手の出版会社
- ブランド力

販売提携

- 両社の強みを活かす
- 双方の目指すビジネスを効率的に実現させる

平成15年1月より

発行元 リクルート

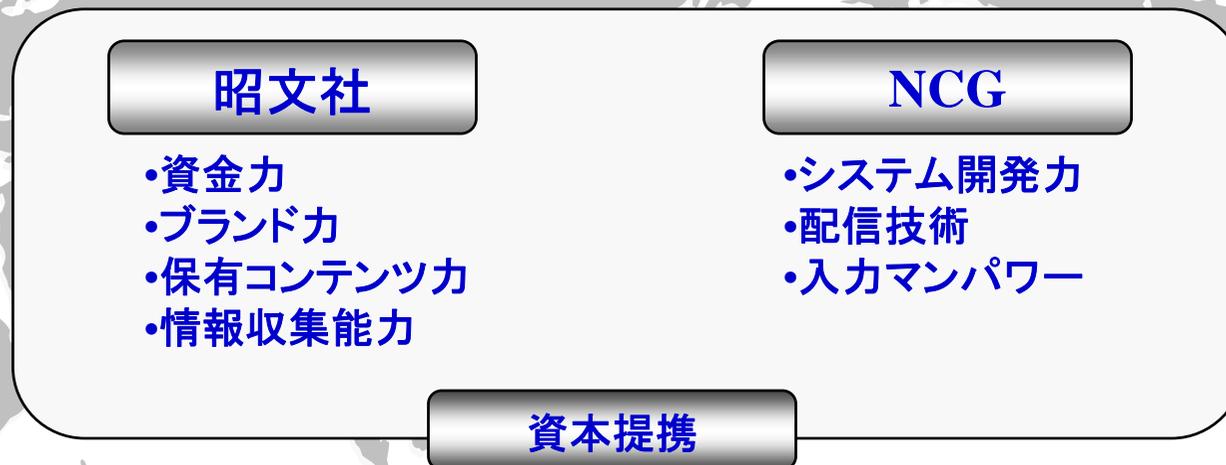
発売元 昭文社

「じゃらんガイドブック」発売

年内に約30タイトルを出版予定

リクルートのブランド力とラインナップ増強をもとに出版事業低迷に歯止めをかけ市場の活性化を図り売上・利益の拡大を目指す。

◆電子事業における競争力の強化と収益の拡大を図る



(連結子会社化)

- 公開買付により3,682株、既存取得200株とあわせて47.87%を取得
- 今後予定している第3社割当増資により発行株式総数の過半数を取得予定



- 当社とNCG双方がそれぞれに持つ強みを活かしお互いに補完し合う
- 継続受注により作業の効率化コスト削減が可能となる
- 両社において売上の増加利益の拡大を実現する

◆売上の拡大と新たな電子事業戦略を構築する

配信事業

- 携帯電話やWeb上での配信事業
- マップロケータ(昭文社)
- ちず丸(NCG)

GISソリューション事業

- 各企業の要望に応えるべく
地図データと各種システムを
提供するGISソリューション事業

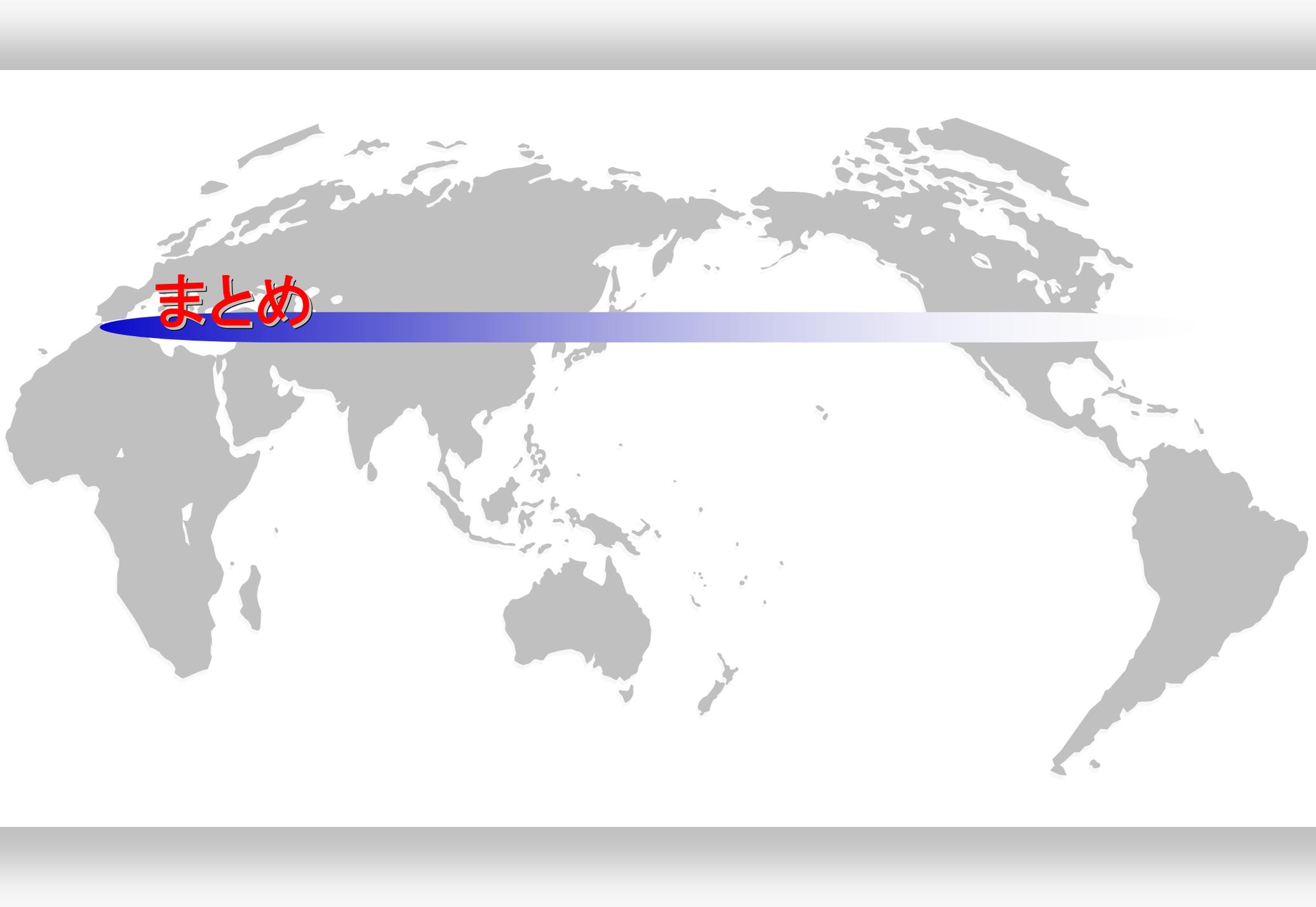
e-Japan重点計画

- 現在政府が推進している e-Japan
重点計画等に 対応した事業

単なるコンテンツ提供だけではなく
自社ブランドによる新しいサービスの
提供が今まで以上に可能となる

政府の推進する「e-Japan重点計画」等が
民間だけではなく自治体を含めた官公庁の
電子市場の拡大につながる

昭文社の業者ランクとNCGの入力マンパワー
を活用し、積極的に自治体の入札案件の獲得
を図る



まとめ

