

47期決算報告と今後の展望

株式会社 昭文社
〈第47期決算説明会資料〉
2006年5月

— 本資料の内容について —

本資料は、平成18年5月30日(火)に行なわれました、証券アナリスト向け当社第47期決算説明会の際に使用した資料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も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

企業概要	1	今後の展望	
47期決算報告		先行投資と積極的展開	6
業績総括	2	SiMAPの展望	7
SiMAP(データベース)	3	電子事業の展望	8
出版事業の検証	4	出版事業の展望①	9
電子事業の検証	5	出版事業の展望②	10
		昭文社SiMAPワールド	11

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 454名(3月末)
- 発行済株式数 17,307,750株
- 単元株式数 100株
- 株主数 13,864名(3月末)
- 事業内容 SiMAPを中核とし、それを活用した地図・雑誌・ガイドブックの企画・制作及び出版販売を行う「出版事業」、ならびにデジタルデータベースの企画・制作・販売およびそれらを活用したサービスを提供する「電子事業」を展開
- 経営理念 地図をベースに、限り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

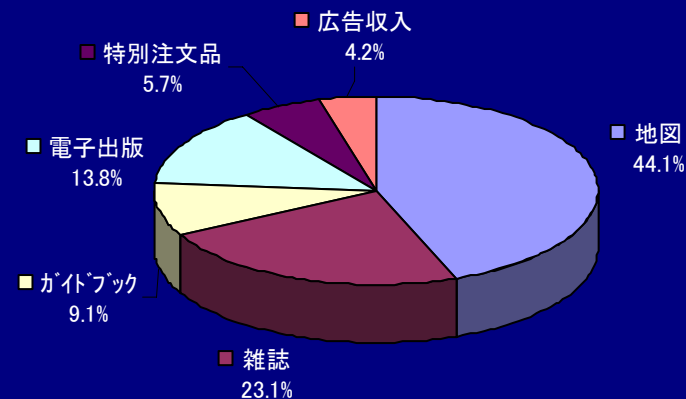
この創業の精神で 変化の時代を拓く

関係会社

日本コンピュータグラフィック株式会社

- 設立 1983年(昭和58年)10月
- 本社 千葉県市原市五井3926-1
- 資本金 985,250千円
- 事業内容 マッピング・コンテンツサービス事業
システムソリューション事業

売上構成<連結>



A light gray world map is centered in the background of the slide. The text '47期決算報告' is overlaid on the map, with a blue gradient bar behind it.

47期決算報告

業績総括

◆売上高は減少するも、粗利率の改善により利益は増加

■売上高

出版事業 前年同期比94.7%

- ・市町村合併における買い替え需要が予想外に伸びなかった
- ・第4四半期における返品が増加が予想以上に大きかった

電子事業 前年同期比99.8%

- ・GIS・ASPにおいては大幅売上増加
- ・官公庁の入力案件が減少

■経常利益

前年同期比 118.7%

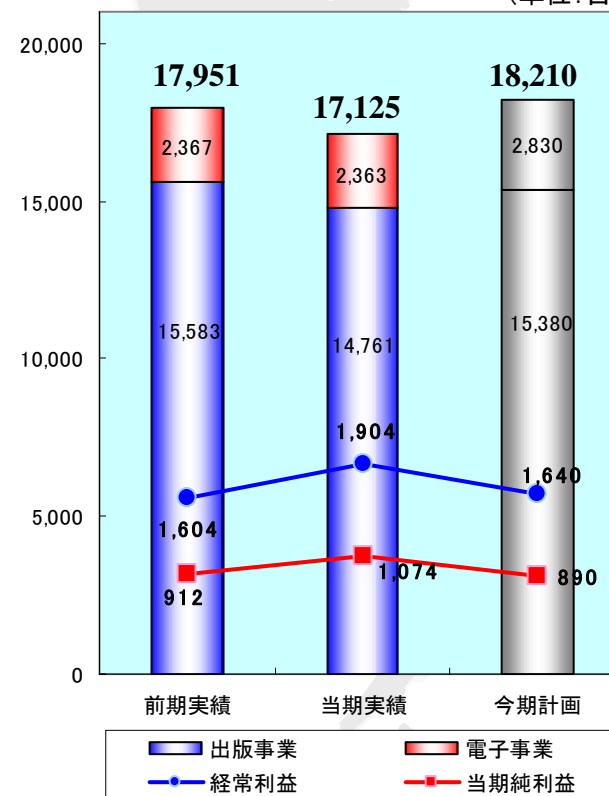
- ・SiMAP(データベース)の利用による制作原価の圧縮
- ・粗利率の高い既存サービスの浸透
- ・無形固定資産の償却負担の大幅減少

■当期純利益

前年同期比 117.7%

- ・固定資産減損損失あるも前年同期比は増加

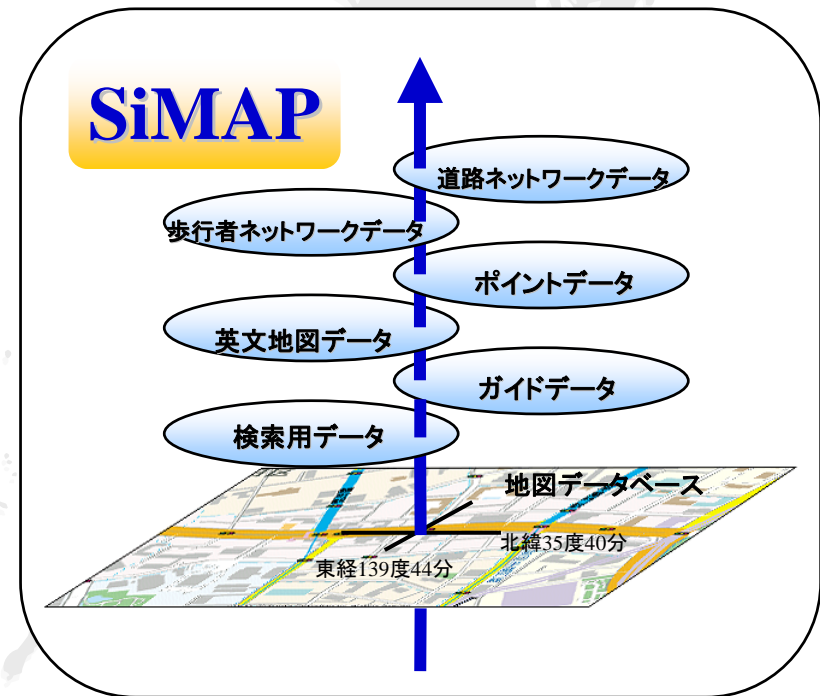
売上高・利益推移<連結> (単位:百万円)



SiMAP(データベース)

◆昭文社統合地図情報システム

- 以前のフィルム制作に比べ
地図印刷前コストを50%以下に圧縮
- 制作期間も半分以下に短縮
- 地図DBとガイドDBの両方を持つ強み
- 歩行者ネットワークデータを保有
- 「マッピング」
利用者の要望にあった地図を提供
- リアルタイムメンテナンス
情報収集・DB更新・情報提供の正確化・
迅速化・多様化を実現するための、新しい
方法の模索とシステム開発に注力



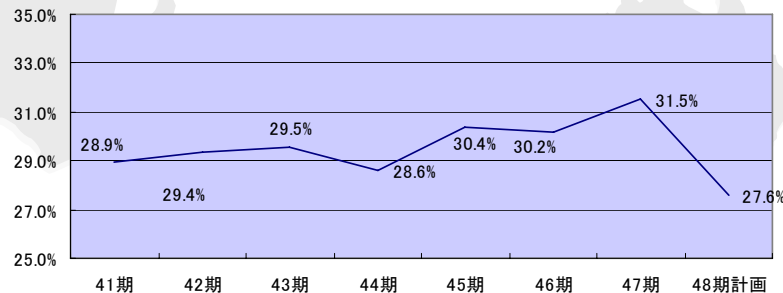
出版事業の検証

◆ 広告収入・特別注文品は大きな増減はないものの、ガイドブック・雑誌において売上減少

■ 売上高

- ・「帰宅支援マップ」の大ヒット(半年で発行部数100万部超)
- ・「なるほどKids」により児童書分野への進出
- ・「新・個人旅行」創刊により海外ガイドブックの強化
- ・市町村合併の効果が予想を大きく下回る。
- ・書店の在庫調整が厳しくなり、夏場に向けたフェア一展開が低調に終わる

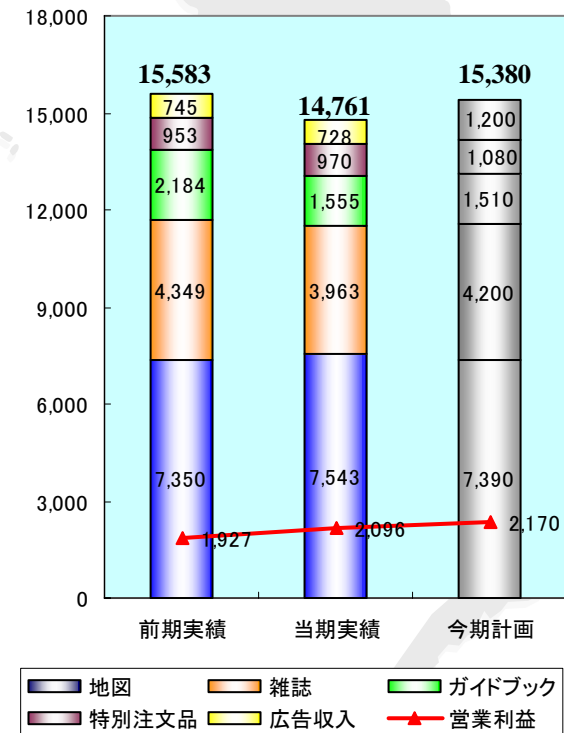
■ 返品



販売低迷による旧年版の返品が予想以上に多かったことが返品率上昇の要因の一つ

売上高推移<連結>

(単位:百万円)



◆利益率の高い既存サービスの浸透により、利益が大幅増加

- 法人向けデータ提供が安定した売上を確保
- 「ちず丸ASP」機能の充実と商品体系の整理により、売上増加

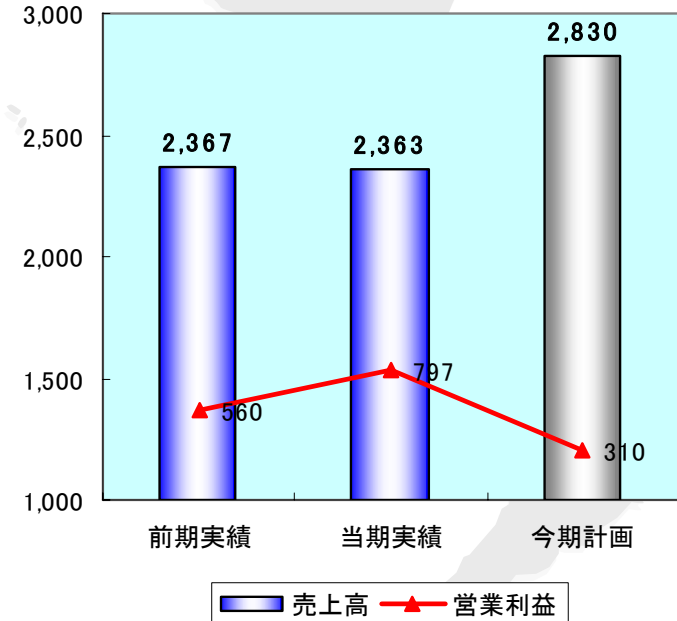
Webビジネスの強化・充実

＜コンシューマ向けビジネス＞

- インターネット接続型地図ソフト「Mapple Online light (マップル オンラインライト)」の提供開始
- 個人のブログに地図を貼れる無料サービス「chizumado(ちず窓)」の提供開始
- 総合レジャー情報サイト「マップルネット」の充実(「上湯上宿」「お泊りnavi」「山と高原地図web page」)
- 地図情報検索サイト「ちず丸」が「iモード」「ウィルコム」コンテンツとしてサービス開始

売上高推移＜連結＞

(単位:百万円)





今後の展望

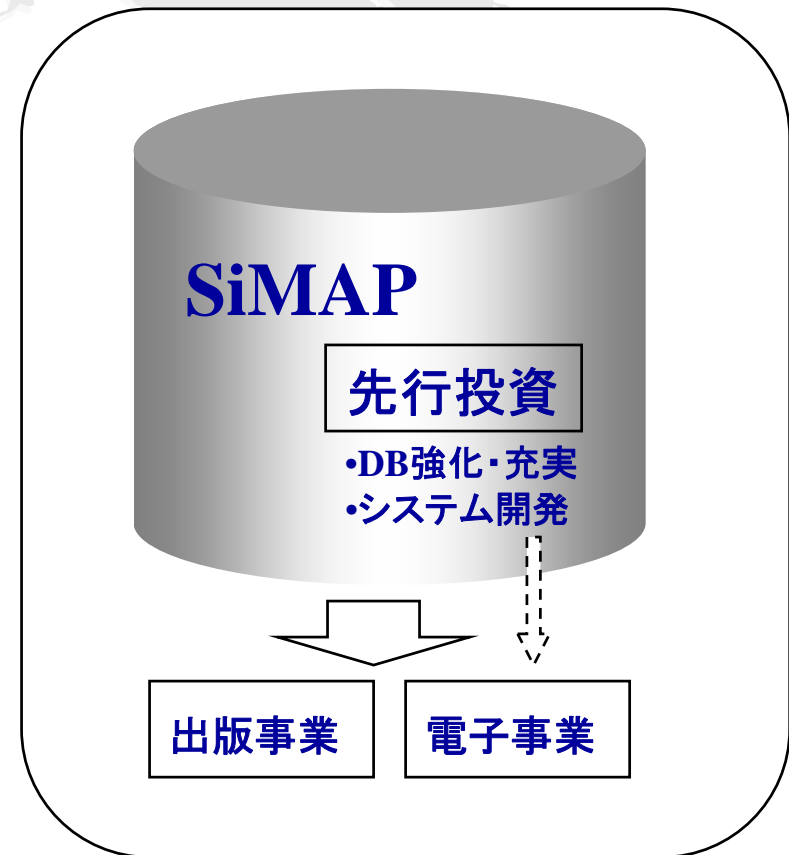
先行投資と積極的展開

◆電子事業発展のための先行投資

- コア・コンピタンスである「SiMAP」の強化・充実
- コンシューマ向け Webビジネスの充実
- ASPサービスで業界NO1を目指す
- GISの裾野を開拓

◆売上増加のための積極的な展開

- 広告依存型商品の企画・販売
- 新しいジャンルの充実と開拓
 - ・実用書
 - ・児童書
- 目的に特化した商品の企画・販売
- メディアミックス商品の充実



◆最強のデータベースを目指す



<地図データベース>

- 家屋形状データの構築
- 道路ネットワークデータの拡充
- 地番データの拡充
- 歩行者ネットワークデータの拡充

<ガイドデータベース>

- クチコミ情報の拡充

◆Webビジネス・コンシューマビジネスに注力

■総合レジャー情報サイト「マップルネット」を
“最強の旅のポータルサイト”にする

■インターネット接続型地図ソフト
「Mapple Online light (マップルオンラインライト)」
の販売強化により、コンシューマ向けビジネスを
加速する

■ASPサービスで業界NO1.を目指す

- ・今期京阪神地区を攻略(部署の新設)
- ・機能の更なる充実(NCGの技術開発力)

出版事業の展望①



昭文社

◆広告依存型商品、新しいターゲット層の商品投入

当社初の月刊誌「たびえーる」創刊
旅や遊びに関する旬な情報を幅広く紹介

- ・ニューオープンのレストラン・ショッピングスポット
- ・アクセスマップ
- ・オリジナルのプラン・お得情報 <6月15日創刊予定>

女性のための新しい季刊情報誌
「Sol-fa(ソルファ)」創刊

仕事にも遊びにもアクティブに行動する
20代～30代前半の女性がターゲット

- ・会社帰りに遊べるスポット
- ・ビューティー情報
- ・映画・イベント情報 <6月20日創刊予定>

熟年世代のための新しい旅行雑誌
「BRAVI(ブラーヴィ)」創刊

ゆとり世代のちょっといい旅を提案

- ・上質を知る人の感動の旅
- ・厳選された情報
- ・クオリティーの高い誌面 <6月1日創刊予定>

- 新しい広告クライアントの開拓(広告収入の増加)
- ターゲットを絞った新商品により、新市場の開拓
- 出版物(雑誌)の売上増加
- メディアミックスによりWebサービスの浸透と売上の増加

出版事業の展望②

◆新商品体系の構築を続伸

目的に特化した商品

- 東京通り名マップ
- パーキング便利ガイド



市場の開拓

- 実用書 「リビングシリーズ」など
- 児童書 「なるほどkidsシリーズ」など



