

今後の展望と取り組みについてのご報告

変革の時、コア・コンピタンスの強化へ

株式会社 昭文社 〈第42期決算説明会資料〉

2001年5月

— 本資料の内容について —

本資料は、平成13年5月22日(火)に行われました、証券アナリスト向け当社第42期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、様々な要素により、これら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。

はじめに

当社はこれまで「革新を追求」という社是を実践し、今日の出版事業を確立してまいりました。

また、会社設立以降レジャーやモータリゼーションの普及拡大を背景として成長を遂げてまいりました。

制作面の革新としては、SiMAP(サイマップ:昭文社統合地図情報システム)の構築により、高品質な地図制作と大幅なコスト削減も実現しております。

SiMAPとは、そもそも地図づくりの内、製図製版業務の専門技術者不足や非効率な作業形態が背景としてあるなかで、自動作図機能と情報管理機能を併せ持つ紙地図づくりのためのシステムとして開発してきたものですが、このSiMAPにより印刷前制作コストの大幅削減が可能となるとともに、地図制作電子化の副産物として電子地図ビジネスという新たな事業展開が図れるものとなりました。

この数年、出版業界の低迷を背景に当社業績も踊り場に差し掛かってきていると言えます。

その中で、私どもはあえて「攻めの経営」を強化してまいります。

出版事業でキープして電子事業で上乘せするという中期的な戦略には変更はありません。

出版市場低迷の今であるからこそチャンスと受け止め、基本路線を継続し、出版事業の収益維持を図るとともに、電子ビジネスの拡大を図ってまいります。

それを実現させるために、当社にしかない強み(コア・コンピタンス)であるSiMAPを進化させ、出版事業、電子事業の拡大そしてメディアミックスの発展につなげてまいりたいと考えております。



昭文社

目次



昭文社

-Profile-

業界をリードした革新の41年	1
逆風下、攻めの経営を強化	2

-出版事業の展望-

SiMAPを使った地図作りを更に推進	3
SiMAPにより地図を革新	4
SiMAPで多様な地図の作成が可能に	5
新商品体系の構築を図る	6
在庫適正化と売場構成の見直しを徹底	7

-データベースの展望-

SiMAPを更に進化させる	8
地図とガイドの両方の強みを生かす	9
ガイドのDB化により情報量・販路が拡大	10
ガイドDBによりメディアミックスを実現させる	11
メディアミックスの実例	12

-電子事業の展望-

新しいシステムを構築する	13
優れたコンテンツが電子ビジネスを拡大	14
多種多様な企業からの引き合いが旺盛	15
高付加価値でサービスの幅を拡大	16

- 総括 -

中核能力の強化により企業価値を高める	17
当社の目指すメディアミックス	18

A grayscale world map is centered on the Atlantic Ocean. A horizontal blue gradient bar, transitioning from dark blue on the left to light blue on the right, spans across the map. The word "Profile" is written in a red, serif font, positioned on the left side of the blue bar.

Profile

業界をリードした革新の41年

当社概要

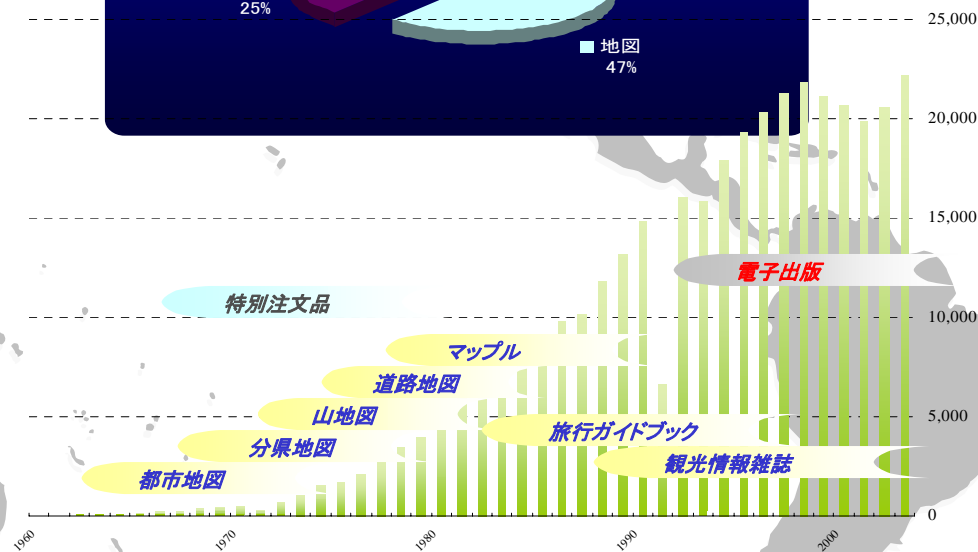
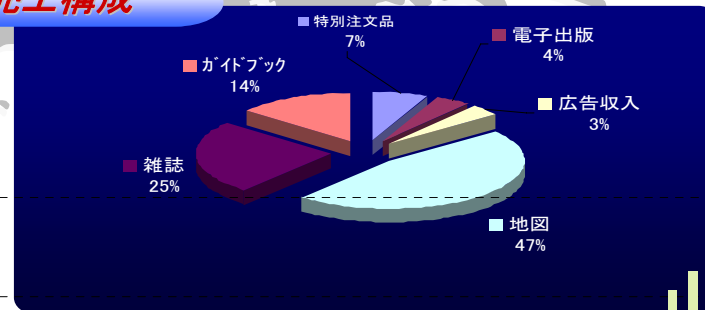
- 会社設立 1960年(昭和35年)5月
- 本社 東京都千代田区麹町3-1
- 資本金 9,903,870千円
- 決算 3月
- 社員数 451名
- 発行済株式数 17,307,750株(50円額面)
- 単位株式数 100株
- 株主数 **17,247名**
- 事業内容 各種地図、ガイドブック、観光情報誌、趣味・実用書等の製造販売
- 経営理念 地図をベースに、限りない挑戦により変化の時代を拓き、社会に貢献する

関係会社

株式会社 昭文社地図研究所

- 設立 1972年(昭和47年)10月
- 本社 茨城県つくば市春日3-1-2
- 資本金 10,000 千円
- 決算 3月 ■ 社員数 32名
- 発行済株式数 20,000株
- 株主 昭文社100%
- 事業内容 各種地図、電子地図その他の出版物の企画制作

売上構成



- SiMAPにより大幅なコスト削減と機動性を実現
- 地図とガイドの両方を持つことが強み
- 優れたコンテンツが電子ビジネスの幅を拡大

逆風下、攻めの経営を強化



昭文社

戦略

◆ 出版市場低迷だからこそ攻める

当社には他社にはない**SiMAP・営業部隊**という絶大な「力」がある
市場低迷に恐れをなすのではなく、
SiMAP効果を最大限引き出し、
最高に良いものを作り、
提供することで現状を打破・攻略する

- SiMAPを駆使した地図作りを更に推進する
- 在庫適正化と売場構成の見直しを徹底する

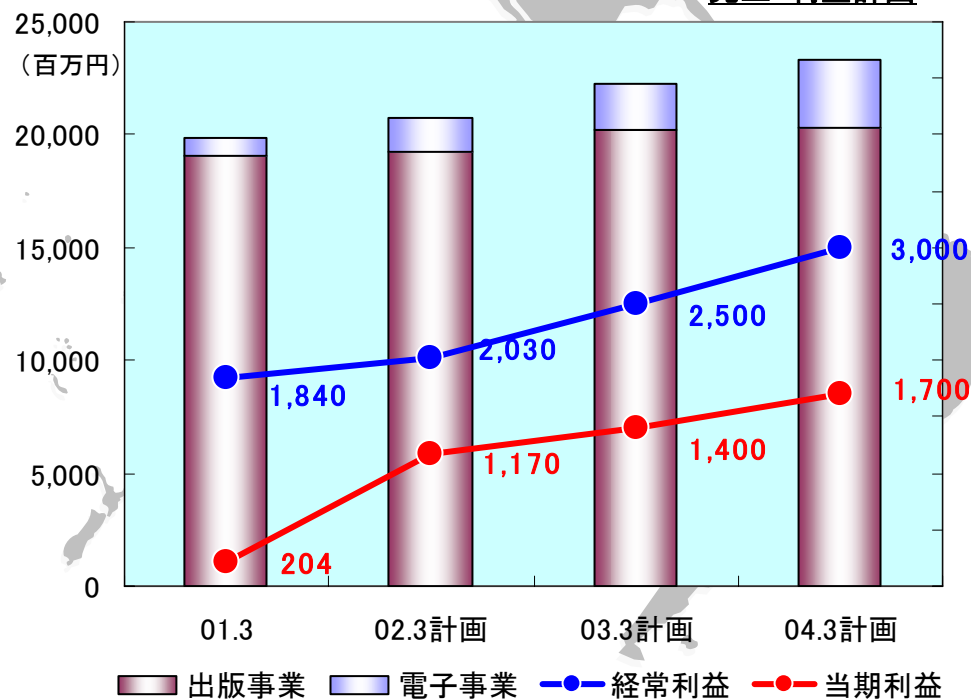
◆ データベースを充実させる

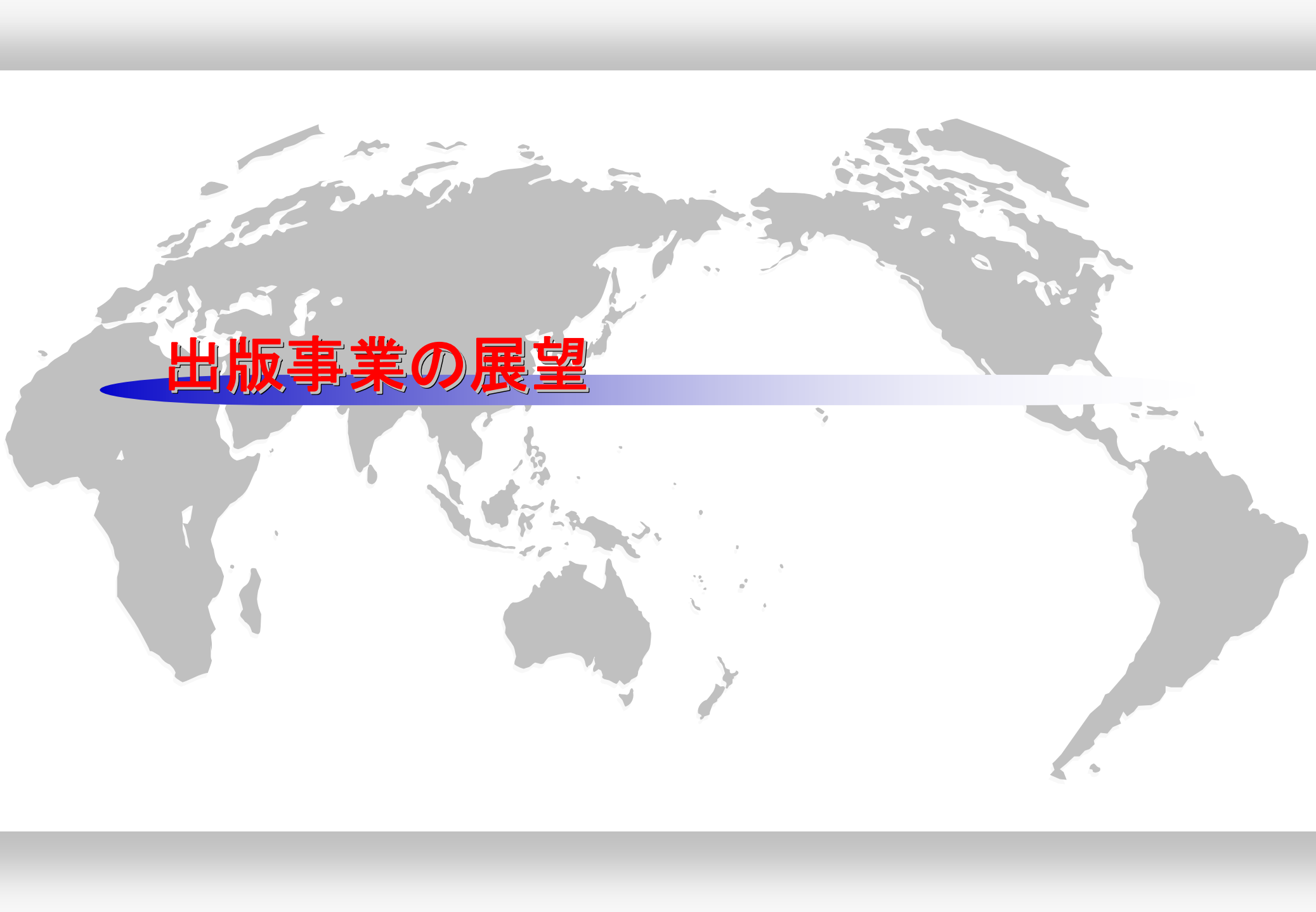
- SiMAPを更に進化させる
- メディアミックスを実現させる

◆ 電子ビジネスを加速させる

- 新しいシステムを構築する
- 高付加価値でサービスの幅を拡大する

売上・利益計画





出版事業の展望

SiMAPを使った地図作りを更に推進



- ◆地図印刷前コストの削減
- ◆地図制作期間の短縮
- ◆手作業での製図・製版作業を電子化
- ◆デジタル地図データによる新規事業展開



- ★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

「SiMAP 使わなければ ただの箱 とにかく使う もっと使う」

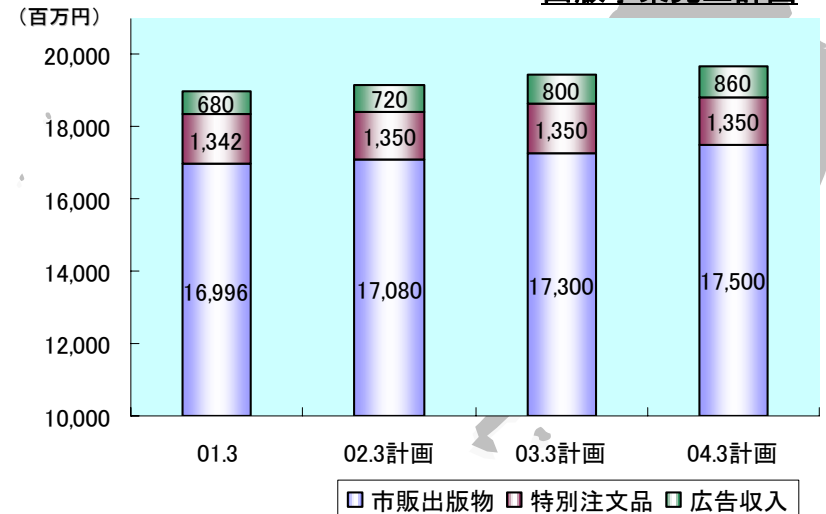
- SiMAPを駆使し、「機動的な」「魅力的な」地図作りを更に推進
- 5年を目途に、当社の保有する約1,000点の道路地図を全てSiMAP化
- 新商品体系の構築を図る



- 最後に勝つのは製品力である
- 世の中の地図全てが昭文社のものに

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

出版事業売上計画



SiMAPにより地図を革新



昭文社

◆旧製品との見栄えは一目瞭然

旧製品



SiMAPによるリニューアル



SiMAPで多様な地図の作成が可能に 昭文社

◆データベースとして持つことにより、様々な地図作成が可能となった

目的・用途に応じた表現で

新しいロードマップのあり方を提案



でっか字まっぷ東京23区



SiMAP

1:10,000DB
の利用例



首都圏ロードサイド便利ガイド(1:30,000)



シティマップ東京23区



東京地下鉄便利ガイド

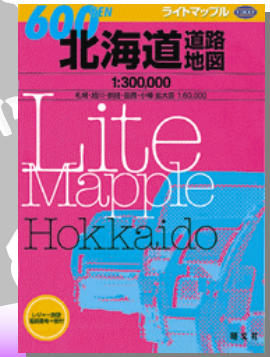


首都圏全駅前便利ガイド

新商品体系の構築を図る

◆低価格指向を背景とした新商品体系の構築

- ・「**ライトマップル**」シリーズを今年2月より書店にて販売開始
書店内の新しい売場の開拓に成功
- 新商品体系の先鞭となる位置付け



◆高齢化社会に即した製品作り

- ・「**でっか字まっぷ**」「**GIGAマップル**」シリーズで、
文字の大きな地図を出版(当社比約1.5倍)
- ・「**バリアフリーの旅**」にて体の不自由な方にも楽しく
旅行をしてもらうための様々な情報を提供

- 今後もバリアフリー対応の地図・旅行ガイドブックを計画

「でっか字まっぷ東京23区」

地図・旅行書月間(4月)ベストセラー全国ランキング堂々**第1位**獲得
30位以内に当社の製品が23点ランクイン

(日本書店商業組合連合会調べ)

www.shoten.co.jp
本屋さんへ行こう!
日本書店商業組合連合会



<http://www.shoten.co.jp/nisho/bestseller/>

在庫適正化と売場構成の見直しを徹底



営業部隊が市場低迷に終止符を打つ

- ◆北は札幌から南は福岡まで全国を網羅した15拠点
- ◆約150名の営業スタッフ

- 地元密着製品を武器に書店市場を攻略
- 書店の立地条件・地区特性を十分把握した魅力ある売場作り
- 地図コーナー以外の売場の開拓



TOPIC

全社従業員を対象にストックオプションを導入

目標を達成させるために、
従業員の全面的な参画を促し、
意欲を向上させる



データベースの展望

SiMAPを更に進化させる

◆新しいSiMAPの形成を図る

- 地図のダイレクトプロダクト化を推進し、再版出版物のコストダウンも図る
- ガイドDBをSiMAPに取り込み、地図・ガイドの統合DBを作り上げる

◆ワークステーションからパソコンへシステム移行(6月予定)

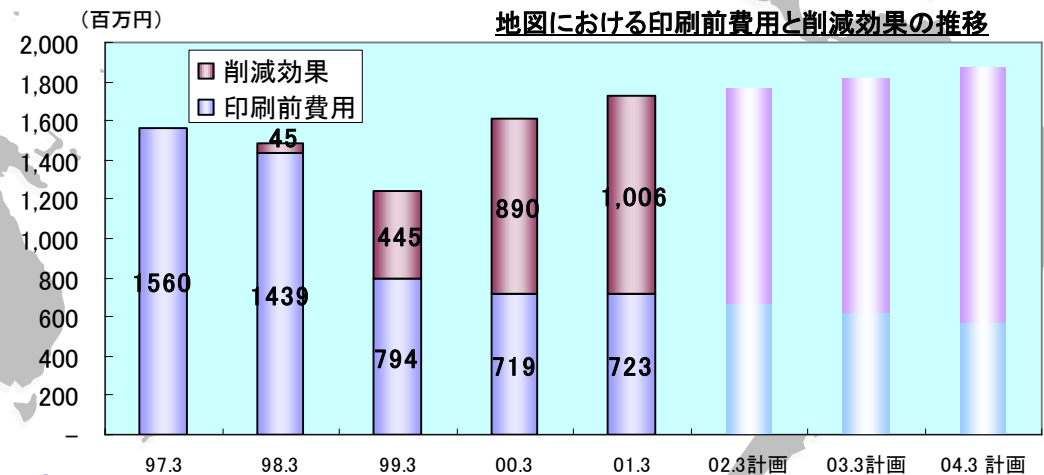
- SiMAPからの多くの作業を一括自動処理可能に
- ダウンサイジングによる原価圧縮
- 設備費の低減

◆メンテナンスの強化

- 新鮮な情報の更新・維持

調査部

- 今年1月に実走・実踏調査を専門とする部署として設立
- 個別案件に対するきめ細やかなメンテナンスが可能となった



SiMAP効果は着実に顕在化

地図とガイドの両方を持つ強みを生かす



昭文社

◆地図データとガイドデータを併せ持つのは唯一当社だけ

◆この強みが電子ビジネスにおいて追い風となっている

データベースで持つことの強み

地図データベース

- 現地調査、独自情報を付加した5つの縮尺
- 今までにない美しい絵柄

ガイドデータベース

- 全国51,000件のデータを保有
- 独自取材のガイド情報
- 全てのデータに座標値保有

	地図データ	ガイドデータ
出版事業	<ul style="list-style-type: none">•コストダウン•制作期間の短縮•美しい絵柄•高品質、高精度な製品作り•多種多様な製品作り	<ul style="list-style-type: none">•コストダウン•制作期間の短縮•より簡単に作成•情報の更新がより容易に
電子事業	<ul style="list-style-type: none">•GIS用電子地図データ•市販用電子地図ソフト•業務用簡易GIS支援ソフト•略地図•個別コンテンツ販売	<ul style="list-style-type: none">•Web、モバイル上に配信•個別コンテンツ販売
	<ul style="list-style-type: none">•Web上で地図とガイド情報をリンク•地図上にガイド情報をダウンロード•両方のデータを販売できるため、販路の拡大につながる	

ガイドのDB化により情報量・販路が拡大 昭文社

- ◆独自取材などで得たガイド情報をデータベース化
- ◆他に類のない47都道府県全域の情報を網羅(51,000件)

- 鮮度の高い情報を保有
- Web・モバイル上での情報提供
- 低コストでのガイド情報誌の作成が可能

座標値がないと...
座標値がないと住居表示で物件を示さねばならず、正確な位置を表示できない

- 1物件につき「基本情報」「画像」「コメント」の3点の情報を併せ持つ
- 全てのデータに座標値を持つことにより、ピンポイントで物件を地図上に表示できる

電子ビジネス拡大の一翼を担っている

ガイドデータベースの強化充実

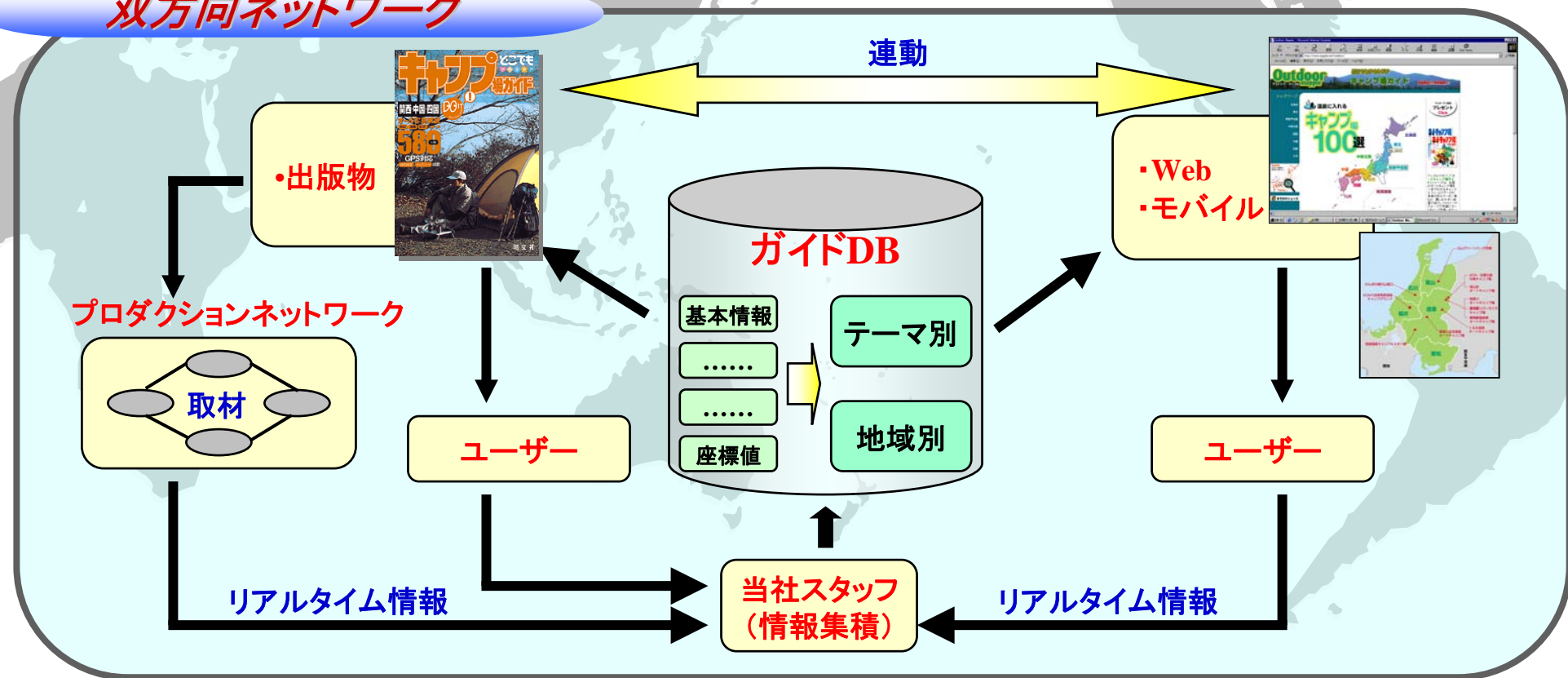
- 20万件の保有を目指す(今期は8万件目標)
- 今期より海外ガイドデータベースの取り込みを開始

ガイドDBによりメディアミックスを実現させる 昭文社

◆ガイド情報をDB化することにより出版・Webの連動が可能となった

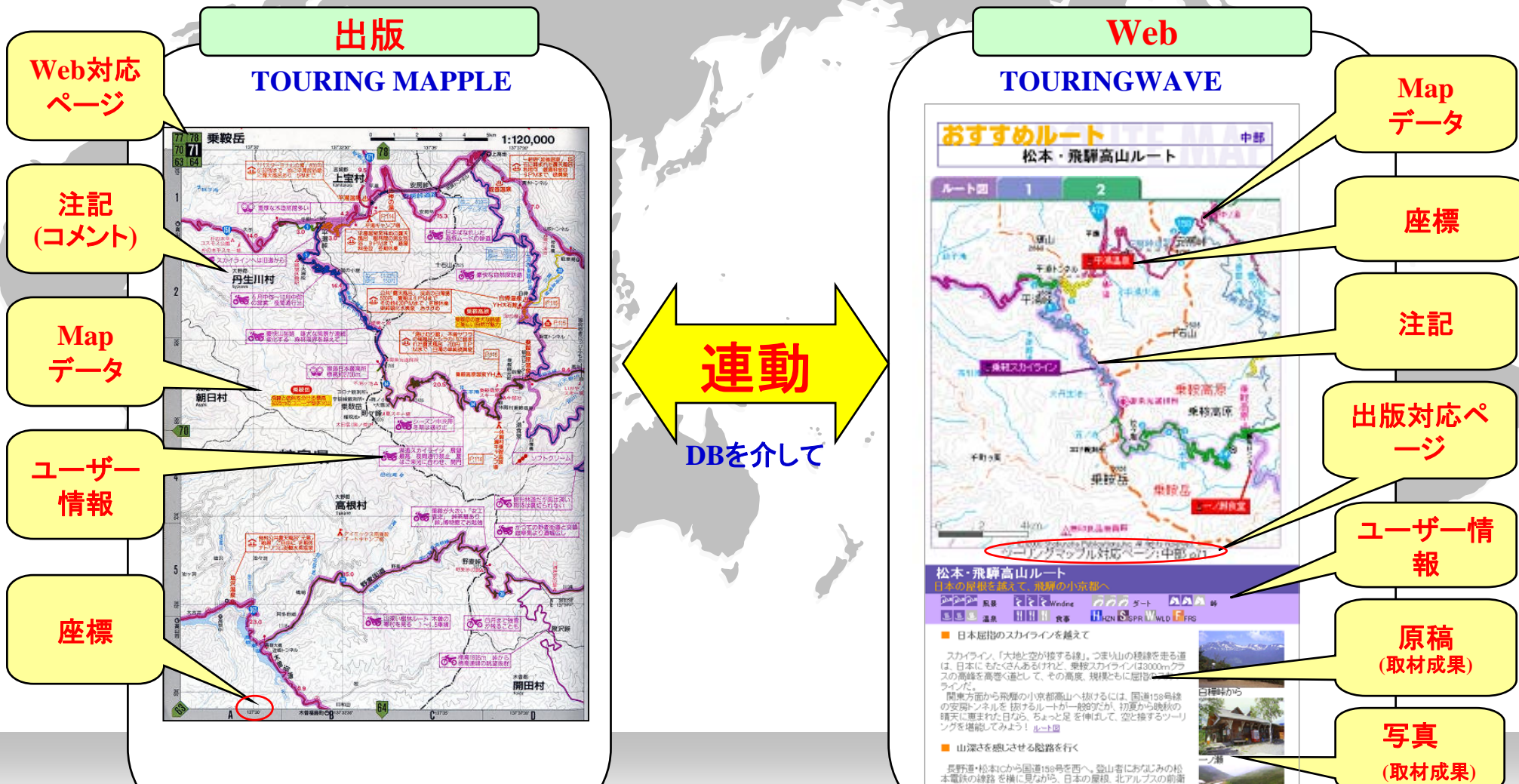
◆双方向ネットワークにより常に新しい情報の保有が可能となった

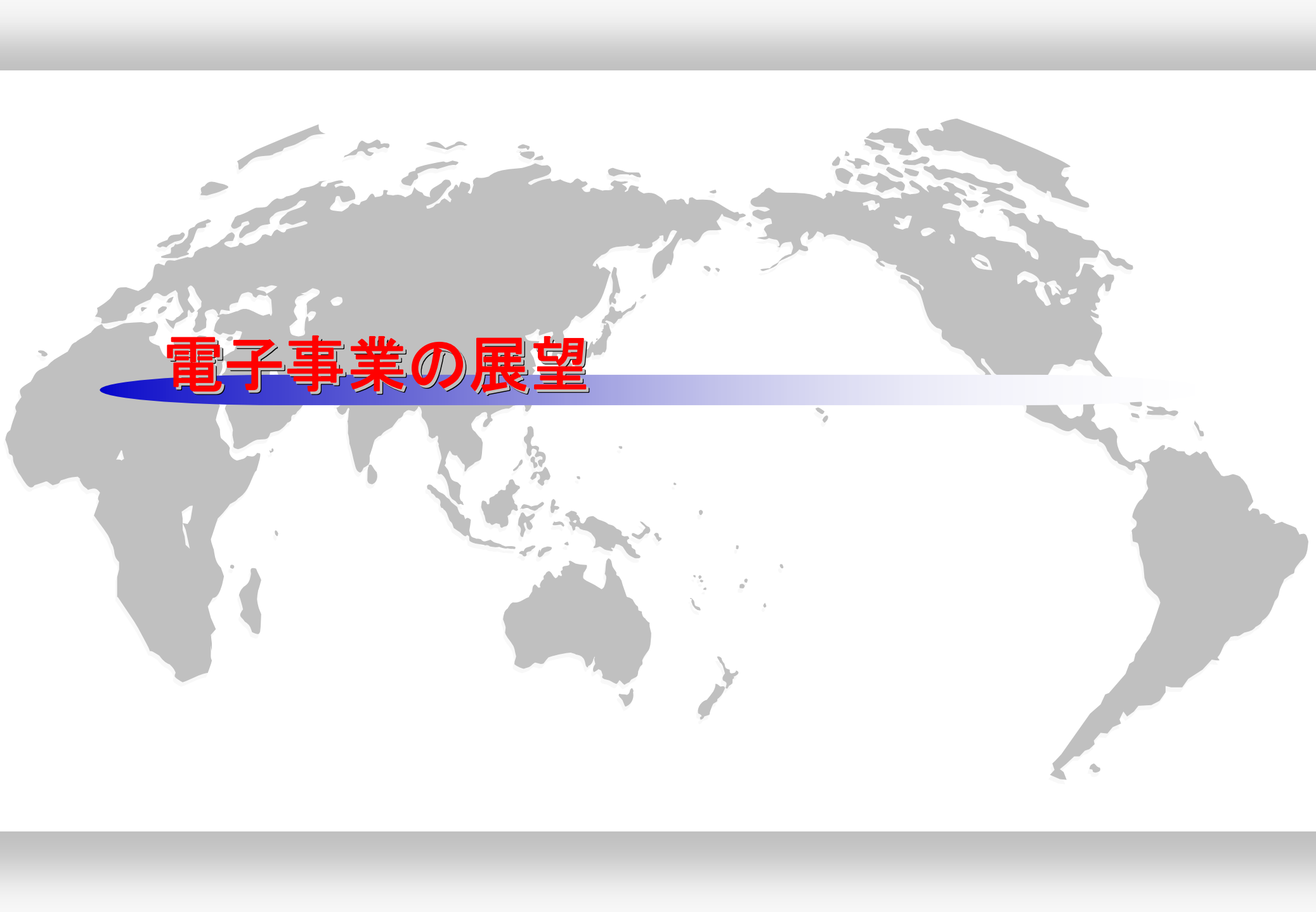
双方向ネットワーク



メディアミックスの実例

◆メディアを越えた情報の共有による活用シーンの広がり





電子事業の展望

新しいシステムを構築する



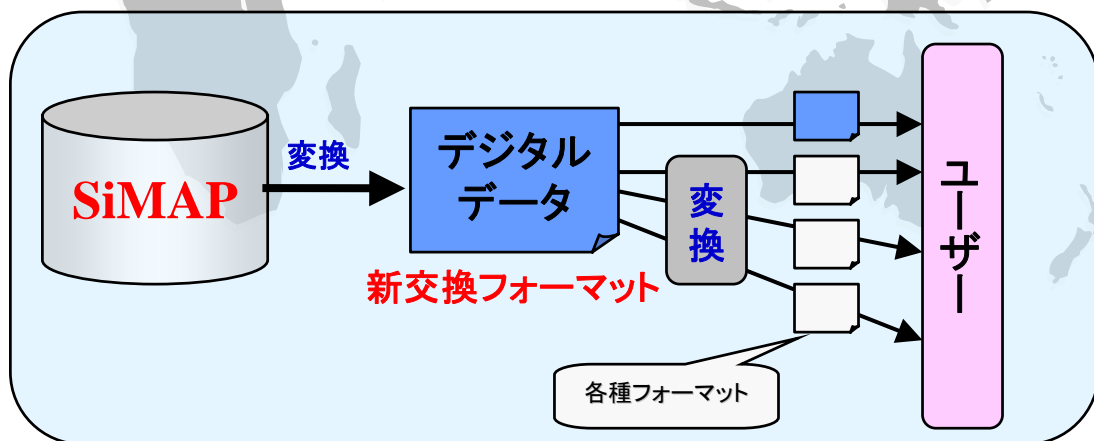
昭文社

◆新交換フォーマットによるリリース(11月予定)

- 地図販売用フォーマットを昭文社独自の形式に移行

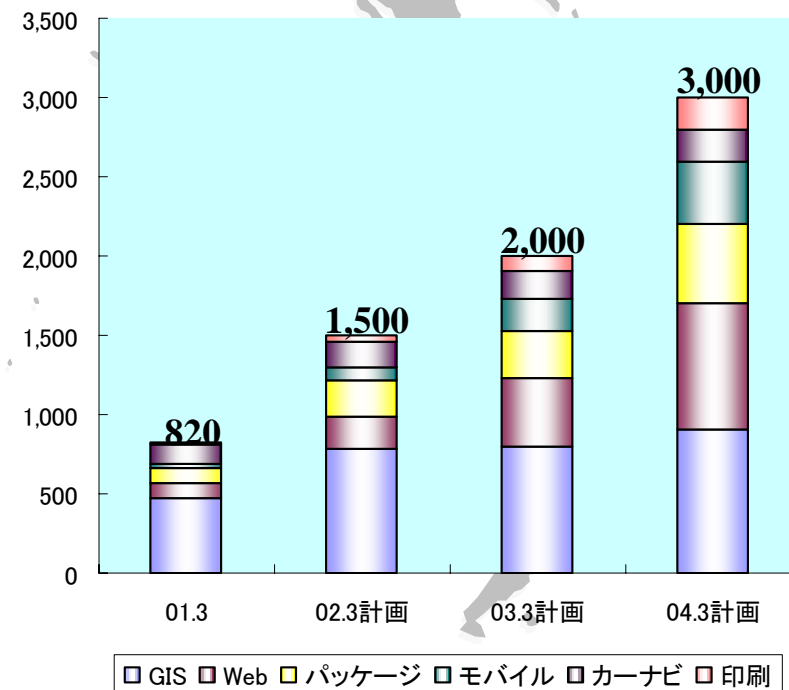


- 汎用性が飛躍的に向上
- 変換にかかる期間短縮
- 外注費等のコスト削減
- タイムラグなく更新



(百万円)

電子事業売上計画



優れたコンテンツが電子ビジネスを拡大



◆カテゴリーごとにターゲット・サービスを明確にした営業展開を図る

GIS

- 大型案件の獲得に向けて更にこの分野に力を注いで行く
- 地方自治体を目指す統合型GISの案件獲得を図る
- WebGISを行う事業者コンテンツ提供することで裾野を広げる

パッケージ

- 新しいサービスを追加した製品を投入し拡販を図る

カーナビ

- 地図・ガイド情報に加え、レーン情報・方面看板・交通記載情報 など新しいコンテンツ提供して行く

印刷

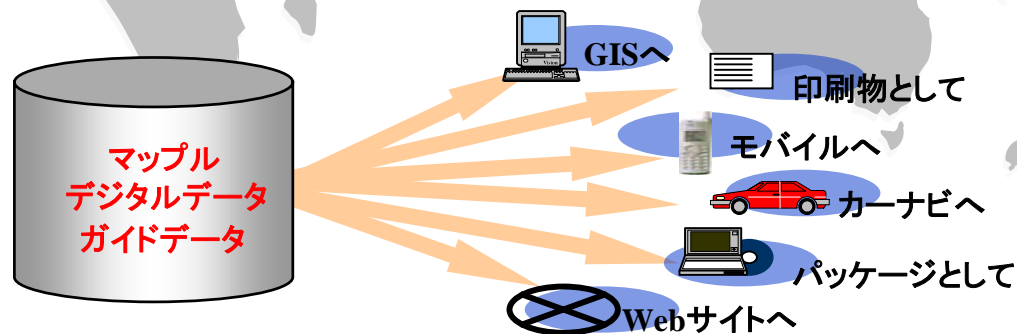
- 対象会社を出版社や不動産会社に絞込み案件獲得を図る
- 印刷会社との協力体制のもと拡販に努める

Web

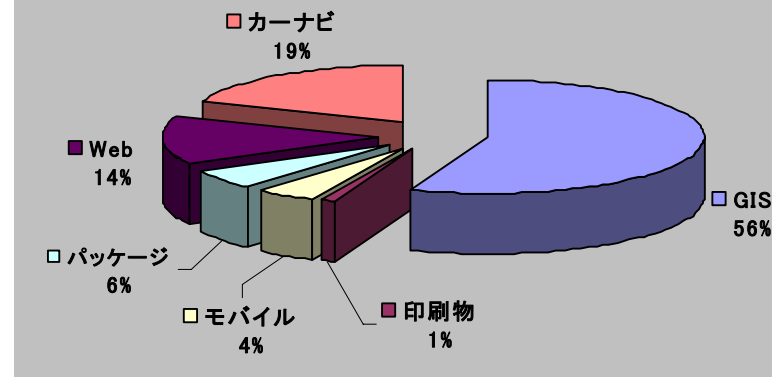
- ASP事業を核に収益の安定化を図る
- 広告収入だけではなく、会員制等新しい収益の形を模索する

モバイル

- システム協力会社と提携し、コンテンツ配信を図る
- 新サービス「モバイルマップル(仮称)」6月中旬発売予定



売上構成



多種多様な企業からの引き合いが旺盛

◆ 当期電子売上は多少落ち込んだが依然として引き合いは旺盛

最近の成約事例

モバイル

ぐるなび(携帯サイト)
パームコンピューティング

印刷

弘済出版社(旅の手帖)
タウンページ&ハローページ

Web

日本航空
日本信販
アイワイバンク銀行

HP表示例



パッケージ

JOMO(MMK端末)

GIS

セコム(ココセコム)
県警(茨城・埼玉・山梨・愛知・岡山・高知)
日本マクドナルド



高付加価値でサービスの幅を拡大する 昭文社

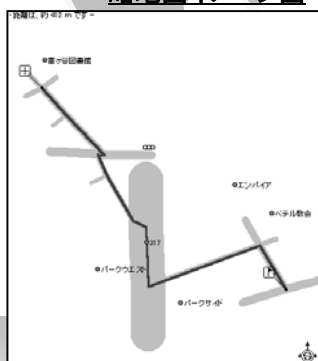
- ◆ デジタルデータ販売を強化するため高付加価値を追加
- ◆ 他社との差別化を図り、多種多様な顧客ニーズに応える

歩行者用ネットワークデータのリリース(11月予定)

- 歩行者用ナビゲーションシステムの実現を可能にする
- 社会ルールを守った経路案内を可能にする
(駅のコンコース・地下道・歩道橋・横断歩道・公園内道路等のデータ)
- 略地図サービスを実現する(軽いデータの送信が可能となる)

略地図サービスとは、A地点とB地点の2点間の最短経路案内をした時に必要最小限の情報のみを簡略化し描画することです

略地図イメージ図



英文地図・英文ガイドの配信

- 日本の国際化の一翼を担う

今年3月、英語版地図データが国際観光振興会のホームページに掲載 <http://www.jnto.go.jp/>





総括

中核能力の強化により企業価値を高める



昭文社

◆当社のコア・コンピタンスはSiMAPである

出版事業

電子事業

SiMAP

- SiMAP化を推進
- 多種多様な製品作り
- 強力な営業部隊

- システムの構築
- 高付加価値

- ガイドデータDBの取り込み
- ダウンサイジング
- メンテナンス

当社の目指すメディアミックス



昭文社

