



昭文社SiMAPビジネス

株式会社 昭文社
〈第44期決算説明会資料〉
2003年5月

— 本資料の内容について —

本資料は、平成15年5月23日(金)に行なわれました、証券アナリスト向け当社第44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

Profile

| | |
|------|---|
| 企業概要 | 1 |
| 業績総括 | 2 |

出版事業の検証と展望

| | |
|--------------------|---|
| 出版事業の検証 | 3 |
| 基本方針に変更なし | 4 |
| 「人にやさしい地図」作りがコンセプト | 5 |
| データベースを最大限活用 | 6 |
| 新シリーズの積極投入 | 7 |

電子事業の検証と展望

| | |
|-------------------|----|
| 電子事業の検証 | 8 |
| 各媒体へのサービス提供 | 9 |
| 日本コンピュータグラフィック(株) | 10 |
| (株)J-時空間研究所設立 | 11 |
| マッピング | 12 |

まとめ

| | |
|--------------|----|
| 昭文社SiMAPワールド | 13 |
|--------------|----|

Profile

この項の補足解説

(P1「企業概要」)

平成14年10月22日に日本コンピュータグラフィック株式会社(以下NCG)の株式を公開買付により3,682株、また平成14年12月25日に第三者割当増資引受により5,000株取得したことにより、従来より所有している分とあわせ、8,882株(発行済株式総数の67.75%)を保有することとなり、同社を子会社といたしました。

(P2「業績総括」)

当社グループの売上高は、下半期よりNCGが連結対象会社となったため、前年比大幅増加いたしました。電子事業においてもNCGとのシナジー効果があり、売上高大幅増となりました。しかしながら出版事業におきましては、依然として低迷が続いております。当期利益につきましてはSiMAP効果により、原価圧縮が図れ、投資有価証券評価損を若干計上いたしました。前年比大幅増加という結果になりました。

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 455名(3月末)
- 発行済株式数 17,307,750株
- 単元株式数 100株
- 株主数 14,897名(3月末)
- 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

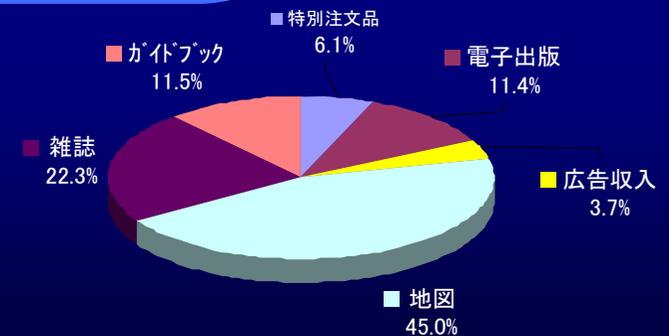
最高に良いものをつくりたい
最高の地図をつくる
最も信頼される、新鮮な情報と出版物を提供する
ベストを尽くし、失敗に決して背を向けない
この創業の精神で 変化の時代を拓く

関係会社

日本コンピュータグラフィック株式会社

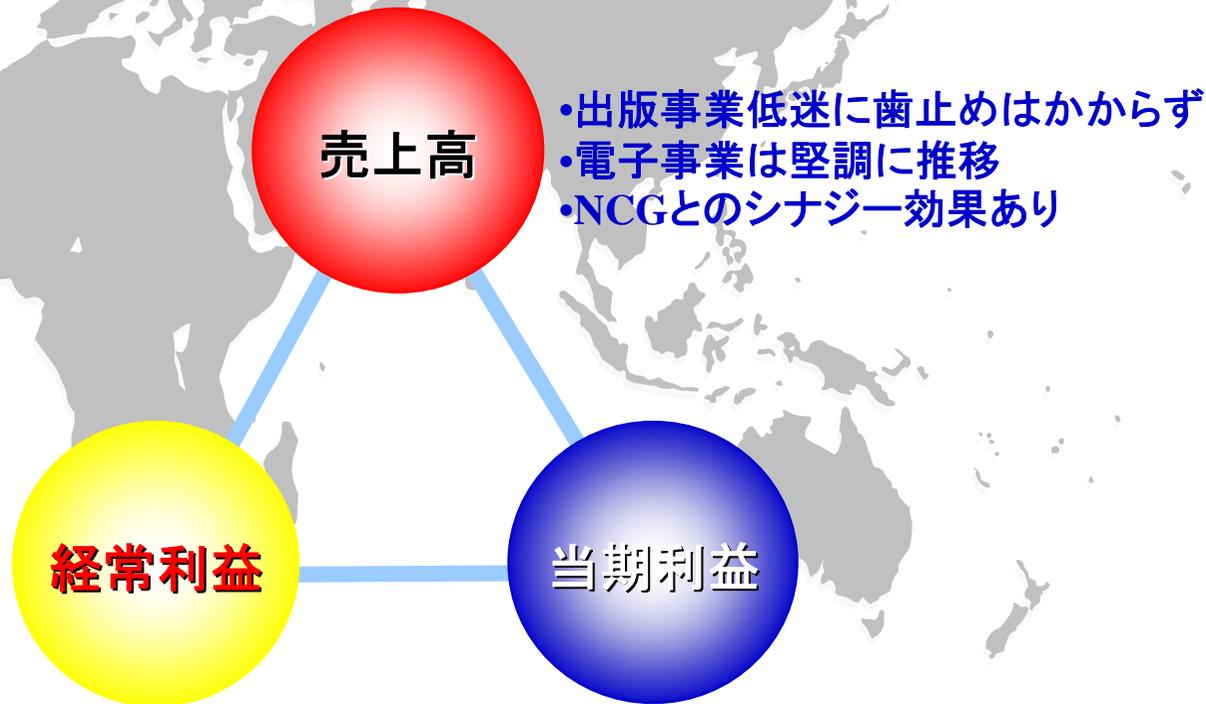
- 設立 1983年(昭和58年)10月
- 本社 千葉県市原市根田1-1-9
- 資本金 985,250千円
- 事業内容 マッピング・コンテンツサービス事業
システムソリューション事業

売上構成<連結>



業績総括

◆ 当期下半期より日本コンピュータグラフィック(株)と連結 売上高・利益ともに大幅増加



売上高

- 出版事業低迷に歯止めはかからず
- 電子事業は堅調に推移
- NCGとのシナジー効果あり

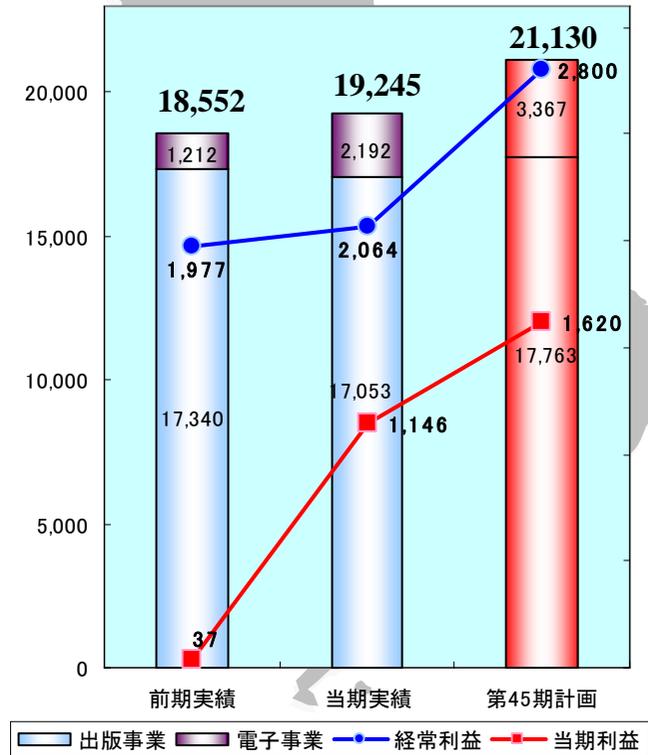
経常利益

• SiMAP効果により大幅な原価圧縮に成功

当期利益

• 投資有価証券評価損を若干計上するも、前期比大幅に増加

売上高・利益推移<連結> (単位:百万円)



出版事業の検証と展望

この項の補足説明

(P3「出版事業の検証」)

市販出版物につきましては依然として低迷が続いております。個人消費の低調に加え、インターネットや携帯電話の普及、新古書店の利用拡大による情報入手手段の多様化などの影響も低迷要因の一つと考えられます。そのような環境の中、雑誌売上高につきましては、(株)リクルートとの販売提携により、平成15年2月より同社が発行する「クチコミじゃらん」シリーズを発売元を当社として販売を開始したこともあり、前年比増加となりました。

返品率につきましては、全国15拠点約150名の営業スタッフによる営業活動の成果もあり、依然として業界平均を約10%ほど下回る水準を継続しております。

(P5『「人にやさしい地図」づくりがコンセプト』)

当社では現在「人にやさしい地図」づくりをコンセプトに制作活動を行っております。「Link Link ! TOKYO&YOKOHAMA」は、固定観念にとらわれない、利用しやすい工夫を随所に盛り込んだ商品です。他にも、大きな文字と大きなロゴマークを使用した見やすい地図や、バリアフリー情報を掲載した地図など多数を出版しております。

(P7「新シリーズの積極投入」)

MGコード(マップルガイドコード)とは、昭文社の各種ガイドブックなどに掲載されている7~8桁の数字をパソコンや携帯電話のサービス画面で入力すると、目的の施設情報のほかにも、地図・周辺情報・天気などの便利な情報と連動するシステムです。

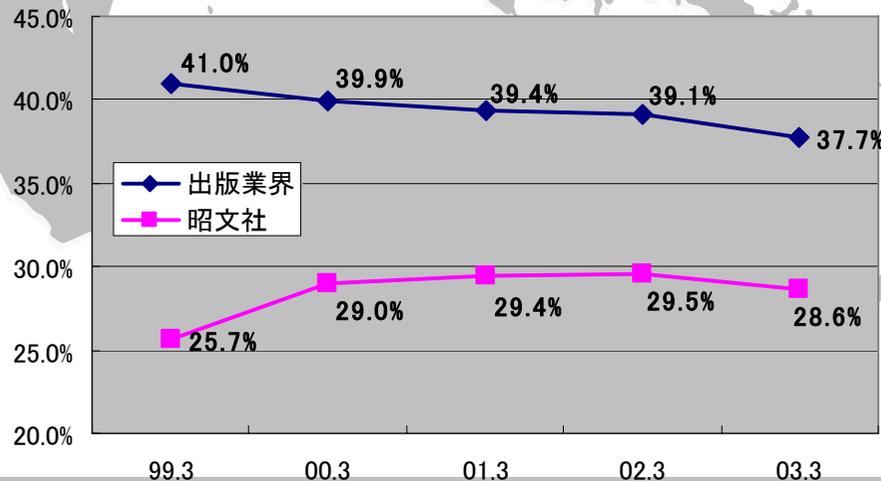
出版事業の検証

◆市販出版物は依然として低迷

■売上高

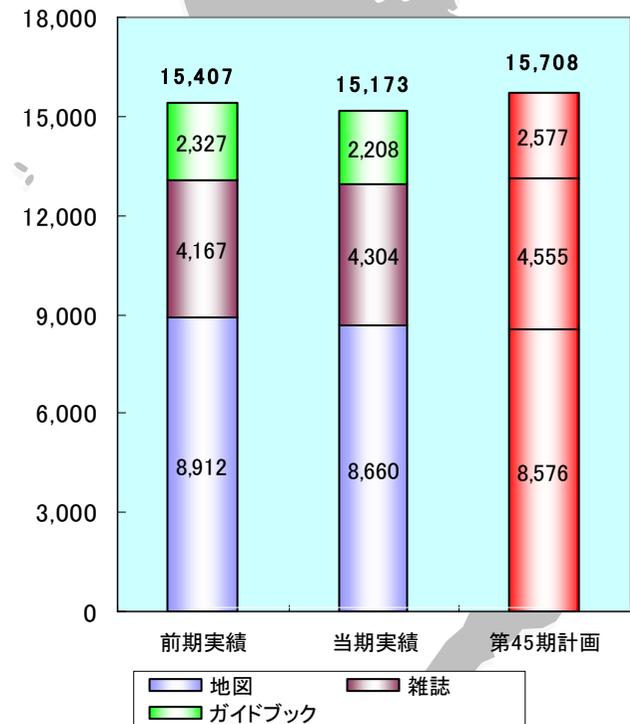
- 地図・ガイドブックの低迷
- 雑誌については、リクルートとの販売提携による効果もあり前期比・計画比ともに増加

■返品



売上高推移<連結>

(単位:百万円)



基本方針に変更なし



昭文社

◆15拠点約150名の営業スタッフによる営業活動

■新商品体系の構築

■売り場構成の見直し

■市場在庫の適正化

■返品抑制

地図

- SiMAP化の積極推進
- 「人にやさしい地図」づくり

雑誌

- リクルートとの販売提携によるシナジー効果
- メディアミックスの実現

ガイドブック

- 新シリーズの積極投入
- メディアミックスの実現

「人にやさしい地図」づくりがコンセプト

◆利用者ニーズに応えるため「固定観念」にとらわれない商品作り

「Link Link! TOKYO&YOKOHAMA」の出版

～女性のための女性に優しい地図～

- ①歩く方向がそのまま地図の向きになっている(画像3)
- ②地下鉄の出口を出たときの体の向きが分かる「駅出口マップ」(画像2)
- ③手帳のようなスタイリッシュなデザイン(画像1)



画像1



画像2



画像3

データベースを最大限活用

◆地図DBとガイドDBの両方を持つ強みを活かす

■マッフルマガジン「^{とうきょう}TOKYO INDEX ^{いんでつくす}東京案内本」

- 別冊付録として約100ページにもわたる臨場感溢れる「別冊MAP&タウンガイド」を付加(画像1)
- 価格も他のマガジン同等で実現



(画像1)

■「NEWスポットマップ東京2003」の出版

- 東京の新名所を紹介した地図
- 裏面がガイドになっており地図とガイドが一体となっている商品(画像2)



(画像2)

新シリーズの積極投入

◆低迷するガイドブックに歯止めをかける

■「まっぷるぽけっと」シリーズ

- 新国内ガイドブック
- メディアミックス型ガイドブック
- 折込付録地図付き
- 低価格
- シリーズ55点出版、全国各地の観光スポットを網羅

■「トラベルストーリー」シリーズ

- 新海外ガイドブック
- 50ページに渡る特集ページ
- 現地スタッフによる厳選されたスポット紹介
- 現在シリーズ18点出版、今期約30点出版予定

■「たびまる」シリーズ

- 新国内ガイドブック
- 初めて旅をする人のためのガイドブック
- シリーズ26点出版予定

MGコード(マップルガイドコード)の積極展開



対応商品

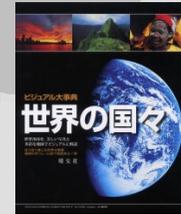
- まっぷるぽけっと
- たべあるきナビ
- ツーリングマップル
- おでかけ道路地図
- マップルマガジン
「オートキャンプ場ガイド」
「温泉&やど」



「ビジュアル大事典 世界の国々」

世界192カ国全ての国々を、詳しい解説と豊富な写真・詳細な地図でビジュアルに紹介した、地理・歴史・文化の総合大事典

- 臨場感あふれる豊富な写真
- 詳細な地図
- 192カ国の経緯や背景を徹底的に解説
- 注目の国際テーマを読み解くための特集ページ
- ニュースの主役を紹介



電子事業の検証と展望

この項の補足説明

(P8「出版事業の検証」)

電子事業につきましては、下半期よりNCGが連結対象会社となったため、そのシナジー効果により、売上高前年比+80.9%と大幅増加いたしました。今後も電子事業につきましては、「SiMAP」を活用した汎用性の高い当社独自地図フォーマットにより市場開拓を推進するとともに、従来のコンテンツ提供に加え子会社とのアライアンスによるコンテンツの配信事業等当社独自ブランドによる新サービスの提供を実現いたします。また、平成15年5月に株式会社J-時空間研究所を設立し、自治体や民間企業へのGIS(地理情報システム)の普及・市場の開拓を図ります。

(P12「マッピング」)

当社のコア・コンピタンス「SiMAP」により、様々な出版物・電子データでの地図の提供が可能となりました。SiMAPでは膨大な情報をデジタルデータとして管理しております。そのため、多種多様な出版物の提供が可能となり、利用者のニーズに合わせて、必要な情報を必要なだけ提供することが可能となりました。

電子事業の検証



昭文社

◆単体では計画比を下回るも堅調に推移

- 前年比微増に終わるも、土台作りは完成

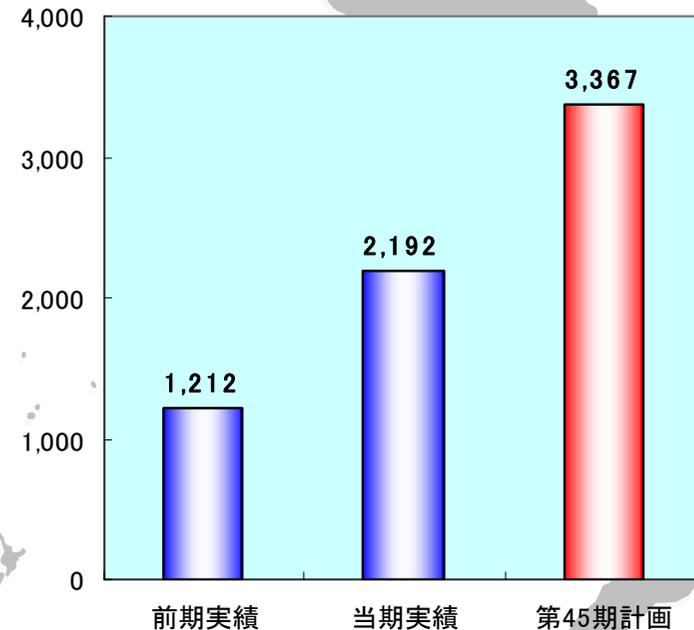
- 日本コンピュータグラフィックとの資本提携
- J-時空間コンソーシアムの立上げ
(現株式会社J-時空間研究所)

•e-Japan重点計画の追い風

- GIS市場の開拓
- サービスの充実
- コンテンツの充実
- 今後大幅な売上増加

売上高推移<連結>

(単位:百万円)



各媒体へのサービス提供



昭文社

GIS

- 大型案件の獲得
- 歩行者ネットワークデータ
- 簡易GIS開発キット

Web

- ASPビジネス
- マップルネット
- コンテンツ配信

モバイル

- ASPビジネス
- ポケットマップルデジタル
- コンテンツ配信
- 歩行者ネットワークデータ

SiMAP

カーナビゲーション

- メンテナンスされた情報
- 渋滞抜け道情報
- ガイド情報
- 首都高入り口情報

パッケージ

- スーパーマップル・デジタルのバージョンアップ

印刷関連

- デフォルメマップル
- デフォルメマップ作成ツール

日本コンピュータグラフィック(株)



昭文社

◆NCGとのシナジー効果を最大限活用

資本提携

昭文社

- ・資金力
- ・ブランド力
- ・保有コンテンツ力
- ・情報収集能力

NCG

- ・システム開発力
- ・配信技術
- ・入力マンパワー

■入札案件(官公庁・自治体)の受注

■営業強化のため出向者の受入れ

■新サービスの実現

●ちず丸ASP

「マップルロケータ」を廃止し、「ちず丸ASP」に統合
「ちず丸ASP」に機能追加
昭文社グループの基軸の地図サービスと位置付ける

●デフォルメマップ作成ツール(略地図作成アプリケーションソフト)

従来: 受託による略地図作成
今後: 「プログラム+地図データ」がセットになったアプリケーションソフト
短期間で大量に作成可能
作成費用を従来の3分の1と大幅削減可能

(株)J-時空間研究所設立



◆GIS市場の裾野を開拓

昭文社

デジタル地図データの
ベースマップを提供

電源開発

GIS利用技術の
コンサルティングを提供

明電舎

システム開発・保守技術
の提供

埼玉大学 大沢教授

時空間GISソフト(STIMS)
の提供

■STIMSに当社の地図を組み合わせた新しい
GISプラットフォーム(製品名J-STIMS)を開発

■従来のGISとはことなり、
「位置情報」に「時間情報」を加えた
「時空間」GIS

■会員制により低価格で提供

■ベースマップに含まれない情報も有料情報
として提供

アライアンス③

(株)シビルソリューションズ

◆XML地図配信サービス

XML技術で既存のシステムに地図をプラスして業務の効率化を実現!

マッピング



昭文社

◆利用者のニーズにあった地図を提供

SiMAP

- 様々な情報をデータベース化、膨大な情報をリアルタイムに管理・提供することが可能
- 利用者のニーズに合わせ必要な情報を必要なだけ提供可能



標準



でっか字



バリアフリー情報

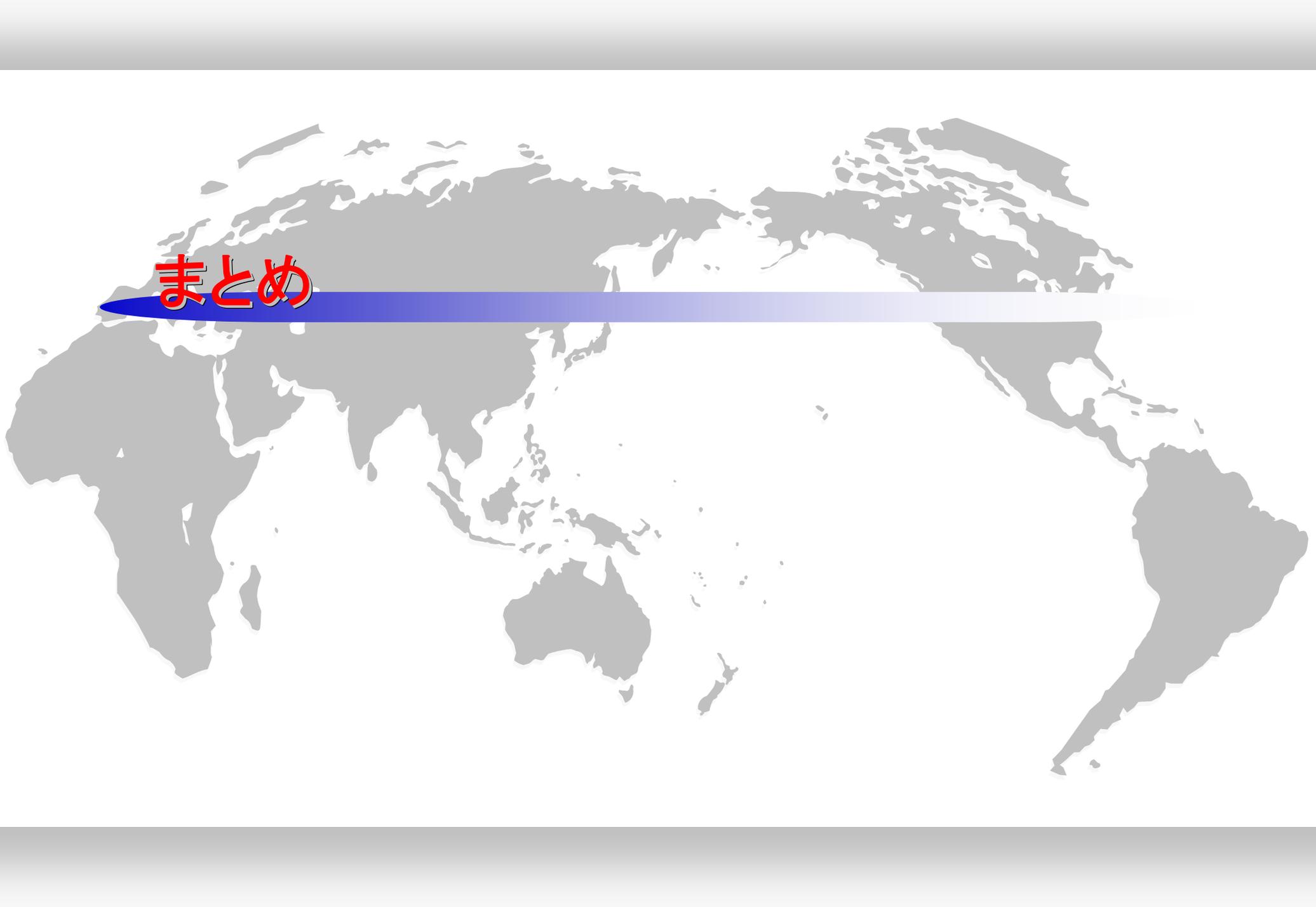


ガイドマップ



デフォルトマップ





まとめ

