平成 25 年５月 10 日

各　　位

東京都中央区銀座六丁目２番１号
会社名　株式会社駅探
代表者名　代表取締役社長　中村　太郎
（コード番号：3646　東証マザーズ）
問合せ先　取締役コーポレート部長　秦野　元秀
（TEL.　03-6252-3671）

# 中期事業計画に関するお知らせ

当社は、平成 25 年５月 10 日開催の取締役会において、中期事業計画（平成 26 年３月期～平成 28 年３月期）を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

## ■中期事業計画（平成 26 年３月期～平成 28 年３月期）の概要■

| 平成 28 年３月期の数値目標 |
| --- |
| 過去最高の売上高・営業利益の実現 |
| 売上高　3,500 百万円 |
| 営業利益　670 百万円 |

| 中期事業方針 |
| --- |
| 成長軸を“自社単独ビジネス”から“協業型ビジネス”にシフト |

**中期事業戦略**

**１．【駅探モバイル】乗換周辺新サービスの立上げ/新コース導入による顧客単価向上**

①　個別ユーザーニーズを満たす、利用シーンに応じた新サービスの複数立上げ

②　乗換案内は高単価コースに注力し、顧客単価を向上

**２．【ＡＳＰライセンス･広告】提携パートナーとの共同企画、共同開発によるＡＳＰの強化**

①　収益安定化が見込める共同企画・開発型ＡＳＰを強化

②　法人向け交通系取扱商材のバリエーションの拡充

**３．【新規分野】ヘルスケア領域でのリアル施設誘導ソリューションの開始**

**４．交通情報サービスとしての機能・データ投資により競争力強化**

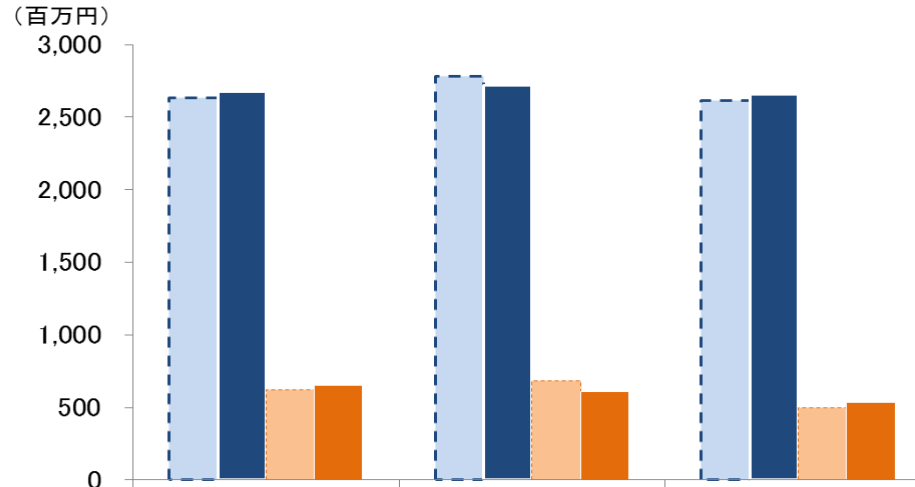
## １．中期事業計画策定の背景

当社を取り巻く事業環境は、携帯電話市場において、従来型携帯電話からスマートフォンへと急速に移行したことに伴い、大きく変化しております。

- コンテンツ配信市場では、アップル、グーグル等に代表される複数のオープンマーケットが参入し、マーケティングや顧客獲得手段に変化が生じ、また課金関連のコスト等が増加
- プラットフォーム※の多様化により、コンテンツ提供数の増加による競争環境は激化
- 操作性の高いスマートフォンやタブレット端末等、新たなデバイスの普及により、Android、iPhoneといったOS毎の開発が必要となり、開発コストが増加

※プラットフォームとは、コンテンツを配信するサービス提供基盤のことを示します。

【直近３ヵ年の業績予想・実績推移】




| | 11/3 | 12/3 | 13/3 |
|---|---|---|---|
| 売上高（予） | 2,630 | 2,781 | 2,612 |
| 売上高（実） | 2,675 | 2,716 | 2,655 |
| 営業利益(予) | 620 | 680 | 500 |
| 営業利益(実) | 652 | 610 | 533 |

このように当社を取り巻く事業環境は、スマートフォンの急速な普及に伴い、大きく変化しております。そのような状況下において、当社は、駅探モバイル事業において、従来型携帯電話の有料会員減少をスマートフォンでの高単価コースの有料会員獲得を推進することで、スマートフォンにおける有料会員数を25万人獲得いたしました。

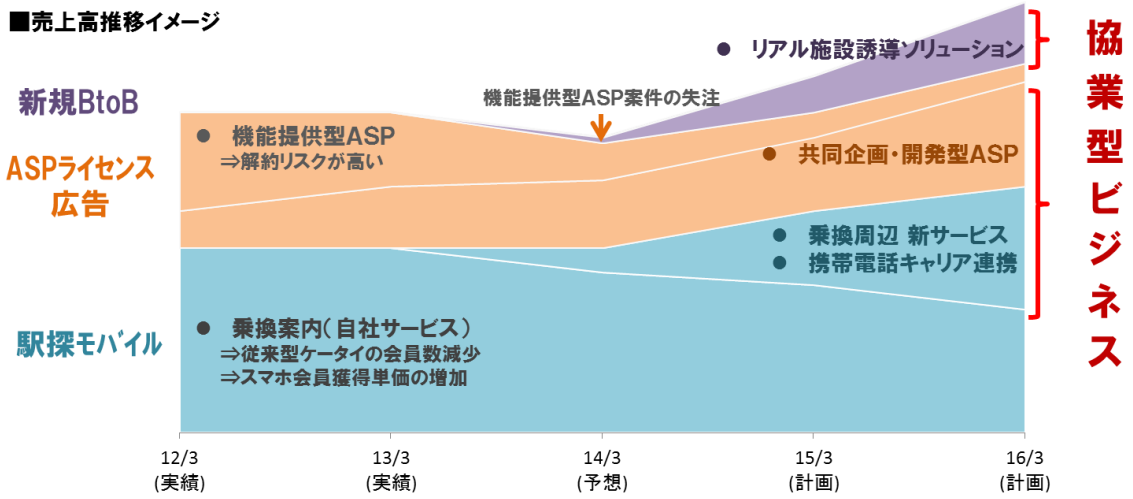
また、ASPライセンス・広告事業においては、積極的な営業展開により業績予想を上回る収益を獲得する等、収益の最大化に努めました。これらの結果、直近３事業年度（平成23年３月期～平成25年３月期）においては、業績予想に対して、着実に業績を出してまいりました。

今後におきましても、事業環境の変化に伴う厳しい事業環境が続くことが想定されるなか、株主の皆様のご期待に応え、継続的な企業価値の拡大を図るために、当社は、平成26年３月期以降の３事業年度における中期事業計画を策定し、実行することといたしました。

## ２．中期事業計画

（１）中期事業方針

中期事業方針としましては、**「成長軸を“自社単独ビジネス”から協業型ビジネス“にシフト」**を掲げます。従来の乗換案内サービスを単体機能として提供するだけでなく、業務提携、共同企画、共同開発、サービス組合せ等、パートナー企業とのアライアンスを強化し、乗換案内に新たな付加価値を加えたビジネスモデルへの進化と事業展開のスピード向上を図り、当社の成長性を実現してまいります。




（２）中期事業戦略

**①　【駅探モバイル】乗換周辺新サービスの立上げ/新コース導入による顧客単価向上**

A)　個別ユーザーニーズを満たす、利用シーンに応じた新サービスの複数立上げ

- 新サービスの立上げは、スピード重視し、他社とのアライアンスを積極的に推進
- 鉄道以外の移動をメインに利用したいユーザー向け特化型の移動サポートサービス
- 渡航先の海外で移動サポートを利用したいユーザー向け海外での移動サポートサービス
- 便利でお得な情報サービスを利用したいユーザー向け生活情報系サービス

B)　乗換案内は高単価コースに注力し、顧客単価を向上

- 従来の乗換案内は、会員獲得が順調に推移している駅探プライム（月額 315 円）を中心とした高単価コースの会員比率を向上
- 有料会員１人あたりの平均単価の向上による収益の確保

**②　【ASP ライセンス・広告】提携パートナーとの共同企画、共同開発によるＡＳＰの強化**

A)　収益安定化が見込める共同企画・開発型ＡＳＰを強化

- 大手プラットフォーム事業者等、パートナーとの提携を強化し、収益安定化が見込める共同企画・開発型ＡＳＰの売上高比重を高める

B)　法人向け交通系取扱商材のバリエーションの拡充

- 交通系のデータ、ソリューション等、法人向けの取扱商材のバリエーションを拡充し、法人クライアントとの取扱高を拡大

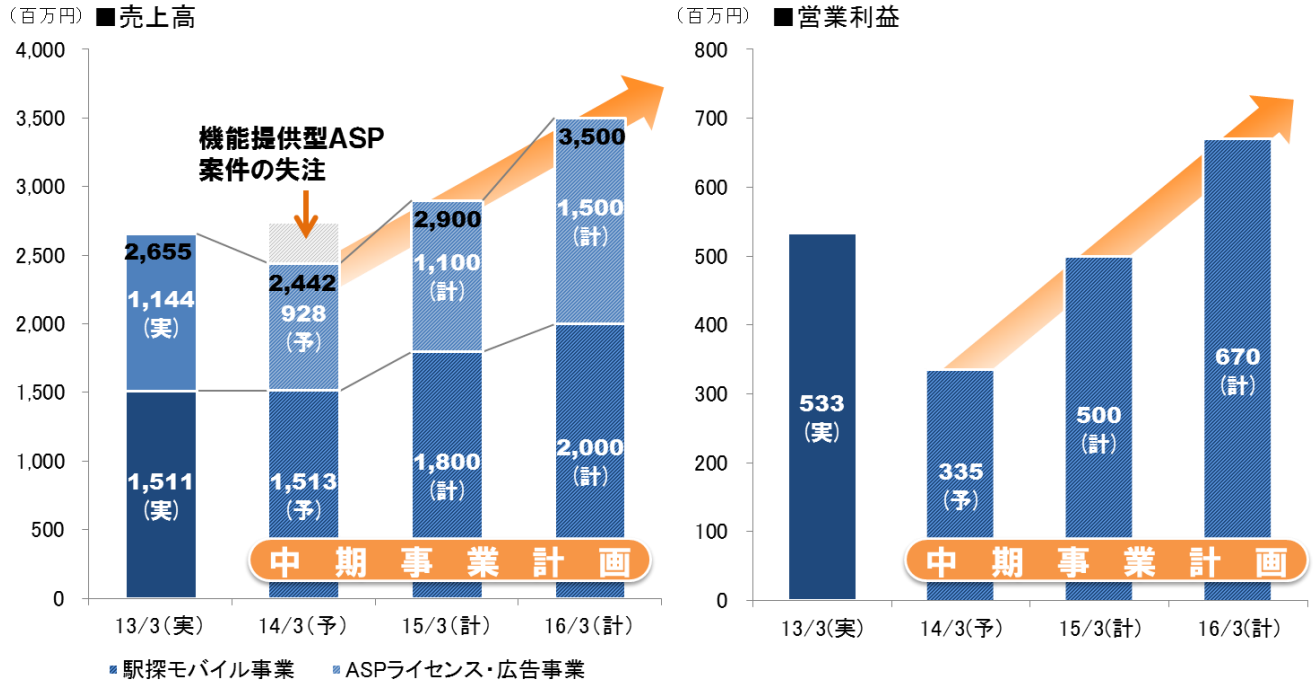
③ 【新規分野】ヘルスケア領域でのリアル施設誘導ソリューションの開始

- 関連会社 CE リブケアをはじめとする医療・育児・ヘルスケア関連のメディア及びサイトに対し、当社が施設検索、事前相談、資料請求、予約受付及び優待・ポイント等のユーザーの行動を支援する機能やソリューションを提供することで、サイトの利用者を提携する医療・育児・ヘルスケア関連のリアル施設へ集客・誘導する
- CSI との連携にて、医療・育児・ヘルスケア関連の提携施設を拡大

④ 交通情報サービスとしての機能・データ投資により競争力強化

（３）中期事業計画（平成26年３月期～平成28年３月期）

中期事業方針及び中期事業戦略に基づく、中期事業計画（平成26年３月期～平成28年３月期）としましては、平成26年３月期の当社業績の見通しは、特定案件の解約による一時的な売上減少に加え、中期事業戦略の基盤固めに注力することに伴う開発コストの増加等により、減収減益となるものの、**平成28年３月期は、売上高3,500百万円、営業利益670百万円と、過去最高の売上高、営業利益の実現を目指してまいります。**




以　上