

創りたい未来がある

創っているのは、ちょっと先の未来です

モバイルクリエイイト株式会社

第83回福証IRフェア



会社概要	P.3
2017年12月期 決算概況	P.14
2018年12月期計画と取り組み	P.20
参考資料	P.27

会社概要

会社概要

社名	モバイルクリエイイト株式会社
本社	大分県大分市東大道二丁目5番60号
代表者	代表取締役社長 村井 雄司
設立	2002年12月27日
事業内容	情報通信事業
資本金	10億円（2017年12月31日現在）
従業員数	単体167名 連結457名（2017年12月31日現在）



グループ相関図 (2017年12月末現在)

装置等関連事業

上場市場：JASDAQ



株式会社石井工作研究所

半導体・自動車関連事業
40.79%出資



ciDrone株式会社

ドローンの研究開発、製造販売、保守
86.8%出資

情報通信事業

上場市場：東証第一部、福証本則



モバイルクリエイイト株式会社



株式会社トラン

観光タクシー・バス事業、定額タクシー事業
100%出資



株式会社オプトエスピー

通話録音ソリューション
90.5%出資



モバイルクリエイイトUSA

米国における移動体通信システムの開発・販売
100%出資



沖縄モバイルクリエイイト株式会社

システムの保守・管理（沖縄地区）
100%出資

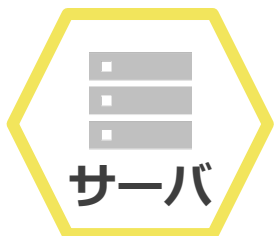


株式会社M.R.L

移動体通信機器のレンタル・リース
100%出資

モバイルクリエイイトの事業内容

5つのコア技術



サービス（主力）



ボイスパケット
トランシーバー

NTTドコモの携帯通
信網を利用したIP無
線機（許認可・基地
局・免許不要）



モバロケ

移動体をリアルタイ
ムで管理する動態管
理システム（物流メ
イン）



Vクレジット
FeliCa

オンライン決済を可
能にした電子決済シ
ステム（各種電子マ
ネー・クレジット）



新視令

無線・料金メータ・
ナビを連動、顧客情
報を瞬時に表示、配
車時間を短縮するタ
クシー配車システム



モバステーション

バス運行ダイヤと連
動、経路乗継検索・
接近情報等、バスを
見える化したバスロ
ケーションシステム



デジタルサイネージ

ディスプレイなどの
電子的な表示器を
使って情報を発信。
バス車内やターミナ
ル構内等に設置。

市場

メイン市場（交通・運輸系）

物流	タクシー	バス
----	------	----

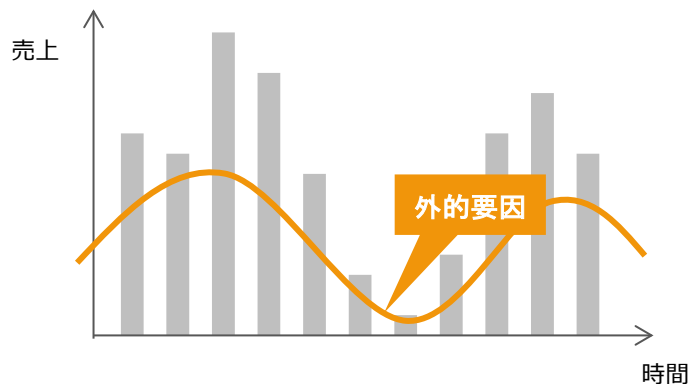
その他市場

防災	BCP
産業廃棄物・生コン	建設
医療・介護・福祉	警備、他

ビジネスモデル（フロー&ストックの成長モデル）

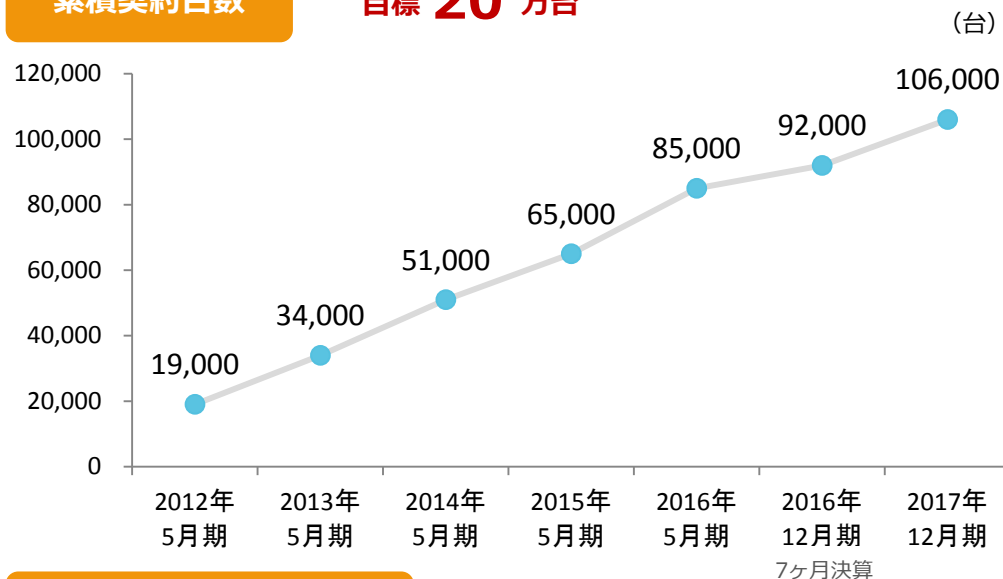
フロー

- 販売時における収入（システムの開発・販売）
- 外的要因に左右されやすい



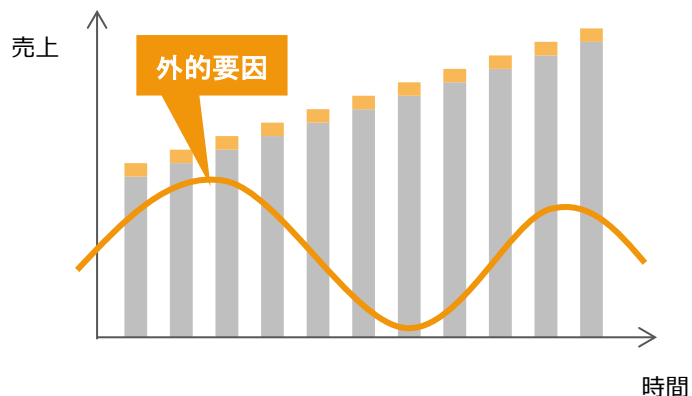
累積契約台数

目標 **20** 万台

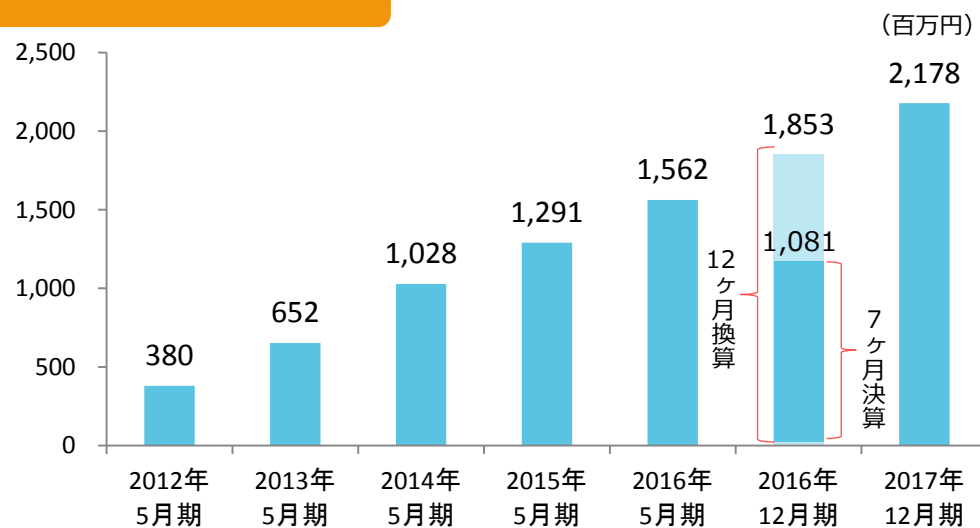


ストック

- 継続的なサービスの提供による収入（月額利用料・保守料）
- 安定した収益が得られる

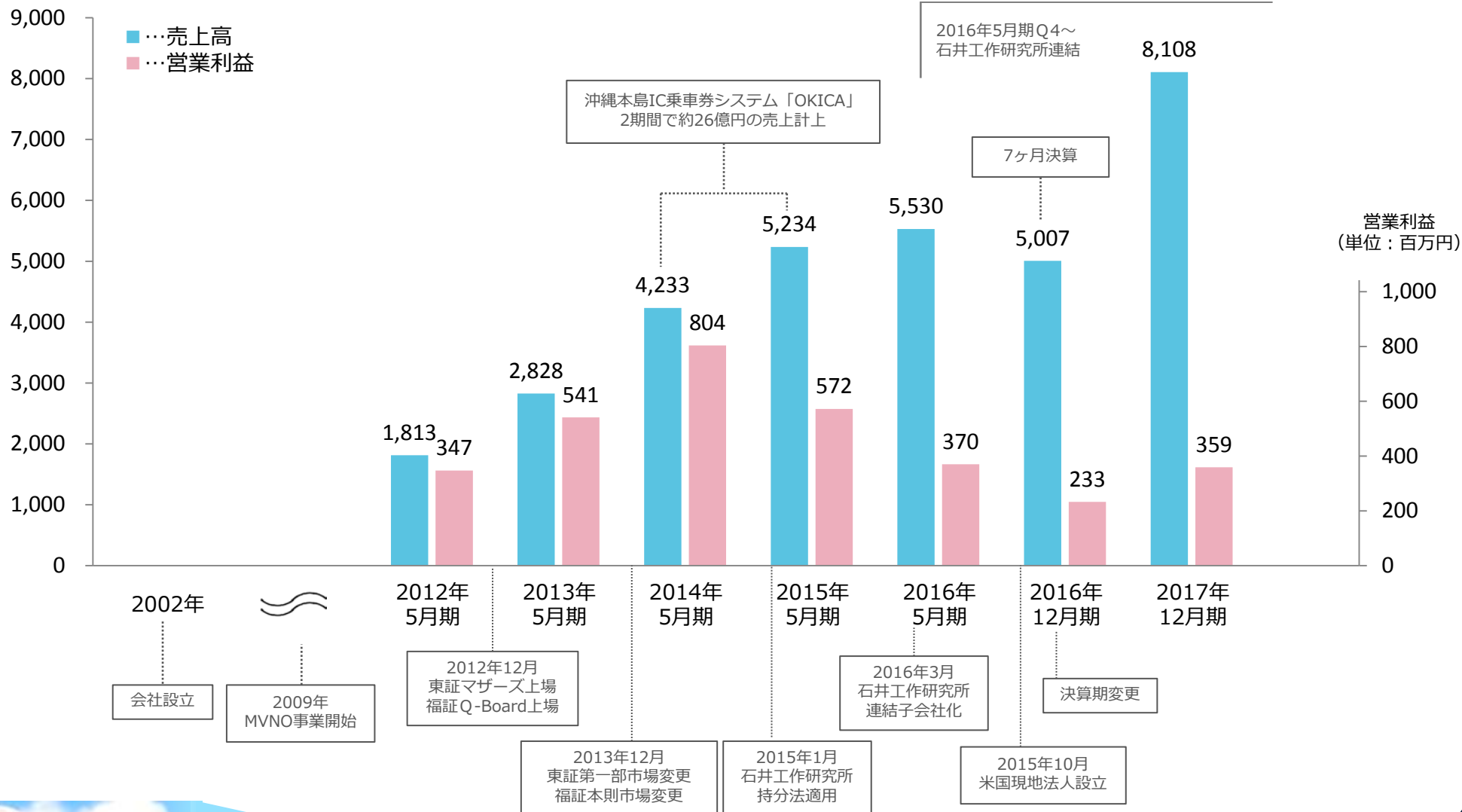


ストック売上高の推移



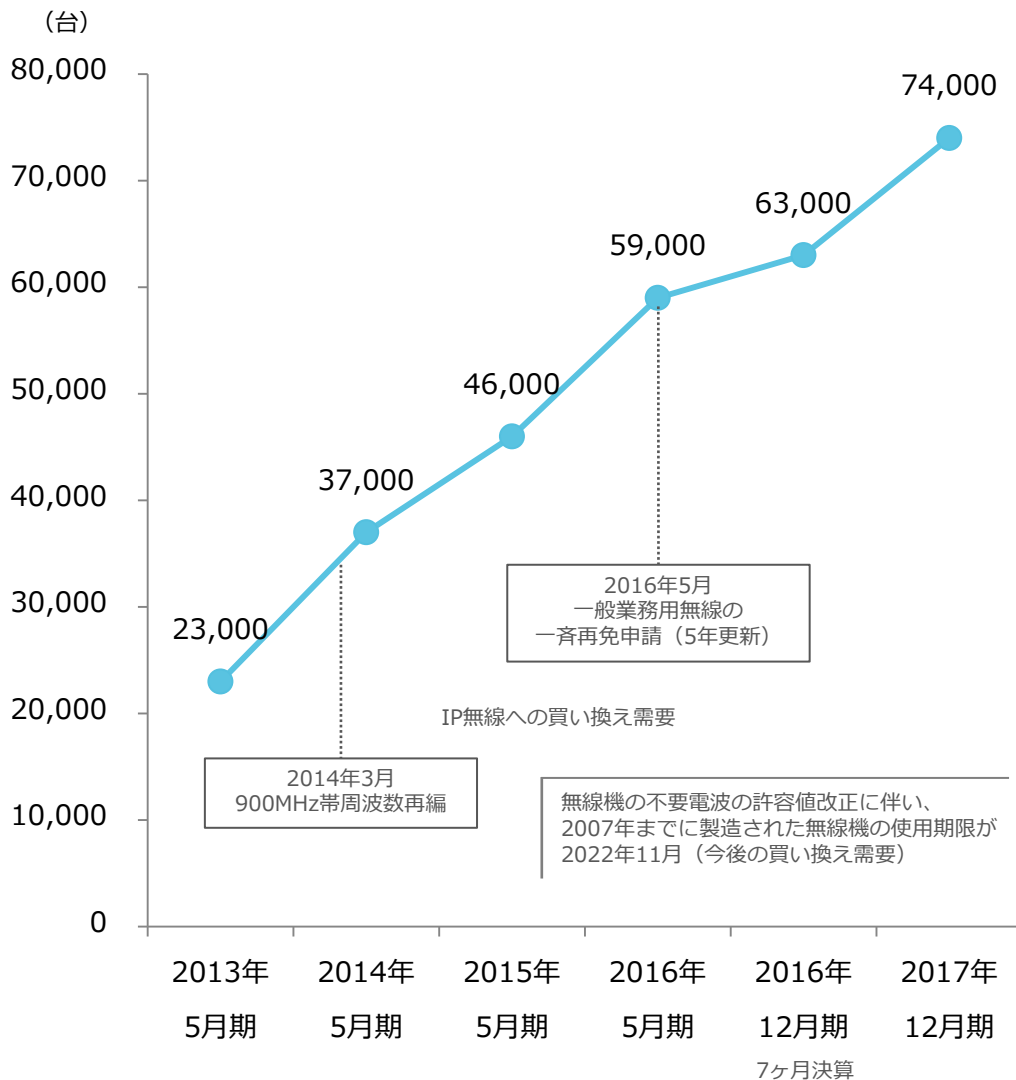
売上高と営業利益の推移（連結業績）

売上高
(単位：百万円)



業務用 I P 無線システム + 動態管理システム（物流他）

業務用IP無線システム「ボイスパケットトランシーバー」



1 | 実績

- 2009年に他社に先駆けて I P 無線機の開発事業化に成功（MVNO事業開始）
- 業務用無線市場に I P 無線の地位を確立（2012年12月上場以降加速）
- I P 無線機(GPS付) により取得した動態履歴データをクラウド上に保管

2 | 導入台数（物流他）

トラック
車両台数 **750**万台

累計 **7.4**万台

動態データ（プローブデータ）6.4万台

物流	3.7万台
タクシー	2.2万台
バス	0.5万台

3 | 2018年12月期推進

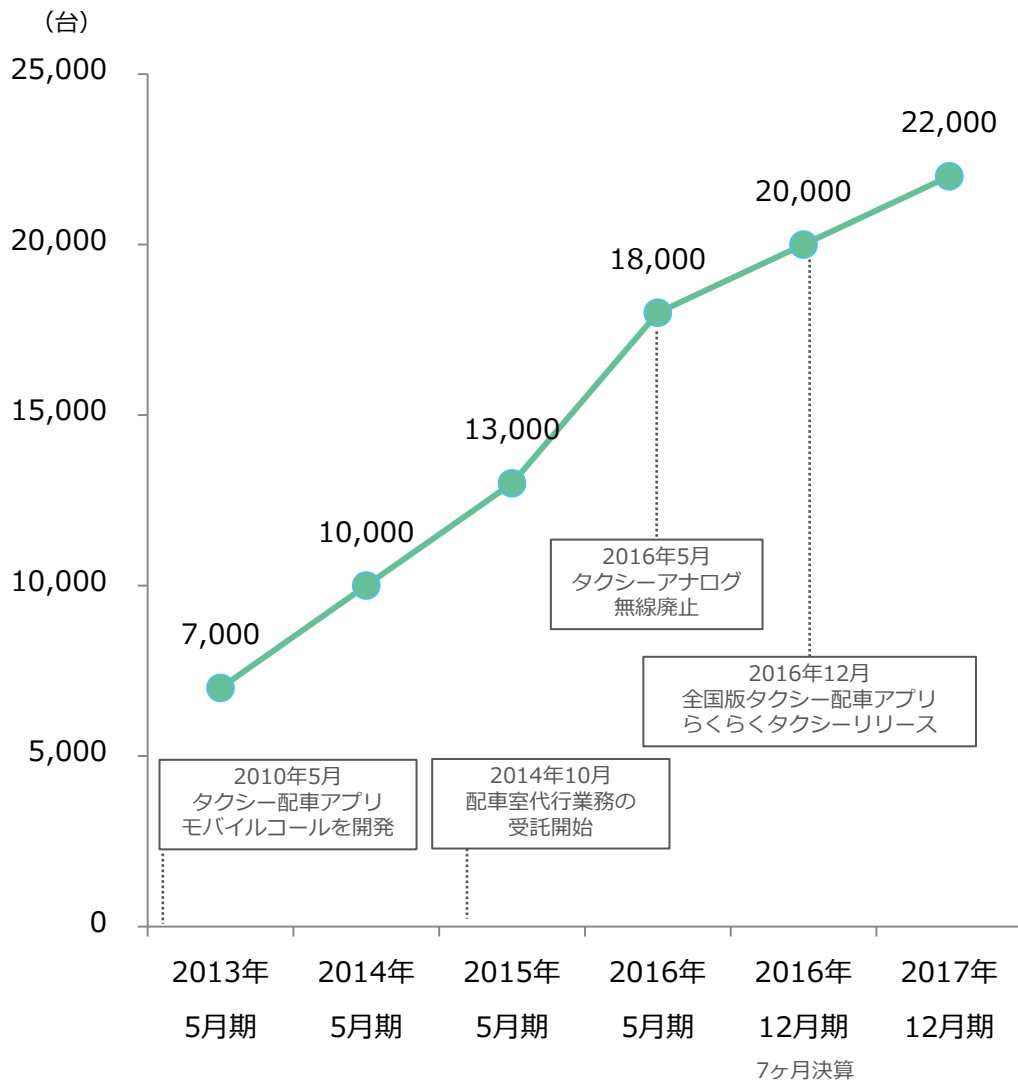
- LTE移行
- IP-PTT(Push To Talk)アプリ化（iMESH）
- 動画、画像、チャット対応
- 交通系以外の新市場開拓へ（一般商用利用、防災等）

4 | 将来

- 物流・タクシー・バス・その他新市場で導入20万台目標
- 業務用無線のブロードバンド化(成長の機会)
- アプリ化で交通以外の市場を開拓（自営系無線市場300万局）
- ビッグデータを活用したソリューションを展開

業務用IP無線システム + タクシー配車システム

タクシー配車システム「新視令」



1 | 実績

- 創業時より培ってきたタクシー配車システム
- 2014年タクシー配車室の代行業務を開始
- 2010年配車アプリ開発（個社）、2016年全国版配車アプリをリリース

2 | 導入台数

タクシー
車両台数 **24万台**



累計 **2.2万台**

シェア **10%**

※IP無線+デジタル無線を含むシェア

3 | 2018年12月期推進

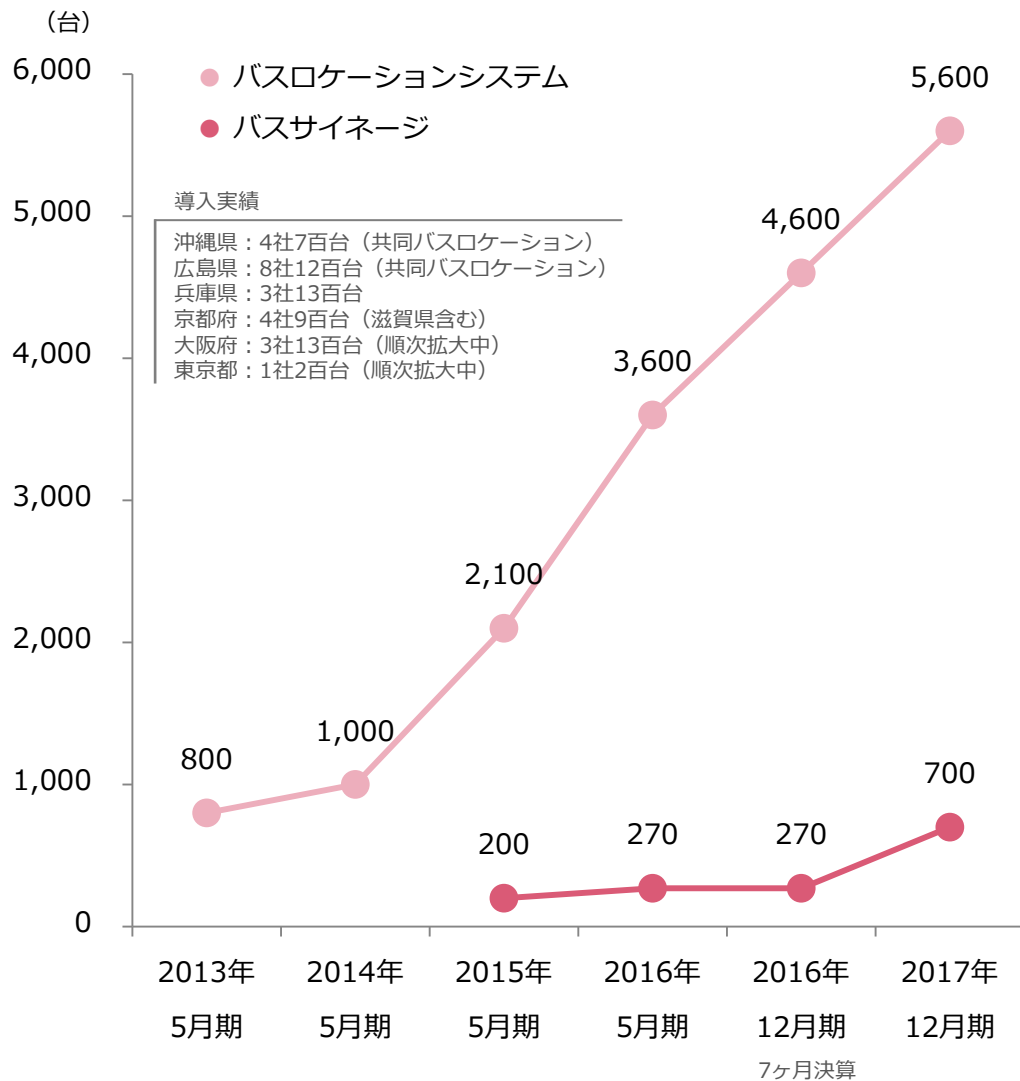
- らくらくタクシー拡大
(タクシー会社開拓、他の配車アプリやコンテンツとの連携)
- 配車室代行業務を更に拡大

4 | 将来

- 自動配車の進化に取り組む（ビッグデータ×AI技術活用）

業務用 I P 無線システム + バスロケーションシステム

バスロケーションシステム「モバステーション」



1 実績

- バスロケーションシステムは、後発ベンダーながら伸び率はNo.1
- 沖縄、広島、関西圏に普及、関東に進出
- 沖縄と広島では複数バス会社で共同のバスロケーションシステム
バス会社の垣根を越えた共同ポータルサイトにより、バス利用者は一つのサイトで複数バス会社の運行状況を確認可能

2 導入台数

累計 **5千台**

デジタルサイネージ（バスサイネージ）**0.7千台**

路線バス **5万台** ➔ シェア **10%**

3 2018年12月期推進

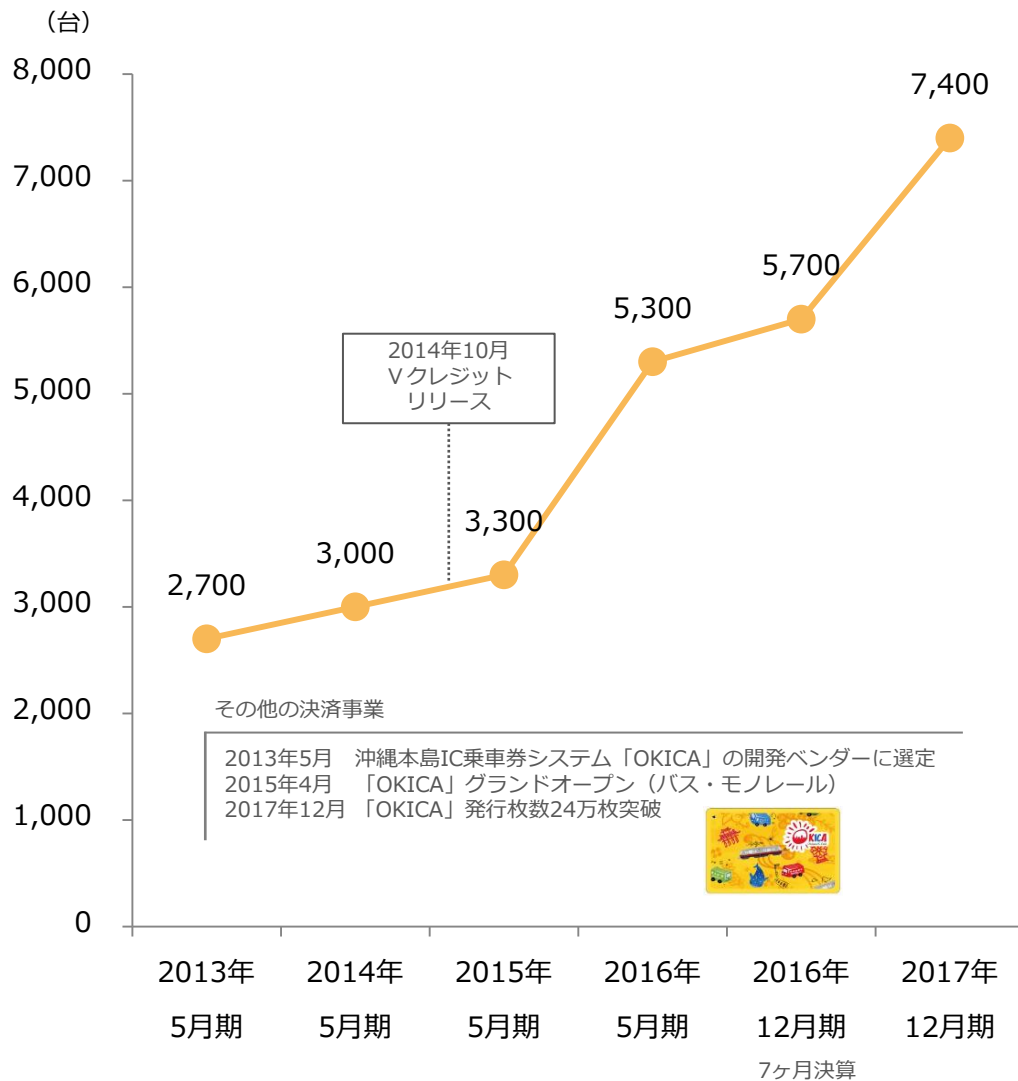
- IoTゲートウェイ開発
- デジタルサイネージ標柱型（バス停表示機）開発

4 将来

- （バスロケーションシステム）シェア20%を目標
- （バスサイネージ）交通系サイネージを中心に需要は拡大

電子決済システム

電子決済システム「電子決済端末」・「Vクレジット」



1 実績

- 各種クレジット・電子マネーに対応 (タクシー、バスを中心に導入)
- IP無線と回線を一本化したVクレジットを開発
- 決済代行 (包括加盟店契約) サービスを提供
- 沖縄本島IC乗車券システム「OKICA」を開発 (現在発行枚数24万枚)

2 導入台数

累計 **7千台**

- 導入台数のうち、IP無線と回線を一本化したVクレジットは4,000台

3 2018年12月期推進

- 接触IC対応
- OKICA拡張対応
商業展開を見据えてスマホ決済の開発着手

4 将来

- 商業展開も含めた決済事業を拡大 (事業の柱へ)

装置等関連事業との連携

石井工作研究所との連携により事業領域を拡大（新規事業）

- 【IoT事業】 IKKSS（センシングシステム）開発（大手で採用）
- 【通信系・交通系機器関連】 デジタルサイネージの筐体制作
- 【ドローン・ロボット関連】 ロボット事業を開始予定（工場・倉庫IoTソリューション）

【既存事業】

自動車部品組立装置



超小型半導体製造システム
ミニマルファブ



【IoT事業】

工場IoTを推進



工場や施設のデータが見える化

【ドローン事業】

ciDroneとの連携



大型ドローン開発

【ロボット事業】

2018年開始予定



工場・倉庫IoTソリューション

IKKSS

保守点検監視システム

(温度・振動・電流値・湿度測定)



2017年12月期 決算概況

2017年12月期 決算総括

単位：百万円

	計画		2017年12月期 実績		計画比
		売上比		売上比	
売上高	8,481	100.0%	8,108	100.0%	△4.4%
営業利益	421	5.0%	359	4.4%	△14.7%
経常利益	459	5.4%	412	5.1%	△10.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	180	2.1%	186	2.3%	+3.6%

POINT

- 情報通信事業は、タクシー無線のデジタル化需要の一服が継続したことからフロービジネスが想定に届かず、計画を下回る。ストックビジネスは、目標としていた累積契約台数10万台を突破し、想定を上回る収益を確保。
- 将来のビジネス拡大のために、全国版タクシー配車アプリ「らくらくタクシー」や海外事業の先行投資を継続。
- 装置等関連事業は、期初に自動車関連業界の新規投資が一時減少したことによる影響を受けるも、下半期より自動車関連事業の受注が急回復し、業績は4Qより上向く。

損益計算書（四半期別累計）

単位：百万円／下段：売上比

	2016年5月期				2016年12月期 (7ヶ月の変則決算)		2017年12月期			
	1Q	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q	通期	1Q	2Q累計	3Q累計	4Q累計
売上高	712 (100.0%)	2,232 (100.0%)	2,931 (100.0%)	5,530 (100.0%)	1,523 (100.0%)	5,007 (100.0%)	1,905 (100.0%)	3,704 (100.0%)	5,523 (100.0%)	8,108 (100.0%)
売上総利益	181 (25.4%)	772 (34.6%)	924 (31.5%)	1,653 (29.9%)	479 (31.5%)	1,416 (28.3%)	581 (30.5%)	1,081 (29.2%)	1,580 (28.6%)	2,333 (28.8%)
営業利益	△98 (△13.9%)	195 (8.7%)	78 (2.7%)	370 (6.7%)	8 (0.6%)	233 (4.7%)	101 (5.3%)	103 (2.8%)	97 (1.8%)	359 (4.4%)
経常利益	△137 (△19.3%)	177 (7.9%)	82 (2.8%)	371 (6.7%)	10 (0.7%)	233 (4.7%)	130 (6.8%)	144 (3.9%)	140 (2.5%)	412 (5.1%)
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益	△115 (△16.2%)	90 (4.1%)	26 (0.9%)	314 (5.7%)	42 (2.8%)	122 (2.4%)	67 (3.5%)	48 (1.3%)	40 (0.7%)	186 (2.3%)

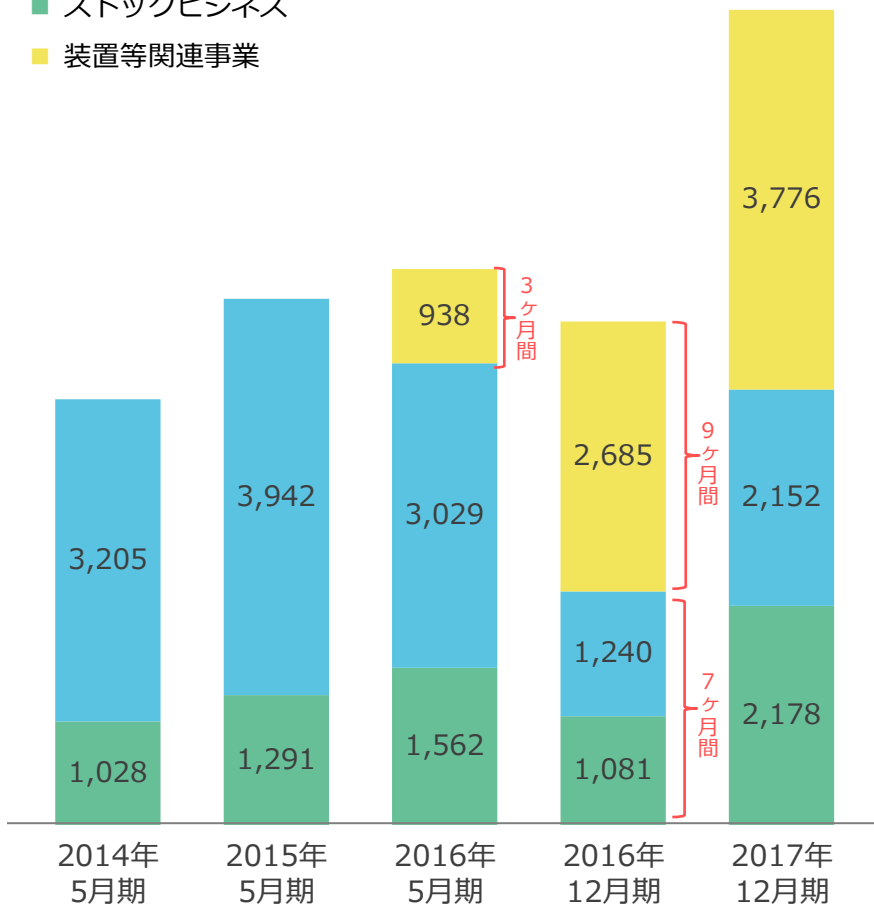
※決算期変更により2016年12月期は7ヶ月の変則決算です

セグメント別売上高の推移

セグメント別売上高の推移

(単位:百万円)

- フロービジネス
- ストックビジネス
- 装置等関連事業



変則決算

情報通信事業

- フロービジネス
売上高 : 2,152百万円
- ストックビジネス
売上高 : 2,178百万円

計 : 4,331百万円

営業利益 : 224百万円

装置等関連事業

- 装置等関連事業
売上高 : 3,776百万円

計 : 3,776百万円

営業利益 : 138百万円

調整額

調整額

営業利益 : △4百万円

合計

売上高 : 8,108百万円

営業利益 : 359百万円

貸借対照表

単位：百万円／下段は構成比

	2016年12月期末	2017年12月期末		主な内訳
			前年 増減額	
流動資産	6,101 (58.5%)	6,512 (57.0%)	+410	現金及び預金 1,546 受取手形及び売掛金 2,960 たな卸資産 1,698
固定資産	4,335 (41.5%)	4,907 (43.0%)	+572	建物及び構築物 1,053 土地 1,413 ソフトウェア 409 投資有価証券 987
資産合計	10,437 (100.0%)	11,419 (100.0%)	+982	
流動負債	2,067 (19.8%)	2,628 (23.0%)	+560	支払手形及び買掛金 1,186 短期借入金 500 1年内返済予定の長期借入金 302
固定負債	1,073 (10.3%)	1,088 (9.5%)	+14	社債 300 長期借入金 558
負債合計	3,141 (30.1%)	3,716 (32.5%)	+575	
純資産	7,296 (69.9%)	7,703 (67.5%)	+407	資本金 1,004 資本剰余金 994 利益剰余金 2,644 非支配株主持分 2,924
負債・純資産合計	10,437 (100.0%)	11,419 (100.0%)	+982	(参考) 自己資本 4,682 自己資本比率 41.0%

キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2016年12月期	2017年12月期	主な要因
営業キャッシュフロー	△469	861	税金等調整前当期純利益 412 減価償却費 479 仕入債務の増加 276 たな卸資産の増加 △225 法人税等の支払 △121
投資キャッシュフロー	77	△834	有形固定資産の売却による収入 113 有形固定資産の取得による支出 △540 無形固定資産の取得による支出 △383
フリー・キャッシュフロー	△392	26	
財務活動によるキャッシュフロー	△40	47	長期借入れによる収入 300 短期借入金金の増加 100 長期借入金金の返済による支出 △224 配当金の支払額 △69
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	△1	
現金及び現金同等物の増減額	△432	72	
現金及び現金同等物の期首残高	1,906	1,473	
現金及び現金同等物の期末残高	1,473	1,546	

2018年12月期計画と取り組み

2018年12月期 通期計画

単位：百万円／下段は売上比

	2017年12月期実績		2018年12月期計画			
	第2四半期累計	通期	第2四半期累計		通期	
				前期比		前期比
売上高	3,704 (100.0%)	8,108 (100.0%)	4,133 (100.0%)	+11.6%	8,600 (100.0%)	+6.1%
売上総利益	1,081 (29.2%)	2,333 (28.8%)	1,185 (28.7%)	+9.6%	2,582 (30.0%)	+10.7%
営業利益	103 (2.8%)	359 (4.4%)	127 (3.1%)	+22.2%	450 (5.2%)	+25.3%
経常利益	144 (3.9%)	412 (5.1%)	131 (3.2%)	△9%	458 (5.3%)	+10.9%
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	48 (1.3%)	186 (2.3%)	43 (1.0%)	△11.9%	200 (2.3%)	+7.3%
配当金	0円	5円	0円		—	

2018年12月期期末配当金

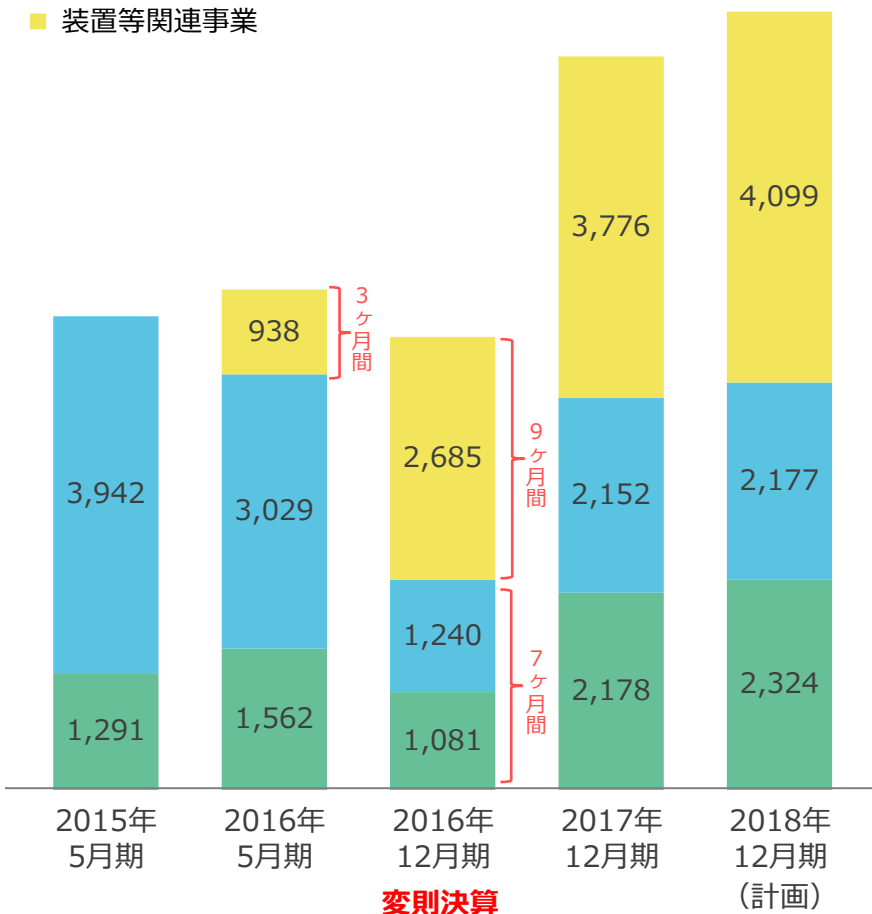
当社と株式会社石井工作研究所は、2018年3月開催予定の両社の定時株主総会における承認を前提として、2018年7月2日をもって、共同株式移転の方法により両社の完全親会社となる共同持株会社「F I G株式会社」を設立する予定のため、2018年12月期の期末配当金は記載していません。

共同持株会社「F I G株式会社」においては、期末配当金を予定しておりますが、業績動向等を踏まえ、開示が可能となり次第、速やかに公表いたします。

2018年12月期 通期計画（セグメント別売上高の推移）

セグメント別売上高の推移（単位:百万円）

- フロービジネス
- ストックビジネス
- 装置等関連事業



情報通信事業

- フロービジネス
売上高 : 2,177百万円 (前期比+1.1%)
 - ストックビジネス
売上高 : 2,324百万円 (前期比+6.7%)
-
- 売上高計 : 4,501百万円 (前期比+3.9%)

装置等関連事業

- 装置等関連事業
売上高 : 4,099百万円 (前期比+8.5%)

合計

売上高 : 8,600百万円 (前期比+6.1%)

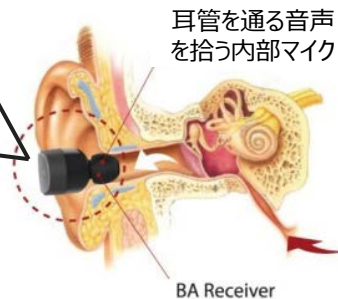
2018年12月期の取り組み

データ通信網(Wi-Fi、3G、LTE)を利用したスマートフォンPTT (Push To Talk) サービス「iMESH」を開発

- モバイルクリエイイトがIP無線で培ったノウハウをスマホアプリで実現
 - ー 1対1、1対複数間の同時音声通話
 - ー グループを任意に設定 (チーム内での情報共有)
 - ー 音声録音 (送受信した音声データをアプリ内に保持、聞き逃しを防止)
 - ー テキストメッセージの送受信 (通話が難しい環境可でも連絡可能)
 - ー 写真・動画の送受信 (スマートフォンで撮影した画像や動画を送受信可能)
- ボイスパケットトランシーバーと連携予定
- SoundFit α とスマートフォンをBluetoothでペアリングすることで騒音環境下においてもクリアな音声を相手に届けることが可能



スマートフォンアプリ「iMESH」とペアリング



耳管を通る音声



※ PTT = Push To Talk

ボタンを押している間だけ話することができる通信方式のこと。データの送信を片方ごとにする半二重の通信方式のひとつ。トランシーバーの使用方法と同様で、一斉同報が可能。番号をダイヤルせずにボタンを押すだけで通信できる。

2018年12月期の取り組み

らくらくタクシーのプラットフォーム強化

- 提供サービスの拡充
 - 他社サービスとのAPI連携（他の配車アプリやコンテンツ）
 - PCやタブレットなど施設版らくらくタクシーとして利用可能なデバイスの拡充
- 機能強化
 - 電子決済機能の強化（各種ポイント・キャリア決済・電子チケット）
 - タクシー定期、相乗りタクシー
 - 高齢者、訪日外国人でも直感的に使用できるシンプルで分かりやすいUIの構築
- アプリへの参加タクシー会社は継続して開拓



2016年12月

らくらくタクシー
リリース



2017年12月期

らくらく
タクシードライバーズアプリ
リリース



2017年12月期

施設版らくらくタクシー
リリース



1 | 他社サービスとのAPI連携

2 | 利用可能なデバイスの拡充

3 | 電子決済機能の強化

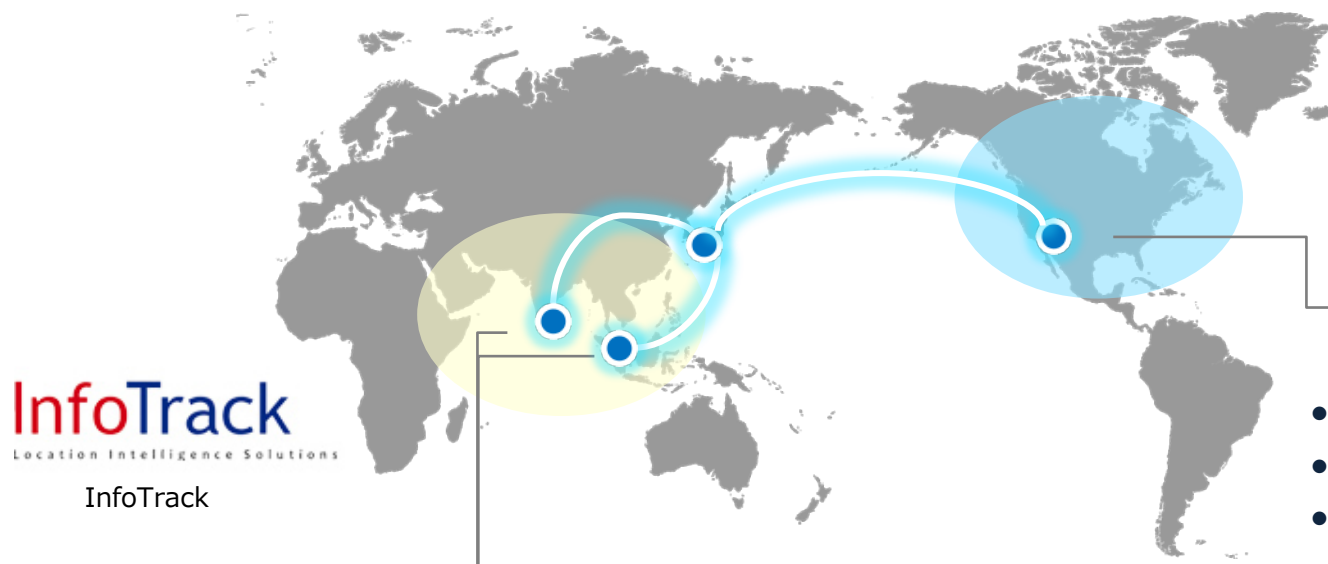
4 | タクシー定期・相乗りタクシー

5 | タクシー配車可能台数の拡大

2018年12月期

2018年12月期の取り組み

海外事業への展開



(現在までの活動)

- 2016年5月末、InfoTrackへ事業投資
- テレマティクス分野において、(株)ゼンリンデータコムと業務提携
- 2017年、InfoTrackはインド自動車メーカーよりTCU（テレマティクス・コントロール・ユニット）を受注・納品
- インドでのオフショア開発のための人材交流開始

(2018年12月期の活動)

- TCU（テレマティクス・コントロール・ユニット）を事業展開
- オフショア開発を開始


Mobile Create
想りたい未来がある。
モバイルクリエイイトUSA



(現在までの活動)

- 2015年10月に現地法人設立
- 市場・法令等の調査活動
- 2016年7月より日本人スタッフが現地に赴任し本格活動開始
- 北米市場で業務用IP無線システムの販売を目指す
- ローカライズ対応終了し、2017年5月よりデモ開始（代理店網を開拓）

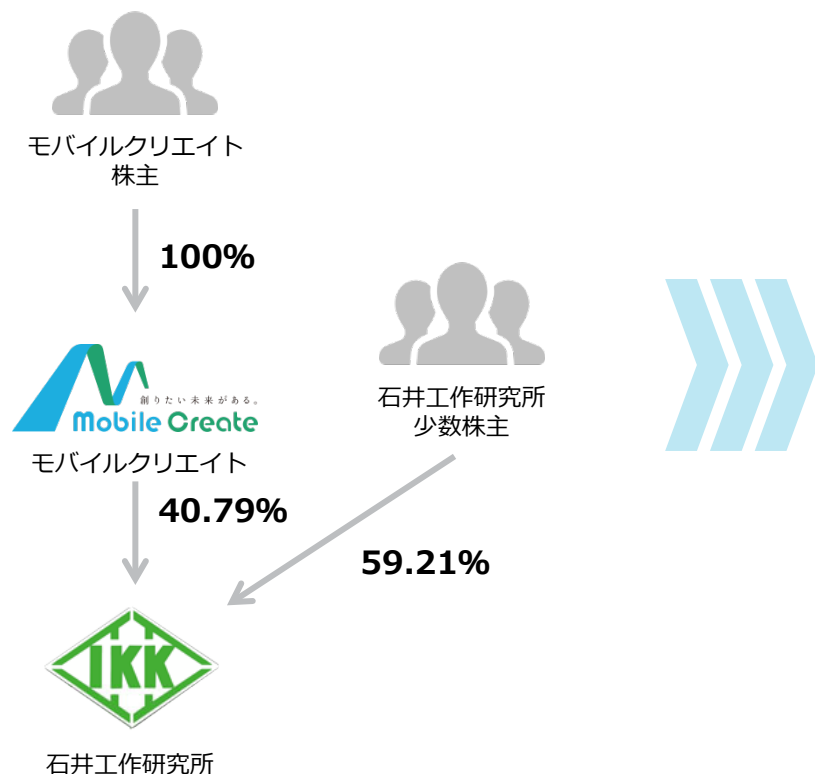
(2018年12月期の活動)

- 2018年1月、米国企業より業務用IP無線システム導入の初受注（車載型、ハンディタイプ）
- 北米市場に販売拡大を目指す

共同株式移転による共同持株会社の設立

上場会社2社（モバイルクリエイイトと石井工作研究所）は、共同株式移転の方法により両社の完全親会社となる共同持株会社を設立
上場会社2社は共に上場廃止、共同持株会社でテクニカル上場申請

- 2018年 3月下旬（予定） 両社の定時株主総会で株式移転計画の承認
- 2018年 6月27日（予定） 上場廃止（両社）
- 2018年 7月 2日（予定） 共同持株会社設立・共同持株会社株式新規上場日



他のグループ会社についても並列化等、グループ内組織再編を推進予定

参考資料

主な商品の概要

業務用IP無線システム 「ボイスパケットトランシーバー」

携帯電話通信網（NTTドコモ）を利用（日本全国利用可能。人口カバー率100%）

総務省の許認可不要、基地局不要、免許不要なので、すぐに利用可能

既存の業務用無線と同様に即時通話、一斉同報通信が可能

他の業務用無線よりも初期コスト、ランニングコストが安い。「GPS」を標準装備

「ボイスパケットトランシーバー」サービス概念図



動態管理システム 「モバロケ」

トラック位置や動態情報がリアルタイムでPCやモバイル画面に表示

輸送ルート最適化（業務効率化）、急発進や最高速度などを警告（安全管理）

集荷や配送先の変更にも迅速対応（顧客満足度向上）

初期費用不要、トラック一台から導入可能。日本全国利用可能（人口カバー率100%）

「モバロケ」サービス概念図



バスロケーションシステム「モバステーション」

バス会社は、システムオンライン化による業務効率化を実現
利用者は、PCやモバイルから運行状況の確認や経路・乗り継ぎ検索が可能
バスが停留所に接近すると、登録ユーザにはメールで、停留所には接近情報が表示

導入事例

京阪バス

発車案内モニタ

駅等への本格導入

コンビニやスマホへの展開も検討



バス車内の液晶表示に 電車の乗換案内情報

バスの到着時刻を予測、
乗換可能な電車時刻表をご案内



導入事例

沖縄本島バス事業者4社

インターネットトップ画面



現在位置をリアルタイム表示



バス事業者4社の垣根を越えた共同ポータルサイト

琉球バス交通

那覇バス

沖縄バス

東陽バス

主な商品の概要

タクシー配車システム「新視令」

無線システム、料金メータ、ナビゲーション機器等が連動

利用者の依頼に最適な車両を自動検索、自動配車を実現（業務効率化）

携帯電話通信網（NTTドコモ）を利用（日本全国利用可能。人口カバー率100%）

タクシー利用者向けスマホアプリ「モバイルコール」リリース

「新視令」サービス概念図

例：らくらくタクシー



利用者



スマホアプリから配車依頼
GPS機能により
現在地の説明は不要



道路上で最短距離にいる
車両を自動配車

顧客情報を瞬時に表示、配車時間の大幅短縮



「伝票作成」ボタンで自動配車します

電子決済システム

各種電子マネー、クレジットカードでスピーディな決済

自社開発(製造委託)による安価なFeliCa決済端末を使用

携帯電話通信網 (NTTドコモ) を利用 (日本全国利用可能。人口カバー率100%)

事業者は車両ごとの売り上げをWEBで把握

電子決済システムサービス概念図

各種電子マネーに対応

クレジットカード : VISA、MasterCard、アメリカン・エクスプレス、JCB、ダイナースクラブ、銀聯カード
交通系IC : Kitaca、Suica、TOICA、ICOCA、SUGOCA、PASMO、manaca、はやかけん、nimoca
商業系IC : iD、WAON



電子(FeliCa)決済端末

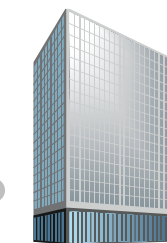


携帯電話通信網



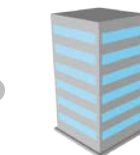
売上データ収集

売上データ
送信



カード会社

売上データ
参照



タクシー、
バス、店舗



【連絡先】 モバイルクリエイイト株式会社 経営企画室
【住所】 大分県大分市東大道二丁目5番60号
【TEL】 097-576-8181

本発表において提供される資料及び情報は、いわゆる「見通し情報(forward-looking statements)」を含みます。これらは現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。これらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

※「FeliCa」は、ソニー株式会社が開発した非接触ICカードの技術方式です。

※「FeliCa」はソニー(株)、「iD」はNTTドコモ、「Suica」は東日本旅客鉄道(株)、「SUGOCA」は九州旅客鉄道(株)、「OKICA」は沖縄ICカード(株)、「WAON」はイオン(株)、「kitaca」は北海道旅客鉄道(株)、「Suica」は、東日本旅客鉄道(株)、「TOICA」は、東海旅客鉄道(株)、「manaca」・「マナカ」は、(株)名古屋交通開発機構及び(株)エムアイシー、「ICOCA」は、西日本旅客鉄道(株)、「SUGOCA」は、九州旅客鉄道(株)、「nimoca」は、西日本鉄道(株)、「はやかけん」は、福岡市交通局、「iD」は(株)NTTドコモ、「銀聯」はCHINA UNIONPAY CO., Ltd.の登録商標です。