

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。



2014年7月17日
モバイルクリエイイト株式会社<3669>
2014年5月期 決算説明会

I 会社概要 ……3

II 2014年5月期 決算概要 ……8

III 2015年5月期計画と今後の目標 ……20

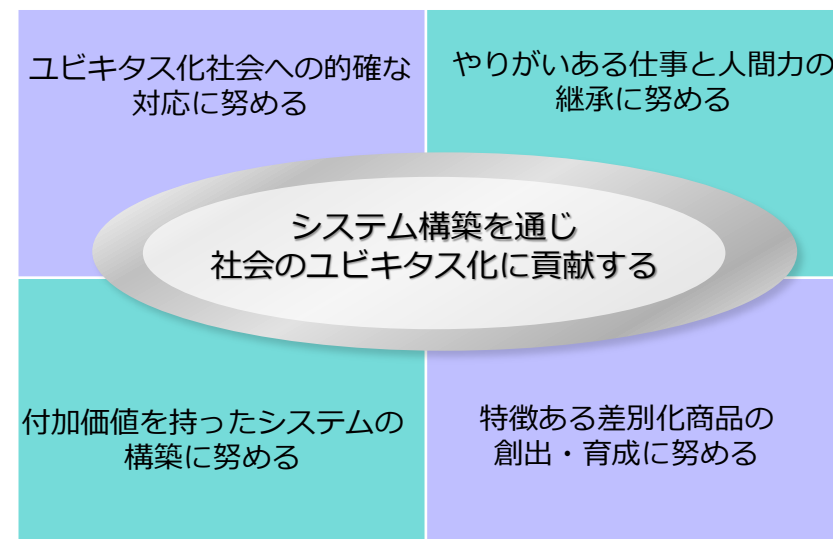
IV 主な商品の概要 ……26

I 会社概要



社名	モバイルクリエイト株式会社
本社	大分県大分市賀来北二丁目20番8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	移動体通信事業
資本金	10億円(2014年5月31日現在)
従業員数	111名(2014年5月31日現在)

創っているのは、
ちょっと先の未来です。



当社全体のシステム構成図



アプライアンス

モバイルネットワーク

カスタマサービス

業務フロー

受注

開発

納入

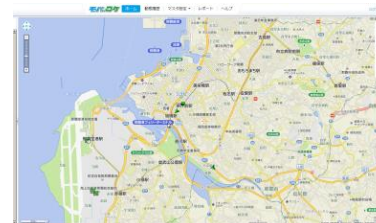
サービス利用

保守
管理

修理
変更

商品サービス

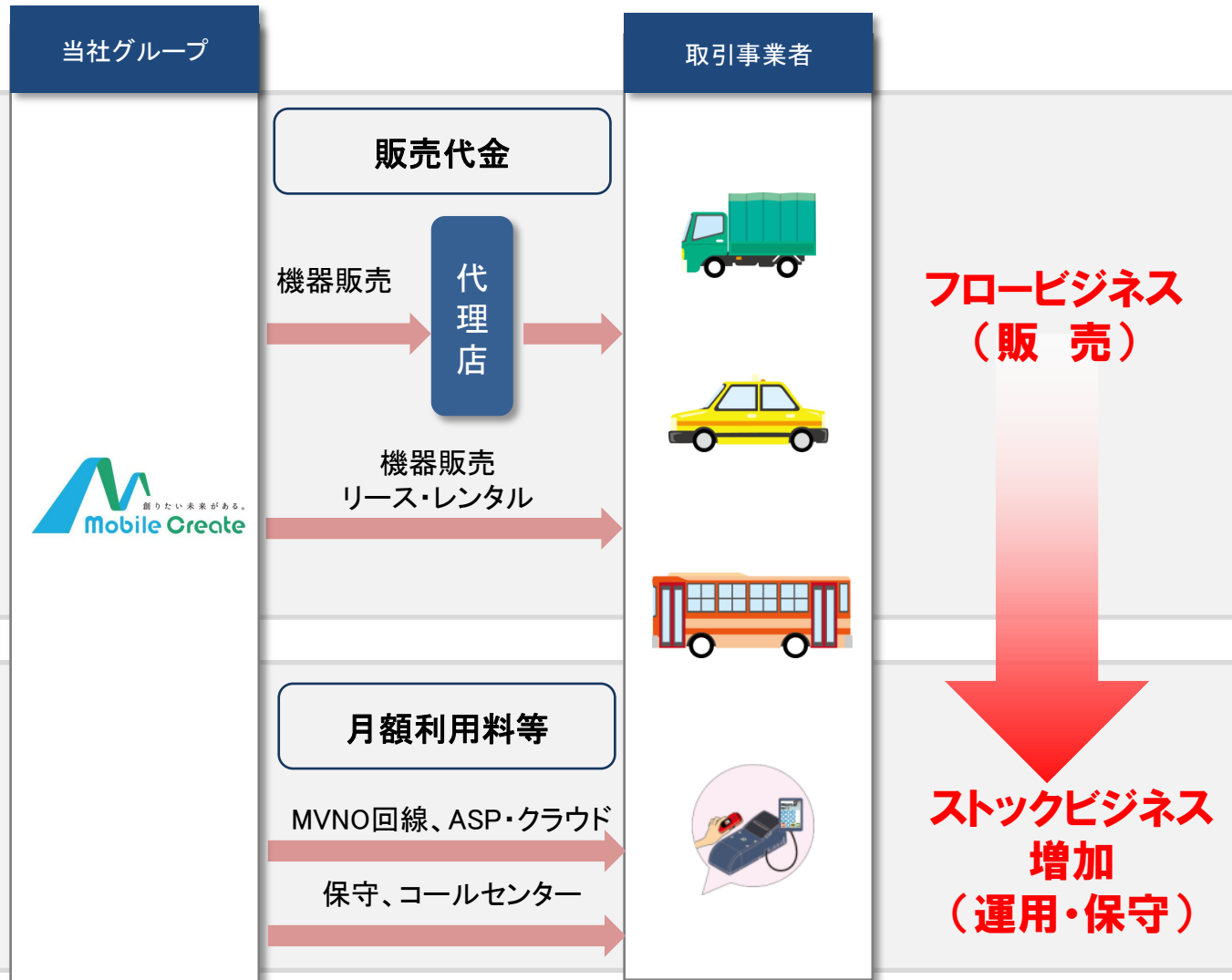
- ・ボイスパケットトランシーバー
- ・動態管理システム「モバロケ」
- ・タクシー配車システム「新視令」
- ・バスロケーションシステム
- ・電子決済システム



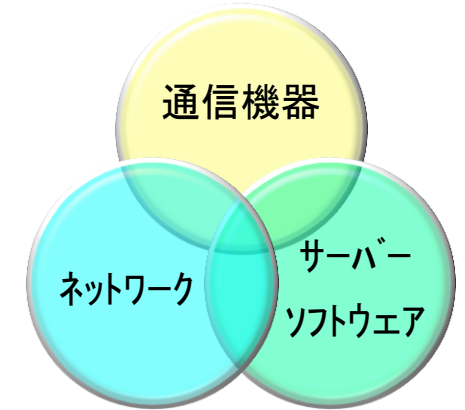
収入形態

フロービジネス
(発注・納入毎に売上計上)

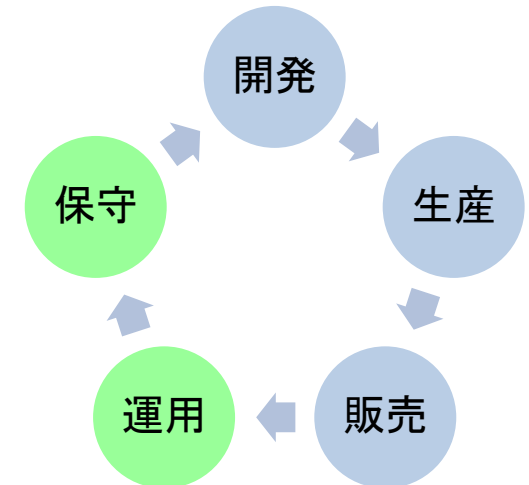
ストックビジネス
(利用実績、メンテナンス作業に応じて売上計上)



3領域をカバーする技術力



システム一括導入 フルサポート



Ⅱ 2014年5月期 決算概要

2014年5月期 総括

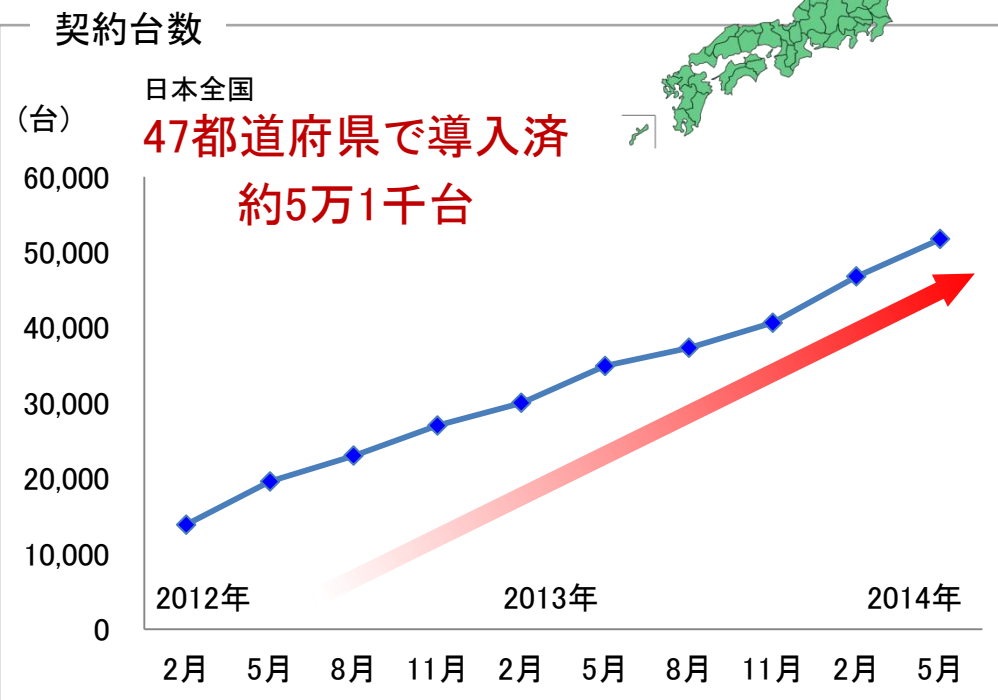
売上高

4,233百万円 (前年同期比+49.7%)

営業利益

804百万円 (前年同期比+48.5%)

- ✓ 過去最高の増収増益を達成
- ✓ 契約台数が伸長(5万1千台を突破)
- ✓ スtockビジネスの年間売上高は、10億円を突破
- ✓ 当期の主要案件
 - ① NTTドコモが提供する「ドコモビジネスランシーバ」の対応機種として当社製品の納入を開始
 - ② 大型受注案件である沖縄本島IC乗車券システムの開発



単位:百万円/下段は構成比

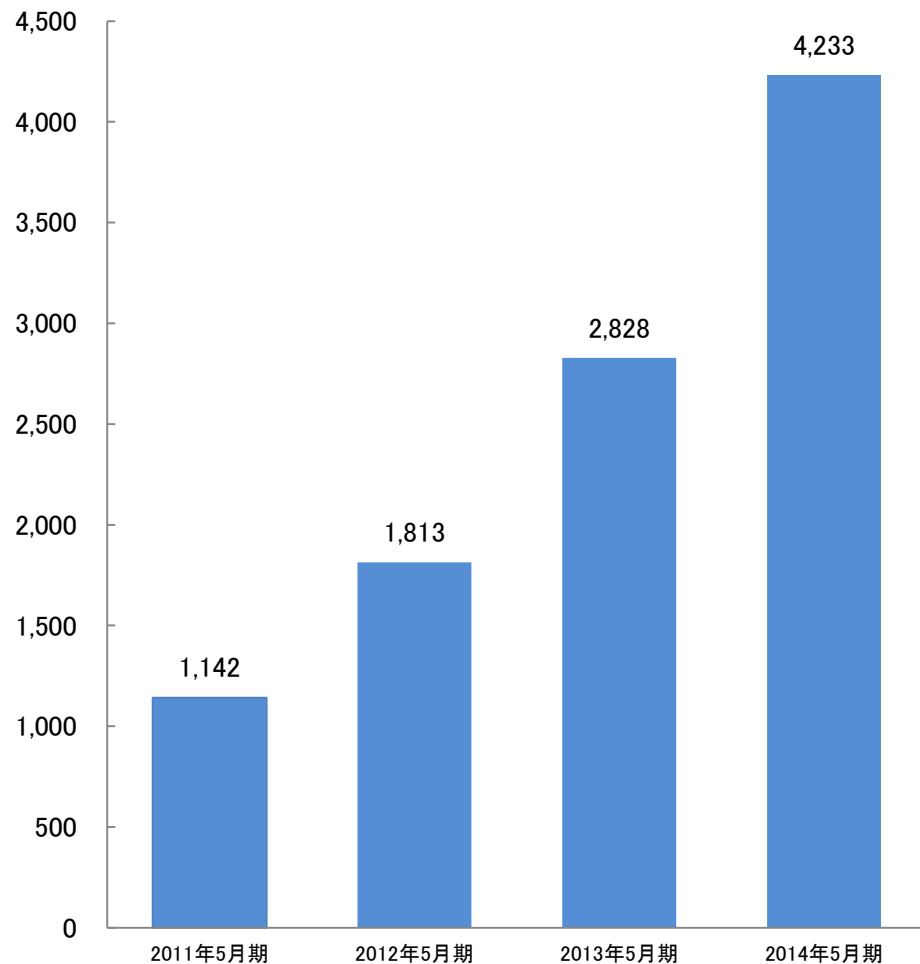
	2013年5月期 実績	2014年5月期			
		実績	計画	前期比	計画比
売上高	2,828 (100.0%)	4,233 (100.0%)	4,207 (100.0%)	+49.7%	+0.6%
営業利益	541 (19.1%)	804 (19.0%)	735 (17.5%)	+48.5%	+9.4%
経常利益	514 (18.2%)	785 (18.5%)	705 (16.8%)	+52.5%	+11.2%
当期純利益	314 (11.1%)	493 (11.7%)	423 (10.1%)	+57.1%	+16.6%

単位：百万円／下段：構成比

	2013年5月期				2014年5月期							
	1Q	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q		2Q累計		3Q累計		4Q累計	
						前年同期比		前年同期比		前年同期比		前年同期比
売上高	661 (100.0%)	1,293 (100.0%)	1,909 (100.0%)	2,828 (100.0%)	674 (100.0%)	+2.0%	2,042 (100.0%)	+57.8%	2,979 (100.0%)	+56.1%	4,233 (100.0%)	+49.7%
売上総利益	183 (27.8%)	408 (31.6%)	630 (33.0%)	996 (35.2%)	268 (39.8%)	+45.9%	739 (36.2%)	+81.0%	1,053 (35.4%)	+67.1%	1,495 (35.3%)	+50.1%
営業利益	93 (14.2%)	209 (16.2%)	301 (15.8%)	541 (19.1%)	135 (20.1%)	+44.5%	439 (21.5%)	+109.2%	558 (18.7%)	+84.8%	804 (19.0%)	+48.5%
経常利益	93 (14.1%)	201 (15.6%)	281 (14.8%)	514 (18.2%)	132 (19.7%)	+42.5%	434 (21.3%)	+115.6%	538 (18.1%)	+91.3%	785 (18.5%)	+52.5%
当期純利益	56 (8.6%)	122 (9.5%)	168 (8.8%)	314 (11.1%)	80 (12.0%)	+42.7%	265 (13.0%)	+116.0%	326 (10.9%)	+93.9%	493 (11.7%)	+57.1%

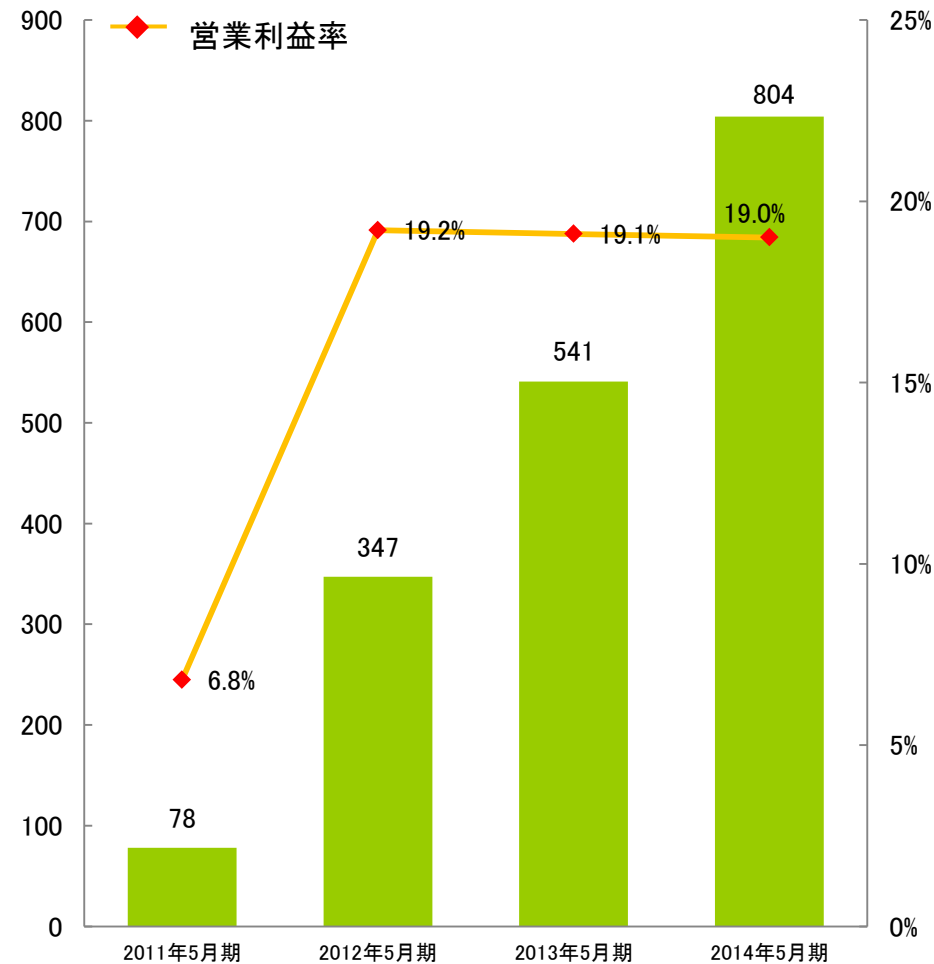
売上高

単位：百万円

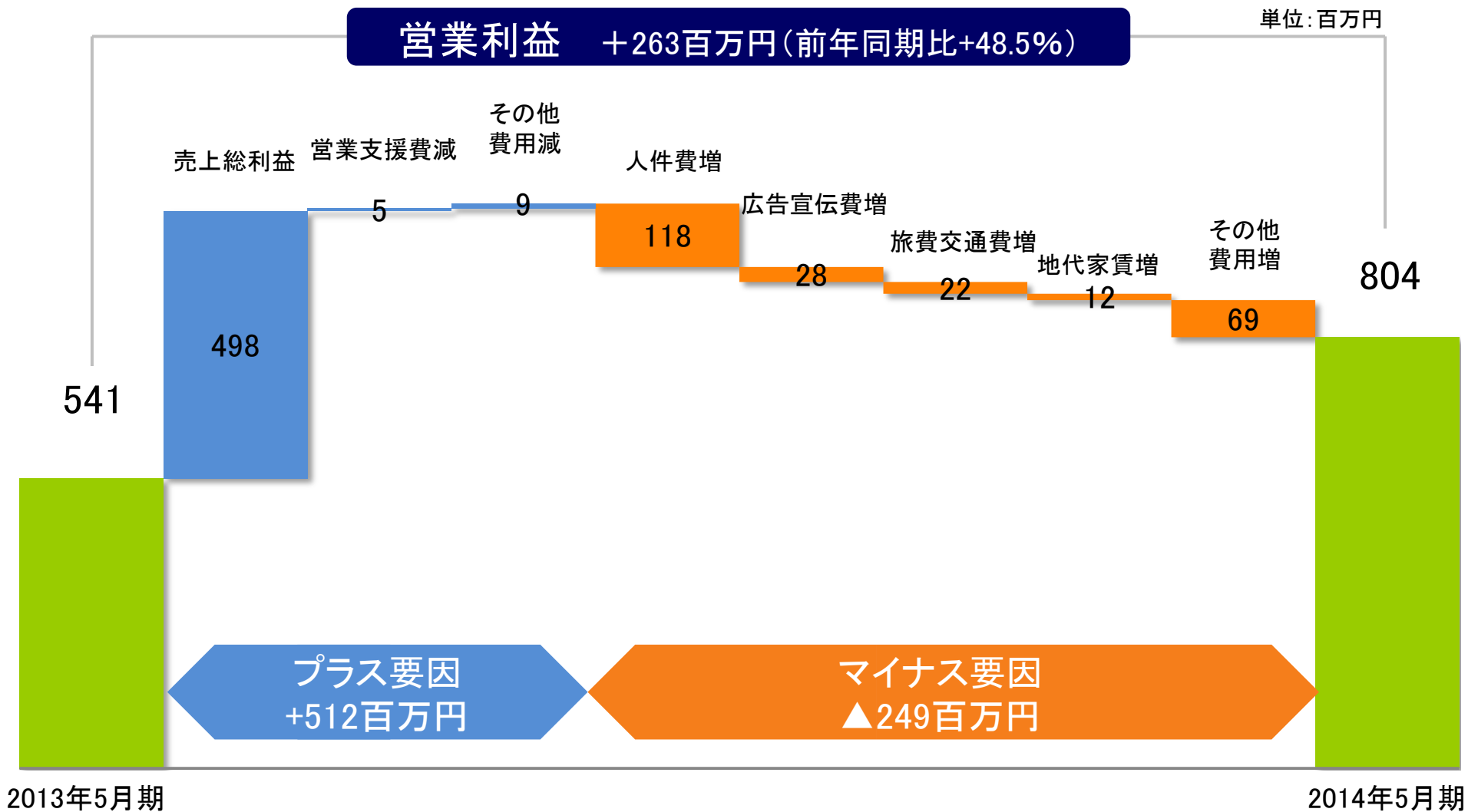


営業利益

単位：百万円



営業利益の状況（実績比較）



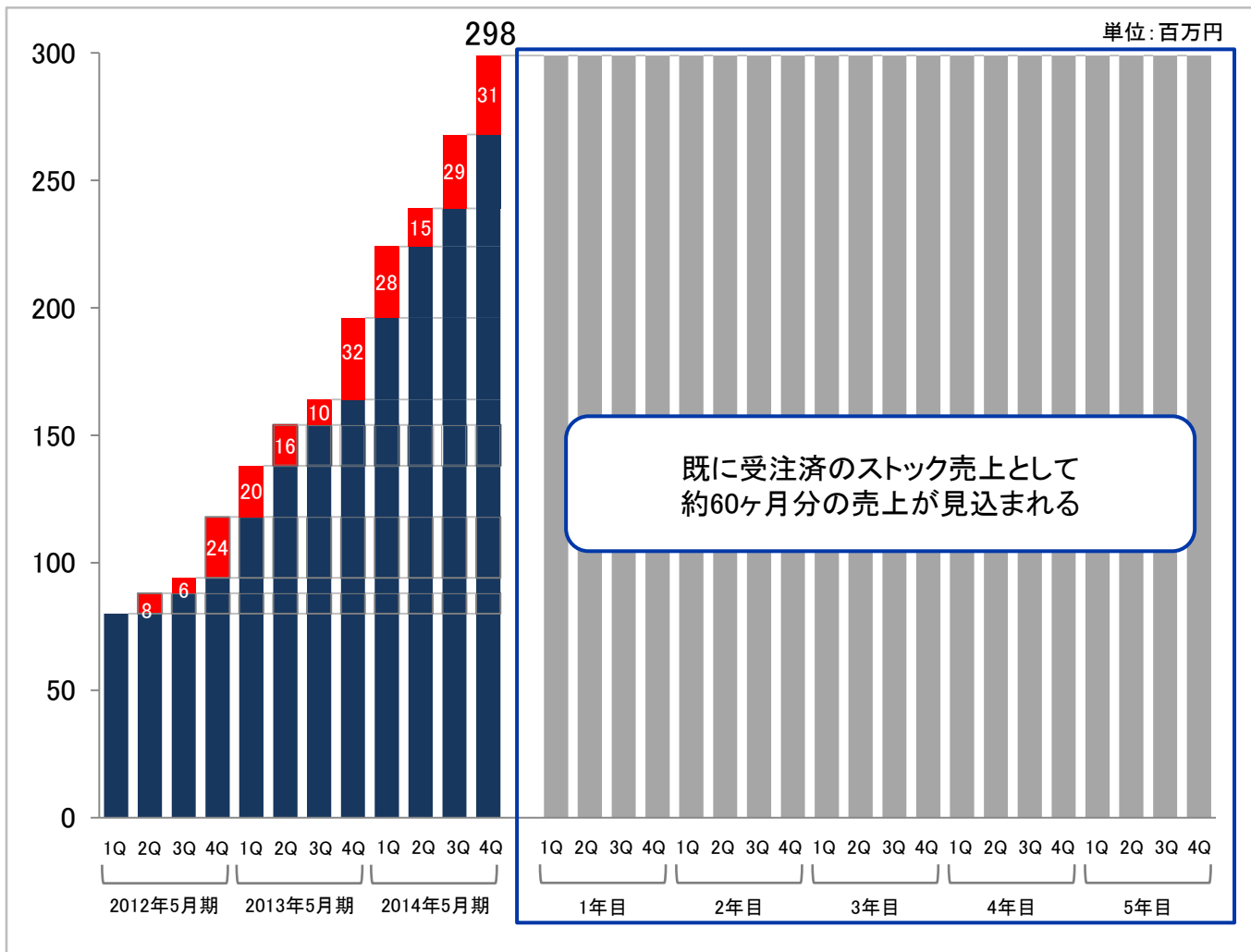
単位:百万円/下段は構成比

区分別売上高	2013年5月期 通期	2014年5月期	
		通期	前期比
売上高	2,828 (100.0%)	4,233 (100.0%)	+49.7%
フロービジネス	2,176 (76.9%)	3,205 (75.7%)	+47.3%
アプライアンス	2,176 (76.9%)	3,205 (75.7%)	+47.3%
ストックビジネス	652 (23.1%)	1,028 (24.3%)	+57.8%
モバイルネットワーク	488 (17.3%)	771 (18.2%)	+58.0%
カスタマサービス	163 (5.8%)	257 (6.1%)	+57.1%

主な増減要因

- ◆ フロービジネス
 - ボイスパケットランシーバ他、システム販売台数 21,890台
 - NTTドコモが提供する「ドコモビジネスランシーバ」の対応機種として当社製品の納入を開始
 - 大型受注案件である沖縄本島IC乗車券システムの開発
- ◆ スtockビジネス
 - 契約台数 約5万1千台
 - 契約台数の増加により、毎月の月額利用料や保守契約料等の収入が増加

ストックビジネスの売上が298百万円まで順調に拡大。今後60ヵ月間で約60億円の累計売上となる見込み



2014年5月期第4四半期ストック売上高
(モバイルネットワーク・
カスタマサービスの第4四半期単期売上)

298百万円

5年換算 (× 20四半期)

今後、ストック売上から得られる
5年間累計売上高見込み

約60億円

四半期累計 売上高

単位:百万円/下段は構成比

	2013年5月期				2014年5月期			
	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計
	累計売上高	661 (100%)	1,293 (100%)	1,909 (100%)	2,828 (100%)	674 (100%)	2,042 (100%)	2,979 (100%)
アプライアンス	523 (79.2%)	1,002 (77.4%)	1,453 (76.1%)	2,176 (76.9%)	451 (66.9%)	1,580 (77.4%)	2,249 (75.5%)	3,205 (75.7%)
モバイルネットワーク	97 (14.7%)	214 (16.6%)	341 (17.9%)	488 (17.3%)	170 (25.2%)	350 (17.2%)	548 (18.4%)	771 (18.2%)
カスタマサービス	40 (6.1%)	77 (6.0%)	114 (6.0%)	163 (5.8%)	53 (7.9%)	111 (5.5%)	181 (6.1%)	257 (6.1%)

四半期単期 売上高

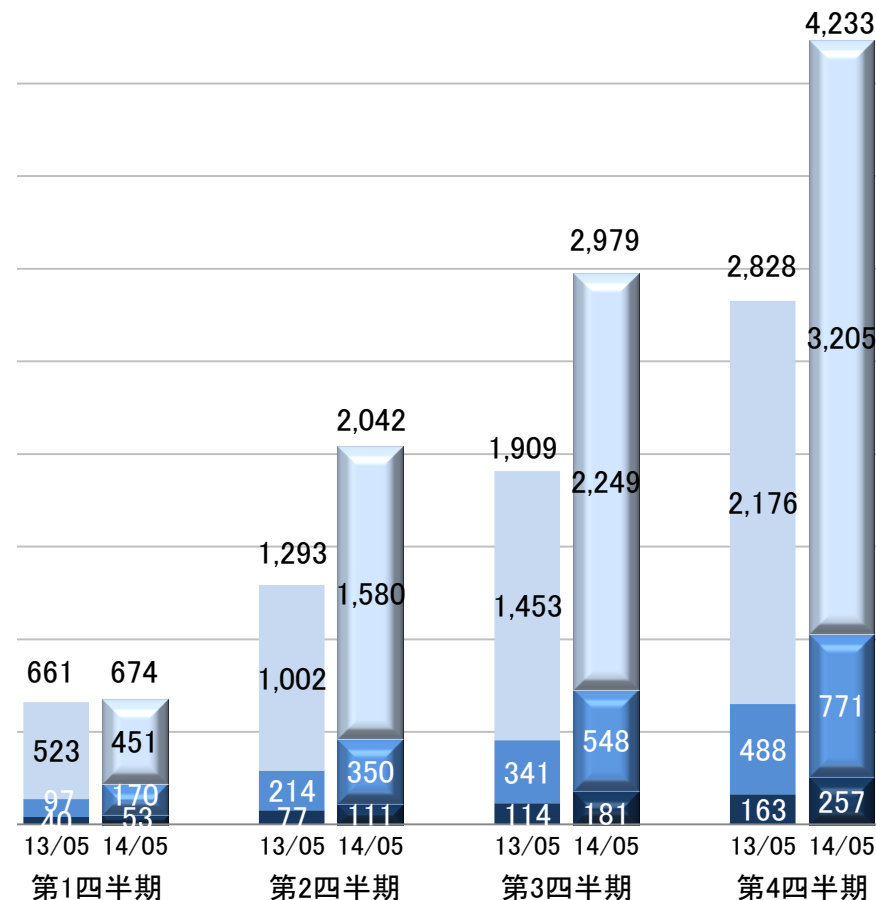
単位:百万円/下段は構成比

	2013年5月期				2014年5月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
単期売上高	661 (100%)	632 (100%)	615 (100%)	919 (100%)	674 (100%)	1,367 (100%)	937 (100%)	1,254 (100%)
アプライアンス	523 (79.2%)	478 (75.6%)	451 (73.3%)	723 (78.7%)	451 (66.9%)	1,129 (82.5%)	669 (71.4%)	955 (76.2%)
モバイルネットワーク	97 (14.7%)	117 (18.5%)	126 (20.6%)	146 (16.0%)	170 (25.2%)	180 (13.2%)	197 (21.1%)	223 (17.8%)
カスタマサービス	40 (6.1%)	36 (5.8%)	37 (6.1%)	49 (5.3%)	53 (7.9%)	58 (4.3%)	69 (7.5%)	75 (6.0%)

四半期累計売上の前期比較

単位:百万円

■ カスタマサービス ■ モバイルネットワーク ■ アプライアンス

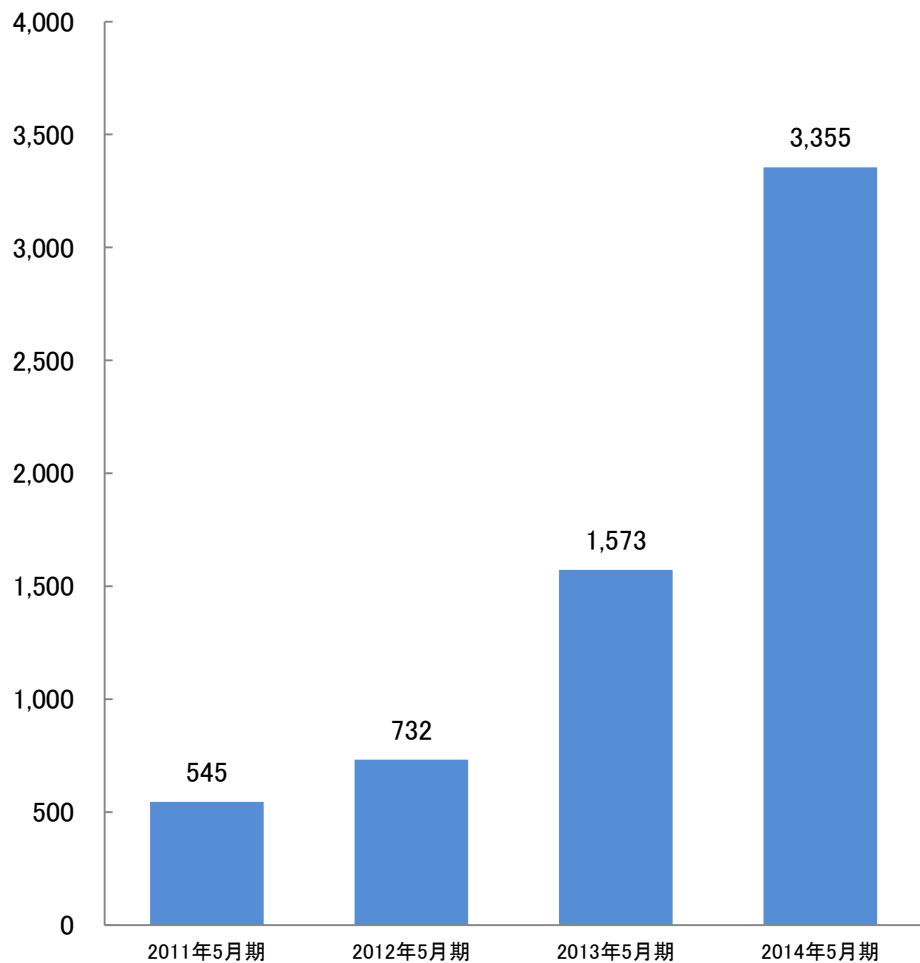


単位:百万円/下段は構成比

	2013年5月期末	2014年5月期末		主な増減要因
			増減額	
流動資産	2,069 (74.8%)	4,082 (80.3%)	+2,013	現金預金+1,502 受取手形及び売掛金+641
固定資産	698 (25.2%)	1,003 (19.7%)	+304	投資有価証券+223
資産合計	2,768 (100.0%)	5,085 (100.0%)	+2,317	
流動負債	597 (21.6%)	1,212 (23.8%)	+614	買掛金+539
固定負債	597 (21.6%)	518 (10.2%)	▲79	社債▲38 長期借入金▲43
負債合計	1,194 (43.2%)	1,730 (34.0%)	+535	
純資産	1,573 (56.8%)	3,355 (66.0%)	+1,781	資本金+630 資本準備金+630 利益剰余金+493
負債・純資産合計	2,768 (100.0%)	5,085 (100.0%)	+2,317	

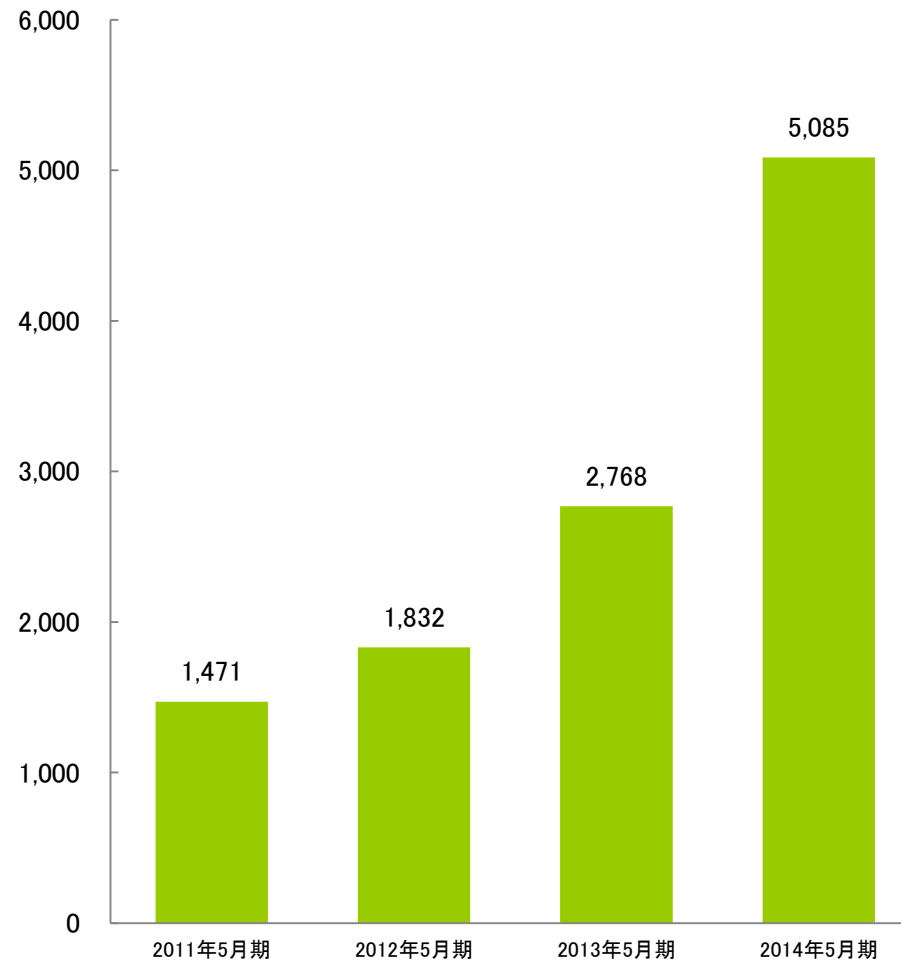
純資産

単位：百万円



総資産

単位：百万円



単位:百万円

		2013年5月期	2014年5月期	主な要因
営業キャッシュフロー		215	903	税金等調整前当期純利益 +785 減価償却費 +168 売上債権増加 △641 たな卸資産減少 +164 仕入債務増加 +539 税金等支払 △258
	投資キャッシュフロー	△230	△453	有形固定資産取得 △117 無形固定資産取得 △124 投資有価証券取得 △214
フリー・キャッシュフロー		△14	450	
財務活動によるキャッシュフロー		474	1,051	社債償還 △138 株式の発行 +1,247
現金及び現金同等物の増減額		460	1,502	
現金及び現金同等物の期首残高		215	675	
現金及び現金同等物の期末残高		675	2,178	

Ⅲ 2015年5月期計画と今後の目標

2015年5月期 通期計画

2015年5月期は、新たな成長ステージに向けての準備を行う。
早期に売上高100億円超過することを目標とする。

売上高 **6,000百万円** (前年同期比+41.7%)

営業利益 **1,000百万円** (前年同期比+24.3%)

- ✦ 営業拠点増設予定、重点拠点以外にも営業を積極的に展開
- ✦ 積極的な新商品開発、新規サービスをリリース予定
- ✦ 人材採用、更なる成長に向けた人材リソース配分
- ✦ 増加する契約台数に備えて更なる運用の安定化を推進する
- ✦ 他社とのアライアンス強化、M&Aも検討

単位:百万円/下段は構成比

	2014年5月期 通期	2015年5月期 計画			
		第2四半期累計		通期	
			前期比		前期比
売上高	4,233 (100.0%)	2,837 (100.0%)	+38.9%	6,000 (100.0%)	+41.7%
営業利益	804 (19.0%)	458 (16.2%)	+4.5%	1,000 (16.7%)	+24.3%
経常利益	785 (18.5%)	453 (16.0%)	+4.3%	989 (16.5%)	+26.0%
当期純利益	493 (11.7%)	276 (9.7%)	+4.2%	603 (10.1%)	+22.3%

業務用IP無線システム 「ボイスパケットランシーバー」

▼今後の営業戦略

- ◆ 代理店網の更なる開拓
- ◆ 非無線車両にターゲットを拡大
- ◆ 新規顧客層の開拓
- ◆ **新機種の開発に着手**



タクシー配車システム 「新視令」

▼今後の営業戦略

- ◆ **2016年5月アナログ無線廃止への対応**
- ◆ システム供給能力の拡大
- ◆ クラウド強化
- ◆ **新アプリの開発に着手**

タクシー全車両 約24.6万台
うち法人車両数 約20.5万台
(国土交通省調べ・2012年3月末現在)



デジタルタクシー無線導入状況(2014年2月末現在)

NTTドコモへの端末納入

- ◆ 2014年5月期の販売実績は約4.2億円(アプライアンス)
- ◆ 2015年5月期は更なる取引拡大を目指す
- ◆ 日立国際電気との協業により緊急速報「エリアメール」に対応した端末を開発、販売予定



NTTドコモ向け車載型
ポケット対応トランシーバ



NTT
docomo



HITACHI

沖縄本島IC乗車券システム

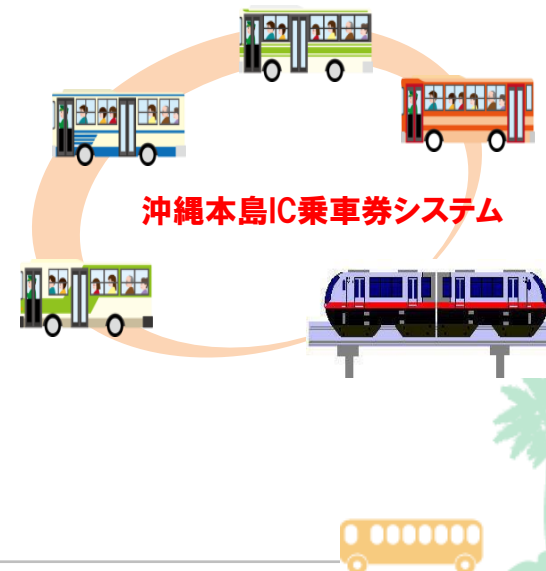


- ◆ 請負金額: 約26億円
- ◆ 沖縄本島のバス事業者4社、モノレール事業者1社
- ◆ 2014年5月期～2015年5月期に進行基準にて売上
- ◆ 3GオンラインによるIC乗車券システムを提供

▼ICカードデザイン



▼OKICAロゴマーク



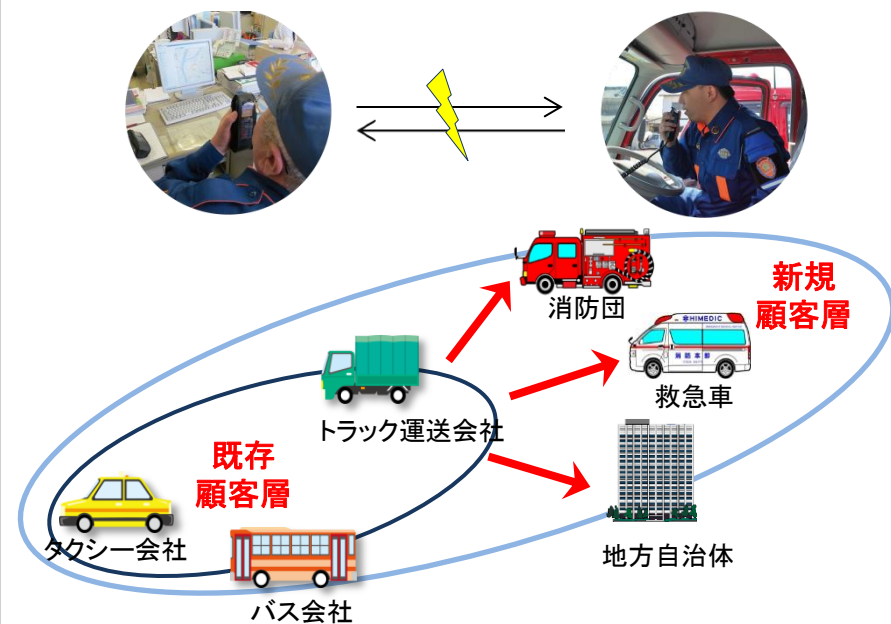
電子決済システム

- ◆ 安価な電子決済端末機を開発中
- ◆ 中小企業者・個人店舗など車両以外への販路拡大



新規顧客層の開拓

- ◆ トラック・タクシー・バス以外への展開
- ◆ 公共業務市場への参入
- ◆ 消防団向けは積極的に展開
- ◆ BCP対策用として地方自治体へ展開



IV 主な商品の概要

業務用IP無線システム「ボイスパケットランシーバー」

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

「ボイスパケットランシーバー」サービス概念図



トラック動態管理システム「モバロケ」

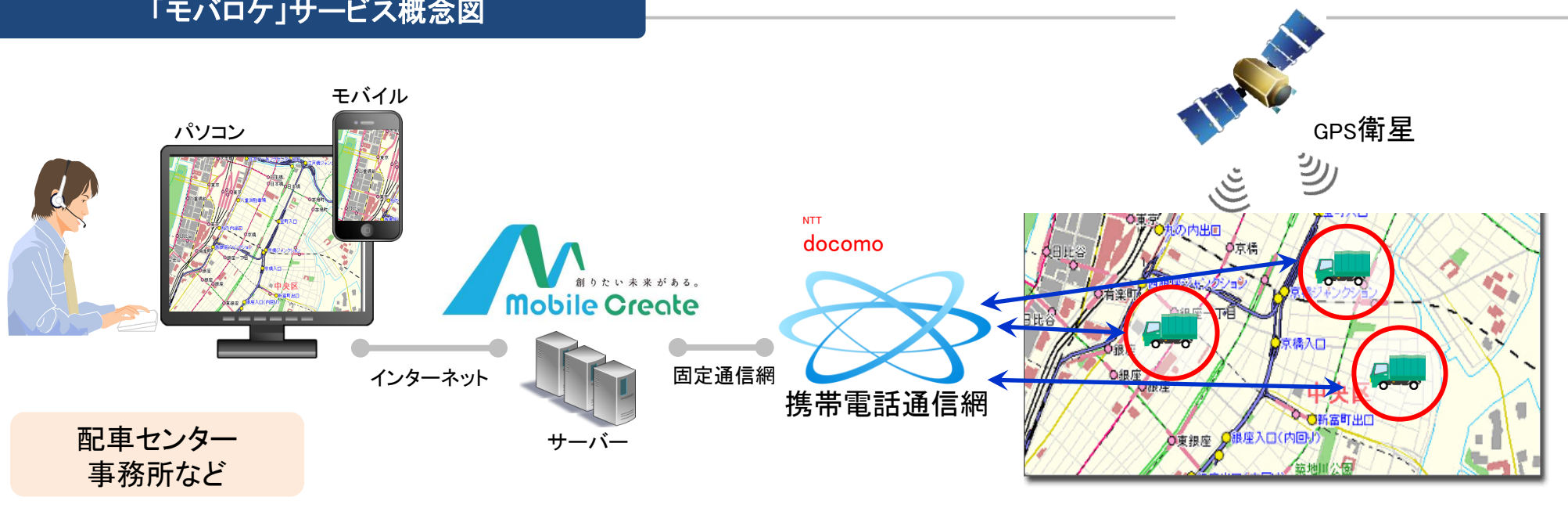
トラック位置や動態情報がリアルタイムでPCやモバイル画面に表示

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



バス運行管理システム「バスロケーションシステム」

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

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

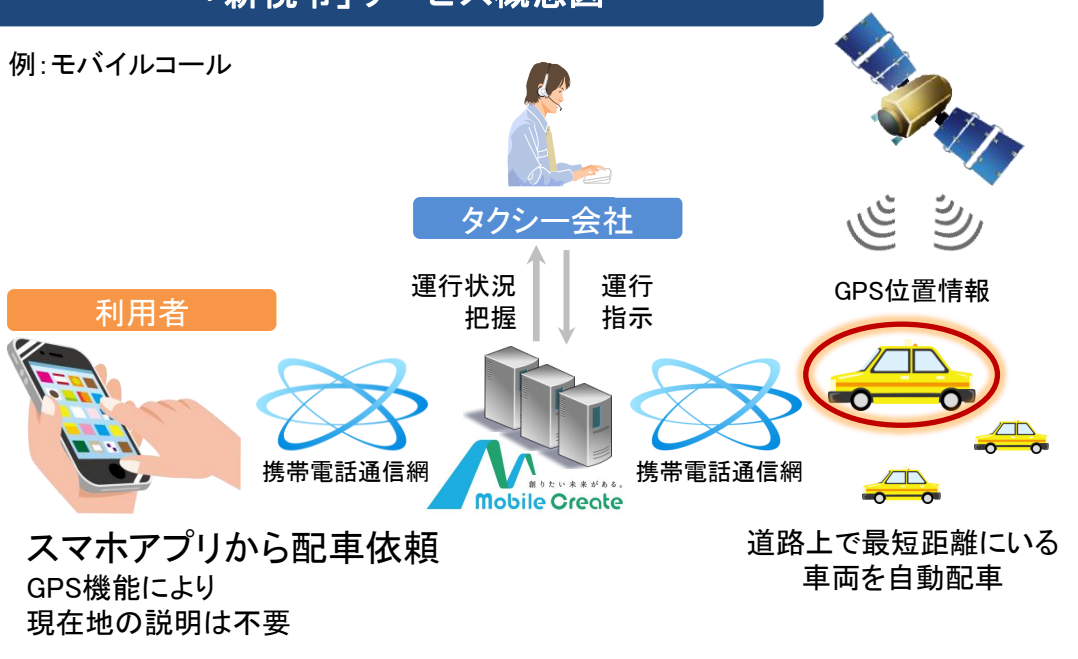
利用者の依頼に最適な車両を自動検索、自動配車を実現(業務効率化)

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: モバイルコール



顧客情報を瞬時に表示、配車時間の大幅短縮



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





- 【 連絡先 】 モバイルクリエイト株式会社 管理部 経営企画課
【 住所 】 大分県大分市賀来北二丁目20番8号
【 TEL 】 097-576-8181
【 E-mail 】 info@mcinc.jp

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㈱、「iD」は㈱NTTドコモ、「Suica」は東日本旅客鉄道㈱、「SUGOCA」は九州旅客鉄道㈱の登録商標です。

その他本資料に記載されているシステム名、製品名は、一般に各社の登録商標です。なお、本文ではTM、(R)は明記していません。