

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



2015年5月期 決算説明資料  
モバイルクリエイイト株式会社

証券コード：3669 東証第一部／福証本則

2015年5月期 決算概況	P.3
業績ハイライト	
2015年5月期実績	
営業利益の状況	
区分別売上高の推移	
貸借対照表	
キャッシュフロー計算書	
2016年5月期計画と経営の展望	P.10
2016年5月期 通期計画	
成長の軌跡と方向性	
成長戦略	
今後の取り組み	
参考資料	P.20

# 2015年5月期 決算概況

# 業績ハイライト

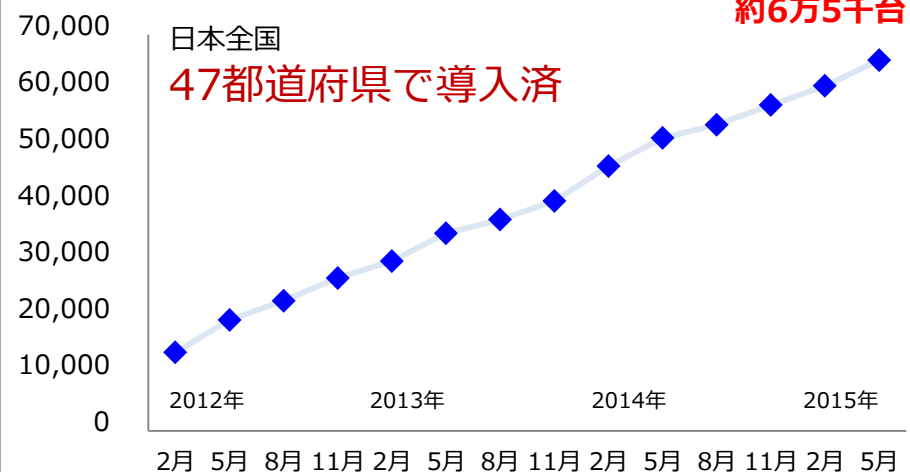
## 2015年5月期 決算総括

売上高	5,234百万円	(前年同期比 +23.6%)
営業利益	572百万円	(前年同期比 △28.9%)
当期純利益	1,112百万円	(前年同期比 +125.4%)

### POINT

- ✓ 新商品開発の遅れによる製品の販売開始時期が遅延
- ✓ 沖縄本島IC乗車券システム「OKICA」は、グランドオープンを迎えたものの、一部機能の要件定義遅延等により一時費用発生
- ✓ 期末連結人員数160名（期首115名から45名増加）
- ✓ 営業拠点を増設（関西、東北）
- ✓ 新商品を開発（新型ハンディ機、新視令クラウド等）
- ✓ 子会社トラン設立、石井工作研究所を持分法適用関連会社化

### 契約台数 (台)



# 2015年5月期 実績

単位：百万円／下段は構成比

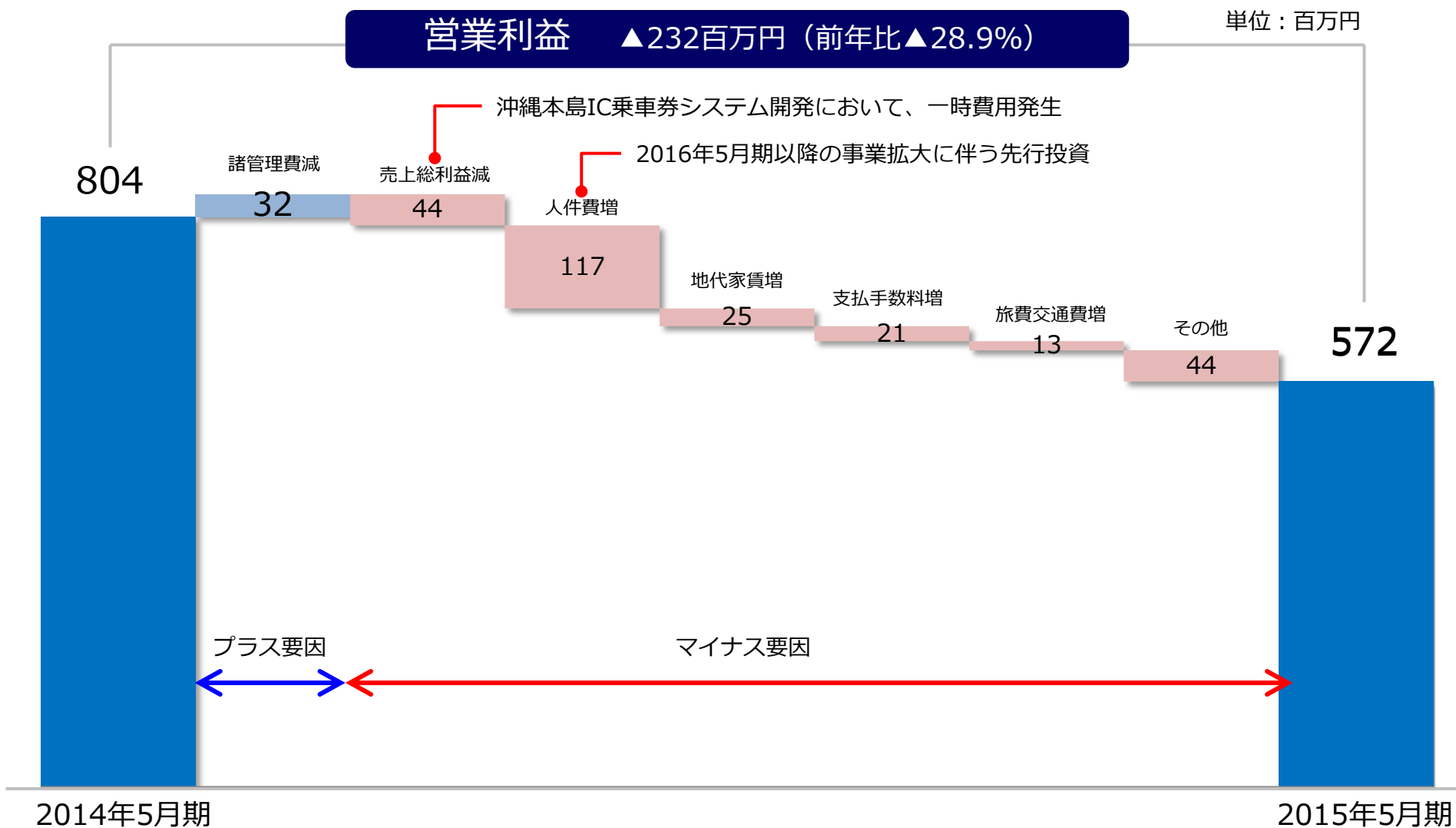
	2014年5月期 実績	2015年5月期			
		通期実績		修正計画 (2015.4.14公表値)	
			前年比		計画比
売上高	4,233 (100.0%)	5,234 (100.0%)	+23.6%	5,200 (100.0%)	+0.7%
売上総利益	1,495 (35.3%)	1,450 (27.7%)	△3.0%	1,700 (32.7%)	△14.7%
営業利益	804 (19.0%)	572 (10.9%)	△28.9%	810 (15.6%)	△29.3%
経常利益	785 (18.5%)	1,328 (25.4%)	+69.2%	1,620 (31.2%)	△18.0%
当期純利益	493 (11.7%)	1,112 (21.3%)	+125.4%	1,310 (25.2%)	△15.1%
配当金	20円		5円		5円

※ 2014年8月1日付で、普通株式1株につき普通株式4株の株式分割を行っております。

## 修正計画と通期実績との差異

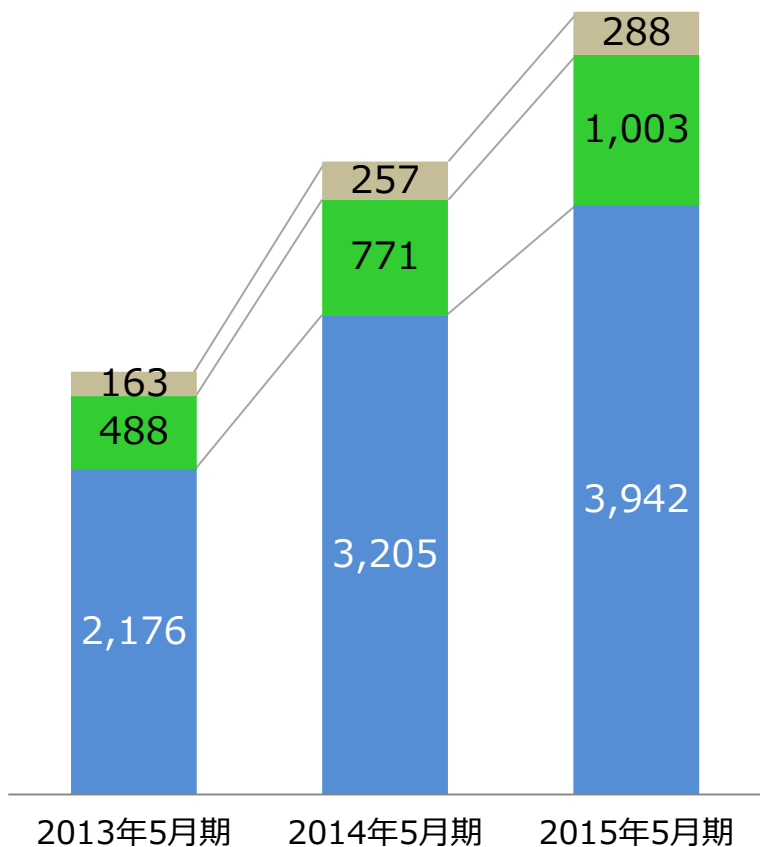
- 沖縄本島IC乗車券システム開発において、一時費用発生
- 4Qにて持分法による投資損失64百万円計上した結果、持分法による投資利益は763百万円（3Q時点では827百万円）

# 営業利益の状況（実績比較）



# 区分別売上高の推移

区分別売上高の推移 (単位:百万円)



## フロービジネス

- アプライアンス 3,942百万円 (前年同期比+23.0%)
  - ・ 業務用IP無線システムは新型ハンディ機開発遅延により前年比マイナス
  - ・ タクシー配車システムは供給能力強化に遅れが生じたものの前年比プラス
  - ・ バスロケーションシステムは販売好調
  - ・ 電子決済システムは前年比プラス
  - ・ 沖縄本島IC乗車券システムは前年比プラス

## ストックビジネス

- モバイルネットワーク 1,003百万円 (前年同期比+30.0%)
- カスタマサービス 288百万円 (前年同期比+12.2%)

累積契約台数 約6万5千台 (前期末より約1万4千台増加)

# 貸借対照表

単位：百万円／下段は構成比

	2014年5月期末	2015年5月期末		主な増減要因
			増減額	
流動資産	4,082 (80.3%)	3,835 (54.2%)	△247	現金及び預金 △1,278 受取手形及び売掛金 +1,010
固定資産	1,003 (19.7%)	3,245 (45.8%)	+2,242	土地 +306 ソフトウェア +383 関連会社株式 +1,408
資産合計	5,085 (100.0%)	7,081 (100.0%)	+1,995	
流動負債	1,212 (23.8%)	2,272 (32.1%)	+1,060	買掛金 +671 短期借入金 +500 未払法人税等 △146
固定負債	518 (10.2%)	365 (5.2%)	△153	社債 △138
負債合計	1,730 (34.0%)	2,637 (37.2%)	+906	
純資産	3,355 (66.0%)	4,443 (62.8%)	+1,088	利益剰余金 +996
負債・純資産合計	5,085 (100.0%)	7,081 (100.0%)	+1,995	



# キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2014年5月期	2015年5月期	主な要因
営業キャッシュフロー	903	24	税金等調整前当期純利益 +1,328 減価償却費 +207 仕入債務の増加 +671 売上債権の増加 △1,010 持分法による投資利益 △763 法人税等の支払額 △351
投資キャッシュフロー	△453	△1,590	関係会社株式の取得 △606 有形固定資産の取得 △417 無形固定資産の取得 △511
フリー・キャッシュフロー	450	△1,566	
財務活動によるキャッシュフロー	1,051	287	短期借入金の増加 +500 配当金の支払 △115
現金及び現金同等物の増減額	1,502	△1,278	
現金及び現金同等物の期首残高	675	2,178	
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,178	899	

# 2016年5月期計画と経営の展望

# 2016年5月期 通期計画

単位：百万円／下段は構成比

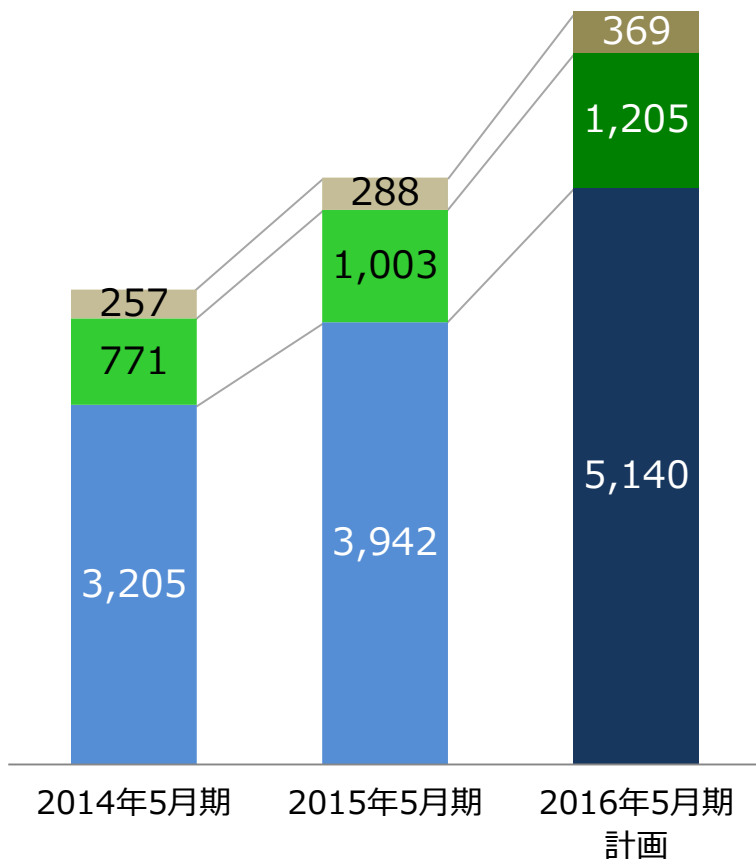
	2015年5月期実績		2016年5月期計画			
	第2四半期累計	通期	第2四半期累計		通期	
				前年同期比		前年同期比
売上高	2,661 (100.0%)	5,234 (100.0%)	2,646 (100.0%)	△0.6%	6,714 (100.0%)	+28.3%
売上総利益	864 (32.5%)	1,450 (27.7%)	796 (30.1%)	△7.9%	2,065 (30.8%)	+42.3%
営業利益	463 (17.4%)	572 (10.9%)	191 (7.2%)	△58.8%	825 (12.3%)	+44.2%
経常利益	459 (17.3%)	1,328 (25.4%)	185 (7.0%)	△59.7%	813 (12.1%)	△38.8%
当期純利益	283 (10.6%)	1,112 (21.3%)	112 (4.2%)	△60.5%	491 (7.3%)	△55.9%
配当金	—	5円	—		5円	

## 2016年5月期

- 売上は4Qに集中する見込（補助金対象案件等）
- 経常利益と当期純利益は減益見込（2015年5月期は営業外収益に持分法による投資利益763百万円を計上）

# 2016年5月期 通期計画（区分別売上高の推移）

区分別売上高の推移 (単位:百万円)



## フロービジネス

- アプライアンス 5,140百万円（前年同期比+30.4%）
  - ・ 業務用IP無線システムの新型ハンディ機販売拡大（消防防災市場等、新規顧客層の開拓）
  - ・ 2016年5月タクシーアナログ無線廃止の買替需要獲得（タクシー向けに決済システム、スマートフォンアプリの機能強化）
  - ・ バスロケーションシステム拡販（複数事業者共通サービス導入事例を展開）
  - ・ 沖縄本島IC乗車券システム「OKICA」の拡張計画にて受注獲得を目指す
  - ・ グループ会社と連携して事業領域を拡大

## ストックビジネス

### ストックビジネスで売上高15億円突破を計画

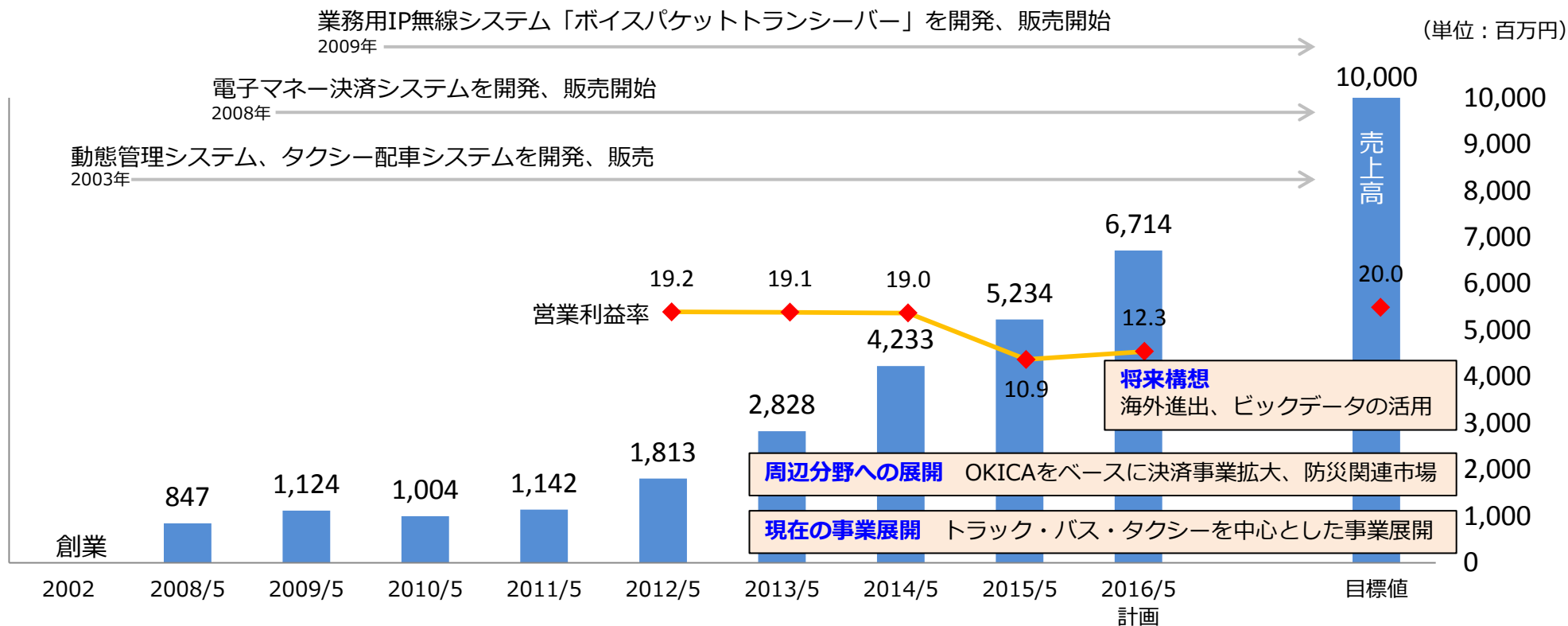
- モバイルネットワーク 1,205百万円（前年同期比+20.1%）
- カスタマサービス 369百万円（前年同期比+27.8%）

# 成長の軌跡と方向性

移動体通信事業者として創業

市場開拓を進めた **成長期**

異業種連携、海外進出を進め、 **拡大期へ**



2002年 創業

2009年8月 MVMO 開始

2012年12月 東証マザーズ・福証Q-Boardへ上場

2013年12月 東証1部・福証本則へ市場変更

2015年1月 石井工作研究所を持分法適用関連会社化

既存技術での市場開拓を進める一方、事業提携を通じて将来の成長機会を最大化する

## トップラインの拡大

- ◆ タクシー無線の買替需要獲得
- ◆ 新型ハンディ機を販売拡大（消防防災市場等、新規顧客層開拓）
- ◆ バスロケーションシステムの拡販
- ◆ 沖縄本島 I C 乗車券システムの拡張計画（受注獲得）

## ビジネス領域の拡張、IoT（Internet of Things）分野へ

- ◆ 石井工作研究所とのビジネス展開により、情報通信技術とメカニカル技術を融合

## 子会社のビジネス展開

- ◆ トランによる定額タクシー（Web・アプリ配車と2地点定額サービスの融合）
- ◆ ドローン関連事業の開始、2015年6月にciDrone設立（当社出資比率60%）

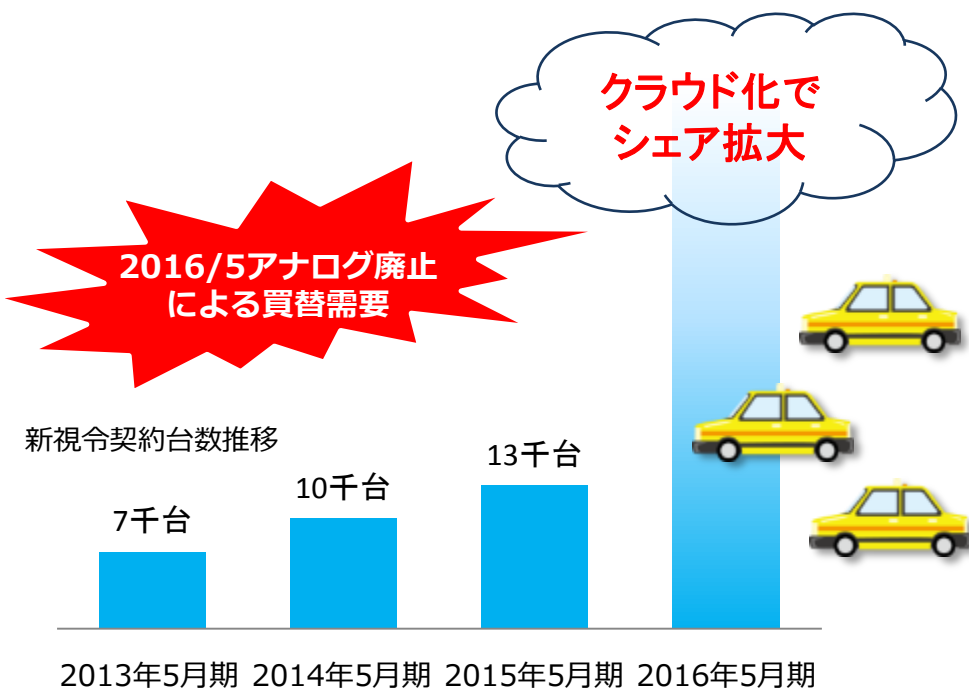
## 海外マーケットへの挑戦

- ◆ 米国Startupによる新製品を開発し、世界に発信
- ◆ 国内既存ビジネスを海外展開へ

## タクシー無線のデジタル化

2016年5月末アナログ無線廃止に向けて

- ◆ アナログ無線廃止による買替需要獲得
- ◆ 配車システムのクラウド化で供給能力拡大
- ◆ 決済システム、スマートフォンアプリの機能強化



## 新型ハンディ機を販売開始

防水・防塵仕様を備えたハンディタイプを開発

- ◆ 優れた防塵性と防水性を備えた新型ハンディ機を開発
- ◆ GPS機能を搭載し動態管理が可能
- ◆ 防災需要の取り込みを中心に様々なシーンでの利用が可能



## バスロケーションシステムの拡販

バス接近情報検索サービス“くるけん”テスト運用中

- ◆ 2015年3月より広島県バス協会、神姫バスの一部区間でサービス開始
- ◆ バスロケーションシステムは販売好調
- ◆ 沖縄県と広島県の複数事業者共通サービス導入事例を展開
- ◆ 累計契約台数の早期1万台突破を目指す



広島県バス協会“くるけん”公式サイト





# 今後の取り組み

## 沖縄本島IC乗車券システム

### OKICAランドオープン

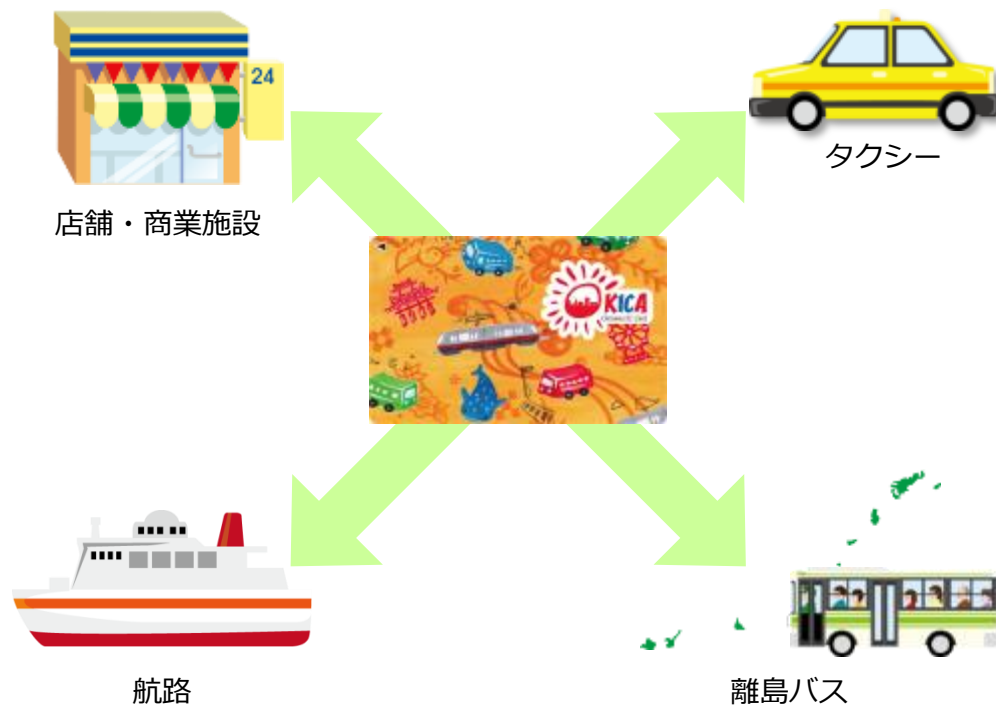
- ◆ 請負金額約26億円（2014年5月期～2015年5月期に進行基準にて売上計上）
- ◆ 2015年4月27日、OKICAランドオープン
- ◆ OKICA販売好調、全国初のフィギュア型交通系ICを限定販売



## OKICAの拡張計画

### 引き続き受注獲得を目指す

- ◆ 離島のバス路線や航路、タクシーへの導入を計画
- ◆ 店舗・商業施設への拡張計画（沖縄県の地域マネーへ）



# 今後の取り組み

## 石井工作研究所との業務提携

### メカニカル技術との融合

- ◆ 発行済株式総数の**32.69%を取得(コード：6314)**
- ◆ IoT(Internet of Things)分野における協力関係の構築により、更なる企業価値向上を目指す



移動体管理システムの開発・販売、  
通信・クラウドサービスの運用・保守  
(ソフトウェア・通信分野での技術力)



半導体関連製造装置等  
エレクトロニクス・メカニカル  
精密加工分野での技術力

## 定額タクシーの営業開始

### 子会社のトランによる事業展開

- ◆ 任意の2地点間のタクシー料金を定額料金化
- ◆ 全国のタクシー・バス会社の約800社と提携
- ◆ 対応サービスのスマホ化
- ◆ Web・アプリ配車と2地点定額サービスの融合



## ドローン関連事業の開始

K-STAGEと共同出資で新会社「ciDrone」を設立

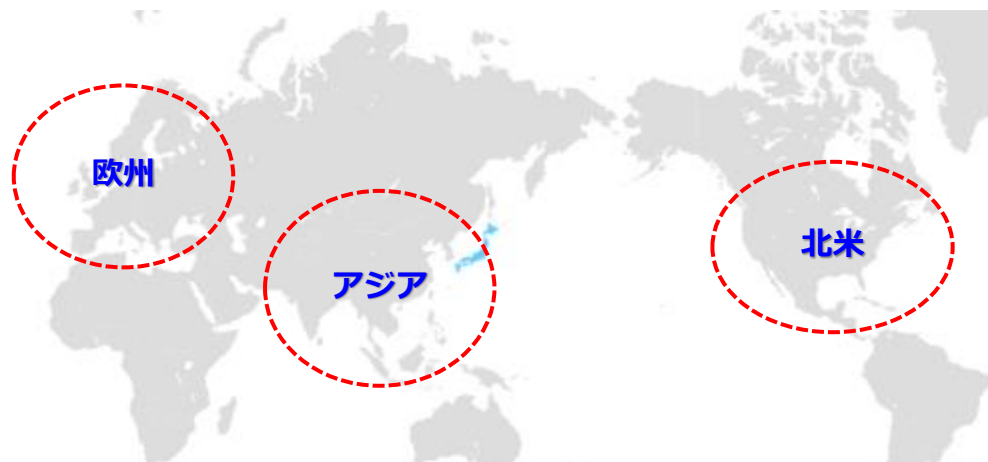
- ◆ **当社出資比率60%の子会社**
- ◆ 当社の持つクラウド、情報通信、GPS動態管理などの技術を生かしたサービスを展開
- ◆ **業務用特殊ドローンの開発・製造・販売を促進**



## 海外進出を促進

北米、アジア、欧州をターゲットに展開

- ◆ **米国Startupによる新製品を開発し、世界に発信**
- ◆ **国内既存ビジネスを海外展開へ**
- ◆ 戦略事業部にて、新規事業や海外事業の立ち上げを行う



海外展開対象となる当社製品

- |                       |                |
|-----------------------|----------------|
| ① ボイスパケットトランシーバ (VPT) | ② タクシー配車システム   |
| ③ トラック動態管理システム        | ④ バスロケーションシステム |
| ⑤ 電子決済システム            |                |

# 参考資料

# 売上区分別実績

## 四半期累計 売上高

単位：百万円／下段は構成比

	2014年5月期				2015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	674 (100%)	2,042 (100%)	2,979 (100%)	4,233 (100%)	1,195 (100%)	2,661 (100%)	3,468 (100%)
アプライアンス	451 (66.9%)	1,580 (77.4%)	2,249 (75.5%)	3,205 (75.7%)	894 (74.8%)	2,050 (77.0%)	2,532 (73.0%)	3,942 (75.3%)
モバイルネットワーク	170 (25.2%)	350 (17.2%)	548 (18.4%)	771 (18.2%)	235 (19.7%)	477 (18.0%)	732 (21.1%)	1,003 (19.2%)
カスタマサービス	53 (7.9%)	111 (5.5%)	181 (6.1%)	257 (6.1%)	65 (5.5%)	133 (5.0%)	203 (5.9%)	288 (5.5%)

## 四半期単期 売上高

単位：百万円／下段は構成比

	2014年5月期				2015年5月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
単期売上高	674 (100%)	1,367 (100%)	937 (100%)	1,254 (100%)	1,195 (100%)	1,466 (100%)	806 (100%)	1,765 (100%)
アプライアンス	451 (66.9%)	1,129 (82.5%)	669 (71.4%)	955 (76.2%)	894 (74.8%)	1,156 (78.9%)	481 (59.7%)	1,410 (79.9%)
モバイルネットワーク	170 (25.2%)	180 (13.2%)	197 (21.1%)	223 (17.8%)	235 (19.7%)	242 (16.5%)	254 (31.6%)	270 (15.3%)
カスタマサービス	53 (7.9%)	58 (4.3%)	69 (7.5%)	75 (6.0%)	65 (5.5%)	67 (4.6%)	70 (8.7%)	85 (4.8%)

# 損益計算書

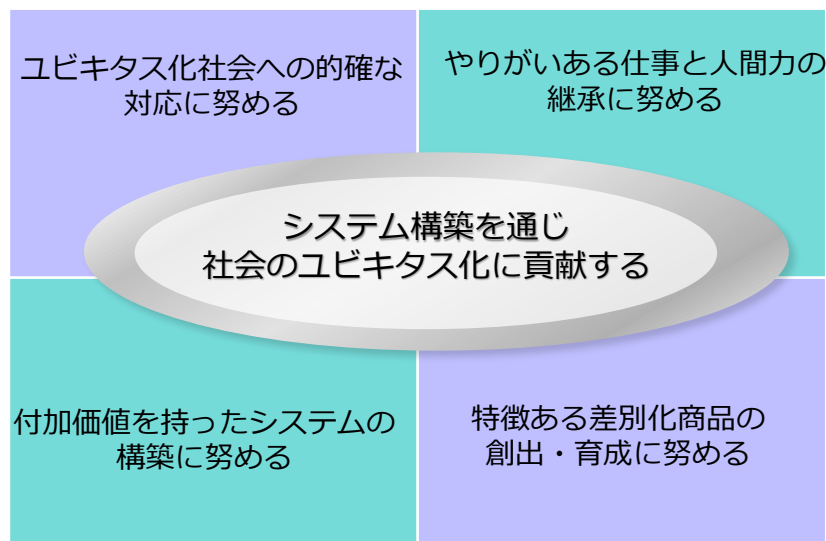
単位：百万円／下段：構成比

	2014年5月期				2015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	674 (100.0%)	2,042 (100.0%)	2,979 (100.0%)	4,233 (100.0%)	1,195 (100.0%)	+77.1%	2,661 (100.0%)	+30.3%	3,468 (100.0%)	+16.4%	5,234 (100.0%)	+23.6%
売上総利益	268 (39.8%)	739 (36.2%)	1,053 (35.4%)	1,495 (35.3%)	393 (32.9%)	+46.7%	864 (32.5%)	+17.0%	1,090 (31.4%)	+3.5%	1,450 (27.7%)	△3.0%
営業利益	135 (20.1%)	439 (21.5%)	558 (18.7%)	804 (19.0%)	185 (15.5%)	+37.1%	463 (17.4%)	+5.5%	459 (13.3%)	△17.7%	572 (10.9%)	△28.9%
経常利益	132 (19.7%)	434 (21.3%)	538 (18.1%)	785 (18.5%)	185 (15.5%)	+39.6%	459 (17.3%)	+5.7%	1,281 (37.0%)	+137.9%	1,328 (25.4%)	+69.2%
当期純利益	80 (12.0%)	265 (13.0%)	326 (10.9%)	493 (11.7%)	112 (9.4%)	+38.5%	283 (10.6%)	+6.8%	1,100 (31.7%)	+237.4%	1,112 (21.3%)	+125.4%

# 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（2015年5月31日現在）
従業員数	160名（2015年5月31日現在）

創っているのは、  
ちょっと先の未来です。



# 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





# 主な商品の概要

## トラック動態管理システム 「モバロケ」

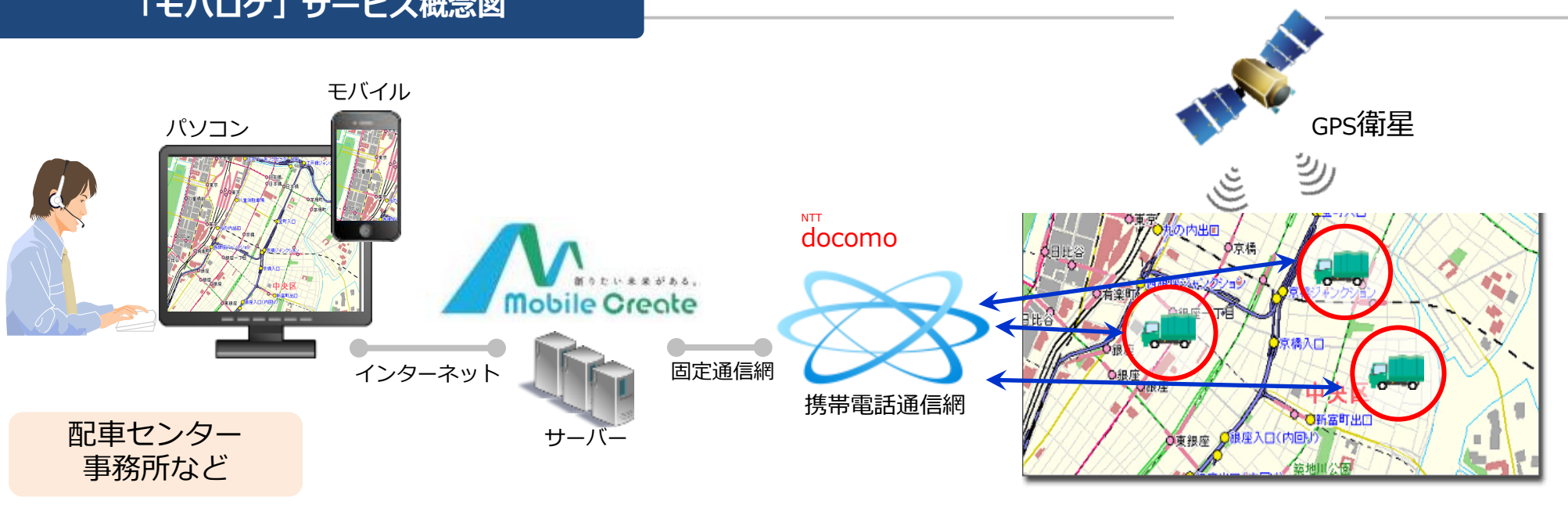
トラック位置や動態情報がリアルタイムでPCやモバイル画面に表示

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：モバイルコール



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





【 連絡先 】 モバイルクリエイイト株式会社 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  
【 T E L 】 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(株)、「iD」は(株)エヌ・ティ・ティ・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)の登録商標です。