

## 3710 ジョルダン

佐藤 俊和 (サトウ トシカズ)

ジョルダン株式会社代表取締役社長

### MaaS 事業へ本格参入をはかる

#### ◆新たな方向性

10月、トヨタとソフトバンクが自動運転技術などを使ったモビリティサービスで提携し、共同出資会社を設立すると発表した。この報道により、MaaS(Mobility as a Service、マース)という言葉が注目を集めている。

毎年1月、ラスベガスで「International CES」という世界最大の家電のショーが開催される。ネットでも相当量の情報は得られるが、時代の潮流や熱気、企業の勢いなど、実際に肌で感じたいと足を運んでいる。そこで、2年前、メルセデス・ベンツが非常に大きなブースを構え、2025年までに自動運転を実現すると高らかに宣言していた。その光景が鮮烈な印象として残っている。

これまで、MaaSといえば自動車産業のものという認識であったが、現在は公共交通まで拡大され始めている。

2016年6月、フィンランドのMaaS Global社が「Whim」というサービスを開始した。これはサブスクリプションモデルを取り入れたMaaSのアプリで、3つある利用プランの中の「Whim Unlimited」というプランは、月額499ユーロでバス・電車は乗り放題、タクシーは5キロ以内乗り放題、レンタカーやレンタサイクルも乗り放題となる。地図上で目的地を指定した後、交通手段やルートを検索し、予約すると、決済まで全て完了する。

このような、100年に一度の交通網の大変革ともいえる動きに対応すべく、7月にJ MaaS(株)を子会社として設立、MaaS事業へ本格的に参入する。MaaSという軸で、「乗換案内」を中心にビジネスを統合していこうと考えている。

スマホとガラケーの出荷台数は、スマホが約9割を占めるに至った。スマホでは、GPS機能の活用が新しい流れのベースとなっている。

#### ◆各事業の近況

「乗換案内」の有料会員数と取り放題サービス等の月間利用者数は合計で36万人と、減少傾向が続いている。

10月、「乗換案内」に「行き案内」を統合した。駅の出口情報を充実させ、その先は地図でのルート表示と道順ガイド、音声によりユーザーを目的地までサポートする。従来機能の経路検索と、その先の地図等によるナビ機能との連動性に優れており、「乗換案内」アプリだけで簡単に現在地から目的地まで到着できる。さらに、音声だけでのガイドを目指し、開発に取り組んでいる。MaaS事業への本格的参入により、今後も「乗換案内」は大きく変化していくだろう。

バスデータの標準化とネットサービス事業者への配信が一気に進もうとしている。8月、「公共交通データ HUB システム」の提供開始を発表した。これは、全国の公共交通機関のデータを配信するシステムで、(株)みちのりホールディングスとともにサービス拡大を進める。また、10月には、日立市の自動運転バスのサービス体験実証に参加、専用のスマホアプリを提供した。

路線バスの対応系統数は26,552系統、対応会社数は727社・自治体となり、主要路線バスは残り約22社というところまで来た。バス会社との営業ルートが構築されたことで、「MovEasy」の導入を含めホームページ制作など

の依頼も多い。バスロケーションシステムの提供までの拡大をねらっている。

法人向けでは、公共交通事業者パッケージ「MovEasy」の導入実績が10社となった。「Jorudan Style」の採用自治体も増加している。自治体とエリアの施設・店舗などが組んだ観光周遊券といった企画が多く出始めているが、デジタル化されておらず、データの収集はあまりできていない。この分野でもビジネスの可能性を感じている。

インバウンド向け乗換案内「Japan Transit Planner」の多言語化は、13言語への対応が完了した。

バスロケーションシステムでは、8月に総合バス情報車載ステーションの販売を開始した。現在、実証実験等を含め販売活動を進めており、来年3月には箱根登山バスにて正式なサービスを開始する予定である。

グループ会社では、(株)悟空出版が好調に推移、kiwi(株)のKiwiプレイヤーは発売を来春に延期した。

## ◆2018年9月期の決算概要

執行役員経営企画室長 岩田 一輝

当期は、売上高40億5百万円(前期比6.6%減)、営業利益3億20百万円(同30.0%減)、経常利益2億69百万円(同44.0%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1億26百万円(同62.5%減)となった。

製品・サービス別の売上高は、乗換案内事業については37億58百万円(前期比8.0%減)と減収となった。中でも、有料会員数の減少傾向が続くモバイルと、海外旅行のイーツアーの売上減少が大きかった。また、グルメでは大型案件が減少した。マルチメディア事業は、出版関連が順調で1億9百万円(同39.5%増)となった。その他は、受託ソフト開発などが順調に推移し1億37百万円(同9.5%増)となっている。

営業利益は、売上高の減少に伴って減少した。経常利益では、営業外収益の減少と持分法投資損失の発生(約50百万円)があった。親会社株主に帰属する当期純利益は、経常利益の減少と法人税等の負担率増加などにより減少している。

## ◆2019年9月期の業績見通し

2019年9月期は、売上高45億円(今期比12.3%増)、営業利益5億円(同55.9%増)、経常利益4億80百万円(同78.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2億80百万円(同121.7%増)を計画している。売上高は新製品の発売や新たなソリューションの展開などにより増収、利益も2016年9月期に近い水準まで回復する見込みである。

製品・サービス別の売上高については、乗換案内事業は40億20百万円(今期比7.0%増)となる見通しである。モバイルでは会員向け有料サービスの減少傾向は続くものの、MaaS関連事業の収益化によりほぼ今期並みの8億円(同0.4%増)を、法人向けサービスは、MaaS関連事業でのOEM受託や総合バス情報車載ステーションの寄与により11億50百万円(同9.8%増)を予定している。今期は振るわなかった旅行について、ある程度回復することを想定し14億円(同5.7%増)を見込んでいる。マルチメディア事業は、Kiwiプレイヤーの発売開始により、3億10百万円(同181.9%増)と大幅な増収となる見通しである。その他については、今期に子会社1社が社名変更を行い、新たに活動を開始した。その貢献も含め、1億70百万円(同23.7%増)を予想している。

## ◆質疑応答◆

**MaaS 関連では具体的にどのようなサービスを考えられるか。**

郊外や地方の鉄道会社を中心に施設・店舗を巻き込んだ地域企画切符が盛んである。短期的にはそのあたりでのビジネスを、長期的には MaaS Global 社のように鉄道会社をまたぐサブスクリプションモデルでの展開を描いている。困難も予想されるが、東京オリンピックに関連したインバウンド向けサービスが突破口になるかもしれない。

**サービスとしては個別に始まるということか。**

一つ一つのサービスが個別に走りながら、そして横につながっていくという、2段階になるだろう。

**その中で、御社がインフラ的なものを提供していくのか。**

そういうことになる。特にオリンピックでは、多言語でのサービス提供をはじめ、いろいろと提案をしていきたい。

**バスロケーションシステムのビジネスは BtoC までの広がりを目指すのか。**

まずは、バス会社向けの BtoB で完全なロケーションサービスができるようにし、それをもとに利用客向けの環境を整えていきたい。バスロケーションシステムの実証実験ではバスの利用客が増えている事例もある。きちんと来ることが分かればもっと利用されていくと思う。

**バスロケーションシステムを使った横展開で、どのようなものがあるか。**

まず、「乗換案内」で、バスがいつ来るかという情報まで含めたルート案内をしたい。

**「乗換案内」の有料会員数が減っている。今後の方向性を教えてほしい。**

「行き方案内」との統合により手応えを感じており、有料会員数はもう少し増えるのではないかと期待している。また、「どこの場所に乘ればよいか」といった情報を組み込むなど、有料サービスの利便性をさらに向上させることも考えている。ただ、長期的なところではやはり次のモデルに入っていかなければならない。一つはチケット販売である。例えば観光周遊券などで、われわれがソリューションを提供し、チケットも販売する。そして、デジタルデータも提供する、というような形で収益化を実現できればと思っている。

**MaaS 事業では、収益を度外視しても攻めに出る可能性はあるか。**

現在かなりの投資を行っているし、今後も続けていく。ただ、正直なところ、赤字は出したくない。当面、利益が少し下がることがあっても、グループ全体での連結黒字は確保するというやり方で進めていく。勝負に出るときはあるかもしれないが、今は何とも言えない。

**持分法投資損失があったが、どのような事情か、もう少し説明してほしい。**

持分法適用会社は 5 社だが、いずれの会社も少しずつマイナスとなり、合計で 50 百万円の損失が発生した。今期は、全体として利益が出るころまではいかないが、マイナスは縮小できると思う。

Kiwi プレイヤーだが、今期の売上はどのくらいの規模になるのか。

まずは、1万台くらいの販売を予定している。スピーカーと合わせると高い買い物になるので、少なめにみている。

(2018年11月16日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

<https://www.jorudan.co.jp/ir/data/ir/accounts/meeting2018.html>