

ホリスティック企業レポート

モバイルクリエイト

3669 東証一部

アップデート・レポート
2014年8月8日 発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20140805

モバイルクリエイト (3669 東証一部)

発行日: 2014/8/8

車両を対象とした移動体管理システムを提供

沖縄本島 IC 乗車券システムの完成後はタクシーのアナログ無線の代替需要を狙う

> 要旨

◆ 車両動態管理システムが主力

- ・モバイルクリエイト(以下、同社)は、車両動態管理システムを主力製品として、ソフトウェアからハードウェアまでを一貫して開発及び販売することにより事業基盤を拡充してきた。
- ・主力製品の一つは業務用 IP 無線システムで、従来の業務用無線とは違って周波数割当てなどの総務省の許認可が不要である点が強みとなっている。

◆ 14 年 5 月期決算は大幅な増収増益を達成

- ・14/5 期決算は、売上高 4,233 百万円(前期比 49.7%増)、営業利益 804 百万円(同 48.5%増)と大幅な増収増益であった。
- ・業務用 IP 無線システムが好調であり、また沖縄本島 IC 乗車券システムの売上高は証券リサーチセンター(以下、当センター)推定 10 億円(13/5 期売上計上なし)であった。

◆ 15 年 5 月期業績予想

- ・15/5 期について同社は、売上高 6,000 百万円(前期比 41.7%増)、営業利益 1,000 百万円(同 24.3%増)を見込んでいる。増益率が増収率に見劣りするのはい人件費等固定費の大幅な増加を想定しているためである。
- ・当センターの 15/5 期業績予想は、14/5 期実績を踏まえて、前回(14 年 2 月)予想を修正し、同社予想とほぼ同じ水準とした。KPI として注目している 15/5 期末の累積契約回線数は、前期末比約 18 千回線増加し 70 千回線になると想定した。

◆ 投資に際しての留意点

- ・同社は成長過程にあり、創業来無配を継続していた。14/5 期は、東証一部へ市場変更となったことから、20 円(株式分割修正後は 5 円に相当)の記念配当を実施する予定である。当センターは、15/5 期以降は再び無配を継続するものと予想する。

アナリスト: 松尾 十作

+81(0)3-6858-3216

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

【主要指標】

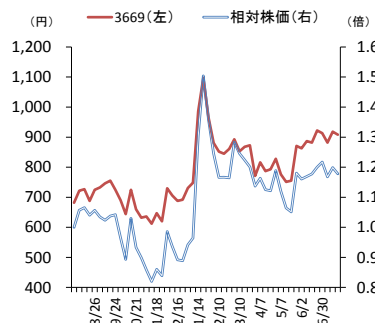
	2014/8/1
株価(円)	908
発行済株式数(株)	23,156,000
時価総額(百万円)	21,026

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	40.4	34.8	30.5
PBR(倍)	6.3	5.5	4.7
配当利回り(%)	0.6	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1 カ月	3 カ月	12 カ月
リターン(%)	2.8	18.2	138.3
対TOPIX(%)	0.6	7.3	24.4

【株価チャート】



(注)相対株価は対TOPIX、基準は2013/8/9

【3669 モバイルクリエイト 業種: 情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2012/5	1,813	58.7	347	345.4	332	339.1	183	342.7	11.6	46.5	0.0
2013/5	2,828	55.9	541	55.7	514	55.0	314	71.6	17.0	75.3	0.0
2014/5	4,233	49.7	804	48.5	785	52.5	493	57.1	22.5	144.0	5.0
2015/5 CE	6,000	41.7	1,000	24.3	989	26.0	603	22.3	26.1	—	未定
2015/5 E	6,000	41.7	1,000	24.3	990	26.1	600	21.7	26.1	165.0	0.0
2016/5 E	7,200	20.0	1,150	15.0	1,140	15.2	690	15.0	29.8	194.8	0.0
2017/5 E	8,800	22.2	1,450	26.1	1,440	26.3	875	26.8	37.8	232.6	0.0

(注)CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想、2014/5期配当は東京証券取引所一部及び福岡証券取引所本則市場への市場変更記念配当。14年8月1日付で1株⇒4株の株式分割を実施、一株当たり指標は調整済み

アップデート・レポート

2/10

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

> 事業内容

注 1) 3G ネットワーク
インフラ

第3世代携帯電話通信ネットワークのこと。日本国内では、エヌ・ティ・ティ・ドコモ (9437 東証一部) の FOMA、KDDI (9433 東証一部) の CDMA 1X、ソフトバンクモバイルの SoftBank 3G の3つの3Gネットワークが運用されている。

注 2) MVNO

携帯電話や PHS 等の物理的な移動体通信回線網を自社では持たず、実際に保有する他の事業者から借りて、若しくは再販を受けて、自社ブランドで通信サービスを行う事業者のこと。

◆ 車両動態管理システムが主力

モバイルクリエイト (以下、同社) は、携帯通信の 3G ネットワークインフラ^{※1}を活用した移動体通信網及び、GPS を活用した移動体管理システムを提供する仮想移動体通信事業者 (MVNO : Mobile Virtual Network Operator^{※2}) である。

創業来、タクシー配車システムやトラックやバスの運行管理システムといった車両動態管理システムを主力製品として、ソフトウェアからハードウェアまでを一貫して開発及び販売することにより事業基盤を拡充してきた。

連結子会社は M.R.L と沖縄モバイルクリエイトの2社である。M.R.L が同社製品のレンタル及びリースを担当、沖縄モバイルクリエイトは沖縄における同社提供の情報通信システムの保守及び管理などを行っている。製品については、同社が企画及び設計して製造を外部委託している。

◆ モバイルクリエイトの売上区分とその内容

同社グループの事業は、移動体通信事業の単一セグメントであり、売上区分はアプライアンス、モバイルネットワーク、カスタマサービスの3つに区分されている。

アプライアンスの売上高は、「ボイスパケットトランシーバー」、「新視令」、「モバロケ」、「電子決済システム」、「バスロケーションシステム」等の自社開発システムの販売である。同社ではフロービジネスと位置づけている。

モバイルネットワークの売上高は、アプライアンスで販売したシステム、業務用無線システムを利用するための通信インフラや当該サービス等の利用料、及び「電子決済システム」の決済手数料等、顧客から得る月額サービスの利用料等の収入である。これを同社ではストックビジネスと位置づけている。

カスタマサービスの売上高は、ソフトウェア変更等の収入、毎月定額でサービス料を徴収する端末1台当たりまたはシステムの保守料、機器の修理やソフトウェアの設定変更等の有償サービスの収入である。同社ではこれもストックビジネスと位置づけている。

業務用 IP 無線システム「ボイスパケットトランシーバー」とは、エヌ・ティ・ティ・ドコモ (9437 東証一部、以下ドコモ) の FOMA パケット通信網を利用した音声通話システムである。従来の業務用無線と異なり周波数割当てをはじめとする総務省の許認可が不要で、す

にあるインフラを利用することから、新たな投資や導入費用、ランニングコストを削減できる。携帯電話通信網を利用することで、サービス提供エリアは日本全国となり、人口カバー率は100%である。また、従来の業務用無線の圏外やビルの谷間などの不感知帯の問題が大幅に解消され、一斉同報通信が可能である等の利点もある。業務用IP無線は、09年に同社が他社に先駆けて開発、販売を開始した。

「新視令」は、タクシー自動配車システムである。システムの置かれたセンターのオペレーターが同システム専用アプリをインストールした顧客から電話を受けると、顧客が電話をかけている位置が自動的に割り出され、配車位置を顧客位置に近い空車のタクシーに指示することができる。顧客位置への近さとは、顧客位置からの直線上の最短距離ではなく、道路上での最短距離である。

「モバロケ」は、車両の動態管理システムである。これは対象となる車両を、GPSを利用して管理するもので、定期的に位置や状態、方位、速度などの移動管理情報を地図上で把握できる。この移動管理情報を収集及び管理することで、急発進、急減速、最高速度の管理等を含めた全般的な輸送の効率化が出来るシステムである。

「バスロケーションシステム」は、バスの位置情報を収集することで、定時運行の調整やバス利用者へ運行状況を知らせるバスのオンラインシステムである。

「電子決済システム」は、ソニー(6758 東証一部)の非接触型ICカード技術であるFeliCaを用いた自社開発の決済端末であり、複数種類の電子マネー及びクレジットカードでスピーディな決済を実現するシステムである。

> 決算概要

◆ 14年5月期決算は大幅な増収増益を達成

14/5期決算は、売上高4,233百万円(前期比49.7%増)、営業利益804百万円(同48.5%増)、経常利益785百万円(同52.5%増)、当期純利益493百万円(同57.1%増)であった。KPIとして捉えている14/5期末の累積契約回線数は、前期末比16千回線増加し51,731回線であった。

同社の期初予想に対する達成率は、売上高で100.6%、営業利益で109.4%であった。利益の達成率が高かったのは、予算が慎重であったためである。売上高営業利益率は12/5期19.2%、13/5期19.1%に対し14/5期の予算では17.5%と慎重に見積もっていたが、実績は19.0%と高水準を維持できた。

【図表 1】14 年 5 月期決算概要 (百万円)

	予想	実績	前期比	達成率
売上高	4,207	4,233	49.7%	100.6%
営業利益	735	804	48.5%	109.4%
経常利益	705	785	52.5%	111.2%
当期純利益	423	493	57.1%	116.6%

(出所) モバイルクリエイト決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

区分別売上高では、アプライアンスの売上高は 3,205 百万円（前期比 47.3%増）であった。ボイスパケットトランシーバーの販売が好調であり、13 年 9 月から納入開始となったドコモ向け車載型パケット対応トランシーバーの売上高は 4.2 億円（ドコモ向け売上高合計は 14/5 期 4.6 億円）であった。バスロケーションシステムは、京阪バス向けに販売した他、沖縄本島全域をカバーする沖縄本島 IC 乗車券システム（以下、沖縄プロジェクト）もシステム開発状況に応じて売り上げが計上された。この沖縄プロジェクトは総額 26 億円の案件で、14/5 期及び 15/5 期に跨っており、証券リサーチセンター（以下、当センター）では、推定売上高を 14/5 期 10 億円、15/5 期 16 億円とみている。

モバイルネットワークは、アプライアンスの販売好調により、毎月の通信料やサービス利用料等が増加し、売上高は 771 百万円（前期比 58.0%増）となった。

カスタマサービスでは、契約回線数の増加により、定額の保守契約料や有償対応のソフトウェア変更等の収入が増加し、売上高は 257 百万円（同 57.1%増）となった。

利益面では、増収による売上総利益の増加額 498 百万円が、人件費増（118 百万円）や広告宣伝費増（28 百万円）等のコスト増を吸収し大幅な営業増益となった。モバイルネットワークとカスタマサービス両部門の合計売上高がストックビジネスとして捉えられるが、13/5 期の 652 百万円から 14/5 期は 1,028 百万円へと前期比 57.8%増加した。

◆ 中津市消防団に納品

14/5 期の売上計上額が僅少ながら注目すべきは、大分県中津市の消防団に IP 無線機を納入したことである。総務省は 14 年 2 月付で「消防団の装備の基準」の見直しを行い、消防団に「双方向の情報伝達が可能で情報通信機器の充実」ということが盛り込まれた団員 1,326 名の中津消防団に対し、同社は IP 無線機 100 台を 14 年 3 月に納品した。

総務省の通達もあり、全国の消防団への普及が今後見込めるものと当センターでは見ている。全国の消防団員は 88 万人であるため、消防団員の 1 割に機器を装備させると仮定した場合、約 9 万台の潜在需要があると想定される。

> 業績予想

◆ モバイルクリエイトの 15 年 5 月期業績予想

15/5 期業績について同社は、売上高 6,000 百万円（前期比 41.7%増）、営業利益 1,000 百万円（同 24.3%増）、経常利益 989 百万円（同 26.0%増）、当期純利益 603 百万円（同 22.3%増）を見込んでいる。区分別売上高予想は開示していない。営業増益率が増収率に見劣りするの、イ）期末従業員数を前期末比 39 名増の 150 人を想定している、ロ）東北及び関西に新たな営業拠点を設ける計画である、ハ）新たにデータセンターの設置を検討している、等の結果、販売費及び一般管理費が膨らみ、売上高営業利益率が低下すると見込んでいるためである。

15/5 期の取り組みとして同社は、以下の点を掲げている。

1. 業務用 IP 無線システム「ボイスパケットトランシーバー」の新機種を開発し、15/5 期中に発売開始予定である。また、16 年 5 月までに廃止することが決定されているタクシー向けアナログ無線システムの代替需要の取り込みに注力する。
2. タクシー配車システム「新視令」をマルチデバイス対応にすべく新しいアプリケーション開発に着手する。
3. 日立国際電気（6756 東証一部）と開発した緊急速報「エリアメール」に対応した端末を 14 年秋より販売する。
4. 中小企業及び個人店舗など道路旅客運送業以外へ販路を拡大するべく、既に販売している機器に比べて安価な電子決済端末機を開発する。

◆ 証券リサーチセンターの 15 年 5 月期業績予想

当センターの 15/5 期業績予想は、14/5 期実績を踏まえて、前回（14 年 2 月）予想の売上高 5,500 百万円、営業利益 1,050 百万円、経常利益 1,030 百万円、当期純利益 595 百万円を修正し、同社予想とほぼ同じ水準とした（図表 2）。KPI として注目している 15/5 期末の累積契約回線数は、前期末比約 18 千回線増加し 70 千回線を想定した。

区分別売上高では、アプライアンスの予想は従来の 4,015 百万円から 4,500 百万円（前期比 40.4%増）に増額修正した。沖縄プロジェクトの売上高の想定を 10 億円から 16 億円へ引き上げたことが主因である。ドコモ向け車載型パケット対応トランシーバーの売上高は 5 億円（ドコモ向け売上高は合計 6 億円）を想定している。

モバイルネットワークの売上高の予想は従来とほぼ変わらない。カスタマサービスの売上高の予想は、従来予想が慎重であったことと 14/5 期のアプライアンス売上高の伸びを考慮して 3.3 億円から 4.0 億円に引き上げた。

> 中期業績見通し

◆ モバイルクリエイトの中期業績見通し

同社は期間を定めた中期目標を公表していないが、売上高 100 億円、当期純利益 10 億円、累積契約回線数 100 千回線を早期に実現したいとしている。

同社の 15/5 期及び 16/5 期の重点施策の一つは、16 年 5 月をもって廃止されるタクシー向けアナログ無線の代替需要の取り込みに注力することである。タクシーの法人車両数約 20.5 万台（12 年 3 月末、国土交通省調べ）のうちアナログ無線を利用している車両と無線を利用していない車両は合計で約 9.5 万台に達する（14 年 2 月末、全国自動車無線連合会調べ）。デジタル無線を利用している車両約 11.0 万台のうち、同社の機器を利用している車両数シェアは約 14%であるが、同社は約 9.5 万台について少なくともシェア 2 割を狙う模様である。

沖縄プロジェクトについては、15/5 期にはアプライアンスの区分での売上計上が終了するが、16/5 期からはモバイルネットワーク及びカスタマサービスの区分で売上計上が始まる。また、IC 乗車券を利用した県内での電子マネーとしての拡張用途計画がある模様である。

◆ 証券リサーチセンターの中期見通し

当センターでは 14/5 期実績を踏まえ、中期業績予想を見直し、新たに 17/5 期業績予想を策定した。KPI として注目している累積契約回線数は 16/5 期末 95 千回線、17/5 期末 125 千回線を想定した。また従業員数は 16/5 期以降も每期 30 名純増を見込んだ。

17/5 期の売上高は 88.0 億円（前期比 22.2%増）、営業利益は 14.5 億円（同 26.1%増）と予想した。タクシー向けアナログ無線の代替需要期は終了しているが、消防団を含め BCP 対策需要の取り込みによる官公庁向けの成長、道路旅客運送業以外への販路の拡大を期待しているためである。

【図表 2】 中期業績予想 (百万円)

	旧14/5期E	14/5期実績	旧15/5期E	15/5期E	旧16/5期E	16/5期E	17/5期E
売上高	4,207	4,233	5,500	6,000	7,100	7,200	8,800
アプライアンス	3,155	3,205	4,015	4,500	5,041	5,000	6,000
モバイルネットワーク	799	771	1,155	1,100	1,633	1,600	1,950
カスタマサービス	252	257	330	400	426	600	850
売上総利益	1,450	1,495	1,900	2,100	2,500	2,500	3,050
(対売上高比)	34.5%	35.3%	34.5%	35.0%	35.2%	34.7%	34.7%
販売費及び一般管理費	715	690	850	1,100	1,150	1,350	1,600
(対売上高比)	17.0%	16.3%	15.5%	18.3%	16.2%	18.8%	18.2%
営業利益	735	804	1,050	1,000	1,350	1,150	1,450
(対売上高比)	17.5%	19.0%	19.1%	16.7%	19.0%	16.0%	16.5%
経常利益	705	785	1,030	990	1,330	1,140	1,440
(対売上高比)	16.8%	18.5%	18.7%	16.5%	18.7%	15.8%	16.4%
当期純利益	423	493	595	600	770	690	875
(対売上高比)	10.1%	11.7%	10.8%	10.0%	10.8%	9.6%	9.9%

(出所) 証券リサーチセンター

> 投資に際しての留意点

◆ 15 年 5 月期からは再び無配が続こう

同社は成長過程にあり、新規システムの開発や人材育成等への投資や内部留保の充実の必要性があることから、創業来無配を継続していた。14/5 期も無配を予定していたが、東京証券取引所市場第一部及び福岡証券取引所本則に市場変更をしたことから、20 円 (株式分割修正後は 5 円に相当) の記念配当を実施する予定である (普通配当はなし)。

15/5 期以降については、同社が今後も新規システムへの投資や人材開発に資金を優先的に振り向けるものと思われることから、再び無配を継続するものと当センターは予想する。

「ホリスティック企業レポートとは」

ホリスティック企業レポートとは、証券リサーチセンターが発行する企業調査レポートのことを指します。ホリスティック企業レポートは、企業側の開示資料及び企業への取材等を通じて収集した情報に基づき、企業価値創造活動の中長期の持続可能性及び株価評価などの統合的分析結果を提供するものです

本レポートの特徴

■ 魅力ある上場企業を発掘

新興市場を中心に、アナリスト・カバーがなく、独自の製品・技術を保有している特徴的な企業を発掘します

■ 企業の隠れた強み・成長性を評価

本レポートは、財務分析に加え、知的資本の分析手法を用いて、企業の強みを評価し、企業の潜在的な成長性を伝えます。さらに、今後の成長を測る上で重要な KPI（業績指標）を掲載することで、広く投資判断の材料を提供します

■ 第三者が中立的・客観的に分析

中立的な立場にあるアナリストが、企業調査及びレポートの作成を行い、質の高い客観的な企業情報を提供します

本レポートの構成

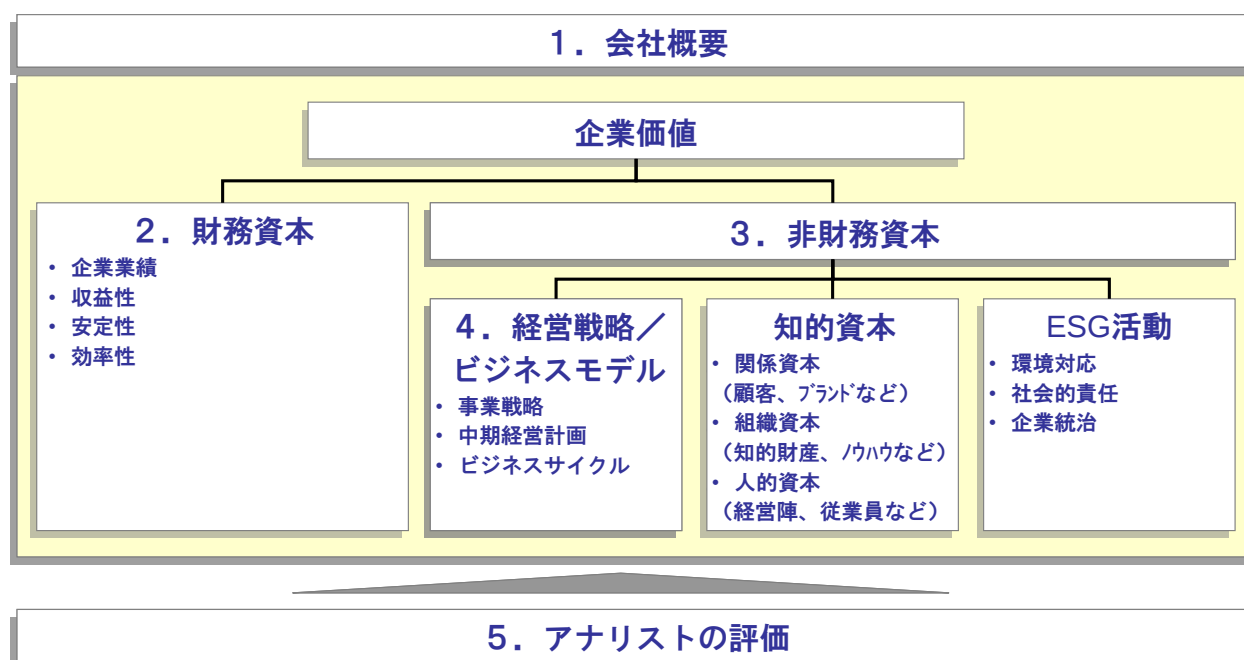
本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

企業の価値は、「財務資本」と「非財務資本」から成ります。

「財務資本」とは、これまでに企業活動を通じて生み出したパフォーマンス、つまり財務諸表で表される過去の財務成果であり、目に見える企業の価値を指します。

それに対して、「非財務資本」とは、企業活動の幹となる「経営戦略／ビジネスモデル」、経営基盤や IT システムなどの業務プロセスや知的財産を含む「組織資本」、組織の文化や意欲ある人材や経営陣などの「人的資本」、顧客との関係性やブランドなどの「関係資本」、社会との共生としての環境対応や社会的責任などの「ESG 活動」を指し、いわば目に見えない企業の価値のことを言います。

本レポートは、目に見える価値である「財務資本」と目に見えない価値である「非財務資本」の両面に着目し、企業の真の成長性を包括的に分析・評価したものです。



指標・分析用語の説明

■ PER (Price Earnings Ratio)

株価を1株当たり当期純利益で除したもので、株価が1株当たり当期純利益の何倍まで買われているのかを示すものです

■ PBR (Price Book Value Ratio)

株価を1株当たり純資産で除したもので、株価が1株当たり純資産の何倍まで買われているのかを示すものです

■ 配当利回り

1株当たりの年間配当金を、株価で除したもので、投資金額に対して、どれだけ配当を受け取ることができるかを示すものです

■ ESG

Environment : 環境、Society : 社会、Governance : 企業統治、に関する情報を指します。近年、環境問題への関心や企業の社会的責任の重要性の高まりを受けて、海外の年金基金を中心に、企業への投資判断材料として使われています

■ SWOT 分析

企業の強み (Strength)、弱み (Weakness)、機会 (Opportunity)、脅威 (Threat) の全体的な評価を SWOT 分析と言います

■ KPI (Key Performance Indicator)

企業の戦略目標の達成度を計るための評価指標 (ものさし) のことです

■ 知的資本

顧客関係や業務の仕組みや人材力などの、財務諸表には表れないが、財務業績を生み出す源泉となる「隠れた経営資源」を指します

■ 関係資本

顧客や取引先との関係、ブランド力など外部との関係性を示します

■ 組織資本

組織に内在する知財やノウハウ、業務プロセス、組織・風土などを示します

■ 人的資本

経営陣と従業員の人材力を示します

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。特に記載のないかぎり、将来のパフォーマンスの予想はアナリストが適切と判断した材料に基づくアナリストの予想であり、実際のパフォーマンスとは異なることがあります。したがって、将来のパフォーマンスについては明示又は黙示を問わずこれを保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

アップデート・レポート

10/10

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。