



ジョルダン

ジョルダン株式会社

2019年9月期第2四半期決算説明会

2019年5月17日

イベント概要

[企業名]	ジョルダン株式会社
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2019年9月期第2四半期決算説明会
[決算期]	2019年度 第2四半期
[日程]	2019年5月17日
[ページ数]	35
[時間]	08:59 – 09:46 (合計：47分、登壇：33分、質疑応答：14分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル2階 第2セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	30名
[登壇者]	2名 代表取締役社長 佐藤 俊和 (以下、佐藤) 執行役員 経営企画室長 岩田 一輝 (以下、岩田)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

司会：皆様、お待たせいたしました。それでは定刻となりましたので、ただ今よりジョルダン株式会社様の2019年9月期第2四半期決算説明会を開催させていただきたいと思っております。

まず最初に会社からお迎えしております、お二人の方をご紹介させていただきます。代表取締役社長、佐藤俊和様。執行役員経営企画室長、岩田一輝様。ありがとうございます。

本日は佐藤様、それと岩田様、お二人からご説明をいただくことになっておりますが、ご説明が終わられました後、いつものとおり質疑応答の時間を設けさせていただきたいと思っております。

なお、お手元にアンケート用紙が配られているかと思いますが、こちらにつきましてはお手隙のときにご記入の上、お帰りの際、机の上に置いてお帰りいただければと思います。

それでは佐藤様、よろしくお願いいたします。

佐藤：おはようございます、ジョルダン佐藤です。それでは半期の決算状況の説明ということで、私のほうはわれわれ、私自身の関心事、それからジョルダンのビジネスの方向性ということを中心にいつもお話しさせてもらっております。

ただ、前回辺りから一般的な関心事項ということで、あまり身近なビジネスの話にどう直結するかということが見えないような関心事項から、相当われわれの日常的なビジネスと接近した関心事項という具合に話が変わってきております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



佐藤の関心 時代は動く

MaaS Global社 Whimは拡大を続けている

→2017年

アントワープ（ベルギー）

→2018年

バーミンガム（イギリス）

アムステルダム（オランダ）

→2019年

シンガポール、ウィーン、ハンブルク、ロンドンなど
12都市・6カ国でのサービス開始予定

横浜（日本）にも展開？

それで前回も MaaS Global 社というフィンランドの会社のお話から始めさせてもらったんですけども、Whim というアプリですね。MaaS アプリということで拡大をし続けております。

もともとフィンランドの日本でいう国土交通省ですか、そこの実験プロジェクトとしてスタートしまして、それでアプリというもの。ヘルシンキにおいて目的地を設定して、経路方法を出して。こういう交通手段で行くという話を選択しながら、決済まで終わるというモデルでもってアプリを出したことが一つの大きなスタートだったわけですけども。

そのヘルシンキのほかにアントワープ、バーミンガム、アムステルダムという具合に拡大し始めていまして、今年にはシンガポール、ウィーン、ハンブルク、ロンドンなど、12 都市 6 カ国でのサービスを開始する予定を発表しております。日本にも出てくるということ、横浜じゃないかということをおっしゃっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

佐藤の関心 時代は動く

日本でもMaaSへのトライアルが一斉に開始

「my route」 (福岡市)

- 西日本鉄道株式会社
- トヨタ自動車株式会社

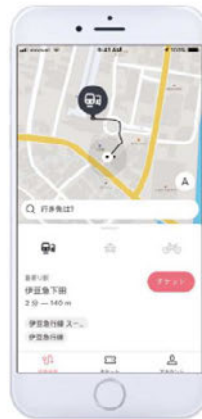


出典：

<https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.toyota.myroute>

「izuko」 (伊豆エリア)

- 東京急行電鉄株式会社
- 東日本旅客鉄道株式会社



出典：<https://izuko.info/>



2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について-----佐藤の関心 時代は動く

4

もちろん、日本も MaaS という言葉が本当に 1 年前と比べると誰でも今、関心を持ったようなワードと変わってきておりますけど、日本でも福岡市で my route というサービスが始まったり、伊豆エリアでは izuko という MaaS が始まったりということ。そのほかいろいろ、地域の MaaS のようなものが多々始まっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



佐藤の関心 時代は動く

MaaSの動き、世界と日本の差

<MaaS Global社の「Whim」>

マルチモーダル、予約決済、定額制、と移動を一気に



出典：<https://whimapp.com/uk/>

<日本>

地域情報が豊富で観光型の周遊券

The diagram shows three boxes: '電車&バス乗車券' (Train & Bus tickets), 'まぐろまんふく券' (Mackerel Manbuku ticket), and '三浦-三崎おもひで券' (Miyama-Sanazaki Omohide ticket). They are connected by plus signs.

主要駅からの発売額(大人の場合)		
品川 から→3,500円	京急蒲田から→3,500円	京急川崎から→3,500円
横浜 から→3,400円	上大岡から→3,290円	金沢文庫から→3,290円

■発売 駅▶京急線各駅(泉岳寺駅、三崎口駅を除く)
■有効期間▶発売当日限り
※3月の三浦国際市民マラソン開催日は発売いたしません。

出典：

https://www.keikyu.co.jp/information/otoku/otoku_maguro/

大きく MaaS というものを考えたとき、日本と世界とでは若干動き方が変わっておりまして。MaaS Global の Whim というアプリに関しましては、本当にマルチモーダルで、予約決済まで一気に完了して、なおかつ定額制というモデルを提示しております。

日本の場合だと事業者が多いということも多分あるんでしょうけど、観光型の周遊券のようなもの、地域ですね。地域に限定して地域の電車・バス乗り放題。食事が付いているとか、それからお土産がもらえるとかですね。そういう観光と一緒にような MaaS が動き始めております。

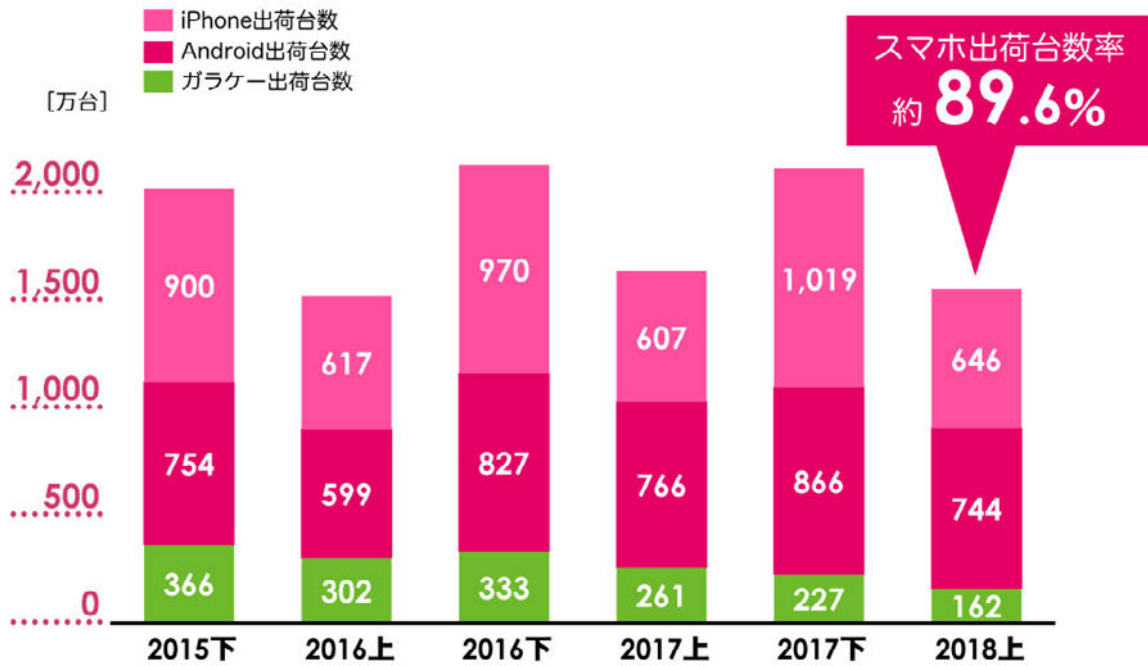
われわれも MaaS というものを考えたときに、どういう軸からスタートしなきゃならないかということは考えているわけですけども、どうあれいきなり世界の標準のようなかたちが組みにくい現状があるとしたら、とりあえず地域 MaaS みたいなものをできるだけ数多く手掛けながら、そこに地域の中を結んでいくということで、全体に広げられないかという発想を持っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ガラケーからスマホへ

MM総研調べ



JORUDAN

2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について-----ガラケーからスマホへ

6

それでいつもの、急になくしちゃってもと思ひまして、同じようなレイアウトで書いております。ガラケーからスマホへという題で、ほとんどもうガラケーは消滅という流れの中で、台数はただ、それほど爆発的にもう全体は広がっていないと。

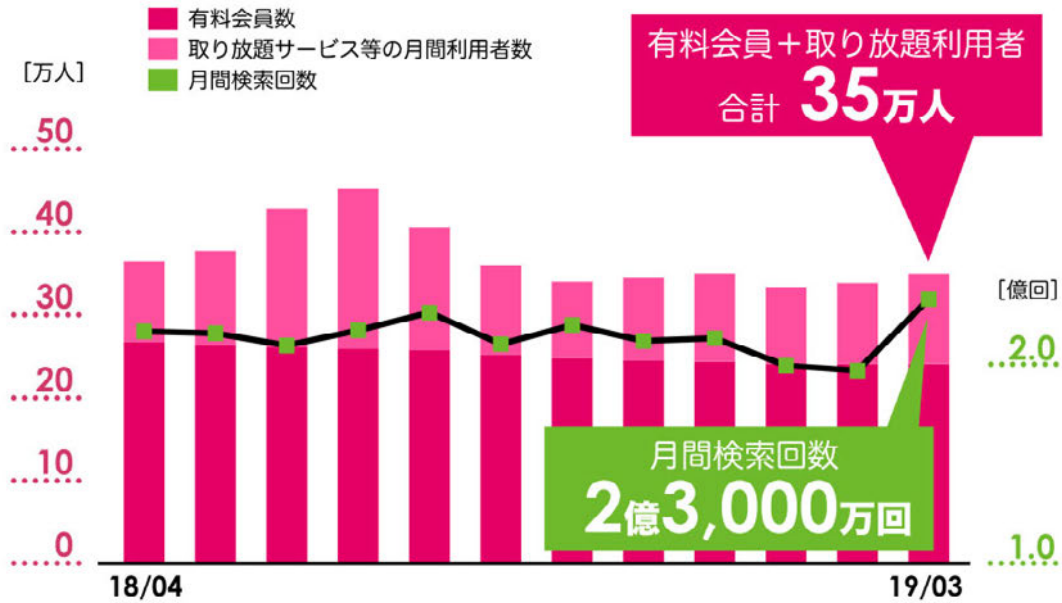
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

ジョルダン近況 乗換案内

乗換案内 会員数・検索回数



それからわれわれの乗換案内の会員数も、かつてガラケーの時代と、月額 200 円の有料会員は 60 数万人いたときがあるわけですが、そこから見ると取り放題も入れて合計 35 万人と。そういうふうな有料会員のモデルというのは、だんだんなくなってきているわけですが、ただいずれにしても一定のユーザー、それから一定の検索数は維持し続けております。

そういう MaaS の流れに関して、われわれがどう考えていて、どんな動きをしているかをこの場でもう一度説明させてもらいますけど。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ジョルダン近況 乗換案内

デジタルチケットを日本のMaaSの共通のインフラに

2019/1 ロンドンmasabi社と日本での代理店契約

2019/3 ロンドンmasabi社と共にプレス、事業者向け説明会

<Justride Validator>



<デジタルチケット>



2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

8

初めから言っていますように、基本的には世界の MaaS はいろいろな交通機関を 1 回のオペレーションでもって予約までできるという流れで、それで今、アメリカのデンバーでもって Uber が masabi 社のアプリというか、電子チケットを使いまして、公共交通からタクシーまで 1 枚のデジタルチケットで乗れるという実験をやっております。

これはある意味では一番、本質的な MaaS というもののイメージに近いものじゃないかと思うんですけど、一つのデジタルチケットで、モバイルです。そして一気通貫で行けちゃうという、そういう。

たまたまわれわれは数年前から masabi 社とコンタクトを持っています、彼らがロンドンの地下鉄から始まって、イギリスの一部の地下鉄から始まって、世界にどんどん広がっていくのを見ています。今現在、40 都市ぐらいでもう masabi 社の電子チケットの方式は広がっておりますけど、そこととにかく日本での総代理権をわれわれが取得しました。

masabi 社のデジタルチケットは段階的導入ができるところにメリットがありまして、目視でもできる。それからスマホ、タブレットでもできる。それから専用のバリデータというか、読取機でも

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



できるという、その三つのものを持っております。なおかつ専用のバリデータに関しましては、既存の読取機に非常に容易にアタッチできるような、そういう構造を持っています。

おそらく誰でもすぐ考えつくことだと思うんですけど、QR コードをもしキャプチャーした場合、誰かに送った場合どうなるかという話ですね。その前にエアラインのような座席が特定されたものだったら、これは俺の座席だと、そういうことですぐ分かることだと思うんですけど。公共交通のような非常に多くの人間が乗る場合だと、案外入れちゃうことがあるかもしれないと。

それを考えまして、実はバリデータという専用の読取機があるものに関して発行する、QR コードという厳密には、実は二次元バーコードの Aztec コードという種類でもって彼らはやっているわけです。一定時間ごとにコードが変わっていきます。ですから発行した時間で一定時間内に乗らないと無効になっちゃうことで、一つ偽造防止になっていくと。

それからあともう 1 個は目視というモードも設けていまして。目視は、これは izuko なんかも画像が動くという実験をやったりしていますけど、目視の場合カラーコードという三つの色の組み合わせをもっています。カラーコードが時間軸に動いていくということをやっているんですね。

ですから単純に動くだけだと、また ICT の知識のある人の場合だと動画をキャプチャーして見せることで代用できるかと思えますけど、バックのカラーコードが時間とともに動くということになってきますと、どんどん人が入ってきた場合に一人だけ色が変わった人がいるとすぐ分かるということで、偽造防止になっていると。

それから沖縄のゆいレールの QR コードが、非常にスピードが遅いとか評判が悪かったんですけど、masabi 社の場合には 0.3 秒という Suica 並のスピードで実は動いております。

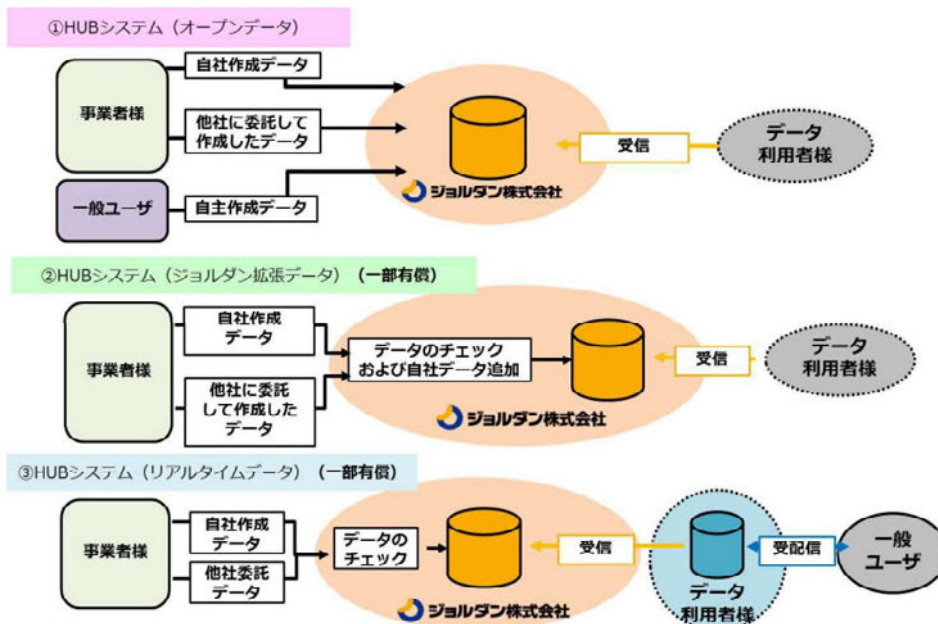
それで、そんなかたちでわれわれとしましては、もちろんわれわれが先頭を切っているところを持ちかけて導入は進めていきますけども、広く日本の一般のインフラになっていかないと。なおかつ masabi 社のバリデータに例えば Suica も読めるような装置、そういう機能を設けますと非常に安価に、実は改札機ができる面もありますので。そういう大きな一つの道具とならないかという動きで、いろんなところに今、一生懸命動いております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

ジョルダン近況 乗換案内

2018/11 公共交通HUBシステム運用開始



2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

9

それからもう一つ、ビッグデータということで、ちょっと話が非常に分かりにくくて、あまりこういう場では話をしていなかったんですけど。昨今、実はオープンデータということから始まりまして、いろんな取材を受けたりジョルダンの考えを聞かれたり、またはわれわれがこんな具合にやっているということで説明する機会がございましたので簡単に、われわれが公共交通 HUB システムというものを実は運用開始しております。

これはどういうものかといいますと、本来、公共交通の事業者がオープンなデータフォーマット、今ですと GTFS というグーグルのフォーマットがある面でオープンなフォーマットといえるものになってきていると思いますけど。

オープンなフォーマットに従ってデータを提供するというで、われわれのような経路検索業者がそれを用いて、ソフトをつくれればいいということになっていくということがあるわけですね。そうすると、できればバス事業者が全てデータを作成しまして、そういうものを流通させていけば、基本的に時刻表データが一般化していくんじゃないかと。

それでわれわれも本当に 10 年ぐらい前から大量に人を投じまして、バスのデータ化をどんどん図って行って、後でも話しますが、もうほとんど全国のデータを売り始めた。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ただ、ここでは厳密にいうと、じゃあオープンデータって一言に簡単にいいますが、本当にそのデータは誰がつくったものかとか、いつまで有効なのか。それからそのデータの信頼性はあるのかと。あともう1点は、本当にそれだけで公共交通の乗換案内のものがつくれるのかとか、いろんな問題があるわけですね。

今現在、GTFS に関しましてはつくれることはつくれるけど、非常に機能的には少ないこともあります。

それでわれわれとしては、とにかくわれわれ、できれば事業者さんが自己負担でデータ化されて、サーバーに上げてくれることが一番いいだろうと。ただ、できないところ、できない業者に関しましてはわれわれでお手伝いもさせてもらうと。

それで、でも例えば全国バスの事業者はものすごい数があるわけですから、バラバラにやられてもどうにもならないというか。それを1カ所に行けば全部分かるようなサーバーをつくろうということで、ある程度データ入力とかなんかのかたちがきれいになったものからサーバーに乗っけ始めて。多分、経路検索業者とかなんかも、そういうところからデータを拾っていけばいいんですね。

そういうことをやっていきながら、若干われわれが付けた付加価値に関しては、必要な方があれば有償で提供しよう。それからそのデータの信頼性とかなんかにしても、われわれなりにチェックしたものでサーバーに置いておこうと。

さらにここから実は非常に MaaS というものと非常に関係していくことになるわけですけど。数年前からわれわれが京都市でもって乗換案内を「歩くまち京都」というアプリで提供し始めて、公共交通に観光を誘導しようということを市と一緒にやっていたわけですけど。非常に道路が混むので、どのぐらいバスが遅れてくるかということ、プローブデータという、それを活用して予測するなんていうことをやっていたんですね。

そういう一連の流れの中で、バスロケーションって、いつバスが来るかは実は意外と大事な話です。いろんなバスロケーションが世の中に、そのための端末がいろいろ出ているわけですけど。単純にいうとスマホでちょっとしたアプリをつくって、運転手に持たせればバスロケができるんじゃないかと、そんなところから始めまして。

ただ、やはり回線を安くしようとすれば MVNO のような仕組みをつくらなきゃならないし。それから厳密にいうと、運転手が発車の案内をしたときで位置の補正をするみたいな機能があったほうがいいわけですね。そんなことをやりながら、実はかなり本格的なバスロケーションのシステム。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



厳密にいうとバスロケーションだけじゃなくて、[音声不明瞭]とか Wi-Fi なくてもつくれるようなシンプルなボードなんですけど。

それをつくって、実は今販売も始めています。これからそういうバスロケーションの共通のまたプラットフォームも必要になるだろうということで、オープンデータ、単なる時刻表データからロケーションデータを全部まとめるような HUB システムをつくろうということで。そういうサービスを開始し始めております。

それではわれわれの MaaS に関する考え方は、ちょっと趣旨を説明したり、いろいろアライアンスパートナーをきちんとさせたりということで、ちょっと時間はかかっておりますけども、そういう共通なプラットフォームをわれわれが先導してつくって行って、できるだけ広範な事業者を巻き込みながら標準的なプラットフォームにして、われわれ自身の色を薄らせていくと。

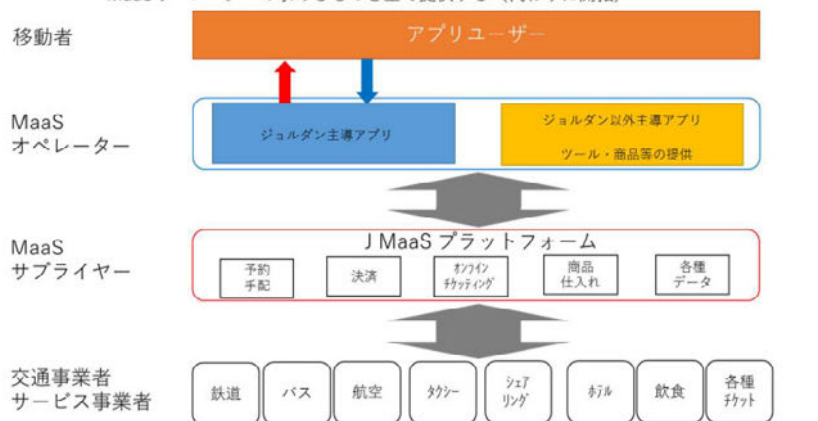
ジョルダン近況 乗換案内

J MaaS

2018/7 J MaaS(株) (J MaaS Corporation) 設立
2019/9 増資に向けて

<事業方針>

「*MaaSサプライヤー」に特化し、ジョルダン以外とも取引
・ MaaSオペレーターが求めるものを全て提供する (代わりに開拓)



*交通事業者、ホテル予約業者、飲食予約業者、決済事業者等との代行・連携 (MaaSオペレーターへのバックエンド業務)



2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

10

そこで逆にジョルダンとしては、いち MaaS オペレーターというか、どうあれ経路検索はユーザーと非常に密な立場になりますので。MaaS オペレーターとしての事業をやっていこうということで。そのような説明を1社1社回っていきながら、趣旨を説明してやっております。

サポート

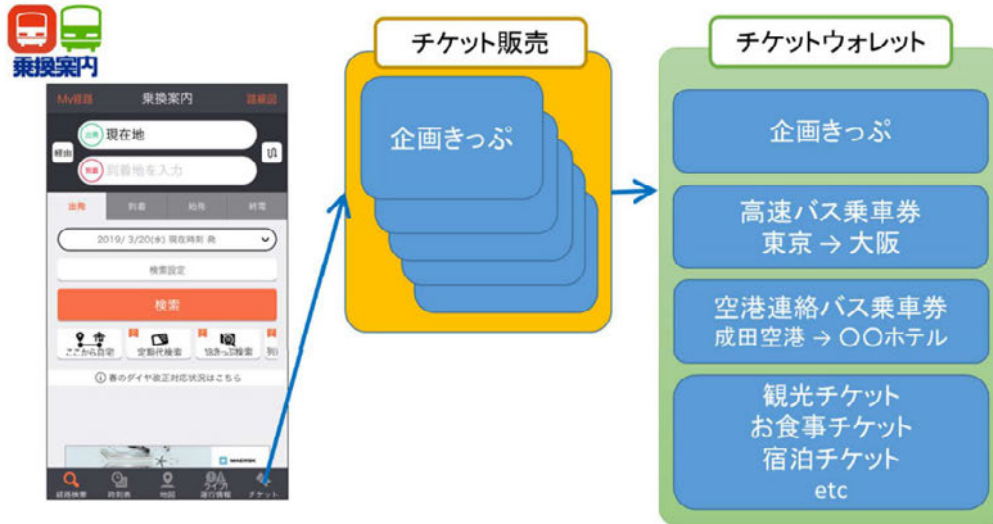
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ジョルダン近況 乗換案内

MaaS オペレータへの乗換案内I/Fの変更中

Masabiデジタルチケットと連動
インバウンドを含めた企画切符との連動を模索



JORUDAN

2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

11

それで、それに向けてジョルダンの乗換案内はどのような具合に変わっていくかということは、今本当にアプリの製作中でありまして、チケットっていう場所を作りまして。そこがいろんな企画だったり、それからもちろんシームレスに予約ができるようなものに関しましては予約のチケット、それをいずれも masabi のチケットでやっていくということで今、プロジェクトを進めております。取り急ぎ、できればインバウンドの人たちに向けて企画きっぷで地域を案内するようなことをできないかという企画を立てて、いろいろ動いております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

ジョルダン近況 乗換案内

バスはさらに拡大中

系統数

28,182系統

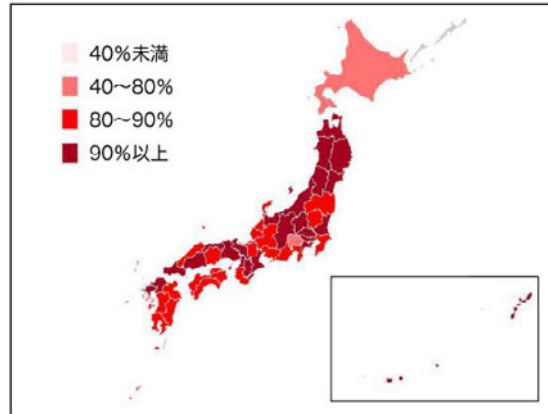
路線バス : 24,802系統
コミュニティバス : 3,380系統

対応会社数

785社・自治体

路線バス : 372社
コミュニティバス : 413自治体

カバー率 (系統数 : 路線バス)



主要路線バスは残り18社 鋭意交渉中

それでは話はバスに戻りましたが、バスは本当にもう相当なエリアをカバーしまして、主要路線はもう 18 社まで減ってきています。さらにコミュニティバスの中のニーズも結構ありますので、それもどんどん入れていると。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com








ジオルダン近況 法人

「MovEasy」サービス展開

交通事業者向けWebサイトやエンジン・データの提供

<導入済み>

阪急バス
阪神バス
近江鉄道・湖国バス
南海りんかんバス
近鉄バス
京阪バス
京阪京都交通
京都京阪バス
江若交通
京阪電車 
岩手県交通
関東鉄道バス 

伊豆箱根バス  伊豆箱根バス
京王電鉄
福岡市交通局  福岡市地下鉄
バスなび沖縄 
バスどこ大分 
高槻市
大阪シティバスBRT 
中国ジェイアールバス
しずてつジャストラインバス 静鉄バス
広島電鉄 
広島バス 
広島交通 

芸陽バス 
山陽バス
備北交通  備北交通
フォーブル 
HD西広島 
北海道中央バス

それからそういう流れの中で、公共交通事業者向けにウェブサイトをつくったり、エンジンやデータの提供。そんなことをしておりまして、大分一緒にやる会社も増えてきております。

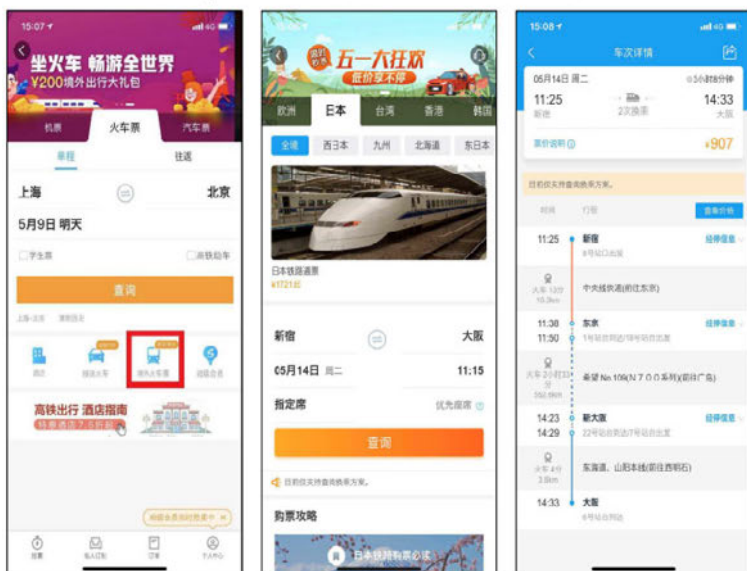
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ジョルダン近況 法人

Ctrip.com、Trip.comへの乗換案内サービス提供開始

<Ctrip.comアプリでの乗換案内>



<CtripとJR東日本の戦略的提携発表会>



それから昨今のこの半期の近況としましては、中国の人たちが実は日本に来たときに、われわれのアプリをつかっている人が非常に多いということが実はありまして。そういう流れの中で、中国最大の旅行代理店の Ctrip がわれわれと もっと積極的に組みたいという話が出てきてまして。

彼らとしては日本のチケットをもちろん売っていきたいということはあるわけですが、そこで経路検索のエンジンをわれわれが提供して、日本中ないろんな展開をインバウンド含めて一緒にやっているということで。参考の事例として、Ctrip と JR 東日本の戦略的提携発表会というのが実は先月ですか、上海で開かれたわけですが、そこにわれわれも参加しております。

それで戦略提携発表会のこの写真というのは、実は秋田のさんさ踊りですか。夏祭りに中国人を積極的に誘導するという、そういうイベント。そういう目的を持ちながら遠くの観光の、DMO でなくても一緒になって。結構、花園飯店というオークラホテルの、上海でもってメディアとかなんかいっぱい集めて、オープニングセレモニーをやった写真であります。

サポート

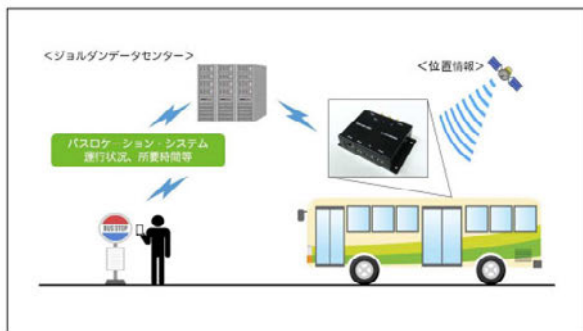
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ジョルダン近況 Jorudan Style

バスロケーションシステム (総合バス情報車載ステーション) 拡大中

2019/4 箱根登山バスで運用開始
長野県、長電バス、アルピコ交通、松本市、長野市でも運用開始

<Jorudan Bus-Location Systemイメージ>



<Jorudan Style 採用自治体>

- 「ユーカリが丘CommuCs」(千葉県佐倉市ユーカリが丘)
- 「KYOTO Trip+」(京都府)
- 「なごや乗換ナビ」(愛知県名古屋交通局)
- 「ユーカリが丘アプリ」(千葉県佐倉市ユーカリが丘)
- 「箱根登山バスのりかえ案内」(箱根登山バス株式会社)
- 「あもりナビ」(青森県)
- 「青森市観光ナビ」(青森県青森市)
- 「いなかだてnavi」(青森県田舎館村)
- 「かもめんnavi」(兵庫県神戸市中央区・神戸市交通局)
- 「函館NAVI」(北海道函館市)
- 「MOMO navi」(岡山電気軌道株式会社)
- 「函館インフォメーション」(北海道函館市)
- 「ツガル魅Navi」(津軽南地域/黒石市・平川市・田舎館村)
- 「大沼ップ」(七飯大沼国際コンベンション協会)
- 「祭都きしわだnavi」(岸和田市)
- 「アキタNAVI」(秋田県)
- 「信州ナビ」(長野県)
- 「やましなプラス+」(京都市山科区公式アプリ)
- 「KOBE そなえとろ」(兵庫県神戸市)
- 「歩くまち京都」(京都府京都市) ※リニューアル
- 「森の京都NAVI」(一般社団法人森の京都地域振興社(森の京都DMO))
- 「イイことぐるぐる」(兵庫県神戸市環境局)
- 「ぐんま乗換コンシェルジュ」(群馬県)
- 「kawane passport」(ジャーニーオペレイルウェイinカワネ推進協議会)



2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

15

それで先ほど言いましたバスロケーションシステム。総合バス情報車載ステーションという名前にしたんですけど、毎回実は営業的に動いていくと何も、あれもできる、これもできるというよりは、やはりシンプルな名前のほうがやりやすいということで、またバスロケーションシステムという具合に名前を変えました。

でも、ただこの4月からは箱根登山バスで運用を開始してしまして、長野県でも既に運用を開始し始めていると。いつバスが来るかということが、非常に分かりやすいような情報を提供していくと。

もう1個、実はPRさせてもらいますと、われわれが移動のときどういうかたちでバスロケーションがあれば便利かといいますと、もちろん地元の人があと何分で来るかということは、その日のプローブ情報とか何かがあれば一番分かりやすいわけですけども。今からもし金閣寺に行こうと思った場合に、京都に何時に着いて、そこからどのくらいで行けるかということが分かると、実は一番ありがたいわけですね。

それが実はずっとやっている流れの中で、その日のロケーションもあるけども、どうも1年前くらいと同じ曜日でもって想定したほうが、非常に当たる確率が高いというか。そういう蓄積型で

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



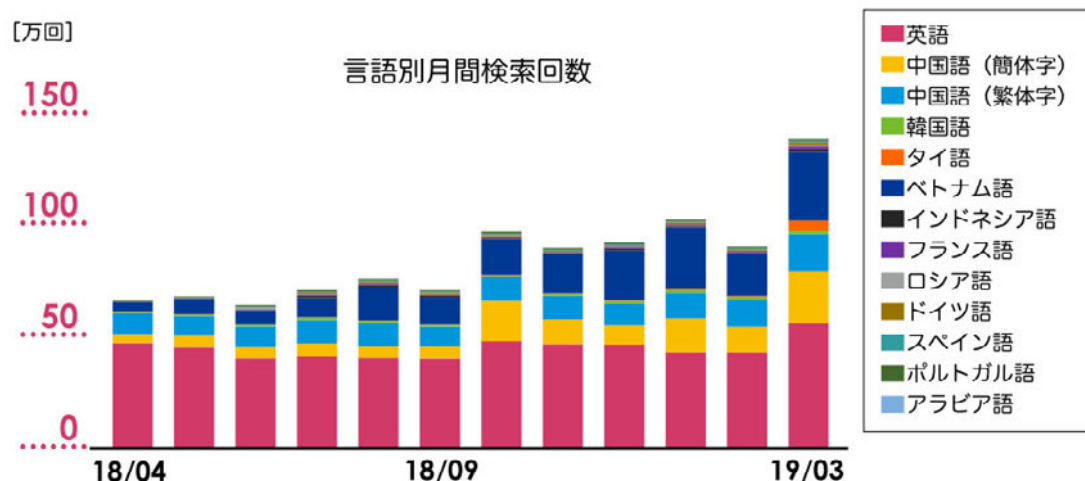
今、実はバスロケーションは運用し始めています。だから何でもかんでも AI というのは好きじゃないですけど、AI バスロケでもやったほうが、よっぽど優れているんじゃないかという。

これは実はやはり日本の MaaS 展開を考えていく場合に、一つの大きなインフラになってくるものと思っております。

ジョルダン近況 乗換案内

多言語版

13言語に対応済
(「Japan Transit Planner」)



それから多言語版は、あいかわらず。13言語でいったん止めておりますけども、13言語まで増やしながら。あとは鉄道駅からバス駅とか、主要観光施設とかに範囲を広げながら拡大しております。

ジョルダン近況 グループ

イーツアー

<イーツアー>



<売上高/営業利益>

項目	17/04 ~ 18/03	18/04 ~ 19/03	増加額	増加率
売上高	519	460	△59	△11.5%
営業利益	△24	△87	△62	-

[金額単位：百万円]

悟空出版

<悟空出版 新刊>



<売上高/営業利益>

項目	17/04 ~ 18/03	18/04 ~ 19/03	増加額	増加率
売上高	125	77	△48	△38.4%
営業利益	18	△16	△34	△188.6%

[金額単位：百万円]



2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

17

またグループ会社の状況でいうと、この1年はイーツアーが業績が悪くて、ちょっと頭が痛い思いをしましたけども、イーツアー、悟空出版という、どちらも若干赤字っぽい流れをどう立て直すかということでやっておりますけど。

サポート

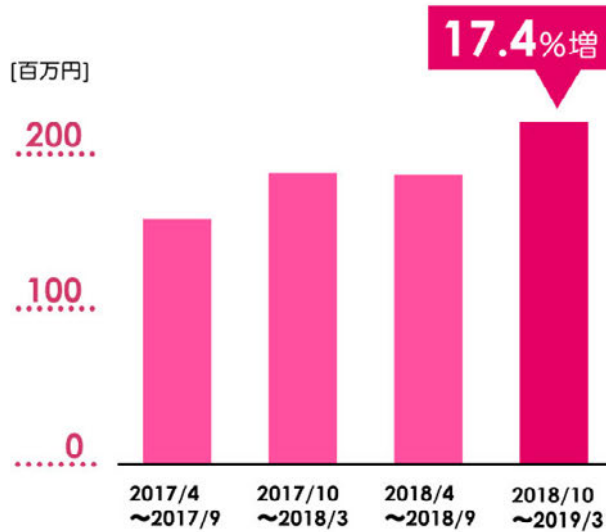
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ジョルダン近況 グループ

コンパスティービー

<売上高（連結内部売上除く）>



JORUDAN

2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

Kiwi

2019年8月に販売延期

<Kiwiプレイヤー>



18

それから広告は比較的好調にやっております、それから遅れ遅れたハイレゾのスピーカーも、この8月は大丈夫だと思います。そんなかたちで全体は動いております。

その後は岩田のほうに変わります。どうもご清聴ありがとうございました。

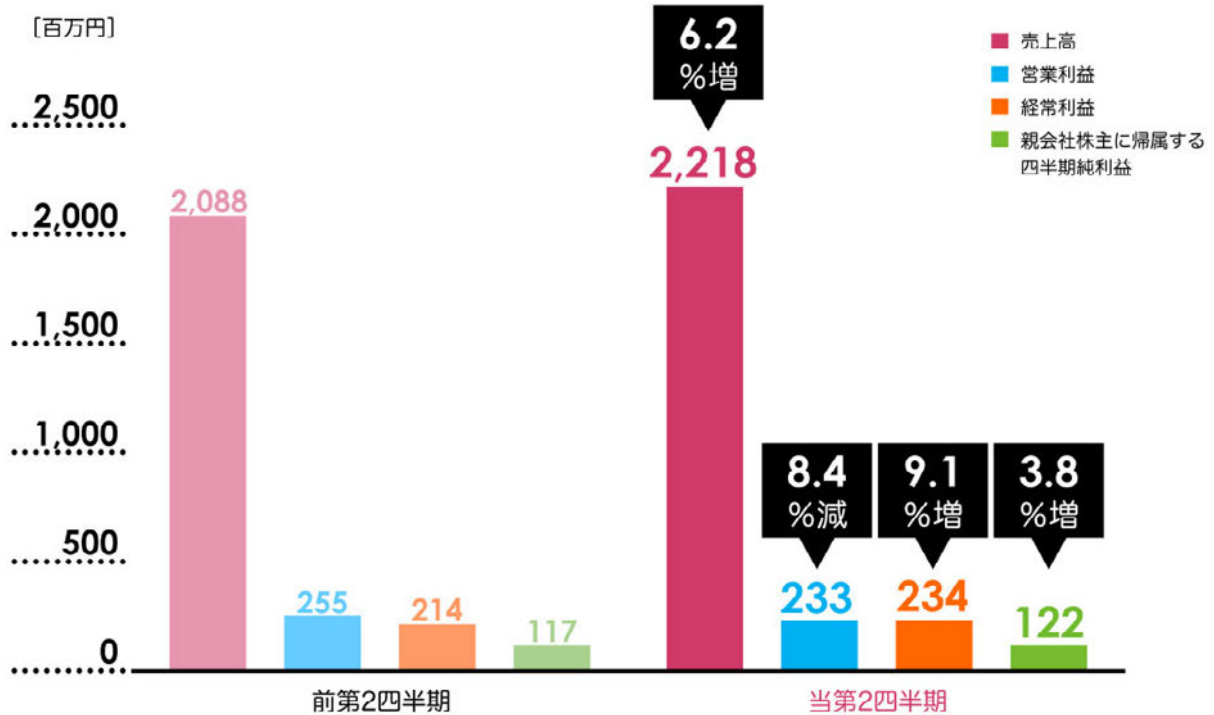
岩田：岩田です、よろしくお願いいたします。私のほうからは後半の経営成績のところ、および通期の見通しという辺りの話をさせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

経営成績



2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について----- 第2四半期（10月～3月）の状況

19

まず 19 ページの経営成績のところから申し上げます。まず当第 2 四半期、9 月決算ですので 3 月までの 6 カ月というところで、営業利益が 6.2%増の 22 億 1,800 万円。営業利益に関しては少し、8.4%減となりましたが、2 億 3,300 万円。経常利益が 9.1%増の 2 億 3,400 万円。親会社株主に帰属する四半期純利益が 3.8%増ということで、1 億 2,200 万円という数字になりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



要約損益計算書

科目	前第2四半期		前年同期比		当第2四半期	
	金額	構成比	増加額	増加率	金額	構成比
売上高	2,088	100.0%	129	6.2%	2,218	100.0%
売上総利益	932	44.7%	14	1.6%	947	42.7%
販管費	677	32.4%	36	5.3%	713	32.2%
営業利益	255	12.2%	△21	△8.4%	233	10.5%
営業外損益	△40	△1.9%	41		0	0.0%
経常利益	214	10.3%	19	9.1%	234	10.6%
特別損益	0	0.0%	△7		△6	△0.3%
税金等調整前四半期純利益	215	10.3%	12	5.6%	227	10.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	117	5.6%	4	3.8%	122	5.5%

[百万円]



2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について----- 第2四半期（10月～3月）の状況

20

中身というか、まず要約の損益計算書というところですが、まず売上高が少し、1億2,900万円、前年同期と比べると増えましたというところが、まずトピックかなと思います。これに関しては後ほど内訳の説明をさせていただきます。

あとはちょっとそれに売上が増加した割には、少し営業利益がというところではありますが、経常利益以下に関しては営業外のところが改善したというところもありまして、プラスで終わっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



製品・サービス別売上高比較

連結	前第2四半期		前年同期比		当第2四半期	
	金額	構成比	増加額	増加率	金額	構成比
乗換案内事業 ……………	1,957	93.7%	117	6.0%	2,074	93.5%
モバイル	405	19.4%	△51	△12.7%	354	16.0%
広告	186	8.9%	36	19.6%	222	10.0%
個人向け	40	1.9%	△4	△11.3%	36	1.6%
法人向け	595	28.5%	92	15.5%	687	31.0%
旅行	653	31.3%	41	6.4%	695	31.3%
グルメ	43	2.1%	△1	△2.4%	42	1.9%
他乗換	32	1.6%	3	11.2%	36	1.7%
マルチメディア事業 …	74	3.6%	△23	△31.3%	51	2.3%
その他 ……………	57	2.7%	35	62.8%	92	4.2%

[百万円]



2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について----- 第2四半期（10月～3月）の状況

21

製品・サービス別の売上高の比較ということで、売上高の全体として1億2,900万円増加の内訳ということですが。まず乗換案内のところで1億1,700万円増えましたというところが、また大きなというか、大部分というかたちになります。その中でもというところですが、主に法人向けと広告

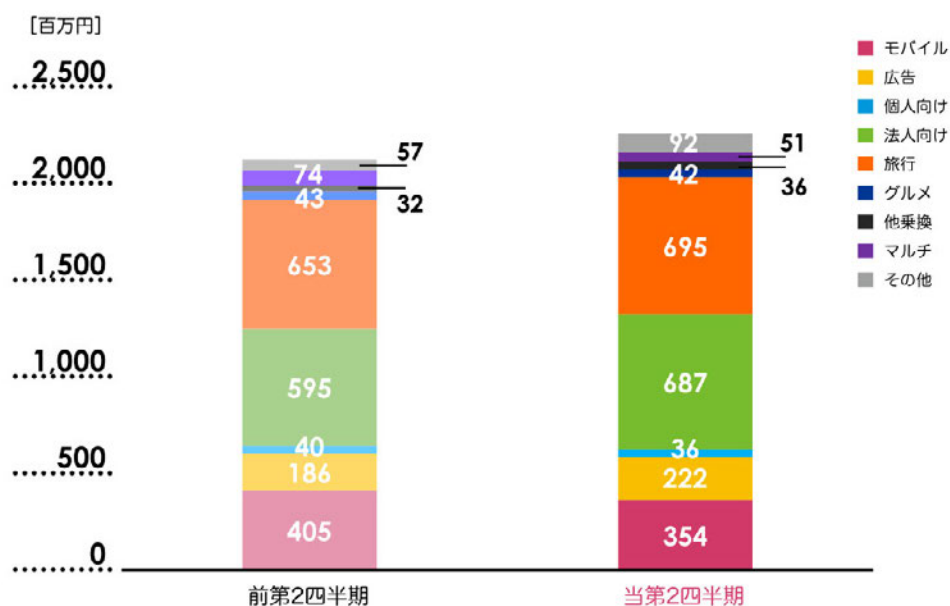
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



と旅行といったところが増えたというかたちになっております。

製品・サービス別の状況



変動要因

売上高

乗換案内事業

モバイル 有料会員数の減少傾向

法人 バスロケ提供開始

広告 広告表示の最適化等

旅行 国内旅行販売の増加

マルチメディア事業 出版関連の不振

その他 受託ソフト開発等が順調に推移

利益

営業利益

旅行の仕入高の増加
マルチメディア事業の売上高の減少

経常利益

持分法投資利益の発生
営業外費用の減少

グラフが、23 ページに売上高および利益の変動要因ということで、書かせていただいております。乗換案内事業に関しては先ほど申しましたとおりではございますけれども、モバイルのところ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

は有料会員の減少傾向が、最初のほうにも佐藤からもありましたが、少し続いているところがありましたということです。

ただ、それ以外のところですね。まず法人に関してはこちらも佐藤からの説明にもありましたが、バスロケーションのシステムの提供を始めましたというところが、前年同期との比較でいうと増加した要因のうちでは大きいところですね。それ以外も増えてはいますが、9,200万円増えた中でいうと新たに投入したソリューションということで、バスロケーションシステムの部分が割合としては大きいということです。

あとは広告の表示の最適化としていますが、広告に関してはどういう、主にネットワーク広告を入れたりとか、あとは直接交通事業者とか、移動にかかわるようなところに販売するというのをしていますけれども。そのどうやって出すかといったところを効率化することによって、全体として単価を上げることに成功したところが広告の増加につながっております。

それから旅行に関しては、国内の旅行販売のところが増加したということで増えております。

それ以外のところでいいますと、あとはマルチメディア事業で出版関連が前年同期と比べるとあまり良くなかったということ。

その他に関しては、受託のソフトウェア開発等が順調に推移したということで増加しております。

売上高の動きとしては、そういったところになります。

あと利益のところですが、営業利益に関していいますと、まず旅行の仕入高の増加と。旅行が増えたということで、全体的には少し仕入高が、旅行が増えたこともありますし、少し原価率が上がったところもありまして、その辺が利益を押し下げる要因になりました。

それからマルチメディア事業の売上高の減少というところは、売上高のところでも申しましたとおり、出版関連のところあまり良くなかったところの影響です。

一方で経常利益に関してですが、持分法の投資、前年同期は持分法投資損失が発生しておりましたが、当期に関しては持分法投資利益が発生して、ここは前年同期と比べるとかなり改善したところですね。

持分法の会社の業績で大分、まだプラスの会社があったりマイナスの会社があったりが少しありますが、少なくともマイナスは縮小して、プラスの会社がプラスで伸びたというかたちで。全体として改善しましたので、ここのが前年と比べて大きく動いたところです。

サポート

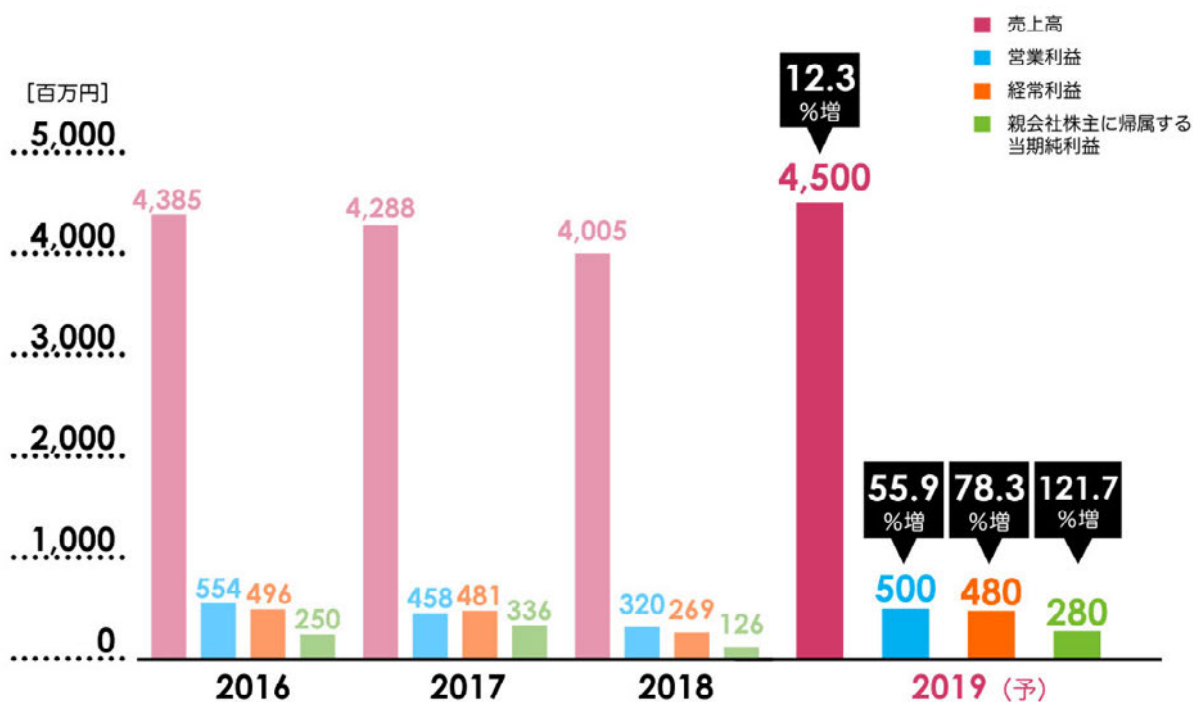
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



あとは営業外費用がいくつかありましたが、それも減少したということで。経常利益に関しては前年同期と比べて増加したかたちで終了しております。

四半期純利益に関しても、経常利益が増えたところが大きな要因ということです。

2019年9月期 業績見通し



サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

最後になりますが当期の通期の業績見通しということで、こちらは今のところは見直しは期初に発表させていただいたものから、全体としては変えていません。

製品・サービス別の見通し

製品・サービス	前期		前年同期比		当期	
	金額	構成比	増加額	増加率	金額	構成比
乗換案内事業 ……………	3,758	93.8%	252	6.7%	4,010	89.1%
モバイル	796	19.9%	△46	△5.9%	750	16.7%
広告	373	9.3%	57	15.1%	430	9.6%
個人向け	58	1.5%	△8	△14.5%	50	1.1%
法人向け	1,047	26.1%	153	14.6%	1,200	26.7%
旅行	1,324	33.1%	76	5.7%	1,400	31.1%
グルメ	88	2.2%	12	12.7%	100	2.1%
他乗換	68	1.7%	12	16.2%	80	1.8%
マルチメディア事業 …	109	2.8%	191	172.8%	300	6.7%
その他 ……………	137	3.4%	53	38.3%	190	4.2%

[百万円]



2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について----- 2019年9月期の見通し

25

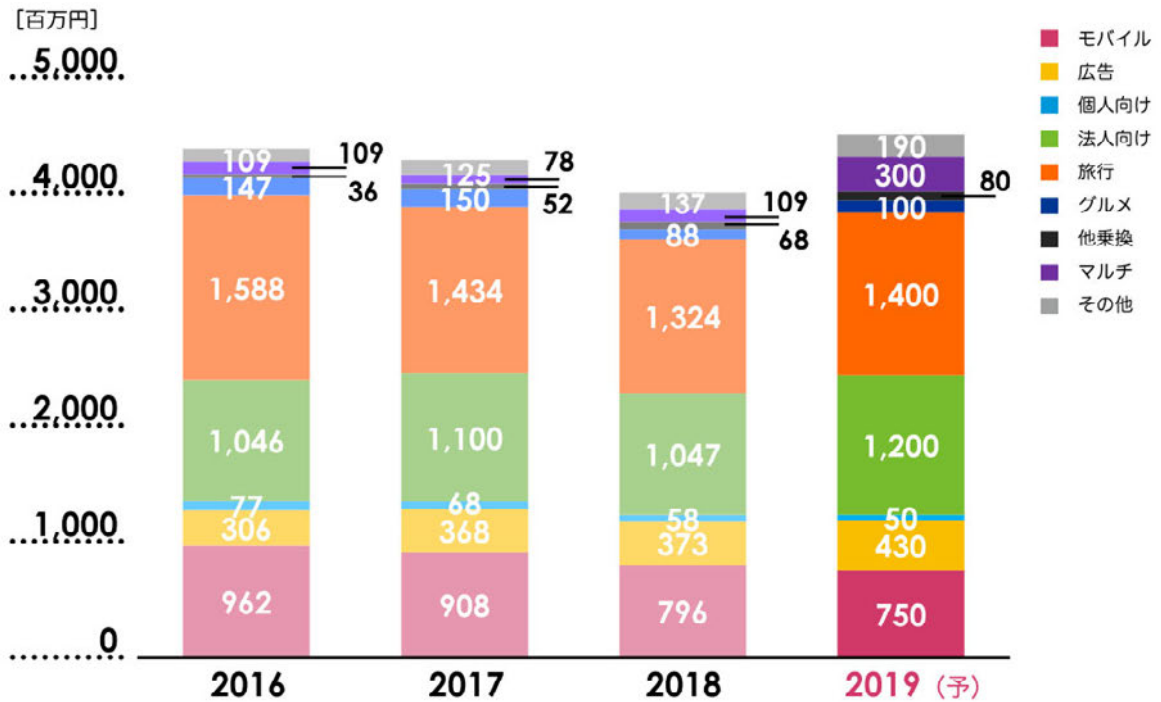
一応中身の、製品・サービス別の見通しという内訳のところは、売上の内訳というところに関しては若干、上期の状況を踏まえて少し調整はしております。特に法人など、順調に推移したということがありますので、その辺、継続を今後もできるかなというところがありますので、その辺は少し多めに増加することにして。少しあとは上期の状況を踏まえて調整したかたちになっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



製品・サービス別の見通し



2019年9月期第2四半期決算 事業内容・展開について----- 2019年9月期の見通し

26

グラフで示すと、こういったかたちです。

以上です。どうもありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会：ご説明、ありがとうございます。

それでは質疑応答に入りたいと思いますが、本日の会社説明会につきましては、質疑応答部分を含めまして全文を書き起こして公開する予定になっております。したがってご質問の際、会社名、お名前を名乗られた場合はそのまま公開されますので、もし匿名をご希望の場合には質問の際、お名前などは名乗らないようお願いいたします。

それではご質問のある方は挙手にてお示してください。どなたかご質問、ございますでしょうか。

質問者：ご丁寧な、いつもより長めのご説明ありがとうございました。2点ほどお伺いしたいんですけども。

MaaS というところで最初、ご説明いただいたかと思うんですけども、その中で定額制と絡めたサービスだということも出てきていると。今いわゆるサブスクというところが国内ではやってきているかと思うんですけども、ジョルダンのサービスはもともとサブスクで、定額制でやっているサービスで。

そのサブスクをずっとやってきたジョルダンさんから見ると、交通サービスに限らず現在のこの消費者向けのサービスがサブスク型っていわれているものに関して、佐藤社長のほうはどういうふうにごこの動きを見ていらっしゃるのかが質問の1点目です。

2点目がシステム開発の案件の中で、バスのデータを使った開発がちょっと他社と違うレベルで開発案件ができていくというご説明が、佐藤社長の説明の中で後半あったかと思うのですが。開発力とか技術力という点で、今まであまり他社との違いに関してはお話ししてこられなかったと思うんですけども。

今回その部分もお話しされたのを踏まえて、どういうところが技術的な優位性として、現状でお話しできるようなものになっているのかを教えてくださいませんか。この2点です。

佐藤：全体で聞き取りにくいところがあったので、誤解があると仕様がなくて確認させていただきますけど。定額制というのを将来においてどう考えているかという話。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



質問者：そうですね。世の中全般、サブスクというのがバズワードになっているかと思うんですけども。ずっとやられていた、やられてきた佐藤社長から見て、この今の国内の流れだと思うんですけど、どういうふうに見ていらっしゃるかと。

佐藤：いろんなサブスクリプションモデルがありますが、交通の場合、MaaS Global 社のしているサブスクリプションは、移動全体の定額制みたいなものなんですね。タクシーは5キロまでという制約が付いておりますけど、バス、電車、タクシー、それからレンタカー、自転車、全部乗って乗り放題で定額制ですね。

私は、これは日本の公共交通もやがてそうなると思っております。われわれができる、できないという話ではないですけども、前もちょっと話したときがあるんですけど、20年前に実はインターネットの定額制って考えたときがあったんですよ。東京めたりっく通信というのが今、うちの社外取締役をやっておられる東條さんという方が興して、インターネットをADSLで定額制にするんだと。

当時はまだ64、64、128というISDNで、夜間は定額になるけどということでやっていた時代で。非常にネットにはまった人は、数十万円なんていう請求書が出ていたときがあるという世界なんですけども。

インターネット定額って、残念ながらめたりっく通信は5,500円のところまでで会員を増やせないでいましたけども、ソフトバンクに移ってから3,000円という衝撃的な価格で定額制になって。本当に流通から全てのインフラが変わったというのは、皆さんご存知のとおりだと思うんですけど。

多分MaaSは、予約システムのオープン化というのは、長距離においてはオープン化であるし、近距離においては定額制だと思っています。よく考えてみると定期券というのもサブスクリプションモデルなんですよ、はっきりいうと。それが全てまとめて定額制という。

今も実は70歳以上の人だと、都営バスと都営地下鉄が乗れるのは少ない人だと1,000円でもって年間パスをもらえるとかなですね。

そういう具合に世の中がどんどん動いていく流れの中で、多分段階的にいろんなところ。いろんな事業者と話しているときに、オフピーク時間の定期券は、案外交通機関であり得るかもしれないですね。そういう流れで、われわれとしてはモバイルチケットというものはそういう時の簡単な道具になっていく方向を考えていくということ。

これはどこかの段階でとにかくそこまでいかないと、日本社会が多分成り立たないものなんじゃないかということで考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



それからあとシステムの開発力に関しましては、例えばビッグデータ一つ考えてみて、MaaS の大きな側面としては、ビッグデータというものをどう考えていくかという話が、でかい問題としてあります。

各社経路検索業者がビッグデータを自分で抱えるよりは、例えばサブスクリプションモデルって、d マガジンのような乗り放題をやった場合に、第 1 段階でいうと利用実績に応じた分配ということになってきますよね、多分、合理的なのは。

そうした場合に人がどう移動するかというデータも拾っていかなきゃならないわけだし、どうしても全体を 1 カ所に集めて、多分だから各事業者は自分たちの事業者に関しては詳細にデータが見れて、他社に関しておぼろげに見えるような、そういうデータベースが必要になってくると思うんですよ。

そのほか、いろんな開発を考えると、正直いうとわれわれはある部分頑張っておりますけど、とてもわれわれでできるようなボリュームではないと思っています。そういうために J MaaS というところで、いろんなところを巻き込みながら、そういう開発を推進できたらと思っているのが本音です。

われわれは本当に先行で走っていくところを頑張ってやっていきながら、もうちょっときちんとしたものは、もっとものすごい開発集団がやっていくようなかたちに持っていかないと駄目だと思っています。

質問者：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。そのほかにご質問のございます方、いらっしゃいますでしょうか。どうぞ。

質問者：ちょっと細かいことといっってはなんですけど。ジョルダンの近況というところで、10 ページ目のところに J MaaS の話が載っているんですけど。そこに今年 9 月の増資に向けて書いてあるんですけど。

これは要するに J MaaS の今やっているようなことと、この増資がどういうふうな因果関係、と言っちゃいけませんけど、これで何をしたいのかという。そのところで増資と書いてあるだけなので、その辺の意味合いを聞かせてもらいたいんですけど。

佐藤：MaaS のこの MaaS オペレーターと MaaS サプライヤーという言い方が、ちょっと非常に分かりにくいところはあるんですけど。本当に日本でもって MaaS が広がるとした場合に、共通のインフラができないと難しいと思っているんですね。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それは国交省なんかもインフラづくりは当然考えておりますけど、普通のペースでやっていくと、まず学識経験者で懇談会をつくり、方針を立ててやっていく流れで、数年かかっていく流れだと思うんですね。

そこをどうもワールドの動きというのは、もっと速い感じがありまして。われわれが逆に、ジョルダンの乗換案内が MaaS オペレーターとしての先導役をやりながら、もっといろんなところを巻き込んでいこうと思っているんですよ。影響力のある会社に入ってほしいんですよ。

それが J MaaS という組織体という考えで思っているところなんです。そののだから、本当に社会インフラなんていうのをやっていくのに影響があるようなかたちのところに加わってもらって、われわれの色はここに関してはどんどん薄めていって。

逆にだから MaaS オペレーターというのはわれわれもやっていますし、ナビタイムさんがやられるかもしれないし。それからヤフーさんがやられるかもしれないし、MaaS Global 社さんがやられる可能性、もちろん鉄道事業者も立派な MaaS オペレーターとは思っていますよ。

でも、ただインフラがバラバラになっちゃうと、後でどうにも統合できなくなっちゃうというか。そこをインフラ先行型にできないかというところで、今考えております。

質問者：ということは、ここに出ている交通事業者とかいろんな会社、サプライヤーとかいろいろありますけども、そういった会社のあれを増資の対象として考えていると理解していいですか。

佐藤：そうですね。非常に難しいと思いますけども、そういうかたちと一緒に、鉄道だけじゃないと思うんですね。MaaS は本当にいってみればスマートシティという流れまで文脈が広がっておりますので、そういうところにいろいろ入ってもらいながら、やれたらと考えております。

質問者：それはもう話はされているのですか。

佐藤：話はし始めています。ただ、それなりにやはり NDA を結んで、きちんとモデルを説明してとか、いろいろやっていかなきゃならないので、時間はかかっておりますけど。

質問者：あともう一つ、これも細かいことなんですけど。先ほどあれされていましたが、持分法の利益が改善になりましたよね、今期。前期赤字だったんですけども。

これは基調的にはかなり持分法の中で、割と良い会社と言っちゃなんですけども、どういうものがけん引していって、そういうかたちになっているのか。それでそれはこの通期でも一応、そのまま続くのかどうか。そこを確認したいんですけど。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



岩田：持分法の会社の状況としては、関連会社等で特に情報を開示していないところ、個別の情報を開示していないところもありますので、個別の情報は申し上げにくいところではあるのですが。全体としてかなり黒字の出た会社もありましたという状況です。

通期に関していうと、おそらく全体としてマイナスにはならないかなぐらいでは思っております。

質問者：ということは通期でもある程度、持分法投資利益はトントンぐらいと理解したらいいですか。

岩田：第2四半期までで今、持分法投資利益がプラス500万というところになっていまして。多分おそらく、ここから3倍、4倍とかにはならないと思うし、いきなりゼロにもならないかなという感じだと思います。ここから多分、少し増えるかぐらいの感じだと思います。

質問者：分かりました。

司会：そのほか、ご質問ございますでしょうか。よろしいですか。

それではご質問もないようでございますので、これもちましてジョルダン株式会社様の会社説明会を終了とさせていただきますと思います。どうもありがとうございました。

なお、お配りしましたアンケートにつきましてはご記入の上、机の上に置いてお帰りいただければと思います。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com