



**ジョルダン株式会社**

2021年9月期決算説明会

2021年11月12日

## イベント概要

---

[企業名]	ジョルダン株式会社
[企業 ID]	3710
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 9 月期決算説明会
[決算期]	2021 年度 通期
[日程]	2021 年 11 月 12 日
[ページ数]	38
[時間]	17:15 – 17:55 (合計：40 分、登壇：31 分、質疑応答：9 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 <sup>2</sup>
[出席人数]	20 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)

## 登壇

---

**司会：**それでは定刻でございますので、ただ今から、ジョルダン株式会社様の2021年9月期決算説明会を開催いたします。

最初に、会社様からお迎えしてございます、二名様をご紹介申し上げます。

まず代表取締役社長、佐藤俊和様でございます。続きまして、執行役員、経営企画室長、岩田一輝様でございます。

本日は、ただ今ご紹介を申し上げました、お二名様からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞよろしくお願いを申し上げます。

それでは最初に、佐藤社長様から、どうぞよろしくお願ひします。

## 佐藤の関心 時代は動く

### AIはさらに進化

2016年3月 AlphaGo（アルファ碁）、囲碁棋士イ・セドル 5番勝負  
AlphaGo 4勝1敗

#### <イ・セドルの経歴>

- ・1983年、韓国の全羅南道・新安に生まれ、父から囲碁を学ぶ。
- ・1995年、12歳でプロ棋士に昇段。
- ・2000年、バックス杯天元戦で初優勝を上げ、同年32連勝。
- ・2002年、世界囲碁選手権富士通杯で初の世界大会タイトルを手に。
- ・2002年以降、世界大会に18回、国内大会でも32回優勝、計50回に上る優勝回数を誇る。
- ・2019年、引退。



**佐藤：**佐藤です。今日は遅い時間にもかかわらず、ありがとうございます。

この間ちょっと、コロナ対応でどんなことをやってきたかということ、出だしに話していましたが、私がどんなことに興味を持ってるかという話、それなりに評判良くて、戻しました。

今現在、僕が一番やはり関心を持っているのはAIの動きです。これは前にも話したことあるかもしれませんが、AlphaGo っていうのが出て、韓国のチャンピオンのイ・セドルを破ったという話が非常に衝撃的な話でした。

私、ジョルダンはいぶ昔に、実は囲碁のソフトを作っていたときがありまして、今の産総研、当時のデンソー研と一緒に共同研究ということでやって、ファミコンの囲碁ソフトなどを開発して販売したこともあります。そのときの私の正直な感想として、私の目の黒いうちにコンピュータ、人間がコンピュータに負けるなんてことは、ありえないと断言していましたが、その断言があっという間に崩れてしまったというのが昨今のAIの動きです。

ただ、Google がディープマインド社ですか。ディープラーニングとか、何かの基本になっていくわけですが、そこで実際対局したときの図というのは、皆さん意外と知らないかもしれませんが、イ・セドルの後ろにコンピュータスクリーンがあるわけですが、その後ろに実は1,000台を超える非常に速いコンピュータがあるのです。だから結構、一個師団と人間が戦っているみたいな感じがあるわけです。

ただ、いずれにしても新しいAIの手法がどんどん現れて、そこからディープラーニングとかがどんどん進み出して、今現在は単に何かと判断するよりも、もうちょっとクリエイティブな領域にも入ってきています。

---

#### 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

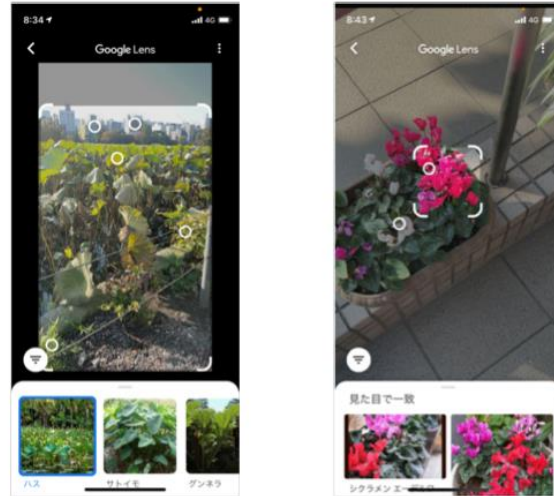


# 佐藤の関心 時代は動く

## AIはさらに進化

百科事典がクラウドに

<Google Lensによる画像検索画面>



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----佐藤の関心 時代は動く

4

これはたぶん皆さんもご存知だと思うのですが、Google Lens という Google の出している、写真を撮影すると、花を撮影すれば、何かという名前が出てくるというソフトがあります。

今 iPhone なども Google の窓にレンズなどが、もう脇に入っていますので、iPhone でそのレンズのマークを押せば何かという。

これ、たまたま最近、上野公園に行きまして、蓮の花を見て Google Lens で問いかけると蓮と出てくる。蓮が蓮ですから、大して AI でないかもしれないなと思って、なんかまた今、意外と花の少ないときで、ちょうど周りのマンションを見たら花が咲いていたので、それにスマホを向けたらシクラメンという名が出てきました。歌では知っていますけど、ああ花はこんな花か、という。だから本当にもう百科事典いらないですね。もう、そういう時代に入ってきています。

### 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



# 佐藤の関心 時代は動く

## AIはさらに進化

作曲、絵画、創作も



画家フィンセント・ファン・ゴッホの絵画

×



当社オフィス周辺の写真

=

<AIによる風景画>



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----佐藤の関心 時代は動く

5

それで、われわれもちょっと、いろいろやろうということで、ゴッホにちょっと注目してみました。

最近 Amazon Kindle などでも画集というのがありますので、Kindle の画集を読み込みながら。一番左にあるのは、これはいわゆるゴッホのタッチです。それを何枚か読み込ませて、われわれの入っている新宿2丁目、3丁目の境にある成信ビルというビルがあるのですが、そこを撮影したのがその真ん中です。ちょっと本当に簡単な実験です。

ディープラーニング的な手法をすると、ここにあるような写真になってきたと。これはおそらくだから、これから例えば、ある特定の画家に注目しながら、もうちょっと解像度を上げて、もうちょっと、いろいろ読むことをやっていくと、それライクの形ができてくるという、もう、そういう新しい分野ができ始めているということなんでしょうか。

ちょうど、われわれもちょっと社内的に、そういうことを始めながら、乗換案内というものの中にAIを取り入れていくと、どうなっていくかということ今、結構真面目に考えて始めています。

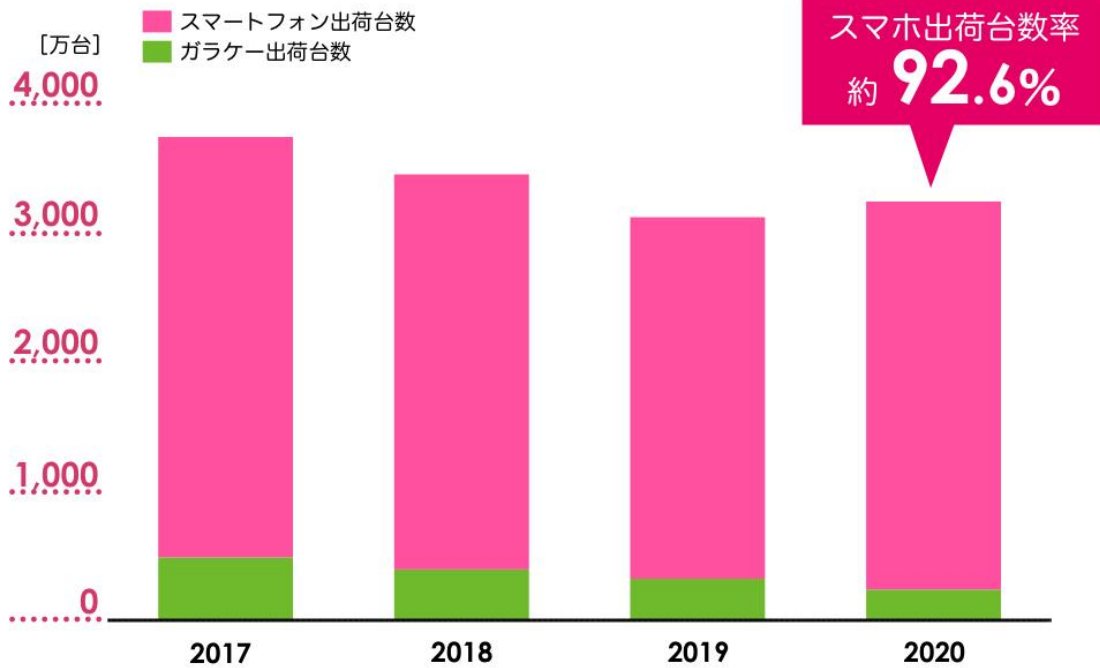
### サポート

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



# ガラケーからスマホへ

MM総研調べを元に  
当社で作成



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----ガラケーからスマホへ

6

いつも見ているガラケーからスマホへというグラフ。

## サポート

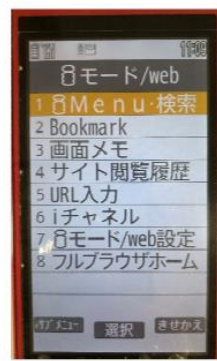
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



# ガラケーからスマホへ

## ガラケーが消える

1993年 NTTドコモ、初のデジタル方式（PDC）携帯電話サービス開始



ドコモ 「FOMA」と「iモード」のサービスを2026年3月31日で終了  
au ガラケー、2022年3月をもってサービス終了  
ソフトバンク 3Gサービスを2024年1月下旬に終了



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----ガラケーからスマホへ

7

もう、ほとんどガラケーはなくなりかけていますが、もうちょっと、今現在、予定がこのページにあるように FOMA と iモードのサービスが 2026 年 3 月 31 日、au のガラケーが来年 3 月、ソフトバンクも 2024 年 1 月下旬ということで、もうほとんどなくなってきていますが、もうじき、なくなろうとしている。その段階での、あれですね、出荷台数も、スマホがほとんど。

ただ、ガラホというスマホのガラケーのイメージが残っているものがありますが、もう全然変わってきてるという。とにかく終わりです。iモードとか、なにかガラケーが。われわれ乗換案内もガラケーで、だいぶ伸びていったときがあるわけですが。

### サポート

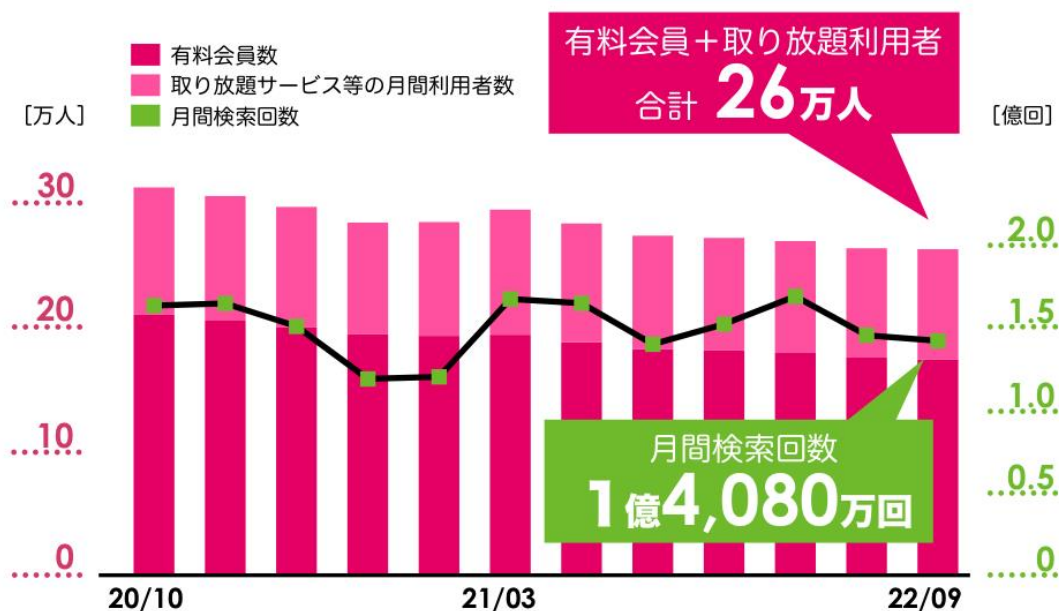
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com





# ジョルダン近況 乗換案内

## 乗換案内 会員数・検索回数



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

8

乗換案内、昨今やはりコロナの影響でアクセス数は減っています。

検索数は、2億回以上あったのが、最近やはり3割くらい減って。ちょっと持ち直したり、悪かったり。さすがに緊急事態宣言の間というのは、結構やはりしんどいものがありました。このところ、またちょっと盛り返し始めていますが、やはり第6波懸念というものがありますので、やはり移動というものは、いろいろ、とにかく厳しい状態であるということは変わりないです。

### 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

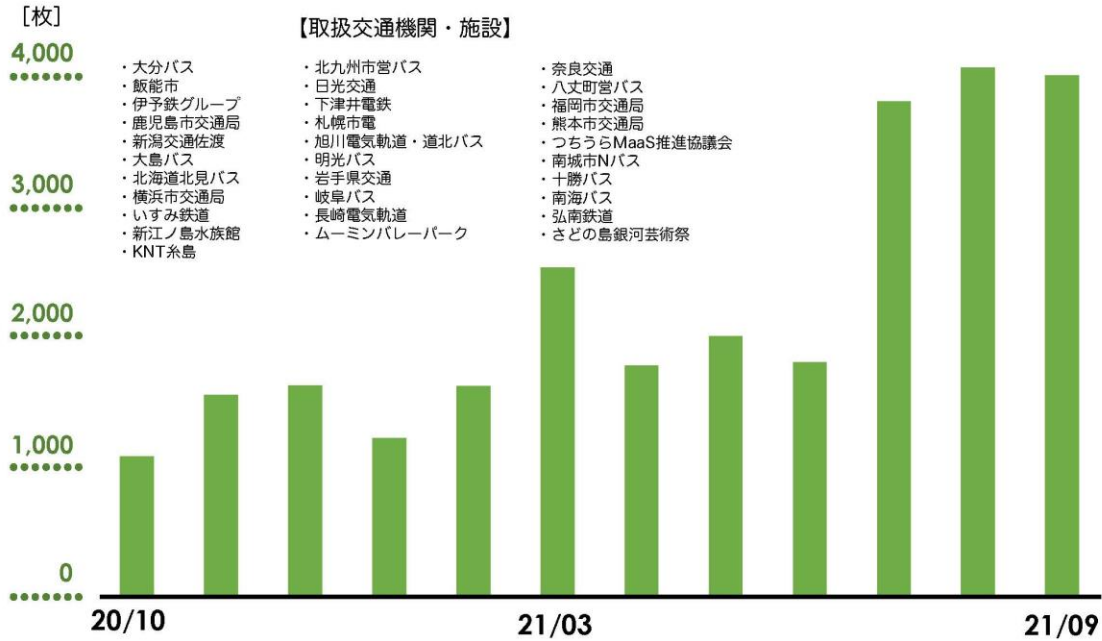
メールアドレス

support@scriptsasias.com



# ジョルダン近況 モバイルチケット

## チケットの種類と販売枚数が増加



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

9

そういう流れの中で、われわれは一生懸命、実はスマホでチケットに乗れるということを頑張ってやっています。

今現在、チケットの種類もだいぶ増えてきて、ただ販売単価はどうあれ300万、400万という取扱高で、それだけですので、まだ収支のところには、やたら金ばかり食うという状態でやっています。

### 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@scriptasia.com



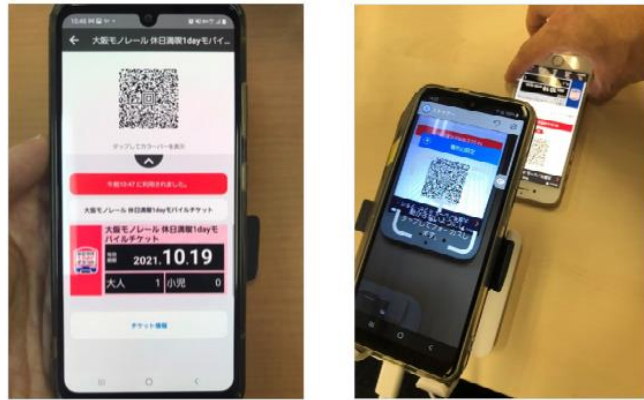
# ジョルダン近況 モバイルチケット

## 大阪モノレール

<チケット購入画面>



<乗車券のデジタル化実証実験>



磁気券に代わる低コストな乗車券として、モバイルチケットの効果検証を実施



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

10

でも、スマホでいろいろな物を売るということに関しては、だいぶ注目を集めていまして、モバイルチケットが今現在でいうと、大阪モノレールで読み取り機でも入れるということまで。

二次元バーコードといいますか、普通のやつよりも、もうちょっとセキュリティに確かな Masabi というところと提携しながらやっていますが、アズテックコードといっても QR コードが時間とともに変わるというやり方なので、スマホのスナップショットで、誰かがもらっても入れないという、そういうあれがっているもので、今現在は大阪モノレールで実証実験やっています。

### 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@scriptasia.com



# ジョルダン近況 モバイルチケット ムーミンバレーパークでさらに拡大

<チケット購入画面>



<ムーミンバレーパーク>



ムーミンバレーパークの入園チケット、バス往復券等をセットにしたモバイルチケットの販売



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

11

ムーミンバレーパーク。

もともとは乗り放題と、ここは企画、レストランがあったり、ショーがあったりとか、そういうものと組み合わせたモバイルチケットということでやっていますが、ムーミンバレーパークの中でもやらせてもらい、いったん期間を区切りながらやっていますが、また再開しましたということで。

そんなことをやりながら、いろいろな実証実験にも今、参加しています。

## 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



# ジョルダン近況 MaaS

## 実証実験に参加

＜新宿駅の屋内誘導アプリ「新宿えきナビ 2021 Summer」による検証＞



アプリ内のアンケート集計により、東京都「利用実態調査」、国土交通省「屋内空間情報インフラを活用したサービスの利活用検証」に協力



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

12

この図は新宿駅の屋内誘導アプリ。

地下街というのは、実は緯度経度を取るのが非常に大変なのです。表だと GPS のアンテナが立ちますが、地下は GPS 拾えないと。

そこで、地磁気で拾うとか、いろいろなことを組み合わせながら、今現在のやり方が1個1個の店で地磁気を拾いながら、テーブルを作るというやり方でやっている中に入りながら、乗換案内を地下街でも動くようにしようという、そういうような実験に参加しております。

### 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 HUB

## 公共交通HUBシステム

【掲載バス会社】  
全480社・自治体

- ・十勝バス
- ・北海道中央バス
- ・岩手県北バス
- ・会津乗合自動車
- ・茨城交通
- ・関東自動車
- ・群馬バス
- ・西武観光バス
- ・JRバス関東
- ・西日本ジェイアールバス株式会社
- ・北九州市営バス
- ・みちのり高速バス 等
- ・道南バス
- ・南部バス
- ・福島交通
- ・磐梯東都バス
- ・那須町観光協会
- ・日本中央バス
- ・関越交通
- ・上信電鉄

<公共交通HUBシステムDL画面>

The screenshot shows the 'Public Transport HUB System' (公共交通データHUBシステム) interface. The main heading is '配信事業者一覧' (List of Distribution Companies). There are search filters for '地域で絞り込む' (Filter by region) and '絞り込み' (Filter). Below the filters, there are dropdown menus for selecting regions: 北海道 (59), 青森県 (5), 岩手県 (9), and 宮城県 (9). A table below lists the companies with columns for '#', '会社名', 'ダウンロード' (Download), and '配信情報' (Distribution Information). The table contains four entries:

#	会社名	ダウンロード	配信情報
1	北海道バスコミュニケーションズ	ダウンロード	配信情報
2	加賀村コミュニケーションズ	ダウンロード	配信情報
3	美山通信コミュニケーションズ	ダウンロード	配信情報
4	美山通信コミュニケーションズ	ダウンロード	配信情報

それから、ずっとこの間やっている公共交通。

バスの時刻表、ならびに位置情報、そういうものをひっくるめて配信させるサーバーを作るということで黙々とやっておりまして、最近またリニューアルしながら数を増やしています。

オープンデータなのですが、やはり、こういうものが整備されないと、移動に関するテクノロジーというものは進展しないので、そこは頑張っています。

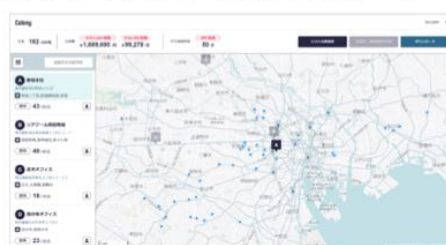
# ジョルダン近況 新ソリューション

## 旅費精算からサテライトオフィスまで

### <JRD-SmartAssist>



### <サテライトオフィスシミュレーター>



### <トポロジカル オフィス>



福島県白河市に新たな拠点を設置し、最新のICT技術を駆使したサテライトオフィスを開設



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

14

それからあとは、この間、旅費精算とか何か、われわれとしては今まで旅費精算市場というのは結構、確固たるものもありますが、市場自体が変わってきてると。

例えば、今までだと定期券の支給をどうサポートするかとか、移動したときに、どう運賃料金を出したりというやり方でしたが、移動そのものが非常に変わってきています。

ちょうどわれわれは、地図のソフトとの連携を今始めて、社内でナビゲーション、行き案内という、乗換案内の中にも地図が入ってしまっていて、東証まで例えばどう来るかというのを、右へ曲がれ、左へ曲がれということをやっていますが、そういう、その地図と連動したソフトがあるので、旅費精算も行ったときに、ここに行ったという自宅から出勤して、ここを動いたということができるようになるだろうと。

そういうことで、社内でシステムを作りまして、結構今いろいろなところで検討に入っているような状態でしょうか。旅費精算が新しくなるということが変わっていくだろうということ今やっています。

#### 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



それからあと、サテライトオフィスをどのように設置すれば、交通費が節約できるかなんてシミュレーターというのを作って、思ったほど、作って、すぐパツと話が決まるわけではないですが、持続的に、いろいろな話が進んでいる。そんな感じでしょうか。

## ジョルダン近況 JorudanStyle3.1

### Jorudan Style3.1とは

ICTを活用した「まちづくりクラウドサービス」  
ポイント利用サービス (Point & Pass) から顔認証機能まで幅広く展開



#### コンセプト



移動方法および決済までをワンストップに実現。



ポイント、決済、キャッシュレスサービスもサポート。



IoT に対応したモバイル通信閉域網など、あらゆるプラットフォームに対応。



混雑状況やバス接近情報を配信し、人の移動をスムーズに。



利用者の行動分析もサポート。



あともう1個、JorudanStyle というのをずっとやっています。

これはどちらかというと、ジョルダンはどちらかというと BtoC を軸に、いろいろな企業に売り込んでいくということをやっていますが、JorudanStyle はどちらかというと、自治体などの陰に隠れて、ソリューションを提供するというやり方ですか。

もともと、バスを拡充していったときに、みんなに地域のバスの情報を、どう知らせるかということから始めて、地域のポータルみたいなそういう、今だと市役所が例えば、市の案内なんてブックレットを配っていますが、スマホで全部わかるようにしていこうと。

バスの時間から始め、地元のニュースとかいろいろなことをやっていて、その JorudanStyle の中に最近ちょっと Point & Pass というソリューションを入れました。



# ジョルダン近況 JorudanStyle3.1

## Point & Pass

自治体ポイントをPayPay、楽天ポイントに

<利用イメージ>

①ポイントを貯める



QRコード読み込み、  
スタンプラリーなど

②貯めたポイントを交換



※PayPayボーナスは、出金と換金はできません。PayPay公式ストアでも利用可能です。  
※交換には、本アプリ上での利用登録及び別途ポイント交換先サービス（PayPay、楽天ポイント）での利用登録が必要です。

利用したいポイントや  
キャッシュレスサービスへ

③街中で利用



街なかのお店やサービスで  
利用可能に

※上記の「PayPay」とは、「PayPayボーナス」を指します。

それは、どういうことかという、例えば1万歩、歩けば、ポイントが貯まるとかですね。それで貯めたポイントを他のポイントと交換できるということを PayPay と楽天ポイントに関しては、やりました。その他に今度は、これはこれからの話ですが、例えばマイナポイントなんかとうまく組み合わせることができると街中で物と交換できるとか、そういう。

もちろん PayPay などと交換もできますが、とりあえず自治体がやっているビジネスで、市営バスとかそういう公共交通などがありますから、そこをポイントで乗るみたいなことができるのではないかと。思って。

# ジョルダン近況 JorudanStyle3.1

## ユーカリが丘での顔認証

鉄道の実証実験もスタート

### <顔認証乗車実証概要>

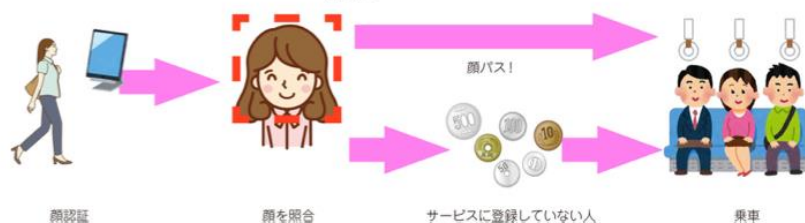
対象路線：ユーカリが丘コミュニティバス1系統/  
2系統/3系統/101系統/102・103系統、  
山万ユーカリが丘線全駅（6駅）

対応券種：普通乗車券、定期券

モニター数：約100名



### <利用イメージ>



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

17

それとあわせながら、顔認証なども実はずっとやっておりまして。

パナソニックの顔認証のシステムをデバイスとして用いながら、われわれが上で組み立てるということで、ユーカリが丘で顔認証でバスに乗れるという実験をして、鉄道に今度乗れるという実験。

まだ実証実験中ですが、両手に荷物を持ったときに、スマホを出さずに電車に乗れるという、そういう形になってきます。

それが、街中にもうちょっと顔認証でやれるような方向ができないかということで、いろいろなことを今仕掛けています。

#### 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@scriptasia.com



# ジオルダン近況 MaaS

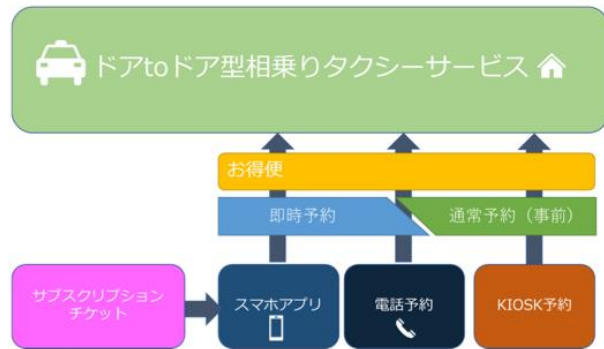
## 相乗りタクシー

宮古島市、熱海市にて展開

<宮古島市 実証実験アプリ>



<熱海市 サービスイメージ>



2021年1～3月に続き、2022年宮古島で範囲を広げての実証実験を予定、  
2021年12月～2022年2月に熱海市で実証実験を予定

他に去年の1月、2月、3月くらいに、宮古島で相乗りタクシーの実証実験というのをやりました。

コロナなので、最終的にリリースはどうしようかと思いましたが、やろうじゃないかという話になりまして、相乗りでやって、そこそこ地元で評価をもらいました。

その延長上で、また実は1年後に、宮古島の場合は、前は宮古島の中で500円で相乗りができるという実験でしたが、今回は隣に伊良部島という島があるのですが、ホテルとかなどにはその伊良部島のホテルまで行くよみたいな形で、もうちょっと相乗りの実証を進められないかと。

そんなことをやりながら、熱海市でも実は同じようなサービスを実証実験、今始めまして。どちらも国交省の補助金というものを軸に、われわれも一部負担しながらやるということですが、熱海市ではもうちょっと欲張り、特定のエリアですね。

熱海市って意外と、この前、がけ崩れで負のイメージが出てしまいましたが、別荘地が多いんですね。山の上の別荘地などで、それなりのリーズナブルなコストで建物を建てることはできるわけですが、足がなかなかない。

熱海のタクシー代というのは、実は東京より高いです。バスが走っているところは問題ないのですが、別荘地などは非常に困るとい話があり、そこで相乗りタクシーというものが、成り立つかどうかということを実証実験でやっています。

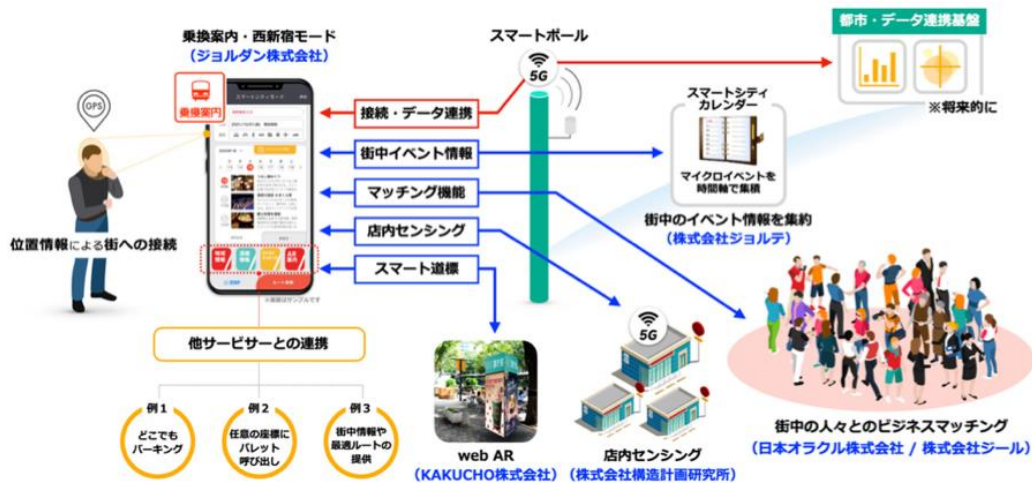
私としてはビジネスモデル的に収支が成り立つような構造を作りたいと思って、いろいろやっています。若干ちょっと、今現在の盛りだくさん、地元の観光協会や市やタクシー組合などと話しながらやっていますが、荷物を運ぶという要素を入れたらどうだろうとか、スーパーなどの送迎なども一緒に含んだ形で、組み立てられないかということで今やっております。

ただ、やはり、なかなか新しいことではあり、収支的な厳しさがありますが、ちょうど国交省でも相乗りをオープンということで今施策を変えてきています。われわれの感覚でいうと、国交省は2人乗れば料金を半分にしてもいいよ、ということのやり方をやっていますが、ちょうどわれわれが事業体を作るような形で、タクシー会社には実際の料金払うけれども、ユーザーとタクシー会社の間を持つような、ビジネスモデルができないかということで、今いろいろ試行錯誤しております。

## ジョルダン近況 スマートシティ

### 実証実験に参加

東京都の「西新宿エリアにおける5G等活用サービス実証事業」に採択



その他、西新宿エリアのスマートシティの実証実験などにも、ちょっと実証実験があまり増えてしまうと、結構、収支の圧迫要因にもなるところがあるので慎重にやっていますが、5G の実験です。

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

スマートポールというのを立てまして、東電が電線を地中化したところに、スマートポールというものを立てて、いろいろなことを携帯のアンテナだけでなく、タッチパネルを作ったりとか、それから EV の充電器みたいなものを設置できないかということで、ちょうど西新宿エリアというのは、あまり制約がない形で実験できる場所なので、そこで今いろいろやろうとしています。

## ジョルダン近況

### J MaaS

コロナの状況を見ながら、SaaSモデルも展開開始  
京浜急行電鉄に提供

<京浜急行電鉄が運営する「三浦COCOON」>



「三浦COCOON」のデジタルチケット機能、マルチモーダル検索機能に、  
「モバイルチケット」と「JRD-COMPASS」のシステム基盤が採用



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

20

Massをもっと進める上で、J MaaS という販売組織、共同企業体みたいなものを形作りながら、いろいろやっていけないかということで、やっています。

ちょうど、電通などが出資してくれた直後から、コロナに突入してしましまして、若干スピードはあまりできませんよとやっていますけれど、いろいろ話しながら、やはり SaaS モデルのような形にできないかということで、われわれで例えば企画切符というものを、例えばその SaaS システムを例えば鉄道会社に提供するというような。それで実は京浜急行さんと今、みさきまぐろきっぷの、今、葉山女子旅でしたか、そういうスマホ、ウェブとかスマホでやって入ってみたい。

ちょっとまだ二次元コードまでいっていません。見せるだけですが、そういう三浦 COCOON というのを始めました。

#### 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



# ジョルダン近況 グループ

## イーツアー

## コンパスティビー

### <イーツアー>

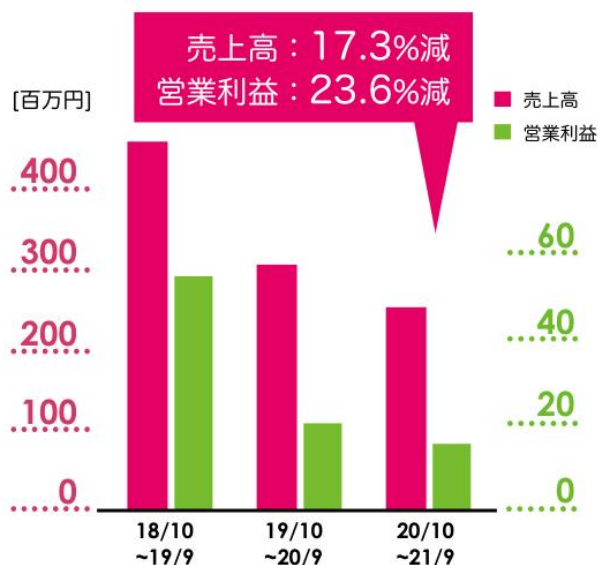


### <売上高/営業利益>

項目	19/10 ~ 20/09	20/10 ~ 21/09	増加額	増加率
売上高	152	44	△107	△70.7%
営業利益	△49	△22	26	-

[金額単位：百万円]

### <売上高/営業利益>



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

21

そんな形でやっています、グループ全体の収支というのは、やはりこの時期なので、去年の下半期でいうと連結で赤字になりましたので、とにかく赤字はやめようということで、新しいことをいろいろやっています。

例えば、イーツアーというのはご存知のように、もう海外旅行ほとんど動いていないので、そのへんのスタッフがかなり実は、ジョルダンのシステムを手伝わせたり、それからメンバー的に MaaS の開拓、そのへんに回したりということでやっております、赤字幅はだいぶ減らしていると。

コンパスティビーは、広告も本当によろやく 5 億、6 億ぐらいになるかなというところからダラッと下がって、今 2 億台でちょっとしんどい状態ではやっていますが。

### 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 グループ

## 悟空出版

出版ジャンルの転換中  
ICTを軸に

<悟空出版 新刊>

<売上高/営業利益>

項目	19/10	20/10	増加額	増加率
	~ 20/09	~ 21/09		
売上高	31	13	△18	△57.9%
営業利益	△27	△17	10	—

[金額単位：百万円]



2021年9月期決算 事業内容・展開について-----ジョルダン近況

22

あと悟空出版というのも、われわれのPR本のような形と、あとICTの新しいことに特化しようということでやっていて、そんなことをいろいろやりながら、なんとか今回の連結では1億程度の利益は出せたというところで、結構しぶといという形でやっていきながら、新しいことをやりながら赤字にはしないで頑張っています。

コロナが第6波はどうなんでしょうか。よくわかりませんが、もうちょっと平常的になってくるにしたがって、われわれの作ったものが伸びてくるような形にできるのではないかと考えて、やっています。

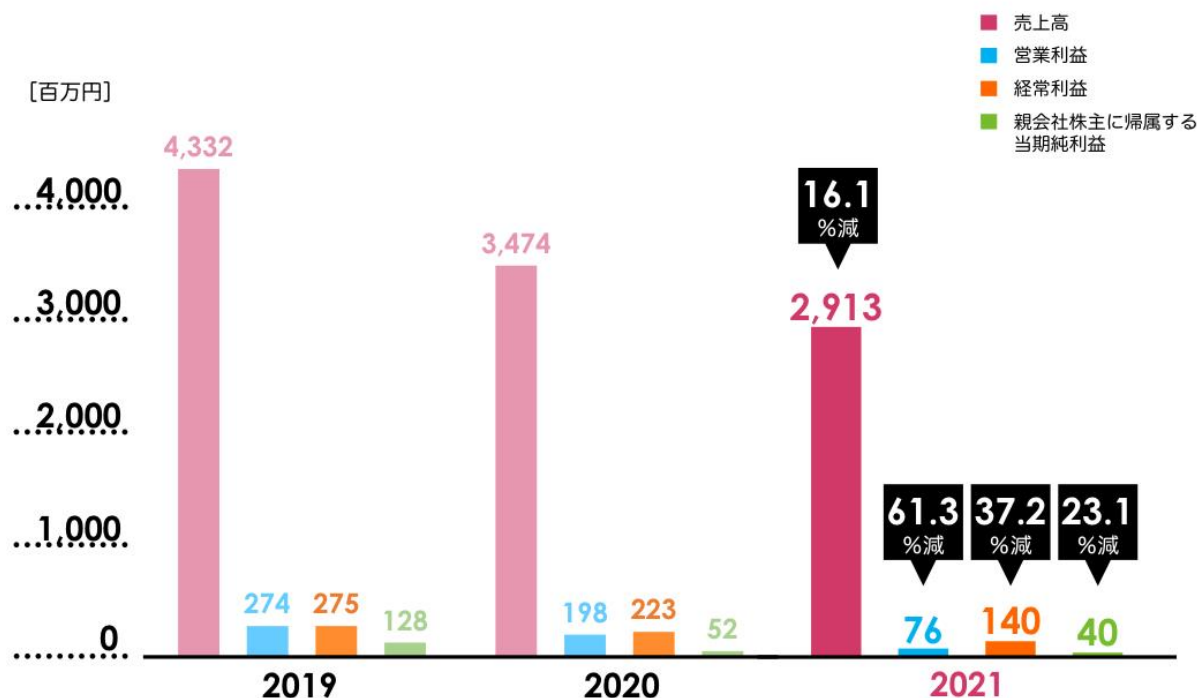
だいたい、こんなものが私からの報告です。では後半。

### 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



## 2021年9月期 経営成績



岩田：それではここから先、業績のところの説明を私、執行役員、経営企画室長の岩田からさせていただきます。

昨日、決算短信などを発表させていただいた通りでございますが、経営成績 2021 年 9 月期の成績としては売上高は 29 億円。営業利益 7,600 万円、経常利益が 1 億 4,000 万円で、当期純利益も 4,000 万円ということで、減ってはいますが、なんとか黒字を確保してというところで 1 年間終わっております。



## 要約損益計算書

科目	前期		前期比		当期	
	金額	構成比	増減	増加率	金額	構成比
売上高	3,474	100.0%	△560	△16.1%	2,913	100.0%
売上総利益	1,506	43.4%	△231	△15.4%	1,274	43.8%
販管費	1,307	37.6%	△109	△8.4%	1,197	41.1%
営業利益	198	5.7%	△121	△61.3%	76	2.6%
営業外損益	24	0.7%	38	—	63	2.2%
経常利益	223	6.4%	△82	△37.2%	140	4.8%
特別損益	△75	△2.2%	38	—	△36	△1.3%
税金等調整前当期純利益	147	4.3%	△44	△30.1%	103	3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	52	1.5%	△12	△23.1%	40	1.4%

[百万円]



2021年9月期決算 事業内容・展開について----- 2021年9月期 経営成績

24

中身的にも売上が減ったのでかなり、正直にいうとコロナの影響かなり受けているという感じでございます。

9月決算ですので、前期、比較にしている前期はおおむね半分ぐらい、上期ぐらいまでが平常の状態で、下期ぐらいからコロナになってというところでしたので、当期に関してはコロナの影響をフルに受けたというような形になっております。

### 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@scriptasia.com



## 製品・サービス別売上高比較

製品・サービス	前期		前期比		当期	
	金額	構成比	増減	増加率	金額	構成比
<b>乗換案内事業</b> ……………	<b>3,194</b>	<b>91.9%</b>	<b>△578</b>	<b>△18.1%</b>	<b>2,616</b>	<b>89.8%</b>
モバイル	671	19.3%	△92	△13.7%	579	19.9%
広告	302	8.7%	△51	△16.9%	251	8.6%
個人向け	44	1.3%	△7	△16.9%	36	1.3%
法人向け	1,311	37.8%	△102	7.8%	1,209	41.5%
旅行	729	21.0%	△313	△43.0%	416	14.3%
グルメ	78	2.2%	△16	△21.3%	61	2.1%
他乗換	56	1.6%	5	9.0%	61	2.1%
<b>マルチメディア事業</b> …	<b>47</b>	<b>1.4%</b>	<b>△38</b>	<b>△80.4%</b>	<b>9</b>	<b>0.3%</b>
<b>その他</b> ……………	<b>231</b>	<b>6.7%</b>	<b>56</b>	<b>24.3%</b>	<b>288</b>	<b>9.9%</b>

[百万円]



2021年9月期決算 事業内容・展開について----- 2021年9月期 経営成績

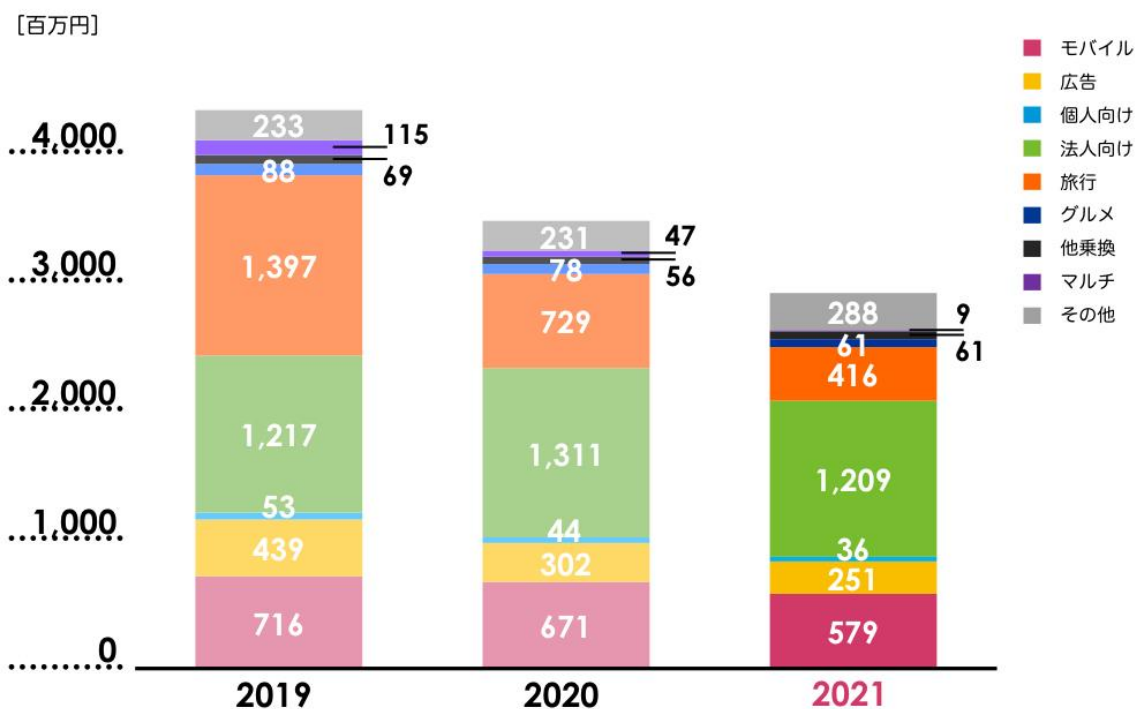
25

### 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



## 製品・サービス別の状況



製品・サービス別の売上ということでも記載していますが、旅行のところあたりが非常に大きく売上が減ったというような形になっております。

# 変動要因

## 売上高

### 乗換案内事業

**旅行** 新型コロナウイルス感染症の影響による需要減

**法人** 前期の増加の反動

**モバイル** 会員数（利用者数）の減少

## 利益

**営業利益** 旅行の仕入高の減少  
外注費・人件費等の削減

**経常利益** 為替差益の増加

一応、中身的なところを少し申し上げますと、売上高に関しては、まず旅行のところ、特に海外旅行が前年同月比 99%減とかそういうような数字になりましたので、コロナのところの影響はかなり前半、前年と比べるとかなり影響ありました。

今も、海外旅行はほとんどゼロの状態が続いていて、国内は少しは需要もありますので、そのへん対応していますが、以前のようにはなっていないということです。

それから法人のところは、前年ちょっと前半が上期のところは、かなり前年の上期がよかったということがありましたので、その反動というところはありました。

あとは、モバイルのところは会員数は最初のほうのグラフでも書いている通りで、少しずつ減っているという傾向は、ちょっとまだ続いているので、そのへんの影響が出ております。

利益に関しては、旅行が減ると仕入れも減るので、そこまで利益に響かない面もありますということで、仕入れが減って、あとは外注費、人件費等を削ったというところは、このところあります。

それから経常利益に関しては、かなり円安に振れたので、為替差益が出たというところは今回ありました。

## 下半期比較 要約損益計算書

科目	前年下半期		前年同期比		当期下半期	
	金額	構成比	増加額	増加率	金額	構成比
売上高	1,356	100.0%	33	2.5%	1,390	100.0%
売上総利益	554	40.9%	16	2.9%	571	41.1%
販管費	603	44.5%	△28	△4.8%	574	41.3%
営業利益	△48	△3.6%	45	—	△3	△0.3%
営業外損益	11	0.8%	4	—	16	1.2%
経常利益	△37	△2.8%	50	—	12	0.9%
特別損益	△51	△3.8%	46	—	△4	△0.4%
税金等調整前四半期純利益	△89	△6.6%	96	—	7	0.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△97	△7.2%	91	—	△5	△0.4%

[百万円]



2021年9月期決算 事業内容・展開について----- 2021年9月期 下半期比較

28

ただ、前年と通期を比較すると、コロナのせいという感じになってしまっていて、あまり中身がよくわからないというところはあるかと思しますので、一応その下期の、下期のみの比較を前年としております。

こうすると、直近の状況がおわかりいただけるかと思いますが、下期だけを比較しますと、一応売上高、なんとか前年の下期よりは少し微増で終わっております。

利益に関しても、昨年が下期だと営業利益が4,800万円ぐらいの赤字というところが、今回は、ほぼトントンぐらいになって、経常利益に関してはなんとかプラスというところで終了したという形になっております。

ですので、足元の状況としては、なんとか前年同期よりは改善傾向かなと捉えていただければと思います。

### 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@scriptasia.com



## 下半期比較 製品・サービス別売上高比較

連結	前年下半期		前年同期比		当下半期	
	金額	構成比	増加額	増加率	金額	構成比
<b>乗換案内事業</b> ……………	<b>1,249</b>	<b>92.0%</b>	<b>5</b>	<b>0.4%</b>	<b>1,254</b>	<b>90.2%</b>
モバイル	324	23.9%	△49	△15.2%	274	19.8%
広告	83	6.1%	30	36.9%	114	8.2%
個人向け	13	1.0%	△2	△15.5%	11	0.8%
法人向け	603	44.5%	△11	△1.9%	591	42.6%
旅行	165	12.2%	47	28.4%	212	15.3%
グルメ	35	2.6%	△5	△16.2%	29	2.1%
他乗換	23	1.7%	△4	△17.6%	19	1.4%
<b>マルチメディア事業</b> …	<b>3</b>	<b>0.3%</b>	<b>1</b>	<b>34.3%</b>	<b>4</b>	<b>0.3%</b>
<b>その他</b> ……………	<b>104</b>	<b>7.7%</b>	<b>27</b>	<b>26.4%</b>	<b>131</b>	<b>9.5%</b>

[百万円]



2021年9月期決算 事業内容・展開について----- 2021年9月期 下半期比較

29

売上の中身というところもお示ししますと、前年の下期と比べますと広告のところ、このへんは多少コロナの影響も少しよくなる時期も、緊急事態宣言が出ると売上減って、解除されるとまた戻るみたいなことを繰り返しましたが、下期だけは一応広告も少し戻りました。

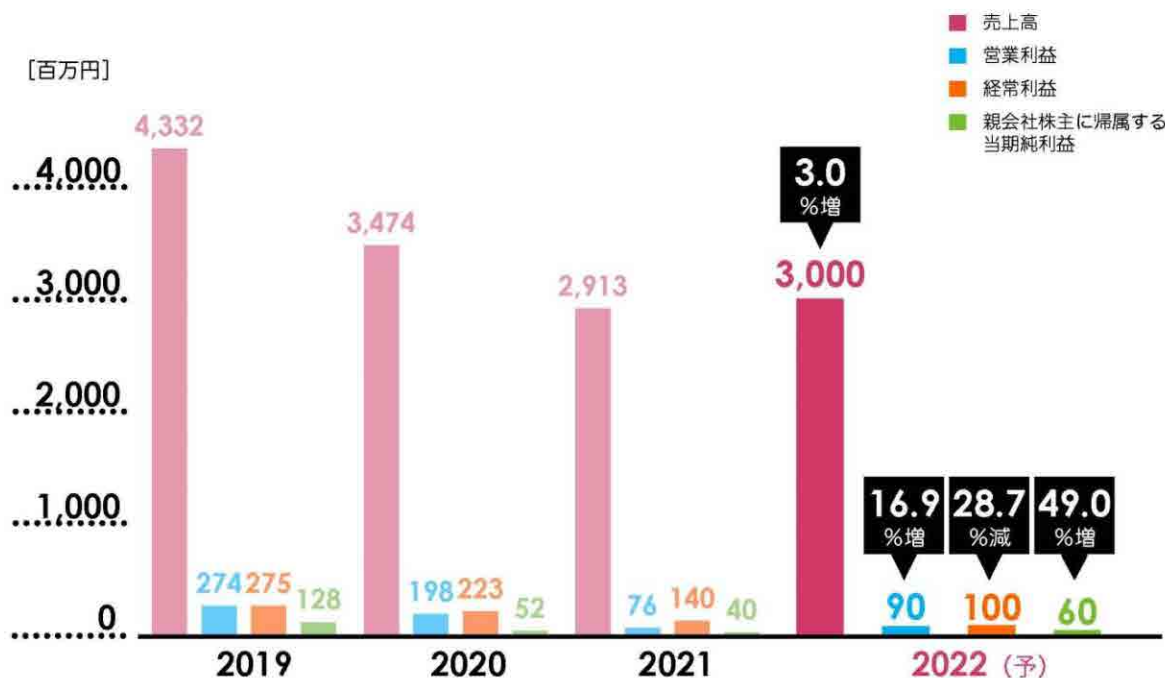
旅行のところも、少しは需要回復していますというところで、売上に関しても、そのへんが少しコロナの影響が和らぐにしたがって戻ってくる部分もあります、というような結果となっております。

### 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@scriptasia.com



## 2022年9月期 業績見通し



このへんを踏まえまして、業績の見通しということで、こちらもお知らせさせていただいています。

一応、2022年9月期の業績の見通しということで、売上高30億で、営業利益は9,000万、経常利益1億、当期純利益で6,000万くらいの数字を今のところ見えています。

コロナの影響など、今後どうなっていくか、わからないということも踏まえて、だいたい、これくらいにはなるかなというところで出させていただいております。

経常利益に関しては、今回かなり為替差益があったのでということもあって、今後これ以上さらに為替動くということも、なかなか考えにくい部分もあるかと思っておりますので、そのへんの影響がない前提で、これくらいの経常利益になるかというところで出させていただいております。

## 製品・サービス別の見通し

製品・サービス	当期		当期比		次期	
	金額	構成比	増減	増加率	金額	構成比
<b>乗換案内事業</b> ……………	<b>2,616</b>	<b>89.8%</b>	<b>74</b>	<b>2.8%</b>	<b>2,690</b>	<b>89.7%</b>
モバイル	579	19.9%	△49	△8.5%	530	17.7%
広告	251	8.6%	39	15.4%	290	9.7%
個人向け	36	1.3%	△6	△18.9%	30	1.0%
法人向け	1,209	41.5%	41	3.4%	1,250	41.7%
旅行	416	14.3%	44	10.5%	460	15.3%
グルメ	61	2.1%	△1	△2.7%	60	2.0%
他乗換	61	2.1%	9	14.5%	70	2.3%
<b>マルチメディア事業</b> …	<b>9</b>	<b>0.3%</b>	<b>1</b>	<b>6.8%</b>	<b>10</b>	<b>0.3%</b>
<b>その他</b> ……………	<b>288</b>	<b>9.9%</b>	<b>12</b>	<b>4.1%</b>	<b>300</b>	<b>10.0%</b>

[百万円]



2021年9月期決算 事業内容・展開について----- 2021年9月期 業績見通し

31

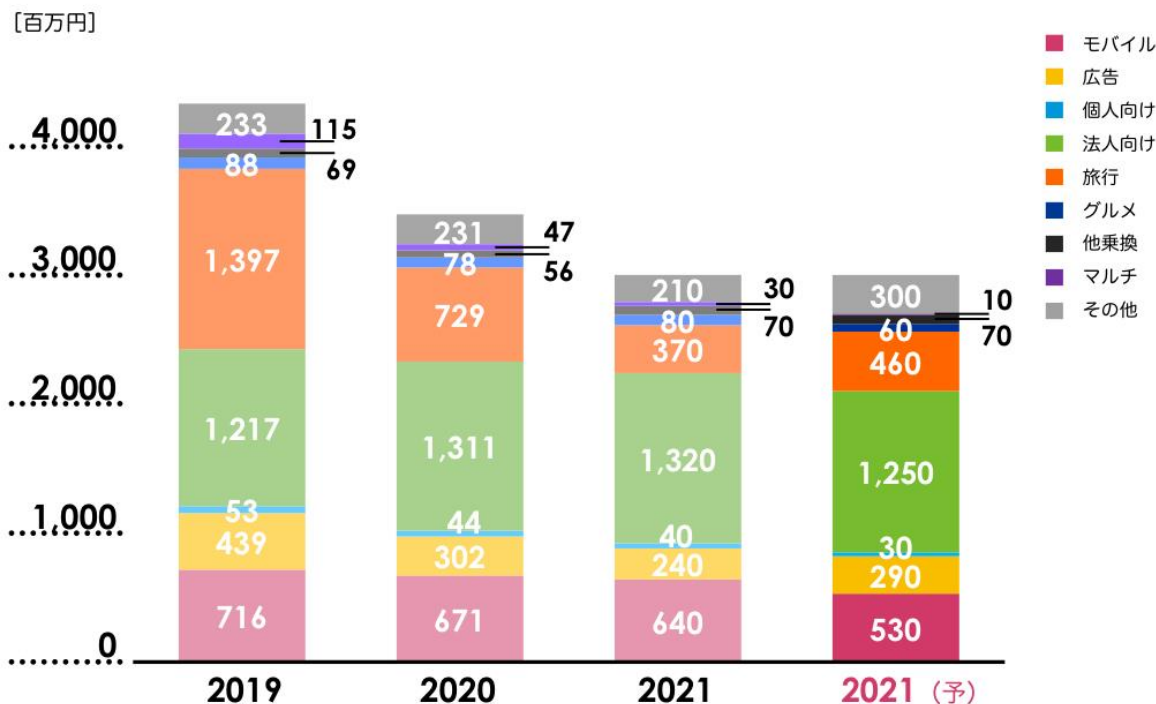
### サポート

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





## 製品・サービス別の見通し



内訳に関しては、乗換案内のところが増加するかと見ております。

中身としては、広告のところはもう少し戻ればと。旅行も同様でございます。モバイルのところはもう少し同様の傾向が続くかというところは想定しています。

法人のところは今の状況を見ますと、いろいろ新しい案件などもいただける状況にはなってきていますので、前年をなんとか上回るぐらいというところで想定をしております。なんとか、このへんで前年並みというような数字はいけるかなと思っております。

# 株主還元策

## 自己株式の取得

### 自己株式の市場買付を実施

取得し得る株式の総数	40,000株（上限）
株式の取得価額の総額	30,000,000円（上限）
取得期間	2021年11月18日～2021年12月17日

一応、昨日発表させていただきましたが、自己株式の買い付けを少し行うことを予定しております。というところで、一応トピックということでは考えておりますので、ご説明させていただいています。

私からは以上です。どうもありがとうございました。

## 質疑応答

---

**司会：**ご説明ありがとうございました。それでは、このあと質疑応答の時間に入らせていただきます。

それでは質問ある方、いかがでしょうか。

**話者：**1点、おうかがいしたいのですが。

この足元のこの10月、11月は非常事態宣言が開けて、だいぶ新規の感染者も減ってきて、少し国内も旅行とかそのへん、あとインバウンドはちょっとわかりませんが、足元のこの10、11月、大きく国内、例えばこのモバイル、広告、あと法人向け、このあたりの状況を先月、今月、9、10、11の動きというのを簡単に状況を教えていただけますでしょうか。

**佐藤：**結構、回復は緩やかな感じがしています。むしろ、こういう大きなSaaSを売っていくとかというものの売上が立ってくると、それはある程度立ってくると思います。コンシューマーはなかなか厳しいですね、まだ。そう思っています。そんなところでいいですか。

**話者：**[音声不明瞭]の売上とかに変化はございましたですかね。絶対値は結構ですけれども。

**岩田：**広告は少し戻っています。広告に関しては、本当に電車に乗った人の数にかなり依存して検索数が変わって、それにかかなり依存して売上が変わるので、そこはすぐに振れるという感じはありますが。

**司会：**ありがとうございます。もう一方、どうぞ。

**話者：**先ほど社長のお話で、乗換案内にAIを入れると、どうなるか今考えています、というお話ありましたけれども、少しイメージとか、そういうものをお話しただけならと思います。

**佐藤：**これは本当に大変なことなので、どこまでできるか等ありますが。例えばApple Watchなど触っていると、相当Siriが良くなって来ているんですね。ぼやぼやしてると全部こっちにユーザー奪われちゃうかもしれないという、そういう思いを感じています。

そんなことや、いろいろやはりAIでいろいろなことやるにしても、乗換案内でどう使えるかということをとにかくやって、それを商品の中に取り込もうという動きをしています。もうとにかく音声とかもすごく良くなっています。

**司会：**よろしいですか。他にご質問、お願いします。

---

### 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



**話者：**ご説明ありがとうございます。

32 ページあたりを例えば見ていると、今後、広告、旅行あたりは回復してくるようなことをおっしゃっていました。たぶんそうなると思うけれども、一番左端のように 2019 年あたりを見ると、どうそこまで回復していくのかみたいなイメージすると、大きくはないですけど増加傾向にあるのは、その他というのちょっと気になってまして。

なにか先ほど、前半でいろいろとお話しされていましたが、何か別の軸になりそうなものは社長様の直感でどういったものに。先ほどの相乗りタクシーみたいなものは、大きな起爆剤になるというイメージを持たれているのか。何か、その他の中で別の色に変わってくるようなものは、どんなものをイメージされているのか教えていただけるとありがたいです。

**佐藤：**相乗りタクシーはしんどいです、まだ。本当に収支モデルが成り立つかどうかというところをきちんと詰めないと、拡大に入れないと思っているのですが。

私が本当にうまく行ったときに、このモバイルチケット、これは多分いろいろなところ、小田急さんが EMot というのをやっていたり、トヨタさんが my route をやっていますが、これがもし起爆的に伸びて行けば、凄まじいものになって来るんじゃないかという。

もともと、われわれの旅行業というのは本当はそういうことで、旅行業そこにつなげるために、いろいろな普段の旅行業もやってということをやっていたから、やはりそこを伸ばしたいというのはあります。

それから、あとやはり SaaS モデルとか何かということ、京急さんは比較的うまくスタートできましたが、それが鉄道会社さんにいろいろと入っていけば、われわれとしては、だいぶ次の大きなビジネスになっていくのではないかと。

やはり会社のレイヤーが、昔は経路検索だったらジョルダンという話で、その上にいろいろな会社がありましたが、やはり昨今はむしろ、われわれがいろいろ事業者さんと話す流れの中で、例えば改札で顔認証やってみましょうとか、そういうものがバケれば、バケる要素はあります。

そういうものを伸ばしていきたいということで、たぶん伸びていくとしたら、非常に倍々のような伸び方が出る要素があるということですかね。そんなことで考えています。

**話者：**1 点だけ、ちょっと。

チケットという言葉をおっしゃったので、例えば野球、スポーツ観戦ってダイナミックプライシングとか、人が多いときには高くして、タクシー、Uber とかそうになっていますよね。同じように交

---

**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



通、日本の公共交通機関あたりのダイナミックプライシングなんて、あり得るのか。そういったものは、どうお考えですか。

**佐藤**：あると思います。僕は、本当に。

相乗りなんて、ある意味では、ダイナミックプライシングの前の段階なのでしょうけれど、やはり既存の業者をどう守るかという話を考えながら、どうやっていくかということが、国の施策にもあるのではないかと思います。それはもう、何でもダイナミックプライシングの時代に僕は入っていくと思います。

**司会**：ありがとうございました。

ちょっと、説明をもらしまして、申し上げておきます。この説明会は質疑応答分も含めて全部を書き起こして公開の予定です。したがって、質問にあたりまして、会社名・氏名を名乗られた場合はそのまま公開ということになるわけでございます。匿名を希望される場合は、今御三方様、会社名を名乗らなかったで公開されませんが、どうしても公開したいということがあれば、おっしゃっていただければと思います。

それでは改めて質問もないようでございますので、以上をもちまして本日の決算説明会、終了でございます。

お疲れさまでございました。ありがとうございました。

[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をしてはなりません。

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