

2022年12月期 通期決算説明資料

当社の設立は2018年7月ですので、2018年6月までの実績は
モバイルクリエイイト株式会社の連結実績で集計しております



2022年12月期通期決算概要	p. 2
中期経営計画概要	p. 8
2023年12月期計画と取り組み	p. 12
補足資料	p. 29

2022年12月期通期決算概要

FY2022実績（売上高と営業利益は過去最高）

- ✓ 横浜市敬老パスシステム構築の大型案件もあり、IoT事業のフロー売上高が伸長（運用はサブスクに移行）
- ✓ 4Qに想定外のIoTデバイスの部材調達不足が発生し、予定していた売上高に対して若干の未達
- ✓ 個別案件にて、IoT関連部材高騰による原価増が発生（期日納品に間に合わせるための一過性の仕入で営業利益減要因）
- ✓ 売上高は若干の計画未達、営業利益は期初計画を上振れたものの修正計画は未達、経常利益以下は計画を達成
- ✓ 中期経営計画（FY2022～FY2024）の1年目として、良いスタートを切ることができたと考えている

成長機会とリスク

- ✓ ここ数年推進してきた搬送ロボット（AGV・AMR）は、手探りから手応えへと感じた1年となった。業績反映には、もう少し時間を要すものの、ここ1年～2年で中核事業へと育ててFY2024には大きな成果を出せると考えている。
- ✓ ペイメント関連では、横浜市敬老パスをセンター集約型のABT方式（Account Based Ticketing）にて構築しており、今後は他地域への横展開やサービス拡張を推進していく。FIGキャッシュレスプラットフォームと連携することで、決済・乗車券・ポイント・データ活用など様々なクラウドサービスが展開可能となる。
- ✓ 新型コロナ発生以降、主にマシン事業に影響していた部材の長納期化であったものの、IoT事業のほうにも想定外の部材調達不足が発生し、短期的な業績には影響が出ると想定している。（FY2023上期までの影響を想定、現行部材調達の確保、代替部材による設計変更や新規デバイス開発も促進）

業績サマリー (通期)

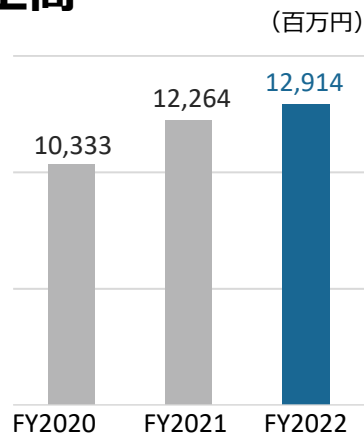
売上高

129億円

前年比: +5.3%

未達 期初計画比: $\Delta 0.7\%$

未達 修正計画比: $\Delta 0.7\%$



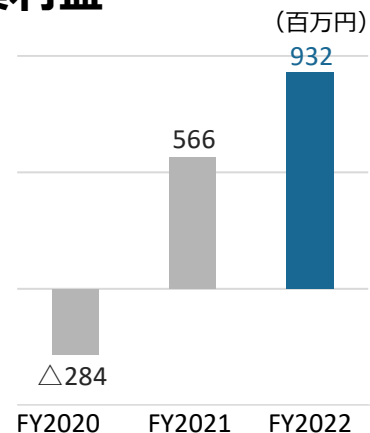
営業利益

9.3億円

前年比: +64.7%

達成 期初計画比: +24.3%

未達 修正計画比: $\Delta 6.8\%$



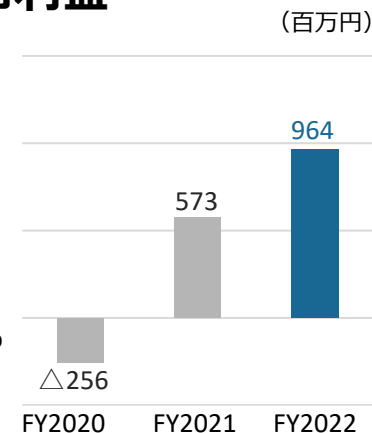
経常利益

9.6億円

前年比: +68.3%

達成 期初計画比: +35.4%

達成 修正計画比: +0.2%



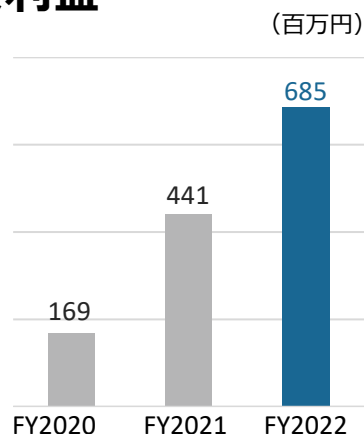
最終利益

6.8億円

前年比: +55.2%

達成 期初計画比: +44.7%

達成 修正計画比: +5.5%



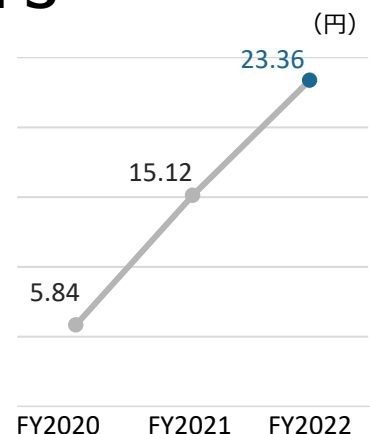
EPS

23.36円

前年比: +8.24円

達成 期初計画比: +7.16円

達成 修正計画比: +2.51円



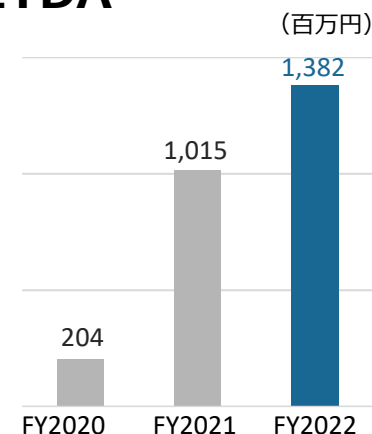
EBITDA

13.8億円

前年比: +36.1%

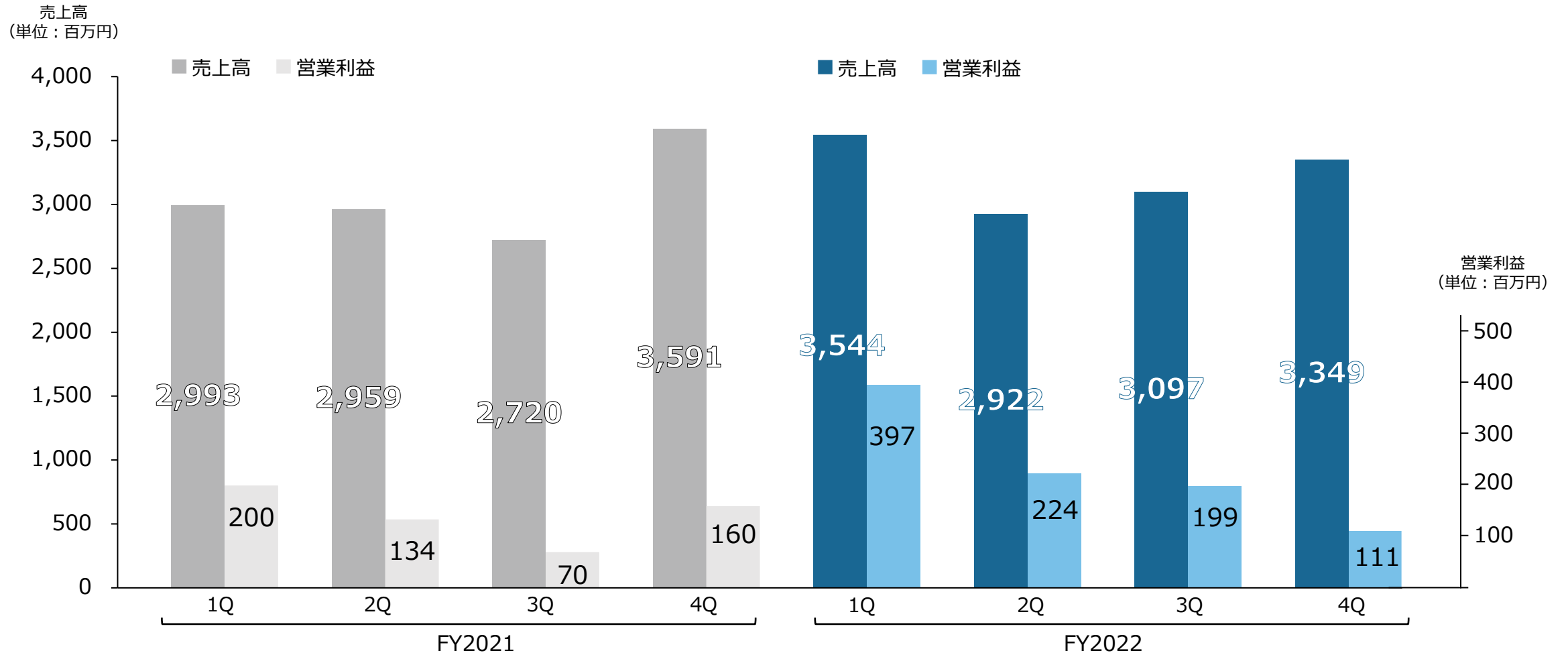
期初計画比: -

修正計画比: -



※最終利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益
 ※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

四半期業績推移（売上高・営業利益）

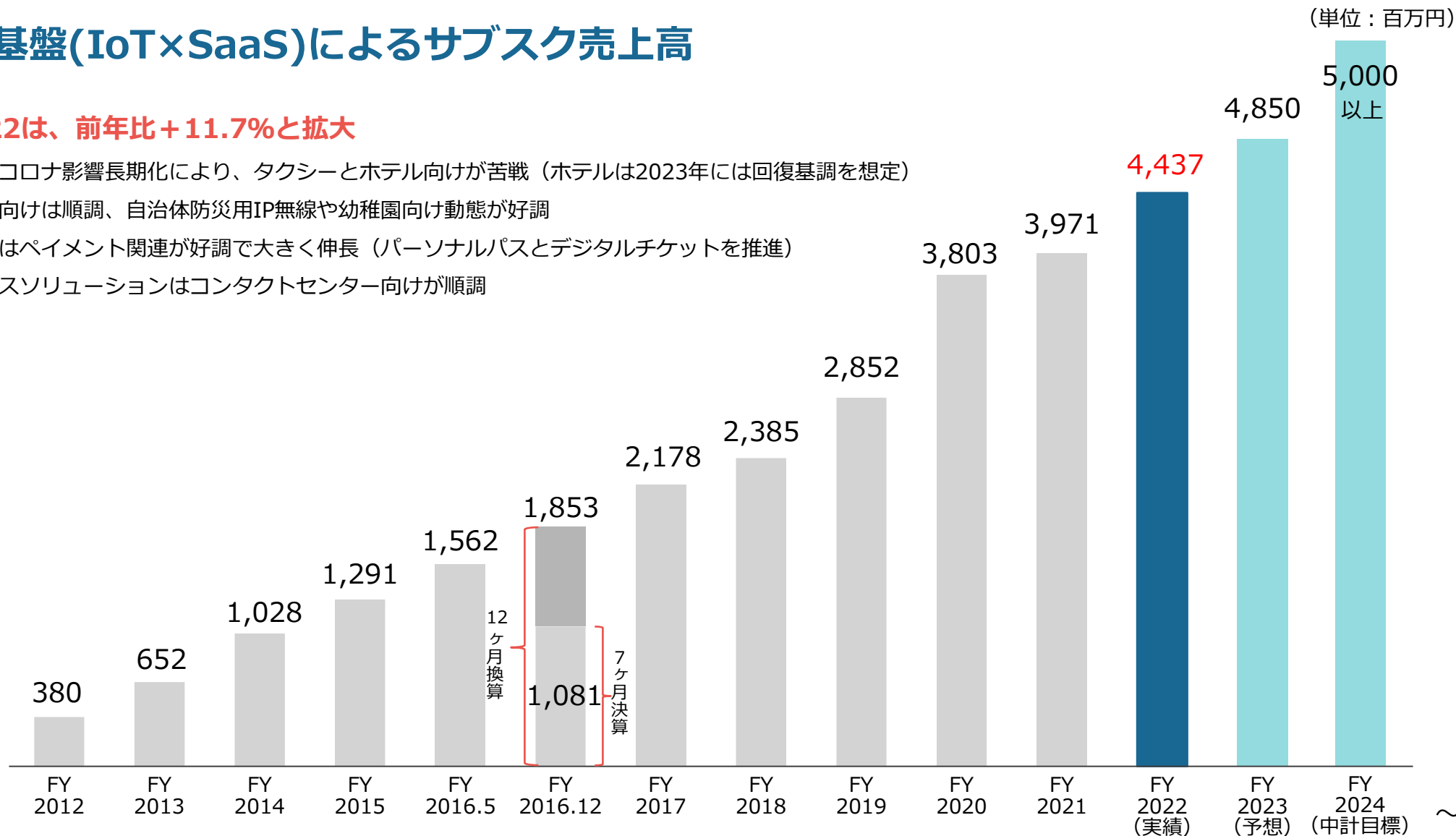


収益基盤(IoT×SaaS)によるサブスク売上高

(単位：百万円)

FY2022は、前年比+11.7%と拡大

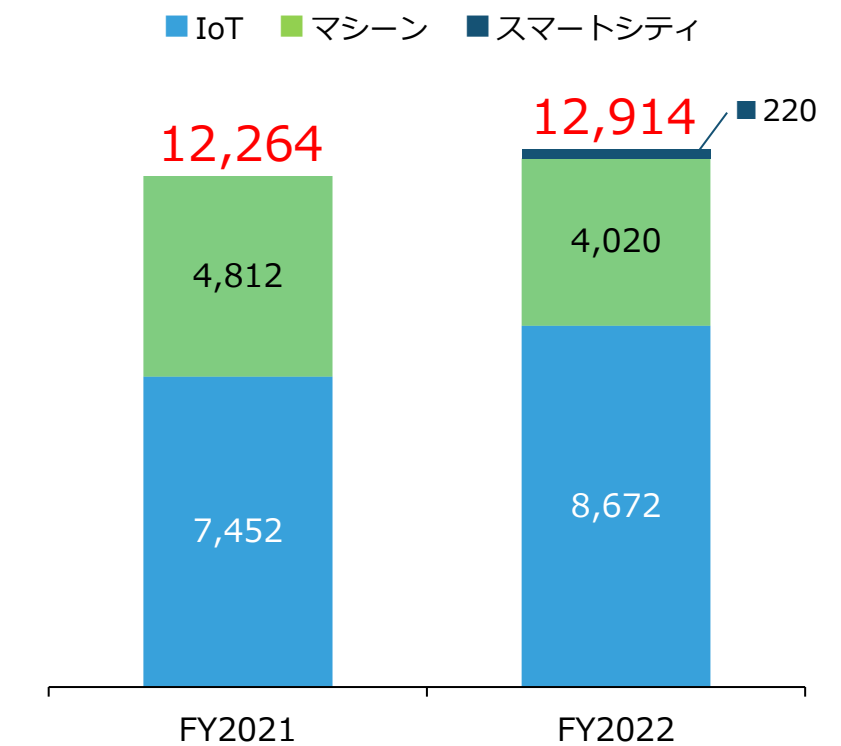
- ✓ 新型コロナ影響長期化により、タクシーとホテル向けが苦戦（ホテルは2023年には回復基調を想定）
- ✓ 物流向けは順調、自治体防災用IP無線や幼稚園向け動態が好調
- ✓ バスは支払い関連が好調で大きく伸長（パーソナルパスとデジタルチケットを推進）
- ✓ ボイスソリューションはコンタクトセンター向けが順調



セグメント別業績（通期）

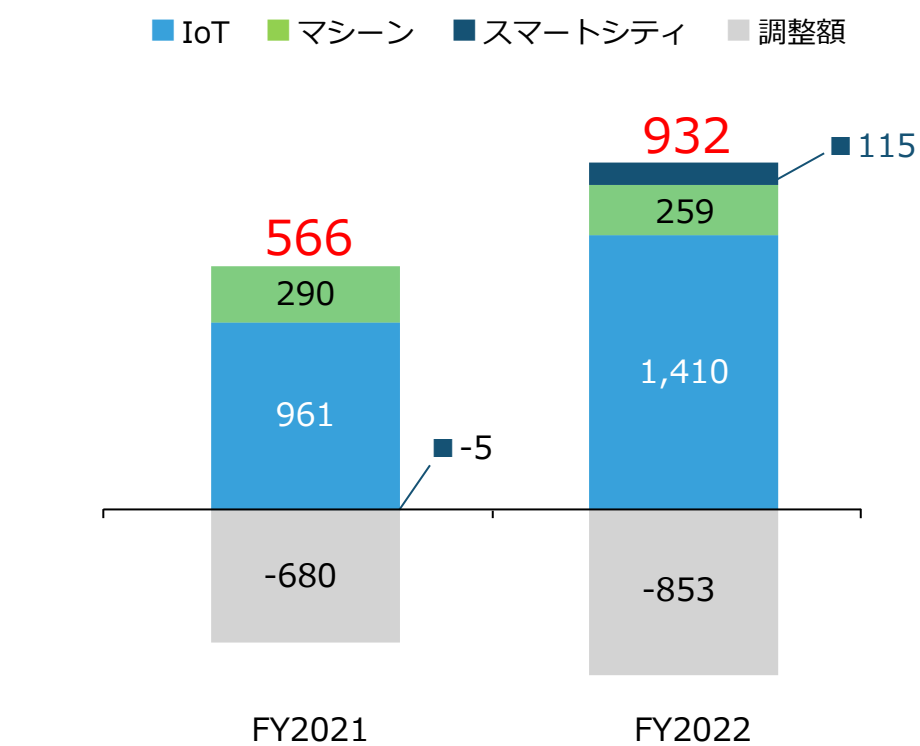
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



中期経営計画概要

FY2022 – FY2024

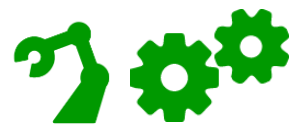
IoT事業を支えるマシン事業とスマートシティ事業

IP無線 タクシー バス トラック ペイメント ホテル ロボット ドローン

IoT（基盤拡大+成長投資）



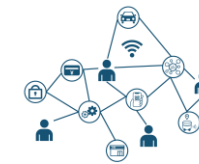
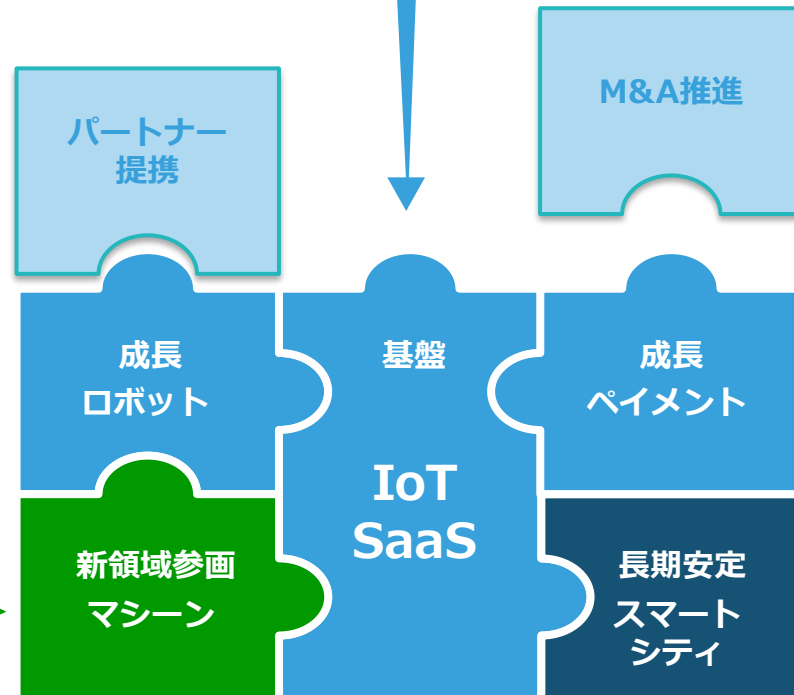
積極的投資とM&A推進による成長
 基盤のIoT×SaaS事業拡大
 ペイメント事業とロボット事業を新たな中核事業に発展（3年後に単独セグメント化を目指す）



半導体製造・自動車関連装置
 ロボット製造

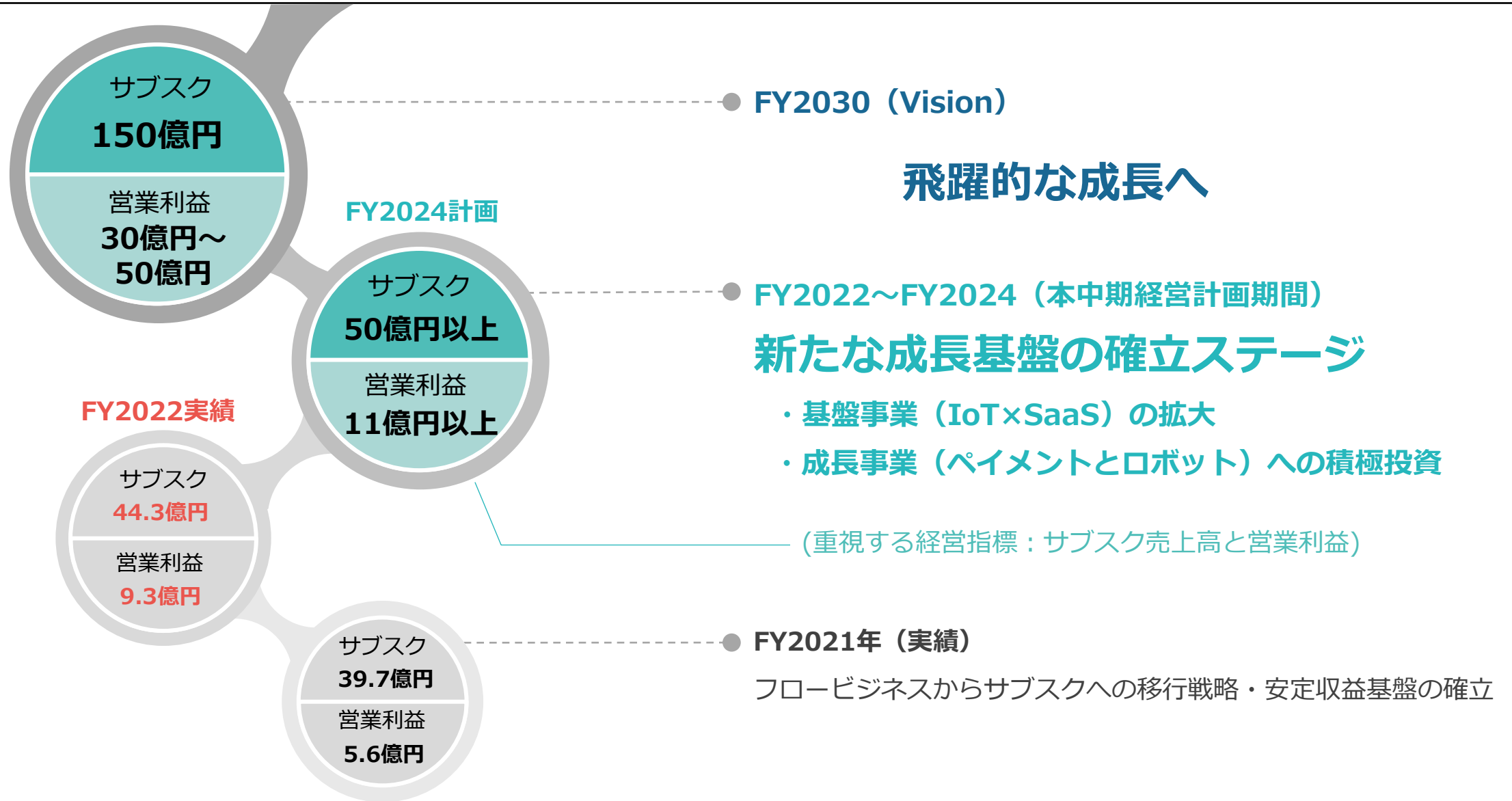
マシン（改革・新領域参画）

IoTに必要なモノづくりの技術領域として
 規模拡大ではなく質の向上（収益改善）
 ロボット事業に本格的参画（改革）



スマートシティ（長期安定）

賃貸マンション30年一括借上契約
 の長期安定収益
 スマートシティの実証フィールド
 としてIoTを支える

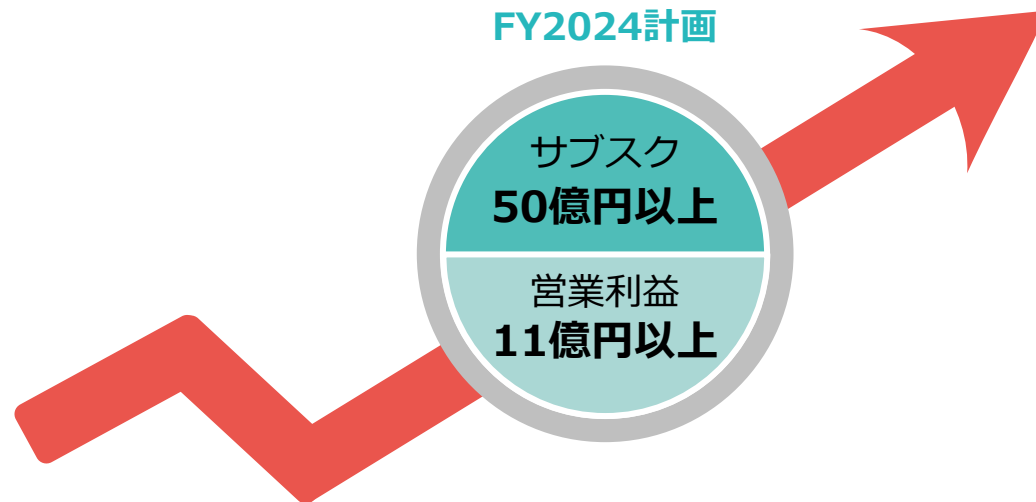


KPI（収益と資本効率）

	FY2021（実績）	FY2022（実績）		FY2023（予想）	FY2024（KPI）
サブスク売上高	39.7億円	44.3億円	→	48.5億円	50.0億円以上
営業利益	5.6億円	9.3億円	→	5.2億円	11.0億円以上
EPS	15.12円	23.36円	→	10.35円	24円以上
ROE	5.2%	7.5%	→	—	8%以上
ROIC	2.7%	3.8%	→	—	4.5%以上
売上高（全体）	122.6億円	129.1億円		130.0億円	—
株主資本コスト <small>（CAPMによる算出）</small>	4.8%	5.3%			
WACC	2.9%	3.3%			

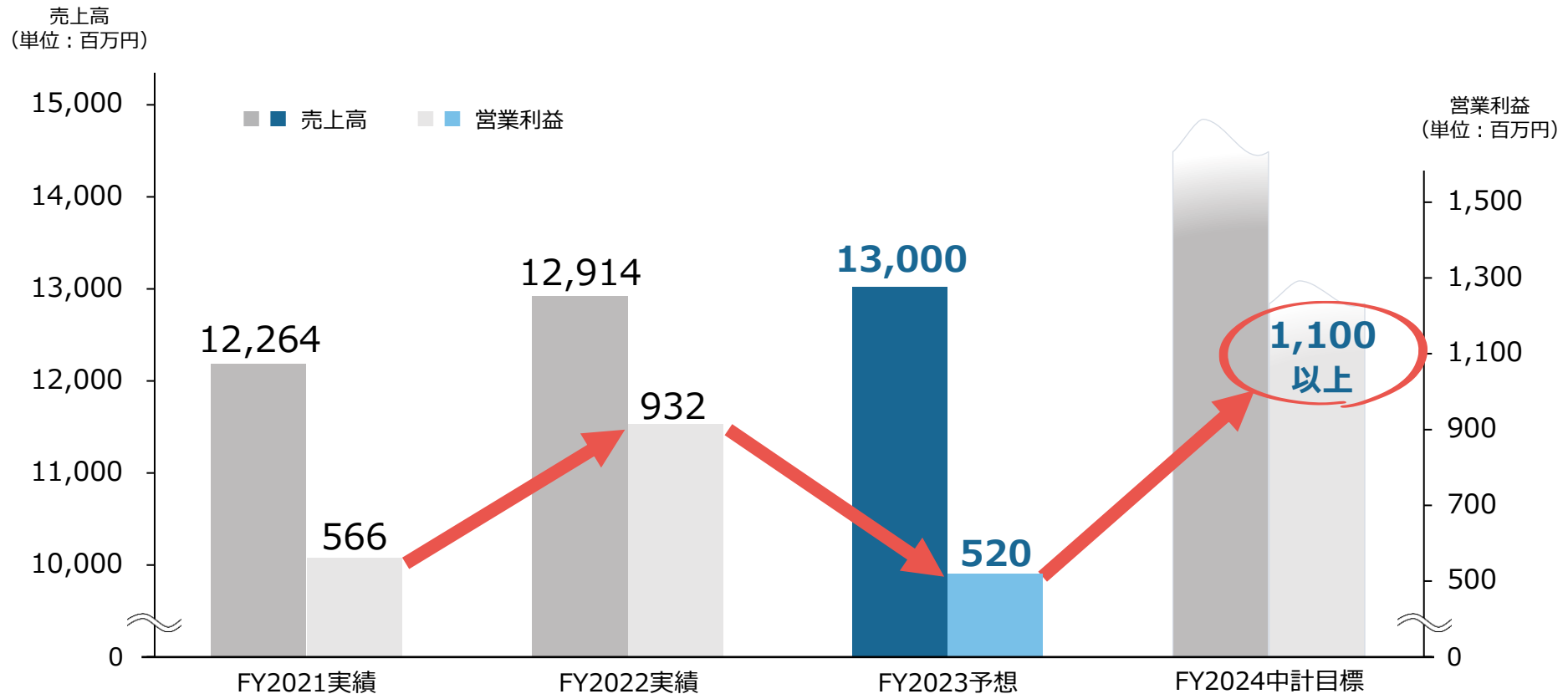
2023年12月期計画と取り組み

中期経営計画（最終年度FY2024）の上振れを目指したギアチェンジ
FY2023は、成長を加速するための基盤を構築する

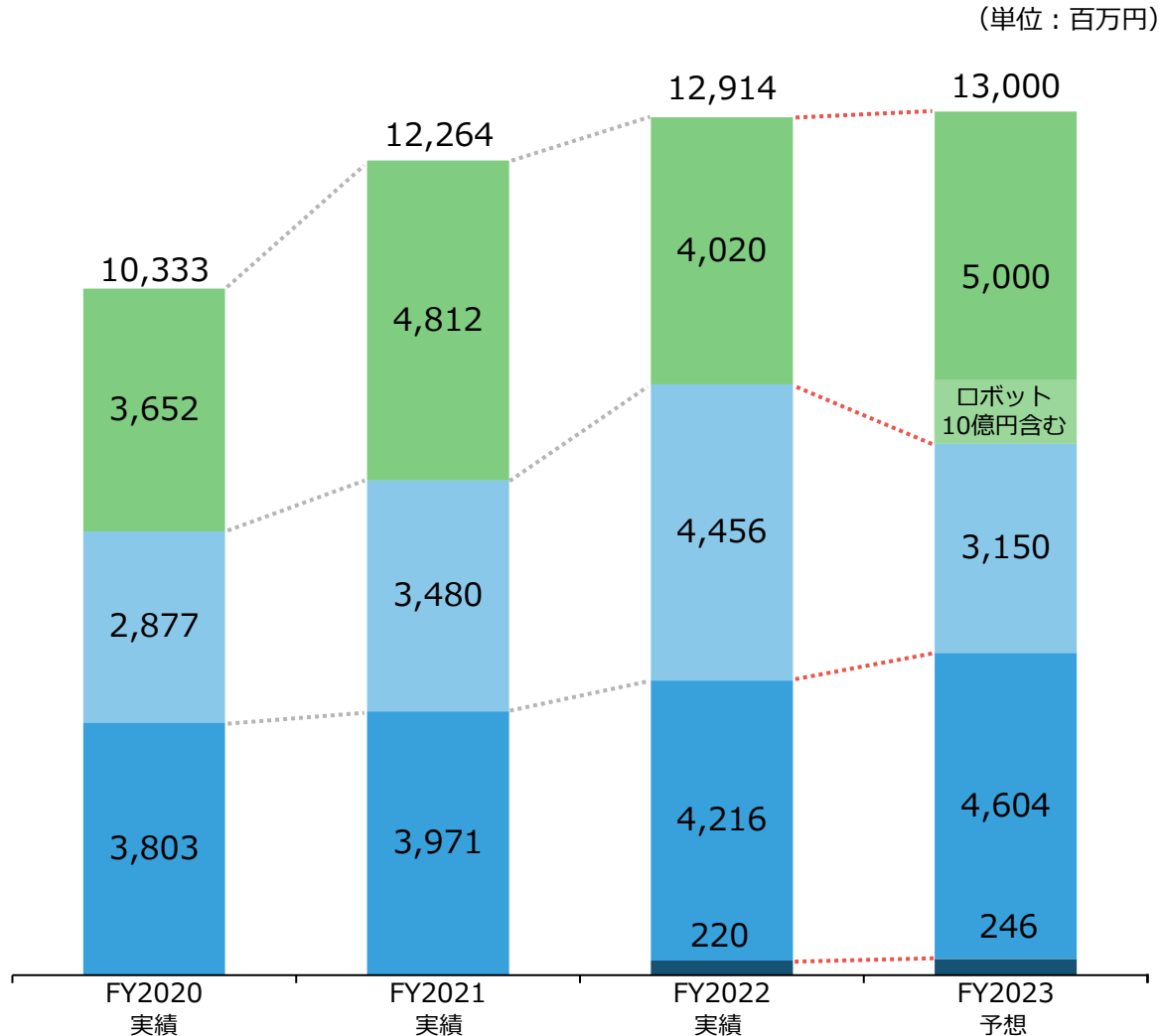


中期経営計画FY2024の営業利益上振れをターゲット

足元のFY2023は主力デバイスの部材調達不足やサブスク移行加速などの影響で、短期的（特に上半期）な業績は苦戦する見込み
しかし、IoTを取り巻く経営環境は良く、成長に向けた事業投資と人的資本への投資を積極的に実施することで、FY2024にその成果を発揮する



FY2023 通期業績予想（セグメント別売上高）



マシーン事業

■ マシーン **5,000百万円（前年比+24.4%）**

ロボット製造を本格的に開始（前年比増要因）
2023年はロボット売上10億円をターゲットにロボットへの移行をすすめる
ロボット本格参画への先行投資フェーズ（FY2024のセグメント化を目指す）

IoT事業

■ フロービジネス **3,150百万円（前年比△29.3%）**

横浜市敬老パスの大型案件が運用（サブスク）に移行（前年比減要因）
主カデバイスの部材調達不足が発生（主に上半期の影響を想定）
サブスクをメイン契約として展開（短期フロー売上減、長期サブスク売上増）

■ サブスク **4,604百万円（前年比+9.2%）**

順調に拡大（中計最終年度のFY2024に向けて加速）
フローからサブスクへの移行を推進

スマートシティ事業

■ サブスク **246百万円（前年比+11.4%）**

4つの重点投資を行い、成長基盤を構築

人的投資

人的資本への投資を積極的に行う
CI浸透、挑戦や学びの場を提供（付加価値の創出）

ロボット

アライアンス強化・将来の飛躍的な成長事業へ
最も注力する成長ドライバー
2024年にその成果を出す

IoT×SaaS

基盤事業の新市場開拓と新サービス展開

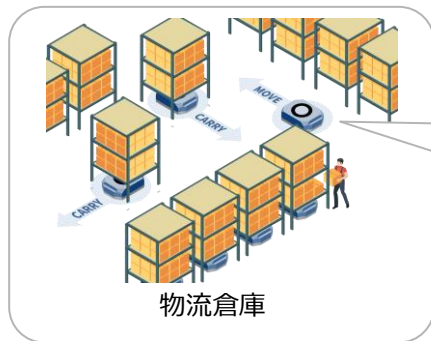
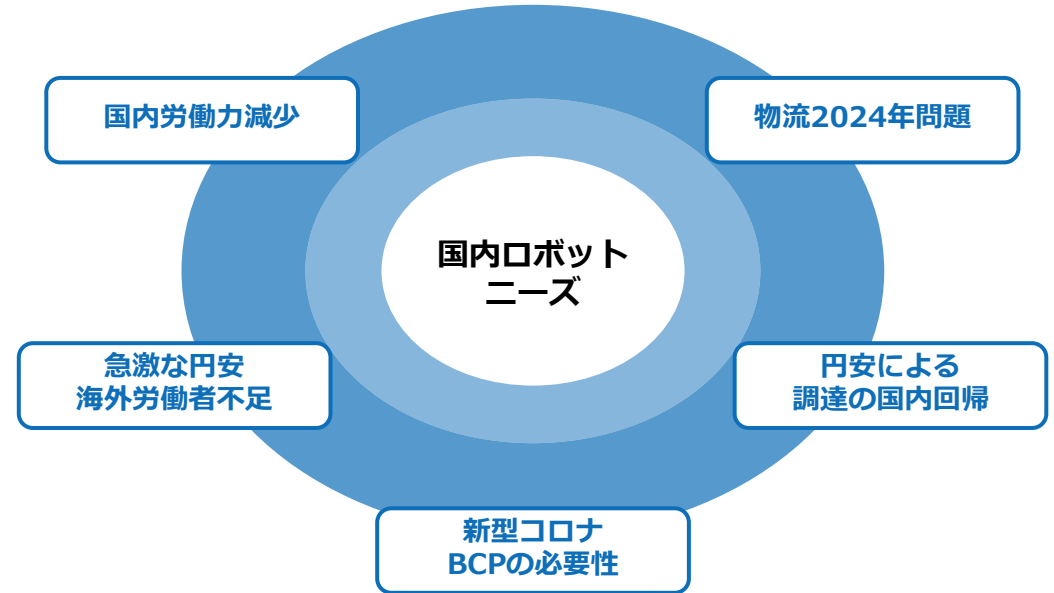
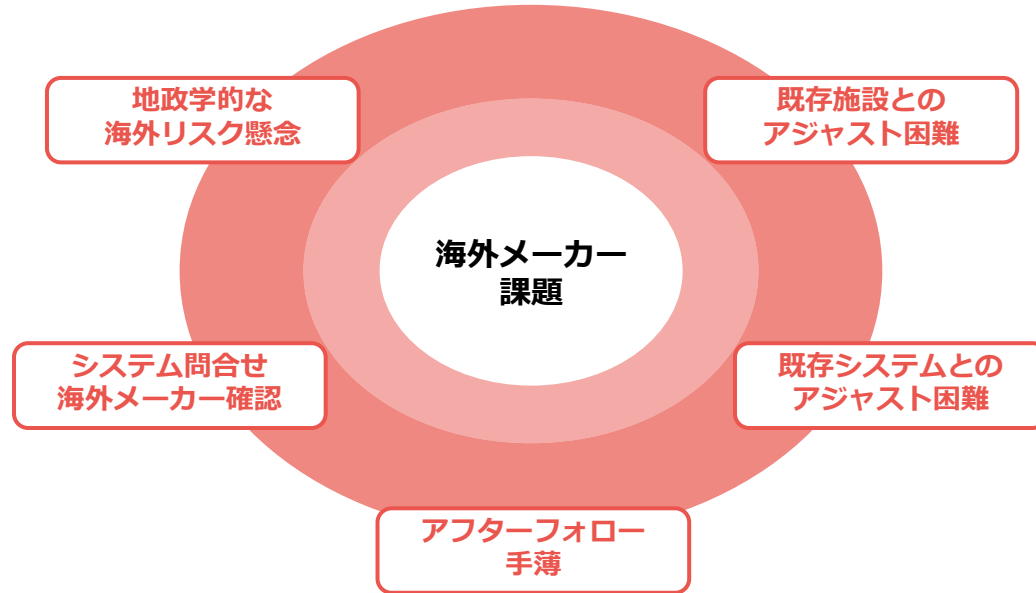
ペイメント

プラットフォーム化・ペイメントと各種サービスの連携

アライアンスパートナーの株式会社匠と共に、自律搬送ロボットの純国産メーカーとして、
GTP分野（棚搬送ロボット）でトップを目指す



現国内市場は中国等海外メーカーが先行 カスタマイズ対応やアフターフォローで海外メーカーに比べて圧倒的に優位



ロボット活用イメージ



選択と集中並びに企業間分担



- ✓ AGVのGTP型(棚搬送ロボット)、停止精度の高いGRID方式（2次元コード認識）に選択と集中
- ✓ 制御技術の精度向上（ソフトウェア技術でFIGと連携）
- ✓ プロモーション促進
- ✓ 企画提案・営業力を強化



TiTra G（GRIDタイプ）
搬送重量 500kg, 1000kg

- ✓ 匠製のロボットを製造（ロボット本体の品質向上）
- ✓ 制御技術の精度向上（ソフトウェア技術で匠と連携）
- ✓ その他FA向けAMRや装置との共同ソリューションによる営業展開
- ✓ 自社完全オリジナルロボットWILLにてSLAM方式（自己位置推定・環境地図作成）の技術向上
- ✓ 物流上位システム（倉庫管理・設備制御）との連携・開発
- ✓ ドローンでのソリューション展開（レベル4飛行による活用用途の拡大を推進）



自社オリジナルAMR「WILL」

オリジナルサービスロボット・FA向けロボット・ドローンを展開

- ✓ 本格的にメカからソフトまで全てを自社で構築するAMRロボットを開発
- ✓ ロボットとシステムとクラウドが連携したAMRプラットフォームにより、クラウドシステムを利用したロボット制御の統合管理
- ✓ ドローンだけでなく、ドローンの実飛行なしに機体性能を測定できる評価装置「ドローンアナライザー」を開発

自社オリジナルAMR
「WILL」



FA向け、マニピュレーター搭載型



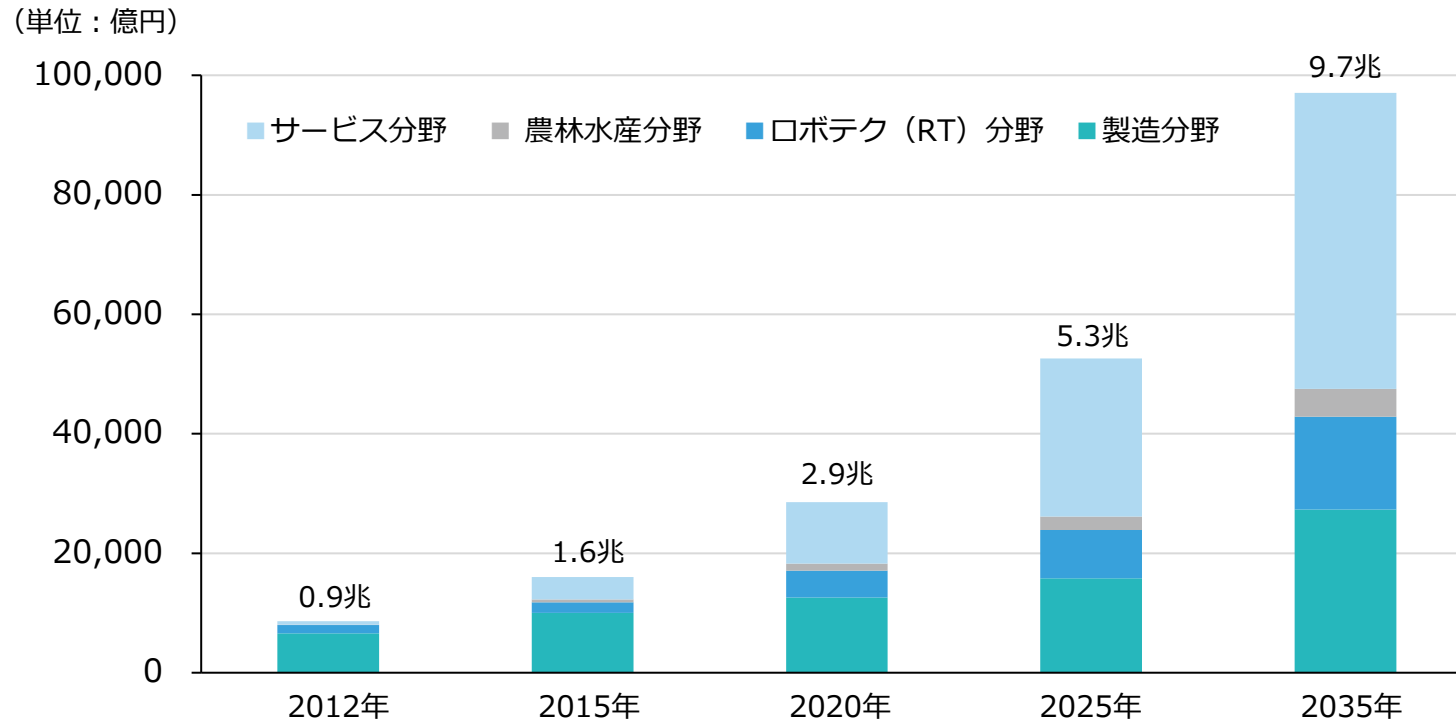
ドローン



(一財) 機械振興協会主催
「第55回機械振興賞」にて奨励賞を受賞

国内のロボット市場予測とターゲット市場（ロボット市場の拡大）

- ✓ 当面は、FA・自動化向けをメインターゲットとしてロボット事業を推進
- ✓ 製造分野は堅調な市場成長が期待できるが、ロボットはサービス分野においても様々な活用が期待されている
- ✓ 飲食やホテル、福祉など様々なサービス分野で活用できるよう技術力を強化し、将来の潜在需要においても競争優位性を獲得する



出典：平成22年度ロボット産業将来市場調査（経済産業省・NEDO）

ペイメント事業における当社の強み

決済センター+各種サービス+デバイスによるサブスク収益



交通分野に強み



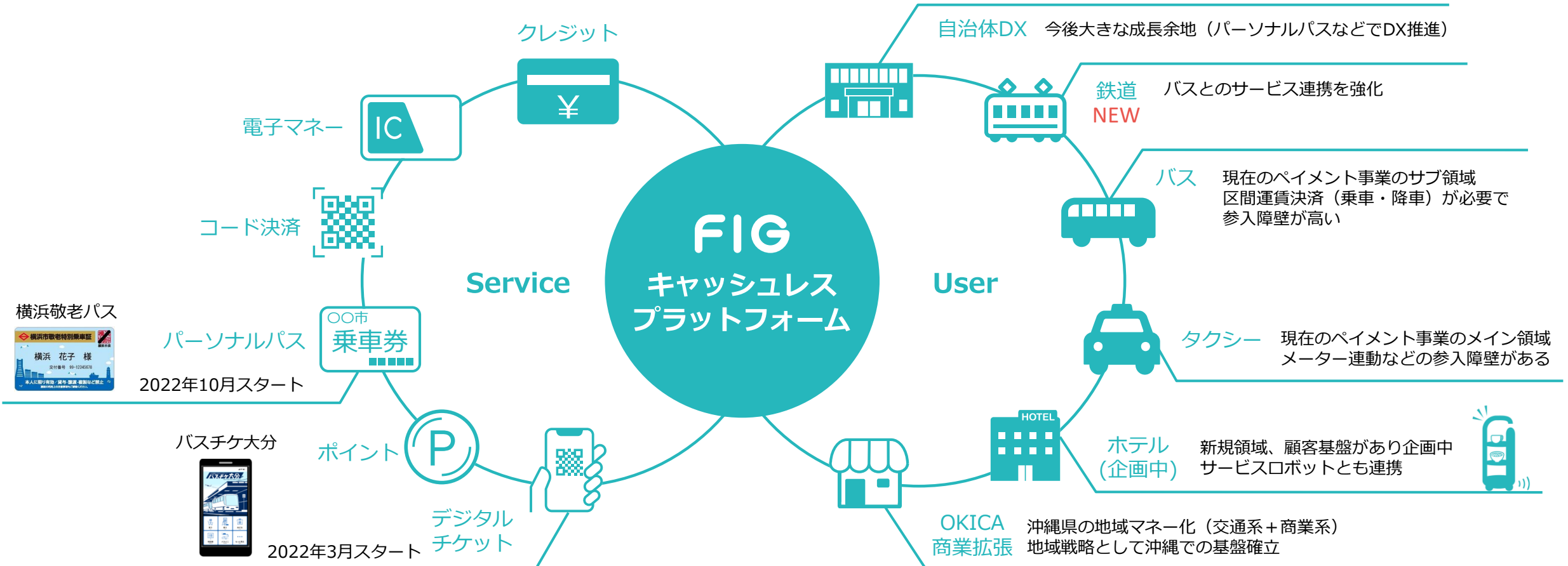
今後の展開

- ✓ キャッシュレスプラットフォーム化による各種サービス連携の充実
- ✓ ABT方式（Account Based Ticketing）によるサービス（横浜敬老パス・バスチケ大分）の深堀および横展開
- ✓ マシンレスや非接触決済サービスを促進

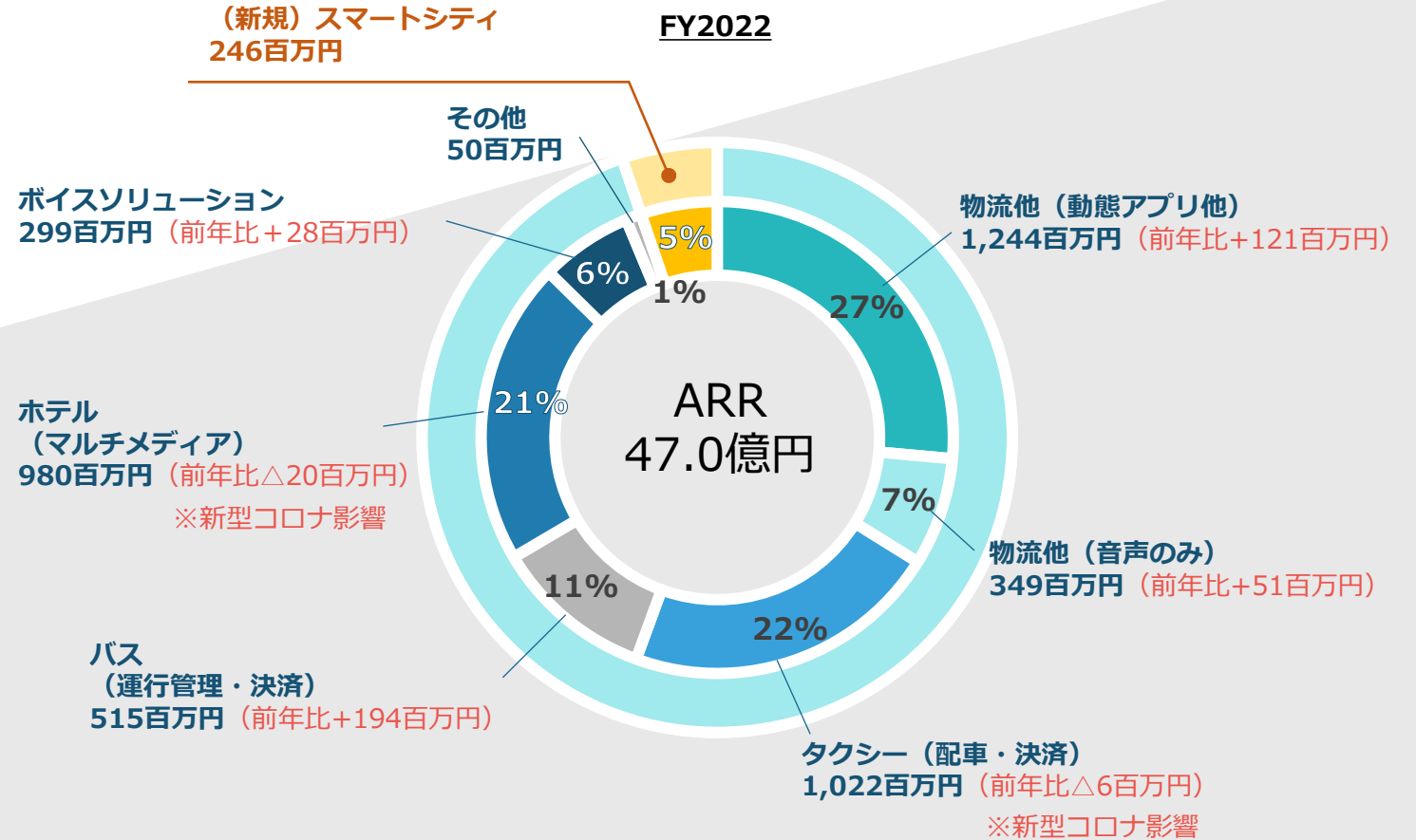
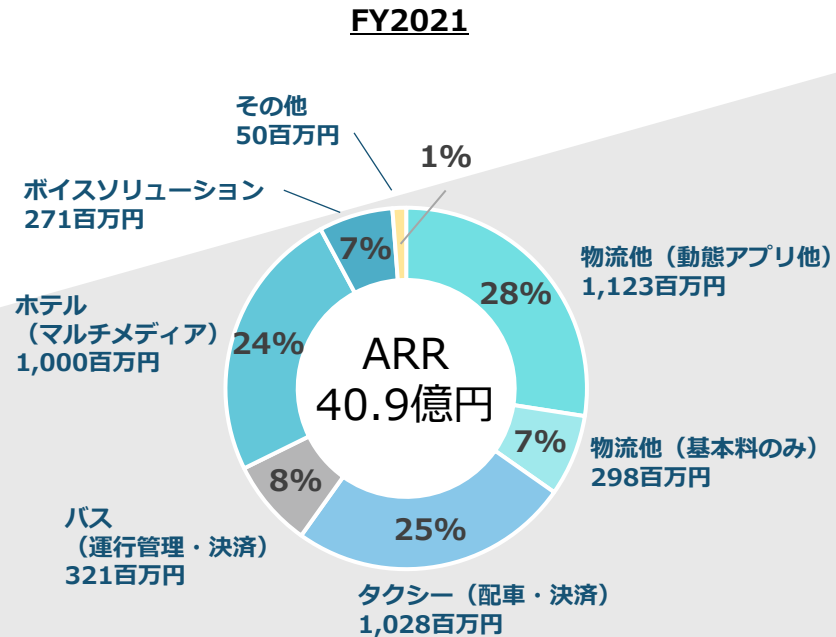


キャッシュレスプラットフォームの構築（順次サービスを拡大）

地域MaaSやデマンド交通の社会実装を推進（地元大分の地盤や沖縄OKICA活用）



サブスクは順調に拡大 ARR + 6.1億円








※ARR (Annual Recurring Revenue) は、各年度12月時点のMRR (Monthly Recurring Revenue) を12倍にして算出。

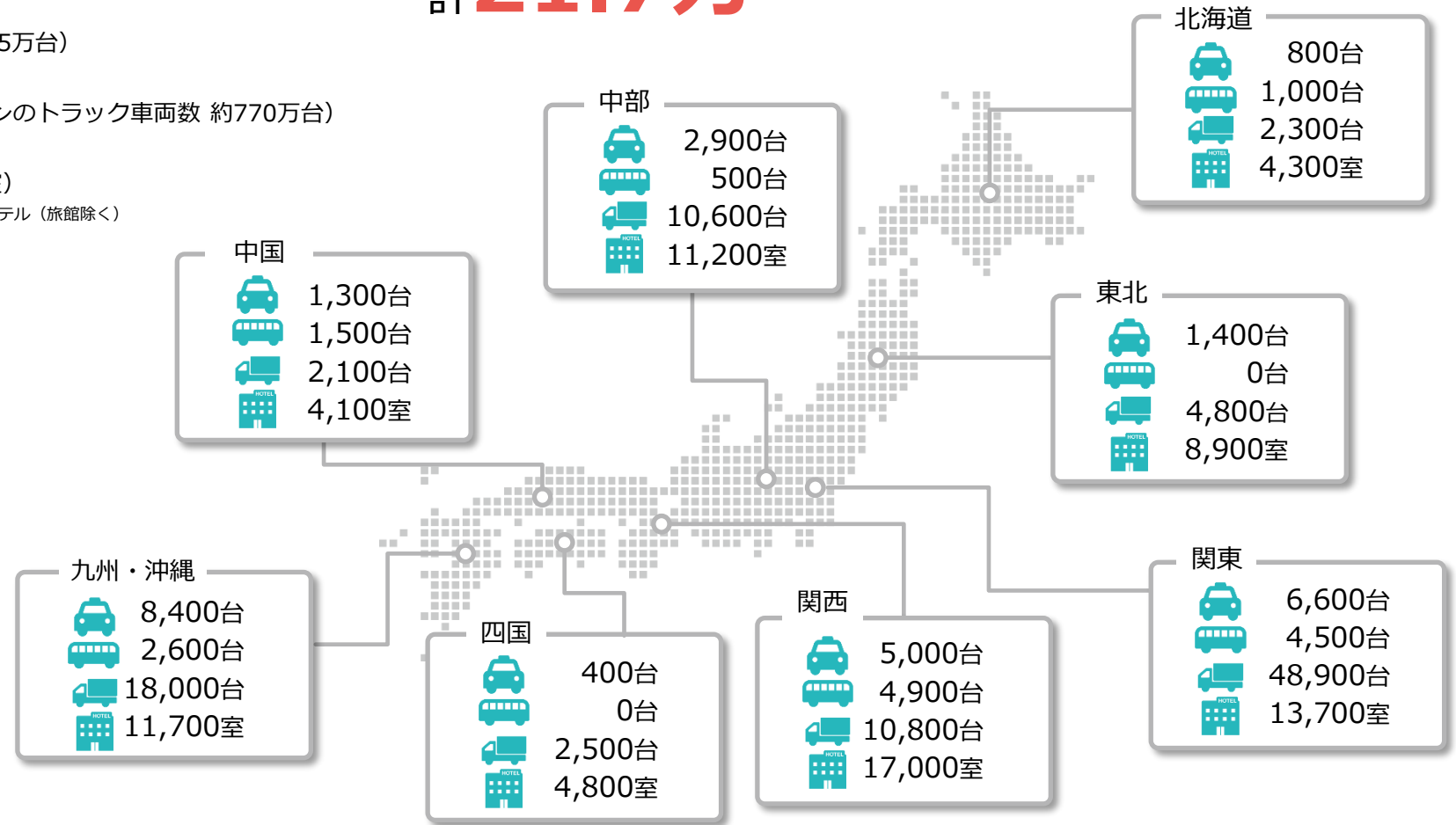
IoT×SaaS（サブスクの顧客基盤と新サービス）

顧客基盤（月額サービス契約数）

2022年12月時点

- 
 ・・・・タクシー 約26,800台
 （シェア12%、タクシー車両数 約22万台）
- 
 ・・・・バス 約15,000台
 （シェア30%、一般路線バス車両数 約5万台）
- 
 ・・・・物流他 約100,000台
 （IP無線車載タイプシェアNo.1、メインのトラック車両数 約770万台）
- 
 ・・・・ホテル 約75,700室
 （シェア7%、ホテル客室数 約110万室）
ホテル：ビジネスホテル、シティホテル、リゾートホテル（旅館除く）
- 
 ・・・・ボイスソリューション法人契約数274件
※コンタクトセンターソリューションは約5千億円市場

計 **21.7万**



新サービスを開始

 Sensing System
IAMOS (IoTセンシングシステム)



2022年に事業化（初導入済）
 工場内設備の振動や温度などのデータを集積しトレンドグラフ化、機器の状態と予兆保全を行う監視システム

新市場開拓

新サービスを企画検討中



土木市場



介護・福祉関係

経営理念

想像と技術と情熱で快適な未来を創造

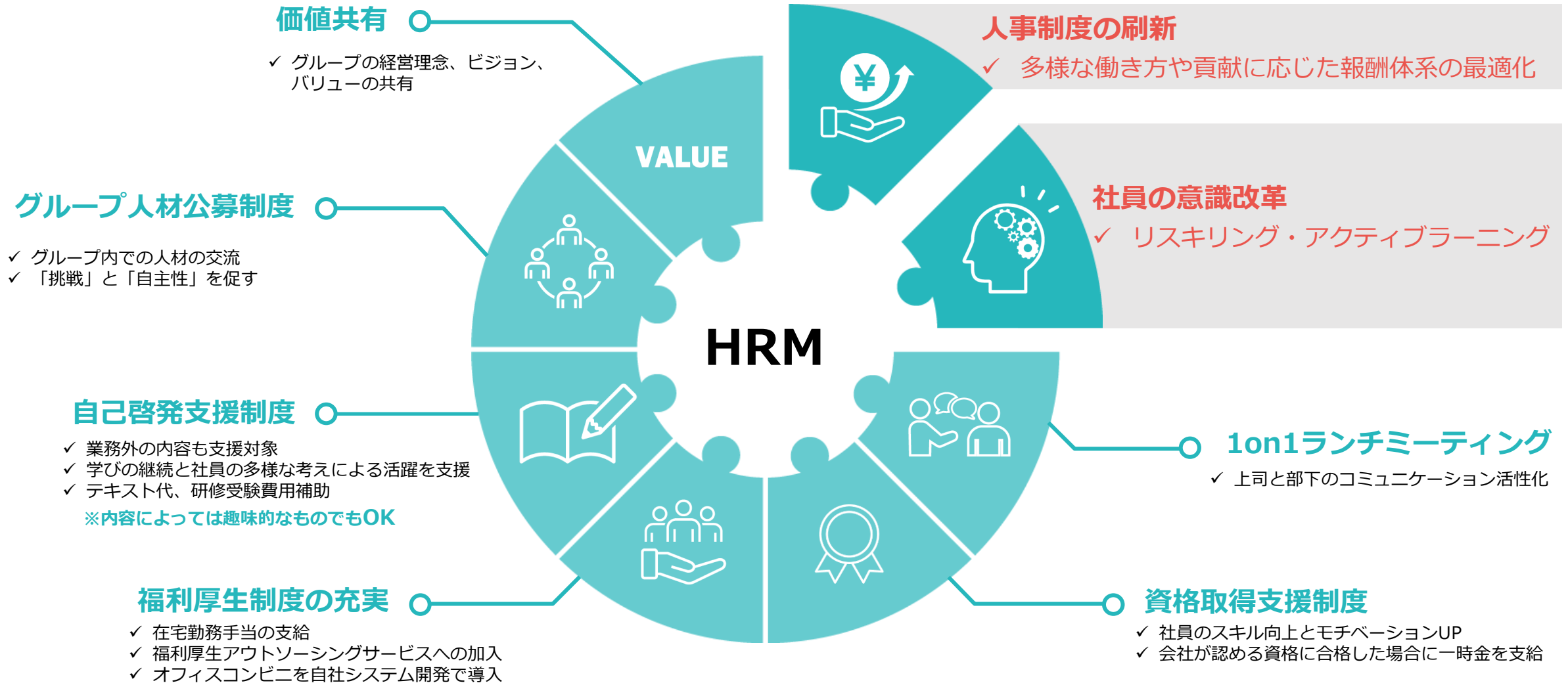
Vision

笑顔になれる企業グループ

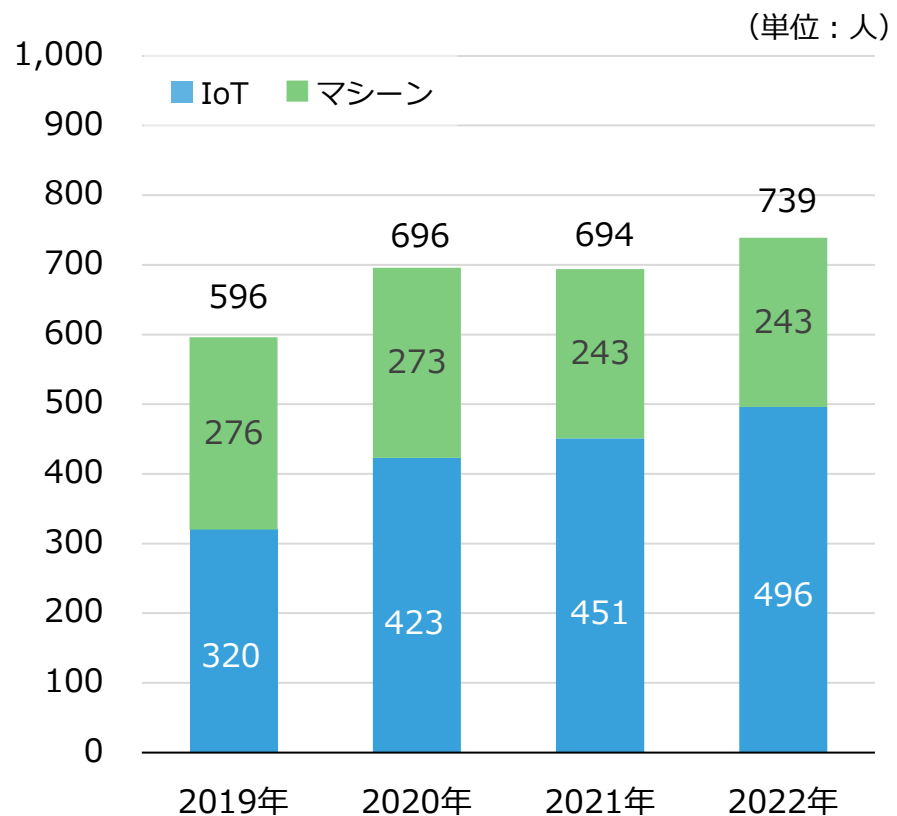
- 優秀な人財が集い、成長と自己実現を両立し、ワクワクとした仕事ができるグループ
- お客様に新しい価値を提供し「ありがとう」と言われる企業グループ
- 健全で適正な利益を生み、社員とその家族を幸せにし、そして株主にも満足してもらえるグループ

FIGグループのValue

- ベンチャー精神を忘れず、現状維持には満足しない
- リスクのないところにチャンスはない、情熱を持ってチャレンジを続ける
- 慈愛の精神を忘れず、相手の事を考えるのを忘れてはならない
- 行動は正しくなければならない
- 知能だけでなくセンスが大事、行動し経験を積むことで養われる
- 物事を俯瞰して見る、角度を変えれば見え方も変わってくる
- 正しく伝えることは難しく、伝える力が財産になる
- コミュニケーションを大切にし、グループ会社とその組織は横断型でなくてはならない
- スピード自体が大きな価値になる
- どうやれば出来るか、諦めるのは最後の選択



グループ人員数推移



人事・報酬制度の見直し

見直しの目的

- ✓ コロナ禍においても積極的な昇給を実施してきたものの、従業員のスキルやワークエンゲージメントを高めることで、新たな付加価値を創出し、更なる成長と企業価値向上を目指していく
- ✓ そのため、一人ひとりが安心して働き、活躍できる環境を整備する

見直しの方向性と内容

- ✓ 全グループ会社や全社員一律ではなく、各個人の多様な働き方や成果を適正に反映する報酬体系の最適化
- ✓ グループの成長に貢献する社員に対して報酬でも報いていく
- ✓ インフレによる実質賃金低下への対応

補足資料



セグメント別業績（四半期推移）

単位：百万円

売上高	2021年12月期					2022年12月期					前年同期比	
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	増減額	増減率
連結	2,993	2,959	2,720	3,591	12,264	3,544	2,922	3,097	3,349	12,914	+649	+5.3%
IoT	1,870	1,717	1,692	2,171	7,452	2,389	2,120	2,172	1,991	8,672	+1,220	+16.4%
マシーン	1,122	1,242	1,027	1,419	4,812	1,119	746	859	1,295	4,020	△792	△16.5%
スマートシティ	-	-	-	-	-	36	55	66	62	220	+220	-

営業利益	2021年12月期					2022年12月期					前年同期比	
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	増減額	増減率
連結	200	134	70	160	566	397	224	199	111	932	+366	+64.7%
IoT	296	198	197	269	961	560	318	349	181	1,410	+448	+46.7%
マシーン	47	89	40	112	290	△2	74	40	146	259	△31	△10.7%
スマートシティ	△1	△1	△1	△1	△5	20	36	27	31	115	+121	-
調整額	△142	△152	△166	△219	△680	△181	△205	△218	△248	△853	△173	-

貸借対照表

単位：百万円

	2021年12月期末		2022年12月期末			
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	補足
流動資産	9,846	51.9%	14,058	65.5%	+4,211	受取手形、売掛金及び契約資産 +1,486 リース投資資産 +2,485
うち現預金	2,414	12.7%	2,199	10.2%	△215	
固定資産	9,125	48.1%	7,405	34.5%	△1,719	建物及び構築物 +832 建設仮勘定 △2,926
資産合計	18,971	100%	21,463	100%	+2,492	
流動負債	7,068	37.3%	5,803	27.0%	△1,265	短期借入金 △1,907
固定負債	3,024	15.9%	5,951	27.7%	+2,926	長期借入金 +2,950
負債合計	10,093	53.2%	11,754	54.8%	+1,661	
純資産合計	8,878	46.8%	9,709	45.2%	+830	
負債・純資産合計	18,971	100%	21,463	100%	+2,492	

※ スマートシティ事業完成（2022年2月より賃貸開始）に伴う、資産科目振替・証書借入及び短期つなぎ資金の返済等

会社概要



FIG (東証プライム・福証本則)

純粋持株会社

商号

FIG株式会社 (Future Innovation Group, Inc.)

設立

2018年7月2日 ※グループ前身のモバイルクリエイイト設立は2002年

代表者

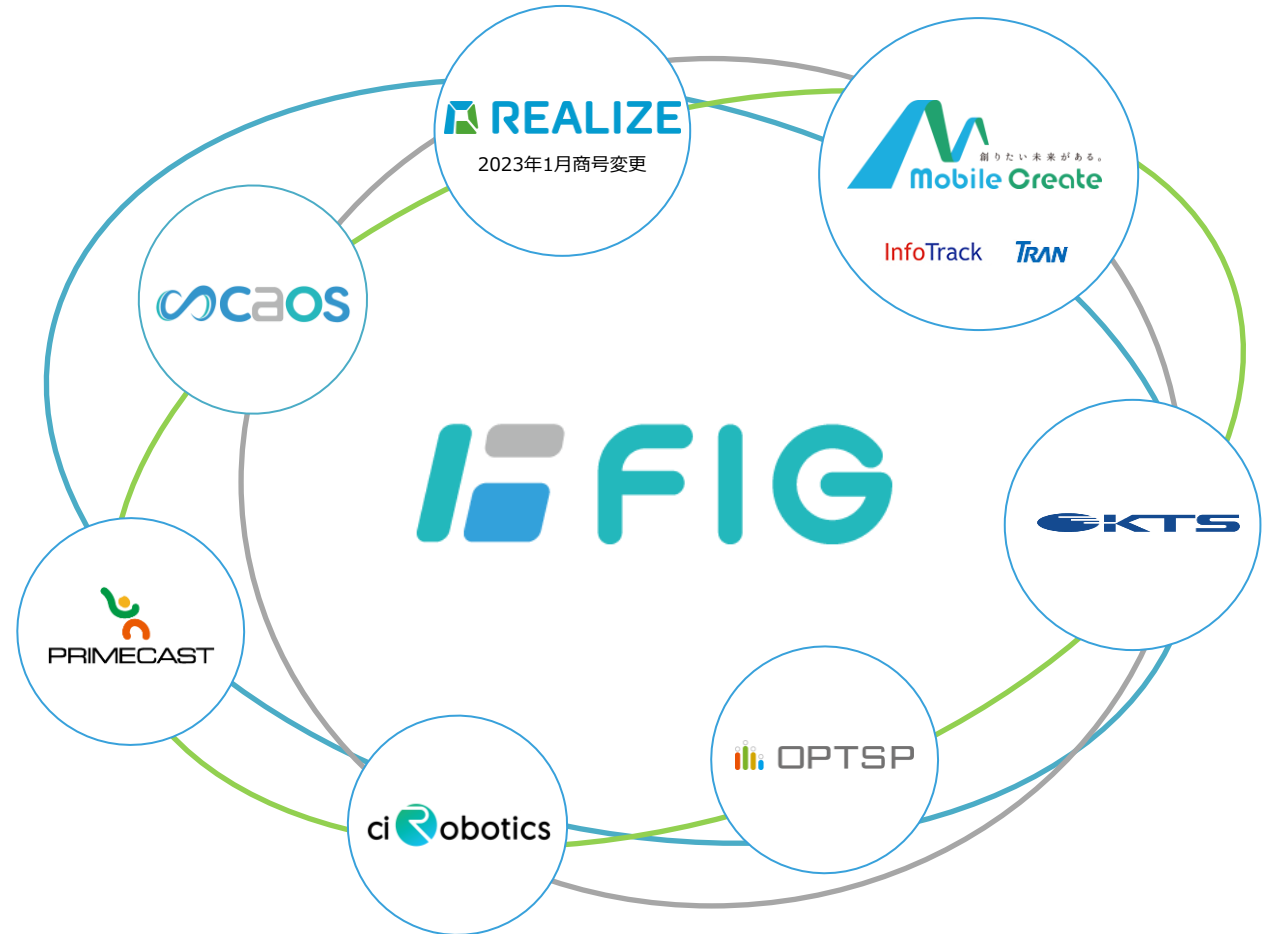
代表取締役社長 村井 雄司

所在地

大分県大分市東大道二丁目5番60号

従業員数

739名 (2022年12月末現在連結)



FIGグループの主な事業紹介

IP無線システム



携帯インフラを活用したIP無線システムのパイオニア。主力の車載タイプに加えて、防災市場ではハンディータイプが好調でLINE連携も展開。

タクシー配車システム

タクシー配車システム、車載端末はタブレット化でメーターと連動。配車室受託が好調で、ユーザー向けLINE配車もサービス開始。



ペイメント

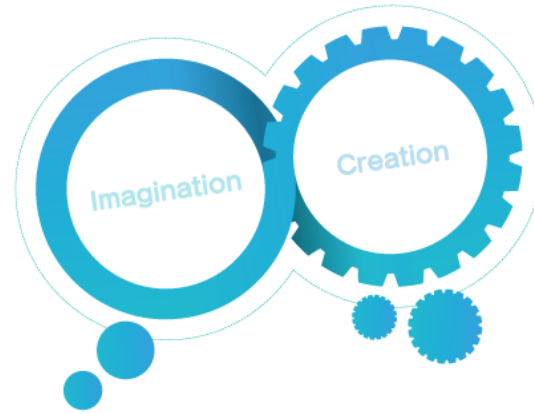
得意とする公共交通を中心にペイメントサービスを展開し、高いセキュリティ基準であるPCIDSSも取得。沖縄本島IC乗車券システムのOKICAは、商業拡張をスタート。



バスロケーションシステム



バスの経路や乗り継ぎ検索、接近情報などをバス利用者へ提供。バスロケーションシステムでは、国内トップレベルのシェア。デジタルサイネージや混雑情報システムなども展開。



半導体・自動車関連自動化装置

自動車部品を製造する装置を開発から設計・製造・組立・販売・サービスまでトータルで手掛け、メーカーとして高い評価を得ています。



ホテルスマート化



ビジネスホテルやシティーホテル向け客室のマルチメディアシステム、リネンシステム（客室清掃管理）や施設混雑案内システムなどIoTを活用しています。

ロボット



マップデータを元に走行を行い、マニピュレーターが人の代わりに作業を行います。ロボットシステムインテグレーターだけでなく、自社オリジナル搬送ロボットも開発。

ドローン



産業用ドローンの開発・販売を行っています。ドローン活用における省人化の実証実験にも参画しています（ドローン宅配・スマート農業・血液検体の輸送など）。

ESG・SDGsの視点を取り入れた事業戦略でサステナブル経営を目指す



Environment

ITで地球環境負荷低減へ貢献

- 自社の製品・サービスによる環境負荷低減
- 事業活動で排出される廃棄物削減、資源化率の向上、自然エネルギーの利用
- 有害物質使用削減への取り組み
- 地域環境の保全



Social

グループの技術で快適な未来を創造

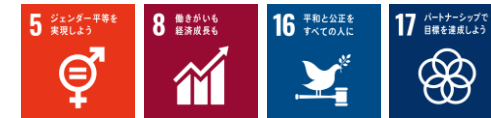
- Society5.0の社会を支える技術・サービスの提供（ドローン・ロボット）
- 持続可能な地域交通に貢献する（バス・タクシー）
- キャッシュレス化社会の実現に貢献する
- MaaSの普及に貢献する
- 防災・減災・安全に貢献する
- スマートホテルを実現する技術の追求
- はたらきやすさ（健康増進・ダイバーシティ推進）を提供する



Governance

経営基盤を強固にするためのガバナンスの強化

- コーポレート・ガバナンスの徹底
- 社外役員の登用
- 役員報酬額の決定方法
- コンプライアンスの順守・研修の実施
- 反社会的勢力排除への対応
- 情報セキュリティの強化





Future Innovation Group

【 連絡先 】 F I G株式会社 経営企画本部
【 住所 】 大分県大分市東大道二丁目5番60号
【 T E L 】 097 - 576 - 8730

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。