

[2022.02.10]

証券コード：4392 東証一部／福証本則

中期経営計画 FY2022-FY2024



目次

はじめに	p.2
経営理念とビジョン	p.3
FIGの目指す未来	p.4
なぜ？	p.5
事業ポートフォリオ	p.7
KPI	p.8
本中期経営計画の位置付け	p.9
本計画期間に実現したいこと	p.10
ロボット事業	p.11
ペイメント事業	p.15
IoT×SaaS事業	p.17
経営基盤	p.20
ESG	p.22
添付資料	p.23

今回、当社は初めて中期経営計画を提出します。

また、株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、2021年12月13日に「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書（適合計画書）」を提出し、2022年4月4日をもって「プライム市場」に移行することとなりました。

FY2024を適合計画の最終年度として、**企業価値「倍増への挑戦」**を掲げ、新たな成長ステージに向けた取組みを実施してまいります。

「事業投資・人的投資・資本政策・IR・ESG」の5つの成長投資を軸にして、持続的な成長を目指してまいります。本中期経営計画においては適合計画の補足として、メインとなる3分野の事業投資について、より投資家の皆様に詳しく当社グループの成長をご理解いただく観点で作成しております。

創っているのはちょっと先の未来です

当社グループは、Society 5.0「デジタル革新と多様な人々の想像・創造力の融合によって、社会課題を解決し、価値を創造する社会」による未来を創造しています。

Society 5.0の実現に向けて、IoT分野において社会と人の役に立つことが、FIGグループの使命であり、笑顔が溢れる持続可能な社会の実現に貢献します。

「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」につきましては、当社ホームページのIRサイトを参照願います。

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

なぜ？（よく聞かれる2つの質問）

なぜ、情報通信事業のグループに装置等関連事業を加えたのか？

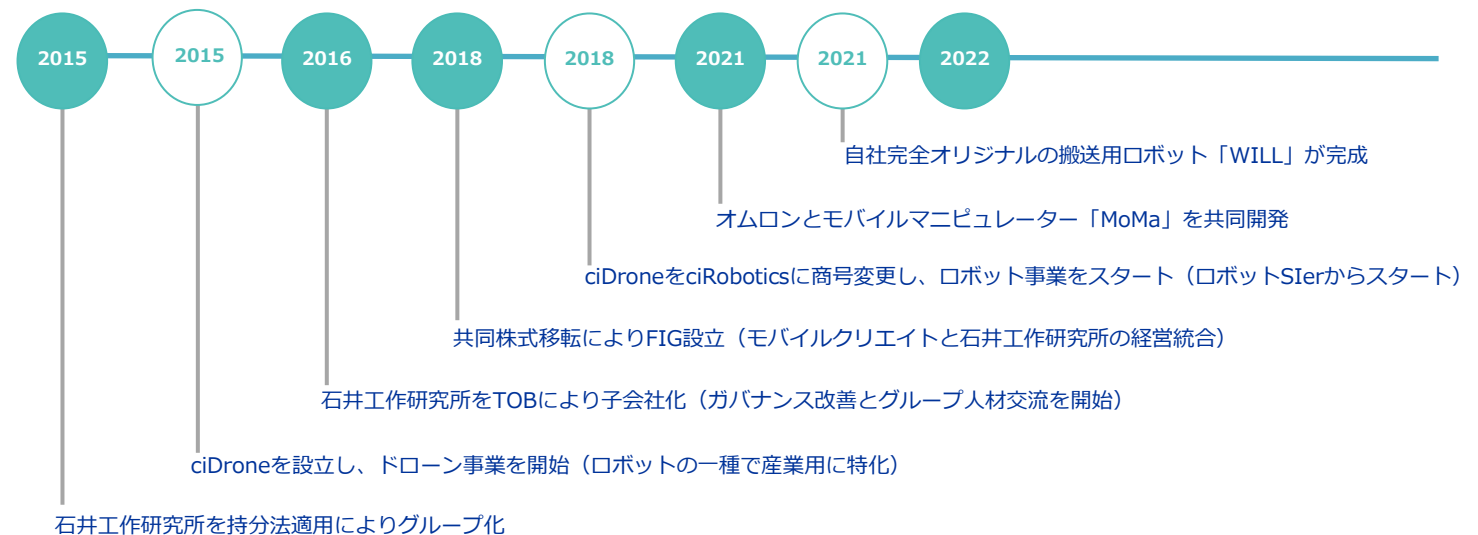
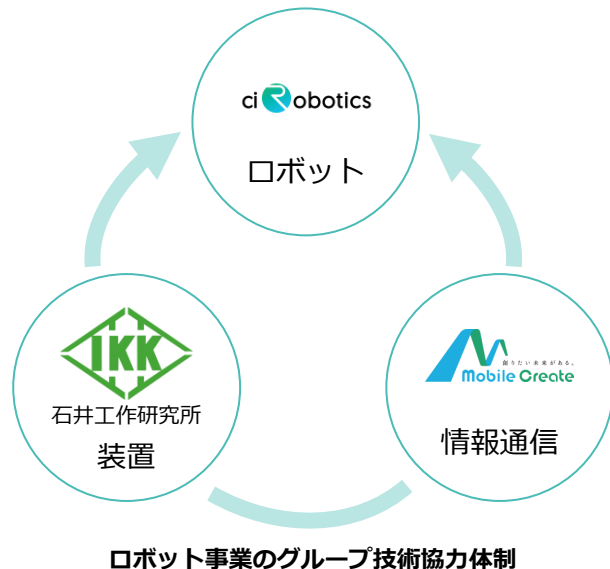
自分達でロボットを創りたいと考えていました。しかし、ロボットには必要な技術要素が多く情報通信事業の技術力だけではロボットは創れない。ある日、装置を製作している会社をグループに迎えたいかという話がきて工場を見学しました。この会社のモノづくりの技術力が加わればロボットが創れる、バーチャルとリアル技術融合で、いろんな可能性が広がると確信し、2015年に装置の会社をグループに迎えました。

ロボットへのチャレンジは、技術的には試行錯誤を繰り返し、その間にグループや組織体制も変化させ、ようやく自律搬送ロボットの市場に本格的に参入できるところまでできました。（2022年は本当の意味でのロボット元年）

このスタートラインに立てたのは、装置等関連事業がグループ入りしたからです。

工場等で活用されている搬送用ロボットは、まだ限られた用途での活用やクローズネットワークでの活用に限定されているものが多い。将来的には、クラウド活用が広がり、ロボットとIoTの技術の融合がすすむことでロボットの活用領域も広がっていきます。

ロボット事業を発展させ、人手不足の解消や人の作業の効率化などの社会課題を解決し、人とロボットが共生する社会を目指していきます。



なぜ？（よく聞かれる2つの質問）

なぜ、新規事業（賃貸マンション事業）を開始したのか？

本社前土地を事業化（賃貸マンション）しましたが、この土地はグループ会社の創業の地でした。そのような背景から、この土地は売るべきではないと考え、事業化を決断しました。そして一過性の売却よりも収益性が高く、グループの成長につながる持続的な事業を実現しました。

情報通信事業のグループなので、賃貸マンションそのものを拡張する予定はありません。

しかし、長期で安定した収益は獲得できます。（30年の一括借上契約を締結）

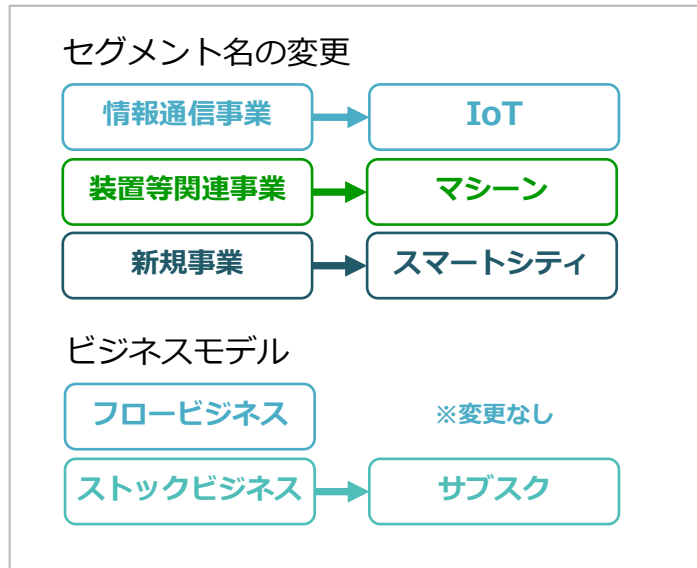
そして、この賃貸マンションをスマートシティの実証フィールドに活用します。

ロボットを活用して1階のコンビニから商品を届けたり、ペイメントサービスを導入するなど、ITの力で安全で快適な住まいを提供したいと考えています。

スマートシティとして、IoTのサービスの発展に寄与する事業にしていきます。

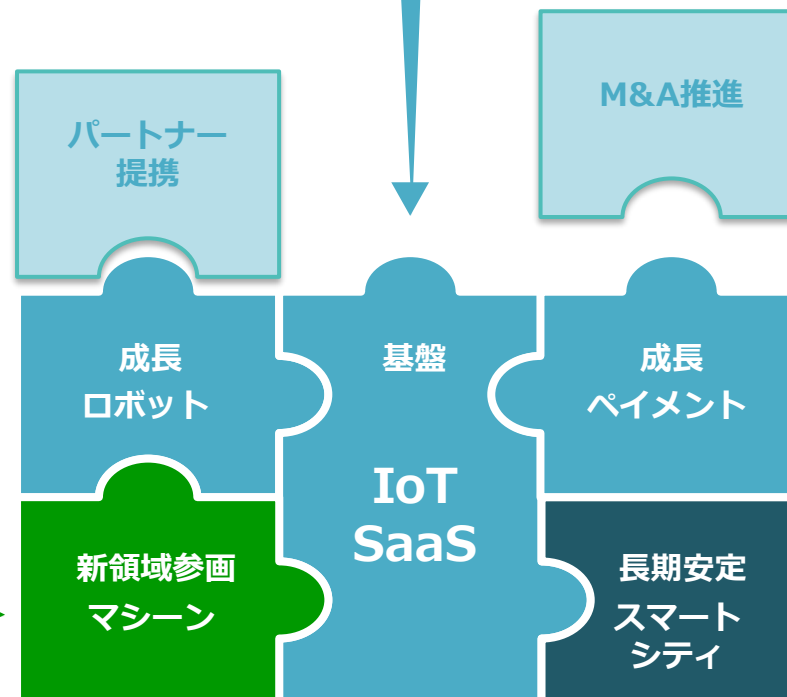


IoT事業を支えるマシン事業とスマートシティ事業



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）



マシン（改革・新領域参画）

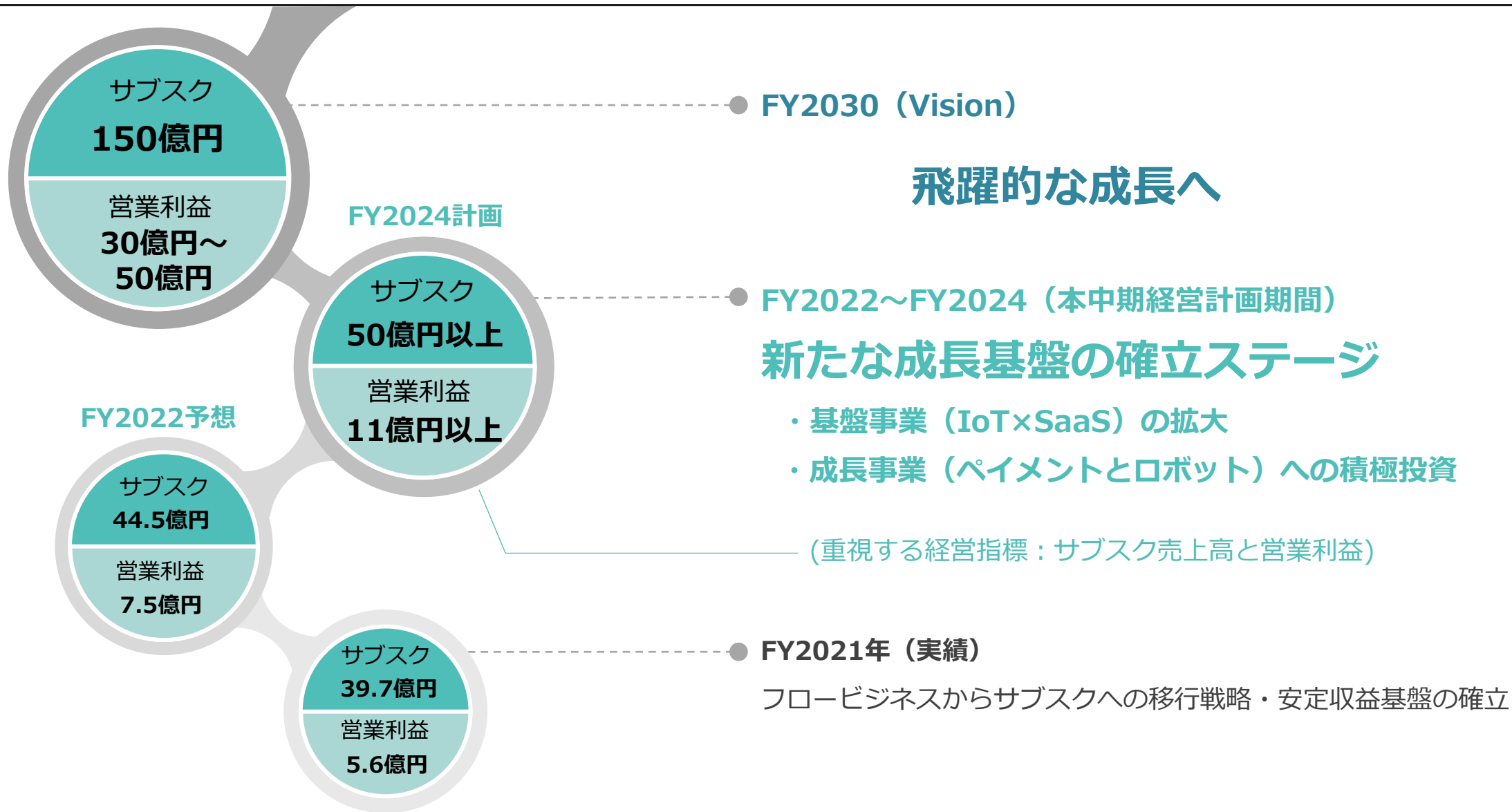
IoTに必要なモノづくりの技術領域として規模拡大ではなく質の向上（収益改善）
ロボット事業に本格的参画（改革）

スマートシティ（長期安定）

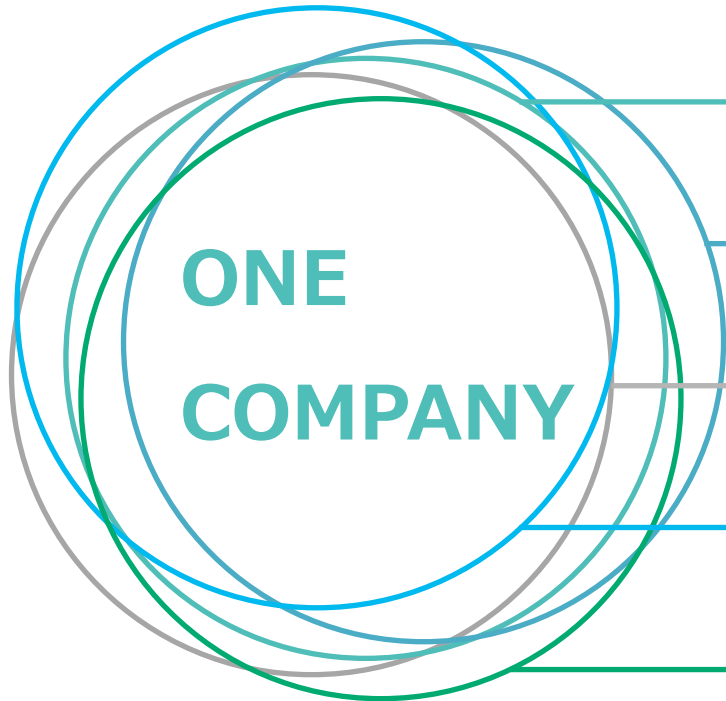
賃貸マンション30年一括借上契約の長期安定収益
スマートシティの実証フィールドとしてIoTを支える

KPI（収益と資本効率）

	FY2021（実績）	FY2022（予想）		FY2024（KPI）
サブスク売上高	39.7億円	44.5億円	→	50.0億円以上
営業利益	5.6億円	7.5億円	→	11.0億円以上
EPS	15.12円	16.20円	→	24円以上
ROE	5.2%	—	→	8%以上
ROIC	2.7%	—	→	4.5%以上
売上高（全体）	122.6億円	130.0億		—
株主資本コスト （CAPMによる算出）	4.8%			
WACC	2.9%			



本計画期間に実現したいこと



- 通過点として、プライム市場の適合計画書をクリアする
- ペイメント事業とロボット事業の2つを中核事業へと発展させる（3年後にセグメント化）
- 基盤であるIoT×SaaS事業で、サブスクの売上高50億円を達成
- グループ各社が連携し、保有技術の蓄積・共有と知の探索をすすめる（仕組みの構築）
- 社員がビジネスをワクワク感を持ってチャレンジしていること（新商品展開と運用保守の両輪拡大）

ロボット事業（現在までの取り組み）

搬送用ロボットのシステムインテグレーターに加えて、自社オリジナルロボットの開発をすすめています。国内労働人口が減少する中で、無人化・省人化など産業用ロボット市場は拡大することが予想されています。

ロボットのシステム開発だけでなく、製造面や上位システム連携など、IoT事業とマシーン事業の技術連携が必要な分野であり、工場所有やホテル事業者などの顧客基盤もあることから、将来のグループ事業の柱の一つとしての投資分野です。

オムロンとの共同開発ロボット

モバイルマニピュレーター「MoMa（モマ）」

大手医療機器メーカーへ導入

クリーンルーム内での空気清浄度の検査を人からロボットへ

大手半導体メーカーへ導入

生産工程内での製品搬送作業を人からロボットへ



自社オリジナル搬送ロボット

グループ各社の技術を活かした「WILL（ウィル）」

大分県の新型コロナウイルス感染症患者の宿泊療養施設内で、ロボットの自動走行によるお弁当配送やごみ収集を実施。医療従事者の感染リスクの低減に貢献。飲食店でも実証実験中。



純国産の搬送用ロボットで国内トップシェアを目指す企業間連携



資本業務提携の内容

業務提携

機構及び電気設計の技術協力・ソフトウェア分野の技術提携
製造委託（匠からFIGへ）

資本提携

匠に3億円の出資と役員派遣

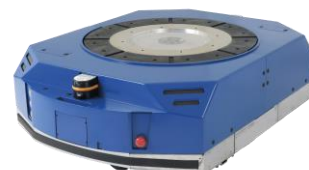
提携効果

- ✓ 軽量化・小型化
- ✓ コストダウンと安全対策の両立
- ✓ 上位システム連携
- ✓ 群制御AI（多台数の同時制御）
- ✓ 将来的なクラウド化

ロボット事業（AGVをメインとした匠のロボット）



会社名 株式会社匠（TAKUMI Co.,Ltd.）
設立 2015年3月
代表者 代表取締役社長 後藤元晴
本社所在地 福岡市中央区
事業内容 ロボット事業
従業員数 54名（2021年12月末時点）
直近の資金調達
2019年3億円、2021年4億円、2022年3億円



TiTra G (GRIDタイプ)



TiTra S (SLAMタイプ)



タクミクリン

GTP「Goods To Person」 棚搬送ロボット

床面に基板目状に敷設した2次元コードを読み取りながら搬送するタイプです。従来、人が棚まで歩いてピッキング作業をしていたところを、ロボットが棚を持ってこることで人の移動時間を大幅に削減することが出来ます。また、停止精度が高いためコンベヤなど他設備との連携にも適しています。

搬送重量（500kg, 1000kg）

AMR「Autonomous Mobile Robot」 協働型搬送ロボット

レーザーセンサにより周囲の壁や柱の形状を認識し、事前に登録した地図情報と重ね合わせながら搬送するタイプです。床面への敷設物は一切不要であり、地図情報にはない障害物等により止まる・避けることも可能であるため、人と共存する環境に適しています。

搬送重量（100kg）

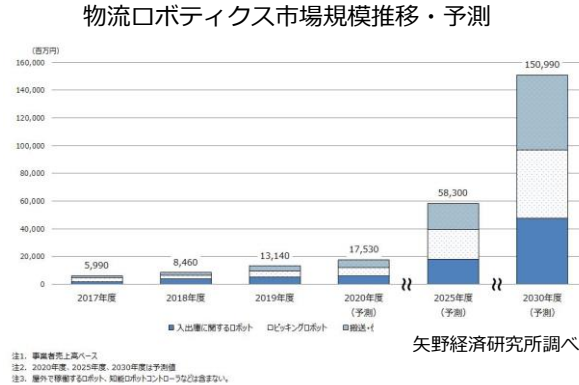
オゾン発生空気清浄ロボット

病院や学校、公共施設、ショッピングモールなどの人が多い施設内の空間除菌において、夜間に自律搬送ロボットがオゾン除菌・脱臭します。

ロボット事業（匠との企業間連携による市場機会）

国内の物流ロボティクスは急拡大していく

2030年度に1,509億円（20年比約8倍）、GTP型AGVなどが市場を牽引



大きな機会と現在のフェーズ

ロボットは、従来の人手不足を解消する目的のための無人化や省人化の促進といった意味だけでなく、新型コロナウイルス感染拡大に伴いBCP（事業継続計画）といった観点からも注目が集まっています。有事においても物流や生産を止めない事は社会的責任であり、ロボットは今までより早いスピードで導入がすすんでいくことは確実です。

また多品種少量生産など顧客ニーズに対応した生産ラインの中で、ベルトコンベアの代わりにAGVが搬送を担うなど活用領域が広がっていきます。

GTP型AGVにおいては、国内での競合は少なく、中国など海外メーカーが先行しているものの、海外リスク懸念や日本独自の現場環境、既存施設とのアジャストなどのカスタマイズ対応やアフターケアなど国内メーカーへの期待度が高く、純国産のロボットには大きな成長機会があります。

現在、国内大手製造メーカーなどへの導入フェーズに入っており、自律搬送ロボットの国内パイオニア企業として必要不可欠なメーカーへと成長する大きなチャンスをつかんでいます。

両社で目指す市場規模（物流・工場向け）

3年後に両社で創出するロボット市場の規模

2024年
目標規模 **50**億円以上

現在、国内大手製造メーカーへの導入フェーズ入り

ペイメント事業（現在の主力事業）

マルチ決済端末「PT-750」



- ✓ 1台の端末でクレジットカード、電子マネー、コード決済と現在普及する多様な決済手段に対応
- ✓ 従来の製品同様にタクシーメータとの連動も可能
- ✓ モバイル型として持ち運びも可能のため、様々なシチュエーションで利用可能

取り扱いブランド



沖縄本島乗車券システム「OKICA」

決済取扱高

3年後
500億円
(目標)

約150億円

(2021年12月時点)
サブスク収入
ARR 333百万円



地域マネー

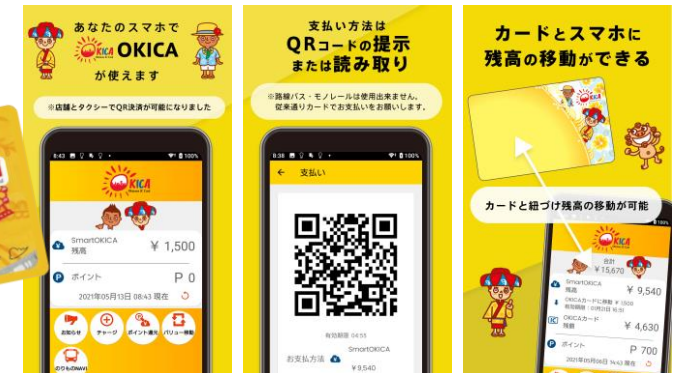
OKICA累計発行枚数
47万枚



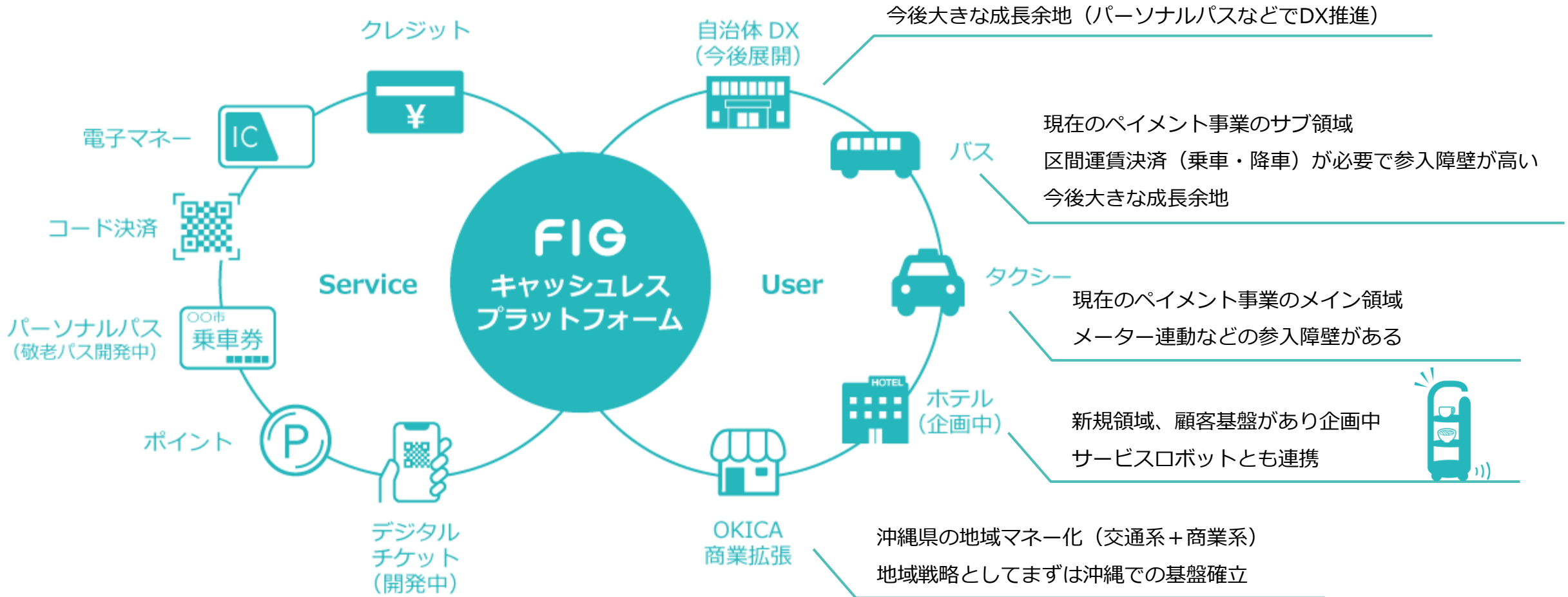
SmartOKICA (QRコード決済)



OKICAカード

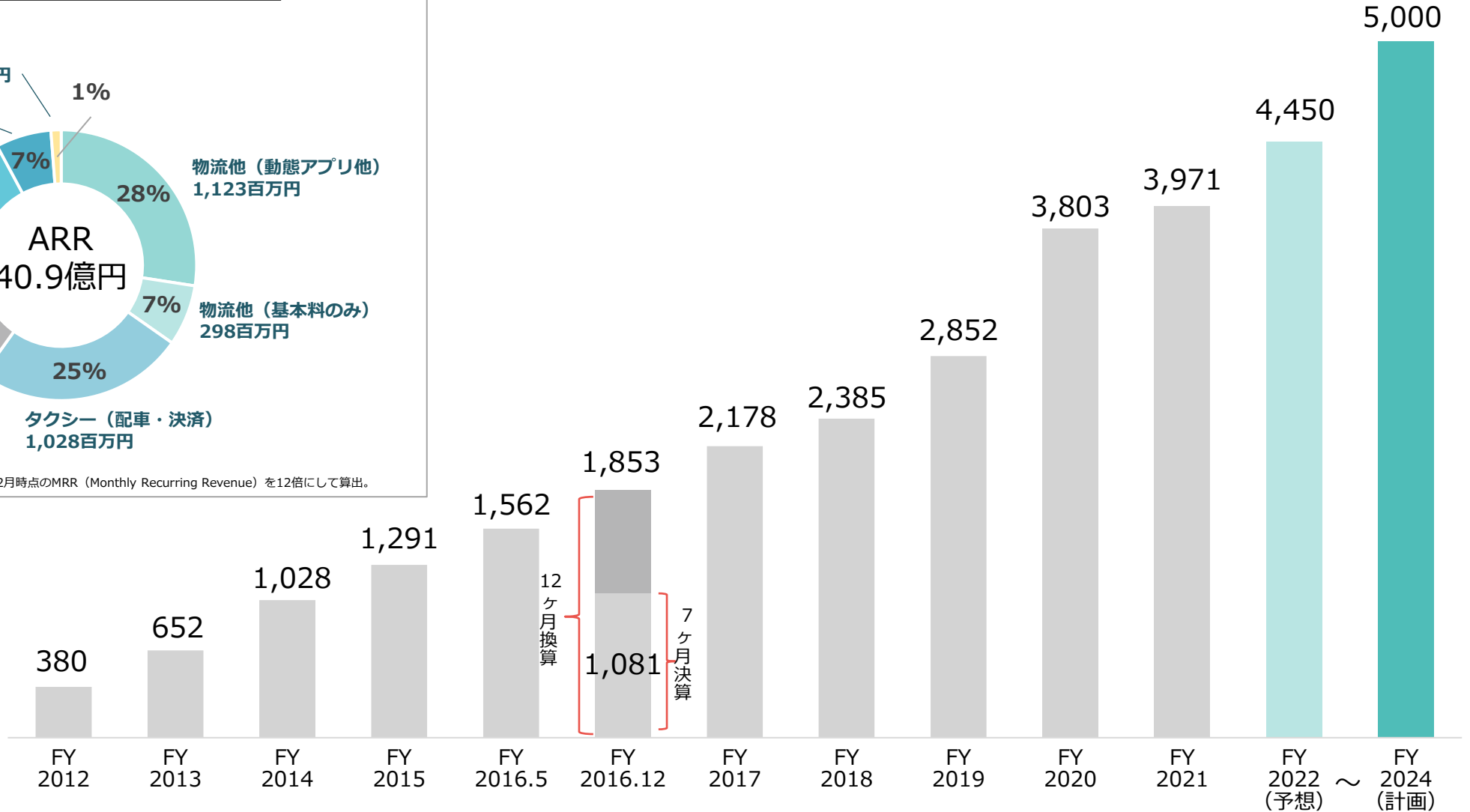
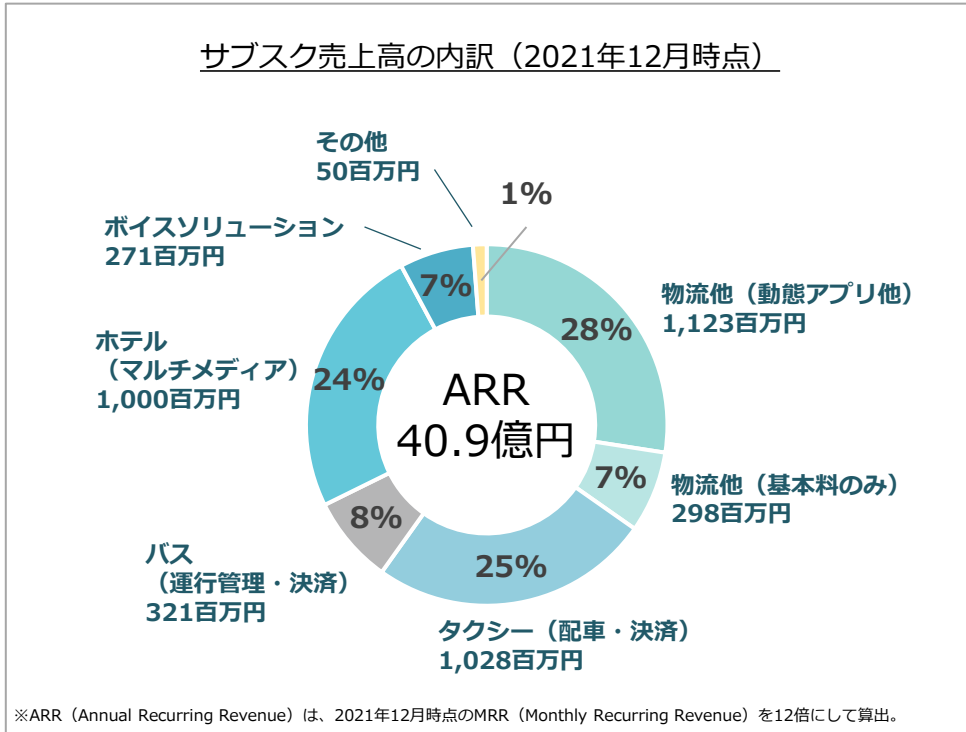


キャッシュレスプラットフォームで毎日使われるサービス（MaaSへ拡張）



IoT×SaaS事業（サブスク売上高の推移）





(単位：百万円)




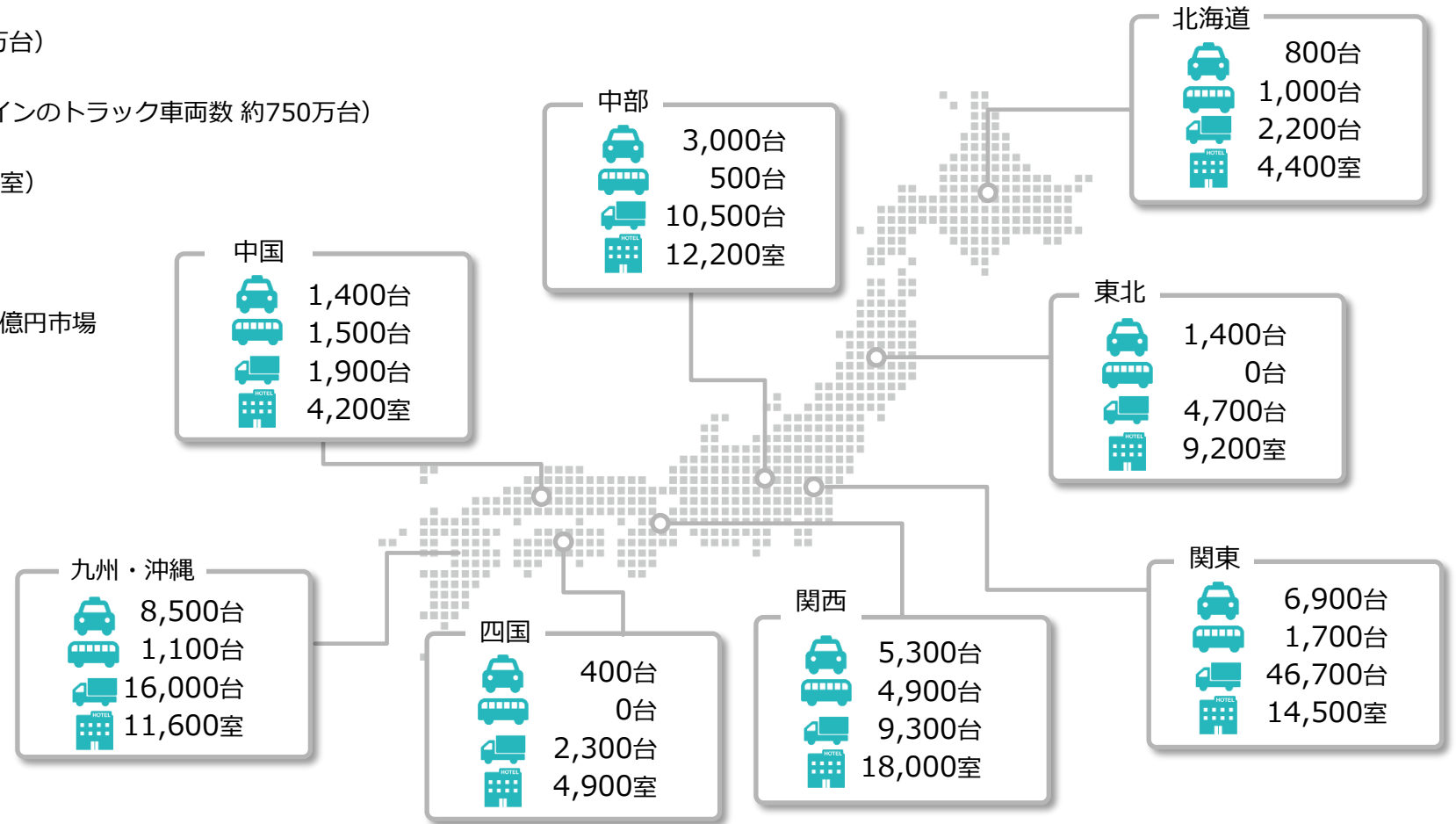
IoT×SaaS事業 (サブスクの顧客基盤)

顧客基盤 (月額サービス契約数は21万件+a)

2021年12月時点

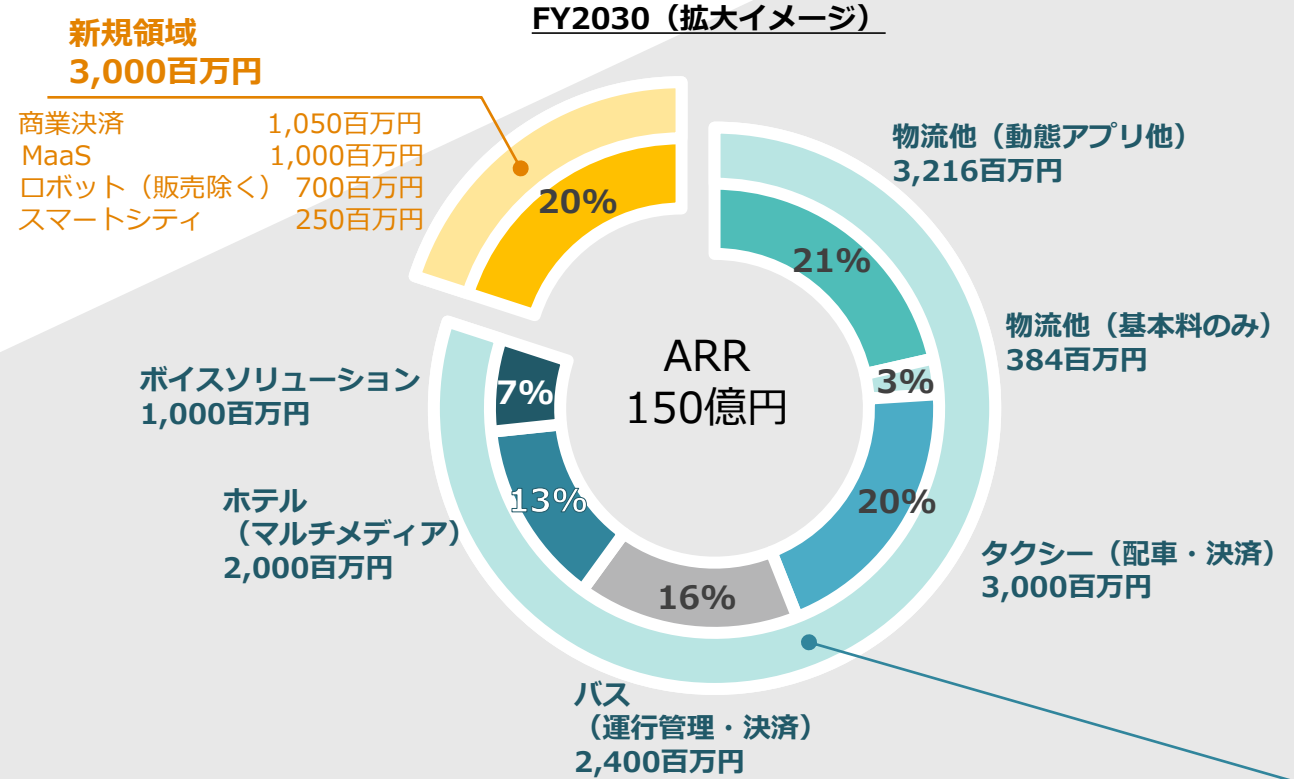
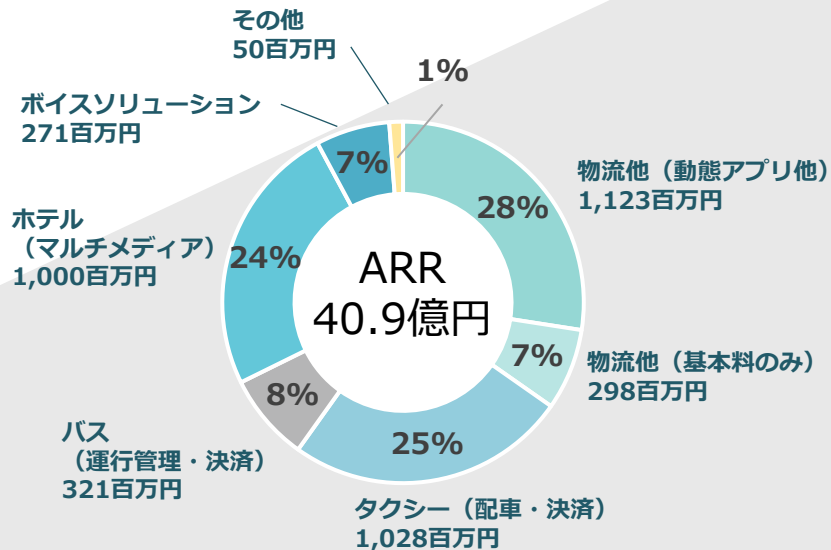
-  タクシー 約27,700台
(シェア13%、タクシー車両数 約22万台)
-  バス 約10,700台
(シェア21%、路線バス車両数 約5万台)
-  物流他 約93,600台
(IP無線車載タイプシェアNo.1、メインのトラック車両数 約750万台)
-  ホテル 約79,000室
(シェア7%、ホテル客室数 約110万室)

-  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



サブスクの拡大イメージ 40.9億円→150億円

サブスク売上高の内訳（2021年12月時点）



**基盤拡大
12,000百万円**

物流他 (動態アプリ他)	16万台 × 月額 1.7千円 × 12ヶ月 = 32.1億円
物流他 (基本料のみ)	4万台 × 月額 0.8千円 × 12ヶ月 = 3.8億円
タクシー (配車・決済)	5万台 × 月額 5.0千円 × 12ヶ月 = 30.0億円
バス (運行管理・決済)	2万台 × 月額 10.0千円 × 12ヶ月 = 24.0億円
ホテル (マルチメディア)	13万室 × 月額 1.3千円 × 12ヶ月 = 20.0億円
ボイスソリューション	1千件 × 月額 83.3千円 × 12ヶ月 = 10.0億円

※月額は複数サービスを社内区分に変更した平均値であり、個別のサービス価格とは異なります。

経営基盤（戦略的開発を目指した新たなグループ開発体制）

戦略的な開発に特化した子会社「CAOS」を設立、新サービス開発によりグループの成長を加速

社名は、スペイン語のCAOS(混沌)に由来しています。混沌とした無秩序な世界の中で、思い通りに行かない経験を積み重ねることで、知の探索をすすめ、社会をより良くしたいという概念が生まれ、行動しトライ&エラーを繰り返しながらセンスと想像力が磨かれ、新たな価値が創造されていきます。この「社会のために創造的な行動」という想いから、Creative Act for Our Society = CAOSを社名にしました。



なぜ、CAOSを設立したのか？

持続的成長のため、常に変化するグループであり続けるためです。過去の成功体験から知の深化に偏り、知の探索とのバランスが取れていない時期もありました。どのようにすれば、バランスのとれる組織になるのか、組織のトライ&エラーを繰り返して準備をすすめてきました。そして、その答えが「CAOS」の設立でした。

CAOSは開発だけに特化したエンジニアだけの集団であり、グループ各社に対して戦略的な新商品・サービスを提供します。他のグループ各社は、サービス運用と既存ビジネスの知の深化の開発を進めますが、CAOSは最新のテクノロジーを活用して知の探索を続け、新商品・サービスの開発に特化した会社です。

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、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

価値観共有

VALUE

- ✓ グループの経営理念、ビジョン、バリューの共有

グループ人材公募制度



- ✓ グループ内での人材の交流
- ✓ 「挑戦」と「自主性」を促す

1on1 ランチミーティング



- ✓ 上司と部下のコミュニケーション活性化

自己啓発支援制度

内容によっては
趣味的なものでもOK



- ✓ 業務外の内容も支援対象
- ✓ 学びの継続と社員の多様な考えによる活躍を支援
- ✓ テキスト代、研修受験費用補助

資格取得支援制度



- ✓ 社員のスキル向上とモチベーションUP
- ✓ 会社が認める資格に合格した場合に一時金を支給

福利厚生制度の充実



- ✓ 在宅勤務手当の支給
- ✓ 福利厚生アウトソーシングサービスへの加入
- ✓ オフィスコンビニを自社システム開発で導入

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

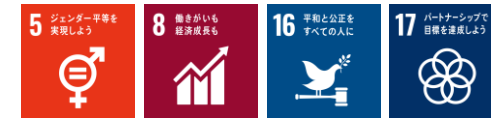
- Society5.0の社会を支える技術・サービスの提供（ドローン・ロボット）
- 持続可能な地域交通に貢献する（バス・タクシー）
- キャッシュレス化社会の実現に貢献する
- MaaSの普及に貢献する
- 防災・減災・安全に貢献する
- スマートホテルを実現する技術の追求
- はたらきやすさ（健康増進・ダイバーシティ推進）を提供する



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



添付資料



会社概要



Future Innovation Group

FIG (東証一部・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

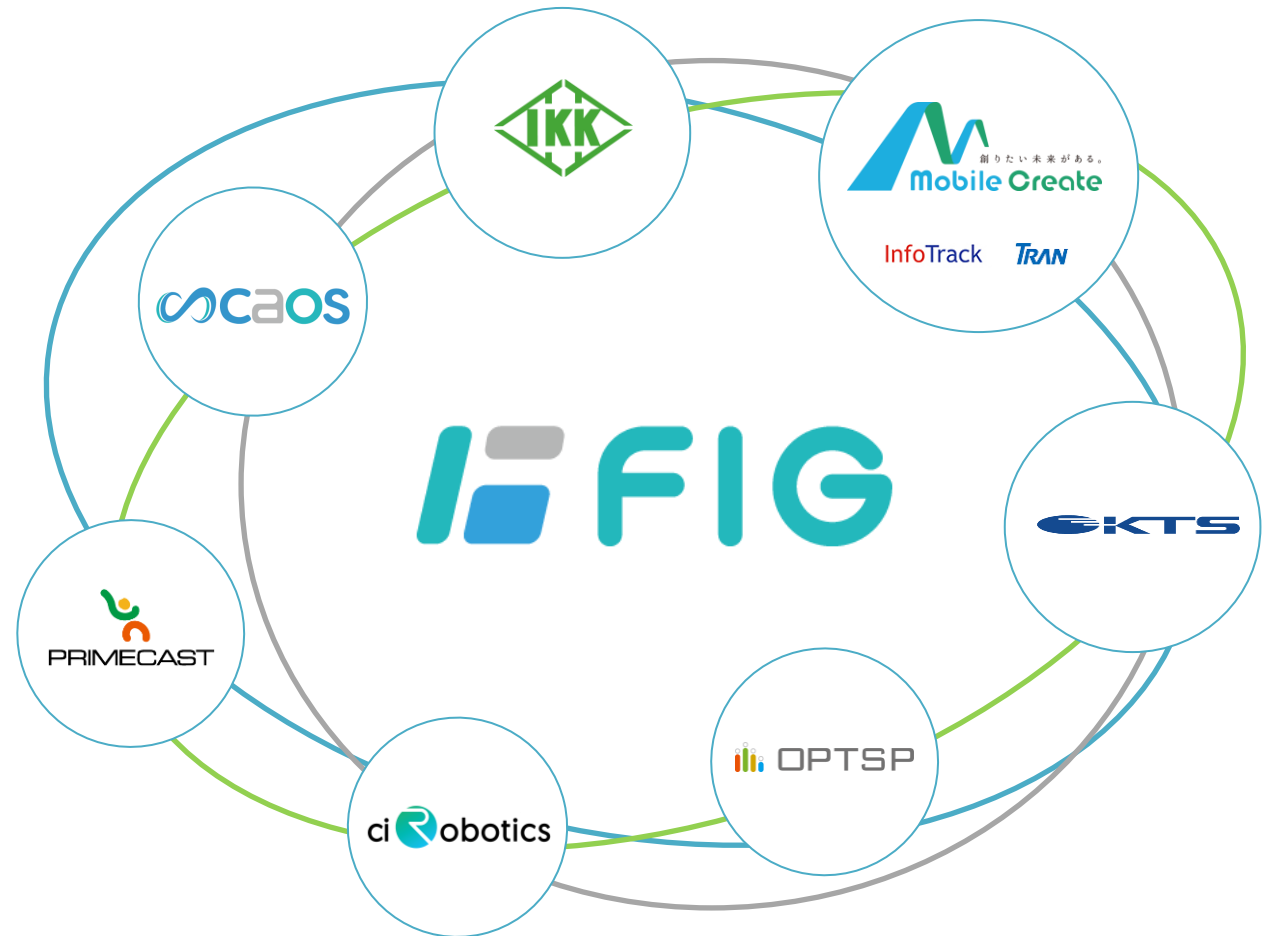
代表取締役社長 村井 雄司

所在地

大分県大分市東大道二丁目5番60号

従業員数

697名 (2021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。



電子決済システム

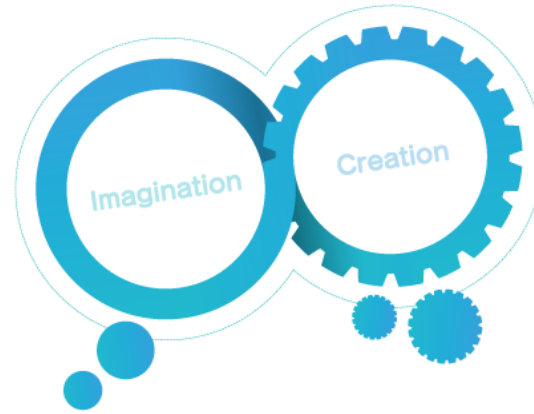
得意とする公共交通を中心にペイメントサービスを展開し、高いセキュリティ基準であるPCIDSSも取得。沖縄本島IC乗車券システムのOKICAは、商業拡張をスタート。



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。

産業用ロボット



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中。

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）。



Future Innovation Group

【 連絡先 】 F I G株式会社 社長室
【 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。

※ 「QRコード」は㈱デンソーウェーブ、「OKICA」は沖縄ICカード㈱の登録商標です。

※ 「Kitaca」は、北海道旅客鉄道株式会社の登録商標です。

※ 「Suica」は、東日本旅客鉄道株式会社の登録商標です。

※ 「PASMO」は、株式会社パスモの登録商標です。

※ 「TOICA」は、東海旅客鉄道株式会社の登録商標です。

※ 「manaca」「マナカ」は、株式会社名古屋交通開発機構及び株式会社エムアイシーの登録商標です。

※ 「ICOCA」は、西日本旅客鉄道株式会社の登録商標です。

※ 「SUGOCA」は、九州旅客鉄道株式会社の登録商標です。

※ 「nimoca」は、西日本鉄道株式会社の登録商標です。

※ 「はやかけん」は、福岡市交通局の登録商標です。

※ 「iD」ロゴは、株式会社N T T ドコモの登録商標です。

※ 「QUICPay+TM(クイックペイプラス)」は、株式会社ジェーシービーの登録商標です。

※ 「楽天Edy (ラクテンエディ)」は、楽天グループのプリペイド型電子マネーサービスです。

※ 「WAON」は、イオン株式会社の登録商標です。

※ 「nanaco」は、株式会社セブン・カードサービスの登録商標です。

※ 「au PAY」は、KDDI株式会社の登録商標です。

※ 「d払い」は、株式会社N T T ドコモの登録商標です。

※ 「メルペイ」は、株式会社メルカリの登録商標です。

※ 「PayPay」は、PayPay株式会社の登録商標です。

※ 「楽天ペイ (アプリ決済)」は、楽天グループ株式会社の商標または登録商標です。」

※ 「ゆうちょPay」は、日本郵政株式会社の登録商標です。

※ 「Alipay」は、アリババグループホールディングスリミテッドの登録商標です。

※ 「WeChat Pay」は、テンセントホールディングスリミテッドの登録商標です。

※ 「LINE」はLINE㈱の登録商標です。