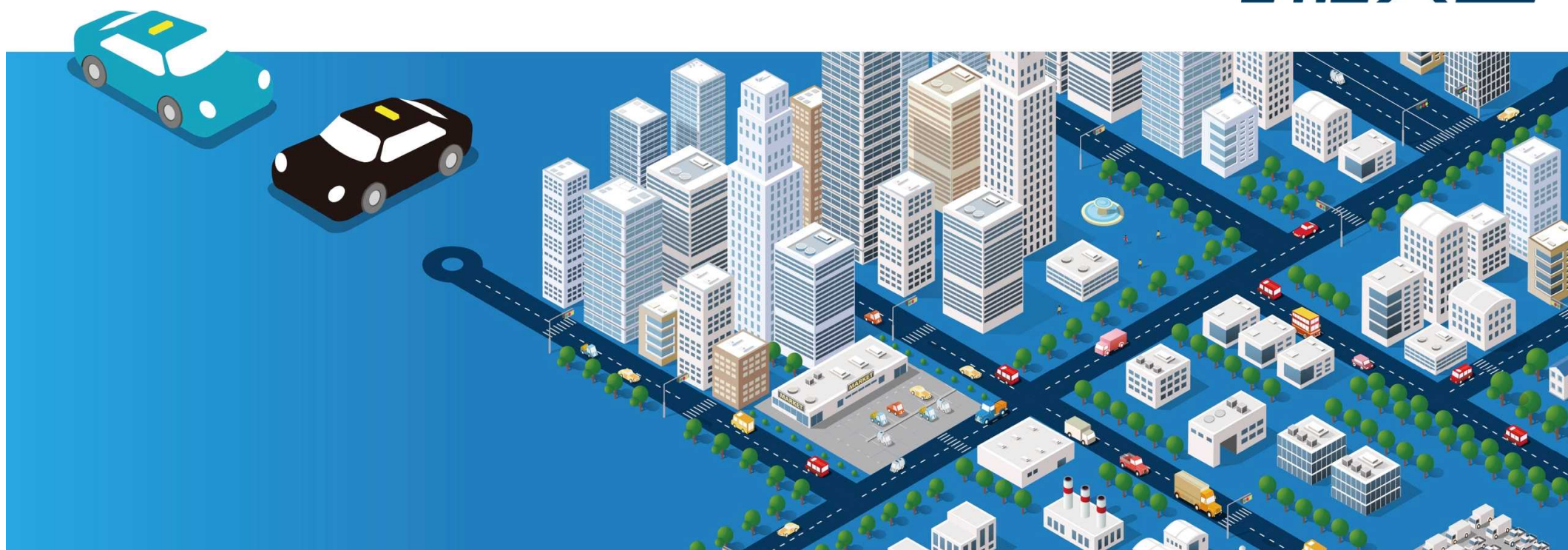


モビリティ事業の取り組み

電心文庫



・クラウド配車システム概要

- ① システム概要: 24時間必要な顧客からの入電対応・タクシー差配業務を一括で委託することが可能。各社の事情にも柔軟に対応可能。
- ② 提供中企業数: 契約企業数はすでに22社を超え、インバウンドでの問い合わせも多くいただいている状態。
- ③ 他社サービスとの連携: 提携先のJapanTaxi社提供のタクシー配車アプリや決済アプリとの連携が可能。
- ④ メディア掲載実績: TBS「がっちりマンデー」や各種ニュースにも取り上げられ、全国的に注目が集まっている

システム概要

電話番号の変更なし!

タクシー会社様の電話番号は変わることなく、従来の電話番号のままご利用いただけます。



いつでもどこでも動態管理!

電脳交通の動態管理システムを導入することで、時と場所に縛られない自由な動態管理を行えます。

日本初! クラウド型タクシーコールセンターサービス

専用アプリがインストールされたタブレット端末をタクシーに設置することで、コールセンターから送られてくる情報により正確かつ最適な配車業務を行うことができます。

最寄りのタクシーを配車! コールセンターの正確かつ最適な配車指示により、迅速で顧客満足度の高いサービスが行えます。

サービス技術提携



Japan Taxi社『全国タクシー配車アプリ』『JapanTaxi Wallet』 連動

展開エリア

進出地域

21

都道府県



メディア掲載実績



TBS



YAHOO! JAPAN



0テレ

NIKKEI

NHK

代表者紹介

タクシードライバー、経営者の実務活かして地域交通の課題を解決。



近藤 洋祐 (こんどう ようすけ) 代表取締役社長 CEO兼Founder

【経歴】

- 1985年 徳島市生まれ
- 2003年 徳島県立城ノ内高校 卒業
- 2007年 米・インディアンヒルズコミュニティ カレッジ 卒業
- 2009年 吉野川タクシー有限会社 入社
- 2012年 同社代表取締役に就任
債務超過寸前の状態からV字回復を実現
- 2015年 電脳交通を創業 代表取締役CEOに就任
- 2019年 徳島大学 客員教授に就任。

【受賞歴】

- 2013年 徳島県ユニバーサル企業大賞を受賞。
- 2016年 経済産業省「はばたく中小企業300」経済産業大臣賞を受賞。
- 2016年 徳島チャレンジメッセ2016 ニュービジネス大賞グランプリを受賞。
- 2016年 とくしま創生アワード2016 グランプリを受賞。
- 2018年 四国アライアンス ビジネスブランコンテスト最優秀賞を受賞。

2010年に徳島へUターン 家業のタクシー会社を再生

YOSHINOOGAWA
TAXI
EST. 1970
TOKUSHIMA, JAPAN



経営陣紹介

経営、IT、モビリティ、デジタルトランスフォーミングに知見のある経営陣。



坂東 勇気 (ばんどう ゆうき)
取締役 CTO兼Founder

【経歴】

1978年 徳島県阿波市生まれ
1999年 阿南工業高等専門学校を卒業
2004年 株式会社エニッシュへ入社
2007年 株式会社ゼンリンデータコムへ入社
2010年 徳島にてテクノモバイル入社
2013年 GTラボ設立 代表取締役社長に就任
2015年 電腦交通を創業 取締役CTOに就任



北島 昇 (きたじま のぼる)
取締役 COO

【経歴】

1977年 新潟県長岡市生まれ
1995年 早稲田大学高等学院を卒業
1999年 早稲田大学を中退して起業 (2007年に廃業)
2007年 株式会社ガリバーインターナショナル (現IDOM) へ入社
2016年 同社執行役員 経営企画、新規事業、人事、広報担当に就任
2019年 電腦交通 取締役COOに就任

タクシー業界の現状と課題

現状



車両数

233,470 台



事業者数

6,147 社



従業員平均年齢（男性）

60.1 歳

全産業平均/43.3歳

一般社団法人全国タクシー・ハイヤー連合会 TAXI TODAY in Japan2019より

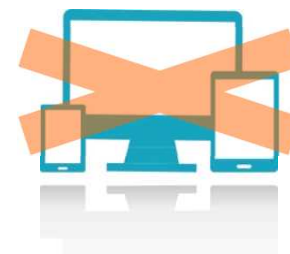
課題



市場縮小



高齢化



進まないIT化

タクシーが呼べるアプリ。

 *JapanTaxi*

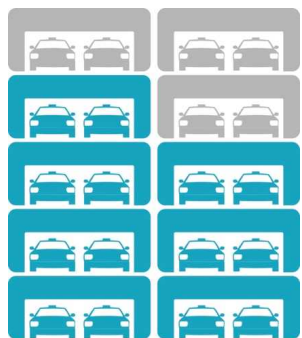


地方の中小規模事業者の実態

大多数の地方のタクシー事業者はアプリ対応が収益に直結しない。
電話をベースにした配車システムの安価なリプレイスニーズが増大。
上記を解決した上で、更なるIT化を推進すべき。

法人タクシー

約**70%**



小規模事業

1～10台

地方タクシーにおける
電話配車



約**75%**

従来の
配車システム



高額な
保守点検料

一方でIT化への期待は高まり続けている

JapanTaxi
Ready For The Ride?

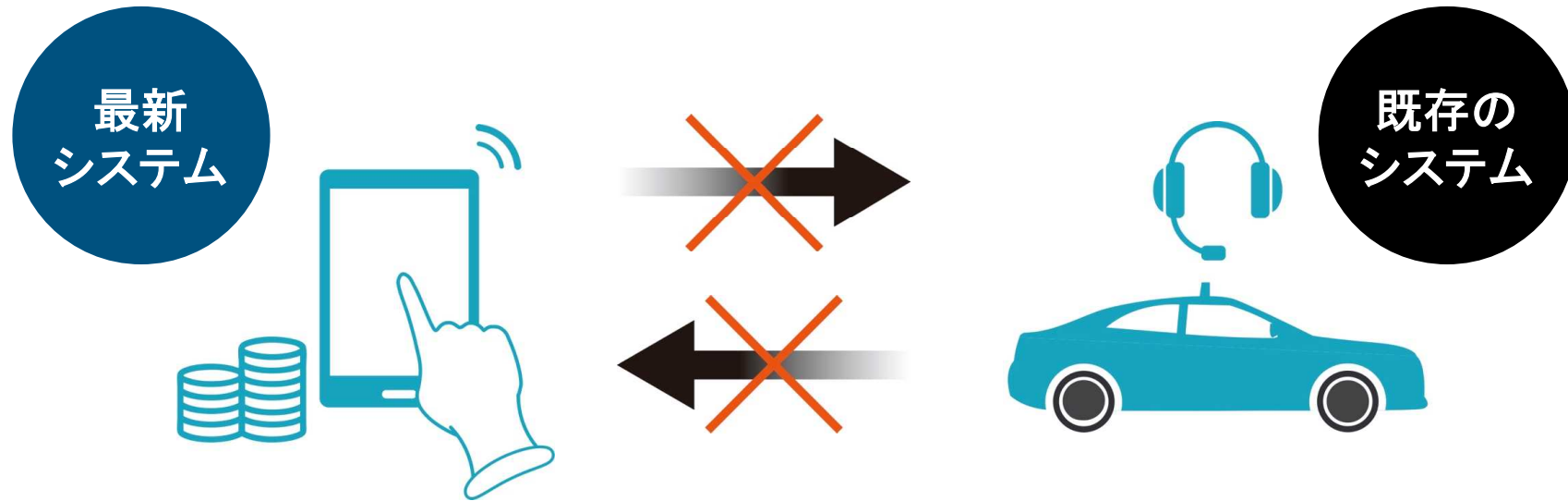
2016年
200万DL

2019年
1500万DL

Uber

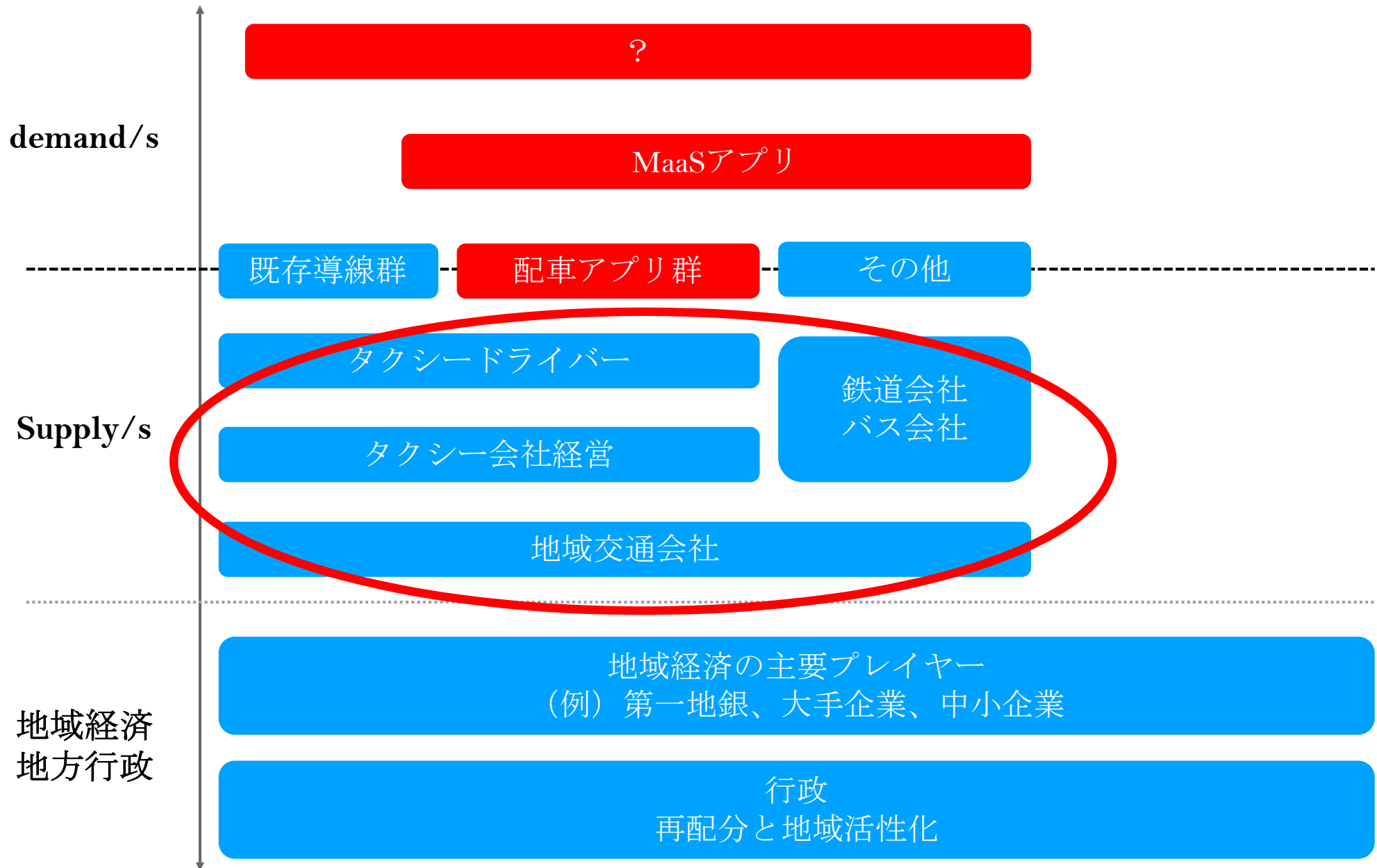


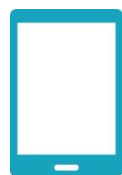
その背景には、システム上の課題も…。求められる業界全体のアップデート



既存のタクシー配車システムでは
データの共有/交換ができず
最新のコンシューマー向けプロダクトとの
連動ができない







2015.12
株式会社電脳交通 創業



主要事業一覧



クラウド型
配車センター



クラウド型
配車システム



タクシー
アドシステム



- 配車業務負荷が高い小規模事業者へは配車システム導入の**enabler**として機能
- タクシー事業者ごとの配車ルールの違いなどをオペレーションで吸収。
- その後浮き彫りになった課題を理解した上で標準化、システム化を行うためのR&D機能も担う。

Enabler



- **SaaSサブスクリプションモデル**
- 通信+端末+保守、新機能追加、地図更新費などを含めた価格。
- 配車システムを基盤にクライアントのサクセスに寄り添ったサービスを開発・アップセルしLTV向上を図る。

Main product



- **MRRを押し上げるための手段**として現在トライアル中。
- タクシー事業者のトップライン向上に寄与。
- 決済事業などサードパーティシステムとの連携を模索。

Up-sell product

クラウド型配車センター

配車業務をBPOしたい中小規模のクライアントも存在するため、配車システムのEnablerとして配車センター業務も提供



タクシー会社が自社で運用

人件費 **¥60万円/月**

電話交通を利用

¥30-40万円/月

小規模事業者の場合、社長やご家族が配車するしかなく重要な経営テーマを思考する時間が取れなかったり、QOLが極端に低かったりする。→事業承継問題

約30-50%コスト削減



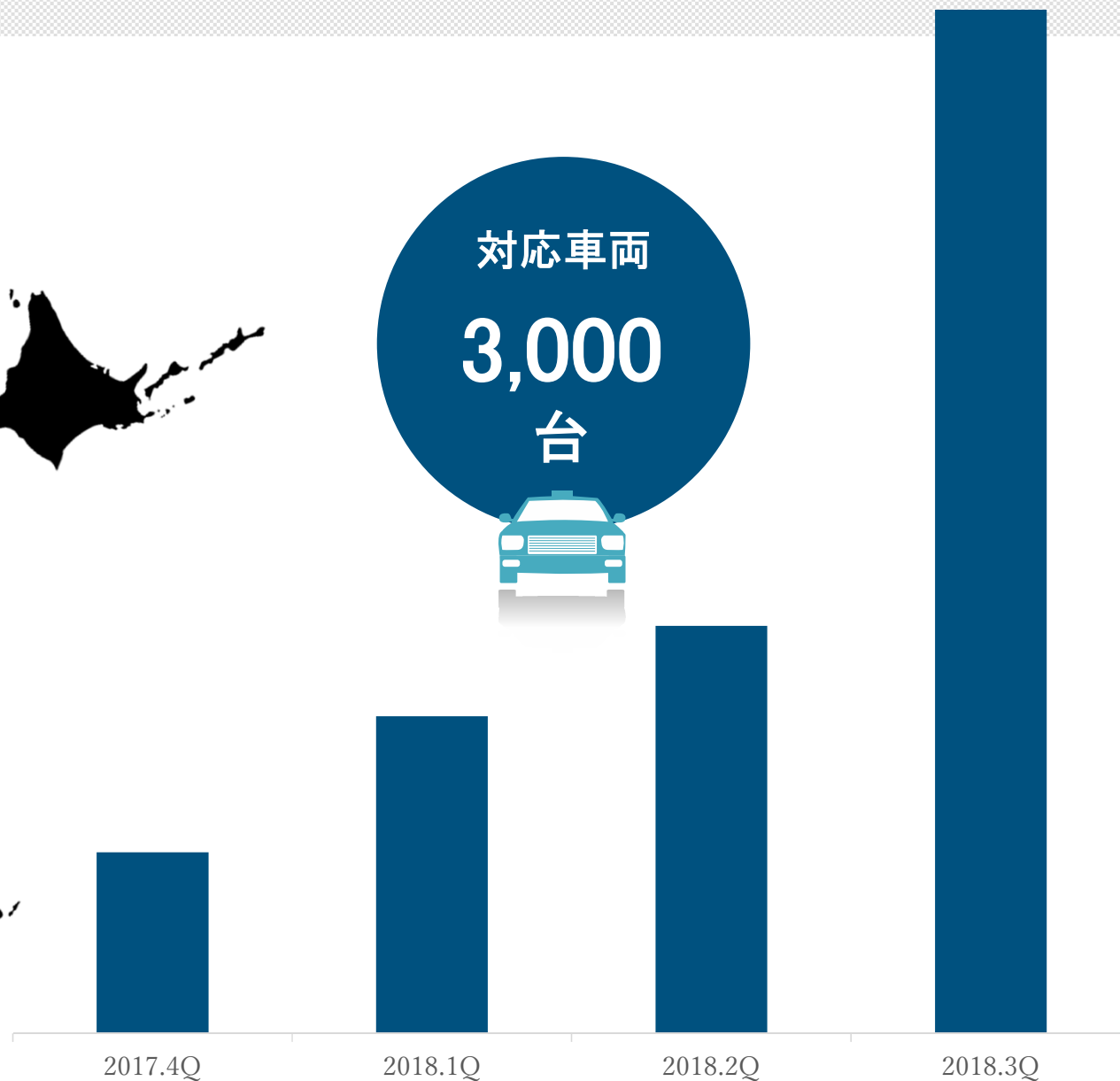
電心文通



対応地域
21
都道府県



対応車両
3,000
台



2つの戦略変更

■ 配車センター受託からSaaSサブスクリプションモデルへ

- ・ 配車システムの設置台数拡大を最重要KPIに。
- ・ 配車センター受託はメインプロダクトではなく小規模事業者向けのEnablerとして再定義。
- ・ 解約は廃業3社以外なし。
- ・ AD以外のMRR向上も新たに模索。

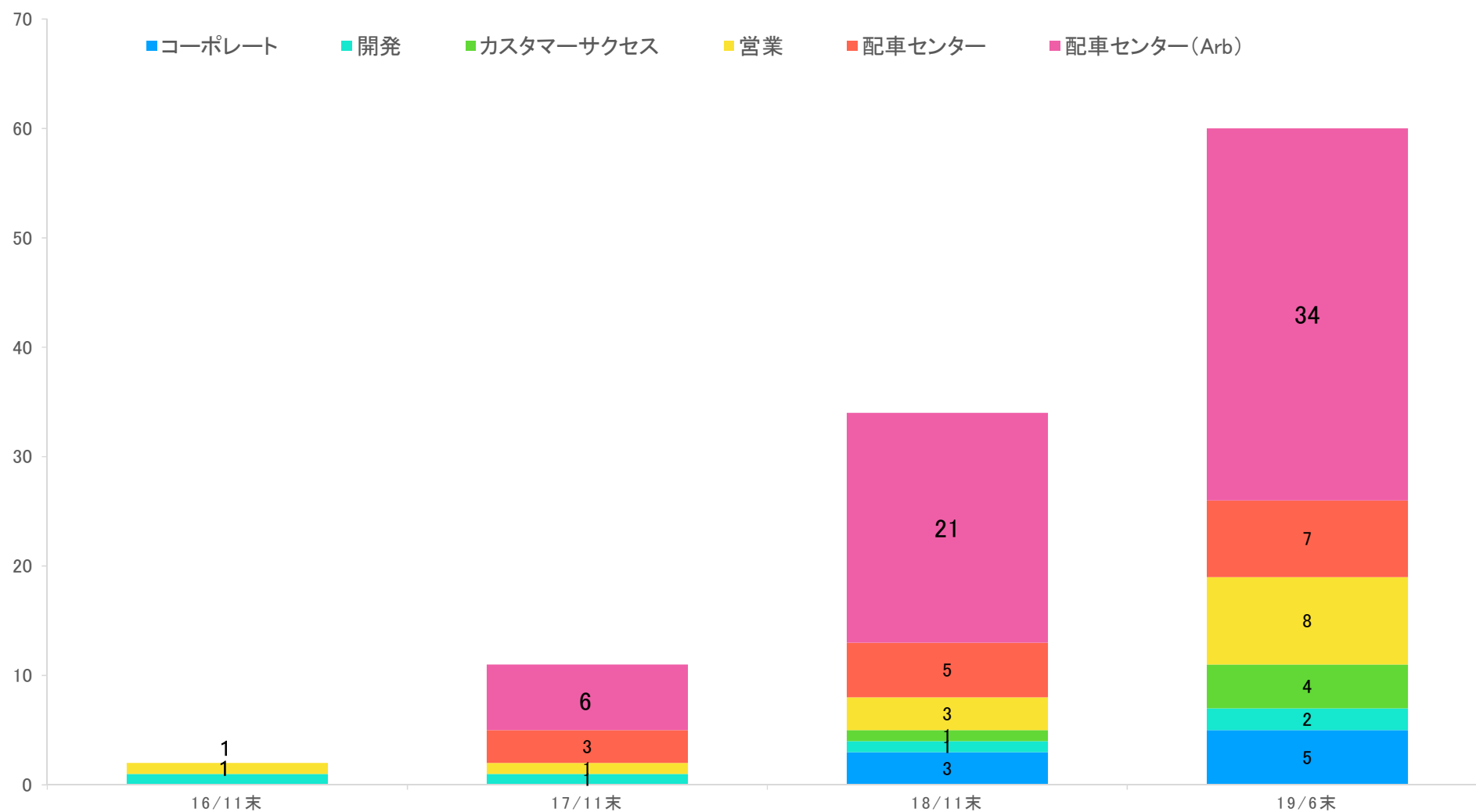
■ 地方のロングテールから全国の中堅事業者へ

- ・ 効率の良い設置台数拡大のためにシステムニーズの中規模事業者をメインターゲットに。

FY	2015								2016								2017								2018					
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q		3Q		4Q		1Q		2Q		3Q		1Q		2Q		3Q			
台数	SYS	CC	SYS	CC	SYS	CC	SYS	CC	SYS	CC	SYS	CC	SYS	CC	SYS	CC	SYS	CC	SYS	CC	SYS	CC	SYS	CC	SYS	CC	SYS	CC		
~10		1				2		1																						
~20		1				1					2																			
~30						1																								
~40																														
~50																														
~60																														
~70																														
~80																														
~90																														
~100																														
~110																														
~120																														
~130																														
~140																														
~150																														
~160																														

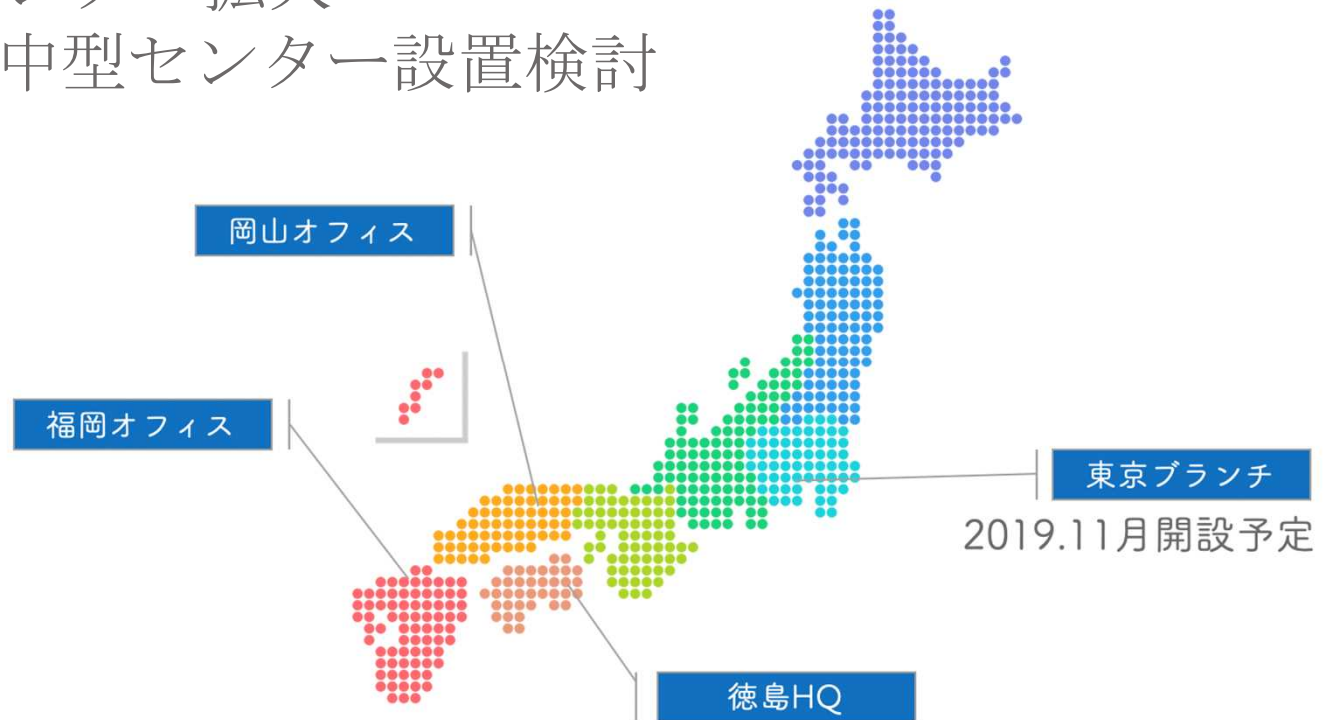
機能別の人員推移

昨年の資金調達後、アルバイト、正社員の採用を強化。配車センター人員と営業人員の拡充が一定進んだ。



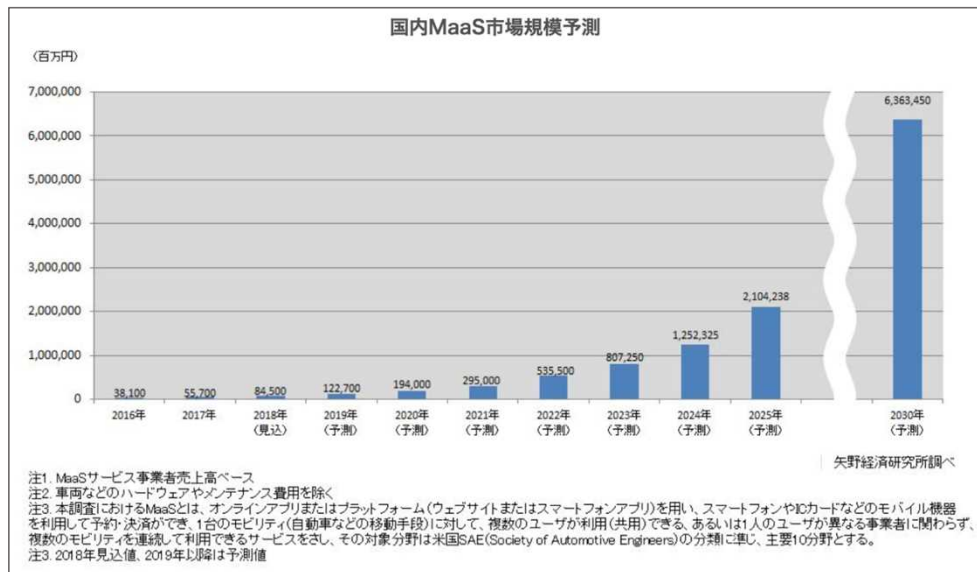
事業拠点の拡大

- 東京ブランチ設置
IRおよびアライアンス機能
エンジニアおよびビジネスサイドのハイクラス採用強化
MS、CS拠点（主には関東、東北攻略）
- 配車センター拡張
福岡：**外部の配車センター引き受けモデルトライ**
岡山：既存の配車センター拡大
BCP観点で東日本に中型センター設置検討

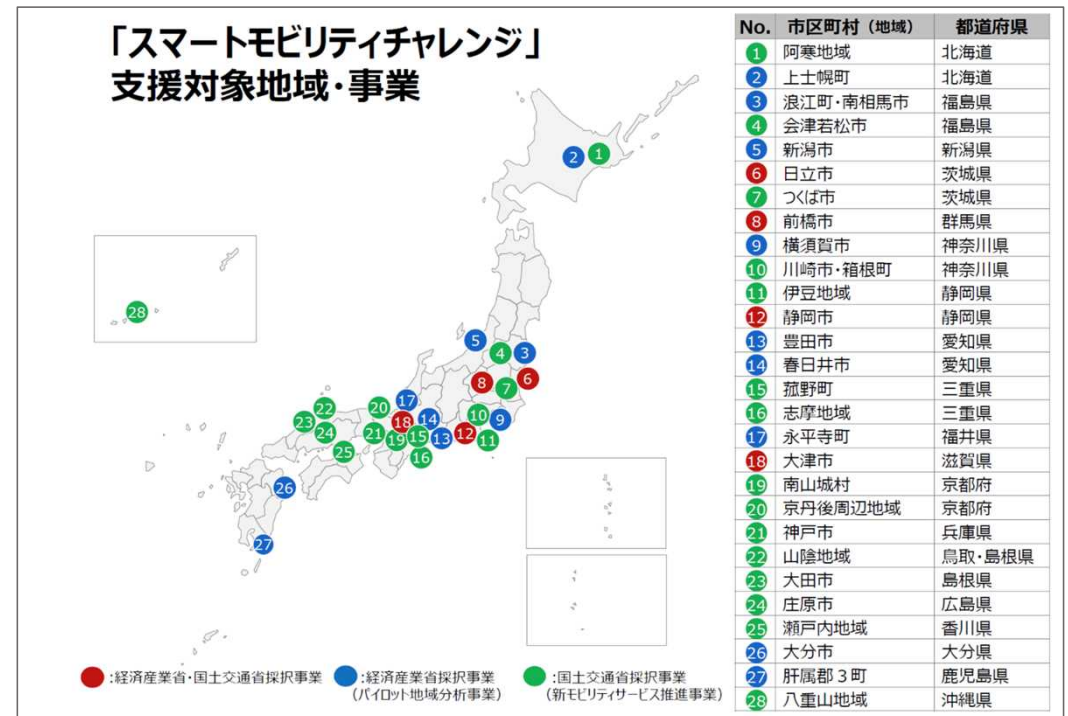


地域交通領域へのエントリー

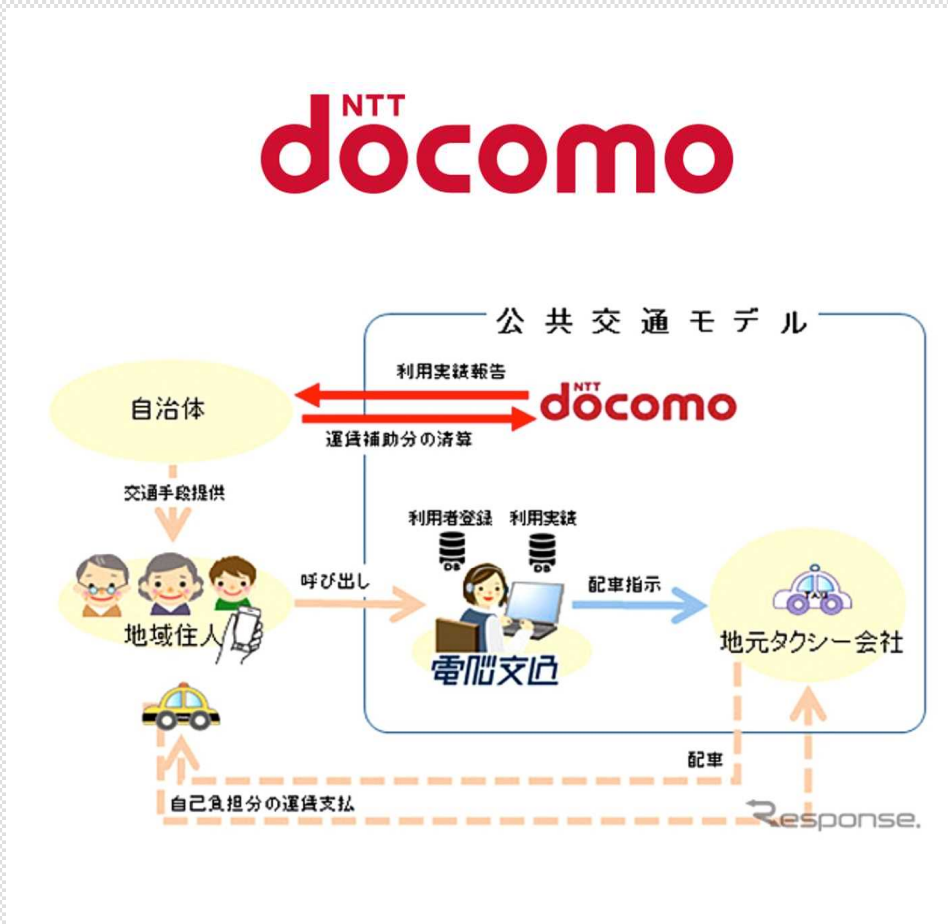
国の強力な後押しもあり立ち上がりつつある地域交通領域をターゲット市場として定義し迅速にエントリー、リーダーシップが発揮できるポジションをとる。



MaaSの市場規模は2030年には6兆円を超えると予測され、2020年度の国の概算要求では、国交省、経産省、内閣府で1000億円を超える計上をしている。



電腦交通 配車プラットフォーム×モバイル空間統計データ×決済/予約データの共有/交換



公共インフラ×電腦交通のシステムで 地域交通の課題解決へ

戦略顧問

日本を代表するMaaSのプロフェッショナル。
事業戦略、GR、ネットワーキングなど幅広いサポートを得ている。



日高 洋祐 (ひだか ようすけ)
電腦交通戦略顧問

【経歴】

- 2005年 東日本旅客鉄道株式会社入社
- 2010年 慶應義塾大学SFC研究所訪問研究員
- 2010年 J R 東日本研究開発センターフロンティアサービス研究所
- 2014年 東京大学大学院学際情報学府(社会人博士)入学
- 2018年 本社技術イノベーション推進本部
I Tストラテジー部門モビリティ変革グループ
- 2018年 株式会社MaaS Tech Japan代表取締役
- 2018年 一般社団法人JCoMaaS理事兼事務局長
- 2019年 電腦交通 戦略顧問就任

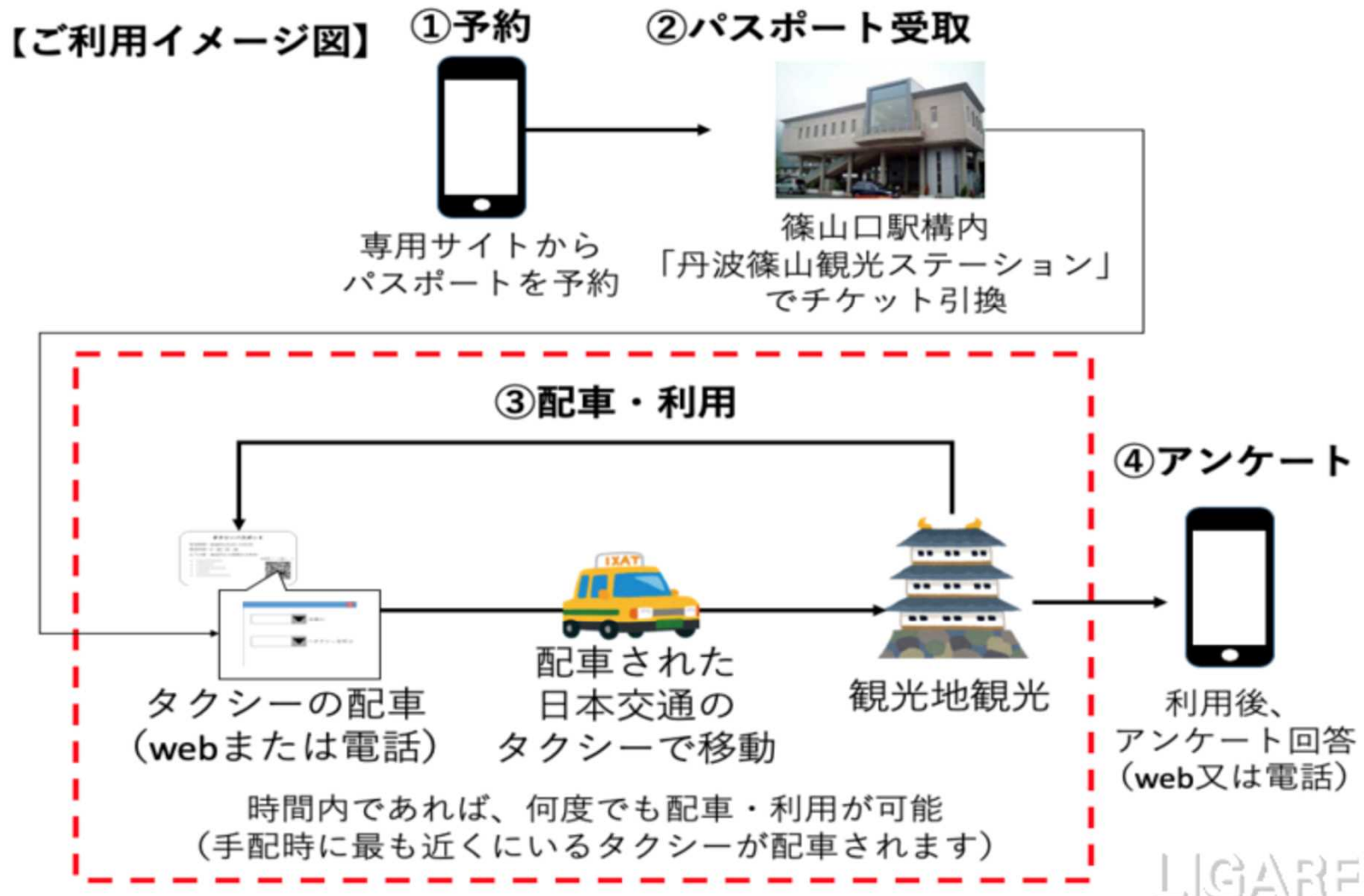
【著書】

「MaaS モビリティ革命の先にある全産業のゲームチェンジ」
日高 洋祐 (著), 牧村 和彦 (著), 井上 岳一 (著), 井上 佳三 (著)



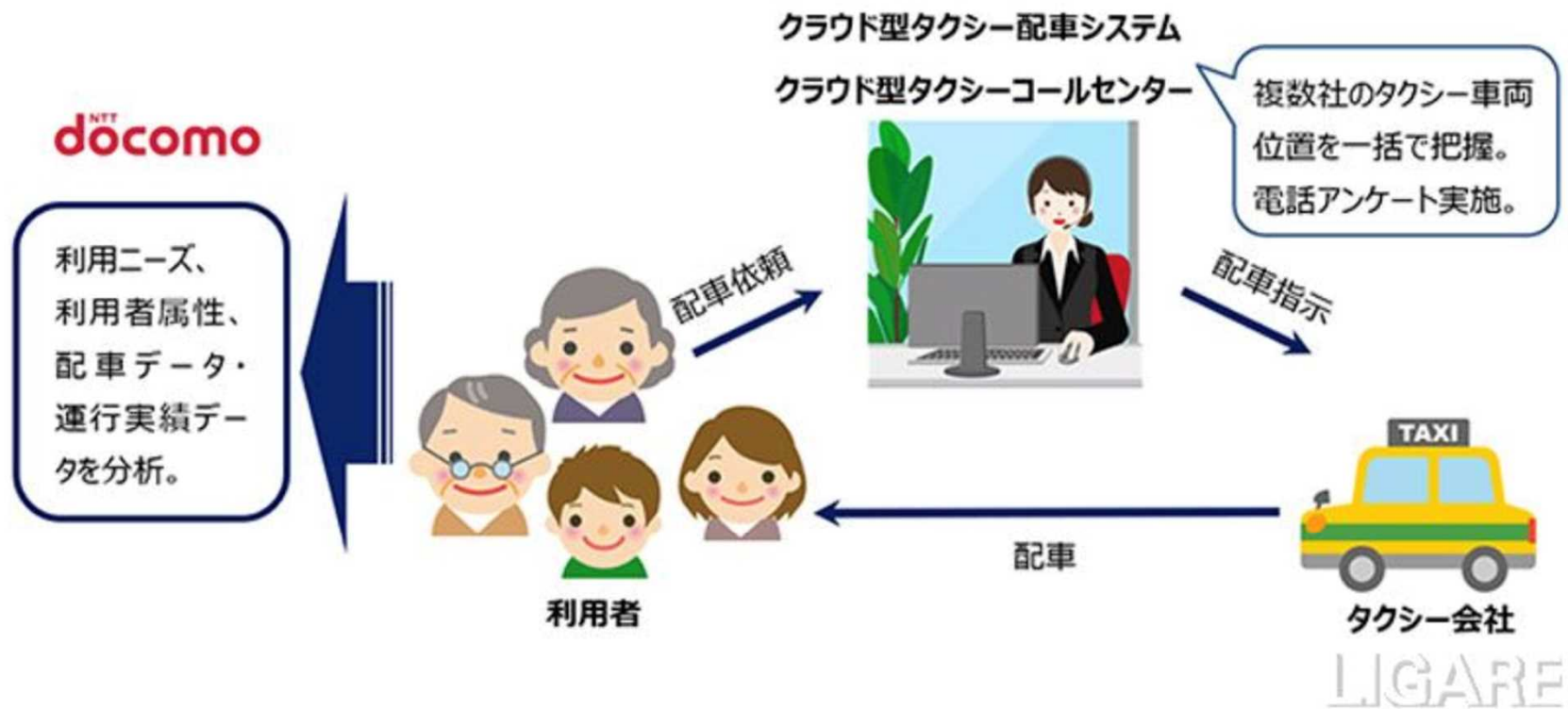
実績：観光向けサービス

JR西日本、日本交通、電脳交通、篠山市で観光客向けタクシー乗り放題サービスを試行



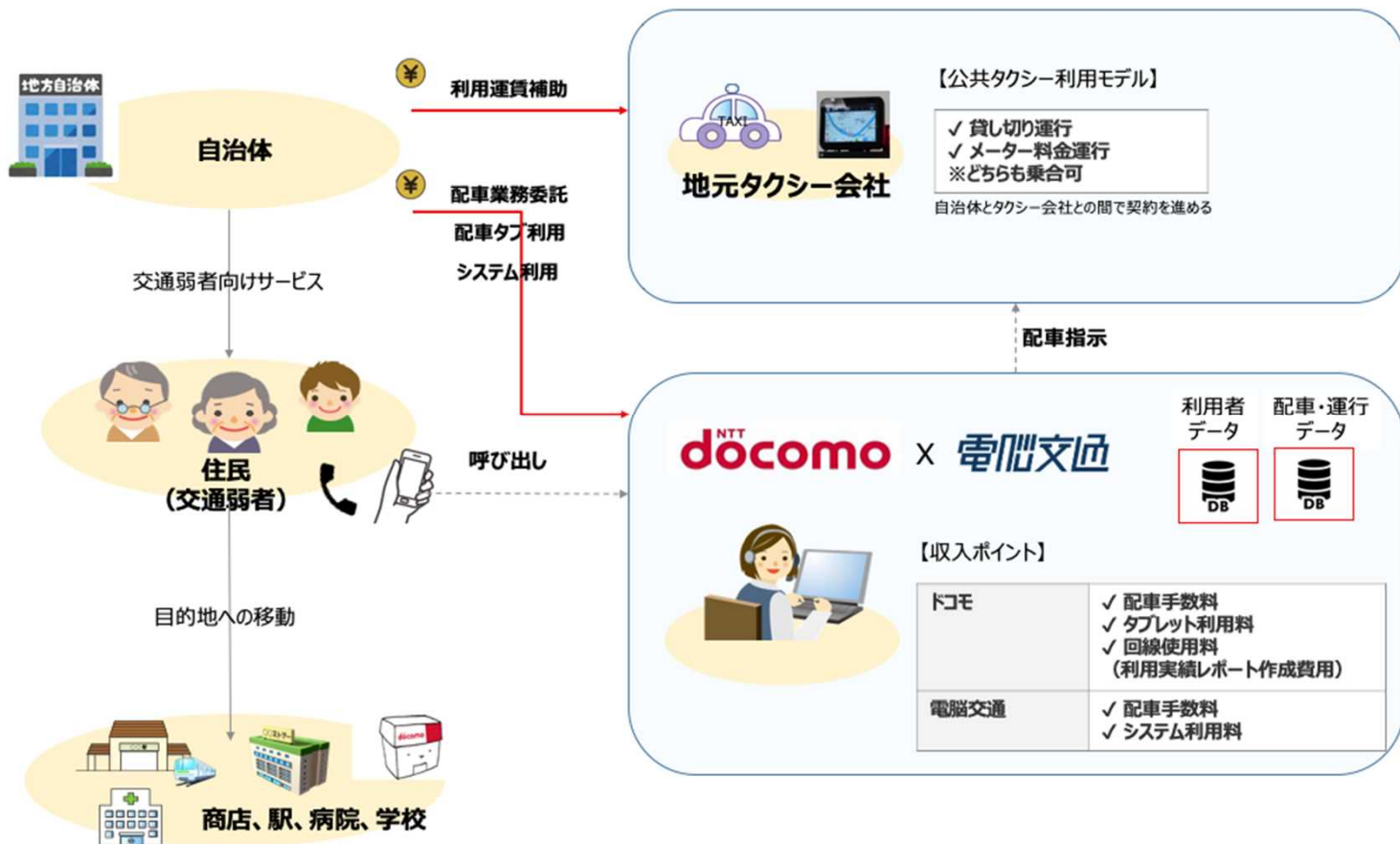
実績：交通過疎エリア向けサービス

docomoと電脳交通で山口市で公共タクシーモデルの実証実験



実証実験イメージ

docomo様との取り組み



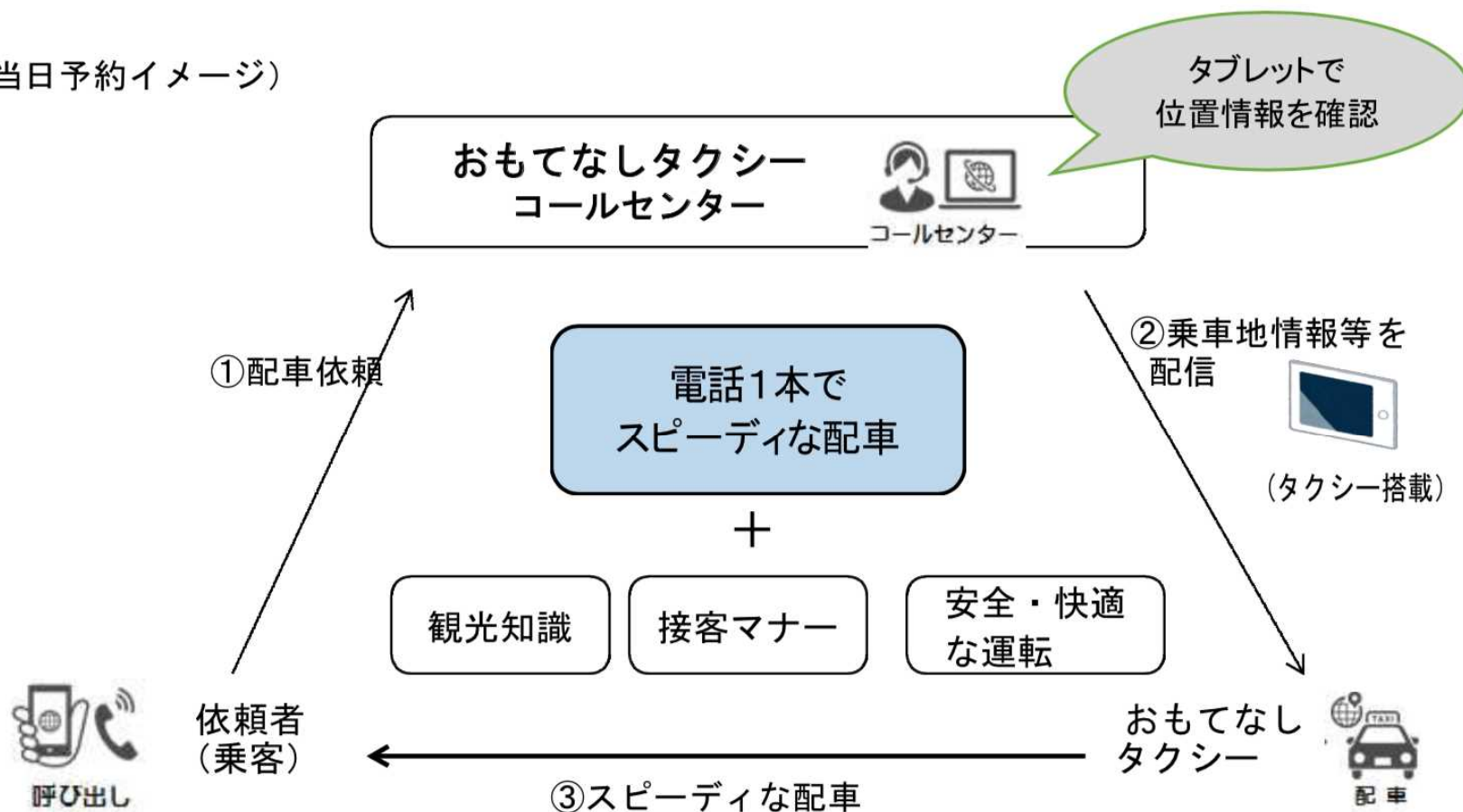
電脳交通にとってのメリット

- 配車システムに地域交通という新たなUSP付与
- docomoの営業部隊を活用
→ 設置台数拡大の速度を上げる

徳島県 おもてなしタクシープロジェクト

タクシー利用者と認定を受けたハイクラスドライバーのマッチングを行う実証実験

(当日予約イメージ)



おもてなしタクシー配車システム利用フロー

一般消費者向けの配車システム(配車アプリなど)ではなく、タクシー事業者向けの配車システムおよび配車業務の提供を行なっている。



①配車依頼

④配車受諾



おもてなしタクシー 配車システム
(配車依頼と車両をマッチング)

【常時】

- ・位置情報
- ・乗車ステータス

②配車指示

③配車受諾

④経路指示

【2つの提供価値】
配車業務自社運用CL
→配車システム提供
配車業務BPO希望CL
→配車センターとして
業務を受託



徳島県 認定ドライバー向けタブレット

電脳交通