

平成 29 年 7 月 28 日

各 位

広島市安佐南区祇園 3 丁目 28 番 14 号
株式会社 アスカ ネット
代表取締役社長兼 CEO 福田 幸雄

第 22 回定時株主総会および懇談会の質疑応答要旨について

平成 29 年 7 月 28 日に開催いたしました第 22 回定時株主総会および懇談会の質疑応答要旨をお知らせいたします。株主総会およびその後の懇談会におきまして、以下のとおり、延べ 9 名の株主様から 12 件のご質問・ご提言をいただき、役員一同が回答いたしました。

(質問要旨)

エアリアルイメージング事業の方向性及び、今後のスケジューリング感について教えてください。

(回答要旨)

これまでお伝えしておりますように、利用方法としては、サインージ用途と製品等への組み込み用途がございます。現状の価格では、まだ市場に浸透しにくいとため、現在はマーケティングが先行しており、今後は量産化・低価格化に重点的に取り組んでまいります。スケジューリング感につきましては、ここで具体的なお話を申し上げることは難しいので、何卒ご了承ください。

(質問要旨)

ユニロボット社との業務提携の方向性について教えてください。

(回答要旨)

ユニークなロボットを開発しているベンチャー会社と出会うことができ、会社の可能性を感じ、かつ、シナジーが期待できるため、純投資目的の半分、残り半分は人工知能などを共に開発しつつシナジー効果を得るために投資いたしました。

(質問要旨)

長らく借入金がないですが、今後もその方向性でしょうか。

(回答要旨)

はい。現在、特にその必要性は感じておりません。

(質問要旨)

メモリアルデザインサービス事業について、少子高齢化によって、あと20年くらいは死亡者数の増加が見込まれますが、一方で少子化に伴い、若い人材の確保が難しくなり、人件費の上昇が懸念されます。また、消耗品を含めて今後同業他社との激しい価格競争に巻き込まれるのではないかと懸念されます。それに伴い、顧客である葬儀社のコスト意識も高まっていくのではないかと考えられます。そのような状況でこの事業を安定的に成長させるためにどのようなお考えをお持ちでしょうか。

(回答要旨)

現状、家族葬の増加などにより、葬儀単価が下がっている傾向があります。葬儀業界も価格競争が激しくなっていくことが予想されます。これまで、遺影写真が中心のビジネスではありましたが、昨今は、遺影写真だけでなく、葬儀社様に対して色々な商材やサービスを増やしているところです。そのひとつが先日発表した「tsunagoo(つなぐ)」であり、葬儀社様の新しいビジネス展開をサポートしていき、葬儀社様が利益を得られる仕組みを提供して、我々も利益を得るという方向性で進めていく戦略であります。葬儀社様に対して、遺影写真だけでなく、新たな商材や演出ツールやクラウドサービスなどを提供することで、継続して成長してまいりたいと考えております。

(質問要旨)

AI プレートについて、特許ライセンス収入のモデルを検討されたことはありますか、もし検討されていないとすれば、その弊害はなんでしょうか。

(回答要旨)

ご指摘の通り、将来大きな注文が入れば、我々の規模では生産できない可能性はなくはないです。過去にはライセンスの話もいくつかありましたが、大手メーカーを含め、AI プレートを生産することが出来ていないのでこの話は進んでおりませんが、作られるようになったらそのような可能性もあり得ます。まずは、我々が量産化を実現することが先決だと考えます。もし、量産が出来るとなれば、販売方法は色々な選択肢があると思います。

(質問要旨)

最近、「働き方改革」などと言われていますが、どのような取り組みをされていますか。

(回答要旨)

「働き方改革」といわれる以前から、当社として大きな問題があるという認識はしておりませんが、その前提で繁忙期の残業時間など、これまでもそうでしたし、これからもきっちりマネジメントしてまいります。また、お子様をお持ちの社員などを対象に在宅勤務制度を整えており、これらも推進してまいります。

(質問要旨)

新卒採用の具体的な状況を教えてください。

(回答要旨)

新卒採用につきましては、画像処理オペレーターなど専門学校からの採用が中心になります。これらの職種は、希望者数も多く、学校との太いパイプもありますので、採用難という状況は認識しておりません。

(質問要旨)

AI プレートは、当社のどちらで製造されているのでしょうか。

(回答要旨)

当社では、直接製造しておらず、我々の指示のもと、外部に製造委託しております。具体的な社名についてのご回答はご容赦いただければと思います。委託先につきましては、多くの会社から申し出があった中、生産が可能と思われる数社にトライしていただいております。

(質問要旨)

エアリアルイメージング事業について、具体的な受注内容や、受注先が明らかにできないのは理解していますが、お客さんがどういう所に感動したかとか、どんな所に可能性を見出したかというような情報をもっと開示できないでしょうか。

(回答要旨)

なかなか難しい問題でして、会社としての公式見解などは紹介することは出来るのですが、個人の感想まで開示するのは相応しくないと考えております。組み込み系に関しては、事前にメーカー様から教えていただくことは少なく、また、秘密保持契約の関係もあり、なかなか情報開示が難しいです。例えば、スマホの部品メーカーがスマホを語るのが難しいように、AI プレートはデバイスであり、我々が製品化して販売しているのではないがゆえのジレンマがあり、何卒ご理解いただければと存じます。私の個人的な見解としては、非常に評判はよく、いろんな用途で使いたいという声を聞きます。一方で、まだ価格が高いのも現実です。まずは、樹脂製 AI プレートの量産確立が最重要で、なんとか今期中には量産を前提とした試作品を完成させたいと思っております。その試作品をイベント等に出展してご覧いただきたいと考えております。

(質問要旨)

ユニロボット社との業務提携の内容をもう少し詳しく教えていただけないでしょうか。

(回答要旨)

大きく3つ内容がございます。1つ目はユニボで撮影された写真と当社のブックサービスとの連携を考えております。2つ目は、当社が持っている顧客ネットワークに対して、ユニボを提供できないかと考えております。3つ目は、中長期的な取り組みになりますが、ユニボが取得したいいわゆるビッグデータを活用した新たなビジネスが構築できないか模索してまいります。

(質問要旨)

液晶がそうだったように、AI プレートも一旦量産化できれば中国などの海外で安く生産できると思うのですが、そのあたりはどのようにお考えですか。

(回答要旨)

今の段階では、作るのが非常に難しく、まずは国内での生産を構築していきます。もし将来的に、大量の供給が必要となれば、海外で安価に生産することも考えられなくはないと思います。

(質問要旨)

ガラス製のAIプレートの価格が高くて量産が難しいのは、一つあたりの単価が高いのか、それとも歩留まりが悪いのか、どちらでしょうか。

(回答要旨)

両方でございます。工程ごとに複数の工場生産しており、一か所で全工程を作ることが出来ないため、低コストでの生産を阻害しております。また、一つ一つの工程で精度の高い技術を必要としており、一定の歩留まりが発生しております。そのような状況のため、樹脂製で新しい製法での量産にチャレンジしております。それが成功すれば、安い価格での供給が可能になると考えております。

以 上