

2019年2月13日

各 位

会 社 名 JIG-SAW 株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 山 川 真 考  
(コード：3914 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 取締役 CFO 鈴 木 博 道  
(TEL 03-6635-6657)

## 業績条件付株式報酬制度（パフォーマンス・シェア・ユニット）の導入に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、当社及び当社子会社（総称して、以下「当社グループ」といいます。）の全社員（以下「対象全社員」といいます。）及び当社の取締役（社外取締役及び監査等委員である取締役を除きます。以下「対象取締役」といいます。）に対する、当社が保有する自己株式の活用を前提とした業績条件付株式報酬制度（パフォーマンス・シェア・ユニット。以下「本制度」といいます。）の導入を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせします。なお、対象取締役に対する本制度の導入については、2019年3月26日開催予定の当社第18期定時株主総会（以下「本株主総会」といいます。）において、株主の皆様のご承認を得られることを条件とします。なお、本制度は、一定の業績条件の達成時にのみ一括で株式の割当て及び金銭の支給を実施するものであり、当該条件が達成されない場合は一切の割当て及び支給はございません。また、本制度に基づく株式の割当ては、当社が保有する自己株式の処分の方法によるものであり、新株発行の方法は採用いたしません。

### 記

#### 1. 本制度導入の目的

本制度は、下記2.（3）の業績目標の達成をした場合に限り、当社株式の割当て及び金銭の支給を一括で実施する制度です。当社は、今後の当社事業の成長をより強固に推進するため、本制度における業績目標として、中長期的な経常利益等の数値目標を明確にし、対象全社員及び対象取締役に対し、業績達成による中長期的な企業価値向上に向けたインセンティブを与えるとともに、株価上昇への貢献意欲を一層高めることといたします。

これは、下記「3. 当社の今後のビジネスについて」に記載のとおり、当社における「IoT ビジネスサービス展開」について今年度から開始される目処が立ち、加えて、グローバル市場を対象とした新会社（北米現地法人2拠点）の設立も進め、国内のみならず海外も含めた大きな事業成長に向けて役職員全員が一体となって取り組む段階に突入したためです。

当社は、2015年に東証マザーズ市場に上場以来、4期連続の増収増益を継続しており、すでに今年度も連続して最高益を更新することが現時点で見込まれております。一方、東証マザーズ市場の上場企業として求められる「極めて高い成長性」を実現するため、より大きい成長と飛躍を続けていくことが当社の責務です。

そのような状況のもと、当社は、これまでの順調な事業成長とは全く異次元の成長曲線を描くIoTビジネスのための研究開発・準備・実証を重ねてまいりましたが、今般ようやくスタートのタイミングに至り、国内外を問わず、IoTビジネスの本格展開開始の年度となりました。そこで、具体的かつ明確な中長期の業績目標を掲げ、当社グループの全役職員が一体となって事業に邁進することが当社成長の大きな原動力の一つになると考え、本制度導入の決議にいたしました。

#### 2. 本制度の概要

本制度は、中長期インセンティブとして、株主との一層の価値共有を主眼に、当社が予め定めた期間（以下「対象期間」といいます。）における業績目標を達成した場合のみ、当社株式の付与及び当該付与に伴って生じる所得税額相当の金銭を支給する業績条件付の株式報酬制度です。対象期間は、2019年度から2023年度までの5事業年度とします。なお、本制度は業績条件の達成時にのみ、株式の割当て及び金銭の支給が実施されるものであるため、本制度の導入時点では、各対象全社員及び対象取締役に対して当社株式の割当て及び金銭の支給を実施するか否か、ならびに割当てる当社株式の数及び支給する金銭の額はいずれも確定しておりません。また、業務執行から独立した立場にある社外取締役及び監査等委員である取締役には、業績連動型報酬等の変動報酬は相応しくないため、本制度の対象外としています。

#### （1）株式及び金銭の支給方法

当社は、対象期間開始前に、対象取締役に対して、下記（3）の業績条件を含む当該期間内における株式付与条件を提示します。そして、当社は、業績条件が達成された場合に限り、当該株式付与条件に基づいて、業績貢献度等も考慮の上、本制度において支給される金銭報酬債権の額を決定します。ただし、当社は、決定した金銭報酬債権の額のうち、70%に相当する額は金銭報酬債権のまま対象取締役へ支給し、対象取締役は、当該金銭報酬債権の全部を当社に現物出資することで、当社普通株式の割当てを受けることとし、残りの30%に相当する額は、株式の割当てに伴って生じる所得税額相当の金銭として支給します。

同様に、当社は、対象全社員に対しても、下記（3）の業績条件を含む当該期間内における株式付与条件を提示し、業績条件が達成された場合に限り、当該株式付与条件及び下記（4）の割当方法等に従い、業績貢献度等も考慮の上、金銭債権の額を決定し、対象全社員へ支給します。対象全社員は、当該金銭債権を当社に現物出資することで、当社普通株式の割当てを受けます。なお、当該金銭債権の一部については、株式の割当てに伴って生じる所得税額相当の金銭として支給する可能性があります。

なお、本制度に基づく株式の割当ては、当社が保有する自己株式の処分の方法によるものであり、新株発行の方法は採用いたしません。

#### （2）本制度に係る金銭報酬債権の報酬額及び付与株式数の上限

本制度に係る金銭報酬債権は、下記（3）の業績条件の達成時にのみ、対象期間を通じて1回に限り一括で支給されるものでありますが、本制度に関して対象取締役に支給される金銭報酬債権の総額は年額3,000万円以内とし、対象取締役が交付を受ける当社株式の総数は年1,500株以内とします。また、本制度に関して対象全社員に支給される金銭債権の総額は、合計で9億7,000万円以内とし、対象全社員が交付を受ける当社株式の総数は48,500株以内とします。ただし、対象期間中に業績目標を達成した場合は、対象期間の終了を待たずに、株式を付与する予定です。なお、本株主総会において本制度に関する議案が承認可決された日以降、当社普通株式について株式分割、株式併合または株式の無償割当て等が行われた場合その他本制度に基づき割当てられる当社普通株式の総数の調整が必要な事由が生じた場合には、当該総数を合理的な範囲で調整いたします。

#### （3）対象期間における業績条件の設定

2023年度（までに）経常利益100億円超（海外子会社含む連結ベース）の達成（※1）

※1 2022年度以前に達成した場合も業績条件を満たしたものとします。

なお、本制度における対象期間は、上記の通り5年間とします。

また、本制度は、業績条件の達成時にのみ、一括で株式の割当て及び金銭の支給を実施するものであり、当該条件が達成されない場合は一切の割当て及び支給は行われません。

#### （4）対象全社員への割当方法等

上記（3）の業績条件の達成を前提とした上で、対象全社員の継続的な貢献及び職務成果による人事査定を考慮して、本制度に係る対象全社員への割当方法等を決定します。

なお、業績条件達成に向けての取組姿勢及び職務成果が継続的に優れている社員のみならず、今後入社する社員であっても貢献度の高い者は、本制度の対象となります。また、入社年次に関係なく、管理部門・エンジニア部門・セールス部門及びマーケティング部門に属する全社員を本制度の対象とします。

#### （5）1株当たりの払込金額

本制度において対象取締役及び対象全社員に割り当てられる当社株式1株当たりの払込金額は、割当

てを決定した取締役会開催日の前営業日における東京証券取引所における当社の普通株式の終値（同日に取引が成立していない場合は、それに先立つ直近取引日の終値）を基礎として、当該普通株式を引き受ける対象取締役及び対象全社員に特に有利な金額とならない範囲において、当社取締役会が決定します。

#### (6) その他

対象取締役が退任した場合の株式の割当てに関する取扱い、組織再編時等における本制度の取扱い、その他本制度の詳細は、本制度に係る規程として、当社取締役会で定めます。

本制度に基づく株式の割当ては、当社が保有する自己株式の処分の方法によるものであり、新株発行の方法は採用いたしません。また、現時点での当社連結業績への影響も軽微であると判断しておりますが、今後開示すべき事象が発生した場合には、速やかにお知らせいたします。

なお、当社が継続的に実施しております自己株式取得は、主に今回のような当社事業を一気に拡大するためのインセンティブ及びM&A（企業買収）時における活用を意識しており、今後も積極的に自己株式取得を検討してまいります。

### 3. 当社の今後のビジネスについて

#### (1) IoT ビジネス市場の現況

現在、地球上の物質（モノ）の殆どはネットワークにつながっていませんが、今後、生物や細胞を含むあらゆるモノが加速度的にネットワークにつながっていく時代に入ります。そして、IoT ビジネスはモノをつなぐだけではなく、「ダイレクトに制御する」ことにその本質があります。世の中にはネットワークでつながる機器も数多く存在しておりますが、実際には規格や設定が完全に個別のケースが多く、実質的にネットワークにつながる機器は、シェアにすれば現状では0.00数パーセントレベルといわれています。これらの「モノ」に対して知覚や知能（センサー機能を含みます。）を付加し、これらの「モノ」を制御可能なカタチでシームレスにつなぐことにより、あらゆる業態のビジネスやサービス、そして業務そのものが格段に便利になり、効果が倍増し、はるかに効率的になり、超高機能化するという大きなパワーがIoTに秘められており、これらを具現化したいというニーズが世界中に膨大に存在しています。また、IoTの仕組みの凄みは、上記のような様々な取り組みに関して、大きな価値や意義を持つきっかけになるデータを取得・創造でき、新たなバリューチェーンを創出可能なことにもあります。

あらゆるモノの状態や周辺環境をつぶさにデータで認識できるようになり、今まで不可能であった独立して存在しているモノの制御も可能になる。これを当社は「分散型エッジ双方向制御:Distributed Edge Control (DEC) (仮称)」と呼んでいます。そして、あらゆる産業、サービス、あらゆる業務シーンにおいて、この仕組みが切望されており、いよいよビジネスとしてのIoTの取り組みがあらゆるところで開始される段階に入りました（すでにIT・テクノロジー分野における次の巨大市場「AI/IoTマーケット:市場」として定義されており、世界中の全てのプレイヤーがこの2,000兆円といわれる市場の獲得に動いています。）。

2019年前半の現段階において、IoTは、国内外を問わず、ほぼ実証実験という名の準備段階でした（実際は実験レベルのものが多く、実際の現場で商用・有用化できるものは極めて少数にとどまっていたと考えております。）。また、多様な通信の取り組みが数多く公開されておりますが、実際のビジネスはまさに今年度から開始する想定です。

IoTデバイスに相当するエッジ関連の半導体・モジュールは、エッジ処理ニーズやソフトウェアのチップ化の大きな波の中心に存在しており、そこに大量出荷ビジネスが出現し、センシング分野は、機能競争の中で、各社プロダクトごとに、特定環境に深くカスタマイズされたプロダクトの出荷で巨大ビジネスを構築していくことを各社が考えています。加えて、IoTプラットフォームと称する各社独自のサービス基盤もありますが、これは、モノからのデータ送信の待ち状態にあり、かつその大半がAWSを中心とするクラウド基盤上に設定されており、世界ではゆうに1万を超えると言われるIoTプラットフォーム・アプリケーション系のサービスが機能競争の段階に入っていくと考えられます。

これらの様々な取り組みについては、2019年半ばにはPoC（実証実験）からビジネスへの具体的な転換開始が予測されますが、従来マーケットが予測していた市場感や利用用途を大きく超越し、あらゆる産業分野にIoTビジネスのニーズがあることが明らかになり、現実的なIoT市場が急速に現れていくと考え

られます。

## (2) 当社の IoT ビジネスへの取り組み

当社は、従来より、IoT 双方向制御の一方の要であるデータ受け入れ・制御側の「クラウド・サーバサイド」の自動制御技術の研究開発・実証・ノウハウ・実績の蓄積に継続して努めてまいりました。このノウハウ・実績は他の追随を許さず、かつ当該ビジネスは、現在も加速度的に拡大中です。また、もう一方のモノサイドである「エッジサイド」においては、その根源的な課題（スタンドアロン・つながらない・制御できない・可視化出来ない等）に対し、当社が保有する独自の信号制御・エッジアルゴリズム技術及び組み込み技術をベースに、キャリア通信モジュールの開発・実装や信号制御技術の応用、及び研究開発・実証を並行して継続的に行っております。

※これらの分野における当社の研究開発への純投資額は、実額として直近2年間で約4億円を超えるレベルに達しており、さらに、自動運転分野の研究開発についてもメーカーと組んで実施し、エッジAIへの進化もあわせて研究開発中です。

## (3) 当社 IoT ビジネスの大きな拡大に向けて

### ●多様なチャネル及びレイヤーへのスケール

当社が保有する2つのカテゴリの基盤技術（クラウド・サーバサイド及びエッジサイド）の連携先は、世界中のクラウド基盤のみならず、各種 SaaS アプリケーション、SIer、システム開発、センサー、モジュールや通信まで拡大しており、サービス相互接続・共同開発にまで進化・拡大しています。この展開は今後もあらゆる箇所で増殖し続けていくと考えております。また、「モノ」は国内のみならず国境を超えて移動し続けるケースも数多く存在し、かつ SaaS アプリケーション等との連動は様々な企業の部門やアクティビティにダイナミックに連動していきます。すなわち、IoT が、見えないカタチで様々な企業の業務に、地域を問わず、自動的に深く入り込んでいくことを意味しています。

### ●グローバルなビジネス展開

当社は、2019年2月に、北米に2つの新会社設立（現地法人）を同時に進めております（従来のシリコンバレーのプロジェクト拠点に加え、北米を中心としたグローバルマーケット獲得のため、米国カリフォルニア州 Santa Monica に北米第一拠点を、テクノロジー集積地でもあるカナダ オンタリオ州 Toronto に当社サービスの軸にもなる北米第二拠点の設立を予定しております。）。これにより、今年度より、グローバルなビジネス展開を一気に加速してまいります。また、当社は、昨年米国ラスベガスにおける IoT サービスを軸にした AWS のグローバルイベントへの日本企業唯一の単独参加を皮切りに、今年度も同様の取り組みを継続していく予定であり、今月下旬には、スペイン・バルセロナで開催される世界的なモバイルイベントである MWC にも出展いたします。今後、当社の連携先は世界中のあらゆる業態におよび、すでに活動を開始している複数のキャリア、モジュール・クラウドベンダ等との連携もより一層進めてまいります。PoC については、国内だけではなく、同時に北米・アジア地域においても実施中です。

### ●再生医療分野へのコア技術の応用・転用

当社の保有するエッジ技術（信号制御技術）は、根源的基盤技術であるため、生物・細胞領域にも進化・応用が可能であり、当該技術の再生医療分野における応用として「視覚再生プロジェクト」に取り組んでいます。当社はすでに国内においてかかる取り組みに関連する特許権を取得しており、今後、再生医療分野における当該技術の具体的な応用により、多くの方々に光の回復を提供できるように全力で取り組んでいます。

以上のように、当社は常に「保有する基盤コア技術をベースに、IoT マーケット市場の1%の獲得を目指す」という従来からのビジョンのもと、本制度における明確な数値目標を設定し、全社一丸となって今後数年間の事業に取り組んでまいります。

以上