



決算説明会（2021年11月29日）の質疑応答

Q. 業績予想を作成するにあたり想定されている為替レートは？

1ドル=110円と想定しております。

Q. POSレジでFRとの係争について、特許譲渡に販売している、落ち着いたら戻すのか

完全に特許販売をしているため、譲渡先の経営状態にもよるが、係争結果により買い戻すことはございません。

また、係争結果により、当社の財政状態及び経営成績に影響はございません。

Q. 係争中の特許について「サービスの提供を継続することが可能ですが、当該特許類を用いた製品・サービスの提供を予算には織り込んでおりません。したがって、当該特許類の特許存続がどのような結果になっても、予算の達成に与える影響はございません」とのことですが、当該特許類を用いた製品・サービスの提供は今後予定がないということでしょうか。

業績予想として開示しております予算は、案件の数字の積み上げで計上をしております。この面から言って、数字に対しての影響がないという意味でございます。製品やサービスの提供はしていきますし、具体的に動いている案件もございますので、それらはプラスされていく予定です。

- Q. 係争中の特許について、裁判の結果により、特に良い結果の場合、何か（財務上、営業面等）プラスになる点はないのでしょうか。

国内特許については、全てを譲渡しておりますので、裁判の結果で、当社の財務上の影響が発生することはありません。

当社の技術力が認められたことに対して、営業面ではプラスになることはあるかと思いますが、それらのプラス要因については、どの程度のものかは想像をしておりません。

- Q. 「Apple 製品用の機器は Apple の MFi 認証の認定工場である韓国の SPS 社のみ生産が可能です」とのことですが、（政治リスクのない）友好的な国や国内で MFi 認証の認定工場はないのでしょうか。拠点の移転、分散の予定、可能性など教えてください。

製造ライセンスをもつ企業の多くは、中国に拠点をもち企業になります。中国の製造する力は高いのですが、アメリカとの貿易摩擦などもあり、それらを懸念しております。

また、新製品など、市場投入時期の小ロット生産などを考えると、中国での製造はリスクが高いと考えています。

なお、上場時調達資金使途にも記載しております研究所ビルでは、製造設備などの設置も考えております。当該製造施設での MFi 認証の取得を進める予定にしております。

- Q. アズリーダーと同等のスマホにアタッチする他社の競合機種はありますか？

既存のハンディターミナル（専用機）の競合は多い。

アメリカや、韓国、中国、ブルガリアで、アタッチメント式のリーダーはあります。ほとんどが Bluetooth です。

ただし、機能面などでは当社製品が勝っていると思っています。

Q. 御社の競合会社のシェアなど教えてもらいたい

当社の競合会社は、先ほどに回答したようなアタッチメント式のリーダーメーカーではなく、既存のハンディターミナルを作っているメーカーです。それらからすると、売上規模としても、まだ10%にも達しておりません。ただ、逆に言うと、それだけ引っ繰り返せる市場があると考えています。

Q. アズリーダーの特許取得状況（日、米、欧州、中国）、優位性について

特許は、今までに国内約40件、海外10数件を出願しています。これらについては、事業の進み方を鑑みて、特許戦略は考えてまいりますので、どのように管理していくのかなどは、公開しない予定です。

当社の優位性は、モノ認識とモバイルを用いたところにあります。特許もですが、モバイルを業務利用することについては、実績もたくさんあり、それらのノウハウが当社の優位性となっています。

Q. 画像認識技術による無人店舗の参入可能性について

画像認識については、この数年で凄く技術が進化してきた分野です。これについては、アイデア次第で、様々な形態がでてくるものと考えており、当社も力をいれていきたいと考えています。

Q. 海外展開の構想を伺いたい。

アメリカについては、実績もでてきていることもあり、さらなる拡販に努めたいと思っています。

ヨーロッパについては、代理店網を作ろうと頑張っております。これは、言語の問題があるからです。ただし、ここ数年はコロナの影響で上手く動けていませんでした。

中国については、中国市場に投入する廉価版を開発中です。市場は大きいので、既存の販売戦略とは別路線でのビジネス展開を検討しています。

Q. RFIDの今後の展開規模が知りたいです。

アメリカについては、実績もでてきていることもあり、さらなる拡販に努めたいと思っています。

ヨーロッパについては、代理店網を作ろうと頑張っております。これは、言語の問題があるからです。ただし、ここ数年はコロナの影響で上手く動けていませんでした。

中国については、中国市場に投入する廉価版を開発中です。市場は大きいので、既存の販売戦略とは別路線でのビジネス展開を検討しています。

Q. RFIDの今後の展開規模が知りたいです。

今までは、アパレルで使われているケースが多いです。入荷検品や棚卸などの物流作業が、効率化される。それに加え、最近では店舗での効率化も含めて利用されるようになってきています。

今後は、医療業界などでも積極的に使われる用になってきます。例えば院内物流など。

また、建築業界でも利用検討がされたり、様々なところでの利用が拡大していくと思っています。

Q. 今後、半導体や自動車工場の「製造設備用途」にも注力する予定があるか伺いたい。

案件次第で動きを変えるつもりです。お客様のニーズが高まれば、もちろん、総合的な判断をしていきたいと考えております。

Q. 積極的な提携やM&Aを考えていらっしゃいますか？

考えております。自社だけの研究開発だけでは、世の中のスピードにもついていけない可能性があります。このため、国内外を問わず、提携やM&Aは検討したいと思います。

ただし、現在、具体的に進んでいて報告するような状況になっているものはございません。

Q. 私は、投資の参考に社長の書籍を購入するのですが、出版予定はありませんか？

お忙しいとは思いますが、ぜひ本を書いて下さい。YouTube以外の未来の話が聞きたいです。

まずはビジネスに力を入れたいため、一般的に発売するような本の執筆は考えておりません。ただし、チーム力についてはとても重要視しており、従業員の意識を統一することを目的に、「アスタリスクの哲学」という書籍を社内や一部取引先に配布しております。

また、皆さんにも読んでいただけるような状態になりましたら、そのときにはよろしく願いいたします。

Q. そのほか、「社長のファンです」「陰ながら応援しています」などの声をたくさん頂きました。

本当にありがたい限りです。

当社は、挑戦し続けることに価値があると考えており、もちろん挑戦をし続けると失敗をすることもあるかとも思いますが、大きな成果にも繋げてまいりたいと思いますので、引き続き、応援いただけると嬉しく思います。