

Q

1. アズリーダーの供給に半導体不足やコロナの影響を受けていますか？
2. アズレジプラスは新たな収益の柱と思いますが小売店等の反響はどうですか？
また、米国、欧州、中国など海外展開は考えてますか？

A

1. 半導体不足、コロナの影響は製品製造面や、お客様の導入スケジュールの後ろ倒し等の影響が発生しております。現時点において、当初の通期業績予想は達成できる範囲内での影響と考えております。現在よりも状況がさらに悪化し、当社グループの通期業績予想に変更が生じた場合には、遅滞なく情報開示させていただきます。
2. 2021年12月の和解に関する情報開示を行ってから、小売業界からの問い合わせは増えております。これらの問い合わせを案件化できるよう、現在、営業活動を進めております。海外展開については、レジ周りの仕組みが日本と異なることもあり、現在、展開方法を検討しております。

Q

今後の事業展望について重点的にご教示いただけましたら幸いです。

A

現在の主力製品であるリーダー類（バーコード、RFID、赤外線通信）の販売を強化していくとともに、画像認識技術（動体追跡、顔認識、真珠やパイプ認識など）を活用した新製品・サービスを開発、提供していき、当社のソリューション展開範囲の拡大と企業規模拡大に向けて動いてまいります。

海外営業拠点（アメリカ・オランダ）については、展示会等への出展を積み重ねていき、当社製品の知名度向上と拡販に向けて動いてまいります。

Q

為替の変動が著しいですが、業績への影響はありますか？また、作成している将来予測資料の前提為替レートについても教えていただきたいです。

A

為替変動による業績への影響は第16期第2四半期累計期間現在で為替差益が4百万円発生しております。海外生産委託先からの仕入（米ドル建）及び海外販売拠点の売上（主にアメリカ、米ドル建）の部分において、影響が発生するものと考えております。現在の為替相場が長期化し、当社グループの業績に与える影響が大きくなり、当社グループの通期業績予想に変更が生じた場合には、遅滞なく情報開示させていただきます。

将来予測資料の前提為替レートは次の通りです。

1米ドル=110円 / 1ユーロ=130円 / 1元=17円

Q 展示会のみならず、もうすこし宣伝広報活動にも力を入れ、貴社技術を広く周知していただきたい。

A 当社製品は「手に取って実際に見てもらう」ことが、お客様に有用性を実感いただける一番の方法であると考えておりますので、展示会に注力している状況にありますが、御質問のとおり、他の手法による当社製品の認知度向上なども必要と理解しております。どのような媒体を活用した広告宣伝活動が当社製品に有効か慎重に検討のうえ、新たな広告宣伝活動を進めてまいります。

Q 2/15 に上方修正を出されましたが、修正値に未達というのは前代未聞の事と思います。難しい社会情勢の中とはいえ、多数の株主が失望してることと思われれます。その事についていかがお考えでしょうか？

A 新型コロナ感染症による海外生産委託先の工場の停止、決算日後の受託開発案件の不採算の発生を修正後発事象として取り込む必要があったことなど、2/15 に発表させていただいた時点では想定出来なかったことが複数発生したことにより、今回の発表した数値となりました。
通期業績予想達成に向けて、今回、下方となった金額をカバーしながら、第3四半期、第4四半期も経営努力してまいります。

Q 研究開発施設が2022年1月と表示される一方、「来年1月」と口頭説明されたように聞こえましたが、間違えないでしょうか？

A 資料の表記誤りになります。御指摘、ありがとうございます。
4月15日（金）に資料を公開する際には修正させていただきます。

Q 先日の東京ビッグサイトでの展示会でアスクルに導入されました。の様な思わせぶりな画像を載せておられましたが、そういうことは先ずは正式なIRで発表するべきと思います。お考えをお聞かせください。

A 取引先様との取り決めにより、皆様にご紹介できる最善の方法を取らせていただいておりますので、ご理解賜りますよう、お願いいたします。



Q 製品は売り切りになるのでしょうか？サブスクリプションの仕組みはあるのでしょうか？今後の売上は売り切りとサブスクリプションの割合はどのように意識してらっしゃるのでしょうか？

A 製品に関しては様々なパターンがあり、売り切り、売り切り+保守、カメラタイプ、先ほど発表させていただいた AsReader One は毎月課金になります。われわれとしても、売り切りモデル、保守モデル、毎月課金モデルをビジネスとしてまわしている。なお、売り切りモデルといわれているものに関しても、4, 5年周期で買い替え需要があり、リピーターとして利用してもらえるように考えています。

Q 顔認証のシステムは様々な会社が開発していそうですが、技術で他社との差別化は可能なのでしょうか？もしくは技術以外の差別化もあるのでしょうか？

A 顔だけの認証であれば世界で様々な企業が実施している。我々としてはスマートフォンでごく簡単に利用できるものをサービスとして提供しようとしています。また、その他の生体認証やパスワード認証を含めて、確立性の高い認証を提供しようとしているところは他社でもあまりやられておらず、実運用に沿ったサービスを考えています。

Q なぜアメリカの飲料メーカーで貴社の製品が採用されたのでしょうか？採用された経緯などを教えてください。海外の同業他社と比べて貴社に優位な点などがあったのでしょうか？

A 詳細については、発表をしたいと考えていますが、現在精鋭交渉中のため、今回は伏せさせていただきます。一言言えるところと言うと、スマートフォンを業務利用したいニーズが強くなっていることが一番大きい点と考えています。この飲料メーカーも iPhone を利用して我々のリーダーを取り付けて利用されます。