

2019年7月26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COO 松尾 雄司

## 第24回定時株主総会および懇談会の質疑応答要旨について

2019年7月26日に開催いたしました第24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。株主総会では質疑はございませんでしたが、その後の懇談会におきまして、以下のとおり、4名の株主様から7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について質問します。かなりの引き合い数があると聞いておりますが、引き合いの定義を教えてください。また可能な範囲でいいので、引き合いの会社数やブレードの需要数についても教えてください。

(回答要旨) まずは、この事業の収益化が想定以上に遅れておりますことをお詫びいたします。引き合いの定義は、「欲しいね」というものから具体的な金額や数量を尋ねられるものまでかなり広くありますので、明確に定義することは難しいです。今の段階で言うと、価格やクォリティ、数量などの条件が合えば導入を考えるとという条件付きのお話が多いです。価格・品質・数量・納期それぞれの課題を解決する方法もありますので、引き続き頑張らせていただきたいと思います。具体的な会社数の回答は控えさせていただければと思います。

(質問要旨) 生産能力向上のために今のファブレス体制で確立したもの以外に、委託先を拡張する考えはありますか。

(回答要旨) 現在の委託先はそれぞれの工程で高い技術力を持っている優秀な会社様です。当社の技術者が委託先に様々な指示をし、各委託先と開発を重ね現在に至っております。したがって、むやみに委託先を拡張することは難しいと考えています。今の委託先とより深くお付き合いをしていきたいと思っております。

(質問要旨) 財務諸表上の退職給付引当金が 600 万程度しかなく、少額だと思うのですがどのような仕組みになっているのでしょうか。

(回答要旨) 当社は現在、退職金制度は確定拠出年金いわゆる 401K を採用しております。従いまして、毎月社員に対して支払った資金は会社とは別個の管理になっており、費用処理したときにオフバランスになっております。401K に移行したときに在籍していた社員数名分のその時点での退職金相当額が退職給付引当金として財務諸表に計上されております。

(質問要旨) 受注産業なので、残業対応で仕事をするともありますが、昨今の働き方改革の中で労務管理はきちんとされているのでしょうか。

(回答要旨) ご質問のとおり、当社は受注産業で繁忙期があり、労務管理は難しい面もあります。ただ、繁忙期の対応はこれまでノウハウがあり、例えば繁忙期だけに外注や派遣などをお願いし、業務の平準化を図っております。残業時間についても、厳しく管理しており、毎月一回の会議で残業時間の実績や今後の見通しや、それに応じた人員の確保などを議論し、労務管理にかかるコンプライアンスについてしっかりと対応しております。

(質問要旨) ASKA3D プレートがまだ世間一般に知られていないように思います。取引先ばかりでなく、世間一般に知られるような活動をしたらいいと思うのですが、いかがでしょうか。

(回答要旨) ASKA3D プレートは単独で機能するわけではなく、モニターやセンサーやコンテンツなどと組み合わせて初めて製品になります。製品なら一般に PR する価値もあると思うのですが、デバイスなので一般に PR してもなかなかビジネスには繋がり難いです。そうはいつても、シーテックなどの展示会では、ブースにおさまらない位の多くの一般の方にも見ていただいております。一般の方に広く知ってもらうには、相当の費用がかかりますし、直接デバイスを購入いただける訳ではありませんので、やはり製品化されたメーカー様に PR していただくのがよいと考えています。費用をかけるなら、メーカー様が要望する製品作りや技術開発に費用を投じたいと考えています。

(質問要旨) ASKA3D プレートの競合品はあるのでしょうか。競合品があった方が市場が広がるという話を聞いたことがあるのですが。

(回答要旨) 当社の空中結像ほど明るくて高品質な競合品はないと考えております。類似の技術は多くはないですが、明るさや結像品質で優位性があり、差別化が出来ていると思っております。

(質問要旨) 対処すべき課題でエアリアルイメージング事業の収益化が挙げられており、それは我々も期待しておりますが、他の2事業に匹敵するセグメント利益が出せる時期や意気込みについて聞かせてください。

(回答要旨) 時期については言えませんが、意気込みについてはいくらでも話できます。正直に申し上げまして、今の2事業とは比較にならないくらい大きなマーケットがあると思っています。ですので、時間がかかってもお金がかかってもやり続けている理由はそこにあります。サンプルを納めている250社も世界的な企業が多く含まれています。その大きな需要に応えるクォリティー・価格・生産量を実現出来れば、今とは違うステージに進むことが出来るはずです。

デジタルサイネージ用途でのガラス製プレートの需要は、とてつもない量ではありませんが、値段が高くても世界的にあります。こちらはこちらで進めていきます。一方、樹脂プレートの今のステージとは違う大量生産をいかに実現するかは生産方法を含め、進めてまいります。

以 上