

## 2021年6月3日開催 IR ウェビナー

### 質疑応答

#### 質問1

前回の四半期決算の質問回答の中に、年間400件程度の案件を受注しているという内容でしたが、従業員数と比較して案件が多いわりに、利益進捗率が芳しくないこと、技術者が足りているのかなって思ってしまうのですがいかがでしょうか？

#### 回答

技術者は足りていると言えば足りている。足りていないと言えば足りていない。高度な技術の部分は自社内メンバーで実施しております。その周辺の一般的な開発はパートナー様にお願いしています。まだ当社のメンバーで売上及び利益につきましては伸ばせる余地はあると考えております。まだ余力はございます。

#### 質問2

コロナの終息に伴い、御社にとって強みとなる点をお伺いさせていただけたらと思います。

#### 回答

コロナの終息に伴い、我々にとって価値がある点はコロナの時代で人の動きが減っている。経営戦略に寄り添うAIの活用や独自のビックデータを構築し、それを活用して新しい価値を生み出す。弊社におきましてはセンシングの技術を持っているが、人の流れがないとこの技術は使いようがございません。様々なリアル店舗と連携しながら事業をやり始めているが、コロナ終息後はこれが加速しビックデータが溜まり、強いデータが持てるようになります。コロナ終息後はこれを期待しております。

#### 質問3

先端事例の横展開のイメージを伺いたいです。  
クライアントの競合先等にも展開できるものなのでしょうか。

#### 回答

デリケートな問題です。現在、2つの方法を用いています。

1つは横展開して販売した売り上げを最初のクライアント様と分け合うやり方。  
もう一つは、開発コストを抑える代わりにこの機能だけは横展開しますという事を了承いただいて進めるやり方。どこまで価値が出るか分からないので、安く実施することに前向きな会社様が多く、この2つの方法でライセンス化を進めております。

#### 質問4

5G に対してのメリット・デメリットについてどのように考えておりますでしょうか？

#### 回答

デメリットは今のところは感じておりません。  
メリットでいうとセンシングデバイスは通信速度が問題になることが多いです。  
特に、当社は Amazon の Alexa を使った居酒屋のオーダーシステムのサービスがございしますが、評判は良いのですがまだ実用化まで至っておりません。  
その理由が回線の問題であり、回線が不安定だと動かなくなってしまいます。回線の強さによって品質が変わってしまうとサービスとしては実用性がない。それが 5G でできるようになれば、そこを突破できる可能性を感じています。そうなれば接客をするようなロボットの性能が一気に上がるのではという期待をしています。

#### 質問5

スマートシティ計画・地方自治体 DX において、チェンジ様とは協力関係で進められるのでしょうか？

#### 回答

協力関係になる可能性が高いと思います。  
資本業務提携もしておりますし、現在提案しているものもございます。  
過去にチェンジ様と作ったソリューションもあり、地方自治体に提案中のものもあります。完全な協力関係として補完し合いながら進めることを考えております。

#### 質問6

中長期の株価のイメージ、株価対策についてはいかがですか？

#### 回答

中長期の株価イメージはインサイダー的にこの場では申し上げられません。  
株価対策の第一の柱は業績だと思っています。あとは適時開示であると思っています。

我々の株価は正直なところ会社の今の規模ではなく、ヘッドウォータースという会社の特殊性であると考えます。他社にはない道を全力で作ろうと思っているエンジニアが80名おり、これからさらに増えていく。その夢に共感してくれた方に株を購入していただいて、私も含めた我々仲間たちがその期待に全力で答えるという事がベースだと思っています。その上でしっかりとしたIR、業績があればご期待の株価に充分到達できるだろうと思っています。

#### 質問7

Amazonさんと連携して仕事をされていく形でしょうか？

#### 回答

過去、Alexaを使った居酒屋のオーダーシステムは連携しました。

また、Amazonのプラットフォームの活用は連携しております。

弊社はMicrosoftの子会社でもないですし、資本関係もございませんので、Microsoftの価値があるものはお互いの連携の中で使っていきます。Amazonの世界観が非常に世の中を進めると判断できれば、それを活用させていただくので、場合によっては連携させていただき進めて行きたいと思います。

#### 今後の方向性について

トップラインを伸ばしている会社様の中身の問題はいろいろとあると思います。

10億20億のレベル感であれば研究開発を請け負ったほうが利益率は高いと思います。大きな会社様に寄り添い、そこから自動運転であれば自動運転のテーマの研究開発を請け負う会社様もいらっしゃいます。

我々は完全独立系でスマートシティというテーマで新規事例を独自の力で開拓しております。実際に今すぐの業績を上げるということであれば別のやり方もあると思っています。

ただ、経営者としての経営判断は、我々しかできない世界を作って行きたいと思っています。それが10年かかりますということであれば、株式市場に出た責任感がないと思っています。3年~5年程度の後には我々の業態が世のなかに必要になり、定着していくと思います。そこまでのスパンで一緒にいただけると嬉しいです。ただ、そこまで放っておくわけではなく、今年来年取り組む事もございますので、発表できる段階で発表させていただきたいと思っています。

今、株価はダウンしている状態ではありますが、個人的な気持ちとしては全く適性であ

ると思っております。市場が決めていくものなのである意味適性ではあるのですが、これから伸ばす自信と決意がなければ上場もしませんし、ヘッドウォータースの経営者としてこの立場で仕事を続ける事もないと思います。同時に今回、ロックアップ解除もあり自身の株を売れるタイミングはありましたが、一株も売っておりません。この金額で売る気もないですし、皆様と一緒に会社の業績を伸ばして行って、より価値のある会社、世の中にインパクトのある会社を作っていくという事にコミットしていきたいと思っております。

みなさまを仲間だと思って話しておりますが、ご一緒してもらえたら良いなと思っております。

これから弊社の素晴らしいエンジニアたちが、皆様が期待する以上の面白い世界を最先端の技術を使って作っていくと、そこに全力をかけるという事だけはお約束できると思いますので、是非、今後のヘッドウォータースの発展を期待していただきたい。その情熱と決意はあるという事だけは信頼していただいて、今後もお付き合いしていただけたら嬉しいです。