

2023年12月期通期決算説明会 質疑応答

①「Apple社との提携の内容についてご説明ください」

新規顧客にAppleが入ったのですが、非常に極秘性が高いため、詳しい内容は言えません。お伝えできる内容としては、AIをディープに活用します。その中でベトナムのDATA IMPACT社にかなり活躍していただいています。

Appleについては、リリースの交渉を積極的にしたいと思いますが、内部のことをリリースするのは難しいのではないかと思います。

②「エッジAIの今後のニーズと、ヘッドウォータースのこの分野での強みを教えてください。ソニーのカメラを用いた業務は増えていますか？」

エッジAIのニーズとしては、まずは画像ではないかと思います。エッジ側で処理するというリアルタイム性が強みであり、そこに生成AIを組み合わせる取り組みを始めています。今まではクラウドと同期しながら行っていましたが、エッジ側での処理によりリアルタイムに指示を出したりリアクションすることが可能となり、タイムラグが生じなくなります。例えば、スマートファクトリーでは、画像を見てリアルタイムで指示を出さなければいけないことが割と多いため、エッジAIが活用できるのではないかと思います。

ソニーのカメラを用いた業務は増えています。ソニーのカメラは急速に進化しており、我々はまずローソンのようなリテールに積極的に提案しています。

また、スマートファクトリーやいろいろなビルにエッジAIが付いているカメラを設置し、ビルの状態をメタバース上に表現することで可視化することもできます。そこからデータを取ることで、次に作るビルのコンディションをAIが考えて提案もします。

このように、今後のニーズとして、まずは画像があります。使い道はリテール、ファクトリー、ビルディングだと考えています。当社もこの分野で使っており、今後増えていくと思います。

③「海外企業との取引が増えているようですが、海外からの案件や海外へのアプローチは早い段階で進んでいきそうですか？」

現在の海外企業との取引は、本社は海外だがマーケットは日本というケースが多いです。例えばローソンの件は、クラウドの基盤は「Microsoft Azure」を使っており、センサーはソニーです。したがって、この案件がうまくいくと「Microsoft Azure」の使用量が確実に増え、ソニーのAIカメラも次々に売れることとなります。

今、国内だけでなく海外でも営業していただいたり、カンファレンスに出していただいたりしています。我々の体力でいきなりグローバルにソリューションを売ることは難しいため、すでにグローバルのトップランナーである各社に連れて行っていただき、グローバルマーケットを攻めていきたいと考えています。そのため、この辺の手応え次第だと思います。国内は非常に引き合いが多く、順調に進んでいます。海外にも進出しようという強い意欲はあるため、これからそのようなグローバルな企業と一緒に海外のマーケットを攻めていきたい考えです。

④「**去年はローソンの IR がありましたが、今年はどのような状況でしょうか？ また、KDDI の買収による影響はあるのでしょうか？」**

KDDI の買収による影響は多少あります。やはり人事の異動があるため、これが早く進むのかスタックするのかは、我々もまだ予測できません。先へ進みたいとは考えており、次に向けての提案をしているところです。何か報告できることがあれば、またお知らせします。

⑤「**社長は昨年から『グローバル市場』という言葉をお口にされていますが、海外案件や問い合わせの状況についてお聞かせください**

海外案件は、まだそれほど多くはありません。今、グローバル企業と一緒に展示会等を進めているところです。また、当社と取引のあるレノボが販売するパソコンに何か入れさせてもらうことや、「Microsoft Azure」のマーケットに我々のアプリを出していることで、グローバル展開に向けて地道に取り組んでいます。

すぐに大きな案件が入ってくることはないと思うのですが、このようなことを中心としながら、海外の展示会等での営業がかたちになっていけば、その時には積極的に海外に行けるよう準備をしています。

⑥「**従業員数について、今後も同じように増員していく予定でしょうか？」**

数、割合ともにこれまでよりも加速して増やしていきます。

⑦「**今後、新型『Pepper』の開発はありますか？」**

私はソフトバンクの人間ではないので断言できませんが、ないと思います。

⑧「**生成 AI 分野で、競合他社の現状や、近々競合になると見込まれるところはありますか？」**

おそらく当社のようなポジションで、生成 AI をエンタープライズに提供できる会社は少ないと思います。今まで、これらの案件で競合になったことはあまりありません。

生成 AI で主たるものは OpenAI の「ChatGPT」です。こちらはマイクロソフトが握っているため、今後の BtoB のオフィスでの活用としては、「Microsoft Office」や「Microsoft Azure」との連動や、「Teams」を UI にしてアプリケーションを組み込む、あるいは「Microsoft Copilot」の活用がメインになると思われます。

その場合に、マイクロソフトとしっかり組んでおり、「Microsoft Azure」のあらゆるサービスを熟知して活用でき、しかも、AI に対して非常にリテラシーがある会社は、マイクロソフトのお話では当社以外にないのです。

我々はこの分野でのビジネスを 8 年以上続けており、知見を持っています。部分的な競合はいても、このような要件の競合はいないと思っています。競合を意識するよりも、年間 50 パーセントぐらい拡大するという市場において、どれだけ多く市場を取れるかを進めていこうと思っています。

⑨「今後、Amazon との展開も期待できますか？」

二股はしないため、Amazon との展開はあまり期待しないほうがいいと思います。5 年や 10 年先のことはわかりませんが、当面はマイクロソフトと組むほうが我々にとってもメリットがあり、今のところマイクロソフトのほうが BtoB のポテンシャルが高いと思っています。

⑩「競合他社として、国内および欧米からの進出企業はありますか？」

競合他社は今のところいません。また、海外の企業が、日本のエンタープライズで当社のような動きをするのは無理だと思います。

我々がどれだけ体力を上げて市場を早く取れるかの戦いになると思います。

⑪「ストック型ビジネスとして現在カウントしているのは OPS とプロダクトだけで、売上に占める比率は非常に低いと思います。今後、ストック型を増やしていくとのことですが、短期・中期で売上に占める比率はどれぐらいを目指していますか？」

昨年、エンタープライズでも、「Teams」上の非常にセキュアな環境で「ChatGPT」を使えるような状態にし、最短 1 日で同期できるというプロダクトを出しました。こちらの引き合いが非常に多く、今急激に伸びています。したがって、生成 AI 系のプロダクトは今後、ライセンス提供も含めて伸びると思っています。

私自身が指標としている比率としては、ストック型は50パーセントを目指しています。ストックとは何かというと、プロダクトのほかにも、我々が担っているエンタープライズ企業の絶対に外せないラボ的な部分などもストックではないかと思うのです。SaaSのサービスは今後も続きそうですが、新しいものが出てきたら次々にリプレイスされてしまいます。そのため、5年後も続くサービスはストックだと思うのです。ベースはライセンスなどのプロダクトで構成し、50パーセントを目指していきたいです。加えて、ラボやお客さまに対して定常的にサービス提供するようなものを準ストックと考えて、半分はそれらで予算を組めるようにしていきたいと思っています。

⑫「沖縄から拝見しています。詳細なご説明ありがとうございます。御社の期待値の高さと自信を感じました」というご意見です。

いつもやる気はあるのですが、こう言っていただくと非常に嬉しいです。以前、「上場来、高値であることはノルマだ」という話をしたことがあるのですが、それは私だけの要素で戦略的にできることではなく、心意気という面も大きいと思います。毎年、定時株主総会に来てくださる方で、上場来高値ぐらいで買った方がいます。その方が毎年「この分野は絶対に伸びる。篠田社長なら絶対できる」と応援し、いろいろな質問をしてくださるのです。この方と対面で話をした時に「この方が買った金額を超えないと、人間として駄目だな」という気持ちになりました。このようなご支援・ご声援をいただけることが励みになります。私の役割や生きている実感を強く感じ、これからがんばって事業を伸ばしていこうというエネルギーになります。ありがとうございます。

⑬「沖縄県の人材不足を解決すべく、DX化を進めていただきたいです」というご意見です。

はい、がんばります。

⑭「株式分割は考えていますか？」

これは適切なタイミング・状況で判断します。当然ですが、流通量を増やすことは非常に大事なテーマであるため、適切に考えていきたいと思っています。

⑮「M&Aは考えていますか？」

考えています。M&Aについては積極的に動いていますが、やはりお互いが幸せにならないといけないと思っています。何となくボリュームを上げたり、何となく売上を上げたり、何

となく人を増やして大きくなったように見せるような M&A をしようとは考えていません。お互いが本当に幸せになっていくことに確信を持ち、そのためにはある程度母数も必要になるため、非常に多くの会社とお話をしています。今後何かご報告できることがあれば、お知らせしたいと思います。

⑩「従業員を昨年以上に増やすというお話でしたが、昨年のように赤字になっても増やすのでしょうか？」というご質問です。

基本的には、赤字にせず増やせると思います。その大きな理由として、今、50人から100人ぐらいのパートナーに来ていただいて開発しており、それは企業に対する外注であるためコストが上がります。50名や100名の社員を採用できれば、これをリプレースするだけで、事業が伸びなかったとしても利益が上がるのです。

採用コストがいくらかかるかという話もありますが、上がる利益とのバランスを見ながら採用計画を立てており、基本的には赤字にならないという前提です。

ただし、もしも「今回赤字を掘ったら、来年に必ず売上が倍になる」ということがあれば、我々はキャッシュもありますし、計画をきちんと絵にして説明した上で実行することはあると思います。

⑪「今後、自動運転の技術が大きくなると思いますが、対応していくことはできるのですか？」というご質問です。

我々は、自動運転専門の会社にしていこうとは、あまり考えていません。

自動運転の技術では、映像カメラ・GPS・電波・ミリ波など、いろいろなものを組み合わせていきます。そのようなサービスコア技術を組み合わせて最終的なソリューションが出来上がり、ラストワンマイルが揃った会社になります。したがって、そのような研究開発を専門とする会社が良いエンジンを作っていくと思います。

我々としては、関わっていくとは思いますが、専門として踏み込んでいくことはないと思います。

⑫「アクセンチュアなどが、近々競合他社になってきませんか？」というご質問です。

これは鋭いお話です。アクセンチュアといくつかの場所で、入札などの提案競合になることはあります。我々はインバウンドでしか案件獲得をしていないため、我々ができる要件においては今のところ負けることはありません。

ただし、アクセンチュアは大きな会社で、総合力は我々よりもずっと高いです。我々としては、戦って勝てる分野で戦っていこうと思っています。

⑩「人材採用について、2023年12月期の従業員数はグループ会社全体で純増53名ですが、ベトナム会社を除いた純増数を教えてください」というご質問です。

ベトナムの子会社については、まだ社員数も公表していない状況です。採用の詳細については、情報の格差が生まれてしまうため今は発表できません。全体に発表できるタイミングで、Webにて発表したいと思います。

代表より最後のご挨拶

このようにいろいろと意見交換ができる機会は非常に貴重です。私自身話したいことがたくさんあり、手応えをつかんでいることも多いです。チャレンジしたいことについても、できる限りこまめにコミュニケーションを取り、みなさまと情報を共有しながら事業を進めていければと思っています。