

2018年12月期 株主総会 質疑応答の要旨

Q1：収益性の改善のための方策

A1：回答者：代表取締役 飯島雅宏

当社は輸出が多いため、粗利率は、FOB 価格の設定により左右される。FOB 価格は、全商品共通して適正な利益を確保できるように、平均した粗利率が 40%程度となるよう設定している。業務効率化や経費削減で営業利益、経常利益の最大化を図りたい。

Q2：ライバルはあるのか、ライバルと異なる当社の特徴はどのようなものであるか

A2：回答者：代表取締役 飯島雅宏

競合するブランドは商品により異なる。例えば、ハンディオーディオレコーダーはティアック傘下の TASCAM、マルチエフェクターは、ローランド傘下の Boss、ヤマハ傘下の Line 6、デジタルミキサーは、ヤマハ、ドイツの BEHRINGER、米国の PreSonus、プロフェッショナルフィールドレコーダーは、米国の Sound Devices、TASCAM である。ハンディビデオレコーダーについては、音楽用としての競合はない。

差別化については、ヤマハ以外は楽器・音楽市場に特化して事業を展開しているのに対し、当社はグローバルニッチ市場を開拓しており、音楽・楽器市場以外、例えば写真・映像、放送、コンテンツクリエイターを対象とした音に拘る商品を展開している点が異なっている。

Q3：調達先に関するリスクをどのように低減するか

A3：回答者：代表取締役 飯島雅宏

製造委託先は、製品の拡大に伴い増加した結果、現在は 4 社である。中国では人件費が上昇しており、また米国で関税の賦課対象となったことから、コスト面で早急な改善は期待できない。中国の委託先には長年の取引を経て培われた製造ノウハウの蓄積があり、急な変更は考えていないが、今後段階的に考えざるを得ない。例えば、昨秋発売した新製品 Q2n-4K は、インドネシアの工場で生産している。当社製品の製造には、部品、金型の供給が可能となるサプライチェーンが必須であり、条件に合う委託先を開拓する。

Q4：在庫管理に関してどのような監査を行っているのか

A4：回答者：代表取締役 飯島雅宏

商品在庫は主に中国・東莞にある外部倉庫に保管し梱包作業を行っている。監査に際しては、毎年、社員と監査人が現地に赴き現物をチェックしている。

Q5：中期経営計画で掲げた2019年、2020年の営業利益の達成可能性

A5：回答者：代表取締役 飯島雅宏

3年間の中期経営計画では、利益と同時に、売上高100億円を目指している。積上げにより作成した計画には、十分に根拠がある。また2020年に目標とした営業利益率は7%となるが、これは一般の企業にとって適正な水準であり、現実的な数値と考えている。

Q6：Mogar Music S.p.A.取得後の負債の増加、及びMogar Music S.p.A.の取得の意図について

A6：回答者1：代表取締役 飯島雅宏

負債の増加については山田取締役CFOより回答し、私からは取得の意図を説明する。ヨーロッパ市場は、その言語的、文化的背景から、ラテン系、ゲルマン系、北欧系に分けてマーケティングを行うのが適正と考えている。Mogar Music S.p.A.の取得は、ラテン系の市場への足掛かりを早期に獲得するため、長年のディストリビューターを買収したものである。

：回答者2：取締役 山田達三

負債の増加はMogar Music S.p.A.を連結したことが理由である。Mogar Music S.p.A.はディストリビューターであり、商品の仕入による債務の支払いサイトに対して、売上による債権の回収サイトの方が長く、その間の資金調達を借入により賄うビジネスを行っているため、負債が増加した。

Q7：対処すべき課題に掲げた、基幹システムの効率的な運用とは何か

A7：回答者：代表取締役 飯島雅宏

基幹システム導入による業務の効率化として当初期待した内容は、部品の調達に要する期間の短縮、システムを使用し属人的な処理を行わないことによる業務量の減少、及び人でなければできない業務への人的資源の再配分であった。しかしながら、現状では達成できていないと認識しており、それが課題と考えている。

Q8：当社製品のネーミングについてシンプルなものとする、ユニークなデザインを継続することを要望する

A8：回答者：代表取締役 飯島雅宏

株主様のご意見として承る。

Q9：宇宙のような特殊環境の使用までも含む市場の更なる開拓を要望する

A9：回答者：代表取締役 飯島雅宏

当社製品が特殊環境で使用された例として、ある登山家が、H3-VRを使用して、エベレストの山頂で360度の映像と音を収録し配信した例が挙げられる。この使用例は、

当社ウェブサイトでも公開されている。当社は今後も、グローバルニッチ市場のマーケティングに注力し市場を開拓していく。