

平成 28 年 2 月 16 日

各 位

会社名 ジグソー株式会社  
代表者名 代表取締役社長 山川 真考  
(コード番号：3914 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役 CFO 鈴木 博道  
(TEL.03-5442-3957)

## 決算説明会 要約

本日、平成 28 年 2 月 15 日、証券アナリスト協会第三セミナールームにおいて、当社決算説明会（参加 51 名）を実施いたしました。説明会における発言要旨について開示させていただきます。

Q：業績予想非開示及び発表時期について

A：従来からのサービスの業績は全く心配しておらず、極めて順調。その上で今期の予想を非開示としているのは、プラスアルファの部分の予測が立たないことに起因している。例えば一例ですが、数百万台の IoT 化する産業機器があり、そのソフトウェアの依頼をいただいている。それを全部監視・運用・サポートさせていただくとすると、台数×月額単価の掛け算。このようなことが一瞬にして進む可能性がある。これがあらゆる産業分野でおきる。モノの監視をするというのはそういうこととなります。このインターネットでつながるモノの監視は当社がずっと考えて取り組んで来ていることです。

当社は常に事業へのフォーカスを考えて取り組んで来っており、あらゆる企業や業態とシナジーがある。資料でいうミドルレイヤーは成長市場ばかりを掲示しているが、当社はその後ろを支える事業。

もちろん公開企業として、迅速に数値は出さなければならないと考えていますが、発表時期についてはまだ未定。

Q：時価総額 5,000 億とは？

A：これは業績予測ではないので特に詳しくコメントしない。一つだけ言うと、これは経営の明確な意思。通過点としてということで。そのためには事業の拡大は当たり前。

また、チャレンジするのがベンチャーであるという自負がある。当社が上場しているのは本則市場ではなく、マザーズ市場。高い成長性・可能性を望まれている市場。その基本的な主旨に基づいて行動していくべきだと考えている。マザーズの主旨に合致したビジョンを掲げてそして取組みをしているつもりです。

そして、まだまだ足りないと思っています。上場後、息継ぎ無しでやってきているつもりだが、それでも先輩企業と比較するとまだまだヒョッコ。

プレッシャーもあるが、それを糧にしてやりきっていきたいと思っている。

時期については 10 年等の長いスパンでは考えておらず、できるだけ早く達成したいと考えている。

Q：投資の方向性について、どのような設備投資・有形資産・無形資産が必要になってくると考えるか。

A：ある程度の投資については上場前に終わっており、大きな設備投資・償却に係るような設備投資はない状況。SCC（札幌コントロールセンター）についても拡張の必要性はないと思っている。

Q：グローバルベースでコンペティターはいるのか

A：コンペティターになろうと思えばどこの企業も時間と技術さえあればコンペティターになりうる。が、当社ほどスピード感をもって行う企業は他にはいないと考えている。我々はいちはやく知見とノウハウを集約して一気に進みたいと思っている。コンペティター云々というより、ファーストムーバーでないといけないと思っています。

Q：事業拡大に向けての増資の可能性はあるか

A：今の時価総額で安易にやることは全く考えられないです。当社は希薄化には敏感。これはあまり知られていないが、上場時の売り出しと公募による希薄化も約9%、2014、2015年の2年間の公募増資した新規上場企業での希薄化が最小（つまりトップ）であるという事実がある。株式の重みを理解しています。これは一貫したポリシー。一方で、無駄な余剰資金を保有するつもりもなく、最適な事業投資を常にしていきたいと思っています。

Q：株価について

A：株価についてはコメントできませんが、事業価値、企業価値を上げていくことが全てだと思っています。当社の株の性質として、乱高下するボラティリティは仕方が無いと思っています。個人的にはボラは好きではないし空売りも同様。しかし、それも彩りだと思いうようにしている。空売りもいずれ買い戻す。株価は常に見ているが、同時に大事なのは出来高だと考えています。株価はマーケットが決めるものであるし、それはある意味正しいと思っている。しかし、企業経営者はマーケットに対して大きく評価される企業にしないといけない、実態も取組みも全て。それが公開企業の経営者のすべきことと考えています。休んでいるヒマは無いと思っているし、今後も誰が何と言おうと事業価値を上げていくことだけに取り組むつもりであるし凡庸な企業にはしたくないという強い信念がある。

これからも全力でがんばっていききたいと思っています。