



第17回定時株主総会 質疑応答 (2023年12月1日公開)

Q

開示情報によれば、伊藤忠紙パルプは貴社の株式を保有しており、取引先としても関与しています。また過去には一部の株式を売却した実績もあります。伊藤忠紙パルプと貴社の関係性について教えていただけますでしょうか。

A

伊藤忠紙パルプ様とは、まだ当社が株式公開する以前の知名度が低いときから、当社株式の一部を保有いただいております。これは伊藤忠紙パルプ様の知名度、広範囲な営業網を通して、多くの企業に当社製品及びそれに係るソリューションの提案ができるよう当社の株式を保有いただき、資本業務提携関係を構築しております。

Q

AsReaderの製品は素晴らしいと認識していますが、売上高が伸び悩んでいることから、営業力の強化が重要だと感じています。営業本部長のような経験豊富なリーダーシップを持つ人材を中心に採用し、若手営業担当者も積極的に導入して社内の営業力を向上させることが検討されます。同時に、有力な代理店との業務提携を締結して販売網を拡充し、市場へのアクセスを向上させる戦略も検討すべきです。これにより、製品開発にアスタリスクが専念できる環境を築くことが可能となります。

A

当社の現在の組織体制において、営業管掌取締役の加藤が東日本、西日本の営業部隊を統括しております。また、営業メンバーについては、若くてもガッツのある人材を積極的に登用し、活躍できる体制を現在構築しております。その他いただきましたご意見についても、今後の組織体制整備の際に参考にさせていただきます。