

| No. | Question                                     | Answer                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1   | カイクラについて、すごく便利そうですが、他社のサービスと比べた場合の強みは何でしょうか？ | <p>一つ一つの機能（クラウド電話機能、CTIコールセンター機能、電話機能、メール機能など）を個別に単機能でサービスされている他社サービスはたくさんありますが、一方で、弊社の「カイクラ」サービスでは、比較して大きく2つの特徴があります。1つ目は、そういった機能を統合して一つのものとしてサービスを行なっていることです。お客様との会話には電話での会話、メールでの会話、SMSでの会話など様々なものがありますが、そういった会話すべてを統合して履歴として管理できることにあります。2つ目は、固定電話での会話を環境や契約の変更なく記録として取り込める、管理できることにあります。特別なクラウド電話などに変更していただく必要なく、これまでの固定電話をそのままご利用いただきながら、弊社のカイクラサービスをご利用いただけます。電話番号やその使用環境を一切変えることなくご利用いただけることが弊社サービスの特徴です。</p>            |
| 2   | AIコンサルティングを行う会社が増えていますが、御社の勝ち筋はあるのでしょうか？     | <p>確かに多くのAIコンサルティングを行う会社が増えてきていることは事実かと思います。そういった会社との違いは大きく2つあります。1つ目はターゲットとする顧客の違いです。我々はカイクラサービスなどを既にご利用いただいている既存のお客様をコンサルティングのターゲットとして考えております。その理由は、既存のお客様であるからこそ、お客様の下へしっかりリーチできると考えており、その結果、お客様のご要望にしっかりと答えられるものと考えていることによります。AIに関するご要望もしっかりと伺うことができ、様々なレベルのご要望にお答えすることが可能になります。2つ目は、AIコンサルティングを通じて、カイクラで提供している各種AI機能を、より有効活用していただけるものと考えています。昨年8月より、毎月AIの機能をリリースしております。そういった機能をより活用いただくことにより、カイクラ利用への満足度もあがるものと考えております。</p> |
| 3   | 御社のサービスでコールセンターも変わりそうですが、いかがでしょうか？           | <p>コールセンターでもご利用いただけるものと思います。現状コールセンター各社様がご利用されているシステムに比べますと、弊社のシステムはかなり安価なものになっているかと思います。ただ、現在、弊社としましてはコールセンター様向けに積極的な営業活動は行なっておりません。あくまでもBtoCのビジネスをされている店舗やオフィスでご利用いただくことを前提としております。今後につきましては、コールセンター様向けのサービスを提供させていただく可能性はございます。</p>                                                                                                                                                                                           |

| No. | Question                                                                 | Answer                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----|--------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4   | 積極的な人員採用について、AIにより人が不必要になるといわれている中で、御社は時代に逆行しているようにも見えますが、どのようなお考えでしょうか？ | <p>社内でAIを積極的に活用することによって、これまで人が行っていた作業をAIで代替できるものも多くなると考えており、業務によっては人が要らなくなるものもあるかと存じます。開発においてもAI駆動型に変えることによって、開発の生産性は非常に上がっております。一方、弊社ではそのように生産性が上がったからこそ、人を減らすのではなく、営業人員や開発人員を中心に人が行うべき業務に集中することで、お客様の様々なご要望にお答えしていくことができるものと考えております。コーポレート部門においてもAIを活用して様々な業務を効率化していますが、企業として強くなっていくためには人が人に寄り添って進めていける組織が必要と考えております。だからこそ、人がやるべき業務を強化するために採用を強化していくと決めています。現状、弊社では100名近いところまで人員が増えておりますが、まだまだ足りないと考えており、200名、300名といった水準までは積極的に増やしていきたいと考えております。AIを活用し、業務効率化を進めるからこそ、200名・300名の組織で、これまでの1,000名規模の会社の生産性を実現できるようになると考えております。</p> |
| 5   | ソフトバンクやフィックスターズとは実際のところどのような感じになっているのか？                                  | <p>まず、フィックスターズ様とは既に開発協業体制はスタートしております。説明会内でご覧いただいたAI電話もまさに、共同で開発しているものの一例となります。このAI電話をまずは自動車ディーラー様向けに展開してまいります。今後も継続してチューニングを行ない、もっとスムーズな会話ができるように、もっと複雑な会話にも対応できるように進めてまいります。続きまして、SB C&amp;S様に関してですが、下期から共同販売体制をスタートしております。展示会やウェビナーといったマーケティング活動を共同で行うと同時に、SB C&amp;S様の数万件の既存のお客様をご紹介いただいて、弊社のサービスをご案内させていただくという活動を進めております。また、SB C&amp;S様には多数のリセラー様がいらっしゃいます。そういった方々と共同で販売を進めてまいります。この下期にこういった活動の成果が出てくるものと期待しております。また弊社の営業人員が先方に常駐させていただくといった組織面での協力体制も進めております。</p>                                                            |
| 6   | 現在の事業以外で将来的に参入したい事業はあるでしょうか？                                             | <p>参入したいと考えております業界が幾つかあります。現在、直販で力を入れておりますのがモビリティで、こちらは順調に伸びております。続いて2つ目で優先しておりますのが、住宅・不動産業界となります。今期初めてこの分野での専門営業チームを作り、活動しております。続いて第3の業界として候補に上げておりますのが、葬儀・人材・介護の業界になります。他にも医療や金融も候補としてはありますが、こういった分野は専門の営業体制が必要で、まだ時間とコストがかかると考えられるため、先に葬儀・人材・介護への取り組みを優先し、社内体制を構築し始めております。ほかの業界については、OEMのパートナーを通じて取り組んでおり、成功している分野としては歯科医のお客様が多くなっております。今後もOEMパートナーを通じて、動物病院、保険代理店といった業界にはアプローチしてまいりたいと思います。</p>                                                                                                                               |

| No. | Question                              | Answer                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7   | 将来的に増資の可能性があるでしょうか？                   | <p>今後も積極的にビジネスパートナーとなっていいただける相手先と資本業務提携を進めていきたいと考えております。資本を入れていただくことによって、より大きな成長が見込める場合や、面白いオリジナルのサービスが開発できると見込まれる場合には、積極的に検討してまいります。</p>                                                                                                                                                               |
| 8   | 現在の株価について、経営陣として割安・割高どちらに近い認識でしょうか？   | <p>まだまだ株価は低い（割安）と考えております。弊社が持つ顧客基盤・会話資産を考えると、まだまだアップセルを通じて売上を伸ばすポテンシャルを持っていると考えており、そのためにお客様に価値を感じてもらえるサービスを続けて行く所存です。今期は積極投資の年と位置づけ、成長投資を行うことにより営業損益上は赤字となっておりますが、来期以降は収穫の年と考えておりますので、今期の投資をきちんとした売上・利益に結び付けていくことで投資家の皆様にご評価いただけるものと考えております。</p>                                                        |
| 9   | 投資家が業績を見るうえで、売上高以外に最も注目すべきKPIは何でしょうか？ | <p>売上高そのものの金額も重要ではありますが、その成長率や売上高における構成要素となりますARPA（拠点当たり収入）や拠点数の拡大に注目していきたいと考えております。また、弊社のビジネスはストック収入が大きな割合を占めるSaaSビジネスとなっておりますので、お客様による解約は大きな影響を受けます。よって、解約率の動向は注目すべき指標であるといえるかと思えます。現状、弊社のサービスは大変ご好評をいただいております、非常に低い解約率での推移を続けております。今後もお客様のご要望をできる限りサービスに取り入れることでお客様の満足度を向上させ、低い解約率の維持に努めていく所存です。</p> |