

# 登壇

---

**司会：**それでは定刻でございますので、ただいまからジョルダン株式会社様の 2023 年 9 月期決算説明会を開催いたします。

最初に、会社様からお迎えしてございます 2 名様をご紹介します。

まず、代表取締役社長、佐藤俊和様でございます。

続きまして執行役員、経営企画室長、岩田一輝様でございます。

本日は、ただいまご紹介を申し上げましたお二名様からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間を設けておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

なお、先ほど皆様方にご配付申し上げました資料の中にアンケート用紙が入っていたかと存じますが、こちらにつきましてはお手すきのときにご記入くださいませ、お帰りの際には机の上に置いてご退席いただけますようにどうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、最初に佐藤社長様よろしくどうぞお願いします。

**佐藤：**ジョルダンの佐藤です。お足元悪い中、ありがとうございます。

それでは、いつものスタイルでやらせてもらいます。初めにちょっと私が気になってることをいろいろ説明して、今後のわれわれのビジネス展開と実は非常に近いところがあるので、その辺の方向性を話せたらと思っています。

このところ、本当に OpenAI の動きが連日、新聞をにぎわせてます。昨日辺りもまた新しい API を出したとか、いろんな話が載ってますけど、私も実は会社の今後の展開でこれとどういう折り合いをつけるかっていうことが実はすごいキーのように思ってます、いろいろものを見たり、読んだりとか、それなりちょっと理屈を探ったり等々やってますけど。

とにかく、この間の OpenAI の一番の技術の根幹というのは Transformer という言葉と言葉の関係性でいろいろやってくってことなんですけど、たまたま日経サイエンスの 10 月号を見てたら、大規模言語モデルを基に脳の構造を考えるなんてことが実は始まっているんですね。非常に実は似てると、両方。だから DNA とか何かにはたっては、もっとすっきりといろいろ解けそうだとか、そんなことを今やっています。

例えば今、ChatGPT4 っていうのはイメージデータも読めますので、例えば中学受験の問題、図形の問題なんかを渡して解かせようとすると思えば解けると思っています。自分でもやってみたいなと思うんですけど、ちょっとバタバタしてて今、その時間がないんですけど、そこまで実は来てます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そのときに、例えばだから IC チップの回路設計なんてのはできるのかなってということがちょっと疑問に思いまして、これはマイクロソフトの Bing ですか。Bing に ChatGPT から IC チップの製造ができますかっていう言葉を投げたんですね。そのときの答えがこれなんですよ。

結局、できるんじゃないかってことを言ってるんですよ、これね。これは実はものすごい産業構造の変革が起こるって感じがしてまして、例えば今、日本で半導体工場にもものすごい投資をやってますね。熊本にやったり、北海道にやったり。ただ、トーンとしては台湾で進んだやつをちょっと遅れた世代の IC 作るって話だと思っんですよ。

でも多分、今 AI で起こってることというのは新しいチップの製造自体を AI を使ってできるかもしれないと。そうすると、もしそういうものを取り込んで本格的な投資をすれば、すごい大きな日本のまた躍進があるかもしれない。僕はそんな感じで思ってるんですよ。ただ、残念ながら IC チップの中までよく分からないんで、われわれのビジネスとしてそこまでは入れませんが、そんなことを思ってます。

われわれのビジネスでどんな具合にやってくかってことでいった場合に、実は大きな選択肢が二つありましてね。LLM を作るっていうのが一つあるわけですよ。これはサイバーエージェントなんかも始めたし、他のベンチャーなんて今、やってまして、多分だから、われわれ自身でやろうとした場合にコンピュータのパワーはものすごくかかるんだよね。多分、大学の研究室なんかと組んでそういうトライはできると思います。

ただ、もう 1 個ファインチューニングっていう手法がありまして、これはあれですね、ChatGPT そのものを利用するけど自分たちのデータベースを放り込むと。そうすると自分たちのデータベースを加味した答えが返ってくるってことで、これは何か社内的にも何回か実験をやってますが、そこそこ。

ただ、やはり初めにデータのベクトル化っていうことをやるんで、何て言うか、GPU が相当必要というか、そういうことがありますけど。

われわれもだから ChatGPT とどういいう間合いで行くかってことで、GPT4 に対して API で乗換案内を提供することはやりますが、逆にわれわれからファインチューニングをうまく使ってやるようなことができないかと。

だから LLM を新しくやるというよりは、われわれがファインチューニングで OpenAI の技術を使う方向ですね。それで実は乗換案内関係、いろんな企画が今、進みます。ちょっとした実験の結果ってのは多分年内にもお見せできると思うんですけど、でもただ、いずれにしてももう何か本当にわれわれの産業自体がどうなっていくかってことです、もうね。

全部 OpenAI が食べちゃってやってくような形になるかもしれないし、われわれが逆に活路を見つけて張り合ってくっていうか、僕はそんな状況のような感じで思ってます。だから、われわれも本当に正念場に来たと、これは本当にわれわれだけでなくソフトウェア産業全体、日本の産業全体がそういう状態にあるという認識を持っています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



いつものようにガラケーからスマホへって、あと2、3年でガラケーは完全に終わるんですよね。それまでこのグラフずっとやってきたから、もう1回くらいだけ、これで終わりましたってところまで、全部終わりましたってところまでちょっとやってこうかと思ってグラフを書いていますけど。

本当にiモードは2026年、auが2022年、ソフトバンクが2024年。何か一番日本が輝いたときが消えてくって寂しさはちょっとありますけど、そうなってます。

乗換案内自体はさほど検索数は落ちてないです。ただ、やはり有料会員が当然減ってきたり、もしくは広告収入ですね、一番やっぱり影響でかいのは。半分くらいそのまま伸びていないことはあって、全体的にちょっとわれわれ自身がどういうビジネスモデルに組み替えていくかという、大きな転換の時期になってきてます。

だから、そういう流れの中でモバイルチケットということをやってみて、だいぶ伸びてきてはいるけど、あと1桁伸ばしたいってのが本音なんですけど、乗換案内からチケットが買えるって文化をね、もうちょっと。

とりあえず一日券の辺りから始めて、近隣の企画切符ってところまで持っていきたくて。さらには本当に昔からの夢であるエアラインとか、JRなんかの予約というところまでひくくめたシンプルなインターフェースでね、やれるようなところまで持っていきたくて、ここは頑張っております。

そういう流れの中で特定のエリアでやはり集中的にいろんなことを試みをやっております、沖縄はずいぶん実はやっています。去年の計算の実証実験ですけど、フェリーに会社の枠を超えて乗れるチケットを出したら実証実験では非常に評判が良くて、若干1枚当たりの補助金がついてるんでかなり早めに終了した等々やりました。

それをさらに今年はまだちょっと広げて石垣・西表周遊フリーパスという、バスと船を2日から4日間の券ということで10月から販売しています。ただ、今のところまだ値段を下げるとか何かでことになってないので、ちょっとやっぱり現況は苦戦しておりますけど、でもサブスクリプションモデルのようなものでやってくことのひとつの実証実験として認知されてきております。

まだ、あとは本当にジョルダンの場合、乗換案内っていう、もうちょっと乗換案内そのものを法人に売っていくことにこれからちょっと力を入れようと思っておりますけど、大きくはサービスのレイヤーをモバイルチケットのレイヤーでコンシューマーと対峙していくというか、そういう形、もしくはデバイスでもっていろいろやってくって、その二つをちょっとやってみて、バスロケはやはりその後、これは箱根登山バスの例で言ってますけど、だいぶ他にも増えてきてます。

今一番の問題は、ちょっと半導体が手に入らないって、なかなか手に入らないってことで結構ニーズはあるんですけど応えきれないでいると。政府系の受注で締切迫ってるところに安易に受けちゃうと納期遅れのペナルティが出るかもしれないので仕方なく見送る、とかですね。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



バスロケっていろんなバスロケがあるんですけど、何が違うんだって話になると、一つは乗換案内と連動してますから単なる位置情報じゃなくてどの路線のどのバスかってことが実は分かりやすいんですよね。バスロケ、いろんなのありますけど、どっちかって言うと本当にスマートフォンで位置情報だけを投げるっていう程度のもがありますから、なかなか実際に応用してシステムを作ろうとした場合に結構大変さがあると。

それともう一つは、運転手の動作と実は連動してるんですよ。いろんな会社のバスロケを調べてみると、最初の運転手の設定が実はややこしいんですね。私はこの時間のこのバスですってことをきちっと入れないと、その後の案内ができないと。

それから途中で発車、停車とか何かにしても、われわれのバスロケはアウトプット持ってますので、それを表に投げることができるんで非常に運転手にとっては楽です。もうちょっとだから、今までもいろいろやってエリアも拡大してるんで広げていきたいと思ってます。

それから、IoT 関係のデバイスでエッジ処理というか、エッジコンピューター、その部分、言ってみればエッジ処理の一つなわけですけど、それで画像処理にだいぶ実はいろいろ突っ込んでおります。

例えば混雑状況を画像処理で判断して、小田急箱根関係でちょっとその辺、既にやってますけど、それがもうちょっといろんな駐車場の混み具合を判断したりと。もちろんいろんな、もうそういうのがあるので技術的には駐車場もカメラでやるのがどんどん増えてますし。でもただ、われわれのはそういうのをガイドと一緒に案内するところまで持ってきてます。

それからもう一つは顔認証ですね。顔認証、われわれがそこまでやるのはいかなものかっていうところもちょっとありますけど、関西空港と神戸空港の間のフェリーを結ぶところに顔認証でチケットが買える端末を実は納めてると。

いろんなチケット、実際やってみると旅行業というのは複雑でして、もう、もちろんモバイルも旅行商品の中で代理店ごとに価格違ったり、いろんなことを実はやってるんですよね。それはちょっと実際やってみてびっくりしたんですけど。

ただ、われわれのシンプルな狙いは、荷物を持ってるときに切符を買うときに顔を通せば、あとはずっと顔でいけるってことを実はやってるんですね。それがユーカリが丘なんかでも顔認証の実証実験、100人のモニターですけど一定期間やって今後どうするかって流れに入ってますし、結構、技術的にはいろんな問題をクリアして使えるところまで来てます。これもだから、いろんな連携が可能になると思ってます。

それからあと、相乗りタクシーから入ってミニバス、これ、いろんなソリューションがあって、ヨーロッパなんかのソリューションを担いでいる自治体なんかもいろいろあって大変に似たようなサービスがいっぱいあると思うんですけど、われわれはわれわれで端末の問題からセンターの問題ですね。全部やれるような形で今やっております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



例えばバス路線がなくなっていくときに新しいミニバスで運転ができると、そういう中で使いやすいことです。乗換案内等の連動ももちろんありますし、もうユーザーにとって本当にシンプルに乗れるのはどんなものかっていうことで、熱海で第3の実証実験をやっています。

それからあとは、乗換案内でスマートシティモードっていうのを出して、これはそもそも西新宿先端サービス実験ということで産官学コンソーシアムってことでやっておりますけど、3年連続になってまして今、まだスマートシティモードでとにかく単に街中の情報を見せるだけでなく、イベントとかいろんなものを何か同じ平面で見られるようなことをやって。

私はスマートシティモードだから都会かと思ったら、意外と実は地方のほうに人気があったりして、やっぱり人が動くというのは単に動くんじゃなくて、イベントなんかの情報が見えるとか。

それで実は新宿はもうちょっと今進んで、次のページにありますけど乗換案内の検索をすると検索先にいつぐらいに行くかってことが分かるから、そこからの連携をスムーズにしようとか、移動の連携みたいなことを今、一生懸命。その他は思いつくことをいろいろ突っ込みながら実証実験として今、今年、来年でいろんなことをまたやっっていこうとしてます。

それからJ MaaS っていう形で、京急さんのいろんな、みさきまぐろきっぷとか、何かやるようなものをプラットフォームとして提供してると。ただ、なかなか早く横展開したいと思ってるんですけど、やっぱり各社事情がありまして思ったスピードでは横展開はできてないですけど、これはだから本当に街歩きのいろんなことを、お店の予約から何から全部ひっくるめてできるっていうプラットフォームを構築しております。

それともう一つ、公共交通データ HUB システムっていうのを、いろんな事業者のデータを1カ所から配信するような構造があって、開発事業者、研究者、自治体なんてのは簡単に使えればいいなってことでやっておりますけど、これももうちょっとしたら次のこんなところまで行ったっていうフェーズまで持っていけると思いますが、単なる時刻表だけでなくバスロケなんかもこういう HUB 上に、バスロケだけでなく鉄道事業者の運行とかなんかも配信できるようなプラットフォームに持っていきたいと思ってやっております。

それではグループの近況になりますけど、旅行のイーツアーに関しては本当に海外旅行はいったん止まりましたけど、システムの製造とか何かをやりながら単年度では黒字まで持ってきました。

これからちょっとやはり今、何かもう文化として安いチケットでどうこうっていうのはだんだんなくなってきてまして、パッケージ主体に動くことをやりながら、もうちょっと初めの構想っていうか、何か面白いのがあって、簡単に予約ができてってことをやれるようなことを模索しようとしてます。

それからコンパスティービーもだいぶ売上がカバーしてきましたけど、利益がちょっと今ひとつ伸びが、でも一頃から見るとやはり半分なんですね。これは、ただもう市場が変わったと思って、考え方を変えていかなきゃならないと思ってますけど、緩やかに回復はしてるけどなかなか厳しいものがあります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



出版もちょっといろいろ赤字がなかなか消えないでいて、また今年もやり方を、ちょっと新しいやり方を変えようということやって、もうちょっと電子にシフトしながらやっていけないかということ今やっております。

今期の決算の最大の赤字拡大要因はドローンのエアーズですかね。あまり、いや、大変なもんだってことで、どうやっていってかかってことを今、真面目に検討しております。将来、絶対メインの事業になると思うんですけど、ただ、われわれの体力が弱ってる中でどういう効果を見つけるかっていうことは、それなりに真面目に考えなきゃいけないところがありまして、1年はやっていろいろ今、検討中ということですよ。

そんなところが大体、ジョルダンの大きな概要ということですよ。

あと、個別の成績に関しては岩田から。どうもありがとうございました。

**岩田**：執行役員、経営企画室長の岩田と申します。よろしくお願いたします。

経営成績および来期の見通しと、来期、今の期の見通しというところを私から簡単にご説明させていただきます。

まず、2023年9月期の経営成績というところですが、売上高が連結で30億円というところになりました。こちらは13.3%増という形になっております。

営業利益に関してはほぼゼロというところでギリギリプラスというような形で、前年と比べると一応黒字になりましたというか、赤字じゃなくなりましたというところになっております。

ただ、経常利益に関しては6,700万円で、親会社株主に帰属する当期純利益に関してはマイナスの1億9,500万円という数字になっておりまして、経常利益以下に関しては前年と比べてもマイナスという形になって終了しております。

内訳をこの後ご説明させていただきますが、先ほど申しました売上はかなり伸びています。あとは、営業利益はプラスにはなりましたが、そこから下がかなり前年と比べても減っていますというところがございます。

まず最初に売上のところですけども、売上に関しては、まず乗換案内の事業で2億円ぐらい増えています。あとはハードウェア事業ということで、こちらで2億円ぐらい増えていますというところが大きいところですね。

中身で申しますと乗換案内、法人向けが増加で、モバイルのところは少し減少という感じではあります。一応。

損益も含めて増減の変動要因のお話をさせていただきますが、乗換案内のところに関しては、まず第2四半期のときと傾向が似てはいるのですが、先ほども佐藤の説明からもありましたように、交通機関のチケットの案件ですとかスマートシティ関連ですとか、そういったものの大型の案件を獲得したところが法人関係の売上の大幅な増加というところにつながっております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



広告に関しても、検索回数そのものはほぼコロナ前の水準まで戻ってきたところがありますので、ちょっとなかなか回数だけでは収益に結びつかない面もありますが、それでもある程度、収益も一番悪いときから比べればだいぶ回復してきている状況になっております。

あとは、売上高のところと言うとハードウェア事業ということで、株式会社エアーズを新規に連結しているところが影響としてはあります。

損益ですが、まず営業費用のところは売上が増えた割にはというところかというと、通信費ですとか AWS とか、クラウドサービスなんかの特に海外のものの価格が上がって値段が上がっていますというところと、あとは法人関係の案件でハードウェアも含めて受けているものなどもありましたので、そういったところで仕入高も含めて売上原価が増加しているところがございます。

あとは株式会社エアーズを新規連結したということで、売上も増えたけど費用も増えた形になっております。

あとは経常損益については、為替差益が減少したところが前期と比べるとかなり、前期は 1 億 5,000 万円ぐらいは為替差益があったところがありましたので、そこが、マイナスにはなってませんがかなり減ったところがございます。

あとは特別損益のところ、株式会社エアーズに関する減損損失の発生ということで、のれんの減損など、のれんおよび固定資産の減損をしておりますので、その部分が特別損益で出ているところが大きな変動要因ということになります。

今の新しい期の業績の見通しというところですけども、売上高については 31 億円、営業利益 5,000 万円、経常利益 7,000 万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 1 億円というところを出させていただいています。

売上高に関しては、まず引き続き、そうですね、伸びるところもあるかなというところも含めて、内訳は後ほどご説明します。

営業利益などに関しては、株式会社エアーズのところはちょっとうまくいっていないところがありますので、その辺の改善といったところなどと、その他引き続きもうちょっと売上伸ばせるかなと、法人などに関してはありますので、その辺を含めて営業利益などについては見ております。

親会社株主に帰属する当期純利益に関しましては、既に 9 月ぐらいに発表させていただいてるとおりなのですが、海外の子会社の清算と、あとは国内の子会社の清算というところで特別利益と法人税の減少というところはある程度、見込まれますので、その辺を加味して当期純利益に関してはかなり増えるというところで想定をさせていただいております。

製品・サービス別の見通しというところですけども、内訳、そうですね、引き続き法人向けなどは伸びるかなというところを見ております。

モバイルのところですね。有料サービスのところはまだまだもう少し減りそうなおところはありますが、大体だいぶ下げ止まってきているかなというところは見ております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



あとはハードウェア事業のところ、株式会社エアーズの連結が前期、第2四半期からというところでしたので、今回一応フル連結になりますというところで、もう少し売上が増えるかなというところを見ております。

グラフにするとこういった割合です。

駆け足になりましたが、私から説明、以上です。どうもありがとうございました。

**司会**：ありがとうございました。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、この後は質疑応答の時間となります。質問のある方は挙手をお願いいたします。係の者がマイクを持ちますので、マイクでのご質問よろしくお願いします。

なお、この説明会は質疑応答の部分も含めまして全文を書き起こして公開の予定でございます。したがって質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は質問の際、ご氏名を名乗らないようにどうぞよろしくお願いいたします。

それは質問のある方、いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので。

**タナカ [Q]**：ありがとうございます。ジェイ・キャピタル・パートナーズのタナカと申します。1点だけ。

21 ページ、エアーズなんですけれども前期減損されまして、まだ有価証券で残ってると思うんですが、減損全部落とせたんでしょうかという、前期において落とせたんでしょうかって質問が一つと、エアーズの今後の業績の見込みっていうところについて、もうちょっと詳細にお伺いできればと思います。以上 2 点ですね。

**岩田 [A]**：どうもありがとうございます。一点目、減損については、のれんは全て減損しておりまして、エアーズが保有している固定資産に関しても全部減損した状態でございます。

**タナカ [Q]**：あと今後の業績予想。

**岩田 [A]**：今後の業績についてということなんですが、そうですね、ちょっと中身をいろいろ精査して、まず少しコストを削りながら何とか続けられるようにということで、まずコストを削りつつ、あとはどこの売上を伸ばしていくかということ、ちょっと絞ってやっていく必要があるかなということで今、調整を進めているところです。

**タナカ [Q]**：すいません。不勉強で申し訳ないですが、基本的にこのエアーズ自体はほぼドローンを中心にやってらっしゃる事業という理解でよろしいでしょうか。

**岩田 [A]**：そうですね。ドローンのスクールですね。ドローンの操縦をするライセンスを取るためのスクールの運営およびスクールの、何て言うんですかね、加盟校の。

**タナカ [Q]**：分かりました。

**岩田 [A]**：フランチャイザーとしてやっているところと、あとはソリューション事業ということで何か受託で撮影するとか、検査するとかいうところも少しやっている感じですね。

**タナカ [Q]**：そこら辺のドローンの育成なり、もしくは受託なり、多分二つに分かれると思うんですけど、そこら辺の御社ということに限らず事業環境、市場環境というところ、もしお伺いできればと思いますが、国内での。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**岩田 [A]**：市場関係、そうですね。受託の仕事ということでいうと、まだもう少し何というか、立ち上がっていくのに時間かかるのかなという感じがしていて、何て言うか、何にでも使えるといえば使えるんですが、ここだっていうのが見つかっていないというか。

撮影する、空撮を撮るとかいうのもあるんですが、かなり単価が安いところもありまして。検査をするとか、多分、人がやるよりだいぶ安くできるところもあると思うんですが、ちょっとまだまだ何か利用が広がっていないかなというところはありますね。

ライセンスに関して言うと、田舎で飛ばせばライセンス要らないっていうところもあるので、多分もうちょっと人が住んでるところなんかで飛ばそうとするとライセンス必要っていうのもあるんですが、それももう少し何て言うか。

都会で飛ばす必要性が上がってくるとライセンスの必要性も上がってくところはあるのかなと思うんですが、今のところは趣味で田舎で飛ばしてる人とか、あとは何か事業に使う場合でも、そこまでライセンスがなくてもできるような場所っていうところも結構あったりするんで、ちょっとまだその辺がなかなか需要面が追いついてないかなという印象です。

**タナカ [M]**：はい、分かりました。以上です。

**司会 [M]**：ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。お願いします。

**質問者 [Q]**：すいません。途中からの参加で恐縮なんですけども、2点お伺いしたいんですけど、1点目はモバイルチケットですね。今後のこれ、今のユーザーを拝見するとバス会社であったりとか地方の私鉄みたいなところが中心なんですけども、このモバイルチケットは今後、業態業種とか、こういった営業ターゲットが今後可能性があるかというのが一点と。

それから、もう一点は前段の佐藤社長のお話の中で、このAIの技術が探索のこのサービスを変えてくるっていうお話があったかと思うんですけども、今の現時点ではAIの技術が実際に乗換案内とか、そういったものに機能とかサービスとして実際に表面化してきて、例えばそこで少しシェアが変わるとか、それはどの辺からどんな形で始まると想定されていますでしょうか。

**佐藤 [A]**：モバイルチケットですけど、とにかく売れるものに焦点を絞らないとしょうがないってことがありましてね。そんな面では、例えば富士急バスのやつに焦点を絞ったら、夏の富士山に行くやつですけど、結構そこが集中的に伸びているんですね。やっぱりそういうものかなって感じは思ってます。

あと、もう一つはインバウンド向けなんですけど、実は狙ってるのが。中国が実はもう HarmonyOS って新しいOSが出てきまして、結局、日本に来ててもテザリングで HarmonyOS を使う流れが始まると思っているんですよ。中国だけじゃなくてアジアひっくるめてですね。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それで HarmonyOS の申請をして何回かはやり取りをしてるんですけど、なかなか通らないです、実は。西側の問題があるのかも分かんないけども。ただ、いずれにしても中国の会社とはいろんな連携をやってまして、やはりその辺のインバウンドを軸に入り込むってことなのかなとは思ってます。

それから乗換案内との関係でいうと、私は実はあれですね、音声の変化が、変化が起こるんじゃないかという思いが実はあります。ものすごく音声認識や音声合成、良くなってるんですよ。だから、そういうものに対応するように持ってこうと思って。

例えば、だからもう本当にスマートウォッチに話しかけて、右、左っていうような流れが始まるってことで、そこは今、実はいろんなことをやっております。もうじき、いろんな形で見せられると思いますけど。

**司会 [M]**：ありがとうございました。他にご質問いかがでございましょうか。よろしいでしょうか。

それでは質問がないようでございますので、最後に私から 1 点お願いでございます。冒頭をお願いしたアンケートへのご記入の件、これ一つ、よろしくご協力のほどお願いを申し上げます。

それでは、以上をもちまして本日の決算説明会、終了でございます。佐藤社長様、会社の皆様方、ご説明ありがとうございました。

また、ご来場の皆様、本日はご参加、誠にありがとうございました。どうぞお忘れもののないよう、十分ご確認の上、お気をつけてお帰りくださいませ。ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

