

<Q&A 要旨>

Q : ASTERIA Warp のライセンスの伸びは何が要因でしょうか。これからもこの程度の売り上げが見込めるのでしょうか。

A : サブスクリプションビジネスの強化は、ASTERIA Warp のライセンス販売に力を入れていないという意味ではありません。ここ数年来、大手システムインテグレーターとの協業を強化する方針のもとに、ライセンスビジネスの強化も図っています。結果として大型の新規商談を獲得できていることが、ASTERIA Warp の伸びの背景にあります。これを継続的にできるように営業活動を進めてまいります。(常務執行役員/営業本部長 熊谷)

Q : ASTERIA Warp の販売パートナーと協業して Platío の販促をしていると短信に記載ありましたが、実際にどのようなことをしているのでしょうか。

A : 昨年度から ASTERIA Warp の販売パートナーから Platío も扱いたいと続々とお声がけいただき、ASTERIA Warp と Platío をセットで販売できるパートナー企業とともにウェビナーやイベントへの出展を強化しています。(常務執行役員/営業本部長 熊谷)

Q : Platío のチャーンレートが第1四半期の5.5%から第2四半期は1.8%に大きく改善しています。第1四半期が偶然特殊要因で悪かったということでしょうか。

A : チャーンレートの指標として、当社では件数ベースのカスタマーチャーンレートではなく、売り上げベースのレベニューチャーンレートを採用し説明に使用しています。そのため、期間を区切って活用いただいていた大規模利用のお客様が契約終了したこともあり、第1四半期のタイミングでチャーンレートが高くなってしまいましたが、第2四半期以降改善をしています。(常務執行役員/営業本部長 熊谷)

Q : Platío はどのような市場でシェア No.1 を目指していますか。

A : 3日でモバイルアプリを作成できる Platío は、現在類似の製品がありません。同じマーケティングメッセージのものはありますが原理が違うこともあり、リサーチ会社の方からカテゴリーを決めるということが難しいとお話をいただいています。ノーコードアプリ開発の市場で大きく認知されている製品は2つ程度とメジャーな市場になっていないため、何かしらの切り口で No.1 と言えるように No.1 戦略を Platío および Gravio に適応していきたいと考えています。

Q：小国町の選挙での活用事例は非常に良いと思います。熊本ではテレビ放送されて宣伝になっていると思いますが、ワールドビジネスサテライト等全国ネットでの放映をされる予定はありますか。

A：熊本県小国町の選挙では、従来電話で報告していた各投票所での投票人数を、Platioを活用することで簡単に素早く正確に集計できるようになりました。投票者数報告アプリは小国町の職員の方が独自に作成し、本当の意味で現場のDXが実現できた事例のため、今後展開していきたいと考えています。

ワールドビジネスサテライトに限らず広報活動とマーケティング活動に力を入れていますので、今後にご期待ください。

Q：新作ソフトウェアの完成予定と内容を教えてください。

A：現在公開している新作ソフトウェアは、Handbookの次世代製品で、下半期中にリリースを予定しています。Handbookはセールスツールとして打ち出していたため、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けている状況でしたが、自律・分散・協調型の組織にも活用いただけるようになってきました。当社では新しいプロダクトは5年から10年使える設計をしているため、Handbookが2009年より12年間バージョンアップを重ねてきたように、次世代製品でも5年10年先を見据えた新しいアーキテクチャで開発をしています。

Q：コロナ感染拡大期より、感染収束の経済活動回復期にこそ、DXによる業務効率化が求められると思います。アステリア製品のニーズはここからだと考えられますが、平野さんはどのように考えていますか。

A：ご質問いただいた通り、これからDX関連製品に対するニーズがさらに伸びると考えています。ASTERIA Warpのライセンスが飛躍的に伸びた要因は、従来型企業によるDX需要の高まりです。従来型の企業がシステムをクラウドに完全移行することは困難なため、自社の配下に置いて使うライセンスのニーズが顕在化しています。

またPlatioでは新型コロナウイルスの影響を受けた旅行・宿泊業界での需要が高まっています。新型コロナウイルスの感染が落ち着き始めても急に人員を増やすことはできないため、新しくITを活用して業務を効率化していこうとしています。このようにDXへのニーズはすでに高まり始めており、今後も継続する傾向だと考えています。

Q：2022年3月期の業績見込みから今回の決算発表までで、状況や感触など大きく変化したものはありますか。また、今回の決算を受けて通期の上方修正を出さなかったのはなぜですか。何かリスク要因があるのでしょうか。

A：前回業績予想を発表した9月30日から、修正をするほどの大きな変化はありません。しかし、社内ではさまざまな変化が起き、成果が予想から少しぶれることはあり得ます。業績予想で営業利益10億円としているところ、今回発表した第2四半期の決算では営業利益が8億円を超え、達成率がすでに8割を超えています。この状況下でなぜ業績予想を修正してないのかに関しては、リスク要因があるわけではありません。投資事業とソフトウェア事業はどちらも好調で、デザイン事業で多少計画外の事が発生しても、業績予想達成には影響がない状況です。現時点で通期の業績予想は、上半期の結果や環境の変化を含めて精査中です。

Q：今回の決算ではテレビCMや中部事業所の開設による増収増益の効果は出ていますか。

A：テレビCMに関しては認知度アップやウェブサイトへの来訪者数の増加に結びついていました。PlatioのCMを放映したことでPlatioの認知度向上には繋がりましたが、月額2万円からスタートする単価の小さい製品のため、増収増益への貢献度は絶対値がまだ小さい状況です。

また、名古屋は伸びが著しい地域で、トヨタ社を中心とする自動車産業でのDXの進展を感じ、中部事業所を6月に開設しました。第2年度、第3年度で大きな成果をご報告できると考えています。

Q：実現可能な100億円の売り上げ達成の計画は、何年を目途に経営戦略を立てていますか。

A：私は創業時から100億円、1億ドルを目指しています。現在はまだ年数を設定していませんが、私が現役で働ける間に1年でも早く実現したいと考え、達成のため先行して投資をできる事業構造を組んでいます。創業の事業だけに固執したり、自前主義に陥ったりすることなく仲間を増やすことで、1年でも早く実現したいと考えています。

Q : **This Place Limited** (以下、**This Place**) の不振の要因と、コロナ禍における受注企業の具体的な影響を教えてください。また、コロナ終息後の見通しはいかがでしょうか。

A : **This Place** のすべてのお客様が新型コロナウイルスの影響を受け、受注額が減っています。そのため、昨年の状況を見て現状維持になると考えていましたが、影響が拡大し新規の受注ができていない状況を踏まえて減収となっています。

また、**T-Mobile** と米国の航空機会社の影響により受注が大幅に減少したことから、コロナ禍前よりポートフォリオ戦略をとり、初期は新規顧客を獲得することができていましたが、パンデミックにより困難になっている状況です。新しく獲得した顧客であるアラスカ航空や **Ballantine's** を製造する **Pernod Ricard** 社といった企業も影響を受けていることから収入減に繋がっています。

新型コロナウイルスの影響が長引いていることもあり、単にポートフォリオ戦略を組むだけでなく、お客様の新しい動きに合ったデザイン戦略コンサルティングを現在構築中です。以前のような勢いのある伸びを得るべく、**DX** といったキーワードを絡めたデザイン戦略コンサルを今後進めていきます。

**This Place** の下半期に関しては大きな期待はできませんが、ソフトウェア事業と投資事業でしっかり利益を出すことで中期経営計画の初年度を結果とともに終わらせる自信があります。デザイン事業は、今年度だけではなく2年度3年度でしっかりと回復させて重要なパートにしていこうと考えています。

Q : 最近 **This Place** の **IR** が全くないことが気になりますが、**This Place** の現状は **Dusan** 氏からの報告以外どのように把握していますか。次回の個人投資家説明会での **Dusan** 氏の参加を希望します。直接状況を聞いてみたいです。

A : **This Place** に関しては **CEO** の **Dusan Hamlin** からの報告だけではなく、私が具体的に戦略まで介入し、事業をいかに回復させていくかの施策を立てています。**IR** に関するアナウンスが出ていないのは、コロナ禍で新規顧客の獲得ができていないことに起因します。**Dusan** の個人投資家説明会参加に関しては私の方で招聘をしたいと思います。

Q : 自社株買いはもう行わないのでしょうか。プライム市場の判定はクリアしたので、流通時価総額は気にする必要はないのではないかと思います。

A : 自社株買いについては、株主還元策の1つとして常に選択肢に入れて検討しています。また、来年度はプライム市場に適合しましたが、この判定は毎年されます。今後も流通株式数や株価を考慮しながら判断していきたいと考えています。

Q：評価額が見直されたのはなぜでしょうか。その他収益6億8827万5千円のうち Gorilla Technology Inc. (以下、Gorilla 社) の評価益が占める割合を教えてください。

A：Gorilla 社は Asteria Vision Fund (以下、AVF) の出資先のため、IFRS で定められた通り、評価益の計算は最長12ヶ月に1回は評価をすることになっていることが3月に評価した理由です。また、その会社の実績などを踏まえた計画や中期経営計画の変更など、取締役会で承認を受ける必要がある場合にはその評価を反映することになっています。評価額の割合はプラスの評価は100%Gorilla 社、マイナスの評価は100% Imagine Intelligent Materials Limited (以下、Imagine 社) で、差し引きで6億強という評価になっています。

Q：Gorilla 社から配当金の支払いは今後いつごろになりますか。

A：これまで Gorilla 社からの配当はなく、現在 IPO の準備をしている状況であることもあり、直近で配当が発生することは期待していません。

Q：最近列車での事件が多いですが、Gorilla 社はそのようなことに対するソリューションは持っていますか。台湾の鉄道ではどのような形で Gorilla 社の製品が使われているのでしょうか。

また、日本への展開は伊藤忠テクノソリューションズ (以下、CTC) と組んで進めていくような形でしょうか。

A：Gorilla 社は極めて優れたリアルタイムの動画顔認識技術を持つため、技術的には可能です。しかし、顔写真の登録はプライバシーや情報管理のポリシーにも関わるため、この技術を適用するには法律や各企業のポリシー次第の部分が大きいです。その上で技術の展開をしていくにあたり、日本では CTC と組ませてもらっています。顔認識のニーズが高まっているため、他のパートナー企業の開拓も進めていきたいと考えています。

Q：Imagine 社はコロナで開発が遅れているとの話でしたが、現在の業務は通常に戻っているのでしょうか。

Imagine 社の評価損が発生した理由と回復が見込めるか教えてください。

A：Imagine 社は以前発表した通り、グラフェンのセンサーに関する特許を持っており、当社としても価値を感じ、協業して Gravio と繋いで表面センサーを実現しようと出資を行いました。Imagine 社は新型コロナウイルスの大きな影響を受けて開発が遅れており、まだ遅れを取り戻すには至っていません。本社はオーストラリアにありますが、国際間で開発をしているため感染拡大が原因で往来ができなくなり、開発が遅れています。開発の遅延によって計画通りに事業が進んでいないため評価額にも反映され、評価減としています。今後何らかの進捗や想定以上の伸長があつた際には回復も考えられます。

Q : Gravio と Imagine 社の組み合わせで、介護関連の商品を出す予定はありますか。

A : Imagine 社は医療と介護に1番のフォーカスを当てています。当社は Gravio でフロアマットのデモンストレーションを行いました。人手を得ずにベッドからの落下や徘徊を遠隔で認識できる商品を開発していました。コロナ禍や自動化遠隔化が進む中で非常に有望な技術ですが、未完成という状況です。

Q : JPYC が追加で海外より資金調達を行いました。AVF としての追加出資の実施や方針などありますか。

A : JPYC は国内でも特に有望なステーブルコインを発行・運営しているため、AVF から出資をしました。今後は、米国で USDC を手掛けるサークル社からの出資を踏まえてバリュエーションが上がっているため、その中で合理的なバリュエーション及び出資割合で出資ができるかを個別に判断することになります。

Q : AVF の投資金額の規模について、今後はどの様にお考えですか。

A : AVF の規模は、現在 2200 万ドルが上限となっており、7割ほど出資済みです。第1号ファンドである AVF-1 の額をこれから増やすことはありません。今後リターン等でキャッシュが増加したら、2号、3号ファンド創設を計画していく予定です。

Q : AVF は短期リターンを期待できません。四半期決算発表は開示義務があるので、結果を出していただきたいです。

A : AVF は 10 年のファンドですが、投資先の評価益が上がれば今回のようにソフトウェアにさらなる投資をすることも実現できます。ソフトウェア開発、マーケティングと同様に投資も年単位ということで、当社の事業全体が年単位で計画実行されていることをご理解ください。



Q：前回の説明会で平野社長は証券会社の意見としてアステリアの株価が上昇しないのは投資部門が不透明だからだとおっしゃっていました。これまではアステリアが四半期決算のたびに業績予想を開示しないので不透明で株価も上がりません。今回の決算発表では開示されていますが、今後も不透明を払拭するために四半期決算で業績予想を開示してください。

A：証券会社のアナリストのご意見は「不透明」ではなく「不安定」です。AVFは投資という性格上、透明性が問われ、監査法人でも時間をかけて確認いただいています。当社にはポートフォリオ企業が4社ありますが、まだ4つということもあり、当社の目も届くため不透明ではありませんが、出資先の評価に依存し不安定な状況になっています。投資事業があるから株価が上がらないというご意見はいただいています、投資事業を辞めるつもりはありません。

創業時からの核心で世界を目指すソフトウェアや企業を創るには投資が欠かせません。自前の事業だけで規模を大きくしてきた企業はありません。世界で戦っていく上で、投資は非常に大きな柱であると考えており、上場前から企業への出資をしながら成長してきました。投資事業は創業来の事業であるソフトウェア事業にも寄与し、今回中期計画経営計画では投資事業において利益が出ることで、ソフトウェア事業に大いに投資ができる状況が生まれています。

Q：ブロックチェーン技術の普及に伴うブロックチェーン事業の業績拡大は何年後を想定していますか。

A：当社はブロックチェーンをバーチャル株主総会などのソリューションとして提供していますが、受託開発ではなく製品開発をしてソフトウェアをスケールさせていくことが当社の本来の姿です。現在はブロックチェーン技術そのものが黎明期ですが、当社のソフトウェア製品と同じようにブロックチェーンを意識せず使えるようにしたいと考えて開発をしています。現在結果的にブロックチェーンを **Gravio** に組み込み、社内でも利用しています。ブロックチェーンの技術が **OS** やアプリケーション領域に進んでいくに応じて、社会の役に立つようなサービスを提供していきたいと考えてます。今後ブロックチェーンを使った製品やサービスを開発していきますのでご期待ください。

Q：広宣販促費は伸びてますが、何に使われていますか。1件当たりの獲得コストは以前と比べて大きく増えたりはしてないでしょうか。また、下期からの最大の販促というのは何を行う予定でしょうか。あわせて、第2四半期と比べて販促費がどれくらい上がるのか教えてください。

A：1つのリードを獲得するのにいくらかかるか、CPA (Cost Per Acquisition)を確認しながらマーケティング施策を選んでいきます。テレビCMによって認知度は向上していますが、個別リードの獲得としては下がっています。案件に繋がるお客様の獲得については個別にマーケティング施策を実行しています。上半期の広宣販促は、首都圏の一部テレビメディアと交通メディアおよびパイロット的に熊本地区で実施しました。パイロット的なプロモーションの実施によって当社の知見も上がったため、認知向上のための活動もより効率的に動いていけると考えています。

製品は初期段階の黎明期に認知度を上げ、その後具体的な事例で顧客を獲得していくことが重要です。現在の中期経営計画第1年度は、3ヵ年の中で仕込みである投資に最も力を入れています。本年度後半も前半以上に積極的にマーケティング注力したいと考えていますので、その成果は第2年度第3年度にご期待いただきたいです。

Q：配当金をビットコインで支給できないでしょうか。

A：ビットコインだけでなく、当社の出資先であるJPYCも含め検討項目に加えさせていただきたいです。

Q：6月に名古屋に新設した中部事業所の効果はいかがでしょうか。中部地区の新規受注が好調との流れは継続、加速していますか。

A：中部事業所開設によりパートナー企業とのコミュニケーションが円滑に進み、ネットワーク効果によって案件が増加しています。6月に開設したばかりのため、好調は続いています。さらなる積み増しにはもう少し時間がかかる状況です。名古屋事業所は地元のパートナー企業には歓迎されており、今後業績的にも貢献してくると考えています。

Q：熊本R&Dで開発と記載のあるChrono Coinとはどんな目的を持ったものでしょうか。

A：Chrono Coinは当社独自のブロックチェーンを使った実験中の社内プロジェクトです。



Q：小国町との連携が増加しているようですが、今後アステリアとのコラボレーションは何か考えていますか。

A：熊本県小国町とは密な連携をさせていただいています。2015年の当時インフォテリアの森（現在はアステリアの森）の森林保全プロジェクトから始まりましたが、今はPlatioのユーザーとしても、防災テックや選挙での投票テック、職員の健康管理など、様々な場面で職員自らアプリを作成し運用いただいています。

職員70人に対して面積が非常に広大な小国町で、災害発生時にも現在の人員で職務を担うため、渡邊町長はモバイルを活用した自治体DXを率先して進めたいとおっしゃっています。当社としても小国町を日本一の先端ITがある町にしたいという思いでさらに協業を重ね、全国の自治体DX化に向けたモデルタウンにしたいです。

Q：新しい働き方を率先していると報道でも出ていますが、どのような効果が出ているのでしょうか。

A：新しい働き方の大枠は5つの選択できる働く場所で、直近の社内調査によると75%の社員の生産性が上がっています。生産性が下がった10%弱の社員の生産性をいかに上げていくかにも挑戦しています。また、実験中のワーケーションは、コロナ禍でのチームビルディングへの困難さに対する効果や、新たな発想、イノベーションにつながると考えています。働き方改革のさらに先の働き方を実践した上で業績も示し、他の企業にも当社の働き方を取り入れていただけるようになりたいです。

以上