

<Q&A 要旨>

Q：業績予想の営業利益の増加率に対して当期利益の増加率が低い理由を教えてください。また、税引き前利益は前年より減っていますが、何が前年と比較して悪くなったのでしょうか。

A：今回開示した通期予想では、当期利益については税金を引いてあるので、グローバルグループである当社は、税金を保守的に見積もる必要がありました。そのため、伸び率は大きくありませんが、マイナスの要因も含めた上で増収増益という予想になりました。また、税引き前利益では営業外利益を計上していないため、前年発生した約2億円の未実現益が含まれず減少しています。

Q：今期はトップラインが約8%増の予想となっています。来期以降年率23%くらいのペースで成長しなければ中期経営計画は達成できませんが、急速に売上が伸びる具体的な見込みはあるのでしょうか。

A：当社ではストック型のビジネスモデルである3つのサブスク製品（ASTERIA Warp Core、Platio、Gravio）が好調に伸びていて、Handbookも今年度内に新製品投入を予定しています。また、技術買収や機能買収も含めて中期経営計画は現実的な数値を設定しています。初年度にベースを積み上げることが重要であるため、史上最強のプロモーションも画策中です。

Q：第1四半期の結果から、業績予想のうち投資事業の利益がかなり多いと推測しますが、どれくらい見込まれていますか。

A：現状では業績予想の内訳は開示していません。投資事業もリターンがあるという見込みで計上しています。

Q：本日発表の業績予想は保守的に見積もりましたか。

A：まだ可変要素はありますが、社内で検討して本日の予想を発表しました。

Q：想定為替レートは米ドルとユーロに関してどのように計算していますか。

A：米ドルが110円です。ユーロは影響がないため想定レートはありません。

Q：「世界に通用するソフトウェア」という目標があると思いますが、社長が個人的に目指したい売上数値目標はありますか。

A：マイルストーンとしては100億円、1億ドルです。Microsoftやオラクルが企業向けのソフトウェアを世界的に展開し認知されたのは、約1億ドルを売り上げた時であるため、100億円がまず1つの指標です。受託を一切せずスケールしやすいビジネスモデルを採用しているため100億円を超えた先の500億、1000億は遠くないと考えています。100億円までは明確に目指していて、そのあとはどのように伸びていくか楽しみです。

Q：3年後に非主力製品の売上比率を50%にする目標を掲げていますが、達成の為に Gravio、Platio、ブロックチェーンの売上目標数値をそれぞれ教えてください。

A：Gravio、Platio、ブロックチェーンなどの個別製品の売上目標数値に関しては開示をしていませんが、今後実績についてはMRRをご報告させていただく方針です。

Q：2019年6月の説明会において挙げられた時価総額250億円はいつ頃達成可能となるのでしょうか。

A：250億円は、市場再編において1番上のステージに行くための当初の数字でしたが、中期経営計画の進捗や、成果によって250億円は現在の株価や時価総額を鑑みても達成可能な数字だと考えています。

Q：個人向けノーコードアプリ開発のヤプリは、契約数急成長のため時価総額は500億円近くあります。経営方針は違うと思いますが競合他社の長所は謙虚に研究して取り入れていくべきではないでしょうか。

A：当社はスケールしやすいビジネスモデルを採用し製品開発を行っています。同社と当社とはそもそものビジネスモデルが異なっているというのが実情です。

Q：時価総額が上がらない要因はマーケットから成長企業として見られていないからだと思います。短期的には、割合の大きい ASTERIA Warp の売り上げを向上させる必要があると考えますが、より付加価値の高いサービスの提供や、アップセル、値上げなどは検討していますか。

A：主力製品の ASTERIA Warp のアップセル、クロスセルに関しては研究をしています。しかし市場シェア約45%を占め、パートナー販売が100%ということもあり、パートナー企業との整合も図りながら展開していくことを検討しています。

ソフトウェア以外のデザイン事業と投資事業はマーケットにも左右されるため読みにくいとご意見もいただいています。しかしグローバルのソフトウェア企業となるには投資なくして成長ないと考えています。ソフトウェア事業での利益を研究開発に投資し、2019年からは仲間を得ながら4D (Design, Data, Device, Decentralized) を重点投資領域として、投資事業の利益もソフトウェア開発事業に投資しています。

今年度後半に行う史上最大のプロモーションは、投資事業での実績をもとに実施する予定です。中期経営計画をより確実にしていくことため、プロフィットエンジンが2つあることは非常に重要だと考えています。

Q：他のソフトウェア企業と比較しても、かなり低いPERになっており市場からの評価が低い状態ですが、何が原因だと考えていますか。

A：当社は他のソフトウェアの企業と比較するとPERが低くなっています。投資事業があることで先が読めず、踏み込めないというご意見もいただいておりますが、日本の企業には同様のビジネスモデルがないため、実績を出すことで皆様にご理解いただくしかないと考えています。当社は目の前の株価よりも将来の成長と世界的な展開を目指してまいります。

Q：昨年度大きく出た利益はどのように活用していく予定でしょうか。

A：伸び盛りの製品のプロモーションとM&Aに活用していきます。中期経営計画でも発表した通り、技術買収や機能買収も含め様々な方法で、自前主義に陥らず事業の成長を目指します。

Q：役員報酬、平均給与が上がっているように見受けられます。そのような中、我々個人投資家は長期に渡り恩恵を受けておりません。株価が低迷していますが、社長・副社長は過去に売った分の株を買う事は考えていませんか。

A：現在社外取締役の報酬の見直しが世の中の的に行われていますので、当社でも同様に見直しました。一方で今年7月以降は東証のコーポレートガバナンス・コードに沿い指名報酬委員会をつくりました。株価や業績を組み込むため、ご報告する役員報酬には毎年変動が生じます。株式売買に関してはインサイダー情報となりますので公開していません。

Q：人に関して何を重点に強化、投資していくかが知りたいです。今後の採用戦略を教えてください。

A：中期経営計画の最終年度末までで人員は1.5倍の約180名とする予定です。優秀な人材の積極採用を行うことでトップラインを伸ばしていく方針ですが、当社の事業モデルの性質上人件費の増加は売りに先行しますので、ご承知いただけますと幸いです。

Q：人員を増やしていますが、どの職種がメインでしょうか。売りの上昇は販管費増からどれぐらい遅行しますか。

A：今後の増加する人員の過半数は開発以外の営業やマーケティング、海外展開に対する人材で、売りに先行しては1年から1年半程度だと考えています。

Q：今期、来期は販管費の伸長が先行して利益増加は遅行するなど見込みを教えてください。

A：本日発表した通期予想では2つのプロフィットエンジンを合わせて増収増益を見込んでいます。トップラインはすぐには反映されませんが、利益はそれほど遅行しないと考えています。

Q : This Place Limited (以下、This Place) が、第1四半期決算で更に売上減少していたので心配です。This Place 社員のモチベーションは落ちていないですか。これから回復に向かうと考えて良いですか。それともまだコロナ禍の影響を強く受けるのでしょうか。

A : 昨年 This Place の経営メンバーも含めて相談をし、現在が底で回復していきたくないと認識していましたが、新型コロナウイルスの影響が長引いています。デザイン事業ではソフトウェア事業と異なり、特定のお客様向けのサービスであるため、世の中だけではなく特定のお客様の状況が回復しないと事業の回復も困難です。

新型コロナウイルスの長期化によるデザイン市場の新しい動きも踏まえた動きを始めたいと考えています。

Q : グッドパッチ社ドイツ拠点は、3-5月期はコロナ後の急回復とあり、貴社4-6月期と真逆の説明で、違和感があります。コロナではなく単に競争激化に伴い受注を逃しているだけではないのでしょうか。

A : ご質問のような事実はございません。他社と同様に、お客様が回復していれば回復しますが、当社の場合はスーパーマーケット、エネルギー関連、飲食、お酒、飛行機等のお客様が回復していません。

Q : This Place は2年以上にわたり、深刻な低迷を続けていますが、現地社長の責任は取らなくても良いのでしょうか。

A : This Place、CEO の Dusan Hamlin は、その責任を取る形で減俸に処しています。

Q : アステリア製品のデザイン This Place に依頼した際は This Place の売上になるのでしょうか。

A : ご質問のケースでは This Place の売り上げになります。しかし社内取引となり、連結は相殺されるため、投資家の皆さんにご報告する数字には影響がありません。社内受注ではルールに基づき原価に近い売り上げとなります。

Q : デザイン事業は日本での展開に向けて準備中だと思いますが、マーケティングとしての市場規模額とアステリアの売上計画を教えてください。

A : 日本ではデザイン事業の領域は DX と呼ばれ、DX 中のデザイン、特に UX の部分となり、私の知る限りこの分野のみに特化した市場はありません。しかし今後アステリアのポジションがデザイン事業の分野で世界1の売り上げをあげられると考えています。以前の This Place における10億円超えの売り上げを軽く超えられるような潜在的な市場があると認識しています。

Q：投資事業の利益を前期のように一括して通期に計上されると、これからの第2四半期、第3四半期は大きな減益となってしまい第1四半期と同じようにストップ安まで売られかねません。第2四半期から四半期毎に計上すれば、第2、第3四半期は増益になると思います。四半期ごとに評価して計上してもらえないでしょうか。

A：監査上の根拠が計上するためには必要で、IFRS上12か月に1回は必ず評価することになっています。さらに投資先の会社の中期計画が更新されたら、それをもとに再評価をすることになっています。また3番目は増資やIPOなどによって株価が変化した際には評価替えをするということになっています。そのタイミングは常に期末ということではなく、何らかの出来事があった際に行うとルール化されていますので、恣意的に毎四半期計上することはできません。

Q：去年計上した Gorilla Technology Inc. (以下、Gorilla 社) の含み益に税金はかかるのでしょうか。

A：当社が採用しているスキーム上、未実現利益には課税されません。(現金化したとき課税される)

Q：Gorilla 社の評価は売上を元に行なっているのでしょうか。もしくは、利益でしょうか。

A：Gorilla 社の評価は売り上げと利益の両方をもとに行っています。当社が出資をした時のバリュエーション(企業価値評価)の計算式も都合の良いように変えられないため、バリュエーションを踏襲し、売り上げや利益、マーケットの状況等様々なパラメーターを含めて算出しています。

Q：台湾の Appier が約 2000 億円で日本市場に上場しましたが、Gorilla 社も去年に平野社長が社外取締役になったので、同じように日本市場に上場予定でしょうか。

A：今 Gorilla 社が公開しているのは、準備をしているということのみです。ターゲットの市場に関しては取締役会の中で議論していますが、公開はできません。

Q：通常 IPO までの期間は 3 年ほどだと思いますが、Gorilla 社が準備期間に入ったのは 2019 年でしょうか。また、中国リスクは大丈夫でしょうか。

A：Gorilla 社が準備を始めた時期は私からは申し上げられません。様々なリスクを精査した上で判断し、同社への出資を決定しています。出資後も常に注視しています。

Q：貴社はJPYCの株式を3%取得されましたが、どのような効果を期待して取得されたのですか。技術提供や協業の予定、技術供与等の構想ありますか。

A：JPYCへの出資はAsteria Vision Fundを通じて行っています。JPYCに出資した理由は当社の重点投資領域である「4D」(Data, Device, Decentralized, Design)に合致するからです。4DのなかのDecentralizedはつまりブロックチェーンであり、JPYCはブロックチェーン事業を行っています。

また、安定した仮想通貨であるステーブルコインとNFTを事業に組み込み、技術側面でのように社会実装していくかを研究しています。当社としてはその技術を世の中の会社が見えるように、ASTERIA WarpのアダプターでステーブルコインやNFTが見えるよう、共同で提供していく計画です。

Q：JPYCを子会社化する事は考えていないですか。

A：当社はマイノリティ投資ですので、現時点でJPYCを子会社化するというような状況ではありません。

Q：JPYCのNFT関連の開発は貴社も共同で行われているのでしょうか。業績への寄与する事業に育ちそうなのかご回答ください。

A：現時点の公開情報としてはJPYCのみです。NFTは投機的な話題だけ見られがちですが、NFTはNon-fungible tokenの略で、fungible(代替可能)である仮想通貨以外はNFTとなります。当社はこのNFTの本質的な部分の技術開発をしており、すでに開示をしている当社独自のブロックチェーンでもNFTが見えるように実装を進めているところです。

Q：ブロックチェーンとNFTに関する事業の仕込みはすでに終わっているのでしょうか。売上見込み規模の説明をお願いします。

A：ブロックチェーンに関して、社会実装には10年単位の時間がかかります。さまざまな企業や社会のなかで、ブロックチェーンが当たり前に使われる環境のための開発と準備を進めています。市場が大きくなって初めて一般の企業がブロックチェーンを使うようになり、社会全体に普及した時には今のスタートアップなどとは違う桁の事業になってくると考えています。そのためにはブロックチェーンそのものの普及を推進していく必要があります、2016年よりブロックチェーン推進協会を代表理事として5年間率いるなど、現在当たり前に使われるインターネットのように、ブロックチェーンが特殊なものでなくなったときにどのように活用していくかについて取り組んでいます。

だからこそ、アステリアではNFT、つまり仮想通貨以外の部分、そしてBCCCでは仮想通貨も含めて、アステリアとブロックチェーン推進協会の両輪で普及啓発を行い、ブロックチェーンを社会インフラにしていく研究開発を進めています。

Q：バーチャル株主総会に対する貴社製品の売れ行きはいかがですか。また今後の展開についても教えてください。

A：次の株主総会開催のピークは来年の6月ですので、営業活動は3月頃までを予定しています。しかしバーチャル株主総会の開催がニュースになるということは珍しい出来事であり、まだ普及していないという意味です。問い合わせは来ますが、完全バーチャル株主総会を実施する企業は多くありません。技術的にはすでに動議まで含めて完成しましたので、地道に普及活動に努めていきます。各社慎重に検討されているため、法改正によって急に需要が跳ね上がるという状況ではございません。

Q：量子コンピューターが実現、発展するとブロックチェーン技術は陳腐化しませんか。

A：ある1人だけが内緒で量子コンピューターを持っていたらブロックチェーンは技術的にハックされますが、ある1人だけが隠し持つことは困難です。また、量子コンピューターの時代には量子コンピューターの暗号が出て、それを実装したブロックチェーンが出てきます。ビットコインが陳腐化して使われないということはあるかもしれませんが、ブロックチェーンそのものは技術の進化に応じて発展をしていきます。暗号化そのものも新しいブロックチェーンや別の暗号化技術が使われるため、「量子コンピューター＝ブロックチェーン技術が陳腐化する」というのは現実的ではありません。

Q：アステリア ART は現在何名で稼働されているのでしょうか。現状取り組みに対する進捗報告をお願いします。

A：アステリア ART は現在3名で稼働しています。製品を開発しない研究開発組織ですので、進捗報告は難しいのですが、基本的にはロボティクス向けのリコグニションテクノロジー、マシンラーニングを使った認識技術、そしてそれらを使った AI ミドルウェアの研究開発をしています。

Q：新規契約を獲得するにあたり販促策以外に、「営業の仕方」「営業先選定」などパートナー企業とアステリアは協力して開拓を行っていますか。

A：パートナー企業開拓に関する対応は、製品によって異なります。ASTERIA Warp は市場シェア1位を15年連続して獲得していることもあり、パートナーになりたいとお話をいただくことも多々あります。当社の営業及びマーケティングで、お話をいただいた企業がパートナー企業になることでどれくらい効果があるのかを精査させていただいています。

また、Platio や Gravio は当社からパートナー企業を開拓しています。Platio については昨年度、全国にパートナーを増やそうと、7社だったパートナーを28社まで増やすことができました。Gravio も新規開拓の最中ですが、IoT やエッジ、さらに AI とさまざまな先端テクノロジーが組み込んでいますので、先端技術を理解してお客様を獲得できるようなパートナーを増やしていく方針です。

Q : Apple 社のポリシーが変わって、課金する際に App Store 以外の支払い方法を使って新規登録などが可能となる見通しですが、貴社製品には影響ありますか。

A : 現時点であまり影響はありませんが、このポリシー変更によって当社に限らずソフトウェアベンダーの選択肢が広がり、ユーザーの利便性も向上すると考えています。

Q : Handbook の App Store での評価が低いようです。何か改善に取り組んでいますか。

A : Handbook に関しては 2009 年に提供を開始し 12 年間販売しています。ユーザーの利用形態も変容し大幅なアップデートが必要と認識していますので、今年度後半に新バージョンを出す予定です。

Q : Platío の自治体 DX キャンペーン申し込み状況は順調でしょうか。自治体に対してキャンペーン PR はどのようにされているのでしょうか。

A : 実際の申し込み数は開示していませんが、様々な自治体からお申込みいただいています。現在注目されているのは熊本県小国町の災害対策の事例です。以前はデジカメを災害現場に持参し写真を撮影、現場状況をクリップボードに手書きで記入の上、役場に戻って Excel や Word に入力をしていました。しかし今はスマホで写真を撮り、その場で GPS 機能によって地図上のどこで災害が発生しているか表示できるよう、役場の方が独自に 3 日で開発しました。

熊本県内の報道で取り上げられたことをきっかけに、ほかの自治体から当社のみならず小国町にも問い合わせがありました。プロモーションは自治体の方が読まれるメディアに記事や広告の出稿も実施しています。広報と広告を絡めて自治体特有のアプローチをしているという状況です。

Q : IT 関連の補助金用に Platío や Gravio をパッケージや年単位で販売するような事は考えてないでしょうか。

A : 補助金に関しては当社が認定を受けられる内容の場合には当社が、実装が必要という条件がある場合にはパートナー企業に依頼をして認定を受けますので、常に動向は気にかけています。

Q : SBI ホールディングスから新生銀行への TOB が成立した場合、アステリアの社外取締役である五味氏を新生銀行の会長に起用するとの情報をニュースで聞きました。この件について五味氏と話されていますか。もし、五味氏が新生銀行の会長になった場合、引き続きアステリアの取締役も兼務されるのでしょうか。

A : 社外取締役の五味氏からはインサイダー情報となるため事前の報告は受けていませんが、報道発表後すぐにご連絡いただきました。それ以上私から申し上げることはできませんが、コミュニケーションはスムーズです。



Q：人材採用を積極的に行っていますが、リモートで十分に社員教育はできるのでしょうか。

A：当社は1年半テレワークを実施していますが、まだ課題はあります。そのためノウハウを持った方や、テレワーク環境下でのトレーニングを推進している方と意識的に連絡を取っています。今年4月に入社した新卒の教育は外部のサービスも使いながら、配属後はオンライン中心とはなるものの部内でOJTと研修を行っています。4名の新入社員は生き生きと楽しんでいるという状況であると理解をしています。センターオフィスはテレワーク環境下でも必要な時に社員が集まりたくなるオフィスになるよう意識をしています。

Q：熊本の自治体での防災DXの取り組みが地元のテレビ局や新聞で多数取り上げられていましたが、自治体に向けてどのようなアプローチを展開しているのでしょうか。

A：小国町での取り組みに加えて、人吉球磨で発生した災害でもPlatioが報告業務に使われました。小国町ではPlatioの提供開始以前から、CSRの一環で小国町に「アステリアの森」があるなどのコネクションがありました。小国町も人吉市も自治体の方が業務でスマホを活用したいという考えをお持ちで、ITツール導入についてのお問い合わせをいただいたことから防災関連の業務・活動でPlatioを活用いただいています。熊本ではテレビCMを実施したこともあり、自治体から多数のお問い合わせいただいています。地元の金融機関や熊本に3社あるPlatioのパートナー企業と協力して、自治体をくまなくカバーして行こうと考えています。

以上