

<Q&A 要旨>

Q : Gorilla Technology Inc. (以下、Gorilla 社) のナスダック (NASDAQ) 上場はいつになるのでしょうか。今回、上場が遅れると発表がありました理由を教えてください。

A : 上場時期について、2月10日付のGorilla社発表のプレスリリースによると「現在クローリングは第2四半期である」と記載がありました。
 現在、米国証券取引委員会 (SEC) にファイルされ、SECの審査によって上場日が決まります。この審査を終えてからプラス1ヶ月弱程度が上場日となります。
 この1か月弱は、SECの許可が出てから、株主総会を開催するまでに約3週間。そこから株主総会の承認を得て正式なSPAC合併となるまでの日数を合わせた期間です。
 Gorilla社は現状を鑑みて、少し余裕を持った上場時期を公表したと理解しています。私たち自身がGorilla社について分かるのは、上場手続きがしっかりと進捗しているということです。上場に向けたそのPIPE投資の引受先、50.5百万米ドルが既にもう確定しましたので、あとはSECの審査を待つのみです。(2022年2月14日現在)

Q : 上場が遅延したにもかかわらず業績予想を修正しなかった理由を教えてください。

A : 業績予想では、リスクをいくつも織り込んだ上で計算してシミュレーションし、上場に伴う有価証券評価益38億円という予想値を出しています。
 今回の上場時期の変更は、一定のリスクを見込んでいた範囲内でしたので、再度シミュレーションもした上で、現時点では業績予想の修正は必要ないと判断しました。

Q : Gorilla社上場の時期が4月~6月の場合でも、アステリアの第4四半期(1月~3月)に評価益が計上され、上方修正を出した通期業績予想程度(営業利益34億円、最終利益20億円)を見込んで、Gorilla社上場による利益は来期に更に折り込まれるのですか。

A : 現状、公表されている上場時期である第2四半期は4月~6月です。この場合でも、アステリアの第4四半期には評価益が計上される予定です。
 なぜなら、3月末には上場の確度が現時点より非常に高くなっており、その企業の評価は、上場の予定がない未上場の企業とは算定方法が大きく異なります。その中で上場のリスクを見込んだ数字と、今後の計画の両面から算定した数字として、有価証券評価益38億円を計上するという予想になっています。したがって、「見込んでいるという解釈でよい」が回答です。
 もしも3月末までに上場した場合には、その株価に基づくものを全額入れることとなりますが、4月以降になる場合には、この部分は来期に営業益が加算されることとなります。したがって上場による利益は、4~6月に上場する場合には、来期に織り込まれることとなります。

来期に更に織り込まれることだけを考えると、当社としては2期にわたってこの投資益を得ることができるという形態になります。

Q：予定通り NASDAQ に上場した場合の、新 Gorilla 社の株数は約 6,200 万株です。

そのうちアステリアの持分は、14.8%の約 900 万株という理解でよいのでしょうか。

A：具体的な株数そのものは開示していませんが、14.8%は上場前の当社の持株比率です。

上場にあたっては新しく発行する株数があります。どのくらい発行するかは、まだ確定していませんが、この持株比率は若干下がる程度になると予想しています。

Q：円安になれば Gorilla 社の評価額が上がるという認識でよろしいでしょうか。

Gorilla 社の評価について計画値の想定レートを教えてください。また、1円の円安でどのくらい増益になるのでしょうか？

A：ご認識の通り、円安になれば評価額が上がります。例えば業績予想のシミュレーションをしていますが、ここでの想定レートは 115 円です。そのため、これより円安が進めば、評価額はさらに上がることになります。

1円あたりの影響については複数の要素が絡むため、こちらから具体的な数字をお伝えすることはできません。

Q：Gorilla 社は海外の売上が多いのでしょうか。また、米ドルでの取引が多いでしょうか。

A：Gorilla 社の業容に関しては、同社の情報のため、私がお伝えできることは限られています。したがって Gorilla 社の海外売上の割合はお伝えできませんが、台湾国内での売上にとどまらず、オーストラリアや中東などでの売上もあります。また、上場後には米国とヨーロッパの事業を展開していく予定です。

取引通貨に関しては、現時点で私からお伝えできることはありません。

Q：Gorilla 社はアステリアの連結子会社になる可能性はありますか。

A：Gorilla 社は現在 NASDAQ 上場を目指しており、708 百万米ドルの評価額が公表されています。評価額の大きさを踏まえると、アステリアの連結子会社になることは、直ちには考えにくい状況です。

Q：現在（2月14日時点）成長企業には非常に厳しい市場環境のため、発表されている Gorilla 社の上場時の想定時価総額は修正される可能性がありますか。

A：現在の想定時価総額は、昨年から米国の新興市場が軟調であることや、SPAC の状況を織り込んだ数値だと考えていただいて問題ありません。

Gorilla 社は SPAC 上場という手法を用い、すでに上場している Global SPAC Partners という会社が指定の時価総額で Gorilla 社を買収します。そのため、上場後の株価については分かりませんが、上場時の株価が調整されることは、現時点では考えていません。

Q : Gorilla 社の上場に伴い、業績の修正を想像していましたが、Gorilla 社の評価額は合計でいくらになると予想し計算していますか？

A : 少し誤解があります。業績の修正予想を出していませんので、1月の修正予想であれば、開示文書に書いてあるとおり、38億円です。

Q : Gorilla 社株は売却できる期間になれば、一部売却なども考えていますか。

A : Gorilla 社に出資しているのは、Asteria Vision Fund (以下、AVF) のため、当然これは運用という考え方になります。AVF というファンドとしては、比較的積極的に現金化を行っていくことを考えています。

Q : AVF は、Gorilla 社の株を担保にさらに他の企業への投資を行なっていくのでしょうか。また、現在の悪い相場環境をチャンスと見ていますか。それとも環境が悪いため安全に運用していく考えですか。

A : 現時点では、ファンドの性格上、Gorilla 社の株を担保に他の企業への投資をすることは考えていません。一方で、現金化したものに関しては、さらに次の投資に使っていくことを考えています。

また、AVF は相場の変動にもとづいて投資を行うというより、当社の重点投資領域「4D」(Data, Device, Decentralized, Design) に沿って、その会社の成長性を判断し投資しています。

Q : なぜ今 SpaceX 社に出資をしたのか、AVF としての選定理由を教えてください。また、SpaceX 社への投資は事業との相乗効果(シナジー)はないと思いますが、純粋な投資になるのでしょうか。

A : 投資領域 4D 中の Decentralized は、非中央集権型のインターネットの繋がりを指します。

SpaceX が展開する Starlink は、世界中のどこからでもインターネットに接続できることを目指しています。この Decentralized Internet (分散型のインターネット) に共感し未来性を感じて出資をいたしました。

AVF はすぐ目の前にシナジーがなくても 5 年、10 年という長いスパンの中でシナジーがありそうな、私たちが目指す方向である「自律・分散・協調」の世界を作っていくベースとなる技術や会社をターゲットとしています。

すぐにシナジーがなくても、私たちの考える将来像に対しての貢献がありうるし、そのような知見やネットワークがあること自体が私たちの事業のプラスになると考えています。

Q : Gorilla 社の評価益を元に広告投資を行うことへのリスクはどのようにお考えでしょうか。例えば、費用対効果の悪化や評価益自体の妥当性、評価益を計上できないリスクが考えられるかと思えます。

A : 当社のソフトウェア事業は大きな先行投資が必要な段階にあります。そこで当社の知見の深いところに対する投資事業で生み出した利益を先行投資に回すという新しいモデルを考えています。これは一般的な投資よりも非常に効率がよいと考えています。また、費用対効果に関しては、日本の現在の会計は年度単位になっているため、その中でそこにしっかり合致するように考えています。評価益を計上できないリスクに関しては、非常に難しいところです。他社での様々な不祥事などをきっかけに監査は非常に厳しくなっており、当社では複数のシミュレーションをして、プロフェッショナルの意見を聞いています。その上で、監査法人にも認められる評価益の算出を行っています。

Q : Workspot, Inc. (以下、Workspot 社) について、上場に向けた動きはありますか。

A : Workspot 社は急成長しています。しかし現時点で私は役員にも入っていないため、同社から発表されている資料以外に関しては、関知できる立場ではありません。

Q : Imagine Intelligent Materials Limited (以下、Imagine 社) の経営は改善し順調なのでしょうか。グラフェンの開発、運用の進捗状況はいかがでしょう。

A : 一言で言えば Imagine 社の経営は順調ではありません。この第3四半期に、日本でいうところの民事再生企業再生の手続きに入っています。現時点ではもう活動ができない状況ですので、新しいスポンサーを探して、事業再生していくということです。私たち自身は第2四半期の段階で、Imagine 社の出せる減損はすべて済んでいます。そのため、第3四半期の民事再生においては、減損は一切ないという状況です。一方で、技術に関しては、新型コロナウイルスの影響で開発が進んでいないという状況です。ただ、Imagine 社は特許を持っています。それをベースに製品化できるような、ハードウェア系のスポンサーを見つけて再生していくという状況です。

Q : アステリア社外取締役の五味廣文氏が新生銀行の取締役会長に就任されますが、就任後も社外取締役は継続されるのでしょうか。

A : もうすでに新生銀行の取締役会長に就任されています。まず任期ということでは、当

社の取締役を6月の株主総会までは間違いなく継続し、途中で辞任することはないという確約を得ています。

その先は株主総会次第ではあります。留任で引き続き取締役候補となることについては同意いただいていますので、候補として推薦させていただいて、株主のみなさまのご判断を仰ぎたいと考えています。

Q：中期経営計画「STAR」1年目のソフトウェア事業単体の進捗の総括と、現在、社長が感じる今後の想定は当初より良いのか、悪いのかなどを教えてください。

A：この第3四半期までということですので、まずライセンスの売上が非常に伸びており、当初計画を大きく上回っています。しかも、販売価格が高額であるライセンスは売上への貢献度が大きいので、全体の売上が牽引しています。それに加えて、私たちが力を入れているサブスク製品の ASTERIA Warp Core や Platio、Gravio もしっかり伸びています。もちろん、新型コロナウイルスの感染対策にともなう新しい需要の拡大がありましたが、この流れは止まらないと考えています。

Q：M&Aの仕込みもぜひ進めていただきたいと思います。お考えはいかがでしょうか。

A：特に、このコロナ禍で国際間の移動がなかなか難しいということで、国内のM&Aに関する取り組みを強化しているところです。現在まだ1件もご報告できていませんが、この中期経営計画期間中は、ソフトウェア事業、デザイン事業、さらには投資事業を絡めて、M&Aを通じて仲間を追加し、積極的に「(成長の)スピードを買う」といったことを進めていきたいと考えています。

Q：本日の決算発表の営業利益、税引き前利益、親会社に属する利益について、1月13日に発表した業績修正の金額までの進捗率が非常に低い理由を教えてください。Gorilla社の評価額が3月31日に確定するため、単に第3四半期ではまだ計上ができないからでしょうか。

A：1月の業績予想の修正は開示しているとおおり、3月末時点でGorilla社の評価益38億円を計上するというので、予想の修正をしています。進捗率が低いのは3月末にならないと計上されないということが理由です。

Q：今後、株価4桁をつけていくには、どのようなことが評価される必要があると思っていますか。

A：ベースとなるのは中期経営計画をしっかりと実現していくことです。その中身は3つの事業です。ソフトウェア事業を中心に、デザイン事業、投資事業の業績をしっかりと

伸ばしていくということになります。ソフトウェア事業の4つの製品と現在仕込み中のブロックチェーンを伸ばしていきます。

また、株価には将来に対する期待が含まれます。そのため当社の将来性に期待を持っていただけるようなメッセージや実例などを、私たち自身が出していくということがあるかと思えます。

例えば、私たちが取り組んでいるブロックチェーンは、社内のR&Dセンターで開発していますが、まだ特に評価されていないのではないかと思います。

子会社のアステリア Artificial Recognition Technology 合同会社 (略称：アステリア ART) も、ロボティクス向けのAIを開発していますが、まだ外部には特に発表していません。このような領域で発表できるようになると、将来性への評価が少しずつされていくのではないのでしょうか。

Q：Platioの販売促進で、AVF以外の利益以上にお金を使う予定になっていましたが、こちらは何に使うのでしょうか。

A：当社のサブスク製品であるASTERIA Warp Core、Platio、Gravioの販売促進にお金を使う予定になっています。

具体的には、認知度を向上させるためのTVCMや交通広告、さらにはリードを取るためのネット広告と、対談のようなイベントです。これら広告販促活動によって先行してポジションと市場シェアを取っていかうと考えています。

Q：年末の個人投資家説明会でThis Place Limited (以下、This Place社)のCEO Dusan氏が話していた新規顧客受注と大型案件の進捗はどのようになっていますか。

A：現在、特に問題なくIT系の企業での案件を進めています。発表となるとお客さまの合意が必要になりますので、もうしばらくお時間をいただきたいという状況です。

Q：This Place社の顧客企業であるBP社はかなり調子がよいようですが、何か案件はあるのでしょうか。

A：BP社は昨今の原油の動きなどによって、調子がよいと聞いています(2月14日現在)。内情まで理解しているわけではないのですが、案件は継続的にあります。

Q：This Place社の日本進出について状況を教えてくださいませんか。

A：中期経営計画に記載のとおり、中計期間中に日本でのデザイン事業を始めるということで、現在準備をしているところです。

Q：海外売上比率の前年同期比が、20.1%から14.4%と下がっています。創業時から海外市場を意識した経営をされているかと思いますが、海外売上を大幅に上げる施策はあ

りますか。

A : 海外売上比率が下がっているのは、ひとえにデザイン事業の不振によるものです。海外売上を大幅に引き上げるための施策の1つとして、Gravioの海外販売を強化しています。グローバルGravioチームを組んでおり、現在、テキサス、シンガポール、香港、ロンドンに人員を配置して、マーケティングを開始しようとしています。次年度はさらに力を入れていくというところで、既存のソフトウェア製品の海外販売や、M&A(による買収先)を通じた販売による売上向上を考えています。

Q : ASTERIA Warp のライセンス版の売上が30%伸びた背景を教えてください。

A : 30%の伸びというのは、これまでにないほどの非常に大きな伸びで、まさに絶好調と言えると思っています。ライセンスのビジネスは非常に長いスパンがかかるもので、これまでの営業活動の結果だと思っています。

第1四半期、第2四半期に関していうと、大型の新規案件を取れていたというのがポイントになります。そして、この第3四半期は、既存のお客さまからの追加の大型案件が取れていました。これらは1つの商談、案件によっての特需というかたちではなく、複数の商談が取れているというところがポイントになっていると思います。

(常務執行役員/営業本部長 熊谷)

Q : ASTERIA Warp のサブスク版 ASTERIA Warp Core も好調ですが、直近の状況について教えてください。

A : ASTERIA Warp Core も非常に好調です。上期は期待値ほどの売上が上げられませんでした。第3四半期はかなり伸びています。また、チャーンレート(解約率)をかなり低く抑えることができています。新規契約を増やしつつ解約率も抑えながら、ビジネスをさらに伸ばしていきたいと考えています。(常務執行役員/営業本部長 熊谷)

Q : 他の製品と比べて、Handbook は伸びに欠けていますが、第4四半期の新製品投入による売上回復はどのくらいのスパンで期待すればよいでしょうか。

A : Handbook の新製品は、企業向けの製品・サービスですので、発売後すぐに売上が上がっていく製品ではありません。そのため少し長いスパンでお考えいただき、既存のお客さまの新サービスへの移行や、新たな需要の開拓に努めていきたいと思っています。(常務執行役員/営業本部長 熊谷)

Q : Gravio の売上は約2.3倍との説明がありましたが、Platio の売上状況を教えてください。

A : Platio は Gravio と比較すると、もう少し売上があります。そのため2.3倍とまではいかないものの、ほぼ2倍近くの売上があり、非常に好調な売上を維持しています。

ただし、第3四半期は解約率が上がっています。解約率を抑える対策とともに、Platio Connectの積極的な拡大販売を図ります。Platio Connectは単純にPlatioを使用するのみではなく、Platioで作成したアプリから収集したデータと社内データとの連携・活用を促進するサービスです。販売拡大によって、新たな需要を開拓し、解約も抑えたいと考えています。(常務執行役員/営業本部長 熊谷)

Q：株主総会集中月が近づいていますが、バーチャルオンリー株主総会ソリューションの状況を教えてください。

A：昨年法律が整い、バーチャルオンリー株主総会が開催可能な状況になっています。ただし、産業競争力強化法の改正で付加的に開催可能になっており、会社法が変わったわけではありません。また、バーチャルオンリー株主総会成立要件のための付帯的な法の整備も必要です。

私たちは、専門的には「出席型」と呼ばれるバーチャル株主総会に対するソリューションを提供していますが、まだまだ敬遠する会社が非常に多いこともハードルに感じています。出席型は、オンラインで視聴するのみでなく、出席者の本人確認も行い、質問も動議もしっかりできるものです。

敬遠する理由としては、株主総会実施を担当する総務部門が「株主総会を完全バーチャルで行ってよいものか」と、二の足を踏むケースが多いからです。

上記の状況を踏まえ、法律のバックアップや総務部門の受け入れが必要です。したがって、突然当社のソリューションの利用が直近の株主総会シーズンで突然増えることは、今年はないと思われます。

ただし、今後の方向性としては間違いありませんし、ブロックチェーンが活躍するのは、間違いないと考えています。急速に普及することはないとしても、まずは技術の面を進め、そして経済産業省などと組みつつ、環境整備をしっかり進めていきたいと考えています。

Q：様々な分野で採用され、未来社会のインフラ基盤となり得るブロックチェーンを介して、どのようなビジネス活動を展開していくのでしょうか。

A：アステリアは2015年に上場企業として国内で初めてブロックチェーンにコミットしました。ブロックチェーンは創業時から標榜する「自律・分散・協調」の社会を作る基盤になると考えており、そのための技術開発や研究を進めています。

自社開発のブロックチェーンも持っており、Gravioなどに組み込んでいます。また、一部でSlackとの連携などの実験もしています。

Q：最近よく、近い将来Web2.0からWeb3.0に変わるという記事や報道があります。Web3.0の世界に移行すると、アステリアの業績にはどのような影響がありますか。

ASTERIA Warp などの売上が劇的に増加する可能性もありますか。

A：私たちの事業にどう関係があるかについてですが、移行する時には必ず「つなぐ」という需要が発生し、当社製品へのニーズが出てきます。ただし、それがある日突然起きるわけではないため、急激に ASTERIA Warp や Platío が売れるということはありません。

この度発表した Ethereum アダプターの新バージョンは、日本円連動ステーブルコインである JPYC と ASTERIA Warp を連携させ、未来の Web3.0 の世界での価値の流通と、現在のシステムのつなぎを実現します。この発表時に、おそらくほとんどの投資家の方が「何の意味があるの?」と思われるかもしれませんが、将来の需要を見据えて提供を開始しました。

Web3.0 の世界に何が起こるかは、しっかり考えながら取り組んでいます。しかしこのようなプロダクトを作ると考えると、すぐ業績に結びつかないことが、私としても歯がゆいところです。しかし布石を打つことができるため、私たちの構成や事業は、非常に価値の高いものだと考えています。

以上