

## &lt;Q&amp;A 要旨&gt;

Q : Gorilla Technology Inc. (以下、Gorilla 社) の NASDAQ 上場への展開は現状を教えてください。

A : Gorilla 社の上場については、SEC のサイト上で公開されている発表がすべての情報です。Global SPAC Partners Co. (以下、Global SPAC Partners 社) と合併する期日が7月13日に延びていると公開されています。上場見込みは第2四半期、4月から6月の期間で変わりありません。

Q : NASDAQ 総合指数は年初来最安値の状況ですが、仮にこの状況下で上場すると、総合的にはマイナス要素のほうが大きいのでしょうか。

A : NASDAQ 市況はたしかによくない状況ですが、これによって株価がどの程度影響を受けるかは、はっきりとわかりません。もちろん全体の傾向が株価に影響しますが、Gorilla 社の評価額「708 百万米ドル」という設定は、他の AI 企業の予想 PER などに比べるとかなり低く設定してあります。

バッファーがある設定のため、今の NASDAQ 市場の状況そのものが非常に悪い影響を与えるとは考えていません。

上場後に影響を受けるかもしれませんが、上場そのものにはあまり影響がないと捉えています。

Q : Gorilla 社ですが、708 百万米ドルの評価がされた昨年末と比べるとハイテク EFT は6割と、アステリアが評価益計上のリリースを出した1月時点と比べると5割ほど下げています。実際に上場した時はマーケットで価格が決まると思いますが、それまでは現在の評価のままでしょうか。

A : すでに合併側の Global SPAC Partners 社は NASDAQ 市場に上場しており、市場が悲観的であれば、現在の株価は10ドルを割り込むはずです。

Gorilla 社の合併や今後の計画を発表していますが、株価は下がっていないという事実を直視していただきたいと思います。そこから先の株価について、私自身は言及できませんが、事実としては知っていただけたらと思います。

Q : 株価4桁定着にはどのようなことが必要だと思えますか。

A : 4桁定着に関しては、マーケットの状況もありますが、まずは業績、それに加えて将来性が重要です。

株価が4桁を割った時は、デザイン事業の将来性に対する信頼を失ったと考えていたため、ここを復活させることで、信頼を再度得ることができるようにトライしています。

ベースとなる業績では、当社の根幹の事業であるソフトウェア事業をしっかりと伸ばすための中期経営計画を立てています。現在のマーケット状況が継続すると仮定しても、中期経営計画を達成すれば、4桁には間違いなく到達すると考えています。

Q：配当金、配当性向が低いのが非常に目立ちます。配当性向3パーセントほどでは印象が悪く、また、昨年より大きく利益が伸びているにもかかわらず、増配となりません。配当性向は2桁に遠く及びませんが、気にしていないのでしょうか。

A：配当に関しては、3つのファクターがあります。

1つ目は、今回利益が大きく出ていますが、これは会計上の利益です。配当には現金が必要ですが、Gorilla社株の現金化について、当社は大株主のため大量に売るようなこともできません。さらに上がったところを狙うとなると、現金化に少し時間がかかります。

2つ目は制度上の制限があります。配当はアステリア単体の余剰金の範囲でしか出すことができず、そこには複雑な10以上のパラメーターがあります。今回は利益が大きく出ているため、利益に対する配当性向が通常よりも低いです。

3つ目は、配当に対する考え方です。当社は成長企業という位置づけのため、配当を増やすよりも、株価を伸ばすことで株主の皆さまに還元しようと考えています。利益を再投資し、その中で残るものを株主の方々とシェアするという考えです。これ以上、事業がなかなか伸びない、ここから先成長が難しいとなれば、この方向を転換して配当性向をもっと重視することになりますが、再投資のほうが株主の皆さまへの還元が大きいと考えています。

Q：アステリアの米ドルに対する為替感応度を教えてください。

A：円安になり、今回はかなり為替差益が出ている状況です。しかし当社の場合は円とドルだけではありません。This Place Limited（以下、This Place社）はロンドンにあるため、グレート・ブリテン・ポンドに依存。一部子会社などは中国にあるためその為替に影響されるなど複雑に絡み合っています。

そのため単純な係数で円ドルから収益を計算することはできませんが、この程度の円安になると億単位で為替差益が出ていることをご報告します。

Q：今期の業績見通しはいつ開示するのでしょうか。

A：今回業績予想が出せない理由は、**Gorilla** 社の上場を控えているためです。**Gorilla** 社の株価がいくらになるかは予想できません。このことが当社の業績に大きく影響することはわかっていますが、見通しが立てられないため、現時点では業績予想を出していません。

そもそも業績予想は何のためにするかと言いますと、投資家保護のためです。業績予想が大きく外れるようなことがあっては、投資家保護になりません。

私は、希望的観測を出すことのほうが不誠実だと考えているため、合理的な業績予想を立てられるようになったときに皆様に開示します。

Q：昨年の振り返りと今期のセグメント別、ソフトウェア別、製品別の目標などがあれば教えてください。

A：中期経営計画初年度のトップラインの伸び、利益の創出により、2年度、3年度に向けての大きな仕込みができたと考えています。それぞれの目標値は開示していません。いずれも、ソフトウェア事業のトップラインを伸ばしていくために、マーケティングについては人材を含めてこれまでにない投資をしています。

投資事業は、**Gorilla** 社の上場益が今年も見込まれています。この利益をソフトウェア事業に投資し、3年目には中期経営計画を達成したいと考えています。

デザイン事業に関しては、コロナ禍の影響を受けたお客さまからのシフトが徐々に進んでいます。米国でも、拠点をカリフォルニアに移してIT企業（顧客）を獲得し、日本でも事業部を組んで準備を始めました。新しい活動によってリカバリーをしっかりと進めていく方針です。

Q：今回減損をされたのは、来期の見通しも非常に厳しいということでしょうか。

A：まず今回の減損の対象は**This Place** 社で、買収時ののれんがありました。2022年3月期の同社の業績が減収となった状況を鑑みて企業価値を算定し、のれんの減損となりました。ここから先落ちていくと考え減損を行ったわけではありません。

Q：XMLによるノーコードがアステリアの差別化ポイントで、他社が容易に追いつけないのであれば、ノーコード市場が立ち上がっている今のうちに、市場が20倍ほどある海外市場に早く打って出るべきではないでしょうか。

A：ノーコードについて少し誤解があるようなので補足します。当社のノーコードはXMLだからできているものではなく、創業時にXML専業ということでスタートし、ASTERIA Warpのベースの技術として使用していることを1つの強みとしてきました。

XML自体は今や普通で差別化にもならないような技術です。ASTERIA Warpの競争優位性はグラフィカルに描いた絵やフローチャートをプログラム化するような柔軟性を持ったノーコードツールである点です。

海外の売上を伸ばしていく時期については、一日も早くというところですが、主力のASTERIA Warpがなかなか難しい状況です。これはASTERIA Warpが日本のシステムインテグレータ(SIer)という非常に厚い層に支えられている製品であることが1つの要因です。このようなことは欧米ではほぼなく、エンド企業がコンサルタントもしくは自前のエンジニアを雇って行うため、日本と構図がかなり異なります。

また、ASTERIA Warpは今年で20周年を迎えますが、この20年間、日本のお客さまの要望に応じてバージョンアップをして進化しているため、日本の企業の要望にきわめて合ったデザインになっていることも要因です。

このままでは海外に持っていくことができないため、Handbook Xのように新しいアーキテクチャで作り直す必要があります。これについては意欲的にR&Dで研究開発を行っていますので、しかるべき時期にお話ができると思います。

Q：現在、株式市場では売上成長より利益が優先されている傾向ですが、来期も本業は積極的に投資を行っていく予定でしょうか。

A：売上より利益が優先されていると概して言えるかというところまでではないと考えています。特にIT業界、クラウド周りでは、赤字でも売上が伸びるほうが評価されることも数多くあるなか、当社では4つの製品でバランスよくミックスで利益を出しています。

Platio、Gravio 単体ではまだ開発費を回収できていませんが、ASTERIA Warp や Handbook はキャッシュ・カウで大きな利益を出していることから、これらの利益を投資して次の製品を開発していきます。

世界を目指しながら日本で幅広く普及していくことを考えると、利益を大切にしてお金を控えるのでは、将来が見通せません。これからもアステリアは投資を重視していきます。

Q : ASTERIA Warp の売上が4割伸びたようですが、アステリアが選ばれたポイントがあるのでしょうか。また、今期も同じように売上が伸びるのでしょうか。サブスクリプション製品はまだポテンシャルがあると思うのですが、どれくらい伸びますか。

A : ASTERIA Warp は今期非常に好調に推移しました。世の中全体でDXおよびノーコードの流れが起きているため、これを追い風にビジネスを伸ばせたことや、ASTERIA Warp のユーザビリティの高さが評価されたことがポイントと考えています。特にライセンスと呼ばれる比較的高単価な商品で4割増収を記録。コロナ禍が始まったタイミングで、IT投資が停滞する企業も多かったと思いますが、2021年度は投資の流れが再び戻ってきたことが、ライセンスが伸びた大きな要因と考えています。

今期については、ライセンスは一時売上ですので確実ではありませんが、DX、ノーコードの流れは続いているため、高い目標に追いつけるように伸ばしていきたいと思います。また、サブスクリプション製品については、非常にポテンシャルがあると感じています。さらにこの部分も伸ばしてビジネスを牽引していきます。(常務執行役員/営業本部長 熊谷)

Q : Gravio の売り上げの伸びと今期の見通しについて教えてください。

A : Gravio もほぼ2倍の伸びです。今期の見通しの詳細はお伝えすることは難しいのですが、販売体制が整ってきたことから、ぜひ今期のビジネスにご期待いただければと思います。(常務執行役員/営業本部長 熊谷)

Q：ノーコードの競合であるヤプリと比較すると、売上高成長率が低いように思います。財務状況がよいアステリアは、先行者利益を確実にするために、ヤプリより高い成長率を目指すべきではないでしょうか。

A：ヤプリと当社は類似したマーケティングメッセージ「ノーコードでアプリを提供する」を出しています。しかし、業態や狙っている領域が異なります。

ヤプリの場合は、スマートフォン向けのエンドユーザーアプリ、マーケティング用のアプリを作っています。従来は外注していたアプリ開発をノーコードで提供できるとしており、価格帯は1件あたり数百万円から数千万円となっています。一方 Platío は、エンドユーザー向けの製品ではなく、社内の業務アプリを作り、増殖していくかたちでアプリの利用が広がっていきます。1社あたり2万円からとなっており、幅広くカバーを行っていく製品です。

今後も私たちは、プロダクトにあったマーケティングを実行し、Platío の売り上げを伸ばしていきます。また、CXO の着任も非常に大きなプラスとして、さらなる広がりになると考えています。

A：「先行者利益を確実にすべきではないか」というご意見は、ごもっともだと思います。そのような意味ではマーケティング戦略だけではなく、本年1月に Platío Connect を、つい先日 Platío One という新製品もリリースしています。これらの新製品によって、先行者利益をより強固なものに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：世界的な半導体不足に陥っていますが、Gravio などの製品出荷に影響はないのでしょうか。

A：世界的な半導体不足や電子機器の不足について、現時点では Gravio のセンサーに影響はありません。

Q：XML は 2000 年頃から普及し始めており、技術力のある会社であれば、XML を使ったノーコードビジネスに参入できるようにと思いますが、ノーコードの将来の市場規模は、技術力のある会社にとって魅力がないのでしょうか。

A：XML とノーコードとは、本質的にはあまり関係ありません。私たちが XML の技術を使って ASTERIA という製品を作った後、ノーコードを作るのは難しいとい

う認識が業界内に生まれましたが、XML でなければノーコードができないということはありません。

XML の技術そのものは、今は差別化になるものではないと考えています。

ノーコード自体は今も非常に難しいもので、ASTERIA Warp と Platio のような製品開発は簡単にはできないと考えています。マーケットはまだ新しいため、このアドバンテージをフルに活かしながら、さらにマーケットを獲得し、数多くの企業の変革に貢献していきたいと考えています。

A : 「ノーコードの将来の市場規模は、技術力のある会社にとって魅力がないのでしょうか」というご質問にお答えします。「GAFAM」と呼ばれているような企業、例えばマイクロソフトや Amazon.com などの企業も、実はノーコードの領域に参入しています。

そのような企業にとっても魅力的な市場ですし、私たちはそこと直接競合しないような領域を選定しながら、ビジネスを展開しています。広い意味で、ノーコードは非常に魅力的な市場だと考えています。(常務執行役員/営業本部長 熊谷)

Q : デザイン事業部が新設されましたが、現時点では稼働しているのでしょうか。

日本における活動方針について教えてください。

A : 日本でのデザイン事業部は4月から稼働し、まずはお客さまの獲得や、調査を開始しています。すぐに売上が上がるということはありませんが、ロンドンのメンバーがプランニングしながら、日本のスタッフが調査を行っている状況です。スタッフの活動に関しては、今後さまざまな打つ手がありうるということで、まずはチームの作り方をデザイン事業部のメンバーと話し合っているところです。

Q : 国内のデザイン事業は当初から黒字が出る見通しですか。それともまずは育てていく予定でしょうか。

A : 状況次第とは思いますが、中期経営計画の内容から、まずはしっかりと「売りができる」ことを大切にしたいと考えています。

あまりにもスモールスタートで「絶対に赤字にしない」というスタンスでは、やはりスケールが難しいため、本体の余力を使ってマーケティングなどを行い、しっかりと顧客を獲得していくことにも注力していきます。立ち上げる以上は、柱の1つとして育てていきたいと考えています。

Q : 以前話していた This Place 社の大型案件の進捗はいかがでしょうか。

A : This Place 社 CEO の Dusan が、以前話したことだと思いますが、第4四半期でアメリカの会社を顧客獲得しています。

Dusan からお伝えしたとおり多くの方がご存知の会社ではあるのですが、現時点ではまだお客さまの理解が取れていない状況で、ある程度このプロジェクトが進捗し、お客さまの了承が取れた段階で開示できることとなります。

そのため、「顧客獲得しているものの公開できないステータスである」というご報告にとどめます。

Q : デザイン事業と既存のソフトウェア事業のコラボで、シナジー効果はあるのでしょうか。

A : デザイン事業とソフトウェア事業自体が、何かを一緒に行うことはもともと考えていません。何を進めようとしているかと言いますと、デザインやコンサルティングの戦略の能力を活かして、ソフトウェアにそれを取り込むということです。今後、ソフトウェアがデザインファーストになる時に、そのノウハウを取り込むことを目指しており、実際に Handbook X にもそれが活かされ、Gravio については人員も活かされています。

Q : This Place 社について、追加の減損はないとおっしゃっていたと思いますが、なぜ今回減損になったのでしょうか。

A : This Place 社の追加の減損について、のれんがある限り減損は発生します。以前、私から減損がないとお伝えしたのは Imagine Intelligent Materials Limited (Imagine 社) で、これは全額減損済みの旨を開示していますが、今後、This Place 社の減損がないということはテクニカル的にもないと思います。

今回は6億円ほど減損していますが、もともとの売上・利益規模がかなり大きかったため、2年間の数値がのれんをキープできなかったということです。のれん自体はまだ残っているため、事業の進捗次第では「まだありうる」ということです。

Q : This Place 社は円高の追い風があったと思いますが、どのくらいあったのでしょ

うか。

A : This Place 社に関する円高の追い風について、具体的な数値は開示していません。対 UK でするので、実は円ドルほどポンドは動いていません。そのため、円ドルで換算される何割、何パーセントという数字より少し低く計算していただければと思います。資料の第4四半期の数値を円ポンドの係数でかけていただければ、おおよその数値はご理解いただけるかと思います。

Q : 暗号資産が大暴落しており、原因の1つはドルに連動したテザー (USDT) の下落にあると報道されていますが、貴社が投資されている日本円に連動した JPYC への影響はいかがでしょうか。また、今後のステーブルコインの展開はどのようにお考えでしょうか。

A : 暗号資産の大幅な下落ということですが、過去のチャートを見ていただくと、上がったたり下がったりという状況です。今の暗号資産の相場を鑑みて、現時点で何らか将来の判断をすることは適切ではないと考えています。

下落については、USDT も要因の1つと言われていますが、暗号資産市場を全体から見た USDT の規模はそこまで大きくなく、それが原因のすべてではないとご理解ください。

JPYC は日本円に対して安定したデジタルマネーですが、現時点で仮想通貨、もしくは USDT の価格の下落がダメージにつながっている状況ではありません。

USDT や USDC などは暗号資産として一般的にやり取りされているものですが、JPYC は実は建てつけが違います。日本の法律においては暗号資産という分類ではなく、他の法律をベースにしており、影響を受けにくいという構造があって、JPYC に関しては現時点でのダメージは少ないです。

今後は、ステーブルコインが非常に重要な位置づけになってきます。ある意味、政府とのせめぎ合いのようにもなりうるのですが、このイノベティブなところにかに組み込んでいくかが非常に重要です。

Q : 可能であれば、開発中の新製品の動向をお聞かせいただきたいのですが、いかがでしょうか。

A : すでにお話ししているところでは、アステリア製のブロックチェーンがあります。

Gravioなどの当社製品や、社内のサービスで少し使用していますが、まだ世の中にリリースしていません。暗号資産以外でどのように「ブロックチェーンならではの価値」を出していくかについて、かなり長い時間をかけて研究を続けており、これをいつか、サービスもしくは何らかの技術として提供することができるのではないかと考えています。

それ以外にもいろいろな研究開発を行っています。こちらは「お楽しみに」ということで、今回は1つだけご紹介しました。

Q：本日より中山五輪男（なかやま いわお）氏がCXOに就任されますが、アステリアの発展に大きく寄与されると大いに期待しています。どのような経緯で今回の入社に至ったのか、差し支えなければ教えてください。お互いによるラブコールなのでしょうか。

A：中山の入社の経緯などは就任会見動画としてYouTubeで公開しています。

そこで中山自身が話した内容ですが、私たちが取り組んでいるノーコードが日本の企業を変える要になるとして、「救世主」という言葉を使っていました。ノーコードこそが、日本の企業を変えていくということです。

これまで他の会社でいろいろなDXの支援などを行っていましたが、ある意味で限界を感じ、世の中ではエンジニア不足などと言われる中で、「どうしたらいいのか」を解消する答えがノーコードだと中山は感じて、アステリアにジョインしてくれました。中山はCXOという役割ですが、まずは「ノーコードの伝導師」として全国各所でお話しします。

■「中山五輪男 CXO 就任会見」動画 <https://youtu.be/tZfQzbRpUGM%20>

Q：4月度の組織改編について、特に伝えたい意図や意志があれば教えてください

A：この4月の組織改編は、昨年4月と比較すると実はそこまで大きいものではありません。

昨年4月の組織改編は、マルチプロダクト化、マルチサービス化を通じて、さらに市場も広げていくということに適応した、スケーラビリティの高い組織にするという意図がありました。

今回の組織改編では、デザイン事業部が新設され日本におけるデザイン事業を進めていくためのスタートポイントとなっています。

また、CXO 就任も非常に重要な点です。当社の製品は幅広く多くの企業で使ってもらうことを目指しており、それを行っていくための意志が今回の CXO 採用に表れていると考えていただければと思います。

Q：中期経営計画の達成見込みはいかがでしょうか。進捗を教えてください。

A：中期経営計画については、4つの重点ポイントがあります。「STAR」の頭文字の4つで、「S」はサステナビリティ (Sustainability)、「T」はトップライン (Top-line)、「A」はアクイジション (Acquisition)、「R」はリファイン (Refine) です。

これらの4つの重点ポイントを中期経営計画期間の3年でいかに進めていくかが重要となります。今日は決算発表の場でしたので、主にトップラインとサステナビリティについて触れました。

アクイジションについて、一番大きなところは M&A ですが、投資先とのコラボレーションについても、Asteria Vision Fund (AVF) に加えて、当社本体の投資チームが働きかけています。

リファインも大事な要素で、例えば Platío One と Platío Connect という新しい製品サービスにもあてはまるように今までのものをどんどん磨いていきます。

この1年でも様々な進捗がありましたように「STAR」それぞれのポイントでご確認いただければと思います。

以上