

## &lt;Q&amp;A 要旨&gt;

Q：予定通り、Gorilla Technology Inc. (以下、Gorilla 社)の6月中の上場は可能でしょうか。例えば、一般的に今承認があった場合、今月末までに間に合うのでしょうか。

A：基本的には承認から De-SPAC (SPAC が買収対象会社と合併し、一連の買収取引を完了すること) まで 21 日かかります。手続きを経ればその期間を短くするようなこともできますので、本日承認を得た場合は間に合いますし、もちろんもう少し遅れても大丈夫です。(2022年6月7日時点) これは SEC が特別なわけではなくて東証などでも同じです。審査中ですから。それが審査当局の発表があるまでは分かりません。

Q：Gorilla 社の上場時の想定時価総額 708 百万米ドルの 14.8%は貴社保有株数で、新株発行により、多少希薄化するとのことでした。上場直後の株式評価額から貴社取得費用 1,230 万ドルを引いた差額の評価益が、決算に利益計上するのでしょうか。

A：上場時の想定時価総額 708 百万米ドルは発表されているとおりです。14.8%というのは上場前ですので、ご質問にもあるとおり上場後にある程度、希薄化します。その上で、どういう計算かということ、当社持分の時価総額から取得金額ともう一個引かなければいけないのは、今回計上しております 38 億円です。これも引いた残りが利益として計上されます。

A：Gorilla 社上場による株式評価益を四半期決算に計上するのは上場完了した直後でしょうか。例えば、6月までに上場が完了した場合、第1四半期決算で利益をすべて計上するのでしょうか。

A：上場後は四半期ごとに、株価に基づく評価額を計上します。それはもちろん上場したら全額ですし、第3四半期、第4四半期と毎四半期株価の評価があって、その差額を計上する形になります。これが未上場の場合、差額が毎日のように変わらないですけども、上場後は毎日変わりますから、それを四半期の末の時点で計上します。

Q：アステリアの利益に比べて Gorilla 社の評価額はかなりの影響があり、株価によっては赤字になることもあるのでしょうか。

A：期の中ではありえます。つまり、6月に計上したものからさらに株価が下がればその差分はマイナスになります。例えば第3四半期だけ切り出すと赤字というようなことは、もちろんありえます。

Q：Gorilla 社が上場したら業績予想は出せそうでしょうか。それとも、上場後はアステリアにとってかなり大きい金額が毎日上下することになるので難しいでしょうか。

A：理論的には毎日金額が上下しますが、決算がありますので、いわゆる開示としては、決算ごと(3カ月ごと)になります。

- Q : Gorilla 社のホームページ内でニュースがほとんど更新されていませんがなぜですか。
- A : Gorilla 社は、当社のようなパッケージベンダー（パッケージソフトを開発・販売する企業）ではなくて、基本的にはソフトウェアを開発して、大口で、ミリオン単位でプロジェクト取っていく会社です。例えば、当社の子会社 **This Place Limited**（以下、**This Place 社**）と同じように頻繁にニュースがあるわけではないというのが基本的なところだと思います。
- 特に上場前は、基本的には投資家心理に影響するようなニュースは出してはいけません。社長が交代するなど大きなニュースは出さざるを得ないですが、そういうことでない限りは基本的には静かにしているという期間となっているためかだと思います。
- Q : 米国証券取引委員会（SEC）のサイトで公開されている Gorilla 社についての英語版資料が読めません。日本語訳を出すか、主だったことを発表すべきだと思います。発表以上のことは話ができないという事は理解できますが、発表している内容については都度株主に IR で出してください。株主にとって投資判断に大きくしますのでお願いいたします。
- A : 残念ながら、当社の文書ではないので対応できません。
- Q : 合併後の、Global SPAC Partners Co.（以下、Global SPAC Partners 社）の株が極端に上がったとしても、アステリアの株価がデカップリングすればアステリアが買収されるリスクもあります。故に、一定程度の現金化はマストで、4D（Data, Device, Decentralized, Design）の投資方針からも全ての株式を持ったままにはしないと思っています。現金化や再投資など、今のお考えを伺いたいです。
- A : 当社の Asteria Vision Fund（以下、AVF）はファンドですから、基本的には現金化をするという方向です。開示されているとおり、ロックアップの期間が半年間ありますから、それ以降どうやって現金化するかということを考えていくことになります。
- Q : 今後 AVF の投資先である Gorilla 社が SPAC 上場を果たしたあと、アステリアとしては Gorilla 社の持ち株を現金化できる見通しですか。ロックアップ条件などはあるのでしょうか開示資料の範囲で教えてください。
- A : 6 カ月間のロックアップがありますので売却はそれ以降になります。時期は株主や投資家の皆様も同じだと思うのですが、あらかじめ時期を決めておくわけではなく、有利なときに現金化をするという考えです。
- Q : AVF について、2 号ファンドの設立予定と想定規模を教えてください。
- A : AVF の 2 号ファンド立ち上げは中期経営計画の中で触れているように予定しています。AVF-1 が好調なため、お話をいただいておりますが、まだ組成は始めていません。Gorilla 社の件が一段落したところで計画をして、中期経営計画期間中には 2 号ファンドを立ち上げる予定です。

Q：2021年9月6日に、Gorilla社と貸付および約束手形契約300万ドルを締結していますが、これは投資目的の貸付けですか？取締役としての貸付けですか？

A：アステリアから貸付けです。取締役として個人で出しているのではなく、上場費用が色々かかりますので、そのブリッジとして貸付けています。

Q：孫さん（ソフトバンク）は守りの姿勢でいくようですが、現在のテクノロジー株の低迷はアステリアにとって投資のチャンスでしょうか。

A：基本的にはチャンスだと考えています。とは言っても、テクノロジー株は直前から下がっているだけで、例えばコロナ前から比べると、まだNASDAQは高いです。

また、私たち自身は儲かるから投資するのではなくて、4Dに合致するやりたいことや、ソフトウェア事業に資する投資先に投資しています。単に安いからではなくてそこに合致するということが同時に重視しています。

アステリアは投資会社ではなく、ソフトウェア事業とそれを支える企業投資ですから、観点が異なります。そのため、市況に応じた判断に重点を置くわけではないというのが私たちの方針です。

Q：アステリア社のソフトウェア事業のビジネスサイズについて教えてください。

2022年度と、2023年（中期経営計画最終年度）それぞれの、アステリアが対象としている最大市場規模（TAM）と、その最大市場規模のうちアステリアがアプローチ可能な市場規模（SAM）、その中でアステリアが獲得すべき規模（SOM）の3つについて教えてください。

A：中期経営計画中でいうと、TAM、SAMの話よりも製品の伸びの話のほうが圧倒的に現実的です。ASTERIA Warpを二桁ずつ伸ばし、GravioとPlatioは現在と同様の倍々もしくはもう少し大きな伸びを目指しています。

Platioに関しては、CXO（Chief Transformation Officer：最高変革責任者）が就任しましたから、3倍でも、5倍でも伸ばしたいという気持ちではあります。ポテンシャルは非常に大きいです。

TAMの話をし少ししますと、ASTERIA Warpは、今導入社数が1万社近くになっています。ライセンスは中堅以上で約5万社が導入の対象となる企業です。そして低価格で機能が限定されたサブスクリプション型のCoreでも50万社くらいが導入の対象となると考えられます。

ところがPlatioの市場は現場の数だけあるので、中小企業内だけでも10くらい現場があり、中堅だと100はある。大企業だと1000はあります。ASTERIA Warpと比べると桁が違います。Platioの市場はとて大きいので、今アクセルを強く踏んでいます。数値で計算してもいいですけど、そういうところではない大きな市場がPlatioの前にはあるということです。

Q : ASTERIA Warp、Handbook、Gravio、Platio に続く第5の製品の見通しなどはあります。研究開発状況など教えられる範囲で教えてください。

A : 一つの方向性は、今の4つの製品をさらに強化する製品を提供します。直近では、Platio Connect という Platio で作成したアプリと100以上のシステムにつなげることができる製品の提供を開始しました。また、先日発表した Platio One は、コンサルティング企業などがプロバイダーになることで、そのノウハウをアプリにして、お客様に販売することができる製品で、提供を開始しました。

5つ目6つ目の製品はもちろん発表はできませんが、今私たちが研究開発していると公に言っているものの1つはブロックチェーンです。自前のブロックチェーンを熊本で開発していて、社内で既に使ってみたりしています。

それともうひとつは、AI です。Artificial Recognition Technology 合同会社 (略称 : アステリア ART) という AI 子会社を持っています。研究開発をしていますので、当然ながらいつの日か成果物が出てきます。

新しい技術は時間がかかるため、今は本当にご期待下さいというところです。

Q : Platio One は、各企業が自主的に開発にあたる素晴らしい仕組みだと思います。他方、優れたアプリが一部企業に権利帰属し、かえって全体拡大の足かせにならないか、権利整理が必要とも思います。一部企業が開発先行しても、似たアプリを各社が後から作成しても良い仕組みなのでしょうか。

A : Platio One は、色々な企業がノウハウを基にアプリを作れて配ることができます。著作権侵害をしない限りは、ある企業が作成したアプリを、他の企業も作成可能です。

Q : ノーコードで対談を行われていたサイボウズ株式会社の kintone とアステリアの Platio にはどのような違いがありますか。

A : まず共通のところはノーコードです。だから一緒に対談をしました。違いは、基本的には kintone は PC、システム上のパソコンを使ったアプリを作ること、Platio はモバイルアプリを作れる点です。実際に、両製品を組み合わせられて使われているお客さんが結構いらっしゃいます。

Q : Handbook X のユーザーの獲得状況は順調でしょうか。初年度1万ユーザーを達成できそうですか。Handbook の売り上げにどれくらい寄与できそうですか。

A : 発表させていただいた通り、既に1万を達成して、今年度末には10万を目指すというところで上方修正をさせていただいています。

売り上げ寄与にはまだまだ時間はかかります。なぜなら、基本的には(開発費の)回収が遅行するサブスクリプションモデルであるためです。ユーザー獲得した後は、伸びが続きますが、最初の助走は非常に長いです。Handbook X の場合には、いかにプレミアムのモデルのユーザーを増やして、そこからどんどんマネタイズという状況にもっていくかが大切です。

■Handbook X 15,000 ダウンロード突破 : [https://www.asteria.com/jp/news/press/2022/05/12\\_01.php](https://www.asteria.com/jp/news/press/2022/05/12_01.php)

- Q：日本でのデザイン事業をこの3カ年計画の中で立ち上げられる予定とのことですが、株式会社グッドパッチも順調に売上のトップラインを上げられています。アステリアの日本でのデザイン事業はグッドパッチさんを追い抜くことも視野に入れて取り組まれる予定でしょうか。
- A：グッドパッチさんのおかげで、特に株式市場においてデザイン事業というものが非常に認知されて、本当にありがたいと考えています。4月から当社でデザイン事業部というものをスタートしています。今準備をしており、人材採用なども進めています。規模で言うと、中経期間中ではさすがにグッドパッチさんを超えられないとは思いますが、もちろんナンバーワンを目指していきます。差別化できる点は、グローバルな展開です。This Place社の強みを生かしてどんどん伸ばしていきたいと考えています。
- Q：デザイン事業の日本でのM&Aの件です。This Place社を除く貴社単体では、これまで製品開発重視でシステムインテグレーター（Sier）的な業務は行わず、高収益性優先でした。買収後のデザイン事業は、アステリアのデザイン事業部に本体を置くのか、あるいはThis Place社の日本法人に本体を置き、デザイン事業部がサポートしていくのか、方針を教えてください。
- A：現時点では両方あり得ます。事業やメンバー、どういうお客様がついていただけるのによってどちらもあり得ますので、現時点では決めてはいません。
- Q：以前、This Place社CEOのDusan氏が決算発表に参加されることを要望し、実現してくださり本当にありがとうございました。一度だけでなく、今後も毎回出席いただくことを要望いたします。
- A：私としては年に一回くらい参加してもらい、説明をしてもらうことができればと思います。特に、アメリカの拠点をシアトルからカリフォルニアに移しましたし、日本事業が立ち上がればDusanの管轄下になりますので、そういったところを説明する機会があればというふうに考えています。
- Q：積極的な投資についてです。最近、たまたまかもしれませんがテレビコマーシャルを全くと言っていいほど見ません。今までと今後のテレビコマーシャルについてのお考えをお聞かせください。
- A：テレビコマーシャルに関しては、番組やターゲットを絞っています。Platioは企業向けの製品ですからマスの製品とは違うアプローチをとっています。今回の取り組みは初めてなため、効果を測定しながら実施しているというのが一つの理由です。また、Handbook XやPlatioはまず認知されることが重要です。私たちの調査によると認知度がかなり上がっていることが分かっています。このため次に何にお金を使っていくのがいいかと考えたとき、もちろんテレビコマーシャルも選択肢にはありますが、投資家の皆様も期待される利益を出すために厳選していくことが重要です。認知度を上げ、案件にしていくためバランスをしっかりと見ながら進めている状況です。

Q：中期経営計画 STAR の中で最初の2年は積極的に投資をしていくとおっしゃっていましたが、最終年度は今のところ、投資はおさえるという認識でよろしいでしょうか。

A：投資はおさえるという認識で結構です。とにかく、最終年度は目標の数字を達成していくため、投資はおさえるということが基本線です。ただもし、大きな利益が出れば、利益の分はさらに将来のために投資をする可能性はあります。

Q：最終年度売上45億円に向けての進捗は現時点で順調でしょうか。45億のうち、PlatioはHandbookと同程度の3億円くらいを目指していると以前おっしゃっていましたが、Gravioも今の伸びでは知れており、This Place社の数字がかなり見込まれていることになるかと思いますが、This Place社の今の業績ではかなり心配です。ASTERIA Warp等は順調ですが、他に何か見込んでいるのでしょうか。

A：This Place社については、アメリカでの優良顧客の獲得や、グッドパッチさんが証明するように、日本の事業もポテンシャルが高いというふうに考えています。ただやはり根幹はソフトウェア事業です。ソフトウェア事業がある一定程度の十分な伸びを出し、その上にThis Place社の伸びがあると考えていただければと思います。

Q：中経営計画の売上の部分は、なかなか達成が厳しそうですが修正は不要でしょうか。

A：修正するつもりはありません。

Q：M&Aをする予定と随分前からおっしゃっていますが、This Place社以来なされておられません。できていない原因は何があるのでしょうか。

A：当社は、M&A自体が目的ではなく、4Dという領域に合致した投資を重視しています。現在、投資委員会が月1回行われており、実際に、新しいパイプラインと呼ばれる候補は常にあります。

しかしながら候補は常にありますが、やはり色々なことが合致しなければ、買収には至りません。単に相手先の企業のマッチングだけではなくて、価格や今後のプランといったようなところの整合性がとれるかどうかです。私たち自身の判断に基づき、現時点ではThis Place社以降、大きなM&Aは行われていません。

あとは、中計期間中に日本でのM&Aもスタートしています。日本でのM&Aの中には、会社ではなく製品の買収であったり、もしくはオプション的に私たちが付け加えられるものも含めて、トップラインに資する投資先を選んでいきます。

M&A専任の者を去年の4月からおいて、取り組んでおりますので、進捗状況についてはタイミングが来たときにご報告させていただきます。

Q：配当についてのご質問です。今までの発言から、社長は成長している間は、利益は投資に回す意向なののでしょうか。今後、Gorilla社の株式などを現金化してキャッシュが増えても、成長している間は増配には向けないのでしょうか。

A：お金を何に使うのが株主の方々のためになるかという点が根本になります。その上で、制度的な制限もあります。当社は連結ベースで業績を報告しておりますが、配当は日本の法人の余剰金の範囲でしか出すことができず、しかも複雑な計算式にあてはめて捻出しています。つまり、連結利益と配当が完全に連動しないこともあります。将来的には、キャッシュが潤沢に入って、これは配分したほうが一番良いだろうという判断になれば増配に向けますが、まだまだ私たち自身がやっている領域は、5年、10年は大きな成長をしていくと考えていますので、基本的には再投資に向けます。ただ株式会社という性格上、私は株主の皆様への配分が0でいいとは全く考えておりません。配当をしっかり続けていくということが大切だと考えています。

Q：以前社長は、アステリアの市場評価が低いとおっしゃっていましたが、IT企業の時価総額がピークの3分の1になっている現在でもその考えは変わらないのでしょうか。

A：当社に関して言えば変わらないです。

Q：当期の通期計画予想はいつ頃開示できそうですか。

A：それはなんともいえません。先ほどGorilla社に関する質問で答えが不足したと思う部分で付け加えますと、Gorilla社の収益が当社にどのくらいの影響があるかは、結局来年の3月末時点のGorilla社の株価次第です。それ次第であるため、業績予想開示はなかなか難しいです。

上場直後は結構株価が乱高下しますが、落ち着いてくればある程度、合理的な予想を出せるかと思えます。「合理的な」というのは、業績予想開示の精神でもある投資家保護の観点からとても大切です。合理的な理由に基づいた予想が立てられるまでは、開示したくないと考えています。

Q：バーチャル株主総会は各企業への浸透は進んでいますか。

A：バーチャル株主総会には、「参加型」と「出席型」があります。このコロナ下で、配信だけをする「参加型」はかなり進んでいます。一方で、規制が緩和された完全バーチャル（バーチャルオンリー）株主総会はなかなか進んでいません。

問い合わせはいただきますが、やはり判断を下されるのが基本的には総務部門の方々ですので、リスクの少ない方法を採用される傾向にあります。しかもコロナも落ち着いてきているので、IT業界など先進的な企業が取り組んでいらっしゃることで、浸透するまでには時間がかかると考えています。

現在、バーチャルオンリー型は産業競争力強化法の改正により開催可能になっており、本丸は会社法の改正です。法の整備についても、経産省と色々と話し合いながら、当社としても活動を続けていく必要があると考えています。

Q：一部のステーブルコインで暴落が起きました。アステリアはステーブルコインに今後も投資、あるいはビジネスを展開していくのでしょうか。展開していく場合、リスク管理はどうしていますか。

A：当社としては、ブロックチェーンに取り組んでいますが、仮想通貨、暗号資産の領域は取り組まないと決めています。ですから、暴落や、逆に暴騰しても本体、グループには影響はないです。

この領域を手掛けているのは、私たちの投資先であるJPYCです。マジョリティー投資だと本体に影響するため、マイナー出資をしています。JPYCもブロックチェーンを活用していますが、暴落したものと違って前払式支払い手段という法的な違いがあります。私たちは技術的な部分まで理解をして投資をしています。儲かりそうだからとか、なんかこれ良さそうだからとか、そのような理由では出資はしませんので、技術的なところも含めて今後も出資をしていきます。

Q：Web3で注目されている点も現在の株高に影響していると思いますが、何か予定があれば言える範囲で教えていただけないでしょうか。

A：私自身は、Web3で注目されているという実感はありません。

Web3は、インターネットのバージョン3といってもいいような、非中央集権的な社会でとても重要です。極論をすれば、中央集権型の国や通貨の発行体、銀行など既存の国や組織に挑戦をするものです。そのため、私がブロックチェーン推進協会で、みんなで取り組みましようと言ったとおり、時間がかかります。

それより近いのはメタバースです。メタバースは、当社でも会議などに取り入れています。その中で、例えば、NFT (Non Fungible Token : ノンファンジブル・トークン) で何かできないか、などということは検討しています。Web3の一部のところは私たちが取り入れていきますし、独自のブロックチェーンも作っていますので、何かそこでできないかということは今後とも考えていくつもりです。

Q：具体的にGorilla社と今後どのような形でシナジーを創出していかうとお考えでしょうか。分野・規模など差し支えない範囲内で構いません。

A：Gorilla社は開示しています通り、上場後、アメリカとヨーロッパで積極的に展開をしていく計画です。当社がアメリカ、ヨーロッパに出ていきたいという方向性と一致をしていますので、私自身も上場後のGorilla社の取締役の1人として、そういった地域への展開に協力をしたいと思っています。

一番近いのは、既に連携をしているGravioです。この連携は、Gorilla社の展開にも役立つし、当社のGravioの展開にも役立ちます。

Q：機関投資家の空売りで株価が押さえつけられることが多いと思いますが、社長、副社長、役員を持ち株で貸株に出すのをやめていただけないでしょうか。

A：貸株しておりません。

Q：自社のIRについてどのようにお考えでしょうか。個人的には、上場企業の中でも相当力を入れていると思っています。また、他社のIRなどで参考にしている企業などはありますか。

A：他社のIRで、新しい取り組みが導入された場合は、うちでも取り入れられないかと毎回IRチームに話したりはします。

また、説明会の際に投資家の皆様からの質問に全てお答えするのは、私としては重要な取り組みというよりもコミュニケーションだと考えています。

Q：赤転から2年続けて最高益。複数年黒字を出し、Gorilla社など個人投資家からは注目高まっていますが、機関投資家からの問い合わせや引き合いなどは増えていますか。

A：圧倒的に増えています。機関投資家とのミーティング件数や、引き合いはとても多いです。国内だけではなく海外からもミーティングの依頼が増えており、英語でご説明する機会も増えています。

Q：平野さんの主観で結構なのですが、アステリアに対する個人と機関投資家で一番の違いのある関心事項はなんでしょうか。

A：それは明確でして、個人投資家の方からはGorilla社の上場に対してのご質問が圧倒的に多いのですが、機関の方からはあまり聞かれません。

Q：今後どれくらい成長していきたいと考えていますか。

A：創業時から一つ目指しているのは、売上100ミリオンドル（約130億円）です。過去でいうとマイクロソフトやオラクル、最近のB to Bの会社でいうとセールスフォースなど、100ミリオンを超えたあたりで、世界市場で認知されて製品が使われています。売上100ミリオンドル台を達成すること、グローバル市場に出ていくということはほとんど等しいと考えています。まだまだそこまで達成できていないですが、マイクロソフトもグーグルもフェイスブックもやってきたように、M&Aや投資を通じて仲間集め、成長のスピードを買うことで、なんとか到達したいと考えています。

以上