

<Q&A 要旨>

Q : テレビ CM によるブランディング効果は出てきていると感じられますか。またトップラインの成長には貢献できますでしょうか。

A : 2022年3月期では、Platio と新製品 Handbook X についてテレビ CM を行いました。効果測定の結果、私たちが元々狙っていた認知度という面では明らかに効果が出ています。また CM を放映するたびに、当社ウェブサイトへの訪問はきわめて多くなっています。ただし、認知度が向上してもすぐには売上(トップライン)には貢献しません。そのため、私たちは CM だけではなく、案件に繋がるリード獲得に向けた、ネット系のプロモーションも行なっています。これはネット広告だけでなく、オンラインでの対談やキャンペーンを実施することで、トップラインの向上、案件の獲得につながります。製品の MRR の継続的な上昇や一部尻上がりな上昇はまさにネット系の広告、販売促進活動によるものです。

テレビ CM のようなマス広告は、ブランディングや告知、認知度に効果がありますので、今後2年~3年後ぐらいのスパンで役に立ってくると考えています。これは非常に重要なことで、企業で当社製品の導入を決定される場合には稟議を承認できる決定権を持つ人が製品を知っている、もしくは聞いたことがあるようにするための刷り込みの効果が、非常に意味を成すと考えています。マス広告は特に、Platio のような幅広い現場で使えるものに対しては効果的であると考えています。

Q : 「4D」(Data, Device, Decentralized, Design)戦略に基づく投資とありますが、特に Gorilla Technology Inc. (以下、Gorilla 社)の商品に Gravio を連携させても御社の商品が海外に売れているというわけでもなさそうです。ここから目標とされている海外売上比率は達成不可能ではないですか。社長は本当に達成可能だと思っておりますか。

A : 海外売上比率については現在中計の中で目標値はありません。ただ私は、海外の売上比率をできるだけ早く5割以上にしたいということは以前から申し上げていますので、この比率を達成するためには Gravio を筆頭に、Platio がその後続き、さらにはこれまでも模索をしていますとおり、M&A も重要な要素となっています。

Gravio は、This Place Limited (以下、This Place 社)のメンバーとも組み、今年4月からシンガポールに事業開発チームを立ち上げました。ここから英語圏の事業開発を行ってまいります。

Q : Gorilla 社と This Place 社の日本における展開の現状をお聞かせください。

A : まず Gorilla 社からお話をしますと、私は社外取締役でありますけれども、当社の子会社ではありませんので私から申し上げられることは限られています。同社は、現在日本に子会社があり、そこに社員がいて、直接のパートナーも数社あります。当社が、Gorilla 社の AI 製品を組み合わせた Gravio の AI エディションというものを売

ることで国内市場の開拓の一端を担うことができます。**This Place** 社については先ほども触れましたとおり、中計期間中に日本でビジネスを始めると明言しました。その計画のとおり、今年の4月に東京でデザイン事業部をスタートしています。現在、人材採用および営業などを進めていて、今年度中には何らかの売上が立てられると計画をしています。

Q：デザイン事業に投資後、株価が低迷しています。デザイン事業の成果の低迷を環境のせいにはしていますが、今後の戦略（戦術も含む）を明確にし、かつ到達目標も明確にしてほしいです。

A：デザイン事業への投資に関して、元々はデザインファーストの時代を見据えて、デザイン指向のソフトウェア開発を行っていくということが狙いです。つまり、グローバルなデザインおよびコンサルティングのチームと組むことが一義的な目的です。世界的にデザイン事業を展開している **This Place** 社ですが、アメリカの顧客企業2社がクラッシュをしたため1年間赤字を出しました。減損もしましたが、この直近2期は、その前の期に早期の構造改革をした結果、黒字という状況です。つまり足を引っ張っているわけではないということです。

これからは、中期経営計画のトップライン成長への寄与を目標としています。また施策としましては、東京での展開を計画しています。特に非常に厚い層である、システムインテグレーション（SI）という事業に合わせた戦術・戦略を取っていくことを考えていまして、皆様にお伝えできる時が来次第タイムリーにお伝えしていきたいと考えています。

Q：2020年3月期ではプロジェクトの遅延により収益に影響が出ていたかと思いますが、原因は何でしたか。また前期・今期では起きていないように見受けられますが、どのような改善・対応しているのでしょうか。

A：プロジェクト型のビジネスということで、**This Place** 社を前提としてお答えをいたします。ご指摘のとおり、2020年3月期にプロジェクト遅延により収益に影響が出ました。T-モバイル社と、シアトルベースの世界的な航空機会社の事業に大きな影響が出たことによるものです。この時点では、当社は遅延が発生していると聞かされていきましたので、人員もキープしながらしばらく待つておりましたが、なかなか動かず経営陣も交代するような事態に発展いたしましたので、急遽構造改革を実施し、大型の顧客に依存せず数多くの企業に発注を受けるポートフォリオ戦略にシフトしました。また、待つていた人員は早急に削減をしまして、翌年から黒字に持つていきました。ただ、その次の年から新型コロナ感染症拡大が発生した関係で、既存のお客様がダメージを受け、プロジェクトのサイズが小さくなったり、期間が短くなったため前期までは残念ながら減収になっています。この点についても、顧客企業のターゲットを変

えることで既に対応は進んでいて、米国で2社獲得などの効果も出ています。この対応をさらに進めていきますと共に日本の事業も進めていきたいと考えています。

Q：藤末議員とのスペース対話を興味深く拝聴していますが、今後アステリアが飛躍するためには日本はどう変化すべきとお考えでしょうか。もどかしさや期待感がありますでしょうか。

A：参議院選挙期間中（6月25日時点）ですから、議員候補者と呼ばさせていただきます。藤末候補とTwitterのスペース機能でブロックチェーンおよびWeb3.0についてお話をしました。Web3.0が、今回の選挙で自民党の方針のや、岸田首相の方針の中に入ったということは非常に画期的なことだと考えています。これは私がブロックチェーン推進協会の代表としてだけではなくて、アステリアの代表としても歓迎すべきことだとまず考えています。ただこれで万々歳かというところではなくて、規制や法律が非常に厳しくなると逆効果です。

私たちは新しいところにずっとチャレンジをし続けている会社です。ブロックチェーンだけでなくAIなどの新しい領域で、世界に遅れを取らず日本で花開いていくためには、藤末候補に限らず様々な議員に私は提案をしたり意見をしたりする活動をこれからも続けていきたいと考えています。

Q：ステーブルコイン「Zen」の許可申請はいつするのでしょうか。進行状況を教えてください。

A：ステーブルコインZenはアステリアではなく、ブロックチェーン推進協会が扱っているものです。アステリアはプロジェクトメンバーとして参画していますので、公になっている状況・情報を本日は共有させていただきます。

ステーブルコインZenは社会実験フェーズ1が終了いたしましたして、フェーズ2の準備を行って行っていました。この準備がなかなか進まない中で、フェーズ2の定義などもしてきたのですが、現在このステーブルコインを法制化するという動きが進んでいます。この状況に合致するというようなかたちで、Zenはフェーズ1のものがまだ暗号資産交換所Zaifに残っていましたが、ここでの取り扱いを廃止しました。

その上で、これからもステーブルコインが非常に重要であるとブロックチェーン推進協会は考えています。協会のステーブルコイン部会で研究を続けておりますので、今後の方向性については、特に同部会のディレクションになるという状況です。

Q：メタバースに参入するそうですが、どのようなかたちで参入するのか具体的な説明をお願いします。

A：私どもがメタバースに参入するというような発表・開示をしたことは現在のところありません。

私たちが申し上げていますが、ブロックチェーンが、メタバースに非常に重要なものになり、非暗号資産の領域での可能性があるということです。メタバース内で様々な所有権の移転、価値の移転などを行う際には、ブロックチェーン以外に現在考えられる技術はないため、非暗号資産の分野で私たちがブロックチェーンについて考えたり、研究をしていることが役立つであろうと思っています。

また私たち自身はこういった環境を、いち早く捉えてビジネスチャンスを理解するために、いくつかの社内のオフィシャルなミーティングに VR ゴーグル オキュラス クエストを導入して既にメタバース上で実施しています。

Q：島田由香 CWO (Chief Well-being Officer) 就任の件です。多様な働き方とウェルビーイング経営はいわば手段と目的の関係と考えます。アステリアのためのみならずウェルビーイングを実践し、他社にもつなぐ製品を用いて提案できる企業にと期待していますが、将来に向かっての CWO 設置の意義を伺いたいです。

A：CWO は、当社だけのために作ったわけではありません。まず大事なことは、当社が従業員のウェルビーイングを実践することが大事です。これをまず行い、他の企業でも実現できるようにということで島田さんに来ていただいています。島田さんのご活躍をご存知ない方のために少しだけご説明しますと、島田さんは日本ユニリーバで人事総務本部長を務められていましたが、日本ユニリーバ以外の様々な企業や団体に対してもウェルビーイングの活動というのをすでにされていた方です。アステリアの CWO に就任後も、こういった活動を制限するつもりはありません。日本の企業がウェルビーイングを実現することで、どんどん市場が活性化する。そしてウェルビーイングのループが生まれていく、といったところに貢献をしたいと考えています。

Q：Platio ユーザーの小国町が日本 DX 大賞を受賞したようです。「ノーコード開発の日」の記念日設定など、パスワードに関するポジション取りに力を入れているように感じますが、その狙いは何でしょうか。今後どのような収穫を期待しているのですか。

A：この「ノーコード」ですが、まさに今おっしゃるとおりパスワード的になっているという側面は否めません。ただ、私たちはこのパスワードを追いかけけているわけではありません、ちょうど本日から 20 年前の 2002 年 6 月 25 日に、当社のノーコード製品の販売はスタートしています。この時から私たちはノーコードに力を入れています。その後リリースした、Platio、Gravio もノーコード製品です。私たちはパスワードだからノーコードをやっているだとか、パスワードを追いかけけているということでは一切なく、その基盤をずっと作ってきました。パスワードにならない、注目はされないけれども、言葉も変えてみたりしながら、この 20 年間ずっとこのノーコードに注力してきました。

ようやくこの言葉が、世の中の多くの人たちに使われるようになってきました。です

から当社はノーコードの老舗として、その責任の一端を担い、ノーコードをパスワードで終わらせてはいけないと考えています。なぜなら、ノーコードはエンジニアがいなくてもコンピューターを制御できるという20年前から言われ続けているエンジニア不足という日本の課題を根本的に解決できる方法だからです。パスワードで終わらせないためにも記念日を登録し認定されました。
是非これからのノーコードにご期待ください。

Q：本日のバーチャル総会は順調に運営できているのでしょうか。観ている分には大丈夫ですがやってみていかがでしょうか。このような新しい総会の在り方、会議体の在り方は今後の社会でどのように利用されていくことになるのでしょうか。アステリアはそこでどのような役割やビジネスを狙っていこうと思っているのでしょうか。

A：まず本日の総会は、無事何の問題もなく終了いたしましたことをご報告申し上げます。バーチャル株主総会実施において法律でブロックチェーンを使わないといけないと決められているわけではありませんが、私たちはこの技術を使っています。
今、バーチャルと言っているのは、二次元の画面上のバーチャルですが、近い未来、Web3.0のVR的なバーチャルな会議体はすぐやってきます。株主総会も含めた大事な会議はそのような空間で開かれ表決をとるようになる時代がすぐそこまで来ているわけです。Web3.0のバーチャル空間では信頼できるデータ、コピーができずデータの真正性が証明できるというのは今のところブロックチェーン以外の技術ではありません。そこで、そのファンダメンタルな技術を握って、表決ができる仕組みを開発することを私たちは目指し、2017年からずっと開発を続けています。

Q：平野さんは朝早くからの音声配信 SNS Clubhouse (クラブハウス) など、仕事も含めて数多くの活動をしているのではないのでしょうか。疲れてはいませんか。これからも頑張してほしいので体調には気をつけてほしいです。まだまだ平野さんはお若いので心配はしていませんが、アステリアの後継者問題は大丈夫でしょうか。

A：Clubhouse は毎朝月曜日から土曜日まで行っておりまして、今朝も、通常どおりやらせていただいています。私自身が Clubhouse に可能性を感じており、この新しい SNS、新しい IT ツールが社会をどのように変えていくかということに対しては非常に注視をしています。そのためには自ら使ってみて、その良いところ、悪いところ、そして連携できるところ、できないところを見極める必要があります。そしてそれを五感で感じて、楽しいのかといったところも含めて、先を見据える力の一つにしようと思っています。Clubhouse は昨年の2月からずっと続けていまして現在もすでに400回以上続けていますけれども、非常に役に立っています。先端の方々が非常に多くいらっしゃいますし、本やインターネットなどでは得られない生の情報が得られるため、私は糧にしています。そういったことがまた元気の元にもなり、良いループを

作っています。

後継者については、当社が上場している東証プライム市場では、ガバナンスの一環として後継のプランをどう考えているかということを提出する義務があります。私は若いと言っていただきましたけれども、実は国際的に IT 業界の社長としては全然若くはありません。ですから変化が激しいこの業界で、次期社長をしっかりと考えていこうと思います。

私が申し上げているところで重要なポイントが一点あります。これは 10 歳以上、一回り以上私より年齢が下の社長に継ぐということです。これはどういう意味かという、次の社長も 10 年以上仕事をできるということです。私たちは非常に長いスパンで物事を考え実行しているため、単視眼的になってはアステリアの社長はできません。アステリアイズムとして残していきたいのは 10 年以上勤める社長が続くということです。

私はこれから後継者候補者がどんどん出てくることを願っていますし、そこに対しての私自身の活動というものも続けていきたいと考えております。

以上