

<Q&A 要旨>

Q : This Place Limited (以下、This Place 社) の売上が前年同期比 153%と復活されましたが、今期から売上は増えていく見込みですか。また、最近 This Place 社の新規顧客獲得に関する IR 状況や、世界的なマーケット、This Place 社を取り巻く環境、現在の仕込み状況などを教えてください。

A : This Place 社は、昨年の後半から復調の兆しがあり、その延長線上にある第1四半期で 53%の伸びを記録しました。その要因は、非常に大きなポテンシャルを持っている、米国の著名な IT 系企業からの受注が順調に伸びていることです。それに加えて既存顧客からの受注も堅調に推移しているということから、この結果となりました。

突然売上が伸びたというわけではなく、これまで私たちが狙ってきた IT 企業に顧客シフトし、米国に力を入れたことなどが奏功した結果です。

現在、3 四半期連続で前年同期比を上回っています。この基調は今後も続くと考えていますが、一つリスクもしくは懸念としては、英国や米国で人不足が深刻化している点です。コロナ渦から人の動きが戻ってきている中で、物価高もあり給料が上がっている状況で人を思うように採用できていません。実はこの第1四半期ももっと人が採用できていれば、売上が上がったという側面があります。ここをしっかりと手当てをして今ある引き合いを第2四半期以降もものにしていきたいと考えていますので、ポテンシャルは非常に高いと考えています。

Q : デザイン事業の売上が大幅に伸びていますが、これには日本での売上も入っているのでしょうか。入っていない場合はいつ頃から売上が立ちますか。

A : デザイン事業に関して大きく伸びたのは、米国での伸びが大きく寄与しています。日本の売上は現在のところゼロですが、下半期には日本で売上が上げられると計画をしています。全体では、英国、米国、それから日本の売上がこの年度全体としては入ってくる予定です。

Q : 8月1日付けの IR でデザイン事業部長という新職を設けられましたが、この方はアステリアとしてデザイン事業を行うのでしょうか。もしくは This Place 社の日本法人に在籍されるのでしょうか。デザイン事業部長の取り組み内容や日本でのデザインサービスの営業開始時期を教えてください。

A : この4月に発表しましたとおり、デザイン事業部をアステリア社内につくりましたので、アステリアのデザイン事業部長ということになります。This Place 社の

日本法人は現時点ではまだありません。アステリアのデザイン事業部が **This Place** 社に報告をする仕組みでスタートをしています。

デザイン事業部長は日本でデザイン事業の立ち上げを担当しています。デザイン事業の売上が立つのは下半期で、その数か月先立って営業を開始する予定です。

Q : CSO (最高戦略責任者) の具体的な取り組み内容を詳しく教えてください。

A : CSO はチーフ・ストラテジー・オフィサーの略で、これまでなかった職です。これまで私や、副社長の北原を中心に様々な戦略を考えてきました。現在中期経営計画がありますが、それ以降の中期経営計画や、もっと先の計画・戦略を立てるエキスパートということで CSO という職をつくり、この8月に下菌 和幸 (しもぞの かずゆき) が着任いたしました。

Q : グッドパッチ社の第3四半期の経営数値が伸び悩んでいるようです。アステリアのデザイン事業も2021年に **This Place** 社ののれん減損約6億円を計上したように苦戦していますが、デザイン事業の将来性と利益率、中期経営計画最終年度である2023年度におけるデザイン事業の営業利益率目標を教えてください。

A : 日本の国内ではデザイン事業というのはなかなか理解をされない状況でしたが、グッドパッチさんが上場されたことで理解されやすくなったという側面があると思います。グッドパッチさんと私たちは非常に似た領域をやっています。特にビジネスモデルは、ソフトウェアと違ってライセンス型ではなくてプロジェクト型です。受注が取れるか否かによって売上が上下し、受注した案件の規模に応じた売上が計上されます。

グッドパッチさんがどのような理由で第3四半期があまり良くなかったのか存じ上げませんが、ビジネスモデル自体がそのような特徴を含んでいます。**This Place** 社も一時期大きく落ち込みましたが、今回はプロジェクトが取れたことで大きく伸びました。

デザイン事業は、ソフトウェア事業よりは利益率が低いです。ソフトウェア事業は現在粗利で85%を超える粗利率になっておりますが、**This Place** 社のデザイン事業は、良い時で70%、悪い時で60%を切るぐらいの粗利率です。また、**This Place** 社の業績が良くなるとグループ全体の利益率が少し落ちるという関連性があります。デザイン事業は、海外展開やソフトウェア事業に資することを目的として手掛けていますが、パーセントを増やしすぎないというのは重要なことで

す。あくまでもソフトウェア事業を支える事業として十分な利益が稼げるようにバランスを取っていきたいと考えています。

Q : This Place 社の Web ページを見ると顧客紹介の中に Google や IOC のロゴがチラッと見えるのですが、新たに顧客に加わったということでしょうか。

A : ご質問の件に関しては確認をしてみます。

Q : This Place 社が前期獲得した新規顧客のプロジェクトはどれくらいの期間続くものでしょうか。また売上の数字の計上の仕方を教えて頂けますでしょうか。

A : 新規顧客のプロジェクトについては、獲得した米国の顧客が非常に大きなお客様ですので、少なくともこの中期経営計画期間中は続くと考えています。

売上の計上の仕方は実際のワークをお客様に提供する契約次第です。お客様次第で契約をしますですのでそこに応じてということになります。ただ、私たちは上場企業ですから日本版 SOX 法（財務報告にかかる内部統制に関する報告制度）が適用されているため、売上にはしっかりとエビデンスがあります。納品、相手の了解に基づいて売上が計上されています。

Q : This Place 社の既存顧客でコロナの影響から好転しているところは何社ぐらいありますでしょうか。

A : This Place 社の既存顧客で大きく復活した、グッと伸びた企業はありません。今回大きく伸びているのは IT 系企業で、この業界の顧客獲得が、業績が伸びている理由になります。

Q : デザイン事業は景気に左右されやすいと思います。アメリカとヨーロッパの景気後退が確実視されていますがどのように対応していきますでしょうか。また現状の案件などでそのような兆候はありますか。

A : 景気後退は昨年後半から、様々な指標、FRB（米連邦準備理事会）の動きをもとに既に予測をしていました。そのため、不景気や景気後退が起こっても、伸びていく企業（半年前に紹介をした IT 企業など）へのシフトを進めています。デジタル化へのシフトは世界中で不可逆な流れになるなか、IT 関連企業など今後景気後退の影響が少ない企業、もしくはそれによって伸びる企業をデザイン事業の顧客に持つというのが私たちの戦略です。

Q : This Place 社の今期の新規顧客の目標獲得件数は何社でしょうか。

A : 今期の目標獲得件数というのは開示をしていません。

Q : デザイン事業に関してアステリアの Web サイトにはほとんど説明資料がないですがどのようなデザインでしょうか。

A : デザイン事業は、これまで日本で行っていなかったため Web サイトは This Place 社の英語サイトのみです。しかしながら、デザイン事業部が 2022 年 4 月に始動したため近々 Web サイトを立ち上げる予定です。

デザイン事業の説明については、(This Place 社を買収した年の) 2017 年からの投資家の皆さま向けの説明会や説明資料、補足資料をご参考願います。

具体的には、デジタルデザインの戦略コンサルティングを提供しています。Web デザイン、アプリデザイン、組織デザインなどを行っていますが、一言で言えば企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を戦略的に支援しています。

経営戦略コンサルティングのデジタルデザイン特化版というような言い方もでき、非常に上流のコンサルティングを提供しています。

▼補足資料 p.25 : デザインサービス (This Place) について

https://www.asteria.com/jp/wp-content/files_mf/1660295535ipr220812_05.pdf

Q : Gorilla Technology Inc. (以下、Gorilla 社) の出資は協業が目的でしょうか。現金化が目的でしょうか。

A : 両方です。協業については、2019 年に出資時から Gorilla 社の高度な画像認識技術をそのまま当社製品 Gravio に搭載した AI エディションを提供しています。現金化については、当社の投資事業 Asteria Vision Fund (AVF) はファンドですから現金化することが方針です。Gorilla 社が上場しましたので、最長で 1 年間のロックアップ期間の後に現金化をファンドとして行なっていく予定です。

Q : 上場後 Gorilla 社に IR などの動きがないようです。SEC に提出された将来予想はあくまで上場ありきだと思いますが、上場で得た資金をすぐに投資に使うのではないのでしょうか。12 月決算ですので来年度以降の成長を考えるとそろそろ動きがないと心配していますがいかがでしょうか。

A : 私自身も上場後も継続して取締役ですので、Gorilla 社の動きについては、様々議論されていますが発表されたこと以外はお伝えすることができません。

計画は記載のとおり、アジアや中東だけではなく北米とかヨーロッパに展開するために資金を使っていくことを発表されています。なんらかの進展、もしくは開示事項があればNASDAQ及びGorilla社のサイトに開示されます。

Q : Gorilla社のNASDAQ市場における出来高がかなり少ないです。認知度が低いためののか不人気なのが理由ですか。また低出来高は想定内ですか。

A : 認知度は上場したばかりですのでそんなに高くはありません。想定企業価値は10億に満たない708百万米ドルで、NASDAQの中ではそんなに大きなほうではありませんが認知度はこれから徐々に上げていくということになると思います。低い出来高については、将来にわたってずっと続かないと私たちは考えています。認知度も上がり、北米やヨーロッパでの事業が大きくなれば、Gorilla社株式の取引高も増えていくと考えています。

Q : Gorilla社の持ち株売却について、Gorilla社株式の一部はロックアップ期間後に売却して現金化する方針でしょうか。その場合出来高が少ないので市場外で売却する可能性や株を担保にして銀行から借入れをする可能性はありますか。

A : ロックアップ期間が明けた後は、AVFはファンドですから基本的には現金化を行っていきます。取引高が多くない場合は基本的にはブロックトレード（証券会社を通じて、大口の注文を相対で行う取引のこと）を行います。

当社はGorilla社の筆頭株主ですから、少しずつ売却しても大した量にならないため、株価に影響が少ないような方法を専門家とともに考えて実行していきます。

借入れもNASDAQの株ですので可能ではありますが、今のところの目の前で大きな金額が必要な局面にありません。大きな額が必要な場合には、単純に現在当社とお付き合いのある銀行からも多額のコミットメントを頂いていますし、さらに足りなければ、Gorilla社株を担保にした借入れ方法もあると考えています。

私たちは資金調達に関しては、Gorilla社頼みではなくて柔軟に考えて今後も投資やM&Aなども進めていきたいと考えています。

Q : 売却の時の流動性はどのように考えていますか。

A : 当社が保有する株式数から言うと、一気に市場で放出できる株数ではないため、一気に放出することはまず考えられないです。市場の価格それから流動性を崩さないというような方法で売却をすることになります。方針として現金化するということがとても大事なことと認識して動いています。

Q：発表された今期業績予想では Gorilla 社株式保有分の中でエスクローされている 207 万株分の評価益は今期計上されないのでしょうか。

A：エスクローには大きく 2 つの条件があります。1 つは Gorilla 社が開示をしている本年末の売上と来年末の売上、もう 1 つは株価です。エスクローは株主保護を目的に、株価が下がらないように、多くの人が売らないようにするため、株価がある程度以上下がったら、そのエスクロー株を補填するという仕組みです。そのため、この 207 万株は保守的に見て現在の予想には入れていません。

Q：SpaceX 社の投資は将来的な協業が目的でしょうか。現金化が目的でしょうか。

A：SpaceX はロケット打ち上げ会社という印象が強いですが、当社が着目しているのは SpaceX が実施している Starlink という衛星インターネットです。これは、地球の周りを何万という衛星で囲んでどこからでもインターネットが使えるようなサービスです。当社ではこのサービスによって、Gravio や Platio が電波がない状況でも地球上どこからでも使えることで、様々な場所で遠隔化・自動化が実現できるようになると考えています。

協業については、当社の出資額が 2 百万米ドルと SpaceX の総額と比べると非常に小さなものですから、基本的には AVF での現金化・リターン目的です。その上で私たちはこの Starlink とのコネクションによって、当社の Platio、Gravio がより使いやすくなる未来を見ているということです。

Q：Gorilla 社の株価が 1 ドル増減すると 10 億くらいの数字が御社として増減することになります。来期以降、本業で成果が出ても赤字となってしまう可能性があります。株価対策は考えていますか。

A：ご指摘の通り、現状 1 ドル動くことで評価益におよそ 10 億円程度影響があります。そのため、基本的には長期間持ち続けず現金化する方針です。また、当社の出資先は Gorilla 社以外にも非常に有望な企業もあるので、今後とも同じように評価益を積み上げていくことも目指します。

また中期経営計画にも書き込んでいる通り、AVF の第 2 号ファンドをつくり投資事業が継続的にソフトウェア事業に寄与する計画です。投資事業からの利益をつぎ込んでソフトウェア事業をグローバルに展開するモデルを、ポートフォリオを組んで実現していくという考えです。

今回の業績予想はこのような観点からレンジで発表しました。当社の業績で重要なのは四半期末（9月末、12月末）と来年3月末です。この日のGorilla社株価によって当社の利益、評価益のところが決まりますし、通期の業績というのは来年3月末の株価です。ですから、この時点での株価をウォッチしつつ、私自身はGorilla社の取締役でもありますから、同社の業績や株価を伸ばすことにも寄与していきたいと考えています。

Q：今回の決算および通期業績予想に対して株式市場はどのような判断になると社長は考えていますでしょうか。

A：株式市場の予想は申し上げられません。予想外の動きをするようなこともありますので、こういうふうに動くのだろうという予断を持たないようにしています。株価というものは、業績と将来の信頼や期待のかけ算であると考えています。まずは業績のしっかりとした進捗を皆さんにご報告できた第1四半期であったと考えています。

Q：事業は順調に展開しており投資事業に関しては申し分ない結果ながら株価が伴っていないように思われます。8月8日時点で機関投資機関約6社から約170万株空売りされています。社長は成長への投資を優先させていますが、少しは投資で得た利益を自社株買いや株主配当を行うとかも考えて機関投資会社に牽制してはと思いますがいかがでしょうか。

A：機関のほうで売りが入っていることについては報告を受けていますが、これに対しては基本的には当社の業績と将来の期待を上げて、株価を上げていきたいと考えています。業績が悪いから自社株買いや配当を行うのではなくて、ベースをしっかり上げることが重要です。そのために中経は、最初から言っていますとおり先行投資を行い第3年度に計画を達成することを目指しています。途中で作戦を変えることはしません。第1四半期しっかり成果が出ていますから、ここから先の中経期間もしっかりと達成をしていく方針です。

そして配当や自社株買いについては、日本の法人単体の余剰金でしか行うことができません。勝手にどんどん買ったり借金して買ったりできないように制限がかかっています。自社株買いは、目の前の売りに対してではなく、当社の作戦に基づいてしっかり考えてやっていく意向です。

Q：決算発表後 PTS は大幅に下落しています今回の IR と決算から下げと判断されているようです。平野社長の目標とする具体的な株価を教えてください。

A：私の目標株価は実際にはありませんが、上げていきたいと考えています。一つマイルストーンとしているのは、東証1部上場時の株価です。当社史上最高値をクリアしていくということは必須だと考えています。なぜならあの頃より圧倒的に製品も業務の内容も、私たち自身の組織の強くなっています。ですから、これを超えられないということはないと考えています。

Q：自社株買いをやりたくないという気持ちは理解できます。確かに何の利益にもならないと思います。それならばアステリアと付き合いのある会社、関連が深い会社と緩やかな持ち合いをしてほしいです。

A：自社株をやりたくないというよりも、総合的に考えてそれが適切かどうかということを考えます。また、持ち株解消が基本的には金融庁や当局の方向性ですので、非常に厳しく緩やかな持ち合いというものは基本的にやらないと考えて下さい。

やるとするならば戦略的な提携です。例えばミロク情報サービスは当社の大株主です。単に株価のために緩やかな持ち合いを行うことはありません。

Q：利益について金融収益が大きく占めていますがこれは6月30日のドル円レートが135円79銭の円安になった影響ですか。評価額が据え置きの場合、ドル円レートが1円変わるとおおよそどのくらいの収益変動になりますか。

A：収益に関しては6月30日のスナップショットではなくて第1四半期の平均値になります。今回第1四半期で使っているレートは1ドル約130円です。ドル円レートですが、基本的には円安は当社の決算には良い方向に響きますが、イギリスに子会社 (This Place) がありますので、ドル円だけではなくて、円ポンド、This Place 社内での連結のポンドドルも複雑に関連してきます。

Q：決算短信よりいくつか主な内訳は教えてくださいませんか。

A：内訳は決算短信以上のことは開示しておりませんので、申し訳ありませんがこの場でお答えすることはできません。

Q : そろそろ M&A を期待しています。日本、アメリカとも IT 企業の株価も落ち着き、そろそろ買い頃だと思いますが、3 カ年計画内には発表できますか。

A : M&A は、非常に重要な戦略ポイントとして考えています。以前から申し上げていますが、時期は言えないというのがお答えになります。状況については、テキサスを拠点とする AVF はファンドのマネージだけでなく、M&A のサーチも行なっています。それから昨年 4 月からは国内の M&A を担当するチームもつくってしまっていて、こちらもサーチをしているというような状況です。

常に何らかのパイプラインがある状況で、積極的に取り組んでいますので、そこで良いマッチがあった際には、また皆さんにご報告できるかと思えます。

Q : 2022 年 3 月から 3 カ月間実施されたアステリア史上最大の広告宣伝の効果はいかがでしたか。また広告宣伝について今年度中に大型投資の予定はありますか。

A : 広告宣伝は特に第 4 四半期に大きく使い、認知度は非常に上がりました。第 1 四半期についても、パートナーにおける認知度が向上しています。Handbook X は新製品ですので、まだマネタイズの段階に来ていませんが、ダウンロード数が、私たちが想定していた以上の早さで増えるなどの効果が出ています。今回のソフトウェア事業の伸びは、間接的には間違いなく昨年度のマーケティングの成果が影響していると考えています。

今年度も特別予算を 5~8 億円用意するつもりです。広告宣伝だけでなく、今年度は来年に向けてもっとリード獲得を狙います。認知度の向上ではなくて実際の顧客獲得にお金を使っていくということで、今年度中も大型投資を予定しています。

Gorilla 社の上場をもってまた来年度にジャンプをしていくという計画です。

Q : Warp、Handbook、Platio、Gravio それぞれについて第 1 四半期において、販売計画に対する進捗率は何パーセントぐらいでしょうか。

A : 製品個別の進捗率に関しましては開示していません。しかしながら、本日発表いたしましたとおりソフトウェア事業に関しては、これまでにない良いスタートが切れていますので、まず今年度のゴールに向かって、ビジネスを伸ばしてまいりたいと思います。(常務執行役員/営業本部長 熊谷)

Q : Platio、Gravio の個別売上はいつから発表しますか。

A : 既に発表しています。決算発表資料で MRR を出していますが、目盛りの数字を足して頂ければ基本的には個別売上も分かりますのでご参考ください。

▼資料 p.15 : ソフトウェア事業 MRR の推移

https://www.asteria.com/jp/wp-content/files_mf/1660295512ipr220812_03.pdf

Q : アステリアのビジネスが全体的に好調のようですが、その背景や要因について解説してください。また Q2 以降もこのトレンドは続くと考えて良いでしょうか。

A : 昨今は非常に専門性の高いクラウドサービスが各社様より提供されています。クラウドサービスというのは、他の製品、サービスとの連携を前提とした API と呼ばれるデータ連携のための入り口が設けられています。この API が Warp の大きな追い風となっているというのが一つ要因に挙げられると思います。

またもう一つ、昨年度も非常に大型の案件受注に成功しているのですが、今年度第1四半期も大型案件を獲得することができています。これは大手システムインテグレーターを中心としたパートナーシップというのが非常にうまく動いているということでもあります。

大きくこの2点というのは、四半期ごとの追い風というわけではなく、全体のトレンドとしてございますので、この好調な傾向というのは第2四半期以降も続いていくというふうに考えています。(常務執行役員/営業本部長 熊谷)

Q : Warp (ライセンス版)、Core (サブスク版) とともに法改正の恩恵も一部受けていると以前おっしゃっていましたが、その恩恵の効果のピークは昨年度でしょうか。それとも本年度でしょうか。またその他の要素も加わり今年も良い売上が継続するのでしょうか。支障がない範囲で教えてください。

A : Warp の好調な売上は一部、法改正の恩恵を受けています。今回決算等で発表させていただいている部分では、例えば電子帳簿保存法の改正ですが、これは ASTERIA Warp がそのまま当てはまる法改正ではありません。他の製品サービスと連携する ASTERIA Warp だからこそ、こういったニーズを受け止めることができます。法改正の影響を受けた製品、それをさらに支援することができる製品ですので、こういった法改正のニーズ、それからその他のニーズといったものもしっかり取っていくことができれば、さらに追い風は続くと考えています。第2四半期以降もこれらのニーズを確実に取ってビジネス拡大につなげていきたいと考えています。

Q : Gravio の海外での契約数は増えていますか。また Gravio に限らず他の製品でも海外展開のプロモーションの予定などがあれば教えてください。

A : **Gravio**はこの4月から英語圏の展開を進めるため、シンガポールにビジネスデベロップメントを集結しました。世界展開、特に英語圏に注力した展開を進めていますのでご期待ください。

Q : **Handbook X**のダウンロード数は、順調に増加していますか。10万ダウンロードは3月までに達成可能だと思いますでしょうか。

A : (5月のプレスリリースで) 1万5,000ダウンロード突破を発表しましたが、その後も順調に増えています。10万ダウンロードは、現時点の勢いですと達成可能な数字であると考えています。次のステップとして、ダウンロード後にお金を払って使って頂くための作戦を考え始めている段階です。

Q : 台湾有事についてアステリア、**Gorilla**社の影響はどのように考えていますか。また対策などはしているのでしょうか。

A : これは主にアステリアというよりは**Gorilla**社がどうしているかということになります。当社としては、先ほど申し上げましたとおり、**AVF**ですのでできるだけ早く現金化を目指しています。それから私が同社の取締役でもあるというところと言うと、**Gorilla**社が地域の依存性を低めていくことが基本的な方向性になるかと思えます。私も協力できる場所があれば、そういったところに協力をしていきたいと考えています。

Q : 「JPX日経中小型株指数」に選定されたことは株主としても嬉しく感じます。やがては日経平均採用銘柄へと発展していくことを切に願います。今回の選定はどのようなことが評価されたと考えていますか。また今後においては株式マーケットに対してどのような発信を経営者として行なっていきたいと考えていますか。

A : 今回200銘柄の1つとして、日経中小型株指数に選ばれたというのは、これは本当に嬉しいですしありがたいことです。評価されたポイントは、当社がこれまで力を入れてきた、取締役のガバナンスの向上、それからダイバーシティです。それから**IFRS**といった国際基準の採用などです。ここが評価のスコアリングのポイントにもなっているため、今後日本企業が世界に向けて目指す姿が明確に示され、そこが評価されたと受け止めています。

今後、今回のことをマイルストーンにして日経平均の構成銘柄への選定を実現していきたいと、意識をしていきたいと考えています。株主の皆様や、投資家の皆

様の支えが無くては実現ができませんので、ご指導ご支援頂きたいと考える次第です。

以上