



平野 洋一郎 社長

アステリア株式会社(3853)



企業情報

市場	東証 1 部
業種	情報・通信
代表取締役社長	平野 洋一郎
所在地	東京都渋谷区広尾 1 丁目 1 番 39 号 恵比寿プライムスクエアタワー19F
決算月	3 月
HP	https://www.asteria.com/jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
851 円	17,491,265 株		14,885 百万円	15.7%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
未定	-	121.44 円	7.0 倍	330.25 円	2.6 倍

*株価は 2/14 終値。発行済株式数、DPS、EPS は 22 年 3 月期第 3 四半期決算短信より。ROE は親会社所有者帰属持分当期利益率、BPS は 1 株当たり親会社所有者帰属持分、いずれも前期実績。

業績推移

決算期	売上収益	営業利益	税引前利益	当期利益	EPS	DPS
2018 年 3 月(実)	3,110	577	444	197	11.90	6.00
2019 年 3 月(実)	3,478	389	463	271	16.39	4.00
2020 年 3 月(実)	2,677	-262	-159	-176	-10.66	4.00
2021 年 3 月(実)	2,688	820	1,026	807	49.02	4.50
2022 年 3 月(予)	2,900	3,400	3,400	2,000	121.44	未定

*単位: 百万円、円。予想は会社側予想。IFRS 適用。当期利益は親会社の所有者に帰属する当期利益。

アステリア株式会社の会社概要、2022 年 3 月期第 3 四半期決算概要及び通期業績予想などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2022 年 3 月期第 3 四半期決算概要](#)
- [3. 2022 年 3 月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)
- [＜参考 1:「中期経営計画 STAR」＞](#)
- [＜参考 2:コーポレート・ガバナンスについて＞](#)

今回のポイント

- 「ソフトウェアで世界をつなぐ」をコンセプトに、ソフトウェア技術とインターネット技術の中核としたさまざまな「つなぐ」ニーズに応えるソフトウェアを開発。主力製品「ASTERIA Warp」の導入企業数は 2020 年に 9,000 社を突破。2021 年まで 15 年連続市場シェア No.1 を達成している。優れた「先見性」をベースにした製品開発力、独自の企業文化の浸透により構築される強力な人的資本、高い市場シェア、新技術、ソリューションへの積極的な取り組みなどが特長・強み。
- 22 年 3 月期第 3 四半期の売上収益は前年同期比 6.7%増の 21 億 27 百万円。欧米、特に米国と英国において、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、デザイン事業が前年同期比で減収となったものの、「ASTERIA Warp」を主力製品とするソフトウェア事業が伸張した。営業利益は同 110.9%増の 9 億 73 百万円。「中期経営計画 STAR」に沿った人員の拡充やマーケティング施策を実施したことで販管費が増加したが、ソフトウェア事業の増収効果、投資事業の収益(主として Gorilla Technology 社(以下 Gorilla 社)株式の評価益)で吸収し、大幅な増益。第 3 四半期(累計)の最高益を記録した。売上総利益率、営業利益率はそれぞれ前年同期比で 2.6%、22.6%上昇した。
- 22 年 1 月 13 日に上方修正した業績予想に変更は無い。第 3 四半期決算を発表した 2022 年 2 月 14 日時点において、Gorilla 社の上場予定は 2022 年第 2 四半期(2022 年 4-6 月)と公表されているが、修正業績予想には同社の上場時期の遅延を含めた想定されるリスクを一定程度織り込んでいる。配当予想にも変更は無い。中間配当 0.00 円/株。期末配当は現時点では未定。
- 22 年 1 月 13 日の上方修正の主要因である Gorilla 社のナスダック市場上場に伴う評価益は 38 億円の計上を予定している。第 3 四半期決算短信にも記載通り、評価益には上場時期の遅延を含めた想定されるリスクを一定程度織り込んだ、堅めの数字であり、仮に遅延したとしても予想の修正につながる可能性は低いとのことだ。
- 一方、主力のソフトウェア事業は各製品とも引き続き順調で、デザイン事業も 22 年 3 月期第 2 四半期(7-9 月)をボトムに回復の兆しが見られる。第 4 四半期(1-3 月)に投資事業を含めた 3 事業でどれだけの売上・利益を積み上げていくのか注目したい。同社では例年 3 月中旬に配当予想を公表している。今期予想 EPS は、前期の 49 円 02 銭を大きく上回る 121.44 円。こちらの公表にも注目したい。
- 中期的な視点からは「中期経営計画 STAR」における事業活動計画の進捗を、各製品の目標を中心に引き続き注視していきたい。

1. 会社概要

「ソフトウェアで世界をつなぐ」をコンセプトに、ソフトウェア技術とインターネット技術の中核としたさまざまな「つなぐ」ニーズに応えるソフトウェアを開発。主力製品「ASTERIA Warp」の導入企業数は 2020 年に 9,000 社を突破。国内企業データ連携ソフト市場で直近の 2021 年まで 15 年連続市場シェア No.1 を達成している。「中期経営計画 STAR」では、「自律・分散・協調型の新社会を創るサービスを世界規模で提供する」とのビジョンの下、24 年 3 月期目標「売上高 45 億円、調整後 EBITDA10 億円」達成を目指す。

【1-1 上場までの沿革】

中学生のころからコンピュータに関心を持ち、ソフトウェア開発に打ち込んできた平野洋一郎氏(現 アステリア株式会社 代表取締役社長)は、コンピュータの世界をもっと知りたいと思い大学に進学したが、高い志から大学を中退し知人とソフトウェア会社を設立。エンジニアとして活躍し自身が開発したワープロ用ソフトが人気を博した後に、世界的なソフトウェアメーカーであったロータス社に入社する。

1990 年代半ば、インターネットが急速に普及する中、メーカーが異なってもシステムやソフトウェア同士が繋がる必要性のある時代が必ず来ると「先見」した平野氏は、ロータス社の主力製品であったグループウェア「ロータス ノーツ」のデータ形式や通信手順を公開して他社メーカーのグループウェアと接続できるようにする事がインターネットの時代には不可欠であると提案したが、既に大きなシェアを確保していたロータス社はその提案を却下した。

データ連携の必要性・重要性を強く感じていた平野氏は、コンピュータの共通言語である新技術 XML を使用することで、社内外を問わずあらゆるシステムがつながり、さまざまな業務が遂行される時代が来ると確信し、同僚であった北原淑行氏とともに 2 名で、1998 年 9 月、インフォテリア株式会社(現 アステリア株式会社)を設立した。

製品開発に徹底して集中することが必要と考えた平野社長は会社設立後間もなく、日本のスタートアップ企業ではこの当時では異例の約 27 億円の資金調達を実施し開発に注力。

2002 年には、データ連携のためのソフトウェアである「ASTERIA R2」(現「ASTERIA Warp」)をリリースした。

「ASTERIA Warp」は、「ノーコード」コンセプト、つまり導入企業側で完全なプログラミングが出来なくてもデータ連携を実現できる点が当時として画期的な製品で、長年にわたりトップシェアを握る同社の主力製品に成長していった。

コンピュータの共通言語 XML を使用したデータ連携は、まず初めに電子商取引の領域で新しい潮流を形成し、ソニー、京セラといった一流企業が注目し採用。その後データ連携の有意さを理解する企業数は着実に増加し、「ASTERIA Warp」の導入企業数は、リリースから 3 年後の 2005 年には 200 社を突破。2006 年には EAI(企業データ連携、Enterprise Application Integration)のソフトウェア国内シェア No.1 となった(その後 2021 年まで 15 年連続シェア No.1)。

こうして成長トレンドに入った同社は業容を一段と拡大し、2007 年 6 月に東証マザーズに上場。

その後も、2009 年 6 月モバイルコンテンツ向け管理システム「Handbook」、2016 年 10 月モバイルアプリ作成ツール「Platio」、2017 年 6 月 AI 搭載 IoT 統合エッジウェア「Gravio」など、時代の流れを先見し、「つなぐ」価値を拡大する製品・サービスを次々と市場に投入していく。

2018 年 3 月には、東証 1 部へ市場変更し、同年 10 月にはアステリア株式会社に社名を変更した(アステリアは、ギリシャ語で「星座」の意。地球上に存在するさまざまな輝くものを星座のように繋いで、新しい形、新しい価値を創っていくことを目指して社名とした)。

【1-2 理念】

経営理念として以下の 3 つを掲げて、これを基に、世界中に価値を提供する企業となるべく挑戦を続けている。

発想と挑戦 (Challenge for Ideas)	自由闊達な発想と挑戦を尊ぶ。時代をリードするイノベーションは新しい発想から生まれる。その実現のために、リスクを取ることを厭わず、常に新たな可能性に挑戦する。
世界的視野 (Global Perspective)	常に世界市場を視野に入れる。世界的に存在価値のある独自性を持った製品やサービスを提供する。
幸せの連鎖 (Chain of Happiness)	幸せを連鎖させる。自ら幸せを感じる誇りある活動を営むことで、お客様の幸せに貢献し、ひいては社会の進歩発展に寄与する。

【1-3 事業内容】

「ソフトウェアで世界をつなぐ」をコンセプトに、ソフトウェア技術とインターネット技術の中核としたさまざまな「つなぐ」ニーズに応えるソフトウェアの開発と販売およびそれに付帯する事業を行っている。

報告セグメントは「ソフトウェア事業」と「投資事業」の 2 つ。

1-3-1 ソフトウェア事業セグメント

ソフトウェア事業とデザイン事業で構成されている。

(1) ソフトウェア事業

同社の中心事業。

個別の企業向けのソフトウェア開発を行う「受託開発」ではなく、不特定多数向けのパッケージやクラウドサービスを提供する

「製品開発」に特化。企業情報システム、クラウドサービス、ハードウェア機器などを「つなぐ」ためのソフトウェアを開発し、市場に提供している。

主要製品は、「ASTERIA Warp」「Handbook X(Handbook を含む)」「Platio」「Gravio」の 4 つ。

(データ連携について)

同社事業の根幹となるコンセプトが「つなぐ」。具体的には、容易かつ効率的、安全に同一企業内や他の企業間とのデータ連携やシステム連携を行い、データの価値を拡大するということである。

*データ連携の必要性

システムやソフトウェアは開発したベンダー、使用しているプログラミング言語やプロトコル(規格、手順、約束事)が異なるのが大前提である。

そのため、同一企業内でも、営業部門と商品企画やマーケティング部門で使用しているシステムやツールが異なると、両部門のデータを簡単には連携させることができず、他部門からのデータを自部門で改めて加工しないと使用することができないことになる。また、外部の企業にデータを送る際も、そうした手間暇がかかることとなる。

こうした問題を解決するのが「データ連携」である。

データ連携を行えば、部門間または企業間で異なる形式で扱っていたデータを、自部門や自社のシステムで扱えるように加工する手間やコストを削減でき、業務の生産性が大きく向上するほか、必要なタイミングで必要なデータをすぐに利用できるため業務上の機会損失を防ぐことができる。



(同社資料より)

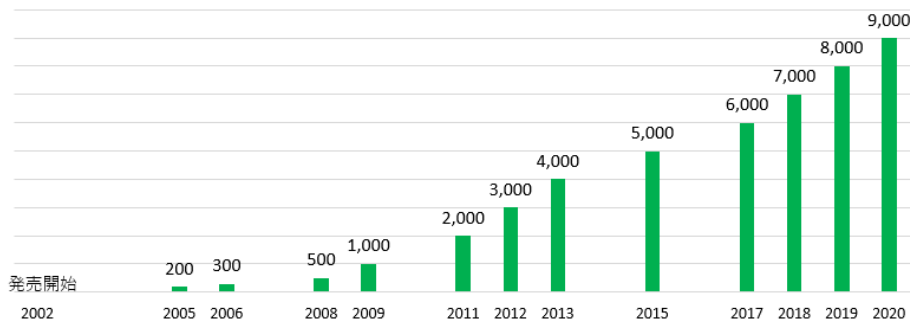
(主要なソフトウェア製品)

①データ連携ミドルウェア「ASTERIA Warp」(アステリア ワープ)

平野社長が「データ連携」を容易に行うことでデータの価値をさらに引き上げることを目指し、第一号製品としてリリースしたのが「ASTERIA Warp」である。

「ASTERIA Warp」の導入企業数は 2020 年に 9,000 社を突破。国内企業データ連携ソフト市場で直近の 2021 年まで 15 年連続市場シェア No.1 を達成している。シェア No.2 の製品の約 1.5 倍のシェアで、同分野の製品の中で圧倒的な支持を得ている。

「ASTERIA Warp」導入企業数の推移



* 同社沿革よりインベストメントブリッジ作成

「ASTERIA Warp」は、独自に設計・開発を行った企業向けデータ連携用ミドルウェア製品で、汎用のデータ連携機能をパッケージで提供することにより企業内外に存在するシステム間の連携を簡単・迅速に実現することを目指した製品。

沿革でも触れたように、「ノーコード」コンセプト、つまり導入企業はコーディングが不要で、完全なプログラミングが出来なくても、「アイコン」を並べて設定するだけでデータ連携を実現できる点が大きな特長である。

(データ連携の形態)

* 企業内データ連携

企業内システムを連携させる際に、システム間を1対1で個別に接続するのではなく「ASTERIA Warp」を中心として多対多の接続を実現する。「ASTERIA Warp」にあらかじめ用意された多様なデータ形式、通信手順形式、業務システムへの対応によって最小限の接続数で、拡張性の高い柔軟なシステム連携を迅速かつ効率的に行うことができる。

* 企業間データ連携

システムの仕様や業務フローなどが多様な複数企業間における、多種多様な情報をやりとりするために必要な通信プロトコルや認証などの機能を装備し、企業間での発注処理などにおいて円滑なシステム連携を行うことができる。

ユーザー企業の1社である報道機関(通信社)では、各地の新聞社など相手システムに合わせた個別設定を行う手間なく、全国一斉にニュース配信を行うことができる。

* クラウドサービス連携

近年普及が進んでいる各種クラウドサービスとの連携が可能。AWS(Amazon Web Service)やMicrosoft Azureで提供される基本的なクラウドサービスに加え、Salesforceやkintoneなどクラウド上のアプリケーションサービスとデータ連携することができる。

これまで、様々なERP、業務システムなどとのデータ連携を実現してきたが、今後も「Blockchain」「IoT」「AI」「Robot」「Fintech」といった新技術やクラウドサービスと企業システムをノーコードでAPI接続することができるよう、新しい時代の変化を「先見」して進化を続けていく製品である。

(販売方法)

28社(2022年2月13日現在)の、主としてシステム開発会社である「ASTERIA マスターパートナー」と呼ばれる販売パートナー(代理店)がエンドユーザーへ販売している。

「ASTERIA マスターパートナー」は、主として自社が構築するシステムの中に「ASTERIA Warp」を組み込む形でエンドユーザーに販売している。

BRIDGE REPORT



(同社資料より)

また、2016 年に販売を開始した月額利用料金型のサブスクリプション版「ASTERIA Warp Core」は、ASP (ASTERIA Subscription Partner) 62 社(2022 年 2 月 13 日現在)がパートナーとして販売を行っている。

導入先に対して技術サポート(問合せ対応)及び製品の更新(新しい OS への対応、機能の拡充、不具合の修正)など運用支援を行うサポート業務も提供している。サポート料金はライセンス金額の 15%。ライセンスと同じく毎年ストック型で積み上がり、ASTERIA Warp の安定した収益拡大の一因となっている。

サポートの提供は原則として販売パートナー経由で行っている。

② Handbook X (Handbook を含む)

多様化する働き方や、営業現場の変化に対応する商談支援アプリ「Handbook X」を 2022 年 2 月 28 日に提供開始した。

商談の現場では、プレゼンテーションデータ、商品カタログの PDF、YouTube 動画、Web ページなど多様な販促コンテンツの利用が不可欠となっている。同時に、それら様々な情報を使いこなし、スムーズな顧客提案を実現するスキルが問われる機会が増加しているが、多様なコンテンツを活用するあまり、PDF や動画などを提示する際に専用アプリの切り替えに時間を浪費したり、見せたい販促コンテンツをすぐに呼び出すことができなかつたりなど、課題も多い。

こうした課題に対し、「Handbook X」を使用すれば、商談に必要な販促コンテンツの登録から閲覧、共有までをアプリ上で完結でき、独自にカスタマイズした提案ストーリーを手軽に作成できる。

また、商品カタログなどの PDF、商材の写真、説明動画、さらには YouTube や Web サイトなどの外部コンテンツへ専用アプリに都度切り替えることなく「Handbook X」上からワンストップでアクセスが可能である。

こうした機能により、タブレットを使った対面営業においてもオンライン会議においても、多彩なコンテンツをスムーズにストーリー展開することで、商談成立の流れを作ることができる。

月額利用料金型のサブスクリプションで、個人から企業ユースまで幅広いユーザーを想定し、無償版を含む多様な料金体系をラインアップしている。

なお同社では Handbook X リリース以前より、以下の Handbook を提供している。

Handbook は、組織で発生する多種多様な情報を、スマートデバイス(スマートフォンやタブレット端末)に対してセキュリティを保ちながら登録・配信・共有することを可能にするサービス。

スマートデバイス上にダウンロードして使う「アプリ」と、クラウド上で提供される編集・管理ツールの構成となっている。

Handbook も月額利用料金型のサブスクリプションで提供されるため契約した時点から直ぐに利用を始めることができる。

対象ユーザーは、企業や教育機関など 1600 社を超え、コロナ禍の下、スマホやタブレットを使用したリモート活動を円滑に実施する際に大きな効果を発揮している。

市場調査・コンサルティング会社 ITR 社が作成した市場調査レポートである「ITR Market View: SFA/統合型マーケティング支

BRIDGE REPORT



援市場 2021」では、セールス・イネーブルメント・ツール市場の 2 カテゴリー(売上金額シェア、累計導入社数ランキング)でシェア No.1 となっている。

アステリアでは、今後、今回新たにリリースした Handbook X を中心に拡販を進める計画だ。

(同社資料より:Handbook の主なユーザー)



③「Platio」(プラティオ)

誰でも簡単に自社の業務にフィットするモバイルアプリを作成・活用できるアプリ作成ツール。

「ASTERIA Warp」同様、「ノーコード」が大きな特長である。

モバイルデバイスで得られる位置情報、カメラ・ビデオの情報に加え、手入力の情報などをまとめて入力する機能を有している。アプリで入力した情報は、担当者のモバイルデバイスに即座に共有。共有されたデータは CSV 形式で出力したり、API を介して他のシステムと連携したりできる機能も有している。

100 種を超える豊富なテンプレートを標準装備。柔軟なカスタマイズ機能を備えており、現場業務に適したモバイルアプリをノーコードで作成できる。

iOS 版 (iPhone、iPad 用) 及び Android 版を、パートナー制度により月額利用料金型のサブスクリプションで提供している。企業のみでなく、地方自治体など幅広い業界での採用事例が拡大している。



(同社資料より)

21 年 12 月には、データ連携機能を搭載した製品「Platio Connect」(プラティオ コネクト) (4 種) の提供を開始した。

「Platio Connect」では、Platio で作成した業務アプリと kintone、Box、ビジネスチャットツール、BI ツール、オフィス系ツールなど

100 種類以上のビジネスツールがノーコードで自動連携が可能となる。「Platio」にデータ連携機能が搭載されることによって、企業システムの入力インターフェースとして Platio アプリの機能が大幅に強化され、現場業務のデジタル化やモバイルを活用した DX 推進により一層貢献する。

④「Gravio」(グラヴィオ)

オフィス、ビル、店舗などでの IoT ソリューションにおける、効率的なデータ収集と活用をシンプルに実現するために開発した AI 搭載のエッジコンピューティング用ミドルウェア。

世界中で幅広く普及している Windows や MacOS 上でも動作するため、既存の PC 運用における知見や情報リソースを最大限に活かしながら、カメラと AI による画像認識や各種センサーデータを利用するエッジ統合型の AI・IoT システムをノーコードで容易に実現することができる。

6 つの特長

- 1: センサーデータ処理。IoT 機器からのデータ加工・連携を一元的にエッジで処理可能。
- 2: 各種デバイスの制御が可能。IoT 機器に対する作動制御(命令発行)が可能。
- 3: AI(マシンラーニング)搭載。顔認識や天気の違いなどカメラをセンサーとして使用可能。
- 4: ノーコード。直感的かつ流麗なインターフェースにより高い操作性を提供。
- 5: レイアウトビュー。エリア内に設置された IoT 機器の状態を画面上で俯瞰することが可能。
- 6: Windows、MacOS、Linux で動作。運用、管理、保守が容易でかつ高いセキュリティを実現。

Windows 版、MacOS 版、Linux 版を、サブスクリプション(月額/年額)で提供している。今後もハード/ソフト両面での機能追加を継続的に予定している。

自動化、遠隔化のための事例が続々と登場している。



AIカメラによる 3密回避ソリューション



CO₂濃度見える化 ソリューション



品質向上や効率化に加え、 脱炭素も実現



(同社資料より)

(2)デザイン事業

2017 年、英国 This Place 社を買収し提供を開始したサービス。

企業向けのソフトウェアも今後はデザインファースト、つまり、機能だけでなく、それ以上に使いやすさ・分かりやすさを重視したデザインが重要になるとの考えから、企業のデジタルトランスフォーメーション実現を支援することを目的としている。顧客企業のデジタルデザインにおけるブランディング戦略のコンサルティング、顧客企業の DX 戦略策定・実行支援、ウェブやモバイルアプリのデザインに関するコンサルティング、開発支援等を提供している。

英国、米国、香港を拠点とし、大手企業を中心顧客としてサービス提供している。現在の中期経営計画期間内に日本でも拠点を設置しサービス提供を開始する計画である。

1-3-2 投資事業セグメント

2019 年に設立した米国に拠点を置く 100%子会社 Asteria Vision Fund Inc.で実施する企業投資事業。

重点投資対象を「4D」と定義し、投資対象を発掘している。「4D」は時々の流行り廃りに左右されない IT 成長の根本であると同社では考えている。

領域	コンセプト	具体的な製品・サービス
Data	データのみが企業 IT 資産になる	AI、Big data など
Device	デバイスが不可欠なインフラになる	IoT、Smart devices など
Decentralized	分散して協調ができる「個」の時代になる	Blockchain、DApps など
Design	「デザインファースト」の時代に	Design Thinking、DX など

2022 年 1 月末現在、日本、オーストラリア、台湾で各国/地域で 1 社、米国 2 社の計 5 社に投資を行っている。ファンド総額は 22 万 USD。

投資先	国/地域	投資年月	概要・特徴
Gorilla	台湾	2019 年 10 月	台湾最大の AI ソフト企業。AI を画像認識とサイバーセキュリティに適用
Imagine	オーストラリア	2020 年 2 月	新炭素素材グラフェンを液体化し IoT センサーとして使う技術
Workspot	アメリカ	2021 年 2 月	リモートでの PC 作業をクラウド経由で実現しコロナ禍で伸張
JPYC	日本	2021 年 3 月	ブロックチェーン基盤のステーブルコインの発行と NFT 技術
SpaceX	アメリカ	2022 年 1 月	分散型衛星インターネット「Starlink」

【1-4 特長・強み・競争優位性】

①優れた「先見性」をベースにした製品開発力

同社は「IT 業界」の中で、主としてソフトウェアの製品開発に軸足を置いて事業を展開している。

不特定多数のユーザーを対象とした製品開発は、個々のクライアントのニーズに対応したシステムを開発する受託開発と違い、売上規模を拡大しやすい。また初期の開発コストを一定のボリュームを販売することでカバーし損益分岐点を超えれば、その後は「売上≒利益」となるため、粗利率は受託開発に比べて極めて高い。

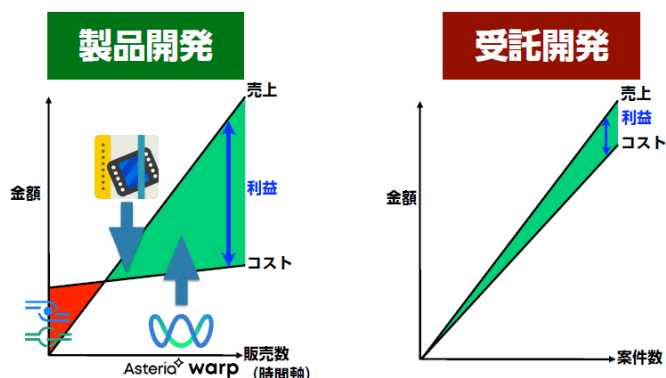
「ASTERIA Warp」の粗利率は 80-90%、Handbook も既に損益分岐点を超えた。Platio、Gravio の 2 つの新製品は未だ利益貢献には至っていないが、今後の販売拡大・利益貢献を同社では見込んでいる。

もちろん、開発した製品が想定通りに販売数量が拡大しない場合のリスクは大きい。製品開発にあたっての先読み、設計思想が重要になるが、同社の場合、企業内外でデータを「つなぐ」ことの重要性をいち早く「先見」して主力製品「ASTERIA Warp」を開発したように、時代の先を読む優れた「先見性」によって競争力の高い製品を次々と世の中に提供している。

ソフトウェア開発も2モデル

製品開発		受託開発
不特定多数	納品先	1 顧客
高い (8 割以上)	売上高総利益率 (粗利)	低い (2 割以下)
高い	スケールし易さ	低い

収益モデルが大きく異なる



(同社資料より)

②独自の企業文化の浸透により構築される強力な人的資本

前述した経営理念に代表される独自の企業文化が全社に浸透し、行動のベースとなっている。

特に、日本企業に見られがちな前例踏襲ではなく、「発想と挑戦 (Challenge for Ideas): 自由闊達な発想と挑戦を尊ぶ。時代をリードするイノベーションは新しい発想から生まれる。その実現のために、リスクを取ることを厭わず、常に新たな可能性に挑戦する」ことを最大の評価項目としている。

また、前記①とも重複・関連するが、創業時に平野社長は現在のインターネットで全てが「つながる」世の中を「先見」し、「日本発で世界に通用するソフトウェアを発信」するというビジョンをもって、およそ 20 年間にわたり製品開発に取り組み、ノーコードで製品を開発できるソフトウェア開発力を培ってきた。

こうした理念、ビジョンを全社員が共有することで、「ASTERIA Warp」の後も、次々と新たな発想で新製品を世の中に送り出しており、独自の企業文化の浸透により構築されたエンジニアを中心とした強力な人的資本は同社競争優位性の源泉となっている。

③高い市場シェア

①、②をベースに開発された同社製品は、その有用性、使い易さなどからユーザーの評価は高く、No.1 製品となっている。2021 年時点で、「ASTERIA Warp」は、EAI/ESB 製品の国内市場シェア(出荷数量ベース)で 15 年連続第 1 位。「Handbook」も、セールス・イネーブルメント・ツール市場の 2 カテゴリでシェア No.1 となっている。

④新技術、ソリューションへの積極的な取り組み

「発想と挑戦」を経営理念のトップに掲げる同社は、新たな技術やそれを活かしたソリューションの普及、製品化、サービス化にも積極的に取り組んでいる。

平野社長は、コンピュータ共通言語 XML 普及啓発のための団体「XML コンソーシアム」の副会長を務めていた(2010 年 3 月に活動終了)。現在注力中のブロックチェーンは、2015 年に上場企業として初めて取り組みを始め、2016 年 4 月には、平野社長の提唱により、ブロックチェーン技術の幅広い普及推進を行う団体「BCCC(ブロックチェーン推進協会)」が設立され、平野社長は代表理事を務めている。

現在注力中のブロックチェーン技術については、2020 年 12 月 1 日に開催された明治安田生命保険相互会社の「総代報告会」においてアステリアの開発した、ブロックチェーン技術を活用した「出席型バーチャル株主総会ソリューション」を採用した。明治安田生命が「出席型バーチャル株主総会ソリューション」を採用したポイントは、「新型コロナウイルス感染者の急拡大で 12/1 開催の総代報告会で 3 密回避が必須」「バーチャル開催でも投票集計や質問の公正性が担保されるブロックチェーン技術に着目」「最新技術を導入しても、高齢者でも操作が簡単なインターフェース」などである。

また、2021 年 6 月 26 日(土)に開催したアステリアの第 23 回定時株主総会において、新型コロナウイルスの感染拡大予防対策として、「ハイブリッド出席型バーチャル株主総会」を実施した。

今回の株主総会は、基盤技術として、企業向けのブロックチェーンとして注目される Quorum(※)を適用し、バーチャルオンリー株主総会で必須となる動議対応をバーチャル環境から実現した。これにより、株主総会で議決権を有する株主の全ての行為(投票・質問・動議)のバーチャル対応が完了した。

株主は議決権行使書の案内に従って PC、スマートフォン等のブラウザから簡単に投票ができるほか、企業は株主総会の最中でも投票や質問の受付が可能で、得票数はリアルタイムで瞬時に集計される。また、投票結果はブロックチェーンに記録するので主催者でも投票内容の改ざんができないなど、これまでにない画期的な株主総会となった。

※Quorum

米国 JP モルガン・チェース社が開発し、現在米国 ConsenSys 社が所有する Ethereum をベースとしたスマートコントラクトプラットフォーム。金融分野における企業向けブロックチェーンとして開発される。

今後は、上場企業を中心とした企業向けサービスとして展開していくとともに、行政さらにはエンターテインメント領域における投票の集計方法や結果に公正性を担保できる仕組みとして拡張する計画である。

⑤多様性を重視したガバナンス及び経営体制

BRIDGE REPORT



世界に通じるものづくりを追求するためには多様性が極めて重要という考えから、社外取締役は多様性(ジェンダー、国籍)を重視した構成となっている。

「コーポレート・ガバナンス」という言葉を耳にすることが珍しかった 1998 年の創業期から継続的に社外取締役 2 名以上を選任しており、現在は 5 名の取締役のうち 3 名が社外取締役である。

また、経営と執行を分離した体制をとっており、兼務しているのは平野社長・北原副社長の 2 名のみ。様々な分野に強みを持ち、8 名中 2 名が外国人という執行役員構成で、グローバルな経営体制を構築している。

【1-5 ESG/SDGs】

社会からの信頼や期待に応えるために、顧客、株主、従業員、取引先、地域社会をはじめとするあらゆるステークホルダーと積極的にコミュニケーションを図りながら事業活動を行うことにより、社会の持続的発展への貢献を目指している。

以下の基本方針を掲げている。

アステリアは、「繋がる」ことにより価値を創造し、つねにお客様本位であり続けます。
アステリアは、すべての判断に説明可能な理由を持ち、株主の皆様の期待に応えていきます。
アステリアは、個人の多様性、人格、個性を尊重し、従業員のやりがいと誇りを大切にします。
アステリアは、「世界をつなぐ」という目標に向け、取引先と共に発展していきます。
アステリアは、人々の役に立つ価値を生み出すことで社会に貢献します。

同社は、2015 年に国連総会で採択された「持続可能な開発目標(SDGs)」を社会から求められる重要な課題と捉えている。世界共通の目標として SDGs が示されたことで、企業が取り組むべき方向が明確になり、多くの企業が主体的な取り組みを始めており、同社も SDGs を意識した事業活動に取り組んでいる。既に 17 ゴール中、11 ゴールをカバーしており、今後も更に推進する。主な考え方、取り組みは以下の通り。

Environment (環境)	環境保全活動 ビジネスパートナーおよびエンドユーザーとの良好な「エコシステム」を構築してだけでなく、自然環境における「共存協栄」を実現する「エコシステム」の整備にも注力し、持続可能な社会の構築に貢献していく。この活動を通じて「地球環境・自然」と「社会・産業」との間の「エコシステム」の構築に向けたさまざまな施策を中長期的な視点で展開し、サステナブルな社会の実現を目指す。 * ペーパーレスの推進 * Asteria Green Activity(※) 
Social (社会)	社会貢献活動 健康で豊かな社会実現とその持続的な発展のため、これからを担う若者の支援などを通し、「社会貢献活動」を展開している。 * かものはしプロジェクトの支援 * チャリティマラソンへの参加 * パンゲア(スタートアップ支援)  働き方に多様性を

BRIDGE REPORT



	さまざまなバックグラウンドを持った人材が継続的に活躍できるよう、多様な働き方を支援する職場環境づくりを積極的に推進している。 * ダイバーシティの推進 * テレワーク * サバティカル休暇／誕生日休暇 * 子育て支援 3 すべての人に健康と福祉を 5 ジェンダー平等を達成しよう 8 働きがいも経済成長も
Governance(ガバナンス)	* コーポレート・ガバナンス * 内部統制システム * 反社会的勢力排除 16 平和と公正をすべての人に

(※)Asteria Green Activity とは？

2015 年に、主力製品である「ASTERIA Warp」導入 5,000 社突破を記念して開始した持続的な社会・自然環境の構築に貢献する活動(開始当時の名称は「Infoteria Green Activity」)。
現在までに以下のような実績を残している。

◎熊本県小国町との地域再生計画

熊本県小国町(おぐにまち)のブランド材「小国杉」の森林保全活動や、間伐材の利用促進、林業・林産業の再生に向けた取り組みを、2015 年から行っている。

小国杉を使ったおもちゃやノベルティを製作して社員やユーザー企業に提供するほか、同社オフィスでも小国杉を使用し、木のぬくもりを感じられる暖かい空間を創出している。

◎秋田県仙北市との地域再生計画

秋田県仙北市と 2016 年より産業振興に向けた ICT 導入促進について提携を行い、ドローンで撮影した映像コンテンツを同社製品「Handbook」を用いて各観光拠点で閲覧できるようにしているほか、タブレットを活用した観光サービスの充実に向けた実証実験などを進めている。

◎熊本県小国町と秋田県仙北市への企業版ふるさと納税

同社から提供されるそれぞれ年間 100 万円を事業資金とした小国町への事業計画「小国杉をもっとずっと使って計画」と、仙北市への事業計画「桜に彩られたまちづくり事業」(桜の保全活動や観光振興活動)は、どちらも「地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)」の対象事業として内閣府より認定されている。

5 年間にわたり継続し、企業版ふるさと納税に係る寄附を行い、寄附を契機とし、寄附先の地方公共団体との対話や広報に関する勉強会を重ね新たなパートナーシップを構築。自社の強みを活かして、市職員の体温管理等のアプリを開発し無償で提供するなど、地域に貢献した取組を実施してきたことが評価され、2022 年には、内閣府による令和 3 年度(2021 年度)「地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)」に係る大臣表彰を受賞した。

◎カーボンオフセットの株主総会を開催

2021 年 6 月に開催した同社のバーチャルハイブリッド形式の定時株主総会で、CO2 のオフセットを実施した。
総会が開催される株主総会会場に加え、テレワーク環境から参加する出席役員 14 名の自宅での電力消費によって排出される CO2 を実質ゼロとした。

このオフセットは、国が運営するJクレジット制度(※)に準じたもので、熊本県小国町などでのCO2吸収量から生まれた森林吸収クレジット1tを一般社団法人 more trees(東京都)から購入して実施した。アステリアでは、2015年より熊本県小国町と協定を締結し森林保全活動を展開しており、同町の森林がCO2オフセット先に含まれている一般社団法人 more treesを採用した。

Jクレジット制度(※):省エネルギー機器の導入や森林経営などの取組による、CO2などの温室効果ガスの排出削減量や吸収量を「クレジット」として国が認証する制度。経済産業省、環境省、農林水産省で共同運営されている。

2. 2022 年 3 月期第 3 四半期決算概要

【2-1 業績概要】

	21/3 期 3Q (累計)	構成比	22/3 期 3Q (累計)	構成比	前年同期比
売上収益	1,994	100.0%	2,127	100.0%	+6.7%
売上総利益	1,620	81.3%	1,785	83.9%	+10.2%
販管費	1,206	60.5%	1,539	72.4%	+27.6%
営業利益	461	23.1%	973	45.7%	+110.9%
税引前利益	419	21.0%	1,067	50.2%	+154.9%
四半期利益	294	14.7%	680	32.0%	+131.6%

* 単位: 百万円。四半期利益は親会社の所有者に帰属する四半期利益。以下、同様。

増収、大幅な増益。上場来最高益。

売上収益は前年同期比 6.7%増の 21 億 27 百万円。

欧米、特に米国と英国において、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、デザイン事業が前年同期比で減収となったものの、「ASTERIA Warp」を主力製品とするソフトウェア事業が伸張した。

営業利益は同 110.9%増の 9 億 73 百万円。

「中期経営計画 STAR」に沿った人員の拡充やマーケティング施策を実施したことで販管費が増加したが、ソフトウェア事業の増収効果、投資事業の収益(主として Gorilla 社株式の評価益)で吸収し、大幅な増益。第 3 四半期(累計)の最高益を記録した。売上総利益率、営業利益率はそれぞれ前年同期比で 2.6%、22.6%上昇した。

【2-2 セグメント別動向】

	21/3 期 3Q (累計)	22/3 期 3Q (累計)	前年同期比
ソフトウェア事業	1,994	2,127	6.7%
投資事業	-	-	-
連結売上高	1,994	2,127	6.7%
ソフトウェア事業	426	267	-37.4%
投資事業	-13	673	-
調整額	0	0	-
連結セグメント利益	414	940	+127.4%
投資事業評価額増減	-	695	-

* 単位: 百万円。売上高は外部顧客への売上高。セグメント利益は売上収益から、売上原価、及び販管費を控除しているが、その他の収益及び費用のうち、Asteria Vision Fund I,LPで保有する純損益を通じて公正価値で測定する金融資産に関する評価損益は投資事業のセグメント利益に振り替えている。

(1) ソフトウェア事業セグメント

	21/3 期 3Q (累計)	22/3 期 3Q (累計)	前年同期比
ソフトウェア事業	1,593	1,821	+14.4%

BRIDGE REPORT



デザイン事業	401	306	-23.7%
合計	1,994	2,127	+6.7%

①ソフトウェア事業

各製品とも順調に拡大した。MRR (Monthly Recurring Revenue、月次経常収益) は、「Platio」が 24 か月で 5.7 倍、「Gravio」が同 24 倍と大幅な伸び。「Handbook」は横這いも、第 4 四半期に新製品を投入し、拡大を図る。

一方、解約率は、「Platio」は 2.9%とやや高いものの、「ASTERIA Warp Core」0.5%、「Handbook」0.6%、「Gravio」0.6%と低水準で推移している。

「Platio」で、同社史上最大級のプロモーション活動を展開したが、今後は「ASTERIA Warp」「Handbook」でも同様に積極的なプロモーションを実施する予定である。

*「ASTERIA Warp」

売上は 15 億円を超え、過去最高を記録した。

テレワークに対応した社内システムの構築や、改正電子帳簿保存法の施行に伴う新たな連携ニーズが引き続き拡大しており、好調。特に、旗艦製品となるライセンス版の売上は前年同期比 33.4%の増収を記録し、ソフトウェア事業全体を牽引した。

サブスク版である「ASTERIA Warp Core」も同 3 割の増収。

開発環境の利便性を強化し、開発者の作業効率を大幅に向上させた新バージョンの提供を開始したほか、SAP および Ethereum 対応の新アダプターをリリースした。

*「Gravio」

CO2 を可視化し 3 密回避に対応するニーズが引き続き旺盛であったことや、販売パートナーとの協業による新たなビジネス機会の獲得等で前年同期比約 2 倍の増収を記録した。

*「Platio」

現場の DX 推進や業務アプリの内製化を実現するノーコード開発ツールとしての認知度を更に引き上げるため、TV、交通広告、「ノーコード」をキーワードとした大型対談の実施など、積極的なプロモーション活動を実施した。その結果、地方自治体を含めた幅広い業界からの引き合いが好調。また、2021 年 12 月にデータ連携機能を搭載した「Platio Connect」のラインアップ追加を発表し、利用シーンを広げる機能強化も実施した。

*「Handbook」

社内業務のペーパーレス化ニーズの増大を受けて、松屋銀座におけるオンライン研修で導入されるなど利用シーンが拡大しているほか、オンラインミーティング用途等で堅調に推移した。

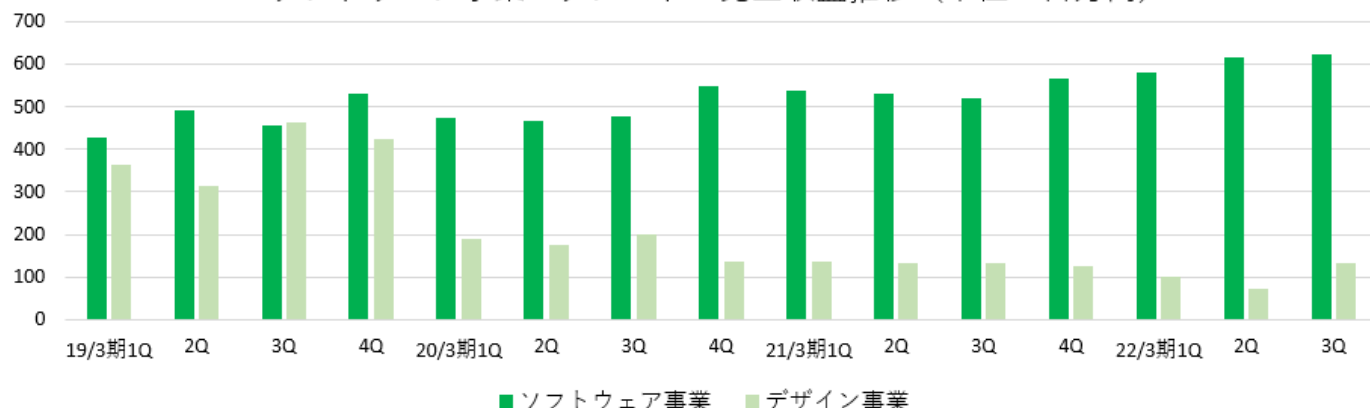
②デザイン事業

世界的な新型コロナウイルス感染拡大による影響で、顧客企業におけるプロジェクト受注が減少している。一部の既存顧客においては追加受注を獲得できたほか、新規顧客獲得に向けた動きを強化したものの、前年同期比で減収。ただ、四半期ベースでは前期比、前年同期比とも増収で、底入れの兆しも見えている。

BRIDGE REPORT



ソフトウェア事業セグメントの売上収益推移（単位：百万円）



(2) 投資事業セグメント

引き続き順調で、6 億 95 百万円の評価益を計上した。AVF-1 の投資先のうち、第 2 四半期(7-9 月)中に発生した、Gorilla 社の評価増、Imagine Intelligent Material 社(以下、Imagine 社)の評価減に加えて、第 3 四半期(10-12 月)中には JPYC 社(日本)において評価増が発生した。事業継続が困難となり民事再生手続きに入った Imagine 社については第 2 四半期に全額評価減を計上済みである。

なお、第 3 四半期中に公表した Gorilla 社の NASDAQ 上場計画については現時点ではその評価額を含んでいない。

2022 年 1 月末には、新たに SpaceX(アメリカ)に 200 万 USD(約 2.3 億円)の出資を行った。

イーロン・マスク氏が率いる同社はロケット打ち上げ事業が有名だが、アステリアは分散型衛星インターネット「Starlink」の成長性に着目して出資を決定した。

評価益反映は来期以降となる。

SpaceX が手掛ける分散型衛星インターネット「Starlink」は、地球の低軌道を周回する衛星のグローバルネットワークを活かして、アクセスが不安定が高額な場所で、高速ブロードバンドインターネットを利用できるようにすることを目指している。

現在、12,000 機の衛星が国際電気通信連合(ITU)で承認されており、さらに 3 万機の衛星の承認を申請中である。

SpaceX ではすでに 1,700 機以上の衛星を打ち上げ済みで、Starlink 端末を 10 万台出荷済みという実績を持つ。

米、英、独、加、豪、仏、蘭など世界 12 カ国以上でベータ版を実施中で、60 万人がポテンシャルユーザーとして予約後、入金を済ませており、今後の成長が期待されている。

【2-3 財務状態とキャッシュ・フロー】

◎主要BS

	21 年 3 月末	21 年 12 月末	増減		21 年 3 月末	21 年 12 月末	増減
流動資産	2,787	3,278	+490	流動負債	1,213	1,480	+267
現金・現金同等物	2,451	2,486	+35	仕入債務	182	399	+216
売上債権	256	307	+51	非流動負債	973	1,256	+284
非流動資産	5,120	6,011	+891	繰延税金負債	101	316	+215
有形固定資産	180	505	+324	長短借入金	886	536	-107
のれん	1,015	1,035	+21	負債合計	2,186	2,737	+550
無形資産	69	82	+13	資本合計	5,721	6,553	+832
投資等その他	3,855	4,389	+534	利益剰余金	1,487	2,073	+586
資産合計	7,907	9,290	+1,382	負債資本合計	7,907	9,290	+1,382

* 単位: 百万円。売上債権は「営業債権及びその他の債権」、投資等その他は「持分法で会計処理されている投資」「その他の金融資産」「その他の非流動資産」の合計、仕入債務は「営業債務及びその他の債務」、株主資本は「親会社の所有者に帰属する持分合計」

有形固定資産及び投資等その他の増加で資産合計は前期末比 13 億 82 百万円増加の 92 億 90 百万円。仕入債務及び繰延

BRIDGE REPORT



税金負債の増加などで負債合計は同 5 億 50 百万円増加の 27 億 37 百万円。利益剰余金の増加などで資本合計は同 8 億 32 百万円増加の 65 億 53 百万円。

親会社所有者帰属持分比率は前期末より 2.7 ポイント低下し 67.4%。

◎キャッシュ・フロー

	21/3 期 3Q	22/3 期 3Q	増減
営業 CF	591	304	-287
投資 CF	-431	-47	+384
フリーCF	160	257	+97
財務 CF	-295	-234	+61
現金同等物残高	2,387	2,486	+99

* 単位: 百万円。

税引前四半期利益増加の一方、その他の収益の減少、売上債権の増加などで営業 CF のプラス幅は縮小したが、投資の償還による収入などで投資 CF のマイナス幅が縮小し、フリーCF はほぼ変わらず。

キャッシュ・ポジションは 25 億円と潤沢。

【2-4 トピックス】

①「地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)に係る大臣表彰」を受賞

22 年 1 月、内閣府による令和 3 年度(2021 年度)「地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)に係る大臣表彰」を受賞した。

内閣府では、地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)の活用促進を図ることを目的に、平成 30 年度(2018 年度)から毎年度、その制度の活用において、特に顕著な功績を上げ、他の模範となると認められる活動を行った企業や地方公共団体を内閣府特命担当大臣(地方創生担当)から表彰している。

アステリアは、秋田県仙北市および熊本県小国町を寄付先として、5 年間にわたり継続して、企業版ふるさと納税に係る寄附を実施している。また、寄附を契機とし、寄附先の地方公共団体との対話や広報に関する勉強会を重ね新たなパートナーシップを構築し、自社の強みを活かして、自治体職員の体温管理等のアプリを開発し無償で提供するなど、寄付にとどまらない地域に貢献した取組を実施してきたことが評価された。

② 商談支援アプリ「Handbook X」の提供を開始

22 年 2 月、多様化する働き方や、営業現場の変化に対応する商談支援アプリ「Handbook X」の提供を開始した。

詳細は「会社概要: 主要なソフトウェア製品」を参照。

3. 2022 年 3 月期業績予想

【3-1 業績予想】

	21/3 期	構成比	22/3 期(予)	構成比	前期比
売上収益	2,688	100.0%	2,900	100.0%	+7.9%
営業利益	820	30.5%	3,400	117.2%	+314.8%
税引前利益	1,026	38.2%	3,400	117.2%	+231.5%
当期利益	807	30.0%	2,000	69.0%	+147.7%

* 単位: 百万円。予想は会社側予想。

業績予想に変更なし

22 年 1 月 13 日に上方修正した業績予想に変更は無い。

なお、第 3 四半期決算を発表した 2022 年 2 月 14 日時点において、Gorilla 社の上場予定は 2022 年第 2 四半期(2022 年 4-6 月)と公表されているが、修正業績予想には同社の上場時期の遅延を含めた想定されるリスクを一定程度織り込んでいる。

配当予想にも変更は無い。中間配当 0.00 円/株。期末配当は現時点では未定。

4. 今後の注目点

22 年 1 月 13 日の上方修正の主要因である Gorilla 社のナスダック市場上場に伴う評価益は 38 億円の計上を予定している。第 3 四半期決算短信にも記載通り、評価益には上場時期の遅延を含めた想定されるリスクを一定程度織り込んだ、堅めの数字であり、仮に遅延したとしても予想の修正につながる可能性は低いとのことだ。

一方、主力のソフトウェア事業は各製品とも引き続き順調で、デザイン事業も 22 年 3 月期第 2 四半期(7-9 月)をボトムに回復の兆しが見られる。第 4 四半期(1-3 月)に 3 事業でどれだけの売上・利益を積み上げていくのか注目したい。同社では例年 3 月中旬に配当予想を公表している。今期予想 EPS は、前期の 49 円 02 銭を大きく上回る 121.44 円。こちらの公表にも注目したい。

中期的な視点からは、「中期経営計画 STAR」における事業活動計画の進捗を、各製品の目標を中心に引き続き注視していきたい。

<参考1:「中期経営計画 STAR」>

2021 年 6 月、21 年 4 月から 24 年 3 月までの 3 か年を期間とする「中期経営計画 STAR」を公表した。

(1)ビジョン

創業ビジョンである「組織を超えるコンピューティングを実現するソフトウェアを開発し、世界規模で提供する」を踏まえ、中計期間の経営ビジョンを「**自律・分散・協調型の新社会を創るサービスを世界規模で提供する**」とした。

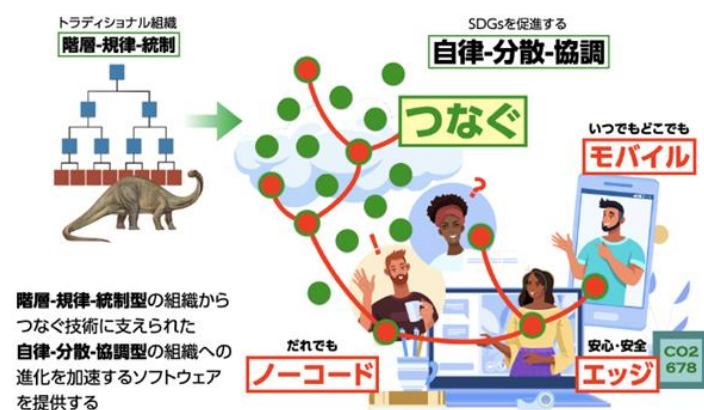
(中期経営計画名 STAR について)

計画期間における重点項目の頭文字をとって「STAR」と名付けている。

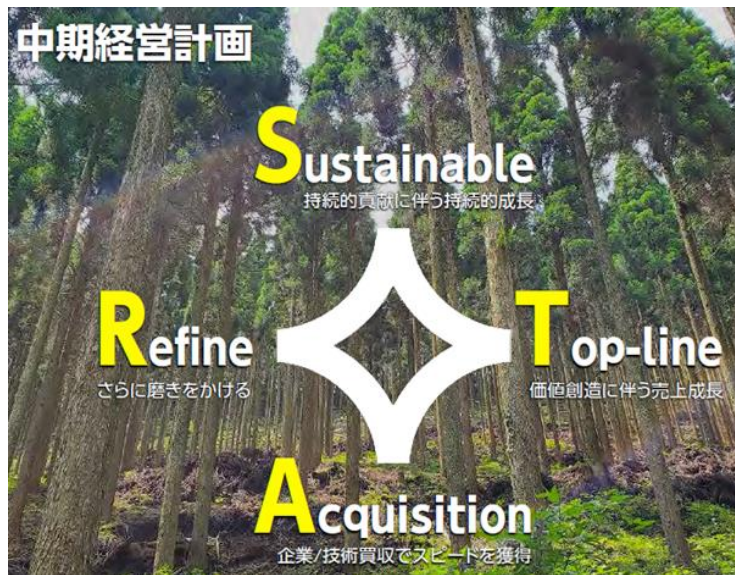
S ustainable	持続可能な社会構築に貢献する事業を遂行すること
T op-line	価値創出・提供の結果として売上増大を狙うこと
A cquisition	企業買収・事業買収を通じて成長のスピードを獲得すること
R efine	既存の製品・サービスに磨きをかけて新時代を先取りすること

ビジョンの下となる基本的な考え方は以下の通りである。

- ☆ アステリアは創業時の XML 技術製品以来 20 年以上におよび「つなぐ」製品を提供している。
- ☆ 2002 年の ASTERIA R2 出荷以降は「Graphical Language」というコンセプトのもと、全製品が「ノーコード」である。近年、「ノーコード」という用語の認知が広がってきているが、この傾向は当面拡大する。
- ☆ コロナ禍によって、アステリアが創業時から標榜する「自律・分散・協調」の世界への動きがいよいよ顕在化している。
- ☆ この時代においては、分散環境において「いつでもどこでも」使えるモバイルデバイスが当たり前となる。また、チップや部品の性能向上と IPv6 の普及、さらにクラウドのセキュリティリスク回避のために、エッジコンピューティングの普及が加速する。



(同社資料より)



(同社資料より)

(2)事業別活動計画

①ソフトウェア事業

◎主力製品

21 年 3 月期時点で「柱」となっている 2 製品についての目標

* ASTERIA Warp

サブスク比率を向上させストック比率を 7 割までに上げる

* Handbook

22 年 3 月期後半に新製品をリリース

◎新製品

2 製品を育成し 4 本柱を確立する

* Platio

積極的なマーケティングを実施する。カテゴリを確立し市場シェア No.1 を目指す。

* Gravio

世界展開を開始する。22 年 3 月期は日本、米国、英国、シンガポール、23 年 3 月期は中国市場に参入。

自社デザインの Gravio センサー、機器のチップや部品の製造国を吟味し、貿易上の影響を回避する(既に対応済み)。

カテゴリを確立し市場シェア No.1 を目指す。

◎研究開発・コンサルティング

長期的製品のベース技術として以下の研究開発を推進する。

* Blockchain: 自社開発ブロックチェーンの外部提供

* AI: ロボティクス向けミドルウェア (Asteria ART)

* 成長性の高いマネタイズ方法としてサービスとの JV を推進する。

◎M&A

コロナ禍の状況を反映し国内 M&A を強化する。

* 国内 M&A 組織を立ち上げた。

* 対象はクラウドサービスに限定し、ライセンス売上が過半数の案件

BRIDGE REPORT



②デザイン事業

◎既存市場

ポートフォリオ戦略を継続する。

欧米の顧客企業のコロナ禍からの復活後のプロジェクトを獲得する。

◎日本市場

早期に日本法人を設立する。

③投資事業

◎Asteria Vision Fund-1

IRR 10%のための投資先成長により未実現益を定常的に上げている。

◎第2号ファンド

Asteria Vision Fund の成果次第で組成を検討する。

④人員計画

21 年 3 月末(124 人)の約 1.5 倍の人員を目指す。

ジェンダー、国籍等のダイバーシティを重視した採用を継続する。

新卒採用を継続し、インターン採用なども拡大する。

テレワーク中心、スーパーフレックスなど働き方の多様性を活用し、世界中から優秀な人材を採用する。

(3)数値計画・目標

以下のような数値計画を掲げている。

	21/3 期(実績)	24/3 月期(計画)	CAGR
売上収益	2,688	4,500	+18.7%
調整後 EBITDA	615	1,000	+17.6%
同マージン	22.9%	22.2%	-
営業利益	820	-	-
営業利益率	30.5%	-	-

単位: 百万円。調整後 EBITDA=営業利益+減価償却費±その他の調整項目。その他の調整項目は、のれん減損、未実現買収対価、未実現評価損益等。CAGR は同社計画よりインベストメントブリッジ作成。

<参考2:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	5 名、うち社外 3 名
監査役	3 名、うち社外 3 名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2021 年 12 月 10 日

<基本的な考え方>

当社は、継続的な事業成長を通じて株主、お客様、従業員等の関係者をはじめ、広く社会に貢献する企業となることを経営目標としております。このため、透明性及び健全性の高い企業経営を目指し、会社創立時から社外取締役の招聘等によりコーポレート・ガバナンスの強化に取り組むとともに、役員・従業員へのコンプライアンスの徹底を経営の基本原則として位置づけ、法令やルールを厳格に遵守し、社会的規範にもとることのない誠実かつ公正な企業活動を遂行することを基本方針としております。

<コーポレート・ガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

BRIDGE REPORT



当社は、コーポレート・ガバナンス・コードの各原則について全てを実施しております。

<各原則に基づく主な開示>

原則	開示内容
【原則 1-4. 政策保有株式】	当社は業務提携、取引先との安定的・長期的な取引関係維持・強化の観点から、当社の中長期的な企業価値の向上に資すると判断される場合に、株式の政策保有を行い、企図した効果が見込めないと判断した場合には政策保有株式を縮減する方針です。当社が保有する政策保有株式について、上記の観点及びリターンとリスクも踏まえ、政策保有株式を保有することが当社の中長期的な企業価値の向上に資するかどうか定期的に取締役会において検討いたします。政策保有株式の議決権については、投資先企業の中長期的な企業価値向上の観点、社会的要請に合致するかの観点から、その行使について 判断いたします。
【補充原則 3-1-3. サステナビリティに関する開示】	当社のサステナビリティについての取組は、当社ウェブサイトに記載しております。 https://www.asteria.com/jp/company/csr/
【補充原則 4-11-1. 取締役会の知識、経験、能力のバランス、多様性及び規模に関する考え】	当社では、定款で取締役員数を8名以内としており、取締役会は、国籍、性別、年齢などにかかわらず、取締役に最適と思われる人材を取締役候補者として選定する方針を採っております。現在は、情報技術、企業経営、企業投資、金融に関する豊富な知識と経験を備えた5名が取締役を務めております。当社では、取締役および執行役員のスキル・マトリックスを作成し、役員選任議案の参考として株主総会招集通知に記載しております。 https://www.asteria.com/jp/wp-content/files_mf/1623227514ipr210609_01.pdf 取締役5名のうち1名が女性、1名が外国籍、3名が東京証券取引所の定める独立社外取締役の要件を満たしており、取締役会における活発な議論が可能となっております。
原則 5-1 【株主との建設的な対話に関する方針】	当社は、持続的な成長と中期的な企業価値向上のためには、株主と積極的な対話を行うことが重要であると認識しております。そのため、IR 体制を整備し、当社の経営戦略や経営状況に対する理解を得るため、株主との対話の場である個人投資家向け説明会に社長が出席しわかりやすく説明しております。 株主との対話の対応は、広報・IR部にて行い、株主から個別の要望がある場合には、合理的な範囲で代表取締役及び執行役員が面談に対応しております。対話において把握された株主の意見等については、経営判断に役立てるべく取締役会に報告しております。 対話に際してのインサイダー情報の管理に関する方策としては、「インサイダー取引防止規程」を定めインサイダー情報を管理しており、特定の株主にインサイダー情報を伝達しないよう情報管理を徹底しております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

BRIDGE REPORT



Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.