

# 個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

## アステリア株式会社 (3853)

開催日：2023年11月26日（日）

場所：TKP エルガーラホール 8階 大ホール（福岡県福岡市中央区）

説明者：代表取締役社長/CEO 平野 洋一郎 氏

### 1. 会社概要

- ・ 社名の「アステリア (Asteria)」は、古代ギリシャ語で星座という意味です。「世の中のいろいろなものを星のようにつなぎ、新しい形、新しい価値を作る」という思いを込めています。
- ・ 証券番号は 3853、11月24日の株価の終値は 726 円です。1 売買単位が 7 万 2,600 円と購入しやすい価格です。
- ・ 私は熊本県出身で、ミカン農家の長男です。創業当時の社名は「インフォテリア」でしたが、東京証券取引所第一部上場時に、現在のアステリアに変更しました。
- ・ 当社は「つなぐ」ソフトウェア製品の開発・販売を、設立から 25 年間続けています。子会社には、イギリスでデザイン戦略コンサル事業を行う **This Place Limited**、アメリカで企業投資事業を行う **Asteria Vision Fund Inc.**があります。日本の数多くあるソフトウェア開発会社と異なり、個別の受託開発を一切行わず、パッケージサービスのみを取り扱います。
- ・ 世の中をリードするため、業界内で新しい技術の普及・啓発に取り組んでいます。1つがブロックチェーンです。2016年にブロックチェーン推進協会をつくり、現在 100 社以上が参加しています。2つ目は、ノーコードです。まだ株式銘柄にもなっていない、これからの技術です。2022年にノーコード推進協会を設立し、こちらも既に 100 社以上の参加があります。3つ目は、働き方です。現在、働き方改革が進んでいますが、これまでは残業時間を減らすことが中心でした。これからは量ではなく質が求められます。働きの質を上げて、会社の生産性を上げて、成長させます。2023年に CWO (Chief Well-being Officer：最高ウェルビーイング責任者) を新設しました。
- ・ 事業構造はソフトウェア事業が中心です。ソフトウェアセグメントには、デザイン事業も入っています。デザイン事業はデジタルデザインのみを行います。投資セグメントには企業投資事業があります。
- ・ 受託開発を行う日本で一番大きなソフトウェア開発企業は NTT データです。受託開発は、企業や官公庁などの顧客から注文書をもらい、そのとおりにソフトウェアを開発し、納品します。製品開発でよく知られている会社には、世界的に展開している Google や Microsoft、Oracle など、国内向けにはサイボウズや OBC などがあります。当社は、受託開発を行っていません。また、カスタマイズや導入支援も全てパートナー企業に任せ、製品開発だけを行います。そのため、粗利率が 8 割以上と高く、利益が確保できます。

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

大和インベスター・リレーションズ

Daiva Investor Relations

---

同じソフトウェア企業であっても、大きな違いがあります。

- 株主優待を新設しました。当社の製品は企業向けのもので、個人投資家の皆さんにお送りできる自社製品やサービスがありません。そのため、これまで個人投資家の皆さんに直接還元することはありませんでしたが、今回株主優待として、継続保有年数や保有株式数に応じて QUO カードをお送りすることにしました。受け取りを希望されない場合は、相当額を社会貢献団体へ寄付します。また、今年度は初めての中間配当を実施し、2.0 円を配当しました。期末の配当は安定して続けており、今期末も安定配当方針を出しています。これは株主還元をより充実させる方針の一環です。個人投資家の方からいただいている要望を、少しずつ実現しています。

## 2. 直近の決算について

- 2024年3月期、第2四半期決算について、ソフトウェアセグメントでは上半期で上場来初の売り上げ20億円を突破しました。売上収益は17%増、売上総利益は19%増。主力製品である「ASTERIA Warp」の導入件数は1万社を超え、サブスクリプションで42%の増収、モバイルアプリ「Platio (プラティオ)」は57%増収、デザイン事業は76%の増収となりました。全体的にサブスクリプション製品が好調でした。投資セグメントでは、投資先6社のうちの1社 Gorilla 社が昨年 NASDAQ 市場に上場しましたが、今年になって株価が大幅下落し、大幅減益となりました。
- 売上収益は上場来初の20億円を超えました。投資事業には売上収益がないため、ソフトウェア事業とデザイン事業で構成されています。粗利率は84%増でした。同業他社と比べても、特に大きな受託開発を行っている企業では、これほどの粗利率は出ません。当社と同様のビジネスモデルを行っているのが Google、Microsoft や Oracle など、世界的に投資をして、世界展開しています。もちろんわれわれも世界を狙います。
- 営業利益は、前期に Gorilla 社の NASDAQ 上場により約46億円を計上しましたが、今期は同社の株価下落を主因に約38億円の未実現評価損失を計上し、大きな赤字となりました。これにより四半期利益にも影響が出ています。大事なことは、投資の営業利益はキャッシュに関係がないことです。これは会計上の話です。四半期利益も約19億円の赤字となりましたが、会社の運営には何の影響もありません。円安の影響については、当社は3億円強の金融為替差益があり、プラスに働きました。
- ソフトウェアセグメントの収益は順調に上がっています。売り上げと粗利が近いのは、当社は自社で製造販売しており、仕入れがないためです。営業利益は3カ年計画に沿って、計画どおりに進んでいます。一昨年と昨年はテレビやタクシーCMなどのマーケティング費用がありましたが、今年はそのような特別予算を使っていないため、目指したものより少し高い、約3倍の伸びとなりました。営業利益率も24%と、経営指標の20%を超える数字が出ています。

---

### 3. 当社ソフトウェア製品について

- ・ 当社製品の特徴はノーコードです。これから株式市場でも話題となる技術です。映画やドラマなどでコンピューター画面が出てきますよね。最近あった『VIVANT』というドラマでも、ハッカーが出てきて、プログラムでコンピューターを動かしていました。ところが、ノーコードはプログラムを書く必要がありません。フローチャートを描いて設定するだけでシステムやデータを連携できたり、画面で項目を選択するだけで業務アプリが完成したりします。スライド資料に示した画面は単なる設計図ではありません。完成したら動きます。これがノーコードであり、画期的な技術革新です。当社は 20 年ほどの実績がありますが、ようやく世の中に広がり、定着し始めています。
- ・ 「ASTERIA Warp」はノーコードで、社内外、顧客、取引先などの異なるシステムをつなぎます。2002 に発売して 21 年たちますが、企業データ連携市場では、直近の 17 年はシェア No.1 を継続し、最新のデータでは 52.2%シェアを占めます。
- ・ 初年度は 20 社しかなかった導入企業が、本年 8 月には 1 万社を超えました。当社が直接販売するわけではありません。お客様には販売パートナーと呼ばれる企業があります。NEC や富士通、リコーなど、皆さんもご存じの企業だと思います。この販売パートナーに取り扱っていただくことで、1 万社を超える導入が達成できました。
- ・ 導入事例を紹介します。日本郵船株式会社では、CO<sub>2</sub> 排出量の算出や、SAP や社内独自システムをつなぐために使われました。JR 九州システムソリューションズ株式会社では、人事マスタ、給料システムなどのさまざまなシステムや、クラウドシステム「SmartHR」などの連携を実現しました。株式会社星野リゾートでは、海外展開に必要な連携基盤を構築しました。
- ・ 「Platio」はノーコードでモバイルアプリを作成することができます。これまで Excel やクリップボードを使っていた業務が、全て手元のスマホで実現します。業務アプリは外注すると 1~3 カ月かけて作るようになりますが、本製品は 100 種類以上のテンプレートがあり、これを活用し、必要な変更を行うだけで、1~3 日で完成します。これがノーコードツールの威力です。
- ・ あらゆる業界での導入事例があります。熊本県小国町の小国町森林組合では、紙で行っていた材木の入札を、アプリへ完全移行しました。これにより入札記録をデータ化して分析できるようになりました。豊通リサイクル株式会社では、工場長が業務報告の独自アプリを 3 時間で作成しました。千葉商科大学サービス創造学部など、学校でも使われています。
- ・ 他にも、デジタルコンテンツプラットフォーム「Handbook X」やノード統合プラットフォーム「Gravio」などがあります。「Handbook X」はタブレットやスマホで社内の情報共有ができます。「Gravio」は、遠隔操作で動かす機械などに取り付けたセンサーからクラウドまでをつなぎ、あらゆる現場で収集されたデータを統合的に管理することが可能です。

#### 4. 市場環境と今後の成長要因

- ・ 投資をする際には、会社のことだけでなく、市場環境や今後の成長要因も考慮する必要があります。2023年現在は、コロナ禍で加速したデジタル化の波が来ています。人の動きは戻り始めましたが、デジタル化は戻らず進んでいきます。その中で、人手不足や、残業規制開始による「2024年問題」、DXに取り組まない企業は取り残されるといわれている「2025年の崖」など多くの課題があります。この流れに伴い、インボイス制度、電子帳簿保存法などDXに関する法律もできています。時代の変化に対応するために、当社のノーコード製品が求められています。経産省の試算から、DX化に取り組むためには79万人のIT人材が不足しているといわれています。今から育成しても間に合いません。ここで必要になるのがノーコードです。ノーコードはエンジニアがいなくても、システムが作成できるのです。
- ・ 日本企業の97%が中小企業です。その中小企業でDXが進んでいます。中小企業庁「2023年版中小企業白書」では、2019年時点では17%しかなかったデジタル化の取り組みが、2022年には34%と倍増し、2025年には58%になるといわれています。しかし、大企業と同様に大きな費用をかけてシステム開発することは困難です。エンジニアも足りません。そこでノーコードです。当社の製品はSMB（中小企業）市場のニーズに応えることが可能です。
- ・ 電子帳簿保存法改正やインボイス制度施行など法改正に伴い、それらに対応したさまざまな新システムが出てきます。それらのデータを自動的につなぐのが「ASTERIA Warp」です。OBC社の「奉行クラウド」との連携も可能です。
- ・ 「Platio」は物流・建設業界の2024年問題にも貢献します。株式会社ナックの紙伝票廃止、洛西貨物自動車株式会社の配送記録アプリによるドライバーの負担軽減、株式会社小坂田建設の車両／建機点検のアプリ化などの事例があります。
- ・ われわれが関係する3つの市場のうち、SaaS（ソフトウェア・アズ・ア・サービス）市場で、「Platio」のMRR（月次経常収益）は劇的に増加しています。2つ目のノーコード市場は、これから成長が期待できる領域です。年平均市場成長率は18.1%といわれています。サイボウズ株式会社と共に「ノーコード推進協会」を発足しました。「ノーコード宣言シティー」を開始したり「ノーコード大賞」創設したりして、普及啓発に努めています。3つ目がAI市場です。AIは一時の流行ではなく、さまざまなものの基礎となる技術です。当社では各製品にAIを搭載し、活用します。
- ・ アンケート回答特典について。小国杉の間伐材を使用した脱プラスチックカレンダーを制作しました。当社はSDGsが注目される前から、環境に配慮してきました。再生紙と分解するインクを使っています。支援している自治体の写真を掲載し、その良さが感じられると評判も良いものです。アンケートにお答えいただくと、抽選で30名様に進呈します。今回はSDGsの取り組みには触れませんでした。興味があれば、ホームペー

---

ジや YouTube などを参照ください。他のキャンペーンや決算発表、株主通信なども公開しています。

- 本日のまとめです。当社は成長するソフトウェア産業の中でも収益性の高い製品開発を行っています。日本社会の課題である IT 人材不足を根本的に解決するノーコード製品を 2002 年から手掛けています。ノーコードの老舗と言ってもいいでしょう。初の株主優待や中間配当など株主還元施策の充実に向けて取り組んでいます。今年 6 月にプライム市場適合計画を開示しています。スローガンは「ソフトウェアで世界をつなぐ」です。国内だけでなく、世界に向かってソフトウェアを提供していきたいと考えています。

## 5. 質疑応答

Q1. 暗号資産、ブロックチェーンについて分かりやすく説明してください。ブロックチェーンを用いた株主総会運営システムの提供とは、どのようなサービスでしょうか。

A1. 暗号資産や仮想通貨を簡単に説明することは難しいので、専門家に任せます。当社の株主総会はブロックチェーンを使って議決権行使の投票を行っています。株主総会は、持ち株数に応じて票数が変わります。その票数をブロックチェーン上のコインに変えて、そのコインで投票します。

ご記憶にあるかと思いますが、はがきを送ったにもかかわらず集計されていなかったという不正事件がありました。発行会社も信託会社も改ざんできないブロックチェーンという仕組みを使って、株主総会の議決権行使の不正を防ぐことができます。当社はこの仕組みを取り入れています。

また、株主総会運営システムは CO<sub>2</sub> の削減にもつながります。リモートでの開催は、株主様の移動が減り、電気やガスの使用を抑えることができます。配信のための電気は、カーボンオフセットを取り入れ、実質 CO<sub>2</sub> 排出はゼロです。

Q2. 中国杭州市に開発センターがありますが、従業員が理由不明で拘束されるなどの不安を感じていませんか。また、生成 AI を活用する時の注意点を教えてください。

A2. 杭州に研究・開発・サポートを行う会社があります。禁止されているエリアの写真撮影をすると、拘束されるといわれていますが、杭州の会社は純粋な開発センターで、対外的な活動をする人がいないため、問題ないと考えています。今のところ、拘束はありませんし、日本とも常に情報を共有しています。

チャット GPT などの生成 AI は誰でも今すぐに使うことができます。使う時は、機密情報に注意してください。例えば裁判の証拠になるような文章を誰かに送ると、ネット上に流れ、サーバーにも残ります。今はサーバーに残らないようにしたり暗号化したりする設定もあります。それに気が付かないままでは、情報漏えいの危険があります。これに気を付けてください。

---

Q3. 御社が展開するソフトウェア事業、特に主力のデータ連携市場の規模や成長性について教えてください。

A3. 今データ連携の市場については、国内では3つの会社がリサーチを出しています。市場の成長性はそれほど高くなく、10%を切るぐらいです。市場は既に約1,200億円規模になっています。その中で、パッケージソフトウェアでシェアを伸ばし、売り上げにつながっています。

Q4. ノーコード製品に着目した理由と、ノーコードにこだわり続ける理由、今後のポテンシャルを教えてください。

A4. 起業した1998年は、既に通商産業省（現・経済産業省）が「エンジニアがここ5年で50万足りない」と言っていました。それを解消するために、2001年にITコーディネーター資格ができました。しかし、2009年の発表では「79万人不足」となり、問題が全く解消していません。われわれは1998年時点で、ITコーディネーター資格では不足の50万人は賅えないと考えていました。そのため、IT人材でなくてもエンジニアでなくても、プログラムが組める、コンピューターが使えるようにならなければいけないと思い、ノーコードを始めました。

はじめは簡単なプログラム言語であるローコード開発も考えました。しかし、ローコードでコードが10分の1になっても、エンジニアでなければ書くことができません。それをゼロにしたい。そのためのノーコードでした。

4年間かけて開発し2002年に発売しましたが、当時は受け入れられませんでした。多くのソフトウェア会社はコードを書くことで利益を得ているため、ノーコードの製品などを出してもらっては困るわけです。大変な攻撃もされましたが、少しずつ理解が浸透していきました。今でも2002年当時の考えからは変わりませんし、今後も変わりません。エンジニアでなくても誰でもコンピューターが使えるようにすることは、国内外で必要だと思っています。ノーコードは当社の専売特許ではありません。Googleも始めています。これからもさらに推進していきます。

Q5. 「ASTERIA Warp」が17年連続で国内市場シェアNo.1を獲得していますが、顧客企業に選ばれ続ける要因はどこにあると考えますか。

A5. 最初はノーコードを気に入って、採用いただくことが多かったです。ノーコードの良いところは、簡単で分かりやすいだけではありません。つなぐところはどんどん変化しますが、顧客先のシステムに変更があれば、プログラムを修正して対応しなくては行けません。その時にそのプログラムを書いた人がいるとは限りません。「ASTERIA Warp」は属人性がないため、誰が書いても分かります。テストも含めて1週間で対応できます。それが選ばれる1つの要因だと思います。

最初はシステムインテグレーター企業は使わないと言っていたのですが、ノーコードを

---

使うことによって、工数が短くなり、利益が上がることに気が付きました。現在ではパートナー企業が100社以上となっています。売り上げの多いマスターパートナーには、NTT データ、富士通、NEC、日立など30社以上あり、当社製品を販売してもらっています。この強いパートナーネットワークが、今、ノーコード「ASTERIA Warp」が受け入れられているもう一つの要因です。

Q6. 軽井沢に開設したリゾートオフィスの狙いを教えてください。

A6. 今年7月にオープンしました。軽井沢に来ている人の多くは、保養所を持っている企業の人たちです。当社のリゾートオフィスは保養所ではなくオフィスで、休みに行くところではなく仕事をしに行くところです。軽井沢の快適な環境で仕事をします。緑視率（視界に入っている緑・植物の割合）が15%以上であれば生産性が上がるという研究や、二酸化炭素濃度が1,000ppmを超えると能率が下がるなどの研究があります。それらの研究を参考にしました。良い環境で仕事をして、生産性を上げます。AI やロボットが台頭し、これからは人間の仕事はより創造力、クリエイティビティーが必要です。その時に、頭も体も快適かどうかで差が出てきます。手を動かしていればいいという時代ではなくなってきました。最先端オフィスとして軽井沢に開設しました。多くの費用がかかっているため、投資家から「リターンが出るのか」と指摘されますが、社員一丸となって投資以上のリターンを出していきます。

Q7. 「ASTERIA Warp」が100%間接販売である理由を教えてください。自社販売のほうが低コストで顧客ニーズも把握できると思います。この辺りをどのようにお考えでしょうか。

A7. 当社は創業時からずっと、21世紀の世の中が「階層、規律、統制」の社会から、「自律、分散、協調」の社会になると言っています。小さなチームがつながって、大きいことができる時代になると考えます。インターネット、クラウド、データ連携などによって可能になります。自分たちができることを全て自前でやって、20世紀の大企業のようになったとしても、今の日本の大企業が直面している問題に、30年後に直面することになります。図体が大きく動きの遅い会社が、今大変になっています。働き方や仕事のチームを小さくして、世界のどこでもつないでいく。これは自分たちの事業でも実現したかったことです。私どもは製品を作り、個別のお客様への対応はエキスパートのシステムインテグレーターが担い、エコシステムを作り、広げていく。私たちはこう考え、実現しています。

お客様の声は、アステリアユーザーグループという情報交換をする場、コミュニティがあり、それらを使って情報収集をしています。

以上