

Business Report

アステリアは、システム、ヒト、モノ、そしてオモイを 未来へ「つなぐ」企業としてこれからも成長を続けてまいります。



代表取締役社長/CEO
平野 洋一郎

決算説明会の動画
アーカイブ等



株主の皆様には、平素より格段のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社グループの事業は、「ソフトウェアで世界をつなぐ」をコンセプトに、システム、ヒト、モノ、オモイを「つなぐ」ための製品とサービスを、お客様に提供しております。

当連結会計年度(2023年4月～2024年3月)における当社グループの売上収益については、ソフトウェア事業が堅調に推移したことにより、前期比で4.4%増の2,909百万円となりました。そして、売上総利益は前期比5.9%増の2,635百万円、調整後EBITDAは前期比225%増の844百万円となりました。

当社の事業は2つのセグメントで構成されますが、主力のソフトウェアセグメントでは、650百万円の営業利益、営業利益率は22.3%を記録しました。一方の投資セグメントでは、米国Nasdaq市場に上場している投資先Gorilla Technology社の株価下落に伴う未実現評価損失を中心に、営業損失は4,017百万円を計上しました。2つのセグメントを合算した結果、連結の業績は営業損失3,642百万円、税引前損失3,242百万円、親会社の所有者に帰属する当期損失1,811百万円となりました。

2023年度末には、デザイン事業を担っていた子会社This Place Limitedを売却し、投資事業においても、決算への大きなダメージ要素であったGorilla Technology社株式の売却を開始しました。これにより、アステリアはソフトウェア事業に集中し、より安定性の高い成長が可能となりました。

ソフトウェア事業領域においては、データ連携ツール「Warp」が17年連続市場シェアNo.1を獲得し、サブスクリプション版の

「Warp Core」は前期比34%の成長を遂げています。さらに、アプリ作成ツール「Platio」は前期比57%の成長を記録しました。新しい市場向けの製品としては、AI/IoTプラットフォーム「Gravio」は、クラウド環境にも対応する新バージョンを2023年7月に発表しました。次世代デジタルコンテンツプラットフォーム「Handbook X」も新たな事例を公開し、新規マーケット開拓を推し進めています。

また、「ノーコード」*によるソフトウェア文化の変革を目的として当社も発起企業として参画した「ノーコード推進協会」は、設立から僅か1年で150を超える企業や地方自治体が加盟するコンソーシアムに拡大し、企業や社会の生産性向上や人材不足の解消に寄与するDXを推進しています。

働き方改革においては、2023年7月には長野県軽井沢町に新たなオフィスを開設し、より生産性の高い多様なワークスタイルを実現することを目的にオフィスのあり方を再定義し、社員が自律的に選択するマルチワークプレイスによる新しい働き方を推進しています。

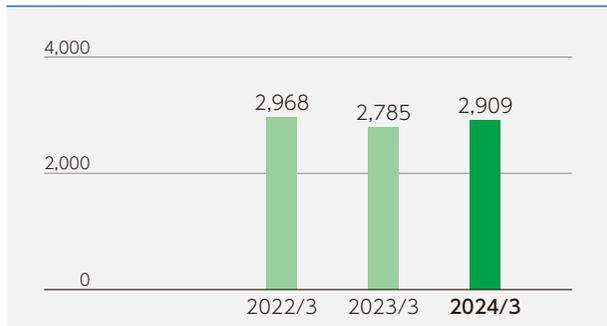
このように、2023年度もアステリアは着実な進歩を遂げることができました。当社を支えてくださる株主の皆様へのご支援に感謝の意を表すると同時に、アステリアのさらなる発展に向けた決意を込めまして、安定配当を継続し、2024年3月31日を基準日とする期末配当は1株当たり4円50銭とさせていただきますことを決定しました。また、株式の保有数や保有期間による中長期保有株主優待制度を開始し、株主還元施策の充実も図っています。

株主の皆様におかれましては、今後とも当社事業へのご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

*ソースコードを書かなくてもソフトウェアやアプリ等の開発ができる仕組み

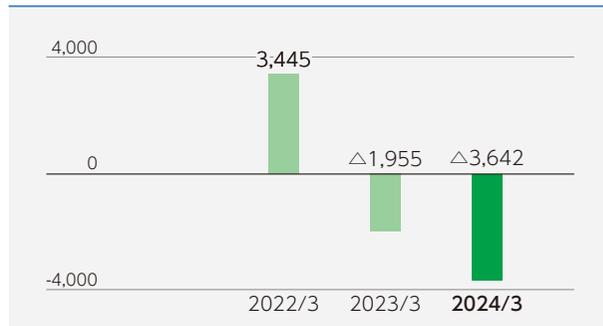
売上収益

(百万円)



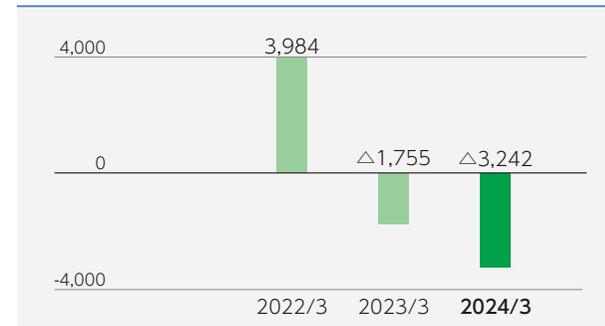
営業利益 (△は損失)

(百万円)



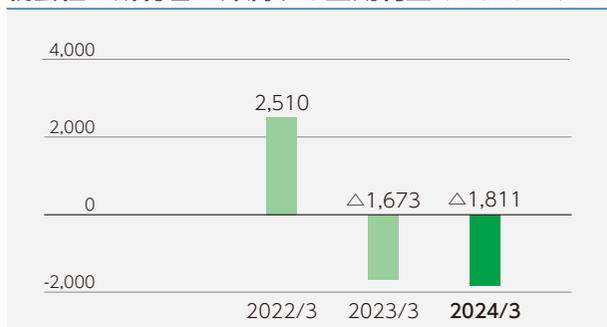
税引前利益 (△は損失)

(百万円)



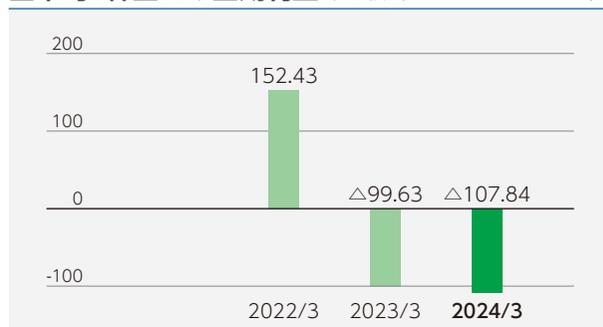
親会社の所有者に帰属する当期利益 (△は損失)

(百万円)



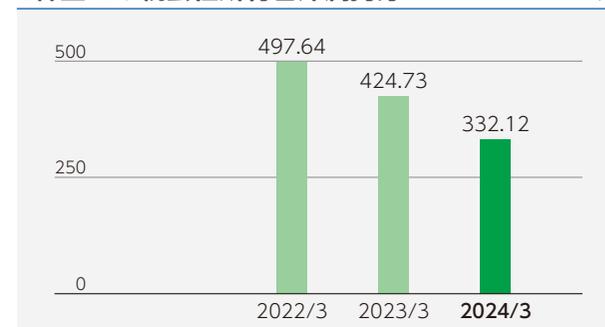
基本的1株当たり当期利益 (△は損失)

(円)



1株当たり親会社所有者帰属持分

(円)

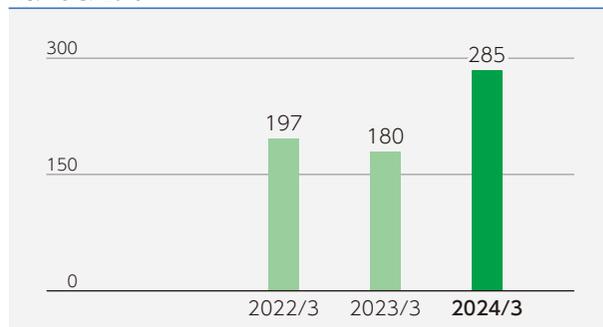


資産合計／資本合計／親会社所有者帰属持分比率



研究開発費

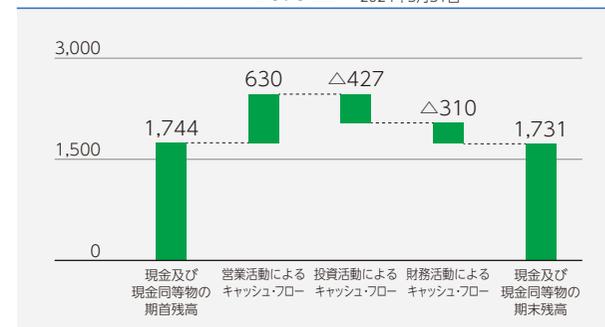
(百万円)



キャッシュ・フロー計算書

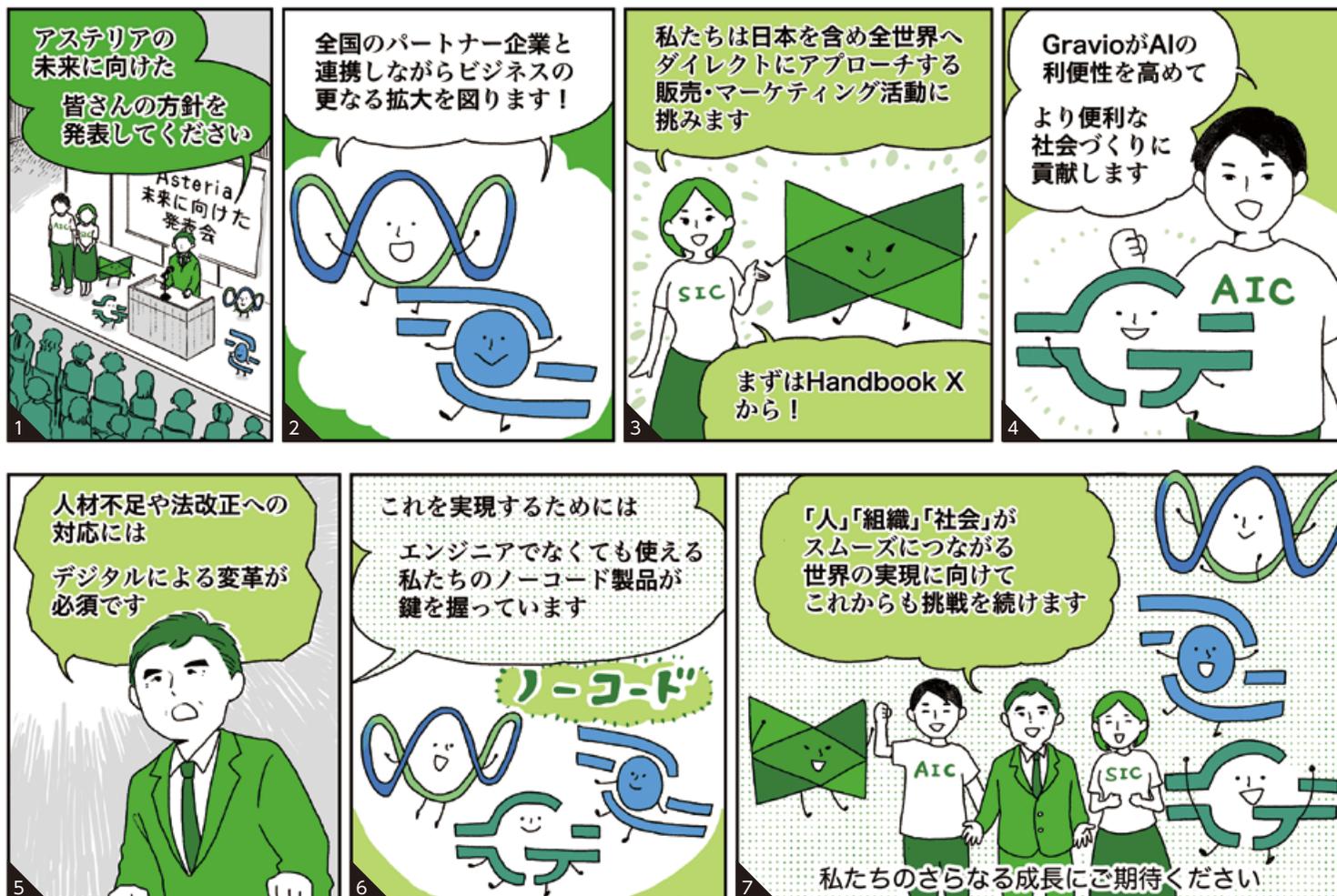
2023年4月1日～
2024年3月31日

(百万円)



1 マンガでわかるアステリアのミライ

2024年4月に実施した「事業構造の変革」(機構改革)の概要や成長戦略を分かりやすくマンガで解説。
 現在オウンドメディア「in.LIVE」で連載中の「マンガでわかる生成AI」の作画を担当する、佐倉イサミ先生によるイラストです。



キャラクター紹介



アステリアCEO

グリーンを愛する
アステリアの創業者・社長

AIC AIコネクテッド事業部

Gravioを含むAI製品に特化した販売・マーケティングを担う



SIC SIC事業部

サインアップ方式による製品販売を中心として、個人事業主から中小企業、海外までの事業展開を担う

(SIC=Small business, Individual, Communityの略)

Warp さん

ノーコードデータ連携ツール
[ASTERIA Warp]



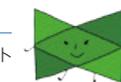
Platio さん

モバイルアプリ作成ツール
[Platio]



Handbook X さん

デジタルコンテンツプラットフォーム
[Handbook X]



Gravio さん

AI/IoTプラットフォーム
[Gravio]

2 事業構造改革

継続的成長への不安要素低減とソフトウェア事業の成長構造確立を目指し、2024年4月に事業構造改革を実施いたしました。デザイン事業を売却し、新規ファンドの組成を中止することで、ソフトウェア事業へのさらなる投資を行い成長を加速させていきます。

従来の事業
セグメント

ソフトウェア事業

デザイン事業

企業投資事業

当初の狙いであったソフトウェア事業とのシナジーが生み出されたこと、今後の業界自体の縮小傾向、少数の大口クライアントへの依存によるリスクの排除等を鑑み、売却

Gorilla社株式の売却方針、および新規ファンドの組成中止を決定

ソフトウェア事業

ソフトウェア事業は、当社ノーコード製品の需要が拡大し、この10年間では約2倍の売上高に成長しています。

物流・建設の2024年問題^{※1}やSAP2027年問題^{※2}、さらには2030年にIT人材が79万人不足するといった予測^{※3}もあり、社会的なデジタル化の波を受け、今後さらに需要が高まることが予想されています。

売上の中でも現在ストック型(サブスクリプションとサポートによる継続課金)売上が70%以上を占めており、安定的に収益を確保できる状態を構築し、サブスク型への転換が順調に進んでいます。ここからパートナーとの協業により販売をさらに拡大し、AI製品の展開・グローバルへの進出によって、新たなターゲット・価値提供の形を模索していきます。

当社ノーコード製品



異なるコンピューターシステムのデータを、ノーコードで連携できるミドルウェア



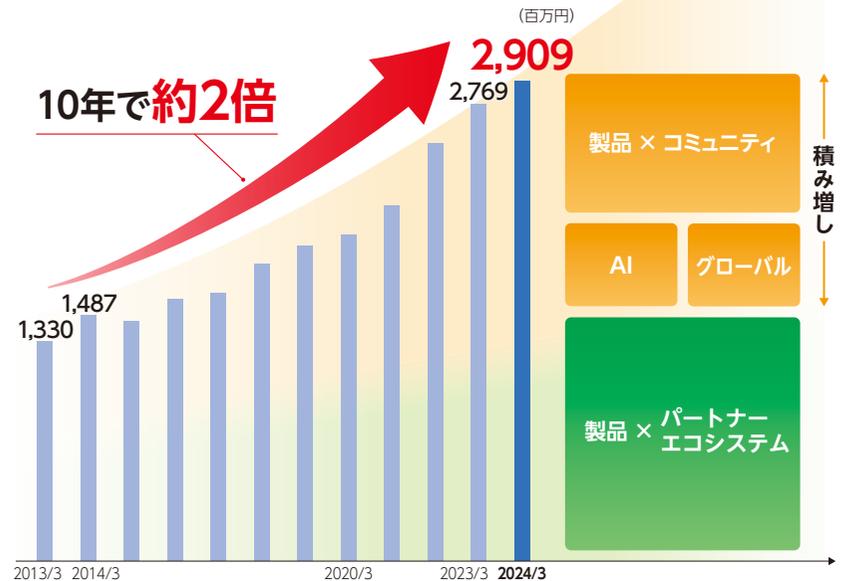
コンテンツの登録から閲覧、共有までをアプリ上で完結するデジタルコンテンツプラットフォーム



現場の業務に合ったモバイルアプリをノーコードで作成し、業務を効率化できるプラットフォーム



IoTデータをさまざまなシステムやサービスへ連携し、業務の自動化・省力化・遠隔化を実現するノーコードAI/IoTプラットフォーム



事業構造改革後

※1:働き方改革関連法によって2024年4月に施行される物流・建設業界に対する労働時間への規制 ※2:企業内の様々な基幹業務システムを統合する目的で多くの企業に導入されており世界的な市場シェアを誇る[SAP ERP]が、2027年で現行バージョンのサポートを終了することによってデータ連携やシステム移行に多くの費用や工数がかかる問題 ※3:経済産業省「IT人材需給に関する調査」調査報告書

3 ソフトウェア事業の成長戦略

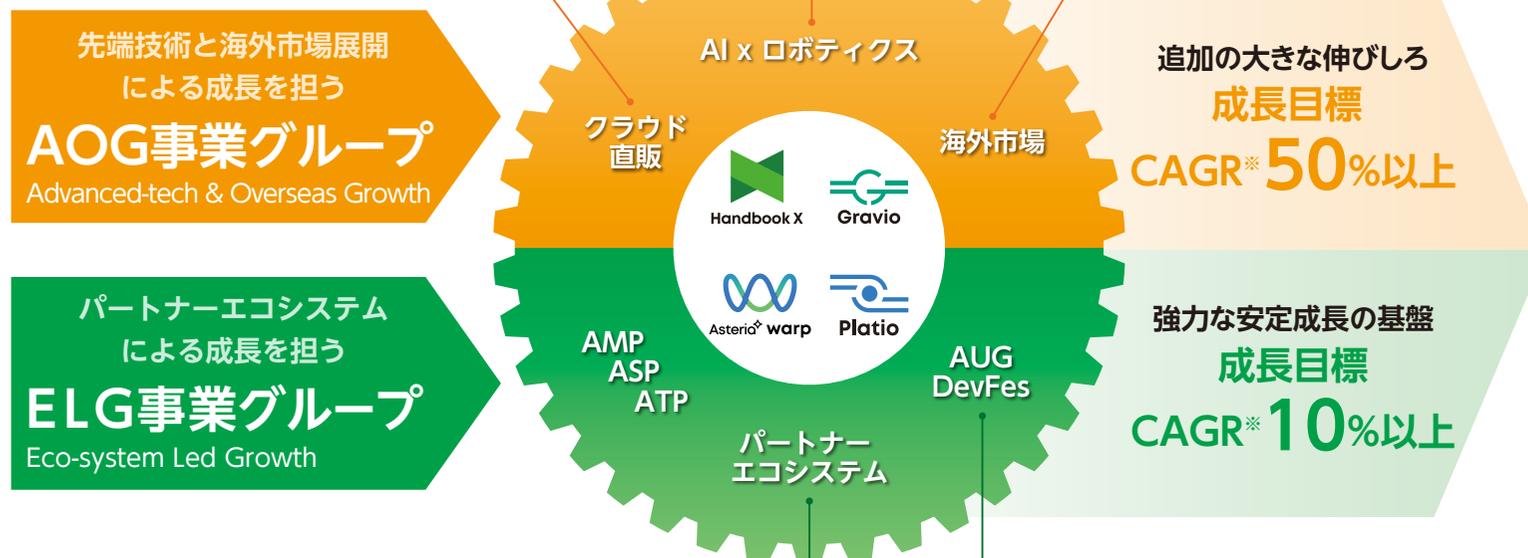
今後、ソフトウェア事業は2つのグループに分かれ、それぞれに収益性向上を図ります。

ソフトウェア事業への選択と集中を行い、業績のボラティリティを抑えた大きな成長を目指すことで、上場維持基準への適合も含めた企業価値向上を実現してまいります。

エンドユーザーへ直接販売を行い、導入からサポートまでを当社にて行うことで、価値提供の範囲を拡大。

2019年に設立したAI専業子会社アステリアARTから新製品を発売予定。AIを実世界に活かすため、さらなるプロダクト開発に集中。

サインアップ型ビジネスにより、日本を含めた世界市場で製品展開。



マスターパートナー(AMP)31社、サブスクリプションパートナー(ASP)75社、テクニカルパートナー(ATP)22社という強力なパートナー企業と共に、販売エコシステムを築き、さらなる導入社数の拡大を目指す。

ユーザーグループ (AUG) によるコミュニティや開発者イベント (DevFes) などで製品情報や導入事例を共有し、アステリア製品のユーザー・開発者の横のつながりを強化。

※CAGR:年平均成長率



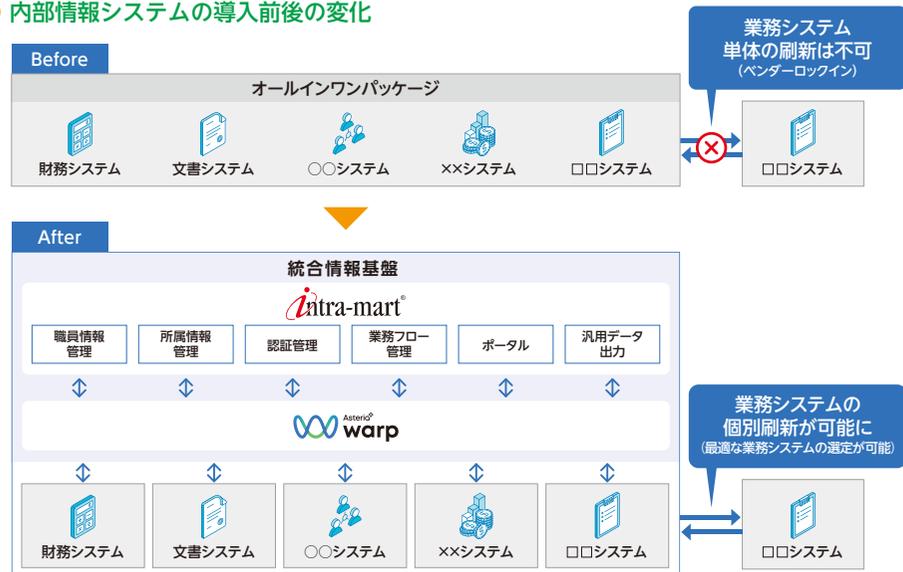
目黒区が「ASTERIA Warp」を採用しベンダーロックインから脱却
内部情報システム「intra-mart®」と多くの行政システムをノーコードで連携

● 目黒区が「ASTERIA Warp」を導入した背景

目黒区は2022年に「目黒区DXビジョン」を制定し、デジタル技術の活用による行政手続きによる担当職員の業務効率化などの取り組みを推進していますが、財務・人事労務情報を統合管理する現行の内部情報システムは単一ベンダーによる受託開発で導入されたため、いわゆるベンダーロックイン※の状態に陥っていました。

そのためさまざまな制限が発生し、各業務において最適なシステムやツールの選択ができない状況でした。そこで、目黒区ではベンダーロックインから脱却する新たなシステムの導入の検討を開始。さまざまな業務システムを統合して管理できる内部情報システムプラットフォームとしてNTTデータ イントラマートが提供するエンタープライズ・ローコードプラットフォーム「intra-mart®」を採用しました。さらに、個別の業務システムとの連携基盤として、100種類以上の豊富な接続先とテンプレートにより簡単かつ柔軟な連携が可能なおことからWarpの採用を決定。Warpの販売パートナーとイントラマート社のBPMパートナーである株式会社フォーカスシステムズの開発・導入サポートにより運用を開始しました。

● 内部情報システムの導入前後の変化



導入の効果と今後の展開

Warpの導入により、特定の製品・ベンダーに依存することのないシステム運用環境が構築され、法改正や変化の速いシステムトレンドにも対応する最適な業務システムの導入が可能となりました。またさまざまなシステムとノーコードで連携可能なWarpの特長により、スピーディーに新規システムを導入したり、システム改修を低コストで実現できます。

目黒区では新たな内部情報システムの導入後、ペーパーレスを実現する新たな財務管理システムや文書管理システムの導入により、ワークフローのデジタル化が実現しました。今後も継続的なDX推進により、行政サービスの利便性向上に取り組む方針です。

※:企業や団体のシステムの開発や保守が特定のベンダーに依存している状態



大手私鉄「京浜急行電鉄」がHandbook Xを採用し、約800人の乗務員に導入
“紙”で配布していた1,000ページ以上の規程集等を電子化しタブレットで共有

● 京急電鉄が「Handbook X」を採用した目的と背景

京浜急行電鉄株式会社では、運転取扱実施基準や社内規程・各種資料など7種類のマニュアルを運用しながら、全乗務員と安全指針を共有し、浸透・徹底を図ることで、高品質な鉄道運行を実現しています。

- しかし、実務や法改正等に対応するため年に5回程度の内容改訂が必要な状況下で、
- 1,000ページ以上の規程集、7種類のマニュアル(各200ページ程度)を全て紙で配布
 - 改訂したページの差し替えに時間がかかる
 - 勤務形態が不規則であるため一斉周知が困難
 - 改訂内容の全乗務員への周知が完了するまでに1週間程度の時間を要する
- 上記2点の課題が存在していました。

導入の効果と今後の展開

京急電鉄はHandbook Xの採用により、規程集等の完全電子化と、スピーディーな情報共有や検索性の向上による業務効率化を見込んでいます。

具体的にはHandbook Xの採用により、従来約800人の乗務員に印刷して配布していた規程集等を順次電子化することで、新規マニュアルの共有が容易になりました。そして動画マニュアルを新たに作成するなど、規程類のより一層の充実も図っていく方針です。併せてHandbook Xは、個々の乗務員のアプリ上で自ら作成した任意のコンテンツを登録・閲覧・共有することが可能なため、乗務員一人ひとりのニーズに応じたオーダーメイドのコンテンツマネジメントを実現します。

またペーパーレスが推進され紙資源の削減効果も期待できることから、同社が推進する環境保全への取り組みにも貢献します。

Platio

モバイルアプリ作成ツール「Platio」がAndroidタブレットに対応
防水・防塵・耐衝撃性を備えたタブレットへの対応で屋外や工場で貢献!

物流や建設業界では、法律で残業規制が強化される2024年問題への対応が喫緊の課題となり、ノーコードで現場のDXを推進するPlatioは、屋外や工場などの現場でタブレットを利用する企業からの引き合いも急増しています。そこで当社は、従来から対応していたiPhone、iPad、Androidスマートフォンに加えて、Androidタブレットへの対応を決定しました。屋外の工事現場や作業中の工場内でも安心して使える防水・防塵・耐衝撃のタブレットにも対応することで、現場業務での活用を加速させる計画です。

Platio×Androidタブレットで過酷な現場のDXを推進



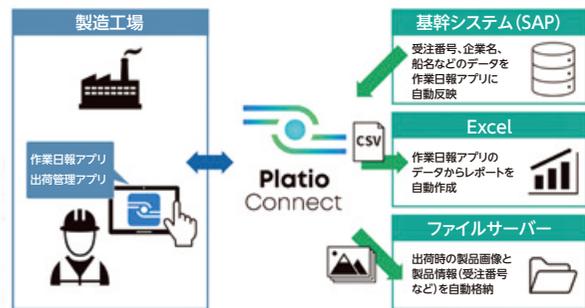
粉塵や雨の影響を受ける現場も
モバイルアプリ活用で現場のDXを推進

現場データを業務システムにつなぐことで、
全社DXを推進

制御機器大手の「ナブテスコ」がPlatio Connectを導入

ナブテスコ株式会社では現場のDX推進プロジェクト第1号として、船用機器を取り扱う船用カンパニーでPlatio Connectを導入。紙で運用していた業務日報やデジタルカメラで撮影していた出荷の証跡用写真をタブレット端末からPlatioで報告できる「作業日報アプリ」と「出荷管理アプリ」を作成し、基幹システムと連携する基盤を1週間で構築し運用を開始しました。

これにより、現場のアナログ業務における課題解決に加え、年間200時間を超える業務削減と2,400枚のペーパーレス化を実現。最適な作業工数の見積もりや人員配置、残業時間の削減に貢献しました。さらに「運転前アルコール検査記録」や「固定資産管理棚卸入力」などのアプリも作成され、多くの現場業務に展開が進んでいます。



Platio Connectによる連携イメージ図

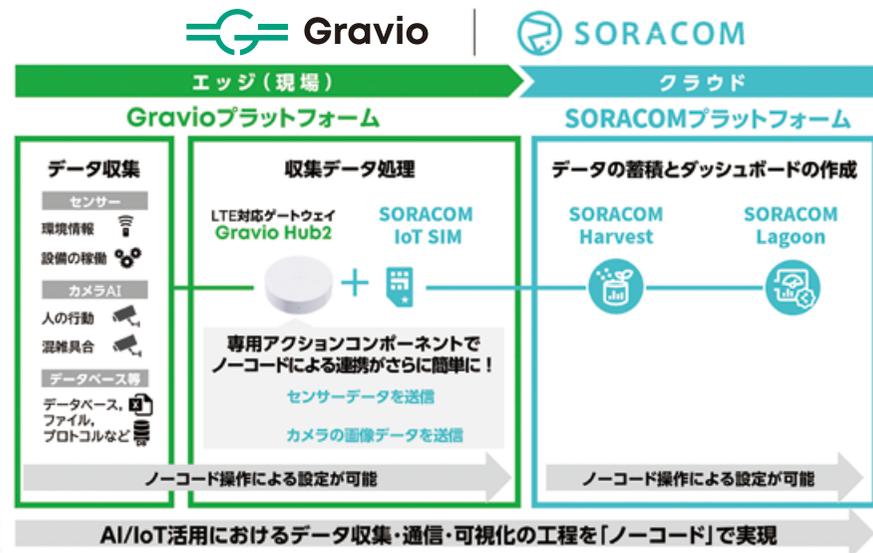
Gravio

SORACOM HarvestとGravioがノーコードで連携
SORACOM専用アクションを搭載しデータ収集から可視化までワンストップで実現

● SORACOM専用アクション提供の背景

あらゆる現場でデジタル化やDXニーズが加速するなか、カメラやセンサーから収集した多様なデータの活用が活発になっています。2023年7月に提供開始した新Gravioでは、Gravio HubにSIM搭載機能を追加し、Wi-Fiがない現場でのデータ収集と活用ニーズに対応。株式会社ソラコムとの「SPSテクノロジーパートナー」の認定も受け、SORACOM IoT SIMの搭載による相互連携が可能となったことで、屋外利用や工場利用などの引き合いが増加しています。

そこで、SORACOM IoT SIMのデータ通信による情報収集のさらなる効率化を可能とする2つのアクションを新たに提供開始しました。IoTデバイスからデータや画像ファイルを集積・蓄積するサービスSORACOM HarvestとGravioがノーコードで連携することで、以下のメリットを実現します。



導入の効果と今後の展開

プログラミング知識を持たない人でもIoTデータの収集から可視化まで全ての工程をワンストップで設定し、さらなるデータ活用の効率化を実現します。

アステリアは、ソラコムとの協業を引き続き促進することで、幅広い用途でのデータ収集や利活用を推進し、業務の自動化・遠隔化に貢献することで、企業の情報資産の利活用を支援してまいります。

東北大学大学院生命科学研究科 近藤研究室が水中の遺伝子情報から生物多様性を観測する「環境DNA調査」をデジタル化 採水地点の位置情報や調査日時などの記録をPlatioで自動化！ データ登録工数が約60%削減

● 「環境DNA調査」がデジタル化された背景

国立大学法人東北大学大学院では、生命科学研究科の近藤倫生教授の統括の下、バケツ1杯の水に含まれる遺伝子情報から生息する生物の種類や分布を判別する環境DNA調査を手掛けています。

この調査では、市民ボランティアなどの調査員が全国各地の海や川の水を採取。調査員は採水した日時、位置情報（経緯度）、天候などの情報を屋外で、紙に手書きで記載する形態でのフィールド調査を

行ってきました。しかしながら桁数が多くなる記録では記載ミスなどのアナログならではの課題を抱えていました。また、紙に記載された大量の情報をパソコンで入力する必要があるなど、後工程でのデータ登録作業も非効率になっていました。

● Platioを導入したポイント

抱えていた課題	Platioが解決したポイント
① 紙に記録された調査結果をデータ化する入力作業に相当の工数が必要	▶ アプリに入力された内容は即座にデータ化されるので、紙への記録をデータ入力する作業が解消された【100件あたり約2.5時間の登録工数削減を実現】
② 手書きで記録していたため位置情報（経緯度）を中心に記載ミスが多い	▶ スマホのGPS機能が活用できるので、位置情報の記録が自動化され経緯度の転記ミスが撲滅された【全体の20%程度必要だった修正を撲滅】
③ デジタル化やアプリ化を検討するにも関係者に専門知識のある人がいない	▶ アプリ作成経験のない非IT技術者でもアプリの作成やカスタマイズが可能なノーコード仕様 ^(注)
④ 山間部や海岸が主要調査地点のため、通信圏外となる調査地点が多い	▶ アプリ利用時に通信圏外であっても、通信接続回復時に自動アップロードされるPlatio独自の機能が僻地調査で有効
⑤ 屋外かつ水辺でのフィールド調査が多く調査票が濡れるなどの問題が多発	▶ 屋外での紙によるアナログ記録からスマホアプリへの入力になり記録情報の品質向上へ【ヒューマンエラーの撲滅】

(注) Platioのアプリを利用する環境はアステリアが提供し、実際のフィールド調査で使用するアプリのプロトタイプ作成はPlatioパートナーのキーウェアが担当。Platioは非IT技術者でもアプリの変更や修正が可能なノーコード仕様であることから、調査現場のニーズや用途に合わせて近藤教授自ら手直しを重ねて完成度を高めてきました。

今まで手書きで記録していた採水地点の位置情報や調査日時等の記録が自動化・デジタル化され、調査データの取り込みもCSVデータで一括処理が可能となり、データ登録工数が半分以下に削減されました。

東北大学大学院生命科学研究科の近藤倫生教授は、今後も全国各地で行われるフィールド調査に対応した新規アプリを作成するなど、調査・研究活動におけるデジタル化やDXを推進していく方針です。



Platioでの入力の様子

『マンガでわかる生成AI』をオウンドメディア『in.LIVE』で連載開始

● マンガ連載の狙い

ビジネスや生活シーンで生成AIを活用していこうとする気運が世界中で高まるなか、日本でも企業や自治体における活用が始まっています。一方、その活用方法や利用範囲によっては情報漏洩のリスクや、クリエイターの著作権を侵害する可能性があるなどの注意喚起も行われている状況です。

そこで当社では、革新的なツールを安全に活用するビジネスパーソンが増えるよう、正しい知識や技術の啓発を目的に『マンガでわかる生成AI』を制作し、『in.LIVE』で、2024年2月より連載を開始しました。既に5月現在、第4話までを掲載しています。

この連載では読者を、ChatGPTのみならずGoogle Gemini^{*1}やMidjourney^{*2}などさまざまな生成AIを取り扱うことができる「生成AIマスター」に育てることを最終ゴール

とします。その過程では、今さら聞けない使い方やTIPSを、仕事やプライベートで使えるシーンを交えて紹介。また安全に生成AIを活用するために、情報漏洩リスクや著作権の侵害などにつながる行為についても、日常的なシチュエーションのなかで分かりやすく解説します。生成AIの未利用者層をも対象に、具体例に沿ったストーリー展開で、さまざまな分野で活躍するビジネスパーソンにおける生成AIの利活用を促進します。

この連載のシナリオは、ChatGPTとの“編集会議”で検討を重ねながら決定。初心者でも分かりやすく、業務にも活かせる生成AIスキルを楽しく習得できるマンガをお届けします。

^{*1}: Google社が提供する 対話型生成AIツール ^{*2}: Midjourney社が提供する画像生成AIツール

連載第1回はこちら！

<https://www.asteria.com/jp/inlive/social/6476/>



変化に迅速に適応する経営を目指して 常に新しい視点を取り入れていく

2023年、アステリアCEO平野洋一郎が、京都大学経営管理大学院の特命教授に就任しました。同大学院は、先端的なマネジメント研究と専門的な実務教育を通じて世界に通用するビジネスリーダーの育成を目指しています。今回は、アントレプレナーシップを専門とする同大学院の山田仁一郎教授をお招きして、学生の皆さんから見たアステリア経営についてお話をうかがうほか、これからの時代に求められる、不確実性の高い時代に変化に対して柔軟に適応していく企業経営のあり方について対談を行いました。



京都大学経営管理大学院
教授

山田 仁一郎

アステリア株式会社
代表取締役社長/CEO

平野 洋一郎

— 2023年4月1日付で、平野社長が京都大学経営管理大学院の特命教授に就任されました。まずはその経緯をおうかがいできますでしょうか。

平野:25年前に起業して会社を運営してきましたが、その経験から、日本ももっと起業が当たり前の社会になれば、という念がありました。これまでは主に起業した人の支援に力を入れてきましたが、もっと手前の、社会に出る前の若い人たちに語りかけることで、より多くの起業家を増やしていけるのではないかと考えました。京都大学経営管理大学院から声をかけていただき、ぜひお力になればと昨年4月から参画しました。

具体的には、私自身が起業を決意した経緯をはじめ、経営環境が激しく変化するなかで組織を作り上げてきた過程や、さまざまな経験を経て確立してきた自分の経営哲学などについて学生と共有しました。また、企業ケーススタディの一環として、学生の皆さんのインタビュー調査の受け入れや、研究に必要なデータ提供なども行いました。さらに、約150名の経済学部生に向けた経営学入門の特別講義も実施しました。

— 京都大学経営管理大学院は、先端的なマネジメント研究と専門的な実務教育を通じたビジネスリーダーの育成を目指されています。そのなかで企業との連携を深めている狙いとはなんでしょうか。

山田:京都大学経営管理大学院のミッションとは、まず第一に、経営リーダーを輩出するということです。そのなかでも、昨今、一番

求められているのは、アントレプレナーシップの発掘・育成だと思っています。

ところが残念ながら、国際的に見ると、日本のビジネススクールは相対的に遅れている。我々も強く問題意識を感じており、ローカル・グローバルの双方の視点も含め、さまざまな見地からアントレプレナーシップの研究と教育を強化していきたい。そのための筋道として、平野社長のような第一線で活躍されている企業家の方々に教を請うことは非常に有効だと考えています。

先日数名の学生が、会社を設立したいという相談をしてきました。平野社長のような第一線の経営者に教壇に立っていただき、直接お話をうかがうことのインパクトの大きさを、改めて感じているところです。

— 今回京都大学経営管理大学院と企業の連携によって設置されたのは、「哲学的企業家研究寄附講座」という講座です。2023年4月から2025年3月までの2年間のカリキュラムとなっていますが、どういうコンセプトの講座なのでしょう。

山田:企業家(アントレプレナー)とは何かということ、経済学においてはよく「資本主義のエンジン」という言い方をされます。営利を求めて会社を作り、市場を活性化させていく側面が、経済学では強調されるわけです。その機能が最も重要だということも間違いではありません。

一方、資本主義が成熟していくなかで、単に経済的な価値を作るだけでは、世の中がうまく回らないこともわかってきました。世の中

の矛盾に目を向けて、資本主義のなかでアントレプレナーがいかに倫理的な営みを追求していけるかを考えていくことが必要になってきています。企業が健全に発展していくメカニズムを掘り下げていくにも、人材や技術など表面的な経営資源の問題にとどまらない、より深い問いが求められます。そのなかで、現代の価値や倫理の問題を掘り下げていく哲学的企業家というコンセプトが固まりました。

平野社長をはじめ、今回ご協力いただいている皆さんは、独自の経営哲学を持ってユニークな取り組みを進めてこられた企業家の方ばかりです。哲学的企業家というコンセプトに共感を持っていただき、大変ありがたく思っています。

— 学生の皆さんはどのように研究を進めてこられたのでしょうか。

山田:実際に企業の中に入り、経営者、エグゼクティブ、ミドルマネジメント、現場の方々と、いろいろな階層の方に直接お話を聞くのは彼らにとって初めての経験だったと思います。通常、ニュースなどの2次データでは表に出ている部分の情報しか掴むことができませんが、平野社長や社員の皆さんが非常にオープンで、試行錯誤の過程まで率直にお話してくださいました。

そのおかげで「ウェルビーイング」や「レジリエンス」など、昨今よく耳にするけれど腹落ちしていないキーワードについても、インタビューやその分析を繰り返すことで「なるほど、こういうことか」と彼らなりに理解した様子でした。まだ知識は少ない学生でも、これだけいろいろと情報を与えていただけると、これほどまで



に企業活動についての洞察を短期間でも深めることができるのかと私自身も驚いたほどです。

平野: ウェルビーイングにしても、レジリエンスにしても、言葉としてはかなり世の中に浸透してきましたが、経営者としては、まずはやってみることが大事だと思っています。やってみると何かしら問題が起こり、いろいろな指摘も入る。自分たちで考えながら、それらをひとつひとつクリアして突き進んでいく経験がないと、おそらく実践できないんですね。

ウェルビーイングについていえば、2007年から経営理念のひとつとして「幸せの連鎖」を挙げています。一人ひとりが幸せを感じることがビジネスの成長に、ひいては社会の発展につながるという考え方は、「ウェルビーイング」という言葉で出てきたとき、根底でつながっていると感じました。テレワークやワーケーションなどさまざまな実践を重ねていくなかで、社員からもさまざまなフィードバックがあり、それらの声をもとに今ではリゾートオフィスやバーチャルオフィスなどオフィスの「5次元化」を進め、多様な働き方ができるようにしています。

レジリエンスに関しては、東日本大震災をきっかけに、最初はBCP(事業継続計画)として全社員のテレワーク環境を整備しました。万が一に備えて普段から使いこなしていこうということで、全社でテレワークを実践。また、猛暑や台風上陸、雪が降った日も社員の自律的な判断でテレワークに切り替えるなど合理的な働き方が浸透し、さらにそれが定着すると、事業のポータビリティや生産性が上がるのです。つまり、場所の制約にとらわれず、どんな状況でも仕事ができるようになりました。結果として、コロナ禍でも生産性を落とすことなく、事業を継続することができました。そうになって改めてこれがレジリエンスなんだと実感するようになりました。

私としては、「ウェルビーイング」や「レジリエンス」が将来課題になると先読みして取り組んできたわけではなく、こうありたいと思う姿から必要なことを進めていったら、「ウェルビーイング」や「レジリエンス」などの言葉が後からついてきたというのが実感です。

山田: 実際に学生たちがコロナ禍をはさんでのIT業界各社の業績の変化を調べたところ、アステリアはしっかりと純利益を伸ばしていました。聞き取りから学生が最も着目したのは「事業のポータビリティ」という平野社長オリジナルの言葉で、直感的に伝わりやすい表現だと思います。先行研究では、システムのアーキテクチャーとして1980年代に「自律・分散・協調」の概念が提唱されています。アステリアでは、組織構造やコミュニケーションの流れなど、首尾一貫してこの思想でデザインされており、それが個々のウェルビーイングや、組織のレジリエンスにつながっている。知れば知るほど良い循環ができあがっていて、私自身も学ばせていただきました。

——こうした取り組みは、リスクに対する守りの施策というイメージを持っている企業もまだまだ多いと思いますが、実際に業績の向上につながるということですね。

平野: 守りどころか、闘いだと思っています。リスクをゼロにすることではなく、リスクがあることを前提とした闘いなんです。

たとえばウェルビーイングというと、従業員がサボるのではないかと、そんな投資は無駄ではないかという声も挙がりますが、これまでのやり方では今後ビジネスが立ち行かなくなるのは間違いない。産業革命以降、人間の生産性は、いかに早くタスクをこなせるかが鍵でした。ところがこれからの時代は、ほとんどのタスクは生成AIとロボットが代替します。人間がどこで価値を出すかといえば、創造性にほかなりません。その創造性を最大限に発揮するには、いかに心身をウェルビーイングな状態に保っていくかが重要です。

今の環境を冷静に見極めて、自分たちのありたい姿を目指していこうとすれば必然的にそういう方向に向かうと思います。

山田: 先ほどの哲学的企業家の話につながりますが、効率化して利便性を高めていけば良い社会ができるのかという疑問から、さまざまな規制やルールが変わってきています。事業活動の方向転換も必要になりますが、明確な正解はなく、みんなが手探りしている状態です。こうした状況だからこそ、ものごとを1から立ち上げるアントレプレナーシップが必要になるのです。

たとえばグリーンアントレプレナーシップは、自然環境を守りながら持続可能なビジネスを目指すものですが、これを実現しようと思えば、人間だけでなく、地球や宇宙にとって良いこととは何かなど、まったく新しい視点で事業を考えていかなくてはなりません。これまでのように自社でコントロールできる範囲の問題にとどまらず、SDGsで言われているような貧富の差の問題、ダイバーシティの

問題、気候変動の問題など、地球規模の挑戦課題ともいうべきものにどう取り組んでいくのか。平野社長の言葉を借りれば「幸せの連鎖」を、この難しい状況のなかでいかに実現していくか



が、非常に重要になっており、意識の高い企業家の方々がどのように動いていけるのか、私自身も期待を込めて注視しています。

——今後に向けてどのように連携を図っていきたいとお考えですか。

平野: これからの社会を作っていく若い学生たちと接していると、非常に多くの発見がありました。私だけでなく、社内のメンバーや幹部たちとも接点をいただいて、とても刺激になっているようです。とかく私たちはソフトウェア業界内の発想で物事を考えてしまいがちですが、世代も業界もまったく異なる新しい視点に触れることができるのは貴重な経験になっています。既存の常識にとらわれずアステリアが常にフレッシュであり続けるためにも、この先の社会がどうなっていくのかを見極めるうえでも、この連携を今後も続けていければと思っています。

山田: ぜひよろしく申し上げます。平野社長に会う前と後とで、学生たちの顔つきががらりと変わりました。最初は緊張していたようですが、実際にお会いしてお話を聞くと、俄然やる気が高まったようです。やはり平野社長からは、周囲の人をエナジャイズする経営者としてのパッションの強さを感じます。ダイヤモンドを磨くのはダイヤモンドといいますが、こうしたパッションを持つ経営者と触れることによって、学生たちもより磨かれていくのではないかと期待しています。

京都大学経営管理大学院 教授 山田 仁一郎

北海道大学大学院経済学研究科修了(博士・経営学)。大阪市立大学大学院経営学研究科教授、ボルドー大学(仏)客員教授、グリフィス大学(豪州)客員教授などを歴任し、2021年より現職。現在、日本ベンチャー学会副会長、組織学会理事、企業家研究フォーラム理事等を務める。著書に『大学発ベンチャーの組織化と出口戦略』(中央経済社、2015年)など。

■ 会社概要 (2024年3月31日現在)

商号	アステリア株式会社 Asteria Corporation
設立	1998年9月
本社	〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエアタワー19F TEL:03-5718-1655
西日本事業所	〒530-0017 大阪府大阪市北区角田町8-47 阪急グランドビル20F
中部事業所	〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅3-26-8 KDX名古屋駅前ビル13F
熊本R&Dセンター	〒860-0803 熊本県熊本市中央区新市街1-28 THE PLACE花畑ビル6F
軽井沢リゾートオフィス	〒389-0111 長野県北佐久郡軽井沢町大字長倉字鳥井原 3660番4
資本金	22億7,534万円
事業内容	企業向けソフトウェア製品の開発・販売
従業員数(連結)	128名

■ グループ会社

- アステリアArtificial Recognition Technology合同会社 (東京)
- Asteria Technology Pte. Ltd. (シンガポール)
- Asteria Vision Fund Inc. (ブレイノ)
- 亞思塔(杭州)信息科技有限公司 (杭州)
- 亞思塔(上海)貿易有限公司 (上海)

■ 役員の状況 (2024年6月30日現在) ※は社外役員

代表取締役社長/CEO	平野 洋一郎
取締役副社長/最高技術責任者	北原 淑行
取締役	※ 五味 廣文
取締役	※ Anis Uzzaman
取締役	※ 時岡 真理子
取締役	※ 正宗 エリザベス
常勤監査役	※ 高野 善晴
監査役	※ 長崎 玲
監査役	※ 根本 美緒
常務執行役員/最高財務責任者	齊藤 裕久
常務執行役員	熊谷 晋
執行役員/中国R&Dセンター長	黄 曦
執行役員/研究開発本部長	田村 健
執行役員/コミュニケーション本部長	長沼 史宏

■ 株式情報 (2024年3月31日現在)

発行可能株式総数	44,600,000株
発行済株式の総数	17,491,265株 (自己株式683,921株を含む)

株主数 10,717名

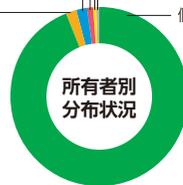
大株主 (上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	出資比率(%)
平野 洋一郎	1,860,000	11.07
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,401,300	8.34
北原 淑行	887,577	5.28
株式会社ミロク情報サービス	552,800	3.29
パナソニックインフォメーションシステムズ株式会社	550,000	3.27
HAMLIN DUSAN ALEXANDER	433,803	2.58
J.P. Morgan Securities plc	378,303	2.25
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	142,200	0.85
アステリア従業員持株会	134,801	0.80
阪上 正	120,000	0.71

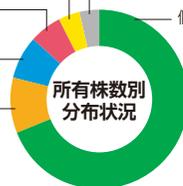
(注) 1. 当社は自己株式683,921株を保有しておりますが、上記の表には記載しておりません。
2. 持株比率は自己株式(683,921株)を控除して計算しております。

株式の状況 合計株主数 10,717名

証券会社 0.31% 金融機関 0.08%
外国法人等 0.52% 自己名義株式 0.01%
その他の法人 0.55% 個人・その他 98.53%



証券会社 3.53% 金融機関 9.85%
自己名義株式 3.91% 外国法人等 5.84%
その他の法人 7.77% 個人・その他 69.10%



■ 株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
証券コード	3853
上場証券取引所	東京証券取引所(プライム市場)
決算期日	3月31日
定時株主総会	毎年6月
基準日	3月31日
公告の方法	電子公告 ただし、やむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行います。
株主名簿管理人 同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 通話料無料 0120-232-711 (郵送先)〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
特別口座の口座管理機関 同連絡先	三井住友信託銀行株式会社 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 通話料無料 0120-782-031
ホームページ	https://jp.asteria.com

ご注意

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行株式会社)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三井住友信託銀行株式会社が口座管理機関となっておりますので、三井住友信託銀行株式会社にお問い合わせください。株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行株式会社ではお手続きできませんのでご注意ください。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

IRメルマガ、LINEメッセージ配信中

アステリアの最新のニュースやトピックス、キャンペーン情報などを、「ASTERIA IR News」としてメールで配信いたします。またアステリアが発表するプレスリリースなどを、「リリース配信通知サービス」としてLINEのメッセージで通知いたします。

登録は
こちら

