

中間期は黒字転換。業績の不安定要素を低減し、 好調のソフトウェア事業を軸に成長します。

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います。

当中間連結会計期間(2024年4月～9月)における当社グループの売上収益は、ソフトウェア事業が堅調に推移したことにより、前年同期比で8.3%増の1,546百万円となりました。利益については、企業投資事業においてGorilla Technology Group社の全株式を売却したことにより損失を計上したものの、ソフトウェア事業の着実な成長が寄与した結果、営業利益72百万円と昨年度の赤字から黒字転換を達成いたしました。これにより、営業利益予想の下限値2億円から4億円と上方修正しています。

営業活動以外では、9月末の急激な為替変動の影響により税引前中間損失88百万円、親会社の所有者に帰属する中間損失126百万円となりましたが、こちらは中間決算時点での為替相場により算出したものであり、今後の為替相場により通期の為替差損益の金額は変動いたします。

今年3月のThis Place社売却により、当社主力の「ソフトウェアセグメント」から「デザイン事業」が外れ、「ソフトウェア事業」のみで構成されることとなりました。ソフトウェアセグメントにおいて、データ連携ツール「ASTERIA Warp」は、ライセンスからサブスクリプション(月額課金)製品へのシフトが加速し、当中間期はWarpビジネスでは、サブスクリ

プション比率がさらに高まり、前年同期比10%の増収となりました。モバイルアプリ作成ツール「Platio」は、新規受注に加えて導入先における利用規模の拡大や上位プランへの移行が広がり、前年同期比40%の増収となりました。AI/IoTプラットフォーム「Gravio」は、マレーシアのAI企業Tapway社との事業連携により、共同開発したAI/IoTサービスの販促活動を進めています。投資事業セグメントにおいては、Asteria Vision Fund I.L.P.(AVF-1)で保持していたGorilla Technology Group株式をこの中間期において全株式売却し、当社業績が上場株式の株価に影響される事態を排除することができました。

このように、当中間期は、業績の不安定要因を低減することができ、今後の着実な成長の準備が整った期となりました。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。

決算説明会の動画
アーカイブ等

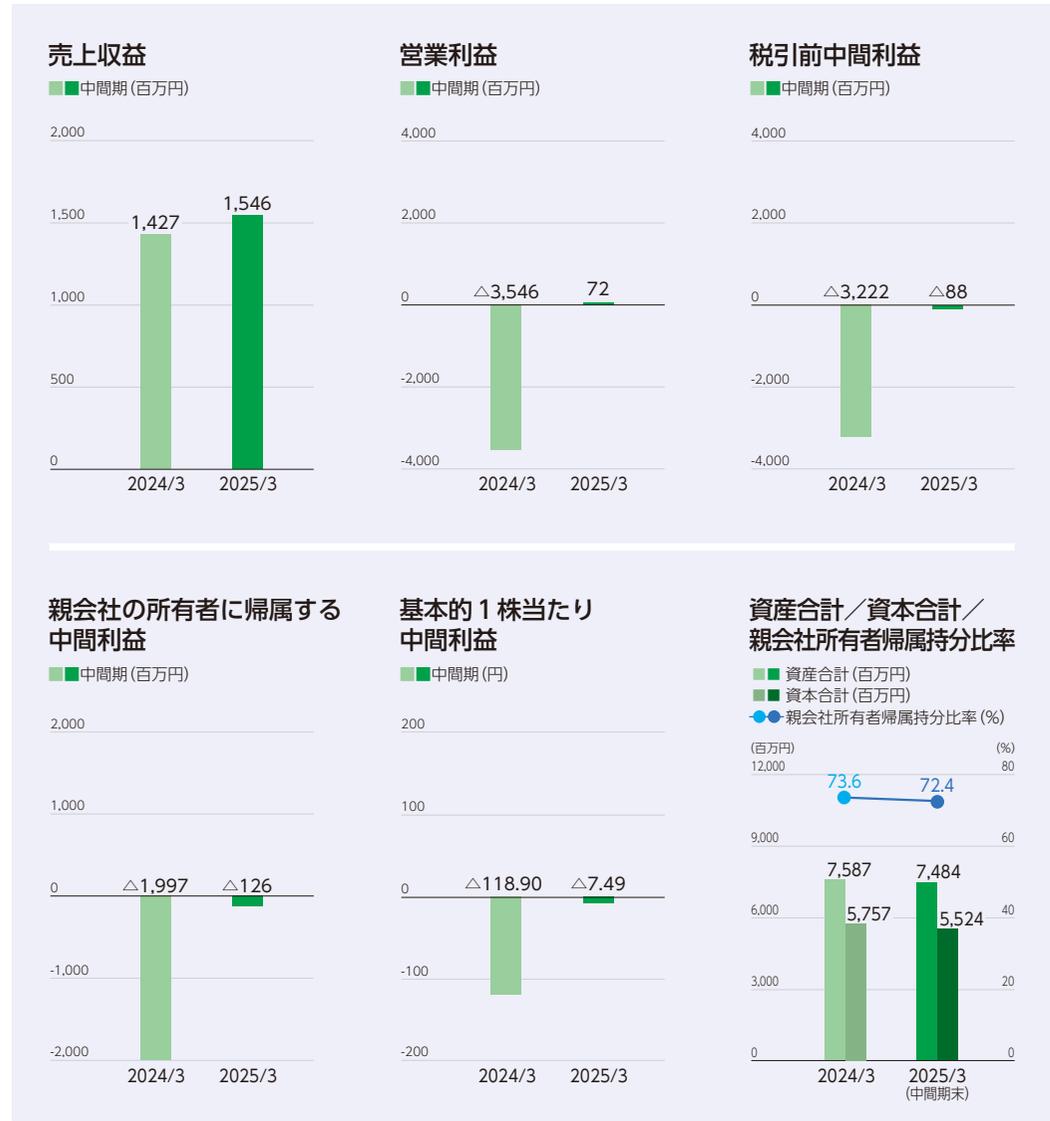


代表取締役社長/CEO 平野 洋一郎



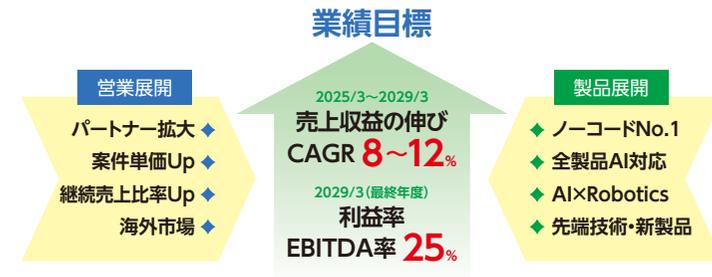
財務ハイライト

当中間連結会計期間における売上収益は1,546百万円、営業利益は72百万円、税引前中間損益は△88百万円、親会社の所有者に帰属する中間損益は△126百万円となりました。



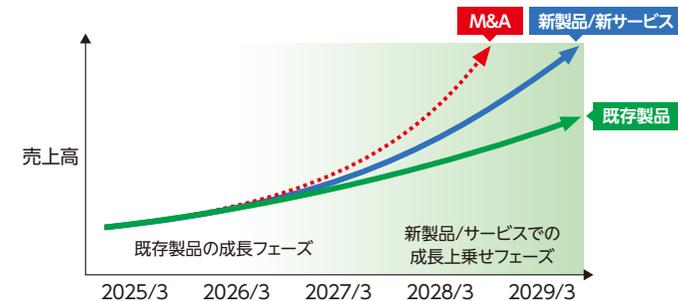
◆ 中期経営目標 (2025年3月期～2029年3月期)

アステリアは創業30周年を迎える2029年3月期を最終年度とする、新たな5か年の中期経営目標を作成しました。CAGR(年平均成長率)を8～12%とし、最終年度の利益率(EBITDA率)を25%とすることを目標に掲げています。(アステリアは2028年9月に創業30周年を迎えます)



中期経営目標を支える施策として、営業展開では販売パートナーを拡大し、ストック型の継続売上比率を向上させるとともに海外展開も強化。製品展開では引き続きノーコード製品に注力し、その機能強化として全製品AI対応を進めます。同時に先端技術を取り込んだ新製品開発にも積極的に取り組んでいく方針です。

経営目標期間の後半には、新製品・新サービスがしっかりと売上に寄与できるよう、目標期間を2つのフェーズに分け、前半を既存製品の成長フェーズ、後半を新製品/サービスでの成長上乗せフェーズとし、年を追うごとに成長率が高まっていくイメージです。



日本から世界へ 日本発のインフラと ソフトウェアでつなぐ未来

今回は国内のクラウド・ITインフラ事業者のトップランナーである、さくらインターネット株式会社 代表取締役社長の田中 邦裕さんをお招きし、日本のIT産業の未来に向けたお話を伺いました。同社では2023年11月、ガバメントクラウドの提供事業者に国産企業として初めて条件付き認定を受けたほか、生成AIや機械学習に最適なGPUクラウド事業も好調です。その創業社長である田中さんはソフトウェア協会の会長やブロックチェーン推進協会の副代表理事を務め、業界でも存在感を高めています。



さくらインターネット株式会社
代表取締役社長 / 最高経営責任者

田中 邦裕

アステリア株式会社
代表取締役社長 / CEO

平野 洋一郎

— 田中社長は高等専門学校在学中の18歳で起業されていますが、当時はどのような思いを抱いていたのかを教えてください。

田中:私は起業には2種類あると思っています。1つは起業したくする「目的」としての起業、そしてもう一つは起業せざるを得ない「手段」としての起業です。私の場合は明らかに後者でした。学校にサーバーを勝手に設置して友人にも貸していたところ、通信データ量が大きくなり学校から撤去を要請されました。そのときに友人から「お金を払ってもいいから使わせて欲しい」と言われまして、お金をいただくのであればきちんと事業にしないといけないという思いがありました。

平野:卒業後に事業を売却してどこかに就職することは考えなかったんですか。

田中:当時は就職氷河期で、卒業しても就職が非常に難しい時代でした。それなら起業して自分が雇う側になってしまえばいいと思ったんです。景気が悪いときは人も雇いやすいですし。逆に今くらい景気が良ければ起業していなかったかもしれません。

平野:私は20歳で大学を辞めて先輩と一緒にソフトウェア事業を

始めて、若かったから不安もなくやりたいからやるという感じで、景気など全く考えていなかったですね(笑)

田中:私は失敗する前提で何かをやるのが多くて、今のGPU関連の事業も失敗する可能性はあると思っています。会社を運営していれば厳しい時期はどうしてもありますが、ビジネスに失敗しても会社は倒産しないようにすることが重要だと思っています。

— 厳しい時期というと、Amazon、Google、Microsoftのクラウドの登場はさくらインターネットのビジネスにも大きなインパクトがあったのではないのでしょうか。

田中:Amazon、Google、Microsoftが突然ライバルになるというのは悪夢でしたよ。私たちは13年クラウドの事業をやっていますが、実は開始早々にトラブルがあって1年くらい課金もできなかったんです。GPUも8年やっていますが、手っ早いしかけたこともあります。

私は、27歳で上場していて4番目に若い社長という記録を持っているんですが、実は23カ月で債務超過になりまして、最速債務超過ランキングでも4位なんです。そのときは子会社を全部整理し

てなんとか乗り越えましたが、その後もなかなか大変で、8年くらい業務の改善や経費の節減に取り組んでいました。コスト削減して利益は出るのですが、社員も減っているので新しいことにチャレンジできない。株価も上がらない。さすがにこれでは会社は成長しないと悟って、いろいろ動き始めたのが2015年ごろです。

平野:ちょうどそのころ、ブロックチェーン推進協会 (BCCC) を一緒に作って活動するようになりましたよね。

田中:2016年にブロックチェーン銘柄として注目されたお陰で、当社の株価も跳ね上がったんです。ところが2020年ごろにまた怪しくなってきた。基本的には私は起業家ですから、大変なときや立て直しは好物ですし、ずっと失敗していてもどこかで成功すればいいという考えなんです。そうはいってもGPU投資で財務的に厳しく、さくらのクラウドもAWS、Azure、Google Cloudの影響で構造改革を迫られるようになって、モチベーションが下がってしまいました。

平野:田中社長のモチベーションが下がったんですか？

田中:そうなんです。しかし、そのうちソフトウェア協会の会長、BCCCの副代表理事、日本データセンター協会の理事長、日本

インターネットプロバイダー協会の副会長などの“役”をいただき、自分がきちんとビジネスの場にはいないのはみっともないと思うようになり、またビジネスへのモチベーションが高くなっていきました。

— さくらインターネットが生成AI向けクラウドサービスとして展開している「高火力」シリーズのビジネスが好調ですが、サービス開始のタイミングは日本ではかなり早かったですね。

田中: ディープラーニングが流行り始めた2015年頃ですから、当社のGPUビジネスは比較的タイムリーと言えると思います。ただ、ディープラーニングは今の生成AIのように社会的に注目される程ではなかったため、日本からの参入は多くなかったかもしれせん。

平野: 当時は今ほど、AIは一般的ではなかったですよ。

田中: そうですね。私たちはお客様にも恵まれていました。将棋エンジン「Ponanza」のためにGPUを提供したことがきっかけとなり、Preferred Networks、ABEJAなど先進的なお客様が同時多発的に契約してくれたんです。

ところがGPUビジネスは資産も大きいので、そのままいけば財務バランスが悪くなって事業の継続が難しくなることがわかってきました。そこで投資を縮小し、採用も抑えるようになりました。コロナ禍だったこともあり、本日も支社も解約しています。とはいえ、また長期低迷するわけにもいかないので、2年程で不採算ビジネスやアセットの処分を終わらせ、2021年の後半くらいから再び投資や採用を始めています。



— 2023年11月にさくらインターネットは国産事業者として初のガバメントクラウド提供事業者として条件付きで認定されましたが、認定に向けてかなり力を入れてきたのでしょうか？

田中: ガバメントクラウドは、2020年頃から取り組んでいました。業績が下がっている時期でしたが、次の再成長のネタはクラウドビジネス、とりわけガバメントクラウドだと考え、それらを通じたブランド認知や顧客層の拡大を目指すことにしました。2021年にAWSとGoogle Cloudがガバメントクラウドに認定されたわけですが、「外資しかいない」とガバメントクラウドに反対する声も聞かれたんです。「もっと水準を下げないと日本の企業は参入できない」という意見もありました。

しかし、日本の事業者に合わせて水準を下げれば、クラウドの技術革新は起こりません。相応にハードルを設けて日本の事業者の水準を上げるべきだと思いました。もちろん当社も入札できるレベルにまで上げていかなければいけないと考え、ガバメントクラウドを再成長の軸に据えて採用を強化し、やっと2023年11月に日本の事業者として条件付きで認定されるに至りました。

— アステリアとさくらインターネットは、ブロックチェーン分野などで一緒に推進してきたことも多いと思いますが、今後の協業などについてはどのようにお考えですか？

平野: やはり一緒に日本のソフトウェアが世界の役に立つようにしたいです。私はできると確信しています。田中さんも国内だけでなく、海外への思いを持っていらっしゃるのでも、ガバメントクラウドをはじめさくらインターネットのインフラと私たちアステリアが得意とする「つなぐ」技術を組み合わせた価値の高いサービスを一緒に考えていきたいですね。

田中: 私たちの経営理念は、「『やりたいこと』を『できる』に変える」ですから、インターネットとコンピュータで人々のやりたいことを可能にすることは私たちの行動原理です。近年はデジタル貿易赤字が問題になっていますが、それって輸入しているソフトウェアが多いからじゃないですか。世界から見ても日本はクリエイティビティの高い国です。資源がないことや地理的に遠い場所にあることも、インターネットがあれば関係ありません。日本はもっとソフトウェア産業を振興していくべきなんです。

平野: 日本のソフトウェア業界は、海外でヒットしたソフトウェアの日本語版を出すようなケースが多い。もっと日本なりの良さや付加価値をつけて、世界に貢献したいですね。デジタル貿易赤字だから日本の製品を使いましょうというだけではデジタル鎖国になってしまう。

田中: 確かにデジタル貿易赤字を減らすよりも、デジタル貿易黒字を出す方が前向きですからね。輸入を減らすのではなく輸出を増やす、海外のソフトウェアに学んでより良い物を作るべきです。たとえばゲームの分野では、日本のソフトウェアが世界に輸出されていますよね。

平野: 私たちアステリアはソフトウェアで「つなぐ」製品をずっと開発してきました。小さいチームが必要に応じて繋がって大きいことを成し遂げ、必要がなくなれば離れることができるダイナミックな社会を実現したいんです。最初はシステムやアプリをつなぎ、そしてモバイルやクラウドなどつなぐ対象はどんどん増えていったわけです。

田中: アステリアさんとは、「つなぐ」技術でデータ連携を一緒にやりたいですね。一緒に取り組めれば面白いと思います。

平野: そうですね。クラウド化により選択肢が広がることで、データ連携のニーズも広がります。日本の根幹を支えるガバメントクラウドから「ガバメントミドルウェア」に駒が進めば、官公庁や自治体の連携もスムーズになります。是非一緒にやっていきましょう。





サブスクも
充実!



◆ 「ASTERIA Warp」サブスクリプション版でさらなるニーズに対応

ASTERIA Warpサブスクリプション版の新ラインアップを提供開始しました。

DXが幅広く広がるなかで、業務のデジタル化・効率化を目的としたクラウドサービスの利用が拡大しています。ASTERIA Warpもその潮流を受け、全社にまたがるデータ連携基盤の構築にとどまらず、プロジェクトや部門ごとの“局所的な導入”も加速しています。特にサブスク版のASTERIA Warp Coreは2024年3月期末時点で、前期比36%の増収を記録しています。

今後もサブスク版には高度なデータ連携などのさらなるニーズの多様化が見込まれ、2024年7月に多様なニーズに対応できる3つの新プランの提供を開始しました。

ASTERIA Warpの全機能をサブスク版で提供し
クラウドネイティブな開発を実現
「ASTERIA Warpサブスクリプション
スタンダード/エンタープライズ」

小規模用途やスモールスタートを実現する
「ASTERIA Warp Core」ラインアップに
クラウドサービスとの連携を強化
「Core++」(コアプラスプラス)

◆ 大手ビールメーカー「オリオンビール」が「ASTERIA Warp Core」を採用
基幹システムと受注管理システムをノーコードでデータ連携

ASTERIA Warp Coreが、大手ビールメーカー オリオンビール株式会社に採用されました。

オリオンビールは、沖縄県の県民ビールとして親しまれている「オリオン」ブランドのビールをはじめとした酒類清涼飲料事業を手掛けています。最近では海外にも販路を拡げ、売上や販売地域は順調に拡大。その一方で、毎月1万件を超える国内の受注を電話やFAXで受け付けていたため業務工数が増加。受注管理システムへの受注内容の入力なども手作業で行っていたため、“受注業務のデジタル化”を検討していました。

そこでオリオンビールでは、受注業務をデジタル化するためにEDI^{*1}の導入方針を決定し、商品流通VAN^{*2} EDIサービスの「ファイネット」を採用。また、EDIアプリケーションと既存の基幹システムとの連携基盤には、100種類以上の豊富な接続先とテンプレートにより多様なシステムとの連携が可能でASTERIA Warp Coreを採用。これにより、EDIサービスを通じて集まった受注情報を、ASTERIA Warp Coreを介して基幹システムに連携させ、受注情報の入力を自動化。また出荷作業に向けたデータ作成も自動化され、受注業務全体の工数が半減しました。さらに、新商品が追加されたときに必要な作業の自動化や、流通経路ごとの異なる業務プロセスに合わせた処理への柔軟な対応など、営業部門の要請に応じた臨機応変な改修や保守にも対応可能なデータ連携基盤の内製化も、ASTERIA Warp Coreがノーコードで実現しました。



*1 EDI=Electronic Data Interchangeの略。企業間の取引に必要な伝票や情報などを電子的に交換すること
*2 VAN=Value Added Networkの略。複数の事業者間(例：メーカーと卸業者の間)でのデータ交換のために必要な機能も付加して提供されるネットワーク

◆ 柔軟なシステム連携実現へ
「NTTデータ イントラマート」とアライアンスパートナー契約を締結

株式会社NTTデータ イントラマートとアライアンスパートナー契約を締結しました。

ASTERIA Warpとイントラマートのエンタープライズ・ローコードプラットフォーム「intra-mart®」との連携により、企業内に存在する各種システムとデータを統合し、シームレスなシステム構築による業務プロセス全体の自動化が可能となり、迅速なDX推進と開発コストの削減が可能となりました。これにより、両社が強みとするノーコード/ローコードによるさまざまな外部システムとの連携の「見える化」を実現でき、ガバナンスを保ちながら、ビジネスの成長に合わせた素早い利用範囲の拡張を実現できます。

現在企業は「2025年の崖」や、急速に変化するシステムトレンドに直面しており、業務プロセスの自動化と柔軟なシステム連携が求められています。このたびのアライアンスにより、両社のパートナーネットワークを通じて、あらゆる組織の柔軟かつスピーディーなシステム変革に貢献していきます。



Handbook X

新しく
なりました!

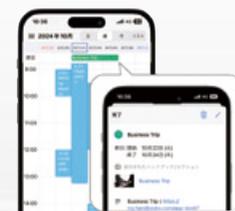


◆ フリーランス新法施行に合わせ「Handbook X」新版提供開始!

2024年10月、個人事業者(フリーランス、副業従事者等)向けの機能を強化したデジタル収納アプリ Handbook Xの新版を提供開始しました。新しいHandbook Xは、特定の組織へ所属することなく必要に応じたブックの共有・連携が可能です。

Handbook Xは多様な働き方に対応する新世代情報共有アプリです。無償版から導入でき、PDF、写真、動画、Webサイトなどの多様な素材を「ブック」と呼ばれる情報収納スペースへ登録し、素材ごとにアプリケーションを切り替えることなくそれぞれにアクセスできます。新版ではGoogleカレンダーと連携できるカレンダー機能や新たにメモ機能などを搭載し、多様な働き方や就業形態への変化に対応しています。

今後はインターネットを介した直販の強化と紹介制度の導入で、口コミでの拡がりを加速させます。またアステリアのシンガポール現地法人との連携を進め、成長著しいアジア市場の開拓を進めます。





◆ 「つがる弘前農業協同組合」が「Platio」を採用！ りんごの在庫管理業務のアプリ化でDXを推進、業務効率化・顧客満足度の向上を実現

JAつがる弘前が、りんごを中心とした農作物の在庫管理業務のデジタル化に向けてPlatioを採用しました。

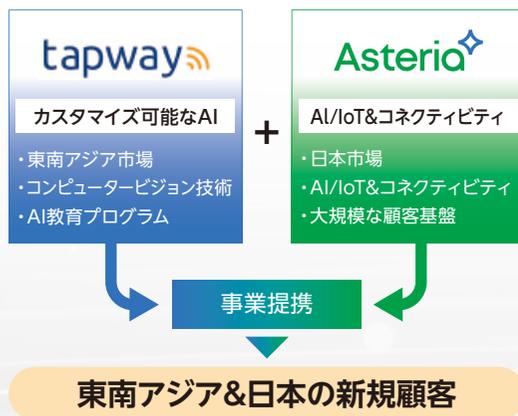
従来の紙ベースでのデータ管理では、記録・転記ミスや集計までのタイムラグの発生、報告書の保管スペース確保が課題となっていました。そこで短期間でモバイルアプリの作成から運用までをノーコードで実現するPlatioを採用し、りんご在庫管理アプリの運用を開始。これにより年間約500時間の工数を削減し、出荷先の卸売市場への在庫報告も約3時間の前倒しが可能になるなど、業務効率化・顧客満足度の向上を実現しました。



◆ 東南アジアのAI企業「Tapway Sdn Bhd.」と事業提携 東南アジアと日本のAI市場へ相互に新規参入

東南アジアでAIソリューションを提供するAI開発企業のTapwayと業務提携し、AI推論モデルの作成にも対応したGravioの提供を開始しました。

ノーコードでAI推論モデルを構築できるTapwayの技術と、ノーコードで収集データの統合や一括管理・活用をワンストップで実現できるアステリアの技術を連携することで、AI市場参入に向けた技術的な課題を解決しながら、東南アジア市場への進出が可能となりました。同時に、Tapwayは日本市場への初進出を果たします。



◆ 「Asteria Partner Award 2024」を発表 Warp、Platioのビジネス拡大に大きな功績を残したパートナー企業9社を表彰

2024年5月に「ASTERIA Partner Award 2024」を開催しました。

当社は多様なパートナー企業と連携しながら、製品販売をはじめ、製品の価値向上やソリューション開発・構築、開発サポートの提供を通じて、相互のビジネスのさらなる拡大を図っています。「Asteria Partner Award」は1年間を通じてアステリア製品のビジネスに大きな功績を残したパートナー企業を表彰する制度です。

今年からPlatio部門を新設し、WarpとPlatioそれぞれのパートナー企業との連携により、ユーザー企業のDXや企業価値向上に貢献してまいります。

▶ 「ASTERIA Warp Partner Award 2024」受賞企業

Partner of the Year	SCSK株式会社
Excellent Partner	パナソニック インフォメーションシステムズ 株式会社
Contribution Award	トーテックアメニティ株式会社 フリーダム株式会社 リコージャパン株式会社
Project Award	株式会社日立ソリューションズ

▶ 「Platio Partner Award 2024」受賞企業

Partner of the Year	パナソニック インフォメーションシステムズ 株式会社
Contribution Award	株式会社システナ
Project Award	株式会社システナ

トピックス

熊本県小国町との協定による企業版ふるさと納税対象事業で協業10年目！ 寄付金贈呈式と生成AI活用セミナーを開催

協定を結んでいる熊本県阿蘇郡小国町と、「地方創生応援税制（企業版ふるさと納税）」での寄付金贈呈式を実施しました。

当社と小国町はSDGs活動の一環として2015年度から連携しており、ブランド材「小国杉」の森林保全活動や間伐材の利用促進、林業の再生に向けた取り組みなどに向け、毎年の寄付を実施してきました。

贈呈式同日には自治体業務の課題解決を目的とした「生成AI活用セミナー」も実施し、特に地震や台風に対する防災施策での生成AI活用に関する知見の共有を行いました。

当社は今後も小国町との協業体制を強固なものにしながら、観光やSDGsなど幅広い分野でICT等に関する知見を共有し、情報発信を行っていく方針です。



会社概要 (2024年9月30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)	136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. (プレイン)
- 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9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/ELGグループ管掌	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9月30日現在)

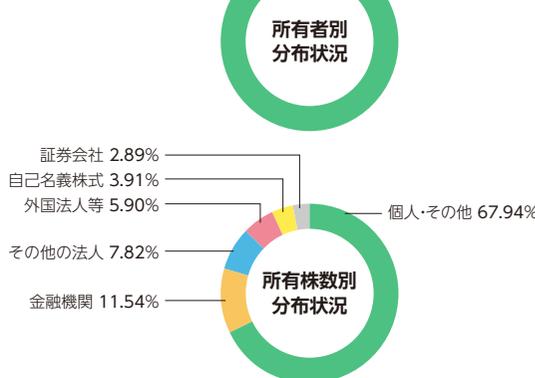
発行可能株式総数	44,600,000株
発行済株式の総数	17,491,265株 (自己株式683,921株を含む)
株主数	10,199名

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)	1,533,000	9.12
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
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	320,600	1.91
株式会社SBI証券	205,442	1.22
JP JPMSE LUX RE J.P. MORGAN SEC PLC EQ CO	160,900	0.96
アステリア従業員持株会	158,501	0.94

(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 10,199名



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	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	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	三井住友信託銀行株式会社
同連絡先	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)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手続きにつきましては、三井住友信託銀行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

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

