



# 取り組んできた事業構造改革のギアシフトが完了。 増収・増益・増配を実現し、さらなる成長へ向けて加速します。



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、オモイをノーコードで「つなぐ」ための製品とサービスを開発し、お客様に提供しています。

当連結会計年度(2024年4月~2025年3月)における当社グループの売上収益は、企業のデジタルトランスフォーメーション推進やクラウド環境の進展を背景にソフトウェア事業におけるサブスクリプション型サービスが収益の成長に寄与した結果、前期比9.0%増の3,171百万円となりました。利益については、ソフトウェア事業の営業利益がさらに伸びた一方で企業投資事業の影響が極小化されたことにより、営業利益781百万円、税引前利益766百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益589百万円となり、増収増益の結果となりました。

その主な要因として、前期より実施してきた、投資事業とデザイン事業を整理しソフトウェア事業に集中する事業構造改革の効果が顕在化したことに加え、主力であるソフトウェア事業が過去最高の売上収益と利益を計上したことにより、大幅な業績の回復を達成することができました。ソフトウェア事業では、サブスクリプション課金の収益拡大と独自のノーコード製品の拡充を通じて安定成長を図る「ELG事業グループ」と、新規市場・海外で急成長を狙う「AOG事業グループ」に分けて、各製品のフェーズに応じた製品開発や営業活動を展開しました。サブスクリプション課金は、ノーコードデータ連携ツール「Warp」がソフトウェアのクラウドシフトや老朽化したレガシーシステムの刷新などに伴う新たなデータ連携ニーズの拡大、モバイルアプリ作成ツール「Platio」は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加速しました。一方、投資事業では、Gorilla社の全株式売却完了に伴う売却損が発生したものの、SpaceX社について評価益が売却損を上回る結果となりました。

株主還元につきましては、株主の皆様からのご支援にお応えし、投資家の皆様がより安心して当社株式に投資していただける環境を整えるため、これまでの「安定配当」から「配当性向30%を目標、累進配当」へ変更いたしました。これに伴い、期末配当金を8円00銭と増配させていただくことを決定しました。

アステリアは、これからも社会課題の解決のための「つなぐ」製品の提供を目指して挑戦を続けてまいります。株主の皆様におかれましては、引き続き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。

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



## ◆ 株主還元方針の変更について

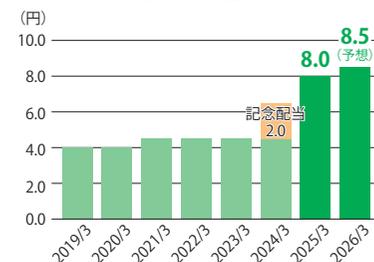
### 新たな株主還元方針

- 配当性向 30% を目標※ 1
- 累進配当※ 2

当社の配当政策につきましては、中期経営目標の最終年度である2029年3月期までの期間において、株式売却・評価等の一過性損益を除く、連結配当性向30%を目標に、累進配当を普通配当における基本方針としております。

また、自己株式取得についても、新技術・新製品の開発、事業投資案件の状況等を総合的に勘案して機動的に検討・実施します。

### 1株当たり年間配当金の推移



※1 投資損益など一過性損益を除外した利益から算出する  
※2 1株当たり年間配当金が前期と同額もしくは前期より多いこと

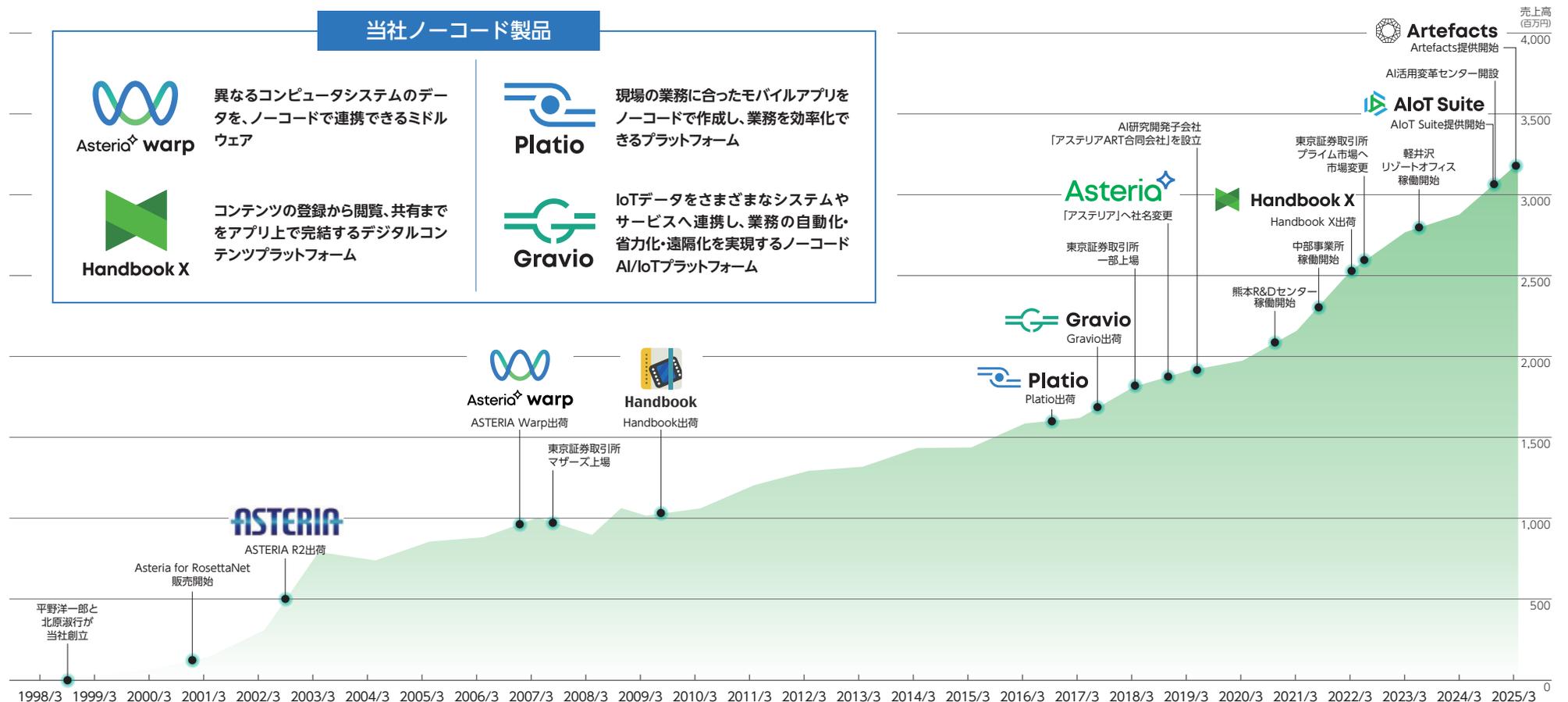
## ▶これまでの軌跡 Trajectory so far

### 成長の軌跡 ～常に先を見据えて～

アステリア株式会社は、1998年に平野洋一郎と北原淑行の2名により設立されました。1998年といえば、まだ企業におけるインターネット活用が端緒についたばかりの年ですが、平野と北原は、インターネットとその技術を活用して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考えました。そしてそのためのコンピュータの共通言語として、1998年にできたばかりの新技术XML<sup>※</sup>に注目し、XML技術の大きな将来性を確信したことが創業のきっかけです。

私たちは常に先を考え、未来に必要なものを研究・開発し、提供してまいりました。XMLやスマートデバイス、ブロックチェーン、AIなどに世の企業が着目する前に、いち早くコミットしたことなどがその例です。これからも常に先を見据えて、事業を伸ばしていきたいと考えています。

### ソフトウェア事業売上高



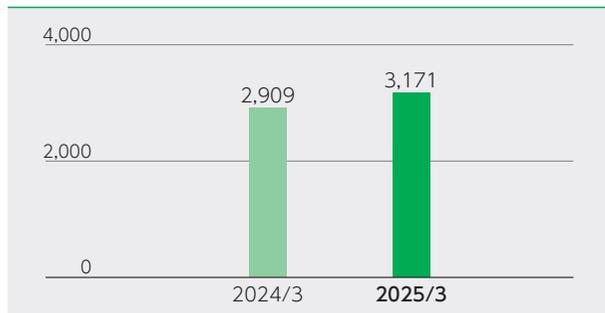
※ [Extensible Markup Language]の略で、文章の表現やデータの構造を記述するための言語の一つ

# ▶ 財務ハイライト Financial Highlights

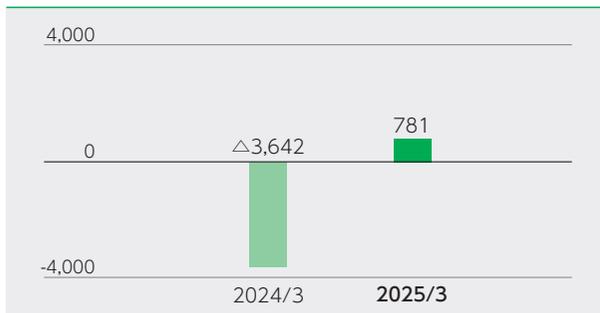
## 財務ハイライト

当連結会計年度における売上収益は3,171百万円、営業利益は781百万円、税引前利益は766百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益は589百万円となりました。

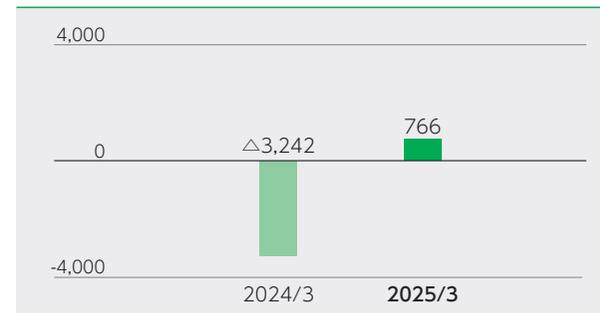
▶ 売上収益 (百万円)



▶ 営業利益 (△は損失) (百万円)



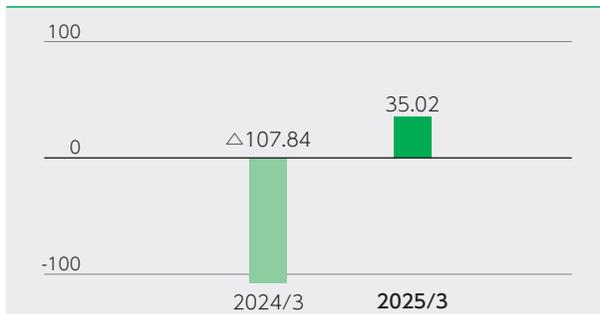
▶ 税引前利益 (△は損失) (百万円)



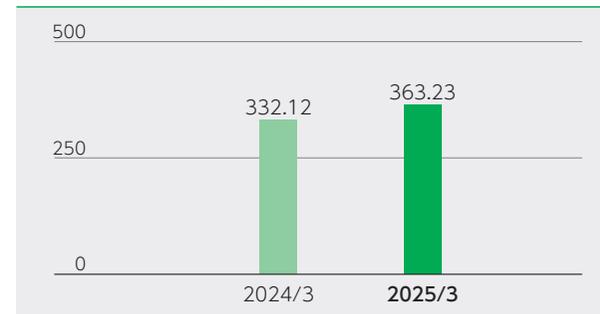
▶ 親会社の所有者に帰属する当期利益 (△は損失) (百万円)



▶ 基本的1株当たり当期利益 (△は損失) (円)



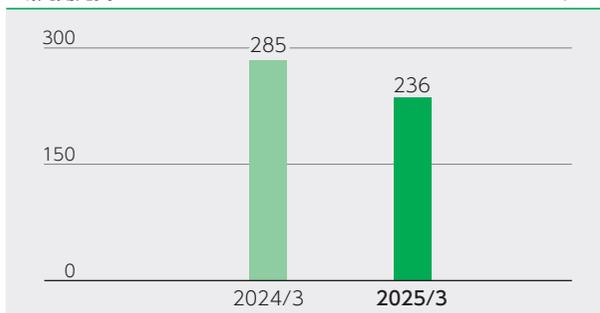
▶ 1株当たり親会社所有者帰属持分 (円)



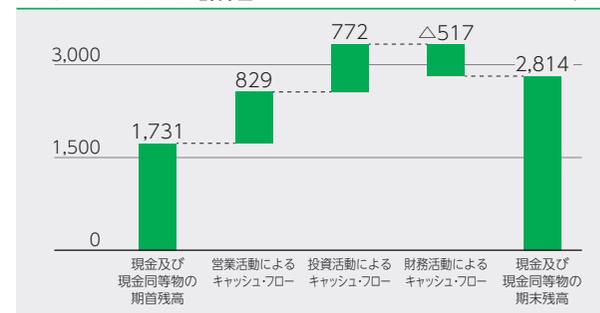
▶ 資産合計／資本合計／親会社所有者帰属持分比率



▶ 研究開発費 (百万円)



▶ キャッシュ・フロー計算書 2024年4月1日～2025年3月31日 (百万円)





## ▶ Special Feature

# 「Artefacts」がロボット開発現場にもたらす革新とは

アステリアARTは、ロボット開発を効率化する継続的シミュレーションプラットフォーム「Artefacts(アーテファクト)」をリリースしました。物理的な検証環境がない状態でも、仮想環境におけるシミュレーションでリアル動作検証を可能にします。

### — Artefactsの特長と開発した経緯を教えてください。

**北原:**Artefactsは、仮想空間でロボットの動きをシミュレーションし、ロボット開発に必要なテスト工数を大きく削減することを目的とした製品です。ロボット開発に携わるエンジニアの方々を、どうすればソフトウェア的に支援できるのかをエンジニア目線で考えて作られています。

**ファビアン:**ロボット開発において私が強く感じているのは、圧倒的にツールが足りていないということです。私は宇宙開発ロボットの研究・開発に携わった経験から、未知の環境にロボットを送り出すにはさまざまなシナリオでシミュレーションする必要があることが重要だと考えています。エンジニアからも、実機でのテスト前にシミュレーション環境でテストしたいという声をよく耳にします。

しかし、ニーズはあっても、ロボット開発用のシミュレーション環境を構築・維持するには、工数や費用が問題になります。仮想空間でロボットの動作をテストするには、シミュレーション環境を構築するだけでは終わりません。テストシナリオを作成し、動作をモニタリングしてテストの可否を判断するメトリックス(測定基準/指標)を設定しなければなりません。また、障害物がある、床が傾斜しているといった環境条件をパラメータ化する機能も必要です。そのため、潤沢な予算が確保できている大きな組織でなければ用意できませんでした。こうした課題を解決するため、私たちはArtefactsを開発することにしました。

**北原:**ソフトウェア開発の現場では、コードが変更されると、自動的にビルド\*とテストを実行してバグを早期に発見するというCI(Continuous Integration:継続的インテグレーション)環境が当たり前のように整っています。ところが、ロボットなどのハードウェアがかかわった途端、それがとても難しくなります。ハードウェアをセットアップし、そこにソフトウェアをインストールしてテスト。問題が発生したら、ハードウェアが悪いのかソフトウェアが悪いのかを切り分け、問題点を修正して再度テストを実施するといった一連の繰り返し作業を、すべて現場でやらなければならない。

そのため、私たちはArtefactsのシミュレーション環境でのテストを提案しています。ソフトウェアにある問題を事前にArtefactsで発見しておけば、実機を使ったテスト工数を大幅に削減できます。あるいは、実機でテストした際に何らかの問題が発生した場合でも、シミュレーション環境でも同様に問題が発生するのであれば、原因はソフトウェアにある可能性が高いことがわかります。

**ファビアン:**そうした継続的インテグレーションによるアプローチに加えて、Artefactsではパラメータを細かく調整するなどロボットの最適化にも向いています。つまりロボットの性能を最大限に引き出すことができるのです。

### — ロボットにはさまざまな種類がありますが、Artefactsは特にどの分野をターゲットにしているのでしょうか。

**ファビアン:**メインターゲットは、介護施設、オフィス、飲食店など人と一緒に働くサービスロボットです。また、道路、電力、鉄道など社会インフラのメンテナンス現場でのニーズも高まっています。長期的な視野で考えれば、温暖化などの環境問題に対応する林業、食糧問題を解決するための農業などでもロボットの導入が進むことになるでしょう。特に日本は人材不足が深刻な課題となっていますので、ロボット産業はますます成長していくことになると思います。

**北原:**しかしながら、人と協調して動くロボットのテストは容易ではありません。人が動いている環境、たとえば介護施設であれば、テストできる時間を確保することも難しいでしょう。そうしたロボット開発を支援する仕組みがArtefactsといえるでしょう。

ロボットはハードウェア製品なので、それほど多くのバリエーションを作成できません。既製品というか、汎用品として提供されています。こうしたロボットにアプリケーションを組み込み、実際の環境で動かすためのチューニングをすることになるわけです。

**ファビアン:**そうしたサービスロボットの多くは、LinuxをベースとしたOSの上で、C++やPythonといったプログラミング言語で開発したアプリケーションを組み込んで動作します。比較的オープンなテック/ロジックで開発しているため、最近ではサービスロボットを開発するスタートアップ企業も増えています。

**北原:**ロボットに関連するオープンソースのソフトウェアもかなり増えてきました。SaaSとしても提供されるArtefactsは、中小規模やスタートアップの新規参入障壁をなくすことにも大きく寄与すると思います。

### — 新規参入障壁をなくすという観点では、ロボット開発における技術的なハードルを下げることも視野に入れているのでしょうか。

**ファビアン:**ロボット開発におけるテストは、一通りのシナリオをやれば終わりというわけではありません。動作のスピードを変えたらどうなるか、人が近くいたらどうなるかなどを確認し、修正して再度テストを実施するということの繰り返しです。つまり、多くのテストシナリオが必要になるわけです。そのため、Artefactsでは、ロボットの動作や環境をパラメータ化して簡単に設定できるようなガイド機能を実装しています。そして、さまざまなバリエーショ



アステリアART Product Lead,  
AI & Robotics Engineer  
ファビアン デュボア

アステリア株式会社  
取締役副社長/CTO/共同創業者  
北原 淑行

ンのテストをすぐに実行できるように設計されていて、シナリオ開発にかかる時間を減らす支援をしています。

今後も顧客のニーズに沿って、汎用的なテストシナリオやパラメータを、ソフトウェアライブラリとして積極的に提供していきたいながら、将来的にはローコードやノーコードも標榜したソフトウェアとして進化させていく予定です。

**北原:**ロボット開発では、本当に細かく沢山のテストが必要になります。そのため、テストシナリオは、基本的には細かい単位で動作を確認する単体テストを積み上げるような形で作成します。その後、単体のシナリオを組み合わせ、より長い時間の結合テストを実施するイメージです。この組み合わせによって、より複雑な動作もテストできるようになります。

当然ですが、テストはモニタリングして、修正や改善につなげなければなりません。Artefactsはテスト結果をレポート(報告)してくれるので、問題や改善部分の把握も容易です。

ArtefactsはアステリアARTが開発したソフトウェアですが、AIの機能が搭載されていません。今後はAIの技術も活用していく予定です。LLM (Large Language Models: 自然言語処理)の技術を応用し、もっと簡単にテストシナリオを作成する機能などを検討しています。

**ファビアン:**AIの活用についてはいろいろ考えています。たとえば、ギリギリでパスしたテストを検知して、より効果的なテストを提案する、あるいはシミュレーション環境そのものにAIを組み込むことで、よりの確かなフィードバックが得られるようになる可能性もあります。

ロボット開発に限らず、LLMでプログラミングコードを最適化するような試みはさまざまなところで行われています。AIを応用すれば、すでに稼働しているロボットのアプリケーションを分析し、性能を向上させるといったこともできるかもしれません。

**北原:**Artefactsは、ロボット開発におけるテスト工数の削減を通じて、より迅速かつ高品質なエンジニアリングを支援します。開発現場に革新をもたらすフロンティアとして、幅広い業界に新たな価値を提供していきたいと確信しています。



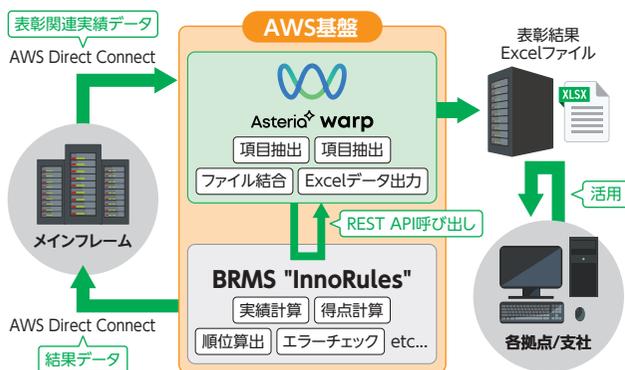
「日本生命」がASTERIA Warpを導入  
複雑化したシステムのブラックボックスを解消し業務を効率化

日本生命保険相互会社は、複雑化した基幹システムのブラックボックスを解消し、月次業務の効率化を図るため「ASTERIA Warp」を導入しました。ノーコードで柔軟なデータ連携基盤を整備することで、従来のメインフレーム上で大きな課題となっていた属人化や開発・保守コストの高止まりを削減しています。

メインフレーム上で稼働していた既存システムは、販売チャネルや商品・制度の高度化に伴い年々ロジックが複雑化し、保守運用の負担増や問い合わせの対応遅延などが発生していました。そこでバッチ処理をBRMS\*に置き換え、Warpとノーコード連携することで処理を見える化。ブラックボックスを解消するとともに、Excelを用いた手作業も自動化して年間240時間の作業工数を削減しました。

こうした取り組みにより、毎年の規程改正や機能追加にも迅速に対応できる開発体制を構築し、ビジネスの多様化を支えながら、DX推進と生産性向上を加速しています。

\* Business Rule Management System (ビジネスルール管理システム)



ASTERIA Warpのアダプター戦略を強化  
多様な業種との連携でデータ活用の可能性を拡大

「ASTERIA Warp」では、ノーコード連携の強みを活かし、専用アダプターの開発とアライアンス拡大を推進。業務の即応性向上やIT人材不足の解消に貢献しています。

たとえば、「LINE WORKS」との連携では、社内システムとの接続により通知業務を自動化し、現場の連携をスムーズに。また、「SCSK」が開発したDropboxアダプターにより、保存・共有・権限管理などをノーコードで自動化し、文書管理の効率化を支援しています。

そのほかにも、EDI(インテック)、Salesforce Data Cloud(SI&C)、自治体DX支援(ジャパンスステム)など、業種・業態に応じた多様な連携が進行中です。今後もASTERIA Warpは、データ活用の基盤として連携拡大と社会課題の解決に取り組んでいきます。



「フレッシュネス」がPlatioを採用  
非IT技術者が品質管理&店舗状況報告アプリを作成

フレッシュネスバーガーを運営する株式会社フレッシュネスが、全国の店舗で行う衛生チェック業務のデジタル化に向けてPlatioを採用しました。

従来はチェックリストへの記入や報告を紙で行っており、記録・共有・確認の多くがアナログ対応でした。また、本部と店舗間の連携をよりスムーズにするための仕組みが求められていました。

この業務をノーコードで実現するPlatioを採用し、日次の衛生チェックプロセスをアプリ化。これにより本部と全国の各店舗とのリアルタイムな情報共有が可能となり、業務効率化・顧客満足度の向上にも寄与しています。



Platio Oneの新エディションを提供開始  
柔軟なアプリ作成を可能とし、多様な企業の業務アプリ事業化を促進

現場業務に特化したモバイルアプリをノーコードで作成し、自社製品として販売・提供できるサービス「Platio One」に、新たな2つのエディションが加わりました。

「Originalエディション」では、マスターとなるアプリを最大200社に複製提供でき、機能変更も一括で反映が可能です。一方、「Customエディション」では、アプリを顧客ごとの仕様に合わせてカスタマイズして提供が可能です。

どちらも月額1万円から利用でき、必要な機能を選んで構成できる柔軟な製品設計となっています。さらに、データ連携オプションの追加により、既存システムと接続したモバイルフロントとしての活用も可能です。

中小企業や地域企業のノウハウを活かした業務アプリ事業の広がりが、DX推進のすそ野を広げることにもつながると期待されています。今後は2027年末までに、Platio Oneを活用するパートナー企業を50社に拡大し、累計売上1億円の達成を目指します。

	Original エディション	Custom エディション
マスターアプリの作成・複製	○	×
アプリごとのカスタマイズ	×	○
販売可能なアプリ数	200 個	1 個 (*オプションで追加可能)





**Handbook X**



**「フォレストリーヴズ熊本」がHandbook Xを導入  
スポーツアナリティクスで競技力向上を支援**

Vリーグ所属の女子バレーボールチームフォレストリーヴズ熊本は、チーム力強化の一環としてデジタルコンテンツプラットフォームHandbook Xを導入しました。試合データやプレイ動画、分析資料など多様なコンテンツを一元管理し、戦術立案や日々の練習に活用しています。



試合中にアナリストソフト「データバレー4」で収集した情報は、PDFやExcel形式で出力し、Handbook Xで整理・共有することで、選手自身がスマートフォンなどから必要な情報をすぐに確認できる環境が整い、個々の競技力向上にも寄与しています。また、選手・コーチ・スタッフなど役割ごとにワークグループを設定し、関係者間で適切に情報を共有しています。



今後はファン向けコンテンツの配信や地域イベントでのHandbook X活用も視野に入れており、地域とのつながり強化にも取り組んでいく予定です。

**「おためしナガノ」でHandbook Xを採用  
移住支援イベントのペーパーレス化と運営効率を大幅に向上**

長野県が実施する移住促進プログラム「おためしナガノ」において、運営支援を担う株式会社Ccobi(ココビ)がHandbook Xを導入しました。「おためしナガノ」は、2019年に策定された「信州ITバレー構想」の一環として実施されており、県外からの移住希望者と県内企業・移住者との交流を促進する取り組みです。



従来はパンフレットや講演資料などを紙で配布していたため、印刷コストや運搬作業の負担に加え、雨雪による資料の汚損や直前の差し替えの煩雑さが課題となっていました。

今回の導入により、資料はすべてデジタル化され、スマートフォンで二次元バーコードを読み取るだけで閲覧が可能となりました。これにより、イベント開催に合わせて準備されていた紙資料約700枚を削減し、柔軟な更新とスムーズな情報共有を実現しました。実際に運営担当者からは、「準備に要する時間を大幅に削減でき、よりイベントや交流に集中できた」「資料共有がスムーズになった」といった声が寄せられています。

今後は、アンケートやメモ、カレンダーなどの機能活用も視野に入れ、ペーパーレス化にとどまらない情報発信力の強化を進めていきます。

**Gravio**



**Gravioコネクテッドネットワークパートナーが20社を突破  
持続性強化で活用領域をさらに拡大**

AI/IoTプラットフォームGravioのパートナー制度では、開始から半年で国内外あわせて20社を突破しました。Gravioと連携する製品やサービスを展開する国内11社と海外10社が参画しています。これにより、Gravioの接続先が広がり、より多様な業務ニーズに応えられるようになっていきます。

Gravioは、ノーコードでAIやIoTを活用できるプラットフォームで、これまで専門知識が必要だったシステム連携やデータ活用を、簡単かつスピーディーに実現できる点が特長です。業務の省力化や時間短縮にもつながり、企業のDX推進を支援しています。

今後は、2026年3月までにパートナー企業を50社へと拡大する方針です。さらなる市場開拓を進めるとともに、自動化・省力化・遠隔化といった現場のニーズにも対応し、Gravioの活用領域をより一層広げてまいります。

■ AIカメラ	アクシスコミュニケーションズ株式会社 / i-PRO株式会社 / 株式会社アイ・オー・データ機器
■ 画像認識AI	Tapway Sdn Bhd. (マレーシア) / LiLz株式会社
■ 機械学習	日本プロフェトAI株式会社 / Robotics Cats (香港)
■ AIワークステーション	レノボ・ジャパン合同会社 / ASUS IoT (台湾)
■ IoT	Pressac Communications Ltd (英国) / ワッティー株式会社 / 株式会社パトライト
■ 通信	株式会社ソラコム / ミーク株式会社
■ メッセージング	LINE WORKS株式会社 / SendQuick Pte Ltd. (シンガポール)
■ ソフトウェア	LiveSense (オーストラリア) / Spica Digital (スイス) / Cognitive Analytics Networks (シンガポール) / Capex Consulting (シンガポール) / Info Alchemy (フィリピン)

**AI×IoT活用をより身近に  
Asteria AIoT Suite日本語版を提供開始し包括的な内製化を支援**

マレーシアのTapway Sdn Bhd.と業務提携を締結し、AIとIoTをノーコードで統合できるプラットフォーム「Asteria AIoT Suite」の日本語版を提供開始しました。プログラミング技術がなくても、AIモデルの構築からセンサーデータの収集・活用までを一貫して実現できるのが特長です。

本Suiteは、IoT連携に強みを持つGravioに加え、AIモデル構築クラウド「SamurAI Central」、エッジAI実行ソフトウェア「SamurAI Copilot」で構成されています。従来は個別導入が必要だった機能を一体化し、企業の現場主導によるAI活用を可能にすることで、専門知識や外部委託を前提とした運用から脱却し、内製化・省力化・リアルタイム化を支援します。また、人手不足や業務負荷の軽減といった社会的課題にも貢献します。

今後は製造業などを中心に展開し、2年間で1億円の売上を目指します。

**Asteria AIoT Suite の特長**

- ・ 全工程がノーコードで完結
- ・ 独自の AI モデルを簡単に構築可能
- ・ AI×IoT による業務の自動化に対応
- ・ エッジ処理でリアルタイム性と機密性を両立



**「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞「審査委員会特別賞」を受賞！**  
社員の幸せと業界全体の活性化を重視した経営姿勢が評価

第15回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞において、「審査委員会特別賞」を受賞しました。本賞は、「人を大切にする経営」を実践する企業を表彰するもので、学者や経営者、専門職、自治体関係者など多様な分野の実務家が参加する学際的な学会によって運営されています。

今回の受賞では、社員の働きがいや幸せを重視した柔軟な制度設計に加え、業界全体の活性化に向けた取り組みが評価されました。特に、テレワークやフレックス制度、リゾートオフィスといった多様な働き方の実践を通じて、創造性と収益性の両立を実現している点が注目されました。また、オフィスの多様化を推進する「5次元化」(下図参照)にも取り組んでおり、時間や場所にとらわれずに働ける環境づくりを進めています。

さらに、ブロックチェーンやノーコード技術の普及を目指したコンソーシアムの運営、2022年に着任したCWO (Chief Well-being Officer) による社内外へのウェルビーイングの知見の発信など、持続可能な業界の成長に向けた姿勢も高く評価されています。

今後も、人と社会をつなぐ技術と念いで、新たな価値と経営理念の一つである「幸せの連鎖」を生み出していきたいです。



**大阪・福岡・札幌で個人投資家向け会社説明会に登壇**  
事業戦略を社長の言葉で直接発信

当社は2024年12月から2025年3月にかけて、大阪・福岡・札幌の3都市で個人投資家向け会社説明会を開催しました。社長の平野から、会社や製品の概要のほか、決算発表の内容、今後の事業戦略や展望について説明し、多くの皆様に当社を知っていただく機会になりました。

1月31日に福岡で開催された「日本証券新聞」主催の説明会では、九州ということで熊本出身の平野が熊本弁を交えて講演。IT業界の現状や当社の強みについて、投資家の皆様にごっくりとお伝えしました。

なお、本説明会のアーカイブ動画は当社ウェブサイトにて公開しており、どなたでもご覧いただけます。

説明会情報  
アーカイブ



個人投資家向け説明会 in 大阪

**軽井沢リゾートオフィスで地域連携ワークショップを開催**  
隣接するインターナショナルスクールと連携し、子どもたちがAIカメラを体験

アステリアの「軽井沢リゾートオフィス」は、生産性とウェルビーイングを重視した近未来型ワークスペースとして、コミュニティハブ[Karuizawa Commongrounds]内に開設されています。今回、隣接するインターナショナルスクール[EtonHouse International School Karuizawa]の子どもたちを対象に、地域交流ワークショップを開催しました。

当日はAIカメラを活用した体験プログラムを実施し、ぬいぐるみやおもちゃを撮影することで、AIが自動でストーリーを生成する仕組みを紹介。未就学児から小学生までの子どもたちが参加し、テクノロジーへの関心を育むきっかけとなりました。

アステリアではこれまでも、教育機関と連携したワークショップなどを行っており、今後も軽井沢リゾートオフィスを拠点に、地域コミュニティとつながる取り組みを進めてまいります。



**「京都大学経営管理大学院」の特命教授を継続**  
企業家の育成を通じて産学連携に貢献

当社社長の平野洋一郎は、2023年より京都大学経営管理大学院の特命教授を務めており、現在もその活動を継続しています。京都大学では、実務と学術をつなぐ教育体系を通じ、先端的なマネジメント人材の育成に取り組んでおり、「京都ものづくりバレー構想」など、産学連携による施策も推進されています。

平野は「哲学的企業家研究寄附講座」において、企業家精神の涵養を通じた次世代リーダーの育成に注力しています。日本が起業数の少なさや、アントレプレナーシップ・未来志向・グローバル視点の不足といった社会課題を抱えるなか、企業家としての経験を生かした講義や学生との対話を通じて、起業に対する意識を高め、次世代リーダーの意欲を喚起しています。

また、企業ケーススタディーの一環として、学生によるインタビュー調査や研究活動も支援。AI・ロボット時代を見据えた「ウェルビーイング」や「レジリエンス」といった持続可能性を重視する視点は、当社の経営理念とも通じるものであり、リゾートオフィスやバーチャル空間を活用した「5次元オフィス」など、柔軟な働き方の実践例を紹介することで、学生にリアルな学びを提供しています。

今後も技術と経営の融合を通じ、産学連携による価値創造と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。





株式会社Mujin  
CEO兼共同創業者  
たきの いっせい  
**滝野 一征**

アステリア株式会社  
代表取締役社長/CEO  
ひらの よういちろう  
**平野 洋一郎**

# AI連携による社会変革と未来像

今回は株式会社Mujin CEO兼共同創業者の滝野一征さんにお話を伺いました。Mujinは独自のフィジカルAIを活用した知能ロボットソフトウェア分野で先駆的な取り組みを行う、日本発のスタートアップ企業で、高度な独自ソフトウェアによるロボット制御技術と知能ロボットを活用した次世代自動化ソリューションによって世界中から注目されています。社名のMujinには、「ロボットによる現場の「無人化」と、無限のポテンシャルである「無尽蔵」という2つの意味があります。

アステリアでも以前からロボットには注目しており、2020年2月からMujinに出資するとともに、2025年3月には「Artefacts」(アーテファクト)という独自のロボット稼働環境シミュレーションソフトウェアの出荷を開始しています。

## 一 滝野さんの経歴を教えてください。

**滝野:** 米国で大学を卒業後、大好きだったウォーレン・バフェットが初めて買収した製造業の企業に入社しました。その会社は採用説明会のようなものがなかったので、社長に直接手紙を書いて送ったところ、採用となりました。

**平野:** 社長に直接手紙ですか！ それは凄い熱意ですね。

**滝野:** セールスエンジニアとして1年目で新人賞をとり、3年目には東アジアで1位になりました。その後、最年少でプロダクトマネージャーに昇進しました。

**平野:** なるほど、製造分野での経験を積んでからの起業だったんですね。

**滝野:** そうです。前職では、本当にいろいろなことを勉強させていただきましたし、人脈も広げることができました。

## 一 共同創業者であるデアンコウ・ロセン氏との出会いやMujin設立の経緯を教えてください。

**滝野:** ロセンとは、2009年の国際ロボット展で出会いました。彼はロボットのオープンソースOS(ROS)を作った会社に在籍しており、出展のために来日していました。私は、同社に勤務していた先輩とのご縁から出展を手伝うこととなり、それが出会いのきっかけでした。

ロセンはすぐに米国に帰ったのですが、1年後に東京大学で働くため来日したんです。すると、ロセンからは「今、研究中の凄い技術があるから事業化したい」とアプローチが始まり、約1年にわたって熱心な誘いを受けた末に「そこまで言うのなら」と起業するに至りました。

## 一 独自フィジカルAIによる知能ロボットによって、どのようなビジネスチャンスがあると思われたのでしょうか。

**滝野:** ロボットは命令したら勝手に動いてくれるイメージがあります

が、プログラミングは本当に大変で、自動化に時間とお金がかかるんです。すべての動きを細かく事前にプログラミングしなければならず、少しでも動作が違ったらやり直しです。

ロボット本体は1台当たり高くても300万円くらいですが、そのロボットをシステム化して売ると3,000万円くらいになってしまう。実際にお金がかかっているのは、プログラミングにかかる人件費なんです。

**平野:** ロボットを制御するプログラミングでは、ソフトウェアの技術に加えて、ハードウェアに関する知識も必要になるはず。その両方のスキルを持ったエンジニアは少ないのでしょうか。

**滝野:** その通りです。プログラミングは職人技なので、どれだけ優秀な職人を確保できるかが重要です。そこで私たちは、ソフトウェアやAIの技術を使えばもっと安く簡単にロボットによる自動化が実現できるのではないかという仮説を立てました。バーチャル世界での検証をリアルの世界に落とし込むことをマシンインテリジェンス(MI)と呼んでいますが、今でいうフィジカルAIですね。

フィジカルAIにおいては、デジタルツイン<sup>\*1</sup>の技術が重要な役割を果たします。これは、ハードウェアが現実の世界でどう動くのかという知識と、ソフトウェアの中でどういうロジックを組み立てていくのかという知識が求められます。バーチャルで考えたことをリアルで実現し、リアルで動かした結果をバーチャルに反映しなければならない。こうした繰り返しを1秒間に何万回もやるわけです。

バーチャルとリアルを合わせると技術はとても難しく、ロボット制御や自動運転のソフトウェア開発に取り組んでいる会社はほとんどなく、それだけ技術的なハードルが高いのです。そのため、ロボットを用いた自動化は大手メーカーにしかできないという風潮があり

ます。しかし、Mujinはここに風穴を開けられるだけの技術力があります。私たちの技術を使えば、他の会社では10年かけてもできなかったことを数年で実現できます。

**平野:** デジタルツインは、私たちがロボット稼働環境シミュレーションのための新製品Artefactsで取り組んでいます。これまで長らくデータ連携を担うソフトウェア開発を行ってきましたが、そのソフトウェアはすべてPCなどの画面の中の世界です。その世界観から、2017年にローンチしたGravioではセンサーやアクチュエーターといった「画面の外」との接続も手掛けるようになりました。GravioはIoTのミドルウェアなので自ら動くものではないのですが、画面の外にあるデバイスと“つなぐ”ことを始めました。そして2025年3月に発表したArtefactsでは、バーチャル上に最終的に実装する環境をデジタルツインの技術で作り出し、その中でロボットをシミュレーションします。同様にフィジカルAIに取り組んでいるメーカーも多いと思うのですが、なかなかうまくいかない理由はどこにあるのでしょうか？

**滝野:** ロボットの世界は、携帯電話の世界に似ています。GoogleやAndroidが革新を起こしたように、ソフトウェアには短いサイクルで進化し続ける文化があり、ハードウェアには品質を保って量産するという文化があります。その間には大きなギャップがあるんです。ロボットの世界でも同じで、優れたハードウェアメーカーでもソフトウェアを開発するのは難しいと思います。

**平野:** そこにMujinが参入したということですね。確かに文化的なギャップは、IoTなどに取り組む私たちも感じるがありますね。ところで、Mujinでは、ハードウェアとソフトウェアとの文化のギャップにどのように対応しているのですか？

\*1 デジタルツインとは、現実世界のモノや場所、プロセスなどをデジタル技術で仮想空間に再現し、その中でシミュレーションや分析を行う技術。現実世界の「双子(ツイン)」のような存在として、仮想空間で現実を反映・分析し、現実世界の問題解決や改善に活用されます。

**滝野:** Mujinはあくまでもソフトウェア会社です。ハードウェアを設計することはあっても、実際に生産しないので、ギャップがないのです。私たちはハードウェアメーカー様からロボットやセンサーを購入し、ソフトウェアと組み合わせて自動化ソリューションを提供しています。これは、ハードウェアメーカー様とは競合しないということでもあります。

#### — 他社のロボットやセンサーを購入しても、すぐにMujinのテクノロジーでコントロールできるようになるわけではないですよね？

**滝野:** もちろんです。まずはロボットのソフトウェアをオープンにしてもらわなければなりません。そもそもロボットメーカーにはその発想自体がない。そこで、大手のエンドユーザー様からメーカーに「Mujinを使いたい」と言ってもらったんです。

ただ、単にソフトウェアをオープンにしてもらうだけでは、メーカーにメリットがありません。そこで、Mujinと組み合わせることで、未開拓の分野にもロボットを導入できることをアピールしました。このスキームへの早期転向がMujinの導入実績の拡大にもつながったと思います。

**平野:** そのあたりはアステリアの事業とも被る部分がありますね。Warpを発売した当初は、自社でお客様の環境に導入(インテグレーション)できることが、Slerの仕事を奪うことになると見られ、かなり嫌われました。そこで私たちは、まずエンドユーザーに直接価値を伝える戦略をとりました。たとえば最初のユーザーであるソニーさんは、当時2,000以上の社内システムを個別運用していましたが、社内外でのデータ連携が求められていました。そうした背景からWarpを導入いただいたんです。ノーコードでシステム同士がつながる体験が現場で評価され、次第にWarpの名前が広まっていきました。ユーザーからWarpがリクエストされることで、Slerさんも無視できなくなる。そうしてようやく、Sler側にもメリットを理解してもらえるようになりました。ただ、Slerとパートナーシップを築くには、こちらの動き方も大切です。当初は、私たち自身がインテグレーションを担っていましたが、いつまでもそれを続けているとSlerの立場を脅かしてしまう。だからある段階で、アステリアはインテグレーションから手を引きました。いまではWIN-WINの関係にあります。



**滝野:** 近いですね。私たちはソフトウェアを提供し、メーカーもハードウェアが売れます。もちろん、お客様もMujinを使うことで、ハードウェアの能力をより引き出せます。今後はインテグレーションもSlerにお願いして、Mujinはプロダクトを提供する予定です。

**平野:** 私たちはWarp以降もプロ

ダクトに特化してきましたが、日本では受託型のビジネスの方が安心されがちで、プロダクト型の企業は「賭け」に見える部分もあるんです。実際、2007年にマザーズに上場する際、幹事証券会社のアナリストには「受注残がゼロのソフトウェア会社は初めて見た」となかなか理解してもらえませんでした。でも、スケラビリティの観点ではプロダクトの力は圧倒的に大きい。だからこそ、Mujinさんのようにプロダクトを軸に社会課題に挑む企業がスケールして欲しいと思っています。

#### — Mujinのイメージカラーはオレンジですね。アステリアはグリーンがイメージカラーの会社ですが、オレンジに込められた意味を教えてください。

**滝野:** Mujinのロゴカラーは、火の色であり、エネルギーや力強さ、情熱を意味していて、「オレンジ」を見たら当社を思い出してもらえるようになりたいですね。

私たちはフィジカルAIの力で人材不足や人件費の削減といった社会問題を解決し、既存のハードウェアメーカー様やSler様とも協業することで、企業価値を高めることに取り組みます。

**平野:** やはりイメージカラーに念いを込められていたんですね。アステリアは、21世紀を代表する1社になりたいとの念いで、21世紀を代表するカラー「グリーン」にしました。

#### — 日本では、製造や物流など人材不足が深刻で、ロボットによる自動化を実現したい企業が増えていきます。実際に肌で感じますか？

**滝野:** 日本は人材不足が深刻化しており、自動化需要が高まっています。一方で、米国は人件費の高騰もあって、自動化への関心がより高まっています。実際、国外からの引き合いも増えてきています。現在、自動化市場は900兆円といわれていますが、この数字は毎年増えています。

自動化には、技術のデジタルライズという側面もあります。これまで人の手で担ってきたモノづくりのノウハウが団塊世代の引退によって失われつつあります。数年後には、カタログの中のいくつかの製品は生産できないという事態になってしまうかもしれません。すでに日本では黒字でもモノが作れずに廃業してしまう中小製造企業が増加しています。しかし、失われる前に技術をデジタルライズ化しておけば、それは会社の資産になるわけです。

**平野:** 技術は人に承継されないのですか？

**滝野:** 難しいです。昔と違って同じ会社に何十年も勤めてくれる若い人はほとんどいませんから。

**平野:** ああなるほど。確かにその通りですね。

**滝野:** 最近ではコンサル案件も増えているんです。

**平野:** それは、ロボットの導入やソフトウェア実装についてのコンサルですか？

**滝野:** スタートはそうなのですが、実際にはもっと多岐にわたっています。お客様は自動化に当たってソフトウェアの要求仕様書を作成しないとイケないわけですが、設備に精通している方は多くてもソフトウェアに詳しい人があまりいないんですよ。

**平野:** それは、うちとは逆ですね。

アステリアの取引先やお客様は、ソフトウェアには詳しくても、ハードウェアに詳しい人が少ない。

**滝野:** Mujinで自動化を進めていくと、現場の正確なデータが蓄積されていきます。これらのデータをERP※2と連携させれば、より詳細に現場の状況や経営状況をリアルタイムで把握できるようになります。人が介在していたデータは、自動化を進めるほど正確になっていきます。PL(損益計算書)やBS(貸借対照表)を良くしたいと思っても、情報が正確でなければ難しい。私たちは自動化から経営コンサルにつなげ、お客様にとっても、コンサルからロボットのメンテナンスまで一気通貫で私たちに任せられるというメリットがあります。

**平野:** 私たちも自動化の鍵はデータにあると思って、つなぐ技術を推進してきました。自動化を支えるのは、やはり正確なデータの流れなんですよね。2002年にASTERIA R2(現在のASTERIA Warp)を出荷するまでは、紙の伝票やバラバラのシステム、人が間を補う構造が主流でした。当時の製品のタグラインは「ビジネスオートメーションプラットフォーム」。まさに、データをつなぐことで業務を自動化するという思想でした。

システム間のデータ連携によってパソコンをベースとしたビジネスの自動化は進んできましたが、これからはロボットなどフィジカルな領域との連携がさらに重要になります。アステリアは、企業におけるロボット活用のために、ロボット、AIをターゲットとしたデータ連携にも力を注いでいきます。



※2 ERP (Enterprise Resource Planning)とは、業務の効率化や最適化を実現するため、経営資源を統合的に管理する企業の基幹システムです。

## 会社概要 (2025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)	139名
グループ会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>●アステリアArtificial Recognition Technology合同会社 (東京)</li> <li>●Asteria Technology Pte. Ltd. (シンガポール)</li> <li>●Asteria Vision Fund Inc. (プレイン)</li> <li>●亞思塔(杭州)信息科技有限公司 (杭州)</li> <li>●亞思塔(上海)貿易有限公司 (上海)</li> </ul>

## 株式情報 (2025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	10,075名
大株主 (上位10名)	

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
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)	1,746,400	10.39
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)	236,900	1.41
J P モルガン証券株式会社	209,520	1.25
マネックス証券株式会社	167,500	1.00
株式会社SBI証券	156,606	0.93

(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 10,075名



## 役員の状況 (2025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



常勤監査役  
高野 善晴\*



取締役副社長/最高技術責任者  
北原 淑行



監査役  
長崎 玲\*



取締役  
五味 廣文\*



監査役  
根本 美緒\*



取締役  
Anis Uzzaman\*



取締役  
正宗 エリザベス\*



### 【執行役員】

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/  
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

取締役  
大三川 彰彦\*



## 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



## 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。

### 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)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。

### 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  
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  
https://jp.asteria.com

ホームページ