

A collage of images related to technology and business. The top half features a blue and yellow color scheme with abstract digital patterns, a person in a suit, and a server room. The bottom half shows a person's hands holding a tablet in front of a laptop in a modern office setting.

2024年1月期

決算説明会資料

2024年3月15日

アセンテック株式会社

東証スタンダード市場 証券コード：3565

INDEX

- 01 会社紹介
- 02 2024年1月期 財務報告
- 03 マーケティングハイライト
- 04 2025年1月期 業績見通し
- 05 成長に向けた事業戦略
- 06 成長に向けた事業戦略
(2024.1.31までの発表済分)

01 会社紹介

Corporate Overview

アセンテック株式会社 会社概要

アセンテック株式会社 (Ascentech K.K.)

設立: 2009年2月2日

本社: 東京都千代田区神田練塀町 3

社員数: 92名 (2024年1月31日時点)

役員:

取締役会長	佐藤 直浩
代表取締役社長	松浦 崇
社外取締役	萬歳 浩一郎※
社外取締役	彭 雅秀※
社外取締役(監査等委員)	松田 英典
社外取締役(監査等委員)	吉井 清※
社外取締役(監査等委員)	高谷 英一※

※ 非常勤取締役

上場市場: 東証スタンダード (証券コード: 3565)

事業概要: VDI及びセキュリティに関する製品開発及びシステムインテグレーションサービスの提供
コンサル、設計、構築、保守、運用をE2Eでサポート

経営理念と社名・ロゴ

簡単、迅速、安全に！
お客様のビジネスワークスタイルの変革に貢献する。



ascent + technology
上昇、向上する 技術

ESG への取り組みを開示



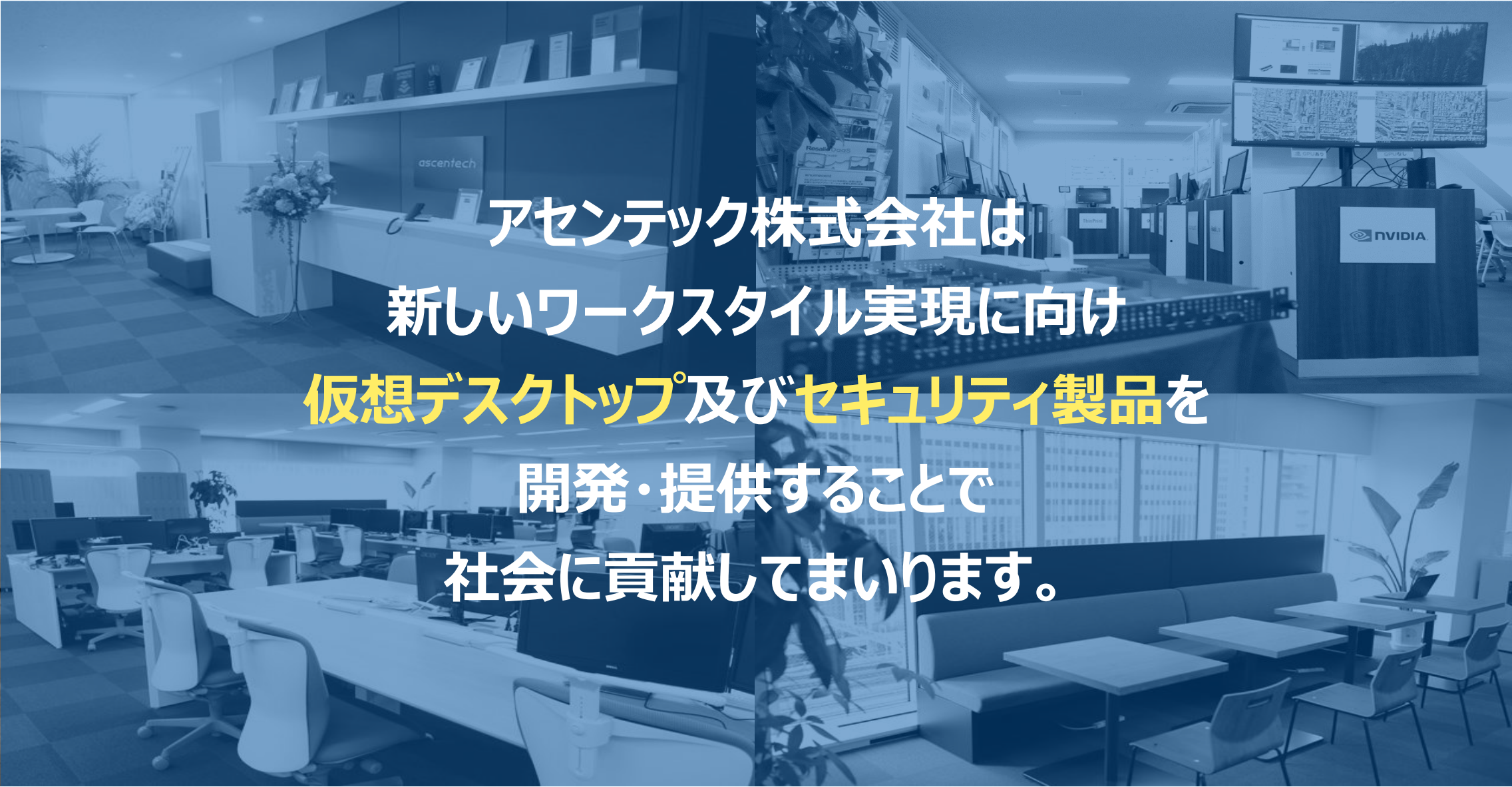
環境への取り組み
(Environment)



持続可能な社会の実現
(Social)



ガバナンス
(Governance)



アセンテック株式会社は
新しいワークスタイル実現に向け
仮想デスクトップ[®]及びセキュリティ製品を
開発・提供することで
社会に貢献してまいります。

02 2024年1月期 財務報告

Financial Statement

2024年1月期 決算報告 エグゼクティブサマリー

1

経常利益2桁増益を達成

売上6,226百万円（昨年対比1.4%減）、経常利益702百万円（昨年対比13.7%増）を達成。
仮想デスクトップ事業とクラウドサービス事業は、ともに堅調に推移。ソフトウェアサブスク化が進み売上はほぼ横ばい。

2

過去最高の受注残高と2025年1月通期予想

期末受注残高が、昨年の2.9倍の2,404百万円となり、過去最高を更新。
2025年1月期の通期予想は売上8,000百万円（昨年対比28.5%増）、経常利益850百万円（昨年対比21.0%増）

3

成長に向けた事業戦略

新設した新規事業開発推進室にて、株式会社ワズコーポレーション、株式会社エスアイピー2社のM&Aを実施。
2025年1月期 第1四半期より当社の100%連結子会社化。

4

為替の影響

社内レートの見直しを毎月実施し、価格転嫁を図るとともに、米国ドル仕入れの商材に関しては受注時に為替予約を行うことで、経常利益率は通期で、11.3%を確保。

5

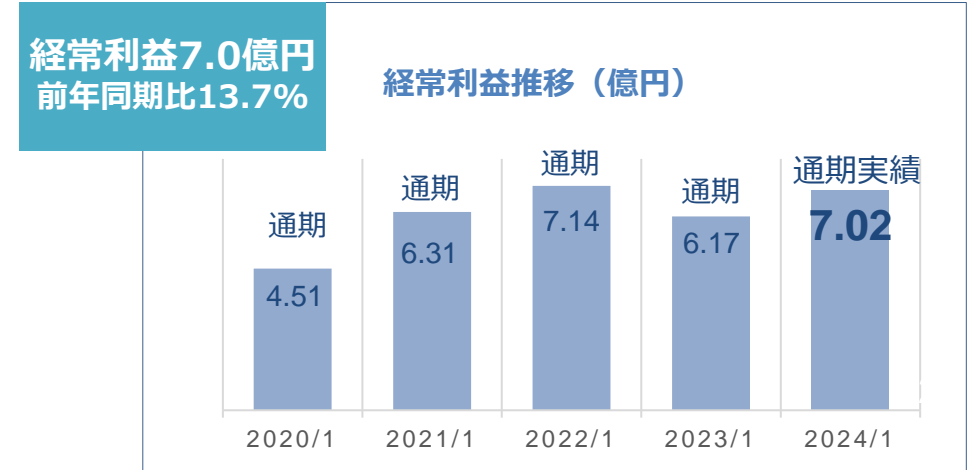
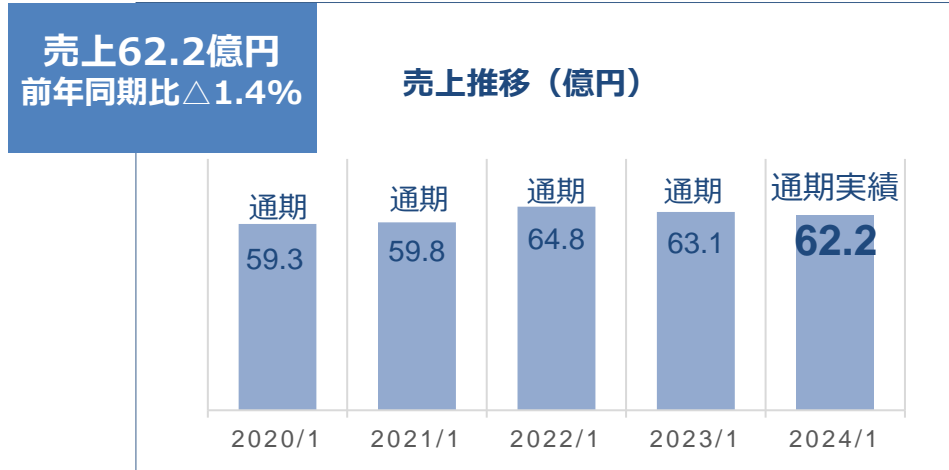
株主還元

株主還元をさらに訴求するため、期末配当を7円から10円に増配。（配当性向実績27.6%）
配当性向の目標を20%から30%に引き上げ。

※2024年1月期第3四半期から連結決算に移行いたしました。前年度実績は個別決算のため同等の比較とはなりません。参考値として昨年対比の数字を表示いたしました。

2024年1月期 売上・経常利益

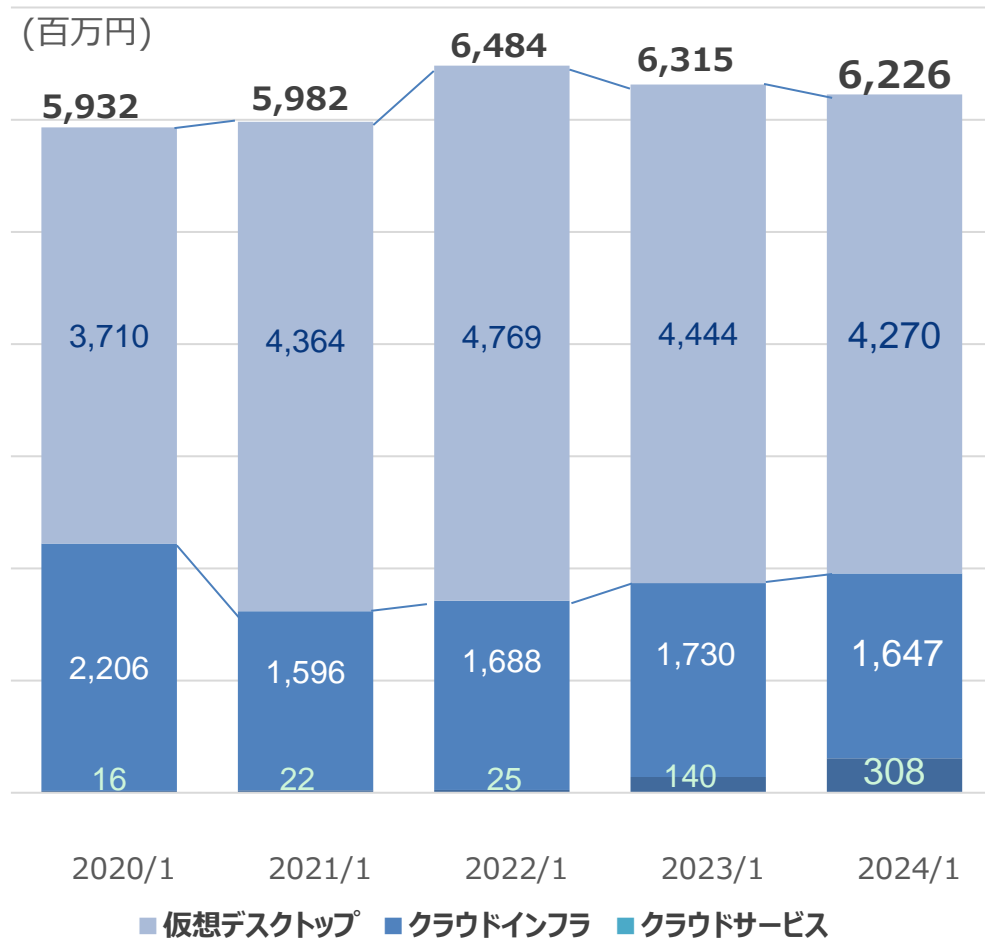
売上は昨年対比1.4%減、経常利益は2桁増益を達成



(百万円)	2023/1期 実績	2024/1期 実績	売上 構成比	2023/1期 比	2024/1期 通期予想	通期予想 進捗率
売上高	6,315	6,226	100%	△1.4%	6,450	96.5%
営業利益	603	607	9.7%	0.6%	730	83.2%
経常利益	617	702	11.3%	13.7%	730	96.2%
当期純利益	439	480	7.7%	9.3%	500	96.1%
1株当たり 当期純利益(円)	32.90	36.21	-	10.1%	37.67	96.1%

事業領域別売上推移

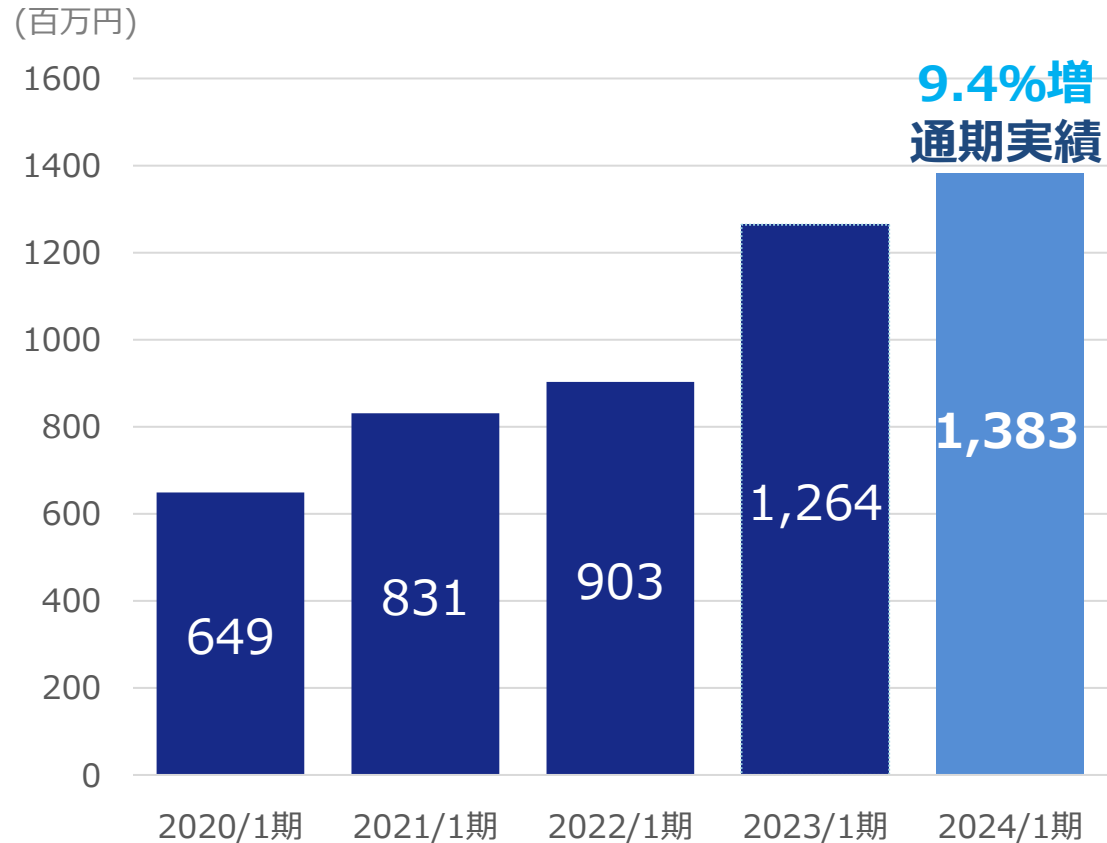
▶ クラウドサービス事業は堅調に推移し、仮想デスクトップのサブスク化に伴う減収分をカバー



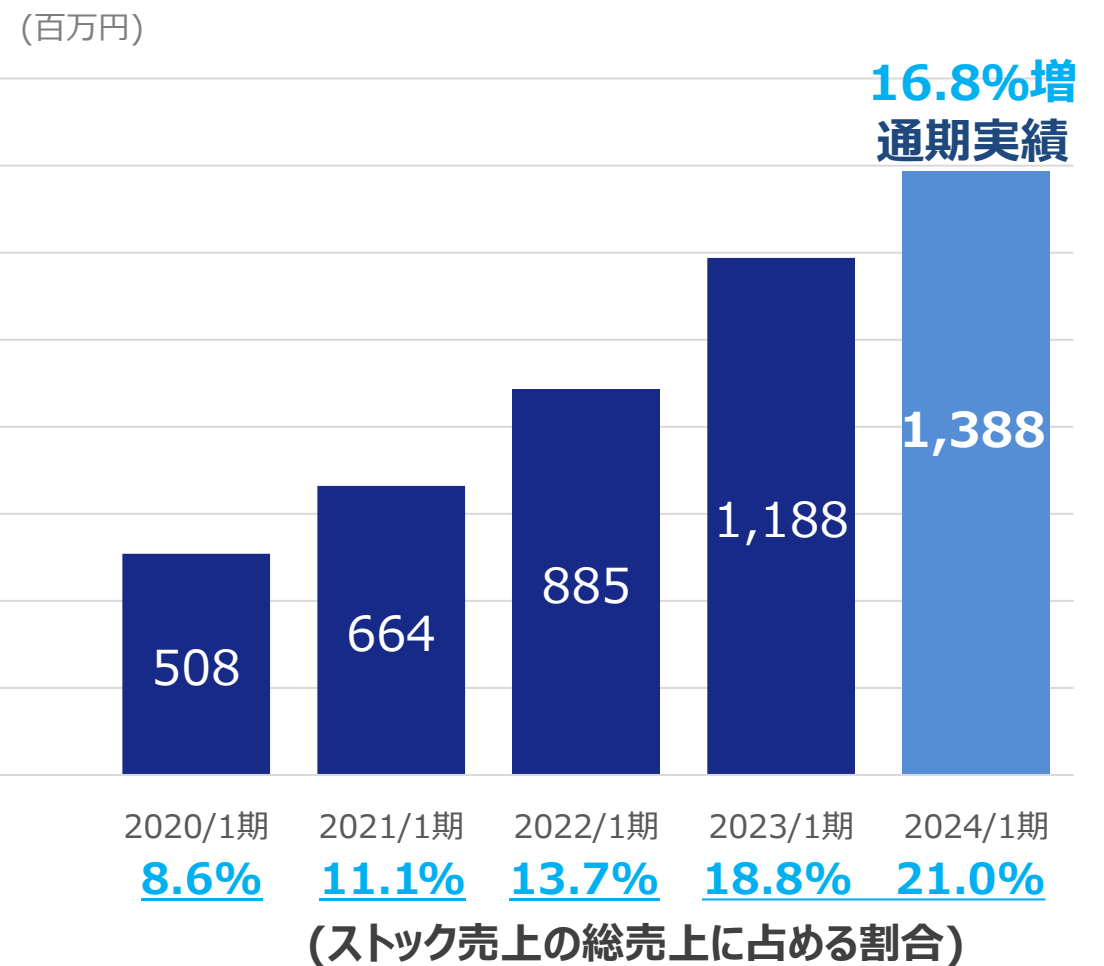
事業領域 / 製品・サービス	ストックビジネス	自社製品	自社サービス
■ 仮想デスクトップ			
仮想化ソフトウェア(Citrix、Vmware等)			
シンクライアント端末(Atrust、Dell等)			
Resalio Lynxシリーズ	✓	✓	
プロフェッショナルサービス	✓		✓
■ クラウドインフラ			
リモートPCアレイ		✓	
サーバ(HPE、Dell、Lenovo等)			
フラッシュストレージ等(HPE-Nimble)			
ハイパーコンバージド製品(HPE、Dell、Nutanix)			
自営保守(リモートPCアレイ/Quantum等)	✓		✓
■ クラウドサービス			
Resalio DaaS SS	✓		✓
Citrix Cloud	✓		
Google Cloud	✓		

ストックビジネスは堅調に拡大

▶ ストック収入 受注ベース (繰延等により将来売上計上されます)



▶ ストック収入 売上ベース (その年度の売上)



03

マーケティングハイライト

Marketing Highlight

第16期プレスリリース主要10件

1. 1月29日	NVIDIA GPU H100を搭載、生成AIを支えるクラウドサービス 「Gcore Edge AI」 提供開始
2. 10月24日	Forcepoint社と国内デистриビュータ契約を締結 内部不正などによる情報漏洩を防御 「Forcepoint Enterprise DLP」 の取り扱いを開始
3. 10月17日	HYCU(ハイク)社とパートナー契約を締結 「HYCU for Microsoft365」 サービス提供開始
4. 10月11日	SaaSセキュリティ サービス 「ブレイクアウト」 新機能の発表 ランサムウェア感染遮断に加え、内部不正も防御する新機能を搭載
5. 10月3日	リモートPCアレイ200新モデルの発表。 30台の物理PCを1Uの筐体に高密度実装し、 現行モデルと比較して集約率50%向上、1ユーザあたりの単価を約30%削減
6. 9月28日	地方自治体情報化推進フェア2023 に出展 国内最大の地方自治体向けITフェアにて三層分離をテーマに「リモートPCアレイ」を展示
7. 9月22日	金融国際情報技術展 FIT2023 に初出展 国内最大の「金融機関向けITフェア」に弊社オリジナル製品を展示
8. 6月14日	NVIDIA社 GPUを搭載 高性能リモートデスクトップ専用機 「リモートPCアレイ120」 を発表
9. 4月17日	株式会社チェンジ と業務提携 次世代SaaSセキュリティ プラットフォームを展開
10. 3月15日	SaaS利用をセキュアに快適に 純国産SaaSセキュリティ プラットフォーム 「ブレイクアウト」 の発表

自治体向けプロモーション

1 自治体向け 小冊子作成

自治体向けに3層分離モデル
に沿った小冊子を作成
パートナーの営業活動に利用



2 自治体向け イベントへ出展

自治体DX推進フェア宮崎
地域×Tech東北
地方自治情報化推進フェア



3 事例を公開し 横展開を図る

大分県佐伯市
リモートPCアレイ導入事例
※株式会社アクシオ様事例掲載



リモートPCアレイ 官公庁・地方自治体導入状況 (2024年1月現在)

リモートPCアレイ

民間企業導入に加え、官公庁・地方自治体での導入検討が進捗



金融機関向けプロモーションNew

1 金融機関向け 広告掲載

金融機関向け専門誌に
アセンテックソリューション3製品
の広告を掲載



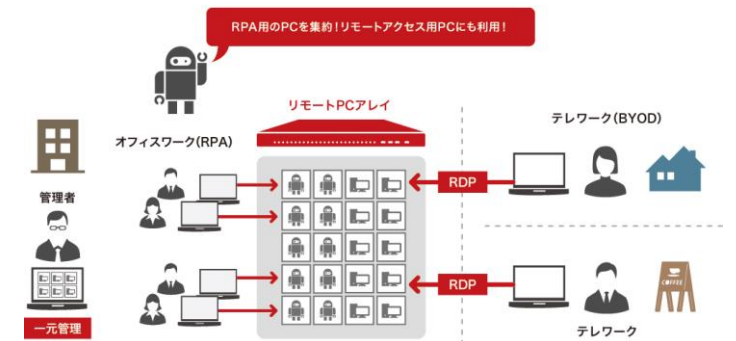
2 金融機関向け イベントへ出展

国内最大の金融機関向けIT
フェア「金融国際情報技術展」
に出展、今後も積極出展予定



3 金融機関の利用 シーンを発信

アセンテックコラムに金融機関
の利用シーンを掲載
今後事例化を図る



04

2025年1月期 業績見通し

2025/1 Business Plan

2025年1月期 事業環境見通しと当社の対応

▶ 事業環境見通し

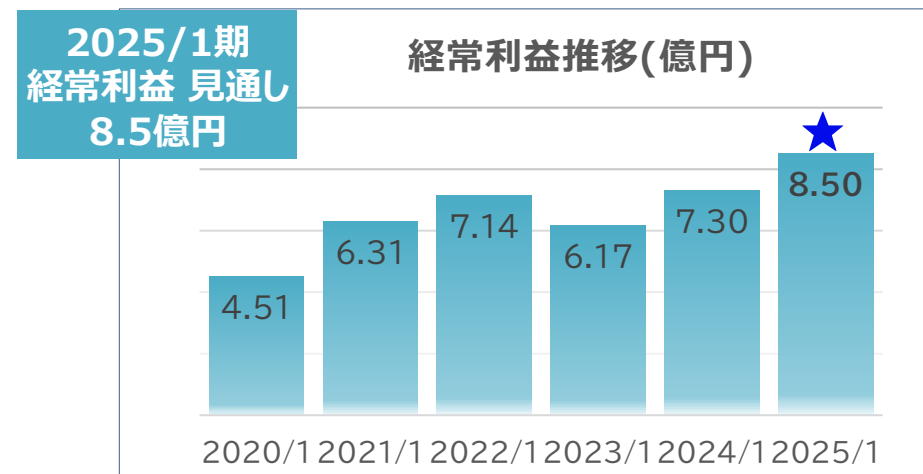
- ◆ ワークスタイルとして**ハイブリッドワークが定着**したと考えています。一方、**サイバーセキュリティの脅威**の高まりから、セキュリティを守りつつテレワークが可能な**仮想デスクトップの需要**は引き続き堅調と考えます。
- ◆ 生成AIを活用するニーズが急速に高まると考えています。一方、生成AIを利用する際のセキュリティの脅威も存在し、より安全な**生成AIインフラ**の需要が増大すると考えます。

▶ 当社の対応

- ◆ **仮想デスクトップソリューションのラインナップの拡大**を図り、ニーズが堅調な地方自治体と地方金融機関を中心に推進してまいります。
- ◆ 生成AI市場に対応するため、**NVIDIA GPU**を搭載したクラウドサービス「**Gcore Edge AI**」を国内展開してまいります。

2025年1月期 業績見通し

▶ 売上は28.5%増、経常利益は21.0%増と高い伸びを計画



	2025/1通期予想	対売上比率	前期実績比	2025/1上期予想
売上高(百万円)	8,000	100.0%	+28.5%	4,600
営業利益(百万円)	745	9.3%	+22.7%	355
経常利益(百万円)	850	10.6%	+21.0%	460
当期純利益(百万円)	580	7.2%	+20.7%	315
1株当たり当期純利(円)	43.68	-	-	23.72

2025年1月期 業績見通し KPI

KPI目標

	2025/1通期予想	前期実績	伸び率
ストックビジネス 受注額（百万円）	2,150	1,383	+55.4%
ストックビジネス 売上額（百万円）	2,150	1,388	+54.8%
Resalio Lynx 累計契約ID数	120,000	109,718	+9.4%
リモートPCアレイ累計出荷数（シャーシ）	1,250	1,017	+22.9%

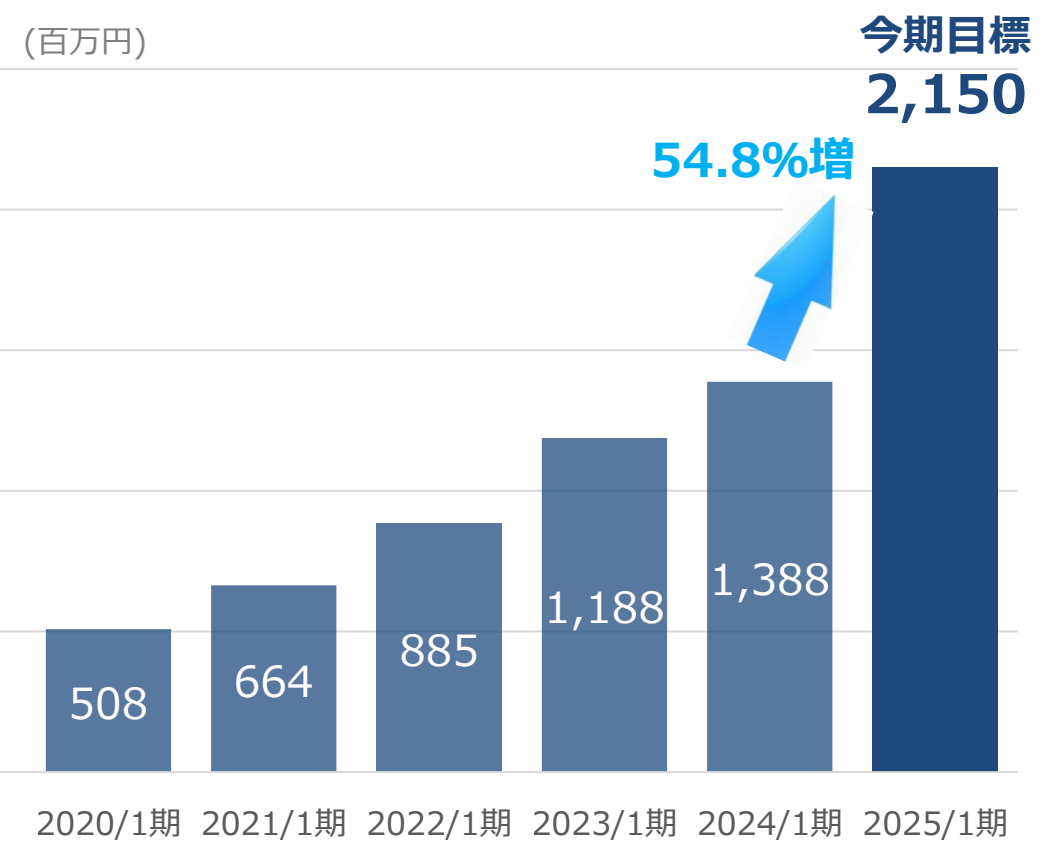
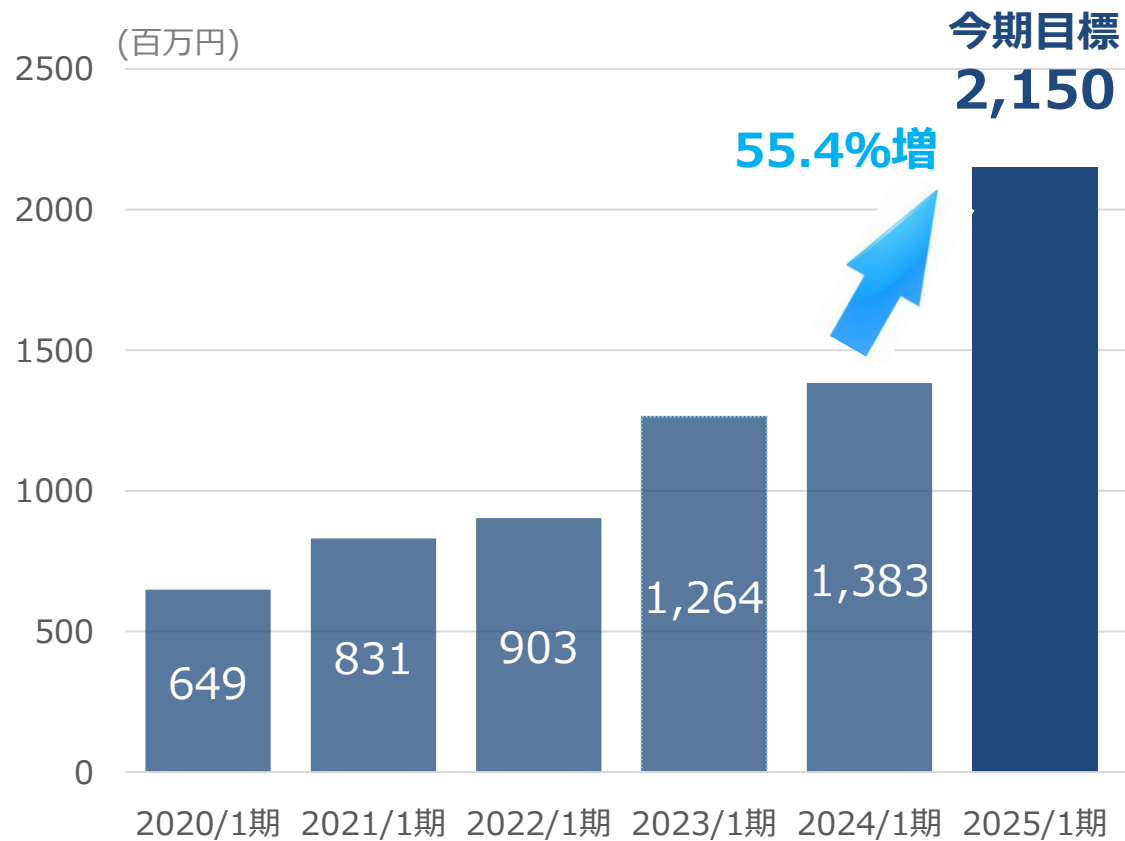
- **KPI**として、上記 4 項目を四半期毎に、決算短信補足資料にて実績を開示
- **ストックビジネス**は、自営保守サービスや子会社のプロフェッショナルサービスが増える見込み
- **Resalio Lynx**は、大手の契約数を維持し、大手金融機関と自治体で増やす方針
- **リモートPCアレイ**は、自治体のみならず民需においても、大型案件が増え拡大する見込み

※ストックビジネスの通期予想数値には、新たに連結子会社となる株式会社ワズコーポレーション及び株式会社エスアイピーのストックビジネスの金額を含めております。

ストックビジネスは堅調に拡大

▶ ストック収入 受注ベース（繰延売上）

▶ ストック収入 売上ベース（その年度の売上）

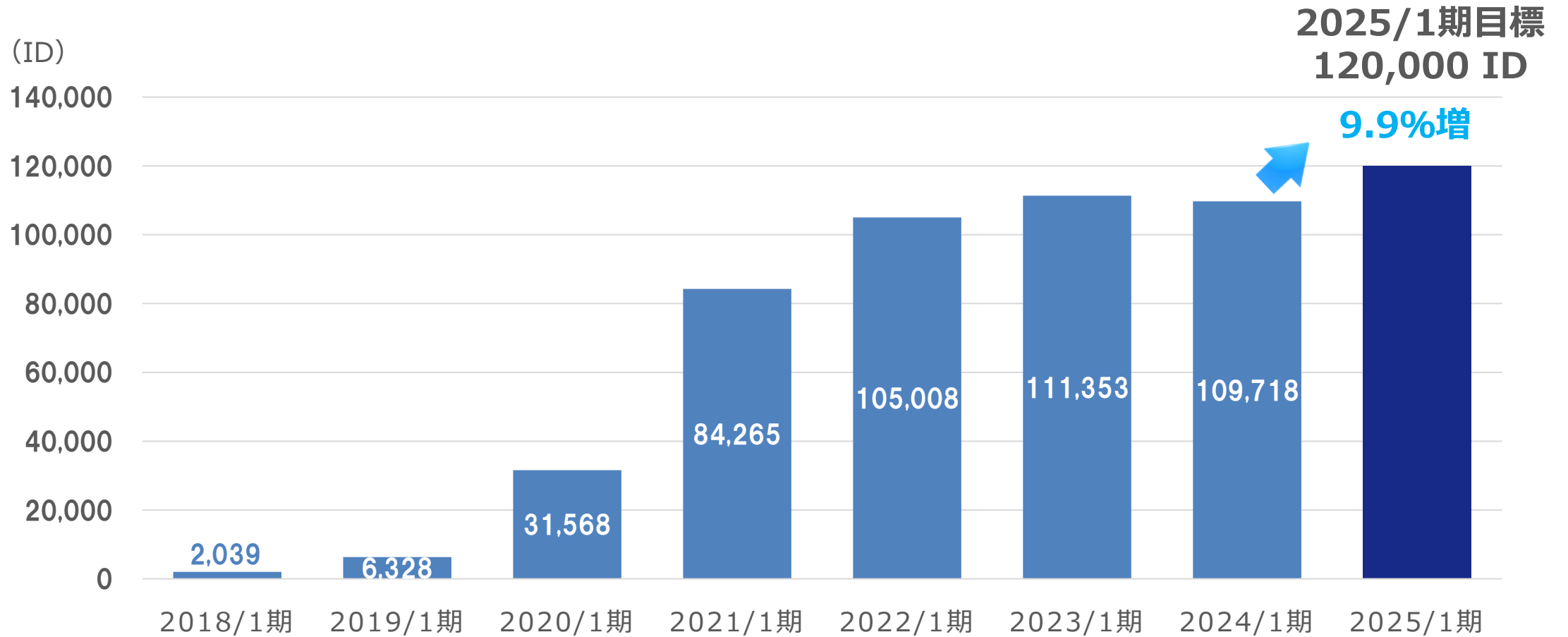


2020/1期 2021/1期 2022/1期 2023/1期 2024/1期 2025/1期
8.6% 11.1% 13.7% 18.8% 24.0% 26.9%

(ストック売上の総売上に占める割合)

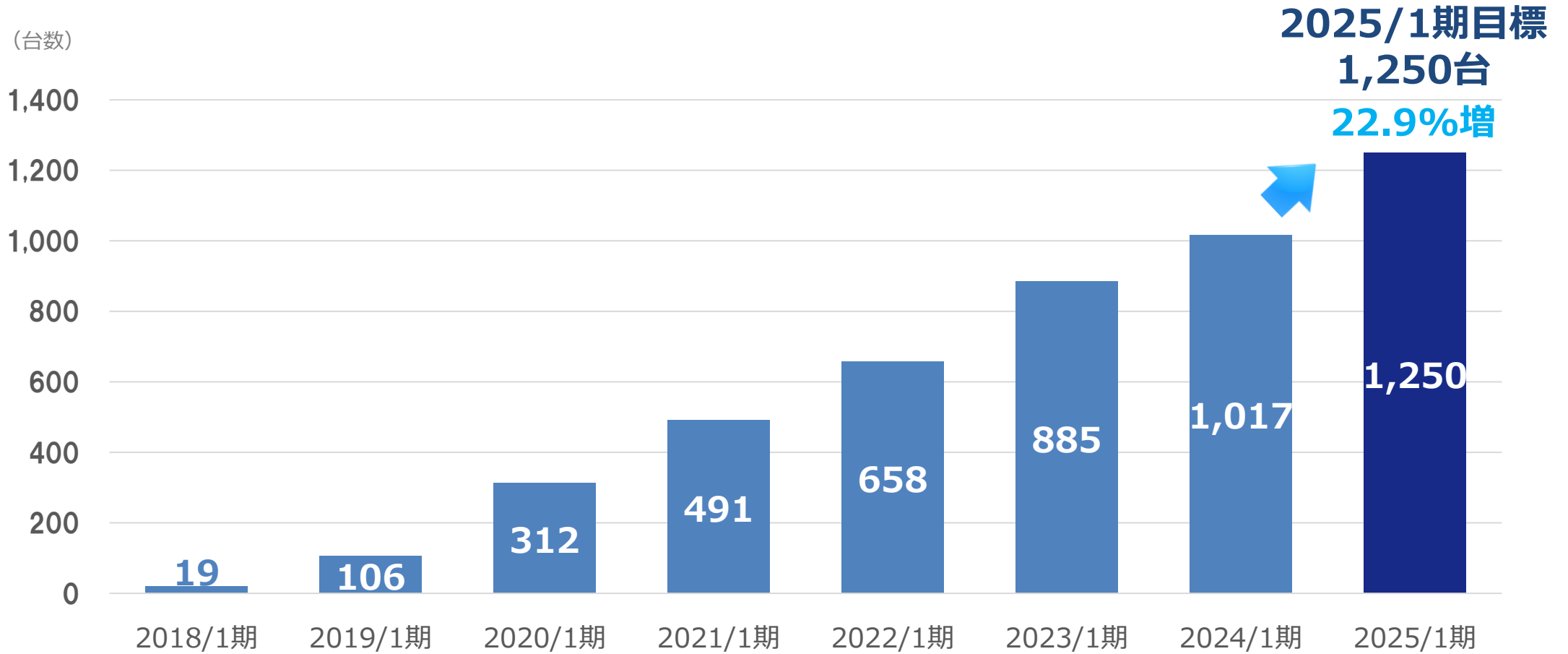
Resalio Lynx

▶ Resalio Lynx サブスクリプション契約ID数 推移と目標



リモートPCアレイ

▶ リモートPCアレイ 累計出荷台数 推移と目標



配当について

▶ 当社の配当に関する基本方針は、株主の皆様に対する利益還元を重要な経営課題と認識しつつ、財務状況、資金需要等を総合的に勘案し、戦略的投資として活用する内部留保とのバランスをとりながら、経営成績に合わせた利益配分を基本方針としております。

▶ この基本方針に加えて、配当性向目標を20%から30%に引き上げ、2025年1月期の期末配当金は、10円00銭の配当を実施する予定です。

1株当たりの配当金				
基準日	第2四半期末	期末	合計	配当性向
2023年1月期	0円00銭	7円00銭	7円00銭	21.3%
2024年1月期	0円00銭	10円00銭	10円00銭	27.6%
2025年1月期 予想	0円00銭	10円00銭	10円00銭	22.9%

05

成長に向けた事業戦略

Business Strategy

成長に向けた事業戦略

1

自社製品研究
開発の拡大

▶ 高収益体質確立に向け、
自社製品・サービスへの研究
開発投資を拡大

- クラウドサービス関連事業
「ブレイクアウト」
- Resalio Lynx
- リモートPCアレイ

2

ストック
ビジネスの拡大

▶ 利益成長と強固な企業基盤
確立に向け、以下ストック
ビジネスを拡大

- Resalio Lynxサブスクリプション
- 自営保守
- プレミアサポート&サービス
- クラウドサービス
- プロフェッショナルサービス

3

戦略的
事業・資本提携
の拡大

▶ 事業拡大に向け、国内外の
パートナーとの業務・資本提携を
推進

- 先進テクノロジーパートナー
- セグメントや地域に強みをもつ
販売パートナー

新製品「リモートPCアレイ120」「リモートPCアレイ200」を発表

リモートPCアレイ120

高度なエンジニアリング業務をリモート環境で実行を可能にするソリューション

- NVIDIA社 GPUを搭載
- 高性能カートリッジを2Uに10台搭載
- 高性能リモートデスクトップ専用機



NVIDIA社GPU搭載
高性能カートリッジ

リモートPCアレイ200

高集約モデルとしてOA業務の
コストパフォーマンスを改善

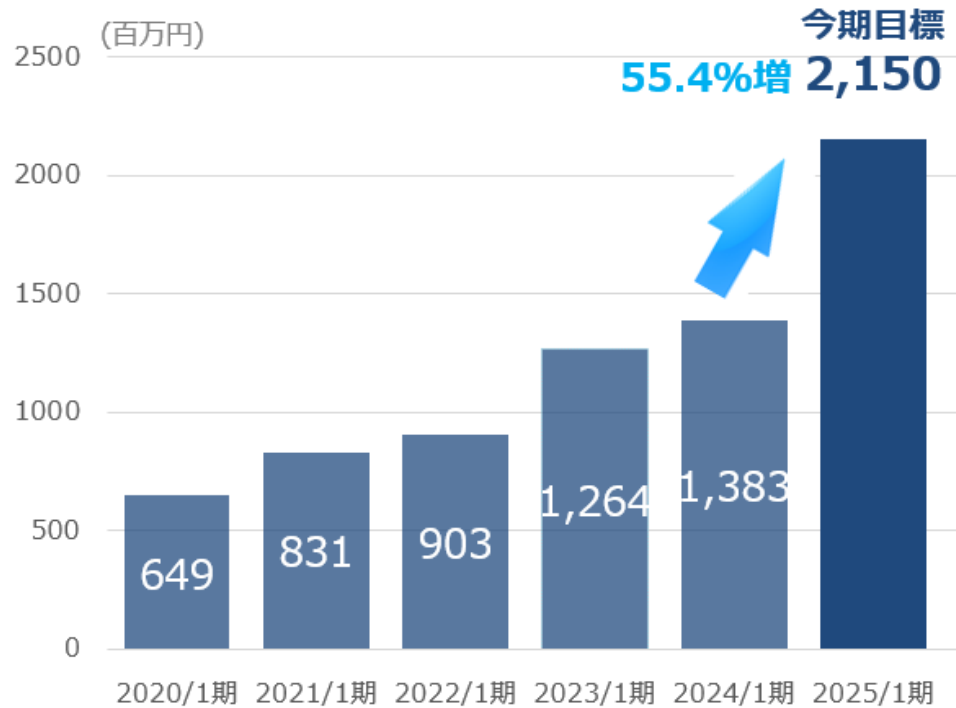
- 集約率50%向上、1ユーザ単価30%削減
- 1Uに物理カートリッジを30台搭載
- 幅広いOA業務のリモートアクセス環境を提供



ストックビジネスの拡大

▶ ストックビジネス受注拡大が将来の安定的な成長に寄与

ストックビジネス受注額



ストックビジネス受注拡大施策

■ サブスク型新サービスビジネスの拡大

- Citrix クラウドサービス (パートナー拡大)
- Resilio Lynx 新バージョン
- ブレイクアウト
- Gcore Edge AI サービス

■ 自営保守サービスの拡大

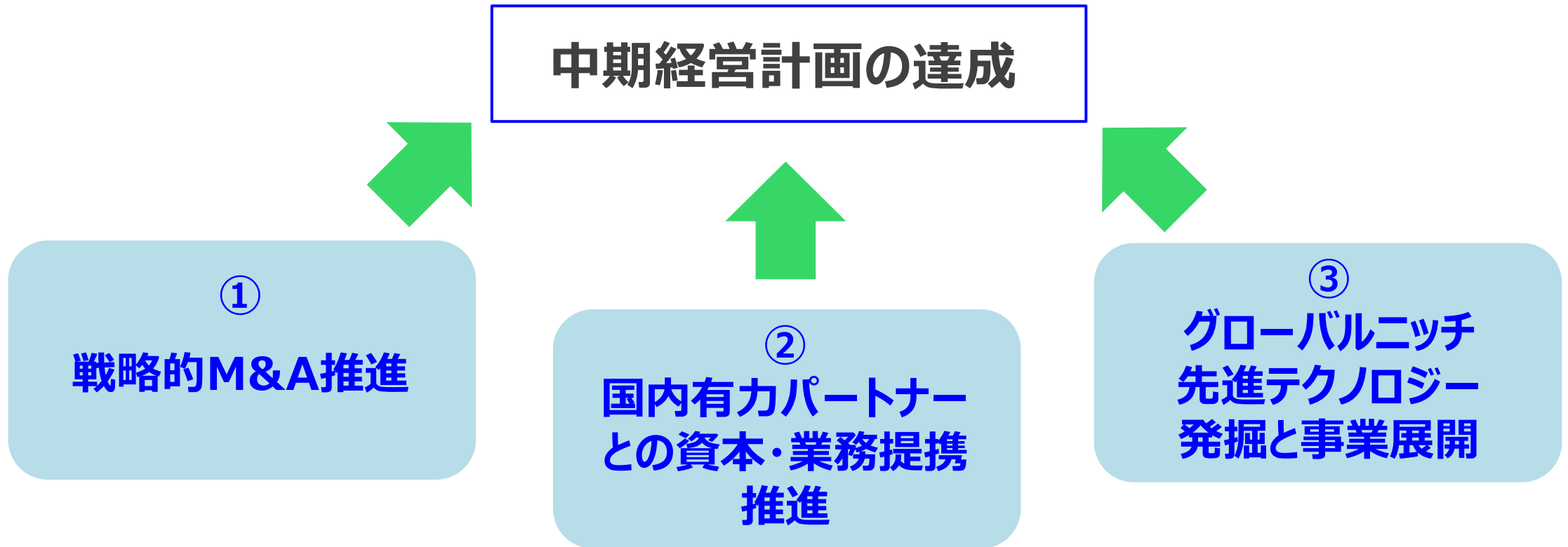
- リモートPCアレイ保守
- Citrix NetScaler保守
- アセンテックプレミアサポート

■ プロフェッショナルサービスの拡大

成長に向けた事業戦略

▶ 新組織「新規事業開発推進室」を設置 2023年9月13日付

当社は、中期経営計画の目標達成とさらなる成長を目指し、新組織「新規事業開発推進室」を設置いたします。当組織は、現在の高い生産性を持つ少数精鋭の企業体から「拡大」へと軸足を移していくことを企図し、3つの施策を実行してまいります。

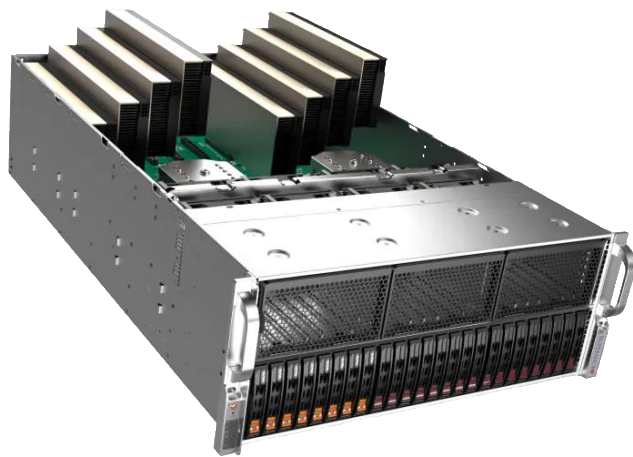


生成AIを支えるクラウドサービス「Gcore Edge AI」提供開始



Gcore社は、ヨーロッパ発、最大規模のクラウドサービス企業
Gcore社のAIデータセンターには、AI/MLモデル実行環境として
NVIDIA GPUをベースにした大規模生成AIクラスターを構築

NVIDIA A100、H100 GPUを搭載した生成AIクラスター



H100ベースのサーバー構成

- ✓ 8x NVIDIA H100 SXM 80GB
- ✓ 2x Intel Xeon 8480+
- ✓ 2TB RAM
- ✓ 8x 3.84TB NVMe Storage
- ✓ InfiniBand 3200Gbps for direct GPU connections

Gcore Edge AIの強み

- オンプレ型クラウドサービスも選択可能 (情報セキュリティ、著作権の課題に対応)
- 安定した供給体制
- 低レイテンシー、ハイパフォーマンス
- フルラインのIaaSサービスとの連携
- コスト競争力

グローバル先進テクノロジー企業と新たに代理店契約を締結

Forcepoint (フォースポイント) 社
シングルベンダーで広範囲にわたる
セキュリティソリューションを提供

- 高水準のDLP(Data Loss Prevention)を提供
- データ自体を監視し、内部不正を防御
- グローバルで3,000社の実績。急成長のセキュリティソリューション

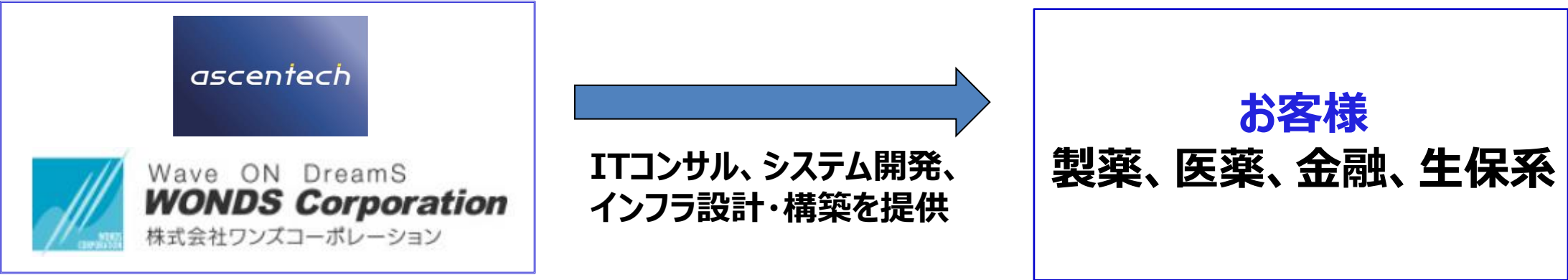


HYCU (ハイク) 社
マルチクラウドの**バックアップベンダー**
企業のデータ保護と復元を簡素化

- 「HYCU for Microsoft365」サービスを提供
- Microsoft365のデータを容易にバックアップ
- HYCUによりデータは変更不可、隔離されたエリアにバックアップ



株式会社ワズコーポレーション株式の取得（子会社化）



□ 当社の成長戦略

主要事業である仮想デスクトップ事業、クラウドインフラ事業の拡大に向けSE人材確保・育成
増え続ける案件に対して、高レベルスキルと要員の充足によりお客様からの信頼を獲得

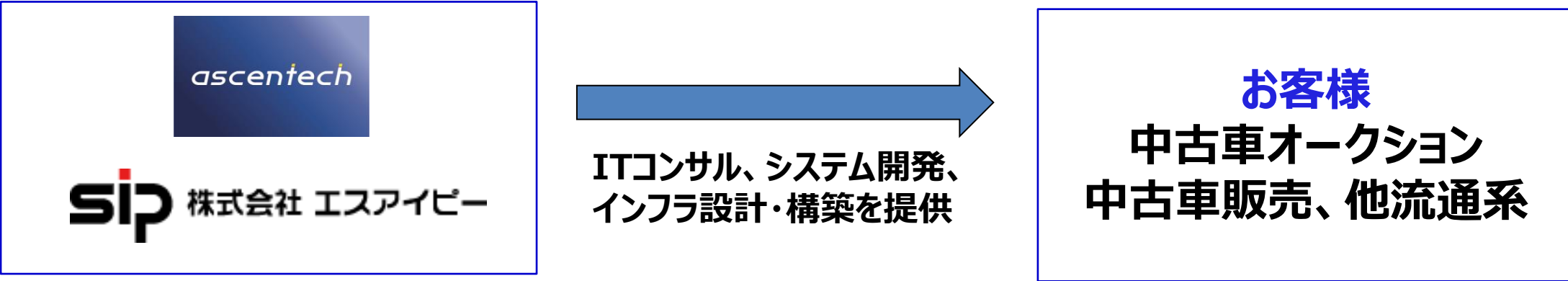
□ ワズコーポレーション（WONDS）の強み

1996年の設立以来、長期に渡るシステム開発での実績により、お客様からの信頼を確保
ITコンサルからシステム開発に強み、製薬、医薬、金融、生保業界での実績多数
従業員数53名のうちシステム・エンジニア要員48名

□ 事業シナジー

WONDS SEと当社SEの融合による、より高度なシステムサービスの提供
両社SEのスキル向上及びリスキリングにより、ニューテクノロジーへ対応

株式会社エスピー株式の取得（子会社化）



□ 当社の成長戦略

主要事業である仮想デスクトップ事業、クラウドインフラ事業の拡大に向けSE人材確保・育成
増え続ける案件に対して、高レベルスキルと要員の充足によりお客様からの信頼を獲得

□ エスピーの強み

中古車オークション情報システムにおいて、大規模アプリケーション開発からインフラ
設計・構築に至るまでを受託。従業員数10名のうちシステム・エンジニア要員8名

□ 事業シナジー

エスピーSEと当社SEの融合、特にクラウドインフラ系エンジニアリングサービス
において、より高度なシステムサービスを提供
両社SEのスキル向上及びリスキリングにより、ニューテクノロジーへ対応

06

成長に向けた事業戦略 (2024.1.31までに発表済分)

Business Strategy (Announced by January 31, 2024)

1

自社製品研究
開発の拡大

▶ 高収益体質確立に向け、
自社製品・サービスへの研究
開発投資を拡大

- クラウドサービス関連事業
「ブレイクアウト」
- Resalio Lynx
- リモートPCアレイ

2

ストック
ビジネスの拡大

▶ 利益成長と強固な企業基盤
確立に向け、以下ストック
ビジネスを拡大

- Resalio Lynxサブスクリプション
- 自営保守
- プレミアサポート&サービス
- クラウドサービス

3

戦略的
事業・資本提携
の拡大

▶ 事業拡大に向け、国内外の
パートナーとの業務・資本提携を
推進

- 先進テクノロジーパートナー
- セグメントや地域に強みをもつ
販売パートナー

ハイパーシンククライアント「Resalio Lynx」新バージョンリリース

▶ ハイパーシンククライアントResalio Lynxとは < 2種類のご利用形態 >

① Resalio Lynx 300

USBブート型



既存PCを活用

USB挿入後の電源起動により、シンククライアントOSがUSBから起動し、端末をシンククライアント化。USBは秘匿領域をもつ、ROM化された書き込み不可の特殊デバイス。

② Resalio Lynx 700

インストール型



ストレージ上のOSを書き換える方式

PC内蔵ストレージ上のOSを書き換えることで、電源起動後シンククライアントOSが起動。OSアップデートもサーバにより自動更新

USBブート型、インストール型共に、ストレージ上へデータ書き込みは不可のため、両方式とも、情報漏洩やマルウェア感染に強い耐性を保持
ベースPCは、Intel Core iシリーズ 第7世代以降、メモリ8GB以上を推奨

ハイパーシンククライアント「Resalio Lynx」新バージョンリリース

1
自社製品研究
開発の拡大

▶ Resalio Lynx 700 v2.4



仮想デスクトップ° (VDI) 環境



リモートPCアレイ



リモートPC



VDIアクセス		
Citrix HDX	VMware (Blast, PCoIP, RDP)	RDP

Web会議アクセス		
Teams	Zoom	Webex

SaaSアクセス	
closip LTE over IP 仮想SIM	Citrix SPA

リモートアクセス
Resalio Connect

VDIクライアント

Chromiumベース セキュアブラウザ

closip 仮想SIM

マネジメントレイヤー：メモリー管理、I/O管理、ライセンス管理、認証管理、各種設定ツール（特許第 6539701号）他

ハイパーシンククライアント Resalio Lynx：OSカーネル

注：当資料は当社開発コンセプトであり、一部機能は現在開発中のものも含まれます。

SaaS利用におけるセキュリティの脅威

IT環境のクラウドシフトが急速に進み、利用アプリケーションがSaaS主体へと移行
その為、SaaSアクセスのセキュリティ対策が急務となってきている

脅威①

エンドポイント



- ランサムウェア等マルウェア感染
- SaaSデータをエンドポイントにダウンロード、外部への持ち出し

脅威②

アイデンティティ管理



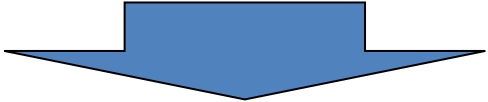
- 不許可デバイスからの侵入
- ID、PWの漏洩による不正侵入

脅威③

不許可SaaS利用



- ブラウザを介して他SaaSやクラウドストレージにデータを不正転送
- Zoom, Teamsの添付ファイルの不正転送



SaaS利用における、堅牢かつ低価格「セキュリティプラットフォーム」を開発

ブレイクアウトの発表 (2023年3月15日)

純国産SaaSセキュリティプラットフォーム 「ブレイクアウト」*の発表

BREAKOUT

エンドポイントセキュリティ

ハイパーシンクライアント

Resalio Lynx

OSをROM化

- ❑ マルウェア侵入経路遮断
- ❑ 端末から情報漏洩不可

セキュアブラウザを搭載

- ❑ データ不正送受信不可

仮想SIMを搭載

- ❑ 認証用SIMを搭載



アイデンティティ管理

仮想SIM&SSO

LTE over IP

SIM認証

- ❑ ユーザー、デバイス認証
- ❑ パスワードレス認証

シングルサインオン

- ❑ ユーザー名、パスワード入力不要
- ❑ 管理外の端末からのアクセスをブロック



SaaS管理

ユーザーごとのポータル

SaaSポータル

SaaSポータル

- ❑ SIMに連動したユーザー毎のポータルを生成
- ❑ 各ユーザーに利用許可されたSaaSのみ表示

*商標登録出願中

ブレイクアウト システム概要図

BREAKOUT

1
自社製品研究
開発の拡大

アセンテック
ハイパーシンクライアント
Resalio Lynx®



closip社
アイデンティティ管理
LTE over IP & SSO



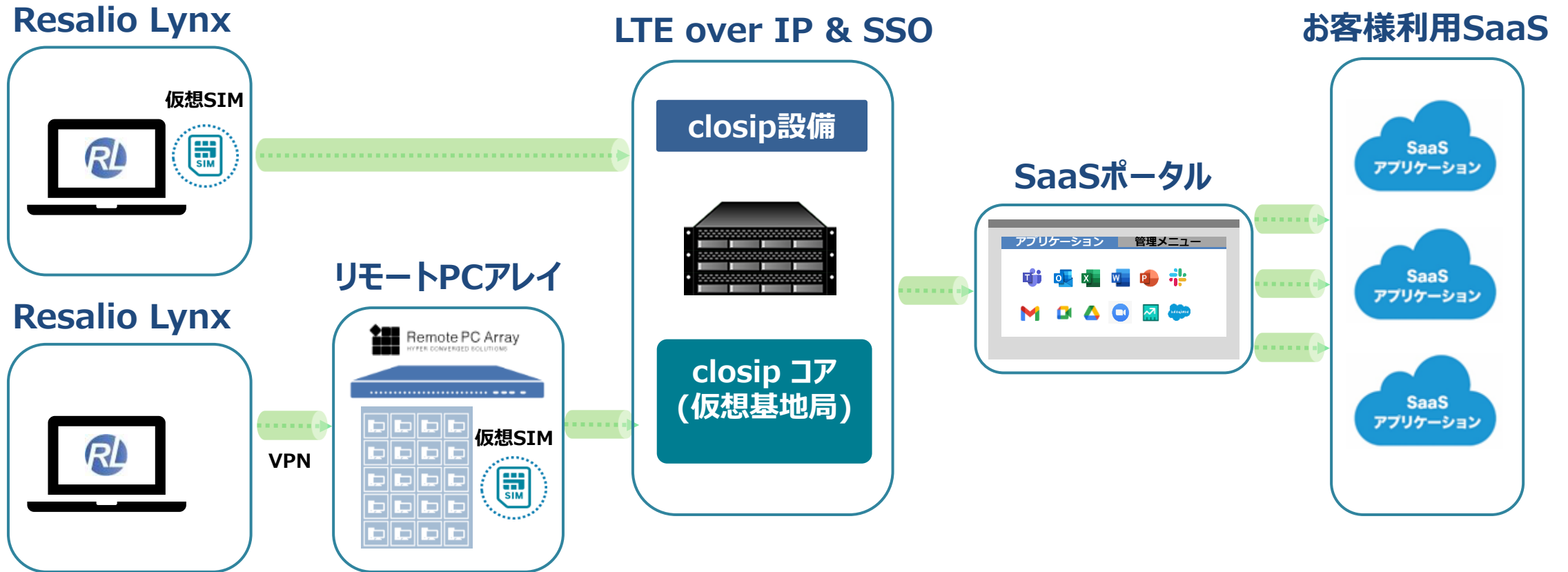
closip社
SaaS管理
SaaSポータル



お客様利用 SaaS



想定されるお客様： SaaS完結型業務主体。一部のユーザがVDI経由でWindowsアプリを利用
導入効果： エンドポイントは既存のセキュリティソフト不要、大幅なコスト削減、端末は一元管理可能



将来見通し等に関するご注意事項

本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは本書面の作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。

かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

当社が事業環境の説明を行う上で、参考となると考える情報を掲載しております。掲載データについては、調査方法や調査時期により結果が異なる可能性があります。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

文中に記載している社名・商品名は各社の商標または登録商標です。

