

ascentech

2023年1月期

決算説明会資料

アセンテック株式会社

証券コード：3565



INDEX

- 01 会社紹介
- 02 2023年1月期 財務報告
- 03 マーケティングハイライト
- 04 2024年1月期 業績見通し
- 05 成長に向けた事業戦略

01 会社紹介

Corporate Overview



アセンテック株式会社は、
アフターコロナ時代の
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。

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: 90名 (2023年1月31日時点)
役員: 代表取締役社長 佐藤 直浩
取締役副社長 松浦 崇
取締役 萬歳 浩一郎 *
取締役 高谷 英一*
取締役 松田 英典 *
取締役 山本 勲 *
取締役 吉井 清 * *:社外取締役

上場市場: 東証プライム (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。

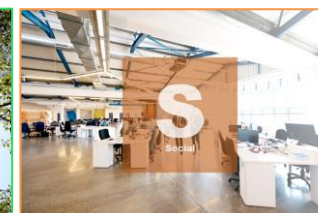


ascent + technology
上昇、向上する 技術

ESG への取組みを開示



環境への取組み
(Environment)



持続可能な社会の実現
(Social)



ガバナンス
(Governance)

02

2023年1月期 財務報告

Financial Statement

2023年1月期 決算報告 エグゼクティブサマリー

1

ストックビジネスが堅調に拡大

ソフトウェアライセンスのサブスク化や保守ビジネス拡大に伴いストックビジネスが拡大。ストック売上は、1,188M円、昨年対比34.2%増、新規受注は1,264M円、昨年対比39.9%増と大幅に拡大。今期以降の売上、利益に寄与。

2

アフターコロナへと環境が変わり、IT利用環境、ワークスタイルも変化

アフターコロナの新しい働き方として、テレワークとオフィスワークを併用するハイブリッドワークを行う企業が増えています。一方でランサムウェアなどのセキュリティ脅威は拡大し、ハイブリッドワークを支える高いセキュリティサービスが求められています。

3

成長に向けた事業戦略

9月22日付でID管理、ネットワークセキュリティのコアテクノロジーをもつ、株式会社closipに資本参加。IT環境がクラウドに移行する中、SaaS向け新セキュリティプラットフォームの共同開発を実施。（本日新ブランド「ブレイクアウト」として発表）

4

為替の影響

当社は仕入れの約4割がドル建て決済の為、急激な為替変動の影響を受けることがあります。2022年央からの急速な円安への為替変動は、2023年1月期において、利益面で影響を受け、減益の要因となりました。

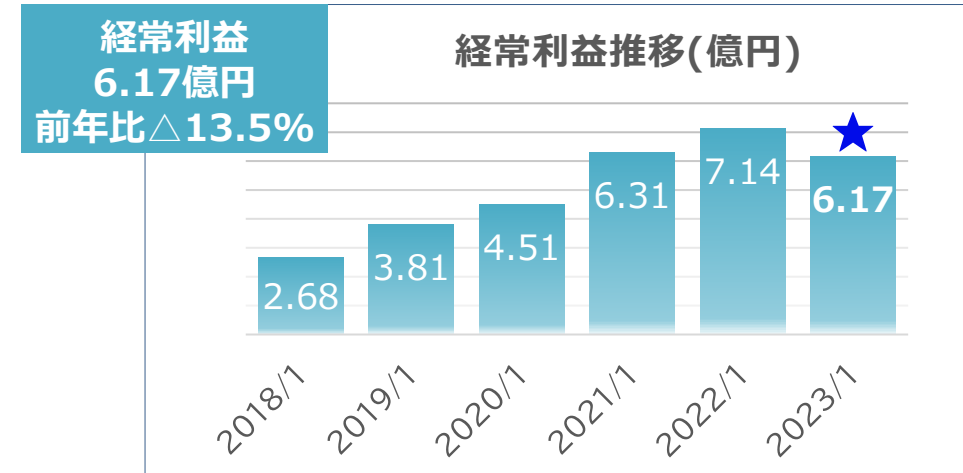
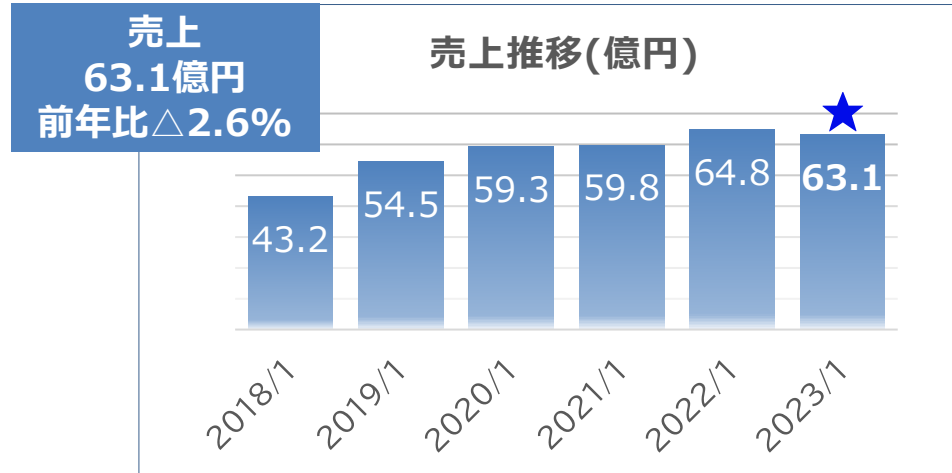
5

株主還元

資本効率の向上及び株主利益の還元を目的として、自己株式の取得を実施しました。また、配当予想を7円/株としております。（23/1期、配当性向21.3%）さらに、「サステナブルな企業経営」を目指し、ESG開示を進めてまいります。

2023年1月期 決算サマリー

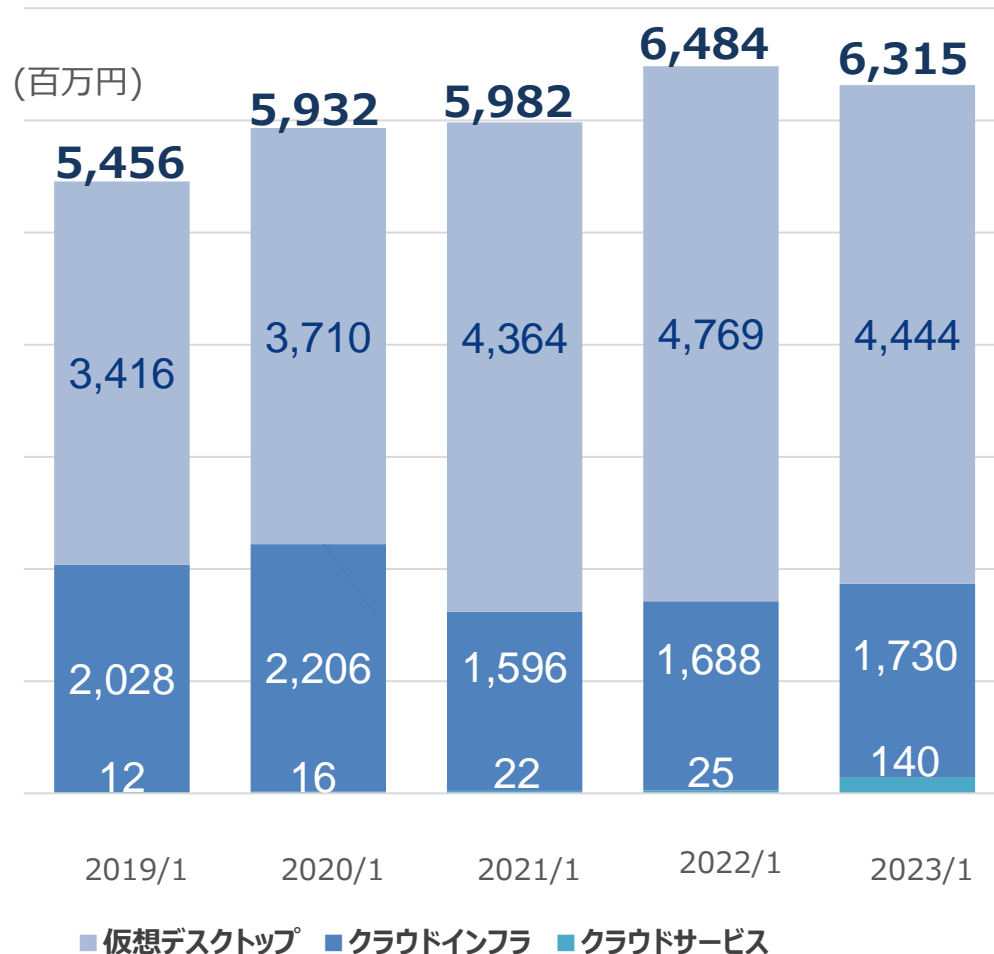
▶ 為替変動の影響を受け、経常利益対前年比13.5%減



(百万円)	2022/1期 業績	2023/1期 業績予想	2023/1期 業績	売上 構成比	前年比	業績予想 進捗率
売上高	6,484	6,210	6,315	100%	△2.6%	101.7%
営業利益	708	600	603	9.6%	△14.8%	100.6%
経常利益	714	645	617	9.8%	△13.5%	95.8%
当期純利益	496	448	439	7.0%	△11.4%	98.2%
1株当たり 当期純利益(円)	36.93	33.41	32.90	-	-	98.5%

事業領域別売上推移

▶ 仮想デスクトップはライセンス数は伸びたもののサブスク（クラウド版）への移行と、シンクライアント出荷の減少により減収。クラウドインフラは納期遅延が回復傾向、クラウドサービスは5.6倍に



事業領域 / 製品・サービス	継続収入	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(Atrust、Dell等)			
Resalio Lynxシリーズ	✓	✓	
プロフェッショナルサービス(1年未満)			✓
プロフェッショナルサービス(1年以上)	✓		✓
■ 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)			
ハイパーコンバインド製品(HPE、Dell、Nutanix)			
自営保守(リモートPCアレイ/Citrix ADC等)	✓		✓
■ クラウドサービス			
Resalio DaaS SS	✓		✓
Citrix Cloud	✓		
Google Cloud	✓		

03

マーケティングハイライト

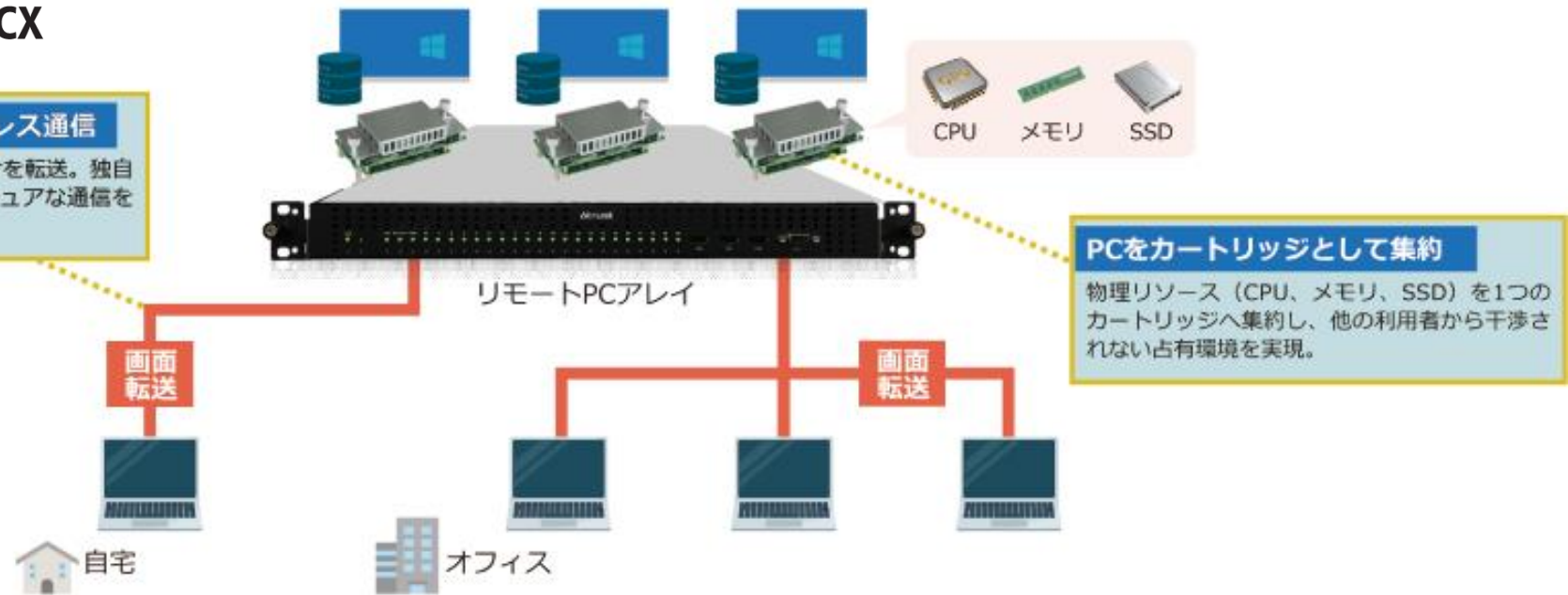
Marketing Highlight

NTTマーケティングアクトProCX様 リモートPCアレイ導入事例

▶ 在宅コンタクトセンター環境をプラットフォーム化し、低コスト・高セキュリティ・働き方改革を実現



画面転送方式によるデータレス通信
Citrix Virtual Desktopで画面だけを転送。独自技術であるICA通信により、セキュアな通信を実現。



課題

- コンタクトセンター立ち上げのたびにシステムを都度構築
- 中・小規模の環境では構築コストが合わない
- データを保存できてしまうFAT端末はセキュリティに不安

解決のポイント

- リモートPCアレイを活用しプラットフォームを構築
- リモートPCアレイにシンクライアント端末でアクセス。情報漏洩リスクを低減
- Citrix Virtual Desktopsを組み合わせセキュリティを担保

自治体向けプロモーション

1 自治体専門誌へ 記事広告掲載

自治体専門誌「ジチタイワークス」
に多摩市役所様導入事例を掲載
全国自治体へ配布



2 自治体向け イベントへ出展

地域×Tech東北に出展
地域×Tech京都に出展
地域×Tech九州に出展予定



3 事例を公開し 横展開を図る

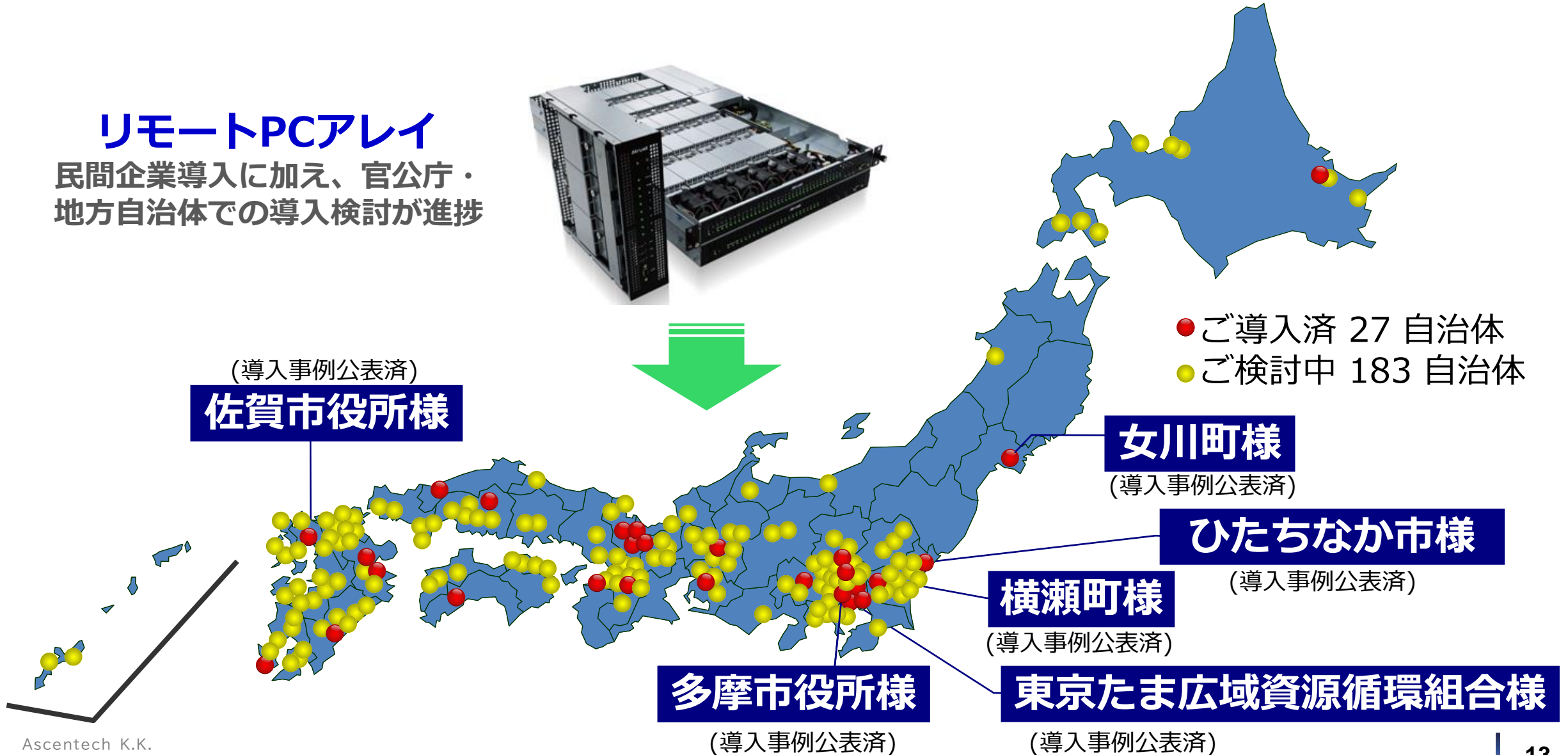
ひたちなか市
四街道市
東京たま広域循環組合



リモートPCアレイ 官公庁・地方自治体導入状況 (2023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



04

2024年1月期 業績見通し

2024/1 Business Plan

2024年1月期 事業環境見通しと当社の対応

▶ 事業環境見通し

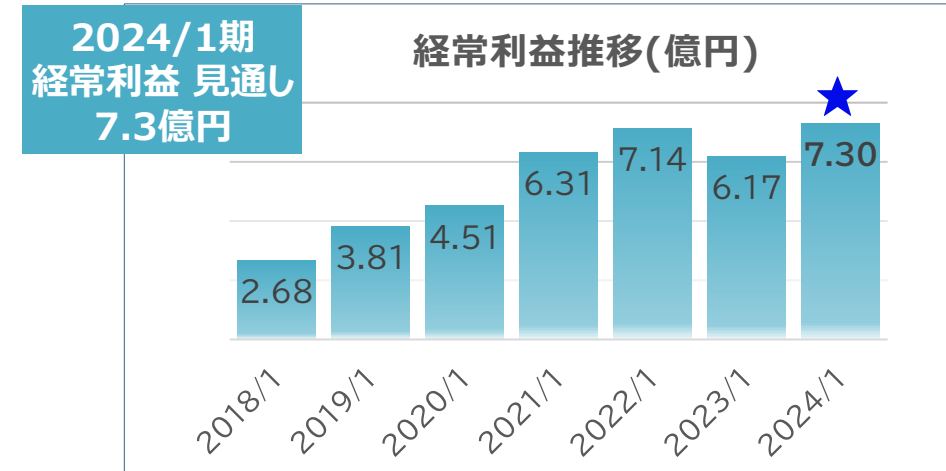
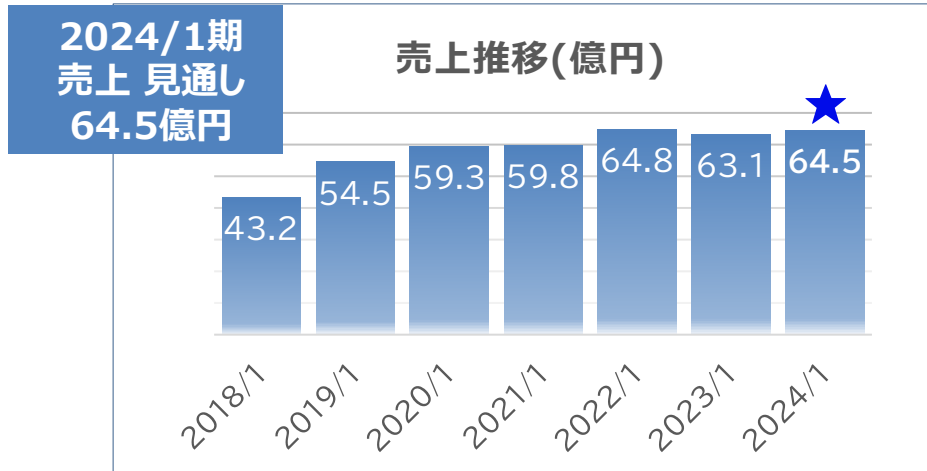
- ◆ アフターコロナのワークスタイルとして、テレワークとオフィスワークを併用する**ハイブリッドワーク**が定着すると考えています。仮想デスクトップのユーザは、テレワークとオフィスワークで全く同じ操作でシステムを利用することができ、需要は引き続き堅調と考えています。
- ◆ IT環境のクラウドシフトが急速に進むなか、利用するアプリケーションは、**SaaSが主体**となりつつあります。こうしたIT環境の変革に伴い、SaaS利用におけるセキュリティ強化が急務となっております。

▶ 当社の対応

- ◆ ハイブリッドワークへの対応として、**仮想デスクトップソリューションのラインナップ**を拡大し、引き続き推進してまいります。
- ◆ 新規事業として、SaaS利用におけるセキュリティ強化と可用性を補完する**クラウドサービス関連事業**を開始いたします。

2024年1月期 業績見通し

取扱い製品のサブスク化が進み、売上は2.1%増、経常利益は18.2%増と高い伸びを計画



	2024/1通期予想	売上構成比率	前期実績比(%)	2024/1上期予想
売上高(百万円)	6,450	100.0%	+2.1	3,100
営業利益(百万円)	730	11.3%	+21.0	370
経常利益(百万円)	730	11.3%	+18.2	370
当期純利益(百万円)	500	7.8%	+13.7	255
1株当たり当期純利(円)	37.69	-	-	19.22

2024年1月期 業績見通し KPI

KPI目標

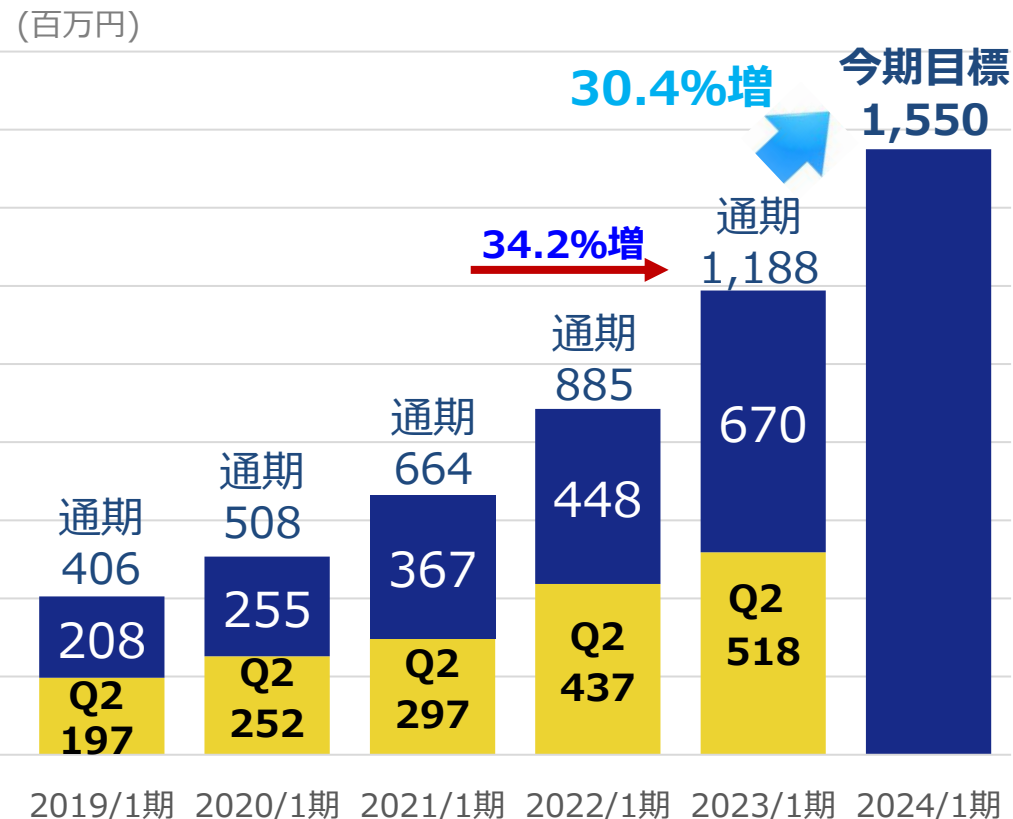
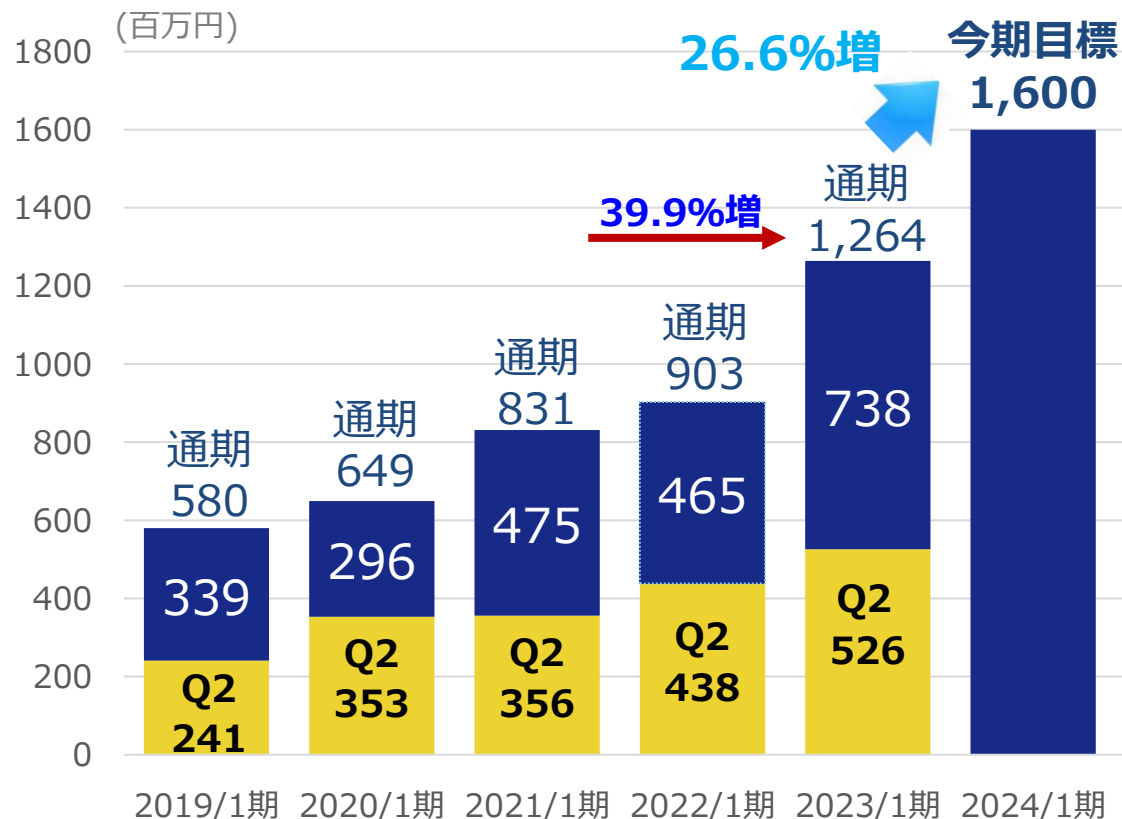
	2024/1通期予想	前期実績	伸び率
ストックビジネス 受注額（百万円）	1,600	1,264	+26.6%
ストックビジネス 売上額（百万円）	1,550	1,188	+30.4%
Resalio Lynx 累計契約ID数	130,000	111,353	+16.7%
リモートPCアレイ累計出荷数（シャーシ）	1,250	885	+41.2%

- **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、Citrix等ソフトウェアライセンスのサブスク化、保守ビジネス増により堅調に推移
- **Resalio Lynx**はWebミーティング対応の新バージョンをリリースし、再度成長を目指す
- **リモートPCアレイ**は、自治体及び民需においても、取扱いパートナーが拡大し、今後も成長

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）

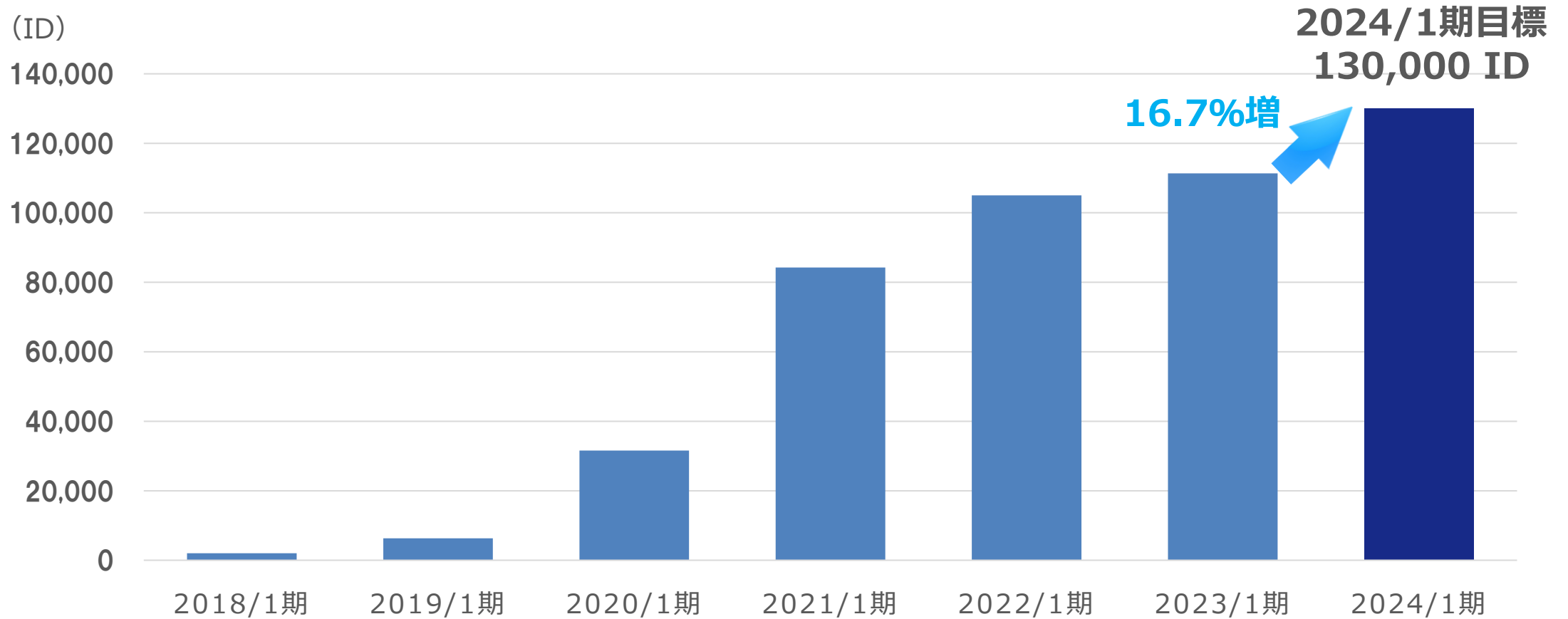


7.5% 8.6% 11.1% 13.7% 18.8% 24.0%

(ストック売上の総売上に占める割合)

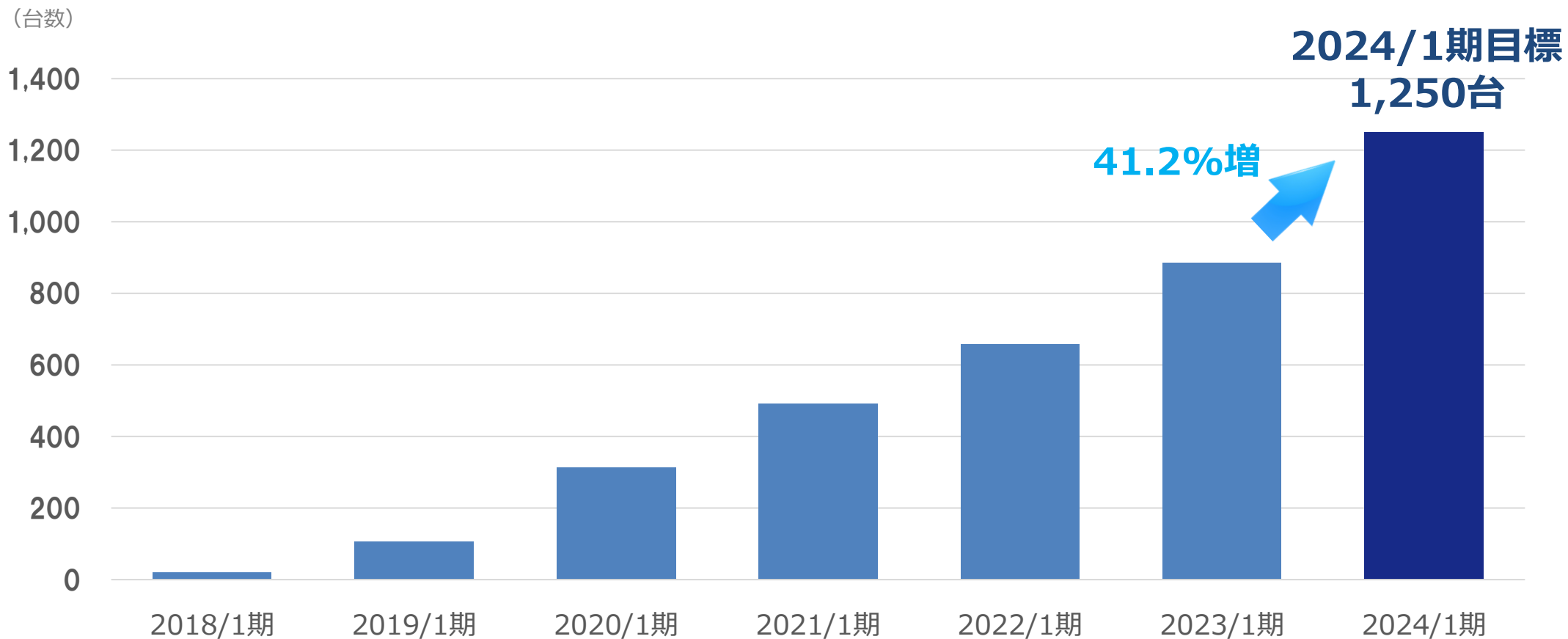
Resalio Lynx 2023年1月期推移

▶ Resalio Lynx サブスクリプション契約ID数 目標



リモートPCアレイ 2023年1月期推移

▶ リモートPCアレイ 累計出荷台数目標



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。
- ▶ この基本方針を踏まえて、配当性向20%を視野にいれ、2024年1月期の期末配当金は、7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
2022年1月期	0円00銭	7円00銭	7円00銭	19.0%
2023年1月期	0円00銭	7円00銭	7円00銭	21.3%
2024年1月期 予想	0円00銭	7円00銭	7円00銭	17.9%

05

成長に向けた事業戦略

Business Strategy

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

▶ 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。

▶ 高性能PCにResalio Lynx 700を新バージョン搭載



「Resalioシンククライアント DLシリーズ」

	Latitude5430	Latitude3420	Latitude3520	Latitude3330
CPU	Corei5-1235U	Corei5-1135G7	Corei3-1115G4	Corei3-1125G4
メモリー	8GBメモリー	8GBメモリー	8GBメモリー	8GBメモリー
ディスプレイサイズ	14.0インチ HD	14.0インチ HD	15.6インチ HD	13.3インチ FHD
重量	1.36kg	1.52kg	1.79kg	1.20kg
OS	Resalio Lynx 700 v2.4 (Chromiumベース セキュアブラウザ、仮想SIM*搭載)			
標準価格*	269,116円	171,335円	119,035円	222,437円

※標準価格は税別価格となります。

※価格には、PC本体 + ResalioLynx700 サブスクリプション費用(1年) + インストール費用 + 送料が含まれます。

※仮想SIMは、ブレイクアウトご契約時の場合、導入して出荷されます。

詳細はこちら : https://www.ascentech.co.jp/news/press/pr230228_01.html

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



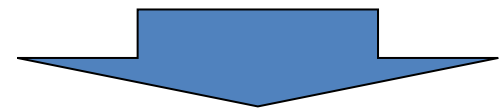
- ▶ 不許可デバイスからの侵入
- ▶ ID、PWの漏洩による不正侵入

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



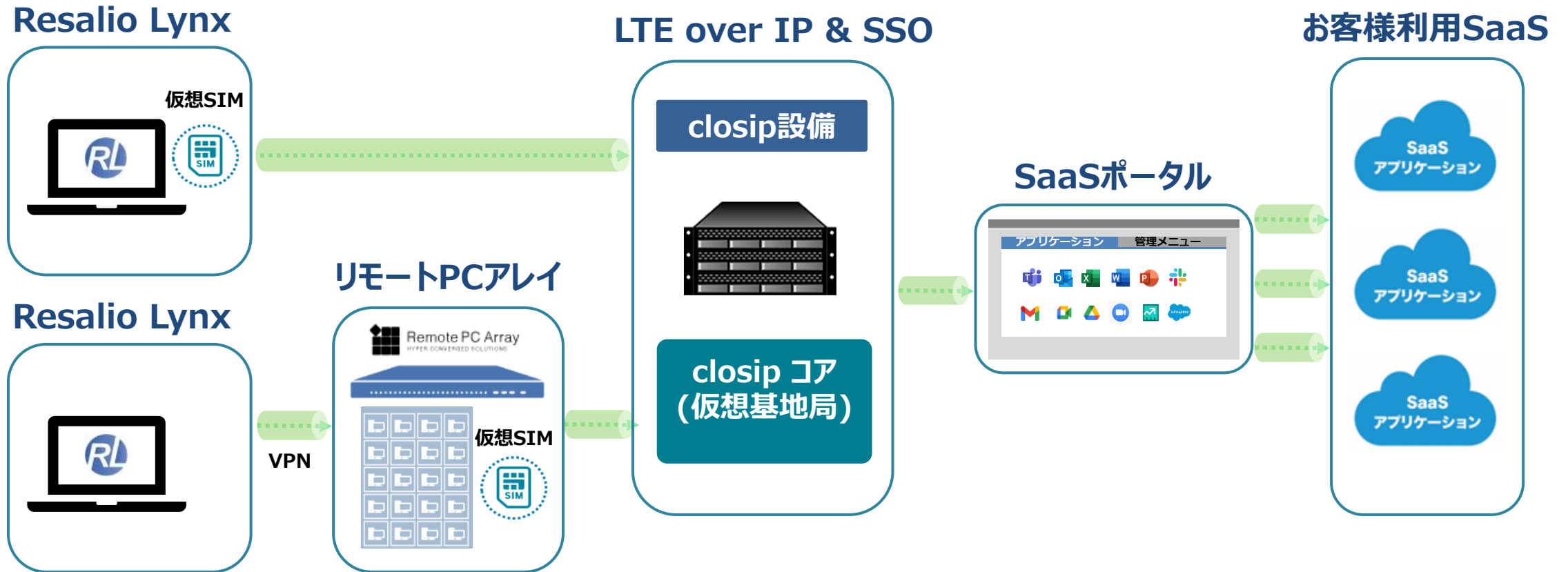
closip社
SaaS管理
SaaSポータル



お客様利用 SaaS

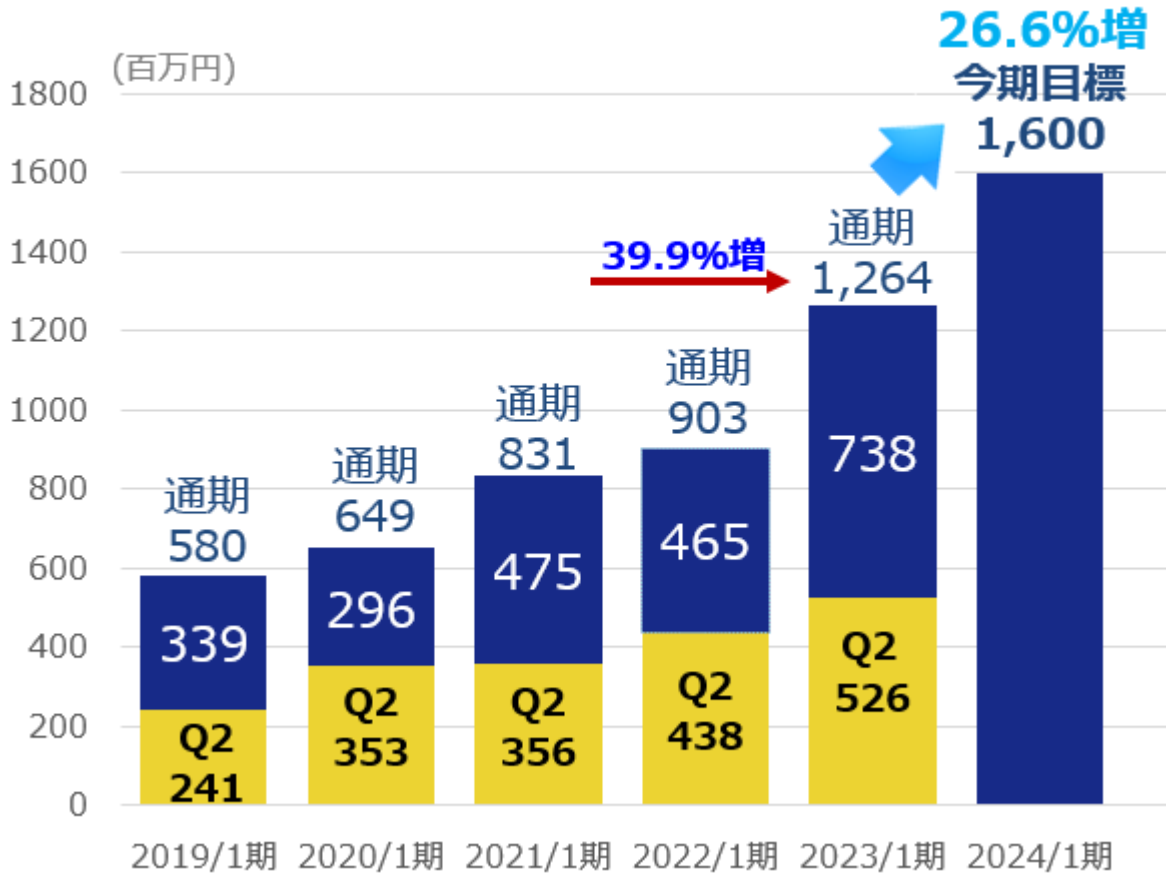


想定されるお客様： SaaS完結型業務主体。一部のユーザがVDI経由でWindowsアプリを利用
導入効果： エンドポイントは既存のセキュリティソフト不要、大幅なコスト削減、端末は一元管理可能



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)
 - Resalio Lynx 新製品
 - ブレイクアウト (本日発表)
 - Numecent CloudPager (Q2ローンチ予定)
- 自営保守サービスの拡大
 - リモートPCアレイ保守
 - Quantum社バックアップストレージ保守
 - Citrix ADC保守

1

米国Numacent社に資本参加、国内マスターディストリビュータ契約を締結（2019/10/29）

VDI,物理PCへのアプリケーション配信特許技術をもち、米欧で急成長。国内でクラウド型新サービスを発表予定、売上拡大へ。

2

株式会社ピー・ビー システムズと資本業務提携（2020/5/14）

提携後、東証グロースに上場、当社とはクラウド、仮想デスクトップ事業で強固なパートナーシップをベースに協業が加速。

3

台湾Atrust 社に資本参加、国内マスターディストリビュータ契約を締結（2021/1/27）

リモートPCアレイ共同開発が順調に進み、国内ビジネスが伸長。Atrust社筆頭株主が台湾デルタ社に移動。資本力安定。

4

ディクスホールディングス株式会社と資本業務提携（2021/12/1）

VDI関連技術者を多数保有され、当社ビジネスで多くの協業実績、引き続き、拡大方向。

5

株式会社ニーズウェルと資本業務提携（2022/2/10）

当社リモートPCアレイを開発プラットフォーム用システムとしてご採用、直近では、M365バックアップサービスでも協業をリリース。

6

株式会社closip資本参加、新サービスを共同開発（2022/9/12）

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」を共同開発。次世代のSaaS向けサービスとして事業拡大を目指す。

将来見通し等に関する注意事項

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。

