

ascentech

2024年1月期 第2四半期

決算説明会資料

アセンテック株式会社

2023年9月13日

証券コード：3565

INDEX

- 01 会社紹介
- 02 2024年1月期 第2四半期 財務報告
- 03 マーケティングハイライト
- 04 市場選択について
- 05 成長に向けた事業戦略
- 06 成長に向けた事業戦略(発表済)

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: 90名 (2023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。

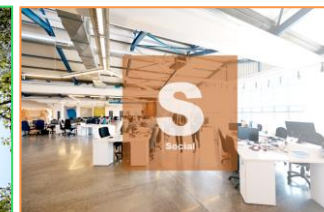


ascent + technology
上昇、向上する 技術

ESG への取組みを開示



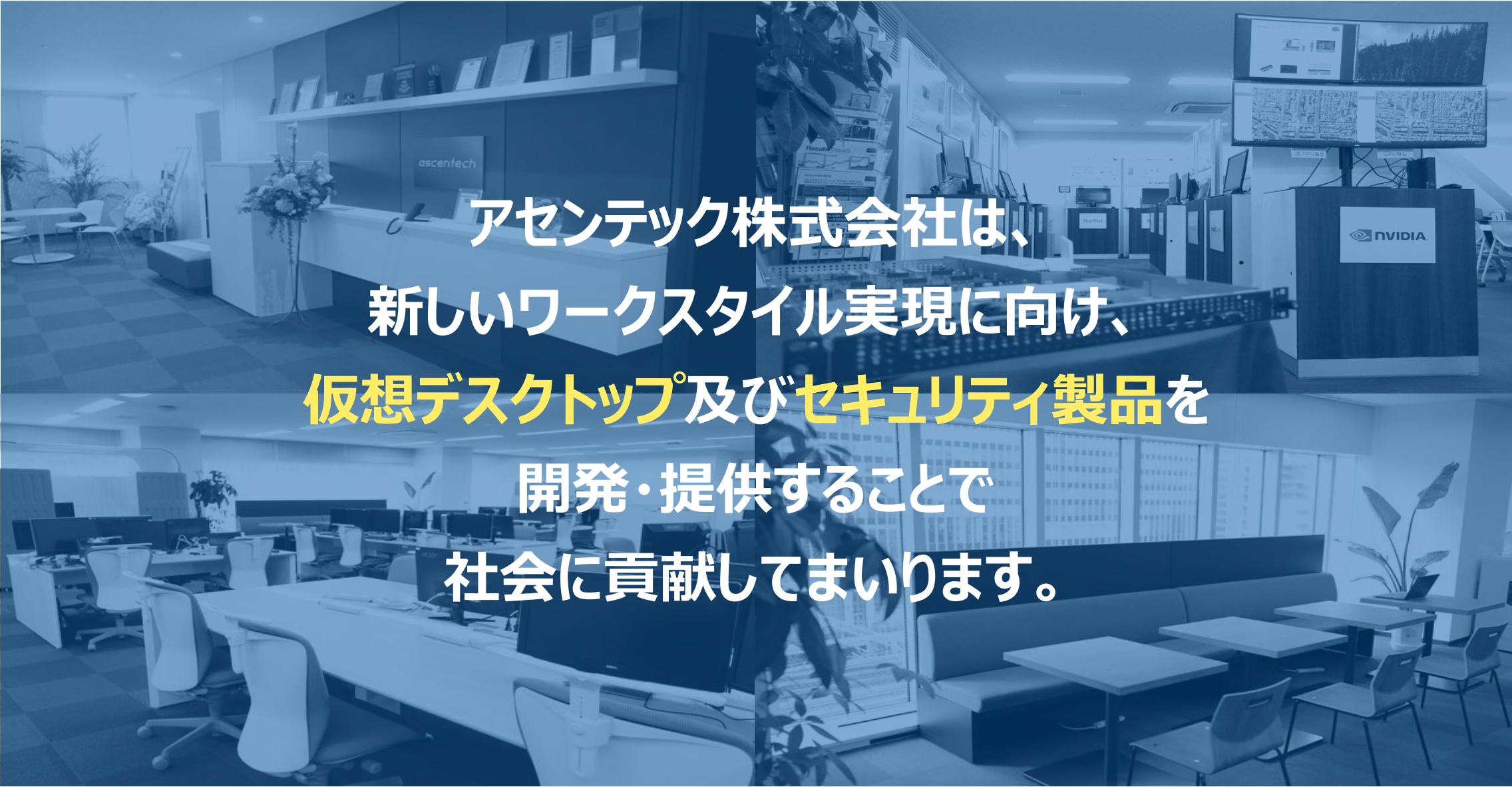
環境への取組み
(Environment)



持続可能な社会の実現
(Social)



ガバナンス
(Governance)



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^o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 第2四半期 財務報告

Financial Statement

2024年1月期 第2四半期 決算報告 エグゼクティブサマリー

1

増収・経常利益増益

全事業領域で増収。仮想デスクトップソフトウェアの案件が拡大し、特に仮想デスクトップ事業領域は堅調に推移。売上3,341M円(昨年対比9.2%増)、経常利益381M円(昨年対比4.1%増)を達成。

2

ストックビジネスは堅調に推移

自営保守サービスや、プロフェッショナルサービスに加え、仮想デスクトップソフトウェアのサブスクリプションサービス化も進み、ストックビジネス売上708M円(昨年対比36.5%増)、ストックビジネス受注715M円(昨年対比35.7%増)を達成。

3

成長に向けた事業戦略

8月1日付けでSaaSセキュリティプラットフォーム「ブレイクアウト」および「Resalio Lynx」関連事業の完全子会社設立。6月14日「リモートPCアレイ」新製品として、NVIDIA社 GPUを搭載した高性能リモートデスクトップ専用機を発表。

4

自社製品の状況

「Resalio Lynx」のさらなる浸透のため、新たなキャンペーンの実施やイベント参加などを計画。「リモートPCアレイ」の自治体向け入札における仕様化が進み、確定案件数が増加。

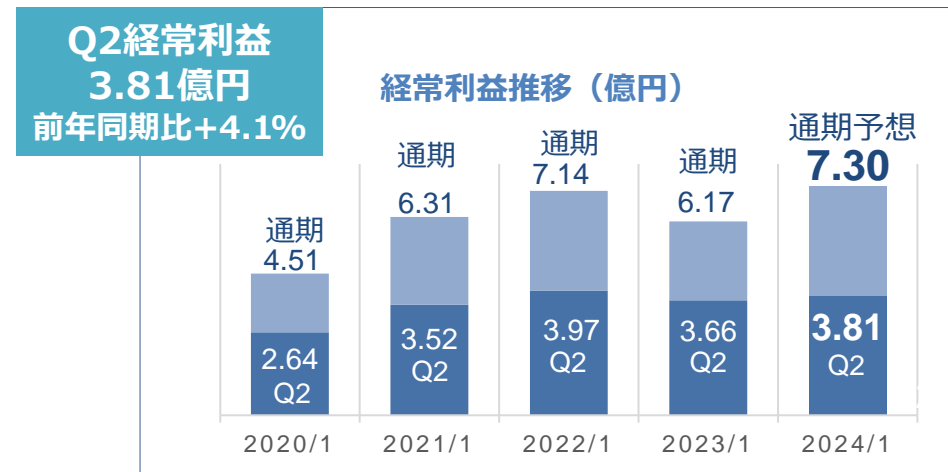
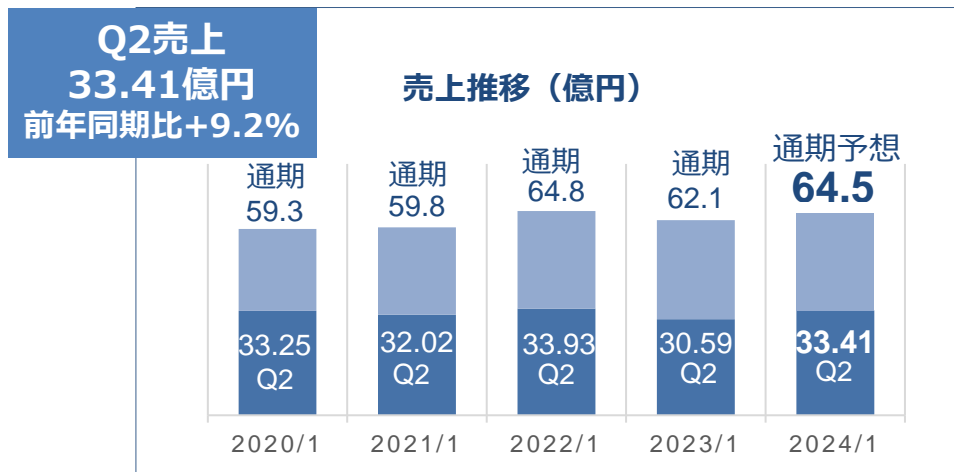
5

為替の影響

第2四半期は、急速な円安基調になり、営業利益は減益となりました。ただし受注時に為替予約を実施することで、経常利益は増益を達成。

2024年1月期 第2四半期 売上・経常利益

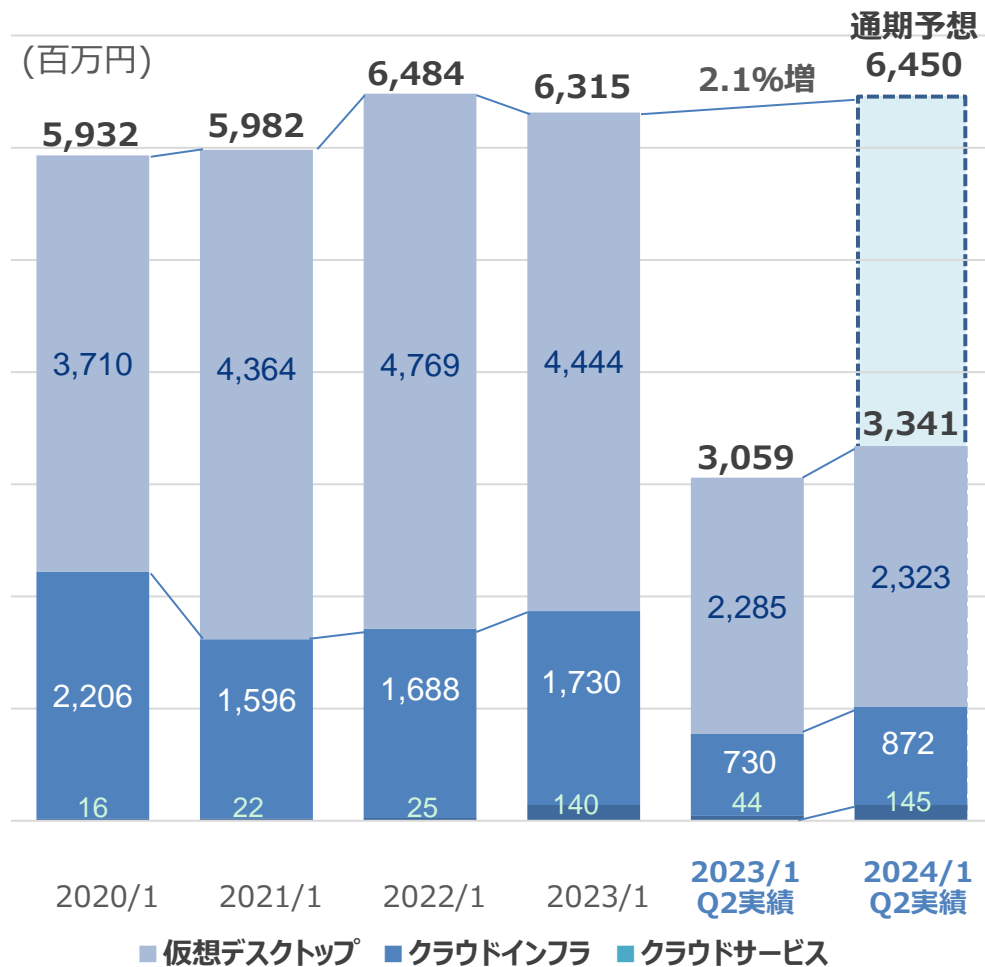
増収、経常利益増益を達成



(百万円)	2023/1期 Q2実績	2024/1期 Q2予想	2024/1期 Q2実績	売上 構成比	前年比	通期予想 進捗率
売上高	3,059	3,100	3,341	100%	9.2%	51.8%
営業利益	335	370	312	9.4%	△7.0%	42.8%
経常利益	366	370	381	11.4%	4.1%	52.3%
当期純利益	254	255	258	7.7%	1.5%	51.6%
1株当たり 当期純利益(円)	18.97	19.22	19.45	-	2.5%	51.6%

事業領域別売上推移

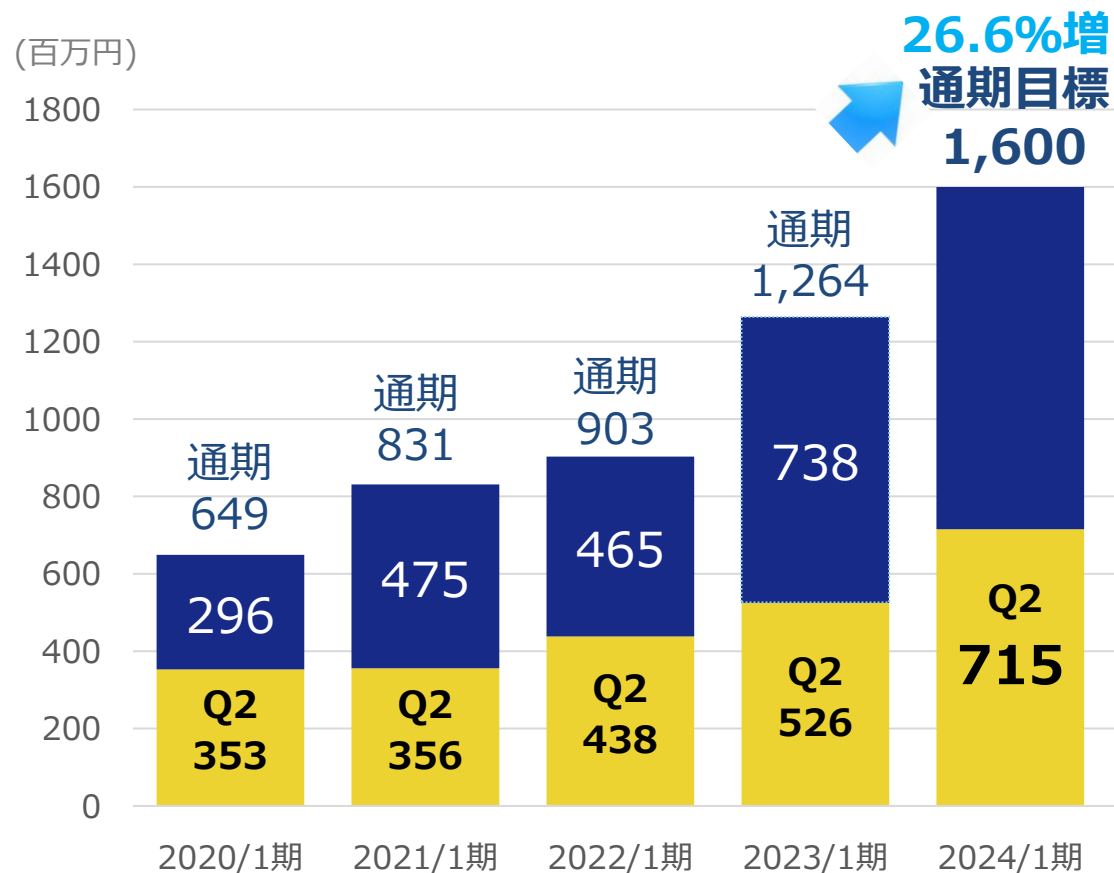
▶ 全事業領域で増収を達成。ライセンスのサブスク化が進むも、仮想デスクトップ案件が拡大し、仮想デスクトップ領域の売上が拡大。



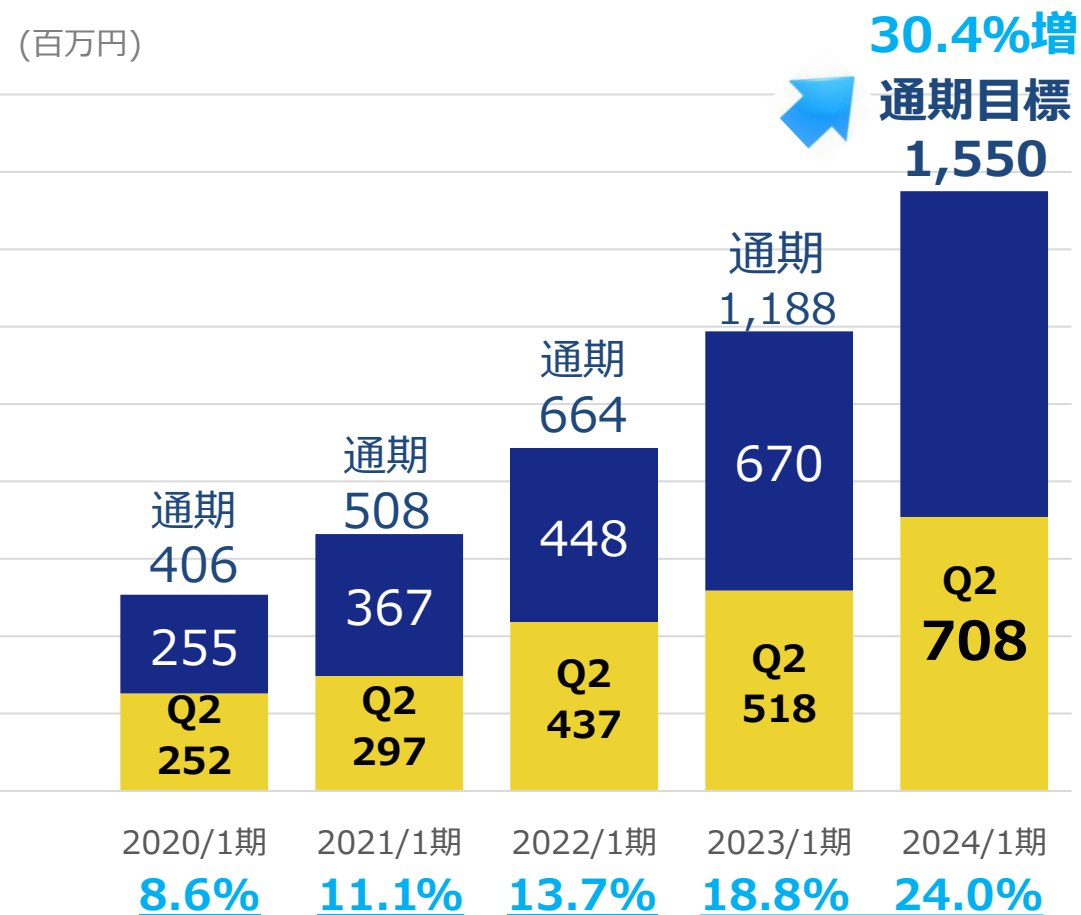
事業領域 / 製品・サービス	ストックビジネス	自社製品	自社サービス
■ 仮想デスクトップ			
仮想化ソフトウェア(Citrix、Vmware等)			
シンクライアント端末(Atrust、Dell等)			
Resalio Lynxシリーズ	✓	✓	
プロフェッショナルサービス	✓		✓
■ クラウドインフラ			
リモートPCアレイ		✓	
サーバ(HPE、Dell、Lenovo等)			
フラッシュストレージ等(HPE-Nimble)			
ハイパーコンバージド製品(HPE、Dell、Nutanix)			
自営保守(リモートPCアレイ/Quantum等)	✓		✓
■ クラウドサー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



(ストック売上の総売上に占める割合)

03

マーケティングハイライト

Marketing Highlight

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予定



3 事例を公開し 横展開を図る

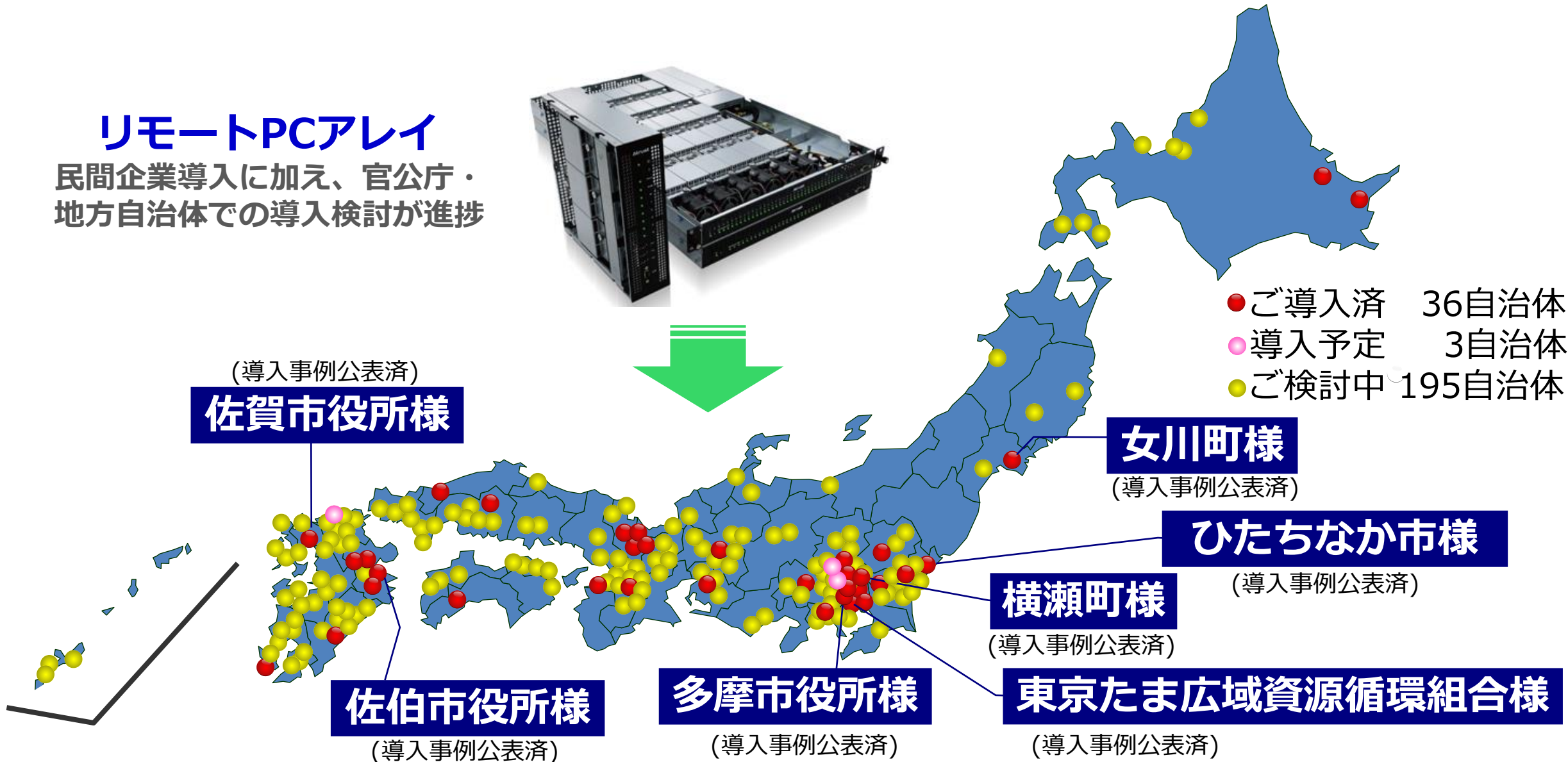
大分県佐伯市
リモートPCアレイ導入事例
※株式会社アクシオ様事例掲載



リモートPCアレイ 官公庁・地方自治体導入状況 (2023年8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



Resalio Lynx 拡販企画

▶ リモートアクセスサービス「Resalio Connect」 6ヶ月無償キャンペーン 2023年9月11日より開始



Remote PC Array HYPER-CONVERGED SOLUTIONS + Resalio Connect

VPN不要でコスト削減！
リモートアクセスソリューション
Resalio Connect 6ヶ月無償キャンペーン

接続元

Resalio Lynx
ソフトウェアSIM

closip社が提供する仮想基地局

LTEプロトコル

接続先

リモートPCアレイ
ソフトウェアSIM

リモートPC
ソフトウェアSIM

- 新規リモートPCアレイご利用のお客様に
リモートアクセスサービスを**6か月間無償提供**
- USB型シンクライアント「**Resalio Lynx 300**」を無償提供
- LTE**仮想閉域網**により、**VPN装置不要**
- 手元端末(PC)は**ランサムウェア対策不要**
- 6ヶ月経過後も安価にリモート接続サービスを継続利用

Resalio Connectについて詳細はこちら



各業界に特化したイベントへ新たに出展

1 金融業界向け国内最大イベント

金融界の明日がみえる 日本最大の
金融ITフェア

FIT2023

Financial Information Technology 2023
金融国際情報技術展

2023.10/26(木).27(金)



2 ヘルスケア向けイベント

第6回 病院 EXPO 東京

2023年10月11日(水) - 13日(金)
幕張メッセ



3 クラウド業界向けイベント

JAIPA CLOUD CONFERENCE

クラウドカンファレンス

2023.09.21 THU
皇国グランドホール+ ONLINE 2023



4 IT業界向け国内最大イベント

vmware® EXPLORE 2023 Tokyo

2023年11月14日(火) - 15日(水)
ザ・プリンス パークタワー東京



04

市場選択について

スタンダード市場選択について

▶ スタンダード市場選択の理由

- 上場維持の不安を払拭し、株主のみなさまが、より安心して当社株式を保有・売買できる環境を確保するため。
- プライム市場の上場維持基準の充足のための短期的な取り組みではなく、中長期的に計画を遂行することが、当社の成長や企業価値向上につながると判断。

▶ 中期経営計画について

- 2023年4月25日に開示した中期経営計画は変更せず、達成に向けて経営資源を集中。

市場選択について

▶ プライム市場の上場維持基準状況

		株主数	流通株式数	流通株式時価 総額	流通株式比率	1日平均 売買代金
プライム市場上場維持基準		800 人	20,000 単位	100 億円	35%	20 百万円
当社の適合状況 及びその推移	2022年12月31日時点	—	—	—	—	50.3百万円 ※ 1
	2023年 1 月 31 日 時 点 ※ 2	4,975人	71,232 単位	34.5億円	52.6%	—
基準未達項目		—	—	✓	—	—

※ 1 東京証券取引所が 2022 年1月から12月までの上場維持基準（売買代金基準）への適合状況を確認した結果の通知をもとに記載しております。

※ 2 2023年 1 月 31 日 時 点 の 当 社 の 株 券 等 の 分 布 状 況 を も と に 算 出 を 行 っ た も の で す

市場選択について

▶ スタダード市場の上場維持基準状況

		株主数	流通株式数	流通株式時価 総額	流通株式比率	月平均売買高	純資産の額
スタンダード市場の上場維持基準		400 人	2,000 単位	10 億円	25%	10単位	正
当社の適合状況	2023 年 1 月 31 日 時 点	4,975人	71,232 単位	34.5億円	52.6%	12,879 単位	26億円
適合状況		○	○	○	○	○	○

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※月平均売買高については、2022 年下半期（8月～1月）の売買高合計を6（か月）で除して、月平均として当社で試算し算出しております。

スタンダード市場への移行予定日：2023年10月20日

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

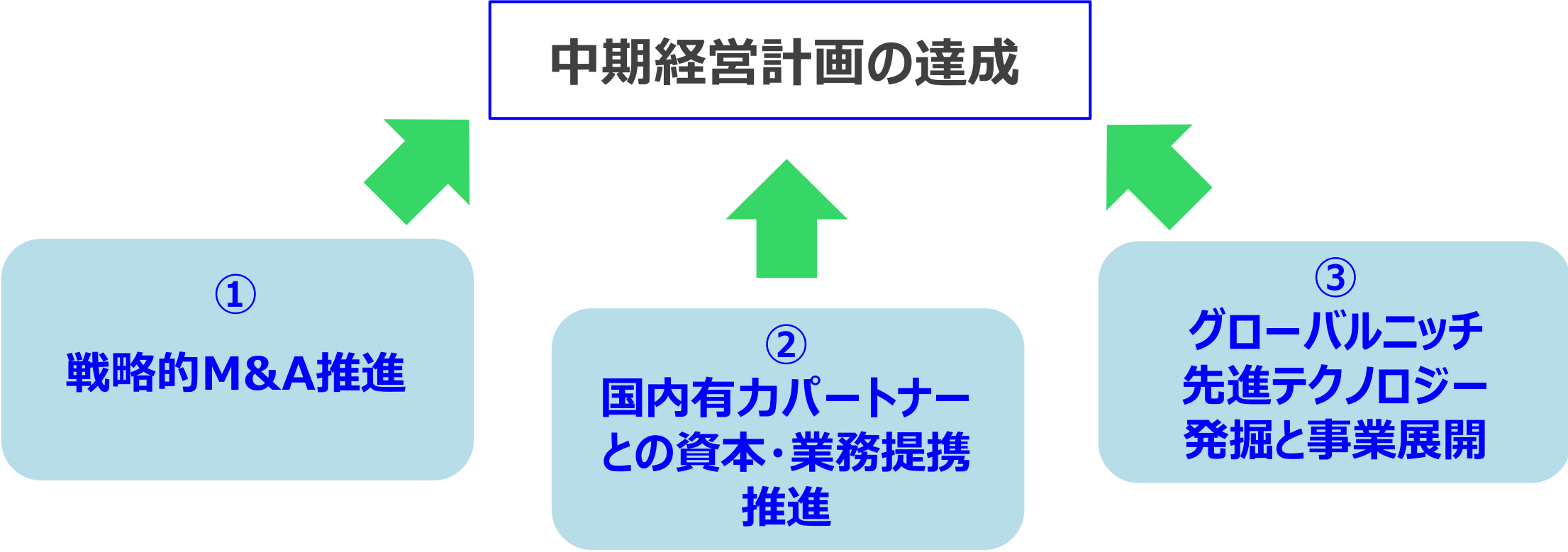
▶ 事業拡大に向け、国内外の
パートナーとの業務・資本提携を
推進

- 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

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。



06

成長に向けた事業戦略 (2023.3.15発表済)

Business Strategy

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			Web会議アクセス			SaaSアクセス		リモートアクセス
Citrix HDX	VMware (Blast, PCoIP, RDP)	RDP	Teams	Zoom	Webex	closip LTE over IP 仮想SIM	Citrix SPA	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た

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



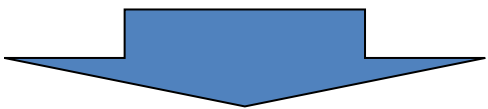
- ▶ 不許可デバイスからの侵入
- ▶ ID、PWの漏洩による不正侵入

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

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

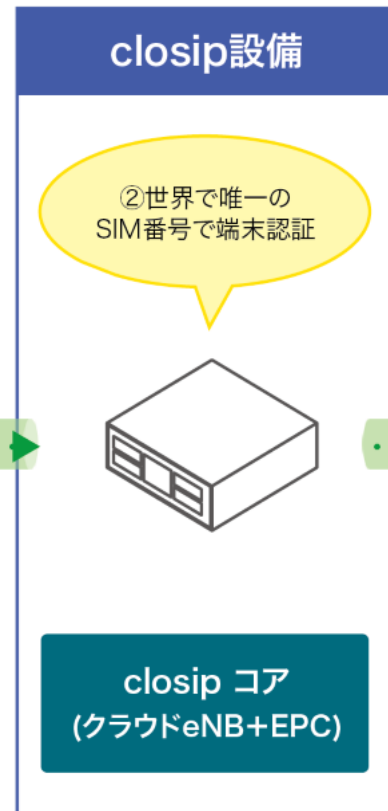
BREAKOUT

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



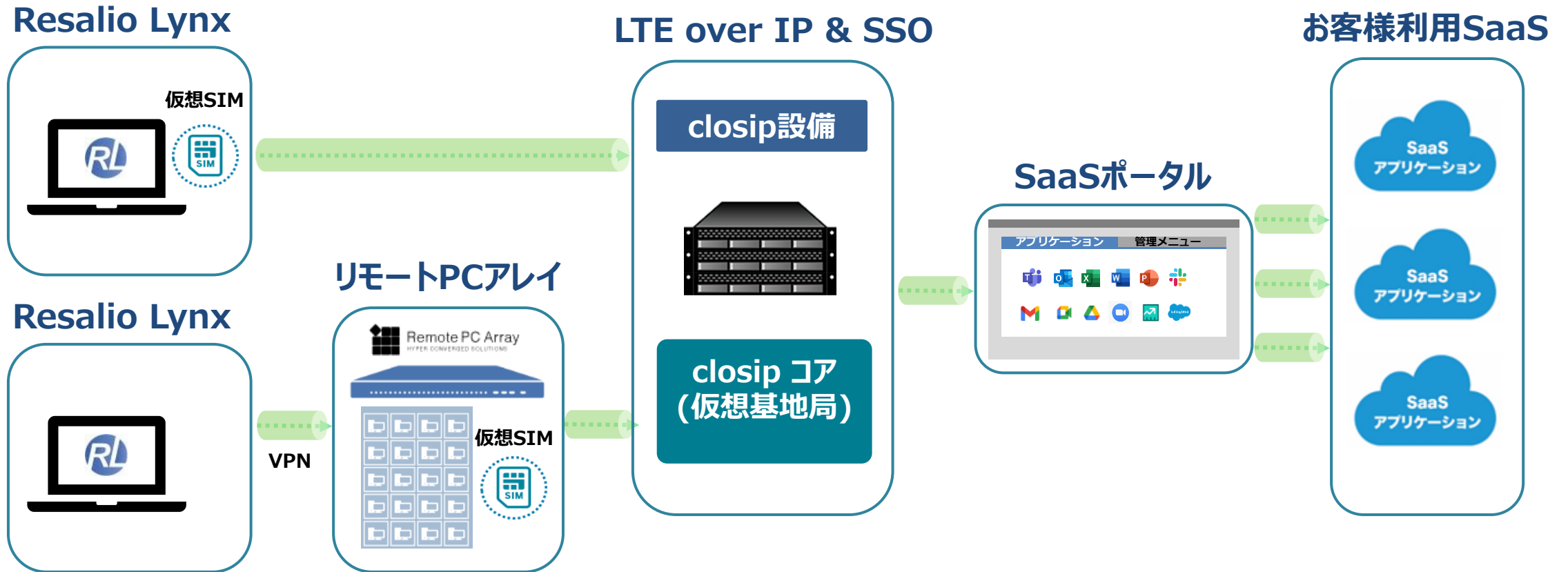
closip社
SaaS管理
SaaSポータル



お客様利用 SaaS

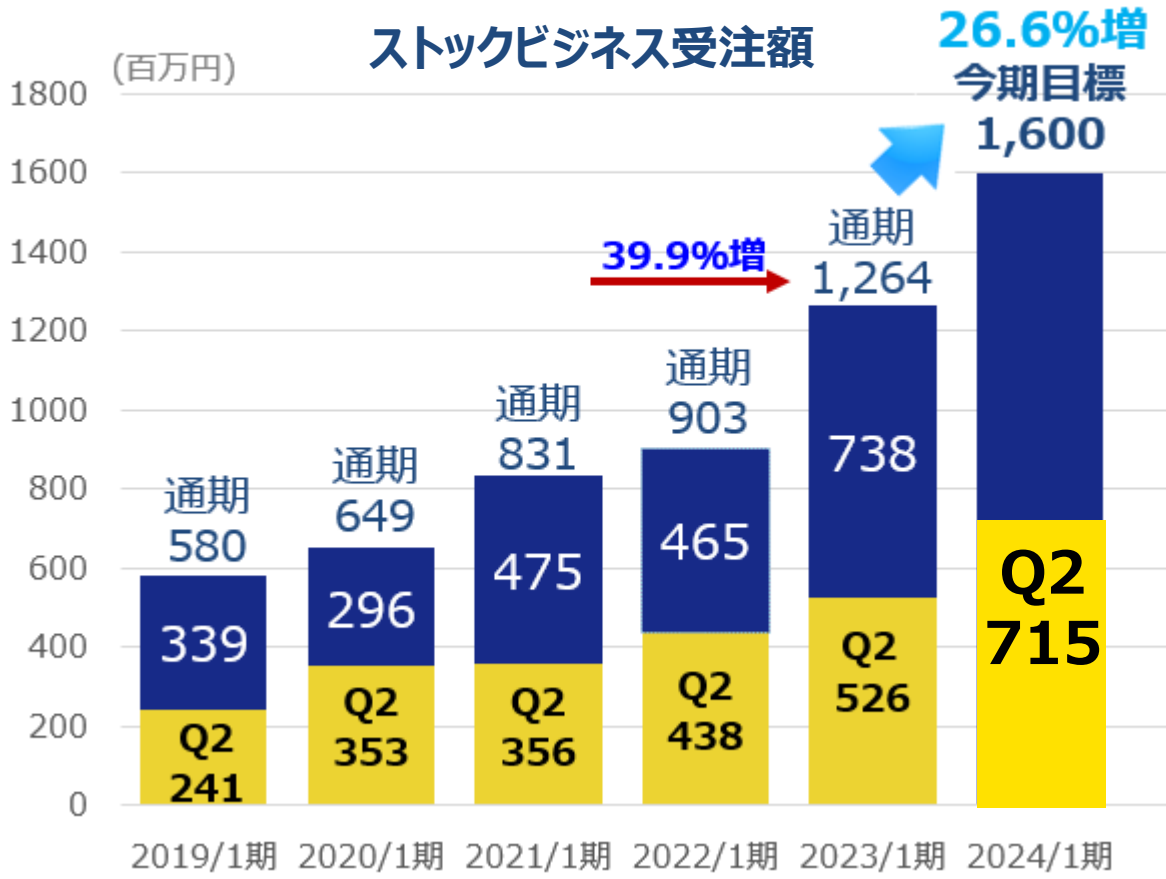


想定されるお客様： SaaS完結型業務主体。一部のユーザがVDI経由でWindowsアプリを利用
導入効果： エンドポイントは既存のセキュリティソフト不要、大幅なコスト削減、端末は一元管理可能



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
 - Numecent CloudPager

- 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。

