



ascentech

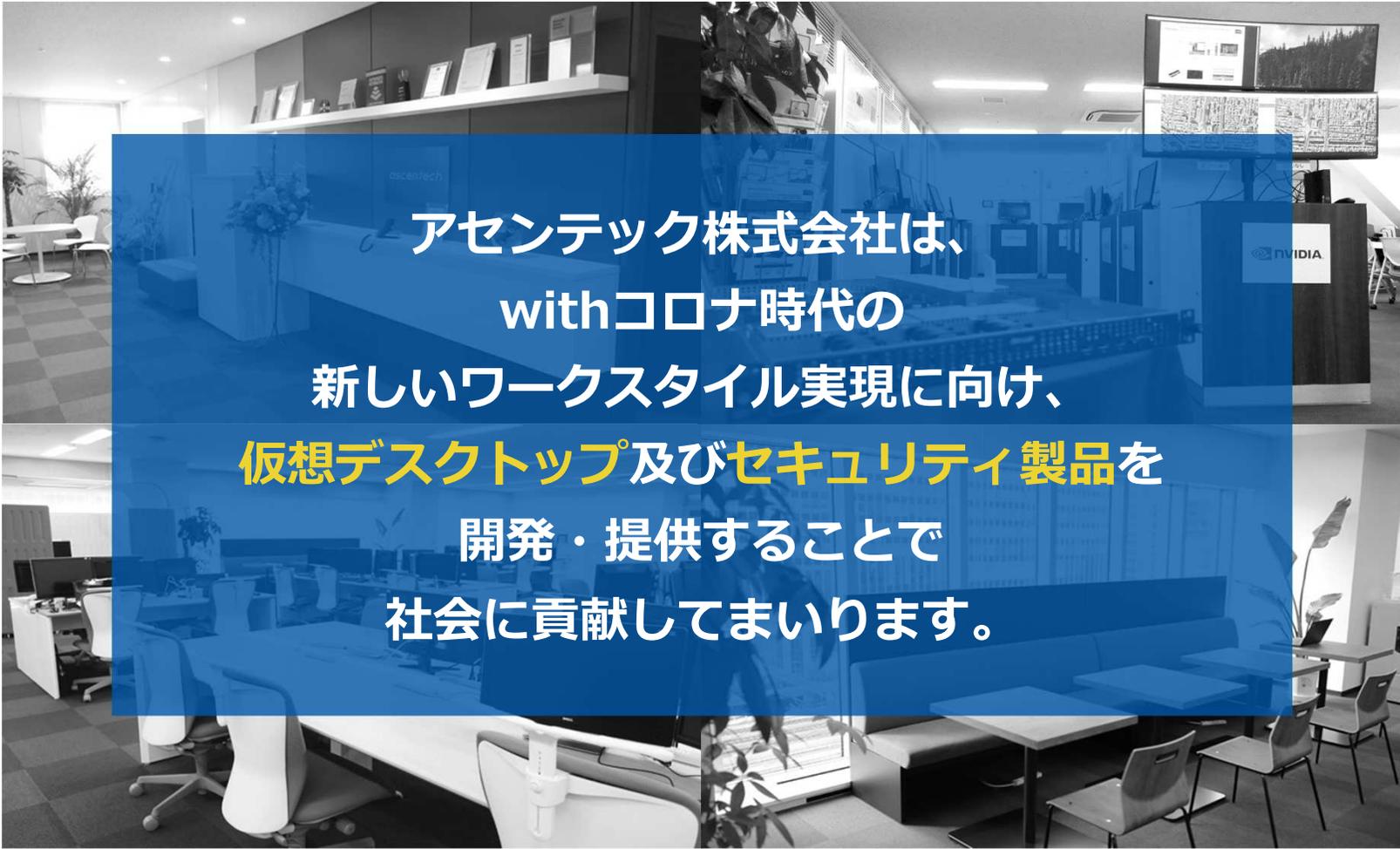
2023年1月期 第2四半期

決算説明会資料

アセンテック株式会社

証券コード:3565

はじめに



アセンテック株式会社は、
with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。

■ 1

エグゼクティブサマリー

■ 2

2023年1月期 第2四半期決算報告

■ 3

マーケティング ハイライト

■ 4

ESGへの取組み

■ 5

更なる成長に向けた事業戦略の進捗

2023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

決算サマリー

売上面では、半導体供給問題によるITインフラ製品の納期遅延などに起因し減収。利益面ではストックビジネスの拡大は続いているものの、急激な円安によるコスト増により、利益率が低下し減益。そのため通期予算を修正。

2

ビジネスアップデート

自社製品である「Resalio Lynx」ユーザ数及び「リモートPCアレイ」販売も堅調に伸びており、自社製品の利益増加は継続。仮想デスクトップ案件も引き続き増加傾向で、Citrixライセンス、プロフェッショナルサービスも増加。

3

当社の対応

急激な円安局面における重要な施策として、自社内コスト削減を実施するとともに、コスト増の価格転嫁（値上げ）を進めており、従来の利益成長率へ早期に回復すべく取り組んでおります。また、高く伸びているストックビジネスに一層注力。

4

成長戦略実施

更なる成長に向け、3つの事業戦略を推進しております。直近では(株)closipへの出資が完了し、次世代セキュリティプラットフォーム「純国産ゼロトラストソリューション」の共同開発を進めております。

5

株主還元

プライム市場への移行を機会に「サステナブルな企業経営」を目指し、ESG開示を進めております。また資本効率の向上及び株主利益の還元を目的として、2022年9月15日より自己株式の取得を行います。

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 **2023年1月期 第2四半期決算報告**
- 3 マーケティング ハイライト
- 4 ESGへの取組み
- 5 更なる成長に向けた事業戦略の進捗

2023年1月期 第2四半期 売上・経常利益

売上・経常利益

売上推移 (億円)



経常利益推移 (億円)



Q2売上
30.59億円
前年同期比△9.8%

Q2経常利益
3.66億円
前年同期比△7.7%

2023年1月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ

- ▶ 2022年3月14日付「2022年1月期 決算短信」で発表しました通期の業績予想との差異は以下のとおりです。

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (円)	1株当たり 当期純利益 (円)
前回発表予想(A)	6,600	780	780	540	40.27
今回発表予想(B)	6,210	600	645	448	33.41
増減額(B-A)	△390	△180	△135	△92	—
増減率(%)	△5.9	△23.1	△17.3	△17.0	—
ご参考 前期実績 (2022年1月期通期)	6,484	708	714	496	36.93

2023年1月期 第2四半期 前年同期比及び予想に対する進捗率

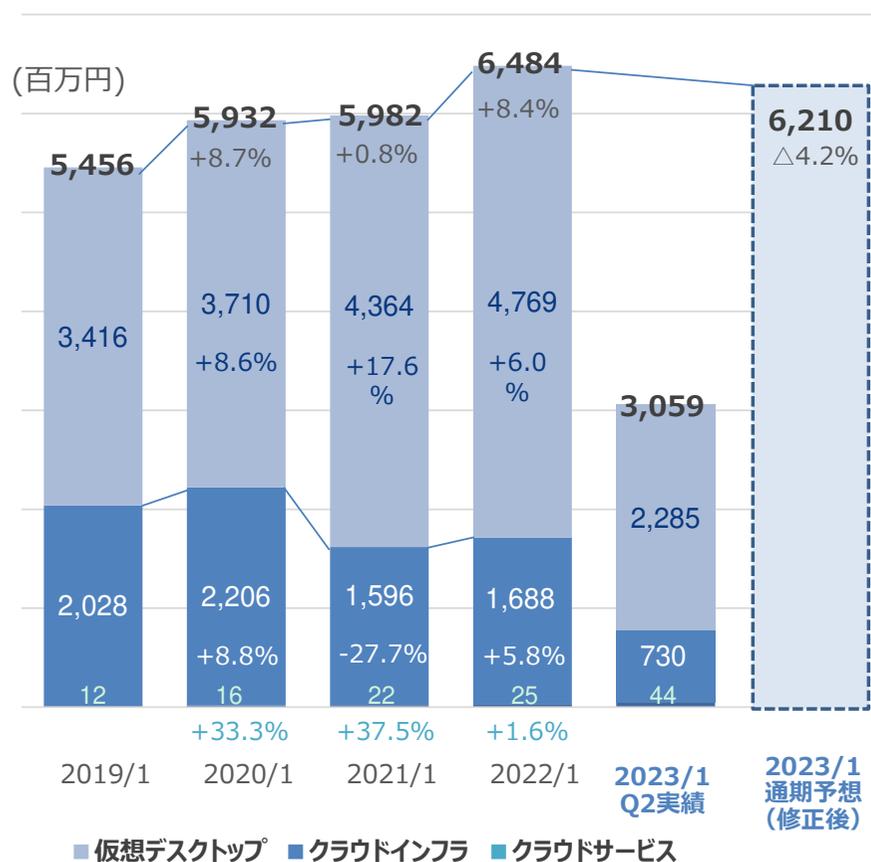
▶ 経常利益は、前年同期比7.7%減、予算進捗率56.9%

(百万円)	2022/1期 通期業績	2023/1期 第2四半期 業績予想	2023/1期 通期 業績予想 (修正後)	2023/1期 Q2業績	前年同期比	売上 構成比	第2四半期 予想進捗率	通期予想 進捗率 (修正後)
売上高	6,484	3,350	6,210	3,059	△9.8%	100%	91.3%	49.2%
営業利益	708	410	600	335	△16.6%	11.0% (前年同期 11.8%)	81.9%	56.0%
経常利益	714	410	645	366	△7.7%	12.0% (前年同期 11.7%)	89.5%	56.9%
当期純利益	496	284	448	254	△8.5%	8.3% (前年同期 8.2%)	89.5%	56.8%
1株当たり 当期純利益(円)	36.93	21.19	33.41	18.97	-	-	89.5%	56.8%

Note) 営業利益と経常利益の差異について：当社では円安への対策として、案件確定時に為替予約を実施し、その後、原価対象在庫時に営業利益が確定します。その後為替予約の為替レートが反映され、為替差益として経常利益に反映いたします。従いまして、当社においては、経常利益が実ビジネスをより反映した指標であると考えております。

事業領域別売上推移

- ▶ 仮想デスクトップ事業（ライセンス及びプロフェッショナルサービス）は堅調に推移。一方クラウドインフラ事業は半導体供給問題による納期遅延等により、売上減。



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)			
シンクライアント端末(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)			
ハイパーコンバード製品(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	✓		

株主還元

▶ 自己株式の取得

1. 自己株式の取得を行う理由
資本効率の向上を通じた株主利益の向上、M&A等の機動的な資本政策の遂行などのため、自己株式の取得を行うものであります。
2. 取得に係る事項の内容
 - (1) 取得対象株式の種類 当社普通株式
 - (2) 取得し得る株式の総数 150,000株（上限）
（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.12%）
 - (3) 株式の取得価額の総額 100,000,000円（上限）
 - (4) 取得期間 2022年9月15日～2023年1月31日

▶ 配当予想

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 予想	0円00銭	7円00銭	7円00銭	20.1%

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 2023年1月期 第2四半期決算報告
- 3 **マーケティング ハイライト**
- 4 ESGへの取組み
- 5 更なる成長に向けた事業戦略の進捗

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京都にも出展予定
J-LISイベント出展予定



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



- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 2023年1月期 第2四半期決算報告
- 3 マーケティング ハイライト
- 4 **ESGへの取組み**
- 5 更なる成長に向けた事業戦略の進捗

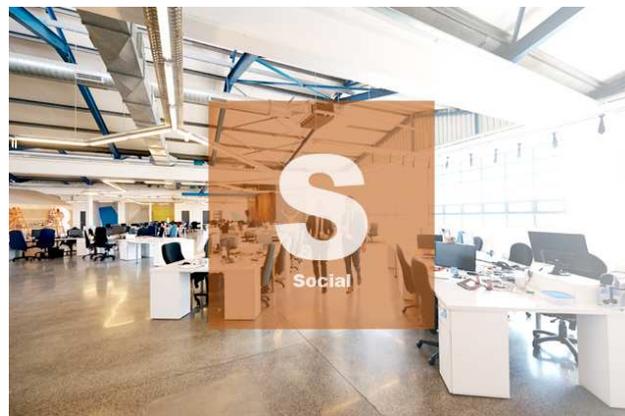
ESGへの取組み

▶ 2022年4月ESGサイトオープン



環境への取組み (Environment)

- テレワークを中心とした働き方改革
- 産業廃棄物の削減に向けた取組み
- ペーパーレスへの取組み
- ISO14001、SBT認定取得



持続可能な社会の実現 (Social)

- 新しい働き方への取組み
- ダイバーシティ&インクルージョン
- 人材育成
- 地方自治体の住民サービスの向上



ガバナンス (Governance)

- 取締役会
- 監査等委員会
- 指名・報酬諮問委員会
- コーポレートガバナンス報告書

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 2023年1月期 第2四半期決算報告
- 3 マーケティング ハイライト
- 4 ESGへの取組み
- 5 **更なる成長に向けた事業戦略の進捗**

更なる成長に向けた事業戦略と投資活動

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

- Resalio Lynx
- リモートPCアレイ
- Linux VDI on Google Cloud

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

- 先進的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

Resalio Lynx (レサリオリンクス) とは？

1

自社製品研究
開発の拡大

▶ 情報漏洩対策ソリューションとして自社開発したシンククライアントOS

2種類の方式

1. Resalio Lynx 300 (USBブート型)



シンプル

分かりやすいユーザーインターフェースを採用

管理者が端末の設定を細かく制御することで利用者は簡単なクリック操作とID情報の入力のみで利用可能

2. Resalio Lynx 700 (インストール型)



安価

サブスクリプションライセンスでのご提供

既存PCを利用でき、シンククライアント専用端末の購入に比べコストを抑えて導入が可能

安全

メモリブート方式で再起動すると完全にリフレッシュ

USB型は中身を変更できない特殊なデバイスを採用、インストール型も、ストレージにデータの保存は不可であるため、両方式とも、情報漏洩やマルウェア感染に強い耐性

ハイパーシンクライアント Resalio Lynx

▶ 4つのセキュアアクセスを一つのOSで実現する新バージョンの開発



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。
 ※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。

ハイパーシンクライアント専用機の発表（9月9日）

1

自社製品研究
開発の拡大

- ▶ 高性能PCにResalio Lynx 700 v2.4を搭載、VDI+Teams/Zoomも快適



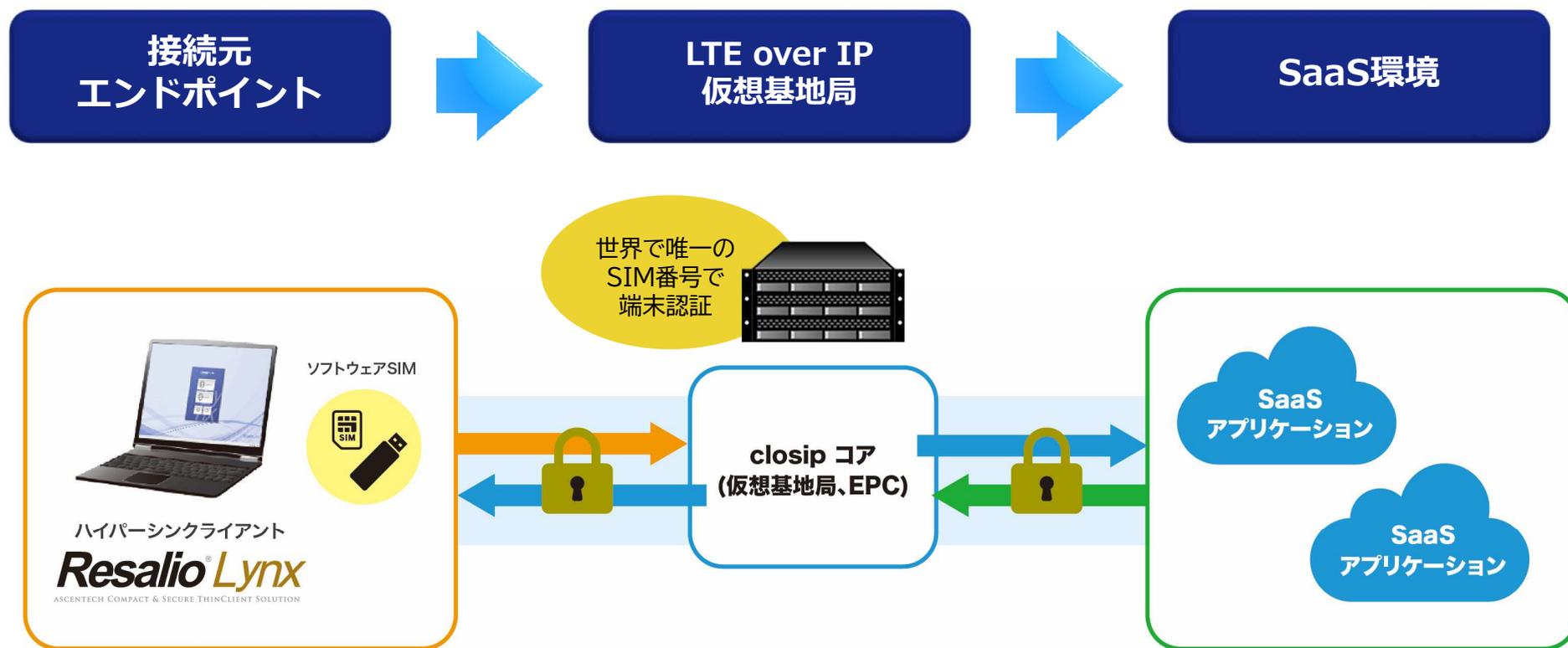
Intel第11世代Core i3 搭載
サードウェーブ社PC
THIRDWAVE SA503i

株式会社closipとの資本提携（9月12日）

1
自社製品研究
開発の拡大

3
戦略的
事業・資本提
携の拡大

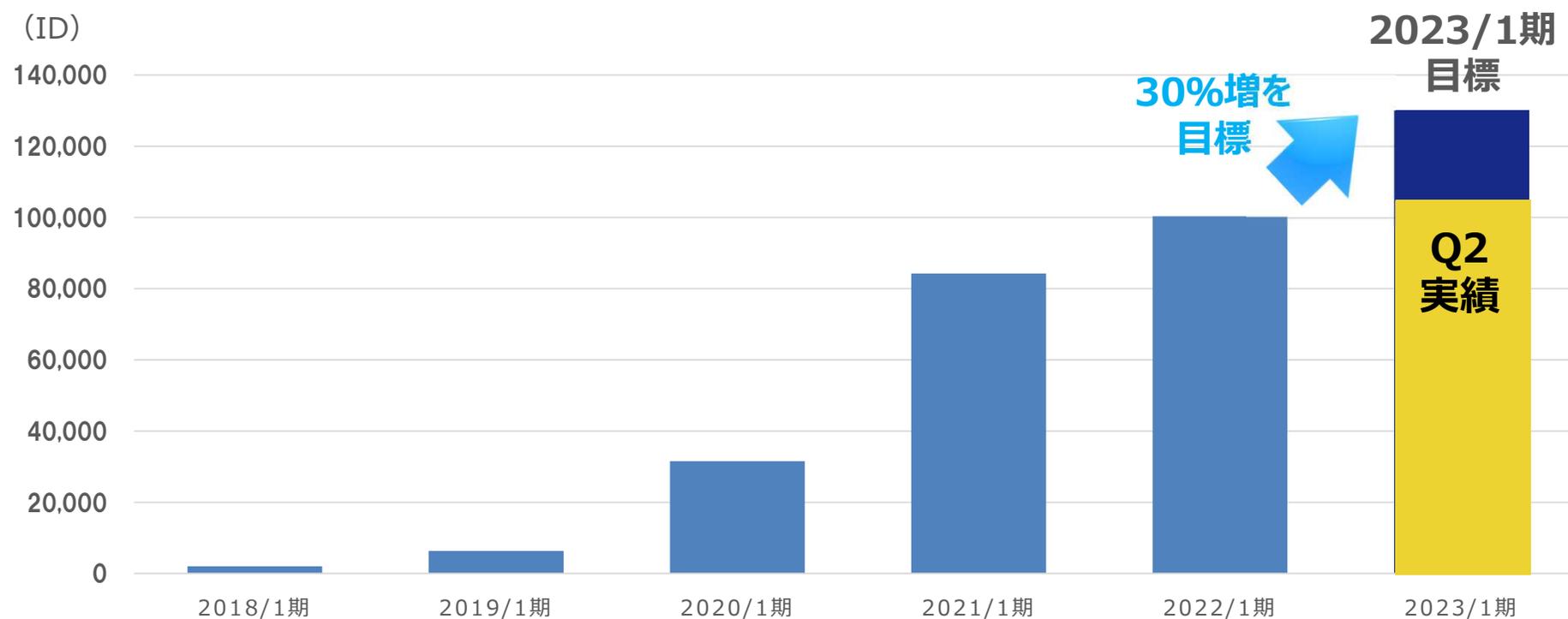
- ▶ closip社「LTE over IP」とResalio Lynxの連携により、
純国産「ゼロトラストサービス」を共同開発



Resalio Lynx 2023年1月期推移



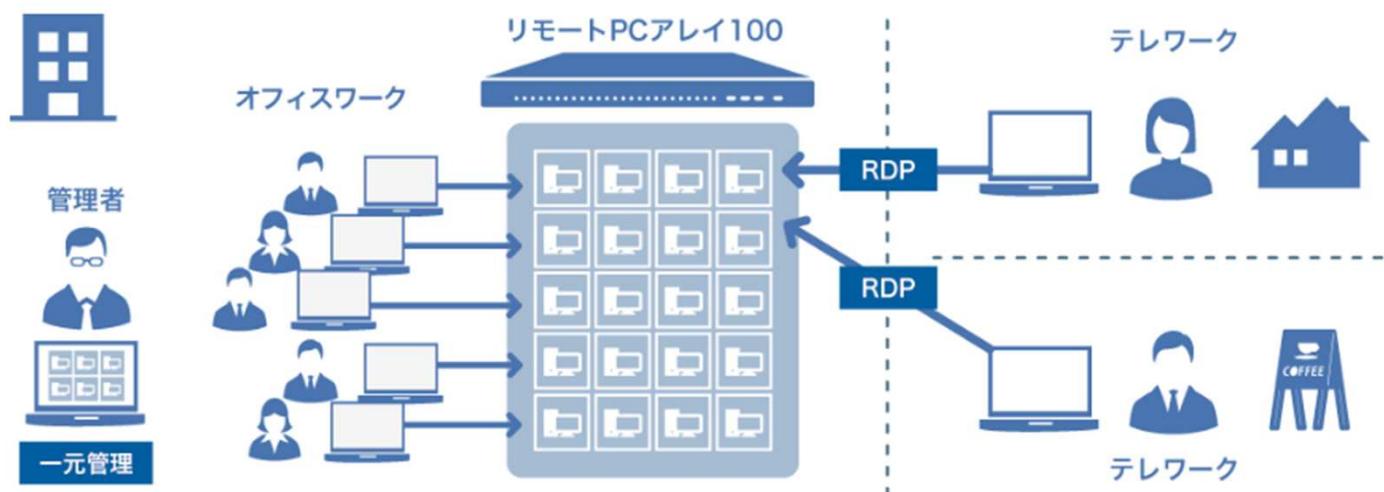
▶ Resalio Lynx サブスクリプション契約ID数 目標



リモートPCアレイ新製品の発表 (4月20日)

1
自社製品研究
開発の拡大

- ▶ Intel 第11世代Core i3を搭載した、**新型「リモートPCアレイ」**
オフィスワーク & リモートワークを安全に快適に



リモートPCアレイ 官公庁・地方自治体導入状況 (2022年7月末現在)

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



(導入事例公表済)

佐賀市役所様

女川町様

(導入事例公表済)

ひたちなか市様

(導入事例公表済)

横瀬町様

(導入事例公表済)

多摩市役所様

(導入事例公表済)

東京たま広域資源循環組合様

(導入事例公表済)

リモートPCアレイ最新事例：ひたちなか市役所様（7月25日）

1

自社製品研究
開発の拡大

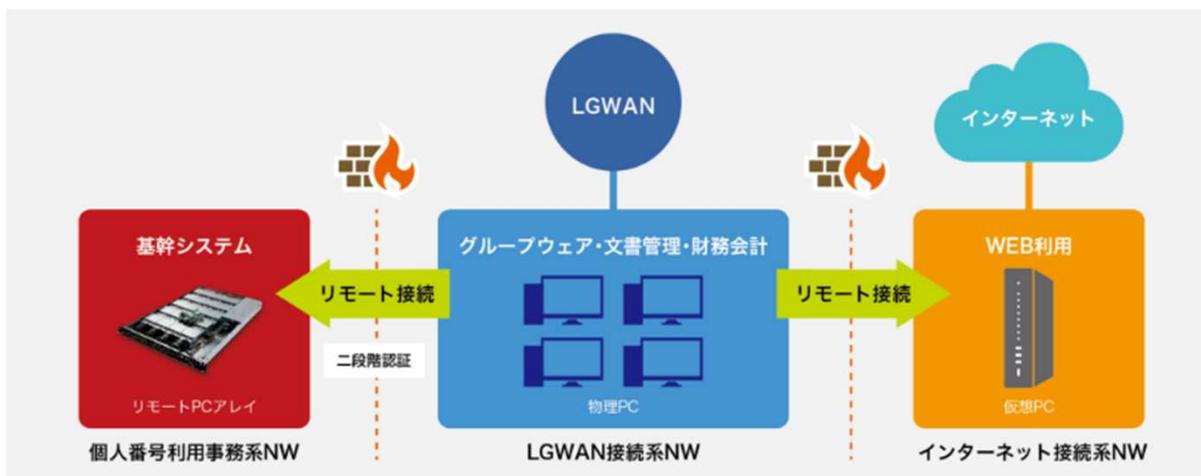


自治体において最もセキュリティ上厳しい、
個人番号利用事務系NWでの採用事例

お客様の声

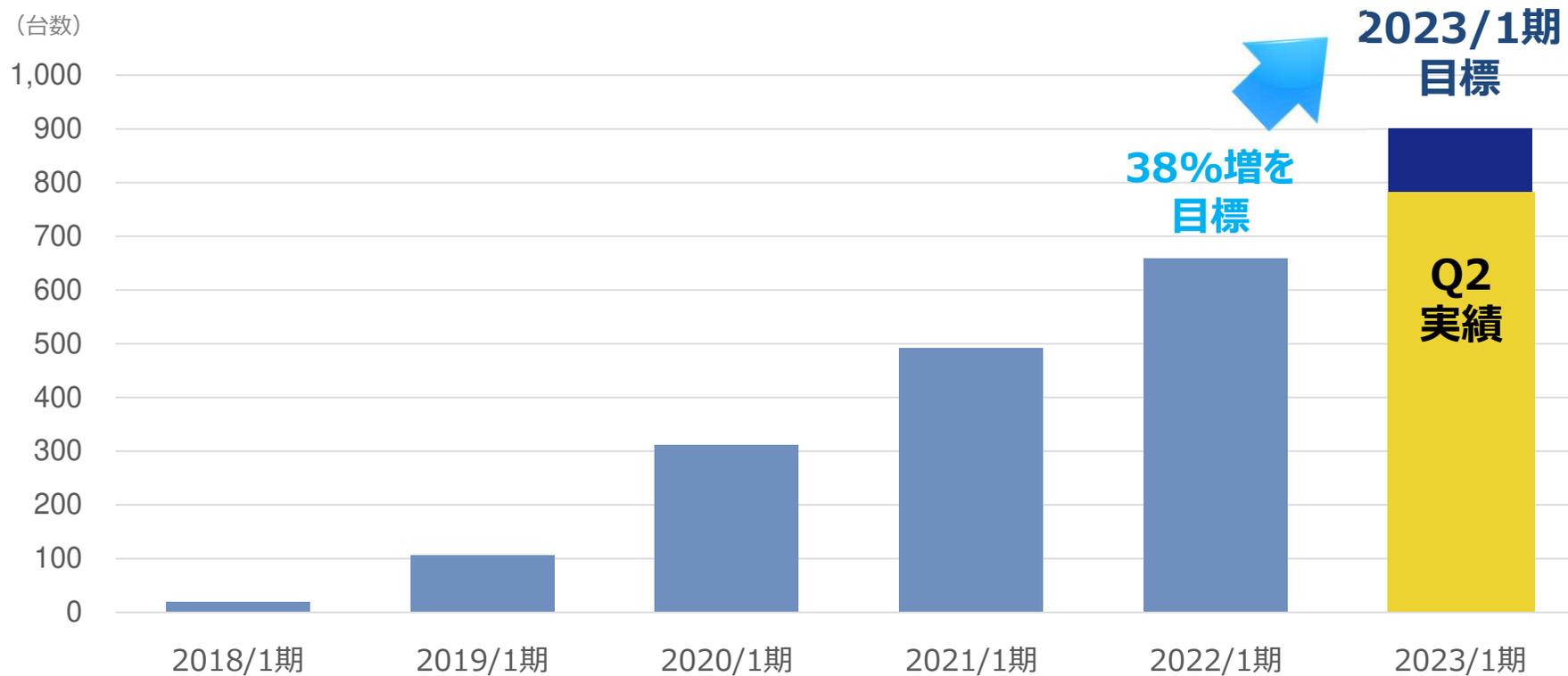
「『リモートPCアレイ』はハイパーバイザーが不要なためVDIに比べ低コストで導入でき、また稼働するコンポーネントが少ないので、保守運用コストも低減することができます。こうした導入や保守運用でのコストを抑えられることは、大きなメリットになりました。」

「運用開始から約3カ月ですが、特に支障は出ていません。処理速度も向上し、現場の職員にも好評です。『リモートPCアレイ』は、リモート接続用システムとして十分な機能・スペックを備えていながら低コストであり、運用や保守の負荷も低減できる、魅力あるソリューションだと感じました。」



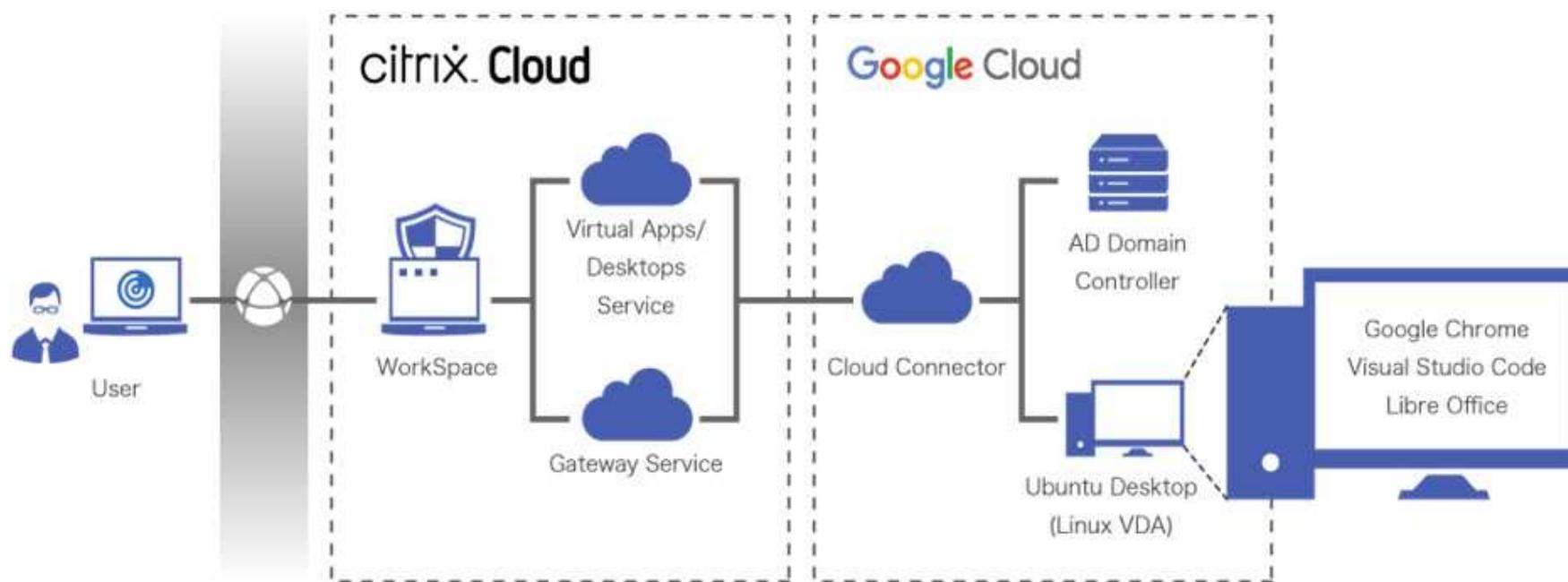
リモートPCアレイ 2023年1月期推移

▶ リモートPCアレイ 累計出荷台数目標



Linux VDI on Google Cloudの発表 (9月12日)

- ▶ Citrix Cloud と Google Cloud 技術を融合し「Linux VDI」を実現
システム開発環境をよりセキュアに低料金で提供

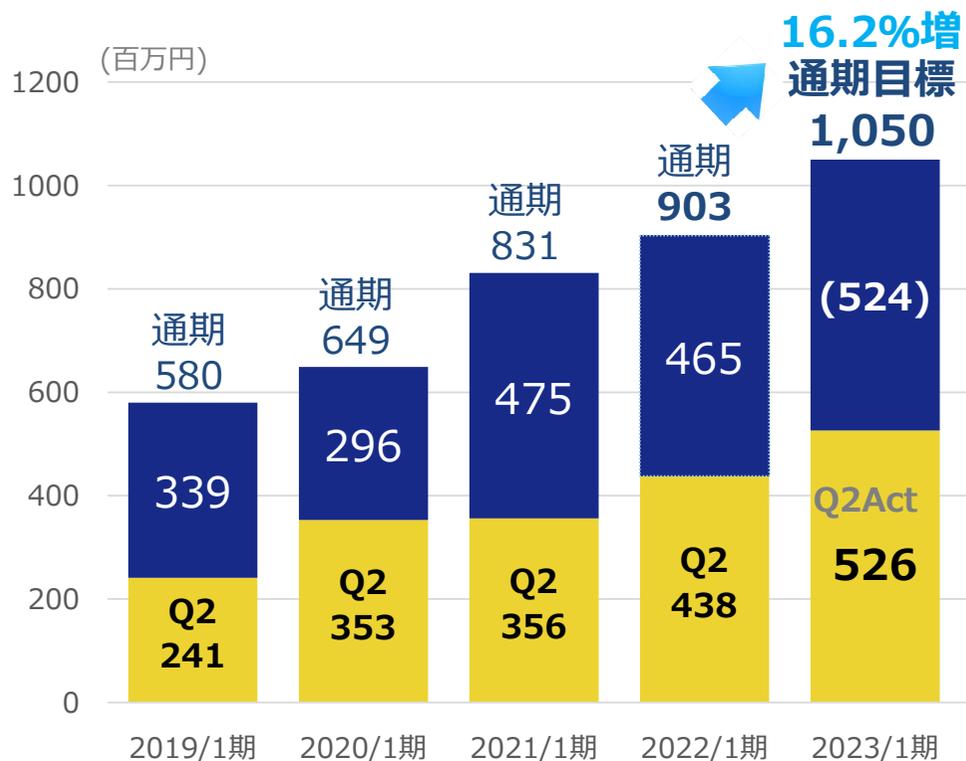


Citrix Cloudと Google Cloud でつくるLinux VDIの基本構成図

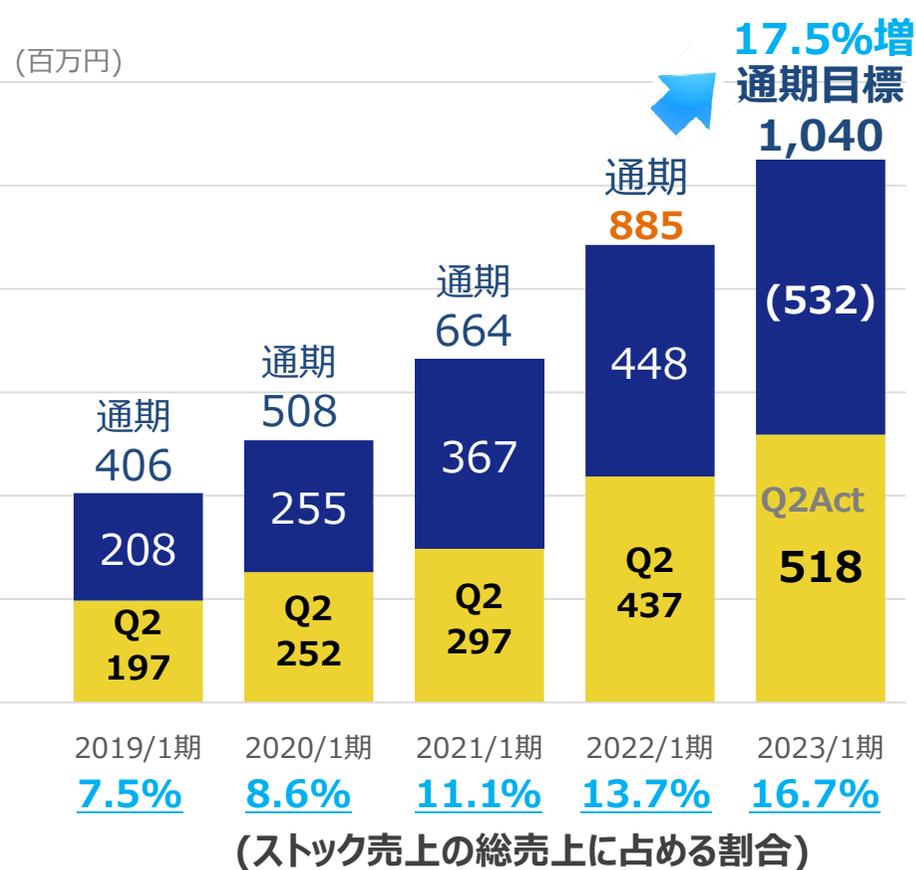
Citrix Cloud の高速画面転送プロトコルはGoogle Cloud上のLinuxデスクトップへのアクセスでも力を発揮、開発者のストレス、情報漏洩リスクを軽減します。また、Google Cloudの機能を活用することで、利便性も向上します。

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 実績と目標（繰延売上）



▶ ストック収入 売上ベース 実績と目標（その年度の売上）



セキュリティ製品のラインナップを拡充（8月31日）

3
戦略的
事業・資本提
携の拡大

サイバーセキュリティに対応

エンドポイントセキュリティを中心に取扱い製品を拡充

NEW



次世代アンチウイルス（NGAV）、リスクの検知と対応（EDR）等を備え、
エンドポイントセキュリティ世界市場No.1ソリューション

NEW



Gartner®社の2021年**特権アクセス管理市場**のMagic Quadrant™にて、
リーダーの1社に位置付け



Ivanti Connect Secure



MylogStar



DeviceLock



Thales SafeNet

株式会社アイネスとの業務提携（3月2日）

3
戦略的
事業・資本提
携の拡大

業務提携の狙い

両社の技術・ソリューションにより「自治体DX推進計画」を支援

▶ 自治体DX推進計画 重点取組事項



Remote PC Array
HYPER CONVERGED SOLUTIONS



出典：総務省「自治体DX全体手順書」2021年7月

株式会社ニーズウェルとの資本・業務提携（2月10日）

3
戦略的
事業・資本提
携の拡大

業務提携の狙い

高セキュリティ開発環境を目指し、Linux、Windowsを組み合わせたハイブリッドVDIを共同で開発し、事業拡大を図る。



アセンテックソリューション



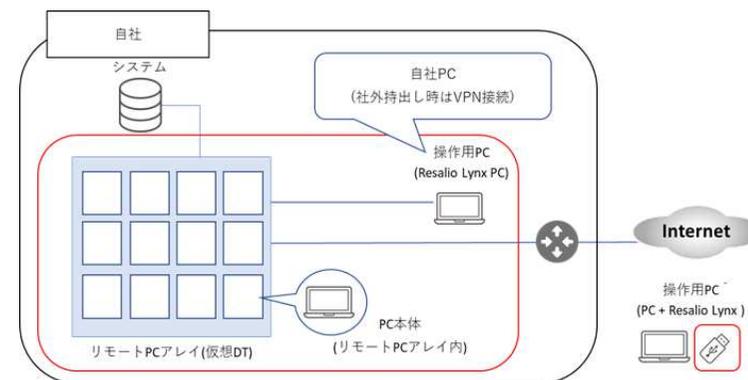
ニーズウェル社 SIサービス



高セキュリティ開発環境



- ▶ 強固なシステム開発環境構築
- 情報資産を持ち出せない**安全**なシステム開発環境
- 障害発生率を抑え**安定的なパフォーマンス**



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。

