



2023年6月29日

各 位

会社名 株式会社 A S J  
代表者名 代表取締役社長 青木 邦哲  
(コード番号：2351 東証グロース)  
問合せ先 取締役 IR室長 仁井 健友  
(Tel:048-259-5111)

## 事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

当社の2024年3月期における「事業計画及び成長可能性に関する事項」を開示いたします。

記

### 1. ビジネスモデル

#### (1) 事業の内容

当社グループは、当社及び子会社4社で構成されており、主たる事業としてネットサービス事業を展開しております。主たるサービスとしては、「サーバサービス」、「ECサービス」及び「HRTechサービス」で構成されております。

##### a) サーバサービス

当社グループが提供するサーバサービスは、共用サーバサービス「ASJ Server」、クラウドグループウェアサービス「HotBiz」、全国の半数以上の商工会議所に対して簿記検定・販売士検定等の試験の受付・管理業務を一括して提供するソリューションである「商工会議所検定受付サービス」等といった様々なサービスを、インターネットサーバを通じて提供を行っております。

当該サービスでは、主に顧客から月額課金で売上を計上するサブスクリプションモデルとなっており、顧客の増加に伴って安定した売上を計上することによって、当社グループの収益力の向上に寄与しております。

##### b) ECサービス

当社グループが提供するECサービスは、決済代行サービス「ASJ ペイメント」、ECサイト構築支援サービス「ショッパー」、インターネット予約管理システム「eリザーブ」、(株)ASJ コマースによるECサイトの運営による商品の販売等で構成されております。

当該サービスでは、主に、サブスクリプションモデルを軸に、顧客の売上に伴って売上を計上する従量課金モデルによって構成されております。

c) HRTech サービス

当社グループが提供する HRTech サービスは、主に子会社であるアイテックス㈱が提供しているものであり、人事給与就業システム「Prostaff α」、「eProstaff」及びクラウド人事給与就業システム「Prostaff Cloud」で構成されております。

当該サービスでは、サブスクリプションモデルに加え、顧客ごとにカスタマイズ及び開発を行うことによるシステムインテグレーションによる売上及び保守売上によって構成されております。

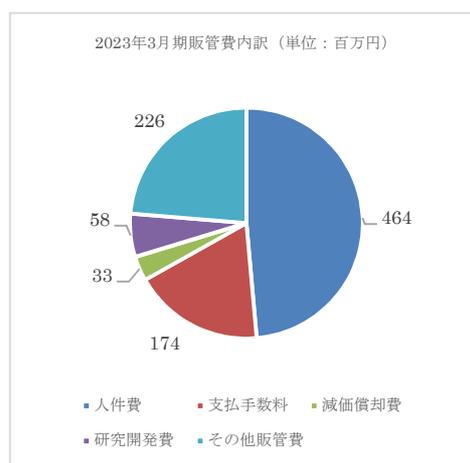
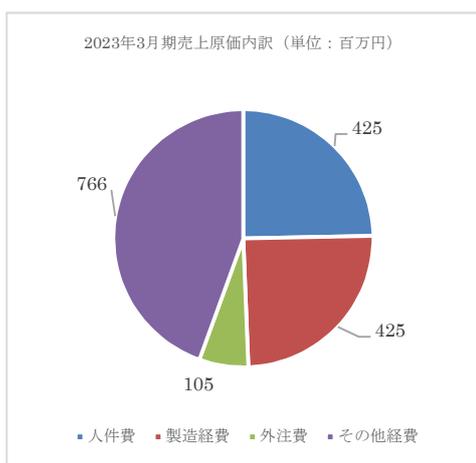
(2) 売上及び利益の状況

当社グループにおける過去5年間における売上収益及び利益につきましては、以下の通りとなっております。当社は「ネットサービス事業」の単一セグメントであり、売上収益の全てがネットサービス事業となっております。

(単位：百万円)

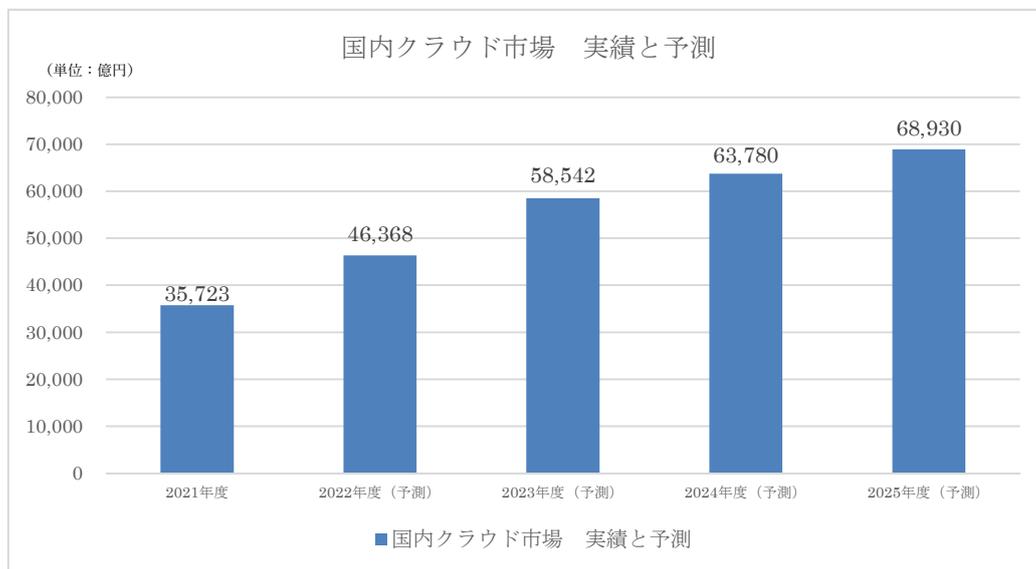
	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
売上収益	2,315	2,482	2,506	2,491	2,753
営業利益 (営業損失(△))	△423	25	50	△484	78
当期利益 (当期損失(△))	△439	24	43	△484	62

2023年3月期における売上原価、販売費及び一般管理費におけるコスト構造につきましては、以下の通りであります。

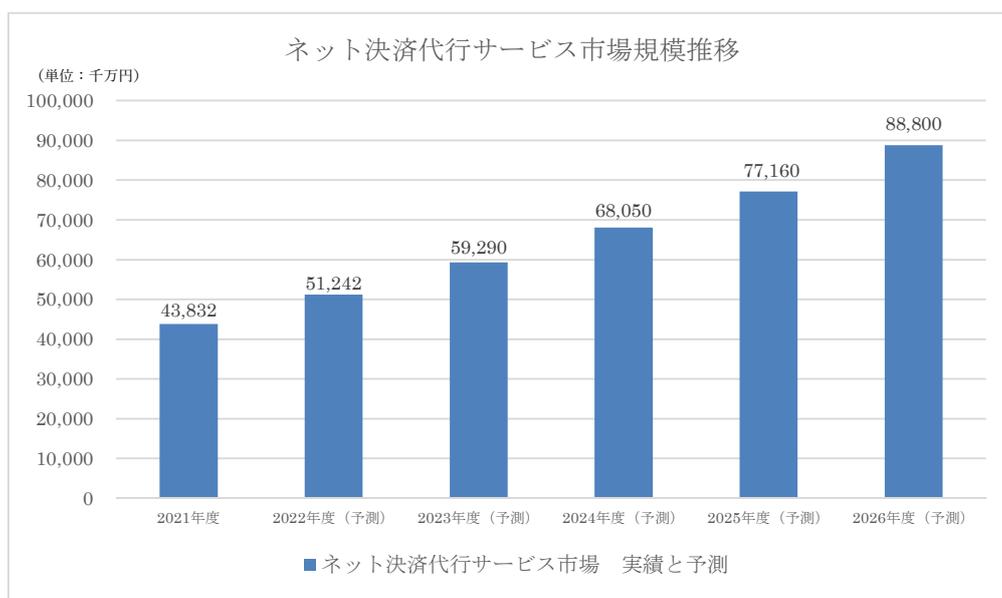


### (3) 市場環境

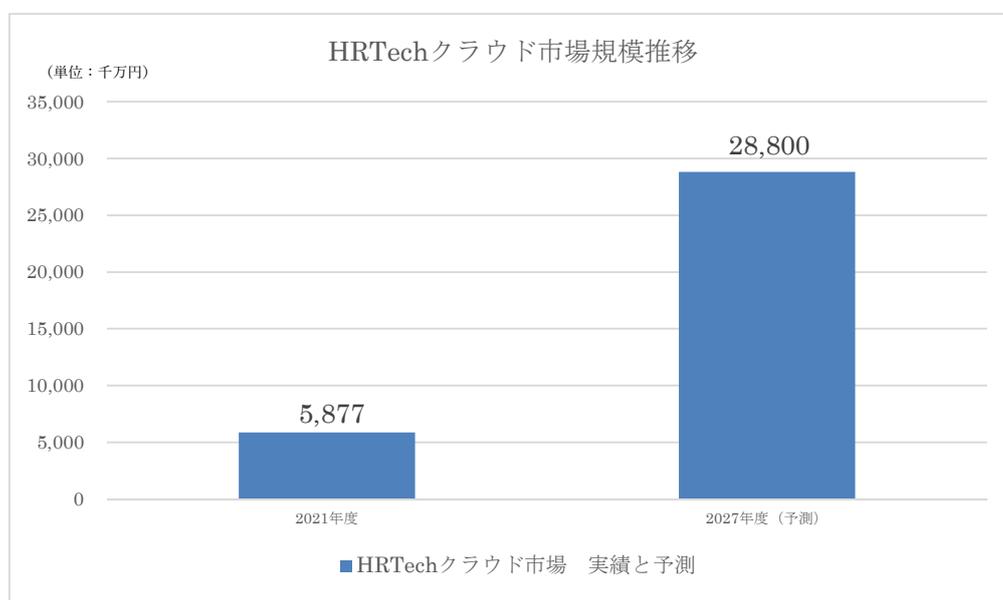
市場環境といたしましては、当社が属するクラウドサービス市場は、インターネット技術の発展やテレワークの普及に伴い、拡大傾向が続いております。㈱MM総研調査「国内クラウドサービス需要動向調査」(2022年8月時点)において、2021年度には3.5兆円の市場となっており、2025年に6.8兆円超えまで拡大する見込みとなっております。



決済代行サービス市場につきましても、オンライン決済の普及に伴い、拡大傾向が続いております。デロイトトーマツミック経済研究所(株)調査「ECにおけるネット決済代行サービス市場の現状と展望 2022年版」(2022年8月公表)によると、2021年度における市場規模は前年度比16.5%増の約4,382億円となっており、2026年には8,880億円の市場まで拡大する見込みと、今後も成長が続くものとしております。



また、HRTech 市場につきましても、デロイトトーマツミック経済研究所(株)調査「HRTech クラウド市場の実態と展望 2022 年度版」(2023 年 3 月公表)によると、2021 年度には 587 億円(前年比 132.4%)となり、人的資本の情報開示対応や副業兼業等における雇用形態の多様化によって、引き続き拡大傾向となっており、2027 年度には 2,880 億円の市場規模になることが予測されております。



## 2. 競争力の源泉

当社グループの競争優位性としたしましては、以下の3点にあると考えております。

### ① サーバ構築技術

当社は、1996年に「ASJホスティングサービス」を開始して以来、28年に亘り、サーバセンターを保有し、サーバ環境においても自社で構築を行っております。

長年にわたるサーバ構築技術のノウハウを蓄積し、他社よりもハイスペックなサーバ環境を安価かつアプリケーションに合わせたサーバ環境によるセキュアなサービスを提供できるという優位性をもって、多くの事業者様にご利用頂いております。

### ② アプリケーション開発技術

当社は、創業以来、自社開発によるアプリケーションを多数提供しております。現在提供する各種サービスの大半を自社内において開発を行っております。

自社内でのアプリケーション開発を行うことで、技術的なノウハウが蓄積されることにより、新規技術の研究に活用することができ、さらに、市場動向や時代に合わせたアプリケーションの開発をフレキシブルに行うことが可能となっております。

また、アプリケーションの企画・開発・サービス提供の全てを当社が一貫して行うことにより、良質なサービスの提供を実現しております。

### ③ 高度なセキュリティ水準

当社は、国際ペイメントブランド5社が共同で策定したクレジット業界におけるセキュリティ基準の中で最も厳格となる「PCIDSS Ver3.2.1 Level11」完全準拠認証を受けております。同基準は非常に厳格であり、その中でも Level11 の認証においては PCI 国際協議会によって認定された調査機関の審査を経ることにより、完全準拠の証明がなされるものであります。その認証によって、高レベルのセキュリティ水準であることが証明できるものと考えております。

また、情報セキュリティマネジメントシステムに関する認証である ISMS 認証及び個人情報保護体制の構築によるプライバシーマーク認証等といった、各種セキュリティ基準を遵守することによって、競合他社と比較してもセキュアなサービスの提供を実現しております。

## 3. 事業計画

### (1) 成長戦略

「1. ビジネスモデル (3) 市場環境」でご説明した通り、ネットサービス事業全体は引き続き拡大傾向が継続していくものと考えております。また、多くの企業でデジタルトランスフォーメーション (DX) 推進が進むことが予測されております。

その中で、当社では、グループ会社各社とのシナジー効果創生に向けて積極的に取り組む等の構造改革を行うとともに、デジタルトランスフォーメーション (DX) 推進の流れに先行し、働き方改革に必要となる機能を搭載したクラウド型勤怠管理システム「TimeBiz」やフリーアドレス座席予約管理システム「セキメル」等、サービスの拡充を行ってまいりました。今後におきましても、デジタルトランスフォーメーション (DX) 推進支援に向けた各種新規サービスの開発・提供、既存サービスの拡充を積極的に行ってまいります。

決済代行サービスにおきましても、市場の拡大に伴い、EC サイトが増加していく傾向にあります。その中で、決済方法及びサービスの拡充及びマーケティング支援等の顧客の売上増加支援を行ってまいります。

HRTech サービスにおきましては、クラウド人事給与就業システム「Prostaff Cloud」の販促の強化に加え、オンライン電子申請システムやクラウドグループウェアの連携等といった人事給与就業システムに付随するクラウドサービスの開発及び提供を行うとともに、大手医療機関における HRTech 推進支援について強化していく方針であります。

当社グループでは、兵庫県姫路市に新規拠点として「姫路ラボ&サーバセンター (仮称)」を建設予定であり、2020年11月4日に発行した第2回新株予約権 (行使価額修正条項付) にて調達を予定している資金のうち、総額7億円の投資を行う予定であります。

なお、建設竣工時期につきましては、当初2023年3月期中を予定しておりましたが、ロシア・ウクライナ情勢の影響等により、建築設備資材の調達に時間を要することから、2024年中の竣工を目指すことといたしました。

当該施設の建設によって、サーバセンターの分散化によるディザスタリカバリやBCP対策を講じることが可能となること、サーバ構築に関する新規技術の研究を含む、複数の研究を行っていくこと及びデジタルトランスフォーメーション（DX）推進に向けた次世代向けサービスの提供を行っていく方針であります。

さらに、デジタルトランスフォーメーション（DX）推進に寄与する新規事業及び新規サービスに係る開発投資を行ってまいります。当該投資につきましては、2020年11月4日に発行した第2回新株予約権（行使価額修正条項付）にて調達を予定している資金のうち、各種研究開発活動及びソフトウェア開発投資資金として総額3億600万円（手元資金を加えた総額5億円）を充当する予定であり、デジタルトランスフォーメーション（DX）推進支援に向けたサービスの拡充を行ってまいります。

これらの施策を講じ、顧客企業におけるデジタルトランスフォーメーション推進（DX）に必要なサービスを順次開発・提供していくことにより、業容の拡大を目指してまいります。

また、当社グループでは、人的資本への投資につきましても重要であると認識しており、DX人材の育成、インターネットに関連する技術者の育成、管理職候補者や幹部候補者の育成を行っていく方針です。具体的な施策といたしましては、外部研修及び社内資格者による社内研修の実施、資格報奨金制度の拡充、自らの興味に応じたスキルアップ支援として、eラーニングシステムの利活用等を行ってまいります。

さらに、ダイバーシティへの取組みにつきましても重要であると認識しており、当社グループにおける執行役員への昇格を含む、女性管理職の積極的な登用やシニア層（60歳以上）が当社グループを含む社会で長く働ける体制を構築するために、再雇用制度やリスクリング制度の拡充等を行っていく方針であります。

## （2）利益計画

当社グループは、中期事業計画の公表は行っておりません。その中で、中長期的な成長に関する目標といたしましては、連結営業利益率10%（2023年3月期実績値2.9%）を目指していく方針でございます。当社グループの主力サービスはサブスクリプションモデルであり、売上高の増加に伴い、営業利益率が向上するものと考えております。

2024年3月期におきましては、これまでにご説明した通り、デジタルトランスフォーメーション（DX）推進支援及び新規技術の研究開発活動を強化してまいります。

特にデジタルトランスフォーメーション（DX）推進支援においては、「医師の働き方改革」に向けた大規模医療機関におけるHRTech推進支援に積極的に取り組む方針であり、これらの施策の結果、2024年3月期の連結業績予想におきましては、売上収益2,800百万円（前期比1.7%増）、営業利益80百万円（前期比1.9%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益65百万円（前期比3.5%増）と増収増益となる見込みであり、営業利益率は2.9%を見込んでおります。

なお、当該「事業計画及び成長可能性に関する事項」の次回開示につきましては、2024年6月下旬を予定しております。

また、2021年4月から2024年3月までにおける投資に向けて、「(1) 成長戦略」に記載しました「姫路ラボ&サーバセンター (仮称)」の建設に係る設備投資資金 (7億円)、新規事業及び新規サービスに係る開発投資資金 (5億円のうち、3億600万円) への投資を行うことを目的とした、「第2回新株予約権 (行使価額修正条項付)」を発行し、SMBC日興証券㈱へ割り当てて、資金調達を進めております。

現時点において、グループ全体で現金超過の状況にあり、調達に伴って、これらの投資活動を行っていく方針であります。

#### 4. 認識するリスク及び対応策

当社が認識する主なリスクとしては、以下の通りです。

##### (1) 安全対策について (程度：小、時期：継続的、影響：大)

当社グループのサービス提供は、24時間管理体制での運営となるため、障害の兆候が見受けられる場合や障害が発生した場合には、自動的に監視要員及び関係責任者に通知する体制を整え、24時間監視に努めております。また、サーバ設備につきましても、カードキー等による厳重な入退出管理のほか、地震等の災害に備え必要な防災措置を施し、専門業者による定期的な検査の実施等、電源やネットワークの安定化に努めております。また、ファイアウォールやコンピューターウイルス防御などの安全対策も施しております。

しかしながら、当社グループのサービスは通信ネットワークに依存しており、災害や予期せぬ事故、不測の停電、通信ネットワークの遮断、サーバ機能の停止、不法な行為が生じた場合等には、サービス提供が出来なくなる可能性があります。ひとたび障害がおり、サービスの信頼性低下や企業イメージの悪化を招くような場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

当該リスクへの対策としては、「姫路ラボ&サーバセンター (仮称)」を建設することで、サーバセンターの分散化によるディザスタリカバリやBCP対策を講じることが可能となり、関東における震災対策を講じることによって、安全性の向上を目指してまいります。

##### (2) 技術革新について (程度：小、時期：継続的、影響：大)

当社グループが展開しているネットサービス事業は、主としてインターネット関連技術により成り立っております。インターネット関連技術は、新技術や新製品及び新サービスの進歩が著しく、また、進歩に応じて、業界標準及び利用者ニーズも急速に変化します。

当社グループは、サービスの提供に必要なサーバの構築から、提供するサービス並びにソフトウェア及び顧客データベースに至るまで、自社で開発をしております。今後も新規サービス等を自社で開発し提供していく方針であります。当社グループが想定しない技術革新、新サービスの急速な普及等により、事業環境が急激に変化した場合には、必ずしも迅速に対応できるとは限らず、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

当該リスクの対策としては、子会社であるASUSA Corporation及び2024年度中に建設を予定している「姫路ラボ&サーバセンター (仮称)」における研究開発活動を通じて、技術革新に備えていくとともに、当社グループにおいて新規技術の事業化を行っていくことで対応していく方針であります。

(3) 競合について（程度：小、時期：継続的、影響：小）

インターネットの浸透により、インターネットビジネスが成長し続ける中、ネットサービス事業においては、多くの競合他社が存在し、機能競争並びに価格競争が激化しております。

当社グループは、安定したサーバの提供、付加サービスの差別化、内製による価格優位性を軸にサービスを提供しておりますが、今後において当社グループと同様の事業形態を有する事業者の増加や、当社グループに比べ、資本力・マーケティング力・幅広い顧客基盤・ブランド力・技術力を有する企業グループの参入又は新たな企業グループが誕生する可能性もあり、利用者獲得をめぐる競争が激しくなり、当社グループのサービスが十分に差別化できない場合や、価格引き下げの必要性に迫られたり、当社グループの価格体系が競争力を失った場合等には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

当該リスクへの対策としては、競争力を保持したサービスの提供及びニッチ市場において、シェアを獲得するサービスの提供を行っていくことで、競合各社との競争優位性を保っていく方針であります。

その他、当社が認識するリスクにつきましては、「有価証券報告書」に記載の「3【事業等のリスク】」をご参照ください。

以上