COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

ASJ

2351 東証マザーズ

企業情報はこちら >>>

2017 年 10 月 19 日 (木)

執筆：客員アナリスト
水野文也
FISCO Ltd. Analyst **Fumiya Mizuno**

FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

ASJ
2351 東証マザーズ
2017 年 10 月 19 日 (木)
http://www.asj.ad.jp/

目次

■要約 01
■会社概要 02
■事業内容 05
1. クラウドサービス 05
2. 決済代行サービス 07
3. ゲーム 08
■業績動向 09
■今後の展望 10
■ RNCDDS 11
■株主還元 13

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

ASJ<2351> は、1984 年の創業以来、最先端技術の探求と応用を基本に、ファクトリーオートメーション事業、ソフトウェア事業を手掛けている。1996 年より独自技術による ASJ サーバー事業を展開、その後はネットサービス事業の業容を拡大しつつ、着実に成長を遂げてきた。

メインとする事業は、レンタルサーバーを含む各種クラウドサービス、決済代行サービスの 2 つにカテゴライズすることができる。このうち、決済代行サービスは、商工会議所向けの検定管理システムが大きな収益源として見逃せない。ゲームは、日本野球機構承認のプロ野球オンラインゲーム「ドリームベースボール」がおなじみだ。

これまで M&A に積極的に取り組んできたことでも知られている。現在、グループ企業として、Web コンテンツ制作事業、Web コミュニティ制作事業を手掛ける (株) イー・フュージョン、通信販売業などを展開する (株) ASJ コマース、人事給与管理システム開発、販売及び SI ソリューションサービスを手掛けるアイテックス (株)、そして、海外では、インターネット関連技術研究開発の米国子会社 ASUSA Corporation を展開中だ。

業績は回復に向かっている。7 月 24 日に公表した 2018 年 3 月期第 1 四半期決算は、売上高が前年同期比 6.5% 増の 560 百万円、営業利益が 11 百万円（前年同期は 79 百万円の損失）、経常利益が 9 百万円（同 81 百万円の損失）、純利益が 4 百万円（同 80 百万円の損失）となった。第 1 四半期の黒字決算は 5 年ぶりのこと。2018 年 3 月期通期は売上高が 2,530 百万円（前年比 10.5% 増）、営業利益が 30 百万円（前年実績は 40 百万円の損失）、経常利益が 28 百万円（同 41 百万円の損失）、当期純利益が 20 百万円（同 67 百万円の損失）と黒字に転換する見通しだ。

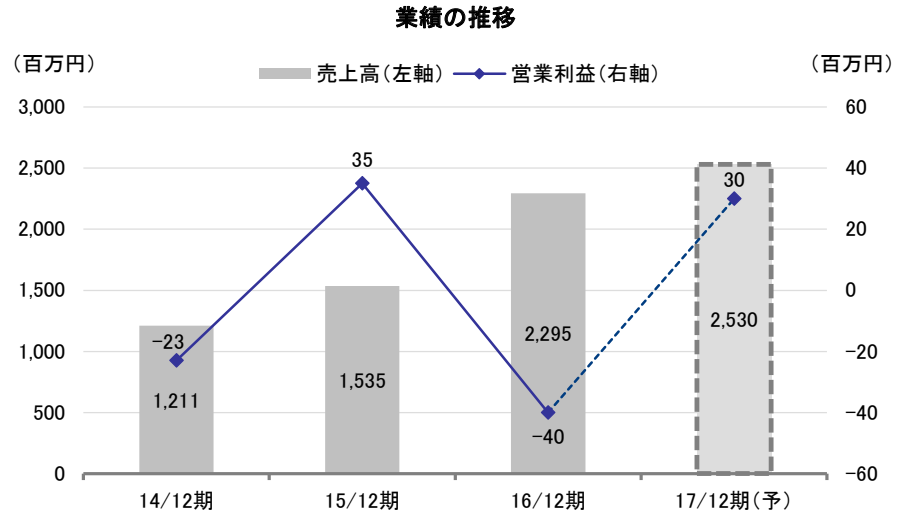
今後は、開発した RNCDDS（Random Network Coded Distributed Data System）が、どのように発展するかがポイントになる。いつ事業として開花するか現時点では読めないながら、順調に事業化が進んだ場合、同社の収益構造を一変させることもありうる画期的な技術だ。

Key Points

- レンタルサーバーを含む各種クラウドサービス、決済代行サービス等が主な事業
- M&A も積極的に行い、サービスラインナップを拡張
- 子会社とのシナジー効果により、業績は回復基調

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

同社の創業は 1984 年。現在、代表取締役会長兼社長の丸山治昭（まるやまはるあき）氏が、株式会社アドミラルシステムという名称で立ち上げた。創業者の丸山氏がアイデアマンで、かつ根っからの技術者だけに、成長した今なお、開発型企業としてのイメージが強い。後述する RNCDDS（Random Network Coded Distributed Data System）の開発などがそれを端的に示していると言えよう。

当初は、パッケージソフトウェアを手掛けていたが、1995 年ごろから米国発でインターネットが普及し始める。

そこで同社は、サーバーで勝負することになり、1996 年に第 2 の創業とも言えるレンタルサーバー事業に進出したのである。以来、後述する ASJ サーバーを軸に成長路線を歩み出した。現在は、アプリケーションとデータベースを連動させ、いろいろなサービスを付加価値とし、クラウドの原点を追求する企業活動を行っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

【ＡＳＪの沿革】

当時は、サーバーと言えば、インターネットの先進国である米国のものを日本で再販するビジネススタイルが主流だった。日本で作ったサーバーは同社以外に 1 社し存在しておらず、ライバル企業がほとんどいないなかで、レンタルサーバーを拡大させた経緯がある。世間が IT バブルとなっていた 1999 年頃に上場を意識するようになり、その頃になるとレンタルサーバーも順調に広がりをみせ、2003 年に東証マザーズ市場に上場を果たす。上場時点には、年商 6 ～ 7 億円規模の企業に成長していた。

レンタルサーバーは、言わば、ストックビジネスであり、一旦受注すれば売上高が安定するものの、それでは大きな成長は見込みにくい。さらに、レンタルサーバーの低価格も進んだ。同社は、低価格化に対応するために、その流れに追随するのではなくサービスの安定化やサーバーにアプリケーションを載せるなど高付加価値を進め、事業として発展させてきた。

沿革

1984 年	株式会社アドミラルシステム設立 資本金 660 万円
1996 年	ASJ サーバー（Hosting Service）開始
1998 年	ASJ サーバー「ビジネスサービス」開始、丸山商事と合併
1999 年	ASJ サーバー学校向け「エデュケーションパック」開始
2000 年	呼称を ASJ（エイ・エス・ジェイ）とする ASJ サーバー AS ワープメールを開始 ASJ サーバー AS オフィスの提供を開始 VeriSign.,Inc. と多言語ドメイン名のパートナー契約を締結
2001 年	ASJ サーバー 新サービス「AS パワー」を開始 ASJ サーバー 汎用 JP ドメインの登録を開始 インターネット・グループウェア事業（HotBiz）開始 ASJ サーバー 学校向け新サービス「AS パワー ED」開始 メルボルン IT(INWW) と戦略的パートナー契約を締結
2002 年	ソフォス株式会社と提携、メールウィルス駆除サービスを開始
2003 年	東京証券取引所マザーズに上場（銘柄コード：2351） ASJ サーバー「エントリー」「アドバンス」「エキスパート」開始
2004 年	「HotBiz ツールバー」提供開始 ASJ サーバー「マスター」開始 「ASJ SSL」提供開始 株式交換により、株式会社イー・フュージョンを子会社化
2005 年	アフィリエイトプログラムサービス「リーフィ」提供開始 プロ野球選手評価格付けサービス「BBR（Baseball Ratings)」提供開始 e コマース支援ツール「ショッパー」提供開始 予約管理システム「e リザーブ」提供開始
2006 年	オンラインベースボールゲーム「ドリームベースボール」提供開始 メールウイルス駆除サービス標準搭載
2007 年	株式譲受により（株）ASJ コマースを子会社化ネットショップ支援ツール「ショッパープラス」提供開始
2008 年	決済代行サービス「ASJ ペイメント」提供開始
2009 年	ライトノベル投稿サイト「のべぷろ！」提供開始 本社移転
2010 年	クラウドグループウェア「HotBiz7」スマートフォン版提供開始
2011 年	ブラウザプロ野球ゲーム「DBB ワールド」提供開始
2012 年	商工会議所向け検定試験受付システム提供開始 育成型戦略シミュレーションゲーム「時空覇王伝」提供開始
2013 年	インターネット予約管理システム「e リザーブ」スマートフォン版提供開始
2014 年	ゲームポータルサイト「ASJGames」運営開始
2015 年	商工会議所向けクラウド型検定管理システムマーケットシェアトップ
2016 年	株式譲受により、アイテックス（株）を子会社化

出所：会社資料よりフィスコ作成

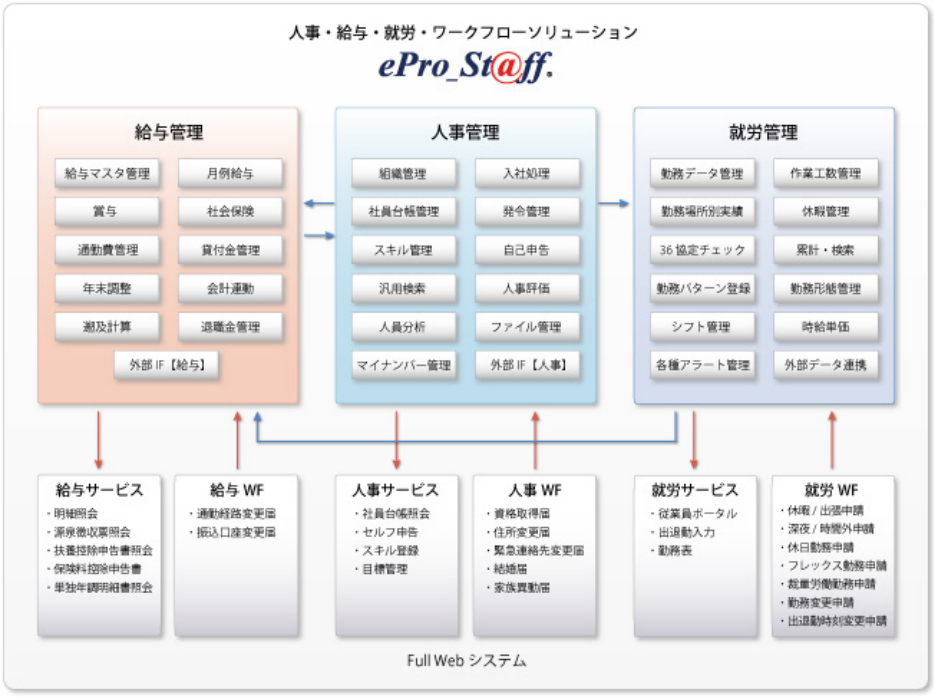
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

加えて、高い成長を目指すために、サーバー以外の事業にも力を注ぐ。その中でも収益に大きく貢献したのが、プロ野球選手評価情報「BBR（ベースボールレイティング)」、それを活用した日本野球機構承認のプロ野球オンラインゲーム「ドリームベースボール」である。

「ドリームベースボール」の大ヒットもあって、2008 年には売上高、利益ともに一旦ピークを付けた。その後、リーマンショックによって、事業環境が悪化するなかで、決済代行サービスなど成長に向けて新たな事業に取り組むことになる。　基本的に、サーバーは自前で、そこにアプリケーションを乗せるが、それも自前。外注に一切頼らないビジネス構造のため、それがサービスの安定化に繋がっている。

他方、同社は成長に向けて M&A 戦略にも力を注いできた。2004 年には、Web コンテンツ制作事業、Web コミュニティ制作事業を手掛けるイー・フュージョンを傘下入りさせ、2007 年には通信販売業などを展開する ASJ コマースを子会社化した。さらに、直近の 2016 年には、人事給与管理システム開発、販売及び SI ソリューションサービスを手掛ける NTT データ系のアイテックスを買収、子会社化している。

アイテックスのサービス



出所：ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業内容

同社の単一セグメントだが、そうしたなかで、事業は大きく各種クラウドサービス、決済代行の 2 つをメインのサービスとしてカテゴライズすることができる。ゲームを提供しながら、クラウドと決済代行で成長を目指す考えだ。

クラウドに関しては、アプリケーションとデータベースを連動させることを基本とし、いろいろなサービスを付加価値として上乗せしていく。そこでは、自前のデータセンターを擁していることが強みだ。また、決済代行サービスはストックビジネスであり、顧客を積み上げることによって収益を着実に伸ばしていく。

それぞれのカテゴライズの中で、個々の事業を紹介してみよう。

1. クラウドサービス

クラウドサービスでは、ASJ サーバー、ドメイン取得サービス、グループウェア、ゲームなどを展開している。

(1) ASJ サーバー

ASJ サーバーは、同社グループが提供するサービスの中でも基幹となる事業。インターネットを活用することによって事業拡大を目指す中堅・中小企業並びに個人事業主を中心に 20,000 社を超える導入実績を誇っている。

ASJ サーバーサービス



出所：ホームページより掲載

ASJ サーバーは、同社グループの強みの 1 つであるアプリケーション開発技術を駆使して作成したツールをインターネットサーバーに付加することにより、サービスの価値を高めるとともに、独自性を持たせている。主なサービスを列挙すると、モバイル対応 e コマース支援サービス「ショッパー」、オンライン予約・管理システム「e リザーブ」などを提供しており、今後も新たなサービスの提供を行う考えだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(2) ドメイン取得サービス

ドメイン取得サービスとして「e ドメインで .com」を提供。ドメインの取得、移動などをスムーズに行い、取得後または移動後の手続きや更新といったドメイン管理も一括して同社グループにて行っている。

ドメイン取得サービス



出所：ホームページより掲載

(3) クラウドグループウェア

グループウェア「HotBiz」は、インターネット経由で利用できるクラウドグループウェアとして、多数の企業が活用している。

「HotBiz」は、インターネット専用であるとともに、大半の機能でスマートフォンなどモバイル対応している強みを生かし、経営活動において必要不可欠である情報共有・業務管理・稟議決済等をいつでも・どこでも・簡単に行うことが可能。また、内部統制の強化が求められているなかで、今後も「HotBiz」の需要は高まるとみられる。

グループウェア「HotBiz」



出所：ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 決済代行サービス

決済代行サービスでは、アプリケーションに各種サービスを付加することで、顧客を増加させてきた。とりわけ、商工会議所向けのサービスに今後の期待が大きい。

(1) 決済代行サービス

決済代行サービス「ASJ ペイメント」は、クレジットカード決済をネットショップにおいて簡単に導入できるサービス。このサービスでは、「業界最速クラスの入金スピード」と「最安クラスの決済手数料」の両面を実現している。また、「PCIDSS Ver3.0 Level1」に完全準拠した決済代行サービスとして、サービス開始後、ネットショップ事業者の間で注目を集めている。

決済代行サービス



出所：ホームページより掲載

(2) 検定試験管理システム

商工会議所向け検定受付システムは、全国の商工会議所様向けに提供しているサービスとして、簿記検定等の検定のインターネット申込から受検料の決済、検定の成績管理までワンストップソリューションで提供している。

同社の強みとなってい PCIDSS3.0（Level1）完全準拠の堅牢なセキュリティで保護される決済システムと、各商工会議所様個別に行うカスタマイズによる利便性の向上の集約により、採用する商工会議所が増加。この分野で業界トップシェアとなっている。 商工会議所は、こうした案件に関して、中央組織が発注する訳ではなく、各組織ごとに発注する仕組みで、各会議の横のつながりを活用し、受注を拡大させている。

商工会議所は全国に広がる公的な色彩が強い組織であり、そこでのビジネスを着実に進めていることは、単に安定した収益源となるのみならず、企業としての信頼度を高めるという副産物が生じる。商工会議所内でも、同社のサービスを導入していない会議所も数多くあるだけに、検定管理システムについては、なお拡大余地が広いと言えそうだ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

検定試験管理システムサービス



出所：ホームページより掲載

3. ゲーム

ゲームについては、自社において、ブラウザゲームポータルサイト「ASJ Games」を運営し、その中において 2006 年に提供を開始した「ドリームベースボール」が、代表作となっている。

「ドリームベースホール」

「ドリームベースボール」とは、プロ野球選手評価情報「BBR（ベースボールレイティング）」を活用した、日本野球機構承認のプロ野球オンラインゲーム。ユーザーが自分の好きなプロ野球選手を集めて独自のチームを作成し、実際に行われたプロ野球の試合結果により「BBR」で算出されたポイントを用いて、参加しているユーザー同士でランキングを競い合う種類のゲームだ。

プロ野球オンラインゲーム 「ドリームベースボール」画面



出所：ホームページより掲載

「ドリームベースボール」はこれまで、同社の大きな収益の柱であったが、ひと頃に比べて野球に対する関心が薄れ、サッカーほか他のスポーツに人気がシフトしながらも、まだまだ、日本では人気の高いスポーツであり、今後もゲームユーザーに受け入れられていくものと思われる。「ドリームベースボール」のコンテンツの詳細は以下の通り。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「DBB ワールド」
自分のチームを強くし、プレイヤー同士の優劣を競いあってプレイヤーの頂点に立つことと、自分の所属している球団を 12 球団の中でトップにすることが最終目標とするゲーム。選手たちの生活する街を住みやすいものにし、他のプレイヤーと試合をすることで、自分のチームをより強く育てることができる。また、チームには実際のプロ野球選手を登録でき、好みに合わせて育てていくことが可能だ。

「DBB クラシック」
実在するプロ野球選手のカードを集めて、自分だけの夢のチームで競い合う。世界にひとつだけのオリジナルチームで、実際のプロ野球の試合結果や選手の成績に加え、選手の勝利への貢献度を予想する。

業績動向

7 月 24 日に公表した 2018 年 3 月期第 1 四半期決算は、売上高が前年同期比 6.5% 増の 560 百万円、営業利益が 11 百万円（前年同期は 79 百万円の損失）、経常利益が 9 百万円（同 81 百万円の損失）、純利益が 4 百万円（同 80 百万円の損失）と黒字に転換した。第 1 四半期の黒字決算は 5 年ぶりとなる。クラウドサービスが引き続き堅調に推移し増収を確保し。利益面では、のれん代の償却を始め前年は子会社化したアイテックスが足を引っ張る形となったが、買収直後からコスト管理を徹底させたほか、事業面でも ASJ と連携がスムーズに行われるようになったことで収益化が進んだことが、グループ全体での黒字化の要因となった。

一方、財務面では財務体質の強化策として、昨年 6 月に MS ワラントを発行したが、その行使が進んだことで、手持ち資金が潤沢となっている。第 1 四半期終了時点のバランスシート上で、現預金は前年同期実績の 1,147 百万円から 1,748 百万円へ大幅に増加。半面、短期借入金は 991 百万円から 523 百万円まで減少した。

短期借入金については、MS ワラントの行使が進んだことにより、第 1 四半期を締めた直後の 7 月に残債をすべて返済。この結果、無借金経営となった。第 1 四半期末時点の自己資本比率は 69.0% と 2017 年 3 月期末時点の 52.8% から改善している。そのほか、バランスシート上では、資本金が 919 百万円から 1,373 百万円に増加。資本剰余金が 778 百万円が 778 百万円から 1,242 百万円に増えている。自己株式は -228 百万円から -42 百万円となり、その結果、第 1 四半期末に株主資本は 2,062 百万円から 3,159 百万円へと大幅に拡大することになった。

参考までに、過年度の決算も見ておこう。2017 年 3 月期は、売上高が 2,295 百万円（前年比 49.5%）と大幅に増加したものの、営業利益が 40 百万円の損失（前年は 35 百万円の黒字）、経常利益は 41 百万円の損失（同 37 百万円の黒字）、当期純利益は 67 百万円の損失（同 22 百万円の黒字）と赤字に転落した。昨年 2 月のアイテックス買収によるスケールメリットを享受する格好となったが、それに伴う費用等によって、利益面ではマイナスを余儀なくされた。2018 年 3 月期には、そうしたマイナス要因が一巡する上、アイテックスの構造改善も進むことで、黒字に浮上することになる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績の推移

（単位：百万円）

決算期	売上高	前期比	営業利益	経常利益	純利益	EPS（円）
15/ 3 期	1,211	-12.30%	-23	-17	-39	-14.9
16/ 3 期	1,535	26.80%	35	37	22	3.56
17/ 3 期	2,295	49.50%	-40	-41	-67	-10.4
18/ 3 期（予）	2,530	10.50%	30	28	20	2.97

出所：決算短信よりフィスコ作成

2018 年 3 月期通期の予想については、売上高が 2,530 百万円（前年比 10,5% 増）、営業利益が 30 百万円（前年実績は 40 百万円の損失）、経常利益が 28 百万円（同 41 百万円の損失）、当期純利益が 20 百万円（同 67 百万円の損失）と黒字転換を見込んでいる。

クラウドサービス、決済代行サービスがともに顧客が順調に増加しており、例年、年間の業績推移を見ると、同社は第 4 四半期が強い傾向があり、苦戦をするとみられていた第 1 四半期に黒字を確保することを踏まえると、通期予想について利益が上積みされる可能性がありそうだ。

前期は、第 4 四半期に黒字決算となり、第 3 四半期までの損失をおよそ半分カバーすることになった。今期はスタートから黒字で、構造改善が進み、その効果が現われていることを踏まえると、通期の数値の上振れは十分期待できよう。なお、このように順調に推移しながらも、同社は期初に公表した通期の見通しについて、第 1 四半期発表時には修正しなかった。第 2 四半期以降の発表数値を注視したい。

■ 今後の展望

前述したように、財務面を強化したことで、より攻めの経営を進める態勢となり、成長の土台が整った格好となっている。これまで、2004 年のイー・フュージョン、2007 年の ASJ コマース、2016 年のアイテックスと M&A を積極的に行ってきたが、今後も必要とあれば、聖域を設けずに M&A を実施する考え。M&A を経営戦略として前面に押し出す場合、どの企業でも、M&A を実行するための資金調達がポイントになるが、業績動向の項目で示したように、急速にキャッシュが積み上がる格好となり、従来行ってきたクラスの案件であれば、資金面を心配せずに買収に踏み切ることができる。今後、この面での動きから目が離せない。

事業については、短期的には既存のビジネスを固めていく。クラウドサービスについては、ラインナップの強化が課題となるが、各種サービスのバージョンアップを図り、顧客の満足度を向上させることでユーザーを広げる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

決済代行サービスについては、商工会議所向けが今後も拡大しそうだ。全国に 515 ある会議所のうち、同社が受注しているのは 236 会議所。ネットを利用している会議所の過半数から発注を受けている一方、同社が提供するシステムは評価が高く、これまで解約が 1 件もない。さらに、地域振興券のシステムを受注するなど、簿記以外の分野にも広がりが出ている。日商簿記検定を手始めに日本商工会議所とも提携したことも注目点となるだろう。今後とも、各商工会議所のネット回りのビジネスを広範に手掛けることになりそうだ。

他方、ゲームについては、今後は現状維持を基本とする方向。ゲームビジネスについては、多額の費用をかけて新しいタイトルを開発しても、その後、ヒットしない場合は損失が大きくなるなど、リスクを伴うのがその理由である。今後はクラウドサービス、決済代行サービスを中心に事業を進めていく方針だ。

他方、同社はこれまで技術開発型の企業として評価されてきたが、その中で弱い部分がマーケティングだった。ゲームという最終消費者にアピールするビジネスを展開しながらも、企業としての認知度が抜群に高い訳ではない。時流に乗るようなマーケティングをいかに行っていくかも今後の課題になりそうだ。

同社の強みは、データセンターを自前で保持、さらに、ISO27001 を取得するなどセキュリティ態勢は万全となっていることが挙げられる、それらを活用して各種サービスを提供しているが、今後もこのスタイルによって、短期的には既存のビジネスを固めていく。IT 業界において、人手不足が恒常化し、人材確保が容易でない点については、現場力を高め個人に依存しない態勢作りに努める。ちなみに、同社の離職率は業界の中でも低い。

RNCDDS

同社を中長期的に展望する上で、見逃せないのが RNCDDS（Random Network Coded Distributed Data System）である。データ保護における堅牢性とデータ保存容量における高効率性を持つランダムネットワークコーディングを用いたデータシステムは、1）エンコード及びデコードにかかる時間の長さ、2）エンコードされたデータへのアクセスが難しい、という 2 点がネックになり、実用化が難しいとされていた。

ところが、同社の技術力が、そうした常識論を覆すことになる。開発した RNCDDS は、1）の問題を解決する高速演算ライブラリと、2）の問題を解決する JavaScript プログラムを用い、クラウドサービス構築のために利用される主流の Hadoop や GlusterFS よりも少ないデータ保存量で同等の堅牢さを実現。それだけではなく、これらよりも高速なデータのアップロード、ダウンロードを可能とした。さらに、開発した JavaScript プログラムは、エンコードされた動画データを Web ブラウザ上で直接 HTML5 の機能を用いて再生することを可能としており、クラウドシステムや映像・音楽ストリーミングサービスのネットワークにおけるデータの保存量を劇的に減少させることが可能になった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

言わば、これまで使えないとされていたものを使えるようにした格好だ。既存のデータの保存量の 3 分の 2 を削減するとされ、将来的に基幹技術になる可能性を秘めている。それだけに、同社の収益構造を一変させることでも夢ではない。5 月にこの新技術の論文に関するプレスリリースを公表した直後から、マーケットでの注目度が俄然高くなった。

具体的には、ASJ グループの現地法人である ASUSA　Corporation の代表 西田博史氏（Ph.D.）とオレゴン州立大学で共同開発した RNCDDS が IEEE 主催の ICME2017（香港開催）において、論文発表・講演が行われたというもの。IEEE はアメリカ合衆国に本部がある世界最大の電気工学・電気工学技術の学会で、対象とする分野は、電子工学を源流とする通信・電子・情報工学と非常に多岐にわたっている。日本においては、アイ・トリプル・イーと呼ばれており、日本を含む世界 160 か国以上で 42 万人を超す会員を擁する学会だ。

また、ICME とは、2000 年以来、IEEE が主催してきたフラグシップ・マルチメディアの国際会議であり、世界各国の IT 関連技術者や研究者が一同に会して、様々な分野の最新技術を発表する場として、今年で第 18 回を迎えた。今年の主なテーマは、次世代 3D/AR ／ VR、および、マルチメディアクラウド。いろいろなセッションやイベントが開催され、今年は 7 月に香港で行われた。会社側によると、RNCDDS は、クラウドサービスを構築するために利用される主流のストレージサーバと比較して、大幅な高速化が実現可能とし、ハードウェアの容量を最大 3 分の 1 にする画期的な技術として、研究論文として公表したという。そして、RNCDDS の研究内容が、国際的新規性や将来への発展の可能性が見込まれたことから、IEEE の論文誌に掲載されることになった。7 月に開催された ICME においては、マルチメディアクラウドとビッグデータの分野で、西田氏が講演を実施。日本企業発の独創性の高い、かつ画期的な技術として世界の研究者から注目を集めたのである。

株式市場では、この RNCDDS を 5 月に発表して以来、ASJ に対する注目度が一気に高まることになってが、それから 2 か月足らず、さらにマーケット関係者の耳目を集めることになった。7 月に、今度は RNCDDS に関する国際特許を出願したことを公表したのである。具体的には、特許協力条約（PCT：Patent Cooperation Treaty）に基づく国際出願を行った。

この特許出願は、技術の知的財産権の保護は言うに及ばず、将来的に世界中のクラウドサービス提供者と連携を行っていくことを考慮し実行したもの。各企業の所在国において効率的なビジネス展開を行うことが目的で、これによって独自性の高いサービス構築の基礎となることを見込んでいる。

PCT の国際出願を行った意味は、極めて大きい。 1 つの PCT 国際出願を行うことで、PCT 加盟国すべてに同時に出願した場合と同じ効果が得られる。今年 6 月の時点での PCT 加盟国は 152 か国。今後、PCT が定める機関によって、先行技術調査および、その特許性に関する見解が示されるようになり、各国の特許庁はこれらの調査結果、見解を参照して自国の審査を行うことが可能で、複数の国において特許を取得する際に大幅なコストの効率化、適正化が期待できるようになる。国際特許を出願しただけに、同社が RNCDDS にかける意気込みの大きさを感じることができよう。実用化された場合、世界に広がる技術の発信源として多大な収益をもたらすことは想像に難くない。実現性が難しいと言われていた画期的な技術であり、足下の収益とは別に、同社を評価して行く上での材料となろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

このように夢が広がる技術であるが、今後はいかに事業化を進めるかが課題になりそうだ。現状では、会社側でも手探りの状態にあるという。いつ収益に貢献するか予想ができないため、当面の収益の計画に RNCDDS については織り込んでいない。ただ、事業化した場合、同社の業容を激変させるのは間違いなく、いずれにしても今後の展開は要注目となる。

株主還元

配当については、2017 年 3 月期は年 2 円配を実施したが、2018 年 3 月期についても年 2 円配を継続する考え。同社は、株主への利益還元を重要な経営課題の 1 つと認識しており、上場以来配当を継続している点は、評価されるべきであろう。株主資本の充実と長期的な安定収益力の維持に努める一方、継続的に配当を実施していく方針としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“ＪＡＳＤＡＱ ＩＮＤＥＸ”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようにお願いします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ