

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アセンテック

3565 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 5 月 13 日 (火)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 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…	01
2. 強みは間接販売モデル、仮想デスクトップに特化した強力な仕入れルートと オリジナル商品、成長戦略の実行……	01
3. 2025 年 1 月期は業績好調で、同社の事業ステージが持続的成長局面へと大きく転換……	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要……	03
2. 沿革……	03
■ 事業概要	04
1. 事業内容……	04
2. 市場と流通……	07
3. 同社の強み……	07
■ 業績動向	08
1. 2025 年 1 月期の業績動向……	08
2. 2026 年 1 月期の業績見通し……	10
■ 中期経営計画	12
1. 中期経営計画上方修正の背景……	12
2. 重要事業戦略と進捗……	13
3. ESG への取り組み……	13
■ 株主還元策	14

要約

同社の事業ステージが持続的成長局面へと大きく転換

1. 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

アセンテック <3565> は、新しいワークスタイル実現に向け仮想デスクトップ※¹ 及びセキュリティ製品を開発・提供している。仮想デスクトップ、クラウドインフラ、クラウドサービスという 3 つの事業領域を持ち、仮想デスクトップ事業領域では、米大手ソフトウェアカンパニー Cloud Software Group, Inc の仮想デスクトップソリューションである Citrix、シンククライアント端末※²、自社製品の「Resilio Lynx」、プロフェッショナルサービスを提供している。クラウドインフラでは、自社製品のリモート PC アレイ、各社のサーバーやストレージ製品などを取り扱い、保守などのサービスを提供している。クラウドサービスでは、Citrix Cloud を中心に提供している。

※¹ 仮想デスクトップ：デスクトップ環境をサーバー側に集約し、ネットワークを介してデスクトップ画面のイメージを配信して、シンククライアントやパソコン・タブレットなどにより、ユーザーが利用できるソリューション。

※² シンククライアント端末：仮想デスクトップ環境での利用に特化した端末。

2. 強みは間接販売モデル、仮想デスクトップに特化した強力な仕入れルートとオリジナル商品、成長戦略の実行

同社の強みは、国内の大手システムインテグレーター（SIer）や「ローカルキング」と呼ばれる各地域のトップ販売店など計 200 社以上の販売パートナーが同社製品やソリューションを販売する「間接販売モデル」であること、仮想デスクトップに特化した強力な仕入れルートとオリジナル商品を持っていること、仮想デスクトップでは国内最大規模のシステムエンジニアを擁していること、これに加えて成長戦略が確実に実行できていることにあると考えられる。仮想デスクトップ事業領域が好調で、案件数と案件規模の両方が増大しており、2025 年 1 月期上期に続き、同下期においても金融機関などの複数の大型案件を受注し好調を維持している。また仮想デスクトップ事業領域の 2025 年 1 月期通期の売上が 116.7 億円（前期比 173.4% 増）となり大幅増となっている。重要事業戦略に、1) ストックビジネス拡大により持続的成長企業の実現、2) M&A、戦略的事業提携による事業拡大の実現を掲げ、中期経営計画の最終年度 2027 年 1 月期を売上 175 億円、経常利益 19.1 億円に上方修正をしている。

同社は商談成立時に、海外からの外貨建て仕入れ商品については発注と同時に為替予約をしている。実際に商品が納められた時点で為替レートが円安に振れれば、仕入れ原価が高くなり営業利益が減少する。しかし、決済を予約した外貨で行うことにより為替差益が発生し、発注時に想定した金額で仕入れができ予定どおりの利益を確保している。為替差益は営業外収支に計上されるので、営業利益より経常利益が同社の営業成績をより表していると言える。

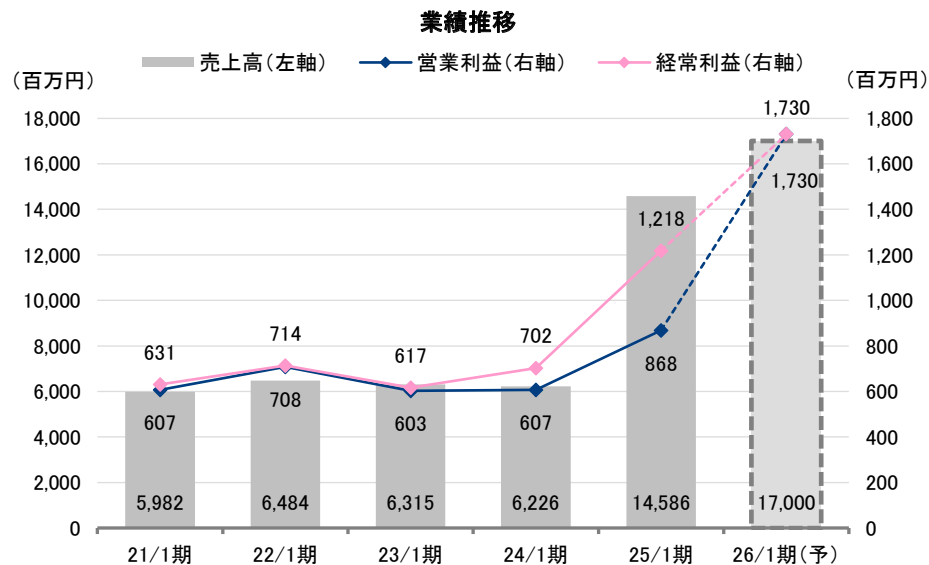
要約

3. 2025 年 1 月期は業績好調で、同社の事業ステージが持続的成長局面へと大きく転換

2025 年 1 月期の業績は、売上高 14,586 百万円（前期比 134.3% 増）、営業利益 868 百万円（同 42.9% 増）、経常利益 1,218 百万円（同 73.5% 増）と大幅な増収増益を達成している。2026 年 1 月期の業績見通しについて、同社は売上高 17,000 百万円（前期比 16.5% 増）、営業利益 1,730 百万円（同 99.3% 増）、経常利益 1,730 百万円（同 42.0% 増）と引き続き大幅な増益を予想している。また、2026 年 1 月期から同社の 100% 子会社である（株）CXJ が連結業績に含まれることになり、前期比 16.5% 増の売上を見込んでいる。

Key Points

- ・ 200 社以上の販売パートナーが同社製品やソリューションを販売する間接販売モデル、強力な仕入れルート、オリジナル商品、国内最大規模のシステムエンジニアに加えて、成長戦略を確実に実行
- ・ 2025 年 1 月期は収益構造が大きく転換
- ・ 2026 年 1 月期から 100% 子会社の CXJ の売上が連結業績に含まれることとなり、引き続き大幅な増収増益を予想



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

仮想デスクトップ及びセキュリティ製品を開発・提供

1. 会社概要

同社は、顧客のビジネスワークスタイルの変革に貢献をしている。ワークスタイルとしてハイブリッドワークが定着している一方で、サイバーセキュリティ脅威も高まっており、BCP 対策にも有効な仮想デスクトップとセキュリティソリューションを提供している。ワークスタイルとしてハイブリッドワークが定着した一方でサイバーセキュリティの脅威の高まり、加えて Windows 10 のサポート終了も仮想デスクトップの需要増を後押ししている。

2. 沿革

アセンテックの名称は「ascent (= 向上、推進、上昇)」と、「technology (= 技術)」を組み合わせた造語である。これまでに培ってきた仮想デスクトップ基盤 (VDI) を中心とした豊富な技術と経験をベースに、さらに国内のエンタープライズ市場にイノベーションをもたらすべく、技術を進化させていくという理念を表している。一人ひとりの社員が高い専門能力を有したスペシャリスト集団として、強みである機動力と対応力、組織力を生かし、IT を通じて事業に革新をもたらすサポートを行っている。同社は、2012 年 10 月アセンテック (株) に社名を変更し、2017 年 4 月、東京証券取引所 (以下、東証) マザーズ市場へ上場、2023 年 10 月、東証スタンダード市場に移行した。

沿革

年月	概要
1998年	米国 Wyse Technology, Inc. (現 Dell<DELL>) とディストリビューター契約を締結
2007年	シトリックス・システムズ・ジャパン (株) とディストリビューター契約を締結
2009年 2月	(株) エム・ピー・ホールディングスの新設分割子会社として、東京都新宿区に (株) エム・ピー・テクノロジーズを設立 仮想デスクトップソリューションの関連製品・サービスの販売を開始
2012年 3月	東京都千代田区に VDI イノベーションセンターを設立
2012年10月	アセンテック (株) に社名変更
2017年 4月	東京証券取引所 (以下、東証) マザーズ市場に上場
2023年 8月	新設分割により (株) ブレイクアウトを設立
2023年10月	東証スタンダード市場に移行
2024年 2月	(株) ワンズコーポレーションと (株) エスアイビーを 100% 子会社化
2024年11月	(株) CXJ を設立

出所：有価証券報告書、同社ホームページ等よりフィスコ作成

■ 事業概要

仮想デスクトップ、クラウドインフラ、クラウドサービスを展開

1. 事業内容

インターネットの普及に伴い、サイバー攻撃などに対するセキュリティ対策の重要性が高まるなか、同社は仮想デスクトップに関連する製品開発、販売及びコンサルティングサービスの提供をしている。コンピュータの仮想化のためのソフトウェア及びネットワーク機器の開発・販売などを手掛ける米国 Cloud Software Group, Inc など海外メーカーのディストリビューターとなり、国内仕入れについても大手ベンダーのパートナー契約を締結している。また、仮想デスクトップに関連する製品を開発・販売し、仮想デスクトップシステムを構築する際には、専門性の高いエンジニアがコンサルティングから構築のシステムインテグレーションを行う体制を整えている。

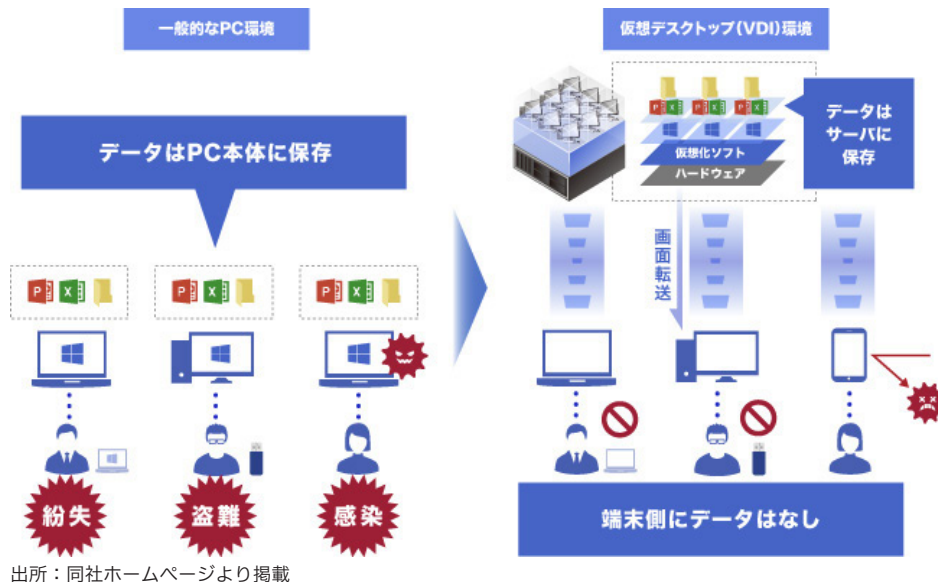
(1) 仮想デスクトップ

仮想デスクトップは、多数の利用者の手元の PC（デスクトップ）の CPU、メモリ、OS、アプリ、ブラウザーなどのコンピュータ資源を、サーバー側に持っていく技術である。端末にデータを保存しないため、コンピュータウイルスや端末の紛失・盗難によるデータ流出のリスクが低減されるというセキュリティ上のメリットや、利用者を一元管理することで情報システム部門の運用管理の負担が軽減されるというメリットがある。ほかに、場所や利用端末にとらわれない新しいワークスタイルの「ハイブリッドワーク」によるより快適な業務の遂行や、通勤や移動にかかるエネルギー消費量の削減、また BCP（Business Continuity Plan: 事業継続計画）対策といったメリットも注目されている。

同社は仮想化ソフトウェアとして Citrix 製品を中心に VMware などの製品も扱っている。仮想デスクトップは、サーバー側に PC（デスクトップ）を仮想化し、画面転送で端末側に配信するもので、利用者は場所や端末を問わず、仮想デスクトップ上の自身の PC（デスクトップ）環境にアクセスが可能となっている。シンクライアント端末は、Atrust Computer Corp. や Dell などのものを販売している。

事業概要

一般的な PC 環境と仮想デスクトップ環境のセキュリティ比較



自社製品として「Resalio Lynx」シリーズを展開しており、既存 PC に USB を挿すだけでセキュアに仮想環境へ接続できる、秘匿領域を持った USB シンククライアントソリューション「Resalio Lynx」や、LTE で基地局に接続する機能をバンドルした、セキュアで低コストのリモートワークソリューション「Resalio Connect」、低コストで既存 Windows PC をシンククライアント化できる「Resalio Lynx 700」などがラインナップされている。「Resalio Lynx」シリーズが自社製品、プロフェッショナルサービスが自社サービスで、いずれも収益が持続するストックビジネスである。

(2) クラウドインフラ

クラウドインフラでは、リモート PC アレイ、HPE や Dell、Lenovo などのサーバーやストレージ※1、Nutanix などのハイパーコンバージド製品※2、リモート PC アレイなどの自営保守（自社サービス）を提供している。このうちリモート PC アレイは仮想デスクトップシステムと同じメリットが享受できるハードウェア製品で、必要な CPU やメモリー、ストレージ、OS を一体化した物理 PC（PC カートリッジ）を、20 台～30 台まとめて 1 筐体として提供する画期的な製品である。従来の仮想デスクトップにおいて必須であったハイパーバイザー※3 ソフトウェアを不要にしたことで、仮想デスクトップの導入障壁となっていた、ライセンスコストや技術要員コスト、設計や導入の時間を削減し、構築のコストを下げる事が可能となった。リモート PC アレイは同社による自社企画製品で、台湾の Atrust に製造を委託し、世界で同社しか販売していない。なお、リモート PC アレイのための自営保守は、自社サービスによるストックビジネスとなっている。

※1 ストレージ：コンピュータにおけるデータを保存する補助記憶装置。

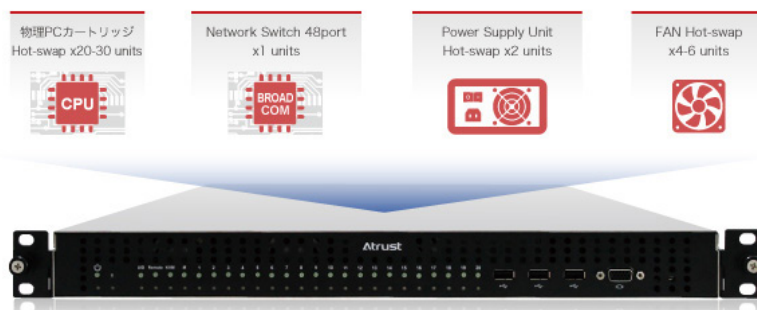
※2 ハイパーコンバージド製品：サーバーの仮想化に必要なハードウェアとソフトウェアが 1 つにパッケージされた製品。

※3 ハイパーバイザー：1 台の物理コンピュータを論理的に分割し複数のコンピュータとして稼働させるための基本ソフトウェア。

アセンテック | 2025 年 5 月 13 日 (火)
3565 東証スタンダード市場 | https://www.ascentech.co.jp/ir/ir_index.html

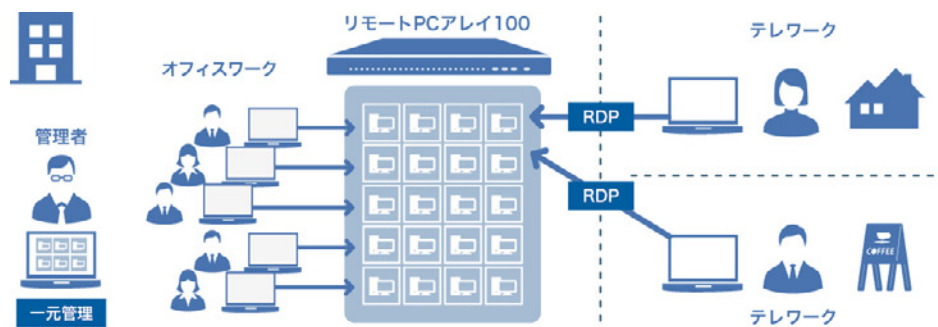
事業概要

リモート PC アレイ 100/200



出所：同社ホームページより掲載

リモート PC アレイ利用イメージ



出所：同社ホームページより掲載

(3) クラウドサービス

Citrix Cloud を中心にクラウドサービスを提供している。クラウドサービスはストックビジネスである。

仮想デスクトップは、 セキュアなハイブリッドワークを実現する有効な手段に

2. 市場と流通

リモートアクセスの市場は、コロナ禍のテレワークシフトによって需要が急拡大したが、コロナ禍後は出社回帰のトレンドのなか伸び悩んでいるように見える。しかし、テレワークと出社のハイブリッド化やフリーアドレスなど働く形態が複雑化しており、管理すべきポイントがむしろ増えている状況である。加えて、サイバー攻撃などによるデータ盗難やデータ損失といった脅威が増していることを考えると、セキュリティの有効な手段として、リモートアクセスソリューションの1つである仮想デスクトップについては、中長期的な成長性は高いと言える。同社は、Cloud Software Group,Inc の Citrix 商品及び国内外の先進的プロダクト、リモート PC アレイなどの自社製品、プロフェッショナルサービスなどの自社サービスを、システムインテグレーターなどを通じてエンドユーザーに提供している。なお、2024 年に Cloud Software Group,Inc との資本業務提携のなかで設立した 100% 子会社の CXJ が、2026 年 1 月期以降、Citrix 及び Citrix のネットワーク製品である NetScaler の国内販売を担うことになる。

強みは Citrix と自社製品

3. 同社の強み

同社の強みは、間接販売モデルであること、仮想デスクトップに特化して強力な仕入れルートとオリジナル商品を持っていること、国内最大規模の仮想デスクトップのシステムエンジニアを擁していることに加えて、成長戦略が確実に実行できていることである。Citrix は Microsoft と創業来アライアンスを続けたため、仮想デスクトップシステムの中では Microsoft Office を動かす操作性に一日の長があると言える。また、大規模なアカウント管理に優れ、回線遅延が小さく、トラブルシューティングの使い勝手が良い。さらに、同社はかなり早い段階からシトリックス・システムズ・ジャパンと提携し、Citrix の販売を続けることで積み重ねてきたノウハウや経験が、Citrix の販売力となって現れている。

自社製品の中でもリモート PC アレイは、仮想デスクトップで培ったノウハウを取り込んでバージョンアップを繰り返し進化したこともあり、市場で評価されていると言える。足元の売上高急増からわかるように、こうした強みによって仮想デスクトップ構築案件が同社に集中しやすくなっているようだ。リモート PC アレイについては、特に厳重に管理することが必須となっている自治体のマイナンバーカード関連業務は、コストや操作・サポートといった面で、人口 10 万人に満たない中小の自治体でも利用できる製品のため注目を集めている。なお、同社は収益が安定して積み上がるストックビジネスを重視している。また約 8 割がパートナー経由の間接販売のため、売上高の増加ほどにコストが増えない収益構造になっている。

業績動向

2025 年 1 月期の業績は売上が倍増し、大幅増益を達成

1. 2025 年 1 月期の業績動向

2025 年 1 月期の業績は、売上高 14,586 百万円（前期比 134.3% 増）、営業利益 868 百万円（同 42.9% 増）、経常利益 1,218 百万円（同 73.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 859 百万円（同 78.9% 増）と大幅増となった。期初予想と比較すると、売上高で 6,586 百万円、営業利益で 123 百万円、経常利益で 368 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 279 百万円という大幅な業績過達となった。Citrix やリモート PC アレイ、自社サービスなど全般的に好調だったこと、なかでも長期を含む大型案件の契約が増えたことが背景にあり、しかも想定を上回る状況が期中継続したため、期末までに 3 回も上方修正することになった。このため 2025 年 1 月期は、同社の事業ステージが成長局面へと大きく転換する期となったと思われる。

2025 年 1 月期業績

（単位：百万円）

	24/1 期		25/1 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	6,226	100.0%	14,586	100.0%	134.3%
仮想デスクトップ	4,270	68.6%	11,675	80.0%	173.4%
クラウドインフラ	1,647	26.5%	1,995	13.7%	21.1%
クラウドサービス	308	4.9%	916	6.3%	197.5%
売上総利益	1,192	19.2%	1,700	11.7%	42.6%
販管費	585	9.4%	832	5.7%	42.3%
営業利益	607	9.8%	868	6.0%	42.9%
経常利益	702	11.3%	1,218	8.4%	73.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	480	7.7%	859	5.9%	78.9%

出所：決算短信及び決算短信補足資料よりフィスコ作成

オフィスのワークスタイルとしてハイブリッドワークの定着が進む一方、サイバー攻撃などの脅威が日々高まっている。このため、脅威を防ぎつつテレワークやフリーアドレスが可能な仮想デスクトップの需要が、引き続き拡大していると見られる。こうした環境下、同社は「自社製品研究開発の拡大」「ストックビジネス拡大」「戦略的事業・資本提携の拡大」という重要事業戦略に即して事業を展開した（修正後中期経営計画では「ストックビジネスを拡大し、持続的成長企業の実現」と「M&A 及び戦略的事業提携による事業拡大の実現」に集約）。

業績動向

「自社製品研究開発の拡大」では、自社製品の「Resalio Lynx」やリモート PC アレイに関して、全国の自治体向けに加えて金融機関向けのプロモーションを実施した。新たな自社製品として、ランサムウェアなどのセキュリティリスクを徹底防御する SaaS 専用クライアント「SaaS Secure Client」も発表した。自社製品以外では、生成 AI 市場向けの新規事業として G-Core Labs S.A. とパートナー契約を締結して、NVIDIA Corporation<NVDA>の GPU (A100 及び H100) により生成 AI などの学習と推論の高速化を実現した「Gcore Edge AI」の販売を開始した。「ストックビジネスの拡大」では、引き続き金融機関・医療・地方公共団体といった業界に特化した導入事例の横展開を図り、リモート PC アレイの販売に伴う自社サービスやプロフェッショナルサービスの拡大を図った。なお、仮想デスクトップソフトウェア製品のクラウドサービス向けライセンスの販売方法を、月単位から年単位に変更したことに伴って、ライセンスの受注及び売上げが一括で計上されることとなり、ストックビジネスの売上高が 2,543 百万円、新規受注ベースでも 2,725 百万円と前期比でほぼ 2 倍近い伸びとなった。「戦略的事業・資本提携の拡大」では、2023 年 12 月期末に子会社化した IT コンサル（株）ワンズコーポレーション（直近売上高 432 百万円、営業利益 3 百万円）とシステム開発の（株）エスアイピー（同売上高 253 百万円、営業損失 9 百万円）の業績を連結した。さらに、Cloud Software Group, Inc との資本業務提携により CXJ を設立した（業務開始は 2025 年 3 月）。

なお、Cloud Software Group, Inc との資本業務提携は同社にとって大きなトピックで、Cloud Software Group, Inc に 70 万株の第三者割当を行うとともに、同社が Citrix 及び NetScaler 製品の国内販売を行う 100% 子会社の CXJ を設立し、シトリックス・システムズ・ジャパンの業務を CXJ が引き受けるというものである。2026 年 1 月期以降、連結収益には CXJ の売上利益が上乗せされる見込みである。

リモート PC アレイのプロモーションについては、自治体向けに小冊子の作成や全国での展示会イベントへの参加、全国キャラバンの開催など積極化した。宮崎県西都市では大きな実績を上げることができ、西都市でのマイナンバーカード用パソコンを「リモート PC アレイ 100」7 台に集約し、パソコン 2 台持ちを解消して業務スペースを拡大するとともに、高いセキュリティレベルを確保したという導入事例の横展開も図った。この結果、自治体向けの成果は、2025 年 1 月現在、導入済みが 45 自治体、検討中が 290 自治体と大きく進展した。一方、金融機関向けのプロモーションも実施し、金融専門誌への広告掲載や金融機関向け IT フェア「金融国際情報技術展」への参加、レガシー（古いバージョンの Windows）アプリを Windows 11 で利用する事例など情報発信を強化した。

これらの結果、同社の商談数の増加と 1 件 1 件の商談の契約金額の増大により、Citrix や自社製品・サービスの売上高が急伸、特に複数の仮想デスクトップの大型案件を獲得して売上高が大幅に増加した。利益面では、増収効果やリモート PC アレイなど高採算の自社製品・サービスが伸びたものの、円安の影響で売上総利益率が低下した。販管費は M&A 費用や人員増・昇給により人件費が増加したが、プロモーション費用を効果的なものに絞るなどの工夫により、販管費率が改善することになった。この結果、営業利益は大幅増益となったものの売上高の伸びに及ばなかったのは、円安の影響による。為替予約により営業外損益で為替差益を発生させ経常利益の伸び確保した。同社はドル建て仕入れが多いことから受注時に為替予約を行ってヘッジを実施しており、損益実態を表す経営指標として経常利益を重視している。

業績動向

なお、期初予想と比較して大幅な業績過達になったが、第 2 四半期では、複数の大型案件を含む仮想デスクトップ事業が好調、クラウドインフラの販売や好調なプロダクト販売に伴うプロフェッショナルサービスも順調で、売上高を 2,000 百万円上方修正した。その一方、利益面では当時の円安影響を考慮して営業利益を下方、経常利益を上方へ若干修正した。

第 3 四半期は、複数の大型案件を含む仮想デスクトップ事業領域の大幅増加などにより売上高をさらに 2,000 百万円上方修正、つれて営業利益・経常利益ともに上方修正した。

第 4 四半期は、想定外だった複数の長期大型案件が契約に至ったこともあって売上高をさらに 2,500 百万円上方修正したが、円安が一層進んだことから営業利益を下方、経常利益を上方へ若干修正した。

業績修正のなかで非常に特長的なのは大型案件が増えていることで、サイバー攻撃の脅威が増すなか、同社や同社製品・サービスに対する信頼と認知が進んだことが背景にあると思われる。

2026 年 1 月期は連続大幅増益予想も、売上面はやや保守的な想定

2. 2026 年 1 月期の業績見通し

2026 年 1 月期の業績見通しについて同社は、売上高 17,000 百万円（前期比 16.5% 増）、営業利益 1,730 百万円（同 99.3% 増）、経常利益 1,730 百万円（同 42.0% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,190 百万円（同 38.4% 増）と、前期に引き続き大幅な増益を見込んでいる。

2026 年 1 月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/1 期		26/1 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	14,586	100.0%	17,000	100.0%	16.5%
売上総利益	1,700	11.7%	-	-	-
販管費	832	5.7%	-	-	-
営業利益	868	6.0%	1,730	10.2%	99.3%
経常利益	1,218	8.4%	1,730	10.2%	42.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	859	5.9%	1,190	7.0%	38.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

事業環境見通しとしては、情報漏洩やランサムウェア被害など「情報セキュリティ問題」、在宅勤務やハイブリッド勤務を促進する「ワークスタイル変革」、電子機器を含めた温室効果ガスの削減など「ESG への取り組み」といった社会的課題への対応がより重要性が増すと見られている。特に、サイバー攻撃による脅威の高まりや Windows 10 のサポート終了の接近などから、各業界で仮想デスクトップに対する需要が引き続き堅調に推移すると予測されている。また、クラウドサービスの普及に伴ってマルチクラウドとオンプレミス(自社内サーバー)のハイブリッド化が進むなか、新卒のサイバー攻撃のリスクが高まっており、これに対抗する従来と異なるセキュリティシステムに対するニーズも高まっている。こうした状況に対し、同社の仮想デスクトップは、「情報セキュリティ問題」のみならず「ワークスタイル変革」や「ESG への取り組み」といった問題も解決できるため、注目を集めているとのことである。

同社としては、2025 年 2 月に公表した「中期経営計画の修正」にある成長に向けた 2 つの重要事業戦略「ストックビジネスを拡大し、持続的成長企業の実現」及び「M&A 及び戦略的事業提携による事業拡大の実現」に基づき経営を進める考えである。「ストックビジネスを拡大し、持続的成長企業の実現」では、継続ライセンスビジネスと自社製品・サービスを強化してソリューションラインナップを拡充することで、300 社を超えるパートナーとともに、需要が堅調な地方自治体や金融機関を中心にあらゆる業界に仮想デスクトップを拡販する計画である。「M&A 及び戦略的事業提携による事業拡大の実現」では、データそのものを守る生成 AI/ クラウド時代の大手セキュリティカンパニー Forcepoint をはじめ、グローバルパートナーとの事業提携を引き続き推進する。その一方、最適なセキュアモデルの実現に向けて「SaaS Secure Client」の開発を強化するなど、拡販に向けて M&A・事業提携及び高収益自社製品ラインナップの強化を進める方針である。

この結果、売上高はオーガニックな伸びに加えて、突発的案件や CXJ を保守的に織り込んで 2 ケタの伸びを見込む。ただし、前期に振るわなかった「Resalil Lynx」については、新バージョンの投入や大手金融機関など新規取引先の開拓でカバーし、伸びが相対的にやや低かったリモート PC アレイは、自治体や民間の大型案件を中心に大きく伸ばす方針である。利益面では、円安や大型案件獲得で先行的に増えた費用が平準化するため営業利益率の改善を見込んでいる。なお、売上総利益や営業外損益への為替影響はニュートラルな想定となっているようだ。足元では宮崎県西都市のリモート PC アレイ導入など大型案件が着々と進行していることを考慮すると、特に売上高面でやや保守的な想定となっているようで、前期ほどではなくても期中の上方修正に期待したいところである。

戦略は順調に進捗、新たな取り組みもスタート

2. 重要事業戦略と進捗

修正後の中期経営計画における重要事業戦略「ストックビジネスを拡大し、持続的成長企業の実現」では、「Resilio Lynx」や「SaaS Secure Client」の継続的開発や、Citrix 製品、App 配信サービス CloudPaging、DLP ソフトウェア Forcepoint の拡販などにより継続ライセンスビジネスを強化するとともに、リモート PC アレイや (株) Quantum のバックアップストレージ、NetScaler (ネットワーク機器) などの販売に伴う自営保守サービスを拡大する計画である。「M&A、戦略的事業提携による事業拡大の実現」では、内外の先進テクノロジーを持つパートナーとの事業提携を進める方針である。

新たな中期経営計画の目標へ向けて、足元で重要事業戦略は順調に進捗、新製品や新たな取り組みもスタートした。新製品では、リモート PC アレイの新モデル「リモート PC アレイ 100」を発表した。1 ユニットの筐体に 20 台の PC カートリッジを搭載した中規模仮想デスクトップ向けモデルで、仮想デスクトップ基盤に必要な CPU、メモリー、ストレージ (SSD)、ネットワークスイッチ、マネジメントソフトウェアをオールインワンで搭載、Windows 11 環境下で快適に動作する製品である。初期導入コストを最大 50% 削減し、システム導入期間を大幅に短縮できるという特長がある。新たな取り組みとしては、2023 年に国内ディストリビューター契約を締結した Forcepoint の国内総代理店として、2025 年 4 月より本格的に事業展開を開始する。Forcepoint は生成 AI/ クラウド時代の大手セキュリティカンパニーで、AI を活用したデータ保護ソリューションに強みがあり、150 ヶ国以上、14,000 社以上で利用されている。同社は、日本国内における Forcepoint の戦略的パートナーとして、販売、マーケティング、技術支援、保守・サポートなどの体制構築に向け戦略投資を進める予定である。2025 年 1 月期が好業績だったことに加え、足元でこのように重要事業戦略が順調に進捗し、新製品や新たな取り組みがスタートしたことを考えると、中期経営計画の目標値の上方修正にも期待したい。

サステナブルな企業経営を目指す

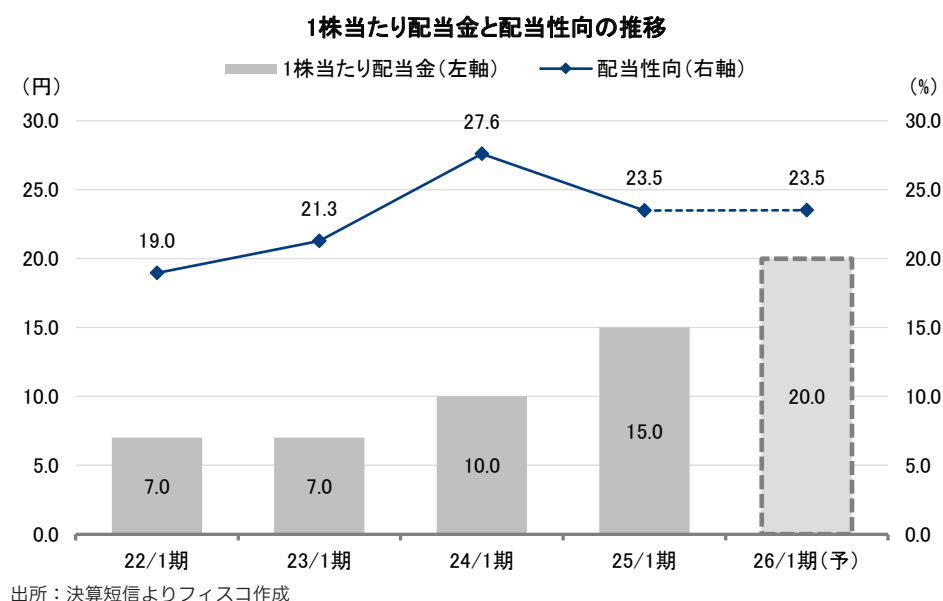
3. ESG への取り組み

重要事業戦略を着実に遂行し企業成長へ結び付けるバックグラウンドとして、同社は ESG 経営を推進している。コア技術を顧客に提供することで社会への貢献を高めるとともに、ESG への積極的な取り組みと開示を進めることで、サステナブルな企業経営を目指している。具体的には、環境への取り組み (Environment) として、テレワークの推進、PC 再利用技術による産業廃棄物削減、環境マネジメントシステム (EMS) 認証の取得、温室効果ガス削減に向けた SBT (気候変動対策の証) 認定の取得、ペーパーレス化などを推進している。また、持続可能な社会の実現 (Social) としては、地方自治体のサービス向上に向けたソリューションの提供、「人権の尊重」を重視した就業規則の整備、顧客に対する「社員 5 つのコミットメント」の策定、ダイバーシティの推進、ストレスフリーカンパニーへの進化を進めている。ガバナンス (Governance) としては、取締役会、監査等委員会、内部監査委員会、指名・報酬諮問委員会、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会による実効性のあるコーポレート・ガバナンス制度の構築を目指している。

株主還元策

3 期連続増配の見込み

同社は、株主に対する利益還元と同時に、財務体質の強化や事業拡大及び競争力の確保を経営の重要課題として位置付けている。同社は配当について、株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識しつつ、財務状況及び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、年 1 回の期末配当を行うことを基本方針としている。内部留保資金については、持続的な成長に向けた戦略的な事業投資や、今後予想される経営環境の変化に対応すべく、今まで以上にコスト競争力を高め、市場ニーズに応える自社製品の開発体制を強化し、事業拡大を図るために有効投資する考えである。なお、剰余金の配当の決定機関は、株主総会である。こうした方針に基づき、業績と今後の事業展開等を総合的に勘案した結果、2025 年 1 月期の 1 株当たり配当金を 15.0 円とした。2026 年 1 月期の 1 株当たり配当金は 20.0 円を予定している。



重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp