

|| 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 >>>](#)

2026年4月24日(金)

執筆：客員アナリスト

中西 哲

FISCO Ltd. Analyst **Tetsu Nakanishi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 会社概要	01
2. 2026年1月期の業績概要	01
3. 2027年1月期の業績見通し	01
4. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業概要	06
2. 外部環境と会社の競争優位性	07
■ 業績動向	09
1. 2026年1月期の業績概要	09
2. 財務状況	10
■ 今後の見通し	11
1. 2027年1月期の業績見通し	11
2. 事業環境と会社の対応	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 前中期経営計画の振り返り	13
2. 「Ascentech Vision 2030」事業計画	13
3. 成長戦略と重要施策	14

■ 要約

2026年1月期は過去最高業績を更新。 AI時代の外部環境の変化を捉え成長加速へ

1. 会社概要

アセンテック<3565>は、仮想デスクトップ (VDI : Virtual Desktop Infrastructure) のトータルソリューションベンダーであり、企業のワークスタイル変革を支援している。事業はVDI、クラウドインフラ、ゼロトラストセキュリティの3領域で展開している。独自の「リモートPCアレイ」はハイパーバイザー不要なVDIを実現し、自治体のセキュリティ対策やRPA (Robotic Process Automation) 基盤として数多くの実績を有する。また、2026年3月にはオンプレミス環境で安全なAI活用を可能にする「Edge AI Array」を発表し、AIインフラ市場へ参入した。設立は2009年で、2017年に東京証券取引所 (以下、東証) マザーズへ上場し、2023年より東証スタンダード市場へ移行した。直近では、Cloud Software Group, Inc. (以下、CSG) との戦略的提携による子会社 (株) CXJ の設立や、積極的なM&Aを通じてエンジニア資源を拡充している。VDIの専門技術者集団を擁し、コンサルティングから保守まで一貫提供する体制を強みに、AIやセキュリティ、クラウドなどの先端領域へ事業を拡大させている。

2. 2026年1月期の業績概要

2026年1月期の連結業績は、売上高17,254百万円 (前期比18.3%増)、営業利益2,840百万円 (同227.3%増)、経常利益2,894百万円 (同137.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,059百万円 (同139.6%増) と、増収及び各利益で大幅増益となった。過去最高業績を更新し、中期経営計画の目標を1年前倒しで達成した。仮想デスクトップ領域では、子会社CXJによるCitrix製品の売上が大幅増益に寄与した。クラウドインフラ領域は、地方自治体のネットワーク分離需要を受け「リモートPCアレイ」の出荷台数が348台と倍増し、同32.6%の増収となった。ゼロトラストセキュリティ領域もForcepoint製品等の好調により同170.0%増と大幅に成長した。持続的成長を支えるストックビジネスも、自社製品の保守サービスを中心に売上高2,119百万円と堅調に推移している。株主還元面では、好業績を背景に年間配当を当初予想の20.0円から前期実績の2倍となる30.0円へ大幅増配した。

3. 2027年1月期の業績見通し

2027年1月期の連結業績は、売上高17,500百万円 (前期比1.4%増)、営業利益2,000百万円 (同29.6%減)、経常利益2,100百万円 (同27.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,430百万円 (同30.6%減) を見込んでいる。売上高は前中期経営計画の予算を維持し、経常利益は当初計画から9.9%上方修正した。前期比で減益を見込むのは、2026年1月期にCitrix製品の大型案件や更新需要が集中した反動であり、2027年1月期は巡航速度での着実な成長を反映している。事業環境は、ハイブリッドワーク定着やAI活用本格化により、セキュアなAIインフラ需要が継続している。特にVMwareの価格改定に伴う代替需要に対し、「XenServer」等の提案を強化しシェア拡大を図る。また、新基盤「Edge AI Array」を投入し、機密保護や低遅延を重視するAIインフラ市場へ本格参入する。高収益な自社製品やストックビジネスを拡大し、持続的な収益向上と配当性向45%以上の積極的な株主還元を両立する方針である。

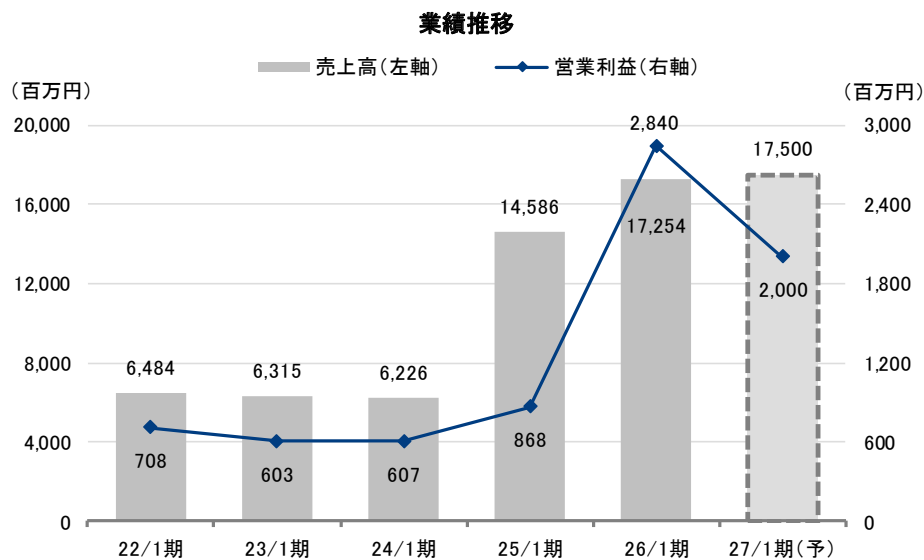
要約

4. 中長期の成長戦略

新中期経営計画「Ascentech Vision 2030」では、2030年1月期に売上高250億円、経常利益40億円、時価総額約500億円を目指す。2027年1月期の売上高予想17,500百万円を起点に、着実な増収増益を継続する計画である。成長戦略の第1は製品力強化による利益成長であり、オンプレミス型AIプラットフォーム「Edge AI Array」の投入により、セキュリティ、応答速度、コストといったクラウドAIの課題を解決するソリューションを訴求する。あわせて独自製品「リモートPCアレイ」のシェア拡大や、高収益なストックビジネスの強化を図る。第2に事業拡大として、2030年1月期までに50億円規模の売上増に寄与するM&Aや、グローバルパートナーとの戦略的事業提携、販売網の全国拡大を推進する。第3に経営基盤として、AI人材の育成、配当性向45%以上への引き上げ、1株を3株とする株式分割を実施し、株主還元の充実とESG経営を深化させる方針である。

Key Points

- ・ ITインフラのセキュリティを支える仮想デスクトップのフロントランナー
- ・ 企業のAI活用の浸透やリモートワークの浸透により事業環境は良好に
- ・ 2026年1月期は増収及び各利益で大幅増益。過去最高業績を更新し、中期経営計画の目標を1年前倒しで達成
- ・ 2026年1月期の配当は前期実績の2倍となる30.0円へ大幅増配。2027年1月期以降は配当性向45%以上を基準とし、成長と還元を両立
- ・ 新中期経営計画では、2030年1月期に売上高250億円、経常利益40億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

ITインフラのセキュリティを支える仮想デスクトップの フロントランナー

1. 会社概要

同社は、仮想デスクトップのトータルソリューションベンダーとして、企業のビジネスワークスタイル変革に貢献するIT企業である。同社は、場所やデバイスに制限されないセキュアな業務環境の構築において高い専門性を有しており、顧客のデジタルトランスフォーメーションを支える多角的な事業を展開している。

同社の事業は、仮想デスクトップ、クラウドインフラ、ゼロトラストセキュリティの3つの領域で構成されている。中核となる仮想デスクトップ領域では、CitrixやOmniSSA (旧 VMWare) といったグローバルなソリューションに加え、自社開発を含む多彩なシンクライアント端末を提供している。2026年2月より、Azure Virtual Desktop (AVD) 接続に対応したシンクライアントソリューションであるUniconの取り扱いを開始し、あらゆる仮想デスクトップ環境に対応可能な製品ラインナップを拡充している。同社の成長を支える独自のハードウェアソリューションが、「リモートPCアレイ」である。これは1Uの筐体に複数の物理PCカートリッジと仮想デスクトップに必要なコンポーネントを搭載した製品であり、ハイパーバイザーを必要としない独自の仮想デスクトップ環境を実現する。直近では、BIPROGY<8056>においてRPA専用インフラとして導入され、Windows 11対応と安定稼働を実現した実績を持つ。また、自治体情報セキュリティガイドラインの改定に伴うマイナンバー系PCの集約や業務効率化のニーズに対しても、「リモートPCアレイ」を活用した具体的な解決策を提示している。

さらに同社は、最先端のAIプラットフォーム領域にも注力している。2026年3月には、バーチャルヒューマンに最適化した新基盤であるEdge AI Arrayを発表した。これはAI利用時のセキュリティ課題をオンプレミス環境で解決するものであり、AI活用の最前線を体感できる展示会などでもデモンストレーションが行われている。セキュリティ領域においても、ゼロトラスト、ログ管理、二要素認証、SaaSセキュリティ、DLP (データ漏洩防止) など、多岐にわたる製品群を揃えている。これらの製品提供に加え、VDIコンサルティングからインフラ構築、運用保守までを一貫して提供するプロフェッショナルサービスが、同社の高い付加価値を支える源泉となっている。

同社は「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」との経営理念を掲げ、ESGやSDGsへの取り組みも積極的に推進している。技術革新を通じて社会課題の解決と企業の持続的成長の両立を目指す姿勢は、変化の激しいIT市場において同社の競争優位性を確立する基盤となっている。

会社概要

2. 沿革

同社は2009年2月に、(株)エム・ピー・ホールディングスの新設分割子会社である(株)エム・ピー・テクノロジーズとして、東京都新宿区に設立された。設立当初より仮想デスクトップソリューションに関連する製品及びサービスの販売を開始し、2012年10月に現商号であるアセンテック(株)への変更と本店移転を行った。2016年10月には、自社開発の独自ソリューションである仮想デスクトップ専用サーバ「リモートPCアレイ」の販売を開始し、付加価値の高いビジネスモデルを構築した。資本市場においては、2017年4月に東証マザーズ市場へ上場した後、2019年9月に同市場第一部への市場変更を果たしている。2022年4月の市場再編でプライム市場へ移行したが、2023年10月には現在のスタンダード市場へと移行した。直近では、2023年にSaaSセキュリティ事業の(株)ブレイクアウトを新設分割により設立したほか、2024年には(株)ワンズコーポレーション及び(株)エスアイピーの子会社化やCSGとの戦略的提携による子会社CXJの設立を実施している。これにより、仮想デスクトップを核としながら、AIやセキュリティ、クラウドといった先端領域へも事業を拡大させている。

アセンテック | 2026年4月24日 (金)
 3565 東証スタンダード市場 | https://www.ascentech.co.jp/ir/ir_index.html

会社概要

沿革

年月	概要
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。本店所在地を東京都豊島区南池袋に移転 日本セーフネット(株)(現 THALES DIS JAPAN K.K.)とPKIベースUSB認証トークン及びワンタイムパスワード等の認証製品全般に関するリセラー契約を締結
2013年 3月	(株)ネットワークと業務提携
2013年 9月	Nimble Storage, Inc.と代理店契約を締結
2014年 1月	Atrust Computer Corp.と国内ディストリビューター契約を締結 日本マイクロソフト(株)の提供するクラウド統合ストレージソリューション「StorSimple」の国内サービス販売開始
2014年10月	デル(株)(現 デル・テクノロジーズ(株))とプレミアパートナー契約を締結
2015年 8月	GMOインターネット(株)(現 GMOインターネットグループ(株))とリセラーパートナー契約を締結
2015年11月	「Resalio(レサリオ)」シリーズのクラウドクライアントデバイスとして、Resalio Lynx 300、500を発表
2015年12月	「Resalio」シリーズの仮想デスクトップサービスとして、GMOインターネットのクラウド基盤を活用した「Resalio DaaS(レサリオ・ダース)」のサービス提供を開始
2016年10月	仮想デスクトップ専用サーバ「リモートPCアレイ」の販売提供を開始
2017年 4月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場
2017年10月	日本ヒューレット・パッカード(株)(現 日本ヒューレット・パッカード(合))と一次店契約を締結
2018年 8月	東京都台東区にインフラソリューションラボ(システム検証センター)を設立
2019年 1月	RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)利用に適した「リモートPCアレイ50」の販売を開始 大規模仮想デスクトップに対応の「リモートPCアレイ200」の販売を開始
2019年 9月	東京証券取引所市場第一部へ上場
2020年 5月	(株)ピー・ピーシステムズと業務提携 (株)理経と業務提携
2020年 9月	Google Cloud パートナー契約を締結
2020年12月	パルスセキュア社とディストリビューター契約を締結
2021年 5月	ゼロトラスト・シンクライアント「Resalio Lynx 300」の販売を開始
2021年11月	(株)ニーズウェルと業務提携
2022年 2月	セキュアリモートアクセスが可能になる「Resalio Connect」の販売を開始
2022年 3月	(株)アイネスとの業務提携
2022年 4月	東京証券取引所市場第一部からプライム市場へ移行
2023年 3月	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
2023年 6月	(株)チェンジとの業務提携
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	Forcepoint LLC.と国内ディストリビューター契約を締結 東京証券取引所プライム市場からスタンダード市場へ移行
2024年 2月	(株)ワンズコーポレーション及び(株)エスアイピーを子会社化
2024年 8月	IT環境のSaaSシフトへの対応するSaaS Secure Clientの発表
2024年11月	CSGとの戦略的業務提携に基づき(株)CXJを設立

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

セキュリティ対策の高度化需要が追い風に

1. 事業概要

同社は、企業のビジネスワークスタイル変革を支援するため、ITインフラのコンサルティングから設計、構築、保守までを一貫して提供している。同社の最大の特徴は、単にシステム構築のみを請け負う一般的なシステムインテグレーター (SIer) とは一線を画す点にある。同社は独自の付加価値を持つ独自製品と高度な専門性を組み合わせた「トータルソリューションベンダー」としての地位を確立している。具体的には、自社開発製品や海外の最先端ソリューションを核とし、それらを顧客のニーズに合わせて最適に組み合わせて提供することで、高い利益率と顧客満足度を両立させている。

主要な事業領域は「仮想デスクトップ」「クラウドインフラ」「ゼロトラストセキュリティ」の3つに分類され、これらは互いに相乗効果を発揮する形で構成されている。

(1) 仮想デスクトップ (VDI) 領域

同社の祖業であり、現在も売上の約8割を占める基幹事業である。CitrixやOmniSSAといったグローバルリーダーのソフトウェアに加え、自社開発のUSBシンクライアント「Resilio Lynx」や、Dell、Atrust、HPといった多様な端末をラインナップしている。同領域における最大の強みは、国内最大規模となる約100名 (パートナーを含む) のVDI専門技術者集団を擁していることである。これにより、単なる製品販売にとどまらず、高度なコンサルティングから構築、メーカーと直結した迅速なサポートまでをエンドツーエンドで提供することが可能となっている。

(2) クラウドインフラ領域

仮想デスクトップ環境を支えるサーバーやストレージ、そして同社の独自性を象徴するハードウェア「リモートPCアレイ」を中心とした領域である。「リモートPCアレイ」は、1Uの筐体に複数の物理PCカートリッジを搭載した製品であり、従来のVDIで必要だった複雑なソフトウェア設計を不要にすることで、導入コストの低減と安定稼働を実現している。特に地方自治体や金融機関において、機密情報の分離やRPA専用インフラとしての導入が拡大している。また、同領域では「自営保守」サービスが重要な収益源となっている。これはメーカーに依存せず、同社が独自に構築した全国的なサポート体制と部品供給網により提供されるもので、利益率が高いストックビジネスとして機能している。

事業概要

(3) ゼロトラストセキュリティ領域

ハイブリッドワークの普及や高度化するサイバー攻撃を背景に、成長ドライバーとして注力している領域である。ID管理の「SafeNet」やエンドポイント※保護の「CrowdStrike」に加え、近年はデータそのものの動きを監視するDLP（データ漏洩防止）ソリューションの「Forcepoint」を積極的に展開している。Forcepointは、内部不正による情報持ち出しなどのリスクを可視化・制御するもので、内部統制の強化を求める近年の潮流から高い関心を集めている。同社はこれらのセキュリティ製品を仮想デスクトップ環境と緊密に連携させることで、利便性を損なうことなく安全な業務環境を構築する独自のソリューション力を提供している。

※ エンドポイントとは、ネットワークの「終点・末端」を指し、通信ネットワークに接続されたPC、スマートフォン、サーバー、IoT機器などのデバイス全般のこと。

2. 外部環境と同社の競争優位性

(1) 外部環境

近年の国内IT市場環境は変化し続けている。まず、コロナ禍の拡大を契機として、在宅勤務やハイブリッドワークといった柔軟な働き方が急速に普及した。これに政府が推進する「働き方改革」の政策が加わり、場所にとられない労働環境の構築は、企業にとって避けて通れない課題となっている。また、大規模震災やコロナ禍を経て、有事の際にも事業を継続させる「BCP（事業継続計画）」への意識も、企業の存続に関わる重要事項として定着している。このような働き方の変革が進む一方で、ITセキュリティに対する要請はかつてないほど厳格化している。サイバー攻撃の高度化に加え、組織内部からの不正な持ち出しによる情報漏洩リスクが増大しており、特に金融機関や官公庁、地方自治体といった組織では、極めて高い水準のセキュリティ対策が求められている。さらに、昨今のAI活用の急拡大に伴い、処理すべきデータ量が膨大になる中で、通信遅延や機密保持、コストの観点から、クラウドのみに頼らないオンプレミスやエッジ環境でのセキュアなインフラ構築への需要も新たに顕在化している。

(2) 同社の競争優位性

同社の競争優位性は、独自のポジション、パートナービジネスモデル、及び国内最大規模の技術者集団の3点に集約される。

a) 独自のポジション

同社と全く同じ事業形態を持つ競合他社が実質的に存在せず、同社は独自のポジションを築いている。仮想デスクトップ（VDI）のシステム自体は、汎用的なサーバーやソフトウェアを組み合わせれば他社でも構築は可能だが、顧客が求める高度なセキュリティ水準や応答スピードの速さ、さらには詳細なログ管理といった複雑な要望に対して、的確に応えられる企業は限定的である。こうしたことから、同社は自治体や金融機関など高度な機密性やセキュリティ水準が必要な顧客からの支持を得ている。また、この分野を専門としながら株市場を果たしている企業は他に例がなく、同社は競合のいないブルーオーシャンを構築していると言える。

事業概要

b) パートナービジネスモデル

同社は原則としてエンドユーザーへの直販を行わず、(株)NTTデータや日本アイ・ビー・エム(株)といった大手システムインテグレーター(Sier)をパートナーとする販売体制を敷いている。これらのパートナー企業からは仮想デスクトップ案件であればアセンテックという絶対的な信頼を得ており、強力な販売網として機能している。また、自社製品である「リモートPCアレイをラインナップに持つことで、高価なソフトウェアソリューションでは予算が合わない商談に対しても、代替案を提示して成約に結びつけられる。このように、パートナーのビジネスを補完する存在となっていることが、大手Sierとも強固な協力関係を維持する要因となっている。

c) 国内最大規模の専門技術者集団

同社は社員とパートナーを合わせて約100名のVDI専門技術者を抱えており、この規模は国内トップクラスである。大手Sierの技術者であっても、VDIの細部におけるパラメーター設定などの深い専門知識まで備えているケースは少なく、同社の技術者がプロジェクトの要として頼られる場面は多い。さらに、Citrix製品の国内サポート機能を引き継いでいることから、メーカーと直結した高度な技術ノウハウを蓄積しており、トラブル発生時や新製品の導入時においても、他社には真似できない迅速かつ的確な対応を可能にしている。

外部環境と同社の競争優位性

外部環境：4つの主要課題	アセンテックの競争優位性
<div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>リモート/ハイブリッドワークの定着</p> <p>ワークスタイルの変化</p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>BCP（事業継続）の確保</p> <p>不測の事態への対応</p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>サイバー攻撃の高度化</p> <p>セキュリティ脅威の高まり</p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div> <p>エッジAI活用への需要拡大</p> <p>新たな技術トレンド</p> </div> </div>	<div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>独自のポジション</p> <p>仮想デスクトップ（VDI）特化の唯一の上場企業。競合の少ない市場で圧倒的優位性。</p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 10px;"> <div> <p>間接販売モデル</p> <p>NTTデータ、IBMなどの国内トップSierとの信頼に基づく効率的な間接販売。</p> </div> </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div> <p>国内最大級の技術者集団</p> <p>約100名のVDI専任技術者。高度なコンサルティングとサポート。</p> </div> </div>

出所：取材に基づく情報によりフィスコ作成

業績動向

2026年1月期は大幅増収増益で2度の増配を公表

1. 2026年1月期の業績概要

2026年1月期の連結業績は、売上高17,254百万円（前期比18.3%増）、営業利益2,840百万円（同227.3%増）、経常利益2,894百万円（同137.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益2,059百万円（同139.6%増）となった。増収及びすべての段階利益において過去最高を更新し、中期経営計画の利益目標を1年前倒しで達成した。事業領域別動向及びトピックスは以下のとおりである。

(1) 仮想デスクトップ領域

売上高は14,254百万円（前期比14.0%増）となった。CSGとの戦略的提携に基づき設立されたCXJが事業を開始し、Citrix製品の売上がグループの業績に大きく寄与したことが大幅な増益の主因となった。なお、CXJの一部取引については、収益認識会計基準に基づき約141億円を代理人取引として純額処理しており、売上高には含まれていない。

(2) クラウドインフラ領域

売上高は2,545百万円（前期比32.6%増）と大幅に伸長した。特に自社製品である「リモートPCアレイ」が、総務省のセキュリティガイドライン改定に伴う地方自治体のネットワーク分離需要を的確に捉え、年間の出荷台数が前期の161台から348台へと倍増したことが寄与した。また、自営保守サービス等のストックビジネスも着実に積み上がり、収益の下支えとなっている。

(3) ゼロトラストセキュリティ領域

売上高は453百万円（前期比170.0%増）を記録し、爆発的な成長を見せた。国内総代理店として展開するForcepoint製品をはじめとする最先端ソリューションの展開が好調に推移しており、新たな成長の柱としての地位を確立しつつある。

2026年1月期連結業績

(単位：百万円)

	25/1期		26/1期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	14,586	100.0%	17,254	100.0%	18.3%
仮想デスクトップ	12,499	85.7%	14,254	82.6%	14.0%
クラウドインフラ	1,919	13.2%	2,545	14.8%	32.6%
ゼロトラストセキュリティ	168	1.2%	453	2.6%	170.0%
売上総利益	1,700	11.7%	4,060	23.5%	138.8%
販管費	832	5.7%	1,220	7.1%	46.6%
営業利益	868	6.0%	2,840	16.5%	227.3%
経常利益	1,218	8.4%	2,894	16.8%	137.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	859	5.9%	2,059	11.9%	139.6%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(4) ストックビジネスの成長

同社はストックビジネスを、持続的成長を支える基盤と捉えている。2026年1月期も堅調に推移しており、売上高ベースでは2,119百万円、新規受注ベースでは2,478百万円を記録している。主力の自社製品「リモートPCアレイ」の導入拡大に伴い、これに付随する自営保守サービス等のストック収益が着実に積み上がっていることが主因である。2025年1月期には仮想デスクトップソフトの複数年契約という一過性の押し上げ要因があったが、これを除いた実力値ベースでは、金融や公共分野での事例展開により順調な成長軌道にある。今後高収益なストックビジネスを拡大し、収益構造のさらなる安定化を図る。

(5) 株主還元において2度の増配を公表

2026年1月期の配当については、好調な業績を背景に当初予想から大幅な増配を実施した。期初時点の予想配当は20.0円であったが、業績の上方修正に伴い23.0円、最終的には30.0円へと2度にわたって引き上げた。これにより、2026年1月期の年間配当金は、前期実績の15.0円の2倍となった。この大幅な増配は、すべての段階利益において過去最高益を更新し、中期経営計画の利益目標を1年前倒しで達成した成果を株主へ還元するものである。

2. 財務状況

2026年1月期末の財務状況は、資産合計が9,309百万円から35,266百万円へ、負債合計が5,106百万円から29,059百万円へ大きく拡大した。一方で、純資産合計も4,202百万円から6,206百万円へ増加しており、ROEは20.5%から33.2%へ上昇した。したがって、数字上のB/S拡大だけをもって財務内容の悪化と見るのは適切ではなく、2026年1月期は事業拡大に伴う特殊な計上が財政状態に強く表れた期と整理するのが妥当である。

資産・負債の増加要因は、CSGとの戦略的事業提携に基づく計上である。同社は、日本国内におけるCitrix事業から得られる見込収益に対応して、負債を短期未払金または長期未払金として計上し、その同額を短期前払費用または長期前払費用として資産計上する枠組みであると説明している。実際、2026年1月期末は、売掛金が1,418百万円から11,023百万円へ、買掛金が3,574百万円から14,344百万円へ、長期前払費用が9百万円から4,335百万円へ、長期未払金が30百万円から9,352百万円へ増加しており、これらが資産合計・負債合計の拡大をもたらした。このため、自己資本比率は45.1%から17.6%へ低下したが、これは借入依存の高まりや資金繰り悪化を示すものではない。有利子負債の計上はなく、無借金経営を維持しているうえ、今回の負債増加の中心は買掛金や長期未払金である。戦略的提携に基づく資産・負債の両建て計上によってB/Sが大きく変形した結果であり、将来収益の取り込みに向けた会計処理が前面に出たB/Sと評価すべきである。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	25/1期末	26/1期末	増減
流動資産	8,349	29,941	21,592
(現金及び預金)	6,007	12,576	6,568
(売掛金)	1,418	11,023	9,605
固定資産	959	5,324	4,364
資産合計	9,309	35,266	25,956
流動負債	5,046	19,642	14,596
(買掛金)	3,574	14,344	10,770
固定負債	60	9,417	9,356
(長期未払金)	30	9,352	9,321
負債合計	5,106	29,059	23,953
(有利子負債)	-	-	-
純資産合計	4,202	6,206	2,003
負債・純資産合計	9,309	35,266	25,956
自己資本比率	45.1%	17.6%	-27.5pp
ROE	20.5%	33.2%	12.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

高まる需要を背景に2027年1月期も堅調推移を見込む

1. 2027年1月期の業績見通し

2027年1月期の連結業績については、売上高17,500百万円(前期比1.4%増)、営業利益2,000百万円(同29.6%減)、経常利益2,100百万円(同27.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,430百万円(同30.6%減)を見込んでいる。この業績見通しで注視すべき点は、売上高が前中期経営計画どおりの17,500百万円を堅持していることである。また、経常利益については、前中期経営計画の目標値から上方修正を行い、2,100百万円を見込んでいる。これは当初の計画比で9.9%の増加にあたり、同社の収益力が計画策定時よりも高まっていることを示している。

過去最高益を記録した2026年1月期の実績と比較すると大幅な減益計画に見えるが、これは2026年1月期に発生した一時的な特殊要因による反動減としての側面が強い。2026年1月期には、戦略的提携の成果として当初予想に含まれていなかった大型のCitrix製品案件が前倒しで複数成約したことに加え、Citrix製品の契約更新需要が集中するサイクルであった。2027年1月期はこれらの押し上げ要因を除いた巡航速度での成長を反映したものであり、当初計画から上方修正された高い水準である。株主還元についても、年間配当性向45%以上を基準とする新たな方針に基づき、1株当たり年間配当金15.0円(株式分割考慮前で45.0円)を予定しており、成長と還元の両立を継続する。

今後の見通し

2027年1月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/1期		27/1期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	17,254	100.0%	17,500	100.0%	1.4%
営業利益	2,840	16.5%	2,000	11.4%	-29.6%
経常利益	2,894	16.8%	2,100	12.0%	-27.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,059	11.9%	1,430	8.2%	-30.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業環境と社への対応

2027年1月期の事業環境は、ハイブリッドワークの定着と、企業におけるAI活用の本格化が大きな軸となっている。まず、働き方の面では、出社と在宅を組み合わせたハイブリッドワークが一般化したことで、企業にとっては端末の管理やセキュリティの確保がより複雑で厄介な課題となっている。こうした背景から、Windows端末をサーバー側で集約管理できる仮想デスクトップ (VDI) や、ランサムウェア対策を中心とした高度なセキュリティ対策への需要は、引き続き堅調に推移すると予測されている。

また、ITインフラ市場において大きな注目を集めているのがAIの活用である。生成AIなどの普及に伴い、膨大なデータ処理を必要とするAIをいかに安全かつ効率的に動かすかが企業の重要課題となっている。特に、機密情報の保護や通信遅延 (レスポンス速度)、コストの観点から、従来のクラウド型AIの課題を解決する手段として、現場に近い場所で処理を行う「エッジ」やオンプレミス環境でのAIインフラ構築へのニーズが急速に高まっている。加えて、Broadcom社によるVMwareの価格改定やパートナー制度の大幅な変更により、多くの企業がVMwareの継続利用に不安を抱いており、代替ソリューションへの移行検討が加速している。

これらの環境変化に対し、同社は以下のような対応を推進する。

第1に、主力である仮想デスクトップ領域において、自治体や金融機関、民間企業など幅広い業界に対し、独自の「リモートPCアレイ」やVDIソリューションの展開を強化する。特にVMwareの代替需要に対しては、「XenServer」をはじめとする代替ソリューションのラインナップを拡充し、移行ツールやサポート体制を整えることで、顧客の不安を解消しつつシェアの拡大を図る。第2に、AIインフラ市場への本格参入である。新基盤である「Edge AI Array」を投入し、まずは高い応答速度とセキュリティが求められる「バーチャルヒューマン」向けのセキュアなAIインフラとして展開を開始する。これは、「リモートPCアレイ」で培った高密度な集約技術を応用したものであり、オンプレミス環境で高速かつ安全にAIを稼働させたいという企業のニーズを的確に捉えるものである。

■ 中長期の成長戦略

良好な事業環境を背景に、時価総額500億円に向けた打ち手

1. 前中期経営計画の振り返り

2027年1月期を最終年度とする前中期経営計画については、計画値を大幅に上回る業績が見込まれたため上方修正を行ったが、修正後の最終年度目標であった経常利益1,910百万円については、2026年1月期に1年前倒しで達成した。事業面においては、CSGとの資本業務提携によるCXJの設立が、仮想デスクトップ事業を強力にけん引した。また、エンジニアリングリソースの拡充を目的にワンズコーポレーションとエスアイピーの2社を子会社化した。自社製品である「リモートPCアレイ」は累計受注数2,000台を突破し、自営保守を含むストックビジネスの基盤を拡大させるなど、重要な事業戦略の実行を通じて強固な経営基盤を構築した。

前中期経営計画の振り返り (業績面)

(単位：百万円)

	26/1期 中計修正数値	27/1期 中計修正数値	26/1期 実績
売上高	17,000	17,500	17,254
経常利益	1,730	1,910	2,894
(経常利益率)	10.2%	10.9%	16.8%

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

2. 「Ascentech Vision 2030」事業計画

同社は、さらなる飛躍的な事業成長を実現するため、2030年1月期を最終年度とする新中期経営計画「Ascentech Vision 2030」を策定した。本計画では、ITで働き方の変革を支え、より良い社会に貢献することを目指す姿として掲げている。最終年度の主要な数値目標は、売上高250億円、経常利益40億円（経常利益率16.0%）、親会社株主に帰属する当期純利益27.4億円、ROE（自己資本利益率）25.6%と、高い成長目標を掲げている。時価総額は現状の約185億円から大幅な向上となる約500億円を目指す。

2027年1月期の売上高予想17,500百万円を起点として、着実な増収増益を継続する計画である。なお、ROEについては、2026年1月期に計上したCSGとの戦略的業務提携に基づく10,000百万円あまりの資産・負債額が漸次減少することを見込み、結果として減少することを想定しているものである。これは、資本効率が悪化しているわけではなく、従来の資本構成に戻ることを意味している。

中長期の成長戦略

「Ascentech Vision 2030」におけるKPI

(単位：百万円)

	26/1期 実績	30/1期 目標
売上高	17,254	25,000
経常利益	2,894	4,000
(経常利益率)	16.8%	16.0%
ROE	33.2%	25.6%
PER (倍)	8.8	18.0
時価総額	18,500	50,000

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

3. 成長戦略と重要施策

目標達成に向け、「利益成長」「事業拡大」「経営基盤」の3つの柱からなる成長戦略を推進する。

(1) 成長戦略 01：価値創造を軸に製品力を強化し利益成長を実現

AI事業への参入として、オンプレミス型AIプラットフォーム「Edge AI Array」を投入する。これによりセキュリティ、応答速度、コストといったクラウドAIの課題を解決するソリューションを自治体や金融機関等へ請求する。あわせて独自の「リモートPCアレイ」の展開を加速し、地方自治体や金融機関での大規模案件獲得を推進する。また「Resalio Lynx」や「SSC」の拡販に加え、国内総代理店を務める「Forcepoint」等のサブスクリプション型サービスを強化し、ストックビジネスを拡大する。また、CXJの事業拡大も図る。

(2) 成長戦略 02：M&A及び戦略的事業提携による事業拡大を実現

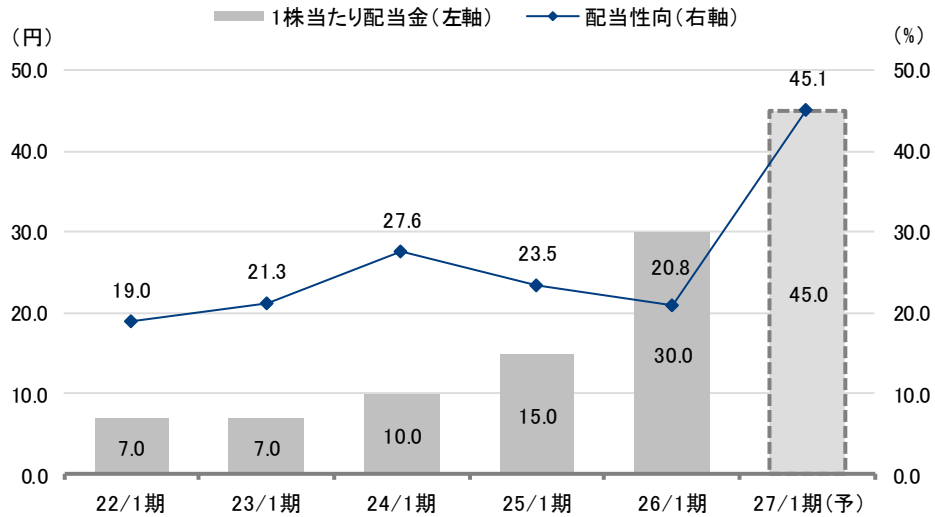
2030年1月期までに50億円規模の売上増に寄与する、AIやセキュリティ領域を中心とした戦略的M&Aを目標とする。またCitrix製品を展開するCXJの事業を拡大させるとともに、グローバルなテクノロジー・パートナーとの提携を通じて高収益な自社ソリューションを確保する。さらに、特定の顧客層や地域に強みを持つ販売パートナーとのアライアンスを推進し、営業カバレッジを全国レベルで拡大する。

(3) 成長戦略 03：堅牢な経営基盤の構築を進め持続的成長を実現

AI人材の採用と育成を強化し、少数精鋭かつ高効率な組織体制を構築することで、次世代型の人材・組織基盤を強化する。株主還元についても重視し、2026年1月期は好業績を背景に年間配当を当初予想の20.0円から前期実績の2倍となる30.0円へ大幅増配した。また、2027年1月期より配当性向を45%以上とする新たな方針を策定した。さらに投資単位の引き下げと流動性の向上を目的に、2026年5月1日を効力発生日とし、1株を3株とする株式分割を実施する。加えてテレワークの推進やPC再利用技術による廃棄物削減など、持続可能な社会への貢献とガバナンス体制の強化を並行して進めるESG経営を深化させる。

中長期の成長戦略

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：27/1期(予)は株式分割前換算
 出所：決算短信よりフィスコ作成

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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