



2026年3月17日

各 位

会 社 名 アセンテック株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 松浦 崇
(コード番号：3565 東証スタンダード)
問 合 せ 先 管理本部長 佐藤 正信
(TEL：03-6859-3565)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2027年1月期～2030年1月期までの4ヵ年の中期経営計画を添付のとおり策定いたしましたので、お知らせいたします。

以 上



ascentech

2027年1月期 – 2030年1月期

中期経営計画 Ascentech Vision2030

アセンテック株式会社

証券コード:3565

2026年3月17日

INDEX

中期経営計画

1. アセンテックの目指す姿
2. 前中期経営計画の振り返り
3. 新中期経営計画 2027-2030

01

アセンテックの目指す姿

「Ascentech Vision2030」基本方針

中期経営計画「Ascentech Vision2030」

Work Smarter with IT, Live Better

ITで働き方の変革を支え、お客様に価値を提供し、
より良い社会に貢献する



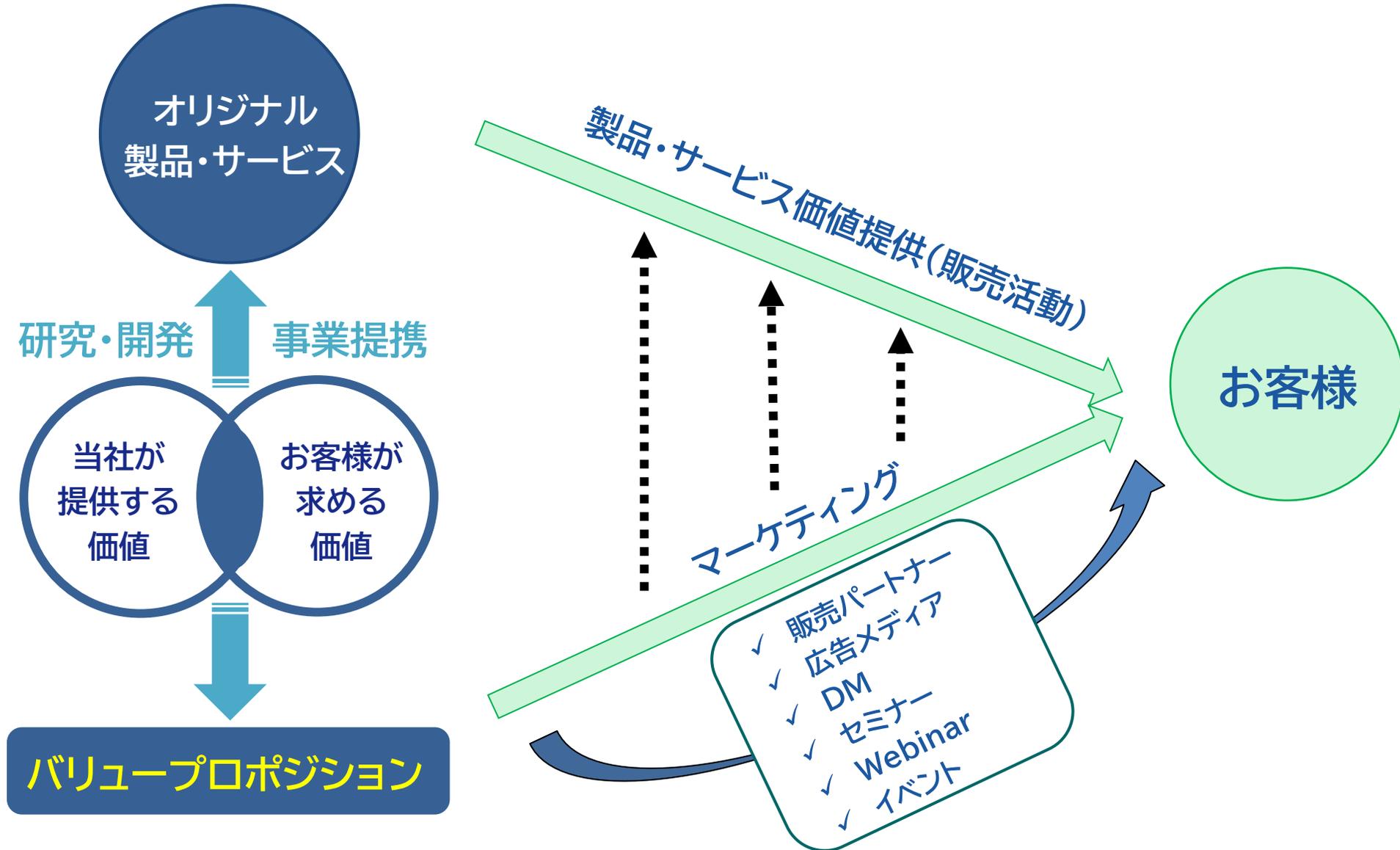
「Ascentech Vision2030」

基本方針



アセンテック株式会社は、
常に変化するIT環境において、
圧倒的な差別化・優位性をもつ
ソリューションを追求し、
お客様への価値提供を基本方針とし、
戦略的投資並びに経営基盤強化を
通して、持続的成長企業を実現する。

「Ascentech Vision2030」基本方針：お客様への価値提供



02

前中期経営計画の振り返り

2024-2027 Review

前中期経営計画 振り返り-業績面-

当社は、2023年4月25日付で、2027年1月期までの成長を見据えた中期経営計画を策定いたしました。早期に計画値を大幅に上回る業績が見込まれたことから、2025年2月17日付で当該中期経営計画の修正を行いました。

その後、2026年1月期に、修正後の中期経営計画における最終年度の利益計画値(経常利益19.1億円)を、1年前倒しで達成しております。

これを踏まえ、このたび2030年1月期に向けて、さらなる飛躍的な事業成長の実現を目指し、新たな**中期経営計画「Ascentech Vision2030」**を策定いたします。

(百万円)	2026年1月期 修正中計数値	2027年1月期 修正中計数値	2026年1月期 実績
売上高	17,000	17,500	17,426
経常利益	1,730	1,910	2,894
経常利益率	10.2%	10.9%	16.6%

前中期経営計画 振り返り-事業面-

利益面
前倒し
達成

2026/1月期 経常利益において中期経営計画目標を一年前倒しで達成
重要な事業戦略の実行により事業基盤が拡大

戦略的
業務提携

米Cloud Software Group社との
資本業務提携により、(株)CXJを設立



(アセンテック
100%子会社)

CXJ社は、Citrix、NetScaler 製品の国内販売全てを担当。仮想デスクトップ事業領域を牽引

ストック
ビジネス

リモートPCアレイ累積受注数2,000台突破(*)



総務省新ガイドラインに沿って地方自治体の導入が堅調。民間も導入が進みストックビジネスに寄与

*: 保守非対応出荷分を含む

自社製品
の強化

SaaS Secure Clientの発表

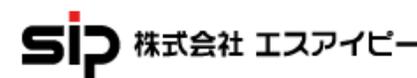
SaaS Secure Client

将来のIT環境の最適セキュアモデルとして、次のビジネス成長を見据えた製品開発の取組み

M&A
の実施

(株)ワズコーポレーション、(株)エスアイピーの2社を子会社化 2025年/1月期より連結

エンジニアリング・リソース確保をすすめ、M&Aを実施



03

新中期経営計画 2027-2030

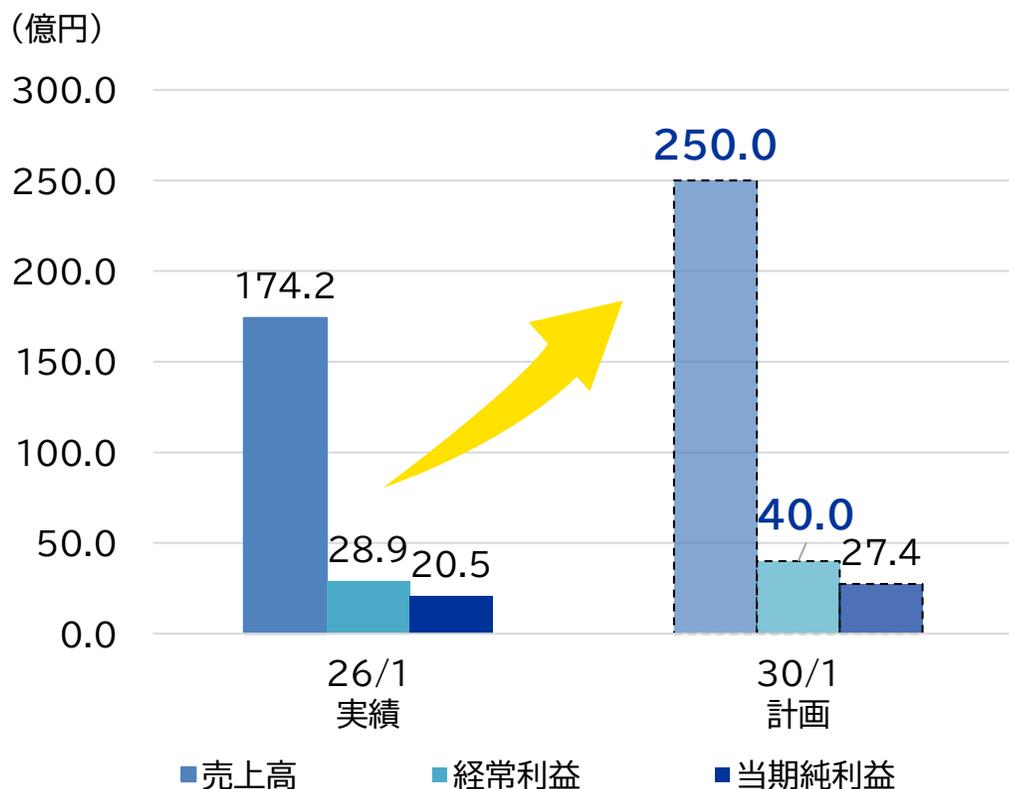
「Ascentech Vision2030」

「Ascentech Vision2030」事業計画

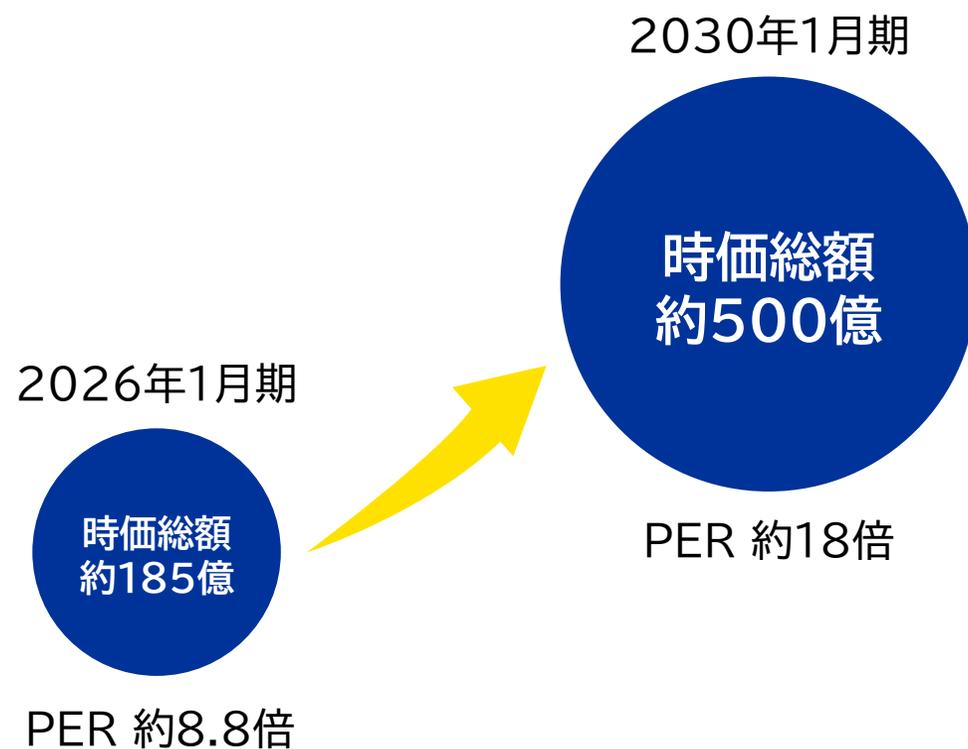
2030年1月期に

売上高**250**億円、経常利益**40**億円を達成し、時価総額**500**億円程度を目指す。

業績

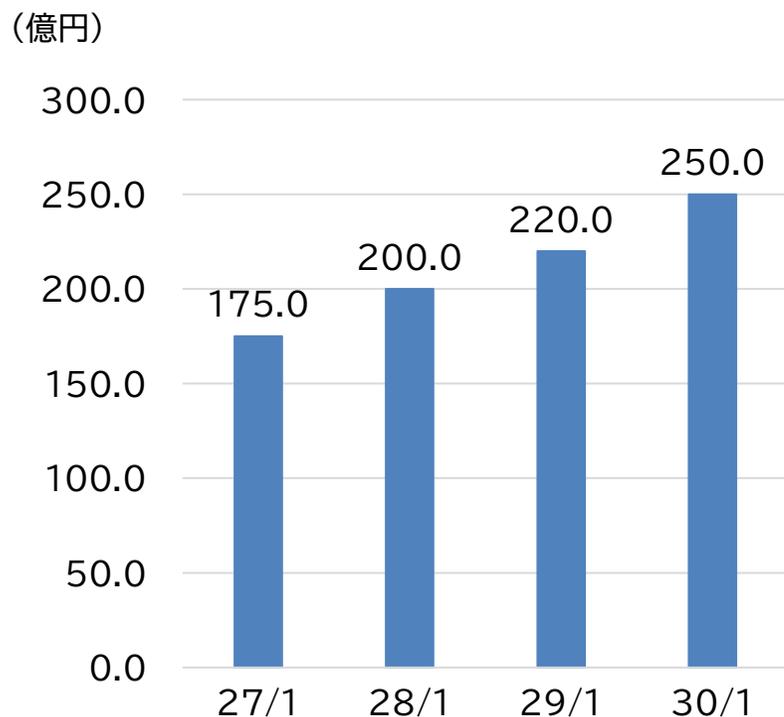


PER・時価総額

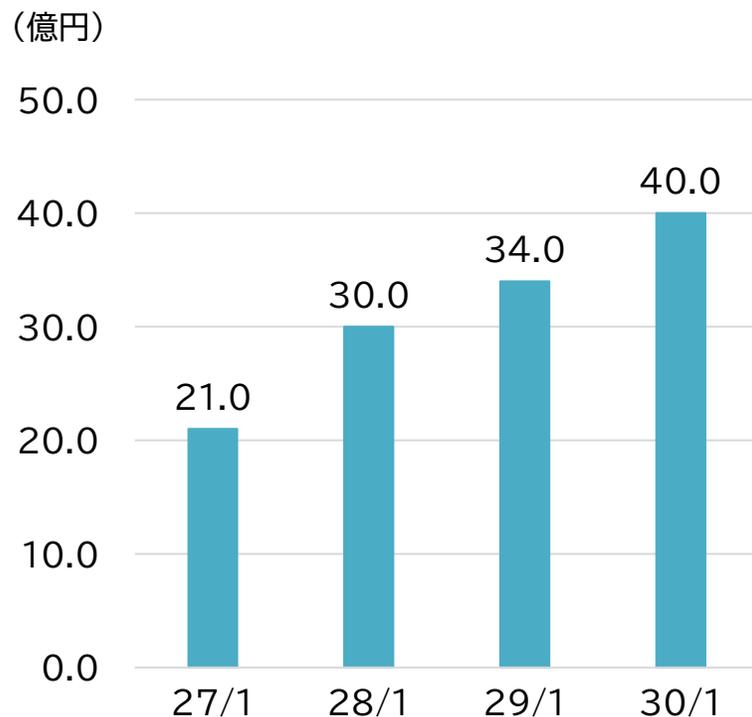


「Ascentech Vision2030」事業計画推移

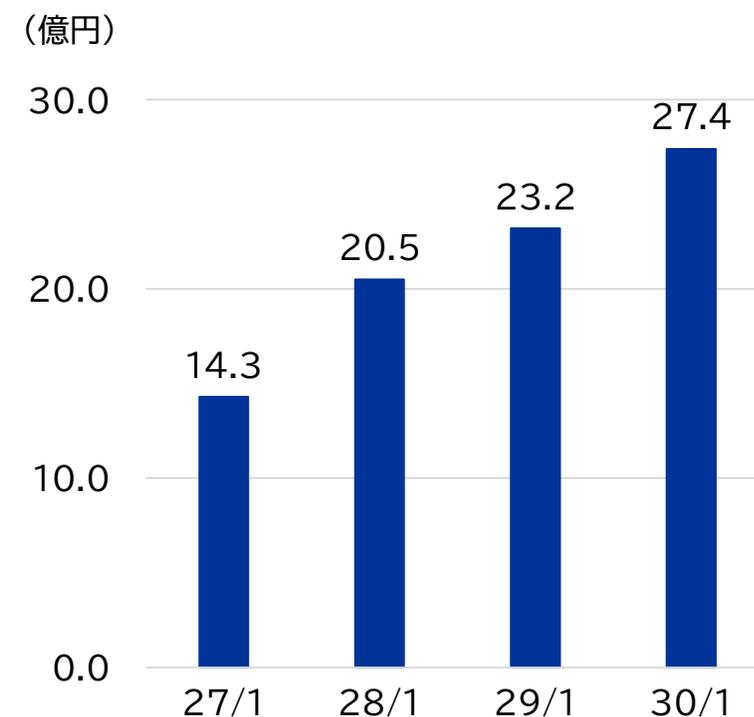
売上高



経常利益



当期純利益



「Ascentech Vision2030」事業計画

(億円)	2027年1月期 計画	2028年1月期 計画	2029年1月期 計画	2030年1月期 計画
売上高	175.0	200.0	220.0	250.0
経常利益	21.0	30.0	34.0	40.0
経常利益率	12.0%	15.0%	15.5%	16.0%
当期純利益	14.3	20.5	23.2	27.4
期末純資産	69.0	80.0	92.0	107.0
ROE	20.7%	25.6%	25.2%	25.6%



「Ascentech Vision2030」 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
- 02 | M&A及び戦略的事業提携による
事業拡大を実現
- 03 | 堅牢な経営基盤の構築を進め
持続的成長を実現

成長戦略と重要施策

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

重要施策

①AI事業に参入:「Edge AI Array (エッジAIアレイ)」を発表

AIソリューション利用における3つの課題、セキュリティ、応答速度、クラウド従量課金によるコスト増を解決する、オンプレ型AIプラットフォーム。自治体、金融、医療、サービス業での活用を訴求。

②自社製品「リモートPCアレイ」シェア拡大: 自治体、金融機関での利用加速

Broadcom社 VMwareを不要とし、圧倒的な差別化を誇る、リモートアクセス及びRPAプラットフォーム「リモートPCアレイ」。自治体、金融機関での大規模案件獲得へ。

③ストックビジネスの拡大: 先進サブスクリプションサービス

自社開発製品 Resalio Lynx、SSC(SaaS Secure Client)の拡販。
App配信サービス Numecent社(当社株式保有) Cloudpaging 金融、製造系企業で大規模案件獲得へ。
Global DLPリーダー Forcepoint社(当社国内総代理店) 大規模案件獲得へ。

重要施策(続き)

④米Cloud Software Group社 国内事業を担当する、(株)CXJの事業を拡大

- 世界で1億人が利用している、Citrix仮想デスクトップ製品、自治体、金融でのシェア拡大。
- 大きなライセンス体系・供給体制の変更を実施しているBroadcom社ハイパーバイザーVMware。CXJが提供する「XenServer」は、低コスト、サポート体制、移行ツールを兼ね備え、VMwareからの移行を強力的に推進。
- マイクロソフト社 AVD対応クライアントのベストチョイス「Unicon」でシェア拡大。

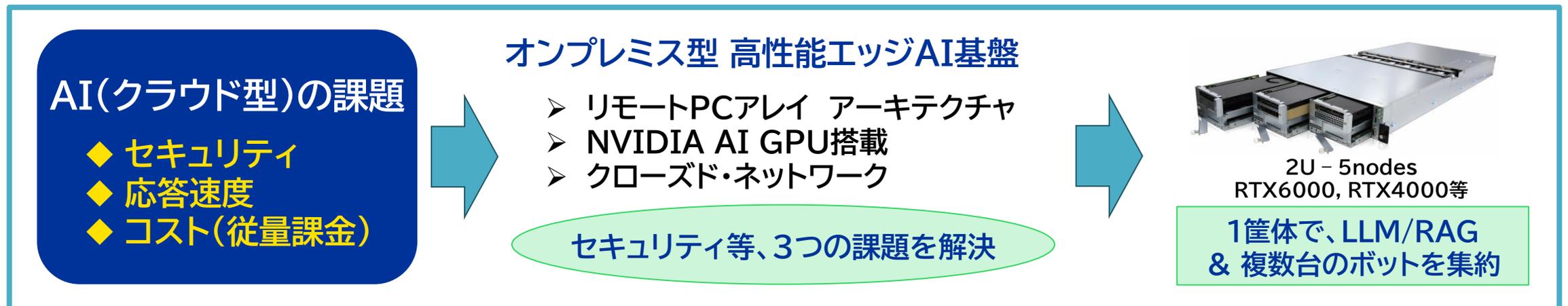


リモートPCアレイの進化と「Edge AI Array(エッジAIアレイ)」の発表

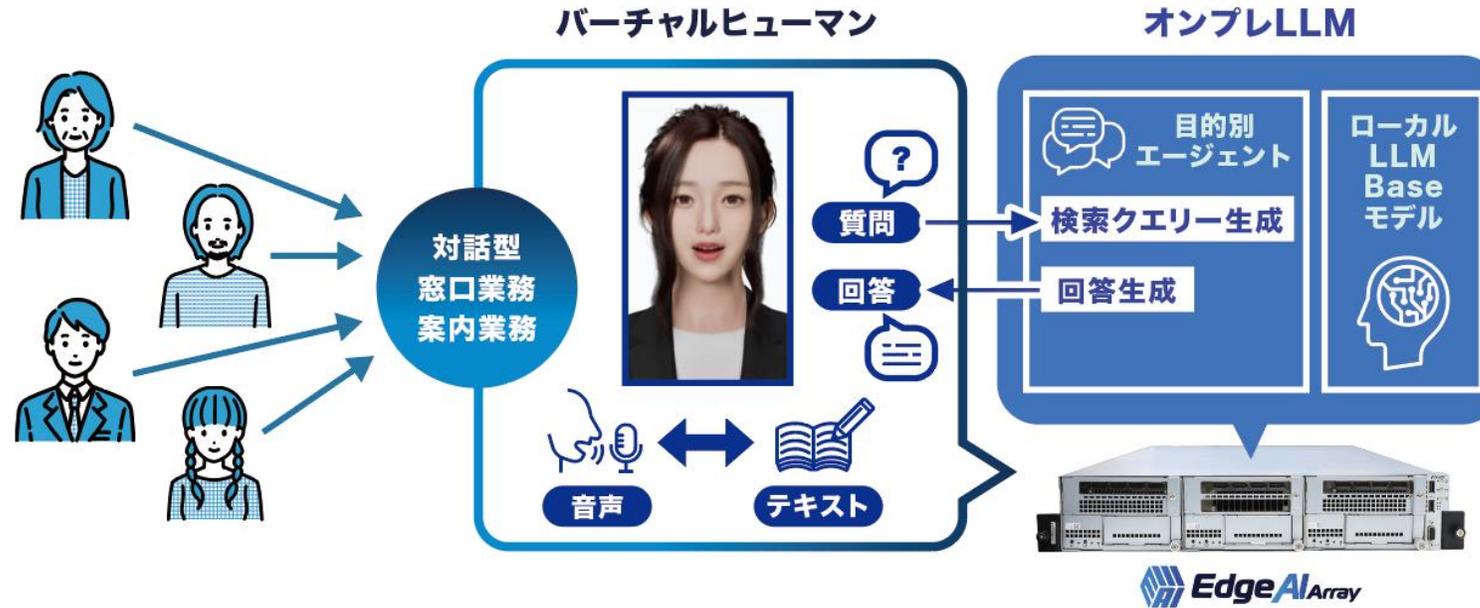


累計受注台数: 2,000台突破 (2026年2月末時点)

そして、リモートPCアレイは、「Edge AI Array」(商標登録出願中)へと進化



バーチャルヒューマン(VH)に最適なシステム「Edge AI Array (EAA)」



主な特長と導入効果

- EAA(2U)1台でLLM、VH3人を集約
- オンプレ型システムで高セキュリティ
- 個人情報、企業情報、機密情報を保護
- 人手不足解消、待ち時間解消
- 高速、正確、多言語対応

期待される活用シーン

- 自治体/病院 窓口対応
- 自治体/ホテル インバウンド対応
- 介護入居者話し相手
- 自動車販売店1次営業
- 金融・保険・年金コンサル

M&A及び戦略的事業提携による事業拡大を実現

重要施策

①事業成長の加速戦略としてM&Aを実施

「Ascentech Vision2030」達成とさらなる成長を目指し、2030年1月期までに50億円規模の売上増に繋がる、AI、セキュリティセグメントを中心としたM&Aを実施目標とする。

②高収益自社製品ラインナップ強化に向けた戦略的事業提携を実施

2024年Cloud Software Group社との戦略的事業・資本提携の結果、(株)CXJは飛躍的に成長。さらに、自社ソリューション確保を目指し、グローバル テクノロジー・パートナーとの事業提携を実施。

③全国レベルの販売網確保に向けた戦略的事業提携を実施

当社は少数精鋭で高効率の営業体制を確立。さらなる営業カバレッジ確保に向け、販売パートナーとのアライアンスを推進。特に特定セグメントや地域に強みをもつ販売協業パートナーとの事業提携を実施。

当社グループ企業と資本・業務提携先パートナー

グローバルテクノロジーパートナー



世界1億人が利用する **citrix** を傘下にもつグローバルカンパニー、当社へ資本参加



台湾デルタ社グループ企業、リモートPCアレイ製造、シンクライアント開発、当社資本参加



Windows アプリケーション配信サービス Cloudpagingで急成長、当社資本参加

業務提携先 国内販売協業パートナー



株式会社ビー・ビーシステムズ

西日本を中心にVDIシステム設計構築に強み、Citrixプラチナパートナー、当社資本参加



金融機関始め業務システム開発に強み、セキュアシステム開発環境のVDI化で業務提携



自治体における三層分離システム提案を推進、リモートPCアレイで事例獲得、業務提携

アセンテックグループ企業

ascentech

アセンテック(株)

グループを管理・統括
VDI、セキュリティ、仮想
インフラ、クラウド関連製品・
サービスを開発、販売

BREAKOUT

(株)ブレイクアウト

VDI、SaaS向けエンドポ
イントOS「Resalio
Lynx」、「Saas Secure
Client」の開発



(株)CXJ

Citrix, NetScaler製品
の国内販売を推進。
230社のパートナー経由
約3000社のお客様を担当



(株)ワンスコーポレーション

製薬、医薬、金融、生保系
のお客様における、ITインフラ
構築・保守、アプリケーショ
ン開発で実績

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

重要施策

① AI人材と経営幹部を継続的に育成する、次世代型の人材・組織基盤の強化

AIのフル活用を見据えた人材採用及び育成と、少数精鋭・高効率な組織体制。
従業員満足度向上と併せて、本計画達成に向け、全社一丸となって取り組むインセンティブ制度を導入。

② 株価向上に向けた戦略的イニシアチブ

今後の成長投資特にM&Aや研究開発用資金調達のため、株価を意識した経営を推進。
株主還元施策として、新たな配当方針を策定。更に流動性向上を目指し、株式分割を実施予定。

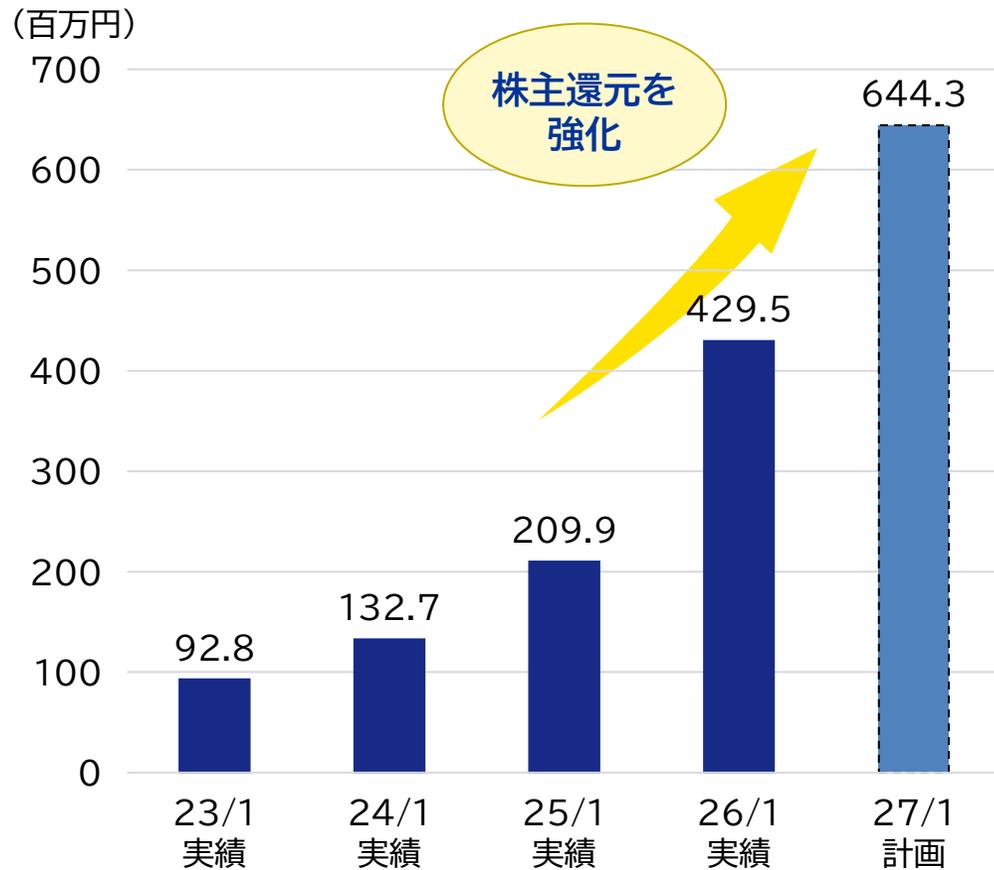
③ 持続可能な組織運営の柱としてESG経営を深化させ、ガバナンス・リスク管理を強化

持続的成長を支える経営基盤の高度化。ガバナンス・内部監査体制の更なる強化。

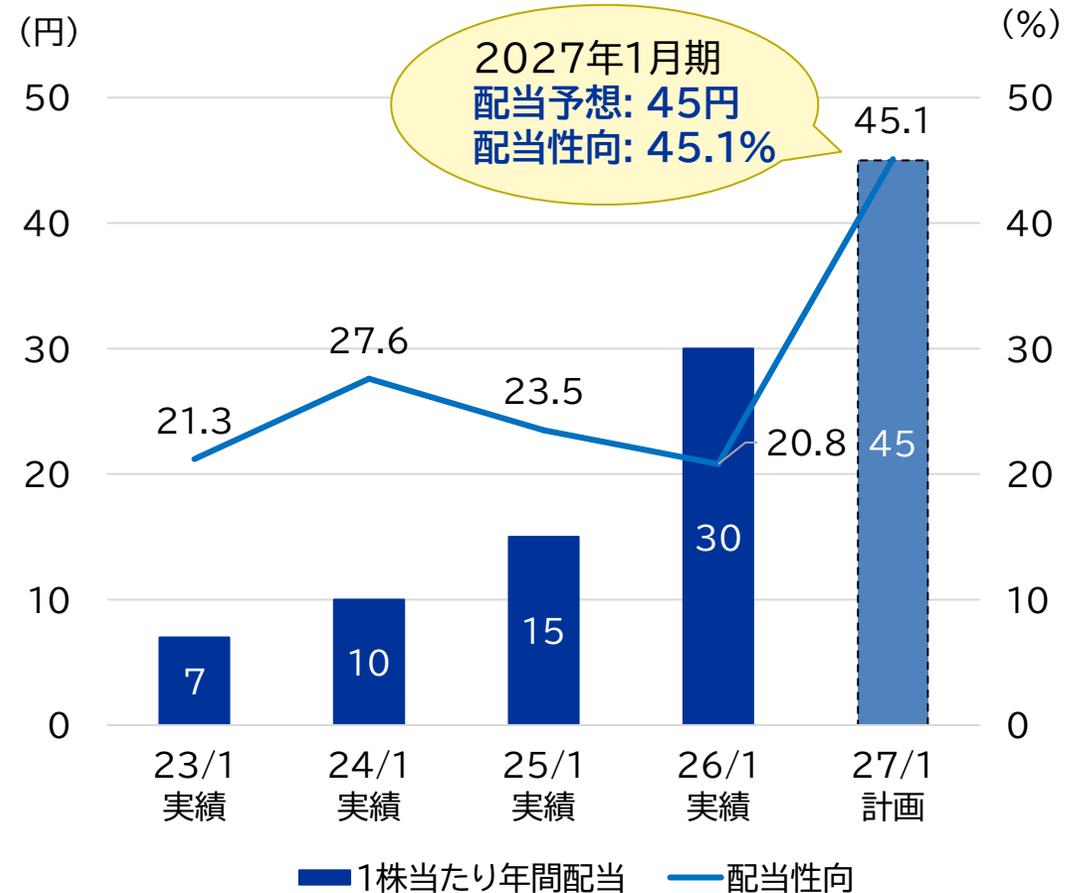
株価向上に向けた戦略的イニシアチブ 新配当方針

株主還元を重視し、2027年1月期から配当性向を**45%以上**とします。

配当総額推移



1株当たりの年間配当及び配当性向推移



株価向上に向けた戦略的イニシアチブ 株式分割(3分割)

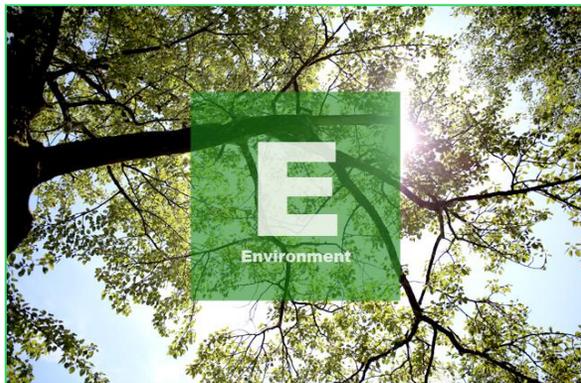
企業価値の向上および株主層の拡大を目的として、**株式分割(3分割)**を実施いたします。本株式分割により投資単位の引き下げを行うとともに、当社株式の流動性向上を図ります。

2025年2月～2026年1月 株価及び出来高推移



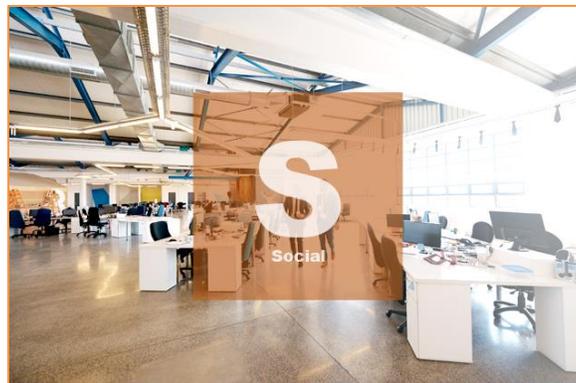
ESG経営を積極的に推進

当社コア技術をお客様に提供することで、社会への貢献を進めるとともに、ESGへの積極的な取り組みと開示を進め、サステナブルな企業経営を目指してまいります。



環境への取り組み (Environment)

- 全社レベルでテレワーク推進
- PC再利用技術で産業廃棄物削減
- 環境マネジメントシステム (EMS) 認証取得
- 温室効果ガス削減にむけSBT 認定取得
- ペーパーレス化推進



持続可能な社会の実現 (Social)

- 「人権の尊重」を重視した就業規則
- お客様へ「社員5つのコミットメント」の実行
- 地方自治体サービスレベルの向上を目指したソリューションの提供
- ダイバーシティとインクルージョンの推進
- ストレスフリーカンパニー表彰継続



ガバナンス (Governance)

- 実効性のあるコーポレート・ガバナンス制度の構築と運用
 - 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

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。

