



2022年6月30日

各 位

会社名 株式会社 A S J
代表者名 代表取締役会長兼社長 丸山 治昭
(コード番号：2351 東証グロース)
問合せ先 常務取締役管理本部長 中島 茂喜
(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2023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「HR Tech 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」等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。

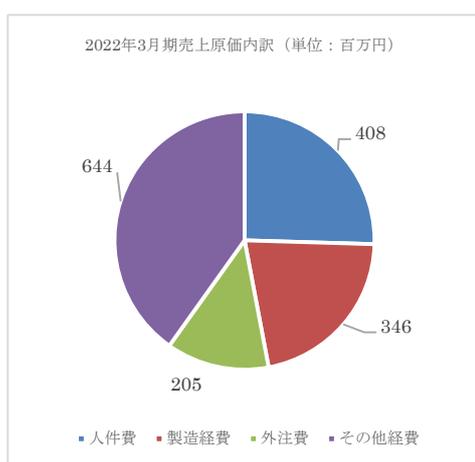
(2)売上及び利益の状況

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)

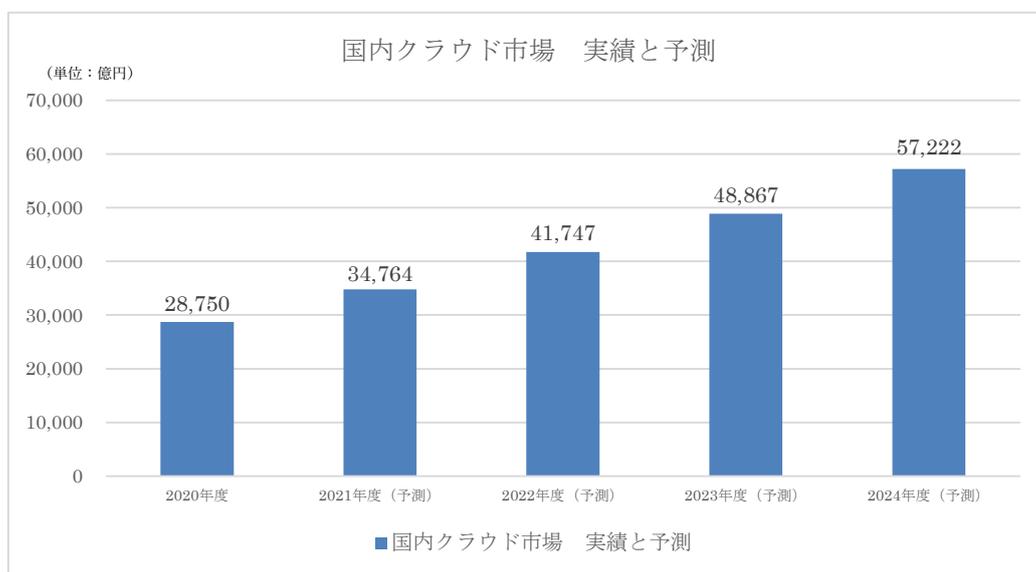
	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
売上収益	2,267	2,315	2,482	2,506	2,491
減損損失計上前 営業利益	32	△72	25	50	18
営業利益 (営業損失(△))	32	△423	25	50	△481
当期利益 (当期損失(△))	18	△439	24	43	△484

2022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。

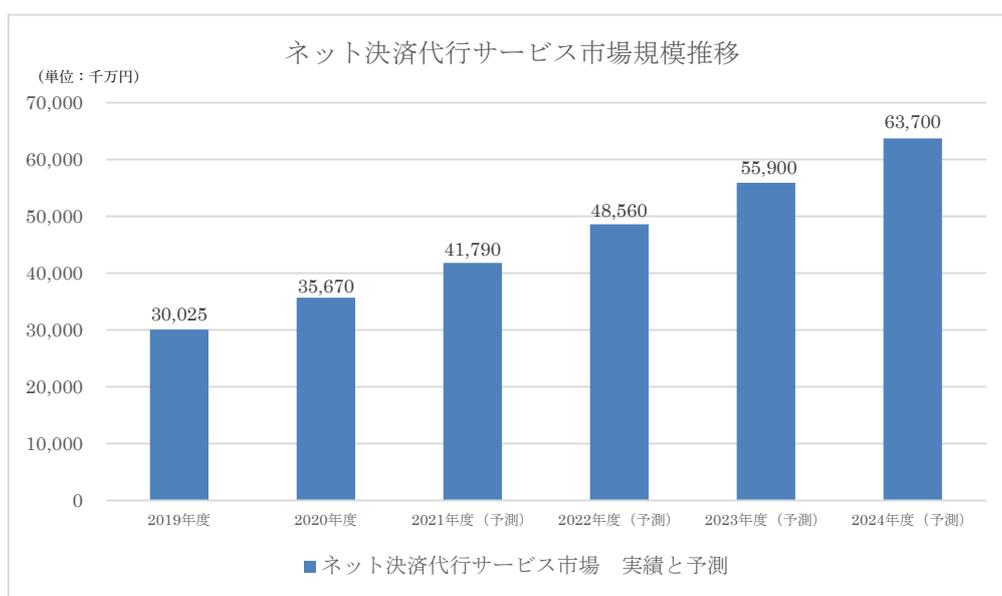


(3)市場環境

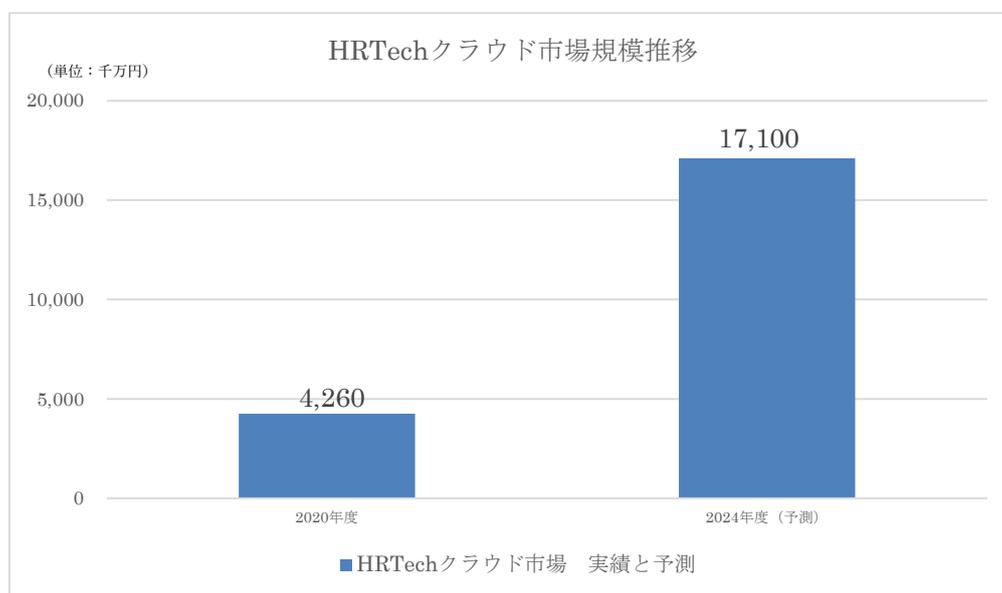
市場環境といたしましては、当社が属するクラウドサービス市場は、インターネット技術の発展やテレワークの普及に伴い、拡大傾向が続いております。株MM総研調査「国内クラウドサービス需要動向調査」(2021年6月時点)において、2021年度には3.4兆円の市場となっており、2024年に5兆円超えまで拡大する見込みとなっております。



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 2021年版」(2021年8月公表)によると、2020年度における市場規模は前年度比18.8%増の約3,570億円となっており、2024年には6,370億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 2020 年度版」(2021 年 2 月公表)によると、2020 年度には 426 億円(前年比 124.6%)となり、就業形態の多様化や業務の可視化の重要性が一層高まっていることから、引き続き拡大傾向となっており、2025 年度には 1,710 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いたしましては、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、27 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 Level1」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 Level1 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、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てサービスの拡充を行ってまいりました。前連結会計年度においては、フリーアドレス予約管理システム「セキメル」及びオンライン電子申請支援システム「ez-Gov」等複数の新規サービスを開始いたしました。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、2022 年 3 月期から 2024 年 3 月期までの間において、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資金として総額 5 億円の投資を予定しております。当該投資につきましては、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) に必要となる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。

更に、2023年3月期中において、兵庫県姫路市に新規拠点として「ラボ&サーバセンター（仮称）」を建設予定であり、総額7億円の投資を行う予定であります。当該施設では、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。

これら技術の事業化を行うことにより、新規事業への参入及び新規サービスの投入等の速度が高まると想定しており、当社グループの業容の拡大に寄与するものと考えております。

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、営業利益率10%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。

2023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、企業の行政手続の電子申請推進支援、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、2023年3月期の連結業績予想におきましては、売上収益2,600百万円（前期比4.1%増）、営業利益50百万円、親会社の所有者に帰属する当期利益43百万円と増収黒字転換となる見込みであり、営業利益率は1.9%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、2023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」に記載した「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、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。

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となるサーバの構築から、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 2023 年 3 月期に建設を予定している「研究・サーバセンター」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。

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「2【事業等のリスク】」をご参照ください。

以上