



2024年6月27日

各 位

会社名 株式会社 A S J
代表者名 代表取締役社長 青木 邦哲
(コード番号：2351 東証グロース)
問合せ先 取締役 IR室長 仁井 健友
(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2025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「HRTech 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「商工会議所向け検定試験管理システム」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」、E コマース支援サービス「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」、グループ会社である(株)ASJ コマースによる EC サイトの運営による商品の販売等で構成されております。

決済代行サービスは、主にサブスクリプションモデルを軸に、顧客の売上に伴って収益を認識する従量課金モデルによって構成されており、EC サイトの運営においては取り扱う商品の販売量に応じた売上高で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、主にグループ会社であるアイテックス㈱が提供しているサービスであり、大規模企業向け人事給与就業システム「ePro_St@ff」、中堅企業向け人事給与就業システム「PRO_STAFF-α」、及びクラウド人事給与就業システム「ProSTAFF Cloud」等で構成されております。

「ProSTAFF Cloud」の強みといたしましては、クラウドサービスでありながら、顧客ごとに異なる人事制度や給与体系にあわせた柔軟なカスタマイズを行うことが可能であり、開発費及びランニングコストを削減し、かつ、サーバ管理等の手間も省けることから、大規模医療機関を中心として多くの受注を獲得しております。

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

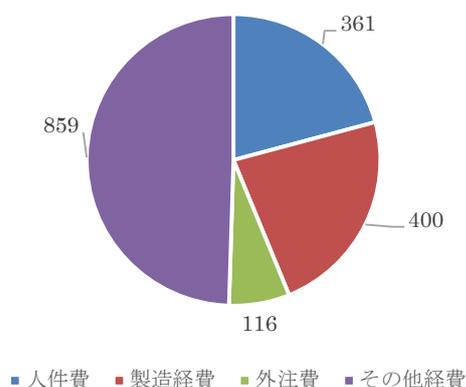
当社グループにおける過去5年間における売上収益及び利益につきましては、以下の通りとなっております。当社は「ネットサービス事業」の単一セグメントであり、売上収益の全てがネットサービス事業となっております。

(単位：百万円)

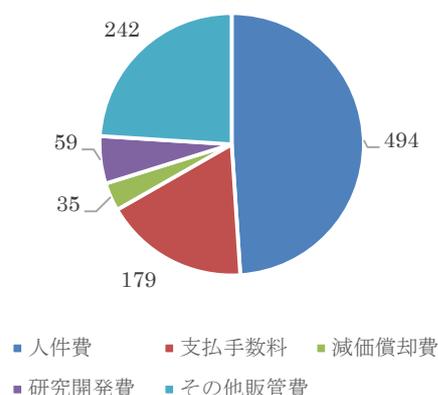
	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期
売上収益	2,482	2,506	2,491	2,753	2,846
営業利益 (営業損失(△))	25	50	△484	78	102
親会社の所有者に 帰属する当期利益 (当期損失(△))	24	43	△484	62	112

2024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。

2024年3月期売上原価内訳 (単位：百万円)

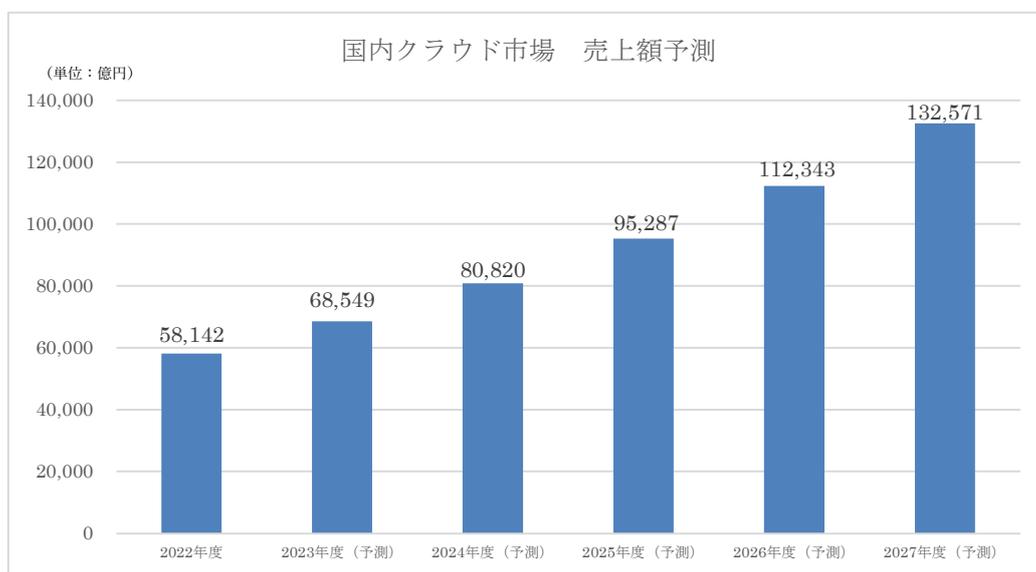


2024年3月期販管費内訳 (単位：百万円)

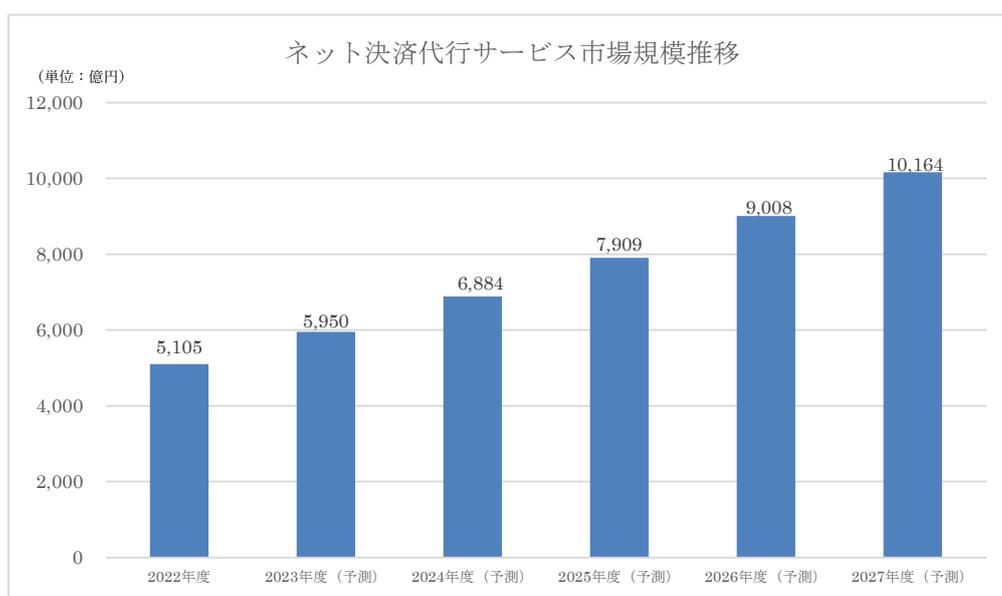


(3)市場環境

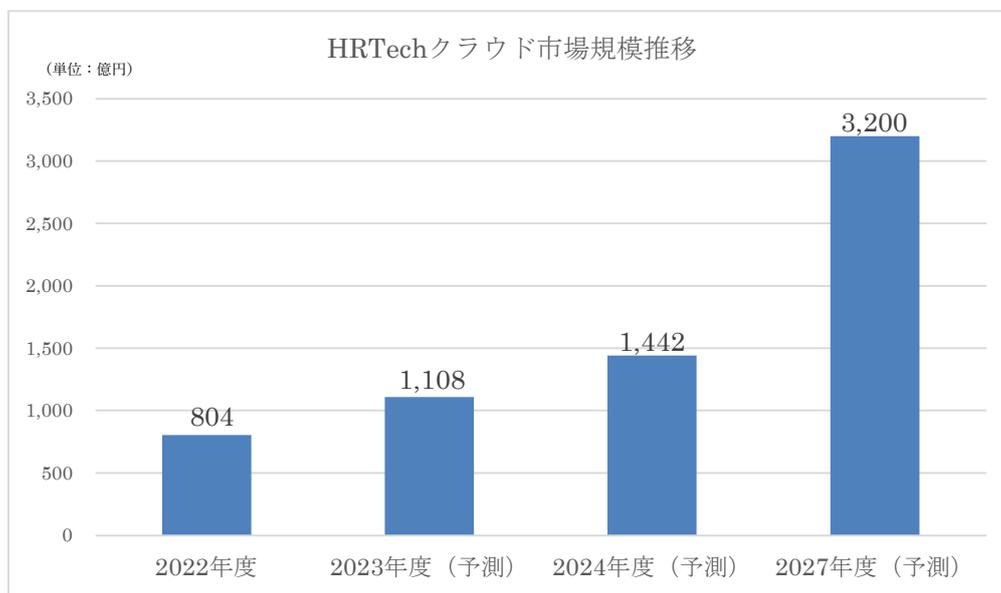
当社が属するクラウドサービス市場は、インターネット技術の発展やデジタルトランスフォーメーションの推進に伴い、拡大傾向が続いております。IDC Japan 調査「国内クラウド市場予測」（2023年6月時点）において、2022年度には5.8兆円の市場となっており、2022年～2027年の年間平均成長率は17.9%で推移し、2027年度には13.2兆円まで拡大する見込みとなっております。



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 2023年版」（2023年9月公表）によると、2022年度における市場規模は前年度比16.8%増の5,105億円となっており、2027年度には1.01兆円の市場まで拡大する見込みと、今後も成長が続くもの予測されております。



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 2023 年度版」(2024 年 3 月公表)によると、2022 年度における市場規模は前年度比 36.9%増の 804 億円となり、今後も人的資本の情報開示対応や副業兼業等における雇用形態の多様化によって、引き続き拡大する傾向として、2027 年度には 3,200 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したしましては、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、29 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、自社開発のクラウドサービスである強みを活かし、クラウドサービスでありながら、顧客ごとに柔軟なカスタマイズ対応が可能となっており、顧客のニーズに応えたサービスを安価かつ良質なサービスの提供を可能としております。

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「PCI DSS Ver4.0 Level 1」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 Level 1 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。当社は 2024 年 5 月 1 日付で、当社の DX への取組が評価されたことにより、経済産業省の「DX 認定事業者」として認定を受け、顧客企業の DX 推進支援に向けて様々な施策を講じてまいります。

その中で、当社グループでは、兵庫県姫路市に新規拠点として「姫路ラボ&サーバセンター（仮称）」の建設を進めており、2024 年度中に竣工する予定であります。

当該施設の建設によって、サーバセンターの分散化によるディザスタリカバリーや BCP 対策を講じることが可能となります。また、サーバに関する新規技術の研究開発等を行っていくこと及び 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。

さらに、当社グループでは、Chat GPT 等の生成 AI の利用促進に関する研究を行っております。これらの新規分野への投資に加え、従業員が生成 AI 等を適切に利用できるように教育を充実することで、当社の業務効率化や、顧客の業務効率化に向けて取り組んでまいります。

これらの施策を講じ、顧客企業における DX 推進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。

既存サービスにおきましても、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ことで、新規顧客を獲得し、大手医療機関における HRTech 推進支援についても継続して強化してまいります。

その他、EC サービスにおきましても、引き続き市場拡大が見込まれることから、決済代行サービスを中心に、競合他社と比較してセキュアかつ便利なサービスを提供していくことで、売上収益の拡大を目指してまいります。

次世代向けサービスの提供や既存サービスの強化に加え、顧客企業の DX 推進支援に向け、グループ間連携を強化するとともに、営業活動の強化を行ってまいります。具体的な内容といたしましては、営業活動を仕組化し、ナレッジマネジメントの強化、インサイドセールスとフィールドセールスの連

携を強化することで、カスタマーサクセスに向けた取組を行ってまいります。

人的資本への投資につきましても重要であると認識しており、DX人材の育成、インターネットに関連する技術者の育成、管理職候補者や幹部候補者の育成を行っていく方針です。具体的な施策といたしましては、外部研修及び社内有資格者による社内研修の実施、資格報奨金制度の拡充、自らの興味に応じたスキルアップ支援として、eラーニングシステムの利活用等を行ってまいります。

それとともに、ダイバーシティへの取組につきましても重要であると認識しており、当社グループにおける執行役員への昇格を含む、女性管理職の積極的な登用やシニア層（60歳以上）が当社グループを含む社会で長く働ける体制を構築するために、再雇用制度やリスクリング制度の拡充等を行っていく方針であります。

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、連結営業利益率 10%（2024年3月期実績値 3.6%）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、売上収益の増加に伴い、営業利益率が向上するものと考えております。

2025年3月期におきましては、上述しました通り、DX推進支援、営業活動の強化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2024年4月1日施行の「医師の働き方改革」にて必要となる大規模医療機関におけるHRTech推進支援については、今後も継続して高い需要が維持されることが見込まれることから、案件獲得に向けて注力してまいります。

これらの施策の結果、2025年3月期の連結業績予想におきましては、売上収益 3,030 百万円（前期比 6.4%増）、営業利益 136 百万円（前期比 32.4%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益 115 百万円（前期比 2.4%増）と増収増益となる見込みであり、営業利益率は 4.5%を見込んでおります。

なお、当社では、2020年11月4日から2023年11月6日までに第2回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行により 10.0 億円の資金調達を見込んでおりましたが、当該行使期間中で行使されて調達した資金は 1.01 億円となりました。当該資金につきましては全額「姫路ラボ&サーバセンター（仮称）」建設資金に充当する予定であります。

当該建設費用の不足分、新規事業及び新規サービスに係る設備投資資金につきましては、営業活動によるキャッシュ・フローがプラスに推移していることから、自己資金及び借入金等によって対応できるものと考えております。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示につきましては、2025年6月下旬を予定しております。

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 災害対策について（程度：大、時期：継続的、影響：大）

当社グループのサービス提供は、24時間管理体制での運営となるため、障害の兆候が見受けられる場合や障害が発生した場合には、自動的に監視要員及び関係責任者に通知する体制を整え、24時間監視に努めております。

また、当社設備におきましても、カードキーや生体認証等の厳密な入退室管理や監視カメラの設置、機械警備など細心の注意を払っております。地震・火災対策として、消火設備や火災検知装置、免振装置、非常用発電機等の物理的安全管理措置に加え、専門業者による定期的な検査の実施等、電源やネットワークの安定化に努めております。さらに、接続回線の二重化、ファイアウォール及びコンピューターウイルス防御などの安全対策も施しております。

しかしながら、当社グループのサービスは通信ネットワークに依存しており、災害や予期せぬ事故、不測の停電、通信ネットワークの遮断、サーバ機能の停止、不法な行為が生じた場合等には、サービス提供が出来なくなり、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ましては、2024年度中に兵庫県姫路市に新規拠点として「姫路ラボ&サーバセンター（仮称）」竣工する予定であります。当該施設を活用することで、震災等の発生による事業継続リスクの低減を図ってまいります。

② 他社との競合について（程度：小、時期：継続的、影響：小）

当社グループでは、クラウド市場において、様々なクラウドサービスを提供するネットサービス事業に属しております。その中で、安定したサーバの提供や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、当社グループに比べ、資本力・マーケティング力・幅広い顧客基盤等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、顧客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出来ない場合や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ましては、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つ方針であります。

③ 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。当該技術は、進化が著しく、また、業界標準及び利用者ニーズも急速に変化します。

当社グループでは、サービスの提供に必要なサーバの構築から、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、自社開発を行っております。今後におきましては、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、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ましては、子会社であるASUSA Corporation及び「姫路ラボ&サーバセンター（仮称）」における研究開発活動を行うとともに、当社グループにおいて新規技術の事業化を目指すことにより、技術革新に対応していく方針であります。

④ 設備投資及び投融資に関するリスクについて（程度：中、時期：継続的、影響：大）

当社グループは、事業の維持・成長のために、継続的な設備投資並びにサービス販売等に関わる業務を有利に行う為、資金の効率的な運用目的の為に投融資を行っております。今後も、業務提携、資

金運用等、必要に応じて設備投資並びに投融資を行い、事業の拡大を図る方針です。その際の設備投資額並びに投融資額につきましては、現在の事業規模と比較して多額となる可能性もあります。

当社グループでは、積極的な投資を実施しており、固定資産を保有しておりますが、経営環境の著しい悪化により事業の収益性が低下し、投資額の回収が見込まれなくなった場合等においては、固定資産の減損会計の適用による減損損失が発生し、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ましては、設備投資を実施する際には、経営会議にてリスクアセスメントを実施し、職務権限規程に遵守したワークフローによる稟議制度、一定金額以上の設備投資や投融資を実行する場合は、取締役会決議を行うことにより、リスクの低減を図っております。

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「第2【事業の状況】3【事業等のリスク】」をご参照ください。

以上