



2024年11月26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：03-5296-9331)

米大手ソフトウェアカンパニー Cloud Software Group との 戦略的事業提携に基づく新会社設立の発表

アセンテック株式会社は、2024年11月26日開催の取締役会において、下記のとおり、新会社を設立することについて決議しましたので、お知らせいたします。

記

アセンテック株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：松浦 崇、以下当社）は、Cloud Software Group, Inc.（本社：米国フロリダ州フォートローダーデール、CEO Tom Krause、以下CSG社）と本年9月25日付けで第三者割当増資をともなう投資契約及び戦略的パートナー契約を締結いたしました。それに伴い、Citrix 関連事業拡大を目指し、新会社を設立することにいたしました。

CSG社は、2022年9月に、Citrix Systems, Incと、TIBCO Software, Incが合併し設立された会社です。仮想デスクトップベンダーであるCitrixをはじめ企業向けにミッションクリティカルなソフトウェアを提供するリーディングカンパニーです。傘下には、Citrix、TIBCO、NetScaler、Jaspersoft、iBiなどのビジネスユニットがあり、これらのユニットは企業の運用効率を向上させるためのさまざまなソフトウェアソリューションを世界中で1億人以上のユーザーに提供しています。

本年9月25日付けリリースで、当社が発行する第三者割当増資による新株発行をCSG社に割当を行い、同時にCSG社との間で、戦略的パートナー契約を締結しております。

増資による資金調達の使途目的として、仮想デスクトップ関連製品であるCitrix及びNetScalerの日本国内における事業拡大に向け、営業、マーケティング、技術支援を

担当する、新会社の設立（当社 100%子会社）を企図しておりました。

その後準備を進め、本日の新会社設立の決議に至りました。当社は新会社設立を通し、国内のお客様支援体制を強化し、仮想デスクトップソリューション及びセキュリティソリューション事業の拡大を目指してまいります。

CSG 社の日本法人であるシトリックス・システムズ・ジャパン株式会社（代表取締役社長：萩野 武志）は、引き続き大規模なお客様へのご支援体制の強化に向けてハイタッチ営業体制の強化と Citrix 及び NetScaler ブランド戦略の責任をもちます。今後、両社は密接に連携し、共に国内における事業拡大を目指します。

新会社の概要

(1) 名称	株式会社 CXJ (英文名称：CXJ K.K.)	
(2) 所在地	東京都千代田区外神田三丁目 13 番 8 号 FTK 秋葉原ビル 2F	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 ROSSY CELIO DAYMAN (ロッシ セリオ ダイマン)	
(4) 事業内容	Citrix 製品の販売、サポートサービスの提供、及び仮想デスクトップに関連する製品開発、販売（詳細は下記参照）	
(5) 資本金	101 百万円	
(6) 設立年月日	2024 年 11 月 26 日	
(7) 決算期	1 月 31 日	
(8) 事業開始予定日	2025 年 3 月 3 日	
(9) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	当社が 100%出資の子会社として設立いたします。
	人的関係	当社の執行役員が、当該子会社の代表取締役を兼任する予定であります。また、当社の従業員の一部が出向を予定しております。
	取引関係	仮想デスクトップ製品の購入、販売などの取引を予定しております。また、当該子会社との間に業務委託契約の締結を予定しております。さらに、今後、事業における必要資金の貸付を行う予定です。

新会社の事業内容

新会社は、日本国内における CSG 社の戦略的パートナーとして、本年 9 月 25 日付で締結した戦略的パートナー契約を基に、一部を除く国内企業向け事業を担当します。

主な業務には、Citrix 及び NetScaler の提供や、顧客サポート機能の提供が含まれます。また、新会社独自で意思決定が行えるため、迅速かつ高品質なお客様へのご支援体制を構築いたします。

また、新会社独自での販売プログラムやマーケティングプログラムの提供をすすめ、国内のお客様の満足度向上を目指します。具体的な事業内容は以下のとおりです。

1. 営業活動

CXJ 社は、国内 Citrix 関連製品拡販を目指し、全ての案件につきまして営業活動を展開いたします。

大規模なお客様につきましては、引き続きシトリックス・システムズ・ジャパンが担当し、それを除く約 3000 社のお客様につきましては、CXJ 社が担当し、両社は密接に連携し事業拡大を図ります。

2. 技術サポート（プリセールス）

CXJ 社は、シトリックス・システムズ・ジャパンが引き続き直接担当する、大規模なお客様を除く約 3000 社のお客様より案件獲得を目指し、パートナーをご支援する技術サポート（プリセールス）を組織化いたします。

3. 技術サポート（ポストセールス）

全てのお客様への技術サポート（ポストセールス）は、引き続きシトリックス・システムズ・ジャパンが責任をもちます。CXJ 社は一部業務委託を受け CXJ 社内に技術サポート（ポストセールス）体制を組織化し、高品質かつ迅速な技術サポート提供を目指します。

4. マーケティング活動

グローバルテクノロジーカンパニーとのアライアンス、先進事例、最新テクノロジーアップデート、営業プログラム等につきまして、シトリックス・システムズ・ジャパンと共にタイムリーなマーケティング活動を展開してまいります。

5. 販売パートナー

既存の認定ディストリビュータ並びに認定リセラーを通しての販売を継続してまいります。

今後の見通し

本件が当社の 2025 年 1 月期の業績に与える影響は軽微であると見込んでおります。一方、来期以降においては、飛躍的に仮想デスクトップ事業領域の拡大に資するものと考えており、中期経営計画の修正が見込まれます。現時点では精査中であり、確定次第、速やかに開示いたします。

以 上