

平成17年7月12日

各位

会社名：株式会社アルチザネットワークス  
 代表者名：代表取締役社長 床次 隆志  
 （コード番号：6778 東証マザーズ）  
 問い合わせ先：管理本部長 清水 政人  
 （連絡先：042-529-3494）

### 業績予想の修正に関するお知らせ

直近の業績動向等を踏まえ、平成16年9月9日に公表致しました平成17年7月期（平成16年8月1日～平成17年7月31日）の業績予想を下記の通り修正致しましたので、お知らせ致します。

#### 記

#### 1. 通期業績予想の修正

平成17年7月期 通期業績予想の修正（平成16年8月1日～平成17年7月31日）（単位:百万円、%）

	売上高	経常利益	当期純利益
前回発表予想（A） （平成16年9月9日 発表）	1,900	180	108
今回修正予想（B）	1,465	20	5
増減額（B-A）	△435	△160	△103
増減率	△22.9	△88.9	△95.4
前期（平成16年7月期）実績	1,726	158	98

平成17年7月期 事業別売上高通期予想の修正（平成16年8月1日～平成17年7月31日）（単位:百万円、%）

	プロトコル・テスト・ソリューション事業			NMS 事業	その他
	ATM シグナリング	TDM シグナリング	IP テスト		
前回発表予想（A）	1,453	206	109	117	15
今回修正予想（B）	1,058	206	96	90	15
増減額（B-A）	△395	—	△13	△27	—
増減率	△27.2	—	△11.9	△23.1	—
前期（平成16年7月期）実績	1,368	207	84	66	—

#### 2. 業績予想修正の理由

国内外における通信業界の研究開発及び設備投資に関わる事業環境は、依然として厳しい状況が継続しております。当社の主力事業であります、ATM シグナリングにおきまして、新製品「UE シミュレータ」の開発を行ってまいりましたが、当製品は当社にとって新しい無線技術分野への取り組みであったため、開発進捗に遅延を来し、今期中のリリースが困難となりました。特に HSDPA の無線部分の開発難易度が高く、製品完成の見極めが難しい状況が続いております。当初は今期中に当該製品を国内の通信事業者、通信機器メーカーに導入することを前提に、約400百万円の売上を見込んでおりましたが、製品リリースの遅延により、当期中の売上計上が困難となりました。

この理由により、全社売上高は計画大幅未達となり、採算性も悪化する可能性が高いため、前回公表の業績予想【売上高1,900百万円、経常利益180百万円、当期純利益108百万円 平成16年9月9日公表】を下回る見通しとなり、当期業績予想の修正を行うことと致しました。

修正後の平成17年7月期の売上高は1,465百万円(前期比15.2%減)に留まり、経費節減に努めるものの、新製品の開発コストの負担増により、経常利益は20百万円(前期比87.4%減)、当期純利益は5百万円(前期比94.9%減)に減額修正いたしました。

今後は当該製品の開発進捗管理を一層強化することにより、完成度の高い製品として来期上期のリリースを目指す所存です。また、当該製品をリリースした後は国内の通信事業者、通信機器メーカーのみならず、中国、欧州の企業への販促にも努力いたします。

また、現時点における各事業セグメント別の売上動向に関しましては、以下のように考えております。

【プロトコル・テスト・ソリューション事業】

ATM シグナリング

(国内) 3.5 世代にあたる『HSDPA』対応基地局向けテスト需要は、ほぼ計画通りの推移が想定されておりますが、第4 四半期以降に予定されていた無線関連の新製品販売の遅延により、通期での売上予算の実現可能性は低いと判断し、売上計画を減額せざるを得ない状況となりました。

(海外) 中国における外資系通信機器メーカー、中国系資本の通信機器メーカーに対する商談を進めており、また、中国で実績ができた外資系通信機器メーカーに対しては、欧州を中心とした本国研究開発拠点に対する商談も積極的に進め、欧州市場での実績作りを行っております。しかしながら、当初見込みに比して、商談進捗が遅延していることから、通期での売上予算の実現可能性は低いと判断し、売上計画を減額せざるを得ない状況となりました。

以上の状況変化を織り込み、当セグメントの国内売上予算は、885 百万円に、海外売上予算を 173 百万円に減額修正し、国内外を合算した通期売上予算を 1,058 百万円とし、当セグメントの売上予算を減額修正することと致しました。

TDM シグナリング

IP 電話サービスの需要動向は、研究開発からサービス運用段階に移行しております。この動向を踏まえ、運用段階向け製品及び今後の高度化が予想される IP 電話サービスの付加価値サービステスト向けの新製品の販売を中心に、営業展開を行っております。以上の状況を前提に、当セグメントの売上予算は、206 百万円とし、売上予算に変更はありません。

IP テスト

当セグメントの主要製品である『ANPro』は、現時点で計画に比して、弱含みで推移しており、当初見込みに比して、商談進捗が遅延していることから、通期での売上予算の実現可能性は低いと判断し、売上計画を減額せざるを得ない状況となりました。以上の状況を織り込み、当セグメントの売上高予算を 96 百万円と修正いたしました。

【ネットワーク・マネジメント・ソリューション事業】

同分野の新素材開拓、市場投入を継続しており、第4 四半期にも一定の商談が見込まれておりましたが、現時点で実績を上げるに至っておりません。従って、通期での売上予算の実現可能性が低く、売上計画を減額せざるを得ない状況となりました。以上の状況を織り込み、当セグメントの売上高予算を 90 百万円と修正いたしました。

【その他】

安定的な推移が予想され、売上予算 15 百万円に変更はございません。

(注) 本業績予想は、現在入手可能な情報から、当社の経営者の判断に基づき作成しております。従いまして、本業績予想のみに全面的に依拠して投資判断を下すことは控えられるようお願い致します。また、実際の業績は様々な要因により本業績予想とは、異なる結果となり得ることをご承知おきください。

以上