



投資家のみなさまへ

2021年7月期 決算報告

2021年9月3日

株式会社 アルチザネットワークス

(銘柄コード 6778)

<https://www.artiza.co.jp/>

本日のアジェンダ

- 21/7期 決算報告 P 4～P13
- 22/7期 業績予想 P14～P18
- 2021年 中期経営計画 P19～P34
- トピックス P35～P46

直近の主なプレスリリース

- 21/9/2 通期連結業績予想値と実績値との差異に関するお知らせ

注記

本資料に掲載されている株式会社アルチザネットワークスの現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。これらの情報は、現在入手可能な情報から株式会社アルチザネットワークスの経営者の判断に基づいて作成されております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみにも全面的に依拠することは控えるようお願い致します。また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

21/7期 決算報告

21/7期 サマリー

■ 業績概要

- ・ 売上高は前期に対して 819M増加 (25.4%増)
 - ・ 営業利益は前期に対して 397M増加
 - ・ 経常利益は前期に対して 427M増加
 - ・ 当期純利益は前期に対して 353M増加
- 前期比で大幅な増収増益となった。

■ 事業状況

- ・ モバイルネットワークソリューション（移動体通信関連）の売上は前期比で大幅増加。
- ・ IPネットワークソリューションの売上は前期並み

■ 業績予想

2021年6月3日発表の修正業績予想に対して、売上高26Mの増加、営業利益46M増加、経常利益52M増加、当期純利益255M増加で予想を上回り着地

21/7期 決算ハイライト

	20/7期 実績		21/7期 実績			
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
売上高	3,231	100.0	4,050	100.0	819	25.4
売上総利益	1,933	59.8	2,655	65.6	722	37.4
営業利益	438	13.6	835	20.6	397	90.6
経常利益	399	12.4	827	20.4	427	106.8
当期純利益	439	13.6	793	15.0	353	80.5
総資産	6,005	100.0	8,979	100.0	2,824	47.0
純資産	4,076	67.9	6,623	72.9	2,359	57.9

- ・総資産、純資産は売上増加、新株予約権による資金調達により大幅に増加し、自己資本比率も高水準を維持。

21/7期 セグメント別売上高実績

	20/7期 実績		21/7期 実績		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減率 (%)
モバイルネットワーク ソリューション	2,693	83.4	3,526	87.0	30.9
IPネットワーク ソリューション	537	16.6	524	13.0	▲2.4
合計	3,231	100.0	4,050	100.0	25.4

- ・モバイルネットワークソリューションは5G製品の国内向け販売が好調に推移し
前期比30.9%増加
- ・IPネットワークソリューションは前期比2.4%減少で前期並みまで市場モメンタムも回復

21/7期 売上実績 (モバイルネットワークS)



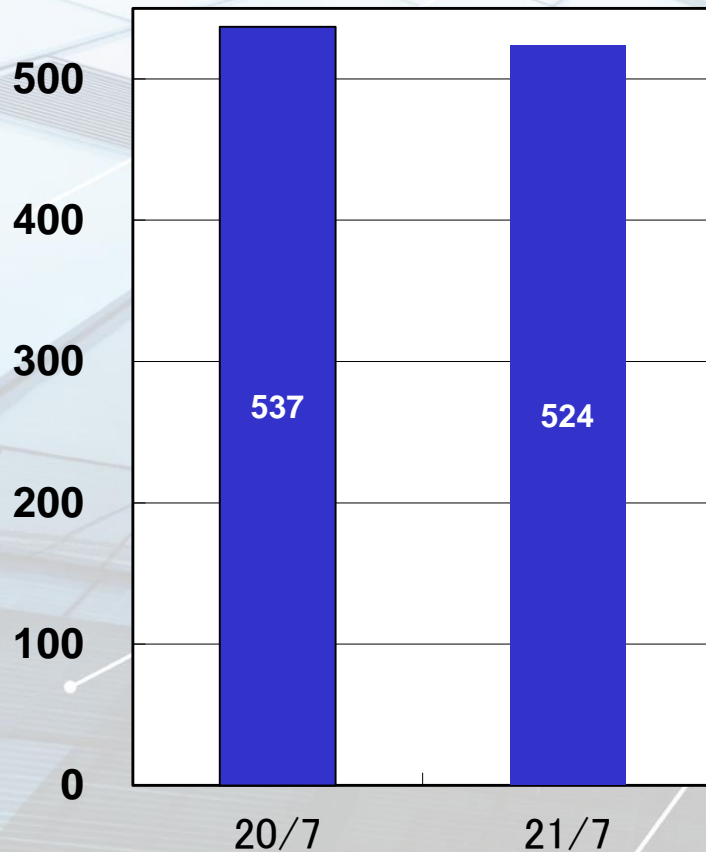
■ 前期増減額 +832M
前期増減率 +30.9%

- 5Gに対応するLoad Testerの国内向け販売
- 4G向け製品の国内及び海外への販売・保守
- 5G及び4Gに関する基地局テストサービス

国内の5Gに対応する基地局向けLoad Testerの販売が好調に推移し、新たに建設したテストセンターも稼働を開始した結果、増収となった。

21/7期 売上実績 (IPネットワークS)

【百万円】



■ 前期増減額 ▲13M

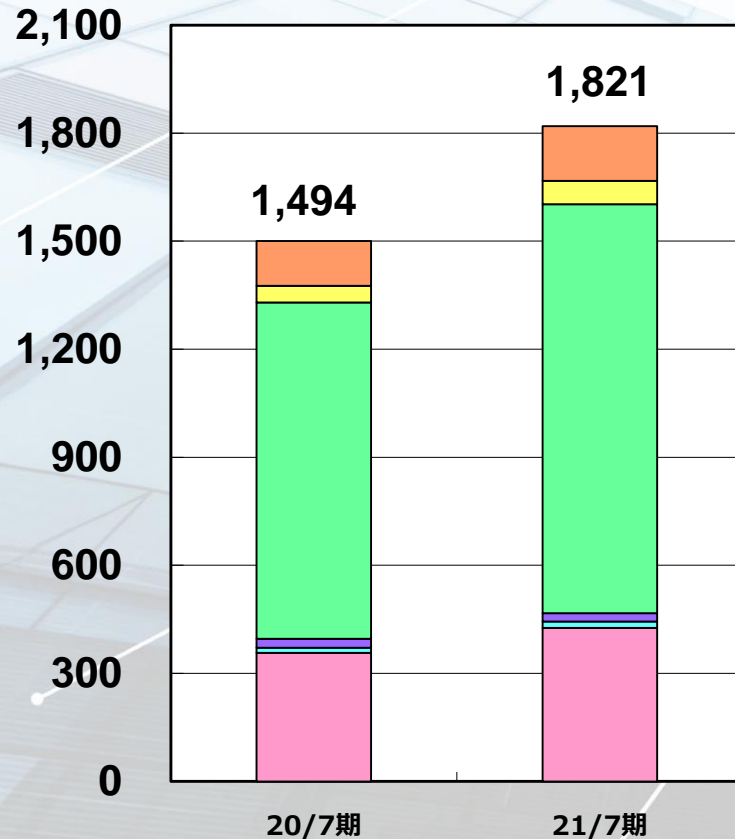
前期増減率 ▲2.4%

- パケットキャプチャ製品の販売
- コアネットワークテストの販売
- 各種ネットワークテストの社外製品の販売

パケットキャプチャ製品での市場の回復、社外商材の販売により、前期並みとなった。

21/7期 販管費の状況

■ 人件費 ■ 採用・教育等 ■ 減価償却費
■ 研究開発費 ■ 支払手数料等 ■ その他



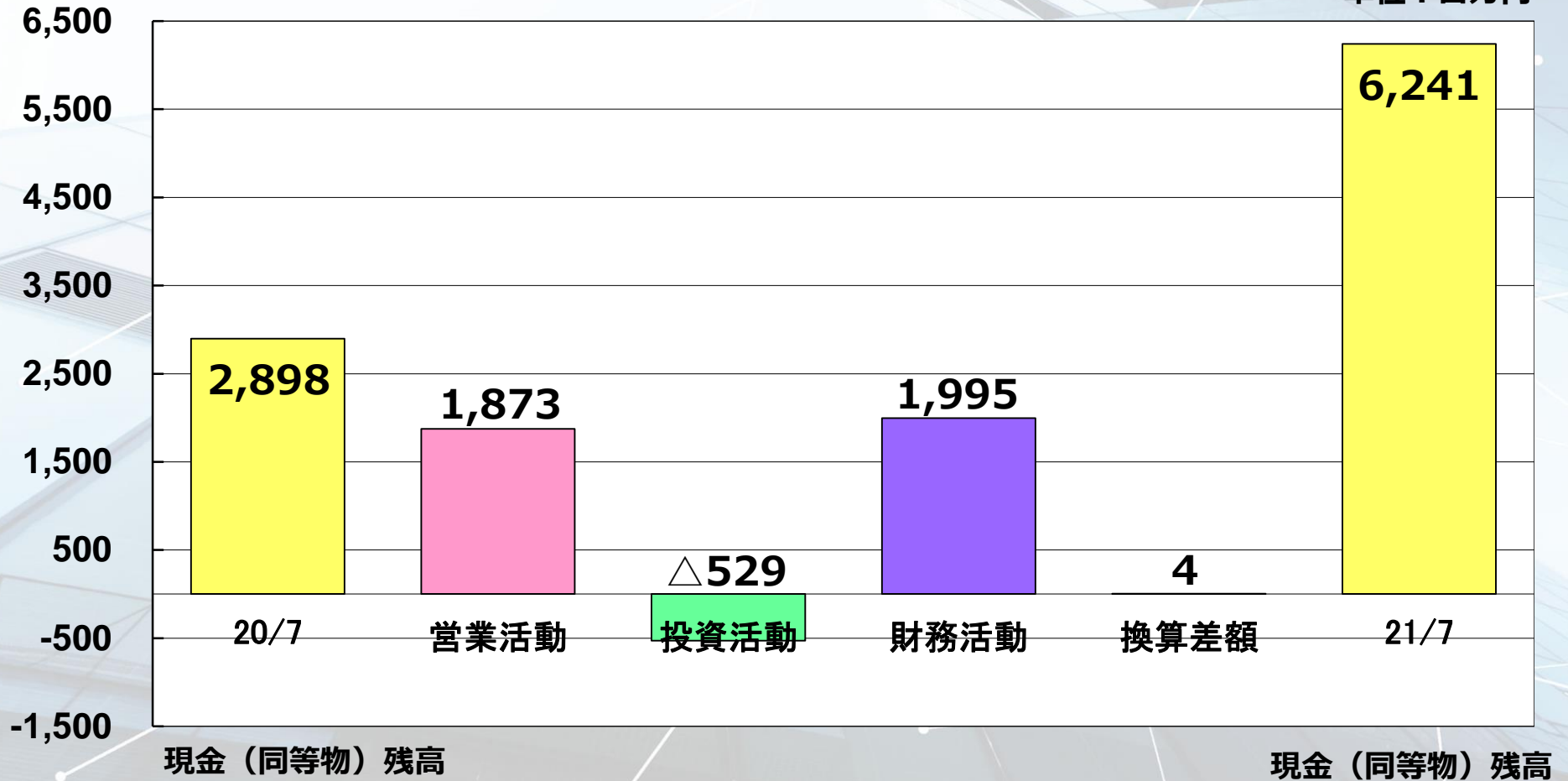
【百万円】

	20/7期	21/7期	
	実績	実績	
	百万円	百万円	増減率 (%)
販売管理費計	1,494	1,821	21.8
人件費	357	426	19.5
採用・教育費等	14	18	27.1
減価償却費	25	23	▲9.0
研究開発費	934	1,136	21.6
支払手数料等	46	64	38.2
その他	124	151	21.8

- ・ 4G向け等の既存製品の開発費は減少したが、好調な5G関連の研究開発は継続。パケットキャプチャの新製品開発等も加わり、研究開発費は増加するが、売上拡大に伴う増収で費用増を吸収。
 - ・ 選択と集中で経費をコントロール
- 以上の結果、販管費は前期比で21.8%増加となった。

21/7期 キャッシュ・フローの状況

単位：百万円



・ 売上の増加に伴う営業活動CF増加と新株予約権行使による資金調達を実施したことによる財務活動CF増加によって、CFは大幅に改善。

21/7期 業績予想差額（損益計算書）

	修正予想（6/3・2回目）		21/7期 実績			
	通期 （百万円）	構成比 （%）	実績 （百万円）	構成比 （%）	予想差額 （百万円）	達成率 （%）
売上高	4,024	100.0	4,050	100.0	26	100.7
営業利益	789	19.6	835	20.6	46	105.9
経常利益	775	19.3	827	20.4	52	106.7
当期純利益	538	13.4	793	19.6	255	147.4

- ・売上高はモバイルネットワークSの国内販売及びテストサービスが堅調に推移し、コロナ禍で活動が停滞した海外向け販売、回復途上のIPネットワークSをカバー
- ・4G向けの開発が減少したものの好調な5G関連の研究開発は継続し、IPネットワークSの新製品開発が加わり研究開発費は増加。売上の増加に伴う増収で経費増を吸収し、営業利益、経常利益は予想を上回る着地。当期純利益は優遇税制適用、繰延税金資産の計上により大幅に増加した。

21/7期 業績予想差額（セグメント別売上）

	修正予想 (6/3・2回目)	21/7実績			
	金額 (百万円)	実績 (百万円)	構成比 (%)	予想差額 (百万円)	達成率 (%)
モバイルネットワーク ソリューション	3,424	3,526	87.0	102	103.0
IPネットワーク ソリューション	600	524	13.0	▲75	87.5
合計	4,024	4,050	100.0	26	100.7

- ・モバイルネットワークSは5Gの研究開発向けテストソリューションの国内向け販売及びテストサービス等が増加し、予想を上回る結果となった。
- ・IPネットワークSは予想を下回ったが、パケットキャプチャ製品のモメンタムの回復、社外商材の投入により売上は前期並みの水準に回復した。



22/7期 業績予想

22/7期 業績予想

	21/7期 実績		22/7期 予想		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	4,050	100.0	4,500	100.0	11.1
営業利益	835	20.6	900	20.0	7.7
経常利益	827	20.4	884	19.6	6.9
当期純利益	793	19.6	804	17.9	1.4
1株当たり利益	91円	89銭	86円	72銭	
1株当たり配当		17.00円		20.00円	

- ・売上高は前期比11.1%増加で4,500Mを予想。
- ・モバイルネットワークS、IPネットワークS共に新規開発は継続するため、研究開発費は前期と同程度の水準で推移すると見込むが、売上の増加に伴い増益は確保。
- ・1株当たり配当については、3円増額し20円の配当実施の予想。

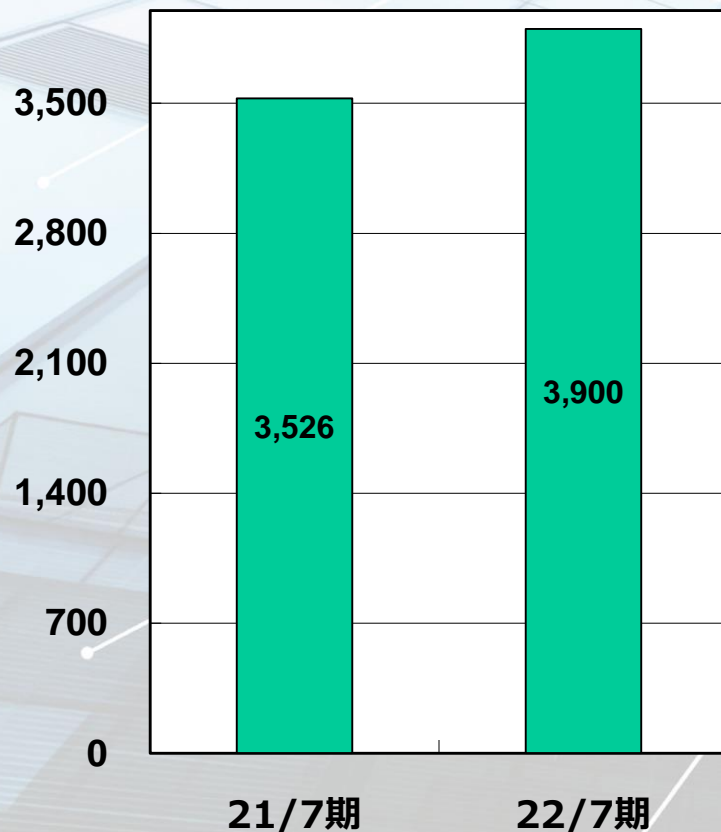
22/7期 セグメント別売上予想

	21/7期 実績		22/7期 予想		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減率 (%)
モバイルネットワーク ソリューション	3,526	87.0	3,900	86.7	10.6
IPネットワーク ソリューション	524	13.0	600	13.3	14.3
合計	4,050	100.0	4,500	100.0	11.1

- ・モバイルネットワークSは、前期比10.6%増加で3,900Mを予想。
国内に加え、海外向けの5G対応製品の販売に注力。基地局テストサービスの拡大も見込み、増収の計画。
- ・IPネットワークSは、市場の回復と新製品投入効果等により、600Mを見込む。

22/7期 売上予想 (モバイルネットワークS)

【百万円】



■ 前期差額 +374M

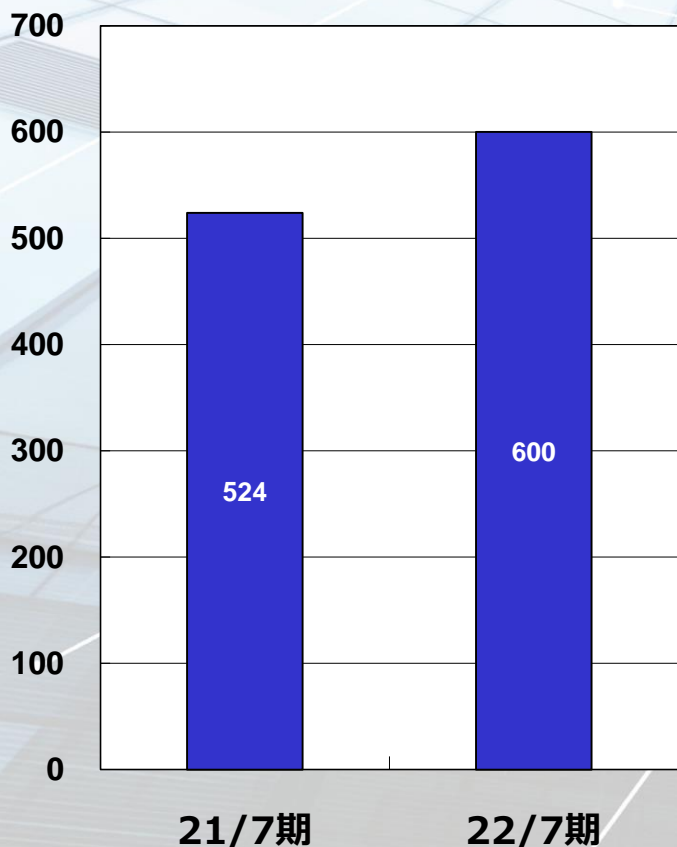
前期増減率 +10.6%

- 5G対応製品の国内、海外への販売
- LTE-A及びLTE-A Pro対応製品の販売及び保守
- 基地局テストサービスの拡大
- 新製品及び新規商材の販売

以上の前提で、10.6%の増収を予想

22/7期 売上予想 (IPネットワークS)

【百万円】



■ 前期差額 +75M
前期増減率 +14.3%

- パケットキャプチャ装置の新製品拡販
- ネットワークセキュリティ用途及びネットワーク管理における社外製品の販売

以上の前提で、14.5%の増収を予想



株式会社アルチザネットワークス 2021中期経営計画

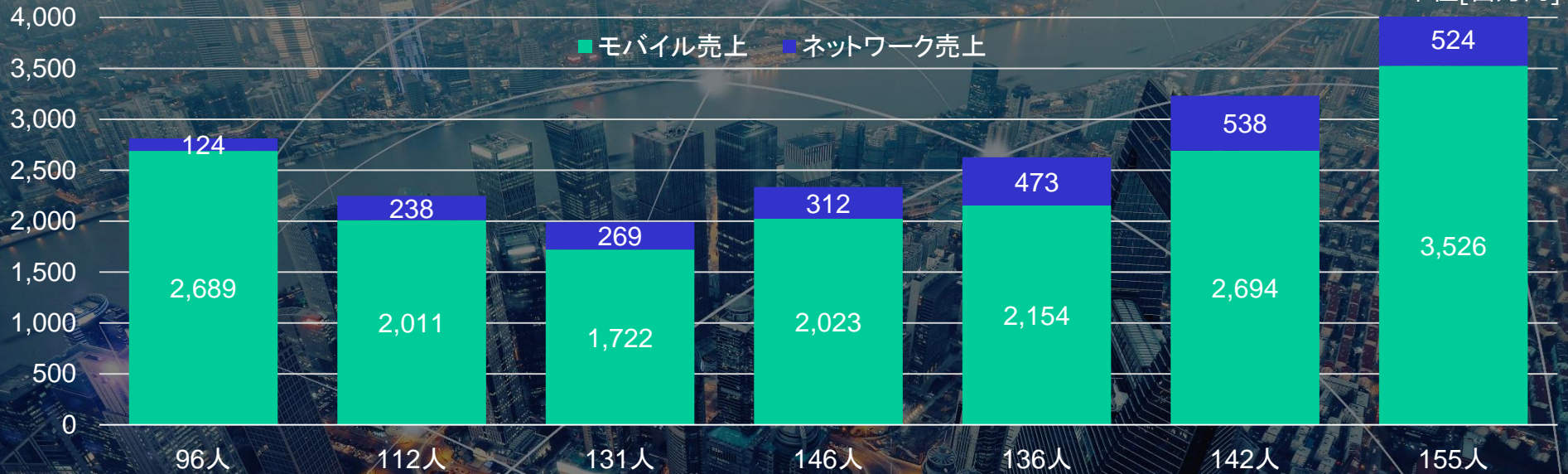
2022/7期 – 2024/7期

代表取締役社長執行役員 (COO)

床次 直之

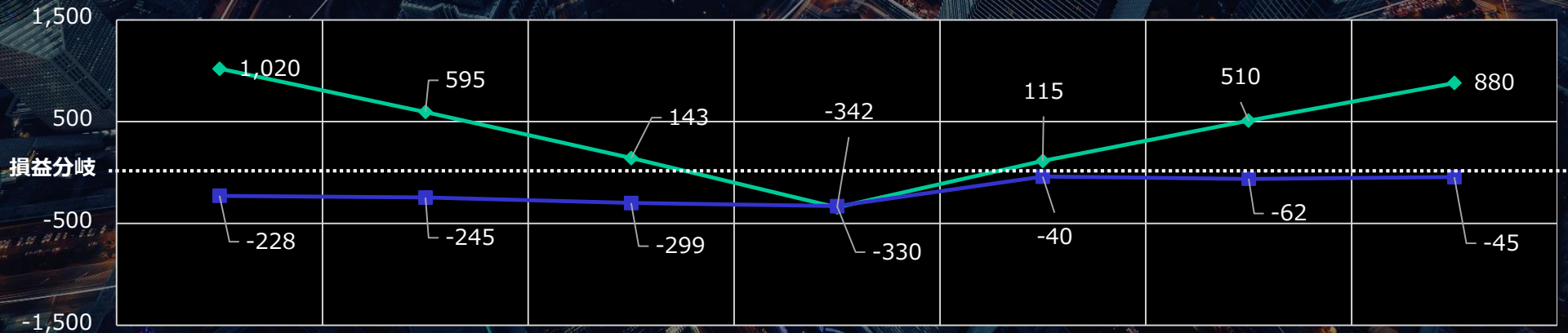
過去7年間の経営実績

単位[百万円]



全社	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期	19/7期	20/7期	21/7期
売上高	2,814	2,249	1,991	2,335	2,628	3,233	4,050
営業利益	792	350	-155	-672	74	398	834

事業ごとの営業利益





アルチザの目指す姿
VISION 2025

VISION 2025

売上高

80億円

(21/7期比 3.2倍)

営業利益

13億円

(21/7期比 2.2倍)

- 基地局負荷試験機で World Wide No.1を早期に実現する。
- テストサービスビジネスモデルを作り国内シェアNo.1になる。
- 未来の成長を牽引する新規事業に果敢に挑戦する。
- 每期売上・利益を10%以上成長させつづける。

VISION 2025

2020中期経営計画



2021中期経営計画

Revised

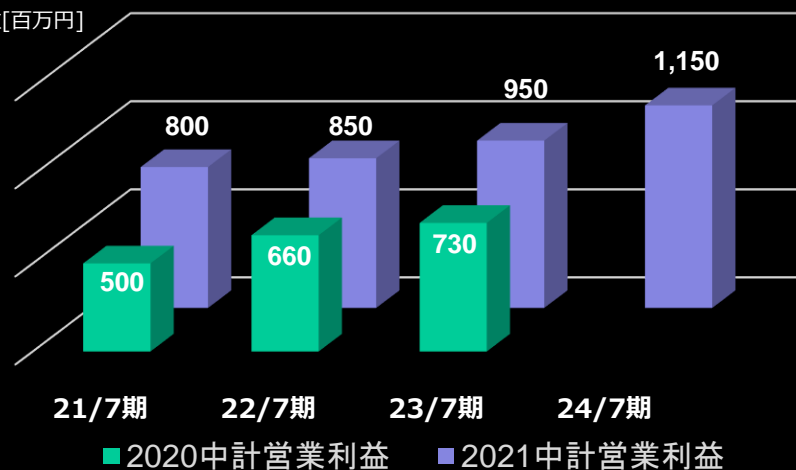
売上計画

単位[百万円]



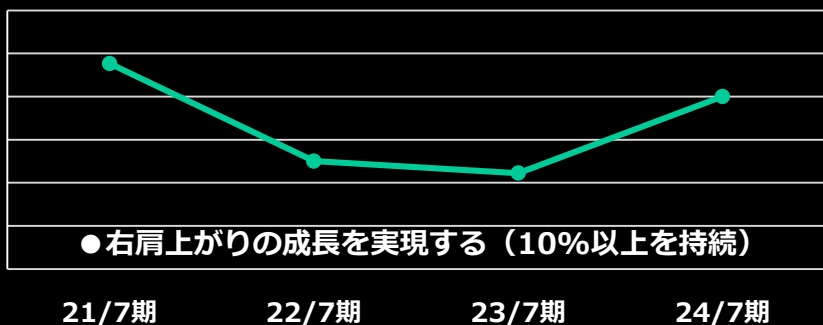
営業利益計画

単位[百万円]



売上成長率

30.0%
25.0%
20.0%
15.0%
10.0%
5.0%
0.0%



営業利益成長率

100.0%
80.0%
60.0%
40.0%
20.0%
0.0%



2021年度の重点施策

I. 既存事業の強化

顧客企業の価値と社会のQoL向上
既存事業からの派生、市場拡大
サポート体制の強化、対応改善

II. イノベーション

新規事業の創造
新しいビジネスモデルへ挑戦

III. 人材改革と育成

採用の強化
全社教育
リモートワークの恒常化
エンゲージメントの向上

I. 既存事業の強化

顧客企業の価値・社会のQoL向上

新サービスの
スムーズなローンチ

高品質で安定的な
通信環境の維持

リモート・自動化
による生産性向上

先端ネットワークの開発&品質向上を支援する
ソリューションを提供

モバイルテスト
プロダクト



DuoSIM 5G

ネットワーク
プロダクト



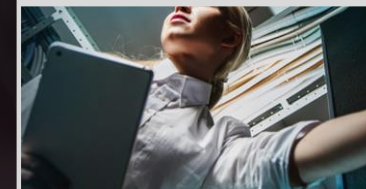
eE NEO

テスト
環境提供



TDC / T3C

テスト
サービス



Lab as a Services

既存事業からの派生 市場拡大

◆ グローバル市場への拡販（メジャー企業への集中）

DuoSIM-5G

Stand alone / HLS / Non stand alone

ether Extractor NEO



◆ テストサービスの拡大

T3C における基地局評価

サポート体制の強化 対応改善

◆ グローバル市場への対応

全てのお客様に選任サポートをアサインする（アカウント制）

◆ お客様のレイヤー毎に責任担当を明確にして配置

マネジメント

Management ⇔ General Manager

プロダクト

R&D Engineer ⇔ Product Account Manager

フィールド

Test Engineer ⇔ Support Manager

Ⅱ. イノベーション

新規事業の創造

◆ インフラ機器市場への対応

- ・ 5G Sub6/28GHz mmWaveへの対応
- ・ 国内基地局へのDSS (Dynamic Spectrum Sharing) 対応

Stand alone

5G Sub6
28GHz mmWave



Non stand alone

DSS
エリア拡大に貢献

新しいビジネスモデルへ挑戦

Artiza テストサービス事業

5G~6G 基地局開発の **One stop solution** での提供



Ⅲ. 人材改革と育成

採用の強化



- ・ 欲しい人材を絞り込み、攻めの採用へ
- ・ 採用のミスマッチをゼロに
- ・ 距離感を“もっと近く”にする、Web面接を拡充

全社教育



- ・ オンライン受講の拡充
- ・ 振り返りを通じた効果測定
- ・ 全社としてベクトルの揃ったテーマ選定
- ・ 強化したいテーマを絞った階層別教育

リモートワークの恒常化



- ・ 通勤時間の節約
- ・ 通勤ストレスの軽減
- ・ ワークライフマネジメントの充実
- ・ オフィスを最小限に保つ事による固定費削減

エンゲージメントの向上

【経営理念】

全社員の成長と幸福を追求すると同時に、
お客様、社会の進歩発展に貢献する。



【エンゲージメント】

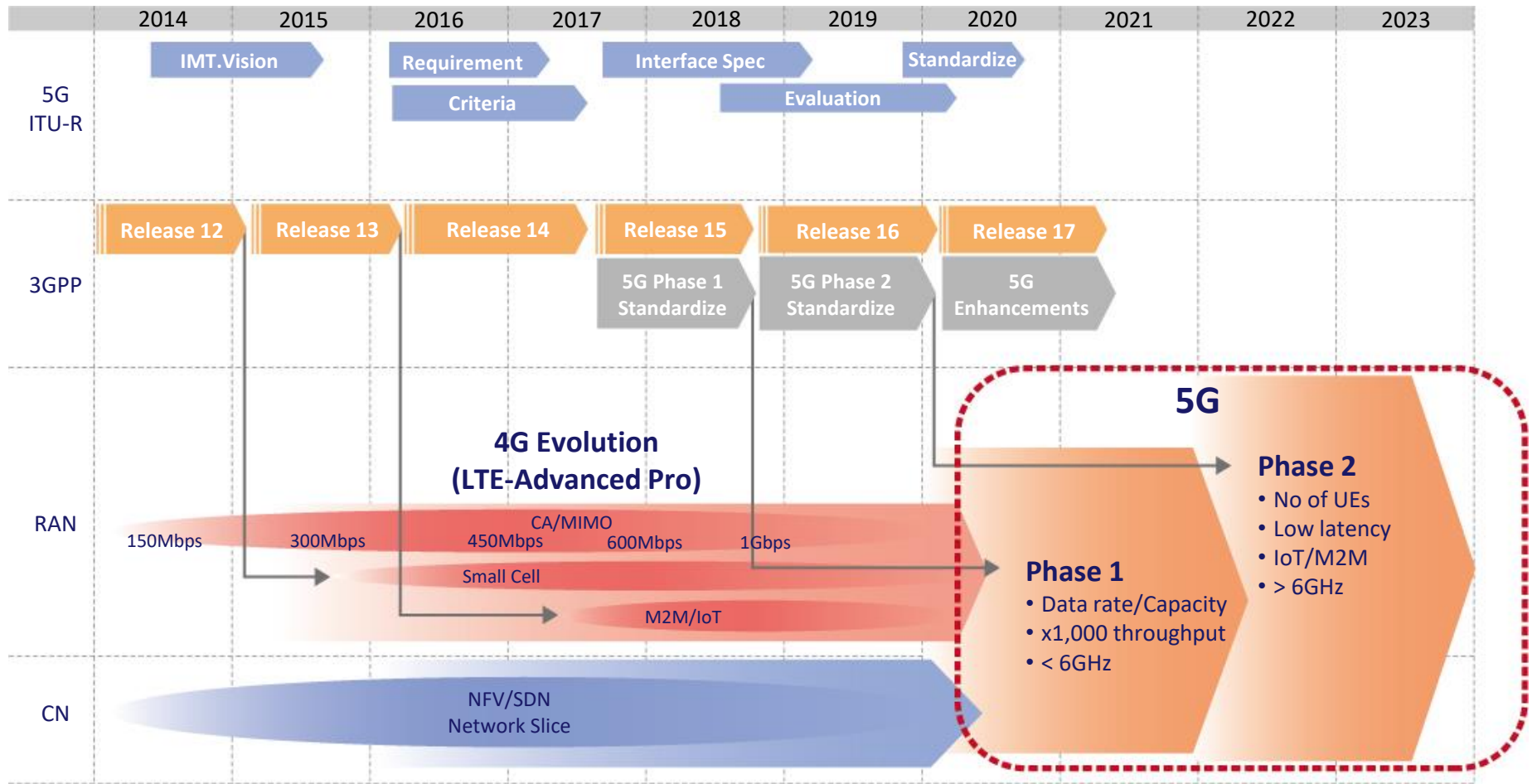
個人と組織が一体となり、
双方の成長に貢献しあう関係



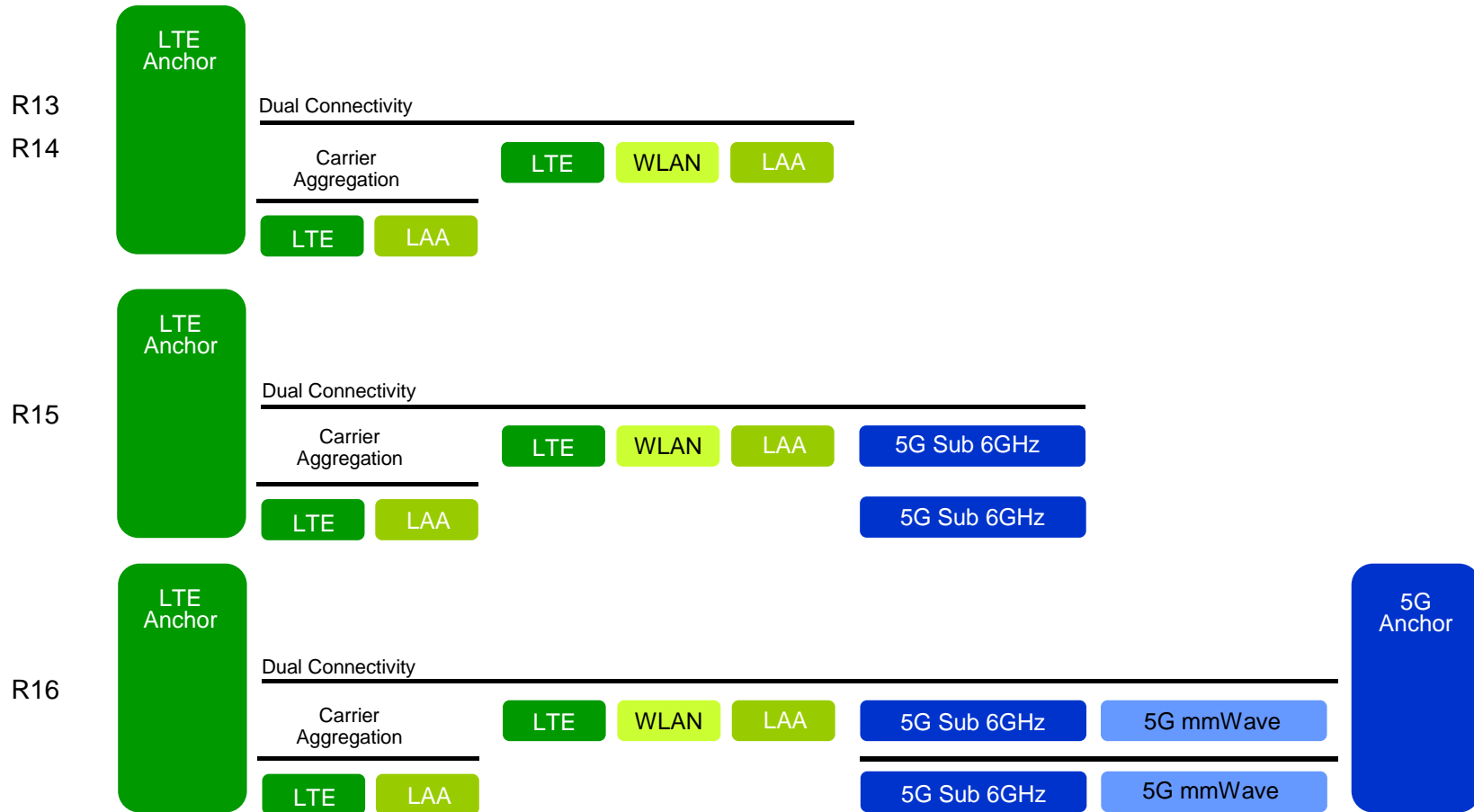


Technology Trend on 5G Evolution

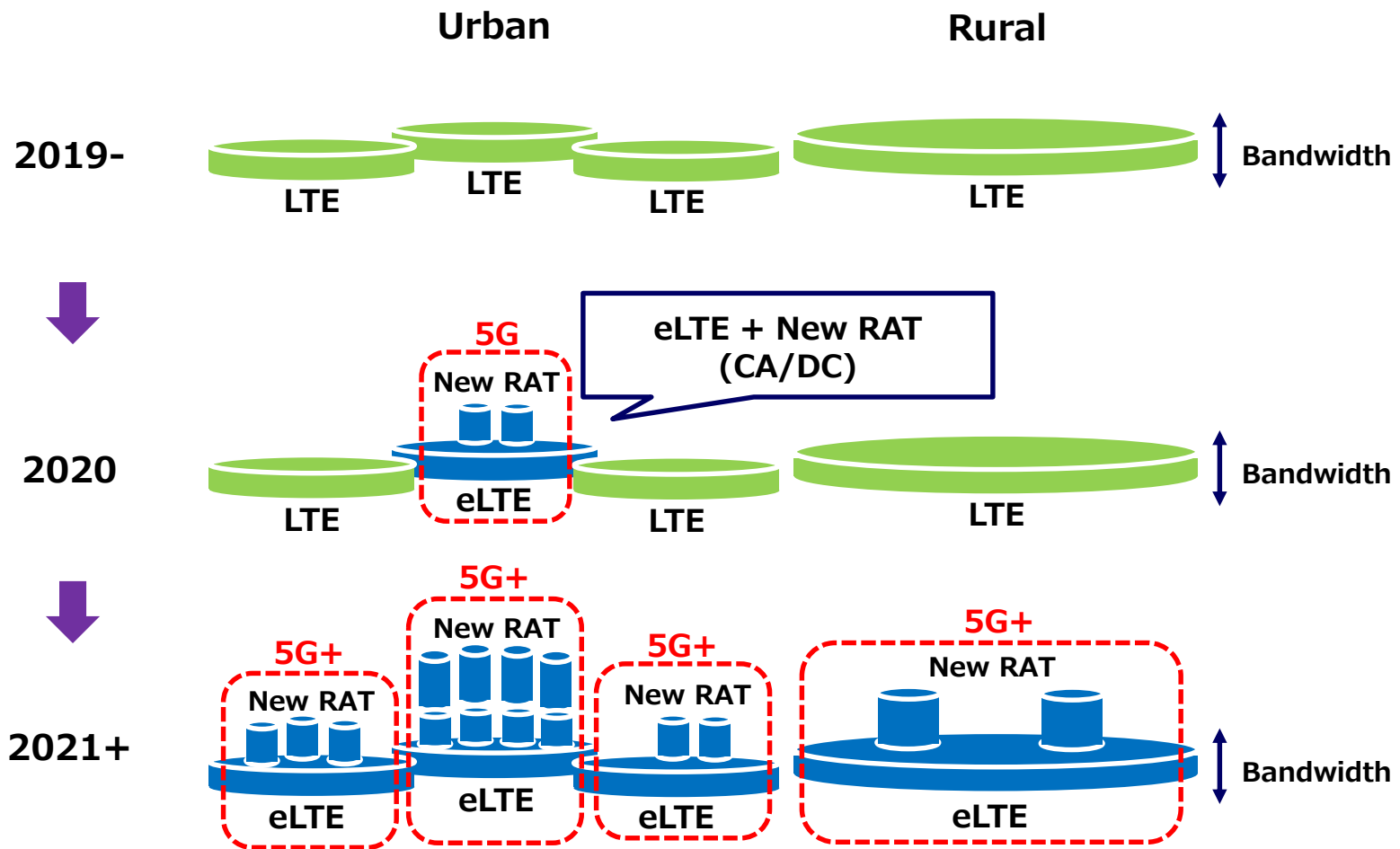
Roadmap towards 5G and beyond



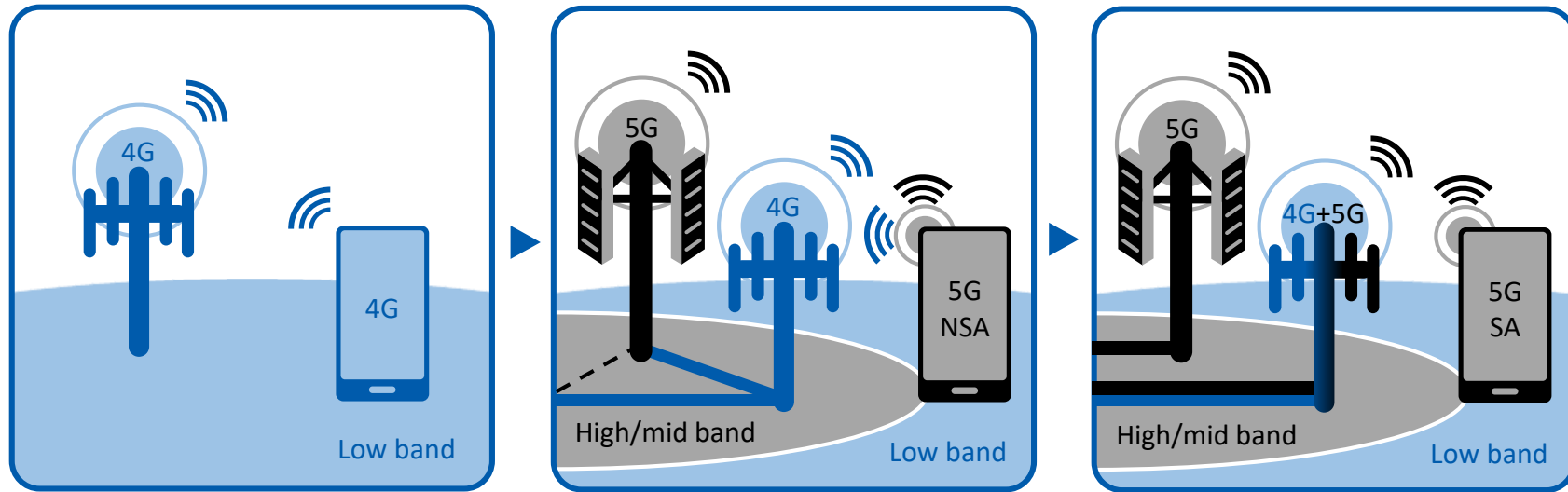
5G Mobile Broadband Roadmap



Operator 5G RAN Roadmap



4G/5G NSA → 4G/5G SA with DSS

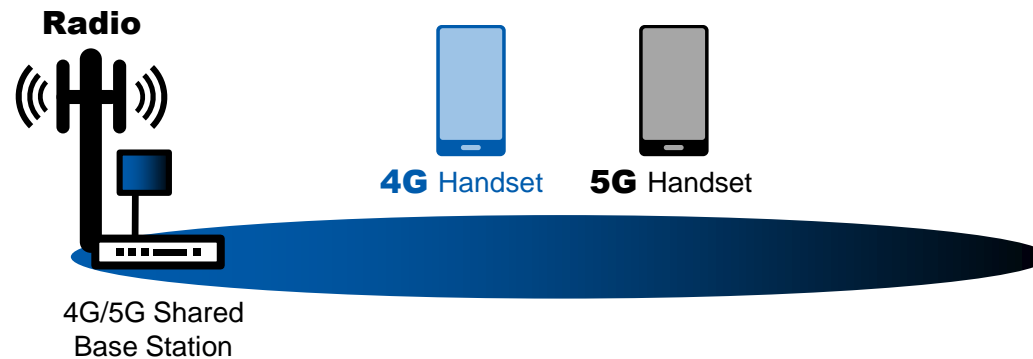
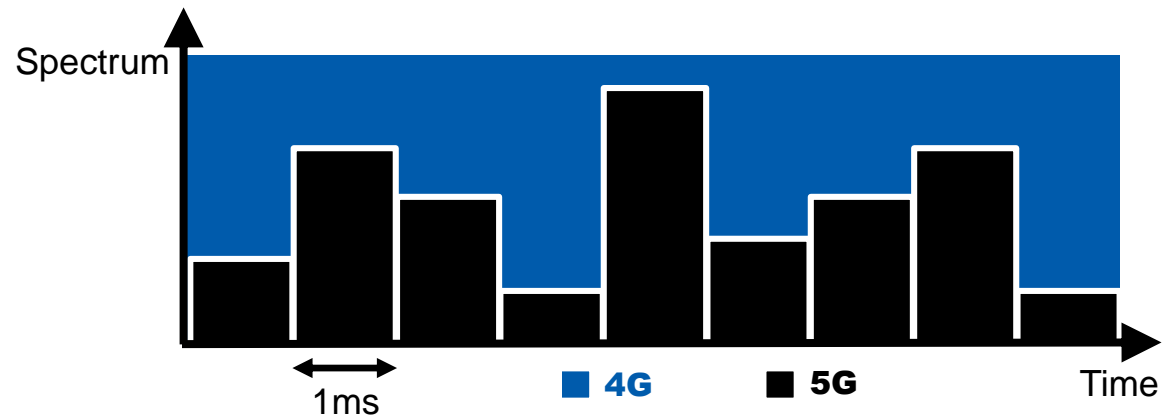


4G LTE

4G/5G NSA
with Dual
Connectivity

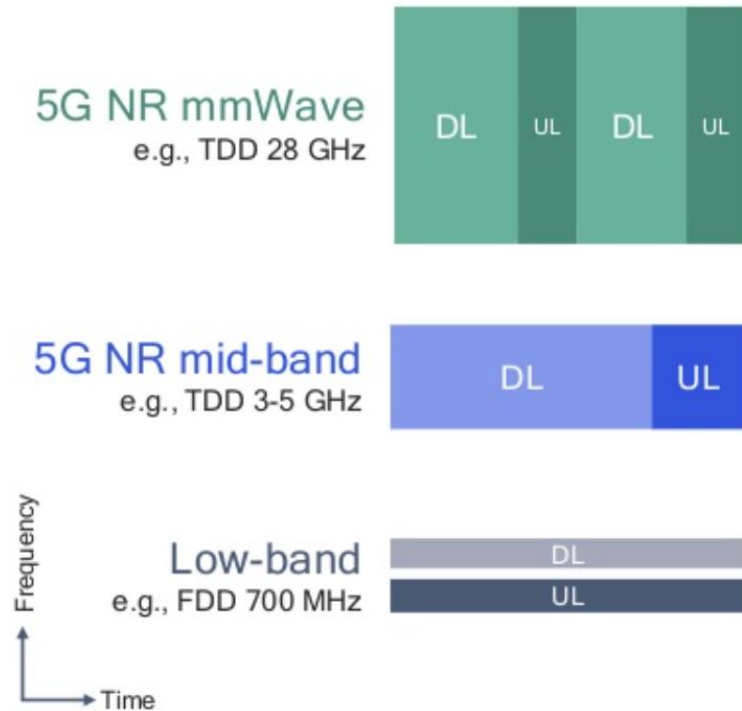
4G/5G SA with
Dynamic Spectrum
Sharing

Dynamic Spectrum Sharing (DSS)



(Source: <https://qooah.com/2020/06/19/know-the-smartone-5g-dss-technology/>)

5G TDD/FDD and NSA/SA



Non-Standalone (NSA)

Low-band LTE or NR UL can help increase UL data rate/range



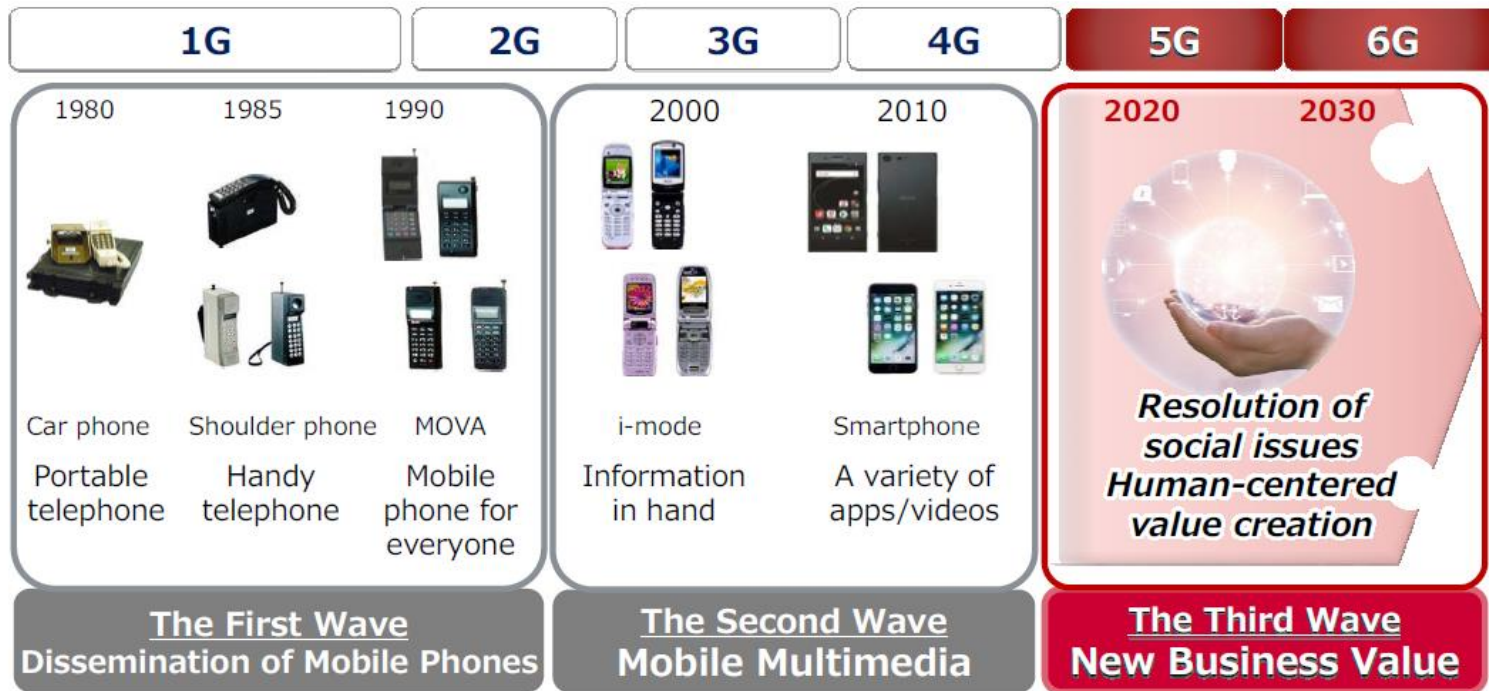
Standalone (SA)

NR low-band can carry NR uplink control and data for edge cell users

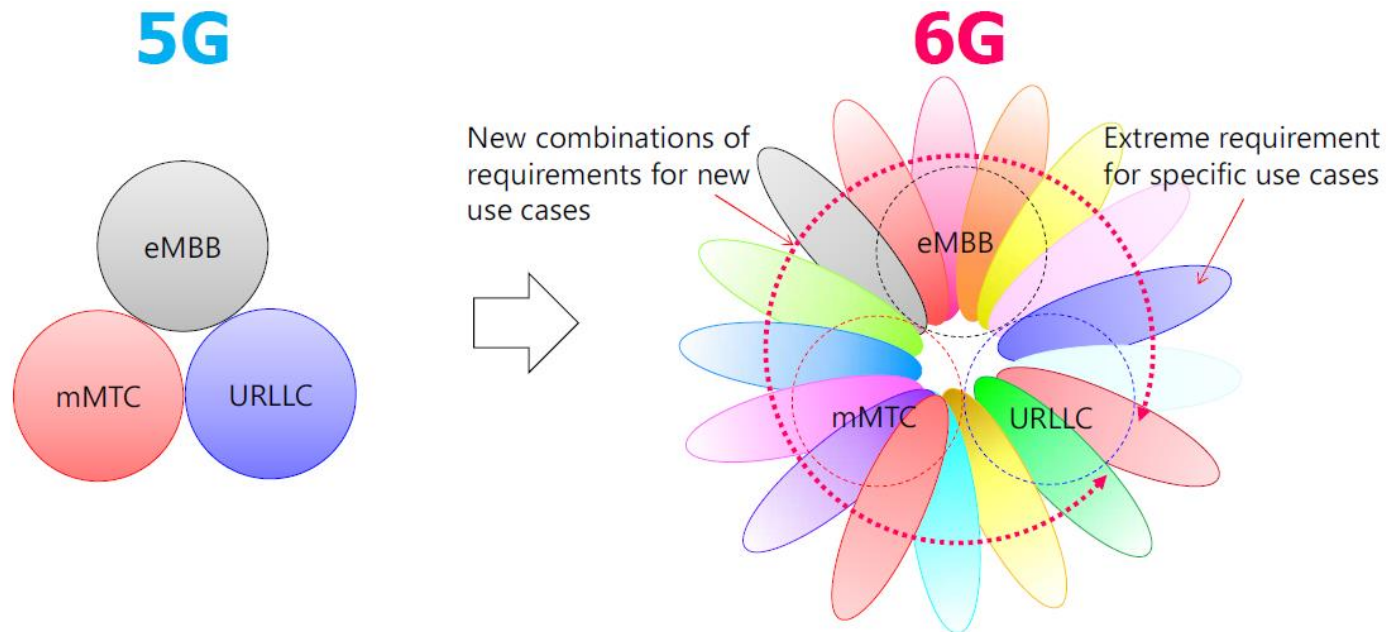


Technology Targets for 6G

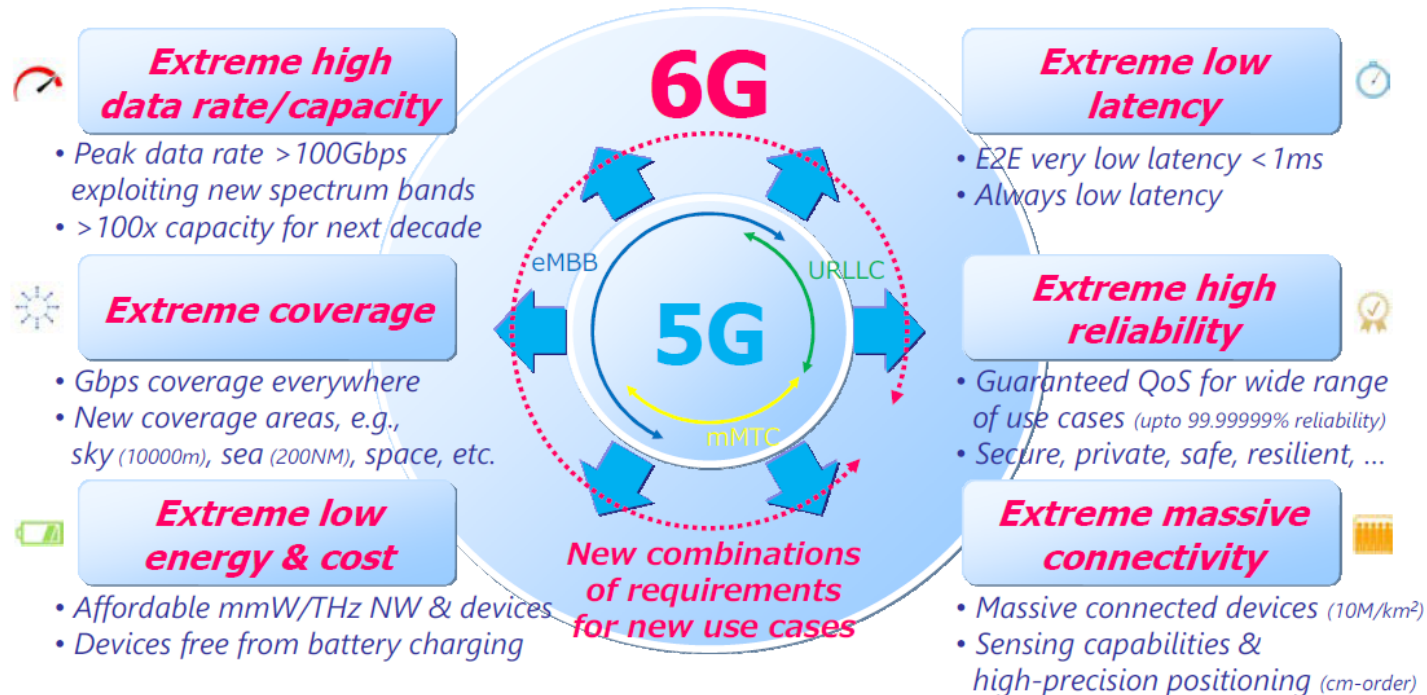
Technology Evolution



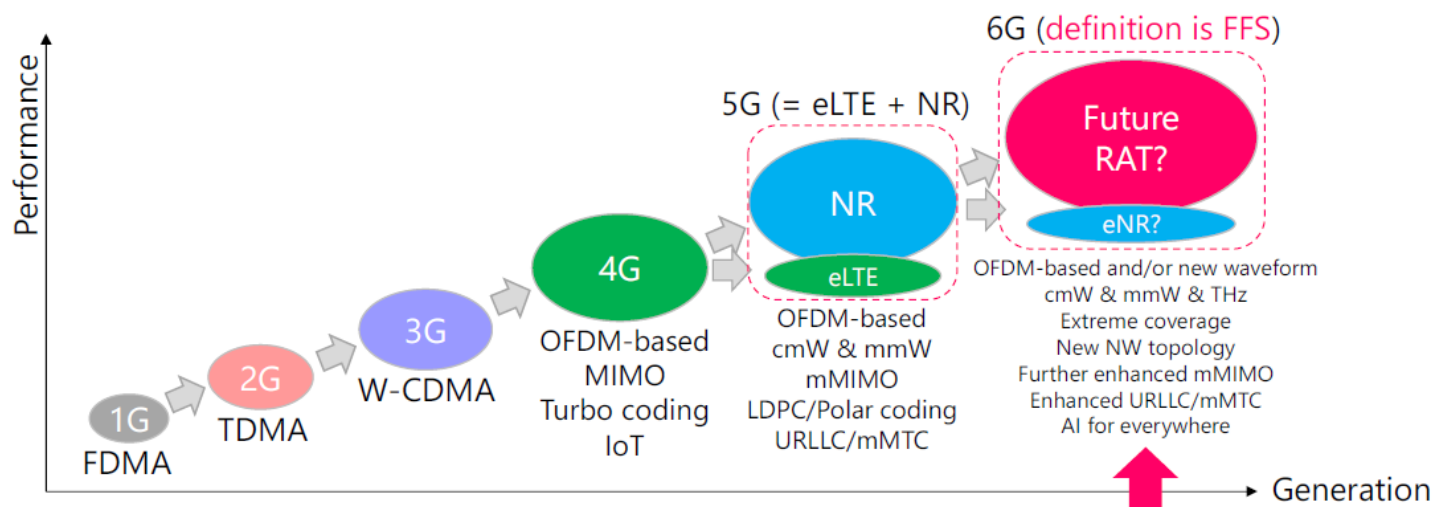
Technology Development towards 6G



Tech Requirements for 6G Wireless



Wireless Tech Evolution towards 6G



6G will be a combination of new technologies and enhancements to bring "Big gain"

ご清聴ありがとうございました

質疑応答

IRに関するお問合せ

管理統括本部

E-mail: ir@artiza.co.jp

ダイヤルイン: 042-529-3494