



投資家のみなさまへ

# 2022年7月期 第2四半期 決算報告

2022年3月4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

- 22/7期 第2四半期決算報告 P4 ~P11
- 22/7期 通期業績予想について P12~P14
- 中期経営計画進捗 P15~P30
- トピックス P31~P37

## 直近の主なプレスリリース

- 22/3/3 通期業績予想の修正に関するお知らせ
- 22/3/3 株式会社シー・ツー・エムの株式の取得（子会社化）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。

# 22/7期 Q2 決算報告

# 22/7期 Q2 サマリー

## ■業績概要

- ・売上高は2,646百万円 前年同期比で増収
- ・利益面も増収により、前年同期比で大幅な増益

**注)** 22年7月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準等29号）等を適用しているため、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。影響する項目については、対前年同期比や増減額等の数値の記載は控えさせていただきます。

## ■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、国内向けの販売及びテストサービスが堅調に推移し大幅な増収
- ・IPネットワークソリューションの売上は既存製品に加え、パートナー製品の拡販により増収

## ■業績予想

2021年9月2日発表の業績予想から通期業績を上方修正

# 22/7期 Q2 決算ハイライト

	21/7期 Q2実績		22/7期 Q2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	2,281	100.0	2,646	100.0	365	16.0
売上総利益	1,542	67.6	2,279	86.1	736	47.7
営業利益	673	29.5	1,265	47.8	592	87.9
経常利益	669	29.4	1,259	47.6	589	88.1
当期純利益	468	20.5	828	31.3	360	76.9
総資産	6,781	100.0	9,895	100.0	3,114	45.9
純資産	4,504	66.4	7,302	73.8	2,797	62.1

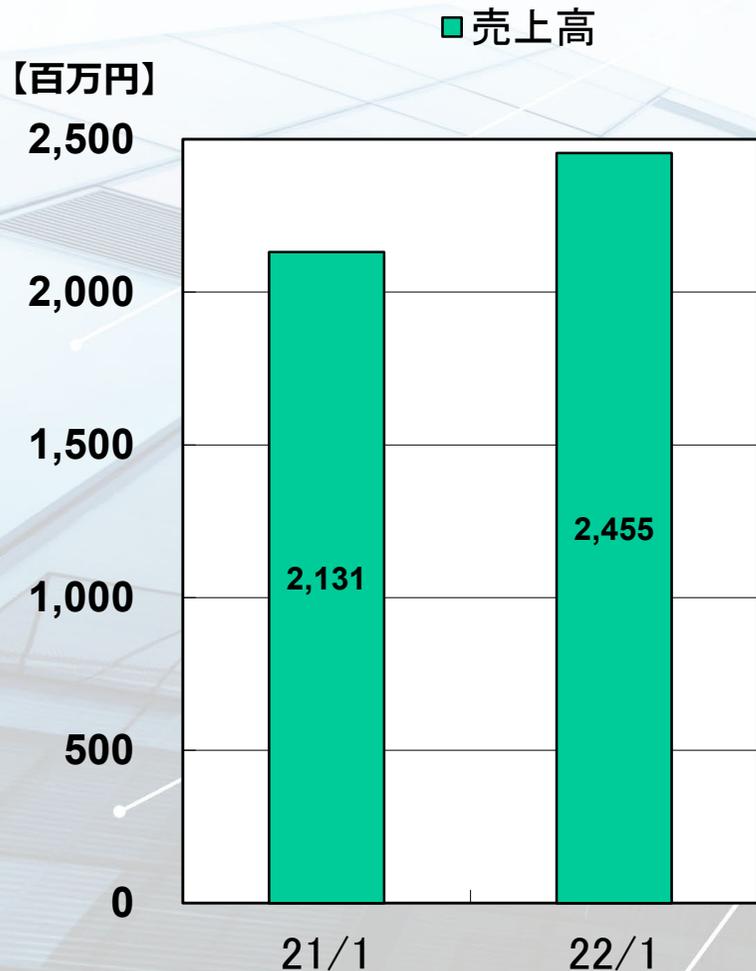
- ・売上高は堅調に推移。高採算の国内向けの案件が多くを占め、利益面は大幅な増益。
- ・業績に連動して総資産、純資産規模も拡大。自己資本比率も高水準を維持。

## 22/7期 Q2 セグメント別売上高実績

	21/7期 Q2実績		22/7期 Q2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	2,131	93.4	2,455	92.8	15.2
IPネットワーク ソリューション	149	6.6	190	7.2	27.6
合計	2,281	100.0	2,646	100.0	16.0

- ・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堅調に推移し、テストサービスも拡大した結果、大幅な増収となった。
- ・IPネットワークソリューションは、パケットキャプチャ製品に加え、社外商材の販売にも積極的に取り組んだ結果、増収となった。

# 22/7期 Q2 売上実績 (モバイルネットワークS)



■ 前期増減額            +323M  
前期増減率            +15.2%

- 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の販売が堅調に推移し、テストセンターの稼働によりテストサービスも伸長した結果、大幅な増収となった。

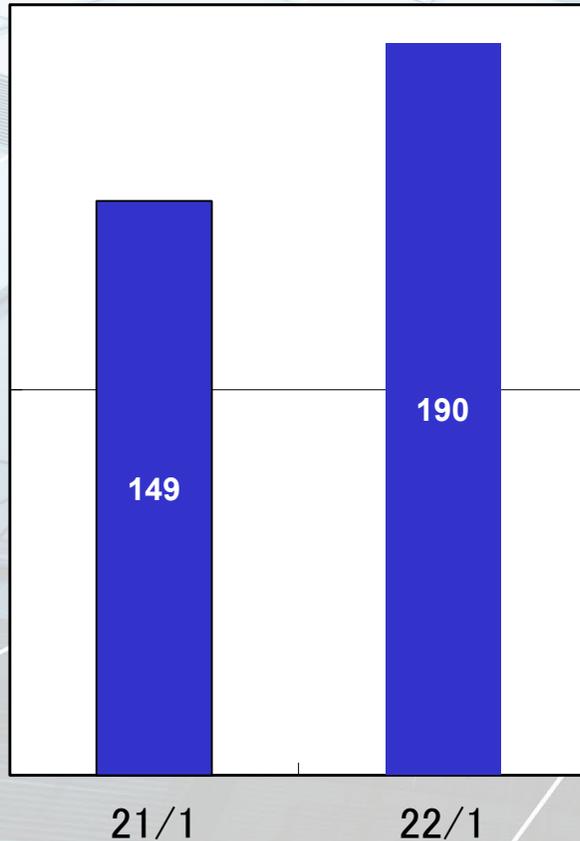
# 22/7期 Q2 売上実績 (IPネットワークS)

【百万円】

200

100

0



■ 前期増減額 +41M

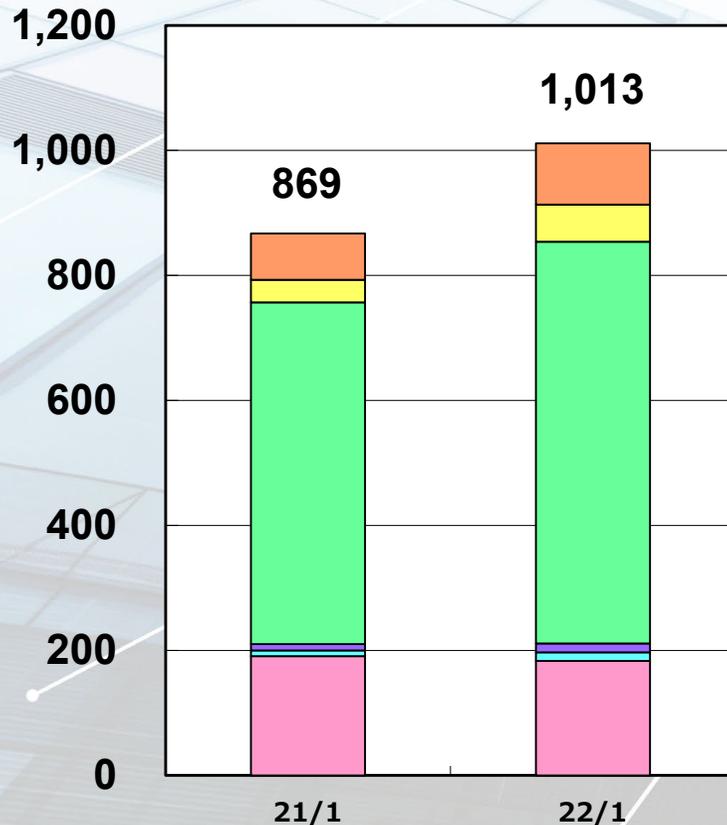
前期増減率 +27.6%

- 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が新製品へ切り替えの端境期であるが、社外商材が堅調に推移し、IPネットワークセグメント全体では増収となった。

# 22/7期 Q2 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】

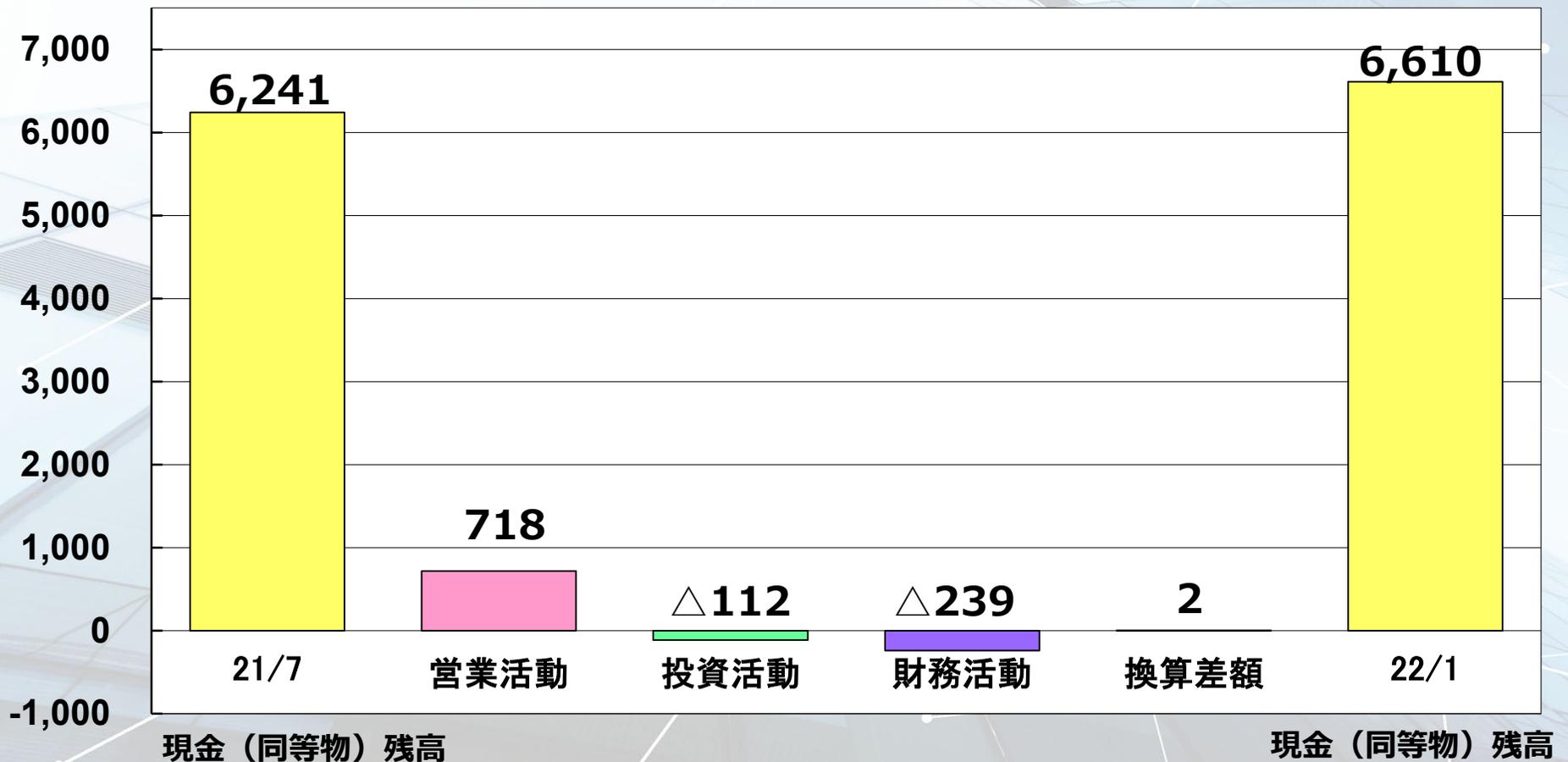
	21/7期	22/7期	
	Q2実績	Q2実績	
	百万円	百万円	増減率 (%)
販売管理費計	869	1,013	16.6
人件費	191	183	△4.5
採用・教育費等	9	14	52.4
減価償却費	10	14	40.9
研究開発費	547	643	17.6
支払手数料等	36	59	63.8
その他	74	98	32.6

- ・ パケットキャプチャ関連は減少したが、5G関連の研究開発は堅調な国内販売を背景に継続し増加。
- ・ 前期から引き続き注力している人材関連費用は増加。

以上の結果、販管費は前年同期より144Mの増加となった。

# 22/7期 Q2 キャッシュ・フローの状況

単位：百万円



・売上増加に伴う営業活動CF増加によって、CFは引き続き安定的に推移。

# 22/7期 通期業績予想について

## 22/7期 通期計画 (3/3修正)

	22/7期 (9/2)	22/7期 (3/3修正)			
	通期計画 (百万円)	通期計画 (百万円)	計画増減 (百万円)	Q2実績 (百万円)	進捗率 (%)
売上高	4,500	4,500	-	2,646	58.8
営業利益	900	1,400	500	1,265	90.4
経常利益	884	1,384	500	1,259	91.0
当期純利益	804	944	140	828	87.7
1株当たり配当	20.00円	20.00円			

- ・売上高は通期計画に対して58.8%の進捗率  
コロナ禍の影響で苦戦の海外向け販売は計画を下回る見通しとなったが、引き続き堅調な5G関連の国内向け販売とテストサービスでカバー。予想に変更なし。
- ・利益面では、国内向け販売の割合が高まることから採算が向上し上振れの見通し。  
営業利益及び経常利益を上方修正。

## 22/7期 Q2 セグメント別売上計画（3/3修正）

	22/7期 (9/2)	22/7期（3/3修正）			
	通期計画 (百万円)	通期計画 (百万円)	計画増減 (百万円)	Q2実績 (百万円)	進捗率 (%)
モバイルネットワーク ソリューション	3,900	4,038	138	2,455	60.8
IPネットワーク ソリューション	600	461	△138	190	41.4
合計	4,500	4,500	-	2,646	58.8

- ・モバイルネットワークSは、通期計画に対して60.8%の進捗率  
引き続き5G関連の国内向け販売及びテストサービスが堅調に推移する見通しで増額
- ・IPネットワークSは、通期計画に対して41.4%の進捗率  
社外商材は堅調に推移しているものの、パケットキャプチャ製品が新製品への端境期にあたり苦戦が予想されるため減額



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



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

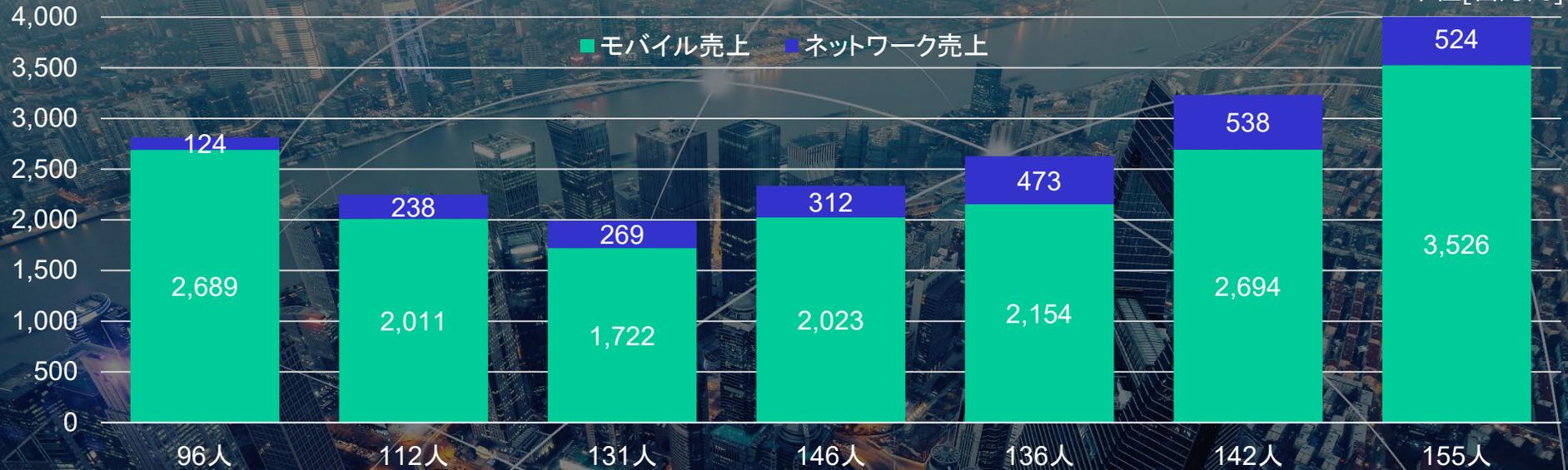
13億円

(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。

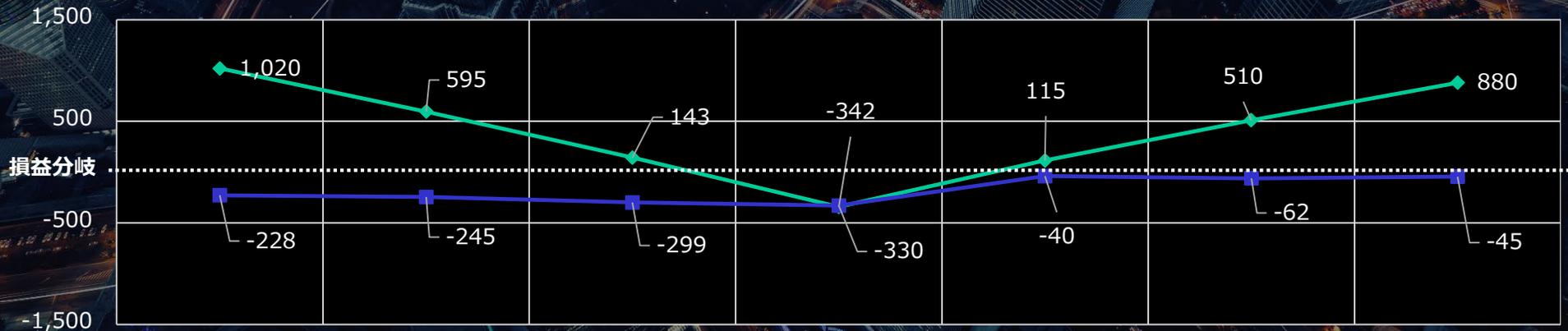
# 過去7年間の経営実績

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



# 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]



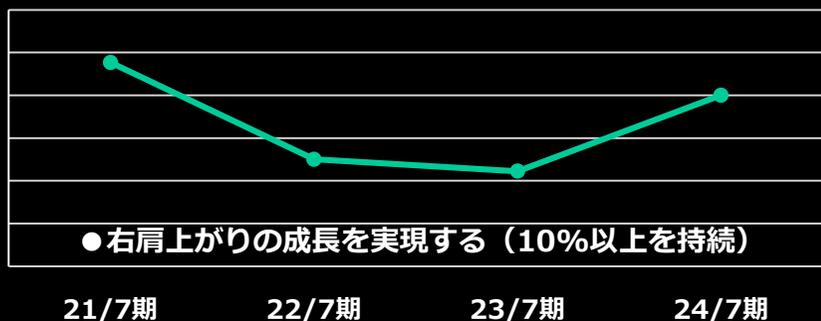
営業利益計画

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

基地局の性能評価業務の請負  
基地局の評価場所  
遠隔操作環境の構築など



## 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



# IR広告の実施について

## 優秀な人材の獲得に向けた 企業認知度の向上

- 日経新聞 全5段タイアップ広告(一橋大学大学院楠木教授との対談)  
広告掲載日：2/ 28
- 日経電子版 タイアップ広告 (楠木教授との対談)  
公開日：2/22
- 日経ビジネス カラー見開きタイアップ広告 (わが社のIR)  
広告掲載日：2/25
- 日経ビジネスWEB版 タイアップ広告(わが社のIR)  
公開日：2/25
- 日経XTECH (WEB) タイアップ広告  
公開日：2/25

# 6G視野に事業拡大

—アルチザネットワークス

各種通信機器の開発、販売などを手がけるテクノロジカンパニー・アルチザネットワークスは、1990年の設立以降、移動体通信の進化とともに事業を拡大してきた。5Gの本格普及期を迎え、6Gも視野に入中、移動体通信の技術や業界の動向、同社の今後について、創業者である床次隆志会長と一橋大学ビジネススクールの橋本建教授が意見を交換した。

## ネット活用は止まらない

**床次** コロナ禍をきっかけにデジタルが加速し、ネット依存度が高まっています。今後のような変化もあっていきます。

**橋本** コロナ以前のクラウドファースト、テレワークの方向性で考えます。人は本能的に「楽をする」こと、つまり「楽道」を求めます。楽道は必ずある。テレワークの推進を促すのではなく、以前の働き方に戻りたいとは思いません。ネットワークの回線も今後は止まらないでしょう。

**床次** 移動体通信業界は、5Gの広帯域ネットワークを基盤とした、超高速で超大容量のネットワーク。6G実現に向けた技術開発の課題や開発テーマは何ですか。

**床次** 最大の課題は半導体の供給。また技術革新もあり、移動体通信業界は半導体業界が「二三期で開発を加速し進めたい」と思っています。一方で開発テーマは大容量化や超低遅延、多接続、高信頼、そして通信のパラレル化の拡充です。いま技術開発の高まりから、テレワークの普及が社外・業界への参入障壁は一段と高くなっています。半導体メーカーを買収するなど、M&Aの方向・真意による世界統合を進めていく必要があるのではないかと考えています。

**橋本** そうした状況下、貴社は独立系を維持し、運営していますか。

**床次** 約30年たりの事業を運営する中で、数多くのプレイヤーが市場から脱落していきまじな。いまは競争相手はグローバルで戦っている皆さん。運営してきた結果として、強者に利益を集中させるようになって、収益性は格段に上がりました。ただ、その一方でその強者は決して平たなばかりではありません。



アルチザネットワークス代表取締役会長兼CEO  
床次隆志氏

一橋ビジネススクール教授  
橋本建氏



## 自社開発で競争優位を図る

**橋本** 6Gの時代を認識して、5Gのノウハウを蓄積し、競争優位を図りますか。

**床次** 自社開発でこだわりの「匠」的なものの技術を生かして競争優位を確立していかれます。それに技術進化で対応できる人材の確保は必須です。自分のノウハウを武器にし、スキルを磨き上げられる人材を、1社1社チェックして採用したいと考えています。

**橋本** サイバー空間の強さを確保してはいますか。

**床次** 数年前の攻防はほぼ東洋流で済んだ。サイバー空間はサイバーセキュリティの重要性がますます高まっています。サイバーセキュリティの重要性がますます高まっています。サイバーセキュリティの重要性がますます高まっています。

**橋本** サイバー空間の強さを確保してはいますか。

**床次** サイバー空間の強さを確保してはいますか。

**橋本** サイバー空間の強さを確保してはいますか。



日経電子版広告掲載  
「移動体通信の進化を支える先進企業との連携」と題して  
<https://ps.nikkei.com/artiza2202/vol1.html>



新会社アルチザネットワークス  
[www.artiza.co.jp](http://www.artiza.co.jp)  
証券コード 6778

企画・制作＝日本経済新聞社  
コンテンツユニット

広告



2010年の「4G（第4世代移動体通信システム）」サービス開始から10年、20年3月に「超高速」「超低遅延」「多数同時接続」を特徴とする5Gのサービスがスタートを切った。そんな移動体通信の進化と普及に大きく貢献している一社が、1990年設立のアルチザネットワークスだ。同社は、移動体通信のインフラ構築時に使用される通信計測器をはじめ、通信インフラの保守、運用管理を行うためのネットワーク管理システムや各種通信機器の開発、販売などを手がけるテクノロジーカンパニーだ。基地局負荷テスト装置「DuoSIM」で通信装置業界をリードし、近年は5G基地局に世界最高レベルの負荷をかけられる「DuoSIM-5G」を主力に業績を大きく伸ばさせている。そうした業界の注目企業である、アルチザネットワークスの創業者であり会長の床次隆志氏と、一橋大学大学院の楠木建教授が、移動体通信の技術と業界、アルチザネットワークスの今後の可能性をテーマに意見を交わした。

証券コード6778 アルチザネットワークス

## 技術的難易度が高まるほど 当社の優位性は増していく

携帯基地局の性能を評価するシステムの開発・販売などを手掛けるアルチザネットワークス(証券コード: 6778)。近年は5Gの商用サービス開始など通信インフラの変革を追い風に業績を伸ばしている。同社の強みと今後の成長戦略とは。

### 競合メーカーは 世界で3社のみ

「技術の難易度が上がり、もはや新規参入は考えにくい。業界における当社への期待はますます高まっています」

こう語るのは、東京証券取引所市場第二部に上場するアルチザネットワークス(証券コード: 6778)の創業家で代表取締役会長の床次隆志氏だ。携帯基地局の性能を評価するシステムの開発・販売などを手掛け、NTTドコモ・NEC・富士通・Nokia・Huawei・ZTEといった移動体通信事業者や基地局メーカーを顧客とする。1990年の創業以来、一貫して自社開発にこだわり、技術を磨き続けてきたことが今日の優位性を

もたらしている。

「創業当時はISDNの普及が始まった時期であり、通信インフラ事業者への参入が相次いだ。しかし、3Gから4G/LTE、そして5Gへと移動通信システムが進化していくにつれて必要とされる技術力が高まり、多くのプレーヤーが撤退していった。創業から31年を経た今、当社と同様のシステムを開発している企業は国内に存在しない。基地局試験機(テスター)において競合するメーカーは、アルチザを含めて世界で3社のみだ」

### 5G製品の開発に成功し 過去最高売上を更新中

2020年3月より5Gのサービスがスタートし、その後も5G evolution(5Gの高度化)を実現する技術の検討や標準仕様の策定が着々と進められている。

現在は4G/LTEと5Gの連携により実現されているノンスタンドアロンモードによるサービスは、今後5G単独での運用を可能とするスタンドアロンモードに

海沢テレコムテストセンター(2021年3月稼働開始)  
機器開発・販売に引き続き主力かつ、  
同センターでのテストサービス拡大を目指している



代表取締役会長 兼 CEO  
床次 隆志氏

置き換わり、さらにその先にはURLLC(超高信頼低遅延)による自動運転への応用なども期待されるところだ。

通信インフラの進化はアルチザにとってのビジネスチャンスと同義であり、それは同社の業績にも表れている。2018年7月期は5G製品の開発投資がかさみ赤字決算となったが、開発に成功した19年7月期には黒字に転換。V字回復を果たし、21年7月期は創業以来最高売上を記録している(右上图)。22年7月期も最高売上を更新する予定だ。

「中期経営計画に掲げる『VISION 2025』では、21年7月期比約2倍の売上高80億円を見据えている。数年以内に100億円も視野に入ってくるだろう」

### サービス事業を強化し 収益機会を拡大

さらなる成長に向けた布石はすでに打ち始めている。新規事業として、アルチザのコアコンピタンスである開発ノウハウをテスター以外の製品に応用するプロジェクトが進行中であり、22年7月期より過年で業績貢献する予定だ。加えて、サービス事業の強化にも

取り組んでいる。

「5Gもそうだが、6Gではさらに技術的難易度が上がり、当社が開発する製品もより高価になるだろう。販売だけでなく、サブスクリプションのような選択肢も加えることで収益の安定化を図っていく。」

また、基地局の性能評価を行う業務請負も差別化ポイントとなる。その一環として、2021年3月に『海沢テレコムテストセンター』を立ち上げ、テストサービスの拡大を目指している。サービス事業に関しては、海外の競合メーカーよりも早く進んでいる手ごたえがある」

### 海外システムハウスの M&Aに挑戦したい

海外の競合メーカーを意識するのは、グローバルビジネスの拡大も見据えているからだ。現在は国内の売上が大半を占めているが、将来的には海外売上を50%程度にまで高めたいという。

「これまで多くの国を見てきたが、インフラの質の高さは日本がダントツだと思っている。水は美味しく、電力供給の安定性も群を抜いている。通信インフラも同様であり、地下鉄やビルの中で携帯電話がつかなくなるのは当たり前のことではない。」

当社はそうしたクオリティの一翼を担っている自負があり、高性能の製品・高品質なサービスが何よりも強みだ。この点を差別化ポイントとし、海外の市場獲得に挑んでいきたい」

喫緊の課題は、キャパシティの不足だ。通信インフラの進化に伴う需要拡大により多くの引き合いがあるが、そのすべてに対応しきれていないのが現状だ。受注を制限せざるを得ないポータルネットワークを解消するため、ハードウェア・ソフトウェアの技術者を積極的に採用しており、全社教育の強化を徹底して

いる。

「受注したくてもできないという状況は早急に改善しなければならない。好調な業績を背景に、当社には現在約60億円のキャッシュがある。この資金を生かしてM&Aに挑戦したいとも考えている。」

グローバルビジネスを強化する狙いもあり、できれば海外のシステムハウスを買収したい。今後の事業展開を見据えれば100名規模の技術者確保が理想だ」

現状のアルチザの従業員が155名(2021年7月31日現在:連結)であることを踏まえると大幅なリソース拡大であり、まさに攻めの経営に打って出る局面であることがうかがえる。アルチザが技術者採用を強化する背景には、今後も自社開発にこだわりた

という思いもある。「日本国内の製造業の弱体化が言われて久しい。米中貿易戦争なるものが勃発しているが、『ものづくり』の安全保障は日本にとってたいへん重要な課題だ。情報通信インフラ機器は品質が重要であり、安いものを選べば良いというものではないだろう。」

「品質・技術力・創造性でお客の満足を獲得することが当社の事業目標だ。今後も、日本の通信インフラの発展に責任をもって貢献していきたい」

### 株主・投資家へのメッセージ

最先端の研究開発は日本のお家芸です。当社は今後も自社開発にこだわり、世界に誇れる通信インフラの構築に貢献してまいります。業績は好調で、過去最高売上を更新しているにもかかわらず、株主市場からの評価は期待ほどではありません。当社の取り組みに共感をいただける投資家の皆さまに、ぜひご支援を賜りたいと考えています。



株式会社アルチザネットワークス

〒190-0012 東京都立川市曙町2丁目36番2号  
フューレシビル3階アルチザスクエア  
https://www.artiza.co.jp/



### DATA FILE

#### 株価と売上の推移



業績拡大とともに株価も上昇してきたが、足元では下落傾向にある。

#### 主要製品



基地局負荷試験機の最新モデル。5G基地局に対して世界で最も強力な負荷を掛けることができ、最先端の5Gネットワークでのパフォーマンステスト項目に対応する。



パケットキャッチャー(通信ネットワークや回線を流れるデータを捕獲し、集計や解析などを行うこと)の新製品。近年、巨大化するデータセンターにおいて重要な課題となるイーサネット(有線LANの通信規格)上のデータを大量に蓄積する。

### MESSAGE

日経クロステック Special - 日経BPのSpecialコンテンツサイト

https://special.nikkeibp.co.jp/NXT/index.html

日経 XTECH special

日経 XTECH nikkei BP SPECIAL  
ビジネスのヒントがここに!

NEW

通信インフラの品質を守り続けるプライド  
アルチザネットワークスの  
ベンチャースピリッツ

日本の高い通信品質を支えるために体制強化

タイアップ一覧

IT 製造業 建築・住宅 土木 イベント一覧

キーワードを入力してください

ここにして検索

2°C 0:54 2022/02/25

**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](mailto:ir@artiza.co.jp)**

**ダイヤルイン: 042-529-3494**