



投資家のみなさまへ

2022年7月期 決算報告

2022年9月9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 決算報告 P 4~P13
- 23/7期 業績予想 P14~P18
- 2022年 中期経営計画 P19~P34

直近の主なプレスリリース

- 21/9/8 COTSサーバ向けインテル® Agilex™ FPGA搭載 SmartNIC開発に関するお知らせ

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 決算報告

22/7期 サマリー

■業績概要

- ・売上高は前期に対して 491M増加（12.1%増）
- ・営業利益は前期に対して 626M増加
- ・経常利益は前期に対して 646M増加
- ・当期純利益は前期に対して 303M増加

前期比で大幅な増収増益となった。

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は参考までにご覧ください。

■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な増加。
- ・IPネットワークソリューションの売上は前期比で大幅な減少

■業績予想

2022年3月3日発表の修正業績予想に対して、売上高42Mの増加、営業利益62M増加、経常利益89M増加、当期純利益153M増加で予想を上回り着地

なお、本決算発表前の期間中に発生しました当社グループ内でのコロナ感染の影響の他、諸般の事情により、決算発表を9/8に変更する事態となり、株主の皆様には多大なご迷惑をお掛けする事となりましたこと、深くお詫び申し上げます。今後は体制の見直し、強化を図ってまいります。

22/7期 決算ハイライト

	21/7期 実績		22/7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	4,050	100.0	4,542	100.0	491	12.1
売上総利益	2,655	65.6	3,542	78.0	886	33.4
営業利益	835	20.6	1,462	32.2	626	74.9
経常利益	827	20.4	1,473	32.4	646	78.2
当期純利益	793	19.6	1,097	24.1	303	39.3
総資産	8,979	100.0	10,504	100.0	1,524	17.0
純資産	6,623	73.8	7,617	72.5	994	15.0

・BS補足

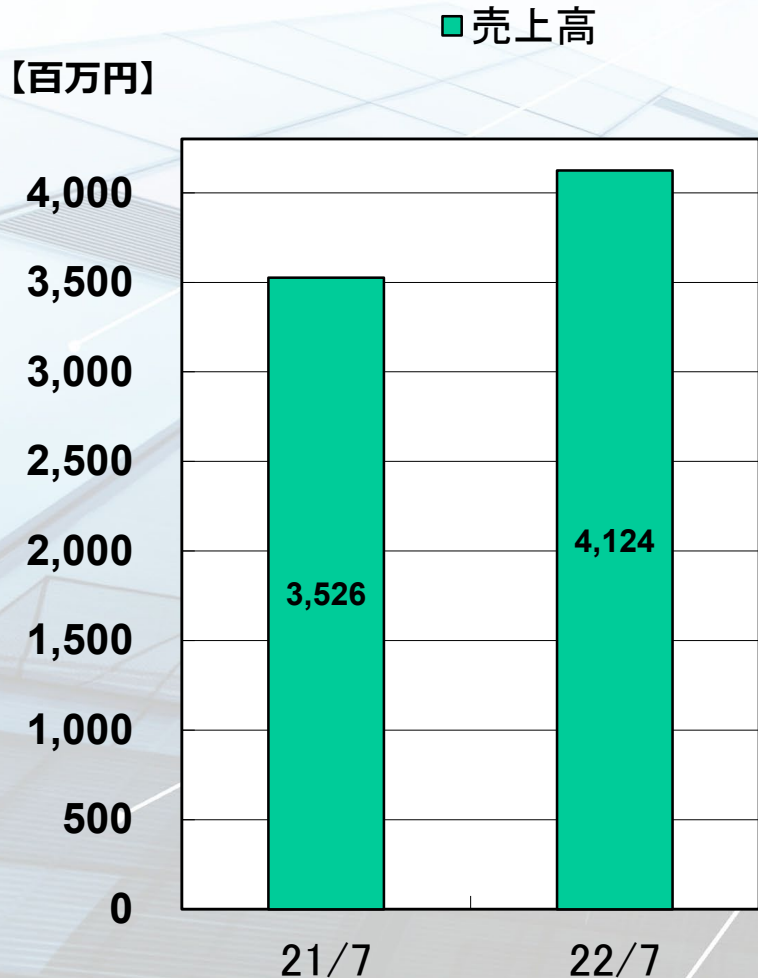
- 総資産は100億円を突破
- 純資産は売上増加と新株予約権による資金調達により大幅に増加
- 自己資本比率も高水準を維持。

22/7期 セグメント別売上高実績

	21/7期 実績		22/7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	3,526	87.0	4,124	90.8	17.0
IPネットワーク ソリューション	524	13.0	418	9.2	▲20.3
合計	4,050	100.0	4,542	100.0	12.1

- ・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引き続き堅調に推移し、前期比17.0%増加
- ・IPネットワークソリューションは、前期比20.3%減少となったが、主力製品の新機種への移行が始まり回復基調に向かう

22/7期 売上実績 (モバイルネットワークS)



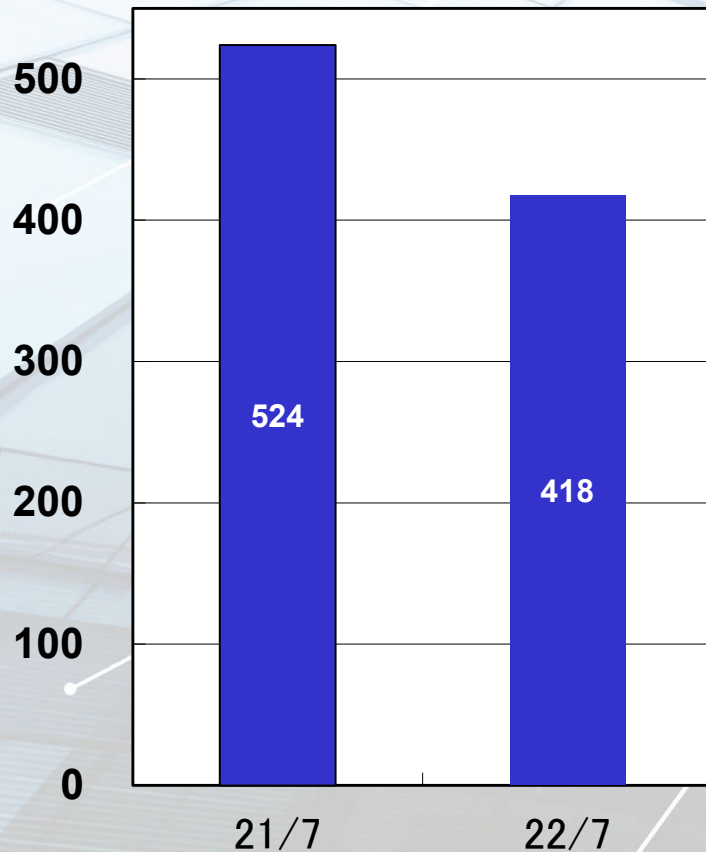
■ 前期増減額 +598M
前期増減率 +17.0%

- 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。

22/7期 売上実績 (IPネットワークS)

【百万円】



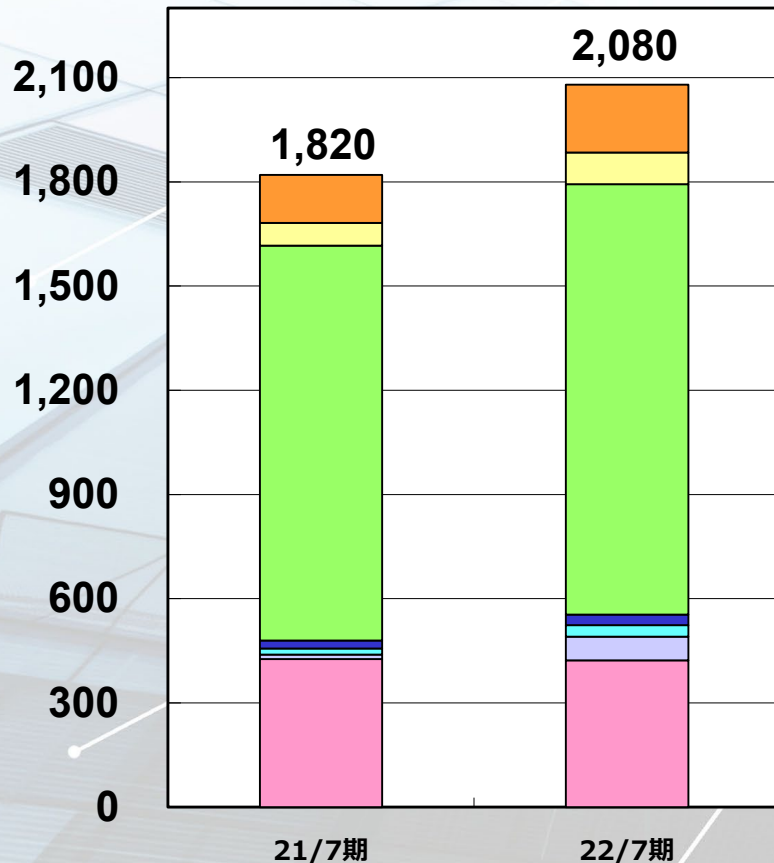
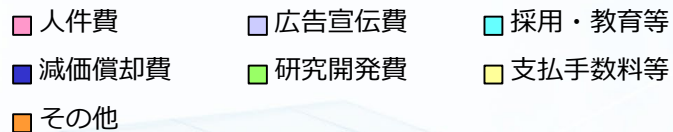
■ 前期増減額 ▲106M

前期増減率 ▲20.3%

- 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

主力のパケットキャプチャ製品の新機種への移行が始まり回復基調に向かっていくものの、当期はその他の販売でカバーすべく活動したが、前期を大幅に下回る結果となった。

22/7期 販管費の状況



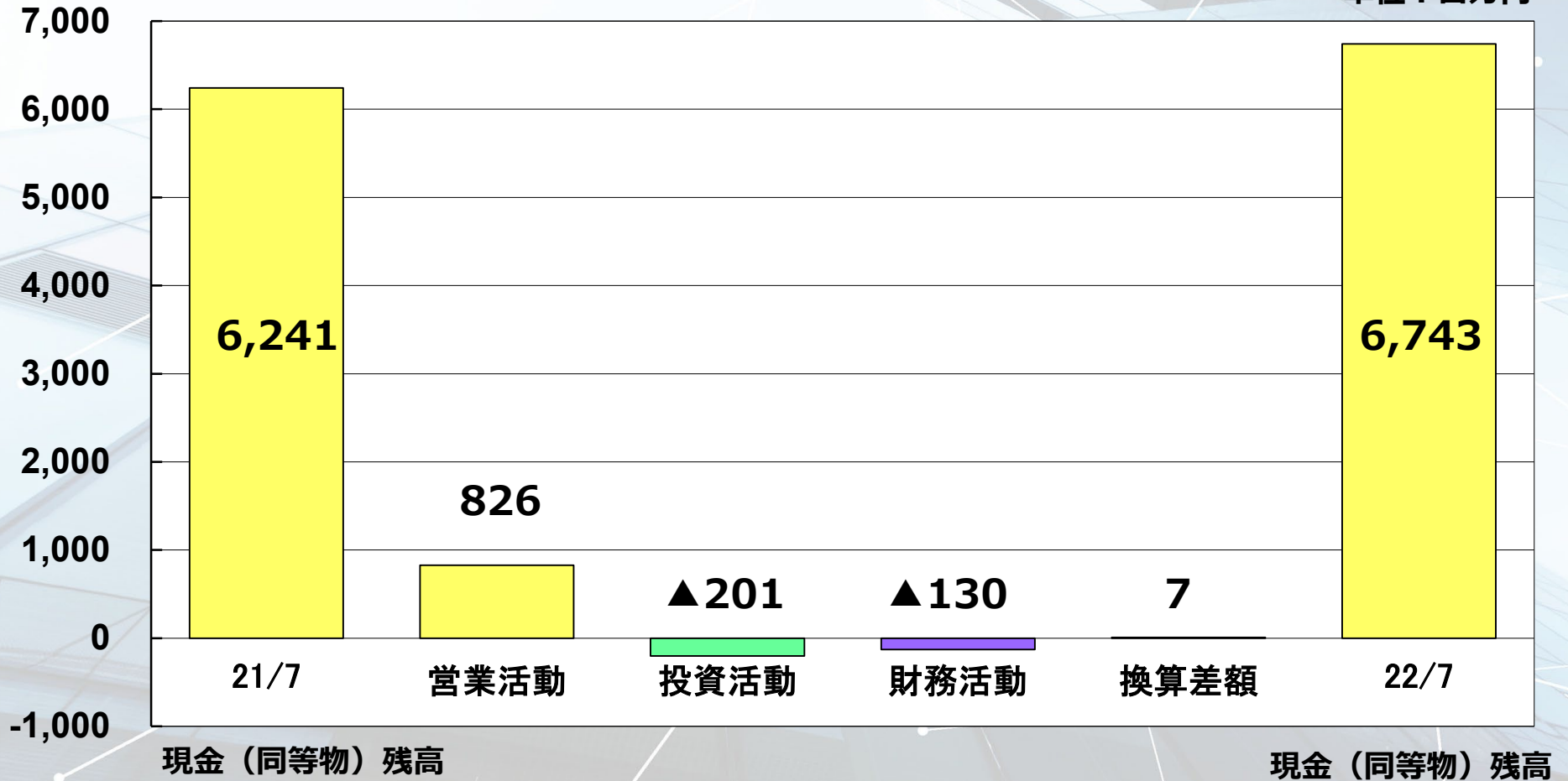
【百万円】

	21/7期	22/7期	
	実績	実績	
	百万円	百万円	増減率 (%)
販売管理費計	1,820	2,080	14.3
人件費	426	423	▲0.8
広告宣伝費	13	68	423.1
採用・教育費等	18	33	83.3
減価償却費	23	30	30.4
研究開発費	1,136	1,239	9.1
支払手数料等	66	90	36.4
その他	138	197	42.7

- ・ 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。
 - ・ 将来業績への投資として、C2M社の株式を取得、企業認知度向上による人材獲得等を狙った広告宣伝費及び採用費を増加
- 以上の結果、販管費は前期比で14.3%増加となった。

22/7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増加より、引き続き CFは改善。
将来の開発投資に備えて、キャッシュポジションをしっかりとっていく。

22/7期 業績予想差額（損益計算書）

	修正予想（3/3）		22/7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	4,500	100.0	4,542	100.0	42	101.0
営業利益	1,400	31.1	1,462	32.2	62	104.4
経常利益	1,384	30.8	1,473	32.4	89	106.5
当期純利益	944	21.0	1,097	24.1	153	116.2

- ・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。

22/7期 業績予想差額（セグメント別売上）

	修正予想 (3/3)	22/7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	4,038	4,124	90.8	85	102.1
IPネットワーク ソリューション	461	418	9.2	▲42	90.7
合計	4,500	4,542	100.0	42	101.0

- ・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、新製品への移行が進むパケットキャプチャ製品の販売、社外商材の投入により売上は予想並みの水準は維持した。

23/7期 通期業績予想（連結）

23/7期 通期業績予想（連結）

	22/7期 実績		23/7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	4,542	100.0	5,230	100.0	15.1
営業利益	1,462	32.2	1,461	27.9	▲0.1
経常利益	1,473	32.4	1,447	27.7	▲1.8
当期純利益	1,097	24.1	1,075	20.6	▲2.0
1株当たり利益	118円 33銭		115円 95銭		
1株当たり配当	20.00円		20.00円		

- ・売上高は前期比15.1%増加で5,230Mを予想。当期よりC2M社を連結化。
- ・将来業績の確保に向けて、モバイルネットワークS、IPネットワークS共に、5G向け及び新製品開発、並びにサービス事業拡大に向けて、研究開発費及び設備投資が、引き続き高水準で推移することを見込み、人材関連投資も積極的に行っていく予定のため、利益は前期並みと予想。なお、連結初年度のC2Mは来期以降本格的に利益寄与してくると想定。
- ・1株当たり配当については、将来業績への先行投資を考慮し、据え置きの予想。

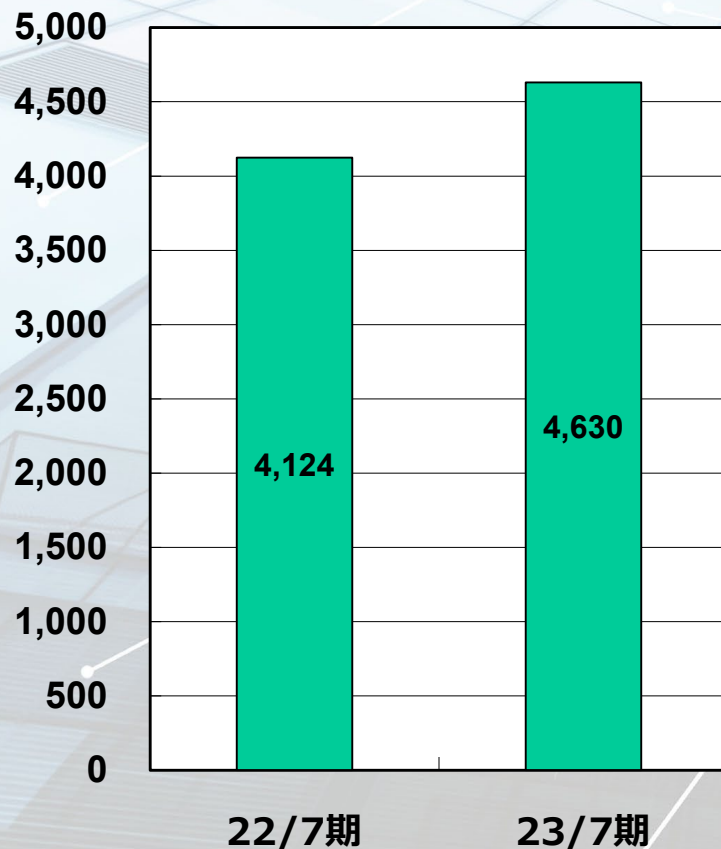
23/7期 セグメント別売上予想

	22/7期 実績		23/7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	4,124	90.8	4,630	88.5	12.3
IPネットワーク ソリューション	418	9.2	600	11.5	43.5
合計	4,542	100.0	5,230	100.0	15.1

- ・モバイルネットワークSは、前期比12.3%増加で4,630M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。
 - 新分野での製品販売にも注力し、さらに当期よりC2Mを加え、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。

23/7期 売上予想 (モバイルネットワークS)

【百万円】



■ 前期差額 +506M

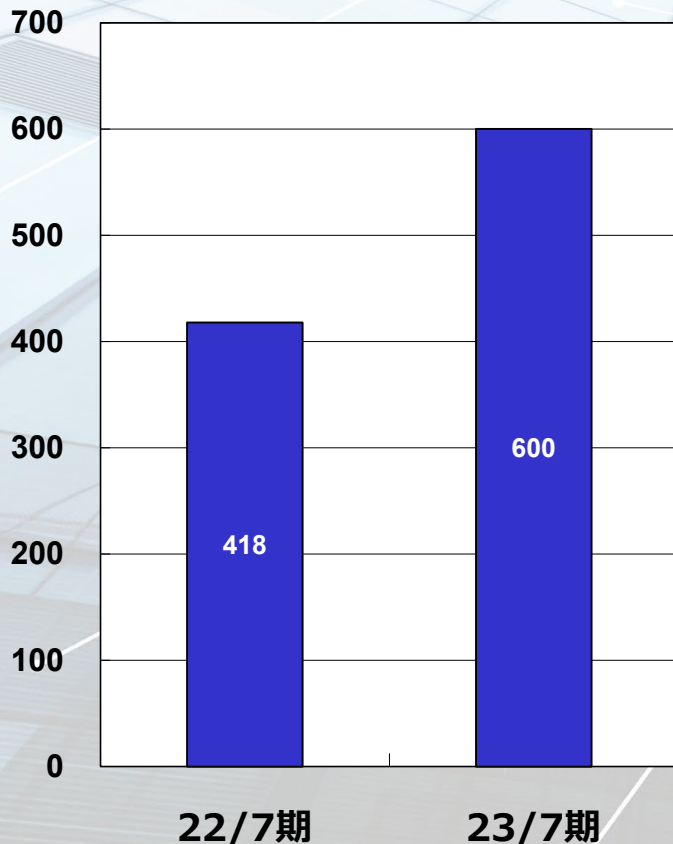
前期増減率 +12.3%

- 5G対応製品の国内、海外への販売
- 4G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
- C2Mの連結化

以上の前提で、増収を予想

23/7期 売上予想 (IPネットワークS)

【百万円】



■ 前期差額 +182M
前期増減率 +43.5%

- 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
- 新分野における製品開発・販売及び社外商材の開拓・販売

以上の前提で、当期は積極的なプロモーションを展開し、増収を予想



株式会社アルチザネットワークス
2022中期経営計画

2023/7期 – 2025/7期



アルチザの目指す姿
VISION 2025

VISION 2025

(2022年8月修正)

売上高

80億円

(20/7期比 2.5倍)

営業利益

15.5億円

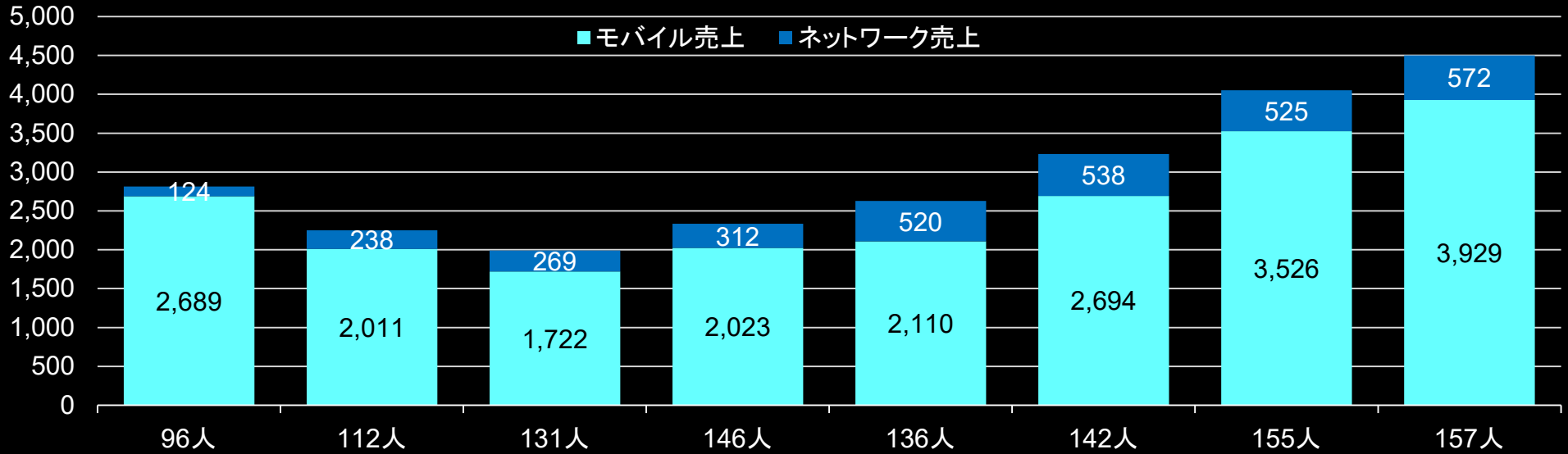
(20/7期比 3.5倍)

	売上高	営業利益
モバイル (国内+海外)	4,000,000,000	800,000,000
ネットワーク	1,500,000,000	300,000,000
テストサービス	1,500,000,000	300,000,000
新規事業	1,000,000,000	150,000,000

- 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。

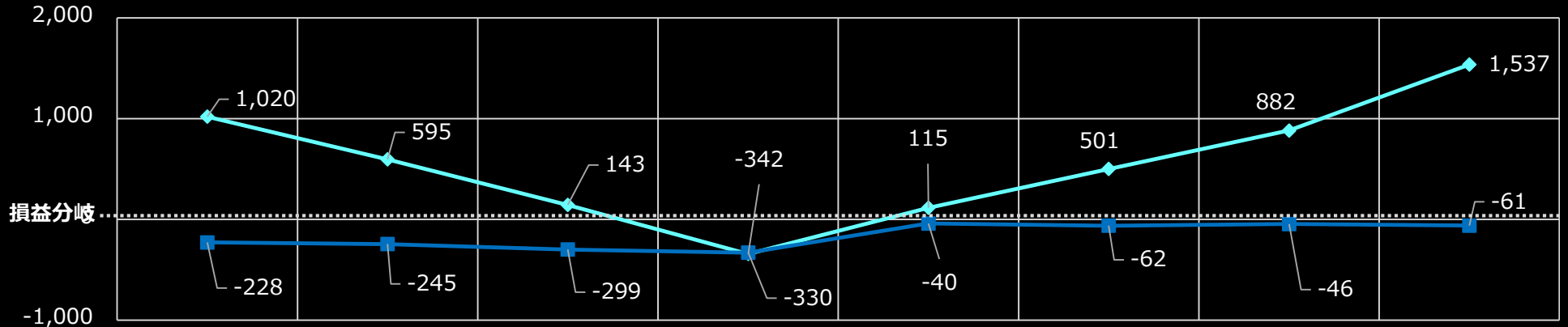
過去8年間の経営実績

単位[百万円]



全社	15/5期	16/6期	17/7期	18/7期	19/7期	20/7期	21/7期	22/7期
売上高	2,814	2,249	1,991	2,335	2,630	3,233	4,051	4,542
営業利益	792	350	-155	-672	74	439	836	1,462

事業ごとの営業利益

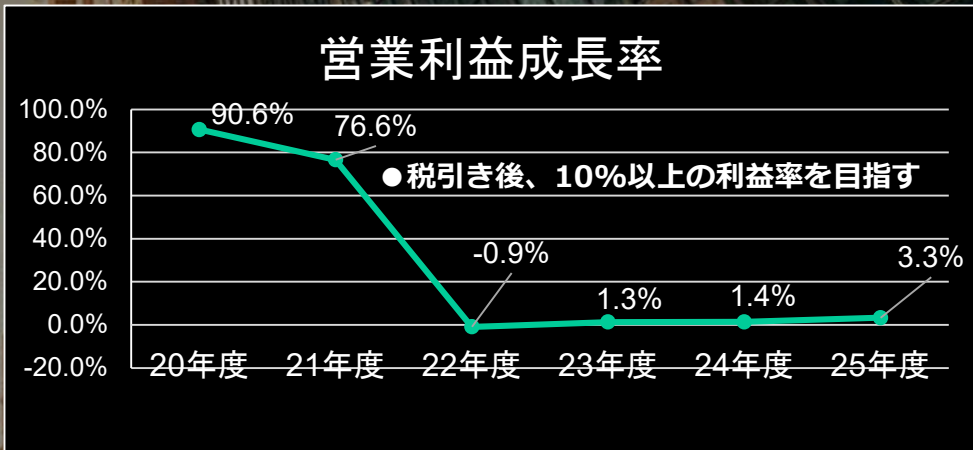
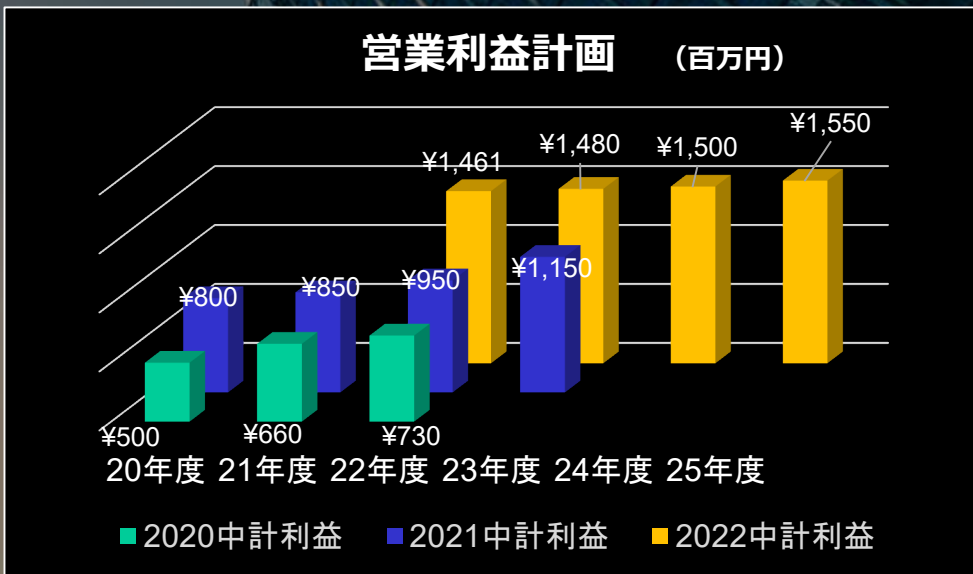
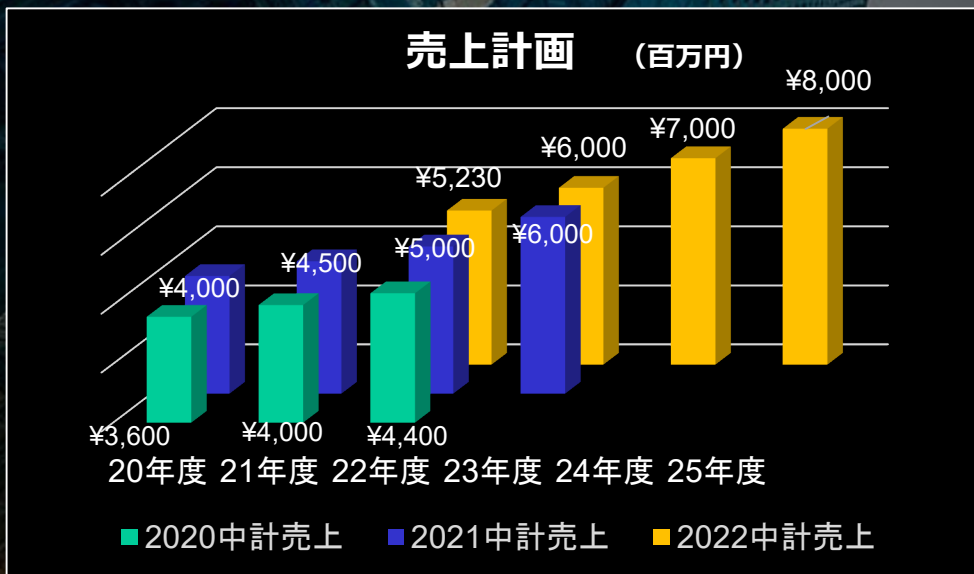


VISION 2025

2021中期経営計画



2022中期経営計画 Revised



2022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

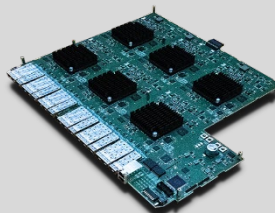
ネットワーク
プロダクト



eE NEO

appTester
Protocol air monitor

インフラ装置



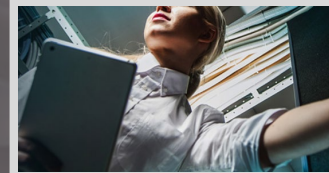
DSS・SSS 向け装置
FPGA PCI board

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



DuoSIM 5G

国内対応以上のスピード
グローバル専用の組織
標準化団体への会合参加
エンジニアの体制増強

海外ベンダーとのコラボレーション

NEO
eE
etherExtractor



テストサービスの拡大

T3Cでの評価事業もスムーズに始動

T3Cの設備増強も検討



インフラ機器の開発とORAN準拠

LTE/NRの（DSS）や（SSS）に対応した装置の開発



サポート体制の強化 対応改善

グローバル市場への対応

カスタマーサポートエンジニアとR&Dエンジニアとのコミュニケーション

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体制の強化

Management ⇔ General Manager
R&D Engineer ⇔ Product Account Manager
Test Engineer ⇔ Support Manager

カスタマーサポート体制の強化



Artiza
Networks





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

国内基地局へのDSS (Dynamic Spectrum Sharing) 対応装置開発

5G Sub6

商用リリース

28GHz mmW

商用リリース

FPGA用PCIボードの開発

新しいビジネスモデルへ挑戦

テストサービス事業

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

- ① 5G～6G 開発 に向けた無線シミュレーション
- ② 5G～6G 開発 に向けた無線モニター
- ③ 5G～6G 開発 基地局の性能評価業務の請負
- ④ 5G～6G 開発 基地局の評価場所
- ⑤ 遠隔操作環境の構築
- ⑥ テストLINEの増設及び電波暗室の設置
- ⑦ ローカル5G機器の試験
- ⑧ 試験メンバーの増強

Ⅲ. 人材改革と育成

採用の強化



- ・ 欲しい人材を可視化し、攻めの採用へ
- ・ 採用のミスマッチをゼロに
- ・ 距離感を“もっとちかく”にする、Web面接を拡充
- ・ オンライン受講の拡充

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



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