



投資家のみなさまへ

# 2023年7月期 決算報告

2023年9月14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/>



# お詫び

決算数値の発表遅延 および 決算発表会の開催が

延期しましたこと深くお詫び申し上げます。

誠に申し訳ございません。

今後このようなことが無いよう、体制を見直し

早期に正確な情報提供を行います。



## 本日のアジェンダ

- 23/7期 決算報告 P 5～P14
- 24/7期 業績予想 P15～P19
- 2023年 中期経営計画 P20～P36

## 直近の主なプレスリリース

- 23/9/13
- ・ 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
  - ・ DuoSIM-5G vRAN 基地局試験対応に関するお知らせ



## 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。



# 23/7期 決算報告

# 23/7期 サマリー

## ■業績概要

- ・売上高は前期に対して 429M減少 (9.5%減)
- ・営業利益は前期に対して 1,064M減少
- ・経常利益は前期に対して 1,042M減少
- ・当期純利益は前期に対して 945M減少

前期比で大幅な減収減益となった。

**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)の売上は前期比で減少
- ・IPネットワークソリューションの売上も減少

## ■業績予想

2023年6月8日発表の修正業績予想に対して、売上高594Mの減少、営業利益612M減少、経常利益591M減少、当期純利益515M減少で予想を下回り着地

# 23/7期 決算ハイライト

|       | 22/7期 実績    |            | 23/7期 実績    |            |              |            |
|-------|-------------|------------|-------------|------------|--------------|------------|
|       | 金額<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 金額<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 増減額<br>(百万円) | 増減率<br>(%) |
| 売上高   | 4,542       | 100.0      | 4,113       | 100.0      | ▲429         | ▲9.5       |
| 売上総利益 | 3,542       | 78.0       | 2,751       | 66.9       | ▲791         | ▲22.3      |
| 営業利益  | 1,462       | 32.2       | 398         | 9.7        | ▲1,064       | ▲72.8      |
| 経常利益  | 1,473       | 32.4       | 431         | 10.5       | ▲1,042       | ▲70.7      |
| 当期純利益 | 1,097       | 24.1       | 152         | 4.0        | ▲945         | ▲86.1      |
| 総資産   | 10,504      | 100.0      | 9,769       | 100.0      | ▲735         | ▲6.9       |
| 純資産   | 7,617       | 72.5       | 7,447       | 76.2       | ▲170         | ▲2.2       |

- ・ 総資産、純資産は売上・利益の減少に伴い減少
- ・ 自己資本比率は自社株購入の効果もあり高水準を維持

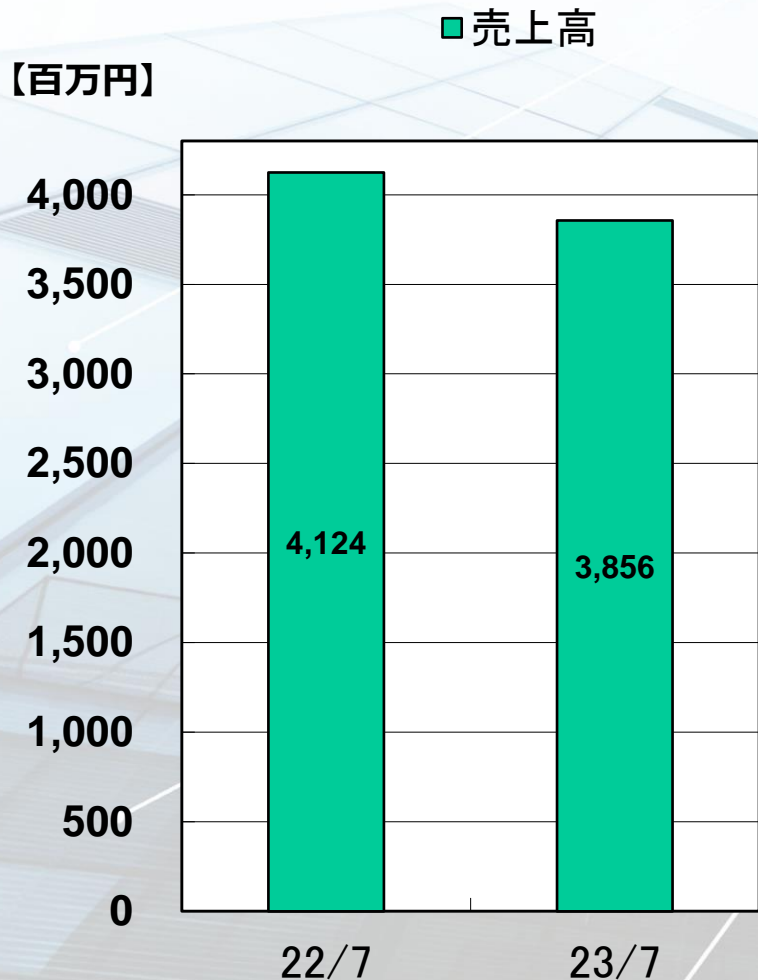
## 23/7期 セグメント別売上高実績

|                       | 22/7期 実績    |            | 23/7期 実績    |            |            |
|-----------------------|-------------|------------|-------------|------------|------------|
|                       | 金額<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 金額<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 増減率<br>(%) |
| モバイルネットワーク<br>ソリューション | 4,124       | 90.8       | 3,856       | 93.8       | ▲6.5       |
| IPネットワーク<br>ソリューション   | 418         | 9.2        | 257         | 6.2        | ▲38.6      |
| 合計                    | 4,542       | 100.0      | 4,113       | 100.0      | ▲9.5       |

- ・モバイルネットワークソリューションは5G製品の国内・海外向け販売が伸び悩み  
前期比6.5%減少
- ・IPネットワークソリューションは一部受注が翌期に伸びたため前期比38.6%減少



# 23/7期 売上実績 (モバイルネットワークS)



■ 前期増減額 ▲268M  
前期増減率 ▲6.5%

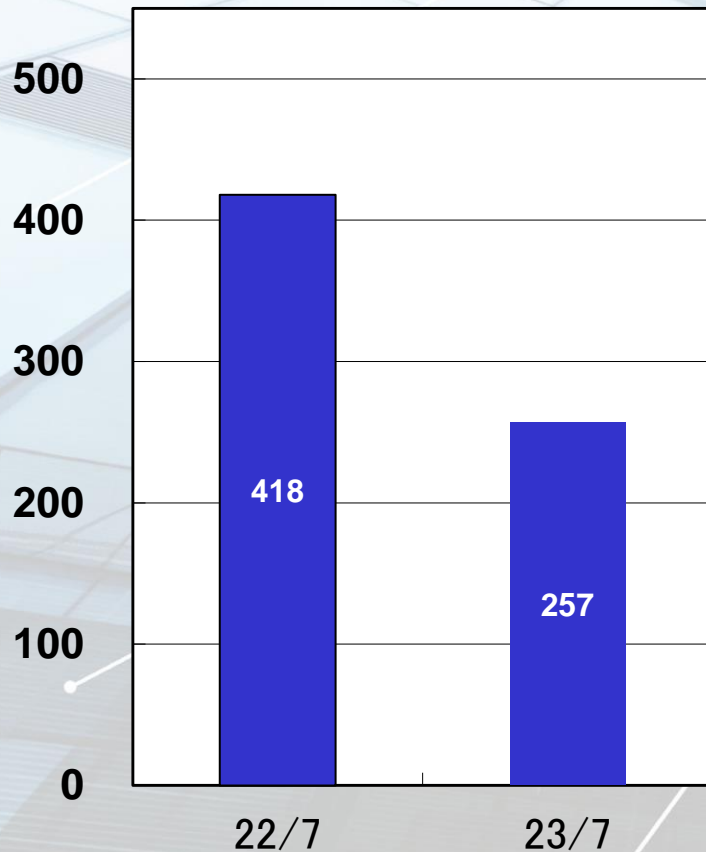
- 5Gに対応するLoad Testerの国内向け販売
- 4G向け製品の国内及び海外への販売・保守
- 5G及び4Gに関する基地局テストサービス

国内の顧客環境の変化により年度末に向けて売上が伸び悩み、海外向けは提案活動を行うものの受注には至らず、減収となった。



# 23/7期 売上実績 (IPネットワークS)

【百万円】



■ 前期増減額 ▲161M

前期増減率 ▲38.6%

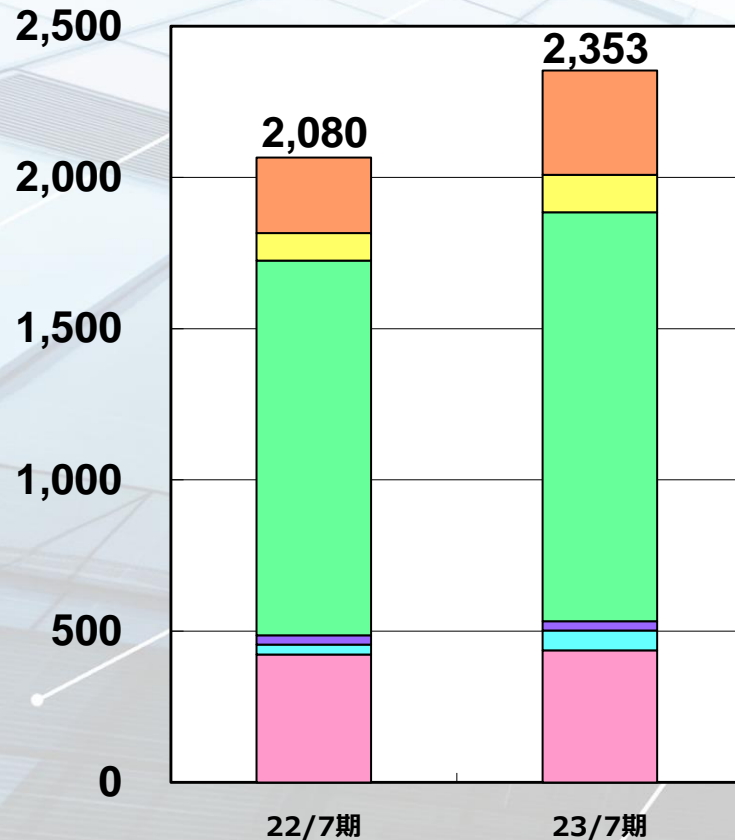
- パケットキャプチャ製品の販売
- コアネットワークテストの販売
- 各種ネットワークテストの社外製品の販売

受注の伸び悩みに加え、一部受注予定であった案件が翌期に伸びるなどの影響があり、減益となった。



# 23/7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】

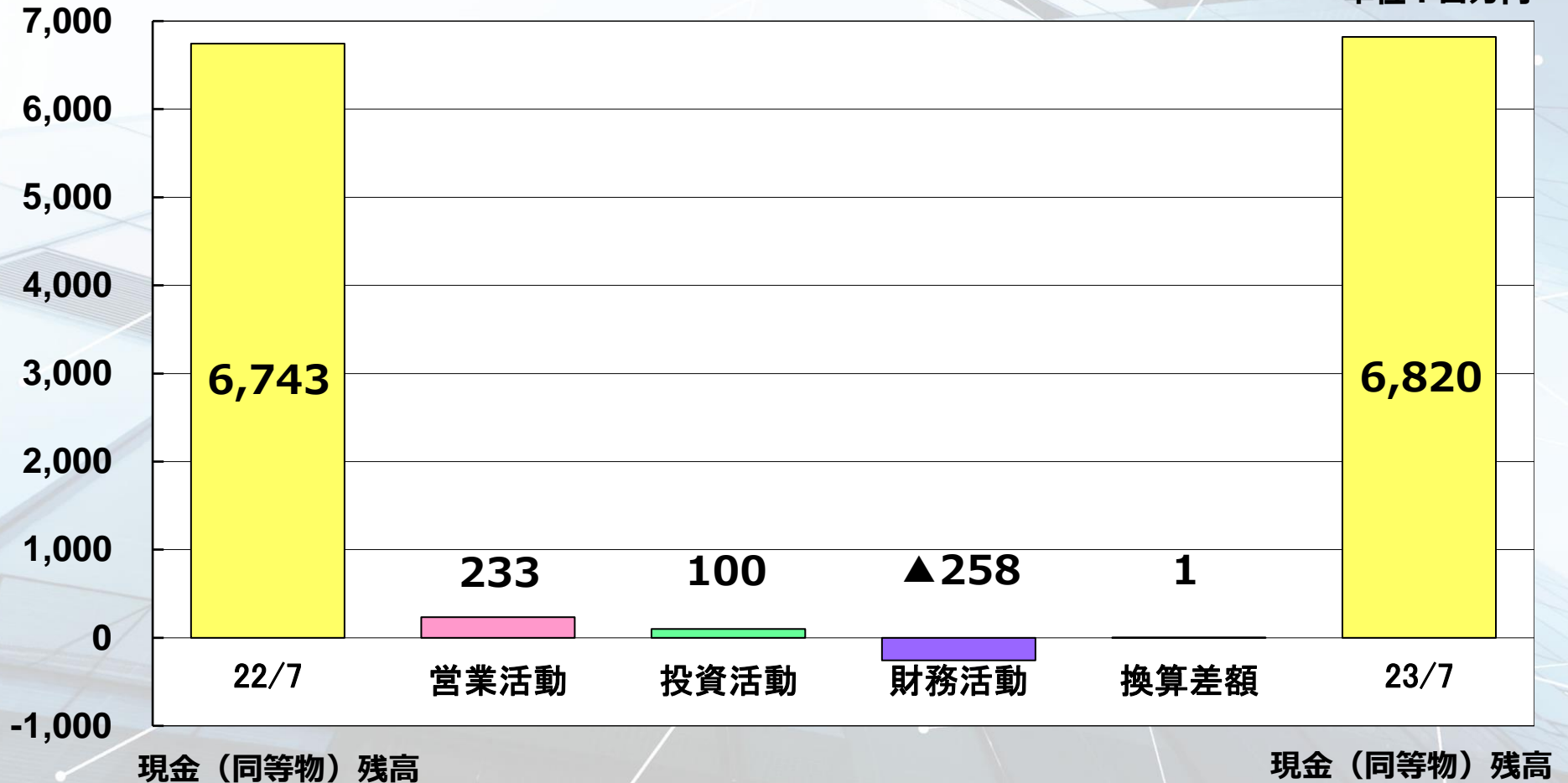
|         | 22/7期<br>実績 | 23/7期<br>実績 |            |
|---------|-------------|-------------|------------|
|         | 百万円         | 百万円         | 増減率<br>(%) |
| 販売管理費計  | 2,080       | 2,353       | 13.1       |
| 人件費     | 423         | 437         | 3.3        |
| 採用・教育費等 | 33          | 65          | 97.0       |
| 減価償却費   | 30          | 31          | 3.3        |
| 研究開発費   | 1,240       | 1,352       | 9.0        |
| 支払手数料等  | 91          | 123         | 35.2       |
| その他     | 263         | 345         | 31.9       |

- ・ 5G向け等の既存製品の開発費は減少したが、新規5G関連および自社製品の研究開発は増加。
  - ・ 教育費は能力向上のため社員研修を増加
  - ・ 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13.1%増加となった。



# 23/7期 キャッシュ・フローの状況

単位：百万円



- ・ 売上の減少に伴う営業活動と投資活動のCFが財務活動のCFを若干上回ったため対前年比で微増となった。
- ・ 財務活動のマイナスは主に自社株購入、配当金支払



## 23/7期 業績予想差額（損益計算書）

|       | 修正予想（6/8）   |            | 23/7期 実績    |            |               |            |
|-------|-------------|------------|-------------|------------|---------------|------------|
|       | 通期<br>（百万円） | 構成比<br>（%） | 実績<br>（百万円） | 構成比<br>（%） | 予想差額<br>（百万円） | 達成率<br>（%） |
| 売上高   | 4,707       | 100.0      | 4,113       | 100.0      | ▲594          | 87.4       |
| 営業利益  | 1,010       | 21.4       | 398         | 9.7        | ▲612          | 39.4       |
| 経常利益  | 1,022       | 21.7       | 431         | 10.5       | ▲591          | 42.1       |
| 当期純利益 | 667         | 14.1       | 152         | 4.0        | ▲515          | 22.7       |

- ・売上高はモバイルネットワークSの海外向け販売が当初の予想より伸び悩み、国内向け販売も顧客における新年度の研究開発投資が一時的に鈍化したことから、予想を下回る売上となった。
- ・売上は減少するものの5G関連の研究開発は増加し、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。営業利益、経常利益は予想を下回る着地。
- ・当期純利益は固定資産の評価減、子会社の評価減および閉鎖により減少した。



## 23/7期 業績予想差額（セグメント別売上）

|                       | 修正予想<br>(6/8) | 23/7実績      |            |               |            |
|-----------------------|---------------|-------------|------------|---------------|------------|
|                       | 金額<br>(百万円)   | 実績<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 予想差額<br>(百万円) | 達成率<br>(%) |
| モバイルネットワーク<br>ソリューション | 4,399         | 3,856       | 93.8       | ▲543          | 87.6       |
| IPネットワーク<br>ソリューション   | 308           | 257         | 6.2        | ▲51           | 83.4       |
| 合計                    | 4,707         | 4,113       | 100.0      | ▲594          | 87.4       |

- ・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が減少し、海外事業も提案はするものの受注に至らない案件が多く、想定を下回ったことから、予想を下回る結果となった。
- ・IPネットワークSは一部売上の翌期への移動等により、予想を下回った。





# 24/7期 業績予想

## 24/7期 業績予想

|         | 23/7期 実績    |            | 24/7期 予想    |            |            |
|---------|-------------|------------|-------------|------------|------------|
|         | 金額<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 金額<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 増減率<br>(%) |
| 売上高     | 4,113       | 100.0      | 4,280       | 100.0      | 4.1        |
| 営業利益    | 398         | 9.7        | 452         | 10.6       | 14.4       |
| 経常利益    | 431         | 10.5       | 429         | 10.0       | 0.2        |
| 当期純利益   | 152         | 4.0        | 329         | 7.7        | 99.7       |
| 1株当たり利益 | 16円 52銭     |            | 36円 03銭     |            |            |
| 1株当たり配当 | 30.00円      |            | 20.00円      |            |            |

- ・売上高は前期比4.1%増加でほぼ横ばいの4,280Mを予想。
- ・物販セグメント、サービスセグメント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、20円の配当実施の予想。



## 24/7期 セグメント別売上予想

|      | 23/7期 実績 (注1) |            | 24/7期 予想    |            |            |
|------|---------------|------------|-------------|------------|------------|
|      | 金額<br>(百万円)   | 構成比<br>(%) | 金額<br>(百万円) | 構成比<br>(%) | 増減率<br>(%) |
| 物 販  | 2,820         | 68.6       | 2,885       | 67.4       | 2.3        |
| サービス | 1,293         | 31.4       | 1,395       | 32.6       | 7.8        |
| 合計   | 4,113         | 100.0      | 4,280       | 100.0      | 4.0        |

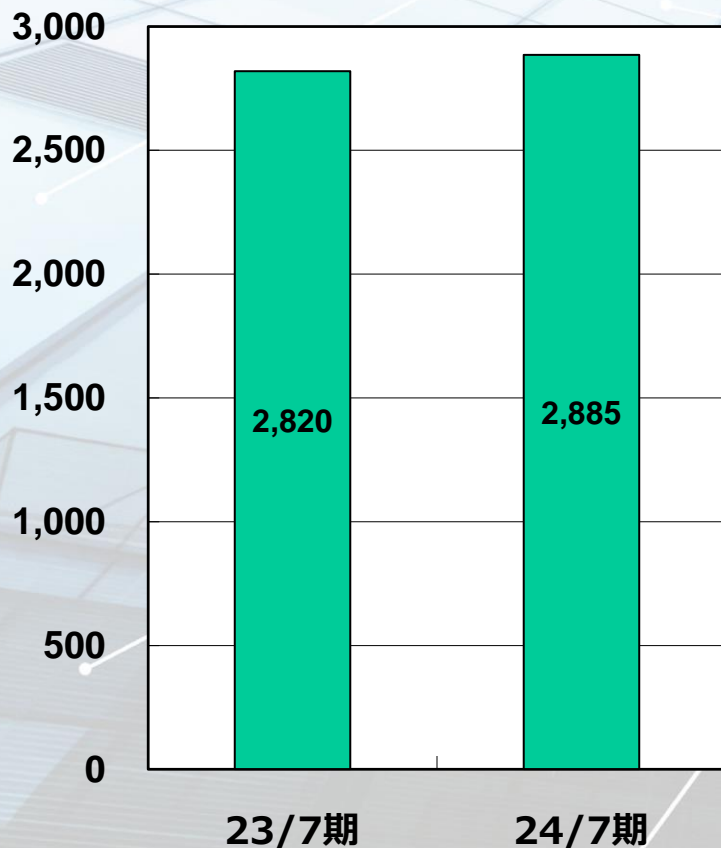
(注1) セグメント変更に伴い、新セグメントで分類した場合の数値

- ・物販セグメントは、前期比2.3%増加で2,885Mを予想。国内に加え、海外向けの5G対応製品の販売に注力。市場の回復と新製品投入効果等により、増収の計画。
- ・サービスセグメントは、通信における経験・知識を生かした新規テストサービスや既存の基地局テストサービスの拡大も見込み、増収の計画。1,395Mを見込む。

# 24/7期 売上予想（物販セグメント）

※今期からのセグメント変更に伴い、新セグメントで分類した場合の数値

【百万円】



■ 前期差額 +65M

前期増減率 +2.3%

- 5G対応製品の国内、海外への販売
- vRAN対応製品、LTE-A及びLTE-A Pro対応製品の販売
- 新製品及び新規商材の販売

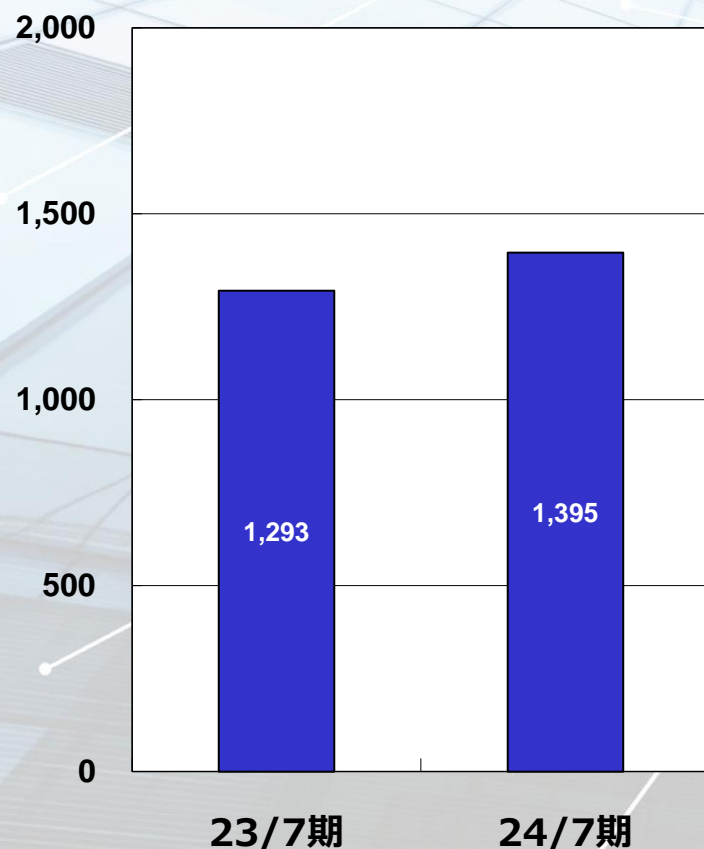
以上の前提で、2.3%の増収を予想



# 24/7期 売上予想 (サービスセグメント)

※今期からのセグメント変更に伴い、新セグメントで分類した場合の数値

【百万円】



■ 前期差額 + 102M  
前期増減率 + 7.8%

- 基地局テストサービスの拡大
- 各種評価請負試験の受注
- 新製品及び新規商材の保守

以上の前提で、 7.8 %の増収を予想

株式会社アルチザネットワークス



2023

中期経営計画

2024/7期 – 2028/7期





アルチザの目指す姿

VISION

2028



# VISION 2028

売上高  
**80** 億円

( 2020/07期比 2.5倍 )

営業利益  
**15.5** 億円

( 2020/07期比 3.9倍 )

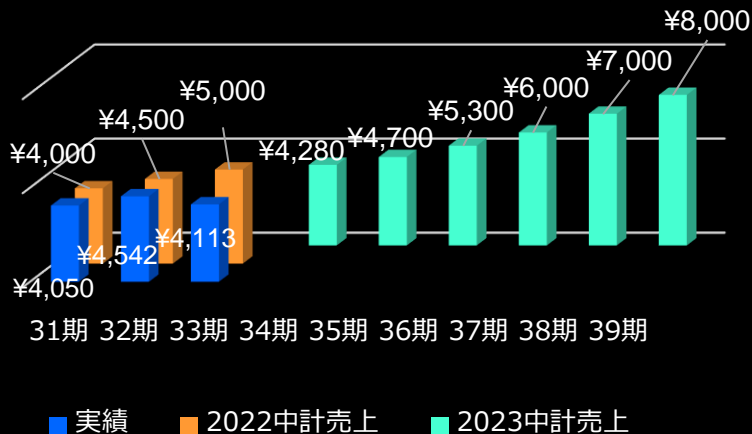
|              | 売上高           | 営業利益        |
|--------------|---------------|-------------|
| モバイル (国内+海外) | 4,000,000,000 | 800,000,000 |
| ネットワーク       | 1,500,000,000 | 300,000,000 |
| テストサービス      | 1,500,000,000 | 300,000,000 |
| 新規事業         | 1,000,000,000 | 150,000,000 |

- ・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。
- ・毎期売上・利益を**10%以上**成長しつづける。



# 2023中期経営計画 Revised

### 売上計画と実績 (百万円)



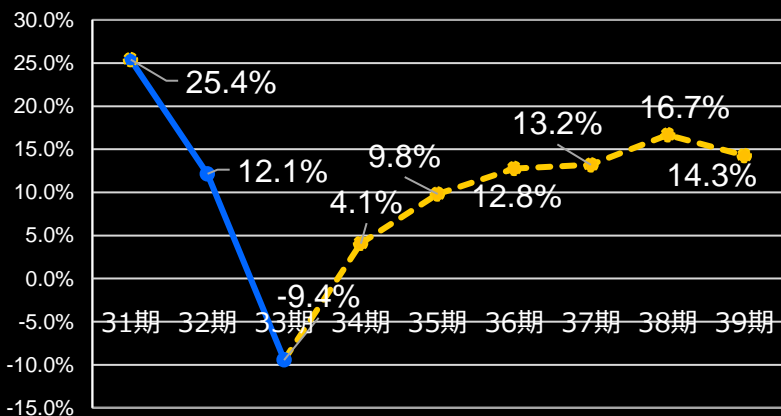
●右肩上がりの成長を実現する

### 営業利益計画と実績 (百万円)

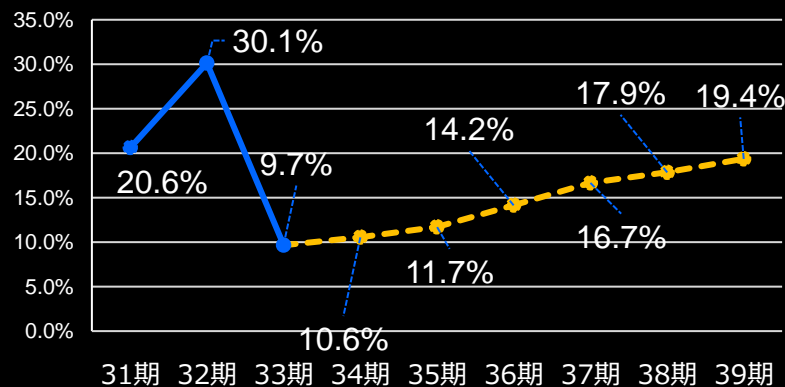


●10%以上の利益率を目指す

### 売上成長率



### 営業利益率





## 2023中期経営計画 Revised

## 2021中期経営計画

## 2023中期経営計画

| 売上時期        | 32期<br>(2021)   | 33期<br>(2022)   | 34期<br>(2023)      |
|-------------|-----------------|-----------------|--------------------|
| モバイル事業      | 20.5億           | 19億             | 17億以上              |
| 海外事業        | 14億             | 18億             | 18.5億以上            |
| ネットワーク事業    | 6.5億            | 8億              | 14億以上              |
| テスト事業       | 4億              | 5億              | 10.5億以上            |
| 新規参画        |                 |                 |                    |
| <b>全社</b>   |                 |                 |                    |
| 売上 合計       | 45億             | 50億             | 60億以上              |
| 粗利 合計       | 33億             | 36億             | 42億                |
| 経費 合計       | 12.5億           | 14億             | 16.5億              |
| 営業利益<br>(率) | 8.5億<br>(18.9%) | 9.5億<br>(19.0%) | 11.5億以上<br>(19.1%) |
| 時間当たり       | 6,600円          | 6,300円          | 6,300円             |



## 実績

## 計画

|               | 32期<br>(2021)    | 33期<br>(2022)  | 34期<br>(2023)   | 35期<br>(2024)     |
|---------------|------------------|----------------|-----------------|-------------------|
|               | 27.0億            | 26.2億          | 20億             | 21億以上             |
|               | 1.5億             | 0.8億           | 5億              | 6億以上              |
|               | 5.7億             | 3億             | 7億              | 8億以上              |
|               | 10.9億            | 8億             | 10億             | 11億以上             |
| グループ会社<br>参画分 |                  | 3.4億           | 3.6億            | 4億以上              |
|               | 45.4億            | 41.1億          | 42.8億           | 47億以上             |
|               | 35.4億            | 27.5億          | 30億             | --億               |
|               | 20.8億            | 23.5億          | 25億             | --億               |
|               | 14.6億<br>(32.1%) | 3.9億<br>(9.7%) | 4.5億<br>(10.6%) | 5.5億以上<br>(11.7%) |
|               | 8,399円           | 5,880円         | 6,500円          | 6,500円            |

## 2023中計目標の大方針

- 右肩上がりの成長を実現する
- 営業利益率10%以上の維持を目指す



## 2023年度以降に向けた課題認識

### 事業環境の変化からアルチザの現状課題の認識

#### 業界の変化

1. 国内モバイルは 5Gシングルベンダ構成 基地局の機能エンハンスが一巡
2. 世界的にO-RANへの取り組みが始まる (vRAN基地局評価開始)
3. 基地局の多セル化 (256セル)
4. NSA・SA・vRAN 基地局混在化
5. 5G evolution・6G 検討本格化
6. 半導体不足
7. R&Dエンジニア不足

#### アルチザの課題認識

- 売上ヘッジと開発アイテムの海外向け移行
- テスト機器のvRAN対応化
- テスト機材の増加
- 販売機材・部品調達のリードタイムの短縮化
- 部品変更による工数拡大の抑制・原価低減
- 無線知識のある人材採用と社内教育の加速





# 2023 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  
カスタマーサポート対応強化

# 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  
M&Aの活用による事業拡大

# III. 人材改革と育成

全社教育  
若手、次世代マネジャーの育成  
辞めない組織風土  
エンゲージメントの向上  
組織や事業進捗状況のモニタリング体制



# I . 既存事業の強化



# 既存事業からの派生 市場拡大

## グローバル市場への拡販

海外ベンダーとのコラボレーション

Pre-Sales (PoC&評価Report)

vRAN基地局接続実績の拡充 (DuoSIM-5Gの拡販)

DuoSIM  
5G



## テストサービスの拡大

基地局 5G-SA/NSA混在テストに加え  
vRAN基地局へのテストサービスを拡大  
多セル化試験 (数百セル) 環境と高スループット

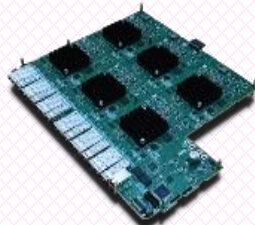


## インフラ機器開発とORAN準拠

LTE/NR向け基地局設備に加え

Griffin (FPGA搭載 SmartNIC ボード) の拡販

vRAN/NFV/映像・光伝送/半導体露光 市場がターゲット



I. 既存事業の強化

# 既存事業からの派生 市場拡大

## サービス監視システムの拡販

5G-SAの配備の加速に伴う拡販と新機種の導入計画  
他キャリア様への横展開へ

NEO  
**eE**  
etherExtractor



## etherExtractor の拡販

海外ユーザへの導入計画

## カスタマーサポート対応強化

### モバイルプロダクト

試験計画から被試験機の不具合解析レポートと修正確認まで  
カスタマーサポートエンジニアとR&Dエンジニアが担当

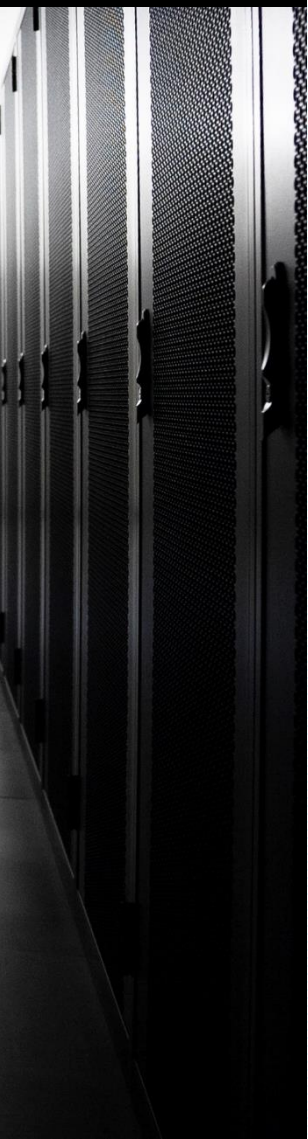


### ネットワークプロダクト

Local-5G評価問題点を聴取し評価機器をカスタマイズ  
関連機器の受託開発







## Ⅱ. イノベーション

## 新規事業の創造

### プロトコル・エアモニタの市場参入

基地局と端末間のプロトコルをキャプチャし解析を行う製品を開発

FrontHaul (L1&M-Plane解析) (L1解析&Uu-FH比較) (L2/L3解析)

### New Concept UE Simulator

DuoSIM-5G 廉価版開発 (海外への製品拡販に向けて)

### サービス監視システム向け 新パケットキャプチャ

サービス監視システムの販売から5年間経過、最新の技術動向に適応

5G及び仮想化、コンテナ化、ZTO (Zero Touch Operation)



# 新しいビジネスモデルへ挑戦 (LaaS)

## Lab as a Service

5G Evolution・6G/vRAN/Load5G 基地局開発 に向けた  
**One stop solution** の提供

テストラボ : TDC (Takizawa Development Center)

T3C (Takizawa Telecom Test Center)

テスト機材 : Load & Function Tester / Monitor / Shield room (Rental Service)

テスト業務 : Human-Resource / Know-How / Report / On-site Test & Support

テスト協業 : Collaboration with partners

遠隔操作環境の構築 : VPN

テスト自動化 : Test-Automation (Software Rental Service)

テストコンサル : Test-Design (Function Test Item/Traffic Model Item)

DUT (Device under test) : **5G-NR基地局 (O-RU, vRAN)** ,Local-5G基地局



## Ⅲ. 人材育成と組織改革





## 全社教育

- ・ 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

## 若手、次世代マネジャーの育成

- ・ メンターマインド研修
- ・ 都度必要な施策を自ら実行できる人材を育てる
- ・ ノウハウ・スキルの数値化
- ・ アメーバ経営内容の理解と分析
- ・ 人材育成リーダーの心得の週次輪読

## 辞めない組織風土

- ・ ビジョン・目標の共有化を徹底
- ・ 計画・目標の達成感も組織で共有

