



Art/za
Networks



投資家のみなさまへ

2024年7月期 第2四半期 決算報告

2024年 3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/>

本日のアジェンダ

- 24/7期 第2四半期決算報告 P 6～P13
- 24/7期 通期業績予想 P14～P16
- 中期経営計画進捗 P17～P32

直近の主なプレスリリース

24/3/7 ・ 通期業績予想の修正に関するお知らせ

24/3/7 ・ 2024年7月期 第2四半期決算発表日程の変更に関するお知らせ

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いたします。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。

お詫び

決算数値の発表遅延 および 決算発表会の開催が

遅延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。

24/7期 Q2 決算報告

24/7期 Q2 サマリー

■ 業績概要

- ・ 売上高は前年同期に対して 996M減少 (39.2%減)
 - ・ 営業利益は前年同期に対して 637M減少
 - ・ 経常利益は前年同期に対して 672M減少
 - ・ 当期純利益は前年同期に対して 551M減少
- 前期比で大幅な減収減益となった。

■ 事業状況

- ・ 物販セグメントの売上は前期比で減少
- ・ サービスセグメントの売上も減少

■ 業績予想

2023年9月14日発表の業績予想に対して、売上高597Mの減少、
営業利益34M減少、経常利益12M減少、当期純利益9M減少で予想を下回り着地予想

24/7期 Q2 決算ハイライト

	23/7期 Q2実績		24/7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	2,537	100.0	1,541	100.0	▲996	▲39.3
売上総利益	1,943	76.6	924	60.0	▲1,019	▲52.5
営業利益	664	26.2	27	1.8	▲637	▲95.9
経常利益	697	27.5	24	1.6	▲672	▲96.5
当期純利益	447	17.6	▲104	-	▲551	-
総資産	10,267	100.0	9,118	100.0	▲1,148	▲11.2
純資産	7,862	76.5	7,034	77.1	▲827	▲10.5

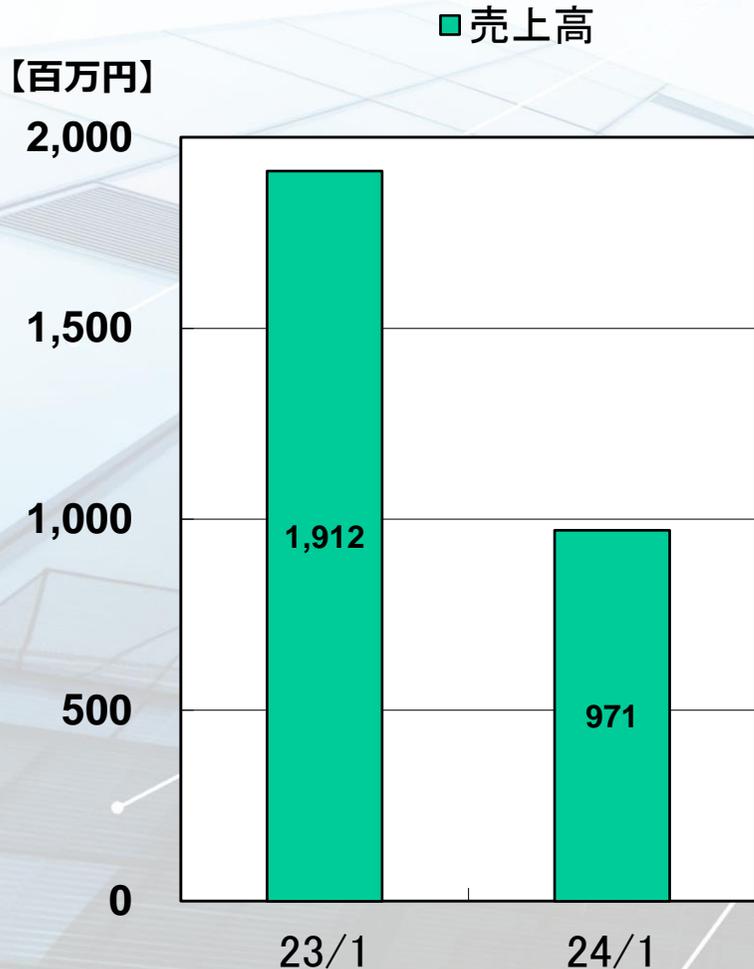
- ・繰延税金資産の取り崩しを実施
- ・総資産、純資産は売上・利益の減少に伴い減少
- ・自己資本比率は総資産が減少するも現状を維持

24/7期 Q2 セグメント別売上高実績

	23/7期 Q2実績		24/7期 Q2実績		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減率 (%)
物販	1,912	75.4	971	63.0	▲49.2
サービス	625	24.6	569	37.0	▲8.9
合計	2,537	100.0	1,541	100.0	▲39.3

- ・物販セグメントは5G製品の国内・海外向け販売が伸び悩み前期比49.2%減少
- ・サービスセグメントは予定していた案件の受注が遅延したため前期比8.9%減少

24/7期 Q2 売上実績 (物販)



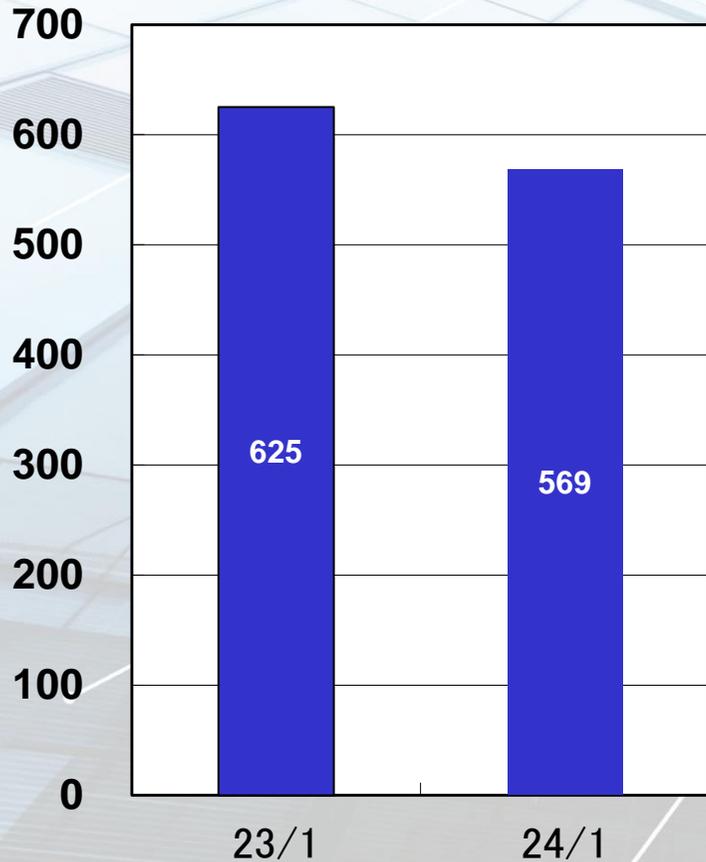
■ 前期増減額 ▲ 941M
前期増減率 ▲ 49.2%

- 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
- 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

前期より続いている顧客環境の変化により国内の売上が伸び悩み、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 Q2 売上実績（サービス）

【百万円】



■ 前期増減額 ▲56M

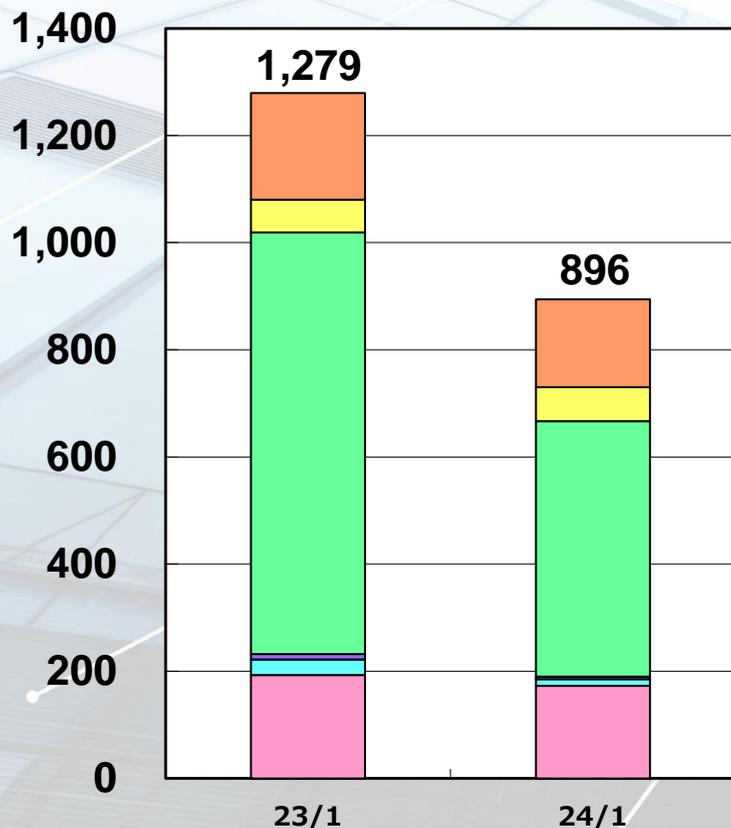
前期増減率 ▲8.9%

- 5G及び4Gに関する基地局テストサービス
- 4G向け製品の国内及び海外への保守

一部受注予定であった案件が遅延するなどの影響があり、減益となった。

24/7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】

	23/7期 Q2実績	24/7期 Q2実績	
	百万円	百万円	増減率 (%)
販売管理費計	1,279	896	▲29.9
人件費	193	173	▲10.3
採用・教育費等	29	12	▲58.6
減価償却費	10	5	▲50.0
研究開発費	787	477	▲39.4
支払手数料等	61	63	3.2
その他	196	164	▲16.3

- ・ 5G向け等の既存製品の開発費は減少し、新規5G関連および自社製品の研究開発も優先度の高いものを選択
- ・ 採用費、教育費は必要最低限の取組みに絞り減額以上の結果、販管費は前期比で29.3%減少となった。

24/7期 Q2 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のCFが投資活動のCFと財務活動のCFを下回ったため、前期末より減少となった
- ・ 投資活動のマイナスは主に出資金、財務活動のマイナスは主に配当金支払



24/7期 通期業績予想

24/7期 通期計画 (3/7修正)

	24/7期 (9/14)		24/7期		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減率 (%)
売上高	4,280	100.0	3,683	100.0	▲13.9
営業利益	452	10.6	418	11.3	▲7.5
経常利益	429	10.0	417	11.3	▲2.7
当期純利益	329	7.7	320	8.7	▲2.7
1株当たり利益	36円 03銭		35円 14銭		
1株当たり配当	20.00円		20.00円		

- ・ 売上高は前期比13.9%減少で3,683M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、研究開発費は一定額発生するものの、売上の減少に伴い各種経費を見直して利益は確保。
- ・ 1株当たり配当については、変更なく20円の配当実施の予想。

24/7期 セグメント別売上予想

	24/7期 (9/14)		24/7期 (3/7)		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	増減率 (%)
物 販	2,885	67.4	2,539	68.9	▲12.0
サービス	1,395	32.6	1,144	31.1	▲18.0
合計	4,280	100.0	3,683	100.0	▲13.9

- ・物販セグメントは、前期比12.0%減少で2,539Mを予想。
国内に加え、海外向けの5G対応製品の販売に注力。市場の回復を待ちながらも新製品開発や業界動向を見据えた新規技術への対応も行う。
- ・サービスセグメントは、前期比18.0%減少で1,144Mを予想。
通信における経験・知識を生かし既存および新規サービスを提案してまいります。



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円	950,000,000円
ネットワーク	1,500,000,000円	300,000,000円
テストサービス	1,500,000,000円	300,000,000円
新規事業	1,000,000,000円	150,000,000円

- ・**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

2月 Revised

売上計画と実績 (百万円)



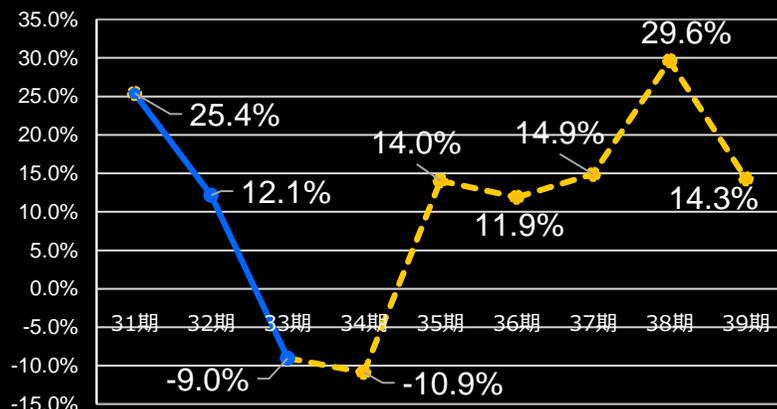
● 右肩上がりの成長を実現する

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 2月 Revised

2021中期経営計画

売上時期	32期 (2021)	33期 (2022)	34期 (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			
全社			
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 (率)	8.5億 (18.9%)	9.5億 (19.0%)	11.5億以上 (19.1%)
時間当たり	6,600円	6,300円	6,300円



2023中期経営計画

実績

計画

	32期 (2021)	33期 (2022)	34期 (2023)	35期 (2024)
	27.0億	26.2億	19.5億	20億以上
	1.5億	0.8億	2.8億	5億以上
	5.7億	3億	4.1億	8億以上
	10.9億	8億	7.6億	11億以上
グループ会社 参画分		3.4億	2.8億	4億以上
	45.4億	41.1億	36.8億	47億以上
	35.4億	27.5億	27.4億	--億
	20.8億	23.5億	23.3億	--億
	14.6億 (32.1%)	3.9億 (9.7%)	4.1億 (11.3%)	4.7億以上 (10.0%)
	8,399円	5,880円	6,000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

- 売上のヘッジと開発アイテムの海外向け販売へ移行
- 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)

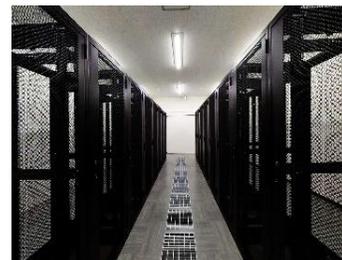
vRAN基地局接続実績の拡充 (DuoSIM-5Gの拡販)

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O-RAN準拠

LTE/NR向け基地局設備に加え

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

