

2021年1月期（第37期）決算説明会

株式会社ACCESS

2021年3月

ACCESS™

ACCESS CO., LTD.

© 2021 ACCESS CO., LTD. All rights reserved.

将来に関する記述等についての注意点

- 本資料に含まれる業績目標等、将来に関する記述については、現時点で入手可能な情報に基づき、当社グループで判断したものです
- 将来に関する記述には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績は記載内容と異なる場合がございますので、本資料の記載内容に全面的に依拠して、投資等の判断を行うことは差し控えてください
- なお、新型コロナウイルス影響の今後の拡大や収束時期等を予測することは困難ながら、翌連結会計年度についても一定期間にわたり当該影響が継続するも2021年内には回復基調に向かうとの仮定を置いております
当社事業への影響について慎重に見極め、今後修正の必要が生じた場合には、速やかに開示いたします

●ACCESS、ACCESSロゴ、NetFront、PUBLUS、CROSは、日本国、米国及びその他の国における株式会社ACCESSの商標又は登録商標です。●ACCESS Twinelは、ACCESS Europe GmbHの欧州連合及びその他の国における商標又は登録商標です。●IP Infusion、IP Infusionロゴ、ZebOS、OcNOSは、IP Infusion Inc.の米国及びその他の国における商標又は登録商標です。●その他、文中に記載されている商標、会社名およびロゴマークは、それぞれ所有する会社に帰属します。

- 1. 2021年1月期（第37期）連結業績ハイライト**
- 2. 2021年1月期（第37期）セグメント業績ハイライト**
- 3. 事業進捗状況について**

1. 2021年1月期（第37期）
連結業績ハイライト

第37期 連結業績ハイライト①

- 年度前半の世界的な経済活動の停滞による営業活動遅延、期内の大型案件の受注に至らなかったこと等から、前期比で減収減益

(百万円)

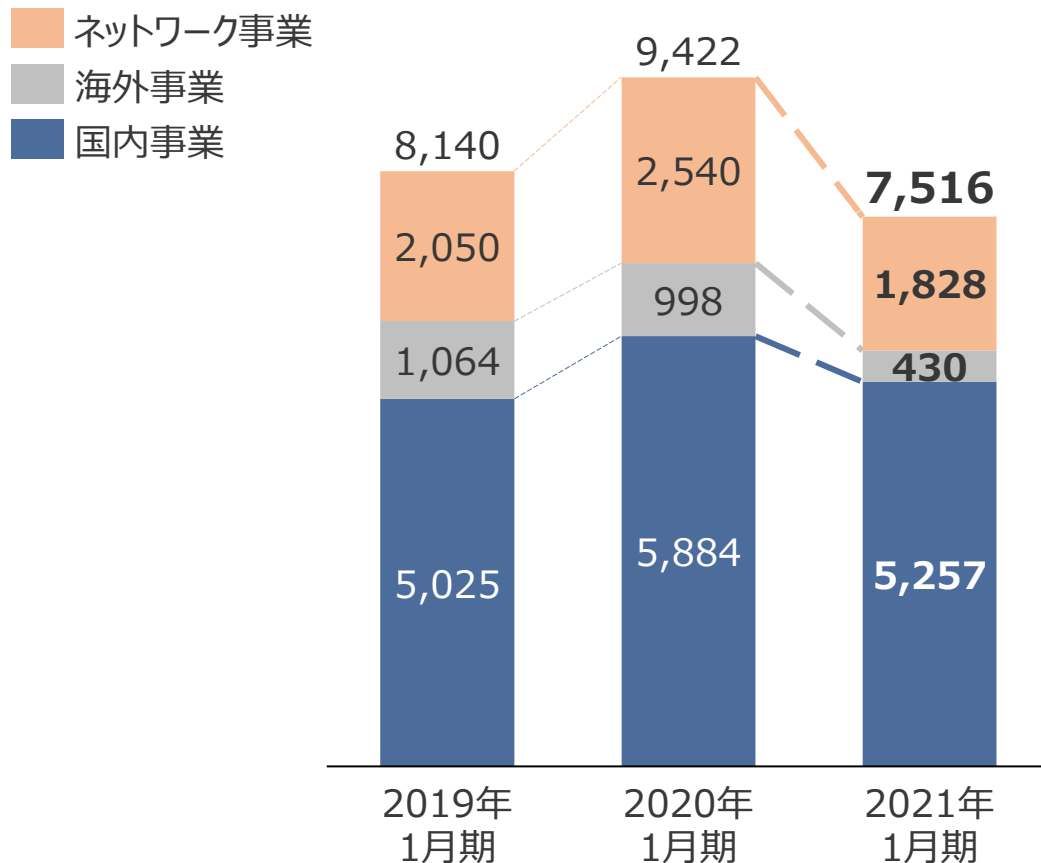
	2021年1月期	前期比
売上高	7,516	▲20.2%
営業利益	▲2,641	- (前年同期：387)
EBITDA*	253	▲86.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲2,537	- (前年同期：493)

* EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

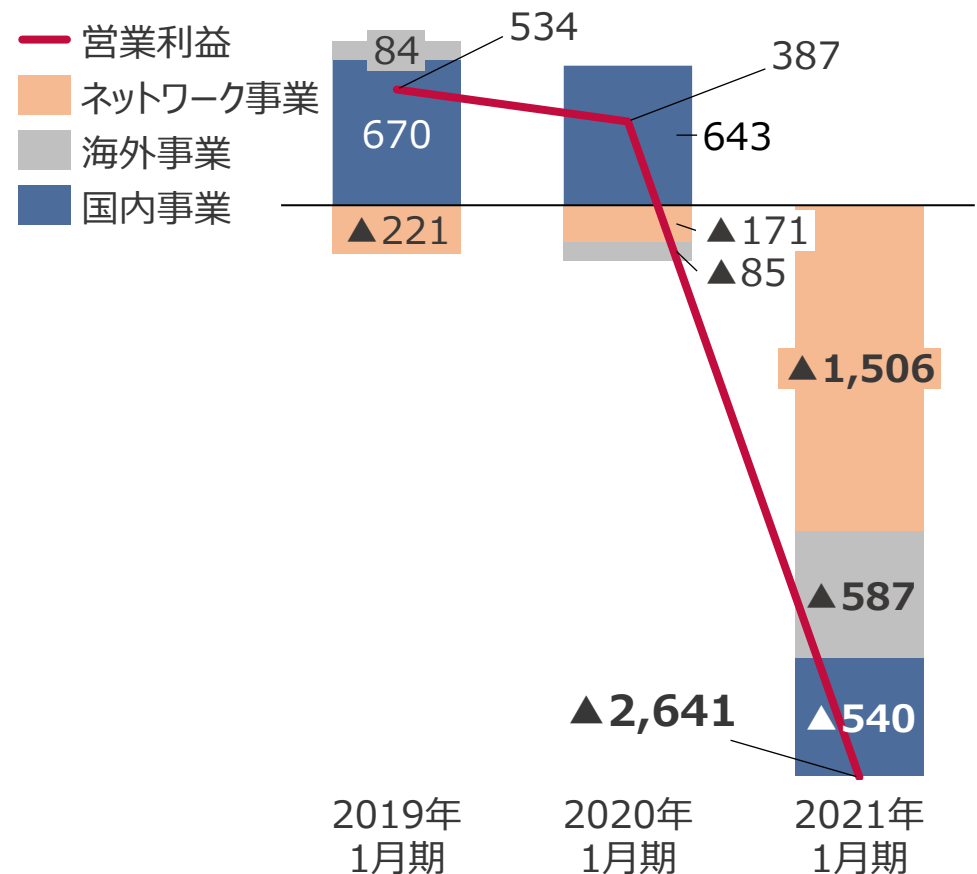
第37期 連結業績ハイライト②

- 成長投資の先行により減価償却費が増加する一方で、案件の延期や中止等、多くの減収要因が発生し、全セグメントにおいて前期比で減収減益

セグメント別売上高
(百万円)



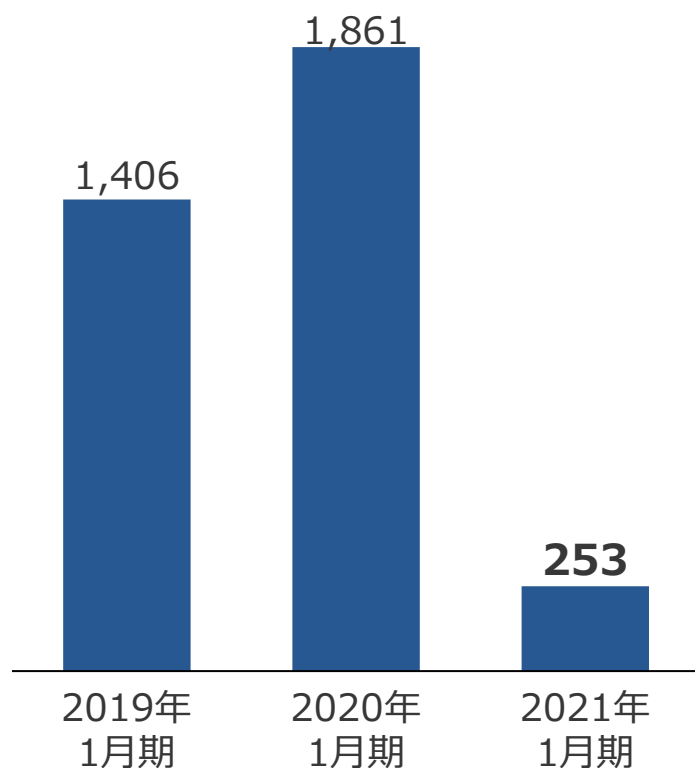
セグメント別損益・営業利益
(百万円)



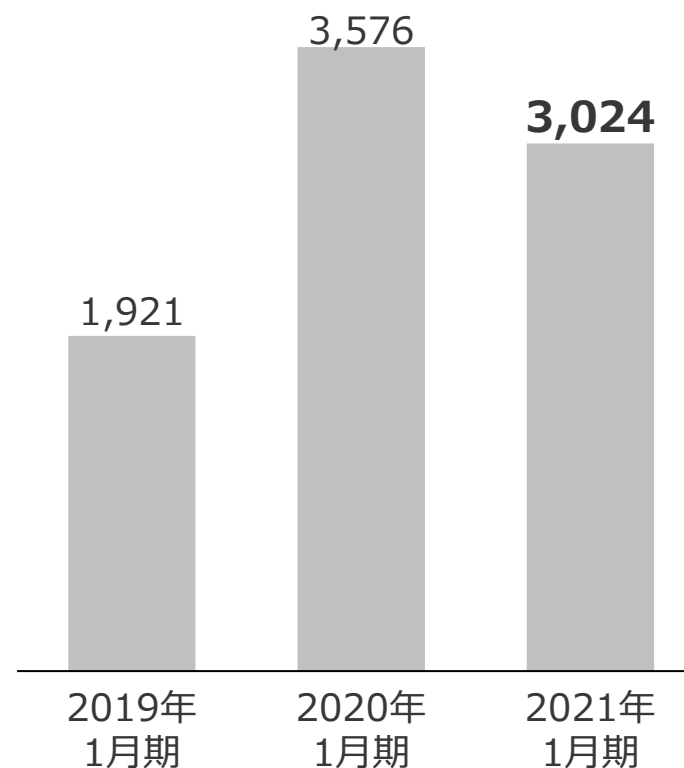
第37期 連結業績ハイライト③

- EBITDAは営業利益の悪化に伴い、前期比でマイナス
- ネットワーク事業をはじめ成長分野への製品開発投資は継続

連結EBITDA
(百万円)

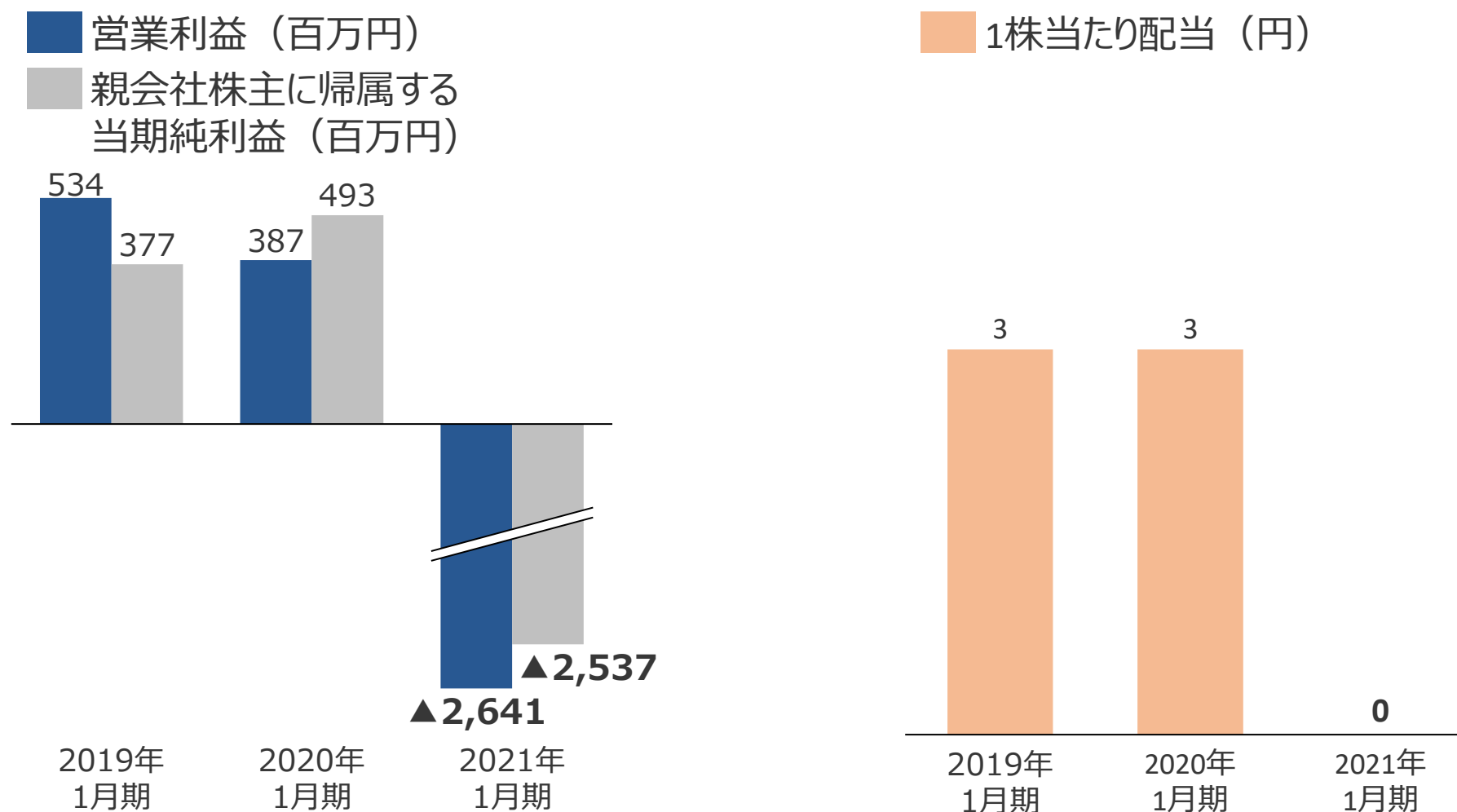


ソフトウェア資産取得額
(百万円)



第37期 連結業績ハイライト④

- 通期連結業績を踏まえ、今期配当は見送り

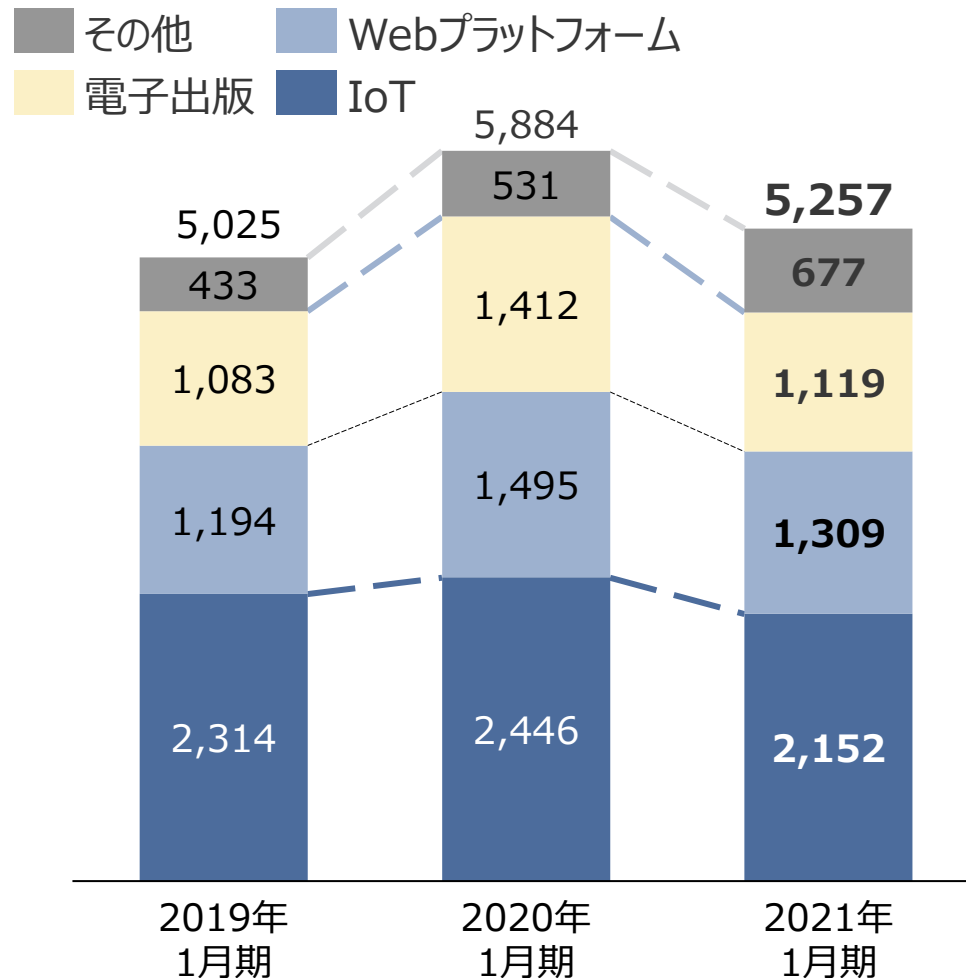


2. 2021年1月期（第37期） セグメント業績ハイライト

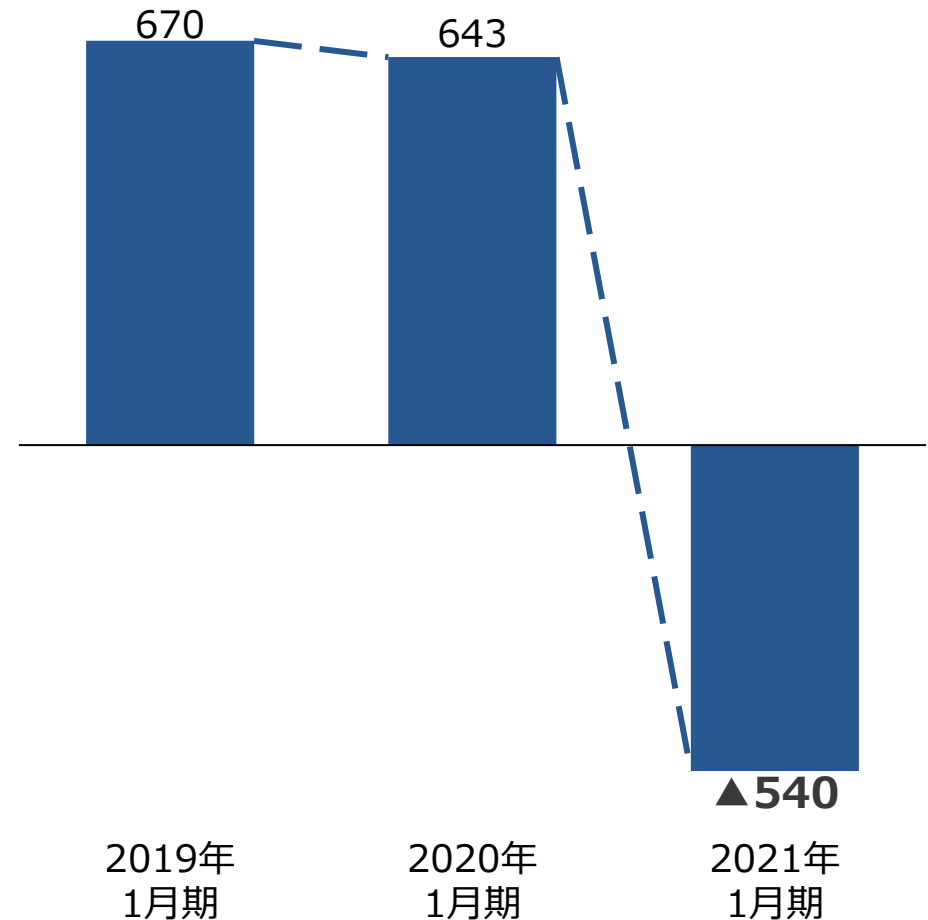
第37期 セグメント業績ハイライト①（国内事業）

- 顧客における案件規模縮小や延期、新規大型案件の中止に加え、成長投資先行による減価償却費の増加等に伴い、前期比で減収減益

売上高（百万円）

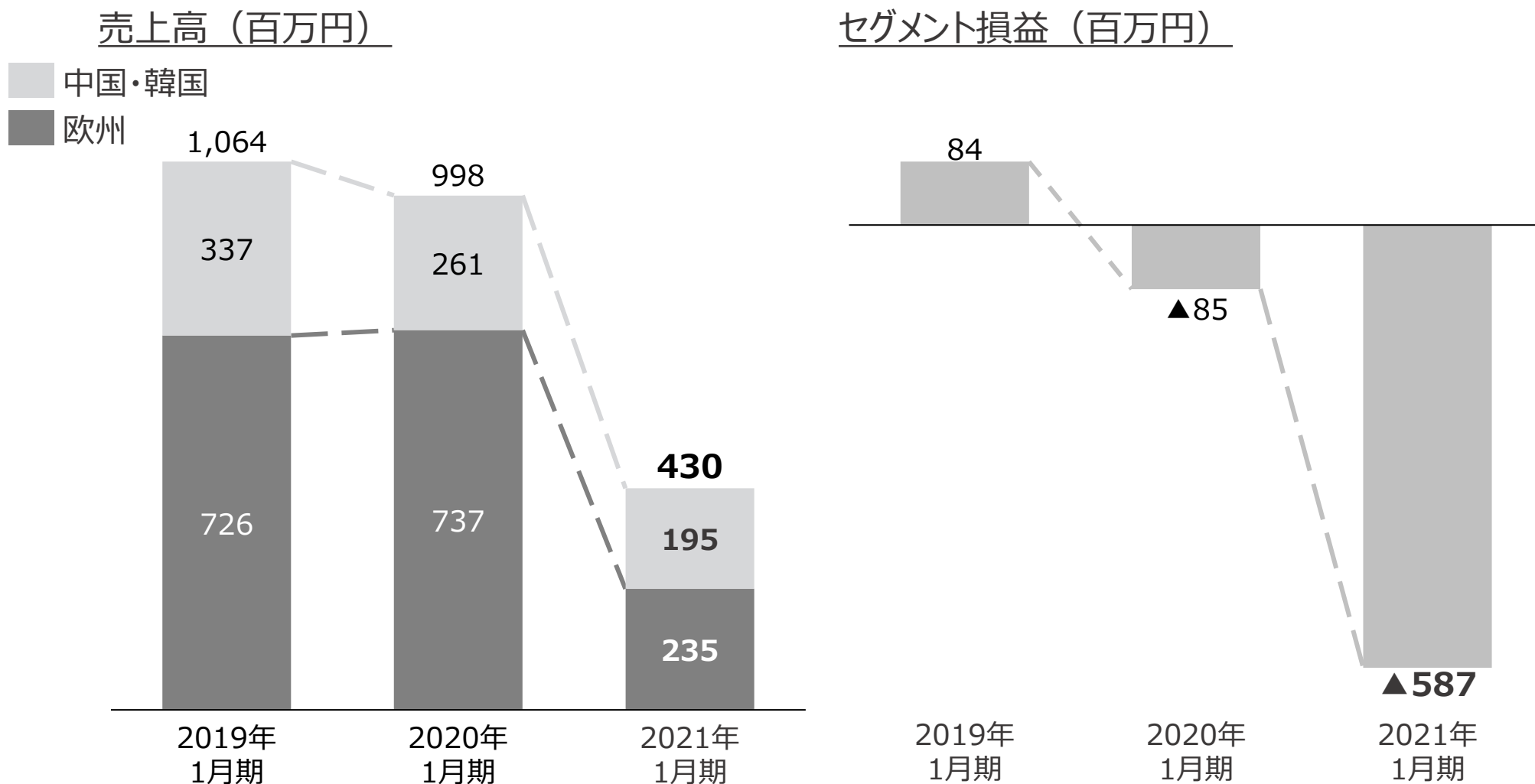


セグメント損益（百万円）



第37期 セグメント業績ハイライト②（海外事業）

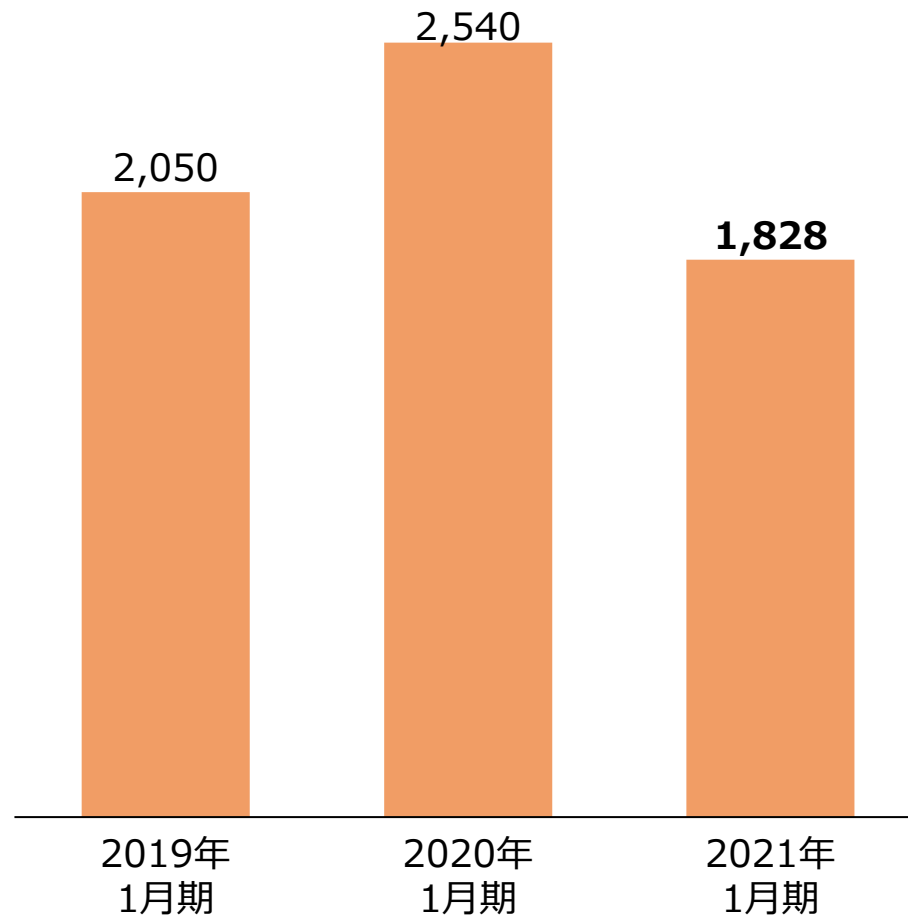
- 車載インフォテインメント向け分野における顧客企業の事業活動が一時的に停滞し、期内での大型案件の受注に至らず、前期比で減収減益



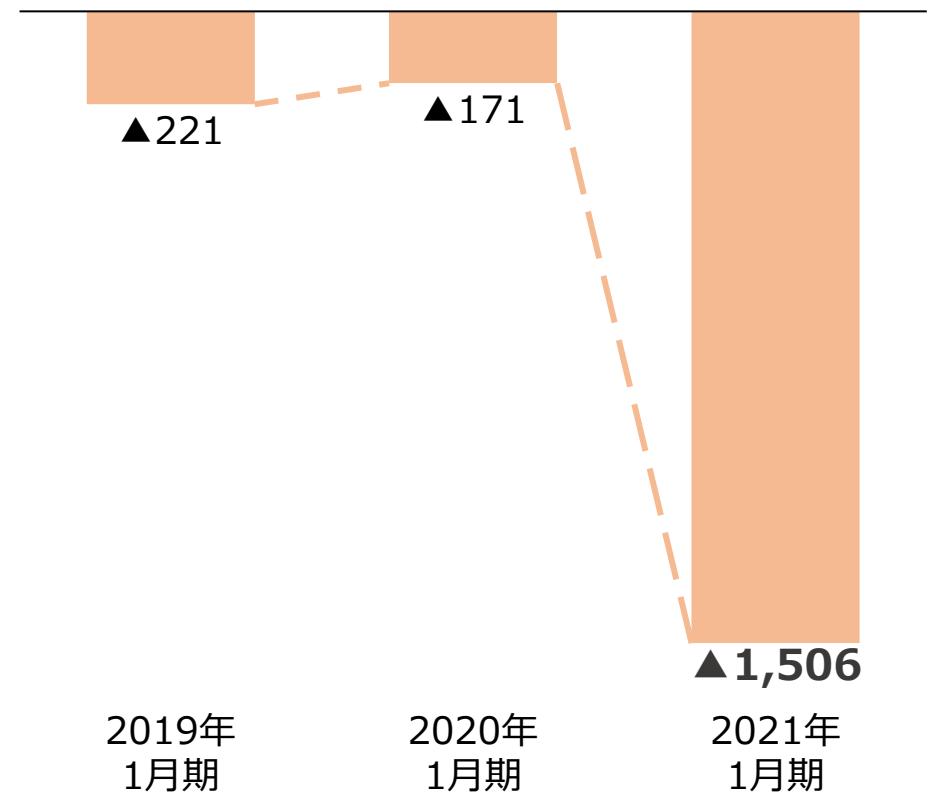
第37期 セグメント業績ハイライト③（ネットワーク事業）

- 商用試験評価の遅延・中断や、試験評価期間が当初想定よりも長引いたことにより、期内での大型案件の受注に至らず、前期比で減収減益

売上高（百万円）



セグメント損益（百万円）



3. 事業進捗状況について

第37期 事業進捗状況

- ターゲット市場の中長期的な需要や成長性自体に大きな変化は無し
- 成長戦略・注力分野は変えず業績回復に取り組む

第37期初(コロナ前)の想定

進捗状況および次期の方向性

国内事業

IoT事業:

受託開発案件で事業基盤を固めながら、
自社のストック型サービスを創出・育成

Webプラットフォーム事業:

TVのシェアを維持しつつ、車載向けのシェアを拡大

電子出版事業:

サービス範囲・シェアを拡大

特に上期において、顧客における投資抑制
に伴い受注が減少 (IoT・電子出版)

世界的な経済活動停滞に伴い
ブラウザのロイヤリティ収益が減少 (Web)

一部製品の販売計画見直し (電子出版)

下期以降、各分野で需要は回復傾向

**IoT・DX関連案件を中心に再成長を図る
電子出版はコスト構造見直し収益性改善**

海外事業

- 車載向けマルチメディアコンテンツ配信
プラットフォーム事業の市場浸透
- NetRangeの事業活用による収益強化

既存のブラウザ収益の一時的な落ち込み
車載コンテンツ事業の立ち上がりの遅れ

エンタテインメント投資は再開の兆し

**まずはブラウザの収益基盤を回復させ、
車載コンテンツ事業は長期的に育成**

ネットワーク 事業

White Boxの大型案件の実証実験を終え、
'21年1月期中に受注獲得

多くの実証実験の中断・スケジュール延長
により期限内に大型案件受注できず

商談件数自体は大幅に増加

次期も、受注に向けた実験・交渉を継続

国内事業：IoT事業での実績

- DXを推進するソリューションの開発・市場展開を目指した協業を実現
- 今後も単独・協業を問わず、様々な業界で当社の強みを活かしたIoT・DXソリューションを提供

JIGletのケース

製造業の現場ニーズ：

- コストがかかるため導入ハードルが高い
- 使い方が複雑で現場に定着しない
- 費用対効果が分かりづらい

JIGletの特徴で解決：

- 低い導入ハードル
(容易な初期設定・デバイス設置)
- 使い方が簡単
(簡単なデータ収集)
- 効果の把握が容易
(簡単なデータ活用)



協業パートナー
(村田製作所)

提供価値：

- 製造業におけるノウハウ

ACCESS™

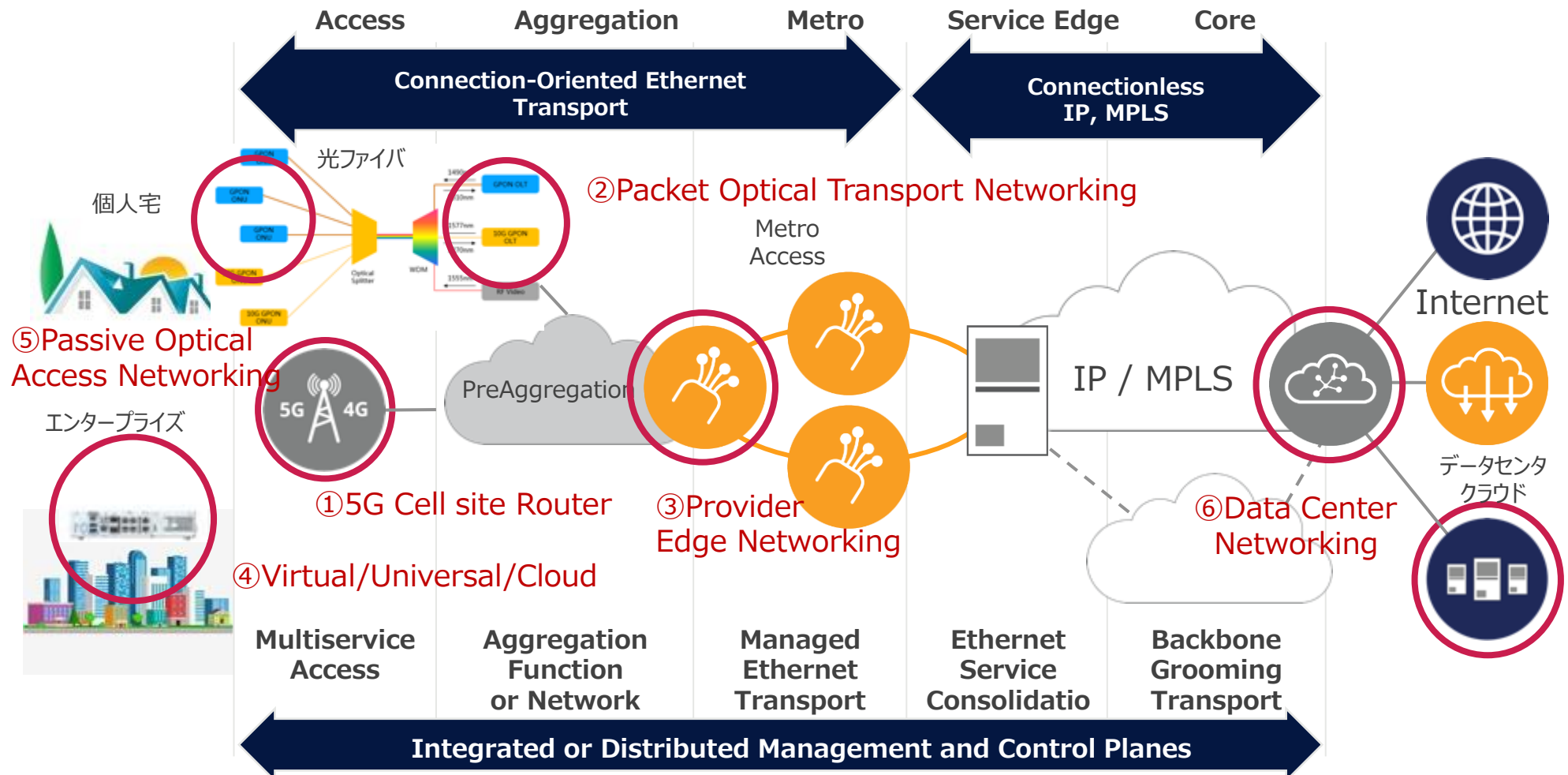
提供価値：

- ソフトウェア開発力
- コンサルティング



ネットワーク事業：ターゲットの6領域

- 下図に示す6領域へのWhiteBox製品投入に注力



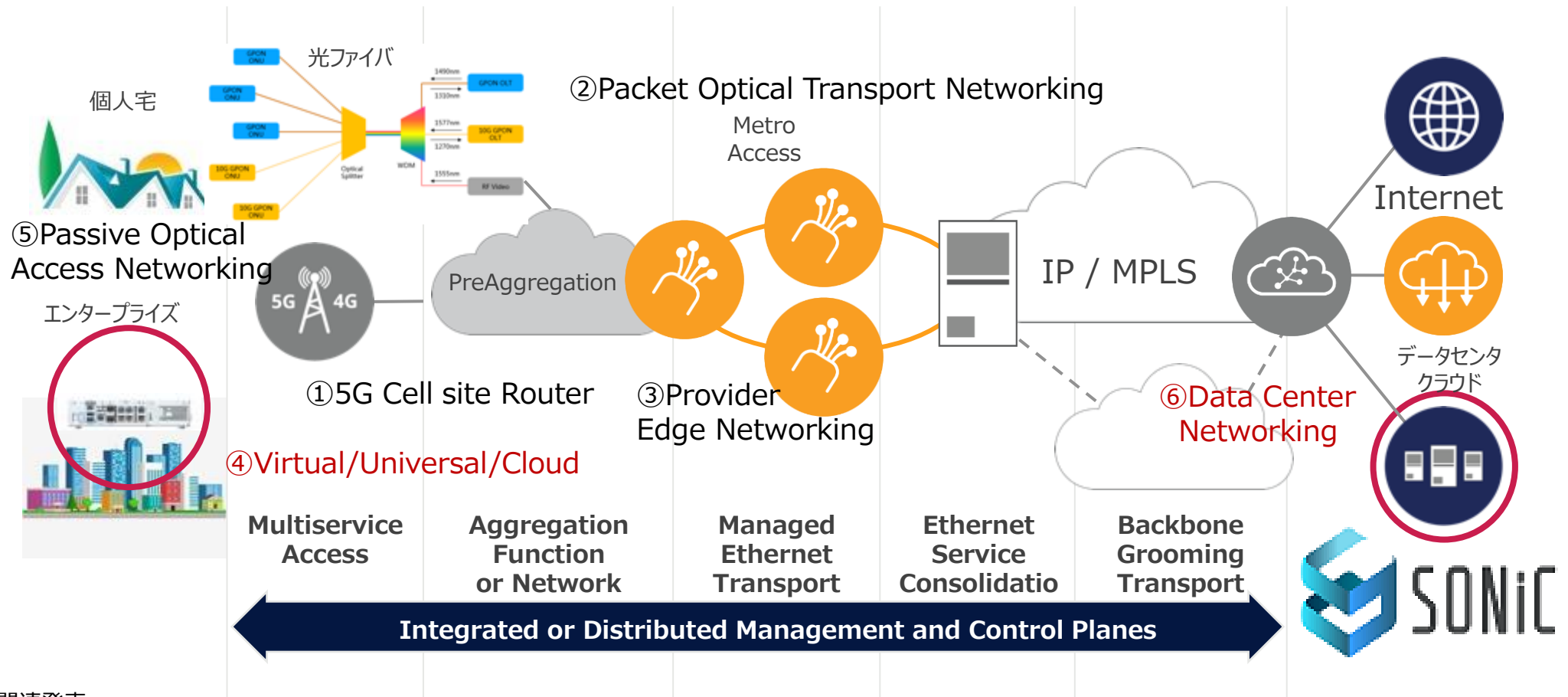
ネットワーク事業：領域ごとの進捗状況

- Cell Site Router（領域①）やOptical Transport（領域②）、Provider Edge Networking（領域③）で採用実績
- エンタープライズ向け（領域④）やデータセンター向け（領域⑥）製品を揃える等、ポートフォリオを拡充。2023年度売上120億円の実現に向け収益基盤を着実に整備

ターゲット領域	事業展開方針 (2020/07/21時点)	進捗状況
5G Cell site Router（①）	5G普及を背景とした基地局における需要増に対し、AT&Tとの協業も活用しながら事業展開	台湾 APT の展開成果を他の通信事業者へ展開し、評価プロジェクトを推進中
Packet Optical Transport Networking（②）	通信容量の増加に伴う光ファイバ関連機材の需要増に対し、価格優位性を活かし、採用推進	南米・アフリカで採用が継続的に決定される TIP (Telecom Infra Project) との協業も大きな後押しとなっている
Provider Edge Networking（③）	5G普及に伴う、エッジ処理の加速やネットワーク機能強化需要に対し、MPLS技術対応の White Boxを提供	ブラジル SKY での成果をベースに、複数案件で評価検討が進行中
Virtual/Universal/Cloud（④）	エンタープライズ向けの通信機能拡張需要に対し、AT&Tとの協業を活かした製品群で採用推進	SD-WAN, エッジコンピューティングの要件で注目されている。各国・地域で要件のレベルが異なり、それらの特性に合わせ提案を具体化中
Passive Optical Access Networking（⑤）	通信容量の増加に伴うアクセス側の光ファイバ関連機材の需要増に対応	製品開発が進捗し、具体的案件での評価を準備中
Data Center Networking（⑥）	データセンターネットワーク領域に対して、自社の強みであるMPLS技術を提供	SONiC をプロダクトポートフォリオに追加。エッジコンピューティングの台頭により、データセンターネットワークとキャリアネットワークの融合が進んでいるため、自社の強みであるMPLSを提供

ネットワーク事業：製品ポートフォリオ拡充

- エンタープライズ向けソリューション（領域④）のSD-Edgeを、AT&Tとの協業で提供
- データセンター向けソリューション（領域⑥）として、OSS SONiCの商用版を提供

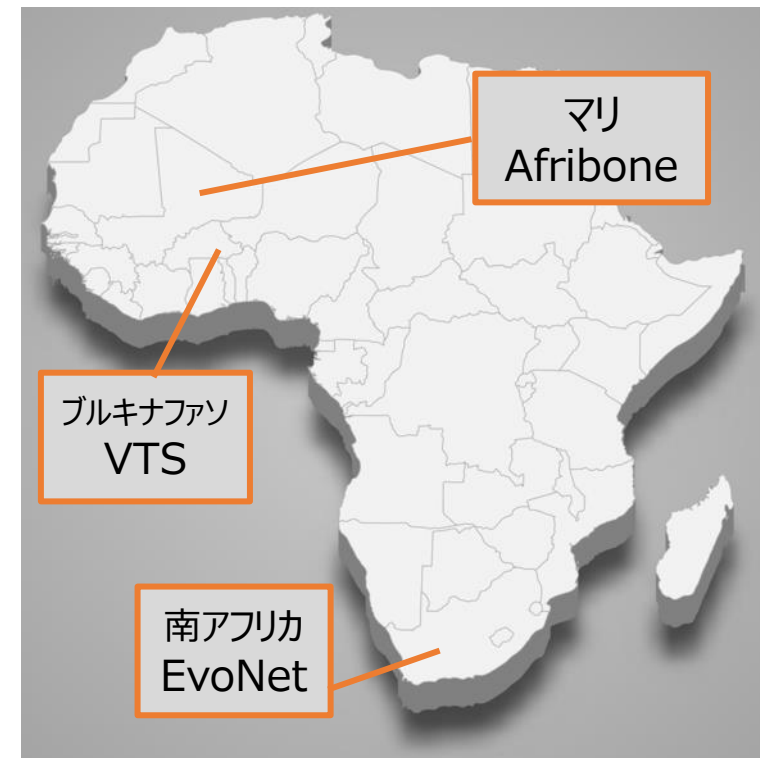


関連発表

- 2020.05.19 [IP Infusion、新ソリューション「Open SD-Edge Platform」を発表、uCPE Platform向け「DANOS-Vyatta edition」を提供開始](#)
- 2020.06.30 [IP Infusion、クラウドベースのセキュアなルーティングを可能にする「Virtual SD-Edge」を提供開始](#)
- 2020.10.14 [IP Infusion、商用版「SONiC distribution」の取り扱いを開始、データセンター向けWhite Box型ソリューションを拡充](#)
- 2020.10.26 [IP Infusion、AT&Tの「DANOS-Vyatta edition」をベースにした、WANエッジ向け「Universal SD-Edge」を提供開始](#)

ネットワーク事業：アフリカでの採用事例が急増

- 旺盛なインターネットインフラ拡充意欲、既存インフラに囚われず新規技術を含む採用する傾向を背景に、WhiteBox導入は今後加速すると予測
- このトレンドを着実に捉えてネットワーク事業の成長を加速
- 南アフリカの EvoNet がネットワーク拡大に向けて主要パートナーにIP Infusionを選定（領域③）
- ブルキナファソのインターネットサービスプロバイダー（ISP） VTS（Virtual Technology & Systems）社が、首都ワガドゥーとダコラ間を200kmに及ぶ200Gbpsファイバーで相互接続するに際して WhiteBoxソリューション（領域②）を採用
- マリの大手ISPであるAfriboneが、IP Infusion のWhiteBox ルーターソリューションを採用（領域③）
- TIP（Telecom Infra Project）もアフリカへの支援を強化中であり、当社もこのトレンドを着実に捉えていく



関連発表

- 2020.11.16 [VTS、アフリカ初となる、TIPの「Cassini」ソリューションの商用展開にあたり、IP Infusionを選定](#)
- 2020.12.22 [マリの大手ISPであるAfribone、IP InfusionのWhite Box型ルーターソリューションを採用](#)
- 2021.02.12 [南アフリカのEvoNetがネットワーク拡大に向けて主要パートナーにIP Infusionを選定](#)

ネットワーク事業：TIPでの評価

- Telecom Infra Project (TIP)の東京、ブラジルのラボにてIP InfusionのWhiteBoxソリューションの検証が完了
- TIPメンバー企業をはじめとした採用加速を目指す

TIPについて：

- Telecom Infra Project (TIP)は、2016年2月にFacebookが中心となって活動を開始
- 通信ネットワーク分野におけるオープン化やディスアグリゲーションの技術革新の実現を目標とし、800社以上が参加
- オープンな仕様に準拠したWhiteBoxソリューションを認定し、コミュニティ全体で活用していくことが目的
- 世界13箇所にCommunity labを設営。WhiteBoxの検証環境を広く公開し、機能検証を実施



関連発表

- 2020.07.17 [IP Infusion、TIPのPhoenixソリューションのソフトウェアプロバイダーに選定](#)
- 2021.03.12 [IP Infusion、Telecom Infra Projectのトライアルにて、拡張されたメトロおよび長距離での広帯域伝送を提供](#)
- 2021.03.15 [IP InfusionのDCSGソリューションが、KDDIの検証試験により、キャリアグレードの商用環境対応ネットワークOSであると評価](#)

出典：Telecom Infra Project ウェブサイト(<https://telecominfraproject.com/clabs/>)

ネットワーク事業：拡販に向けた戦略的提携

- WhiteBox製品は提案フェーズから拡販フェーズへと進捗
- 顧客に対し、製品提供に留まらず、グローバルに安定した調達、構築、サポートを提供していくべく、戦略的提携を推進

顧客要望の変化：

従前のニーズ：

- WhiteBoxの機能検証
- ソフトウェア単体での購入



現在のニーズ：

- WhiteBoxの安定した調達、構築、サポート
- ハードウェアとのバンドルソリューション（プリインストールモデル）への需要増

戦略的提携事例：KGPCo（北米の大手ディストリビューター）との販売代理店契約

- KGPCoを通じて、IP Infusionの「OcNOS®」および「DANOS-Vyatta edition」の両ネットワークオペレーティングシステム（OS）を搭載したDCSG（Disaggregated Cell Site Gateway：領域①）製品向けバンドルソリューションや、「DANOS-Vyatta edition」を活用したuCPE（Universal Customer Premises Equipment：領域④）ソリューションを通信事業者の顧客向けに提供



関連発表

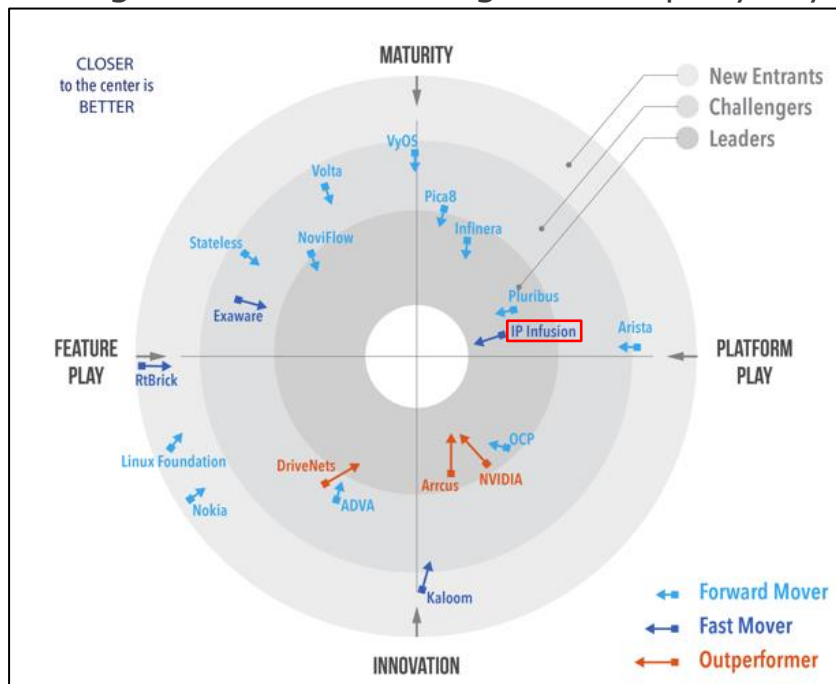
2021.03.08 [IP Infusion、White Box型ネットワークソリューションの提供に向けて、KGPCoとの販売代理店契約を発表](#)

ネットワーク事業：高評価獲得と認知度向上

- これらを活かし、採用実績積み上げの加速を目指す

GigaOm Raderレポートにて最高評価獲得

“You won't get fired for choosing this company” by GigaOm



高評価獲得の要因

- 実採用の事例の多さ
- 対応可能な機能の多さ (IPI は 6 領域へ対応)
- 製品ポートフォリオの多さ (OcNOS, Vyatta, SONiC)

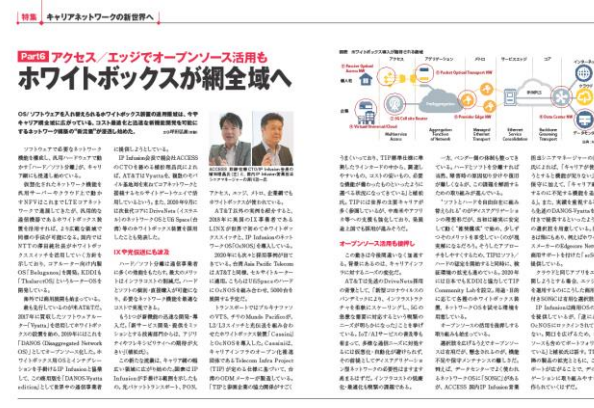
関連発表

2021.02.12 [GigaOmレーダーレポートがIP Infusionを、White BoxネットワークOSベンダーのマーケットリーダーとして評価](#)

出典：「月刊テレコミュニケーション」2021年3月号、CHRIS GRUNDEMANN「GigaOm Radar for Network Operating Systems」2021年2月5日

認知度向上

- テレコミュニケーション誌上にて、キャリア網全域に浸透しつつあるホワイトボックスを特集



“(前略)

海外では商用展開も始まっている。最も先行しているのが米AT&Tだ。2017年に買収したソフトウェアルーター「Vyatta」を活用してホワイトボックスの設置を始め、2019年にはこれを「DANOS(Disaggregated Network OS)」としてオープンソース化した。ホワイトボックス用OSとインテグレーションを手掛けるIP Infusionと協業して、この商用版を「DANOS-Vyatta edition」として世界中の通信事業者に提供しようとしている。

(後略) ”

月刊テレコミュニケーション 2021年3月号より抜粋

第38期 業績計画

	2021年1月期 実績	2022年1月期 業績予想値	増減額	増減率
				(百万円)
売上高	7,516	11,900	+4,383	+58.3%
営業利益	▲2,641	100	+2,741	-
経常利益	▲2,337	70	+2,407	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲2,537	10	+2,547	-
一株当たり 当期純利益 (円)	▲65.16	0.26	+65.42	-
一株当たり 年間配当金 (円)	0.00	未定	-	-

第38期 業績計画

(百万円)

		2021年1月期 実績	2022年1月期 業績予想値	増減額	増減率
国内事業	売上高	5,257	6,350	+1,092	+20.8%
	セグメント損益	▲540	185	+725	-
海外事業	売上高	430	1,150	+719	+167.1%
	セグメント損益	▲587	5	+592	-
ネットワーク 事業	売上高	1,828	4,400	+2,571	+140.6%
	セグメント損益	▲1,506	▲90	+1,416	-