

2023年1月期（第39期） 第2四半期決算説明会

株式会社ACCESS

2022年8月

ACCESSTM

ACCESS CO., LTD.

© 2022 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実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

●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 Twine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. 2023年1月期（第39期）第2四半期
連結業績ハイライト
2. 2023年1月期（第39期）第2四半期
セグメント業績ハイライト
3. ネットワーク事業詳細
4. Appendix

1. 2023年1月期（第39期）第2四半期
連結業績ハイライト

'23年1月期（第39期）第2四半期連結業績ハイライト①

- 売上高は、ロイヤリティ収入や受注件数の増加に加え為替の影響もあり、前期比で30.4%増収し51.3億円
- EBITDAは前期比で2.2億円増加
- 四半期純利益は、投資事業組合運用損もあったが為替差益により営業利益より良化*

(百万円)	2023年1月期第2四半期	前年同期比
売上高	5,139	+30.4%
営業利益	▲2,016	- (前年同期：▲1,818)
EBITDA**	▲53	- (前年同期：▲273)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲1,743	- (前年同期：▲1,412)

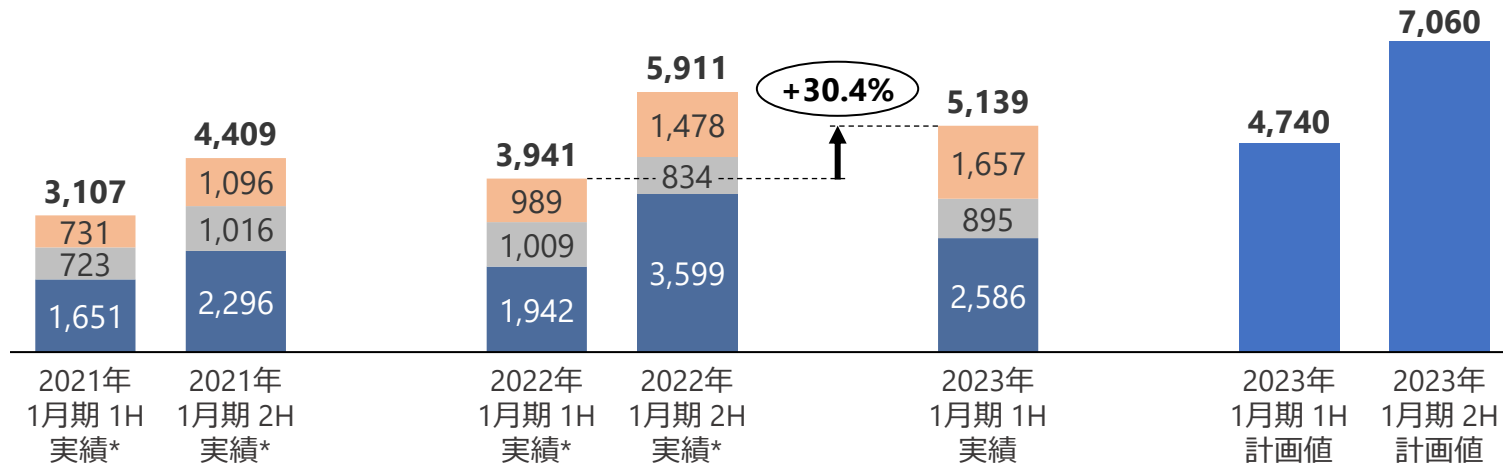
*：8月31日付「為替差益（営業外収益）及び投資事業組合運用損（営業外費用）の計上に関するお知らせ」参照

**：EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

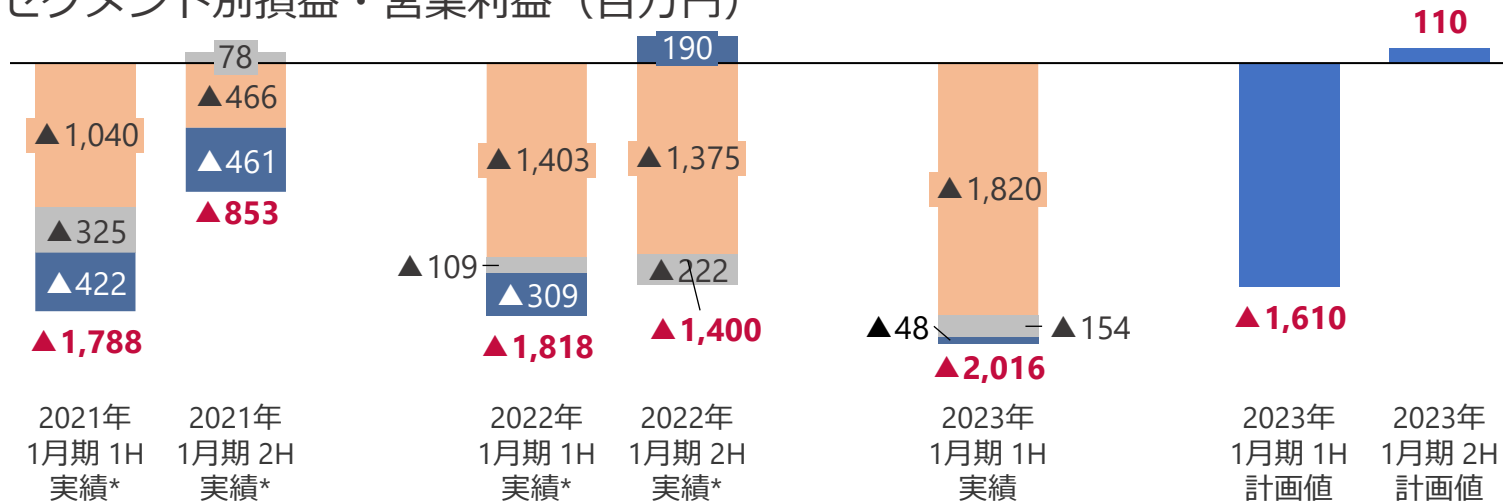
'23年1月期（第39期）第2四半期連結業績ハイライト②

- 売上高は、IoT事業及び円安の影響も受けたネットワーク事業で前年同期比増収
- 営業損益は、IoT事業は前年同期比で改善したが、円安の影響を受けネットワーク事業の赤字幅が前年同期比で拡大し減益

■ セグメント別売上高（百万円） ■ IoT事業 ■ Webプラットフォーム事業 ■ ネットワーク事業 ■ 計画値



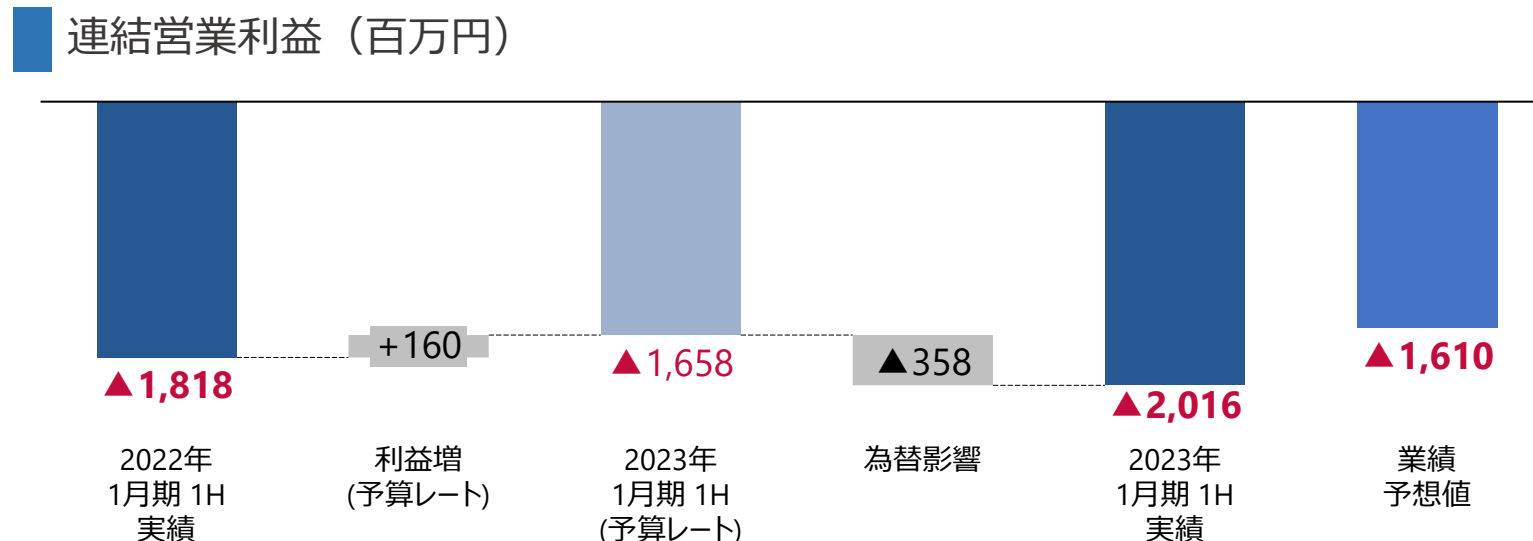
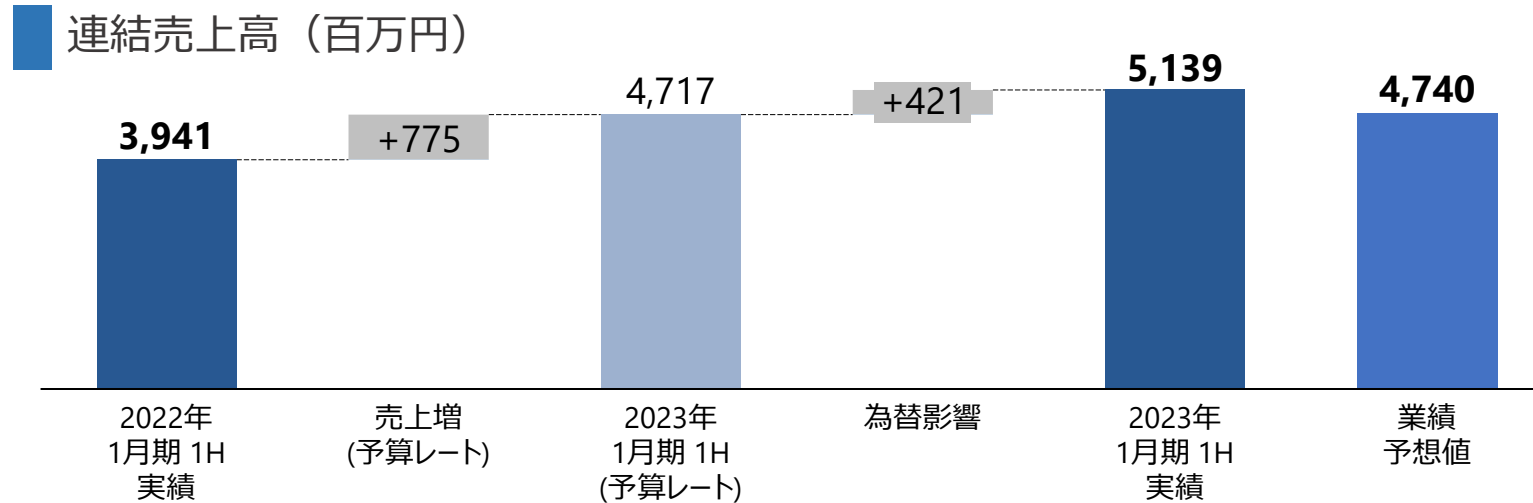
■ セグメント別損益・営業利益（百万円）



* : セグメント変更後の参考値

参考) 為替変動の売上高・営業利益への影響

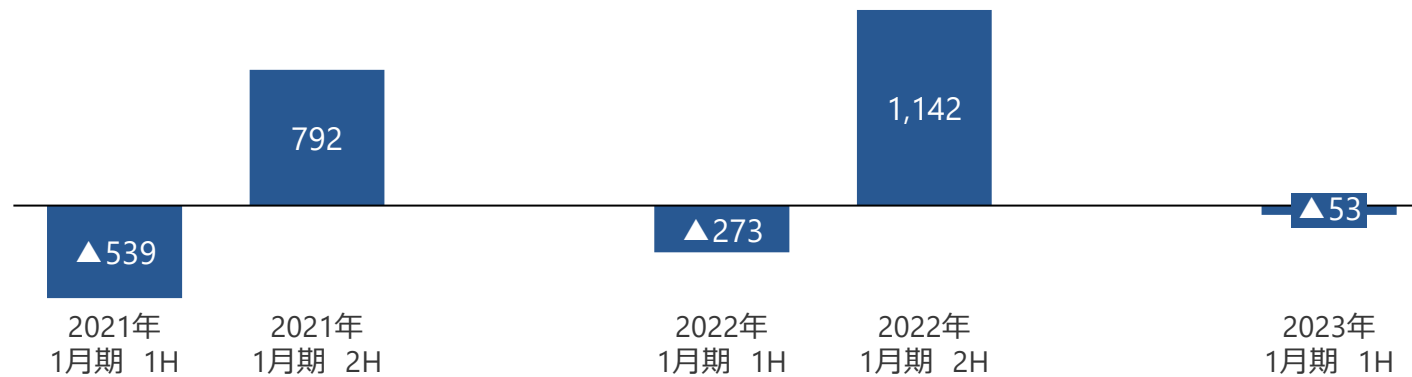
- 円安影響により売上高が4.2億円増加する一方、損益では赤字の計画のため赤字幅が3.6億円拡大
- 予算レートでの試算の場合、売上高・営業利益ともに概ね計画通り



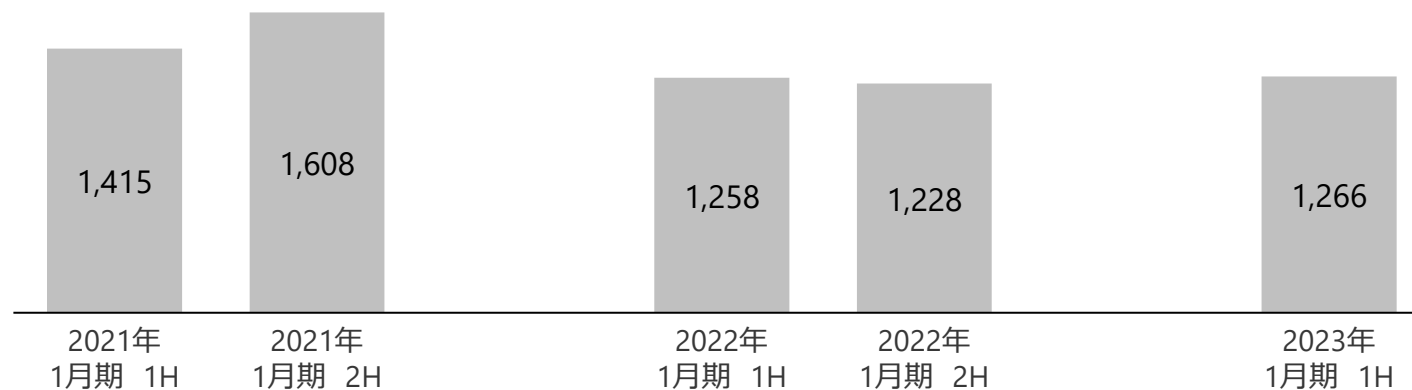
'23年1月期（第39期）第2四半期連結業績ハイライト③

- EBITDAは前年同期比で2.2億円改善
- ネットワーク事業を中心に、前期と同規模の製品開発投資を継続

連結EBITDA（百万円）



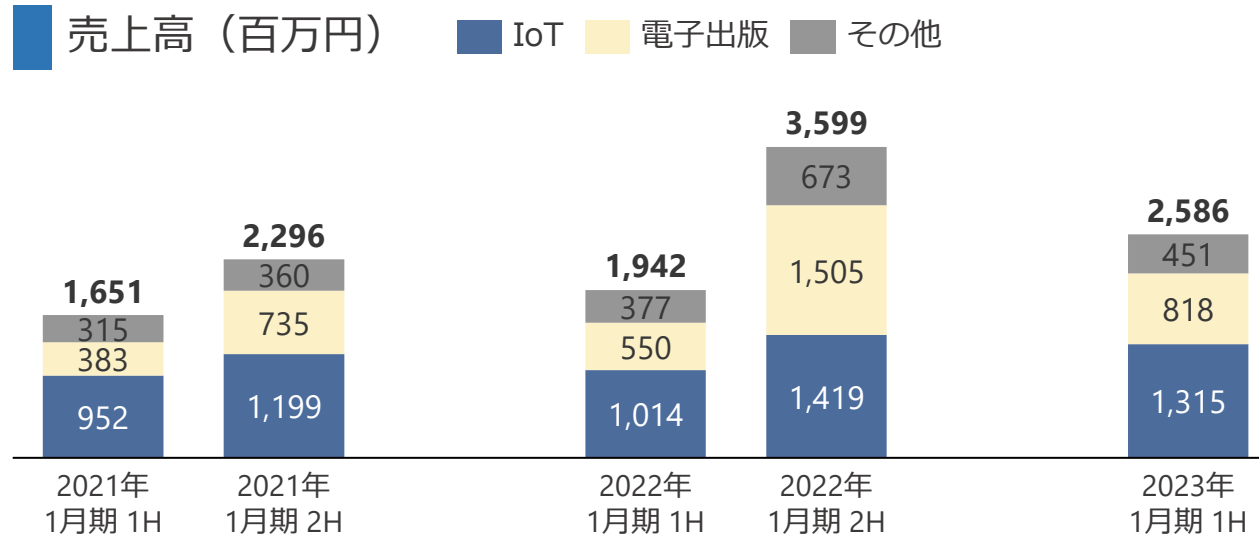
ソフトウェア資産取得額（百万円）



2. 2023年1月期（第39期）第2四半期 セグメント業績ハイライト

IoT事業 業績ハイライト

- IoT、電子出版、その他のいずれの分野も業績は堅調に推移し、前年同期比で増収し、損失幅が縮小



IoT分野

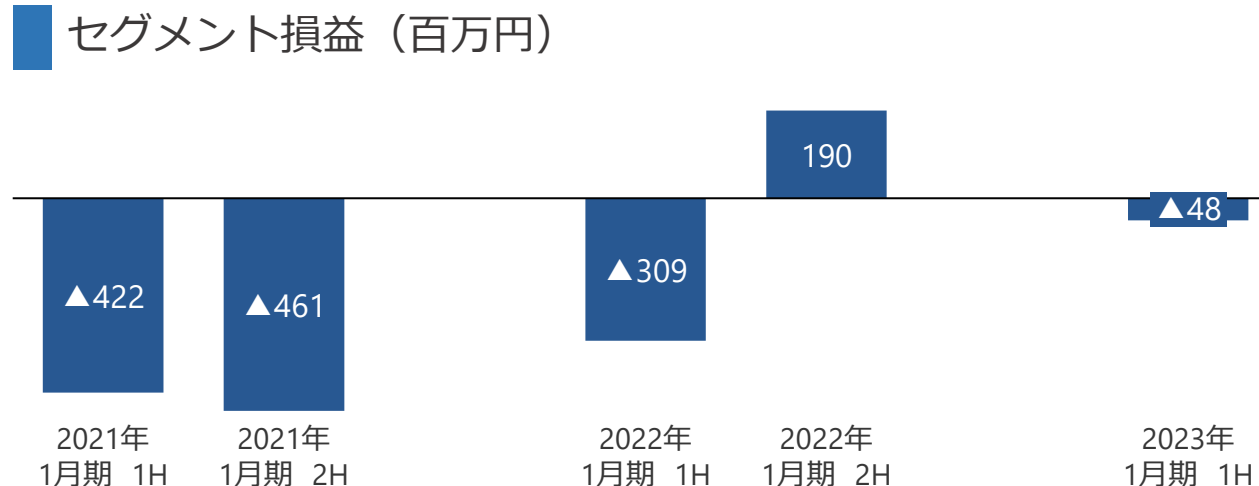
通信業・建設業等向けの受託開発案件が順調に増加し売上増

電子出版分野

既存案件、受注済の開発案件の効率的な遂行による収益性改善に取り組む

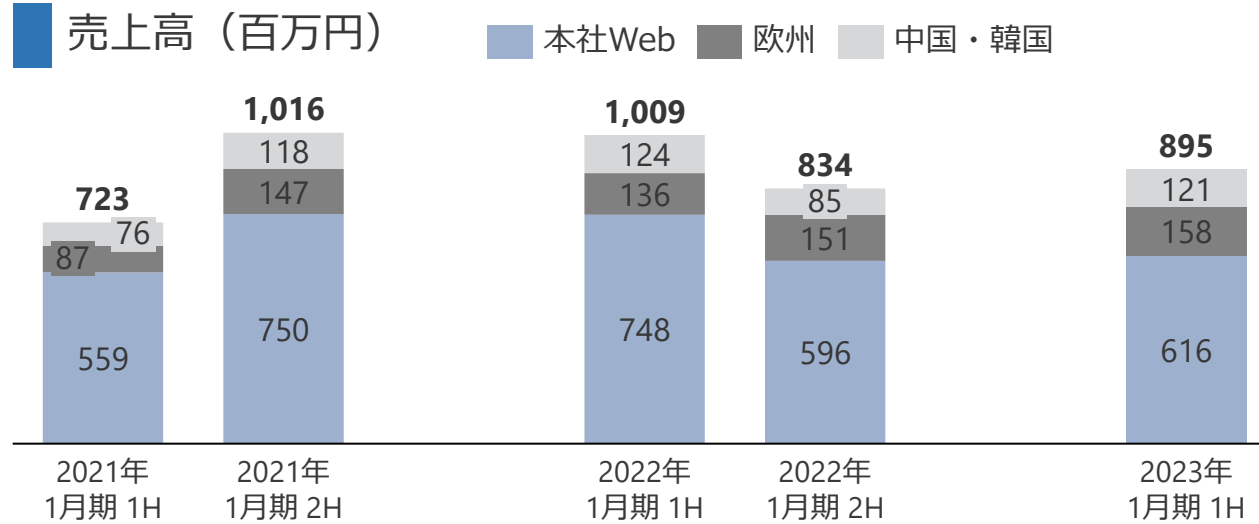
その他

台湾子会社の売上高が前年同期比で増加しているが、Web広告費の高騰等による顧客企業の減速がリスク要因



Webプラットフォーム事業 業績ハイライト

- 本社の一部案件の契約タイミング変更により、上期は前年同期比減収減益
- 事業環境自体の大きな変動はなく、概ね計画通りに進捗



本社Web

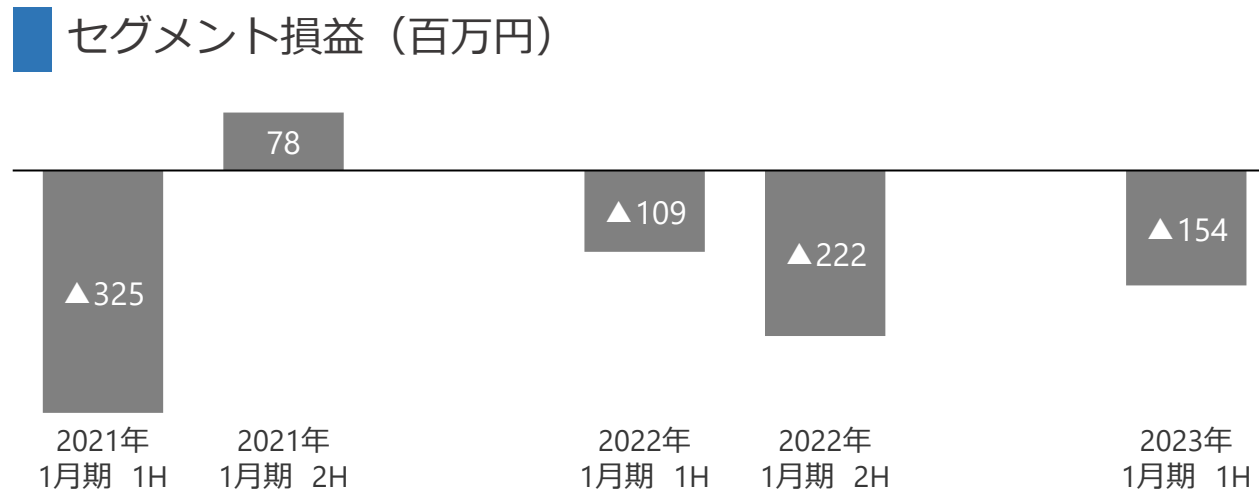
車載インフォテインメント向けブラウザ案件の一部契約タイミングが変更となったため上期は前年同期比減収

欧州

ブラウザとコンテンツ配信プラットフォームをセットにして、中国の新興EVメーカー等に営業展開

中国・韓国

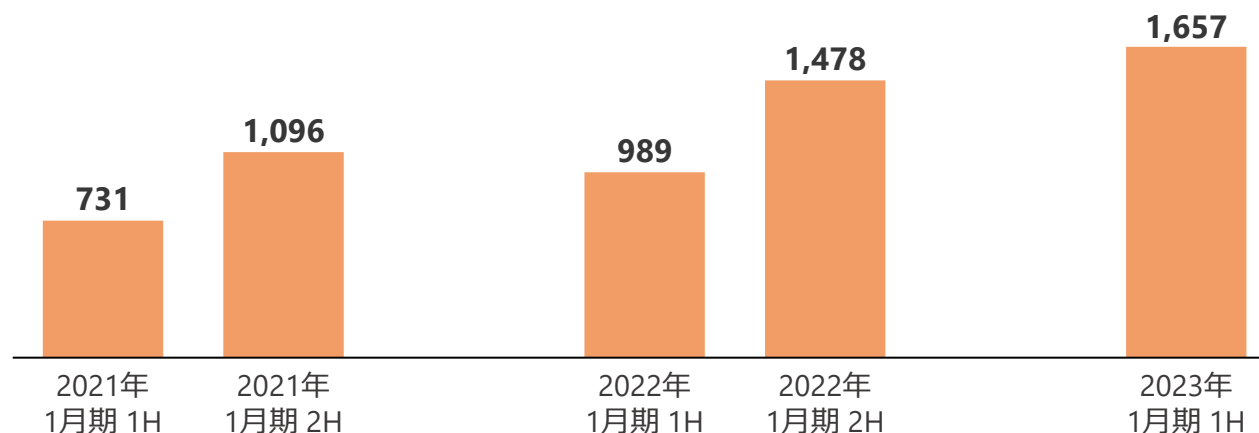
ブラウザ案件を中心に、前年同期と概ね同程度の事業規模を維持



ネットワーク事業 業績ハイライト

- OcNOSの事業規模が順調に拡大し増収
- コストが売上を上回る赤字の計画であったため、為替の影響を受け減益

売上高（百万円）



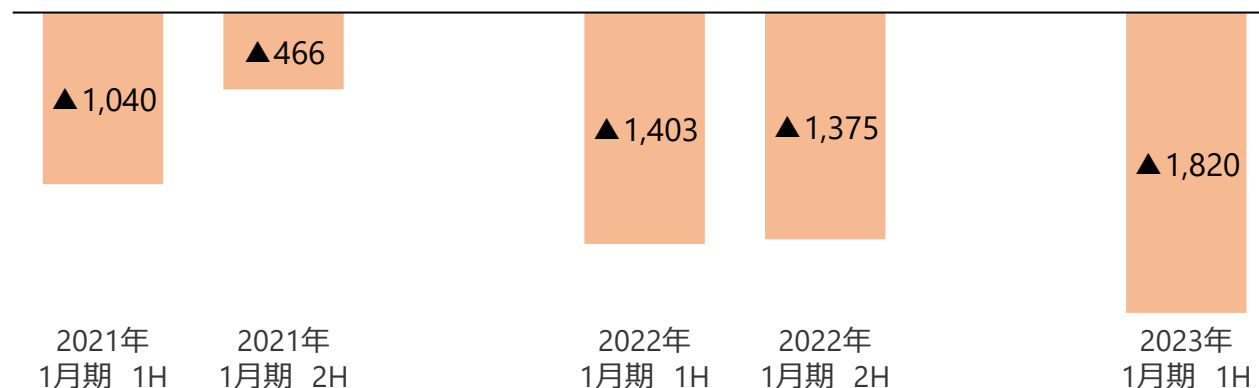
セグメント全体

OcNOSの受注件数・金額数ともに順調に増加し増収

売上増の一方で、為替の影響により営業損失も拡大

引き続き大型案件の受注に向けた実証実験・交渉は継続

セグメント損益（百万円）



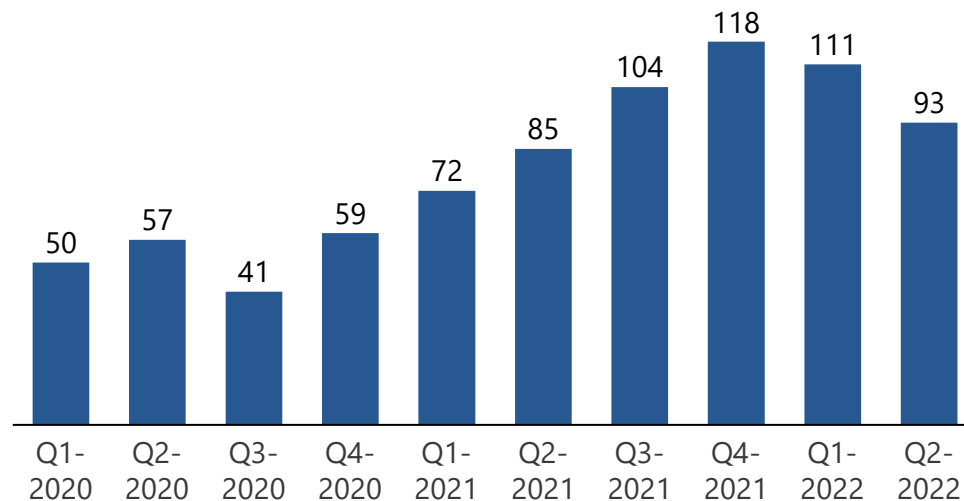
3. ネットワーク事業詳細

2022年上半期の事業進捗

- 半導体不足による評価・採用の遅れもあるものの、2022年上半期の**新規顧客は40社、リピート注文は120件**を超える（去年は1年間でそれぞれ67社、100件）
- 前年同期比（2021年上期比）では、引き続き成約件数・受注金額ともに順調に成長

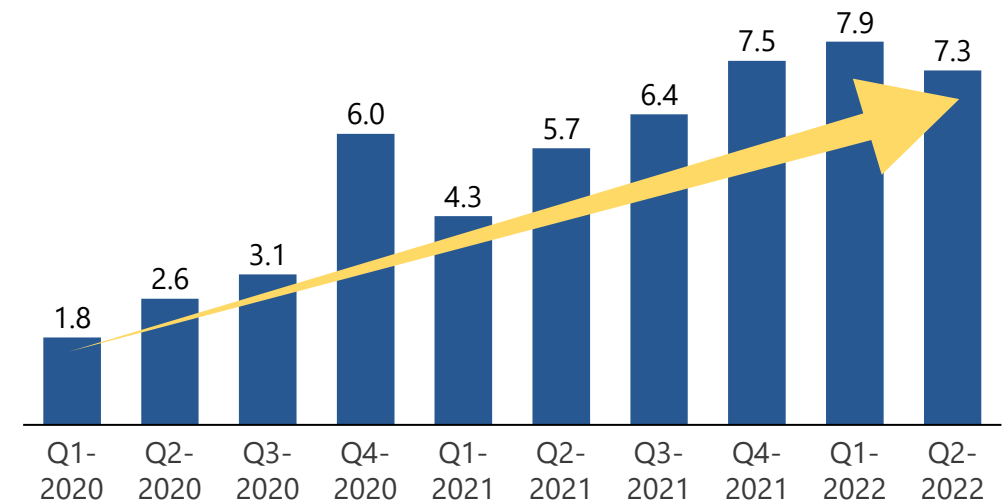
■ 案件成約件数（件）

- 2022年上期は**204件**の契約
- 前年同期（157件）から**約1.3倍**の成長



■ 受注金額*（\$1MM）

- 受注金額ベースで前年同期比で**約1.5倍**の成長



*：複数年契約も含む

販売チャネルの増強

- グローバルでの販売体制の強化のため、世界各地の有力ディストリビューターやソリューションプロバイダーと協業網を構築

2022年上半期の主な新規協業

Distri X (オランダ)

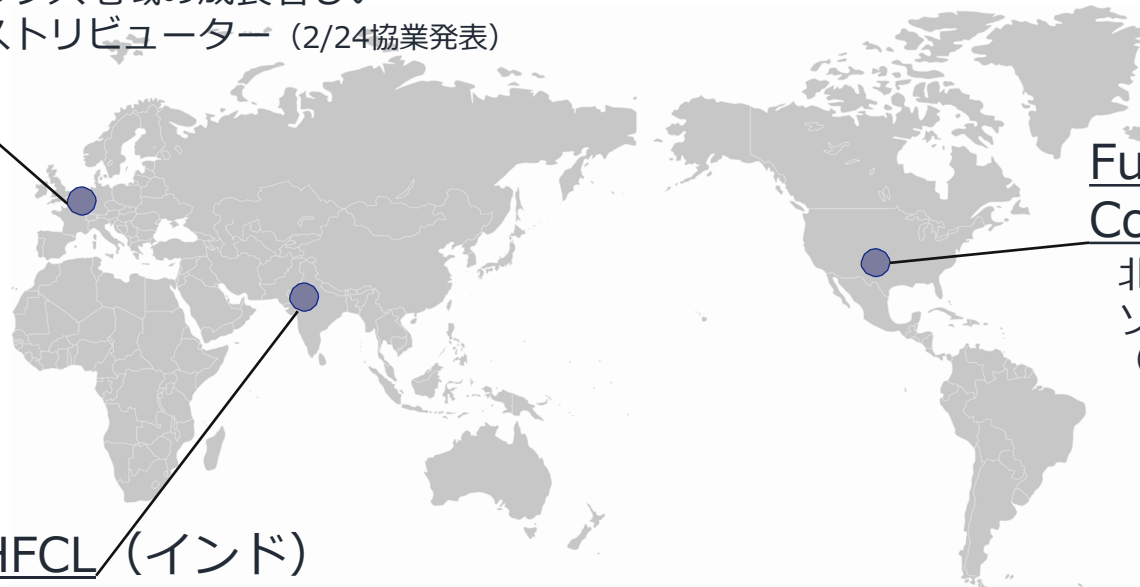
ベネルクス地域の成長著しい
ディストリビューター (2/24協業発表)

HFCL (インド)

インドの大手通信機器メーカーおよび
通信技術プロバイダー (4/19協業発表)

Fujitsu Network Communications (米国)

北米市場に強力なプレゼンスを有する
ソリューションプロバイダー
(8/30協業発表)



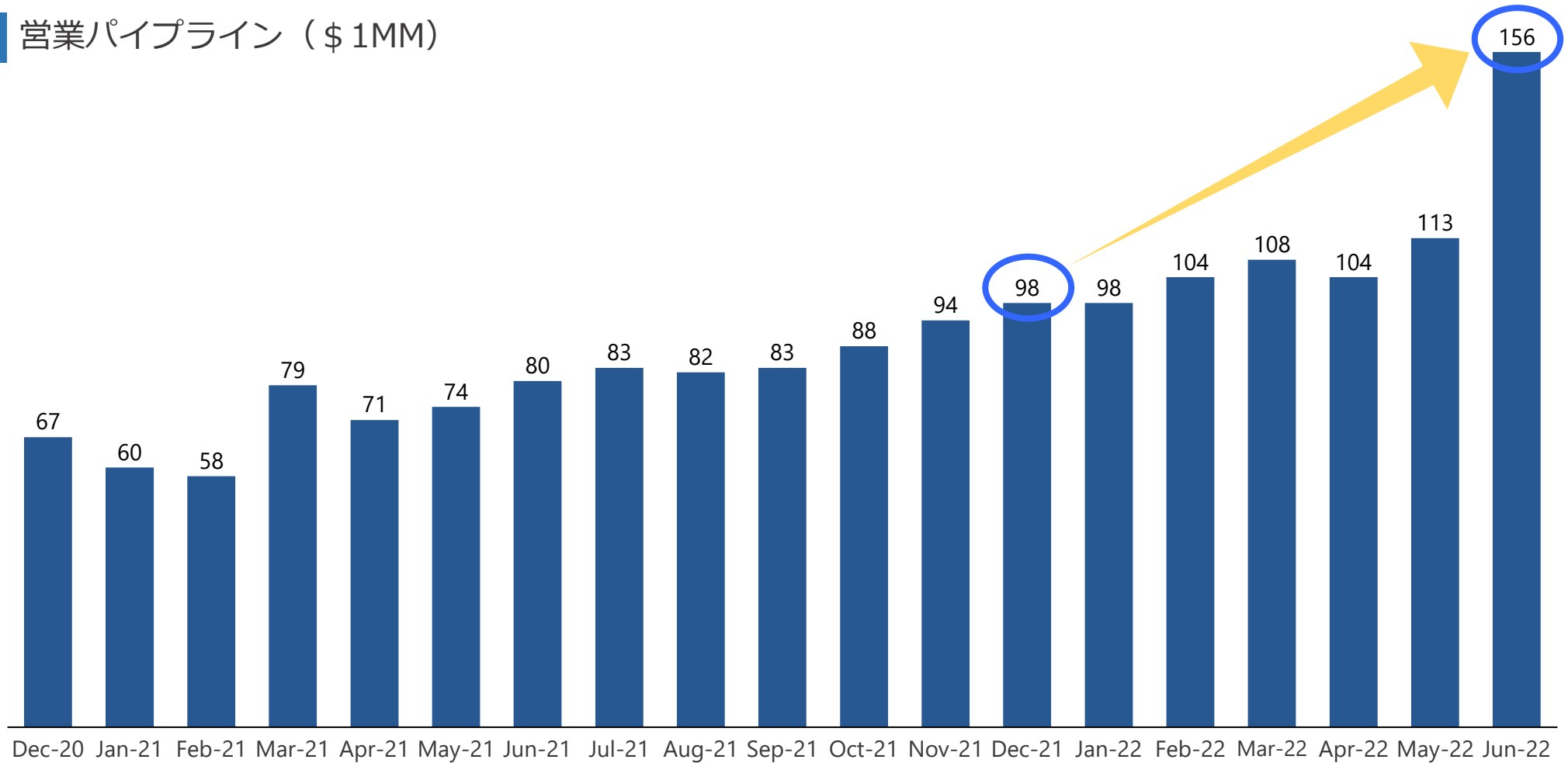
関連発表

- 2022.02.24 [IP InfusionとDistri X、ベネルクス諸国における革新的なネットワーキング、セキュリティ、クラウドソリューションの提供で協業](#)
- 2022.04.19 [IP InfusionとHFCL、オープンネットワーキング向け5Gソリューションの提供で協業](#)
- 2022.08.30 [IP InfusionとFujitsu Network Communications、オープンな5Gネットワークの提供で協業](#)

営業パイプラインの伸び

- 2022年6月時点で **156M** (期初から **59%**、前年同月比で **95%** の増加)

営業パイプライン (\$1MM)



アナリストレポートでの評価

GIGAOM
RADAR REPORT

NETWORK OPERATING SYSTEMS:
NSP

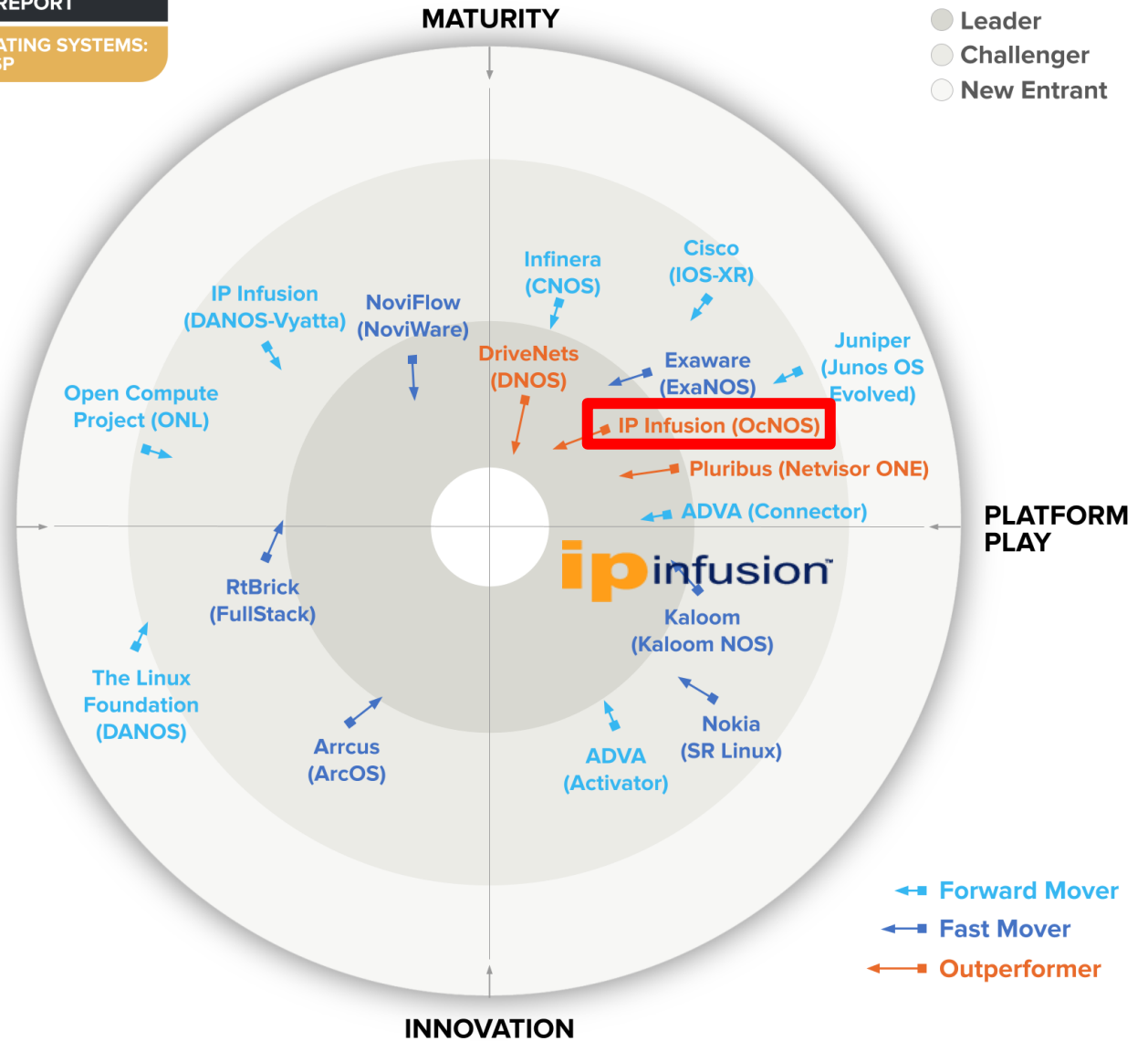
- 在米調査会社の
GigaOm Rader 2022レポート
にて前年に続き高評価獲得

ネットワークサービスプロバイダー向け
ベンダーとして2年連続で
リーダー/アウトパフォーマーに選出
(右表)されたほか、以下2分野でも
リーダー/アウトパフォーマーに選出

- クラウド/マネージドサービスプロバイダー向け
- エンタープライズ (大企業/中小企業) 向け

FEATURE
PLAY

PLATFORM
PLAY



関連発表

2022.06.30 [GigaOmが2022年「レーダーレポート」のNOS全3部門にて IP Infusionを2年連続で「リーダー」および「アウトパフォーマー」に選出](#)

Source: GigaOm 2022

©GigaOm

4. Appendix

自己株式の取得状況について

- 2022年5月31日付「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」のとおり、6月1日から自己株式の市場買付を開始し実行中

自己株式取得の概要

- 取得株式数 : 200万株（上限）
- 取得価額の総額 : 1,600百万円（上限）
- 取得期間 : 2022年6月1日～11月30日

取得状況（2022年6月1日～7月29日）

- 取得株式数 : 686,000株
- 取得価額 : 493,752,200円

株価推移（円）

