



2023年1月期 (39期) 決算説明資料

株式会社ACCESS (4813)

2023年3月

ACCESS™

Agenda

1. 2023年1月期（39期）業績
2. 次期業績予想及び中期計画
3. 事業概況
4. Appendix

売上高 **13,060**百万円 前期比 +32.5%

営業損益 ▲**1,707**百万円 前期比 +1,512百万円

- ・ ネットワーク事業で過去最高の売上高
- ・ 全セグメントで損益改善し、赤字を約半減

01

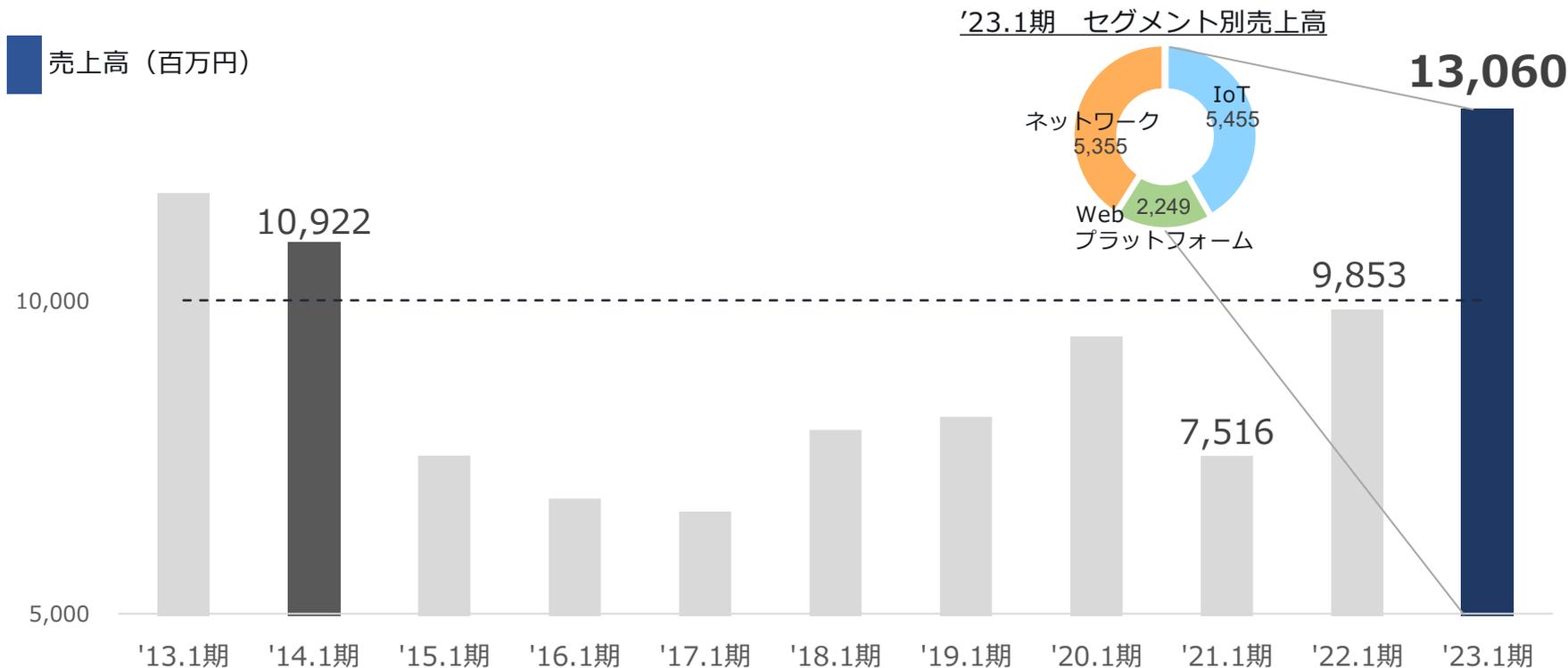
2023年1月期（39期）業績

- ・ 売上高と経常利益は当初業績予想値を達成
- ・ 営業損益は為替影響、当期純損益は特別損失を除けば業績予想値を達成

(百万円)	2023年1月期 業績予想値	2023年1月期 実績	要因
売上高	11,800	13,060	
営業利益	▲1,500	▲1,707	為替影響 ▲359
経常利益	▲1,550	▲1,337	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲1,750	▲2,684	特別損失 ▲1,196
EBITDA*	1,929	2,337	

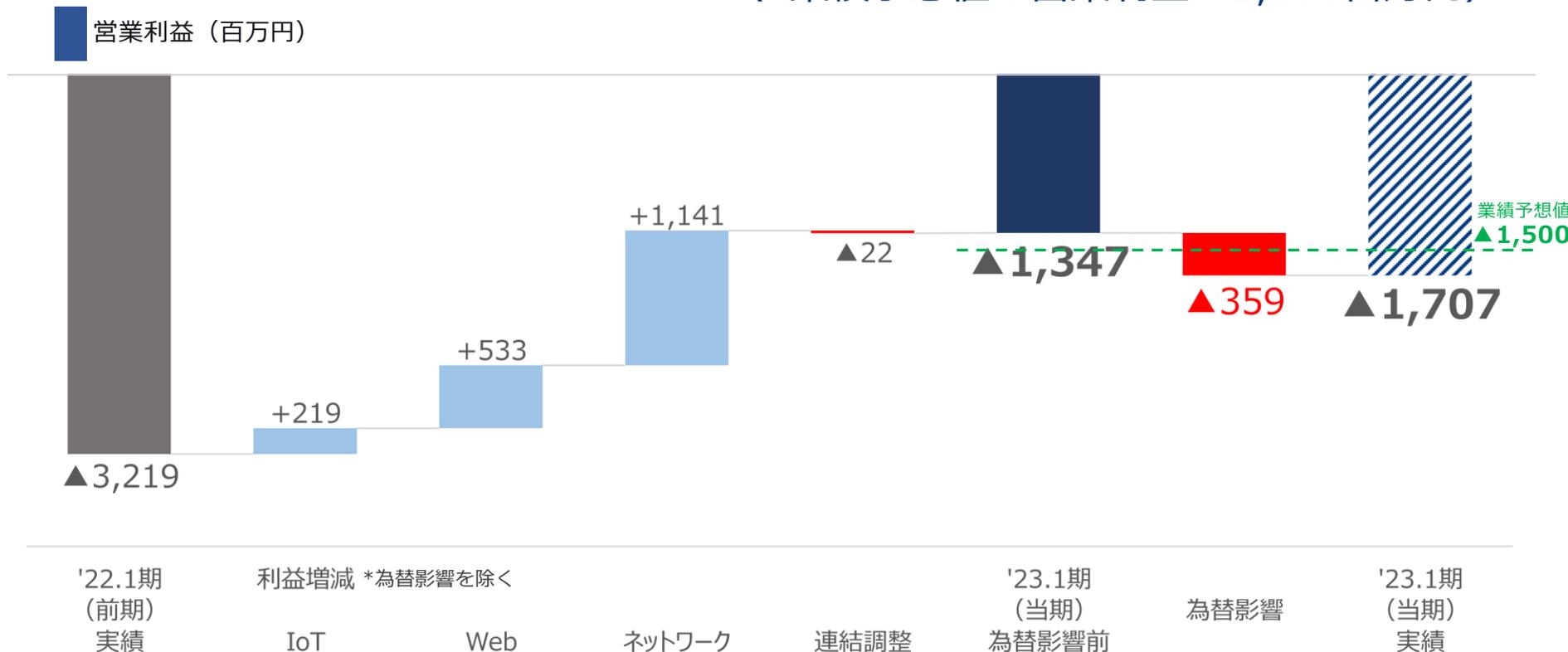
* : EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費 業績予想値は2022年1月期の決算説明資料より抜粋

- ・ 過去10年で最高の売上高となり、9期ぶりに100億円を突破
- ・ 新型コロナによる停滞から脱却しネットワーク事業が伸長



為替影響を除けば、当初想定*通りの連結営業利益

(*業績予想値：営業利益▲1,500百万円)



EBITDAマージンは前期8.8%から当期17.9%へ急改善

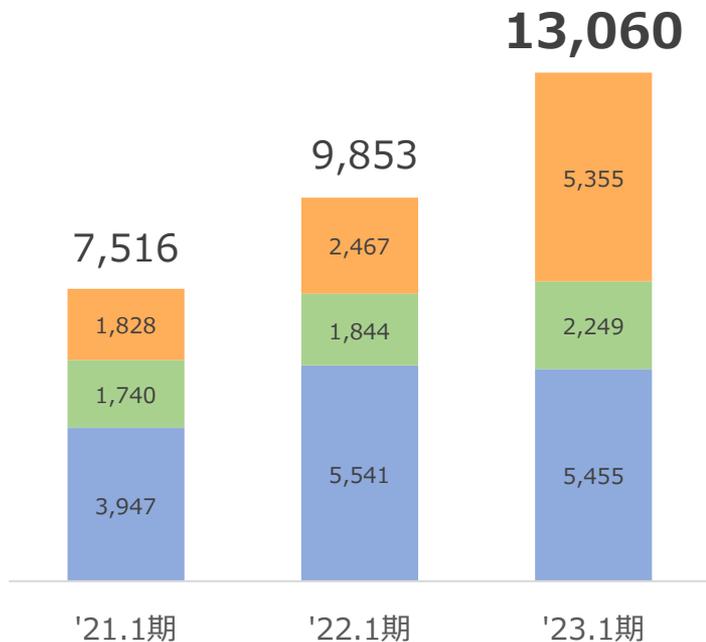
(百万円)	2022年1月期	2023年1月期	前期比
売上高	9,853	13,060	+3,206 / +32.5%
営業損益	▲3,219	▲1,707	+1,512 / —
EBITDA*	869	2,337	+1,467 / +168.8%
EBITDA マージン	8.8%	17.9%	+9.1pt

* : EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

ネットワーク事業の売上高が前期比2.2倍に急成長

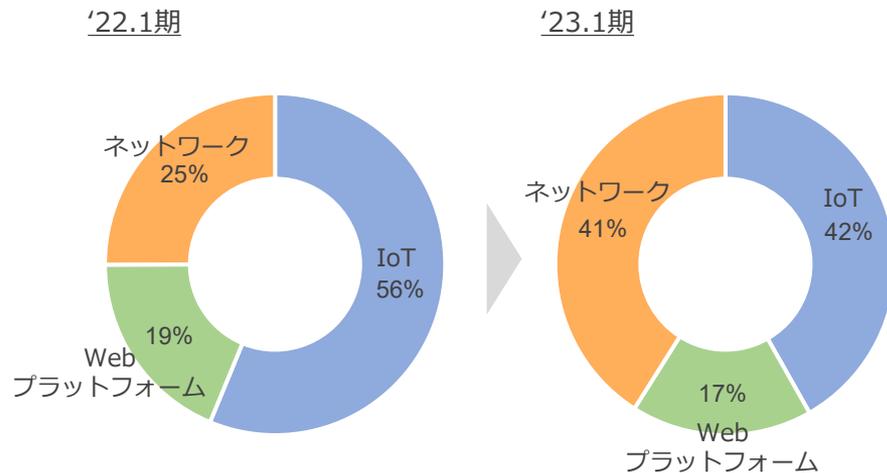
セグメント別売上高（百万円）

■ IoT ■ Webプラットフォーム ■ ネットワーク

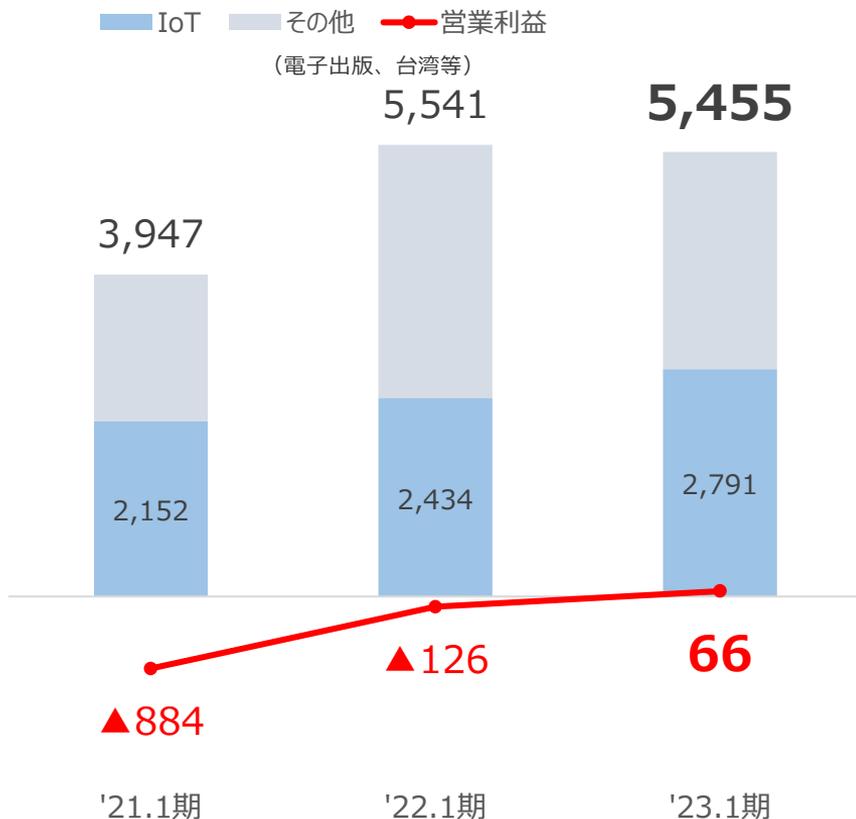


セグメント別売上構成（％）

ネットワーク事業の売上構成比が16pt増加



売上高・セグメント損益（百万円）



売上は分野毎に増減があったが、
収支改善が進みセグメント黒字化

IoT分野

- ・ 主力のIoTプロフェッショナルサービス*の売上が安定成長し収益を下支え

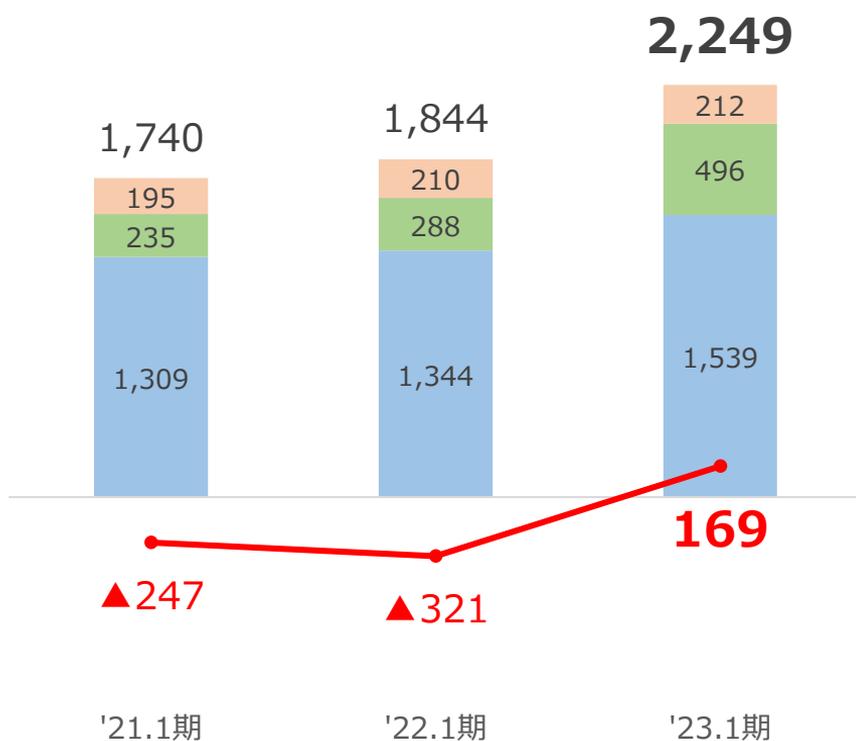
*オーダーメイドの開発案件

その他

- ・ 電子出版は前期に実施したライセンス契約の反動で売上減少
- ・ 一方で事業採算性の改善が進展

売上高・セグメント損益（百万円）

■ 日本 ■ 欧州 ■ 韓・中 ● 営業利益



グローバル連携により欧州が回復基調 売上増によりセグメント黒字化

日本

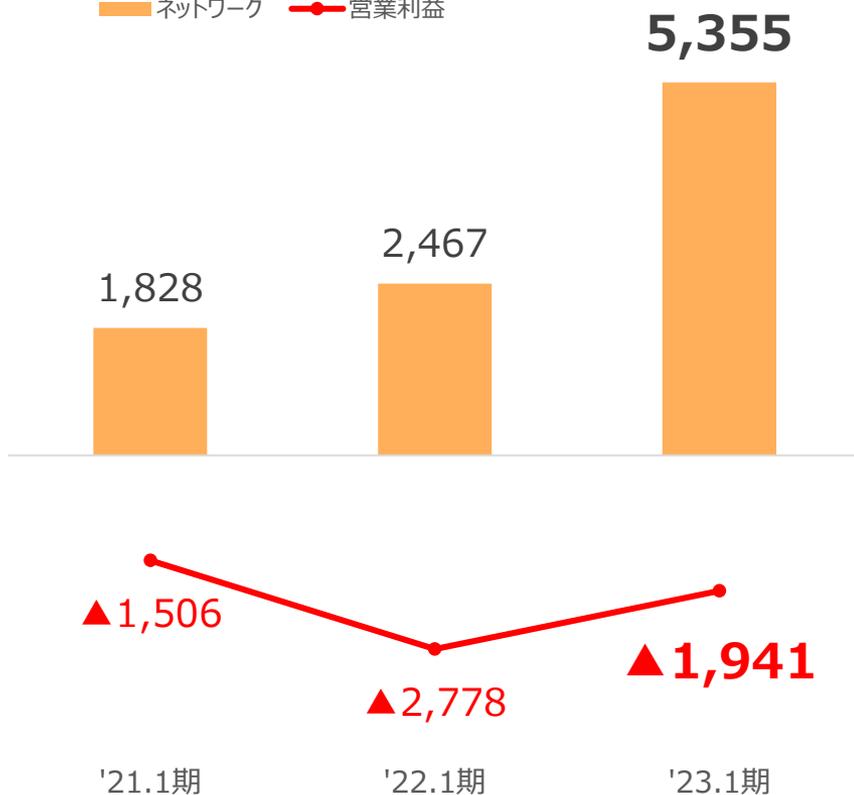
- ・TV、車載ともにブラウザを搭載した最終製品の出荷が堅調

欧州

- ・車載インフォテインメントの案件が徐々に受注増加

売上高・セグメント損益（百万円）

■ ネットワーク ■ 営業利益



ホワイトボックス向けネットワークOS「OcNOS®」の事業成長 過去最高のセグメント売上高

ネットワーク事業

- ・ Tier2/3の通信キャリアに注力する戦略が奏功
顧客数、受注額、単価ともに順調に成長
- ・ ハードウェアとのバンドル提供（調達）の
需要があり、売上増に貢献
- ・ 為替変動の影響を受け円建ての売上高と
費用がともに増加

02

次期業績予想及び中期計画

引き続き売上成長を維持し、4期ぶりに黒字化

** 本日付「米国シリコンバレー銀行（Silicon Valley Bank）の経営破綻に伴う当社の対応に関するお知らせ」のとおり、現時点では当該事象が当社グループに与える影響は軽微と見込み、2024年1月期の業績予想を算出しております。

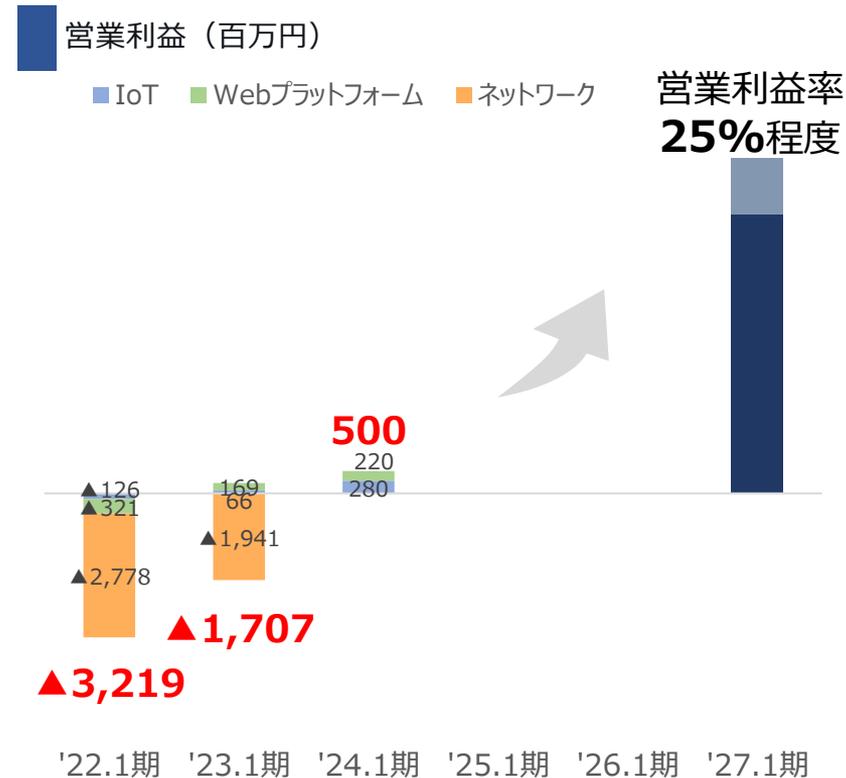
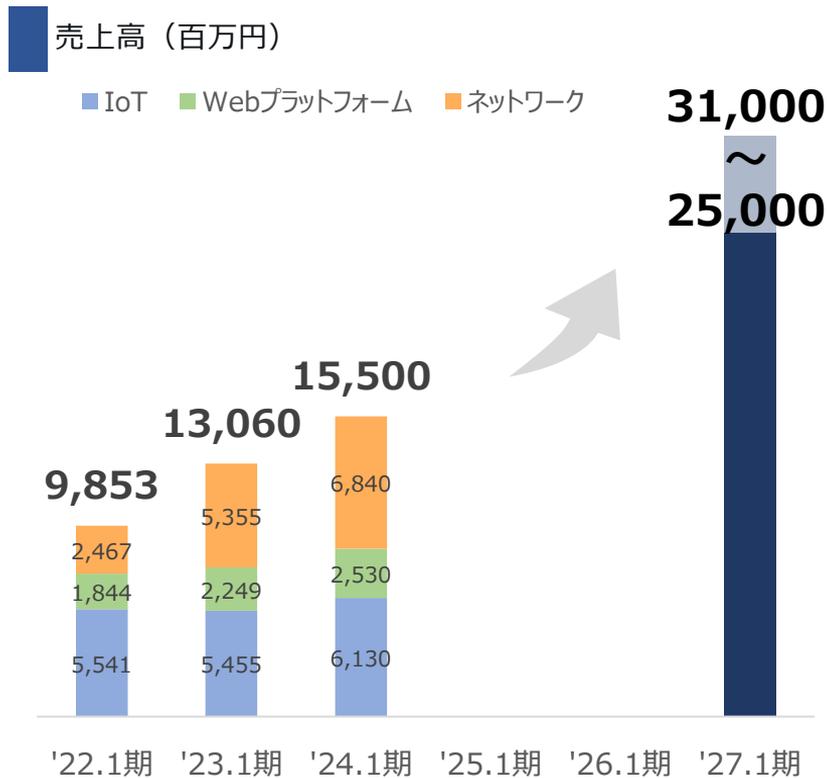
(百万円)	2023年1月期	2024年1月期	前期比
売上高	13,060	15,500	+2,439 / +18.7%
営業利益	▲1,707	500	+2,207 / —
経常利益	▲1,337	450	+1,787 / —
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲2,684	270**	+2,952 / —
EBITDA*	2,337	3,900	+1,562 / +66.8%

* : EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

ネットワーク事業が売上成長を牽引し、セグメント赤字を解消

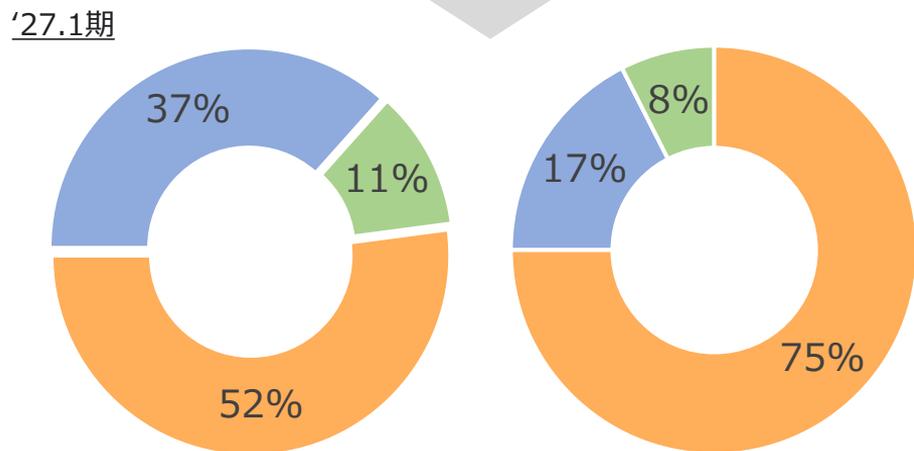
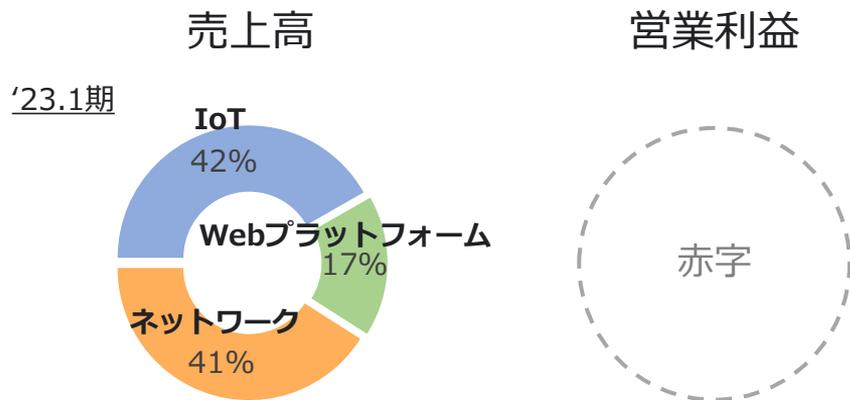
(百万円)		2023年1月期	2024年1月期	前期比
IoT事業	売上高	5,455	6,130	+674 / +12.4%
	セグメント利益	66	280	+213 / +324.0%
Web プラットフォーム 事業	売上高	2,249	2,530	+280 / +12.5%
	セグメント利益	169	220	+50 / +29.6%
ネットワーク 事業	売上高	5,355	6,840	+1,484 / +27.7%
	セグメント利益	▲1,941	0	+1,941 / -

2027年1月期目標数値： 売上高：250億～310億円 営業利益率：25%程度



ネットワーク事業が
損益分岐点を超えて以降は
営業利益の伸びを牽引

- 2027年1月期には、
ネットワーク事業の売上が
連結売上高の過半、
営業利益の7割以上となる



03

事業概況

IoT事業

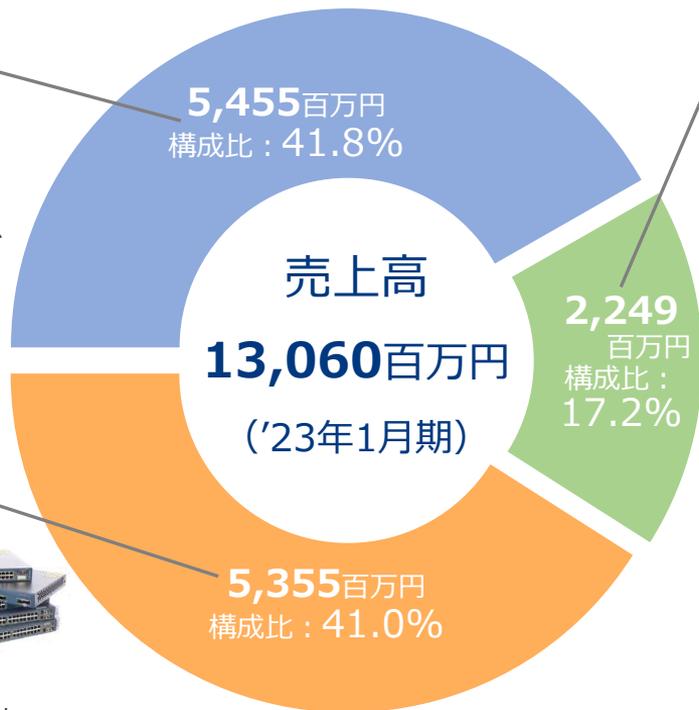
- IoTプロフェッショナルサービスを主軸に、中長期的には自社製品・サービスを育成
- 技術/アーキテクチャ検討力を強みに、通信、クラウド、アプリ等をワンストップで提供可能

ネットワーク事業

- ネットワークスイッチ*向けのソフトウェア提供から事業スタート
*ネットワーク間の通信を行うための機器
- キャリア品質のソフトウェアを提供する技術力と実績に強み
- ソフトとハードを分離するWhitebox向けネットワークOS「OcNOS®」の事業育成に注力



ipinfusion™
An ACCESS Company



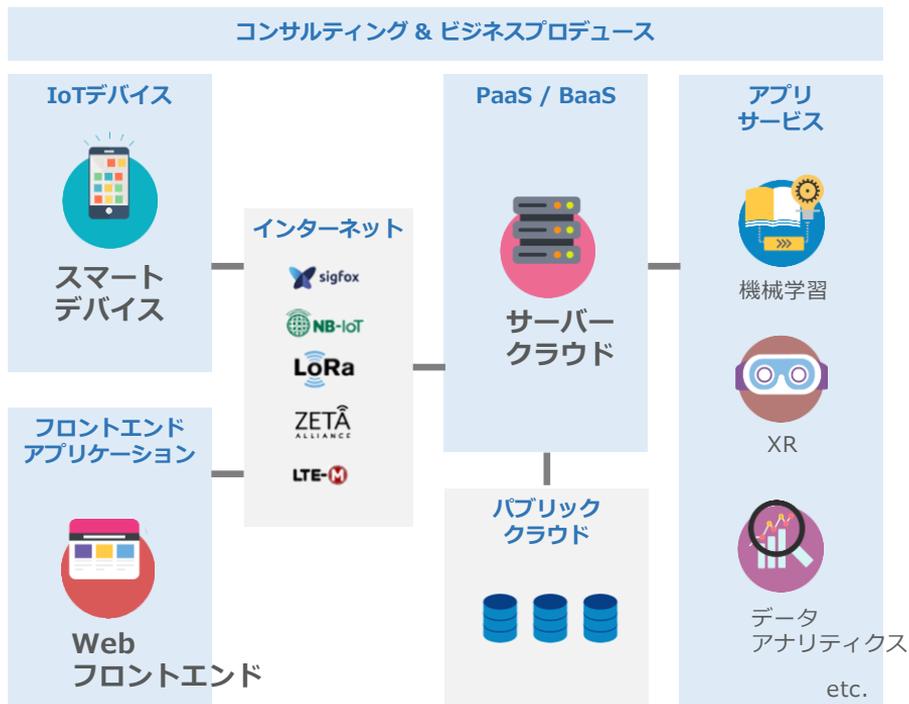
Webプラットフォーム事業

- 15億台以上への搭載実績がありデファクトスタンダードの地位を確立している組み込みブラウザ「NetFront® Browser」シリーズを主軸に事業展開
- TVと車載インフォテインメントが主な市場

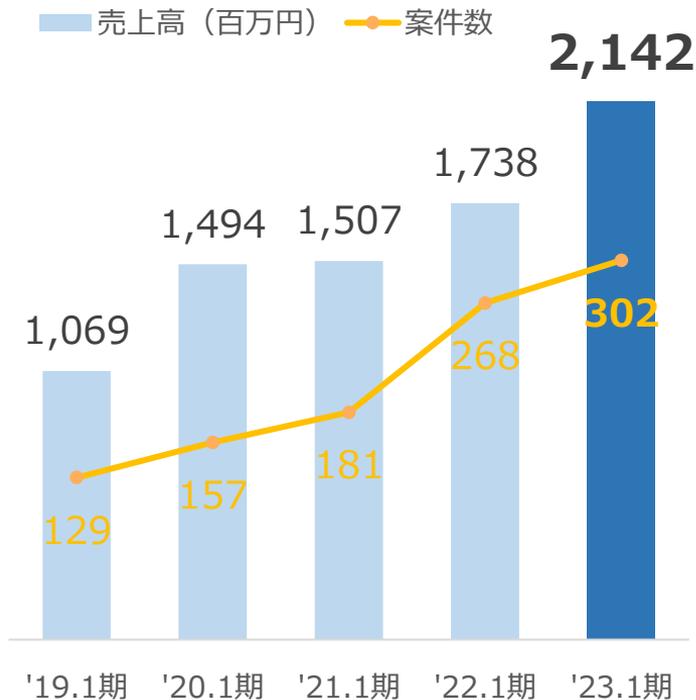


デバイスからクラウド、アプリまでをワンストップで提供できる 高付加価値なプロフェッショナルサービスを軸に事業拡大

当社の特徴 / 得意領域



IoTプロフェッショナルサービス実績推移



ブラウザコンポーネントの提供から 動画/コンテンツ配信プラットフォームへ事業拡大

ブラウザの提供実績



スマートTV



コネクテッドカー



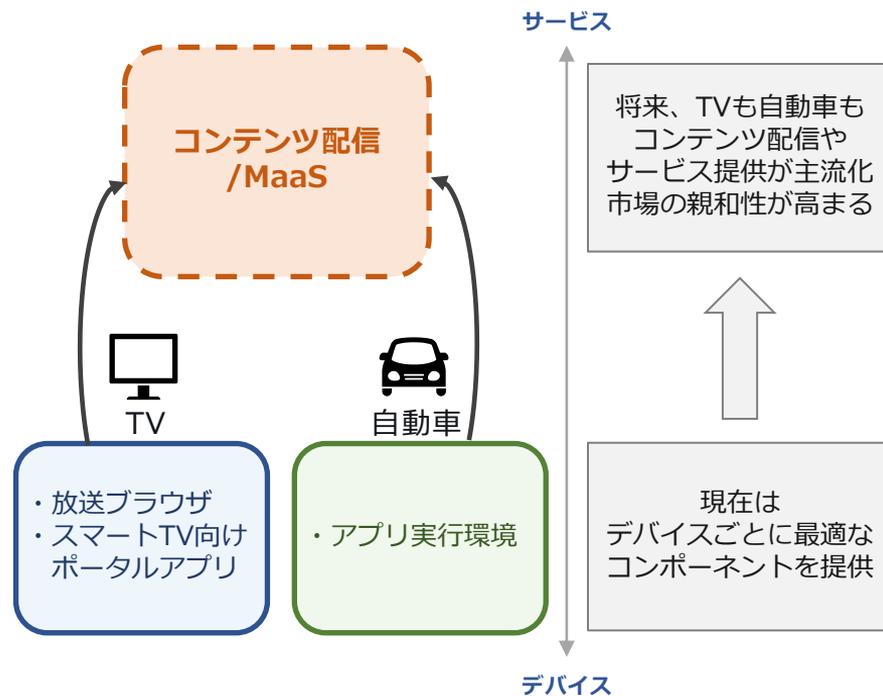
ゲーム機



産業機器

- ・日本のTVの約8割になんらかのACCESS製品が搭載
- ・車載は世界のトップ10メーカーのうち4社と取引実績

事業の展望



Whitebox向けソリューションのリーディングカンパニーとして、 ネットワークOS「OcNOS®」を提供し市場開拓に注力

Whiteboxとは

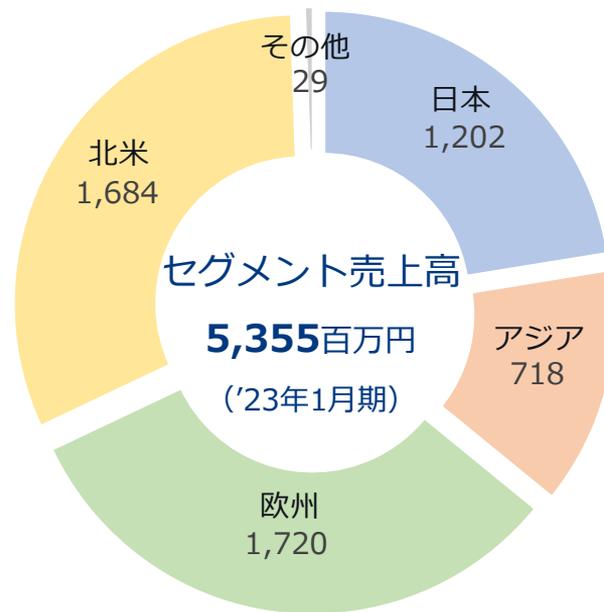
- ・ソフトウェアとハードウェアが一体化されて提供される従来型のネットワークスイッチに対し、ソフトとハードで分離調達されるネットワークスイッチ

ユーザー（通信キャリアやデータセンター事業者等）へのWhiteboxの訴求点

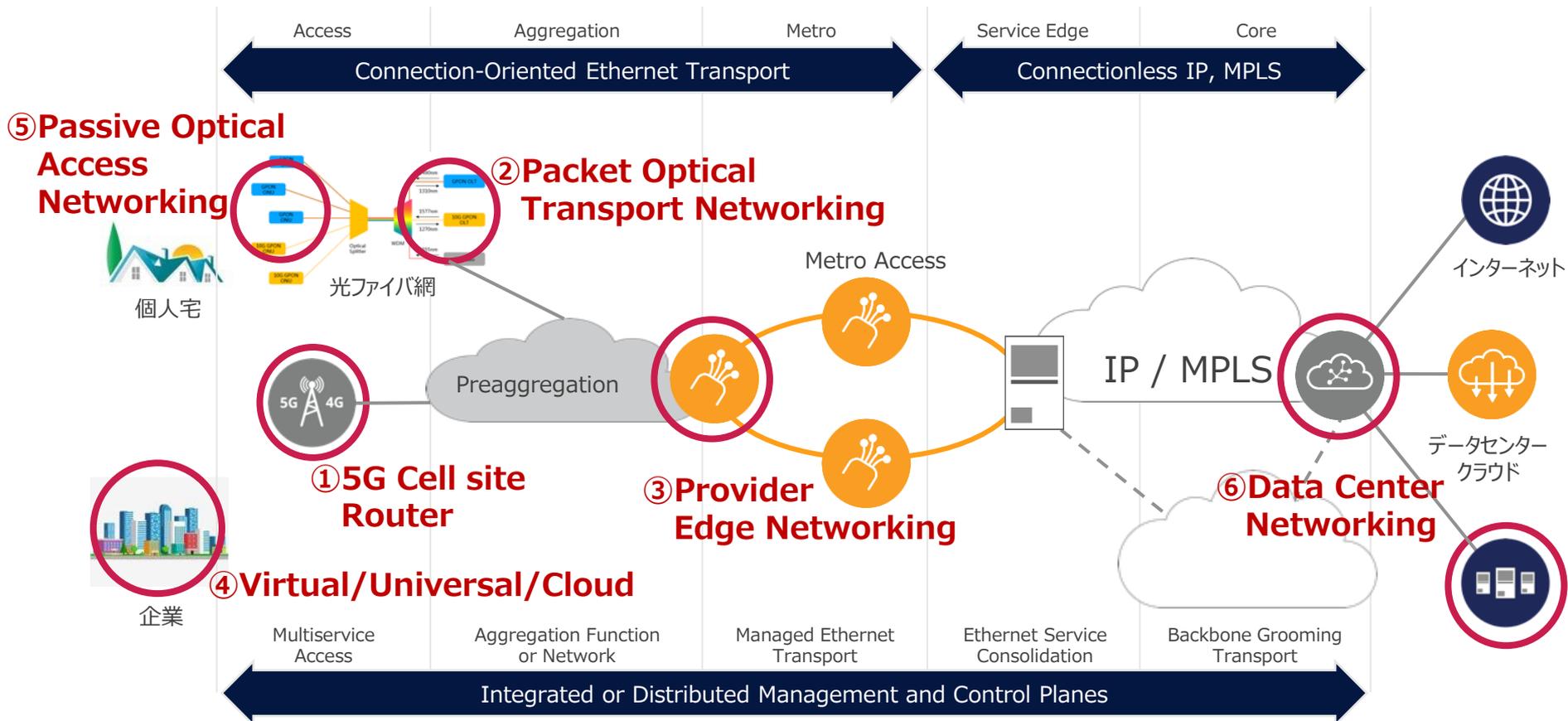
コストの低減

運用における
自由度向上

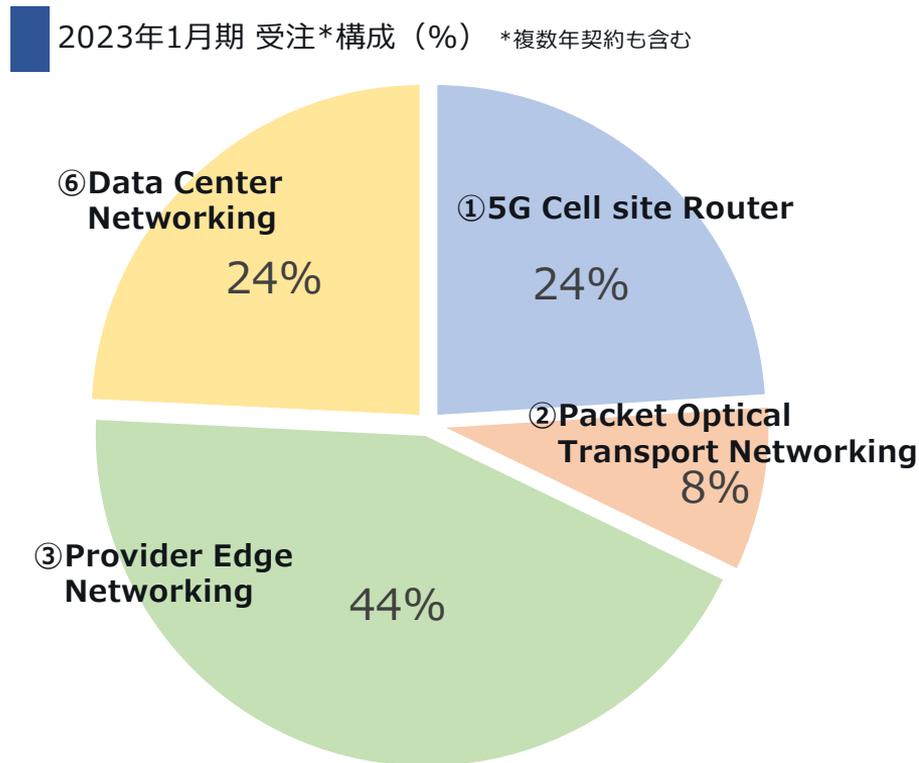
地域別売上高（百万円）



①～⑥を主なターゲット市場とし幅広いユースケースをカバー



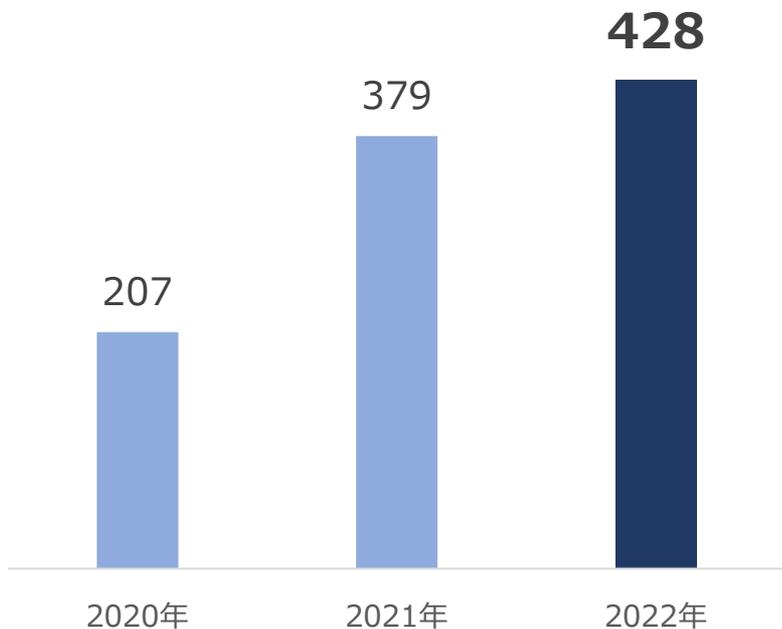
ソリューション別ではProvider Edge Networking、5G Cell Site RouterやData CenterでWhiteboxが浸透しつつある



- ・ 22年は上期に半導体出荷減の影響を受けたが、下期には回復
- ・ 受注件数、受注総額、受注単価いずれも順調に成長

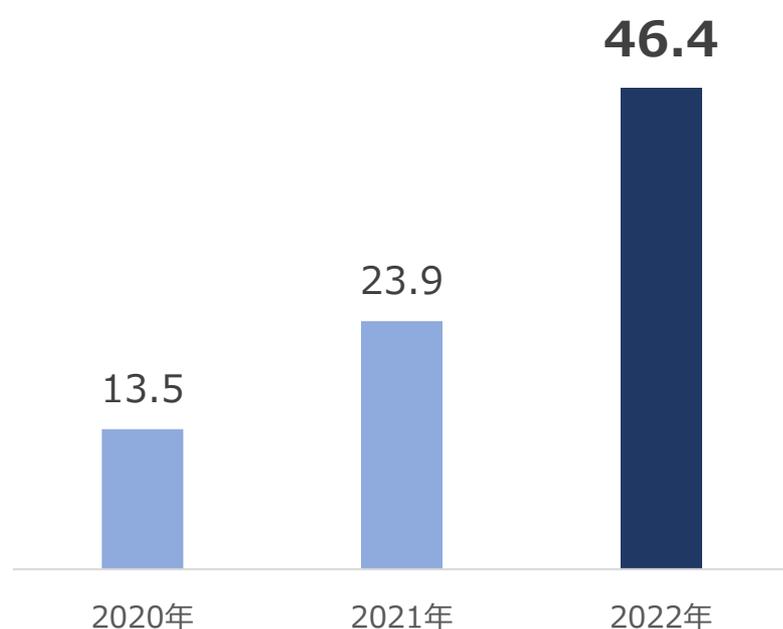
受注件数（件）

年間の受注件数は**379**件⇒**428**件に増加

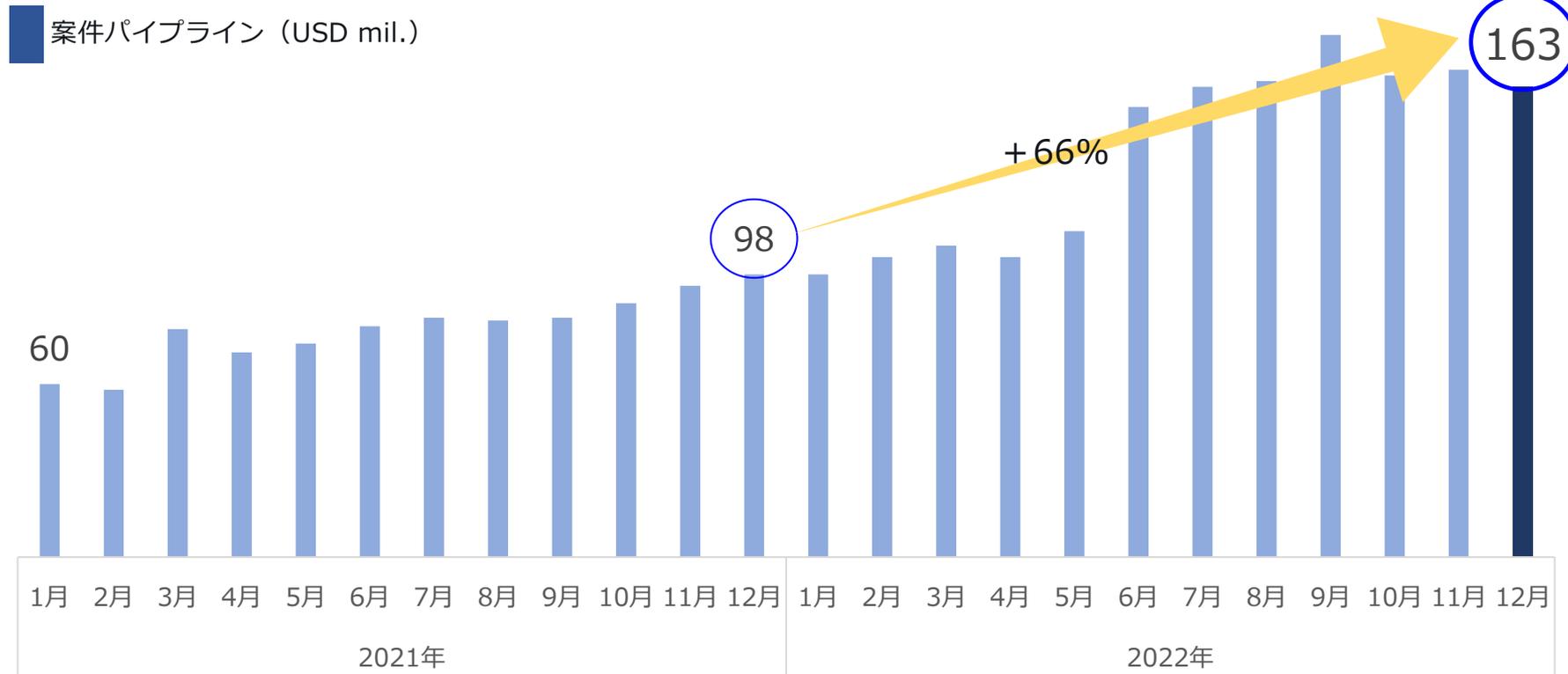


受注額*（USD mil.） *複数年契約も含む

年間の受注額は**23.9**mil⇒**46.4**milへ**94%**増



2022年末時点で163mil USDの潜在案件額（引き合い等の合計）
1年間で**66%増加**し、2年前との比較では**2.7倍**



04

Appendix

基本方針

「技術」「知恵」「創造性」と「勇気」で世界を革新し続ける独立系、企画・研究型企業というVision Statementのもと、IoT化を支える技術・製品を開発・提供し続けることにより社会の変革と新たな価値創造に貢献するとともに、ガラパゴス化に陥ることなくグローバルにスケールするビジネスモデルを構築し、企業価値の向上を目指してまいりました。引き続きこれらの実現に取り組むとともに、持続的な開発目標（SDGs）やESGを経営に取り入れ、サステナブルな社会の実現に向けた取り組みを推進してまいります。

分類	主な取り組み	関連SDGs/ESG
<p>【Environment】</p> <p>当社は事業活動を通じて、社会・経済の発展と地球環境の維持・保全を両立した「持続可能な社会の実現」に貢献するため、環境負荷の低減を含めた様々な社会課題の解決に向けた取り組みを推進してまいります。</p>	<p>温室効果ガスの排出量削減及び省エネルギーに向けた取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・TCFD提言に基づく気候関連情報開示（準備中） ・オフィスの環境負荷軽減 ・環境関連法規等の順守・教育の実施 <p>事業を通じた取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ビューフ技術によるペーパーレス化推進への貢献 ・エネルギーマネージメントソリューションの開発 ・データセンターへのWhiteboxソリューション導入推進や低消費電力スイッチ・ルーター等の開発 等 	  
<p>【Social】</p> <p>当社の企業理念実現に向けた人材マネジメントの基本的な方針策定・知的財産に関する基本方針の策定</p>	<p>人的資本に関する取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人権の尊重 ・ダイバーシティの推進 ・人材育成、働きやすい環境づくり ・健康・安全への取組み <p>知的財産に関する取り組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・知的財産に関する管理・推進体制の構築 ・他社の知的財産の尊重 ・知的財産に関する継続的な教育 	   
<p>【Governance】</p> <p>企業価値向上に向けたガバナンス強化・充実施策等の実施</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・コーポレート・ガバナンス強化に向けた体制構築 ・定期的な取締役会実効性評価の実施 ・「公正性」「透明性」を確保した役員報酬の決定プロセス構築 ・コンプライアンス・リスク管理委員会による全社的なリスク把握とモニタリングの実施等による内部統制充実 ・各種通報窓口の整備 	

- 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。

- 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。

The logo for ACCESS™ is displayed in a dark blue, sans-serif font. The word "ACCESS" is written in all caps, with a trademark symbol (TM) to the upper right of the final "S". The letter "C" in the second "CC" is replaced by a large, light blue sphere with a gradient and a shadow. Above the second "C" and the "E" are three smaller, light blue spheres of varying sizes, arranged in a slight arc, suggesting a molecular or scientific theme.

ACCESS™