

# 2021年1月期（第37期） 第2四半期決算説明会

株式会社ACCESS

2020年9月

ACCESS™

ACCESS CO., LTD.

© 2020 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 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）第2四半期  
連結業績ハイライト**
- 2. 2021年1月期（第37期）第2四半期  
セグメント業績ハイライト**

1. 2021年1月期（第37期）第2四半期  
連結業績ハイライト

# 第37期第2四半期 連結業績ハイライト①

- 世界的な経済活動の停滞に伴う営業活動の遅延により、対前年同期比で減収減益

(百万円)

	2021年1月期第2四半期	前年同期比
売上高	3,107	▲13.3%
営業利益	▲1,788	- (前年同期：▲697 <sup>**</sup> )
EBITDA*	▲539	- (前年同期：▲98 <sup>**</sup> )
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲1,735	- (前年同期：▲692 <sup>**</sup> )

\* EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

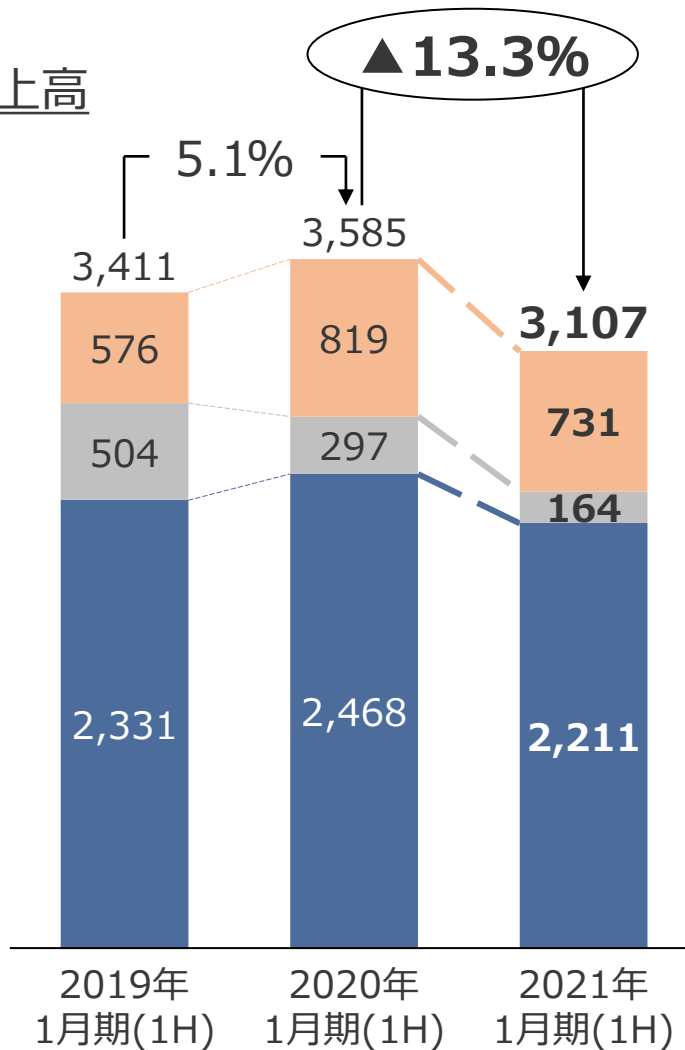
\*\* 前期のNetRange買収に伴う会計処理の確定を反映

# 第37期第2四半期 連結業績ハイライト②

- 成長投資先行による減価償却費、人件費といった固定費を中心とするコスト構造である為、売上減に対応した各種コスト削減施策を実施するも効果は限定的

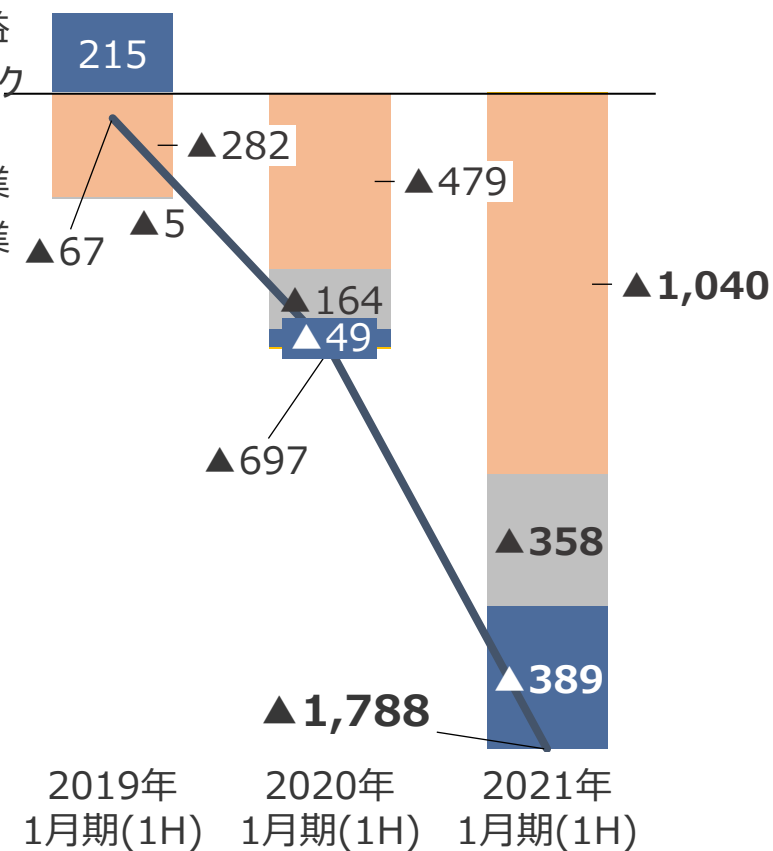
セグメント別売上高  
(百万円)

■ ネットワーク事業  
■ 海外事業  
■ 国内事業



セグメント別損益・営業利益  
(百万円)

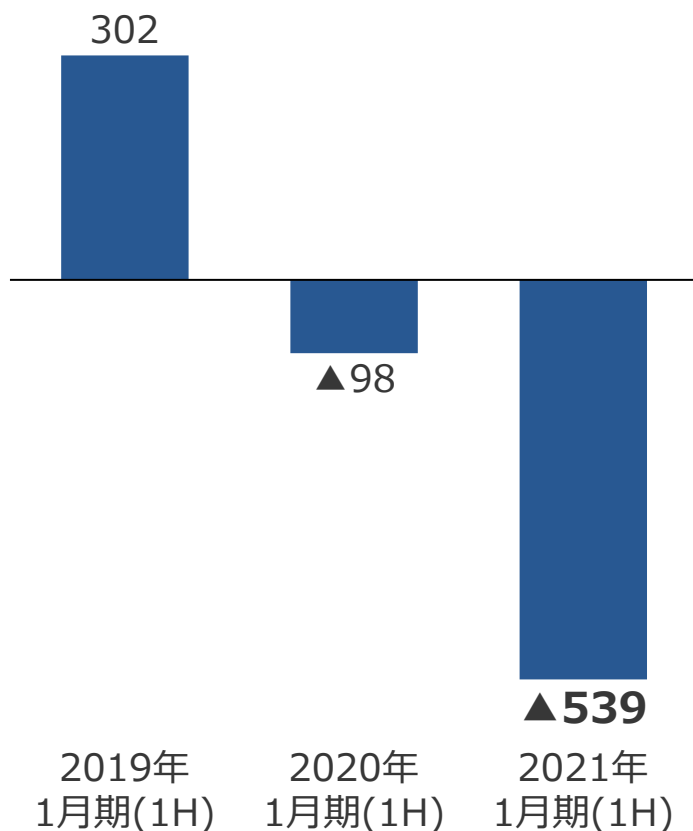
— 営業利益  
■ ネットワーク事業  
■ 海外事業  
■ 国内事業



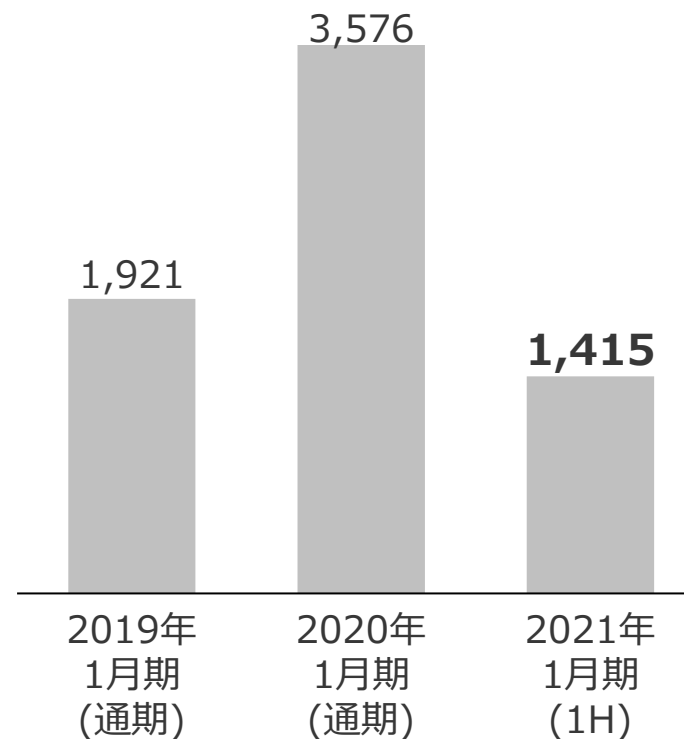
## 第37期第2四半期 連結業績ハイライト③

- EBITDAは営業利益の悪化に伴い対前年同期比マイナス
- 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)



## 2. 2021年1月期（第37期）第2四半期 セグメント業績ハイライト



# 第37期第2四半期 セグメント業績ハイライト①-1 (事業概要)

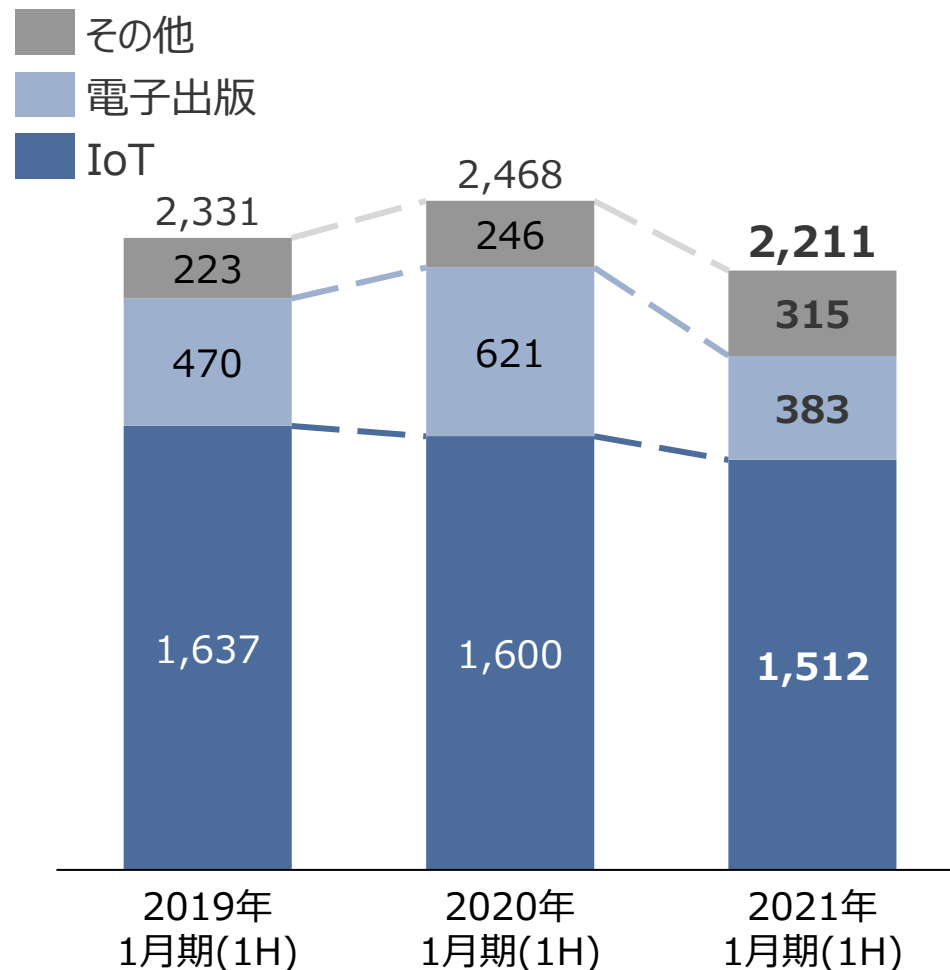
- 国内事業セグメントの事業概要は以下の通り

国内事業 セグメント	IoT 事業	<ul style="list-style-type: none"><li>センシング技術、通信技術、クラウド技術等を活用して、各種センサー、IoTゲートウェイ機器向けエッジコンピューティングエンジン、IoTサービス開発・運用プラットフォーム等の多彩なIoT関連製品・技術・サービスを提供</li></ul>
	Web プラットフォーム 事業	<ul style="list-style-type: none"><li>スマートデバイス、情報家電や各種デバイス向けに豊富な搭載実績を持つ高性能・高機能ウェブブラウザ「NetFront® Browser」シリーズをはじめとした組み込みソフトウェア製品を提供</li></ul>
	電子出版 事業	<ul style="list-style-type: none"><li>高度な表現力と多彩なコンテンツに対応する汎用性を兼ね備え、ユーザー向けアプリケーションからコンテンツ配信システム、サーバーシステムまでを包括的に提供するEPUB 3対応の電子出版ソリューション「PUBLUS®」を中核に事業を展開</li><li>有力な顧客基盤である大手出版社や独自コンテンツを保有する事業者との関係を活用した事業運営</li></ul>
	その他 事業	<ul style="list-style-type: none"><li>台湾子会社を通じて、現地に進出する日本の通販事業者向けに、業務支援システムや広告分析機能等を統合したクラウドサービス「CROS®」の提供</li><li>国内子会社において各種ソフトウェア・システム開発を強化</li></ul>

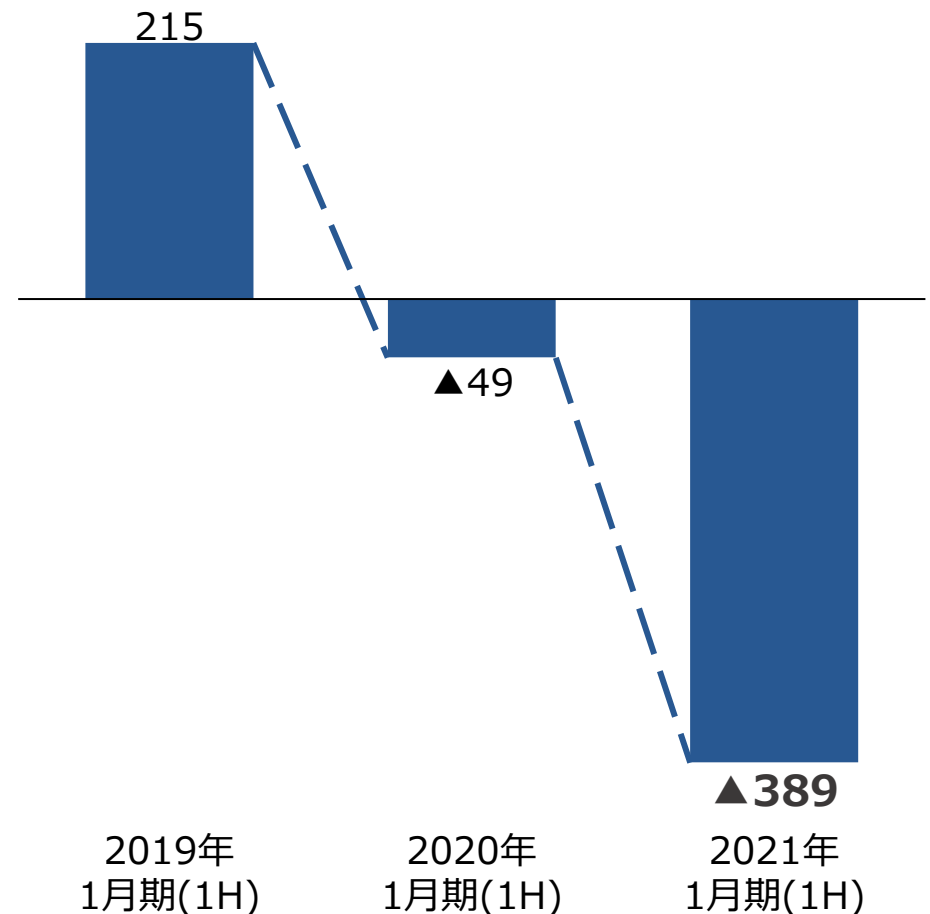
# 第37期第2四半期 セグメント業績ハイライト①-2 (業績)

- 新型コロナウイルス感染拡大による顧客案件規模縮小・延期・中止等や、最終製品出荷減、新規サービスイン延期等の影響で減収減益

売上高 (百万円)



セグメント損益 (百万円)



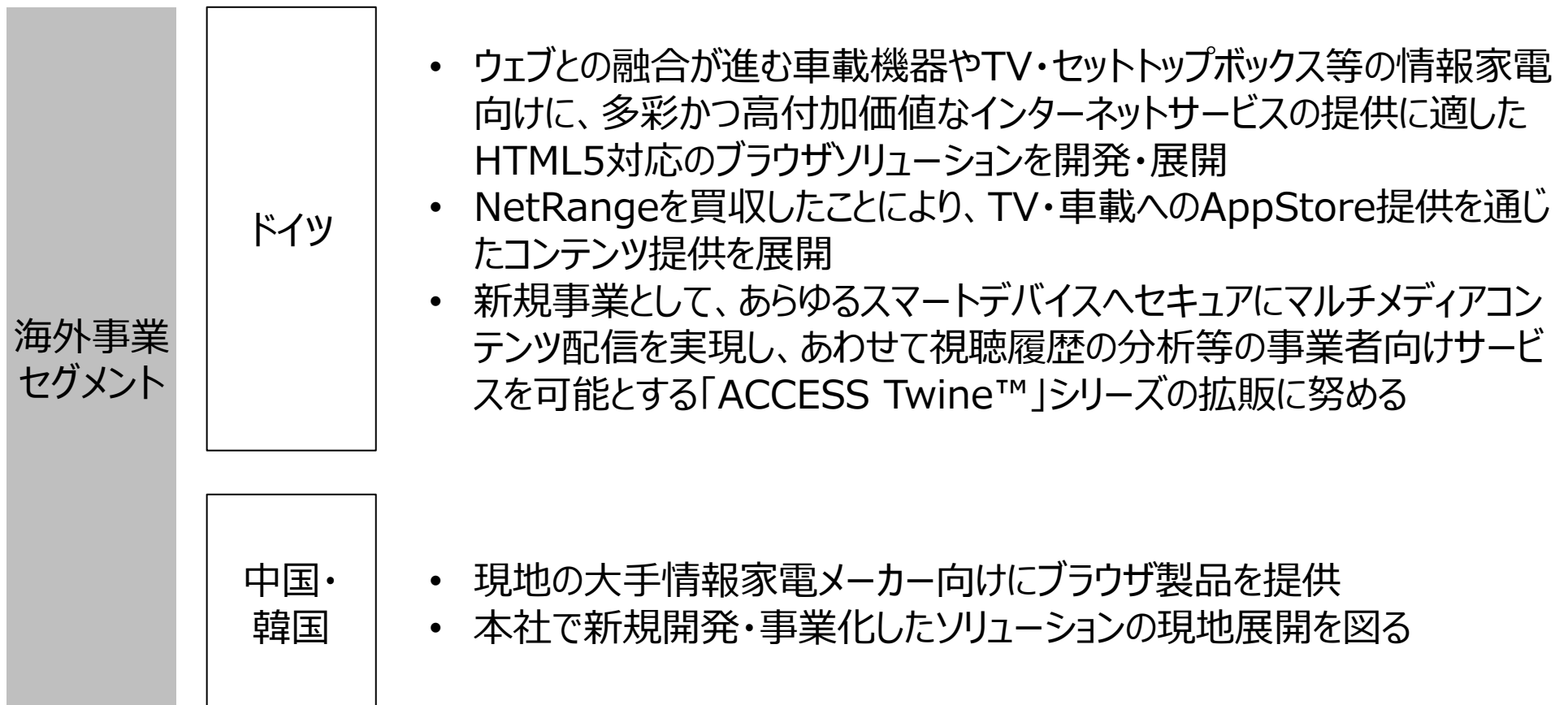
# 第37期第2四半期 セグメント業績ハイライト①-3 (今後の取り組み)

## ・国内事業セグメントの今後の取り組みは以下の通り

国内事業 セグメント	IoT 事業	<ul style="list-style-type: none"><li>DX（デジタルトランスフォーメーション）推進需要を着実に捉えていく</li><li>センサーデバイスから個別アプリケーション、クラウド基盤までワンストップで提供可能という強みを活かし、様々な業界においてIoTサービス開発・構築案件の受注に取り組む</li><li>他の領域の知見・ノウハウを活かした新サービスの展開（例：産業用ドローンソフトウェア）に取り組む</li></ul>
	Web プラットフォーム 事業	<ul style="list-style-type: none"><li>TV向けブラウザにおける高いシェアの維持に努める</li><li>車載機器向けに交通情報等の運転支援情報と各種コンテンツの視聴等の娯楽情報を統合して提供する車載インフォテインメント需要への対応を図る</li></ul>
	電子出版 事業	<ul style="list-style-type: none"><li>有力な顧客基盤である大手出版社や独自コンテンツを保有する事業者との関係強化を推進し、マーケットシェアの拡大に努める</li><li>購読履歴の分析やプロモーション支援等の新たなビジネスモデルに対応したプラットフォームの機能強化とサービス提供範囲の拡大を通じて、収益機会を拡大していくことに努める</li></ul>
	その他 事業	<ul style="list-style-type: none"><li>既存顧客を維持し続けるとともに、サービス展開地域の拡大などを通じて更なる事業成長を目指す</li></ul>

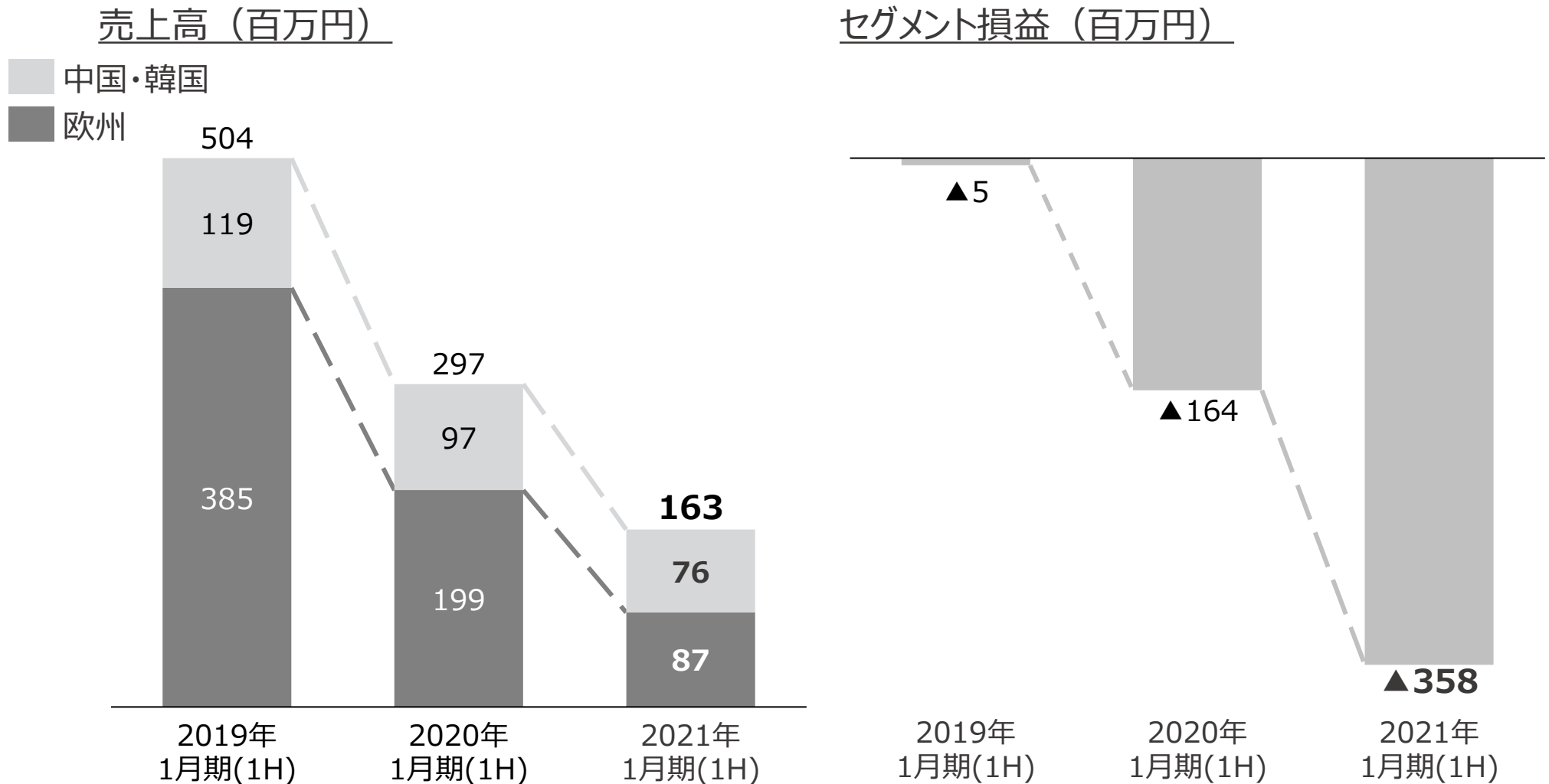
# 第37期第2四半期 セグメント業績ハイライト②-1 (事業概要)

- 海外事業セグメントの事業概要は以下の通り



# 第37期第2四半期 セグメント業績ハイライト②-2 (業績)

- 新型コロナウイルス感染拡大による顧客工場停止等による既存案件中断や、最終製品出荷減等の影響で減収減益



# 第37期第2四半期 セグメント業績ハイライト②-3 (今後の取り組み)

## ・海外事業セグメントの今後の取り組みは以下の通り

海外事業  
セグメント

ドイツ

中国・  
韓国

- ・ 自動運転技術の発展に伴い市場が立ち上がりつつある  
車載エン터테인먼트向け分野に注力
  - ・ 高付加価値なサービスプラットフォームを提供していくことで、  
ストック収益基盤を構築する方針
- ・ ブラウザ・NetRange製品それぞれの強みを活かした事業展開を図る
- ・ プラットフォームを活用した広告事業の展開など、事業領域を拡大することで更なる収益拡大を目指す
- ・ 当社グループ内で新規開発・事業化したソリューションの積極的な現地展開を図っていく



# 第37期第2四半期 セグメント業績ハイライト③-1 (事業概要)

## ・ネットワーク事業セグメントの事業概要は以下の通り

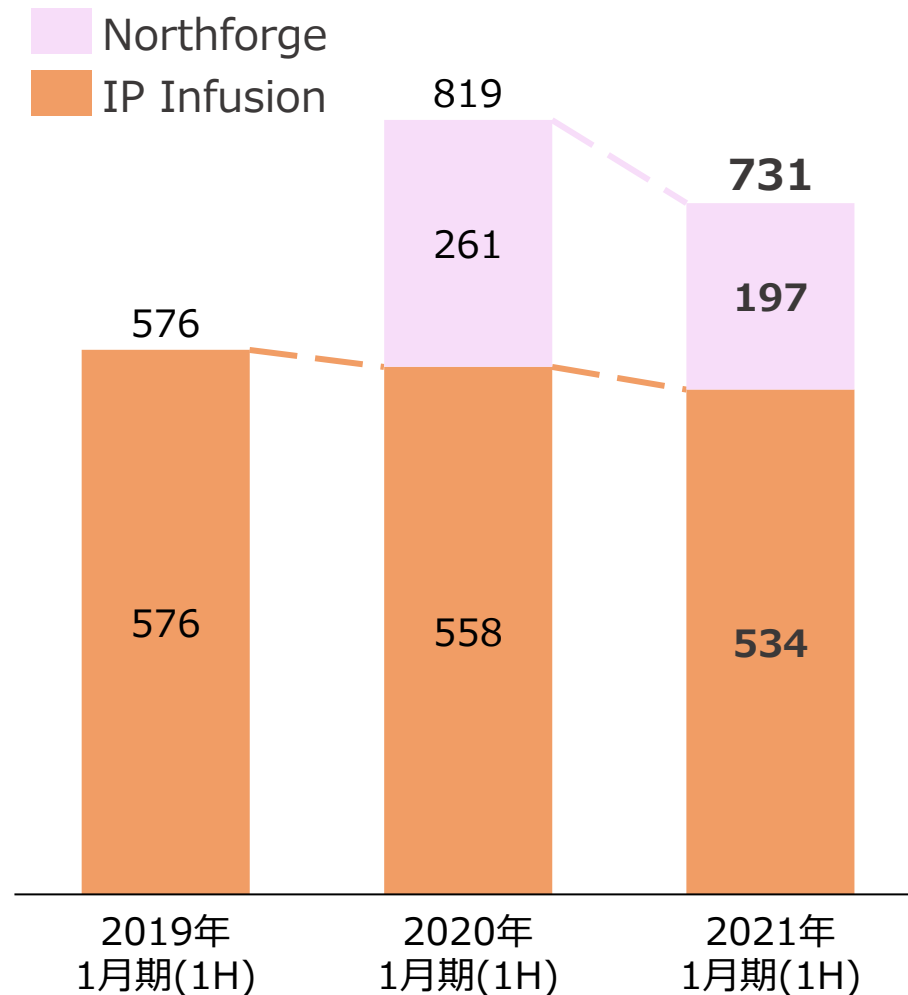
### ネットワーク 事業 セグメント

- 米国子会社IP Infusion Inc.を中核としてインドやカナダ等に現地法人を設置
- 既存ビジネスであるネットワーク機器向け基盤ソフトウェア・プラットフォーム「ZebOS®」シリーズの事業基盤維持に努める
- ホワイトボックス向け統合Network OS「OcNOS®」の事業拡大に注力
- AT&T Inc.の子会社と、通信キャリア向けネットワーク機器のホワイトボックス（ハードウェアとソフトウェアの分離）ソリューションに関するライセンス契約及び業務提携契約を締結
  - 本提携により、IP Infusion Inc.は「DANOS-Vyatta edition」の付加価値インテグレーターとして、商用ソリューションを通信事業者向けに、複数のハードウェア選択肢の中からユースケースに沿って柔軟に提供
- 通信キャリアによる採用決定
  - 台湾の通信事業者Asia Pacific Telecom（亞太電信）が、自社5Gモバイルネットワーク構築に際しIP Infusion Inc.のホワイトボックスソリューション採用を決定
  - チリ共和国の通信プロバイダーであるMundo Pacíficoが、チリ中央部の主要都市における自社ネットワークの増強を企図した南米初のホワイトボックス型光ネットワークの導入にあたりIP Infusion Inc.を選定

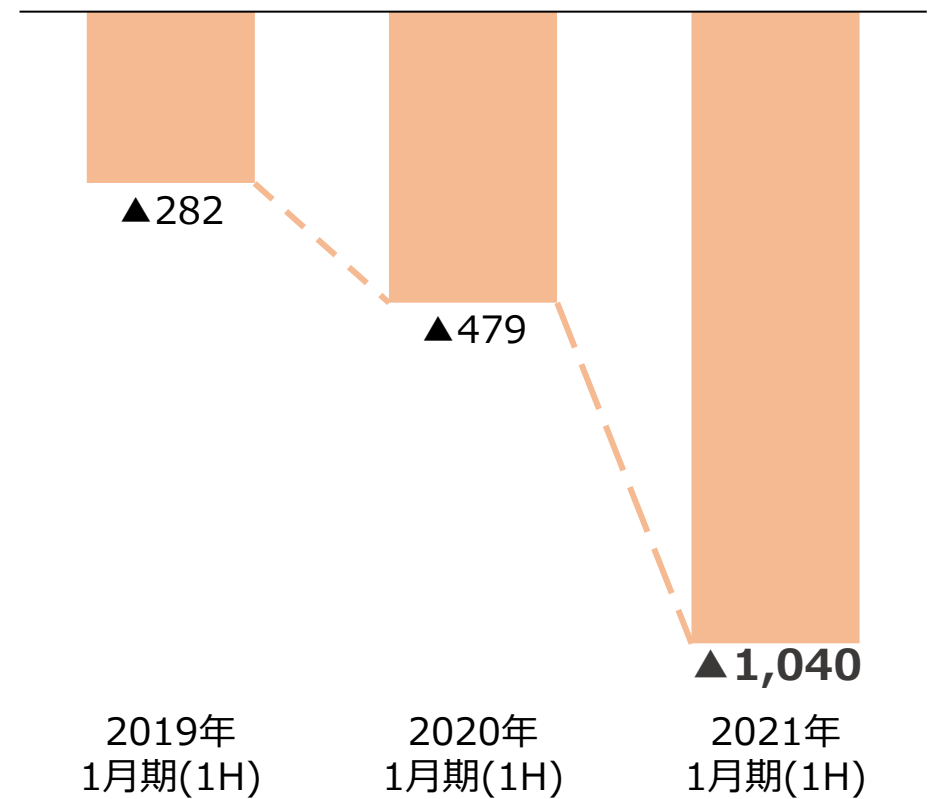
## 第37期第2四半期 セグメント業績ハイライト③-2 (業績)

- 新型コロナウイルス感染拡大による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く見込み等の影響で減収減益

売上高 (百万円)



セグメント損益 (百万円)



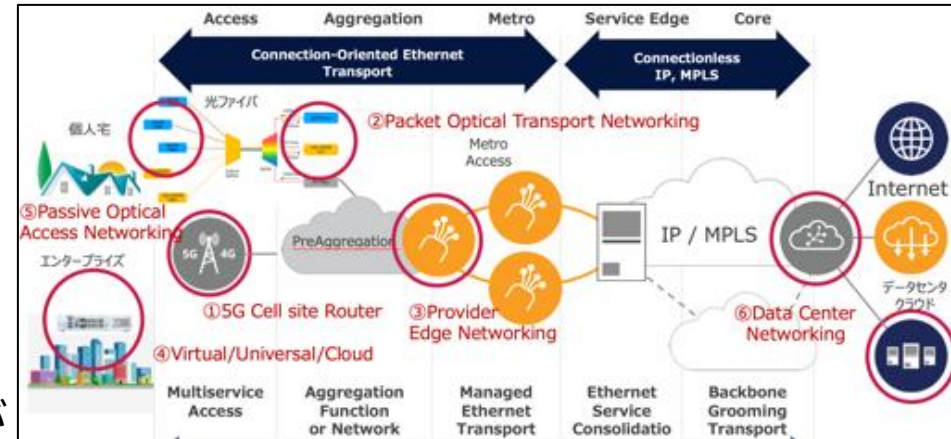


# 第37期第2四半期 セグメント業績ハイライト③-3 (今後の取り組み)

## ・ネットワーク事業セグメントの今後の取り組みは以下の通り

- ・ ホワイトボックスの需要が見込める 6 領域にフォーカス

1. 5G Cell site Router
2. Packet Optical Transport
3. Provide Edge Network
4. Virtual/Universal/Cloud
5. Passive Optical Access
6. Data Center Networking



当初1、6の領域でホワイトボックス化が浸透し始めたが、その後も製品開発投資を継続したことから1～6すべての領域での引き合いあり。ここから着実に商用案件化を図る

- ・ 5G化を背景としたホワイトボックスソリューション需要の拡大トレンドについて、新型コロナウイルス感染拡大による評価の遅延はあるものの、Disaggregationのトレンドは変わらず、今後も需要拡大を見込む
- ・ 今後、Asia Pacific Telecom（亞太電信）やMundo Pacíficoの導入を通じて得られた知見を活用して、更なる導入実績の積み上げを図っていく
- ・ ホワイトボックスのトレンドは注目が高まっており、オープンソースを活用するトレンドも加速してきている。この領域を戦略的に強化する他社との協業も促進し、ターゲット領域からの収益最大化を図っていく

ネットワーク  
事業  
セグメント