

2022年1月期（第38期）決算説明会

株式会社ACCESS

2022年3月

ACCESS™

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. 2022年1月期（第38期）連結業績ハイライト
2. 2022年1月期（第38期）セグメント業績ハイライト
3. 中期目標
4. ネットワーク事業詳細

1. 2022年1月期（第38期）
連結業績ハイライト

'22年1月期（第38期）連結業績ハイライト①

- ロイヤリティ収入や受注件数の増加で前期比で31.1%の増収
- EBITDAは前期比で616百万円増加
- 2020年1月期に買収したNetRangeののれんの減損に伴う減損損失210百万円を計上*

(百万円)	2022年1月期	前期比
売上高	9,853	+31.1%
営業利益	▲3,219	- (前年同期：▲2,641)
EBITDA**	869	+243.4% (前年同期：253 前期比：+616)
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲3,049	- (前年同期：▲2,537)

*：3月15日付「特別損失及び繰延税金資産の計上、2022年1月期 通期連結業績予想値と実績値との差異、並びに2022年1月期 個別業績予想値と実績の差異に関するお知らせ」参照

**：EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

参考) '22年1月期 (第38期) 単体業績

- 主要事業の業績が堅調に推移し、前期比で増収
- 営業外収益として投資事業組合運用益502百万円を計上
- 特別損失として関係会社出資金評価損1,654百万円*を計上

(百万円)	2022年1月期	前期比
売上高	5,920	+27.6%
営業利益	▲193	- (前年同期: ▲749)
経常利益	360	- (前年同期: ▲542)
当期純利益	▲1,292	- (前年同期: ▲680)

*: 会計上の評価により生じた損失であり、当該費用は非資金費用であるためキャッシュフローへの影響は生じず、また、連結業績への影響も発生しない

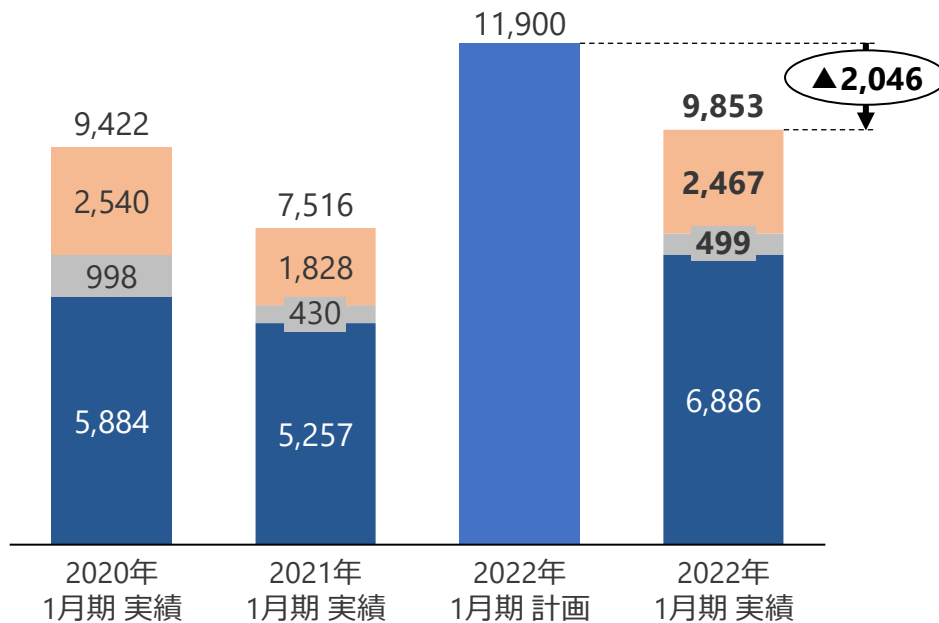
3月15日付「特別損失及び繰延税金資産の計上、2022年1月期 通期連結業績予想値と実績値との差異、並びに2022年1月期 個別業績予想値と実績の差異に関するお知らせ」参照

'22年1月期（第38期）連結業績ハイライト②

- 各セグメントで増収も、売上高・営業利益いずれも当初計画を下回る
- 売上原価と販管費はソフトウェアの減価償却費や人員体制の強化に伴う費用が増加

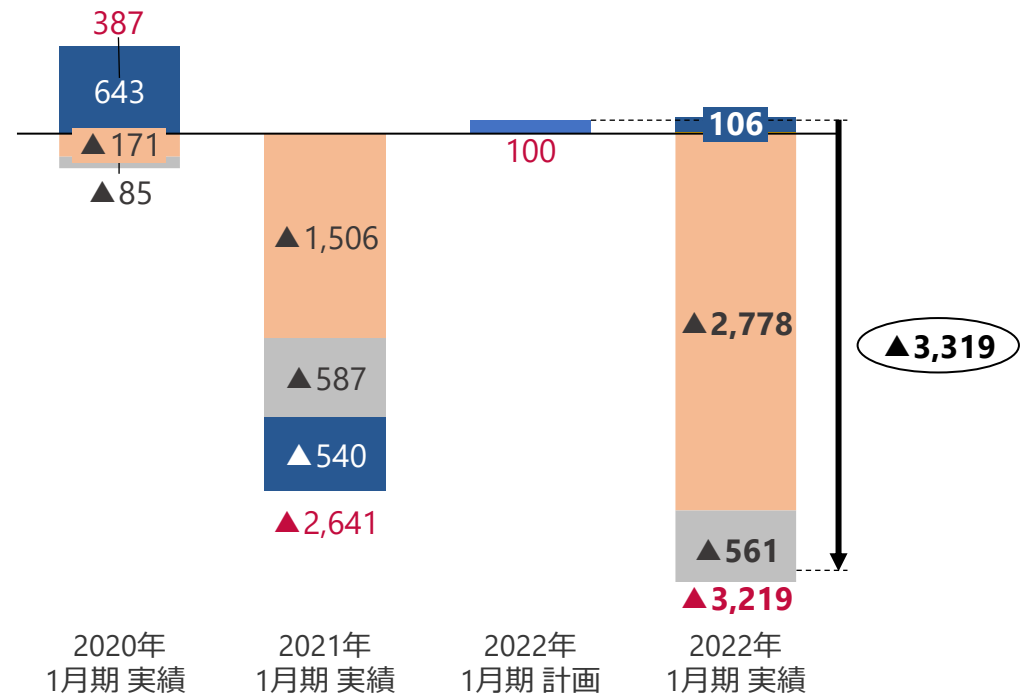
■ セグメント別売上高（百万円）

■ 国内事業 ■ 海外事業 ■ ネットワーク事業



■ セグメント別損益・営業利益（百万円）

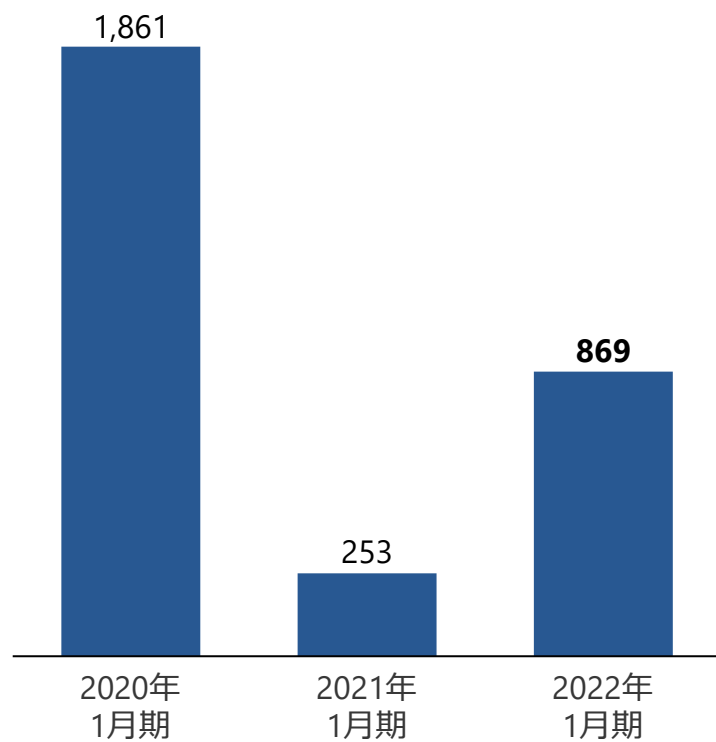
■ 営業利益 ■ 計画値



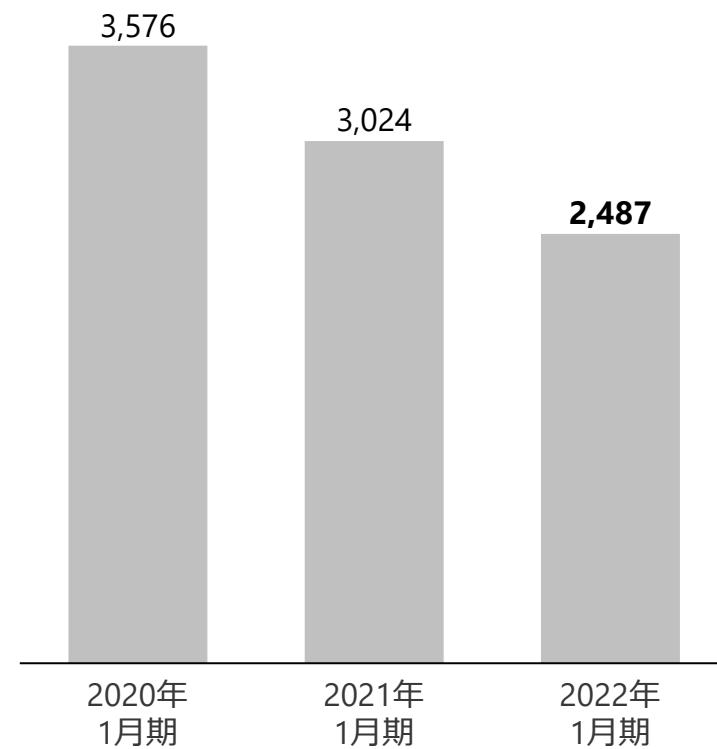
'22年1月期（第38期）連結業績ハイライト③

- EBITDAは前期比で増加
- ネットワーク事業を中心に製品開発投資は継続

■ 連結EBITDA（百万円）



■ ソフトウェア開発投資額（百万円）

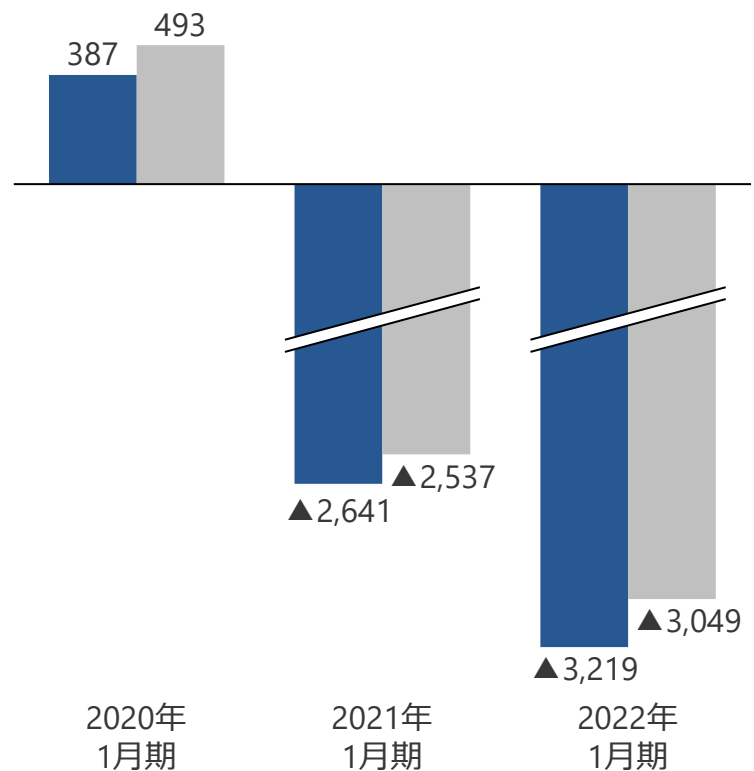


'22年1月期（第38期）連結業績ハイライト④

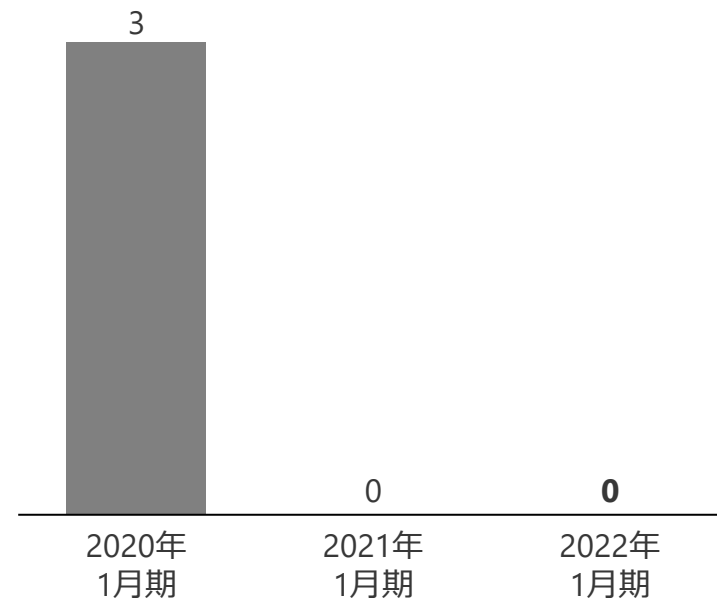
- 通期連結業績を踏まえ、今期は配当見送り

■ 営業利益及び親会社株主に帰属する当期純利益
（百万円）

■ 営業利益 ■ 親会社株主に帰属する当期純利益



■ 1株当たり配当（円）



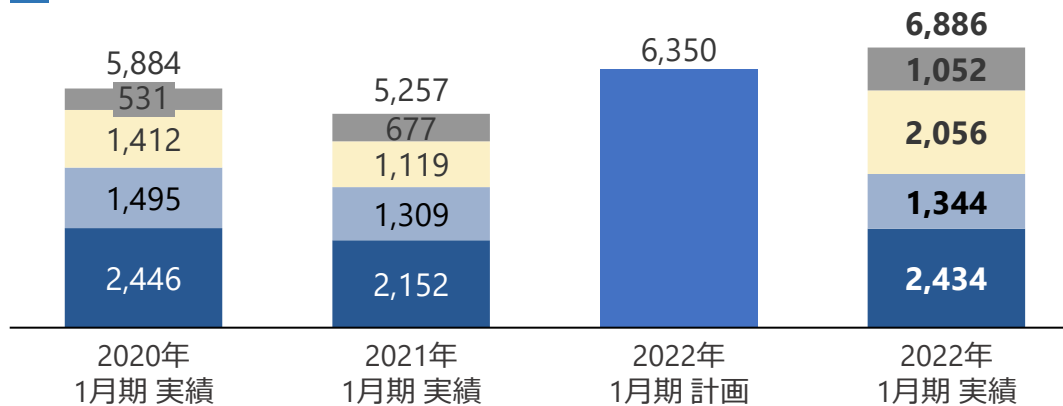
2. 2022年1月期（第38期）
セグメント業績ハイライト

'22年1月期（第38期）セグメント業績ハイライト①

(国内事業)

- いずれの分野も業績は堅調に推移し、前期比で増収増益
- 電子出版分野は、収益性の改善の取り組みの一環として、一部製品の
使用権を無期限に許諾するライセンス契約*を締結

売上高（百万円） ■ IoT ■ WebPF ■ 電子出版 ■ その他 ■ 計画値



IoT分野

受託開発案件の業績が堅調に推移し、加えて自社製品に関する引き合いも増加し受注増

Webプラットフォーム分野

当社ブラウザを搭載した製品の出荷台数が好調に推移しロイヤリティ収入増

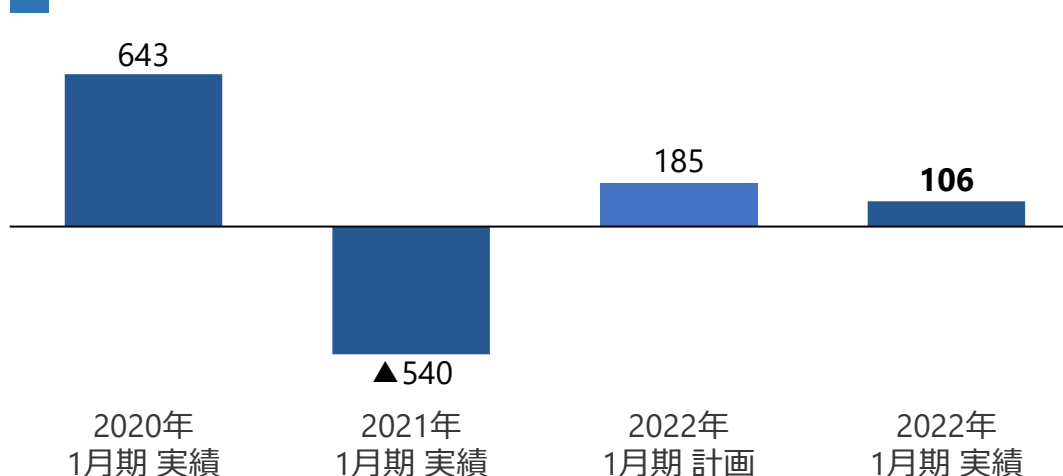
電子出版分野

一部製品の使用権を無期限に許諾するライセンス契約を締結し売上は増加するも、利益としては赤字

その他

台湾子会社における、通販事業者向けサービスの業績が堅調に推移

セグメント損益（百万円）

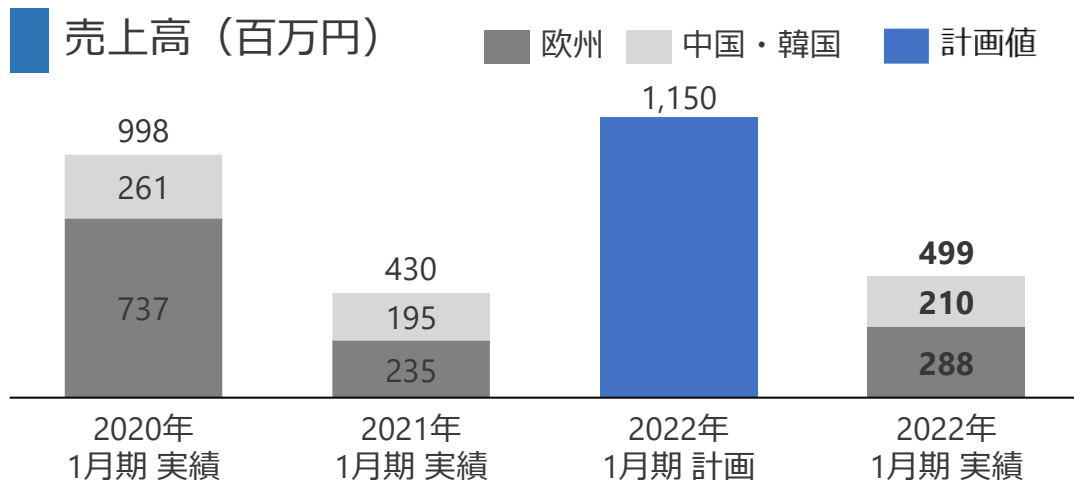


* :
1月31日付「電子出版分野におけるライセンス契約の締結及び減価償却費（売上原価）の計上に関するお知らせ」参照

'22年1月期（第38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の本格的な市場の立ち上がりの遅れに伴い、引き続き欧州が赤字
- 特別損失としてNetRangeののれんの減損に伴う減損損失210百万円を計上*

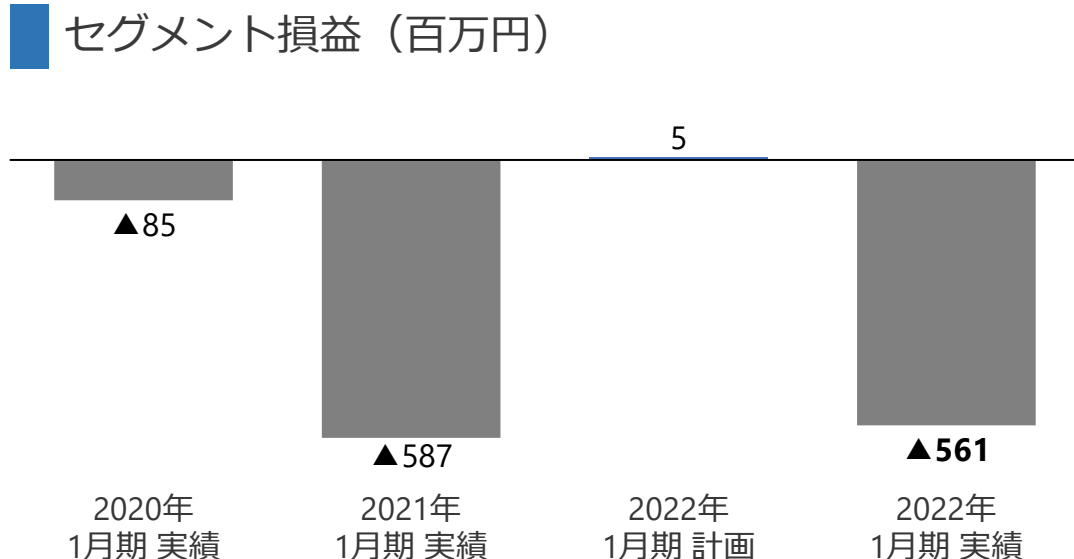


欧州

車載インフォテインメント向け分野の本格的な市場立ち上がりの遅れに伴い、前期比で損失が拡大

中国・韓国

当社ブラウザを搭載した製品の出荷台数が好調に推移しロイヤリティ収入増



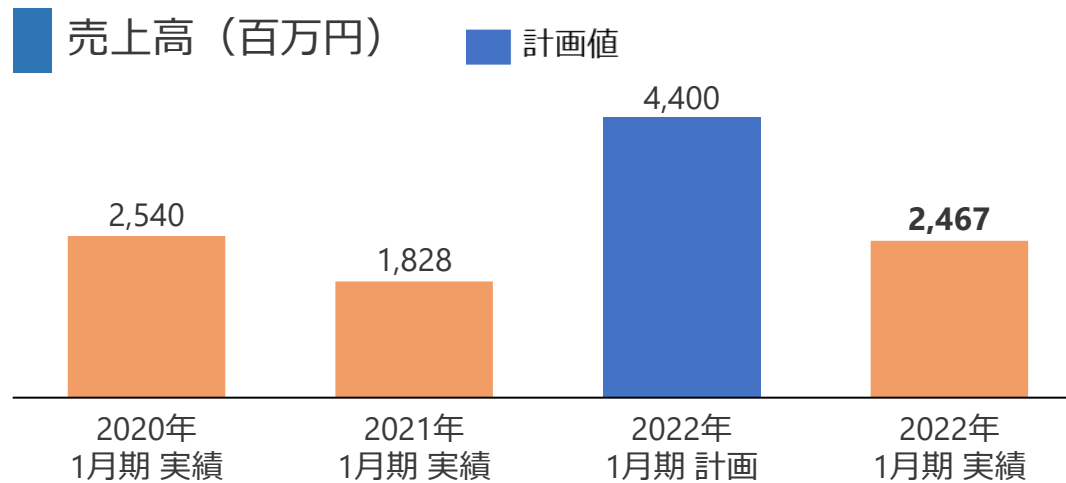
* :

3月15日付「特別損失及び繰延税金資産の計上、2022年1月期通期連結業績予想値と実績値との差異、並びに2022年1月期個別業績予想値と実績の差異に関するお知らせ」参照

'22年1月期（第38期）セグメント業績ハイライト③

（ネットワーク事業）

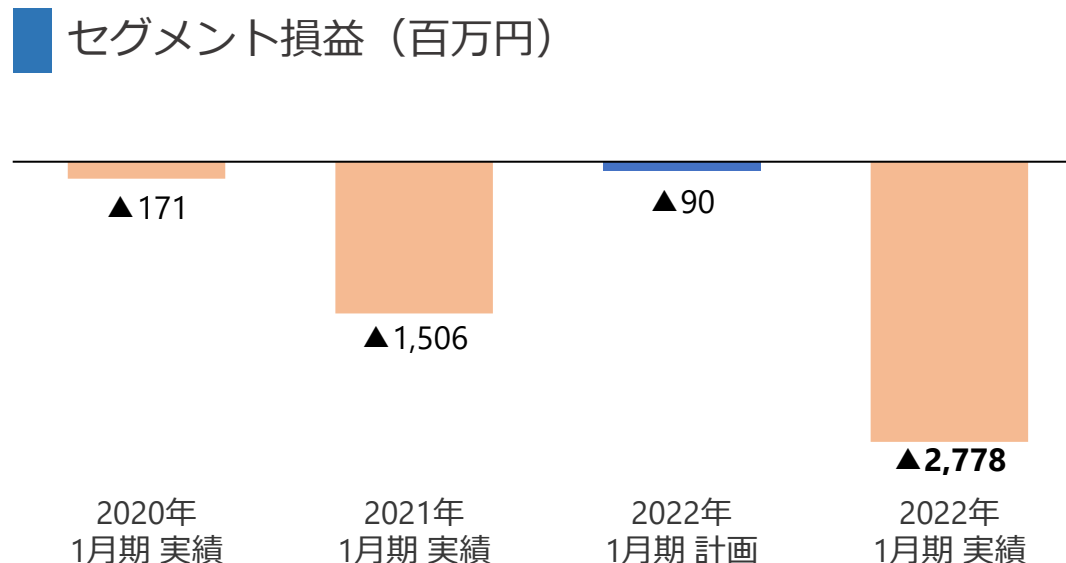
- 受注案件数の増加で増収も、当初計画を下回る
- 人件費やソフトウェアの減価償却費の増加もあり前期比で損失は拡大



セグメント全体

案件の引き合い及び受注数は順調に増加し、前期比で30%超の増収

しかし案件の初期導入金額・受注規模は当初想定より小さく、それに対して、販売チャネルの拡充や顧客サポート体制の強化による売上拡大を図るも、効果は限定的となった



Tier2/3通信事業者からの案件獲得に傾注しながら、Tier1通信事業者や大手サービス事業者への大型ライセンスは、事業性と確度を選別のうえ引き続き獲得を目指す

3. 中期目標

現状の事業展開

- 祖業の組み込みブラウザ事業をコアに置きつつ、企画から開発、ハードからバックエンドまで対応可能な幅広い技術力を活かした多様な製品・サービスを展開

国内事業 セグメント

IoT
ソリューション  Linkit®
 POWERGS™

組み込み
ブラウザ  NetFront® Browser

電子出版
プラットフォーム  publus®

海外通販
プラットフォーム  CROS

海外事業 セグメント

組み込み
ブラウザ  NetFront® Browser

マルチメディアコンテンツ配信
プラットフォーム
 ACCESS TWINE™4CAR

TV / 車載向け App-Store
 netrange

ネットワーク事業 セグメント

ネットワーク機器向け
プロトコルSW  ZebOS™

Whitebox
ソリューション  OcNOS™
 DANOS
Vyatta edition


業績管理セグメントの変更について

- 今後の成長に向け、'23年1月期（第39期）より事業セグメントを変更
- IoT事業、Webプラットフォーム事業、ネットワーク事業として区分


現行区分

変更後区分

国内事業

IoTソリューション  Linkit®
 POWERGs™

組み込みブラウザ **NetFront®** Browser

電子出版
プラットフォーム  publus®

海外通販
プラットフォーム  CROS

海外事業

組み込みブラウザ **NetFront®** Browser

マルチメディアコンテンツ配信
プラットフォーム  ACCESS TWINE™4CAR

TV / 車載向け App-Store **netrange**

ネットワーク事業

ネットワーク機器向け
プロトコルSW **ZebOS™**

Whitebox
ソリューション **OcNOS™**
 DANOS
Vyatta edition

IoT事業

✓ 組み込みブラウザを切り出す

IoTソリューション  Linkit®
 POWERGs™

電子出版
プラットフォーム  publus®

海外通販
プラットフォーム  CROS

Webプラットフォーム事業

✓ 国内外のWebプラットフォーム事業を統合管理

組み込みブラウザ **NetFront®** Browser

マルチメディアコンテンツ配信
プラットフォーム  ACCESS TWINE™4CAR

TV / 車載向け App-Store **netrange**

ネットワーク事業

✓ 変更無し

ネットワーク機器向け
プロトコルSW **ZebOS™**

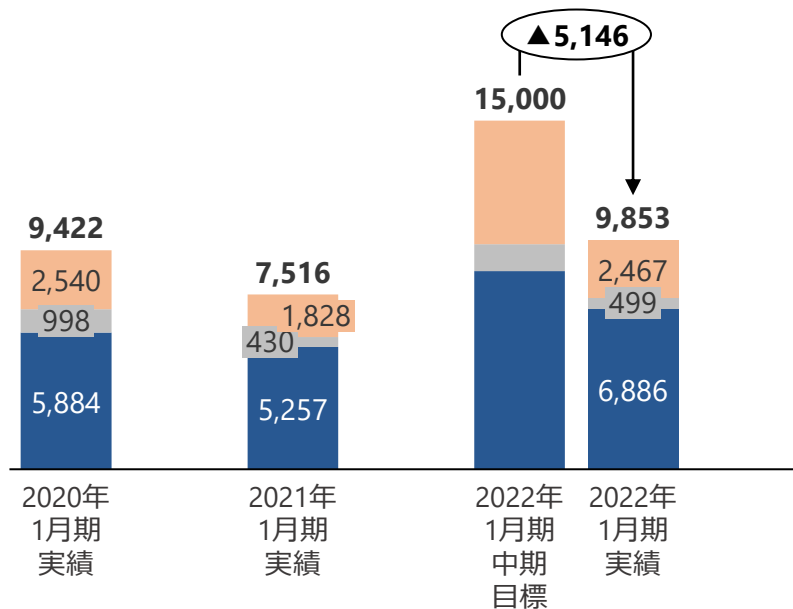
Whitebox
ソリューション **OcNOS™**
 DANOS
Vyatta edition

連結業績振り返り

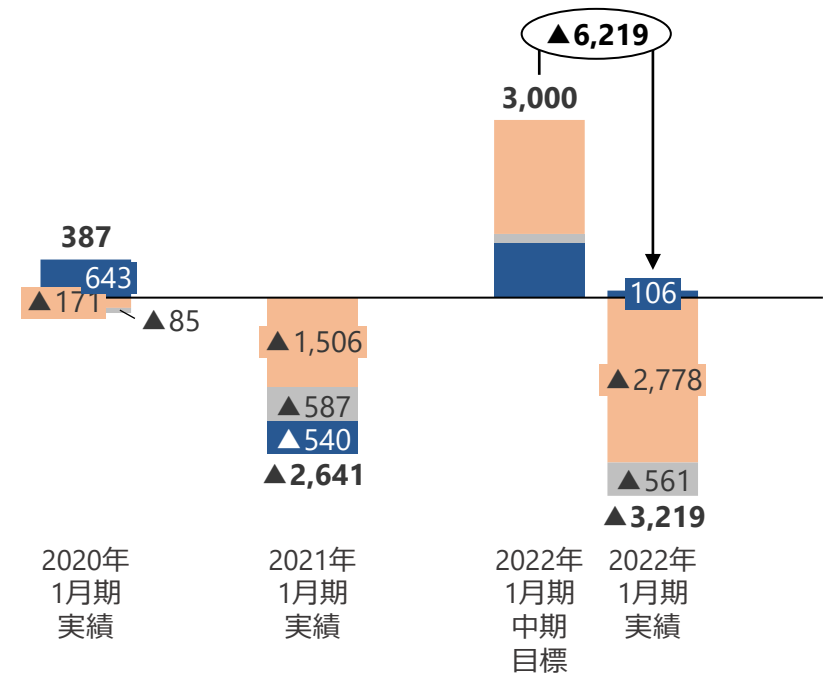
- 「新型コロナウイルス感染症の世界的拡大」「Whitebox市場の立ち上がりの遅れ」「車載向けコンテンツ配信市場の立ち上がりの遅れ」「電子出版分野の収益性の悪化」は、'22年1月期（第38期）の連結業績にも影響を与えたと認識
- OcNOSの受注件数及び受注金額（複数年契約含む）は前期比で約2倍程度に増加しており、また設備投資・運用コスト削減の面で顧客からの高評価を得ていることから、ネットワーク事業を中心に製品開発投資を継続

売上高（百万円）

■ 国内事業 ■ 海外事業 ■ ネットワーク事業



セグメント損益（百万円）



事業別方針

'23年1月期（第39期）方針

IoT事業

- ・ 事業基盤でもあり新規製品/サービス創出の源泉でもある**受託開発へのリソース傾注による成長**
- ・ 並行して**自社製品による収益積み上げ**を図る
- ・ **電子出版分野**については投資規模を見直し、**収益性改善**に取り組む

Webプラットフォーム事業

- ・ 参入済み領域（TV・車載）でのグローバルシェア拡大
- ・ 収益の立て直しが急務の欧州については、
 - ✓TVは、**他拠点での取引実績を活用**し開拓
 - ✓車載は、現在の欧州の主要顧客である**自動車関連企業へのブラウザ販売と受託案件を強化**で立て直しを図る
- ・ 車載向けマルチメディアコンテンツ配信や広告配信等の新規領域でのマネタイズ

ネットワーク事業

- ・ **Tier2/3通信事業者からの案件獲得**に傾注
- ・ Tier1通信事業者や大手サービス事業者への大型ライセンスは、事業性と確度を選別のうえ引き続き獲得を目指す
- ・ 設備投資・運用コスト削減の面で顧客からの高評価を得る。販売チャネルの拡充及び製品の機能拡張によって販売拡大につなげていく観点から、製品開発投資を継続

'22年1月期（第38期）を踏まえた現状認識

- ・ 前期比で**受託開発全体の売上は30%超の伸長**。サーバー/Web-Frontend/プロジェクトマネジメント/データアナリティクス/マシンラーニング/スマートデバイス/セキュリティ/UI・UXデザインと幅広く対応
- ・ **電子出版分野**については、ブラウザで培ったビューワの優位性を有するも、当社も属するシステムベンダーは競合が増加し、年々消耗戦の様相を呈し、**収益性が悪化**

- ・ **IVI向け分野の立ち上がり遅れによる収益化の遅れ**が発生
- ・ 一方、**車載**においては来期より**グローバル大手メーカー・新興EV等顧客の売上が発生**すること、**グローバルTVにおけるチップセットベンダー向けとの契約獲得**など、着実に成果がうまれている

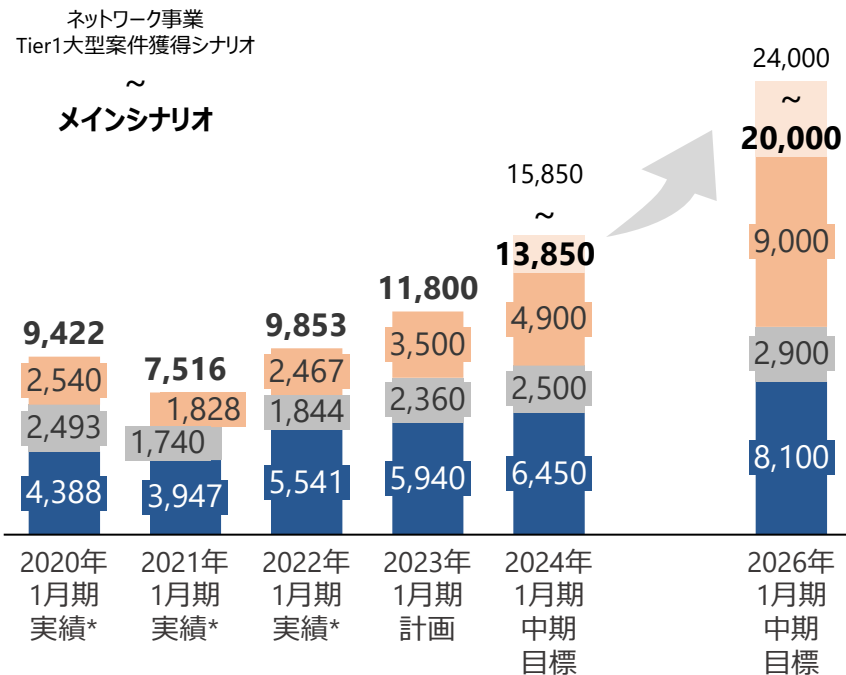
- ・ **OcNOS**については、2021年は**65社以上の新規顧客から採用**され、**受注件数及び受注総額**（複数年契約も含む）は**前期比でそれぞれ約2倍程度に増加**する等、市場は確実に立ち上がりつつあるものと認識
- ・ 一方、特にTier1通信事業者の新規技術採用に対する保守的な姿勢は想定より強く、**採用までの時間の長期化**や**初期導入金額が小規模**といった事象が発生

中期目標

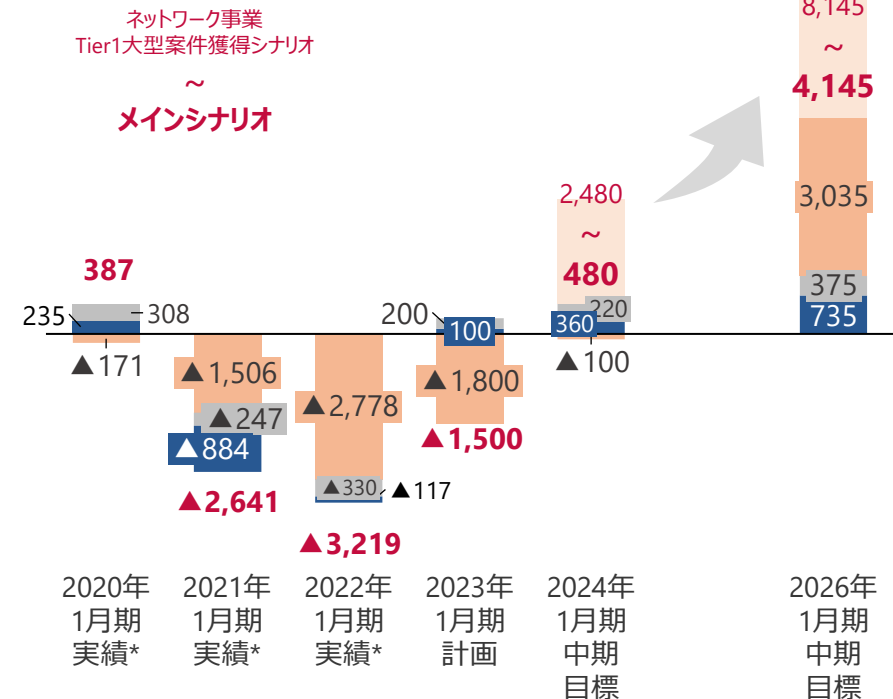
- ネットワーク事業の成長に伴い連結営業利益の黒字転換は、'24年1月期（第40期）を想定
- 当初想定よりは遅れているものの、Whitebox市場は引き続き成長しており、ネットワーク事業の事業ポテンシャルは十分にあると認識
- 一方で、Whitebox市場自体は新たなマーケットであり、成長スピードや規模には不確実性があることから、市場動向も注視
 - Tier1通信事業者からの大型案件獲得を実現できた際は、更なる成長

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 営業利益

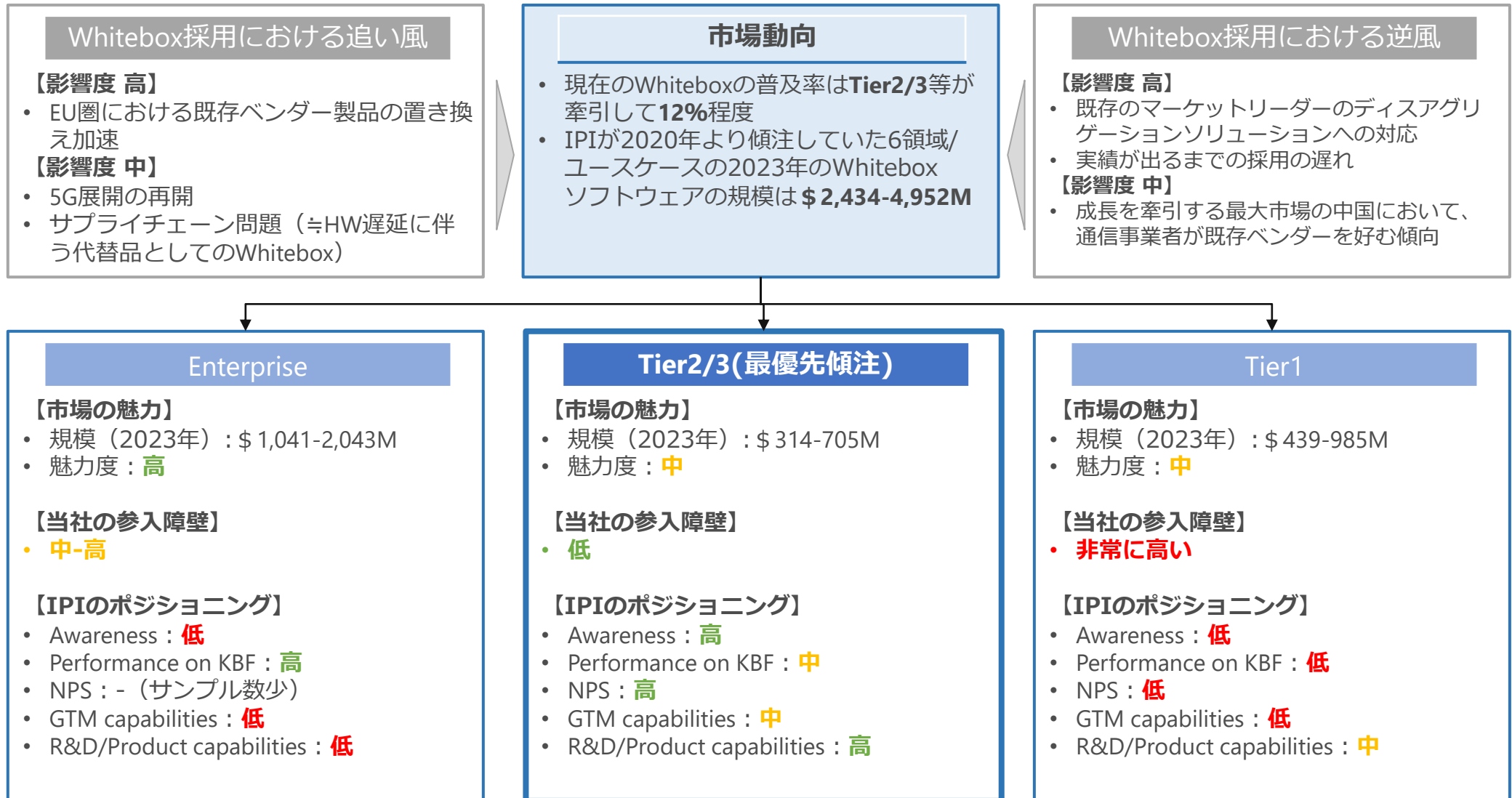


セグメント別損益・営業利益（百万円）



*：セグメント変更後の参考値

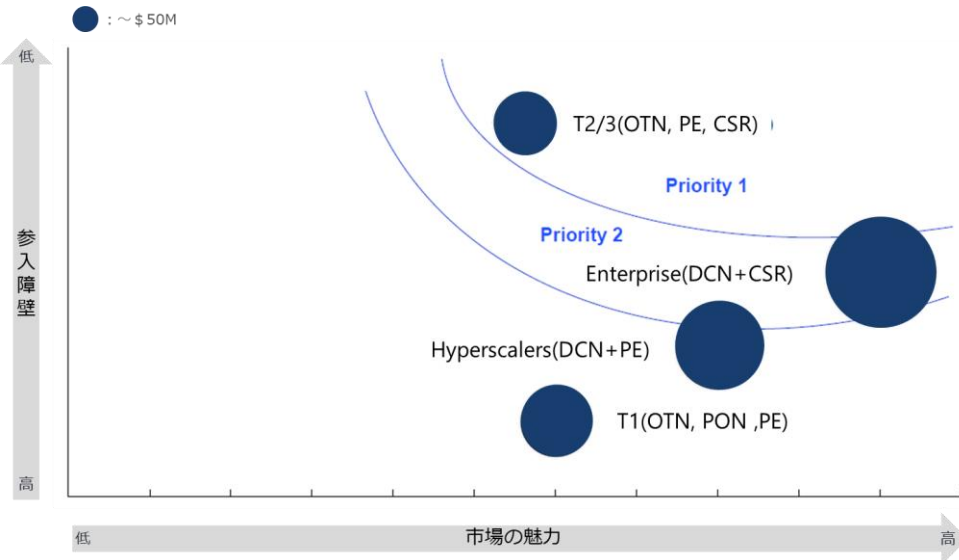
参考) Whitebox市場に関する当社認識



(市場規模は、市場レポートに基づく推計値)

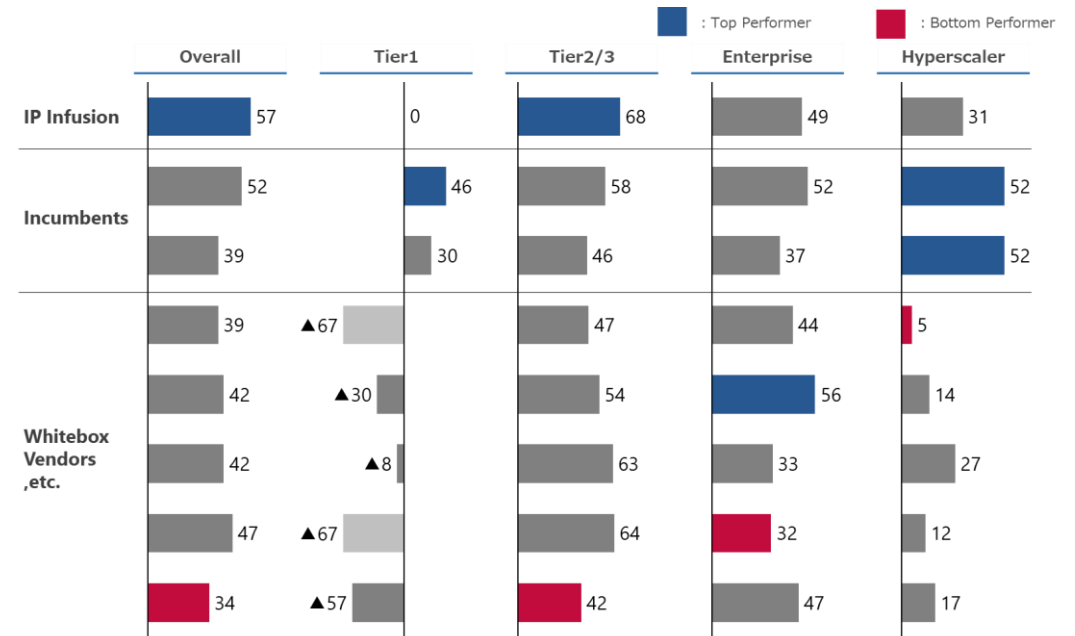
参考) セグメント分布及びNPSスコア比較

セグメント分布



(市場規模は、市場レポートに基づく推計値)

NPSスコア



(当社調べ)

- 「市場の魅力」「参入障壁」の二軸でプロット
- Tier2/3の中でも、OTN,PE,CSRの3ユースケースの優先度が、より高い
 - 3ユースケースの2023年のWhiteboxソフトウェアの規模は\$ 181-417M

- Tier2/3におけるIPIのNPSスコアは、既存ベンダー及び他Whiteboxベンダーを上回る
 - いずれのセグメントにおいても、他Whiteboxベンダーを上回るNPSスコアを示す

連結EBITDA推移

・'24年1月期（第40期）にはFCFベースで黒字化を想定

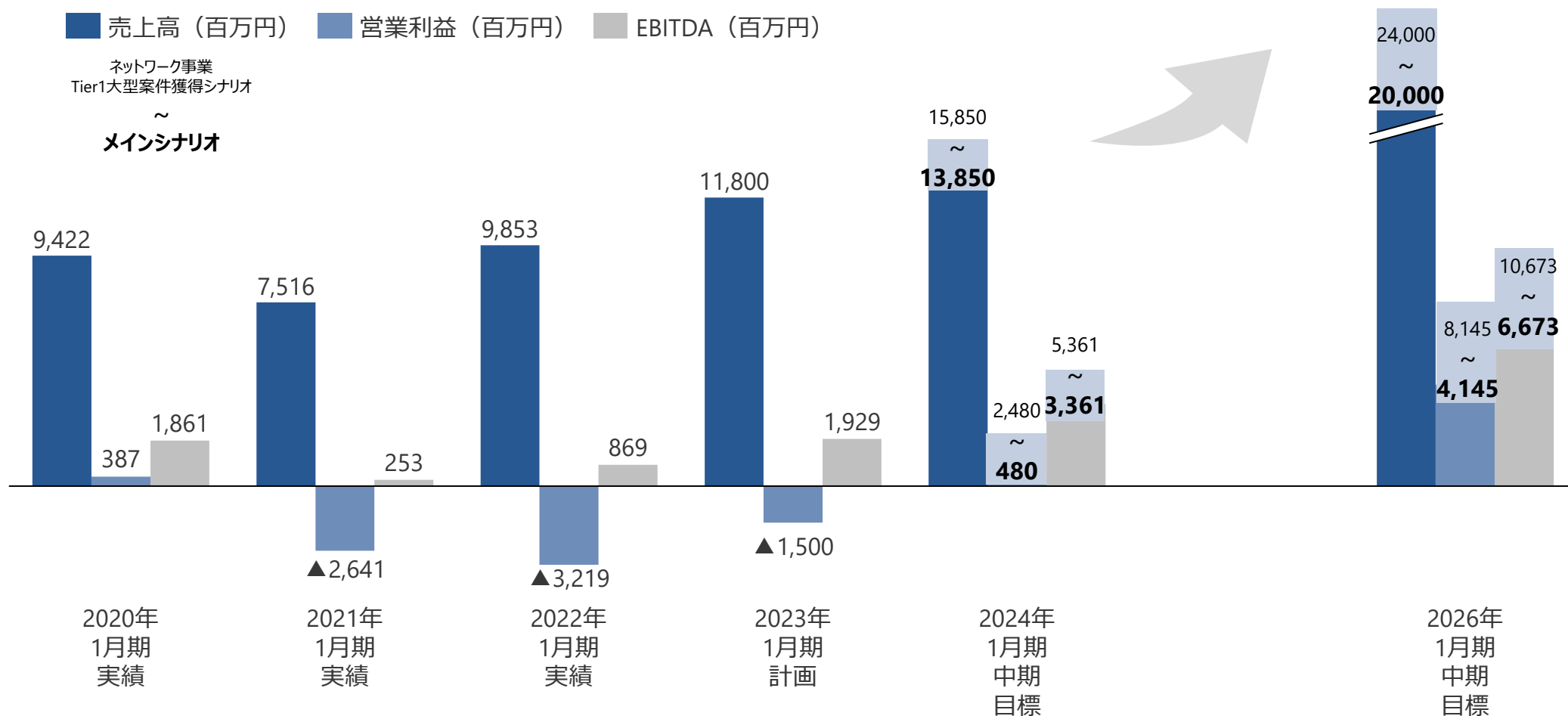
➤ ネットワーク事業を中心に、20-30億円程度のソフトウェア開発投資の継続を前提

売上高・営業利益・EBITDA（百万円）

■ 売上高（百万円） ■ 営業利益（百万円） ■ EBITDA（百万円）

ネットワーク事業
Tier1大型案件獲得シナリオ

~
メインシナリオ



'23年1月期（第39期）業績計画①

(百万円)

	2022年1月期 実績	2023年1月期 業績予想値	増減額	増減率
売上高	9,853	11,800	+1,946	+19.8%
営業利益	▲3,219	▲1,500	+1,719	-
経常利益	▲2,646	▲1,550	+1,096	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲3,049	▲1,750	+1,299	-
一株当たり 当期純利益 (円)	▲77.96	▲44.68	+33.28	-
一株当たり 年間配当金 (円)	0.00	0.00	-	-

'23年1月期（第39期）業績計画②

(百万円)

	2022年1月期 実績*	2023年1月期 業績予想値	増減額	増減率
IoT事業	売上高	5,541	+398	+7.2%
	セグメント損益	▲117	+217	-
Webプラットフォーム事業	売上高	1,844	+515	+28.0%
	セグメント損益	▲330	+530	-
ネットワーク事業	売上高	2,467	+1,032	+41.8%
	セグメント損益	▲2,778	+978	-

* : セグメント変更後の参考値

4. ネットワーク事業詳細

ネットワーク事業詳細

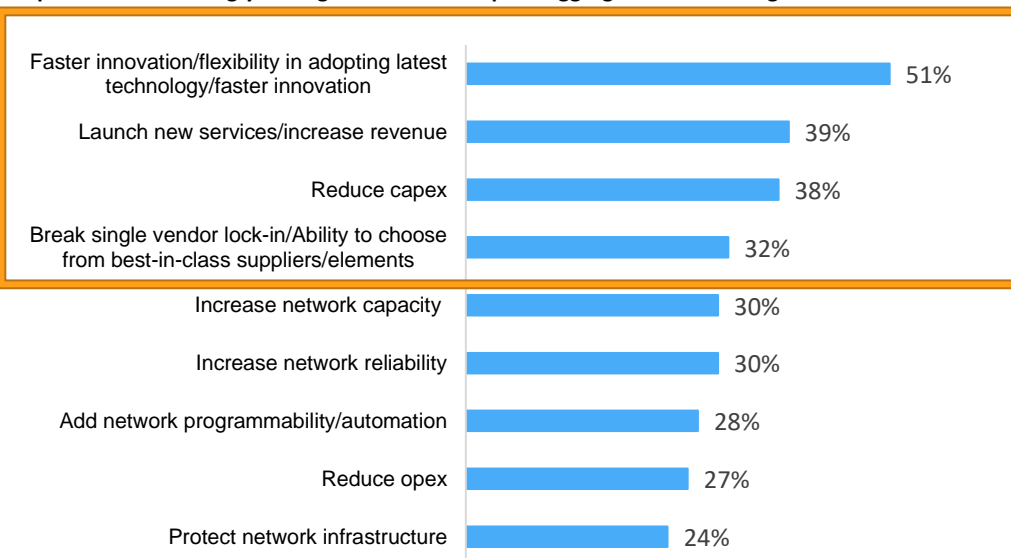
- 1 マーケット状況
- 2 事業進捗状況
- 3 今後の事業展開

Whiteboxの市場概況

- 超大手企業による寡占状態が長らく続いており、オープン化を求める業界団体の動きが活発
 - Telecom Infra Project: Facebook, Telefonica, Vodafone, BT, etc.
 - O-RAN Alliance: AT&T, China Mobile, NTT Docomo, Deutsche Telecom, Orange
- アナリストのレポートでも一つの市場として注目されつつある
- サーバーの分野で起きたオープン化がネットワーク業界でも期待されている

- 顧客がNetwork Disaggregationに期待するポイント
 - イノベーションと柔軟性、新しいサービスの提供、コスト削減、ベンダーロックインの排除
- 製品の成熟度、インターオペラビリティ、新しいオペレーションへの対応、といった点を不安視する顧客も多い

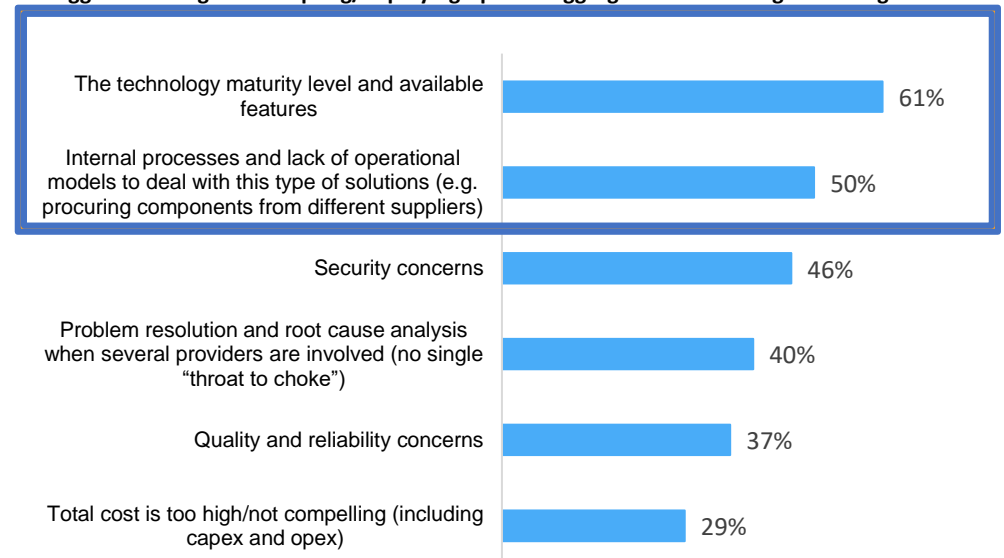
Top factors motivating your organization to adopt disaggregated networking solutions?



Source: Omdia

© 2020 Omdia

Biggest challenges to adopting/deploying open disaggregated networking technologies



Source: Omdia

© 2020 Omdia

アナリストレポートで No1 の評価 ① GigaOm Rader

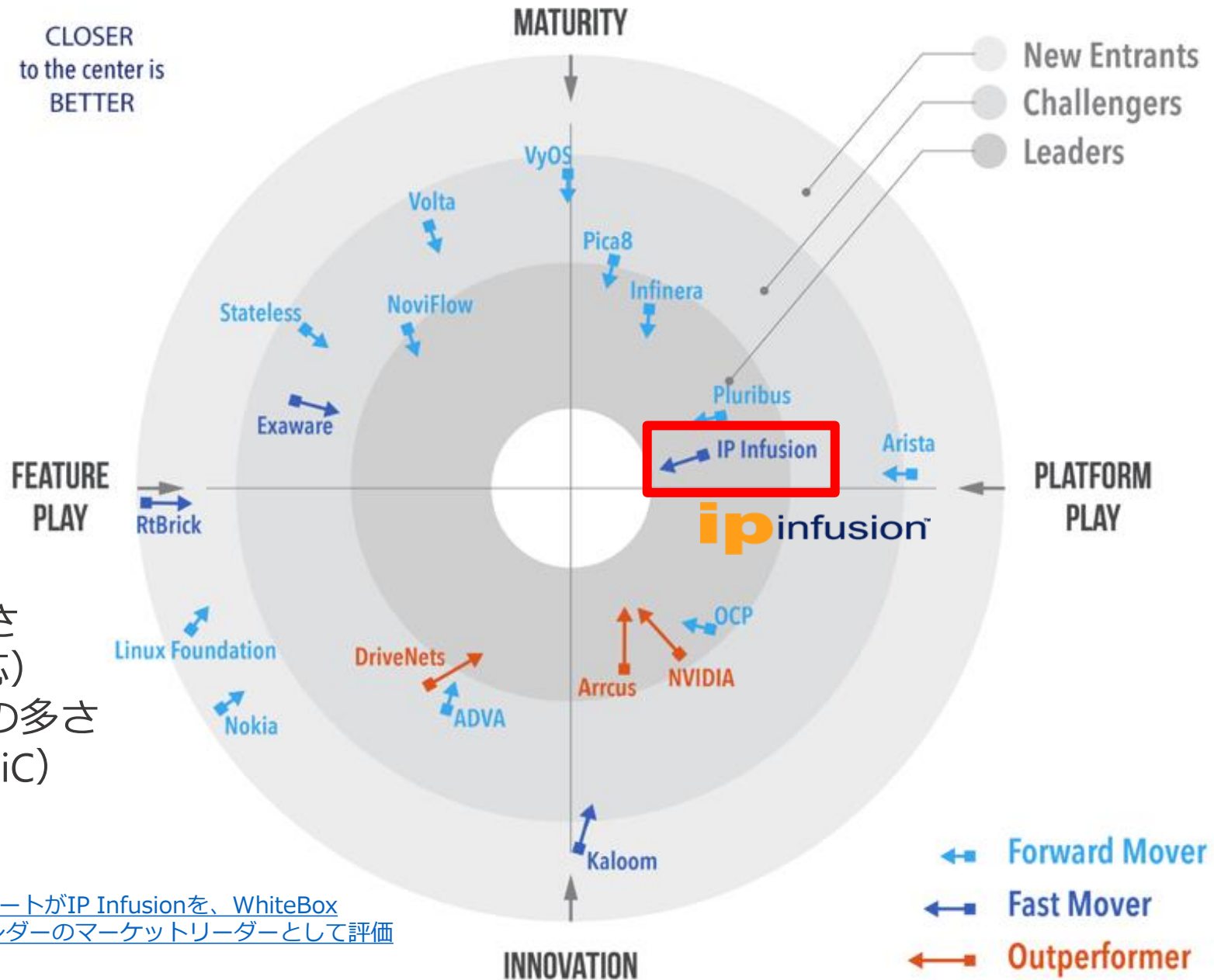
GigaOm Rader
レポートにて
最高評価獲得

高評価 POINT

- 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、WhiteBox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](#)



アナリストレポートで 最高評価 ② Analysys Mason

Analysys
Mason レポートにて
最高評価獲得

高評価 POINT

- 実採用の事例の多さ
- 対応機能の多さ
(6領域へ対応)
- 標準仕様への準拠



“IP Infusion is the market leader in terms of disaggregation capabilities, experience, open-source credentials and the number of CSP customers that are deploying their solutions”

Vendor	Overview	Use case support	Cloud-based platform architecture	CSP customer traction	Ecosystem and industry standards
Arrcus (15.5)	Arrcus is a start-up software company that provides hyperscale networking solutions with a single, cloud-native software architecture framework for all CSP IP network domains and data centres.				
DriveNets (16.0)	DriveNets is a start-up company that provides cloud-native, disaggregated routing software and orchestration solutions. The company pioneered the distributed disaggregated chassis (DDC) architecture, which is adopted by AT&T in its IP core network.				
Exaware (11.5)	Exaware started as a traditional network hardware vendor under the Compass brand. It shifted its focus to carrier-grade NOS for disaggregated routers based on the Broadcom DNX chipset and rebranded itself as Exaware in 2016.				
IP Infusion (17.5)	IP Infusion has over 20 years of experience in providing carrier-grade open networking software solutions to NEPs and CSPs. It offers multiple NOS including its own OcNOS, DANOS-Vyatta and the commercial SONiC distribution.				
RtBrick (12.5)	RtBrick is a software-centric start-up company that focuses on carrier-grade, disaggregated access and edge network NOS with an innovative database solution. Its main investors include Deutsche Telekom and Swisscom.				

¹ Key: Significantly below average Below average Market average Above average Market leader

Source: Analysys Mason

関連発表

2021.08.25 [IP Infusion、Analysys Masonより通信サービスプロバイダー向けネットワークOSの主要リーダーとして評価](#)

1 マーケット状況

2 事業進捗状況

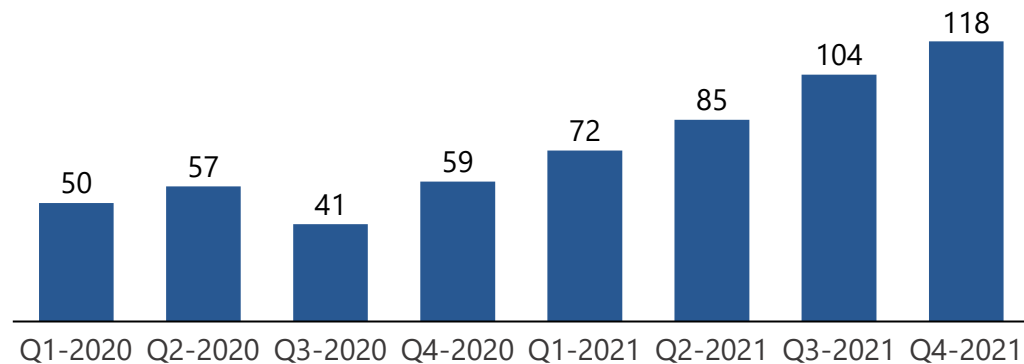
3 今後の事業展開

2021年度の事業進捗

- 2021年は **新規顧客は 65社, リピート注文は 100件** を超える
- Whiteboxに興味を持って試そうと考える顧客は確実に増えている
- Whitebox市場の中では圧倒的な実績

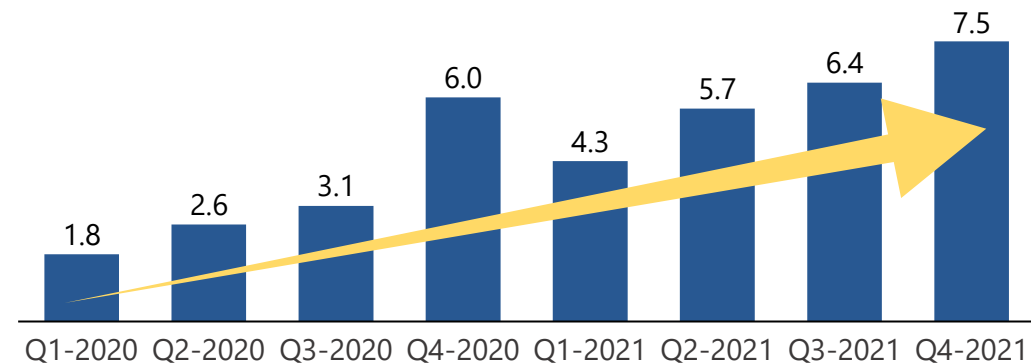
2021年 案件成約件数 (件)

- 件数ベースでは前期比、**約2倍** の成長
- 右肩上がりで件数は順調に増加中



2021年 受注金額* (\$1MM)

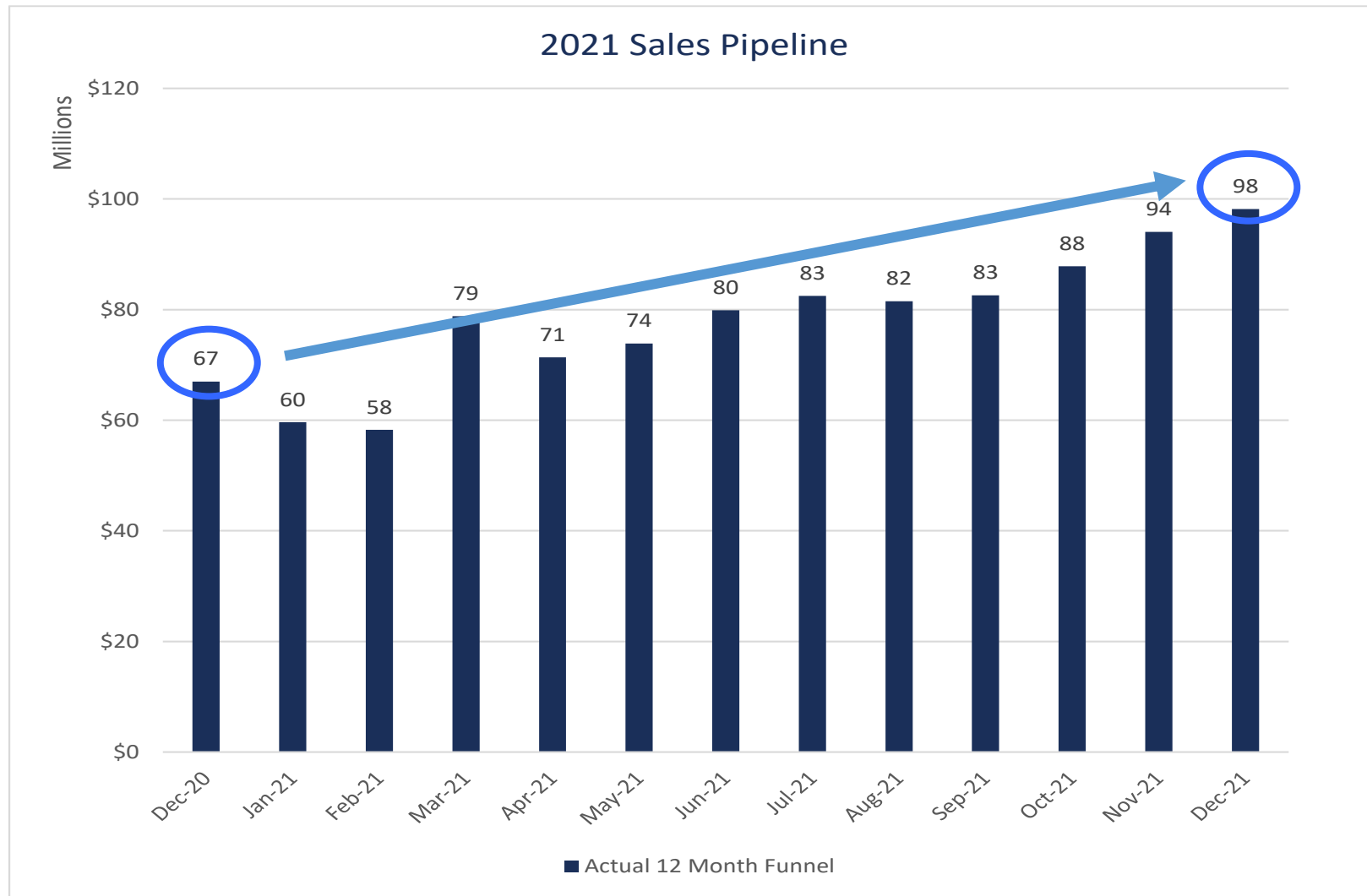
- 受注金額ベースでは前期比、**約2倍** の成長
- 新規に加え、リピートオーダーや、年間メンテサポートがストック型売上となってゆく



* : 複数年契約も含む

営業パイプラインの伸び

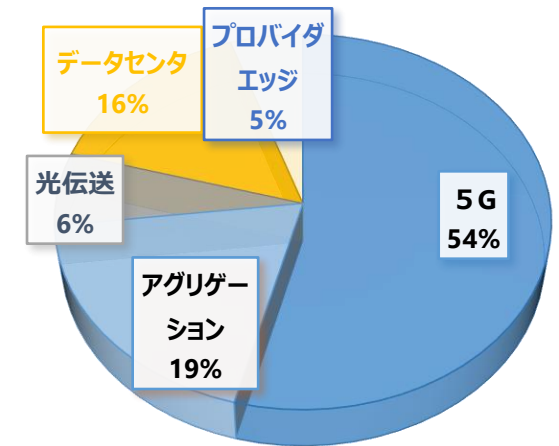
- 2022年1月時点で **98M** (2021年度に **47%** の増加)
- 引き合いの数も順調に増加中



受注案件の内訳と要因

● 販売製品の市場（金額ベース）

- 5G 関連 54% 出荷される台数も多く、金額も大きい
- アグリゲーション 19% 5G を束ねる部分で、上記と同じ市場
- データセンタ 16%
- 光伝送 6% 金額は少ないが光領域では圧倒的な実績

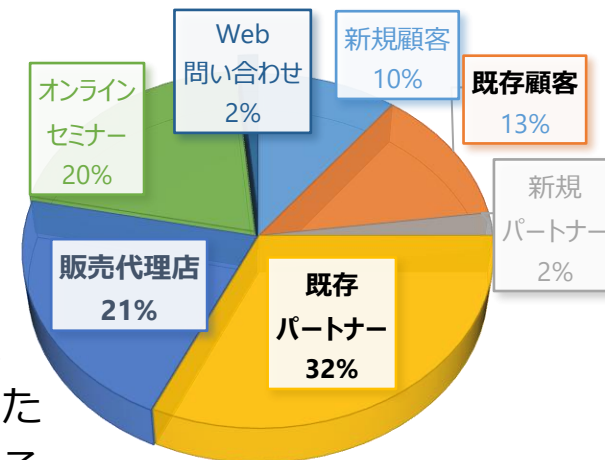


● 受注時の理由

- ベンダーロックイン回避（コスト）
- ネットワーク構築の柔軟性
- 技術イノベーションへの期待

● 成約案件のソース（件数ベース）

- 既存パートナー 32% SI 会社、TIP からの案件紹介が最多
- 販売代理店 21% 代理店拡充の効果が始まった
- オンラインセミナー 20% コロナ禍でのオンライン活用の成果
- 既存顧客 13% リピートオーダーが積み上がり始めた
- 直販新規 10% 直販に頼らずにスケールアップさせる



2022 年以降は以下を推し進める

① 5G 関連ソリューションに引き続き注力、② チャンネル活用による受注速度の加速、規模の拡大

1 マーケット状況

2 事業進捗状況

3 今後の事業展開

1. 販売加速にむけた戦略的提携

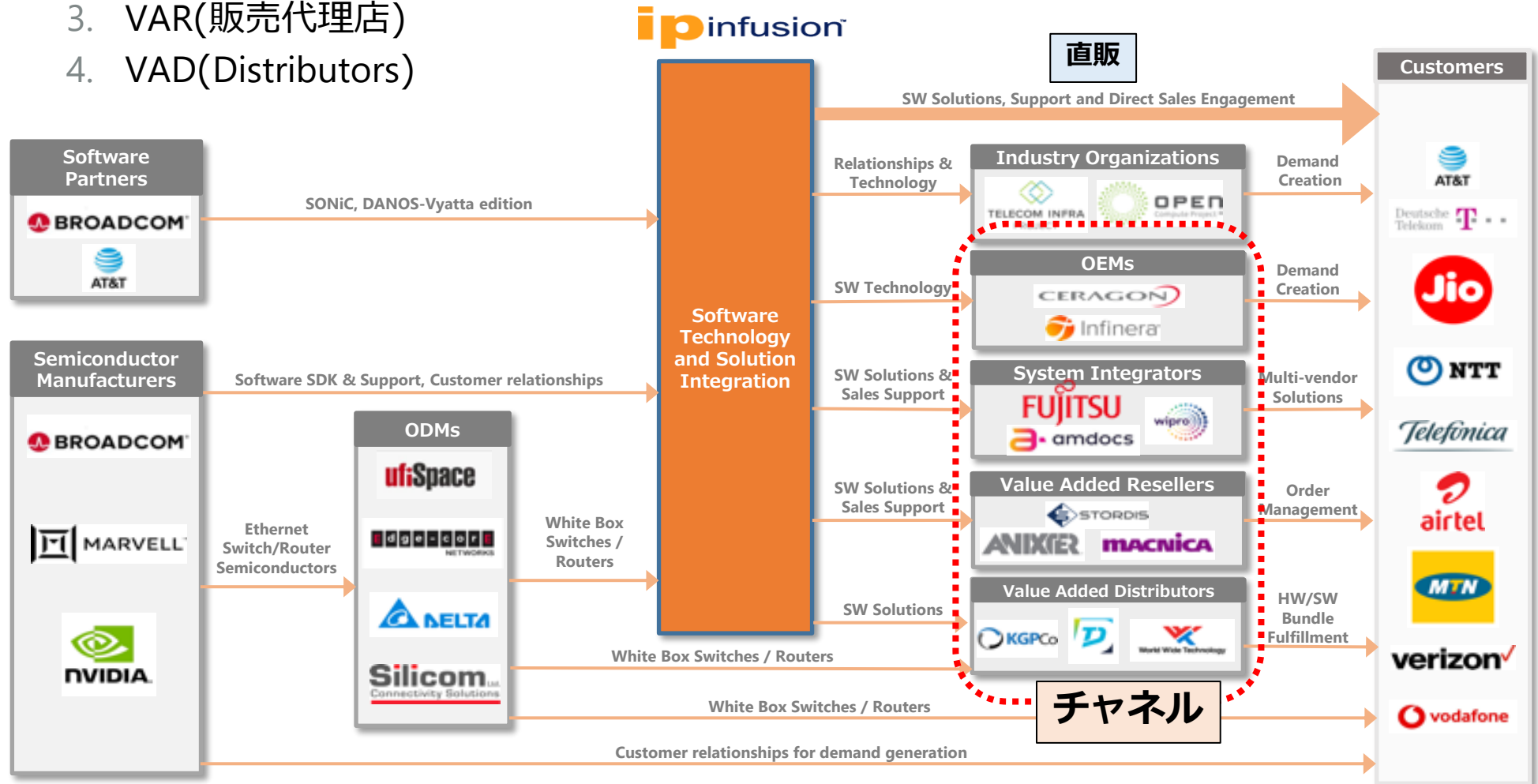
- 販売チャネルの増強
- OEM 案件の拡大
- TIP (Facebook) との連携強化

2. 案件規模拡大に向けた通信事業者への入り込み

- NTT IOWN 構想への参画

販売チャネルの増強

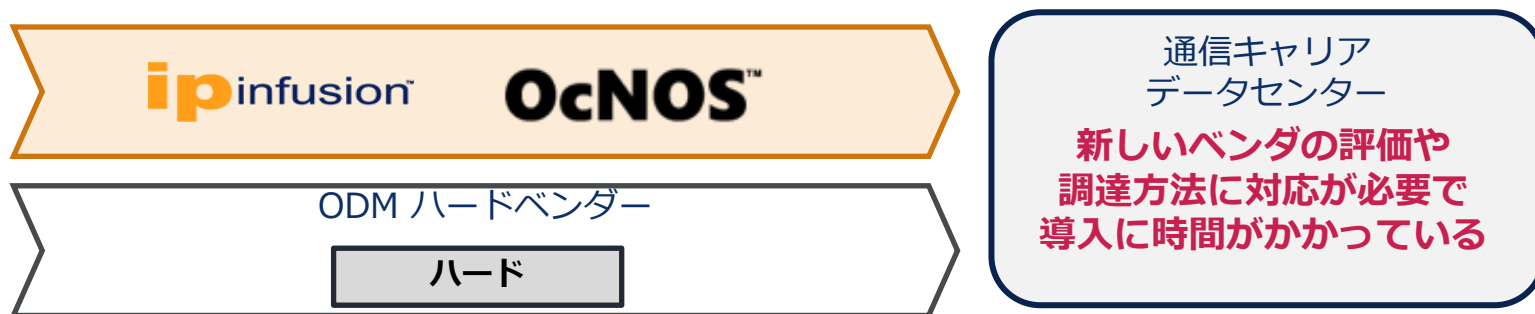
- 直販に加え、以下のチャネルを開拓し強化・加速を実施
 - OEM 案件
 - SI
 - VAR(販売代理店)
 - VAD(Distributors)



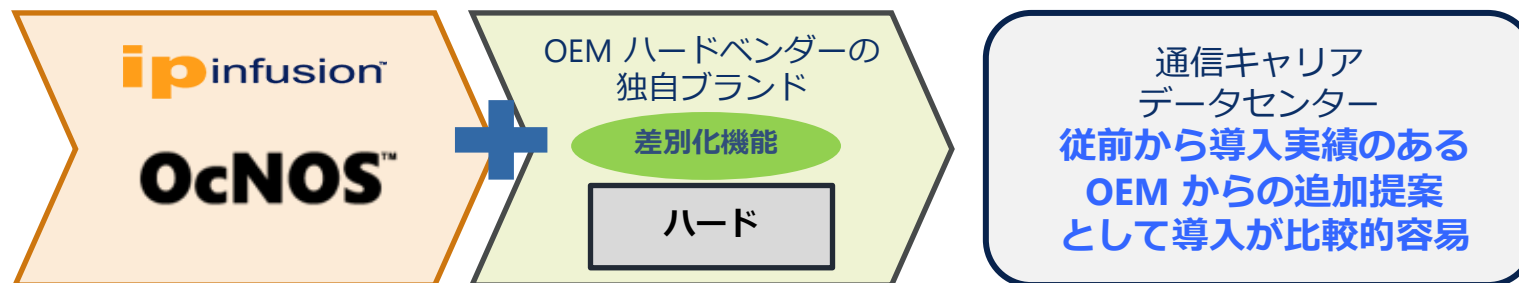
「OEM」 案件の拡大

- 》 ネットワークハードウェアベンダ（OEM）が自社の強みを活かした製品ポートフォリオの拡充を行うため、OcNOS をベースソフトとして、短期間で製品を開発
- 》 既に導入実績のある通信事業者へスムーズに導入が可能で通信事業者の採用に時間がかかる課題を大きく解決できる

通信事業者から見た OcNOS = Whitebox の採用には時間がかかっている

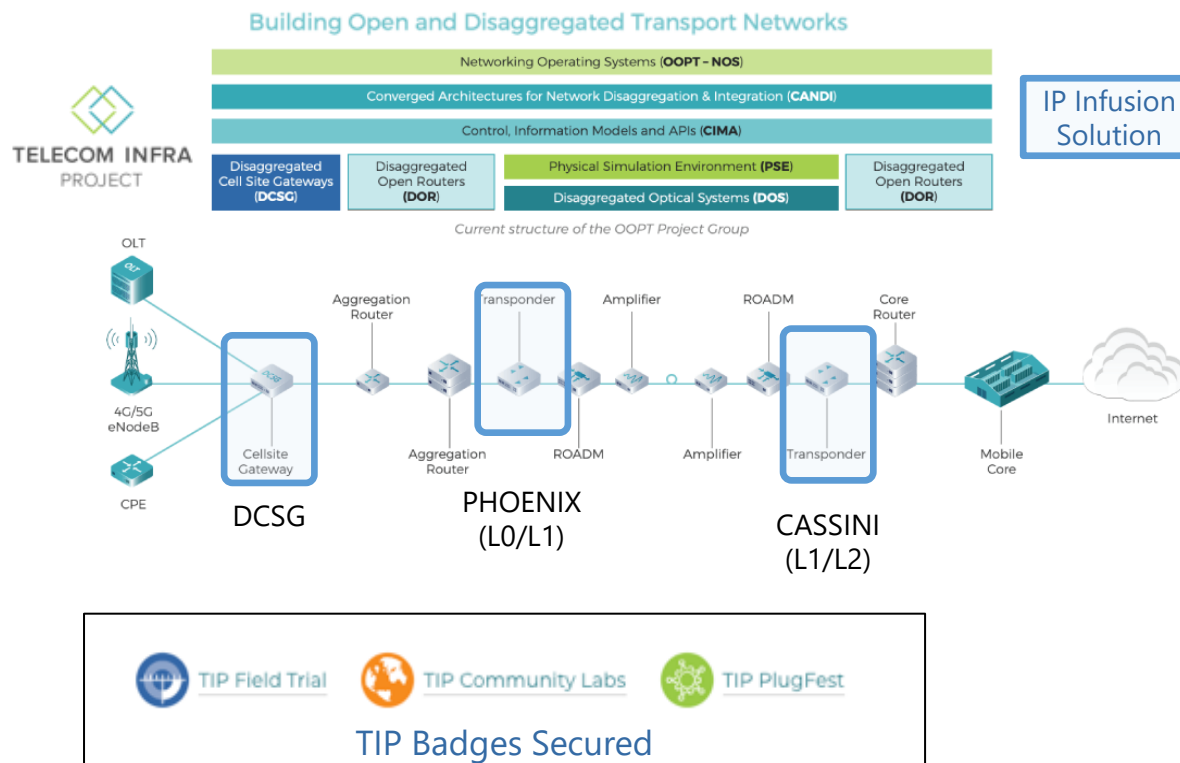


OEMが自社ブランドの新製品を開発するベースとして OcNOS をライセンスし カスタマイズ



TIP (Facebook) との連携強化 : OOTP

- OOPT (Open Optical & Packet Transport) 内で複数のプロジェクトに貢献
 - DCSG, Optical Systems, E2E architectures, Open NOS
- IP Infusionのソリューションは商用での実績も評価され、複数のTIP Badgeを獲得
- グローバルな通信事業者主導による製品評価、検証、相互接続性試験にも積極的に参加
- 上記を通じ認知度が向上するとともに、TIPからの支援ももらいながら様々な案件を受注



Sub-Group	Key Lab Trials and PoCs
Disaggregated Cell Site Gateways (DCSG)	<ul style="list-style-type: none"> • KDDI lab trials, Japan • TIM-led community lab for 5G network, Brazil • MTN lab trials, South Africa • ITRI (Taiwan) PlugFest
Disaggregated Optical Systems (Cassini)	<ul style="list-style-type: none"> • PGASCOM lab trials, Indonesia • TIP lab, Telekom University, Indonesia • CpQD TIP community lab, Brazil • Turkcell lab trials, Turkey
Converged Architectures for Network Disaggregation and Integration (CANDI)	<ul style="list-style-type: none"> • NTT sponsored community lab, Japan

NTT社のIOWN構想における協業強化

2021年7月27日に NTT と MOU を締結
ホワイトボックス普及に向けての業務提携を実施

NTT R&D forum の基調講演でも澤田社長より
「2025 年に SuperWhitebox 導入」について
言及がされ積極的に協業中

R&D forum にて協業成果が発表される

- デモ展示 3 件
 - 超低遅延映像伝送
 - 光通信における量子暗号鍵配送
 - 光通信の経路制御
- パネル展示 2 件
 - TIP を通じた Orange-NTT 協業
 - IOWN ブラウザの研究

NTTとACCESS (IP Infusion)の業務提携



NTTのキャリアノウハウが詰まったネットワークOSを
ACCESS (IP Infusion) の販路で販売・保守

ホワイトボックスを用いたオープンでハード・ソフトが分離
されたネットワークインフラのグローバルでの普及促進

10



まとめ

- 継続的な製品強化と、販売チャネル強化の結果、2021年は 65社の新規採用、100以上のリピートオーダーを獲得
- 採用実績数等が外部レポートでも高評価を受けており、市場での認知度が大きく向上
- TIP (Facebook) からの紹介案件が拡大
- 大手通信事業者に大規模採用されるためのアプローチは継続
- 時間はかかっているが、向かっている方向は間違っておらず、出始めた事業成果の「加速」と「規模拡大」への取り組みを実施