



AKIBA ホールディングス

2020年3月期 第1四半期決算説明資料

2019年8月

0. 目次

1. 2020年3月期第1四半期決算
2. 2020年3月期業績予想
3. セグメント別概況
 - ①メモリ製品製造販売事業
 - ②ウェブソリューション事業
 - ③通信コンサルティング事業
 - ④HPC事業
4. 総括
5. 参考資料

1. 2020年3月期第1四半期決算 AKIBA ホールディングス

【セグメント】

メモリ製品製造販売
(メモリ)

株式会社アドテック
電子部品、コンピューター関連の開発・製造・販売

2019年7月1日に株式会社バディネットに事業移管、2020年3月期第1四半期末をもって廃止

ウェブソリューション
(ウェブ)

株式会社エッジクルー
オープン系システム開発・保守 SES

通信コンサルティング
(通信)

株式会社バディネット iconicStrage株式会社
株式会社モバイル・プランニング
BPOサービス コールセンター Wi-Fiルータレンタル

HPC
(HPC)

株式会社HPCテック
高度計算機の開発・製造・販売

2018年2月20日に子会社株式を売却、2018年3月期第3四半期末をもって廃止

コンテンツ
(コンテンツ)

株式会社ティームエンタテインメント
CD の企画・制作・販売、コンテンツカフェの運営

1. 2020年3月期第1四半期決算 AKIBA ホールディングス

【概況】

連結業績

売上高は前期を割るも、利益は前期2Qを超える水準

売上高：2,166 前年同期比：89.3%

営業利益：69 前年同期比：—（+115）

メモリ製品製造販売

メモリ価格下落で売上減も、収益体質強化で利益改善

売上高：1,226 前年同期比：72.4%

営業利益：▲5 前年同期比：—（+14）

ウェブソリューション

事業構造改革進み、増収、利益改善、事業統合実施

売上高：16 前年同期比：123.9%

営業利益：▲1 前年同期比：—（+4）

通信コンサルティング

セグメント所属全社利益確保、計画比も順調に推移

売上高：791 前年同期比：146.8%

営業利益：68 前年同期比：—（+74）

HPC

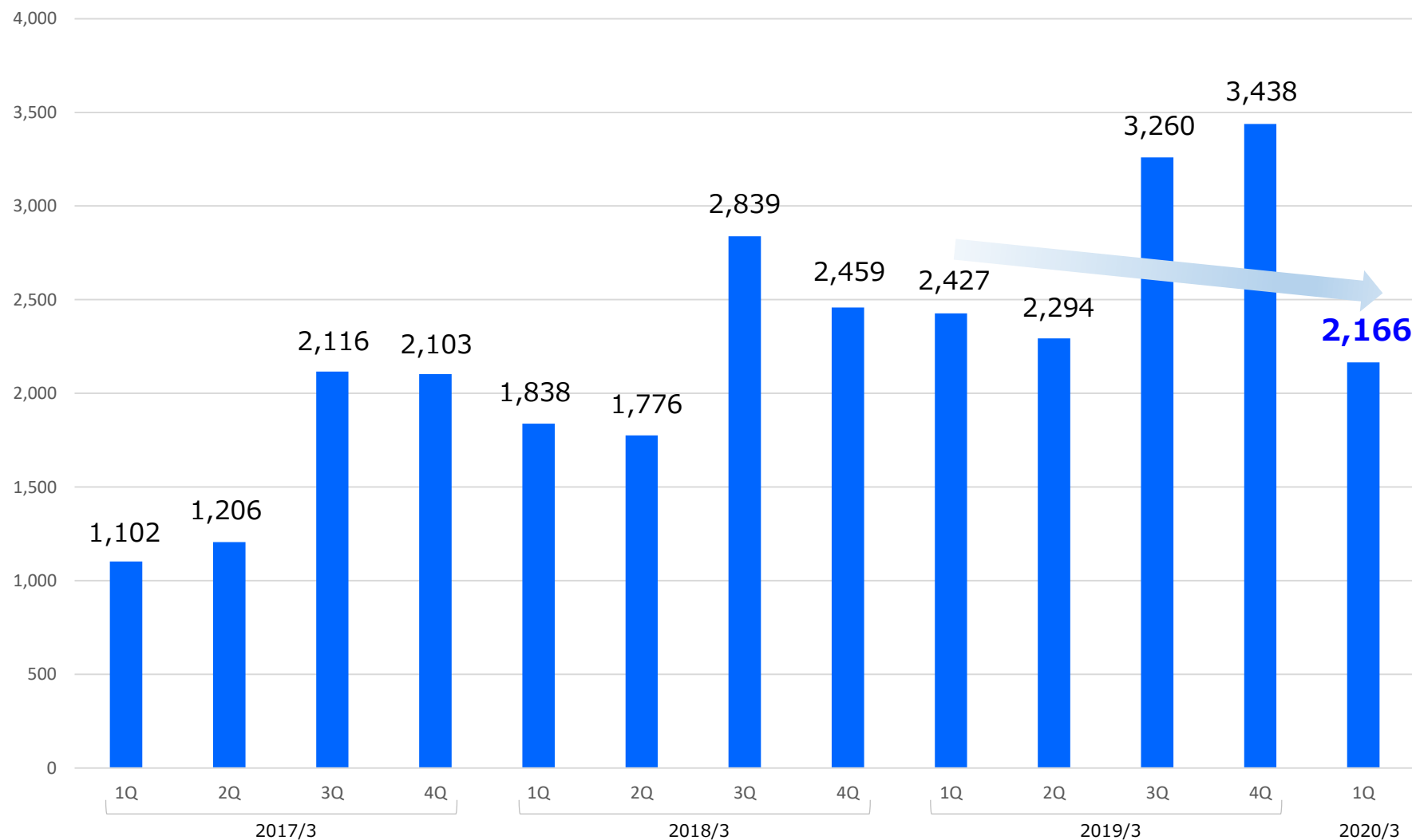
売上高は前期を割るも、連結後の1Qでは最大の利益

売上高：156 前年同期比：82.2%

営業利益：17 前年同期比：—（+25）

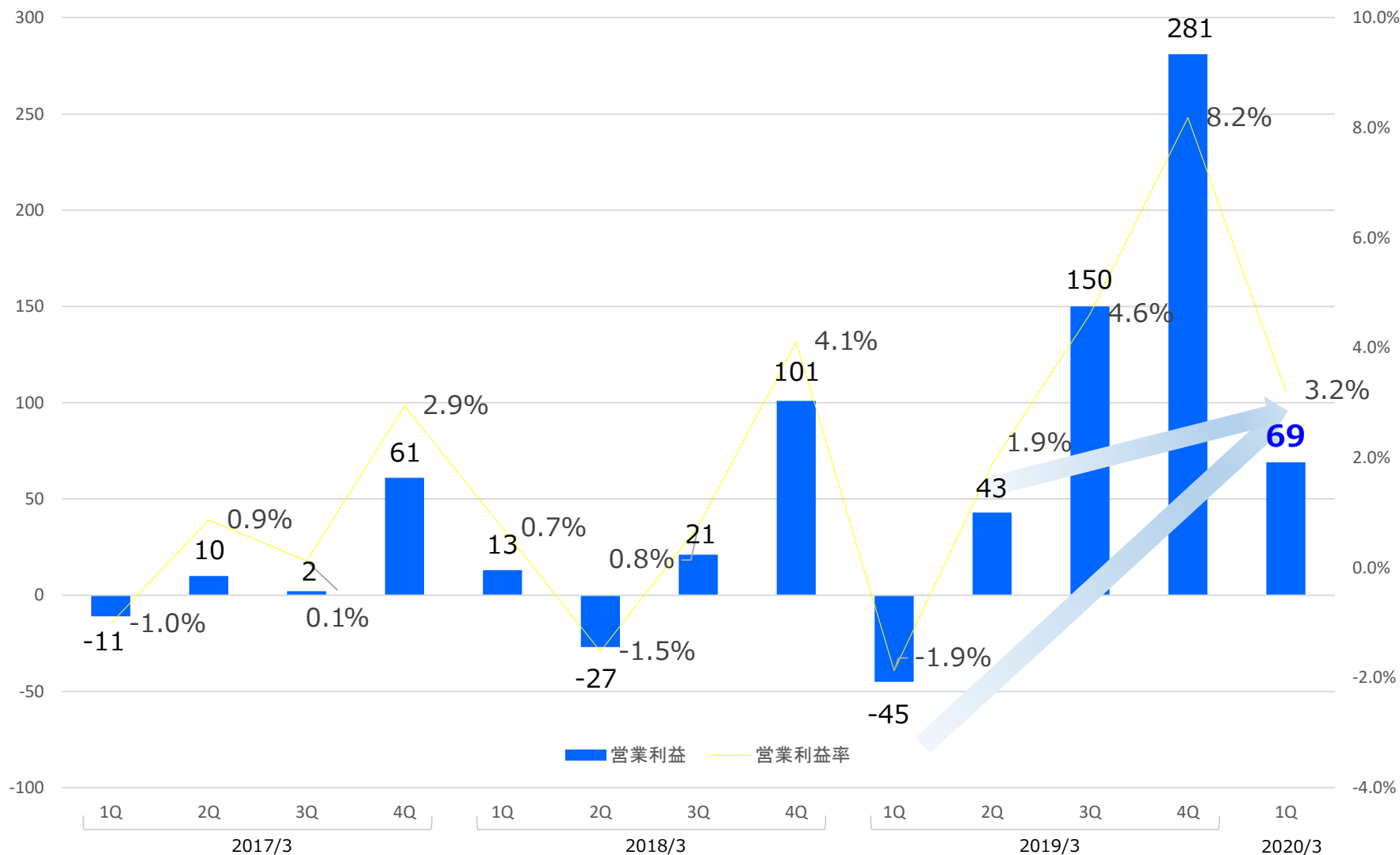
1. 2020年3月期第1四半期決算 AKIBA ホールディングス

【連結売上高】 主にメモリ価格低下の影響により対前期マイナス



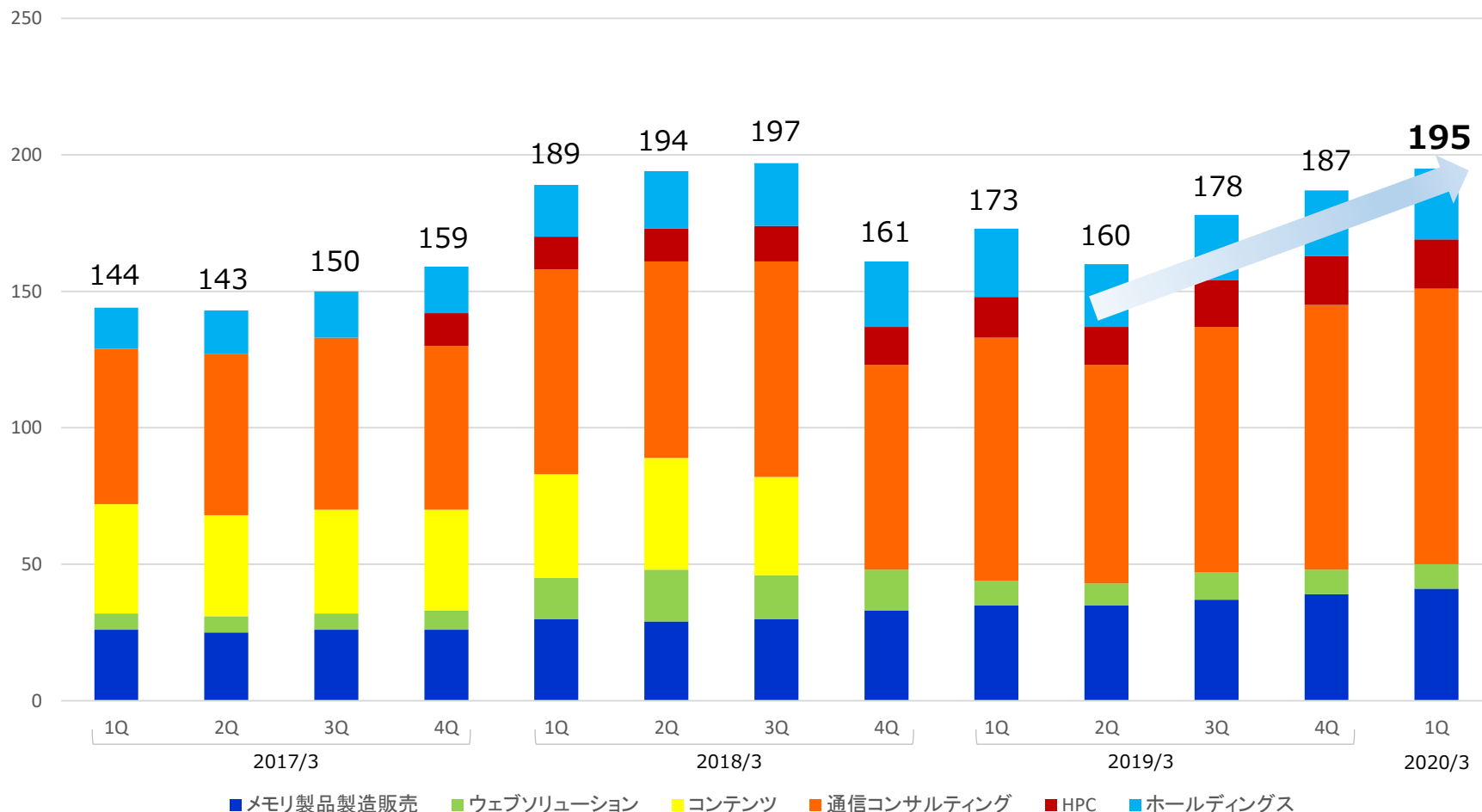
1. 2020年3月期第1四半期決算 AKIBA ホールディングス

【連結営業利益】 通信、HPC伸長で大幅増益、前期2Qも超える



1. 2020年3月期第1四半期決算 AKIBA ホールディングス

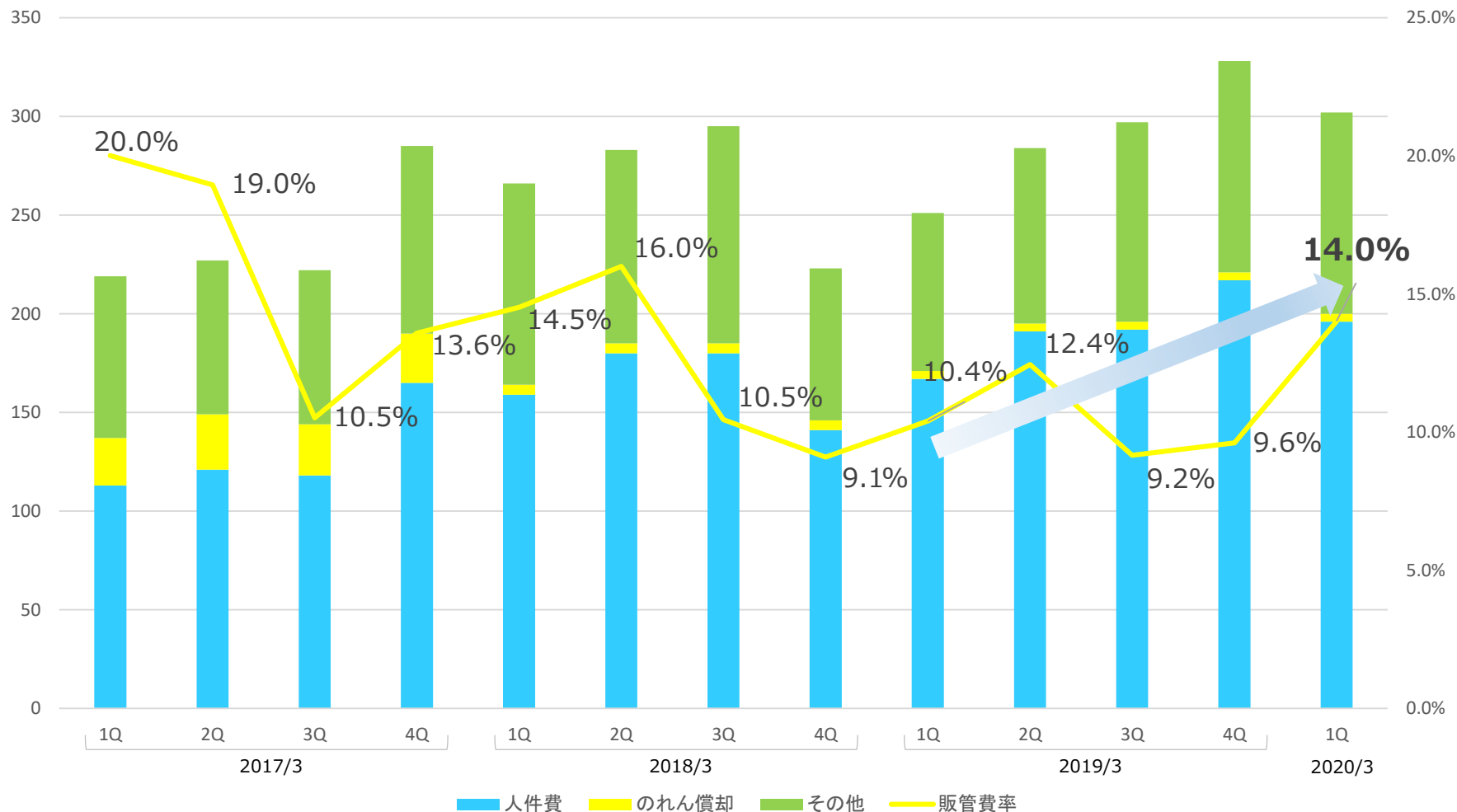
【役職員数】 事業規模拡大にあわせ、前期2Qから順調に増加



※ 各年度末実績、役職員＝役員、正社員、契約社員、アルバイト

1. 2020年3月期第1四半期決算 AKIBAホールディングス

【販売管理費】売上高減少の中、対前期増加で一時的に高水準



※ 人件費＝各種給与、役員報酬、各種賞与、退職金、通勤交通費、採用費、教育費、福利厚生費（各引当金含む）

1. 2020年3月期第1四半期決算 AKIBA ホールディングス

【貸借対照表】

	2019年3月期 期末	2020年3月期 第1四半期末	前期末比	トピックス
流動資産	4,883	4,515	92.4%	・ 流動資産、流動負債の減少により、BS規模全体が縮小
現預金	1,577	1,828	115.9%	
売掛債権	2,381	1,707	71.7%	
固定資産	228	177	77.5%	・ 売掛債権の回収が進む一方、売上高は伸び悩み現預金増加で売掛債権は減少、流動資産全体も減少
のれん	29	24	84.2%	
資産合計	5,112	4,692	91.8%	・ 売掛債権に連動する買掛金も減少、流動負債全体も減少
流動負債	3,611	3,176	88.0%	
短期借入金	1,905	1,983	104.1%	
買掛金	1,009	612	60.7%	・ 長期借入金の返済進む
固定負債	352	326	92.6%	
長期借入金	315	286	90.6%	・ のれん償却進む
負債合計	3,963	3,503	88.4%	
株主資本	1,042	1,081	103.7%	・ 利益増加で利益剰余金マイナス減少、予算ベースでの推移で、連結ベースで利益剰余金がプラスに転じる見込
資本金	700	700	100.0%	
利益剰余金	▲127	▲88	—	
負債・純資産合計	5,112	4,692	91.8%	

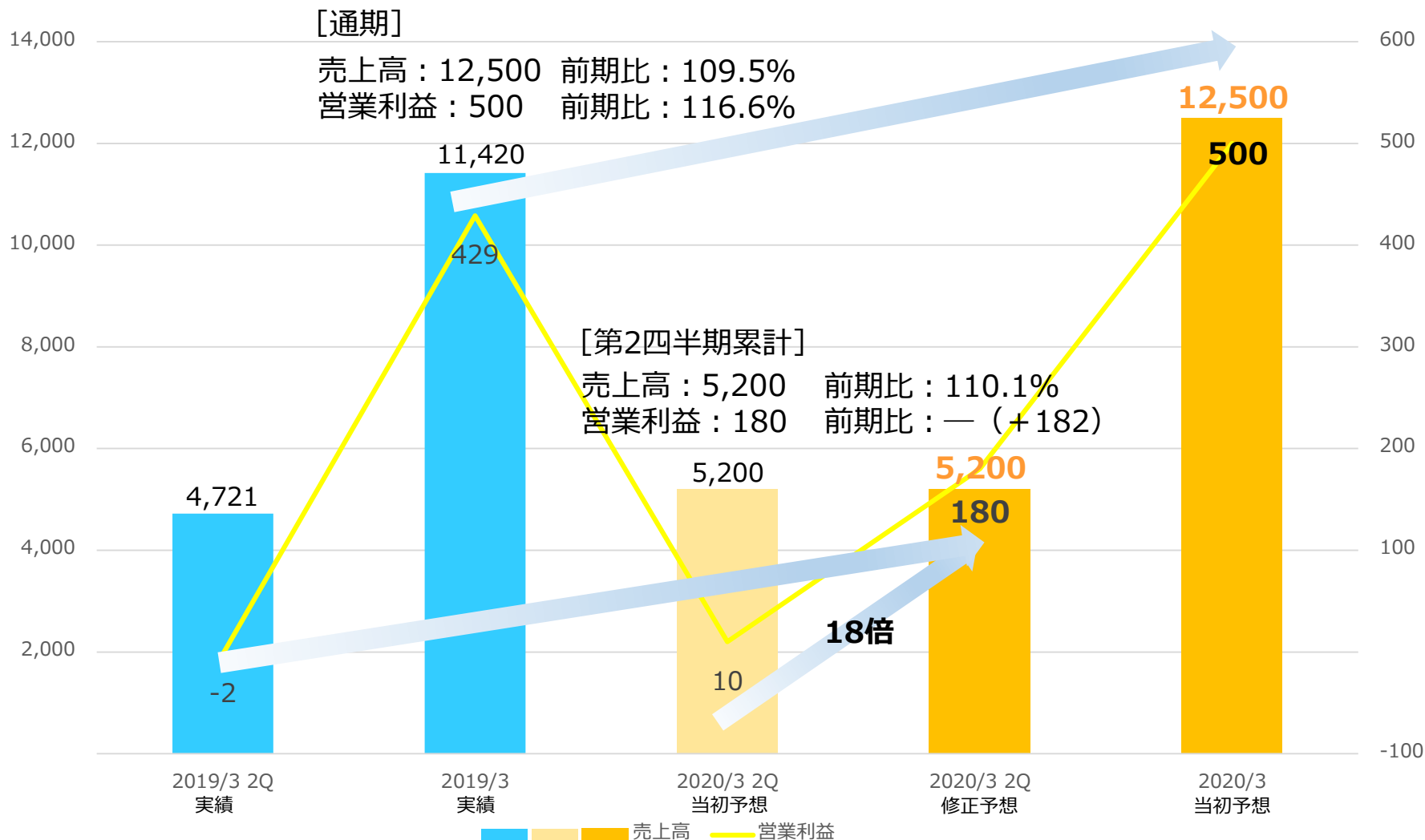
1. 2020年3月期第1四半期決算 AKIBA ホールディングス

【損益計算書】

	2019年3月期 第1四半期	2020年3月期 第1四半期	前期比	トピックス
売上高	2,427	2,166	89.3%	・メモリ価格の低下によるメモリ製品製造販売事業の売上高の伸び悩みにより前期比減少
売上原価	2,220	1,793	80.8%	
売上総利益	207	373	180.3%	
販売費および一般管理費	252	303	120.3%	
営業利益	▲45	69	—	・利益率は全てのセグメントで向上し、赤字の前期から大幅に改善、前期2Qを超える営業利益確保
営業外収益	10	38	374.0%	
営業外費用	8	43	483.6%	
経常利益	▲43	65	—	・保険解約返戻金、役員退職慰労金の計上により営業外収益、費用とも膨らむが、損益への影響は限定的
特別利益	—	—	—	
特別損失	—	—	—	
税金等調整前当期純利益	▲43	65	—	・利益計上により法人税増加も、連結ベースでは相対的に低減
法人税等合計	7	22	292.2%	
当期純利益	▲51	42	—	
非支配株主に帰属する当期純利益	0	3	—	
親会社株主に帰属する当期純利益	▲50	38	—	

2. 2020年3月期業績予想

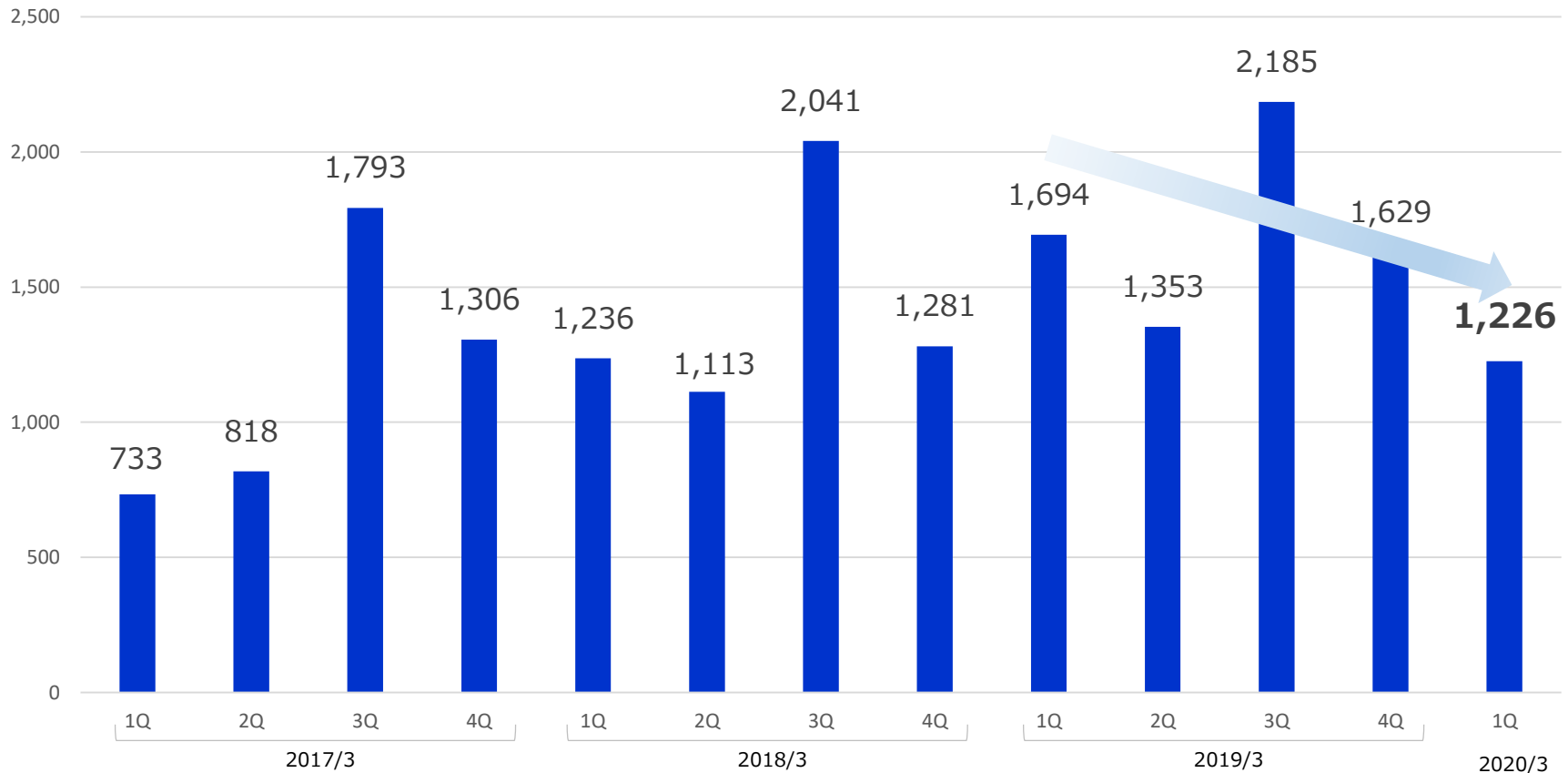
【業績予想】 第2四半期累計期間、営業利益18倍に大幅上方修正



3. セグメント別概況

【メモリ製品製造販売事業：売上高】

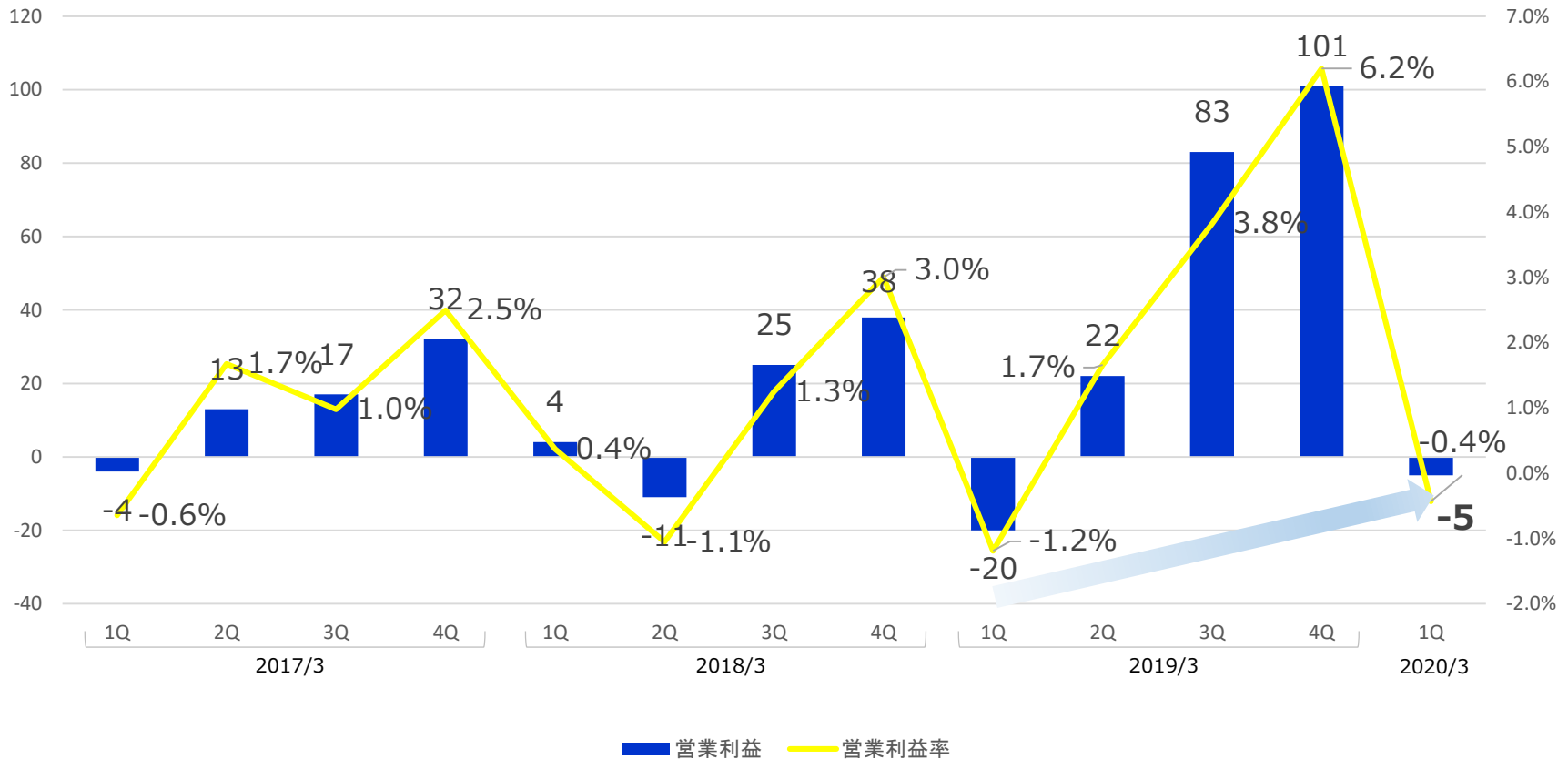
- ・メモリ価格低下で、主にPC向けメモリモジュールは出荷数量維持も規模縮小
- ・AMD製CPU新製品発売で伸長、2Qも増加見込
- ・IoT事業順調に推移、新規案件の開拓進める
- ・メモリ価格下げ止まり観測、Win7サポート終了代替需要もあり、2Q以降回復図る



3. セグメント別概況

【メモリ製品製造販売事業：営業利益】

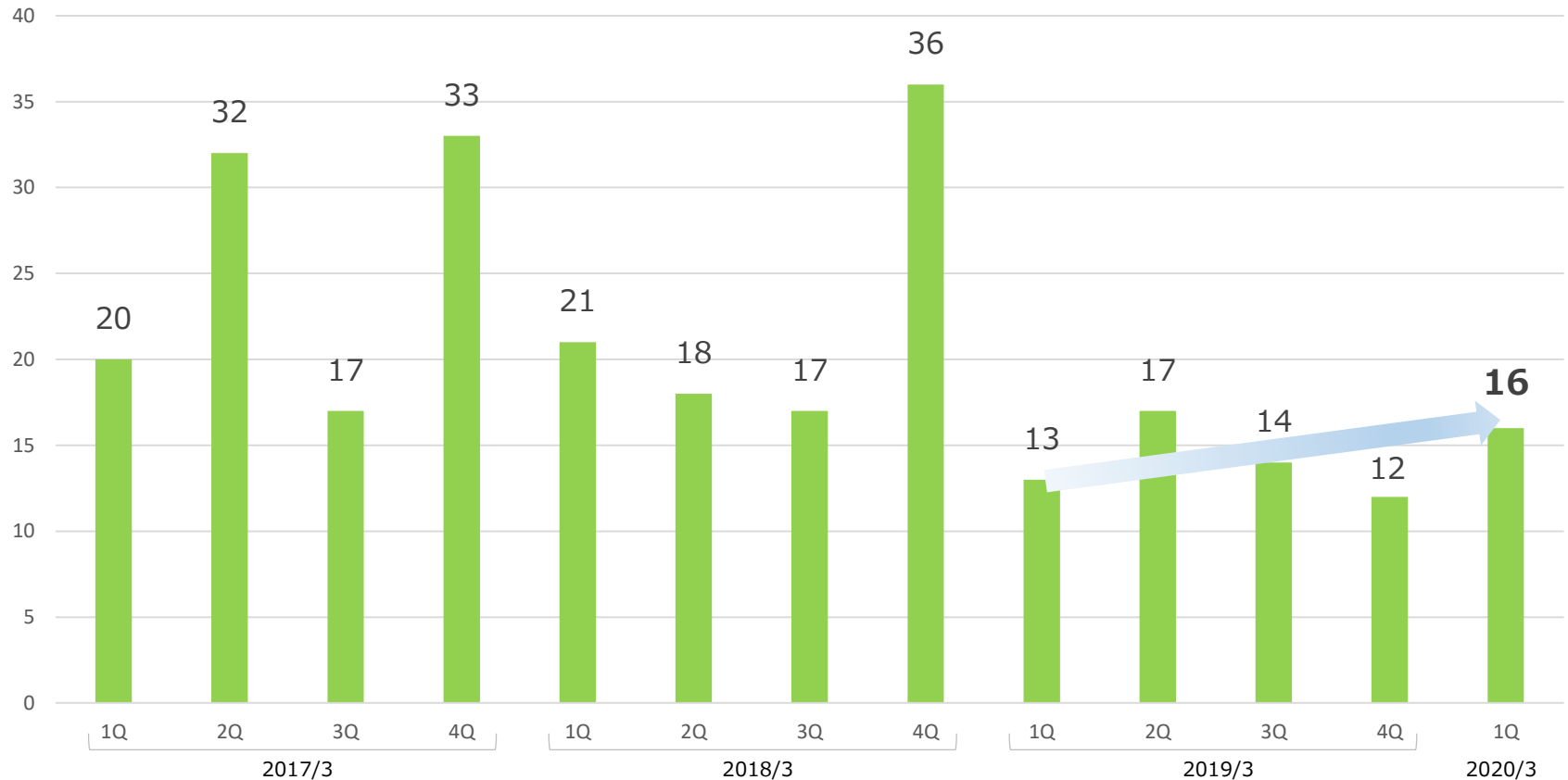
- ・メモリ価格低下も、利益率維持
- ・対予算ベースで販管費抑制
- ・メモリ価格推移を見極め、適切な販売価格維持図る
- ・2Q以降売上回復で売上総利益拡大図る



3. セグメント別概況

【ウェブソリューション事業：売上高】

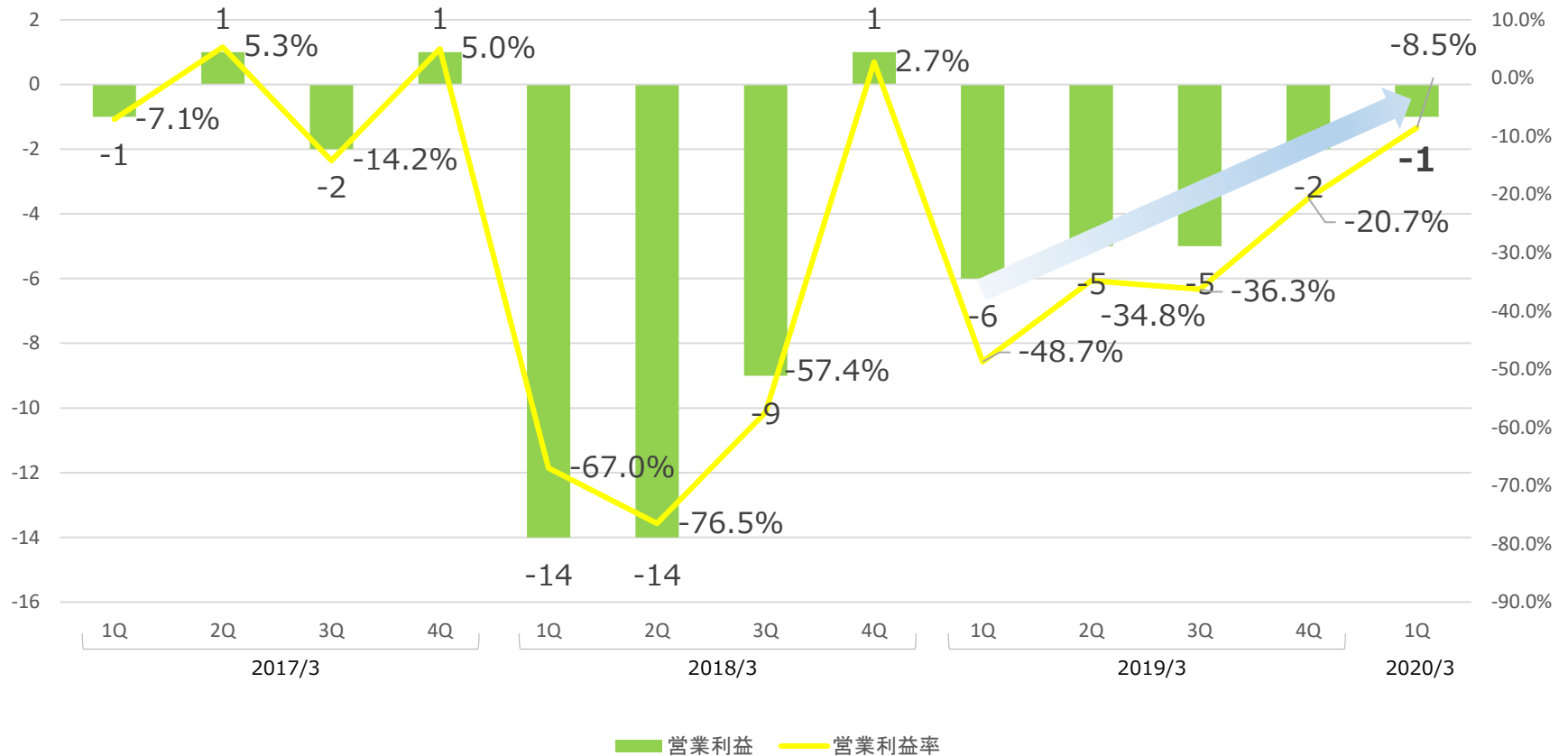
- ・引き続きSES事業のエンジニア採用、育成に集中し、事業規模は拡大傾向
- ・保守案件は安定的に売上計上
- ・コスト、シナジーを最適化するため、7月1日付で株式会社バディネットへ事業移管
- ・株式会社バディネットの既存事業とのシナジー追求で売上増加図る



3. セグメント別概況

【ウェブソリューション事業：営業利益】

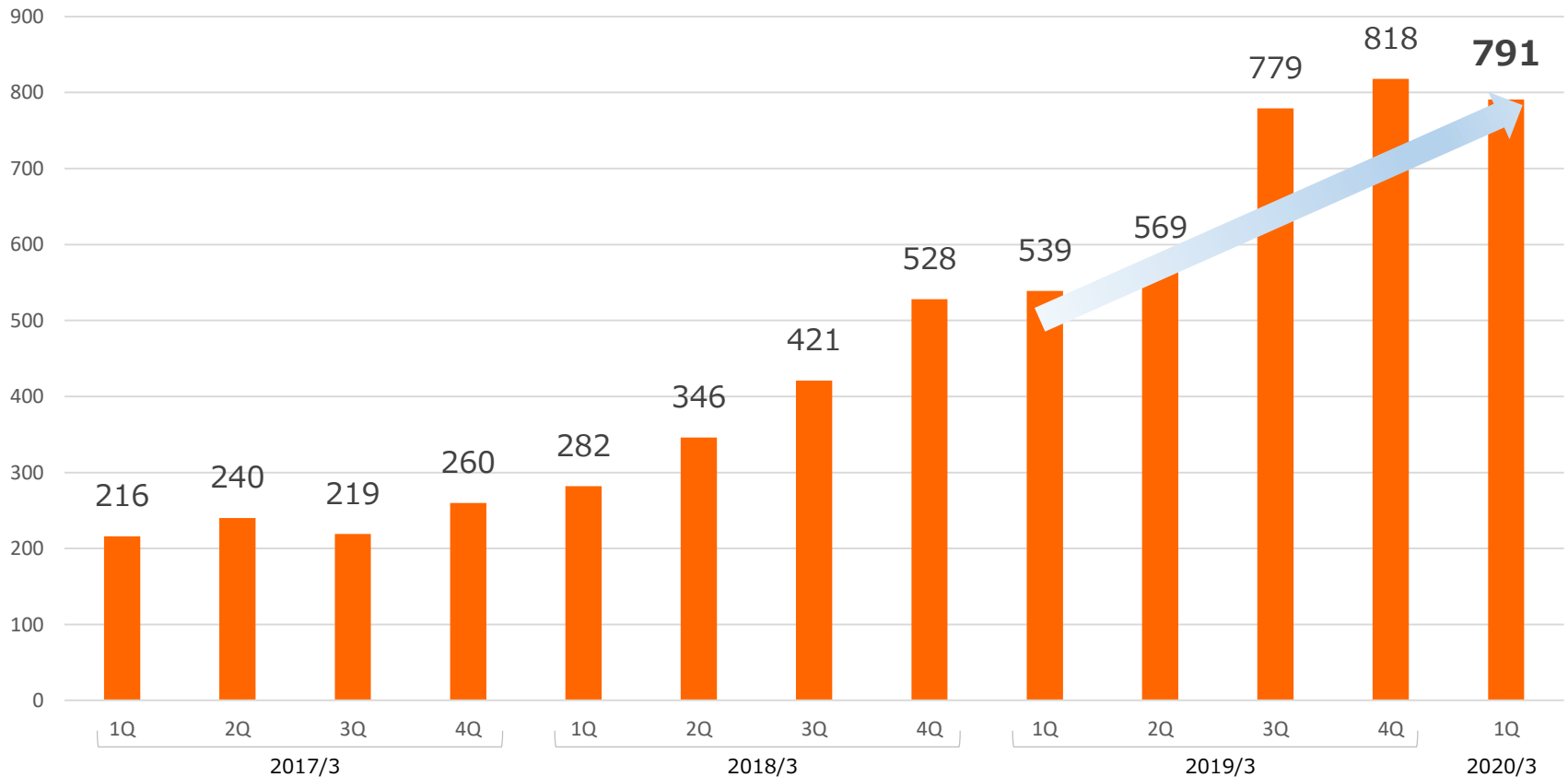
- ・ 販管費の徹底的な見直しにより経費節減
- ・ 売上高の増加により販管費は相対的に減少
- ・ コスト、シナジーを最適化するため、7月1日付で株式会社バディネットへ事業移管
- ・ 株式会社バディネットのインフラ活用でコスト低減図る



3. セグメント別概況

【通信コンサルティング事業：売上高】

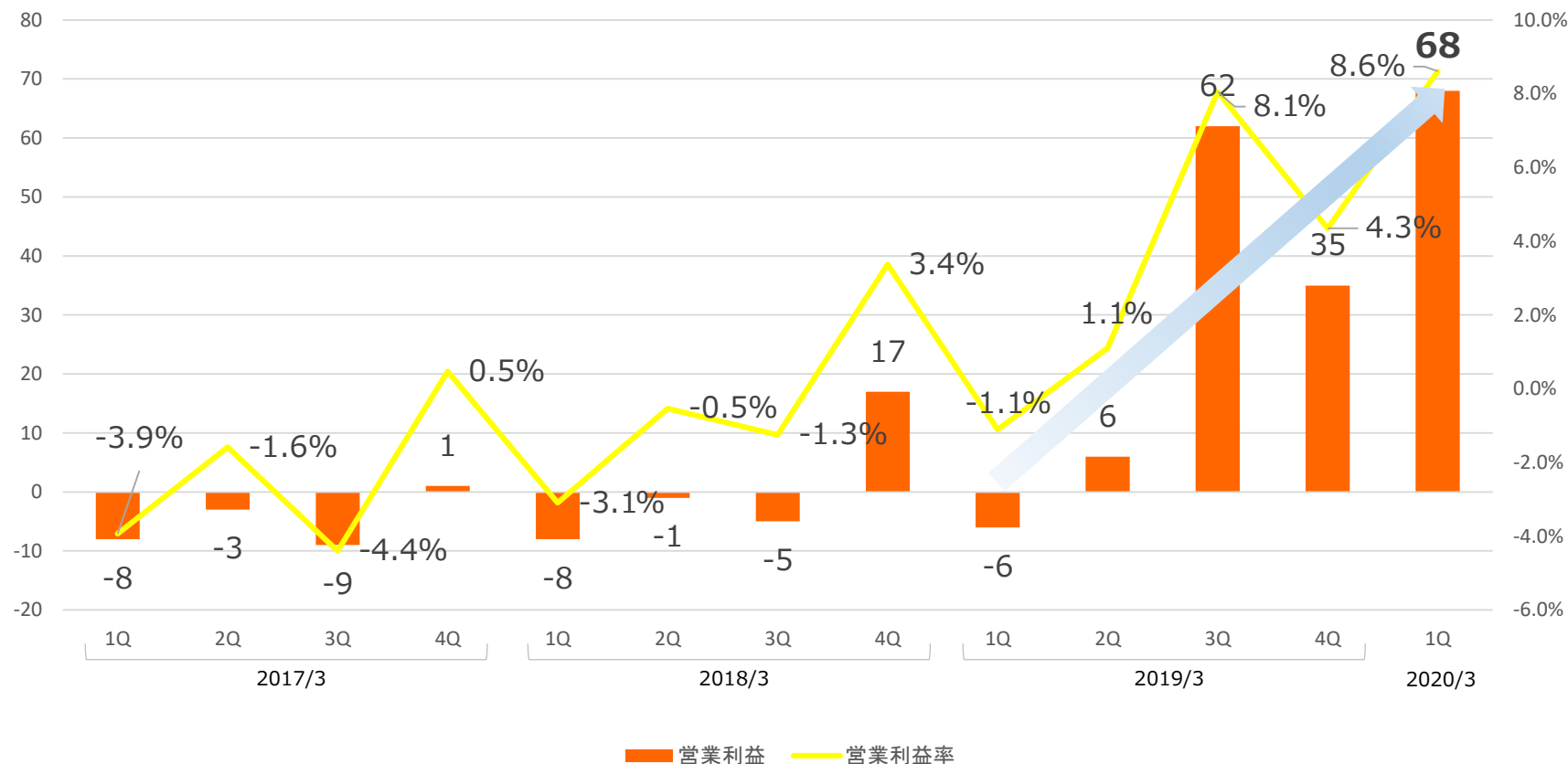
- ・通信建設事業は順調に進捗、端末販売、レンタルの需要伸びあり積み増し
- ・Wi-Fiレンタル事業及びMVNO事業好調に推移
- ・内部体制、パートナー連携強化で、比率の高い通信建設事業の拡大図る
- ・コールセンター移転、拡充で増加図る



3. セグメント別概況

【通信コンサルティング事業：営業利益】

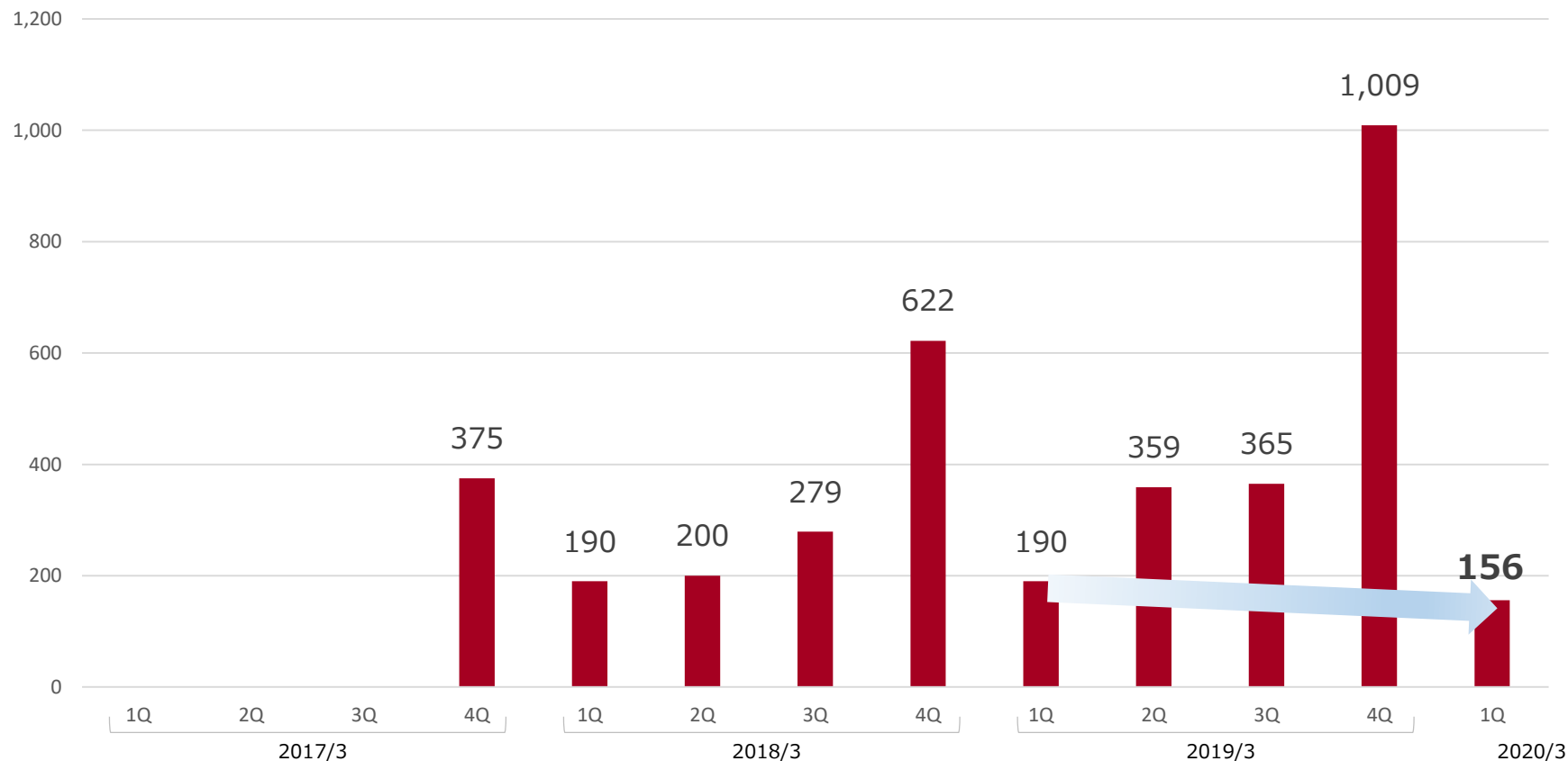
- ・売上総利益率維持、予算対比販管費低減で、過去3期を大きく上回り黒字に
- ・端末販売、レンタル案件で積み増し
- ・通信建設事業規模拡大で売上総利益増加、販管費維持して増加図る
- ・コールセンター移転、拡充で増加図る



3. セグメント別概況

【HPC事業：売上高】

- ・ 第4四半期集中傾向強く、前4Qの反動で減少、前期、前々期を下回る
- ・ 予算ベースでは堅調に推移
- ・ 大型案件の獲得推進続ける
- ・ 民間企業顧客の開拓に注力、規模底上げ図る

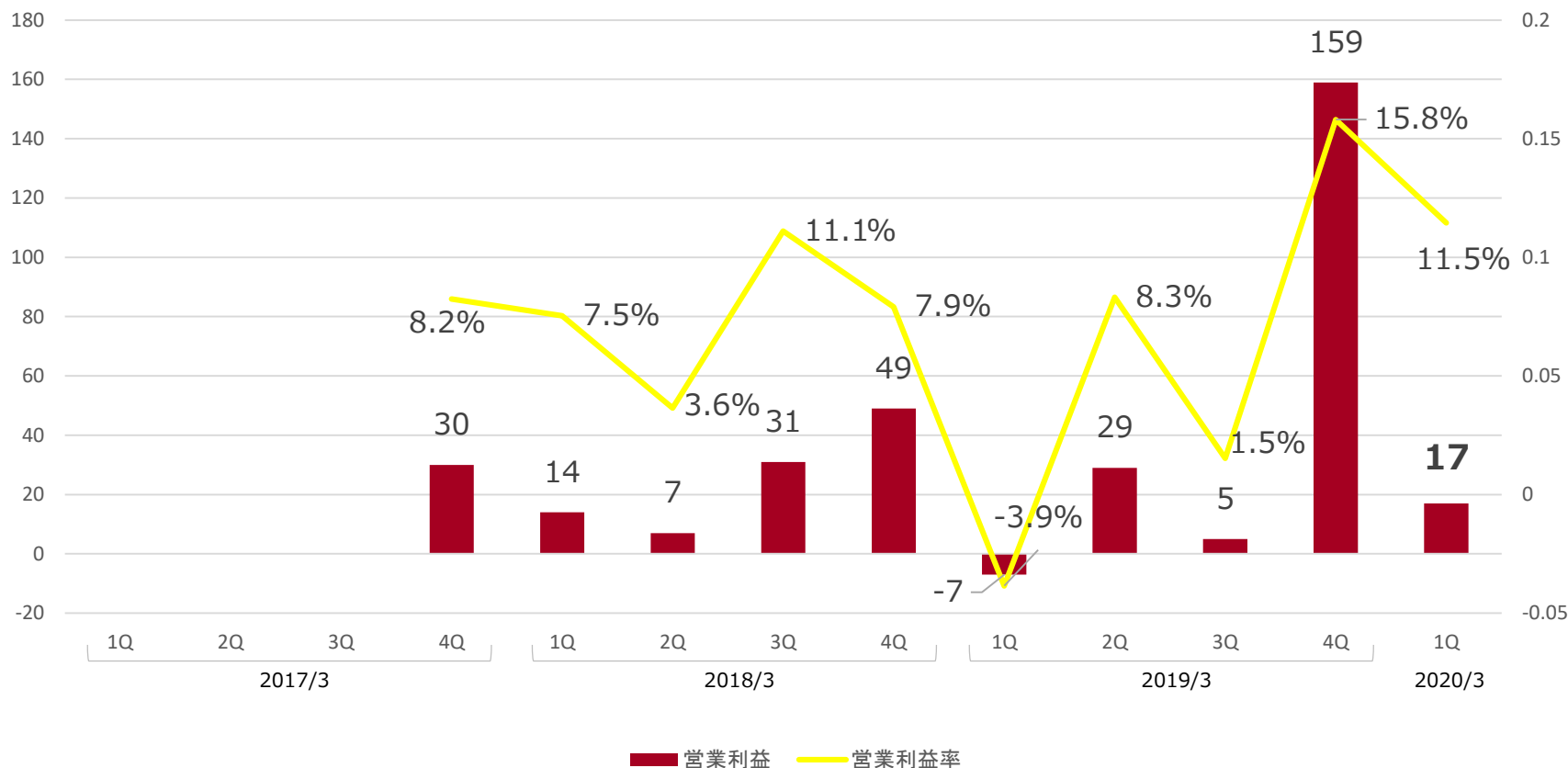


※ 2017年3月期第4四半期から結対象

3. セグメント別概況

【HPC事業：営業利益】

- ・売上高減少も営業支援金含め利益率高く推移、前期を大幅に上回り黒字に
- ・第4四半期に向け、人員の増強、内部体制強化継続
- ・大型案件の獲得推進続ける
- ・民間企業顧客の開拓に注力、規模底上げ図る



※ 2017年3月期第4四半期から結対象

4. 総括

【総括】

2020年3月期第1四半期においては、引き続き業務管理体制の強化、人員の増強に努め、主に、既存事業の拡大に注力した結果、予想に対する進捗率から、第2四半期累計期間の業績予想を大幅に上方修正することとなりました。

通期業績予想に対しては、現時点では当初予想を据え置いておりますが、各セグメントとも好調に推移しており、業績の最大化を目指してまいります。

	実績	予想	予想	予想	予想
	2020年3月期 第1四半期	2020年3月期 第2四半期累計	前期比	2020年3月期	前期比
売上高	2,166	5,200	128.1%	12,500	109.5%
営業利益	69	180	395.2%	500	116.4%
経常利益	65	180	242.5%	500	117.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	38	100	—	300	122.5%
一株当たり当期純利益	42.44円	108.85円	—	326.55円	122.5%

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が本資料作成時点において入手可能な情報および当該情報に基づく仮定に依拠しているため、リスクや不確実性を含んでいることから、実際の業績等は様々な要因により業績見通し等とは異なる可能性があり、当社がその実現を約束するものではありません。

AKIBAホールディングス会社説明

<商号>

株式会社AKIBAホールディングス（旧株式会社アドテック）

<上場市場>

東証JASDAQ市場（スタンダード 証券コード：6840）

<設立>

1983年2月17日

<資本金>

7億円

<事業内容>

グループ会社の統括および運営

<決算期>

3月末

<連結売上高>

114億円（2019年3月期）

<役職員数>

187名（連結 2019年3月末日）

<本社所在地>

〒104-0045

東京都中央区築地2-1-17 陽光築地ビル7F

Tel：03-3541-5068(代表) Fax：03-3541-5083

<拠点>

株式会社アドテック：町田R&Dセンター、大阪営業所

株式会社バディネット：大阪営業所、福岡営業所

アイコニックストレージ株式会社：和歌山コールセンター

<役員>

代表取締役社長	馬場 正身
取締役 管理本部長 CFO	五十嵐 英
取締役 管理本部副本部長	富山 理布
取締役 グループ監査室長	後藤 憲保
社外取締役	丸山 一郎
社外取締役	黒部 得善
社外取締役	後藤田 翔
常勤監査役	石本 圭司
社外監査役	西田 史朗
社外監査役	中川 英之

<会計監査人>

KDA監査法人

<株主名簿管理人>

三井住友信託銀行株式会社

<顧問弁護士>

原 大二郎（ライジング法律事務所）

1983年（昭和58年）	2月	株式会社アドテックを設立
1993年（平成5年）	6月	パソコン用増設メモリモジュールの製造販売を開始
1997年（平成9年）	10月	株式額面変更のため株式会社エフ・ケー・インターナショナルと合併
1998年（平成10年）	11月	日本証券業協会に株式を店頭登録
2004年（平成16年）	12月	日本証券業協会への店頭登録を取消し、ジャスダック証券取引所（現、東京証券取引所JASDAQ（スタンダード））に株式を上場
2013年（平成25年）	5月	株式会社エッジクルー（現 連結子会社）を設立
同年	7月	大阪証券取引所と東京証券取引所の現物市場の統合に伴い、東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に株式を上場
2013年（平成25年）	12月	株式会社ティームエンタテインメントを買収
2015年（平成27年）	1月	株式会社バディネット（現 連結子会社）を買収、バディネットの完全子会社である株式会社モバイル・プランニング（現 連結子会社）もグループに加わる
同年	6月	株式会社ティームエンタテインメントが池袋にてオトメイトガーデン出店
同年	10月	株式会社AKIBAホールディングスに商号変更、新設分割により株式会社アドテック（現 連結子会社）を設立、純粋持株会社体制に移行
同年	10月	株式会社モバイル・プランニングがネットエイジ株式会社のWi-Fiレンタル事業を譲受ける
同年	12月	株式会社AKIBA LABO福岡を設立。福岡県飯塚市においてソフトウェア開発拠点を設置
2016年（平成28年）	3月	iconic storage株式会社（現 連結子会社）を買収
2017年（平成29年）	1月	株式会社HPCテック（現 連結子会社）を買収
2018年（平成30年）	2月	株式会社ティームエンタテインメント株式を売却
2018年（平成30年）	11月	子会社の現物配当により株式会社モバイル・プランニングを直接保有の完全子会社化
2019年（令和元年）	7月	ウェブソリューション事業を株式会社エッジクルーから株式会社バディネットに移管、通信コンサルティング事業に統合
同年	7月	ミナトホールディングス株式会社と業務提携開始

グループ会社概要



電子部品およびコンピューター関連の開発・製造ならびに販売事業
産業・工業用および一般向けパソコン用ならびにサーバ用増設メモリモジュールの他、フラッシュメモリ製品の企画・製造・販売、IoTデバイスの製造販売事業を行っております。高度な技術力と信頼性が求められるハイエンド製品にも注力し、多様化する顧客のニーズに応えるため、独自の技術開発力に基づいた高品質・高付加価値な製品を市場に提供しております。



BPOサービス事業およびMVNO事業のコンサルティング事業
通信キャリアを主とする顧客のビジネスの課題やニーズを的確に分析して課題を解決する、BPOサービス、ビジネスインテグレーション事業を展開しております。また「通信」をキーワードとしたソフトウェア・ハードウェアの開発を行っております。



Wi-Fiルータレンタル事業およびMVNOコンサルティング事業
エンドユーザー向けWi-Fiルータレンタル事業、およびMVNO事業に関するコンサルティング事業を行っております。通信キャリアとMVNO社の間に再販業者として仲介することで、それぞれの顧客のステータスやニーズに応じた細かなコンサルティング、柔軟なご提案を提供しております。



コールセンター事業
顧客の問合せに対応するインバウンド、顧客に営業をかけるアウトバウンド、双方のサービスを行うコールセンター事業を行っております。合わせて、アライアンスパートナーと協業し、他サービスやツールを組み合わせ、より高付加価値なソリューションをご提供しております。



高度計算機の開発・製造ならびに販売事業
主に大学・官公庁の研究開発機関が行う科学技術計算に対応した高性能計算機の開発・製造・販売を手掛け、研究内容によって使用される計算手法、計算能力などに応じて最適なシステムの提案およびインテグレーションを行っております。



資本金：1億円
決算期：3月
売上高：68億円（2019年3月期）
代表者：下津 弘亨

メモリ事業領域以外にハイエンド向けサーバー製品の取り扱いを多数準備中、ソフトウェア関連事業との連携も進めております

事業概要

アドテックは、産業・工業用ならびに一般向けパソコン用およびサーバ用増設メモリモジュールの他、フラッシュメモリ製品の企画・製造・販売、IoTデバイス製造販売事業を中心に事業展開を行っております。

また高度な技術力と信頼性が求められるハイエンド製品にも注力しており、市場から高く評価されております。

アドテックは多様化する顧客のニーズに応えるため独自の技術開発力に基づいた高品質・高付加価値な製品を市場に提供し続けます。

メモリモジュール

メモリモジュール製品とは、複数の半導体メモリーチップ（DRAM）、抵抗、コンデンサー、接続端子等を基板に実装したものです。アドテックのメモリモジュールは、汎用品については全てJEDECの標準設計データを使用しております。

またカスタマイズ品においてもJEDECで実際に標準設計データの設計を担当し、そのノウハウを熟知しているからこそ、高速、大容量のメモリモジュールを、標準規格から外れることなく実現しております。

設計精度は、各セットメーカーよりメーカー純正メモリとして採用いただいていることが証明しております

フラッシュメモリ

フラッシュメモリ製品とは、不揮発性（電源が供給されなくても記憶保持ができる）半導体メモリを使用したデータ記憶媒体です。

アドテックのフラッシュ製品群は、SD、コンパクトフラッシュ、CFast、SSDなどすべて規格団体に登録し、最新の情報をもとに安定した製品を開発、供給しております。

産業用途製品は、開発エンジニアによる顧客本位のカスタマイズ、OEM対応も行い、長期安定供給と保守体制を確立し、国内生産でお届けしております（一部の海外生産品も国内で検証）。

汎用品は、大手海外メーカー数社との提携を行い、社内にて評価検証を行い、アドテックが定める品質に合格したものをお届けしております。

Our Solutions



営業サポート

主に通信キャリアのお客様を対象に、確かなリテラシーを持った全国600名のセールスチームが、お客様企業の売上拡大に貢献します。



フィールド エンジニアリング

全国71拠点を足掛かりに、151班の工事部隊が大手通信キャリアの屋内電波対策工事を中心とした各種通信建設工事を確かな技術でサポートします。



BPOサービス (ビジネスプロセスアウトソーシング)

顧客のビジネスニーズを分析、その最適解を構築する
ビジネス・インテグレーションと、顧客の業務プロセスの設計から運用までをワンストップで請け負うBPO事業を展開。



開発・受託開発 SES事業

IOT・各種センサー等の情報通信機器を中心とした開発と、業務システムの企画・開発・保守といったITサービスの提供並びに技術者人材派遣。

Our Services

Buddy Staffing

(パディスタッフィング)

AKIBAHLの6事業会社で培ったノウハウと、そこで育成された確かな知識、技術を持った優秀なパートナーをお客様へ提供しています。

事業

主な取り組み

MVNO

- ストック型ビジネスの安定成長
- ニッチ市場に特化したSIM拡販戦略
- AI、IoTを活用したパートナーへの総合提案



レンタル

- Wi-Fiルーターの取扱端末の拡充、SIMの多様化
 - >>インバウンド需要強化、アウトバウンド参入（クラウドSIM）
- AIクラウド翻訳機など周辺商材レンタル開始



法人

- 法人向けWi-Fiレンタルの認知拡大施策の開始
 - >>法人をターゲットとしたデジタル広告の配信
 - 継続利用のクライアントを増やし安定した売上の拡大
- 店舗レンタル拡販のためのアライアンス強化



iconicStorage

アイコニックストレージ株式会社

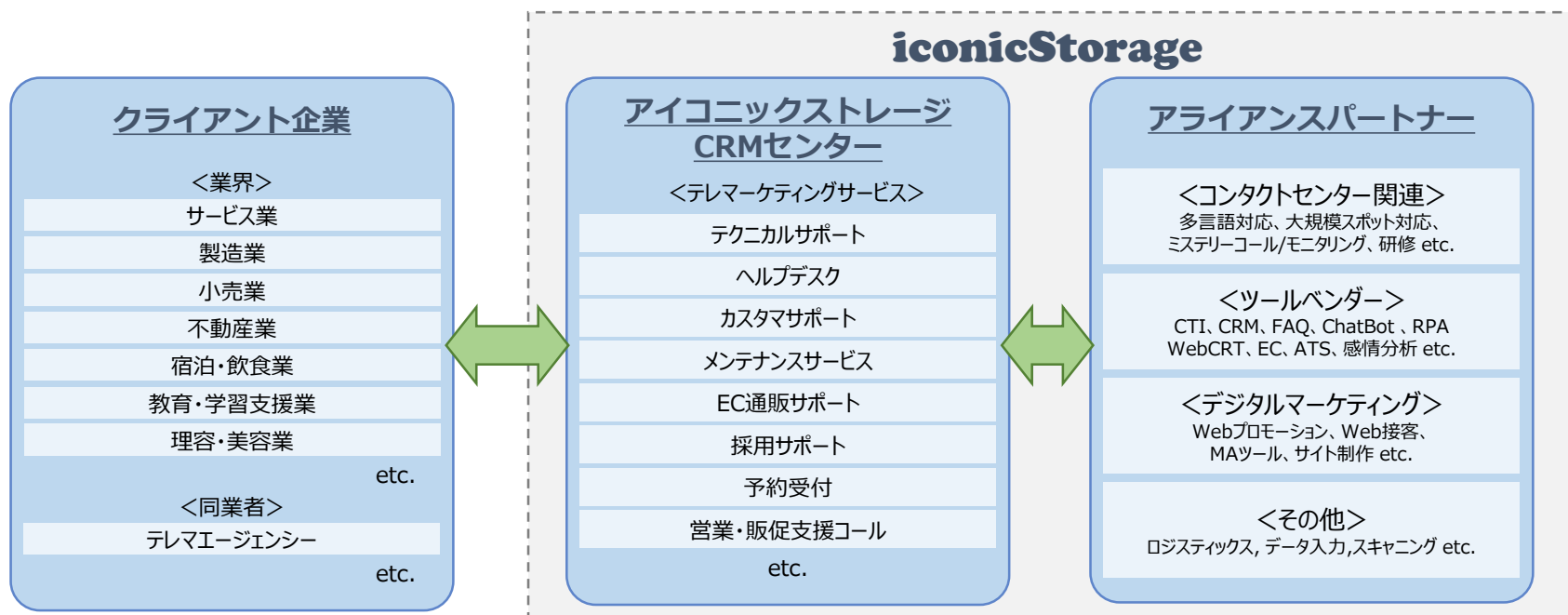
代表者 代表取締役社長 内藤 城次郎
 設立 2010年6月10日
 資本金 21,728,000円
 事業内容 コンタクトセンター受託事業
 コンタクトセンター構築・運営コンサルティング

免許 一般労働者派遣事業 許可番号/派 13-307200
 有料職業紹介事業 許可番号/13-ユ-308210
 認証取得 プライバシーマーク 第17002730(02)号
 情報セキュリティマネジメントシステム JIS Q 27001:2016

当社は、あらゆる業種業態の事業社からコンタクトセンター業務を受託しております。

クライアント企業のマーケティングプロセス(市場調査、販売促進、受注、顧客サポート、リピート促進、督促等)に応じ、24時間・365日運営のCRMセンターを活用した、テレマーケティングサービスを総合的に提供しております。

合わせて、アライアンスパートナーと協業し、他サービスやツールを組み合わせ、より高付加価値なソリューションをご提供いたします。



【事業内容】

主に、高度な科学技術計算機を必要とする大学、研究機関、企業の研究開発部門向けに、科学技術計算分野向けコンピューターの製造、販売を行っております。天気予報、地震予測、自動運転、電子機器や新素材の開発などに用いられ、ビッグデータ解析やAI(人工知能)、ディープラーニング(深層学習)といった分野にも活用されております。

【主要取引先】(五十音順)

会津大学 宇宙航空研究開発機構 大阪大学 海洋研究開発機構 香川大学
金沢大学 九州大学 九州工業大学 京都大学 近畿大学 慶應義塾大学
神戸大学 埼玉大学 佐賀大学 産業技術総合研究所 芝浦工業大学
情報通信研究機構 電磁波計測研究所 成蹊大学 中央大学 中部大学
筑波大学 電気通信大学 東京大学 東京工業大学 東京農工大学
東京理科大学 東北大学 鳥取大学 富山大学 名古屋大学 新潟大学
フローテック・リサーチ 北海道大学 明治大学 立命館大学 早稲田大学 他

製品ラインナップ



デスクトップ
計算機



Xeon Phi
計算機



ラックマウント型
計算機



ポータブル型
計算機



大容量ストレージ
サーバ



サーバメモリ



インフィニバンド



フラッシュ
ストレージ



無停電電源装置



サーバラック
静音ラック

会社概要

社名	株式会社HPCテック HPCTECH Corporation
本社所在地	〒103-0006 東京都中央区日本橋富沢町7-13 洋和ビル4F
TEL	03-5643-2681
FAX	03-5643-2682
設立	2008年10月1日
資本金	1200万円 (資本金準備金600万円を含む)
役員	代表取締役 奥山 義弘
主要銀行	三菱UFJ銀行 春日町支店 普通 0030719



<https://www.akiba-holdings.co.jp/>