

AKIBA HOLDINGS

2023年3月期

第2四半期決算説明資料

2022年11月11日



1. トピックス・概況
2. 2023年3月期第2四半期決算
3. 2023年3月期業績予想
4. セグメント別概況

5. 参考資料

AKIBAホールディングスグループ 会社説明

※資料中の数字の単位は、別途指定ない限りすべて百万円

01

トピックス・概況



利益の獲得が順調に進捗したため利益予想を上方修正

2Qとして営業利益及び経常利益ベースで過去最高益を計上

第2四半期累計期間として過去最高の営業利益及び経常利益を計上いたしました

通期業績予想を上方修正

通信コンサルティング事業、HPC事業などが好調に推移し、各段階利益の積み上げが順調に進捗したため、PC特需の落ち着きに起因し売上高については減収となったものの、各段階利益を見直し上方修正することといたしました

経済環境の変化に対応し骨太な事業基盤を構築

引き続き、通信コンサルティング事業、HPC事業において着実に利益を積み上げる他、経済環境の変化に対応し、収益獲得の安定化に取り組んでおり、環境の変化に対する影響を押さえた骨太な事業基盤の構築を推進してまいります

収益機会の拡大を目指し更なる事業の成長を推進

当社では、厳しい経済環境の中、ビジネスモデルの一部修正などを実施し収益の安定化に努めたほか、通信コンサルティング事業、HPC事業において順調に事業が進捗した結果、2Qとして、営業利益及び経常利益について過去最高益を達成いたしました。

なお、通期業績予想は2Qまでの事業の進捗を加味し、PC特需の落ち着き等に起因し売上高については減収と予想するものの、各段階利益を見直し上方修正することといたしました。

今後も、新規商材の投入、成長事業への戦略投資により、更なる収益の拡大を推進してまいります。

	FY2022 2Q 実績	FY2023 2Q 実績	前期比	FY2023 通期 当初予想	FY2023 通期 修正予想	当初予想比
売上高	7,559	6,677	88.3%	16,500	15,000	90.9%
営業利益	186	459	246.9%	650	780	120.0%
経常利益	188	422	223.9%	640	740	115.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	96	276	287.8%	350	460	131.4%
一株当たり 当期純利益	10.47円	30.12円		38.10円	50.08円	

※本資料に記載されている業績見直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及び当該情報に基づく過程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直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

02

2023年3月期第2四半期決算





メモリ製品製造販売
(メモリ・IoT)



株式会社アドテック

メモリ製品の製造・販売、IoTソリューション事業 等
※シーアールボックスは2022年10月1日にアドテックに吸収合併

通信コンサルティング
(通信建設テック)



株式会社バディネット

エンジニアリング事業、コンタクトセンター事業 等

H P C
(高性能科学技術計算機)



株式会社H P Cテック

高性能計算機の開発・製造及び販売事業

その他
(旅館ほか)

Diamond pets & resort

株式会社ダイヤモンドペット&リゾート

旅館事業、ペット商品事業、IT事業、イベント事業、不動産事業 等

AKIBAグループの事業規模の拡大に伴い、 経営指導料(※)の算定基準を見直し

AKIBAグループの事業規模の拡大に従い、各グループ会社での全社費用の負担の方法を見直し、本年度から、経営指導料の各子会社への配分額を修正いたしました。

※AKIBAホールディングスが各子会社に対して提供する、シェアードサービス及び経営管理に関する対価として、各子会社への業務などの提供内容に従い、経営指導料を徴収しております。

経営指導料

会計期	金額	備考
FY2023/ 2 Q	91	FY2023より変更
FY2023/ 1 Q	92	
FY2022/ 4 Q	37	
FY2022/ 3 Q	37	
FY2022/ 2 Q	36	
FY2022/ 1 Q	37	

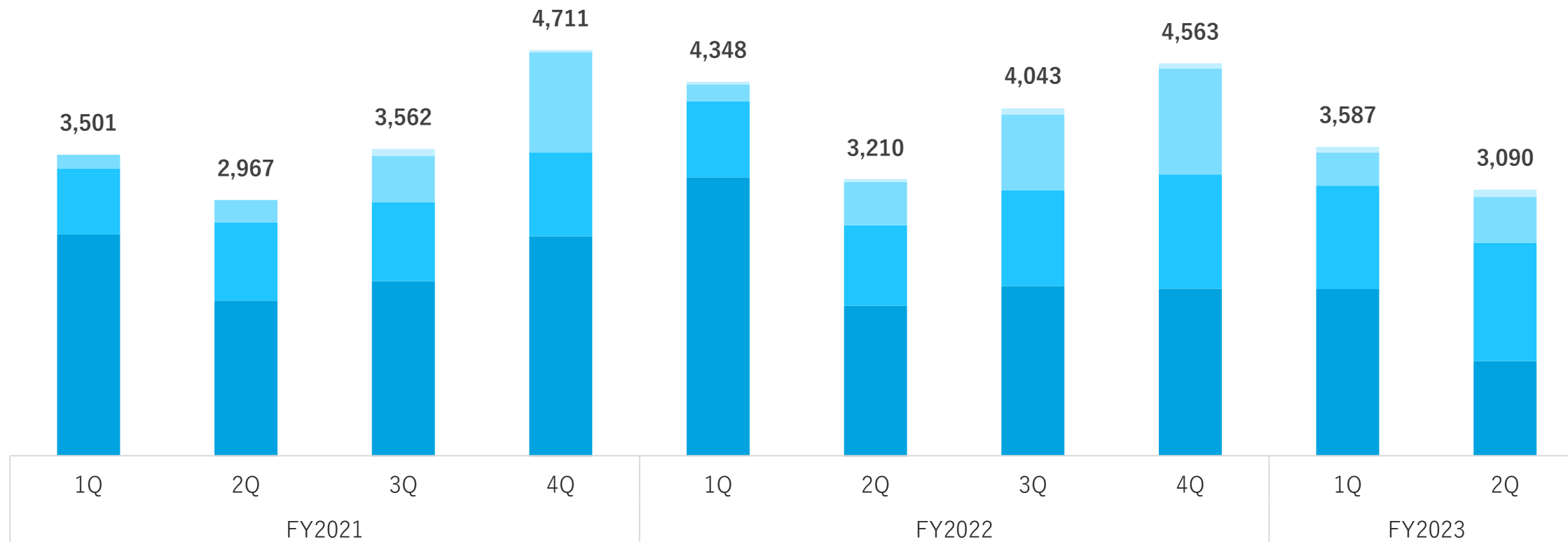
第2四半期累計期間として、過去最高益を達成

	売上高	前年同期比	営業利益	前年同期比	トピックス
連結	6,677	88.3%	459	246.9%	2Qとして過去最高益を達成
メモリ製品製造販売 (メモリ・IoT)	3,036	60.9%	77 (※)	47.4%	コロナ禍及びPC特需の落ち着きなどの要因により売上が減少しています。また、経営指導料の負担(※)が大きく利益額に影響があります(P.20をご参照ください)。事業構造の見直しを進め、改善を進めてまいります。
通信コンサルティング (通信建設テック)	2,583	142.0%	243	243.0%	2Qとして売上・利益ともに過去最高
HPC (高性能科学技術計算機)	919	130.3%	82	259.8%	2Qとして売上・利益ともに過去最高
その他 (旅館ほか)	137	281.2%	56	—	(全社費用等の調整額を含む)

PC特需の落ち着きを主要因として売上高は減収

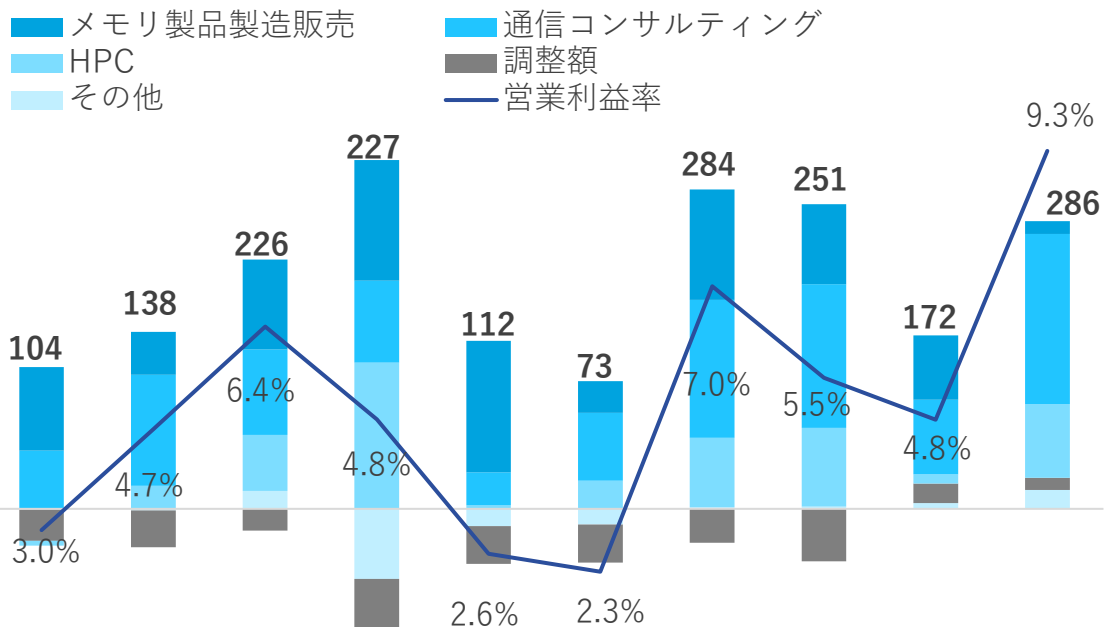
連結売上高

■ メモリ製品製造販売 ■ 通信コンサルティング ■ HPC ■ その他 ■ 調整額

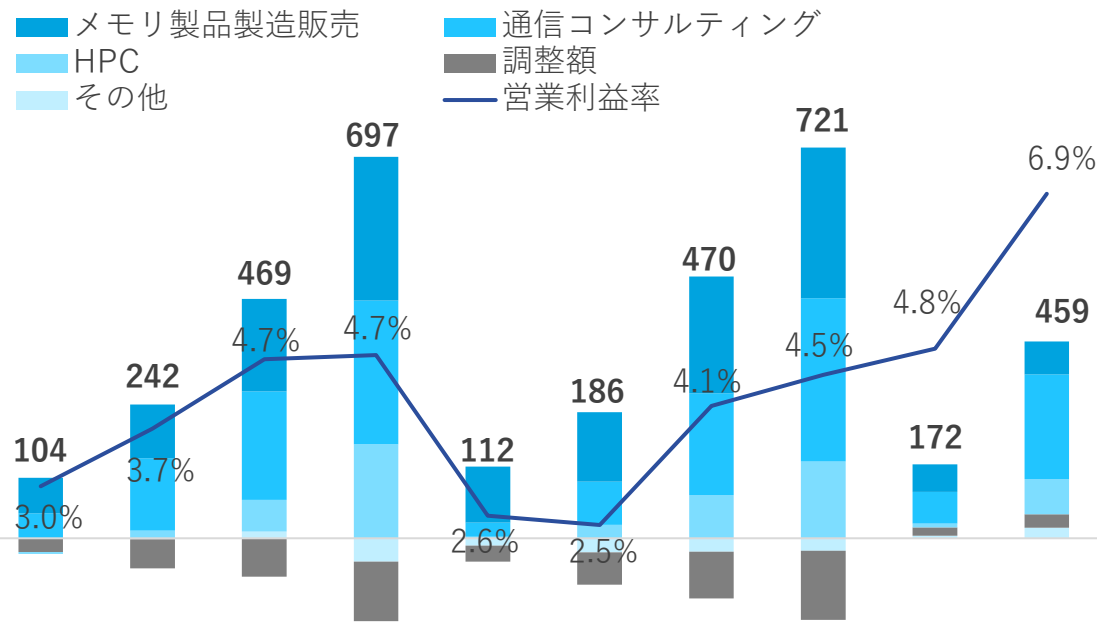


通信コンサルティング事業の伸長により第2四半期として過去最高益

連結営業利益 会計期間



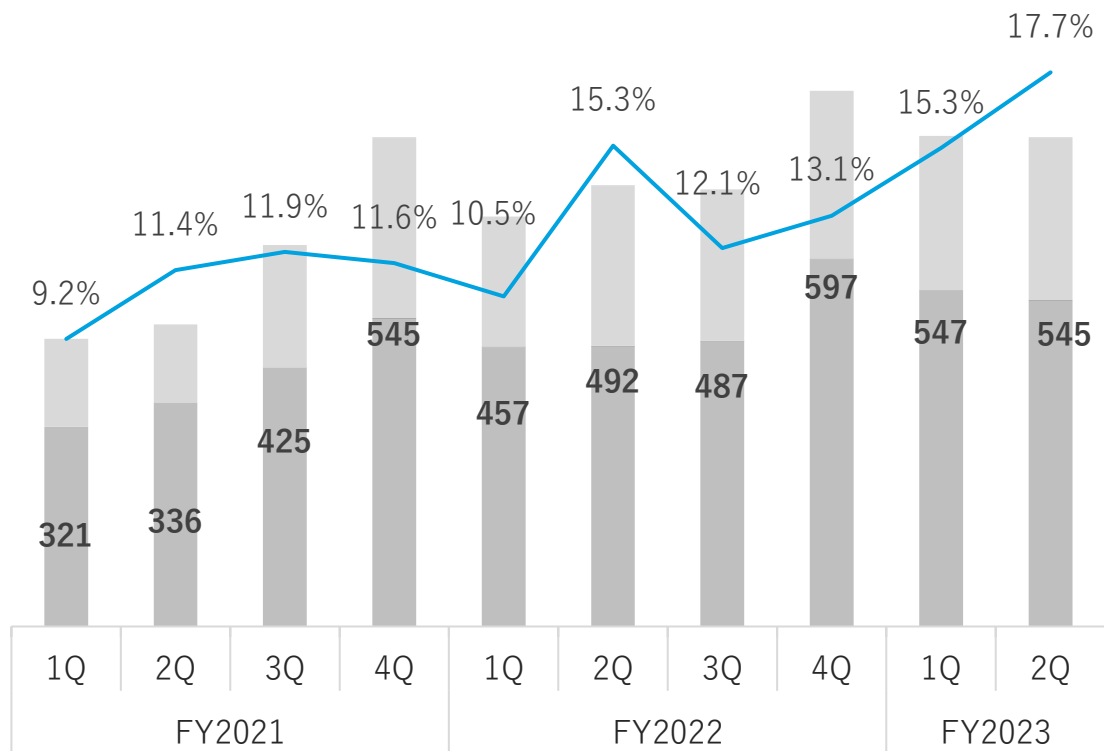
連結営業利益 累計期間



事業の拡大のため、採用強化の方針

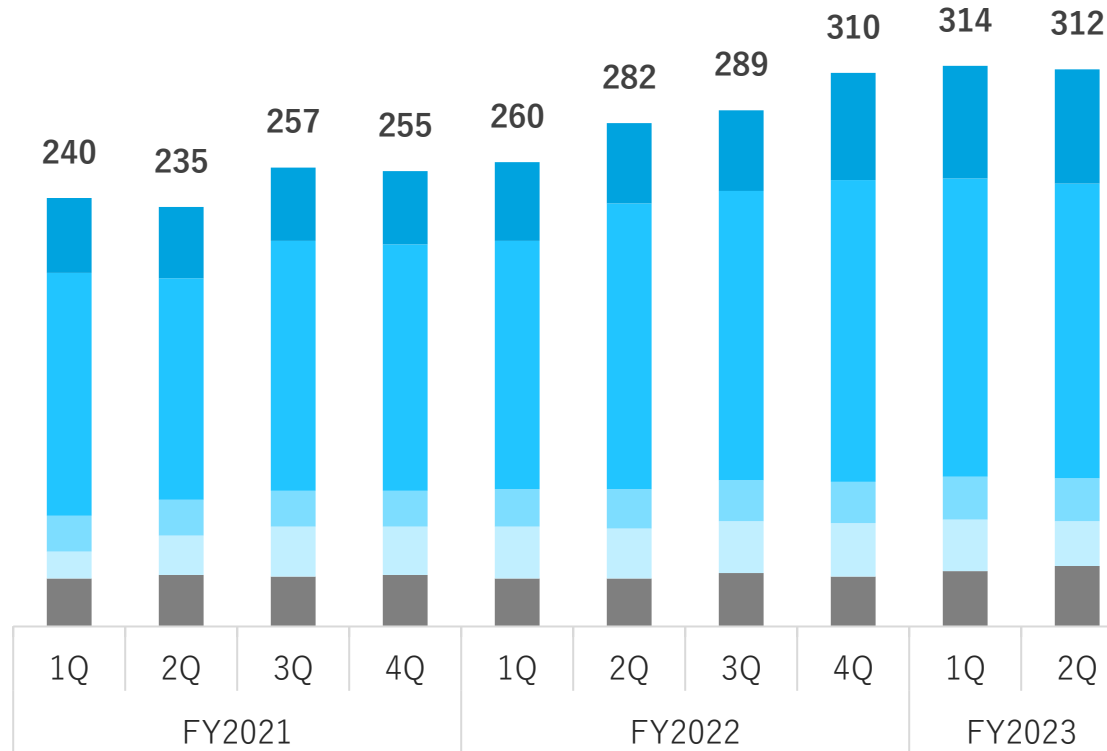
販売費及び一般管理費

- その他
- のれん償却
- 人件費
- 販管費率



役職員数（人）

- メモリ製品製造販売
- 通信コンサルティング
- HPC
- その他



事業環境を鑑み、前期末に比べ棚卸資産を積み増し

- 部材の調達難、長納期対策の継続により棚卸資産を確保しているものの、決済の進捗により、買掛金残高および現預金残高については減少
- 売掛金についても、回収の進捗により減少
- 順調な利益の積み上げにより、株主資本は増加
- 資本金の額が1億円となる減資を実施

貸借対照表

	FY2022/ 4 Q	FY2023/ 2 Q	前期末比
流動資産	8,764	8,057	91.9%
現預金	3,753	3,131	83.4%
売掛債権	3,472	3,111	89.6%
棚卸資産	1,291	1,586	122.8%
固定資産	412	416	101.0%
繰延資産	-	-	-
資産合計	9,177	8,474	92.3%
流動負債	5,724	4,883	85.3%
短期借入金	2,950	3,050	103.4%
買掛金	1,766	963	54.5%
固定負債	779	613	78.7%
長期借入金	622	443	71.3%
負債合計	6,504	5,497	84.5%
株主資本	2,424	2,701	111.4%
資本金	700	100	14.3%
利益剰余金	1,255	1,819	145.0%
負債・純資産合計	9,177	8,474	92.3%

減収するも堅実な利益の積み上げにより、 第2四半期として**過去最高益**

- 1Qと同様、PC特需の落ち着きに起因し売上高については減収
- 事業構造の一部見直しを進め収益を安定させるほか、通信コンサルティング事業での受注件数の増加、HPC事業での事業規模拡大に伴う収益の積み増しなどから**大幅な増益**

損益計算書

	FY2022/ 2 Q	FY2023/ 2 Q	前期比
売上高	7,559	6,677	88.3%
売上原価	6,423	5,125	79.8%
売上総利益	1,135	1,552	136.7%
販売費及び一般管理費	949	1,092	115.1%
営業利益	186	459	246.9%
営業外収益	14	6	41.1%
営業外費用	12	42	351.6%
経常利益	188	422	223.9%
特別利益	0	-	-
特別損失	6	-	-
税金等調整前当期純利益	183	422	230.9%
法人税等合計	79	127	160.2%
当期純利益	103	295	285.6%
非支配株主に帰属する当期純利益	7	18	256.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	96	276	287.8%

03

2023年3月期業績予想



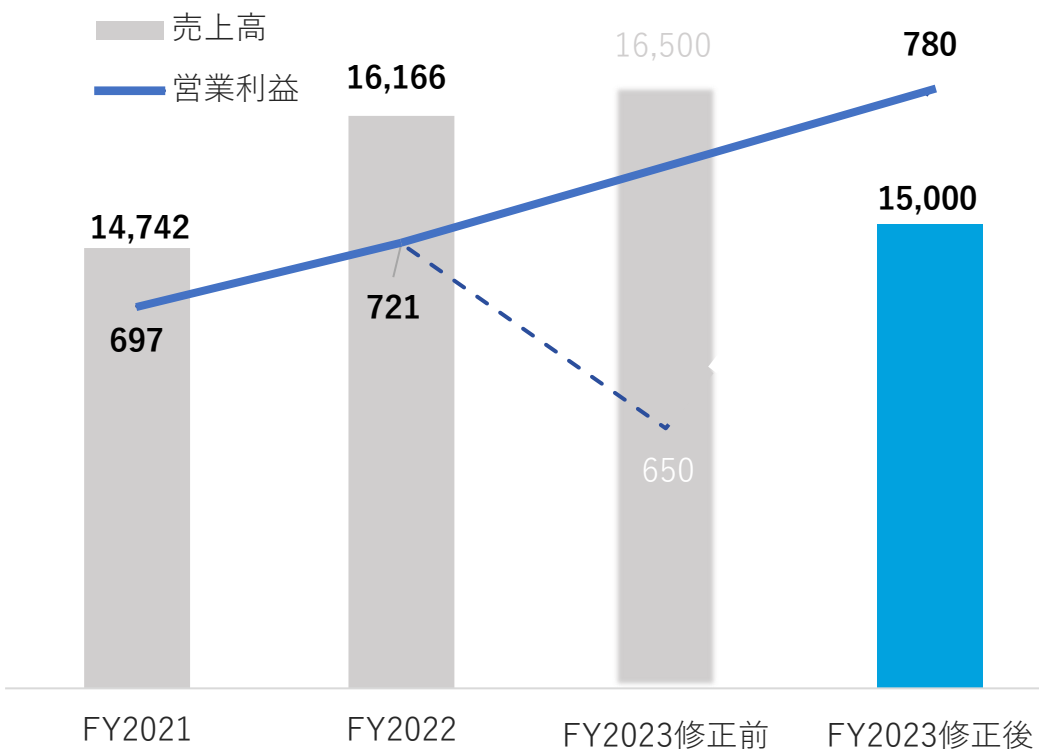
通信コンサルティング事業、HPC事業が好調に推移したことにより、利益予想を上方修正

通期予想

売上高 : 15,000 前期比 : 92.8%

営業利益 : 780 前期比 : 108.1%

PC特需の落ち着きに起因し売上高については減収と予想するものの、通信建設工事及びコンタクトセンター事業の好調、HPC事業の売上拡大により、各段階利益を見直し上方修正することといたしました。新規商材の投入、成長事業への戦略投資により、更なる収益の拡大を推進してまいります。



04-1

セグメント別概況 (メモリ製品製造販売事業)

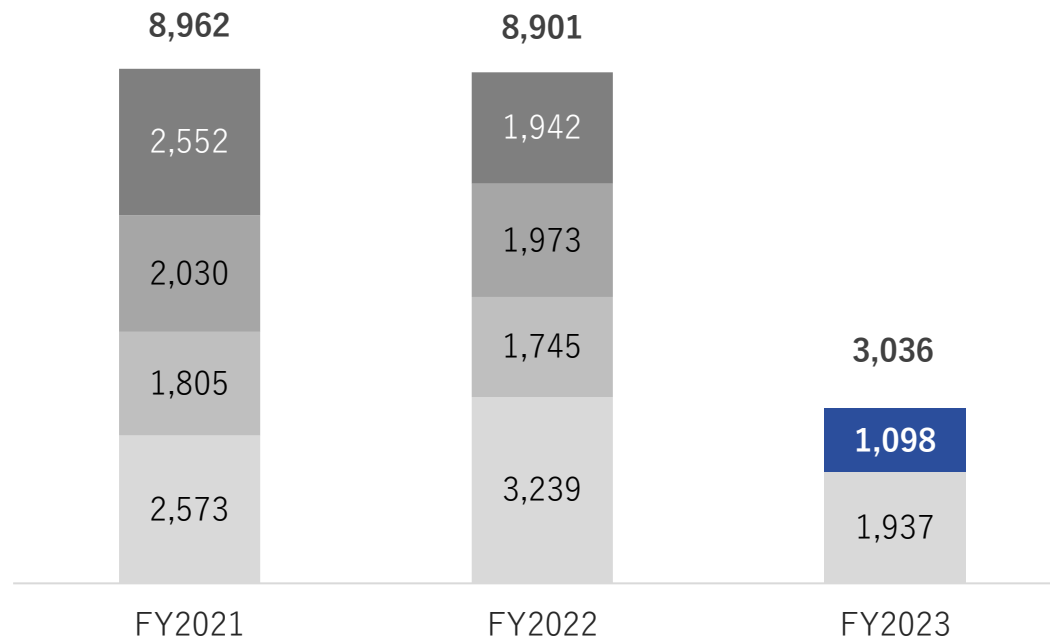


PC特需の落ち着きに起因し売上高については減収

- コロナ禍およびウクライナ危機等の影響から引き続き部材の調達環境への注視が必要
- 法人向けや産業用製品の需要は回復しつつあり、長納期化対策への対応を推進し、販売機会の拡大を図る
- PC特需の落ち着きに伴い、メモリ関連製品の売上高が減少しているものの、獲得利益に関する影響は小さい
- B2C向け商品の拡充により、販路の多様化を図る
- 一次産業向けIoTビジネスの商品開発を促進し、新たな事業の柱として育成

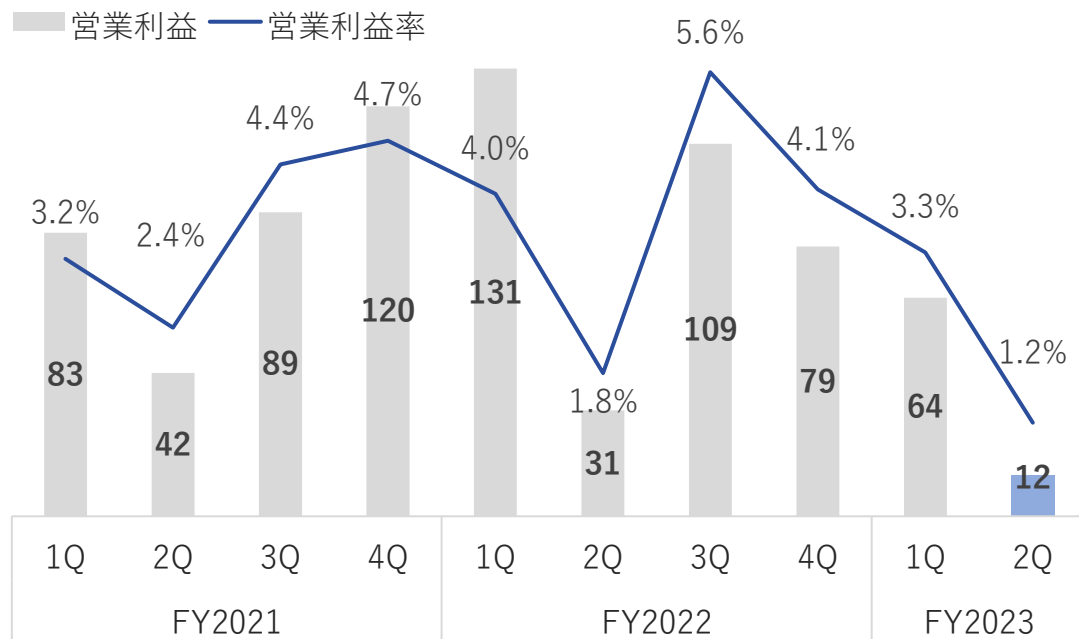
売上高

■ 4Q ■ 3Q ■ 2Q ■ 1Q

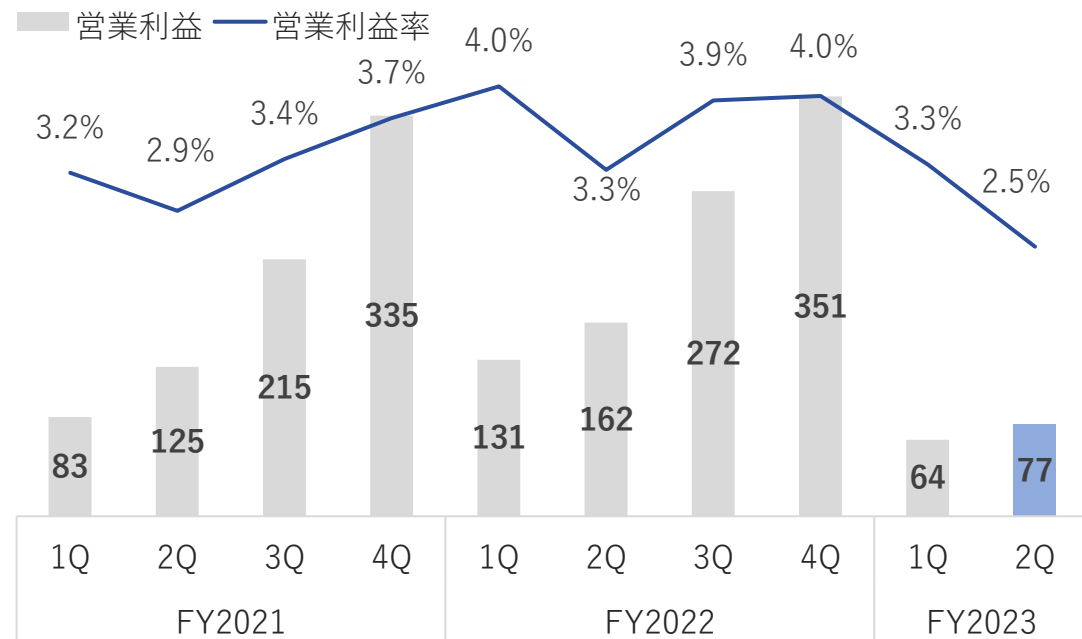


一時的な減益も、収益構造の見直しにより回復へ

営業利益 会計期間



営業利益 累計期間

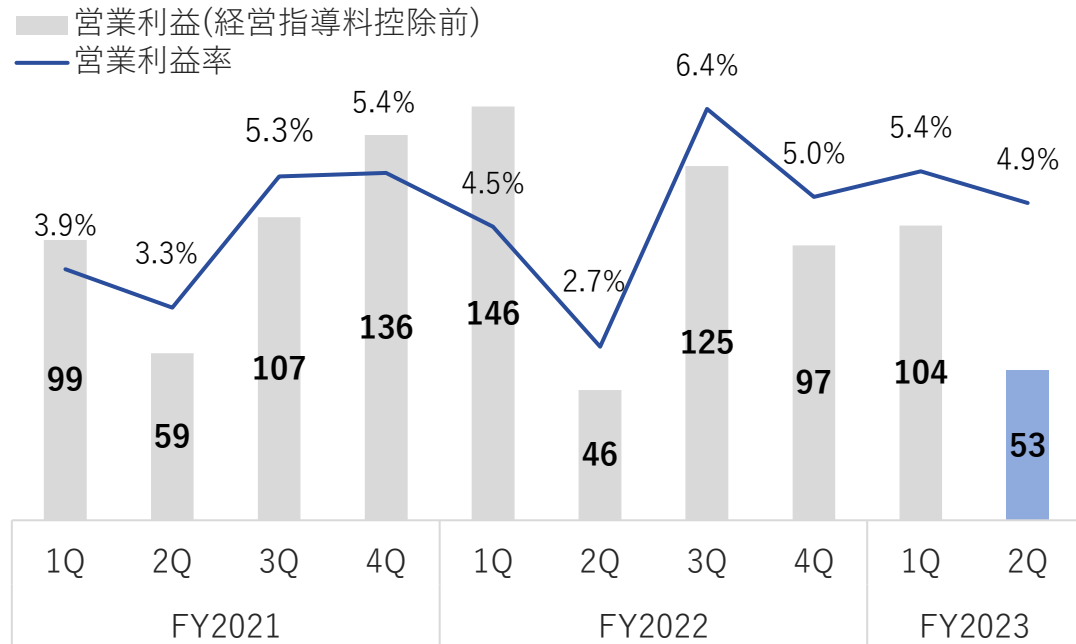


- 部材の調達難などにより電子部品の取得原価が高騰。代替品を利用するも、利益率の低下が発生。
- サプライチェーンの滞留による部材の調達への制限が継続し、購入需要を全て消化しきれない環境は継続している。
- 新製品の開発及び既存事業を活用した新ビジネスモデルの構築により収益獲得構造の見直しを更に推進していく。

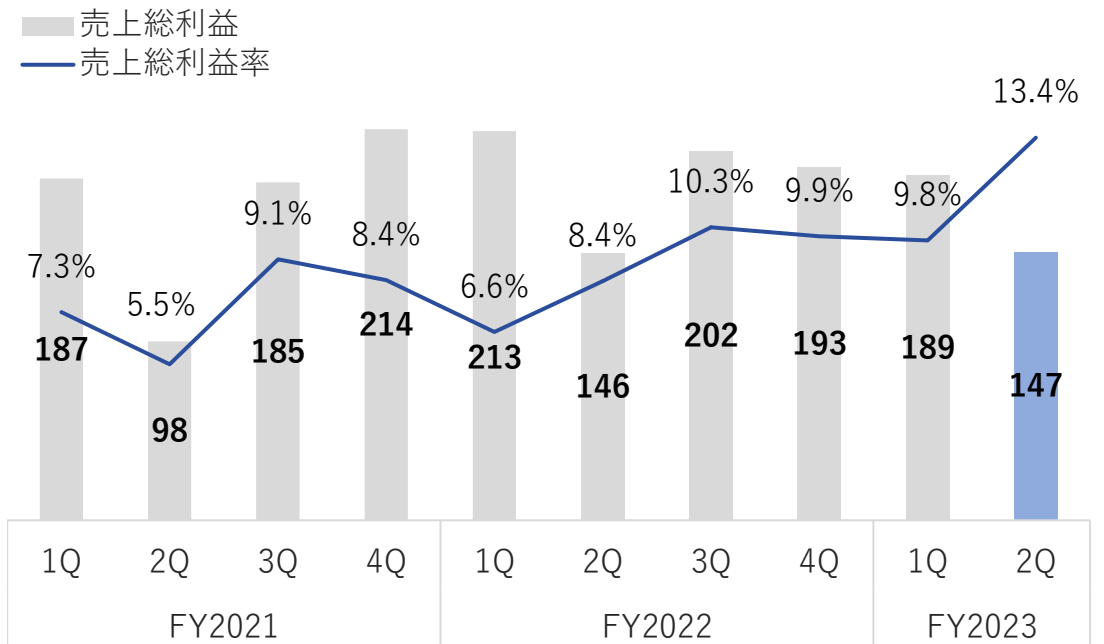
※販管費の増加及びこれに伴う営業利益率の低下が見られますが、内部費用の配分が主要因となります。

経営指導料の算定基準の見直しに伴う過年度利益比較

営業利益（経営指導料控除前）



売上総利益



経営指導料の各子会社への配分額の修正による大幅な影響があるため(P.8参照)、過年度との比較性を考慮し、通常の営業利益による比較に加え、営業利益から経営指導料を差し引いた利益及び売上総利益で、過年度比較を実施しております。

Ruijie Networks社製品の取り扱い開始

～長年産業用部品を供給したアドテックのノウハウを活かす～

革新的な差別化価値のある ソリューションを提供

製造業のスマートファクトリー化の推進の為に、エッジコンピューティング用の産業用PCやIoT端末などのデバイスと共に、エンタープライズネットワーキングベンダーであるRuijie Networks社のネットワーク関連製品の取り扱いを開始いたしました。Wi-Fi 6 高速無線アクセスポイントやコンパクト型L2スイッチ製品、ネットワーク管理の可視化とリモートメンテナンスを実現するJaCSソリューションを提供し、お客様の製造現場の分散コンピューティングを支援いたします。

Ruijie Networks社 について

Ruijie Networksは2003年に中国で設立され、ネットワークインフラ製品とソリューションの研究開発・設計・販売を主な事業としています。2003年の設立以来、Ruijie Networksは技術のビジネスシーンへの融合進め、ユーザーに寄り添った製品群を展開し、デジタルトランスフォーメーションを通じてユーザーのビジネス価値の革新の実現を一貫して支援してきました。現在、Ruijie Networksの製品とソリューションは世界50ヶ国以上の国と地域で展開されております。

Ruijie



ネットワークスイッチ



壁埋込型無線アクセスポイント



室内型無線アクセスポイント
(壁設置・据え置き型)



室外無線アクセスポイント

京成バスの連節バスにデジタルサイネージを設置

～千葉ロッテマリーンズ情報、広告など多彩な情報を配信～

デジタルサイネージによる 連節バス内情報配信サービス

京成バス 新都心幕張線連節バス（5車両）にデジタルサイネージによる千葉ロッテマリーンズのコンテンツ及び広告配信サービスを開始いたしました。

連節バスの車内に液晶ディスプレイを設置し、千葉ロッテマリーンズの最新球団情報をメインコンテンツとして配信するほか、地域にマッチした広告動画・静止画などバラエティー豊かなコンテンツを配信いたします。

実施路線

新都心幕張線連節バス走行（幕01・幕03）

区間：幕張本郷駅～免許センター～テクノガーデン～海浜幕張駅～ZOZOマリンスタジアム



クラウド対応型DOセンサー（溶存酸素計） 実証実験開始

エビの陸上養殖場で 水質監視を自動化

当社では第1次産業分野でクラウドサービスを展開する株式会社アクト・ノードと業務提携を行い、オーガニックで高品質且つ、安心して安全なエビを養殖する株式会社シナジーブリーディングのエビ養殖場で、リアルタイムの水質監視を実現するクラウド対応型のDOセンサー（溶存酸素計）とIoT端末を使った実証実験を開始しました。

水中の溶存酸素、水温データを自動的にクラウドへアップし、いつでも、どこからでも、スマートフォンやPCで、簡単に24時間水質の監視が可能です。



(左) DOセンサー [溶存酸素計] (右) 株式会社アクト・ノードのアプリケーション【アクト・アップ】

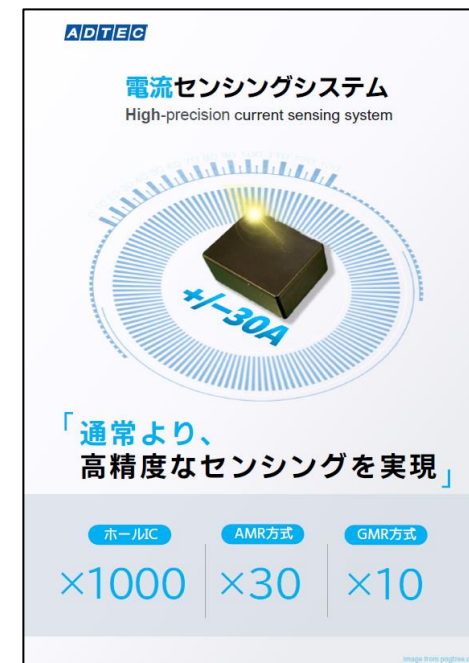
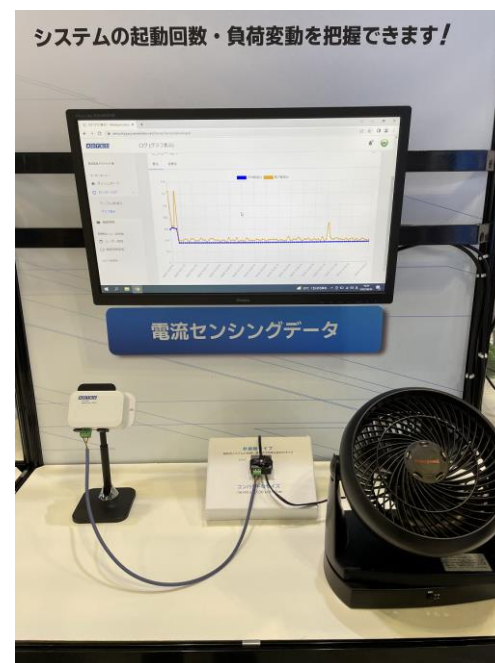
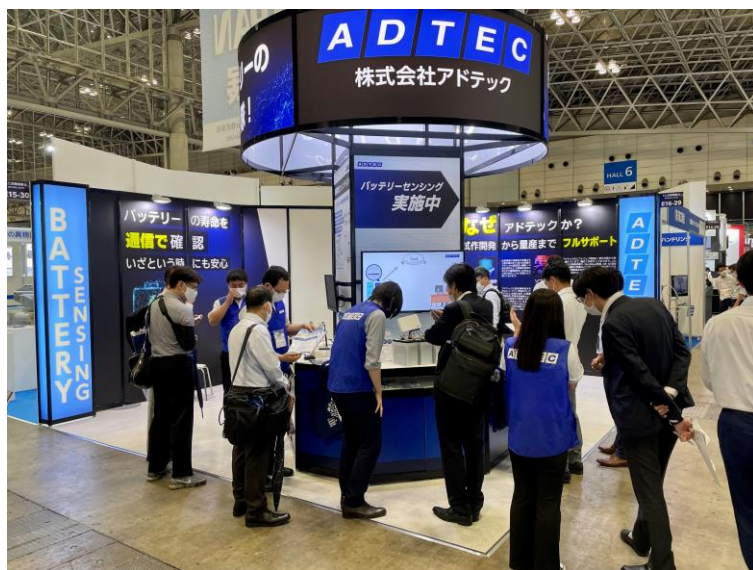
新IoT製品開発完了 バッテリージャパン二次電池展に製品出展

電流センシング(死活監視) システムを展示

機器の稼働(死活)状況を、電流の通電状況を確認することで可視化、管理システムの電源ON/OFFの状況や、消費電流、異常発生時の電流変化も確認する事が出来、遠隔監視が可能となります。

設備関係の需要者から多数の採用検討の依頼を受けており、実環境での実証実験の準備を進めています。

二次電池展(2022年8月31日~9月2日 幕張メッセ)に出展し、反響が多数あり、近い将来での、量産販売開始を見込んでいます。



04-2

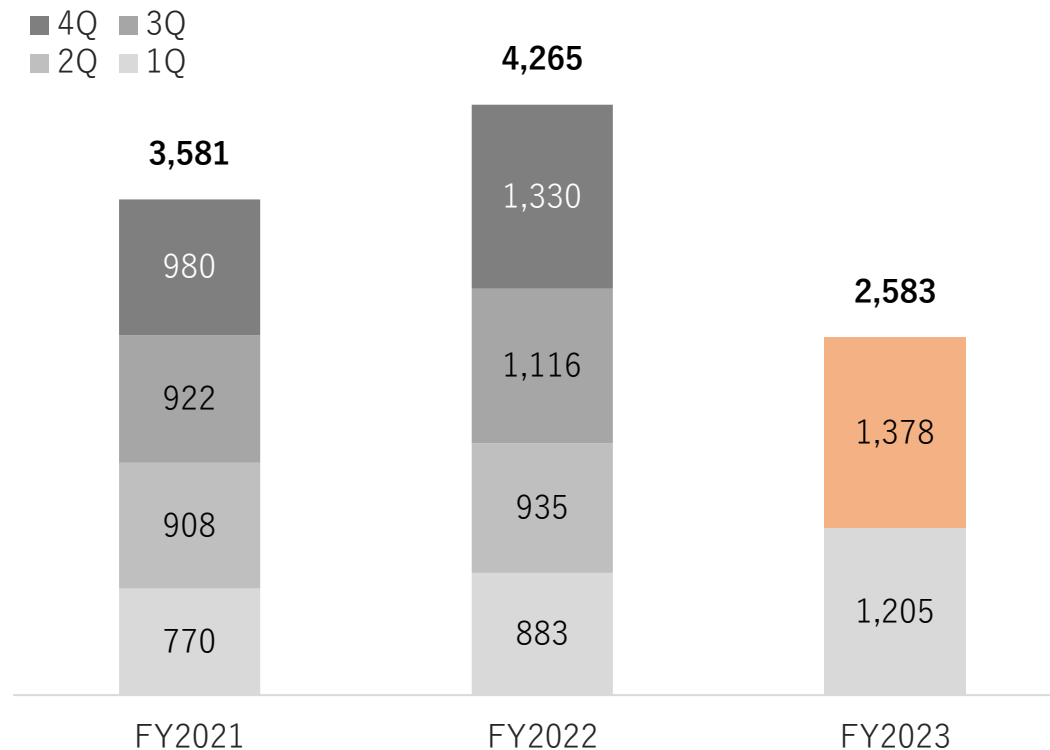
セグメント別概況 (通信コンサルティング事業)



事業全体の積み上げにより単Q及び2Q累計ベースで 過去最高の売上を計上

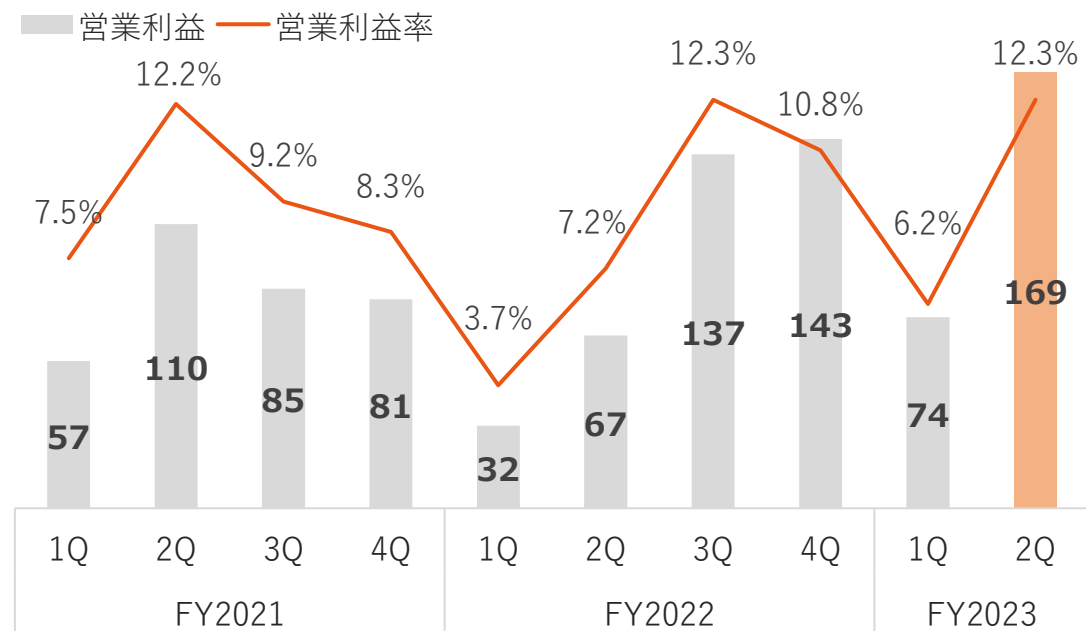
- キャリア3Gサービス終了に伴う関連工事が引き続き堅調、通信建設工事の受注件数も高水準を維持
- コンタクトセンター事業において各種新規案件の獲得を推進し受注件数が伸長
- 既存事業の強化及び新規案件の収益化の推進により、更なる成長を図っていく

売上高

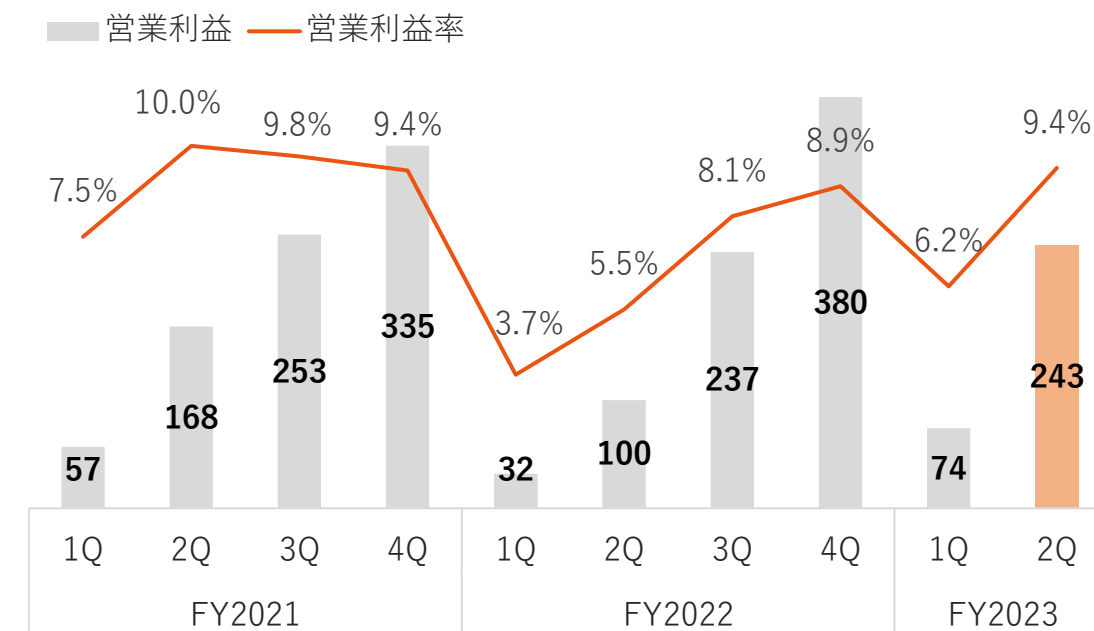


売上高と同様に、単Q及び2Q累計でも過去最高益を達成

営業利益 会計期間



営業利益 累計期間

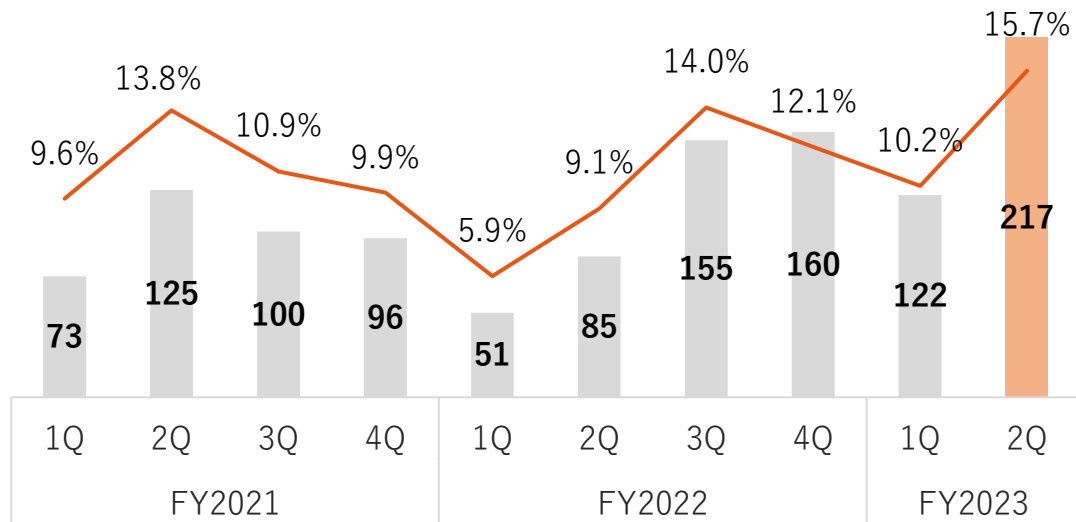


- 順調に事業が進捗し、2Qとして、過去最高益を達成
- キャリア3Gサービス終了に伴う関連工事を中心に各種通信建設案件の受注件数が拡大
- コンタクトセンターの増床に伴う受電体制の最適化により効率化が推進され、収益性が向上

経営指導料の算定基準の見直しに伴う過年度利益比較

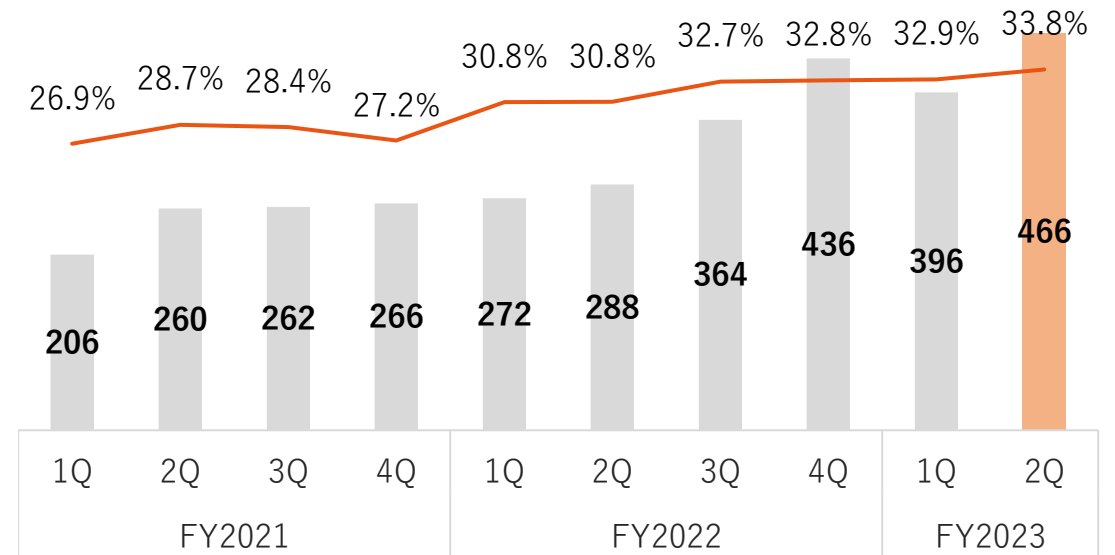
営業利益（経営指導料控除前）

■ 営業利益(経営指導料控除前)
— 営業利益率



売上総利益

■ 売上総利益
— 売上総利益率



経営指導料の各子会社への配分額の修正による大幅な影響があるため(P.8参照)、過年度との比較性を考慮し、通常の営業利益による比較に加え、営業利益から経営指導料を差し引いた利益及び売上総利益で、過年度比較を実施しております。

タレント「みちよば」さんを起用したプロモーションを実施



2022年10月3日（月）～
株式会社バディネット 新WEBCM 解禁!!

タイトル : 「世界を変えるために篇」

出演者 : 池田美優、橋本 望

本編動画 : <https://youtu.be/0AQx1r3X92E>

特設サイト : <https://buddynet.jp/yarudake/>

Now on Air !!

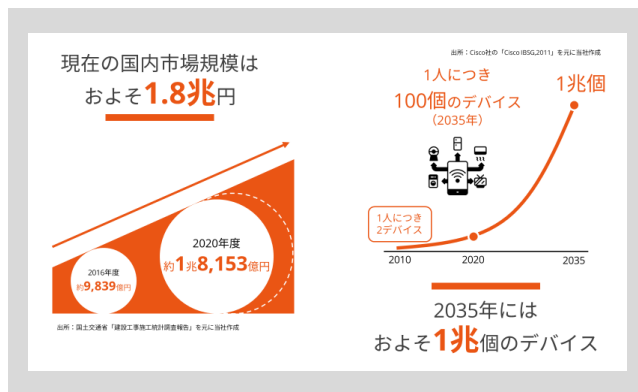
Youtube , Facebook , TOKYO PRIME (TAXI)

PR発表会実施

2022年10月3日（月）に「バディネット新CM発表会」を青山グランドホールにて開催



認知向上 → 業界内のポジション確立



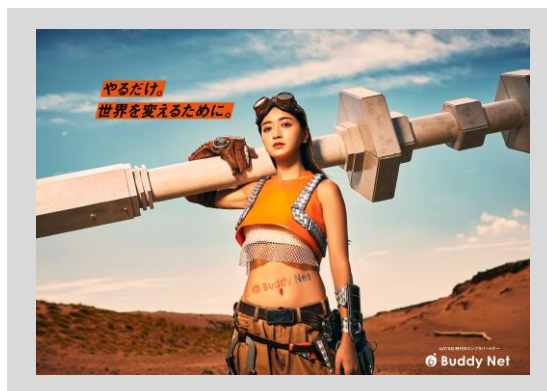
PRの目的

「ワケあって安い=通信建設TECH®」を訴求
インフラ設備の低コスト化が進む中で、
ポジションの確立を狙う



狙うマーケット

IoT社会に向け、今後も拡大する
通信建設のマーケット



1stアクション

“バディネット”の認知向上

目的



バディネットの認知を高める

ターゲット



通信キャリアおよび通信建設ニーズがある
企業の技術系セクション（特に決済者）

何を伝える？



バディネット=通信建設の頼れる”バディ”
通信建設のイメージを可視化

通信建設のイメージを可視化し、カテゴリーの代表になる（先行者利益の獲得）

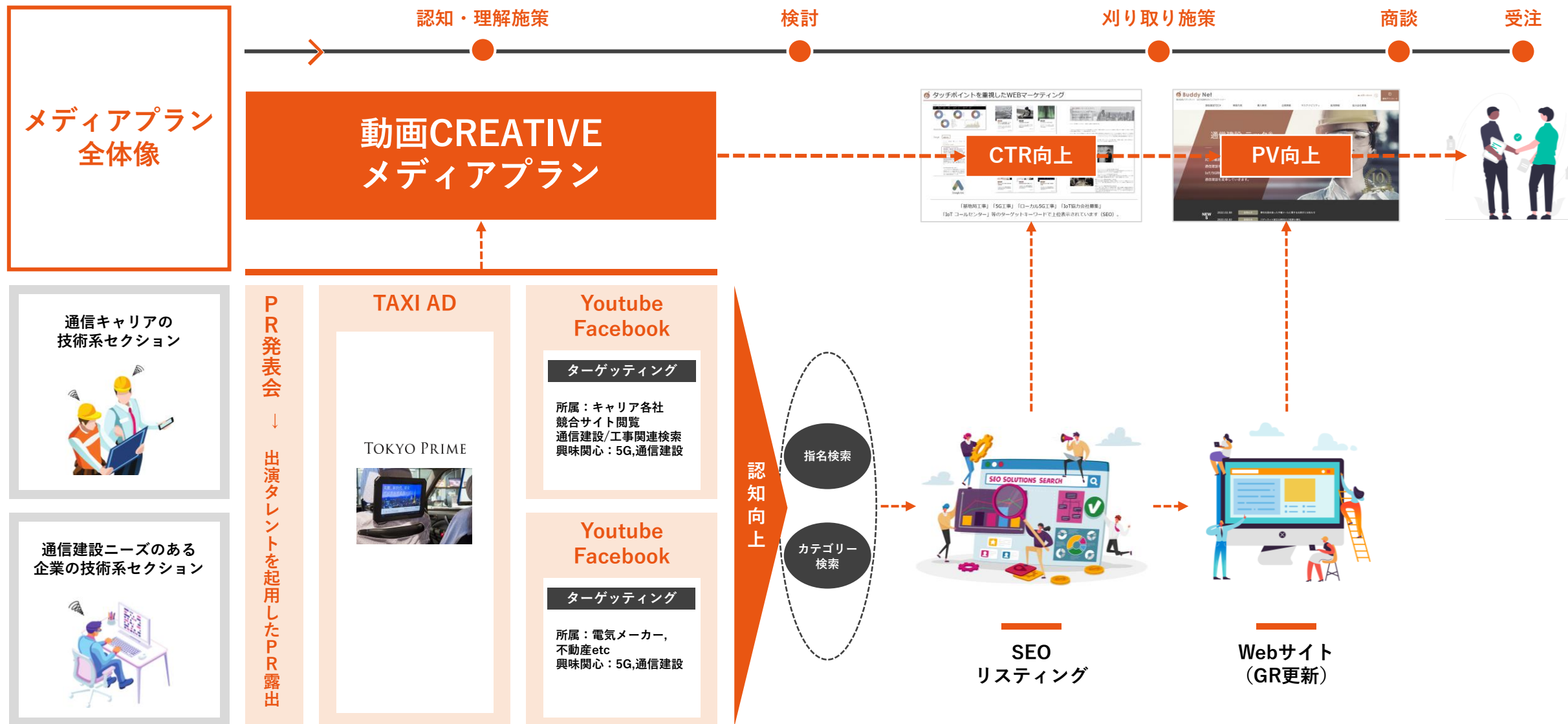
どう伝える？（What to sayを正しく伝え、ちゃんと”記憶”してもらい、”気になる”ように伝えるために。）

どんな**表現**で？
(CREATIVE PLAN)

CM

どんな**接点**で？
(MEDIA PLAN)

TAXI AD
Youtube / Facebook



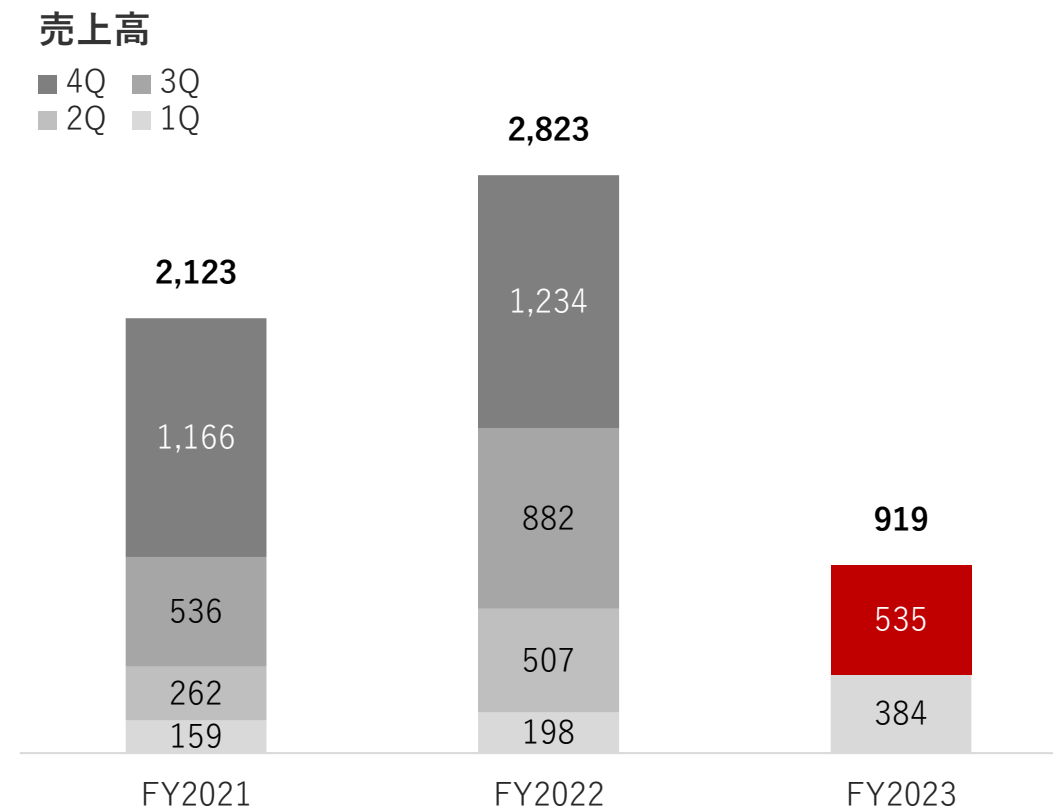
04-3

セグメント別概況 (HPC事業)



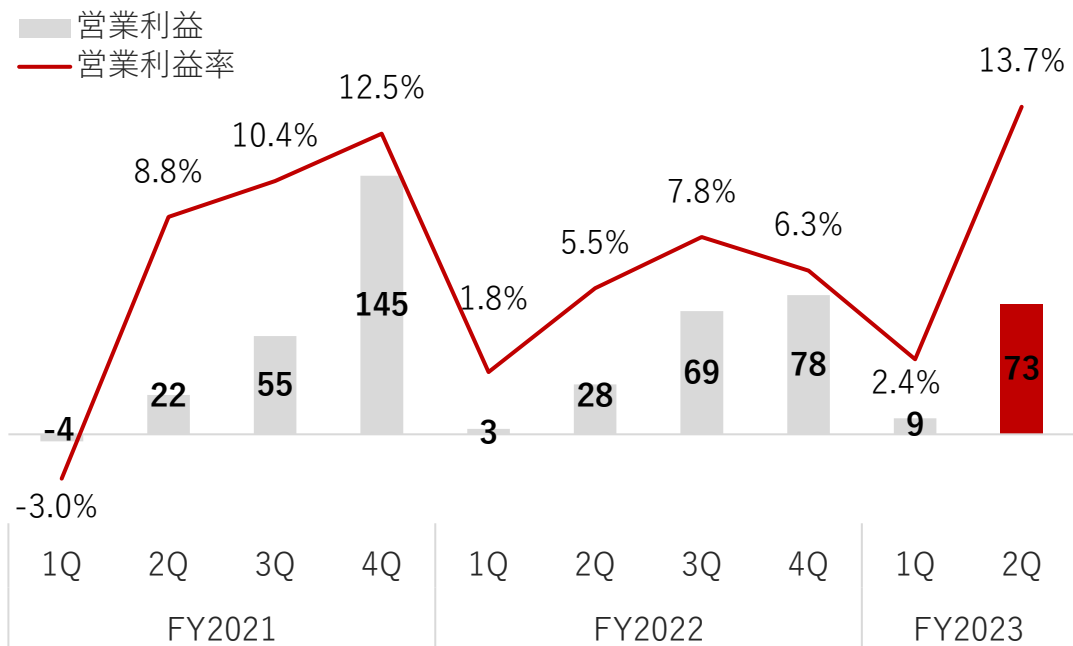
1Qに続き2Qでも堅調に売上を積み上げ 2Q累計で過去最高の売上高を達成

- 人員増強及び拠点増設の効果により売上拡大が継続。
営業人員の販売力強化を推進し、更なる収益力の向上に努める。
- コロナ禍の影響により減少していた学会の再開が進む。
対面販売の機会を増加し、更なる売上の拡大を図る。

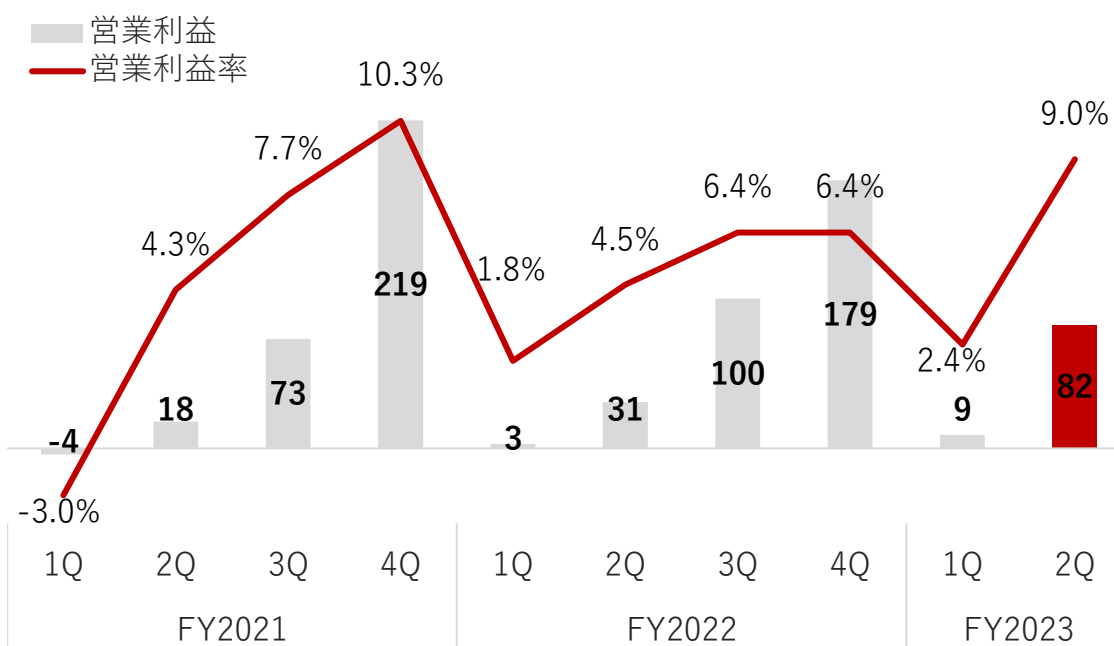


2Qとして過去最高益、順調に利益を積み上げる

営業利益 会計期間



営業利益 累計期間



- 販路及びビジネスモデルの影響から下期偏重の事業モデルであるが、第2四半期までに順調に利益を積み上げ
- コロナ禍及びウクライナ危機による部材の調達難及び原価の高騰並びに円安の影響により、利益率の確保に関し懸念点があるものの、部材の先行取得、付加価値の向上により、利益の獲得を推進

新製品を学会・展示会で紹介

学会・展示会への参加 【機器展示】

第41回日本医用画像工学会
2022年7月実施

NVIDIAとランチオンセミナーを実施
医療分野で活用する、機械学習用計算機を展示・紹介

第50回可視化情報シンポジウム
2022年8月実施

ランチオンセミナーを実施
可視化分野で活用する、可視化計算機・画像処理・機械学習用計算機を
展示・紹介

生命医薬情報学連合大会
2022年9月実施

生命医療分野で活用する、機械学習用計算機を展示・紹介

日本流体力学会年会 2022
2022年9月実施

流体力学分野で活用する、メニーコア計算機や機械学習用計算機を
展示・紹介

第39回センシングフォーラム
2022年9月実施

画像処理・センシング分野で活用する、メニーコア計算機や
機械学習用計算機を展示・紹介

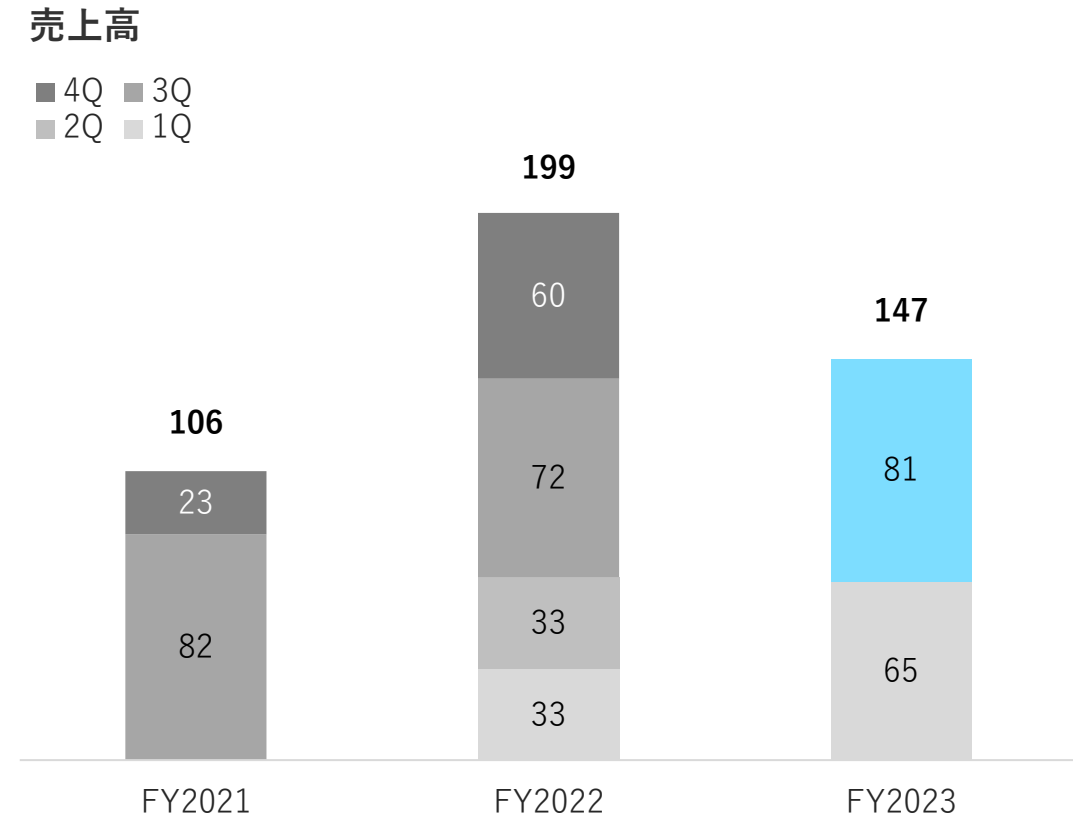
04-4

セグメント別概況 (その他事業－旅館事業－)



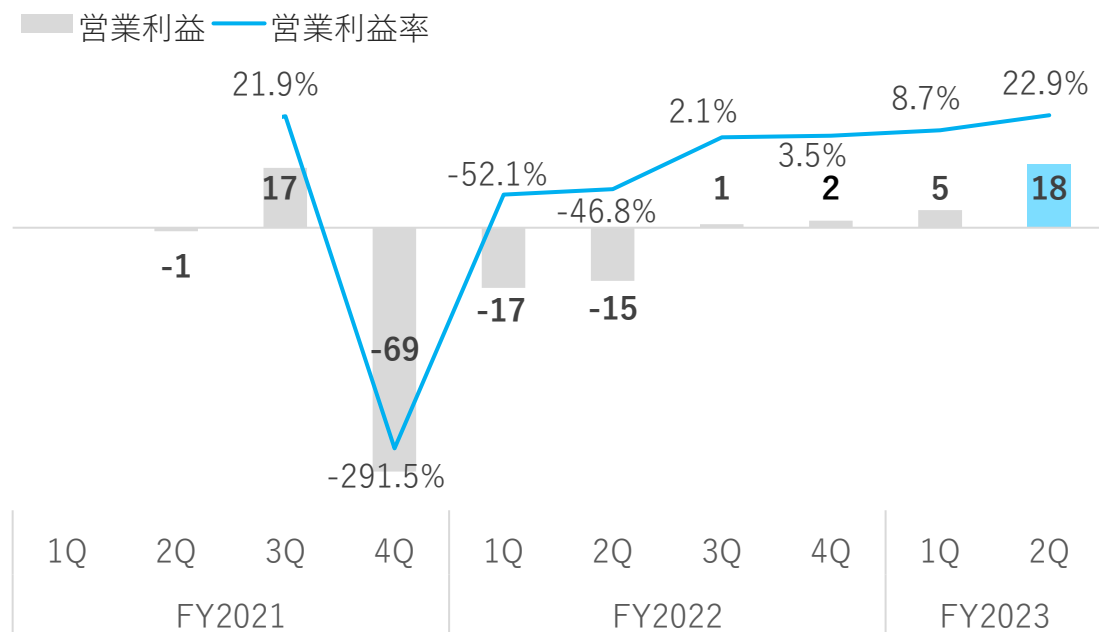
今後の経済環境の安定化により、更なる収益拡大を見込む

- 2020年10月より営業開始
- 行動制限の解除などにより売上が伸長
- 今後もコロナ禍の影響の存在が否めないものの、行政による観光対策の活用、広告等集客施策の効果的な利用により新規顧客を獲得するほか、リピート客の更なる掘り起こしにより、安定的な収益の獲得に努める
- コロナ禍の副次的影響として、ペットの飼育数が増加しており、今後の潜在的需要先として期待

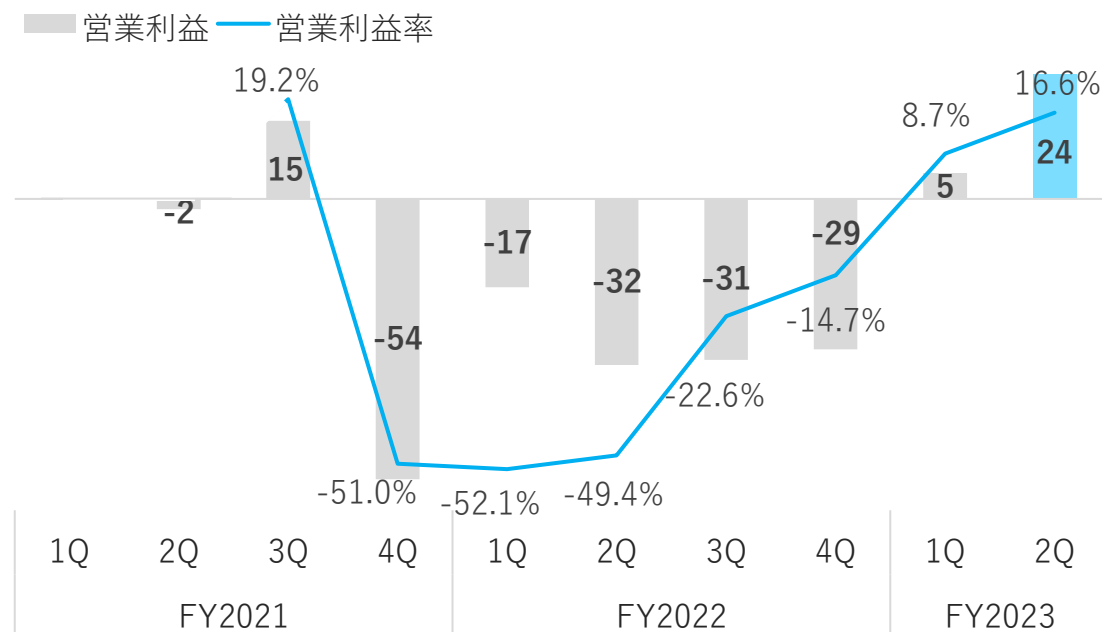


売上の拡大により、利益状況も安定して推移

営業利益 会計期間



営業利益 累計期間



- 利用客の増加に伴い客室の稼働率が向上し、売上ならびに利益状況についても安定的に推移
- 追加オプションによる収益機会の多様化により、収益環境を改善
- オペレーションの効率化による原価構造の見直しにより、利益率の向上を推進

ホスピタリティ溢れる接客により、同伴するペットにとっても最高の旅行経験とやすらぎの時をご提供

経験を積んだスタッフによるサービスの提供

お客様の大切なペットに、ストレス無く過ごして頂ける様に、十分な研修・経験を積んだスタッフによるおもてなしをご提供

特別室などには愛犬用露天風呂も完備

お客様用の露天風呂の隣に愛犬用の露天風呂を備えた特別室などをご提供。お食事もおやすみもペットとともに過ごせます

ペット専用メニューをご提供

鬼怒川の名産品を取り入れた、彩りが溢れるペット専用メニューをご提供



ペット同伴可能な宿泊施設として、 他の宿泊施設と明確な差別化を図った事業



伝統ある鬼怒川温泉でペットと共に 温泉旅行を楽しめる

江戸時代中期に開湯された歴史と伝統のある鬼怒川温泉で、ゆっくりペットと温泉を楽しめる宿泊施設をご提供

格式高い純和風旅館

182平米の迎賓室をはじめ、専用露天風呂を備えたペットと共に過ごす事のできる大型の純和風の客室を多数用意

高付加価値サービスの提供

格安な宿泊施設では得られない、高付加価値サービスを提供することで、他のペット可宿泊施設との差別化を図る

05

参考資料



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	東京証券取引所スタンダード（証券コード：6840）
設立	1983年2月17日
資本金	1億円（注）本年9月1日付で資本金の額が1億円となる減資を実施いたしました
事業内容	持株会社としてグループ全体の経営戦略の策定・推進、グループ経営の監査、その他経営管理並びにそれらに付帯する業務
決算期	3月末
役職員数	312名（連結 2022年9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 Tel：03-3541-5068(代表) Fax：03-6260-6258

役員	代表取締役社長	馬場 正身
	代表取締役副社長	堀 礼一郎
	取締役 CFO 管理本部長	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
	取締役（社外）	丸山 一郎
	取締役（社外）	黒部 得善
	取締役（社外）	後藤田 翔
	常勤監査役	内藤 城次郎
	監査役（社外）	石本 圭司
監査役（社外）	西田 史朗	
監査役（社外）	中川 英之	
補欠監査役（社外）	藤浪 努	
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	

1980年代	1983.2	株式会社アドテックを設立（商号変更により現「株式会社AKIBAホールディングス」）
1990年代	1993.6	パソコン用増設メモリモジュールの製造販売を開始
	1998.11	日本証券業協会に株式を店頭登録
2000年代	2004.12	ジャスダック証券取引所（東京証券取引所JASDAQ（スタンダード））に株式を上場
2010年代	2013.5	株式会社エッジクルー（現 連結子会社）を設立
	2015.1	株式会社バディネット（現 連結子会社）を買収
	2015.10	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
	2016.3	iconic storage株式会社を買収
	2017.1	株式会社HPCテック（現 連結子会社）を買収
	2019.7	ウェブソリューション事業を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
2020年代	2020.5	株式会社ダイヤモンドペット&リゾート（旧 株式会社AKIBA LABO福岡）にて新規事業 （ペット同伴温泉旅館「鬼怒川 絆」の運営）開始
	2020.10	ペット同伴温泉旅館「鬼怒川 絆」 グランドオープン
	2020.10	株式会社バディネットが株式会社トランテンエンジニアリングを買収
	2021.4	株式会社バディネットがiconic storage株式会社と株式会社トランテンエンジニアリングを吸収合併
	2021.10	株式会社アドテックがシーアールボックス株式会社を買収
	2022.4	東京証券取引所の市場区分の再編に伴い、東京証券取引所スタンダード市場へ移行
	2022.10	株式会社アドテックがシーアールボックス株式会社を吸収合併

Business Domain

DXを次のステージへ

先進的なサービスを有するビジネスが集結

AKIBAホールディングスグループは多様なカテゴリーで社会全体のDX推進に取り組み発展させていきます。

