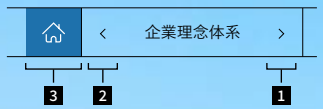
統合報告書 2025

株式会社 アイネット

Contents

01 目次／編集方針
02 企業理念体系
03 沿革
05 アイネットの強み
06 アイネットグループの価値創造プロセス
07 アイネットグループのマテリアリティ
08 財務ハイライト
09 社長メッセージ
14 座談会特集
18 事業戦略
20 中期経営計画「Up Stage 2027」
21 本部紹介
27 事業概況
29 トピックス
30 環境(E)
34 社会(S)
38 ガバナンス(G)
43 役員一覧
45 取締役会のスキルマトリックス
46 財務サマリー
47 非財務サマリー
48 第三者評価
49 株式情報

本PDFの使い方



1 クリックすると1セクション進みます。
2 クリックすると1セクション戻ります。
3 クリックするとContents（目次）ページに移動します。

編集方針

本統合報告書は、株主・投資家をはじめとしたステークホルダーの皆様を対象に発行しています。皆様との対話のためのコミュニケーションツールと位置づけ、当社の持続的成長に向けた取り組みを、財務面およびESGをはじめとした非財務面の双方から統合的にお伝えすることを目的としています。編集にあたっては、経済産業省の「価値協創ガイダンス」や、IFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」を参考にしました。

対象期間

会計年度である2024年度（2024年4月～2025年3月）を基本とし、該当外のものについては期間を文中に明記しています。

将来見通しに関する注意事項

本統合報告書には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載しています。これらの情報は資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されています。その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

企業理念体系

当社は、今後もさらに成長を続ける企業であり続けるために、役員および社員が全員で共有し、いかなる行動を起こす場合においても基準となる共通の価値観が必要であると考え、グループの理念となる「inet Way」を掲げています。「inet Way」は「企業理念」「企業ビジョン」「経営方針」「中期経営計画」の4つの柱から形成され、その土台には企業人として守るべき「企業行動憲章」と「inet Way」を達成するための原動力となる「行動指針」があります。

inet Way

情報技術で *Enjoy Life*を応援します！

Enjoy your life with information technology!

企業理念体系について詳しくは、こちらをご参照ください。 https://www.inet.co.jp/company/inetway.html

沿革

当社の創業者である池田典義は外資系企業に入社し、営業に従事した後、1971年に当社の前身企業を設立しました。2006年には、東京証券取引所の市場第一部に上場を果たす等、オイルショックやリーマンショックといった数々の危機を乗り越えながら、お客様の利便性を追求したサービスの創造に努めました。

創業者
池田 典義

History

1971 事業創生期

1971
- 株式会社フジコンサルト(当社の前身)を設立
- サービスステーション(SS)向け受託計算事業を開始《創業ビジネス》

1976
- 出光興産株式会社、共同石油株式会社(現ENEOS株式会社)の地域指定計算センターとなる

1977
- モービルPOSシステム開発とともに、モービル石油株式会社(現ENEOS株式会社)の全国指定計算センターとなる

1981 経営基盤構築期

1983
- 昭和シェル石油株式会社(現出光興産株式会社)の地域指定計算センターとなる

1985
- キグナス石油株式会社の全国指定計算センターとなる
- モービル石油株式会社よりモービルクレジット処理業務を全面受託

1988
- 三井石油株式会社(現ENEOS株式会社)の全国指定計算センターとなる
- ゼネラル石油株式会社(現ENEOS株式会社)の全国指定計算センターとなる

1991 第1躍進期

1991
- 株式会社アイネットに商号変更

1995
- 店頭公開

1997
- 東京証券取引所市場第二部に上場
- 三菱石油株式会社(現ENEOS株式会社)の全国指定計算センターならびにネットワークセンター(NX情報センター)となる

1998
- 第1データセンター第I期棟稼働(自社データセンター)

Service

1977
- 自社メインフレーム導入

1980
- SSのPOSカード作成ビジネス開始

1983
- 石油販売業総合オンラインシステム(SS-TOLS)を開発

1985
- モービル石油提携クレジットカードシステムを開発し、全国のSSへオンラインを開始

1987
- 地域総合クレジットシステム(CC21)を開発

1991
- 封入封緘ビジネスを開始

1994
- 新石油販売業総合オンラインシステム(NEW SS-TOLS)システム稼働

2001
- 宇宙、制御へ業務範囲拡大

沿革

History

2001 事業構造改革期

2001
- 株式会社ソフトサイエンスと合併《宇宙、制御へ業務範囲拡大》

2002
- 第1データセンター第II期棟稼働

2003
- 九州石油株式会社（現ENEOS株式会社）の勘定系計算センターの指定を受ける

2011 第2躍進期

2006
- 東京証券取引所市場第一部に上場

- 連結子会社2社（日本アイ・エス・テイ株式会社、株式会社ソフトウェア）を合併し、株式会社ISTソフトウェアとしてスタート

2009
- 株式会社アイネット・データサービス設立（障がい者雇用特例子会社）
- 第2データセンター第I期棟稼働

2012
- 北海道地区でデータセンター「inet north®」のサービスを開始

2013
- ビッグデータ時代の新クラウドサービス「Dream Cloud®」のサービス開始

2014
- 太陽石油株式会社の勘定系計算センターの指定を受ける
- 第2データセンター第II期棟稼働

2015
- 中部地区で展開するデータセンター「inet east®」の稼働を開始
- 次世代型クラウド基盤「Next Generation EASY Cloud®」基盤開発を開始

2016
- 仮想デスクトップサービス「VIDAAS® by Horizon View」「VIDAAS® by Horizon DaaS」の提供を開始

2017
- 保育施設検索ウェブサイト「働くママ応援し隊」を開設、運営を開始

2018
- 株式会社ソフトウェアコントロールを連結子会社化

2019
- 2019年3月に創業者の池田が一般財団法人NPO法人等支援池田財団を設立（2020年1月より公益認定を取得し、公益財団法人アイネット地域振興財団に改称）

2021

2017
- 関西地区で展開するデータセンター「inet west®」の稼働を開始

2018
- AIクラウドサービスの開発を開始

2021
- 創立50周年
- ENEOS株式会社との合弁会社株式会社ENEOSデジネット設立

2022
- 東京証券取引所プライム市場に移行

2023
- プライマル株式会社と資本業務提携を締結

2025
- グループ会社の株式会社ISTソフトウェアが株式会社ACUの全株式を取得し、連結子会社化

2025

2024
- 「LOAN RANGER® UC」の販売を開始
- 「SupplyLinker®」の販売を開始

Service

2009
- 業界に先駆けてクラウドサービスを開始

アイネットの強み

1 社会インフラを支えるストックビジネス

- **自社所有データセンターを活用したクラウドサービス**を提供しています。
- **エネルギー産業のバックボーンを支えるプラットフォーム・サービス**を展開しています。
- **金融機関向け業務システム**（カードローン、原価管理等）は、多くの銀行、ノンバンクの業務システムとして採用されています。

2 情報処理・開発・BPO*のワンストップサービス

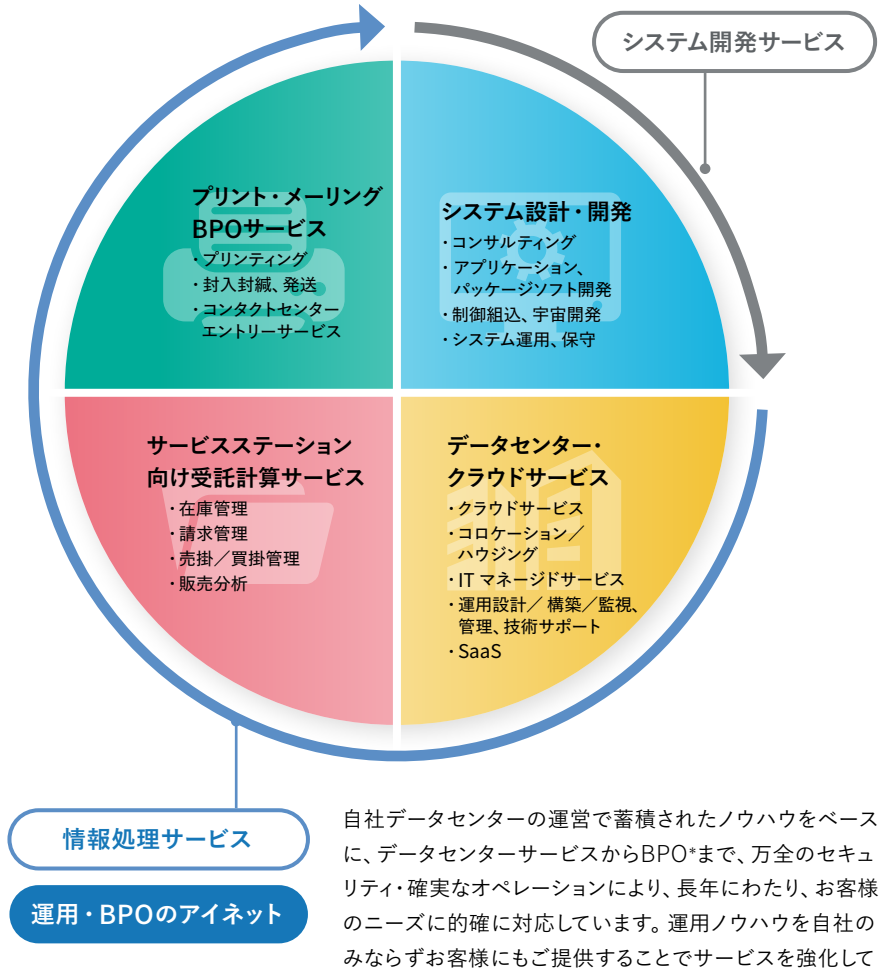
- クラウドサービスの提供、データ処理、計算にとどまらず、関連するシステムの開発から、処理結果の顧客宛て通知（電子メール、郵便）等、**一連のプロセスを自社で対応**することが可能です。
- お客様からは、**合理化、DX化の力強いパートナー**として評価されています。

3 実績は多数、顧客と深く長い取引関係を構築

- 50年を超える業歴を有し、特に**エネルギー産業、流通業（コンビニ等）、金融業（銀行、ノンバンク等）および人工衛星開発等で多くの実績**があります。
- これらの実績を背景として、**安定した受注**を続けています。

サービス展開モデル

お客様・社会のDX推進に適合するシステム開発サービス、情報処理サービスをワンストップで提供しています。



自社データセンターの運営で蓄積されたノウハウをベースに、データセンターサービスからBPO*まで、万全のセキュリティ・確実なオペレーションにより、長年にわたり、お客様のニーズに的確に対応しています。運用ノウハウを自社のみならずお客様にもご提供することでサービスを強化しています。

*BPO(Business Process Outsourcing)：業務の企画・設計・実施までを一括してアウトソーシングすることの略

アイネットグループの価値創造プロセス

アイネットグループは、事業活動を通じ、社会課題の解決に貢献し、ステークホルダーの皆様のお役に立てるよう取り組みを進めています。

経営資本 → 事業活動 → 提供価値

経営資本

財務資本
- 総資産：37,062百万円
- 自己資本比率：52.1%

製造資本
- 自社データセンター
- 開発体制
- 自社アプリケーション

知的資本
- 自社データセンター・BPO運営ノウハウ
- 長年の開発ノウハウ
- 特許等

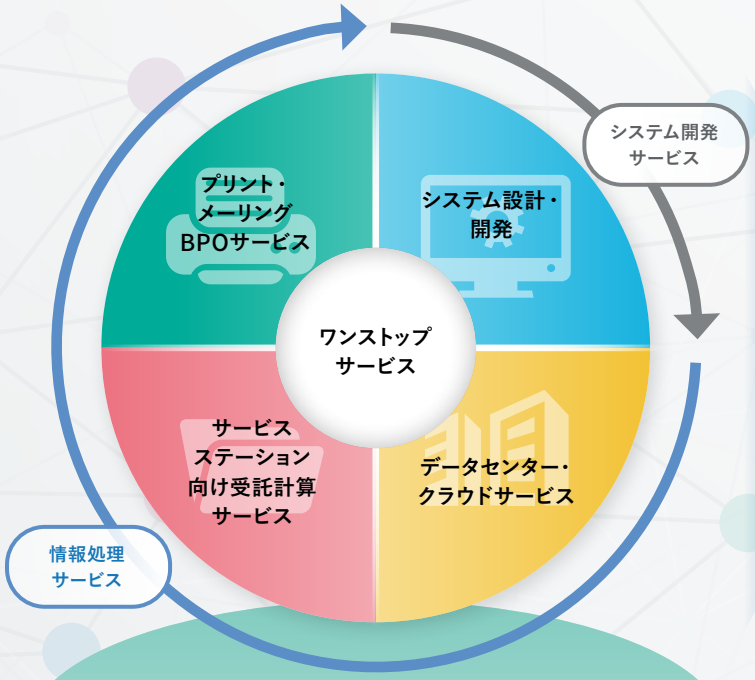
人的資本
- 従業員数：1,654名

社会関係資本
- パートナー（開発・販売）
- 他社との連携サービス
- 顧客基盤

注：業績・従業員数は2024年度末

事業活動

システム開発、データセンター、クラウドサービス、受託計算、BPOまでワンストップで提供



提供価値

経済価値
- 売上高：38,987百万円
- 営業利益：2,640百万円
- ROE：11.5%

社会価値

株主・投資家
- 企業価値の向上、株主還元
- 情報開示の推進

お客様
- DX推進の企画・提案、IT利用促進、基盤、セキュリティ提供
- 業務高度化・効率化

ビジネスパートナー
- 共存共栄、価値の共創
- 適正な取引、調達

従業員
- 人間力向上、成長、自己実現
- 働きやすく安心な場の提供

社会・地域
- 社会を支えるITプラットフォームの提供
- 環境負荷低減

アイネットグループのマテリアリティ

当社グループは、多彩な人材と情報技術やサービスを通じて、経済価値、社会価値、環境価値を創出し、さまざまなステークホルダーの皆様とともに豊かな社会づくりに尽力すべく、2040年を目標年とするマテリアリティを2025年7月に策定しました。2040年は、当社グループにおけるカーボンニュートラル実現の目標年度であり、「気候変動への対応」を含む6つのマテリアリティは、経営計画に紐づく重要課題としても位置づけています。さらに成長を続ける企業であり続けるために、本マテリアリティに取り組んでいきます。

マテリアリティ策定プロセス

STEP1　課題の抽出

はじめに、サステナビリティに関するグローバルな開示基準や、業界の動向、他社事例を参考に課題となりうる項目を設定しました。
そして、当社にとっての機会・リスクを分析した結果、当社の経営理念や中長期的な事業構想との連動性、投資家との対話を通じた客観的な意見等をもとにそれぞれを評価し、抽出した優先度の高い候補を選定理由とともにまとめたリストを作成しました。

STEP2　重要度に関する検討

役員を含む SDGs 推進委員やグループ会社等、経営に関与するメンバーを対象に意見を聴取し、作成したリストから有力候補を絞り込みました。

STEP3　マテリアリティの特定

SDGs 推進委員会で妥当性を協議し、取締役会への報告を経てマテリアリティを特定しました。

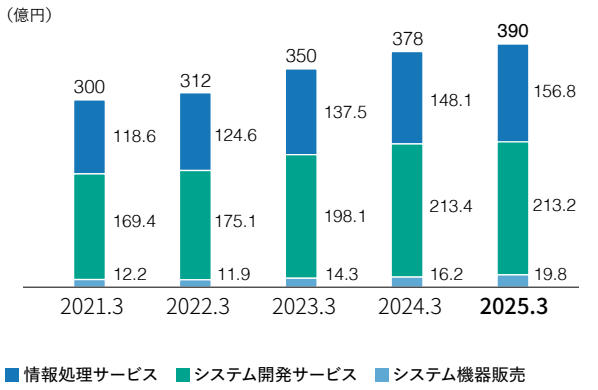
STEP4　今後の運用

SDGs 推進委員会を中心に、マテリアリティの社内浸透や取り組みを推進し、進捗状況のモニタリングも実施します。活動内容や進捗状況は SDGs 推進委員会より取締役会に報告し、取締役会は運用状況や審議内容を監督します。監査等委員会、および内部監査室でもこれらの報告や意思決定プロセスが適切に運用されているか監督を行います。

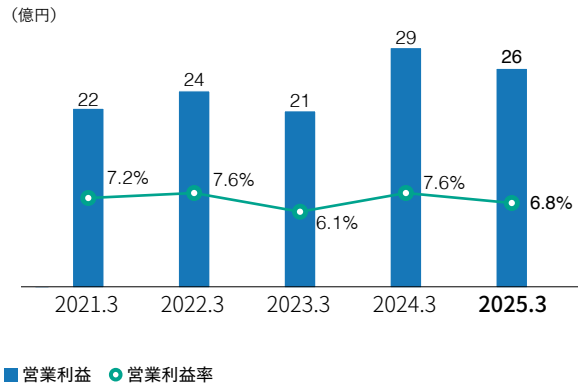
マテリアリティ	目指す姿	主な取り組み	関連する SDGs
気候変動への対応	事業による環境への影響を低減し、持続可能な社会の実現に貢献するため、企業活動を通じて環境に配慮した製品やサービスを推進します。	• カーボンニュートラルに向けた再生可能エネルギー導入 • 省エネルギー・高効率な設備の導入 • データセンター運用の DX、効率化・自動化	
人材の確保と育成	持続的成長に向けた人材の確保・育成のため、社員の多様性を尊重し、健康経営に努め、能力を最大限発揮できる文化を築きます。	• 多様な社員の採用、経営幹部、専門スキル人材の育成 • 健康経営の推進 • 自己実現に向けた人材開発	
DE & I（ダイバーシティ、エクイティ＆インクルージョン）の推進		• 社員一人ひとりの人権や意思を尊重 • 女性の役員・管理職の登用 • 研修やイベントを通じた社内意識の向上	
地域コミュニティとの共生	神奈川県における公益を増進するための地域振興財団や自社の取り組みを通じて、地域経済やインフラの発展に貢献します。また、子どもや障がい者等多様な層への支援により社会的つながりを促進します。	• 自治体や社会貢献活動団体と協働 • さまざまな取り組みを通じた地域経済発展への貢献 • 地域と連携した災害対応	
地域社会への貢献		• 自社データセンターの拡充 • 地元企業の BCP 対策に貢献 • 安全性が高いサービスを提供	
事業を通じたデジタル社会の推進	お客様のDX・業務効率化を支援し、豊かな暮らしと活力ある社会の実現に貢献します。	• お客様の DX 支援と課題解決 • デジタル技術活用による業務の高度化・効率化 • 情報セキュリティ対策の強化	

財務ハイライト

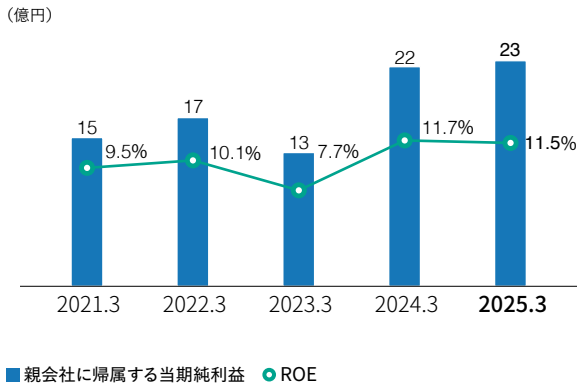
売上高



営業利益／営業利益率

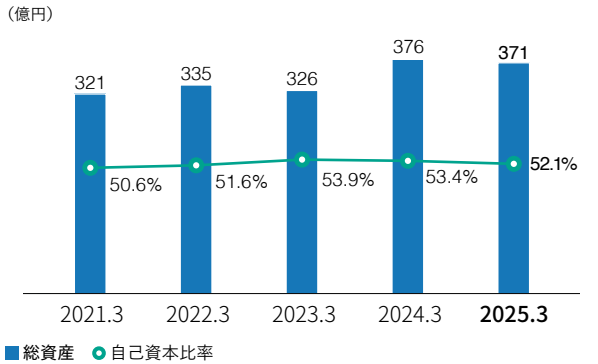


親会社に帰属する当期純利益／ROE

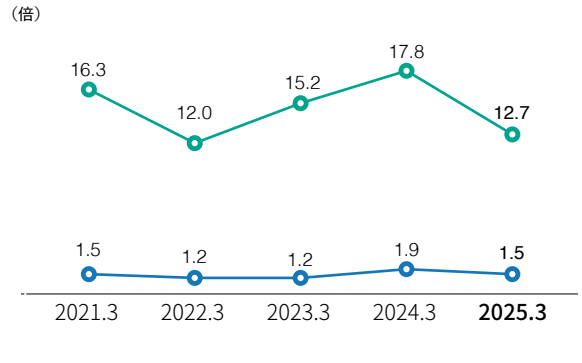


注：ROE＝親会社株主に帰属する当期純利益÷自己資本（期首・期末の平均値で算出）×100

総資産／自己資本比率



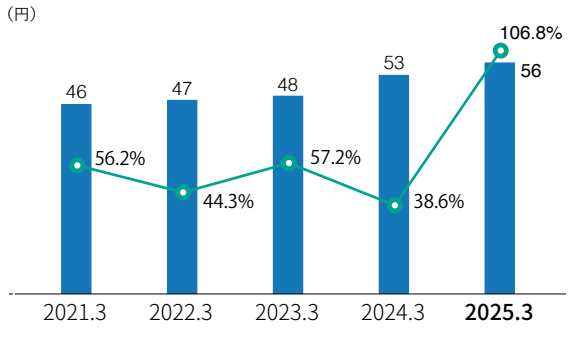
PER／PBR



注1：PER＝期末株価÷1株当たり当期純利益

注2：PBR＝期末株価÷1株当たり純資産

1株当たり配当金／総還元性向



社長メッセージ

代表取締役 兼
社長執行役員
佐伯 友道

全社一丸となって問題解決に挑戦し、事業を通じて地域社会に貢献することにより、アイネットをさらに大きくしていきます。

「Up Stage Up Player」を合言葉に、未来を切り拓いていく

当社の創業者である池田 典義が常々口にしていた言葉に、「Up Stage Up Player」があります。現状に甘んじることなく、絶えず一流を目指し続ける。そのような想いを受け継ぎ、持続的な成長を実現する決意を示すため、当社は2025年5月に策定した新たな3か年の中期経営計画に「Up Stage 2027」と名付けました。その背景には、前中期経営計画（以下、前中計）で掴んだ確かな手応えがあります。

前中計では、計数目標として、売上高377億円、営業利益32億円、ROE10%以上を掲げてスタートしました。業績が好調に推移し、2年目には売上高目標を達成することができたことから、「もう一段上」を目指すべく、売上高目標を400億円に引き上げることとしました。最終年度にあたる2024年度の売上高は、前年度比3.2%増の389億87百万円となり、残念ながら400億円には届きませんでしたが、クラウドサービスが順調に伸びたことに加え、メーリングサービスにおいて、2024年12月に富士通コワーコ株式会社からドキュメント印刷事業を譲

り受けたこと等が寄与し、4期連続で売上高は過去最高を更新することができました。

一方、クラウド関連のソフトウェア価格の上昇等の影響による原価増と、人件費の上昇を中心とした販売管理費増により、営業利益は前年度比8.5%減の26億40百万円となりました。ソフトウェア価格の上昇に関しては、近年の電気料金の高騰と同じく、原価を不安定にするリスク要因となると考えており、お客様にご理解いただいた上で、コスト変動に応じた価格変動制の導入を進めています。これらの結果、営業利益は目標に対して未達となりましたが、ROEは11.5%と、前期に続いて10%以上を確保することができました。

当社が売上高300億円を達成したのは2019年度のことです。そこから追い求めてきた売上400億円という次なるステージに、いよいよ踏み出すところまできました。「Up Stage Up Player」を合言葉に、私たちは決して現状に満足することなく、常に「もう一段上」を目指して未来を切り拓いていきます。

プラットフォーム戦略により、「増やし」「伸ばす」

また、前中計の大きな成果の一つとして挙げたいのが、「プラットフォーム戦略」の進展です。「統合報告書2024」の中でもお話しした通り、当社がこの先も発展し続けるためには、事業環境や社会は変化するということを前提として、どのような未来になろうとも、その時代に合わせたサービスを提供し続けることが重要だと考えています。それを具現化するために、私が2023年6月に社長に就任した当時から掲げているのが「プラットフォーム戦略」であり、データセンターを中心とする当社の既存サービスやパートナーを「増やし」「伸ばす」ことによって、新たな事業機会の創出を目指しています。そのためには、社員一人ひとりが自分らしく考え、「もしかしたら来年、再来年にはこんなサービスが必要になるのではないか」ということを自由に発想し、提案できる環境を醸成することが不可欠であり、私自身も自由な発想の火付け役となるべく、社員へさまざまな働きかけを行ってきました。

このような地道な取り組みの結果、「プラットフォーム戦略」の考え方が現場社員まで浸透し、成果が顕在化しつつあります。例えば、2025年2月には、現場社員の発案から、全日空商事株式会社との包括的業務提携契約の締結に至り、「衛星サプライチェーン強靭化」に向けた共同プロジェクトを始動させることができました。同プロジェクトを通じて、「両社の宇宙事業拡大」および「日本の宇宙産業発展」に貢献することを目指していきます。さらに、2025年4月には、独自のIoT技術を活用したソリューションでスマートソサエティの実現を目指している株式会社ハウディと資本業務提携を行いました。当社データセンターをプラットフォームとした「IoTサービスやソリューションの提供」「IoT技術の開発」「営業支援体制等の強化」を図ることで、両社のクラウドビジネスの拡大を狙います。また、前述の富士通コワーコ株式会社からの一部事業の譲受も、「プラットフォーム戦略」の一環です。このように、協業パートナーを着実に増やすことにより、サービスの拡充および収益機会の多様化が進んでいます。

振り返れば、私自身が30年以上前に手掛けたメーリングサービス事業の立ち上げも、「プラットフォーム戦略」の実例といえるでしょう。それと同じようなことを、今の現場社員が実践し、目に見える形で成果を上げ始めていることを大変喜ばしく思っています。そして、実績を積み重ねることが、戦略の妥当性に説得力を持たせることにつながりますので、今後ますます「プラットフォーム戦略」の推進に拍車がかかるのではないかと期待しています。

売上高500億円、時価総額500億円の達成に向けて

これまで当社は、売上高100億円、200億円、300億円と、事業規模の拡大を果たすとともに、1997年に東京証券取引所市場第二部に上場し、2006年には第一部へ昇格しました。現在ではプライム市場に上場していますが、本当の意味での一流には到底及びません。規模の観点や、企業としての品格、社員のマインド、給与水準等、まだまだ成長の余地があり、むしろこれからが頑張りどころだと考えています。

そこで、新中期経営計画「Up Stage 2027」(以下、「Up Stage 2027」)では、最終年度にあたる2027年度の目標として、売上高500億円、時価総額500億円という高い目標を掲げ、「もう一段上」へと向かう覚悟を示しました。営業利益やEBITDA(償却前税前営業利益)に関しても売上高の伸びを上回る成長を目指し、ROEを13%以上に引き上げることを目標としています。このような目標の達成を強く意識しながらも、中長期的な視点で企業価値を向上させることを重視することに変わりはありません。そのためにも、社員一人ひとりが自分らしく考え、提案できる企業、そして、自らの居場所をつくり、存在意義を実感できる企業となることが不可欠であり、本当の意味での一流とはそのような企業をいうのだと確信しています。時価総額は、市場からの評価で決まるものですので、直接的に自助努力で向上させられるものではありません。しかし、絶えず一流を目指し続け、事業規模を拡大すると同時に、ステークホルダーからの評価を高めていくことが、結果として時価総額500億円の達成につながる確かな道筋になると考えています。

事業領域の拡大に向けて、機構改革を実施

「Up Stage 2027」の達成に向けて、2025年4月1日付けで機構改革を実施し、ビジネス推進本部とセンシングビジネス本部の2つの事業本部と3つの事業部を新設しました。より充実したサービスを提供するための体制強化を図るとともに、新規事業の創出や新規顧客の獲得に意欲的に取り組むための組織体制を整えることが目的です。

新設した事業本部について、少し詳しくご説明します。まず、ビジネス推進本部には、データセンター事業やBPO事業、システム開発事業等の既存事業に加え、近年のM&Aや業務提携によってさらに当社グループの事業が多角化している中で、事業間の横串を通し、シナジーを高めることにより、「プラットフォーム戦略」を加速していくことを期待しています。

次に、従来DX本部にあったIoTソリューション事業部と宇宙ソリューション事業部を統合したのが、センシングビジネス本部です。当社は、長年にわたり培ってきた制御系ソフトウェアおよびハードウェア開発の経験を活かし、IoT用途に応じたセンサー選定やアプリケーション開発を行い、日本のモノづくりを支えるさまざまなシステム開発に携わってきました。一方、宇宙開発に関わる業務の歴史も長く、1977年に衛星の運用業務を開始して以

降、48年間におよび、人工衛星のシステム設計から検査・試験、運用・評価解析と多岐にわたる実績を積み重ねてきました。そして、これらを当社の強みである自前のデータセンターを活用することで、安全かつ一貫したサポート体制を実現しています。さらに、国際宇宙ステーション(ISS)においては建設当初から携わり、現在もその運用を支えています。センシングビジネス本部の新設を契機に、既存の製造業、宇宙衛星産業のみならず、防衛関連産業や医療関連産業等、幅広い産業のお客様に向けて当社独自のサービス提供を広げていきます。

また、このような新規事業領域やサービスを開拓する「攻め」の戦略を遂行するための体制を整備すると同時に、ガバナンスやリスクマネジメントといった「守り」をより一層強化することを目的として、新たに管理本部を設けました。管理本部には、従来、総務人事本部内にあったリスクマネジメント部と情報システム部、さらに新設した購買部が含まれます。購買部は、サプライヤーとの関係構築・維持、リスク管理等を強化して、安定的な調達の継続と購買コストの適正化を図ります。専門部署を設けることにより、当社を取り巻く経営・事業リスクに対するより適切な把握と対応に努めていきます。

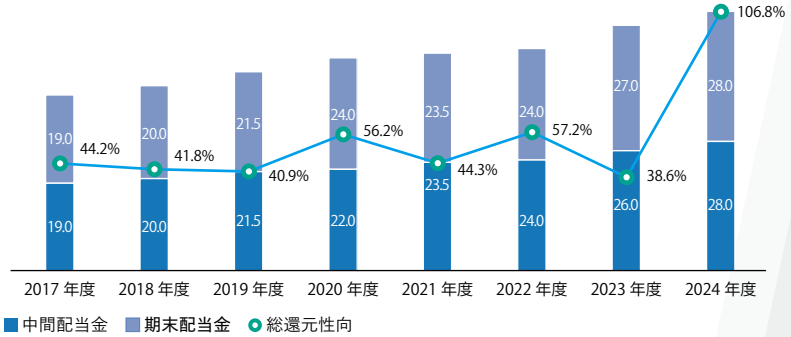
株主の皆様の期待に応えるべく、14期連続の増配を目指す

株主還元については、総還元性向40%以上を目処とし、安定的な配当を継続して実施するとともに、内部留保に努め、今後発生する資金需要等の対応を図る方針に変わりはありません。ただし、当社株式への投資の魅力を高めることや、より多くの方々に当社株式を保有していただくことを目的に、2025年3月末より株主優待を9月末の年1回から、3月末と9月末の年2回に拡充しています。

2024年度は、1株当たり年間配当金を前年度から3円増配し、56円(中間配当28円、期末配当28円)としました。2025年度については、2024年度に計上した投資有価証券売却による押し上げ効果がなくなることから、親会社株主に帰属する当期純利益は減益となる見込みではありますが、1株当たり年間配当金を2円増配し、58円(中間配当29円、期末配当29円)とする計画であり、14期連続の増配を目指します。引き続き株主の皆様の期待に応えるべく、「もう一段上」の株主還元に努めていきます。なお、内部留保金は、「プラットフォーム戦略」の推進や、データセンター拡充への設備投資に有効活用するなど、企業価値向上に寄与する施策に充当する考えです。

また、冒頭で申し上げた通り、2024年度のROEは前年度から0.2ポイント減少し、11.5%となりました。株主資本コスト6.0%を上回る水準で推移していますが、引き続き資本効率を維持・向上させるべく、政策保有株式の縮減を進めるとともに、株主還元を強化し、純資産の増大を抑制することで、ROEの極大化を図っていきます。

株主還元



「もう一段上」を追い求め、地域社会から必要とされる会社であり続ける

「プラットフォーム戦略」の推進とともに、私が社長就任当時から大切にしてきたことがもう一つあります。それは「地域社会から必要と認められる会社であること」です。創業者の池田から脈々と受け継がれてきたアイネットの価値観であり、この言葉の背景には、弱者に寄り添うことや当社を育ててくれた地域社会への感謝・恩返しの気持ちが込められています。2024年には、池田が生前に設立した「アイネット地域振興財団」が設立5周年を迎え、それを記念した交流会が開催されました。同財団は、横浜市をはじめとした神奈川県のさまざまな社会貢献活動を支援・助成することを目的に活動しており、私が理事長を務めています。交流会にはこれまでに助成した団体の代表者らが集まり、助成団体同士や財団役員らで情報交換を行ったほか、助成団体による活動報告も行われました。中には「コロナ禍での活動や団体の創成期を助成金で大きく支えていただいた」と涙ながらにお話しされる方もいらっしゃいました。池田の想いから始まった活動がまさに「地域社会から必要と認められる」活動になっていることを強く実感し、本当の一流を目指すのであれば、今後もその想いを大切に継承し、さらに発展させていかなくてはならないと、改めて強く思いました。

しかし、このような取り組みを進めていくためにも、当社自体の発展が不可欠です。持続的な事業成長に向けて、「プラットフォーム戦略」を加速することで、「もう一段上」を追い求めていきます。池田が繰り返し口にした「Up Stage Up Player」。この言葉を拠り所とし、私が先頭になって社員の心に火を付け、All inetで挑戦する機運を盛り立てていく所存です。株主・投資家の皆様におかれましては、当社の価値観や意思をご理解いただき、これからのアイネットの取り組みにご期待いただきますようお願い申し上げます。

2025年9月
代表取締役 兼 社長執行役員

池田 友道

座談会特集

独自の強みで未来を拓く
進化し続けるアイネットの挑戦

本座談会では、当社の事業の中核をなす「自前のデータセンター」の強みと今後の成長可能性、そして「宇宙産業」という新たなフロンティアへの挑戦について、社外取締役と執行役員が一堂に会し、社内外の視点から議論しました。

座談会参加者(写真左から)
社外取締役(監査等委員) 坪谷 哲郎、社外取締役(監査等委員)中川 ひろみ
執行役員DC本部長 岡本 洋一、センシングビジネス本部 宇宙ソリューション事業部長 吉川 峻

自前のデータセンターを持つことによる競争優位性

岡本

自前の大型コンピュータを持たない、いわゆる「持たざる経営」により急成長を遂げるIT企業もある中、当社は長年にわたり、あえて「持つ経営」にこだわってきました。なぜなら、自前のデータセンターは当社にとって単なるハードインフラではなく、強固な「サービス基盤」そのものであるからです。当社は「運用のアイネット」と称されるほど、運用において高い専門性を持ち、多くのお客様からの信頼を獲得しています。システム構築は比較的短期間で完了しますが、運用は十数年にわたります。この長期にわたる運用において、スペシャリストとして責任をもって全うできる体制が整っていることが、当社の強みであり、そのために自前のデータセンターが欠かせません。当社がさらなる成長に向けて取り組む「プラットフォーム戦略」においても、自前のデータセンターは非常に重要な基盤となっています。近年、自治体のデータを海外クラウドへ移行する動きが進んでいますが、重要な個人データが海外クラウドに保管されることのリスクを不安視する声は多く聞かれますし、コスト面での課題も明らかになりつつあります。このような状況において、国内に自前のデータセンターを持つ独立系IT企業であるアイネットが担う社会的役割は、中長期的に極めて重要になるのではないでしょうか。

坪谷

データセンターというと「箱もの」のイメージが強いかもしれませんが、岡本さんもおっしゃっていたように、一番重要なのは運用面です。システムマネジメントやサービスマネジメントにおいては、ハードウェアの稼働率だけでなく、何らかの問題で停止した際、いかに早く復旧させ、お客様やその先のお客様への影響を最小限に抑えることができるかで、真価が問われます。「運用のアイネット」と呼ばれる所以は、そこでの信頼を勝ち得ているからだと思います。アイネッ

トは、データセンターという言葉が一般的になる遥か以前、1990年代から、この「運用」の重要性を認識し、サービスステーション向けの計算センターからビジネスを発展させてきました。この先見性と長年培ってきた技術や知見、そして何よりも、それらをお客様からの信頼につなげる社員の誠実さは、他社が簡単には真似することのできない競争優位性といえるでしょう。

宇宙産業への挑戦とデータセンターとのシナジー

坪谷

全日空商事との業務提携について初めて聞いたとき、当初は航空事業と宇宙事業がどう結びつくのか疑問でした。しかし、説明を聞く中で、航空部品を汎用の衛星部品として宇宙事業で活用するこの取り組みは、今後ますます高頻度な衛星の打ち上げが求められる宇宙産業において、部品調達の効率化やコスト削減につながる重要な挑戦だと理解しました。日本でも初の試みであり、多くのチャレンジが伴うと思いますが、宇宙産業の拡大を見据え、ぜひ成功を収めてほしいと期待しています。

吉川

「宇宙産業」は未知の世界ではありますが、当社がこれまで培ってきた技術や知見を駆使し、新たなビジネス領域へと踏み出すことは、持続的な成長のために不可欠であると同時に、将来社会の当たり前を創造するような、ロマンのある挑戦だと感じています。近年では衛星観測データをもとに、農作物の生育状況や収穫時期、駐車場利用状況の観測によるスーパーマーケットの繁盛度までも分析することができると聞きます。もしかすると、今後一層、非宇宙産業における観測データの利活用は進み、宇宙は計り知れないほど多くのソリューションをもたらす非常に重要な産業に発展するのかもしれません。将来的に、この宇宙事業がアイネットの新たな柱となり、さらなる進化につながることを期待しています。

当社の宇宙事業は、1977年にもともと取引のあった大手企業から衛星の運用業務を受託したことから始まりました。以来48年間にわたり、宇宙への強い好奇心を持つメンバーが、人工衛星の運用からシステム設計、検査、運用、評価解析へと事業領域を拡大してきました。その流れの中で、国際宇宙ステーション(ISS)の運用でも一役を担っています。この宇宙事業においても、自前のデータセンターの存在は極めて重要です。宇宙からの地球観測は膨大なデータ量を生み出し、その中には機密性の高い情報も含まれるため、安全にデータを蓄積・処理する必要があります。これまでは大手企業が自社でセキュリティを担保していましたが、近年台頭するベンチャー企業はITインフラを持っていません。当社は、高いセキュリティを確保したITインフラを持ち、設計からデータ保管まで一括で担えるという強みがあります。特に、人工衛星の運用管制システムを当社のクラウド上に構築し、防衛にも関わるような機密情報を含む観測データを国産のデータセンターに貯められる点は、現在のニーズに深く刺さっています。時代とともに、一気通貫でサービスを提供できるという当社の強みが、より一層活かされる時代になったと感じています。

“将来的に、この宇宙事業がアイネットの新たな柱となり、さらなる進化につながることを期待しています。”

独自の付加価値で差別化し、進化し続けるアイネット

中川

当社は、お客様の困りごとを解決することを原点に、事務処理の効率化から、システム開発、データ保管、そしてクラウドサービスへと事業を拡大してきました。創業者の池田氏の熱い思いがベースとなり、常に目の前のお客様の課題に対応し続けることで、独自の発展を遂げてきたと高く評価しています。そして、冒頭でも言及のあった「プラットフォーム戦略」では、次なる課題を事業機会に、サービスや事業を「増やし」「伸ばす」ことを目指しています。それにより、ますます素晴らしい企業へと成長することを期待しています。

岡本

自社のデータセンターをさらに有効活用し、プラットフォーム戦略を展開していく上で最も難しいのは、海外クラウドとの差別化です。冒頭でお話が出たように、当社は「運用」に強みを持っており、他社と比較してもクラウドサービスの解約率が非常に低い点が特徴です。しかし、海外クラウドがアプリケーションを次々と増やしている現状では、「運用」がお客様の目に地味に映りがちなのは事実です。ですから、私たちはこの「運用」に、いかに独自の付加価値を付けて、お客様にその魅力を訴求するかを考えています。例えば、サイバーセキュリティに関して、攻撃からシステムやデータを守るだけでなく、実際に攻撃を受けてしまった後の対応まで支援することで、お客様により安心していただけると考えています。この発想はまさに、目の前のお客様の困りごとを解決することにより、サービスを「伸ばす」、アイネットらしい考え方ですね。また、独立系IT企業という特性を活かし、メガクラウドを含む複数のクラウドと一元的に接続できるサービスを提供することも差別化につながります。現に、オンプレミス*から当社クラウドへの移行だけでなく、海外クラウドから当社へ移行するお客様もいらっしゃいます。このような、当社の強みを訴求する新たなサービスを展開することで、お客様のニーズに深く刺さるプラットフォームを構築していきたいと思っています。

*企業が自社の施設内にサーバーやネットワーク機器等のITインフラを設置し、自社で管理・運用する形態のこと

“当社の強みを訴求する新たなサービスを展開することで、お客様のニーズに深く刺さるプラットフォームを構築していきたいと思っています。”

吉川

DXの加速に伴い、ITサービスの提供も一層加速しています。さらに、IT業界は競争が激しいため、プラットフォームを常に進化させ続けていかなければ、容易に他社へと切り替えられてしまうでしょう。だからこそ、当社は「データ」と「人」という資産をしっかりと持ち続けることが重要です。そうすることで、変化の激しい時代においても、その時々に求められる方向性へと柔軟に対応できるのだと思います。

企業価値を向上させるアイネットの無形資産

中川

私は2024年6月に社外取締役に就任し、約1年が経ちましたが、就任当初に財務数値からイメージしていた企業像と、実際のアイネットの姿には明確なギャップを感じました。それは、アイネットが「人」を大切にしている会社だということです。役員会や従業員の方々との交流を

座談会特集

“宇宙事業のように、社員が既成概念にとらわれず、自由に発想し、新たな取り組みにチャレンジしていることを大変喜ばしく感じています。”

“若い世代の発想や活力を引き出し、現在日本が抱える社会課題の解決に貢献することが、中長期的にアイネットを大きく成長させると信じています。”

通して実感したアイネットの「人」を大切にする価値観は、外資系企業での経験が長い私にとって非常に新鮮でした。そして、こうした素晴らしい企業風土が、お客様のニーズを常に深く見極める姿勢にもつながっているように思います。また、宇宙事業のように、社員が既成概念にとらわれず、自由に発想し、新たな取り組みにチャレンジしていることを大変喜ばしく感じています。このような直接的に財務数値に表れないアイネットの魅力は、無形資産として確実にアイネットの中長期的な企業価値向上に寄与していると確信しています。

坪谷

アイネットには自前のデータセンターを基盤に、さまざまな事業やサービスがあります。2025年4月の機構改革では、多角化した事業間の横串を通し、シナジーを高めることを目的にビジネス推進本部が新設されました。それにより、アイネットが組織としてより一層活性化し、「プラットフォーム戦略」を加速させることを期待しています。さらに、近年では、宇宙産業をはじめ、少子高齢化を背景に医療やヘルスケア分野等のスタートアップ企業との連携、協業、共創に力を入れています。こうした取り組みにより、若い世代の発想や活力を引き出し、現在日本が抱える社会課題の解決に貢献することが、中長期的にアイネットを大きく成長させると信じています。

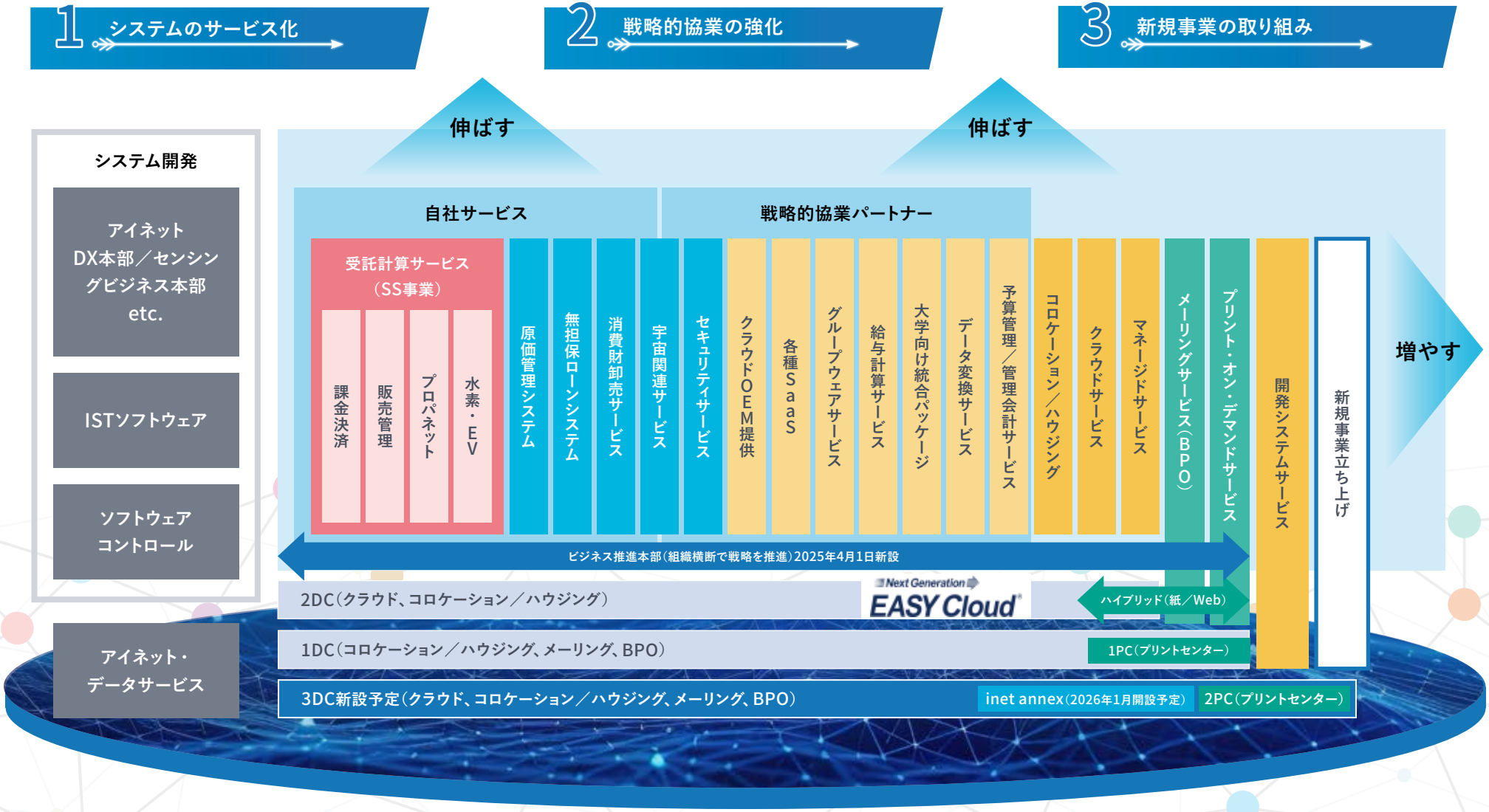
吉川

本日の座談会を通じて、「運用のアイネット」として培った当社の強みが、宇宙事業をはじめ、さまざまな方面で事業を大きく発展させる可能性を秘めていることを改めて認識しました。そして、創業から続く社会課題解決への貢献や、若い世代の活躍といった点でベクトルが一致していることも再確認でき、非常に良い機会となりました。私は、私自身が学生の頃に「アポロ13」の映画を見て宇宙工学を目指したように、今の小学生や中学生にも宇宙に関わる仕事を目指したいと思ってもらえるような、感動的な宇宙産業を日本で築きたいと強く願っています。これからも、中川さんがおっしゃったようなアイネットが培ってきた無形資産を活かし、当社の宇宙事業を未来の世代が夢を持てるような事業へと発展させることができるよう、挑戦を続けていきます。

事業戦略

プラットフォーム戦略——増やし、伸ばす事業戦略

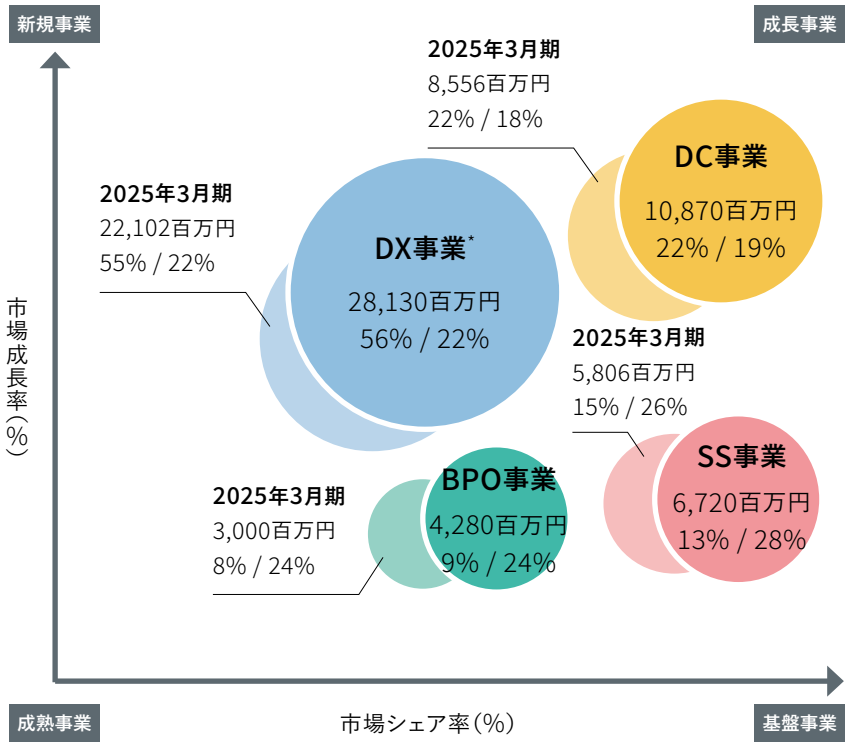
社会がいかに変わろうとも、アイネットグループは変化に合わせた形で、プラットフォーム上のサービス・パートナーを増やし、伸ばすことでさらなる成長を目指します。
時代の変化に合わせた多彩なサービスやパートナーを取り込み、戦略的な出資や提携、スタートアップ企業への支援、連携等も進めていきます。



事業戦略

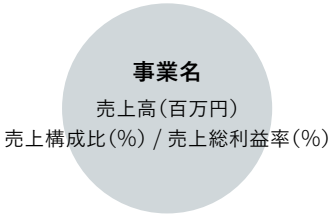
事業ポートフォリオ

事業ポートフォリオ分析



*DX事業は、センシングビジネス本部とグループ会社を含む

【凡例】



各事業の概要

事業名	事業概要 (計数は2025年3月期)	今後3年間の事業戦略	2028年3月期目標
受託計算事業 (SS事業)	**エネルギー業界向け 受託計算事業** 売上高：58億円 売上総利益：15億円	■ 顧客数増加による市場シェア増 ■ エネルギー業界向けDX支援 ■ 石油元売、商社ビジネスの拡大	**エネルギー業界向け 受託計算事業** 売上高：67億円 売上総利益：19億円
データセンター・クラウド事業 (DC事業)	**データセンター事業 サーバー向けラック貸、 クラウド基盤提供** 売上高：86億円 売上総利益：16億円	■ マネージドサービスの提供拡大 ■ セキュリティサービスの提供 ■ 新プラットフォームサービスの構築 ■ SaaS、リセラー企業との連携	**データセンター事業 サーバー向けラック貸、 クラウド基盤提供** 売上高：109億円 売上総利益：20億円
メーリングサービス、 プリント事業 (BPO事業)	**情報データ処理、 プリント・郵送サービス事業** 売上高：30億円 売上総利益：7億円	■ POD(プリントオンデマンド)サービスの拡大 ■ データセンターサービスクロスセル	**情報データ処理、 プリント・郵送サービス事業** 売上高：43億円 売上総利益：10億円
システム開発事業 (DX事業)	**システム受託開発、SES事業** 売上高：106億円 売上総利益：24億円	■ システム開発人材の確保、育成 ■ ビジネスパートナーとの連携強化 ■ 自社サービスのストック案件拡大	**システム受託開発、SES事業** 売上高：134億円 売上総利益：31億円
システム開発事業 (グループ会社) (DX事業)	**システム受託開発事業** 売上高：115億円 売上総利益：24億円	■ 重点分野への総合サービス提供 ■ エンドユーザー取引の拡大 ■ 人材の確保と育成強化	**システム受託開発事業** 売上高：147億円 売上総利益：31億円
グループ全体 (上記合計)	**売上高：390億円 売上総利益：83億円** ※グループ連結調整後	**3年間で売上28%アップ 利益率の維持・向上**	**売上高：500億円 売上総利益：111億円**

中期経営計画
「Up Stage 2027」

当社創業者である故池田典義は、当社のさらなる発展を実現するために、常々「Up Stage Up Player」を合言葉に、当社の未来を切り拓いてきました。改めて、創業者の想いを受け継ぎ、当社の持続的な成長を実現する決意を示すため、2027年度（2028年3月期）までの中期経営計画を「Up Stage 2027」と名付けました。

基本方針

持続可能なデジタル社会の実現に向けて

情報処理インフラの強化とDX推進

①クラウド、AI活用の強化により、顧客にDX（デジタルトランスフォーメーション）化の恩恵を！

②高付加価値なインフラサービス、システム開発の提供により、社会をより豊かに！

データセンター事業の拡大・最適化

①省エネルギー・グリーンデータセンターを推進（2040年カーボンニュートラル達成）

②データセンターの容量・能力の増強、第3データセンターの実現

人材育成・組織強化

①次世代人材・経営幹部候補の育成

②システム開発人材・AIプロフェッショナル、インフラ要員・セキュリティ人材の育成、確保

③人材の多様性と女性活躍の推進を通して、最適化を図り、生産性向上を実現

社会に必要とされる存在として

①社会インフラを担う企業として、社会が求める最適なサービスの提供を継続

②社会への感謝を忘れず、社会と共生していくため地域に還元、貢献

計数目標（2028年3月期）

売上高 500億円
時価総額 500億円（期末）

売上高 500億円
情報処理サービス：200億円
システム開発サービス：275億円
機器販売：25億円

営業利益 35億円
営業利益率：7.0%

EBITDA（償却前税前営業利益） 65億円
EBITDAマージン：13.0%

ROE 13%
ROEは13%以上を目指す

計数計画（2028年3月期）

単位：百万円	2025年3月期（実績）	2028年3月期（計画）	成長率
売上高	38,987	50,000	128%
営業利益	2,640	3,500	133%
EBITDA	4,918	6,500	132%
ROE	11.5%	13.0%	+1.5p
営業利益率	6.8%	7.0%	+0.2p

売上高は年平均8.6%成長を遂げ、計画の最終年度において500億円を達成する。
営業利益、EBITDAは、売上高の伸びを上回る成長を実現していく。
データセンター等の増設、能力増強に伴う減価償却費負担が重いが、収益性を改善することで、ROE、営業利益率を改善する。

サステナビリティ目標

環境
- 2030年度、自社データセンターで利用する電気の50%を再生可能エネルギー由来に変更（2025年3月末現在25%）
- 2040年度、カーボンニュートラルを実現

社会
- グループ障がい者雇用比率3.2%（2028年3月末目標、2025年3月期平均3.0%）
- 管理職に占める女性の割合18.0%（2028年3月末目標、2025年3月末時点10.4%）
- 特例子会社アイネットデータサービスの拡充（人員も業務内容も拡大へ）

ガバナンス
- 資本コストを意識した経営の実現（政策保有株式の縮減等）
- グループガバナンスの強化、経営・モニタリング機能の高度化
- 次世代経営人材、コーポレート人材の育成

本部紹介（2025年4月現在）

ビジネス推進本部

事業内容：
当社の全社的な事業成長を牽引するべく、2025年4月に新設された部門です。主に、営業、マーケティング、ソリューション企画・開発、パートナー連携等を担当し、当社の技術・サービス部門とのシナジーのもと、お客様の課題を解決する重要な役割を担っています。

売上高
2025年4月に新設 → 2028年3月期（計画） 7億円

ビジネス推進本部長
江馬 敏

アイネットの強みを束ねて、ビジネス領域拡大に挑む

私たちは今、デジタルトランスフォーメーション（DX）の波、AIの社会実装、サステナビリティへの要請等、予測困難で大きな変革の時代を生きています。このような時代において、お客様が直面する課題は一段と複雑化・多様化し、ITが果たすべき役割はかつてなく重要になっています。

当社の最大の強みは、国内最高クラスの堅牢なデータセンターという基盤を持ち、その上で柔軟なクラウドサービス、そしてお客様の業務に踏み込んだシステム開発・運用までを「ワンストップ」でご提供できる総合力にあります。また、特定のメーカーに縛られない独立系SIerとしての中立性と、創業50余年で培った技術力も持ち合わせています。

ビジネス推進本部は、これまで培ってきた機能別事業領域（データセンター事業、BPO事業、システム開発事業等）を軸としたビジネス展開に加えて、新たに業種ごとのマーケット目線での市場アプローチによるビジネス拡大を目的に新設されました。私たちは、機能別に組織化された当社の強いビジネス基盤を横串で組み合わせ、自治体、医療、文教、製造、流通・サービス業等の業種毎のビジネスシナリオに基づくマーケット戦略による、ビジネス領域の拡大を目指しています。

最高のビジネスパートナーとの価値共創

また、私たちは既存事業の深化にとどまらず、例えば宇宙衛星データとドローンを組み合わせた新たなサービス・ソリューションの創造等にも果敢に挑戦しています。これらの先進的な取り組みを通じて、お客様に新たなビジネスチャンスをもたらし、ひいては社会全体の発展に貢献することを目指します。こうした価値の創造は、多くの優れたパートナー企業様との「共創」なくしては成し得ません。今後もオープンなアライアンスを積極的に推進していきます。

ビジネス推進本部は、挑戦意欲に溢れる多様な人材が輝ける場所です。若手の情熱とベテランの知見が融合し、チーム一丸となってお客様の成功にコミットできる。このカルチャーこそが、私たちの成長の原動力です。

私たちは、当社とパートナー企業様が持つ最先端のテクノロジーを駆使し、変化の最前線に立つお客様に誰よりも深く寄り添い、その課題を解決へと導く「最高のビジネスパートナー」であり続けることをお約束します。

本部紹介（2025年4月現在）

SS本部

事業内容：

全国6,000のサービスステーション（SS）向けの勘定系システムサービスやクレジット処理・クレジット決済サービスの提供、プロパンガス販売会社向けのスマートメーター販売管理システムサービスの提供に加え、石油元売会社、商社よりコールセンター業務、クレジットカードセンター業務の委託を受け運営しています。

売上高

2025年3月期　58**億円** → 2028年3月期（計画）　67**億円**

SS本部長

御法川 直孝

クラウド化推進により主力の受託計算サービスは堅調に推移

2025年3月期における主力の受託計算サービスは、前期での自社システムから当社クラウドサービスへの切り替え増加が寄与し堅調に推移しました。また、受託計算サービスのクレジット決済の取り扱い金額は3年連続で増加し年間で初めて300億円を超え、手数料収入の増収に寄与しました。加えてプロパンガス販売会社様向けのスマートメーター販売管理システム「プロパネット」の受注が拡大したことも堅調に推移した大きな要因となっています。

一方、当社がSS向けに提供している自社基幹システムの機能向上開発による償却費の負担増や一部システム開発の原価超過により原価が上昇し、利益押し下げの要因となりました。また、システム機器販売サービスは改刷対応による釣銭機入れ替えの特需もあり堅調に推移したものの、システム開発サービスについては石油元売り会社の統合に伴う開発受注も一巡し低調な結果となりました。以上より通期では減収減益となりました。

第二の収益の柱を目指し、プロパンガス向けシステムを拡販

次年度は、受託計算サービスではまず前期課題の価格転嫁を推し進め収益の改善に取り組むとともに、引き続き自社システムご利用のお客様への当社クラウドサービスへの切り替えの提案を強力に推進していきます。また、現在石油元売り会社より受託しているコールセンター業務の拡大を図り、新たなコールセンター業務の受注に向けた取り組みを開始します。特に第二の収益の柱とすべく当社が重点施策として取り組んでいるプロパンガス販売会社様向け「プロパネット」の拡販に注力します。営業要員を拡充し、新規お取引先の前期倍増を目標に掲げ、情報サービスセグメントにおけるSSビジネスとの両輪として収益の多角化・増収を目指します。

一方、システム開発サービスでは前述の「プロパネット」新規受注に伴う開発サービスの拡大、石油元売り会社、商社への新たな開発案件のご提案を中心に増収を目指していきます。原価管理面については前期発生した原価超過の教訓をもとにプロジェクト管理の徹底と体制強化を図り適正な利益の確保に向け取り組んでいきます。最後に、長期的には減少傾向にあるSSを中心としたビジネスを補うべくプロパンガスビジネスの拡大に加え、エネルギー産業向けの新サービス開発の検討を行っており、新規ビジネスの創出にも努めていきます。

本部紹介（2025年4月現在）

DX本部

事業内容：

さまざまなお客様のデジタルトランスフォーメーション(DX)ニーズに応えるため、業務の自動化やデジタル化、データ活用による業務改善、システムの導入・開発等、多彩なDXソリューションを提供しています。これにより、新たなビジネスやビジネスモデルの構築を支援し、企業の競争力強化と持続的な成長を実現します。

売上高

2025年3月期 76**億円** → 2028年3月期（計画） 90**億円**

DX本部長

小山 真一

DXで新ビジネスの創出を支援

DX本部は、Fintechソリューション事業部、パブリック&リテール事業部、エンタープライズ事業部、ITイノベーション事業部の4つの事業部により構成されています。多様化・高度化するお客様のDXへのニーズに的確に対応し、企業の持続的成長と変革を支援するパートナーとして、先進的なソリューションの提供に取り組んでいます。

当本部のミッションは、業務プロセスの自動化やデジタル化、データ利活用による業務改善を通じて、お客様の競争力強化と新たな価値創出に貢献することです。これまで培ってきた豊富な実績と専門性を基盤に、各事業部の強みを融合させることで、新たなソリューションやサービスの開発を積極的に推進しています。

具体的には、金融、流通、公共、小売、通信、クレジット業界等、幅広い業種のお客様に対し、それぞれのビジネス特性に応じた最適な提案を行っています。加えて、お客様のニーズに迅速に対応可能な体制を整備し、付加価値の高いサービスの提供を実現しています。また、各種ソリューションの拡販を進めることで、より多くのお客様にデジタル化の価値を届け、業務効率化や新規事業の創出を支援しています。

お客様との対話と部門連携で、新たな未来を切り拓く

お客様の多様なニーズに対応するためには、ニーズの的確な把握が不可欠であると認識しています。そのため、訪問営業を中心とした直接的なコミュニケーションを重視し、継続的な対話を通じて信頼関係の強化とビジネス機会の創出に努めています。今後も、長期的なパートナーシップの構築を重要な経営課題として位置づけ、より強固な関係性の構築を目指していきます。さらに、新規市場の開拓に向けては、他本部との連携を強化し、クロスファンクショナルな協業体制を構築しています。これにより、異なる専門領域の知見を結集し、新たな市場・分野への進出を加速する等、多角的なビジネス展開と成長機会の創出に取り組んでいきます。

今後も、急速に進化する技術や市場環境の変化を的確に捉え、より高度で付加価値の高いサービスを提供し続けることで、お客様とともに新たな未来を切り拓いていきます。

本部紹介（2025年4月現在）

センシング ビジネス本部

事業内容：
IoTソリューション事業部と宇宙ソリューション事業部の2つの事業部で構成されています。IoTソリューション事業部はセンサーや通信技術を活用し、産業や生活の効率化・自動化を推進しています。また、宇宙ソリューション事業部では衛星の開発・打ち上げや宇宙データの活用により、宇宙開発の発展に貢献しています。

売上高
2025年3月期 30億円 → 2028年3月期（計画） 39億円

センシングビジネス本部長
内田 直克

培ったセンシング技術を強みに、新領域に進出

このたび、システム開発部門であるDX本部から2つの事業部を切り離し、新たに独立した本部となりました。この取り組みには、当社のこれまでの経験と技術を最大限に活かし、今後の事業の拡大と多角化を図るという重要な意味があります。

まず、私たちのIoTソリューション事業部は、さまざまなメーカーや企業と連携しながら、センサーや通信技術を駆使して産業や社会の効率化、自動化に大きく貢献してきました。これらの経験を通じて得たノウハウは、今後の新たな事業展開においても大きな強みとなります。

一方、宇宙ソリューション事業部においては、衛星の設計、試験、運用といった分野で培った技術とノウハウがあります。これらの技術を融合させることで、今後は宇宙事業だけにとどまらず、防衛関連産業や医療関連産業等、多様な分野へのサービス展開を積極的に進めていきたいと考えています。

新たな挑戦と技術力強化で、さらなる事業拡大へ邁進

この新本部によって、これまでのお取引先に対しても、より高度な技術を駆使したサービス提供が可能となります。お客様の多様なニーズに応えるためには、私たちの技術力をさらに向上させることが必要です。技術者一人ひとりが専門性を深め、対応できる業務範囲を広げる努力を続けるとともに、ビジネスパートナーの質の向上と量の拡大も重要な課題です。これにより、より幅広いサービスを提供できる体制を整えていきます。

また、今後の事業拡大には、市場や技術動向を常に把握し、新規取引先の開拓や新たな業務範囲の拡大に努めることが不可欠です。特に、宇宙事業は防衛産業と密接に関連しており、防衛・宇宙産業への新規参入を検討している企業に対しても、我々のソリューションは高い付加価値を提供できると確信しています。

この新たな体制と方向性のもと、私たちは技術革新と事業拡大を推進し、お客様の期待に応えるとともに、社会に対してもより大きな貢献を果たしていきます。社員一人ひとりが持つ技術と知識を高め、協力しながら新たなチャレンジに取り組むことが、私たちの未来を切り拓く鍵となります。今後の事業展開にご期待ください。

本部紹介（2025年4月現在）

IMS本部

事業内容：

堅牢なデータセンターにおいて、請求書、給与明細書、DM（ダイレクトメール）等、お客様のご利用シーンに合わせて、システムの企画・開発からプリント・封入封緘・シーリング等の各種加工や、コールセンター、事務局作業まで、さらにはプリント・オン・デマンドを活用した多品種少ロット制作による在庫レスサービスも展開しています。

売上高

2025年3月期 30億円 → 2028年3月期（計画） 43億円

IMS本部長

根岸 秀尚

厳しい環境下でも“カケフ意識”で挑み、増収増益を達成

2025年3月期は大型案件の失注という厳しい始まりでしたが、主要施策のプリントデリバリー業務の拡販は順調に推移、競合他社とのシェア争いが一層激しくなる中、官公庁および各自治体からの予算を確保したことに加えて、2024年12月富士通コワーコよりドキュメント印刷事業を譲受した効果も相まって、増収増益で終えることができました。

当部を取り巻く環境は厳しく、DX化、ペーパレス化に加えて郵便料金をはじめとする原価高騰の波に激しく飲み込まれています。その環境下でもIMS本部全メンバーがカケフ意識（カ：稼ぐ、ケ：削る、フ：防ぐ）を高く持ち、粘り強く取り組めたことは大きな意義がありました。2026年3月期も、IMSビジョン「お客様のビジネスを支える重要なインフラであり、IT企業アイネットの唯一無二の差別化サービスである『情報マネージドサービス』を通じて、お客様からの期待値を常に超え、社会的責任を果たすIMSであり続ける。」を旗印に日々挑んでいきます。

2030年目標に向けて、製販一体で新たな価値を創出

新中期経営計画初年度の2026年3月期は、IMS本部として2030年目標売上50億円、目標営業利益率10%達成に向けた礎となる重要な年と位置づけています。販売部門であるBPO事業部では民間企業、官公庁自治体に対してターゲットをより明確に絞り込み、既存のVDP*サービスにドキュメント印刷サービスを新たに加え、付加価値の高いサービスを提供していきます。製造部門であるプロダクツ事業部では、より高い生産性、より高い品質を実現するために次世代BPOセンターの構築に着手します。

IMSビジョンをベースに製販一体となり業績に貢献していきます。IT企業アイネットの唯一無二のサービスを提供するIMS本部にご期待ください。

* Variable Data Printing：データに基づき印刷内容を変える技術で、1枚1枚異なる情報を入れる印刷方法

本部紹介（2025年4月現在）

DC本部

事業内容：
当社の全社サービスを支える、データセンター営業部門です。主に、ハウジングサービス、クラウドサービス、ソリューションサービスを提供しています。

売上高
2025年3月期 86**億円** → 2028年3月期（計画） 109**億円**

DC本部長
岡本 洋一

多様化するITニーズに応える新サービスを開発

昨今、オンプレミス設置のシステムからクラウドへシフトする波が急速に進む状況の中で当社は、クラウドサービスを中心に、ハウジングサービス、ソリューションサービスを展開しています。さらに、システムの安定稼働に欠かせないセキュリティサービスの提供も高い評価を得ています。

ここ最近では、クラウドサービスのソリューションについて、プライベートクラウドとパブリッククラウドを組み合わせたハイブリッドクラウドソリューションの問い合わせが多くなってきています。また当社クラウドサービスと、メガクラウドを接続するネットワークサービスも提供を開始しました。

一方で、コロケーションサービスは、第2データセンターがほぼ満床な状況を解消するために、新たに100ラック規模のinet annexを、2026年1月に提供開始します。なお、第3データセンターの建設予定地を継続して検討しています。

次年度はさまざまな新サービスを提供できるように準備を進めていますので、ご期待ください。

ITMS本部

事業内容：
当社のビジネス基盤である、データセンターの構築・維持・運用およびクラウドサービスの企画・構築・維持を行うコストセンター部門です。

ITMS本部長
平江 敬三

お客様との直接対話で、課題解決を加速

当本部は1998年に自社データセンターが稼働して以降、24時間365日常時安定稼働・品質維持をモットーとして従事しています。2009年には第2データセンターが稼働し、主にハウジングサービスやクラウドサービス、またお客様ごとの要望に応じたインフラ運用サービスを提供しています。ここ数年は猛暑や豪雨等の異常気象への対応や、主に外資系ベンダーのライセンス高騰への対応が新たな課題として出てきています。このため、RPAやAI、オープンソース（OSS）を活用し品質・業務改善を行うとともにコストダウンや働き方改革を図っています。

最近注力していることは、我々運用部隊がお客様と直接コミュニケーションを取ることでスピーディに課題・要望を捉え改善提案を行う活動です。お客様が属人的に行っている作業や人手を介している作業を見える化し、ツールの導入・プロセスの改善提案を行った上でインフラ運用サービスとして当方で引き取ることにより課題解決・信頼性向上を図ります。お客様からの要望を受け、確実に運用するスタイルから、お客様が抱えているインフラ運用の課題をサービスで解決し、お客様との強い信頼関係を継続的に築いていきます。

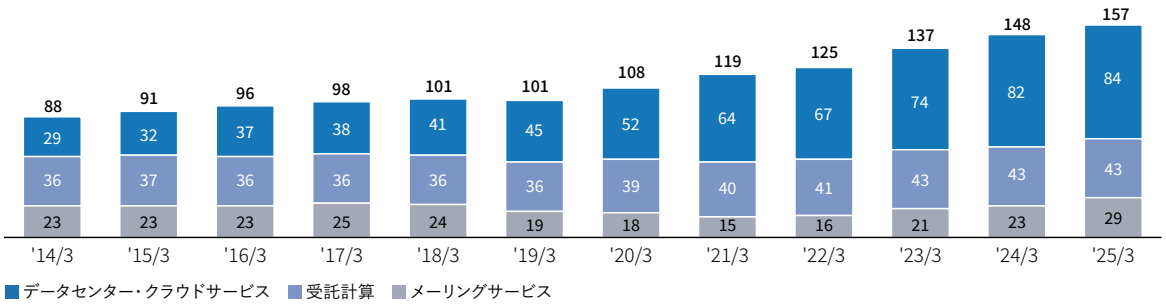
事業概況

情報処理サービス

Information Processing Services

データセンター・クラウドサービス、サービスステーションの受託計算／決済処理、プリント・メーリング、ビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）／コールセンターの業務等、お客様のシステムやデータをお預かりし、運用、処理、加工するサービスです。

サービス別売上高の推移 （億円）

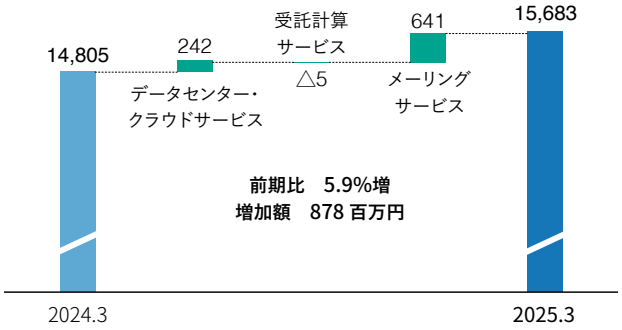


2025年3月期の概況

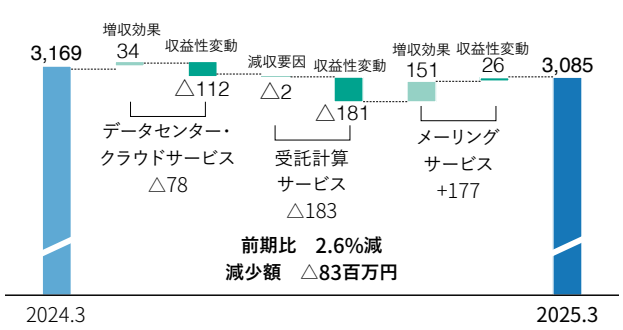
2025年3月期は、顧客のデータセンター利用、システムやソフトウェアのクラウド化ニーズが継続し、データセンター・クラウドサービス事業の売上が順調に推移しました。また、当社が創業から手掛けるエネルギー産業向け受託計算サービスでは、サービスステーションが減少する中、一定のシェアを確保しています。さらに、プロパンガス販売会社向けスマートメーター販売管理システム「プロパネット」の受注が拡大しました。メーリングサービスでは、大口の案件を獲得したことに加え、他社からの事業譲受によるサービス拡大が増収に寄与し、2025年3月期の情報処理サービスの売上高は、前期比5.9%増の15,683百万円となりました。

一方、クラウドサービスで使用するソフトウェアのライセンス価格上昇や、データセンター設備の更新投資、サービスステーション向け自社開発システムへの追加投資による償却負担増等により、原価が上昇しました。販売価格の改定、サービスの拡充や見直しを進め、利益水準は回復基調にありますが、通期での売上総利益は前期比2.6%減の3,085百万円となりました。

売上高の増減要因 （百万円）



売上総利益の増減要因 （百万円）



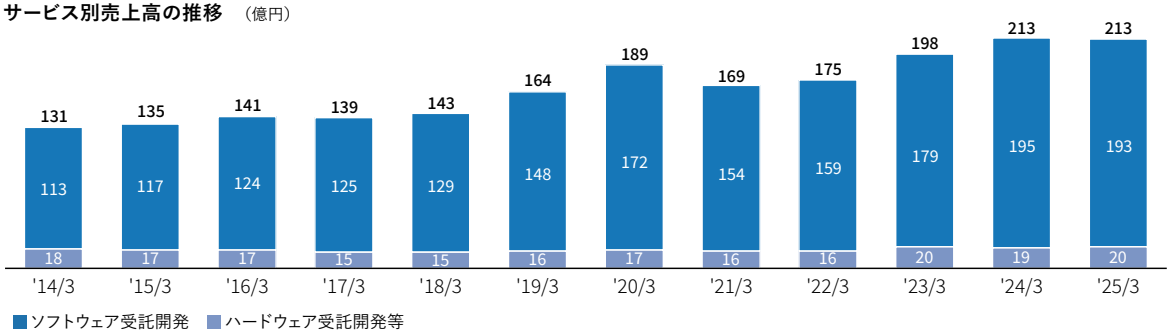
事業概況

システム開発サービス

System Development Services

お客様のニーズに合わせて、システム開発、アプリケーション開発はもちろんのこと、要件定義・設計から開発・運用まで、さまざまな業種・業態のお客様の異なるご相談に柔軟に対応しています。豊富な実績から培ったノウハウでお客様に最適なご提案をいたします。

サービス別売上高の推移 （億円）

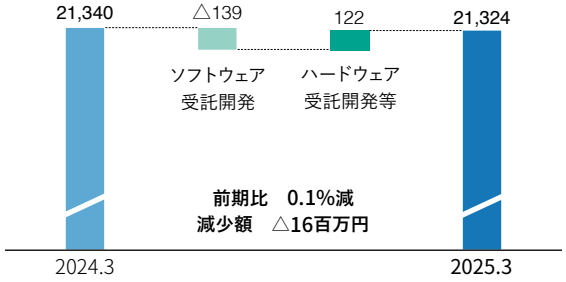


2025年3月期の概況

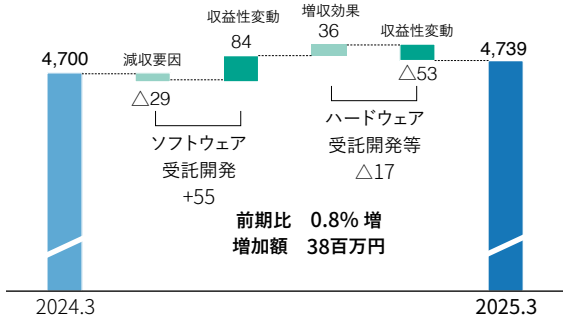
2025年3月期は、主要顧客であるエネルギー産業向けと、流通業向けのシステム開発案件が減少しました。一方、金融業や製造業、宇宙・防衛産業向けの開発案件受注が伸びたことに加え、グループ会社2社の業績が好調に推移したことにより、売上高は前期比0.1%減の21,324百万円と前期並みとなりました。

2025年3月期の前半では、一部開発案件の遅延発生等により利益率が低下しましたが、原価低減とプロジェクト管理の強化に努め、通期の売上総利益は前期比0.8%増で4,739百万円の増益となりました。

売上高の増減要因 （百万円）



売上総利益の増減要因 （百万円）



トピックス

宇宙産業における衛星サプライチェーンの構築に向けて全日空商事と包括的業務提携契約を締結

当社と全日空商事株式会社は、2025年2月に宇宙分野における包括的業務提携契約を締結しました。両社が有する技術力・ネットワーク等の経営資源を相互活用することで、日本の宇宙産業のさらなる発展に寄与することを目指します。本提携の柱となるのは、衛星産業におけるサプライチェーンの強化です。具体的には、当社が持つ有人・無人宇宙機の開発・運用ノウハウと、全日空商事の航空業界におけるサプライチェーンと商社機能を融合させ、品質・価格・納期の面で競争力のあるCOTS品(市販既製品)の共同開発を進めます。製品はアジア各国の衛星事業者へも提供し、将来的にはモジュール型衛星への展開も見据えます。また、COTS品の試験データを公開したECサイトの構築も予定しており、AIを活用して最適なコンポーネント構成を提案することで、衛星開発の効率化を支援します。これにより、事業者はコストを抑えつつ迅速な部品調達が可能となります。

現在、宇宙関連機器の多くは海外製品に依存しており、価格面で課題を抱えています。両社はこの状況を変えるため、宇宙以外の分野からの企業参入も促進しながら、新たな仕組みづくりを進めていきます。製造から流通までを見据えた包括的な連携によって、日本発の宇宙産業イノベーションの実現を目指していきます。

高まる需要に応えるべく、東日本電信電話の施設内に自社データセンターと連携する「inet annexデータセンター」を開設

当社は、1997年に神奈川県横浜市に自社データセンターを設立して以来、さまざまな業種・業態のお客様にデータセンター・クラウドサービスを提供してきました。現在では、国内に2か所4棟の自社データセンターを有しています。しかし、近年では、データセンター利用の需要が増大しており、稼働率が高止まりする状況となっています。そのため、当社は2026年1月に、神奈川県横浜市の東日本電信電話株式会社の施設内に自社データセンターと連携する「inet annexデータセンター」(以下「inet annex」)を開設することとしました。

inet annexの主な特徴

① 1ラックから対応可能なハウジングサービス

1ラック単位から100ラック規模まで対応し、各種ハウジングラックの仕様や配置等、お客様のご要望に柔軟に対応可能。

② 当社の自社DC(2か所)、inet north®、inet east®と直結、事業者間の相互接続が可能

データセンター間は、冗長経路で接続されているため、高い信頼性とセキュリティを確保。

③ 各種災害に強い設備仕様

建物は震度6強の地震にも耐えうる耐震構造。立地はハザードマップ上、津波の危険性は少なく、UPS(無停電電源装置)はフロアごとに必要な容量分が設置できるように設計される等、高い抗堪性(こうたんせい)を実現。

④ 安心サポート

24時間365日常駐体制で専門の技術スタッフが対応。

ESG

基本的な考え方

当社は1971年の創立以来、神奈川県(横浜市)に本社を置き、地元のお客様やパートナー企業様に支えていただきながら成長を続けてきました。これまでの感謝の気持ちより、地域密着経営を大切にし、社会貢献活動として、NPO法人やボランティア団体等への支援のための財団設立、障がい者雇用促進のための特例子会社の設立等さまざまな活動に取り組んできました。世の中では、2015年に国連が採択した2030年に向けた「持続可能な開発目標(SDGs)」の国際的な枠組みを踏まえ、持続可能な社会づくりに向けた動きが加速しています。当社では「情報技術で新しい仕組みや価値を創造し、豊かで幸せな社会の実現に貢献する」という企業理念のもと、創業者がガソリンスタンドの事務効率化の課題を解決するために会社を設立して以来、お客様の課題を情報技術で解決することを続け、事業を通した社会づくりを行ってきました。ESG経営では、事業活動から環境に与える影響を最小化させていく活動への取り組みや、経営環境の変化に迅速に対応できるガバナンスの強化、社員の健康増進を支援する取り組み、多様化する社員のニーズに的確に対応するダイバーシティ推進の強化を通じて、社員一人ひとりの働きやすいビジネス環境づくりにも積極的に取り組んでいます。

今後もさらに成長を続ける企業であり続けるために、多彩な人材と情報技術やサービスを通じて、経済価値、社会価値、環境価値を創出し、さまざまなステークホルダーの皆様とともに豊かな社会づくりに取り組んでいきます。

環境(E)

アイネットグループは、「情報技術で新しい仕組みや価値を創造し、豊かで幸せな社会の実現に貢献する」という企業理念を実現するため、ESG経営を通じた社会への貢献を重要視しています。当社は自社データセンター(DC)で多くの電力を消費していることもあり、気候変動問題を含む環境問題への対応を、重要な経営課題の一つとして位置づけています。

アイネットグループの環境宣言

株式会社アイネット、その子会社および関連会社(「アイネットグループ」という)は、地球環境問題への真摯な取り組みの一環として、アイネットグループのバリューチェーン全体における温室効果ガス排出量ゼロの達成目標年度を2050年度から2040年度に前倒しで実現することにいたしました。

併せて、従来、アイネットグループによる温室効果ガスの排出量(Scope1,2相当)を2030年度までに2022年度対比で33.6%以上削減するとしておりましたが、この目標についても、同年度対比で50%以上削減することに上方修正いたしました。

当社は、2023年7月21日に気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言への賛同を表明し、アイネットグループの温室効果ガス排出量ゼロの目標年度と具体的な削減目標について公表いたしました。その後、自社のデータセンターで使用する電力の一部を再生可能エネルギー由来のものに切り替えております。今回、その実績を踏まえて、目標を改めました。

近年、地球温暖化といった課題がますます深刻化しており、私たちは持続可能な未来を築くために行動を起こす責任があると考えています。再生可能エネルギーは、化石燃料に比べて温室効果ガスの排出量を大幅に削減し、環境に与える影響を最小限に抑えることができます。そのため、アイネットグループは自社データセンターで使用する電力を再生可能エネルギー由来のものに切り替えていくことで、積極的に温室効果ガス排出の削減に貢献していきます。

2040年度までにアイネットグループのカーボンニュートラルを実現するため、アイネットグループは効果的な戦略を立て、積極的に再生可能エネルギーの利用を進めることに注力します。再生可能エネルギー供給パートナーとの協力を通じて、安定かつ信頼性の高い再生可能エネルギー供給を確保し、データセンターの持続可能性を高めます。

再生可能エネルギーへの切り替えは、アイネットグループのお客様にとっても重要な利点をもたらします。お客様のサーバーをデータセンターに集約することで大きな電力削減効果があります。エコフレンドリーなデータセンター環境は、お客様の持続可能性の目標達成を支援し、企業価値の向上に寄与します。アイネットグループはお客様との協力関係を大切にし、再生可能エネルギーの活用によるメリットを共有していくことをお約束いたします。

アイネットグループは、この環境宣言を真摯に受け止め、データセンター運営における環境への負荷を軽減し、地球環境への貢献を継続的に追求してまいります。

私たちの取り組みが、より持続可能な社会の実現に向けた一歩となることを信じています。

2023年7月21日公表　2024年1月19日改訂

株式会社アイネット　代表取締役 兼 社長執行役員　佐伯 友道

TCFD提言に基づく開示

アイネットグループは、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言に基づき、気候変動問題がアイネットグループに及ぼすリスクと機会を複数シナリオのもと、分析・評価し、グループ全体の親会社である株式会社アイネットの社内に設けられた専門委員会、取締役会への報告・協議・決議を経て、アイネットグループの環境戦略に反映させる取り組みを進めています。

TCFD提言に基づく情報開示について、詳しくはこちらをご参照ください。
https://www.inet.co.jp/sustainability/environment/tcfd/tcfd.html

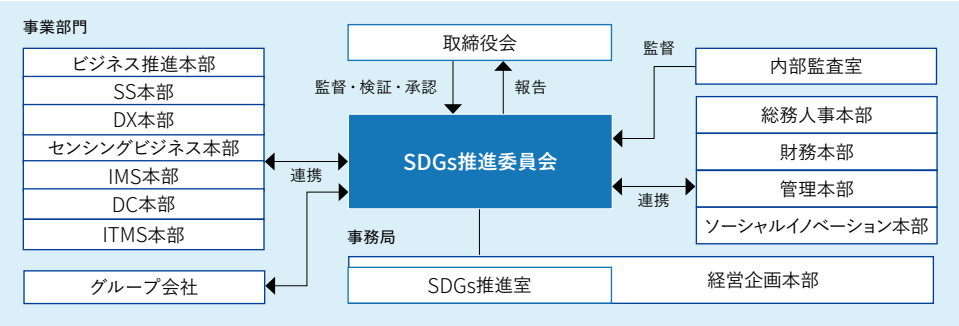
ガバナンス

アイネットグループでは、気候変動を含む環境課題への対応について、ガバナンス方針と実行体制を整え、気候変動への対応に関する重要な方針や施策について審議・決定するとともに、改善や新たな取り組みにつなげています。

アイネットグループは、ESG経営をさらに推進するために、2022年4月に当社内にSDGs推進室を新設しました。また、当社代表取締役兼社長執行役員を委員長とするSDGs推進委員会を設置して、年2回、SDGs活動に関する報告、協議を行い、グループ全体でSDGs活動に積極的に取り組んでいます。SDGs推進委員会では、気候変動に関連する取り組み、リスク・機会、対応方針、情報開示等につき、協議・決議を行っています。また、進捗状況をモニタリングし、決議事項や進捗状況を取締役会に報告しています。

SDGs推進室は、SDGs推進委員会を運営するとともに、全社的な取り組み、リスク・機会、対応方針、情報開示等につき具体的な検討を行い、決議事項について各事業部門を通じ事業活動へ展開し、フォローを行います。

SDGs推進委員会の体制図



戦略

・シナリオ分析

アイネットグループが展開する事業は「情報処理サービス」と「システム開発サービス」で売上高の約95%を占めています。

2024年度は、気候変動の影響を受けやすいDC運営を抱える情報処理サービスを対象にTCFD提言に基づく「2℃、および4℃の気温上昇」にてシナリオ分析を行いました。

アイネットグループの電力使用の99%がDC由来であることから、「情報処理サービス」のみを分析対象としています。

	2℃シナリオ		4℃シナリオ	
	影響	財務インパクト	影響	財務インパクト
情報処理サービス	・多額の炭素税が課されることにより、化石燃料由来の電気料金は大幅上昇。電力使用による原価コストがかさみ、DC運営コストが上昇する。 ・省エネルギー対応機器、空調機器、環境対応等の設備投資コストが増加する。	高	・激甚災害、気温の上昇等の影響により、DCの運営コストがかさむとともに、DCの運営そのものができなくなる懸念あり。 ・省エネルギー対応機器、空調機器、環境対応等の設備投資コストが増加する。	高
システム開発サービス	・電気料金の高騰により、開発現場の電気料金等の費用増加が見込まれる。 ・ただし、同サービスにおける使用電力は、DCが消費する電力量と比較するとごくわずかであることから、電気料金によるコスト増の影響は相対的に大きくない。	低	・電気料金の高騰により、開発現場の電気料金等の費用増加が見込まれる。 ・ただし、同サービスにおける使用電力は、DCが消費する電力量と比較するとごくわずかであることから、電気料金によるコスト増の影響は相対的に大きくない。	低

・リスク分析(情報処理サービス)

項目	リスクファクター	2℃シナリオ		4℃シナリオ	
		概要	財務インパクト	概要	財務インパクト
移行リスク(2030年)	カーボンプライシング(炭素税)付加・上昇	サーバーや機器の価格上昇、電気料金上昇を価格転嫁できないリスク	中	サーバーや機器の価格上昇、電気料金上昇を価格転嫁できないリスク	低
	再生可能エネルギー導入	調達がままならずバリューチェーンから締め出されるリスク	高	調達がままならずバリューチェーンから締め出されるリスク	中
	気候変動に対応するシステムやサービス提供の遅延	技術の変化や新たなサービス領域への進出が遅れるリスク	中	技術の変化や新たなサービス領域への進出が遅れるリスク	低
	対応の遅れによる評判低下	企業価値低下、バリューチェーンから締め出されるリスク	中	企業価値低下、バリューチェーンから締め出されるリスク	低
物理的リスク(2040年)	自然災害増加	停電増加、停電時の燃料供給が滞りDCが停止するリスク	中	異常気象によりDCが被災するリスク 停電増加、停電時の燃料供給が滞りDCが停止するリスク	高
	気温上昇	空調コスト等の増加に設備投資が追い付かず価格競争力が低下するリスク	中	空調コスト等の増加に設備投資が追い付かずDCの維持が困難になるリスク	高

移行リスク:低炭素経済への移行に関するリスク　物理的リスク:気候変動による物理的変化に関するリスク

・機会分析(情報処理サービス)

側面	概要	財務インパクト	
		2℃シナリオ	4℃シナリオ
資源の効率性	DCは大量の電力と冷却システムを必要としますが、エネルギー効率を高めることでコスト削減や環境への負荷低減が図れます。省エネルギーシステムや冷却技術の開発や導入により、DCの運営効率を向上させることが可能となり、このような技術の提供やコンサルティングサービス等、エネルギー効率化に関連するビジネスチャンスが期待できます。	高	中
エネルギー源	再生可能エネルギーの利用が求められる中、DCは再生可能エネルギーへの移行を促進する役割を果たすことができます。再生可能エネルギー発電所との提携や、再生可能エネルギーを導入することで、クリーンエネルギーを利用したDCとしてサービス提供が可能です。さらに、エネルギー供給業者との連携や電力取引プラットフォームの構築により、DCがエネルギー市場に参入するチャンスも期待されます。	高	中
製品・サービス	DCは企業や組織のデータ管理やクラウドサービスを提供する役割を果たしています。気候変動リスクの高まりにより、DCを利用した災害対策やビジネス継続性プランの重要性が高まります。強力な災害復旧サービスやデータバックアップソリューションの提供、セキュリティ対策の強化等、気候変動によるリスクに対応するサービスへの需要の増加が期待できます。	高	高
市場	気候変動対策が企業や組織の重要な課題となる中で、企業は持続可能なビジネスモデルへの進化が求められています。DC事業者は、クライアントに対してエネルギー効率や持続可能性に関するデータやレポートを提供することで、環境負荷の削減や持続可能なビジネス戦略の支援を行うことが可能です。また、持続可能性指標に関するデータの収集・分析、報告ツールの提供等、市場における環境関連サービスの需要も拡大することが想定されます。	高	中
強靭性(レジリエンス)	企業は気候変動による自然災害に対する強靭性(レジリエンス)の向上が求められます。DC事業者は、DCの設計や運営を通じて、地震や洪水等の災害リスクに対する対策を講じることができます。強固なインフラストラクチャの構築や災害対応プランの策定、バックアップ施設の提供等、強靭性を高めるためのサービスやソリューションへのニーズが高まることが想定されます。	高	高

・対応

想定されるリスク	時間軸	リスクに対する対応策
カーボンプライシング(炭素税)付加・上昇	中期	2023年度から再生可能エネルギー由来の電力をDCに導入しました。引き続き再生可能エネルギー由来の電力への依存度を高めて、化石燃料への依存度を低下させることで、炭素税の影響を低減する方針です。
再生可能エネルギー導入	中期	2023年度から再生可能エネルギー由来の電力をDCに導入しました。また、2024年度にはDCに太陽光発電を導入し、グリーン対応を促進しました。将来的には、再生可能エネルギー源が枯渇するおそれがあることから、オフサイト電源の導入は、長期契約で安定的な調達を目指します。
気候変動に対応するシステムやサービス提供の遅延	中期	DCのグリーン化を早期に実現することで、環境対応のシステム導入やサービス展開を早期に実現、リスク低減を図ります。
対応の遅れによる評判低下	中期～長期	DCのグリーン化を前倒しで実現することで、対応の遅れによる評判の低下の可能性を低減させます。
自然災害増加	長期	DCバックアップ電源の強化(発電機追加、燃料タンク増強等)を実施すること等の施策により、自然災害への抵抗力を高めて、影響を低減化します。
気温上昇	長期	DCの冷房能力増強を図ること、および機器メンテナンス、更新を定期的に実施することで、気温上昇への対応能力を増強します。

リスク管理

・リスクの特定・評価プロセス

アイネットグループでは、TCFD宣言に基づくシナリオ分析を通して、気候変動関連の重要なリスクと機会について特定を行い、状況の把握と評価を実施しています。また、毎月定例で開催される、業務リスク管理を行うリスク管理委員会において、気候変動関連リスクと関連性の高いオペレーショナルリスクの評価・判定を必要に応じて行っています。

・リスクの管理プロセス

年2回開催されるSDGs推進委員会において、全体リスクの見直し、実施状況を把握して、グループ全体の環境戦略に反映しています。また、SDGs推進室は、SDGs推進委員会で把握したリスクに対して、関連部門、関連部署との連携を図り、対処していきます。

・経営におけるリスクコントロール

発生したリスクや課題について、SDGsを担当する役員、SDGs推進室が内容を把握し、速やかに経営陣に報告をします。経営陣および取締役会は、報告に対して管理監督を行い、必要に応じて、指示、命令を行うことでリスクや課題に対応しています。

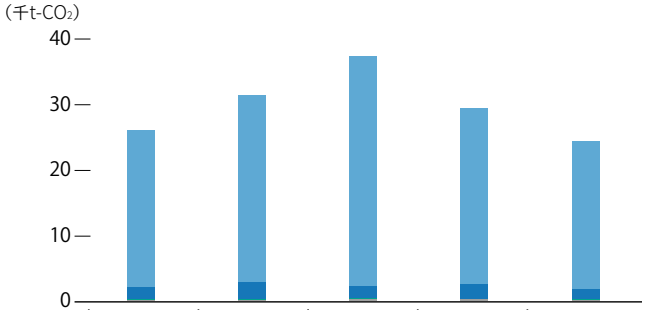
指標と目標

	2030年度	2040年度
指標と目標	アイネットグループによる温室効果ガスの排出量(Scope1,2)を2022年度比で50%以上削減する。	アイネットグループのバリューチェーン全体の温室効果ガスの排出量を100%削減する。
具体的な対応	(1)自社DCで使用する電力の一部を再生可能エネルギー由来の電力に切り替える(KPI:2025年度は2022年度比で30%以上削減)。 (2)太陽光発電等のオンサイトPPAを導入する(2024年度)。 (3)省エネルギー化、機器の発熱抑制等(PUE*1.40を達成する水準)。	(1)アイネットグループとして、効果的な戦略を立て、再生可能エネルギーの利用をさらに推し進める(追加で再生可能エネルギーの導入を進める)。 (2)自社DCで使用する電力を100%再生可能エネルギー由来の電力に切り替える。

Scope3の対応:アイネットグループ全体のバリューチェーンからの排出量を調査して、2024年度に対応方針を決定

* PUE(Power Usage Effectiveness):DCの電力使用効率を示す指標。 DC全体の消費電力を、サーバー等のICT機器の消費電力で割った数値

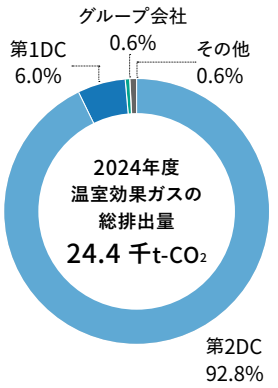
温室効果ガスの排出(過去データ)



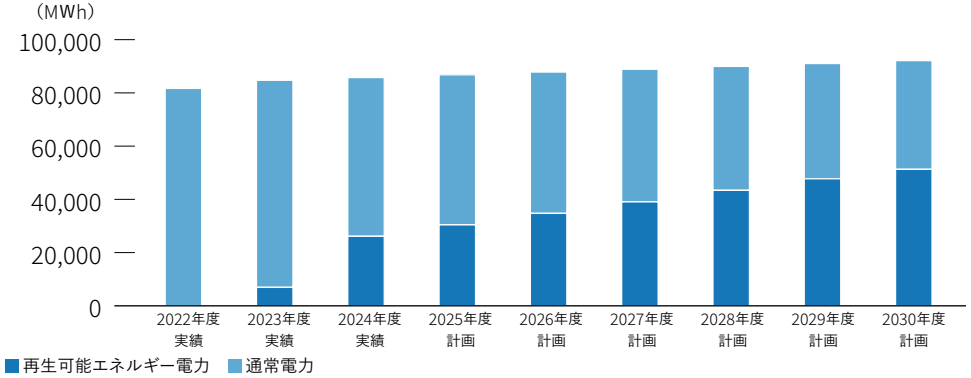
	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
第2DC	24.0	28.4	35.1	27.0	22.6
第1DC	1.8	2.6	1.9	2.2	1.5
グループ会社	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2
その他	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1

注:小数点第2位で四捨五入

部署別構成比



再生可能エネルギーの導入計画



社会(S)

当社が行っている事業は、人材がすべての柱であり、人材に関する取り組みを中心に持続可能な基盤づくりを行っています。健康経営やダイバーシティを推進し、「働きがいのある職場」「働きやすい職場」の形成に努めています。また、障がい者雇用等にも取り組み、障がい者の自立を支援しています。

人事方針

当社は、「社員が経営における最大の財産である」という理念のもと、社員の働きがいの実感につながり、会社と社員が共に成長できる「公正な人事制度」を定めています。また、「アイネットグループ」として多様な人材が活躍できることを目指し、人材育成・ダイバーシティ&インクルージョン・環境整備の取り組みを実施しています。

基本的人権

法令遵守・基本的人権を尊重し、性別・性的指向・性自認・性表現・年齢・国籍・障がい・雇用形態や働き方・習慣・価値観等を理由とする差別的な取り扱いを行わない、セクハラ・パワハラ等の各種ハラスメントによる人格を無視する行為をしないことを定め、人権尊重に関する指針としています。

公正な採用

当社は、能力・人物本位の採用選考を行っており、公正な採用活動を基本方針としています。

国籍・性別・年齢・出身学校等にかかわらず応募機会を提供しているほか、エントリーシート提出時や面接においては、本籍地や宗教、性的指向・性自認等の本人の能力・適性に関連のない事項に関しては不問として選考を実施しており、面接に当たる関係者に対して公正な採用選考のための トレーニングを実施しています。

その他

社外にも相談窓口を設置し、コンプライアンスを遵守した経営を行っています(各種ハラスメント相談窓口、内部通報制度)。

人材開発

新入社員へ向けた取り組み

当社では新入社員を対象に、新人同士の一体感の醸成や能力開発を目的とし、入社後十分な期間の研修を実施しています。配属後は既存社員とペアを組む3~6か月のマスター制度を実施しています。

さらに、3年目までは年一度の集合研修開催により、若手社員を長くフォローしています。

キャリア形成

・技術研修

社員一人ひとりが成長できるよう配属部門で必要とするビジネススキル、技術研修等さまざまな研修の受講が可能となっています。

・階層別研修

社内研修や外部専門研修機関も活用したコミュニケーションやマネジメント技術等を学べます。

・資格奨励サポート

100種類以上のさまざまな資格試験を対象に、合格者には奨励金の支給を行い、資格合格をサポートしています。

・副業

従業員の副業・兼業により自発性、創造性、新しい技術もしくは成し遂げたいことへの挑戦、交渉等の自己能力を向上させることを目的に副業制度を導入しています。自己実現を通じ、従業員がより働きがいをもって本業へ還元することも期待しています。

健康経営の推進

当社は、社員にとって安心して力を発揮できる労働環境をつくるため、ワークスタイルの変革を推進しています。

健康経営の目的

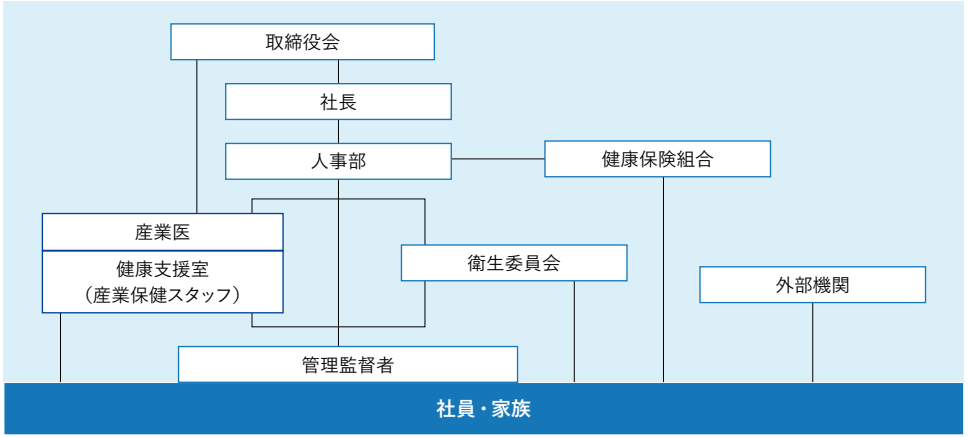
当社は、創業以来、行動指針の一つとして感謝・継続・健康を掲げてきました。

グループ理念「inet Way」では、「持続的成長を可能にするエクセレントカンパニーへ」という経営方針があります。この持続的成長を実現するためには、社員の心身の健康こそが最重要課題と考え、社員全員が健康な会社を目指し健康経営を推進していきます。

推進体制

代表取締役兼社長執行役員を健康経営推進の最高健康責任者として、人事部、健康支援室が連携して施策を検討・実施していきます。また、健康保険組合との連携により社員の健康状態の把握・医療費等のデータを活用し、衛生委員会との連携により社員の声を取り入れた健康経営を推進します。

推進体制図



健康経営推進の数値実績

従業員情報

従業員が長く働ける環境を築くよう努めています。

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
従業員数（名）	964	969	954	953
正社員平均勤続年数（年）	16.5	16.7	16.7	16.4
正社員平均年齢（歳）	40.2	40.3	40.3	40.2

行動習慣

メリハリをつけたワークライフバランスの実現をサポートしています。

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	前年度比較
平均法定外残業時間(時間)	11.8	13.7	15.6	14.3	改善
平均有給休暇取得日数(日)	14.7	15.6	16.7	16.2	退歩
運動習慣率(%)	54.1	56.1	58.6	60.0	改善
喫煙率(%)	23.1	22.5	18.7	22.0	退歩
朝食欠食率(%)	17.0	18.3	17.7	18.4	退歩
短時間睡眠率(%)	33.0	37.0	39.0	37.9	改善
飲酒習慣者率(毎日飲酒)(%)	12.2	13.0	10.5	10.7	退歩

ダイバーシティ

多様な社員が異なる分野の知識・経験・価値観を持ち寄ることで新しい発想が生まれ、製品・サービスの新規開発・改良につながります。当社は、性別・年齢・国籍・障がい・性的指向・性自認・価値観・働き方にかかわらず、個性を活かし、能力を発揮できるような環境づくりを目指します。

当社は以下の方針を掲げ、ダイバーシティを推進しています。

① 社員一人ひとりが活躍するための要望や課題の把握と改善

② 経営側と従業員の双方が主体的に推進していくための風土づくり

③ 他社、地域、行政とのコミュニケーション活動に参画し、社会の課題解決につなげる活動

ダイバーシティ推進体制

・ダイバーシティ推進室

当社が掲げるダイバーシティ方針に従い、多様な人材が能力を最大限に発揮できるよう、組織的かつ継続的に取り組んでいくため、2018年10月にダイバーシティ推進室を新設しました。ダイバーシティ施策策定やダイバーシティ委員会の運営、多様化するお客様のニーズにも応えられるよう推進しています。

女性活躍への取り組み

当社では女性活躍の推進を持続的成長のための経営戦略と位置づけ、積極的に女性活躍推進に取り組んでいます。毎年多くの女性が新しく入社しており、新入社員の女性比率は10年以上連続で約4割となっています。女性が長く安心して働き続けられるための取り組みとして、女性向けのセミナーの開催や、働きやすい環境整備を行っています。

・女性の新入社員への研修

外部企業の講師を招いて、女性の働き方についての講話を新入社員研修の一環として実施しています。加えて、活躍している女性社員に経験談を話してもらう研修も取り入れており、社会で長く働くイメージを早い段階から意識する研修を組んでいます。

・女性管理職・女性リーダー向け研修

女性管理職、女性リーダー、リーダーを目指す女性社員に向け、マネジメントやキャリア形成の研修を定期開催しています。

・女性の健康

女性が働く上での障壁を取り除き、より活躍するためには女性特有の健康問題を解消していく必要があります。

婦人科がん検診の補助や、生理や更年期障害に関するセミナー、エクササイズプログラム等を実施しています。2024年には、生理痛・更年期障害・不妊治療や性別適合治療にも利用可能なセルフケア休暇制度を導入しました。

仕事と育児・介護・治療との両立支援

当社では、育児や介護、治療と仕事の両立が実現できるよう、法定以上のさまざまな制度を取り入れています。2023年度には、最大2時間の範囲内で勤務時間を繰り上げまたは繰り下げ可能な時差出勤制度を正式導入しました。 また、男性育休・育休復帰・介護離職防止などのテーマでセミナーを実施しています。よりさまざまなニーズに応えられるよう、制度面・風土面の両面から環境整備を進めています。

LGBTQへの取り組み

当社は、LGBTQへの取り組みをダイバーシティ推進の重要テーマの一つであると捉え、意識啓発・環境整備・風土づくり等を行っています。

・制度の整備

従業員の同性パートナーを配偶者とみなす、パートナーシップ制度を導入しています。また、相談窓口や健康診断について等、具体的対応と方針を分かりやすくまとめた「LGBTQに関する対応ガイドライン」を策定しています。

・相談窓口の設置

セクシュアリティに関する相談窓口を設けており、社内イントラネットで社員に周知しています。

・研修

社員研修で、LGBTQに関する基礎知識・対応例等を取り上げています。また、社内のフットサル大会では、スポーツとLGBTQに関するトークイベントを実施しました。

社会貢献活動

公益財団法人アイネット地域振興財団

2019年、創業者池田典義が出資し、一般財団法人としてスタートしました。その後、当社も出資参加し、2020年には神奈川県より公益認定を取得しました。貧困対策、地球環境対策等への活動を行うNPO団体等の活動を支援・助成する事業を通じて地域社会の発展に貢献しています。

公益財団法人アイネット地域振興財団について、詳しくはこちらをご参照ください。
https://www.inet-found.or.jp/

株式会社アイネット・データサービス

2009年、障がい者雇用の促進を目的に特例子会社の株式会社アイネット・データサービスを設立しました。特例子会社は、全国に614社、神奈川県には50社(2024年 6月1日時点)あり、同社はその中の1社です。業務は、データ入力や軽作業で、全員が正社員雇用というのが大きな特徴です。グループ障がい者雇用比率は、2025年3月期で平均3.0%となっており、2028年3月末には3.2%を目指しています。ご家族の方にも安心していただけるよう、長く働ける場所を提供し、障がいのある方が「自立・成長・自律」できるよう支援を続けています。

ガバナンス(G)

基本的な考え方

当社は、業務の有効性と効率性、財務報告の信頼性、関連法規の遵守を目的に、透明性を高め、経営環境の変化に迅速に対応できる組織体制の構築、維持を重点事項として推進しています。

現状のコーポレート・ガバナンス体制を選択している理由

当社は、経営の意思決定機能と業務執行を管理する機能を取締役会が持つことにより、迅速かつ的確な経営および執行判断が可能な経営体制となっています。また、監査等委員会設置会社であり、取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取締役会の構成員とすることで、取締役会の監督機能を強化し、さらなる監視体制の強化を通じてより一層のコーポレート・ガバナンスの充実を図っています。さらに取締役会に対する十分な監視機能を発揮するため、社外の客観的・専門的見地から経営全般についての助言を行うことが期待できる社外取締役6名(うち3名は監査等委員)を選任し、うち6名を独立役員としています。それらの体制により、監査等委員会設置会社として十分なコーポレート・ガバナンス体制を構築していることから、現状の体制を採用しています。

企業統治の体制の概要

当社は、監査等委員会設置会社です。また、執行役員制度を導入しており、取締役会は「経営の意思決定および監督機能」を担い、執行役員が「業務執行機能」を担っています。

監査等委員会

当社は監査等委員会設置会社制度を採用しています。当社の監査等委員会は常勤監査等委員の市川裕介を委員長とする、常勤監査等委員の松尾敏彦、監査等委員の坪谷哲郎、中川ひろみで構成されており、そのうち市川裕介、坪谷哲郎、中川ひろみは社外取締役です。監査等委員である社外取締役3名は、いずれも東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定しており、その専門的見地および外部視点を監査体制に活かすことをその役割として期待し、選任しています。また、監査等委員は監査の充実を目的に、毎月監査等委員会を開催し、グループ会社を含めた監査役等連絡会を定期的に行い、グループ全体での情報の共有化と監査等委員会のレベルアップを図っています。

取締役会

当社の取締役会は、代表取締役兼社長執行役員の佐伯友道を議長とする、取締役の8名(うち3名は社外取締役)、監査等委員である取締役の4名(うち3名は社外取締役)で構成されており、毎月1回定例で取締役会を開催しています。また、監査等委員は、経営の監視・監督をする立場から積極的かつ有効な意見を述べ、コーポレート・ガバナンスが適正に機能するよう努めています。

執行役員会

当社は経営の監督と業務執行機能の分担を明確にするため執行役員制度を導入しています。この制度により取締役会の業務執行に対する監督強化、ならびに意思決定の迅速化による経営の健全性・効率性の確保に努めており、毎月1回定例で執行役員会を開催しています。なお、当社の取締役を兼務しない執行役員は、伊藤美樹雄、坂本博義、平江敬三、近藤博之、石橋一央、石綿丈二、志賀雅博、江馬敏、御法川直孝、廣瀬俊之、馬郡恵太、岡本洋一となります。

グループ経営会議

代表取締役兼社長執行役員の佐伯友道を議長とする、取締役の内田直克、今井克幸、小山真一、根岸秀尚、常勤監査等委員の市川裕介、松尾敏彦、執行役員の12名、事業部長の17名、子会社の社長および役員とその他取締役等が指名する部門管理者で構成される「グループ経営会議」を毎月開催し、予算統制を中心に各部門からの業績報告と今後の対策の検討を行っています。

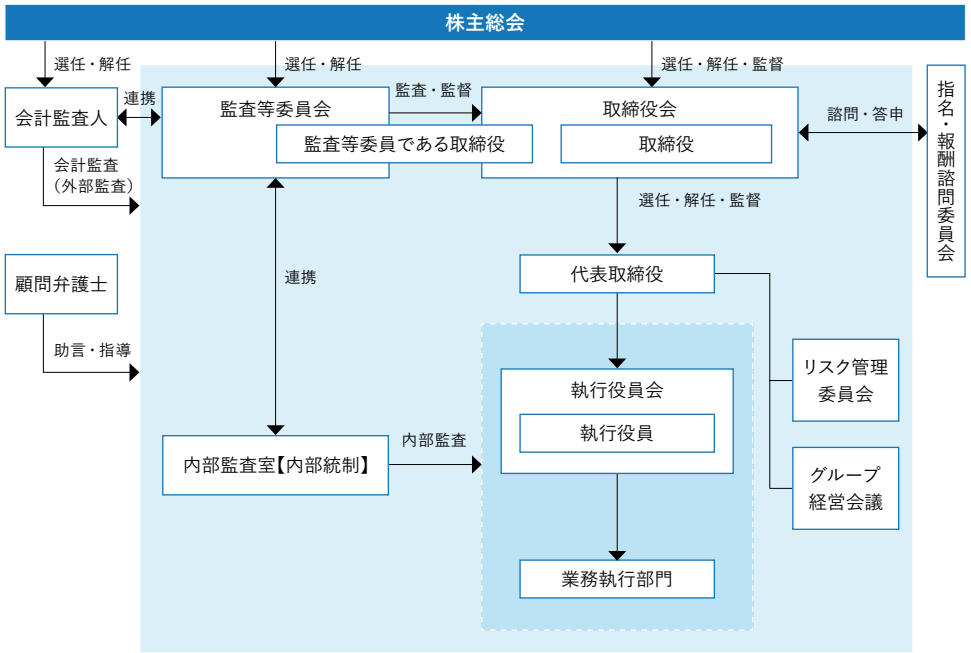
法務関連について

複数の法律事務所と顧問契約を締結し、法律問題全般に関して適時助言と指導を受けられる体制を整えています。

リスク管理委員会

リスク管理委員長である代表取締役兼社長執行役員の佐伯友道主導のもと、取締役の内田直克、今井克幸、小山真一、根岸秀尚、執行役員の12名、部長の2名および事務局で構成される「リスク管理委員会」を毎月開催し、当社の事業展開に悪影響を及ぼす可能性のあるリスクに関して、その対策の検討および進捗状況の確認を行っています。

当社のコーポレート・ガバナンス体制および内部統制システムの概要図



指名・報酬諮問委員会

経営陣幹部の選解任と取締役候補の指名、ならびに、経営陣幹部・取締役の報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任の強化を図り、コーポレート・ガバナンス体制をより一層充実させるため、取締役会の任意の諮問機関として、社外取締役を委員の過半数とする指名・報酬諮問委員会を設置しており、定期的に委員会を開催しています。指名・報酬諮問委員会は、委員長である代表取締役兼社長執行役員の佐伯友道、取締役の内田直克、社外取締役の北川博美、黒川雅夫および鈴木紀子の5名で構成されています。

当社の子会社の業務の適正を確保するための体制

当社は、子会社に当社の役員等を監査役として派遣し、当社の子会社の重要事項が、当該役員等を通じて当社に報告される体制を構築しています。

取締役の状況

取締役会メンバーは、当社事業をはじめ専門業務に対する幅広い知識・経験・能力を有する者、また、当社事業にかかわらず会社経営あるいは産業・社会等に係る幅広い知識と豊富な経験を有する者で構成することを原則としています。

取締役関係

定款上の取締役の員数	20名
定款上の取締役の任期	1年
取締役会の議長	社長
取締役の人数	12名
社外取締役の選任状況	選任している
社外取締役の人数	6名
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	6名

社外取締役

氏名	監査等委員	独立役員	適合項目に関する補足説明	選任の理由
北川 博美		○	—	当業界出身ではない客観的な視点を持ち、かつ情報マネジメントにおける高度な学術知識を有しており、これらの視点・知識を当社の経営に活かしていただくため、社外取締役として選任しています。当社社外役員の独立性判断基準を満たしており、また、東京証券取引所が定める一般株主と利益相反の生じるおそれがあるとされる事項に該当しておらず、独立性を有しています。
黒川 雅夫		○	同氏が2022年6月まで在籍していた神奈川県内広域水道企業団は営業取引関係がありますが、その取引金額は当社の売上規模に鑑みると僅少であり、特別な利害関係を生じさせる重要性はありません。	神奈川県庁入庁後、副知事等の要職を歴任しており、豊富な知識や経験、自治体をはじめとした幅広い人脈を有していることから、当社の企業価値向上に貢献していただくため、社外取締役として選任しています。当社社外役員の独立性判断基準を満たしており、また、東京証券取引所が定める一般株主と利益相反の生じるおそれがあるとされる事項に該当しておらず、独立性を有しています。
鈴木 紀子		○	—	大学准教授および講師として女性の働き方とキャリア形成に関する幅広い経験と識見を有しており、客観的視点から監査・監督機能の強化を果たしていただくため、社外取締役として選任しています。当社社外役員の独立性判断基準を満たしており、また、東京証券取引所が定める一般株主と利益相反の生じるおそれがあるとされる事項に該当しておらず、独立性を有しています。
市川 裕介	○	○	同氏が2020年3月まで在籍していたエムエスティ保険サービス株式会社は営業取引関係がありますが、その取引金額は当社の売上規模に鑑みると僅少であり、特別な利害関係を生じさせる重要性はありません。	管理部門業務に精通しており、経営管理に関する豊富な経験と実績を有するとともに、企業統治に関する高い知見を有していることから、専門的かつ客観的視点から監査・監督機能の強化を果たしていただくため、社外取締役(監査等委員)として選任しています。当社社外役員の独立性判断基準を満たしており、また、東京証券取引所が定める一般株主と利益相反の生じるおそれがあるとされる事項に該当しておらず、独立性を有しています。
坪谷 哲郎	○	○	同氏が2014年6月まで在籍していた株式会社NTTデータフィナンシャルテクノロジーおよび、同氏が2018年6月まで在籍していた株式会社NTTデータNJKは、営業取引関係がありますが、その取引金額は当社の売上規模に鑑みると僅少であり、特別な利害関係を生じさせる重要性はありません。	金融システムに関する高い専門性と会社経営に関する豊富な経験を当社経営の監査・監督に活かしていただくため、社外取締役(監査等委員)として選任しています。当社社外役員の独立性判断基準を満たしており、また、東京証券取引所が定める一般株主と利益相反の生じるおそれがあるとされる事項に該当しておらず、独立性を有しています。
中川 ひろみ	○	○	—	米国公認会計士資格を有し、国内外の企業に対して会計・税務に関するコンサルティング業務等を提供してきた実績を有していることから、高度な専門知識および経験を活かし、また、グローバルな視点をもって当社経営の監査・監督機能の強化を果たしていただくため、社外取締役(監査等委員)として選任しています。当社社外役員の独立性判断基準を満たしており、また、東京証券取引所が定める一般株主と利益相反の生じるおそれがあるとされる事項に該当しておらず、独立性を有しています。

取締役報酬関連

当社は、取締役会において、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しています。また、取締役会は、当該事業年度に係る取締役(監査等委員である取締役を除く。)の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方針および決定された報酬等の内容が取締役会で決議された決定方針と整合していることや、指名・報酬諮問委員会からの答申が尊重されていることを確認し、当該決定方針に沿うものであると判断しています。

役員報酬の内容

2024年度に役員へ支払った報酬等の総額は次の通りです。

取締役(監査等委員を除く)に支給した報酬等の総額

9名　159百万円(うち社外取締役　3名　18百万円)

取締役(監査等委員)に支給した報酬等の総額

4名　26百万円(うち社外取締役　4名　26百万円)

注1:上記には、2024年6月25日開催の第53回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役(監査等委員である取締役を除く)1名を含んでいます。
注2:取締役の支給額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれていません。

社外取締役(社外監査役)のサポート体制

現時点では、社外取締役を補佐する担当部門は設置していませんが、必要に応じて担当役員より事前説明や資料送付を行っています。監査等委員である社外取締役についても、担当部門は設置していないものの、常勤監査等委員以外の監査等委員については、監査等委員会の運営連絡を含めて常勤監査等委員から適宜情報が伝達されています。

取締役会の実効性評価

当社は2016年度より取締役にアンケートを実施、その結果を分析し、取締役会で報告しています。2025年3月に社外取締役、監査等委員を含めた全12名に対し、2024年度アンケートを実施し、取締役会全体の実効性を評価。2025年4月の定時取締役会にて、評価結果を報告しました。

分析結果では取締役会の実効性は確保できていることが確認できています。ただし、経営戦略やリスク管理については取締役会での議論をより深めるべきとの意見もあり、取締役会の実効性を高めるために、運営方法のさらなる見直しの検討が必要と共有されました。

政策保有株式

政策保有に関する方針

当社は、円滑な事業運営、取引関係の維持・強化等を目的として、中長期的な経済合理性や将来見通しを総合的に勘案した上で、必要と判断される場合に限り、株式を政策的に保有します。保有する株式については、事業環境の変化等を踏まえ、個別銘柄ごとに保有目的、保有に伴うリスク、投資リターン等を毎年3月に開催される取締役会にて検証を行い、縮減を念頭に置き、定期的に保有方針を検証していきます。なお、2024年度については、検証の結果、一部の銘柄につき保有株式数を縮減しました。

政策保有株式に係る議決権行使の基準

当社は、政策保有株式の議決権行使について、当社の保有方針に適合するかどうかに加え、当該企業の経営方針や事業戦略を確認し、企業価値の向上につながるか等を総合的に勘案して、議案への賛否を個別に判断しています。 また、必要に応じて、提案内容等について発行会社と対話を行っていきます。

株主との建設的な対話に関する方針

当社は、IRポリシーを制定し、基本方針・開示基準・開示方法・沈黙期間等を開示しています。また、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、合理的な範囲で株主・投資家との対話に対応しています。当社は、経営戦略・IR部をIR担当部署として設置し、執行役員をIR担当役員とするIR体制を整備しています。株主や投資家を含むステークホルダーに対し、IR担当部署が経営企画・総務・経理・人事・事業部門等と十分に連携し、経営・財務状況等を適時適

切に開示しています。株主との対話としては、本決算発表後の事業説明会、アナリスト・機関投資家向けに年2回決算説明会を開催し、代表取締役社長による説明および対話を行っています。また、代表取締役社長はじめ経営陣幹部やIR担当部署が機関投資家との個別面談や個人投資家向けの会社説明会等を適宜実施しています。株主・投資家の意見等は、IR担当役員が必要に応じて取締役会等に付議・報告する等、フィードバックを図っています。なお、対話に際しては、社内規程に則りインサイダー情報の管理に十分留意しながら実施しています。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社は、アイネットグループの企業価値を持続的に高めていくことが、経営上の最重要課題であると認識しています。自社の各サービス特性に基づく経営戦略を立案し、それを踏まえた経営計画を策定しています。中期経営計画においては、売上高、営業利益、ROEの経営指標に関する具体的な目標数値とその達成時期等を定めています。単年度の計画数値を毎期着実に実行することで、中期経営計画で定めた目標数値の達成を実現しています。

当社は、アイネットグループの資本コストや資本収益性に関して、一定の条件を置いて求めた数値を把握しています。社内では事業ポートフォリオの観点から、最適な経営資源配分を実現するために、アイネットグループの資本コストや資本収益性を把握して、取締役会等で協議してきました。これまでの協議をもとにして、2024年3月15日に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」として、当社の対応状況を公表しています。

今後も、これら経営指標の改善を反映できる経営計画を策定し、実行できるようにするために、さらに検討を進めていきます。

コンプライアンス／個人情報保護／リスク管理

コンプライアンス基本方針

アイネットグループは、社会の情報基盤を提供する基幹産業の一員として、健全な情報化社会の発展に貢献することを「アイネット企業行動憲章」として制定し、コンプライアンス推進体制を構築するとともに、役員・社員への教育啓発活動を随時実施し、企業理論の向上および法令遵守の強化に努めています。

個人情報保護について

当社は、1999年12月3日にプライバシーマークの認定を受け、その後も継続審査に合格し、認定の更新を続けており、個人情報保護マネジメントシステムの継続的改善に努めています。お預かりした個人情報を適切に管理、保護することが企業としての社会的責任であり事業活動の基本であるとの認識のもと、個人情報保護法への理解を深めるために全従業員を対象にeラーニングによる研修を毎年行う等啓蒙活動を継続して、社外への流出防止対策、外部からの不正なアクセス等による漏洩防止対策を徹底し、個人情報保護に努めています。

リスク管理基本方針

当社およびグループ各社は、それぞれが独立した法人として、自己の責任に基づき、グループ経営方針および戦略目標に即したリスク管理態勢を構築し、各種業態およびリスク種別によって異なる特性に応じたリスク管理を行うことによりグループの事業価値向上に努めています。グループ各社においては、会社の規模、特性および業務内容に応じてリスクの種類ならびに定義を最適化し、リスク管理態勢を構築し、各リスクについての評価、モニタリング、対策の実施等を自律的に行っています。

リスクマネジメント部が各社のリスク管理部門等と連携し、グループリスク管理会議の開催等を通じてそのリスク管理状況や各種対策の進捗を把握し、共有することでグループのリスクマネジメントに取り組んでいます。

当社のコーポレート・ガバナンスについて詳しくは、こちらをご参照ください。
https://www.inet.co.jp/ir/esg/governance.html

役員一覧（2025年6月25日現在）

代表取締役兼社長執行役員

佐伯 友道

1984年　株式会社フジコンサルト（現株式会社アイネット）入社
2007年　当社MS事業部長
2008年　当社執行役員MS事業部長
2010年　当社取締役メーリングサービス事業部長
2013年　株式会社アイネット・データサービス代表取締役社長
2015年　当社常務取締役戸塚事業本部長兼メーリングサービス事業部長
　　株式会社アイネット・データサービス取締役会長
2016年　当社常務取締役データセンター本部長兼
　　メーリングサービス事業部長兼ITマネージドサービス事業部所管
2018年　当社常務取締役データセンター本部長兼
　　ITマネージドサービス事業部所管
2019年　当社取締役兼常務執行役員SS本部長兼データセンター本部長兼
　　ITマネージドサービス事業部所管
2020年　当社取締役兼常務執行役員SS本部長兼DC本部長兼ITMS本部長
2021年　当社取締役兼常務執行役員SS本部長兼DC本部長兼
　　ITMS本部長兼メーリングサービス事業部所管
2022年　当社取締役兼常務執行役員事業統括兼ITMS本部長
　　当社取締役兼専務執行役員事業統括兼ITMS本部長
　　当社取締役兼専務執行役員事業統括兼DC本部長
2023年　当社取締役兼専務執行役員
　　当社代表取締役兼社長執行役員（現任）
2024年　公益財団法人アイネット地域振興財団理事長（現任）

代表取締役兼専務執行役員

内田 直克

1984年　株式会社横浜銀行入行
2011年　株式会社横浜銀行戸塚支店長
2014年　当社入社財務本部経理部統括部長
　　当社執行役員財務本部経理部統括部長
2015年　当社執行役員本社統括代理
　　当社取締役本社統括代理
2016年　当社取締役本社統括
　　株式会社アイネット・データサービス取締役
2017年　当社取締役本社統括兼財務部長
2018年　当社取締役本社統括
　　当社常務取締役本社統括
2019年　当社取締役兼常務執行役員本社統括兼財務本部長
2020年　当社取締役兼常務執行役員財務本部長
2021年　株式会社ISTソフトウェア監査役
2023年　当社取締役兼常務執行役員事業統括
　　当社代表取締役兼専務執行役員事業統括
2025年　当社代表取締役兼専務執行役員事業統括兼センシングビジネス本部長（現任）

取締役兼常務執行役員

今井 克幸

1987年　株式会社三菱銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）入行
2013年　株式会社三菱東京UFJ銀行（現株式会社三菱UFJ銀行）
　　融資部臨店指導室上席調査役
2018年　当社入社総務部長
　　当社執行役員総務部統括部長兼法務・コンプライアンス室長
　　当社執行役員総務部統括部長兼リスクマネジメント室長
2019年　当社執行役員総務人事本部長兼総務部統括部長兼
　　リスクマネジメント室長
2020年　当社取締役兼執行役員総務人事本部長兼総務部統括部長兼
　　リスクマネジメント室長
2021年　当社取締役兼執行役員総務人事本部長
2023年　当社取締役兼執行役員本社統括兼ソーシャルイノベーション本部長
　　当社取締役兼常務執行役員本社統括兼
　　ソーシャルイノベーション本部長（現任）
2024年　株式会社ISTソフトウェア監査役（現任）
　　公益財団法人アイネット地域振興財団理事（現任）

取締役兼執行役員

小山 真一

1998年　当社入社
2018年　当社第1ソリューション事業部長
2020年　当社執行役員DX本部副本部長兼FinTech事業部長
2021年　当社上席執行役員DX本部長代行
2022年　当社上席執行役員DX本部長
2024年　当社取締役兼執行役員DX本部長（現任）

取締役兼執行役員

根岸 秀尚

2019年　株式会社イムラ封筒（現 株式会社イムラ）執行役員営業副本部長兼
　　パッケージソリューション営業統括部長
2021年　当社入社メーリングサービス事業部長
2022年　当社執行役員メーリングサービス事業部長兼営業部長兼業務部長
2023年　当社執行役員メーリングサービス事業部長
2024年　当社執行役員IMS本部長兼BPO事業部長
　　当社取締役兼執行役員IMS本部長兼BPO事業部長
2025年　当社取締役兼執行役員IMS本部長（現任）

役員一覧（2025年6月25日現在）

社外取締役 **北川 博美**

1999年　中部学院大学短期大学部助教授
2005年　産能大学経営情報学部
（現産業能率大学情報マネジメント学部）准教授
2011年　産業能率大学情報マネジメント学部教授（現任）
2016年　同大学情報マネジメント学部
現代マネジメント学科主任
2018年　同大学コンテンツビジネス研究所長（現任）
2020年　当社社外取締役（現任）

社外取締役 **黒川 雅夫**

1974年　神奈川県庁入庁
2010年　同副知事
2017年　県信用保証協会会長
2019年　神奈川県内広域水道企業団企業長
2023年　神奈川県商工会連合会顧問（現任）
当社社外取締役（現任）
学校法人神奈川大学理事（現任）

社外取締役 **鈴木 紀子**

1999年　株式会社浜銀総合研究所調査部入社
2013年　横浜国立大学男女共同参画推進センター准教授
2020年　日本女子大学現代女性キャリア研究所客員研究員
2021年　中央学院大学法学部非常勤講師（現任）
日本女子大学リカレント教育課程担当講師
2022年　当社社外取締役（監査等委員）
2025年　日本女子大学文学部学術研究員（現任）
日本女子大学現代女性キャリア研究所特任研究員（現任）
当社社外取締役（現任）

社外取締役（常勤監査等委員） **市川 裕介**

1982年　株式会社東海銀行
（現株式会社三菱UFJ銀行）入行
2011年　エムエスティ保険サービス株式会社
東京営業第5部長
2013年　同社中部東支社長
2014年　同社総務部長
2020年　当社社外取締役（常勤監査等委員）（現任）
2025年　横浜冷凍株式会社監査役（現任）

取締役（常勤監査等委員） **松尾 敏彦**

1988年　株式会社ソフトウェア（現株式会社 IST ソフトウェア）入社
2001年　同社執行役員 事業管理部長
2011年　同社上席執行役員 経営企画部長 兼 財務部長
2013年　同社取締役 本社統括代理
2016年　同社常務取締役 本社統括
2020年　同社常勤監査役
2024年　当社顧問
2025年　当社取締役（常勤監査等委員）（現任）

社外取締役（監査等委員） **坪谷 哲郎**

1979年　日本電信電話公社（現日本電信電話株式会社）入社
1988年　エヌ・ティ・ティ・データ通信株式会社
（現株式会社NTTデータ グループ）転籍
2010年　同社第一金融事業本部副事業本部長
2011年　エヌ・ティ・ティ・データシステム技術株式会社（現株式会社NTTデータ フィナンシャルテクノロジー）参与
同社取締役NTTDATAグローバルビジネス担当
2014年　株式会社エヌジェーケー（現株式会社NTTデータNJK）常務取締役システム事業本部長
2018年　株式会社NTTデータMSE監査役
2022年　当社社外取締役（監査等委員）（現任）
2024年　株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート
監査役（現任）

社外取締役（監査等委員） **中川 ひろみ**

1989年　KPMG LLP Los Angeles入社
1998年　Deloitte LLP New York入社
2019年　デロイトトーマツ税理士法人入社
2024年　InWIT USA LLC 代表取締役（現任）
当社社外取締役（監査等委員）（現任）

取締役会のスキルマトリックス

2025年6月25日開催の株主総会で選任された各取締役のスキルマトリックスは下表の通りです。

氏名	出席回数(出席率)	所有株式数	重要な兼職の状況	専門性						
				企業経営	ITデジタル	営業・マーケティング	財務・ファイナンス	ガバナンス・コンプライアンス	人事・労務	グローバル
佐伯 友道	取締役会：16／16(100%)	54,640株	公益財団法人アイネット地域振興財団 理事長	●	●	●				
内田 直克	取締役会：16／16(100%)	30,150株	—	●		●	●		●	
今井 克幸	取締役会：16／16(100%)	17,000株	株式会社ISTソフトウェア 監査役 公益財団法人アイネット地域振興財団 理事				●	●	●	●
小山 真一	取締役会：13／13(100%)	8,000株	—		●	●	●			
根岸 秀尚	取締役会：13／13(100%)	4,200株	—		●	●		●		
北川 博美	取締役会：16／16(100%)	1,400株	産業能率大学情報マネジメント学部 教授		●	●				
黒川 雅夫	取締役会：16／16(100%)	400株	神奈川県商工会連合会 顧問 学校法人神奈川大学 理事					●	●	
鈴木 紀子	取締役会：16／16(100%)	—	中央学院大学法学部 非常勤講師 日本女子大学文学部 学術研究員 同大学現代女性キャリア研究所 特任研究員					●	●	
市川 裕介	取締役会：15／16(93.8%) 監査等委員会：12／12(100%)	2,200株	横浜冷凍株式会社 監査役				●	●		
松尾 敏彦	—	2,200株	—			●		●	●	
坪谷 哲郎	取締役会：16／16(100%) 監査等委員会：12／12(100%)	3,500株	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート 監査役	●	●					
中川 ひろみ	取締役会：13／13(100%) 監査等委員会：9／9(100%)	—	InWIT USA LLC 代表取締役				●			●

注1：上表は、取締役が有するすべての知見や経験を表すものではありません。
注2：小山 真一氏、根岸 秀尚氏、中川 ひろみ氏は2024年6月25日開催の当社第53回定時株主総会で取締役に選任されており、出席回数(出席率)は就任後の出席状況を記載しています。

財務サマリー

（単位：百万円）

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
経営成績											
売上高	23,229	24,434	24,617	25,615	27,591	31,097	30,016	31,169	34,988	37,763	**38,987**
営業利益	1,598	1,918	1,992	2,081	2,345	2,501	2,155	2,367	2,129	2,887	**2,640**
売上高営業利益率(%)	6.9	7.9	8.1	8.1	8.5	8.0	7.2	7.6	6.1	7.6	**6.8**
親会社に帰属する当期純利益	982	1,114	1,314	1,368	1,521	1,672	1,494	1,694	1,343	2,197	**2,259**
売上高当期純利益率(%)	4.2	4.6	5.3	5.3	5.5	5.4	5.0	5.4	3.8	5.8	**5.8**
キャッシュ・フロー											
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,648	2,523	2,932	2,937	3,052	3,965	3,419	3,715	2,239	6,665	**2,487**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 622	△ 468	△ 979	△ 1,223	△ 3,074	△ 3,872	△ 2,929	△ 2,185	△ 2,118	△ 1,793	**△ 2,572**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,675	△ 1,892	△ 1,728	△ 1,330	17	△ 308	454	△ 1,873	△ 1,496	△ 1,902	**△ 458**
現金及び現金同等物の期末残高	2,533	2,696	2,920	3,303	3,299	3,083	4,027	3,684	2,310	5,279	**4,736**
財政状態											
総資産	25,962	25,110	25,043	26,188	28,515	29,589	32,056	33,503	32,630	37,607	**37,062**
純資産	12,147	11,793	12,684	13,507	14,357	15,224	16,212	17,304	17,581	20,097	**19,312**
有利子負債	9,214	9,175	8,083	7,667	8,443	8,818	10,075	9,074	8,505	7,622	**9,926**
主な指標											
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	8.8	9.4	10.7	10.4	10.9	11.3	9.5	10.1	7.7	11.7	**11.5**
総資産当期純利益率(ROA)(%)	3.8	4.4	5.2	5.2	5.3	5.7	4.7	5.1	4.1	5.8	**6.1**
自己資本比率(%)	45.8	47.0	50.7	51.6	50.3	51.5	50.6	51.6	53.9	53.4	**52.1**
総還元性向(%)	45.1	75.4	47.1	44.2	41.8	40.9	56.2	44.3	57.2	38.6	**106.8**
1株当たり情報											
1株当たり当期純利益(EPS)(円)	66.57	76.67	82.68	86.06	95.72	105.13	93.62	106.08	84.06	137.50	**147.22**
1株当たり純資産(BPS)(円)	806.20	815.84	797.79	849.55	903.04	956.89	1,014.82	1,083.14	1,099.90	1,257.26	**1,265.76**
1株当たり年間配当額(円)	30.00	34.00	36.00	38.00	40.00	43.00	46.00	47.00	48.00	53.00	**56.00**

非財務サマリー

Environment：環境

	単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
CO_2総排出量（連結）	千t-CO_2	26.1	31.3	37.3	29.5	**24.4**
電力使用量（連結）	千kWh	58,334	69,456	82,428	84,800	**84,545**

Governance：ガバナンス

	単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
取締役人数	名	12	12	11	10	**12**
社内取締役	名	6	5	5	4	**5**
社外取締役	名	6	7	6	6	**7**
女性取締役比率	%	25.0	25.0	27.3	30.0	**33.3**
取締役会開催回数	回	16	17	16	16	**16**
取締役会開催出席率	%	99.5	99.5	100.0	100.0	**99.5**
監査等委員会開催回数	回	13	13	13	13	**12**
監査等委員会開催出席率	%	100.0	100.0	100.0	100.0	**100.0**
指名・報酬諮問委員会開催回数	回	2	2	2	2	**2**
指名・報酬諮問委員会開催出席率	%	100.0	100.0	100.0	100.0	**100.0**

Social：社会

	単位	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
従業員						
従業員数（単体）*	名	940	964	969	954	**953**
男性*	名	716	719	710	706	**699**
女性*	名	224	245	259	248	**254**
従業員数（連結）*	名	1,613	1,649	1,655	1,651	**1,654**
平均勤続年数*	年	16.7	16.5	16.7	16.7	**16.4**
平均年齢*	歳	40.6	40.2	40.3	40.3	**40.2**
女性管理職比率	%	4.9	4.8	6.3	8.7	**10.4**
ダイバーシティ						
育児休業取得率（育児目的休暇を含む）						
男性	%	35.7	41.7	55.6	70.6	**86.7**
女性	%	100	100	100	100	**100**
労務・採用						
年間総労働時間	千時間	1,878	1,930	1,977	2,010	**2,017**
年次有給休暇取得率	%	69.8	69.9	75.0	79.0	**73.4**
テレワーク実施率	%	17.2	19.1	19.0	14.1	**11.9**
新規採用者数（新卒）	名	64	66	47	45	**55**
男性	名	35	33	24	30	**32**
女性	名	29	33	23	15	**23**
新規採用者数（新卒）に占める女性比率	%	45.3	50.0	48.9	33.3	**41.8**
新規採用者数（中途）	名	14	10	11	23	**33**
男性	名	9	8	8	21	**27**
女性	名	5	2	3	2	**6**

*3月31日時点

第三者評価

健康経営優良法人（ホワイト500）

毎年、経済産業省が、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大規模法人を顕彰する制度です。当社は、経済産業省と日本健康会議が共同で選出する「健康経営優良法人（ホワイト500）」に7年連続で認定されました。

横浜健康経営認証

従業員等の健康保持・増進の取り組みが、将来的に企業の収益性等を高める投資であると捉え、従業員等の健康づくりを経営的な視点から考え、戦略的に実践する「健康経営」の概念を幅広く普及させるため、健康経営に取り組む事業所を、横浜市が横浜健康経営認証事業所として認証する制度です。当社は、2024年3月6日付で、横浜市より横浜健康経営認証事業所として最高ランクである「クラスAAA」の認証を受けました。

ハタラクエール

ハタラクエールは、福利厚生の充実・活用に力を入れる企業・団体・自治体を表彰する制度です。福利厚生の普及・発展を目的に、優れた福利厚生を実施する法人、およびこれから福利厚生の充実を図ろうとする意欲ある法人を表彰・認証しています。当社は、「ハタラクエール」で最高位の賞である「優良福利厚生法人(総合)」を3年連続で受賞しました。

よこはまグッドバランス企業認定

横浜市では、女性の活躍やワークライフバランスを推進するため、誰もが働きやすい職場環境づくりを積極的に進める市内企業等を「よこはまグッドバランス企業」として認定しています。当社は、2025年4月1日から2029年3月31日までの期間、よこはまグッドバランス企業として横浜市より認定を受けました。

Nextなでしこ 共働き・共育て支援企業

「Nextなでしこ 共働き・共育て支援企業」とは、「なでしこ銘柄」との併設として2023年に初めて選定開始され、「共働き・共育てを可能にする男女問わない両立支援」の取り組みが特に優れた企業を評価するものです。当社は、「採用から登用までの一貫したキャリア形成支援」と「共働き・共育て支援（性別を問わない両立支援）」を両輪で進めていることが評価され、2024年度「Next なでしこ 共働き・共育て支援企業」に初選定されました。

えるぼし認定

女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し届出を行った事業主が、都道府県労働局へ申請することにより、厚生労働大臣より女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況等が優良な事業主として認定を受ける制度です。当社は、2018年10月3日付で、認定マーク「えるぼし」の最高位（3段階目）に認定されました。

プラチナくるみん認定

プラチナくるみん認定とは、次世代育成支援対策推進法に基づき、「子育てサポート企業」としてより高い水準で取り組みを行った企業を認定する制度です。当社は、継続的な仕事と育児の両立支援の取り組みが評価され、2023年3月29日付で、厚生労働大臣より「プラチナくるみん」の認定を受けました。

かながわ子育て応援団

神奈川県子ども・子育て支援推進条例に基づく認証制度は、従業員のための子ども・子育て支援を制度化している事業者を県が「かながわ子育て応援団」として認証する制度です。当社は、2008年7月3日付で、神奈川県子ども・子育て支援推進条例に基づく推進事業者として神奈川県より認定を受けました。

PRIDE指標

PRIDE指標とは、任意団体「work with Pride」が主催する、職場でのLGBTQ+等の性的マイノリティに関する取り組みを評価する制度です。行動宣言、当事者コミュニティ、啓発活動、人事制度・プログラム、社会貢献・渉外活動のカテゴリーで企業の取り組みを評価しています。当社はこの指標において、3年連続で最高評価である「ゴールド」を受賞しました。

Y-SDGs認証

Y-SDGs認証制度とは、SDGs達成に向けて活動している企業等を「環境」「社会」「ガバナンス」「地域」の4分野・30項目で評価し、取り組み状況に応じて3つの区分（最上位 Supreme、上位 Superior、標準 Standard）で認証する横浜市の認証制度です。当社は、上位 Superiorに認証されました。

かながわSDGsパートナー

かながわSDGsパートナー制度は、SDGsの推進に資する事業を展開している企業・団体等を県が募集・登録・発信するとともに、県と企業・団体等が連携してSDGsの普及促進活動に取り組むものです。セミナー等さまざまな機会や媒体を通じて、登録企業等と県が連携してSDGsの推進、PRを行います。

かながわ再エネ電力利用事業者

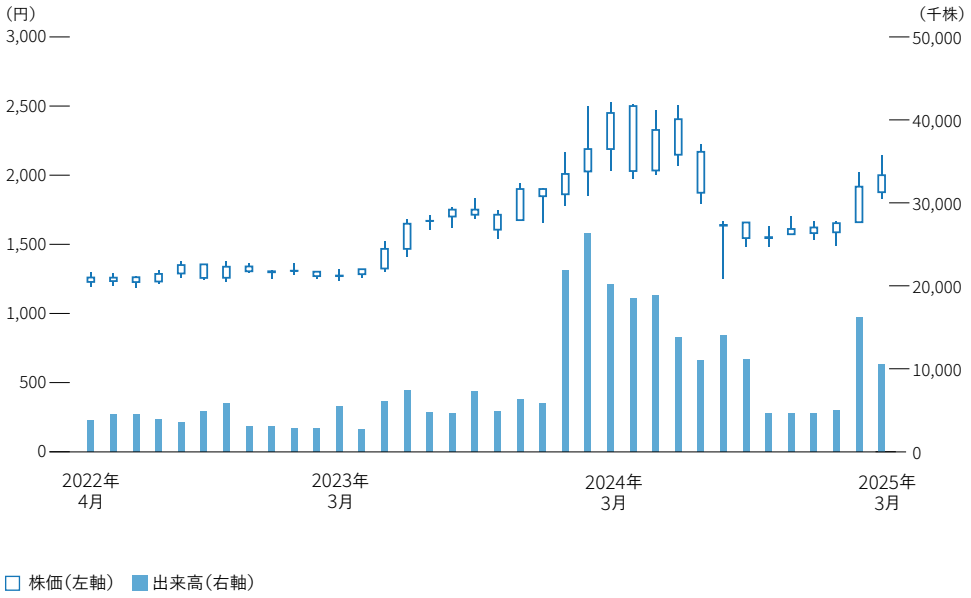
「かながわ再エネ電力利用応援プロジェクト」は、神奈川県内において再生可能エネルギー由来の電力の利用を促進することを目的とした制度です。再エネ電力プランの周知を図るとともに、再エネ電力に切り替えた企業や団体を「かながわ再エネ電力利用事業者」として認定・公表する仕組みとなっています。当社では、第2データセンターが本プロジェクトにおける「かながわ再エネ電力利用事業者」として認定されています。

株式情報(2025年3月31日現在)

株式情報

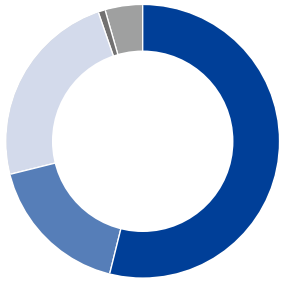
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式の総数(自己株式を含む)	15,475,524株
株主数	9,322名
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	9600
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
事業年度	4月1日～翌年3月31日

株価・出来高推移(東京証券取引所)



株主構成

株式数別所有者保有比率



個人・他	54.24%
国内法人	17.44%
金融機関	23.47%
証券会社	1.05%
海外法人等	3.80%

大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,450	9.51
アイネット従業員持株会	1,207	7.91
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	849	5.57
株式会社システナ	766	5.02
株式会社横浜銀行	707	4.64
玉野 玲子	478	3.14
池田 真人	423	2.77
北川 康浩	378	2.48
有限会社エヌ・アンド・アイ	316	2.08
公益財団法人アイネット地域振興財団	300	1.97

注1:株式数は千株未満を切り捨てて表示しています。
注2:持株比率は自己株式217,902株を控除して計算しています。