



株式会社 アイネット

2021 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2020 年 11 月 12 日

イベント概要

[企業名]	株式会社アイネット		
[企業 ID]	9600		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2021 年 3 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2020 年度 第 2 四半期		
[日程]	2020 年 11 月 12 日		
[ページ数]	39		
[時間]	15:45 – 16:31 (合計：46 分、登壇：29 分、質疑応答：17 分)		
[開催場所]	103-822 東京都中央区日本橋兜町 2 番 1 号 東京証券取引所ビル 1 階 東証アローズ		
[会場面積]			
[出席人数]	22 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役兼社長執行役員	坂井 満	(以下、坂井)
	代表取締役兼専務執行役員	鰐淵 浩	(以下、鰐淵)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

取締役兼常務執行役員

内田 直克 (以下、内田)

取締役兼執行役員

木下 昌和 (以下、木下)

サポート

日本

03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

司会：定刻になりましたので、ただいまから、株式会社アイネット様の IR ミーティングを開催いたします。最初に会社からお迎えしている四名の方をご紹介します。

まず、代表取締役兼社長執行役員、坂井満様です。

坂井：坂井でございます、よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、代表取締役兼専務執行役員、鰐淵浩様です。

鰐淵：鰐淵です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、取締役兼常務執行役員、内田直克様です。

内田：内田です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、取締役兼執行役員、木下昌和様です。

木下：木下です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。本日は、坂井社長様からご説明いただくことになっておりますけれども、ご説明が終わりましたら、質疑応答の時間を設けていただいております。

それでは、早速ですが坂井社長様、よろしくお願い申し上げます。

坂井：本日は貴重なお時間を頂戴いたしまして、誠にありがとうございます。社長の坂井でございます。是非よろしくお願いいたします。マスクを外させていただいて、構いませんか。

早速ですが、私から説明を始めさせていただきます。これが本日のご説明内容でございます。はじめに会社概要、次に 2021 年 3 月期第 2 四半期業績概要、そして中期経営計画の取組みについて、最後に配当についてご説明させていただきます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



inet 会社概要（2020年9月30日現在）

- 商 号 株式会社アイネット
- 設 立 1971年4月22日
- 本 社 横浜市西区みなとみらい3-3-1
- 資本金 3,203百万円
- 創業者 創業者最高顧問 池田 典義
- 代表者 代表取締役
兼社長執行役員 坂井 満
- 子会社 株式会社ISTソフトウェア
株式会社ソフトウェアコントロール
株式会社アイネット・データサービス
- 社員数 1,663名（連結）
959名（単独）
- 事業所/支店/データセンター/海外拠点
東京事業所
札幌支店、仙台支店、中部支店、大阪支店、中四国支店、福岡支店
第1データセンター、第2データセンター
シンガポール駐在員事務所



©2020 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

4

まず初めに、会社概要についてご説明することで、当社へのご理解を深めていただきたいと存じます。設立は1971年で、今期は50期を迎えております。資本金は32億300万円、本社は横浜のみなとみらいにございます。社員数は連結で1,663名、単独で959名となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



inet グループ概要 (2020年9月30日現在)

inet 株式会社 アイネット

資本金 3,203百万円
 連結従業員 1,663名
 単体従業員 959名

事業内容
 情報処理サービス
 システム開発サービス
 システム機器販売

連結子会社
 100%

株式会社ISTソフトウェア

資本金 608百万円
 従業員 464名

連結子会社
 100%

株式会社ソフトウェアコントロール

資本金 54百万円
 従業員 240名

非連結 特例子会社
 100%

株式会社アイネット・データサービス

資本金 9百万円
 従業員 20名

©2020 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

5

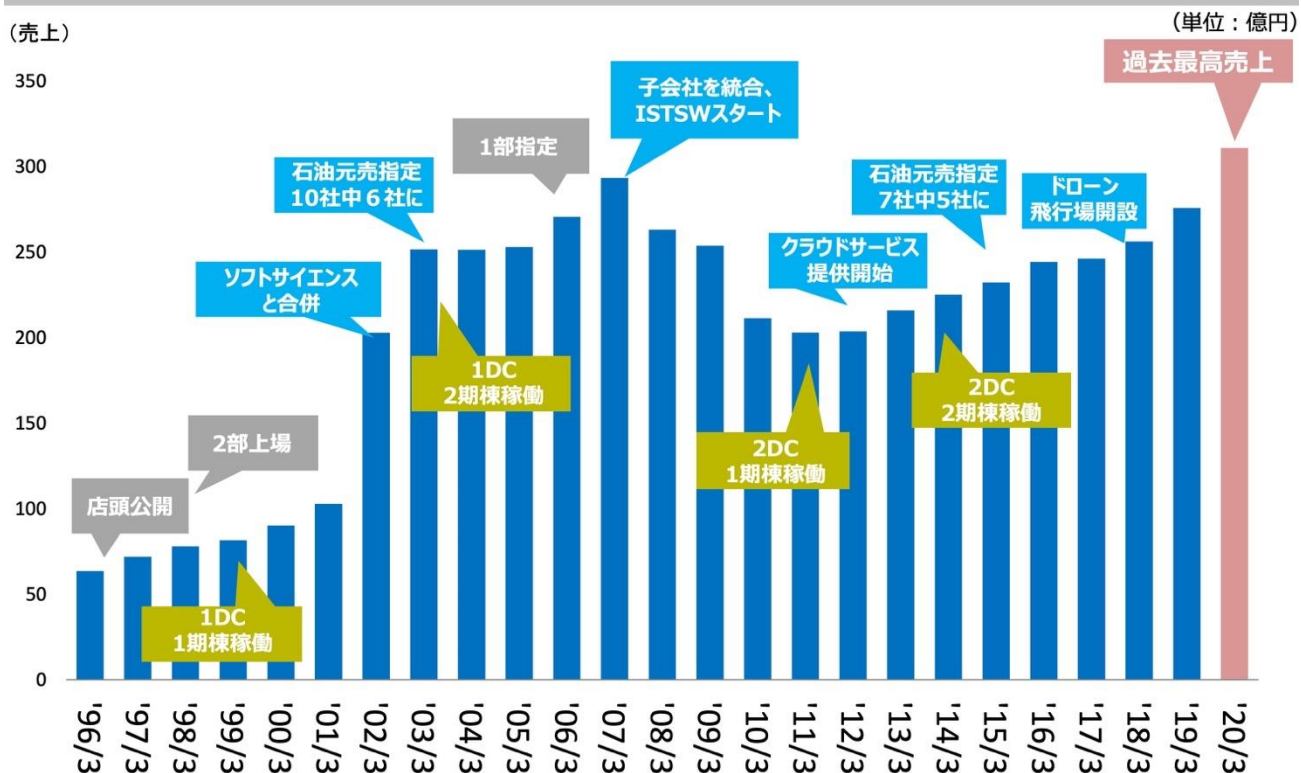
これは、アイネットグループの構成概要でございます。2年前の10月より新たにソフトウェアコントロール社が加わっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



inet 沿革（店頭公開～現在）



©2020 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

6

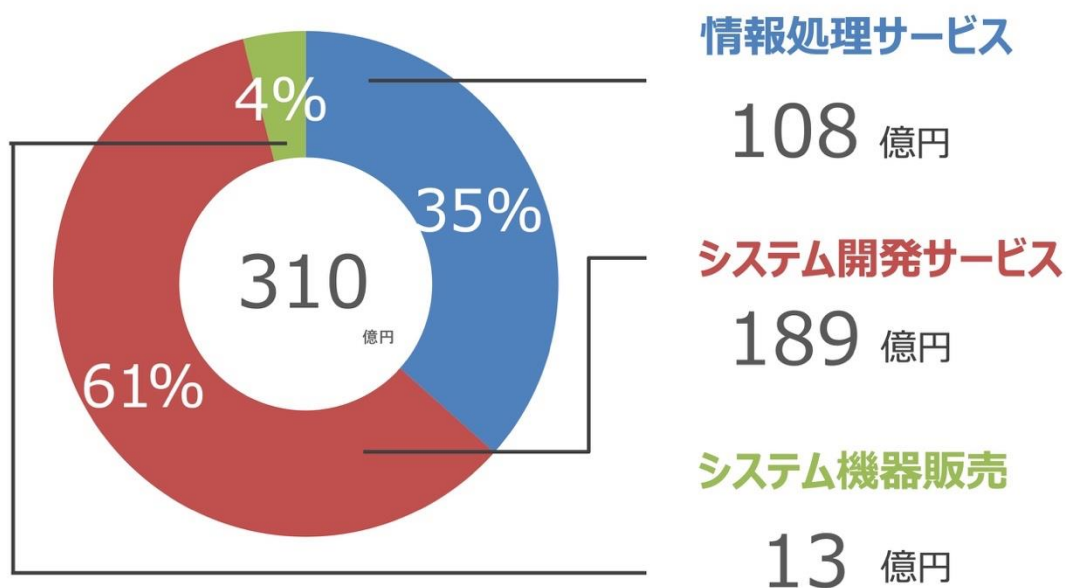
こちらは、店頭公開から現在までの沿革と売上をグラフにしたものでございます。お時間がある時にご覧いただければと存じます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



当社は、以下の3つのサービス区分に分けて、お客様にサービスを提供しています。



次に、事業内容をサービス区分別にご説明いたします。当社のサービス区分は、情報処理サービス、システム開発サービス、システム機器販売の三つがございます。なお、この円グラフは2020年3月期の年間実績に基づくもので、弊社の事業の全体像をお示ししております。このうち、売上の大半を占める、情報処理サービス及びシステム開発サービスについてご紹介いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

inet スtockビジネスの拡大により安定成長を実現

ストックビジネスの定義

- 毎月定額で売上を得られるもの
- 次年度以降も契約が継続されるもの
- スtockビジネス=情報処理サービス

ストックビジネス拡大メリット

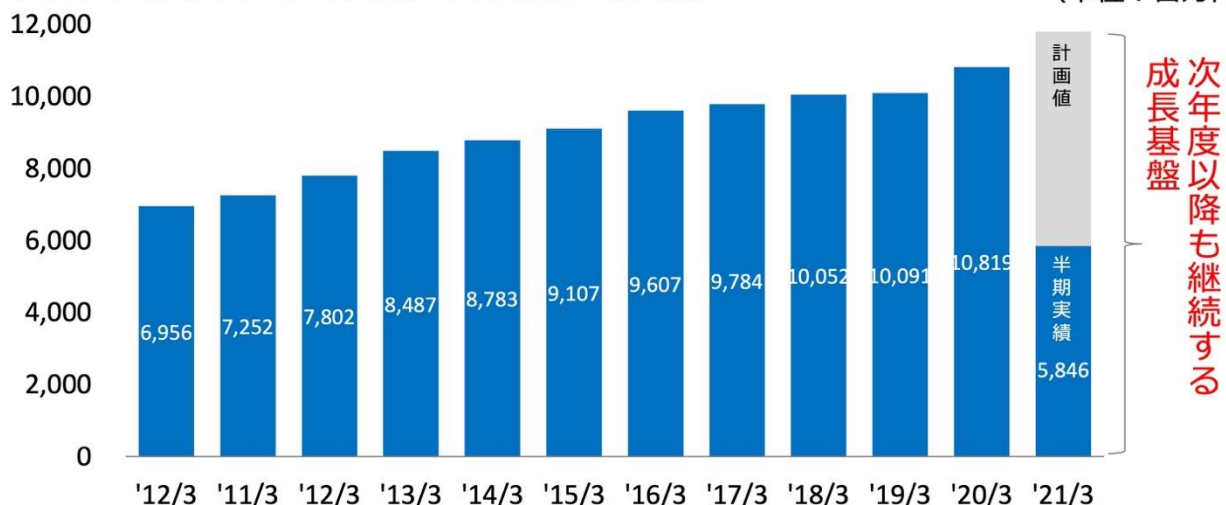
- 継続的な売上による**成長基盤**
- **高い利益率**
(直近売上総利益率23%)
- 1人あたりの売上・利益の増加

ストックビジネスの例

- **クラウドサービス**
- **データセンターサービス**
- SS受託計算 (ガソリンスタンド)
- プリント・封入封緘

過去10年のストックビジネス売上高の推移 (連結)

(単位：百万円)



©2020 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

8

まず初めに、情報処理サービスについてご説明させていただきたいと思います。当社はストックビジネス強化に注力し、安定した成長基盤の拡充に注力しています。データセンター・クラウドサービスや創業ビジネスであるガソリンスタンド向けの受託計算などの情報処理サービスはストックビジネスです。一度ご契約いただくと、毎月使用料が継続的に頂けるビジネスです。

下のグラフは、当社の過去10年間のストックビジネスの売上高の推移を表しています。ストックビジネスである情報処理サービスが当社の成長基盤であること、これがお分かりいただけたと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



【データセンターサービス】



【クラウドサービス】

データセンター上で、
様々なクラウドサービスを展開

・テレワーク支援ツール

リモートデスクトップ

VIDAAS
Private Cloud Desktop as a Service

ビジネスチャット

ファイル共有

Cloudstor
Private Cloud HDFS Storage Service

・その他クラウドサービス

名刺管理

名刺情報管理サービス
名刺バンク

クラウド基盤

情報処理サービスの主な事業をいくつか説明させていただきます。まず、データセンターサービスとクラウドサービスは、当社が現在最も注力しているビジネスです。当社はこのビジネスに業界内でもいち早く注力してまいりました。

左の日本地図をご覧ください。当社は4棟の自社データセンターを横浜に保有しております。写真がその横浜のセンターでございます。これ以外にも、北海道、長野、大阪、それぞれ電力会社の違う提携データセンター会社を加えて総合バックアップを行い、災害対策にも備えています。

また、右側は当社のデータセンターを利用したクラウドサービスの一例でございます。様々なサービスを提供していることがお分かりいただけると存じます。最近では、コロナ禍におけるテレワーク需要の高まりも相まって、引合いも多くいただいております。

サポート

日本

03-4405-3160

米国

1-800-674-8375

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

創業以来、石油販売に関する計算処理代行等を全国のガソリンスタンド（SS）にサービスとして提供しています。



（基本的な処理概要）



- ・ 元売勘定システム構築支援
- ・ クレジット処理
- ・ 卸システム構築支援
- ・ ガスシステム構築支援
- ・ 決済サービス支援
- 等

全国各地の石油組合向けに『官公需カードシステム』の展開を強化
緊急車両等の燃料給油をシームレス化で、緊急時の活動を支援

情報処理サービスについて、もう一つご紹介したいと思います。ガソリンスタンド向けの受託計算は創業以来の50年取り組んできた事業でございます。おかげさまで全国に3万あるといわれるガソリンスタンドのうち約3割に当社のサービスを何らかの形でご利用いただき、現在国内トップシェアを占めております。

ガソリンスタンドでは、主に現金・クレジットカード・掛売など、このような決済手段がございますが、当社ではこのうちクレジットカードと売掛の決済サービスを提供しております。例えばクレジットカードですが、カード決済は当社のデータセンターで集中処理しています。また、売掛データはガソリンスタンドの皆さんに代行して計算を行い、月末には請求書を作成して発送しております。

新しい取り組みとしては、全国各地の石油組合様が行っている、緊急車両向けの燃料給油をサポートする仕組みであります官公需カードシステムの展開を始めております。これは、緊急車両がガソリンスタンドで特定のカードを示せば、掛売で給油を行うことができる仕組みです。災害等で緊急車両が他県に渡った時も、そちらで、掛売で給油を行うことができる仕組みでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ガソリンスタンド向けの受託計算はもちろんストックビジネスですので、当社の長年の成長を支えるビジネスとなってきています。この他にも情報処理サービスでは、帳票や請求書などの印刷、封入封緘などを行うメーリングサービスや、コールセンター業務・データ入力・カード受付などのBPO 業務があります。

次のページは、システム開発サービスです。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



業務アプリケーション開発、パッケージソフト開発、データビジネス、AIサービス、制御組込、宇宙開発など、長年培った信頼関係により、多くのお客様のデジタルトランスフォーメーションをサポートします。



金融



石油・ガス



小売り・流通



宇宙



製造



建設・不動産



鉄道・交通インフラ



医療

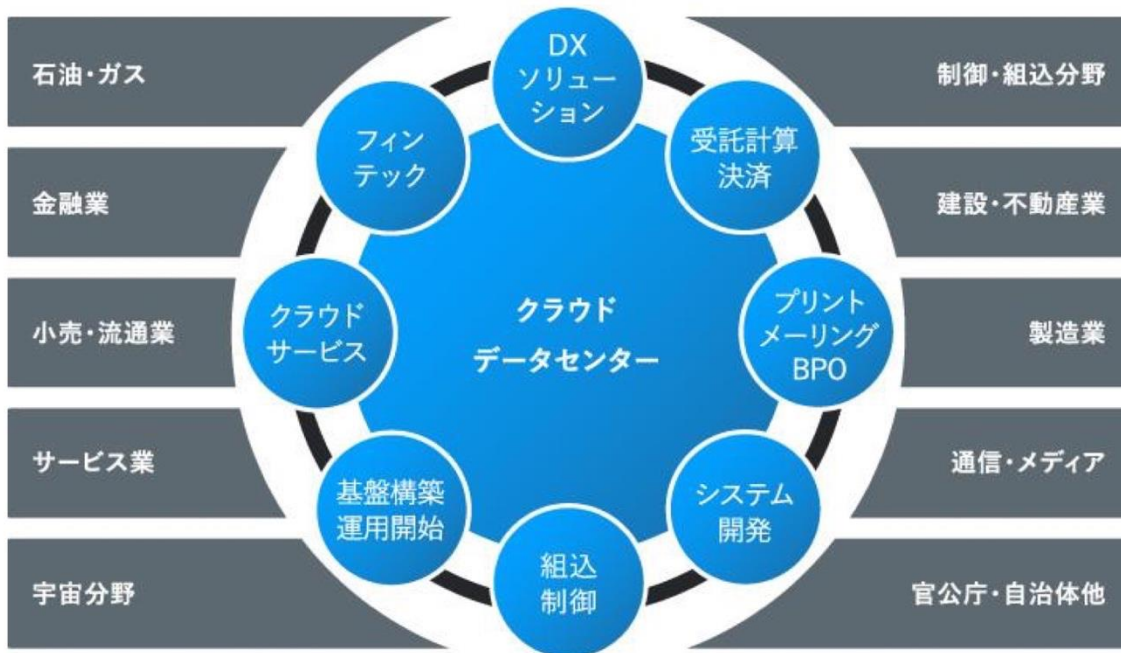
システム開発サービスは、金融系のお客様、石油・ガス、小売り・流通業のお客様、また宇宙関連、製造業のお客様など、長年培った信頼関係によって多くのお客様のシステムの設計・構築を幅広い分野で行っております。

特に金融業は近年フィンテック分野での需要が高まりを見せておりますし、特徴のあるところでは宇宙開発分野にも 1977 年の気象衛星ひまわり初号機より関与しておりまして、人工衛星の開発や、国際宇宙ステーションの運用などを行っております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

様々なサービスをお客様のビジネスに合わせ連携
クラウドデータセンターを軸に、ストックビジネスへ展開



©2020 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

12

これは、当社のビジネスモデルの概念図でございます。画面の中央にある、クラウドデータセンターを軸として、多種多様なお客様のビジネスに合わせて、様々なサービスを連携してストックビジネスへ展開していております。

一つのサービス提供だけではなくて、いろいろなサービスを提供していくことでお客様が便利になります。当社から見ても当然、売上高や利益が増加しますし、他社からの参入障壁にもなります。幅広い業種・業態のお客様のビジネスにおいて、ITに関わる様々なサービスをワンストップで提供することを強みとしております。

システム開発だけではなく、データセンターの専業でもなく、システムの構築から運用、さらには様々なクラウドサービスまで、これを提供できること。また、請求書は各種帳票類の印刷や、封入封緘、発送なども行っておりまして、ITに関わる上流から下流まですべての工程で、かつセキュリティレベルの高いサービスを提供することで、他社との差別化を図っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

inet 2021年3月期2Q業績概要（連結）

（単位：百万円・％）

	2020年3月期2Q		2021年3月期2Q		前年同期比	
	金額	比率	金額	比率	増減額	増減率
売上高	15,360	100.0	14,884	100.0	▲476	▲3.1
売上原価	11,818	76.9	11,734	78.8	▲83	▲0.7
売上総利益	3,542	23.1	3,150	21.2	▲392	▲11.1
販管費	2,285	14.9	2,320	15.6	35	1.6
営業利益	1,257	8.2	829	5.6	▲427	▲34.0
経常利益	1,250	8.1	854	5.7	▲396	▲31.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	827	5.4	372	2.5	▲454	▲55.0
1株当たり利益（円）	52.01	—	23.34	—	▲28.67	—

©2020 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

14

次は、2021年3月期第2四半期の業績概要についてご説明いたします。まずは、損益計算書です。今年度上半期と、前年の上半期の二期を比較した表になっています。

数字はご覧のとおり、売上高は148億8,400万円、前年同期比で3.1%減、営業利益8億2,900万円、前年同期比34%減、経常利益8億5,400万円、前年同期比31.7%減、親会社株主に帰属する四半期純利益3億7,200万円、前年同期比55%減となりました。主にコロナ禍の想定以上の影響を受けたシステム開発において減収・減益となりました。詳しくは次のページでご説明いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



inet サービス区分別販売実績（連結）

（単位：百万円・％）

		2020年3月期2Q	2021年3月期2Q	増減	
				増減額	増減率
情報処理 サービス ①	売上高	5,396	5,882	485	9.0
	売上総利益	1,432	1,326	▲105	▲7.3
	売上総利益率	26.5	22.6	▲4.0	－
システム開発 サービス ②	売上高	9,264	8,367	▲897	▲9.7
	売上総利益	2,028	1,740	▲287	▲14.2
	売上総利益率	21.9	20.8	▲1.1	－
システム機器販売	売上高	699	634	▲64	▲9.2
	売上総利益	81	82	0	0.7
	売上総利益率	11.7	13.0	1.3	－
合計	売上高	15,360	14,884	▲476	▲3.1
	売上総利益	3,542	3,150	▲392	▲11.1
	営業利益	1,257	829	▲427	▲34.0
	営業利益率	8.2	5.6	▲2.6	－

（主な要因）

- ① データセンター利用が順調に増加し増収。昨今のデジタル化の進展の影響等によりメーリングサービスは利用減等により、減収・減益。他、業容拡大を目的に戦略的に獲得した低利益率案件が加わり利益率低下。
- ② 新型コロナウイルスの感染症拡大に伴い、システム開発における石油業を始めとした案件の凍結と延期による技術者の稼働率低下等により、減収・減益。

©2020 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

15

この表は、サービス区分別の売上高、売上総利益でございます。情報処理サービスは売上高 58 億 8,200 万円、前年同期比で 9%の増、売上総利益 13 億 2,600 万円、前年同期比で 7.3%減となりました。

企業のテレワークや働き方改革への投資など、コロナ禍でもお客様のデータセンター利用は順調に増加し、増収となりました。利益面ではデジタル化の進展影響によるメーリングサービスの利用減などにより減収・減益となりました。利益率の低下は、業容拡大の目的に戦略的に獲得した低粗利案件があったことによるものです。

次に、システム開発サービスは売上高 83 億 6,700 万円、前年同期比で 9.7%減、売上総利益 17 億 4,000 万円、前年同期比で 14.2%減となりました。システム開発サービスは新型コロナウイルス感染症拡大の影響を最も大きく受けました。コロナ禍における緊急事態宣言発令時には、出勤抑制のもと、受託開発プロジェクトの進捗が低下しました。

開発案件の状況については、飲食業など直接コロナ禍の影響を受ける取引先は少ないものの、間接的影響がある石油開発業をはじめ、流通・サービス業、金融業を中心に開発案件の延期・凍結が相

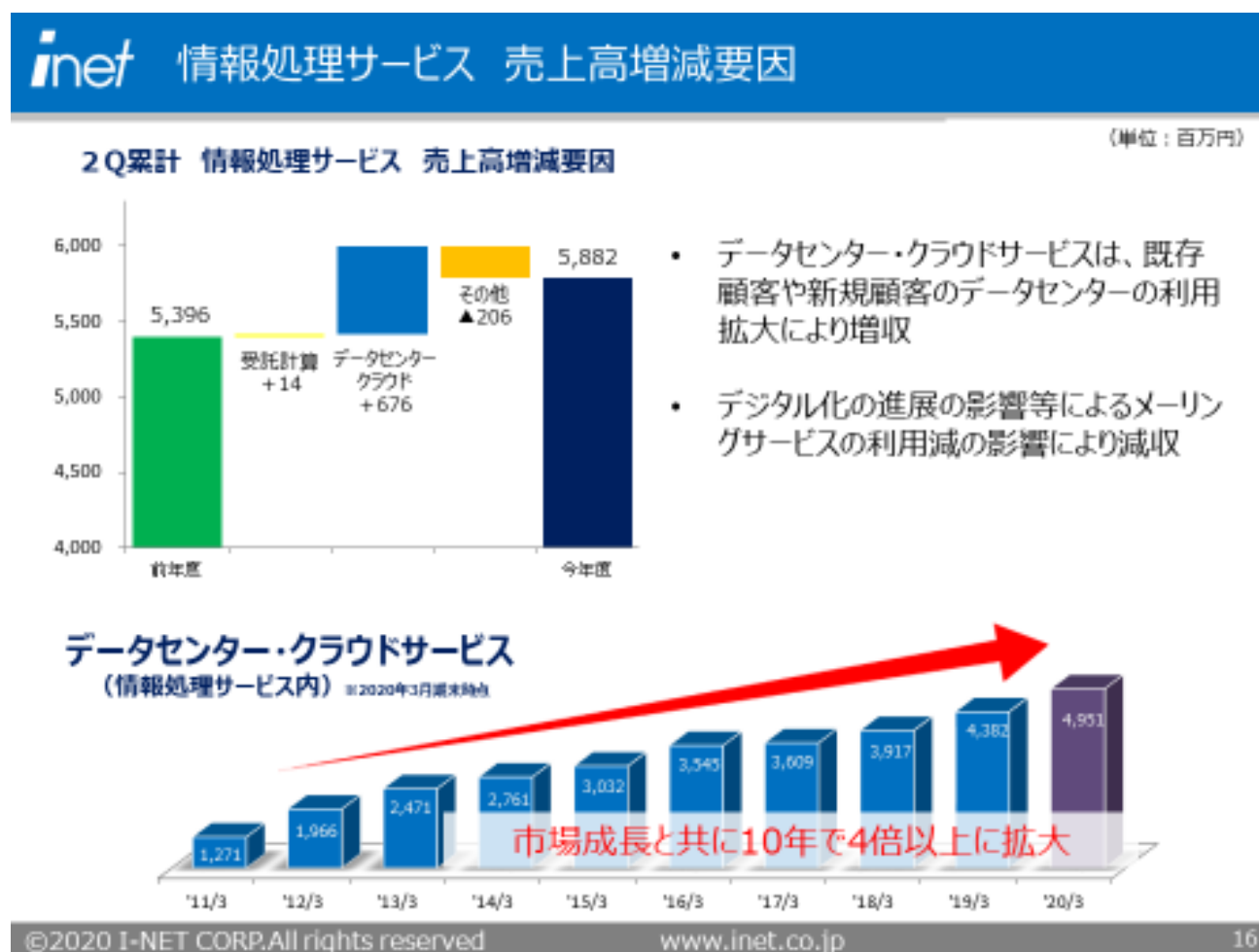
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



次ぎました。この一連の動きは第2四半期に入っても影響があり、技術者の稼働率の低下等を引き起こし、結果、減収・減益となりました。

システム機器販売においても、各サービスに付随した機器販売の一部においてコロナ禍の影響を受け、顧客の投資の見送りがございました。



ご参考として、当社が特に注力しているサービスについて、売上高の増減要因を年間推移とご紹介させていただきたいと思えます。まず、情報処理サービスです。上のグラフは第2四半期の累計期間における、前年度と今年度の情報処理サービスの増加要因の内訳を記載したものでございます。

メーリングサービス等の一部のビジネスにおいて利用の減少があり、影響があったものの、近年注力しているデータセンター・クラウドサービスにおいて新規を含むお客様のデータセンターの利用増加があったことによって増収となっています。

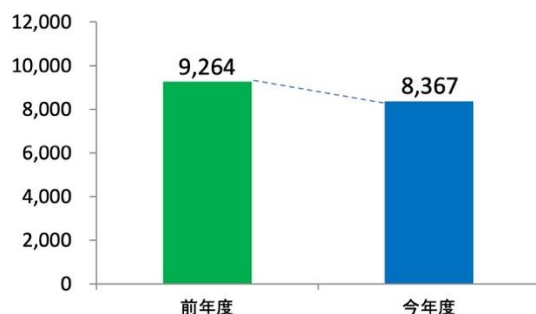
下のグラフは情報処理サービスの内、ここ数年当社が最も注力してきたデータセンター・クラウドサービスの売上高の推移です。約10年間でマーケットの成長とともに4倍以上の売上高のビジネスに成長してまいりました。引き続き、成長ドライバーとして注力していく予定でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

(単位：百万円)

2Q累計 システム開発サービス 売上高増減



- 新型コロナウイルス感染症拡大以前まではソフトウェア投資需要が高く、堅調推移
- 今年度は、新型コロナウイルス感染症の影響による技術者の稼働率低下の影響を受けて減収、1Qのみならず2Qへも影響あり

システム開発サービス

※2020年3月期末時点



©2020 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

17

このグラフは、第2四半期累計期間における、前年度と今年度のシステム開発サービスを比較したものです。減収の主な理由は先ほどご説明したとおりでございます。

下のグラフは、2020年3月期までのシステム開発サービスの全体売上高の推移です。新型コロナウイルス感染症拡大以前までは業務の効率化、人手不足への対応等をはじめとした企業の競争力強化のためのソフトウェア投資需要の基調は安定して高く、順調に売上高を推移させることができております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

(単位:百万円)

	2020年3月期 2Q	2021年3月期 2Q	増減	2021年3月期 公表値	進捗率
売上高	15,360	14,884	▲476	31,500	47.3%
営業利益	1,257	829	▲427	2,580	32.2%
経常利益	1,250	854	▲396	2,540	33.6%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	827	372	▲454	1,675	22.2%

(通期見通しについて)

- ・ 新型コロナウイルス感染症拡大に伴う経済低迷により、システム開発サービスにおける一部の案件の凍結と延期が発生し、技術者の稼働率が低下するなどの影響を受け、売上、利益ともに進捗が遅れている。
- ・ データセンタークラウドサービス事業は、コロナ禍でも需要が高く、好調に利用が進んでいる。
- ・ 当期純利益の減少の一部は、創業者である前取締役会長の取締役退任に伴う特別功労金250百万円を1Qに特別損失として計上したことによるもの。
- ・ バランスのとれた事業ポートフォリオを持つ強みを生かして通期見通しの達成を目指す。

こちらの表は、7月31日に発表した通期業績予想に対する進捗率を表したものでございます。表の右端の列をご覧ください。先ほどご説明申し上げた業績のとおり、売上高は47.3%の進捗であり、約半分まで到達しているものの、利益面での進捗が遅れております。

コロナ禍により悪化していた景況感が、個人消費や企業収益等において徐々に持ち直しの動きが見られているものの、企業の設備投資を取り巻く見通しは依然不透明な状況です。

通期の見通しについては、この不透明な状況は継続していると見られますが、データセンター・クラウドサービスにおける高い需要は継続していると考えております。システム開発サービスにおきましても、足元では徐々に商談が活発化してきているのが現状です。これらの商談を積極的に獲得して、挽回を図ってまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

(単位:百万円)

		1Q	2Q	対1Q増減	2Q累計
売上高	2021年3月	7,341	7,543	201	14,884
	前年	7,280	8,080	799	15,360
	増減	60	▲536	▲597	▲476
営業利益	2021年3月	343	486	142	829
	前年	568	688	119	1,257
	増減	▲225	▲202	23	▲427
営業利益率	2021年3月	4.7%	6.4%	1.7%	5.6%
	前年	7.8%	8.5%	0.7%	8.2%
	増減	▲3.1%	▲2.1%	1.1%	▲2.6%

©2020 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

19

この表は、2021年3月期の第1四半期と第2四半期を比べたものです。右から二列目の欄をご覧ください。第1四半期に比べて第2四半期の額及び率が増加し、徐々に改善傾向にあることがお分かりいただけると思います。

当社はシステム開発だけではなく、データセンター・クラウドサービス、ガソリンスタンドの受託計算、宇宙開発関連、メーリングサービス等々いろんな分野に携わってまいりました。これまでも、事業ごとには好調・不調はございましたが、それぞれの分野が補い合って安定成長を続けてまいりました。

今期はコロナ禍の影響を受けて、第2四半期累計期間、苦戦を強いられておりますが、引き続きバランスの取れた事業ポートフォリオを持つ強みを生かして、通期の見通しの達成を目指してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

（単位：百万円・％）

	2020年3月期末		2021年3月期 2Q		前期末比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
流動資産	9,628	32.5	8,820	30.3	▲808	▲8.4
固定資産 ①	19,960	67.5	20,327	69.7	367	1.8
資産合計	29,589	100.0	29,148	100.0	▲441	▲1.5
流動負債	8,407	28.4	7,956	27.3	▲450	▲5.4
固定負債	5,957	20.1	5,845	20.1	▲112	▲1.9
負債合計 ②	14,365	48.5	13,802	47.4	▲563	▲3.9
純資産 ③	15,224	51.5	15,346	52.6	121	0.8
負債・純資産合計	29,589	100.0	29,148	100.0	▲441	▲1.5

（主な要因）

- ① 事業強化のための出資や評価額の見直しによる投資有価証券の増405百万円
- ② 有利子負債の減少48百万円、未払い法人税等の減少198百万円、その他、固定資産取得に伴う未払金の減少124百万円、消費税の支払い及びリース債務の返済による減少186百万円
- ③ 資本剰余金の減少128百万円、その他有価証券評価差額金の増174百万円、自己株式の減少による増41百万円

次に、貸借対照表です。流動資産残高は 88 億 2,000 万円となり、前期末比で 8 億 800 万円減少いたしました。固定資産残高は 203 億 2,700 万円となり、前期末比で 3 億 6,700 万円増加いたしました。これは主に投資有価証券の増、4 億 500 万円があったことによるものです。

流動負債残高は 79 億 5,600 万円となり、前期末比で 4 億 5,000 万円減少いたしました。固定負債残高は 58 億 4,500 万円となり、前期末比で 1 億 1,200 万円減少いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

inet キャッシュ・フロー計算書（連結）

（単位：百万円）

	2020年3月期 2Q	2021年3月期 2Q	前年同期比
	金額	金額	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,471	① 1,154	▲317
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲2,123	② ▲1,167	956
財務活動によるキャッシュ・フロー	262	③ ▲633	▲895
現金及び現金同等物の増減額	▲390	▲646	▲256
現金及び現金同等物の期首残高	3,299	3,083	▲216
現金及び現金同等物の期末残高	2,909	2,436	▲472

（主な要因）

①増加・・・減価償却およびのれん償却による資金の内部留保で902百万円
税金等調整前四半期純利益571百万円、売上債権の減少227百万円等
減少・・・法人税等の支払404百万円等

②主に大型案件受注に伴うデータセンターの設備増設等により1,001百万円の支出

③有利子負債の減少48百万円、自己株式の取得による支出105百万円、配当金の支払341百万円

©2020 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

21

次に、キャッシュ・フロー計算書です。営業活動の結果、得られた資金は11億5,400万円となりました。これは主に減価償却及びのれん償却による内部留保で9億200万円、税金等調整前四半期純利益5億7,100万円、売上債権の減少2億2,700万円等の増加があったこと、及び法人税等の支払4億400万円等が減少したことによるものです。

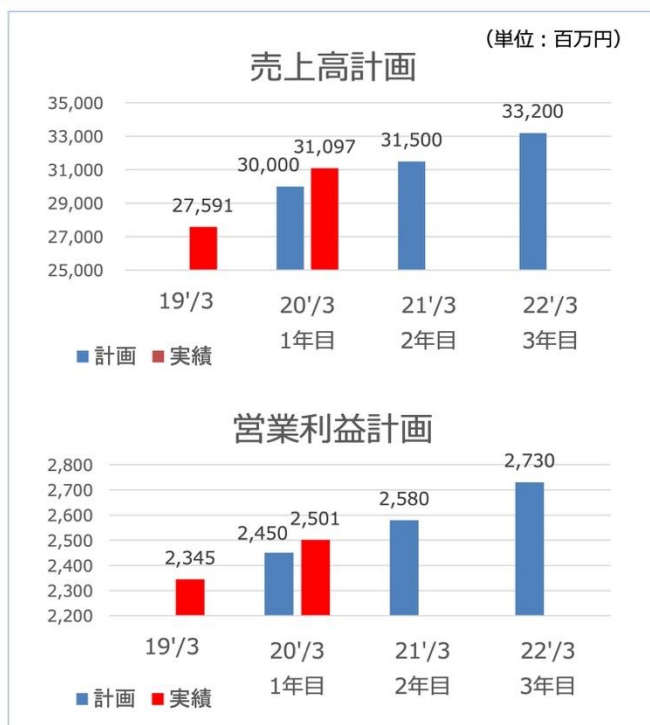
投資活動の結果、使用した資金は11億6,700万円となりました。これは主に大型案件受注に伴うデータセンターの設備増強等による支出10億100万円があったことによるものです。財務活動の結果、減少した資金は6億3,300万円となりました。これは主に有利子負債の減少4,800万円、自己株式の取得による支出1億500万円、配当金の支払3億4,100万円等があったことによるものです。

以上の結果、現金及び現金同等物の期末残高は前連結会計年度と比較し、4億7,200万円減少し、24億3,600万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com





お客様のニーズを的確に捉え、
引き続き計画の達成に努めてまいります

計画1年目の状況

- ・ 9期連続増収、当期純利益は10期連続増益となり、計画の進捗を大きく前進
- ・ データセンタークラウドサービスが好調
- ・ システム開発分野がIT設備投資需要の高まりにより堅調

2～3年目の計画

- ・ お客様のDXニーズへの積極的な対応
- ・ ビッグデータ、AI、フィンテック等に対する商品・サービス力の向上
- ・ クラウドサービスの推進強化
- ・ テレワーク等働き方改革ニーズへの対応

コロナウイルス感染症拡大による影響

- ・ コロナ禍でもデータセンター・クラウドを中心に情報処理サービスが牽引
- ・ システム開発サービスは、稼働率低下による影響を受ける。今後正常化を見込む。
- ・ 足許は、コロナにより企業の設備投資を取り巻く環境は不透明であるがテレワークなどの働き方改革を始めIT投資需要は継続。
- ・ ストックビジネスの一層の強化を図る。

次に、昨年度よりスタートさせた中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします。1年目の結果は売上高・営業利益ともに計画を達成し、進捗を大きく前進させるスタートとなりました。これは主にデータセンター・クラウドサービスの好調、そしてシステム開発分野がIT設備投資需要の高まりによって堅調にあったことによります。

今後はお客様のデジタルトランスフォーメーションニーズへの積極的な対応、ビッグデータ、AI、フィンテック等に対する商品・サービス力の向上、クラウドサービスの推進強化、テレワーク等働き方改革ニーズへの対応、宇宙開発分野への民間ベンチャーとの連携など、幅広く取り組んでまいります。

いまだコロナウイルス感染症拡大の影響はあるものの、第2四半期累計期間での結果をできるだけ早く、早期に挽回し、中期経営計画で掲げた3年間の業績計画の達成を目指してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

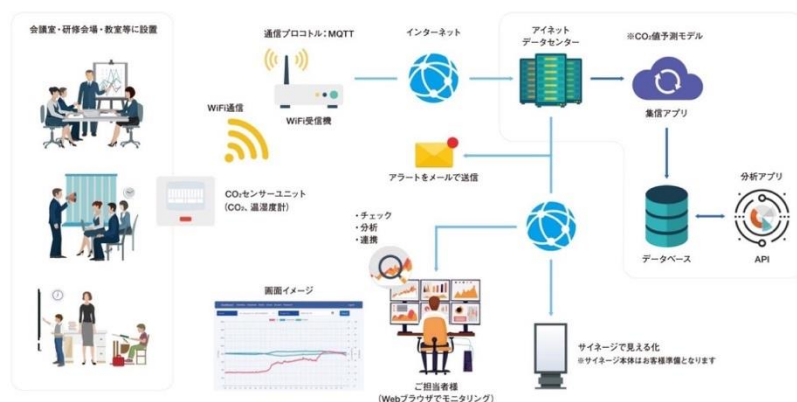
2020年4月、研究開発強化を目的に、R & D推進室を新設。最初の研究成果として、IoT・クラウドによる新型コロナ対策3密データ分析サービス提供開始

【新サービス】

Dream Data Sensing™

i-visible CO₂™

CO₂を計測する小型のIoTデバイスで、室内のCO₂濃度を常時モニタリング、スマートフォンやパソコンで計測値を確認、アラートを通知することが可能。企業、商業施設、教育機関など多くの人が集まる空間の3密によるコロナウイルス感染リスクを低減。



【特長】

- アラート通知機能で最適な環境を提供
- 一目でわかるユーザインタフェース
- withコロナ環境における感染リスク低減
- お客様の負担を軽減！データは安心安全なアイネットデータセンターへ

ここからは、中期経営計画の取組みとして注力事業とトピックスについてご説明したいと思います。2020年、今年の4月に研究開発強化を目的に、もともとあったR&D課を再編・強化をしてR&D推進室を新設いたしました。

研究の一つとして、コロナ禍での課題を解決するサービスの開発を進めていて、新たにCO₂温湿度センサーを利用した密集空間の診断サービス、Dream Data Sensing i-visible CO₂の提供を開始いたしました。

i-visible CO₂はCO₂ならびに温湿度を計測する小型のIoTデバイスで、企業や商業施設、学校、塾など人々が密集する空間のCO₂濃度を常時モニタリングすることで、スマートフォンやパソコンで計測値を確認することが可能です。

IoTデバイスで収集した各データは、アイネットのデータセンターにインターネット経由で送信され環境分析、クラウドアプリケーションで即時に解析されます。CO₂増減量の予測に基づいて換気が必要と判断された場合は、メールやサイネージに注意喚起を行い、安全安心をお客様へ提供いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

そして、このサービスはデータセンター事業を展開する当社が、「あらゆるデータをデータセンターへ」として注力するプラットフォーム戦略の一環であり、重要なものとなっております。今後も、この CO₂ 以外にも、花粉・埃・黄砂等の粒子測定や、たばこやアンモニア臭などの測定を対象とし、Dream Data Sensing のシリーズのラインナップを増やしていく予定でございます。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



DX化が急速に進行する銀行の業務モデル変革に対して迅速に対応でき、多角的な原価分析が可能な金融機関向け活動基準原価計算システム『ABC Financial®』が好調、今後は金融業以外の業種へ展開、【原価計算のスタンダード】を目指す。

ABC Financial



～金融機関向け活動基準原価計算システム～

当社が開発した、金融機関向け活動基準原価計算（Activity Based Costing）システムで、分析したい情報を自由に設定することができ、これまで捉えづらかったコスト構造の把握が容易になります。データベースソフトを必要とせず、PC単体でも動作可能な軽量システム構成となっています。また、アイネットで独自開発されたABC原価計算専用の計算エンジン搭載による高速計算、基幹システム等より抽出されたビッグデータの取込みも可能です。

・原価計算モデル構築のノウハウを保有

原価計算モデル（事業に要した経費を、対象とする活動、商品に賦課するための配賦ルール）の構築経験を持つ人材を保有し、モデル構築からシステム構築までをワンストップで提供可能。

・高品質、高速なシステムをご提供可能

実績を持つABC原価計算専用の計算エンジンを組み込んだシステムを提供。モデル管理、原価計算結果分析までをExcelで行うことができ、分析用に新たにBIツール等を導入する必要がない。

・地方銀行へ続々導入、実績は23社

9月には地方銀行大手の静岡銀行様で導入が決定。上位地方銀行様を中心に、第2地方銀行様、労働金庫様、特殊金融機関様で導入実績あり。

10月6日プレスリリースはこちら⇒



・今後は水道局などの他業種展開へも展開を検討

多くの業種のシステム構築経験を持つ弊社のノウハウをいかし、様々なお客様へ原価計算システム導入を進めていく。

※一般的に、金融業、物流業、医療などで利用されることが多く、昨今ではコストの透明化のために水道局に導入される事例が多い。

先日、プレスリリースにて地方銀行大手の株式会社静岡銀行様より ABC 原価計算システム構築を受注したことを開示いたしました。近年、企業が業務効率化を目的としたデジタルトランスフォーメーション化の加速により、間接費の割合が拡大傾向にあり、コスト構造の把握の重要性が非常に高まってきております。

当社では、金融機関向け活動基準の原価計算システムである ABC Financial を提供しており、静岡銀行様も含め、導入先は地方銀行様を中心に 23 社となっております。

今後はこの ABC 原価計算システムを他業種へも展開してまいります。一般的にも、活動基準原価計算は金融機関以外にも物流業や医療関連等に利用されることが多く、昨今ではコストの透明化のために水道局にも導入される事例も多くあります。これまでのシステム構築経験のノウハウを生かして、様々なお客様へ導入を進めていきたいと思っています。

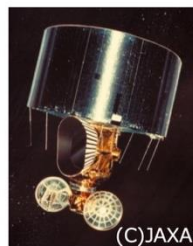
宇宙ビジネスのトレンドは、民間企業が続々とチャレンジ、将来的に大きな市場規模になる見込み。アイネットの宇宙開発分野での40年以上知見を活かした取組みを強化。

【宇宙ビジネスのトレンド】

従来、政府・国の宇宙機関が莫大な予算をかけて実施してきたが、まだ宇宙ビジネスの実績がない民間企業が続々とチャレンジ中。人工衛星分野では技術の進歩で低コストでの開発が可能となっている小型衛星が主流となりつつ、将来大きな市場規模になる見込み。

【アイネットの知見】

1977年の気象衛星ひまわり初号機開発からスタートし、衛星開発に関しては40年以上の知見を有する。もともとプレーヤーの多くない業界においてアイネットは希少な存在であり、有力宇宙スタートアップの殆どから衛星開発協力の依頼が来る状況。



(C)JAXA
(ひまわり初号機)

【今後有望な人工衛星ビジネス】

1. 小型衛星コンステレーションビジネス

多数の小型衛星による編隊で以下を提供

- ①世界のどこからでもインターネットに接続できる環境
- ②地球上のあらゆる地域の衛星映像を提供

2. 宇宙デブリ除去ビジネス

宇宙機の安全航行確保のための宇宙空間で日々脅威を増すデブリを除去

3. 衛星データ利用ビジネス

画像や位置情報等の各種宇宙関連データの解析を行い、別の分野に利用

⇒アイネット1～3にはいずれにも着々と布石を打っている。

もう一つの注力事業として、宇宙開発事業への取組みについてご紹介させていただきたいと思います。宇宙ビジネスのトレンドは、これまで政府・国の宇宙機関、JAXAさん等により莫大な予算をかけて実施されてきました。しかし、近年は民間企業が次々とチャレンジしていて、宇宙スタートアップとして取り組んでいます。

これは技術の進捗によって、人工衛星分野の小型化や低コスト化、スタートアップが多い米国の影響などが挙げられます。当社は1977年のひまわり初号機のころから宇宙開発に携わっており、この分野で40年以上にわたる技術や経験をもとにした知見を有しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1 小型衛星 コンステレーションビジネス

小型衛星系の有力宇宙スタートアップの多くがアイネットに開発を依頼してくれている。今後は十分な人材供給が重要ポイントであり、以下の手段で対応していく。

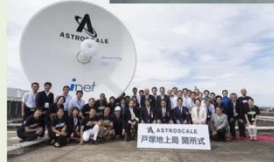
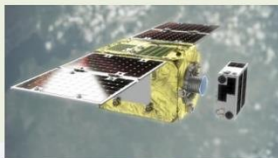
- ① OLD SPACE大企業OBの積極的採用
- ② IoT等、社内他開発部門からの人材シフト推進
- ③ BPとの提携推進
- ④ 宇宙開発系企業M&A検討
- ⑤ 共同研究パートナーである有力国立大学からの採用
- ⑥ 新規チャンネルを通じて即戦力の高専人材の採用

2 宇宙デブリ除去ビジネス

宇宙デブリ除去のパイオニアで、開発では独走するアストロスケールホールディング様とは以下の関係を構築、本ビジネスの世界的展開に布石。

- ① Eシリーズに先頭を切って出資、衛星関連事業者としては唯一の株主に。
- ② 同社設立時より関係を強化してきており、既に以下を連携中。

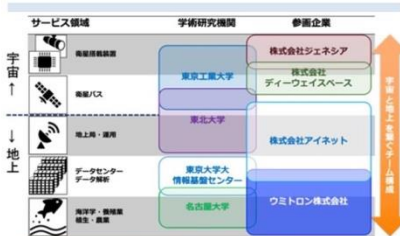
【デブリ除去
衛星開発】



【地上局運営】

3 衛星データ利用ビジネス

東工大を中心とした有力な4国立大学とアイネット等民間企業のチームはJAXA革新3号のプロジェクトに採択され、2022年中の打上げに向け始動。



(アイネットの役割)
衛星システム設計、試験支援
衛星運用(運用設計、運用)
プロジェクト推進クラウド環境
衛星データ活用IT基盤提供

アイネットは衛星開発・運用のみならず、中核データセンター・クラウド事業とも連携させ、衛星データ活用事業確立を目指す。

近年では、多くの宇宙スタートアップ企業から衛星開発の協力依頼をいただいています。その中でも今後は、将来有望な人工衛星ビジネスへ取組みを強化してまいります。そのための三つの布石をご紹介しますと思います。宇宙開発事業強化のための布石は、小型衛星コンステレーションビジネス、宇宙デブリの除去ビジネス、衛星データの利用ビジネスの以上三つです。

まず、資料左側の小型衛星コンステレーションビジネスにおいては、十分な人材供給が重要なポイントであり、ここに書いてございます六つの手段を講じてまいります。古くから宇宙開発に取り組んできた大企業のOBの積極的採用なども進めております。

次に資料中央の宇宙デブリ除去ビジネスにおいては、この分野のパイオニアでありますアストロスケールホールディング様との関係を構築してまいります。ビジネスにおいては衛星の組立て、知見、運用等を支援するとともに、当社の敷地内に設置したパラボラアンテナを含む、地上局設備運用のサポートを行っています。また、今年度は同社のEシリーズの調達に先頭を切って出資し、さらなる関係を強化いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

最後に資料右側の衛星データ利用ビジネスです。東京工業大学様を中心とした有力な4つの国立大学と当社を含む民間企業とで、超小型の海観測衛星プロジェクトが、JAXAの革新的衛星技術実証3号機の実証テーマとして採択されました。

実証内容としては、地表や海面の物質の識別、植物の育成状況、診断が可能なカメラを衛星に搭載することで、農業と漁業などを中心とした課題解決に貢献できる。この可能性を秘めた実証テーマでございます。

当社はその中で衛星システムの設計・試験・運用、さらにITサービスを提供する役割を担います。この取組みの本質は衛星から得られる大量のデータを扱うものであって、先ほど紹介したCO2センサーと同様に当社が注力している戦略の一つである、「あらゆるデータをデータセンターへ」の一つでございます。まだ一歩目を踏み出したばかりではございますけれども、今後のプロジェクトの達成を目指してまいります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



項目	取組状況
事業、サービス	・テレワークツール支援窓口を設置 (リモートデスクトップ、ビジネスチャット、Web会議システム、ファイル共有サービスの導入支援を実施中) ・ニューノーマルへのシステム対応支援の案件が徐々に活発化 (自動車用品関連のECサイトビジネスの構築支援やキャッシュレスを進める金融機関での案件)
顧客対応	・社内外との会議は、Web会議等の仕組みを適宜利用 ・お客様との会食は極力控え、人数を制限して開催 ・お客様からデータをお預かりするデータセンターやBPO事業は安定稼働中
イベント対応	・セミナー開催、展示会への参加は一定期間中止 ・新たにオンラインセミナーを開始 ・採用活動はWeb説明会及びweb面談を実施し、継続中
従業員	・テレワークによる在宅勤務または時差勤務を必要に応じて実施 ・万一の行動履歴の調査を迅速に実施するために日々の行動を記録 ・従業員は継続して健康的に勤務を継続中

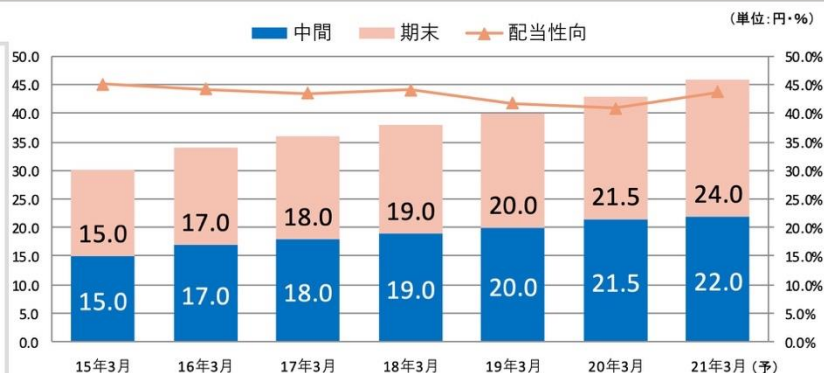
28 ページをご覧ください。これは新型コロナウイルス感染症拡大への経営上の取組みをまとめたものです。事業、サービスにおいては3月に、当社が提供するサービスを利用したテレワーク専用窓口を設置いたしました。その他、企業のニューノーマルへのシステム対応支援の案件が足元では活発化してきております。ECサイトビジネスへの構築支援や、キャッシュレス対応がそれに当たります。

イベント対応においても、コロナ禍では積極的に新たなお客様との接点を増やすためにオンラインセミナーの開催を始めました。毎月様々なテーマのセミナーをオンラインで提供しております。その他、記載のとおり、取組みを実施しております。これからも社会情勢に応じた積極的な対応を迅速に行ってまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

《配当方針》
将来の資金需要に備え
内部留保しつつ
安定配当を継続実施



※16年10月1日に株式分割をしておりますが、配当実績(予想)で記載しております。(分割影響調整せず)

1株当たり年間配当金の計画 (9期連続増配)

2019年3月期

40.0円
中間 (20.0円)
期末 (20.0円)

2020年3月期

43.0円
中間 (21.5円)
期末 (21.5円)

2021年3月期

46.0円
中間 (22.0円)
期末 (24.0円) ※

※2021年4月に創立50周年を迎えるにあたり、株主の皆様への感謝の意を込めまして、期末に記念配当2円を含めた増配を予定しております。

最後は、配当政策でございます。30ページをご覧ください。配当計算につきましては、先の7月31日に公表した予定と変更はございません。継続して株主還元に注力していく方針であります。

今年は普通配当1円増配、来年4月に創立50周年を迎えることから記念配当2円を実施することで、合計3円の増配とさせていただきたいと思っています。すでに10月末の取締役会で中間期22円の配当を行うことを決議しております。期末につきましても24円、年間46円を予定しております。なお、これで9年連続の増配となります。

最後になりましたが、グループ一丸となって力を合わせ、皆様をはじめとしたステークホルダーの皆様から、より強いご信頼を頂けるよう努力を重ねてまいります。一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

私からのご説明は以上でございますが、一点補足がございます。本日お配りした資料の中に、浜銀総合研究所様が発行する冊子ベストパートナーを入れさせていただきました。挑戦する独創企業として当社が特集されております。6ページにわたって書かれておりますので、この冊子を見ていただければ当社のことがとても良く分かる内容になっております。後ほどご覧ください。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

以上となります。最後までご清聴、誠にありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



質疑応答

司会：坂井社長様、ご説明どうもありがとうございました。それでは、質疑応答に入ります。ご質問のある方は、挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。なお、このIRミーティングは、質疑応答部分を含め、全文を書き起こして公開する予定です。従いまして、もし匿名をご希望される場合は、質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。それでは、ご質問、いかがでございましょうか。

タナカ：ジェイ・キャピタル・パートナーズのタナカと申します。3点ありまして、まず1点目が、今回の資料の15ページの2クォーター同士の比較のところで、システム開発については売上が下がりながらも粗利率もほぼ横ばいなので、ここはまあしょうがないと思うのですけれども。情報処理のほうは、売上が昨対で増えているにも関わらず、粗利率が、要は原価が増えている理由っていうのを一つお教えいただきたいと、いうのがまず1点。

それから二つ目が、すみません、短信のほうですが、前期より良いほうであれば書いてあるのかもしれないけれども、御社の投資有価証券の、銘柄を言う必要はない、例えば国債なのか、その上場株であるか、もしくは未上場なのか、ざっくりとした内訳みたいなものと、投資有価証券政策について、どうお考えなのかをお伺いしたいです。

それから三つ目、御社の開発の足元の組織体制というかですね、対顧客も含めてテレワークが中心になっているとは思いますが、今後そこは御社の受注のところの残高において、こういった影響が出てくるのか。今期含めて、多分来期もそうだと思うのですけれども、そういったもので今期、上期は若干トップライン、ちょっと弱くなったところで、やっぱりその伸びというのはあると思うので、そこは引き続き大きく変わるものではないと個人的には認識しているので、そこら辺の組織体制についてお伺いできれば。以上3点お願いします。

鰐淵：それでは私から、いまの3点、ご質問をお答えさせていただきます。

まず最初の質問、情報サービスの粗利率の低下の理由でございますが、先ほど坂井の説明にありましたとおり、一つは本来高収益性、高利益性であったメーリングサービス、いわゆる封入封緘含めたメーリングサービスというビジネスがあったのですが。

これが今回コロナの影響で、いわゆる印刷物が、送るという作業がかなり止まりました。中止もしくは延期ということでありまして、これは情報処理場、情報処理サービスの利益率を下げている要因の一つでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それとあと、これはもともと当初の予算を織り込み済みではあったのですが、先ほどありました、データセンターのですね、要は将来の大型案件に対して、いろんな設備投資を行っております。当然これは投資でございますので、ここの減価償却が、投資がありますと起こりますので、それがある程度、コストとして乗かってきます。

ただこれは、もともと当初計画では織り込み済みだったので、この部分の低下を他のサービスですね、システム開発とかでカバーする予定だったのですが、システム開発がわれわれの想定どおりに残念ながら伸びきれなかったために、こういう形になっています。

それから2番目の、有価証券の政策につきまして。

内田：では私のほうから、有価証券の内訳でございます。期末には大きな上場企業の数字を出しておりますが、今回、期末から約4億増えた内訳は、2億円が新しい投資、未上場株の投資、それからあとは、時価上昇という内訳になっております。

あと、投資有価証券の政策というご質問ありましたけれども、こちらにつきましては、取締役会にて純資産、当社のグループとしての純資産、それから利益ですね、こちらの、ある一定の割合を考えまして、こちらで枠を取りながら投資をしている形で政策を取っております。以上です。

鰐淵：それから3番目の開発の体制ということで、お答えさせていただきます。私ども、いま名称としましては、開発部隊はですね、DX本部、いわゆるデジタルトランスフォーメーションを掲げさせていただいて、そこに5つの開発事業部を持っております。

そこで、お客様の業種・業態に合わせて、金融マーケットを対象とするフィンテックソリューション事業部。それから流通サービスですね、小売業・小売流通サービスを主体としたマーケットを担当する流通サービスソリューション事業部。それから製造業、その他サービスですね、旅行業とかツーリストとかを対応とした、エンタープライズソリューション事業部。

それから、これは組込み系といいますか、センサー系を使うIoTに近い部分ですね。いわゆる制御系・組込み系のビジネスを担当している、開発をするIoTソリューション事業部。それから最後に、先ほど坂井から説明がありました宇宙ビジネス。宇宙に対していろいろなことを提供していくことで、宇宙・衛星ソリューション事業部。この5事業部があります。それぞれマーケットに合わせた形で、いま開発の体制を組んでおります。

今回コロナがありまして、いわゆるお客様企業からですね、基本的に在宅を要請されたということもありまして、どの事業部も基本的には在宅が出来る事業につきましては、在宅を取り入れております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

在宅でありながら、われわれのいま持っていますテレワーク用のツールを駆使しまして、われわれと、管理する側と開発する側が、常にオンラインできちっと繋がる状態を取っておりますので、そこでコミュニケーションを取りながら、生産性を下げることなく開発事業を進めるという形にはなっております。

いかんせんただ、先ほど申し上げましたとおりですね、いま案件数、いろいろな営業が出来なかったこと、案件数がちょっと減ったことから、直接売上ってという形にはなっておりませんが、事業がきちっと案件が取れて、きちっとした形の開発体制という意味では、在宅であろうとも、いまの勤務体系であろうとも、同じように出来るような体制を取っています。以上、お答えになったかと思います。よろしくお願いします。

タナカ：はい、すみません、ちょっと追加で。そうすると在宅の体制による、営業がなかなか前に進まないという意味合いでの、受注残という形での、比較というか、キャッチアップのそういったものっていうのは、やはり若干まだ追いついていないという理解でよろしいでしょうか。

内田：はい、受注残につきましては、有価証券報告書で年度末しかまだ開示してないですけども、中間期の受注残につきましては、昨年にと比べるとやっぱり8割ぐらいの残高でいま推移しております。

タナカ：分かりました。あと、最後にもう1件だけ。先ほど、投資有価証券のお話でいくと、未上場のところについては、基本的にはCVCのイメージを持っておけばよろしいということなんですかね。将来的なベンチャー企業との事業提携なりを前提として、多分資本提供と一緒にするみたいなイメージでよろしいですか。[音声不明瞭]純投資、何か興味のあるものに純投資しているわけではなくて、事業と絡むものと。

内田：はい、政策的な投資ということです。

タナカ：了解しました、ありがとうございます。

坂井：そこはおっしゃるとおりで、まず業務提携をして、会社としてのシナジーをちゃんと見極めた上で判断をするというのが投資の方針でございます。

それから、先ほどの開発の体制のところなんですけれども、やはりテレワークが良い、それから会社に来ているのが良いとかいうのではなくて。いまケースとして一番パフォーマンスが上がるのがですね、お客様に1日いて、それからオフィスで2日間いて、で、残りの2日間は、お客様と何をやるか決めるわけですね。それでチームの中で何をやるかを2日間決めて、決まったら在宅で2日やると、こういうケースがパフォーマンスが上がるのかですね。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ここ半年間、いろいろなケースがありましたので、お客様の制限もございますけれども、どれが一番パフォーマンスが上がるのかを追求しながら、いまこの開発体制については進めています。

タナカ：はい。

司会：ありがとうございました。他にご質問はございますでしょうか。はい、ありがとうございます。少々お待ちください。

質問者：説明どうもありがとうございました。最初の方の質問とも若干被るところがあるのですが、いま現在のですね、在宅勤務の比率って何パーセントぐらいですか。それと、緊急事態宣言が出された時、ピーク時で何パーセントまで在宅比率があったか、教えていただけますでしょうか。

鰐淵：はい、緊急事態宣言があった直後ですね、この時にはですね、開発、まあ全社含めて 70% ぐらいまでは在宅勤務、いまは 30% を切るくらいですね。それで、坂井が申し上げましたとおり、ずっと在宅ということではなくて、必要に応じて打ち合わせがあれば集まったほうが良い、あるいはお客様に行ったほうが良いということであればそこへ出る、でなければ週のうち 2 日は在宅でという形でやっている。それで平均すると大体 20~30% の間だと考えております。はい。

質問者：それを踏まえて、また質問なんですけれども。在宅がピーク時で 7 割、いま平均 2~3 割ってということだと、多少残業手当とか営業交通費とか、そういったものが一般的には減ると思うのですが、御社の上期の状況を見ていると、やっぱり売上原価が思ったほど下がってないですね。売上が下がるのは今回しょうがないですけど、売上原価が下がってない要因は何なのかということですね。

この売上原価は、これ以上はもう下がらないっていうイメージを見ていたほうが良いのか。いやもうちょっとやりようによっては下がると、販管費についてもそうですけれども、データセンターの投資があることは伺いましたけれど、販管費のほうも売上減っている割には増えているというところも、下期どうやってコントロールしてくのかっていう、この辺をお聞かせ願えればと思います。

鰐淵：原価というのは、私どもでいうと、この場合の原価は労務費といいますか、いわゆるエンジニアの労務費ですけども、エンジニアは在宅だろうが、いわゆる勤務してようがあんまりそこは変わらずというところで。正直交通費なんかもですね、基本的には定期代という私どもシステムは、そこはコロナの在宅勤務の中で変えてはおりませんので。当面は、まずはその部分では、ほぼほぼ変わらない状況になっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



販管費は明らかに、営業が、いわゆる動かない部分のコストは落ちているのですけれども、通常のいわゆる販売活動以外のところですね、固定費ですとか家賃ですとか、そういう部分は基本的に変わっていないので、その部分が。あとそれから、いわゆる営業マンの労務費とか、という部分のコストは基本的には変わらないので、その部分がそのままになっているという状況です。

司会：ありがとうございました。他にご質問はございますでしょうか。はい、ありがとうございます。

質問者：すみません、私、今回初めてであって、途中参加なので一部被ってところがあるのかもしれないのですけれども。教えていただいたかったのは、データセンター・クラウドについての来期以降の考え方を、少しイメージを教えていただけると助かります。

データセンター関係でいうと、[音声不明瞭]NTTさんのデータセンターの戦略とかを見ている、競争環境を危惧して少しトーンダウンしているような感じを私は受けていますので、少し先々の、データセンターの取り巻く競争環境が、悪い意味で変化しているような感じを受けなくもないんですけれども。御社のデータセンター・クラウドの来期以降の見通しを可能な範囲で教えていただけると助かります。

坂井：われわれは、データセンタービジネスはさらに伸びると考えていまして、データセンターに、先ほどご説明の中にもあったのですけれども、データを集めることによって、そのデータを今後どう使っていくかという新しいビジネスに繋がっていくと。

われわれがいま注力をしているのが、ドローンしかり、ロボットしかり、宇宙の衛星もしかりなんですけれども、全てがものすごいデータを生み出す機械なのですね。それをデータセンターに繋ぐことによって、データがそこに集まってくると。

それをどう使っていくかっていうのが、これからのビジネスになってくると思います。ですから物理的にも、いま例えば災害があったり台風があったり、例えばコロナですね、こういうことがあると引合いがすごく増えています。データセンターという意味でもですね。

そうするとますますデータが集まってくるということですので、私どもは情報サービスの分野の予算を一番多く作る、伸びを多くするというように設定していますので、ここ何年間かはここで勝負をしていくという形になると思いますので、積極的な投資を続けていこうと思っています。ご回答になっていますでしょうか。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



質問者：追加でもう1点だけ教えていただきたいのが、粗利の考え方です。いまおっしゃった収益率の考え方なんですけれど、需給環境を加味すれば、ここ数年粗利が悪化するっていう方向ではなく、むしろ少しずつ改善するという見通しを持っておけばよろしいでしょうか。

坂井：はい、おっしゃるとおりです。今回この4月からこのサービスの中で戦略的に、大型の商談でも粗利の低いものを獲得するということをやったんですね。これは、業容の拡大をいま目標にしていますのと、コロナは2月ぐらいから危ないんじゃないかと、2、3月、かなり危ない状態になっていましたので、新年度のビジネスは見通しがつかなかったこともあってですね、粗利額を確保する意味も含めて、積極的に取ることを行ったことがあります。そのために一時的に落ちていると思いますが、これは段々だんだん改善していくと考えています。

質問者：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。ご質問、ございますでしょうか。ございませんか。

それでは、ご質問もないようですので、これをもちまして会社説明会を終了いたします。どうも坂井社長様、以下皆様、ありがとうございました。ご協力ありがとうございました。

坂井：どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

