

# 株式会社アイネット

2020年3月期決算補足説明資料 要旨

新型コロナウイルス感染症拡大の防止対策として、2020年3月期の決算説明会は開催を中止いたしました。

機関投資家、アナリストの皆様には、当社について、より一層の理解をいただきたく、決算補足説明資料に要旨として解説文を付記したものをご案内いたします。



1. はじめに（会社概要）

2. 2020年3月期業績概要

3. 中期経営計画・取組みについて

4. 通期業績予想

(コメントなし)



## 1. はじめに（会社概要）

(コメントなし)

## inet 会社概要 (2020年4月1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 取締役会長 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 1,676名 (連結)  
968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



設立は1971年で今期は第50期を迎えております。資本金は32億3百万円で、本社は横浜のみなとみらいに置いております。社員数は連結で1,676名単独で968名となっております。

## inet グループ概要 (2020年4月1日現在)



©2020 I-NET CORP. All rights reserved.

www.inet.co.jp

5

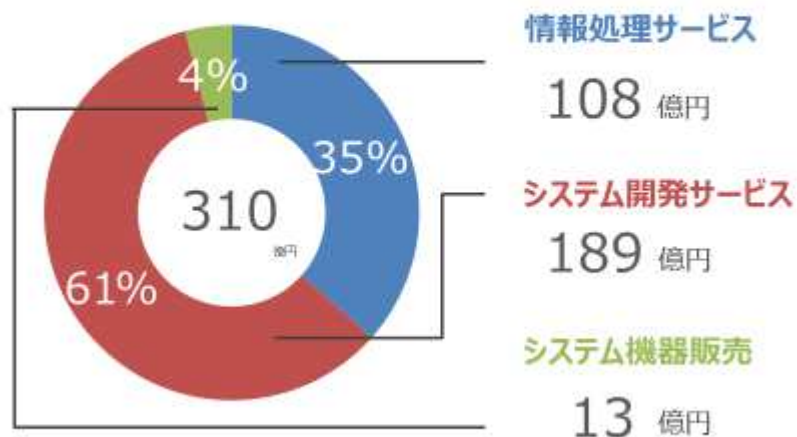
こちらはアイネットグループの構成概要です。2018年10月には、株式会社ソフトウェアコントロールを連結子会社化し、グループを拡大させました。



当社は1971年に情報処理サービス会社として創業し、当初はガソリンスタンドの受託計算処理を主な事業としておりました。その後、クレジットカード会社をはじめとする金融業、小売業、その他の業種における決済処理など、業種の幅を広げてまいりました。1991年からはシステム開発サービスを開始し、現在では、金融、流通サービス、石油・ガスから宇宙のビジネスまで、幅広い分野で事業を展開しています。その後、1995年には店頭公開、2006年には東証一部に指定されました。また、データを安全に保管しサービスを展開するニーズの高まりから、1998年に自社データセンターを建設、加えて2009年と2014年に最新のクラウドデータセンターを稼働させ、業界に先駆けてデータセンター事業やクラウド事業を展開してまいりました。2017年には、ドローン飛行場を開設し、ドローン事業への取り組みを本格的に開始しております。また、AIやデータアナリティクスなどの新しい分野にも積極的に取り組んでおります。50年積み重ねた結果、2020年3月期には、創業以来初の売上300億円を突破いたしました。同年、今後のさらなる規模拡大を目指すために、成長が著しい東南アジア市場に市場調査を目的として、シンガポールに駐在員事務所を開設いたしました。引き続き、事業規模の拡大と企業価値の向上を目指し、積極的に成長への取り組みを重ねてまいります。

## inet 【事業内容】 サービス区別の売上高

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。



※2020年3月期売上高

©2020 I-NET CORP. All rights reserved.

www.inet.co.jp

7

当社は、情報システムの企画・開発から稼働後の運用・保守・メンテナンスまで一貫したサービスを提供し、単一事業として管理しております。事業のサービス区分として、お客様のシステムやデータをお預かりして運用処理加工などをする「情報処理サービス」、お客様のニーズに合わせてシステムの設計から開発までを行う「システム開発サービス」、そして情報処理サービスとシステム開発サービスの提供に付随するPOSやネットワーク機器サーバーなどの販売を行う「システム機器販売」の3つに分けております。

グループ全体ではシステム開発サービスがもっとも多く占めておりますが、アイネット単体では約5割が情報処理サービスとなっております。

## inet ストック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
- ストックビジネス=情報処理サービス

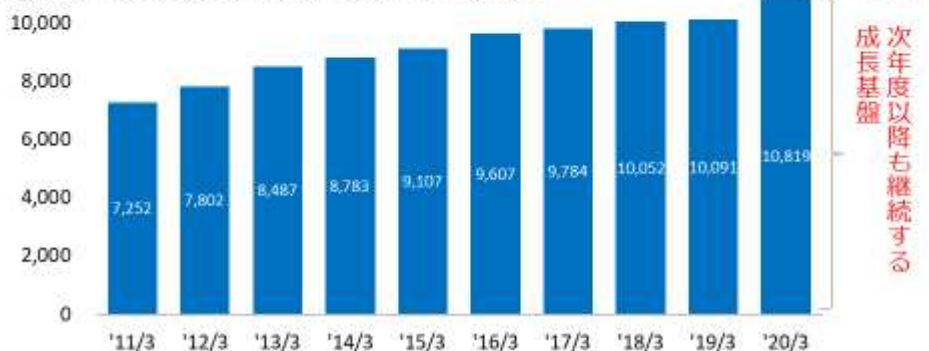
### ストックビジネス拡大メリット

- 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25%)
- 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)



©2020 I-NET CORP. All rights reserved.

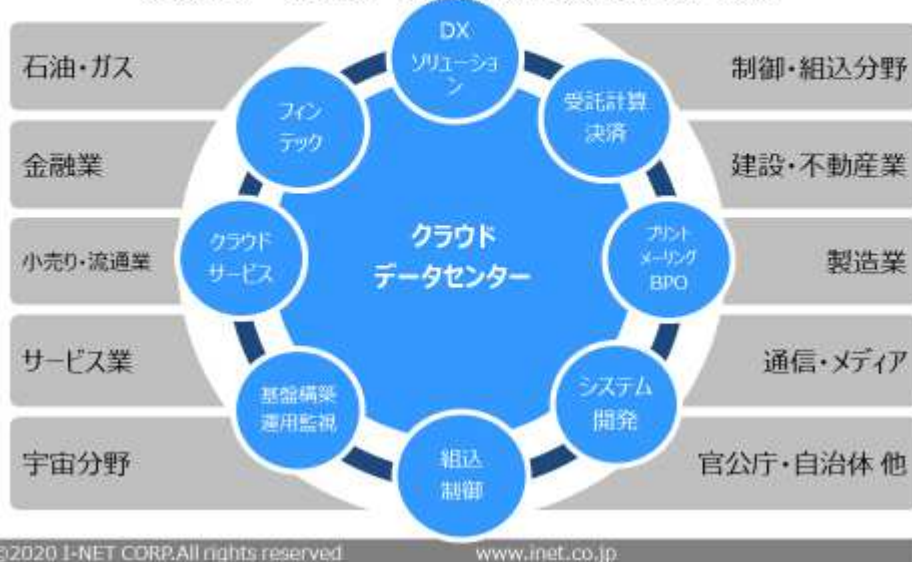
www.inet.co.jp

8

当社が注力するデータセンター・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は、ストックビジネスであり、蓄積型ビジネスとされています。一度契約すると毎月定額で使用料がいただけて、毎年続いていきます。こちらは当社が安定した成長を継続させていくためにとても大きな基盤となっております。創業以来、当社はこのストックビジネスの拡大を続けてまいりました。



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



こちらが当社のビジネスモデルの概念図です。画面の中心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、ストックビジネスへと展開していきます。多様な業種業態のお客様へのサービスを展開しているということは、経営の安定にもつながります。つまり、顧客や業界の浮き沈みに大きく影響することなく安定的に成長することができます。一つのサービス提供だけでなく、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。当社から見ても売上高や利益が増加し、他社からの参入障壁になります。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できることを強みとしております。システム開発だけでなく、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更には様々なクラウドサービスの提供が可能で、加えて請求書や各種帳票類の印刷や封入封緘発送なども行っており、ITに関わる上流から下流まで全ての工程で且つセキュリティレベルの高いサービスを提供する事で他社との差別化を図っております。

### 【データセンターサービス】

第1データセンター  
(横浜)  
総床面積約9,000㎡

第2データセンター  
(横浜)  
総床面積約13,000㎡

### 【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】

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 **ChatLuck**

ファイル共有 **Cloudstor**  
Private Cloud NPS Storage Service

【名刺管理サービス】  
**名刺バンク**

【クラウド基盤】  
Next Generation  
**EASY Cloud**

©2020 I-NET CORP. All rights reserved. [www.inet.co.jp](http://www.inet.co.jp) 10

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。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。それ以外にも北海道長野大阪の提携データセンター会社を加え、相互バックアップなどを行い、災害対策にも備えています。

右の図のように、当社のデータセンターを利用したクラウドサービスの提供にも取り組んでおります。最近では、テレワーク支援に有効なリモートデスクトップ、ビジネスチャット、ファイル共有ソフトなどを揃えており、引き合いも順調にいただいております。

**inet** 【事業内容】 情報処理サービス

**【ガソリンスタンドでの受託計算／決済処理】**

国内約33%が当社処理を利用  
国内トップシェア

創業ビジネス

実績と事業基盤を活用し  
他業種へ決済処理を横展開

請求書

**【プリント・メーキング】**  
帳票印刷、ダイレクトメール、請求書などのプリント  
及び封入封緘  
(具体例)  
クレジットカード利用明細、納税通知書、選挙はがき 等

**【BPO・コールセンター】**  
データ入力／カード申込受付  
カードご利用照会／コールセンター

(封入封緘設備)

@2020 I-NET CORP. All rights reserved. www.inet.co.jp 11

一番上の説明はSSビジネス（ガソリンスタンド向けビジネス）を説明しております。ガソリンスタンドでは、主に現金、クレジットカード、掛け売りなどの決済手段がありますが、当社ではこの内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。まず、クレジットカードは、このカード決済を当社データセンターで集中処理をしております。また、売掛データはガソリンスタンド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。現在約33%のシェアを占めており、国内No.1です。

次に、中段の帳票印刷封入封緘は、上のガソリンスタンドの請求書の印刷発送のほか、クレジットカードの利用明細や納税通知書選挙はがきなど、多数の業務を行っております。皆様の生活に密着した書類の作成に携わっております。昨今、給与明細や利用明細などはweb化の流れが進んでいるものの、ダイレクトメールは紙の方が印象に残りやすく効果があるなど、まだまだニーズの高いサービスです。また、他にもコールセンター業務やデータの入力カード受付などのBPO業務も行っております。

## inet 【事業内容】 システム開発サービス

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。



小売り・流通



金融



医療



石油・ガス



官公庁・自治体



宇宙



通信



製造



建築・不動産



鉄道

©2020 I-NET CORP. All rights reserved.

[www.inet.co.jp](http://www.inet.co.jp)

12

次にシステム開発サービスでは、小売り・流通、金融、医療、製造、建設・不動産など長年培った信頼関係により、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。特徴のあるところでは、宇宙開発分野にも1977年「ひまわり」より関与しており、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。



## 2. 2020年3月期業績概要

(コメントなし)

（単位：百万円・%）

	2019年3月期		2020年3月期		前年同期比	
	金額	比率	金額	比率	増減額	増減率
売上高	27,591	100.0	31,097	100.0	3,505	12.7
売上原価	21,005	76.1	24,000	77.2	2,995	14.3
売上総利益	6,586	23.9	7,096	22.8	510	7.7
販管費	4,240	15.4	4,594	14.8	354	8.4
営業利益	2,345	8.5	2,501	8.0	155	6.6
経常利益	2,347	8.5	2,531	8.1	183	7.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,521	5.5	1,672	5.4	150	9.9
1株当たり利益（円）	95.7	-	105.1	-	9.4	9.8

過去最高

過去最高

まずは損益計算書です。今年度と前年度の2期を比較した表となります。数字は、売上高310億9千7百万円で前年同期比12.7%増、営業利益25億1百万円で前年同期比6.6%増、経常利益25億3千1百万円で前年同期比7.8%増、親会社株主に帰属する当期純利益16億7千2百万円で前年同期比9.9%増となりました。おかげさまで前年を上回る伸長率で増収増益となり売上利益ともに過去最高を更新いたしました。

**inet** 売上、営業利益、当期純利益の推移



このグラフは売上営業利益当期純利益の直近10期の推移となります。グループ一丸となって強みを活かし、ビジネスモデルを推進してきたことがしっかりと実を結び、過去最高売上を達成できました。また、毎年増収、増益を重ねることができており今期も9期連続増収10期連続増益を達成いたしました。

## inet サービス区別販売実績（連結）

（単位：百万円・％）

		2019年3月期	2020年3月期	増減	
				増減額	増減率
情報処理サービス ①	売上高	10,091	10,819	728	7.2
	売上総利益	2,778	2,783	4	0.2
	売上総利益率	27.5	25.7	△1.8	-
システム開発サービス ②	売上高	16,395	18,924	2,529	15.4
	売上総利益	3,639	4,136	496	13.6
	売上総利益率	22.2	21.9	△0.3	-
システム機器販売	売上高	1,104	1,353	248	22.5
	売上総利益	167	176	8	5.4
	売上総利益率	15.2	13.1	△2.1	-
合計	売上高	27,591	31,097	3,505	12.7
	売上総利益	6,586	7,096	510	7.7
	営業利益	2,345	2,501	155	6.6
	営業利益率	8.5	8.0	△0.5	-

（主な要因）

- ① 前年度に獲得した大型案件をはじめ、既存のお客様のデータセンター利用が順調に増加するなど、利益率が高いデータセンターサービスやクラウドサービスが好調に推移し、増収・増益
- ② ソフトウェア投資が追い風の中、流通サービス業向け等のシステム構築が好調に推移したことに加え、昨年10月のソフトウェアコントロールの子会社化も寄与し、増収・増益

©2020 I-NET CORP. All rights reserved.

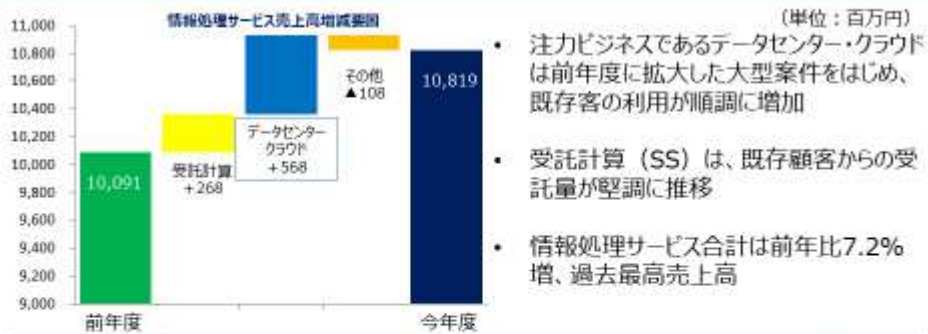
www.inet.co.jp

16

この表はサービス区別の売上と利益です。情報処理サービスは売上高 108 億 1 千 9 百万円で前年同期比 7.2%増、売上総利益 27 億 8 千 3 百万円で前年同期比 0.2%増となりました。前年度に獲得した大型案件をはじめ既存のお客様のデータセンター利用が順調に増加するなど、利益率が高いデータセンターサービスやクラウドサービスが好調に推移したことで、結果、増収・増益となりました。次に、システム開発サービスは売上高 189 億 2 千 4 百万円で前年同期比 15.4%増、売上総利益 41 億 3 千 6 百万円で前年同期比 13.6%増となりました。流通サービス業向け等のシステム構築が好調に推移したことに加え、2018 年 10 月のソフトウェアコントロールの子会社化も寄与し、増収・増益となりました。システム機器販売は売上高 13 億 5 千 3 百万円で前年同期比 22.5%増、売上総利益 1 億 7 千 6 百万円で前年同期比 5.4%増となりました。



## inet 情報処理サービス 売上高増減要因



上段のグラフは、ストックビジネスであり、成長への基盤となる情報処理サービスの売上高の増減要因を示したものです。情報処理サービスのうち、ガソリンスタンド向けの受託計算業務は、既存顧客から受注が堅調であったこともあり、2億6千8百万円の増加要因となりました。ここ数年最も注力してきたデータセンター・クラウドサービスは、前年度に獲得した大型案件をはじめ、既存客の利用が順調に増加し5億6千8百万円のプラスの要因となりました。データセンター・クラウドサービスは、下のグラフのように、約10年間で、市場の成長と共に、4倍以上の売上高のビジネスに成長しました。引き続き成長ドライバーとして注力していく予定です。

(単位：百万円)



- スーパー、コンビニなどの流通サービス業向けのシステム構築が好調
- 宇宙開発分野は従来の公共機関の事業だけではなく、民間のスタートアップ事業にも接点を拡大中
- 2018年10月に連結子会社化したソフトウェアコントロールが寄与し、制御分野が堅調



©2020 I-NET CORP. All rights reserved.

www.inet.co.jp

18

こちらはシステム開発サービスの全体の売上高の推移です。業務の効率化人手不足への対応をはじめ、企業の競争力強化のためのソフトウェア投資需要は安定して高く、順調に売上高を推移させることができいております。直近では、スーパー、コンビニなどの流通サービス業向けのシステム構築の好調であったこと、宇宙開発分野では従来の公共機関の事業だけではなく、民間のスタートアップ事業との接点の拡大していること、2018年10月に連結子会社化したソフトウェアコントロールの寄与などが売上に貢献いたしました。

(単位：百万円・%)

	2019年3月期末		2020年3月期末		前期末比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
流動資産	9,997	35.1	9,628	32.5	△368	△3.7
固定資産 ①	18,518	64.9	19,960	67.5	1,442	7.8
資産合計	28,515	100.0	29,589	100.0	1,074	3.8
流動負債	7,933	27.8	8,407	28.4	473	6.0
固定負債	6,224	21.8	5,957	20.1	△266	△4.3
負債合計 ②	14,158	49.7	14,365	48.5	206	1.5
純資産 ③	14,357	50.3	15,224	51.5	867	6.0
負債・純資産合計	28,515	100.0	29,589	100.0	1,074	3.8

(主要因)

- ① 主にデータセンター設備の増強に伴う有形固定資産の増1,392百万円
- ② 短期借入金の増543百万円、リース債務の減少284百万円等
- ③ 利益剰余金の増1,012百万円、自己株式処分による減12百万円、市場株価の変動に伴う退職給付に係る調整累計額減85百万円及び有価証券評価差額金の減73百万円等

次に貸借対照表です。流動資産残高は96億2千8百万円となり、前期末比で3億6千8百万円減少しました。固定資産残高は199億6千万円となり、前期末比で14億4千2百万円増加しました。これは主に有形固定資産の増13億9千2百万円があったことによるものです。流動負債残高は84億7百万円となり、前期末比で4億7千3百万円増加しました。固定負債残高は59億5千7百万円となり、前期末比で2億6千6百万円減少しました。負債の増加につきましては、短期借入金が5億4千3百万円の増加やリース債務の2億8千4百万円の減少等があったことによるものです。

（単位：百万円）

	2019年3月期	2020年3月期	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	3,052	① 3,965	912
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,074	② △3,872	△798
財務活動によるキャッシュ・フロー	17	③ △308	△326
現金及び現金同等物の増減額	△3	△216	212
現金及び現金同等物の期首残高	3,303	3,299	△3
現金及び現金同等物の期末残高	3,299	3,083	△216

（主な要因）

- ①増加…利益および減価償却による内部留保で4,162百万円、未払い消費税の増341百万円等  
減少…法人税等の支払810百万円等
- ②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3,332百万円の支出
- ③有利子負債の増加660百万円、リース債務の返済308百万円、配当金の支払659百万円

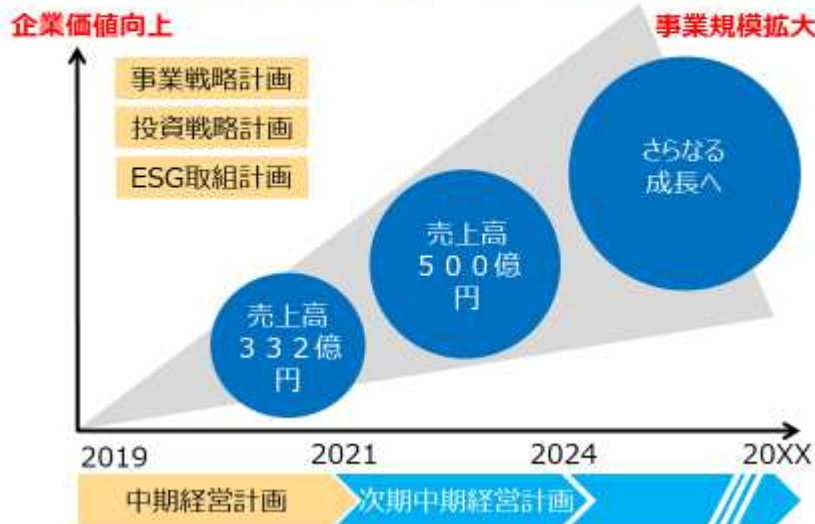
次にキャッシュ・フロー計算書です。営業活動の結果得られた資金は39億6千5百万円となりました。これは主に利益および減価償却やのれん償却による内部留保で41億6千2百万円増加、未払い消費税が3億4千1百万円増加、法人税等の支払い8億1千万円の減少等によるものです。投資活動の結果、使用した資金は38億7千2百万円となりました。主に大型案件受注に伴うデータセンターの設備増設等による支出33億3千2百万円の支出があったことによるものです。さらに、財務活動は3億8百万円の減少となりました。これは主に、有利子負債の増加6億6千万円、リース債務の返済3億8百万円、配当金の支払6億5千9百万円等があったことによるものです。



### 3. 中期経営計画の取組み (2019年度～2021年度計画)

(コメントなし)

～keep growing while changing～



©2020 I-NET CORP. All rights reserved.

www.inet.co.jp

22

この図は中期経営計画の位置づけを表したものです。中期経営計画は2019年度から2021年度までの3年間の計画としております。また、当社は中長期目標として「事業規模の拡大」および「企業価値の向上」を掲げ、売り上げ規模としては3年後に332億円、そして6年後の2024年度に500億円を目標としております。中期経営計画では、事業戦略計画、投資戦略計画、ESG取組み計画、そして業績計画を策定しております。

お客様との絆を  
より強固にする

**「守り」**

×

新たな市場領域や  
サービスを開拓する

**「攻め」**

お客様第一の考え方の徹底  
付加価値のある提案  
成長が見込める商品・サービス開発  
人材への投資

こちらは当社グループのさらなる成長に向けての事業推進のベースとなる考え方です。この内容を経営戦略として位置付けています。当社グループはこれまでも自社の強みを生かした独自のビジネスモデルを推進し、安定した成長を続けてまいりました。そして、これからの当社グループの重要テーマは事業規模の拡大と成長スピードの加速と考えております。創業49年、これまでのビジネスの積み重ねにより、当社のお客様は現在4,300社にのびります。それぞれのお客様に対してしっかりと絆をつくり、それをより強固にすることにより、当社をさらに信頼していただくいわゆる「守り」と、そのお客様の他の事業領域や新しいお客様を開拓して新しいサービスをつくっていく「攻め」をバランスよく進めていきたいと考えています。また、社員に対しては色々な判断をする時には、常にお客様第一の考え方をすること、また、提案にあたっては、お客様の期待値を超える“さすがアイネット”と言われる様に徹底していきます。そして時代の変化に合わせ、市場やお客様のニーズに応えるための新商品や新サービスの開発も積極的に進めていきます。これらの三つを行っていくためには、社員が技術的にも人間的にも成長していくことが最も重要です。会社としても今まで以上に優秀な人材の確保をはじめ、人材育成キャリア形成への取り組みなど、人材への投資を加速してまいります。



### 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
- 宇宙開発分野の民間ベンチャー等との連携

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

これは、中期経営計画の進捗状況です。1年目の結果は、売上高、営業利益、共に計画を達成し、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り堅調であったことが要因です。今後は、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、宇宙開発分野の民間ベンチャー等との連携など、幅広く取り組んでまいります。引き続き、お客様のニーズを的確に捉え、計画を進めていく所存です。





### 3. 中期経営計画の取組み

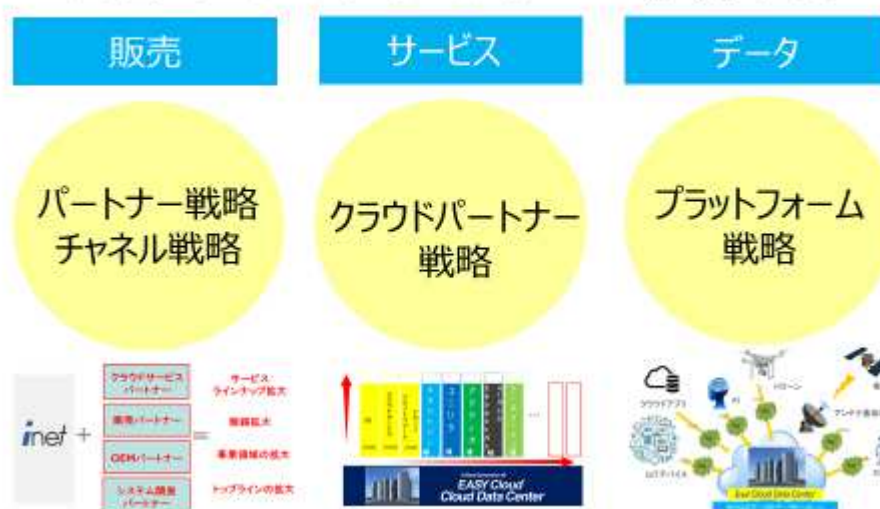
事業戦略計画

投資戦略計画

ESG取組計画

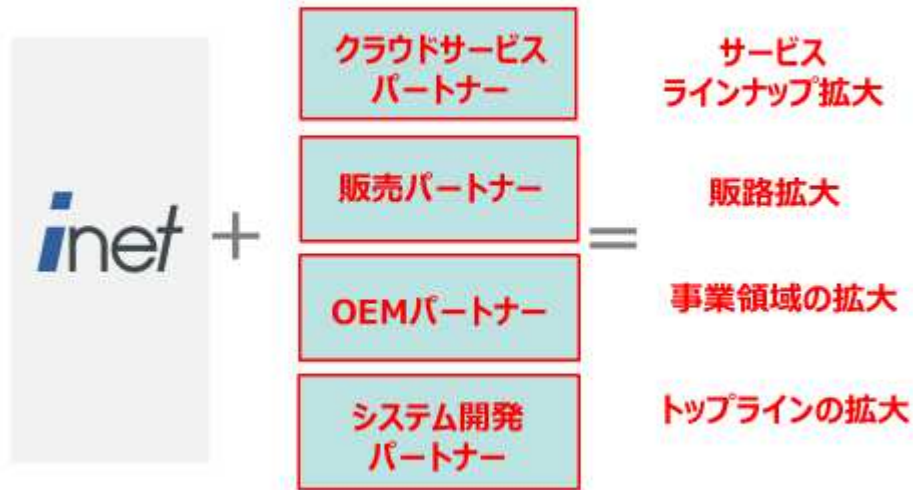
(コメントなし)

クラウド・データセンターサービスは『3つの戦略』に注力

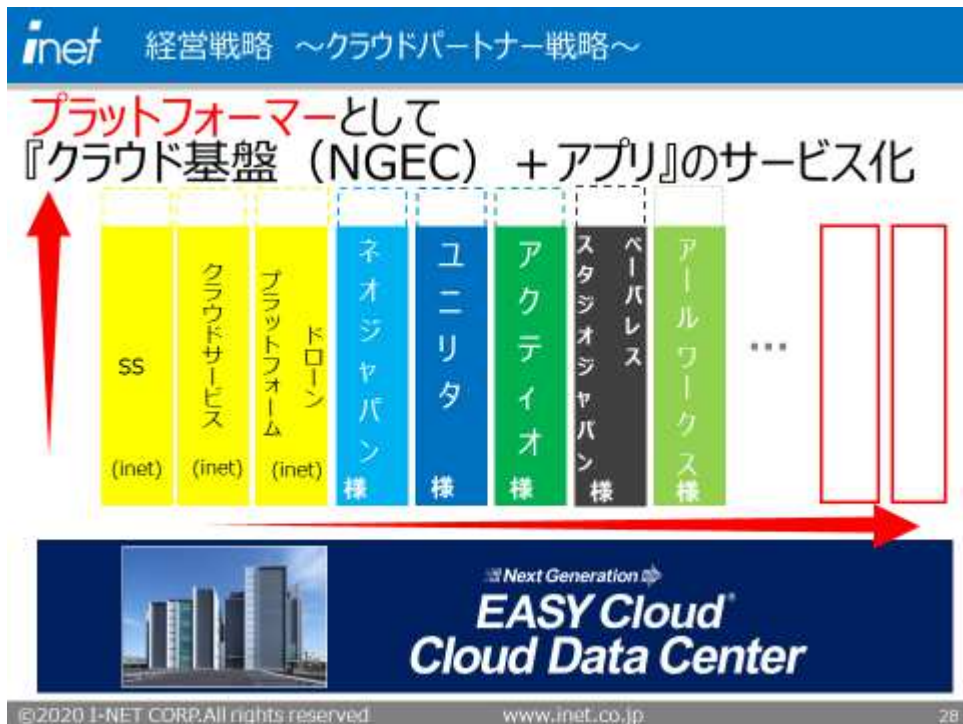


中期経営計画のうち、事業戦略計画の進捗について、当社が注力するクラウド・データセンターサービスの取組みについてご説明いたします。

当社のクラウド・データセンターサービスは3つの戦略を掲げて取り組んでいます。販売を担うパートナー戦略・チャネル戦略、サービスを担うクラウドパートナー戦略、データを担うプラットフォーム戦略の3つの戦略に注力し、推し進めてまいります。詳しくは次のページで説明いたします。



一つ目の経営戦略であるパートナー戦略とチャネル戦略です。これは、クラウド・データセンターサービスに限った戦略ではなく、全社的な戦略でもあります。我々の業界は変化も激しく、環境も変わっていく中で、当社一社で全てのビジネスを進めることは難しくなっております。そのため、システム開発においては信頼のできる強みを持ったパートナー会社様と関係強化を図り、連携を強めてまいります。また、自社でクラウドサービスを行っているネオジャパン様のビジネスチャット等を当社のクラウド基盤の上で動かし、当社の営業もそのサービスを販売するクラウドサービスパートナーとしての連携も増えております。このようなサービスや商品を自ら営業してだけでなく、販売パートナーやOEMパートナーも増やしてまいります。カスタマベースをたくさんお持ちの東芝様や日立様のようなメーカー系の方々やゼロックス様やリコー様のよう  
に営業力の豊富な方々との販売提携により販路を増やしてまいります。



当社は今までもお客様の事業を支えるための IT 基盤として、先進的なクラウド環境を提供してまいりました。二つ目の経営戦略として、そのプラットフォームとしての強みを活かし、当社のクラウド基盤上に各専門分野に強い他社企業のアプリケーションを載せ、クラウドサービスとして提供する施策です。今まではパッケージビジネスとして、それぞれの企業で進めてきたものをクラウドサービスとして仕立てていきます。

例えば、建設設計向け分野に強みを持つアクティオ様やペーパーレススタジオジャパン様の BIM、CIM のシステムをサービス化し、お客様に提供いたします。また、ユニリタ様の自動運転パッケージシステムをサービス化し、少ない投資でも利用できるサービスを提供できる仕組みなどとの連携などがあげられます。

今後も、各分野に特化したアライアンス先とともにサービスを増やしていくとともに、各サービスを積極的に販売拡大し、両方向の矢印を伸ばしてまいります。



三つ目の経営戦略はプラットフォーム戦略です。こちらの図のように、ドローンや AI、衛星やロボットなど、あらゆるものがデータを使用しており、どのサービスも膨大なデータが生まれていきます。そのデータを当社のデータセンターに集めることでビッグデータ化し、蓄積や解析を用いてデータを活用することが可能です。これらは以前から当社グループが推し進めている様々なサービスをお客様のビジネスに合わせて連携し、データセンターに統合して安全に運用するビジネスモデルです。今後も IoT、AI、フィンテックなどさらに発展する分野にも積極的に取り組み、データセンターやクラウドサービスを展開し、着実に収益を積み上げてまいります。



#### 【働き方改革】

- ・ テレワークツール推進支援窓口を設置、リモートデスクトップ等を提供



#### 【データ・AI】

- ・ データサイエンス、AIビジネスの領域拡大
- ・ 中堅、中小企業向けAIクラウドサービス拡充、販売強化



#### 【フィンテック】

- ・ 金融市場のニーズ変化に合わせた金融パッケージの強化、見直し今後のトレンドを見据え、金融商品の見直し、システム範囲の拡充及び、クラウド対応をベースとしたパッケージリニューアルを企画・検討。



#### 【特定業種、特定用途向けソリューション】

- ・ 流通業向け販売管理業務ノウハウを活かした競合差別化
- ・ AS400レガシー資産のモダナイゼーション
- ・ 建設業向けBIM、CIMビジネスの推進
- ・ 自治体向けインフラ点検サービスの推進（君津モデル）



#### 【5G】

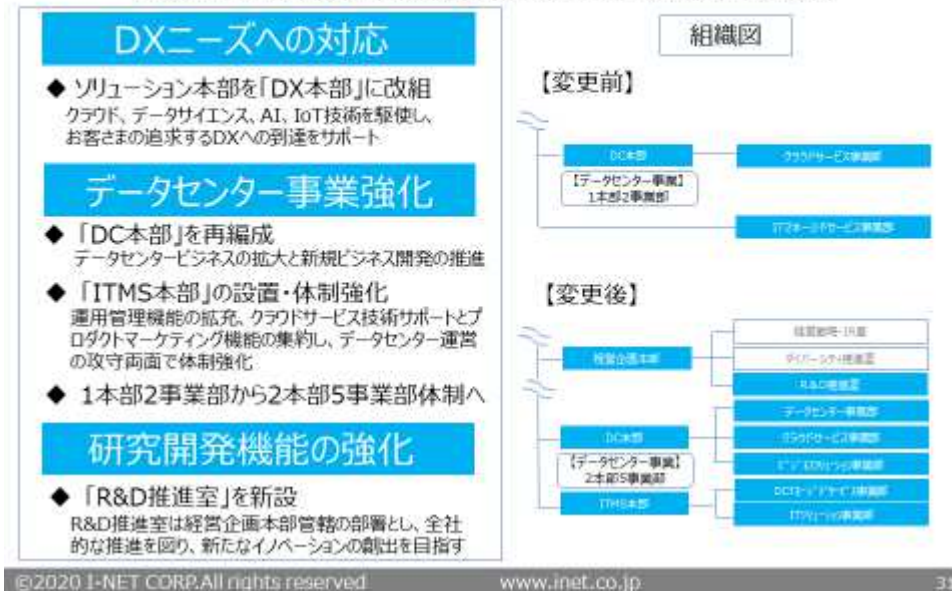
- ・ 地域BWA（広帯域移動無線アクセス）への取組み、地域の公共サービス向上等に資する高速データ通信等

事業戦略計画を推し進めるために、中でも顧客ニーズの高いデジタルトランスフォーメーションに注力しております。

- ・ 「働き方改革」では、東京オリンピック・パラリンピックの通勤混雑回避や新型コロナウイルス感染症拡大等のテレワークによる働き方改革へのニーズの高まりから、テレワーク推進窓口を設置し、仮想デスクトップや複数のメンバーとリアルタイムでの情報共有ツール等々などを提供しております。
- ・ 「データ・AI」では、データサイエンスや AI ビジネスの領域拡大や中堅・中小企業のターゲットを絞った AI クラウドサービスの販売強化を推進しております。
- ・ 「フィンテック」については、今後の市場トレンドを見つつ、当社の強みの一つである金融パッケージの強化、金融商品の見直し、パッケージリニューアルを企画・検討を推し進めております。
- ・ 「特定業種、特定用途向けソリューション」では、流通業向け販売管理業務ノウハウを活かして競合他社との差別化や建設業向け BIM、CIM ビジネスなど、顧客ニーズに立脚したニーズに的確に応えるようなサービスの提供に取り組んでおります。

- 「5G」ではデジタルディバイドの解消や地域の公共の福祉の増進に寄与することを目的として導入された 2.5GHz 帯の周波数（2,575～2,595MHz）の電波を用いた電気通信業務の無線システムである地域 BWA へ取組みを検討しています。

DXを推し進めるための機構改革を実施（2020年4月）



DX（デジタルトランスフォーメーション）を推進するため、2020年4月に機構改革を以下の通り実施いたしました。

- ・「R&D 推進室」 持続的成長を可能にするエクセレントカンパニーを目指す当社の基本方針に基づき、新たなイノベーションの創造を目指して、経営企画本部内に「R&D 推進室」を新設し、先進的クラウドサービスの活用や最新のデータサイエンス、AI、IoT 技術を駆使した新たな価値を生み出す研究開発空間とし、未来につながる DX テクノロジーの研究開発・技術獲得を推し進めてまいります。
- ・「DX 本部」 顧客の DX ニーズに的確に応えるために、ソリューション本部を「DX 本部」に改組し、新たに「FinTech ソリューション事業部」、「流通・サービスソリューション事業部」、「エンタープライズソリューション事業部」、「IoT ソリューション事業部」、「宇宙・衛星ソリューション事業部」を編成いたしました。今後は、様々なお客さまが求めるニーズに対して、当社の高度な業種業務ノウハウを提供し、機動的な業務遂行の実現を推進するとともに、お客さまの追求する DX への到達をサポートいたします。
- ・「DC 本部の再編成」 データセンター本部を「データセンター事業部」、「クラウドサービス事業部」、「ビジネスソリューション事業部」の 3 事業部制に再編成し、「DC 本部」としてデータセンタービジネスの拡大と新規ビジネス開発の推進をはかります。



- ・「ITMS 本部の設置」 IT マネージドサービス事業部を「ITMS 本部」へ格上げし、「DC マネージドサービス事業部」と「IT ソリューション事業部」の 2 事業部制として、データセンター運営の攻守両面で体制強化をし、運用管理機能の拡充をはかるとともにクラウドサービス技術サポートとプロダクトマーケティング機能の集約を行います。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、「働き方改革」推進のためのテレワークツール支援専用窓口の設置（2020年3月）

**VIDAAS<sup>®</sup>**  
by Horizon DaaS

【リモートデスクトップ】  
自宅など、いつでもどこでも職場のPCを利用可能

**ChatLuck**

【ビジネスチャット】  
手軽にできるビジネス専用チャットツール

**Mobile Meets<sup>®</sup>**

【Web会議システム】  
高音質、高画質のビデオ会議ツール

**Cloudstor<sup>®</sup>**  
Private Cloud HDFS Storage Service

【ファイル共有サービス】  
セキュアなファイル共有ツール

新型コロナウイルスの感染拡大ができるだけ早期に収まることをお祈りしています。

支援専用窓口の概要  
お問い合わせ先



当社は独立系トップクラスのデータセンターとして、自社クラウド基盤をベースに多様なSaaS（インターネットを通じてソフトウェアを提供するサービス）を展開しています。その中で、東京オリンピック・パラリンピック期間中の混雑への対応や、最近の新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、テレワーク（自宅など職場から離れた場所で仕事をする働き方）への関心が急速に高まっており、便利なテレワークツールを持つ当社には問い合わせが数多く寄せられています。そのため、より迅速に、また各企業の状況に応じた的確なアドバイスを実施できるよう、データセンター本部クラウドサービス事業部内に支援専用窓口を設置しております。



### 3. 中期経営計画の取組み

事業戦略計画

投資戦略計画

ESG取組計画

(コメントなし)



#### 【データセンター/クラウドプラットフォーム】

- ・クラウド基盤（NGEC）を進化させた次世代クラウドプラットフォーム開発
- ・データセンター設備更新、増床、増設の計画的遂行
- ・データ分析、データサイエンスビジネスの展開



#### 【人材戦略】

- ・新卒採用人数の目標達成への施策実行、即戦力の中途採用の強化
- ・各レベル層の人材力アップ向けに教育研修制度や内容の強化



#### 【海外事業】

- ・東南アジアにおける事業基盤構築（事業拠点化予定）
- ・得意分野と先端技術によるサービス展開を目指す

中期経営計画で作成いたしました投資戦略計画の進捗についてご説明いたします。当社のビジネスモデルの中心であるデータセンターは、今後も計画的に投資を行ってまいります。横浜にある第1、第2データセンターの計画的な設備更新や、案件引き合い状況に合わせた設備機器の増強、これを実施しております。また、将来的なデータセンター増強計画の方針検討も進めております。人材への投資は、引き続き行ってまいります。新卒や採用人数の目標達成へ施策や中途採用戦略の実行などの優秀な人材の確保をはじめ、人材育成やキャリア形成の取り組みには、計画投資ときめ細やかなPDCAを実施し、社員の成長や自己実現と会社成長が一致できることを前提に進めております。

さらに、海外事業へも着手しております。昨年11月に東南アジアに海外拠点を開設し、当社の得意分野や先端技術を生かした進出形態を検討しております。

- 当社サービスの軸となるデータセンターを中心に設備投資
- お客様のデータセンターのご利用と共に、設備の増強を継続的に実施、直近では大型案件に合わせ、設備を増強



データセンターサービスのお客様の増加やクラウドサービスのニーズに幅広く応えるために、データセンターの設備強化を実施してまいりました。データセンターは完成時に全ての設備を整えるのではなく、案件獲得の目途とともに、都度設備を増強します。その結果、設備の増強と共に、データセンターサービス・クラウドサービスの売上は順調に推移してまいりました。引き続きお客様のニーズにフレキシブルに対応し、データセンター施設の増強のための支出とのバランスを検討しつつ、注力ビジネスであるデータセンターサービス・クラウドサービスを成長させることで、事業規模拡大に努めてまいります。

## 新卒採用

新卒採用人数を年々増加

アイネット単体 新卒社員推移

2015年4月 入社	2016年4月 入社	2017年4月 入社	2018年4月 入社	2019年4月 入社	2020年4月 入社	2021年4月 採用予定
33名	42名	42名	44名	48名	64名	80名

## 中途採用

データ分析など最新のIT技術を持った人材や、  
現在注力する宇宙開発分野の即戦力人材を積極的に採用

## 人材育成

キャリアステップにあわせた研修を実施

新人社員研修 → 6か月間の新人研修  
 若手年次別研修 → 入社年次ごとの研修を毎年実施  
 管理職研修 → 新任管理職へのマネジメント研修  
 経営塾 → 未来の経営層育成のための特別研修  
 他、営業強化やダイバーシティなどテーマ別研修を多数実施

人材への投資は中長期目標として掲げている「事業規模の拡大」や「企業価値の向上」の実現のために最も重要な投資であると捉え今まで以上に強化を進めております。新入社員の採用状況は単独で今期入社64名、来期は80名を獲得できるよう努めてまいります。引き続き当社の成長を担う宝となる新入社員の採用活動を積極的に進めていく予定です。

中途採用については、AI やビッグデータなどの新しい技術に対応していくための技術を保有している高度 IT 人材や注力ビジネスである宇宙開発分野の即戦力人材を積極的に獲得し、注力してまいります。

また、社員の人材育成にも注力いたしました。以前から充実させている6か月の新人社員研修をはじめとした若手向けの研修、部長課長級向けに経営やマネジメントを学び自社を成長させるための施策を考える将来の経営層を育成するための「経営塾」、そして社員の多様な働き方へのニーズに対応するためのダイバーシティを初めとするテーマ別の研修など、一人一人の社員に合わせた研修を実施し、引き続き強化していく所存です。

## 東南アジアにおける事業基盤構築

- ・2019年11月シンガポールに駐在員事務所開設
- ・東南アジア全域をターゲットに事業拠点化予定
- ・得意分野と先端技術によるサービス展開を目指す



©2020 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

37

当社は、海外事業戦略の一環として、IT 関連マーケットの成長著しい東南アジア地域を中心とした市場調査を目的として、2019年11月にシンガポールに駐在員事務所を開設いたしました。事務所開設により、同地域における情報収集、市場調査、新規事業展開の検討を実施します。当社が注力するデータセンター・クラウドサービスや長年培ってきたガソリンスタンド向けの受託計算業務システム開発などの得意分野をベースにIoT、AI、データ分析などの先端技術によるサービス展開を目指し今後の海外進出形態を検討してまいります。



### 3.中期経営計画の取組み

事業戦略計画

投資戦略計画

ESG取組計画

(コメントなし)



## 公明正大な企業経営のための体制強化

### 監査等委員会設置会社への移行

#### 取締役会の監督機能を強化

- 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
- 監査等委員は取締役会において議決権を持つ



監督機能強化

### 指名・報酬諮問委員会の設置

#### 取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任の強化

- 経営陣幹部の選解任と取締役候補の指名
- 経営陣幹部・取締役の報酬等



透明性強化

当社は、さらなるコーポレート・ガバナンスの強化を推し進めるために、指名・報酬委員会の設置し、監査等委員会設置会社への移行を実施する予定です。

指名・報酬諮問委員会は、経営陣幹部の選解任と取締役候補の指名、並びに、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設置いたしました。

監査等委員会設置会社への移行では、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により、取締役会の監督機能を強化し、更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まいります。

健康経営優良法人2020、ホワイト500に二年連続で認定  
持続的な企業価値向上を目指し、社員の健康増進を今まで以上に支  
援してまいります。



～健康経営宣言～

アイネットは、  
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、  
社員の健康づくりを経営的な視点  
で捉え、  
社員が心身ともに健康であることこ  
そが、持続的な企業価値向上の  
源泉であると考え、  
社員の健康増進を支援する健康  
経営を積極的に推進いたします。

詳細はこちら→ <https://www.inet.co.jp/company/csr.html#a05>



©2020 I-NET CORP. All rights reserved.

[www.inet.co.jp](http://www.inet.co.jp)

40

当社で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。経営方針である「持続的成長を可能にするエクセレントカンパニーへ」を実現するため社員の心身の健康こそが持続的な企業価値向上の源泉であると考え、社員全員が健康な会社を目指し、健康経営を推進しております。昨年に引き続き、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2020 ホワイト500」\*を取得しました。今後も弊社代表取締役執行役員兼社長執行役員を筆頭に、人事部健康支援室産業医などの各組織が連携し、健康推進に関する様々な施策を検討・実施してまいります。

\*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。

2020年1月、アイネット地域振興財団が公益認定を取得。長期的かつ安定的な活動を実現し、よりよい地域社会の発展に貢献する活動を支援していくことで、ESG活動・社会貢献を実施してまいります。

公益財団法人 アイネット地域振興財団



財団ウェブサイトURL  
<https://www.inet-found.or.jp/>

神奈川県で以下の事業を行います

- ① 以下に関する活動を行う団体等の持続性やその活動を支援・助成または評価・顕彰する事業
  - ・ 子ども・青少年の健全な育成、教育
  - ・ スポーツ等を通じた心身の健全な発展
  - ・ 公衆衛生の向上
  - ・ 環境保全・整備
  - ・ 地域社会の健全な発展
- ② その他公益目的を達成するために必要な事業

アイネット地域振興財団は、当社創業者である取締役会長の池田典義が設立し、神奈川県内で社会貢献活動（公益を目的とする活動）を行う団体の特続可能な活動を支援・助成することを目的とする公益財団法人です。

当社は、これまでもグループ全体で ESG に取り組んでまいりました。障がい者の雇用においては、特例子会社であるアイネット・データサービスを厚生労働大臣の認定を受けて設立し、精神障害の方に正社員として働いていただいております。また、横浜市のオープンデータを活用した、保育施設検索サイト「働くママ応援し隊」を開設運営し、子育て支援や女性活躍推進につながる取り組みも行ってきました。

そして、2019 年、当社創業者である取締役会長の池田が、新たに、神奈川県内で社会貢献活動を行う団体の持続可能な活動を支援・助成することを目的とする財団法人を設立しました。2020 年 1 月には、公益認定を取得し、より一層の社会への貢献ができる体制となり、改めて活動を開始いたしました。引き続き、長期的、安定的な活動を実現し、よりよい地域社会の発展に貢献してまいります。

### 3.中期経営計画の取組み



トピックス

(コメントなし)

## inet トピックス① 宇宙スタートアップとの連携

長年にわたる宇宙衛星開発に携わってきた経験と信頼をもとに、民間の宇宙スタートアップ企業との連携・協業を加速

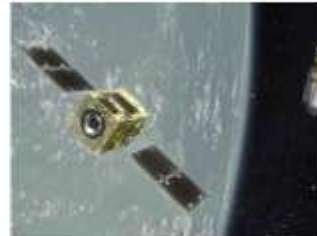
### 宇宙開発分野で40年以上の実績

当社は、1977年の気象衛星「ひまわり」初号機から、2010年に帰還した小惑星探査機「はやぶさ」など、現在に至る様々な衛星の設計、検査、運用などを提供してまいりました。

(出資)

**Astroscale**

2020年5月、世界の宇宙ビジネスの重要課題である、地球周辺を漂う宇宙ゴミであるスペースデブリ問題の解決できる数少ない除去技術を保有する宇宙スタートアップ、株式会社アストロスケールホールディングスへ直接出資を行い、連携強化



(ファンド出資)



2019年8月、宇宙スタートアップ特化のスペース・エーススタート1号投資事業有限責任組合に出資

(資本業務提携)

**SPACE WALKER**

2019年9月、宇宙スタートアップ SPACE WALKERと、スペースプレーン事業の展開に関し、業務提携に加え、出資によるさらなる関係を強化

(業務提携)



2019年09月、国内産スタートラッカーの提供を進める東工大発宇宙スタートアップ・天の枝（あまのぎ）と人工衛星関連事業の業務提携契約を締結

©2020 I-NET CORP. All rights reserved.

www.inet.co.jp

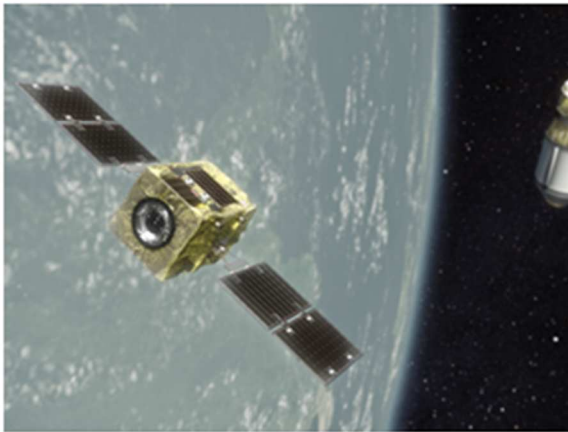
43

宇宙事業についての新たな取り組みをご紹介します。当社は、1977年の気象衛星のひまわりから、2010年に帰還しました小惑星探査機はやぶさなど、現在に至るまで、様々な衛星の設計、検査、運用などに40年以上、携わってまいりました。この経験を活かし、近年活況な民間の宇宙スタートアップ企業との連携・協業を加速させております。

これまでの日本の衛星は、JAXA様のような国主導の開発がほとんどでしたが、昨今では、アメリカなどの海外の影響や、国の宇宙ビジネスを推進する計画の後押しもあり、国内でも宇宙産業に進出する民間のスタートアップ企業が続々と誕生してきています。当社は、40年以上にわたって宇宙開発事業に携わる数少ないシステム開発プレイヤーとして、また、同時にデータセンター事業者としての立場で、民間のスタートアップ企業との連携の機会を非常に多くいただいています。

## inet トピックス① 宇宙スタートアップ アストロスケールへ出資

2020年5月、国際的なスペース・デブリ問題の解決技術で最先端を行く宇宙スタートアップ、株式会社アストロスケールホールディングスへ直接出資を行い、連携強化



### Astroscale

会社名 株式会社アストロスケールホールディングス

設立 2013年5月

事業内容 スペース・デブリの除去技術の開発およびサービスの提供  
地球周辺を漂う宇宙ゴミであるスペースデブリ問題の解決は、世界の宇宙ビジネスの重要課題であり、数少ない除去技術を保有する企業

①宇宙デブリ②衛星残骸と人工衛星の衝突の危険、更にその影響、発生した破片は、衛星、10cm以上のサイズの約22,000個存在しており、宇宙材料の大半は破壊されています。

©2020 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

44

2020年5月に、宇宙デブリ除去の最先端を行く株式会社アストロスケールホールディングス様へ第三者割当増資による直接出資しました。同社とは早くから除去衛星開発や地上局の運営などで緊密な関係を構築しており、さらに関係を強化するために出資をいたしました。今後もデブリ除去衛星の設計、組立、運用等、地上局の運営及び潜在的なアンテナユーザーである宇宙スタートアップへの再販支援、衛星データの蓄積やデータ分析等の支援に取り組んでまいります。

また、地球周辺を漂う宇宙ゴミであるスペースデブリ問題の解決は、世界の宇宙ビジネスの重要課題であり、当社のESGへの取組みにも大きく繋がります。

## inet トピックス① 宇宙スタートアップ SPACE WALKERへ出資

2019年9月、宇宙スタートアップ SPACE WALKERと、スペースプレーン事業の展開に関し、業務提携に加え、出資によるさらなる関係を強化



昨年 9 月に、日本初の有人宇宙飛行を目指してスペースプレーンの事業を進める SPACE WALKER 様と業務提携に加え、出資によるさらなる関係を強化いたしました。今回の出資に伴い、SPACE WALKER 様の誰もが飛行機に乗るように気軽に宇宙へ旅することができるスペースプレーンの開発を加速させるだけでなく、技術面、運用面、そしてデータセンター事業者としての立場からセキュリティマネジメント体制構築のサポートを行ってまいります。今後も 40 年以上に渡る当社の宇宙開発事業の経験を活かし、有望なスタートアップ企業と連携しながら、急速に拡大する宇宙ビジネスに積極的に取り組んでまいります。

## ドローン活用の橋梁点検手法【君津モデル】実証実験終了、コスト削減に効果、本格展開へ（2020年3月）



成果報告会の様子



実証実験の概要、策定した君津モデルの内容を映像で公開中



### 【解決できる課題】

高度経済成長期当時、一斉に建設された多くのインフラが耐用年数の限界を迎えているものの、自治体には点検人員不足、予算不足等の課題が存在している。

**『君津モデルは、コスト削減効果のある新たな橋梁点検の手法として確立』**

### 【これからの市場】

ドローンサービス市場を産業分野別にみると、特にインフラや設備点検の現場でドローンが普及していくとみられます。橋梁、鉄塔、基地局、発電施設、プラント、工場やビル、船舶といった点検対象となる構造物に対して、ドローン活用の効果が明確になってきています。（出典：インプレス総合研究所）

当社は、昨年より君津市をはじめ連携パートナーと、無人航空機（ドローン）を活用した新たな橋梁点検手法、【君津モデル】について実証実験を行ってきました。

2020年3月に、君津市や連携パートナーと共に「無人航空機による橋梁点検の実証実験における成果報告会」を開催し、【君津モデル】がコスト削減効果のある新たな橋梁点検の手法として確立できたことを報告いたしました。インプレス総合研究所の調べによると、ドローンサービス市場を産業分野別にみると、特にインフラや設備点検の現場でドローンが普及していくとみられており、橋梁、鉄塔、基地局、発電施設、プラント、工場やビル、船舶といった点検対象となる構造物に対して、ドローン活用の効果が明確になってきており、市場は拡大していくことが見込まれます。とくに、従来の橋梁の点検は専用の点検車に乗って橋の側面や下面まで近づいて目視（もくし）によって点検をおこなっていました。ドローンでの橋梁点検を実施することにより点検費用の縮減や交通規制の緩和などの効果が期待されています。今後は、連携パートナーとともに【君津モデル】の全国自治体への展開を目指してまいります。



## inet トピックス③ 横浜国立大学との包括連携協定

2019年12月10日、国立大学法人横浜国立大学と株式会社アイネットは包括的な連携に向けた協定書を締結したと記者会見にて発表を行いました。



締結の様子



連携協定で標榜する課題解決

### 【目的】

「社会や産業の課題の発掘およびその解決に資する研究開発の知見の共有を通じ、実装により社会に貢献すること」

### 【連携・協定事項】

1. 社会や産業が求める価値・課題の検討、研究開発テーマの選定。
2. 共同開発、事業化、実装に向けた各種検討。
3. 本連携に資する人材交流や意見交換会の実施。
4. 情報セキュリティマネジメント体制構築に関する協力。

©2020 I-NET CORP. All rights reserved.

www.inet.co.jp

47

昨年12月に、互いに横浜市を本拠とする当社と横浜国立大学様は、当社の「ICT企業としての事業における技術やインフラ、人材、および横浜市、神奈川県内およびその近隣地域に多数のお客様との接点を持つ」強みと、横浜国立大学様の「21世紀グローバル新時代に活躍する人材育成を横浜・かながわ地域に根差した文理融合のキャンパスで実践し学部・大学院を横断した教育、研究、社会貢献を推進することでグローバルエクセレンス大学を目指す」取組みを相互に活用するため、包括的な連携に向けた協定書を締結しました。

本包括連携協定の目的は、「社会や産業の課題の発掘およびその解決に資する研究開発の知見の共有を通じ、実装により社会に貢献すること」としております。

当社が手掛ける「クラウド・データセンター」、「マイクロデータセンター」、「システム開発」、「受託計算」などの事業と、横浜国立大学様が有する「持続可能なモビリティシステム」、「文理連携による社会価値実現」、「人工知能研究」、「超3D造形技術プラットフォーム」、「情報・物理セキュリティ研究」などの研究拠点をそれぞれ活かしてまいります。今後、SDGsやSociety5.0への取組みも念頭に、双方の知見や研究、技術の相乗効果を引き出し、社会課題や地域課題の解決に貢献してまいります。



## 4. 通期業績予想

(コメントなし)

## 2021年3月期の連結業績予想

中期計画初年度であった当期は順調に滑り出し、9期連続増収、10期連続増益、8期連続増配を実現しました。2021年3月期も当該計画を達成する不断の決意で臨んでいるものの、これまで経験したことのない未曾有のパンデミック、新型コロナウイルス感染拡大の影響度合が現時点では十分に予測できず、公表を見送らせていただきます。業績予想については、合理的に予想可能となった時点で公表いたします。

## 新型コロナウイルス感染拡大への経営上の取組み

項目	取組状況
従業員	原則テレワークによる在宅勤務または時差勤務を実施 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
顧客対応	社内外との会議は、Web会議等の仕組みを利用 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 採用活動はWeb説明会を実施し、継続中
その他	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）

©2020 I-NET CORP. All rights reserved.

www.inet.co.jp

49

2021年3月期の連結業績予想につきましては、これまで経験したことのない未曾有のパンデミック、新型コロナウイルス感染拡大の影響度合が現時点では十分に予測できないため、公表を見送らせていただきます。今後、合理的に予想可能となった時点で公表させていただきます。

また、新型コロナウイルス感染症対策に関する政府の方針の発表を踏まえ、お客様、関係者様、当社の社員の健康や安全確保、並びにお客様に安定したサービスを継続的に提供するために、新型コロナウイルス感染拡大リスクの低減に努めており、引き続き取り組みます。また、当社が所有する全てのデータセンターは、入館者の体温チェックなどを徹底し、安全に稼働しております。データセンターは社会の重要なインフラ基盤であるという使命の基、引き続き安定稼働を実施してまいります。当社データセンターおよびこれを利用した当社クラウド基盤、サービスをご利用されている皆様に引き続き安心してご利用いただきますよう、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。



当社は安定配当の実施を基本方針とし、2020年3月期は中間期21.5円と期末に予定している21.5円を含め、年間43円の配当を実施して、増配は8期連続となります。2021年3月期の配当につきましては、業績予想と同様に公表を見送らせていただきますが、当社が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て、記念配当を含めた増配を予定しております。



当資料は現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因により予想数値と異なる場合がありますことを、予めご承知頂きますようお願い申し上げます。

当資料に掲載されているサービスおよび商品などは、株式会社アイネットあるいは各社の登録商標または商標です。

お問い合わせは、下記連絡先までお願い致します。

経営戦略・IR室

TEL 045-682-0806

E-Mail [contact\\_ir@inet.co.jp](mailto:contact_ir@inet.co.jp)

URL <https://www.inet.co.jp>

(コメントなし)