



株式会社 アイネット

2022 年 3 月期決算説明会

2022 年 5 月 16 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]	2022 年 3 月期決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 5 月 16 日		
[ページ数]	37		
[時間]	16:00 – 16:36 (合計：36 分、登壇：34 分、質疑応答：2 分)		
[開催場所]	インターネット配信		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	3 名		
	代表取締役 兼 社長執行役員	坂井 満	(以下、坂井)
	取締役 兼 常務執行役員	佐伯 友道	(以下、佐伯)
	取締役 兼 常務執行役員	内田 直克	(以下、内田)

サポート

日本	050-5212-7790	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：本日はお忙しい中、株式会社アイネット、2022 年 3 月期決算説明会ライブ配信にご参加いただき、誠にありがとうございます。早速、決算説明会を開始いたします。

まずはじめに、本日の出席者をご紹介します。株式会社アイネット、代表取締役兼社長執行役員、坂井でございます。

坂井：皆さんこんにちは、坂井でございます。いつもありがとうございます。本日はよろしくお願いいたします。

司会：事業統括をしております、取締役兼常務執行役員、佐伯でございます。

佐伯：事業統括、佐伯でございます。本日はよろしくお願いいたします。

司会：財務を統括しております、取締役兼常務執行役員、内田でございます。

内田：内田です。よろしくお願いいたします。

司会：続きまして、本日の流れをご説明いたします。まずはじめに坂井より、決算説明および中期経営計画の説明をさせていただきます。その後、質疑応答のお時間とさせていただきます。

ご質問のある方は、会社名、お名前をご入力の上、質問事項をご入力いただき、送信ボタンを押してください。なお、本日はお時間の都合上、全ての質問に回答しかねる場合がございます。あらかじめ、ご了承くださいますようお願い申し上げます。

それでは、お時間となりましたので始めさせていただきます。坂井社長、お願いいたします。

サポート

日本	050-5212-7790	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



2022年3月期：連結損益状況



(単位：百万円)	2021年3月期		2022年3月期		前期比	
	金額	比率	金額	比率	増減額	増減率
売上高	30,016	100.0%	31,169	100.0%	1,153	3.8%
売上原価	23,211	77.3%	24,018	77.1%	806	3.5%
売上総利益	6,804	22.7%	7,151	22.9%	346	5.1%
販管費	4,648	15.5%	4,783	15.3%	134	2.9%
営業利益	2,155	7.2%	2,367	7.6%	212	9.8%
経常利益	2,279	7.6%	2,542	8.2%	262	11.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,494	5.0%	1,694	5.4%	199	13.4%
1株当たり利益（円）	93.62	—	106.08	—	12.46	13.3%

©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

4

坂井：アイネットの坂井でございます。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。

早速、決算に関するご説明を始めさせていただきます。本日は、前半で2022年3月期通期の業績概要を、後半で今期からの中期経営計画の概要の順番でご説明させていただきます。

まずは、2022年3月期の概要についてご説明いたします。

今期の損益計算書です。前期と比較した表になります。

数字はご覧のとおり、今年度は売上高311億6,900万円、前年同期比3.8%増。営業利益23億6,700万円、前年同期比9.8%増。経常利益25億4,200万円、前年同期比11.5%増。親会社株主に帰属する当期純利益16億9,400万円、前年度比13.4%増となりました。

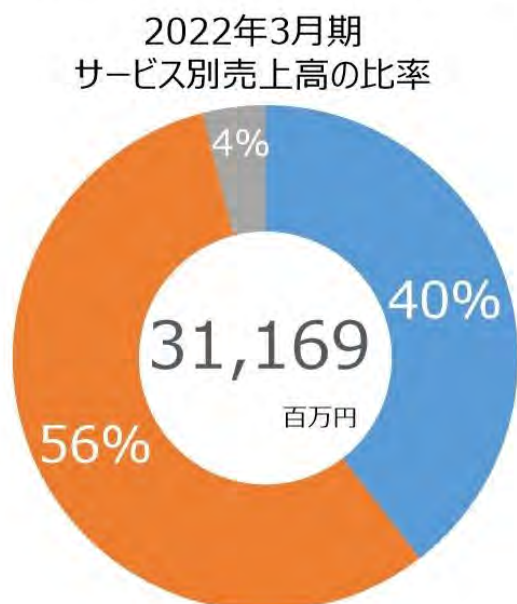
なお、2022年3月期は、収益認識会計基準適用後の金額となっております。収益認識会計基準適用による売上高の増加は4億4,800万円、営業利益および経常利益は2億1,800万円となります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



当社は、大きく3つのサービスを提供しています。



情報処理サービス 12,464百万円

データセンター・クラウドサービス
受託計算サービス
メーリングサービス 等

システム開発サービス 17,511百万円

ソフトウェア受託開発
ハードウェア受託開発 等

システム機器販売 1,193百万円

注) 各サービスの売上高の合計は、四捨五入の関係で一致しないことがあります。以下同じとなります。

©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

5

こちらは、サービス別売上高を表したものです。

当社のサービスは、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。この円グラフは、2022年3月期の割合をお示ししております。グループ全体では、システム開発サービスが56%と最大になっています。

サポート

日本 050-5212-7790 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

2022年3月期：サービス別収益の通期実績



(単位：百万円)		2021年3月期	2022年3月期	前期比	
		金額	金額	増減額	増減率
情報処理サービス	売上高	11,861	12,464	603	5.1%
	売上総利益	2,803	2,949	146	5.2%
	売上総利益率	23.6%	23.7%	0.0%	－
システム開発サービス	売上高	16,936	17,511	574	3.4%
	売上総利益	3,821	4,001	179	4.7%
	売上総利益率	22.6%	22.8%	0.3%	－
システム機器販売	売上高	1,217	1,193	▲ 24	▲ 2.0%
	売上総利益	179	200	20	11.6%
	売上総利益率	14.8%	16.8%	2.1%	－
合計	売上高	30,016	31,169	1,153	3.8%
	売上総利益	6,804	7,151	346	5.1%
	営業利益	2,155	2,367	212	9.8%
	営業利益率	7.2%	7.6%	0.4%	－

- 2022年3月期は、情報処理サービスが好調を維持。システム開発も新型コロナウイルス感染症の影響を脱し巡行ペースに回復。
- 売上総利益は、すべてのサービスで前期比増益となっている。

©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

6

こちらは、今年度のサービス別売上高と、売上総利益および前期比を表したものであります。

情報処理サービスは、売上高 124 億 6,400 万円、前年同期比 5.1%増。売上総利益 29 億 4,900 万円、前年同期比 5.2%増となりました。データセンターサービスの利用の増加や、人々の移動活発化に伴うガソリンスタンドの受託計算が寄与し、増収増益となりました。

次にシステム開発ですが、売上高 175 億 1,100 万円、前年同期比 3.4%増。売上総利益 40 億 100 万円、前年同期比 4.7%増となりました。システム開発の売上高においては、金融業、流通業、通信サービス業において、開発のノウハウや技術力が評価され、順調に回復してきております。売上総利益につきましては、当社要員の運営効率改善により、前年同期比増加いたしました。引き続き、収益性の向上を図ってまいります。

システム機器販売においては、前年度のガソリンスタンド向け補助金の終了に伴い、反動減の影響により、減収となりましたが、売上高、売上総利益ともに、前年を上回る水準を確保いたしました。いずれにおいても、業績ペースが改善してきております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



引き続き、バランスの取れた事業ポートフォリオを持つ当社の強みを活かして、業績向上を目指してまいります。

2022年3月期：情報処理サービス／売上高の推移



- 情報処理サービスの売上高は、この10年間で約1.5倍に成長。
- 特に、データセンター・クラウドサービスが10年間で約2.6倍と大きく伸長。
- 祖業であるガソリンスタンド向け受託計算サービスも每期増収、堅調を維持。
- メーリングサービスは、ここ数年、郵送物減少に伴い、競合が減る傾向にあったが、当社サービスが評価され当社への引合いが増えつつあり、下げ止まる兆しも見えている。

©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

7

次に、当社が特に注力しているサービスについてご紹介させていただきます。

まず、情報処理サービスです。このグラフは、情報処理サービスの過去10年間の売上高推移でございます。

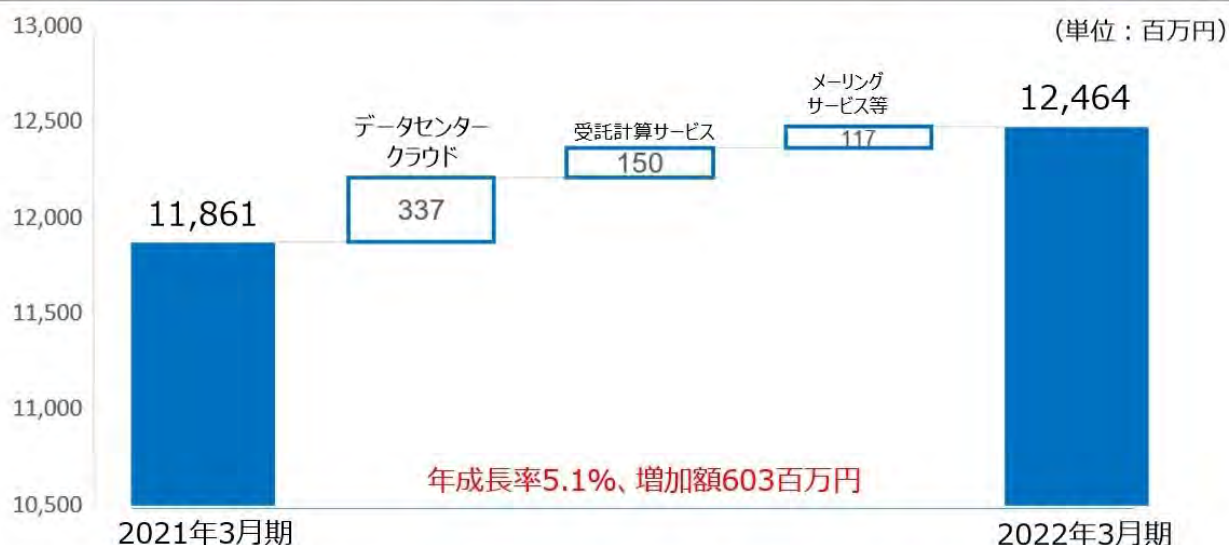
ここ数年、当社が最も注力してきたデータセンター、クラウドサービスの売上高が、この10年間で、マーケットの成長とともに大きく成長したことが、おわかりいただけると思います。引き続き、成長ドライバーとして注力してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



2022年3月期：情報処理サービス／売上高増減要因



- 2022年3月期の情報処理サービスの売上高は、**前期比5.1%増加の124億円**を計上。
- 前年に続きデータセンター・クラウドサービスが伸びている上、ガソリンスタンド等からの受託計算サービスも順調に推移。
- メーリングサービスは5期ぶりに増収、**すべての部門が前期比で増収**に転じた。

©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

8

このチャートは、前期と当期の、情報処理サービスの増減要因の内訳を記載したものでございます。

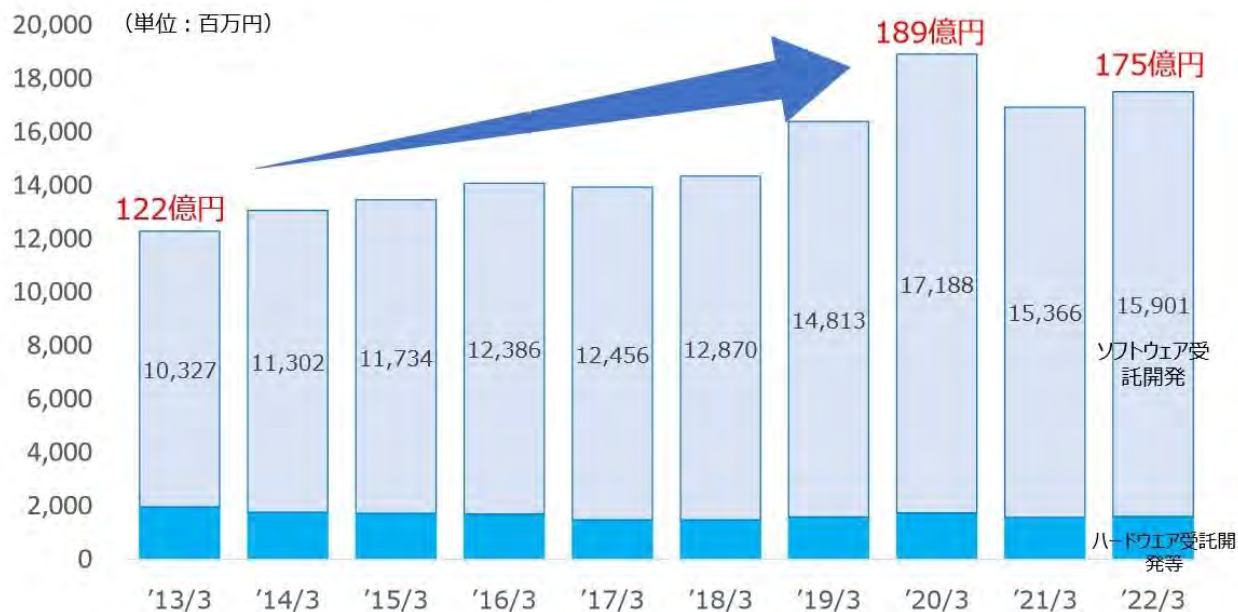
データセンター、クラウドサービス、ガソリンスタンド向けの受託計算、ミーリングサービス等、全ての分野で増収を確保いたしました。特にミーリングサービスは、5期ぶりの増収となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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



2022年3月期：システム開発／売上高の推移



- システム開発サービスの売上高は、この10年間で約1.4倍に成長。
- 2020年3月期までは毎期増収、同期には過去最高となる189億円の売上高を計上。
- 翌期2021年3月期は、コロナ禍による顧客の開発見直しの影響もあり、減収となった。
- 但し、顧客からの当社への信頼は厚く、売上の落込みは限定的なものとなっている。

©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

9

この棒グラフは、システム開発の過去10年間の売上高推移でございます。

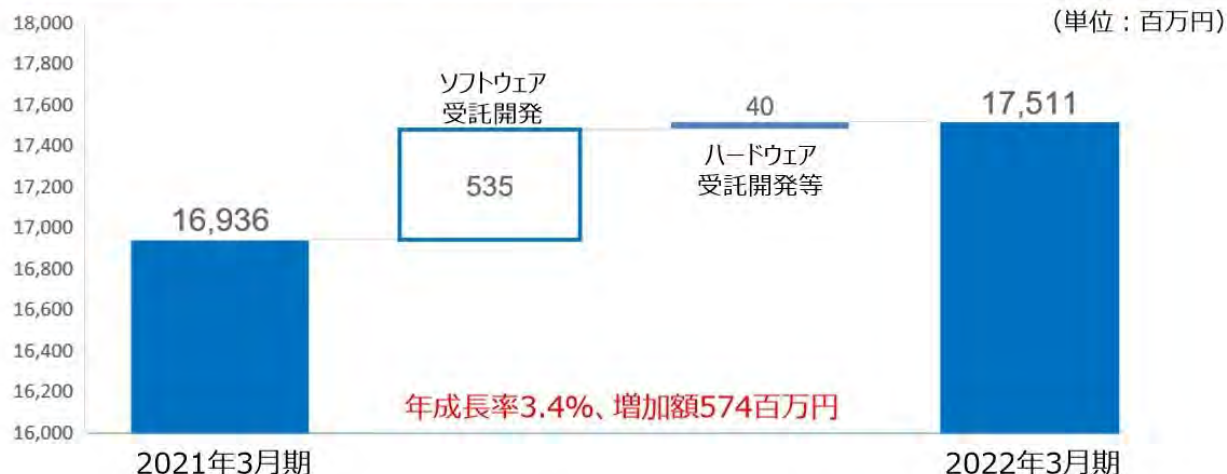
これまで、順調に売上を伸ばしてまいりました。前年度はコロナ禍でいったん減収となりましたが、当年度は増収となりました。先行して回復してきた、金融業、流通業、通信サービス業をさらに伸ばすとともに、ほかの業種の商談も増えてきておりますので、売上高の増加を図ってまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



2022年3月期：システム開発／売上高増減要因



- 2022年3月期のシステム開発の売上高は、**前期比3.4%増の175億円**を計上。
- 引続き、コロナ禍の厳しい環境下にあったものの、当社のノウハウや技術が評価されている金融業、流通業、及び通信サービス業の顧客からの売上が底堅く推移し、**前年度減収から一転し、増収**。
- 当期は、システム要員の運営効率の向上に努めた結果、売上総利益が改善。売上総利益の伸び率は、売上高の伸び率3.4%を上回る、**前期比4.7%増加**を達成。

©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

10

このチャートは、前期と当期の、システム開発の増減要因の内訳を記載したものでございます。

コロナ禍の厳しい環境下にあったものの、当社のノウハウや技術が評価されている金融業、流通業および通信サービス業のお客様からの売上が堅調に推移し、前年度減収から一転、増収となりました。

また当期は、システム要員の運営効率の向上に努めた結果、売上総利益が改善してきております。売上総利益の伸び率は、売上高の伸び率 3.4%を上回る、前期比 4.7%増加を達成いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



2022年3月期：連結貸借対照表



(単位：百万円)	2021年3月期末		2022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	10,561	32.9%	10,701	31.9%	139	1.3%
固定資産	21,494	67.1%	22,802	68.1%	1,307	6.1%
総資産	32,056	100.0%	33,503	100.0%	1,447	4.5%
流動負債	8,625	26.9%	9,903	29.6%	1,278	14.8%
固定負債	7,218	22.5%	6,295	18.8%	▲ 922	▲12.8%
総負債	15,843	49.4%	16,199	48.4%	355	2.2%
純資産	16,212	50.6%	17,304	51.6%	1,091	6.7%
負債・純資産合計	32,056	100.0%	33,503	100.0%	1,447	4.5%

- ・ 2022年3月期末の現預金残高は3,684百万円。
- ・ 同、期末保有有価証券残高は3,811百万円（前期比945百万円増加、主に評価額の見直しによるもの）。
- ・ 期末のリースを含む有利子負債残高は9,074百万円（前期比▲1,000百万円、主に長期借入金の減少によるもの）。
- ・ 当期の自社データセンター等への設備投資実施額は1,953百万円。

©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

11

続きまして、貸借対照表です。

総資産残高は 335 億 300 万円となり、前期末で 14 億 4,700 万円増加いたしました。資産の増加要因は、主に投資有価証券の評価額等の見直しによるものです。

期末の現預金残高は 36 億 8,400 万円、有利子負債残高は 90 億 7,400 万円となりました。有利子負債の減少は、主に長期借入金の減少が寄与いたしました。当社の自社データセンターへの設備投資実施額は、19 億 5,300 万円となります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



2023年3月期：通期業績（予想）



(単位：百万円)	2022年3月期（実績）		2023年3月期（予想）	
	金額	前期比	金額	前期比
売上高	31,169	3.8%	33,500	7.5%
営業利益	2,367	9.8%	2,640	11.5%
経常利益	2,542	11.5%	2,770	9.0%
当期純利益	1,694	13.4%	1,830	8.0%
営業利益率	7.6%	—	7.9%	—
経常利益率	8.2%	—	8.3%	—

次は、2023年3月期業績の見通しでございます。

売上高は335億円、前年同期比で7.5%増。営業利益26億4,000万円、前年同期比11.5%増。経常利益27億7,000万円、前年度比9.0%増。親会社株式に帰属する当期純利益18億3,000万円、前年同期比8.0%増を見込んでおります。

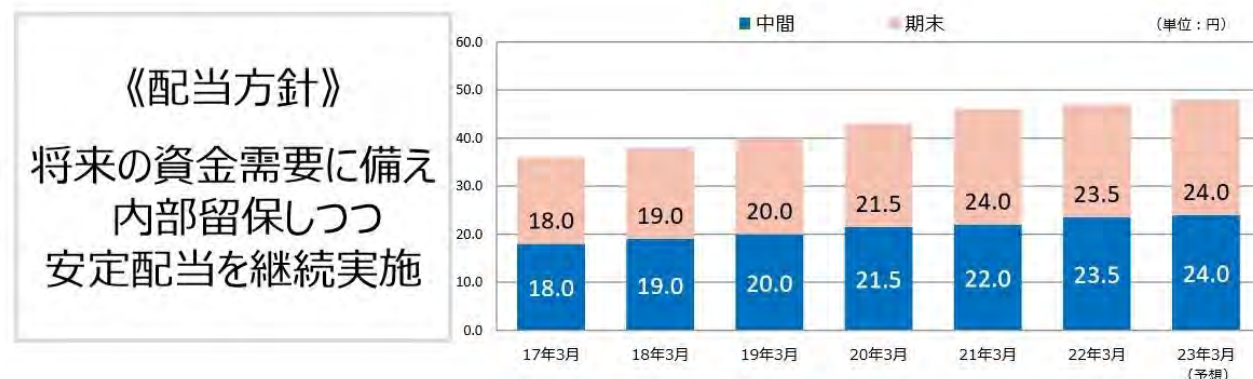
世界的なインフレ懸念やウクライナ情勢の動向など、経済全体の見通しは不透明ながら、ソフトウェア投資の基調、これは堅調に維持するものと考えております。当社は、ニューノーマル時代に向けた、デジタルトランスフォーメーションへの取り組みを、積極的に進めていきたいと考えております。

また、経営効率に努めることで、コスト上昇への対応力を高め、今期も前期に引き続き、増収増益を達成してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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





1 株当たり年間配当金の計画 (11期連続増配を予想)

2021年3月期

46.0円
中間 (22.0円)
期末 (24.0円)※



2022年3月期

47.0円
中間 (23.5円)
期末 (23.5円)



2023年3月期

48.0円
(予想)
中間 (24.0円)
期末 (24.0円)

※2021年4月に創立50周年を迎え、株主の皆様への感謝の意を込め、期末に記念配当2円増配いたしました。

次に、配当政策についてご説明いたします。

当社は、安定配当を実施することを基本方針としております。

配当金につきましては、2020年度には創立50周年記念配当2円を含め、3円に増配し、年間46円にいたしました。2021年度はさらに1円増配とし、47円の配当を実施します。なお、これで11期連続の増配になります。2023年3月期については、48円の配当実施を見込んでおります。

アイネットは、従来より、社会貢献活動を中心としたESG経営に積極的に取り組んでまいりました。SDGs推進室を新設し、更なる取り組みを推進してまいります。



【SDGs推進室のミッション】

- SDGs、ESGの社内浸透
- 社会課題からの事業開発
- 社会貢献活動推進
- TCFD(気候関連財務情報開示)への取り組み推進
- 自治体、産学、顧客等との連携
- 広報活動

当社に関する、最近のトピックスについて、いくつかご紹介したいと思います。

当社は、社会貢献活動を中心とした ESG 経営に取り組んでまいりました。さらなる取り組みを推進するため、2022 年 4 月に SDGs 推進室を新設いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

社員が経営における最大の財産であるという考えのもと、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、健康経営を推進しています。
社員のみんなが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ます。

ホワイト500 (4年連続認定)



横浜健康経営認証2022

最高ランクの「AAA」認証を取得
(アイネット、アイネット・データサービス)



「健康に関する主な取り組み」

- 健康経営を宣言
- 人事部・健康支援室・健康保険組合が連携

それでは、当社のこれまでの主な ESG 対応についてご紹介したいと思います。

当社は、社員が経営における最大の財産であると考えています。社員が、心身ともに健康であることこそ、持続的な企業価値向上の源泉であると考え、健康経営を推進しています。

社員のみんなが、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ます。

当社は4年連続で、健康優良法人2022、ホワイト500に選ばれたほか、当年度は、当社と当社子会社アイネット・データサービスが、横浜健康経営2022の最高ランクAAA認証を取得いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

【障がい者雇用の促進】

『アイネット・データサービス』

障がいのある方に活躍の場を提供し、
自律を支援することを目的に特例子会社（厚生労働大臣認定）を設立

自立そして自律



■主な業務

データ入力
スキャニング



軽作業
名刺作成 他



【子育て支援サイト】

『働くママ応援し隊』

横浜市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



当社は、障がいのある方に活躍の場を提供し、自律を支援することを目的に、特例子会社を設立しています。おかげさまで、今年で13年目になり、23名の従業員を抱える規模となりました。

また、2017年6月より、横浜市のオープンデータを活用した保育施設の検索サイト、子育て女性活躍支援サイトを立ち上げました。サイトは保護者にとってわかりやすい、検索しやすい、多くの情報が掲載されております。今後も、最新情報へのアップデートや、より情報が充実したサイト運営を目指してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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/>

神奈川県域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

【実績】

- 2019年度：13団体
- 2020年度：14団体
- 2021年度：22団体

※ アイネット地域振興財団は、当社創業者である創業者最高顧問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）を行う団体の持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。

2019年に、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した、財団法人を設立しました。

翌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、改めて活動を開始しております。

2019年度は13団体であった助成実績が、2021年度では22団体へと増加し、多くの団体を支援しております。長期的、安定的な活動を実現し、地域社会の発展に貢献してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

広がる宇宙ビジネス（うみつばめ Project PETREL）



2020年5月、JAXAの革新的衛星技術実証3号機の実証テーマとして、東京工業大学を中心とした産学連携チームによる超小型陸・海観測衛星プロジェクト（うみつばめ）が選ばれ、現在、2022年度の打ち上げに向けて、衛星の組立て、試験など準備を進めております。

～地表・海面観測をIoT計測や衛星データを駆使して、資源探査、食糧問題に貢献～



<http://www.hp.phys.titech.ac.jp/umitsubame/index.html>

©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

20

これは、2020年5月、JAXAさんの革新的衛星技術実証3号機の実証テーマとして、東京工業大学さんを中心とした産学連携チームによる、超小型陸・海観測衛星プロジェクト、うみつばめが選ばれ、現在、打ち上げに向けて、衛星の組立て準備を進めております。

当社の役割は、衛星システム設計、試験支援、衛星運用、プロジェクト推進クラウド環境、衛星データ活用、IT基盤の提供であります。このプロジェクトにおいては、地表や海面観測を、IoT計測や衛星データを駆使して、資源探査、食糧問題に貢献することを目指しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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



2022年3月、AIに関する技術開発を手掛けるスタートアップ企業である株式会社AVILENに出資。提携により事業シナジーを追求。



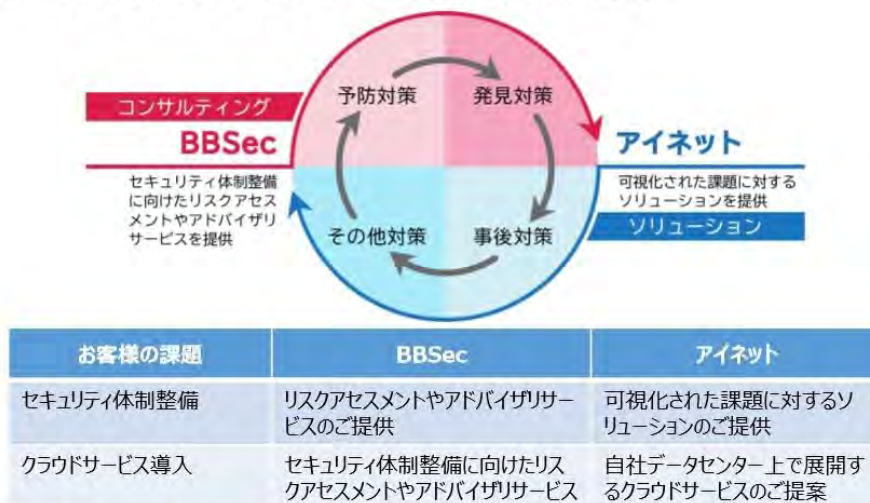
- AI・DX人材育成のスピードアップ
- データセンター事業でのAI活用
- AI・DX事業強化
- ドローン事業などでのAI活用

また、2022年3月、AIに関する技術革新を手がけるスタートアップ企業である、株式会社AVILENに出資いたしました。私と先方の高橋社長とで、提携委員会を立ち上げ、AIを活用した事業シナジーを追求してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

2022年3月、株式会社ブロードバンドセキュリティ（BBSec）とセキュリティサービス提供の協業を開始。
お客様の課題解決に向けたサービスを提供します。



【協業による提供サービス例】

- セキュリティリスクアセスメント等のコンサルティングサービス
- アプリケーションやプラットフォームに対する脆弱性診断サービス

©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

22

これは、同じく 2022 年 3 月、株式会社ブロードバンドセキュリティと、セキュリティサービス提供の協業を開始したものであります。

お客様が抱えている、さまざまなセキュリティ上の課題を解決するために、両社が共同でサービスを提供してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

(百万円)

	2019年3月期	2022年3月期		
		中計目標 ^(*)	実績	目標比
売上高	27,591	32,500	31,169	96%
営業利益	2,345	2,330	2,367	102%
ROE	10.9%	10.0%	10.1%	+0.1%

(*) 2021年5月7日、当初計画を下方修正（当初計画：売上高33,200百万円、営業利益2,730百万円、ROE11.1%）

業績推移



業績

- 売上高、営業利益、ROEのいずれも、2021年3月期に新型コロナウイルス感染症の影響を受け低下
- 2022年3月期は回復
- 中期的業績
 - 売上高・利益ともに成長基調を維持
 - ROEも10%水準を堅持

続きまして、中期経営計画についてご説明させていただきます。

本中期経営計画は、2022年4月から2025年の3月までの3カ年計画となります。

まず、前中期経営計画の振り返りからとなります。

これは、2019年4月から2022年3月までの3カ年でありました、前中期経営計画の振り返り、実績計数についてでございます。

新型コロナウイルス感染症の影響を鑑み、2021年5月に、当初の計画値を見直いたしました。見直し後の売上高目標325億に対しましては、実績311億と、達成率96%。営業利益については目標額を達成いたしました。

左下のグラフは、売上高と営業利益の推移でございます。2021年度の新型コロナウイルスの影響で足踏みとなりましたが、中期的には成長軌道であることを、みていただけるのではないのでしょうか。今後は、この成長軌道を加速させるべく、経営に臨んでまいります。

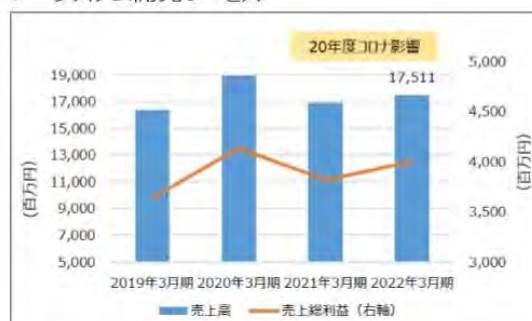
サポート

日本 050-5212-7790 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

➤ 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



(情報処理サービス)

データセンターやクラウドサービス利用、およびガソリンスタンドの受託計算処理が順調に推移、3期通じ売上高は増収基調。売上総利益も順調に推移。ストックビジネス基盤強化が進展

(システム開発サービス)

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響により減収となったが、業種別体制を見直し等の対策を講じ、2022年3月期の売上高・売上総利益ともに復調

(システム機器販売)

ガソリンスタンド向けPOS機器販売やシステム開発サービスに付随した機器販売等が寄与し堅調推移

続きまして、セグメント別の実績となります。

2019年3月期から2022年3月期の4期分のグラフでございます。棒グラフが売上高、折れ線グラフが売上総利益の推移となっています。

まず左上が、情報処理サービスです。データセンターやクラウドサービス利用、およびガソリンスタンドの受託計算処理が堅調でした。3期通じ、売上高も売上総利益も、順調に推移いたしました。当社の業績の成長性、安定性を担うセグメントだと考えています。

次に、右上のシステム開発サービスでございます。2021年3月期に、新型コロナウイルス感染症の影響により、減収となりました。2022年3月期は、売上高、総利益ともに回復いたしました。

最後に、左下、システム機器販売です。情報処理サービスやシステム開発サービスに付随した、機器販売セグメントでございますが、売上高、売上総利益ともに堅調に推移いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

テーマ		取組み概要
事業戦略	受託計算 ストックビジネス	● 石油元売・商社、大手特約店向けサービス強化 ● 特約店SS間取引、キャッシュレス・ポイント等新サービス対応 ● 石油元売との合併会社設立（業務効率化・デジタル人材育成）
	クラウドサービス ストックビジネス	● クラウドサービス販売の拡大 ● クラウドサービス、OEM、販売パートナーの拡充 ● ストレージ、バックアップ商材の拡充
	DXソリューション	● 顧客のDX推進に向け業種別体制を見直し ● 商材拡充 ● 働き方改革、セキュリティサービス商材、3密データ分析サービス
投資戦略	人材育成	● キャリアステップにあわせた育成 ● 各種研修（新人社員研修、年次別・管理職研修、リーダー育成塾） ● 人事制度改定
	データセンター	● 設備投資 ● 先端技術への投資（GPUクラウド、高性能ストレージ等） ● 顧客のニーズを捉えた投資、計画的な更新投資
	研究開発	● 次世代クラウドプラットフォーム開発 ● 産学連携による衛星データ活用、超小型衛星実証事業への参画

続きまして、基盤強化への取り組みです。

前中期経営計画では、大きく事業戦略と投資戦略に分けて立案いたしました。

事業戦略では、受託計算、クラウドサービス、DXソリューションをテーマといたしました。それぞれ、エネルギー業界向けサービスの拡充、クラウドサービス販売の拡大、業種別体制の見直し、およびDX推進に向けた商材の拡充を図ってまいりました。ビジネス基盤強化として、一定の成果を得ることができました。

投資戦略では、人材育成、データセンター、研究開発の3点を主力テーマといたしました。経営における最大の財産は社員であるという理念のもと、人材育成に注力いたしました。社員の働きがいの実感につながり、会社の社員も成長できる、公正な人事制度を設けた改定も行いました。

また、先端技術やお客様のニーズを捉えた投資を推進してまいりました。研究開発においても、クラウドプラットフォームに関連する開発、横浜国立大学さんや東京工業大学さんなどとの、産学連携も進めてまいりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

今後の成長基盤をより強固にしていくためにも、事業と投資の相乗効果を図ってまいります。

総括と課題



総括

- データセンター・クラウドサービスを基盤とした情報処理サービス（＝ストックビジネス）を強化
- 顧客のデータセンター利用と共に、設備の増強を実施
- システム開発サービスにおける業種別体制を見直し、顧客の課題発掘力・解決力を強化。サービス・技術力の拡充

課題

- 情報処理サービスを成長基盤として更に強化、顧客・社会のDX推進のプラットフォームとして推進
- 運用ノウハウをサービスとして展開
- コスト上昇への対応力を強化
- 顧客や社会のニーズにマッチする投資力の維持、データセンター新設を含めた設備増強の検討
- 人的資本強化

前中期経営計画の総括と課題のサマリーでございます。

スライド上段の総括です。

まずは、データセンター・クラウドサービスを基盤とした情報処理サービス、すなわちストックビジネス強化です。当社の成長性と安定性を両立する、ベースとなる事業でございます。

2点目が、お客様のデータセンターの運用とともに、設備の増強を実施でございます。受託から運営、アウトプットまで、自社のセキュアな環境でサービス提供をできていることで、お客様からもご評価をいただけているものと考えています。

3点目が、システム開発サービスにおける、お客様の課題発掘力・解決力を強化、サービス・技術力の拡充であります。営業・開発の両面において、業種別体制を再検討し、体制を、お客様との接点がより効果的になるように見直しをいたしました。課題発掘力、解決力強化につながり、お客様

サポート

日本 050-5212-7790 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



のニーズに、的確に対応したサービスや、ニーズをご提供する体制が強化できたものと考えております。

続きまして、下段の課題でございます。DX 推進や ICT の利用などへの期待は、ますます高まっています。

お客様との接点をより強くし、適切なサービスと競争力で成長を遂げていきたいと考えています。その課題の 1 点目が、情報処理サービスを成長基盤として、さらに強化、顧客・社会の DX 推進のプラットフォームとして推進であります。

当社の情報処理サービス事業は、データセンターやクラウドのご提供を通して、お客様の事業運営や社会の基盤を提供してきております。今後も、データセンターの運用や各種運用、BPO ニーズが高まると予想されておりますので、主軸の事業として推進してまいります。

二つ目が、運用ノウハウとサービスとしての展開であります。当社は、システム開発や SI ビジネスだけでなく、データセンター運用、BPO などの受託運用も手がけていることが特徴であり、強みであると考えています。これをさらに強化し、サービス分野として展開を図ってまいります。

昨年 10 月には、ENEOS 様と合併会社 ENEOS デジネットを設立いたしましたが、ここでも当社の運用ノウハウが活かされています。開発と運用を併せ持つ、当社の特徴を、ビジネス拡大につなげていきたいと考えています。

3 点目が、コスト上昇への対応力の強化です。昨今、設備投資の費用や電気料金など、上昇が顕著になってきております。お客様に適切な価格でご提供できることを、重要な課題だと捉え、取り組んでまいりたいと考えています。

4 点目が、収益性向上と顧客ニーズにマッチする投資力の維持、データセンター新設を含めた設備増強の検討であります。データセンター関連サービスのニーズは高く、当面は投資を継続していく必要があるとみています。お客様や社会のニーズを先取りしていくためにも、投資を適時適切に実施してまいりたいと考えております。

最後に、人的資本の強化です。経営における最大の財産は社員との理念のもと、人的資本強化についても、しっかり取り組んでまいりたいと考えています。

以上が、総括と課題になります。

サポート

日本 050-5212-7790 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



(金額単位：百万円)

	2022年3月期 実績		2025年3月期 目標
売上高	31,169		37,700
営業利益	2,367	➡	3,200
営業利益率	7.6%		8.5%
ROE	10.1%		10%以上

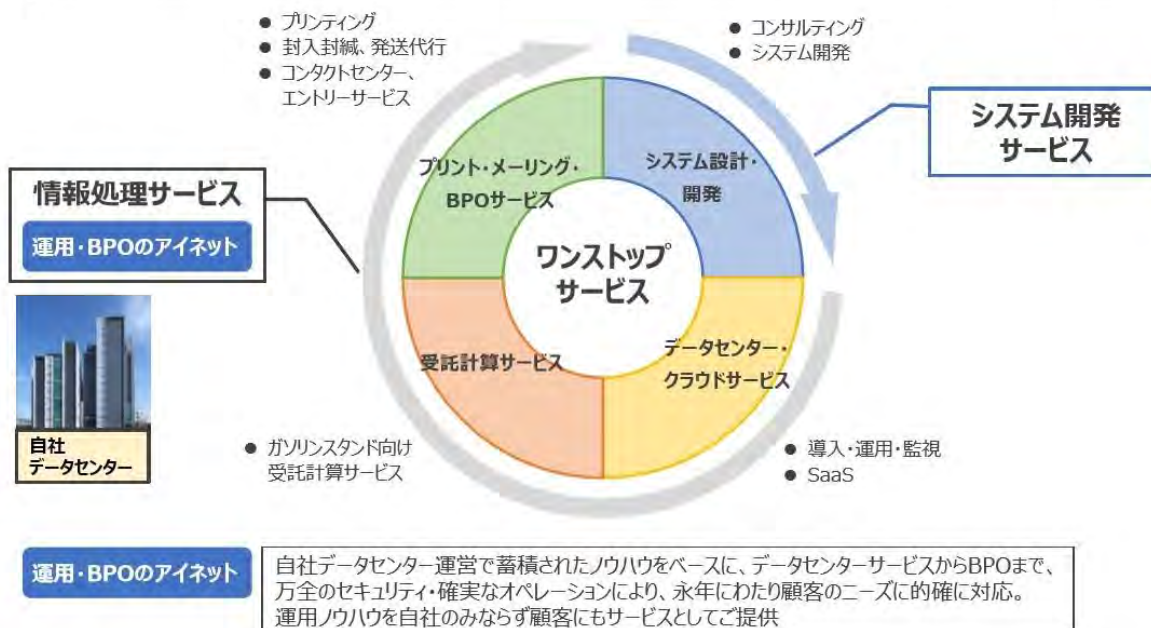
- 売上高・営業利益の増加を図りつつ、営業利益率・ROEの向上も目指す

続きまして、中期経営計画についてご説明いたします。まず、計数目標です。

2022年3月期の実績は、先ほど申し上げたとおりでございます。2025年3月期には、売上高377億円、営業利益32億円を見込んでおります。結果として、営業利益率は、現在の7.6%から8.5%に、ROEは10%以上を維持する方針であります。

売上高、営業利益の増加を図りつつ、営業利益率、ROEの向上も目指してまいります。

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



©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

32

当社のサービス展開モデルです。

大きく、二つの事業セグメントと四つのサービスでご説明しています。

二つの事業セグメントは、情報処理サービスとシステム開発サービスです。この情報処理サービスは、当社の強みであるデータセンターを利用したクラウドや、運用・BPO ビジネスであり、システム開発との両輪を成しています。

四つのサービスは、システム設計・開発、データセンター・クラウドサービス、受託計算サービス、プリント・メーリング・BPO サービスであります。これらをワンストップでご提案することで、お客様の課題対応や業績向上の好循環に、貢献していきたいと考えています。受託計算やクラウドでお預かりしたお客様のデータを、一切外部に出すことなく運送の手配をすることも可能でございます。

スライドの下枠に、運用・BPO のアイネットについても記載しています。自社データセンターにおけるテクノロジーをベースに、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、永年にわたりお客様のニーズに的確に対応してまいりました。

サポート

日本 050-5212-7790 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

この運用ノウハウを自社のみならず、他社にもサービスとしてご提供することを意図しております。こういった取り組みを、お客様や投資家の皆様に、もっとしていただきたいと考えております。

重点強化ポイント



重点強化ポイント	主な取組み	関連SDGs
DX、New Normal時代に向けた顧客サービス、研究開発の推進	- クラウドサービス普及拡大 - 非接触、非密集対策 - ビッグデータ・AI・IoT推進	  
共創・イノベーション推進と価値創出	- SDGs推進専門部署設置 - 産公学民連携事業推進 - 財団、特例子会社による事業活動推進	  
人材の多様化、高度化、生産性向上	- 社員の能力開発 - ダイバーシティ推進 - キャリア形成支援 - 働き方改革の推進	    
サービス展開モデルにおける事業ポートフォリオの適切な運営、企業価値の向上	- 自社データセンターによるワンストップモデル推進 - ストックビジネス強化	 

続きまして、重点強化ポイントについてお話をしたいと思います。

四つ、挙げさせていただいております。

一つ目ですが、DX、New Normal 時代に向けたお客様サービス、研究開発の推進であります。省電力、災害やBCP への対応といったことに対する、データセンターサービスへの期待は、ますます高まると考えられます。ビッグデータ、AI、IoT 推進など、着実に推進してまいります。

2 点目は、社会課題解決による持続可能な社会への貢献です。SDGs 推進専門部署の設置、産公学民連携、当社創業者が設立した地域支援財団、障がい者雇用促進を目指す特例子会社との連携など、社会課題の発掘と、その解決策を提示すべく、運営していくことの重要性が高まってくると考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 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



3点目は、人材の多様化、高度化、生産性向上であります。経営における最大の財産である社員の育成、多様性のある企業風土や、ダイバーシティ推進のメリットを最大限に引き出すべく、取り組んでまいります。働き方改革や、社員の能力、スキルアップを通じ、事業への貢献度を高め、生産性を上げられる組織にしていきたいと考えています。

最後に、サービス展開モデルにおける事業ポートフォリオの適切な運営、企業価値の向上であります。当社の自社データセンターによるワンストップモデル推進、ストックビジネス強化といったテーマを追求し、サービス展開力を極めてまいりる所存であります。

サービス別事業戦略



情報処理サービス	データセンター・クラウドサービス	● インフラ運用、システム運用、業務運用まで幅広いサービス提供推進 ● 顧客に応じクラウドへの移行を手厚くサポート ● 新サービス拡充（セキュリティ、ストレージ等） ● 高効率、低消費電力サーバ・ストレージによる省エネサービスの提供
	受託計算サービス	● 石油元売り・商社向けDX推進強化（業務効率化提案等） ● 大手特約店向けサービス拡充（規制対応、ASP利用拡大） ● 顧客の拡大（SS向けサービス拡充、LPG業界向けサービス展開）
	プリント・メーリング・BPOサービス	● 業務効率化コンサルティング推進（電子と紙のハイブリッド化） ● サービス多角化（協業先との連携 - BPO、配送サービス等） ● 業務の質・量の強化に向けた設備の増強と効率的運営
	システム開発サービス	● 金融機関向けサービスの強化 ● 販売管理システム、IoTプラットフォームのサービス展開強化 ● 宇宙・衛星事業における協業と自社サービスの強化

続きまして、サービス別事業戦略であります。

大きく、情報処理サービスとシステム開発サービスに分かれます。

まず、情報処理サービスのうち、データセンター・クラウドサービスであります。お客様のビジネスの大切な運用基盤をご提供いたします。インフラ運用、システム運用、業務運用まで幅広いサービスへの提供、クラウドへの移行へのご支援・サポート、新サービス拡充や省エネサービスのご提供などを推進してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

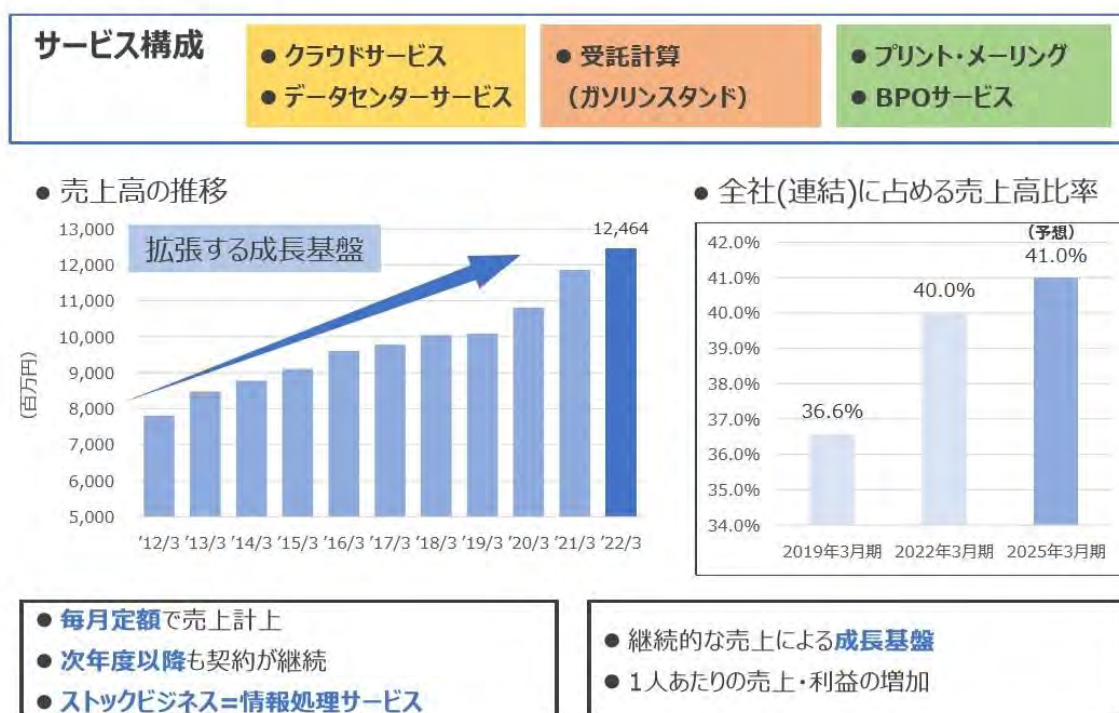


続いて、受託計算サービスです。主な顧客セグメントは、石油元売りさんやガソリンスタンドさんです。決算や集計などの、計算処理を受託しています。当社の創業ビジネスであり、以来 50 年にわたり、取り組んできた事業であります。おかげさまで、当社のデータセンターのお客数では、国内トップシェアであります。

続いて、プリント・メーリング・BPO サービスです。お客様からお預かりしたデータを、明細書や数字などとして印刷し、郵便でお届けするサービスです。ペーパーレスの動きが進んでいますが、用途に応じた電子と紙とのハイブリッド利用、これをご提案していくことで、お客様や社会のニーズにお応えしていくことを願っています。

最後に、システム開発です。開発ノウハウをサービスとして展開していく、それを強化することに注力しています。金融機関向けのシステムや、販売管理システム、IoT プラットフォーム、宇宙データの分析などを、サービスとしてご提供することを目指しています。

情報処理サービス



情報処理サービスについて、追加でご説明したいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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

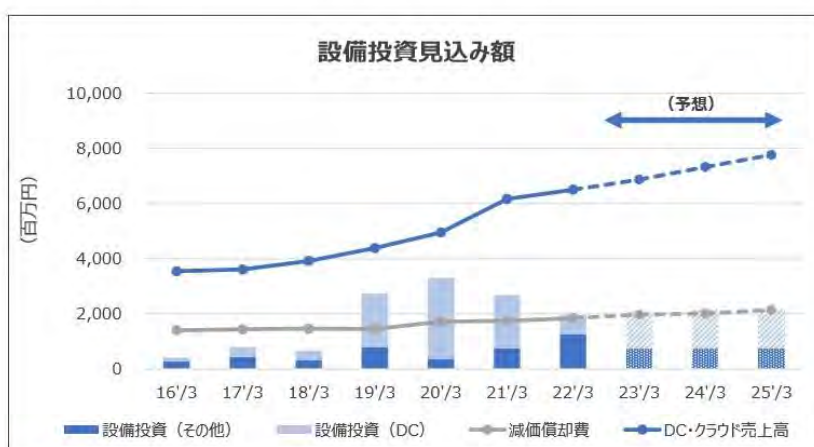


中段左のグラフのとおり、情報処理サービスは順調に伸びてきています。また、右側のグラフのとおり、全社の売上に占める割合も増えてきています。これら情報処理サービスは、一度ご契約いただくと、毎月ご使用料がいただけるストックビジネスであり、成長と安定をもたらす基盤ビジネスであります。今後も、重点的に強化し、その比率を高めてまいります。

設備投資



- 当社サービスの軸となるデータセンターを中心に、社会的基盤として強化・推進
- 2019年度～2021年度は顧客のデータセンターのご利用と共に、設備の増強を実施
- 2022年度以降は、クラウドサービスの拡がりに合わせた増強継続
- データセンター新設の検討



設備投資について、ご説明したいと思います。

当社サービスの軸となるデータセンターを中心に、社会的基盤として設備投資を強化・推進してきています。

投資額では、2019年3月期から2021年3月期は当面のピークとなりました。2022年3月期以降も、クラウドサービスの拡がりに合わせた増強を継続したいと思っています。設備投資と減価償却費のバランスを図りつつ、実施してまいります。

また、データセンターサービスのご利用が好調であり、データセンター新設の検討も進めてまいります。引き続き、お客様のニーズにフレキシブルに対応し、売上とデータセンター投資のバランスを勘案しつつ、事業規模拡大に努めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

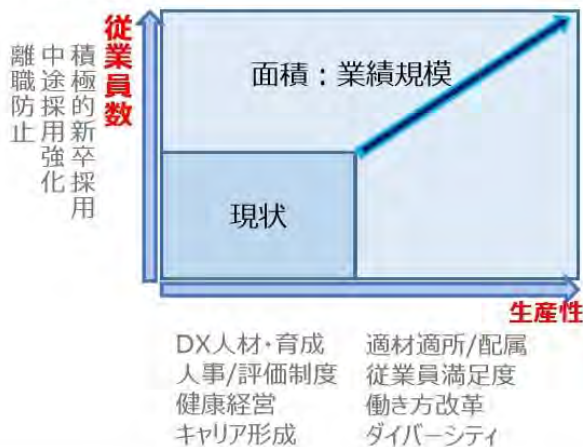


● 方針

情報技術でEnjoy Lifeを応援する会社を実現するために、経営における最大の財産は社員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、会社も社員も成長ができる公正な人事制度を定めている

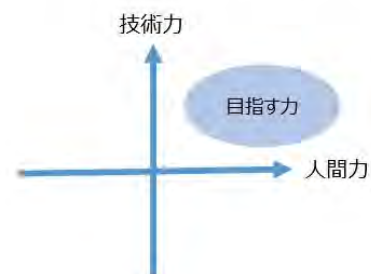
● 人材投資による業績規模の成長拡大

生産性向上と従業員数の増加を意識し、持続的成長を目指す



● IT人材としてあるべき姿

- 顧客から信頼される技術力と人間力を 育成する
- 若手やシニア、全ての世代が活躍できる



人材戦略およびその方針でございます。

先ほども申し上げましたが、経営における最大の財産は社員との理念のもと、社員の働き方の実感につながり、会社も社員も成長ができる公正な人事制度を定めてきています。

左下の図は、従業員数と生産性拡大の面積で、規模を拡大している概念図ですが、縦軸・横軸を伸ばしていく施策で、随時実践してまいります。また、IT人材としてあるべき姿を、技術力と人間力を重視した育成を図ってまいります。

人材育成、開発

- 高度DX人材の育成（AI、データサイエンスなど）
- 若手の早期育成（新人研修は1年間のサポート）
- 学び場の提供（産学連携共同研究、社会人大学、eラーニング）
- 資格取得奨励による技術者の第三者評価UP

働き方改革

- テレワークの活用促進
- オフィスレイアウトの見直し推進（フリーアドレス等）
- 社内システムのDX化、ペーパーレス化、生産性向上
- 副業解禁の検討



（開発拠点をリニューアル）

ダイバーシティ&インクルージョン

- ダイバーシティ推進室による活動
- 女性社員の積極採用継続（新人の4割が女性）
- 外国人、障がい者など多様な人材採用
- 「えるぼし」、「くるみん」認定の継続
- 女性管理職の積極的登用



健康経営

- 定期健康診断の受診率100%を継続
- 健康保険組合と連携し特定保健指導の受診率UP
- スポーツ大会の開催や部活動支援継続
- ホワイト500の認定継続



人材戦略の個別施策および関連施策でございます。

人材育成、働き方改革、ダイバーシティ&インクルージョン、健康経営の各施策を遂行してまいります。人材戦略と、テレワーク活用や社内 DX の推進による生産性向上などの、施策を融合した経営を図ってまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

将来の資金需要や成長投資に備え、内部留保しつつ連続増配を目指す

● 配当実績（2011年度～2021年度）

- 11期連続増配（予想）
- 2015年度に創立45周年、2020年度に創立50周年の記念配当 2円



©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

39

配当の実績と方針であります。

先ほど、配当実績においてもご説明させていただきましたが、安定的に増配を続けさせていただいており、11期連続増配を予定しております。将来の資金需要や成長投資に備え、内部留保しつつ、連続増配を目指し、今後も安定配当を続けていけるよう、利益成長も図ってまいります。

以上が、中期経営計画のご説明となります。

サポート

日本 050-5212-7790 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

情報技術で*Enjoy Life*を応援します



<免責事項>

- 本資料は、当社グループの業績及びグループの事業戦略に関する情報提供を目的としたものであり、当社及び当社グループの株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- 本資料には、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が、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おります。よって、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。
- 本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転載等を行わないようお願いいたします。

<問合せ先>

経営戦略・IR部

TEL 045-682-0806

E-Mail contact_ir@inet.co.jp



visit our website

©2022 I-NET Corp. All Rights Reserved

40

情報技術で *Enjoy Life* を応援するアイネットを、今後ともご支援のほど何とぞよろしくお願い申し上げます。

最後になりましたが、当社グループ一丸となり、力を合わせて、本日ご説明いたしました計画数値を達成し、皆様をはじめとしたステークホルダーの方々から、より強い信頼をいただ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。ご清聴、大変ありがとうございました。

司会：坂井社長、ありがとうございました。決算説明および中期経営計画の説明は、以上となります。

サポート

日本 050-5212-7790 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 [M]：これより、質疑応答に移らせていただきます。

質問はございますでしょうか。ないようですので、これにて、本日の決算説明会を閉会とさせていただきます。

決算説明会終了後にご質問がある場合は、スライドの一番後ろのページにあります連絡先までご連絡ください。なお、本日の模様は、後日アーカイブを当社ホームページにて公開いたします。

本日はお忙しい中ご参加いただき、誠に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
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本	050-5212-7790	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

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	050-5212-7790	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

