

登壇

司会：本日はお忙しい中、株式会社アイネット 2025 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。

まず初めに、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、佐伯でございます。

佐伯：佐伯でございます。よろしくお願いいたします。

司会：代表取締役兼専務執行役員、内田でございます。

内田：内田でございます。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。

まず初めに、佐伯、内田より、決算説明および中期経営計画についてご説明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。質疑応答につきましては、Zoom アプリの Q&A 機能に決算説明会開催の間、質問を受け付けております。Zoom アプリ画面上的 Q&A ボタンを押していただくと質問のための画面が表示されます。ご質問のある方は、会社名、お名前、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。佐伯社長、内田専務お願いいたします。

佐伯：アイネット社長の佐伯でございます。当社の決算説明会にご出席をいただきまして誠にありがとうございます。本日はオンラインにて開催させていただきます。よろしくお願いいたします。

それでは、2025 年 3 月期決算に関し、専務の内田からご説明させていただきます。

内田：専務の内田です。よろしくお願いいたします。

まずは 2025 年 3 月期の業績サマリーからご説明いたします。

数字はご覧のとおり、売上高は前期比 12 億 2,400 万円増の 389 億 8,700 万円。営業利益は前期比 2 億 4,600 万円減の 26 億 4,000 万円。親会社株主に帰属する当期純利益は前期比 6,200 万円増の 22 億 5,900 万円となりました。売上高は過去最高となっております。

売上高についてご説明いたします。情報処理サービスはデータセンター・クラウドサービス、およびサービスステーション向け受託計算サービスが堅調に推移し、メーリングサービスは他社事業の譲り受けもあり、売り上げを拡大しました。

システム開発サービスはエネルギー産業、流通業向けの案件が減少した一方、金融業や製造業向けシステム開発、宇宙防衛関連ビジネスが伸びた結果、前期並みの売り上げとなりました。

営業利益についてご説明いたします。当期はクラウドサービスのライセンス費用の上昇、システム投資や設備投資の償却負担増などにより原価高が継続しました。その対策として、販売価格の改定や原価削減を進めた結果、徐々に利益率は改善いたしましたが、人件費を中心とした販管費の増加もあり、通期では減益となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は投資有価証券売却益の計上が押し上げ、前期比で増益となりました。

このグラフは営業利益の増減要因についてお示ししたものです。2025年3月期の売上総利益の主な増減要因ですが、売上増加や価格改定などによる増益要因が4億2,800万円あったものの、システム償却費の増加が2億3,100万円、仮想基盤の値上がりによる原価の増加が1億8,600万円あり、前年比1,100万円の増加にとどまりました。

右端に示している営業利益は、人件費の上昇などの要因により販管費が2億5,900万円増加したため、前期比で2億4,600万円減少し、26億4,000万円となりました。

続きまして、連結貸借対照表についてご説明いたします。2025年3月末の総資産残高は370億6,200万円となり、前期末比で5億4,500万円減少いたしました。総資産の減少は投資有価証券の売却により約12億円減少したことが主な要因です。

連結キャッシュフローについてご説明いたします。2025年3月期の営業活動で得たキャッシュフローは24億8,700万円となりました。内訳としては、当期純利益と償却費、運転資金等で37億2,400万円のキャッシュイン、法人税等の支払いにより12億3,700万円のキャッシュアウトとなっております。一方、投資活動によるキャッシュフローは、25億7,200万円のキャッシュアウトとなりました。データセンターの能力増強に伴う設備投資29億2,000万円が大きな要因です。

財務活動によるキャッシュフローは、自己株式の取得、配当支払いによる支出などにより、4億5,800万円のキャッシュアウトとなりました。

結果、2025年3月末の現預金は47億3,600万円となりました。

この図は、サービス区分別の売上高、売上総利益の構成と主なサービスを示しております。左側がシステム開発サービス、右側が情報処理サービスとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



システム開発サービスは、金融機関や製造、流通、運輸等の幅広い業種のシステム開発を手がけており、特徴的な事業として人工衛星の設計、組立なども行っております。システム開発サービス全体で売上高の55%、売上総利益の58%を構成しています。

情報処理サービスは、自社データセンターを利用したクラウドサービス、ガソリンスタンド向けの計算・決済サービス、郵送物を印刷、封入、封緘、発送するメーリングサービスなどで構成され、売上高は全体の40%、売上総利益の37%を占めています。

システム機器販売は、情報処理、システム開発のサービスに付随する機器の販売で、売上高、売上総利益とも5%となっております。

こちらは2025年3月期におけるサービス別の業績です。情報処理サービスは表のとおり、売上高は増加した一方、売上総利益と営業利益は前期を下回りました。システム開発サービスは、売上高は減収となりましたが、売上総利益と営業利益は前期を上回りました。詳しい内容は後ほど別のスライドでご説明いたします。

システム機器販売は主に情報処理サービスのお客様への機器販売が順調でした。

ここからはサービス別の状況についてご説明いたします。まずは情報処理サービスを構成する各サービスの売上高、売上総利益とその増減要因をご説明いたします。

向かって左下の円グラフは、情報処理サービスのサービス別売上高の構成を示しております。2025年3月期は、データセンター・クラウドサービスが84億1,300万円で、53%を占めております。以下同様に、ガソリンスタンド向けの受託計算サービスが43億4,100万円で28%、メーリングサービスが29億2,800万円で19%となりました。

向かって右上の棒グラフは情報処理サービスの売上高の増減要因を示しております。当期は受託計算サービスが減収となりましたが、データセンター・クラウドサービス、メーリングサービスは順調に売り上げを伸ばし、増収となりました。

向かって右下の棒グラフは、情報処理サービスの売上総利益の増減要因を示しております。データセンター・クラウドサービスと受託計算サービスの収益性の低下が影響し、売上総利益は前期比8,300万円の減益となりました。

主に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と受託計算サービスの自社システム開発投資に伴う償却費増加が影響し、利益率が低下いたしました。

メーリングサービスは、大口案件の獲得や他社からの事業を譲り受けによるサービス拡大もあり、前期比で増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



次に、システム開発サービスの売上高、売上総利益の構成とその増減要因についてご説明いたします。システム開発サービスは、ソフトウェアの受託開発とハードウェア受託開発等の二つで構成されており、ソフトウェアの受託開発が売り上げの約 90%を占めております。

向かって右上の棒グラフは、システム開発サービスの売上高増減について示しています。向かって右下の棒グラフは、売上総利益の増減要因についてサービス別に示しております。ソフトウェア受託開発が 5,500 万円の増加、ハードウェアの受託開発が 1,700 万円の減少となっております。

当期の前半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を上回りました。

これまで説明いたしました情報処理サービスとシステム開発サービスの過去 12 期の売上高の推移についてご説明いたします。

当社はストック型の情報処理サービスが景気に左右されにくく安定的な収益を生み出す一方で、フロー型のシステム開発サービスが景気の波を吸収し受注を増やすことで増収基調を維持してきました。ストック型ビジネスとフロー型ビジネスの売り上げが相互に補完しつつ、バランスをとり合うことで、全体の増収基調を生み出しております。

情報処理サービスについてはこの 11 年間継続して売り上げを伸ばしてきました。メーリングサービスが 2022 年 3 月期から増収に転じ、データセンター・クラウドサービスの伸びが 11 年間で約 2.9 倍に大きく増加しております。システム開発サービスについても、景気に左右されながらも増収基調を維持しており、売上高は 11 年で約 1.6 倍となる 213 億円となっております。

こちらのグラフは、当社のサービス区分別の四半期ごとの売上高の推移となります。第 4 四半期の売上高に注目しますと 3 年前の 2022 年 3 月期から約 20%伸びており、順調に成長していることがお分かりいただけたと思います。当社が注力しているストックビジネスの情報処理サービスが順調に伸び、四半期の売上として初めて 100 億円を超えました。

次に四半期ごとの営業利益の推移をお示しいたします。ご覧のとおり、当社は第 1 四半期よりも第 2 四半期第 3 四半期よりも第 4 四半期に利益が大きくなる傾向がございます。当第 4 四半期の営業利益は前第 4 四半期から 52%増加し、過去 4 年間の四半期において最高となりました。

参考資料といたしまして、当社のお取引先の業種別売上高の推移をお示しいたします。金額は半期ごとの売上高となります。業種別では当社データセンターを利用している通信業、SaaS サービス業向けの売上高が最も大きくなっております。右上にございますシステム開発業向け売上のエンドユーザーはコンビニなどの流通業が中心です。右下にございます宇宙/防衛産業向けの売上高は順調に伸びており、2025 年 3 月期は約 24 億円となりました。以上が 2025 年 3 月期の業績についてのご説明となります。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

次は事業に関するトピックスについてご説明いたします。左側は全日空商事株式会社との業務提携契約についてです。当社は2025年2月に全日空商事株式会社と宇宙事業の拡大、および日本の宇宙産業発展に貢献することを目指し、包括的業務提携契約を締結いたしました。当社の宇宙に対する技術的知見と、全日空商事の航空産業における商社機能を組み合わせることで、衛星の量産化に向けた変革に挑みます。

右側は新しいサービスのプリントオンデマンドサービスについてです。当社は2024年12月に富士通ワーク株式会社から各種ドキュメントの印刷、製本等の事業を譲り受けいたしました。

強みとなっているプリントオンデマンド事業は高品質かつ小ロットの印刷が可能となっており、廃棄ロスや保管スペースの削減、スピード納品を実現します。プラットフォーム戦略の一環として、当社サービスが広がっており、今後もサービスやパートナーを増やし伸ばして成長してまいります。

次は左側、データセンター「inet annex」開設についてです。今後増大するお客様の需要に応えていくために、NTT東日本の施設内に自社データセンターと連携する新たなデータセンターinet annexを2026年1月に開設することにいたしました。約100ラックの規模で、1ラックの利用から対応可能、当社データセンターと直結、24時間365日常駐体制の安心サポートが特徴となっております。

右側は「SupplyLinker®」、「LOAN RANGER® UC」についてです。事業戦略の一環として、自社サービス、「SupplyLinker®」および「LOAN RANGER® UC」を販売開始し、受注いたしました。両サービスとも自社開発システムを当社データセンター上から展開するサービスとして提供しております。今後お客様のDXを支援するプラットフォーム上のサービスを増やしてまいります。

次に、受託計算サービスにおけるクレジット決済の取扱金額についてご案内いたします。

当社はガソリン小売業者様からの販売データを、インターネットを經由し受信、計算処理し請求書を作成、その発送までをワンストップで提供しております。利用者様のクレジットカード代金の請求も当社がクレジット加盟店としてカード会社に請求、決済処理をしております。

カードの決済取扱高は年々増加し、2025年3月期には300億円を超えました。ガソリンスタンドの数は長期的には減少傾向にありますが、当社のエネルギー関連部門の売上高はここ数年横ばいを維持しております。これまで自社のシステムで販売管理や代金請求を行っていた小売業者様が、当社の提供するクラウドベースのシステムに切り替える例が増えています。現在、各元売り系列の全国にあるガソリンスタンドのうち約3割のお客様とお取引をいただいております。

私からの説明は以上となります。

佐伯：続きまして、2026年3月期の業績予想について佐伯からご説明いたします。

売上高は422億5,000万円で前期比8.4%増、営業利益は27億5,000万円で前期比4.1%増、経常利益は28億円で前期比4.4%増、当期純利益は18億5,000万円で前期比18.1%減を見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



前期の当期純利益は有価証券売却益が約 4 億 9,000 万円計上されているため、同要因を省くと実質は増益の見込みとなります。企業を取り巻く環境は依然厳しい状況ではございますが、この業績予想を達成できるよう、グループ一丸となって努力してまいります。

次に、株主還元についてご説明いたします。当社の株主還元方針は安定配当を継続するとともに内部留保に努め、今後発生する資金需要へ対応することです。これを実現するため、自己株式取得を含めた総還元性向 40%以上を目指します。

2025 年 3 月期の配当金は年間で 1 株当たり 56 円とし、13 期連続で増配を実現しました。2026 年 3 月期の配当金は年間で前期比 2 円増額となる 1 株当たり 58 円を見込んでおります。安定配当により 14 期連続の増配を目指します。

ここからは、2026 年 3 月期から 3 年間の新中期経営計画についてご説明いたします。

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、当社の未来を切り開いてまいりました。改めて創業者の思いを継ぎ、当社の持続的な成長を実現する決意を示すため、2027 年度までの中期経営計画を「Up Stage 2027」と名付けました。

前中期経営計画の振り返りをしたいと思います。最終年度 2025 年 3 月期の売上目標 400 億円に対し、390 億円。営業利益目標の 32 億円に対し 26 億 4,000 万円となり、未達となりました。

主な要因は、電気料金の値上げなど、原価の高騰を計画立案時には見込んでいなかったことと、一部のソフトウェア開発案件の遅延が生じたためです。販売価格への転嫁や開発案件の進捗管理を徹底、強化し対応してまいりましたが、残念ながらおよびませんでした。

新中期経営計画の基本方針についてご説明いたします。持続可能なデジタル社会の実現に向けて、当社は四つの方針を掲げました。まずは、インフラの強化と DX 推進です。クラウド、AI 活用の強化により、お客様のデジタルトランスフォーメーションを支援し、社会をより豊かにしていきます。

二つ目は、データセンター事業の拡大、最適化です。省エネルギーによるグリーンデータセンターを推進し、データセンターの増強と新設を実現していきます。

三つ目は人材育成、組織強化です。次世代の経営幹部や各事業の専門分野におけるプロフェッショナルを育成していきます。また、人材の多様性を進め、生産性向上を実現いたします。

最後は社会に必要とされる会社を目指します。社会が求める最適なサービスを提供し、感謝を忘れず、地域に還元、貢献していきます。

次は、計数目標についてご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



新中期経営計画の最終年度となる 2028 年 3 月期に売上高 500 億円、時価総額 500 億円を達成することが目標です。この目標達成するために四つの KPI を定め、売上高 500 億円、営業利益 35 億円、EBITDA65 億円、ROE13%を目指します。

新中期経営計画の売上目標は年平均 8.6%の高い成長を前提としております。営業利益、EBITDA については売上高の伸びを上回る成長を実現していきます。ROE については収益性を高め、改善していくことを目指してまいります。

なお、当社は自社でデータセンターなどのインフラを保有しているため、計画的に設備投資が発生します。資産効率の向上とキャッシュフローの増大が経営上重要であると考えております。このため、今中期経営計画より EBITDA を新たな数値目標として採用することにいたしました。

当社はプラットフォーム戦略を掲げております。当社グループは社会の変化に合わせた形で、プラットフォーム上のサービス、パートナーを伸ばし、増やすことで成長していきます。

今期より、この事業戦略をさらに強化推進するために、事業部門を横断した営業組織としてビジネス推進本部を設立いたしました。当社の独自サービスを強化していくとともに、ビジネスパートナーを増やすことで他社との協業も推進してまいります。

ここにお示ししているのは、当社の事業別ポートフォリオ分析となります。当社は DC 事業、データセンター、クラウド事業を骨幹事業として力を入れてまいります。

また、基盤事業として SS 事業や BPO 事業を手がけております。両事業は市場で一定のシェアを有しており、安定的な収益の確保と成長を実現しております。また、売上規模の大きい DX 事業は得意分野を深耕することで、収益性の確保と成長性の両立ができております。

これから各事業の成長を組み合わせることで、中期経営計画の最終年度となる 2028 年 3 月期には売上高 500 億円、売上総利益 111 億円を目指してまいります。

次に、当社の ESG 目標についてご説明いたします。

環境について、2030 年度に自社データセンターで利用する電力の 50%を再生可能エネルギー由来に変更します。2040 年度にはカーボンニュートラルの実現を目指してまいります。

社会について、グループ障がい者雇用率 3.2%、管理職に占める女性の割合 18%を実現します。

障がい者雇用を目的とした特例子会社アイネットデータサービスのさらなる成長を目指してまいります。

ガバナンスについて、資本コストを意識した経営の実現に力を入れてまいります。また、グループガバナンス強化、経営・モニタリング機能の強化、次世代経営人材やコーポレート人材の育成にも力を入れてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



新中期経営計画のご説明は以上となります。計画を達成すべく、グループ一丸となって邁進してまいります。

ご清聴誠にありがとうございました。

司会：佐伯社長、内田専務、ありがとうございました。

決算説明および中期経営計画についての説明は以上となります。

サポート

日本 050-5212-7790

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。

ご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]

サポート

日本 050-5212-7790
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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com