



2017年11月16日

2018年3月期

第2四半期

決算説明会資料

株式会社アイネット

[東証1部:9600]

次第	プレゼンター	所要時間
はじめに	取締役 本社統括 内田 直克	約15分
2018年3月期2Q 業績概要		
当社グループの 事業方針・強み	代表取締役社長 梶本 繁昌	約25分
業界環境 当社グループの概況		
中期計画・通期業績予想		
質疑応答		



1. はじめに(会社概要)

2. 2018年3月期2Q業績概要

3. 当社Grpの事業方針・強み

4. 業界環境・当社Grpの概況

5. 中期計画・通期業績予想

inet 会社概要(2017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 取締役会長 池田 典義
- 代表者 代表取締役社長 梶本 繁昌
- 子会社
株式会社ISTソフトウェア
株式会社アイネット・データサービス
- 社員数 1,371名(連結)
900名(単独)
- 事業所／支店／データセンター
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





1. はじめに(会社概要)

2. 2018年3月期2Q業績概要

3. 当社Grpの事業方針・強み

4. 業界環境・当社Grpの概況

5. 中期計画・通期業績予想

(単位:百万円・%)

	2017年3月期-2Q		2018年3月期-2Q		前年同期比
	金額	比率	金額	比率	増減額
売上高	12,268	100.0	12,518	100.0	+250
売上原価	9,380	76.5	9,614	76.8	+233
売上総利益	2,888	23.5	2,904	23.2	+16
販管費	1,961	16.0	2,032	16.2	+70
営業利益	926	7.6	872	7.0	△54
経常利益	886	7.2	849	6.8	△36
親会社株主に帰属する 四半期純利益	589	4.8	571	4.6	△17

inet サービス区分別販売実績・営業利益(連結)

(単位:百万円)

	2017年3月期-2Q		2018年3月期-2Q		増減額	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
					金額	金額
情報処理サービス	4,862	490	5,007	442	① +145	△48
(営業利益率)		10.1%		8.8%	—	△1.3P
システム開発サービス	6,923	414	6,852	406	② △71	△8
(営業利益率)		6.0%		5.9%	—	△0.1P
システム機器販売	482	22	658	23	+176	+1
(営業利益率)		4.6%		3.5%	—	△1.1P
合計	12,268	926	12,518	872	+250	△54
(営業利益率)		7.6%		7.0%	—	△0.6P

(主な要因)

- ① データセンターやクラウドサービスなどが堅調に推移したものの、期初に行ったクラウドサービス販売促進強化に伴うセミナーや展示会出展による広告宣伝費の先行投資の増加により、増収・減益
- ② 金融業向けのシステム開発が堅調であったものの、期初から計画していた大型開発案件の開始時期がずれたことにより、減収・減益

(注) 営業利益については当社独自の簡便法で作成しており、数値は参考値(目安)とさせていただきます。

(単位:百万円・%)

	2017年3月末		2017年9月末		前期末比
	金額	構成比	金額	構成比	増減額
流動資産	8,850	35.3	9,787	37.0	① +937
固定資産	16,192	64.7	16,684	63.0	② +491
資産合計	25,043	100.0	26,472	100.0	+1,428
流動負債	6,995	27.9	7,671	29.0	+676
固定負債	5,363	21.4	5,774	21.8	+411
負債合計	12,358	49.3	13,446	50.8	③ +1,088
純資産	12,684	50.7	13,025	49.2	④ +340
負債・純資産合計	25,043	100.0	26,472	100.0	+1,428

(主な要因)

- ① 現金及び預金の増684百万円、前払費用(保守料)の増141百万円
- ② 投資有価証券の増728百万円
- ③ 借入金の増610百万円、仮受金の増102百万円、未払費用の増117百万円
- ④ 利益剰余金の増286百万円、有価証券評価差額金の増46百万円

(単位:百万円)

	2017年3月期-2Q	2018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	1,159	① 1,535	+375
投資活動によるキャッシュ・フロー	△464	② △1,026	△561
財務活動によるキャッシュ・フロー	△707	③ 175	+882
現金及び現金同等物の増減額	△12	684	+696
現金及び現金同等物の期首残高	2,696	2,920	+224
現金及び現金同等物の期末残高	2,684	3,605	+920

(主な要因)

- ①利益および減価償却による内部留保で1,574百万円獲得
- ②固定資産取得による支出353百万円、投資有価証券取得による支出672百万円
- ③有利子負債の増610百万円、リース債務の返済148百万円、配当金支払い285百万円



1. はじめに(会社概要)

2. 2018年3月期2Q業績概要

3. 当社Grpの事業方針・強み

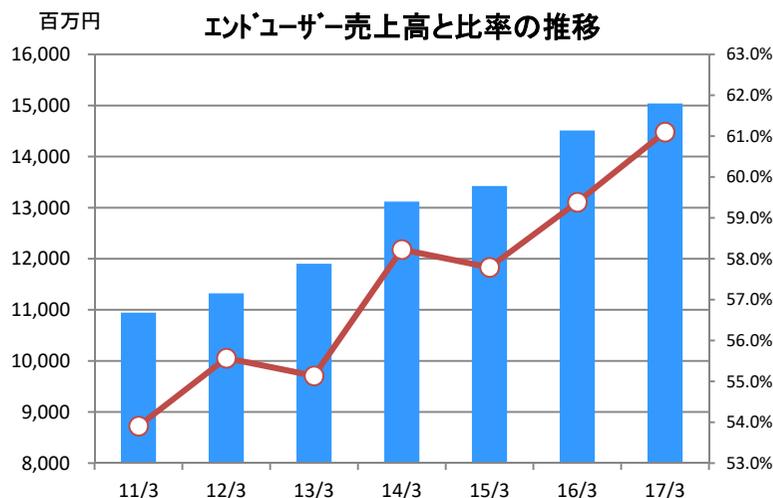
4. 業界環境・当社Grpの概況

5. 中期計画・通期業績予想

■ 事業方針

◆ エンドユーザー志向

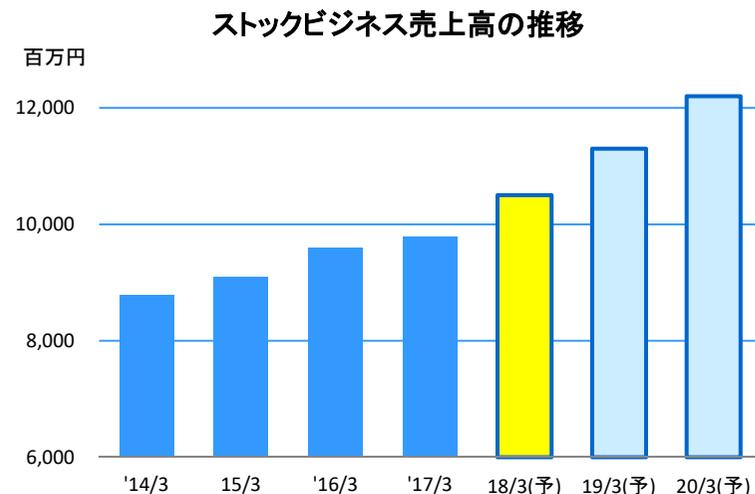
- ・お客様に選ばれ信頼関係を構築
- ・多面的な取引の実現



エンドユーザーとは
システム等を利用するユーザー企業との
直接契約のこと。

◆ スtockビジネスの拡大

- ・継続的な売上／利益の確保
- ・一人当たり利益の増加



Stockビジネスとは
いわゆる継続契約型ビジネスのこと。
当社では情報処理サービスを指す。

■当社グループの強み

安全なデータセンターでシステム構築から運用、さらにはBPO業務まで
様々な業種・業態のお客様に最適なITサービスをワンストップで提供



様々なサービスをお客様のビジネスに合わせ連携
データセンターに巻き込み、ストックビジネスへ展開





1. はじめに(会社概要)

2. 2018年3月期2Q業績概要

3. 当社Grpの事業方針・強み

4. 業界環境・当社Grpの概況

5. 中期計画・通期業績予想

■国内IT市場

●ITサービス市場

2021年に5兆7,674億円へ
(年平均1.1%成長)

クラウド、IoT、AIなどデジタルトランス
フォーメーションに関わるシステム投資が
成長のドライバー (9/13 IDCジャパンより)

●データセンターサービス市場

2021年に1兆6,230億円へ
(年平均8.1%成長)

2021年にクラウド型ホスティングが
市場の最大セグメントに (10/5 IDCジャパンより)

●ソフトウェア市場

2021年に3兆3,342億円へ
(年平均4.3%成長)

昨年はビッグデータに
対する企業の対応が
けん引

(6/27 日刊工業新聞より)

国内ソフト
2.2%増
ビッグデータ
けん引

●中小企業のソフトウェア投資増加

2017年度は前年比で22.4%増の見通し
9月度調査で

統計開始以来の大きさ
「人手不足だが
IT(情報技術)化で
生産性を高めようと
している」

(10/7 日経新聞/9月度日銀短観より)

「22.4%増」
人手不足、
中小が
ソフト投資

■ITトレンド

⇒企業はビジネスの「効率化」と「革新」で更なる成長をするために
戦略的IT投資(IoT、ビッグデータ、AI)を拡大

石油元売 石油小売業		<ul style="list-style-type: none"> ・SS減少傾向の中シェアUPに向けての取組継続 ・元売り統合の影響は短期的追い風
製造業 制御・宇宙		<ul style="list-style-type: none"> ・システム投資需要好調 ・医療機器分野に注力 ・人工衛星の打ち上げ増加、民間利用に伴い需要増加 ・IoT案件の引合増加
金融業		<ul style="list-style-type: none"> ・クレジット／カードローン向けシステム開発好調 ・活動基準原価計算(ABC)システム引合い好調
小売流通業、他		<ul style="list-style-type: none"> ・コンビニ向け開発案件堅調 ・観光業など新たな業態でのビジネス展開
データセンター クラウド サービス		<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドサービス基盤を刷新(SDDC)、受注順調 ・ドローンを活用したIoTのプラットフォーム事業へ参入 ・他社データセンターとの連携強化 ・個人情報保護、DC+プリント／メーリングで差別化推進

▶ IoT→ビッグデータ→AI



▶ ドローン

測量／画像データなど
ビッグデータを蓄積し解析する

▶ AI

研究開発および提携先候補との
具体的な実証実験を開始

▶ M&A

新規技術獲得／規模の拡大





Japan IT Week 春 2017内の
「クラウドコンピューティングEXPO」、
「IoT/M2M展」の2会場に出展





Dream Cloud Seminar 2017 セミナー会場1(六本木)



関電システムソリューションズとの共催セミナー（大阪）

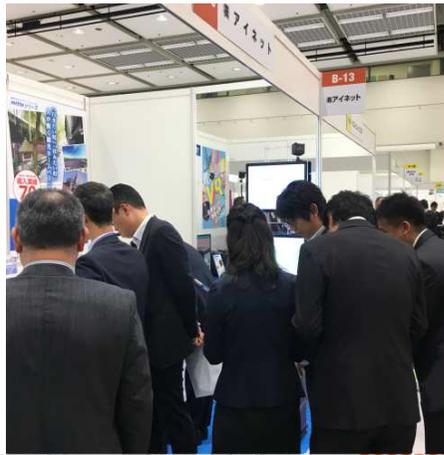


Dream Cloud Seminar 2017 セミナー会場2(六本木)



関電システムソリューションズとの共催セミナー（大阪）

日本全国の
展示会に
積極的に出展



EXPO Hiroshima, IT's a solution.
ひろしま IT 総合展 2017



MESSE NAGOYA 日本最大級 異業種交流展示会
メッセナゴヤ 2017



ビジネスショー&エコフェア 2017
Next Stage in KYUSHU 2017
九州からの発信—ここに未来へのヒントがある!



Japan IT Week 関西



Cloud Days 名古屋 2017

全国にデータセンターを展開

関電システムソリューションズ株式会社と連携し、北海道地区、中部地区に続く、他社データセンターとの提携を関西地区で、7月1日からサービス開始



2016年12月 NEWS RELEASE

子会社のISTソフトウェアが
インバウンドにも対応した観光業向け
webプロモーションサービス
「**mitte**」を買収

【導入事例】

中央区観光協会、しながわ観光協会
府中観光協会、平塚市観光協会
南伊豆町観光協会、他多数

2017年6月 NEWS RELEASE

関電システムソリューションズ株式会社



(関西電力グループの
総合情報サービス企業)

協業により、関西地区での
「Next Generation EASY Cloud®」
サービスを7月1日から提供開始

2017年5月 NEWS RELEASE



(さくらインターネット株式会社100%子会社)
次世代型クラウド基盤「Next Generation EASY Cloud®」、
アイティーエム株式会社様
クラウドサービス基盤として採用、販売・提供を開始

2017年4月 NEWS RELEASE



Waha! transformer
A-AUTO

資本業務提携により協業と技術提携を構築
当社クラウド基盤を提供予定

2016年11月 NEWS RELEASE



業務提携により共同事業の展開 当社クラウド基盤を提供

2017年8月 NEWS RELEASE



ドローンビジネスの本格的な
実現を目的として専門技術を持った
企業とアライアンスを設立

2017年6月 NEWS RELEASE

千葉県君津市にドローン飛行場を開設



2017年10月 NEWS RELEASE



NVIDIA

- ・NVIDIA社パートナープログラムにて「Cloud Service Provider契約」を国内で初めて締結
- ・仮想デスクトップサービスをグラフィックス・リッチ対応、NVIDIA社仮想GPUソリューションを採用した「vGPU-VDIクラウドサービス」の提供を開始

「クラウド環境拡充へ」
アイネット
米半導体大手と連携

(10/31 神奈川新聞より)

データセンターサービス

高度なセキュリティの施設で、お客様のデータをお預かりするサービスです。サーバーを預かったり、当社のサーバーを利用してもらったりお客様のニーズに合わせて提供します。

Cloud Data Center

グループウェア

スケジュール、Webメール、ToDo、設備予約、ワークフロー、回覧、文書の共有、議事録の運用、アンケート、アドレス帳などビジネスに必要な様々な事をグループで共有できる仕組みです。

desknet's NEO

ファイル共有サービス

企業向けにセキュリティを確保したクラウド型ファイル共有サービスです。企業・部署・プロジェクトチーム、外出先や社内、様々な場面において、PCやスマートフォンで、いつでも、どこでも、ビジネスに必要な情報へ快適にアクセスすることが可能です。

Cloudstor®

Private Cloud HDFS Storage Service

ビジネス専用チャット

自社専用の環境で安全・安心に使えるチャットサービスです。チームの生産性向上・しっかりとした内部統制・高いセキュリティを実現できます。

ChatLuck

名刺管理サービス

名刺情報をデータ化し、効率的な名刺整理、名刺管理を実現します。PC、スマートフォン、タブレット、携帯電話など多様なデバイスで、いつでもどこでも、検索・参照・登録・更新が可能になります。

名刺情報管理サービス

名刺バンク

印刷・封入封緘サービス

請求書／給与明細書／通知書／DM／カード発券などお客様のご利用シーンに合わせて、システムの企画／開発からプリント／封入封緘／シーリングなどの各種加工、さらに郵便／メール便／宅配便などでの発送まで、フルサポートできます。

メーリングサービス

他多数サービスあり



1. はじめに(会社概要)

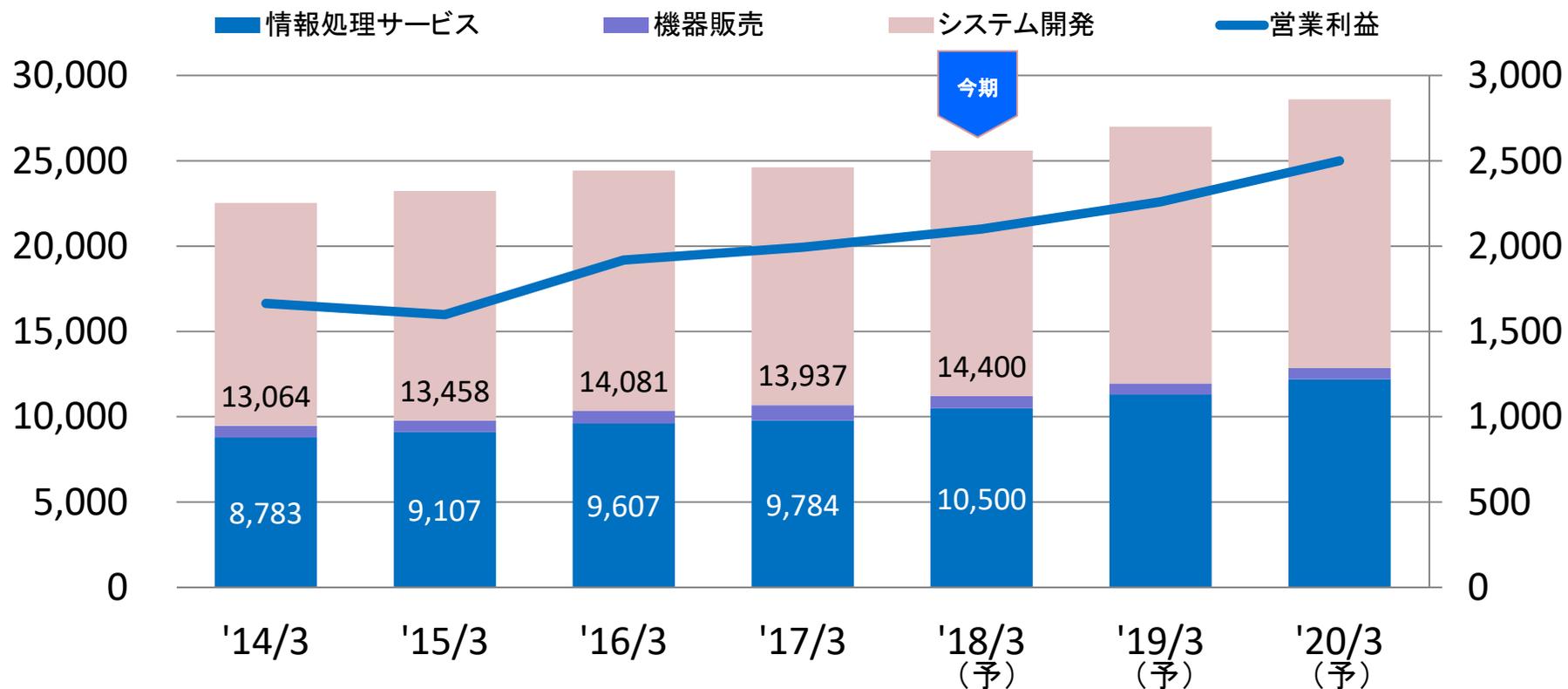
2. 2018年3月期2Q業績概要

3. 当社Grpの事業方針・強み

4. 業界環境・当社Grpの概況

5. 中期計画・通期業績予想

(単位:百万円)



売上高	22,528	23,229	24,434	24,617	25,600		
営業利益	1,664	1,598	1,918	1,992	2,100		
ROE	9.5%	8.8%	9.4%	10.7%			

過去最高益

（単位：百万円・％）

	2017年3月期		2018年3月期		前期比
	金額	比率	金額	比率	増減額
売上高	24,617	100.0	25,600	100.0	+983
売上原価	18,717	76.0	19,300	75.3	+583
売上総利益	5,900	24.0	6,300	24.6	+400
販管費	3,907	15.9	4,200	16.4	+293
営業利益	1,992	8.1	2,100	8.2	+108
経常利益	1,939	7.9	2,050	8.0	+111
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,314	5.3	1,360	5.3	+46
1株当たり利益(円)	82.7	—	85.5	—	+2.8

過去最高益

inet サービス区分別 売上・営業利益予想(連結)

(単位:百万円)

	2017年3月期		2018年3月期		増減額	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
情報処理サービス	9,784	1,022	10,500	1,061	① +715	+38
(営業利益率)	—	10.5%	—	10.1%		
システム開発サービス	13,937	928	14,400	1,004	② +463	+76
(営業利益率)	—	6.7%	—	7.0%		
システム機器販売	895	40	700	33	△195	△8
(営業利益率)	—	4.6%	—	4.8%		
合計	24,617	1,992	25,600	2,100	+983	+108
(営業利益率)	—	8.1%	—	8.2%		

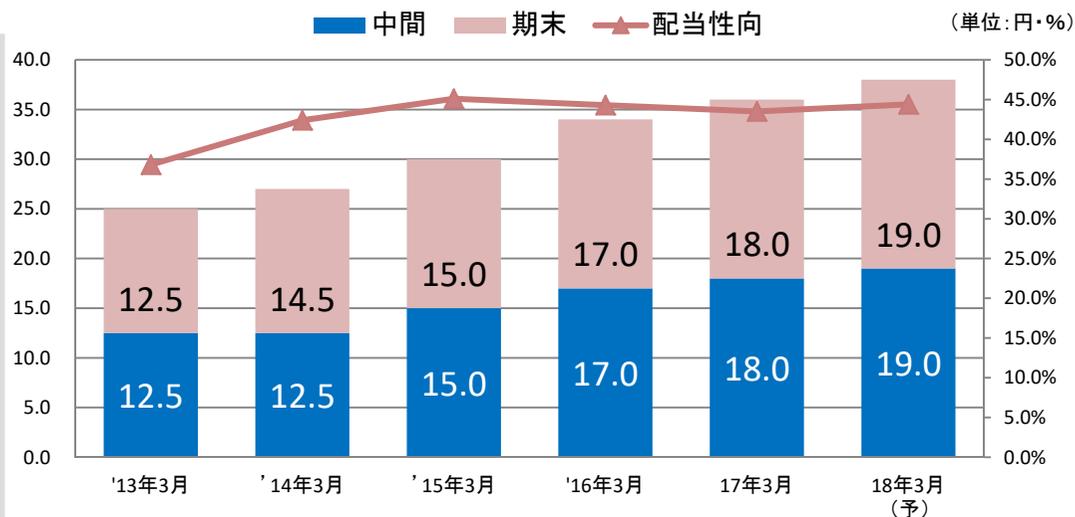
- ①データセンタービジネスやクラウドサービス、メーリングサービスが好調で増収増益
先行投資・ライセンス償却・研究開発に対応する原価も含まれる
- ②システム需要増は2017年も継続、増収増益
仕損の反動による利益増もあり

(注)営業利益については当社独自の簡便法で作成しており、数値は参考値(目安)とさせていただきます。

（単位：百万円・％）

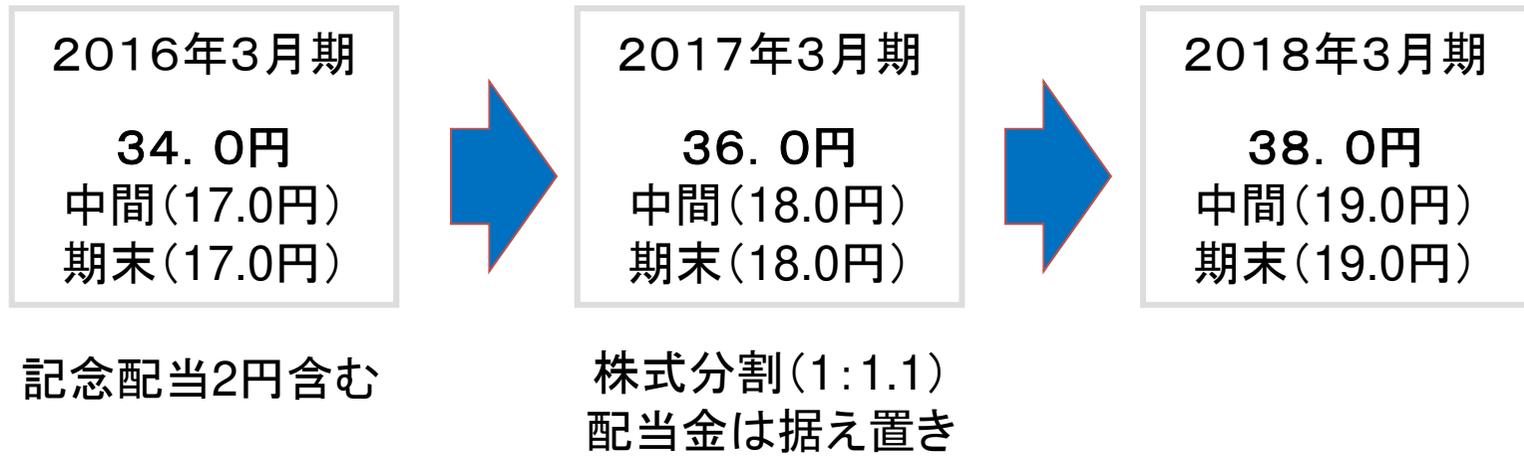
	2017年3月期2Q		2018年3月期2Q		前期比	2018年3月期		進捗率
	金額	比率	金額	比率	増減額	金額	比率	
売上高	12,268	100.0	12,518	100.0	+250	25,600	100.0	48.9%
売上原価	9,380	76.5	9,614	76.8	+233	19,300	75.3	49.8%
売上総利益	2,888	23.5	2,904	23.2	+16	6,300	24.6	46.1%
販管費	1,961	16.0	2,032	16.2	+70	4,200	16.4	48.3%
営業利益	926	7.6	872	7.0	△54	2,100	8.2	41.5%
経常利益	886	7.2	849	6.8	△36	2,050	8.0	41.4%
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	589	4.8	571	4.6	△17	1,360	5.3	41.9%

《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(6期連続増配予定)



本日はご多用中にもかかわらず
説明会にお越しいただき誠に
ありがとうございました。



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。

企画・IR部

TEL 045-682-0808

E-Mail contact_ir@inet.co.jp

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