



株式会社 アイネット

2019 年 3 月期 決算説明会

2019 年 5 月 20 日

イベント概要

[企業名] 株式会社アイネット

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2019 年 3 月期 決算説明会

[決算期] 2018 年度 通期

[日程] 2019 年 5 月 20 日

[ページ数] 47

[時間] 15:30- 16:22
(合計 : 52 分、登壇 : 40 分、質疑応答 : 12 分)

[開催場所] 103-8220 東京都中央区日本橋兜町 2 - 1 東証アローズ

[会場面積]

[出席人数] 70 名

[登壇者] 4 名
代表取締役社長 坂井 満 (以下、坂井)
代表取締役専務 鰐淵 浩 (以下、鰐淵)
常務取締役 本社統括 内田 直克 (以下、内田)
執行役員 企画・IR 部 統括部長 伊藤 美樹雄 (以下、伊藤)

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasia.com

登壇

司会：それでは、定刻となりましたので、ただ今から、株式会社アイネット様の 2019 年 3 月期決算説明会を開催いたします。最初に当社がお迎えしております 4 名様をご紹介します。代表取締役社長、坂井満様。

坂井：坂井でございます。よろしくお願いいたします。

司会：代表取締役専務、鰐淵浩様。

鰐淵：鰐淵です。よろしくお願いいたします。

司会：常務取締役、内田直克様。

内田：内田です。よろしくお願いいたします。

司会：執行役員、伊藤美樹雄様。

伊藤：伊藤です。よろしくお願いいたします。

司会：本日は代表取締役社長、坂井様からご説明をいただきます。ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。なお、皆様のお手元の資料の中にアンケート用紙が入っていると思います。お手すきのときにご記入いただきますようお願いいたします。それでは、どうぞ、よろしくお願いいたします。

坂井：皆さん、こんにちは。いつもありがとうございます。アイネットの坂井でございます。本日は貴重なお時間を賜りまして誠にありがとうございます。ぜひ、よろしくお願いいたします。お手元の資料に基づきまして早速ご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す。最初に会社概要から順にご説明をして、2020 年 3 月期の通期業績予想までご説明をさせていただきますと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasia.com

inet 会社概要(2019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 代表取締役社長 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 1,675名(連結)
945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



©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

4

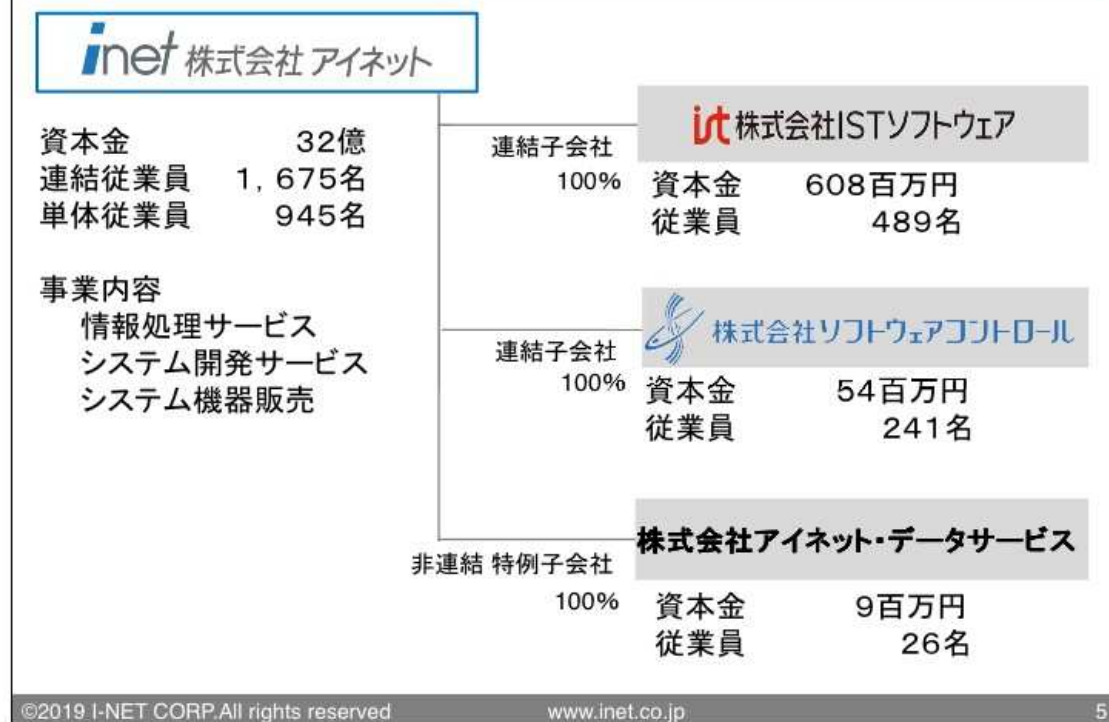
初めに、会社概要についてご説明することによって、当社へのご理解を深めていただきたいと存じます。設立は1971年、今期は49期を迎えております。資本金が32億300万円。本社は横浜のみなとみらいにございます。社員数は連結で1,675名、単独で945名になっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasia.com

inet グループ概要(2019年4月1日現在)

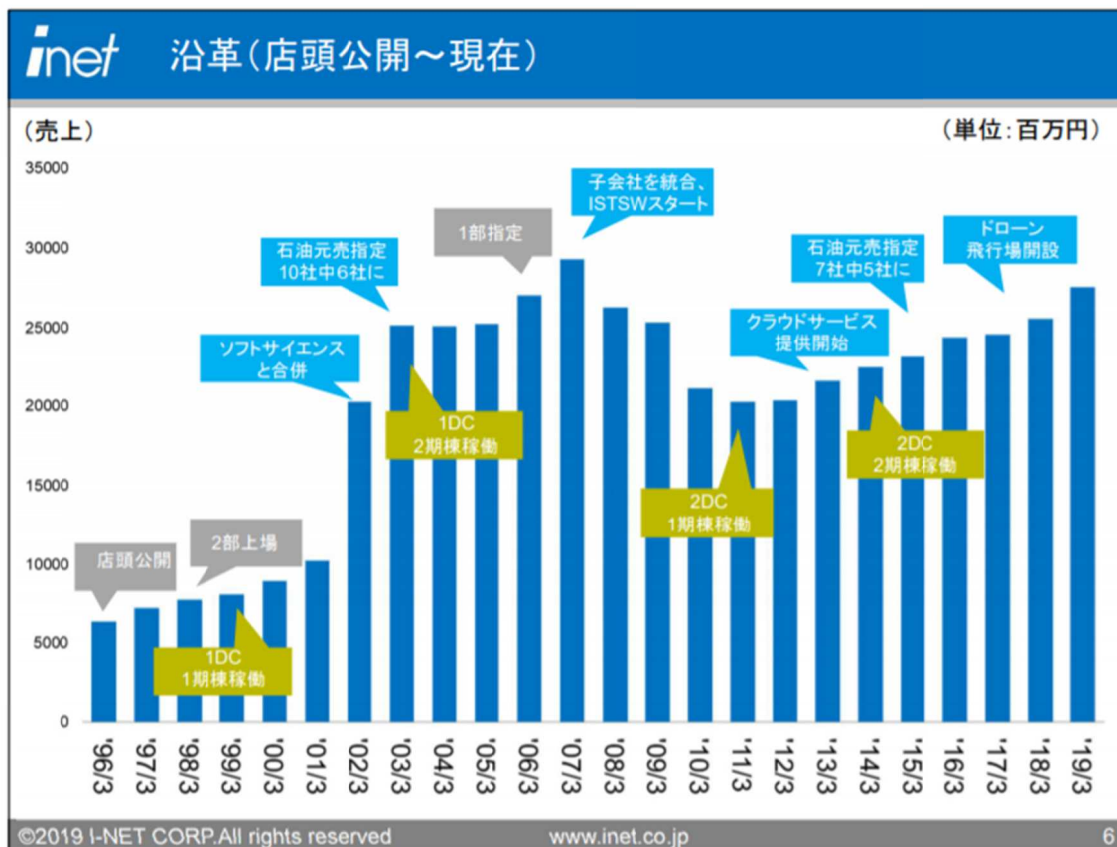


これは、アイネットグループの構成概要です。昨年の10月より、新たに株式会社ソフトウェアコントロール社が加わりました。次のページをご覧ください。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800-  **SCRIPTS**
 Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com



これは店頭公開からの現在までの沿革と売上をグラフにしたものです。お時間のあるときにご確認いただければと思います。

それでは、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、情報処理サービスとシステム開発サービスとシステム機器販売の三つがございます。このうち、売上の大半を占める情報サービスおよびシステム開発サービスについてご紹介したいと思います。7ページと8ページは情報処理サービスについて説明しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

inet 【事業内容】 情報処理サービス

【SSでの受託計算／決済処理】
SS: サービスステーション(ガソリンスタンド)



請求書

国内約33%が当社処理を利用
国内トップシェア

実績と事業基盤を活用し
他業種へ決済処理を横展開

【プリント・メーリング】
 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)



©2019 I-NET CORP. All rights reserved
www.inet.co.jp
7

まず、最上段のSSビジネスからご説明いたします。ガソリンスタンドでは、主に現金、クレジットカード、掛売りなどの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います。まず、クレジットカードですが、このカード決済をネットワークを通じて当社のデータセンターに集中して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、数量、単価、値引き等、さまざまな計算を行い、月末には請求書を作成して発送しております。現在、全国のSSの約33%のシェアを占めており、国内ではナンバーワンでございます。

次に、中段の帳票印刷、封入封緘ですが、上のガソリンスタンドの請求書の印刷・発送の他に、クレジットカードの利用明細や納税通知書、選挙のはがき等々、皆様の生活に密着した書類の作成にも携わっております。また、他にもコールセンター業務やデータの入力、カードの受け付け等、BPO業務も行っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
 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

Next Generation
EASY Cloud

Cloudstor
Private Cloud HDFS Storage Service

VIDAAS
Private Cloud Desktop as a Service

名刺情報管理サービス

名刺バンク

Mobile Meets

次のページはデータサービスとクラウドサービスです。データセンターサービスとクラウドサービスは当社が最も注力しているビジネスでございます。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。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。それ以外にも、北海道、大阪、長野に提携データセンター会社を加えて、相互のバックアップなどを行い、災害対策にも備えています。また、右にあるの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部です。さまざまなサービスが提供されていることがお分かりいただけると思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800-  **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
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、汎用ツール開発、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システムの設計、構築を、幅広い分野で行っています。

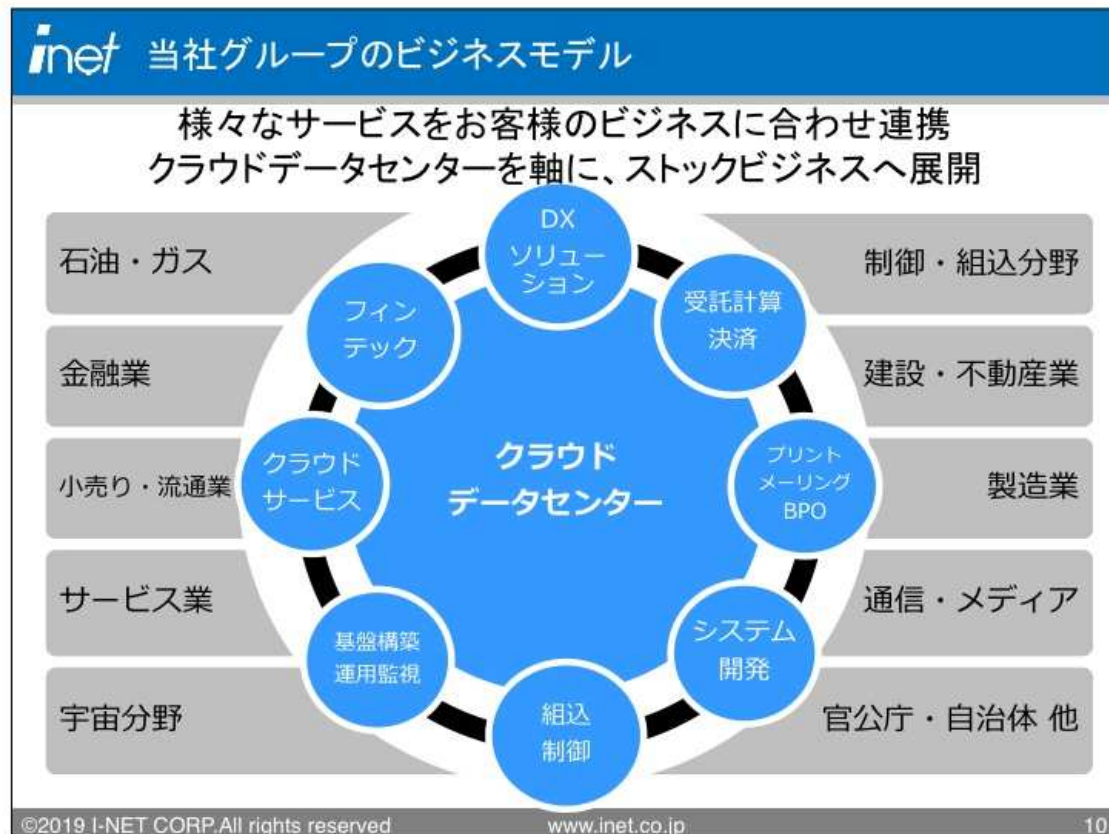


次に、システム開発サービスです。金融、流通サービス、製造、建築、医療、さまざまな分野で長年培った信頼関係により、多くのお客様のシステムの設計、構築、幅広い分野で行っております。特徴のあるところでは、宇宙開発分野にも 1977 年より関与しております。人工衛星の開発や、国際宇宙ステーションの運用。これらのものを行っています。これは、以前に携わった衛星はやぶさの画像です。右がはやぶさの帰還に関して政府からいただいた感謝状です。機密性が高い仕事なので具体的なことはあまり言えませんが、現在も多くの衛星の開発や運用に携わっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasia.com



次に当社のビジネスモデルについてご説明いたします。これ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さまざまなサービスを連携し、ストックビジネスに展開しています。多様な業種、業態のお客様へのサービスを展開するということは、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、安定的に成長するということができるわけです。

一つのサービスだけではなく、いろいろなサービスを提供していくことで、お客様は便利になりますし、当然、当社から見ても売上高、利益が増加しますし、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に関わるさまざまなサービスをワンストップで提供することが強みとなっています。

システム開発だけではなく、データセンターだけではなく、また、システムの構築、運用、さらにはさまざまなクラウドサービスを提供できること。また、請求書や各種帳票の印刷や、封入封緘、発送なども行っておりますので、ITに関わる上流工程から下流まで、全ての工程で、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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

inet トピック① マイクロデータセンター事業をスタート

NVIDIAのGPUを搭載したマイクロデータセンター事業をスタート、
エッジフィールドでAI/映像IoT事業を加速へ



マイクロデータセンターは、当社のドローン飛行場に設置するほか、
建築・土木、工場・プラント、農業・圃場、交通システム、医療・病院、空港・ターミナル、
ショッピングモール、テーマパーク、イベント会場などへ設置を目指します。

©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

12

次に、2019年3月期のトピックスについてご紹介したいと思います。一つ目は、今年の3月にプレスリリースをいたしましたマイクロデータセンター事業のスタートです。多くの企業において、データが爆発的に増加していることから、近年ではエッジコンピューティングへの関心が高まっています。エッジコンピューティングは、データをその発生する場所やお客様の近くで処理することによって、データ処理時間やネットワークの負荷を低減する手法であり、マイクロデータセンターはその実現の一つとして注目されています。

まずは、千葉県君津市にある当社のドローン飛行場に設置して、ドローンで取得した映像や飛行データ、これらのデータをマイクロデータセンターで処理を行います。また、必要なときに必要な情報だけネットワークを通じてクラウドデータセンターに送ることができます。今後は、ドローン飛行場だけではなく、建築や土木現場、工場やプラント内、農業の圃場、交通システムなどへ設置を目指してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasia.com



ちなみに、この写真が千葉県君津市にある当社のドローン飛行場、DDFF といっていますが、法人、自治体向けにドローン実証実験の場として提供しており、面積は 14 万平米あります。東京ドーム 3 個分の広さになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800-  **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasia.com

inet トピック② BIM導入支援サービス開始

inet + A K T / O アクティオ様
PLS ペーパーレススタジオジャパン様

©2019 I-NET CORP. All rights reserved www.inet.co.jp 14

次に、同じく今年3月にプレスリリースをいたしましたBIM導入支援サービスの開始です。これは、建材機器レンタルを最大手のアクティオさん、それから、BIMコンサルタント事業で最大手のペーパーレススタジオジャパンさんと3社で共に取り組んでいる先端建設プロセスレンタル事業のサービスの第1弾です。

建設業界は慢性的な人手不足、ベテラン作業員の減少から、設計や施工、自動化、効率化を実現するサービスが求められています。その解決策として、現在業界で推進しているのがBIM、ビルディング、インフォメーション、モデリングです。この導入になります。しかし、このBIMの導入には、高価なソフトウェアやハイスpekな機器、稼働環境、IoTの機器や高度な人材の確保など、中堅、中小の建設会社にはとてもハードルが高く、業界内では浸透がなかなか進んでないということが実情になっております。今回提供するサービスは、これらのBIM導入における課題解決をするものであります。

図のように、BIMパッケージのクライアントを仮想デスクトップでサービスするとともに、BIMの教育動画配信サイト、これを当社のクラウド基盤の上で提供いたします。また、画面にはごさい

サポート

日本 03-4405-3160 米国
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800-  **SCRIPTS**
 Asia's Meetings, Globally
 support@scriptsasia.com

ませんが、ドローンを利用して、工事進捗管理や保守メンテナンスができるドローンパイロットの育成もサポートする、このような教育サービスも提供しております。

次のページをご覧ください。これは、昨年8月、AIソリューション企業である東大ベンチャーのSPJさんとともに、高精度のAITクラウドサービスを共同開発していくというプレスリリースを行いました。同時に、その共同開発の一つとして、高精度AIチャットボットクラウドサービスの提供を開始いたしました。

例えば、就職活動の学生さんの質問に対して、ロボットのAIキャラクターが企業の人事担当者の代わりに24時間対応でチャット形式で答えてくれるような仕組みを作ることが簡単にできます。人事の人ですと、聞きにくい質問とか夜中の質問とか大変ですから、これを全部AIキャラクターに任せようということです。クラウドを利用しているので、当然いつでもどこでも利用が可能になりますし、質問と答えは当社のデータセンターに蓄積されます。

AIの活用によってさらに高精度な回答ができるようにどんどん進化していきます。当社の採用のホームページでも来月をめぐにこのAIチャットボット機能を搭載いたしますので、後日ご覧いただければと思います。

サポート

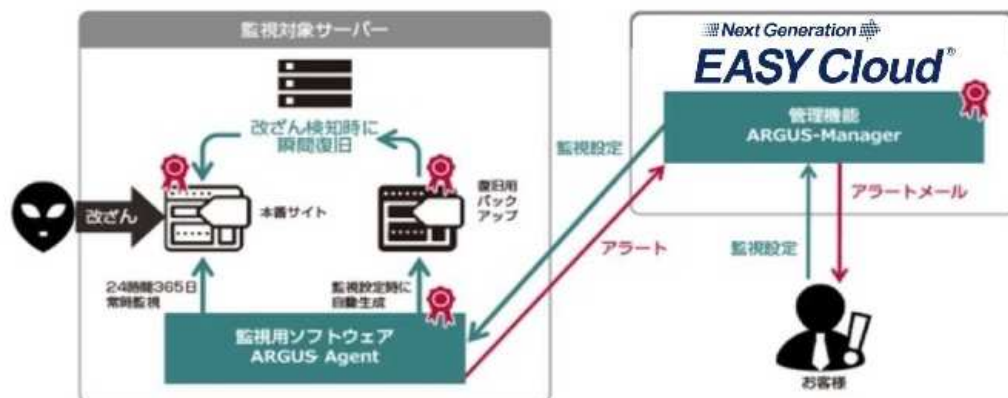
日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com



アールワークス様の セキュリティサービス

アールワークス様のSaaS型改ざん瞬間検知・瞬間復旧ソリューション「SECURE-ARGUS」を、当社のクラウド基盤Next Generation EASY Cloud®上で提供



©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

16

次に、今年の3月にプレスリリースしましたアールワークスさんとのアライアンスによるセキュリティサービスメニューの追加です。2017年11月に、経済産業省が改訂したサイバーセキュリティ経営ガイドラインに、サイバー攻撃の検知と攻撃を受けた場合の復旧の備えについての記載が追加されました。これからセキュリティ対策は復旧が鍵となってまいります。

アールワークスさんの SECURE-ARGUS はリアルタイムで改ざん発生と同時に復旧まで自動的に行うために、改ざん箇所の特定や影響範囲の調査、システム復旧までの労力、サイトの信頼回復までにかかる莫大なコスト、二次被害を防ぐことが可能になります。アイネットが提供するクラウドサービス、データセンターサービスに、脆弱性の診断・分析・解消代行サービスが加わることによって、お客様のセキュリティ対策への負担を増やすことなく、よりセキュアな環境でサービスをご利用いただけるようになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

同社をグループに迎え、一層の営業・開発基盤の拡充、および西日本地区の強化を図ります。



株式会社ソフトウェアコントロール
Software Control Corporation

資本金 54百万円

※2018年11月1日現在

売上 2,135百万円

※2018年1月期

従業員 239名

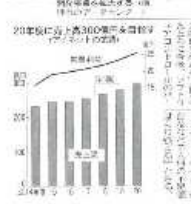
※2018年11月1日現在

拠点

中央区日本橋大伝馬町(本社)、
大阪府吹田市

主要業務

ネットワーク、オープン系、
制御システムの構築



「開発人員2割増」
アイネット120人に同業を買収
人手不足深刻化受け

【大阪】アイネットは、同業の株式会社ソフトウェアコントロールを買収し、同社をグループに迎え、一層の営業・開発基盤の拡充、および西日本地区の強化を図ります。同社は、ネットワーク系やオープン系、制御システムの構築を主要業務として、200名以上の技術者を有しています。また、関西地区での事業展開に強みをもち合わせております。同社の子会社化により、アイネットグループは一層の営業、開発基盤の拡充、および西日本地区の強化を図ることができます。また、事業領域の拡充や、製品サービスのクロスセルなど、今後さまざまな相乗効果も見込んでおります。

アイネットは、同業の株式会社ソフトウェアコントロールを買収し、同社をグループに迎え、一層の営業・開発基盤の拡充、および西日本地区の強化を図ります。同社は、ネットワーク系やオープン系、制御システムの構築を主要業務として、200名以上の技術者を有しています。また、関西地区での事業展開に強みをもち合わせております。同社の子会社化により、アイネットグループは一層の営業、開発基盤の拡充、および西日本地区の強化を図ることができます。また、事業領域の拡充や、製品サービスのクロスセルなど、今後さまざまな相乗効果も見込んでおります。

日本経済新聞 2018年(平成30年)10月17日(水)

次に、昨年10月、新たにアイネットグループの一社として、株式会社ソフトウェアコントロールを迎え入れました。同社は、ネットワーク系やオープン系、制御システムの構築を主要業務として、200名以上の技術者を有しています。また、関西地区での事業展開に強みをもち合わせております。同社の子会社化により、アイネットグループは一層の営業、開発基盤の拡充、および西日本地区の強化を図ることができます。また、事業領域の拡充や、製品サービスのクロスセルなど、今後さまざまな相乗効果も見込んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

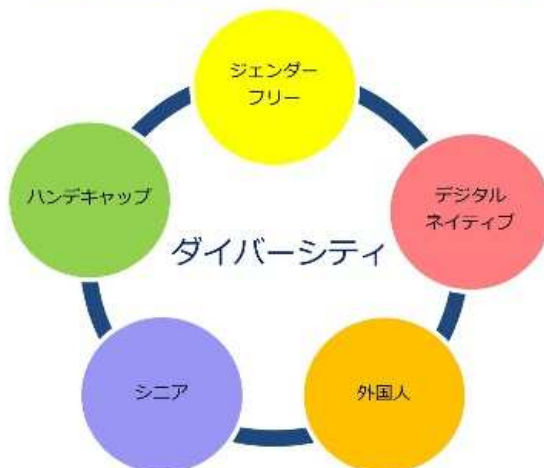
1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasia.com

inet トピック⑥ ダイバーシティ推進室の設置

多様化する社員のニーズに的確に対応し、
女性活躍や働き方改革対応をより迅速に遂行して行くため
「ダイバーシティ推進室」を新設(2018年10月)

『あなたもわたしもみんなが活きる』

(ダイバーシティトピック)



・えるぼし最高位
2018年10月認定



・健康経営優良法人2019
ホワイト500
2019年2月認定



・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

10th

©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

18

トピックスの最後はダイバーシティ推進室の設置でございます。昨年10月に、多様化する社員のニーズに的確に応え、女性活躍や働き方改革を、より迅速に遂行していくためにダイバーシティ推進室を新設いたしました。あなたもわたしもみんなが活きるをキャッチフレーズに、社内外、地域で活動してまいります。一般的にいわれるジェンダーフリー、ハンディキャップ、これから増えてくるシニア人材、それから、外国籍の方だけではなく、ここ数年増え始めましたスマートフォンやチャットが当たり前の中で育ってきたデジタルネイティブの活躍にも焦点を当てていきます。

大学の先生ともお話ししましたが、今の学生さんのレポートはiPhoneで作るそうです。パソコンで作っていた時代の人はいないということなので、びっくりしましたが、最近パソコンのキーボードやメールが苦手な若い人も多いようです。時代の流れを受け入れて、誰もが活躍できる環境を整えて、持続的な企業の成長につなげていきたいと思っています。

以上が2019年3月期の主なトピックスとなります。今後もさらなる成長のため、さまざまなことに取り組んでまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

inet 2019年3月期業績概要(連結)

(単位:百万円・%)

	2018年3月期		2019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	25,615	100.0	27,591	100.0	1,975	7.7
売上原価	19,550	76.3	21,005	76.1	1,454	7.4
売上総利益	6,065	23.7	6,586	23.9	521	8.6
販管費	3,983	15.6	4,240	15.4	256	6.4
営業利益	2,081	8.1	2,345	8.5	264	12.7
経常利益	2,051	8.0	2,347	8.5	296	14.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,368	5.3	1,521	5.5	153	11.2
1株当たり利益(円)	86.1	—	95.7	—	9.66	11.2

過去最高

過去最高

©2019 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

20

それでは、2019年3月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。終わった期と前期の2期を比較した表になります。数字はご覧のとおり、売上高、275億9,100万円、前年同期比で7.7%増。営業利益、23億4,500万円、前年同期比で12.7%増。経常利益が23億4,700万円、前年同期比で14.5%増。当期純利益は15億2,100万円で、前年同期比で11.2%増となりました。おかげさまで市場平均を大幅に上回る伸長率で増収増益となり、利益面では過去最高を連続更新いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com



このグラフは、売上、営業利益、当期純利益、直近9期の推移となります。このように、8期連続で増収、9期連続増益であります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

inet サービス区分別販売実績・営業利益(連結)

		(単位:百万円・%)			
		2018年3月期	2019年3月期	増減	
				増減額	増減率
情報処理 サービス ①	売上高	10,051	10,091	39	0.4
	営業利益	996	1,027	31	3.1
	営業利益率	9.9	10.2	0.3	-
システム開発 サービス ②	売上高	14,347	16,395	2,047	14.3
	営業利益	1,032	1,256	223	21.7
	営業利益率	7.2	7.7	0.5	-
システム機器販売	売上高	1,216	1,104	△111	△9.2
	営業利益	52	61	9	18.2
	営業利益率	4.3	5.6	1.3	-
合計	売上高	25,615	27,591	1,975	7.7
	営業利益	2,081	2,345	264	12.7
	営業利益率	8.1	8.5	0.4	-

(主な要因)

- ① 一部顧客におけるBPOサービス見直しに伴う受託量が減少があったものの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 石油業向けや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ともに、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

(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。

©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

22

この表は、サービス区分別の売上高と営業利益です。情報サービスは、売上高 100 億 9,100 万円、前年同期比で 0.4%増。営業利益で 10 億 2,700 万円、前年同期比で 3.1%増となりました。一部のお客様において、業務形態の変更に伴い BPO サービスの受託量が減少しましたが、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大型案件を獲得することにより好調に推移し、増収増益となりました。

次に、システム開発サービスですが、売上高、163 億 9,500 万円、前年同期比で 14.3%増。営業利益、12 億 5,600 万円、前年同期比で 21.7%増となりました。石油業界、流通サービス業のお客様向けのシステム構築が好調に推移したとともに、ソフトウェアコントロールの子会社化が寄与し、増収増益となりました。システム機器販売については割愛させていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasia.com

inet 貸借対照表(連結)

(単位:百万円・%)

	2018年3月期末		2019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	9,535	36.7	9,997	35.1	461	4.8
固定資産	16,471	63.3	18,518	64.9	① 2,046	12.4
資産合計	26,007	100.0	28,515	100.0	2,508	9.6
流動負債	6,906	26.6	7,933	27.8	1,026	14.9
固定負債	5,593	21.5	6,224	21.8	631	11.3
負債合計	12,500	48.1	14,158	49.7	② 1,658	13.3
純資産	13,507	51.9	14,357	50.3	850	6.3
負債・純資産合計	26,007	100.0	28,515	100.0	2,508	9.6

(主な要因)

- ① データセンターの設備増強に伴う有形固定資産の増1,250百万円、新規連結子会社化等に伴うのれんの発生296百万
- ② 新規連結子会社取得および、データセンター設備増強等に伴う有利子負債の増1,000百万円、固定資産取得等に伴う未払い金の増445百万円

©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

23

次に、貸借対照表です。流動資産残高が 99 億 9,700 万円となり、前期末比で 4 億 6,100 万円増加しました。固定資産残高が 185 億 1,800 万円、前期末比で 20 億 4,600 万円増加しました。これは主に、データセンターの設備増強に伴う有形固定資産の増加、12 億 5,000 万円、および、新規連結子会社の取得に伴うのれんの発生が 2 億 9,600 万円あったことによります。

流動負債残高は 79 億 3,300 万円となり、前期末比で 10 億 2,600 万円増加いたしました。固定負債残高は 62 億 2,400 万円、前期末比で 6 億 3,100 万円増加しました。負債の増加につきましては、主に新規連結子会社取得およびデータセンター設備増強等に伴う有利子負債の増、10 億円、固定資産取得等に伴う未払金の増、4 億 4,500 万円があったことによるものです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

inet キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:百万円)

	2018年3月期	2019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	2,937	① 3,052	115
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,223	② △3,074	△1,850
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,330	③ 17	1,348
現金及び現金同等物の増減額	383	△3	386
現金及び現金同等物の期首残高	2,920	3,303	383
現金及び現金同等物の期末残高	3,303	3,299	△3

(主な要因)

- ①増加・・・利益および減価償却による内部留保で3,713百万円
減少・・・売上債権の増加333百万円、法人税等の支払791百万円
- ②固定資産取得による支出2,298百万円、子会社株式取得による支出809百万円
- ③有利子負債の増加945百万円、リース債務の返済301百万円、配当金の支払619百万円

©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

24

最後にキャッシュ・フロー計算書です。営業活動の結果得られた資金は30億5,200万円となりました。これは主に利益および減価償却による内部留保で、37億1,300万円が増加したこと、売上債権の増加、3億3,300万円、および法人税等の支払い、7億9,100万円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30億7,400万円になりました。これは主に、固定資産取得による支出、22億9,800万円、および子会社株式取得による支出が8億900万円があったことによるものです。

財務活動の結果得られた資金は1,700万円となりました。これは主に、有利子負債の増加、9億4,500万円、リース債務の返済、3億100万円、配当金の支払、6億1,900万円等があったことによるものです。以上の結果、現金および現金同等物の期末残高は、前連結会計年度と比較して300万円減少して、32億9,900万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

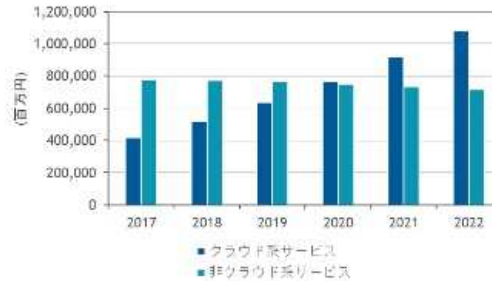
1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasia.com

■主な国内IT市場

●国内データセンター市場

2022年まで年平均8.6%成長、1兆8000億円規模に。クラウド系サービスが急速に伸び、データセンターサービス市場におけるクラウド系サービスの割合は、2020年に5割を超える見込み

(2018/10/9 IDCジャパンより)



●国内ドローン市場

2019年度の国内市場規模は1,450億円に拡大、前年度と比べて56%増加。2024年には5,073億円に達する見込み。
分野別には、2018年度はサービス市場が前年度比134%増となり、機体市場を置いて抜いている。

(2019/4/1 インプレス総合研究所より)



それでは、次に業界環境と当社グループ概況についてご説明いたします。ここに、当社が関わりある主な国内IT市場について一部ではありますが記載させていただきました。ご覧のように、国内のデータセンターマーケットおよびドローンマーケットは高い成長率が見込まれております。データセンター市場では、クラウド系サービス、そして、ドローンのマーケットでは、ドローン機械自体ではなくて、そのサービスビジネスがそれぞれ伸びるということでございます。これらは当社の取り組みの強い追い風となっています。業界環境はとてもよい状況が続きます。詳細は後ほどお手元の資料をご確認ください。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

inet 当社グループの景況感と足元の状況		
石油元売 石油小売業		・SS数減少傾向の中シェアUPに向けての取組み継続 ・元売り統合の影響は短期的追い風
製造業 制御・宇宙		・システム投資需要好調、IoT関連・RPA取組み増加 ・人工衛星打ち上げ増加、民間利用に伴い需要増加、スタートアップ企業との連携
金融業		・クレジット／カードローン向けシステム開発好調
小売流通業、他		・コンビニ向け開発案件堅調 ・システム再構築の需要好調 ・観光業などインバウンドサービス向けのビジネス展開
データセンター クラウド サービス		・先進的クラウドサービス基盤(NGEC)、受注順調 ・「NGEC+アプリ」のサービス化、アライアンス順調 ・ドローンを活用したIoTのプラットフォーム事業、着実に前進 ・個人情報保護、DC+プリント／メーリングで差別化推進
©2019 I-NET CORP.All rights reserved www.inet.co.jp 27		

次ページは当社の主要ビジネスにおける景況感と足元の状況ですが、時間の関係上全てをご説明いたしません。幾つかポイントをご説明させていただきます。まずは、石油関係です。皆さんもご存じのとおり、国内のSSは減少傾向が続いています。

その中でも当社は新規SSを獲得して、シェアを向上させナンバーワンのポジションを継続しております。元売りさんの再編、統合が進んでいますが、当社に対するインパクトとしてはクレジットカードや売上データの相互連携などのシステム開発案件が多く発生していて、実は追い風になっています。また、宇宙分野でも、先日民間ロケットの成功が話題になりましたが、JAXA関連の税金によるビジネスに加えて、ベンチャー企業の宇宙ビジネスの進出が盛んです。人工衛星打ち上げも増加してきていますので、晴れマークになっています。

コンビニなど、小売流通業ではICTの活用が活発であり、多くのお客様がシステム更新やデジタル情報化のシステム投資など、積極的に、かつ計画的に進められています。おかげさまで、多くの引き合いを頂戴しております。マーケットはほとんど晴れマークですから、間違いなく拡大してきています。今期についても順調にビジネス拡大できると確信しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasia.com

inet inet Way 制定

当社は、2年後に創立50周年を迎えます。これを機に、持続的成長可能な企業を目指し、さらなる成長をしていくための企業活動の基本となる「inet Way」を制定いたしました。



©2019 I-NET CORP. All rights reserved www.inet.co.jp 29

次に、中期経営計画についてご説明したいと思います。先ほどご説明申し上げましたとおり、2019年の3月期も増収増益となり、8期連続増収、9期連続増益となりました。おかげさまで、安定した成長を続けております。そして、当社は、2年後に50周年を迎えます。これを機に、持続的に成長していける企業であり続けるために、役員および社員全員が情報を共有して、いかなる行動を起こす場合においても基準となる、会社全体でもつべき共通の価値観が必要であると考え、inet Wayを制定することにいたしました。inet Wayは、企業理念、企業ビジョンをはじめ、経営方針や中期経営計画を含めました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

■企業理念

情報技術で新しいしくみや価値を創造し、
豊かで幸せな社会の実現に貢献する。

■企業ビジョン

アイネットグループは、「創造」「挑戦」「信頼」をベースに
持続的な企業価値向上を目指し、社会とステークホルダーに
貢献する企業として成長します。

integrated

知恵の価値を共有し、
情報化社会をリードする企業

networking

技術と技術、心と心(人と人)、
個人と社会のネットワーキングづくりを
目指す企業

energy

持続可能な社会の実現に向けた
創造性とイノベーションに挑戦する
活気あふれた企業

technology

情報技術で豊かで幸せな社会の
実現に取り組む企業

30 ページをご覧ください。まず、inet Way の一番上に位置付けられるのが企業理念です。情報技術で新しいしくみや価値を創造し、豊かで幸せな社会の実現に貢献するという企業理念の下に事業を進めてまいります。企業ビジョンについてはご覧のとおりでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

持続的成長を可能にする エクセレントカンパニーへ

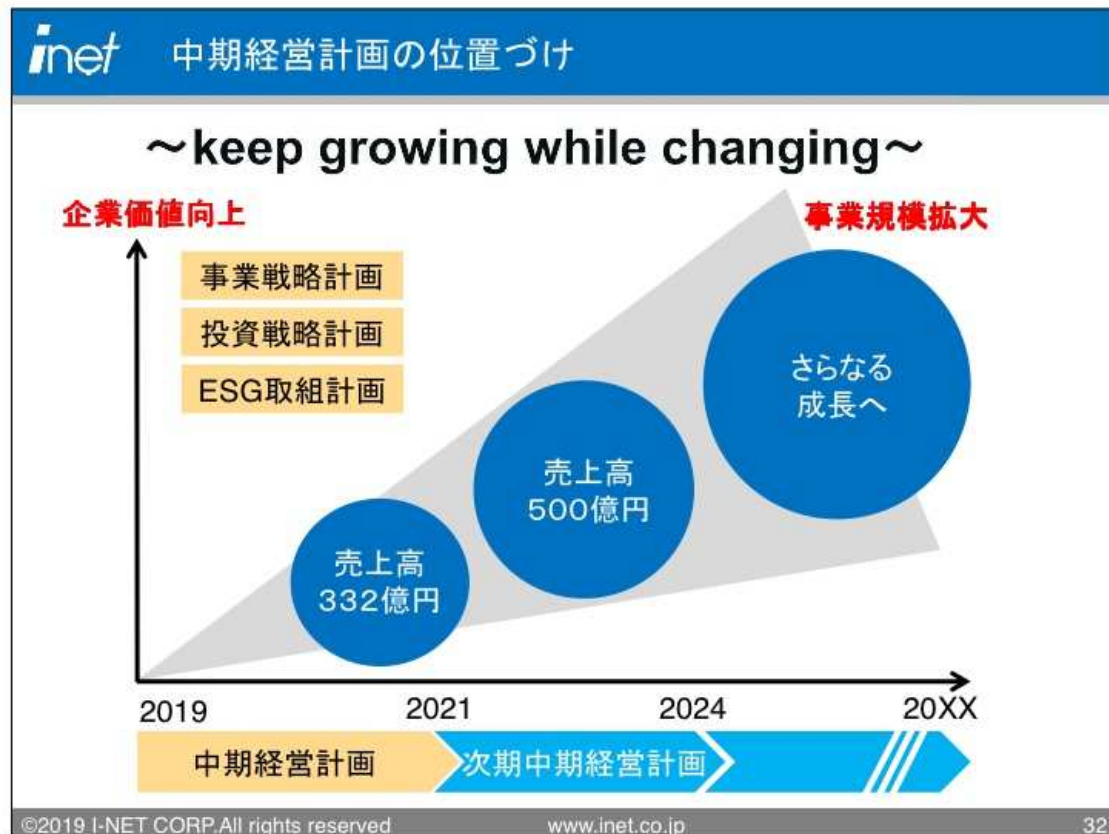
~keep growing while changing~

これが経営方針です。持続的成長を可能にするエクセレントカンパニーへ keep growing while changing。企業も人も常に時代や時流を鑑みて変化していくことで成長を続けていかなければならないという思いを込めました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800-  **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasia.com



この図は、これから説明する中期経営計画の位置付けを表したものです。中期経営計画は、今期から2021年までの3カ年の計画としています。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、売上規模としては、3年後に332億円、そして、そのさらに3年後、2024年には500億円を目標としております。なお、中期経営計画では、事業戦略計画、投資戦略計画、ESG取組計画、そして、業績計画を策定しました。中期経営計画を着実に実行するために、経営方針に基づき徹底的に推し進めていく経営戦略、および全社重点対策からご説明したいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

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

これは、昨年、私が社長に就任するにあたりこの場でご説明した内容ですが、当社のグループのさらなる成長に向けての事業推進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ました。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て、安定した成長を続けてまいりました。この追い風の中、これからの当社グループの重要なテーマは、事業規模の拡大と成長スピードの加速と考えています。

創業 49 年、これまでのビジネスの積み重ねによって、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って、それをより強固にする。アイネットをさらに信頼していただく、いわゆる守りです。お客様の他の事業領域や、新しいお客様の開拓、新しいサービスを作っていくという攻め、この二つをバランスよく進めていきたいと考えています。

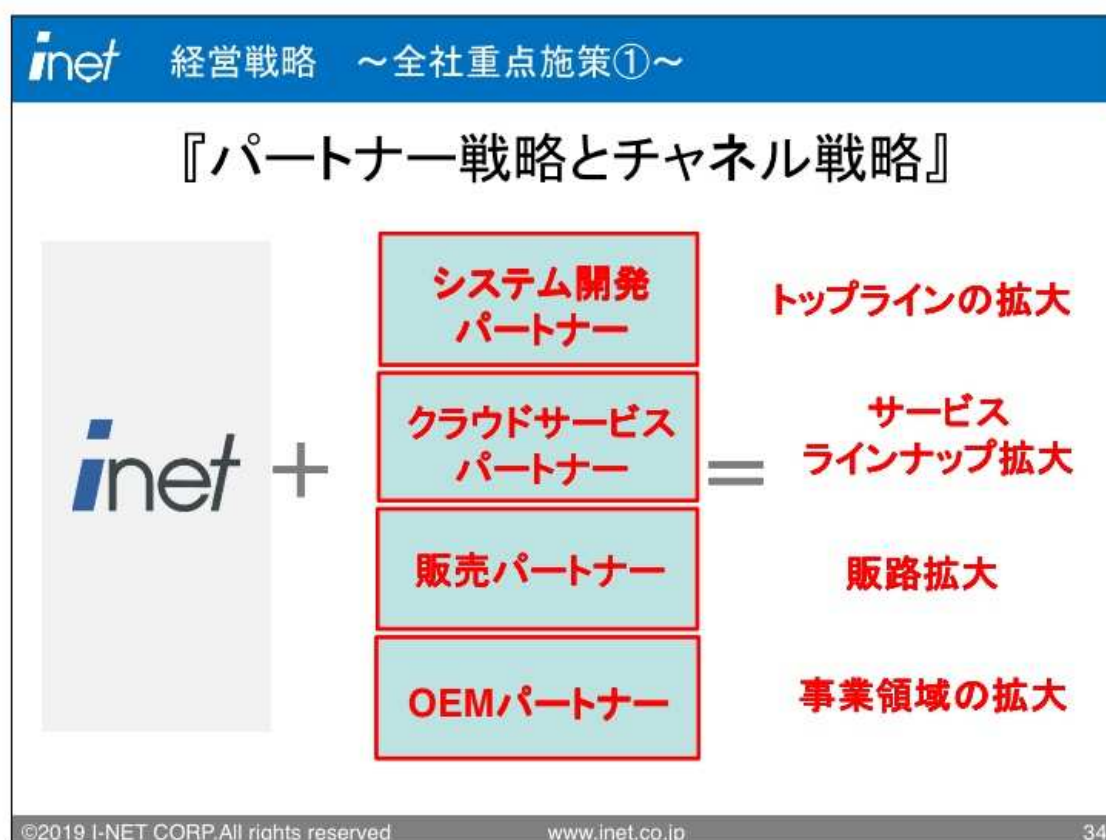
また、社員に対しては、いろいろな判断をするときに常にお客様第一という考え方をすることを徹底してまいりたいと思っています。また、提案にあたっては、お客様の期待値を超える、さすがアイネットと言われるように徹底してまいりたいと思います。そして、時代の変化に合わせて、かつ、マーケットやお客様のニーズに応えるためにも、新商品、新サービスの開発を積極的に進めてまいります。これらの三つを行っていくために、社員が技術的にも人間的にも成長していくことが最も

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

重要と考えています。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、キャリア形成に取り組み、これに人材への投資をしてまいりたいと思っています。



さて、それでは具体的に進めている全社重点施策についてご説明したいと思います。一つ目はパートナー戦略とチャネル戦略です。われわれの業界は変化も激しくて環境もどんどん変わっていきますので、当社1社で全てのビジネスを進めることは難しくなっています。そのため、システム開発においては信頼のできる強みをもったパートナーさんたちと関係強化を図り、連携を進めています。

また、自社でクラウドサービスを行っている、例えば、ネオジャパンさんのグループウェアとかビジネスチャットなどを当社のデータセンター、クラウド基盤の上で動かして、当社の営業もそのサービスを販売するというようなクラウドサービスパートナーとしての連携も増えてきています。このようなサービスや商品を自ら営業していくことはもちろんですが、販売パートナーさんや、OEMパートナーさんも増やしてまいります。カスタマーベースをたくさんおもちの東芝さんや日立さん、メーカー系の方々や、ゼロックスさんやリコーさんのように、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たいと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

inet 経営戦略 ～全社重点施策②～

プラットフォームとして
『クラウド基盤(NGEC)＋アプリ』のサービス化

SS (inet)	クラウド (inet)	ネオ ジャ パン 社	ユニ リタ 社	アク ティ オ 社	ペー パレス スタ ジオ ジャ パン 社	アール ワーク ス社	...		
--------------	----------------	---------------------	---------------	--------------------	--	------------------	-----	--	--

Next Generation
EASY Cloud®
Cloud Data Center

©2019 I-NET CORP. All rights reserved www.inet.co.jp 35

二つ目です。当社、今まででもお客様の事業を支えるため、IT 基盤として先進的なクラウドを提供してまいりましたが、そのプラットフォームとしての強みを生かして、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乗せて、クラウドサービスとして提供していく施策でございます。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まいります。

例えば、JASDAQ に上場しているユニリタさん。こちらは、コンピューターシステムの自動運用パッケージ、すごく売れているパッケージがあるんですね。これは大きなお客様に大抵入っているんですけども、そういうシステムをサービス化して、少ない投資でも利用できるサービス環境を提供し、各分野に特化したアライアンス先とともに、一緒にサービスを増やしていこうと、今後どんどん進めていきたいと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800-  **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

『企画からBPOまでの 一貫ビジネスにおけるクロスセル』のさらなる推進



三つ目は、当社の強みとして、これは継続的な取り組みですけれども、さまざまなサービスを連携してワンストップでお客様に対応するということをさらに進めてまいります。

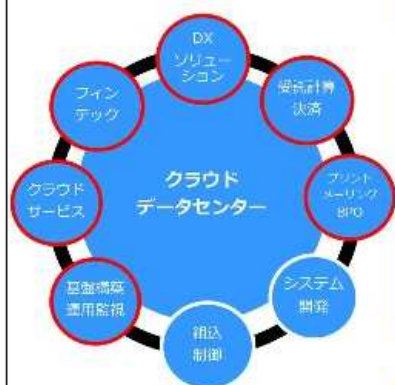
お客様がシステム化を考えるときに、その企画の段階からご相談に応じてシステム開発やお客様での運用、もしくは当社データセンターでの運用、クラウドに適する業務があれば切り出して別に運用すると。プリント業務のあるものはその封入封緘作業まで。また、ご要望があれば、データを一度もデータセンターの外に出さずに処理することも可能です。お客様の業種、業態関係なく、間口の広い営業活動を行っていきます。これにより、社内の部門間のクロスセルをさらに活性化させていきます。当社の約130人の営業部隊がお客様のことを常に考え、最適なサービスを提供してまいります。

ここからは、中期経営計画に構成する事業戦略計画、投資戦略計画、ESG 取組み計画、そして、業績計画を順にご説明いたします。時間の関係上全てをご説明できませんけれども、ポイントを絞って説明させていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com



【SS・受託計算・決済】

- ・処理SS数シェア率アップ(33%⇒50%超へ)
- ・全国営業支店網を活かした非石油ビジネスの拡大
- ・LPG販売業向けサービスの拡販

【クラウドサービス】

- ・クラウドサービス基盤(NGEC)の販売拡大
- ・販売チャネルの強化、拡大
(リセラーの増加/OEMモデルの展開)

【プリント・メーリング/BPO】

- ・提供サービス範囲の見直し、拡大
- ・BPOサービス事業の積極的拡大

【DXソリューション】

- ・ドローンを活用したBIM、CIMビジネスの早期収益化
- ・中堅、中小企業向けAIクラウドサービスの
拡充と販売拡大
- ・IoTビジネスモデルの確立と展開

まず、事業戦略計画です。37 ページは、情報処理サービスについて記載しています。初めに一番上の SS ビジネスである受託計算・決済サービスです。ここでは処理 SS のシェア率アップを目指します。先ほどご説明したとおり、国内のガソリンスタンドは減少傾向が続いております。そんな中でも、当社は新規 SS を獲得し、シェアを向上させ、ナンバーワンポジションを継続してまいりました。引き続き、守りと攻めの新たな施策を進めることによって、シェア 50%超、これを中長期目標に設定しました。また、LP ガス販売業のお客様向けに、クラウド型の販売システムをサービス化しました。新たな柱とするべく拡販計画を進めてまいります。

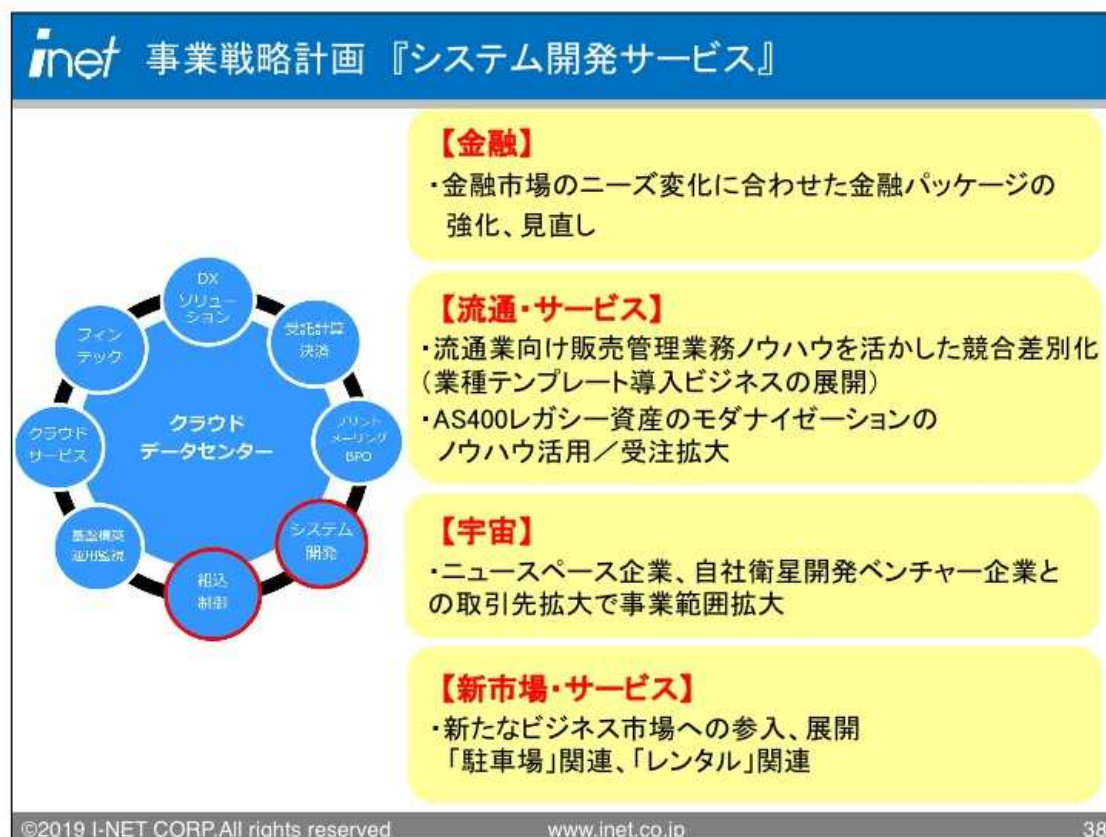
次にクラウドサービスです。ここ数年間最も注力している事業であります。引き続きプラットフォームとしての位置付けを高めるために、クラウドサービス基盤の販売拡大を進めていきます。そのためには、直販だけではなくて、販売チャネルの増加、OEM モデルの展開をさらに進めます。一番下のデジタルトランスフォーメーション、DX ソリューションでは、ドローンを活用した BIM、CIM ビジネスの早期収益化、AI クラウドサービスの拡充を図り、中堅、中小企業さんへの販売拡大を進めてまいります。また、当社のお客様とアライアンスを組んで、市場成長可能な分野におけ

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

るソリューションを当社の製造組み込み技術や企画開発力、クラウド基盤を組み合わせたIoTビジネスモデルとして確立していく計画です。



このページはシステム開発サービスの事業戦略計画です。当社のシステム開発サービスは、さまざまな業種向けに幅広い分野で行っていますが、今後はその中でもこのテーマに注力していく計画です。下から2番目の宇宙分野では、従来大手宇宙開発企業との取引だけではなく、現在活況のニュースペース企業や、自社で衛星開発をするなど、ベンチャー企業とも積極的に組んでいくことによって事業範囲を拡大します。既に、アストロスケールさんをはじめ、数社との取引を始めており、新たなビジネスモデルを構築していく計画です。一番下の新たなサービスマーケットへの参入としては、所有から利用への変化を受けて、駐車場関連のビジネスやカーシェアビジネス、レンタルビジネスといった、今後、市場改革が求められていく新たな分野への開拓も進めてまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com


投資戦略計画




R&D


【人材育成】

- ・新卒採用人数の目標達成への施策実行、中途採用戦略の実行
- ・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

【データセンター】

- ・第1および第2データセンター設備更新の計画的遂行
- ・データセンター増床、増設計画の方針検討

【研究開発】

- ・NGECを進化させた次世代クラウドプラットフォーム開発
- ・データ分析、データサイエンスビジネスの展開
- ・人工衛星データのビジネス活用

【海外事業】

- ・海外進出形態検討（東南アジアの海外拠点開設予定）
- 得意分野と先端技術によるサービス展開を目指す

©2019 I-NET CORP.All rights reserved
 www.inet.co.jp
 39

39 ページは、投資戦略計画です。人材への投資は、もちろん、今まで以上に行います。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 を実施していくことで、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まいります。そして、当社のビジネスモデルの中心でも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、これを実施いたします。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まいります。

また、他社差別化や競争力強化のために、今まで以上に研究開発に投資いたします。

現在のクラウド基盤をさらに進化させた次世代クラウドプラットフォームの開発や、今後ますます爆発的に増えていくだろうビッグデータの解析や分析といったデータサイエンスビジネス等々、サービス展開を目的とした研究開発を行ってまいりたいと思います。また、さらには、海外事業へも着手してまいりたいと思っています。まずは東南アジアに海外拠点を開設すべく、当社の得意分野、先端技術を生かした進出形態を検討してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800-  **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

【健康経営の推進】

【ダイバーシティ推進】

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、健康経営を推進します。そして、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』	『えるぼし』	『くるみん』
2019年2月認定	2018年10月認定	2012年5月認定
経産省、厚労省 他	厚生労働大臣 認定	厚生労働大臣 認定
（健康に関する主な取り組み） ・健康経営を宣言 ・定期健康診断の受診の徹底、及び受信結果に基づいたフォロー ・産業医、健康支援室設置 ・メンタルヘルス試験取得奨励	（女性活躍に関する主な取り組み） ・女性比率 23.0% ・新卒女性採用比率40%以上 ・女性員会の設置 ・ダイバーシティ推進室の設置 ・女性取締役の就任（11名中2名） ・かながわ女性の活躍応援団	（子育てに関する主な取り組み） ・短時間勤務制度の拡充（小学3年まで） ・定時退社日の設置 ・配偶者の出産休暇 ・メモリアル休暇 ・在宅勤務制度 ・ジョブリターン制度

次に、ESG 取組み計画でございます。当社では社員が経営における最大の財産であるという考えの下、社員みんなが心身ともに健康であり、安心して力を発揮できるよう、健康経営の推進、およびダイバーシティ推進に力を入れてまいります。今年2月にホワイト500認定を取得しました。昨年10月には、えるぼしの最高位も認定されており、順調に働きやすい環境づくりが進んできていると思っています。詳細については後ほど資料をご確認ください。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com



それでは、中期経営計画の最後として業績計画を説明いたします。ここでは3年間の中期業績計画を時系列グラフにしております。棒グラフはサービス区分別の売上高を色分けにして表示しております。折れ線グラフは営業利益です。また、画面下には全体の売上高と営業利益、およびROEを記載しております。これまで8期連続の増収で、前期営業利益は過去最高を更新しました。今期以降につきましても、先ほどご説明したとおり、情報処理サービスならびにシステム開発サービスが順調に売上を伸ばし、過去最高益を引き続き更新する見込みでございます。棒グラフの青い所がストックビジネスの売上高です。目盛りの関係上増加が分かりにくいんですが、後ほどサービス区分別の数字が書いてありますので、そちらもご参照ください。

今後も当社のビジネスモデルであるデータセンターを軸にストックビジネスへ展開するという戦略に沿って、安定的な経営ができるよう進めてまいります。ROEにつきましては、昨年度は10.9%であり順調に推移しております。今後も引き続きROE向上を重要な経営指標として、収益力の向上に一層注力するとともに、株主様への還元を行ってまいります。以上が中期経営計画のご説明になります。この中期経営計画を着実に遂行して、さらなる成長を目指したいと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasia.com

inet 2020年3月期 通期業績予想（連結）

(単位:百万円・%)

	2019年3月期		2020年3月期		前期比	
	金額	比率	金額	比率	増減額	増減率
売上高	27,591	100.0	30,000	100.0	2,409	8.7
売上原価	21,005	76.1	22,670	75.6	1,664	7.9
売上総利益	6,586	23.9	7,330	24.4	743	11.3
販管費	4,240	15.4	4,880	16.3	639	15.1
営業利益	2,345	8.5	2,450	8.2	104	4.4
経常利益	2,347	8.5	2,390	8.0	42	1.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,521	5.5	1,590	5.3	68	4.5
1株当たり利益(円)	95.7	—	100.0	—	4.3	4.5

過去最高

過去最高

©2019 I-NET CORP.All rights reservedwww.inet.co.jp44

次に、今期業績の予想についてご説明させていただきます。44 ページです。5 月 7 日の発表の決算短信で、今年度の業績予想を開示いたしました。これが前期と今期を比較した表になります。ご覧のとおり全て前期を上回り、増収増益の計画であります。売上は 300 億円を達成することで、過去最高売上を更新、利益面は引き続き営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高益を計画しております。数値は読み上げませんが、伸び率だけ申し上げますと、売上高は 8.7%増、営業利益が 4.4%、経常利益が 1.8%の伸びとなっており、親会社株主に帰属する当期純利益は 4.5%の増加を予定しております。この結果、一株当たりの利益は 100 円ちょうどとなります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasiasia.com

inet サービス区分別 売上・営業利益予想(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	10,880	788	7.8
	営業利益	1,027	1,058	31	3.0
	営業利益率	10.2	9.7	△0.5	-
システム開発サービス ②	売上高	16,395	18,080	1,684	10.3
	営業利益	1,256	1,331	74	5.9
	営業利益率	7.7	7.4	△0.3	-
システム機器販売	売上高	1,104	1,040	△64	△5.9
	営業利益	61	59	△1	△2.5
	営業利益率	5.6	5.8	0.2	-
合計	売上高	27,591	30,000	2,408	8.7
	営業利益	2,345	2,450	99	4.2
	営業利益率	8.5	8.2	△0.3	-

- ①データセンタービジネスやクラウド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システム開発需要増は2019年も継続、増収増益

(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。

©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

45

45 ページには、先ほど申し上げた業績予想値をサービス区分別に表したものがございます。情報処理サービスは引き続きデータセンタービジネスやクラウドサービスが好調で、増収増益の計画であります。これには、今後の展開に向けた先行投資、研究開発に対する投資を含んでいます。システム開発サービスについても、今、人が全然足りていない状況ですが、システム需要増が2019年も継続するため、増収増益の計画であります。各数値は後ほどご覧になっていただければ幸いです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
 Asia's Meetings, Globally
 support@scriptsasias.com



最後の46ページは配当政策でございます。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、一昨年は2円増配で年間38円。そして、前期も2円増配して、年間40円にいたしました。今期はさらに3円増配で、43円の予定です。なお、これで8年連続の増配となります。参考までに、上の折れ線グラフは配当性向です。ここ最近、おおよそ43%前後となっております。

最後となりましたが、グループ一丸となって力を合わせて、本日ご説明いたしました計画数値を達成して、皆様をはじめとしたステークホルダーの皆様から、より強いご信頼をいただけるよう努力を重ねてまいりたいと思います。一層のご支援を賜りたいと、よろしくお願いいたします。私からのご説明は以上でございます。ご清聴誠にありがとうございました。

司会：ありがとうございます。それでは、質疑応答に入らせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800-  **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

質疑応答

司会：ご質問をされる方は挙手をお願いいたします。なお、本 IR ミーティングは質疑応答の分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。従いまして、質問をされる際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合は、そのまま公開されます。もし、匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいて結構です。それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

質問者：説明ありがとうございました。3点ほどあるんですが、8期連続増収、9期連続増益おめでとうございます。ただ、今期の業績予想の所を見ますと、営業利益率という意味では、前期が8.5%、今期予想が8.2%ぐらいとなっています。中計の3年後を見ても、2022年3月期が、売上は332億円といくんですが、営業利益率が8.4%ぐらいなんですが、この営業利益率が若干落ちていくというのは、原価の部分が上がると見ているのか、それとも販管費の部分で若干増えるのか、その辺り詳しく教えていただければと思います。

それから、2点目なんですが、将来的に売上高500億円という、これは中計の3年後のさらに3年後の話ですけど、売上高332億円というのは多分、今のアイネットさんの陣営でいくんじゃないかと思われませんが、その先の500億円となると、さすがに社員数というんでしょうか、今の従業員数ではなかなかしんどいと思うんですけど、これは、やはりM&Aとかを検討されているというふうに見てよろしいんでしょうか。これが2点目。

それから、3点目なんですが、最近、御社の業界も人手不足ということで人材が不足していると思うんですが、2019年4月の新卒の採用数を教えていただければと思います。それから、2020年4月の採用予定数ですね。これが、要するに、計画どおりに人が採れているのかどうか、その辺のコメントもいただければと思います。以上3点、よろしくお願いいたします。

伊藤：ご質問ありがとうございます。企画・IR担当の伊藤でございます。まず1点目のご質問でございますが、先ほど、弊社坂井のほうから投資戦略計画という形でご説明を差し上げましたが、本年、今期は、研究開発、海外事業、データセンターというこの投資を多く予定しております。ご質問にありました売上総利益につきましては、計画は昨年よりもプラスという方向でございますので、その投資につきましては販管費という形でプラスを予定しております。額についてはここではお答えできませんが、ご理解いただけたらと思います。以上、1点目はご報告を差し上げました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

坂井：それでは、二つ目の 500 億円の話ですけれども、当然、人を増やして売上を伸ばすというかたちですと 500 億円はいかないと思っていますので。今、うちのシステムエンジニア、サービス化への変換というのをどんどん進めていますので、人の数と売上がリニアに伸びていくと、ビジネス以外のサービスビジネスを拡大することによってトップラインを伸ばしていこうということで進めていますので。確かに、500 億円というのは非常に大きな数字だと思っています。今までどおりのやり方ですとなかなかそこには到達しないと考えていますので、だから、構造改革を進めていこうと考えております。

また、その中においては、先ほどご説明させていただいたとおり、一社でビジネスを全部進めていくというのは厳しいと思っていますので、仲間づくりを進めています。当然、システム開発のパートナーさんもありますし、商材と一緒に作っていくというパートナーさんもございます。その過程で業務提携をしたり、非常にいいものについては資本提携をするということも視野に考えていますので、これはこれから具体的にいろいろ進めていこうということで考えています。それでお返事になってますでしょうか。

内田：3 点目の採用のほうの数字でございます。2019 年、今年の 4 月入社が、新卒採用が 48 名ということで、今、なっております。それから、来年の入社予定が 70 名ということで、新卒採用を計画しております。新卒、今の状況はなかなか厳しいんですけれども、新卒、もし不調の場合は中途採用等も含めながら人の確保をしていきたいと考えております。以上です。

司会：ありがとうございました。続いての質問、どうぞ。

質問者：人件費と外注費ってそれぞれどのくらいあるんですか。

鰐淵：当社の場合、エンジニアの原価に入る部分と、営業のメンバーが多く、販売管理費と、人件費が両方に分かれ、それを集合した数字を今もち合わせてないので、別途、あらためてお答えさせていただきたいと思います。外注費につきましても同様です。

司会：分かりました。続いて、お願いします。

質問者：よろしくお願いいたします。スライドの 27 ページ目に元売り統合の影響は短期的追い風という所があると思うんですけれども、これは今年度の業績のご計画の中に、前期と比べてかなり大きく売上利益が見込まれるという理解でよろしいのか。具体的に影響額が分かれば教えていただきたいというのがまず 1 点目です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

鰐淵：元売り様の統合は、一昨年の JXTG エネルギー様、それから、この 4 月からの出光昭和シェル石油様、ここが大きなものですが、開発、システムの統合とかいろんなものは、ほぼほぼ先が見えておりまして、今、やっております。むしろこれからは、統合された SS 様をどう我々の中で処理を取り組んでいくかというところで、そこら辺を逆に我々の営業努力と考えております。そういう意味での果敢な営業努力という部分で見込んでいる状況です。具体的な金額とかは、特に今のところはまだもっていません。

質問者：そうしますと、過去においてシステム開発サービスの中でいくらか需要があって、今後の努力の中で情報処理サービスのところでストックの部分が取ればというような見立てになりますでしょうか。

鰐淵：そのとおりでございます。

質問者：分かりました。ありがとうございます。二つ目ですが、今年度、投資するというご計画を先ほどもコメントいただきまして、販管費の増え方が前期と今期で比較するとだいぶ増えるご計画になっているので、その増分ぐらいかななんて思っているところなんです。あと、来年度、再来年度、中期の中で、今期と同じように投資が増えるようなご前提なのか、それとも、今年度いったん投資を増やした段階からは、それほど大きく投資を増やしていかないっていうようなご前提なのか教えてください。

伊藤：今のご質問にお答えしたいと思います。まず、投資につきましては、今期、例年以上に投資額は増やしております。これは先ほどご説明したとおりでございます、その翌年度、その翌々年度につきましては、現状のところ今期の伸びの額ほどではないですが、投資につきましては、成長性を求めていますので、継続して行ってまいります。以上でございます。

質問者：ありがとうございます。最後の 1 点なんです、先ほど、サービス型への転換というようなお話をいただきまして、それがうまく転換がされていきますと、恐らく営業利益率が先ほどの方のご質問にもありましたように、終わった期の 8.5%ぐらいのところまで、もうちょっと中期の中で上がっていてもいいのかなと思ったんですけど、その見方が正しいかどうかというところと、前提としてこの中期の目標というのは、そういったことを織り込みつつも最低限このぐらいのご計画というニュアンスで出されているという理解でよろしいのでしょうか。

伊藤：営業利益率は本来ならもっと上がるべきだと思いますが、先ほどの投資のこともありますので、この率については当社としては、最低限ということでここに計画をしております。以上です。

質問者：ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com

司会：ありがとうございました。他にご質問どうぞ。よろしいですか。念のため、会社様からもし何か追加事項ございましたらいかがでしょうか。よろしいですか。それでは、以上をもちまして本日の説明会を終了いたします。どうもありがとうございました。

坂井：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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス

1-800- **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally
support@scriptsasias.com