



2019年11月14日

2020年3月期

第2四半期

決算説明会

株式会社アイネット

[東証1部:9600]



1. はじめに(会社概要)

2. 2020年3月期2Q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

Appendix



1. はじめに(会社概要)

inet 会社概要(2019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
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 1,659名(連結)
942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



inet グループ概要(2019年9月30日現在)

inet 株式会社 アイネット

資本金 3,203百万円
連結従業員 1,659名
単体従業員 942名

事業内容

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

連結子会社
100%

it 株式会社ISTソフトウェア

資本金 608百万円
従業員 481名

連結子会社
100%



株式会社ソフトウェアコントロール

資本金 54百万円
従業員 236名

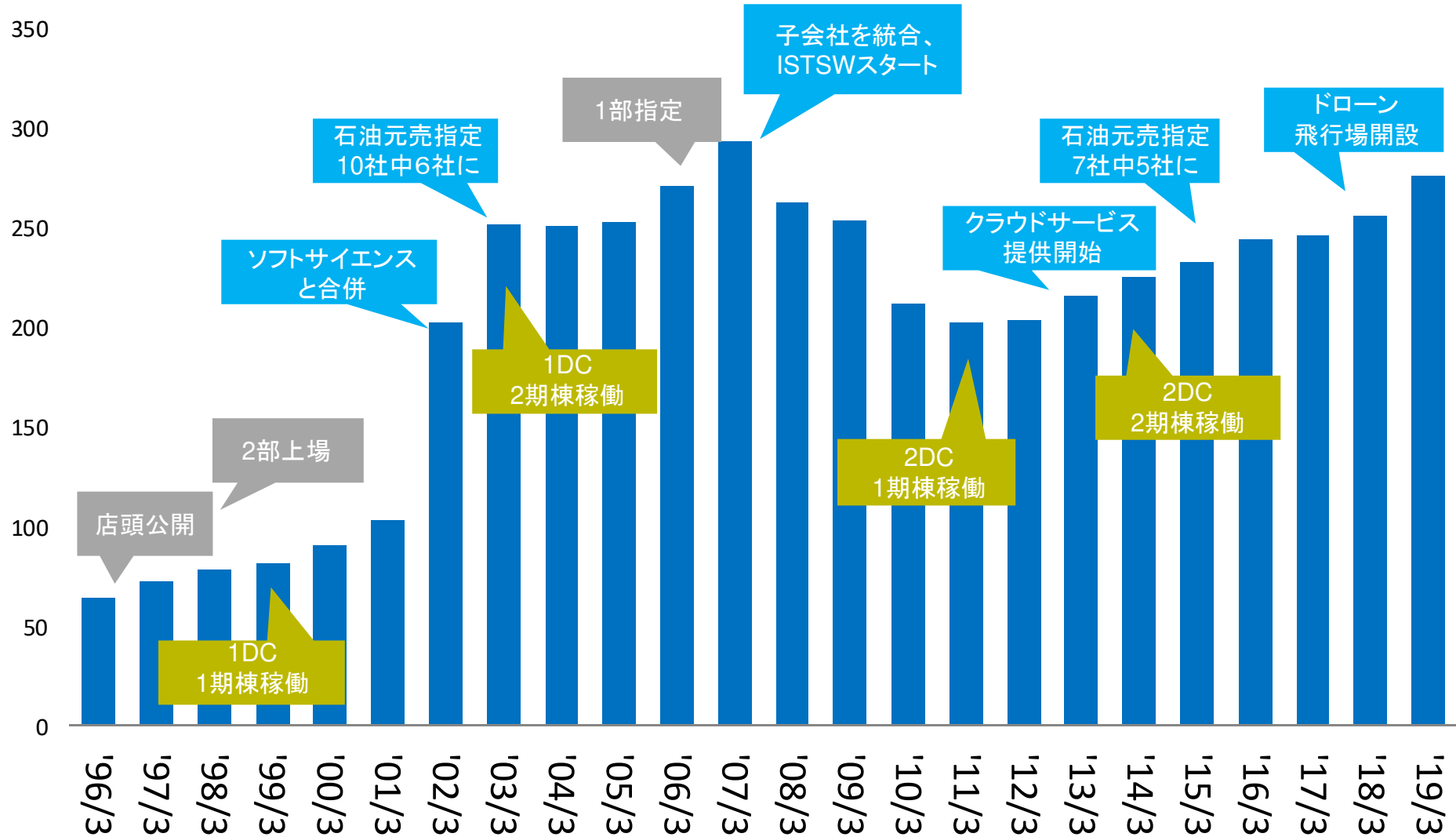
非連結 特例子会社
100%

株式会社アイネット・データサービス

資本金 9百万円
従業員 26名

(売上)

(単位:億円)



【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

創業ビジネス

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



(封入封緘設備)



【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

【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

【クラウド基盤】

Next Generation

EASY Cloud[®]

【ファイル共有サービス】

Cloudstor[®]

Private Cloud HDFS Storage Service

【仮想デスクトップサービス】

VIDAAS[®]

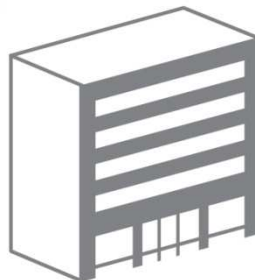
Private Cloud Desktop as a Service

【名刺管理サービス】

名刺バンク

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。

銀行／金融機関



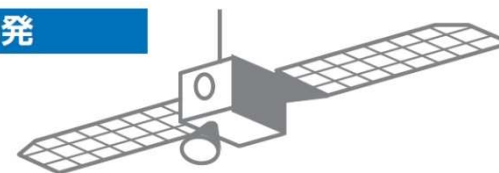
ガソリンスタンド



コンビニ／スーパー



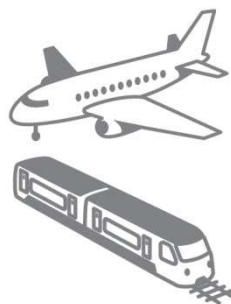
宇宙開発



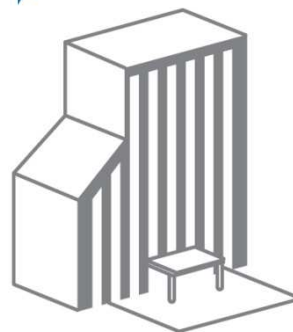
建設／建築



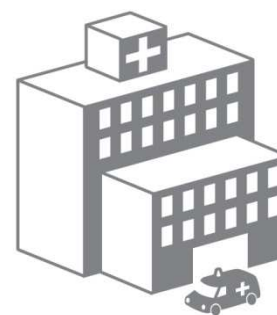
航空／旅行会社



官公庁／自治体



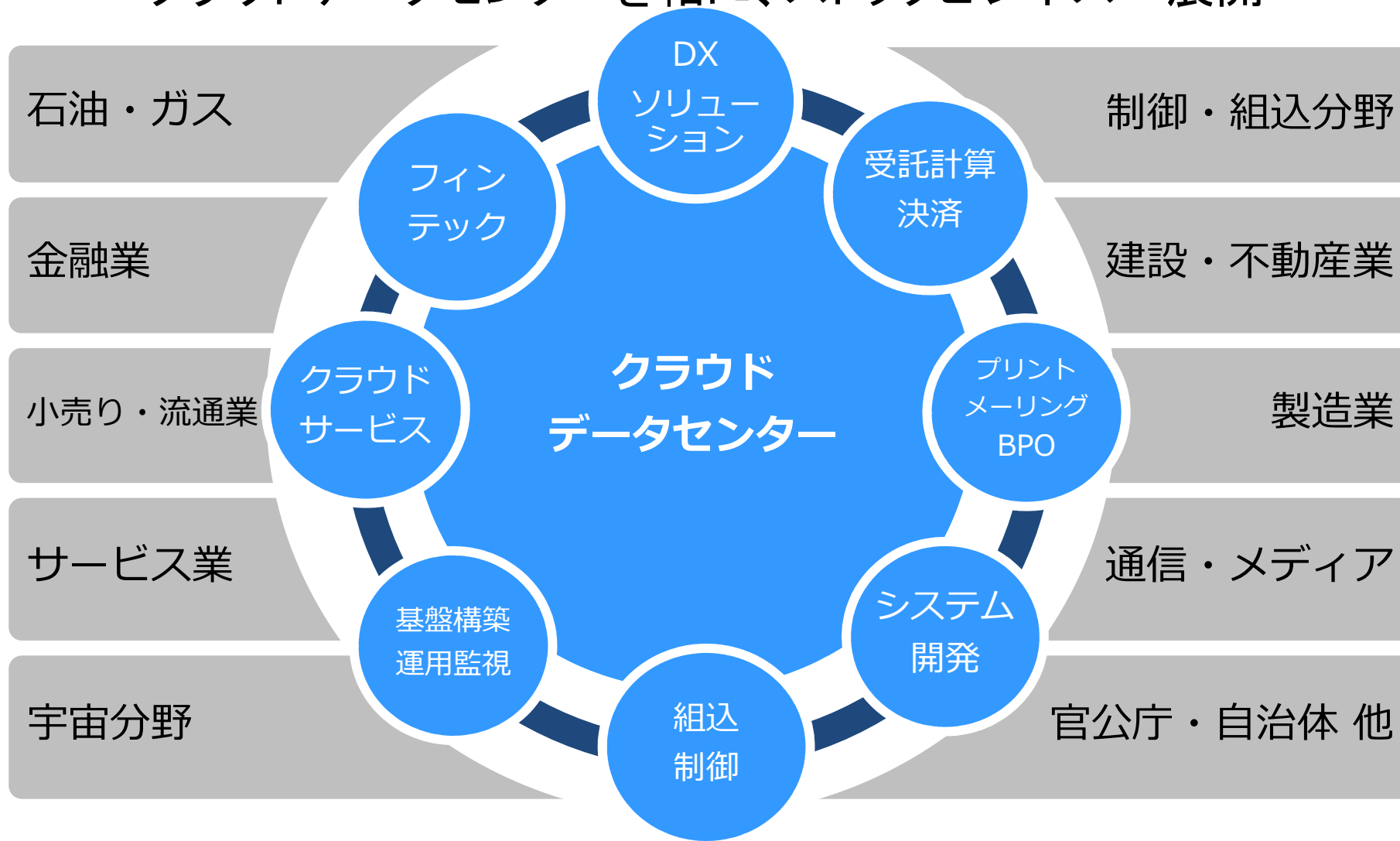
医療



製造



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





2. 2020年3月期2Q業績概要

inet 2020年3月期第2四半期業績概要(連結)

(単位:百万円・%)

	2019年3月期-2Q		2020年3月期-2Q		前年同期比	
	金額	比率	金額	比率	増減額	増減率
売上高	12,957	100.0	15,360	100.0	2,403	18.5
売上原価	9,883	76.3	11,818	76.9	1,934	19.6
売上総利益	3,074	23.7	3,542	23.1	468	15.2
販管費	2,066	15.9	2,285	14.9	218	10.6
営業利益	1,007	7.8	1,257	8.2	249	24.8
経常利益	1,002	7.7	1,250	8.1	247	24.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	670	5.2	827	5.4	156	23.3
1株当たり利益(円)	42.20	—	52.01	—	9.81	23.2

過去最高

過去最高

(単位:百万円・%)

	2019年3月期2Q		2020年3月期2Q		前期比	2020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	12,957	100.0	15,360	100.0	2,403	30,000	100.0	51.2
売上原価	9,883	76.3	11,818	76.9	1,934	22,670	75.6	52.1
売上総利益	3,074	23.7	3,542	23.1	468	7,330	24.4	48.3
販管費	2,066	15.9	2,285	14.9	218	4,880	16.3	46.8
営業利益	1,007	7.8	1,257	8.2	249	2,450	8.2	51.3
経常利益	1,002	7.7	1,250	8.1	247	2,390	8.0	52.3
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	670	5.2	827	5.4	156	1,590	5.3	52.0

通期連結業績予想の修正情報についてはP41をご覧ください

inet サービス区分別販売実績・営業利益(連結)

(単位:百万円・%)

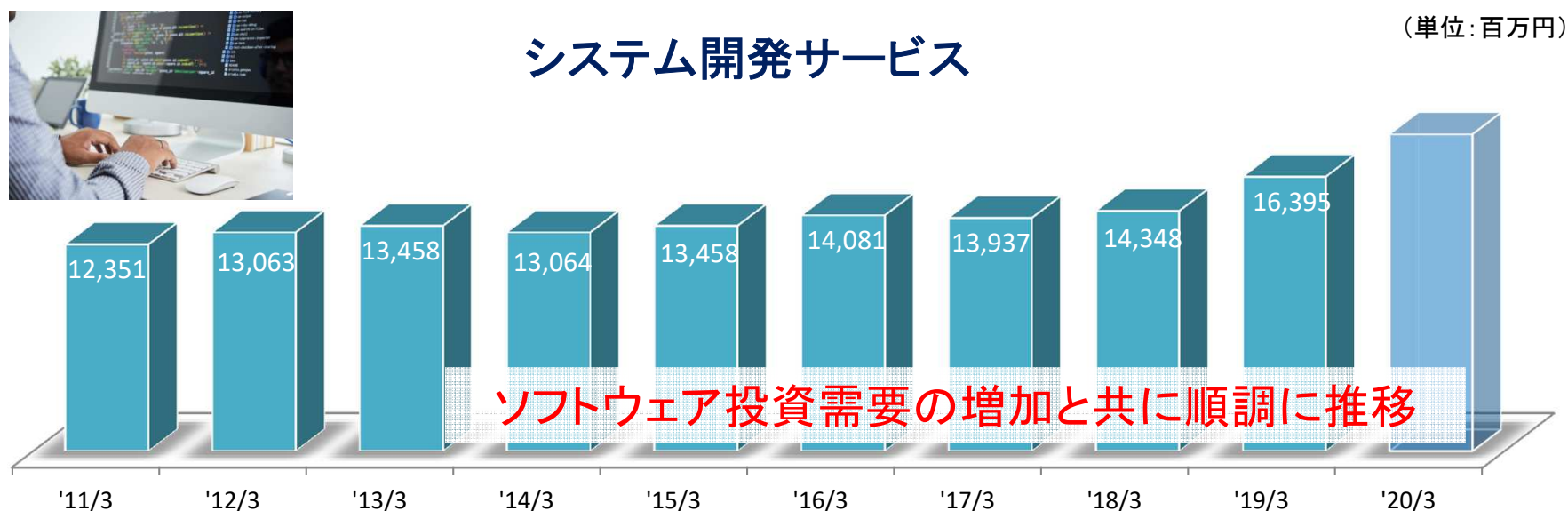
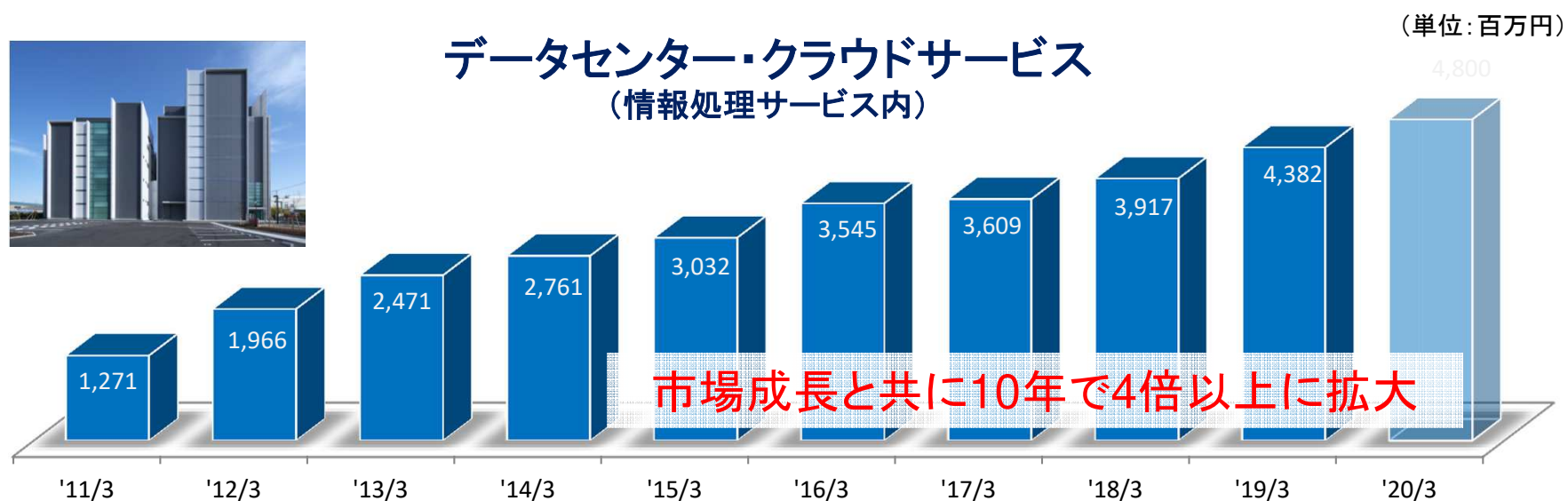
		2019年3月期-2Q	2020年3月期-2Q	増減	
				増減額	増減率
情報処理 サービス ①	売上高	5,004	5,396	392	7.8
	営業利益	480	549	69	14.4
	営業利益率	9.6	10.2	0.6	-
システム開発 サービス ②	売上高	7,464	9,264	1,800	24.1
	営業利益	498	677	179	35.9
	営業利益率	6.7	7.3	0.6	-
システム機器販売	売上高	488	699	211	43.3
	営業利益	28	30	1	5.6
	営業利益率	5.9	4.4	△1.5	-
合計	売上高	12,957	15,360	2,403	18.5
	営業利益	1,007	1,257	249	24.8
	営業利益率	7.8	8.2	0.4	-

(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、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に加えて、昨年10月のソフトウェ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。

inet 注カサービスの売上高推移（年間）



(単位:百万円・%)

	2019年3月期末		2020年3月期-2Q		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	10,001	34.1	4	0.0
固定資産 ①	18,518	64.9	19,306	65.9	788	4.3
資産合計	28,515	100.0	29,307	100.0	792	2.8
流動負債	7,933	27.8	8,002	27.3	68	0.9
固定負債	6,224	21.8	6,451	22.0	226	3.6
負債合計 ②	14,158	49.7	14,454	49.3	295	2.1
純資産 ③	14,357	50.3	14,853	50.7	496	3.5
負債・純資産合計	28,515	100.0	29,307	100.0	792	2.8

(主な要因)

- ① 有形固定資産の増758百万円、無形固定資産の減41百万円、投資有価証券の増45百万円
- ② データセンター設備増設に伴う有利子負債の増733百万円、未払い金の減487百万円
- ③ 利益剰余金の増509百万円、有価証券評価差額金の減19百万円

(単位:百万円)

	2019年3月期-2Q	2020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	1,692	① 1,471	△220
投資活動によるキャッシュ・フロー	△600	② △2,123	△1,523
財務活動によるキャッシュ・フロー	△872	③ 262	1,134
現金及び現金同等物の増減額	219	△390	△609
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	3,522	2,909	△613

(主な要因)

- ①増加・・・利益および減価償却・のれん償却による内部留保で2,096百万円
減少・・・売上債権の増加208百万円、法人税等の支払い423百万円
- 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2,039百万円の支出
- ③有利子負債の増733百万円、リース債務の返済153百万円、配当金の支払318百万円

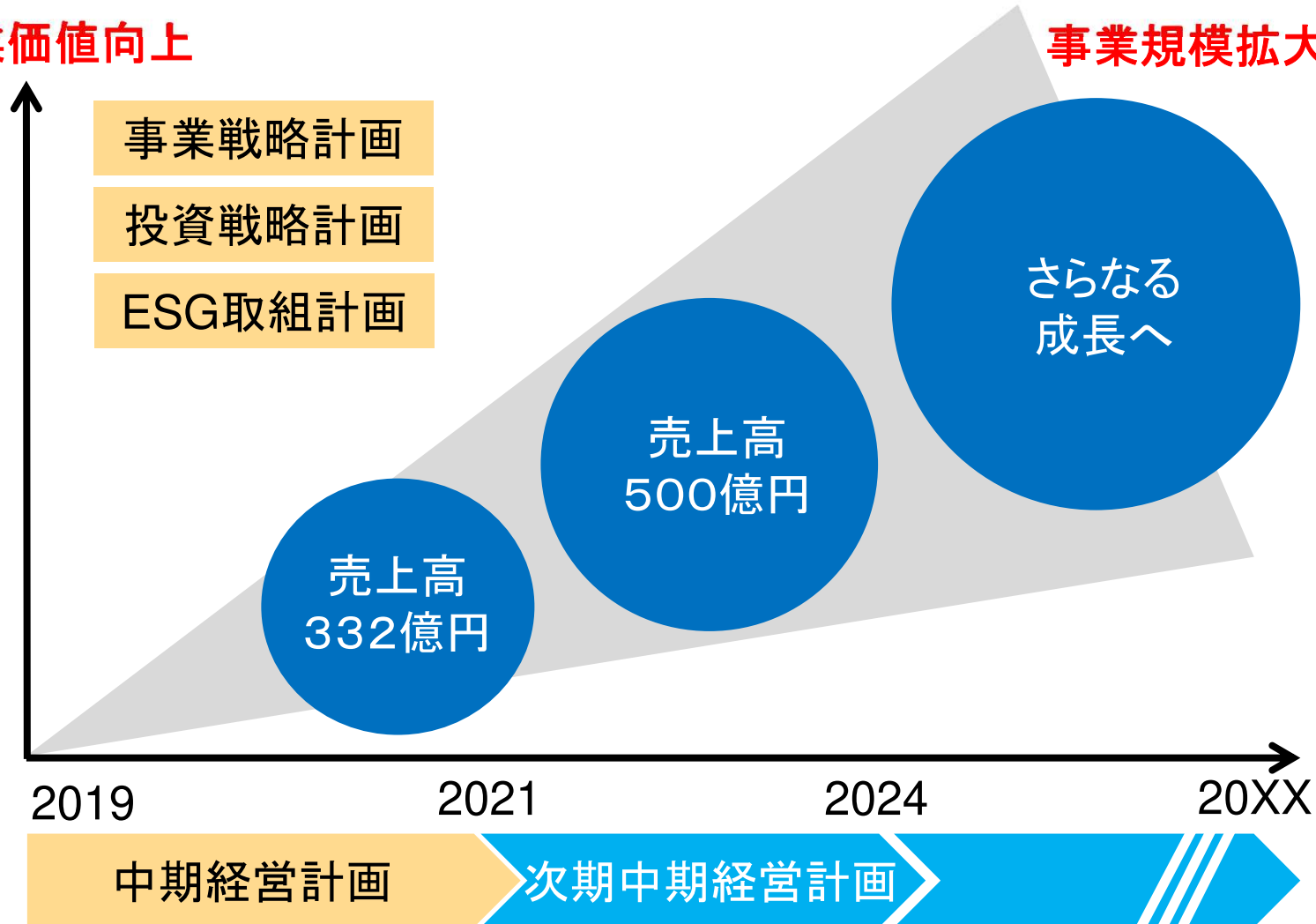


3. 中期経営計画 (2019年度~2021年度)

~keep growing while changing~

企業価値向上

事業規模拡大



お客様との絆を
より強固にする

「守り」

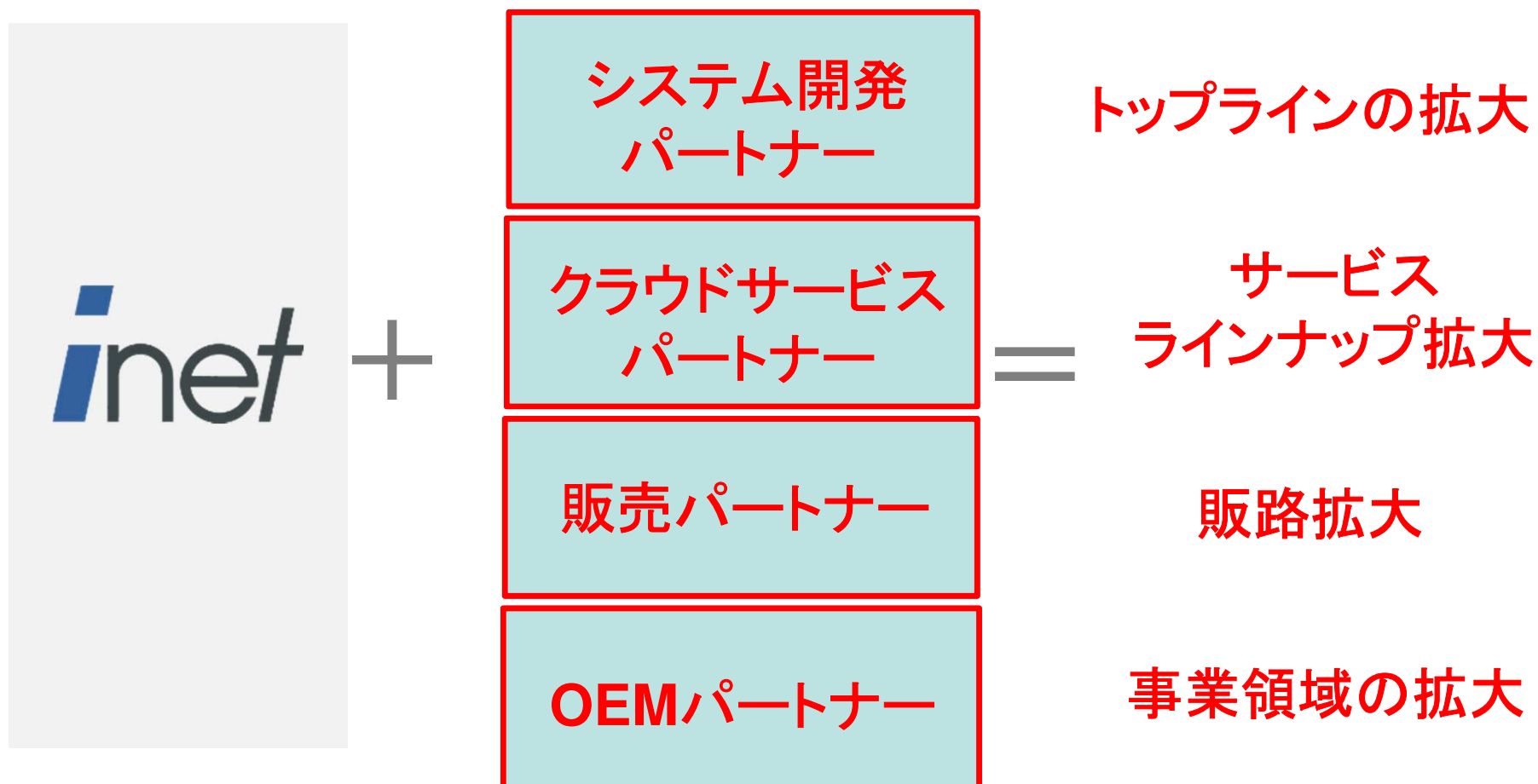
×

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

『パートナー戦略とチャネル戦略』



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



Next Generation

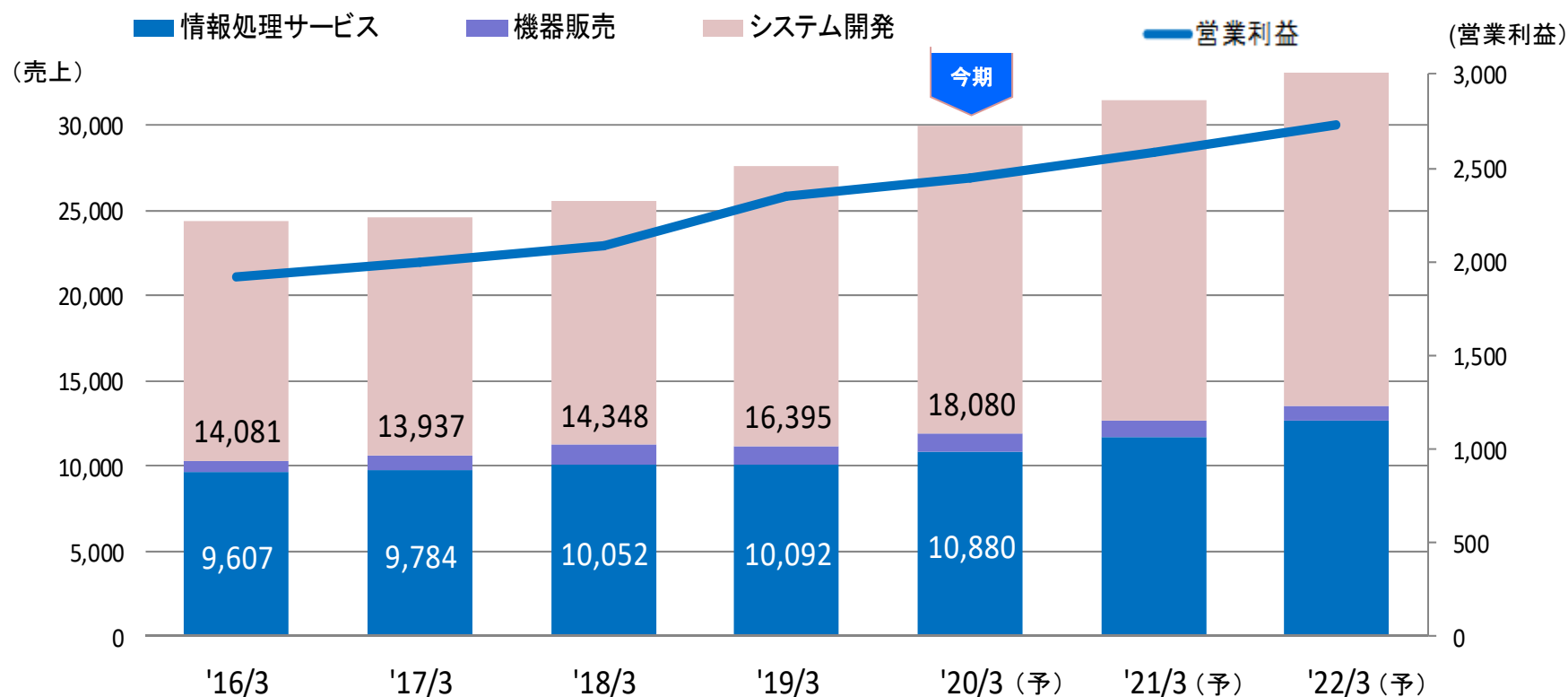
EASY Cloud[®]

Cloud Data Center

『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



(単位:百万円)



売上高	24,434	24,617	25,615	27,591	30,000	31,500	33,200
営業利益	1,918	1,992	2,081	2,345	2,450	2,580	2,730
ROE	9.4%	10.7%	10.4%	10.9	10.9	11.0	11.1

過去最高

過去最高



3-1.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

inet 【ドローン】無人航空機による橋梁点検の実証実験

2019年5月、ドローンを活用したインフラの長寿命化に向けたメンテナンスサイクルの構築を目指し、アイネット、君津市、Dアカデミーの3社で実証実験に関する覚書を締結



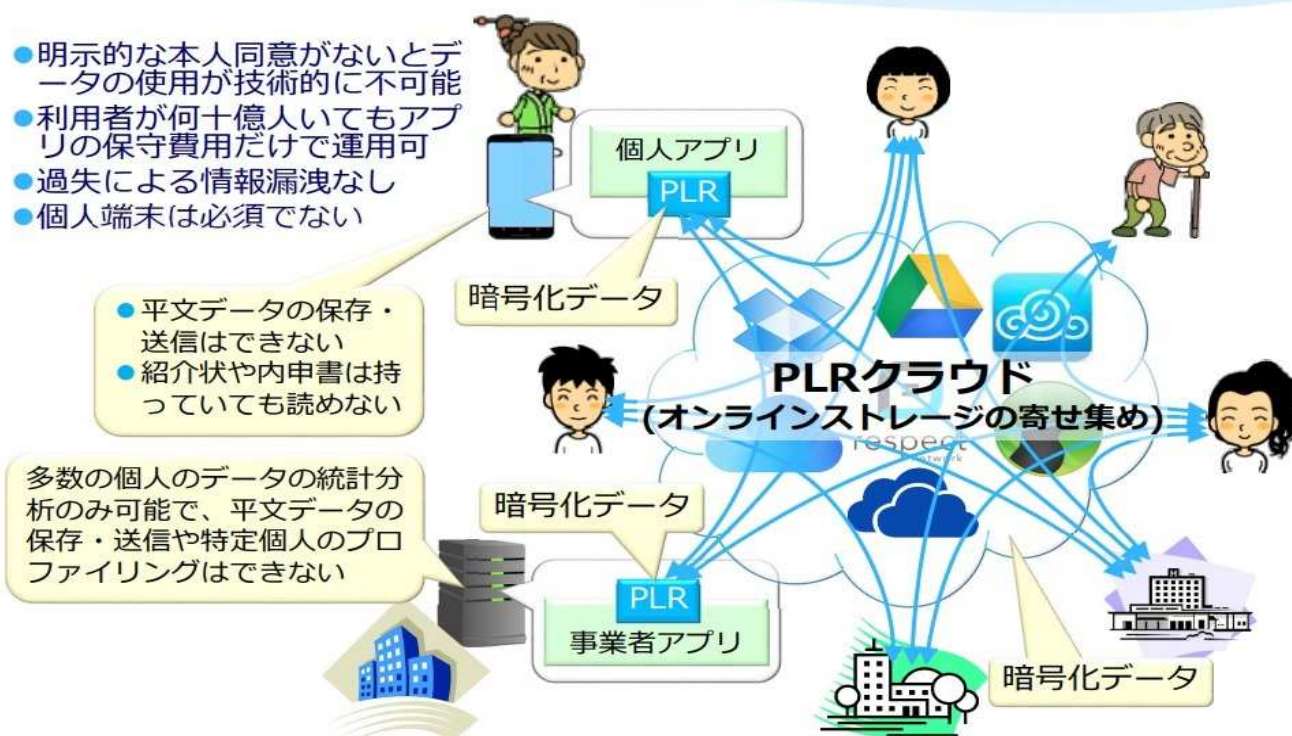
inet 【ドローン】横浜市観光プロモーション映像制作受託

2019年10月、
横浜市の「観光プロモーション用素材映像制作業務」を受託
～ドローン映像ソリューションによる4K高画質の映像を提供～



2019年10月、東京大学橋田研究室と共同研究契約を締結
～個人情報管理とAI／データ分析において安全、安価で便利な
PLR(個人生活録)技術を活用～

PLR: Personal Life Repository



当社の役割

PLRを活用するための
利便性の高い
アプリ開発

乳房自己チェック、
ボディケア分析等の
アプリ開発

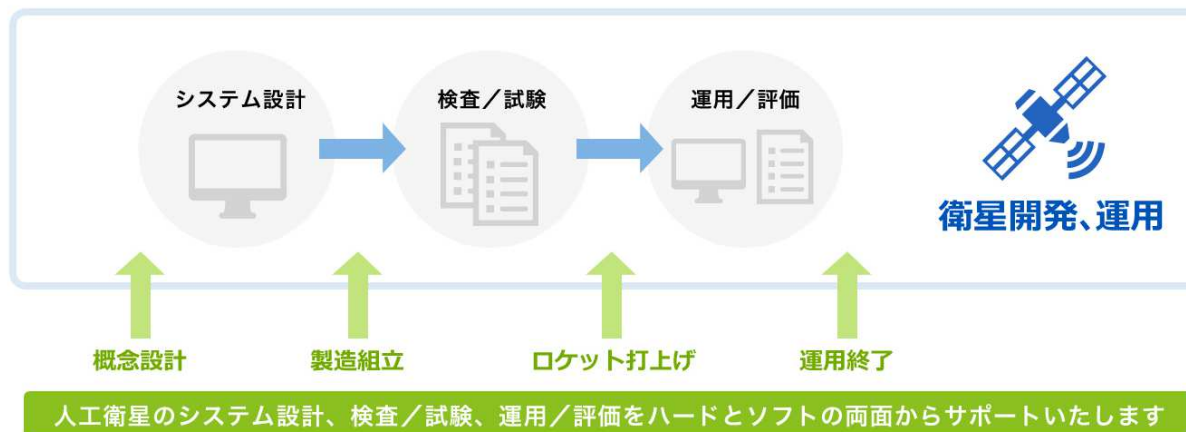
データ分析基盤や
動画配信サービス
基盤の提供

PLRとは・・・PDS(Personal Date Store)の一種で、パーソナルデータを本人のみが運用管理し、本人同意時のみ共有・利活用する仕組み

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

40年以上の実績

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。



民間スタートアップとの連携

宇宙ビジネスを成長戦略の柱の一つとして位置づけたい政府の後押しもあり宇宙スタートアップが続々誕生している。各スタートアップとは、数少ない宇宙開発事業に関わるシステム開発のプレイヤーとしての立場で、取引の機会が増加。

(資本業務提携)

(ファンド出資)

SPACE WALKER

(業務提携)

天の救
Amanogi

@START

※日本初の
宇宙ベンチャー特化ファンド



10月24日の日経新聞に当社の取組みが紹介されました。→

2019年08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契約締結



SPACE WALKER

©2018 SPACE WALKER, INC

2019年09月、東工大発宇宙スタートアップ・天の技(あまのぎ)と人工衛星関連事業の業務提携契約を締結

◆天の技様の事業・・・

衛星用コンポーネントビジネス

従来の外国製の半分以下の価格・開発期間を実現する国内産スタートラッカーの提供

AI衛星データビジネス

Edge Computingの衛星への応用により、必要なデータのみを地上に送信し、衛星データの即時性と通信・運用コストの課題を解決

◆当社の役割

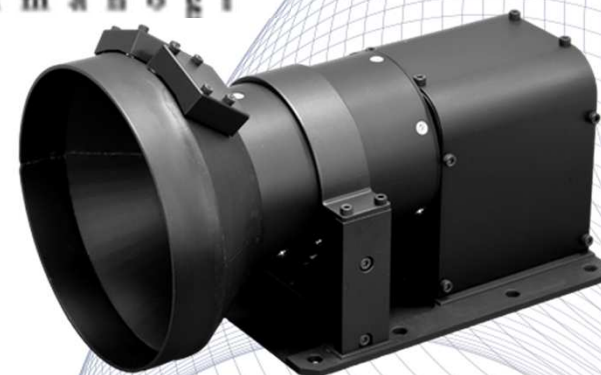
衛星用コンポーネントの共同開発

人工衛星の共同開発

データセンターを利用した恒星センササービスの共同開発

衛星データのAI解析サービス共同開発

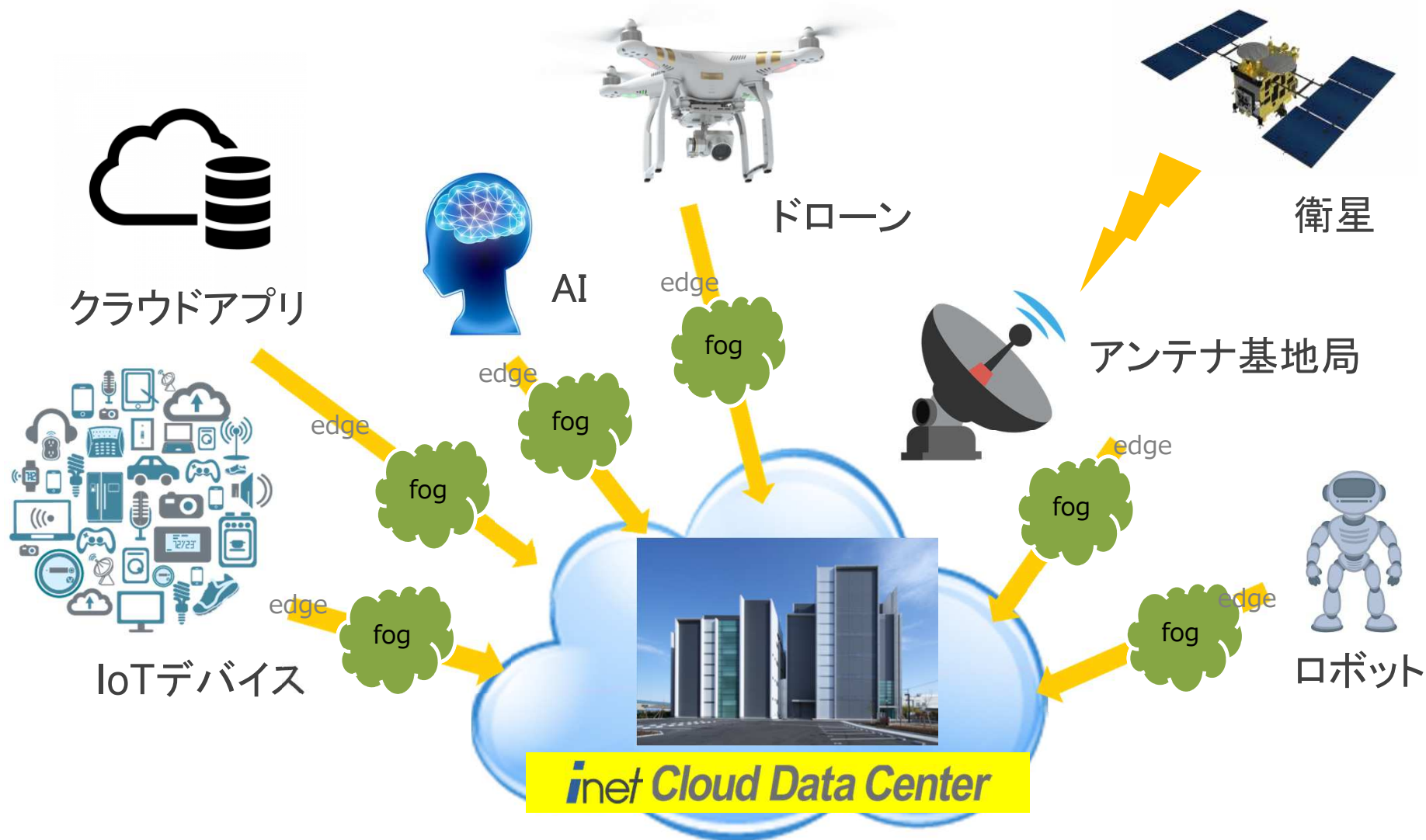
天の技
Amanogi



Amanogi Star Tracker

スタートラッカーとは・・・
宇宙空間において、衛星が星の配置を見て、自分の向きを把握するための装置

inet あらゆるデータをデータセンターへ





3-1.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

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 入社予定
33名	42名	42名	44名	48名	70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

シンガポールに 駐在員事務所を開設

2019年11月1日、
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
南アジアの中心シンガポールに
駐在員事務所を開設

当社の得意分野と先端技術によ
るサービス展開を目指し、
1年以内に事業拠点到ステップ
アップ予定





3-1.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

成長加速のための**攻めの**役員体制を構築

委任型執行役員制度導入

取締役員数適正化による**意思決定の迅速化**、監督機能の強化

執行責任の明確化、業務執行の効率化・迅速化

▶取締役の人数

2017年9月現在

12人 → 7人

2019年9月現在

うち社外2名

▶執行役員の数

11名を選任

うち取締役兼任4名

譲渡制限付株式報酬制度の導入

企業価値の持続的な向上を目指すとともに、**株主の皆様との一層の価値共有**を推進



役員が株主様とベクトルを共有

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するための健康経営の推進体制を明確化。



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>



4. 通期業績予想

inet 10月29日 連結通期業績予想の上方修正を発表



各位



2019年10月29日

会社名 株式会社アイネット
 代表者名 代表取締役社長執行役員 坂井 廣
 (コープ番号 9600 東証第一部)
 問合せ先 取締役兼常務執行役員 西田 直典
 電話 (045)682-0808

業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績の動向等を踏まえ、2019年5月7日に開示した2020年3月期(2019年4月1日～2020年3月31日)の通期連結業績予想を下記のとおり修正することとしましたので、お知らせいたします。

なお、今回修正予想は、売上、利益ともに過去最高更新を予定した前回発表予想値を、更に上回る修正となります。

1. 2020年3月期 通期連結業績予想数値の修正(2019年4月1日～2020年3月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想(A)	30,000	2,450	2,390	1,590	100.01
今回修正予想(B)	31,000	2,500	2,440	1,630	102.45
増減額(B-A)	1,000	50	50	40	—
増減率(%)	3.3	2.0	2.1	2.5	—
(2) 前期実績 2019年3月期	27,591	2,345	2,347	1,521	96.72
前回発表予想(A)	8.7	4.4	1.0	4.5	—
今回修正予想(B)	13.4	6.6	3.9	7.1	—

2. 修正の理由

企業のIT投資需要が増加基調の中、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、トップラインの向上を強力に推し進めてまいりました。その結果、情報処理サービスやシステム関連サービスの受注が順調に推移し、売上高、利益ともに前回発表した予想を上回る見通しであります。

また、今年度、当社グループは「事業規模の拡大」と「企業価値の向上」を目指し、新たに中期経営計画(2019年度～2021年度)を策定しております。今回の予想修正は、当該計画を大きく前進させるものであり、経営方針で掲げる「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への実現に向け、中期経営計画(事業戦略計画・投資戦略計画・ESG取組計画)を推進してまいります。

(注2)

上記の業績予想は、本資料発表日現在において当社が入手可能な情報を基に作成しておりますので、実際の業績については、今後の様々な要因により変動する可能性があります。

以上

	2020年3月期 (修正前)		2020年3月期 (最新)		増減	
	金額	比率	金額	比率	額	率
売上高	30,000	100.0	31,000	100.0	1,000	3.3
売上原価	22,670	75.6	23,620	76.7	950	4.2
売上総利益	7,330	24.4	7,380	23.8	50	0.7
販管費	4,880	16.3	4,880	15.7	0	—
営業利益	2,450	8.2	2,500	8.1	50	2.0
経常利益	2,390	8.0	2,440	7.9	50	2.1
親会社株主に帰属する当期純利益	1,590	5.3	1,630	5.3	40	2.5
1株当たり利益(円)	100.0	—	102.4	—	2.4	—

企業のIT投資需要が高まるなか、今期、さらなる業績向上を目指します。

（単位：百万円・％）

	2019年3月期		2020年3月期(最新)		前期比	
	金額	比率	金額	比率	増減額	増減率
売上高	27,591	100.0	31,000	100.0	3,408	12.4
売上原価	21,005	76.1	23,620	76.1	2,614	12.4
売上総利益	6,586	23.9	7,380	23.8	793	12.0
販管費	4,240	15.4	4,880	15.7	639	15.1
営業利益	2,345	8.5	2,500	8.1	154	6.6
経常利益	2,347	8.5	2,440	7.9	92	3.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,521	5.5	1,630	5.3	108	7.1
1株当たり利益(円)	95.7	—	102.4	—	6.7	—

過去最高

過去最高

inet サービス区分別 売上・営業利益予想(連結)

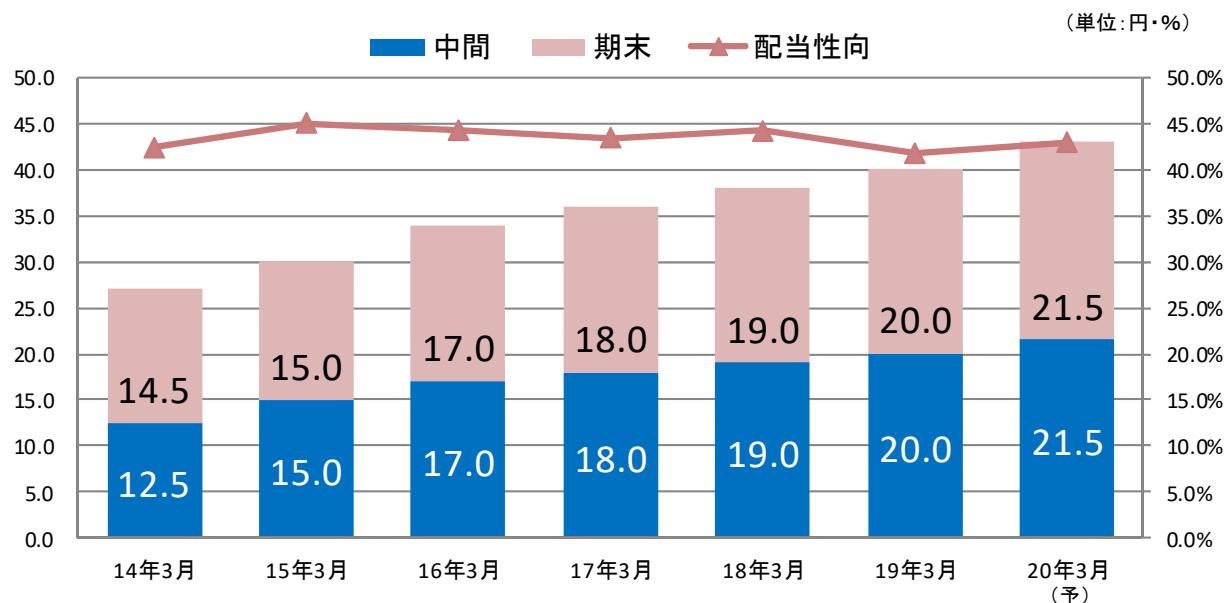
(単位:百万円・%)

		2019年3月期	2020年3月期 (最新)	増減	
				増減額	増減率
情報処理 サービス	① 売上高	10,091	11,000	908	9.0
	営業利益	1,027	1,067	39	3.8
	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	18,700	2,304	14.1
	営業利益	1,256	1,373	116	9.3
	営業利益率	7.7	7.3	△0.4	-
システム機器販売	売上高	1,104	1,300	195	17.7
	営業利益	61	60	△1	△2.5
	営業利益率	5.6	4.6	△1.0	-
合計	売上高	27,591	31,000	3,408	12.4
	営業利益	2,345	2,500	154	6.6
	営業利益率	8.5	8.1	△0.4	-

- 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。

《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(8期連続増配予定)

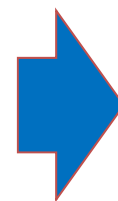
2018年3月期

38.0円
 中間(19.0円)
 期末(19.0円)



2019年3月期

40.0円
 中間(20.0円)
 期末(20.0円)



2020年3月期

43.0円
 中間(21.5円)
 期末(21.5円)



Appendix

業界環境

当社グループの景況感

ストックビジネスと安定成長

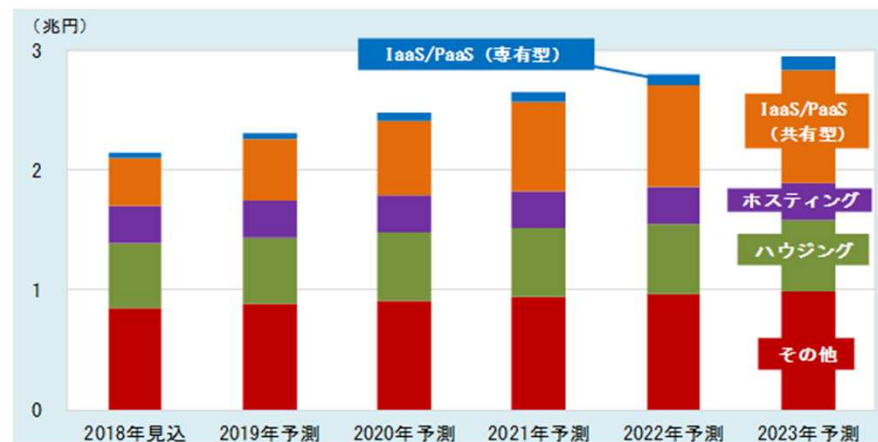
中期経営計画 各戦略計画

■ 主な国内IT市場

● 国内データセンター市場

2023年までに37.6%成長、2兆9,464億円規模に拡大。

従来のWeb系システムのプラットフォーム需要だけでなく、多様なシステム基盤利用が増加。IoTやAI、RPAなどのデジタルトランスフォーメーション関連システムにおいても、クラウドベースのプラットフォームやシステム開発が拡大。



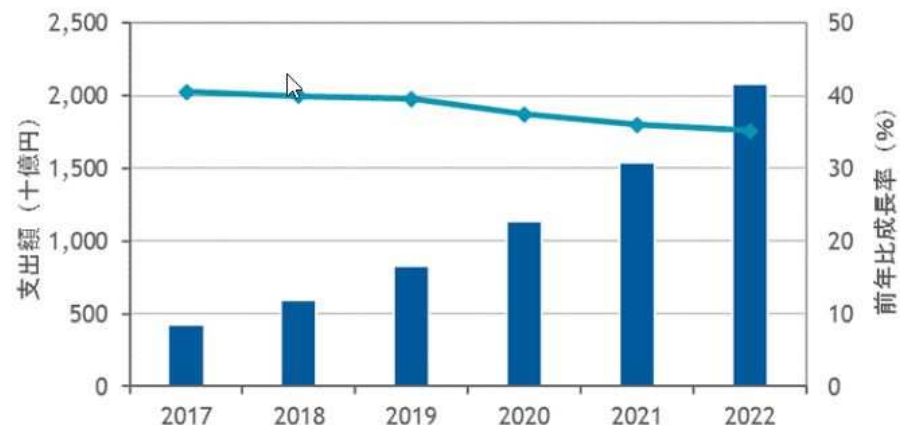
(2019/5/27 富士キメラ総研より)

● 国内プライベートクラウド市場

2023年まで年平均36.4%成長、2兆7194億円規模に拡大。

現在の国内市場では、プライベートクラウドよりパブリッククラウドに注目が高まっているものの、プライベートクラウドも、セキュリティ機能/サービスの強化や、インフラからアプリケーションまでを網羅したマネージドサービス提供などの拡充が進み、市場が拡大傾向。

国内プライベートクラウド市場 支出額予測、2017年~2022年



(2019/10/24 IDC Japanより)

石油元売 石油小売業		<ul style="list-style-type: none"> ・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		<ul style="list-style-type: none"> ・システム投資需要好調、IoT関連の取組み増加 ・人工衛星打上げ増加、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		<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
小売流通業、他		<ul style="list-style-type: none"> ・コンビニ向け開発案件堅調 ・レンタル業向け開発案件好調 ・システム再構築の需要好調
データセンター クラウド サービス		<ul style="list-style-type: none"> ・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／メーキングで差別化推進

inet スtock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

ストックビジネス拡大メリット

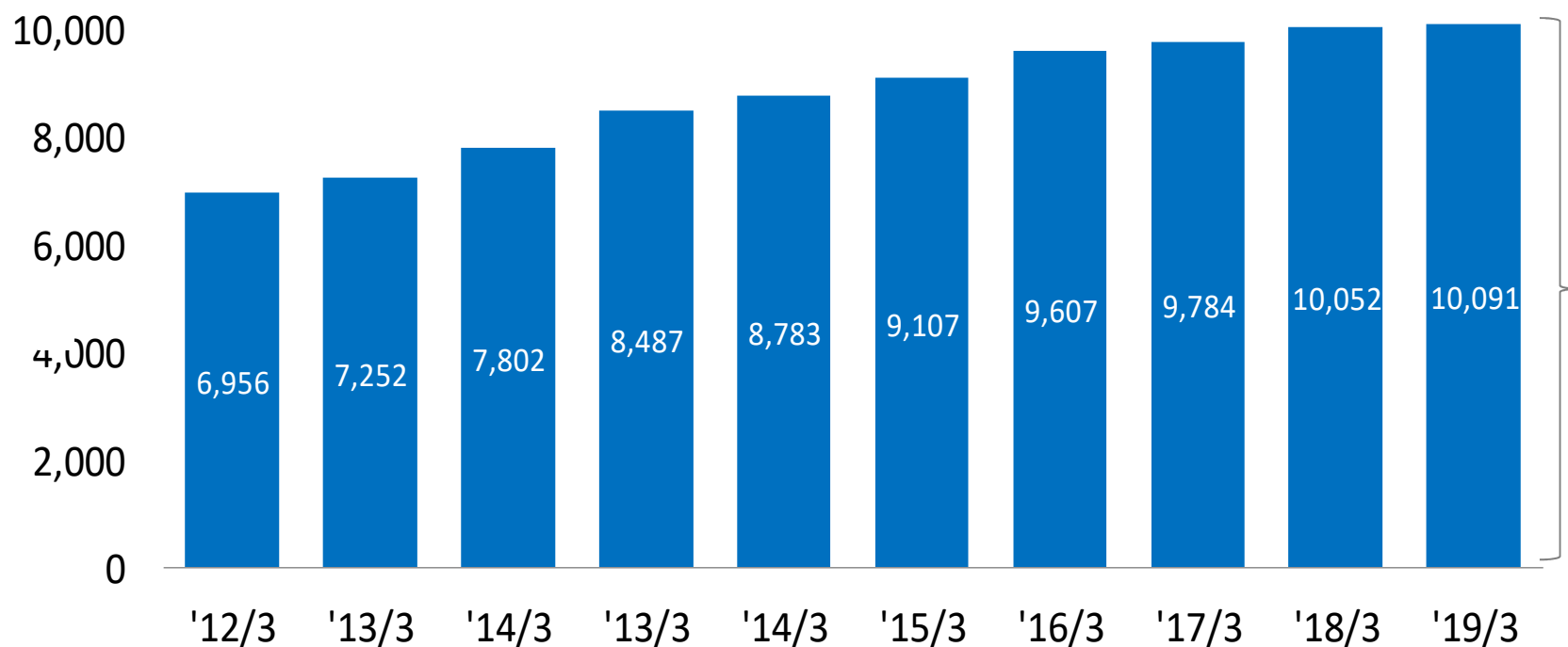
継続的な売上による**成長基盤**
高い利益率による利益確保
(直近10.2%)
※営業利益は当社独自の簡便法によって算出
1人あたりの売上・利益の増加

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)

(単位:百万円)

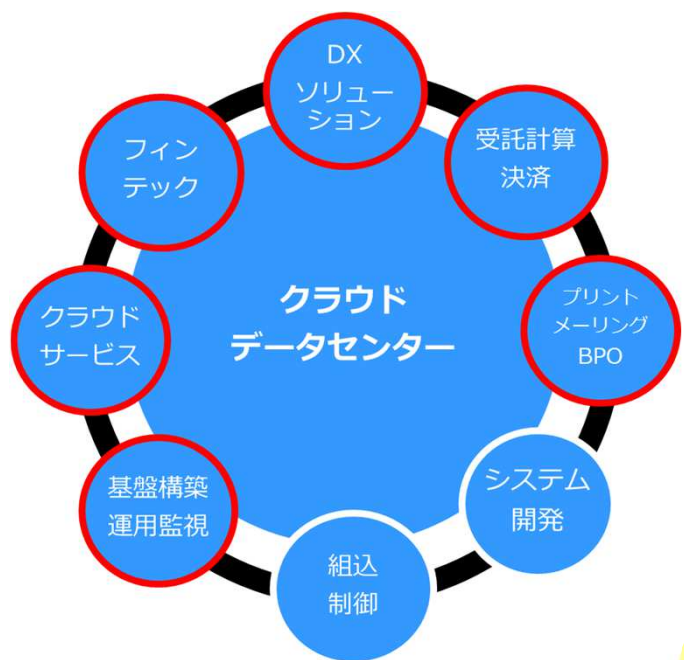


成長基盤
次年度以降も継続する

事業戦略計画

投資戦略計画

ESG取組計画



【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】

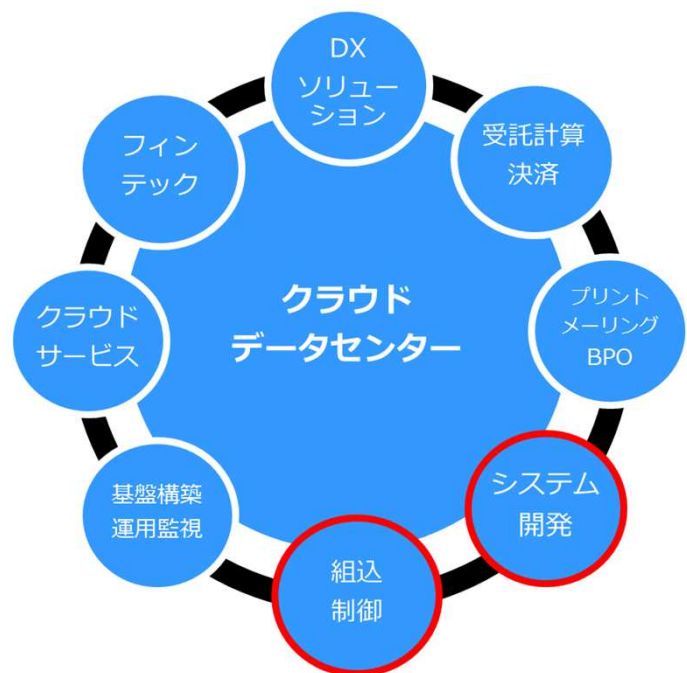
- ・クラウドサービス基盤(NGEC)の販売拡大
- ・販売チャネルの強化、拡大
(リセラーの増加/OEMモデルの展開)

【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



【金融】

- ・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

【流通・サービス】

- ・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（業種テンプレート導入ビジネスの展開）
- ・AS400レガシー資産のモダナイゼーションのノウハウ活用／受注拡大

【宇宙】

- ・ニュースペース企業、自社衛星開発ベンチャー企業との取引先拡大で事業範囲拡大

【新市場・サービス】

- ・新たなビジネス市場への参入、展開
「駐車場」関連、「レンタル」関連



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

【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

【障がい者雇用の促進】

【設立10周年】

『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



スキヤニング



軽作業



名刺作成 他



【子育て・女性活躍支援サイト
「働くママ応援し隊」の成長】

『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



<https://kosodate.inet.co.jp/>

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>