

株式会社アイネット

2020 年 3 月期第 2 四半期決算説明会

2019 年 11 月 14 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]	2020 年 3 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2019 年度 第 2 四半期		
[日程]	2019 年 11 月 14 日		
[ページ数]	44		
[時間]	13:29 – 14:20 (合計 : 51 分、登壇 : 39 分、質疑応答 : 12 分)		
[開催場所]	103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 1 丁目 5 – 8 東京証券会館 9F 第 1・2 会議室		
[会場面積]			
[出席人数]	45 名		
[登壇者]	4 名		
	代表取締役兼社長執行役員	坂井 満	(以下、坂井)
	代表取締役兼専務執行役員	鰐渕 浩	(以下、鰐渕)
	取締役兼常務執行役員	内田 直克	(以下、内田)
	執行役員	伊藤 美樹雄	(以下、伊藤)

サポート

日本	03-4405-3160	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：お待たせいたしました。時間となりましたので、ただいまより株式会社アイネット様の2020年3月期第2四半期の決算説明会を開催いたします。はじめに会社からお迎えしている4名様、ご紹介申し上げます。まず代表取締役兼社長執行役員の坂井満様。

坂井：はい、坂井です。よろしくお願いいたします。

司会：はい、ありがとうございます。代表取締役兼専務執行役員の鰐淵浩様。

鰐淵：鰐淵です。よろしくお願いいたします。

司会：はい、取締役兼常務執行役員の内田直克様。

内田：内田です、よろしくお願いいたします。

司会：はい、執行役員の伊藤美樹雄様。

伊藤：どうぞよろしくお願いいたします。

司会：はい、どうもありがとうございます。本日まで説明のほうは坂井様からいただきます。最後、質疑応答の時間を設けていただきます。

それから予め申し上げておきますけれども、本日の決算説明会は質疑応答部分も含めて全文を書き起こしする対象になっております。したがって、質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合は、そのまま公開されますので、もし匿名を希望される方は、名前を名乗らないようにしてください。はい、それでは早速ご説明、よろしくお願いいたします。

坂井：皆さん、本日はお忙しいところ、貴重なお時間賜りまして、誠にありがとうございます。社長の坂井でございます。本日はぜひぜひよろしくお願いいたします。それでは早速私から、お手元の資料に基づきまして、ご説明をさせていただきたいと思います。

これが本日のご説明内容でございます。まずはじめに会社概要、次に2020年3月期第2四半期の業績概要、そして中期経営計画、およびその取り組み状況について、また最後に3月期の通期業績予想の順番でご説明をさせていただきたいと思います。

サポート

日本	03-4405-3160	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



- 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

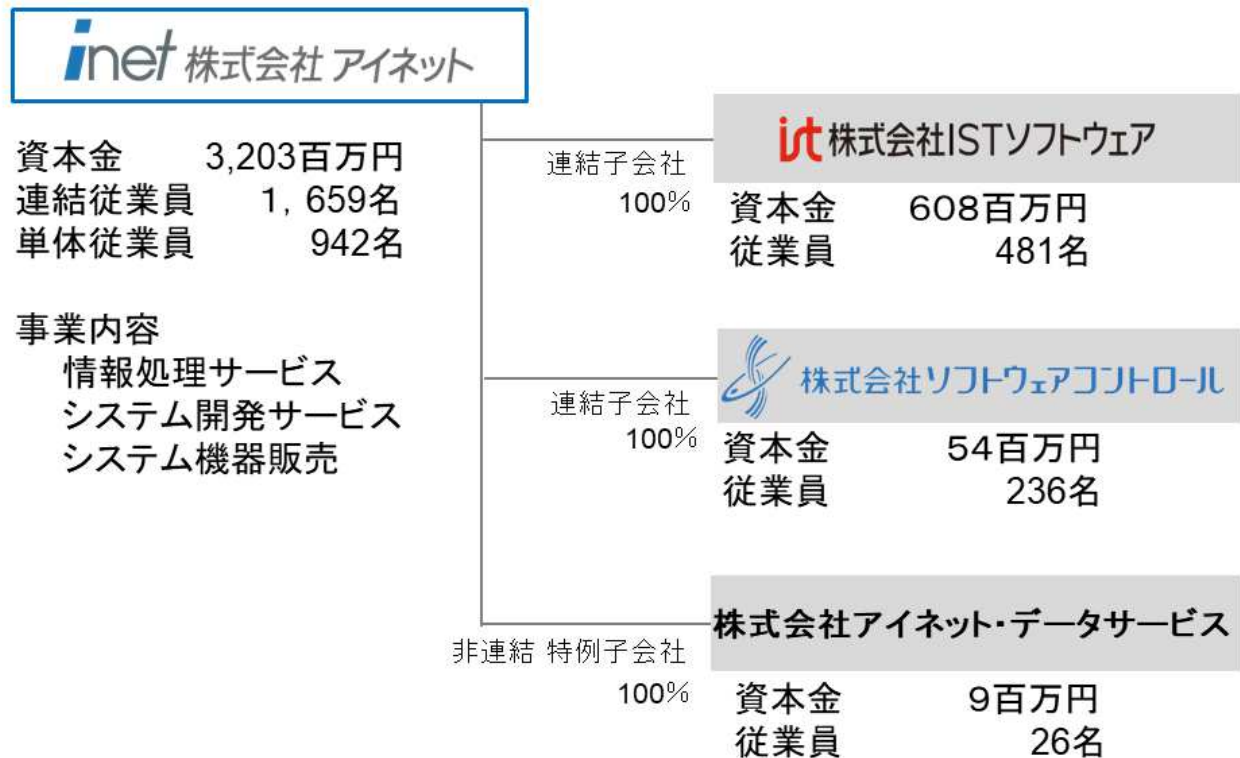


まずはじめに会社概要についてご説明することで、当社へのご理解を深めていただきたいと思います。設立は1971年、今期は49期を迎えております。資本金は32億300万円、本社は横浜のみなとみらいにございます。社員数は1,659名、単独で942名となっております。

サポート

日本	03-4405-3160	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

inet グループ概要(2019年9月30日現在)



©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

5

アイネットグループの構成概要です。昨年の10月より、新たにソフトウェアコントロール社が加わっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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





©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

6

こちらは店頭公開から現在までの沿革を、売上、グラフにしたものでございます。お時間がある時にご覧いただければと思います。

次に、事業内容をサービス区分別にご説明したいと思います。当社のサービス区分は、情報処理サービス、システム開発サービス、そしてシステム機器販売の三つがございまして、このうち売上の大半を占める情報処理サービス、およびシステム開発サービスについてご紹介いたしたいと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

【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

【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)



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います。情報処理サービス、まず一番上の最上段の 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あります。当社では、このうちクレジットカードと売掛決済サービスを提供しております。

まずクレジットカードですが、このカード決済を当社データセンターで集中処理しています。また売掛データは、ガソリンスタンドに代行して計算を行い、月末には請求書の発行、発送、こういうことを行っておりまして、現在全国に 3 万カ所の SS がございますが、1 万以上、3 分の 1 の SS が当社のお客様でございまして、今シェアではナンバーワンになっています。

次に真ん中ほど、中段の帳票印刷、封入封緘、これは今ご説明したガソリンスタンドの請求書の印刷、発送のほかに、クレジットカードの利用明細や納税通知書、選挙のはがきなど、皆様の生活に密着した書類、こういうものの作成に携わっています。

昨今、給与明細や利用明細など、ウェブ化の流れが非常に進んでいますけれども、ダイレクトメールは紙のほうが印象に残りやすい、また効果があるということもあって、まだまだニーズの高いサ

サポート

日本 03-4405-3160 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

ービスでございます。またほかにもコールセンターやデータの入力、カードの受付など、BPO 業務も取り扱っております。

サポート

日本	03-4405-3160	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



【データセンターサービス】

北海道(1棟) 長野(1棟) 大阪(1棟) 横浜(4棟)

第1データセンター (横浜) 第2データセンター (横浜)

総床面積約9,000㎡ 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

©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

8

次のページは、データセンターとクラウドサービスでございます。データセンターサービスとクラウドサービスは、当社が現在最も注力しているビジネスでございます。当社はいち早くこのビジネスに業界内でも注力してまいりました。左の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います。写真がその横浜のセンターです。それ以外にも北海道、長野、大阪の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。また右側は、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。様々なサービスが提供されていることをお分かりいただけたと思います。

当社のデータセンター事業者としてのポジションを表す資料でございます。このスライドはお手元の資料にはございませんので前方をご覧ください。インプレスが発行する、クラウド&データセンター完全ガイドでは、データセンターの総床面積ランキングにおいて、当社アイネットは20番目に、右下ですけど、20番目に記載されています。

サポート

日本	03-4405-3160	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

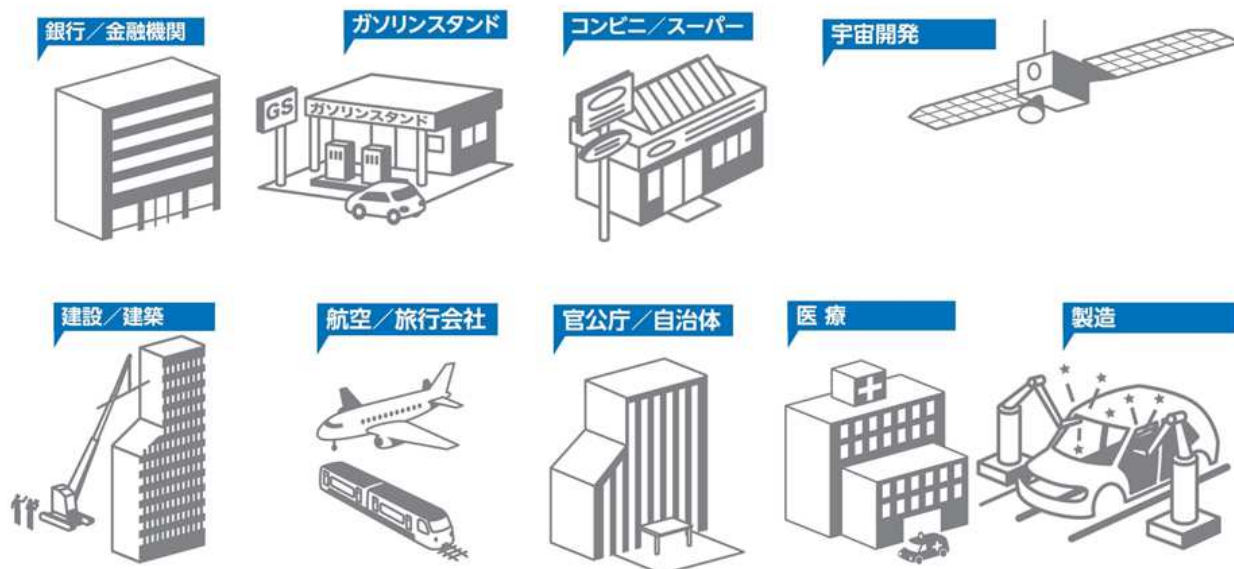
多くのデータセンター事業者が通信キャリアであったり、データセンターのファシリティの事業者である中、当社のような独立系の Sier、かつデータセンター事業に取り組む企業として数えると、2 番目に入ります。そういう意味でのトップクラスだと思っています。データセンターとシステム開発の両方に強い、数少ない企業であることがご理解いただけると思います。

サポート

日本	03-4405-3160	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



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。

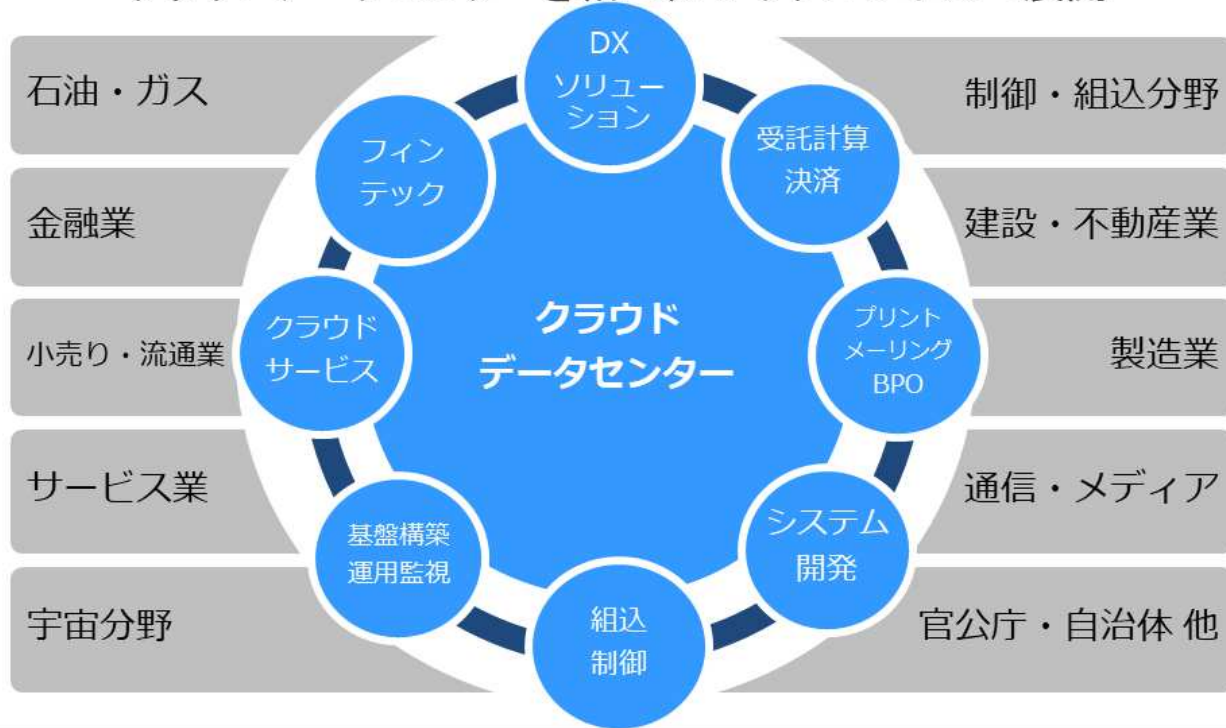


次にシステム開発サービスでございます。流通、それから金融、製造、建築、医療など、長年培った信頼関係によって、多くのお客様のシステムの設計、構築を幅広い分野で行っています。特徴のあるところでは、宇宙開発分野にも、1977年の気象衛星のひまわりですね、これより関与しており、人工衛星の開発や国際宇宙ステーションの運用などを行っています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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



©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

10

次に、当社のビジネスモデルについて説明いたします。これが当社のビジネスモデルの概念図です。画面の中心にあるのがクラウドデータセンター、ここを軸として、多種多様なお客様のビジネスに合わせて、様々なサービスを連携して、ストックビジネス、今流行りのサブスクリプションモデルですね、こういうビジネスに展開していています。

多様な業種、業態のお客様へのサービスを展開しているということは、経営の安定にもつながってまいります。つまりお客様や業界の浮き沈みに大きく影響することなく、安定的に成長することができるということです。

一つのサービス提供だけではなく、いろいろなサービスを提供していくことで、お客様が便利になります。当社から見ても、当然売上高や利益が増加しますし、他社からの参入障壁にもなると考えています。幅広い業種、業態のお客様のビジネスにおいて、ITに関わる様々なサービスをワンストップで提供していく、そこをわれわれの強みとしています。

システム開発だけではなく、データセンターの専業でもなく、システムの構築から運用、さらには様々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類の印刷、封入封緘や発送など

サポート

日本 03-4405-3160 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

も行っていて、IT に関わる上流から下流まですべての工程を、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います。

サポート

日本	03-4405-3160	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



(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			

次は、2020年の3月期の上半期の業績概要についてご説明したいと思います。まず損益計算書です。今年度上半期と前年度の上半期、この2期を比較した表になります。数字はご覧のとおり、売上高で153億6,000万円、前年同期比18.5%増、営業利益は12億5,700万円、前期比で24.8%増、経常利益12億5,000万円、同24.7%増、親会社株主に帰属する当期純利益は8億2,700万円、前年同期比で23.3%増となりました。おかげ様で、前年を大幅に上回る伸長率、増収増益となり、売上、利益とともに、過去最高を更新いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

(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

この表は期初に発表いたしました、通期予測に対する上半期の進捗状況です。表の一番右側になりますが、おかげ様で売上高、営業利益、経常利益、当期純利益、いずれも50%を超える進捗率となっており、非常に順調に推移していています。なお先日発表した業績予想の修正については、また後ほどご説明したいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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

14

こちらの表はサービス区分別の売上高と営業利益です。情報処理サービスは、売上高で53億9,600万円、7.8%増、営業利益5億4,900万円で14.4%増となりました。前年度に獲得いたしま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順調に推移したことによって、増収増益となりました。

次にシステム開発サービスでは、売上高92億6,400万円、24%増、営業利益6億7,700万円、35.9%増となりました。石油業務系のお客様や、流通サービス業務系などのシステム構築が好調に推移したことに加えて、先ほどお話した昨年10月のソフトウェアコントロール社の子会社化も寄与して、増収増益となりました。システム機器販売については、別途お時間のある時にご覧いただければと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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



inet 注力サービスの売上高推移（年間）



©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

15

これはご参考として、当社が特に注力しているサービスについて、売上高の年間推移をご紹介します。上のグラフは、情報処理サービスのうち、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の推移です。約 10 年間でマーケットの成長とともに、4 倍以上の売上高のビジネスに成長してまいりました。引き続き成長ドライバーとして注力していく予定でございます。

下のグラフは、システム開発サービスの全体の売上高の推移です。業務の効率化、人手不足への対応をはじめとした企業の競争力強化のために、ソフトウェア投資需要は安定して高く、順調に売上高を推移させることができていると思っています。このトレンドは今後も続くものと考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 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



(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

次は貸借対照表です。流動資産残高は 100 億 100 万円となり、前期末で 400 万円増加いたしました。固定資産残高は 193 億 600 万円となり、前期末比で 7 億 8,800 万円増加しました。これは主に有形固定資産の増 7 億 5,800 万円があったことによります。

流動負債残高は 80 億 200 万円となり、前期末比で 6,800 万円増加いたしました。固定負債残高は 64 億 5,100 万円となって、前期末比で 2 億 2,600 万円増加いたしました。負債の増加につきましては、主にデータセンター設備増強に伴う有利子負債の増 7 億 3,300 万、固定資産取得等に伴う未払金の減 4 億 8,700 万円等があったものによります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

(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	△610
現金及び現金同等物の増減額	219	△390	△170
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

©2019 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

17

次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 14 億 7,100 万円となりました。これは主に利益、および減価償却やのれん償却による内部留保で 20 億 9,600 万円が増加したことと、売上債権の増加 2 億 800 万円、および法人税等の支払い 4 億 2,300 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 21 億 2,300 万円となりました。これは主に固定資産取得による支出 20 億 3,900 万円があったことによります。

財務活動の結果得られた資金は 2 億 6,200 万円となりました。これは主に有利子負債の増加 7 億 3,300 万円、リース債務の返済 1 億 5,300 万円、配当金の支払い 3 億 1,800 万円等があったことによるものです。

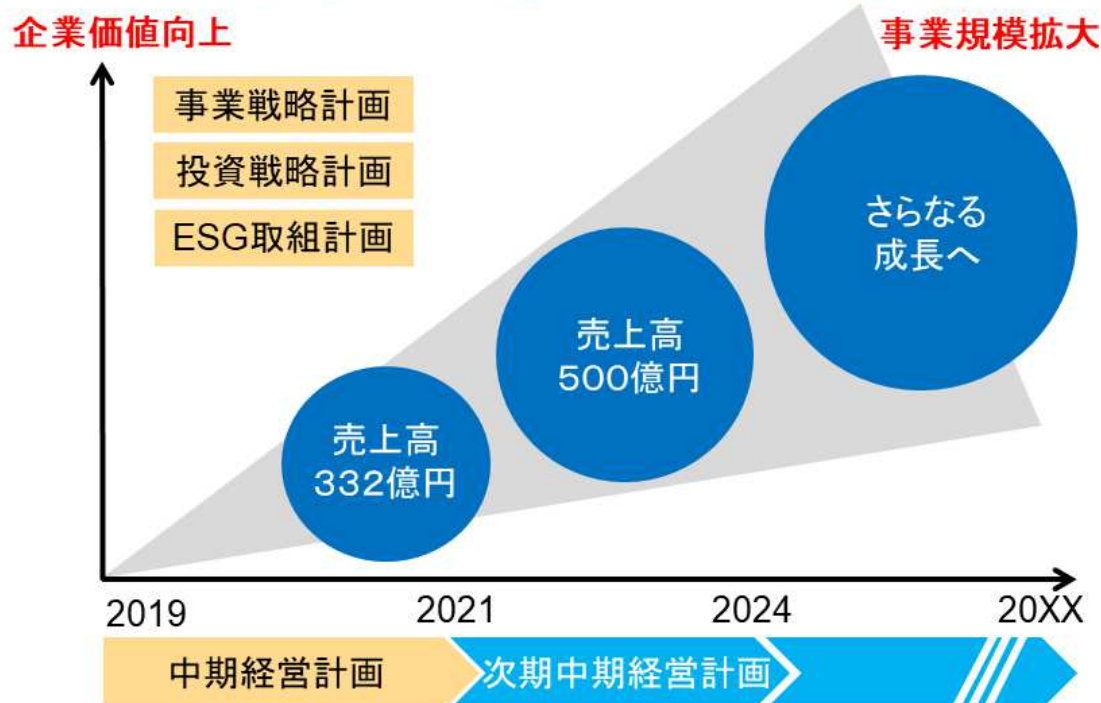
以上の結果、現金および現金同等物の期末残高は、前連結会計年度と比較いたしまして、6 億 1,300 万円減少して、29 億 900 万円となりました。

ここからは、今年度初めて発表いたしました、中期経営計画についてご説明をさせていただきたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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

~keep growing while changing~



©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

19

この図は中期経営計画の位置づけを表したものです。中期経営計画は19年、今年度から2021年度までの3カ年の計画としています。当社は中期経営計画目標として、事業規模の拡大、および企業価値の向上を掲げて、売上規模としては、3年後に332億、そして6年後の2024年には500億円を目標として活動しています。

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ています。中期経営計画を着実に実行していくために、経営方針に基づき、徹底して推し進めていく所存でございます。これから経営戦略、および全社重点施策からご説明をしたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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

©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

20

これは私が社長に就任して以来掲げている、当社グループのさらなる成長に向けての事業推進の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づけています。

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まいりました。その結果、安定した成長を続けてまいりましたけれども、この追い風の環境の中で、これからも当社グループの重要なテーマは、事業規模のさらなる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、今当社のお客様は 4,300 社以上にのぼります。それぞれのお客様に対して、しっかりとした絆を作って、それをより強固にすることによって、アイネットをさらに信頼していただくという、いわゆる守りと、そのお客様の他の事業領域や新しいお客様を開拓していく、また新しいサービスを作っていくというような、攻め。この二つをバランス良く進めていきたいと思っています。

また社員に対しては、いろいろなことを判断する時に、常にお客様第一であれという考え方を徹底することによって、また提案に当たりましては、お客様の期待値を超える提案を行って、さすがアイネットと言われるような行動をすることを徹底してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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、新商品や新サービスの開発も積極的に進めていく所存です。

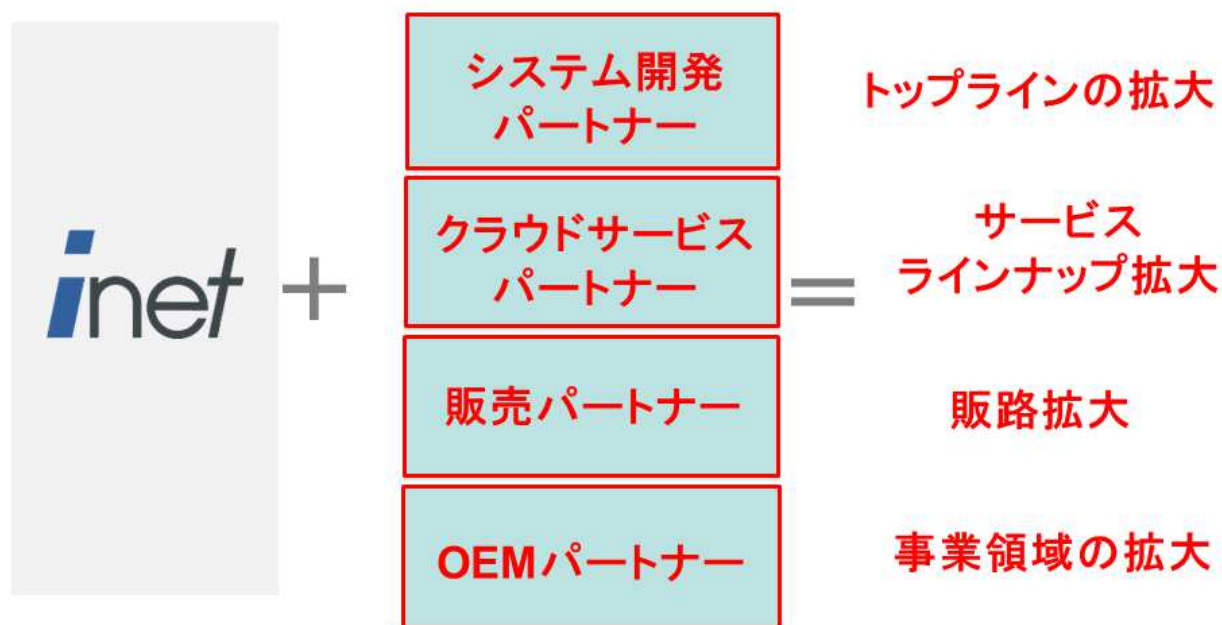
これらの三つを行っていくためにも、社員が技術的にも、そして人間的にも成長していくことが最も重要です。会社として、今まで以上に優秀な人材の確保をはじめ、人材育成、キャリア形成への取り組みと人材への投資をしてまいります。

サポート

日本	03-4405-3160	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



『パートナー戦略とチャネル戦略』



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。われわれの業界の変化は非常に激しくて、環境もどんどん変わっていく中で、当社1社でビジネスすべてをやっていくことはなかなか難しい時代になってきますので、そのためにシステム開発においては、信頼のできる強みを持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、これを当社のデータセンター、クラウドの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さんと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、自ら販売していくことはもちろんなんですけど、販売パートナーさんやOEMパートナーさんも増やします。カスタマーベースをたくさんお持ちの東芝さんや日立さんのようなメーカー系グループの方々や、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販売提携によって、販路をますます増やしていきたいと思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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



©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

22

二つ目です。当社は今までもお客様の事業を支えるために、IT 基盤として、先進的なクラウド環境を提供してまいったわけですが、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の上に、各専門分野に強い他社企業のアプリケーションを載せて、クラウドのサービスということで提供していく施策です。

今までパッケージビジネスはそれぞれの企業で進めていたものを、オンプレミス型から、クラウド型に変えていくという仕立てで、サービスして提供していく作戦ですね。

例えば、建設業とか設計向け分野に強みのありますアクティオさんとか、ペーパーレスジャパンさんの BIM・CIM、Building Information Modeling といって、こういうシステムは非常に高いシステムなんですけど。これをサービス化することによって、お客様、広くお客様に提供するようになったり、ユニリタさんの自動運転パッケージをサービス化して、少ない投資でも利用できるサービス環境を提供したいと。各分野で特化したアライアンス先とともに、サービスをどんどん増やしていこうということをこれからも進めてまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

『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、当社の強みとして継続的な取り組みではありますが、様々なサービスを連携して、ワンストップでお客様の対応をします、ということをさらに進めてまいります。

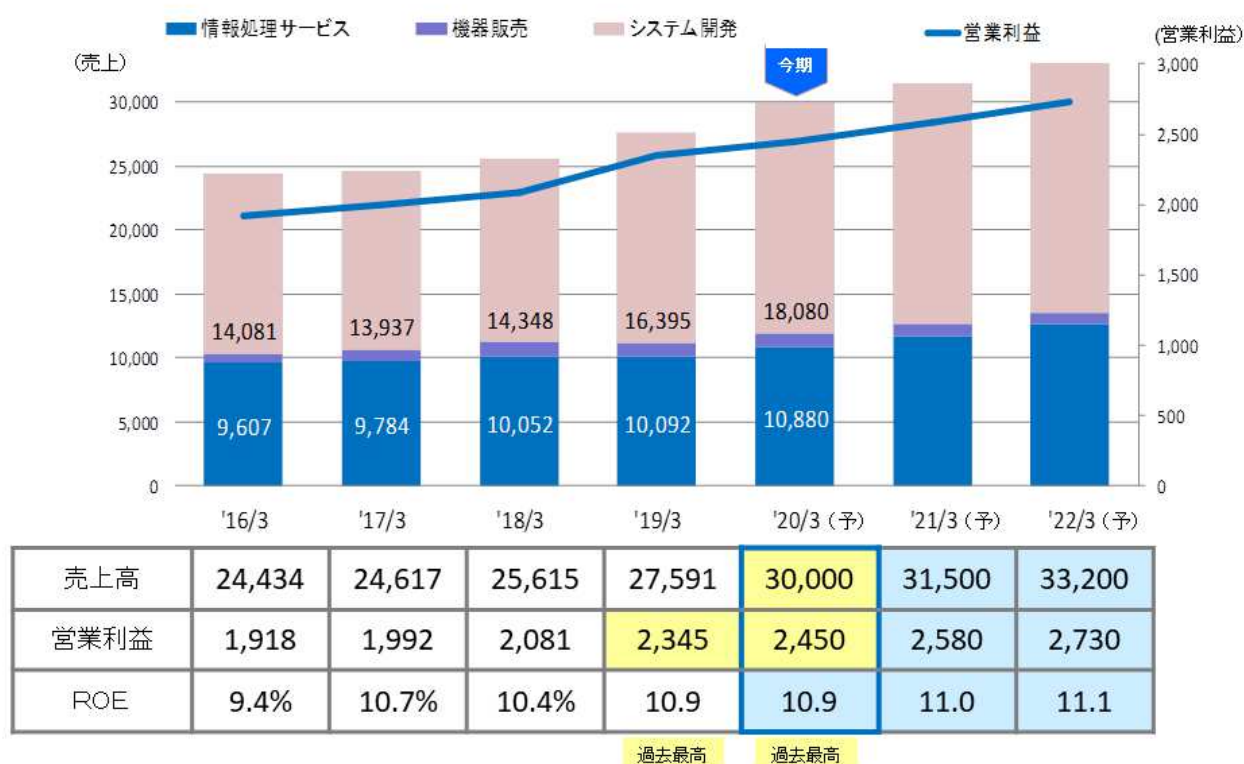
お客様がシステム化を考える時に、その企画の段階からご相談に応じて、システム開発やお客様での運用、もしくは当社データセンターでの運用、クラウドに適する業務は切り出して別運用するか、プリント業務のあるものは、その封入封緘作業まで。ご要望があれば、データを一度もデータセンターの外に出さずに処理することも可能です。非常にセキュリティを守るという意味でも、大変重要なことだと思っています。

このようにお客様の業種、業態に関係なく、間口の広い営業活動を行ってまいります。これにより、社内の部門間のクロスセルをさらに活性化してまいりたいと思っています。クロスセルは当社の約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いくということでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

(単位:百万円)



©2019 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

24

最後に業績計画をご説明します。ここでは3年間の中期業績計画を時系列にグラフにしております。棒グラフは、サービス区別の売上高を色分けして表しております。折れ線グラフは営業利益です。また画面下の全体の売上高と営業利益、およびROEを画面下に記載しております。

マーケットは追い風であり、その結果、情報処理サービス、ならびにシステム開発サービスは順調に売上を伸ばしていく予定です。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のとおり、データセンターやクラウドサービスなどを中心にストックビジネスを増やし、安定的な経営ができるように進めてまいりたいと思っています。

ROEにつきましては、昨年度は10.9%であり、順調に推移してきております。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してまいるとともに、株主様への還元を行ってまいりたいと思っています。以上が中期経営計画のご説明です。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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



©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

26

それでは次のページをご覧ください。中期経営計画の中の事業戦略計画について、これからご説明をしたいと思います。

これは当社がドローンの実証実験のための飛行場をおく君津市さんと協力会社の D アカデミーとともに、ドローンによる橋梁点検の実証実験を行っていくことです。この記者会見をいたしまして、真ん中におられるのが、千葉で唯一の女性市長の君津の市長さんです。

千葉は海もありますし、潮風が強いので、橋って案外錆びちゃうこともあって、しっかり点検しなきゃいけないと。こういう点検は専用の点検車に乗って、橋の横へ行ったり、橋の下に行ったり、道路を閉鎖したりして橋梁の点検をやっていたんですね、目視によって。これをドローンによって橋梁点検をすることによって、点検費用の縮減や交通規制の緩和、こういうことを期待されていますので、これを実証実験として進めています。

当社はドローンに関する技術的な助言やドローンの撮影映像、データの保管をするとともに、実用的なデータの活用方式に検討を行って、その効果を今後検証していくということで進めています。

サポート

日本	03-4405-3160	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

君津市様とは防災協定も結んでありまして、先般も台風で非常に被害があって、翌々日にはドローンで上から撮りましたが、ほとんどブルーシートがかかっているような状態ですね。実際は停電なんかもありましたので、すぐにドローン飛ばしてうんぬんという話にはなりませんでしたが、通常時を撮ることによって、何か問題があった時には、平常の時の映像と比べるんですよ。

ですから、トラブルがあってから撮るのではなくて、平常の時に映像を撮っておきます。ということによって、じゃあそれ撮ったからもうたいたいから、観光用に使おうよということで。

サポート

日本	03-4405-3160	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



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～



君津さんも観光で使ってますけども、横浜市さん、これは観光プロモーション映像ですけども、こういう使い方もできます。

ドローンビジネス、この映像は、トライポッドワークスさんというアライアンス会社と一緒に、横浜の魅力あふれる施設を撮影して、観光情報の発信を促進するための映像を請け負いました。当映像は、先般横浜で決勝が行われました、ラグビーワールドカップの観戦に訪れた外国人の方にも活用されましたし、来年予定されるオリンピック・パラリンピックでも利用が非常に期待されています。

ドローンを活用した取り組みは今後ますます増えていくと思いますが、大量データを処理するためのクラウドデータセンターを基盤としたドローンのIoTプラットフォームを当社としては保有していますので、このような取り組みで得た技術や実績をもとに、自治体さん、各企業さんや各種団体さんからの映像ソリューションを受注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	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

撮影した 4K 映像やフライトデータ、これはわれわれのデータセンターに保管・蓄積し、GPU を搭載した非常に速いコンピュータで、仮想デスクトップ等で処理ができて、分析等、いろいろにつなげてまいりたいという所存でございます。

サポート

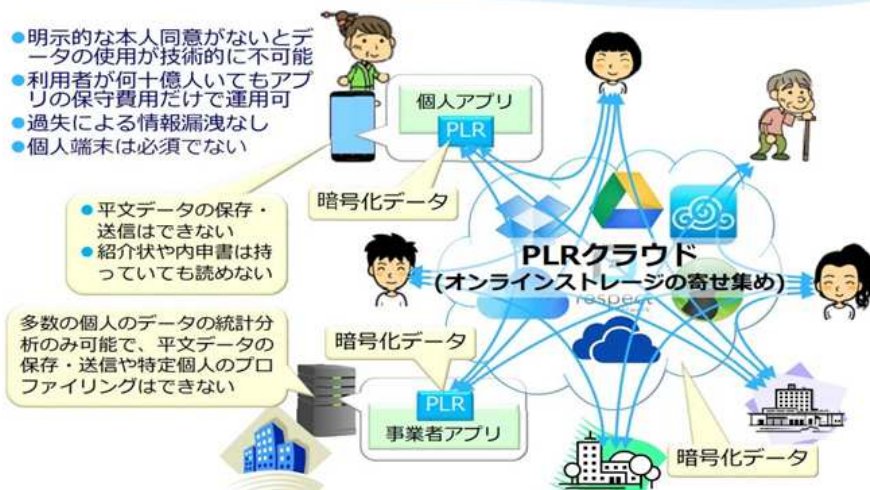
日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



2019年10月、東京大学橋田研究室と共同研究契約を締結
～個人情報の管理と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～

当社の役割

PLR: Personal Life Repository



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

©2019 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

28

ドローンに次いで、次は東京大学の橋田先生の研究室と共同研究開発を締結いたしました。個人情報の管理と AI/データ分析において、安全で便利な PLR 技術を活用した実証実験を行うことを目的に契約を締結しましたが、PLR とは、Personal Life Repository と言いまして、個人の生活記録でありますデータを本人のみが運用管理をして、自分だけの領域に取っておくんですね。必要に応じて、本人の同意のもとにデータを他者と共有して、利活用する仕組みです。

第三者がデータを管理する従来のデータ管理の仕組みに比べて、はるかに安全で、お安く、仕組みを構築、運用することができます。例えば健康診断や日々の受診データ、これを自分だけで管理を行って、必要に応じて、セカンドオピニオン先の病院に提供したり、乳癌検診のデータを乳癌要因分析のために研究機関に提供したり、様々な社会的意義の高い利用の仕方が想定されます。

これは乳癌の手術を受けられた方が、その後の日常の行動と乳癌の再発の関係とかを、個人情報を秘匿して、どのような関係があるかを AI を使って、こういう行動がいいんですよとか、こういう食べ物がいいんですよというのをこれから分析していこうと。それで世の中のために役立てようという企画でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

ヘルスケア以外の場面でも、高校など学校での成績データを、学校だけではなくて生徒が管理することによって、大学や専門学校、企業への就職などのために、本人が自由に使えるような仕組みを、実証実験でもうすでに一部のところでは始まっています。

共同研究開発においては、当社の役割としましては、当社が長年培ってきたシステム開発技術を生かして、先ほどの PLR を活用するための利便性の高いアプリケーションの開発、それから PLR で得られたデータを利活用したボディケア分析、これらを当社のデータセンター・クラウドサービスを利用して行っていきたいと考えています。

サポート

日本	03-4405-3160	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



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)

天の枝
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。→

次に、宇宙事業についての新たな取り組みをご紹介します。先ほど申したとおり、1977年の気象衛星のひまわりから、2010年に帰還しました小惑星探査機はやぶさなど、現在に至るまで、様々な衛星の設計とか、検査とか、運用とか、そういうビジネスに携わってまいりました。

これまでの日本の衛星は、JAXAさんのような国主導の開発がほとんどだったんですが、昨今では、アメリカなどの海外の影響や、国の宇宙ビジネスを推進する計画の後押しもあって、国内でも宇宙産業に進出する民間のスタートアップ企業が続々と誕生してきています。

当社は40年以上にわたって宇宙開発事業に携わる数少ないシステム開発プレイヤーでありまして、と同時に、データセンター事業者としての立場で、民間のスタートアップ企業との連携の機会を非常に多くいただいています。

この上半期では、2社のスタートアップ企業と連携を開始したほかに、縁がありまして、日本初の宇宙ベンチャー特化ファンドに出資を行いました。当社の宇宙事業への取り組みは、先月の24日の日経新聞にも大きく掲載されました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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



今回連携を開始した2社のスタートアップ企業について、少しご紹介をしたいと思います。日本人初の有人宇宙飛行を目指してスペースプレーンの事業を進めるというSPACE WALKERさんです。スペースプレーンとは、同じ有人でありながら、スペースシャトルとは違い、飛行機のように単独で宇宙飛行をしてきて、地球に戻ってくると。ご覧のページのこのような機体のことでもあります。

当社はSPACE WALKERさんが、誰もが飛行機に乗れるように、気軽に宇宙に旅できるような、そういうスペースプレーンの開発を技術面、運用面はもちろんなんですけど、データセンター事業者としての立場で、セキュリティマネジメントの体制からサポートを行ってまいります。

サポート

日本	03-4405-3160	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

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



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

もう一つは、東京工業大学発のスタートアップであります衛星用コンポーネントビジネス、またAI衛星データビジネスを進める天の技さんとの連携です。天の技さんは、人工衛星に共通で搭載される部品、コンポーネントの一つである、画面の右側にあるようなスタートラッカーという装置の提供を進めています。

このスタートラッカーというのは、衛星が上に上がると、どっちが地球かとか、どっち向いてるのかというのを決めるのに、恒星を使って、要するに星の位置を見てこっちと決める、位置決めをする機能なんですけど、これをスタートラッカーと言います。

従来の外国製のスタートラッカーの半分以下の価格で、開発期間も非常に短くすることを実現することによって、これから日本でも小型衛星の打ち上げが非常に多くなっていくのが確実視されていますので、国内のみならず、国際的にも重要視される衛星用のコンポーネントの提供ベンダーとなっていくはずでございます。こういう会社です。

また天の技さんは、エッジコンピューティングの衛星の応用にも必要なデータのみを、これ全部宇宙から送ってくるとデータが非常に多いので、衛星でデータをスクリーニングして、必要なデータ

サポート

日本 03-4405-3160 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

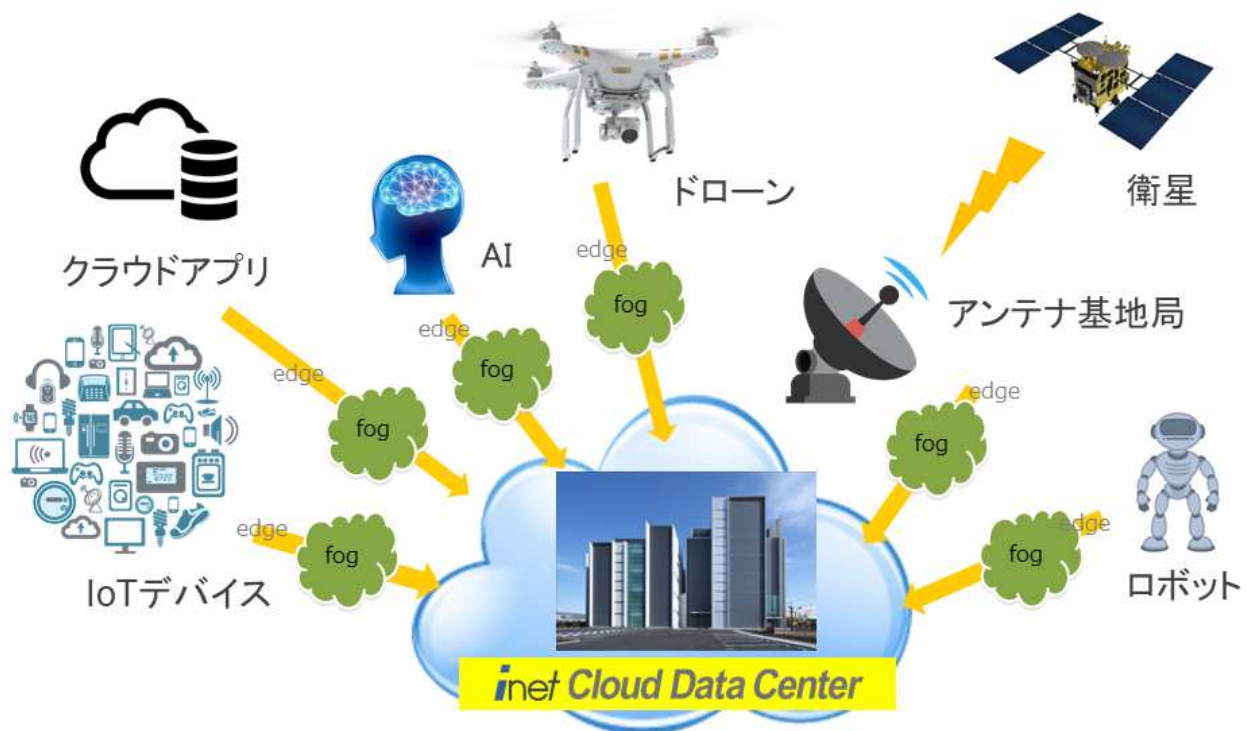
のみを地球に送信するという、エッジコンピューティング。これ欲しい宇宙データを迅速に低コストで入手できますので、そういう仕組みも作ることも目指していらっしゃいます。

当社は、衛星用コンポーネントや人工衛星の共同開発はもちろん、データセンターを利用した恒星センササービス、衛星データの AI 解析、このようなサービスも共同で進めてまいりたいと思っています。

サポート

日本	03-4405-3160	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





今までお話してきたとおり、ドローンや AI、宇宙開発、一瞬関係なさそうに見えるかもしれませんが、こういう新しい取り組みについては、この図のように、どのサービスも膨大なデータが生まれてきているんですね。このデータを当社のデータセンターに集めることによって、ビッグデータとして蓄積して、解析、分析して、提供していくと。利活用していくと。こういうビジネス、これはまさに、以前から当社グループが推し進めている様々なサービスを、お客様のビジネスに合わせて連携し、データセンターに統合して、安全に運用すると。こういうビジネスモデルそのものがあります。

これからも IoT、AI、フィンテックなど、今後さらに発展する分野に積極的に取り組んで、データセンターやクラウドサービスを展開していくことで、着実に収益を積み上げていこうということで考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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

次に、投資戦略計画の取り組みについてご説明したいと思います。人材への投資は、中長期目標として掲げている事業規模の拡大、企業価値の向上の実現をするために、最も重要な投資であると考えて、今まで以上に強化を進めてきています。

新入社員の採用状況は、これ単独ですが、今期は、今年入ったのは 48 名、来年の 4 月に入ってくるのは、入社 70 名を予定しています。引き続き、当社の成長を担う宝となる新入社員の採用活動を積極的に進めていく所存です。

中途採用については、AI やビッグデータなどの、新しい技術に対応していくための技術を保有している、高度 IT 人材や、注力ビジネスであります宇宙開発分野、これの即戦力人材を積極的に獲得してまいります。

また社員の人材育成にも力を入れています。以前から進めていますけれども、当社の場合、6 カ月間の新人社員研修をはじめとした研修がございますし、若手向けの研修に加えて、部長課長クラス、それから経営マネジメントを学んで、自社を成長させるための施策を考える、将来の経営層を育成するための経営塾というものも、今回新たに開始いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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年以内に事業拠点にステップ
アップ予定

©2019 I-NET CORP. All rights reserved

www.inet.co.jp

35

もう一つご紹介したいと思います。今月11月1日に、今後の海外拠点の第一歩として、シンガポールに駐在員事務所を開設いたしました。海外事業戦略の一環として、IT関係関連マーケットの成長著しい東南アジアの中心地シンガポールにおいて、当社が注力するデータセンターやクラウドサービス、長年培ってきたガソリンスタンド向けの受託計算やシステム開発、このような得意分野をベースに、IoTやAI、データ分析などの先端技術によるサービス展開を目指して、今後の海外進出形態をここから検討してまいりたいと思います。1年以内には、駐在員事務所から事業拠点へとステップアップする予定でございます。

サポート

日本	03-4405-3160	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

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

2019年9月現在

7人

うち社外2名

▶執行役員の人数

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

最後に、ESG 取り組みについてご説明したいと思います。今期はガバナンスの強化にも取り組みました。様々な社会問題や IT の進化を背景に、企業を取り巻く変化のスピードは非常に加速してきております。このような状況に迅速に対応していくために、攻めの経営体制の構築を目的とし、ガバナンスの強化を図りました。

具体的には、委任型の執行役員制度を導入いたしました。取締役の人数の適正化による意思決定の迅速化、監督機能の強化、執行責任の明確化を図りました。また役員を対象とした譲渡制限付の株式報酬制度を導入して、当社の企業価値と持続的な向上を目指すとともに、株主の皆さんとの一層の価値共有の推進を図りました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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>

当社では創業以来、行動指針の一つとして、感謝、継続、健康を掲げてまいりました。経営方針である、持続的成長を可能にするエクセレントカンパニーへ、を実現するために、社員の心身の健康こそが持続的な企業価値の向上の源泉であると考えています。社員全員が健康な会社を目指し、健康経営を推進してまいります。

そして今まで以上に健康経営を推進することを目的として、新たに推進体制を明確にいたしました。社長である私自身が健康経営の最高経営責任者、CHOを務め、人事部、健康支援室、産業医さんなどの各組織が連携し合って、健康推進に関わる様々な施策を検討、実施してまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

inet 10月29日 連結通期業績予想の上方修正を発表

inet
各 社
2019年10月29日
会社名 株式会社アイネット
代表者 代表取締役社長 伊藤 隆
(〒100-0001 東京都千代田区千代田 1-1-1) 電話 03-4405-3160
代表取締役社長 伊藤 隆
(〒100-0001 東京都千代田区千代田 1-1-1) 電話 03-4405-3160

業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績の進捗等を踏まえ、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)の連結通期業績予想を下記のとおり修正することといたしましたので、お知らせいたします。
なお、今回修正した業績は、売上、利益ともに過去最高更新を予定した前回発表予想額を、更に上回る修正となります。

1. 2020年3月期 連結通期業績予想の修正(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
前期発表予想(△)	30,000	2,400	2,390	1,590	159.0
今回修正予想(△)	31,000	2,500	2,440	1,630	163.0
増減額(△)	1,000	100	50	40	4.0
増減率(%)	3.3	4.2	2.1	2.5	2.5
1株当たり当期純利益(△)	159.0	163.0	163.0	163.0	163.0
増減率(%)	3.3	4.2	2.1	2.5	2.5
前期発表予想(△)	30,000	2,400	2,390	1,590	159.0
今回修正予想(△)	31,000	2,500	2,440	1,630	163.0
増減額(△)	1,000	100	50	40	4.0
増減率(%)	3.3	4.2	2.1	2.5	2.5

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・システム開発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「事業効率の向上」を目標とし、新たに中間経営計画(2019年度～2021年度)を策定しております。今回の業績予想の修正は、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」→keep growing while changingの発展に向け、中間経営計画(事業戦略計画・投資戦略計画・財務戦略計画)を推進してまいります。

(注記)

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。

©2019 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

40

次に通期の業績予想についてご説明いたします。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いうことで考えて、トップラインの向上を強力に推し進めています。

その結果、情報処理サービス、システム開発サービスの受注が順調に推移して、売上高、利益とともに、過去最高を更新を予定した、期初に開示した通期業績予想をさらに上回る見通しとなりましたことから、今回業績予想を修正いたしました。各数値については、前方スライドおよびお手元の資料をご覧ください。そしてこの機会を好機と捉え、今回修正発表いたしました業績予想値をさらに上回るように、好業績となるよう積極的に事業推進を進めてまいりたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

（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			

41 ページは、修正後の新しい業績予想を前年度の実績と比較したものです。ご覧のとおり、各段階ですべて前期をさらに上回り、増収増益、売上、利益、過去最高の計画でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

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。

©2019 I-NET CORP.All rights reserved

www.inet.co.jp

42

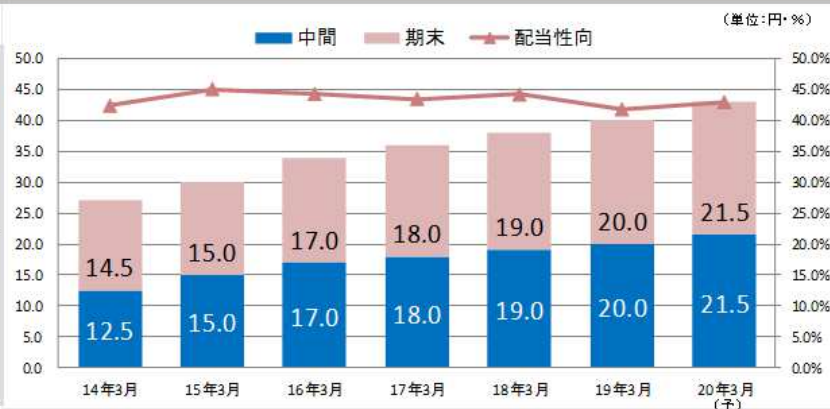
42 ページは、修正後の新しい業績予想をサービス区分別に表しております。これは後ほどご覧になっていただければと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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



《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)

43 ページ、配当政策でございます。配当計画については、期初に開示した予定と変更ございません。継続して株主還元に注力していく方針であります。すでに10月末の取締役会で中間期21円50銭の配当を行うことを決議しております。期末期につきましても、21円50銭、年間43円を予定しています。なおこれで8年連続の増配となります。

最後になりましたが、グループ一丸となって力を合わせ、本日ご説明いたしました数値を達成し、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ます。より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。皆様本当にありがとうございました。

司会：はい、どうもありがとうございました。

質疑応答

司会：それでは質疑応答の時間になります。いかがでしょう、ご質問のほうは。ございませんでしょうか。はい、お願いします。

質問者：丁寧な説明ありがとうございました。質問が3点ほどあるんですが、よろしくをお願いします。1点目は上期の業績のところです。スライドの12ページで、売上、営業利益が非常に堅調で喜ばしいんですが、粗利だけ見ると、0.6ポイントほどちょっと悪くなっているようです。ここの要因をちょっと掘り下げて教えていただければと思います。

合わせて、通期で見ると、また23.8に粗利が改善となっておりますが、このあたりの要因も、と言うのか、前提条件と言うんでしょうか、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、御社の業界で、先日SCSKさんが、Minoriソリューションズさんの買収を発表しておりますが、このあたりの業界の再編と言うんでしょうか、そのあたりの御社のM&Aに対する考え方というのか、これをちょっと坂井社長、何かお考えがあれば、お聞かせいただければと思います。

それから3点目なんですが、10月に消費税が10%に上がりましたが、御社の受注環境と言うんですかね、それは9月末までと10月以降で、それほど変わらないのか。もしくは多少何か変化が見えてきたのか、話せる範囲内で結構なんですが、お聞かせ願えればと思います。以上です。

鰐淵：では私、鰐淵のほうから今のご質問のお答えをさせていただきます。まず1番の粗利率の上期がちょっと若干低くて、下期ということなんですけど。大きく私ども、先ほど坂井の説明の中にもありましたとおり、われわれの中ではシステム開発、それから情報処理サービス、それからもう一つあるのが、システム機器類のいわゆる物販という部分があるんですけど。特に私どものSSビジネスの中で、今回いろいろ環境の変化の中でPOSという、この機械を私どもいろいろ付加価値販売をしているんですけど、ここの販売系は比較的利益的に見ますとかなり低くなっているんですが。この部分が今期、政府の支援とか、いろんな業界の支援があって、今POSの入れ替え時期にちょうど重なって、それがかなりわれわれの売上の中で、今回ウェートがちょっと高かったというのが実態です。

ただこれも期間限定のもので、1回入れ替えればということで、下期はこれがほぼほぼ従来どおりに集約されるということで。また粗利率としては、われわれの開発、それから情報処理サー

サポート

日本	03-4405-3160	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

ビスを主体とした中心に戻ってきますので、結果として、従来どおりの利益率に戻せると考えております。

消費税の対応でございますが、3 番目のご質問ですね。この 10 月に私ども、業界の中で開発および情報処理ともに案件を色々受注いたしまして、今のところ問題なく動いております。特に大きな問題も起きていません。円滑に処理、あるいはシステムが稼働しております。

坂井：ちょっと補足させていただきますと、消費税のピークが超えたから、その後はどうかというご質問だと思ったんですけども、われわれ 10 月以降も人が足りてない状態が続いていますので、その辺で落ち込むことはない。マーケットについては、この下期も来年も、まだ人が足りない状態が続くだろうと考えています。

ですから、下期に落ちることはないかなと考えているのが一つ。それから先ほどご質問に M&A の件がございましたけど、私が考えているのは、まず環境としては、われわれも今 49 期で、来年 50 年ぐらいになりますけど、そういう会社が比較的多いんですね、この業界に。

サイズがそんなに大きくない会社というのは、いくつか統合して少し大きくなったり、やる範囲、仕事の波に左右されないように、少しボリュームを増やすことを考えてらっしゃる企業があるので。われわれとしては、業務提携から入って、シナジーが出る場合は、資本提携も考えられるかなと考えています。宇宙のビジネスなんかはまさにそういう感じだと思っています。

先ほどの中期計画を完遂するには、330 から 500 というのは、オーガニックに伸びても厳しいかなと思っていますので、そういう意味でのいろんな可能性には挑戦していきたいと考えています。ご質問の答えになってますでしょうか。

司会：はい、ありがとうございました。ほかにご質問はいかがでしょう。

ワキタ：私、伸和コンサルティング、ワキタと言います。関西で投資助言業をやっております。私、ソフト開発会社の投資の基準として、やっぱり利益 10%欲しいと思ってるんだけど、御社の場合、データセンターとか、いろいろ投資をせないかんさかいに、10%というわけにはいかんのかなと思うのと。そのわりに ROE が 11%、これ結構設備やりながら 11%というのはすごいなと思ってるんですけど、この辺について社長のお考えを聞きたいと。

坂井：ROE は頑張ってるつもりなので、引き続き頑張りたいというのと、ご質問のとおり、10% をとりあえずの目標にしています。ですから、いろんなセグメントがありますので、ここがいい時、ここが悪い時と、いろいろあるかもしれませんが、トータルで 10%を目指すような、そういう経営にしていきたいと思います。まだちょっと時間かかるかもしれませんが。

サポート

日本 03-4405-3160 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



ワキタ：データセンターの投資って、5G の関係でいろんな投資が必要と世間で言われているわけだけど、御社はこのデータセンター、一生懸命やってはるわけで、この 5G に対する御社の今後の設備というか、その辺はどう考えてはるのという。

坂井：データセンター自体は 5G と切れてるところとあって、そこから外のネットワークをどうくみ上げていくかなんですね。5G って非常にデータ量が多いので、われわれのお客様として、そのデータが入ってくるということは、非常にビッグビジネスにつながると思ってますので。入口のほうと言うんですか、現場から上がってくる仕組みをクラウドのサービスとして、5G を使ってつなげるような基盤の仕組みを作っていこうと、今いろんな挑戦をして、調査をしています。

ワキタ：そうですか。データセンター自体も、そういう 5G に対応するためにいろんな設備の更新が必要かなと思ってたんだけど、その辺はどんな感じなんですか。

坂井：ネットワークの入口のところはそういう設備が必要になりますが、まだそこまで今、具体的に進めているということはありません。ですからこれから。

ワキタ：これからという話ね。

坂井：はい、これからです。

ワキタ：わかりました。それからこれちょっと小さい問題だけど、ドローンの話があって、私、ドローンを使うことによって、マネタイズというか、売上につなげるところが難しいのかなと思ってるんだけど、御社の場合は現状どんな感じで、今後どうしようとされているんですか。

坂井：おっしゃるとおり、ドローン自体のビジネスで商売やろうというつもりはございませんで、ドローンは IoT のセンサーの一つだという位置づけだと思っています。ドローンについている 4K カメラとか、今後 5K カメラとかなってきますけども、この映像データって非常に膨大なんですね。宇宙の衛星データも非常に膨大なんです。AI のデータも膨大なんですね。

そういうものをわれわれの仕組みとして取り込むことによって、データセンタービジネスを拡大していこうということだと僕は考えていますので、データの入口がドローンだというイメージで、ただそれがなかなか商用にまだなってきていけませんので、君津に、Dream Drone Flying Field というドローンの飛行場を作りました。

そこに企業の方に来ていただいて、使っていただいて、こんなことに使えるんだということをやるまでを仕掛けとしてできれば、その後ろ側にあるデータは当社に置いていただいて、分析してお返しするというビジネスにつながりますので、われわれの主戦場はこっち側だと思っています。

サポート

日本	03-4405-3160	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

ドローンのビジネス、ドローンも1台、もう10万円もしない、1万円で買えるやつもありますよね。ですからああいうものとか、映像、プロモーションビデオを1本撮っても、100万円とか、そんなものなんですよ。ですから10%儲けさせてもらっても10万円ですから、そういうビジネスよりも、後ろのデータセンターのビジネスをやっていくということで、注力してまいりたいと思います。

ワキタ：今後台風とかいろんな災害も増えるし、防災関係で、ご説明もあったけど、その辺で利用価値ってものすごい多いから、行政サイドの仕事は増えてくるのかなと思っているんだけど、そういうことは御社と直接関係あるんですか。

坂井：おっしゃるとおりだと思います。あります。

ワキタ：わかりました。

坂井：その辺も伸ばしていこうと考えています。

ワキタ：ありがとうございました。

坂井：はい、ありがとうございます。

司会：はい、ありがとうございました。ほかにご質問、いかがでしょうか。よろしいでしょうか。はい、それではないようですので、以上をもちまして説明会終了です。どうも皆様お疲れ様でした。どうも会社の皆様、ありがとうございました。

坂井：どうも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	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	03-4405-3160	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