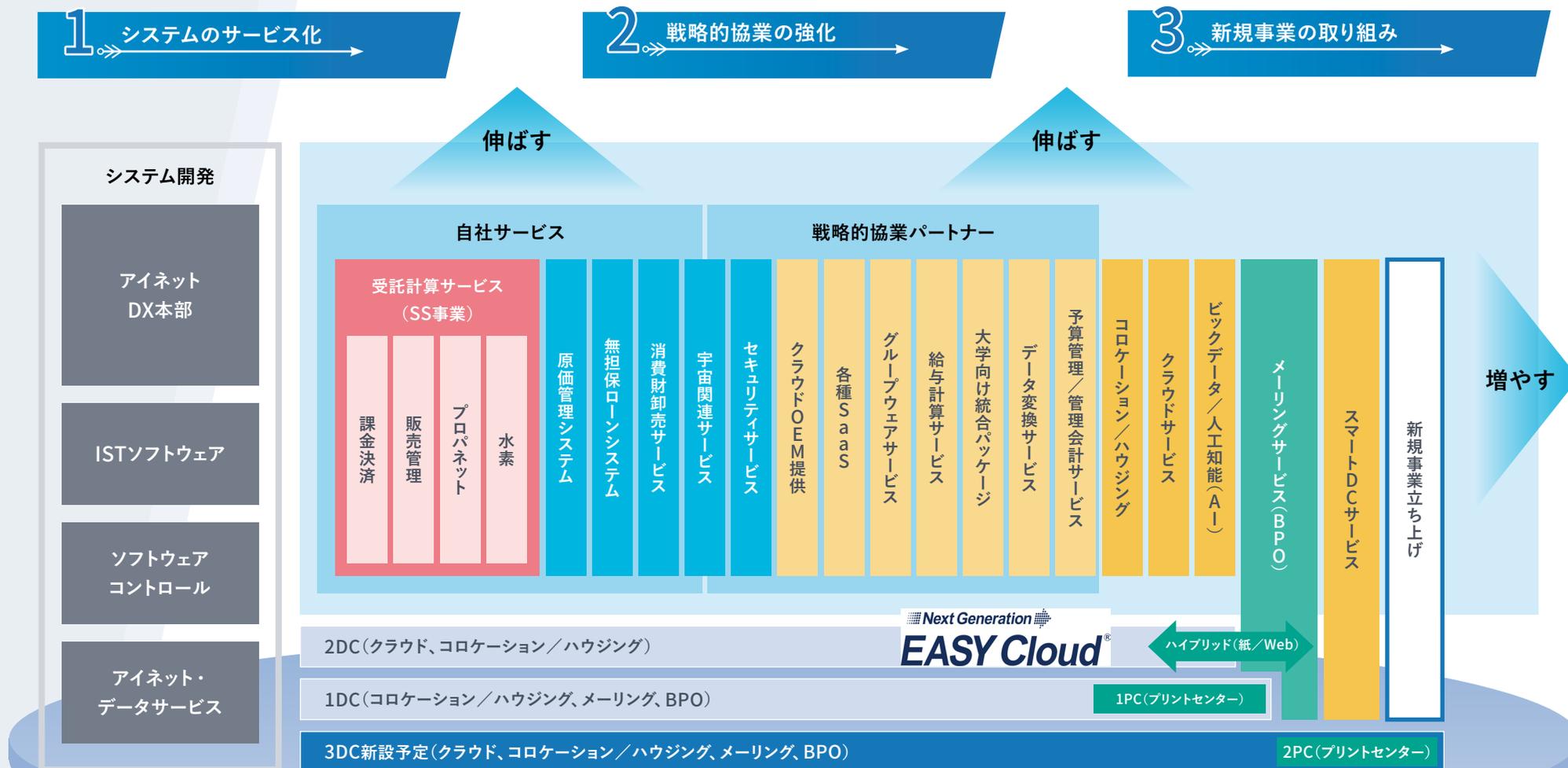


事業戦略

プラットフォーム戦略——伸ばし、増やす事業戦略

社会がいかに変わろうとも、アイネットグループは変化に合わせた形で、プラットフォーム上のサービス・パートナーを伸ばし、増やすことでさらなる成長を目指します。時代の変化に合わせた多彩なサービスやパートナーを取り込み、戦略的な出資や提携、スタートアップ企業への支援、連携等も進めていきます。





事業戦略

「3本の矢」の推進——伸ばし、増やすための3つの施策

	2023年3月期(前々期)	2024年3月期(前期)	2025年3月期(当期)	取り組み状況
1 システムのサービス化 1 自社開発ソフトのクラウドリフト(サービス化) 2 他社開発ソフトのクラウドリフト(サービス化) 3 社内外にある新しい技術、ビジネスのサービス化	1 無担保ローンシステムのSaaS化	1 SaaS型無担保ローンシステムの展開		2024年1月： 無担保ローンシステムのSaaS化製品「LOAN RANGER® UC」 同年4月： SaaS型の消費財卸売業界向けシステム「SupplyLinker®」を販売開始
2 戦略的協業の強化 4 新ビジネス・技術を持つ企業との提携 5 パートナー企業サービスの事業展開支援 6 事業シナジー効果を期待したM&Aの活用	4 6 AIデータの分析・応用を目的に(株)AVILENと資本業務提携、AIを活用したサービス開発 4 5 宇宙関連ビジネス強化を狙い、取引先でもある(株)アストロスケールホールディングスへ出資 4 9 AIセキュリティのグローバルリーダーDarktrace Holdings Limitedと代理店契約、販売を開始	4 9 DX推進に欠かせない先進のセキュリティ事業を展開する(株)ブロードバンドセキュリティと提携、同製品の販売を開始	6 協業パートナーへの戦略出資	2023年11月： クラウドベースで経営管理ソフトを提供するプライマル株式会社と資本業務提携
3 新規事業の取り組み 7 自社リソースを活用した新規ビジネスの展開 8 新ビジネス・技術を持つ企業との資本提携・買収 9 他社サービスの展開、取り込みを目的とした業務提携	7 スマートメータを活用したLPガス販売管理システム「プロパネット」の展開	8 SaaS型企業との連携 9 他社との業務提携		2024年2月： 「スタートアップ企業との連携プロジェクト」を開始 複数のSaaS型スタートアップ企業と協議中



中期経営計画(2022年4月-2025年3月)の概要

計数目標

売上高・営業利益の増加を図りつつ、営業利益率・ROEの向上も目指す

	2022年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 目標(当初計画)	2025年3月期 目標(修正計画)
売上高	31,169百万円	37,763百万円	37,700百万円	40,000百万円
営業利益	2,367百万円	2,887百万円	3,200百万円	3,200百万円
営業利益率	7.6%	7.6%	8.5%	8.0%
ROE	10.1%	11.7%	10%以上	10%以上

重点強化ポイント

重点強化ポイント	主な取り組み	関連SDGs
DX、New Normal時代に向けた顧客サービス、研究開発の推進	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービス普及拡大 非接触、非密集対策 ビッグデータ・AI・IoT推進 	  
共創・イノベーション推進と価値創出	<ul style="list-style-type: none"> SDGs推進専門部署設置 産公学民連携事業推進 財団、特例子会社による事業活動推進 	  
人材の多様化、高度化、生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> 社員の能力開発 ダイバーシティ推進 キャリア形成支援 働き方改革の推進 	    
サービス展開モデルにおける事業ポートフォリオの適切な運営、企業価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> 自社データセンターによるワンストップモデル推進 ストックビジネス強化 	 

サービス別事業戦略

情報処理サービス	データセンター・クラウドサービス	<ul style="list-style-type: none"> インフラ運用、システム運用、業務運用まで幅広いサービス提供推進 顧客に応じクラウドへの移行を手厚くサポート 新サービス拡充(セキュリティ、ストレージ等) 高効率、低消費電力サーバ・ストレージによる省エネルギーサービスの提供
	受託計算サービス	<ul style="list-style-type: none"> 石油元売り・商社向けDX推進強化(業務効率化提案等) 大手特約店向けサービス拡充(規制対応、ASP利用拡大) 顧客の拡大(SS向けサービス拡充、LPG業界向けサービス展開)
	プリント・メーリング・BPOサービス	<ul style="list-style-type: none"> 業務効率化コンサルティング推進(電子と紙のハイブリッド化) サービス多角化(協業先との連携-BPO、配送サービス等) 業務の質・量の強化に向けた設備の増強と効率的運営
	システム開発サービス	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関向けサービスの強化 販売管理システム、IoTプラットフォームのサービス展開強化 宇宙・衛星事業における協業と自社サービスの強化

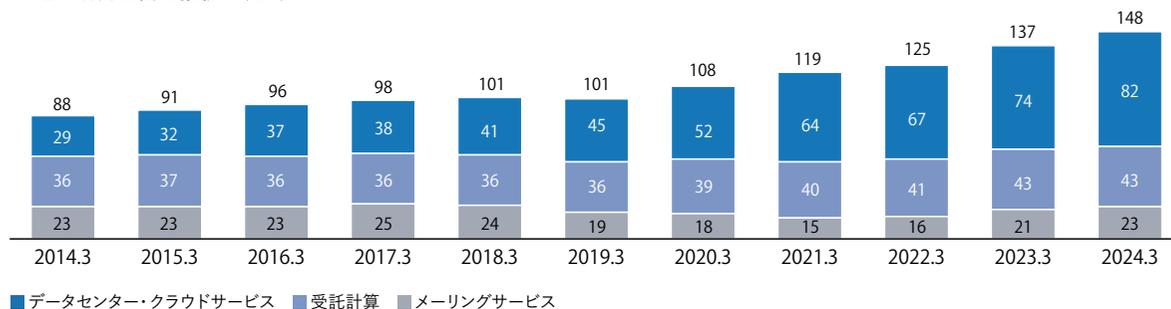
事業概況

情報処理 サービス

Information Processing Services

データセンター・クラウドサービス、サービスステーションの受託計算／決済処理、プリント・メーリング、ビジネス・プロセス・アウトソーシング(BPO)／コールセンターの業務等、お客様のシステムやデータをお預かりし、運用、処理、加工するサービスです。

サービス別売上高の推移 (億円)

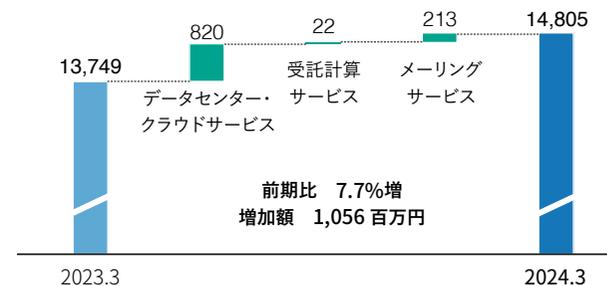


2024年3月期の概況

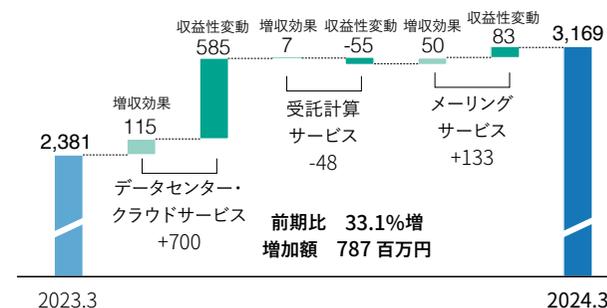
2024年3月期は、社会のDX化進展を背景に、データセンター・クラウドサービスの利用が着実に増加しました。また、電気料金の高騰に伴う原価上昇への対応力を高めるために、取引採算の改善に努めたことで、売上総利益率が改善しました。加えて、サービスステーションからの受託計算サービス(事務処理、代金決済等)が堅調に推移し、メーリングを中心としたBPOサービスも増収基調となったことから、2024年3月期の情報処理サービスの売上高は前期比7.7%増の14,805百万円、売上総利益は同33.1%増の3,169百万となりました。

データセンター・クラウドサービスは、デジタル化推進やIT投資需要の高まりを背景に、既存顧客によるデータセンターやクラウドの活用が続いており、2024年3月期の売上は好調を維持することができました。ここ数年、拡大してきている顧客の需要に積極的に応えるため、引き続きサービス展開力の強化に努めていきます。

売上高の増減要因 (百万円)



売上総利益の増減要因 (百万円)



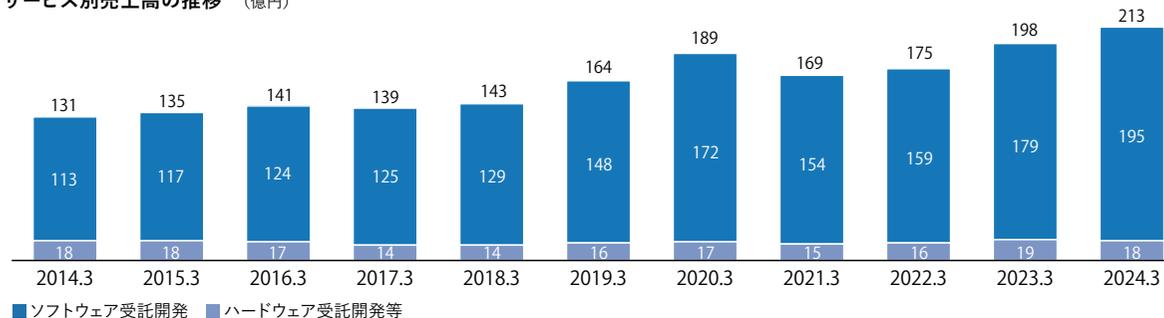
事業概況

システム開発 サービス

System Development Services

お客様のニーズに合わせて、システム開発、アプリケーション開発はもちろんのこと、要件定義・設計から開発・運用まで、さまざまな業種・業態のお客様の異なるご相談に柔軟に対応しています。豊富な実績から培ったノウハウでお客様に最適なご提案をいたします。

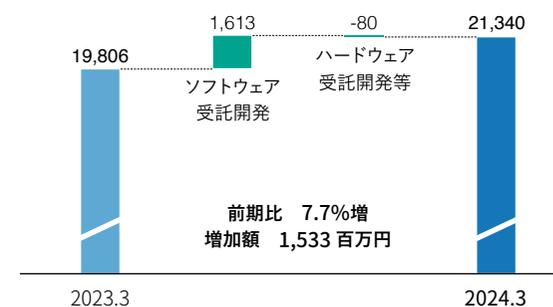
サービス別売上高の推移（億円）



2024年3月期の概況

2024年3月期は、金融業や流通業向けのシステム開発案件が、引き続き順調に増加しました。また、大手顧客から受託する運用保守ビジネスが安定収益として貢献したほか、システム開発を行っているグループ会社2社の業績も好調に推移しました。アイネットグループが強みを持つ金融業・流通業・通信サービス業・エネルギー関連・宇宙関連ビジネス等の分野において、アイネットグループが持つノウハウや技術力が高く評価されており、これが安定的な受注、売上の計上につながっています。以上の結果、2024年3月期のシステム開発サービスの売上高は前期比7.7%増の21,340百万円、売上総利益は同3.3%増の4,700百万円となりました。

売上高の増減要因（百万円）



売上総利益の増減要因（百万円）

