社長メッセージ

代表取締役 兼
社長執行役員
佐伯 友道

全社一丸となって問題解決に挑戦し、事業を通じて地域社会に貢献することにより、アイネットをさらに大きくしていきます。

一度決めたらやり通す―強い想いでアイネットを設立

アイネットの前身であるフジコンサルトの創業は1971年、その歩みはガソリンスタンド（サービスステーション、以下SS）向け受託計算事業から始まりました。創業者である池田典義が、SS業界で経営の大きな負担となっていた煩雑な請求、販売、仕入等の一連の事務作業（以下、業務管理事務）を効率化し、業界全体の合理化を図ることに大きなビジネスチャンスを感じ、立ち上げた事業です。

1960年代後半から、日本では急速にモータリゼーションが進展し、それを支えるインフラとして、SSの整備拡充が求められていました。当時、石油元売り大手のモービル石油で営業担当社員を務めていた池田は、SSの新設や石油製品の販売促進に奔走しており、SS業界特有の「掛売」や「一物多価」という商習慣に対応するための煩雑な業務管理事務が、店舗拡大や収益向上のボトルネックとなっていることを現場で感じていました。そのような問題を

解決するために、池田は当時商用化され始めたばかりのパーソナルコンピュータ（以下、パソコン）に目を付け、手書きの業務管理事務をシステム化することを着想したのです。そのアイデアにSS経営者も大いに関心を示し、好感触を得ることができた池田は、SS事業者からなる協同組合方式によって業務管理事務を受託する会社を設立することを念頭に、具体的な行動に移すことにしました。

パソコンを使ってSSの業務管理事務をいかに効率化するか、そのためにどのようなプログラムが必要なのか、現場の実務を知り尽くしていた池田には既に腹案があり、当時の上司の親戚が勤めていた日本IBM横浜支店の協力を得ながら、早速システムづくりに着手しました。ところが、いざシステムが完成すると、総論で賛成だったSS経営者たちが協同組合方式での会社設立に難色を示し、断念せざるを得ない状況になってしまいました。しかし、つくったシステムには自信があり、つくってしまった限りは開発に要した代金を支払わなければなりません。池田は悩んだ末に会社設立費用を自ら工面し、フジコンサルトを設立させたのでした。

その後、1973年に発生した第一次オイルショックに伴う原油価格の大幅な変動によって、SSの業務管理事務はさらに煩雑さを極めました。その結果、SSからの業務管理事務委託が急速に増加し、フジコンサルトは瞬く間に事業を拡大していきました。このようにアイネットは、不測の事態に陥ったとしても決して諦めることなく、一度決めたらやり通すことを信条としていた池田の強い想いによって設立され、成長を続けてきました。その想いは、今もアイネットの企業文化として継承されています。

「持つ経営」で独自の成長を遂げる

当社は、創業から数年は自前の大型コンピュータを持っておらず、大企業から夜間に借りてデータを処理し、出来上がったデータを紙に出力した後に、各SSに配送するということを行っていました。しかし、創業者の池田は、事業における重要な資産を自前で持つことが経営の安定につながり、また事業の幅を大きく広げていく上で重要であると考えていたことから、1977年に自社大型汎用機（最新鋭機のNEC製ACOS77システム）を導入しました。創業7年目にして実現した大型コンピュータの導入は、当時の事業規模からすると思い切った設備投資ではありましたが、その後のデータセンターの建設や運用等につながる決断であり、アイネットが大きく成長する礎となりました。同時期には、自前の大型コンピュータを持たない、いわゆる「持たざる経営」により、ソフトウェア開発会社やシステム開発会社等のIT企業が急成長を遂げることも珍しくありませんでしたが、当社は受託計算事業を念頭に置き、あえて「持つ経営」にこだわりました。

その後、急速に増え始めたクレジットカード支払いによって、当社の成長は勢いを増します。SS業界はクレジットカード支払いの普及が早く、そのシステム開発と運用を当社が受託することになったのです。仕組みについて少し詳しく説明しますと、まず石油元売り会社がSSをとりまとめ、クレジットカード会社と包括的加盟契約を結びます。その契約に基づき、SSでクレジットカード利用があると、当社のデータセンターにすべての利用データが自動的に集積されることになります。当社では、その内容を精査した上で、数十社にのぼるクレジットカード会

社各社に利用データを納め、同時に各SSにカード利用明細を納めます。また、決済については、クレジットカード会社から石油元売り会社経由でSSに入金されます。このような一連の仕組みによって、クレジットカード会社、石油元売り会社、SSは煩雑な事務処理から解放され、当社はクレジットカード会社とSSの双方から手数料収入を得ることができるようになっています。

さらに、個人の現金利用客の動向に加え、クレジットカード利用客の動向も把握することが可能になったことから、販売情報管理分析サービスの開発にもつながり、当社はSS業界にとってますます重要なパートナーとなりました。今になって振り返ると、「クラウド」という言葉が使われるようになる遥か以前から、アイネットは類似したシステムをつくり、運用してきたといえるでしょう。

それから複数のソフトウェア会社との合併を経て現在のアイネットがあります。自前のデータセンターとソフトウェア開発の両方を併せ持っていることが当社の特徴の一つであり、他社との差別化につながるユニークな強みとして発揮されています。

IT系のサービスにとどまらず、一つの業務からその前後の業務へとサービスを拡充

アイネットのユニークさが表れている事業の一例に、メーリングサービス事業があります。メーリングサービス事業は、DMや請求書、各種通知書、給料明細等のプリントから封入・封緘、発送までのすべての工程を自社のデータセンター内のセキュアな環境下で行う、当社ならではのワンストップサービスです。もともとはSSの帳票プリント業務のために所有していた高速プリンターのアイドリングタイムを有効活用しようと、30年ほど前に私自身が立ち上げた事業となっています。帳票プリント業務では、毎月の締日には高速プリンターがフル稼働しますが、その他はほとんど稼働しません。そこで、限られた期間に集中して大量のプリントを必要とする金融機関や自治体の業務を請け負うことを考えました。当初は高速プリンターによるプリント業務のみを請け負っていましたが、徐々に実績を積み上げる中で業務領域を拡大し、その後工程である連続帳票の切り離しと折り、封入・封緘、発送業務までを一貫して担うようになりました。

このように、当社は顧客の業務負担軽減のため、一つの業務からその前後の業務へとサービスを拡充してきました。それにより、システム開発やデータセンターの運用といったIT系のサービスにとどまることなく、非IT系のBPO業務も含めたあらゆるサービスを提供することが可能となっています。さらに、システム開発で接点のある顧客にメーリングサービス等の周辺サービスを提案し、メーリングサービスを提供している顧客にはシステム開発に関する提案をするといったクロスセルも推進することで、事業拡大につなげています。

「いかに自分らしいやり方をつくり出せるか」を問い続ける

メーリングサービス事業に関連し、少し私自身の話をしたいと思います。私は入社してから5年ほどはデータセンターの運用・管理を行う、いわゆる技術職の業務に携わっていました。当時の私は、コンピュータシステムの専門性を高めていくうちに、自分が特殊な技術を身に付けたかのような錯覚に陥っていました。

そのような時に突然、創業者の池田に声をかけられました。「これまで身に付けてきたのは技術でもなんでもなく、既存のマニュアル通りに動くことだ。本当の技術というのは、自ら考え、自分なりのやり方をつくり出し、それをお客様に理解してもらうことであり、いわばマニュアルで学習したことを目の前のお客様に合わせて『応用』していくことにあるのだ」と言われ、それまでの業務とは真反対にあたる営業職への配属を打診されたのです。営業職には、分かりやすいマニュアルが存在しません。その中で「いかに自分らしいやり方をつくり出せるのか」、池田から私に課せられた課題でした。はじめは戸惑いもありましたが、営業職に携わる中で池田の言葉の真意が身に染みて分かるようになりました。その解の一つとして提案したのが、先ほど申し上げたメーリングサービス事業の事業化です。事業立ち上げには、マニュアルどころか先導者もいません。手始めに以前からお取引のあった地場の金融機関や自治体へご提案し、少しずつ新規の仕事を獲得しながら、プリントした納品物を自分自身でトラックに積み込み、運転して郵便局に運ぶようなこともしました。そして、時には失敗を経験しながらも試行錯誤を重ね、メーリングサービス事業の基礎的な仕組みを構築していきました。当時は有り難いことにバブルの最盛期であり、販売促進用のDMハガキ等が毎月数百万通と出ていましたので、需要は旺盛でした。さらに、メーリングサービス事業ではSSや金融といった業界は関係なく、あらゆる業界が顧客となる可能性があるため、アイネットの顧客層が大きく広がりました。

振り返ると、池田は私の「型にはまるのを嫌う」本来の性格を理解した上で、このような機会を与えてくれたのだと思います。営業職を経験したことで、「お客様の役に立つために自分らしく考え、行動することの大切さ」や、そうすることにより得られる達成感、充足感を実体験で学ぶことができました。現在でも「いかに自分らしいやり方をつくり出せるか」を自分自身に問い続け、日々精進しています。

中期経営計画のもと、新たな事業機会の創出に挑む

事業環境や社会が激しく変化する今日、未来を予測することは容易ではありません。むしろ下手に予測をし、それに固執すること自体がリスクになりうると感じています。そのような中で、私たちがすべきことは、事業環境や社会が変化することを理解した上で、どのような未来になろうとも、その時代に合わせたサービスを提供し続けることです。アイネットの前身のフジコンサルトがSS業界の問題解決から始まったように、いつの時代にも解決すべき問題が必ずあります。その問題に挑み、応え続けることで、アイネットはこの先も発展し続けることができると考えています。

それを具現化するために、私が2023年6月に社長就任した際に掲げたのが、「プラットフォーム戦略」です。データセンターを中心とする当社の既存サービスやパートナーを「伸ばし」「増やす」ことで、新たな事業機会を創出することを目指しています。その実現に向けては、社員一人ひとりが自分らしく考え、「もしかしたら来年、再来年にはこんなサービスが必要になるのではないか」ということを自由に議論し、提案し合える環境をつくることが重要です。私自身もその一員として、議論の火付け役となり、会社全体を盛り上げていきます。そのようにして生み出されてきた多くのサービスから、大きな成長が見込まれるものに経営資源を集中することで、次の時代のアイネットを支える事業を育てていきたいと考えています。

売上高は過去最高を大幅に更新

本中計2年目となる2023年度は、売上高が前年度比7.9%増の377億63百万円、営業利益が同35.6%増の28億87百万円となりました。売上高は、前年度を大きく上回る過去最高の結果となっています。クラウドサービスやSS向け受託計算等を提供している情報処理サービスが好調に推移したことに加え、システム開発サービスにおいて、主に金融業向けシステム開発が順調に推移したことが、売上高の増収につながりました。また、人件費等の販管費が増加しましたが、価格の見直しと省エネルギー効果による原価抑制に努めた結果、収益性が改善したことから、営業利益についても大幅な増益を達成することができました。社員の日頃の頑張りがこのように成果として表れたことを嬉しく感じています。

一方、新規顧客獲得や新規サービス創出については、十分に伸ばすことができませんでした。2023年度の増収・増益は、主に既存の顧客、サービスの価格見直しとコスト削減によるものであり、いわば、一時的な要因が大半を占めています。当社はこの数値上の成長に甘んじることなく、新規顧客獲得や新規サービス創出に貪欲に取り組むことで、次なる成長の実現を目指していきます。そのために、2024年度については、各事業部の横串を強化し、事業間シナジーを生み出すために立ち上げたタスクフォースの活動を本格化させ、現場の活性化を図ります。同時に、M&Aも視野に入れながら積極的な投資を進め、プラットフォーム戦略を加速させていきます。また、アイネットの長期的な成長にとって重要な役割を担う「第3データセンター」の新設に向けた準備も着々と進める予定です。

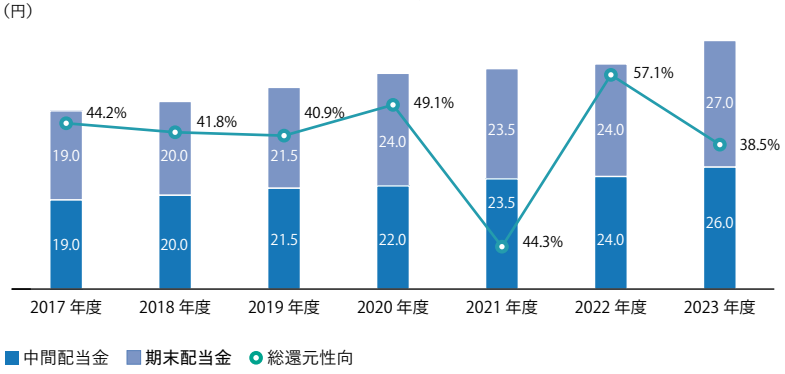
好調な業績を背景に13期連続の増配を目指す

株主還元については、当社は総還元性向40%以上を目処とし、安定的な配当を継続して実施するとともに、内部留保に努め、今後発生する資金需要等の対応を図る方針です。2024年度は、先ほど申し上げた通り業績が好調に推移したことから、1株当たり年間配当金を前年度から3円増配し、56円（中間配当28円、期末配当28円）としました。13期連続の増配を予定しています。内部留保金は、プラットフォーム戦略の推進やデータセンターの拡充等への設備投資に有効活用することにより、企業価値の向上に努めていきます。

また、2023年度の当社の自己資本利益率（ROE）は前年度から4ポイント上昇し、11.7%となりました。株主資本コスト5.0%を上回る水準で推移していますが、引き続き資本効率を維持・向上させるべく、政策保有株式の縮減を進めるとともに、株主還元を強化し、純資産の無制限な増大を抑制することで、ROEの極大化を図っていきます。

株主還元方針 総還元性向40%以上を目処、安定的な配当を継続して実施するとともに、内部留保に努めて、今後発生する資金需要等への対応を図る

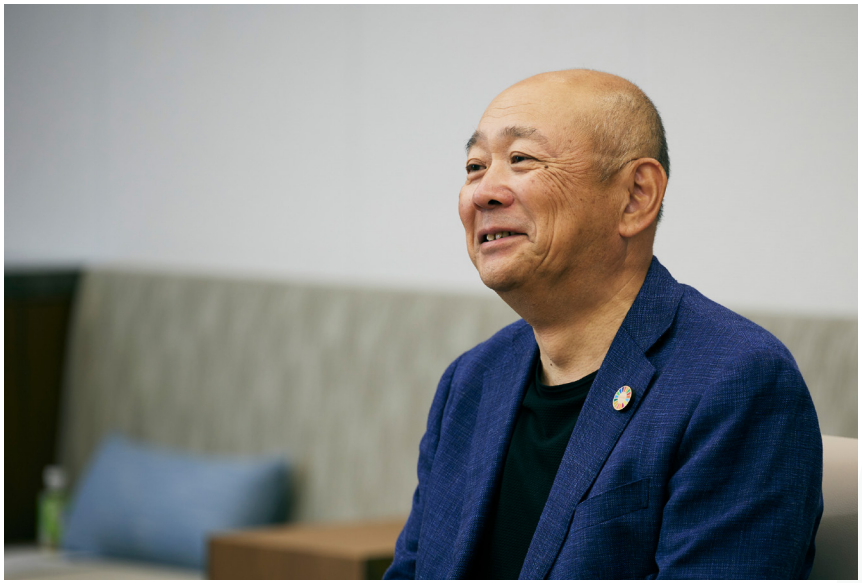
1株当たり年間配当金は、12期連続増配を達成



地域社会から必要とされる会社であり続ける

創業者の池田から受け継いでいるアイネットの価値観に「地域社会から必要と認められる会社であること」があります。池田は弱者に寄り添う人間であり、2009年には特例子会社を設立する等、早くから障がい者雇用に力を入れてきました。また、創業の地である横浜市への思い入れが強く、私にも「ここまでやって来られたのは横浜が私を育ててくれたからだ」ということをよく話していました。池田の地域への感謝や、恩返しがしたいという気持ちは、生まれも育ちも横浜市の私からしてもとても強いものに感じられます。2019年には、横浜市をはじめとした神奈川県のさまざまな社会貢献活動を支援、助成することを目的にアイネット地域振興財団を設立しました。寄付金等を通じてNPO法人等の活動を支え、地域貢献活動を代行していただいています。このような活動に対する想いは今後も大切に受け継ぎ、さらに発展させていきたいと思っています。

そのためにも事業の成長が不可欠です。トップラインを伸ばしていかなくてはなりません。繰り返しにはなりますが、アイネットの仕事は問題解決であり、問題というのは解決したらその先にも問題があり、絶えることはありません。また、アイネットはIT企業でありながらも、メーリングサービスのような物理的で泥臭い仕事も担えます。社内の横串を強化し、連携することによって解決できる問題はまだまだ数多くあるはずです。全社一丸となって問題解決に挑戦し、事業を通じて地域社会に貢献することにより、アイネットをさらに大きくしていきます。そして、その音頭をとり、盛り上げていくのが私自身の使命です。株主・投資家の皆様におかれましては、当社の価値観や意思をご理解いただき、これからのアイネットの取り組みにご期待いただきますようお願い申し上げます。



2024年9月

代表取締役 兼 社長執行役員