

事業戦略

プラットフォーム戦略——増やし、伸ばす事業戦略

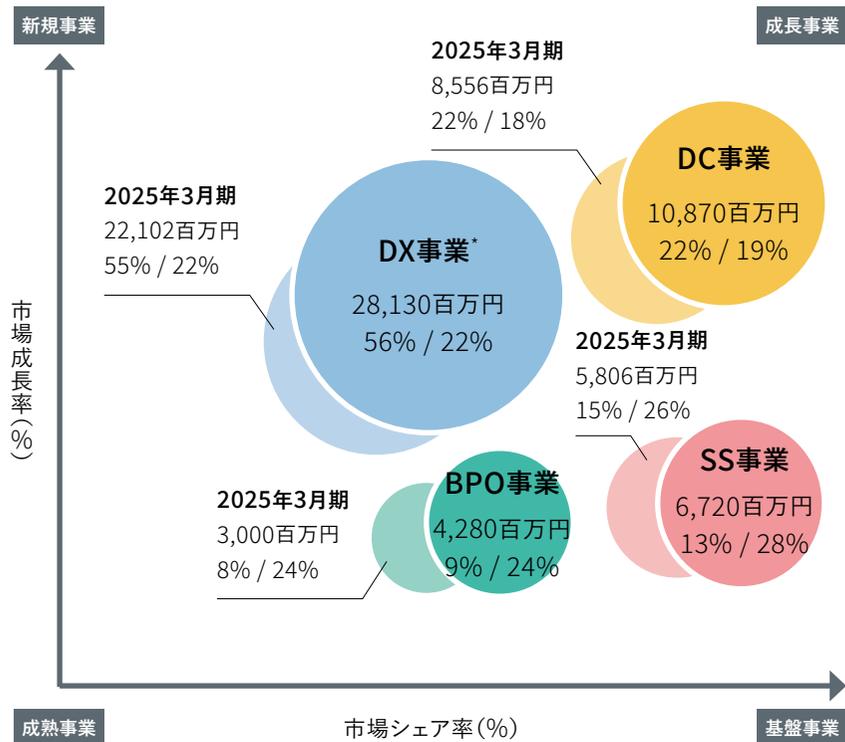
社会がいかに変わろうとも、アイネットグループは変化に合わせた形で、プラットフォーム上のサービス・パートナーを増やし、伸ばすことでさらなる成長を目指します。時代の変化に合わせた多彩なサービスやパートナーを取り込み、戦略的な出資や提携、スタートアップ企業への支援、連携等も進めていきます。



事業戦略

事業ポートフォリオ

事業ポートフォリオ分析



【凡例】



*DX事業は、センシングビジネス本部とグループ会社を含む

各事業の概要

事業名	事業概要 (計数は2025年3月期)	今後3年間の事業戦略	2028年3月期目標
受託計算事業 (SS事業)	エネルギー業界向け 受託計算事業 売上高: 58億円 売上総利益: 15億円	<ul style="list-style-type: none"> 顧客数増加による市場シェア増 エネルギー業界向けDX支援 石油元売、商社ビジネスの拡大 	エネルギー業界向け 受託計算事業 売上高: 67億円 売上総利益: 19億円
データセンター・クラウド事業 (DC事業)	データセンター事業 サーバー向けラック貸、 クラウド基盤提供 売上高: 86億円 売上総利益: 16億円	<ul style="list-style-type: none"> マネージドサービスの提供拡大 セキュリティサービスの提供 新プラットフォームサービスの構築 SaaS、リセラー企業との連携 	データセンター事業 サーバー向けラック貸、 クラウド基盤提供 売上高: 109億円 売上総利益: 20億円
メーキングサービス、 プリント事業 (BPO事業)	情報データ処理、 プリント・郵送サービス事業 売上高: 30億円 売上総利益: 7億円	<ul style="list-style-type: none"> POD(プリントオンデマンド)サービスの拡大 データセンターサービスクロスセル 	情報データ処理、 プリント・郵送サービス事業 売上高: 43億円 売上総利益: 10億円
システム開発事業 (DX事業)	システム受託開発、SES事業 売上高: 106億円 売上総利益: 24億円	<ul style="list-style-type: none"> システム開発人材の確保、育成 ビジネスパートナーとの連携強化 自社サービスのストック案件拡大 	システム受託開発、SES事業 売上高: 134億円 売上総利益: 31億円
システム開発事業 (グループ会社) (DX事業)	システム受託開発事業 売上高: 115億円 売上総利益: 24億円	<ul style="list-style-type: none"> 重点分野への総合サービス提供 エンドユーザー取引の拡大 人材の確保と育成強化 	システム受託開発事業 売上高: 147億円 売上総利益: 31億円
グループ全体 (上記合計)	売上高: 390億円 売上総利益: 83億円 ※グループ連結調整後	3年間で売上28%アップ 利益率の維持・向上	売上高: 500億円 売上総利益: 111億円

中期経営計画

「Up Stage 2027」

当社創業者である故池田典義は、当社のさらなる発展を実現するために、常々「Up Stage Up Player」を合言葉に、当社の未来を切り拓いてきました。改めて、創業者の想いを受け継ぎ、当社の持続的な成長を実現する決意を示すため、2027年度（2028年3月期）までの中期経営計画を「Up Stage 2027」と名付けました。

基本方針

持続可能なデジタル社会の実現に向けて

情報処理インフラの強化とDX推進

- ①クラウド、AI活用の強化により、顧客にDX(デジタルトランスフォーメーション)化の恩恵を!
- ②高付加価値なインフラサービス、システム開発の提供により、社会をより豊かに!

データセンター事業の拡大・最適化

- ①省エネルギー・グリーンデータセンターを推進(2040年カーボンニュートラル達成)
- ②データセンターの容量・能力の増強、第3データセンターの実現

人材育成・組織強化

- ①次世代人材・経営幹部候補の育成
- ②システム開発人材・AIプロフェッショナル、インフラ要員・セキュリティ人材の育成、確保
- ③人材の多様性と女性活躍の推進を通して、最適化を図り、生産性向上を実現

社会に必要とされる存在として

- ①社会インフラを担う企業として、社会が求める最適なサービスの提供を継続
- ②社会への感謝を忘れず、社会と共生していくため地域に還元、貢献

計数目標(2028年3月期)

売上高 **500億円**
時価総額 **500億円(期末)**

売上高 **500億円**
情報処理サービス：200億円
システム開発サービス：275億円
機器販売：25億円

営業利益 **35億円**
営業利益率：7.0%

EBITDA **65億円**
(償却前税前営業利益) EBITDAマージン：13.0%

ROE **13%**
ROEは13%以上を目指す

計数計画(2028年3月期)

単位：百万円	2025年3月期 (実績)	2028年3月期 (計画)	成長率
売上高	38,987	50,000	128%
営業利益	2,640	3,500	133%
EBITDA	4,918	6,500	132%
ROE	11.5%	13.0%	+1.5p
営業利益率	6.8%	7.0%	+0.2p

売上高は年平均8.6%成長を遂げ、計画の最終年度において500億円を達成する。営業利益、EBITDAは、売上高の伸びを上回る成長を実現していく。データセンター等の増設、能力増強に伴う減価償却費負担が重いのが、収益性を改善することで、ROE、営業利益率を改善する。

サステナビリティ目標

環境

- ・2030年度、自社データセンターで利用する電気の50%を再生可能エネルギー由来に変更(2025年3月末現在25%)
- ・2040年度、カーボンニュートラルを実現

社会

- ・グループ障がい者雇用比率3.2%(2028年3月末目標、2025年3月期平均3.0%)
- ・管理職に占める女性の割合18.0%(2028年3月末目標、2025年3月末時点10.4%)
- ・特例子会社アイネットデータサービスの拡充(人員も業務内容も拡大へ)

ガバナンス

- ・資本コストを意識した経営の実現(政策保有株式の縮減等)
- ・グループガバナンスの強化、経営・モニタリング機能の高度化
- ・次世代経営人材、コーポレート人材の育成

本部紹介 (2025年4月現在)

ビジネス 推進本部

事業内容：

当社の全社的な事業成長を牽引するべく、2025年4月に新設された部門です。主に、営業、マーケティング、ソリューション企画・開発、パートナー連携等を担当し、当社の技術・サービス部門とのシナジーのもと、お客様の課題を解決する重要な役割を担っています。

売上高

2025年4月に新設 → 2028年3月期(計画)

7億円



ビジネス推進本部長

江馬 敏

アイネットの強みを束ねて、ビジネス領域拡大に挑む

私たちは今、デジタルトランスフォーメーション(DX)の波、AIの社会実装、サステナビリティへの要請等、予測困難で大きな変革の時代を生きています。このような時代において、お客様が直面する課題は一段と複雑化・多様化し、ITが果たすべき役割はかつてなく重要になっています。

当社の最大の強みは、国内最高クラスの堅牢なデータセンターという基盤を持ち、その上で柔軟なクラウドサービス、そしてお客様の業務に踏み込んだシステム開発・運用までを「ワンストップ」でご提供できる総合力にあります。また、特定のメーカーに縛られない独立系SIerとしての中立性と、創業50余年で培った技術力も持ち合わせています。

ビジネス推進本部は、これまで培ってきた機能別事業領域(データセンター事業、BPO事業、システム開発事業等)を軸としたビジネス展開に加えて、新たに業種ごとのマーケット目線での市場アプローチによるビジネス拡大を目的に新設されました。私たちは、機能別に組織化された当社の強いビジネス基盤を横串で組み合わせ、自治体、医療、文教、製造、流通・サービス業等の業種毎のビジネスシナリオに基づくマーケット戦略による、ビジネス領域の拡大を目指しています。

最高のビジネスパートナーとの価値共創

また、私たちは既存事業の深化にとどまらず、例えば宇宙衛星データとドローンを組み合わせた新たなサービス・ソリューションの創造等にも果敢に挑戦しています。これらの先進的な取り組みを通じて、お客様に新たなビジネスチャンスをもたらし、ひいては社会全体の発展に貢献することを目指します。こうした価値の創造は、多くの優れたパートナー企業様との「共創」なくしては成し得ません。今後もオープンなアライアンスを積極的に推進していきます。

ビジネス推進本部は、挑戦意欲に溢れる多様な人材が輝ける場所です。若手の情熱とベテランの知見が融合し、チーム一丸となってお客様の成功にコミットできる。このカルチャーこそが、私たちの成長の原動力です。

私たちは、当社とパートナー企業様が持つ最先端のテクノロジーを駆使し、変化の最前線に立つお客様に誰よりも深く寄り添い、その課題を解決へと導く「最高のビジネスパートナー」であり続けることをお約束します。

本部紹介（2025年4月現在）

SS本部

事業内容：

全国6,000のサービスステーション(SS)向けの勘定系システムサービスやクレジット処理・クレジット決済サービスの提供、プロパンガス販売会社向けのスマートメーター販売管理システムサービスの提供に加え、石油元売会社、商社よりコールセンター業務、クレジットカードセンター業務の委託を受け運営しています。

売上高

2025年3月期 **58億円** → 2028年3月期(計画) **67億円**



SS本部長

御法川 直孝

クラウド化推進により主力の受託計算サービスは堅調に推移

2025年3月期における主力の受託計算サービスは、前期での自社システムから当社クラウドサービスへの切り替え増加が寄与し堅調に推移しました。また、受託計算サービスのクレジット決済の取り扱い金額は3年連続で増加し年間で初めて300億円を超え、手数料収入の増収に寄与しました。加えてプロパンガス販売会社様向けのスマートメーター販売管理システム「プロパネット」の受注が拡大したことも堅調に推移した大きな要因となっています。

一方、当社がSS向けに提供している自社基幹システムの機能向上開発による償却費の負担増や一部システム開発の原価超過により原価が上昇し、利益押し下げの要因となりました。また、システム機器販売サービスは改札対応による釣銭機入れ替えの特需もあり堅調に推移したものの、システム開発サービスについては石油元売り会社の統合に伴う開発受注も一巡し低調な結果となりました。以上より通期では減収減益となりました。

第二の収益の柱を目指し、プロパンガス向けシステムを拡販

次年度は、受託計算サービスではまず前期課題の価格転嫁を推し進め収益の改善に取り組むとともに、引き続き自社システムご利用のおお客様への当社クラウドサービスへの切り替えの提案を強力に推進していきます。また、現在石油元売り会社より受託しているコールセンター業務の拡大を図り、新たなコールセンター業務の受注に向けた取り組みを開始します。特に第二の収益の柱とすべく当社が重点施策として取り組んでいるプロパンガス販売会社様向け「プロパネット」の拡販に注力します。営業要員を拡充し、新規お取引先の前期倍増を目標に掲げ、情報サービスセグメントにおけるSSビジネスとの両輪として収益の多角化・増収を目指します。

一方、システム開発サービスでは前述の「プロパネット」新規受注に伴う開発サービスの拡大、石油元売り会社、商社への新たな開発案件のご提案を中心に増収を目指していきます。原価管理面については前期発生した原価超過の教訓をもとにプロジェクト管理の徹底と体制強化を図り適正な利益の確保に向け取り組んでいきます。最後に、長期的には減少傾向にあるSSを中心としたビジネスを補うべくプロパンガスビジネスの拡大に加え、エネルギー産業向けの新サービス開発の検討を行っており、新規ビジネスの創出にも努めていきます。

本部紹介（2025年4月現在）

DX本部

事業内容：

さまざまなお客様のデジタルトランスフォーメーション(DX)ニーズに応えるため、業務の自動化やデジタル化、データ活用による業務改善、システムの導入・開発等、多彩なDXソリューションを提供しています。これにより、新たなビジネスやビジネスモデルの構築を支援し、企業の競争力強化と持続的な成長を実現します。

売上高

2025年3月期 **76億円** → 2028年3月期(計画) **90億円**



DX本部長

小山 真一

DXで新ビジネスの創出を支援

DX本部は、Fintechソリューション事業部、パブリック&リテール事業部、エンタープライズ事業部、ITイノベーション事業部の4つの事業部により構成されています。多様化・高度化するお客様のDXへのニーズに的確に対応し、企業の持続的成長と変革を支援するパートナーとして、先進的なソリューションの提供に取り組んでいます。

当本部のミッションは、業務プロセスの自動化やデジタル化、データ活用による業務改善を通じて、お客様の競争力強化と新たな価値創出に貢献することです。これまで培ってきた豊富な実績と専門性を基盤に、各事業部の強みを融合させることで、新たなソリューションやサービスの開発を積極的に推進しています。

具体的には、金融、流通、公共、小売、通信、クレジット業界等、幅広い業種のお客様に対し、それぞれのビジネス特性に応じた最適な提案を行っています。加えて、お客様のニーズに迅速に対応可能な体制を整備し、付加価値の高いサービスの提供を実現しています。また、各種ソリューションの拡販を進めることで、より多くのお客様にデジタル化の価値を届け、業務効率化や新規事業の創出を支援しています。

お客様との対話と部門連携で、新たな未来を切り拓く

お客様の多様なニーズに対応するためには、ニーズの的確な把握が不可欠であると認識しています。そのため、訪問営業を中心とした直接的なコミュニケーションを重視し、継続的な対話を通じて信頼関係の強化とビジネス機会の創出に努めています。今後も、長期的なパートナーシップの構築を重要な経営課題として位置づけ、より強固な関係性の構築を目指していきます。さらに、新規市場の開拓に向けては、他本部との連携を強化し、クロスファンクショナルな協業体制を構築しています。これにより、異なる専門領域の知見を結集し、新たな市場・分野への進出を加速する等、多角的なビジネス展開と成長機会の創出に取り組んでいきます。

今後も、急速に進化する技術や市場環境の変化を的確に捉え、より高度で付加価値の高いサービスを提供し続けることで、お客様とともに新たな未来を切り拓いていきます。

本部紹介（2025年4月現在）

センシング ビジネス本部

事業内容：

IoTソリューション事業部と宇宙ソリューション事業部の2つの事業部で構成されています。IoTソリューション事業部はセンサーや通信技術を活用し、産業や生活の効率化・自動化を推進しています。また、宇宙ソリューション事業部では衛星の開発・打ち上げや宇宙データの活用により、宇宙開発の発展に貢献しています。

売上高

2025年3月期 **30億円** → 2028年3月期(計画) **39億円**



センシングビジネス本部長

内田 直克

培ったセンシング技術を活かして、新領域に進出

このたび、システム開発部門であるDX本部から2つの事業部を切り離し、新たに独立した本部となりました。この取り組みには、当社のこれまでの経験と技術を最大限に活かし、今後の事業の拡大と多角化を図るという重要な意味があります。

まず、私たちのIoTソリューション事業部は、さまざまなメーカーや企業と連携しながら、センサーや通信技術を駆使して産業や社会の効率化、自動化に大きく貢献してきました。これらの経験を通じて得たノウハウは、今後の新たな事業展開においても大きな強みとなります。

一方、宇宙ソリューション事業部においては、衛星の設計、試験、運用といった分野で培った技術とノウハウがあります。これらの技術を融合させることで、今後は宇宙事業だけにとどまらず、防衛関連産業や医療関連産業等、多様な分野へのサービス展開を積極的に進めていきたいと考えています。

新たな挑戦と技術力強化で、さらなる事業拡大へ邁進

この新本部によって、これまでのお取引先に対しても、より高度な技術を駆使したサービス提供が可能となります。お客様の多様なニーズに応えるためには、私たちの技術力をさらに向上させる必要があります。技術者一人ひとりが専門性を深め、対応できる業務範囲を広げる努力を続けるとともに、ビジネスパートナーの質の向上と量の拡大も重要な課題です。これにより、より幅広いサービスを提供できる体制を整えていきます。

また、今後の事業拡大には、市場や技術動向を常に把握し、新規取引先の開拓や新たな業務範囲の拡大に努めることが不可欠です。特に、宇宙事業は防衛産業と密接に関連しており、防衛・宇宙産業への新規参入を検討している企業に対しても、我々のソリューションは高い付加価値を提供できると確信しています。

この新たな体制と方向性のもと、私たちは技術革新と事業拡大を推進し、お客様の期待に応えるとともに、社会に対してもより大きな貢献を果たしていきます。社員一人ひとりが持つ技術と知識を高め、協力しながら新たなチャレンジに取り組むことが、私たちの未来を切り拓く鍵となります。今後の事業展開にご期待ください。

本部紹介（2025年4月現在）

IMS本部

事業内容：

堅牢なデータセンターにおいて、請求書、給与明細書、DM(ダイレクトメール)等、お客様のご利用シーンに合わせて、システムの企画・開発からプリント・封入封緘・シーリング等の各種加工や、コールセンター、事務局作業まで、さらにはプリント・オン・デマンドを活用した多品種少ロット制作による在庫レスサービスも展開しています。

売上高

2025年3月期 **30億円** → 2028年3月期(計画) **43億円**



IMS本部長

根岸 秀尚

厳しい環境下でも“カケフ意識”で挑み、増収増益を達成

2025年3月期は大型案件の失注という厳しい始まりでしたが、主要施策のプリントデリバリー業務の拡販は順調に推移、競合他社とのシェア争いが一層激しくなる中、官公庁および各自治体からの予算を確保したことに加えて、2024年12月富士通コワーコよりドキュメント印刷事業を譲受した効果も相まって、増収増益で終えることができました。

当部を取り巻く環境は厳しく、DX化、ペーパーレス化に加えて郵便料金をはじめとする原価高騰の波に激しく飲み込まれています。その環境下でもIMS本部全メンバーがカケフ意識(カ：稼ぐ、ケ：削る、フ：防ぐ)を高く持ち、粘り強く取り組めたことは大きな意義がありました。2026年3月期も、IMSビジョン「お客様のビジネスを支える重要なインフラであり、IT企業アイネットの唯一無二の差別化サービスである『情報マネージドサービス』を通じて、お客様からの期待値を常に超え、社会的責任を果たすIMSであり続ける。」を旗印に日々挑んでいきます。

2030年目標に向けて、製販一体で新たな価値を創出

新中期経営計画初年度の2026年3月期は、IMS本部として2030年目標売上50億円、目標営業利益率10%達成に向けた礎となる重要な年と位置づけています。販売部門であるBPO事業部では民間企業、官公庁自治体に対してターゲットをより明確に絞り込み、既存のVDP*サービスにドキュメント印刷サービスを新たに加え、付加価値の高いサービスを提供していきます。製造部門であるプロダクツ事業部では、より高い生産性、より高い品質を実現するために次世代BPOセンターの構築に着手します。

IMSビジョンをベースに製販一体となり業績に貢献していきます。IT企業アイネットの唯一無二のサービスを提供するIMS本部にご期待ください。

* Variable Data Printing: データに基づき印刷内容を変える技術で、1枚1枚異なる情報を入れる印刷方法

本部紹介（2025年4月現在）

DC本部

事業内容：

当社の全社サービスを支える、データセンター営業部門です。主に、ハウジングサービス、クラウドサービス、ソリューションサービスを提供しています。

ITMS本部

事業内容：

当社のビジネス基盤である、データセンターの構築・維持・運用およびクラウドサービスの企画・構築・維持を行うコストセンター部門です。

売上高

2025年3月期 **86億円** → 2028年3月期(計画) **109億円**



DC本部長

岡本 洋一

多様化するITニーズに応える新サービスを開発

昨今、オンプレミス設置のシステムからクラウドへシフトする波が急速に進む状況の中で当社は、クラウドサービスを中心に、ハウジングサービス、ソリューションサービスを展開しています。さらに、システムの安定稼働に欠かせないセキュリティサービスの提供も高い評価を得ています。

ここ最近では、クラウドサービスのソリューションについて、プライベートクラウドとパブリッククラウドを組み合わせたハイブリッドクラウドソリューションの問い合わせが多くなってきています。また当社クラウドサービスと、メガクラウドを接続するネットワークサービスも提供を開始しました。

一方で、コロケーションサービスは、第2データセンターがほぼ満床な状況を解消するために、新たに100ラック規模のinet annexを、2026年1月に提供開始します。なお、第3データセンターの建設予定地を継続して検討しています。

次年度はさまざまな新サービスを提供できるように準備を進めていますので、ご期待ください。



ITMS本部長

平江 敬三

お客様との直接対話で、課題解決を加速

当本部は1998年に自社データセンターが稼働して以降、24時間365日常時安定稼働・品質維持をモットーとして従事しています。2009年には第2データセンターが稼働し、主にハウジングサービスやクラウドサービス、またお客様ごとの要望に応じたインフラ運用サービスを提供しています。ここ数年は猛暑や豪雨等の異常気象への対応や、主に外資系ベンダーのライセンス高騰への対応が新たな課題として出てきています。このため、RPAやAI、オープンソース(OSS)を活用し品質・業務改善を行うとともにコストダウンや働き方改革を図っています。

最近注力していることは、我々運用部隊がお客様と直接コミュニケーションを取ることでスピーディに課題・要望を捉え改善提案を行う活動です。お客様が属人的に行っている作業や人手を介している作業を見える化し、ツールの導入・プロセスの改善提案を行った上でインフラ運用サービスとして当方で引き取ることにより課題解決・信頼性向上を図ります。お客様からの要望を受け、確実に運用するスタイルから、お客様が抱えているインフラ運用の課題をサービスで解決し、お客様との強い信頼関係を継続的に築いていきます。