



坂井 満 社長

株式会社アイネット(9600)



企業情報

市場	東証1部
業種	情報・通信
代表取締役社長	坂井 満
所在地	横浜市西区みなとみらい3丁目3番1号 三菱重工横浜ビル 23階
決算月	3月
HP	https://www.inet.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,403円	16,242,424株		22,788百万円	9.5%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
47.00円	3.3%	100.15円	14.0倍	1,014.82円	1.4倍

*株価は11/16終値。発行済株式数、DPS、EPSは22年3月期第2四半期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2018年3月(実)	25,615	2,081	2,051	1,368	86.06	38.00
2019年3月(実)	27,591	2,345	2,347	1,521	95.72	40.00
2020年3月(実)	31,097	2,501	2,531	1,672	105.13	43.00
2021年3月(実)	30,016	2,155	2,279	1,494	93.62	46.00
2022年3月(予)	32,500	2,330	2,330	1,600	100.15	47.00

*単位:百万円、円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。(以下、同様)

株式会社アイネットの2022年3月期第2四半期決算概要などをご紹介致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2022年3月期第2四半期決算概要](#)
- [3. 2022年3月期業績予想](#)
- [4. 中期経営計画の進捗](#)
- [5. 今後の注目点](#)

[<参考1:中期経営計画について>](#)

[<参考2:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 国内最高レベルの安全性を備えた自社データセンターと長年培ったシステムの運用管理を基盤に、システムの企画・開発から運用・監視、印刷・封入封緘、先進のクラウドコンピューティングまで、顧客の様々なニーズに最適なソリューションをワンストップで提供。垂直統合と水平展開による強力な事業展開力、強固な顧客ポートフォリオに支えられた安定したビジネスモデルなどが強み。
- 2022年3月期第2四半期の売上高は前年同期比0.3%増の149億35百万円。情報処理サービスは増収も、システム開発サービス、システム機器販売は減収。売上総利益は各サービスとも増益。粗利率も同1.4ポイント改善した。販管費も同3.0%増加したが吸収し、営業利益は同18.9%増の9億86百万円となった。経常利益は同28.2%増の10億95百万円。助成金収入が増加したほか、投資事業組合運用益を計上した。四半期純利益は同92.1%増の7億15百万円。特別利益に負ののれん発生益を計上した一方、前年同期に特別損失に計上した特別功労金が今期は発生しなかった。
- 業績予想に変更は無い。売上高は前期比8.3%増の325億円、営業利益は同8.1%増の23億円を予想。データセンター・クラウドサービス事業は、好調を持続する見込み。システム開発は、金融業・流通業・通信サービス業などにおいて順調に回復している。新規の開発案件の立ち上がりが遅れているが、商談数は増加しており挽回を図る。バランスのとれた事業ポートフォリオを持つ強みを活かして通期見通しの達成を目指す考えだ。配当は前期の普通配当44.00円/株に記念配当2.00円/株を含めた合計46.00円/株を更に1.00円/株上回る47.00円/株を予定。10期連続の増配となる。予想配当性向は46.9%。
- 上期進捗率は売上高46.0%、営業利益で42.3%。下期偏重の収益傾向の同社であるが、どちらも過去数年と比較するとやや低水準となっている。
- サービス別に見ても、情報処理サービス、システム開発サービスとも例年を下回る形だ。システム開発サービスは、新規の開発案件の立ち上がりが遅れていることに加え、前第1四半期に寄与した大型案件がその後中止となったとのことで、商談数増加の中、どれだけ挽回が図れるかがポイントとなろう。
- コロナ禍の影響が薄れつつある中、第3四半期、第4四半期で中計最終年度目標である「売上高325億円、営業利益23億円」の達成及び、どれだけ上積みができるのかを注目していきたい。

1. 会社概要

国内最高レベルの安全性を備えた自社データセンターと長年培ったシステムの運用管理を基盤に、システムの企画・開発から運用・監視、印刷・封入封緘、さらには先進のクラウドコンピューティングに至るまで、顧客の様々なニーズに最適なソリューションをワンストップで提供している。垂直統合と水平展開による強力な事業展開力、強固な顧客ポートフォリオに支えられた安定したビジネスモデルなどが強み。

【1-1 沿革】

自家用車の普及が急速に進む中ガソリンスタンドも増加することが見込まれる一方で、当時のガソリンスタンドでは、売掛管理、販売管理、顧客管理などを確実・効率的に処理することは難しく、経営者は頭を抱えていた。

これを解決する仕組みを導入すれば、大きなビジネスチャンスが生まれると考えた外資系石油会社出身の池田典義氏(現:株式会社アイネット創業者最高顧問)は、1971年、ガソリンスタンドの受託計算処理を目的として株式会社アイネットの前身となる(株)フジコンサルトを設立した。

池田氏の想定通り、出光興産(当時)を皮切りに、昭和シェル石油、モービル石油、キグナス石油、三井石油など石油元売り各社の地域または全国指定計算センターに指名され、業容は急速に拡大。1997年に東証2部に上場した。

その後は、M&Aも含めて石油販売業以外にもフィールドを拡張し、データセンター、金融、製造、小売・流通など現在の主力分野でも存在感を高めていく。2006年には東証1部銘柄に指定された。

その後もドローンを始めとした新たな成長フィールドの開拓を進めている。

【1-2 企業理念】

2021年に創立50周年を迎えるにあたり、持続的成長が可能な企業を目指し、さらなる成長をしていくためには役員および社員が全員で、いかなる行動を起こす場合においても基準となる共通の価値観を共有することが必要であると考え、グループの理念となる「inet Way」を制定した。

「inet Way」は、「企業理念」・「企業ビジョン」・「経営方針」・「中期経営計画」の4つの柱から形成され、その土台には企業人として守るべき「企業行動憲章」と、「inet Way」を達成するための原動力となる「行動指針」がある。



(同社資料より)

「inet Way」では、事業規模を拡大していくとともに、揺るぎない事業成長基盤を作り上げていくために、新たに「持続的成長を可能にするエクセレントカンパニーへ」という経営方針を定めた。

「会社も社員も、常に時代や時流の変化を鑑みながら自ら変化していくことで、成長を続けていかなければならない」という想いを込めている。

企業理念	情報技術で新しい仕組みや価値を創造し、豊かで幸せな社会の実現に貢献する。
企業ビジョン	<p>アイネットグループは、「創造」「挑戦」「信頼」をベースに持続的な企業価値向上を目指し、社会とステークホルダーに貢献する企業として成長します。</p> <p>integrated 知恵の価値を共有し、情報化社会をリードする企業</p> <p>networking 技術と技術、心と心(人と人)、個人と社会のネットワーキングづくりを目指す企業</p> <p>energy 持続可能な社会の実現に向けた創造性とイノベーションに挑戦する活気あふれた企業</p> <p>technology 情報技術で豊かで幸せな社会の実現に取り組む企業</p>
経営方針	持続的成長を可能にするエクセレントカンパニーへ

中期経営計画については後述する。

【1-3 市場環境】

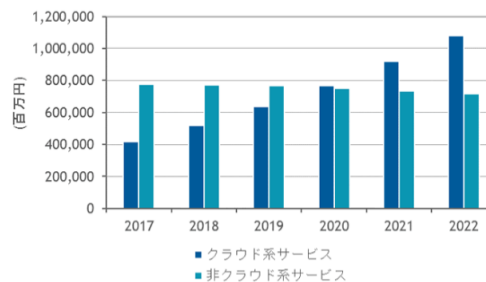
同社では、主要分野及び今後の注力分野における業界環境、事業環境を以下のように認識している。

■ 主な国内IT市場

● 国内データセンター市場

2022年まで年平均8.6%成長、1兆8000億円規模に。クラウド系サービスが急速に伸び、データセンターサービス市場におけるクラウド系サービスの割合は、2020年に5割を超える見込み

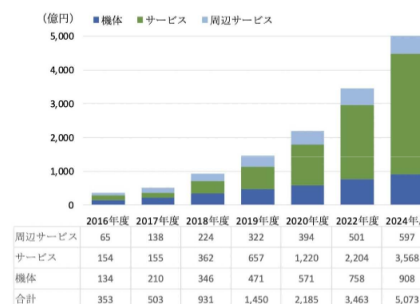
(2018/10/9 IDCジャパンより)



● 国内ドローン市場

2019年度の国内市場規模は1,450億円に拡大、前年度と比べて56%増加。2024年には5,073億円に達する見込み。
分野別には、2018年度はサービス市場が前年度比134%増となり、機体市場を置いて抜いている。

(2019/4/1 インプレス総合研究所より)



(同社資料より)

同社が強みとするデータセンター市場、注力しているドローン市場、共に今後も順調な拡大が見込まれている。

石油元売り企業が統合・再編によって1990年当時の15社から5社に集約されたこともあり、国内のサービスステーションも1990年ごろをピークに、現在はその半分以上まで減少している。

ただ、そうした中でも同社は、競合他社が撤退していることもあり、これまでに培ってきた実績や実力をベースに、新規顧客を獲得して更にシェアを向上させ、ナンバーワンのポジションを磐石なものとしている。

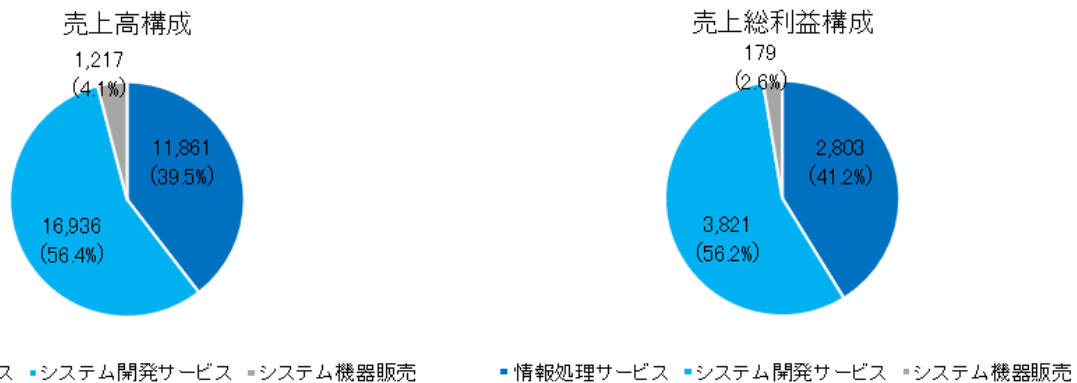
クレジットカードや売上データの相互連携などのシステム開発案件が多く発生していることに加え、顧客獲得のための大きな投資も不要で、同社にとってはフォローの風となっている。

また、クラウド、AI、IoT、RPA などビジネスをより効率化する技術や手法の登場、浸透もあり、石油関連以外でもほぼ全ての分野でシステム投資需要が拡大しており、同社を取り巻く事業環境は良好である。

【1-4 事業内容】

国内最高レベルの安全性を備えた自社データセンターと長年培ったシステムの運用管理を基盤に、システムの企画・開発から運用・監視、印刷・封入封緘、さらには先進のクラウドコンピューティングに至るまで、顧客企業の様々なニーズに応じた最適なソリューションをワンストップで提供している。

主な事業は「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」の3つ。



※21年3月期 単位:百万円

(1) 情報処理サービス

「ITマネージドサービス」、「クラウドサービス」、「石油販売業、小売流通業、金融業等の勘定系・情報系処理受託」、「クレジットデータの与信管理並びにカード会社への納品代行」、「請求書、販促DM等の印刷、加工並びに発送処理」の5つのビジネスから構成されている。

同社ではこの情報処理サービスをストックビジネスと定義し安定成長の基盤と考えている。(詳細は【1-5 特長・強み】を参照)

◎データセンターサービス

情報処理サービスにおいて同社が近年最も注力し、強みを発揮しているのが「データセンターサービス」および「クラウドサービス」だ。いずれも業界に先駆けていち早く育成に取り組んだ。

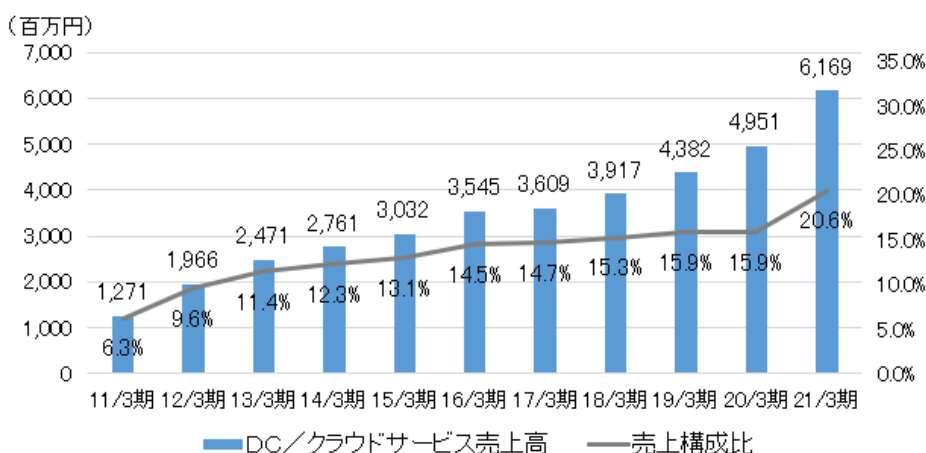
データセンターは、北海道(1棟)、横浜(4棟)、長野(1棟)、大阪(1棟)と全国4か所に7棟を有し、相互のバックアップを行い災害にも備えている。

◎クラウドサービス

データセンタービジネスで培った事業基盤を活用してスタートした「クラウドサービス」では自社サービスのみではなく、競争力があり、顧客にとって有用なアプリケーションを提供している様々な企業と提携して、プラットフォームに搭載。

顧客満足度を高めることで、安定したストック型ビジネスとして確立している。

データセンター・クラウドサービス売上高と売上構成比



データセンター・クラウドサービスは過去10年間でマーケットの成長とともに、売上高は5倍近くまで成長し、売上構成比も上昇。今後も成長ドライバーとして位置付けている。

◎サービスステーション向け受託計算・決済処理

創業ビジネスであるサービスステーション(ガソリンスタンド)の受託計算及び決済処理においては、ガソリンスタンドでの決済手段のうち、クレジットカードと売掛決済に関するサービスを提供している。

クレジットカード決済においては、ネットワークを通じて同社のデータセンターで処理を行っている。

売掛データはガソリンスタンドに代行して、数量、単価、値引き等、さまざまな計算を行い、月末には請求書を作成して発送している。

国内のガソリンスタンドのうち約33%が同社のシステムを利用しており、トップシェアである。

クレジットカードや売掛金処理で培ったノウハウ、実績、事業基盤を活用し、金融、小売等、他業種における決済処理へと横展開を進めてスケールを拡大してきた。

最近では、緊急車両等の燃料給油をシームレス化することで緊急時の活動を支援するため、全国各地の石油組合向けに「官公需カードシステム」の展開を強化している。

同システムは各都道府県の公共機関(県警本部、病院、県庁など)が、緊急時・災害時に優先的に給油可能な一括契約の下、各県内のどのメーカーのガソリンスタンドでも同一カードで給油できるというもの。全国各地の石油組合向けに展開し、現在4県に導入済みで、今後も拡大する計画だ。

また、LPG販売管理システムを自社クラウド上で運用するプロパンガス事業向けサービスの提供も開始した。

開発・運用・BPO・コールセンターをワンストップで提供する。営業体制を強化、更なる拡販を図る。

◎プリント・メーリング

ガソリンスタンドにおける請求書発送業務を手掛けてきた経緯から、クレジットカード利用明細、納税通知書、選挙はがき等の帳票印刷、ダイレクトメール、請求書などのプリント及び封入封緘なども行っている。

主要顧客であるクレジットカード会社のデータ入力・カード申込受付・カード利用照会・コールセンター業務を受託するBPO(Business Process Outsourcing)業務も手掛けている。

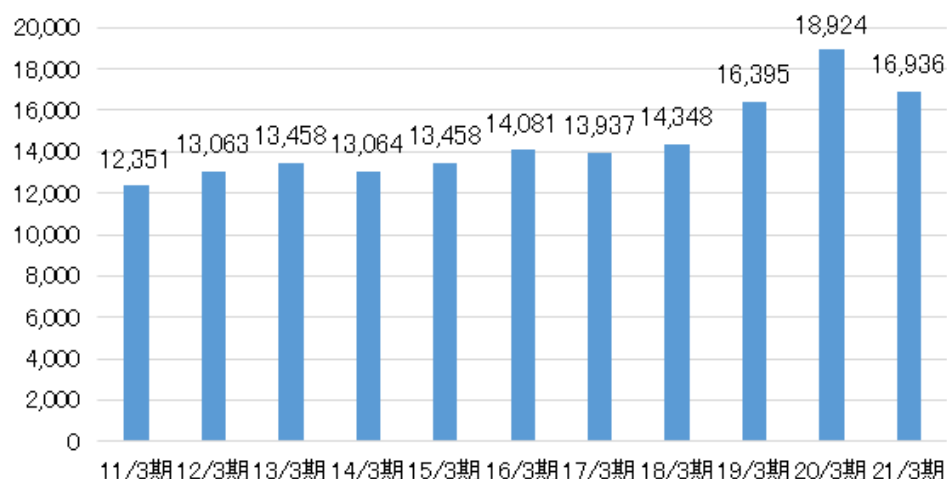
(2)システム開発サービス

長年培った信頼関係をベースに、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、宇宙開発など幅広い分野において顧客のシステム設計、構築を行っている。

顧客業種は、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、官公庁・自治体、医療、製造と極めて幅広い。

システム開発サービス売上高推移

(百万円)



21/3 期はコロナ禍の影響で顧客企業の投資が低調で減収となったが、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中長期的には堅調と見込んでいる。

(3)システム機器販売

顧客へのシステム導入に際して必要なPC、POS、サプライ品、パッケージソフトを仕入れ・販売するほか、機器やソフトの操作指導も行っている。

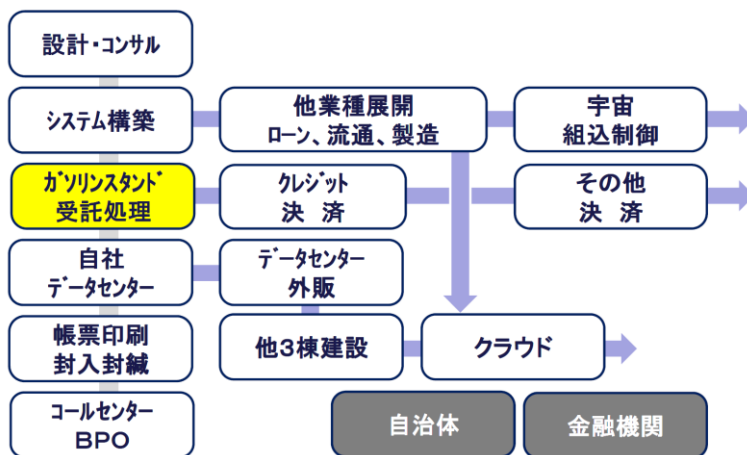
【1-5 特長・強み】

(1)垂直統合と水平展開による強力な事業展開力

ガソリンスタンドの受託処理を祖業とする同社では、受託処理に次いで、システム導入のための設計・コンサル、システム構築、自社データセンターの運営、請求書発送のための帳票印刷・封入封緘、コールセンターや BPO といった業務を垂直統合し、ガソリンスタンド向けビジネスにおいて基盤を構築・強化し、事業フィールドを拡張してきた。

加えて、そこで培ったノウハウや技術力をベースに、ガソリンスタンド以外の流通、製造、金融機関など他業種に対象を広げてシステム構築を受託したり、データセンターを外販したりするなど、水平展開にも取り組み多種多様な顧客を開拓してきた。

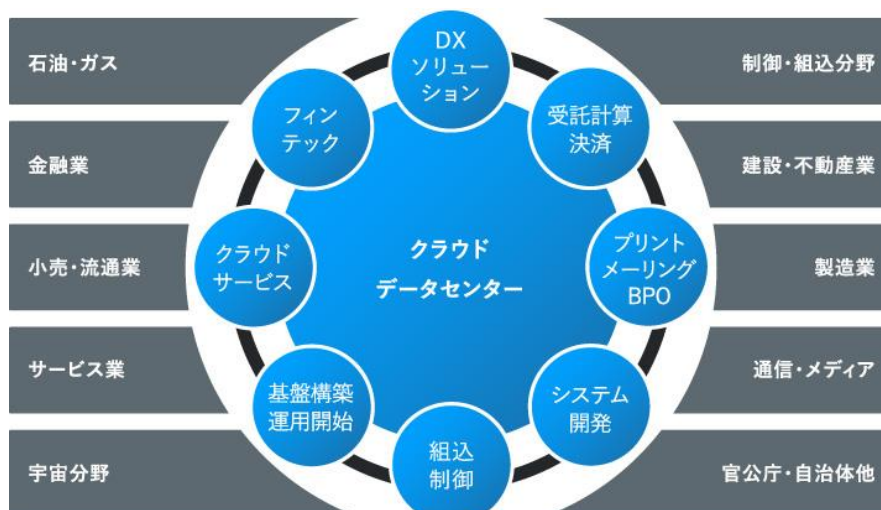
事業フィールドと顧客ベースの拡張、この強力な事業展開力は同社を評価するうえで欠くことのできない重要なポイントである。



(同社資料より)

(2)強固な顧客ポートフォリオに支えられた安定したビジネスモデル

上記の強力な事業展開力によって獲得した顧客数は 4,000 社を超える。業種も様々で、多種多様な企業で構成された顧客ポートフォリオに対し、クラウドデータセンターを軸として、顧客のビジネス形態に合わせてさまざまなサービスを展開しているため顧客や業界の浮き沈みに影響されない安定したビジネスモデルを確立している。

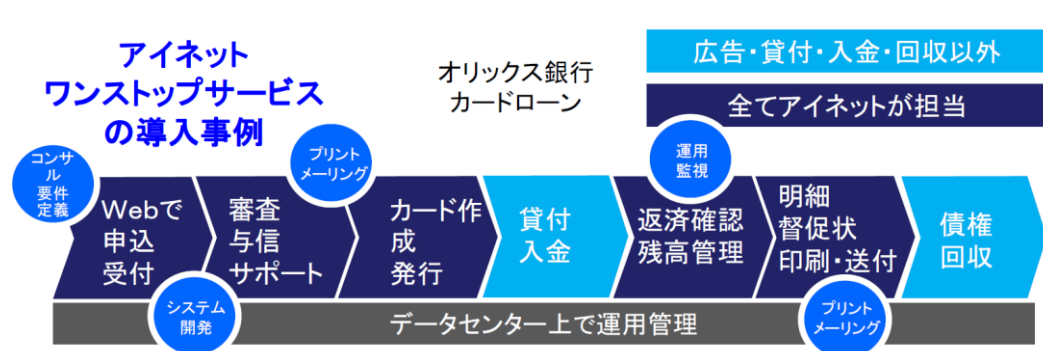


(同社資料より)

(3) ワンストップサービスの提供

幅広い業種、業態の顧客に対し、ITに関わるさまざまなサービスをワンストップで提供できる点も強みである。

例えば顧客の1社であるオリックス銀行では、カードローン業務において、広告・貸付・入金・回収以外すべてのプロセスをアイネットが担当し、データセンター上で運用管理を行っている。



(同社資料より)

このように、システム開発、データセンター、システムの構築・運用、多様なクラウドサービスの提供、請求書や各種帳票の印刷・封入封緘、発送など、ITに関わる上流から下流まで、全ての工程で、セキュリティレベルの高いサービスを提供できる会社は少なく、高い顧客利便性及び顧客満足度は強固な参入障壁、強力な競争優位性に繋がっている。

(4) ストックビジネスの拡大により安定成長を実現

売上構成は3割強で、6割を占めるシステム開発サービスよりも低い情報処理サービスであるが、同社では同サービスを「ストックビジネス」と定義し、安定成長の基盤と位置付けている。

ストックビジネスとは、「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」で、クラウドサービスやデータセンターサービスに代表され、SS受託計算(ガソリンスタンド)、プリント・封入封緘など。

前述のように、データセンター・クラウドサービスは過去10年間でマーケットの成長とともに、売上高はCAGR17.1%で、5倍近くの規模にまで急成長してきた。

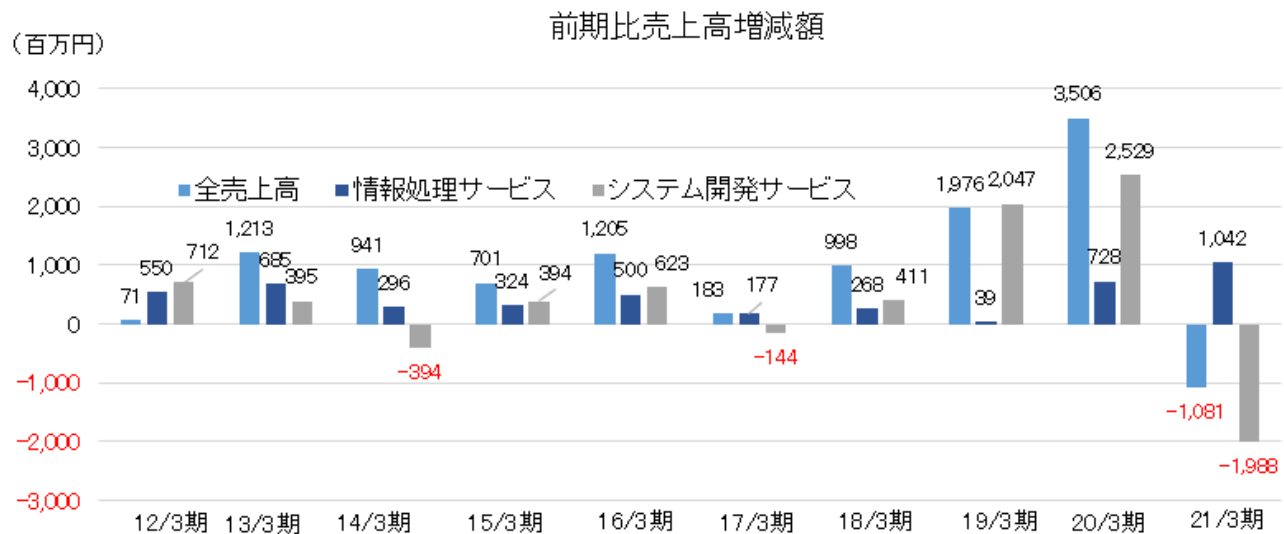
データセンター・クラウドサービスに牽引され情報処理サービスの同期間CAGRは5.4%と、全売上高の4.0%およびシステム開発サービスの3.2%を上回る。

コロナ禍の影響を大きく受けた前期を除くと、この期間、システム開発サービスにおいては減収が2期あるものの、全売上高では減収が1期もないのはまさに「ストックビジネス」の安定成長によるものである。

また直近の売上総利益率は23%と収益性の高さも特徴である。

今後もデータセンター・クラウドサービスを中心としたストックビジネスの拡大による安定成長を継続させる考えだ。

* CAGRは11/3期をスタート値とした21/3期までの年平均成長率



【1-6 目標とする経営指標】

持続的な企業価値向上を目指すために、事業規模の継続的拡大を通じ、本業の成果を表す「売上高」、「営業利益」、「営業利益率」および「ROE」を重要な経営指標としている。

【1-7 ROE 分析】

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期
ROE (%)	8.8	9.4	10.7	10.4	10.9	11.3	9.5
売上高当期純利益率(%)	4.23	4.56	5.34	5.34	5.52	5.38	4.98
総資産回転率(回)	0.92	0.96	0.98	1.00	1.01	1.07	0.97
レバレッジ(倍)	2.27	2.16	2.05	1.95	1.96	1.96	1.96

21/3期のROEは、収益性、資産効率性の低下で5期ぶりに1ケタ台となった。中期経営計画においては今期2022年3月期の目標ROEを10.0%としているが、売上高当期純利益率の予想は4.92%。目標達成には売上・利益の上積みが必要である。

【1-8 配当政策・株主優待制度】

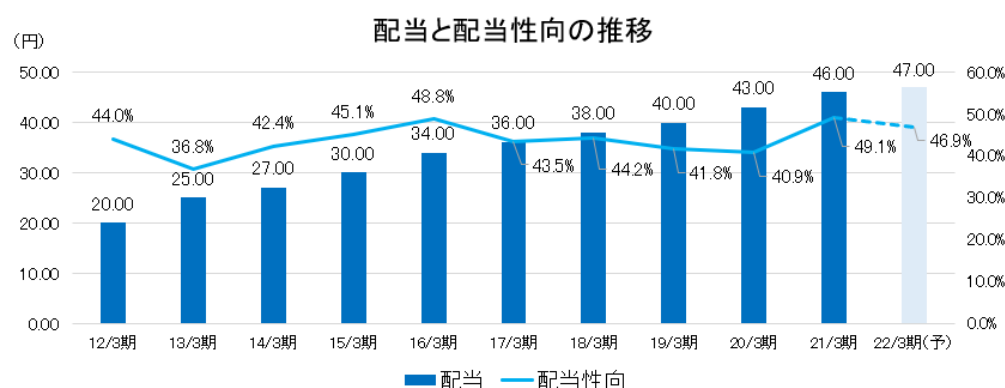
将来の資金需要に備え内部留保しつつ安定的な配当を継続することを配当方針としている。

配当性向のめどは示していないが、過去数年間は40%を超している。22年3月期の予想配当性向は46.9%。

株主優待制度を設けている。

毎年9月30日時点で1,000株以上保有の株主に年1回、保有株式数に応じたクオカードを進呈しているほか、3年以上保有の場合は1,000円分の長期保有プレミアムを受け取ることができる。

また、進呈額の10%を同社が障がい者団体等へ寄付しており、株主は社会貢献にも参加することができる仕組みとなっている。



2. 2022年3月期第2四半期決算概要

(1)業績概要

	21/3期2Q	構成比	22/3期2Q	構成比	前年同期比
売上高	14,884	100.0%	14,935	100.0%	+0.3%
売上総利益	3,150	21.2%	3,376	22.6%	+7.2%
販管費	2,320	15.6%	2,389	16.0%	+3.0%
営業利益	829	5.6%	986	6.6%	+18.9%
経常利益	854	5.7%	1,095	7.3%	+28.2%
四半期純利益	372	2.5%	715	4.8%	+92.1%

*単位:百万円。

売上は横這い、増益

売上高は前年同期比0.3%増の149億35百万円。情報処理サービスは増収も、システム開発サービス、システム機器販売は減収。売上総利益は各サービスとも増益。粗利率も同1.4ポイント改善した。

販管費も同3.0%増加したが吸収し、営業利益は同18.9%増の9億86百万円となった。

経常利益は同28.2%増の10億95百万円。助成金収入が増加したほか、投資事業組合運用益を計上した。

四半期純利益は同92.1%増の7億15百万円。特別利益に負ののれん発生益を計上した一方、前年同期に特別損失に計上した特別功労金が今期は発生しなかった。

(2)サービス別動向

	21/3期2Q	構成比	22/3期2Q	構成比	前年同期比
売上高					
情報処理サービス	5,882	39.5%	6,077	40.7%	+3.3%
システム開発サービス	8,367	56.2%	8,339	55.8%	-0.3%
システム機器販売	634	4.3%	518	3.5%	-18.3%
合計	14,884	100.0%	14,935	100.0%	+0.3%
売上総利益					
情報処理サービス	1,326	22.6%	1,434	23.6%	+8.1%
システム開発サービス	1,740	20.8%	1,837	22.0%	+5.6%
システム機器販売	82	13.0%	104	20.2%	+26.8%
合計	3,150	21.2%	3,376	22.6%	+7.2%

*単位:百万円。売上総利益の構成比は利益率。

(情報処理サービス)

増収増益。

データセンター利用およびガソリンスタンド向け受託計算が堅調。

企業におけるDX推進等がデータセンター・クラウド等の利用増につながっていると会社側は考えている。

ガソリンスタンド向け受託計算サービスは、ガソリンスタンド数は減少しているものの、全国の拠点による営業推進や大手特約店向けの新たな計算処理の増加のほか、石油元売におけるキャッシュレスやポイント利用など新たなニーズに対応した処理が増加しており、売上高は増加基調を維持している。メーリングサービスは減収。

(システム開発サービス)

減収増益。

金融業・流通業・通信サービス業などにおいてノウハウや技術力が評価され順調に回復したが、一方で、新規の開発案件において立ち上がりが遅れていること、及び前第1四半期に寄与した大型案件がその後中止となった影響により減収。

売上総利益は要員の運営効率改善により増益。

BRIDGE REPORT



(システム機器販売)

減収増益。

前年度のシステム開発等に付随した機器販売の反動減により減収。

(3)財務状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

	21/3 月末	21/9 月末	増減		21/3 月末	21/9 月末	増減
流動資産	10,561	9,436	-1,124	流動負債	8,625	8,910	+285
現預金	4,027	2,875	-1,152	仕入債務	1,409	1,379	-29
売上債権	5,930	5,797	-132	短期借入金	3,039	3,101	+62
固定資産	21,494	22,348	+853	固定負債	7,218	5,975	-1,243
有形固定資産	15,547	15,140	-407	長期借入金	6,868	5,540	-1,328
投資その他の資産	4,652	5,710	+1,057	負債合計	15,843	14,886	-957
資産合計	32,056	31,785	-271	純資産	16,212	16,898	+685
				利益剰余金	9,890	9,972	+82
				負債純資産合計	32,056	31,785	-271
				借入金合計	9,908	8,642	-1,266

*単位:百万円。

借入金減少などにより現預金が減少した一方で投資有価証券の増加等で資産合計は前期末に比べ 2 億円減少し 317 億円。負債合計は同 9 億円減少の 148 億円。

その他有価証券評価差額金の増加等で純資産は同 6 億円増加の 168 億円。

自己資本比率は前期末より 2.6 ポイント上昇し、53.2%となった。

◎キャッシュ・フロー

	21/3 期 2Q	22/3 期 2Q	増減
営業 CF	1,154	1,423	+269
投資 CF	-1,167	-861	+305
フリーCF	-13	561	+574
財務 CF	-633	-1,714	-1,081
現金同等物残高	2,436	2,875	+438

*単位:百万円。

税金等調整前四半期純利益の増加等で営業 CF のプラス幅は拡大し、フリーCF はプラスに転じた。

長期借入による収入の減少などで財務CFのマイナス幅は拡大。

キャッシュポジションは上昇した。

(4)トピックス

◎新市場区分における「プライム市場」を選択

2021 年 7 月に東京証券取引所より、「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」を受領し、新市場区分における「プライム市場」への上場維持基準にすべて適合していることを確認した。

これを受け、新市場区分として「プライム市場」を選択し、東証に対して申請することとした。

今後、東証の定める申請スケジュールに従い、所定の手続きを進めていく。

3. 2022年3月期業績予想

(1)業績予想

	21/3期	構成比	22/3期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	30,016	100.0%	32,500	100.0%	+8.3%	46.0%
売上総利益	6,804	22.7%	7,380	22.7%	+8.5%	45.8%
販管費	4,648	15.5%	5,050	15.5%	+8.6%	47.3%
営業利益	2,155	7.2%	2,330	7.2%	+8.1%	42.3%
経常利益	2,279	7.6%	2,330	7.2%	+2.2%	47.0%
当期純利益	1,494	5.0%	1,600	4.9%	+7.0%	44.7%

*単位:百万円。

業績予想に変更無し、増収増益を予想

業績予想に変更は無い。売上高は前期比8.3%増の325億円、営業利益は同8.1%増の23億円を予想。

データセンター・クラウドサービス事業は、好調を持続する見込み。システム開発は、金融業・流通業・通信サービス業などにおいて順調に回復している。新規の開発案件の立ち上がりが遅れているが、商談数は増加しており挽回を図る。

バランスのとれた事業ポートフォリオを持つ強みを生かして通期見通しの達成を目指す考えだ。

配当は前期の普通配当44.00円/株に記念配当2.00円/株を含めた合計46.00円/株を更に1.00円/株上回る47.00円/株を予定。10期連続の増配となる。予想配当性向は46.9%。

(2)サービス別動向

	21/3期	構成比	22/3期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高						
情報処理サービス	11,861	39.5%	12,500	38.5%	+5.4%	48.6%
システム開発サービス	16,936	56.4%	18,660	57.4%	+10.2%	44.7%
システム機器販売	1,217	4.1%	1,340	4.1%	+10.1%	38.7%
合計	30,016	100.0%	32,500	100.0%	+8.3%	46.0%
売上総利益						
情報処理サービス	2,803	23.6%	2,890	23.1%	+3.1%	49.6%
システム開発サービス	3,821	22.6%	4,250	22.8%	+11.2%	43.2%
システム機器販売	179	14.7%	240	17.9%	+34.1%	43.3%
合計	6,804	22.7%	7,380	22.7%	+8.5%	45.8%

*単位:百万円。売上総利益の構成比は利益率。

4. 中期経営計画の進捗

1年目は売上、利益ともに計画を達成したが、2年目はコロナ禍の影響もあり、売上・利益とも未達となった。取り組むべき施策に変更は無いものの、事業環境などを精査した結果、最終年度となる2022年3月期の当初計画値を下方修正している。

最終年度(2022年3月期)は、より多くの顧客との接点を拡大するほか、新規取引のバックアップ体制を整備する。また、「非接触・非対面化を初めとしたニューノーマル時代におけるITサービスの強化」「IoT、AI、ビッグデータ、キャッシュレス、テレワーク等に対する商品・サービス力向上」「クラウドサービスの推進強化」などに注力し、目標達成を目指す。

(1) 事業戦略

① クラウドパートナー戦略

プラットフォームとしての強みを活かし、自社のクラウド基盤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、クラウドサービスとして提供する。

現在のクラウドサービス・OEMパートナーは、株式会社ネオジャパン、株式会社ユニリタ、株式会社電算、株式会社WorkVisionなど約20社。今後も、各分野に特化した企業と連携してサービスを多様化させるとともに、各サービスを積極的に販売していく。

また販売パートナーはリコーグループ、富士通グループなど約10社。

② DX 推進

現在顧客ニーズが急速に高まっているDX(デジタルトランスフォーメーション)に関するソリューション開発にも注力している。主要分野における取り組みは以下の通り。

働き方改革	<ul style="list-style-type: none"> ・テレワークツール推進支援窓口を設置、リモートデスクトップ等を提供 ・セキュリティ対策サービスの強化(ネットワーク、Endpointなど) ・非接触、非密集対策(3密データ分析サービス、キャッシュレス等)
データ・AI	<ul style="list-style-type: none"> ・データサイエンス、AIビジネスの領域拡大 ・画像解析、衛星データ活用への取組強化
フィンテック	<ul style="list-style-type: none"> ・新たなニーズに合わせたキャッシュレスやポイント対応開発の強化 ・オープン化、クラウド対応をベースとしたパッケージリニューアル開発
5G	<ul style="list-style-type: none"> ・ローカル5G、地域の公共サービス向上等に資する高速データ通信等

* ENEOS 株式会社との合併会社設立

業務効率化およびデジタル人材の育成を図るため、2021年10月1日付でENEOS株式会社と合併会社「株式会社ENEOSデジネット」を設立した。

ENEOSからの販売関連業務の受託を通じて、デジタル技術(RPA等)を積極活用することによる業務効率化や、新技術に関する情報収集および同技術の各業務への適用の検討・実証、デジタル人材の育成に取り組む。

出資比率は、ENEOS80%、アイネット20%。

* WorkVision と OEM パートナー連携開始

旧東芝ソリューション販売株式会社であるWorkVision社がアイネットのクラウドプラットフォーム「Next Generation EASY Cloud®」を利用したフルマネージドクラウドサービス「WorkVision®クラウド」の提供を開始した。クラウドプラットフォームとして中堅・中小企業のDXのサポートを実現する。

IaaS、DaaS、SaaS、コロケーションサービスなど幅広いサービスラインナップを用意しており、強みを有する業種(卸売業や公共サービス)や業務を中心に、顧客ニーズに即したサービス提案が可能となる。

また、提案書などの販売ツールの提供、および長年のクラウドサービス販売で培った提案ノウハウを両社で共有するほか、営業担当者向けの勉強会の開催や顧客先への提案同行など、サポート体制も充実させる。

アイネットの基盤を利用し、WorkVision社は自社のサービスラインナップを増やすことが可能である。

こうした点から、DX 推進という観点からも、フルマネージドクラウドサービスを成長ドライバーと位置付け今後もその拡大に注力していく。

* 教育現場でのあんしん連絡サービス「ChatLuck SC™」の提供を開始

クラウドサービス・OEM パートナーの 1 社である株式会社ネオジャパンとの共同事業として、学校と保護者間の安心・安全・安価・シンプルなコミュニケーションを実現するツール「ChatLuck SC™」をクラウドサービスとして販売を開始した。

全校、教職員間の単位で一斉に通知及び連絡が可能で、学校教職員の業務効率アップ(電話対応業務の省力化、働き方改革、DX 推進)に寄与するほか、導入・維持費も安価である。

(2)投資戦略

①設備投資

サービスの軸となるデータセンターを中心に設備投資を実施していく。顧客のデータセンター利用と共に、設備の増強を継続的に実施している。

総投資額は前々期の 2020 年 3 月期がピークとなる見込みで、減価償却費は当面ほぼ横ばいで推移する。

②人材戦略

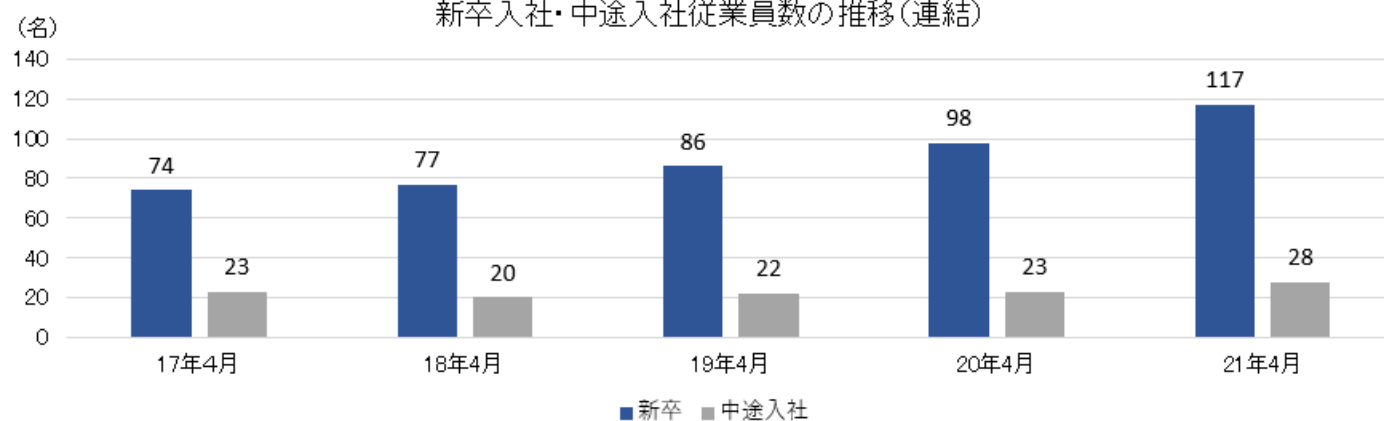
人材への投資は、中長期目標として掲げている事業規模の拡大、企業価値の向上の実現をするために、最も重要な投資であると考えている。

成長を担う新卒社員については、連結で 21 年 4 月には 117 名が入社した。

中途採用については、データサイエンティストを初めとする 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、注力ビジネスである宇宙開発分野の即戦力人材を、積極的に獲得する。

社員の人材育成に関しては、以前から充実させている新入社員研修や若手年次別研修(毎年実施)、新任管理職へのマネジメント研修、未来の経営層育成のための特別研修である「経営塾」などのほか、社員の多様な働き方へのニーズに対応するためのダイバーシティを初めとするテーマ別の研修など、一人一人の社員に合わせた研修を多数実施している。

新卒入社・中途入社従業員数の推移(連結)



(3)ESG への取り組み

①障がい者雇用特例子会社

障がいのある方に活躍の場を提供し、自立・自律を支援することを目的に 2009 年 4 月に設立した特例子会社(厚生労働大臣認定)である(株)アイネット・データサービスでは、障がいのある方々がデータ入力、スキャニング、軽作業、名刺作成といった業務を行っている。

また、データセキュリティの重要性が増している中、PC およびサーバーなどのハードディスクを産業廃棄前に確実にデータを消去・破壊するサービスを新たに開始した。

アイネットのデータセンター内に作業所を持つ同社が実務を実施するため、預かった PC やサーバーがデータセンターの外に出ることなく処理を完結させることができる。

②運動学習支援アプリを共同開発

同社のグループ会社であるISTソフトウェア、水鳥 寿思氏(日本体操協会男子強化本部長)、三木 伸吾氏(大阪大谷大学准教授)が共同で運動学習支援アプリ「スポテク」を開発した。

「スポテク」は、文部科学省学習指導要領の器械運動領域で例示されている全ての技を収録しており、生徒のスキルをデータで管理し、お手本動画・解説をいつでも、どこでもスマホから見る事ができるほか、スマホを通じて指導者から評価・アドバイスを受けることができる。

また、アプリでの活動がポイント化され、モチベーション向上にもつながる。

ISTソフトウェアは、スポーツに ICT を活用することで、運動への取組みを支援し、運動能力の向上及び健全育成に貢献することを目指している。

③アイネット地域振興財団

2019年に創業者である創業者最高顧問の池田典義氏が、神奈川県内で社会貢献活動を行う団体の持続可能な活動を支援・助成することを目的とする財団法人「アイネット地域振興財団」を設立。2020年1月には、公益認定を取得し、より一層の社会への貢献ができる体制となった。2021年度は22団体を支援した。今後も長期的かつ安定的な活動を実現し、よりよい地域社会の発展に貢献していく。

④働くママ応援し隊

本社所在地・横浜市のオープンデータを活用して保育施設を検索できる子育て・女性活躍支援サイト「働くママ応援し隊」を運営している。

横浜市内の保育園を、「区」「路線」「施設名」から簡単に検索できるほか、保育施設の種別、利用案内、子ども・子育て支援制度、地域子育て支援拠点など、多数の情報を掲載している。

⑤健康経営推進、認証取得

同社は健康経営およびダイバーシティの推進を掲げ、以下のような取り組み姿勢を宣言している。

「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。」

これを具体的に実践している点を評価され、健康経営優良法人「ホワイト500」(経済産業省が実施する「健康経営優良法人認定制度」の大規模法人部門の通称)に2021年2月、3年連続で認定された。

健康経営を宣言しているほか、最高健康責任者(CHO)のもと、人事部・健康支援室・健康保険組合が連携して取り組んでいる。

また、横浜市のSDGs認証制度である「Y-SDGs」の上位 Superior 認証を受けた。地域、社会、環境、ガバナンスの評価項目の中で、特に地域面で高い評価を獲得した。

5. 今後の注目点

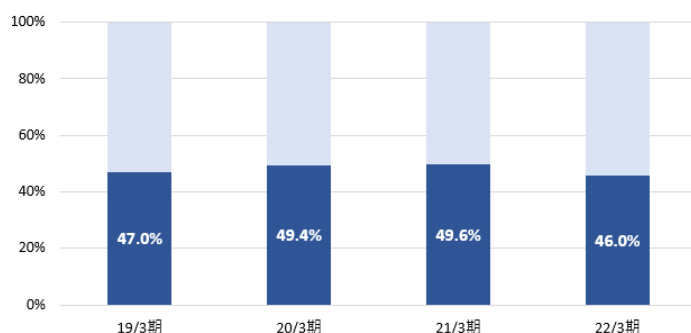
上期進捗率は売上高 46.0%、営業利益で 42.3%。下期偏重の収益傾向の同社であるが、どちらも過去数年と比較するとやや低水準となっている。

サービス別に見ても、情報処理サービス、システム開発サービスとも例年を下回る形だ。

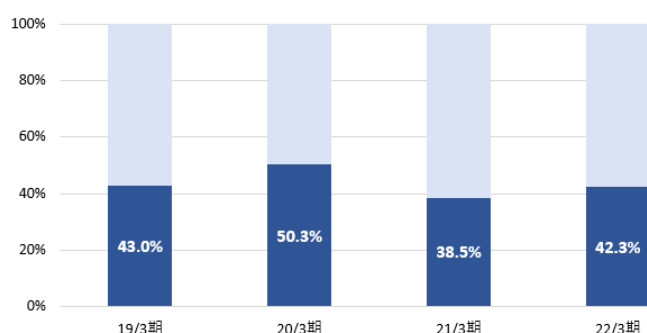
システム開発サービスは、新規の開発案件の立ち上がりが遅れていることに加え、前第1四半期に寄与した大型案件がその後中止となったとのことで、商談数増加の中、どれだけ挽回が図れるかがポイントとなる。

コロナ禍の影響が薄れつつある中、第3四半期、第4四半期で中計最終年度目標である「売上高 325 億円、営業利益 23 億円」の達成及び、どれだけ上積みができるのかを注目していきたい。

上期売上高構成比

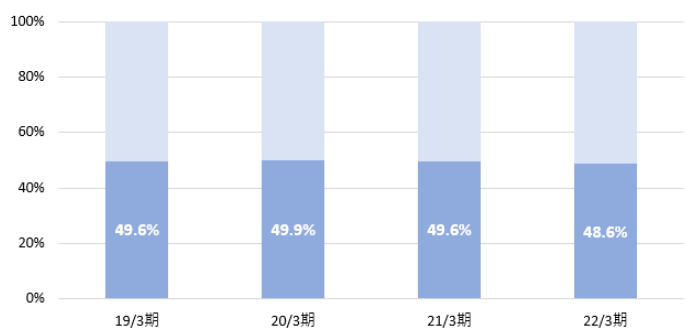


上期営業利益構成比

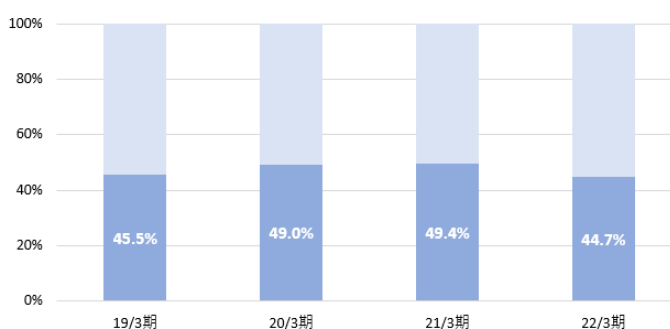


* 通期実績に対する構成比。22/3期は通期予想に対する比率。

上期売上高構成比（情報処理サービス）



上期売上高構成比（システム開発サービス）



* 通期実績に対する構成比。22/3期は通期予想に対する比率。

<参考1:中期経営計画について>

(1)中期経営計画の位置づけ

同社では経営方針に掲げた「持続的成長を可能にするエクセレントカンパニー」を目指す第1ステップとして、2020年3月期をスタートとし2022年3月期を最終年度とする3カ年の中期経営計画を策定し、遂行中である。

企業価値向上と事業規模拡大を目指し、「事業戦略計画」「投資戦略計画」「ESG取組計画」の3計画を推進している。

(2)経営戦略

基本となる経営戦略は、顧客との絆をより強固にする「守り」と、新たな市場領域やサービスを開拓する「攻め」のバランスの重視。顧客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、人材への投資に取り組む。

特に、顧客の期待を超えた付加価値の高い提案が可能な水準まで能力を磨き上げる。

全社重点施策①:パートナー戦略とチャネル戦略

自社のみで全てのビジネスを進めることは難しくなっているため、システム開発、クラウドサービス、販売、OEMにおいて強みを持つ各パートナーとの連携を深め、トップラインの拡大、サービスラインナップ拡大、販売拡大、事業領域の拡大に努める。

全社重点施策②: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

同社の武器であるクラウド基盤上に、自社サービスだけではなく、顧客にとって有用な様々な優れたアプリケーションを搭載し、プラットフォームとしての強み・価値を格段に高める。

全社重点施策③:『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

幅広いサービスを連携させてワンストップで提供するという特徴を活かし、顧客の企画段階から、システム開発、同社データセンターでの運用、クラウド運用、封入封緘作業まで、顧客の業種、業態関係なく、間口の広い営業活動を展開し、部門間クロスセルをさらに活性化させる。

<参考 2:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	12名、うち社外7名
監査等委員	4名、うち社外4名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2021年8月18日

<基本的な考え方>

当社は、業務の有効性と効率性、財務報告の信頼性、関連法規の遵守を目的に、透明性を高め、経営環境の変化に迅速に対応できる組織体制の構築、維持を重点事項として推進しております。

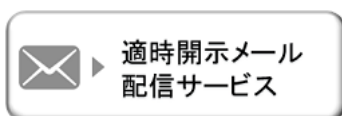
<各原則に基づく主な開示>

原則	開示内容
【原則 1-4. 政策保有株式】	<p><政策保有に関する方針></p> <p>当社は、円滑な事業運営、取引関係の維持・強化などを目的として、中長期的な経済合理性や将来見通しを総合的に勘案した上で、必要と判断される場合に限り、株式を政策的に保有します。保有する株式については、事業環境の変化などを踏まえ、個別銘柄毎に保有目的、保有に伴うリスク、投資リターン等の検証を行い、縮減を念頭に置き、定期的に保有方針を検証してまいります。</p> <p><政策保有株式に係る議決権行使の基準></p> <p>当社は、政策保有株式の議決権行使について、当社の保有方針に適合するかどうかに加え、当該企業の経営方針や事業戦略を確認し、企業価値の向上につながるかを総合的に勘案して、議案への賛否を個別に判断しております。また、必要に応じて、提案内容等について発行会社と対話を行ってまいります。</p>
原則 5-1 【株主との建設的な対話に関する方針】	<p>当社は、IR ポリシーを制定し、基本方針・開示基準・開示方法・沈黙期間等を開示しております。また持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、合理的な範囲で株主・投資家との対話に対応しております。</p> <p>当社は、経営戦略・IR 部を IR 担当部署として設置し、IR 担当部署を管掌する取締役を IR 担当役員として IR 体制を整備しており、株主や投資家を含むステークホルダーに対し、IR 担当が経営企画・総務・経理・人事・事業部門等と十分に連携し、経営・財務状況等を適時適切に開示しております。</p> <p>株主との対話としては、本決算発表後の事業説明会、アナリスト・機関投資家向けに年 2 回決算説明会を開催し、代表取締役社長による説明および対話を行っております。また、機関投資家との個別面談や個人投資家向けの会社説明会等を適宜実施し、積極的な IR 活動を合理的な範囲で代表取締役社長はじめ経営陣幹部や IR 担当が対応しております。</p> <p>対話により把握いたしました株主・投資家の意見等は、IR 担当役員が適切に判断し必要に応じて取締役会等に付議・報告する等、フィードバックを図っております。</p> <p>なお、対話に際しては、インサイダー情報の管理には社内規程に則り十分留意しながら実施しております。</p>

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したのですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

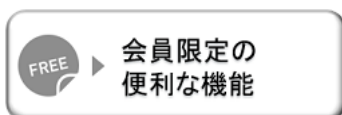
Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(アイネット:9600)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



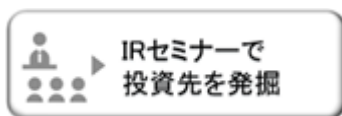
同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)