

個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

株式会社アイネット (9600)

開催日：2025年3月12日（水）

説明者：代表取締役兼社長執行役員 佐伯 友道 氏

代表取締役兼専務執行役員 内田 直克 氏

1. 会社概要

- ・ 当社は自社データセンターを活用した「ストック型ビジネスの情報処理サービス」と、「フロー型ビジネスのシステム開発サービス」を展開しているシステム会社です。ストック型ビジネスで安定した収益を得るとともに、フロー型ビジネスで景気の波を取り込む形で成長してきました。設立は1971年4月、本社は横浜のみなとみらいにあります。社員数は、連結で1,774名となっています。全国主要都市に支店がある他、横浜市内にデータセンターを2カ所、4棟保有しています。

- ・ システム開発サービスは、売上高の55%、売上総利益の59%を占めており、さまざまな分野に対してシステム構築を行っています。金融機関向けシステムやコンビニなどの流通サービス向けシステム、セキュリティーサービス、人工衛星の開発などを手掛けています。

情報処理サービスは、売上高の40%、売上総利益の36%を占めています。自社データセンターでサービスを月額払いでご利用いただくストック型のビジネスとなっています。クラウドサービスやガソリンスタンドの受託計算、メーリングサービスなどを手掛けています。当社サービスを直接見聞きする機会は少ないかと思いますが、多くの方々に当社の提供するサービスやシステムをご利用いただいています。

- ・ 当社の強みは3つあります。1つ目は、社会インフラを支えるストックビジネスを手掛けていることです。当社は横浜市内に自社データセンターを4棟保有しています。このデータセンターにあるアプリケーションをインターネット経由で利用するクラウドサービスを多数展開しています。ウェブ上のソフトやメール、ビジネスチャットなどはもちろん、ビッグデータの管理まで、多種多様なデータをお預かりしています。また、創業以来手掛けているガソリンスタンド向け受託計算業務は、販売管理から請求、クレジットカード処理まで、当社のシステム上で全て処理されています。

2つ目は、当社はクラウドサービス、システム開発、データ処理、印刷、郵送するまでを全て提供することができます。当社にデータをお預けただけで、全ての業務を委託することができます。ワンストップで対応できる当社は、大変使い勝手が良い会社となっています。

3つ目は、54年に及ぶ実績から、お客さまと深く長い取引関係を構築していることです。お客さまは、ガソリンスタンドなどのエネルギー産業、流通業、金融業、公官庁、製造業、情報サービス業、宇宙関連企業など多岐にわたります。これらの実績を背景に、

安定した受注を続けています。

2. 事業戦略

- 「プラットフォーム戦略」について。当社はデータセンターをプラットフォームとして、時代の変化に合わせた形でお客さまの求めるサービスを提供しています。創業より現在まで半世紀にわたり、ガソリンスタンド向け受託計算サービスを提供してきました。2000年代からは自社データセンターを中心としたクラウドサービスを開始しました。これまでに戦略的協業パートナーとして、給与計算、グループウェア、セキュリティーなどのサービスを、当社のクラウドの基盤上で提供してきました。その他にも、システムの企画・開発から運用、監視、メーリングサービスやBPOに至るまで、業界を問わず幅広い範囲でサービスを展開しています。今後もこのプラットフォーム上に、新たなサービスやパートナーを増やし伸ばすことで、より高い成長を達成する方針です。
- プラットフォーム戦略を実現するため、「3本の矢」を推進してきました。システムのサービス化、戦略的協業の強化、新規事業の取り組みです。1つ目のシステムのサービス化の取り組み状況は、当社は無担保ローンシステム「LOAN RANGER®」をSaaS化した「LOAN RANGER® UC」を2024年1月にリリースし、同年7月に1社目の受注を実現しています。また、2025年1月には、SaaS型の販売管理サービス「SupplyLinker®」を受注しています。現在も多数のお客さまと導入に向けた話を進めています。2つ目の戦略的協業の強化については、2023年11月にクラウドベースで経営管理ソフト「BizForecast」を提供するプライマル株式会社と資本業務提携しました。また、本年2月には全日空商事株式会社と、人工衛星の部品を国内の宇宙産業に供給することを目的とした包括的業務提携を結びました。3つ目の新規事業の取り組みについては、2024年2月にスタートアップ企業との連携プロジェクトを開始しました。今期の実績は、2024年10月に体質判定プラットフォームサービスを手掛ける株式会社パルセックに出資・提携、同年11月に訪問看護サービス向けシステムを提供するハノン・ケアシステム株式会社に出資・提携しました。引き続き、サービスを提供するスタートアップ企業と連携し、当社に新しい技術やサービスを取り込みます。
- トピックの1つ目は、今後増大するお客さまの需要にしっかりと応えるため、NTT東日本の施設内に自社データセンターと連携する、新たなデータセンター「inet annex」を2026年1月に開設することです。2つ目は、2024年12月2日付で富士通コワーコ株式会社が手掛ける各種ドキュメントの印刷、複写、製本および電子化などの事業を譲り受けたことです。この事業は、当社の「BPO（メーリング）サービス」と親和性が高いため、当社サービスの拡充と、お客さまの利便性向上につながると判断し、今回の譲り受けを決めました。3つ目は、2025年2月21日に全日空商事株式会社と、宇宙事業の拡大および日本の宇

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

宙産業発展に貢献することを目的とし、包括的業務提携契約を締結しました。当社が長年培ってきた宇宙産業の技術的知見と、全日空商事がグローバルな航空産業で磨いてきた商社機能を組み合わせることで、日本の衛星サプライチェーンの強化と、衛星の量産化に向けた変革に挑みます。

- ・ スタートアップ企業 2 社へ出資・提携しました。1 つ目は株式会社パルセックです。同社は、中医学とテクノロジーを融合した体質判定プラットフォームサービス事業を立ち上げ、健康管理アプリサービスを開発しています。今後、少子高齢化が進む中で、医療やセルフメディケーション分野において、さらなる DX 化が進むと見込まれています。今回の出資により、当社とパルセックが連携することで、お互いの事業拡大と社会貢献に寄与することを目指します。

2 つ目は、ハノン・ケアシステム株式会社です。同社は、訪問看護ステーション「ホウカン TOKYO」の展開に加え、訪問看護業務を効率化する電子カルテシステムを提供しています。この電子カルテシステムをフランチャイズ形式で展開し、訪問看護事業における社会的課題の解決を目指しています。今回、当社と連携し、お互いの強みを生かすことで、社会的課題の解決に貢献していきます。

3. 業績について

- ・ 前々期 2023 年 3 月期の業績は、売上高が 350 億円、営業利益が 21 億円でした。売上高は順調に推移しましたが、電気料金高騰の影響を受け、利益が落ち込みました。前期 2024 年 3 月期の業績は、売上高が 378 億円、営業利益が 29 億円となりました。特にインボイス対応によるシステム開発案件の増加に加え、サービス価格の改定を進めた結果、過去最高となる収益を達成することができました。当期 2025 年 3 月期の業績は、売上高 395 億円、営業利益 25 億円を見込んでいます。
- ・ 2025 年 1 月 31 日付で、期初の通期予想の修正を行っています。主な修正理由は 2 点あります。売上高については、上半期にソフトウェア開発サービスで開発遅延などが起きており、予想より伸びなかったこと、利益については、仮想基盤向けソフトウェアなどのクラウド関連コストの増加もあり、原価が増加し、利益を圧迫したことです。今期は残りわずかとなりましたが、修正した通期業績を達成すべく、グループ一丸となり取り組んでいます。
- ・ 2025 年第 3 四半期の業績について、売上高は前年同期比で増加となりましたが、利益ベースでは減益となりました。売上高は、情報処理サービスのデータセンターやクラウドサービスが堅調に推移していることに加え、メーリングサービスの新規受注も拡大したため、増収となりました。

営業利益が減益となった主な要因について。第 3 四半期単体では例年並みの水準を確保しましたが、上半期からクラウドサービスで使用するソフトウェアのライセンス費用の値上がりや、設備と開発投資の償却負担増により、原価増が継続しています。原価の上

昇に対し、販売価格への転嫁と、販管費などのコスト削減に努めてきましたが、補いきれず減益となりました。

親会社株主に帰属する四半期純利益は、投資有価証券売却益の計上により、前年同期並みを維持することができました。

- ・ サービス区分別の四半期ごとの売上高の推移で、第 3 四半期の売上高に注目すると、2022 年 3 月期から順調に成長していることがお分かりいただけると思います。当社が注力しているストックビジネスの情報処理サービスが順調に伸びています。

当期と過去 3 期の四半期営業利益の推移について。当社は第 1 四半期よりも第 2 四半期、第 3 四半期よりも第 4 四半期に営業利益が大きくなる傾向があります。2025 年 3 月期は原価増の影響もあり、第 1 四半期の営業利益が大きく落ち込みましたが、第 2 四半期から改善しており、第 3 四半期単体で見ると、例年並みに回復しました。

4. 当社が展開する主なサービス紹介

- ・ データセンターについて。1998 年に第 1 データセンターを建設し、データセンター事業に参入しました。以後、現在まで 2 か所 4 棟、延べ床面積 2 万 2,000 平米、3,000 ラックを提供するまで拡大しました。当社のデータセンターは、高い安全性と最新テクノロジーを備えたデータセンターとなっています。経験豊富なスタッフ、専門チームによるきめ細かいサポートにより、お客さまの負担を軽減し、本来の業務に集中できる環境を提供することが可能です。また、既存のデータセンターは現在 9 割近い稼働率に達しており、近い将来には新しいデータセンターの建設を実現したいと考えています。ただし、データセンター建設には時間を要するため、増大するデータセンター需要に早期に対応できるよう、2026 年 1 月に inet annex を開設することにしました。
- ・ 金融業界向け業務システムについて。金融機関向けシステム LOAN RANGER®というカードローン統合融資システムは、これまで多くの金融機関向けローンシステム構築に携わってきた豊富なノウハウから作られたシステムです。このシステムでは、ローンの申し込み・受け付けから、ローンの実行、債権回収まで一連の流れを全て網羅しています。外部システムとの連携も可能であり、お客さまの要望に応じた自由度の高いシステムが構築できます。2024 年 1 月からは SaaS 化して、月額課金制でサービスを提供する LOAN RANGER® UC の提供も開始しています。金融機関のみならず、事業会社のお客さまにも十分ご満足していただけるサービスとなっています。なお、LOAN RANGER® UC に関する動画を配信していますので、QR コードよりぜひご覧ください。
- ・ 創業ビジネスであるガソリンスタンド向けサービスについて。当社はガソリンスタンド向けクラウド型管理システムを提供しています。小売り業者からの販売データをインターネット経由で受信、計算処理し、請求書を作成、その発送までをワンストップで提供しています。利用者のクレジットカード代金の請求も、当社がクレジット加盟店として、カード会社に請求、決済処理をしています。ガソリンスタンドの店舗数は長期的には減

少傾向にあります。当社のエネルギー関連部門の売り上げはここ数年横ばいから増加傾向に転じています。これは、これまで自社のコンピューターで販売管理や代金請求を行っていた小売り業者が、当社の提供するシステムに切り替える例が相次いでいるためです。現在、各元売り系列、全国約3割のガソリンスタンドと取引をしています。

- プロパンガス小売り業者向けのスマートメーターを利用したクラウド型販売管理サービスについて。当社はシステム導入時の開発、カスタマイズから運用、BPO サービス、コールセンター対応までをワンストップで提供しています。ガスの使用量を自動的に測るスマートメーターを使用しており、導入したプロパンガス小売り業者は、業務の効率化が可能となります。全国で見ると、半数近くの家庭でまだプロパンガスが利用されているようです。当社は2020年に新プロパネットサービスとして大幅に改良を加え、リニューアルしました。現在、ガス計量機器メーカーとも連携し、積極的な拡販を行っています。今年度も多くの引き合いをいただいております、引き続き注力する予定です。
- 近年、サイバー攻撃は日々高度化、巧妙化しており、サイバー攻撃により多額の利益を失う企業が出るなど、深刻な影響を及ぼす事件も発生しています。その脅威は年々増加傾向にあり、サイバーセキュリティは経営問題と位置付けられるほど重要視されています。こうした中、当社のセキュリティサービスは、入り口・出口対策はもちろんのこと、テレワーク環境を含むネットワーク対策まで、あらゆる範囲を網羅しています。当社では、お客さまのセキュリティ対策の現状を分析し、さまざまなニーズに合わせたトータルセキュリティソリューションを提供しています。なお、セキュリティに関する動画を配信していますので、QRコードよりぜひご覧ください。
- 当社は1977年から宇宙開発事業に携わっています。当社の業務範囲は、人工衛星のシステム設計、衛星の組み立て、運用の請け負い、データ処理など、多岐にわたります。これまで多くのプロジェクトに参加しており、その経験を基にした知見や技術を有しています。これまでのお客さまは、大手の航空宇宙産業が中心でしたが、近年はスタートアップ企業からも多くの受注をいただいております。今後も将来有望な宇宙開発ビジネスへの取り組みを強化します。なお、当社の宇宙事業に関する動画を配信していますので、QRコードよりぜひご覧ください。

5. ESG 経営・SDGs の取組について

- 環境への取り組みについて、当社グループは、気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) 提言への賛同を表明し、2040年度までにアイネットグループのバリューチェーン全体における温室効果ガス排出量ゼロの実現を目指します。2030年度までに当社のデータセンターで使用する電力の一部を再生可能エネルギー由来電力に切り替えることで、温室効果ガスの排出量を2022年度対比で50%以上の削減を実現する見込みです。

また、温室効果ガスの排出量を大幅に削減することを目標に、2024年1月1日より、

第 1 データセンターで利用する電力の一部を伊藤忠エネクス株式会社の太陽光で発電した再生可能エネルギー由来電力を利用しています。

- ・ 社会貢献の取り組み 1 つ目は、障がい者雇用促進です。障がい者雇用の促進を目的に、2009 年 4 月に株式会社アイネット・データサービスを設立しました。業務は、データ入力や軽作業で、全員が正社員雇用であることが大きな特徴です。グループ全体の障がい者雇用率は現在 3.08%となっています。

2 つ目は、2019 年 3 月に、神奈川県内で社会貢献活動を行う団体を支援、育成するため、公益財団法人アイネット地域振興財団を設立しました。2024 年度の助成先は 32 団体となりました。長期的安定的な活動を通じて、より良い地域社会の発展に貢献していきます。

- ・ ダイバーシティへの取り組みについて。当社は社員が経営における最大の財産であると考えています。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、健康経営を推進しています。当社は 7 年連続で健康経営優良法人「ホワイト 500」に選ばれた他、ハタラクエールにて最上位となる「優良福利厚生法人」を受賞しました。また、ダイバーシティ推進として、LGBTQ への取り組みを評価する PRIDE 指標において最高ランクの「ゴールド」を 3 年連続で受賞しています。

女性管理職比率を現状の 10.6%から 2025 年までには 12%へ、外国人比率は 1.2%から 1.5%へ引き上げる方針です。男性による育児休業の取得なども推進しており、多様化する社員一人一人が能力を発揮できる環境作りを目指しています。

6. 株価・株主還元について

- ・ 10 年前の株価は 600 円台でした。足元の株価はその約 3.4 倍に達しています。2024 年 3 月 29 日には、上場来最高値 2,530 円に達しています。本年 2 月以降の株価は 1,900 円から 2,000 円台で推移しています。
- ・ 当社の株主還元の方針は、総還元性向 40%以上をめどとし、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などへの対応を図ることです。配当金は、2024 年 3 月期は年間で 1 株 53 円、12 期連続で増配を実現できました。2025 年 3 月期は 3 円増配し、1 株 56 円、13 期連続増配を見込んでいます。
- ・ 2025 年 3 月末より、株主優待を拡充することにしました。新たに 3 月末時点で 200 株以上保有の株主さまも対象とし、これまでの 9 月末基準と合わせ、年 2 回の実施としました。今回追加した優待は、資料の表の中央、水色で囲われた箇所となります。また、進呈額の 10%を別途、社会貢献活動団体に寄付しています。株主の皆さまには、持続的な成長を目指す当社の取り組みに対し、中長期的にご支援賜りたいと考えています。
- ・ 当社ホームページや統合報告書などもご覧いただければと思います。また、IR 情報のメール配信も行っています。当社の決算やニュースリリースなど最新情報をお届けしておりますので、ぜひご登録ください。情報技術で Enjoy Life を応援するアイネットを、

今後ともご支援よろしく申し上げます。

7. 質疑応答

Q1. 経営陣が大切にしているモットーや信念はありますか。

A1. 私は2年前の6月に社長に就任しました。そのときにテーマとして掲げたことは、ビーイングです。昨今いろいろなCMでも、ウェルビーイングなどの言葉が出てきます。これは単純に「自分らしさ」のつもりで言っています。アイネットという会社が単独で半世紀存続し、システム設計から開発、運用、BPO、最後の発送までを手掛け、ユニークな形で差別化ができていないかと思っています。独創的なビジネスモデルになってきたのではないかと勝手に考えています。そもそも開発だけ、データセンターだけ、クラウドだけ、BPOだけで、業界のトップになることは難しいことではないかと思えます。総合的に手掛けている企業は一握りしかなく、それが強みだと、アイネットらしさではないかと思っています。この辺の軸が絶対ぶれないように、今後とも取り組みたいと思い、これをモットーとしています。

Q2. 1971年の創立以降さまざまな試練を乗り越え、貴社が存続できた一番の理由は何でしょうか。また、将来的にどのような会社でありたいとお考えでしょうか。

A2. 50年存続できた理由は、ドライな部分とウェットな部分とさまざまな要素が絡み合っていたと思います。1つはビジネスモデルです。石油流通、ガソリン業界に特化していましたが、一つのシステムを自前で開発して、それを自前のデータセンターで、——当時は計算センターなどと言っていましたが——、コンピューターを抱えて、利用者は端末だけを置いて、今でいうクラウドSaaS型、少し前の言い方でASPを、ずっと前の30年ぐらい前から、その形を実現していました。クラウドの走りだったのではないかと思えます。当時はもちろんインターネットもなく、電話回線でつながっていました。利用するシステムを作り、それを核にサービスを展開してきました。やはりこれが一番長く続いた理由だろうと思っています。

事業戦略としてプラットフォーム戦略を掲げていますが、この50年を振り返り、こういう形が一番強いのではないかと考えました。石油業界だけではなく、いろいろな業界に必要なサービスを展開していく、どんどんと載せたサービスを伸ばしていきます。そして、次のまた新しいサービスを増やしていく。この戦略で取り組めば、さらなる成長が可能ではないかと思っています。

将来のありたい姿は、横浜の会社として、全国展開を進めながらも、地域密着型で地元企業から必要だと認められる会社になりたいと考えています。

Q3. 人工衛星のシステム設計など、宇宙分野でも実績があると聞いていますが、この分野に関してどのような競合がいるのでしょうか。宇宙分野の将来的な成長余地についても、

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

お考えを教えてください。

A3. 宇宙はこれからのテーマになろうかと思えます。私どもには既に 45 年になる実績があります。当初は日本初の気象衛星の開発に関わったと聞いています。先ほど説明したビジネスモデルと同様に、衛星の設計から、構築・組み立て、出来上がったものの試験・テスト、ロケットを打ち上げる補助、上がった衛星の運用管理と、ワンストップで宇宙開発領域に関わる全ての分野をサポートできるのが差別化になっているのではないかと思います。競合がないわけではないでしょうが、トータルでできるところはそうないのではないかと考えています。

将来的な成長は、皆さまが考えるとおりに、夢のような、これから 5 年 10 年 20 年後に、人が宇宙旅行できるような時代にきつとなると信じています。将来的な成長は、私が言うより、皆さんが考えられることが全て実現可能なことではないかと考えています。私もわくわくしながら、今後もやっていきたいと考えています。

Q4. 御社は、サービスステーションの決済サービスで国内トップシェアと聞いていますが、なぜ高いシェアを獲得しているのでしょうか。同分野でさらにシェアを高められる可能性はあるのでしょうか。

A4. SS とはサービスステーションの略ですが、この分野で 50 年やってきました。確かにシェアは 10 年ほど前から No.1 です。残念ながら、バブル絶頂のときに 6 万 5,000 カ所ぐらいあった給油所・ガソリンスタンドが、今は 3 万と半減しています。高いシェアは、分母が減っていることが一番大きい要因です。また、その状況を受け、競合企業が撤退しているのが実態だと思えます。

30 年ほど前は、自社でコンピューターを用意し、システムを作り、要員を置き、コンピューター室を作り運用することがブームでした。今は 5~7 年単位でのシステム改版や法令対応でメンテナンスが必要なことや、ハードウェアが老朽化して買い替えなければいけないなどの理由で、自前でするより専門業者に任せてしまったほうがいいという需要も増えています。まだまだ伸びると考えています。

また、数年前から SS に限らず、もう一つ上の領域、広い領域で見たエネルギー産業全般でも取り組みを始めています。ガソリンと同様、ガスも大事なライフラインです。全国の半分以上でまだプロパンが使われています。この販売管理システムに携わることは、ライフラインの一部を担うことになると思います。こちらは残念ながらまだ 10% に満たないシェアです。これからどんどん伸ばしていきたいと考えています。

以上