

2023年7月31日

各 位

会社名 株式会社アイネット  
代表取締役 佐伯友道  
兼社長執行役員  
(コード番号 9600 東証プライム市場)  
問合せ先 経営企画本部長 志賀雅博  
電 話 (045) 682-0806

**持続的な成長を実現するため、新たに事業戦略・成長戦略を発表**  
**中期経営計画(2022年4月-2025年3月)補足説明資料**

株式会社アイネット(東証プライム:コード番号9600、本社:神奈川県横浜市、代表取締役:佐伯友道)は、昨年度より開始した3か年の中期経営計画について、新たに事業戦略と成長戦略に関する補足説明資料を公表いたしました。

株式会社アイネットはデータセンターを基盤とするプラットフォーム戦略を強化することで、社会の変革にあわせた持続的な成長を達成していく考えです。プラットフォーム戦略を事業の中心に据えて、プラットフォーム上のサービスと戦略的協業パートナー(以下「パートナー」という)の拡大を通じた成長を目指しています。これにより、より広範な市場への参入や新たなビジネスチャンスの創出を実現し、当社の競争力を更に強化していきます。

今回公表した中期経営計画の補足説明資料では、以下のポイントを重点的に取り上げています。

(1) プラットフォーム戦略

- データセンターをサービス展開のプラットフォームとして捉え、様々なサービスをお客様に提供していきます。
- 既存のサービスを伸ばし、パートナーが栄え伸びるよう、環境整備を行うため、自社のデータセンターへ積極的に投資を行っていきます。

(2) サービスの拡大

- サービスステーション(ガソリンスタンド、SS)向け受託計算サービスをはじめとした自社提供サービスを拡大するため、新たなサービスの開発に努めます。
- 同時に、スタートアップ企業などが取り組んでいる生成AIや宇宙開発などの新規性のあるサービスの導入にも積極的に取り組みます。
- お客様の多様なニーズに応えるため、柔軟性のあるサービスラインナップを展開し、各種サービスにおける当社の市場シェア拡大を目指していきます。

### (3) パートナーの拡充

- パートナーとの関係を強化し、新たな提携関係の構築に注力することで、プラットフォーム上のパートナーの数を増やします。
- パートナーとの共同開発、共同マーケティング、業務提携や、出資など M&A の手法も駆使して、相互の成長を促進する取り組みを積極的に推進します。

株式会社アイネットの代表取締役兼社長執行役員の佐伯友道は次のように述べています。

「当社グループは中期経営計画を通じて、持続的な成長を追求する強固な戦略を展開しています。事業戦略の骨幹であるプラットフォーム戦略を強化するため、既存サービスを伸ばし、新たなサービスを増やすことにより、クラウド事業、システム開発事業における競争力を一層高め、株主の皆様とともに新たな価値を創出していくことを目指します。」



株式会社アイネット第2データセンター

今後も株式会社アイネットは、事業拡大とイノベーションを通じて株主価値の最大化を追求し続けます。

なお、本件は、2023年5月9日公表のプレスリリース「中期経営計画（2022年4月-2025年3月）計数目標の修正について」にて、「3.事業戦略の見直しについて」で言及している事業戦略の見直しに相当するものです。

中期経営計画について詳細をお知りになりたい方は、以下をご覧ください。

<https://www.inet.co.jp/ir/policy/goal.html>

以上

<お問い合わせ先>

株式会社アイネット

経営企画本部 経営戦略・IR部 志賀、橋口

TEL : 045-682-0806 E-mail: infomc@inet.co.jp

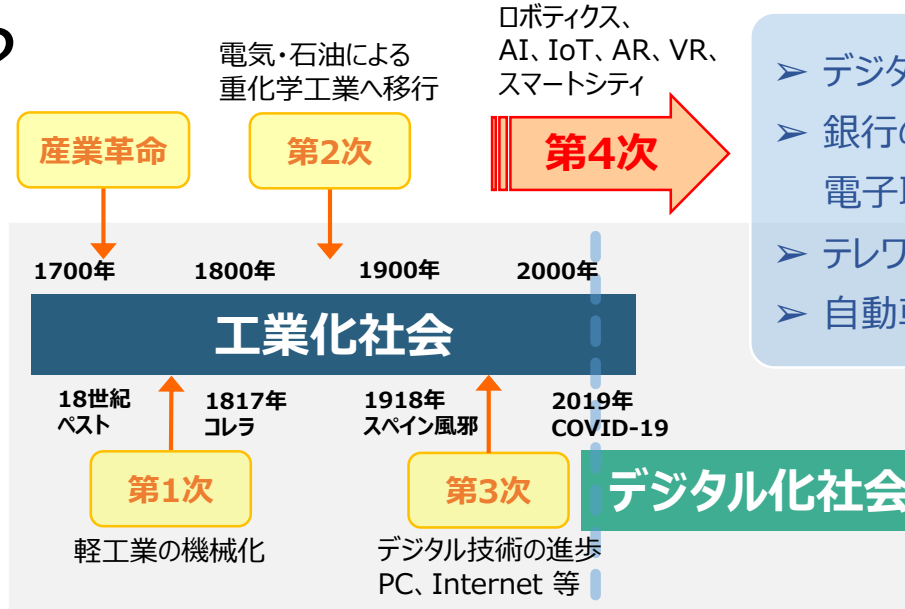
中期経営計画  
(2022年4月-2025年3月)  
補足説明資料

2023年7月31日  
株式会社アイネット

## 今、どんな時代？

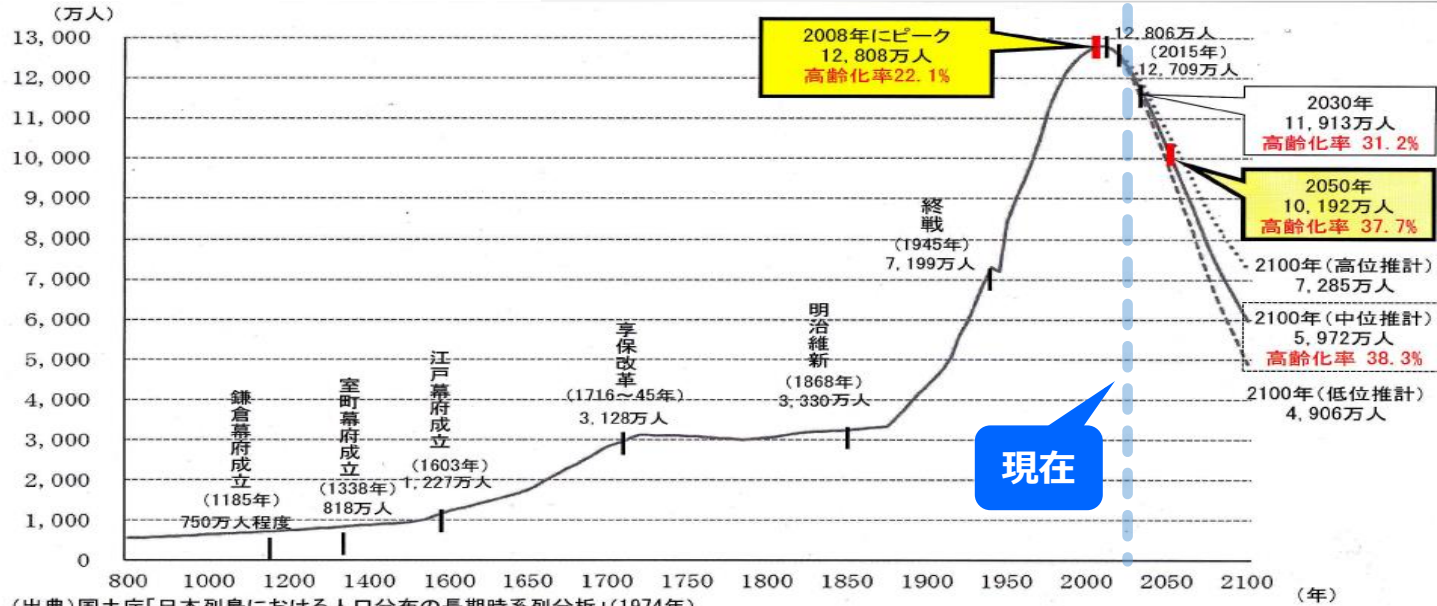


現在は、  
**“並存の時代”**



- デジタルガバメント
- 銀行の店舗がなくなる  
電子取引、キャッシュレス
- テレワークは続く？
- 自動車のEV化？

人が減ることで  
社会の形も変わっ  
ていくことになる

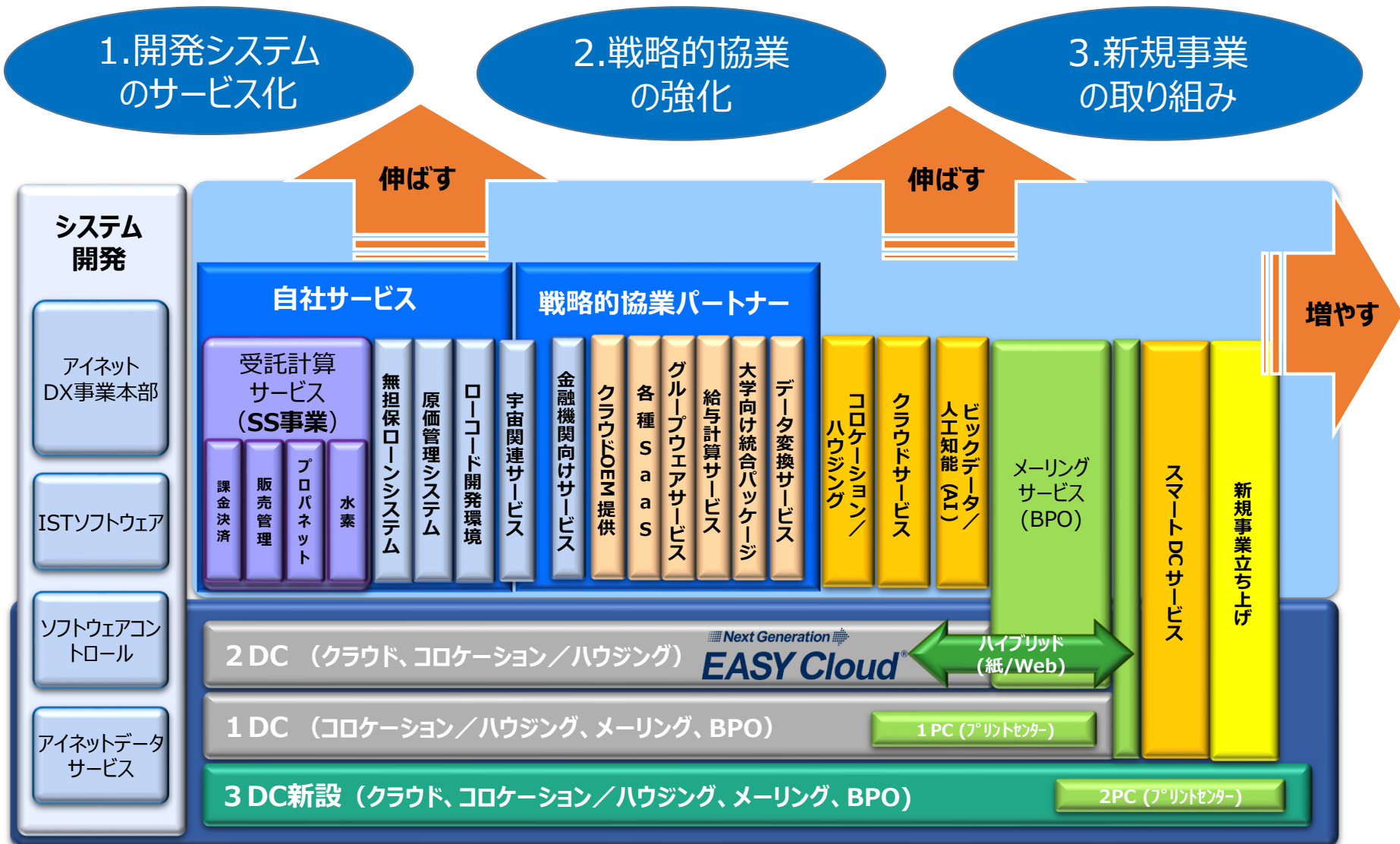


発想/立案  
↓  
『人間』

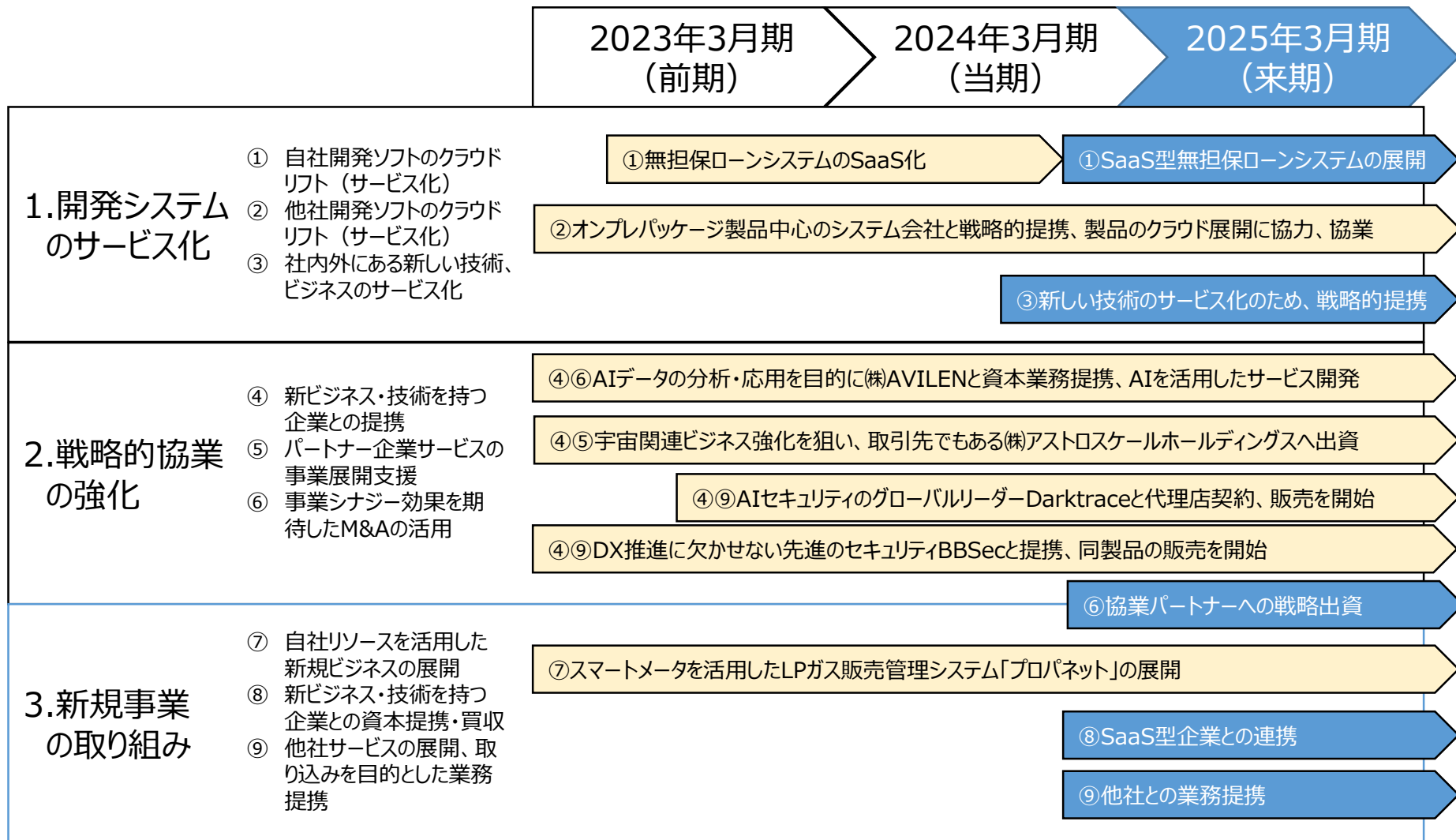
作業  
↓  
『RPA → AIへ』

(出典)国土庁「日本列島における人口分布の長期時系列分析」(1974年)  
 (注)ただし、1920年からは、総務省「国勢調査」、「人口推計年報」、「平成17年及び22年国勢調査結果による補間補正人口」、  
 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)」により追加。

社会が如何に変わろうとも、当社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**ことで成長する



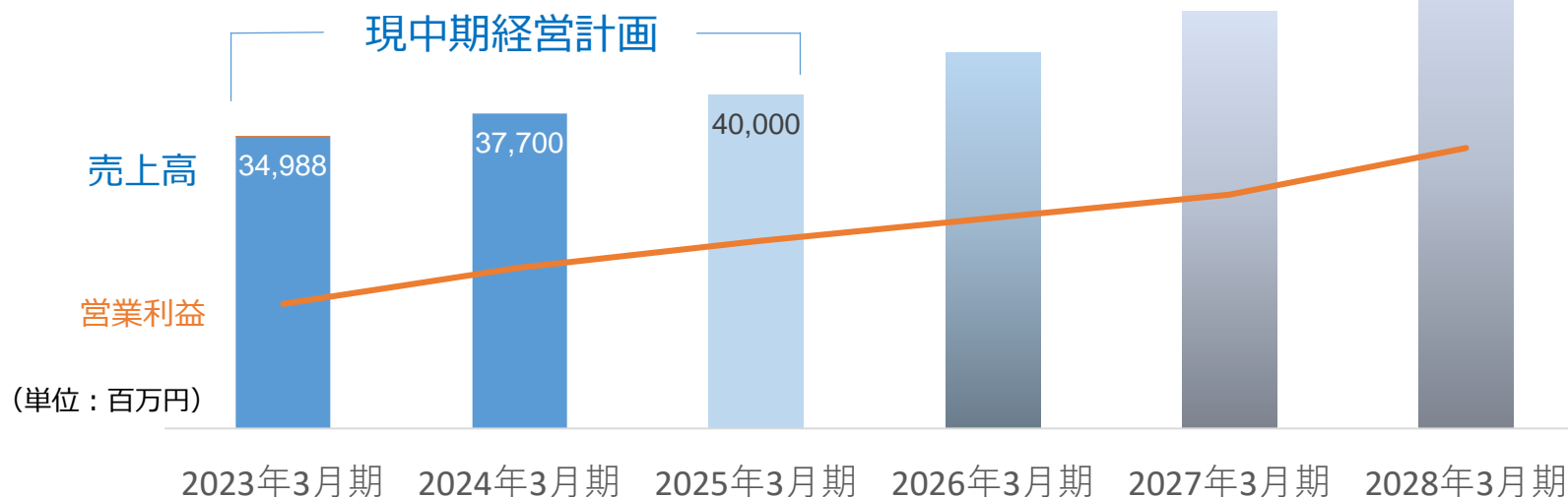
- (1) 既存事業を更に**伸ばす**ため、当社グループのリソース（人財、設備など）へ積極的な投資をしていく。
- (2) 同時に、当社プラットフォーム上に新たなサービスやパートナーを**増やし**ていくため、戦略的な出資や提携、スタートアップ企業への支援、連携なども進めていく。



# 利益計画（全体の計数目標）

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 予想（計画）	2025年3月期 計画
売上高	34,988	37,700	40,000
営業利益	2,129	2,750	3,200
営業利益率	6.1%	7.3%	8.0%
自己資本当期純 利益率（ROE）	7.7%	--	10%以上

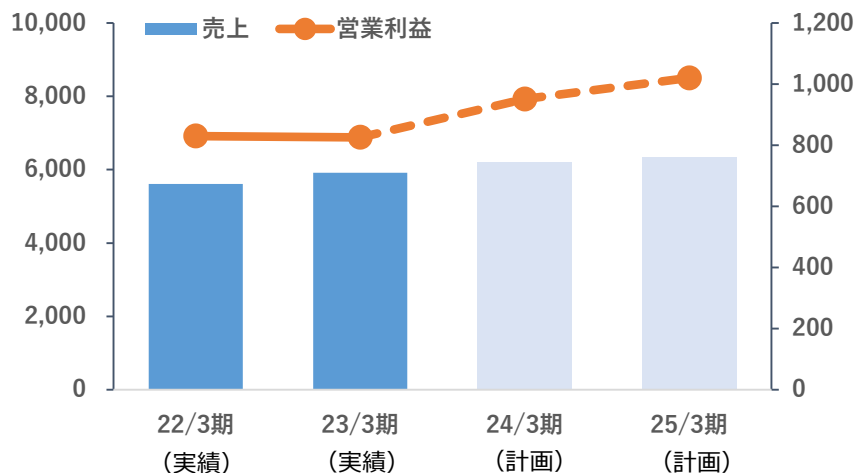
プラットフォーム戦略の強化により+αの成長を実現する



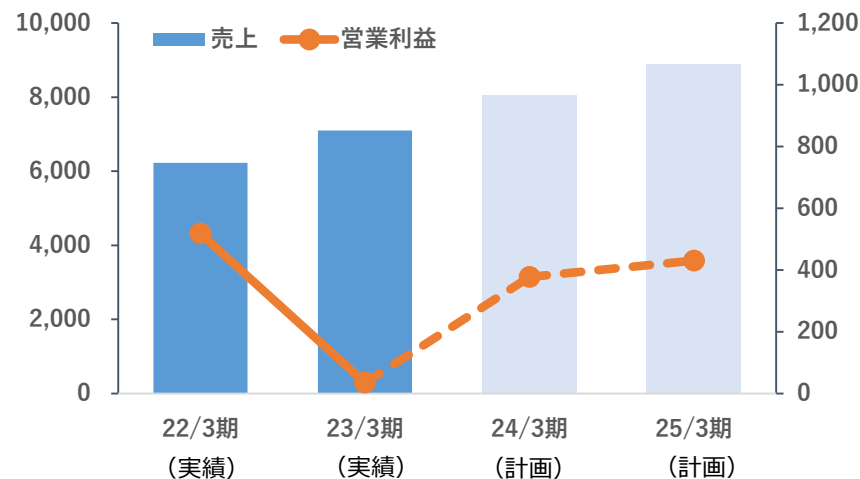
- ✓ 現中期経営計画における2025年3月期計数目標は、既存事業を**伸ばす**ことで達成する見込み。
- ✓ 今後は、当社プラットフォーム上に、新たなサービス、パートナーを**増やす**ことで、より高い成長性を達成して行く方針。
- ✓ 時代の変化に合わせた様々なサービス、パートナーを取り込んでいくために、自社のリソースでカバーできない先端技術や知見は、提携やM&Aを活用して補う。また、クラウド環境を必要とするスタートアップ企業への支援にも取り組んでいく。



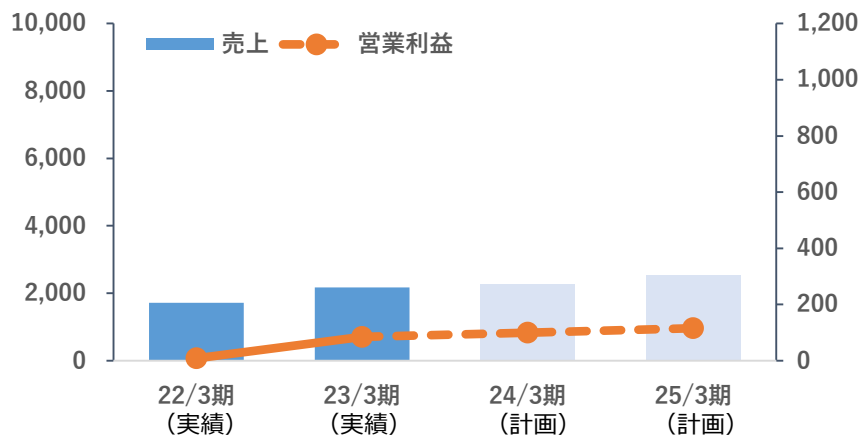
## 受託計算サービス



## データセンター・クラウドサービス



## メーリングサービス



## 中計1年目（23/3期）振り返り

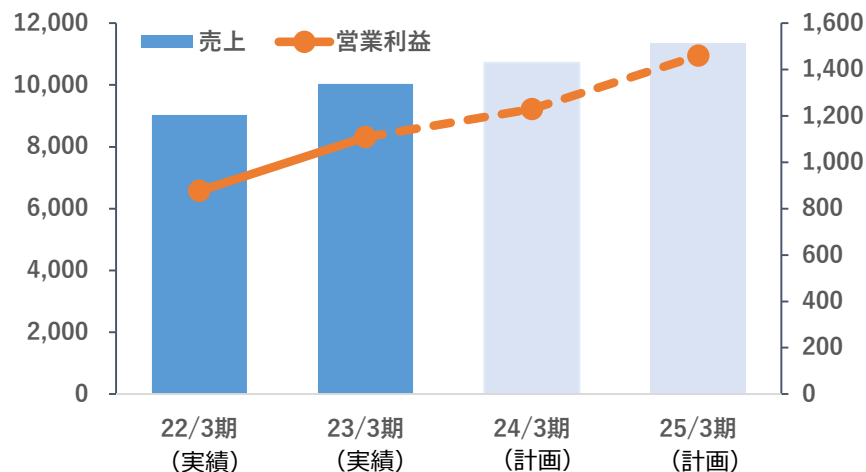
- 受託計算サービス（SS向け）、メーリングサービスは計画時の想定範囲内で進捗。
- データセンター・クラウドサービスについては、売上高は順調に伸びたものの、電気料金の急激な高騰により損益が悪化、利益計画は未達となった。

## 今後の見通し

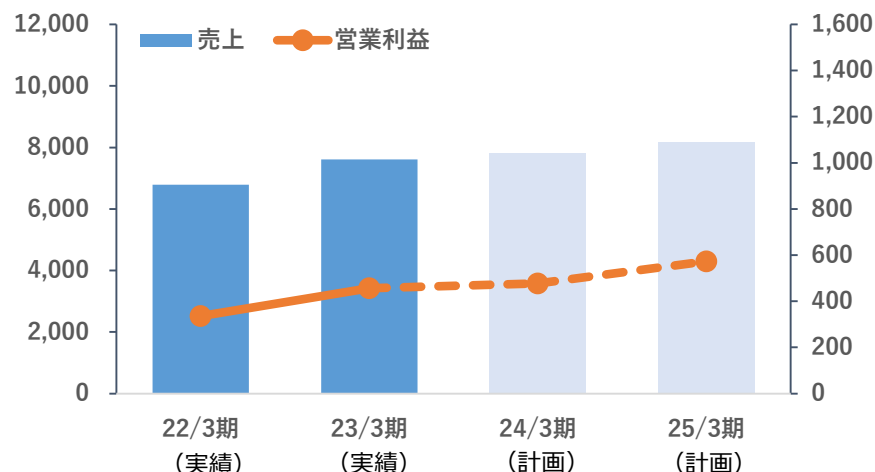
- 24/3期以降、データセンター・クラウドサービスの損益について、回復する見込み。但し、電気料金の将来予測は困難であるため、計画上の利益水準は22/3期の水準に及ばない保守的な計画としている。
- 受託計算サービス（SS向け）、メーリングサービスは引き続き順調に推移しているため、計画値を上方に修正。



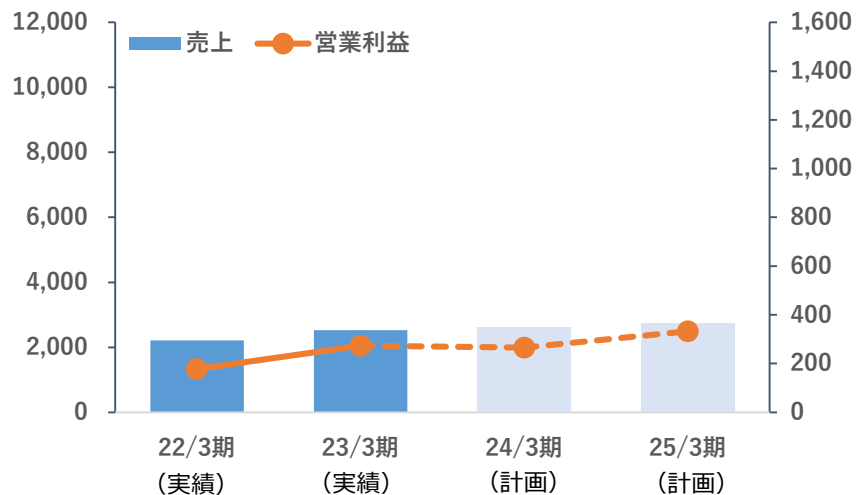
## アイネット（DX事業本部）



## ISTソフトウェア



## ソフトウェアコントロール



## 中計1年目（23/3期）振り返り

- システム開発サービスの23/3期業績は、計画時想定以上に推移。
- グループ各社において、既存顧客からの受注が順調に推移したことに加え、開発体制を見直し、技術者の生産性を向上させた結果、計画比で増収増益を達成。

## 今後の見通し

- グループ各社の受注動向は引続き順調に推移しており、今後の売上計画は強気に見込む。
- 損益についても、プロジェクト管理の強化と適正単価での受注により、個別採算の管理を強化することで、計画を達成していく。

# 情報技術で*Enjoy Life*を応援します

## <免責事項>

- 本資料は、当社グループの業績及びグループの事業戦略に関する情報提供を目的としたものであり、当社及び当社グループの株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- 本資料には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載しています。これらの情報は資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- 本資料を利用した結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料を無断で複製、転載等を行わないようお願いいたします。



visit our website

## <問合せ先>

株式会社アイネット経営戦略・IR部

TEL 045-682-0806

E-Mail [contact\\_ir@inet.co.jp](mailto:contact_ir@inet.co.jp)