



中期経営計画 (2022年4月-2025年3月)

2022年5月
株式会社アイネット

アイネットグループ概要

inet 株式会社 アイネット

連結売上高 31,169百万円^(*2)
 単体売上高 22,595百万円

連結従業員数 1,752名
 単体従業員数 1,015名

連結子会社
 100%

it 株式会社ISTソフトウェア

売上高 6,790百万円
 従業員数 486名

連結子会社
 100%

 株式会社ソフトウェアコントロール

売上高 2,213百万円
 従業員数 251名

非連結 特例子会社
 100%

株式会社アイネット・データサービス

売上高 71百万円
 従業員数 23名

(*1) 各売上高は2022年3月期、
 従業員数は2022年4月1日時点

(*2) 連結相殺を含む

1

前中期経営計画の振り返り

(2019年4月 – 2022年3月)

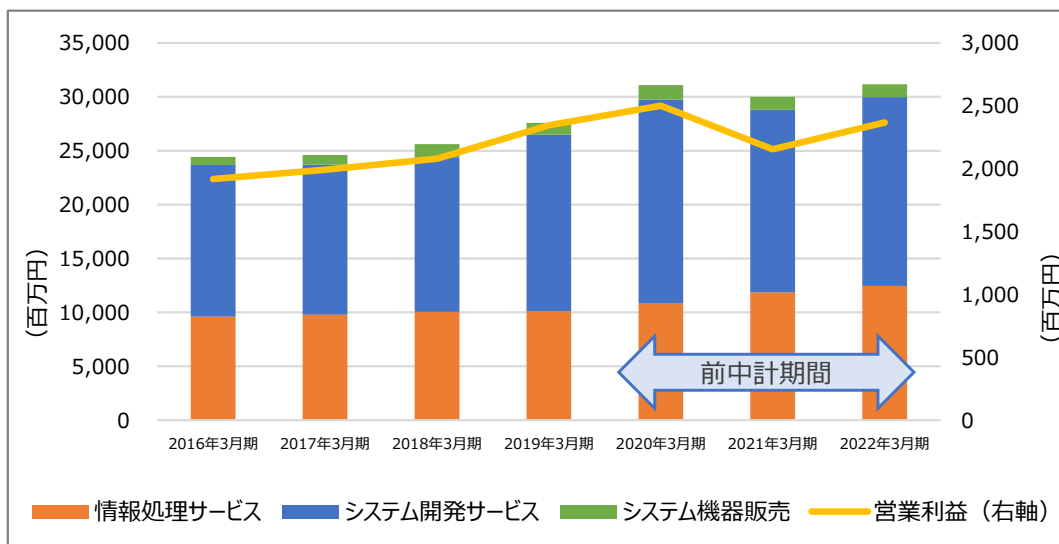
計数実績 (連結)

(金額単位：百万円)

	2019年3月期	2022年3月期		
		中計目標 ^(*)	実績	目標比
売上高	27,591	32,500	31,169	96%
営業利益	2,345	2,330	2,367	102%
ROE	10.9%	10.0%	10.1%	+0.1%

(*) 2021年5月7日、当初計画を下方修正（当初計画：売上高33,200百万円、営業利益2,730百万円、ROE11.1%）

➤ 業績推移



● 業績

- 売上高、営業利益、ROEのいずれも、2021年3月期に新型コロナウイルス感染症の影響を受け低下

- 2022年3月期は回復

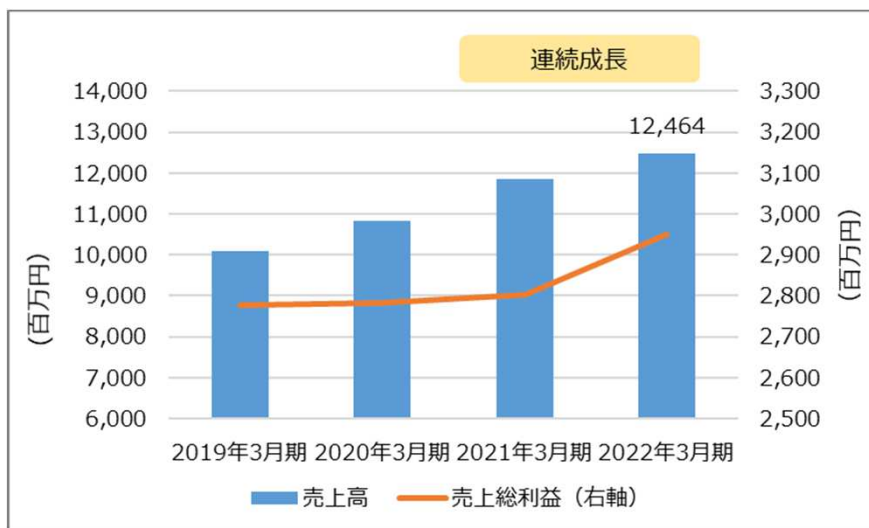
● 中期的業況

- 売上高・利益ともに成長基調を維持
- ROEも10%水準を堅持

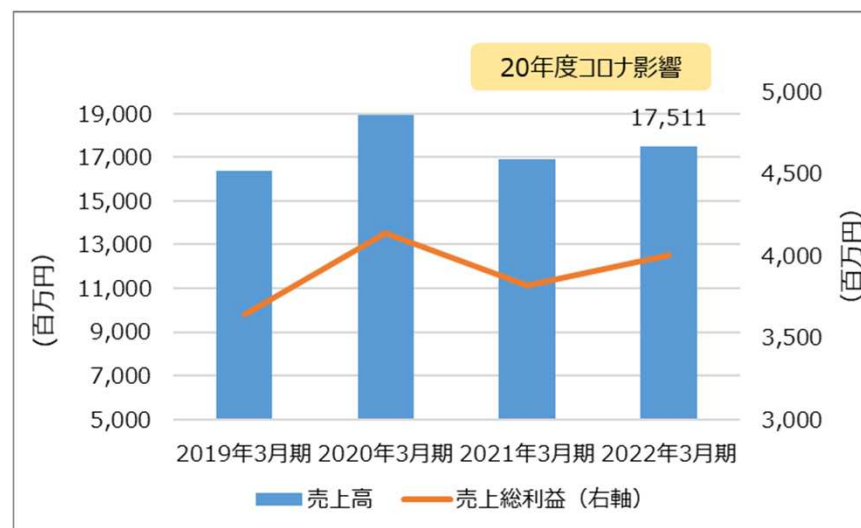
	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
ROE	9.4%	10.7%	10.4%	10.9%	11.3%	9.5%	10.1%

セグメント別実績

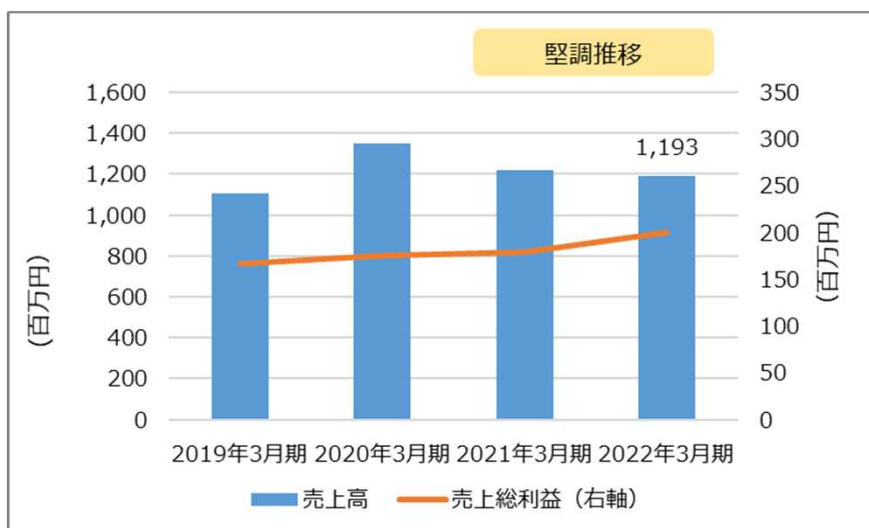
➤ 情報処理サービス



➤ システム開発サービス



➤ システム機器販売



(情報処理サービス)

データセンターやクラウドサービス利用、およびガソリンスタンドの受託計算処理が順調に推移、3期通じ売上高は増収基調。売上総利益も順調に推移。ストックビジネス基盤強化が進展

(システム開発サービス)

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響により減収となったが、業種別体制を見直し等の対策を講じ、2022年3月期の売上高・売上総利益ともに復調

(システム機器販売)

ガソリンスタンド向けPOS機器販売やシステム開発サービスに付随した機器販売等が寄与し堅調推移

基盤強化への取組み（定性実績）

	テーマ	取組み概要
事業戦略	受託計算 ストックビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ● 石油元売・商社、大手特約店向けサービス強化 ● 特約店SS間取引、キャッシュレス・ポイント等新サービス対応 ● 石油元売との合併会社設立（業務効率化・デジタル人材育成）
	クラウドサービス ストックビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ● クラウドサービス販売の拡大 ● クラウドサービス、OEM、販売パートナーの拡充 ● ストレージ、バックアップ商材の拡充
	DXソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客のDX推進に向け業種別体制を見直し ● 商材拡充 ● 働き方改革、セキュリティサービス商材、3密データ分析サービス
投資戦略	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ● キャリアステップにあわせた育成 ● 各種研修（新人社員研修、年次別・管理職研修、リーダー育成塾） ● 人事制度改定
	データセンター	<ul style="list-style-type: none"> ● 設備投資 ● 先端技術への投資（GPUクラウド、高性能ストレージ等） ● 顧客のニーズを捉えた投資、計画的な更新投資
	研究開発	<ul style="list-style-type: none"> ● 次世代クラウドプラットフォーム開発 ● 産学連携による衛星データ活用、超小型衛星実証事業への参画

総括と課題

総括

- データセンター・クラウドサービスを基盤とした情報処理サービス（＝ストックビジネス）を強化
- 顧客のデータセンター利用と共に、設備の増強を実施
- システム開発サービスにおける業種別体制を見直し、顧客の課題発掘力・解決力を強化。サービス・技術力の拡充

課題

- 情報処理サービスを成長基盤として更に強化、顧客・社会のDX推進のプラットフォームとして推進
- 運用ノウハウをサービスとして展開
- コスト上昇への対応力を強化
- 顧客や社会のニーズにマッチする投資力の維持、データセンター新設を含めた設備増強の検討
- 人的資本強化

2

中期経営計画

計数目標

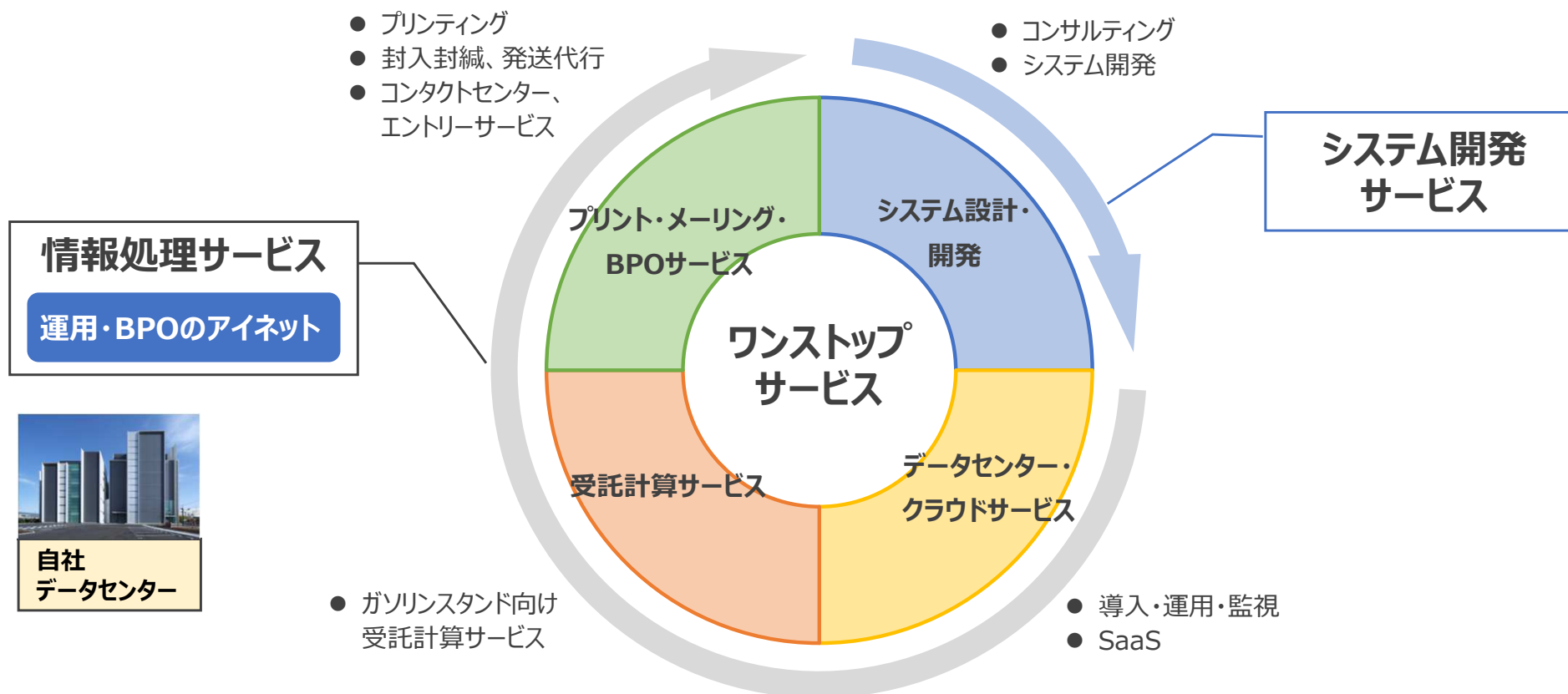
(金額単位：百万円)

	2022年3月期 実績	2025年3月期 目標
売上高	31,169	37,700
営業利益	2,367	3,200
営業利益率	7.6%	8.5%
ROE	10.1%	10%以上

- 売上高・営業利益の増加を図りつつ、営業利益率・ROEの向上も目指す

サービス展開モデル

システム開発、データセンター・クラウドサービス、受託計算、BPOまでワンストップで提供



運用・BPOのアイネット

自社データセンター運営で蓄積されたノウハウをベースに、データセンターサービスからBPOまで、万全のセキュリティ・確実なオペレーションにより、永年にわたり顧客のニーズに的確に対応。運用ノウハウを自社のみならず顧客にもサービスとしてご提供

重点強化ポイント

重点強化ポイント	主な取組み	関連SDGs
DX、New Normal時代に向けた顧客サービス、研究開発の推進	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービス普及拡大 非接触、非密集対策 ビッグデータ・AI・IoT推進 	
共創・イノベーション推進と価値創出	<ul style="list-style-type: none"> SDGs推進専門部署設置 産公学民連携事業推進 財団、特例子会社による事業活動推進 	
人材の多様化、高度化、生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> 社員の能力開発 ダイバーシティ推進 キャリア形成支援 働き方改革の推進 	
サービス展開モデルにおける事業ポートフォリオの適切な運営、企業価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> 自社データセンターによるワンストップモデル推進 ストックビジネス強化 	

サービス別事業戦略

情報処理サービス

データセンター・クラウドサービス

- インフラ運用、システム運用、業務運用まで幅広いサービス提供推進
- 顧客に応じクラウドへの移行を手厚くサポート
- 新サービス拡充（セキュリティ、ストレージ等）
- 高効率、低消費電力サーバ・ストレージによる省エネサービスの提供

受託計算サービス

- 石油元売り・商社向けDX推進強化（業務効率化提案等）
- 大手特約店向けサービス拡充（規制対応、ASP利用拡大）
- 顧客の拡大（SS向けサービス拡充、LPG業界向けサービス展開）

プリント・メーリング・BPOサービス

- 業務効率化コンサルティング推進（電子と紙のハイブリッド化）
- サービス多角化（協業先との連携 - BPO、配送サービス等）
- 業務の質・量の強化に向けた設備の増強と効率的運営

システム開発サービス

- 金融機関向けサービスの強化
- 販売管理システム、IoTプラットフォームのサービス展開強化
- 宇宙・衛星事業における協業と自社サービスの強化

情報処理サービス

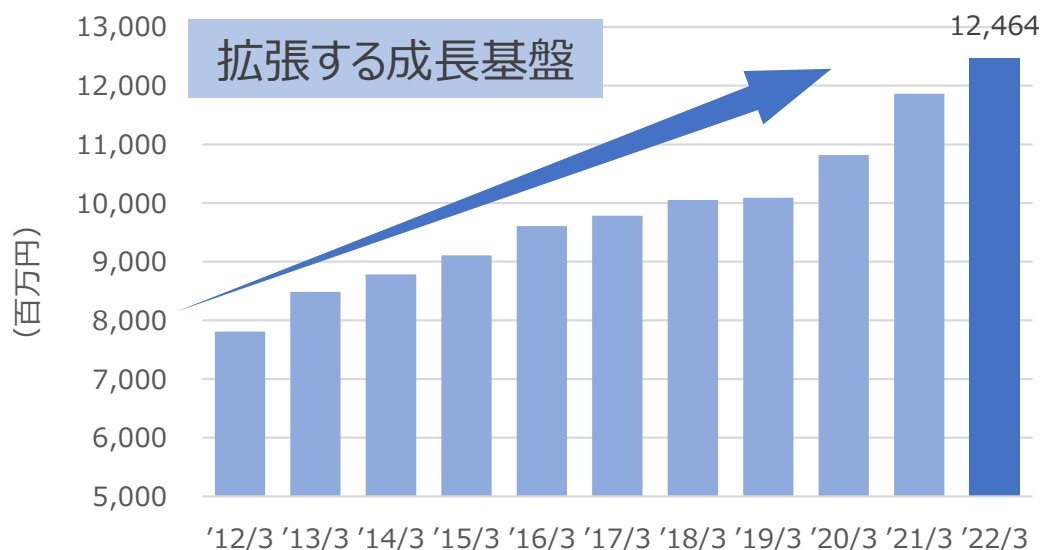
サービス構成

- クラウドサービス
- データセンターサービス

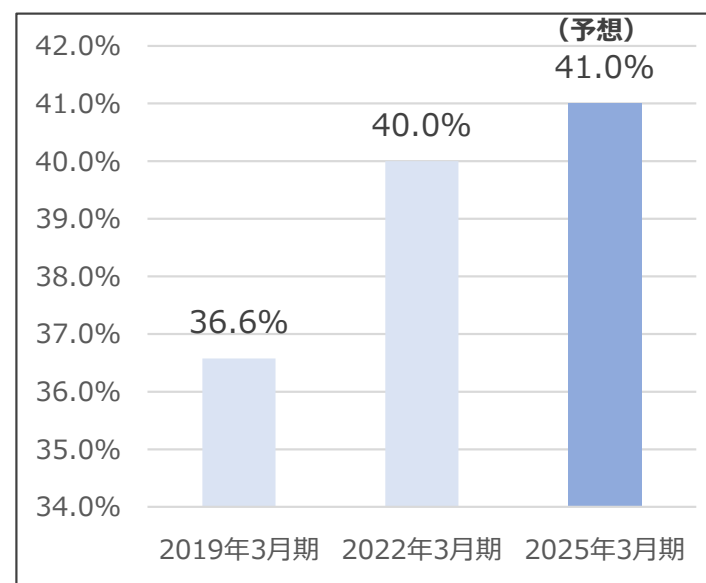
- 受託計算
(ガソリンスタンド)

- プリント・メーリング
- BPOサービス

● 売上高の推移



● 全社(連結)に占める売上高比率

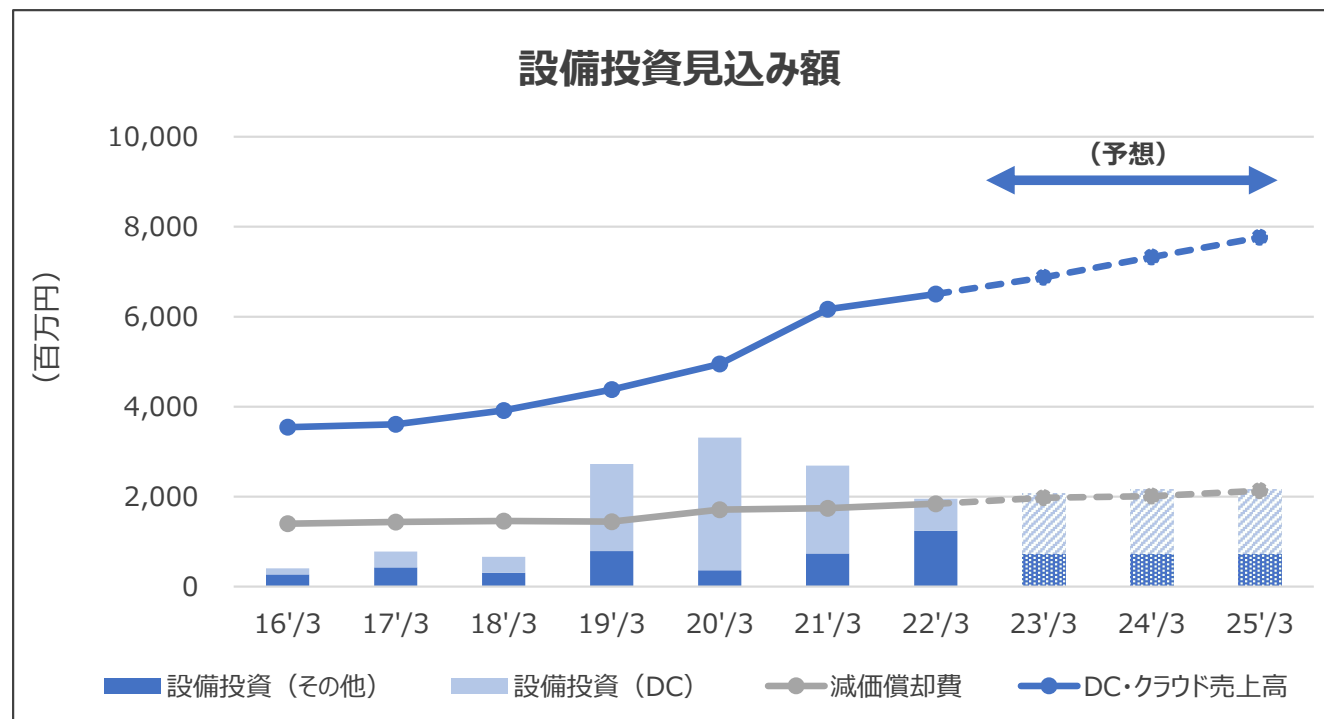


- 毎月定額で売上計上
- 次年度以降も契約が継続
- **ストックビジネス=情報処理サービス**

- 継続的な売上による**成長基盤**
- 1人あたりの売上・利益の増加

設備投資

- 当社サービスの軸となるデータセンターを中心に、社会的基盤として強化・推進
- 2019年度～2021年度は顧客のデータセンターのご利用と共に、設備の増強を実施
- 2022年度以降は、クラウドサービスの拡がりに合わせた増強継続
- データセンター新設の検討



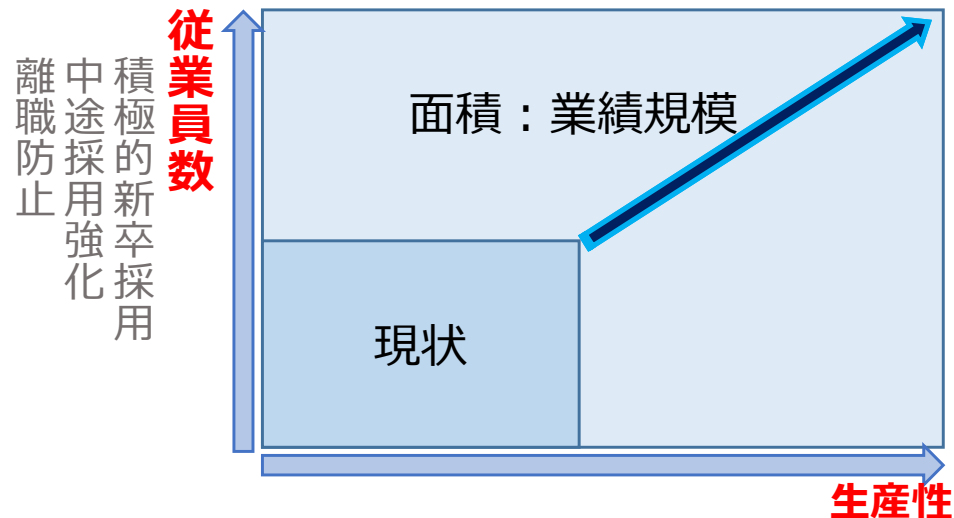
人的資本強化 方針

● 方針

経営における最大の財産は社員であるという理念のもと、社員の働きがいの実感につながり、会社も社員も成長ができる公正な人事制度を定めている

● 人材投資による業績規模の成長拡大

生産性向上と従業員数の増加を意識し、持続的成長を目指す

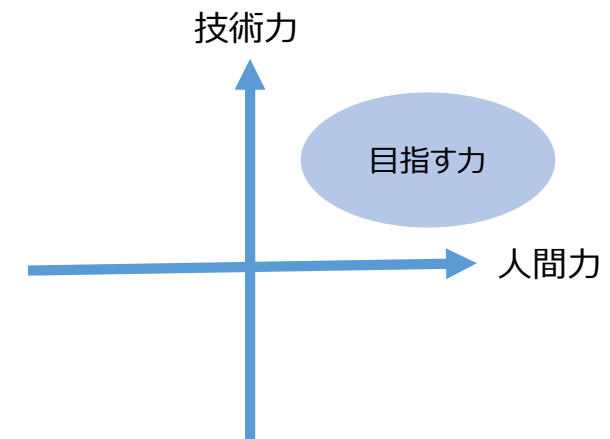


DX人材・育成
人事/評価制度
健康経営
キャリア形成

適材適所/配属
従業員満足度
働き方改革
ダイバーシティ

● IT人材としてあるべき姿

- 顧客から信頼される技術力と人間力を育成する
- 若手やシニア、全ての世代が活躍できる



人的資本強化 関連施策

人材育成、開発

- 高度DX人材の育成（AI、データサイエンスなど）
- 若手の早期育成（新人研修は1年間のサポート）
- 学び場の提供（産学連携共同研究、社会人大学、eラーニング）
- 資格取得奨励による技術者の第三者評価UP

働き方改革

- テレワークの活用促進
- オフィスレイアウトの見直し推進（フリーアドレス等）
- 社内システムのDX化、ペーパーレス化、生産性向上
- 副業解禁の検討



（開発拠点をリニューアル）

ダイバーシティ&インクルージョン

- ダイバーシティ推進室による活動
- 女性社員の積極採用継続（新人の4割が女性）
- 外国人、障がい者など多様な人材採用
- 「えるぼし」、「くるみん」認定の継続
- 女性管理職の積極的登用



（えるぼし）

健康経営

- 定期健康診断の受診率100%を継続
- 健康保険組合と連携し特定保健指導の受診率UP
- スポーツ大会の開催や部活動支援継続
- ホワイト500の認定継続

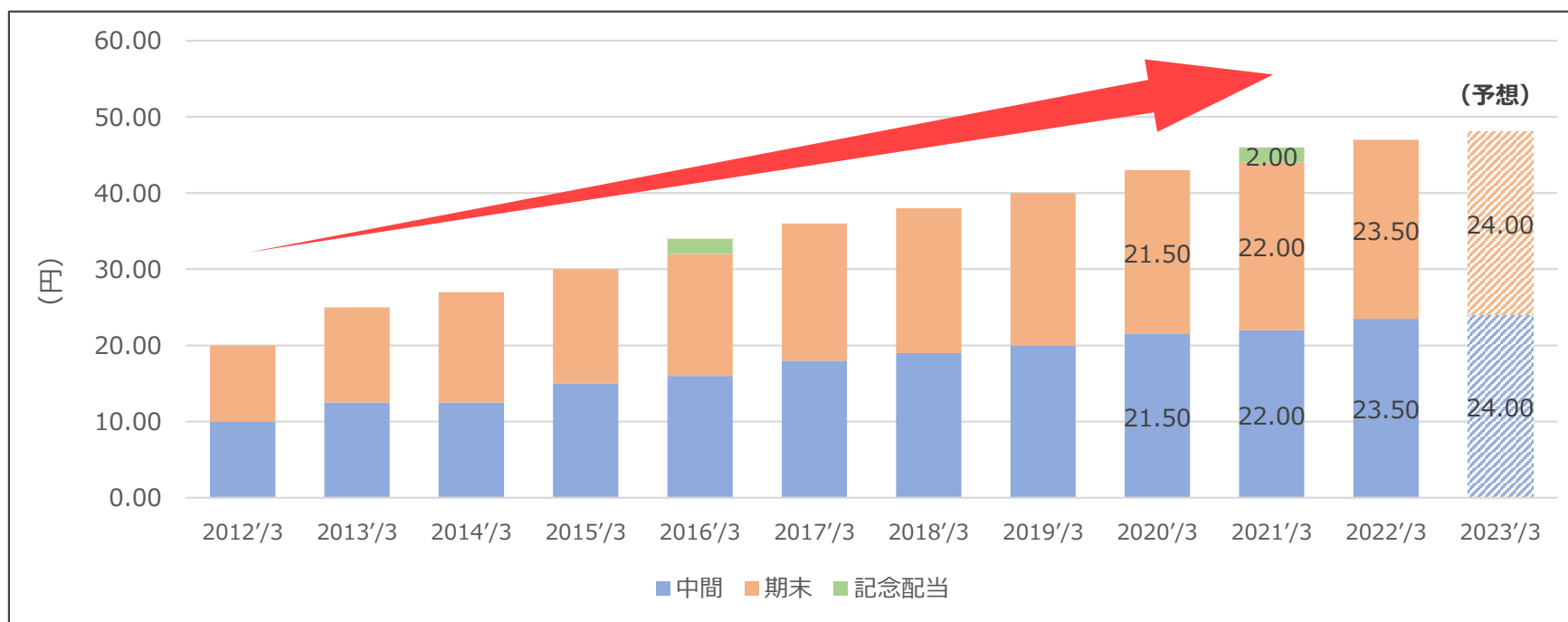


配当方針

将来の資金需要や成長投資に備え、内部留保しつつ連続増配を目指す

● 配当実績（2011年度～2021年度）

- 11期連続増配（予想）
- 2015年度に創立45周年、2020年度に創立50周年の記念配当2円



3

社会貢献活動

アイネット地域振興財団

2020年1月、アイネット地域振興財団が公益認定を取得。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する活動を支援していくことで、ESG活動・社会貢献を実施してまいります

公益財団法人 アイネット地域振興財団



財団ウェブサイトURL
<https://www.inet-found.or.jp/>

神奈川県域で以下の事業を行います

- ① 以下に関する活動を行う団体等の持続性やその活動を支援・助成または評価・顕彰する事業
 - ・ 子ども・青少年の健全な育成、教育
 - ・ スポーツ等を通じた心身の健全な発展
 - ・ 公衆衛生の向上
 - ・ 環境保全・整備
 - ・ 地域社会の健全な発展
- ② その他公益目的を達成するために必要な事業

【実績】

- 2019年度：13団体
- 2020年度：14団体
- 2021年度：22団体

※ アイネット地域振興財団は、当社創業者である創業者最高顧問の池田典義が設立し、神奈川県内で社会貢献活動（公益を目的とする活動）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公益財団法人です。

障がい者雇用・子育て支援

【障がい者雇用の促進】

『アイネット・データサービス』

障がいのある方に活躍の場を提供し、
自律を支援することを目的に特例子会社（厚生労働大臣認定）を設立

自立そして自律

自立 成長 自律



■ 主な業務



データ入力



スキャニング



軽作業



名刺作成 他



【子育て支援サイト】

『働くママ応援し隊』

横浜市オープンデータを活用した
保育施設検索サイト
「働くママ応援し隊」を開設・運営



情報技術で*Enjoy Life*を応援します

inet

株式会社アイネット

【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が、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。よって、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。
- 本資料利用の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、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願いいたします。