

2021年3月期 通期決算説明会

2021年5月21日

アルテリア・ネットワークス株式会社

免責事項

本資料に記載されている計画、見通し、経営戦略などは、過去の事実を除いて将来の予測であり、本資料の公表時点において入手可能な情報に基づいて作成をしております。

また、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の経済情勢、業界の動向、他社との提携等、人材の確保、技術革新、その他経営環境等の要因により、本資料記載の内容またはそこから推測される内容と大きく異なる場合がございます。

当社は、本資料の情報の利用により生じたいかなる損害に関し、一切責任を負うものではありません。また、当社は、本資料に掲載された将来の見通しに関する記述等についてアップデートする義務を負うものではありません。

2021年3月期 通期決算報告

財務ハイライト

➤ 増収増益基調を維持

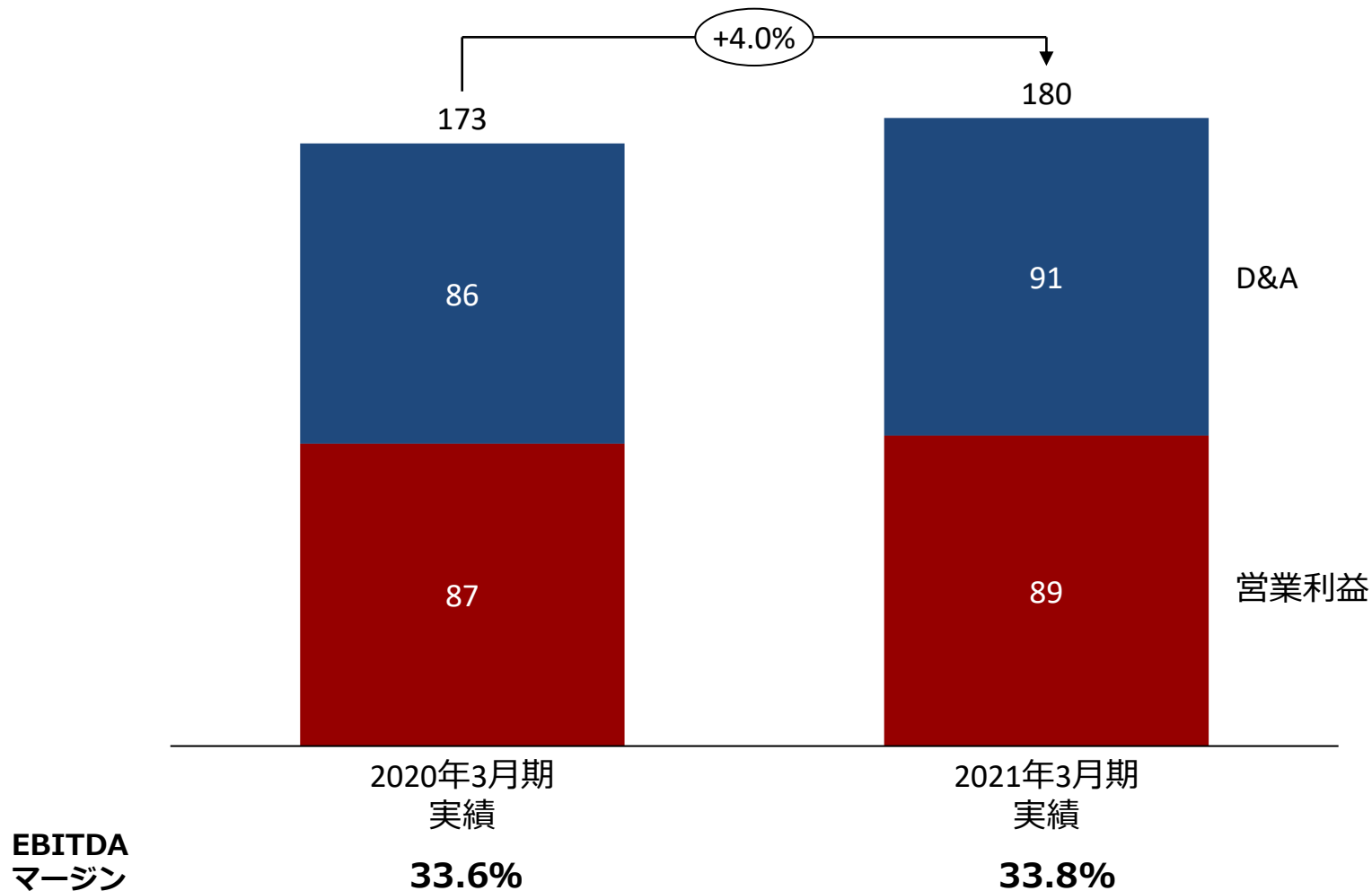
【単位：億円】

	2020年3月期	2021年3月期	増減額	増減率
売上高	515	533	+18.3	+3.6%
営業利益	87	89	+2.0	+2.3%
税引前利益	82	85	+2.5	+3.1%
当期利益	57	59	+2.3	+4.0%
親会社帰属 当期利益	53	55	+2.4	+4.5%

EBITDA

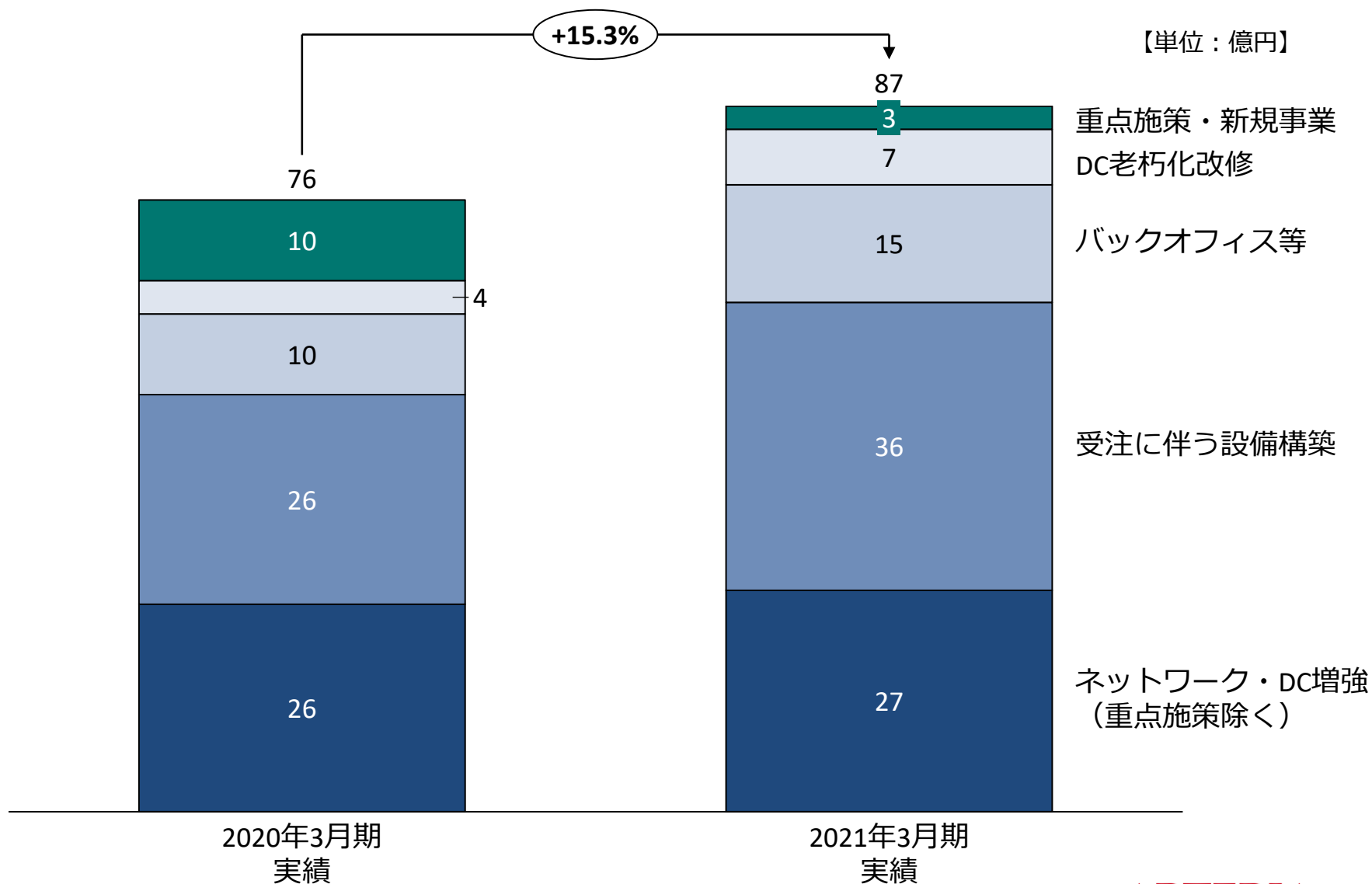
- 中期経営計画におけるEBITDAマージン30%台を維持する目標はクリア

【単位：億円】



設備投資

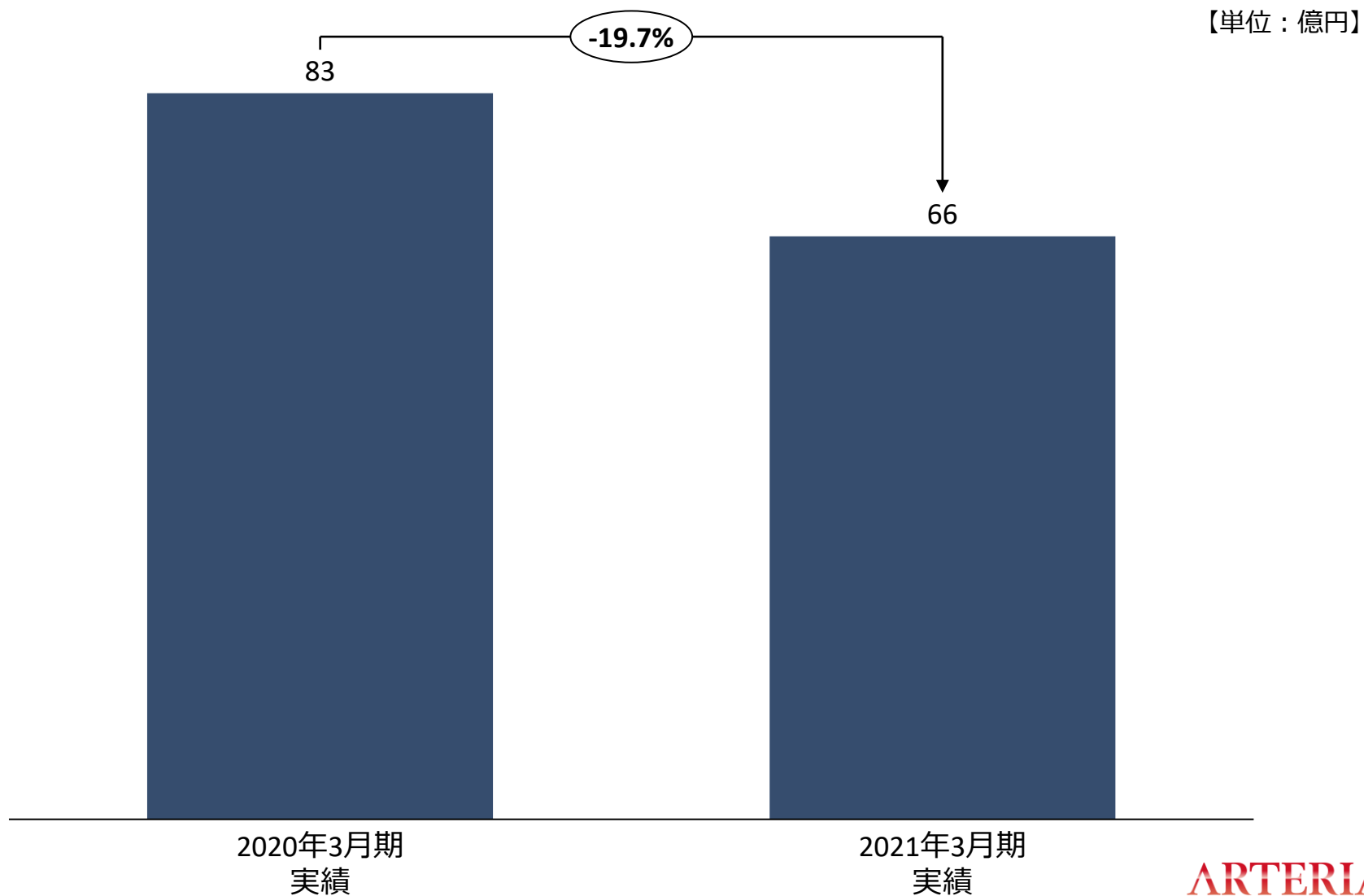
➤ 2021年3月期の設備投資実績は前期比15.3%増の87億円



※ IFRS16号適用ならびに貯蔵品のIFRS組み換えに伴う資産増加は除外

フリーキャッシュフロー

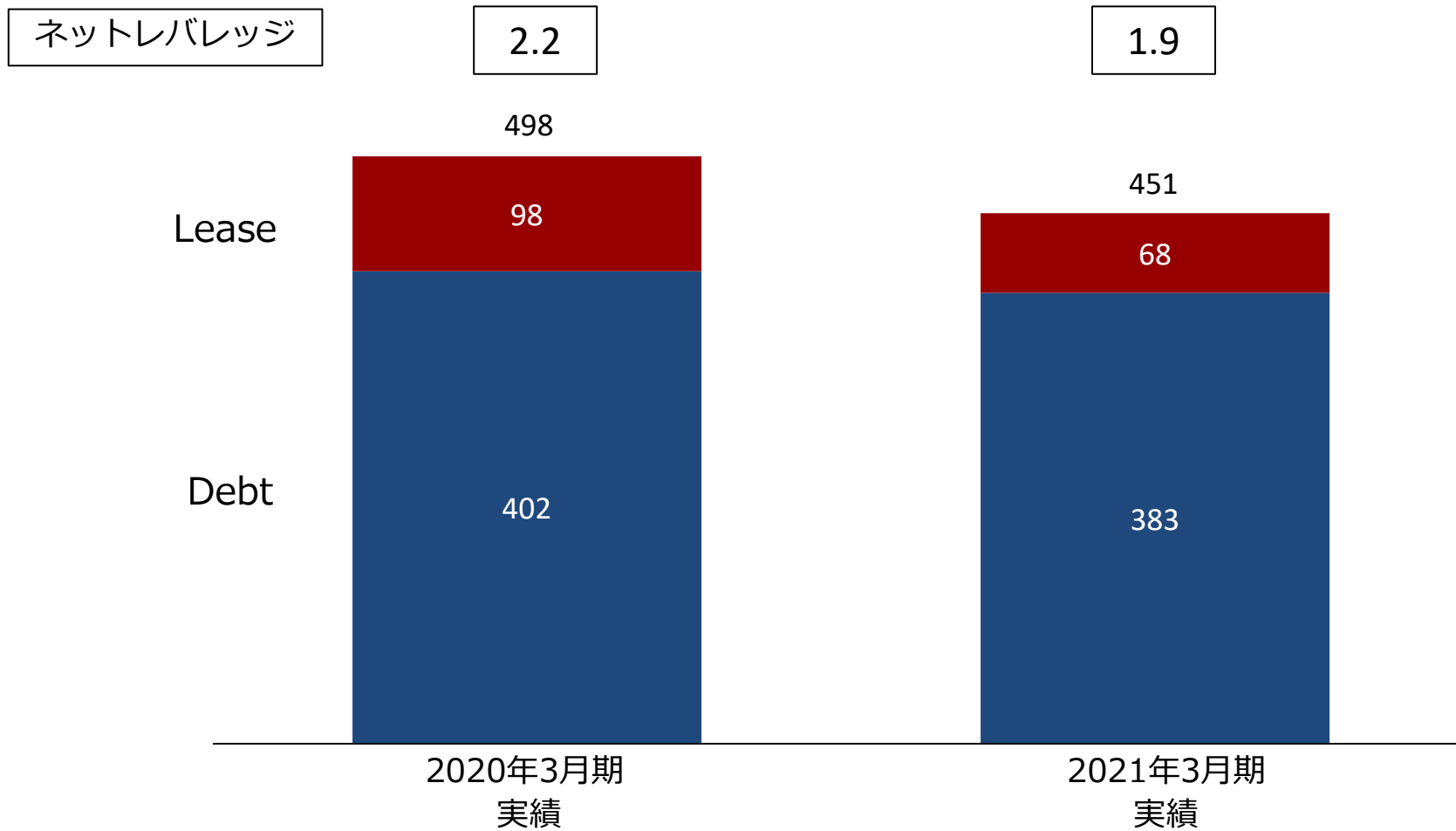
- 2021年3月期は設備投資増額により前年比20%減少



キャピタルストラクチャー

- 借入金の約定弁済、リース債務の減少、EBITDAの増加によりネットレバレッジは改善

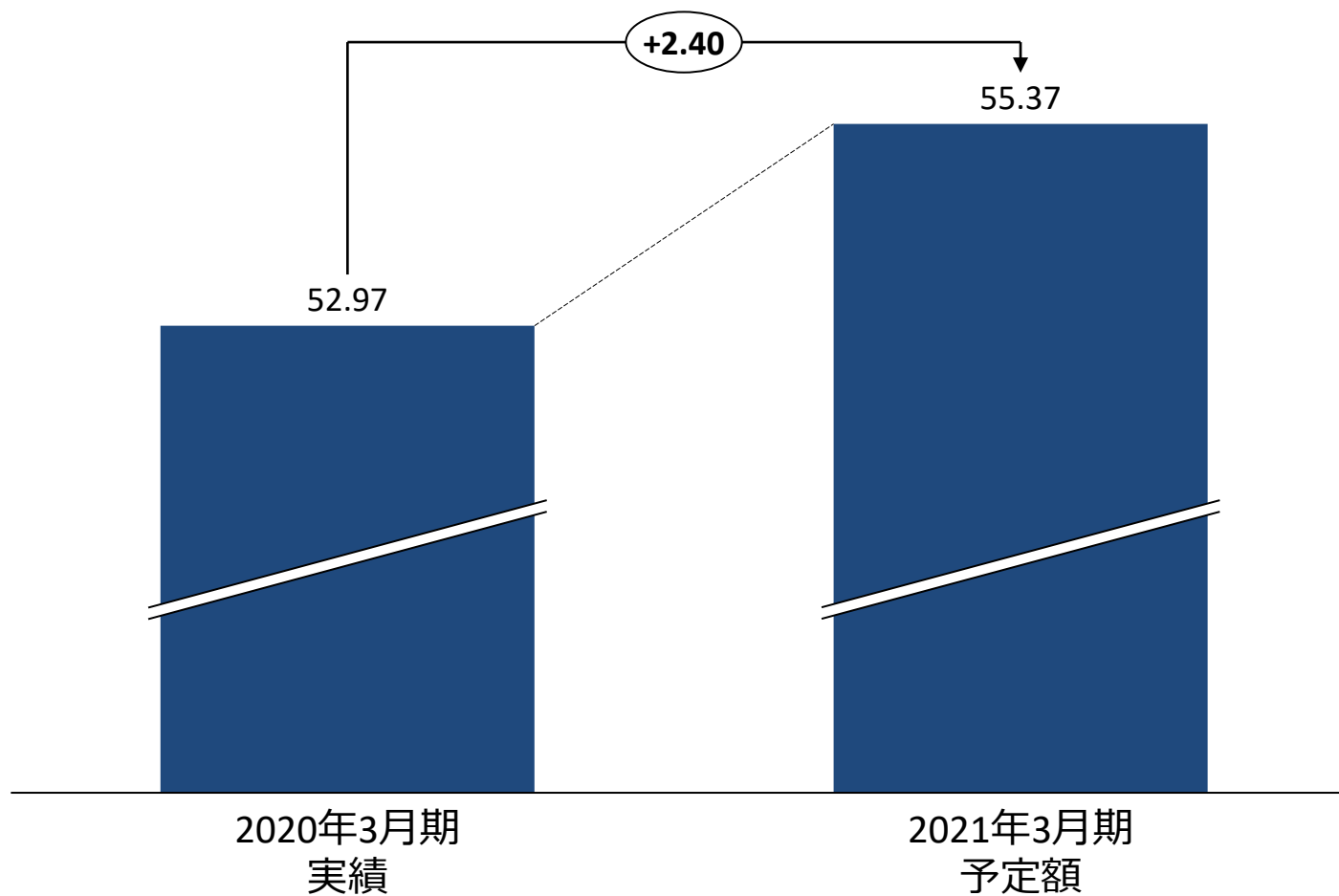
【単位：億円】



配当政策について

- 2021年3月期配当は55.37円を予定
- 配当性向は50%

一株当たり配当額：円



2019年3月期-2021年3月期 中期経営計画の振り返り

※本文中で(注)が付された用語については、巻末の用語集にて説明を掲載
※以下、期間の表記についてはFY (Fiscal Year) を採用 (例：2021年3月期→FY20)

中期経営計画の振り返り

業績成果

全ての主要サービスが計画通り伸長、中期経営計画を概ね達成

- 保有ネットワーク資産を活用し、成長市場に特化する事で市場全体を上回る成長率を実現
- 高速・広帯域サービスを他社に先駆けてリリース
- 顧客要望に柔軟に対応する事で大型プロジェクトを獲得
- マンションインターネットの賃貸市場への本格参入
- 非注力事業の構造改革実施

指標	目標 (FY17-20 CAGR)	結果 (FY17-20 CAGR)
売上成長率	約2.5-3.0%	3.9%
EBIT成長率	約5.5-6.0%	4.7%
EBITDAマージン	30%台を維持	30.5% (FY18) 33.6% (FY19) 33.8% (FY20)

計画

保有ネットワーク資産を活用し、成長市場に特化することで市場を上回る成長を実現

- 成長が見込まれる市場（都心エリア並びにB2B顧客）に経営資源を集中することで固定通信市場の3倍相当にあたる2.5%-3.0%の売上成長
- 保有ネットワーク資産を活用し、レバレッジを効かすことで売上成長の倍にあたる5.5%-6.0%の営業利益の成長

結果

中期経営計画の目標を概ね達成

- 各事業分野の大幅成長により売上目標を達成
- 継続したトラフィック（データ量）増を背景に高速・広帯域サービスを他社に先駆けてリリース（400G専用線、10Gインターネット、IPoE^(注)、10Gマンションインターネット）
- 顧客要望に柔軟に対応することでOTT^(注)・MNO^(注)からの大型商談を受注
- マンションインターネットでは分譲市場における成長を維持しつつ、賃貸市場へ本格参入
- 非注力事業（データセンター）の構造改革実施、カーボンニュートラルへの布石

課題

クラウド拡大・テレワーク普及による更なる市場拡大

- クラウド拡大・テレワーク普及による、更なる顧客需要の取り込み
- 高品質ニーズ・セキュリティ意識の高まりに向けた新市場領域への挑戦

2022年3月期-2026年3月期 中期経営計画

アルテリアグループ 新タグライン

つながる地球に、新しい鼓動を。

アルテリアグループ 新ステートメント

ワークスタイルとライフスタイルの転換点が訪れた。
安全で安定した通信が、いつ、いかなる時にも必須の世の中。
5G、IoT、社会のインフラであるネットワークは、その重要性をさらに高めている。

新しい時代へ。

私たちアルテリアは独自に築き上げ、磨き上げてきたネットワークとサービスを、
すべての人へと解放していく一歩を踏み出す。

ビジネスも、生活も。法人向けも、個人向けも。
これまでの領域を超え、ネットワークという世界を支える動脈を
より太く、より速く、より細部まで張り巡らせていくことで、
世界に新たな鼓動を伝えていく。

ネットワークを通じ、持続可能な世界の実現へ。
すべてがひとつなぎになる未来が、今はじまる。

中期経営計画 エグゼクティブサマリ

中期経営計画 業績目標 (M&A除く)

持続的な成長のための投資を継続し、FY25に時価総額2,000億円超を目指す

	FY21	FY23	FY25
売上高	545億円	650億円+	800億円+ ^(※)
営業利益	93億円	115億円+	150億円+
EBITDAマージン	30%台維持		
配当性向	50%程度 (2回/年実施)		

※ M&A含め売上1,000億円を目標

経営戦略骨子

基盤事業の成長

- 保有ネットワークの最適・最新化、サービスラインアップ拡充による更なる需要の獲得
- カスタマイズ対応力の強化を図り付加価値を増大、OTTからのネットワークインフラ需要の取り込み
- マンションインターネットは分譲市場に加え、賃貸市場での成長を加速し、盤石なリーディングポジションを実現

新たな成長ポートフォリオの取り込み

- マンション居住者向けD2C^(注) サービスプラットフォームを構築、旺盛なテレワーク需要に対応
- サービスプラットフォームを活用し、SOHO・法人企業向けにも事業を拡大
- M&A・資本提携による成長領域の取り込み、非通信サービス事業の拡充・加速

働き方改革・SDGs対応を通じて地球に貢献する経営を推進

- 再生エネルギーを活用したマンションへの電力供給事業、テレワーク関連サービスの提供等を通じ脱炭素社会へ貢献
- エネルギー効率の高い社内システムへの刷新、セキュリティの強化を企図したゼロトラスト^(注)の導入
- 人財育成の強化やダイバーシティの推進、オフィス分散などによるワークスタイルの変革

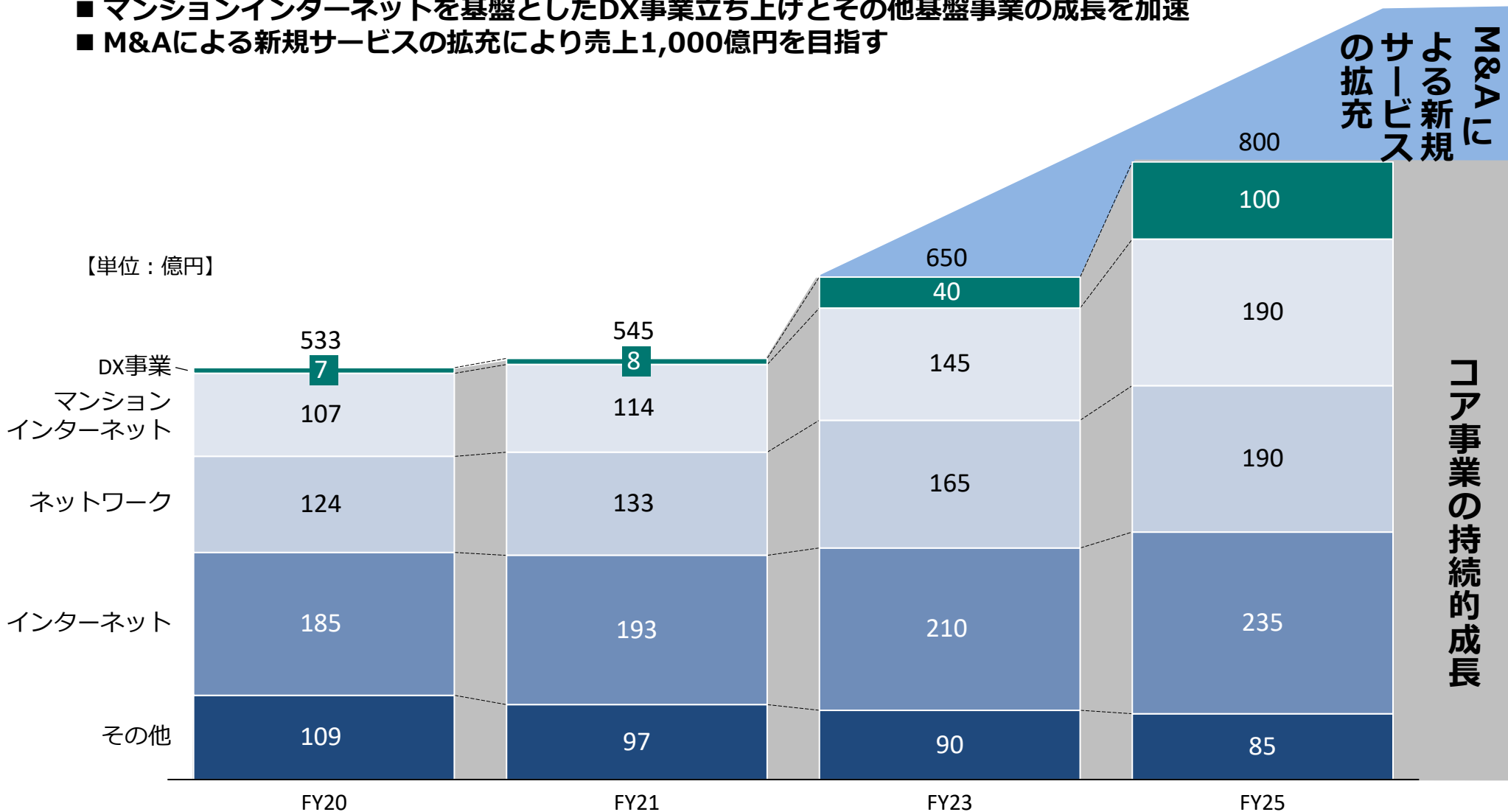
目標達成に向けたマイルストーン

	FY20	FY21	FY23	FY25
売上	533億円	545億円 (M&A除く)	650億円以上 (M&A除く)	800億円以上 (M&A除く)
営業利益	89億円	93億円	115億円以上	150億円以上
EBITDAマージン	33.8%	30%台維持		
時価総額	800億円	～2,000億円以上		
顧客/営業	広帯域サービスの展開	ネットワーク・マンションインターネット需要の獲得		成長領域取り込み
インターネット	高速・広帯域サービスを継続提供	サービスの最適・最新化		
KPI	27,561回線	FTTx ^(注) 累計回線数		
ネットワーク	広帯域サービスを他社に先駆け提供	ネットワーク需要の確実な取り込み・総合提案力の強化		
KPI	17,794Gbps	イーサネット専用線サービスの総帯域数		
マンションインターネット	リーディングポジション維持	リーディングポジション強化・DX事業立上げ～サービス拡充		
KPI	分譲：590,250戸 賃貸：199,556戸	全戸一括インターネット分譲・賃貸向け課金戸数		
投資	87億円	120億円 ^(※)	年間90億円規模 ^(※)	
成長投資	50億円	80億円	50億円/年	
合理化投資	7億円	20億円	10億円/年	
増強・増設投資	30億円	20億円	30億円/年	
M&A			成長領域の取り込み	
売上規模			200億円規模	

※ 大型営業案件の投資は含まない

マイルストーン：売上

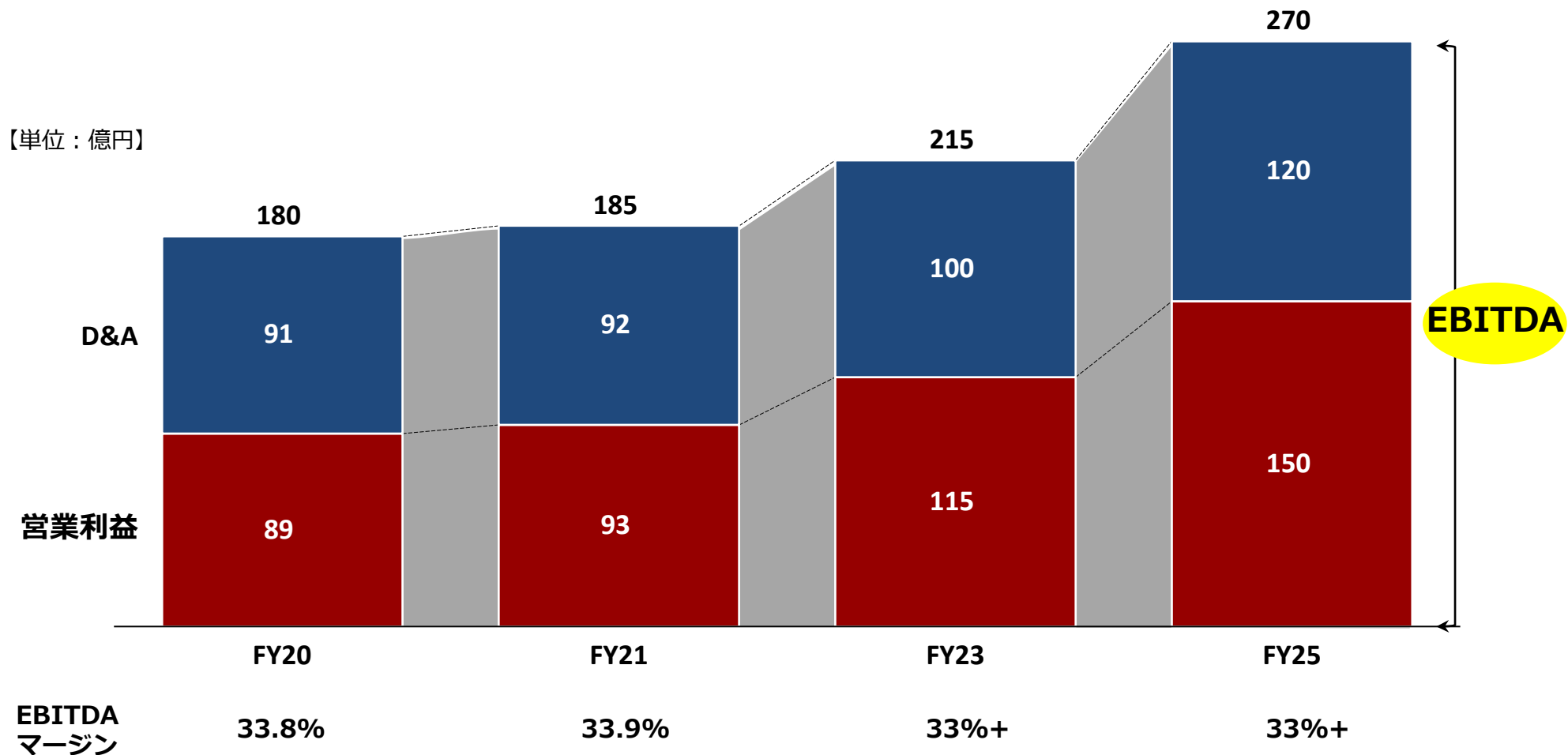
- マンションインターネットを基盤としたDX事業立ち上げとその他基盤事業の成長を加速
- M&Aによる新規サービスの拡充により売上1,000億円を目指す



※ 売上のFY20実績はFY21からの新サービス区分に則り遡及処理を実施

マイルストーン：利益

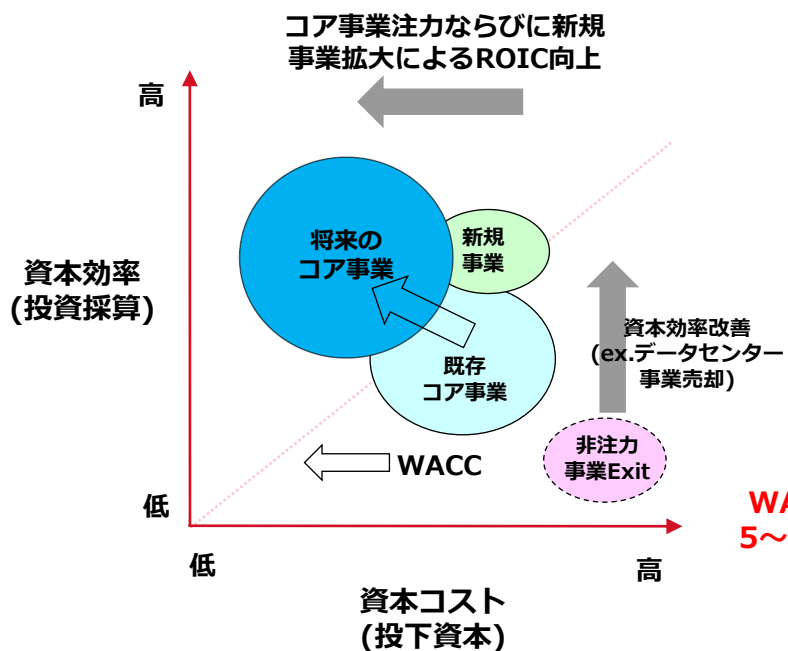
- ネットワーク資産の最適・最新化を図り、FY23で営業利益115億円、FY25で150億円を目指す



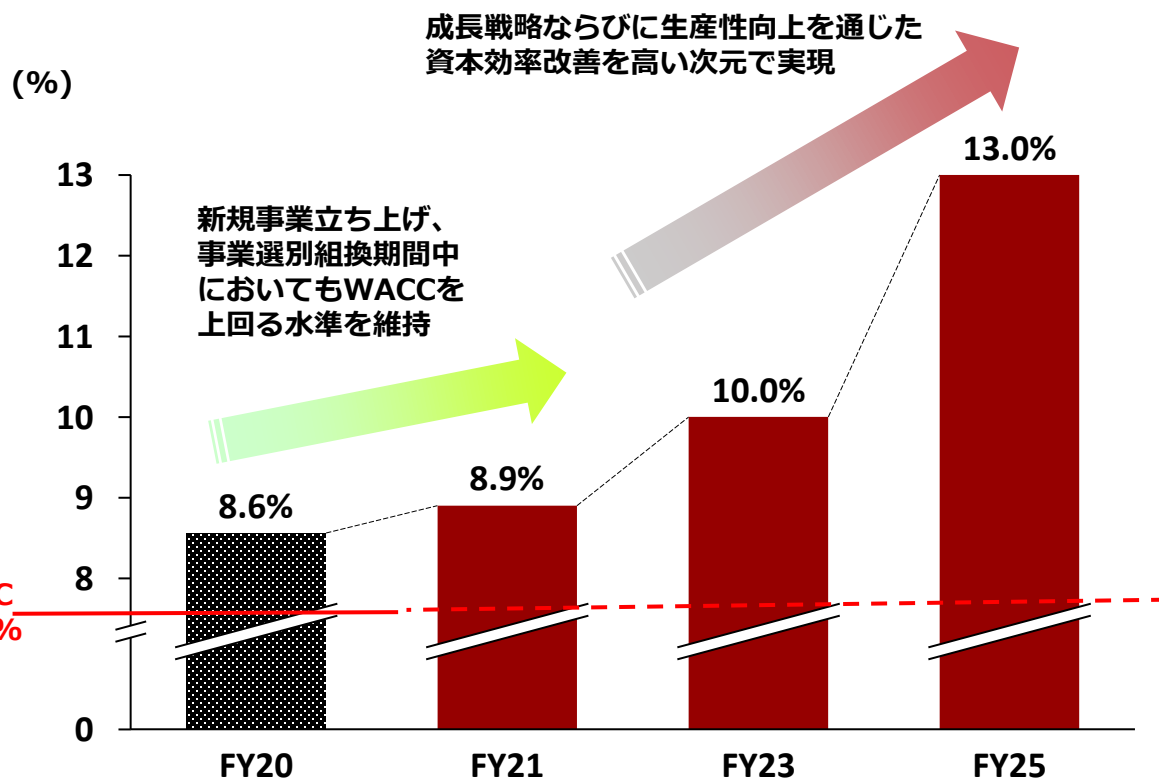
資本政策：ROICについて

- ネットワーク資産の更なる活用ならびに重点事業への投資集中により資本効率を改善
- 新規事業立ち上げや構造改革実施期間中もWACCを超えた水準でROICを維持、FY23以降10%台を目標

資本効率化マップ

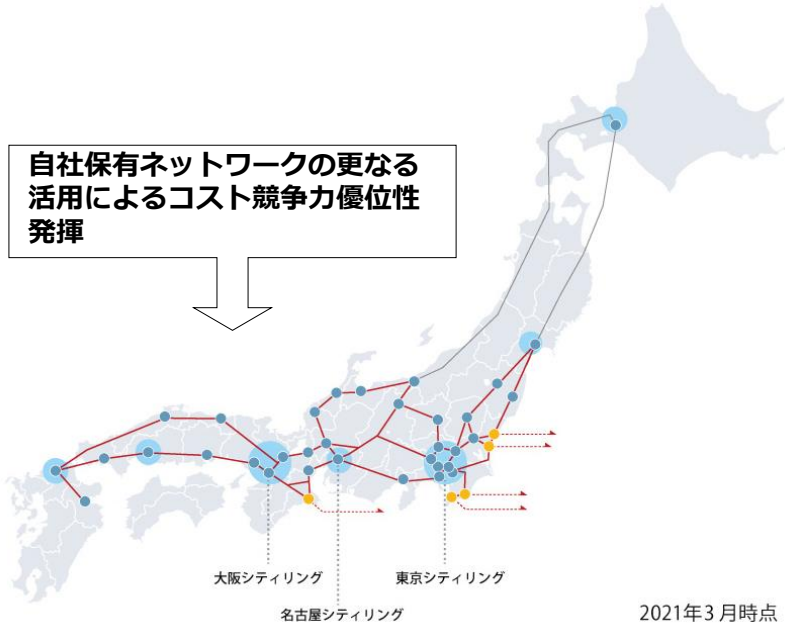


ROIC改善計画 (Organic成長)



資本政策：フリーキャッシュフローについて

- ROIC改善に向け自社でネットワーク資産を保有する優位性を発揮しROAを向上
- 創出されたキャッシュフローは成長領域への投資と株主還元のバランスを確保
- FCF内で高配当性向（≒50%）を維持

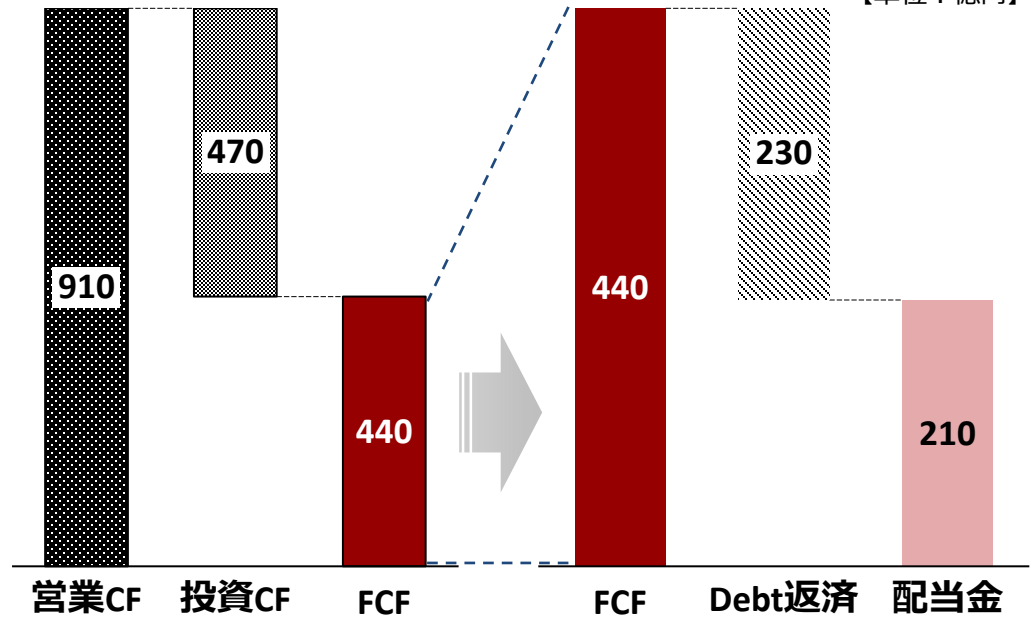


ROA FY20実績
6.1%



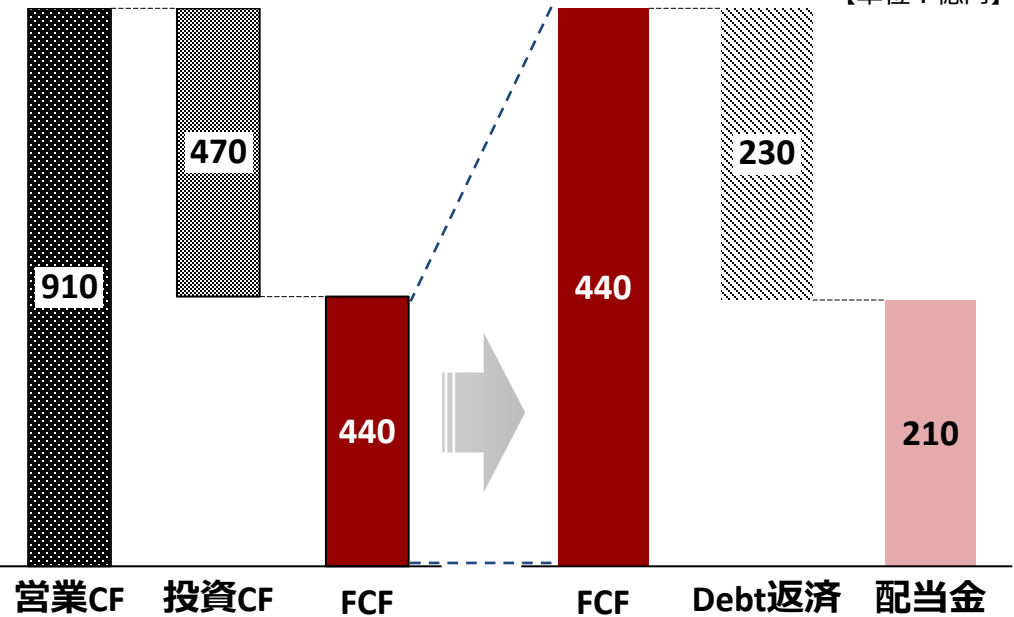
FY23~25計画
8%~9%台
(Organic成長のみ)

中計期間の累積CF計画



累積FCFの配分計画

【単位：億円】



設備投資は新規サービス展開やトラヒック需要増のための網拡充などに重点的に支出し、高い水準のFCFを確保

50%程度の配当性向を維持し、FCF内でDebt返済と株主配当をバランス

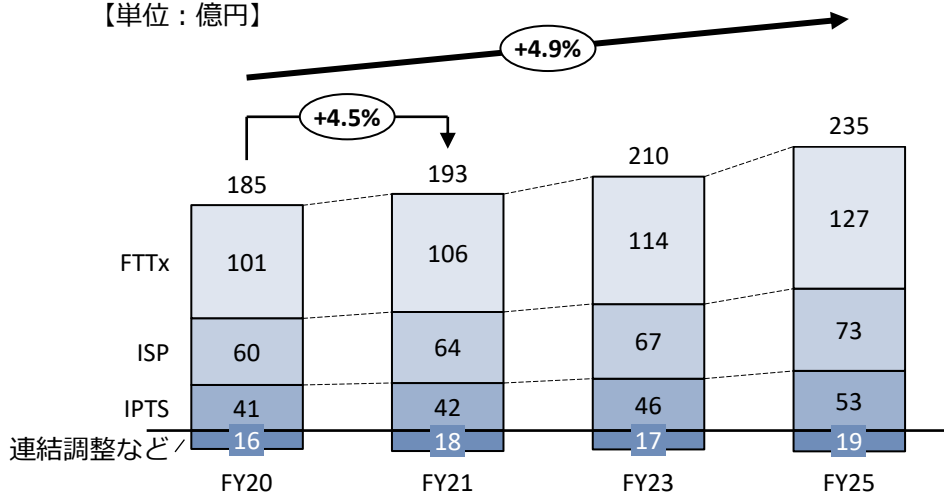
施策：インターネットサービス

クラウド利用の拡大・ゼロトラストの普及による高品位インターネットの需要取り込み

売上

CAGR:4.9% (FY20-25)

【単位：億円】



マクロ・顧客トレンド

- 輻輳(注)・遅延のない高品位および利用目的に合わせたセキュアなインターネット環境を求める傾向が継続

※ 売上のFY20実績はFY21からの新サービス区分に則り遡及処理を実施

施策

FTTx

- 既存顧客の維持及び10G超のサービスのエリア拡大
- ゼロトラストの普及も見込み、サイバーセキュリティソリューションなどと合わせた総合提案

ISP

- PPPoE(注)方式から自営化したIPoE方式への移行を促進し、Wholesale ISP(注)に特化し、品質及びコストコントロールを強化

IPTS

- ユニファイドコミュニケーションサービス(注)との連携強化

KPI

- FTTx累計回線数

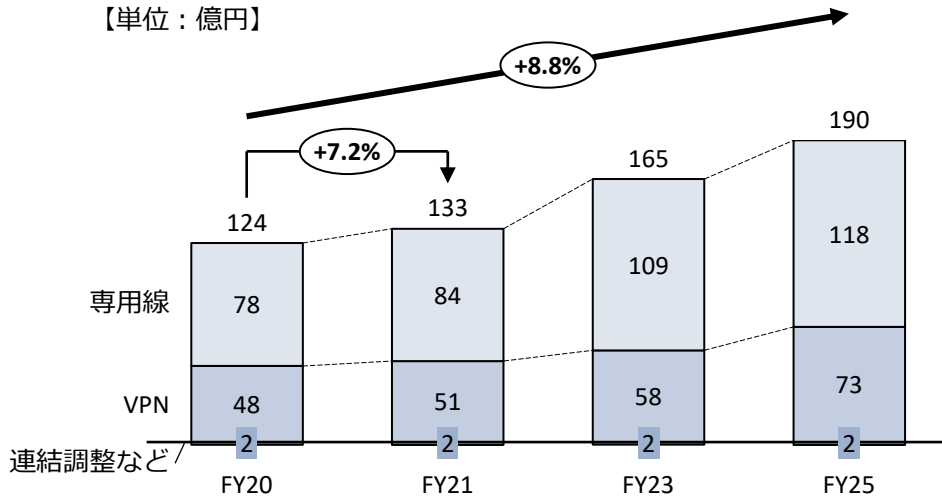
施策：ネットワークサービス

テレワーク、DXの機会増を背景としたネットワーク需要の確実な取り込みを推進

売上

CAGR:8.8% (FY20-25)

【単位：億円】



マクロ・顧客トレンド

- テレワーク・DXを背景としたセキュリティ・レジリエンス(注)を重視したネットワーク需要の拡大

※ 売上のFY20実績はFY21からの新サービス区分に則り遡及処理を実施

施策

専用線

- 需要が見込まれる新データセンター集積エリアなどへ基幹ネットワーク網の積極的延伸により、ビジネス機会の増加を目指す
- 国が推進する地域創生施策としてデータセンターの地域分散も見込まれており、創出される入線需要を取り込む
- データローカライゼーションなどを背景に外資系OTTによるデータセンターの国内移設も進むことが想定され、拡大する需要を取り込む

VPN

- ソフトウェアによる仮想化技術・サイバーセキュリティソリューションなどの付加サービスを交えた総合提案

KPI

- イーサネット専用線サービス総帯域数

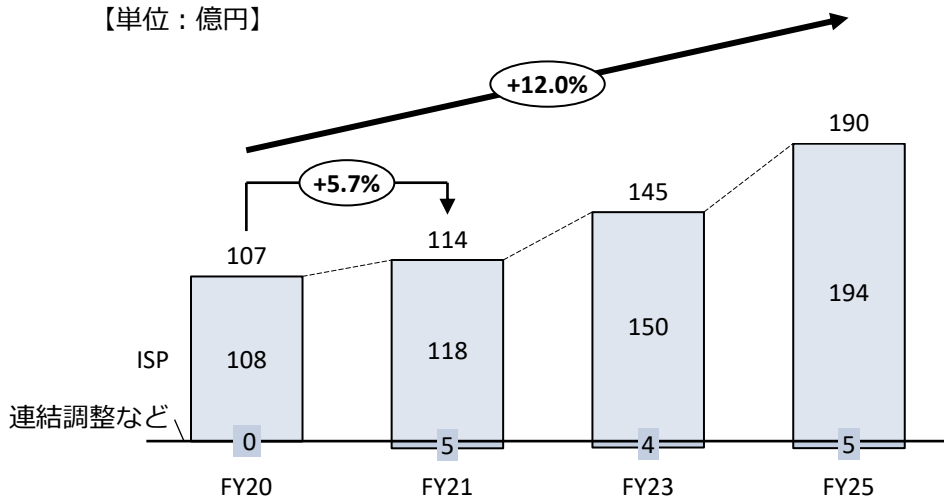
施策：マンションインターネット

分譲市場に加え、賃貸市場での成長を加速し、盤石なリーディングポジションを実現

売上

CAGR:12.0% (FY20-25)

【単位：億円】



マクロ・顧客トレンド

- 専業事業者・CATV・FTTH事業者などが参入しており、各社の競争は激化。大手デベロッパー・大手賃貸管理業者と連携した規模優先の案件獲得が重要
- テレワーク普及・高精細な動画配信・eスポーツ普及を背景に安全安心かつ、高速なインターネット環境需要が高まる

※ 売上のFY20実績はFY21からの新サービス区分に則り遡及処理を実施

施策

顧客/営業

- 自社回線を保有する通信事業者としての強みと技術力を活かし、他競合と差別化されたサービスを提供することで、包括契約の獲得数を増加
- シェアNo.1の分譲市場に加え、小規模物件向けの需要にも応じたサービスを提供することで、全方位でのシェアNo.1を目指す
- スマートキー・ポータルサービス (Mcloud) などのオプションサービスの拡充で、差別化・解約防止・付加価値増大を図る

KPI

- 全戸一括インターネット分譲・賃貸向け課金戸数

DX事業戦略：DXを活用したD2Cサービス事業の立上げ

施策

- マンションインターネットの居住者向けに優先通信サービスなどを順次リリース
- D2Cサービス提供を可能にするサービスプラットフォームを構築
- D2Cサービスプラットフォームを活用しマンションインターネット顧客からSOHO、法人向けに事業を拡大

FY21 8億円

FY23 40億円

FY25 100億円

★ SOHO・法人企業向けD2Cサービス展開

★ 動画配信・eスポーツなどのコンテンツパートナーとの連携

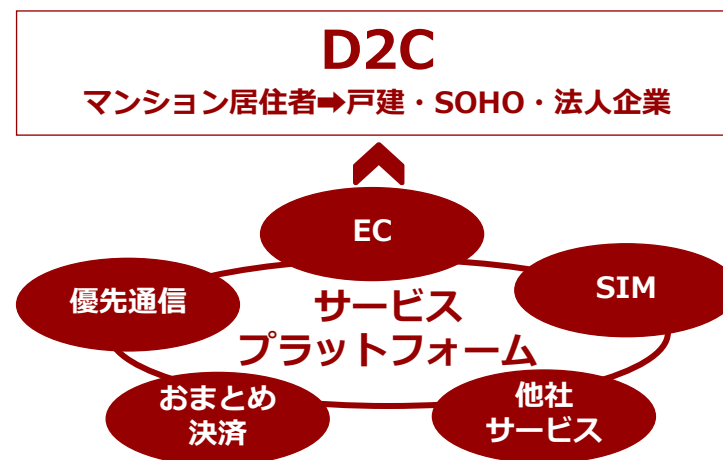
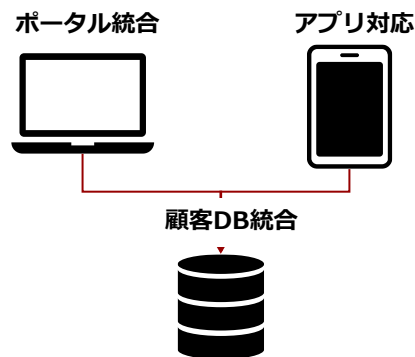
★ 優先通信サービス・サイバーセキュリティソリューション

各種サービスを順次リリース

電話・インターネットオプションなどのマンション居住者向サービス → 統合ポータルでの活用で拡大

サービス

プラットフォーム



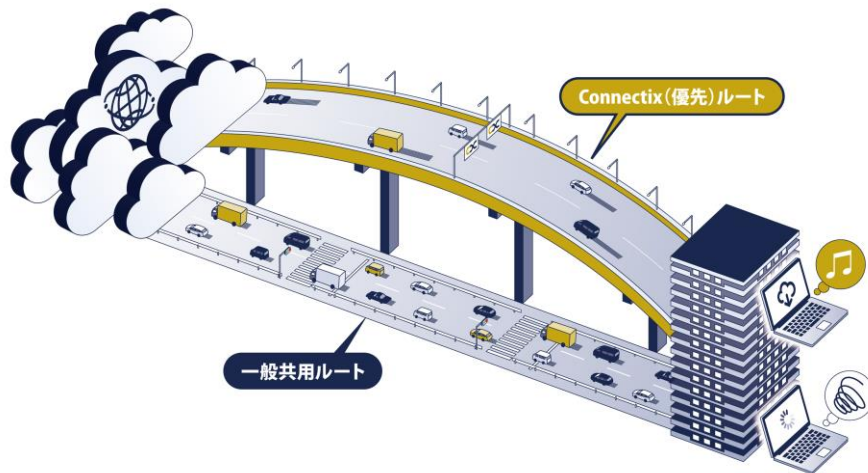
DX事業戦略：Connectixの概要 ～FY21・上期 提供開始～

概要

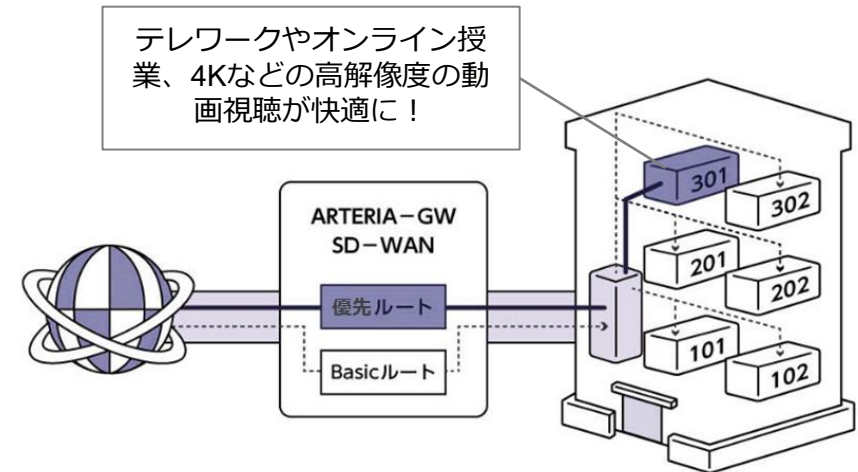
- コロナ禍でテレワーク利用が爆発的に普及するなど、自宅のインターネット利用機会が増えていることを背景に、当社グループが提供するマンションISPの居住者に優先通信を提供するサービス「Connectix (コネクティクス)」(特許出願中)を2021年8月初旬より提供開始
- Connectixは、SD-WAN(注) 技術を活用して、仮想ネットワーク上でマンション内の住戸毎に通信品質をコントロールできる有料のオプションサービス。オンラインから申し込むことで、即時に高速な通信環境を利用可能



Connectixサービスイメージ



Connectixに加入することで、通常のBasicルートから特別ルートへ切り替わります



メリット①

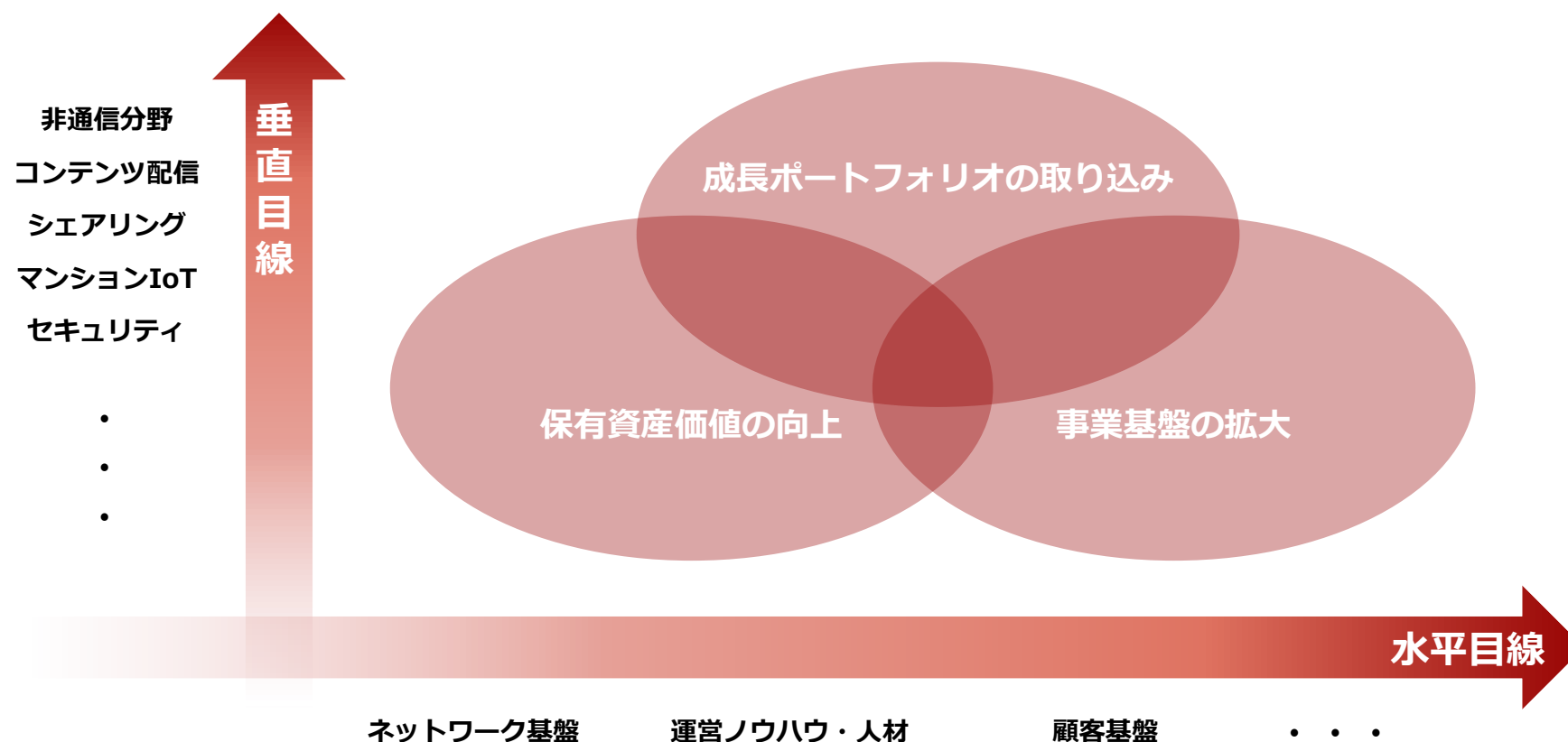
個別にインターネット回線を契約するよりも時間とコストの大幅削減が可能

メリット②

高品質な回線が必要な時に、必要な期間だけ加入が可能

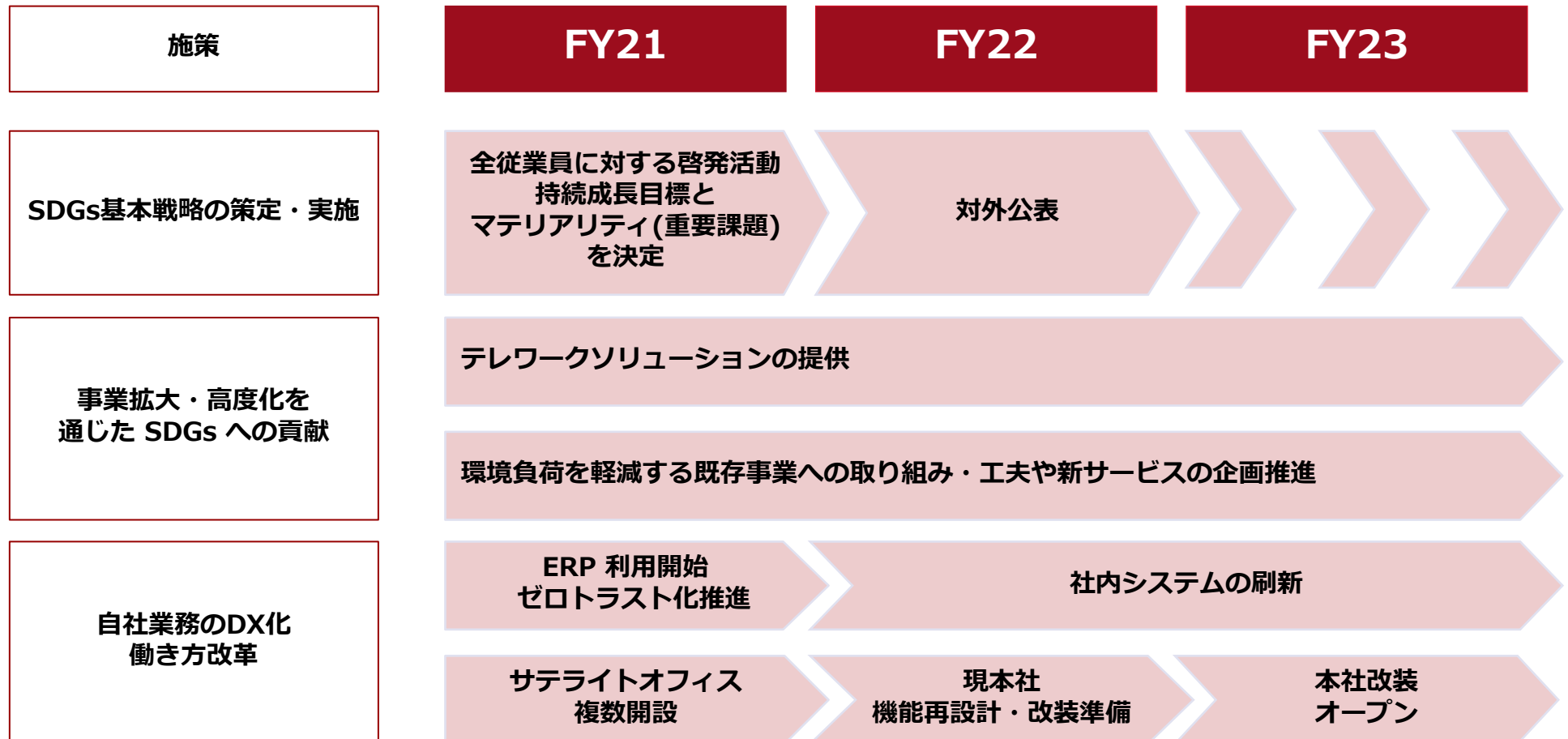
M&A・資本提携候補先の選定基準

- 保有ネットワーク資産を向上するM&A・資本提携を、水平目線及び垂直目線双方で検討
- 成長ポートフォリオ及びシナジー効果双方から絞り込み
- 短期的にはD2C事業の立上げ・拡充加速化に貢献する領域で検討



働き方改革・SDGs対応を通じて地球に貢献する経営を推進

- 再生エネルギーを活用したマンションへの電力供給事業、テレワーク関連サービスの提供などを通じ脱炭素社会へ貢献
- エネルギー効率の高い社内システムへの刷新、セキュリティの強化を企図したゼロトラスト(注)の導入
- 人財育成の強化やダイバーシティの推進、オフィス分散などによるワークスタイルの変革



2022年3月期 業績予想

連結業績予想

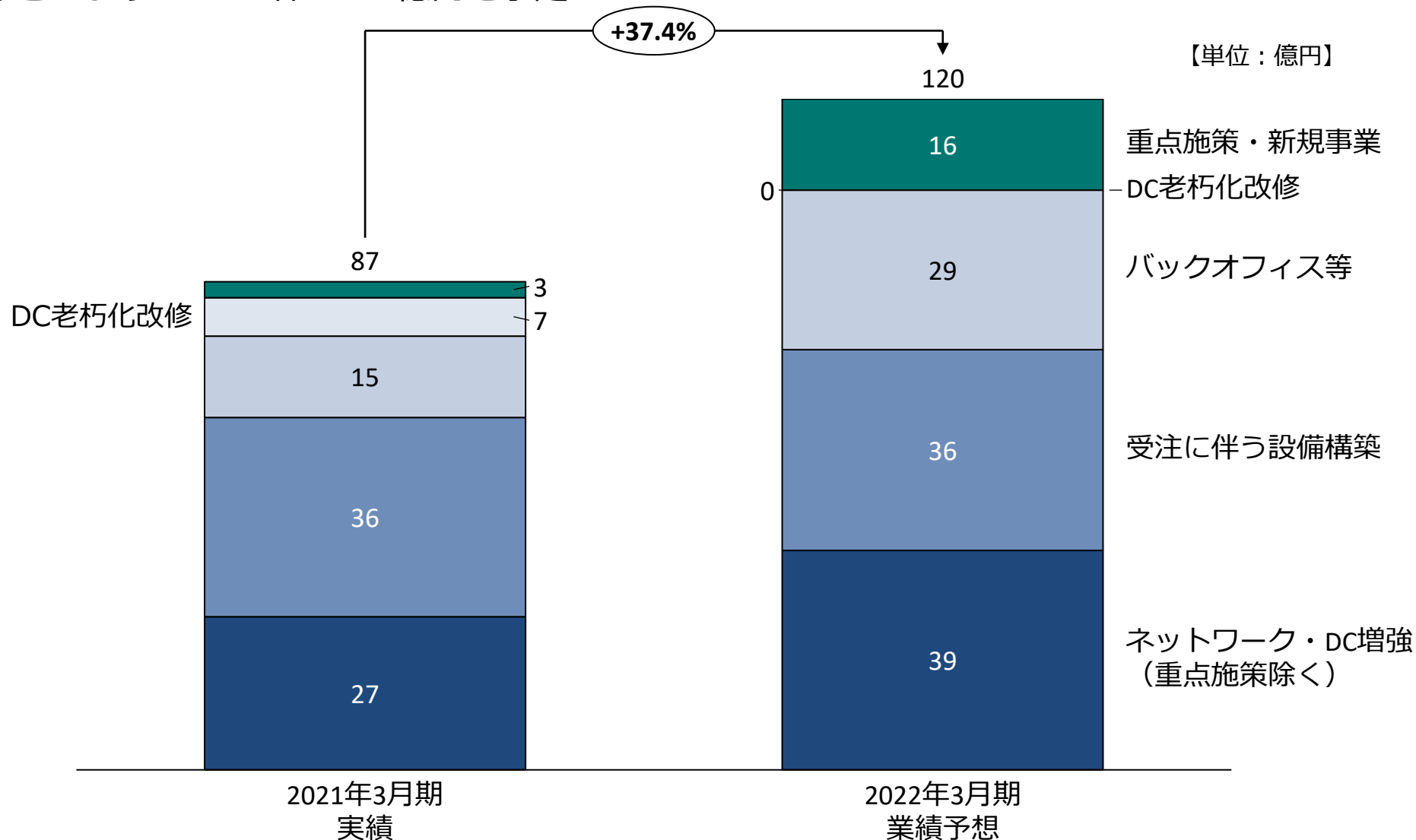
➤ 増収増益基調を維持する見込み

【単位：億円】

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	533	545	+11.9	+2.2%
営業利益	89	93	+4.3	+4.9%
税引前利益	85	89	+4.7	+5.5%
当期利益	59	62	+2.7	+4.5%
親会社帰属 当期利益	55	58	+2.7	+4.8%

設備投資

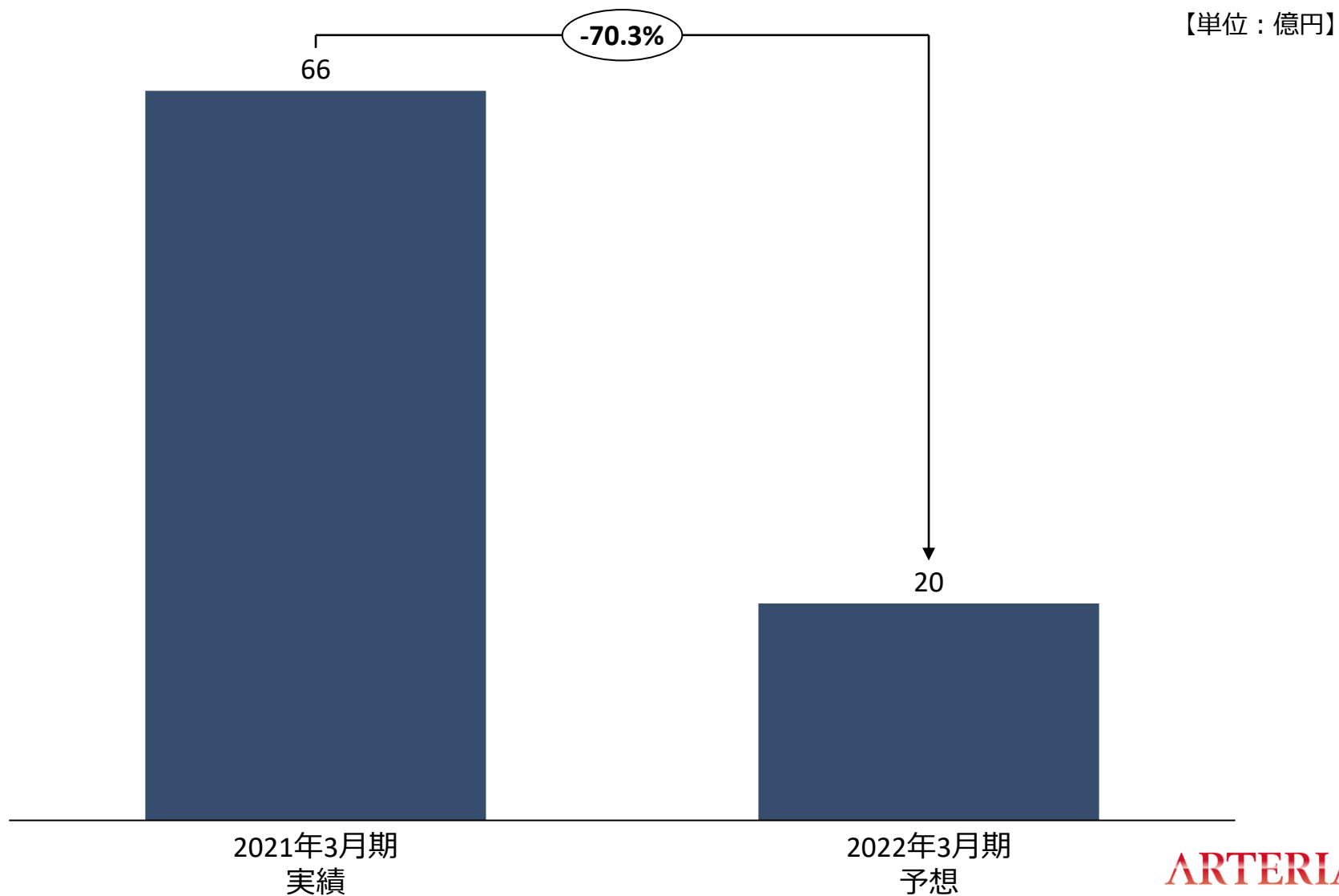
- 2022年3月期設備投資は、SD-WANのような新規事業、ネットワークの増強、ERP導入などにより37.4%増の120億円を予定



※ IFRS16号適用ならびに貯蔵品のIFRS組み換えに伴う資産増加は除外

フリーキャッシュフロー

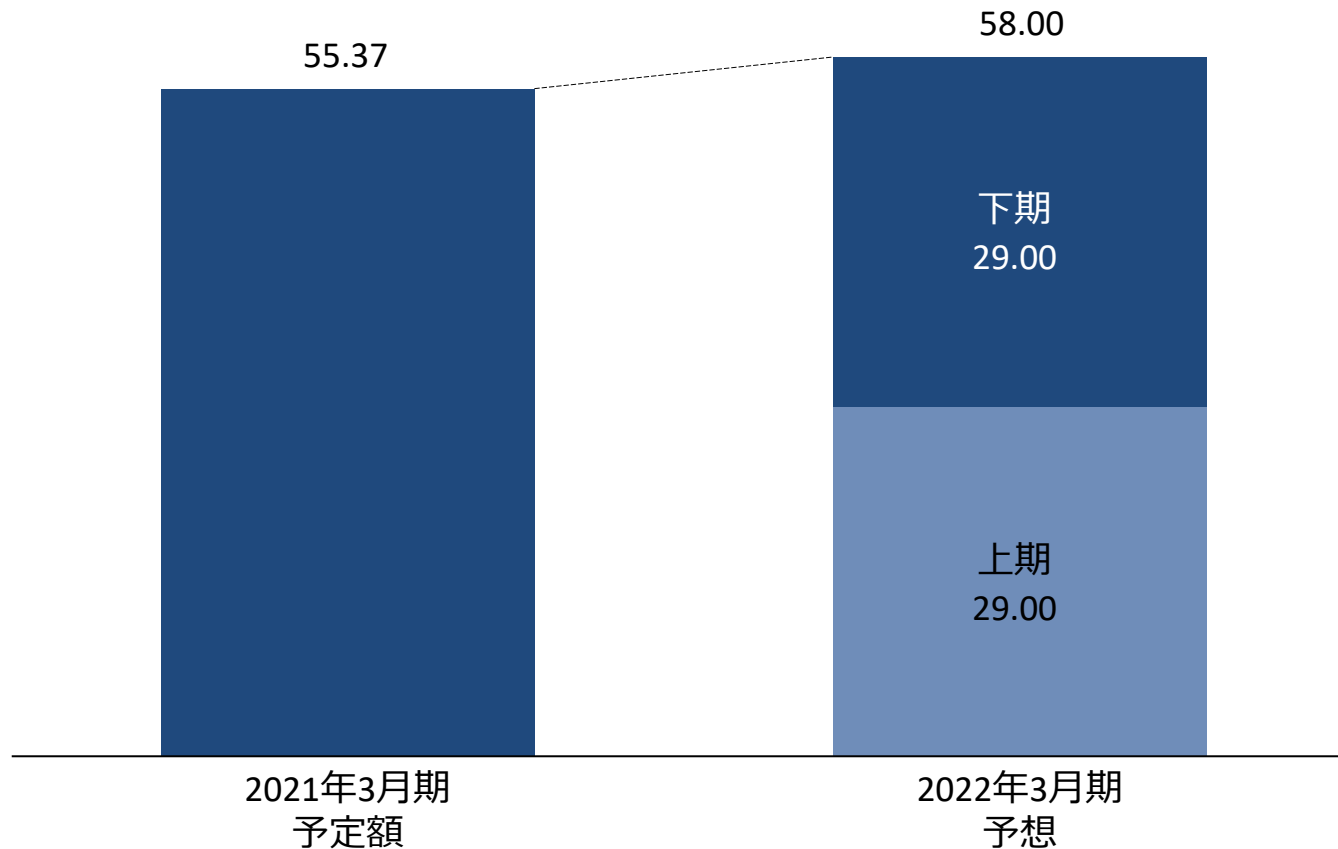
- 設備投資増加により前期比減少を見込む



配当政策について

- 今期の配当は、期首配当予想額を下限として上期と下期の年2回を予定
- 配当性向は50%を維持

一株当たり配当額：円

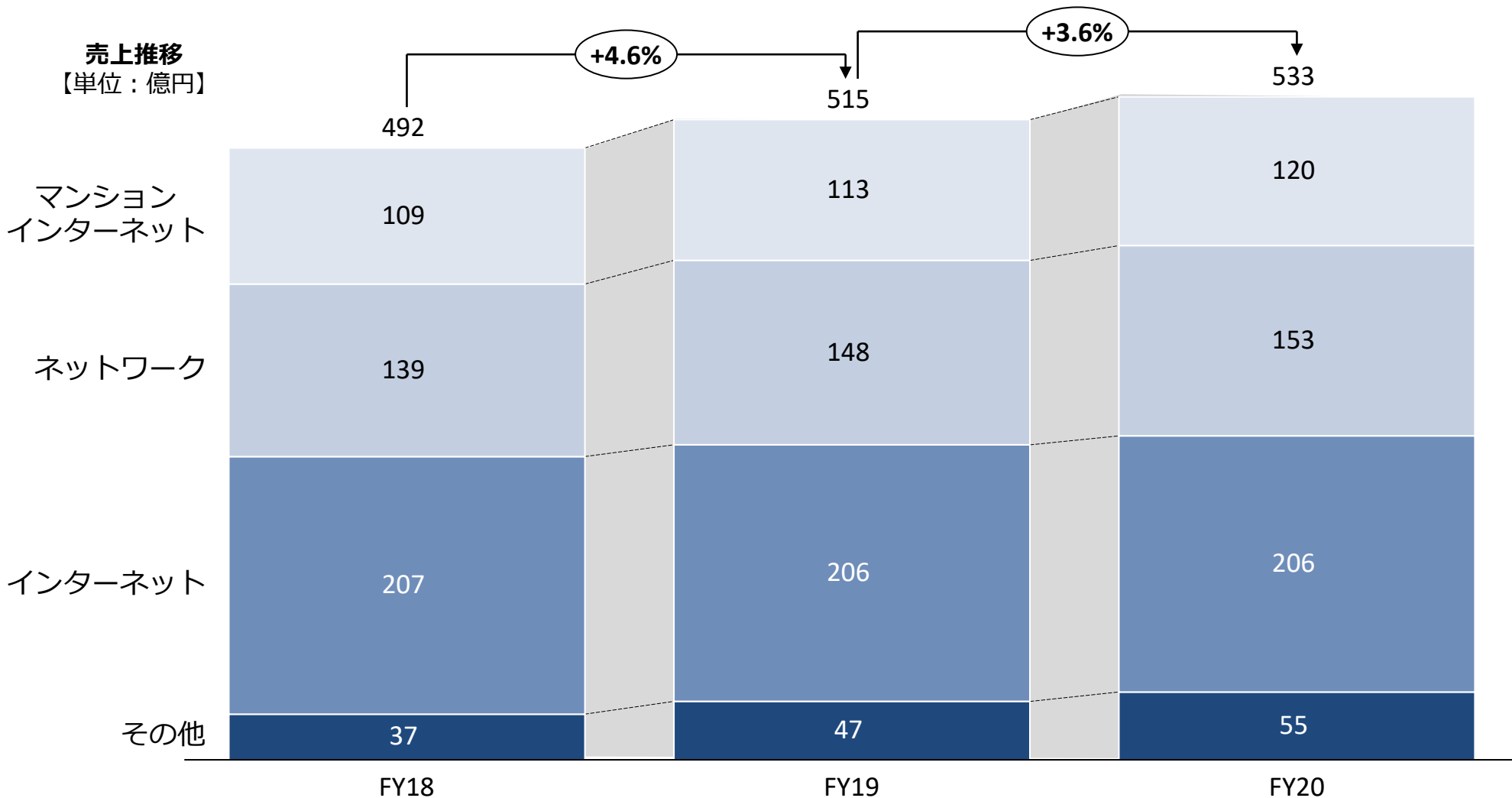


Appendix

事業分野別の成果

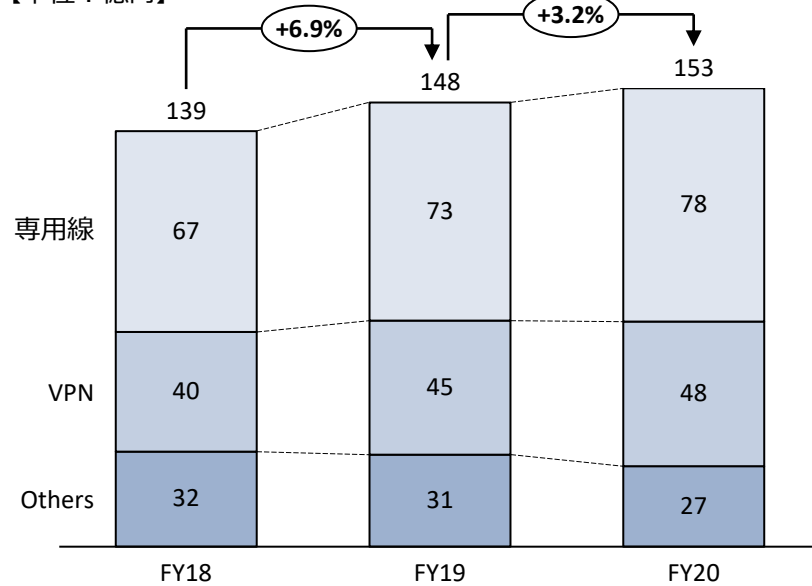
■ 成長市場に特化する事で市場を上回る成長を実現

売上推移
【単位：億円】



売上：ネットワークサービス

【単位：億円】



専用線

- 対OTT/ISP/CATV事業者については東名阪福、印西/彩都エリアなどの需要増エリアに営業・投資をフォーカス
- 100G、400Gという広帯域サービスをいち早くサービス開始
- ルートカスタマイズなどに柔軟な顧客対応
- ハイパースケーラーデータセンター事業者との提携

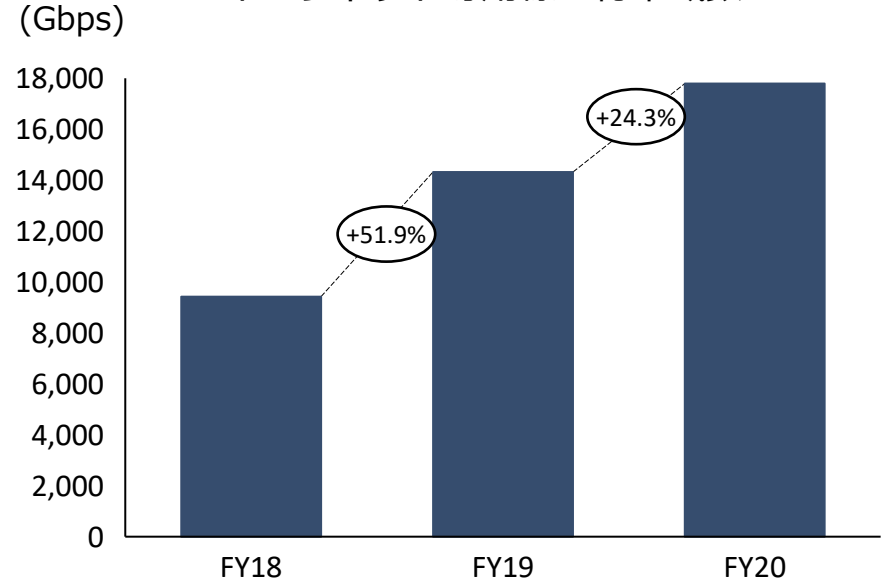
VPN

- 自社NW資産を活用したよりセキュアなVPNを提供
- CPEまでの運用保守を担うルータパックなど、周辺業務までも取り込むことでARPUと顧客満足度の向上を実現

その他

- 2021年3月期にデータセンター事業の再構築を実施。自社設備をハイパースケーラーデータセンター事業者の一部売却するとともに、コロケーション事業を売却。同事業者とは通信サービス提供における戦略的提携を実施

イーサネット専用線の総帯域数



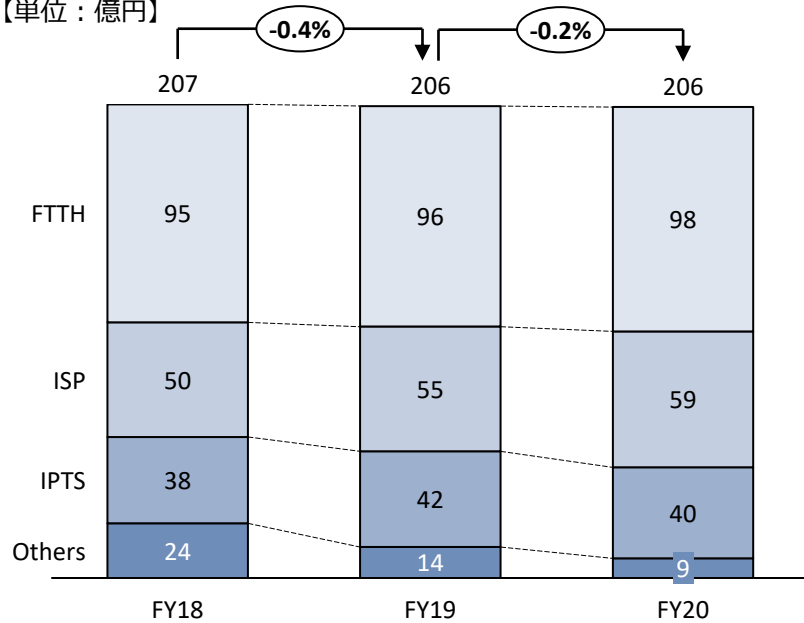
	FY18	FY19	FY20
総帯域数(※) (Gbps)	9,428	14,320	17,794

2020年3月期に大型案件があった影響から
2021年3月期の成長率は、前年より下がったものの、
前年比約24%と高い成長率を維持

※ 総帯域数 = 契約帯域 × 本数

売上：インターネットサービス

【単位：億円】



FTTx

- 高速・高品位（専有型）による差別化
- 10Gサービスを他社に先駆け提供
- 大手代理店との連携

ISP

- Wholesale ISPに特化した顧客堅持
- IPv6(注) 普及トレンドから、IPoE方式の自営化によるコストコントロール

IPTS

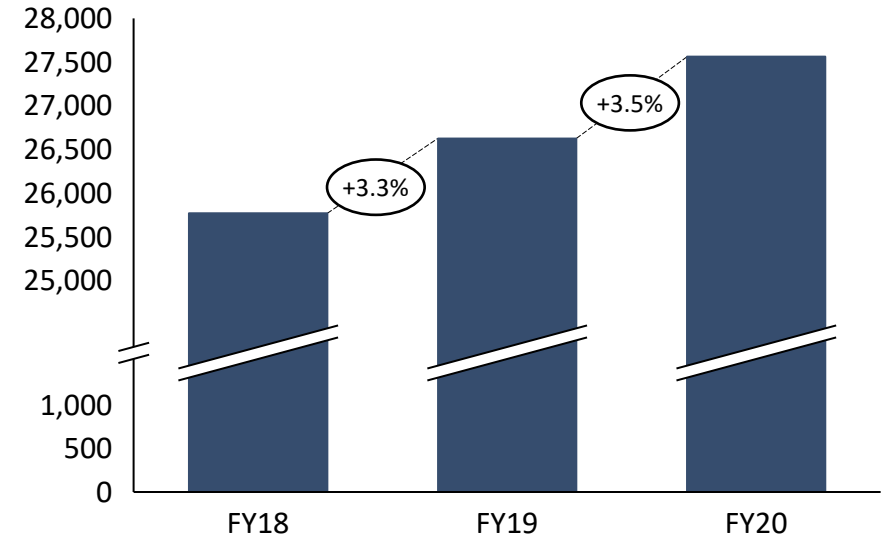
- コロナ禍によるテレワークへの移行で、オフィスからの通信量が激減し2021年3月期はマイナス成長に

その他

- 売却したB2Cサービスについては売上減に対して設備を順次撤去しており、緩やかな収束を目指す

(回線)

FTTx累計回線数



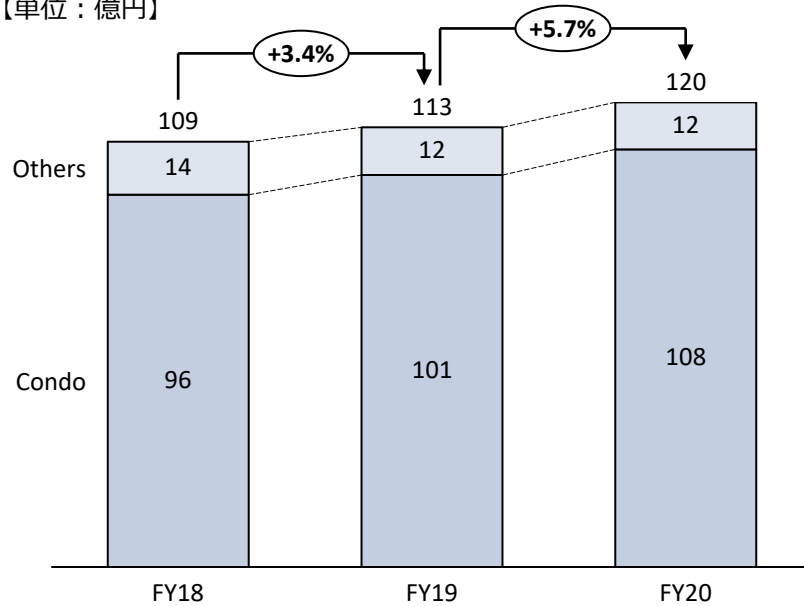
	FY18	FY19	FY20
累計回線数	25,767	26,624	27,561

固定ブロードバンドサービス回線の市場成長率は、1%(*)の予測となっているが、当社成長率は3.3%と市場成長率を超える達成

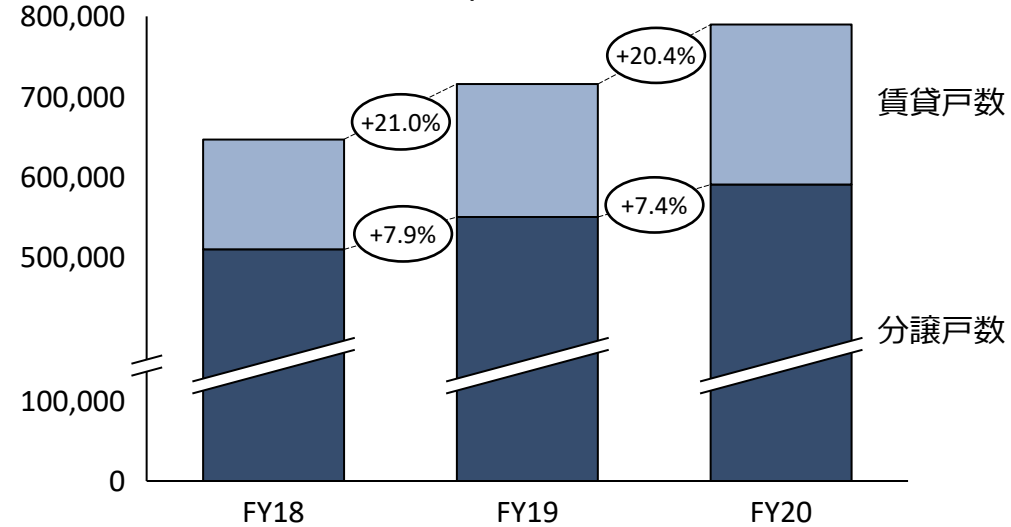
※ 出典：IDC Japan, 2020年5月「国内通信サービス市場予測、2020年～2024年」(JPJ45132720)

売上：マンションインターネットサービス

【単位：億円】



(戸) 一括インターネットサービス
分譲/賃貸向け



マンションインターネット

- 大手デベロッパーとの提携強化
- 賃貸市場開拓を企図し小規模物件向けサービスを開発 (シンプルタイプ、Five.A^(※))
- 高い通信品質を要求する顧客に対するリプレース需要取込み

その他

- システム開発受託サービスなどを縮小。管理組合・住民向けポータルサービス提供など当社が競争力を持つサービスに経営資源を移す

	FY18	FY19	FY20
分譲	509,529	549,849	590,250
賃貸	136,940	165,737	199,556

小規模集合住宅向けサービス「Five.A」のリリースもあり、引き続き賃貸住宅戸数は高い成長率を実現
分譲住宅は、新規供給戸数が減少する中でも、安定的に成長

※ Five.A は、小規模の賃貸集合住宅に特化した全戸一括型のインターネットサービス

費用内訳

2020年3月期

2021年3月期

【単位：百万円】

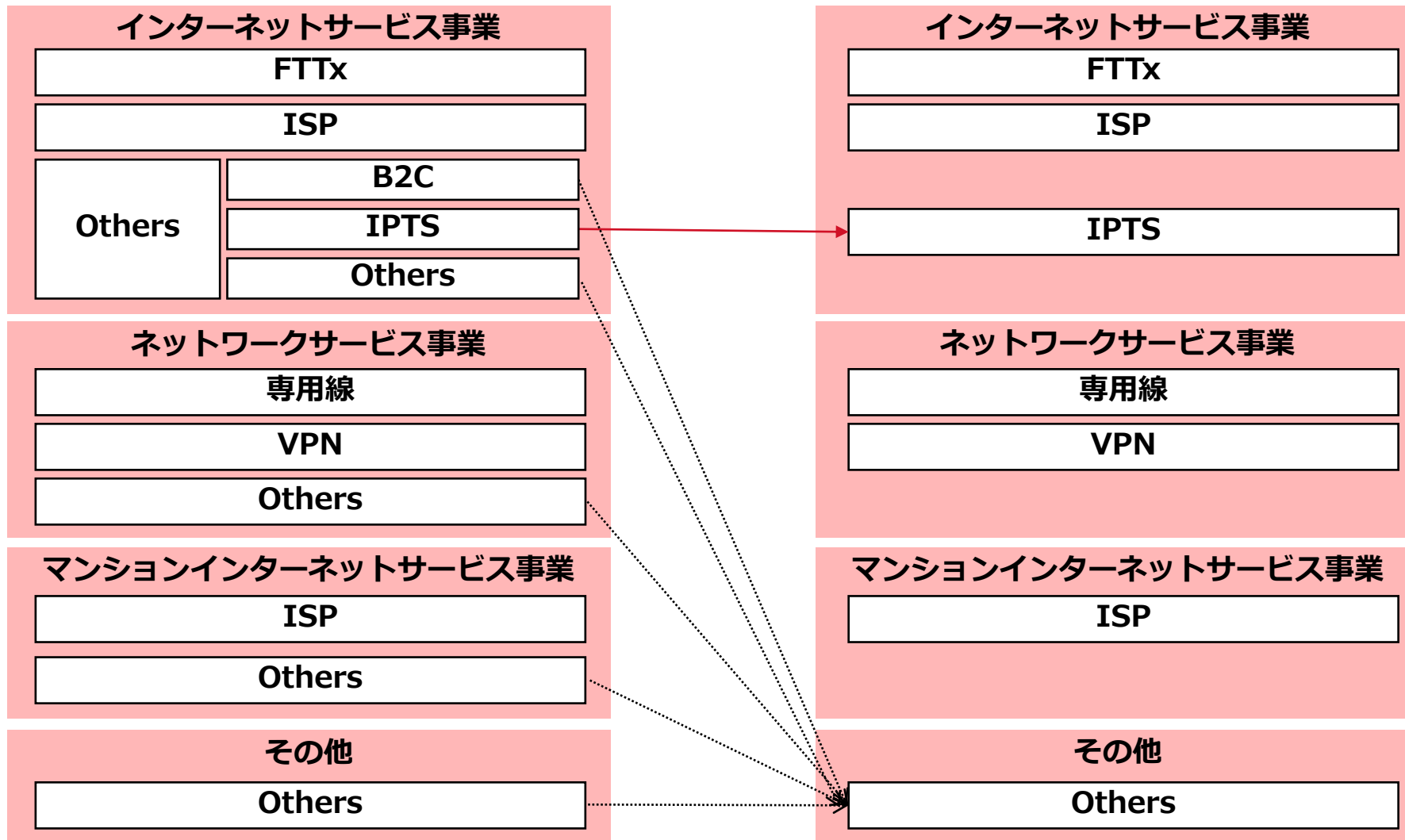
	2020年3月期	2021年3月期
売上原価	34,394	36,828
通信費	10,765	11,389
業務委託費	4,904	5,869
人件費	2,381	2,618
減価償却費	6,883	7,409
その他	9,461	9,543
販売費及び一般管理費	8,176	8,114
人件費	3,849	3,844
減価償却費	1,350	1,448
支払手数料	956	788
アウトソーシング	680	789
販売手数料	395	401
その他	947	844

サービス区分の変更

現状の事業規模、経営戦略に照らし、以下のとおり区分を変更

～FY20

FY21～



※ 連結関連の調整額については、各事業分野単位で調整

用語集

IPoE	IP over Ethernet の略。通信路としてEthernet (イーサネット) を使って、IPパケットを伝送する方式。
OTT	Over The TOP の略。インターネット上でコンテンツサービスを提供する事業者。
MNO	Mobile Network Operator の略。移動通信サービスを提供する無線局を自ら開設又は運用する事業者。
D2C	Direct To Consumer の略。ECサイトなどを通じ、サービスを利用者へ直接販売・提供すること。
ゼロトラスト	すべてのネットワークトラフィックを信頼しないことを前提とし、利用者やデバイスを常に監視、確認するネットワークセキュリティ環境。
FTTx	Fiber To The Home の略。各家庭まで光ファイバケーブルを敷設することにより、数十 Mbps～最大数 Gbps 程度の超高速インターネットアクセスを提供する サービス。家庭用のみならず、オフィス向けのサービスにおいてもFTTxと呼ばれることがある。
Wholesale ISP	インターネットサービスプロバイダへサービスを卸提供すること。
輻輳	インターネット上で動画の視聴を行うなど、近年のネット利用拡大により、ネットワークが混雑して接続できなかつたり、遅延が発生したりすること。
PPPoE	Point-to-Point Protocol over Ethernet の略。PPP (Point-to-Point Protocol) というプロトコルの機能を、Ethernet (イーサネット) 上で利用できるようにした方式。
ユニファイドコミュニケーション	電話・電子メール・チャット・Web会議など様々なコミュニケーションツールを統合したもの。
セキュリティ・レジリエンス	サイバー攻撃によるシステムやネットワークへの影響を最小化し、元の状態に回復する能力や仕組み。
SD-WAN	回線スピードの変換やセキュリティ、認証機能等をソフトウェアで提供することにより、開通時間の短縮や構成・機能の変更を行い易くした SDN (Software Defined Network) の適用範囲を LAN (Local Area Network) から WAN に拡張したもの。
IPv6	Internet Protocol version 6 の略。現在広く使用されているインターネットプロトコル (IPv4) の次期規格であり、IPv4 に比べて、アドレス数の大幅な増加、セキュリティの強化及び各種設定の簡素化などが実現可能。

つながる地球に、新しい鼓動を。

ARTERIA