

ARTERIA

## 2022年3月期 上期決算説明会

---

2021年11月19日

アルテリア・ネットワークス株式会社

### 2022年3月期 上期決算説明会 概要

開催日

2021年11月19日(金)

出席者

代表取締役社長 CEO 株本幸二

常務執行役員 CFO 建石成一

常務執行役員 CDO 大橋一登

執行役員 CAO 中村孝裕

## 2022年3月期上期業績ハイライト

- 既存継続事業を中心に業績推移は順調で、中計初年度の計画は達成する見通し。
- 主力サービスは堅実な成長トレンドを維持している。他方、昨年度から継続するCOVID-19の影響による輻輳対応のネットワークコストは高止まりしている影響から、上期の継続事業の増益幅は限定的。
- 昨年度末に発表した非注力事業の見直しによるデータセンター事業の一部売却について、今上期決算で12億円の譲渡益を認識。譲渡後の当該事業の収益減、一時費用の発生影響を含む営業利益へのネット増益影響は8～9億円、通期ベースでは15億円程度と想定。
- 主力サービスの成長に向けたネットワークコストの最適化を目指し全社的な構造改革を展開している。下期はこれら構造改革に伴う一時費用が発生するものの業績予想の利益水準を確保できる見通し。

### ARTERIA 4

CEOの株本でございます。本日はご多用のところ、電話会議という形式ではございますが、弊社決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。2022年3月期上期の決算状況につきまして、資料に沿って説明させていただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

それでは、まず4ページ目をご覧ください。22年3月期上期業績のハイライトでございます。

業績を総括いたしますと、既存継続事業を中心に、業績推移は非常に順調でございます。中計初年度となる2022年3月期の業績は達成できると。

主力サービスにつきましては、堅実な販売実績によりまして成長を維持しております。他方、昨年度から継続するコロナ影響による輻輳の対策等で、ネットワークのコストが上がったわけですが、それがまだ若干高止まりしております。今上期にも影響が続いている状況でございます。結果といたしまして、主力の継続事業の上期増益幅は限定的なものとなっているところでございます。

他方、昨年度末に発表いたしました、データセンター事業の一部売却がございまして、上期の決算で12億円程度の譲渡益を計上しております。一時費用等がございまして、営業利益への上期のネット影響といたしましては8から9億円程度かと。通期ベースでは15億円程度だと想定をしております。

一方で、主力サービスの成長に向けたネットワークコストの最適化を目指して、全社的な構造改革を展開しております。下期はこれら構造改革に伴う一時費用が発生するものの、業績予想の利益水準を確保できる見通しでございます。

## 財務ハイライト

▶ 対前年同期比で増収増益基調を継続。

	2021年3月期 上期	2022年3月期 上期	増減額	増減率
売上高	259	266	+7.3	+2.8%
営業利益	42	51	+9.0	+21.6%
税引前利益	40	49	+9.7	+24.4%
四半期利益	28	34	+6.3	+22.7%
親会社帰属 当期利益	26	32	+6.3	+24.5%

【単位：億円】

ARTERIA 5

続きまして、上期のPLのハイライトでございます。

まず、売上高につきましては、データセンター事業の売却ですとか、後ほど述べますけども、マンションインターネットサービスの初期売上の繰延べがございまして、影響額が1.6%程度はあるんですが。それを含めまして、2.8%の増加率でございます。後ほど主力サービスの成長につきましてはご説明申し上げます。

したがって、主力サービスは順調に成長をしているということでございます。各段階利益では、先ほどご説明させていただきましたデータセンター事業の売却の影響もございまして、20%台の増益になっております。

## 連結業績予想

- 各段階利益の進捗率は55%前後で推移。
- 通期業績予想は変更なし。

【単位：億円】

	2022年3月期 (予想)	2022年3月期 上期	進捗率
売上高	545	266	48.8%
営業利益	93	51	54.4%
税引前利益	89	49	55.4%
当期利益	62	34	55.0%
親会社帰属 当期利益	58	32	55.4%

ARTERIA 6

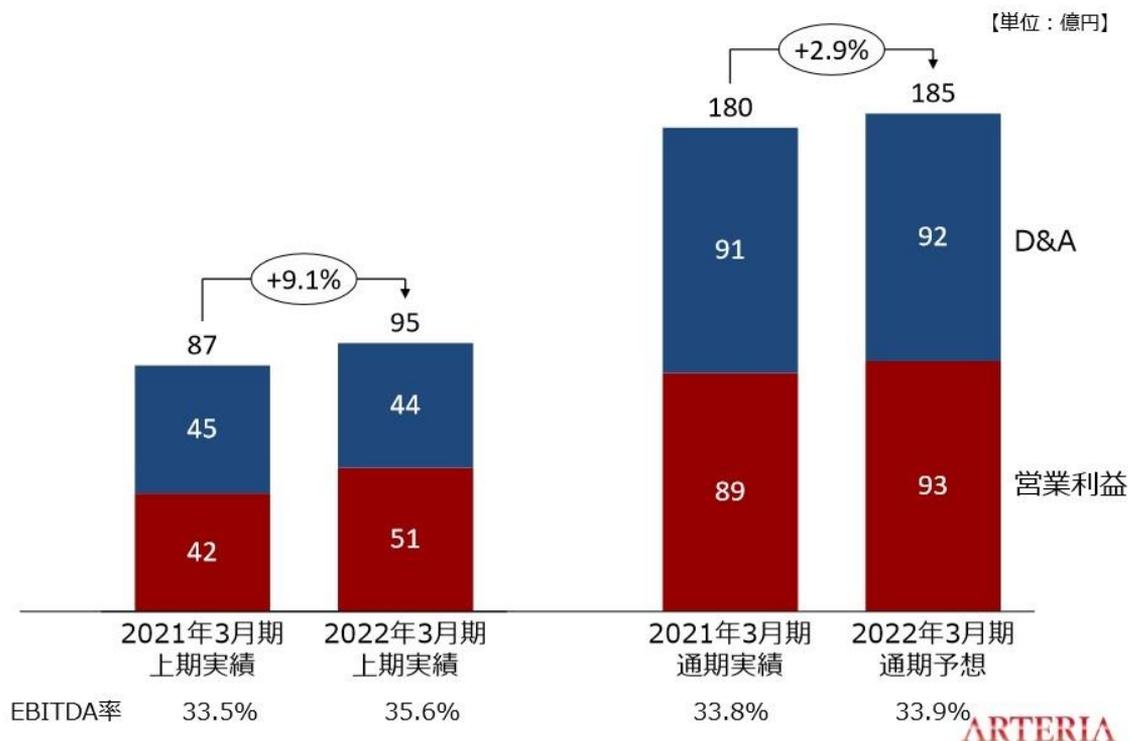
続きまして、業績予想に対する進捗率でございます。

売上が若干下げておりますが、49%でございますが、先ほど来述べておりますデータセンターの売却益がございまして、各段階利益ともに55%の進捗率でございます。

下期につきましては、構造改革に関する支出を含めて計画してるわけですが、しっかりコントロールして、期首の業績予想値は達成できると。ただ今回の決算発表では、期首に公表しました業績予想を修正してはおりません。

## EBITDA

➤ 2022年3月期上期のEBITDAは9.1%増の95億円、通期ベースで185億円と予想。

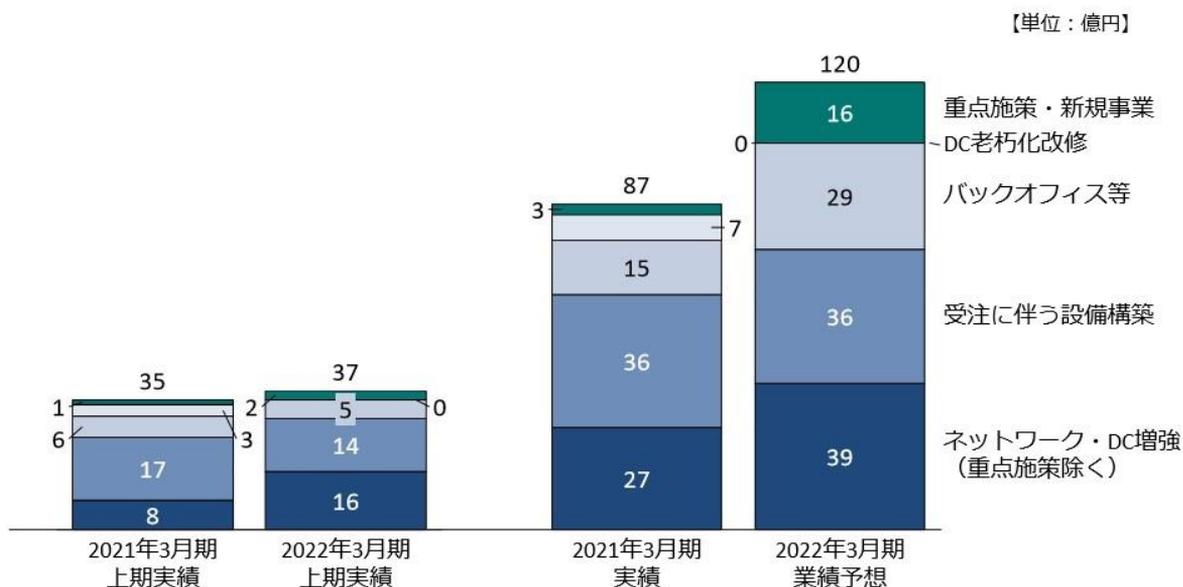


続きまして、上半期の EBITDA でございます。

約9%の成長の95億円と、EBITDA マージンにつきましても30%台を維持しております。期末の見込みも185億円。EBITDA マージンも30%ちょっとで、変化はない見込みでございます。

## 設備投資

- 2022年3月期上期の設備投資は、主に受注に伴う設備構築やネットワーク増強により37億円（前期比+2億円）で着地。
- 下期の設備投資は、新規事業やERP導入などにより約80億円の实施を見込む。



※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しております

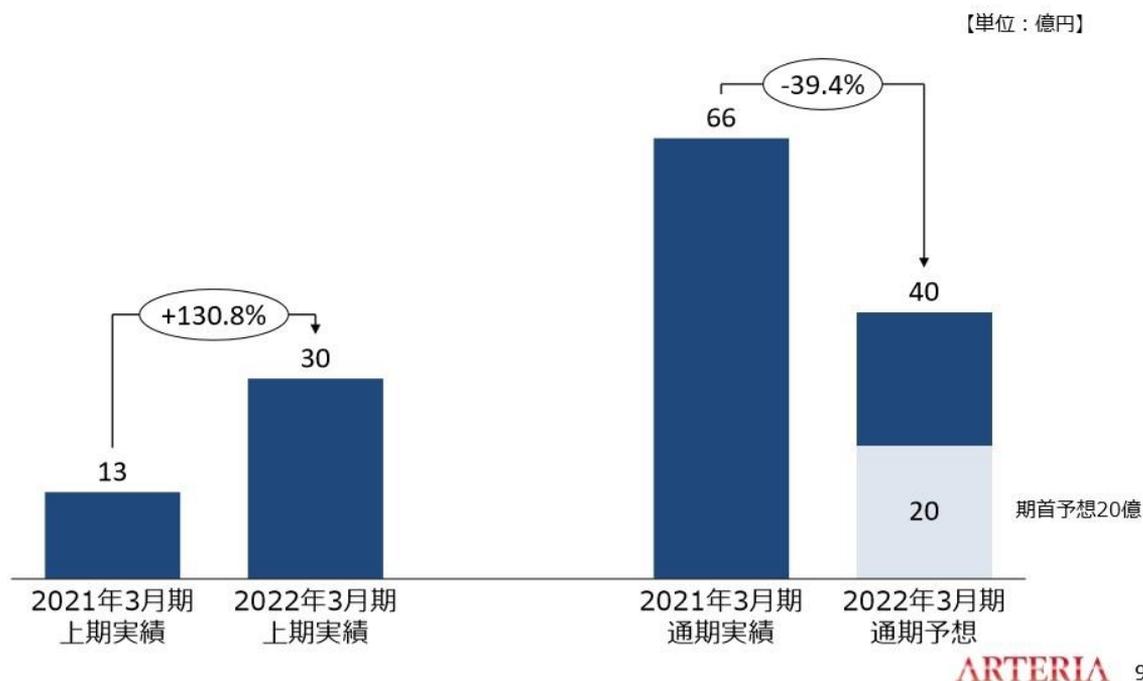
ARTERIA 8

設備投資でございます。

上期の実績では、前期比2億円増の37億円で、今期120億円を予定しておるわけですが。ネットワーク機器の半導体逼迫の影響等がございまして、若干後ろにずれておりますけれども、下期でこれをキャッチアップして、120億円の投資となる予定でございます。

## フリーキャッシュフロー

- 2022年3月期上期は、データセンター・投資有価証券売却の影響により前年同期比130%増の30億円で着地。通期では、期首予想を上回る40億円の見込み。



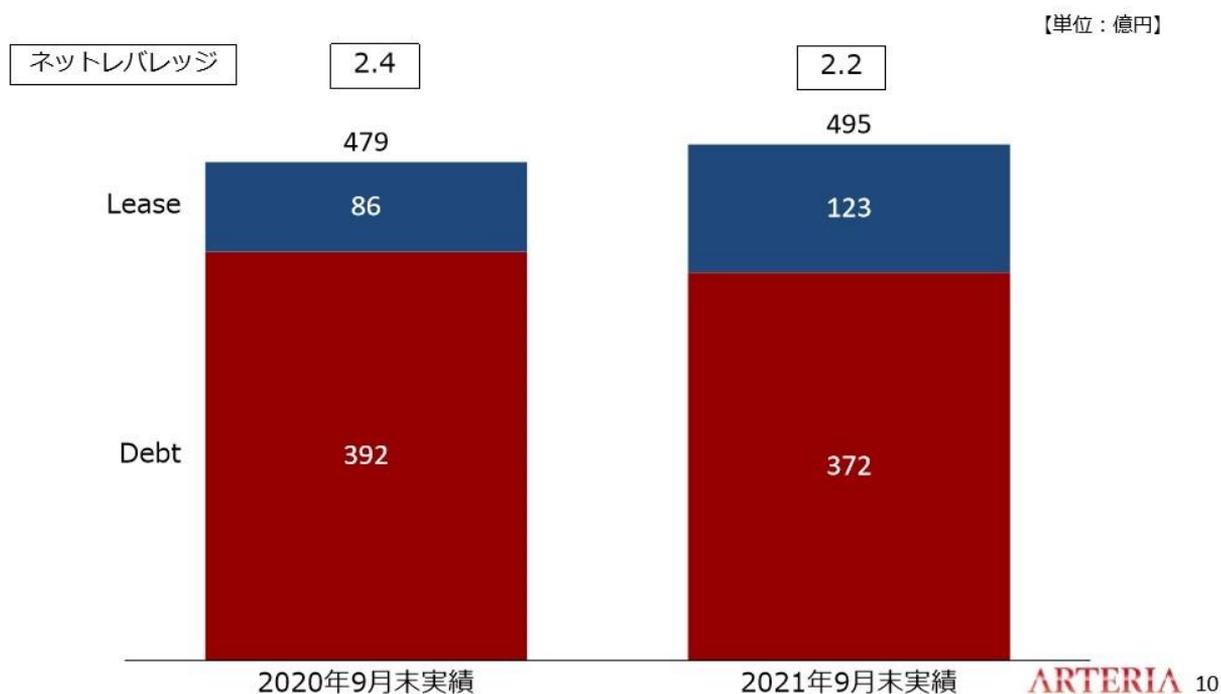
続きまして、キャッシュフローでございます。

上期は、データセンターや投資有価証券の売却の影響もございまして、前年同期比130%増の30億円となっております。

下期では、先ほど申し上げましたけども、設備投資の実施がございまして、ただ上期の増えている部分もありまして、期首予想の20億円を超える40億円程度かと予想をしております。

## キャピタルストラクチャー

- ▶ データセンター売却に伴うセールス&リースバックによるリース負債が増加。  
ただし借入金の約定返済やEBITDAの増加によりネットレバレッジは改善。

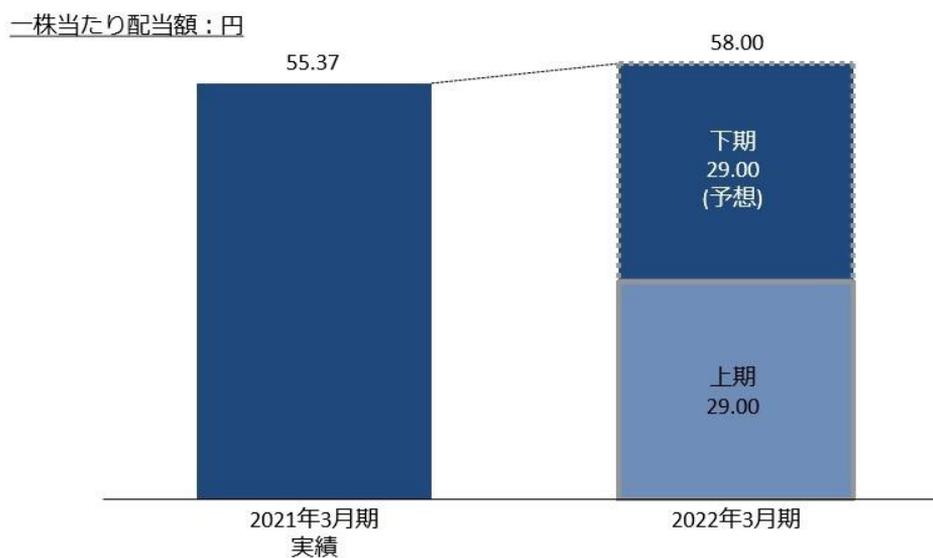


続きまして、キャピタルストラクチャーでございます。

データセンター事業売却に伴うセールス&リースバック取引がございまして、リース債務が増加していると。増加しておりますけれども、EBITDAの増加ですとか、約定返済が進んだことによりまして、上期実績のネットレバレッジにつきましては、2.2と改善が進んでいる状況でございます。

## 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年2回の配当実施を予定。
- 上期配当額は期首予想どおり、一株29.00円。
- 配当性向50%を維持。



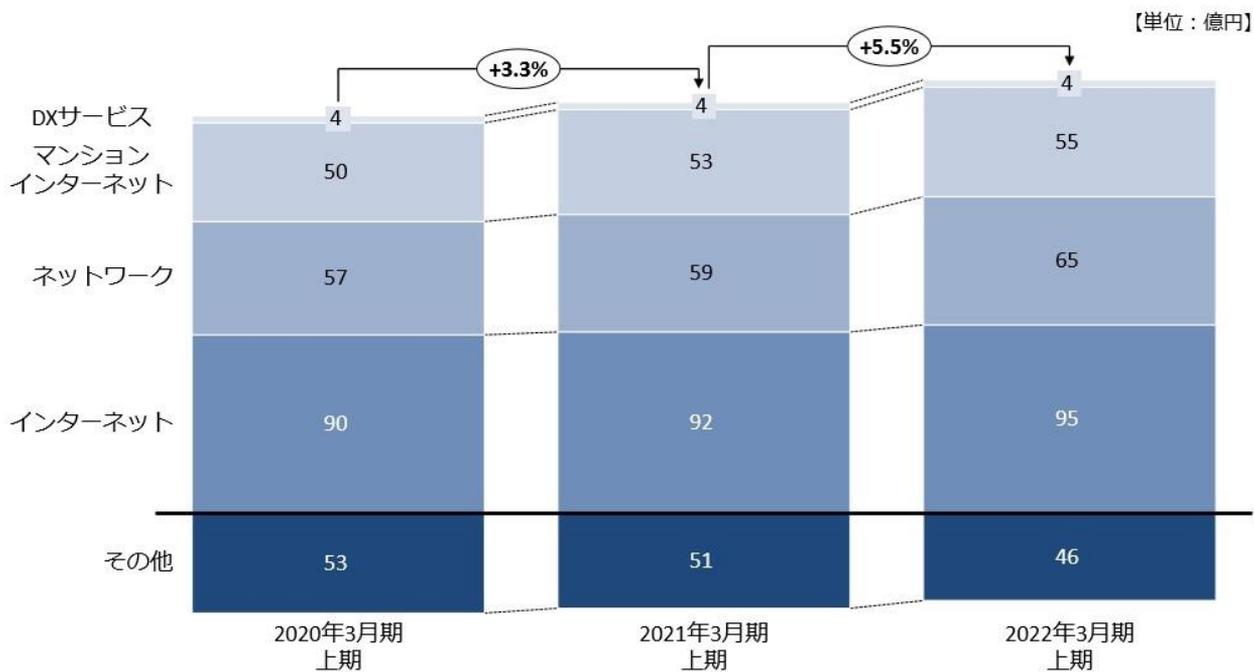
ARTERIA 11

続きまして 11 ページ目です。配当でございます。

今期より期首配当予想額を下限として、年2回の配当を実施することにさせていただいております。今期は業績予想に変更はございませんので、上期配当は期首予想どおり1株29円。下期についても、現状29円を予定しております。これは下限ですね。

## 事業分野別の成果

- COVID-19の影響で停滞していた需要が回復傾向にあり、主要サービスの売上が伸長
- 主要サービス（その他除く）の前年同期比成長率は5.5%



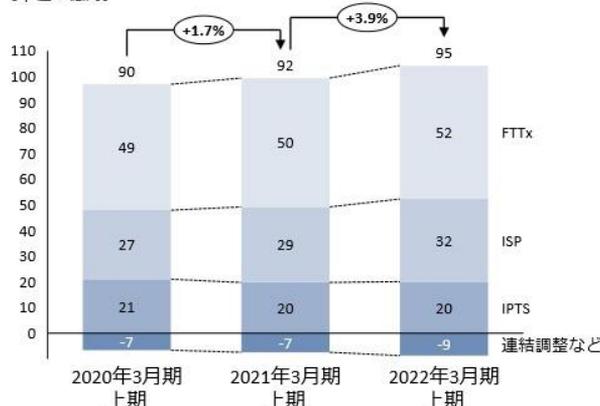
ARTERIA 13

続きまして、分野別の実績見通し、および成長戦略等につきましてご説明申し上げます。

詳細は各分野でご説明申し上げますけれども、全体としては、冒頭に述べましたが、コロナ影響で停滞しておりました需要も回復傾向でございます、その他を含めた伸び率が2.8%と。その他の中には、事業譲渡しましたデータセンターの売上減等が含まれておりますので、そのその他を除きますと、5.5%の成長でございます。

## 売上：インターネットサービス

【単位：億円】



### FTTx

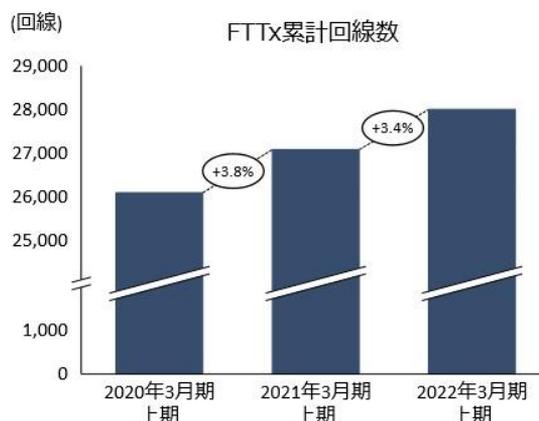
- クラウド利用の拡大やテレワークの推進が進んでおり、上下最大10Gbpsベストエフォート型サービスの販売が順調に拡大

### ISP

- 高品質なサービス需要の増大により、クロスパス<sup>(※1)</sup>の提供が拡大

### IPTS

- オフィスの通話需要は低下しているものの、クラウドPBX<sup>(※2)</sup>事業者などのパートナーへの販売が増えており、プラス成長へ回復の兆し



	FY19 H1	FY20 H1	FY21 H1
累計回線数	26,096	27,084	28,003

固定ブロードバンドサービス回線の市場成長率は、2.3%<sup>(※3)</sup>の予測となっているが、当社成長率は3.4%と市場成長率を超える達成

※1 NTT東日本、NTT西日本のフレッツに対応した定額制インターネット接続サービス。NTT東西の光コラボレーション事業者の回線にも対応  
 ※2 PBX（構内交換機）をクラウド上に構築し、インターネット上で通話・通信を提供するサービス  
 ※3 2021年の市場成長率予測  
 出典：IDC Japan, 2021年4月「国内通信サービス市場予測、2021年～2025年」(JPJ46557521)

ARTERIA 14

次のページから、各分野ごとの説明をさせていただきます。

まず、インターネットでございますが、主力のFTTxやISPのサービスが順調に拡大しております。前年同期比で3.9%の成長を達成しております。FTTxは、クラウド利用の拡大ですとかテレワークの推進、そういうものが背景に、高品質、広帯域のサービスの販売が順調に拡大しているとお見しております。

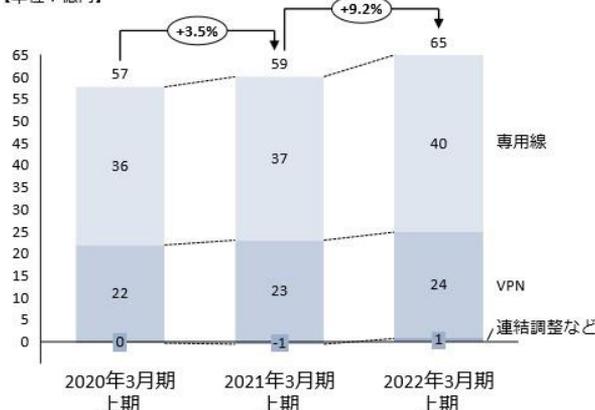
KPIとしています累積回線数につきましても3%台の成長で、市場成長率を上回っている状況でございます。

ISPにつきましては、FTTxと同様な背景なんですけども、自営のIPoEのサービスが、クロスパスでございますが、この提供が拡大している状況でございます。

IPTSにつきましては、昨年度随分ちょっと苦労したんですけども、オフィスの需要は低下してはいるんですけども、クラウドPBX事業者への販売機会等が増加しているところもございまして、プラス成長への回復の兆しが出てきている状況でございます。

## 売上：ネットワークサービス

【単位：億円】



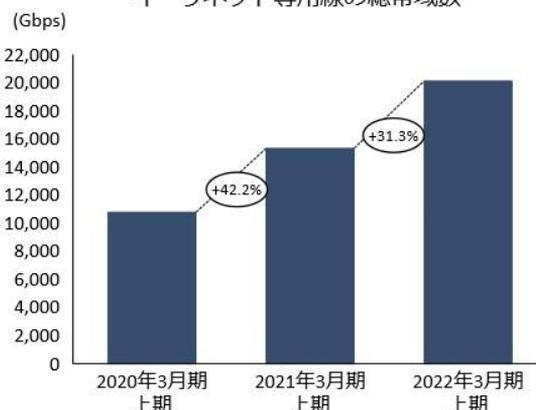
### 専用線

- COVID-19の影響を受け停滞していた受注が回復し、売上の拡大が継続
- テレワーク・DXの機会増を背景としたトラフィック増加により、OTT（※1）向け・通信事業者向けの販売が好調

### VPN

- 売上は安定的に成長
- リモートアクセス、クラウドサービスへの接続サービスなどが好調

## イーサネット専用線の総帯域数



	FY19 H1	FY20 H1	FY21 H1
総帯域数（※2）(Gbps)	10,780	15,333	20,124

2021年3月期は大型案件の影響で大きく成長したが、2022年3月期上期の成長率も、前年同期比約31%と高い成長率を維持

※1 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  
 ※2 総帯域数 = 契約帯域 × 本数

ARTERIA 15

次のページ、15 ページですが、ネットワークサービスでございます。

昨年度、コロナの影響を受けまして受注が停滞していたんですけども、前年同期比 9.2%と大きく成長をする結果となりました。

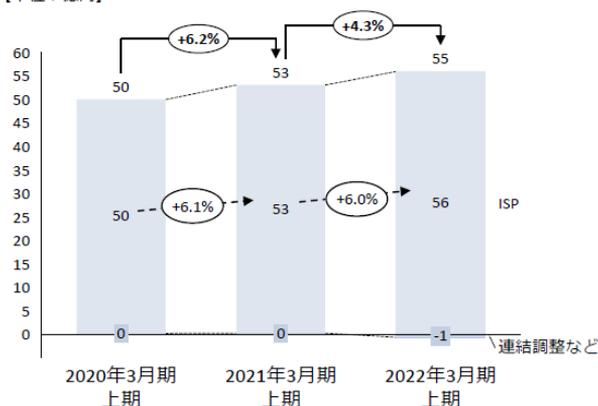
専用線サービスにつきましては、テレワーク・DX 等による機会増を背景としてトラフィックが増加していると。また、OTT 様向けや通信事業者様向けの販売が好調でございます。

KPI としています総帯域数につきましても、見ていただくとおり 30%を超えているということで、伸びている状況でございます。

VPN につきましても、引き続き安定して成長している。オプション商材とか、リモートアクセス、クラウド接続のサービスなどが好調でございます。

## 売上：マンションインターネットサービス

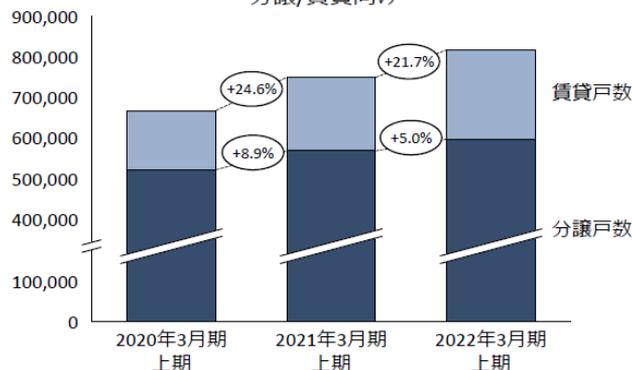
【単位：億円】



### マンションインターネット

- 初期売上の繰り延べ期間を変更した影響により成長率は4.3%となったが、影響を除くと前年同期比6.0%成長であり、同水準を維持
- 分譲・賃貸の大中規模から小規模物件までの全方位をカバー
- コロナ禍の在宅勤務の普及などにより通信品質への関心が高まり、高品質サービスの新規導入だけでなく、既存物件のリプレイスやマイグレーションに繋がっている

### 一括インターネットサービス 分譲/賃貸向け



	FY19 H1	FY20 H1	FY21 H1
賃貸	145,717	181,509	220,898
分譲	522,356	568,963	597,635

COVID-19やオリンピックの影響により、建物の竣工延期が発生、課金戸数の成長率が低下するも、賃貸は20%超の成長率を維持

ARTERIA 16

マンションインターネットサービスでございます。

前年同期比 4.3%となっているんですが、そこに若干書いたんですけども、今年度から初期売上の繰延期間をちょっと変更しております、その影響がございまして、4.3%と見えるというところございまして。これを戻せばだいたい6%の成長で、だいたい前期と同じ成長だということがございます。

主力の分譲市場に加えまして、賃貸市場の中小規模物件まで全方位のカバーができてきているというところがございます。

やはりまだ在宅勤務等がございますので、高品質のサービスの高まり、サービスの要求がありまして、既存物件のリプレイスやマイグレーションも増えているところがございます。

KPI としております課金戸数につきましては、賃貸で非常に高い伸び、20%ということになっております。

## 中期経営計画上の施策進捗

1. 基盤事業の成長	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 外資キャリア・OTTからの需要獲得ならびにハイパースケールデータセンターが集積する関東・関西エリアのネットワークインフラの増築・更改への投資を決定。今期着工</li><li>■ サービスの最適・最新化、オペレーション改革、体制強化など、基盤事業の成長に向けた各種投資を実行</li></ul>
2. 新たな成長ポートフォリオの取り込み	<ul style="list-style-type: none"><li>■ D2Cサービスの第一弾となる「Connectix」を8月末にサービス提供開始<sup>(※1)</sup></li><li>■ 既存サービスサイト<sup>(※2)</sup>を統合し、D2Cビジネスを実現するサービスプラットフォームを構築中。今期内にフェーズ1をリリース予定</li></ul>
3. 働き方改革・SDGs対応を通じて地球に貢献する経営を推進	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 女性活躍推進法に基づく「えるぼし認定」三つ星、次世代育成支援対策推進法に基づく「くるみん認定」を取得</li><li>■ オフィス分散によるワークスタイルの変革に向けた取り組みとして、首都圏3か所にサテライトオフィスの開設を決定。今期中に開設</li></ul>

※1 当社発表のConnectixニュースリリース（2021年8月23日）。 <https://www.arteria-net.com/news/2021/823-01/>  
※2 当社グループで提供するマンション入居者・管理組合向けポータルサイト、ECサイトなどを指す

ARTERIA 17

中期経営計画上の施策進捗でございます。

今年の5月に中計を発表いたしましたけれども、改めて私どもの中計は、M&Aを含まずにオーガニックな成長のみで、25年度に売上800億円、営業利益150億円という目標を掲げております。このための成長投資を行って、時価総額も2,000億に持っていきたいというのが私どもの中計でございました。

それに向けてわれわれ最初の上半期なんですけれども、順調にこの目標に向かって推移していると考えております。基盤事業の成長につきましては、外資キャリア・OTTからの需要獲得、およびハイパースケールのデータセンターが集積しております、関東・関西エリアへのネットワークインフラの増築・更改等を行っております、ここら辺の需要をしっかりと取り込んでいくと。

データセンターの売却によって得た譲渡益を、構造改革に充てております。構造改革と言っておりますのは、冒頭に申し上げましたけれども、この高止まりしている原価を下げようという努力を今一生懸命やっているとでございます。

2点目の、新たな成長ポートフォリオの取り込みにつきましては、今期より立ち上げましたD2Cサービスの第1弾のConnectixのサービスが開始しております。後ほどまたご説明しますが、さらにD2Cサービスを拡大すべく、プラットフォームを開発中でありまして、この説明を後ほどさせていただきます。

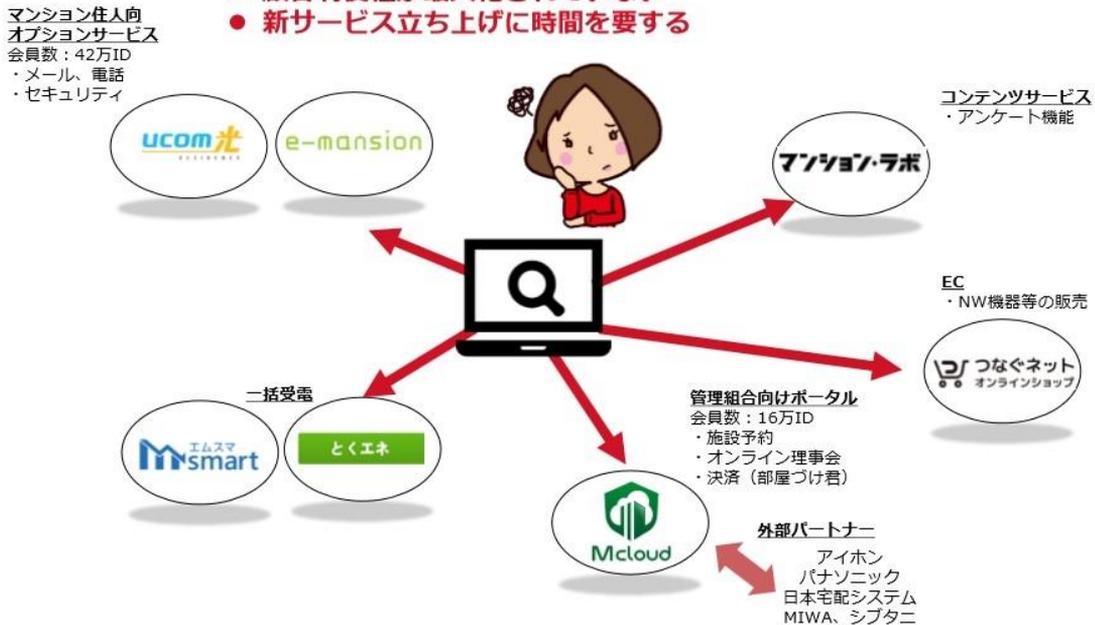
3点目の、働き方改革・SDGsにつきましては、女性活躍推進のえるぼし、次世代育成支援対策のくるみん、この二つを今期に入り取得いたしております。

また、サテライトオフィスを、今は一つ、横浜にオープンしているんですけども、さらに三つ、今期中に開設する予定でございます。従業員、社員の皆さんの働き方改革をしっかりと行って、働きやすい会社にしていくというところでございます。

## アルテリアグループのコンシューマー向けビジネスの現状

### 複数のサービスが別々のサイトで提供

- 顧客利便性が最大化されていない
- 新サービス立ち上げに時間を要する

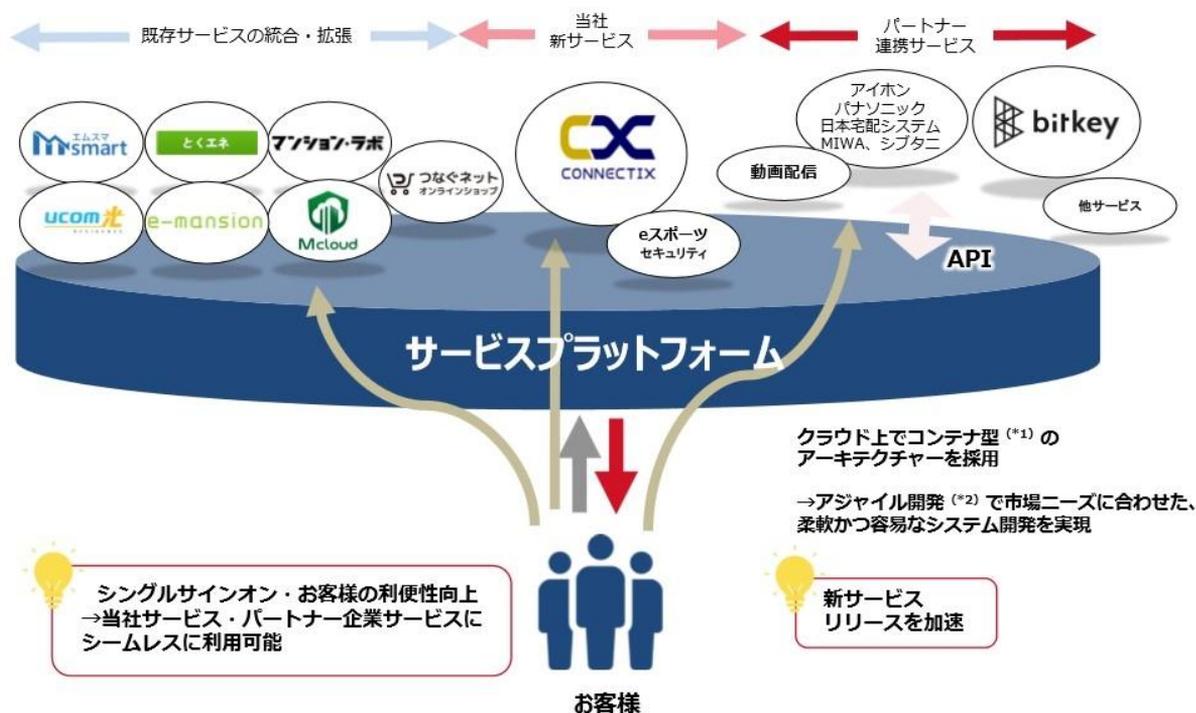


ARTERIA 18

では、D2C サービスの中の一部なんですけども、今どのような取り組みをやっているかの一つの説明をさせていただきます。

アルテリアグループの D2C サービスのビジネスの現状というところで。実はこれ、マンションのポータルサイトみたいなものなんですけども、私どもいくつもこのようにポータルサイトを持っております。ただ、それぞれが連携しておらずに、シングルサインオンもできていないというところ、バラバラに運営されておまして、非常に使い勝手の悪い状況になっております。

## 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



※1 アプリケーションの動作環境を仮想的に構築する技術  
 ※2 機能単位の小々なサイクルで、計画から設計・開発・テストまでの工程を繰り返す開発手法

ARTERIA 19

これを、新たなサービスプラットフォームを今構築中とごさいます。先ほどばらばらにあったものが左の上に乗っかっている感じです。

また、途中で述べました Connectix なんかがございます。加えまして、パートナーとの連携ができるような、そのようなプラットフォームを作ろうと、作りつつあるという状況でございます。

このプラットフォームは、クラウド上でのコンテナアーキテクチャを採用と書いてありますけれども、クラウドネイティブなアーキテクチャで今作っております、アジャイル開発を行っている。

これで、API でいろんな会社様と連携して、お客様に、いわゆるマンションの住民の方々に付加価値をさらに提供していくことを考えておまして、そのプラットフォームを今構築しているところとございます。ゆくゆくはこれが収益基盤になっていくと。一つの収益基盤ですね、なっていくと考えております。このような事業もどんどん進めているところとございます。

私からの説明は以上でございます。早口でございましたけれども、いったん説明を終了させていただきます。

つながる地球に、新しい鼓動を。

ARTERIA

本資料に含まれる全てのコンテンツの著作権およびその他の権利は当社または当社に権利を許諾した権利者に帰属します。  
当社または権利者の許諾を得ず、本資料を複製・転用・目的外利用することは固く禁じます。

## 質疑応答

**ご質問：**質問を二つお願いいたします。

まず一つ目が、構造改革についてなんです。もう少し具体的な中身を教えていただきたいということ。あと先ほどのご説明で、データセンターの売却益を基本的には投じる印象を受けたんですが、通期で売却益がネットで15億円ぐらいの影響ですので、それが丸々投じられることになるのかどうかということの確認。そして、その構造改革の効果についても、できれば定量的に何か数字的なご説明があればお願いできますでしょうか。これが最初の質問になります。

**当社回答：**では、まず構造改革につきましてご説明申し上げます。ネットワークの原価が高止まりしていると冒頭申し上げましたが、これは前回か前々回か、コロナの影響で輻輳が起こって他社様のネットワークを借りたローミング的な使い方をしたとか、NTTのフレッツとの相互接続をいろいろ増やしてるんですけども、そういうところの費用が膨れ上がっております。

これを私どもの自社回線に戻すとか、フレッツの接続の費用をどういうふうに下げるかと、そういうことを具体的にいろいろ今やっております。あと他にもいくつもあるんですけども。基本的にはこの原価の部分、あと監視ですとかいろいろあるんですが。そういうコストをいかにコントロールするか。

今後売上を伸ばしていく中で、私どもが前回説明申し上げましたが、自前のネットワークを持っている有利さをどう発揮していくかということに関して言うと、やはりこの原価をどうコントロール

するか。コントロールできる会社なんですね。それをどう実現していくかというところに今やっているところですよ。

15 億円あると申し上げましたけども、一部はその高止まりしている原価で吸収されてしまう部分もございます。半分程度はこの構造改革のために費用を使って、構造改革を行って、来期以降の成長につなげるというところでございます。

来期以降のどれぐらいかというのものもあるんですが、せっかくやるのであれば、やっぱ億単位での効果が出るものを一生懸命やっているとご理解いただければよろしいかと思えます。

**ご質問：**ありがとうございます。では二つ目の質問なんですけども、中計発表されて半年過ぎて、冒頭に順調だというお話もあったんですが、セグメントで見ると、例えばネットワークなんかは中計で想定されている売上成長に比べて、足元ちょっと強めになってきてるのかなという印象もございます。もう少しそれぞれ分野別に、この出足の半年間、特に事業環境に何かポジティブ、ネガティブな変化が見られるのかどうか、その点を伺いたいということと。

あと中計を見ますと、マンションの成長率がかなり高い数字で織り込まれておりますので、来期以降、マンションのその目標達成に向けて、今の感触というかそのあたりもお話しいただければと思います。

**当社回答：**ネットワークですね。ネットワークに関しましては、先期は随分苦労しまして。いわゆる期中の積み上げがあまりできなかったんですね。これは営業できなかったとか、コロナの影響もございましていろんな会社様が投資を先送りされたとか、そういうところが結構ございまして、期中の積み上げがなかなかできなかった状況でございました。

今期に入りまして、今期に入りましてというか、先期の後半ぐらいから徐々に引き合いが増えてきて、実際に受注につながっていて、それが今期に成果として表れてきていると。加えて、今期中でも受注が積み上げが順調に増えてきているかなと思っております。

専用線は、高い伸びを示しておりますが、OTT 様をはじめとして、このネットワークの需要はかなり高いものがございます。インターネットも、私どもは卸をやっているような感じなんですけども、非常に順調に IPoE のサービスが伸びてきているところでございます。

唯一、若干まだ懸念があるのは IPTS ですが、上期はもうちょっと行ってくれたらなと思ったんですけども、また戻ってきておまして。これも下期に向けて順調に拡大していくんではないかなと思っております。

FTTx は、自らのアクセス回線を持つてる会社ってあんまないわけなんですけども、加えて私どものエンタープライズ用のインターネット回線でございますので、これは非常に需要が強いところでございます。そのような印象を受けておまして。全体的に、われわれの想定どおりでございますが、ネットワークの需要はどんどんどんどん高まっている感じかと思っております。

マンションにつきましては、これも順調に顧客の獲得が進んでいる、受注が非常に伸びておまして、たぶんこれまでで最高の受注になるだろうと思えます。以上でございます。

**ご質問：**2 点お願いいたします。1 点目が、設備投資のところなんですけれども。上期そんなに進捗しなかったというのは、もともとの計画どおりにも、各種工事影響等あるようにも見えます。

上期のこの設備投資の感触と、また足下、半導体影響が出ていたり、コストが他のマンション、インターネットさんとかでは出てたりするので、そういった当初見込みとの違い、遅れるということでしたら、今期には良くて来期は悪いとかいろいろあると思いますけど、そのあたりの、すいません、感触を現時点でご開示ください。お願いいたします。

**当社回答：**投資は、先期も 30 億程度で今期が 30 億、本当はもうちょっとやる予定ではあったんですけども。ちょっと説明の中でも申し上げましたけども、半導体不足の影響はやはり出ておりまして、それが下期になってしまうというところがございます。

ただ現状は、あとちょっと見えないところが、NTT 様のほうで若干いろいろなとこに遅れが出ておりますので、そこがちょっと気になるころではあるんですけども。現状、私どもの今把握しているいろんな通信機器の納期ですとかそういう手配は、下期に向けて 120 億円程度を消化できるようなスケジュールで進んでいるところがございます。

あとコストは、おっしゃったように半導体の不足によりまして、あと SCM の問題ですとかでコストが上がっているというところはよく言われるところがございますが。私どもはその対策はしっかりできていると思っております。そういう動きに先んじて、いろんな手当を行ってきたところがございます。私どもではコスト増はあまり見られないといえますか、そういう話はあるんですけども、そこまでになっていない状況かと思えます。

**ご質問：**よく分かりました。ありがとうございます。2 点目ですけれども、DX 事業に関してでございます。QoQ でいったん減収で、そんなに大きくないんで心配するところはないのかもしれませんが、であるとするならば、いつ頃その DX 事業で大きくなっていく見通しなんでしょうか。

また、本日 19 ページ等で、サービスプラットフォームの統合・拡張とかそういったお話がありましたけども、これある種かかるコストというのは、頭、設備投資とは別に販管費にかかってくるかと思うんですけども。このあたりどのように織り込んでおられて、どのような見込みでコストをかけていかれる予定なんでしょうか。以上です。

**当社回答：**DX は、若干電話が落ちたところもございまして、ほんのわずかでございまして減収となっているところがございます。先ほどお見せしたサービスプラットフォームを作るとか、あと新規事業をいくつかトライしているような状況でございまして。来期ぐらいにいろんなものが形作ってこれればと思っております。

ただ、その収益にどこまで貢献するかというと、そんな早くはならないだろうとは見ております。ただやっぱり、まずは、現状はそういう新たなサービスにいろいろチャレンジして作っていく、将来に向けて作っていくことを優先している状況でございます。

今期、来期、いわゆる中計の中で、ここら辺のコストは十分織り込んでやっておりますので、中計どおりだというご理解を、中計の中にしっかり織り込んでやっているとご理解いただければよろしいかと思えます。

**ご質問：**ありがとうございます。フォローアップとして、Connectix の現状引き合い、または今期見通し等ございましたら教えてください。

**当社回答：**Connectix は一部設備の入れ替えが必要でございまして、それを今一生懸命やっている状況でございます。今期末で 10 万弱ぐらいです。8 万とかぐらい。少し遅れてはいるんですけど

も、8万戸に対してConnectixが使える状況になるというところまでございまして、まだまだこれからではございますが。一方で、このConnectixがあるがゆえに、そのマンション一括を私どもに任せたいとおっしゃられるお客様もたくさんおられまして。これ、既存、新築両方なんですけども、Connectixが、われわれがマンション一括のアカウントを獲得するのに非常に寄与してるという状況でございます。

**ご質問：**すいません、その引き合いというのは、分譲と賃貸でいうとどちらのほうに寄与していくと考えればよいでしょうか。

**当社回答：**両方です。Connectixは分譲、賃貸両方に引き合いが来ている状況ですね。

**当社回答：**ご質問が今ないようなので、もう1回ちょっと申し上げたいんですけども。たぶん皆様の一番の懸念は、今期、営業利益になんだかんだ言っちゃって15億円の利益があるんだよねと。来期はそれがなくなってさらに利益が増えるのかと、こういうところではないかと思うんですけども。

私どもの計画では、売上も順調でございますし、コストのコントロールもある程度見えてきておりますので、中計に向けた達成は十分可能と考えてございまして、この15億円がなくなっても全く問題ないご理解いただければよろしいかなと思います。

**ご質問：**今お話のあった、その15億円についての確認になるんですけども。これは、期初の計画の中には、売却益を構造改革と、あとそのネットワークコストのコスト増部分で基本的に、なんだろう、オフセットされる、そういった形で期初の計画には織り込まれてると思ってよろしいでしょうか。

**当社回答：**はい、そのとおりでございます。