

ARTERIA

2022年3月期 通期決算説明会

2022年5月20日
アルテリア・ネットワークス株式会社

2022 年 3 月期 通期決算説明会 概要

開催日

2022 年 5 月 20 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

2022年3月期通期業績ハイライト

- 主要サービス(インターネット、ネットワーク、マンションインターネット)を中心に中計初年度の業績予想を達成
- 2022年3月期の主要サービス別の販売状況は、クラウド利用の拡大やテレワークの普及による新たな高速通信やセキュリティの高いネットワークサービスなどへの需要を取り込み、対前年同期比成長率5.0%を達成
- 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譲渡について、2022年3月期決算で19億円の譲渡益を認識。譲渡に関する費用ならびに構造改革実施のための一時費用を考慮した場合、営業利益へのネット増益影響は12億円
- 2023年3月期の業績予想は中計の財務目標から変更なし。今期業績予想の前提としてデータセンター売却等の譲渡益計上は予定していない。設備投資増加により減価償却費は増加するものの、前期に実施した構造改革によりネットワーク原価の増加を抑制する計画としている

ARTERIA 4

株本：皆さん、こんにちは。本日はご出席賜りまして、どうもありがとうございます。2022年3月期通期業績につきまして、ご説明を申し上げたいと思います。よろしくお願いいたします。

まず私から、通期業績のハイライトにつきましてご説明申し上げます。

まず、主要サービス。インターネット、ネットワーク、マンションインターネット、これを中心に中計初年度の業績予想を達成いたしました。

2022年3月期の主要サービス別の販売状況につきましては、後で詳しく出てきますけども、クラウドの普及ですとか、高速通信ですとか、セキュリティの高いネットワークの需要等がございまして、対前年同期比でいきますと5%の成長を達成しております。

発表しております非注力事業の見直しを行いまして、データセンターの事業を売却しておりますが、22年、昨年度にその譲渡益を認識しております。19億円の譲渡益を認識しております。譲渡に関する費用、ならびに構造改革を実施しまして、これは皆様ご案内の通りかと思うんですけども、昨年、一昨年度高止まりしておりました原価の削減等を行いましたので、その一時費用を考慮した結果、営業利益へのネットの増益影響としては12億円程度あったかなというところでございます。

23年3月期、今期の業績予想といたしましては、中計の財務目標からの変更はございません。今期業績予想の前提といたしまして、データセンター売却等の譲渡益は計上を計画しておりません。設備投資の増加によりまして、減価償却費等が増加するんですが、前期に実施しました、先ほど申し上げました構造改革等によりまして、ネットワーク原価の増加を抑制する計画としております。

それでは、もう少し具体的に財務状況につきましてご説明申し上げたいと思います。では、CF0の建石から説明いたします。よろしくお願いします。

財務ハイライト

➤ 対前年同期比で増収増益基調を継続

【単位：億円】

	2021年3月期	2022年3月期	増減額	増減率
売上高	533	554	+20.7	+3.9 %
主要サービス 売上高	425	446	+21.1	+5.0 %
営業利益	89	95	+6.7	+7.6 %
税引前利益	85	92	+7.8	+9.3 %
当期利益	59	64	+5.1	+8.7 %
親会社帰属 当期利益	55	60	+5.0	+9.0 %

ARTERIA 5

建石：よろしくお願いいたします。私から決算状況、それから業績予想の前提等について、主に数字面を説明させていただきます。

ご覧のページは、P/Lのサマリーでございます。

まず、22年3月期の実績でございますが、売上高で3.9%増の554億円、営業利益は7.6%増の95億円、最終の親会社帰属利益につきましては、9%増の60億円となりました。引き続き、増収増益基調を継続する結果となっております。

なお、データセンター譲渡益に伴います影響、利益分につきましては、この後詳しく説明させていただきます。

連結業績予想

➤ 前期のデータセンター譲渡益による一時収益影響は今期見込まず、増収増益基調を維持

【単位：億円】

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	554	580	+26.0	+4.7 %
主要サービス 売上高	446	483	+36.3	+8.1%
営業利益	95	97	+1.1	+1.1 %
税引前利益	92	93	+0.7	+0.7 %
当期利益	64	64	+0.3	+0.4 %
親会社帰属 当期利益	60	61	+0.2	+0.3 %

ARTERIA 6

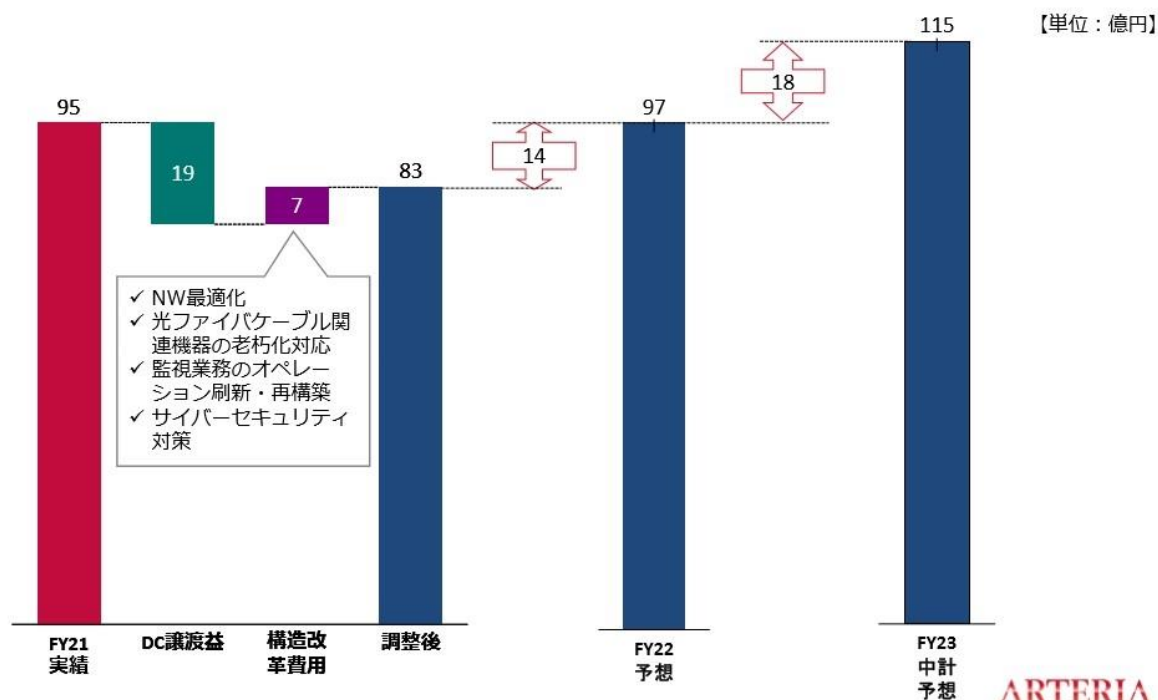
次のページをお願いいたします。

こちらのページは、今期の業績予想に関してでございます。

今期は、売上高は4.7%増の580億円、営業利益は1.1%増の97億円、親会社帰属利益は0.3%増の61億円を目指しております。こちらはこの増益幅をどう考えるかというところで、前期のデータセンター譲渡益が関係しておりますので、この次のページで説明をさせていただきます。

特殊項目除く営業利益の分析

- 2022年3月期の一時的要因除く定常ベースの利益水準は83億円と想定
- 2023年3月期はリカーリング売上成長ならびにコスト構造改善により中計目標利益を目指す



次、お願いいたします。

こちらが、計画を含みます営業利益の年度別の動きをお示ししております。

まず、このブリッジ左側、グラフの左側が一時損益の影響を除いた利益を算出したブリッジとなります。

前期のデータセンターの譲渡益ですけれども、先ほど申し上げましたように、19 億円の影響がございました。これを戻しまして、構造改革のために拠出した一時費用 7 億円を加減算いたしました経常ベースの営業利益ですけれども、83 億円と想定しております。

今期は、前期のような大きな一時損益は計画しておりませんので、実質、今期のターゲット 97 億円との差分 14 億円を積み上げる金額となっております。

このあたりの達成に向けた販売の見込み、それからコストコントロール含めた状況を、次のページでお示しをしております。

2023年3月期業績予想について

- ▶主要サービスについては、前期比8.1%増を見込む
- ▶売上高に占める月額請求売上（リカーリング収益）は93%であり、主要サービスについては、前期からの増額分のうち半分以上が前期までに受注、今期課金開始を予定している
- ▶前期ならびに前々期は、コロナ影響による原価（通信費）増が発生し、一時的に利益成長が停滞したが、構造改革等を実行した結果、今期はコロナ禍前の利益率まで回復を予定している

【単位：億円】

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (予想)
売上高	515	533	554	580
主要サービス売上高	408	425	446	483
主要サービス売上成長率	5.7%	4.1%	5.0%	8.1%
営業利益	87	89	95	97
データセンター譲渡益		▲6	▲19	
構造改革費用			+7	
調整後営業利益	87	83	83	97
調整後営業利益率	16.9%	15.6%	15.0%	16.6%

ARTERIA 8

次のページを、お願いいたします。

この下段の表ですけれども、過去3期分のP/L実績の分析に今期予想を並べてお示しをしております。

まず、売上を構成する要素の中で、インターネット、ネットワーク、マンションインターネット、これら三つの主要サービスにつきましては、前期比8.1%増を見込んでおります。

それぞれの今期の取り組みにつきましては、後ほど各分野別サービス別のセクションでご説明させていただきますけれども、弊社の売上はご存知のように、大半、93%がリカーリング、月額継続課金となっております。前期からの増分のうち、半分以上が前期までに受注し、今期課金開始を予定しているものとなっております。この増額分を全て今期中の受注で賄う想定ではございません。

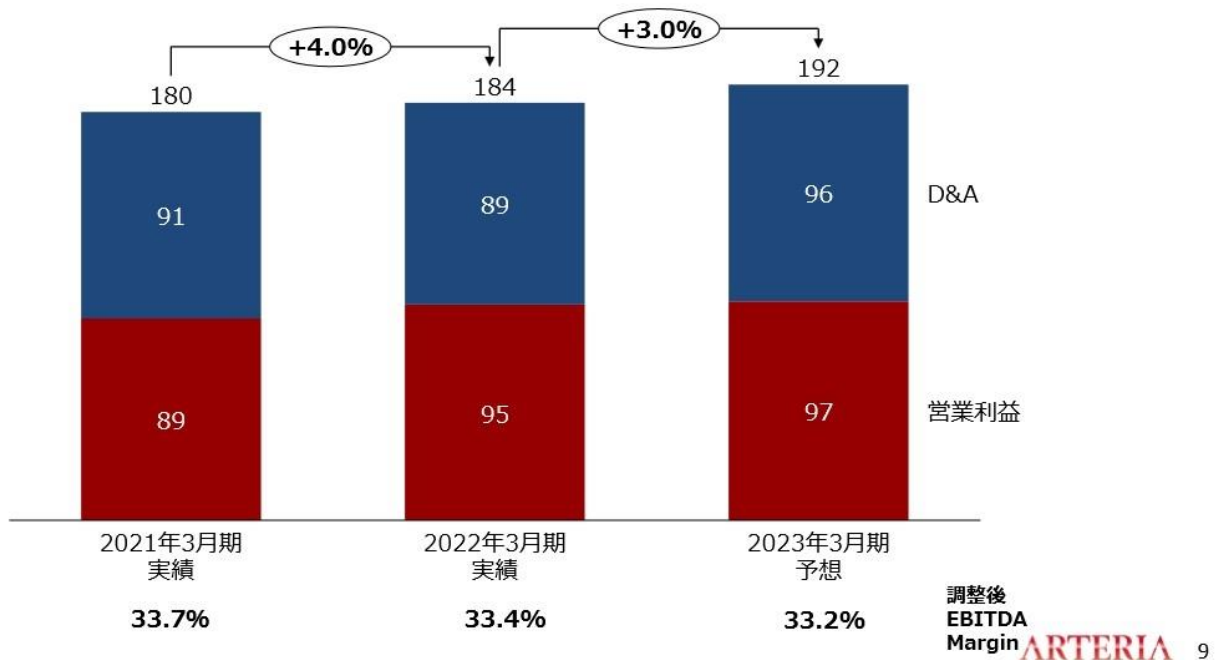
したがって、今期の主要サービスの伸びは、期首の受注状況から今期想定できます面積をベースに当期の獲得分を上乗せする形で予測をしております。ある程度確度の高いものと考えております。

さらに利益構造につきましても、前期、前々期はコロナ影響によって、特に通信費、トラヒック対応のための通信費が増加いたしました。これらを除きます経常部分の営業利益の伸びを、コロナ禍前の水準、具体的には16%台後半の営業利益率ですけれども、こちらへ戻す計画で、コロナ禍前の利益率まで回復を見込んでおります。

EBITDA

➤ 2023年3月期のEBITDAは、3.0%増の192億円の見通し

【単位：億円】



次、お願いします。続きまして、EBITDA の状況でございます。

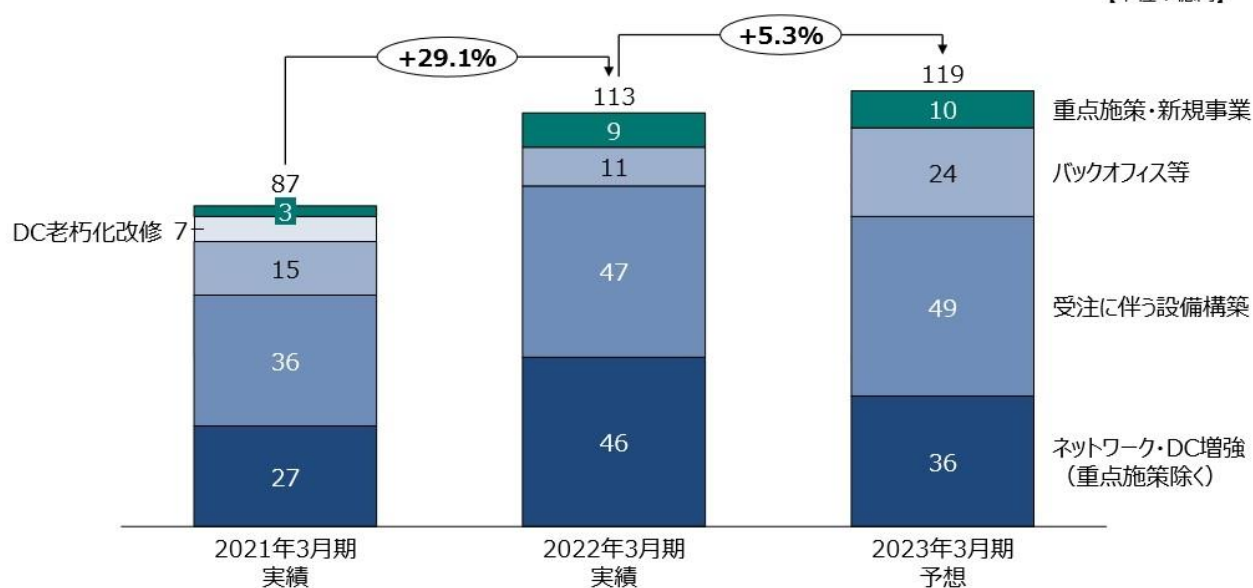
22 年 3 月期前期の EBITDA、着地は 184 億円ございました。

今期は、営業利益の伸びが、前期はデータセンターの売却益が影響していますので、そこと比べますと少ないんですけれども、減価償却費が増加する分、EBITDA そのものは進捗いたしまして、192 億円を予定しております。

設備投資

- 2022年3月期設備投資は前期比29.1%増の113億円
- 2023年3月期設備投資は、大型営業案件の受注増や基幹システム刷新により5.3%増の119億円を予定

【単位：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しております

ARTERIA 10

次、お願いします。続きまして、今期の設備投資に関する計画ならびに前期までの実績でございます。

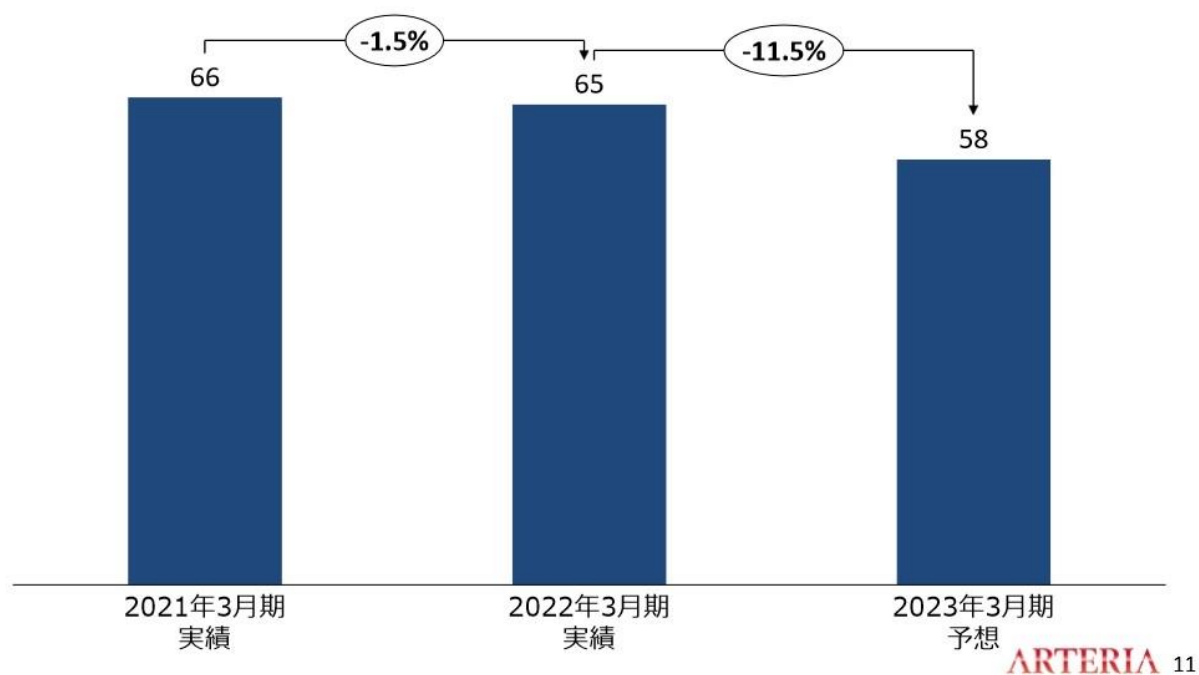
まず、前期の実績ですけれども、前期は受注に伴います設備構築とネットワークの増強投資が増加したことを主因に、前々期比 29%増の 113 億円となっております。

今年度は、SD-WAN、これは Connectix ですね、それから NFV 等の新規事業の強化、それから受注に伴う設備増強、基幹システム刷新等のための ERP の投資、こういったものを含めまして、前期比 5.3%増の 119 億円を予定しております。

フリーキャッシュフロー

➤ 2023年3月期は、設備投資水準が高いレベルになることから58億円と想定

【単位：億円】



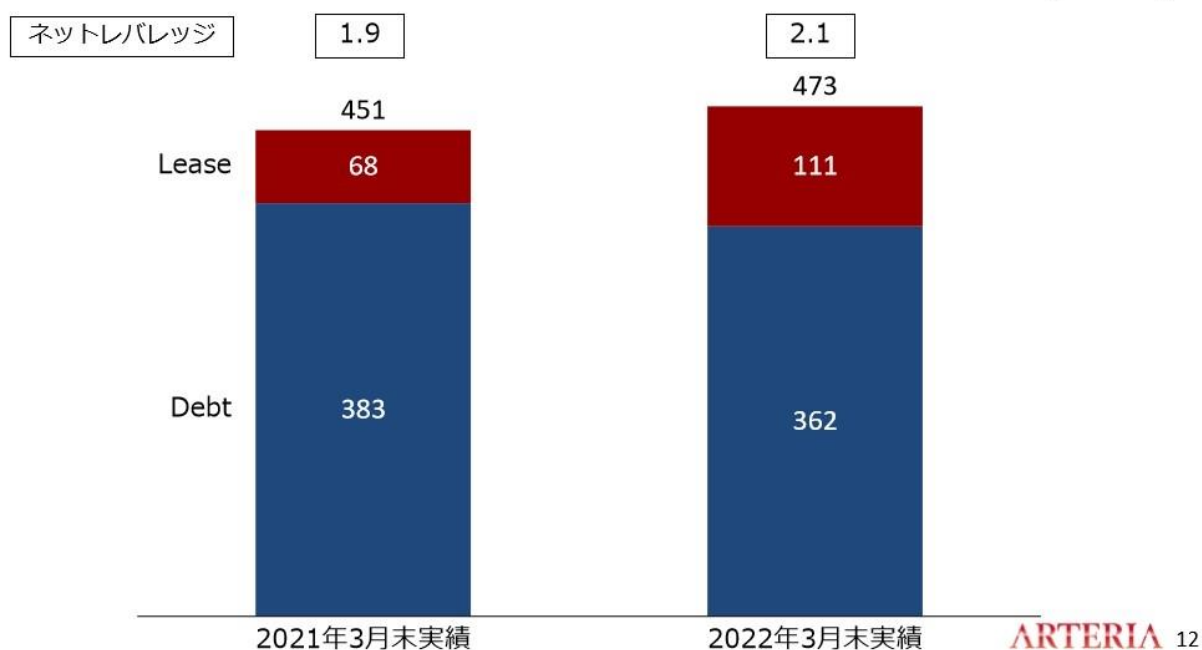
次、お願いします。これらを受けまして、フリーキャッシュフローの実績ならびに計画となります。

前期は65億円で、前々期とほぼ同じ水準で着地しておりますけれども、今期は設備投資が高い水準で継続するということで、フリーキャッシュフローは60億円を切る水準を計画しております。

キャピタルストラクチャー

- 借入金の約定返済が進みEBITDAは増加したものの、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したため、ネットレバレッジは微増

【単位：億円】



次、お願いします。続きまして、キャピタルストラクチャー、デット関連の状況でございます。

まず、銀行借入ですけれども、こちらは変化なく約定返済が進み、減少しております。ただし2022年3月期、前期はデータセンターの売却を一部セールス&リースバック取引に認識した関係で、リース債務は増加しております。この関係で、ネットレバレッジそのものは1.9倍から2.1倍で微増をいたしております。

配当政策について

- 2022年3月期の配当は、期首配当予想58.00円に対し60.45円と増配を決議
- 今期も配当性向50%を維持。期首公表値を下限として前期比増配を予定



続きまして、配当政策に関してでございます。

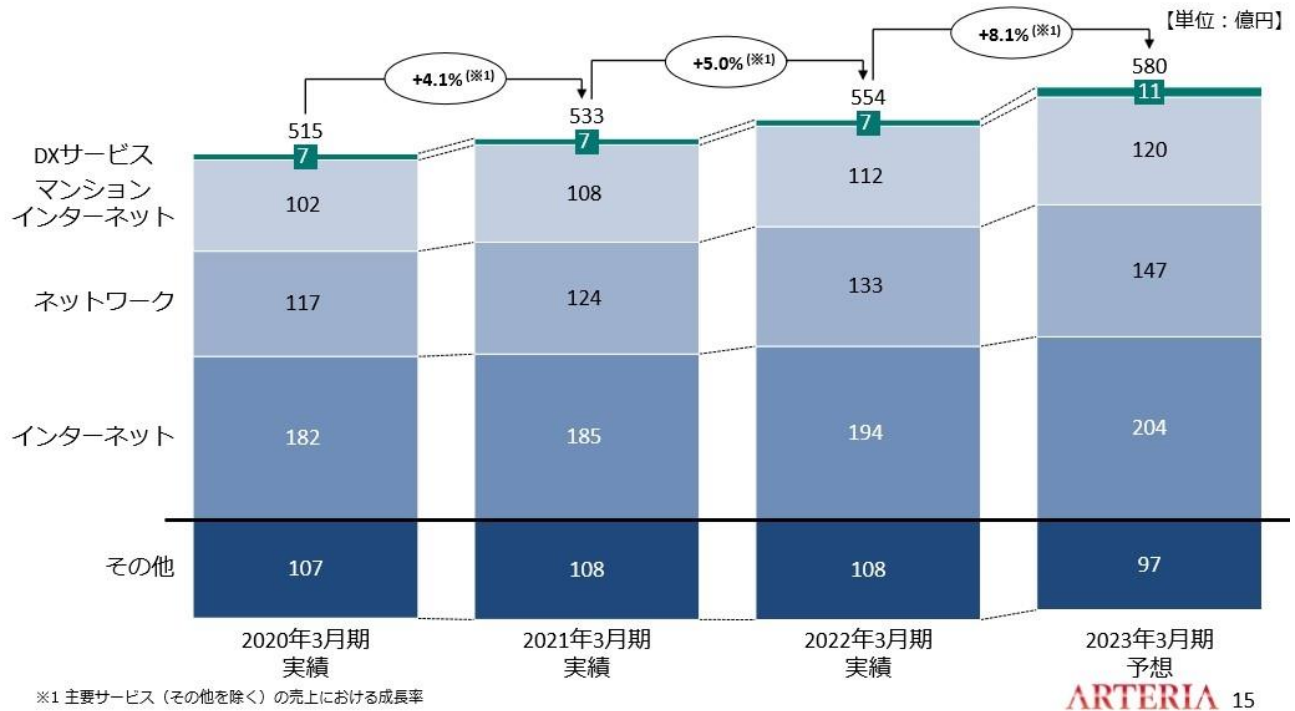
配当の状況ですけれども、ご覧の通り、前期は、期首配当予想額 58 円に対して 60 円 45 銭で増配を決議しております。

今期も、引き続き配当性向 50%を維持するということで、配当下限值となります今期の配当予想額は、60 円 52 銭とさせていただきます。

私からの財務パートの報告は、ご説明以上となります。ありがとうございました。

事業分野別の成果・見通し

- 中期経営計画初年度の目標（545億円）を達成
- 主要サービスの2022年3月期の対前年同期比成長率は5.0%、2023年3月期は8.1%を見込む

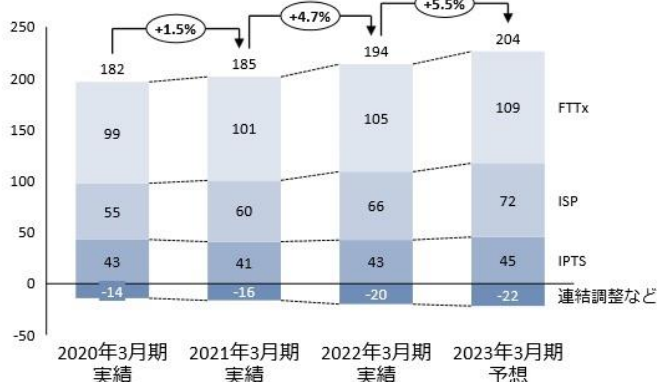


それでは、分野別のところに入りたいと思います。

全体のところは、先程来ご説明申し上げている通りでございますが、昨年度は545億円を目標としておりましたが554億円となったということで、昨年度の5%の成長が目標を上回ったということでございます。今期につきましては主要サービス、先ほど説明しましたけれども8%台、全体で580億としております。

売上：インターネットサービス

【単位：億円】



FTTx

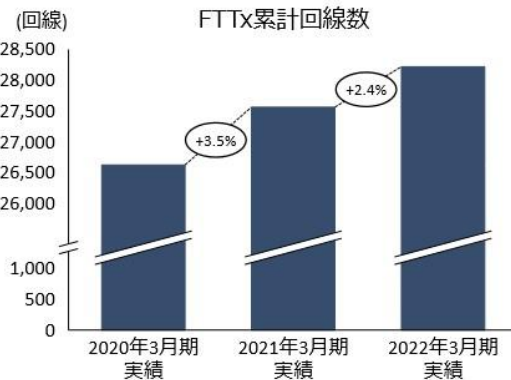
- 企業のDX化推進などにより、高品質/広帯域なFTTx(注)サービスの需要増加
- パートナーとの連携強化を図り、着実な成長を見込む

ISP

- 高品質なサービス需要の増大により、自社VNE設備によるサービス「クロスパス」(注)の提供が拡大
- 今後さらにPPPoE(注)からの移行を推進し、販売先を拡大していく

IPTS

- クラウドPBX(注)事業者などへの販売が増加
- ユニファイドコミュニケーション(注)需要を取り込み更なる成長を目指す



	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
累計回線数	26,624	27,561	28,221

FTTxの回線数の成長率は2.4%だが、広帯域サービスの比率増加により、回線の販売単価が上昇。売上金額の成長率は回線数の成長率を上回る

ARTERIA 16

では、分野別に移ります。

インターネットサービスでございます。インターネットはFTTx、ISP、IP電話等が入っておりますが、順調に拡大しておりまして、まずFTTxにつきましては、クラウドの利用ですとか、テレワークの利用ですとか、そういったものから高品質、広帯域のサービスを求めるお客様が増加しておりまして、販売が順調に拡大していると。

右の方にFTTxの累計回線数を記載しております。見ますと昨年、一昨年度ですか、比べて1ポイント低下しているように見えますけども、これは広帯域を求めるお客様の販売が増えたことによりまして、回線数としては伸びが低下したんですけども、実際には金額等は増えている状況でございます。

ISPにつきましても、FTTx同様、IPoE、私どものIPoEサービスでクロスパスとも言いますけれども、クロスパスへのPPPoEからの移行が進んでおりまして、順調に拡大をしているところでございます。

IPTSは、一昨年度、コロナの影響もあって、オフィスでの電話需要が減ったところから、いったん減ったんですけども、昨年度は戻しまして。今年度はさらに、そんなに大きくはないですけども、伸びを期待しているところでございます。

売上：ネットワークサービス

【単位：億円】

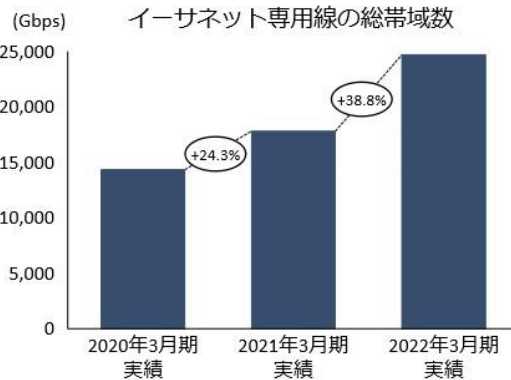


専用線

- 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、一般企業やその他OTT（注）、通信事業者向けの販売が好調
- 基幹網の増強・延伸によりビジネス機会を拡大し、大幅な成長を見込む

VPN

- 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
- NFV（注）サービス「VANILA」（注）のリリースにより、FY22は前期を大きく上回る成長を見込む



	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
総帯域数(※1) (Gbps)	14,320	17,794	24,700

一般企業やその他OTT、通信事業者向けの販売が好調で、広帯域サービスの比率が増加し、総帯域数は38.8%と大きく増加

※1 総帯域数 = 契約帯域 × 本数

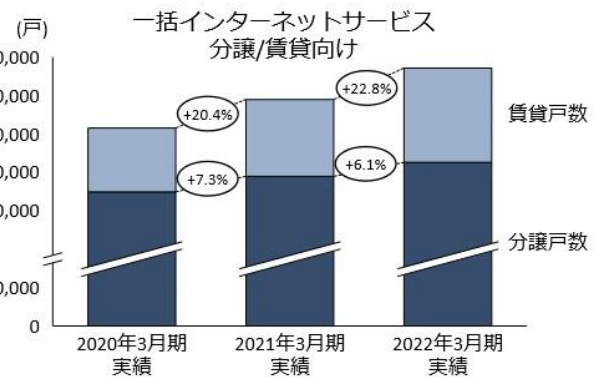
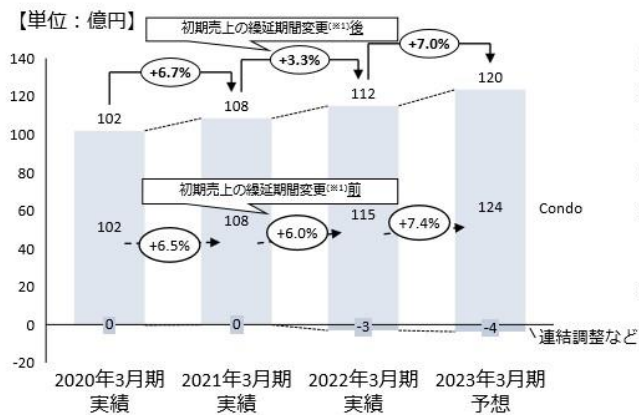
ARTERIA 17

ネットワークサービス、こちらは専用線とVPNでございます。

専用線につきましては、インターネット同様、高速な回線を求めておられます一般企業様、OTT様、通信事業者様向けの販売が順調に拡大しております。KPIとしております帯域数につきましても、その右側でございますけれども40%増ということで、大きな伸びを示しております。

VPNにつきましては、私ども、昨年度も伸長したんですけども、昨年度の前半に予定しておりましたNFVの新サービス、ここにありますVANILAとありますけれども、これがちょっと遅れまして、実際には今期からになりますので、今期はVANILAを利用した販売が伸長して、この程度の売上は達成可能と考えているところでございます。

売上：マンションインターネットサービス



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3.3%となったが、その影響を除くと対前年同期比6.0%成長であり、中でもインターネット接続サービスは前期を上回る成長を達成
- 在宅勤務や動画配信サービスの普及などにより高品質サービスの需要が増加。優先通信を実現する日本初のサービス(※2)「Connectix」(注)との組み合わせで新築分譲だけでなく、新築賃貸の受注も進んでいる
- 今期は、従来のマーケットにおける受注戸数の増に加え、新しいマーケットへの営業強化による受注増を目指す

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
賃貸	165,737	199,556	245,151
分譲	549,849	590,250	626,232

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したものの、賃貸は成長率が上昇。20%超の高い成長率を達成。

※1 2021年4月からの日本基準における収益認識基準を指す
 ※2 マンション一括インターネットサービスで住戸ごとに優先制御できるサービスにおいて(2021年5月時点 当社調べ)

ARTERIA 18

続きまして、マンションインターネットサービスでございます。

左側の上のグラフを見ていただきますと、二つの数字があるわけですが、昨年度が3.3%と見えるわけですが、初期売上の繰延の影響がございまして、その関係で3.3%になりますが、実際にはこれを戻しますと6%の成長を実現したというところでございます。

一括インターネットサービスが、在宅勤務ですとか、動画配信等で高品質なサービスを求められるお客様が増えておりまして、売上は順調に拡大しているところでございます。

また、後ほども出てきますけれども、昨年リリースいたしましたマンションにおける優先通信、これをConnectixと言いますが、これを新築分譲だけではなくて、新築賃貸での受注も進んでいると。KPIとしております課金戸数も、賃貸物件は特に23%と高い成長を実現したところでございます。

今期は、昨年度開始しておりますけれども、戸建てのマーケットにも入っていきまして、新しいマーケットへの営業強化を図って、さらなる受注を積み増していきたいとしておりまして、今期は120億円、前期比で7%増を目標としているところでございます。

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		・ 専用線リングの増設・構築を推進、FTTx 設備の最新化・エリア拡大に着手 ・ IPバックボーンをロサンゼルス、サンノゼ、シンガポールに延伸・拡張 ・ NFV新サービス「VANILA」、Microsoft Teams向け外線通話サービスを販売開始 
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		・ 北極海を経由してアジアと欧州を結ぶ光ファイバー海底ケーブル敷設プロジェクトの日本における戦略的パートナーとしてCinia Ltd. とMoU締結 
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		・ 株式会社MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」8年連続第1位獲得^(※1) ・ 賃貸物件の課金戸数の拡大 対前年同期比22.8%増 

※1 グループ会社つなぐネットコミュニケーションズでシェアNo.1を獲得。MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査（2021年3月末）」に基づくもので、アルテリア・ネットワークスとの事業統合以前も含まれています。事業統合後は4年連続となります。

ARTERIA 20

続きまして、22年3月期から26年3月期、いわゆる中期経営計画の戦略骨子における進捗につきまして、ご説明申し上げたいと思います。

中計におきまして、基盤事業の成長をまず掲げております。三つ掲げました。

左側の上から、保有ネットワークの最適・最新化、サービスラインアップ、ここに関しましては、先程来出ておりますけれども、FTTxですとか、設備の最適・最新化、エリア拡大をやっておりまして、専用線のリング等も拡張しております。IPバックボーンをロサンゼルス、サンノゼ、シンガポールに延伸しております。これはたぶん今期さらに拡大するかと思うんですけども。

で、NFVの新サービス、先ほど申し上げましたVANILAをリリースしたところでございます。また、Microsoft Teams向けの外線通話サービスも販売開始しております。

2番目のカスタマイズ対応力の強化、OTTからのネットワークインフラの需要取り込みというところ。これは直接関係あるかどうかというのはありますけども、リリースしておりますが、北極海を経由して欧州と日本、アジアを結ぶプロジェクトに参画しております。そのためCiniaとMoUを締結しております。ご案内かどうか、現段階では現状北極海の海底ケーブルはございませんで、欧州、日本を結ぶ最短のルートとなることから、需要が期待されるものでございます。

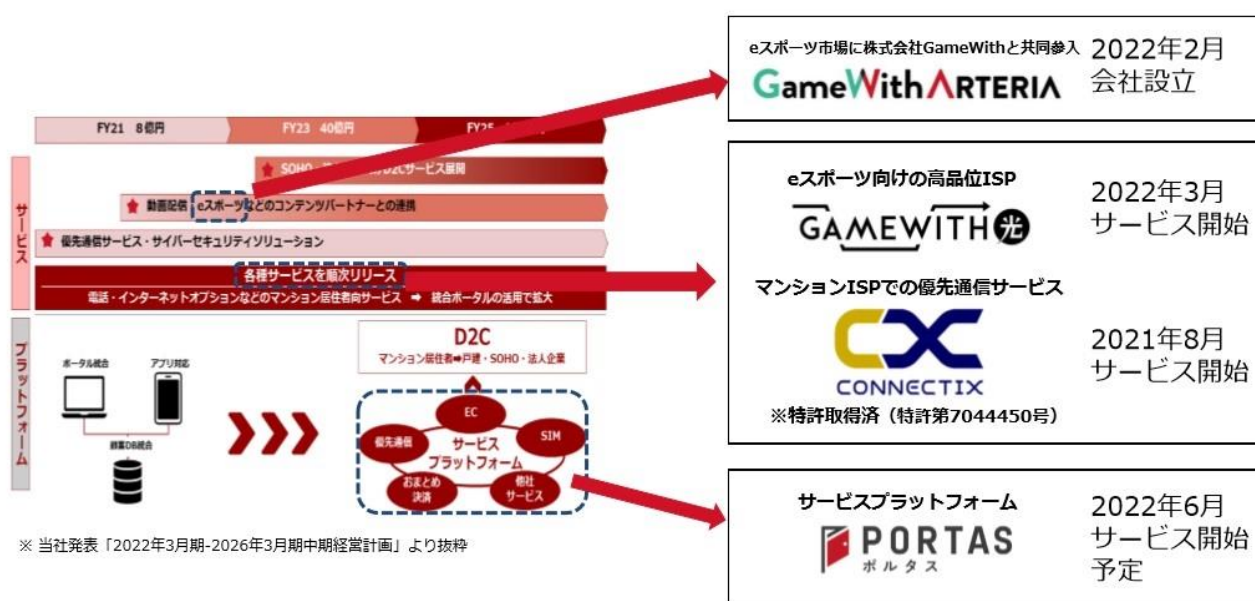
3番目、マンションインターネットは、分譲に加え賃貸で、昨年度のMM総研様の全戸一括型マンションインターネット、これで8年連続の1位を獲得したところでございまして、賃貸におきましては、先ほど申し上げました22.8%増を実現いたしております。

それでは、新たな成長ポートフォリオの取り込みというところがあるんですけども、いわゆる DX 事業部を新設しておりますけども、その部分につきましては、本日列席しております大橋常務から説明してもらいます。よろしくお願いします。

新たな成長ポートフォリオの取り込み (DXサービスの取り組み状況)

➤ 中期経営計画の目標達成に向けてFY21より活動開始

FY21における実績



ARTERIA 21

大橋：よろしくお願いいたします。技術を担当しております大橋といいます。

中期経営計画のもう一つの柱として、新たな成長ポートフォリオの取り込みということで、この中で21年度の取り組みを、まずご説明をさせていただければと思います。

DX事業では、コンシューマ向けの市場を展開していく、それを展開するためのプラットフォームをつくるというのが、この左側に書いているものが中期経営計画で示した絵になっております。この中で21年度にできたことを、右に記載させていただいております。

まず一つは、コンシューマ市場を見たときに、どの市場を狙っていくかも重要になってくると思うんですけども、そのうちの一つとして、やはりゲーム、eスポーツ関連の市場は今後も大きく伸びていく、成長する市場だとわれわれとしても認識しています。

その中でGameWith社、これはゲーム攻略サイトの日本の大手の一角を占めている会社なんですけども、この会社と合併会社を作ること、このゲームもしくはeスポーツの市場にわれわれも参画して、まずは足がかりを作ったということになっております。この会社自体は、昨年度の2月に会社を設立させていただきました。

この会社との提携を通じて早速一つのシナジーとして、これはわれわれが強い分野でもあるんですけども、高品位なインターネットサービス、ゲーマー向けの高品位なインターネットサービスを、

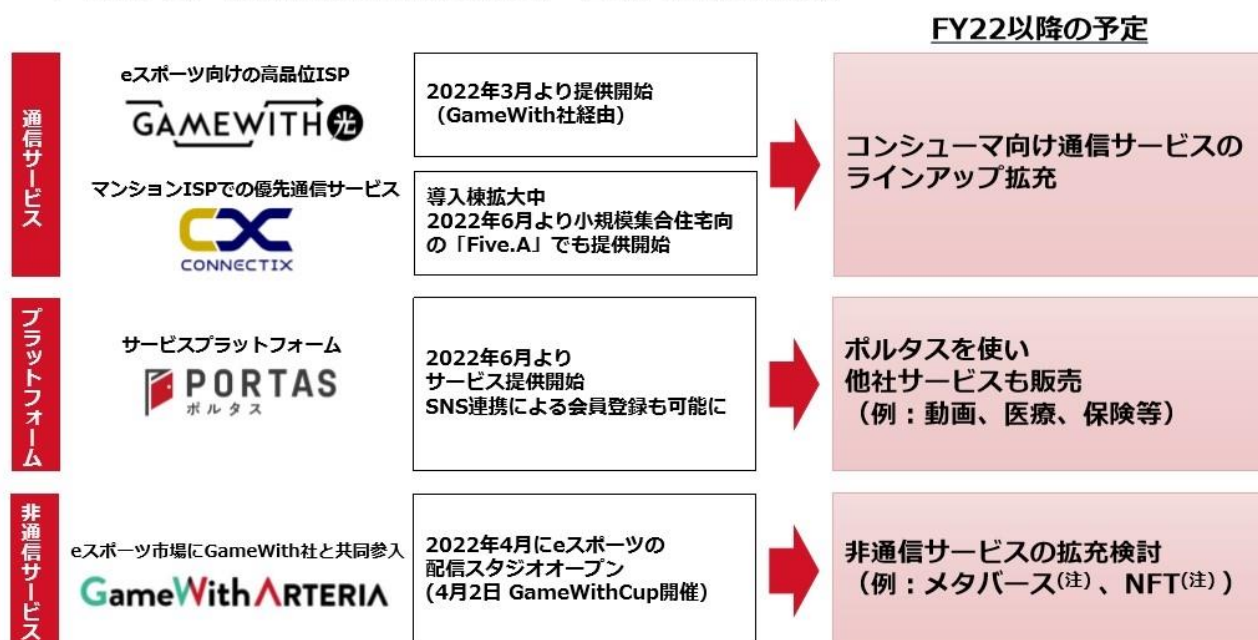
この取り組みの中でサービスの開始をさせていただいております。ゲームをされる方々は、通常のインターネットではなく、より高品位なサービスを求められている方が多いということで、このサービスをリリースしているということになっております。

同じく通信サービスは、昨年度既にご案内をさせていただき、リリースもさせていただいているんですけども、マンション一括インターネットのサービスの中で、戸ごとに優先制御できる Connectix、これは昨年夏にサービスを開始しておりまして、おかげさまで本件に関しまして特許も取ることができまして、より他社とも差別化をしながら、顧客の皆様に優先的なサービスを提供することで今拡大させていただいております。

最後に、こういったサービスを提供するプラットフォームを構築することなんですけれども、昨年度着手しまして、この第1四半期中、6月にはサービスが開始できる予定になっております。

新たな成長ポートフォリオの取り込み (DXサービスの今後の予定)

- 中期経営計画の目標達成に向け推進中
- FY21の準備・構築期間を経てFY22より各種サービスを本格的に提供開始



ARTERIA 22

今年度も含めた今後の展開の方向性を、このスライドでお示しができればなと思っています。

まず、われわれの得意とする通信サービス、先ほど言いましたように GameWith 光とか Connectix があるんですけども、例えば Connectix では、さらに導入をしていくと、この6月からは、われわれの Five.A という、これは小規模の集合住宅向けのマンション一括 ISP なんですけども、ここでもお使いがいただけるようにサービスの拡大をします。

このような形で、さらに通信サービスに関しましては、さまざまなサービスのラインアップを拡充していく、より高品位な、GameWith 光に関しても、タイアップを拡充していくことで、この商品の幅を広げていくのは、一つの方向性かなと考えております。

二つ目、プラットフォームに関しましては、こういったプラットフォームで、ポルタスと名前をつけて、サービス提供開始を予定しているんですけども。当然今ご紹介したサービスに加えて、他社のサービスを同じポータルの中でご提供して、ということを考えております。これは動画であったりとか、医療サービスだったり、保険等々さまざまなサービスがあると思いますけれども、お客様にとってこのポルタスにアクセスすれば、いろんなサービスが手に入るということを実現できればなと思っています。

最後に、非通信系のサービス、GameWith ARTERIA も、これはスタジオの運営・運用サービスなんですけども、このような形の非通信サービスも今後さらに拡大していこうと思っています。特にゲームの業界においては、昨今メタバースであるとか、NFT というキーワードもけっこう盛り上がっているところがありますので、こういった面も含めて、今後新規事業の検討を進めていきたいと考えております。

サービスポートフォリオの取り組みは以上になります。

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	 ・サステナビリティ基本計画を発表（2022年3月1日） ・マテリアリティの1つに「環境負荷の低減」を掲げ、取り組み開始 
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	 ・社内システムのクラウド移行を実施 ・経済産業省が定める「DX認定事業者」認定を取得 
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	 ・えるぼし（三ツ星）認定、くるみん認定の取得 ・FY20から稼働中の横浜に加え、FY21では練馬サテライトオフィスが稼働開始 FY22では高津（4月稼働開始）、千葉県内（Q2予定）の2か所を追加しオフィス分散を推進 

ARTERIA 23

株本：これは最後のページとなりますが、私ども同様に中計で掲げておりました働き方改革・SDGsに対する対応、これを通して地球に貢献する経営をやっていきますと申し上げたところでございますが。

まず1番目、再生エネルギーを活用したマンションへの電力供給とか、テレワーク関連のサービスを通して脱炭素社会と。これにつきまして、サステナビリティ基本計画を昨年度発表をいたしました。3月に発表させていただきました。マテリアリティの一つに環境負荷の低減を掲げ、取り組みを開始しているところでございます。これは従業員の皆さんと一緒に、当社が社会的な課題をいかに対応するかを、今具体的なプランを作っているところでございます。

続いて、エネルギー効率の高い社内システムでございます。およびセキュリティの強化を通して、セキュリティの強化のためにゼロトラストの導入ですとか、これをやっております。社内システムのクラウド移行を実施しております。および経産省様が定めておられますDX認定事業者の認定を、取得いたしております。

最後ですが、人財育成の強化ですとかダイバーシティ、オフィス分散、ワークスタイル変革でございますが、えるぼし認定、くるみん認定を取得いたしております。および20年度から稼働をしている部分もあるんですけれども、横浜が20年度から稼働いたしました、21年度から練馬区のサテライトオフィスが稼働しております、今年度では高津にさらに一つサテライトオフィスを4月に稼働いたしまして、で、セカンドクォーターに千葉にもう1ヶ所サテライトオフィスをオープンいたしまして、オフィスの分散の推進を、ワークスタイル変革を実現しようとしております。

残りは Appendix としていくつかの資料をつけております。ご参照を賜れればと思います。

以上で、私どもからのご説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

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：3点お願いします。1点目が、CAPEX と通信原価に関してでございます。以前、前期の終わった期が CAPEX のピークになるような印象を抱いておったんですが、今期もなかなか CAPEX がさらに増加するというところで、この CAPEX の増加にはどのようなところが影響したんでしょうか。また今期、通信原価が下がるというところで、かなりありがたいんですけども、ここの要因と、どのぐらいここで定量的に利益に影響があるのか、この2点について最初をお願いします。

株本：はい。CAPEX でございますが、中計で、昨年度が 119 でしたかね、で今年度から 90 に行きますよと、このような話をしていたかと思うんですけども。今期もまた同じ 113 ではないかと、こういうご質問でございました。おっしゃる通り、昨年度はそこまで、計画値まで行かなかったんですけども、行かなかった理由の一番大きなところでは ERP がございまして、ERP の稼働がちょっと残念ながら昨年度できませんで、今年度にずれております。

したがいまして、これが一番大きな要因で、今年度に CAPEX が増えているとご理解いただくのが一番いいかなと思っております。

で、原価の、通信費でございますね。これはコロナの影響もあって、輻輳対策でまた大変だったんですね。昨年、一昨年度がそうなんですけども、それを最適化を図ったと。そのための構造改革費用を使ったというところでございまして、通信費に関しましては、今年度削減を見込んでおりまして、原価全体としては、減価償却費の増加もございまして、若干増加はあるんですけども、全体としてはかなり抑制して。

先ほど建石から、8 ページ目ですかね、ここの営業利益率のところに端的に表れてくるんですけども、19 年度が 16.9 だったものが 20 年度に 15.6 に下がり、昨年度はそれが 15 に下がり、要はこれは原価が膨れたというところなんですけども、今期はそれを 16.6 にだいたい戻してくるというところで、構造改革の成果が現れると考えているところでございます。

ご質問：フォローアップさせてください。一つ目の CAPEX の増が、ほとんどが ERP とのことなんですけど、足元、半導体不足であったりとか、各種通信機器の単価が上昇しておったりとか、その辺りは十分に織り込んでおられたりとか、調達のめどが立っている計画で理解して良いんでしょうか、というのが一つ目でして。二つ目が通信原価と償却費を合わせたら前期比横ばいぐらいで見ておけばいいんでしょうか、で 2 点お願いします。

株本：はい。まず一点目が半導体の影響等は十分見込んでいるのかと、価格上昇およびデリバリー含めて、納期ですよ、と思いますが、これは十分考えておまして。私どもけっこう早くから対策を、昨年度の最初から対策を打ったところもございまして、対策というのはベンダー様と年間でのコミットをするとかいうことで、調達の確保と値段の確保をやりました。

その結果、前期もそうですし、今期も同様に十分に確保できている状況でございます。若干遅れたりするところがあるかと思いますが、大きな影響はないと考えております。2 番目として原価のところですが、償却のアップと通信費の減でだいたい横ばいと考えればいいのかというご質問でございしますが、まさにその通りのご理解でよろしいかと思います。

ご質問：ありがとうございます。2 点目でございすけれども、マンションインターネット、今期も増収見込みということで良いと思うんですが、一方で競合様の中に市場の成熟を訴える声も一部見られております。ただ御社、ビジネスポートフォリオとしては分譲が中心で、分譲にも強いので、そういった成熟影響は受けていないのかもしれませんが、今期の増収の背景として、分譲、賃貸のどちらの引き合いが強いのか、または御社の新サービスがその開拓に効いているとか、そのようなところで前期よりも増収する計画なのかといった、この増収への自信みたいなものを教えてください。2 点目です。

株本：はい。前期まで(株式会社つなぐネットコミュニケーションズの)社長をしておりました大橋がおりますので、大橋からも補足してもらいますが、基本的には私どもはあんまり成熟市場だとは思っておりませんで、まだまだ開拓の余地があると考えているところでございます。

マンションに、私どもマンションで言うとかかなりのシェアだと、いわゆる分譲マンションにおいてはかなりのシェアだと思いますけども、そちらも、以前ほどではないですけどもしっかり取れておりますし。賃貸も、賃貸はちなみに 25% の伸びとかいう話を先ほどしましたけれども、実際にはもうちょっと計画していたんですが、包括契約はけっこういただくんですが。ただし賃貸の場合は、オーナー様との交渉はその後にありまして、その関係で若干取りこぼしたところもございす。なので、今期はさらに取れると見ております。

もう 1 点といたしましては Connectix。Connectix そのものの販売もありますけども、Connectix があるがゆえに弊社のサービスを採用される分譲マンション、賃貸マンションの方がおられますので、その観点でも私どもはこの計画は十分行くと。大橋さん、ちょっとよろしいですか。

大橋：株本が申し上げた通り、というところがありますけど、そうしますとマンション、今だいたい 2,500 万世帯ぐらい日本にありまして、その中でマンション一括インターネットは 300 万ぐら

い、まだまだ普及率は20%にもっていない状況でございます。そういった意味で、当然新築の物件に関しては、ある程度の頭打ちというか成長しないというのはあるんですけども、伸びていく余地はかなりありまして。そこら辺のところは、先ほどもちょっと触れましたように、例えば Five.A と言われる小規模向けのサービスを導入することで、市場全体の伸びはまだまだこれから続くかなと思っております。

で、Connectix に関して、これがまさに差別化できる要素で、競合も多いんですけども、これで指名買いというのをもたくさんいただいた状況になっております。はい、以上でございます。

ご質問：大変よく分かりました。ありがとうございます。最後の質問ですが、DX に関して3サービスというか、3 ビジネスですね、四つですかね、21 ページでスライドでいただいているんですが、この中計の最終期間において、この DX の売上分解とか利益分解とか、どのサービスが早めに大きくなりそうかとか、そういった何か強弱ありましたら教えてください。以上です。

株本：DX の分野における 25 年度のご質問でしたですね。

大橋：100 億という数字を目指しているんですけども、基本的に Connectix とか通信サービスで、全体で 50~60 億、半分以上のものを占めていこうと考えています。例えば Connectix でいくと、全体 10 万戸ぐらいがとれば 30~40 億で、GameWith 光のようなこういったプレミアムサービスが 10~20 億になってくるかと思っていますので、これで半分以上。で、残りは今言った、これからまさに開発しているのは非通信系のサービスであるとか、そういったもので埋めていこうと考えております。

ご質問：では質問一点目、よろしくお願いいたします。まず前期、22.3 期に関する質問です。8 ページで調整後営業利益を示されていますが、調整後営業利益は前期横ばいであった理由を教えてください。増収している中でも、全く増益に繋がっていないようにも見えてしまうんですけども、調整後営業利益ベースでも。こちらについていかがでしょうか。

株本：そうですね。昨年度、この調整後の、去年 83、その前が 83、こういうことなんですけども、構造改革の費用を使っておりますが、原価が昨年の段階では落ちていないんですね。それを落とすために構造改革費用を使ってやったんですけども、昨年度でその影響が出てくる、影響といいますか、成果が出てくるまでには至りません。その結果として、昨年度の調整後営業利益は 83 にとどまったというところでございます。

ただこれは、当初来見越していなかったわけではなくて、そのようなものだという計画でございましたので、特段大きくそこでずれがあったとか、そういうことでは決してないというふうにご理解いただければありがたいです。よろしいですか。

ご質問：ありがとうございます。では2点目、よろしくお願いいたします。今期 23.3 期に関する質問です。8 ページで調整後営業利益 97 億円と示されていますから、前期比 16.9%増益です。で、24.3 期予想はさらに、という状況になっています。設備投資も増えていって、トラヒックも指数関数的に増えていく状況で、ここまでの増益を本当に見ていいのか、というところを教えてください。

株本：はい。ここがまさしく私どもが真価を問われるところだとは考えておりまして。今期 97 で、先ほど建石がちょっと申し上げましたけども、昨年度獲得したお客様、受注ですね、それが今期にそのまま寄与してくるというのが一つ。および今期にさらに積み上げる部分が一つ。それを考

えますと、今期に積み上げなくてはいけないのは、昨年度とあんまり変わらないと見ておりまして、そこまで大きな伸びではないと思っております。

一方で、原価をどう抑えるかというのが、やはりわれわれの自前のネットワークを持っている会社の、先ほど申し上げました真価が問われるところだと思っております。ネットワークを保有する意味は、あくまでも買って売るのではなくて、手前の設備投資がございますのでコントロールできると。で、この原価をいかに抑えていくかというところで、われわれのコスト競争力が出てくると思っております。

で、今期、この売上を達成できれば、来期の売上はさほど大きなジャンプでもなく、達成できると思っております。もう一つの原価のほうも、われわれの自前回線で十分コントロール可能だと、いわゆる調達しなくても良いというところですね。おっしゃったように、設備投資が行われることによって償却額は増えますけども、トラヒックも指数関数的に伸びますが、私ども海外にトラヒックを延長しているのも、実はトランジットのコストを下げるためでもあったりするんですけども、そのようなところでコストを下げて、コスト競争力をますます高めていくのが私どもの戦略でございます。

ご質問：ありがとうございます。最後の質問なんですけれども、この原価低減の施策の効果ですね、クォーター1 ぐらいから見えてくるのか、どこら辺から見えてくるのか、ちょっと短期的な話なんですけどもそこを教えてください。

株本：早いものはファーストクォーターから出てまいります。で、一部まだ仕掛といいますか、まだ継続中のものもございますので、これはセカンドクォーター、サードクォーター、および来年度にも効いてくるものもまたあったりするんですけども、そのような感じで。もう一回繰り返しますと、最初に出てくるのはファーストクォーターから一部出てまいります。

ご質問：細かい話2点ほどお願いします。1点目ですけども、前のクォーター辺りの取材では、設備投資が若干遅れているかも、みたいなところで、構築費みたいなものが次の1Qで出てしまうかもしれないみたいな不安をお話いただいていましたが。今のお話ですと、通信原価も1Qぐらいから下がってくるので、かなり構造改革の成果も1Qから一定程度見えてくる短期見通しでよろしいでしょうか。

株本：ERPが遅れるのが一つであったのと、CAPEXの出るのが4Qにかなり集中してしまったというところで遅れる話を差上げたんですね。で、実際に今期のファーストクォーターから効果は出てくると思います。当然売上が伸びておりますから、売上の伸びにしたがって原価が伸びる部分はどうしても出てくるんですけども、それに比較しますと原価の抑制が効いた結果になっていくはずでございます。

ご質問：分かりました。楽しみにしております。2点目ですけども、今期新サービスによる増収分なんかなかなか見込まれておられるとか、そのあたりは今のところ、例えばVANILAとか、ネットワークの今期の伸びにいくらぐらいとか、こういったオーガニックではなく新規施策による伸びというのは、今期どのぐらい見込まれているのでしょうか。以上です。

株本：VANILAに関しましては、昨年度の末から営業を開始しておりまして、引き合いは順調に積み上がって、頂戴している状況でございます。ただ今期は、この部分、ネットワークのVPNの部分にこれが入ってくるんですけども、昨年度と比較しまして3億しか伸ばさない、しか伸ばさないと

という言い方はおかしいですけども、でございますので、そんなに大きく見ているわけではないですね。他方 Connectix は、大橋さん、ちょっといいですか。

大橋：Connectix に関しますと、導入している棟ですね、これを今期は 10 万戸ぐらい、年末には 12 万戸ぐらいまで増やす予定になっておりますので、この中での売上を達成していくということで考えております。

株本：Connectix に関しましては、導入棟 15 万やりますとかいう話をしたと思うんですね。で、実際に昨年度できたのが実は 5 万戸でございまして、これはちょっと途中で少し不具合が見つかったりしたところもございまして、いったん停止したりとか、そういうのもありましたので、ちょっと遅れ気味ではあるんですけども。今期からまた巻き直していきますので、12 万には到達すると。そこからどれぐらいというのが肝になるんですけども、それを期待しているところでございます。

ご質問：ありがとうございます。すみません。追加でなんですけど、ポルタスのプラットフォーム、他社さんのプラットフォームを入れていきたいというお話でしたが、例えばどういったところとのパートナーシップの引き合いとか、今のところ見込まれているのでしょうか。すみません。以上です。

大橋：ちょっと具体的な名称は控えさせていただければと思うんですけども、例えば動画を提供するサービスであるとか、そういったオンライン業をやる会社、そういった会社と今お話はさせていただいている形でございます。

株本：動画と Connectix を組み合わせて提供するとか、そういうようなものもあったりするのかなというところを考えたりしております。

株本：今、ご質問をいくつか受けまして、やはり皆様のご懸念、ご心配は、今期の数字、本当に大丈夫かというところに尽きると思っております。決して簡単だとは申し上げませんが、われわれはこれは十分に達成可能であると。売上も 93% のリカーリング、および昨年度獲得した部分がございまして。今期積み上げはさほど大きくございせん、先ほど申し上げましたが。

原価につきましても、私ども自前のネットワークを生かして原価の抑制を図ってまいりますので、達成可能だと思っております。これを何とか実現して、お示しできたらと考えております。