

ARTERIA

2023年3月期 上期決算説明会

2022年11月21日

アルテリア・ネットワークス株式会社

2023年3月期 上期決算説明会 概要

開催日

2022年11月21日(月)

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

2023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は順調に推移
- 2023年3月期上期の主要サービス(※)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、前年同期比で7.0%成長を達成
- 特別調査委員会設置に伴う一時費用が発生したが、2023年3月期の業績予想は中計の財務目標から変更なし
- 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他のネットワークコストの増加を抑制する。前期発生 of データセンター譲渡益ならびに今期の特別調査委員会に関する一時費用を調整した定常ベースの営業利益は拡大傾向

※ 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、DXサービスを指す

ARTERIA 4

株本：株本です。本日はよろしくお願ひいたします。まず私から、2023年3月期上期の業績のハイライトにつきまして、ご説明させていただきます。

全般的に既存の継続事業を中心に、業績は順調に推移していると考えております。

主要サービス別の販売状況等は、クラウドの利用ですとか、皆さんご案内のとおりなのですがテレワークの普及によりまして、高速通信やセキュリティの高いネットワークへの需要の要求が高くて、当社の売上も前年同期比で7%の増加となっております。

コスト面では、昨年度、構造改革をやってきたのですが、その効果も出ておりますが、他方、皆様に大変ご心配をおかけいたしました特別調査委員会設置に伴う費用が上期に発生しております。既に発表しておりますが、3億円程度発生しております。

そのような構造改革がある一方で、一時費用が発生したことで多少下振れておりますけれども、23年3月期の業績予想は変更なしとしております。

前年同期比の利益面でいきますと、減価償却費は増加しておりますけれども、データセンターの売却益が12億円程度あったわけですが、それがなくなったこと、および先ほど申し上げました3億円程度の特別調査委員会における一時費用がございまして、減益という格好になりましたけれども、そういうものを除いた定常ベースの営業利益は拡大傾向を継続しております。

以降のスライドで、建石からご案内させていただきたいと思ひます。

財務ハイライト

▶ 前期上期にデータセンター譲渡益を計上した反動で前年同期比で増収減益

【単位：億円】

	2022年3月期 上期	2023年3月期 上期	増減額	増減率
売上高	266	288	+22	+8.1%
営業利益	51	42	△9	△17.2%
税引前利益	49	40	△9	△18.8%
四半期利益	34	28	△6	△17.5%
親会社帰属 当期利益	32	26	△6	△19.3%

ARTERIA 5

建石：CFOの建石でございます。それでは、私から決算財務諸表とポイントとなる分析を説明させていただきます。

このスライド、財務ハイライトのサマリーとなります。

まず、トップライン、売上ですけれども、リカーリング収益を中心に22億円の増、増加率にしまして8.1%という成長となっております。主要サービス別の分析は、後ほど説明をさせていただきます。

売上以下の各段階利益でございますが、先ほど株本から話がありましたように、前期発生 of データセンターの譲渡益の反動、並びに今期の特別調査委員会の関する一時費用の発生等の理由で、ご覧のように、十数パーセントの減益となっております。これら一時損益の影響を除く分析は、この後のスライドで説明させていただきます。

連結業績予想

- 売上高の進捗率は約50%、各段階利益は43%前後で推移
- 通期業績予想は変更なし

【単位：億円】

	2023年3月期 (予想)	2023年3月期 上期実績	進捗率
売上高	580	288	49.6%
主要サービス 売上高	483	235	48.9%
営業利益	97	42	43.4%
税引前利益	93	40	43.1%
当期利益	64	28	43.5%
親会社帰属 当期利益	61	26	42.9%

ARTERIA 6

こちら、業績予想に関する進捗率を記載させていただいております。

売上高ですけれども、月額継続課金を中心に安定的に成長しているところで、半期経過で進捗率としては約50%でございます。一方で、利益面では先ほど申し上げた特別調査委員会等の一時費用が発生によりまして、各段階利益の進捗率は43%前後になっています。

上期はリカーリング収益を中心にコア事業は増収基調を継続しております。加えまして、構造改革によるコスト抑制により、売上総利益は順調に拡大していると考えております。下期もこの増収トレンドの継続に加えてコストコントロールを展開し、期首の業績予想は達成できると考えております。

2023年3月期上期業績について

- ▶ 主要サービス^(※1)については、前年同期比7.0%増
- ▶ 今期成約した受注案件による月額請求売上が下期売上に貢献することや、前期の構造改革によるネットワークコスト抑制により、期首の通期業績予想は据え置き
- ▶ 営業利益の内、調査諸費用^(※2)は約3億円で、一時損益調整後の営業利益は前年同期比で約6億円増

【単位：億円】

	2021年3月期 上期 (実績)	2022年3月期 上期 (実績)	2023年3月期 上期 (実績)
売上高	259	266	288
主要サービス売上高	208	220	235
主要サービス売上成長率	3.3%	5.5%	7.0%
営業利益	42	51	42
データセンター譲渡益		▲12	
調査諸費用			+3
調整後営業利益	42	39	45
調整後営業利益率	16.1%	14.5%	15.6%

※1 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、DXサービスを指す

※2 2022年6月13日付にてお知らせしました特別調査委員会設置に伴い発生しました調査諸費用となります

ARTERIA 7

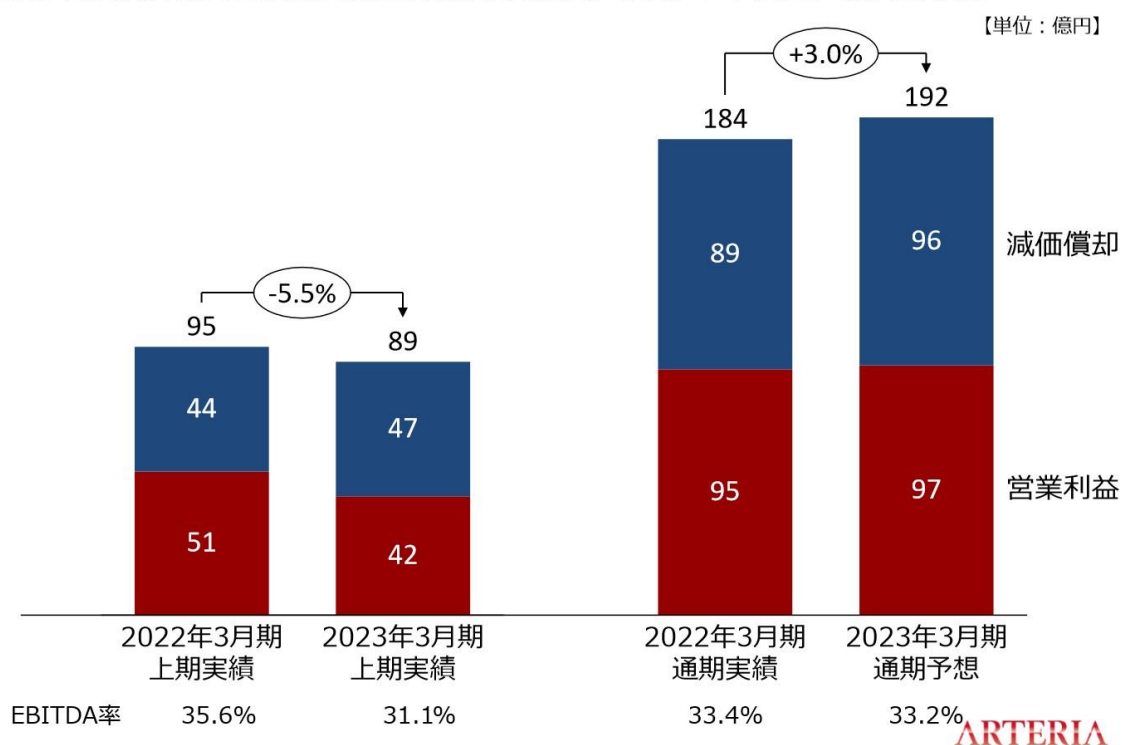
こちらは、前期発生しましたデータセンター譲渡益、それから今期の特別調査委員会等の一時費用の一過性の損益を、調整した分析資料となります。

前期のデータセンターの譲渡益は約12億円ございました。それから、今期発生しました特別調査委員会の一時費用が3億円となっています。これらを加減した調整後の営業利益では前期39億円から45億円で、6億円の増で、定常部分の利益率は改善傾向にあると考えております。

調整後の営業利益につきましても前期14.5%から15.6%で、約1%以上改善しております。このまま継続していきたいという風に考えています。

EBITDA

▶ 2023年3月期上期のEBITDAは5.5%減の89億円、通期ベースで192億円と予想

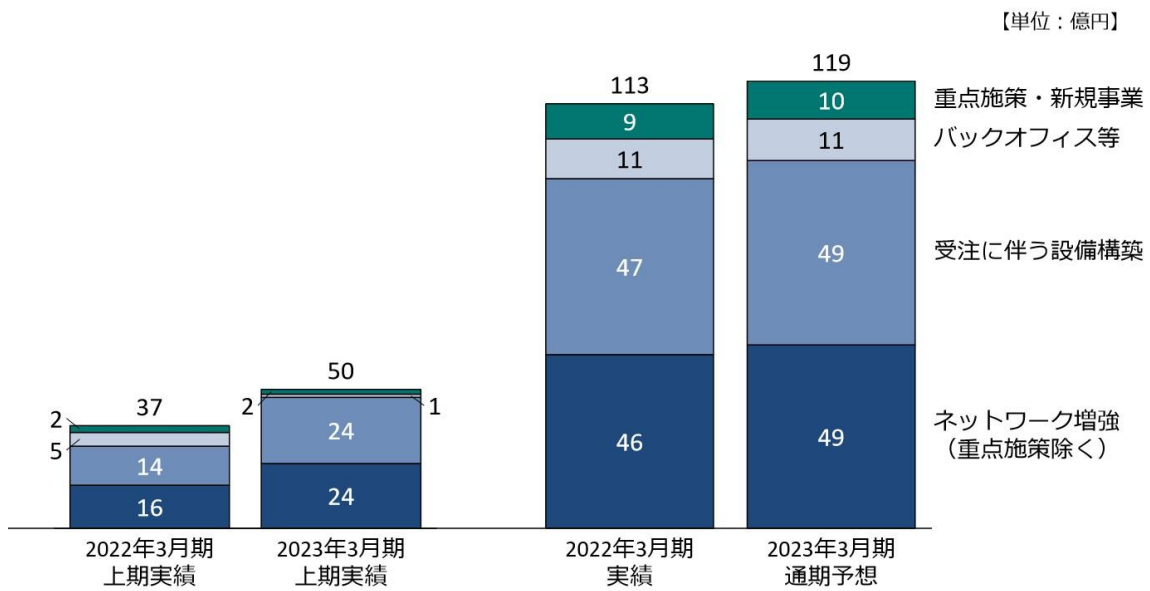


EBITDA です。EBITDA のマージンは、継続して 30%台を維持しております。

今上期は、前期のように一時収益がなかったということで、EBIT 自体が減益になっているところで、EBITDA も 5%強の減益となっておりますけれども、下期業績予想を達成するという前提でいきますと、減価償却費の増を加えまして、3%成長で 192 億円を予定しております。

設備投資

- 2023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50億円（前年同期比+13億円）で着地
- 下期の設備投資は、69億円を見込む



※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

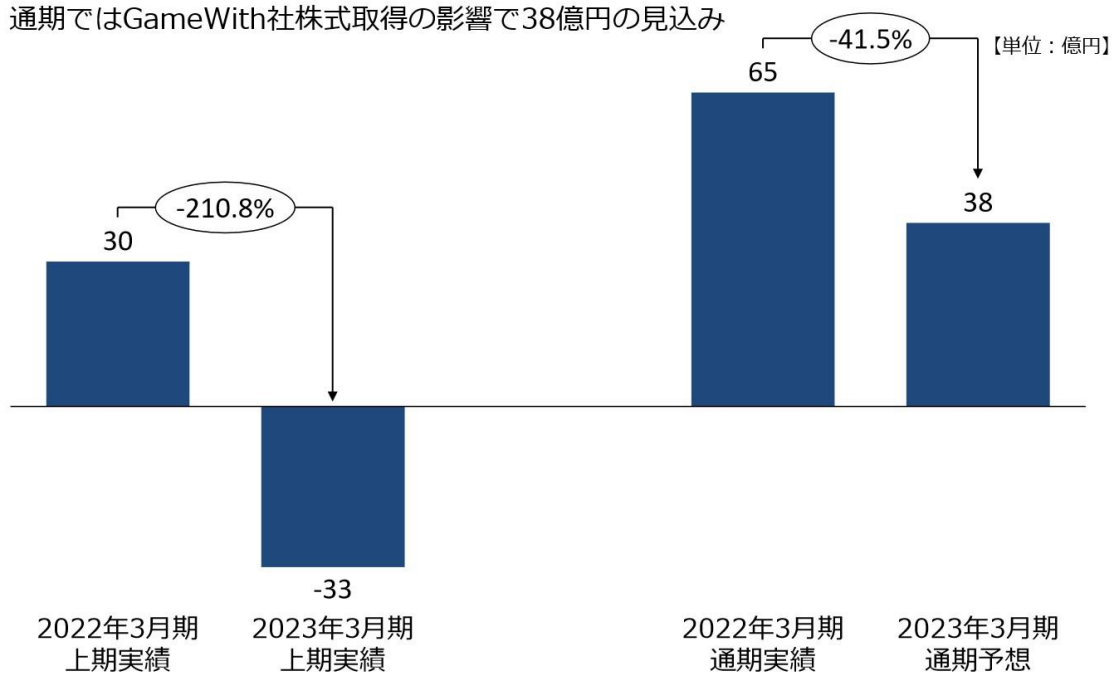
ARTERIA 9

CAPEX、設備投資の状況でございます。上期の実績 50 億円となっております。

好調な受注を背景に、ネットワーク構築に必要な機器の調達が当初予定より前倒しで進んでおります。この影響で前期よりも増加しているという状況であります。通期はこれまでの想定どおり、120 億円弱を見込んでおります。

フリーキャッシュフロー

- 前上期はデータセンター譲渡収入があり30億円程度を確保できたものの、今期はGameWith社株式取得や法人税支払増の影響を受け△33億円で着地
- 通期ではGameWith社株式取得の影響で38億円の見込み



ARTERIA 10

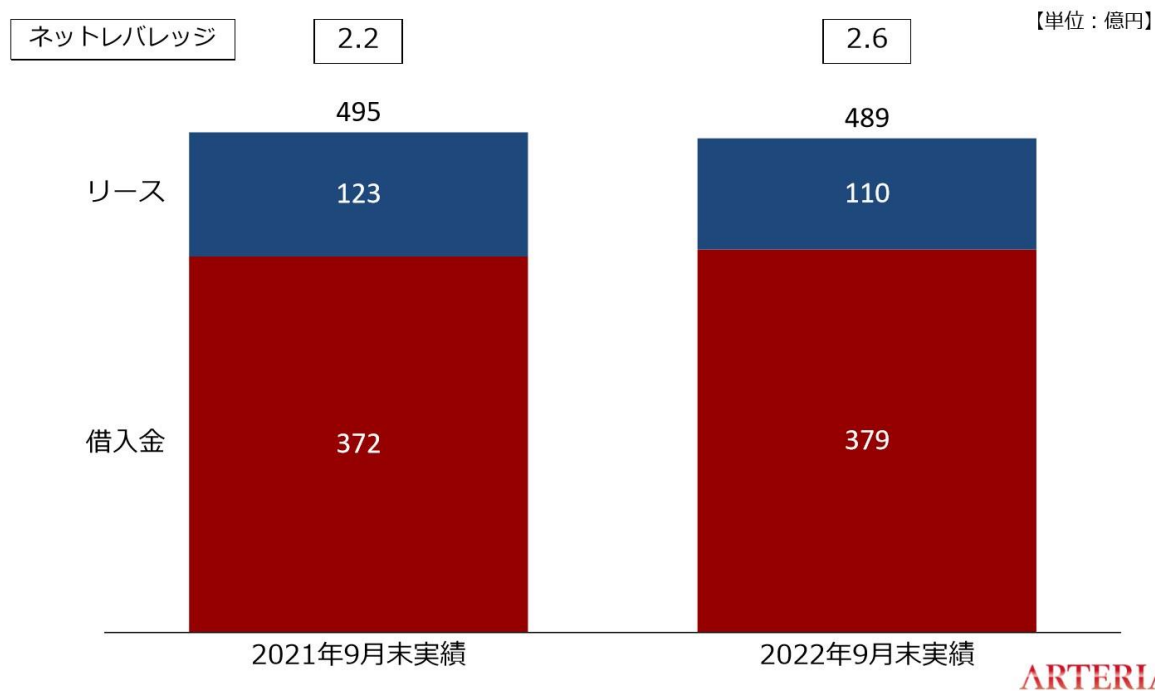
フリーキャッシュフローの状況でございます。

前期上期は、データセンターの売却収入、並びに関係会社投資の売却収入等があり、プラスの30億円を確保できておりましたが、逆に今期GameWith社の持分取得等の一時的な持ち出しがあり、加えて法人税等の支払増加影響がありまして、マイナスの33億円となっております。

通期ベースでは、GameWith社の持分取得の影響を織り込んで、38億円程度の見込みです。

キャピタルストラクチャー

▶ 有利子負債残高は微減



キャピタルストラクチャーの状況でございます。

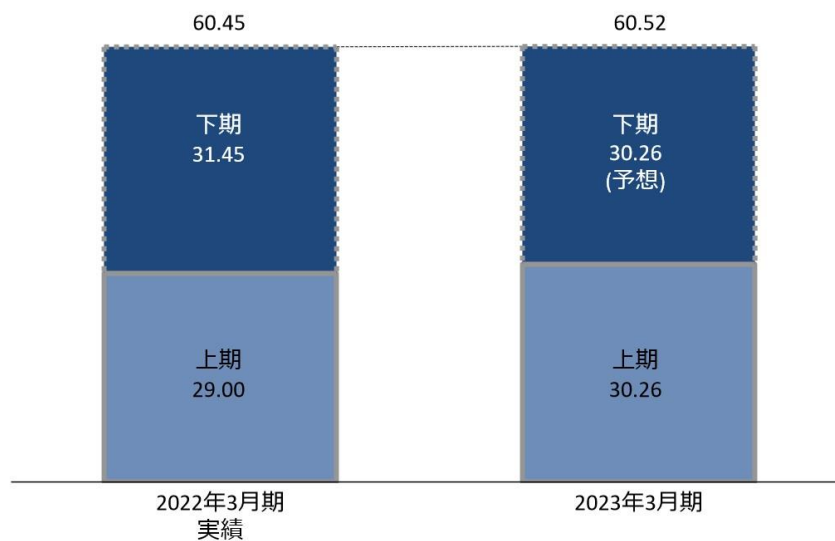
若干、手元流動性が薄くなっているということで、ネットレバレッジ自体は2.2から2.6に上がっておりますけれども、債務の残高自体は、グロースでは微減という状況でございます。大きな変化はございません。

ARTERIA 11

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回の実施を予定
- 上期配当額は期首予想どおり、一株30.26円
- 配当性向50%を維持

一株当たり配当額：円



ARTERIA 12

財務パート、最後に、配当の状況でございます。

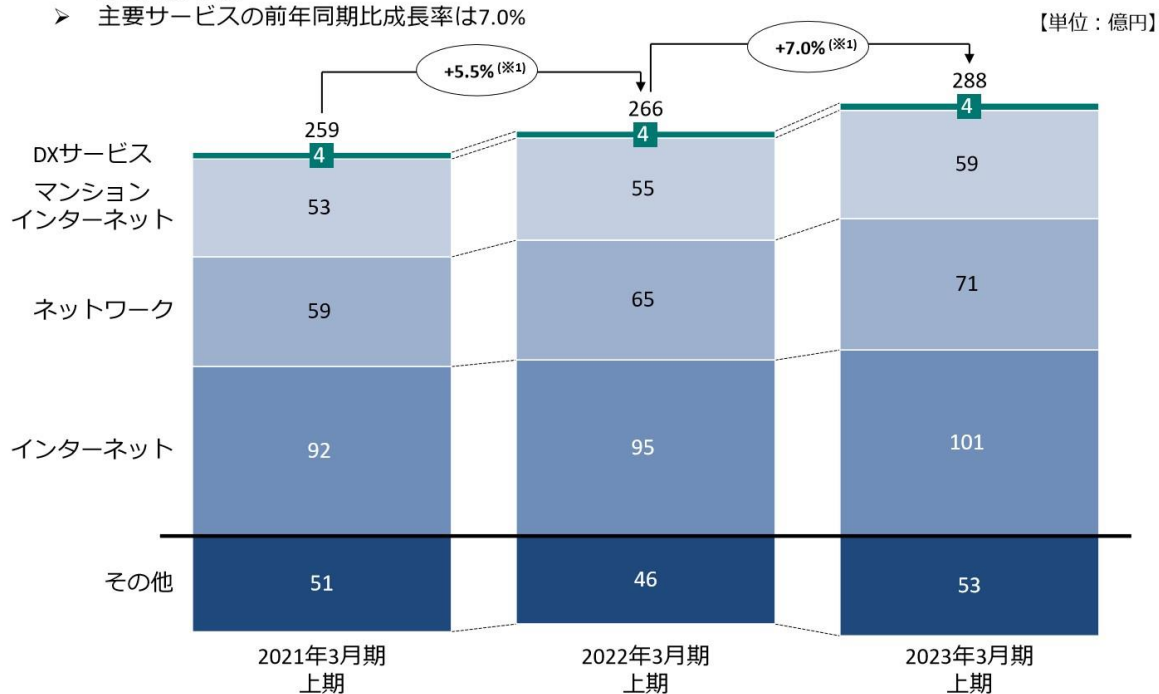
配当政策については、これまでどおり、発表している内容から変更はございません。前期より期首の配当予想額を下限として年2回の配当を実施させていただいております。

上期配当ですが、期首の予想どおり1株当たり30.26円で、配当性向50%です。通期配当についても変更はありません。

財務状況に関する私からの報告は、以上になります。

事業分野別の成果

- クラウド利用の拡大やテレワーク普及を背景とした需要継続の中で販売活動が順調に進み、主要サービスの売上が伸長
- 主要サービスの前年同期比成長率は7.0%

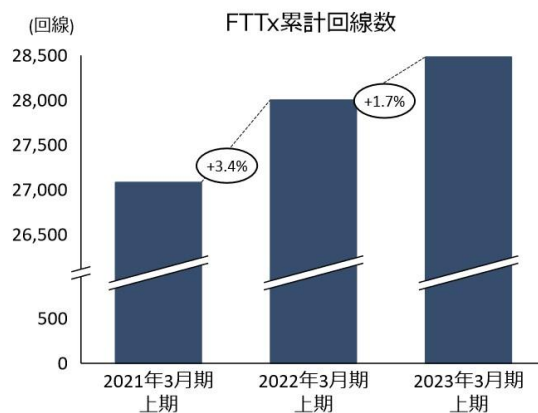
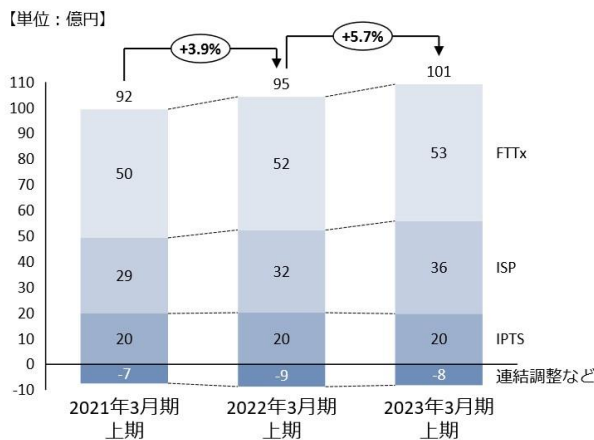


ARTERIA 14

株本：では、続きまして、分野別の実績・見通し及び成長戦略につきまして、ご説明申し上げます。

いわゆる主要サービス、詳細は分野ごとに、また後ほど説明させていただきますけれども、先ほど申し上げましたように、クラウド利用、テレワークの利用を背景に主要サービスが伸びておりまして、主要サービスの伸びで7%、全体で8%になっております。

売上：インターネットサービス



FTTx

- クラウド利用の拡大やテレワークの普及が進んでおり、FTTx (注) 網のエリア拡大を実行中

ISP

- 高品質なサービス需要が増大しており、クロスパス(注)の提供が拡大

IPTS

- クラウドPBX(注)事業者からの需要は引き続き拡大
- 着信アクセスチャージビジネス(注)については撤退・縮小を決定

	FY20 H1	FY21 H1	FY22 H1
累計回線数	27,084	28,003	28,484

累計回線数の伸びは緩やかになったものの広帯域サービスの需要が高まり、回線あたりの単価は上昇
提供エリアの拡大を進めることで来期以降は累計回線数の伸びも上昇していく見通し

ARTERIA 15

まず、インターネットでございます。FTTx と ISP がここにあるわけですが、あと IPTS です
ね。

FTTx につきましては、伸びているのですが、右のほうにちょっと書いてありますけど、累計回線
数の伸びは緩やかになったものの、広帯域サービスの需要、すなわち割と高額商品が売れてきてい
るということでございます。

ご案内のとおり、FTTx のエリア拡大、老朽化対策を行っているわけですが、そちらの貢献度
は来期に上がってくるということもございまして、今期の回線数の伸びそのものは若干緩やかだっ
たのですが、ARPU の拡大によって売上増を達成している格好でございます。

来期に関しましては、エリア拡大と老朽化対策がどんどん進んでまいりますので、回線数そのもの
も伸びてくると見ております。

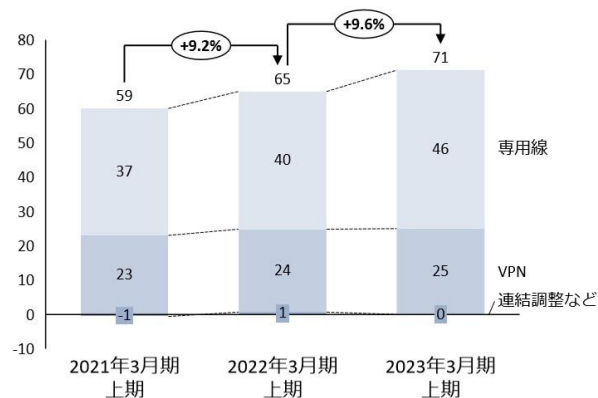
ISP に関しましては、ご覧いただくとおりなのですが、非常に順調に伸びてきているという
ことでございます。NTT 東西様のフレッツ回線を利用した ISP サービスのクロスパスが伸びている
ところでございます。

IPTS は、フラットという形になっておりますけども、クラウド PBX 事業者様への回線数の販売機
会は増えているのですが、他方で、先ほど申し上げましたが、着信アクセスチャージビジネス
を撤退・縮小を決定しており、既に着手しております。

したがって、この部分に関しましては、今期は若干の減少になるかなと見ておりますけれど
も、ほかで十分カバーできると考えております。

売上：ネットワークサービス

【単位：億円】

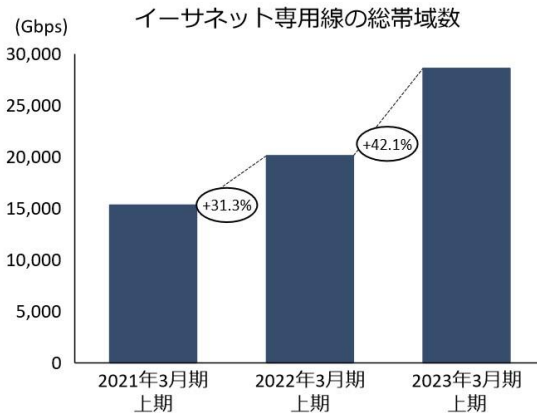


専用線

- DXを推進している一般企業やその他OTT^(注)、通信事業者による信頼性・品質・セキュリティが高い回線サービスの需要の拡大を背景に売上が増加
- 東名阪やデータセンター集積地など需要の多いエリアにおいてネットワーク増強を継続的に実行中

VPN

- クラウドサービスやモバイルデバイスの利用が拡大する中で、クラウド接続サービス、自社回線の高品質サービス、モバイルアクセスサービスなどの売上が増加



	FY20 H1	FY21 H1	FY22 H1
総帯域数 ^(※1) (Gbps)	15,333	20,124	28,602

通信事業者や公共機関などで広帯域回線の導入が進み、2023年3月期上期の成長率は前年同期比約42.1%と大きく成長

※1 総帯域数 = 契約帯域 × 本数

ARTERIA 16

ネットワークでございます。

ネットワークも専用線、VPNが昨年度対比で9.6%と伸びていると。中でも専用線サービスにつきまして、非常に高い伸びを示しているところでございます。

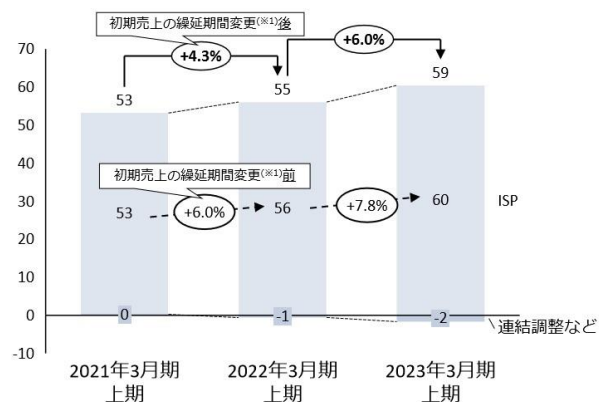
一般企業様、OTT様、通信事業者様、幅広いお客様からの需要が拡大しておりまして、あと東名阪でのデータセンターの伸び、利用が拡大していることから、私どもの専用線の売上が非常に順調に伸びているということでございます。

右のグラフにもありますけども、KPIとしておりますが、イーサネット専用線の総帯域数が、昨年度よりもさらに加速して伸びているところでございます。ご覧のとおり専用線だけでございますので、そのほかを入れるともっと伸びているんだろうと思っています。

VPNでございますが、今年度からサービスを開始しましたVANILA、クラウドサービスは順調に拡大しておりまして、引き合いの数も増えてきており、今後さらに伸びていくと見ております。

売上：マンションインターネットサービス

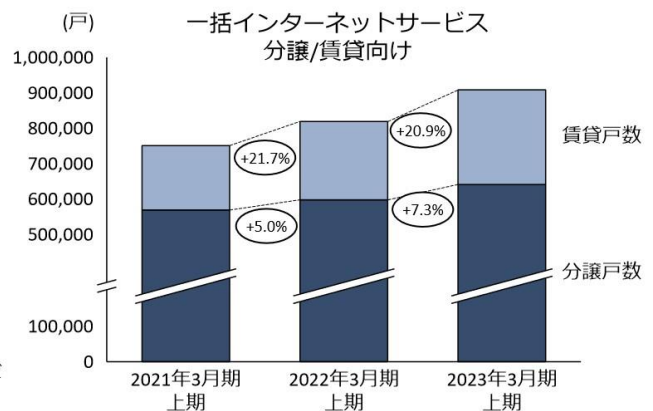
【単位：億円】



マンションインターネット

- 分譲・賃貸ともに順調に課金戸数が増加しており売上も増加
- 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
- ますます需要増が見込まれる高品質サービスに対応するべく、住戸内まで光ファイバーを敷設する最大10Gbpsの新サービスを投入

※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



	FY20 H1	FY21 H1	FY22 H1
賃貸課金戸数	181,509	220,898	267,124
分譲課金戸数	568,963	597,635	641,070

分譲は大手、中小の開発業者からの安定した受注を堅持、かつ都心部大規模物件や再開発物件を受注し順調に成長

賃貸も中規模物件を主に提携先の管理会社や開発業者からの受注が順調に積み上がっており、継続して高い成長率を維持

ARTERIA 17

マンションインターネットですが、前年同期比 6%でございました。

KPI としております分譲市場、賃貸市場への課金戸数を見ましても昨年度と同等およびそれ以上伸びてきているところでございます。

提供サービスも、各住戸まで上下最大 10 ギガというサービスを提供開始いたしましたので、サービスラインアップの拡大を含めまして、この分野は非常に順調にきているというところでございました。

前日も、この分野については若干のご懸念の質問があったかと思うのですが、私どもはこの分野は非常によく伸びておりまして、獲得戸数につきましても昨年度以上に伸びているところかと思っております。

中期経営計画上の施策進捗

1. 基盤事業の成長

- 需要の高い東名阪エリアの専用線リングの増築とFTTx設備の最新化・エリア拡大を実行
- NFV^(注) サービス「VANILA（バニラ）」^(注) のサービスラインアップを拡充し、受注増加
- 北極海を經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実現に向けて合弁会社Far North Fiber, Inc.を10/3に設立
- 日経コンピュータ 2022年9月1日号 顧客満足度調査 2022-2023 ネットワークサービス部門で1位を受賞
- グループ会社つなぐネットコミュニケーションズで全戸一括型マンションISPシェア調査9年連続第1位^(※1)獲得

2. 新たな成長ポートフォリオの取り込み

- D2Cサービス提供のプラットフォームとなる「Portas」^(注) の提供をQ1より開始
- 日本最大級のゲーム攻略サイトを運営するGameWith社と資本業務提携を実施しグループ会社化
- D2C向け通信サービスは「Connectix」^(注) に次ぐ第二弾としてeスポーツ向け高品位ISP「GameWith光」の販売を開始

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

- サステナビリティ活動を全社で推進。FY21からの取り組み実績をコーポレートサイトに公表
- サテライトオフィスの整備完了。生産性の最大化を目指し本社のリニューアル工事を開始

※1 MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査（2022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5年連続となります。

ARTERIA 18

中期経営計画上の施策の進捗状況につきまして、少しご説明させていただきたいと思っております。

1点目、基盤事業の成長、当社はこちらをまず1丁目1番地で掲げているわけですが、基盤事業の成長につきましては非常に順調にきているところでございます。

FTTxのエリア拡大が進めば、さらにいけるだろうと思っておりますし、NFV、今期からVANILAを始めたわけですが、それも順調にきているというところでございます。

加えまして、中長期的な取り組みになりますけれども、北極海の海底ケーブルのプロジェクトは3社合弁の形で、Far North Fiberという会社をアメリカに設立いたしまして、活動を本格化させております。

また最後に、1ページ目といたしますが、掲げさせていただきましたけれども、今年度、日経コンピュータ様の顧客満足度調査のネットワーク部門におきまして第1位を獲得したと。昨年度残念ながら第1位は取れなかったのですが、今年度は返り咲いたところでございます。

加えまして、これは9年連続でございますが、MM総研様の全戸一括型マンションISPシェアで、第1位を獲得しております。

2点目の新たな成長ポートフォリオの取り込みでございますが、DX事業につきまして、Q1はまずはプラットフォームでございますけれども、Portasの提供を開始しております。詳細は後ほど大橋常務より説明させていただきます。

また、マンション居住者向けのサービスに加えまして、eスポーツの市場において、顧客の取り込みを企図しておりまして M&A 戦略の一環として、日本最大級のゲーム攻略サイトを運営しております GameWith 社に出資を行いまして、資本業務提携を進めているところでございます。

3 番目、働き方改革でございますが、私どもはサステナビリティ基本計画書を策定して取り組んでおりまして、今、草の根的に 40~50 の分科会で、それぞれ KPI、KGI をつくりまして、活動をしていただいているところでございます。

働き方改革を含めて、働きやすい会社をつくっていくことに取り組んでおりまして、サテライトオフィスが四つ、さらに本社のリニューアルも今期からスタートすると考えております。

中期経営計画の施策についての簡単なご説明でございました。

続きまして、この新たな成長ポートフォリオの取り組みで、こちらは CDO の大橋さんから説明してもらいます。よろしくお願いいたします。

新たな成長ポートフォリオの取り込み (DXサービスの進捗)

➤ 通信サービスの開発・展開に加え、GameWith社と資本業務提携を行い非通信系サービスへの進出を本格化



※1 当社グループにて運営するマンション一括インターネットサービスの会員向けサイトやECサイトを指す

ARTERIA 19

大橋：CDOの大橋でございます。新たな成長ポートフォリオの取り組みを担当しております。よろしくお願いいたします。

進捗に関しましては、前回同様われわれが得意とする通信サービス、そしてプラットフォーム、三つ目に非通信サービスのそれぞれの状況を今後の方向性ととも、説明をさせていただければと思っております。

まず、通信サービスのところ、先ほど株本からもお話させていただきましたように、通信サービスのConnectixに続く第2弾で、GameWith光というサービスをQ1から開始させていただいております。これは高品位・低遅延サービスを要望するeスポーツプレイヤーのゲームプレイヤーの方々をターゲットとし、市場では著名なGameWith社と提携をすることによって、販売を開始しているサービスでございます。販売のほうは非常に好調に推移をさせていただいております。

今後は旺盛な需要を取り込むべき今年度末に向けて、さらなるラインアップの拡充、広帯域化・低遅延化を広めて、その事業拡大を進めていければと思っております。

Connectixに関しましては、マンション一括ISPのサービスにおいて、単に繋がるというだけでなくより高速な高品位なサービスを求める需要が高まっております、われわれのお客様であるデベロッパー様、賃貸管理会社様に関しては非常に好評になっております。

同時に、われわれの小規模向けのマンション一括インターネットにもConnectixが導入できることがQ1に決まりましたので、今ですと全てのわれわれの提供するサービスに標準的に提供して、Connectixの業容も拡大していこうと考えております。

インターネットのサービスにおいては、単に繋がるより高品位、高品質を求める需要が高まってきております。われわれとしてはこういったものをより旺盛と見込んで Connectix の導入を拡大していければと思っております。

二つ目の分野、プラットフォームは、いろんなサービスを提供するプラットフォーム、Portas を Q1 にリリースを行いました。クラウドネイティブで拡張性、柔軟性に富んだデザインで、アジャイル的な開発手法で順次いろんなサービスをリリースしていく体制を整えながら、サービスを拡充しております。

今年度末に向けて、われわれのサービスだけでなく、他社様のサービスなども提供できる仕組みを捉え、今まさに一部ではトライアルも始めているのですが、今年度末に向けて、サービスの販売を本格的に開始できるように進めていければと思っております。

最後に非通信向けのサービス分野は、これも先ほど株本からお話させていただきましたように、GameWith ARTERIA という GameWith さんとの合弁会社も加えて、GameWith そのものに出資をさせていただいて、資本業務提携をさせていただいております。

今は当社とは GameWith 光という通信サービスで、e スポーツのスタジオ運営で連携をさせていただいておりますけども、さらに非通信サービスの分野ということで、NFT など新しい分野においても事業拡大を図っていきたいと考えております。

それに加えて、このような取り組みは引き続き M&A 戦略の一環として新たな分野にも範囲を広げて、拡大していければと思っております。

私からは、以上の報告とさせていただきます。

皆様、ご清聴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点お願いいたします。

初めに、7ページ目の調整後営業利益の増益なのですけれども、コスト改革が大きく進んでいることがうかがえまして、YoYで、調整後で6億円ほど増益していることで大変めでたく思っています。

一方で、下期の差し引きの会社計画を見ますと、もう少し下期で調整後に増益しなければならないのかと心配しております。

この据え置きは、上期以上に下期は構造改革の効果がどっと出てくることで、下期据え置かれているのでしょうか。今期会社計画の据え置きの背景と、あと構造改革の現在の進捗について、1点目をお聞かせいただければと思います。

株本：どうもありがとうございます。

7ページ目の調整後利益は増益になっていいのですが、下期にさらに頑張らなくちゃいけませんねというところだったと思います。これ大丈夫ですかというところです。

おっしゃったとおり、売上高は今49%ぐらいにあっておまして、私どもの特性からしますと、獲得した案件、月額課金は下期も続きますので、売上は順調にいけば超えるだろうと見えてくるわけですが、それに比較しますと、その下の段階利益のほうが若干見劣りするところがございます。

先ほど申しあげましたように、当社の場合積み上げ型でございますので、上期に獲得した案件はそのまま下期に出てくるということでございますので、上期のほうが低いのは問題ないのですが、若干低すぎますよねというところだと思います。

費用内訳

	2022年3月期 上期	2023年3月期 上期	【単位：百万円】
売上原価	18,132	19,560	
通信費	5,754	5,940	
業務委託費	2,741	2,798	
人件費	1,383	1,625	
減価償却費	3,568	3,940	
その他	4,688	5,257	
販売費及び一般管理費	4,515	5,045	
人件費	2,048	2,149	
減価償却費	714	723	
支払手数料	492	849	
アウトソーシング	548	578	
販売手数料	215	218	
その他	499	527	

ARTERIA 22

構造改革は、見ていただいたとおりなのですが、私ども今回の売上に対しまして特に通信費の伸びは Appendix にありますが2億円程度と。いわゆる月額の通信の伸びが上期で大体15億円程度を見ておりますので、15億円の伸びに対して通信費の伸びを2億円に抑えられたことで、構造改革は非常にうまくいっていると考えております。

ただし、私どもはもうちょっと構造改革できると思っていた部分がございます、今それに取り組んでおりまして、さらに構造改革を進めていこうというところでございまして、下期にはそういうのも見えてくることもございまして、実現できると踏んでいるところでございます。

やはり当社の場合、自前の通信インフラを持っていることから、いかにして原価の伸びを抑えるかが可能になるわけですが、それを順調に遂行できていると考え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。

下期も、通信費の伸びは2億円ぐらいに抑えられて、来期以降も通信費はそんなに伸びないという絵姿を描いていいのでしょうか。または結構通信費の伸びが抑えられたら、今期がある種構造改革の効果で、来期以降はオーガニックに伸びていくと見た方がいいのでしょうか。

株本：当社の場合、やはりインフラを自前で持っているところが非常に大きくございまして、他社から借りた場合には当然伸びてくるわけですが、当社の場合は売上の伸びに比較してリニアには増えてこない。そのような手を打っているというところでございます。

先ほど見ていただいたように、専用線の帯域数は49%(原文ママ)の伸びがあるわけですが、私どもの通信コストの伸びは2億円に抑えているところに現れているのだらうと思っています。

ご質問：大変よくわかりました。ありがとうございます。あと2点お願いします。

2点目ですけれども、このクォーター、DXの売上がQonQで比較的伸びたと思います。これは各種新規施策が顕在化してきたということなのでしょう。またはほかの要因によるものなのでしょうか。少し2QのDXの増収要因を教えてください。2点目です。

大橋：ありがとうございます。

まさにこの2Qから、いろんなサービスを開始しておりますので、その影響があるとは考えております。

株本：伸びたっておっしゃっていただくのは非常に嬉しいのですが、もうちょっと伸びたいなというところはあって、もう少し頑張らなくちゃいけないとは思っているところです。

ご質問：ありがとうございます。

このQonQの伸びは3Q以降も続けられるのでしょうか。または2Qは新サービスのリリースだったので、一気に伸びて階段状といいますか、3Q以降フラットなのでしょうか。

大橋：今のところ、基本的にはリカーリングサービスなので、通常どおり今までとおりに伸びていくと思いますけれども、ちょっと今後に関してはなかなかこの数字だけ切り出していくところは難しいところがありますので、全体の中で、またご報告させていただければと思っております。

株本：先ほど大橋さんがちょっといいましたけども、GameWith社との取り組みで新サービスがQ4ぐらいから。

大橋：そうですね、新たなラインナップの拡大を図っていきますので。

株本：そこら辺はちょっと期待したいところではございます。

ご質問：ありがとうございます。最後ですが、現時点での中計の進捗について社長様から進んでいるところ、うまくいかなかったところ、現時点での振り返りを簡単にコメントいただければと思います。以上です。ありがとうございます。

株本：ありがとうございます。これ前回申し上げましたか、私どもが何故インフラを持っているのかに繋がるわけですが、通信は当面の間伸びる。通信事業は非常に伸びている。これは間違いのないところで、先ほどお見せしたとおりでございますけれども、したがって、私どもの売上はしっかりやれば十分伸びていくと見ています。

他方、原価をどのようにコントロールするかも、だいぶ前期に構造改革費などを使いましてやってきました関係で、抑制ができてきていると見ておりますので、売上を伸ばして原価を抑えるという中計の基本に関しましては、うまく進捗していると考えております。

私どもの売上は今期の数字ということもありますけれども、リカーリングだということで来期にそのまま効いてくるわけです。93%がリカーリングだと申し上げておりますけれども、したがって、来期の数字も徐々に見えつつあって、そうすると大体順調に推移していると判断しているところでございます。

これが私どもの中計の一番大きなところでございますので、通信の伸びをいかに取り込むか、いかに原価を抑えるかは非常によくいっていると考えているところでございます。

DXに関しましては、チャレンジだと思っておりますので、私どもの中計でもさほど利益という意味ではあんまり見ていないところもございまして、チャレンジは進んでいる。だけど、まだまだだなと判断しているところでございます。

加えて、先ほど言いましたけれども、最近海底ケーブルの話。皆さんにとっていい話なのか悪い話なのかわかりませんが、私どもにとっては非常に意味のあるプロジェクトだと思っております。そのような案件が、北極海以外にも出てきているところでございまして、通信のほうは非常に順調に來ていると考え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。

1点目の、少し構造改革が遅れているかもしれないものを、中計全体で見たらそんなに気にしないでいいといたしますか、あくまで短期的なもので、中計に向けては順調だと。特に既存事業と整理してしまってよろしいでしょうか。

株本：大丈夫です。さらに良くなるとご理解いただければいいと思います。

ご質問：質問を3点、よろしくお願ひします。

1点目は、インフレの影響に関する質問です。電気代など高騰していると思いますが、既にどれぐらい影響があるのか、あと今後どれぐらい影響があるのか教えてください。

株本：まず、1点目の質問はインフレの影響はどれぐらいあるのというところで、まずは電気です。

ご案内のとおり、私どもはデータセンターを昨年度売却いたしましたので、いたしましたのというのがいいのかどうか、電気は確かに上振れているわけですが、データセンターに関しましては基本的には、電気代はお客様にそのままチャージする格好になっておりますので、私どもに大きな影響はその部分でない。

加えて、通常のオペレーションにおける電気は、当然影響はあるのですがさほど大きな影響はないという感じでございます。よろしいですか。

ご質問：わかりました。ほかに、何かインフレで懸念すべき費用はあるのでしょうか。

株本：機器はやはり値上げしたいというお声はありまして、実際にそういう話は来るのですが、一方で、われわれだいたい早くから半導体の影響が出るということもございまして、調達を早めてきたところがあるので、値上げの影響が出る前に調達をだいたい完了できているところはございません。

それが実はキャッシュフローに若干効いているところはあるのですが、値上げそのものは、現状さほど大きな影響はないと見ております。

ご質問：わかりました。ありがとうございます。それでは、2点目の質問です。値上げの可否に関するご質問です。

マンションインターネットや法人向けのネットワークでそれぞれ価格転嫁できるかどうかについて教えてください。特にマンションインターネットは個別の契約になっているかと思いますが、サービス価格は変更できるものなのでしょうか。よろしくお願いいたします。

株本：基本通信費は大体皆さん、携帯もそうかと思えますけども、大体年々下がるのを期待されているというところだと思います。

これが値下げがなく維持という格好になる可能性はあるかとは思いますが、値上げは通信においてなかなか難しいと思います。特にマンションインターネットに関しましては、競合もございませぬので、値上げはあまり考えていないところです。

法人も同様に値上げは考えていないのですが、他方、ARPUが上がっていると先ほどちょっと申し上げましたけれども、容量が増えていることで、私どもが頂戴する金額自体が増えていることはございます。では、単価いわゆるビット、ギガ当たりの単価が増えるかということ、そうではないと思いますので、何をもちいて値上げは難しいと思うのですが、そういう単価の値上げは難しいと考えているところでございます。

ご質問：どうもありがとうございます。1点フォローアップなのですがすけれども。

値上げをしないという御社の姿勢なのか、それとも特にマンションインターネットがそもそも値上げできないのか、契約上どうなのでしょう。

株本：マンションインターネットに特化した質問ですか。

ご質問：そうですね。マンションインターネットに特化して、企業のほうは個別の契約でおそらくできるのではないと思うのですが、いかがでしょうか。

株本：そういう意味ですか。マンションインターネットは値上げできないということはない。

大橋：基本的に長期契約ですので。6年とか7年の長期契約ですので、今すぐというのはなかなか。

株本：そうですね。

多分通信の業界において値上げするとなると、やっぱりNTT様が先導切られるのだろうとは思いますが、現状はそういうふうには見えていないです。

ご質問：わかりました。ありがとうございます。それでは、3点目についてです。従業員の逮捕に関するご質問です。

1Q、2Qと特別調査委員会の調査費用がかかりましたが、3Q以降もこの件に関する費用は発生するのか、考え方を教えてください。

また、こうしたことが起こるのは、研修だけでは不十分な面もあるかと思いますが、企業風土の問題なのか個人の問題なのか、御社の認識と課題に対する取り組みを教えてください。以上です。

株本：3点目の質問は、弊社の社員が逮捕された件でございます。アクセスチャージの不正利用というところなのですが、まず費用が下期に出るのかということでございますが、こちらはございません。

私どもが知る限り、また新たな事実が出れば別かもしれませんが、現状そのような気配はないと思いますので、新たな費用が発生することは考えておりません。

本件、アクセスチャージいわゆるかけ放題、今回、最終的に起訴事実としてはアクセスチャージの不正というよりは、かけ放題の不正利用という格好になっておりまして。ただ、かけ放題だけを不正に利用したところでそんなにその人にとっては利益が出る話、アクセスチャージとの組み合わせで不正があったと理解しておりますが、これは散々調べた結果、会社としておよび組織として、およびほかの人間が関わった形跡は一切ございません。

残念ながら、当人の不正であったという整理をしておりますけれども、他方、本人にそのような機会を与えてしまったことは、私どもが反省すべき点であったと思います。

したがって、今回の特別調査委員会の提言の中にもあるのですが、ローテーションをしっかりとやれということとか、社員教育、これはどこまで効くかというのがありますけれども、やはり繰り返し皆さんにお話ししていくことが重要なのだと考えております。

ただ、本件に関しましては、やはり個人の犯罪であった面が強いと思っているところでございます。

ご質問：2点ほど、競争環境に関して教えてください。

1点目ですけれども、FTTxのエリアを拡大なさるということなのですが、このあたりの競争関係を教えていただきたいと思えます。電力系さん、So-net様とかかなり強化、また光需要は足元固定トラフィックの通信量を見ていると、ちょっと鈍化も見られる気がしておりまして、少しエリア拡大がどのように走行するのか、心配な面と楽しみな面がございます。

現時点でエリア拡大に伴う業績インパクト、競争環境をご解説ください。1点目です。

株本：FTTxのエリア拡大、老朽化対策を含めまして投資を行うわけですが、こちらは当社の将来に向けて大丈夫かということかと思いました。

So-net様ですとか、電力各社の通信子会社様がやってらっしゃいますので、どういうふうに見ているところかと思いますが。私どものFTTxはNTT様、So-net様、他社様と違いまして、デディケータードなFTTx、つまり他社様が32分割されているのに対して私どもは分割していない高スペックなFTTxを売りにしておりまして、特に私どもはエリア拡大といっても需要のあるところに拡大をします。

首都圏、大都市、大阪ちょっと伸びて九州等々を考えておりますので、需要のあるところに対して、高品位、高速なインターネットの環境をご案内するところでございます。

FTTxは、一時ちょっと下がったりはしてございましたけれども、ここ数年順調に伸びてきておりまして、今後もこの傾向が続くと見ているところでございます。

ご質問：大変よくわかりました。ありがとうございます。2点目も競争環境で、データセンター絡みのところなのですけれども。

今のところ、ネットワークサービス、専用線が大きく伸びていますが、こちらも一部 GAFAM の投資は大丈夫かみたいなお話もちらほら聞こえております。

御社のネットワークサービスの需要引き合いは今のところ変わらず、下期以降も堅調に成長すると見ていいのでしょうか。この点お願いいたします。

株本：私どもデータセンターそのものは前回売却したわけですが、データセンターそのものは皆さんご案内のとおりたくさん建ちつつあって、いろんな会社さんが参入されてきておられまして、結構需要は多いなど。

したがって、私どものネットワークに対する需要も非常に堅調だと言えます。GAFAM 様が今後どうされるか、若干リスト拉的な動きも聞き及んでおりますので、ただ、今のところは、通信およびそこら辺に関しての需要は落ちていないと私どもは見受けられます。

データセンターそのものはたくさん建ちますよね。大丈夫かなって若干思わなくはないですけど、通信のほうは大丈夫な感じがしています。

株本：昨年度同時期に比べますと、ちょっと落ちておりますけども、一過性の利益がなくなったところで落ちてはいますが、順調にリカーリングのレベニューが積み上がっていて、来期に向けても順調な拡大を続けていると判断しているところでございます。

引き続き、原価の抑制にも注力をして売上を伸ばして利益をさらに拡大していこうと考えております。引き続きご支援を賜ればと思っております。