

## 2023年3月期 通期決算説明会

---

2023年5月18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。

# 2023年3月期 通期決算報告

# 2023年3月期通期業績ハイライト

- 法人系主力のネットワークサービス並びにインターネットサービスの売上については、好調な受注により堅調に推移
- 一方、マンションインターネットサービスにおける販売は前期比で拡大しているものの、中計に於いて見込んでいた賃貸市場での成長加速や、DXサービスを中心とする新たな成長領域の取込みに関して遅れが発生
- 月額課金の収益拡大並びに前期の構造改革によるネットワーク原価抑制策の効果により、粗利ベースでは利益拡大基調を継続しているものの、特別調査委員会設置に伴う調査諸費用の一時費用発生を補いきれず営業利益以下の段階利益は前期比減益
- 2022年10月11日に当社支配株主である丸紅株式会社、及びセコム株式会社から当社株式の公開買付けに関する共同提案書を受領。増加する設備投資需要に対応しつつ新たな成長領域の取組みを加速していくためには、当社単独の経営資源に限らず、両社の経営資源を活用し今後の事業を推進していくことが重要との意見を表明

# 財務ハイライト

- 対前年同期比で増収基調を継続しているが、営業利益以下の段階利益は減益

【単位：億円】

	2022年3月期	2023年3月期	増減額	増減率
売上高	554	595	+40.5	+7.3 %
主要サービス※ 売上高	446	479	+32.5	+7.3 %
営業利益	95	95	△0.7	△0.7 %
税引前利益	92	90	△2.8	△3.0 %
当期利益	64	63	△1.4	△2.1 %
親会社帰属 当期利益	60	59	△1.6	△2.6 %

※ 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サービスを指します

# 連結業績予想

▶ 今期は月額課金中心の売上拡大、コスト抑制により増収増益と予想

【単位：億円】

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	595	625	+30.8	+5.2 %
主要サービス 売上高	479	523	+44.8	+9.4 %
営業利益	95	99	+4.7	+4.9 %
税引前利益	90	97	+7.1	+7.9 %
当期利益	63	67	+3.9	+6.2 %
親会社帰属 当期利益	59	62	+3.5	+5.9 %

# 2024年3月期業績予想について

- ▶ 主要サービス(※1)の売上高は、安定したリカーリング収益により前期比9.4%増を見込む
- ▶ 前期は一時的な損益として調査諸費用(※2)約3億円が発生。これらの一時的な損益調整後の営業利益を前年と比較すると約15億円増加
- ▶ 積極投資による減価償却費増加の影響で今期は営業利益を99億円と予想。EBITDAでは前年同期比で約15億円増と見込む

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (予想)	
売上高	533	554	595	625	【単位：億円】
主要サービス売上高	425	446	479	523	
主要サービス売上成長率	4.1%	5.0%	7.3%	9.4%	
営業利益	89	95	95	99	
EBITDA	180	184	192	206	
データセンター譲渡益	▲6	▲19			
構造改革費用		+7			
調査諸費用			+3		
調整後営業利益	83	83	98	99	
調整後営業利益率	15.6%	15.0%	16.5%	15.8%	

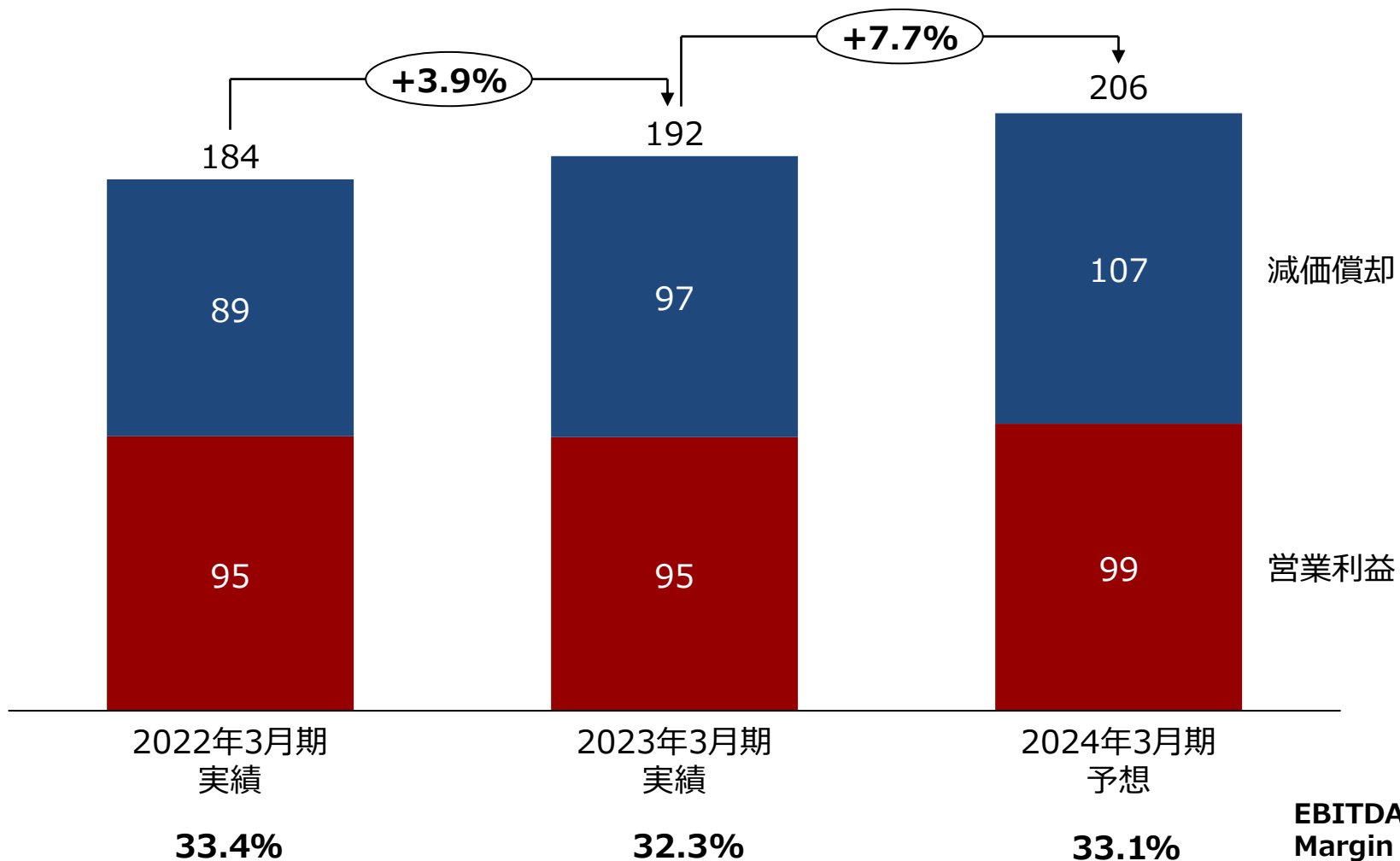
※1 インターネット、ネットワーク、マンションインターネット、DXサービスを指します

※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

# EBITDA

➤ 2024年3月期のEBITDAは、7.7%増の206億円の見通し

【単位：億円】

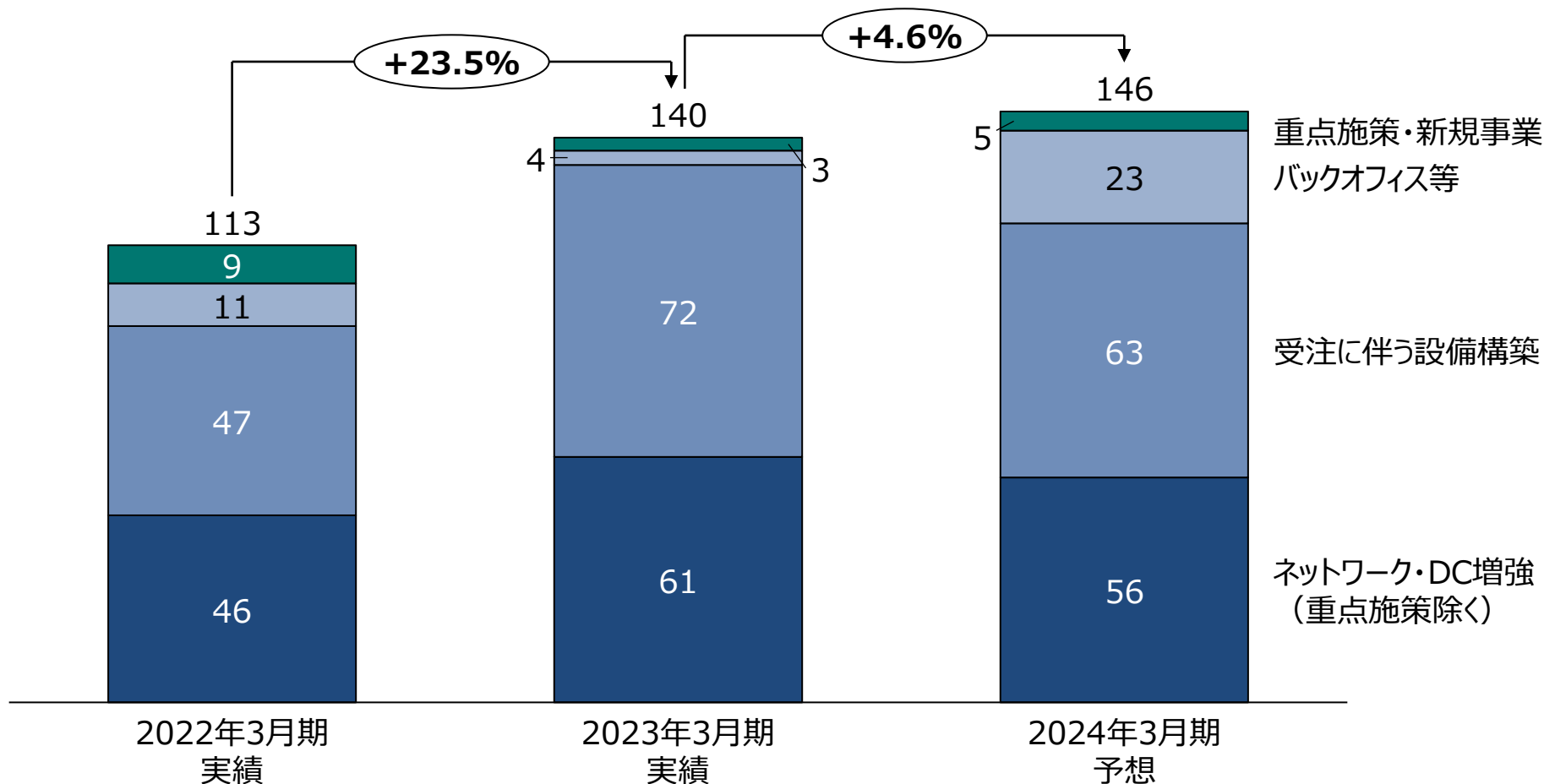




# 設備投資

- 2023年3月期設備投資は、大型営業案件に伴う設備構築の増加やネットワーク増強により前期比23.5%増の140億円
- 2024年3月期設備投資は、4.6%増の146億円を予定

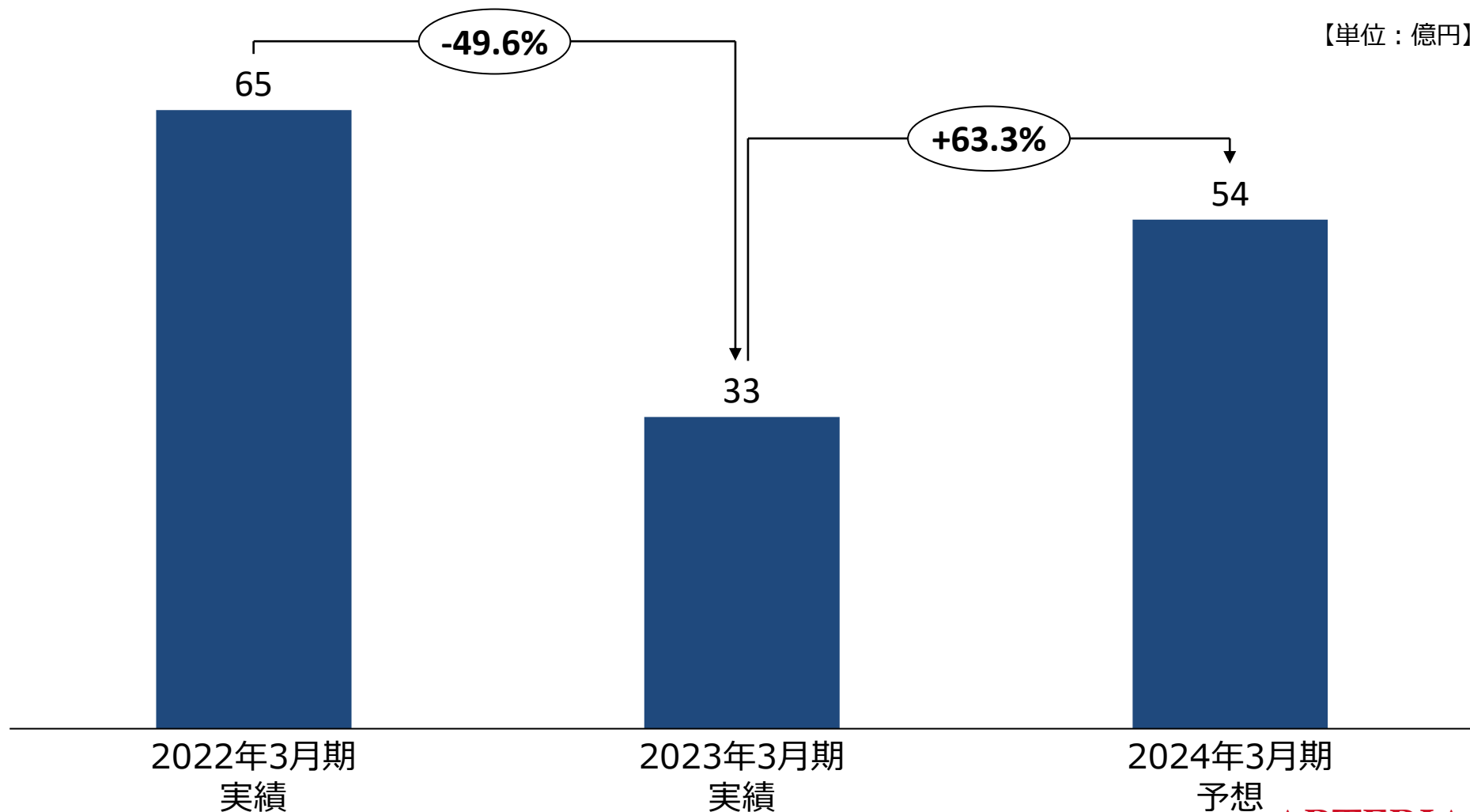
【単位：億円】



※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

# フリーキャッシュフロー

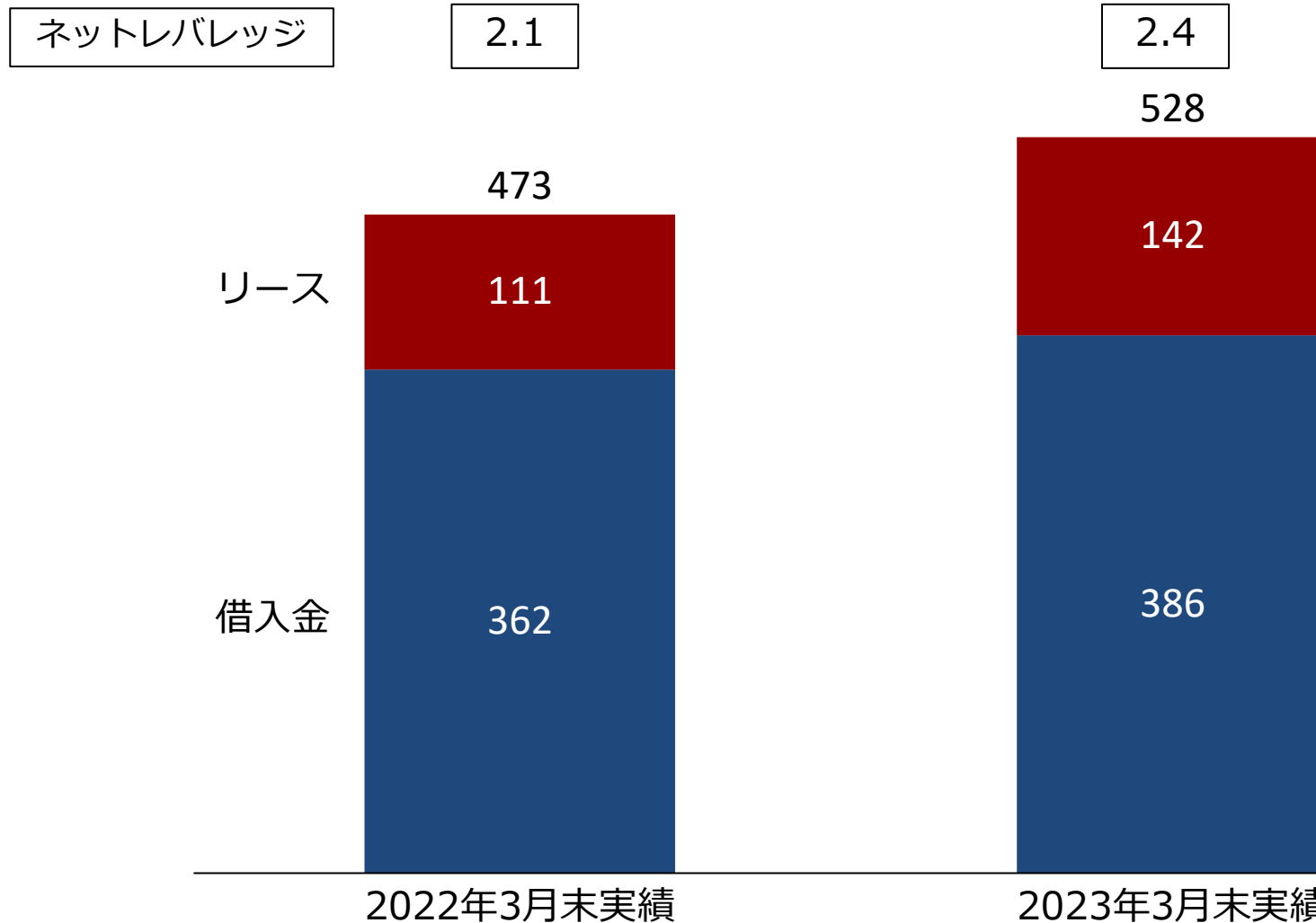
- 2023年3月期は、持分法適用会社株式取得による支出や設備投資の増加があったことにより33億円で着地
- 2024年3月期は、引き続き設備投資水準が高いレベルになることから54億円と想定



# キャピタルストラクチャー

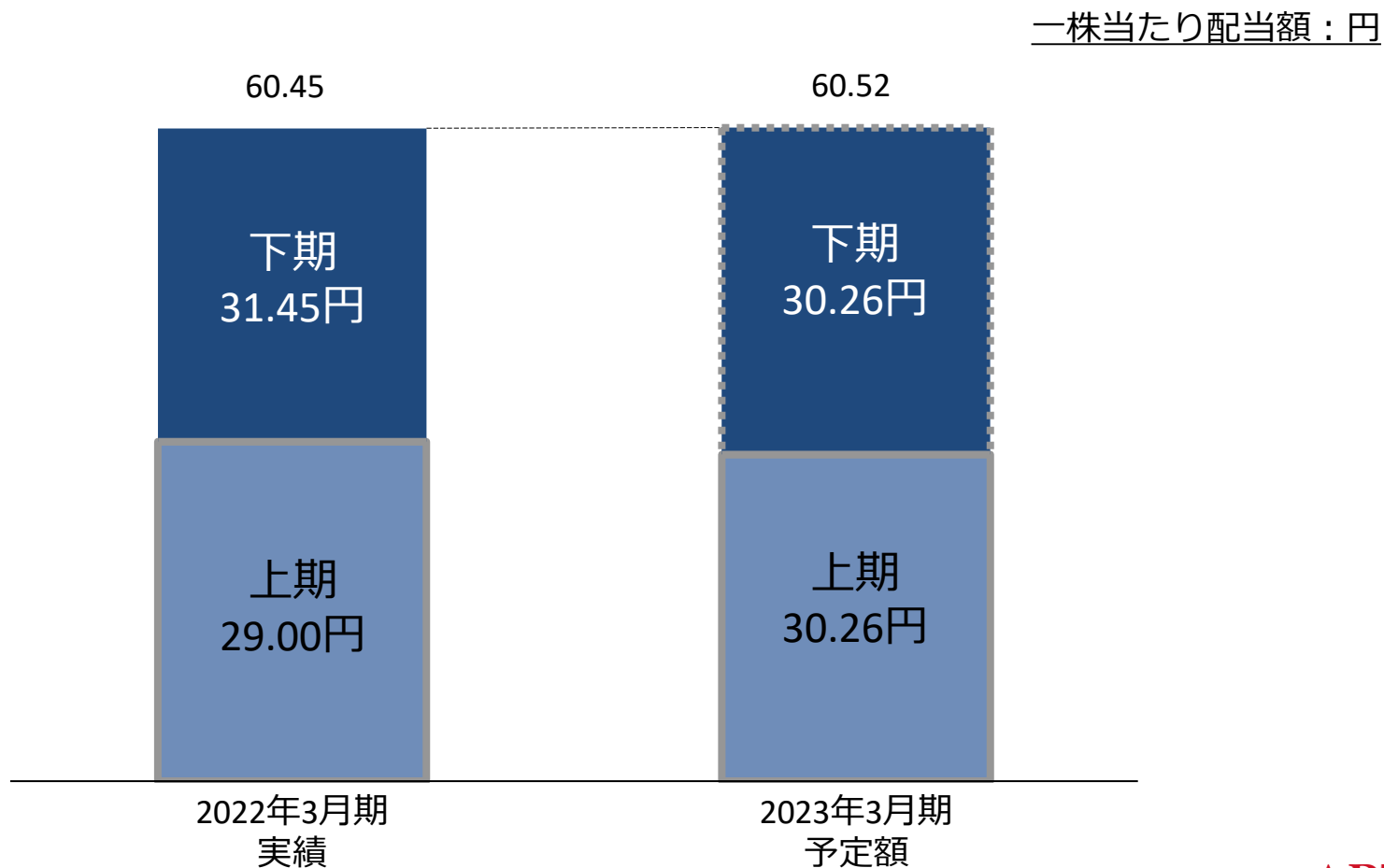
- EBITDAは増加したものの、リファイナンスによる借入金増加、ならびに設備投資需要増に伴うリース負債増加により、ネットレバレッジは微増

【単位：億円】



# 配当政策について

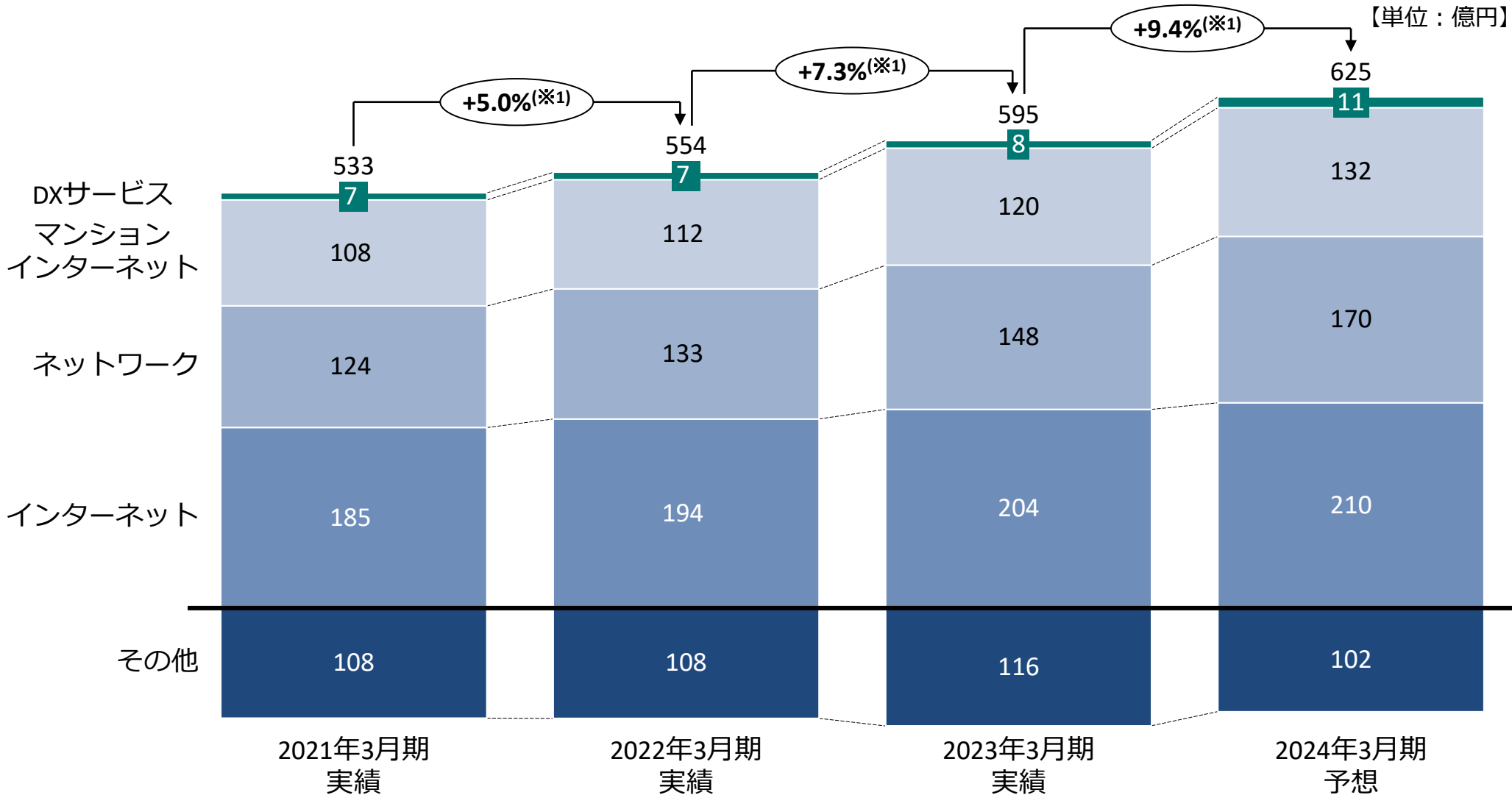
- 2023年3月期の配当は、期首配当予想どおり60.52円と増配を決議
- 今期は無配予定



# 分野別 実績・見通、及び成長戦略

# 事業分野別の成果・見通し

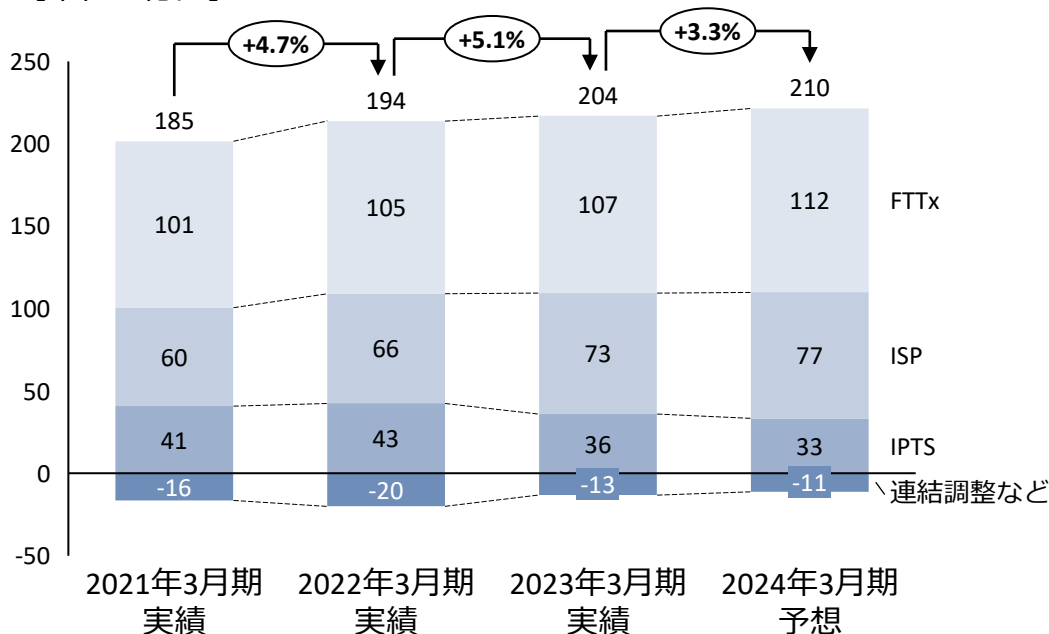
▶ 主要サービスの2023年3月期の対前年同期比成長率は7.3%、2024年3月期は9.4%を見込む



※1 主要サービス（その他を除く）の売上における成長率を指します

# 売上：インターネットサービス

【単位：億円】



## FTTx

- テレワークが普及したものの、クラウド利用の拡大は進んでおり、広帯域サービスの需要が継続
- 10Gbpsサービスの提供エリア拡大を実行し、2024年3月期は前年を上回る成長を見込む

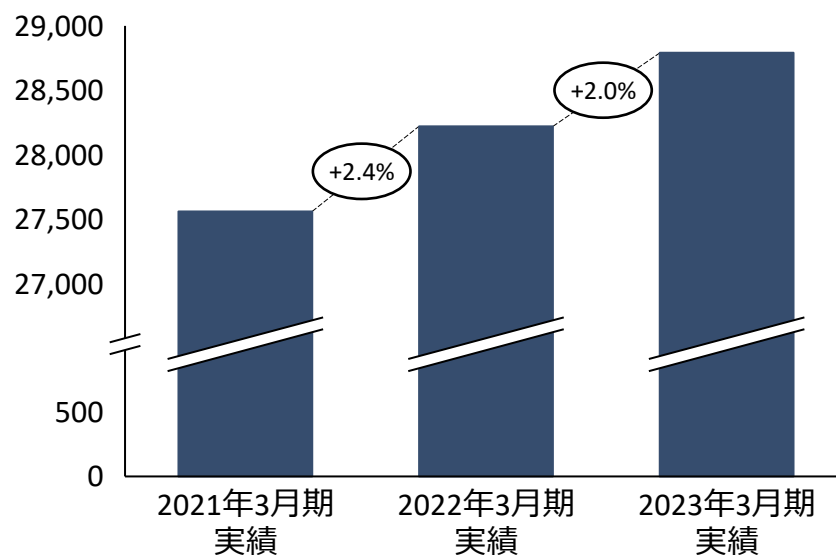
## ISP

- 高品質なサービス需要は増大しており、「クロスパス」(注)の提供が拡大
- PPPoE (注) からの移行施策の推進および販売先の拡大に注力

## IPTS

- 着信アクセスチャージビジネス(注)の撤退・縮小の影響で売上減少

## FTTx累計回線数

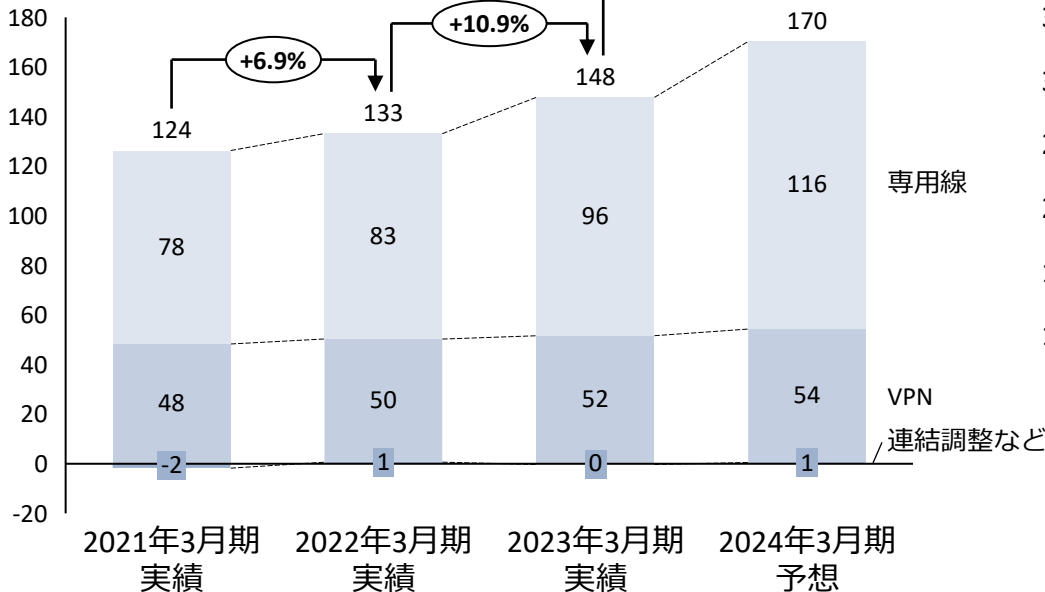


	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
累計回線数	27,561	28,221	28,791

回線数の成長率は2%台で安定的に推移  
 高品質/広帯域なサービス需要の増加を背景に10Gbps回線サービスなど広帯域サービスの導入が増加、累計回線数における比重が増しており、回線単価を押し上げている

# 売上：ネットワークサービス

【単位：億円】



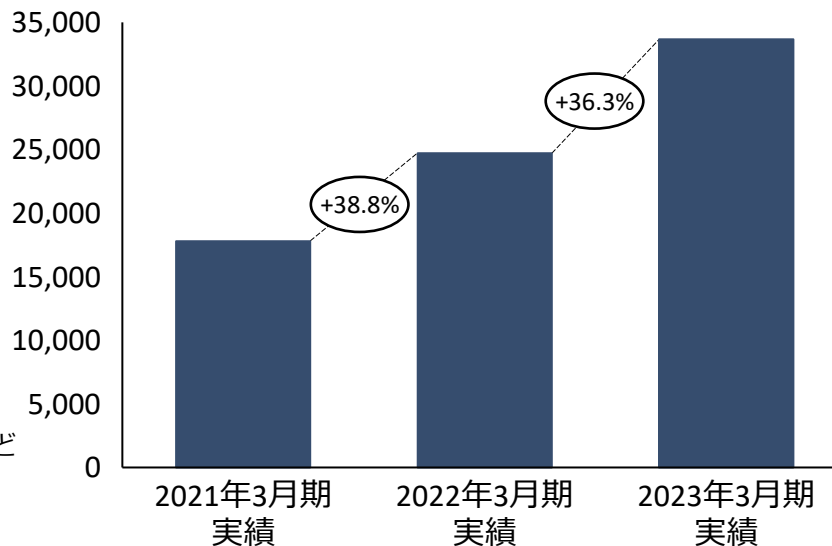
## 専用線

- 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が拡大していること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のネットワーク増強を継続し、2024年3月期も大幅な成長を見込む

## 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や自社回線の高品質サービスなどの売上が増加
- NFV(注)サービス「VANILA」(注)では継続してサービスラインアップを拡充することにより受注増加。2024年3月期も安定的な成長を見込む

## イーサネット専用線の総帯域数



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
総帯域数(※1) (Gbps)	17,794	24,700	33,663

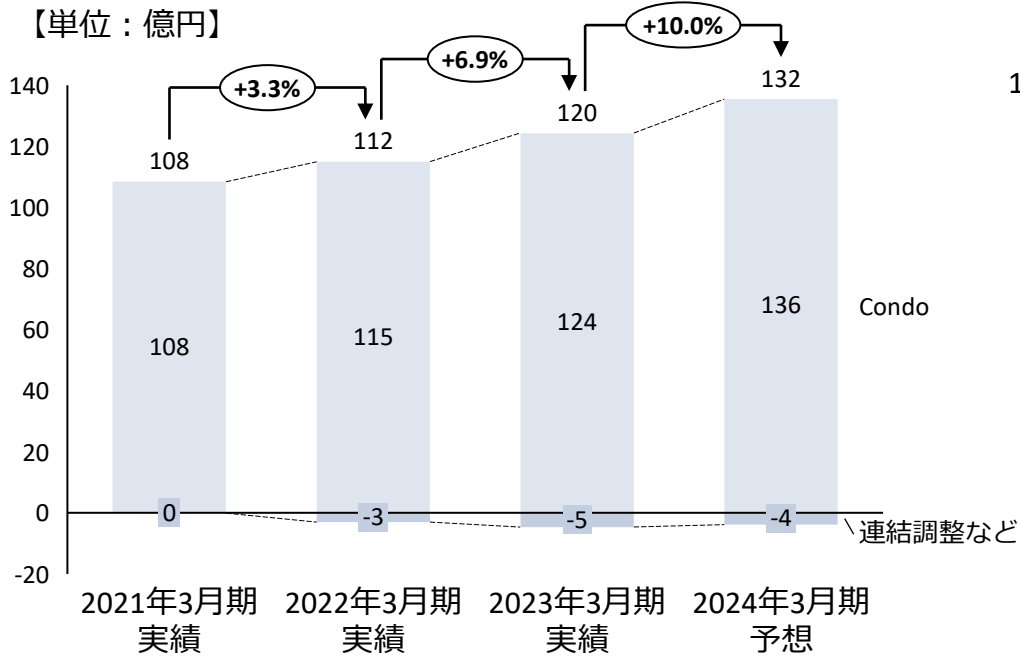
一般企業やOTT、公共機関、通信事業者向けの販売が好調で、契約回線数が増加。総帯域数は前年比36.3%増と引き続き30%を超える成長

※1 総帯域数 = 契約帯域 × 本数



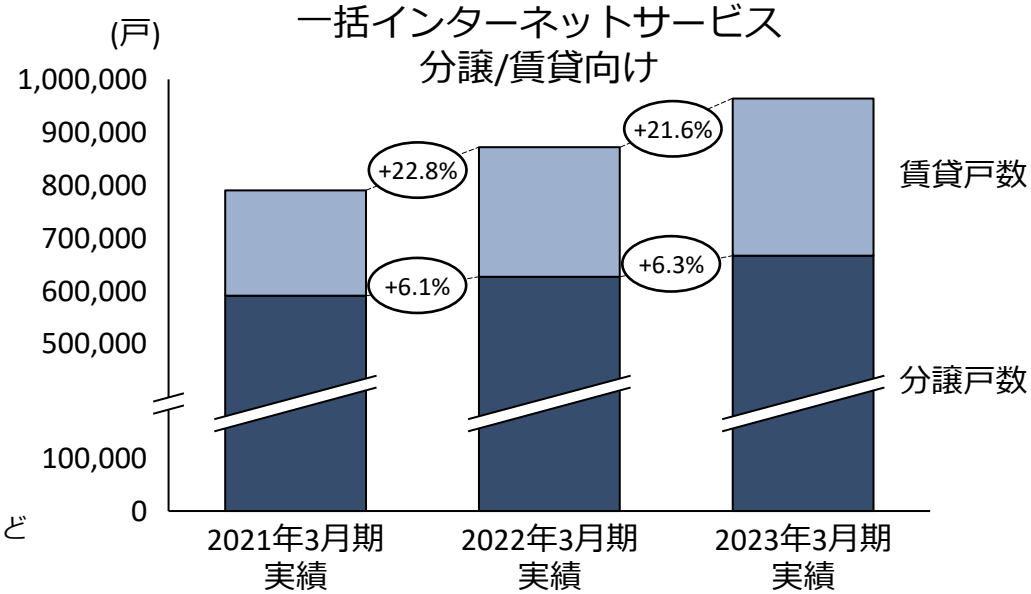
# 売上：マンションインターネットサービス

【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
- 今後更なる需要の増加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の新サービスの提供を開始



	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
賃貸課金戸数	199,556	245,151	298,004
分譲課金戸数	590,250	626,232	665,870

分譲は大手デベロッパーからの安定した受注で堅調に成長  
 賃貸も包括契約先からの安定した受注により成長、20%超の  
 高い成長率を維持

# 2022年3月期-2026年3月期中期経営計画 戦略骨子における進捗

# 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



- ・ 東名阪福の高需要区間における専用線  
リング増設・構築を実行中
- ・ 神奈川県・群馬県館林市へ10Gbps回線  
サービスの提供エリア拡大が完了
- ・ IPバックボーンをロンドンに延伸・拡張



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



- ・ 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
- ・ 設立した合併会社FNF<sup>(注)</sup>にて北極海  
ケーブル事業を推進。FNFの動向に注  
目する顧客や投資家からの高い関心を受  
け、ケーブルルートの調査を開始



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」9年連続第1位獲得<sup>(※1)</sup>
- ・ 賃貸物件の課金戸数の拡大 対前年同期比  
21.6%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（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。

# 新たな成長ポートフォリオの取り込み

▶ 中期経営計画の売上計画に対して進捗は遅れているものの、FY25での計画達成に向け様々な取り組みを推進中

## FY22進捗

## FY23以降の予定

通信サービス

eスポーツ向の高品位ISP  
GAMEWITH光 (※1)

- eスポーツプレイヤーの高品位ISPサービスへの需要は高く、計画以上の申込実績を達成
- 高品位ISPサービスへの需要を更に取り込むべく10Gbpsサービスをラインアップに追加(FY22/Q4)

FY22における施策をベースに、加入者を倍増させる計画を策定

⇒売上の大幅拡大で利益率改善を実現し、FY25に向けた足がかりに

マンションISPでの優先通信サービス

CONNECTIX (注)

- サービス開始物件に標準導入、提供可能戸数は10万戸超となりプロモーションコストが改善
- 獲得コスト改善を機に提供価格の改定（値下げ）を実施

サービスプラットフォーム

PORTAS  
ポルタス

- 当社既存サービスサイト(※2)の統合を順次推進
- シングルサインオンの実現で、様々なサービスをシームレスに利用可能に

FY24上期中には他社サービス・商品の販売もできるようにすることで、顧客の利便性を向上  
(例：動画サービス、関連IT機器、IT関連保険、宅配ロッカーサービス等)

※1 GameWith光は株式会社GameWithが提供する通信サービスです

※2 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サイトを指します

# 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

- ・ ISO14001認証に準拠した環境マネジメントシステム（EMS）認証を一部部署で取得。FY25にはグループ全体への範囲拡大を目指す
- ・ 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



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<sup>(注)</sup>の導入

- ・ 社内データ管理を利便性・安全性の高いクラウドストレージサービスへ移行
- ・ 業務用端末のゼロトラスト化を推進し、利便性向上とセキュリティ対策を強化



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

- ・ 4か所のサテライトオフィスの整備完了。SDGsをテーマとした札幌事業所の移転実施
- ・ 2026年のプラチナえるぼし認定取得を目指し、ダイバーシティの更なる促進



支配株主である丸紅株式会社及びセコム株式会社による  
当社株券に対する公開買付けの開始予定に関する  
意見表明のお知らせ

# 丸紅(株)及びセコム(株)による当社株券に対する公開買付け

5月11日に支配株主である丸紅(株)及びセコム(株)が当社株式等に対する公開買付けを発表

➤ 公開買付価格：普通株式1株につき1,980円

当社株式の終値に対するプレミアム

前営業日 : 54.33%

1ヶ月平均 : 54.45%

3ヶ月平均 : 54.09%

6ヶ月平均対比 : 56.65%

➤ 公開買付期間：2023年8月頃（国内外の競争法に基づき必要な手続及び対応終了後）

➤ 買付下限：8,293,500株／買付上限：なし

➤ 当社として、シナジーの創出を見込むことができ、企業価値の向上および株主利益に資すると判断し、本公開買付けに賛同を表明するとともに、応募を推奨

※支配株主である丸紅株式会社及びセコム株式会社による当社株券に対する公開買付けの開始予定に関する意見表明のお知らせ

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4423/tdnet/2274073/00.pdf>

# Appendix



# 用語集

クロスパス	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。
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。
着信アクセスチャージビジネス	着信用電話番号の付与にあたり、当該番号への着信量に応じた手数料（インセンティブ）を支払うことを約する取引。
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。
NFV	仮想技術等を用いてネットワーク機能を抽象化することで、物理的な制約なく柔軟な機能提供を可能にする技術。
VANILA	NFV技術を活用したNetwork as a Service (NaaS)。NaaSはルータやファイアウォール等のネットワーク機器をクラウド上で構築し利用できるサービス。
FNF	Far North Fiber Inc.の略称。
Connectix	SD-WAN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。SD-WANは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。
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。

# 費用内訳

2022年3月期

2023年3月期

【単位：百万円】

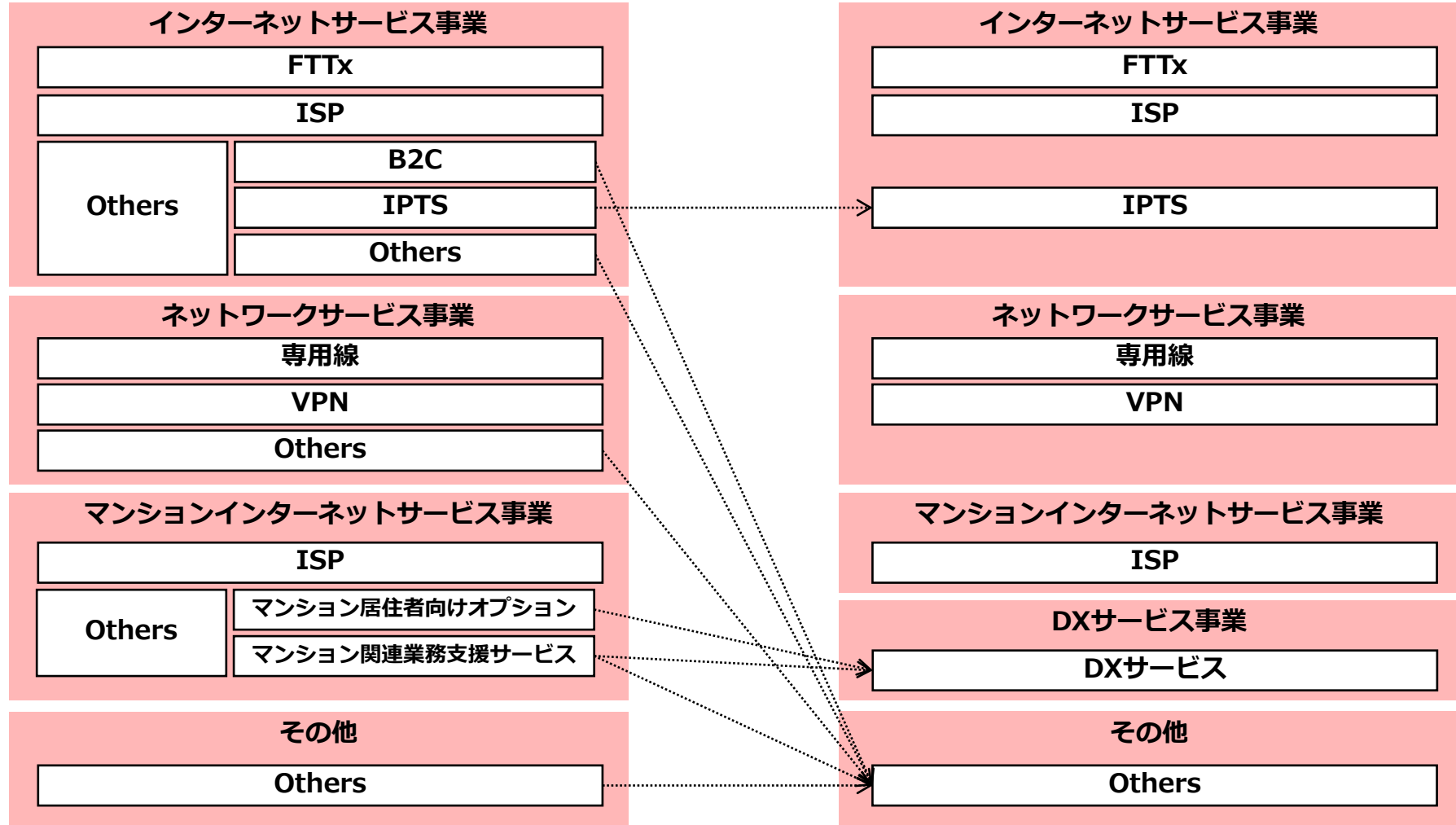
<b>売上原価</b>	38,543	41,109
通信費	11,737	11,928
業務委託費	5,672	5,948
人件費	2,891	3,374
減価償却費	7,285	8,059
その他	10,958	11,800
<b>販売費及び一般管理費</b>	9,316	9,944
人件費	4,266	4,224
減価償却費	1,422	1,442
支払手数料	961	1,397
アウトソーシング	1,153	1,238
販売手数料	467	474
その他	1,047	1,170

# 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

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。