

ARTERIA

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

2023年3月期 通期決算説明会 概要

開催日

2023年5月18日(木)

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

ARTERIA 4

株本：社長の株本でございます。本日は皆様ご多用のところ、弊社決算説明会にお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

本日は、2023年3月期の決算説明会でございますが、皆様ご承知のとおり、当社の親会社の丸紅、セコムの両社による当社の株式の公開買付けに関する開示を決算と同時に発表させていただいております。本日は今回のTOBに関しても触れさせていただければと考えております。それでは、まずこちらのスライドは、通期業績のハイライトとなります。法人系の主力ネットワークサービスおよびインターネットサービスの売上につきましては、好調な受注を背景に堅調に推移しております。

また、マンションインターネットサービスにおきましても、販売は前期比拡大しており順調だと言えるのですが、中期経営計画で見込んでおりました賃貸市場での成長加速とか、DXサービスを中心とする新たな成長分野の取り込みに関しては遅れが発生している状況かと判断しております。

月額課金の収益拡大ならびに前期の構造改革によるネットワークの原価削減等、そのような効果がございまして、粗利ベースでは利益拡大基調を継続しております。

ただ、皆様ご案内のとおり、特別調査委員会の設置に伴う調査費用の一時費用が発生いたしましたので、それを挽回すべくやったのですが、そこは補い切れず、営業利益以下の段階利益としては前期比減益となってしまいました。

最後ですが、2022年10月11日に当社支配株主である丸紅株式会社およ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いたしました。

増加する設備投資の需要に対応しつつ新たな成長領域の取り組みを加速していくためには、当社単独で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させていただいております。

以上が決算の概要となりますけれども、詳細数値等に関しまして、CFOの建石よりご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

建石：建石でございます。よろしくお願いたします。私から、2023年3月期の決算概要につきましてご説明をさせていただきます。

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

ARTERIA 5

まずこのページ、財務ハイライトでございます。P/Lのサマリーをお示ししております。売上高ですけれども、前期比7.3%増の595億円で、月額課金を中心に順調に推移をしております。ただし営業利益以下につきましては、先ほど株本から話がありましたように、前期上期に発生しました事案の調査費用等を賄い切れず、若干ではあります但し段階利益については減益という結果となっております。

その辺り、一時費用を除いた経常部門の推移はどうかを後ほど説明させていただきます。

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 %

ARTERIA 6

次のスライドをお願いします。こちらは連結業績予想となります。2024年3月期、今期は売上高625億円、営業利益99億円という予想でございます。増収増益基調に戻すという予定でございます。

売上につきましては、引き続き月額課金中心の拡大、引き続きコスト抑制に努めまして、営業利益については99億円、4.9%を目指すという計画にしております。

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

ARTERIA 7

次のページをお願いします。こちらは少しビジーな表になっておりますが、過去3期分の実績プラス今期の予想を連続でお示しております。

グレーアウトした部分、一過性の収益ならびに費用等、加減算した営業利益についても併せてお示しをしております。

まずはトップラインですけれども、インターネット、ネットワーク、マンション、DX、主要サービスの売上は、今期523億円を予想しておりまして、月額課金のところの増収基調が継続するという見込みでございます。9.4%、非常に高い成長率を予想しております。

ただし、営業利益につきましては実質99億円という予想でございます。こちらは調整後の営業利益をご覧くださいと、前期は調査費用等で3億円ぐらい使っておりまして、実質98億円、22年3月期と比較しますと15億円ほど増益となりますけれども、今期につきましては増益幅が縮小するという予想でございます。

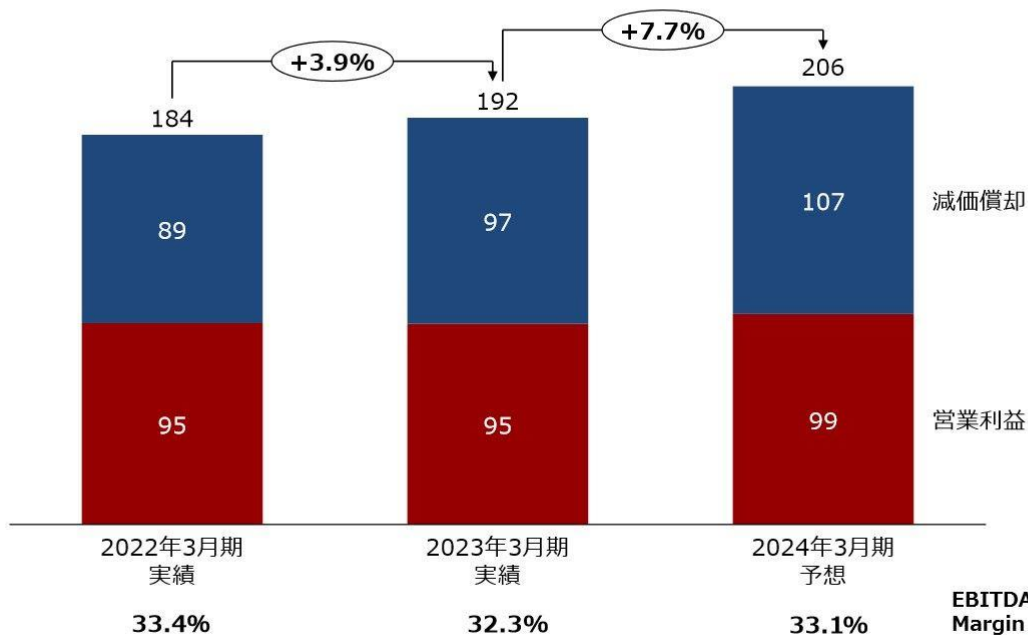
これは後ほど説明をさせていただきますが、設備投資がかなり高水準で推移しております。減価償却費の増加等の影響で今期は営業利益は99億円と見ているということでございます。

ただし、減価償却費を足し戻しましたEBITDAレベルでは15億円増益と予想しております。この辺りにつきましても、後ほど説明をさせていただきます。

EBITDA

➤ 2024年3月期のEBITDAは、7.7%増の206億円の見通し

【単位：億円】



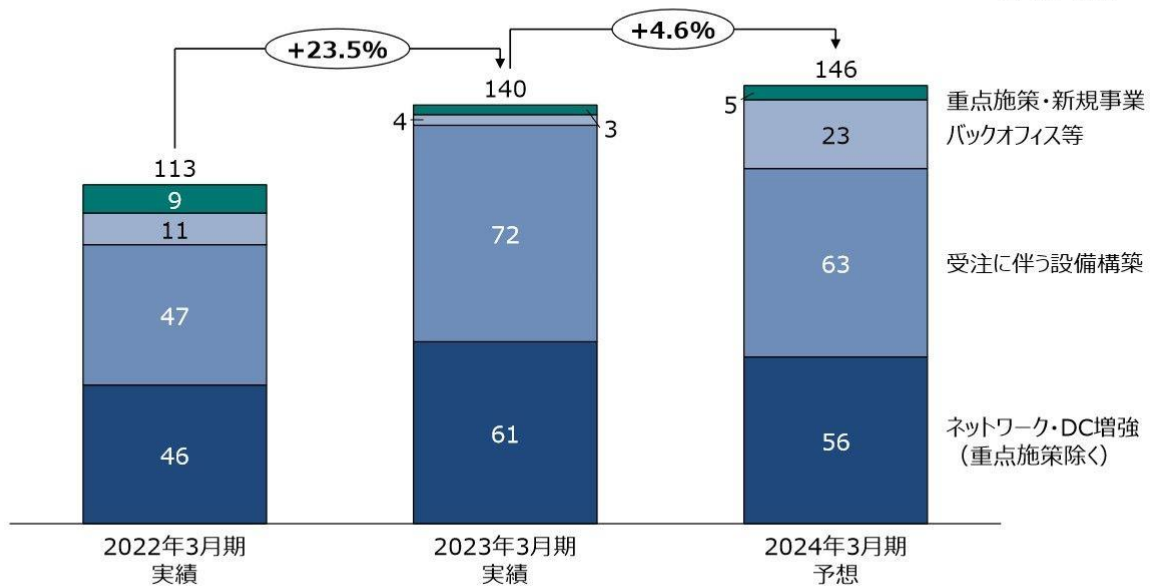
ARTERIA 8

次のスライドをお願いします。こちらは先ほどの EBITDA の内訳でございます。下段が営業利益、上段が減価償却です。ご覧のように営業利益の伸び幅は限定的でございますが、減価償却費を足し戻しました EBITDA につきましてははしっかり進捗しております。7.7%増の 206 億円と、EBITDA マージンについても 33%台を今期予想しております。

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

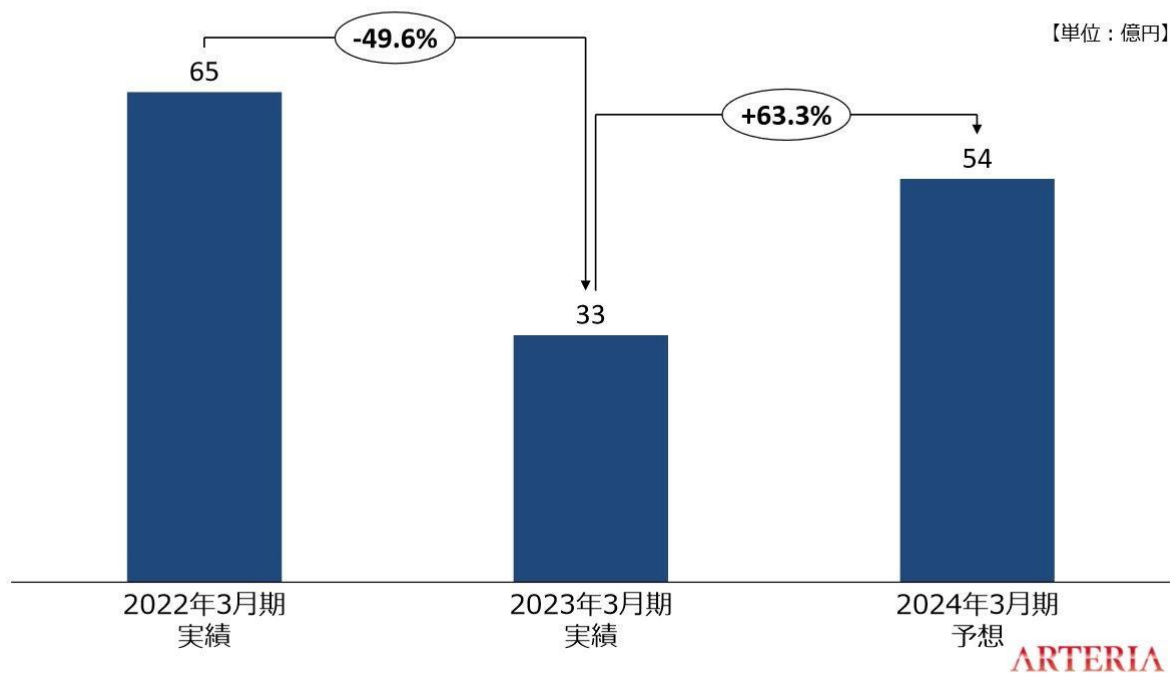
ARTERIA 9

次のスライドをお願いいたします。こちらは設備投資の実績ならびに予想でございます。23年3月期につきましては大型の営業案件それからネットワーク増強等にかかなりのCAPEXを投じました。23.5%増の140億円という実績でございます。

今期につきましてもこの傾向は継続すると考えております。受注に伴う設備投資ならびに旺盛なトラフィック需要を賄うための投資、この辺りに重点的に投資をして146億円と予想をしています。

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

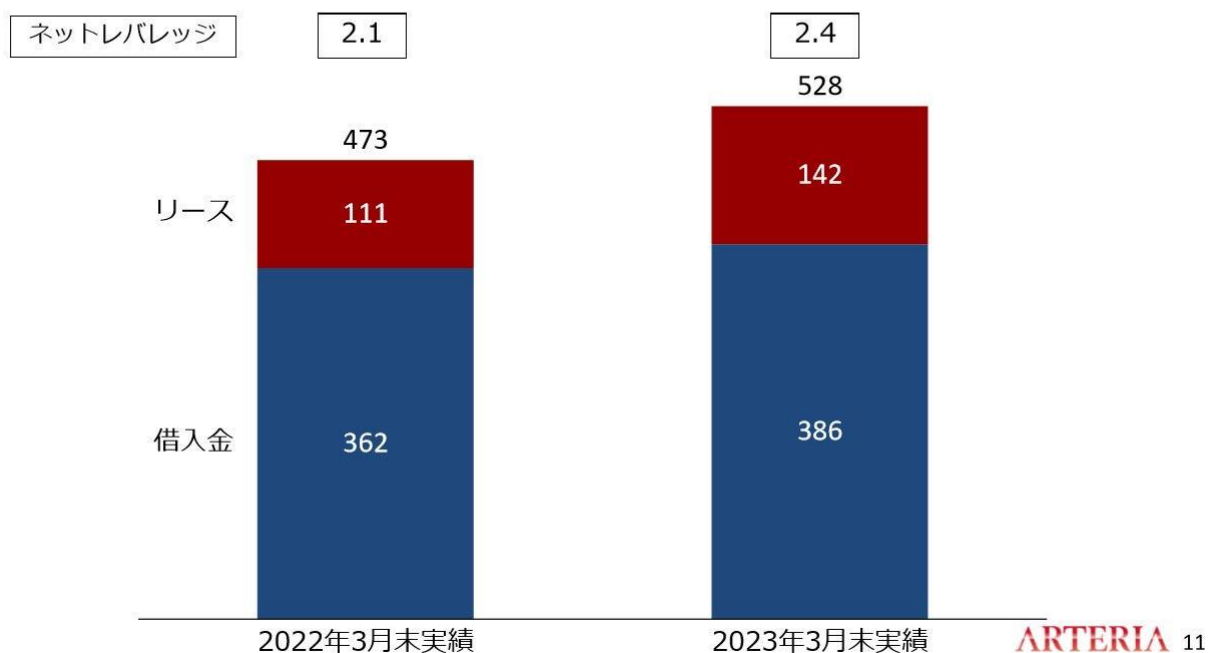


次をお願いします。こちらはフリーキャッシュフローでございます。23年3月期は、GameWith社の株式20%を取得し、持分法適用会社とさせていただいております。この辺りの支出ですとか、先ほど説明申し上げました設備投資の水準、非常に高いところを受けまして49.6%減の33億円となっています。今期はワーキングキャピタル等の改善に努めるんですけども、引き続き設備投資水準が高いということで54億円、63.3%増を見込んでおります。

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

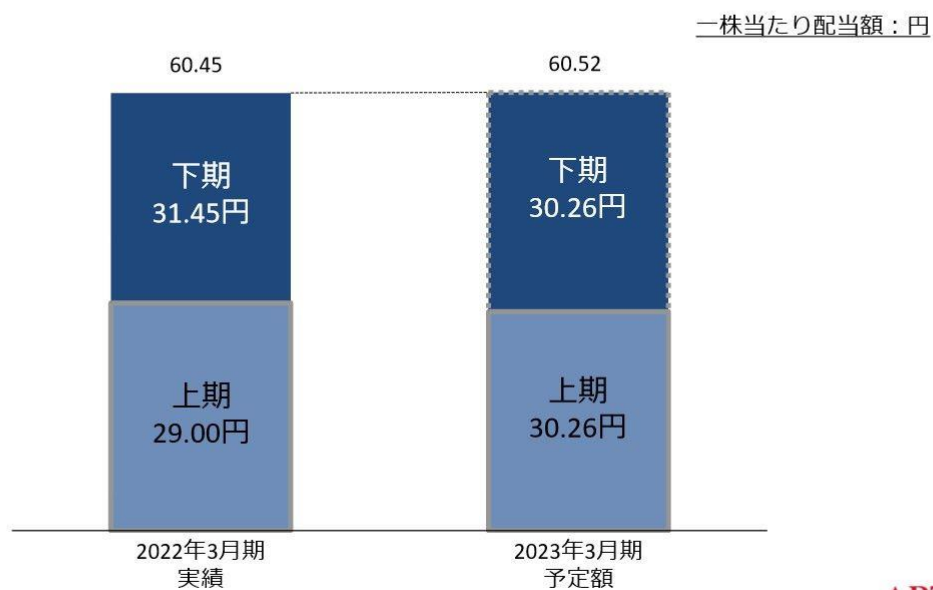
【単位：億円】



キャピタルストラクチャーでございます。ネットレバレッジですけれども、前期 2.1 倍に対して 2.4 倍と微増でございます。これは設備投資需要を賄うためのデットですね、有利子負債を中心にデットのコスト額が伸びてまして、EBITDA そのものが増加しているんですけども、レバレッジとしては若干増えていると、悪化しているという状況でございます。

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



ARTERIA 12

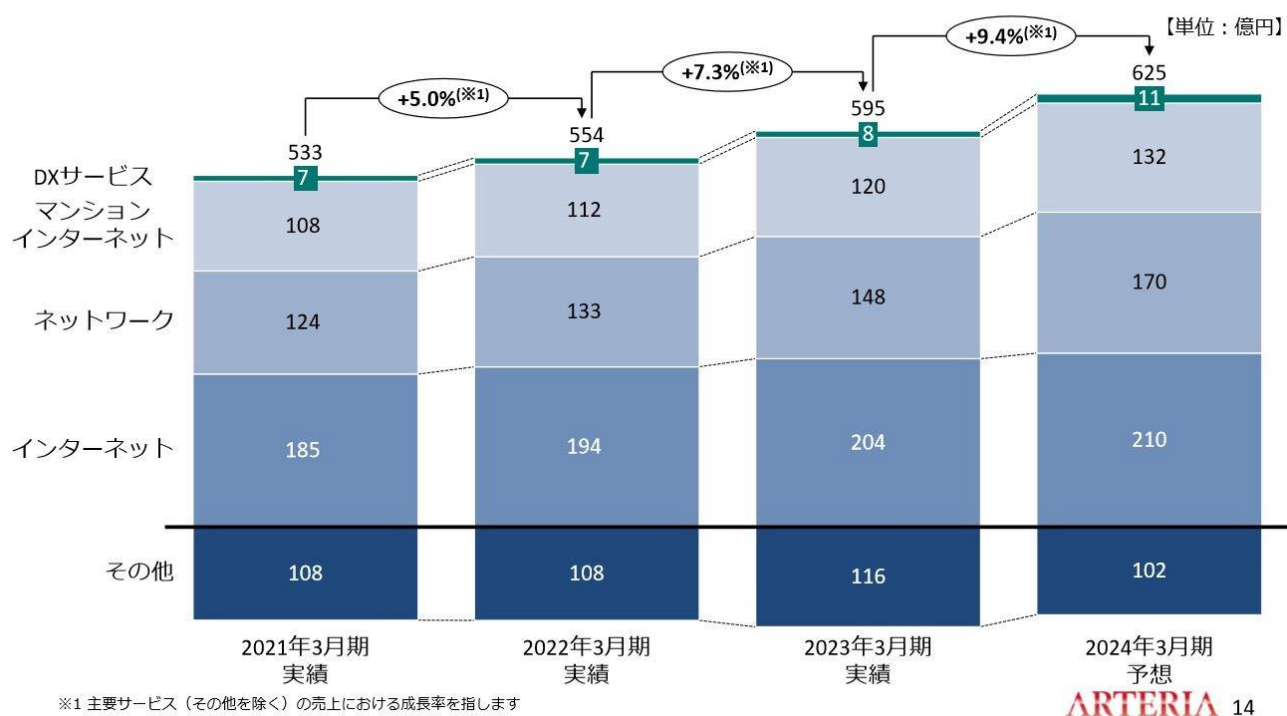
配当政策でございます。23年3月期の配当は、期首の配当予想どおり60円52銭を配当させていただく予定でございます。

配当性向としまして51.4%となります。なお、今期につきましては、先ほどお話がございました丸紅ならびにセコム両社による公開買付けの予定の発表を受けまして、無配とさせていただく予定でございます。

簡単でございますが、私からの説明とさせていただきます。

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

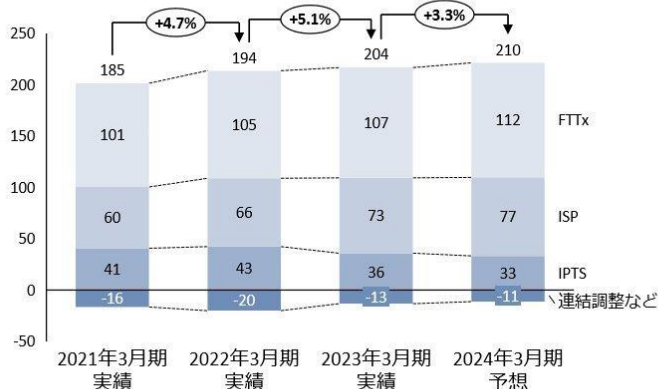


株本：続きまして、事業分野別の売上推移についてご説明させていただきます。

次のページ以降で詳細が出てきますが、全体で言いますと、前期は580億円の目標としておりましたけれども595億円と、主要サービスにおきましては7.3%の増加となりました。今期につきましては、前期を上回る9.4%増、全体で625億円を予想としております。

売上：インターネットサービス

【単位：億円】



FTTx

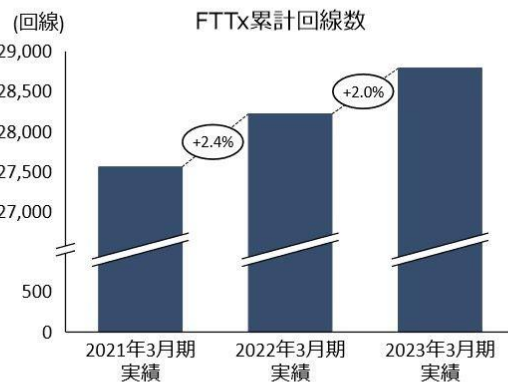
- テレワークが普及したものの、クラウド利用の拡大は進んでおり、広帯域サービスの需要が継続
- 10Gbpsサービスの提供エリア拡大を実行し、2024年3月期は前年を上回る成長を見込む

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



	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

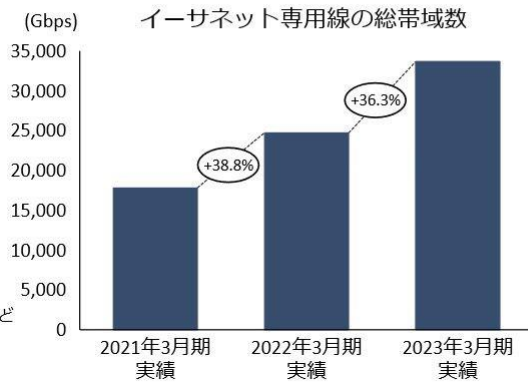
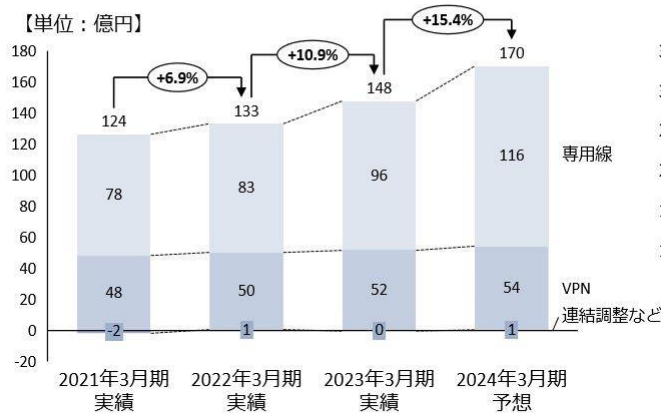
ARTERIA 15

次のページより、分野別のご説明をさせていただきます。まず、インターネットサービスでございますが、FTTx、ISPともに前年と比較して順調に伸長いたしました。FTTxに関しましては、前回に引き続きましてクラウド利用の拡大ですとか、テレワークの推進が進んでいる、そのようなものを背景として、高品質、高帯域のサービスの販売が順調だということかと思っております。

KPIとしております累計回線数におきましても2%台と、安定的に推移しているという感じでございます。今期は、これまでに加えまして広帯域のサービスの提供の拡大を行いますので、前年を上回る成長を見込んでいるところでございます。

ISPにつきましてもFTTxと同様の広帯域、高品質の求められるところで、自前のIPoEのサービスが、クロスパスでございますが移行が進んで売上が拡大しているの見込んでいます。

売上：ネットワークサービス



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

	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

ARTERIA 16

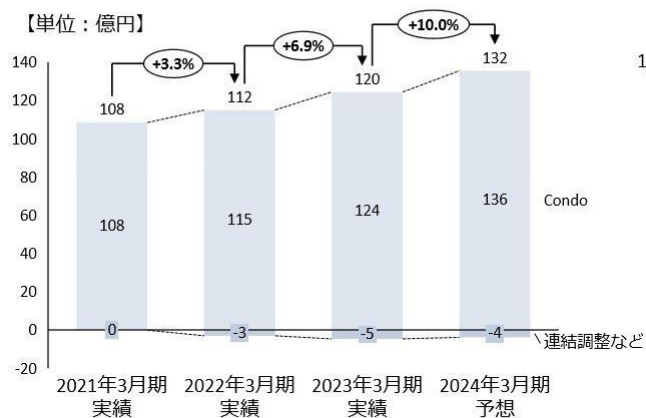
ネットワークサービスでございますが、インターネット同様、専用線、VPNともに昨年と比較して売上が伸びました。専用線サービスについては、ここが一番拡大したんですけれども、DXを推進している一般企業様ですとかOTT様、通信事業者向けの販売が非常に好調でございます。

KPIとしております総帯域数におきましても30%台ということで、今期も東名阪ですとか、データセンターの集積地など需要の多いエリアにネットワークの増強を継続して拡大し、大幅な成長を見込んでおります。

VPNにつきましても、引き続き安定して成長しておりまして、クラウド接続のサービスですとか、自社回線の高品質サービスの売上が増加いたしました。

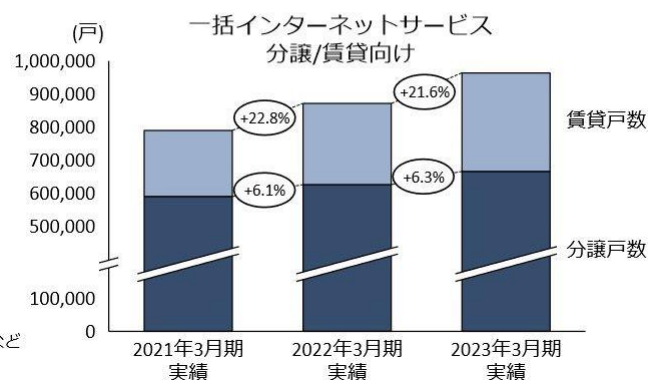
リリース済みでございますが、NFV技術を活用いたしました新サービスのVANILAのサービスラインアップを拡充し、今期も安定的な成長を見込んでいるところでございます。

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

- 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

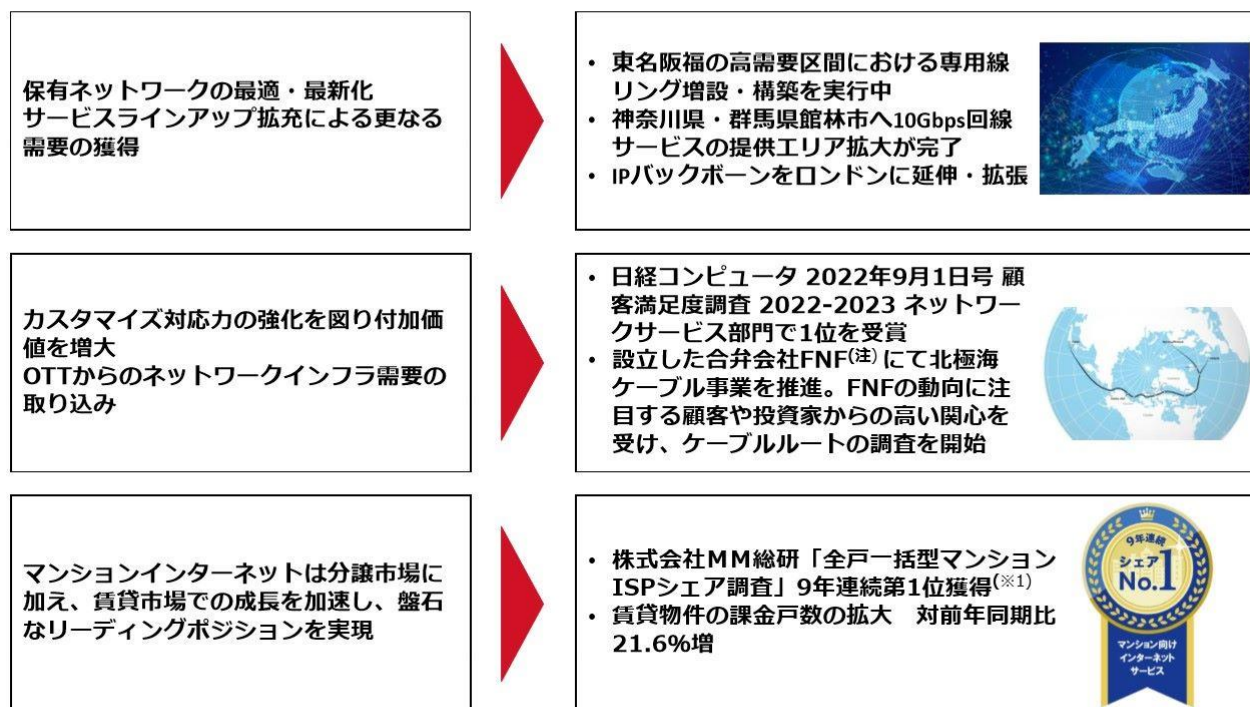
ARTERIA 17

マンションインターネットでございますが、前期は6.9%の成長となりました。主要サービスでございます一括インターネットサービスの在宅勤務ですとか、動画視聴のサービスなどを背景に、高品質なサービスの需要が増加しておりまして、売上は順調に拡大しているというところでございます。

KPI としております課金戸数におきましても、大手デベロッパーからの安定した受注ですとか、賃貸におきましても包括契約先からの受注により高い成長を維持しておるところでございます。

さらに需要が見込まれる高品質のサービスというところで、各戸までを光ファイバーで接続する10ギガインターネットのサービスの提供を開始しております。

基盤事業の成長



※1 グループ会社つなく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 19

続きまして、2022年3月期から2026年3月期中期経営計画、戦略骨子における進捗につきましてご説明させていただきます。

事業基盤(原文ママ)の成長というところがございますが、1点目の保有ネットワークの最適・最新化につきましては、サービスラインアップの拡充といたしまして、東名阪における専用線のリング構築ですとかを実施しております。

FTTxにつきましては、10ギガのインターネットサービスの提供エリアを拡大しているところでございます。

IPバックボーンにつきましては、海外に延伸・拡張しております、インターネット接続サービスですとか、クラウドサービスの提供事業者向けに、遅延の少ない、さらなる高品質な接続サービスが提供できる状況となっております。

2点目ですけれども、お客様の評価といたしまして、前期に発表されました日経コンピュータ満足度調査のネットワークサービス部門で1位となりました。

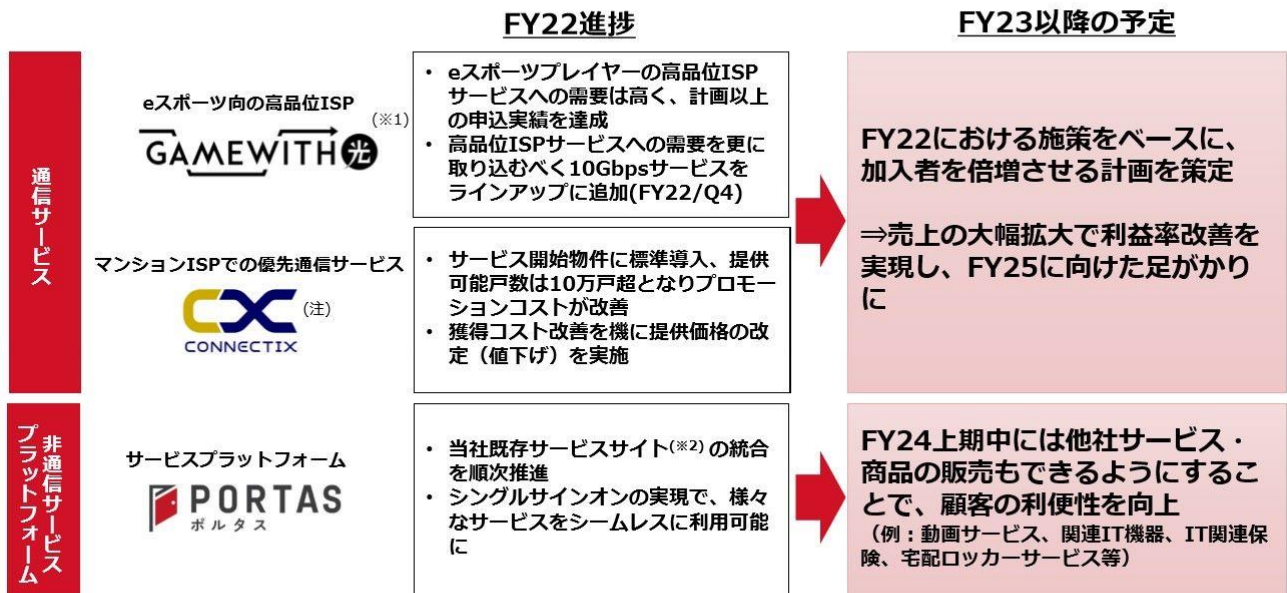
加えまして、北極海を経由して日本と欧州を結ぶ光ファイバー海底プロジェクト敷設の検討を進め、合併会社FNFを設立いたしました。具体的なケーブルルートの調査などを開始して、今、投資家等の会議も進めているところでございます。

3点目のマンションインターネットでございますが、9年連続でシェアNo.1を獲得いたしまして、盤石なりリーディングポジションを確立してきているかなと思っております。この分野では賃貸物

件、中計と比較して若干遅れているとは申しあげましたけれども、順調に課金戸数を増やしております、前期比で20%増と高い成長を維持しているところでございます。

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



※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

新たな成長ポートフォリオの取り組みでございますが、中期経営計画で見込んでいた計画よりは若干遅れが生じているところがございますが、さまざまな取り組みを進めております。

D2Cのコアサービスといたしまして、当社ネットワーク資産を活用したコンシューマ向けサービス、高品位なプレミアムサービス化して展開をしているというところがございます。資本業務提携契約を締結いたしましたGameWith社とともに、より高品位な通信を望むeスポーツプレイヤー向けにGameWith光の提供を開始しておりまして、計画を上回る実績を上げてきております。

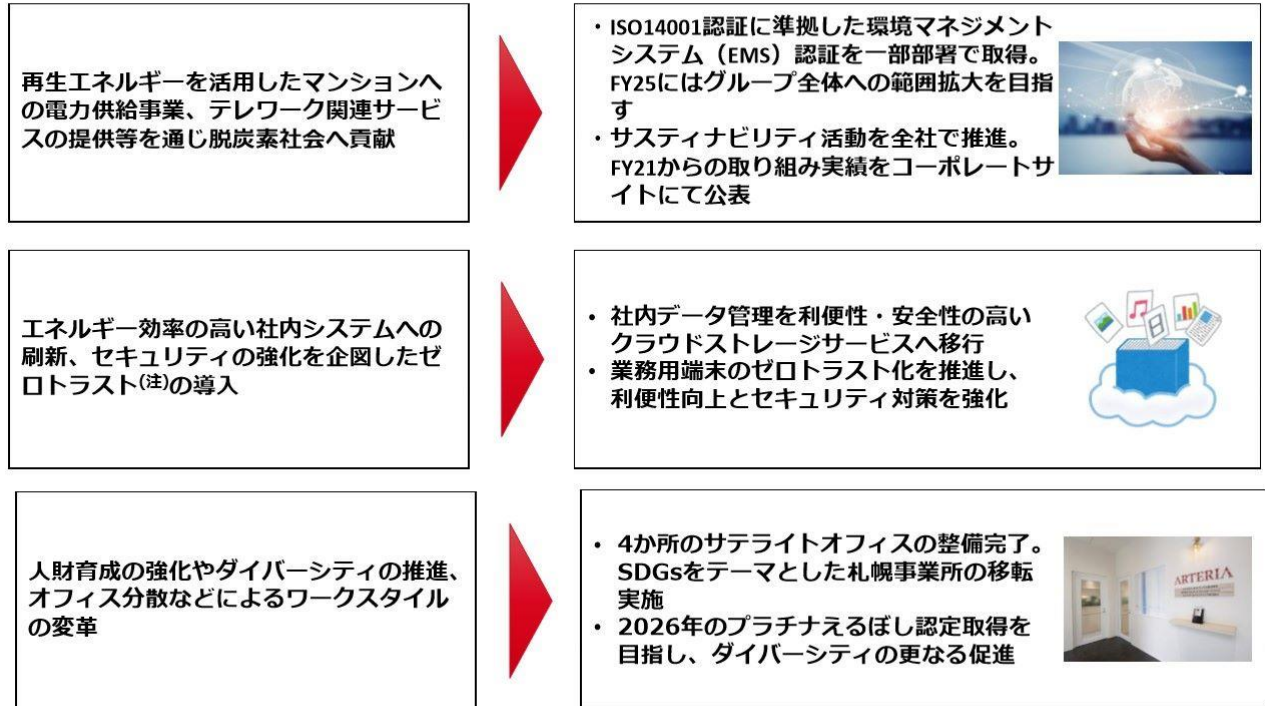
この需要をさらに取り込むために、広帯域の10ギガサービスを昨年度末にラインアップとして追加しております。さらなる売上拡大を計画しているところでございます。

今は、GameWith光、これはオンラインでサービス販売しておりますけれども、ヨドバシ様での店頭での販売が開始されたところでございます。

マンションインターネットにおきまして、優先サービスオプションとして提供しておりますConnectixでございますが、前期末で導入可能な戸数でございましたが、10万戸を超えた状況でございます。価格見直しですとか、積極的なプロモーションをやっておりまして、月々の加入者数が今までの数倍以上となってきております。利用者が急増しているような状況となってまいりました。

最後のポルタスでございますが、他社のサービスと連携できるような仕組みを構築いたしまして、動画サービスですとか、eコマースですとか、そういったものがシングルサインオンでできるような仕組みが構築できてきたというところで、今後の拡大を期待しているところでございます。

働き方改革・SDGs対応を通じて地球に貢献する経営を推進



ARTERIA 21

働き方改革・SDGs につきましてですが、環境マネジメントシステム認証を一部部署で取得しております。グループ全体に範囲拡大を予定しているところでございます。また、サステナビリティ活動につきましては、取り組み実績を当社コーポレートサイトで公表しておりますので、ご確認賜ればと思っております。

社内データのクラウドサービスへの移行ですとか、ゼロトラストの推進、セキュリティ強化、サテライトオフィスの整備など、働き方改革・SDGs への取り組みを鋭意進めております。

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>

ARTERIA 23

最後ですが、冒頭にも申し上げました丸紅、セコムによる当社株券に対する公開買付けを発表しております。

皆様、既にご案内のとおりでございますが、十分なプレミアムを付けられたかなというところがございますが、今回のTOBに関しましては中国での競争法のクリアランスが必要なため予告型となり、今のところ8月ぐらいに買付けが開始できるのではないかと見込んでいます。

当社といたしましては、シナジーの創出を見込むことができるということで企業価値の向上および株主様の利益に資すると判断してございまして公開買付けに賛同を表明し、応募推奨をいたしております。私どもからの説明は以上でございます。

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：お世話になっています。3点お願いいたします。

1点目は、もう素直に、すみません。今までのご経営の振り返りということで、本当に株式上場以来いろいろあったなと思っております。このご在任の数年間を振り返って、どのようにご総括なされますでしょうか。率直なお言葉をお伺いできればと思います。よろしくお願いいたします。

株本：いろいろあったねとおっしゃっていただきましたが、まさにそのとおりでございまして、2019年の事案、昨年度の事案がございまして、株主の皆様には大変なご迷惑とご心配をお掛けしました。本当に申し訳ございませんでした。

また、ここに来ましてTOBということで、3年間で2回継続会をやって、その後にTOBというところで、本当にいろいろあったなというところがございますが。今回、私どもはそのような事案があったこと、および業績に一部懸念がいただいたことなどを背景に、株価が私どもが期待していたような株価水準には至っていなかったということかと思えます。

私どもは中期経営計画で2026年3月までに4,000円を目指すということを発表いたしまして、それに向かって邁進してきたわけですが、実際業績は若干遅れは出てきておりますけれども、かなり近いところにまで推移してきているのかなとは思っておりましたが、なかなか株式市場での評価は高まらなかったと。これはもうひとえに私どもの責任だとは思っております。

そのような中で、TOBの提案を受けまして、8カ月間ぐらい交渉ですとか確認ですとか、いろいろところで進めてまいりまして、これだったら弊社の将来の成長ならびに少数株主様に対する十分な価格となったと判断いたしまして、賛同および応募推奨ということになりました。

株式市場では、残念ながらそこまで評価いただけませんでしたけれども、丸紅、セコムでは当社の価値は4,000円に対して道半ばでございますので、現段階で2,000円というのは十分評価できる価格かなと判断し、そのような結論になった次第でございます。

本当にいろいろあって、本当にご心配をお掛けして申し訳なかったなというところと、ようやく評価する会社が現れて、少数株主様に答えることが若干できたかなというところかと思っております。

ご質問：大変よく分かりました。ありがとうございます。2点目も暗い質問になって恐縮なんですけれども、24年3月期中計の営業利益に対して今期の場合、少しビハインドがあるような、そういったガイダンスだったと思います。

このちょっと中計の途中として、少し厳しい営業利益になってしまったのはどのようなところが、中計の設定時との想定はずれがあったのでしょうか。また、26年3月期中計に向けて、より自信が高まってきたところと思いますが、その自信の高まりはどこから来るようなものでしょうか。中計の振り返りについてお願いいたします。2点目です。

株本：おっしゃったとおり、24年3月期に予想しております売上、利益は、中計に対してビハインドしているというところがございます。大きなずれは、まず売上面でいきますと、マンションのインターネットにおきまして、賃貸の市場で、私どもは20%強の成長をしているんですけれども、中計ではもっと大きな成長を掲げていたところがございまして、ここでのずれがあるのが一つ。加えまして、DXのところConnectixを含めまして、まだ遅れが生じているというところで、この二つが売上面での要因。

それに加えて、昨今の旺盛な通信需要によりまして設備投資が膨らんできております。その結果として減価償却費が増えてしまっているところがございます。旺盛な通信需要が設備投資額、減価償却費ならびに通信費、ここら辺の増加を招いた結果、中計対比で遅れが来たというところかと思っております。

ただ、これは以前からお話しさせていただいておりますが、通信は今後まだまだ伸びていくと。従ってわれわれはそこを遅れないようにしっかりやれば売上が確実に上がって行って、同時に自前の回線でございますので、コストがコントロールできると、このように申し上げてきておまして、若干遅れは出ておりますけれども、通信における需要が膨らんでいる中で、しっかり原価を管理しておけば大丈夫だというところがございます。

加えて発表しておりますけれども、先ほども申し上げましたが、北極海の海底ケーブルですとか、他にも実は海底ケーブルのプロジェクトがございまして、ここら辺を取り込んで国内の通信需要につなげていくということを計画しておまして、さらに当社は成長できているところがございます。

ご質問：ありがとうございます。フォローアップですけれども、減価償却費は、これはネットワークのところ主に設備投資が出るというところでいいのでしょうか。

また、通信費の増加を招きというのは、去年行われていた通信コストの改善みたいなところに少し遅れがあったのか、また通信コストの改善は想定どおりだったけれど、需要が伸びたので少し中計からビハインドしたのか、この二つをお願いします。

株本：減価償却費に関しましては、おっしゃったとおりネットワークの部分でございます。データセンターも売却いたしましたし、そこが一番大きいです。先ほどちょっと言い忘れましたが、社員の人件費も上がってきているところがありますので、先ほどのやつに加えて人件費が上がってきているところがあるかと思えます。

通信費でございますが、私ども、いわゆる構造改革を行い通信費の抑制をやってきたんですけども、おっしゃったとおりそれ以上の通信が伸びてきているというところで、その結果として通信費が伸びたということでございます。

構造改革をやった以上に伸びてきたとご理解いただければいいかなと思います。やっていなかったらさらに大変な状況に陥ったんだろうとは思いますが、さらに通信費の伸びといいますか、通信費を抑えるべく、今はまだ取り組んでる最中ではございます。

ご質問：ありがとうございます。最後3点目は、今後の明るい話をぜひお聞きしたく思っています。新たな成長領域を取り込むためには、今回のようなさらなる資本が必要だというお話でしたが、この新たな領域は、20ページに書いてあるような新たな成長ポートフォリオに限られるものなのか、またはそれ以前のページにあるように既存のマンションインターネットネットワークやインターネット等においても、さらなる加速を期待されておられるのか、この期待のようなものに関してご解説いただけると助かります。以上です。

株本：ありがとうございます。新たな成長領域というところで、先ほどちょっとDXのところが遅れが生じているというお話もしましたが、今回、TOBで、特にセコム様に加わるということで、例えばセキュリティの分野、このセキュリティはサイバーセキュリティの分野です。この分野におけるサービス展開ですとか、セコム様が保有されておられますデータセンター、セコム様独自のデータセンターもありますし、アット東京様もあられますので、そこは特に金融機関様が多数おられるというところもございまして、セキュリティですとかそういうネットワークの顧客開拓の部分においても非常に楽しみなのかなと考えておるところでございます。

セコム様は、医療ですとかそういうところにも結構事業を展開されておられますので、マンションにおける見守り、IoT等に関しても、セコム様と組めるところはあるのかなと判断しております。

加えて、先ほどちょっと申し上げました海底ケーブルとか、これは非常に大きな話でございますが、丸紅がそのようなプロジェクトの知見等は持っておりますので、丸紅と協力しながら、海外ということもございまして、この部分はしっかりとやっていくと、さらに大きな成長が見込まれるのではないか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点だけですが、セキュリティの分野は御社のサービスセグメントでいうと、今どの辺りでやっておられるビジネスでしょうか。勉強不足ですみません。以上です。

株本：いえ。VPNのところ、あれはセキュアなネットワークというところで、セキュリティ、加えて前期にリリースしましたVANILA、ここでセキュリティを追加して、いろいろな機能を追加して販売しているというところでございます。例えばわれわれがネットワークのセキュリティの監

視のオペレーションができているかと言うとできておりませんし、さらに VANILA にいろいろな機能を追加する上で、セコム様と一緒にやれる分野が多いのではないかと考えているところでございます。

以上をもちまして、アルテリア・ネットワークス株式会社、2023年3月期通期決算説明会を終了させていただきます。本日は誠にありがとうございました。