

2022年3月期-2026年3月期 中期経営計画

2021年5月21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。

つながる地球に、新しい鼓動を。

アルテリアグループ 新ステートメント

ワークスタイルとライフスタイルの転換点が訪れた。
安全で安定した通信が、いつ、いかなる時にも必須の世の中。
5G、IoT、社会のインフラであるネットワークは、その重要性をさらに高めている。

新しい時代へ。

私たちアルテリアは独自に築き上げ、磨き上げてきたネットワークとサービスを、
すべての人へと解放していく一歩を踏み出す。

ビジネスも、生活も。法人向けも、個人向けも。
これまでの領域を超え、ネットワークという世界を支える動脈を
より太く、より速く、より細部まで張り巡らせていくことで、
世界に新たな鼓動を伝えていく。

ネットワークを通じ、持続可能な世界の実現へ。
すべてがひとつなぎになる未来が、今はじまる。

中期経営計画 エグゼクティブサマリ

中期経営計画 業績目標 (M&A除く)

持続的な成長のための投資を継続し、FY25に時価総額2,000億円超を目指す

	FY21	FY23	FY25
売上高	545億円	650億円+	800億円+ (※)
営業利益	93億円	115億円+	150億円+
EBITDAマージン	30%台維持		
配当性向	50%程度 (2回/年実施)		

※ M&A含め売上1,000億円を目標

経営戦略骨子

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
- カスタマイズ対応力の強化を図り付加価値を増大、OTT (注) からのネットワークインフラ需要の取り込み
- 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

新たな成長ポートフォリオの取り込み

- マンション居住者向けD2C (注) サービスプラットフォームを構築、旺盛なテレワーク需要に対応
- サービスプラットフォームを活用し、SOHO・法人企業向けにも事業を拡大
- M&A・資本提携による成長領域の取り込み、非通信サービス事業の拡充・加速

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
- 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
- 人材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

※ 本文中で (注) が付された用語については、巻末の用語集にて説明を掲載

※ 以下、期間の表記についてはFY (Fiscal Year) を採用 (例：2021年3月期→FY20)

2019年3月期-2021年3月期 中期経営計画の振り返り

中期経営計画の振り返り

業績成果

全ての主要サービスが計画通り伸長、中期経営計画を概ね達成

- 保有ネットワーク資産を活用し、成長市場に特化する事で市場全体を上回る成長率を実現
- 高速・広帯域サービスを他社に先駆けてリリース
- 顧客要望に柔軟に対応する事で大型プロジェクトを獲得
- マンションインターネットの賃貸市場への本格参入
- 非注力事業の構造改革実施

指標	目標 (FY17-20 CAGR)	結果 (FY17-20 CAGR)
売上成長率	約2.5-3.0%	3.9%
EBIT成長率	約5.5-6.0%	4.7%
EBITDAマージン	30%台を維持	30.5% (FY18) 33.6% (FY19) 33.8% (FY20)

計画	結果	課題
保有ネットワーク資産を活用し、成長市場に特化することで市場を上回る成長を実現 ■ 成長が見込まれる市場（都心エリア並びにB2B顧客）に経営資源を集中することで固定通信市場の3倍相当にあたる2.5%-3.0%の売上成長 ■ 保有ネットワーク資産を活用し、レバレッジを効かすことで売上成長の倍にあたる5.5%-6.0%の営業利益の成長	中期経営計画の目標を概ね達成 ■ 各事業分野の大幅成長により売上目標は達成、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による原価増などでEBIT成長率のみ未達 ■ 継続したトラフィック（データ量）増を背景に高速・広帯域サービスを他社に先駆けてリリース（400G専用線、10Gインターネット、IPoE^(注)、10Gマンションインターネット） ■ 顧客要望に柔軟に対応することでOTT・MNO^(注)からの大型商談を受注 ■ マンションインターネットでは分譲市場における成長を維持しつつ、賃貸市場へ本格参入 ■ 非注力事業（データセンター）の構造改革実施、カーボンニュートラルへの布石	クラウド拡大・テレワーク普及による更なる市場拡大 ■ クラウド拡大・テレワーク普及による、更なる顧客需要の取り込み ■ 高品質ニーズ・セキュリティ意識の高まりに向けた新市場領域への挑戦

2022年3月期-2026年3月期 中期経営計画

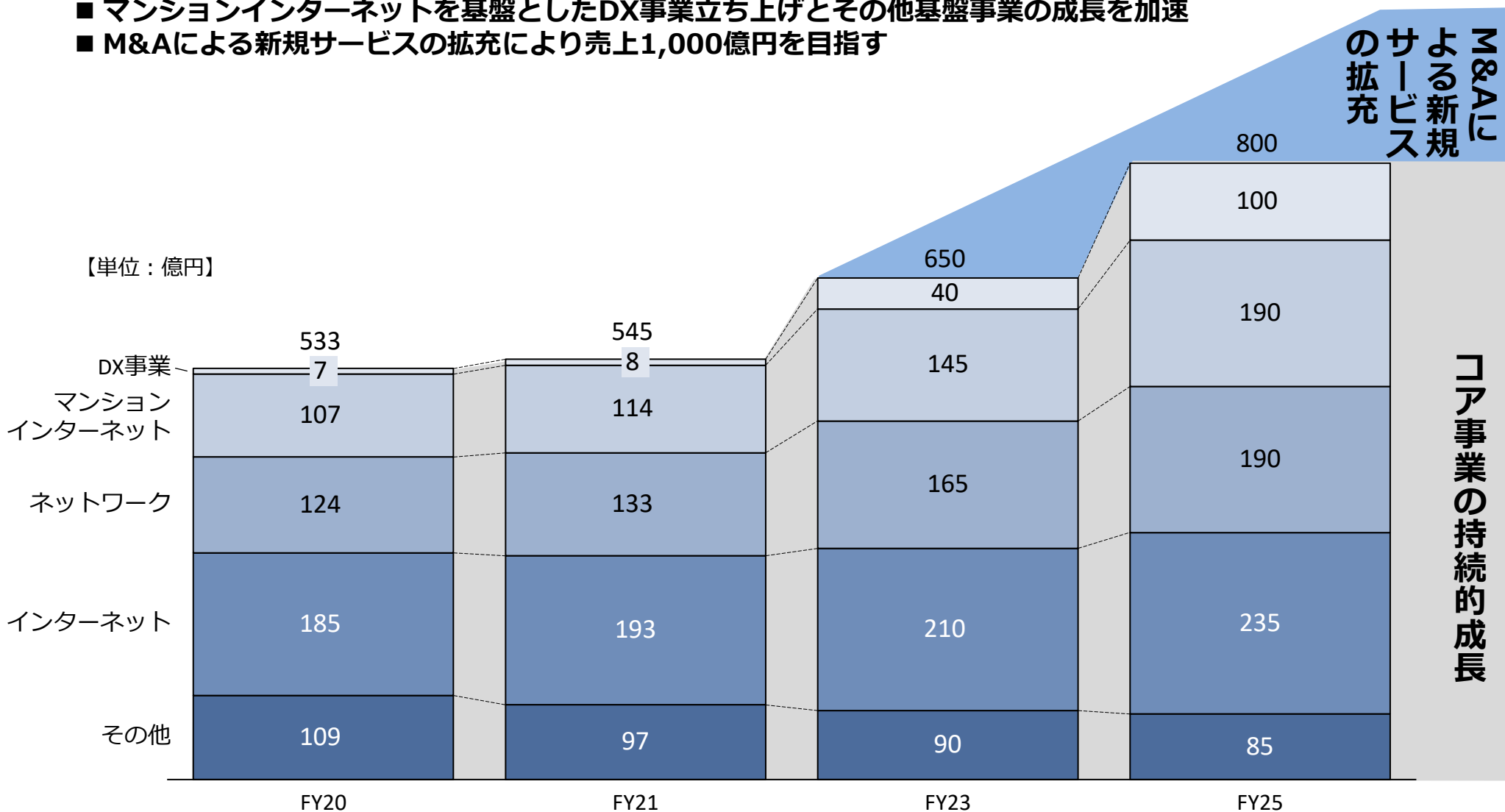
目標達成に向けたマイルストーン

	FY20	FY21	FY23	FY25
売上	533億円	545億円 (M&A除く)	650億円以上 (M&A除く)	800億円以上 (M&A除く)
営業利益	89億円	93億円	115億円以上	150億円以上
EBITDAマージン	33.8%	30%台維持		
時価総額	800億円	～2,000億円以上		
顧客/営業	広帯域サービスの展開	ネットワーク・マンションインターネット需要の獲得		成長領域取り込み
インターネット	高速・広帯域サービスを継続提供	サービスの最適・最新化		
KPI	27,561回線	FTTx ^(注) 累計回線数		
ネットワーク	広帯域サービスを他社に先駆け提供	ネットワーク需要の確実な取り込み・総合提案力の強化		
KPI	17,794Gbps	イーサネット専用線サービスの総帯域数		
マンションインターネット	リーディングポジション維持	リーディングポジション強化・DX事業立上げ～サービス拡充		
KPI	分譲：590,250戸 賃貸：199,556戸	全戸一括インターネット分譲・賃貸向け課金戸数		
投資	87億円	120億円 ^(※)	年間90億円規模 ^(※)	
成長投資	50億円	80億円	50億円/年	
合理化投資	7億円	20億円	10億円/年	
増強・増設投資	30億円	20億円	30億円/年	
M&A				成長領域の取り込み
売上規模				200億円規模

※ 大型営業案件の投資は含まない

マイルストーン：売上

- マンションインターネットを基盤としたDX事業立ち上げとその他基盤事業の成長を加速
- M&Aによる新規サービスの拡充により売上1,000億円を目指す

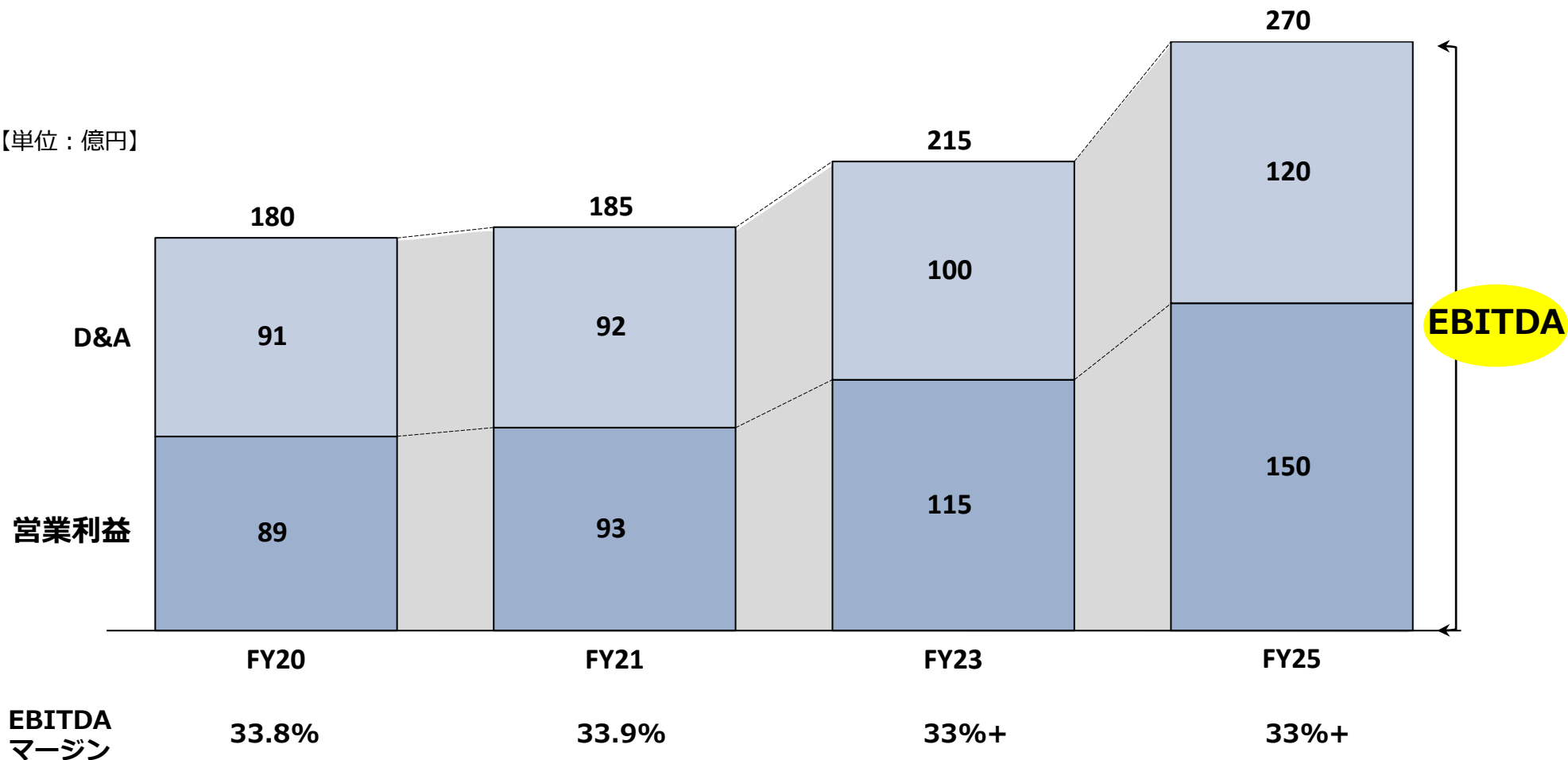


※ 売上のFY20実績はFY21からの新サービス区分に則り遡及処理を実施

マイルストーン：利益

■ ネットワーク資産の最適・最新化を図り、FY23で営業利益115億円、FY25で150億円を目指す

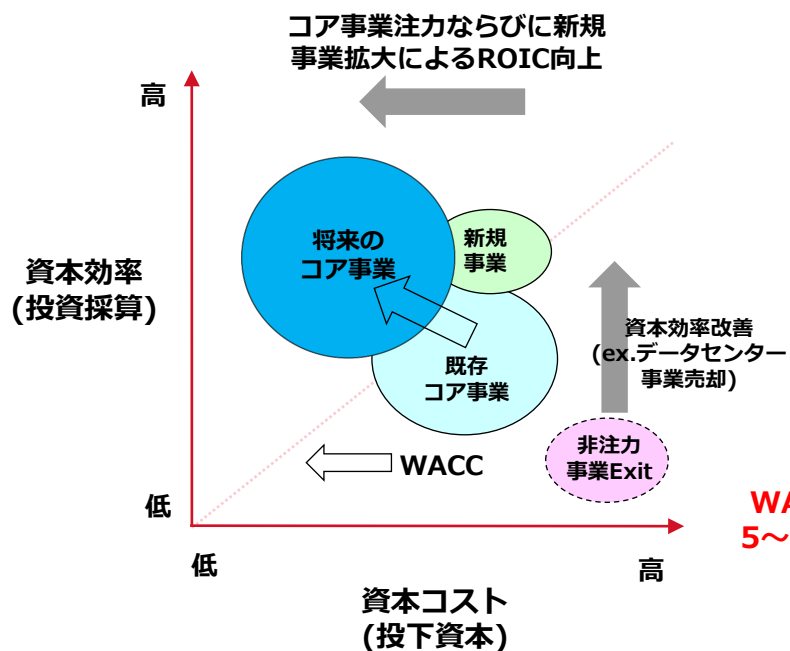
【単位：億円】



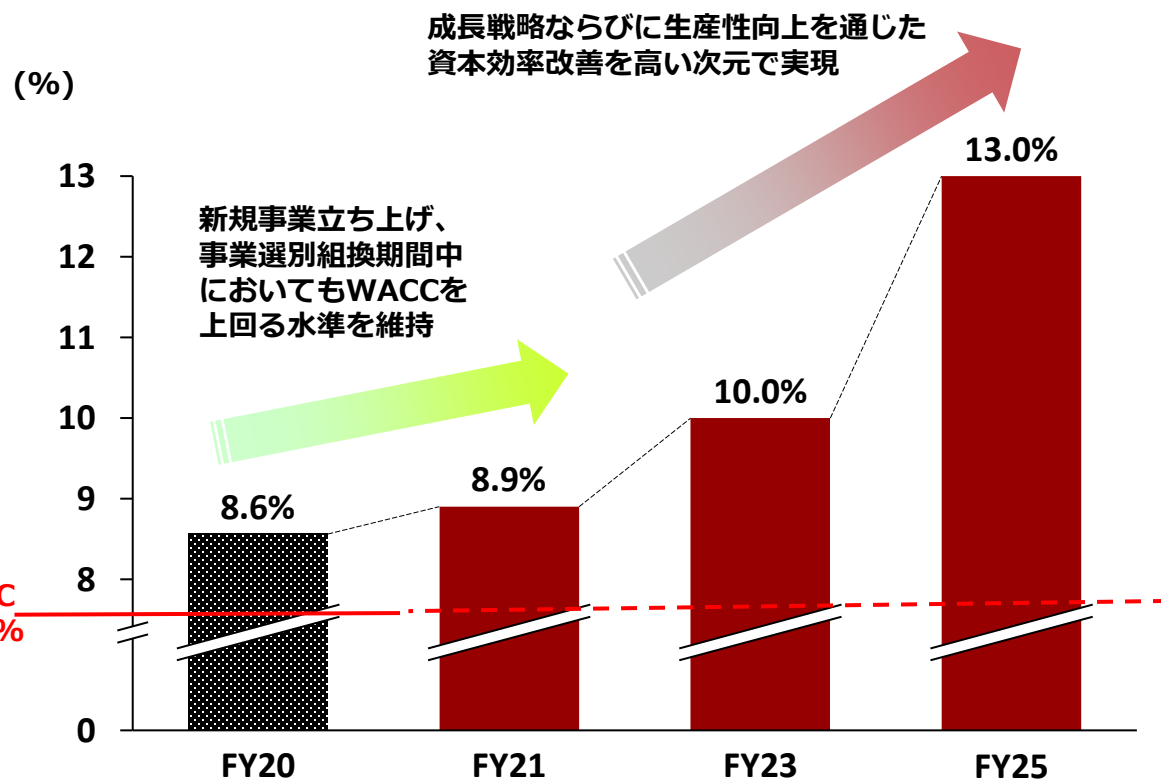
資本政策：ROICについて

- ネットワーク資産の更なる活用ならびに重点事業への投資集中により資本効率を改善
- 新規事業立ち上げや構造改革実施期間中もWACCを超えた水準でROICを維持、FY23以降10%台を目標

資本効率化マップ

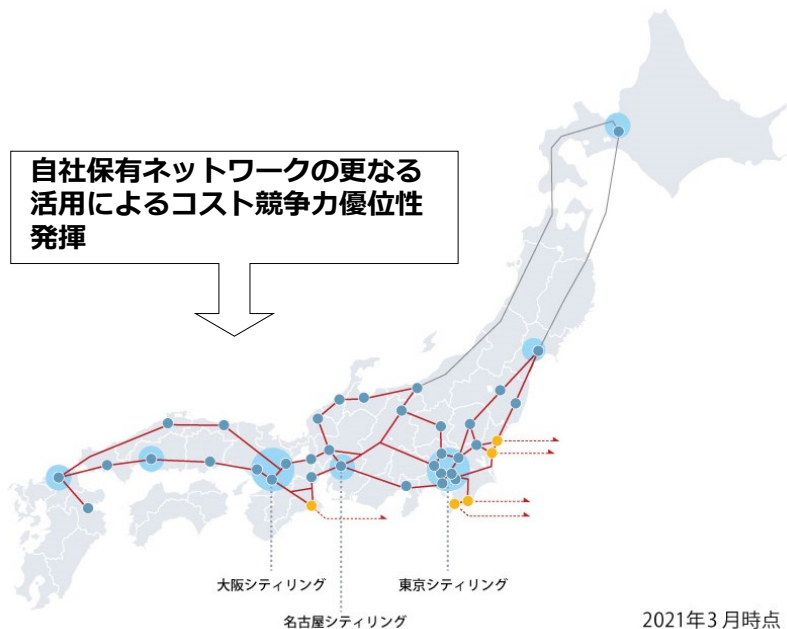


ROIC改善計画 (Organic成長)



資本政策：フリーキャッシュフローについて

- ROIC改善に向け自社でネットワーク資産を保有する優位性を発揮しROAを向上
- 創出されたキャッシュフローは成長領域への投資と株主還元のバランスを確保
- FCF内で高配当性向（≒50%）を維持

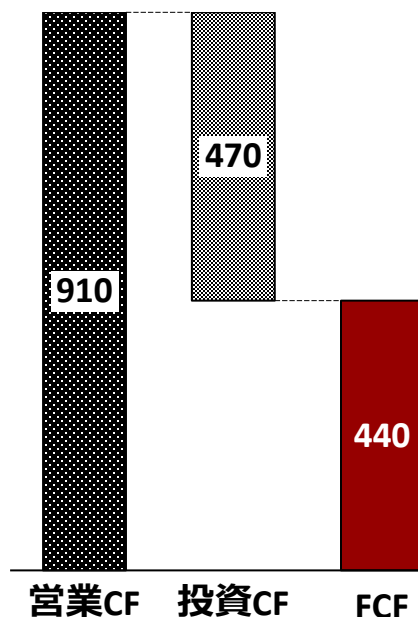


ROA FY20実績
6.1%



FY23~25計画
8%~9%台
(Organic成長のみ)

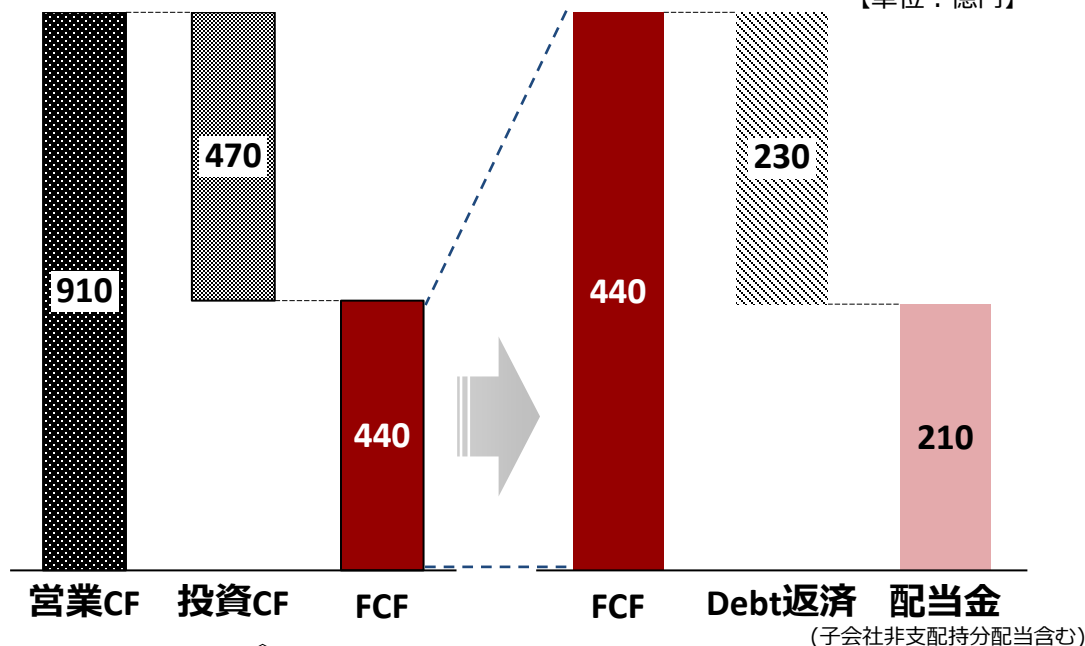
中計期間の累積CF計画



設備投資は新規サービス展開やトラヒック需要増のための網拡充などに重点的に支出し、高い水準のFCFを確保

累積FCFの配分計画

【単位：億円】



50%程度の配当性向を維持し、FCF内でDebt返済と株主配当をバランス

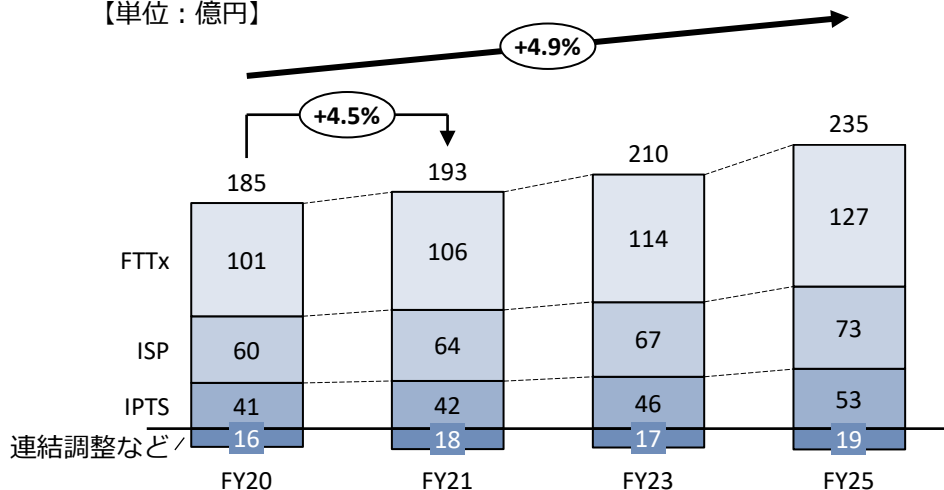
施策：インターネットサービス

クラウド利用の拡大・ゼロトラストの普及による高品位インターネットの需要取り込み

売上

CAGR:4.9% (FY20-25)

【単位：億円】



マクロ・顧客トレンド

- 輻輳(注)・遅延のない高品位および利用目的に合わせたセキュアなインターネット環境を求める傾向が継続

施策

FTTx

- 既存顧客の維持及び10G超のサービスのエリア拡大
- ゼロトラストの普及も見込み、サイバーセキュリティソリューションなどと組合わせた総合提案

ISP

- PPPoE(注)方式から自営化したIPoE方式への移行を促進し、Wholesale ISP(注)に特化し、品質及びコストコントロールを強化

IPTS

- ユニファイドコミュニケーション(注)サービスとの連携強化

KPI

- FTTx累計回線数

※ 売上のFY20実績はFY21からの新サービス区分に則り遡及処理を実施

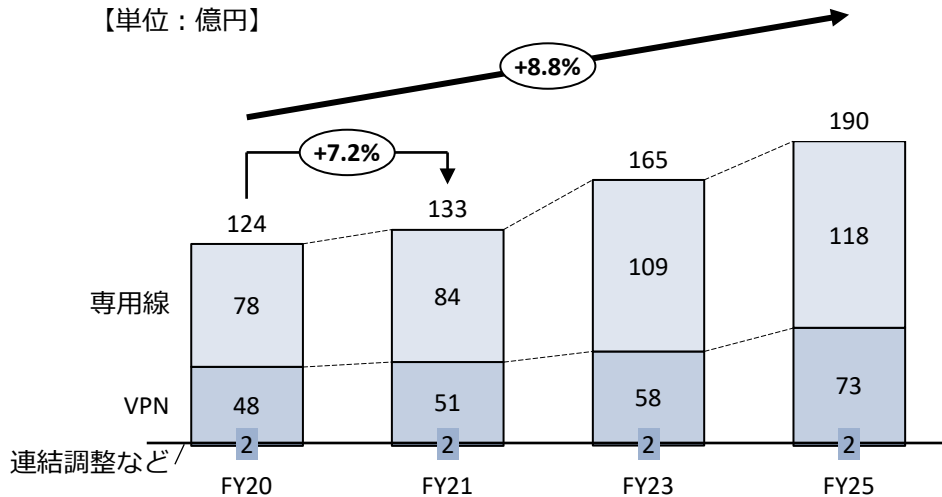
施策：ネットワークサービス

テレワーク、DXの機会増を背景としたネットワーク需要の確実な取り込みを推進

売上

CAGR:8.8% (FY20-25)

【単位：億円】



マクロ・顧客トレンド

- テレワーク・DXを背景としたセキュリティ・レジリエンス(注)を重視したネットワーク需要の拡大

施策

専用線

- 需要が見込まれる新データセンター集積エリアなどへ基幹ネットワーク網の積極的延伸により、ビジネス機会の増加を目指す
- 国が推進する地域創生施策としてデータセンターの地域分散も見込まれており、創出される入線需要を取り込む
- データローカライゼーションなどを背景に外資系OTTによるデータセンターの国内移設も進むことが想定され、拡大する需要を取り込む

VPN

- ソフトウェアによる仮想化技術・サイバーセキュリティソリューションなどの付加サービスを交えた総合提案

KPI

- イーサネット専用線サービス総帯域数

※ 売上のFY20実績はFY21からの新サービス区分に則り遡及処理を実施

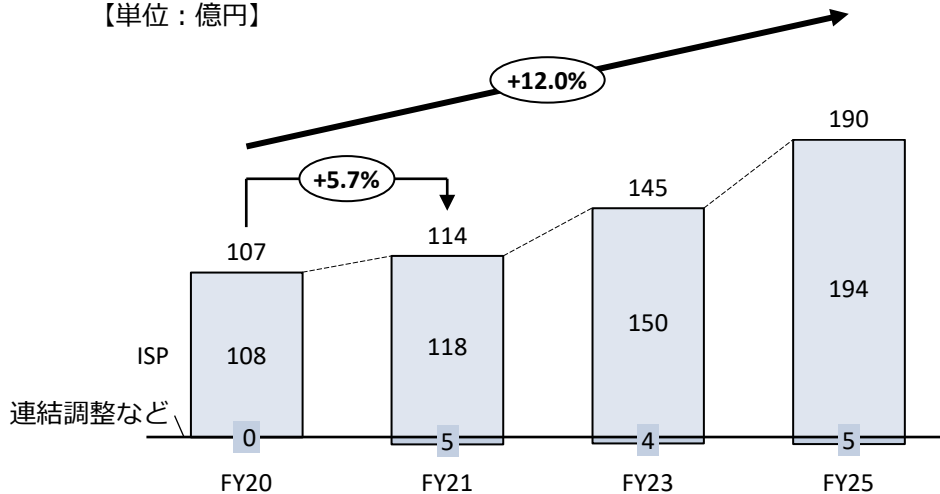
施策：マンションインターネット

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

売上

CAGR:12.0% (FY20-25)

【単位：億円】



マクロ・顧客トレンド

- 専業事業者・CATV・FTTH事業者などが参入しており、各社の競争は激化。大手デベロッパー・大手賃貸管理業者と連携した規模優先の案件獲得が重要
- テレワーク普及・高精細な動画配信・eスポーツ普及を背景に安全安心かつ、高速なインターネット環境需要が高まる

※ 売上のFY20実績はFY21からの新サービス区分に則り遡及処理を実施

施策

- 自社回線を保有する通信事業者としての強みと技術力を活かし、他競合と差別化されたサービスを提供することで、包括契約の獲得数を増加
- シェアNo.1の分譲市場に加え、小規模物件向けの需要にも応じたサービスを提供することで、全方位でのシェアNo.1を目指す
- スマートキー・ポータルサービス (Mcloud) などのオプションサービスの拡充で、差別化・解約防止・付加価値増大を図る

KPI

- 全戸一括インターネット分譲・賃貸向け課金戸数

DX事業戦略：DXを活用したD2Cサービス事業の立上げ

施策

- マンションインターネットの居住者向けに優先通信サービスなどを順次リリース
- 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
- D2Cサービスプラットフォームを活用しマンションインターネット顧客からSOHO、法人向けに事業を拡大

FY21 8億円

FY23 40億円

FY25 100億円

★ SOHO・法人企業向けD2Cサービス展開

★ 動画配信・eスポーツなどのコンテンツパートナーとの連携

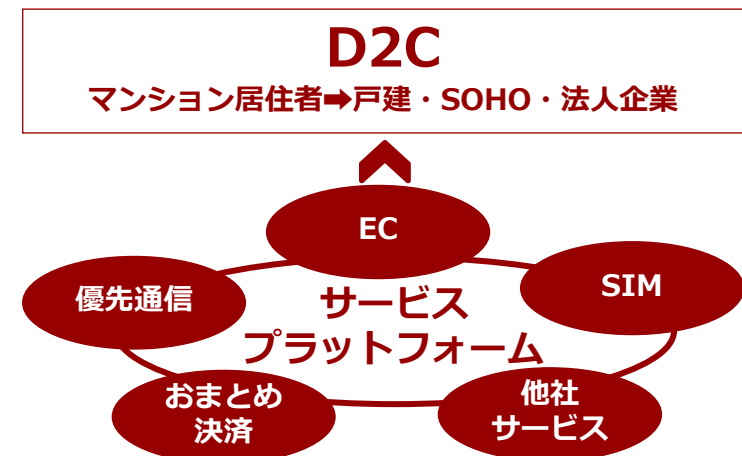
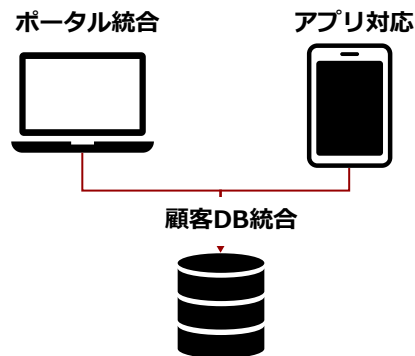
★ 優先通信サービス・サイバーセキュリティソリューション

各種サービスを順次リリース

電話・インターネットオプションなどのマンション居住者向サービス → 統合ポータルで拡大

サービス

プラットフォーム



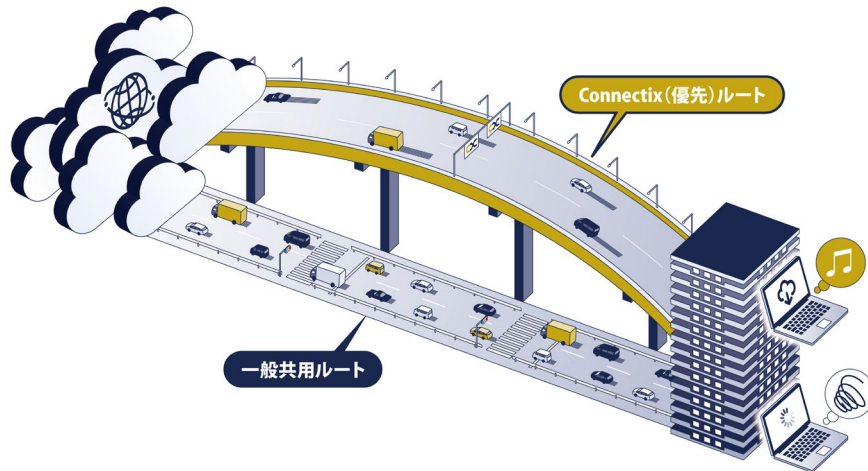
DX事業戦略：Connectixの概要 ～FY21・上期 提供開始～

概要

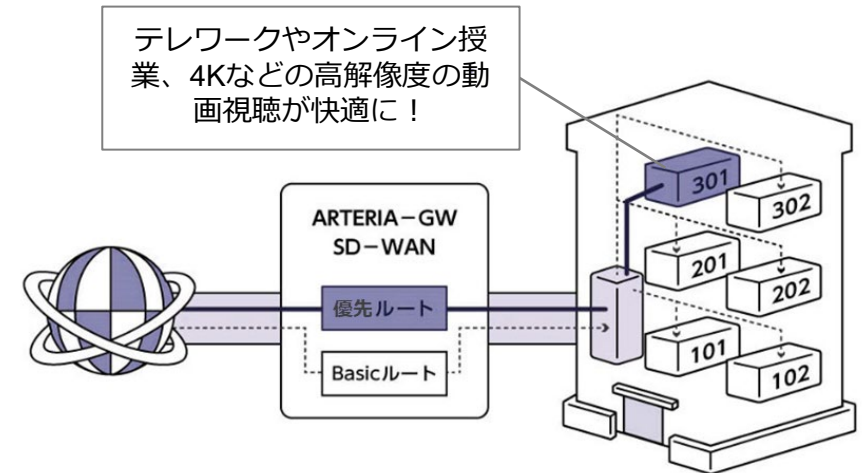
- コロナ禍でテレワーク利用が爆発的に普及するなど、自宅のインターネット利用機会が増えていることを背景に、当社グループが提供するマンションISPの居住者に優先通信を提供するサービス「Connectix (コネクティクス)」(特許出願中) を2021年8月初旬より提供開始
- Connectixは、SD-WAN(注) 技術を活用して、仮想ネットワーク上でマンション内の住戸毎に通信品質をコントロールできる有料のオプションサービス。オンラインから申し込むことで、即時に高速な通信環境を利用可能



Connectixサービスイメージ



Connectixに加入することで、通常のBasicルートから特別ルートへ切り替わります



メリット①

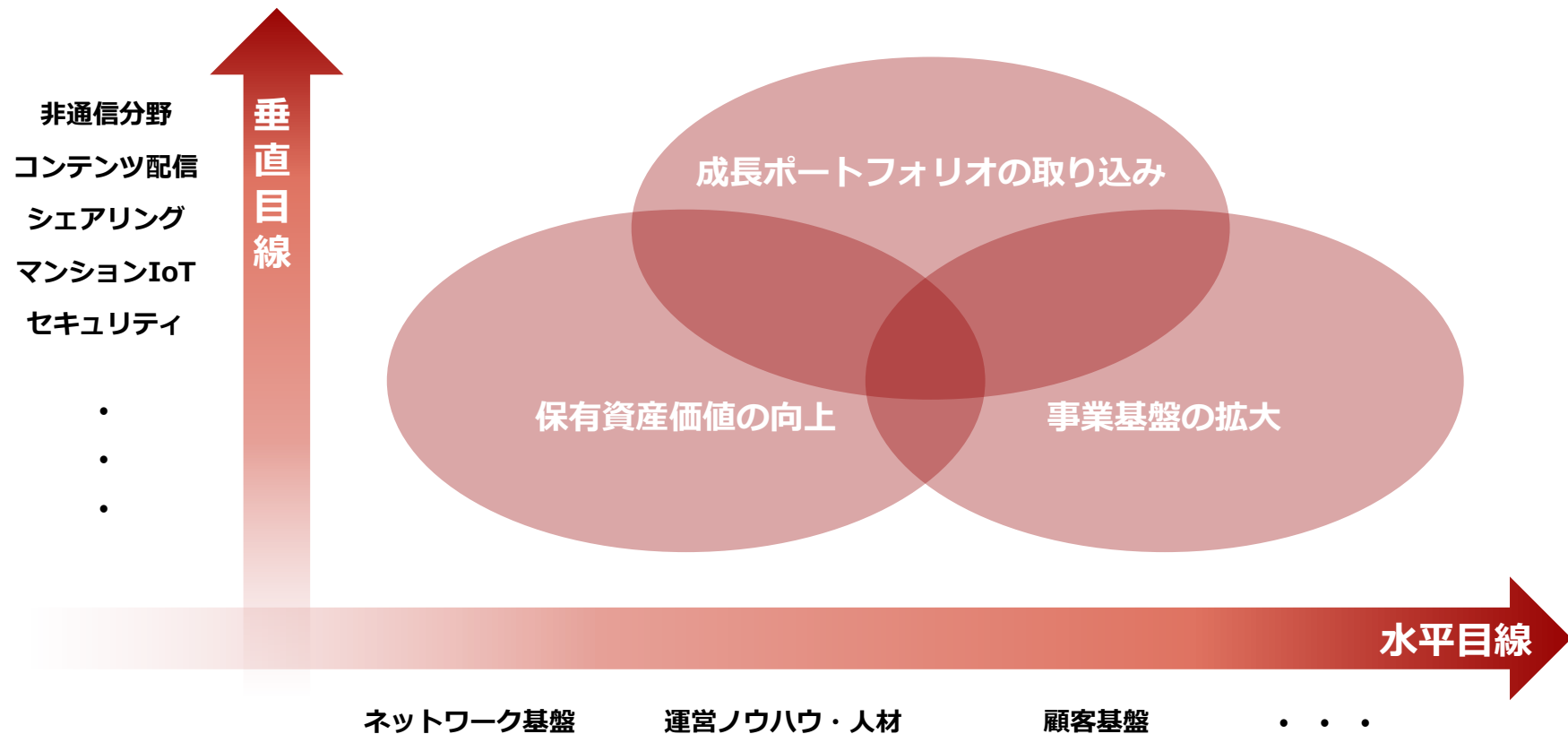
個別にインターネット回線を契約するよりも時間とコストの大幅削減が可能

メリット②

高品質な回線が必要な時に、必要な期間だけ加入が可能

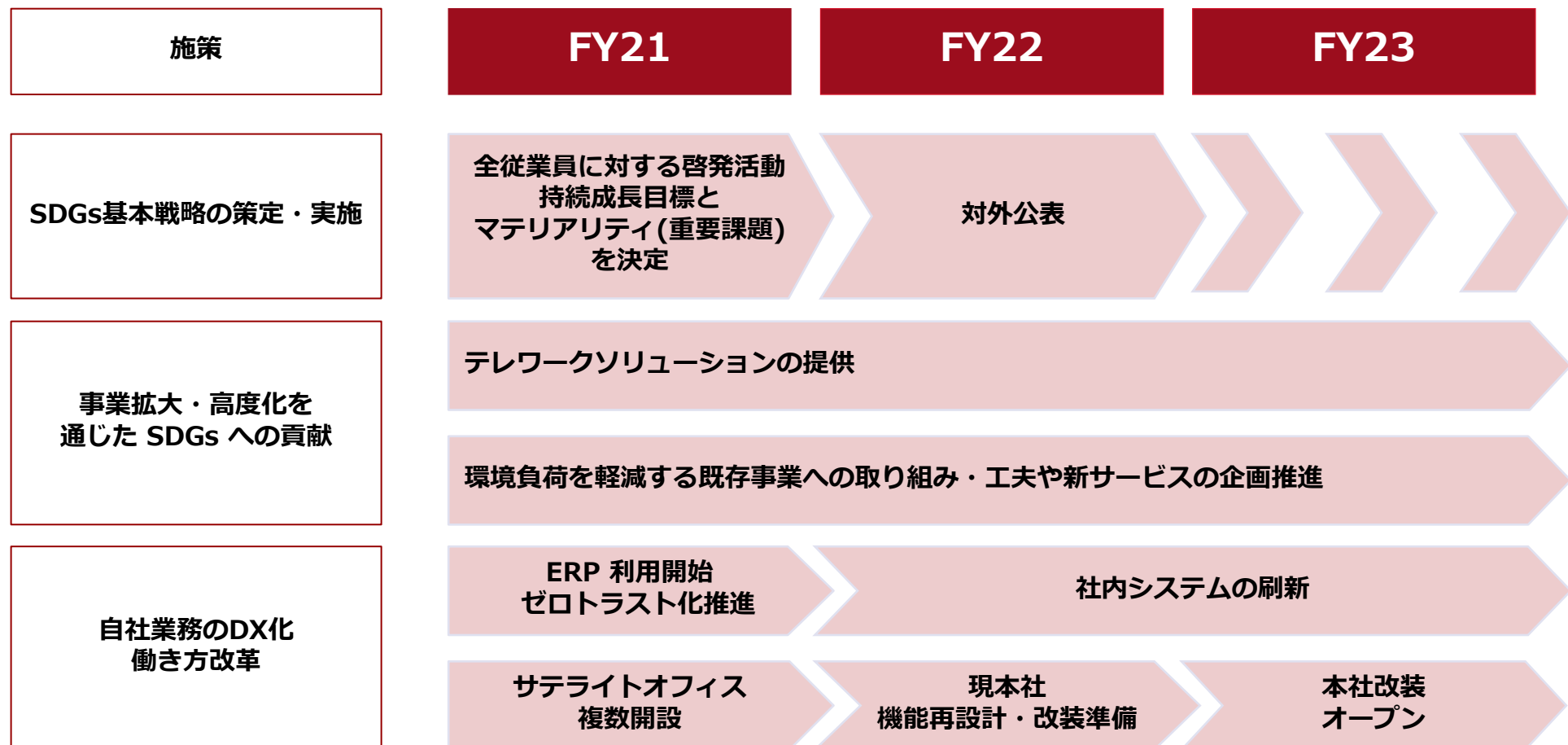
M&A・資本提携候補先の選定基準

- 保有ネットワーク資産を向上するM&A・資本提携を、水平目線及び垂直目線双方で検討
- 成長ポートフォリオ及びシナジー効果双方から絞り込み
- 短期的にはD2C事業の立上げ・拡充加速化に貢献する領域で検討



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などを通じ脱炭素社会へ貢献
- 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の導入
- 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



Appendix

用語集

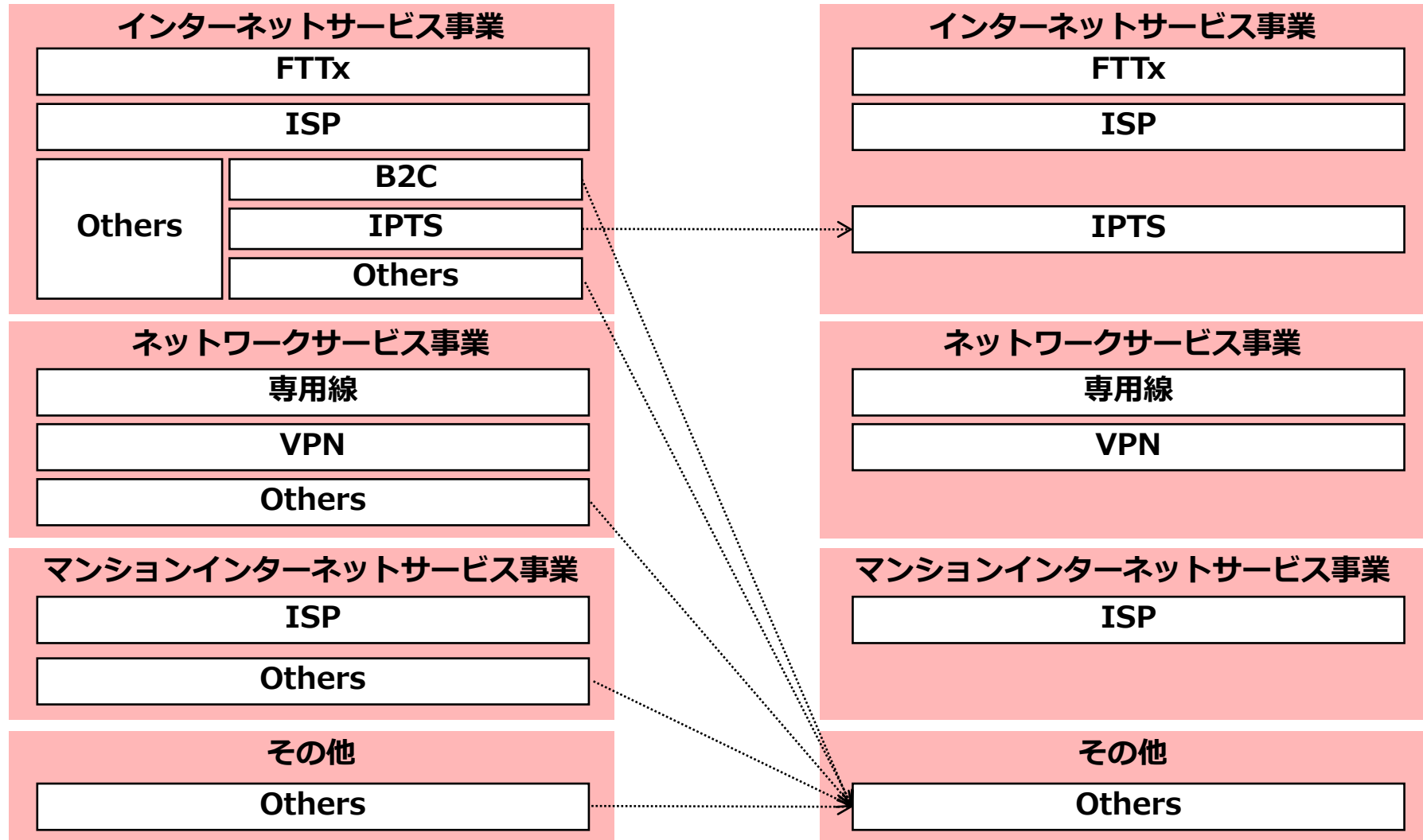
OTT	Over The TOP の略。インターネット上でコンテンツサービスを提供する事業者。
D2C	Direct To Consumer の略。ECサイトなどを通じ、サービスを利用者へ直接販売・提供すること。
ゼロトラスト	すべてのネットワークトラフィックを信頼しないことを前提とし、利用者やデバイスを常に監視、確認するネットワークセキュリティ環境。
IPoE	IP over Ethernet の略。通信路としてEthernet（イーサネット）を使って、IPパケットを伝送する方式。
MNO	Mobile Network Operator の略。移動通信サービスを提供する無線局を自ら開設又は運用する事業者。
FTTx	Fiber To The Home の略。各家庭まで光ファイバケーブルを敷設することにより、数十 Mbps～最大数 Gbps 程度の超高速インターネットアクセスを提供する サービス。家庭用のみならず、オフィス向けのサービスにおいてもFTTxと呼ばれることがある。
輻輳	インターネット上で動画の視聴を行うなど、近年のネット利用拡大により、 ネットワークが混雑して接続できなかったり、遅延が発生したりすること。
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。
Wholesale ISP	インターネットサービスプロバイダへサービスを卸提供すること。
ユニファイドコミュニケーション	電話・電子メール・チャット・Web会議など様々なコミュニケーションツールを統合したもの。
セキュリティ・レジリエンス	サイバー攻撃によるシステムやネットワークへの影響を最小化し、元の状態に回復する能力や仕組み。
SD-WAN	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。

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