

ARTERIA

2021年3月期 通期決算説明会

2021年5月21日

アルテリア・ネットワークス株式会社

2021年3月期 通期決算説明会 概要

開催日

2021年5月21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

執行役員 CAO 中村孝裕

財務ハイライト

➤ 増収増益基調を維持

【単位：億円】

	2020年3月期	2021年3月期	増減額	増減率
売上高	515	533	+18.3	+3.6%
営業利益	87	89	+2.0	+2.3%
税引前利益	82	85	+2.5	+3.1%
当期利益	57	59	+2.3	+4.0%
親会社帰属 当期利益	53	55	+2.4	+4.5%

ARTERIA 4

前年度の決算の結果についてご説明させていただきます。

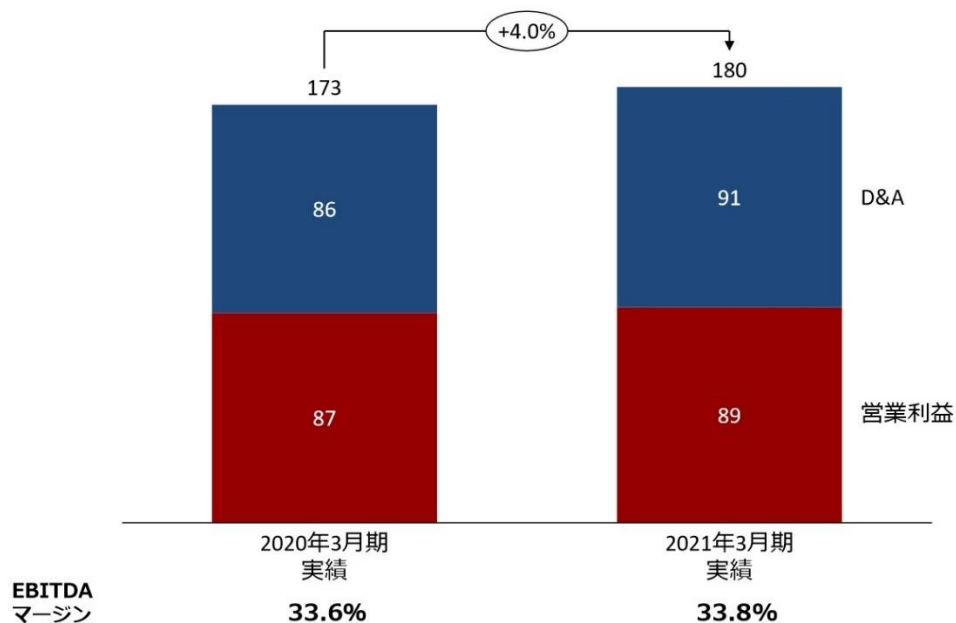
4 ページ目でございますが、こちらは財務ハイライト、PL のサマリーとなります。

コロナ禍で、これは途中でも申し上げておりましたが、原価、通信費が悪化し、利益面を圧迫する局面がございましたけれども、その部分の改善ですとか、一部、非注力事業の譲渡益等を活用しまして、売上、各段階利益において、対前期比および業績予想比ともに目標を上回る結果となりました。

EBITDA

➤ 中期経営計画におけるEBITDAマージン30%台を維持する目標はクリア

【単位：億円】



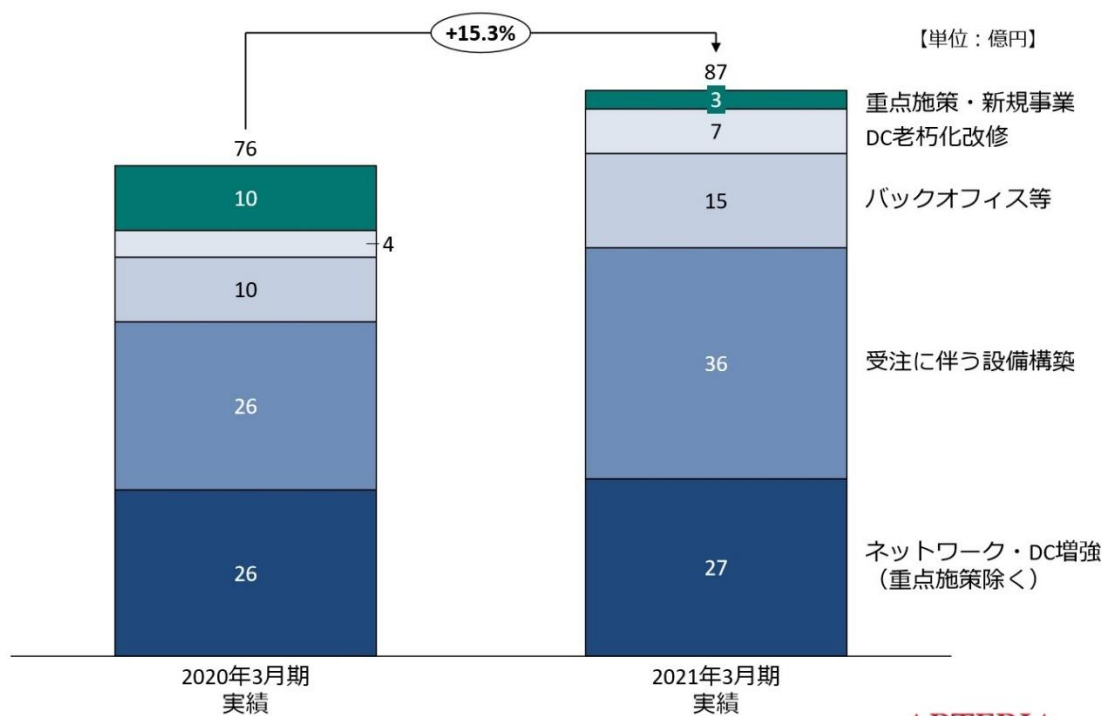
ARTERIA 5

続いて、5 ページ目の EBITDA の状況についてご説明申し上げます。

2021 年 3 月期の EBITDA は 180 億円となりました。営業利益、減価償却ともに増加しまして、4%の成長となりました。

設備投資

➤ 2021年3月期の設備投資実績は前期比15.3%増の87億円

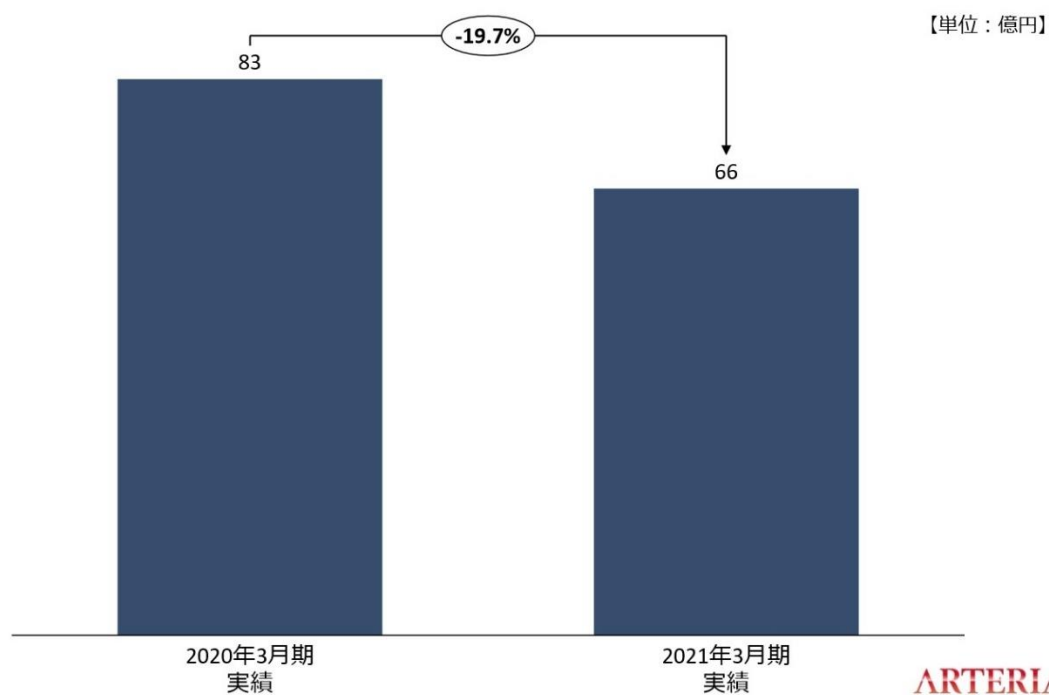


続きまして、6 ページ目の設備投資でございます。

2021年3月期の実績は、受注に伴う設備構築が増えたことを主因といたしまして、前期比15%増の87億円となりました。90億円と予想しておりましたので、ほぼ予想どおりかと思っております。

フリーキャッシュフロー

➤ 2021年3月期は設備投資増額により前年比20%減少



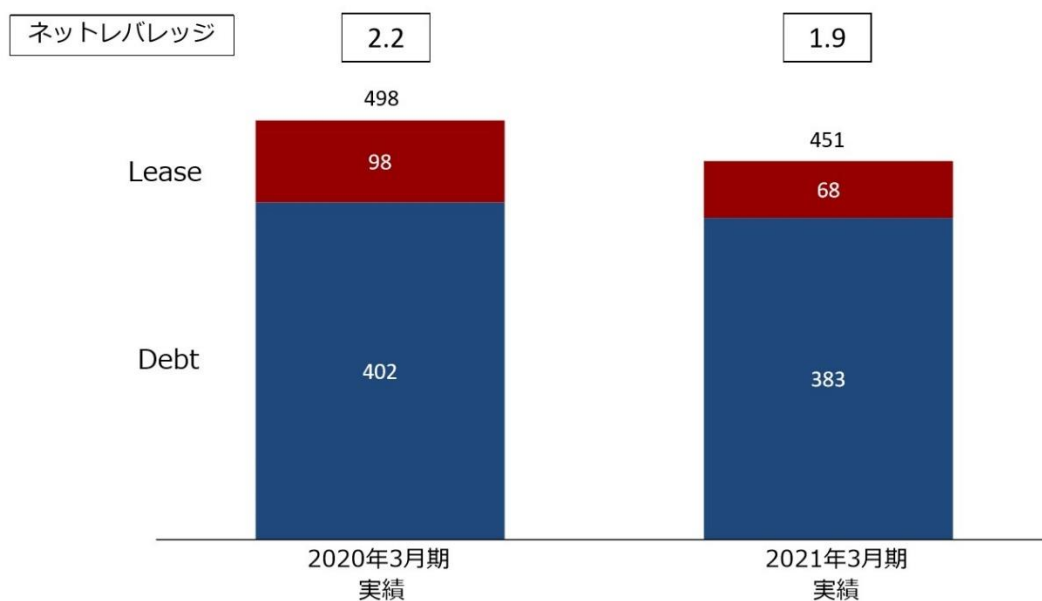
続きまして、7 ページ目のフリーキャッシュフローの推移となります。

2021年3月期のフリーキャッシュフローは66億円となりました。DC事業譲渡による入金があったものの、設備投資や税負担の増加により、2割程度の減少となっております。

キャピタルストラクチャー

▶ 借入金の約定弁済、リース債務の減少、EBITDAの増加によりネットレバレッジは改善

【単位：億円】



ARTERIA 8

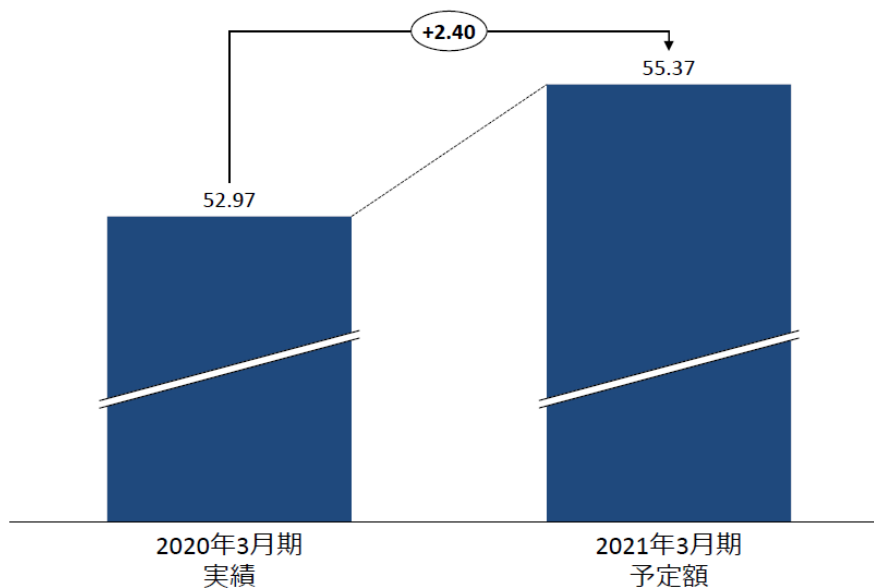
続きまして、8 ページに移ります。キャピタルストラクチャー、Debt 関連の状況でございます。

当社の事業は、キャッシュフローが安定しておりますことから追加の借入等は発生しておらず、レバレッジは直近で 1.9 倍と、引き続き改善傾向を継続しております。

配当政策について

- 2021年3月期配当は55.37円を予定
- 配当性向は50%

一株当たり配当額：円



ARTERIA 9

続きまして、決算報告の最後となりますけれども、配当の状況でございます。

2021年3月期につきは、当初予想額54円1銭としておりましたが、決算着地が予想を上回ったため、55円37銭を還元させていただく予定でございます。前期から2円40銭、業績予想比でも1円36銭の増配となっております。

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			
<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 <ul style="list-style-type: none"> ■ 各事業分野の大幅成長により売上目標を達成 ■ 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^(注)・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 <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	

ARTERIA 11

続きまして、2019年3月期から2021年3月期、前の中期経営計画の振り返りを簡単に総括させていただきます。

前中計ですが、全ての主要サービスにおいて計画どおりに伸長いたしまして、目標をおおむね達成することができました。われわれは成長が見込まれる市場に特化しておりますので、また、保有ネットワーク資産を最大限に活用する、後ほども出てきますけれども、オペレーティングレバレッジを効かせることで売上の成長率を3.9%、EBITの成長率4.7%、EBITDAマージン30%台を維持しております。

主要サービスにおきましては、トラフィック増を背景に、400ギガの専用線、10ギガのインターネット、VNE事業の自営化、マンション一括での10ギガインターネット提供など、高速・広帯域サービスを他者に先駆けてリリースいたしております。また、マンション一括インターネットでは、分譲市場に加えまして、一括インターネットの需要が増えている賃貸市場に本格参入の上、高い成長率を維持することができました。

一方で、非注力事業でございましたデータセンターについて構造改革を行い、具体的には私どもが保有するデータセンターの一部資産を、専業で行っておりますデータセンター事業者に譲渡することで、そこで出た譲渡益ならびにキャッシュを、コアビジネスのさらなる成長のための投資に振り向けてまいります。

引き続き、弊社が事業展開する情報通信市場におきましては、クラウド利用の拡大、テレワーク等の普及が見込まれております。次のパートでご説明させていただきますが、それらの需要を確実に取り込んで、併せて新市場領域への挑戦を考えております。

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。

ARTERIA 13

それでは、22年3月期から26年3月期におけますアルテリアグループ、中期経営計画についてご説明させていただきます。

決算短信とともに先週実施いたしました適時開示ではサマリーのみの提供でございましたけれども、本説明会におきまして、弊社が実行していく5カ年の計画の詳細をご説明させていただきます。

まず初めに、新中計と併せまして、アルテリアグループのタグラインを刷新いたしております。従来、グループ経営理念の下、多くの企業や個人の方々の活動の根幹を支えるサービスを展開してまいりました。引き続き、お客様の活動の根幹を支えるサービスを提供すると同時に、より一層、社会課題の解決に向けて盛んに取り組むことを目指し、「つながる地球に、新しい鼓動を。」をキーメッセージとして、通信サービスを軸に社会変革をリードし、世の中に新しい鼓動を生み出す企業を目指してまいります。

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^(※)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^(※)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

ARTERIA 14

次のページですが、中期経営計画の全体像となります。

これは、先日、適時開示でも出しておりますが、われわれはこれまでも成長が見込まれる市場に特化して、経営資源を集中して、固定通信市場の3倍に当たる成長率を実現しておりますが、この成長のための投資を継続して、企業価値をさらに高めていき、25年度には時価総額2,000億を目指してまいります。

売上につきましては、M&Aを含めず、オーガニックな成長のみで800億円、営業利益につきましては、21年3月期より、約1.7倍に当たる150億円を目指してまいります。また、決算短信にも記載しておりますのでご承知おきかと思いますが、今期より、特に個人株主様からご要望の多かった年2回の複数配当を実施することといたしました。

続きまして、5カ年の経営戦略の骨子ですが、それぞれの詳細は以降のスライドでご説明させていただきますが、大きくは以下3点でございます。

インターネット、ネットワーク、マンション一括インターネットなどの基盤事業におきまして、保有資産の最適・最新化を図りまして、ラインアップ拡充の上、確実な需要の取り込みを行ってまいります。

2点目は、DX市場の立ち上げとM&Aや資本提携による新たな成長ポートフォリオの取り込みです。詳細は以降でご説明させていただきますが、D2C、Direct to Consumerのプラットフォームを構築し、まずはテレワーク需要に伴うトラフィック増のビジネス機会を取り込んでまいります。

3点目は、働き方改革などの社内オペレーションの効率化とSDGsのさらなる進行を行ってまいります。既に着手済みのエネルギー利用の効率化などに加えまして、アルテリアグループとしてのマテリアリティを定め、それを実行してまいります。

このページについて、もう少しご説明させていただきたいと思うんですが、時価総額2,000億ということにつきまして、われわれが目標を定めるのはいかがなものかという議論もあると認識しております。ただ、これは当社がこれまで、市場とのコミュニケーションが不足していたのではないかという自戒の念を込めております。コミュニケーションが不足していたことによりまして、私どもの評価が高まってこなかったということだと思っております。もっと弊社をご理解いただけるように努力してまいるという目標をご理解いただければと思います。当然、しっかりとした実績でお示しすると同時に、市場とのコミュニケーションを高めてまいります。

また、計数計画につきましては、伸び率を、いわゆるパーセントをどこかに掛け合わせたということではなくて、投資計画に基づくサービスごとの売上計画を立て、原価につきましても、項目ごとに、年度ごとに、毎月なんですけれども、見積もっております。なお、この中には、先ほど申し上げましたM&Aに頼らない計数計画がございまして、DXにつきましても保守的に見ております。通信事業がこれから飛躍的に伸びる中で、効率化を高め、固定費の伸びを抑制し、需要を刈り取っていく。オペレーティングレバレッジを効かせた経営を行っていくということでございます。

当社はUCOM時代や合併後のPEファンドが入っている時代に、やはり投資を抑制しすぎていたと思っております。それが前期に他社のネットワークを使わざるを得ないような状況となってしまったと。つまり、需要に応じて固定費が上がっていく格好となっていたということだと思っております。

既に、固定費の伸びをいかに抑えるかの目途はついておりますので、あとは需要の取り込みをしっかりと行っていけば達成できる数字と思っております。DX事業でさらに上積みを行っていきたいと考えております。

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 ^(※) 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

ARTERIA 15

続きまして、15 ページでございますが、中計達成に向けたマイルストーンでございます。

このページにつきましては先ほどのページでほぼご説明はしているんですが、主要サービスにつきましては、従来同様の KPI を用いまして、事業をモニタリングして確実に成長してまいります。

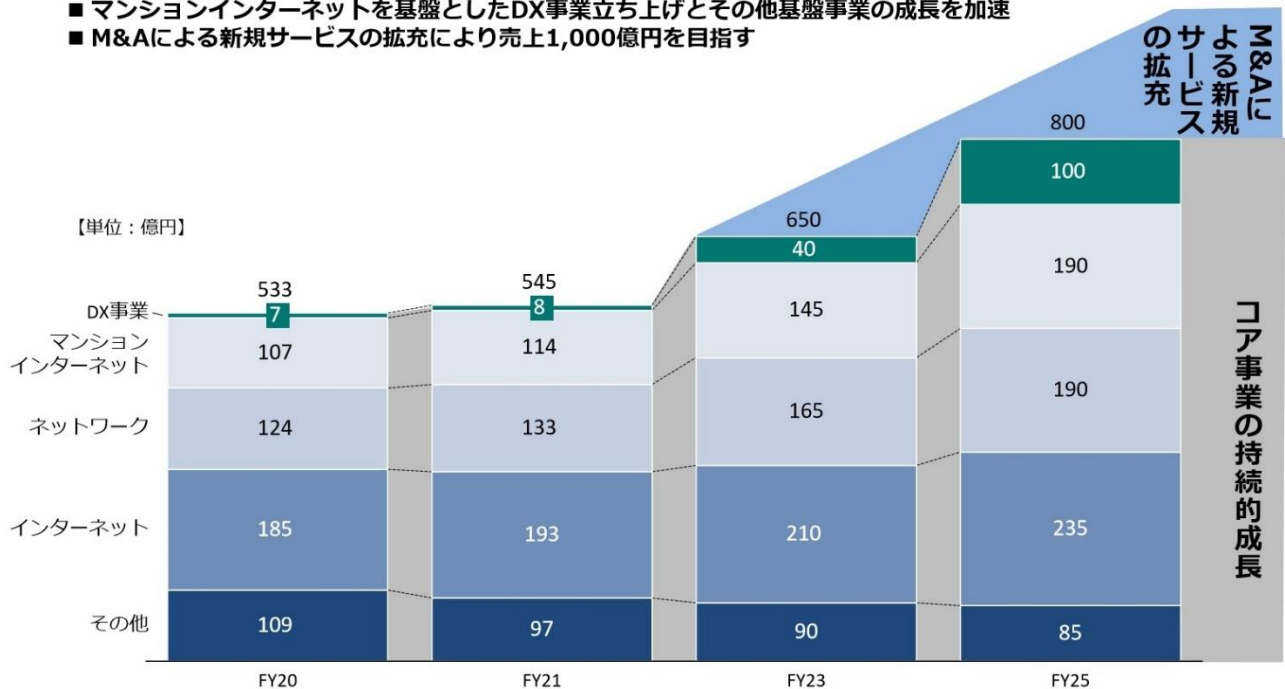
この中で、投資につきましてご説明申し上げます。サービスの最適・最新化を行うということですが、特に、この中計の初年度で大きく伸展させようと思っております、21 年度、本年度に 120 億円を予算化しております。

その後につきましては、非注力事業の構造改革を行ったこと、いわゆるデータセンターの一部売却によりまして、大規模改修などのイベントがないことがございますので、90 億円規模で推移すると考えております。なお、これらの投資規模につきましては、大型営業案件による投資を含んでおりません。投資が必要となる大型営業案件が発生した場合には、別途で管理してまいりたいと思っております。

M&A につきましては、200 億円規模としております。こちらは以降でご説明させていただきますが、M&A、資本提携につきましては、その選定基準などを明確にした上でターゲットを絞り、候補を出して推進してまいります。

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適及処理を実施

ARTERIA 16

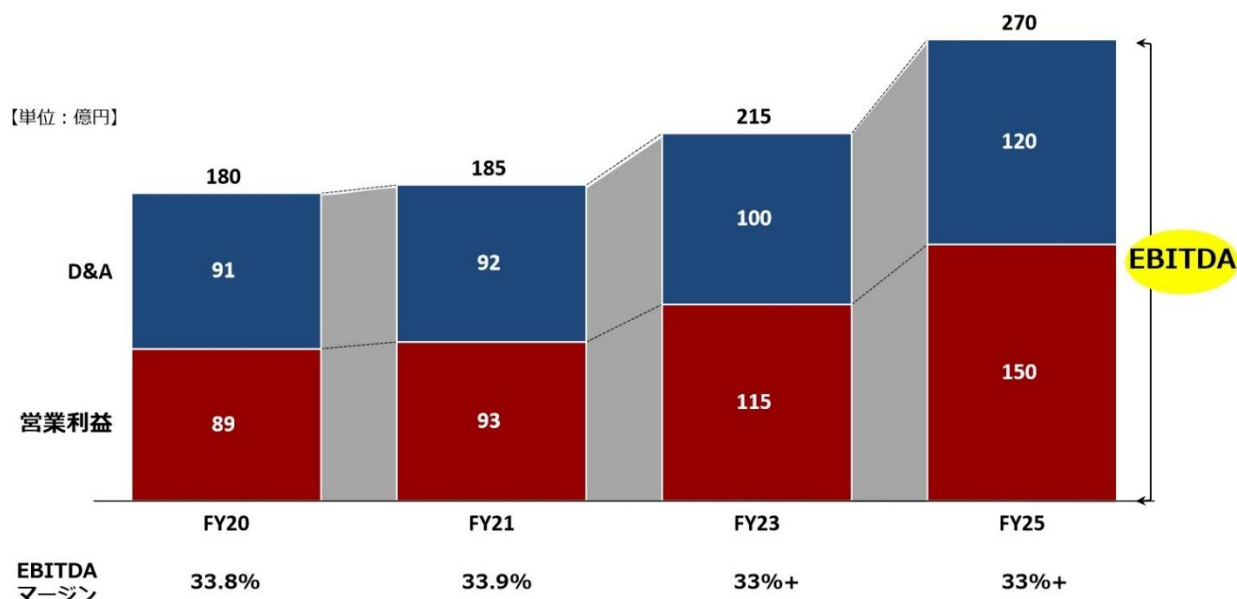
16 ページに移ります。事業分野ごとの売上計画をご説明させていただきます。

今期より、事業分野ごとのサービス区分を組み替えておりますが、新旧対比表を Appendix に付けておりますのでご参照ください。

分野ごとの施策につきましては、以降のスライドでご説明させていただきますが、DX 事業を含めて 800 億円を目標としており、M&A や資本提携にて中計の最終年度には売上 1,000 億円を目指してまいります。

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



ARTERIA 17

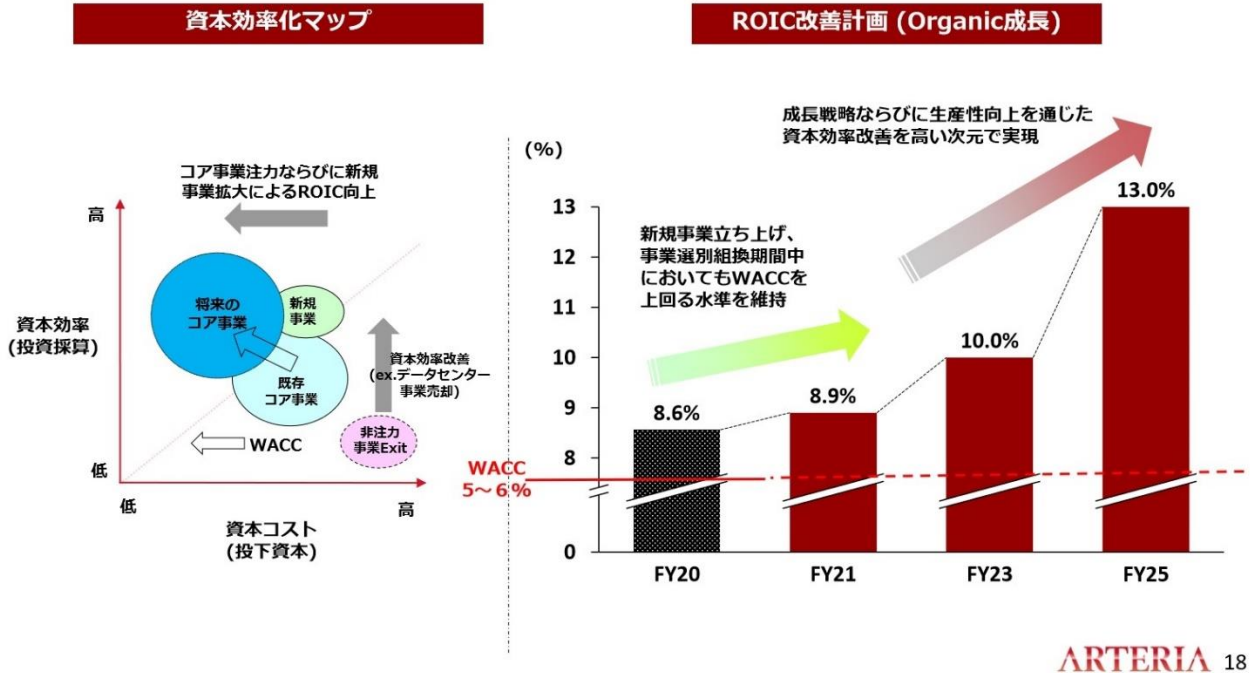
続きまして、利益関係の計画をご説明させていただきます。17 ページになります。

営業利益につきましては、中計期間におきまして、20 年度より約 1.7 倍の 150 億円を目標としております。先ほど申し上げたとおりでございますが、われわれはオペレーティングレバレッジを効かせるということで、固定費をいかに抑制するか、通信需要をいかに刈り取っていくかということに尽きると思います。ただ、先ほど申し上げたとおり、原価のコントロールの施策は見ておりますので、伸びていく通信需要をいかにつかまえていくかということだと思っております。

そうしますと、ここに書いてありますが、利益の向上を図りまして、150 億円の規模を達成してまいります。償却につきましては、21 年度投資を 120 億円としておりますが、毎年 90 億円規模の投資を行ってまいりますので、EBITDA マージンも引き続き 30%台を維持してまいります。2025 年度には、270 億円の EBITDA となる予定でございます。

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



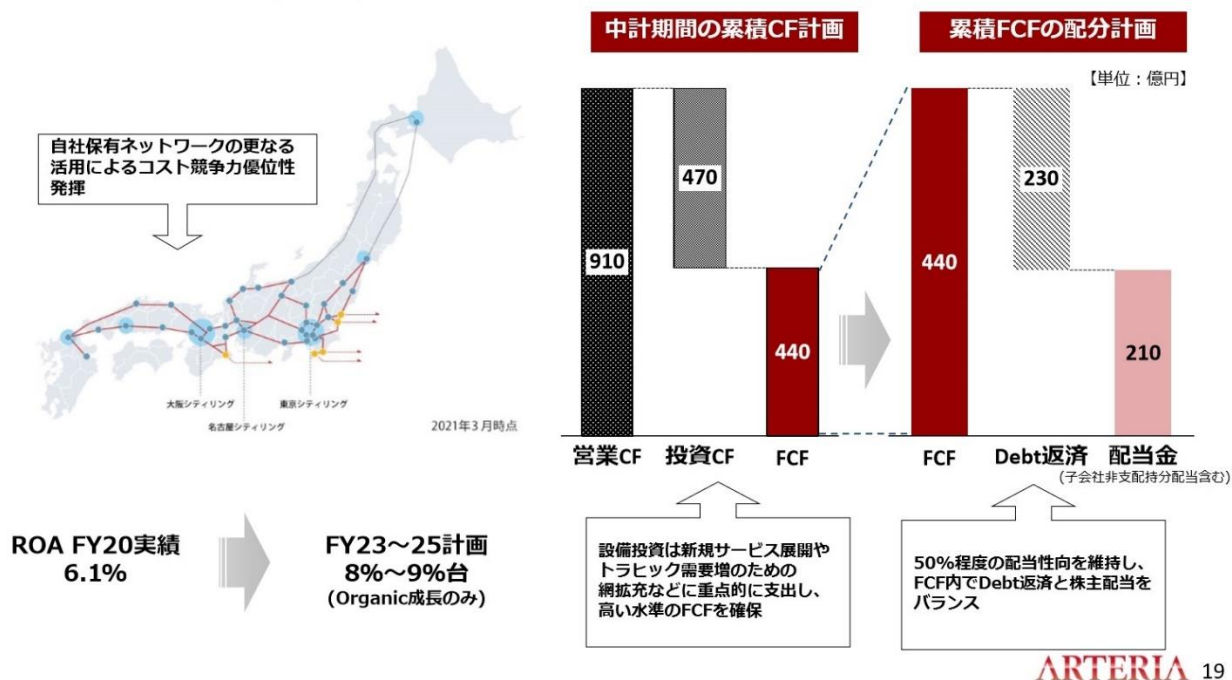
18 ページでございますが、以上の売上利益計画を前提に、ROIC を KPI として資本効率を測定していきたいと考えております。

私ども、120 億円とまで出しているわけですが、それをいかに効率よく使っていくのかというところをお示ししたいと思ひまして、ROIC を指標としております。コア事業への注力や新規事業の立ち上げにより、ネットワーク資産の価値を高めて ROIC を改善してまいります。2023 年度以降は 10% 台を目標として、25 年度には 13% を計画しております。

これらの指標につきましては、あくまでもオーガニックの成長のみでございますので、M&A 等の影響を含んでおりません。

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を確保
- FCF内で高配当性向（≒50%）を維持



続きまして、19 ページ目、キャピタルストラクチャーならびにフリーキャッシュフローの水準、使用に関する説明となります。

中計期間中に必要なキャペックスは営業キャッシュフロー内で賄うことが可能でございますので、追加の Debt 調達はありません。キャペックス支出後のフリーキャッシュフローは Debt の約定弁済を実施し、残余分をほぼ株主配当として還元する予定でございます。成長投資と株主還元のバランスを確保する方針でございます。株主の皆様への還元に関しましては、引き続き 50%程度の配当性向を維持してまいります。

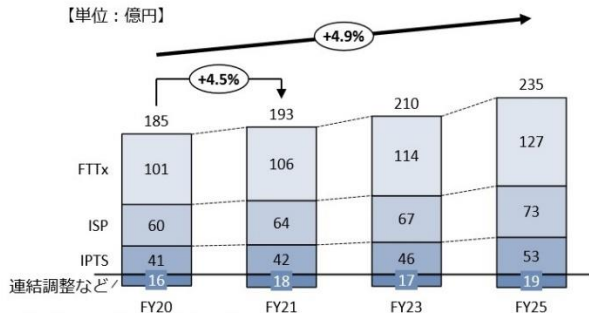
施策：インターネットサービス

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サービス(注)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選及処理を実施

ARTERIA 20

続きまして、20 ページ以降になりますが、基盤事業の分野別策についてご説明申し上げます。

インターネット分野につきましては、5 年成長率を 4.9%と見込んでおります。

FTTx につきましては、他社回線からのマイグレーションや 10 ギガサービスの提供エリアを拡大してまいります。これらを行うことによりまして、ARPU を上げていくことで 127 億円を目指してまいります。

ISP サービスにつきましては、ISP 事業者への卸提供、Wholesale を基軸に IPv4 サービスの PPPoE サービスから昨年度より提供を開始しております自営サービスとなる IPv6 サービスの IPoE サービスの移行を促進の上、高品質化とコストコントロールを実施してまいります。

IPTS は、昨年度、コロナの影響でかなりの影響を受けましたが、法人向けの IP 電話サービスでございますが、コロナにおけるオフィス通話が減少はしておりますが、ビデオ会議などに代表されるユニファイドコミュニケーションサービスを提供している事業者とのアライアンス、こちらを強化することによりまして、成長するサービスへとしてまいります。

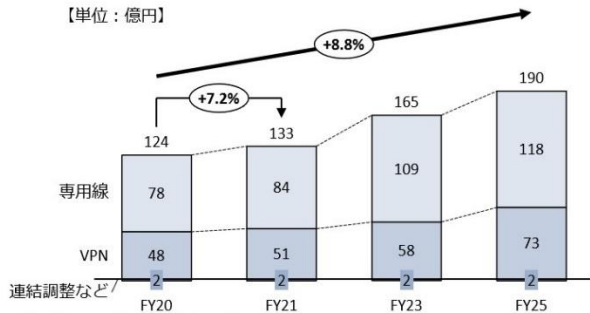
施策：ネットワークサービス

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

※ 売上のFY20実績はFY21からの新サービス区分に則り選及処理を実施

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

ARTERIA 21

21 ページ、ネットワークサービスでございます。

5 年成長率を 8.8%と見込んでおります。

専用線につきましては、東日本におきまして、千葉の印西、西日本で大阪の彩都エリアにデータセンター事業者が集中しております。広帯域専用線サービスの需要が見込まれるエリアでもありまして、これらのエリアには既に当社の設備、インフラを保有しているのですが、さらなる需要にもお応えできるように強化を図ってまいります。

また、国が推進しております地方創成施策としまして、データセンターの地域分散による専用線サービスの提案機会が増えてくると思っております。また、データローカライゼーションによる外資事業者のデータセンターの国内データセンターへの利用が進むとも見ておりまして、機会創出需要案件がますます増えてくると思っております。そのために、当該サービスにおきましては、積極的に投資を行って、需要の取り込みを確実に行ってまいります。

VPNにつきましては、ソフトウェアにける仮想化技術、拠点間通信の見直しや強化を行う企業が引き続き増えると考えております。専用線同様に、需要の取り込みを確実にを行うために、各種のサービスの最新化とラインアップの充実を図りまして、お客様のご要望にお応えできる総合提案を強化してまいります。

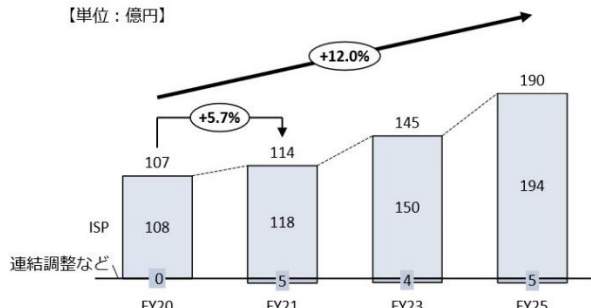
施策：マンションインターネット

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選及処理を実施

施策

顧客/営業

- 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

ARTERIA 22

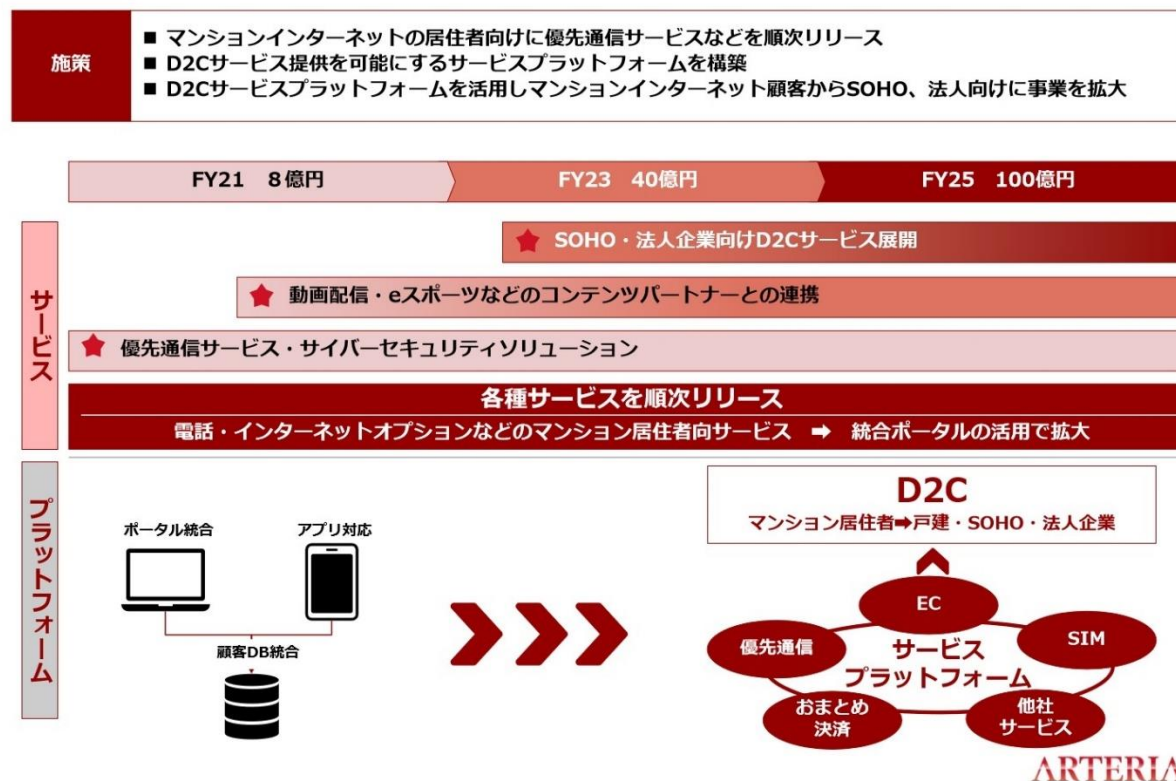
マンションインターネット分野でございますが、22 ページでございます。

年率10%を超える成長で、5カ年で売上を倍増させる目標を掲げております。昨今のテレワークの普及によりまして、ご自宅からのインターネット通信環境の品質に対する要求が高くなりました。当社は、ほかのマンション一括インターネット事業者とは異なり、グループで自社回線を保有する強みを生かして、高品質なマンション一括インターネットを提供し、利用者の皆様からも評価されてまいりました。

元来、われわれは新築分譲分野で圧倒的なシェアを誇っているんですが、一括インターネットの市場が大きく伸びている賃貸市場にも本格的に参入してまいりまして、この市場のデベロッパー様、管理会社様との包括契約を順調に獲得しております。また、今後獲得することで、賃貸市場におきましてもシェアを伸ばし、全方位でナンバー1の地位を拡大してまいりたいと思っております。

後ほど述べますが、昨日発表した新サービスですとか、引き続き、広帯域など、他社とは差別化されたサービスを継続的に投入し、加えて、スマートキーや管理組合様や管理会社様でご利用いただいているポータルサービスの付帯サービスを強化して、ARPUの向上を図り、この目標は確実に達成できると考えております。

DX事業戦略：DXを活用したD2Cサービス事業の立上げ




新しい分野となりますが、弊社のDX事業についてご説明したいと思います。23ページ目となります。

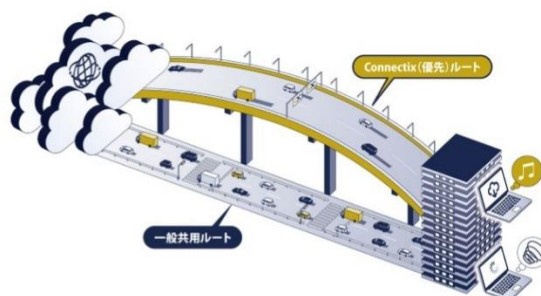
今回の中期経営計画では、現在の、先ほどの3分野に並ぶ新しい分野として、DX事業を立ち上げております。25年度には100億円規模まで拡大させてまいります。弊社が狙うDX事業はソフトウェアの技術などを活用し、弊社が今まで着手してこなかったDirect to Consumer、D2C市場の開拓を目指すものです。サービス申し込みから決済までの全てをウェブやアプリで完了できるようにして、マンションであれば、そこに住む住人向け、法人であればSOHOなどに直接サービスを提供することを計画しております。

現段階におけるサービスは、マンション居住者向けの電話サービスとかなのですが、今年度上半期中に、後ほど説明させていただく優先通信サービス、その後、セキュリティ関連などのサービスやコンテンツパートナー、サブスクパートナーとの連携により、他社のサービス提供を行うということを考えておまして、マンションの住民の皆様、さらには法人、SOHO等にも広げて、5年後に100億円の実現を目指してまいりますと考えております。

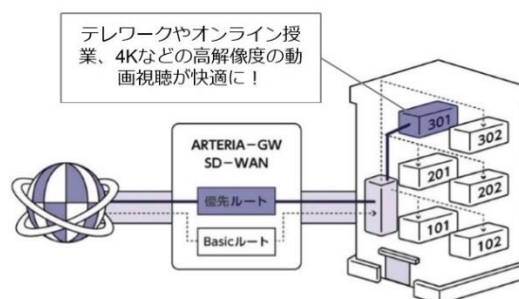
DX事業戦略 : Connectixの概要 ~FY21・上期 提供開始~

概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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

ARTERIA 24

先ほど来、申し上げております新しいサービスということですが、DX事業の立ち上げの第1弾として、今年8月にサービスの提供開始を予定しておりますConnectixでございます。24ページとなります。

昨日、リリースさせていただきましたが、弊社が提供するマンション一括サービスをご利用いただいている住民の方々が、オプションサービスとしてご利用いただけるものでございます。

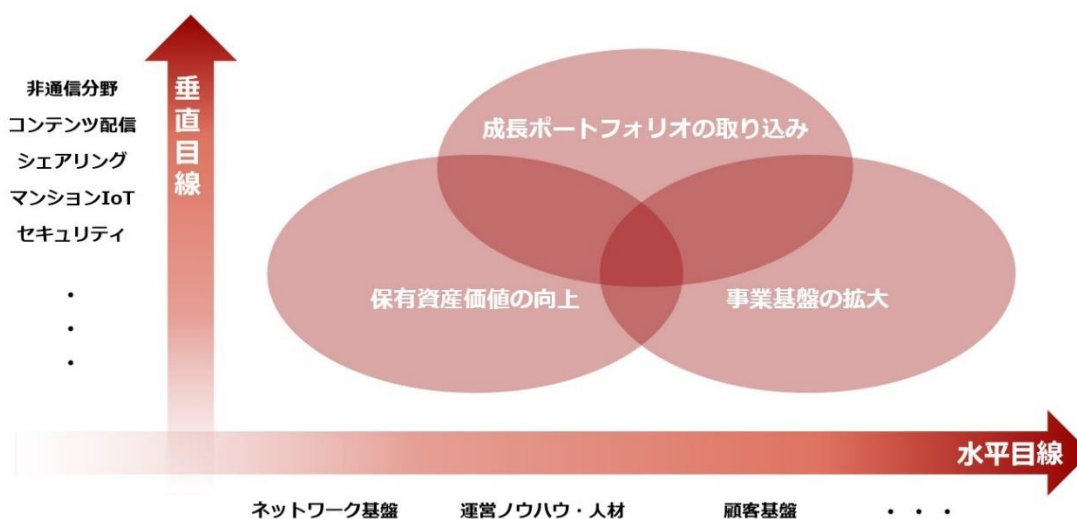
コロナ禍でテレワーク利用が急増していて、マンションなどの自宅からのインターネット利用が急増いたしました。インターネットの混雑によりまして、大事なリモート会議などへの支障が出ることもあったと。皆様も、もしかしたら体験されたことがあるのかなと思います。インターネットは利用者が共同で使っておりますので、こうした混雑を避けるためには、共有する一括サービスとは別に、個別にインターネット回線を引くか、住人全員が了解する場合には、インターネット設備をアップグレードするというような必要がこれまではございました。

今回、弊社が提供いたしますConnectixは、こうした課題を解決する画期的なサービスでございます。弊社の一括ISPをご利用のお客様は、ウェブより本サービスを申し込めます。申し込むだけで、優先通信ルートを即座に利用可能となるものでございます。

本サービスは弊社の技術力を活用し、ソフトウェアの技術、これはSD-WANですが、これを活用して開発したもので、特許出願中のサービスとなります。本サービスは政府や企業が推進するテレワーク普及をサポートすることとなりますので、企業などとの包括契約や動画配信事業者と組むことで、4Kなどの高解像度の動画などもストレスなく視聴いただくことが可能となります。

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



ARTERIA 25

続きまして、25 ページ目、M&A・資本提携に関する考え方についてご説明させていただきます。

前提として考慮しておりますのは、ネットワーク基盤や人材、顧客基盤を最大化するための水平目線による検討と、非通信分野である垂直目線で検討を行っております。保有資産価値の向上や事業基盤の拡大、新たな成長ポートフォリオの取り込みが期待できる M&A・資本提携を行ってまいります。

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^(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



ARTERIA 26

働き方改革、SDGs についてご説明申し上げます。

既に着手済みのエネルギー利用の効率化、テレワークソリューションの提供、環境を意識した活動を行っておりますが、21年度はアルテリアグループとして、マテリアリティ、重要課題を定め実行してまいります。社内におきましても、ERPの導入、インフラ会社としてのセキュリティ強化のためのゼロトラスト化の推進、オフィス機能の再考を行っておりまして、働き方改革を実現してまいりたいと考えております。

以上が中計でございます。

連結業績予想

- ▶ 増収増益基調を維持する見込み

【単位：億円】

	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	533	545	+11.9	+2.2%
営業利益	89	93	+4.3	+4.9%
税引前利益	85	89	+4.7	+5.5%
当期利益	59	62	+2.7	+4.5%
親会社帰属 当期利益	55	58	+2.7	+4.8%

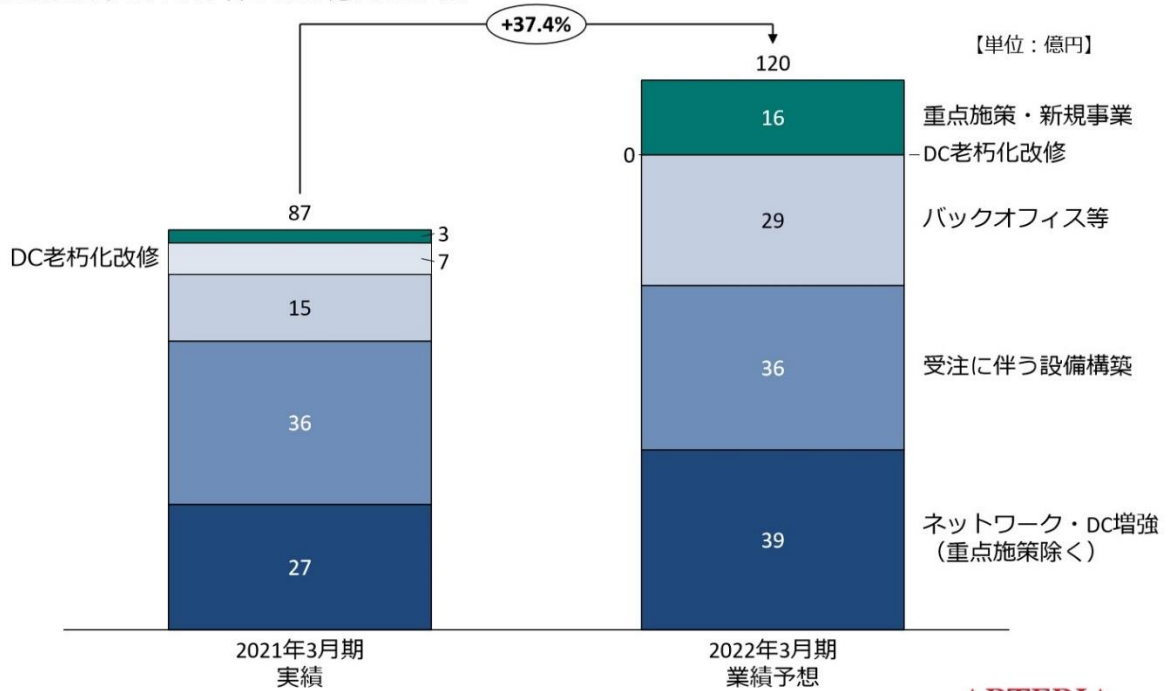
ARTERIA 28

続きまして、今期の業績予想に関する説明となります。28 ページでございます。

5月14日発表の決算短信に記載のとおりでございますが、本年度の業績予想は、引き続き増収増益基調を維持する見込みと考えております。

設備投資

- ▶ 2022年3月期設備投資は、SD-WANのような新規事業、ネットワークの増強、ERP導入などにより37.4%増の120億円を予定



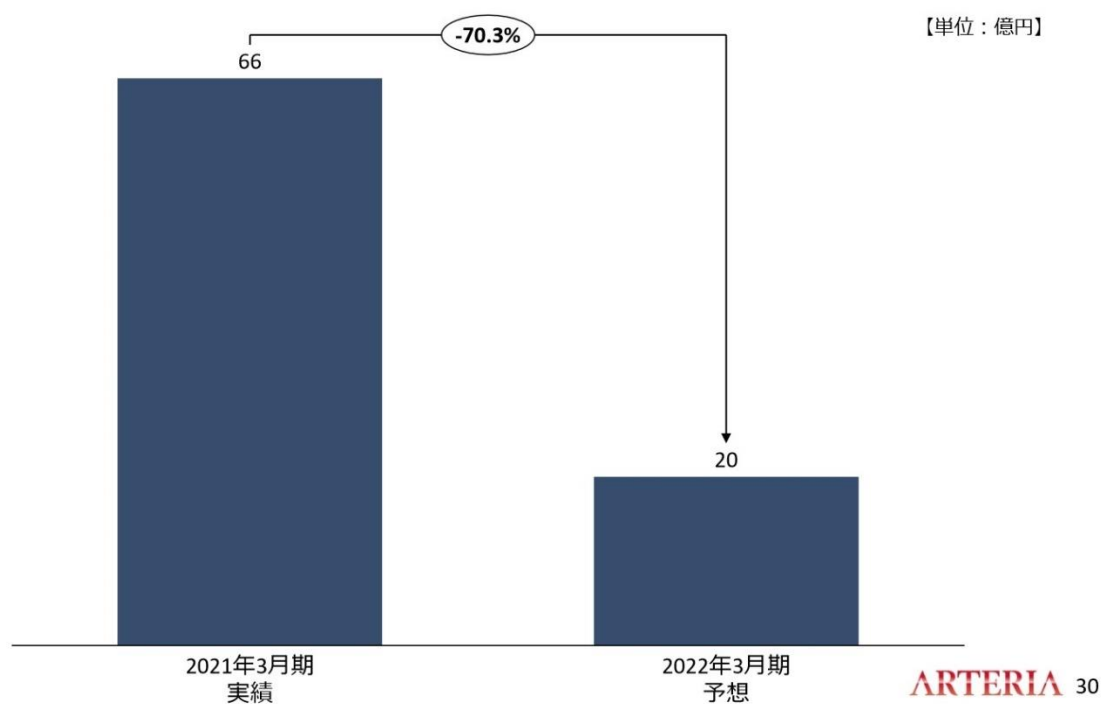
ARTERIA 29

29 ページでございますが、今年度の設備投資計画でございます。

今年度は、例年と比較して積極的に投資を実施する年度となります。先ほど、申し上げたとおりですが、SD-WAN、NFV 等の新規事業の強化、アクセス網の刷新を含めたネットワークの増強、ERP の構築等、成長に向けた事業基盤構築に向けて前期比 40%弱の増加となりますが、120 億円の投資を考えております。

フリーキャッシュフロー

- 設備投資増加により前期比減少を見込む



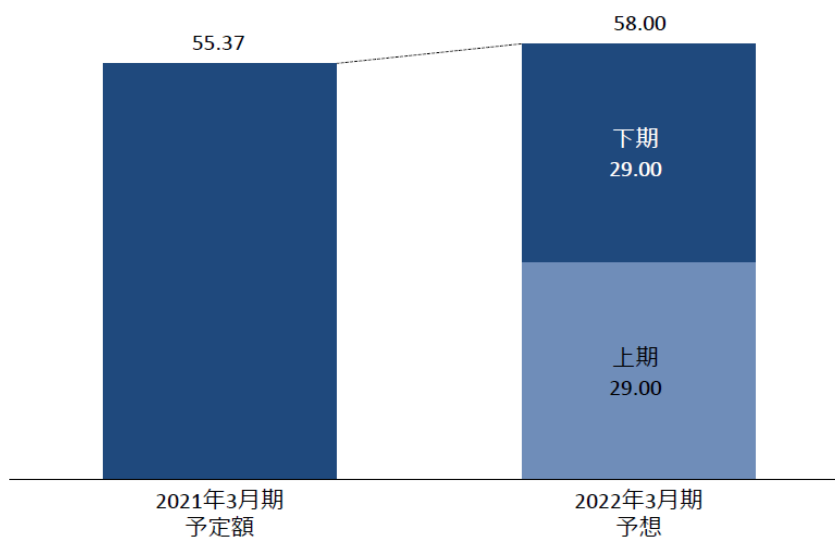
フリーキャッシュフロー、30 ページでございます。

先ほど説明させていただきましたように、今期のキャペックスの増額によりまして、一時的に 20 億円台まで減少する見込みでございます。配当、Debt 返済のための手元流動性は十分に確保しておりまして、資金面の問題はございません。

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上期と下期の年2回を予定
- 配当性向は50%を維持

一株当たり配当額：円



ARTERIA 31

最後に、配当政策となります。

今期の配当予想額は前期より2円63銭増配の58円とさせていただきます。今期から配当方針を変更しております。従来の、配当性向は50%程度を維持しつつ、期首配当予想額を下限として、上期と下期の年2回の配当といたします。

今期は積極的に投資を実施いたしますが、株主還元の充実にも取り組んでまいり所存でございます。

以上をもちまして、私からの説明とさせていただきます。

つながる地球に、新しい鼓動を。

ARTERIA

質疑応答

ご質問：まず1問目が、中計に関してです。非常に意欲的な中計だと感じてはいるんですが、まず中計のトップラインを伸ばすところで、例えば、これは現状の営業リソースを前提に考えて、25年度に800億円という売上は達成可能という認識でよろしいでしょうか。

一方で、コスト側の取り組みとして、ご説明の中で、固定費を抑制する仕組みというか目途は立っているというお話がありましたが、その点もう少しご説明いただけないでしょうか。まず、中計に関して、この質問をお願いできればと思います。

当社回答：お答えしますが、トップラインの現状のリソースだけで考えてはおりませんで、固定費の抑制と申し上げましたけれども、計画的な増加というのは入っておりまして、人数につきましても、毎年伸ばす計画にしております。それを踏まえた上での営業利益だと理解していただければと思います。営業の体制もマーケティング費用も強化してまいるということでございます。

コストにつきましても、現状、私どもの、先ほど申し上げましたが、以前のUCOMの時代ですとか、合併後のときに投資を抑制してきたということから、やはり老朽化の部分ですとか、ネットワークのところですけど、ネットワーク上にちょっとボトルネックがあったところもあるんですけども、そのようなところに対する投資を既に、この部分に幾ら投資するというのを綿密に計画しております。そうすることで、いわゆる輻輳ですとか、トラヒックのコントロールですとか、そういう部分のコストをいかにミニマイズできるかというのが既に計画済みでございます。

ならびに、ERPを導入するわけですが、加えましてオペレーション側のシステムも更改する予定にしております、これらを通して、いわゆる効率の高いオペレーションを実現できると見ております。

従いまして、投資も毎年、今期 120 億、その後 90 億で、当然ながら減価償却費も増えていくんですが、それらを踏まえても、なお営業利益は達成可能と考えております。

ご質問：はい。ありがとうございます。ということは、今回の数値目標を見ても、M&A 除くベースで、例えば 23 年度で 650 億円以上とか、利益についても、それぞれ、以上という言葉が付いていますので、ある意味最低限の目標という位置付けという理解でよろしいでしょうか。

当社回答：そうですね。そのようなご理解で結構です。われわれ、どこにどういう投資を行うというのは既に決めているのですが、それに基づいて売上の増加とか、どういう需要を取り込むのかというのを計画しております。それを実現できれば、おおよび DX で、あとどこまで伸ばせるかということを加えますと、ある程度の利益は最低限だと考えております。

ご質問：ありがとうございます。2 点目は、短期的なところで今年度の目標に関してですけれども。昨年度、様々なコロナによる影響があったかと思うんですが、今年度の業績予想の前提となっているコロナ影響というのは、どのように織り込まれているのか。基本的に、ほぼ今期は発生しないご覧になっているのか、その点についてご説明いただけないでしょうか。

当社回答：ご案内のとおり、昨年度はコロナの影響で、先ほど申し上げましたが、他社のネットワークを使わざるを得ないという、いわゆるローリング的な回避策を行ったりしたんですけれども、今年度は、そのようなことをせずにできるというふうになっております。今年度も、引き続きトラヒックはどんどん増えていくとは思いますが、他社のネットワークを使わなくてもよいという状況は出来上がっておりますので、そういう意味では全て織り込み済みでございます。

加えて、昨年度膨れ上がったコストをどう削減するかというものに取り組んでおりますので、ここで、より一層コスト競争力を高めてまいりたいと考えている次第でございます。よろしゅうございますでしょうか。

ご質問：ありがとうございます。ということは、去年影響が出た部分は、例えばトップライン側で影響があった。今期は、戻るようなご前提にはなってるのでしょうか。

当社回答：そうですね。トップラインに関しましては、昨年度逃した部分に関しては、われわれ、リカーリングでございますので、その部分を今年度、そのまま伸ばすわけにはいかないんですね。去年逃してしまった部分は、今年度出てきませんので、新たな需要をどんどん取っていくとご理解いただければと思います。

当然ながら、第 4 四半期ですとか、売上が増えておりますので、今年度に向けて、順調なスタートは切っているかと思えます。

ご質問：質問、私からも 2 点、よろしく願いいたします。

1 点目が中期経営計画の売上成長についてです。コア事業のインターネットネットワークマンションで 22 年度以降の伸びが、これまでより非連続といえますか、遡増しているように見えます。21 年度、設備投資がいったん増え、成長の準備だと思えますけれども、ほかにドラスティックな要

因があまり見えないと感じています。ここら辺の伸び方について、率で置いていないというお話ではあったんですけども、もう少し詳しく教えてください。

当社回答：今までの伸びよりも増えている。これは、昨年度はコロナの影響があったというところもありますけれども、やはり投資を絞ってきたがゆえに、通信の爆発的な伸びをわれわれが取り込めなかったというところが結構ございまして。われわれはそれを解消すべく、今年度から大きな投資を続けていこうとしているわけですけども。その結果として、売上も伸びていく。

さらに加えて、いわゆる一般企業様の通信需要が高まっている。およびマンションの通信需要が高まっているのもあるんですけども、OTT様、いわゆる動画配信ですとか、インターネットでサービスを提供されている会社様の通信需要というのは非常に高いものがございまして。そちらもしっかり取り込んでいくことによりまして、このような非連続と見えるような売上が可能だと考えております。お答えになりましたでしょうか。

ご質問：ありがとうございます。フォローアップですけども、CAPEX per Sale これまで15%目標だったと思っているんですけども、90億となって、額が増えていけば、この水準にも達しないのかなと思っております。また、あるいは設備投資というのは中長期的な成長に資するのかなと思っております。過去の過少投資が、結局今の伸びの少なさにつながっているとしたら、今設備投資をしても、その効果が出始めるのはそんなにすぐではないのかなと思うんですけども、どうでしょうか。

当社回答：そうですね。おっしゃるとおりで、例えば今期の120億が今期効くということではなくて、120億が実際に出てくるのは、やっぱり来期以降になるとは思います。ただ、先期も、それなりの90億近い投資を行っておりますので、今期につきましても十分な、引き合い等から見て、十分に達成できる数字で置いておりますので。来期以降の120億の効果が表れれば、もっと楽しくなるとは思いますが、今期につきましても、十分、先期以前の投資が効いてくるとは思っています。

ご質問：分かりました。ありがとうございます。では、2点目について、ちょっと大きめの話ですけども、自社保有網の意義について、改めて伺いたいと思います。今回の中期経営計画でも、自社保有網のさらなる活用だったり、保有する事業者として差別化されたサービスなど、書いていただいていると思うんですけども、帯域を用意すれば品質がよくなって、結局、これは企業の利幅の問題なのかなとも考えております。御社が中計を考える上で、自社網を保有することにどのような意義、強みがあるかについて、改めて教えていただけないでしょうか。

当社回答：これは、先ほど少し説明させていただいたんですが、いわゆる自社保有網と他社の網を借りるのとどちらがいいかというご質問だと思うんですけども、いわゆる他社のネットワークを借りるということは、要は変動費化するということですね。そうすると、リスクには強いですね。いわゆる需要が減ったときに変動費も減りますので、リスクに強い。一方で、伸びている中においては、変動費がそのまま伸びてきますので、利益が膨らまないということになります。

通信需要がこれだけ高まって、トラフィックがこれだけ増えて、成長が期待される中では、自社網を持つことによりまして、固定費が、レバレッジが効いた経営ができるということです。だから、固定費の伸びをいかに抑制して、売上を、通信需要の高まりをしっかりと刈り取っていくかということで、自社保有網を持っているほうが圧倒的に強いと。圧倒的に有利だと考えております。

ご質問：ありがとうございます。それでグロースを取っていけば、すなわち利益成長につながるという考え方ですね。

当社回答：そうですね。

ご質問：私は1点だけで、かつ非常に抽象的な、雑駁な質問になってしまうんですけども、過去、投資をちょっと抑制しすぎてしまったというご説明とか、あるいは株式市場とのコミュニケーションもちょっと足りていなかったというお話がございました。今回の資料を見ていますと、結構、中計ということもあるのかもしれませんが、従来の非常に淡泊な決算のご説明の資料に比べて、非常に説明意欲にあふれた充実した資料になっていると非常に感じます。

この辺のマネジメントならびに営業現場の、ここ1年ぐらいの変化を、いろいろ株主構成も変わったりしていたと。あと、いろいろ事件的なこともあったと思いますので。マネジメントの方ならびに営業現場の変化を、ちょっと総括してご説明いただいてもよろしいでしょうか。その変化の背景を理解したいというのが趣旨でございます。よろしく願いいたします。

当社回答：ありがとうございます。資料が充実してきたとお褒めいただいたのかなと思っておりまして、ありがとうございます。

現場および経営における変化ということだと思いますが、特に、まず1点目が、以前のUCOMの時代および合併後のファンドの方々がいらっしゃった時代は、やはりEBITDAをいかに高めるかというところで、勢い、投資を削って利益を出すというような方向に動いていたように見えます。われわれは、これはそうすると、先ほどのご質問にもあったんですけども、要は自社網を保有する意義が全くないような経営を行ってきたように考えておりまして。この部分を、やはり自社網を活用して、いわゆる固定費のビジネス、この通信業界が伸びていなければ、これはあまりよくないと思いますけれども、通信需要が伸びている中では、やはり自社網を持っている強みをいかに生かすかということだと思っておりまして。われわれ、経営のマインドもかなり変わってきた。積極的になってきたと思います。

今回の中計におきましては、Cx0、役員、従業員も含めて、たぶん9カ月ぐらい、毎週やっております。その中で、投資計画を綿密に立ててやっておりますので、現場もかなり、手前みそかもしれませんが、明るくなったと、前向きになったとっております。過剰労働にならないようにしなければいけないんですけども、現場も前向きになっているとご理解いただいていると思います。

ご質問：お世話になっております。すみません、私は御社のお話を聞くのが1年以上ぶりぐらいで恐縮なんですけれども。

先ほど来のやりとりの中で、今まであまり投資をしてこなかったがゆえに、データ量の伸び等を取り切れていなかったようなお話がありまして。ここ1年はお伺いしていないんですが、それまで取材を何度かさせていただいた感じからすると、御社が御社内のキャパシティーなりリソース不足ゆえに、ある需要を取り切れていないという感覚は、私のほうでは実はあまり持っていません。今、社長様のお話をお伺いしていて、あれ、そういうことだったのかなと。

この1年の話なのかもしれませんが、仮にこの1年の環境変化に対して、キャパシティー不足で需要を取り込めていないということがあったら、それはもう少し掘り下げて言うと、それは専用線においての話なのか、あるいはマンションインターネットでの話なのか。あるいは御社自体の自社回線のキャパシティーの問題なので、各事業にわたる話なのかというところで。契約

を取りにいきたくても、今取りにいてもリソースがなくて、取りにいかないほうがいいという話になってしまっていたのかというところ、もう少し教えていただけませんか。

当社回答：一番顕著なのは、先ほどちょっと申し上げましたけれども、昨年度の輻輳が起きます。輻輳というのは、トラヒックの混雑が起きて、皆様にご迷惑をいろいろお掛けしたんですけれども。通信が止まってしまう。止まってしまうなくても遅くなってしまうみたいなところが、結構、これは当社だけではないですけれども、いろいろなところで多発しております。

その際に、弊社はお客様の満足度を下げないために、自社網だけではなくて他社網まで使ったんですね。これは、いわゆるローミングです。ローミングまでやって、お客様の満足度を下げないようにしたということなんです、それはひとえに、その部分の投資をその前にやってこなかったがゆえのところなんです。

それとか、あとは私どもに FTTx もいわゆる足回り、ラストワンマイルのネットワークを持っているんですけれども、ここのアップグレードを、これって随分長いこと、ちょこちょこはやってきているんですけども、遅れてきたところがございます。そうすると、例えばマンションにおいて差別化するですとか、もしくは他社回線を使わずにわれわれの回線を使って高速を実現するとかいうこともできませんし、および地域の問題もございまして。例えば、いわゆる首都圏においてはラストワンマイルが非常にアップグレードされて快適なんです、あと、大阪ですとか。例えば地方都市に行きますと、そのようなことまでできておりません、そこら辺の通信需要を取り込めないですとか、そういう部分があったんです。

あったにもかかわらず、これまで、ここぐらいは成長できたということでもあるんですけれども。今後、そこら辺を解消していくことによって、さらに新たな需要なり、今までわれわれが取り込めていなかった需要が取り込めるということになりますので、あとはコスト削減にもなりますので、伸びていくと申し上げたところでございます。

ご質問：ありがとうございます。続けて、すみません、ちなみに終わった年度のローミングのコストは、幾らぐらいだったんですか。

当社回答：他社網で今、通信費で、いわゆる通信設備使用料ということで、年間大体 100 億円ぐらい払っているんですけれども、これは上位系のものと加入系のものがございまして。今回、コロナで影響を受けて、この増額であったであろう金額は、おそらく 2~3 億というレベルでございまして。

ご質問：これは、今年度には解消されるイメージなんですか。

当社回答：そうですね。まだ完璧には解消しきれていないところもあるんですけれども、これを今、一生懸命下げようとしている最中でございます。

先ほど、専用線の話もちょっとされていたので、お答えしておきますと、専用線をつくる上で、今までの投資がボトルネックになっていることはないです。これはわれわれの基幹網がしっかりしておりますので、そこはございません。専用線で、専用線が取れた場合には、他社からダーク借りたり、いろいろするんですけれども、その部分は大丈夫です。ただし、今回、アクセス網をよくしますけれども、そのアクセス網は、単なる FTTx に使うのではなくて、専用線と VPN の足回りとしても活用できますので、より、この専用線のビジネスがよくなる、コスト競争力が増えてくるとは思っております。

ご質問：分かりました。ありがとうございます。Connectix ですけれども、事業展開としては、これは御社がどこかの OTT とか、事業者さん向けにサービスをやるのか、それとも各マンションの有料オプションとして展開するものになるんですか。これはサービス形態としては。

当社回答：マンションの住民の方々へのサービス、直接住民の方々へ販売するものになります。ご案内のとおり、これまで当社は、いわゆるマンションの一括インターネットというのは、販売先がマンションの管理組合なんです、住民の方々に直接というのがなくて。このサービスはマンションの住民の方々への直接販売を行ってまいります。企業様でも、テレワークの推進策で補助金を出されたりしておりますので、そこら辺も、これは企業様向けの販売というの、もしかしたらあるのかなと思いますが、基本は、住民の方々への直接販売と考えております。

ご質問：BtoC になると、立ち上げのときに、ある程度、マーケティングコストとかも出るのかなと思ったんですが、そこら辺はどうですか。

当社回答：おっしゃるとおりですね。最初から全部のマンションというわけには、実は、まいらないですけれども、従いまして、マーケティングのコストも非常に賢く使っていないと、全部でやっても仕方ないというところもあるんですが、それなりのマーケティングコストも見込んで、数値計画を出しております。

ご質問：株主還元について、ちょっと変更していただきまして、期初の配当予想を下限とすることを新たに入れていただいて。一応、確認なんですけれども、これは今期に限ってということですか。これって、御社の親会社さんの丸紅さんと一緒なんですけれども、丸紅さんに他社が、ほかの総合商社が累進配当といって、毎年、減配しないで配当を増やしていくという中で、丸紅さんは今期だけ減配しないというやり方なので、実は総合商社内で評価されていない政策でもあるんですけれども。御社に限ってみれば、改善してくれたかなと思っているんですけれども。一応、確認で、これは今期だけの話なのかどうかというのを確認させていただきたかったんですが。

当社回答：いわゆる累進ではないですが、每期ごとに、そのときに出す、期初に出す配当金計画を下限とするというものでございます。だから、今期だけではないんですが、ただ、一方で累進でもないという。そうすると、あまり評価されないということになるのかもしれないですけれども、そういうものでございます。ただ、われわれはリカーリングのビジネスでございますので、商社様のビジネスと違って、上がったたり下がったりしませんので、実質的には累進的になるのかなとは思いますが。