

## 2022年3月期 上期決算説明会

---

2021年11月19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。

# 2022年3月期 上期決算報告

# 2022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推移は順調で、中計初年度の計画は達成する見通し。
- 主力サービスは堅実な成長トレンドを維持している。他方、昨年度から継続するCOVID-19の影響による輻輳対応のネットワークコストは高止まりしている影響から、上期の継続事業の増益幅は限定的。
- 昨年度末に発表した非注力事業の見直しによるデータセンター事業の一部売却について、今上期決算で12億円の譲渡益を認識。譲渡後の当該事業の収益減、一時費用の発生影響を含む営業利益へのネット増益影響は8～9億円、通期ベースでは15億円程度と想定。
- 主力サービスの成長に向けたネットワークコストの最適化を目指し全社的な構造改革を展開している。下期はこれら構造改革に伴う一時費用が発生するものの業績予想の利益水準を確保できる見通し。

# 財務ハイライト

➤ 対前年同期比で増収増益基調を継続。

【単位：億円】

	2021年3月期 上期	2022年3月期 上期	増減額	増減率
売上高	259	266	+7.3	+2.8%
営業利益	42	51	+9.0	+21.6%
税引前利益	40	49	+9.7	+24.4%
四半期利益	28	34	+6.3	+22.7%
親会社帰属 当期利益	26	32	+6.3	+24.5%

# 連結業績予想

- 各段階利益の進捗率は55%前後で推移。
- 通期業績予想は変更なし。

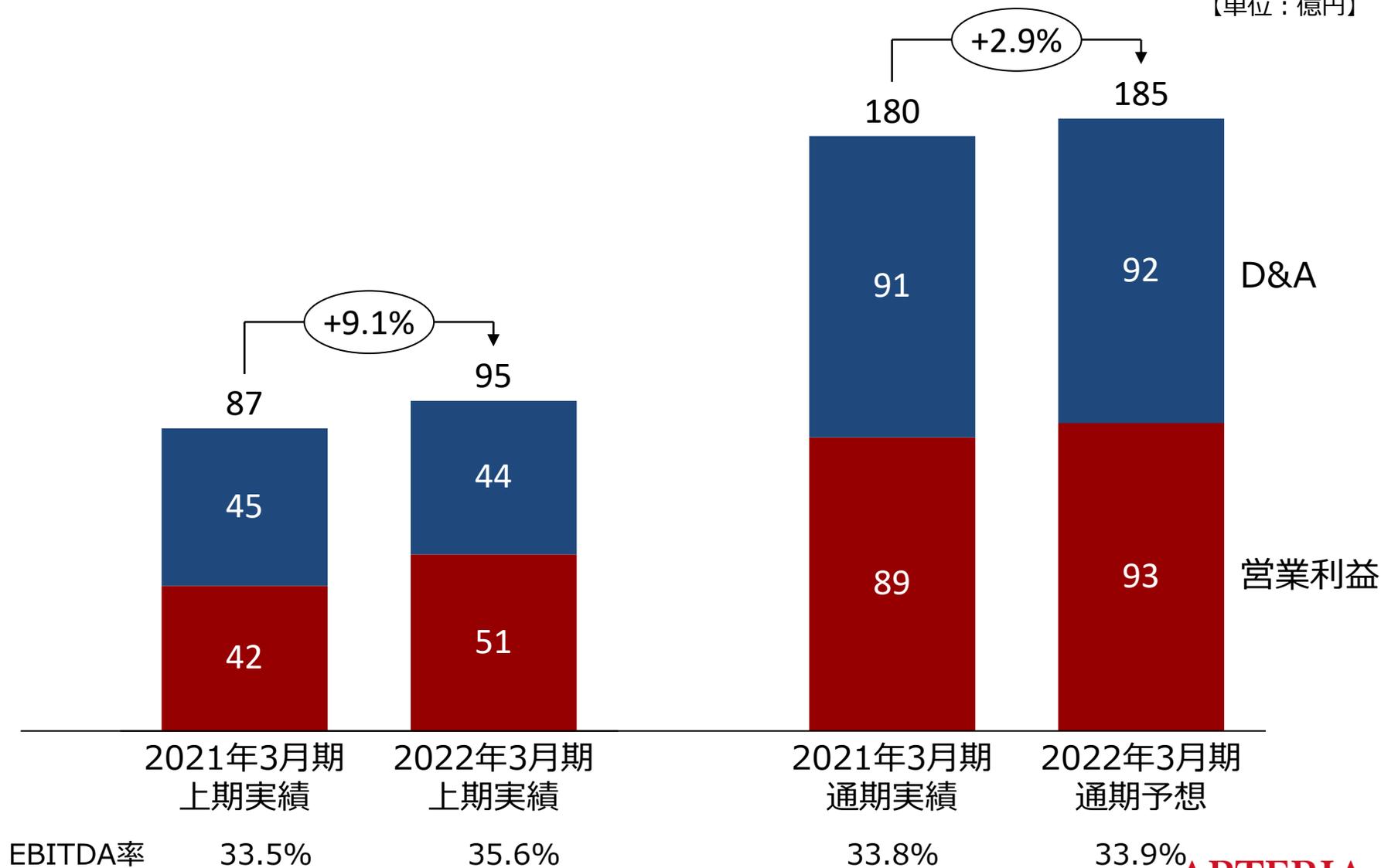
【単位：億円】

	2022年3月期 (予想)	2022年3月期 上期	進捗率
売上高	545	266	48.8%
営業利益	93	51	54.4%
税引前利益	89	49	55.4%
当期利益	62	34	55.0%
親会社帰属 当期利益	58	32	55.4%

# EBITDA

➤ 2022年3月期上期のEBITDAは9.1%増の95億円、通期ベースで185億円と予想。

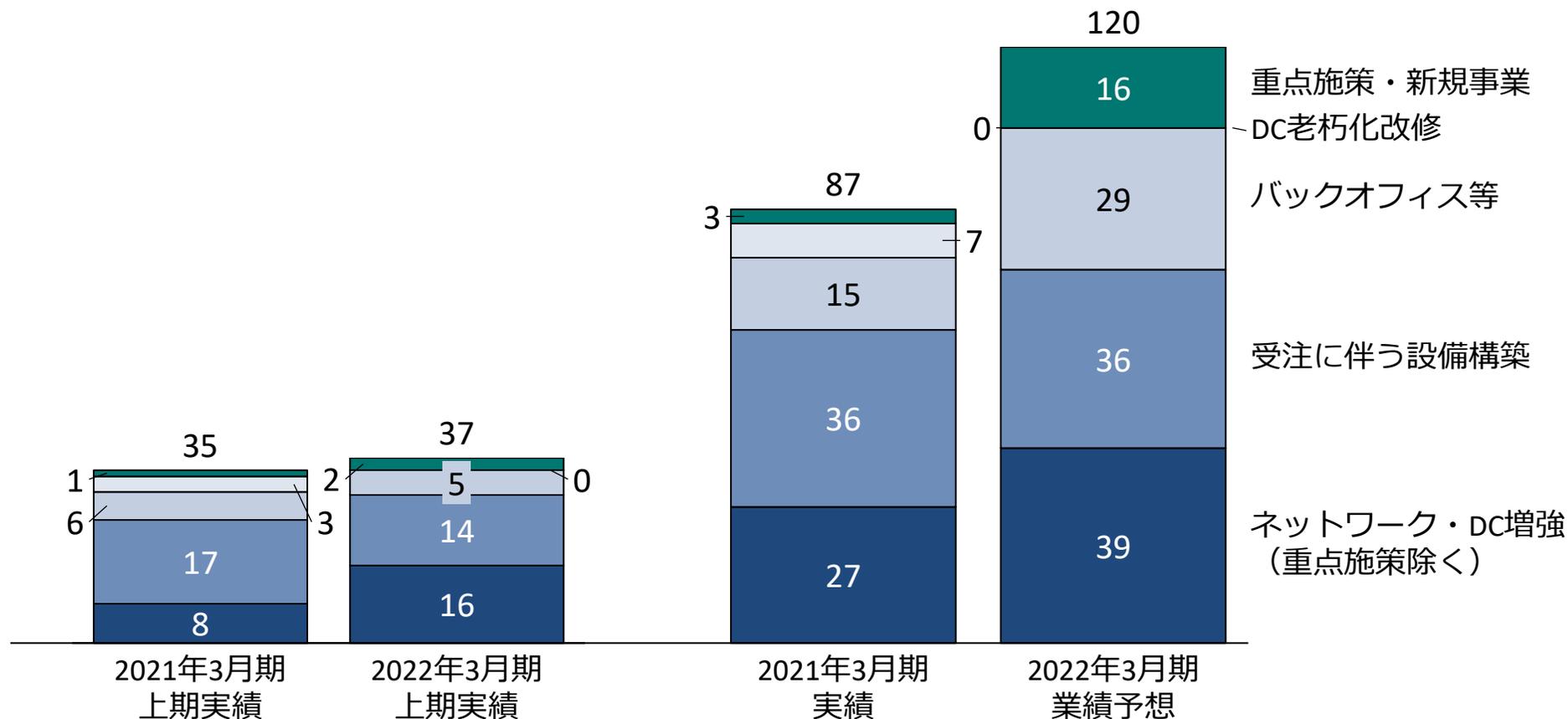
【単位：億円】



# 設備投資

- 2022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37億円（前期比+2億円）で着地。
- 下期の設備投資は、新規事業やERP導入などにより約80億円の実施を見込む。

【単位：億円】

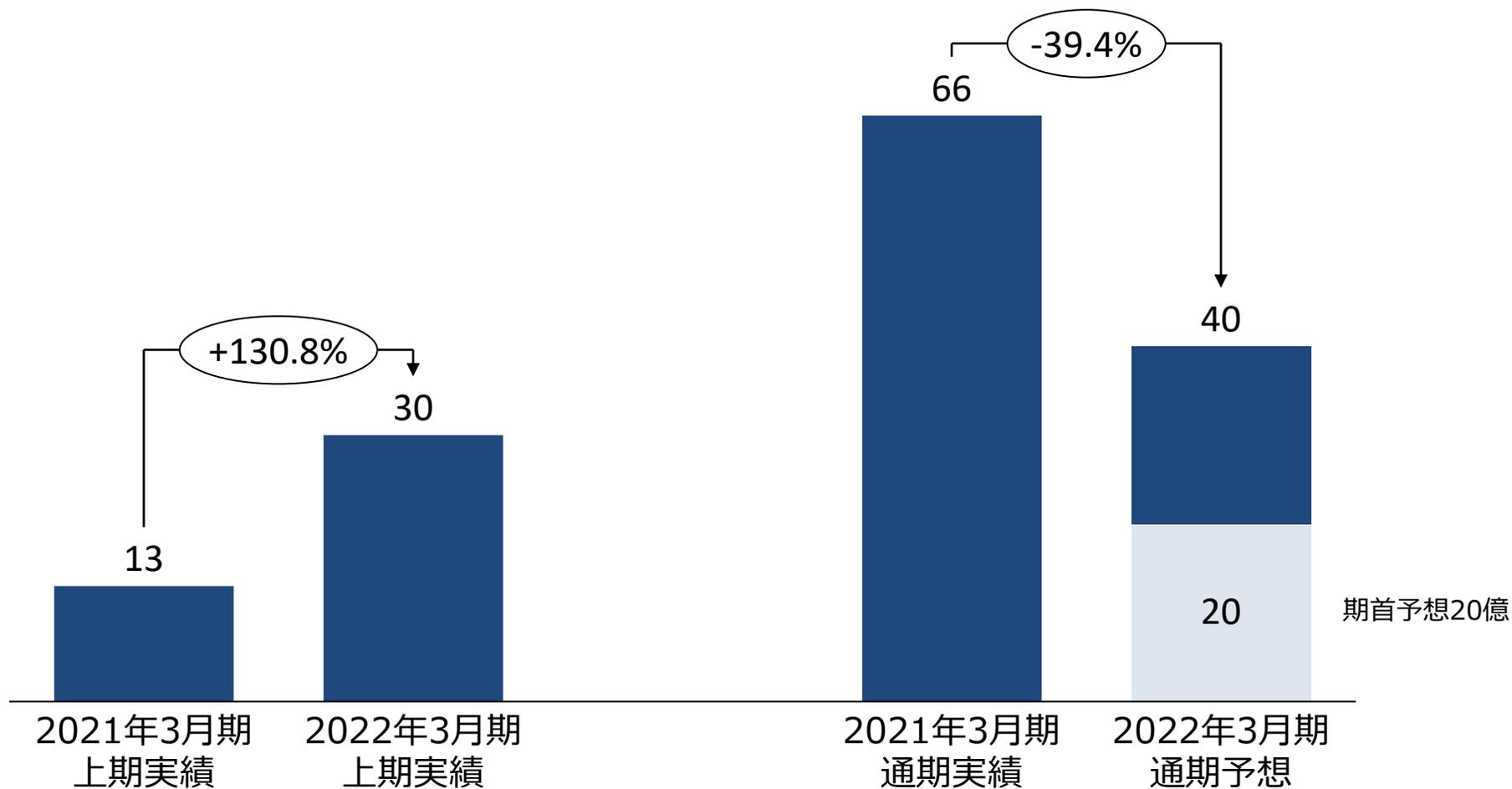


※IFRS16号適用ならびに貯蔵品のIFRS組み換えに伴う資産増加は除外しております

# フリーキャッシュフロー

- 2022年3月期上期は、データセンター・投資有価証券売却の影響により前年同期比130%増の30億円で着地。通期では、期首予想を上回る40億円の見込み。

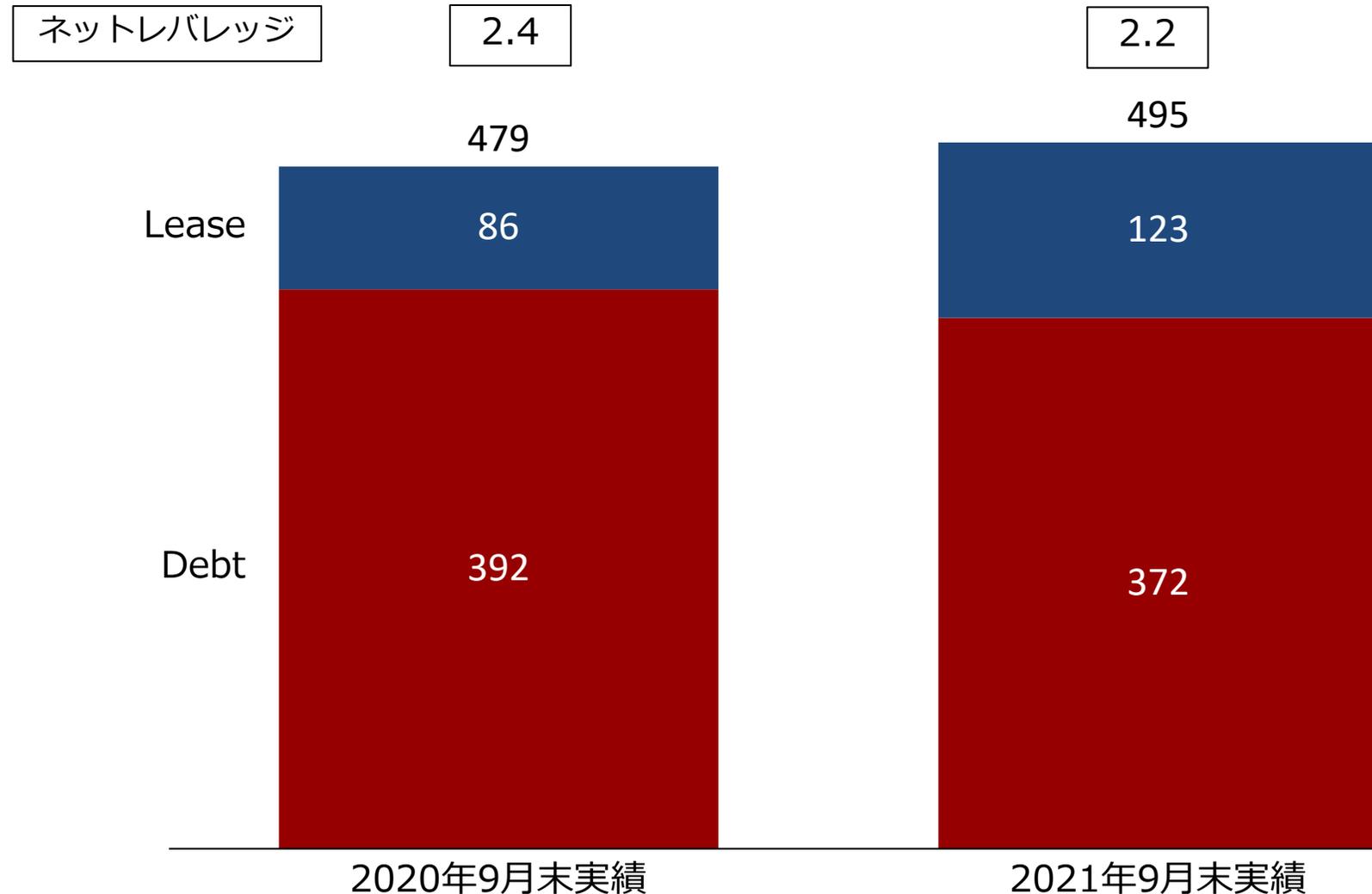
【単位：億円】



# キャピタルストラクチャー

- データセンター売却に伴うセールス&リースバックによるリース負債が増加。ただし借入金の約定返済やEBITDAの増加によりネットレバレッジは改善。

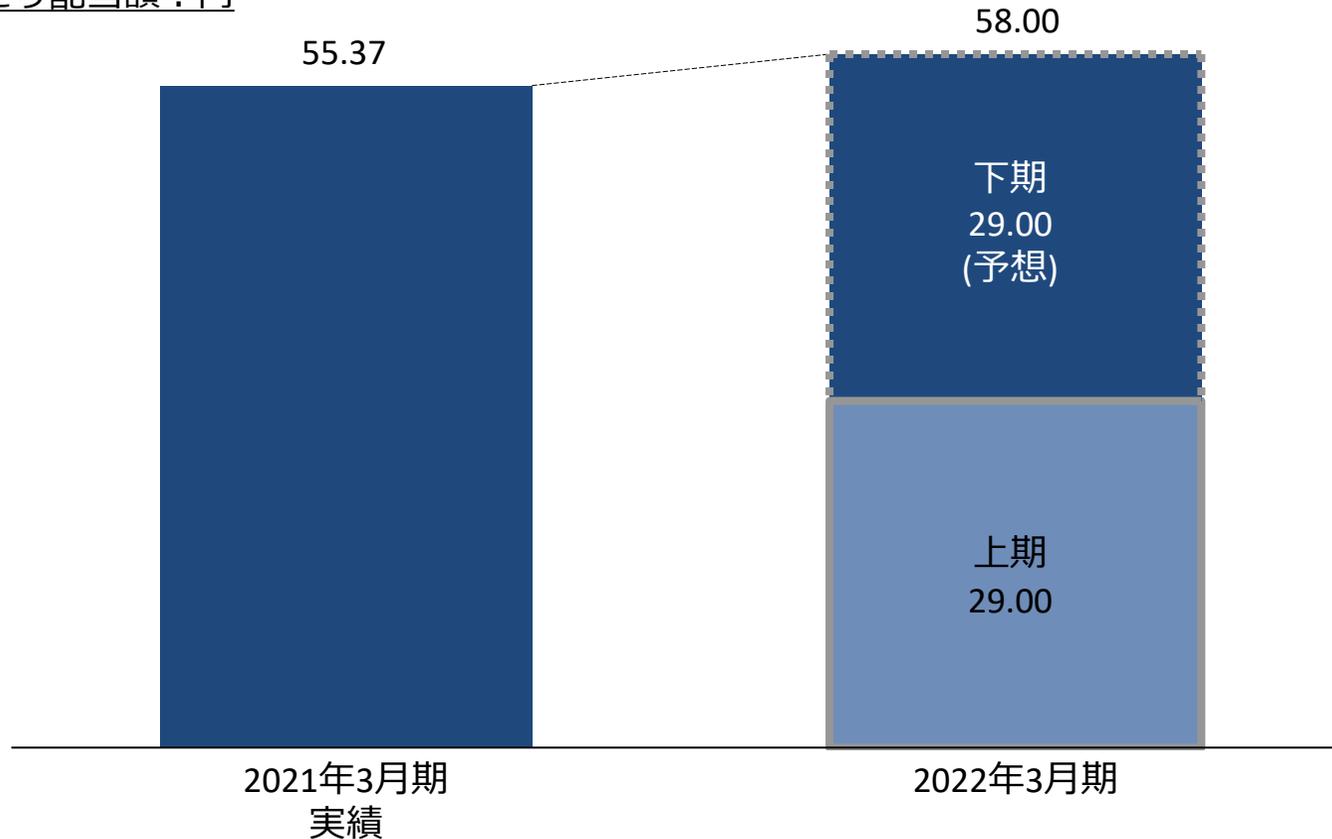
【単位：億円】



# 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回の配当実施を予定。
- 上期配当額は期首予想どおり、一株29.00円。
- 配当性向50%を維持。

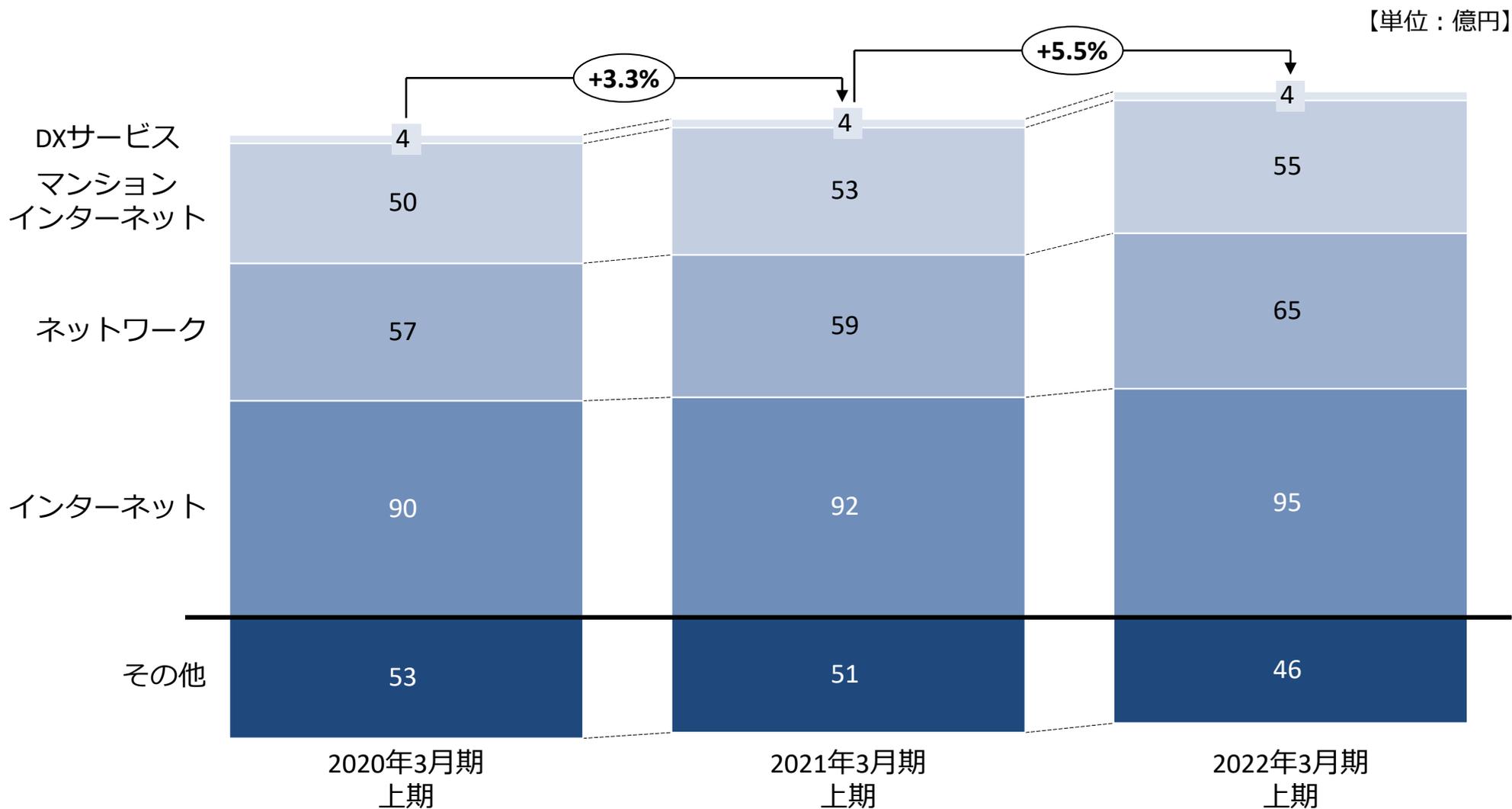
一株当たり配当額：円



# 分野別 実績・見通し、及び成長戦略

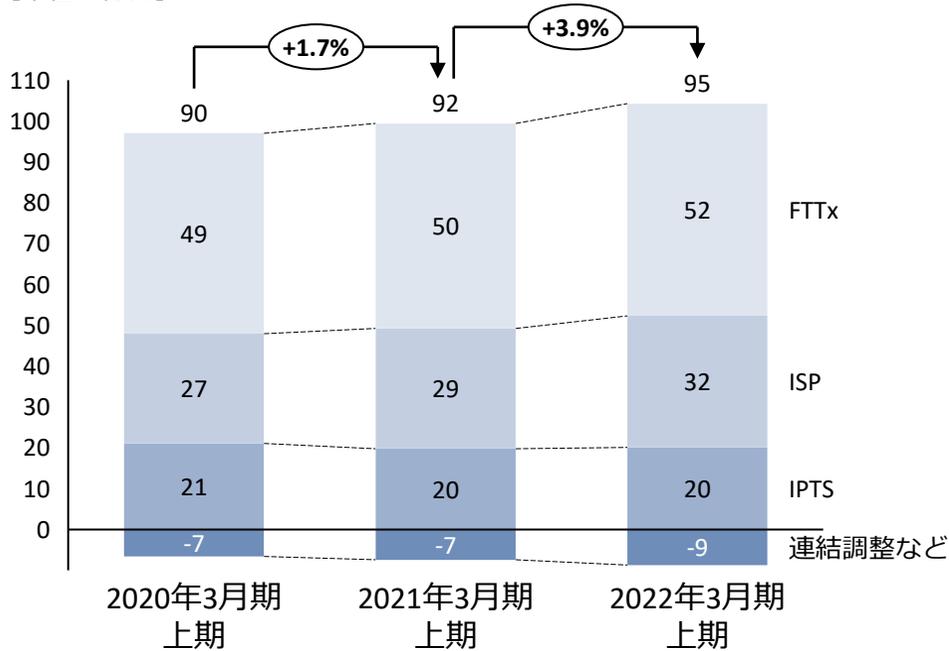
# 事業分野別の成果

- COVID-19の影響で停滞していた需要が回復傾向にあり、主要サービスの売上が伸長
- 主要サービス（その他除く）の前年同期比成長率は5.5%



# 売上：インターネットサービス

【単位：億円】



## FTTx

- クラウド利用の拡大やテレワークの推進が進んでおり、上下最大10Gbpsベストエフォート型サービスの販売が順調に拡大

## ISP

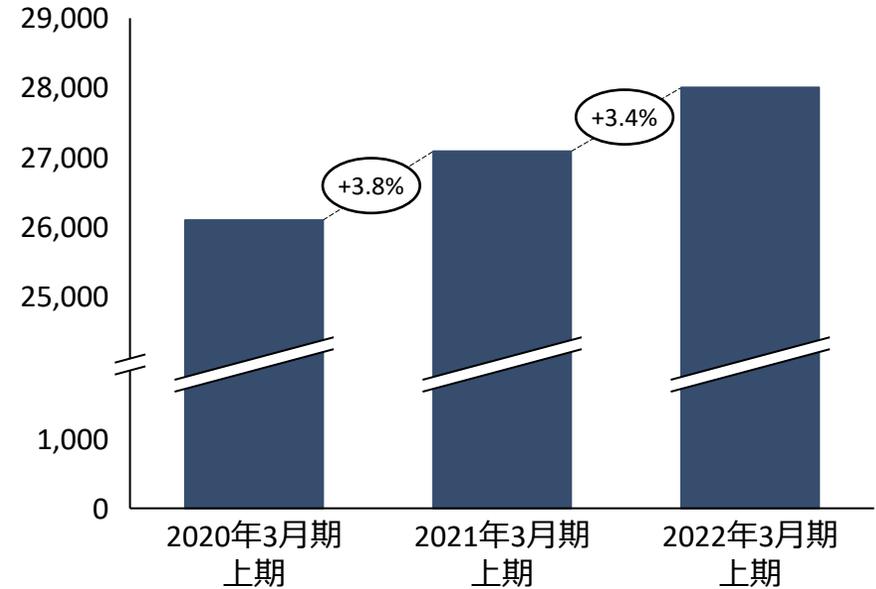
- 高品質なサービス需要の増大により、クロスパス<sup>(※1)</sup>の提供が拡大

## IPTS

- オフィスの通話需要は低下しているものの、クラウドPBX<sup>(※2)</sup>事業者などのパートナーへの販売が増えており、プラス成長へ回復の兆し

(回線)

## FTTx累計回線数



	FY19 H1	FY20 H1	FY21 H1
累計回線数	26,096	27,084	28,003

固定ブロードバンドサービス回線の市場成長率は、2.3%<sup>(※3)</sup>の予測となっているが、当社成長率は3.4%と市場成長率を超える達成

※1 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

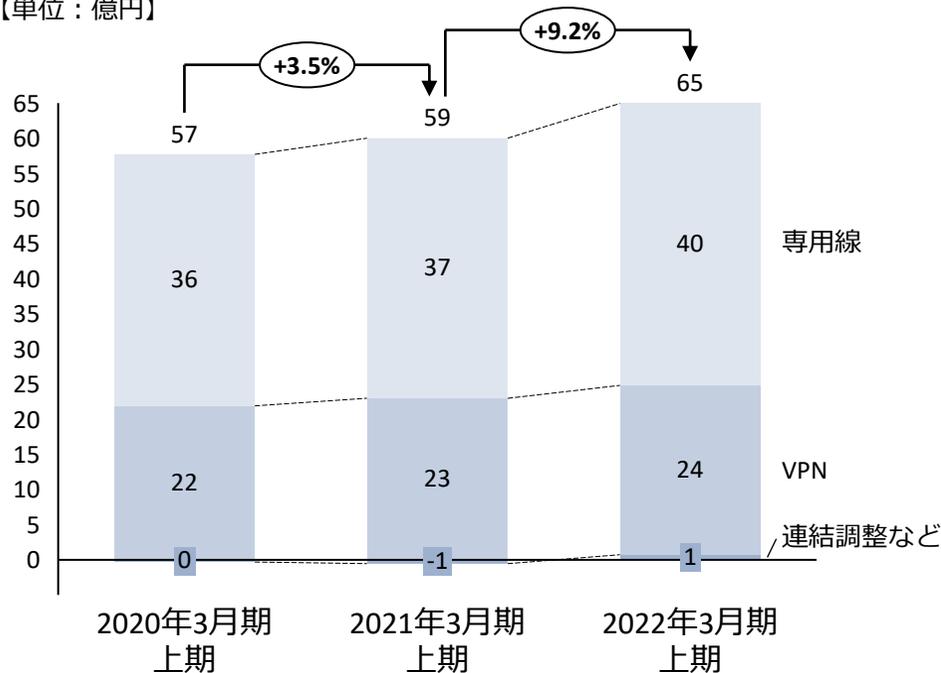
※2 PBX（構内交換機）をクラウド上に構築し、インターネット上で通話・通信を提供するサービス

※3 2021年の市場成長率予測

出典：IDC Japan, 2021年4月「国内通信サービス市場予測、2021年～2025年」（JPJ46557521）

# 売上：ネットワークサービス

【単位：億円】



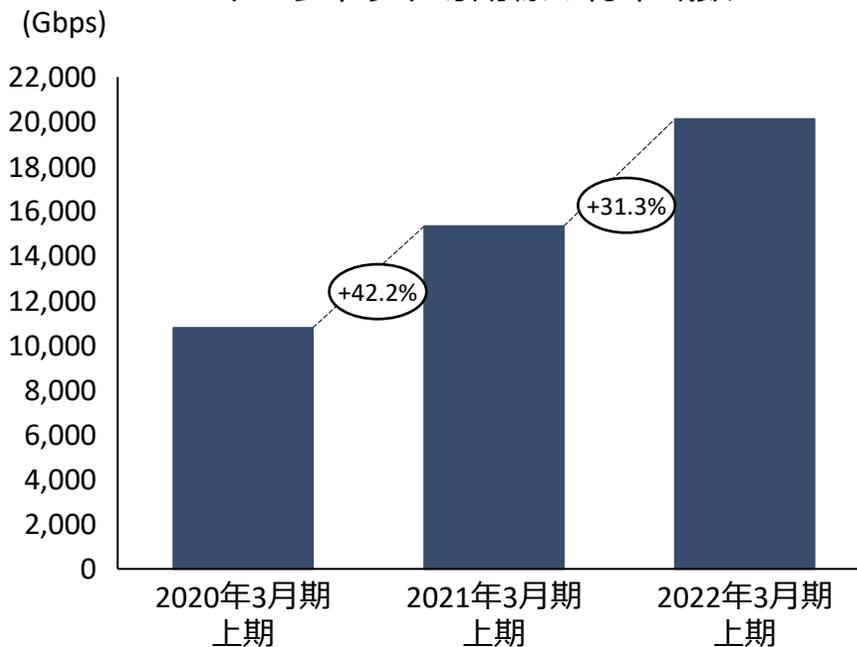
## 専用線

- COVID-19の影響を受け停滞していた受注が回復し、売上の拡大が継続
- テレワーク・DXの機会増を背景としたトラフィック増加により、OTT (※1) 向け・通信事業者向けの販売が好調

## VPN

- 売上は安定的に成長
- リモートアクセス、クラウドサービスへの接続サービスなどが好調

## イーサネット専用線の総帯域数



	FY19 H1	FY20 H1	FY21 H1
総帯域数 (※2) (Gbps)	10,780	15,333	20,124

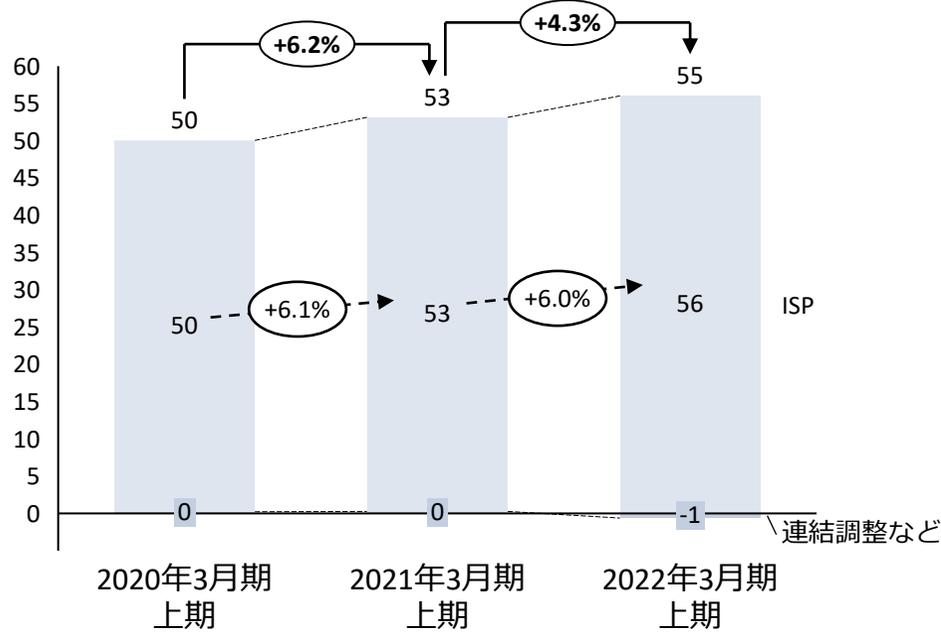
2021年3月期は大型案件の影響で大きく成長したが、2022年3月期上期の成長率も、前年同期比約31%と高い成長率を維持

※1 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

※2 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

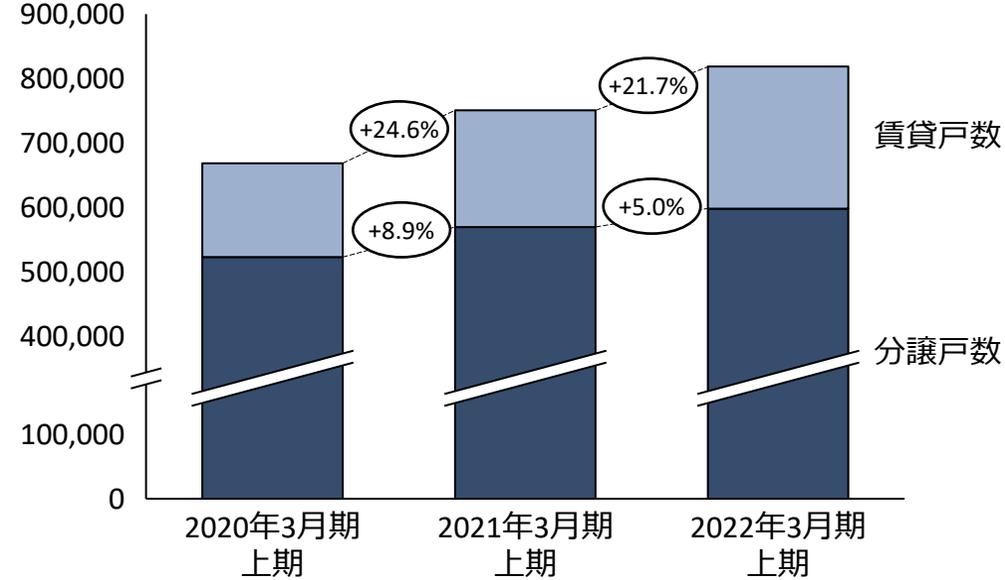
【単位：億円】



## マンションインターネット

- 初期売上の繰り延べ期間を変更した影響により成長率は4.3%となったが、影響を除くと前年同期比6.0%成長であり、同水準を維持
- 分譲・賃貸の大中規模から小規模物件までの全方位をカバー
- コロナ禍の在宅勤務の普及などにより通信品質への関心が高まり、高品質サービスの新規導入だけでなく、既存物件のリプレイスやマイグレーションに繋がっている

## 一括インターネットサービス 分譲/賃貸向け



	FY19 H1	FY20 H1	FY21 H1
分譲	145,717	181,509	220,898
賃貸	522,356	568,963	597,635

COVID-19やオリンピックの影響により、建物の竣工延期が発生、課金戸数の成長率が低下するも、賃貸は20%超の成長率を維持

# 中期経営計画上の施策進捗

## 1. 基盤事業の成長

- 外資キャリア・OTTからの需要獲得ならびにハイパースケールデータセンターが集積する関東・関西エリアのネットワークインフラの増築・更改への投資を決定。今期着工
- サービスの最適・最新化、オペレーション改革、体制強化など、基盤事業の成長に向けた各種投資を実行

## 2. 新たな成長ポートフォリオの取り込み

- D2Cサービスの第一弾となる「Connectix」を8月末にサービス提供開始<sup>(※1)</sup>
- 既存サービスサイト<sup>(※2)</sup>を統合し、D2Cビジネスを実現するサービスプラットフォームを構築中。今期内にフェーズ1をリリース予定

## 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

- 女性活躍推進法に基づく「えるぼし認定」三つ星、次世代育成支援対策推進法に基づく「くるみん認定」を取得
- オフィス分散によるワークスタイルの変革に向けた取り組みとして、首都圏3か所にサテライトオフィスの開設を決定。今期中に開設

※1 当社発表のConnectixニュースリリース（2021年8月23日） <https://www.arteria-net.com/news/2021/823-01/>

※2 当社グループで提供するマンション入居者・管理組合向けポータルサイト、ECサイトなどを指す

# アルテリアグループのコンシューマー向けビジネスの現状

## 複数のサービスが別々のサイトで提供

- 顧客利便性が最大化されていない
- 新サービス立ち上げに時間を要する

マンション住人向  
オプションサービス  
会員数：42万ID  
・メール、電話  
・セキュリティ



マンションラボ

コンテンツサービス  
・アンケート機能

EC  
・NW機器等の販売



一括受電



管理組合向けポータル

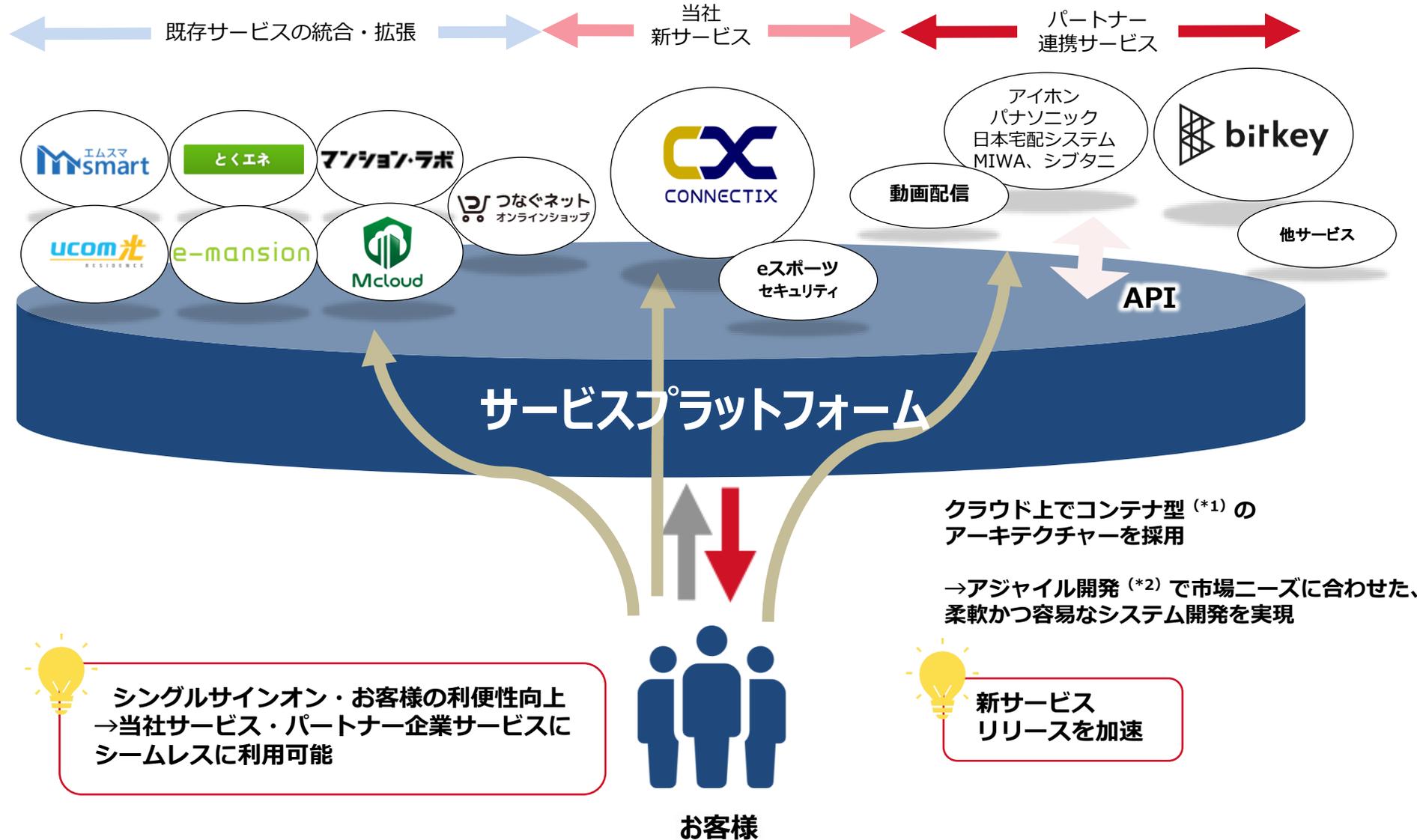
会員数：16万ID  
・施設予約  
・オンライン理事会  
・決済（部屋づけ君）



外部パートナー

アイホン  
パナソニック  
日本宅配システム  
MIWA、シブタニ

# 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



※1 アプリケーションの動作環境を仮想的に構築する技術

※2 機能単位の小さなサイクルで、計画から設計・開発・テストまでの工程を繰り返す開発手法

# Appendix

# 費用内訳

2021年3月期  
上期

2022年3月期  
上期

【単位：百万円】

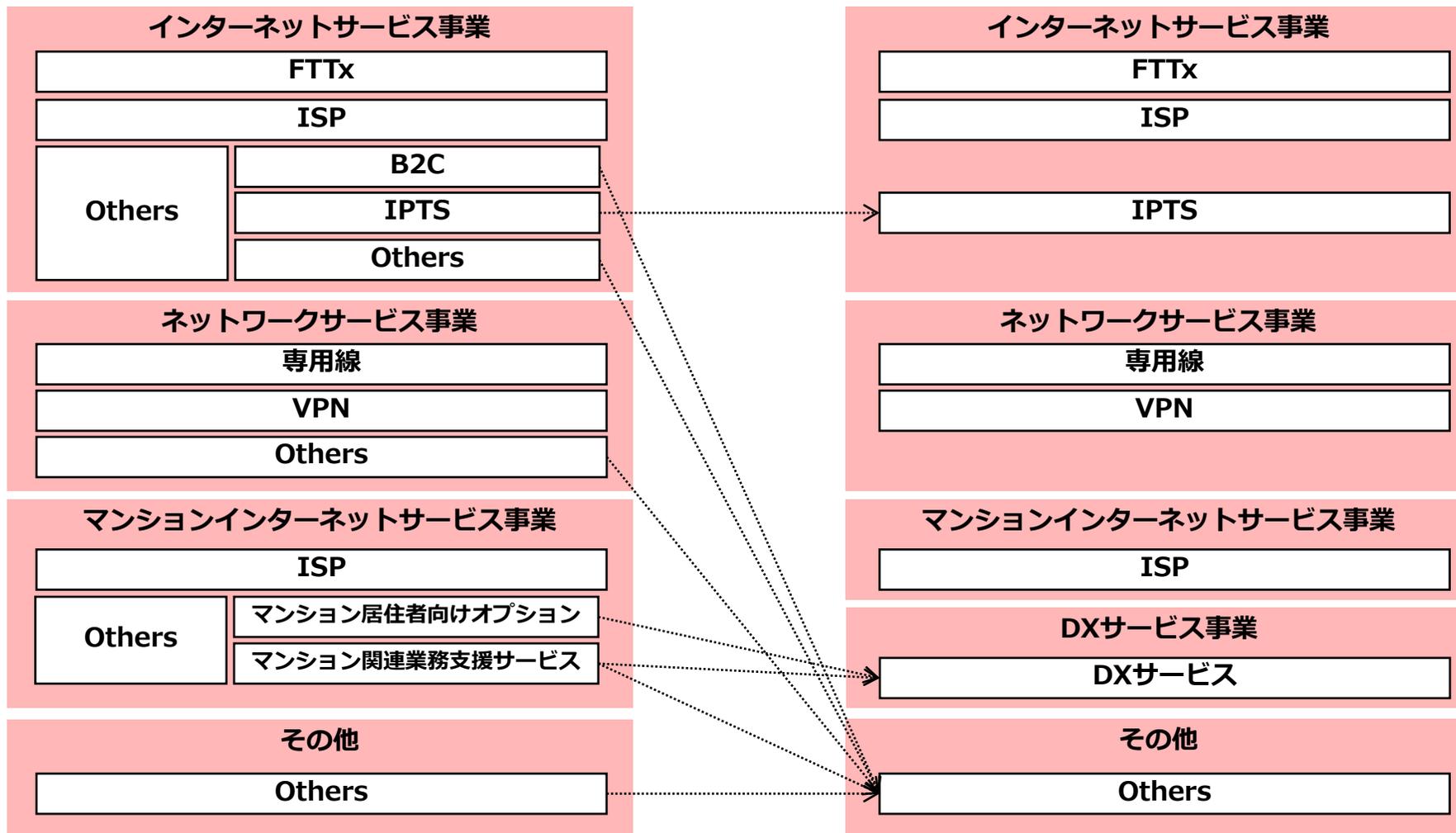
<b>売上原価</b>	17,673	18,132
通信費	5,635	5,754
業務委託費	2,595	2,741
人件費	1,290	1,383
減価償却費	3,675	3,568
その他	4,480	4,688
<b>販売費及び一般管理費</b>	3,951	4,515
人件費	1,881	2,048
減価償却費	726	714
支払手数料	400	492
アウトソーシング	364	548
販売手数料	194	215
その他	387	499

# 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。