

アルテリア・ネットワークス株式会社
第6回定時株主総会

2021年6月25日

司会：本日は、アルテリア・ネットワークス株式会社、第6回定時株主総会にお越しいただきまして、ありがとうございます。

本総会におきましては、新型コロナウイルスの感染拡大を懸念いたしまして、登壇者、スタッフを含め、マスク着用の上対応させていただきます。また、株主の皆様におかれましても、会場内ではマスクの着用、咳エチケットへの配慮をお願いいたします。

なお、議長席、答弁席では登壇者がマスクを外して発言させていただく場合がございますが、パーティションを設置し、感染防止対策を実施しております。株主の皆様、ご理解ご協力をよろしくお願いいたします。

皆様、お待たせいたしました。株本 CEO お願いいたします。

株本：社長の株本幸二でございます。本日はご多用のところ、本株主総会にご出席賜り、ありがとうございます。当社定款の定めによりまして、私が本総会の議長を務めさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

それでは、ただいまからアルテリア・ネットワークス株式会社、第6回定時株主総会を開会いたします。

本総会の目的事項として、お手元の招集ご通知1ページに記載のとおり上程いたします。

本総会の議事運営につきましては、議長である私の指示に従っていただきますよう、皆様のご協力をお願いいたします。

また、本総会では新型コロナウイルスへの感染拡大の対策として、株主様の安心安全を優先し、できる限り開催時間を短縮して議事を進行いたします。円滑な議事運営のためにも皆様のご協力をお願い申し上げます。

なお、咳き込まれているなど、明らかに健康状態に異状が見受けられる株主様におかれましては、会場係よりお声掛けをさせていただき、ご退席をお願いいただく場合もございますことを、あらかじめご承知おきくださいますよう、お願い申し上げます。

本総会におきましては、株主様からのご質問等のご発言につきましては、決議事項の議案の上程および議案の内容説明が終わりました後に、一括してお受けいたしたく存じます。

なお、新型コロナウイルス対策のため、株主様からのご質問は1回につき1問とさせていただきたいと思っております。

最後に、本総会の議事を記録するため、後方および側面よりビデオカメラを用いております。皆様方のご理解とご協力をよろしくお願いいたします。

それでは、これより議事に入らせていただきます。

本総会にご出席の株主数等のご報告は、時間短縮のために割愛いたしますが、昨日までに提出された議決権行使書を含め、全ての議案の審議に必要な定足数を満たしております。

また、監査役会および会計監査人の監査報告は、連結計算書類の監査結果を含め、お手元の招集ご通知38ページから43ページに記載のとおりでございます。

それでは、本日の報告事項のうち、第6期事業報告、連結計算書類および当社の計算書類の内容につきましてご報告申し上げます。

内容につきましては、お手元の招集ご通知 11 ページから 37 ページに記載のとおりではありますが、本日はその概要につきまして映像を使ってご報告いたしますので、前方のスクリーンをご覧ください。

映像：我が国ではデジタルを活用した、新たなビジネスの創造や既存ビジネスの転換が進み、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、デジタルシフトがますます加速しています。当社グループが事業展開する情報通信関連市場においては、ビッグデータやクラウド利用、動画視聴などによる通信量増加に加え、外出自粛による自宅からのテレワークの増加などにより、情報通信サービスの重要性はますます高まっています。

アルテリアグループは、自社保有の光ファイバーネットワークを基盤に、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、これら三つの事業を展開しています。

2021年3月期はコロナ禍による一時的な影響が生じた中、トラヒックの増加による高速・大容量の通信サービスや、セキュリティ性の高いサービスの需要がますます高まりました。

インターネット事業においては、主要サービスである ISP・FTTx サービスが順調に推移しました。

ISP サービスは、2020年4月に開始した VNE サービス、クロスパスの販売が好調に推移し、光コラボレーション事業者や法人向けの利用が増加しました。

FTTx サービスは、広帯域かつ高品質の需要が堅調に継続しており、上下最大 10Gbps ベストエフォート型サービスの提供エリアを拡大し、受注も順調に推移しています。

ネットワーク事業においては、主力サービスの専用線や VPN の受注が順調に推移しています。

専用線サービスは、バックボーンを増強を積極的に行っているコンテンツサービス事業者やモバイル通信事業者からの需要により成長を続けております。

また、データセンターが集積する千葉県印西エリアおよび大阪府彩都エリアに、光ネットワークの延伸・拡張を行ったことにより、その需要に応じています。

VPN サービスにおいては、セキュリティ性が高いネットワークへの需要の高まりもあり、順調に成長しました。

マンションインターネット事業では、分譲市場に加え賃貸市場も順調に、マンション全戸一括型インターネット接続サービスの売上を拡大しています。

得意とする中・大規模の分譲マンションに加え、2020年6月にリリースした小規模集合住宅向け UCOM 光レジデンス Five.A も受注増をけん引しています。

MM 総研が発表した全戸一括型マンション ISP シェア調査では、7年連続シェア 1位を獲得いたしました。

また、管理組合運営支援サービスである McCloud をフルリニューアル。ウィズコロナ時代の管理組合活動を IT でサポートする機能を追加したことで、新たな利用者様も増えています。

今後は、スマートキーをはじめとした各種 IoT サービスを拡充し、新たな価値を創出してまいります。

アルテリア・ネットワークスは、お客様をはじめとするステークホルダーの皆様の発展と、社会の進歩に貢献していくことを目指し、さらに快適なサービスを提供していくために、まい進してまいります。

続いて、2021年3月期の連結業績のご報告です。

2021年3月期の売上高は、前期比3.6%増の533億円となりました。営業利益は、前期比2.3%増の89億円となり、親会社帰属当期利益は、前期比4.5%増の55億円と続伸いたしました。

新型コロナウイルス感染症拡大による影響が一時的に生じたものの、主力サービスの売上は引き続き伸び、連結業績は前期比、業績予想ともに上回る結果となりました。

EBITDAは、前期比4.0%増の180億円となり、中期経営計画におけるEBITDAマージン30%台を維持する目標を達成いたしました。

フリーキャッシュフローは、前期比で16億円減の66億円となりました。当期の借入金とリース債務の合計は451億円となっており、ネットレバレッジレシオは前期から改善し1.9倍となり、適切な水準で推移しています。

サービスごとの売上実績については、ネットワークサービス、マンションインターネットサービスが売上成長をけん引し、グループ全体として前年度より高い成長を実現しました。

続きまして、今年度の業績予想についてご説明いたします。

インターネットサービスにおいては、最適・最新化による提供機会の創出、ネットワークサービスにおいては、コンテンツサービス事業者向け専用線の拡販、マンションインターネットサービスにおいては、賃貸市場への拡販などの取り組みにより、2022年3月期の連結業績予想は売上高前期比2.2%増の545億円、その他業績につきましても増収増益基調を維持する見込みです。

2021年3月期の配当は、期末配当55円37銭です。配当性向50%程度を中長期目標とし、株主に対する配当を安定的に継続することが、企業としての重要な責務であると認識しております。

今期の配当金は、期首配当予想額を下限として年2回、一株当たり58円とする予定です。

私たちアルテリア・ネットワークスは、持続可能な世界を実現するために独自に築き磨き上げてきたネットワークにより、世界に新たな鼓動を伝えます。

情報通信プラットフォームの創造を通じ、お客様の成長と世の中の進歩に貢献してまいります。

株本：以上で、第6期事業報告、連結計算書類および当社の計算書類の内容のご報告を終了いたします。

続いて、本日の報告事項のうち、当社の中期経営計画につきましてご説明申し上げます。

当社は本年5月に、2022年3月期から2026年3月期中期経営計画を発表いたしました。また、新しい中期経営計画と併せ、当社グループのタグラインを刷新いたしました。

はじめに、新しいタグラインとブランドイメージを、映像を使ってご説明いたしますので、前方のスクリーンをご覧ください。

アルテリアグループ 新タグライン

つながる地球に、 新しい鼓動を。

映像：2021年、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。ネットワークはその重要性をさらに高めている。さあ、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步を踏み出す。

ビジネスも生活も、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。つながる地球に、新しい鼓動を。アルテリア。

株本：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。

より一層、社会課題の解決に向けて果敢に取り組むことを目指し、「つながる地球に、新しい鼓動を。」、これ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 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

	2022年3月期	2024年3月期	2026年3月期
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)	

それでは、2022年3月期から2026年3月期までの5カ年の中期経営計画につきまして、ご説明申し上げます。

近年、クラウド利用の拡大、テレワークやサテライトオフィスによる新しい働き方の実現など、社会における情報通信産業への期待と重要性は日々高まっております。

このような環境の下、当社グループはこれまでも成長が見込まれる市場に特化し、経営資源を集中して市場平均の3倍に当たる、高い成長率を実現してまいりました。

今後、5カ年の中期経営計画におきましても、成長のための投資を継続し、2025年度には時価総額2,000億円を目指し、企業価値をさらに高めてまいりたいと考えております。

5年後である2026年3月期時点の業績目標につきましては、売上高はM&Aを含めない成長のみで800億円以上、営業利益は2021年3月期の約1.7倍となる150億円以上を目指してまいります。

また、配当につきましては、株主の皆様からのご要望が多かった、年2回の複数配当を実現いたします。

① 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

続きまして、5カ年の経営戦略の骨子をご説明申し上げます。

1点目は、基盤事業の成長です。

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、ラインアップを充実した上で確実な需要の取り込みを図ってまいります。

② 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

2点目は、新たな成長ポートフォリオの取り込みでございます。

D2Cと呼ばれる、利用者様へサービスを直接提供するプラットフォームを構築し、テレワーク需要など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。

本年5月20日に発表いたしましたConnectixは、弊社の自前ネットワーク基盤を生かし、ネットワーク仮想化やソフトウェアの技術を活用して、弊社ならではの特徴を生かし開発いたしました。これをベースにD2C事業の拡大を図ってまいります。

また、M&Aや資本提携により、新たな成長ポートフォリオを取り込んでまいります。

③働き方改革・SDGs対応

- 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

3点目は、働き方改革やSDGsへの対応です。

SDGsにつきましては、既に着手済みの脱炭素社会へ貢献する活動に加えまして、アルテリアグループとしての重要課題を定め、実行してまいります。

ワークスタイルとライフスタイルの転換点が訪れており、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おります。

当社グループはこれら三つの経営戦略に基づき、独自に築き上げてきたネットワークにより、世界に新たな鼓動を伝え、お客様の成長と社会の持続的な発展に貢献してまいります。

以上で、中期経営計画のご報告を終了いたします。

議案 取締役5名選任の件

1 再任	かぶもと 株本	こうじ 幸二	4 再任 社外 独立	えさき 江崎	ひろし 浩
2 再任	ありた 有田	だいすけ 大助	5 再任 社外 独立	みやけ 三宅	いちろう 伊智朗
3 再任	あべ 阿部	たつや 達也			

招集ご通知

5ページ ~ 10ページ

続きまして、本総会の決議事項につき、その内容についてご説明申し上げます。

議案は、取締役5名選任の件であります。

現在の取締役5名全員は、本総会集結の時をもちまして任期満了となりますので、取締役5名の一括選任をお願いいたします。

取締役候補者の氏名・略歴等は、招集ご通知5ページから10ページに記載のとおりであります。

質疑応答

株本：それでは、ただ今より審議に入らせていただきますので、本株主総会の目的事項に関する質問をお受けし、その後、決議事項につきまして採決を取らせていただきたいと思います。ご発言に際しましては、挙手をしていただき、私から指名させていただきますので、マイクにお進みください。

なお、マイクは、念のため、ご発言の株主様が変わるごとに係員が消毒いたしますので、ご了承ください。また、新型コロナウイルス対策のため、ご質問は1回につき1問とさせていただきます。

では、お受けいたします。どなたかいらっしゃいますでしょうか。

質問者：提案というか、提言みたいなやつ、株主還元について提案みたいな感じです。前期、今期ですか、初めて自社株買いが入ったと思うんですけど、自社株買いには、配当にはないいろいろなメリットがあると考えております。そこで還元方針、自社株買い、今ちょっと難しいかもしれないですけど、長期的な視点で、株主、自社株買いも継続してやっていただけることをいつか検討していただきたいと考えております。

例えば、継続的な自社株買いをすると、会社側としては、よりキャッシュを出さなくても、EPS増加とか、増配をずっと継続的に続けていくことができたりしますので、長期的にメリットが大きいと考えております。

あとは、会社のキャッシュが、減配するとすぐ株価に響くことがあるんですけど、自社株買いをある年に多くして、あと次、ほかの年に自社株買いを減らしても、そんなに株価に影響なかったりしますので。そういった視点でも、会社側としても扱いやすい面があると思いますので、ぜひとも自社株買いの特性を、ちょっと把握した上で、その検討をお願いいたしたいと思います。以上です。

株本：ありがとうございます。では、お席にお戻りください。株主の方からのご質問でございました。ご質問内容は、株主還元に関わる自社株買いについてというところでもございました。いろんな自社株買いについては、いろんなメリットがあり、継続的にやってみたらどうだというご質問であったと思います。

本件につきましては、担当の建石より回答させていただきます。

建石：財務担当役員の建石でございます。議長指名によりお答えを申し上げます。まず自社株買いに関するご提案でございますけれども、先ほどご発言いただきましたように、当社一部自社株買いを実施しております。この内容は、社員に対する業績連動報酬のためでございます、自社株買いをして、自己株を消去する目的ではございません。

当社の配当方針としては、実配当に力点を置いておりまして、東証上場平均、上場会社の平均を上回る配当性向50%程度を中長期的な目標として、安定した配当を続けるというところを主眼に株主還元を実施してまいりたいと考えております。

今期より中間、それから期末、年2回の配当に変更させていただき、それから期首に業績予想を発表いたしますが、この期首の業績予想の配当値を下限とするというところで、バックストップを設けさせていただいて、より株主様への配当還元を充実させてまいりたいと考えています。

以上、お答え申し上げます。

株本：株主様への還元に関しましては、いろいろな方法があるわけですが、お話になられました、ご質問いただきました自社株買いというところもあるわけですが。私どもは、まずは企業価値を上げること、まずこれ、2026年、5年後に2,000億という、目指しているわけですが、ぜひ企業価値を上げて、まず株価を上げていきたいというのが1点。

および、これって業績と連動するわけですが、業績を上げることによりまして、先ほど建石が申しました配当性向50%でいきますと、増配という格好になりますので、それを実現して、株主様へご還元していきたいと考えております。ご理解賜ればと思います。よろしく願いいたします。

では、次の質問をお受けしたいと思いますが、いかがでございましょうか。

質問者：私からは、株本代表に質問です。掲げられてます経営理念、大変素晴らしい経営理念で、それについてはもう大変私自身も共鳴しております。ただ、野心的という言葉で語られるには、事業目標というか、業績目標の計画が、これからも3%から5%という程度では、野心的というには連動しないものかなと思っておりまして、もの足りないと思っております。もう少し成長性を期待できる計画のご提案を一つお願いしたいなと思っております。以上です。

株本：はい、ありがとうございます。株主様からのご質問でございました。私への質問だと理解しました。経営理念、非常に良いけれども、そこに野心的と書いてあるわけですが、それにしても業績目標が野心的ではないのではないかというご質問であったと思います。足りていないんじゃないかと、十分ではないと、もう少し成長を示したらどうだということであったと思います。

先ほど中期経営計画でご説明申し上げました。本年が500億超の売上ですが、2025年、ここに800億にまで持っていくと。営業利益が今93億を目指しているわけですが、これを150億。そうしますと、最終利益等を考えますと、ほぼほぼ実は5年間で倍にすると申し上げております。

5年間で倍ですので、年率というのはあるんですが、私どもは、これまでせいぜい年率2~3%の伸びであったものを、5年間で倍にするという目標を掲げておりまして、いろんな捉え方あるかと思うんですが、かなり野心的な目標を掲げたつもりではございます。

このためには、われわれやっつけていかなくてはいけないことはたくさんございます。申し上げたとおり、ネットワークの強化ですとか、新しい事業ですとか、これに加えて、これはM&Aを除いて800億と言ってますので、M&Aですとか、そういうのを加えて、さらに高みを目指していきたいと思っております。

今、叱咤激励をいただいたと思いますので、私ども、これに、これ以上の成長をできるように頑張りたいと思います。ご理解を賜ればと思います。よろしく願いいたします。ありがとうございました。

では、次の質問をお受けしたいと思いますが、いかがでございましょうか。いらっしゃいませんですか、何でも結構でございますが、よろしいですか。

では、ご質問、どなたもいらっしゃらないようでございますので、質疑応答を打ち切らせていただきまして、議案の採決に入らせていただきたいと思います。

それでは、議案、取締役5名選任の件を採決いたします。原案にご賛成の株主様は拍手をお願いいたします。

ありがとうございます。議決権行使書を含め、過半数のご賛成をいただきましたので、本議案は原案どおり承認可決されました。ありがとうございました。

以上により、本総会の目的事項はすべて終了いたしましたので、株主総会は閉会とさせていただきます。株主の皆様のみすますのご健勝をお祈り申し上げますとともに、当社に対しまして、より一層のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。本日はありがとうございました。

司会：これもちまして、株主総会は閉会いたしました。