

# 2015年度 決算説明会

---



2016年5月11日（水）  
株式会社 朝日ネット  
証券コード：3834

# 目次

## I. 2015年度決算の総括

- ❖ 2015年度決算 ハイライト
- ❖ 損益計算書 前年度比較

## II. 事業の状況

- ❖ ISP会員数の状況
- ❖ ISP退会率の推移
- ❖ オリコン日本顧客満足度ランキング  
プロバイダ部門（関東）総合第1位を獲得
- ❖ 法人向けソリューションサービスの拡充  
光コラボレーション事業者へのISPサービス提供  
マネージドルーターサービス  
クラウド型監視カメラソリューション
- ❖ モバイル接続サービスの拡充
- ❖ 教育支援システム「manaba」の概要
- ❖ 教育支援システムの状況

## III. 2016年度の計画

- ❖ 2016年度の収益計画
- ❖ ブロードバンド契約者の総トラヒックの推移  
(総務省公表資料より)
- ❖ 通信ネットワークの構築と収益構造
- ❖ ネイティブ方式でのIPv6接続サービス提供に向けたVNE事業への参入
- ❖ 株主還元

### <将来予測に関する注意事項>

この資料に記載されている当社の現在の計画、見通し、戦略、確信などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。これらの記述は、現時点で入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいています。従いまして、これら業績見通しに全面的に依拠することは控えるようお願い致します。様々な重要な要因により、実際の業績はこれら業績見通しと大きく異なる可能性があり、そして見通しと比べて悪い結果となる場合もあります。また、掲載内容については、細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤り等に関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

# I . 2015年度決算の総括

# 2015年度決算 ハイライト

---

- 1** 売上高は過去最高の8,091百万円
- 2** ISP会員数是对前年15千ID純増  
法人顧客を中心に会員が増加
- 3** NTTの光コラボレーションモデルを活用した  
「AsahiNet 光」への転用促進施策を推進
- 4** 「manaba」の契約ID数是对前年8%増加の491千ID
- 5** NGN（次世代ネットワーク）でのIPv6接続サービス  
提供に向けたVNE事業への参入を決定（2016年4月）

# 損益計算書 前年度比較

	A		B	C	C - A	C - B
	2014年度		2015年度 実績(個別)	増減	増減	
(単位: 百万円)	個別	連結				
売上高	7,562	7,828	8,091	*1 +528	+262	
営業利益	1,734	1,557	1,341	*2 -392	-215	
経常利益	1,717	1,520	1,344	-373	-175	
純利益	789	883	881	*3 +91	-1	
ROE(%)	8.7	10.0	9.6	+0.9p	-0.4p	
EPS(円/株)	26.11	29.21	29.50	+3.39	+0.29	

※2015年度から個別のみの決算

- \*1 「AsahiNet 光」やモバイル接続サービスの伸長により、売上高は過去最高を更新
- \*2 通信トラフィック増による通信費増、通信品質向上のための投資、  
「AsahiNet 光」転用促進費用増などで、売上原価および販売費が増加
- \*3 米国子会社株式評価損（2014年度）がなくなったことから、当期純利益は増益

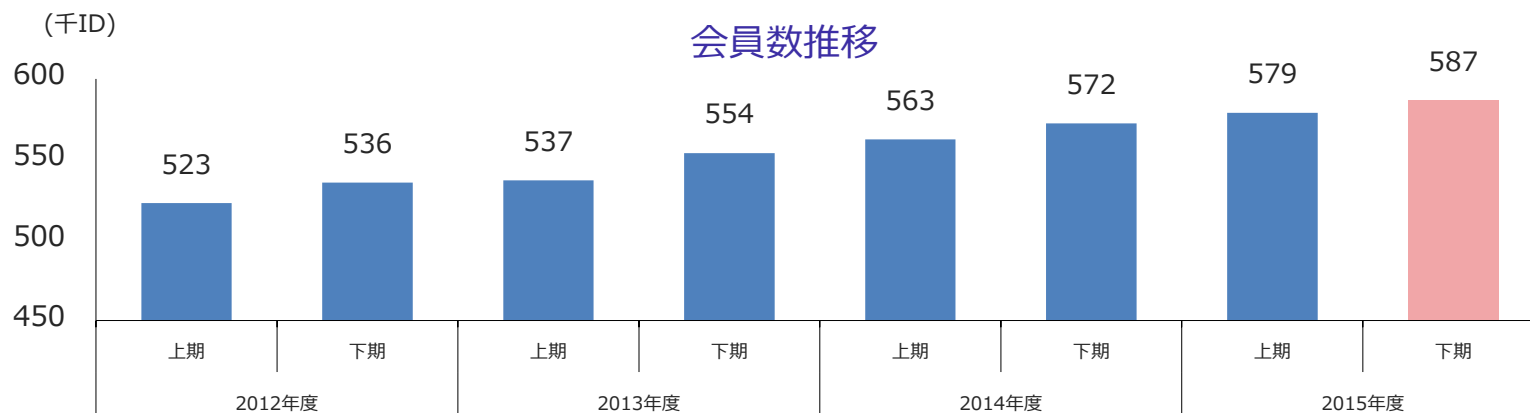
## Ⅱ．事業の状況

# ISP会員数の状況

- 2016年3月末の「ASAHIネット」会員数は、587千ID（対前年度末比15千ID増）
- 光接続会員が順調に増加、他ISPからの乗換が好調
- 法人会員が順調に増加

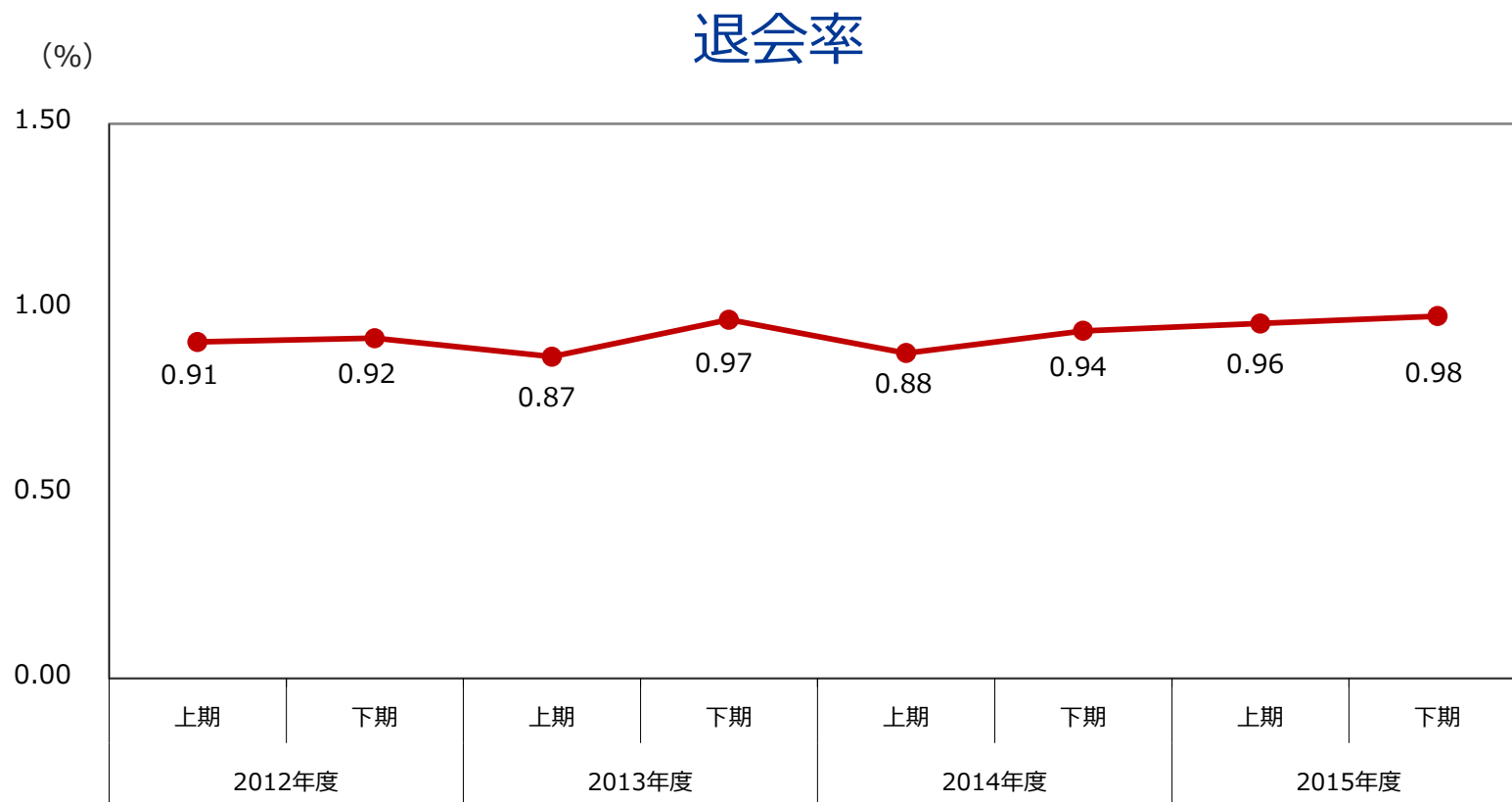
（単位：千ID）

	2015年 3月末	2016年 3月末	増減数	増減率	2015年9月末
光接続	339	<b>361</b>	+22	+6.5%	353
ADSL	37	<b>34</b>	-3	-10.5%	35
ブロードバンド合計	376	<b>395</b>	+19	+4.8%	388
ナローバンド、モバイル	196	<b>192</b>	-4	-2.0%	191
会員数	<b>572</b>	<b>587</b>	<b>+15</b>	<b>+2.5%</b>	<b>579</b>



# ISP退会率の推移

- 全回線における平均退会率は、引き続き 1 %を下回る水準



※退会率 = 当該月の接続会員退会数 ÷ 当該月末接続会員数



# プロバイダ部門（関東）総合第1位を獲得

## 2015年オリコン日本顧客満足度ランキング プロバイダ部門（関東）総合第1位

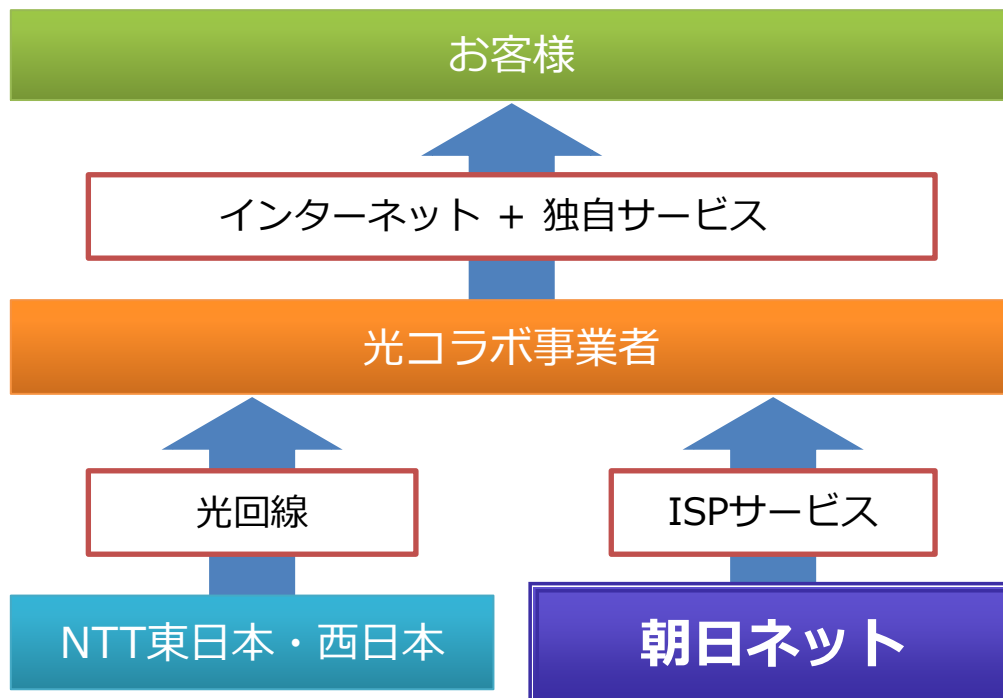
項目別ランキング全8項目中7項目で  
第1位を獲得

- |              |    |
|--------------|----|
| ✓ 加入・開通手続き   | 1位 |
| ✓ 通信速度・安定性   | 1位 |
| ✓ 料金プラン      | 1位 |
| ✓ コストパフォーマンス | 1位 |
| ✓ サポートサービス   | 1位 |
| ✓ 付帯サービス     | 1位 |
| ✓ セキュリティ対策   | 1位 |
| ✓ 会社の信頼性     | 2位 |



# 光コラボレーション事業者へのISPサービス提供

NTT東西の光コラボレーションモデルにより、通信業界以外の業種からも光コラボ事業へ参入。各社独自のサービスと組み合わせて、お客様に提供しております。



## ■ 光コラボ事業者の独自サービス

- 携帯電話サービス
- ネットワーク構築
- 複合機販売
- ソフトウェア開発
- 住宅メーカー
- 物流システム
- 法人向け一括請求サービス

など

**朝日ネットは光コラボ事業者に対して、積極的にISPサービスを提供していきます。**

# マネージドルーターサービス



- ・設定不要
- ・ファームウェア自動更新



- ・プロバイダ料込み



- ・リモート保守
- ・専任オペレーター
- ・センドバック保守

ASAHIネット おまかせルーター  
 ASAHINET ネット おまかせWi-Fi

- ASAHINETのISPとマネージドルーター、サポートのワンストップ提供
- 業務用タブレット・POS・カメラ・来店者向けフリーWiFiなど、多様化する店舗ネットワークに一元的に対応
- 店舗向けインターネット環境の導入・運用にかかる手間とコストを大幅に削減

ASAHIネット おまかせVPN

- 安心・低価格のマネージドVPN
- クラウド型VPNサービスのため、ネットワークの構築や運用に必要となるSI（システムインテグレーション）が不要
- 多店舗・多拠点ユーザー様のVPNの構築・運用にかかる手間とコストを大幅に軽減

フレッシュネスバーガー、洋服のサカゼンなど多店舗チェーン店での利用が多く、  
 2016年3月末で約50社500拠点への導入実績

法人向けソリューションサービスの拡充

# クラウド型監視カメラソリューション



クラウドカメラソリューション市場では唯一の実質閉域サービス  
高スペック（画質・フレームレート）での提供が可能



「クラウド」

カメラ1台の小規模～複数拠点の導入に  
最適なソリューション



「マルチベンダー」

カメラメーカーに捉われない柔軟な  
ソリューション



「ネットワーク」

日本で唯一、専用アクセスラインを利用  
した安心のカメラソリューション

国内最大のセキュリティ関連の展示会  
「日本経済新聞社SECURITY SHOW2016」に出展  
(2016年3月8日～11日/東京ビックサイト)



約300社400名の方と商談

# モバイル接続サービスの拡充

## ASAHIネット WiMAX2+

- 高速 & 大容量  
 下り最大220Mbps  
 使える月間データ通信量の制限ナシ



## ASAHIネットLTE 「ANSIM」

- 低価格 & 音声通話対応  
 docomo回線を利用した安心の通話品質  
 スマホ代が3GBで月額1,600円から



## 【ASAHIネット モバイル接続サービスの特長】

- 法人の固定IPアドレス利用が多い
- ASAHIネット会員向けに割引料金を設定

# 教育支援システム「manaba」の概要



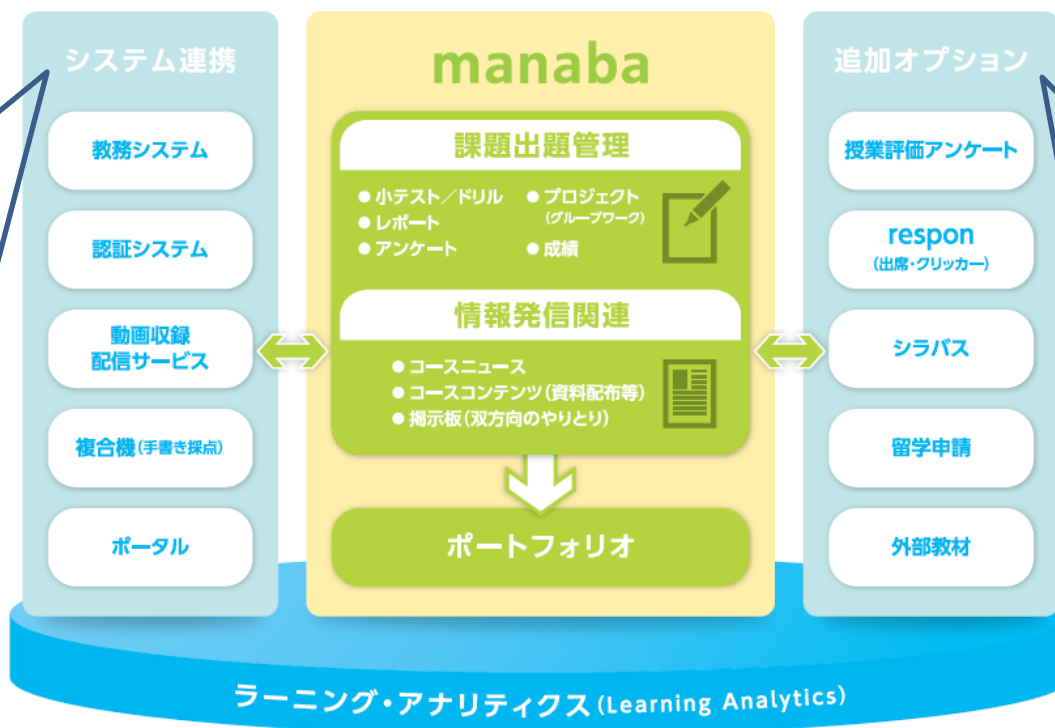
LMS (Learning Management System) としての役割に加え、様々な学内システムや外部教材と連携を行っている教育支援システム

**【背景】**

- システムが増えることによる管理者や学生の負担の増大

**【取組】**

- 認証システムとの連携によるシングルサインオンの実現
- 教務システムからmanaba上への授業・履修データの連携を実現



**【背景】**

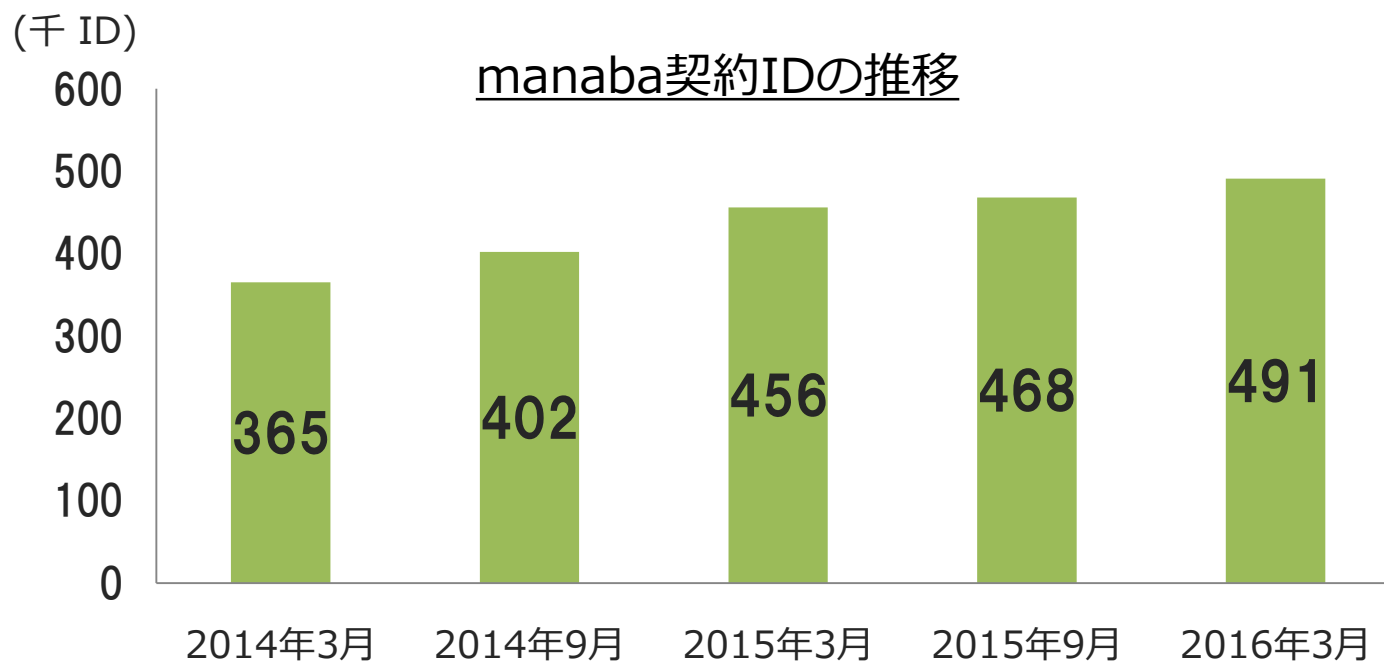
- ICTの積極的な活用による協働型・双方向型学習の推進
- 学習時間確保のための機会提供

**【取組】**

- responを活用した授業中のコミュニケーションスピードの向上
- 朝日新聞デジタル for アカデミーなどの、外部教材との連携

# 教育支援システムの状況

- 今年度もグローバル人材育成などのツールとして導入が進み、manabaの契約ID数は前年比8%増の491千IDに拡大
- 全学導入校は62校（2015年度下期は同志社女子大学・東京経済大学などに導入）
- 大規模多人数同時参加型オンライン（MMO）アンケートアプリ「respon」（レスポ）は、2016年度から東洋大学など18校で利用中



# Ⅲ.2016年の計画

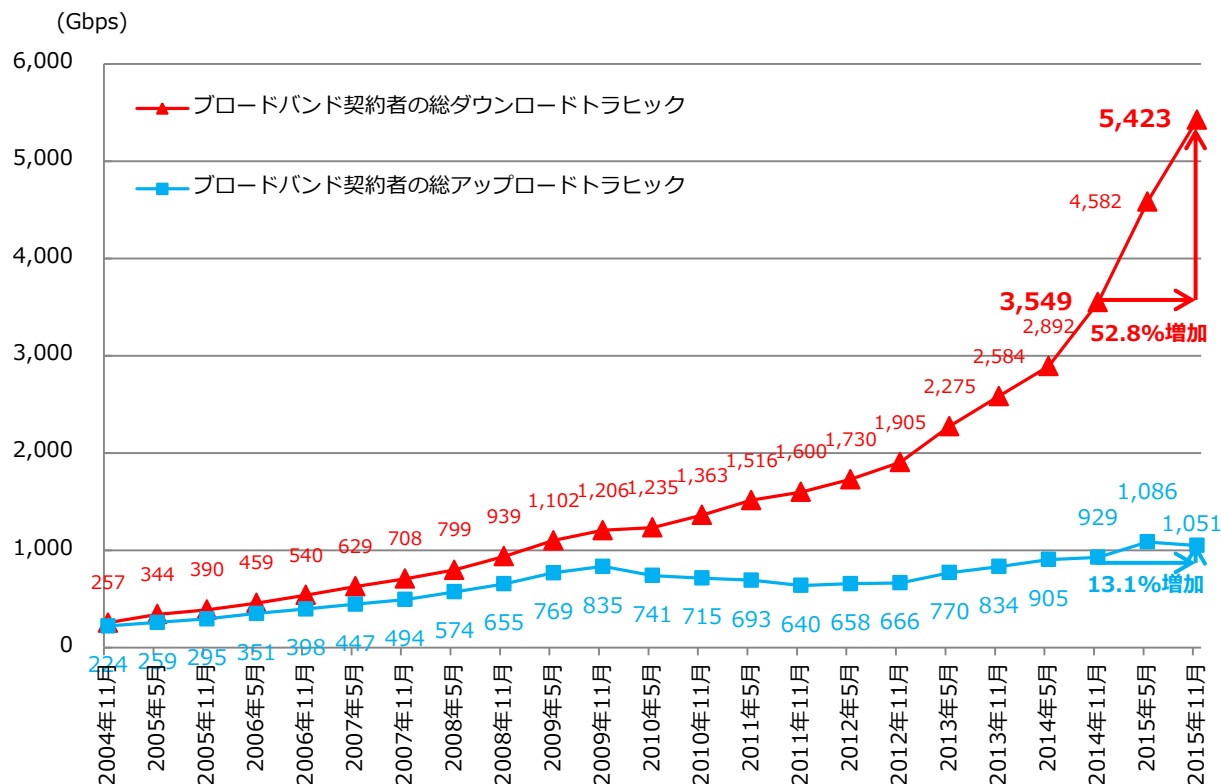


# 2016年度の収益計画

(単位：百万円)	2015年度 実績	2016年度 計画	増減額	増減率
売上高	8,091	8,940	+849	+10.5%
営業利益	1,341	1,000	-341	-25.5%
経常利益	1,344	1,000	-344	-25.6%
純利益	881	700	-181	-20.6%
設備投資額(百万円)	385	998	+613	
ROE(%)	9.6	7.4	-2.2p	
EPS(円/株)	29.50	23.43	-6.07	

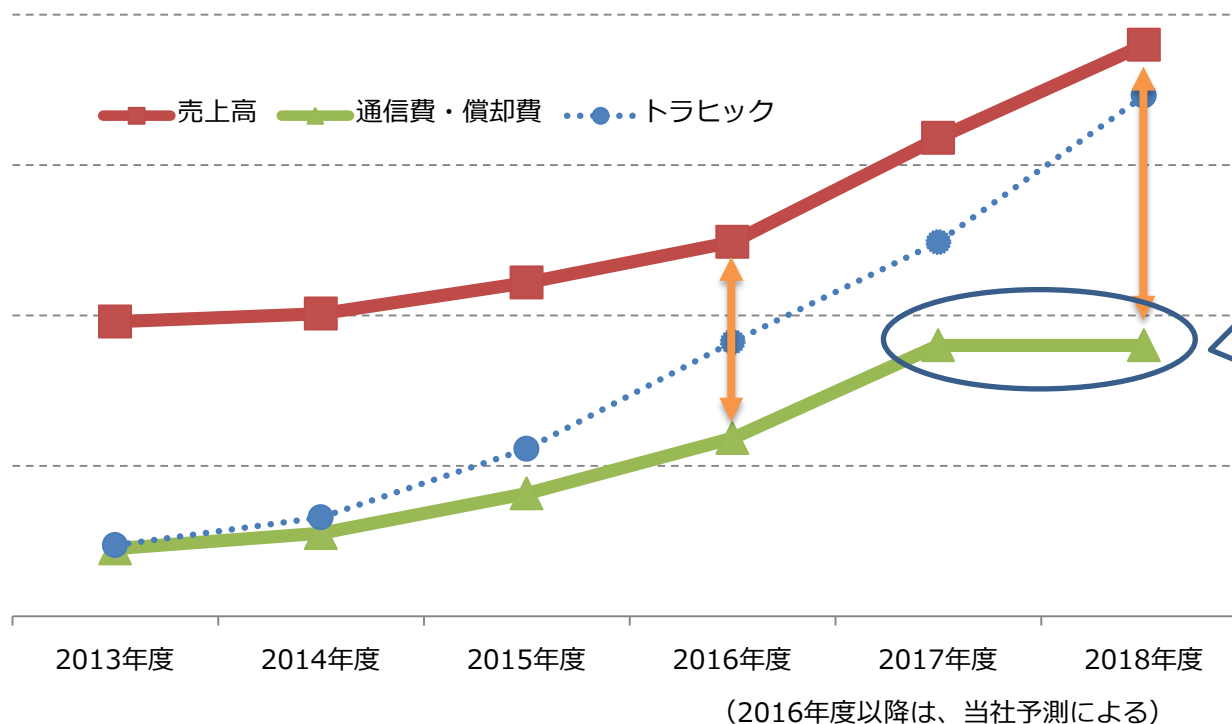
- 「AsahiNet 光」の売上増などにより、売上高が過去最高を更新する見込み
- コアネットワーク増強およびIPv6接続サービス提供に向けた取り組みで、設備投資を増額

# ブロードバンド契約者の総トラフィック (総務省公表資料より)



2015年にはブロードバンド契約者の総ダウンロードトラフィックが前年同月比53%増と急速に増加している。

# 通信ネットワークの構築と収益構造



1. 通信品質を確保したネットワーク構築
  2. 通信費がトラフィック増加に依存しない接続方式の採用
- により、通信費増加を抑制

## 【2016年度～2017年度実施】

- コアネットワークの増強
- ネイティブ方式でのIPv6接続サービス提供に向けたネットワーク構築

⇒ 通信品質向上・NGNによるIPv6接続サービスの提供  
 通信コストの固定費化および限界利益の向上 を実現

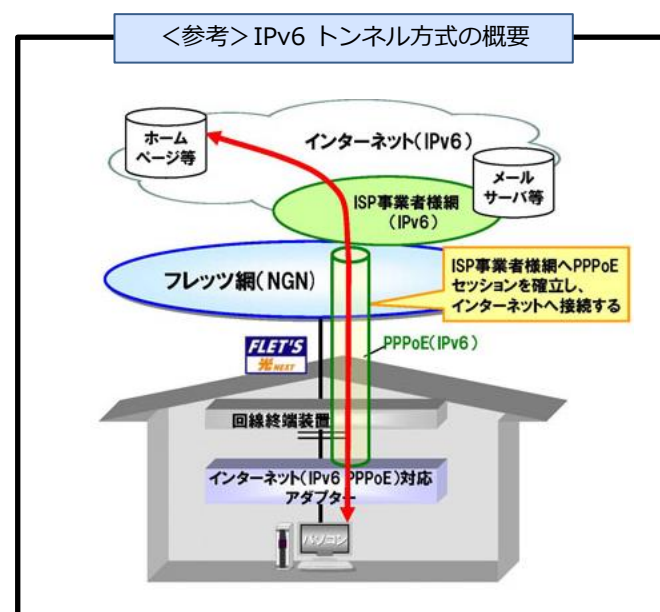
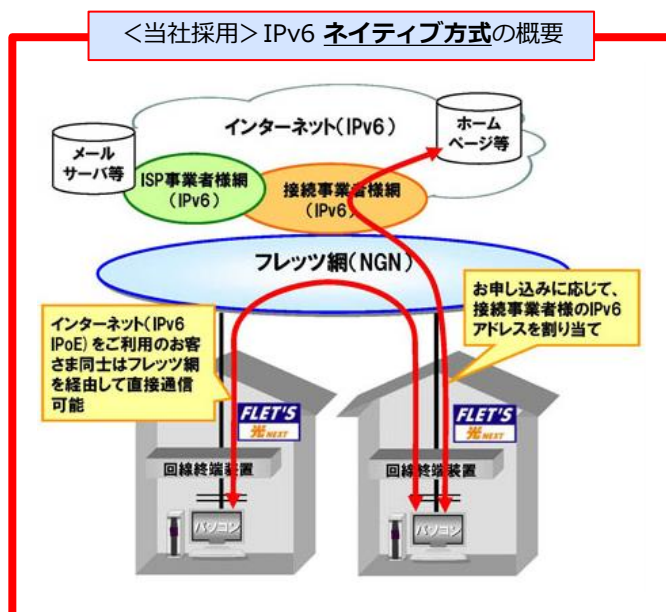
## ネイティブ方式でのIPv6接続サービス提供に向けたVNE事業への参入

NTT東日本・西日本へ、NGN（次世代ネットワーク）でのIPv6インターネット接続機能に係る接続申請を行い、2016年4月に受領されました。

（2012年9月にVNE事業者の接続者枠が3社から16社に拡大されて以来の参入となります。）

NTTのフレッツ網（NGN）と直接つながり、  
 シンプルにインターネット接続ができる**ネイティブ方式**を採用します。

- 自社で通信品質をコントロールでき、高品質なサービス提供が可能
- 従来のISP接続サービスに加え、VNE接続事業者としてもサービス提供を予定



NTT東日本「インターネット（IPv6）の接続方式について」

[http://www.ntt-east.co.jp/release/detail/20110719\\_01\\_01.html](http://www.ntt-east.co.jp/release/detail/20110719_01_01.html) より引用

# 株主還元

2016年度

年間18円/株の配当金を継続・30万株の自己株式取得を実行（予定）

単位：百万円	2012年度 連結	2013年度 連結	2014年度 連結	2015年度 個別	2016年度 個別計画
当期純利益	547	915	883	881	700
(1株あたり配当金) 配当金総額	(16円/株) 510	(17円/株) 533	(18円/株) 542	(18円/株) 537	(18円/株) 537
自己株式取得額	0	436	477	0	168
配当性向	93%	58%	61%	61%	76%
総還元性向	93%	105%	115%	61%	100%

**今後も安定的な株主還元を継続していく予定**

以上