



2017年2月2日

各 位

東京都港区虎ノ門四丁目1番28号
日本通信株式会社
代表取締役社長 福田 尚久
(コード番号: 9424)
問合せ先 代表取締役常務 片山 美紀
電話 03-5776-1700

業績予想の修正に関するお知らせ

日本通信株式会社（以下、「当社」という）は、2016年4月27日に公表した2017年3月期（2016年4月1日～2017年3月31日）の連結業績予想を下記のとおり修正しましたので、お知らせいたします。

記

1. 2017年3月期（2016年4月1日～2017年3月31日）の連結業績予想数値の修正

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期 純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想（A）	百万円 4,976	百万円 260	百万円 244	百万円 224	円 銭 1.57
今回修正数値（B）	2,660	△2,147	△2,103	△2,169	△15.05
増減額（B－A）	△2,316	△2,407	△2,347	△2,393	
増減率（%）	△46.5	-	-	-	
（ご参考）前期実績 （2016年3月期）	4,109	△1,997	△1,993	△2,158	△15.36

2. 修正の理由

当社は、2016年1月22日に公表した新事業戦略に掲げる「国内及び海外の携帯電話事業者との接続」の一環として、ソフトバンクとの相互接続の実現に注力してまいりました。当社は、2015年8月にソフトバンクに相互接続の申し入れをしており、当初は、当期第1四半期末（2016年6月まで）までのサービス開始を想定していました。ソフトバンク網と当社網との相互接続点における接続が完了し、SIMも納品され、サービスを開始する準備が全て整っていましたが、直前に当社の要望する接続ではないことが判明、両者で接続協議を継続したものの、不調に終わったため、2016年9月29日に総務省に「接続協定に関する命令申立書」を提出いたしました。この申立を受け総務大臣は、2016年12月8日に紛争処理委員会に諮問を行い、2017年1月27日には紛争処理委員会から総務大臣に対して答申が行われました。その結果、両者は協議を行い、2017年1月31日、2017年3月22日にサービス提供を開始することで合意しました。詳細は、2017年2月1日に公表した

「日本通信、ソフトバンクと相互接続に関して合意 3月22日にサービス開始」をご参照ください。

ソフトバンクとの相互接続の実現により、ソフトバンクのSIMロックが掛けられているiPhoneやiPadでも格安SIMをご利用いただけることになり、当社の来期の収益への貢献が見込まれます。

しかしながら、当期の収益への貢献期間としては、期初の段階においては第1四半期末からの9ヶ月の期間を見込んでいたものが、3月22日からの10日に満たない期間へと大幅に短くなることで確定しましたので、業績予想を修正するものです。

なお、ドコモ網を使ったMVNO SIMは今日では約600社の事業者が販売していますが、ソフトバンク網を使いソフトバンクのSIMロック端末を含む端末向けにMVNO SIMを提供するのは当社が最初になります。このことは、昨年9月29日に総務省に対して命令申立を行ったことから潜在的なお客様及び販売店にとっては周知のこととなったため、潜在需要は大きく高まりました。この状況を踏まえ当社は、第4四半期の初旬にサービス開始できれば当期の業績予想を修正する必要のないレベルまでの業績を実現できる見込みでした。しかし今回の合意により、サービス開始時期が確定したため、このことをベースにして業績予想を修正するものです。

また、当社は固定費の比率が高い事業モデルであり、売上の利益貢献率が高いため、売上見込減は営業利益の減少要因となります。

具体的には、以下に記載するソフトバンクとの相互接続の実現によって見込んでいた事業の遅延が確定したことが利益面にも影響したほか、本日公表した2017年3月期第3四半期の実績等を踏まえ営業利益以下の修正を行いました。

1) ソフトバンク iPhone/iPad 向け格安SIMの販売

ドコモ端末向け格安SIMの販売には、多くの格安SIM事業者が参入し、過当競争に陥っています。一方、ソフトバンク端末向け格安SIMは、当社が初めての参入者となりますので、後発の事業者が参入するまで、相当期間にわたって先行者利益を享受できることを想定していました。ソフトバンク iPhone/iPad 向け格安SIMの販売の遅れにより、当期は20億円程度の売上が期初見込みから減少しています。

2) 格安SIMのイネイブラー先（MVNOあるいは販売店として販売する事業者）開拓

格安SIMは、当社が最初に投入してから5年の歳月を経て、市場での認知を得られるようになってきましたが、今後は、ICTリテラシーが高い一部の消費者だけでなく、一般の消費者に利用してもらうことが課題となります。ソフトバンク端末向け格安SIMの販売は、この課題の解決策としても、大きな意味を持っています。現在、ドコモのiPhone6利用者には、格安SIMの選択肢が数多くありますが、ソフトバンクのiPhone6利用者には、格安SIMの選択肢は存在していません。このような状況でソフトバンク端末向け格安SIMを提供することは、より幅広い顧客層をターゲットとする販売店による格安SIMの販売展開を可能にするものと想定していました。ソフトバンク端末向け格安SIMの提供開始の遅れにより、販売網の拡大も来期以降に遅延することになります。

3) ドコモ網とソフトバンク網の両方を使うデュアル・モジュール・ルータの販売

当社は2015年12月1日にデュアル・ネットワーク戦略を発表し、ISDNからの置き換え需要を始め、金融機関、大手メーカー、及び公共セクターが基幹システム及びIoT向けに検討、導入を始めています。現在、このデュアル・ネットワークの一方はドコモ網を使用していますが、もう

一方は、ソフトバンク網との接続が実現していないため、当社が海外で接続しているボーダフォンのネットワークについて日本でローミングを受けるといった方法を取っています。このような形態では、試験導入はできても、本格的な導入に至ることは困難な状況です。ソフトバンクとの接続が遅延したことにより、ソリューション事業の売上計画にもマイナス影響が生じています。

3. 2018年3月期について

ソフトバンクとの相互接続が合意に至り、3月22日にサービス開始することが確定したため、2018年3月期の期初からソフトバンクのSIMロックiPhone/iPadを始めとした端末利用者向けに当社SIMサービスを利用していただける環境が整いました。これにより、2018年3月期には、売上高60億円、利益6億円程度の業績を実現できるための事業計画を策定し、通期決算時に業績予想を公表する予定です。

ドコモのMVNO SIM浸透率、すなわちドコモ網利用者の中におけるMVNO SIM利用者の比率は、既に14%に達していることが推測されます。一方ソフトバンクの現在のMVNO SIM浸透率は0%です。しかし格安SIMの認知度及び需要が高まっている中、ドコモの浸透率に達するまでの時間は比較的短期間、すなわち1年から2年程度で達することが想定できます。ドコモと同様の浸透率を当てはめると約400万人のお客様が格安SIMを使うこととなりますが、そのうちの1/4のお客様が初年度の1年間でお客様になると想定すると、これを全て当社のパートナー事業者経由で販売したとして約50億円の事業規模となります。

ドコモ網利用のMVNO SIM事業は当期約23億円を見込んでいますが、U-NEXTとのパートナーシップにより、販売マーケティング面では成長路線に戻り始めているため、23億円を上回る売上を来期は見込めます。

以上の状況から、現時点では保守的に売上高60億円を実現できる事業計画を策定することといたしました。なお、当社は固定費の比率が高い事業モデルであるため、売上増の利益貢献は大きく、利益としては6億円程度を見込むこととなります。

(注) 上記の予想は、本資料の作成日現在において入手可能な情報に基づいて作成したものです。

実際の業績は、今後の決算において発生する様々な要因により、予想数値とは異なる場合があります。

以上

■日本通信について

日本通信は1996年5月24日、モバイルが実現する次世代インターネットを活用して日本の次世代経済の基盤を構築する総務省の方針を実現する会社として設立されました。当社ビジネスモデルはのちにMVNOと命名され、2009年3月、総務省の携帯市場のオープン政策のもとNTTドコモとの相互接続を実現しました。これにより「格安SIM」が生まれ、携帯事業者以外から携帯通信(SIM)が買える市場が誕生しました。次は、携帯電話以外の産業が、自社サービスにモバイルを組み込み、産業全体がモバイルを活用し成長する番です。MVNOルールメーカー、世界初のMSEnablerとしての強い技術ビジョンと高い遂行力によって、日本発の経済創出の一翼を担うべく次世代プラットフォームの構築に取り組んでいます。東京、米国コロラド州、ジョージア州およびフロリダ州に拠点を置き、東京証券取引所市場第一部に上場(証券コード:9424)しています。当社のコーポレートガバナンスのポリシーとして、社外役員が過半数で、全社外役員は独立役員です。