

# 2014年度 決算説明会

---



2015年5月14日（木）  
株式会社 朝日ネット  
証券コード：3834

# 目次

## I. 2014年度決算の総括

- ❖ 2014年度決算 ハイライト
- ❖ 個別損益計算書 前年比較
- ❖ 連結損益計算書 前年比較、年度計画比較
- ❖ Asahi Net International, Inc. の全株式を譲渡

## II. ISP事業の状況

- ❖ 会員数の状況
- ❖ 退会率の推移
- ❖ 「AsahiNet 光」提供開始

## III. 教育支援システム「manaba」の状況

- ❖ 教育支援システム「manaba」概要
- ❖ 「manaba」契約ID数の推移
- ❖ すべての学部で「manaba」を導入する大学が増加
- ❖ 広がる「manaba」の利用シーン

## IV. 2015年度の計画

- ❖ 2015年度の収益計画(個別)
- ❖ 2015年度の収益計画(半期別)
- ❖ 主な中長期的取り組み
- ❖ 配当金

### <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. 2014年度決算の総括

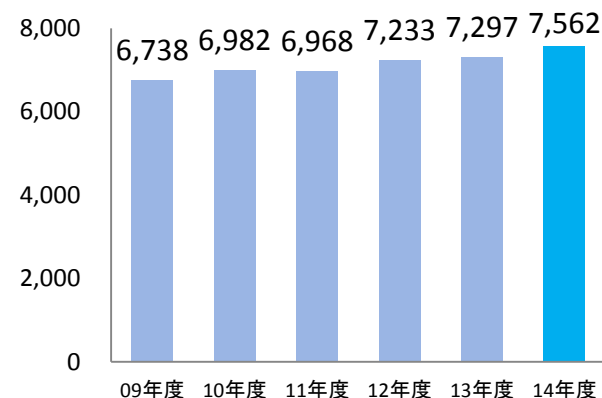
# 2014年度決算 ハイライト

- 1** 個別・連結業績ともに**過去最高の売上高**
- 2** ISP会員数は、対前年**18千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」の提供を開始**（2015年2月）
- 4** 「manaba」の導入数は、引き続き順調に増加  
契約ID数は、対前年比**25%増加の456千ID**
- 5** 米国子会社**Asahi Net International, Inc. の全株式を譲渡**  
（2015年4月28日）

# 個別損益計算書 前年比較

- 過去最高の売上高を更新
- 通信品質向上のための費用、「AsahiNet 光」初期費用などを計上
- Asahi Net International, Inc. の株式評価損（435百万円）を特別損失に計上

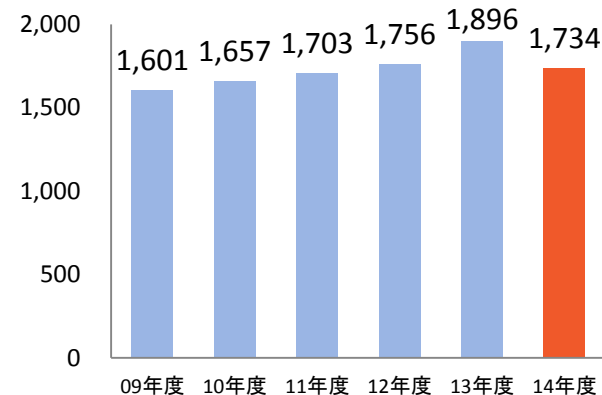
売上高 (単位:百万円)



(単位:百万円)

	2013年度 実績	2014年度 実績	増減額	増減率
売上高	7,297	7,562	+265	+3.6%
(利益率) 営業利益	( 26.0%) 1,896	( 22.9%) 1,734	( -3.1pt) -162	-8.5%
経常利益	1,910	1,717	-193	-10.1%
純利益	1,181	789	-392	-33.1%

営業利益 (単位:百万円)



# 連結損益計算書 前年比較、年度計画比較

## 【前年との比較】

(単位：百万円)

	2013年度 実績	2014年度 実績	増減額	増減率
売上高	7,554	<b>7,828</b>	+274	+3.6%
(利益率) 営業利益	( 22.6%) 1,708	( <b>19.9%</b> ) <b>1,557</b>	( -2.7pt) -151	-8.8%
経常利益	1,685	<b>1,520</b>	-165	-9.8%
純利益	915	<b>883</b>	-32	-3.5%

### 営業利益の主な増減要因

- 通信品質向上のためのコスト計上
- 「AsahiNet 光」の初期費用計上

## 【年度計画との比較】

(単位：百万円)

	2014年度 年度計画	2014年度 実績	増減額	増減率
売上高	7,750	<b>7,828</b>	+78	+1.0%
(利益率) 営業利益	( 22.5%) 1,740	( <b>19.9%</b> ) <b>1,557</b>	( -2.6pt) -183	-10.5%
経常利益	1,750	<b>1,520</b>	-230	-13.1%
純利益	1,080	<b>883</b>	-197	-18.2%

### 営業利益の主な増減要因

- Asahi Net International, Inc. における  
新商品の開発遅れ
- 「AsahiNet 光」の初期費用計上

# Asahi Net International, Inc.の全株式を譲渡

## 株式譲渡の概要

- 2015年4月28日、米国の連結子会社 Asahi Net International, Inc.の全株式を、**Vert Capital CORP.の子会社であるLMS Development Holdings, Inc.へ譲渡**
- 対価としてLMS Development Holdings, Inc.が発行する潜在的な優先株を取得

## 株式譲渡の理由

- 近年、日本の教育界においては、知識の活用力を重視した大学入試改革を始め、様々なテーマのもとに新たな取り組みが活発になっており、教育改革にITの果たす役割がこれまでになく大きくなっております。
- このような事業環境の変化を捉え、当社の企業価値を一層高めるためには、**経営資源を日本市場に集中することが重要であると考え**、米国のIT・教育業界に強みを持つVert Capitalグループに株式を譲渡しました。

米国子会社 Asahi Net International, Inc.の株式を譲渡したことで、当社の子会社はなくなり、2015年度からは個別決算のみの開示となります。

## II. ISP事業の状況

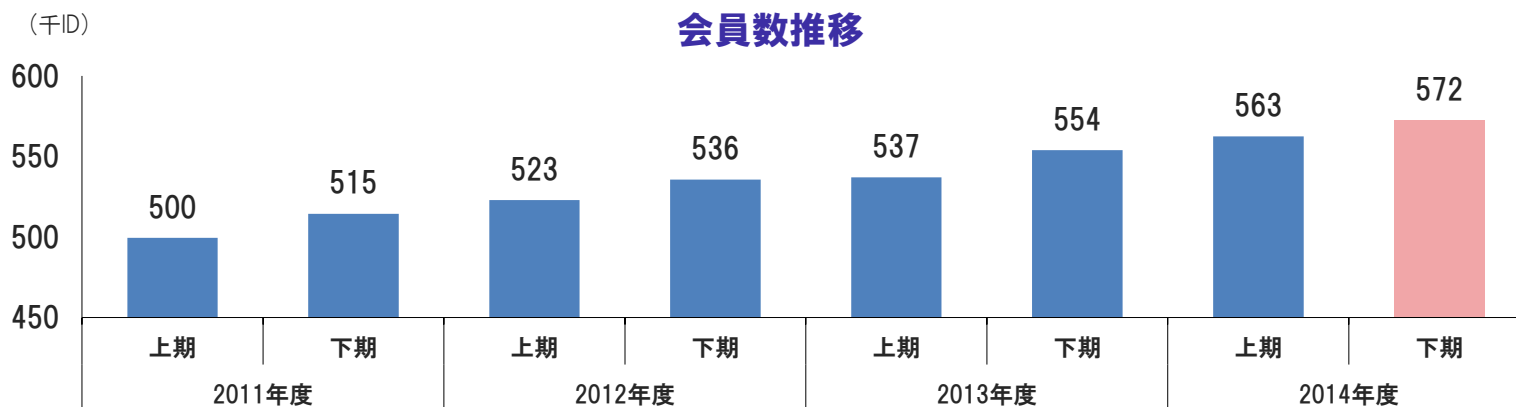


# 会員数の状況

- 2015年3月末の「ASAHIネット」会員数は、572千ID（対前年度末比18千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）

	2014年 3月末	2015年 3月末	増減数	増減率	2014年9月末
光接続	319	<b>339</b>	+20	+6.4%	330
ADSL	42	<b>37</b>	-5	-12.8%	40
ブロードバンド合計	361	<b>376</b>	+15	+4.1%	370
ナローバンド、他	193	<b>196</b>	+3	+1.8%	193
<b>会員数</b>	<b>554</b>	<b>572</b>	<b>+18</b>	<b>+3.3%</b>	<b>563</b>



# 退会率の推移

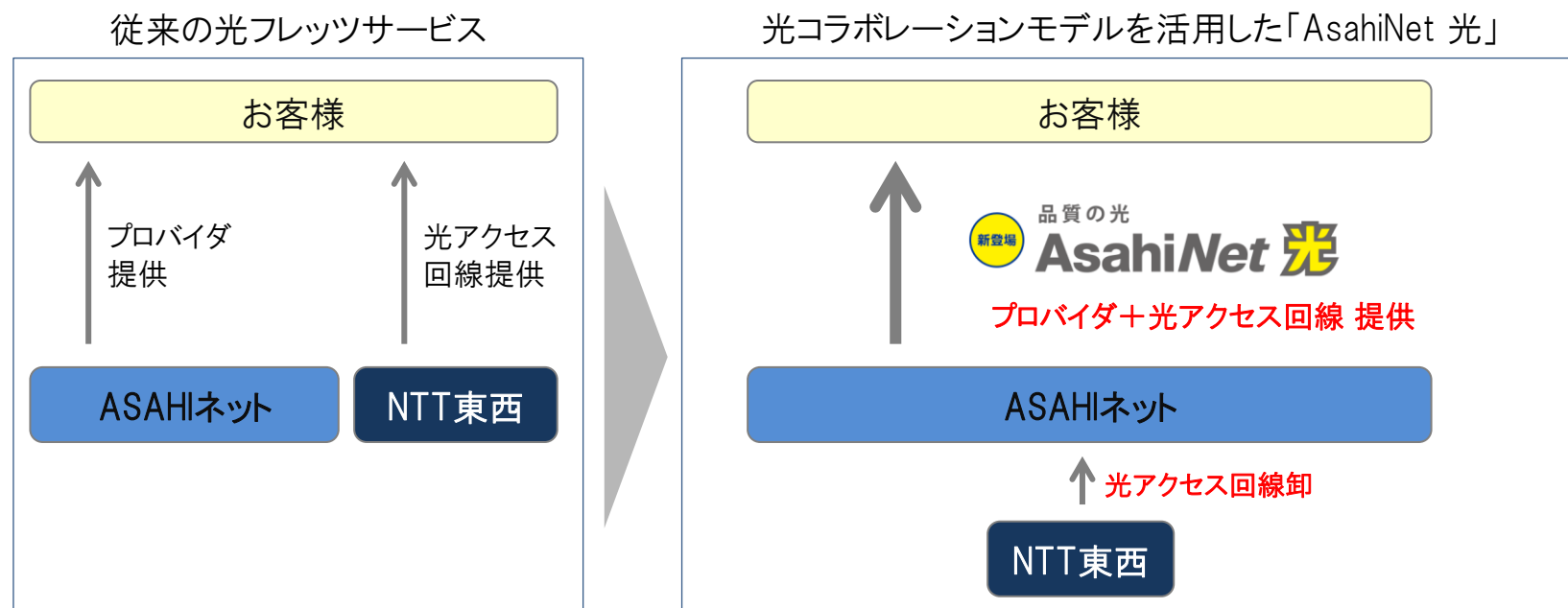
- 全回線における平均退会率は、引き続き1%を下回る水準



※退会率＝当該月の接続会員退会数÷当該月末接続会員数

# 「AsahiNet 光」提供開始(2015年2月)

プロバイダサービスと光アクセス回線を統合して提供  
～ 通信に係るお客様のトータルコストの低減化を目指す ～



- お客様にとって
- インターネットサポート窓口の朝日ネットへの一元化
  - 従来に比べて、低価格でインターネットの利用が可能 (タイプや地域によって異なります)
- 当社にとって
- 1人当たりの売上高や粗利の増加
  - 2015年度は、転用促進費用が一時的な減益要因

# III. 教育支援システム 「manaba」の状況

# 教育支援システム「manaba」概要

manaba



朝日ネットが開発・販売・サポートを行っている  
教育支援システム

manaba course 

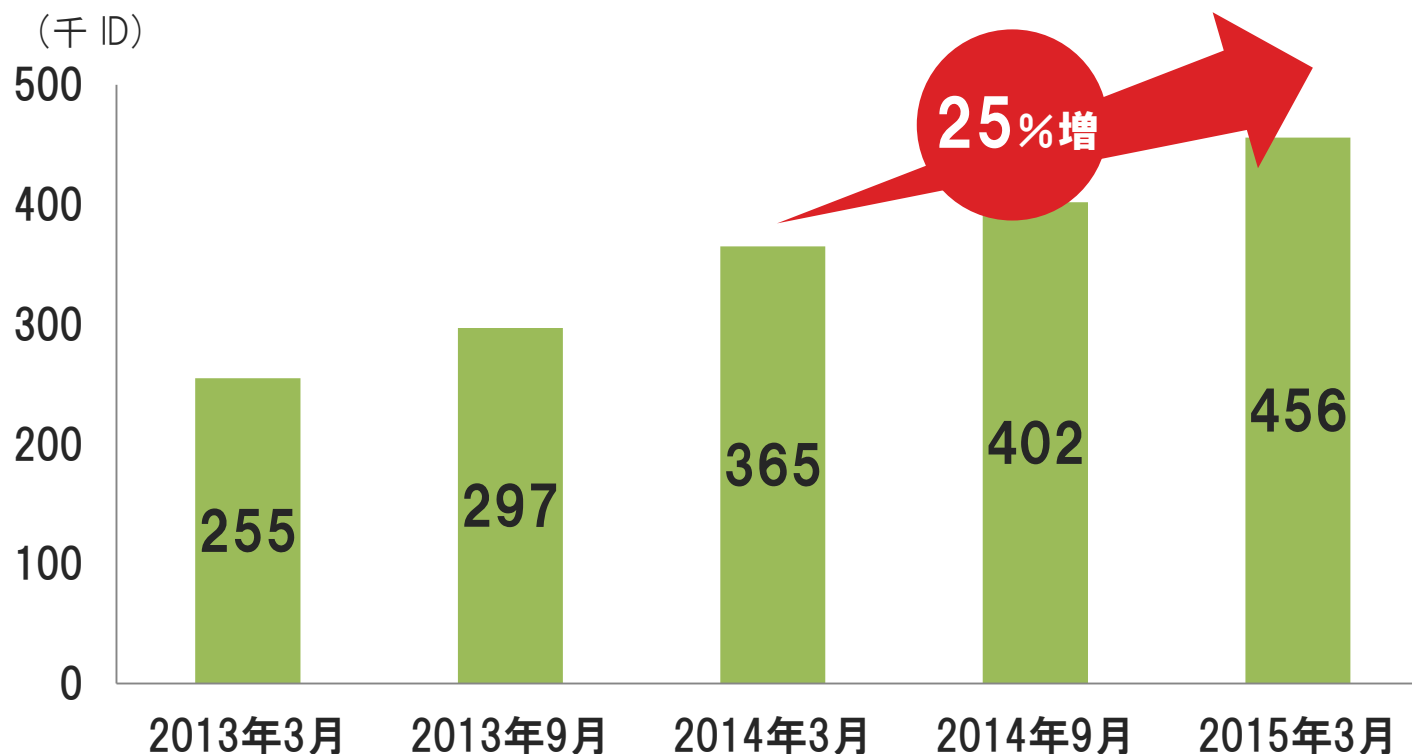
- 授業の事前・事後の学習支援だけでなく、授業「中」の学習も支援するシステム
- 小テストやレポート提出、教材配布などLMSの基本的な機能に加え、出席・リアルタイムアンケートオプションや、教務システムや認証システムとの連携にも対応
- 全学利用など大規模での導入が多い

manaba folio 

- 実習・研修の支援を目的として開発された教育支援システム
- 学生が提出したレポートや教員からの評価を自動的にポートフォリオに蓄積し、本人や教員が振り返る
- 教育実習や留学・キャリア支援、企業研修など、取り組みベースでの導入が多い

# 「manaba」契約ID数の推移

- 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**25%増**の456千IDに拡大
- 全学部での導入校は、52校（2014年度は都留文科大学などに導入）



# すべての学部で「manaba」を導入する大学が増加

- 大学内の教務システム、認証システムと連携して運用を行う
- 他の教育支援システムからの移行作業なども担当

## 全学部導入校は、順調に増加

- 立命館大学
  - 筑波大学
  - 聖路加国際大学
  - 東洋大学
  - 一橋大学
- 等

全学導入  
**52大学**

- 2013年度に実施したシステムリニューアルにより、「manaba」は大学内の既存システム（教務システム、認証システム等）との連携が容易になりました。
- またこれまで、一部の学部でご利用されていた大学では、「manaba」の導入効果を体験し、次第に利用範囲を広げていき、複数学部、さらには全学部へと拡大しつつあります。

# 拡がる「manaba」の利用シーン

「manaba」未導入校への販売促進や売上単価向上を図っております。

- 朝日新聞社と共同で、大学教育向け新聞記事活用サービスの提供開始

亜細亜大学、東洋大学など5校に導入

朝日新聞  for Academy 

朝日ネットの教育支援システム「manaba（マナバ）」に、朝日新聞社の記事データベース「聞蔵（きくぞう）」と、有料電子新聞「朝日新聞デジタル」を連携させた大学教育向け新聞記事活用サービス

- 「manaba」と連動するスマホアプリ「respon」を開発

## 「respon」独自の機能

アンケート集計をライブ中継

「respon」を使用する学生で提出結果を共有できる

ネットワーク圏外でも出席確認ができる

「教室にLiveを！」

「出席確認」「リアルタイムアンケート」「教員からの連絡」「相互評価」などの機能が、ライブ感あふれる授業を実現します。





# IV.2015年の計画

# 2015年度の収益計画(個別)

- 「AsahiNet 光」や「manaba」の売上増により、過去最高の売上高となる見込み
- 「AsahiNet 光」の転用促進費用などにより、営業利益は減益の見込み
- 2014年度に計上した関係会社株式評価損がなくなることで、当期純利益は増益の見込み

(単位:百万円)

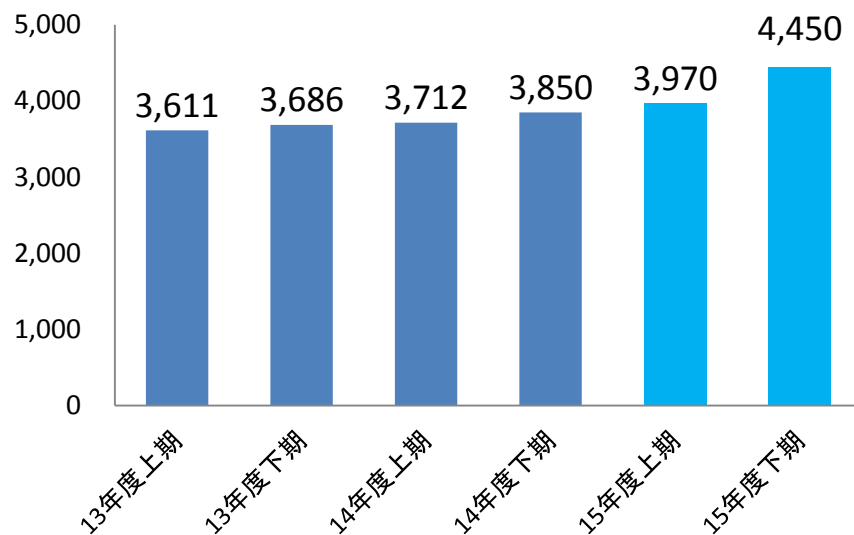
	2014年度 実績	2015年度 計画	増減額	増減率	参考:2014年 度連結実績
売上高	7,564	8,420	+856	+11.3%	7,828
(利益率) 営業利益	(22.9%) 1,734	(17.9%) 1,510	(-5.0pt) -224	-13.0%	1,557
経常利益	1,717	1,520	-197	-11.5%	1,520
純利益	789	1,010	+221	+27.9%	883

米国子会社 Asahi Net International, Inc.の株式を譲渡したことで、当社の子会社はなくなり、2015年度からは個別決算のみの開示となります。

# 2015年度の収益計画(半期別)

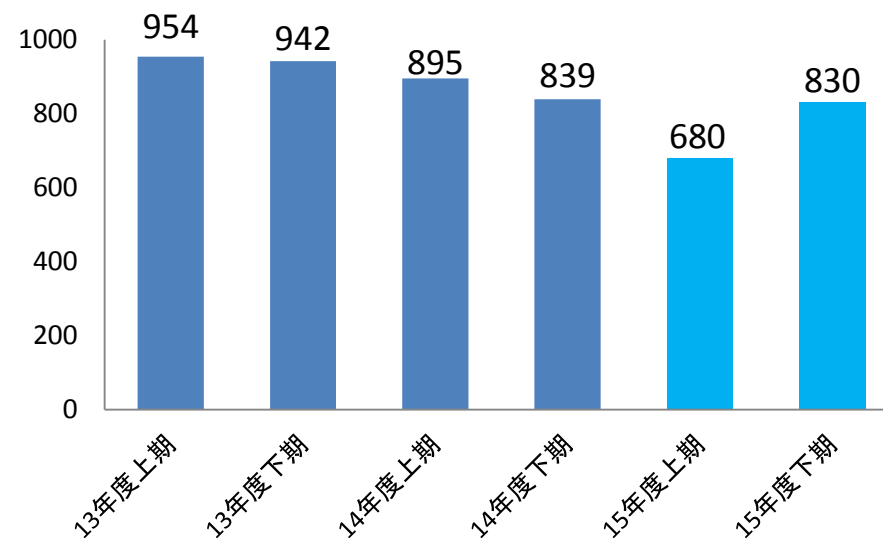
## 売上高

(単位:百万円)



## 営業利益

(単位:百万円)



- 2015年度も、「AsahiNet 光」や「manaba」の拡販により、安定的な増収を見込む

- 2015年度上期は、「AsahiNet 光」への転用促進費用を計上するため、一時的に営業利益減を見込む
- 2015年度下期以降は、「AsahiNet 光」転用によって粗利増を図れることや、「manaba」の拡販により、増益基調となることを計画

# 主な中期的な取り組み

**下記の事業を通して、2016年度以降も中期的な成長を実現していきたいと考えております。**

## 「AsahiNet 光」 への転用

- フレッツ光をご利用中の会員は30万人以上となり、ビジネス機会を獲得。
- 会員へのダイレクトメール送付やテレマーケティング、キャンペーンなどの転用促進を実施していき、売上および粗利の単価向上を図る。
- 統合したサービス提供により、退会率のさらなる低下を目指していく。

## 「おまかせシリーズ」 の拡販

- ルーターの提供からインターネット接続における、設定/運用/サポートをワンストップでご提供。小売・飲食などの業種への導入が進んでいる。
- 業務利用のお客様が多いため、長期的利用が見込め、1ユーザあたりの収益増加が期待できる。

## 着実な 「manaba」の拡販

- 契約IDが45万人を超えており、大きな顧客基盤として成長している。
- 教務システムとの連携などによって、全学部で長期間にわたって利用できるサービスとなってきた。
- コンテンツ・ホルダーとのアライアンスや、「respon」などの利用シーン拡大により、未導入校への販売促進や売上単価の向上を図る。

# 配 当 金

2015年度の1株あたり配当金予想は、2014年度と同額の18円

- 上場以降、安定的な増配基調を継続
- 2015年度 配当性向 53.3% 予定

	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度 計画
1株あたり 配当金	15.00	16.00	17.00	18.00	18.00
1株あたり 純利益	31.71	17.19	37.60	26.11	33.80
配当性向	47.3%	93.1%	45.2%	68.9%	53.3%

今後も積極的な株主還元を継続していく予定

以上