



2016年1月22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、2015年4月30日に公表した2016年3月期（2015年4月1日～2016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. 2016年3月期（2015年4月1日～2016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	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 6,830	百万円 1,100	百万円 1,090	百万円 1,050	円 銭 7.49
今回修正数値 (B)	4,310	△1,500	△1,525	△1,642	△11.69
増減額 (B - A)	△2,520	△2,600	△2,615	△2,692	
増減率 (%)	△36.9	-	-	-	
(ご参考) 前期実績 (2015年3月期)	5,139	408	463	327	2.35

#### 2. 修正の理由

当社は、2011年6月に格安SIMの第1弾を市場投入し、成功させました。これが契機となり、MVNO事業への新規参入が相次ぎ、今やMVNOが一つの市場及び業界を形成するまでに成長しました。しかしMVNO業界全体が過度に格安SIM市場へ集中していることから、価格一辺倒の競争に陥り、MVNOが本来目指すべきサービス多様化が進展しませんでした。このような背景のもと、当社は、モバイル通信をベースにしたモバイル・ソリューションを法人顧客向けに提供（MSP事業）する方針を打ち出し、SIM事業からMSP事業への転換を戦略の柱として取り組んでまいりました。

この戦略転換の背景には、携帯事業者との相互接続に関して、当社が要請する技術方式での接続がいつになっても実現しないという状況があります。当社は、2007年以来、MVNOが多様なサービスを提供できるような技術方式での接続を要請し続けてきていますが、実現しないため、極めて多くの技術的制約の中、間隙を縫う形でモバイル・ソリューションを開発、提供することとしたものです。

このような流れの中、総務省は、2015 年末までに、言わば MVNO 規制緩和となる新方針を打ち出しました。当社は、MVNO を取り巻く環境として、携帯事業者の接続料算定に関する問題、及び技術的制約に関する問題の抜本的な解決が必要と強く行政に訴えてきましたが、携帯電話料金の引き下げという議論の中で、当社の主張が全面的に認められた内容になっている MVNO 規制緩和が打ち出されたのです。

これを受け、当社は、年末から年初にかけ、これまでの当社の役割、すなわち、MVNO のモデル事業者としての役割から、MVNO やシステム・インテグレータ、大手メーカーや金融機関、医療機関他が目指すモバイル・ソリューションを実現するための MSEnabler（モバイル・ソリューション・イネイブラー）としての役割へと、自らの役割を再定義いたしました。

そしてこの役割の再定義に基づき、当社の戦略を転換します。すなわち、これまでは、SIM 事業から MSP 事業への転換を事業戦略の柱に据えていましたが、新たな事業戦略として、当社は、MSEnabler として、パートナー企業及びクライアント企業と共に SIM 事業及び MSP 事業に取り組んでまいります。（当社の新たな事業戦略については、本日開示した「日本通信の新事業戦略」をご覧ください。）

以上の通りの当社の役割の再定義及び事業戦略の転換を踏まえ、当社は、当社が持つ有形無形の資産内容を見直しました。見直した中には、VAIO® Phone を完売するのに必要な在庫評価減等を行っています。

また、当社がこれまで戦略の柱として推進してきた MSP 事業については、第 4 四半期の受注及び納入を目指して進めてきていますが、ソリューション及び製品の市場投入の遅れ等の要因も含め、当社が想定していたよりも商談が長期化している現状を踏まえ、MSP 事業の売上予想を大幅に引き下げました。

期初予想との比較では、営業利益ベースで 26.0 億円という大幅な下方修正となりましたが、内訳としては、上記引当のような評価性のものが 10.9 億円、MSP 事業の売上予想の引き下げ等に伴うものが 13.1 億円となっています。

修正の理由の概要は上記に記した通りですが、各事業別にご説明いたします。

## （1） MSP 事業

期初予想では米国を含む MSP 事業を 31.6 億円としていましたが、モバイル・ソリューションや製品の市場投入の遅れ、及び商談サイクルが当社想定よりも長期化していること、そして、商談のクロージング時期である第 4 四半期に入り、企業顧客の投資決定が先延ばしになる経済環境に入っていること等から、MSP 事業としては、15.3 億円へと大幅に売上予想を下方修正いたしました。

## (2) SIM 事業

期初予想では、前年度比横ばいの 29.4 億円を予想していましたが、通話定額を持たない MVNO の SIM 市場全体の伸び悩み及び引き続き SIM 市場が過熱した価格競争状況にあること等から、24.4 億円へと売上予想を修正いたしました。

## (3) その他の事業

創業以来行っているテレコムサービス事業及び PHS 事業ですが、MSP 事業に集中するために、前者については 2015 年 7 月をもって、また後者については 2015 年 9 月をもってサービスを停止しました。これにより、期初予想 7.1 億円を 3.4 億円へ引き下げました。

以上、3つの事業分野を合計すると、通期では 25.2 億円の売上の下方修正になります。これにより、営業利益で 12.8 億円の減額要因となりますが、これに加え、VAIO® Phone を完売するのに必要な在庫評価減など、また、上記事業戦略の転換に伴うその他の評価性の利益の減額により、11.0 億円の営業利益から 15.0 億円の営業損失へと予想の大幅な下方修正になります。

経常利益は以上の通りの営業利益予想の下方修正が主な要因です。

また、当期純利益については、以上の状況を踏まえ、繰延税金資産の取り崩し 46 百万円、減損損失の計上 73 百万円により、10.5 億円の当期純利益から 16.2 億円の当期純損失の予想になります。

(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の可能性と産業構造に目を向け設立されました。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。特許技術のネットワークセキュリティ、ネットワークを効率的に運用する先端技術やリアルタイムの認証技術、さらには MVNO ルールメーカー、世界初のモバイルインテグレーターとしての強い技術ビジョンと高い遂行力によって、ユニークな通信サービスをつくりだしています。東京、米国コロラド州およびジョージア州に拠点を置き、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。

※ “VAIO” はソニー株式会社の登録商標です。