

# 株式会社朝日ネット 決算説明会

2018年度 上期  
(2018年4月1日~2018年9月30日)



# 目次

2018年度上期 業績	・ ・ ・ ・ ・ 4
インターネット接続事業の状況	・ ・ ・ ・ ・ 10
教育支援サービス「manaba」の状況	・ ・ ・ ・ ・ 18

## <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。

# 2018年度上期 決算ハイライト

## 1 業績

- ・ 上期として過去最高の売上高を更新
- ・ 営業利益は前年同期比84.5%増

## 2 インターネット接続事業

- ・ 「ASAHIネット」会員数は610千ID (前年同期末比23千ID増)
- ・ 他事業者へIPv6接続サービスのローミング提供開始

## 3 教育支援サービス「manaba」

- ・ 全学導入校は88校へ増加 (前年同期末比10校増)
- ・ 契約ID数は648千ID (前年同期比31千ID増)

# 2018年度上期 業績

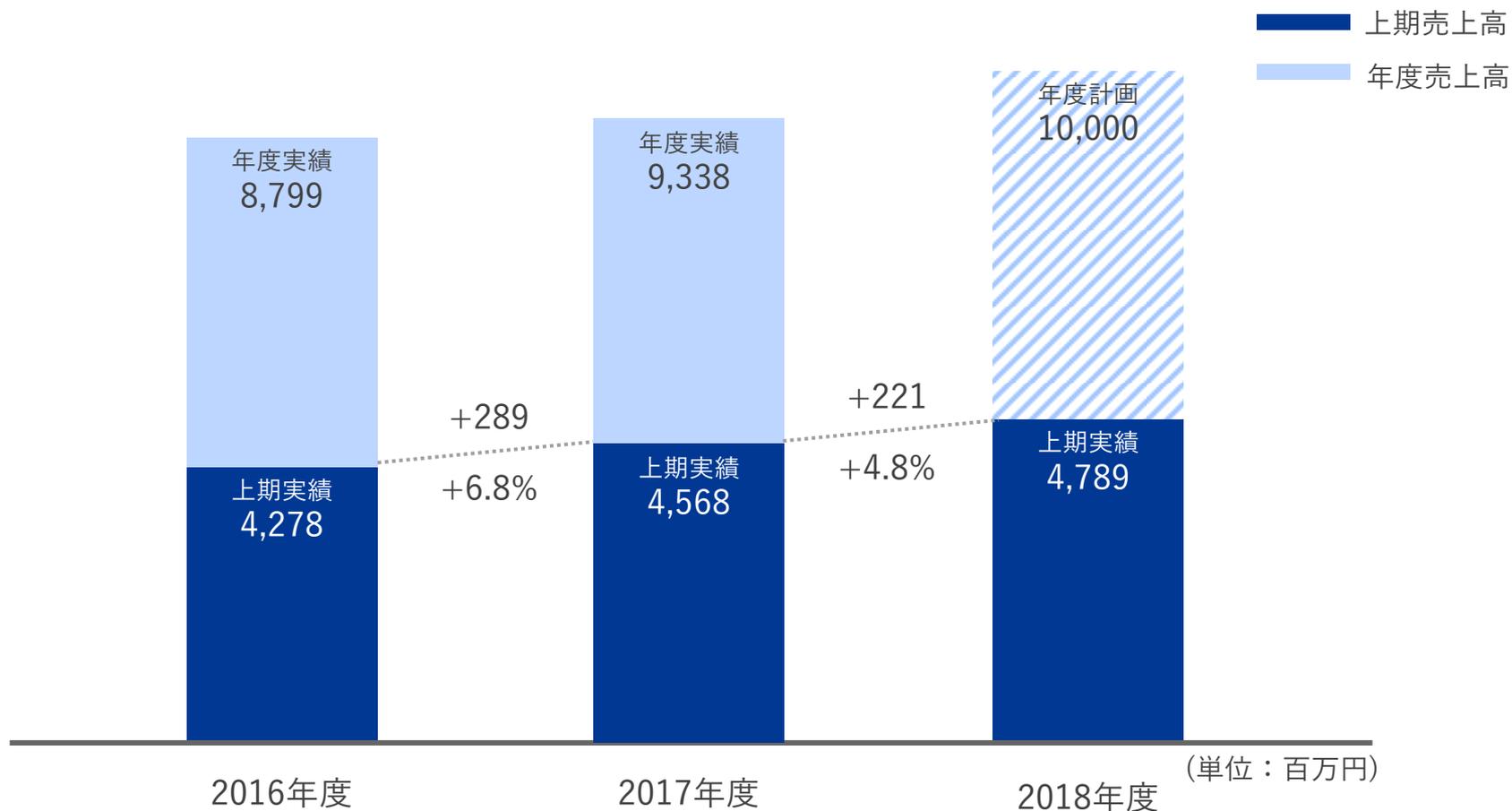


# 損益の状況

(単位：百万円)	2017年度 上期 実績	2018年度 上期 実績	増減額	増減率
売上高	4,568	4,789	+221	+4.8%
営業利益	308	569	+261	+84.5%
経常利益	313	574	+261	+83.1%
純利益	223	400	+177	+79.2%

- ・ 上期として過去最高の売上高を更新
- ・ 売上高増加により営業利益は前年同期比84.7%増

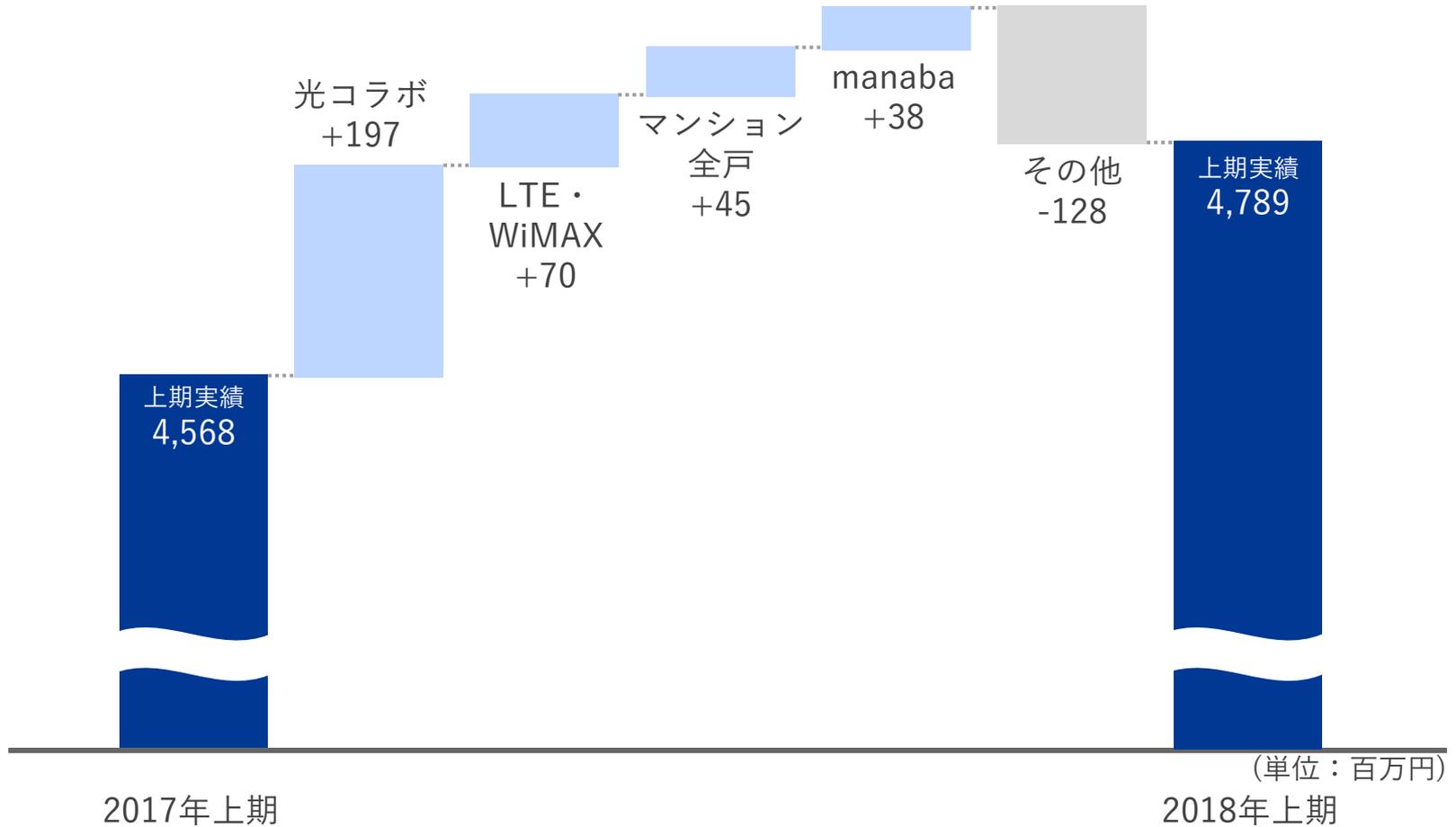
# 売上高の推移



売上高は年度計画の達成に向けて順調に推移

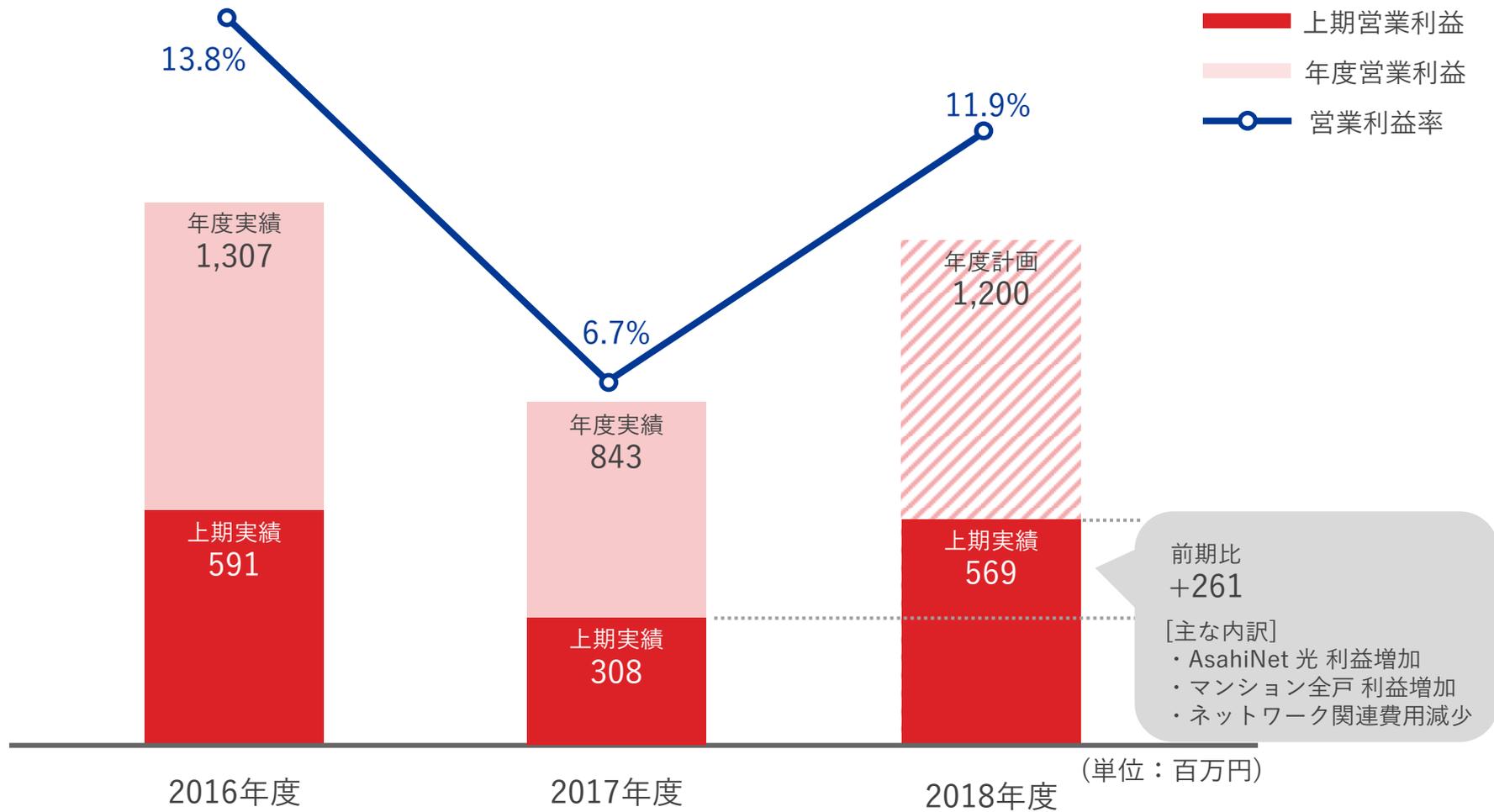


# 売上高 前期比差異



売上高は光コラボ、モバイルサービスなどの拡販により増加

# 営業利益の推移



営業利益は年度計画の達成に向けて順調に推移

# 株主還元

(単位：百万円)	2014年度 連結	2015年度 個別	2016年度 個別	2017年度 個別	2018年度 個別計画
当期純利益	883	881	950	577	840
配当金総額	542	537	532	532	532
				1株あたり 配当金	18円/株
				配当性向	63.4%

- ・ 2018年度配当金は中間配当金 9円/株・期末配当金 9円/株(予定)
- ・ 今後も安定的な高配当を継続していく方針

# インターネット接続事業の状況





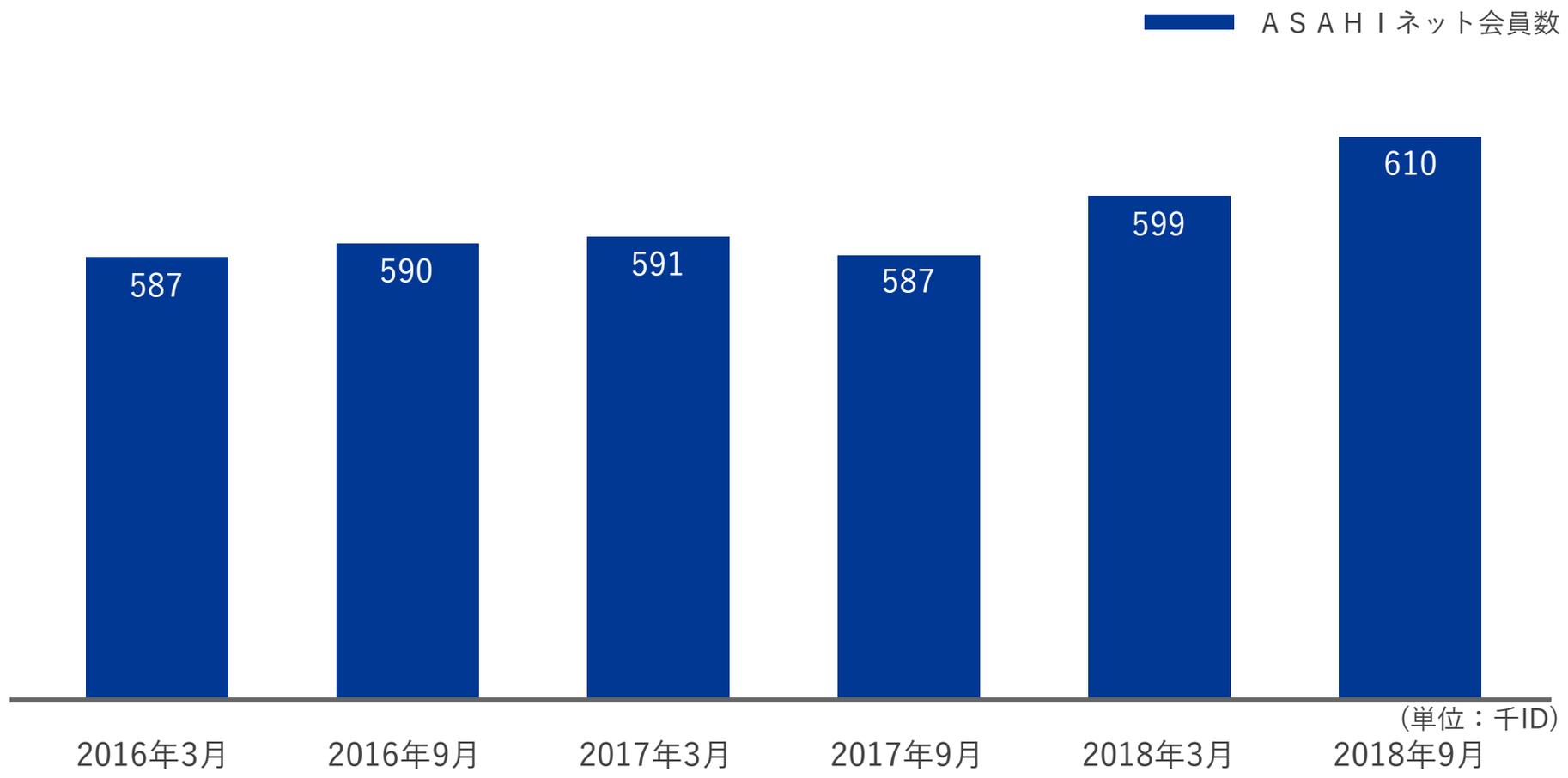
# ISP「ASAHI ネット」 会員数の状況

(単位：千ID)		2017年 9月末	2018年 9月末	増減数	2018年 3月末
FTTH(光接続)		365	389	+24	378
ADSL		27	23	- 4	25
ブロードバンド 計		392	413	+20	403
モバイル接続 他		195	197	+2	196
会員数 計		587	610	+23	599

- ・ 2018年9月末の「ASAHI ネット」会員数は610千ID (前年同期末比23千ID増)
- ・ 「マンション全戸加入プラン」や法人会員が増加、退会数が減少



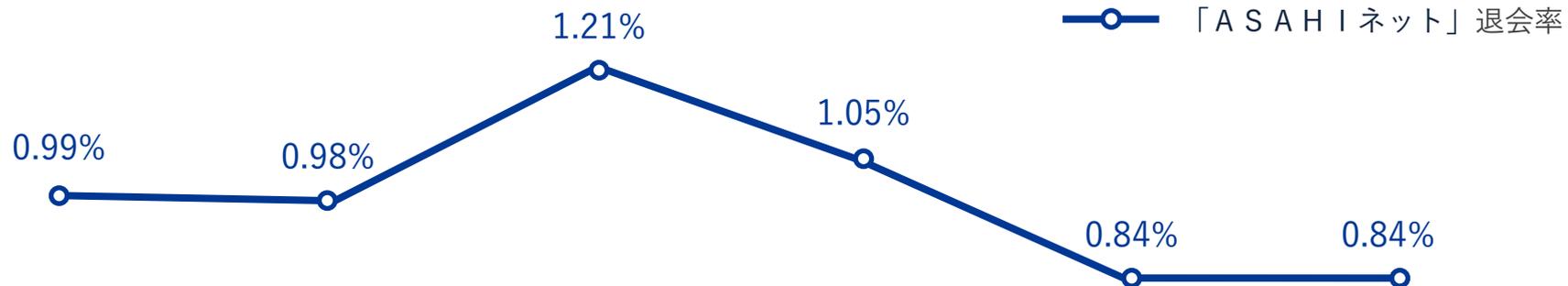
# ISP「ASAHIネット」会員数の推移



会員数は順調に推移



# ISP「ASAHIネット」退会率の推移



2015年度  
下期

2016年度  
上期

2016年度  
下期

2017年度  
上期

2017年度  
下期

2018年度  
上期

(退会率 = 当該月の接続会員退会数 ÷ 当該月の接続会員数)

会員の退会率は改善傾向

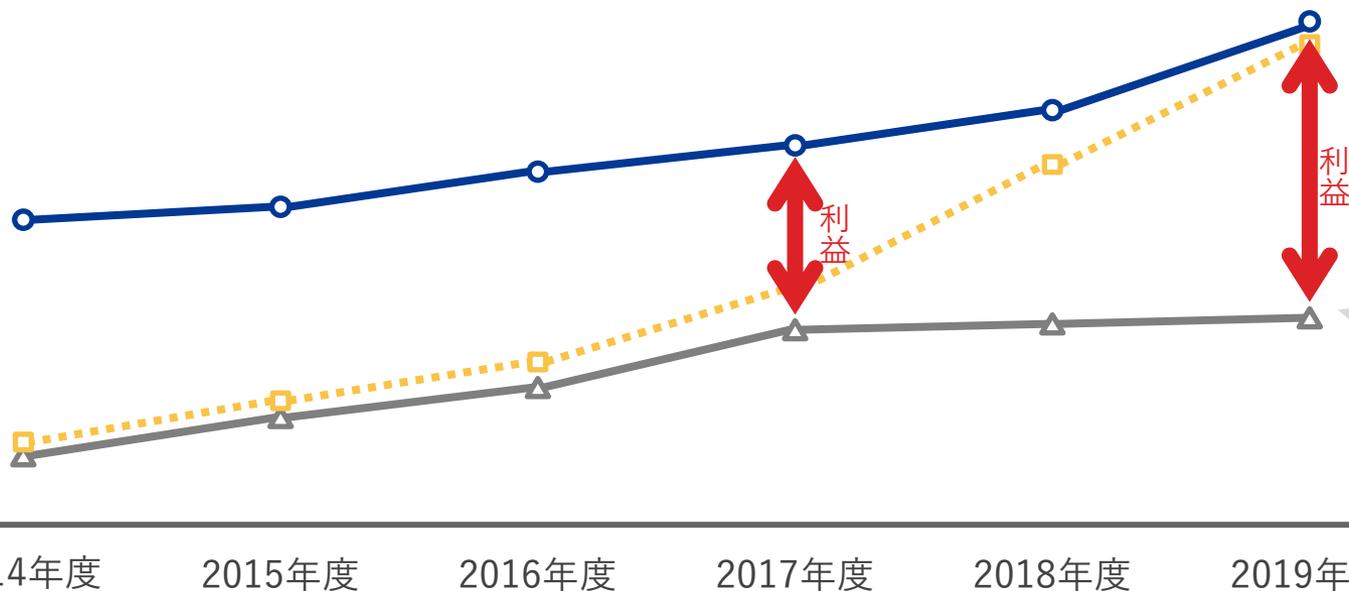
# 通信ネットワークの構築と収益構造

## 当社が取り組むべき2つの課題

- ・ 増加する通信コストを抑えISP事業での利益が出せる構造を維持すること
- ・ お客様に満足いただける品質のサービスを、今後も提供し続けること

## 売上高と通信コストの推移

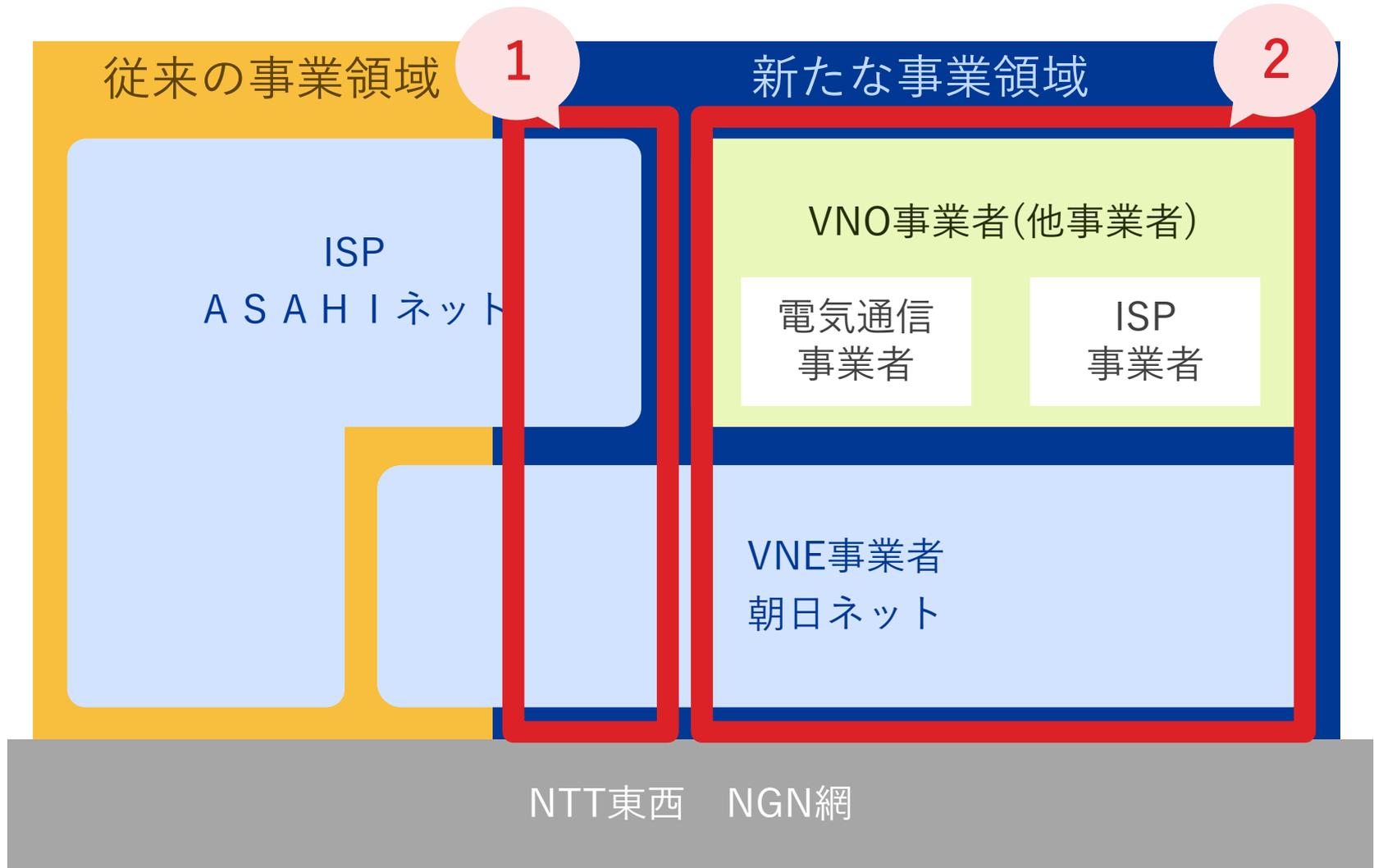
●売上高    ▲通信費・償却費    □トラフィック



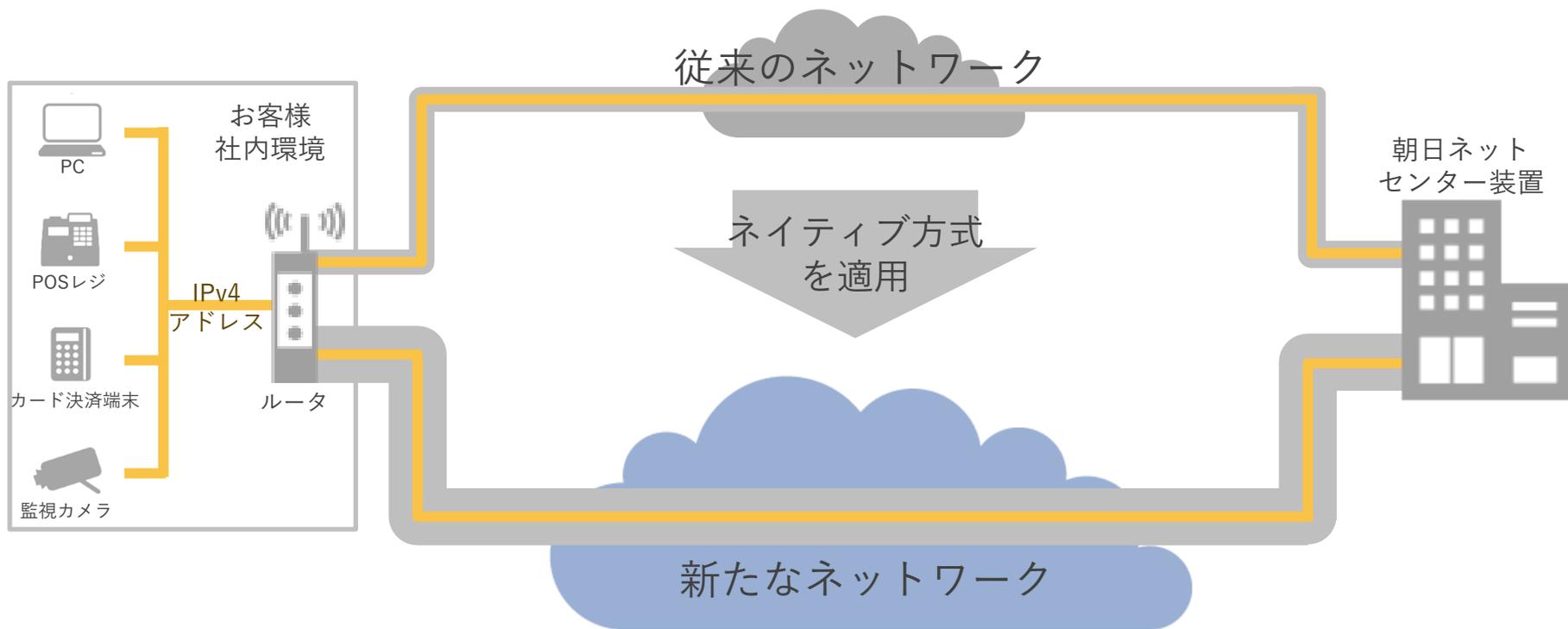
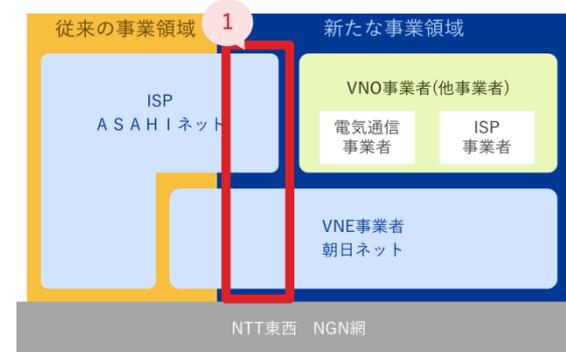
通信コスト増加を抑制し利益が出やすい収益構造への転換

※2018年度以降は当社予測による

# ISP事業者/VNE事業者 事業構造



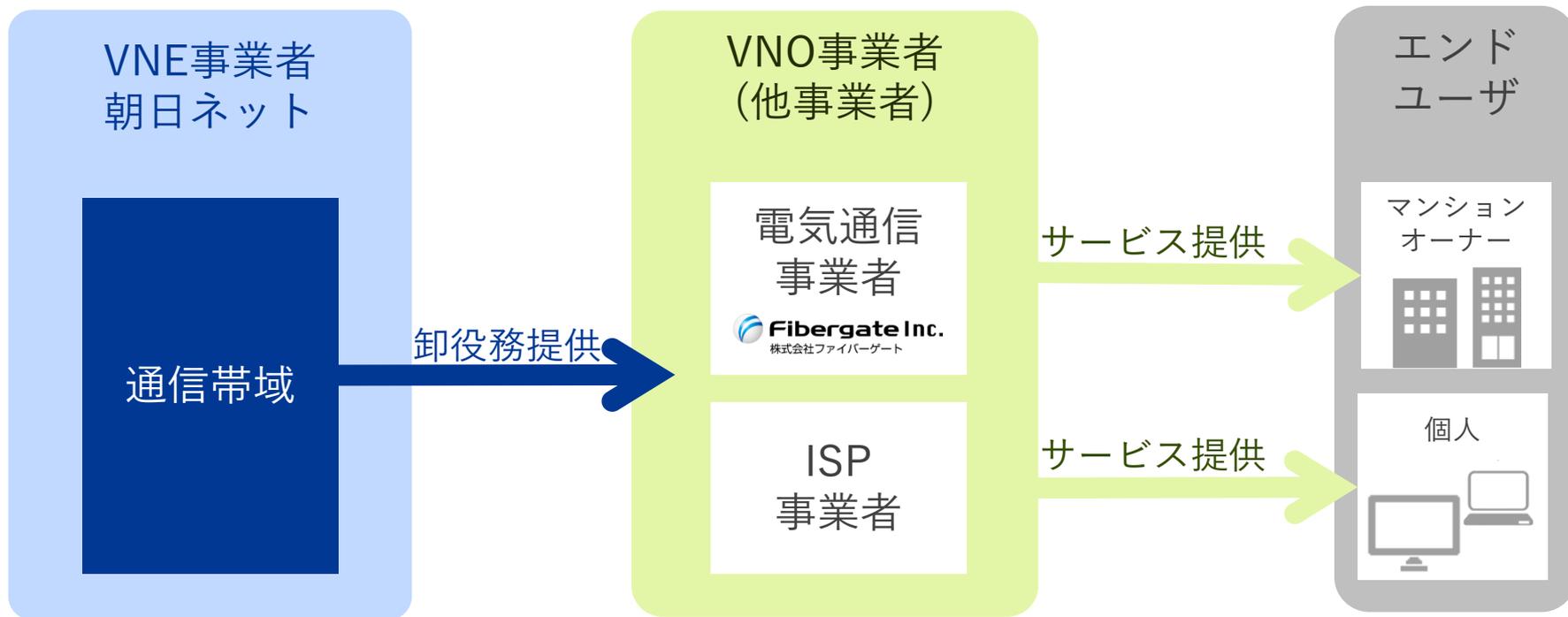
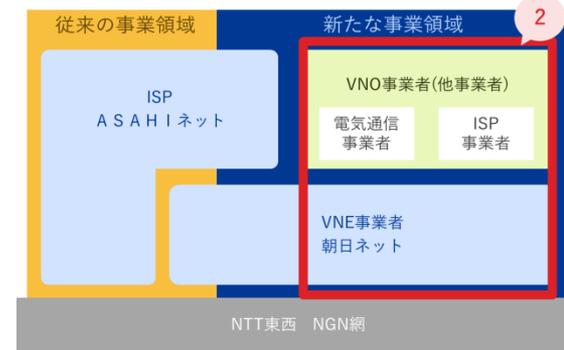
# ① 「おまかせVPN」 ネイティブ方式対応



※「おまかせVPN」とはお客様のVPNネットワークの運用・管理を代行するマネージドVPNサービスです。

ネイティブ方式による高品質なVPNへ。商品力を向上

## ② 他事業者へ ローミング提供

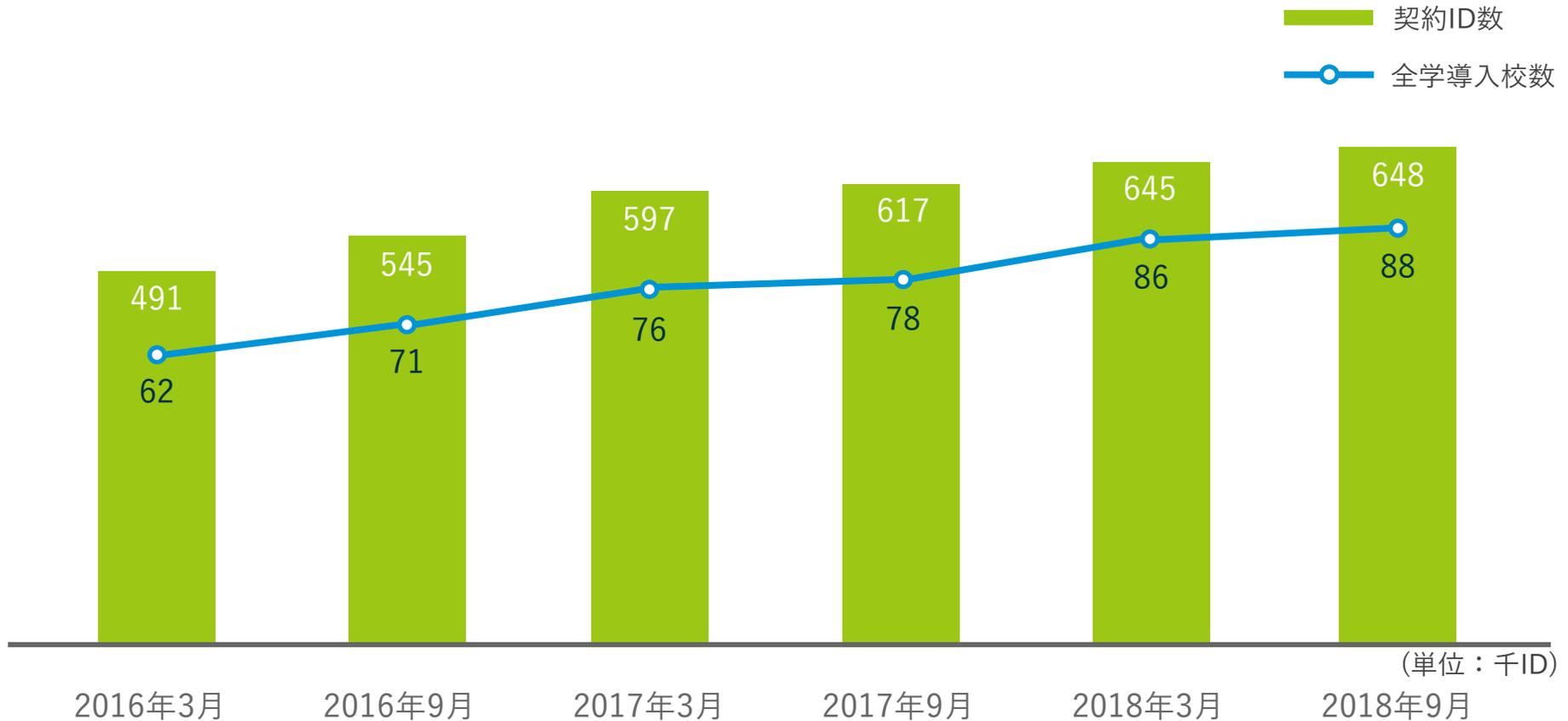


VNE事業の契約増加による収益拡大を目指す

# 教育支援サービス 「manaba」の状況



# 「manaba」 契約数の推移



- ・ 契約ID数は前年同期末比31千ID増の648千ID
- ・ 全学導入校は88校 (浜松医科大学、長浜バイオ大学に導入)

# 「manaba」活用促進に向けた取り組み

- ・ セミナーのテーマ（教職員向け）
  - ✓ これさえわかれば使える！ manaba 入門
  - ✓ manaba でらくらく！レポート回収
  - ✓ おすすめオプション&バージョンアップによる新機能の紹介 など

- ・ 2018年度上期 参加者  
96校 のべ728名



導入校の教職員とのコミュニケーションを活発化するために  
Web上でのセミナーを導入

