

JTOWER

事業計画及び成長可能性に関する事項

2021年11月10日

株式会社 J T O W E R

1

会社概要

2

インフラシェアリングのパイオニア

3

5G等を背景とした成長ドライバー

4

インフラシェアリング事業から周辺事業への展開強化

5

アライアンス / サステナビリティ

6

安定的かつ予測可能性の高い収益モデル

7

Appendix

JTOWERのビジョン

日本から、世界最先端のインフラシェアリングを。

日本は、通信インフラシェアリングの分野においては世界で後発です。

2012年、私たちは“インフラシェアリング”という言葉も一般的ではなかった日本でこの事業を立ち上げました。

海外のインフラシェアリング事業者が“やっているようなこと”ではなく、“やっていないようなこと”をやる。

世界的にみてもネットワーク品質が高い日本の携帯インフラの領域で鍛えられながら最善を尽くしたサービスを提供する。

通信事業者様、不動産事業者様、協力会社様をはじめとした全てのステークホルダーに対して誠実に対応する。

常に自己変革を行い、新しいこと、世界展開にもチャレンジする。

技術、サービス品質、ビジネスモデルといった面で“世界最先端”を追求する。

その結果として、

世界から模範とされるようなインフラシェアリングを提供し、社会が必要とする未来をつくっていく。

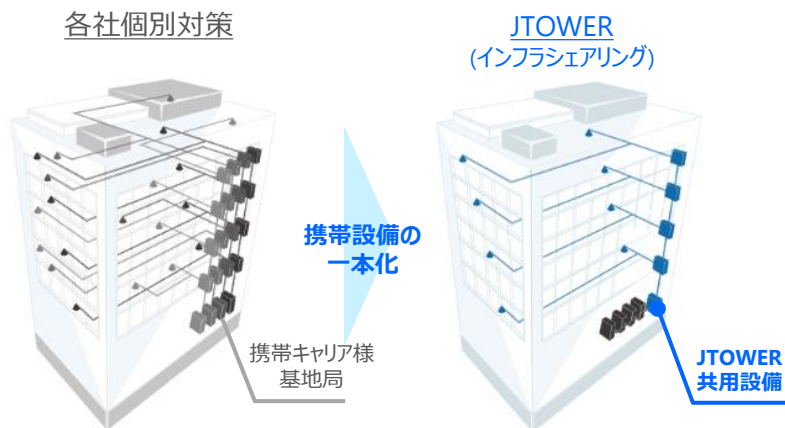
これが、私たちの追い求めるビジョンです。

会社名	株式会社 J T O W E R
設立	2012年6月
代表者	田中 敦史（代表取締役社長）
所在地	東京都港区赤坂八丁目5番41号
連結従業員数	148名*1（2021年9月30日時点）
資本金	7,984百万円（2021年9月30日時点）
事業内容	国内外における通信インフラシェアリング及びその関連ソリューションの提供

*1: 最近1年間の臨時雇用者数（業務委託社員、派遣社員を含む）の平均人員数21名を含む

IBS*1事業（屋内インフラシェアリング）

- ✓ 携帯キャリアの屋内インフラを共用設備で一本化
- ✓ 不動産会社・ユーザー・携帯キャリアにメリット
- ✓ 安定的な収益モデルによる着実な成長



国内

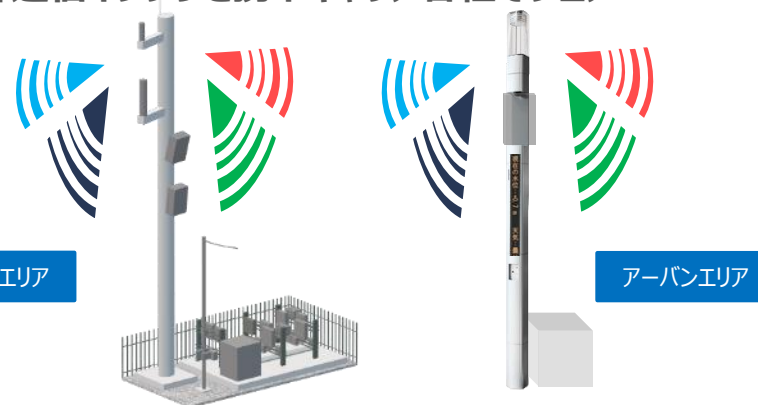
- ✓ 導入物件数 356件*2（導入予定含む）
- ✓ 直近3年CAGR +34%

海外

- ✓ IBS事業の新興国への展開
 - ベトナムでは最大手（導入物件数178件*2）
 - マレーシアでは事業体制構築中
- ✓ ベトナムを中心に、オーガニック・インオーガニック双方での事業拡大

タワー事業（屋外タワーシェアリング）

- ✓ 2020年度より本格参入
- ✓ 5G導入を背景とした屋外インフラシェアリング市場の本格的な立ち上がり
- ✓ 屋外通信インフラを携帯キャリア各社でシェア



ソリューション事業

- ✓ インフラシェアリングのアップセルとして推進
- ✓ SITE LOCATORによる屋上への基地局設置サービスやクラウドWi-Fiソリューション等、携帯キャリア・不動産会社のニーズへ対応



*1: IBS: In-Building-Solution
*2: 2021年9月30日時点

通信インフラシェアリングにおける先駆者としての歩み

2012

6月
JTOWER
創業

2014

9月
国内IBS事業
商用サービス開始

2017

7月
海外IBS事業
ベトナム進出

2018

10月
国内タワー事業
参入表明

2019

7月
NTT（持株会社）
と資本業務提携

12月
東証マザーズ
へ上場

2021

3月
5G対応共用装置
開発完了

5月
KDDIとの資本業務提携
NTTへの追加割当増資

7月
NTT西日本からのタワー
カープアウト基本契約締結

10月
楽天モバイルとの資本提携

1

会社概要

2

インフラシェアリングのパイオニア

3

5G等を背景とした成長ドライバー

4

インフラシェアリング事業から周辺事業への展開強化

5

アライアンス / サステナビリティ

6

安定的かつ予測可能性の高い収益モデル

7

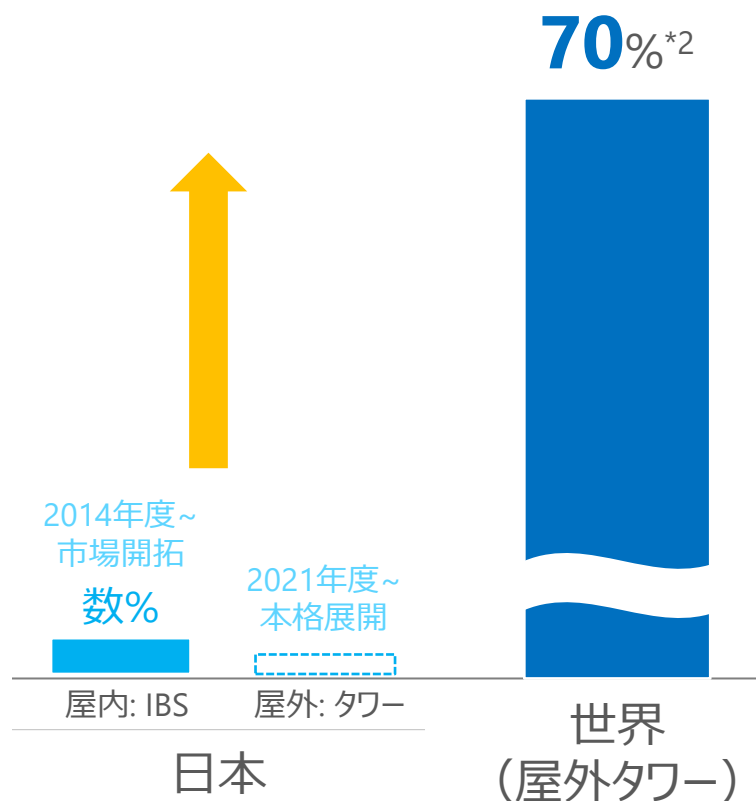
Appendix

2 日本におけるインフラシェアリング市場の開拓と拡大余地 JTOWER

- 当社がパイオニアとして、日本でのインフラシェアリング市場を開拓
- 一方、世界と比較すると、今後の浸透余地が大きい市場であると思料

インフラシェアリング普及率の世界との比較

国内における通信インフラ設備投資市場



出所:

*1: MCA「携帯電話基地局市場及び周辺部材市場の現状と将来予測 2020年版」における2022年度以降予想より弊社作成

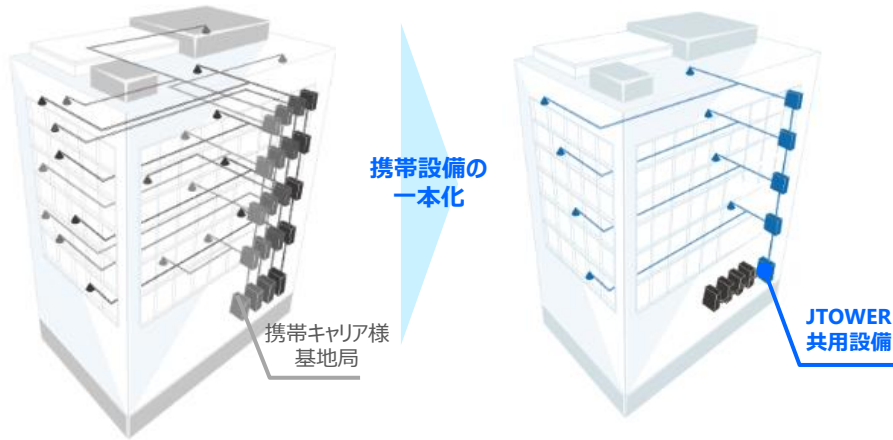
*2: TowerXchangeより弊社作成

Win-Winを実現する独自のビジネスモデル

携帯キャリアのコストメリットイメージ*1

各社個別対策

JTOWER
(インフラシェアリング)



費用負担 インフラ・シェアリングサービスの提供 利用料



不動産会社メリット

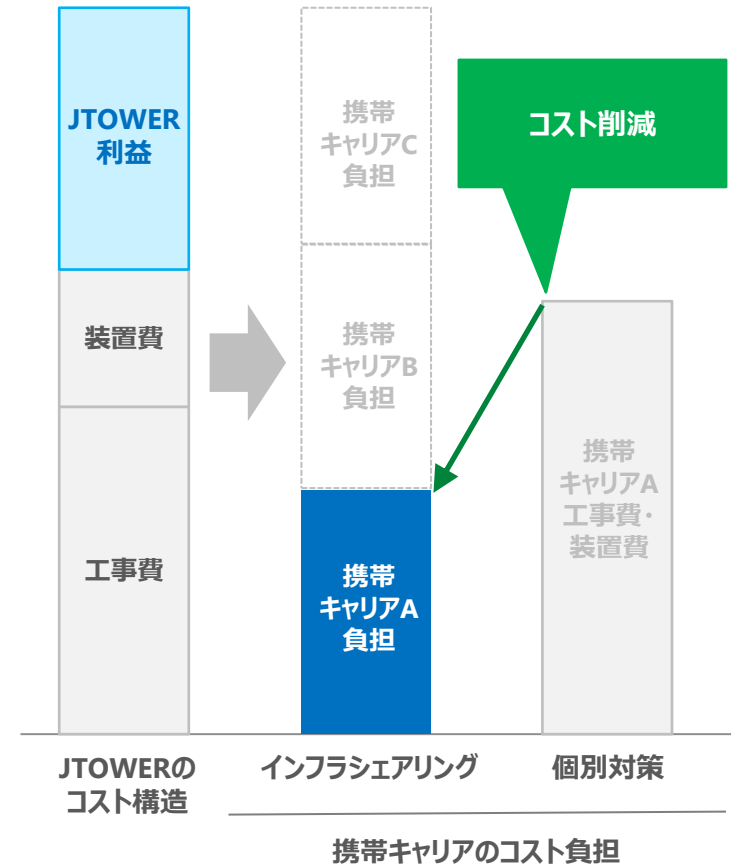
- ✓ 設備の簡素化・電力削減
- ✓ 屋内通信インフラ対策費用の大幅削減

ユーザーメリット

- ✓ 通信環境改善

携帯キャリアメリット

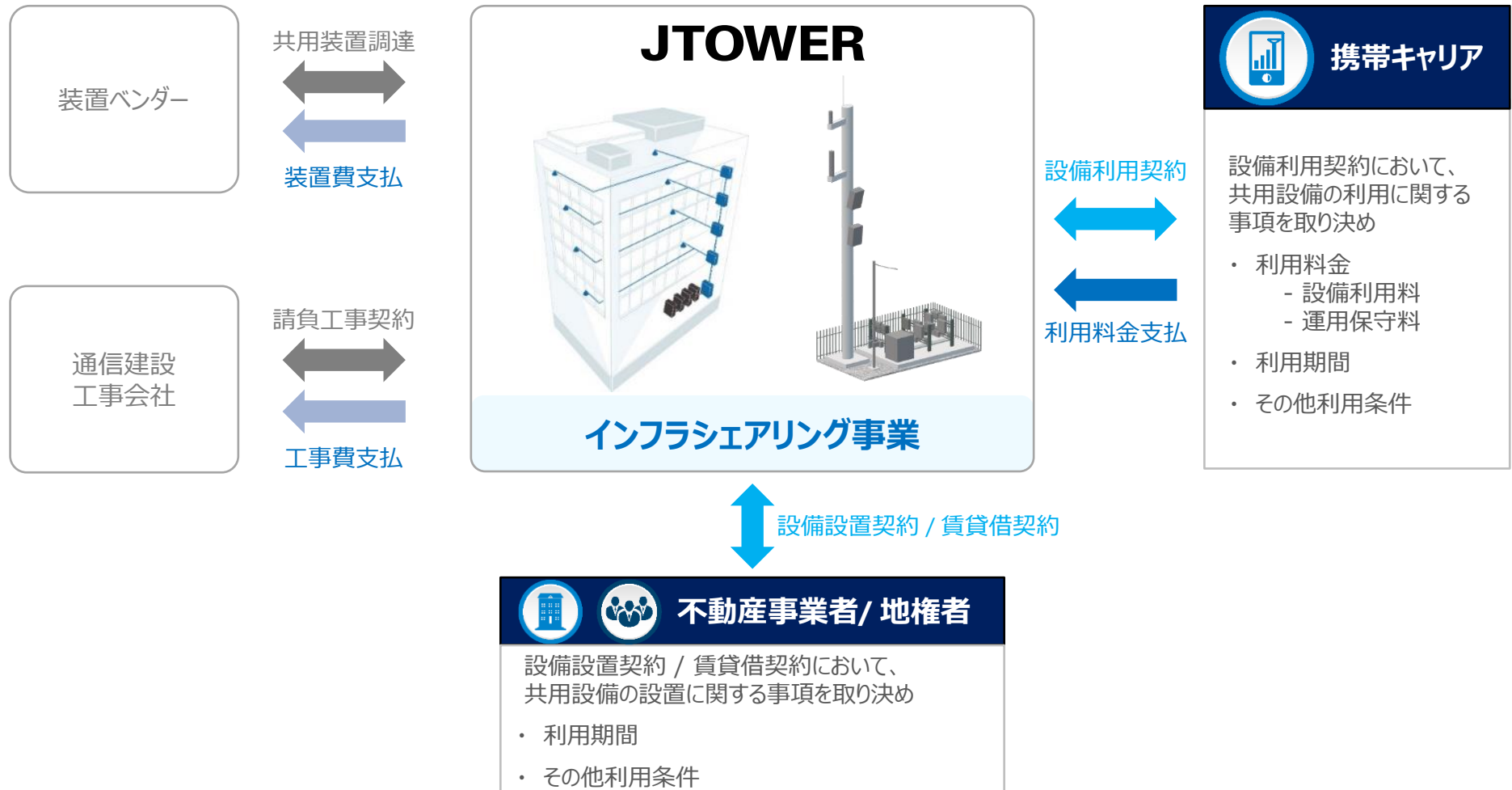
- ✓ 設備投資・工事費用・運用費用の削減
- ✓ 顧客満足度の向上



*1: グラフはイメージ図

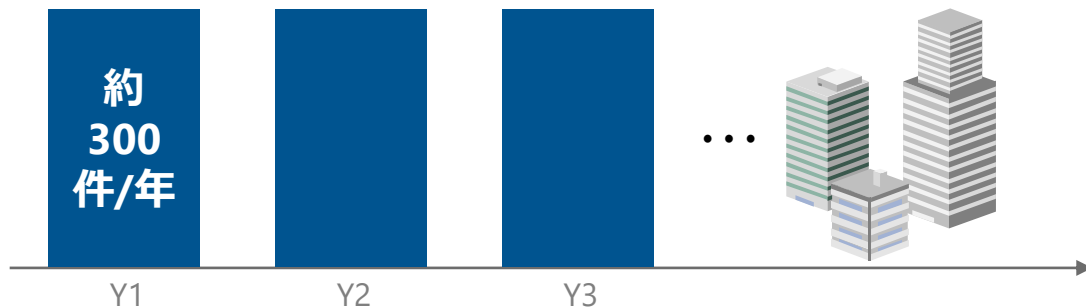
2 インフラシェアリング事業における契約形態の概要

- インフラシェアリングを行うにあたり、携帯キャリアとの設備利用契約、不動産事業者との設備設置契約、地権者との賃貸借契約等を締結



2 国内IBS事業 – 恒常的な需要と複数のアップサイド要素 JTOWER

① 新築建物*1



4G 5G

設備
新規導入

メインターゲット

設備
新規導入

主な
アップサイド要素

② 既設建物 (オフィス*2、商業施設*3、ホテル*4、病院*5、高層マンション*6など)



設備更新

③ 新たなカテゴリーの物件 (鉄道トンネル等)*7



設備
新規導入

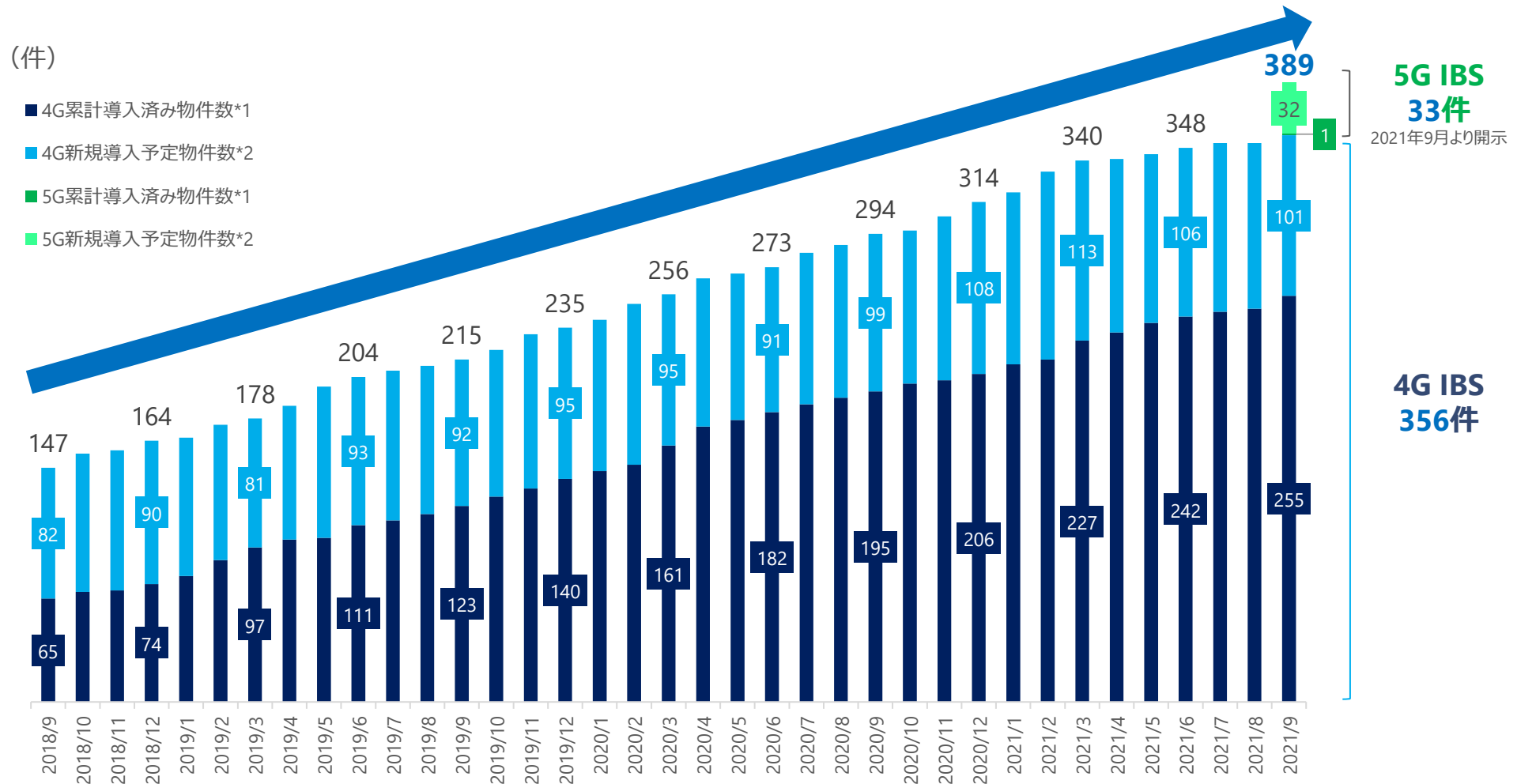
設備
新規導入

出所: *1: 延べ床面積が10,000㎡以上の大型不動産を対象に当社推計, *2: 1フロア面積が100坪以上の大型ビルを対象 (2018年9月末時点、オフィスビルの規模基準は三幸エステートの分類に依拠), *3: デベロッパーにより開発される、小売店舗面積1,500㎡以上でありテナント数が10店舗以上含まれる大型施設を対象, *4: 全国に位置する「リゾートホテル」「シティホテル」「ビジネスホテル」を対象に集計 (2018年12月31日時点), *5: 全国に位置する床数が300床以上の大型病院 (一般診療所を除く) を対象に集計 (2017年10月1日時点), *6: 全国に位置する最高階数が20階以上の分譲マンションを対象に集計 (2018年10月31日時点、2020年予定値), *7: 国土省が集計している「停車 (留) 場、線路建築物、立体交差、枕木数量及び道床延長表」における民間鉄道会社とJRのトンネル数の合計 (2016年度時点)
三幸エステート「OFFICE RENT DATA 2017」、一般社団法人 日本ショッピングセンター協会HP、東京カンテイ、国土交通省 (鉄道統計年報)

2 導入物件数の推移（国内IBS事業 – 4G・5G）

JTOWER

- 4G IBSの導入実績は、累計導入済み物件数**255**件、新規導入予定物件数**101**件の計**356**件に拡大
- 2021年9月より5G IBS進捗の開示をスタート。5G IBSの導入実績は導入予定物件含めて計**33**件



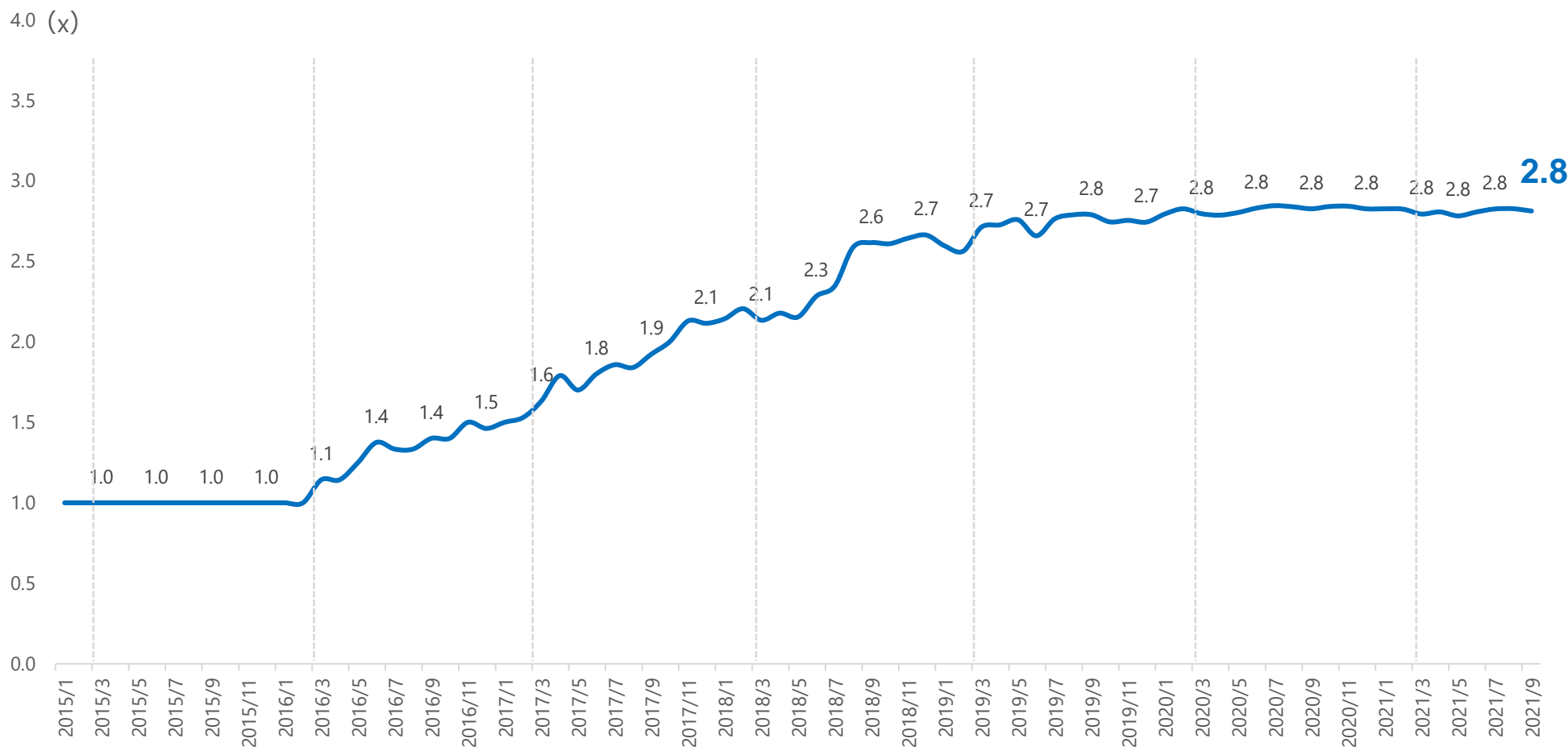
*1: 導入物件における電波発射が完了し売上計上を開始している物件

*2: 不動産事業者の内諾や携帯キャリアからの参画意向を受領し、今後数年以内に電波発射し売上計上することが見込まれている物件

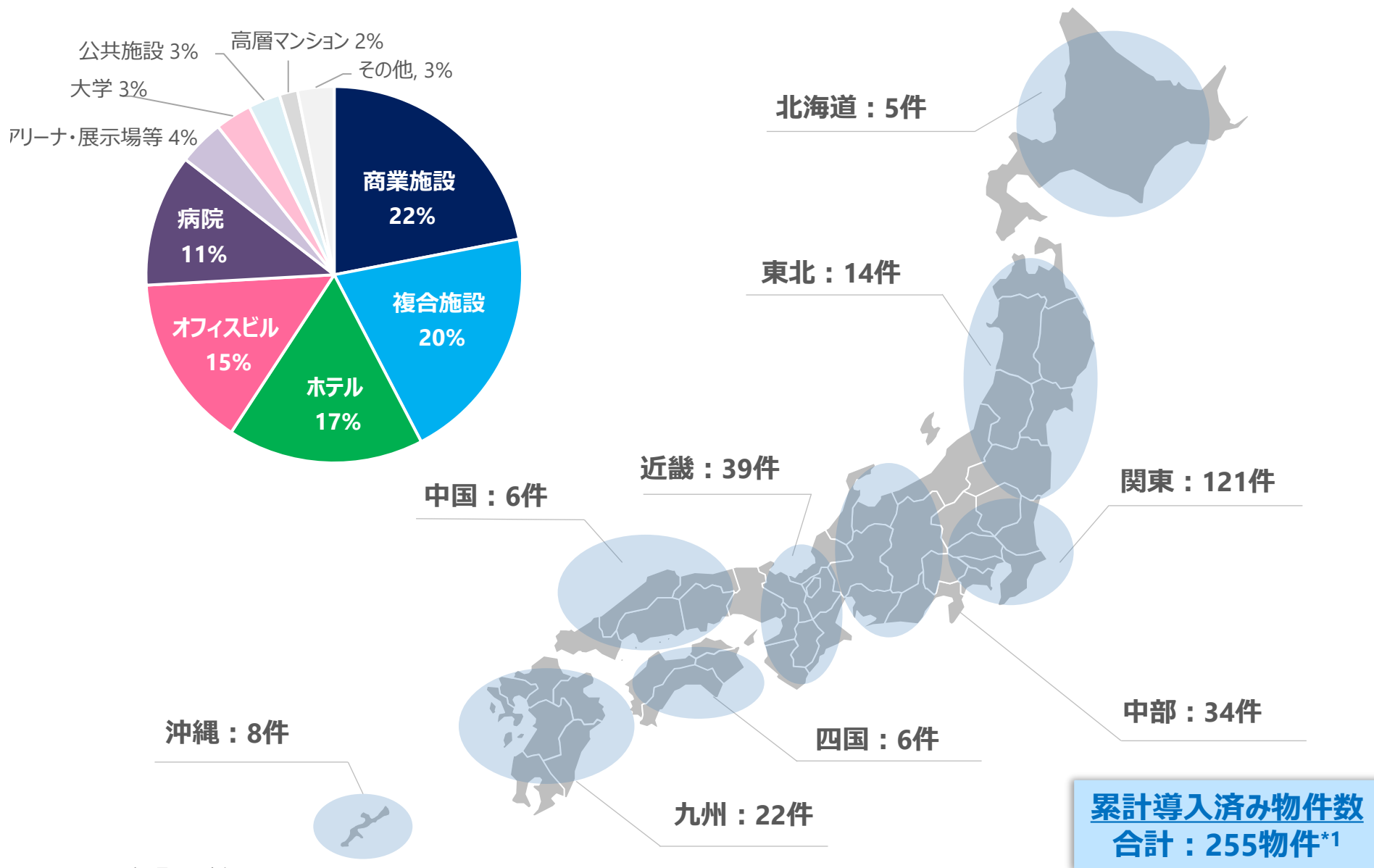
2 Tenancy Ratio*1の推移（国内IBS事業 - 4G）

JTOWER

- Tenancy Ratio（平均参画キャリア数）は2pt台後半で安定して推移



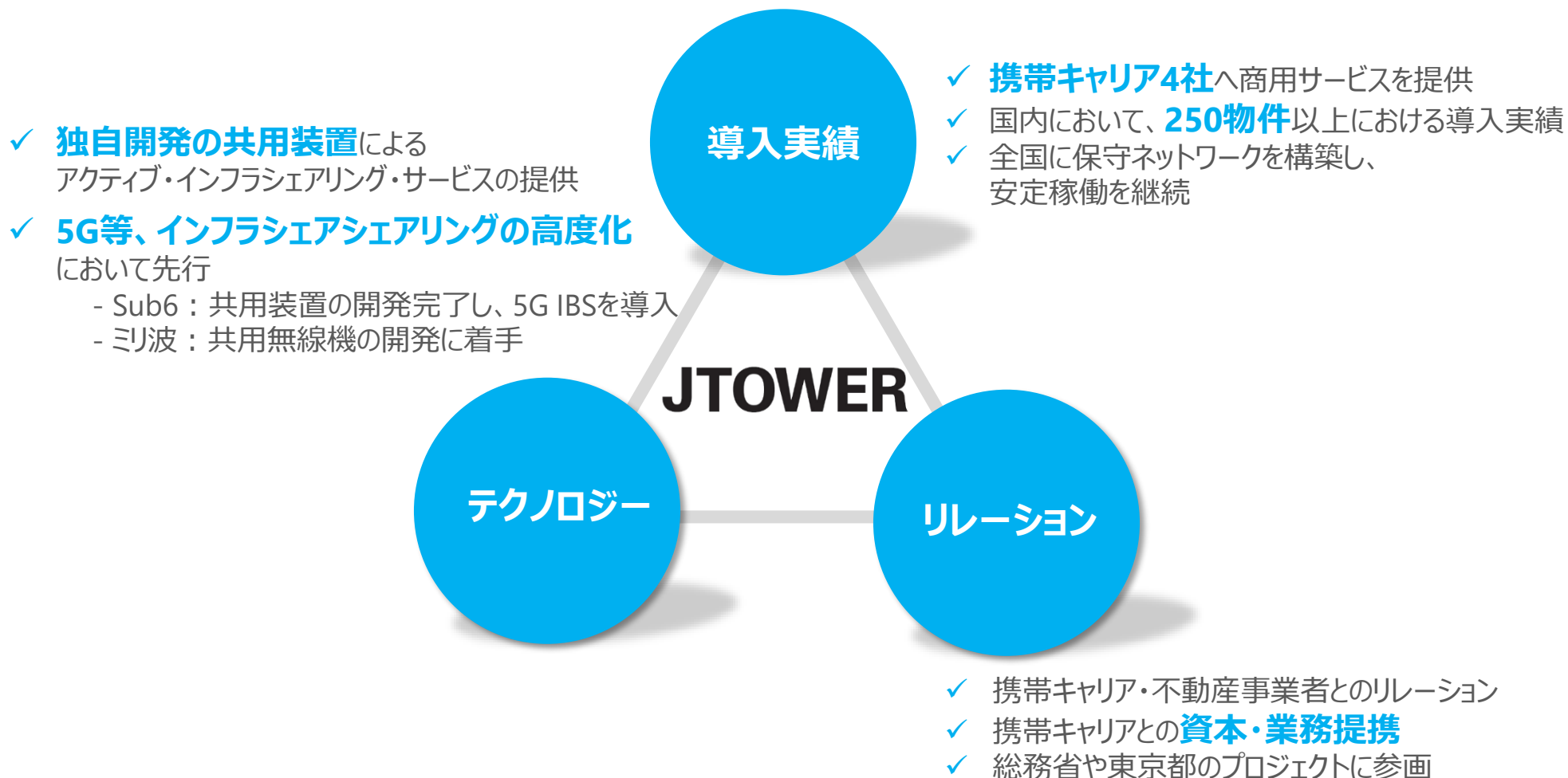
*1: テナンス・レシオ = 1物件あたりの平均参画携帯キャリア数（累計導入済み物件における数値）



*1: 2021年9月30日時点

*2: 累計導入済み物件数における数値

- インフラシェアリングのリーディングカンパニーとして参入障壁の高い市場で優位なポジションを確立



1

会社概要

2

インフラシェアリングのパイオニア

3

5G等を背景とした成長ドライバー

4

インフラシェアリング事業から周辺事業への展開強化

5

アライアンス / サステナビリティ

6

安定的かつ予測可能性の高い収益モデル

7

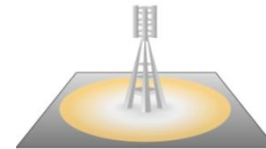
Appendix

- 国内市場においては、5Gの立ち上がりによりインフラシェアリングの需要が拡大

5Gによる変化

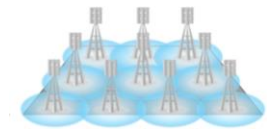
- ✓ 小セル・多セル化による基地局数の拡大
- ✓ 地方への展開
- ✓ 第4の携帯キャリア参入による競争激化

<今まで>



従来は少数の基地局で
広範囲をカバー

<これから>



5Gでは多数の基地局で
細かくカバーする必要性

5Gインフラ整備における課題

- ✓ **設置場所の確保**
(景観・環境問題)
- ✓ **設備投資・運用コストの拡大**

+

事業環境の変化

総務省

インフラシェアリングの推進
(インフラシェアリングガイドライン、アクションプラン等)

携帯
キャリア

- ✓ 競争の主軸がインフラネットワークから
サービスレイヤー等の非通信領域にシフト
- ✓ **財務効率化の推進**

5G・Beyond 5G時代のソリューションとして、インフラシェアリングの需要が拡大

✓ **インフラシェアリングガイドライン**の策定

✓ 5G用周波数の割当て時の開設計画において、**インフラシェアリングの取り組み計画**の項目を設定

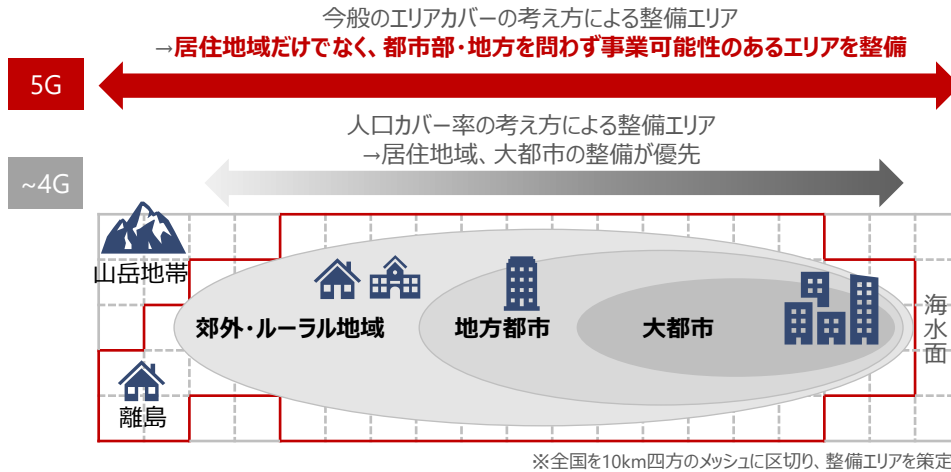
✓ 過疎地等への5G基地局整備において、**複数者整備の補助率を1者整備よりも有利**にすることを決定

✓ **交通信号機を活用**した5Gネットワークの構築

✓ **公共財産の活用**の取り組み（財務省・地方公共団体）

5G基地局の設置場所として活用のため、国や東京都が保有するアセットのリストやデータベースを公開

<5G基地局エリアの展開方針>



<インフラシェアリングガイドライン制定>

移動通信分野におけるインフラシェアリングに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン

2018年12月

1. ガイドラインの目的

携帯電話等の移動通信サービスの提供においては、広範な地域に相当多数の基地局を設置することが必要となる。

特に、第5世代移動通信システム（以下「5G」という。）の導入に当たっては、移動通信システムの高速度・大容量化や高周波数帯の利用のために基地局の小セル化や多セル化が必要となるが、空中線を設置するための鉄塔の設置場所やビル等の物理スペースは限られており、また、景観上の問題等で新たな鉄塔等の設置が制限される場合もあるため、ビルや地下街等の屋内のみならず、ビル屋上やルーラルエリア等の屋外において鉄塔等の設備を他人に使用させ、又は複数事業者間で共同で使用する「**インフラシェアリング**」がこれまで以上に重要となることが想定される

出所：総務省

<5G基地局整備のマスタープラン>

【図表4】 インフラシェアリングの推進に係る取組

- 従来の4G等よりも高い周波数帯域(3.7GHz帯・28GHz帯)を使う5Gでは、より多くの基地局を必要とし、効率的なエリア展開を推進するには、インフラシェアリングの取組が重要。
- 5G用周波数の割当ての際には、携帯4者は開設計画においてインフラシェアリングの取組計画を明記。
- 総務省としても、引き続き以下の施策の推進(※)をはじめ、民間シェアリング事業者の活用や公共的な施設、民間所有施設の基地局としての活用など、自治体も含め官民一体となって取り組む。

① 「移動通信分野におけるインフラシェアリングに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」の策定

② 「携帯電話等エリア整備事業」

③ 「5G基地局共用技術に関する研究開発」

④ 「交信信号線を活用した5Gネットワークの構築」

地方も含む日本全国での5Gエリアの面的整備を促進するため、「移動通信分野におけるインフラシェアリングに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」（平成30年12月策定）を踏まえ、**基地局設備等のネットワーク設備を複数事業者が共同で整備するインフラシェアリングを推進する。**

そのため、携帯電話等エリア整備事業における複数社共同整備に対する支援、5G基地局の無線設備の共用技術の研究開発、設置場所に物理的制約のある信号機等への基地局の設置の推進をはじめ、**民間シェアリング事業者の活用や公共的な施設、民間所有施設の基地局としての活用など、自治体も含め官民一体となって取り組む。**

出所：総務省「ICTインフラ地域展開マスタープラン 3.0」2020年12月25日公表より一部抜粋

- 5Gエリア拡大に向け、屋外インフラシェアリングの活用が加速
- 3つの領域で5Gエリア拡大、地域のデジタル化ニーズに貢献

ルーラルタワーシェアリング

ルーラルエリアにおいて、
新設タワーシェアリングを展開



スマートポール

スマートシティ化ニーズのある
エリアへの展開拡大



カーブアウト

通信事業者が保有する
既存タワーのカーブアウトを推進



ルーラルタワーシェアリングの取り組み

メッシュ対策における親局の整備

総務省

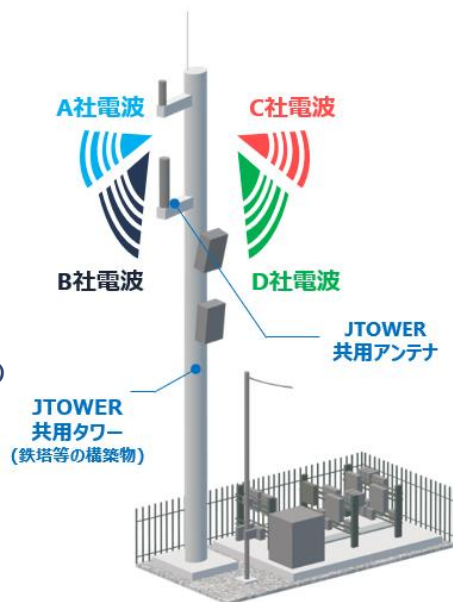
ルーラルエリアにおける
5G展開を推進
(エリアカバー方針)



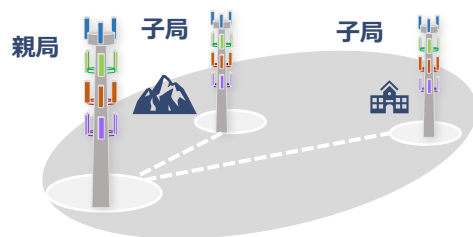
携帯キャリア

5G基盤展開率達成のため
2024年度末までに
従来基盤のない
ルーラルエリアでの
5G基地局整備が必要

ルーラルタワーの設置イメージ



子局の展開



- 5Gを活用した地方創生
- IoTサービスの展開

※ 複数の特定基地局（子局）を展開可能な超高速回線を備えた基盤となる5G高度特定基地局（親局）を各メッシュ毎に整備

2019年度

- ✓ タワー設置候補エリアの選定
- ✓ 地権者との交渉

2020年度

- ✓ 4キャリアへの**数百本**の新設タワー(親局)を提案
- ✓ **60本超**の建設準備を開始

2021年度

- ✓ 更なる参画回答の受領に向けて営業活動を強化
- ✓ 一部携帯キャリアより、**追加の参画回答**を受領
- ✓ 竣工したタワーでのサービス開始(Q4~)

中長期

- ✓ **親局**での更なる展開拡大
- ✓ メッシュ内における**子局**の展開開始

スマートポールのイメージ

アーバンエリアにおけるタワーシェアリングの取組み



街路灯

5G Sub6共用アンテナ

5G 28GHzアンテナ

Wi-Fi6

デジタルサイネージ

充電用コンセント

2020年
7月

- 東京都におけるスマートポール設置の協力事業者に認定（2020年4月3日）
- 西新宿エリアにおいて、スマートポールの建柱が完了し、**携帯キャリア4社**による利用が決定

2020年
10月～

- 5G共用装置を含めた**5G基地局**を設置し、通信設備のシェアリングを実施
- 2020年10月より順次、**携帯キャリアによる5Gサービスが開始（携帯キャリア4社がご利用）**

2021年
9月～

- 東京都と西新宿エリアにおける**スマートポールの面的設置に関する協定を締結**
- JTOWER、東京電力パワーグリッド、NTT 東日本の3社にて、**新型スマートポール 20 基を設置予定**

今後もスマートポール需要のある自治体との連携等、**新たな受注獲得を推進し、展開拡大を目指す**

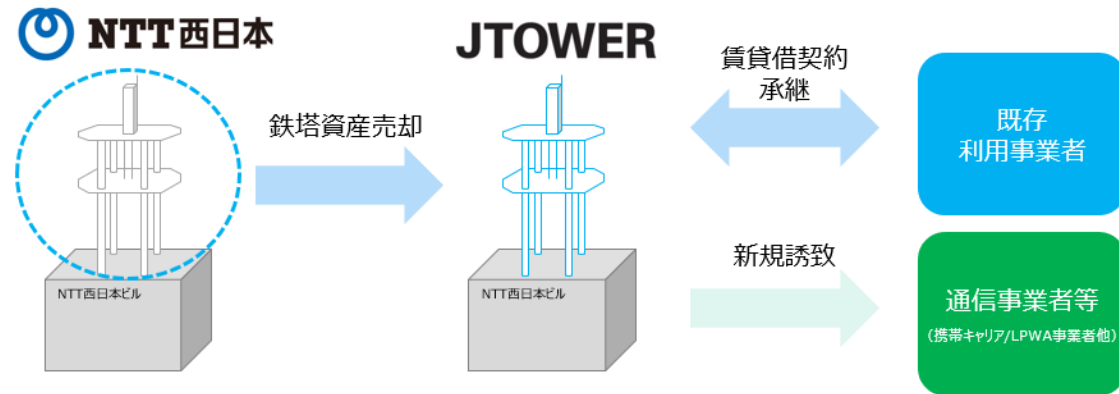
取り組み 進捗状況

- NTT西日本及び既存利用事業者と移管に向けた協議を開始。契約移管は段階的に実施されていく想定だが、移管開始は年明けからになる見込み。
- 契約移管完了後、シェアリングのための通信事業者等の新規テナント誘致にも取り組んで行く予定。

対象鉄塔のイメージ



鉄塔売買のスキームイメージ



取得金額：約**7**億円（概算見込）

通信鉄塔数：**71**基

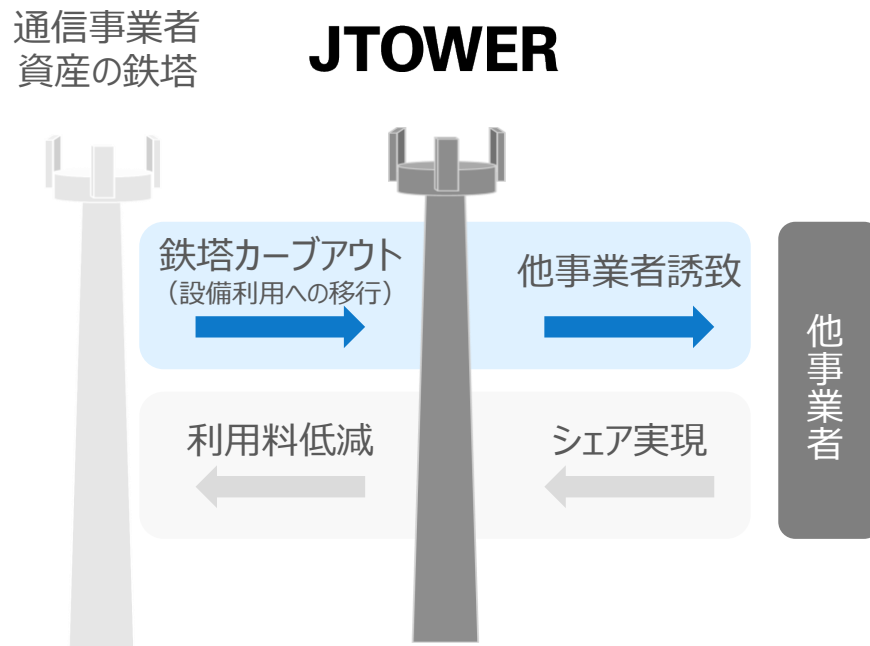
移管スケジュール：
2022年1月～段階的に開始見込

※既存利用事業者の契約を順次移管し、資産の引き渡しを実施

売上貢献額：約**2**億円

※本取引による売上が通期で貢献した場合

既存タワーカーブアウトのイメージ



既存タワーカーブアウトの意義

経済的メリット (通信事業者)



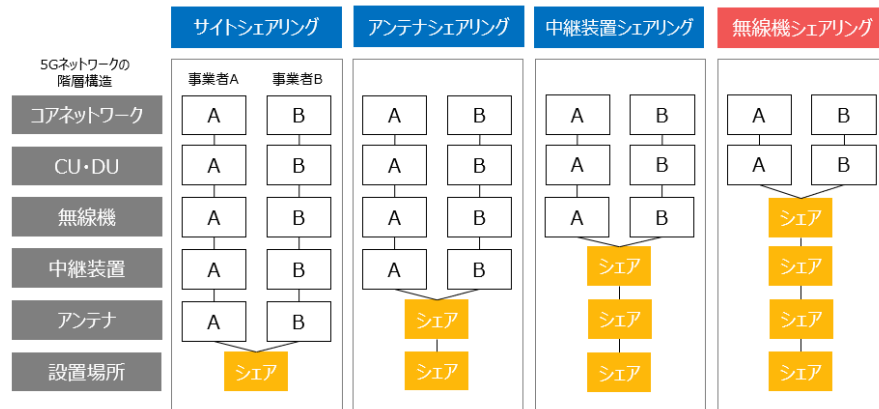
社会的意義



3 タワー事業 – ミリ波共用無線機の開発

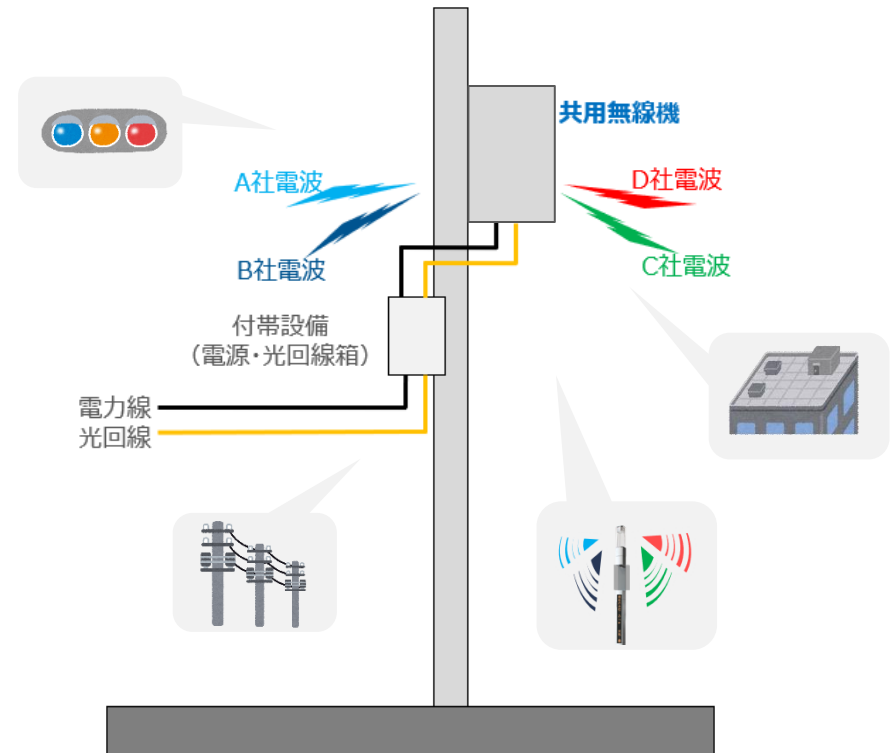
- 5Gミリ波周波数帯域において、これまでのシェアリング対象からさらに上位レイヤーとなる無線機（基地局）を対象とした共用無線機の開発に着手

更に上位レイヤーでの無線機シェアリングの実現



- これまでの中継装置・アンテナまでの共用から、**更に上位レイヤーとなる無線機（基地局）も対象**としたシェアリング
- 携帯キャリア4社に割り当てられている**28GHz帯の5Gミリ波周波数帯域に対応**
- **O-RAN仕様**に準拠していることに加え、機器の**小型・軽量化**を目指した仕様

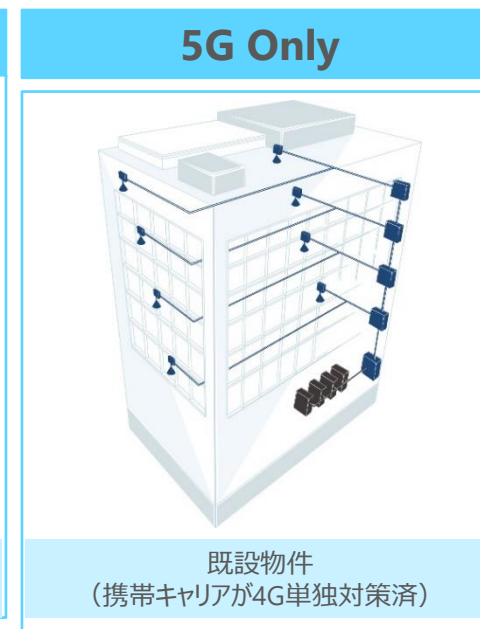
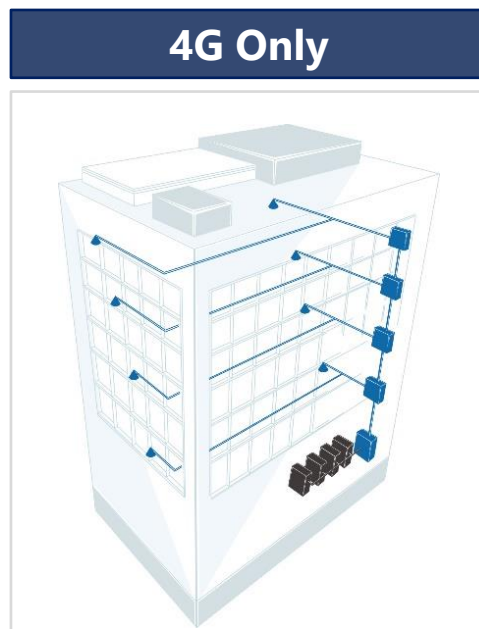
設置イメージ



コンクリート柱、電柱、信号機、スマートポール、建物内等、屋内外の幅広い設置場所での導入を想定

- 従来の4G IBSの継続的な拡大に加えて、5G IBSを含む新たなサービスを展開
- ポテンシャルの大きな既設市場でのシェア拡大を目指す

4G・5GのIBS対策イメージ (主な想定対象物件)



3 国内IBS事業 – 新たな取り組み

JTOWER

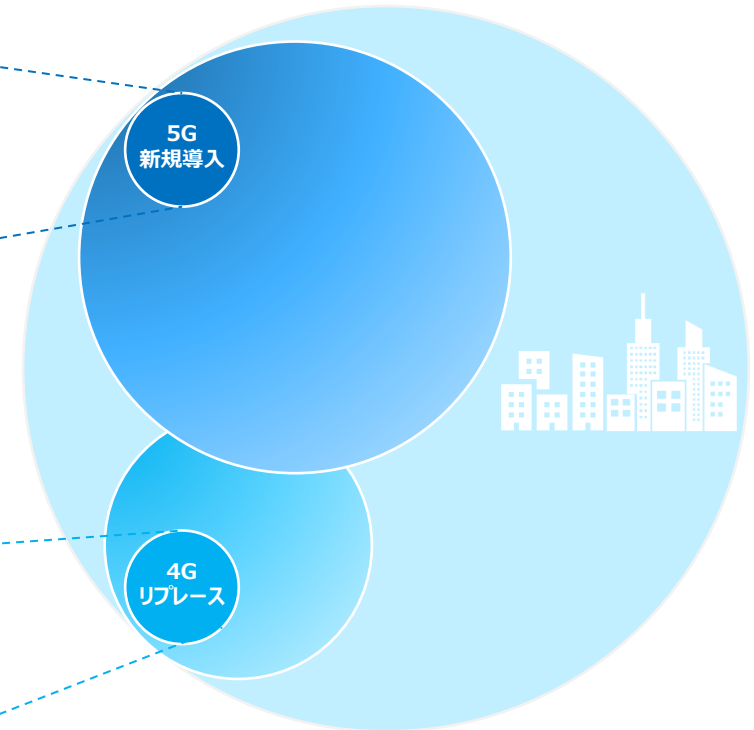
- 新たな取り組みである4G IBS 既設物件のリプレイス、5G IBS 新規導入に関し、2021年度以降の導入が決定。中長期的にも、ポテンシャルの大きな既設市場において拡大を目指す

<5G IBS> 新設・既設物件への新規導入

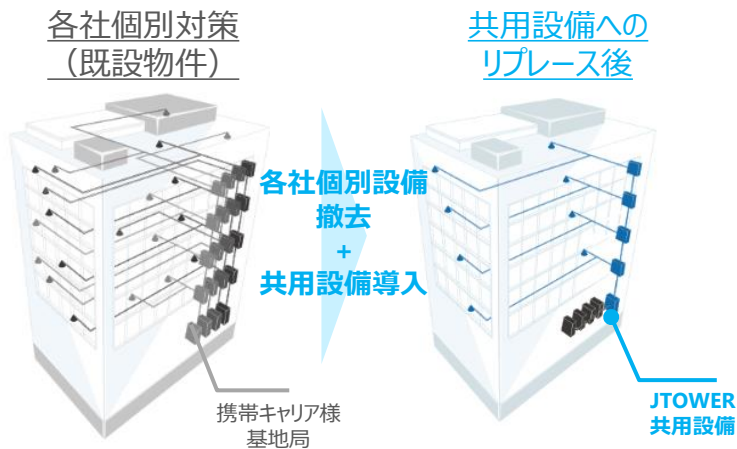
既設物件市場：約**30,000**件



今期4Qより
本格的な
導入を目指す



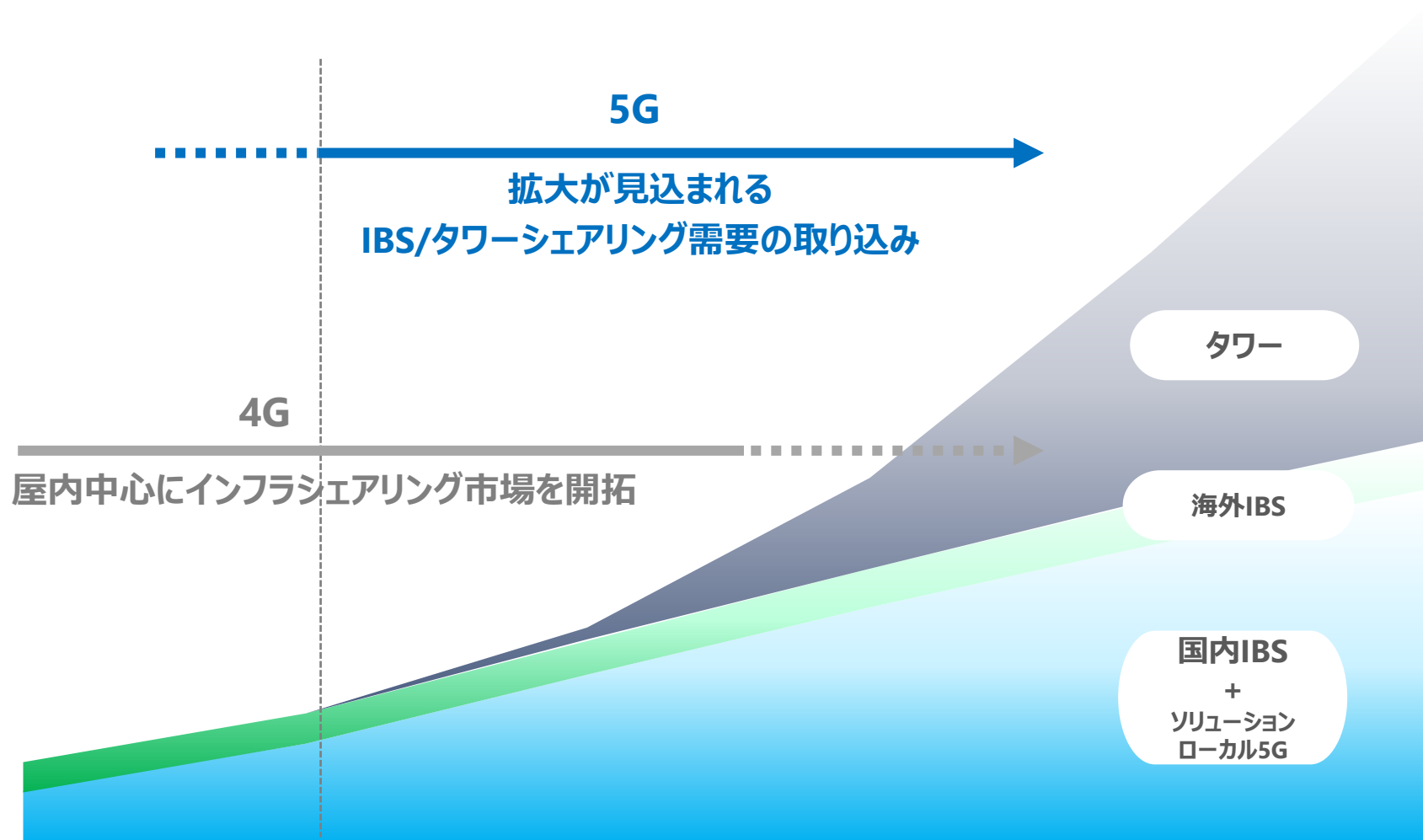
<4G IBS> 既設物件のリプレイス



具体的な
ニーズとして
数十物件での
協議を開始

中長期的には既設物件市場に
おける更なる拡大ポテンシャル

- 5Gによる通信インフラ領域における設備投資効率化ニーズの高まりを背景に、国内IBS事業及びタワー事業を中心に事業拡大を目指す



注: グラフはイメージ図

1

会社概要

2

インフラシェアリングのパイオニア

3

5G等を背景とした成長ドライバー

4

インフラシェアリング事業から周辺事業への展開強化

5

アライアンス / サステナビリティ

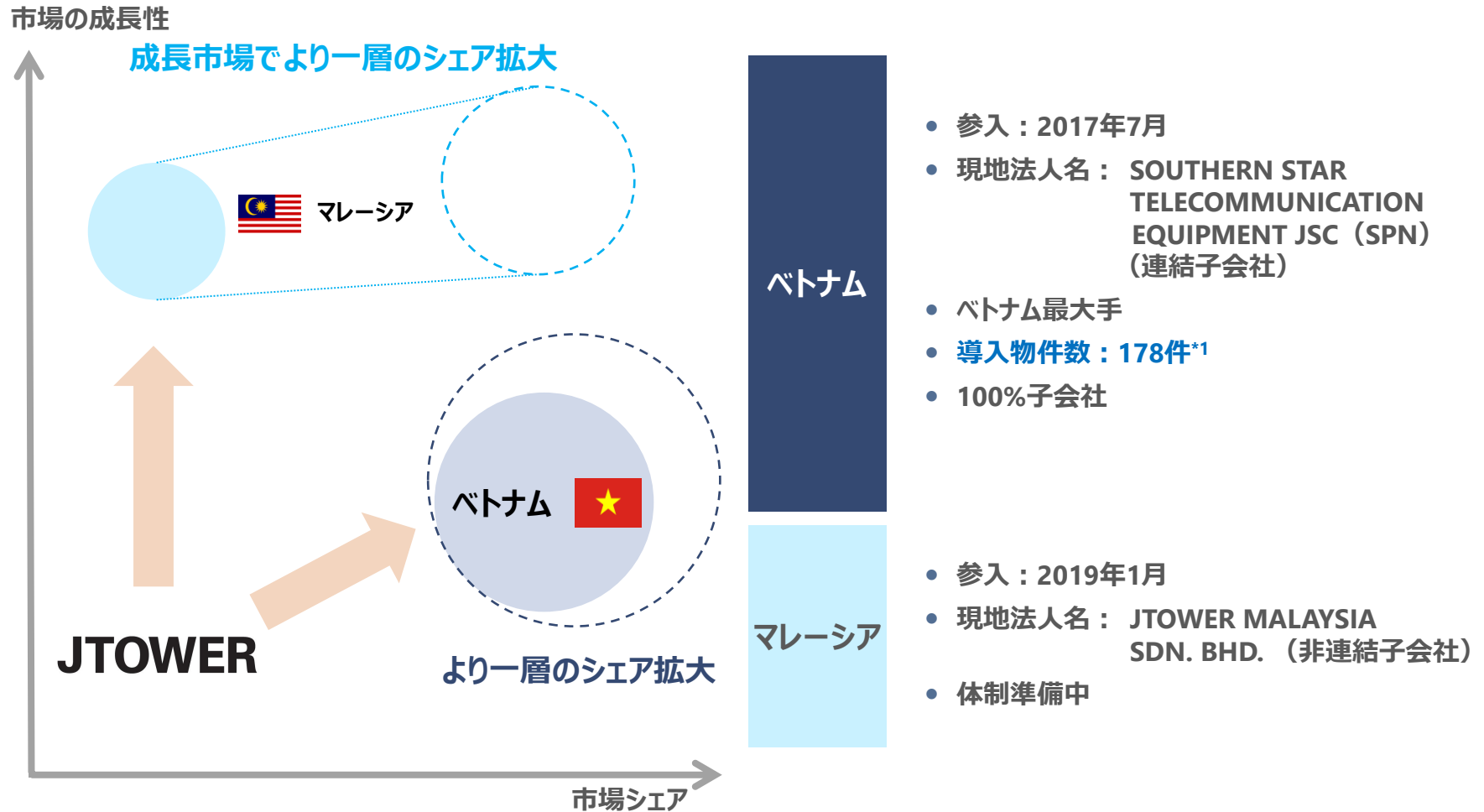
6

安定的かつ予測可能性の高い収益モデル

7

Appendix

- 現地パートナーと連携し、東南アジアを中心に展開



*1: 2021年9月30日時点

- 2020年11月17日、ベトナムでIBS事業を展開する海外子会社SPNにおいて、ベトナムで同事業を展開するTHIEN VIET COMPANY LIMITEDが保有するIBS資産の買取契約の締結を行うことを決定



海外IBS事業

ベトナムでIBS事業を展開する海外子会社SPNにおいて、同国でIBS事業を展開するTHIEN VIET COMPANY LIMITEDが保有するIBS資産の買取契約締結を決定（2020年11月17日公表）

譲受金額：約**2.4**億円

譲受対象物件数：**63**物件
（総延床面積：約1.8百万㎡）

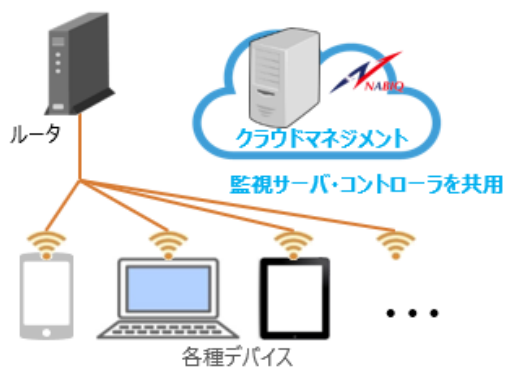
全資産引渡完了予定日：
2021年12月末（予定）
※段階的に資産の引き渡しを実施

売上貢献額：約**1.5**億円
※本取引による売上が通期で貢献した場合

今後もベトナム国内における同業事業社のM&Aや
既存運営資産の買取を含めた成長戦略を推進

- インフラシェアリングのアップセルとして、周辺事業を展開

クラウドWi-Fi ソリューション



インフラシェアリングのアップセルとして
クラウドWi-Fiソリューションを展開

サイトロケーター



屋上スペース貸し出しニーズと
携帯基地局設置ニーズのマッチングを
行うデータベースを提供

ローカル5G



2022年度からの商用サービス開始に
向けて実証実験への参画や
開発を推進

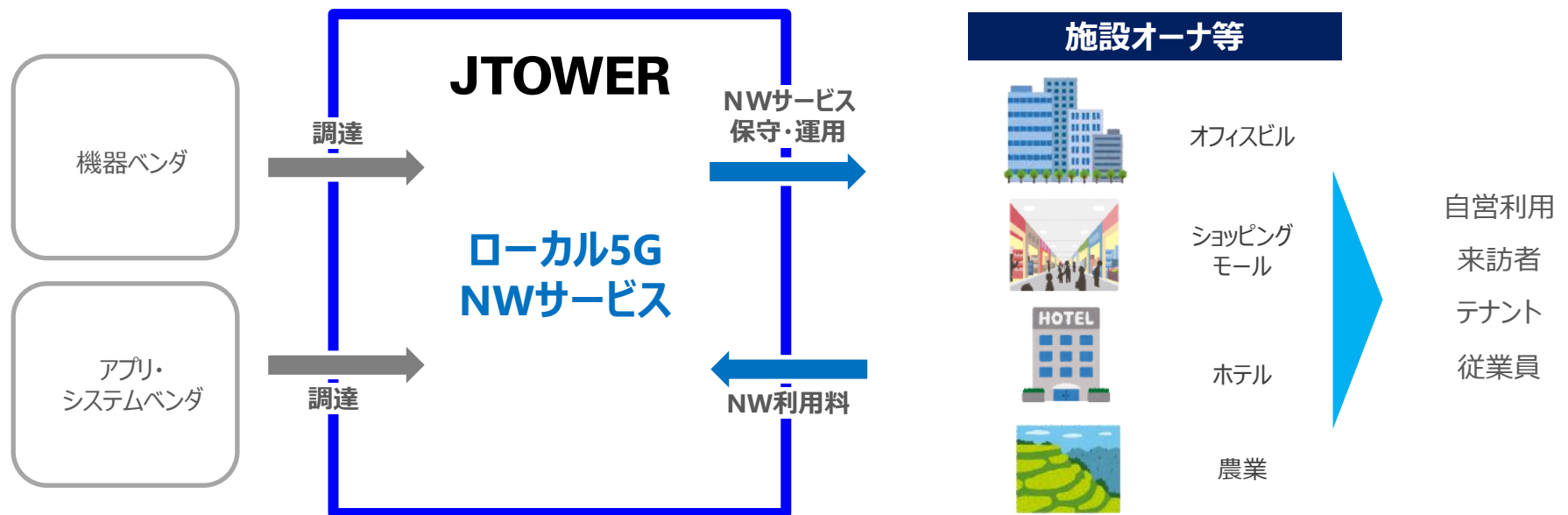
- 国内IBS事業で培った経営資源を活かす形で、事業化に向けた取り組みを開始

**ローカル5G
実験試験局免許を取得**
(2020年12月21日)

総務省関東総合通信局より、Sub6帯域を活用したローカル5G SAシステム(※Stand Alone方式)の**実験試験局免許を取得**し、ローカル5Gの実証を開始

✓ JTOWERが提供するローカル5Gサービスのイメージ

施設オーナー等向けにB2B2C、B2B2Bモデルの提供を想定



1

会社概要

2

インフラシェアリングのパイオニア

3

5G等を背景とした成長ドライバー

4

インフラシェアリング事業から周辺事業への展開強化

5

アライアンス / サステナビリティ

6

安定的かつ予測可能性の高い収益モデル

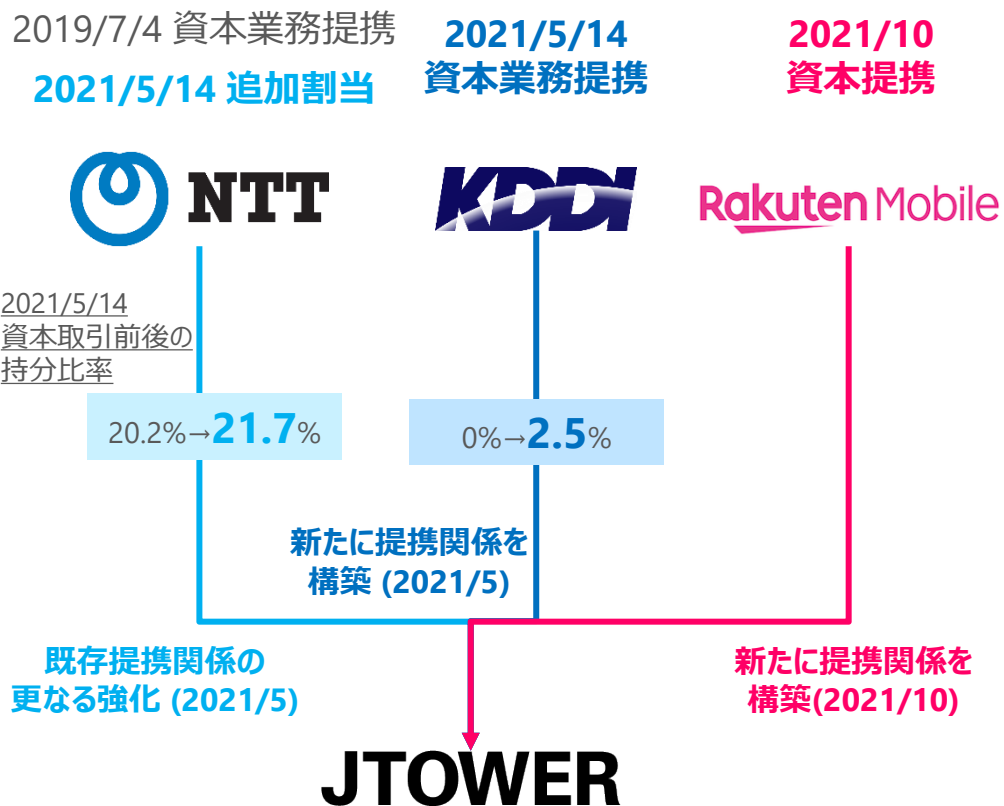
7

Appendix

通信事業者とのアライアンスによる関係強化により、
 インフラシェアリング事業者としてのポジショニングを強化し、更なる成長拡大を目指していく

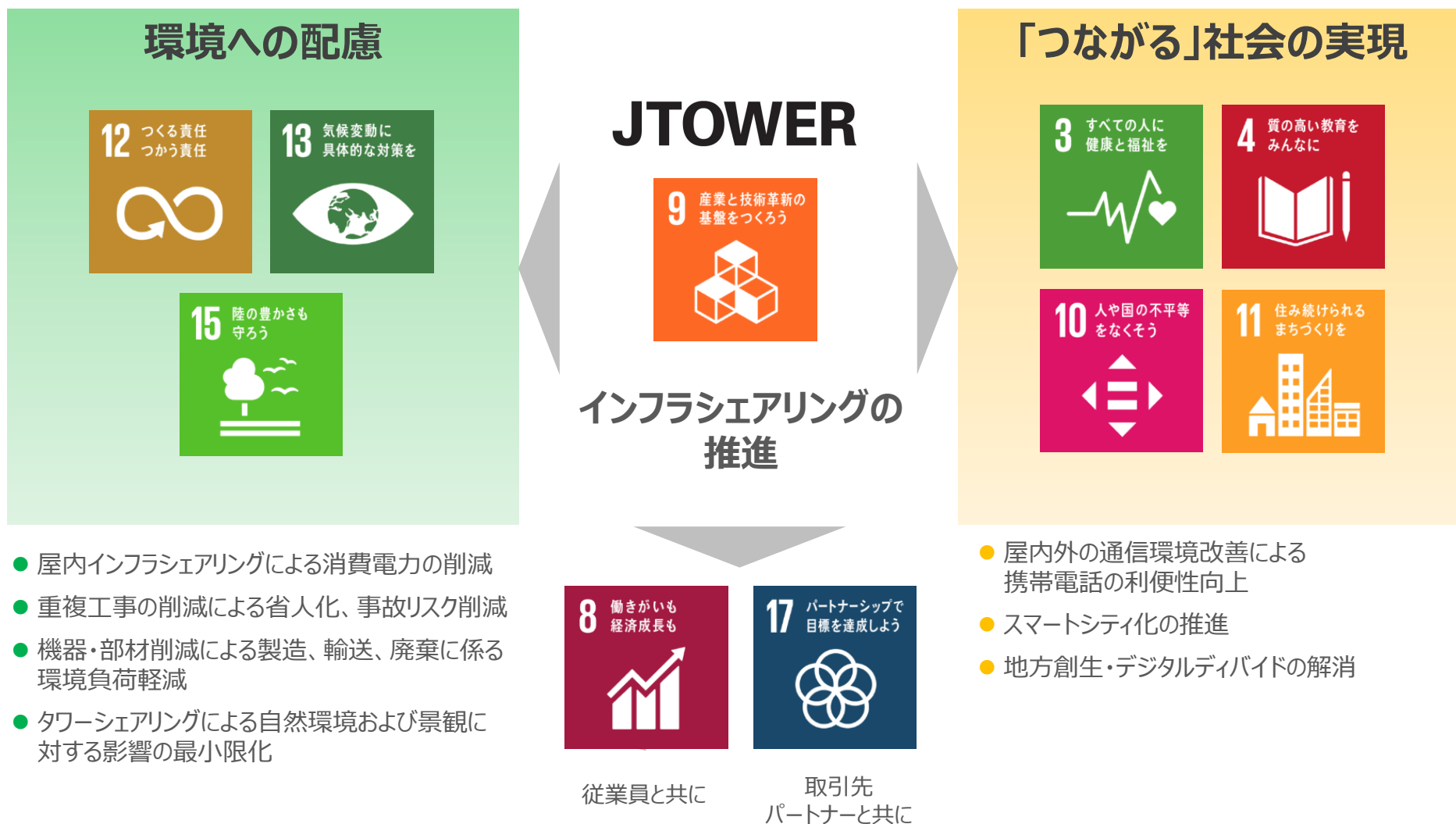
当社の資本構成

当社にとっての意義



- インフラシェアリングのリーディングカンパニーとしてのポジショニングを強化
- 携帯キャリアとの関係性が重要なタワー事業においても、アライアンスでの関係強化を踏まえ事業拡大を目指す
- 今後も、企業価値向上に資するアライアンスを重要な施策として検討していく

- インフラシェアリングの普及そのものが「サステナブルな社会」の実現につながる



8 働きがいの
経済成長も

従業員と共に

17 パートナーシップで
目標を達成しよう

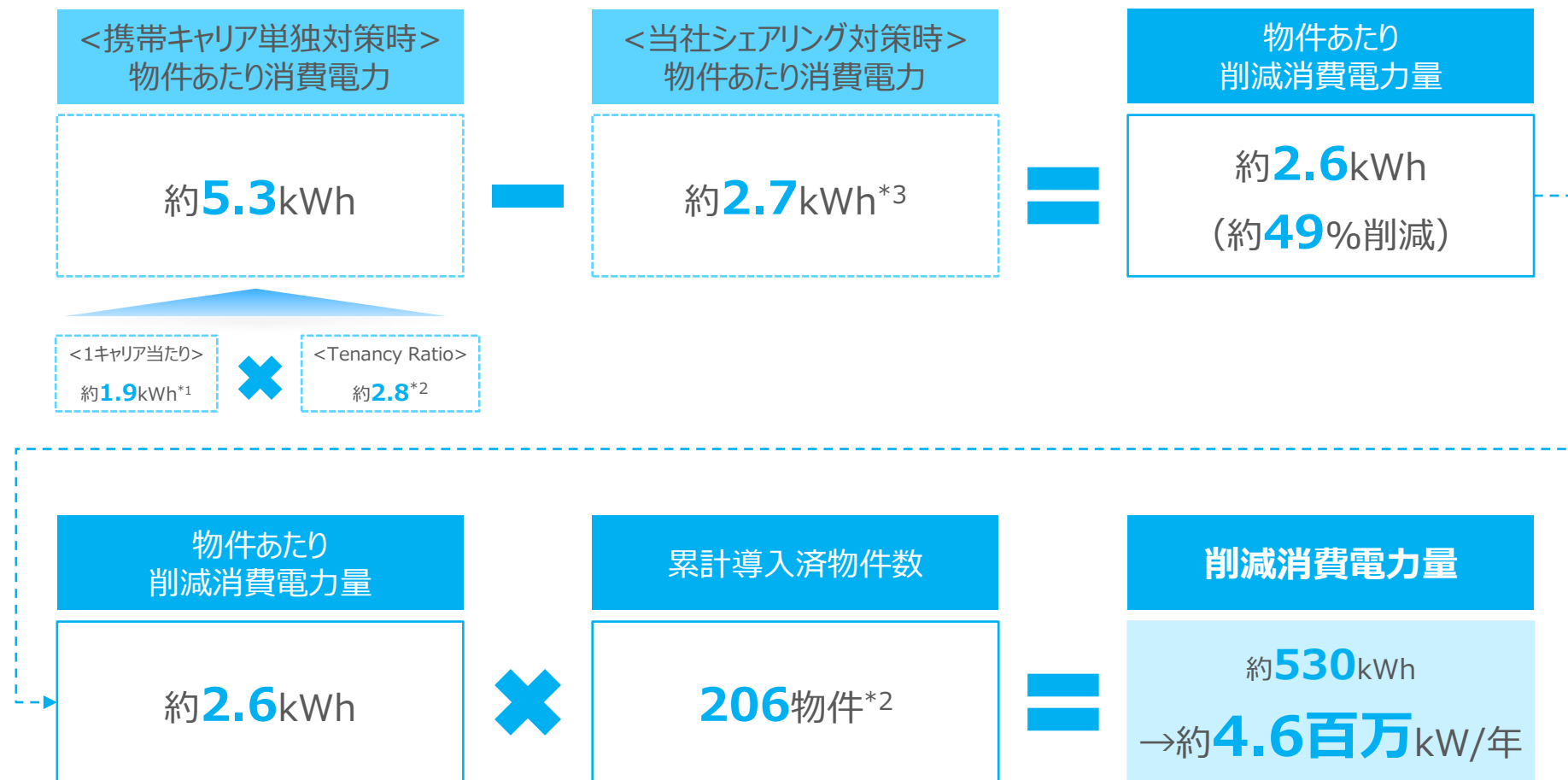
取引先
パートナーと共に

- 屋内インフラシェアリングによる消費電力の削減
- 重複工事の削減による省人化、事故リスク削減
- 機器・部材削減による製造、輸送、廃棄に係る環境負荷軽減
- タワーシェアリングによる自然環境および景観に対する影響の最小限化

- 屋内外の通信環境改善による携帯電話の利便性向上
- スマートシティ化の推進
- 地方創生・デジタルデバイドの解消

5 消費電力削減への貢献（国内IBS事業の例）

- 国内IBS事業の例では、当社のシェアリングによる屋内対策を行うことで、年間約4.6百万kWの消費電力量の削減（当社試算）に貢献しています



*1: 当社シェアリング対策時の物件あたり消費電力の想定に対して70%を乗じて試算。70%は当社仮定計算値であり、実際の消費電力量を示すものではない。

*2: 2020年12月末実績値

*3: 2020年12月末時点における累計導入済物件で使用している平均装置数に対して、当社装置の想定消費電力量を乗じて試算。

1

会社概要

2

インフラシェアリングのパイオニア

3

5G等を背景とした成長ドライバー

4

インフラシェアリング事業から周辺事業への展開強化

5

アライアンス / サステナビリティ

6

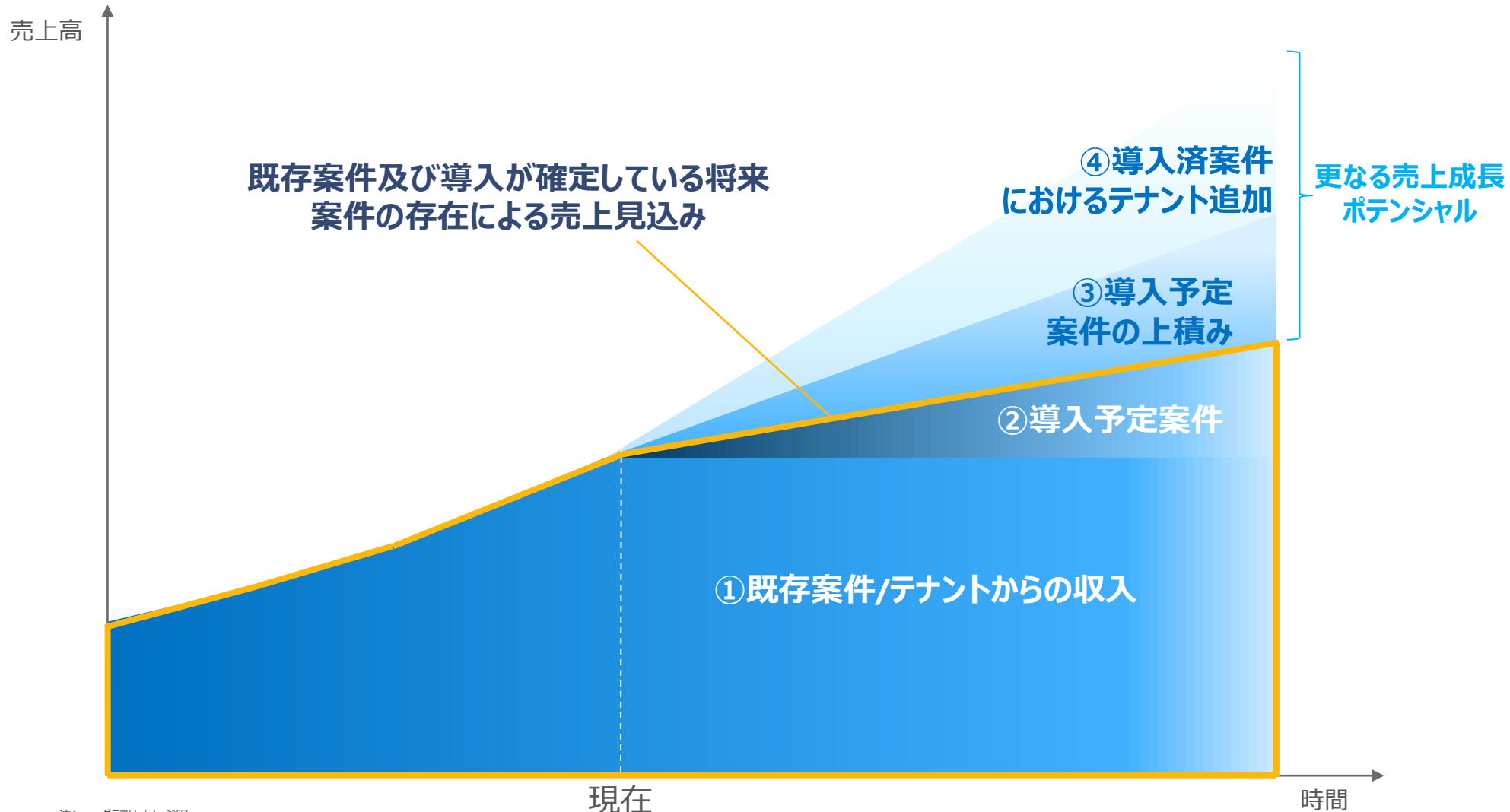
安定的かつ予測可能性の高い収益モデル

7

Appendix

長期契約に基づく安定性と 将来案件の存在による売上高の高い見通し

(売上高成長イメージ)



注1: グラフはイメージ図
 注2: サービス開始によるインフラシェア売上計上に際して、設備投資を要するビジネスモデルとなりますが、当該設備投資額は減価償却期間にわたって按分して費用計上がなされます。

インフラシェア売上高の成長がEBITDA拡大を牽引

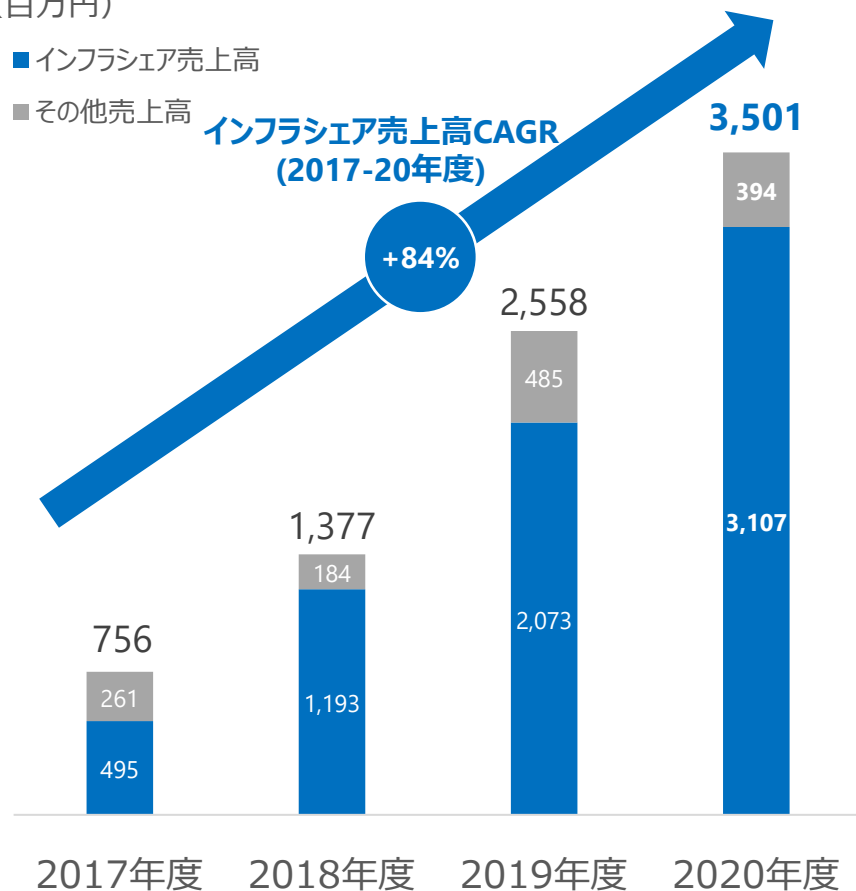
連結売上高

(百万円)

- インフラシェア売上高
- その他売上高

インフラシェア売上高CAGR
(2017-20年度)

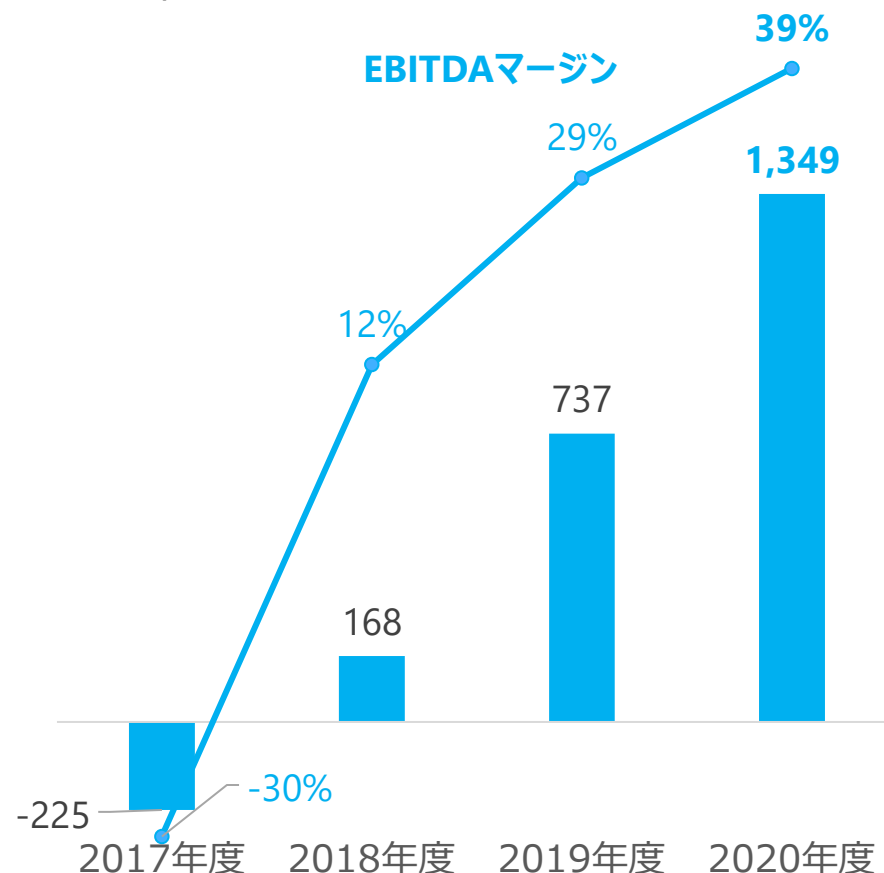
+84%



連結EBITDA *1

(百万円)

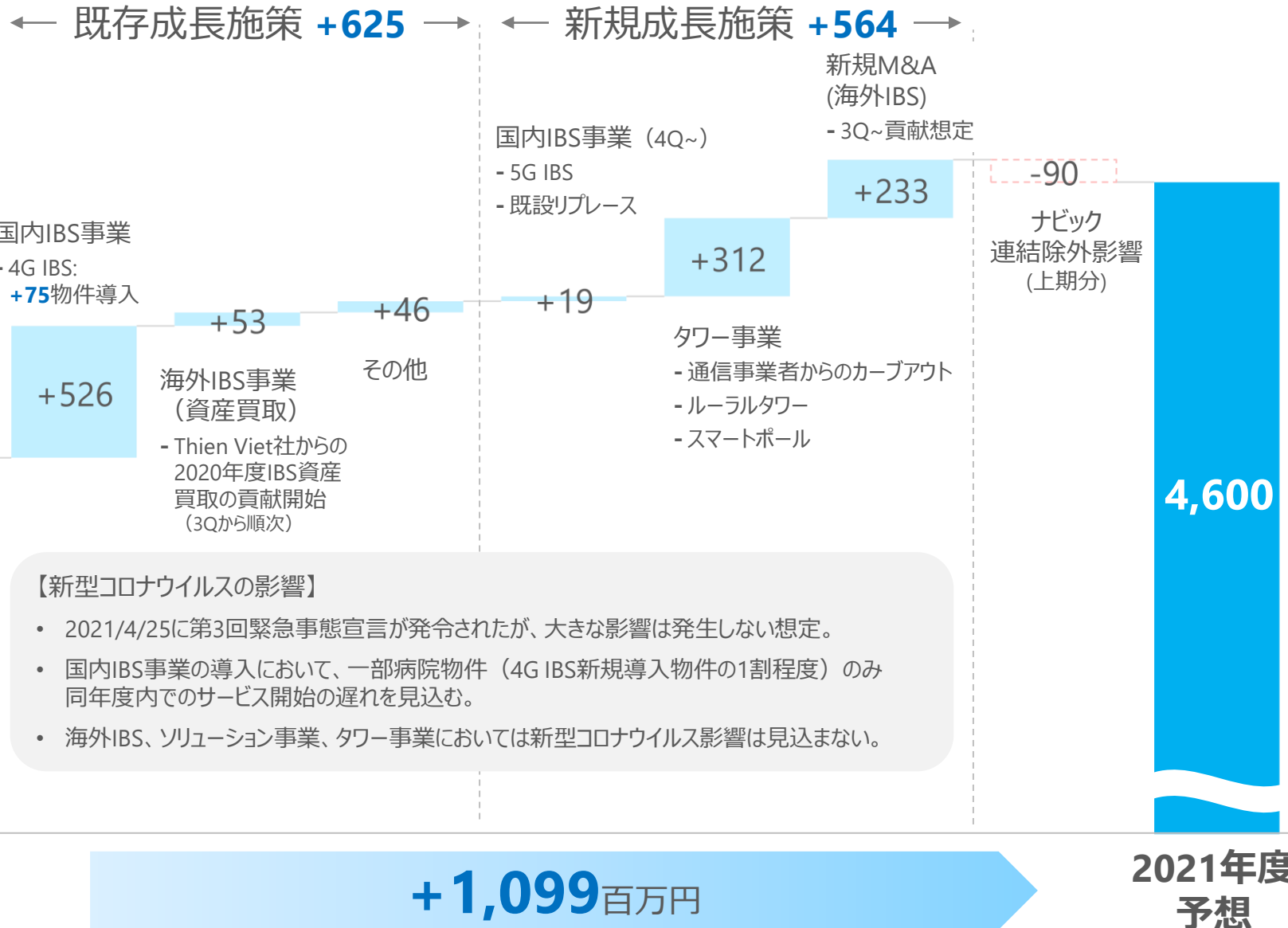
EBITDAマージン



*1: EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+長期前払費用償却額

6 <参考> 2021年度業績予想 連結売上高増減要因

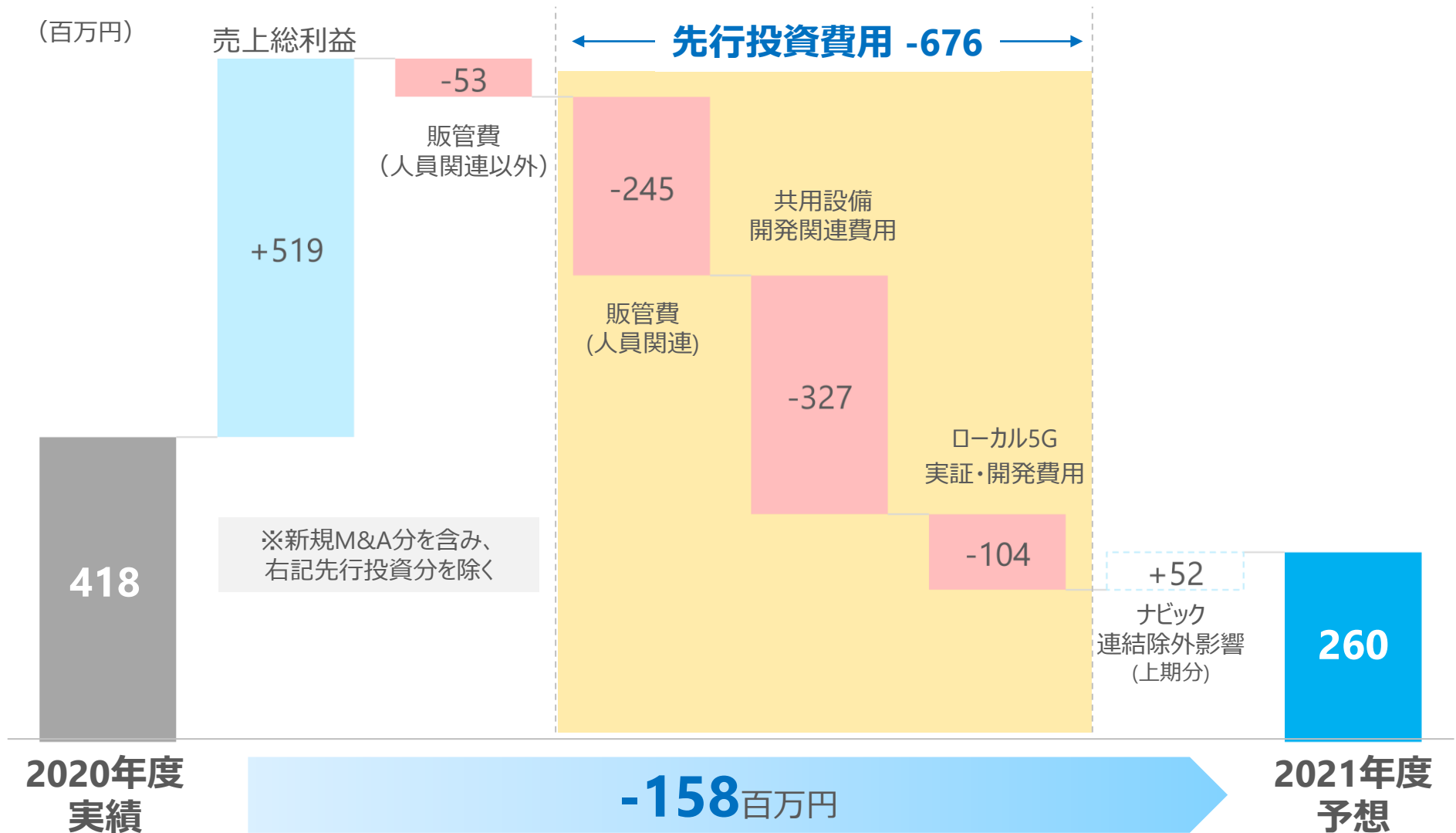
(百万円)



6 <参考> 2021年度業績予想 連結営業利益増減要因

JTOWER

- 国内IBS事業及びタワー事業を中心とした人材体制強化、5Gミリ波共用無線機を含めた開発関連費用、ローカル5Gの実証・開発関連費用等、**将来的な成長拡大に向けた先行投資を重点的に実施**



1

会社概要

2

インフラシェアリングのパイオニア

3

5G等を背景とした成長ドライバー

4

インフラシェアリング事業から周辺事業への展開強化

5

アライアンス / サステナビリティ

6

安定的かつ予測可能性の高い収益モデル

7

Appendix

取締役



代表取締役社長
田中 敦史



専務取締役
桐谷 裕介



常務取締役CFO
中村 亮介



社外取締役
太田 直樹



社外取締役
平本 義貴



社外取締役
内田 義昭



社外取締役
大場 睦子

通信業界
における
経験年数

24

18

14

22

27

40

3

経歴

ゴールドマン・サックス証券
(株アナリスト/
通信セクター担当)

イー・アクセス
(常務執行役員経営企
画本部長)

イー・モバイル
(CFO 常務執行役員
財務本部長)

エムズワークス
(シニアエンジニア)

PwCあらた
(監査・アドバイザー)
イー・アクセス
(事業企画部
グループ長)

**ボストンコンサル
ティンググループ**
(シニアパートナー/
マネージングディレクター)

総務省
(総務大臣
補佐官/政策アドバイ
ザー/東京都チームデジ
タルサービス・
フェロー/ 弥生会計)

ドコモECS関西
(ネットワーク建設
推進部 部長)

日本電信電話
(技術企画部門
担当部長)

NTTドコモ
(無線アクセスネットワ
ーク部 部長)

KDDI
(代表取締役 執行役
員副社長/
技術統括本部長)

**KDDI
エンジニアリング**
(代表取締役会長)

あずさ監査法人
(監査・アドバイザー)

**大場睦子
会計事務所**
(代表)

顧問



顧問
柁津 信夫



顧問
萩原 英二

通信業界
における
経験年数

53

47

経歴

KDDI
(取締役執行役員
常務/常勤監査役/顧問)

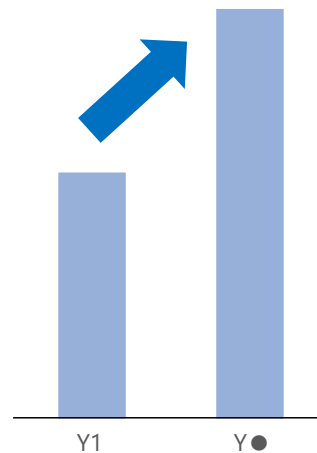
NTTドコモ
(取締役)
**パナソニック
モバイル
コミュニケーションズ**
(常務取締役)
SAMJI電子
(顧問)

導入物件数/建設数



- ✓ 既設物件カテゴリでの4G及び5Gでの新たな導入機会
- ✓ アライアンスによるビジネス基盤強化

Tenancy Ratio



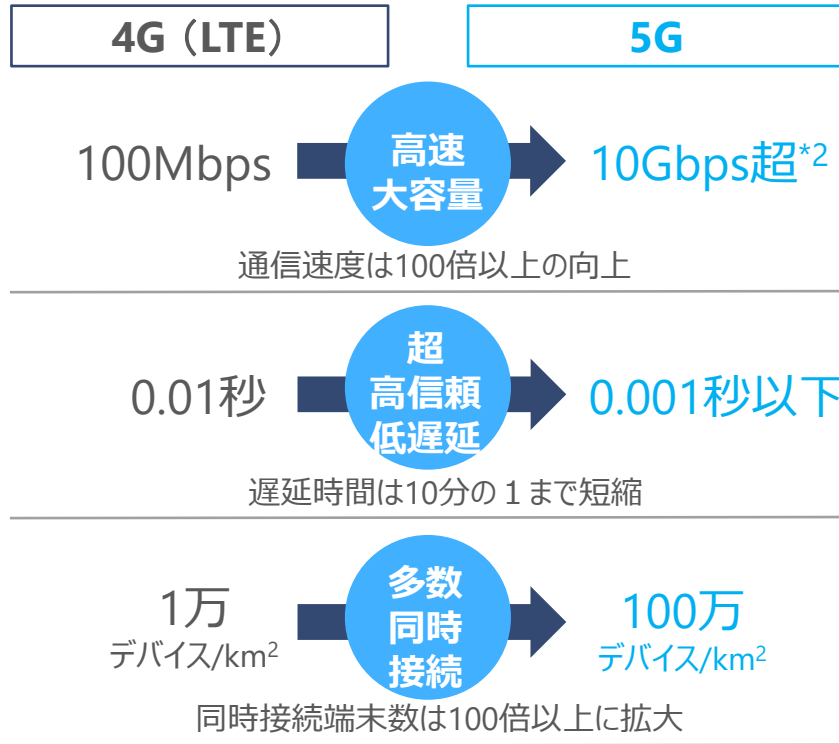
- ✓ 既存導入済み物件への竣工後の誘致等、携帯キャリアの参画増加

1件当たりの契約単価



- ✓ 4G IBS導入物件における5G対応共用設備の導入
- ✓ IBS事業の付加価値向上
 - Wi-Fiソリューションの提供
- ✓ ローカル5G関連ソリューションの提供

5Gによる高度化



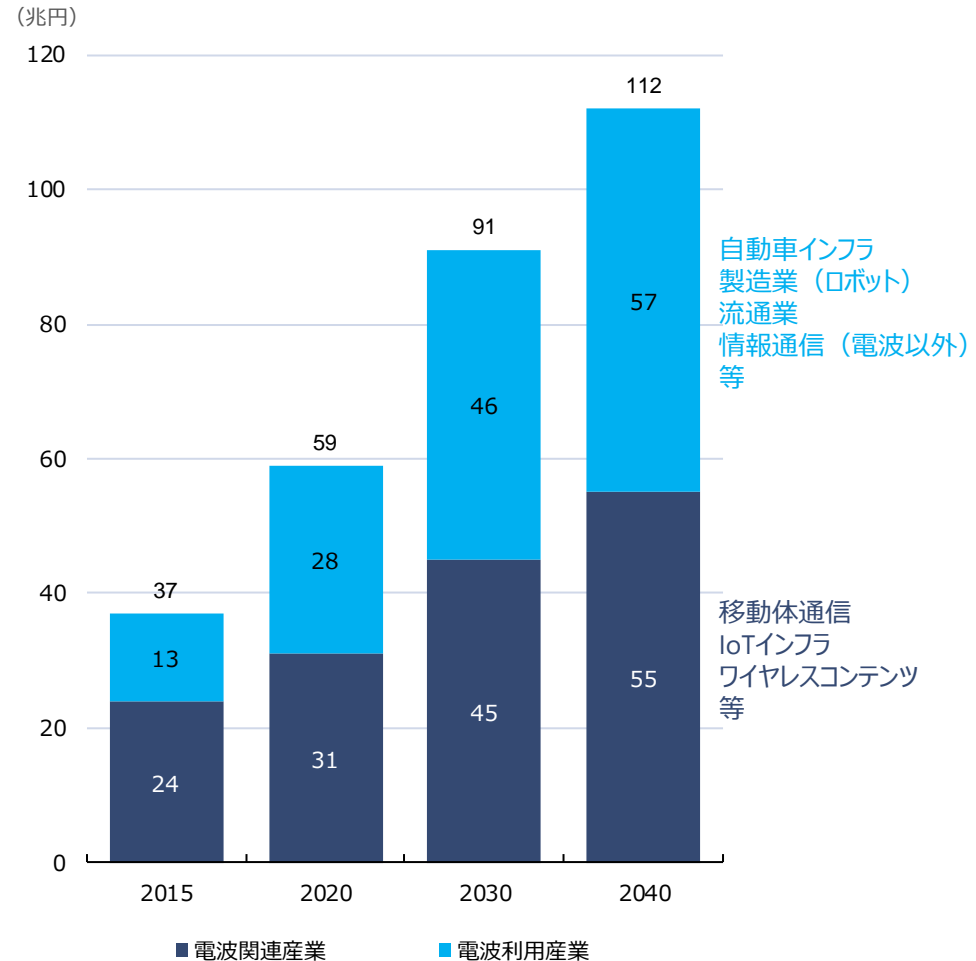
**5Gで実現されるサービスのインパクトは極めて大きく、
インフラ需要も飛躍的に拡大する見込み**

*1: 2018年9月30日時点

*2: 「Gbps」とは、通信速度を表す単位「bps」(bits per second) に十億倍を表すSI接頭辞「ギガ」を組み合わせた単位

出所: 総務省

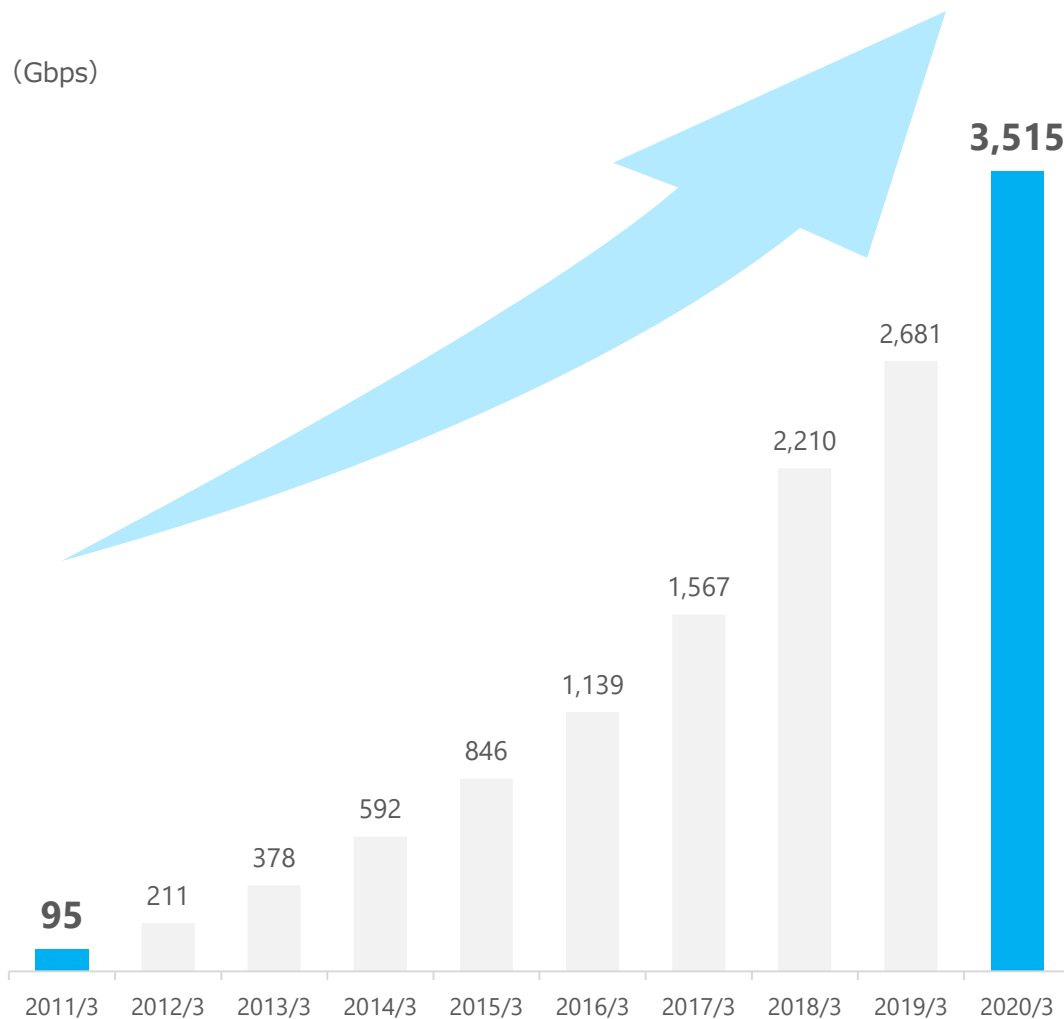
5G開始後の産業別市場規模の予測



注: 「電波関連産業」とは、電波そのものを事業活動に据える産業を指す

「電波利用産業」とは、電波の利用によりサービスの高度化・効率化が期待される産業を指す (電波関連産業以外)

出所: 株式会社三菱総合研究所



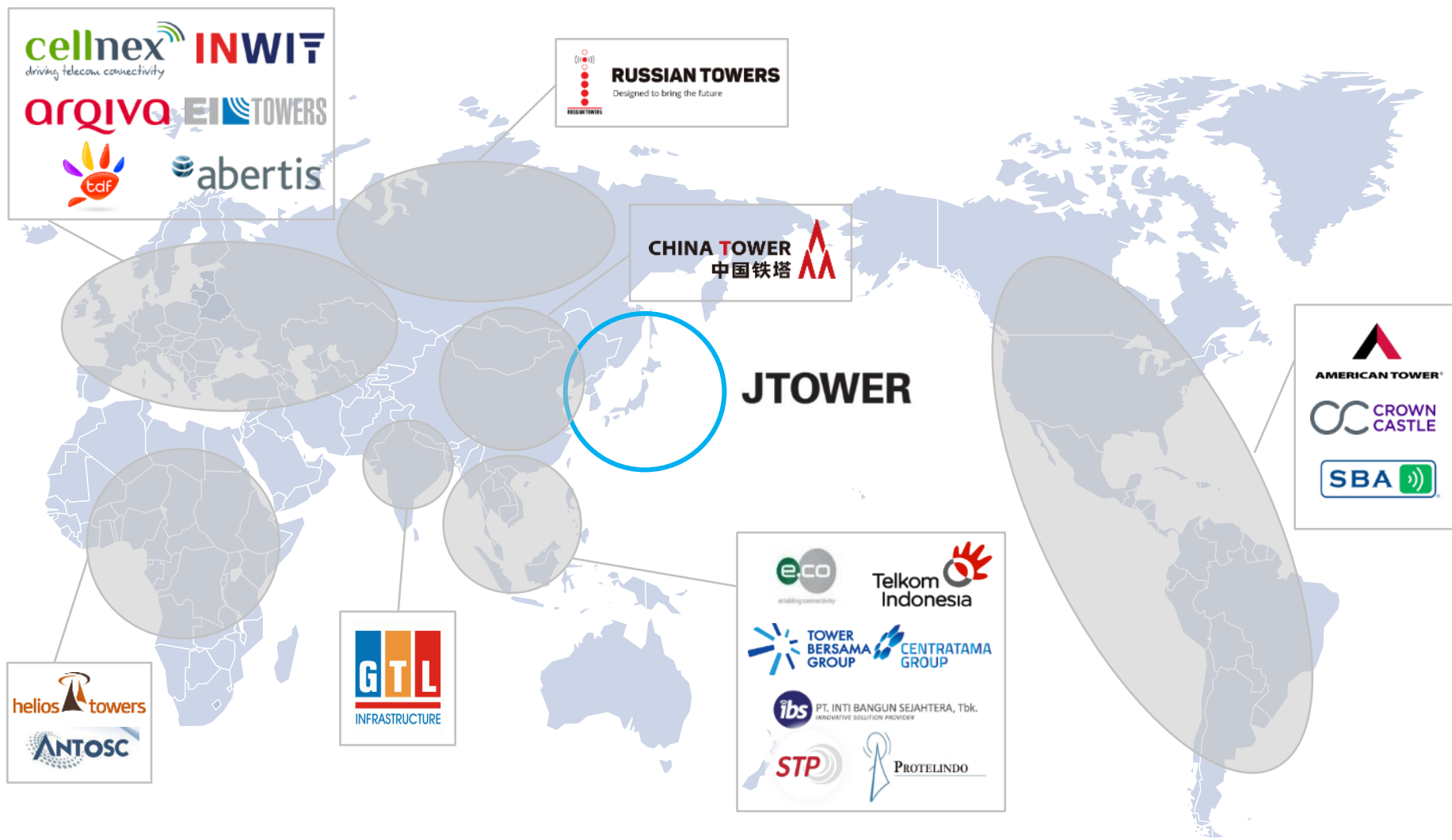
過去10年間で
年率約**50%**増加
(約**37倍**)

今後のポテンシャル

- ✓ 5Gによる
更なるトラフィック増の加速
- ✓ 5G周波数帯域の利用促進

出所：総務省「情報通信統計データベース」

*1: 月間通信トラフィック 下り平均



注: 各海外タワー会社の主要サービス展開地域に基づき作成。

出所: 会社資料

	実施主体	ビジネスモデル	主な運営主体
類型①： 携帯キャリアによる 単独対策	<ul style="list-style-type: none"> 携帯キャリア又は携帯キャリアの一部門 	<ul style="list-style-type: none"> 自社利用 	携帯キャリア
類型②： 公益社団法人 による対策	<ul style="list-style-type: none"> 総務省及び国土交通省を主務官庁とする公益社団法人 	<ul style="list-style-type: none"> 地下鉄やトンネル等の公共性の高いエリアでの設備共有が対象 	移動通信基盤整備協会
類型③： 携帯事業者間の共 用（公益事業者の電 柱・管路等使用に関する ガイドラインに基づく）	<ul style="list-style-type: none"> 携帯キャリア又は携帯キャリアの一部門 	<ul style="list-style-type: none"> 特定の携帯キャリア間で設備を利用 	携帯キャリア
類型④： 独立系事業者による インフラシェアリング	<ul style="list-style-type: none"> 携帯キャリアから独立した事業者により設立 	<ul style="list-style-type: none"> 複数の携帯キャリアがテナントの対象 <u>利用効率は高い</u> 	JTOWER

- 日本において、業界全体としてネットワーク整備を合理的・効率的に進めるうえで、インフラシェアリングに対するニーズは拡大
- 現状、独立系事業者によるインフラシェアリングの競争状況は限定的

7 事業遂行上の重要なリスクと対応方針

	項目	主なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化の影響度	リスクへの対応策
事業環境	競合他社の動向	当社グループを超える営業力、価格競争力、品質、ブランド力等を有した競合他社が参入した場合、優位性が損なわれる可能性。	中/中長期	大	技術・サービスの向上に加え、携帯キャリア、不動産事業者との関係性強化により、通信インフラシェアリング事業者としてのポジションの強化。
	技術革新	当社グループが現在展開する事業が適合しない新たな技術革新や市場動向が生じ、かつ、状況に適合した技術やサービスを展開することが出来ない場合、市場からの需要を喪失する可能性。	低/中長期	大	社内技術部門の強化に加えて、携帯キャリアとの資本業務提携により、技術要件や基地局展開等を含めた情報連携拡大。
	新規事業	新規事業展開にあたり、事業環境の変化等により、当初の計画通りの成果が得られない可能性。	中/中長期	中	携帯キャリア、不動産事業者および自治体に対する提案力や関係性の強化による、新規事業の計画の具現化。
	特定の調達先への依存	大口調達先の事業活動の重大な変化や倒産等により、当社グループのサービスの提供に影響を及ぼす可能性。	低/中長期	中	マルチベンダー化や分散調達の推進。
	海外事業展開	海外事業を展開している国の政治・経済・社会情勢の影響により、事業遂行の不能等のカントリーリスクが顕在化する可能性。	中/不明	中	既存インフラシェアリング事業者のM&Aによる参入や成長見通し確度が高い市場における事業パートナーとの資本参加の推進。
	新型コロナウイルス	新型コロナウイルス等の感染拡大により、営業活動や建設工事等に支障が生じた場合、サービス開始が遅れる可能性。	低/不明	中	オンラインミーティングやリモートワーク等、柔軟な対応フローの確立。
事業体制	優秀な人材の獲得・育成	当社の求める人材が十分に確保・育成できなかった場合や人材流出が進んだ場合、事業展開や経営成績等に影響を及ぼす可能性。	低/中長期	大	積極的な採用活動および従業員満足度の向上のための取組みの強化。
	特定人物への依存	当社代表取締役、創業者、大株主の田中敦史が当社グループの業務を継続することが困難になった場合、業績に影響を及ぼす可能性。	低/不明	中	取締役会等における役員間の相互の情報共有および経営組織の強化。

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に掲載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋しております。その他リスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。

(百万円)	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
売上高	756	1,377	2,558	3,501
(国内IBS事業)	510	863	1,783	2,784
(海外IBS事業)	244	455	435	496
(ソリューション事業)	1	59	339	221
売上高成長率	356%	82%	87%	37%
売上原価	587	730	1,278	1,685
売上総利益	169	647	1,279	1,816
売上総利益率	22%	47%	50%	52%
販売費及び一般管理費	643	817	1,209	1,397
販管費率	85%	59%	47%	40%
営業利益	-474	-169	69	418
営業利益率	-	-	2.7%	11.9%
EBITDA*1	-225	168	737	1,349
EBITDAマージン	-	12.2%	28.8%	38.5%
経常利益	-479	-166	5	178
税引前当期純利益	-560	-166	-1	214
非支配株主に帰属する当期純利益	1	15	2	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-577	-214	-13	506
連結従業員数*2 (名)	72	116	138	136

*1: EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+長期前払費用償却額

*2: 直近1年間の臨時雇用者数(業務委託社員・派遣社員を含む)の平均人員数を含む

(百万円)

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
流動資産				
現金及び預金	2,452	2,329	7,188	8,398
受取手形及び売掛金	195	379	482	397
流動資産合計	2,781	2,983	8,032	8,955
固定資産				
有形固定資産	1,500	3,631	5,860	6,968
のれん	460	638	579	329
固定資産合計	1,994	4,412	6,614	7,790
資産合計	4,776	7,396	14,646	16,745
各財務指標				
有利子負債	637	818	1,083	0
純有利子負債	-1,815	-1,510	-6,104	0
設備投資	913	2,441	2,787	2,098
自己資本比率	24.1%	21.0%	45.3%	42.6%

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
流動負債				
買掛金	68	172	193	129
短期借入金	15	12	45	210
未払金	429	1,019	1,204	851
前受収益	318	737	1,525	2,318
流動負債合計	986	2,143	3,288	3,881
固定負債				
長期借入金	150	300	300	210
長期前受収益	1,024	2,042	3,869	4,985
固定負債合計	1,580	2,744	4,723	5,726
負債合計	2,566	4,887	8,011	9,608
資本金	1,049	1,399	4,272	4,300
資本剰余金	1,341	1,658	2,433	2,462
純資産合計	2,209	2,508	6,635	7,137
負債及び純資産合計	4,776	7,396	14,646	16,745

7 連結キャッシュ・フロー計算書

JTOWER

(百万円)	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
営業活動によるキャッシュ・フロー	888	1,290	3,165	3,311
内) 前受収益の増減額	1,002	1,437	2,565	1,881
内) 減価償却費	233	300	612	887
内) のれん償却額	15	36	53	41
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,900	-2,110	-2,699	-2,470
内) 投資有価証券の取得による支出	-	-91	-	-
内) 有形固定資産の取得による支出	-800	-1,775	-2,611	-2,401
内) 連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	-1,067	-99	-	-
フリーキャッシュフロー	-1,011	-820	466	840
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,603	570	4,385	418
内) 短期借入金の純増減額 (-は減少)	14	-2	32	-45
内) 株式の発行による収入	1,095	697	5,725	56
内) 非支配株主からの払込みによる収入	1,060	-	-	99
内) セール・アンド・リースバックによる収入	488	145	392	303
内) 連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	-	-158	-1,604	-
現金及び現金同等物の換算差額	-27	-4	-0	-1
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	1,563	-254	4,851	1,256
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	-	-	-6	-117
現金及び現金同等物の期首残高	697	2,261	2,006	6,851
現金及び現金同等物の期末残高	2,261	2,006	6,851	7,990

7 各事業におけるインフラシェア・その他売上高の区分*1 JTOWER

■ インフラシェア売上高 ■ その他売上高



*1: 2021年3月末時点における区分
 (連結子会社ナビックが2020年度 第3四半期から連結範囲から除外となったことにより、上記から同社の記載を削除しております)

本資料は、株式会社 J T O W E R（以下「当社」といいます。）の企業情報等の提供を目的として作成されたものであり、当社有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等の当社以外に関する情報は、現時点で入手可能な公開情報等に基づいて作成しているものであり、当社がこれらの情報の正確性、合理性及び適切性等について保証するものではありません。

また、本資料に記載される当社の目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報は、当社が現在利用可能な情報並びに本資料の作成時点における当社の判断及び仮定に基づくものであり、様々なリスクや不確定要素によって、将来における当社の業績が、これらの将来情報と大幅に異なる場合があります。

本資料に掲載されている内容については、当社の事前の承諾なしに複製・転用等を行うことを禁止します。

当資料のアップデートは今後、本決算後5月頃を目途として開示を行う予定です。

日本から、世界最先端のインフラシェアリングを。

JTOWER