

FY03/2022 Q4

JTOWER

2021年度 第4四半期 決算説明資料

2022年5月12日

株式会社 J T O W E R

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。

2021年度 通期業績

売上・利益共に既存事業の拡大を中心とした成長を継続

2022年度 業績予想

成長施策の実行により、売上拡大を見込む
利益面では、NTTドコモからのカーブアウトに係る資金調達等のコストが発生し、
一時的にマイナスとなるが、中長期の成長に向けた事業基盤を強化

今後の成長に向けた取り組み

国内IBS事業、タワー事業を中心に新規成長施策が具体的に進捗

中長期財務目標

2022年度を初年度とした5年間の中長期財務目標を策定

1

2021年度 通期業績

2

今後の成長に向けた取り組み

3

2022年度 通期予想

4

中長期財務目標

5

FAQ

6

持続可能な社会の実現に向けて

7

Appendix

連結売上高は前年比+20%の4,216百万円

- ナビック連結除外の影響を除く連結売上高は、前年比+24%の成長
- 国内IBS事業の売上高は前年比+21%の3,381百万円と売上成長を牽引
- 売上高に占めるインフラシェア売上高^{*1}比率は90%と売上基盤は安定

売上高販管費率の改善により、収益性が向上

- インフラシェア売上高が順調に推移したことに加え、Q2以降の海外IBS事業における資産買取分の移管やQ4の新規プロジェクト実証事業収入の計上等により、特にQ4において、売上高が拡大
- 一方で、5Gミリ波共用無線機開発費の翌期への発生期ずれにより、販管費が安定的に推移し、売上高販管費率の改善により、営業利益は前年比+34%、EBITDAは同+26%となり、収益性が向上

持分法適用会社（ナビック）の売却による特別利益を計上

- 2022年3月、持分法適用関連会社である株式会社ナビックの全株式を売却し、特別利益240百万円を計上したことにより、最終利益は644百万円

*1: 長期契約に基づくインフラシェアリング関連の売上高。詳細は、「Appendix.各事業におけるインフラシェア・その他売上高の区分」を参照

1 2021年度 通期 連結業績概況 – PL

- 売上高は4,216百万円（前期比+20%）（ナビック連結除外影響を除くと+24%成長）
- EBITDAは前年比+26%、営業利益は前年比+34%増加
- Q4に持分法適用会社（ナビック）の売却による特別利益を計上し、最終利益は644百万円

| (百万円) | 2020年度 | 2021年度 | | | 2021年度 | | |
|-------------|--------|--------|--------|---------|------------------------|--------|--------|
| | 通期実績 | 通期実績 | 前年同期比 | | 通期予想 (2022年3月15日発表) | 予想比 | |
| | | | 増減 | % | | 増減 | % |
| 売上高 | 3,501 | 4,216 | +714 | +20.4% | 4,200 | +16 | +0.4% |
| EBITDA *1 | 1,349 | 1,696 | +346 | +25.7% | 1,670 | +26 | +1.6% |
| EBITDA マージン | 38.5% | 40.2% | +1.6pt | — | 39.8% | +0.5pt | — |
| 営業利益 | 418 | 560 | +141 | +33.9% | 520 | +40 | +7.8% |
| 営業利益率 | 12.0% | 13.3% | +1.3pt | — | 12.4% | +0.9pt | — |
| 経常利益 | 178 | 555 | +376 | +210.5% | 490 | +65 | +13.4% |
| 最終利益 | 506 | 644 | +137 | +27.2% | 520 | +124 | +23.9% |
| 設備投資に係る投資CF | -2,401 | -2,585 | -184 | +7.7% | -2,360 | -225 | +9.5% |

*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

1 2021年度 通期 連結業績概況 – BS①

- 設備投資を上回るインフラシェア売上高の拡大と第三者割当増資の実施（Q1）により、現金及び預金が**148億円**（前期末より64億円増加）となり、財務基盤を強化

| (百万円) | 2020年度 | 2021年度 | |
|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2021年3月末 | 2022年3月末 | 増減 |
| 流動資産 | 8,955 | 15,782 | +6,827 |
| 現金及び預金 | 8,398 | 14,835 | +6,437 |
| 売掛金 | 397 | 592 | +195 |
| 固定資産 | 7,790 | 9,222 | +1,432 |
| 有形固定資産 | 6,968 | 8,317 | +1,348 |
| のれん | 329 | 339 | +10 |
| 資産合計 | 16,745 | 25,005 | +8,259 |
| 主要財務指標 | | | |
| 有利子負債 | 1,195 | 733 | - 462 |
| 純有利子負債 | -7,202 | -14,102 | - 6,899 |
| 自己資本比率 | 42.6% | 60.9% | +18.3pt |

- IBS事業の導入物件数拡大に伴い、契約負債*²（将来計上される売上相当）が着実に増加

| (百万円) | 2020年度 | 2021年度 | |
|----------------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2021年3月末 | 2022年3月末 | 増減 |
| 流動負債 | 8,742 | 9,215 | +472 |
| 買掛金 | 129 | 294 | +164 |
| 短期借入金 * ¹ | 210 | 60 | -150 |
| 未払金 | 851 | 975 | +123 |
| 契約負債 * ² | 7,156 | 7,473 | +317 |
| 固定負債 | 865 | 569 | -295 |
| 長期借入金 | 210 | 150 | -60 |
| 負債合計 | 9,608 | 9,785 | +176 |
| 純資産合計 | 7,137 | 15,219 | +8,082 |
| 資本金 | 4,300 | 7,989 | +3,688 |
| 資本剰余金 | 2,462 | 6,150 | +3,688 |
| 負債及び純資産合計 | 16,745 | 25,005 | +8,259 |

*1: 1年内返済予定の長期借入金を含む

*2: 2021年4月より適用の収益認識基準に基づき、前連結会計年度の連結貸借対照表において、「流動負債」に表示していた「前受収益」及び「固定負債」に表示していた「長期前受収益」のうち顧客との契約から生じた残高については、当第1四半期連結会計期間より「契約負債」に含めて表示しています。（2020年度期末実績も組み替え）

1 2021年度 通期 連結業績概況 – CF

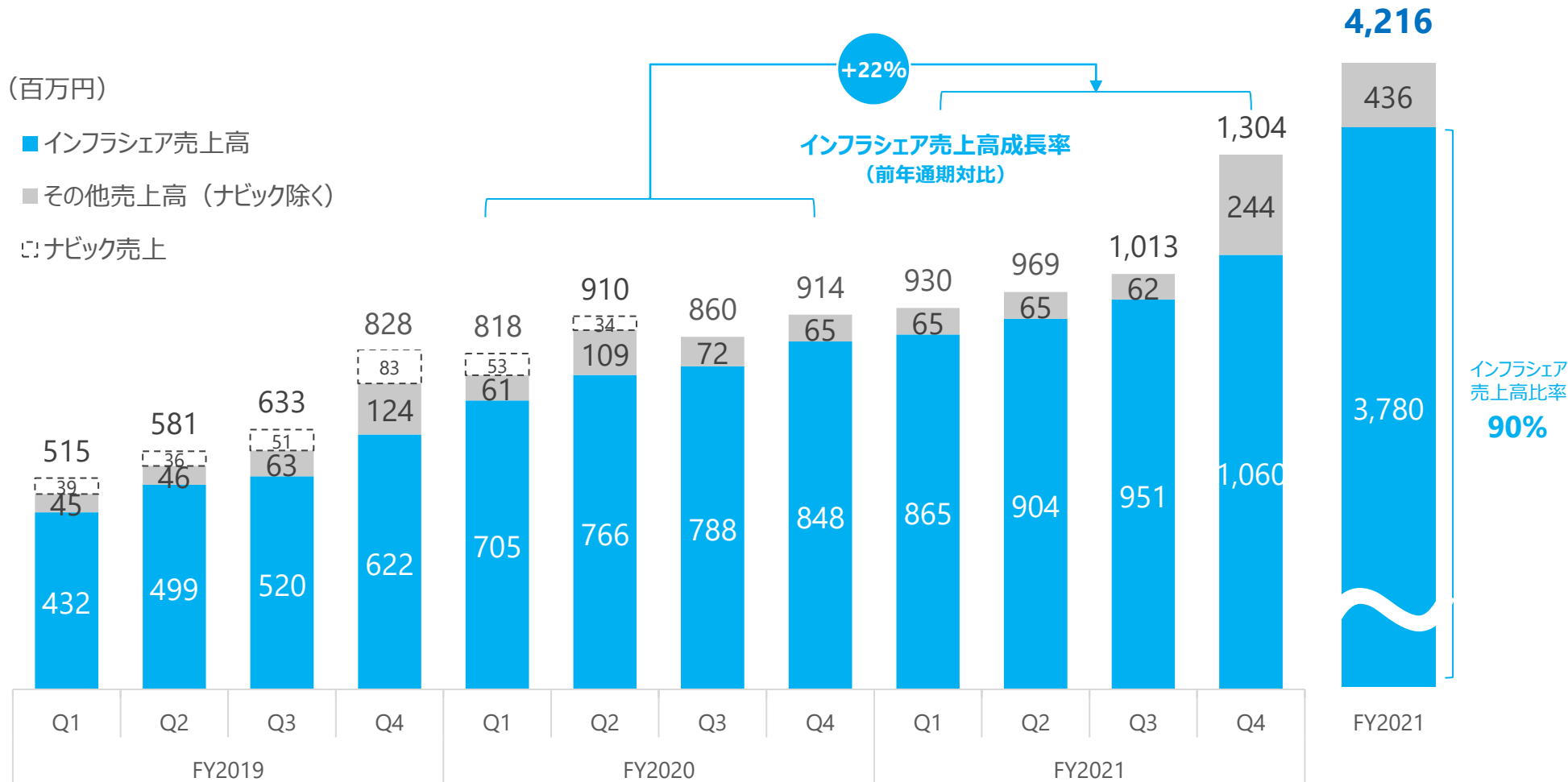
- 主に、第三者割当増資の実施の影響 (Q1) により、現金及び現金同等物は64億円増加
- 投資CFにおいて、新規プロジェクトの実証事業収入として、工事負担金等受入による収入を計上
- 契約負債の増減は、主に入金や物件導入のタイミングによるもの

| (百万円) | 2020年度 | 2021年度 | |
|-------------------------------|---------------|---------------|----------------|
| | 通期実績 | 通期実績 | 増減 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 3,311 | 1,949 | - 1,361 |
| 内) 契約負債*1の増減額 ("-"は減少) | 1,887 | 316 | - 1,571 |
| 内) 減価償却費 | 887 | 1,102 | +215 |
| 内) のれん償却額 | 41 | 30 | - 10 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -2,470 | -2,378 | +92 |
| 内) 有形固定資産の取得による支出 | -2,401 | -2,585 | - 183 |
| 内) 工事負担金等受入による収入 | - | 71 | +71 |
| フリーキャッシュフロー | 840 | -429 | - 1,269 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 418 | 6,781 | +6,363 |
| 内) 短期借入金の純増減額 ("-"は減少) | -45 | - | +45 |
| 内) 株式の発行による収入 | 56 | 7,343 | +7,286 |
| 内) セール・アンド・リースバックによる収入 | 303 | 16 | - 287 |
| 現金及び現金同等物の換算差額 | -1 | 32 | +34 |
| 現金及び現金同等物の増減額 ("-"は減少) | 1,256 | 6,384 | +5,128 |
| 連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額 | -117 | - | +117 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 6,851 | 7,990 | +1,138 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 7,990 | 14,375 | +6,384 |

*1: 2021年4月より適用の収益認識基準に基づき、前連結会計年度の連結貸借対照表において、「流動負債」に表示していた「前受収益」及び「固定負債」に表示していた「長期前受収益」のうち顧客との契約から生じた残高については、当第1四半期連結会計期間より「契約負債」に含めて表示しています。(2020年度期末実績も組み替え)

1 連結売上高の推移

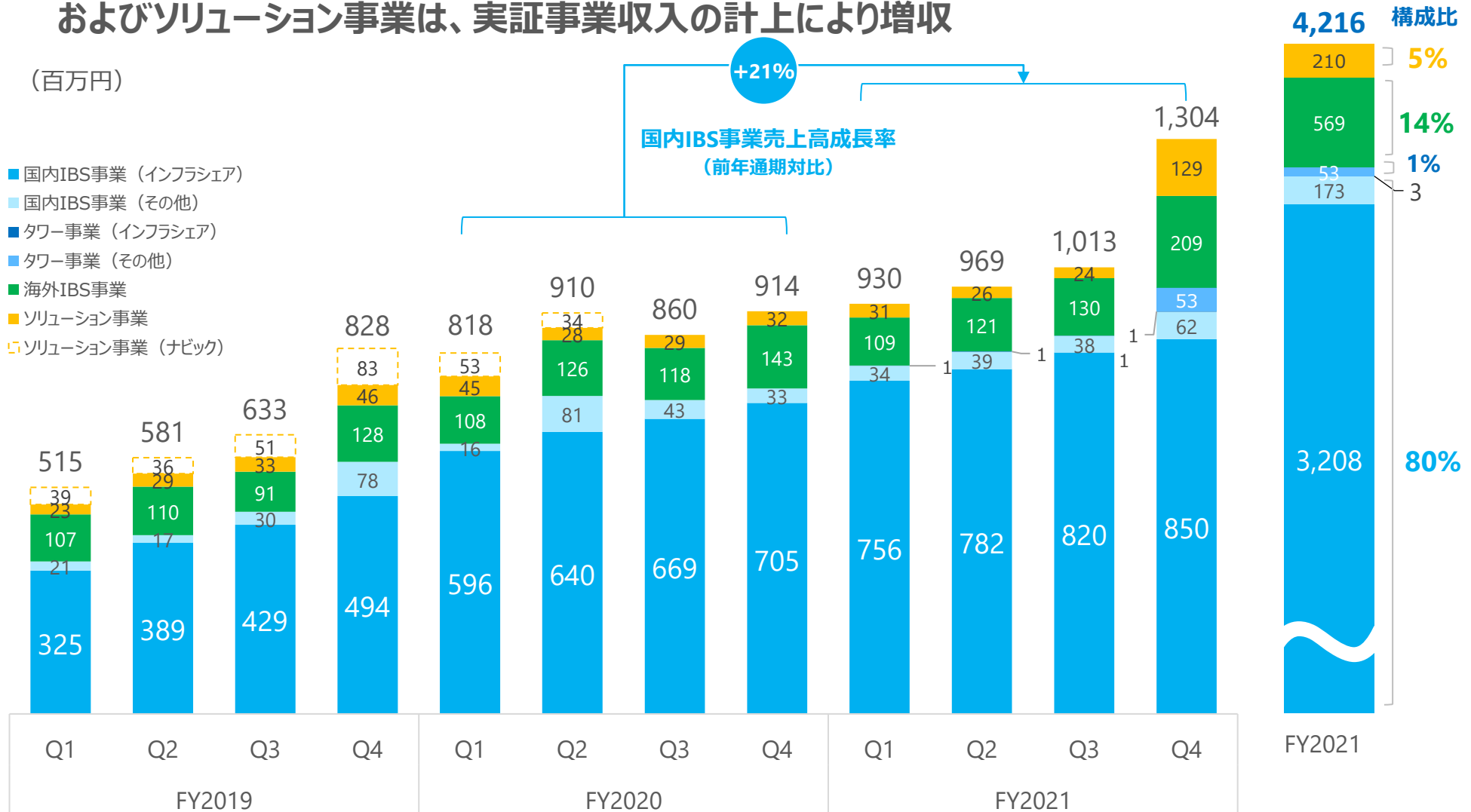
- インフラシェア売上高*¹は、前年対比+22%成長、連結売上高に占める割合=90%と売上基盤は安定
- Q4に新規プロジェクトの実証事業収入1.5億円を計上し、その他売上高が拡大



*1: 長期契約に基づくインフラシェアリング関連の売上高。詳細は、「Appendix.各事業におけるインフラシェア・その他売上高の区分」を参照。

1 事業別売上高の推移

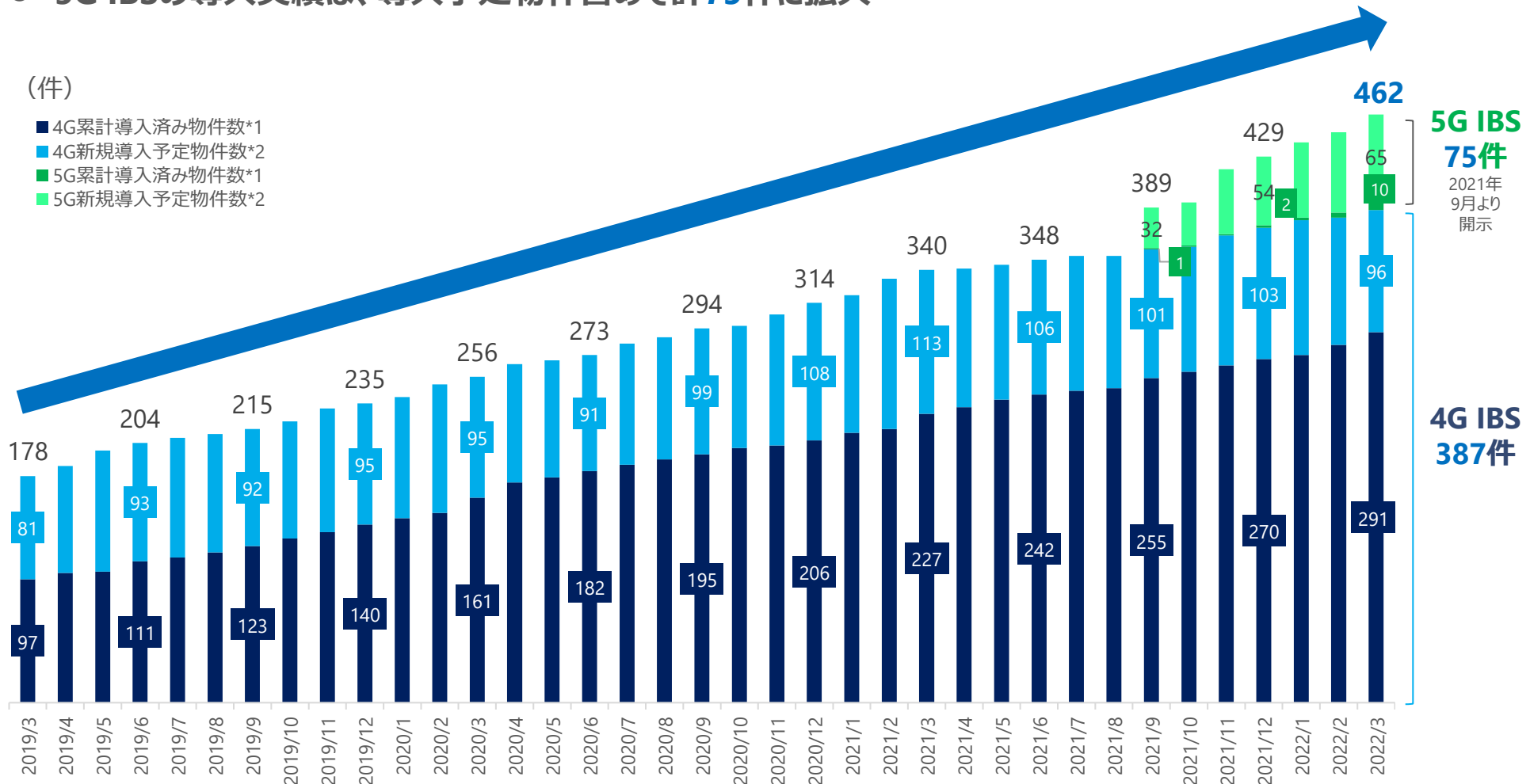
- 国内IBS事業は、前年比+21%、連結売上高に占める割合は80%
- Q4において、海外IBS事業はIBS資産買取移管分の貢献で増収、タワー事業（その他）およびソリューション事業は、実証事業収入の計上により増収



注: 四半期毎の事業別の売上高数値内訳は未監査。

1 導入物件数の推移（国内IBS事業 – 4G・5G）

- 2021年度において、4G IBSの導入済み物件数は**64**件増加し、累計導入済み物件数**291**件、新規導入予定物件数**96**件の計**387**件 ※4G IBS（リプレース）は除く
- 5G IBSの導入実績は、導入予定物件含めて計**75**件に拡大

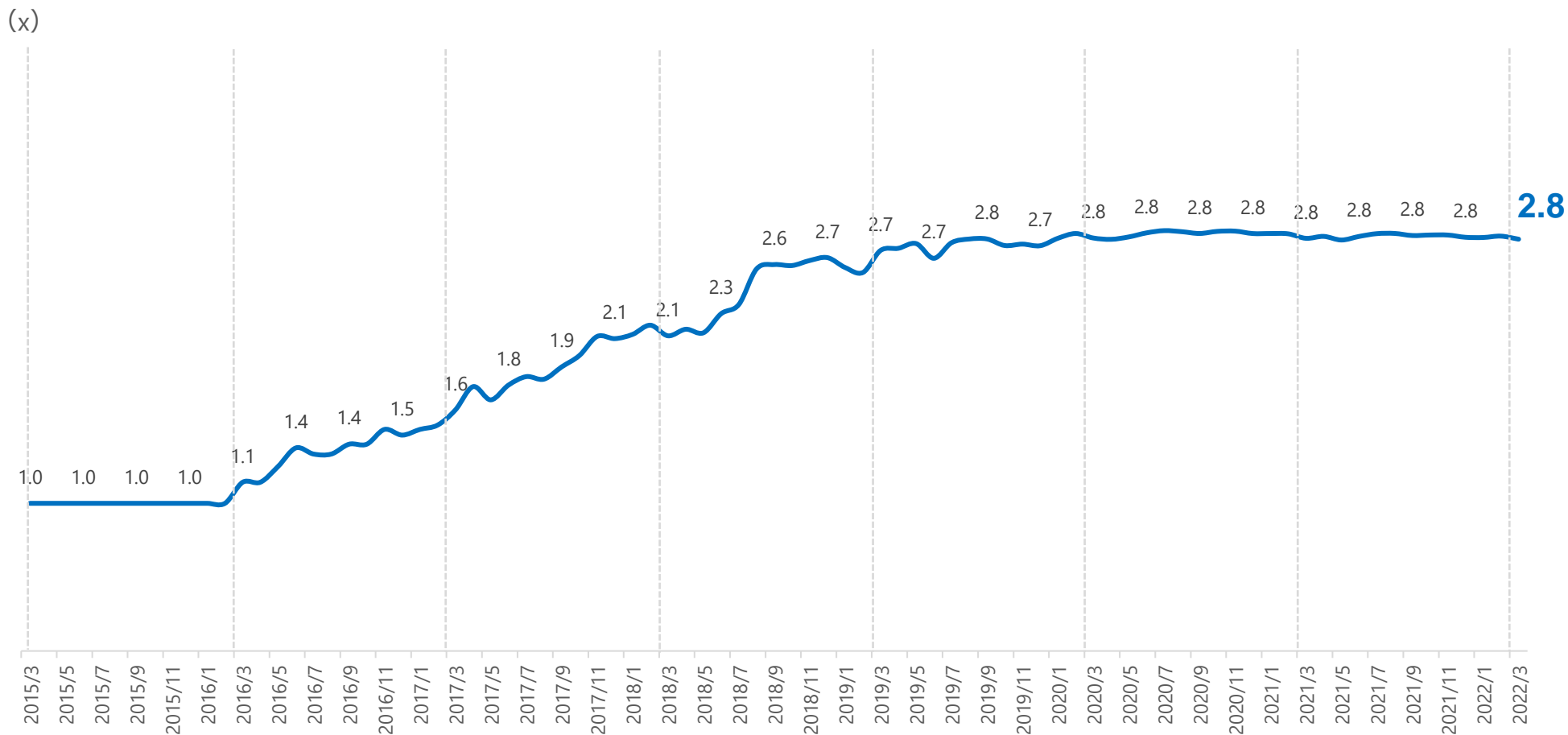


*1: 導入物件における電波発射が完了し売上計上を開始している物件

*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

1 Tenancy Ratio*1の推移（国内IBS事業 - 4G）

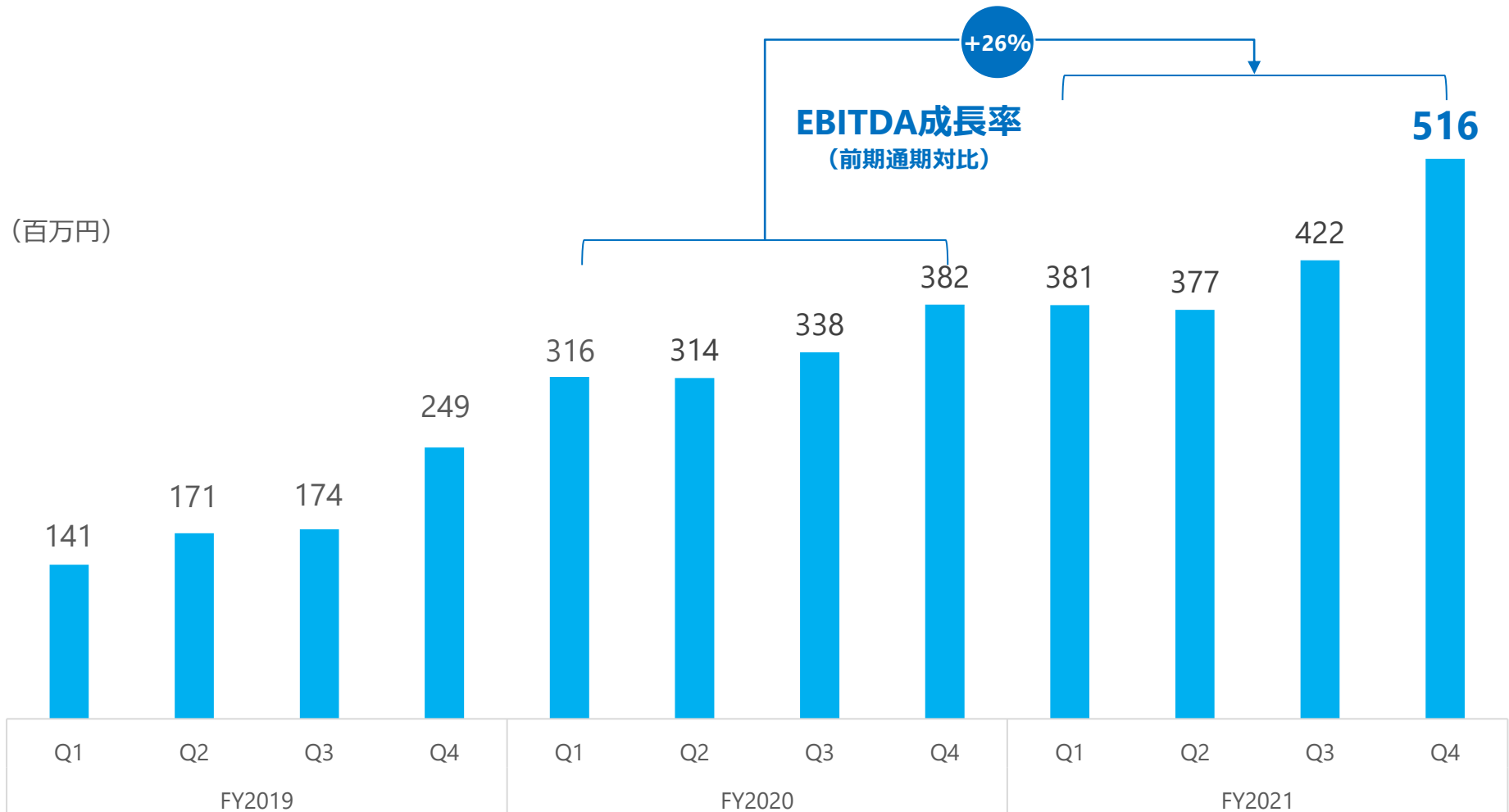
- Tenancy Ratio（平均参画キャリア数）は2pt台後半で安定して推移



*1: テナンスー・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 連結EBITDA*1の推移

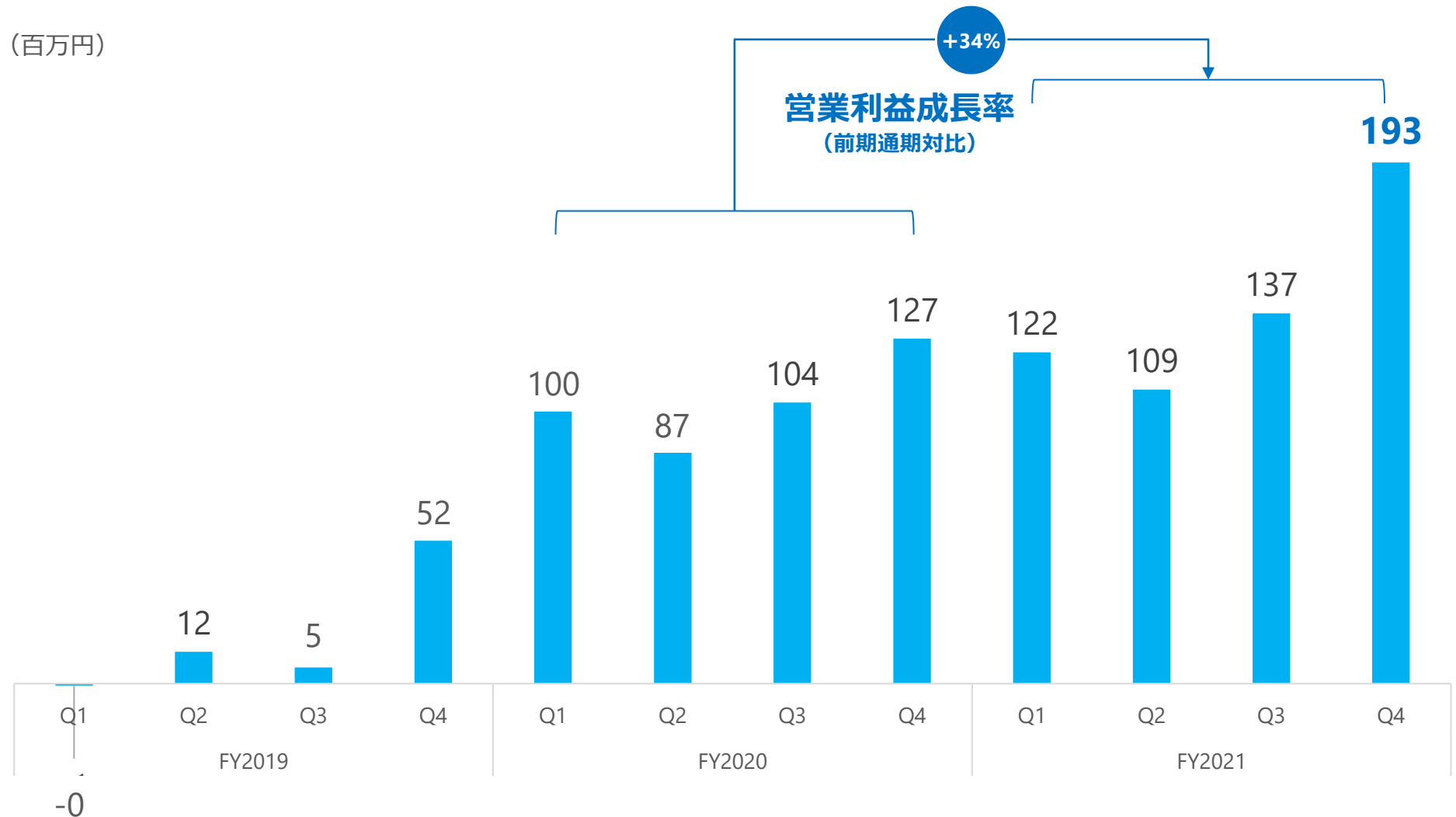
- 連結EBITDAは、インフラシェア売上高の拡大や新規プロジェクトの実証事業収入等によりQ4に増収基調となった一方で、販管費が安定的に推移したことにより、前年比+26%の増加



*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

1 連結営業利益の推移

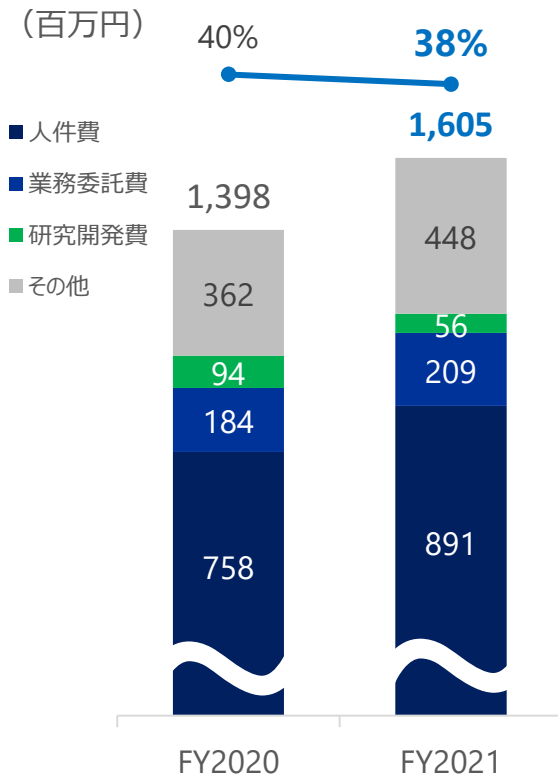
- 営業利益は、インフラシェア売上高の拡大や新規プロジェクトの実証事業収入等によりQ4に増収基調となった一方で、販管費が安定的に推移したことにより、前年比+34%の増加



1 連結販売費及び一般管理費の推移

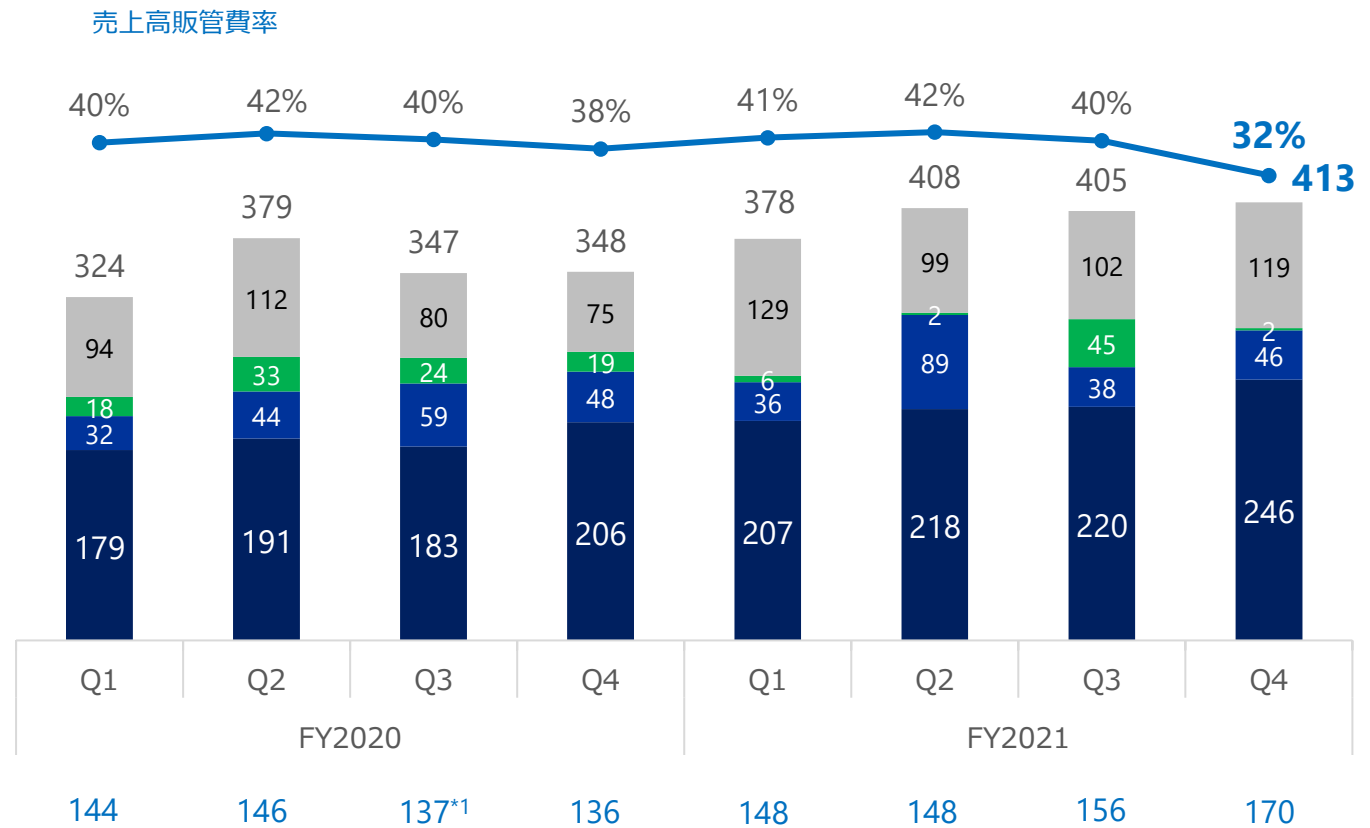
- インフラシェア売上高の拡大や新規プロジェクトの実証事業収入等により、Q4に増収基調となった一方で、四半期を通じて販管費が安定的に推移し、売上高販管費率が向上

通期



連結従業員数 (人)

四半期



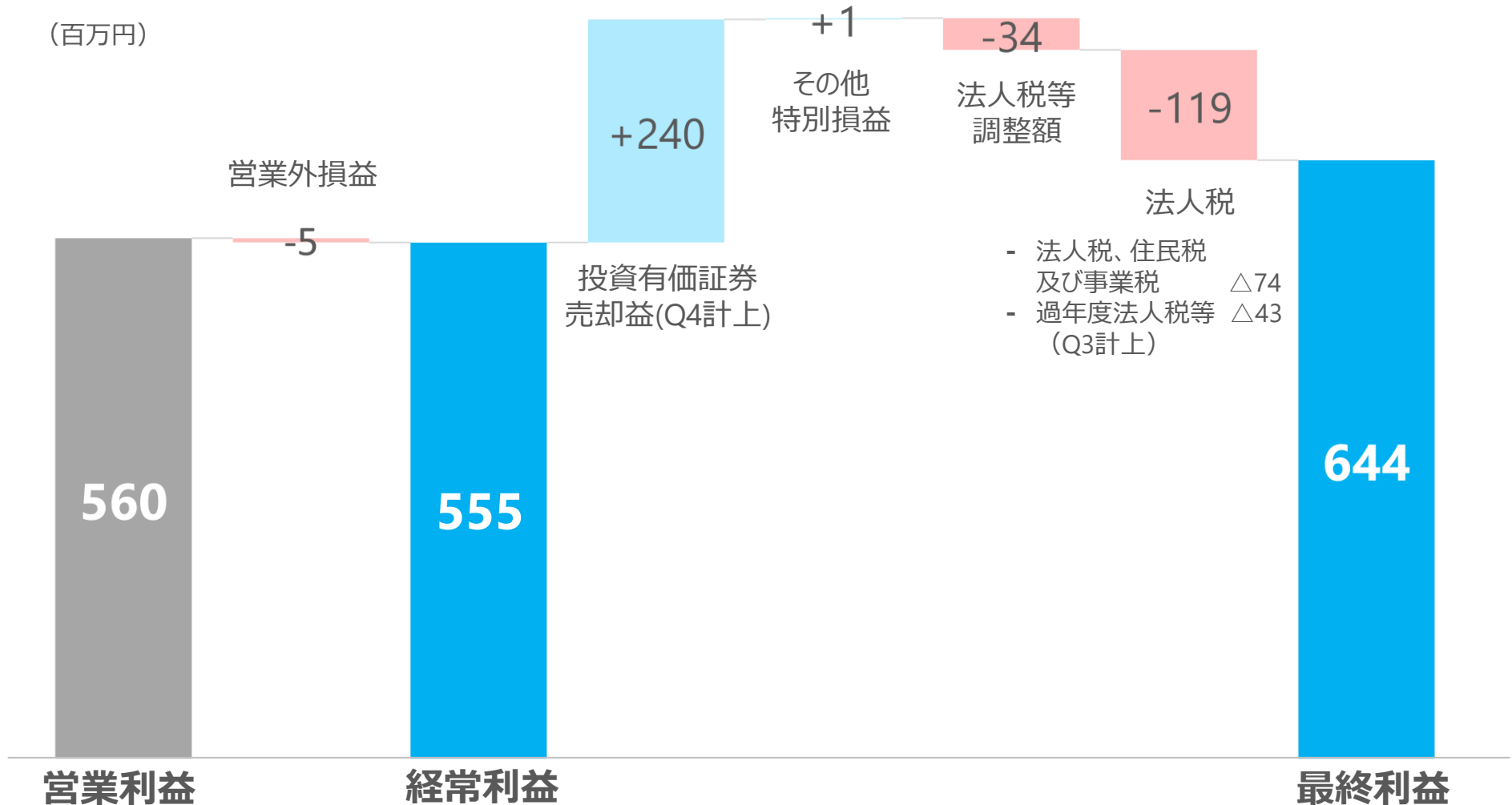
*1: 連結子会社ナビックが2020年度 第3四半期から連結範囲から除外となったことにより、同社の従業員数分減少しております

1 営業外以下の損益項目の詳細

● 営業外以下の項目として主に以下の損益を計上

- 持分法適用関連会社（ナビック）の株式売却に伴う売却益の計上（Q4）
- ベトナムで清算を実施した非連結子会社（VinaDAS）に係る追徴課税の計上（Q3）

(百万円)



1 2021年度 連結売上高増減要因

(百万円)

- インフラシェア +3
- その他 +53

タワー事業

+56

-87

前下期ナビック
連結除外

+75

ソリューション
事業

- 主にLocal 5G
実証事業収入

+73

海外IBS事業

+597

国内IBS事業

- インフラシェア +597
- その他 +0

3,502

4,216

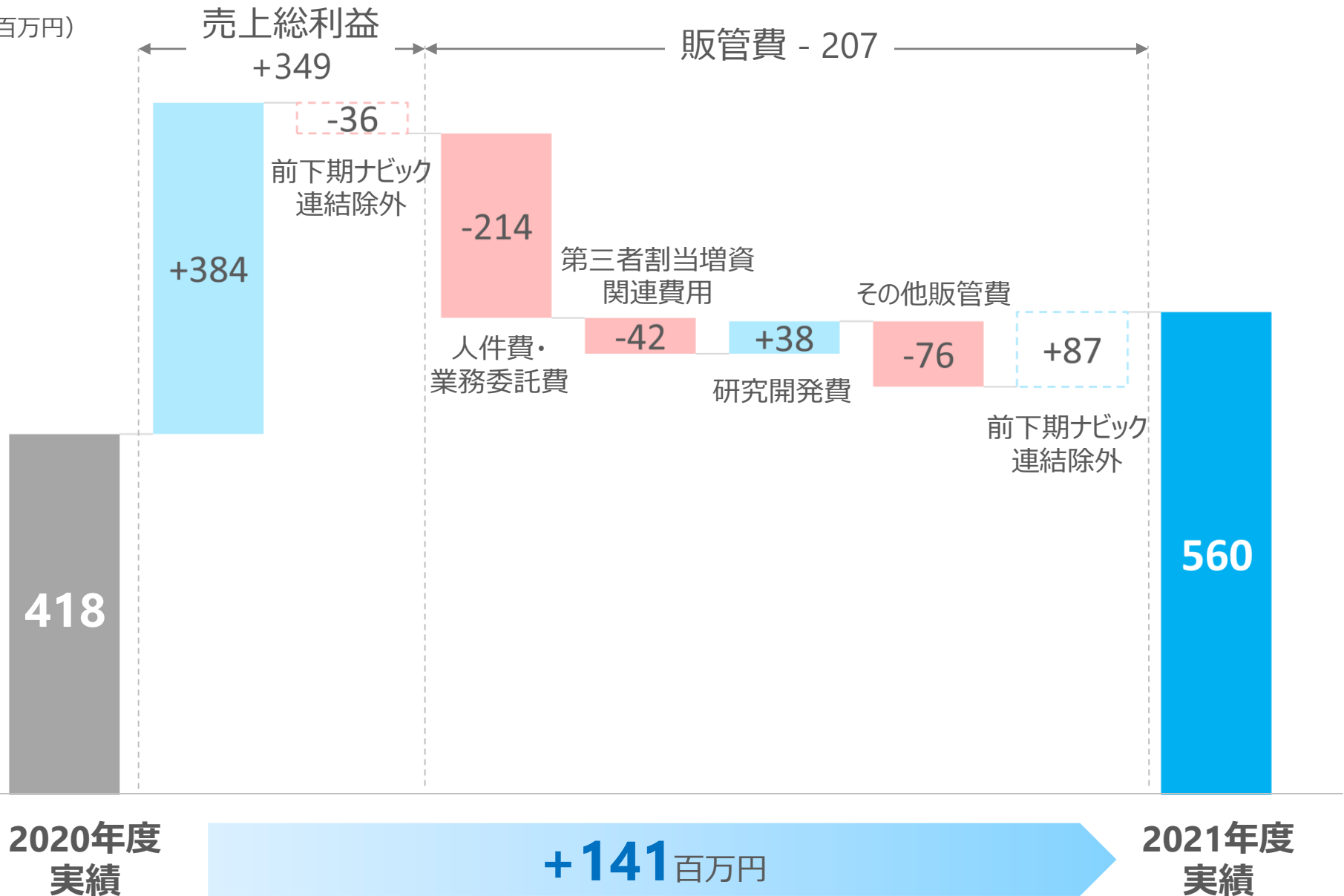
2020年度
実績

+714百万円

2021年度
実績

1 2021年度 連結営業利益増減要因

(百万円)



1

2021年度 通期業績

2

今後の成長に向けた取り組み

3

2022年度 通期予想

4

中長期財務目標

5

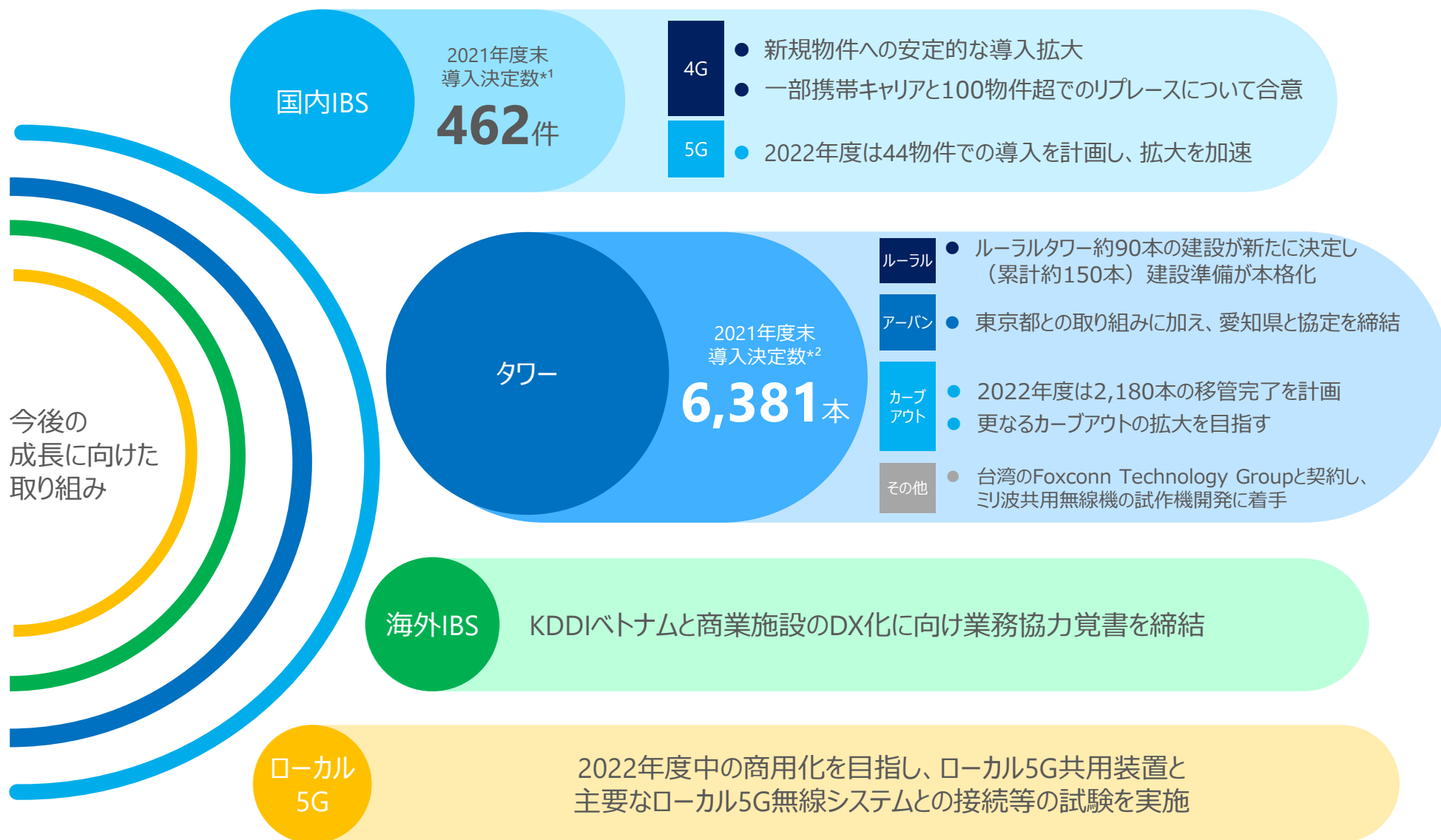
FAQ

6

持続可能な社会の実現に向けて

7

Appendix




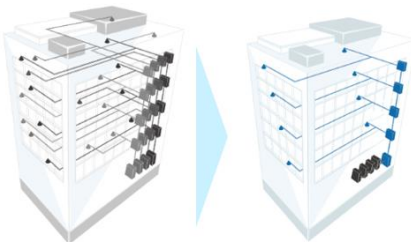


*1: 4Gおよび5G IBSの導入実績+導入予定件数の合算

*2: ルーラルタワー、スマートポール、カーブアウト（NTT西日本、NTT東日本、NTTドコモ）の導入実績+導入予定+移管予定件数の合計

2 国内IBS事業 – 既存事業と新たな取り組みの進捗

- 既存の4G IBS（新規導入）に加えて、新たな取り組みである4G IBS（リプレイス）、5G IBSの事業体制を強化。2022年度より、導入物件数の拡大を加速

<新たな取り組み>

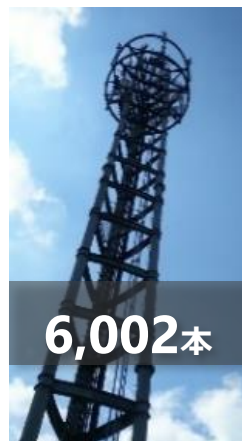
| | 4G IBS（新規導入） | 4G IBS（リプレイス） | 5G IBS |
|-------------------|---|---|--|
| 導入イメージ |  |  | <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>4G&5G</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>Only 5G</p>  </div> </div> |
| 主な対象物件 | 新設 | 既設 | 新設 既設 |
| 対策範囲 (導入決定の条件) | 基本的に 全館対策 (テナント 2社 以上) | 基本的に 全館対策 (テナント 1社 以上) | 部分対策 が中心 (テナント 1社 以上) |
| 進捗状況 | <ul style="list-style-type: none"> ● 2022年度は、61物件への導入を計画 | <ul style="list-style-type: none"> ● 一部携帯キャリアと100物件超でのリプレイスについて合意 ※ 2022-2025年度にかけて対応予定 | <ul style="list-style-type: none"> ● 2022年度は、44物件への導入を計画 ※ 2022年3月末時点導入予定件数65件の内数 |

2 タワー事業 – 鉄塔カーブアウトの取り組み

JTOWER

- 2021年度末までに、NTT西日本に加えて、NTT東日本およびNTTドコモからのカーブアウトに関する基本契約の締結を完了。2022年度下期に2,180本の移管完了を計画すると共に、更なるカーブアウトの拡大を推進

NTT docomo



- タワー移管に向けた子会社（SPC）を設立
- 運営体制の準備を行い、Q3から移管開始

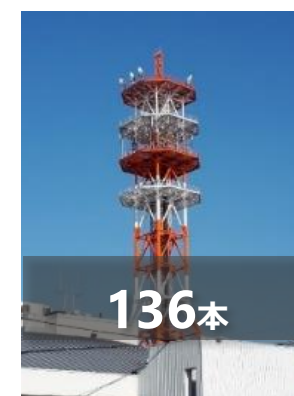
2022年度 移管完了計画数

2,000本

NTT 西日本



NTT 東日本

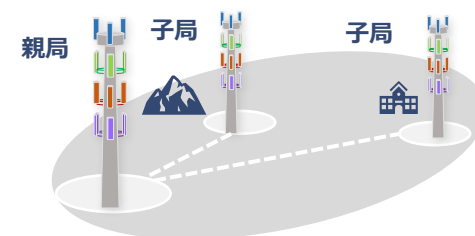


- Q3からNTT西日本、NTT東日本および既存利用事業者との移管を開始

2022年度 移管完了計画数

180本

- ルーラルタワーシェアリングにおいて、既に建設準備を開始している60本超に加えて、新たに約90本の建設が決定し（累計約150本）2022年度から建設準備が本格化



(写真) 静岡県の新設タワー

- 2022年3月、総務省は、デジタル田園都市国家インフラ整備計画において、補助金要件等を含めたインフラシェアリングの推進についての施策を発表

デジタル田園都市国家インフラ整備計画における インフラシェアリングの推進

- **補助金の要件設定によってインフラシェアリングを推進**
 - 補助対象地域を条件不利地域全域に拡大
 - 補助対象者にインフラシェアリング事業者を追加
 - 複数事業者による共同整備の場合の国庫補助率をかさ上げ
(補助率:1/2→2/3)
- **携帯電話事業者とインフラシェアリング事業者との間における
ルール整備に向け、2022年度中にガイドラインを改正**

＜総務省「デジタル田園都市国家インフラ整備計画（概要）」2022年3月29日公表より一部抜粋＞

2 タワー事業 – 5Gミリ波対応共用無線機の開発

- 2022年4月、台湾のFoxconn Technology Groupと5Gミリ波対応共用無線機の開発に関する契約を締結。2022年度 Q3までに試作機の製造完了を目指す

<5Gミリ波対応共用無線機の開発状況と今後のステップ>

~2022年 4月

FY2022 Q1~Q3

FY2022 Q4~

事前調査・仕様策定
ベンダー協議

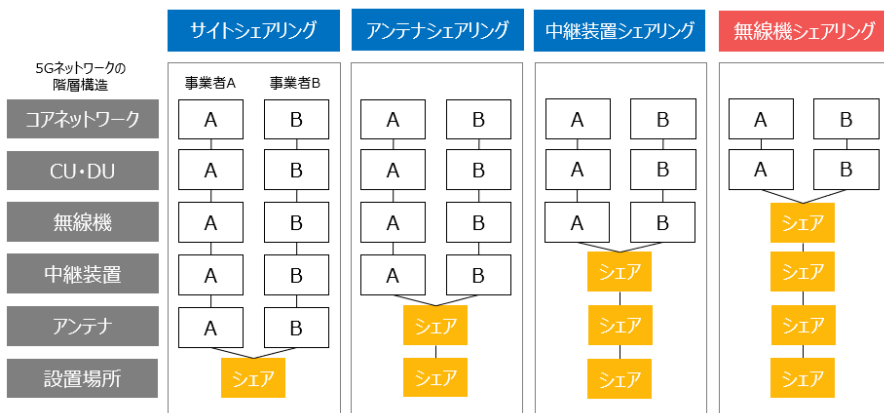
Foxconn社と
ベンダー契約

試作機製造・検証

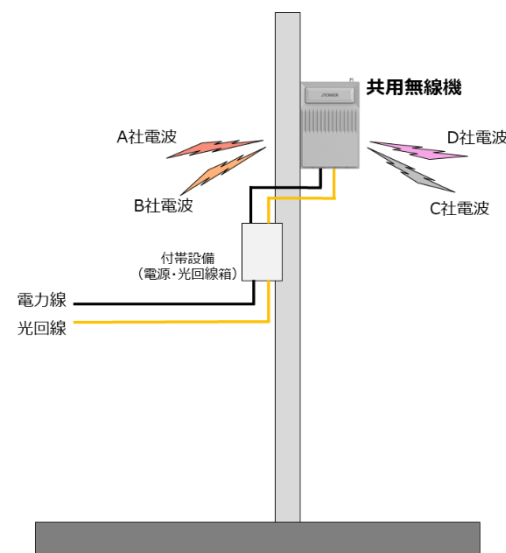
本格サービス
開始

開発費の計上 (2.9億円)

更に上位レイヤーでの無線機シェアリングの実現



設置・機器外観イメージ



※ 本イメージ画像は現時点の外観となり、変更となる可能性があります

- 2022年3月16日、当社、愛知県、常滑市および携帯キャリア4社にて、中部国際空港島及びりんくう町の5G整備及び活用に関する寄与していくことを目的とした協定を締結。また、東京都においては、新型スマートポール20本の建柱が完了し（累計数22本）順次電波発射の開始を進行中

愛知県



(写真) 締結式の模様、左から3番目が当社代表取締役社長の田中敦史、4番目が大村秀章愛知県知事

愛知県、常滑市と中部国際空港島及び
周辺地域における5G提供エリアの拡大に向けた
通信事業者との連携に関する協定を締結

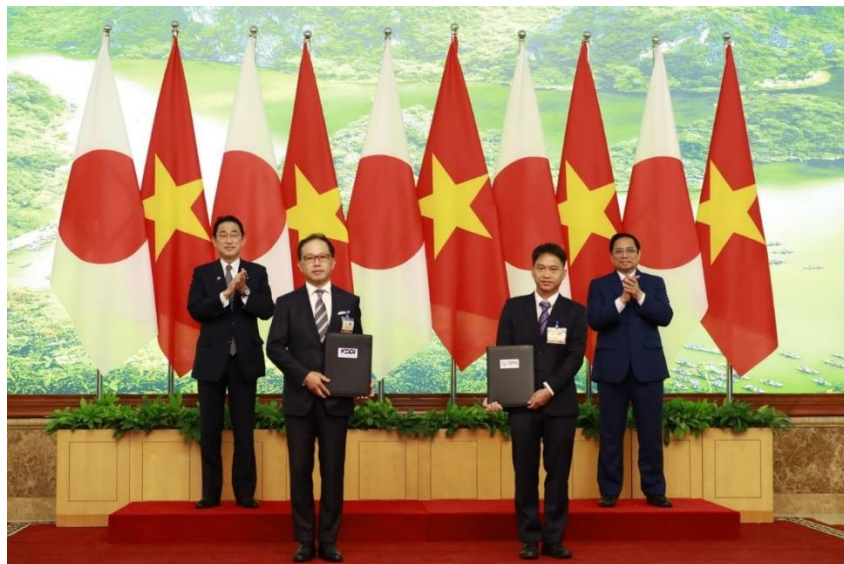
東京都



(写真) 新型スマートポールを視察する小池百合子東京都知事と
宮坂学東京都副知事

西新宿エリアに新型スマートポール20本を建柱

- 2022年5月1日、ベトナムの子会社であるSPNは、KDDIの海外現地法人であるKDDIベトナムと、ベトナムの商業施設における5Gの電波対策および5Gを活用したDXソリューション提供に関する業務協力覚書を締結



2022年5月1日、ベトナム ハノイにて、岸田文雄内閣総理大臣及び
ファム・ミン・チン・ベトナム首相立ち会いの下行われた文書交換式の模様
(写真提供：ジェトロ)

MoUにおける取り組み

- ベトナム商業施設の5G電波対策や5G・IoTをベースとした業務の効率化・改善ソリューションの提供
- AIカメラによるお客さまの行動分析やセキュリティ対策など、ベトナムの商業施設のDXを推進
- 商業施設に集まるお客さまがスマートフォンを使って楽しめるプロジェクションマッピングやライブ、メタバースなどのエンターテインメント関連のコンテンツを開発することで、お客さまのCXの向上を目指す

ベトナムにおける屋内インフラシェアリング・ソリューションを主軸とした事業体制の強化を図り、
同国の通信環境改善を通じた社会のデジタル化に貢献

1

2021年度 通期業績

2

今後の成長に向けた取り組み

3

2022年度 通期予想

4

中長期財務目標

5

FAQ

6

持続可能な社会の実現に向けて

7

Appendix

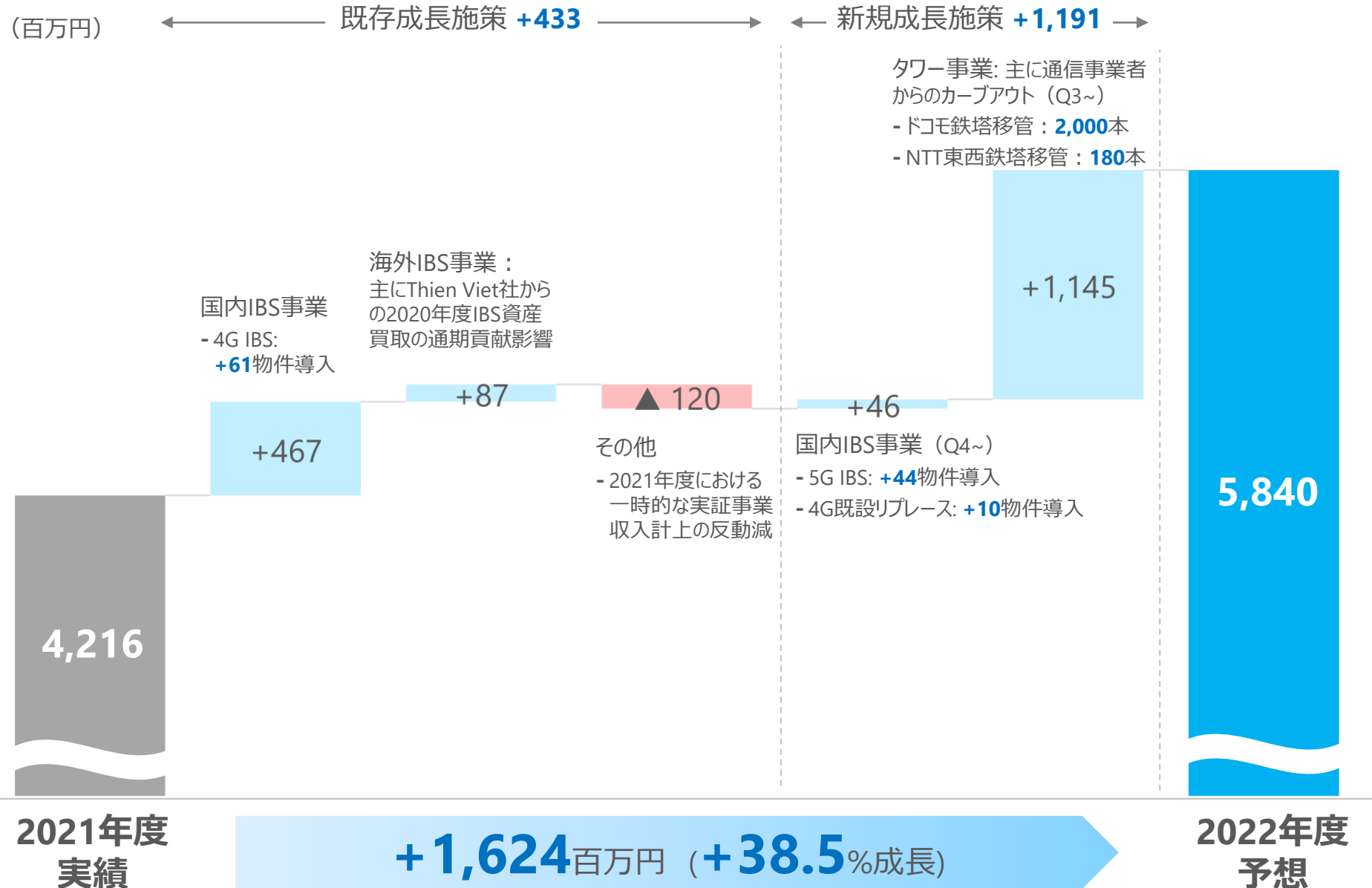
3 2022年度 通期業績予想

- 売上高：国内IBS事業の導入物件数の継続的な拡大を中心とした既存成長施策+4.3億円に加え、タワーカーブアウトを中心とした新規成長施策の実行+11.9億円により前期比+38.5%の58億円を見込む
- 営業利益：人材体制強化、カーブアウトファイナンス組成の一時費用、5G共用無線機開発費、ローカル5Gの実証費用等、先行投資費用が発生し、一時的に赤字計上となる見込み
- 経常利益・最終利益：カーブアウトファイナンス組成の一時費用を営業外費用に約14億円計上見込み
- 設備投資に係る投資CF：主にタワーカーブアウトの移管実行に伴う買取の設備投資増に伴い、413億円増加見込み

| (百万円) | 2021年度 | 2022年度 | | |
|-------------|--------|---------|---------|----------|
| | 通期実績 | 通期予想 | 予想比 | |
| | | | 増減 | % |
| 売上高 | 4,216 | 5,840 | +1,624 | +38.5% |
| EBITDA *1 | 1,696 | 1,590 | -106 | -6.3% |
| EBITDA マージン | 40.2% | 27.2% | -13.0pt | - |
| 営業利益 | 560 | -240 | -800 | -142.8% |
| 営業利益率 | 13.3% | -4.1% | -17.4pt | - |
| 経常利益 | 555 | -1,800 | -2,355 | -424.0% |
| 最終利益 | 644 | -1,840 | -2,484 | -385.5% |
| 設備投資に係る投資CF | -2,585 | -43,870 | -41,284 | +1596.9% |

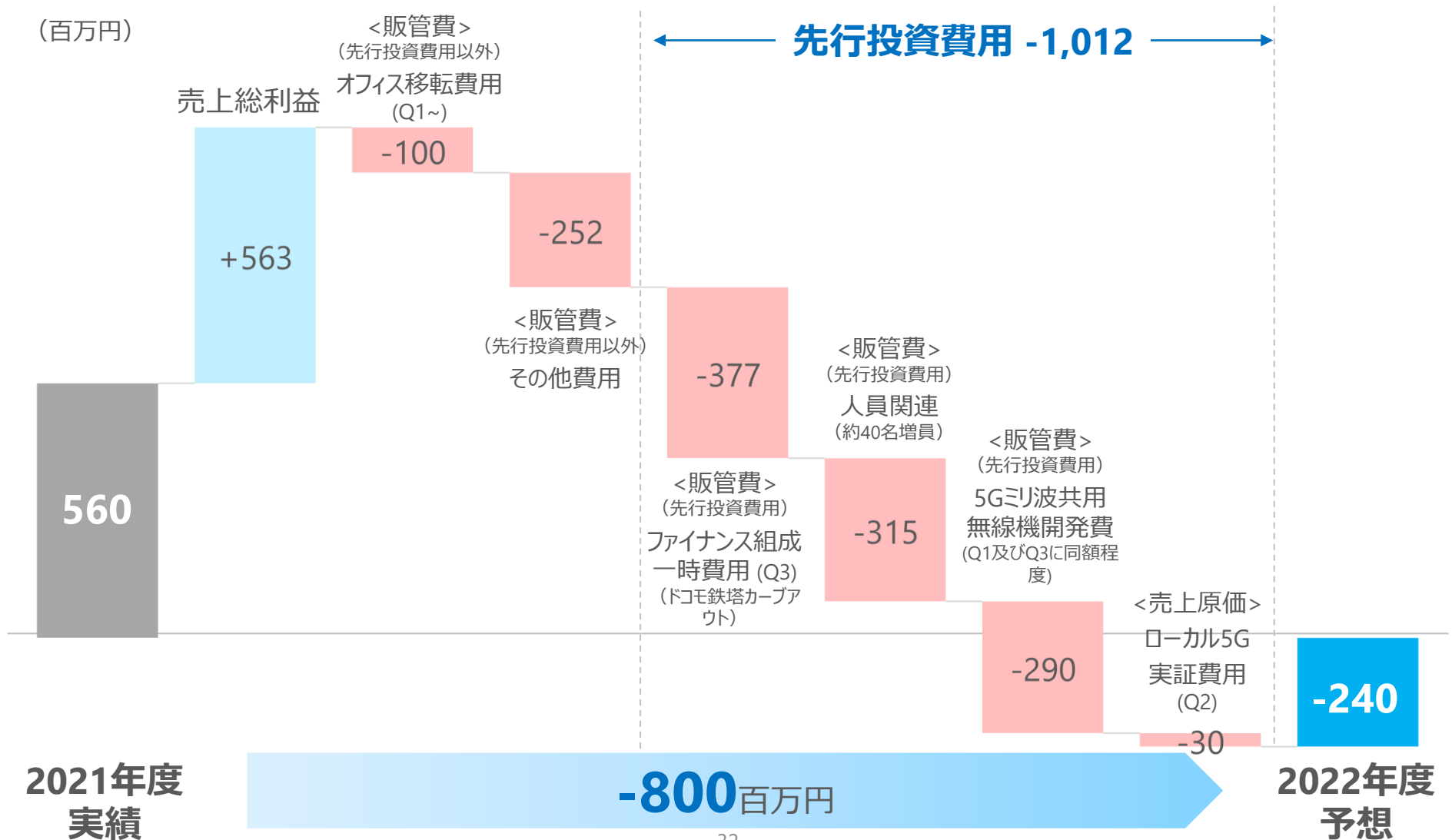
*1: EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額+長期前払費用償却額

3 2022年度業績予想 連結売上高増減要因



3 2022年度業績予想 連結営業利益増減要因

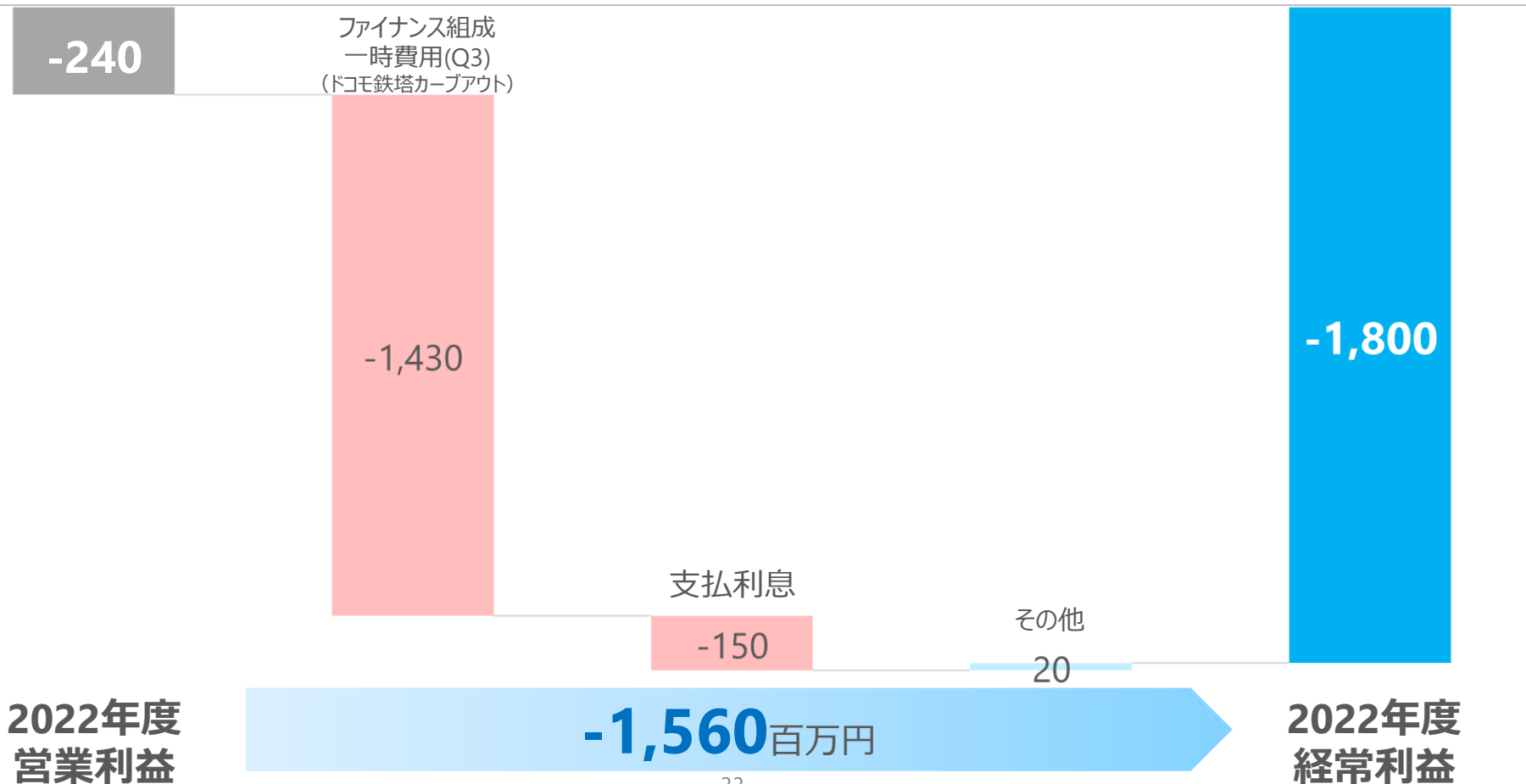
- 国内IBS事業及びタワー事業を中心とした人材体制強化、カーブアウトファイナンス組成の一時費用、5Gミリ波共用無線機開発費、ローカル5Gの実証・開発関連費用等、**先行投資費用**が発生見込み



3 2022年度業績予想 営業外損益の内訳

- 営業外費用において、铁塔カーブアウトに係る**ファイナンス組成一時費用約14億円**をQ3に計上見込み

(百万円)



1

2021年度 通期業績

2

今後の成長に向けた取り組み

3

2022年度 通期予想

4

中長期財務目標

5

FAQ

6

持続可能な社会の実現に向けて

7

Appendix

4 中長期での財務目標(2026年度)とKPI*1前提

JTOWER

■ 2026年度（2027年3月期）財務目標

売上高
300 億円

売上高CAGR
(2022-2026年度)
+51 %

EBITDAマージン
60 %
EBITDA
180 億円

■ 2026年度（2027年3月期）財務目標のKPI前提

国内IBS事業

4G累計導入済物件数

1,000 物件

新設：600 物件
既設リプレイス：400 物件

4Gテナンシーレシオ
(既設リプレイス含まない)

3.0 x

5G累計導入済物件数

450 物件

5Gテナンシーレシオ

2.0 x

タワー事業

タワー本数

10,000 本

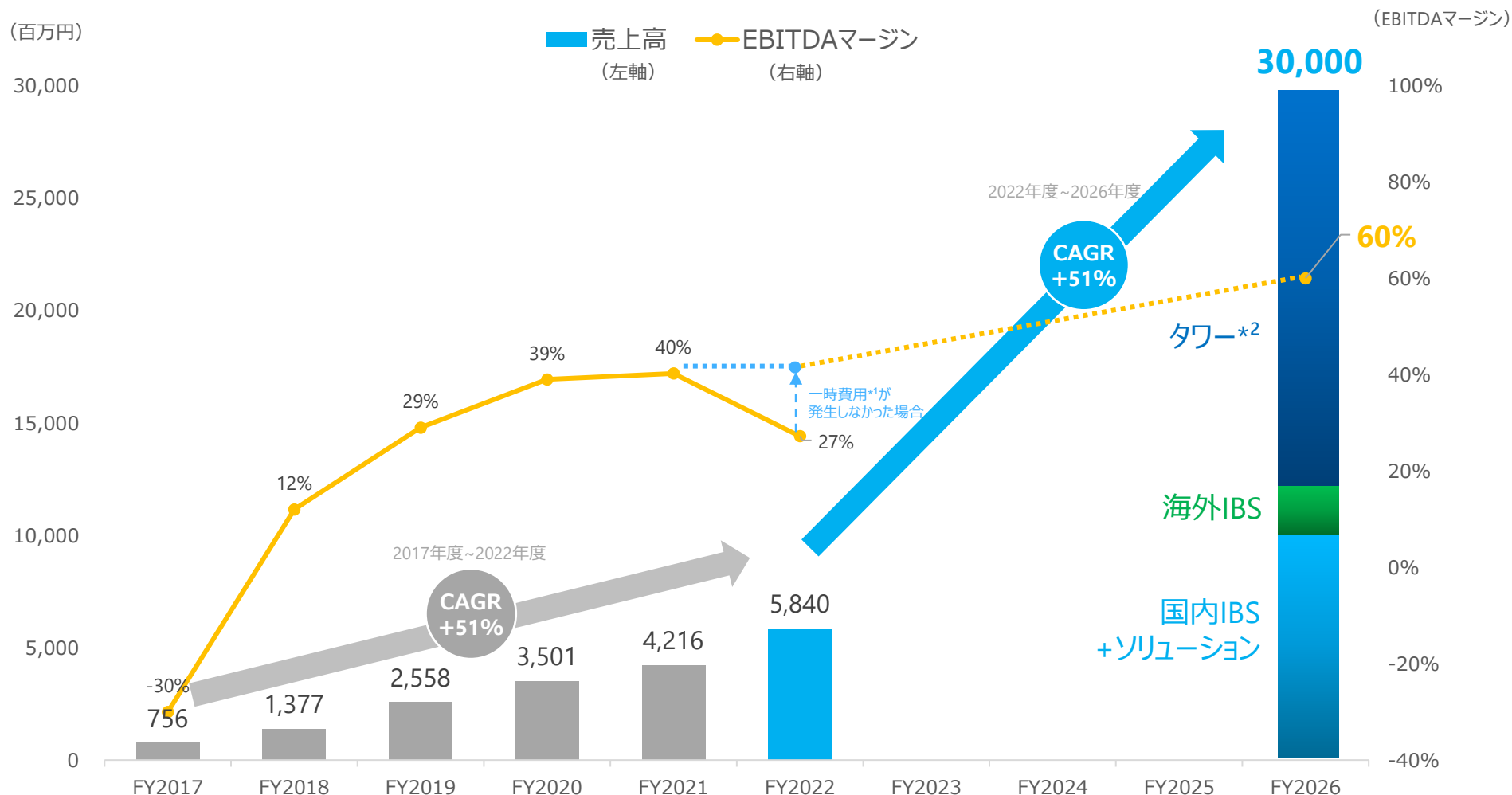
テナンシーレシオ

1.8 x

*1: 2022年3月末時点 【国内IBS事業】 合計 462件、4G：387件（導入済 291件、導入予定 96件）、5G：75件（導入済 10件、導入予定 65件）
【タワー事業】 合計 6,381本、ルーラルタワー、スマートボール、カーブアウトの導入実績+導入予定+移管予定件数の合計

4 中長期での財務目標

- 国内IBS事業及びタワー事業での事業拡大を中心として、過去の売上成長率と同等の売上成長率で、目標達成を目指す



*1: 資金調達の組成費用等、カープアウトに係る一時費用

*2: 鉄塔カープアウトにおいて、2023年度以降の移管本数は協議中のため非開示

1

2021年度 通期業績

2

今後の成長に向けた取り組み

3

2022年度 通期予想

4

中長期財務目標

5

FAQ

6

持続可能な社会の実現に向けて

7

Appendix

| 分類 | 質問 | 回答 |
|--------|---|--|
| 業績予想 | 2022年度のタワー事業について、ルーラルタワーやスマートポール等、カーブアウト以外の売上は発生しない想定か？ | ルーラルタワー、スマートポール、ミリ波共用無線機等からの売上を見込んでいるが、カーブアウトによる売上貢献が大半を占める想定 |
| 業績予想 | オフィス移転費用の1億円について、今後継続する費用の割合はどのくらいか？ | 賃料の増加、什器のサブスクリプション費用、設備に関する減価償却費等、継続費用が大半と想定 |
| 業績予想 | ファイナンス組成費用は一過性の費用か？ また、販管費、営業外費用に分かれる理由は？ | 専門家への支払い項目等を販管費、金融機関への支払い項目等を営業外費用として想定。 いずれも2022年度Q3に発生予定の一過性の費用 |
| カーブアウト | 2022年度に移管予定の2,180本について、Q3、Q4の本数の内訳は？ | 2022年度の予定数内訳では、Q3に全体の約6割、Q4に約4割を移管する想定 |
| 中長期目標 | 今後のタワー本数の拡大において、新設およびカーブアウトの割合はどのくらいか？ | ルーラルタワーを中心に新設についても一定数見込んでいるが、新設及びカーブアウトの合計での達成を目指していく |
| 中長期目標 | 売上成長はどこかの時点で加速していくイメージか？ | カーブアウトの移管件数の拡大に伴い、加速していくイメージ |
| 中長期目標 | カーブアウトの拡大は鈍化していく想定か？ 5年目以降のポテンシャルは？ | 携帯キャリアからのカーブアウトを含めて、更なる拡大のポテンシャルはある認識 |

1

2021年度 通期業績

2

今後の成長に向けた取り組み

3

2022年度 通期予想

4

中長期財務目標

5

FAQ

6

持続可能な社会の実現に向けて

7

Appendix

6 持続可能な社会の実現に向けて

- 当社グループは、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」の実現につながると考えています。
- 環境負荷の軽減や「つながる」社会の実現等、社会課題の解決に貢献しながら、社会とともに持続的な成長と更なる企業価値の向上を目指してまいります。

Environment



インフラシェアリング導入による
消費電力削減への貢献

Governance



コーポレートガバナンス、コンプライアンスの
方針・取組み・体制等の開示

Social



設備工事の
安全活動推進



サステナブルなオフィスと
働きやすさ



サプライチェーン
とともに



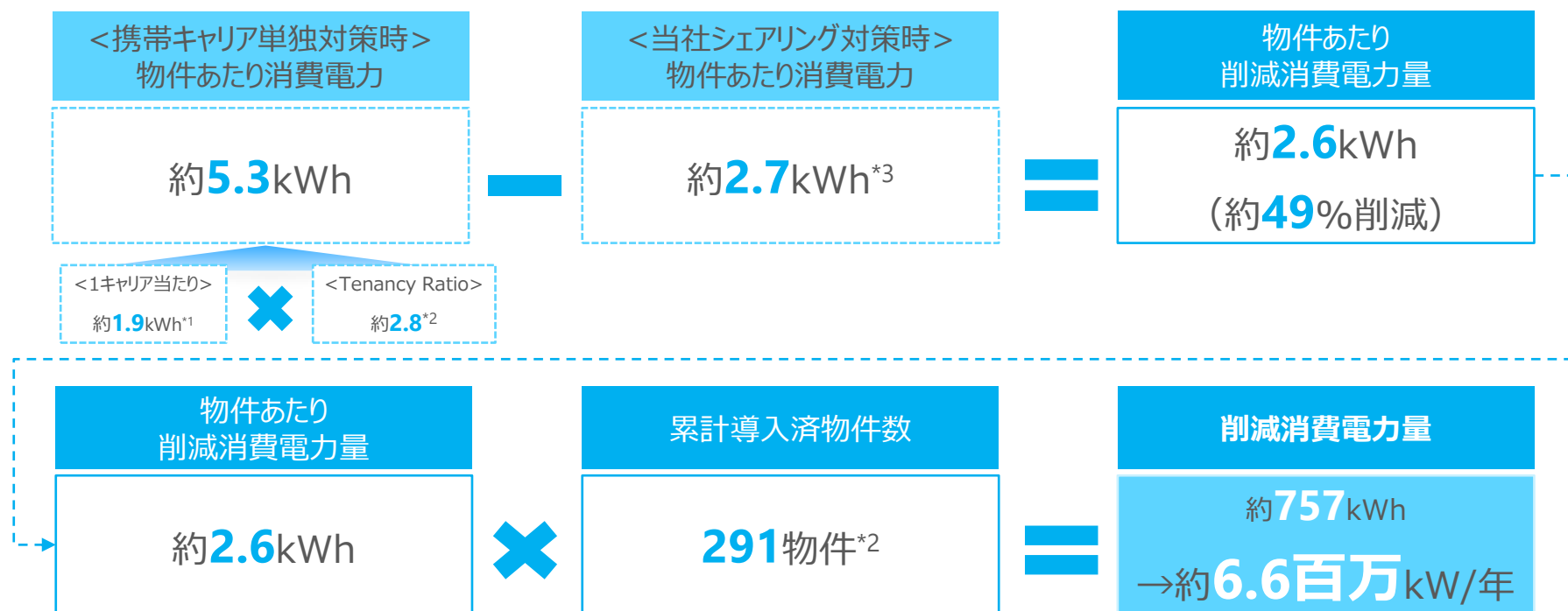
従業員との
コミュニケーション

- インフラシェアリングはコスト削減はもちろん、資材の削減、工事工数の削減に加え、消費電力を削減でき、環境負荷の低減にもつながる。

インフラシェアリング導入による消費電力削減への貢献



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6.6百万kWの消費電力量の削減（当社試算）に貢献している



*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: 2022年3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。

- 工事の安全や調達においては、自社のみならず、パートナー企業、サプライヤー含めたリスク管理、マネジメント体制を構築し、事業継続性におけるリスクの低減に努めていく。

安全活動



労働災害・事故等の未然防止のため、定期的な現場の安全衛生巡視により、安全で快適な職場づくりを進める。

安全衛生パトロール

現場の危険性、有害性を早期に発見し、その除去・低減対策を行い、設備事故・情報事故の防止を行うと共に、工事における作業従事者の安全意識を徹底させる取組み。

安全衛生パトロールの取組み

- ✓ 現場に災害の危険がないか確認する。確認された場合は、その是正をその場で指示する。
- ✓ 「すぐに実施できない」場合は、作業を中止し、対策を早急に検討する。
- ✓ 安全衛生会議や朝礼等で、指示された事が現場で実際に行われているか確認する。
- ✓ 現場作業の実施に当たり、適度な緊張感や集中力を維持する。

安全大会

工事に伴う事故・苦情等を振り返り、同様な事象の発生を防止すると共に、工事の安全について施工会社と同じ認識を持ち、安全かつ品質の高い施工を目指す取組み。

サプライチェーン



設備の開発や調達にあたり、自社だけでなく、サプライチェーン全体のサステナブルな管理体制を構築している。

RoHS指令

使用する部品や製品は、電子・電気機器における特定有害物質の使用制限についての欧州連合指令であるRoHS（Restriction of Hazardous Substances Directive）対応を行っている。

ISO9001/ISO1400

環境問題・就労問題に関係すると思われるサプライヤーへの条件として、ISO90001およびISO14001の取得を導入しており、その後の更新状況も含め継続的な確認を行っている。

工場監査

定期的なサプライヤーの工場監査を実施し、安全衛生や、労働者の資格、環境などを確認している。

- サステナブルなオフィスとともに、働く従業員が心身ともに健康に仕事ができる環境の構築を目指す。
- 新たなファシリティも活用し、オフライン／オンラインを組み合わせたコミュニケーションの活性化を推進。

オフィス/働き方



事業拡大に伴い、2022年7月、東京オフィスの移転を計画。新オフィスにてサステナブルな素材の活用や社員の働きやすい環境整備を行う。

リサイクル資材の活用

内装には可能な限りリサイクル素材を活用したサステナブルな資材を取り入れている。



オフィス家具の廃棄削減

オフィス家具はサブスクリプションサービスを導入。働き方の変化にフレキシブルに対応しつつ、不要になった家具の廃棄を出さない体制を実現。



ウェルネスの増進

快適な執務スペースに加え、コミュニケーションスペース、リフレッシュスペース等を設けることで、心身ともに健康に仕事に取り組めるオフィス空間を提供する。



コミュニケーション



コーポレートビジョンの浸透や部門・役職を越えたコミュニケーションの活性化を目的に、様々な取り組みを実施している。

全社ミーティング

グループへの理解促進や情報共有を目的とし、定期的に全社ミーティングを開催。同時に懇親会も開催し、社員間の更なるコミュニケーションの場として活用。



社長ランチ会

経営トップと社員のコミュニケーションを深め、様々な意見や考えの共有の場として、社長ランチ会を定期的に開催。



ビジョン委員会

部門横断の若手社員によるコーポレートビジョンの理解浸透を目的に活動する委員会を設置。

行動指針賞

行動指針の理解浸透を目的に、行動指針を体現した社員を称賛する表彰制度。



- すべてのステークホルダーから信頼される企業であるために、コーポレート・ガバナンスの充実を経営上の重要課題の一つとして取り組んでいく。

コーポレートガバナンス、コンプライアンスの方針・取組み・体制等の開示



コーポレート・ガバナンスおよびコンプライアンスの方針、取組み、体制等を、コーポレートサイトの「ガバナンス」セクションにて開示している。

<https://www.jtower.co.jp/governance>

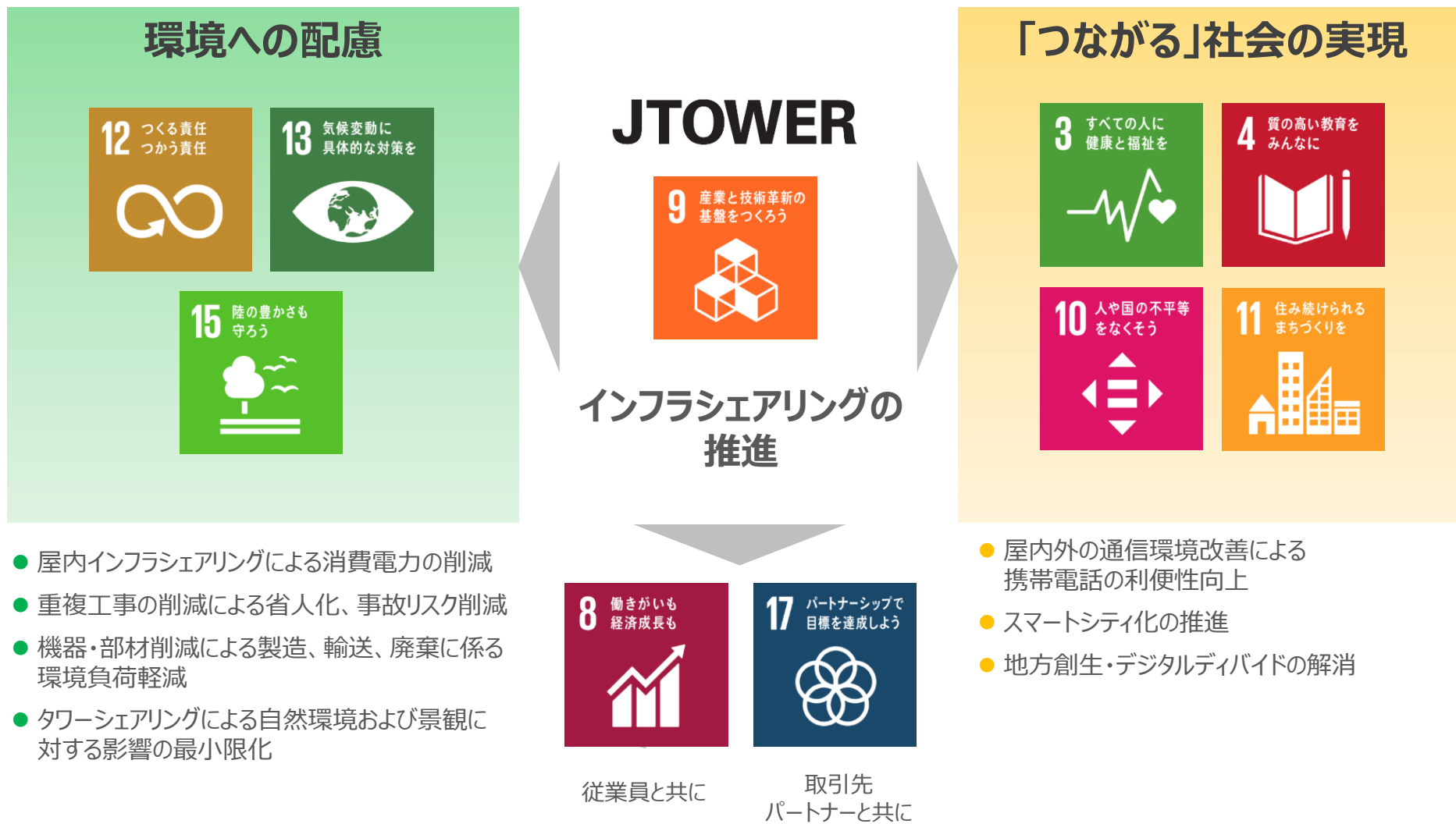
The screenshot shows the 'CORPORATE GOVERNANCE' section of the JTOWER website. It includes a navigation bar with 'コーポレートガバナンス', 'コンプライアンス', and 'サステナビリティ・レポート'. The main content area is titled 'CORPORATE GOVERNANCE' and contains the following sections:

- 基本的な考え方**: A paragraph explaining the company's commitment to high standards of corporate governance and transparency.
- 体制**: A section titled '現状のコーポレート・ガバナンス体制を説明している概要' (Summary of the current corporate governance system). It describes the roles of the Board of Directors, the Board of Corporate Policy, and the Board of Corporate Management.
- 組織図**: A flowchart showing the corporate governance structure. At the top is the '株主総会' (Shareholders' Meeting). Below it are the '取締役会' (Board of Directors) and '監査役会' (Board of Corporate Auditors). The '取締役会' oversees the '代表取締役' (Representative Director) and the '経営会議' (Board of Corporate Management). The '経営会議' oversees the '各部門' (Departments) and '内部監査室' (Internal Audit Room). The '監査役会' oversees the '会計監事' (Accounting Auditor) and '外部専門家' (External Experts).

The screenshot shows the 'COMPLIANCE' section of the JTOWER website. It includes a navigation bar with 'コーポレートガバナンス', 'コンプライアンス', and 'サステナビリティ・レポート'. The main content area is titled 'COMPLIANCE' and contains the following sections:

- 目的**: A paragraph explaining the purpose of the compliance system, which is to ensure the company's activities comply with laws and regulations.
- 体制**: A paragraph explaining the organizational structure for compliance, including the role of the Compliance Officer and the Compliance Committee.
- ホットライン (内部通報制度)**: A section titled '法的義務の履行および不正行為の防止に関する体制' (System for fulfilling legal obligations and preventing illegal acts). It describes the internal reporting system for reporting illegal acts.
- 訴訟防止の取り組み**: A section titled 'コンプライアンスの取組' (Compliance activities). It describes the measures taken to prevent litigation, including the establishment of a compliance system and the implementation of a code of conduct.
- 社会的勢力対策に向けた基本的な考え方及びその整備状況**: A section titled '社会的勢力対策' (Measures against social power). It describes the company's approach to dealing with social power and the status of its measures.
- 各務研**: A section titled '各務研' (Kamigata Ken). It describes the company's research and development activities.

- 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



1

2021年度 通期業績

2

今後の成長に向けた取り組み

3

2022年度 通期予想

4

中長期財務目標

5

FAQ

6

持続可能な社会の実現に向けて

7

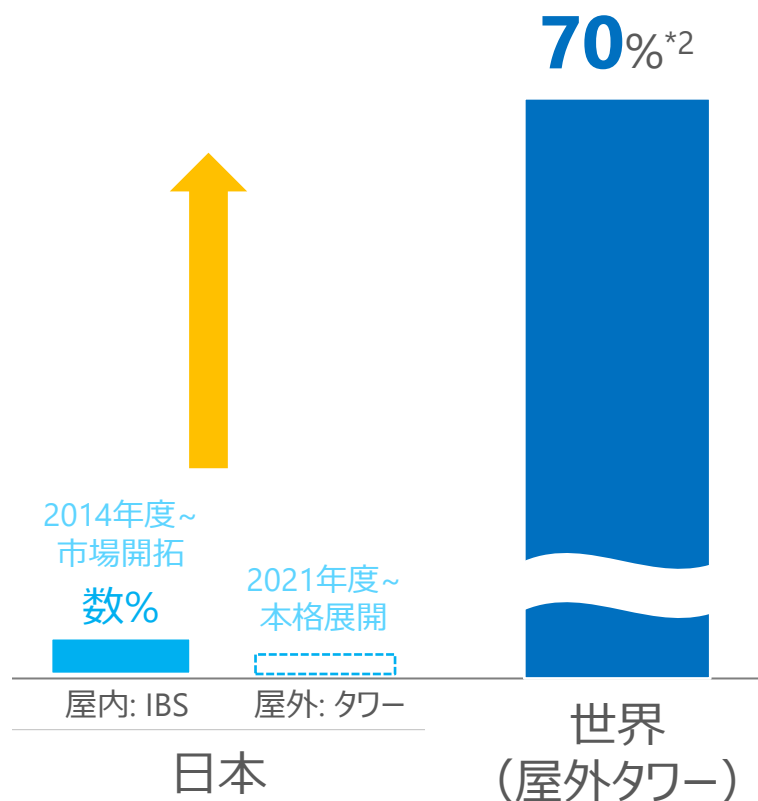
Appendix

7 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

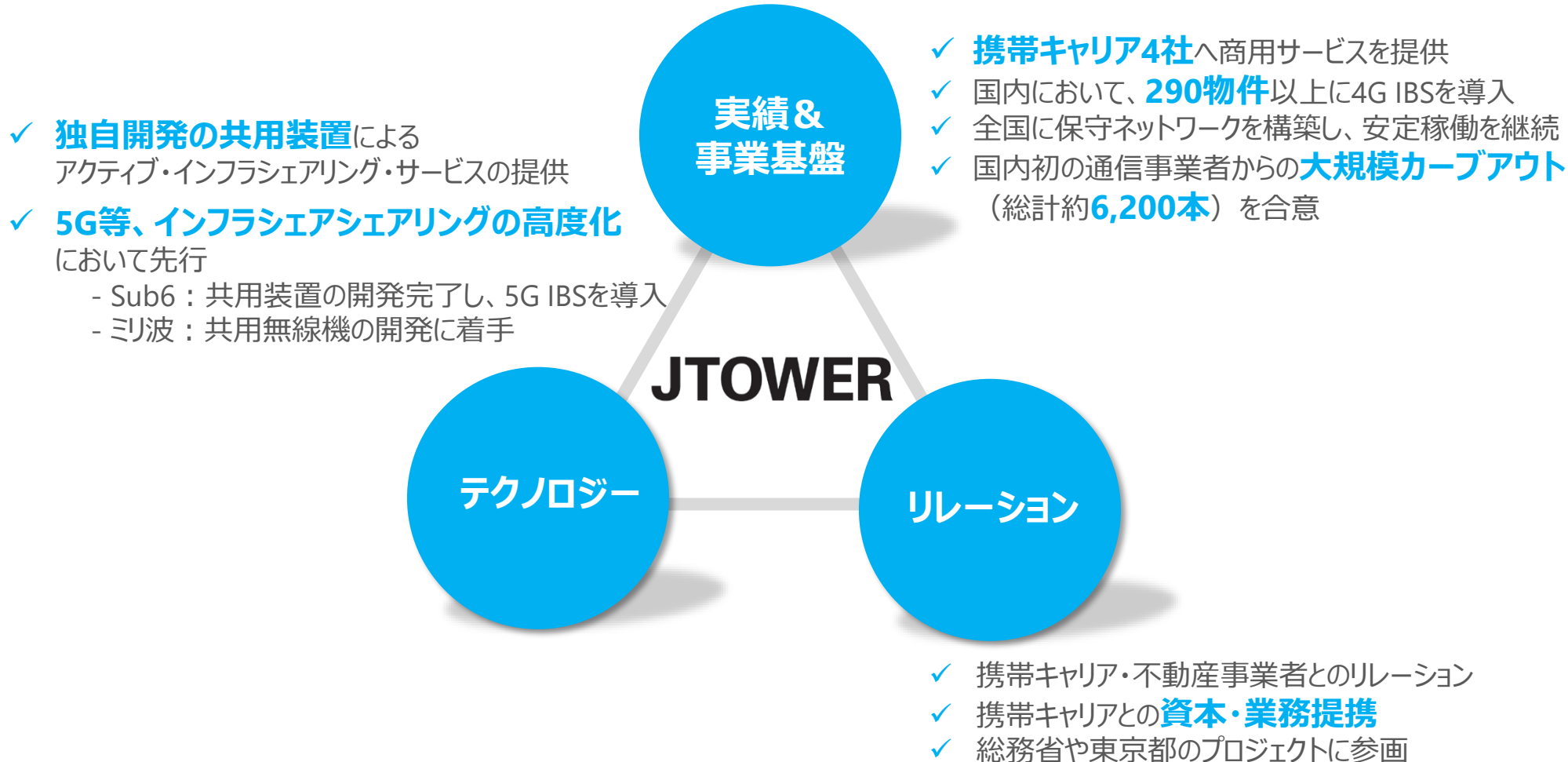


出所:

*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

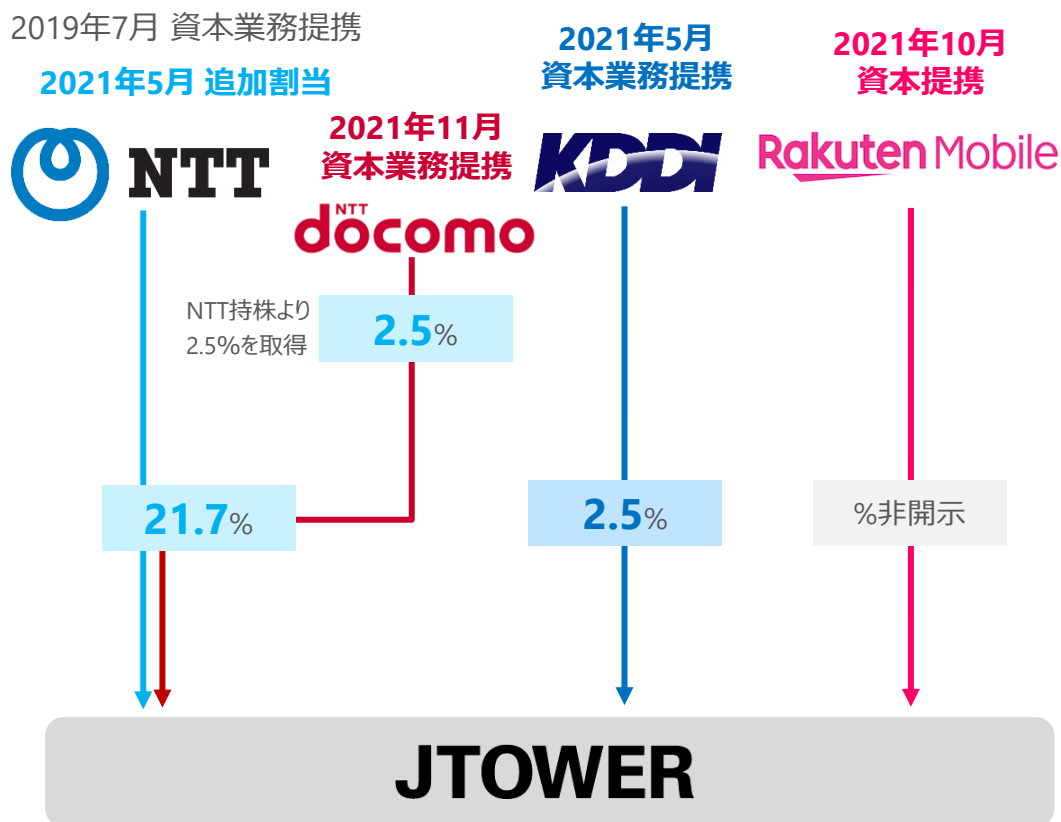
- インフラシェアリングのリーディングカンパニーとして、参入障壁の高い市場で優位なポジションを確立



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

| 時期 | 通信事業者 (売り手) | タワー事業者 (買い手) | 取引タワー数 (本) | 取引金額 (USD) |
|---------|--|--------------------------|---------------|------------|
| 2012/9 | T-Mobile (アメリカ) | Crown Castle (アメリカ) | 7,200 | 24億 |
| 2012/11 | KPN (オランダ) | American Tower (アメリカ) | 2,000 | 5億 |
| 2013/10 | AT&T (アメリカ) | Crown Castle (アメリカ) | 9,700 | 49億 |
| 2015/2 | Verizon (アメリカ) | American Tower (アメリカ) | 11,324 | 51億 |
| 2017/2 | Bouygues Telecom (フランス) | Cellnex (スペイン) | 2,300 | 7億 |
| 2018/6 | Vodafone india Idea Cellular (インド) | American Tower (アメリカ) | 20,000 | 14億 |
| 2019/7 | Arqiva Group (イギリス) | Cellnex (スペイン) | 7,400 | 25億 |
| 2020/11 | CK Hutchison (ヨーロッパ6か国) | Cellnex (スペイン) | 24,600 | 85億 |
| 2021/1 | Telefonica (スペイン、ドイツ、ラテンアメリカ) | American Tower (アメリカ) | 30,722 | 94億 |
| 2021/2 | Altice (フランス) | Cellnex (スペイン) | 10,500 | 63億 |

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

| 国内IBS事業 | タワー事業 | 海外IBS事業 | ソリューション事業 |
|----------------|----------------|---------|--------------|
| 下記以外の 全ての項目 | 下記以外の 全ての項目 | 全ての項目 | クラウドWi-Fi |
| | | | ローカル5G |
| | | | SITE LOCATOR |
| 請負工事等 | 事業実証収入等 | | |

*1: 2022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。

日本から、世界最先端のインフラシェアリングを。

JTOWER