

2007年(平成19年)3月期 決算説明会資料

(証券コード3834)

2007年5月10日
株式会社 朝日ネット

目次

1. 2007年3月期決算報告
2. 経営の基本方針
3. 2008年3月期事業計画
4. 利益配当の基本方針

＜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いたします。

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。

1. 2007年3月期 決算報告

1. FTTH(光接続)市場は順調に拡大
2. FTTH(光接続)のワンストップ化の進展



成長するマーケットに限られたISP

■ FTTH(光接続)契約者数が順調に増加

わが国の2006年12月末におけるFTTHの契約数は794万となり、800万契約目前となりました。

わが国のFTTH契約者数 (単位:千契約)

	6月末		9月末		12月末		3月末	
2004年度	1,758	-	2,034	-	2,432	-	2,897	-
2005年度	3,410	(94%)	3,979	(96%)	4,637	(91%)	5,458	(88%)
2006年度	6,306	(85%)	7,155	(80%)	7,940	(71%)		

(総務省調べ)

* マーケット全体 71%増

* ASAHIネット 74%増

■FTTH(光接続)のワンストップ化

①光withフレッツ(NTT東西) 提供ISP10社

②ひかりone(KDDI) 提供ISP 7社



①、②ともに提供

を含め計4社
Internet Service Provider & Community

(2007年5月1日現在)

*ワンストップ・サービス:

ISPが提供するインターネット接続回線と提携電気通信事業社の提供する光アクセス回線をまとめてISPの光接続サービスとして提供し、料金も一括でISPが請求する。

光接続(当社)の新規会員は、90%以上がワンストップサービスの利用者。



2007年3月期のハイライト（当社）

■売上高 → 過去最高の5,476百万円（前年比+9.1%）

■営業利益 → 計画を上回る1,307百万円（前年比+8.9%）

■当期純利益 → 前年比 2.1倍の744百万円

■ISP満足度調査 → 2年連続総合第一位

（「日経パソコン」調べ）



売上高推移

■ 過去5年間で最大の伸び率

→ 9.1%

■ 売上高は、過去最高を達成

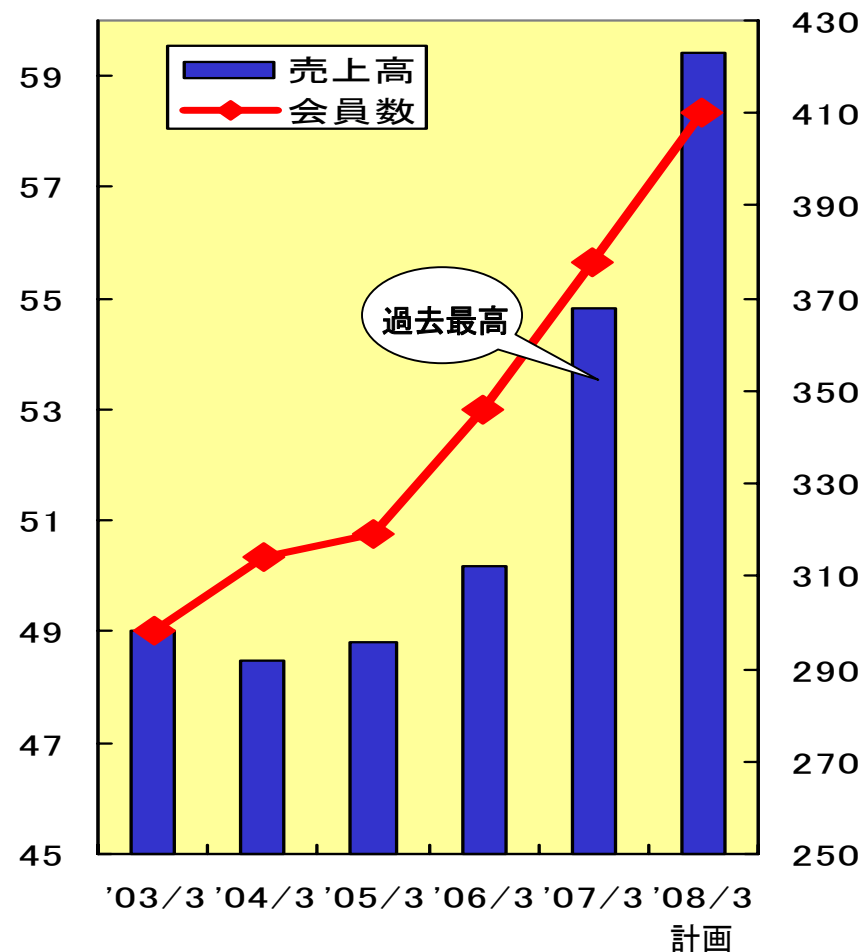
→ 5,476百万円

■ 2008年3月期も増収を見込む

→ 5,940百万円

(売上高:億円)

(会員数:千人)



2007年3月期 損益計算書

- 営業利益は、1,307百万円（営業利益率 23.9%）
- 当期純利益は、前年比 2.1倍
- ROE 12.2%

単位：百万円

	2006年 3月期 実績	2007年 3月期 実績	前年度比較	
			増減額	増減率
インターネット接続サービス	4,000	4,251	251	6.3%
インターネット関連サービス	1,005	1,050	45	4.4%
その他	12	174	162	-
売上高	5,018	5,476	458	9.1%
営業利益	1,200	1,307	107	8.9%
経常利益	1,201	1,271	70	5.9%
当期純利益	346	744	398	114.6%

2007年 3月期 計画	計画比 増減 %
5,502	-0.5%
1,289	1.5%
1,232	3.2%
673	10.6%

売上高営業利益率 < % >	23.9	23.9	0.0
ROA < % >	6.3	10.9	4.6
ROE < % >	6.9	12.2	5.3
EPS < % >	11.95	24.05	12.1

会員数の推移

■総会員数は、前年度比9.2%増の378千人となり、
計画の375千人を上回る。

■FTTH会員数が前年度比 約63%増の114千人

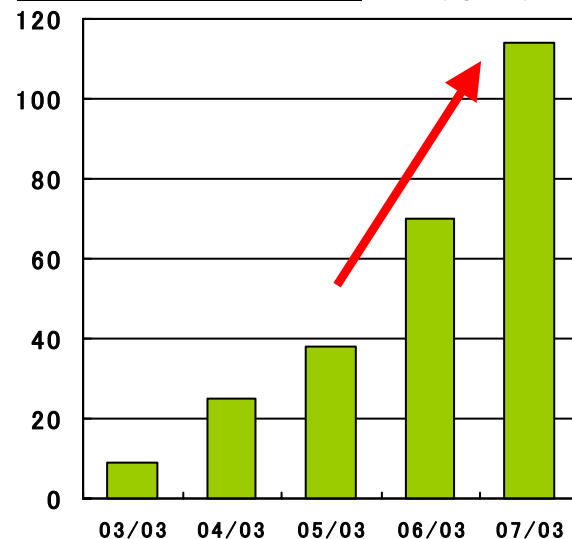
■ブロードバンド比率は、6.2ポイント増の57.6%

単位：千人

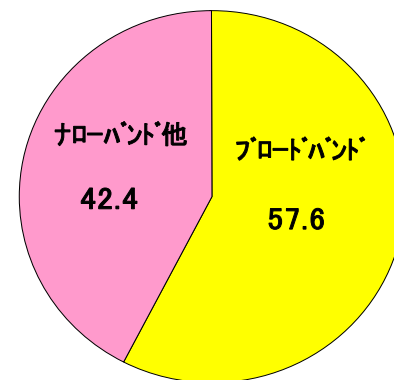
	06/3末	07/3末	増減数	増減率
FTTH(光)	70	114	44	62.6%
ADSL	107	103	-4	-3.7%
ブロードバンド	177	217	40	22.3%
ナローバンド他	169	161	-8	-4.7%
総会員数 計	346	378	32	9.2%

ブロードバンド比率	51.4%	57.6%	6.2%
-----------	-------	-------	------

FTTH(光)会員数推移 (千人)



ブロードバンド会員比率 (%)



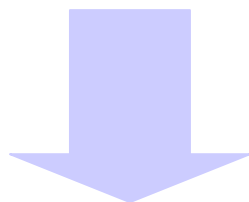
2. 経営の基本方針

- ①「最大」ではなく「最適」を目指す
→ 持続的会員増と高収益の両立
- ② 会員制ビジネスに徹する
→ 高い経営予測性と安定性
- ③ 「顧客推奨度」重視
→ 会員獲得コストの低減
- ④ Web2.0系サービスの本格展開
→ 第2の成長エンジン

環境の変化

通信トラフィックの増大

動画配信サイトの利用増などによる通信量の増加



当社の強み

基幹システムの自社開発・運営

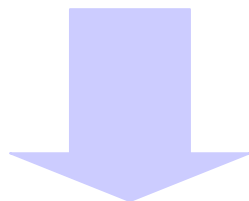


FTTHに対応した新たなネットワーク制御
により、更なる通信コストの抑制が可能

環境の変化

ユーザーの成熟

まったくの初心者ユーザーが減少、
乗り換え需要の取り込みが重要



当社の強み

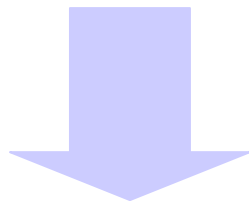
顧客満足度No.1 + 顧客推奨度No.1



自主的加入者の増加による
会員獲得コストの低減

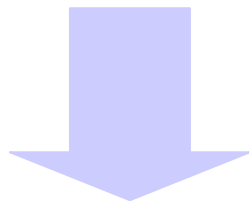
環境の変化

・ブロードバンド環境の進展

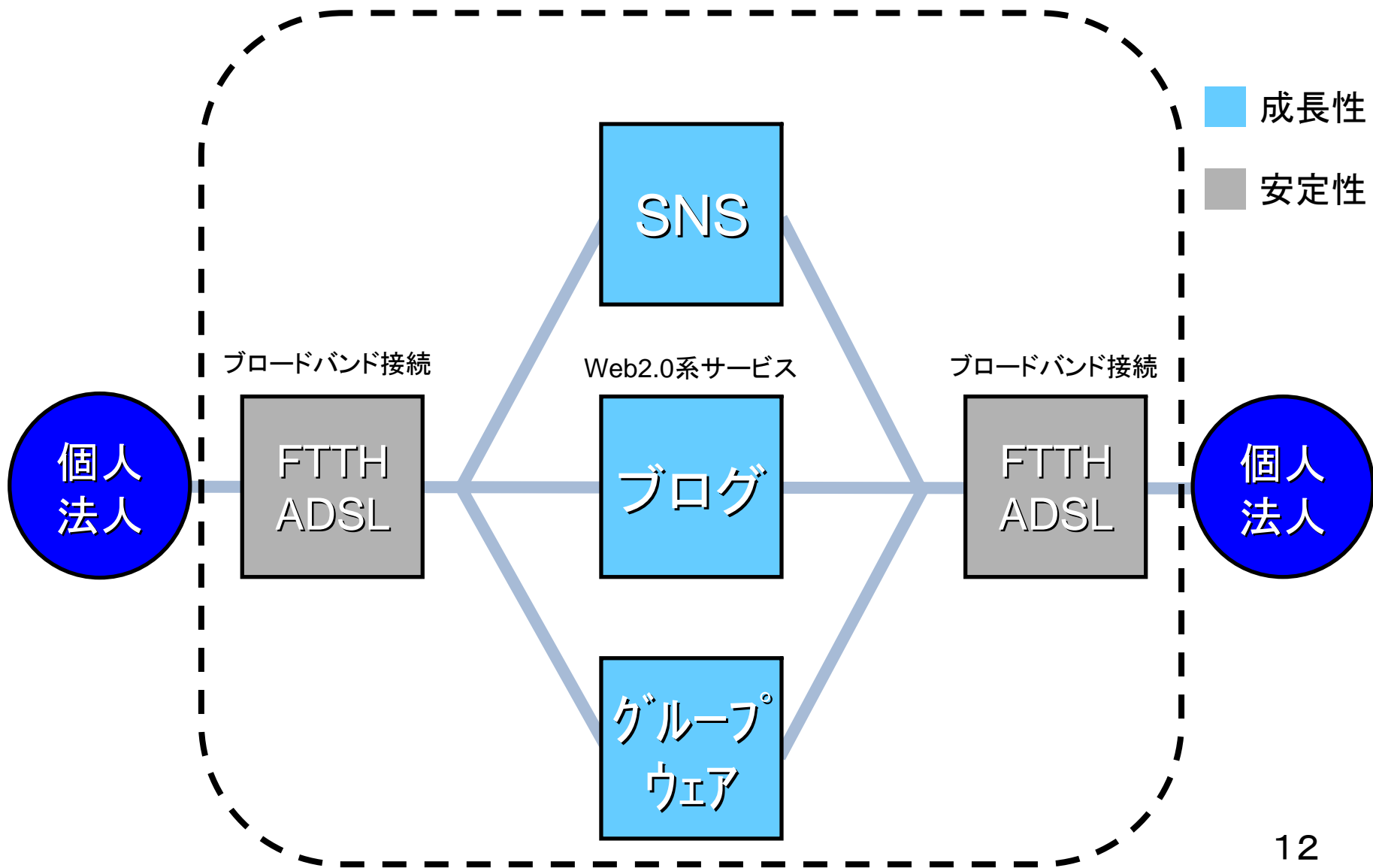


当社の強み

・Web2.0系サービスの企画・開発力



安定性(接続事業)と
成長性(Web2.0系サービス)
の事業ポートフォリオ構築



Web2.0系サービスの考え方

ビジネス
モデル



- 広告モデルでなく会員制モデル
- パッケージ型ではなく、ASP型サービス

選択と集中



- SNSとブログに経営資源を集中
- デファクトを狙えるニッチ市場における展開

収益性



- 投資が少なく、リスクが極めて小さい
- ランニングコストが少なく、高い利益率

3. 2008年3月期 事業計画



2008年3月期 利益計画

単位：百万円；%

	06/3期	07/3期	08/3期計画	増減額	増減率
売上高	5,018	5,476	5,940	464	8.5%
(売上高営業利益率)	(23.9)	(23.9)	(24.1)	(0.2)	
営業利益	1,200	1,307	1,430	123	9.4%
(売上高経常利益率)	(23.9)	(23.2)	(23.9)	(0.7)	
経常利益	1,201	1,271	1,420	149	11.6%
(売上高当期利益率)	(6.9)	(13.6)	(13.8)	(0.2)	
当期利益	346	744	820	76	10.2%

配当（円/株）	3.00	8.00	10.00	2	25.0%
配当性向（%）	25.1	33.3	39.6	6.3	18.9%

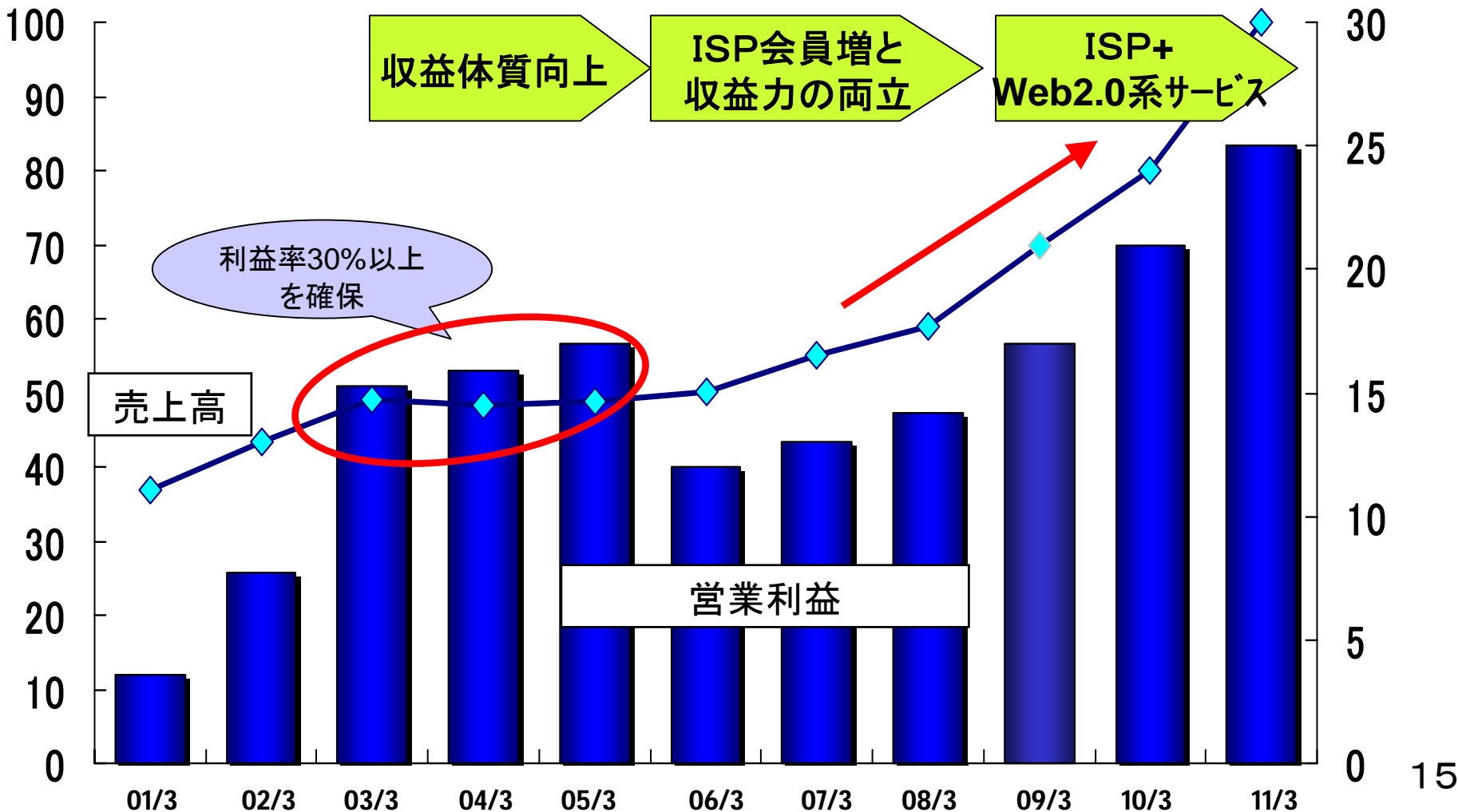
- FTTHの高い伸びにより、売上高・利益ともに順調に増加する見込み
- 教育機関向けSNS「マナバ」、ビジネス・ブログ・システム「モンブラン」は、
来期以降の回収期に備え、仕込みの時期

中期的利益成長のイメージ

ISP事業(安定成長) + Web2.0系サービス(高成長)

売上高(億円)

営業利益(億円)



■教育機関向けSNS「マナバ」

「マナバ」は、大学・短期大学などの大型教育機関における学生と教員との情報伝達をサポートするSNS（Social Networking Service）です。



■ビジネス・ブログ・システム「モンブラン」

「モンブラン」は、複数の営業拠点を持つ企業向けに設計され、本社と各店舗がコミュニケーションをとりながら、誰でも簡単に情報の更新ができる商用ウェブサイトです。
モバイルにも対応しています。



3. 利益配当に関する基本方針

利益配当に関する基本方針

■ 配当性向 40% を目標とする

■ 2008年3月期の配当予想は 10円/年

》 2007年3月期の 8円/年から 2円増額

》 配当性向 39.6%

》 配当利回り 2.7% (5月7日現在)

■ 今後も継続的な増益基調が望めることから、
安定的な高配当を継続していきたい

シンプルだから安心、シンプルだから先進

