

個人投資家向け 会社説明会資料

(証券コード3834)

2007年6月9日

株式会社 朝日ネット

目次

- I. 会社概要
- II. 事業内容
- III. 当社の特徴
- IV. 事業環境
- V. 事業戦略
- VI. 利益配当に関する基本方針

I .会社概要

会社概要(1)

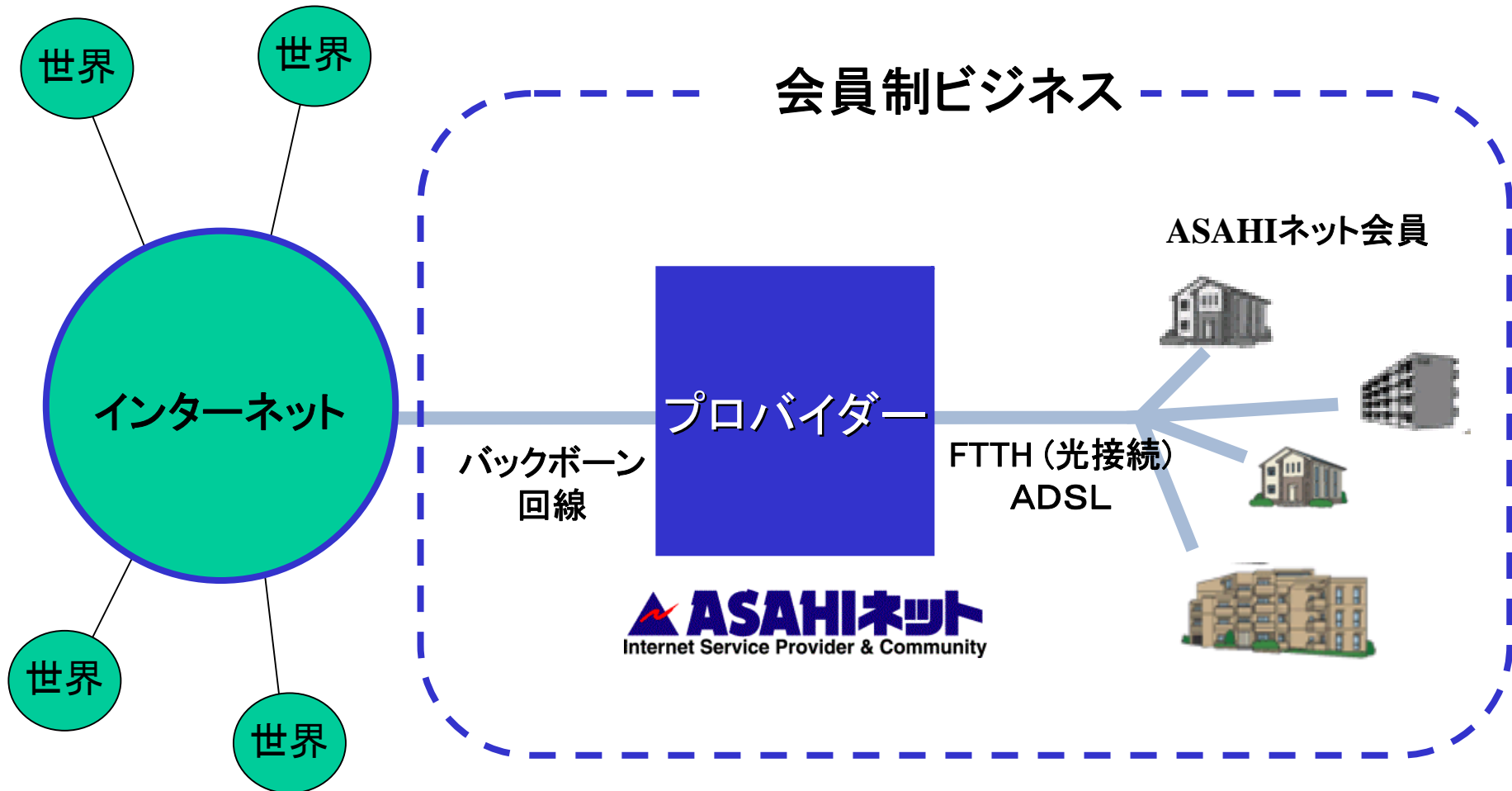
■社名	株式会社朝日ネット(ASAHI Net, Inc.)
■代表者名	代表取締役社長 山本 公哉
■設立年月日	1990年4月2日
■資本金	6億3,048万円
■従業員数	99名(2007年3月31日現在)
■事業内容	インターネット接続サービス及び その関連サービスの提供

 沿革

- 1988年11月 ・朝日新聞社のパソコン通信「朝日パソコンネット」としてスタート
- 1990年4月 ・株式会社アトソン(現在の朝日ネット)設立
- 1994年6月 ・ASAHIネットブランドによるインターネット接続開始
- 2000年3月 ・全株式を役員・社員が取得し、独立系通信事業者となる
- 2001年8月 ・光接続サービス開始
- 2005年3月 ・ASP型グループウェア「アサワン」を販売開始
・会員向けブログ「アサブロ」を提供開始
- 2006年4月 ・光によるトリプルプレー(接続+電話+ASAHIネットTV)完成
6月 ・仮想専用サーバ「セキュアホスティング」を販売開始
8月 ・NTT東日本へ第三者割当増資を実施
12月 ・東京証券取引所市場第二部上場
- 2007年2月 ・教育機関向けSNS「マナバ」を販売開始
3月 ・ビジネス・ブログ・システム「モンブラン」を販売開始

Ⅱ.事業内容

ISP(インターネット・サービス・プロバイダー)とは？



事業内容・構造

売上高 43億円(約80%)

売上高 11億円(約20%)

* 2007年3月期 実績

インターネット接続サービス

- FTTH (光) 接続
- ADSL 接続
- ダイヤルアップ接続
- モバイル接続

インターネット関連サービス

- 接続付加価値サービス
(IP電話、固定IPアドレスなど)
- ホスティングサービス
- Web2.0関連サービス
(SNS、ブログ、ASPなど)
- ブロードバンド映像サービス

相乗効果

ローコストオペレーションとハイパフォーマンスの両立

自社開発を中心とした基幹システム

- 認証
- ネットワーク
- 課金
- サーバー
- 顧客管理
- セキュリティ

サービス一覧

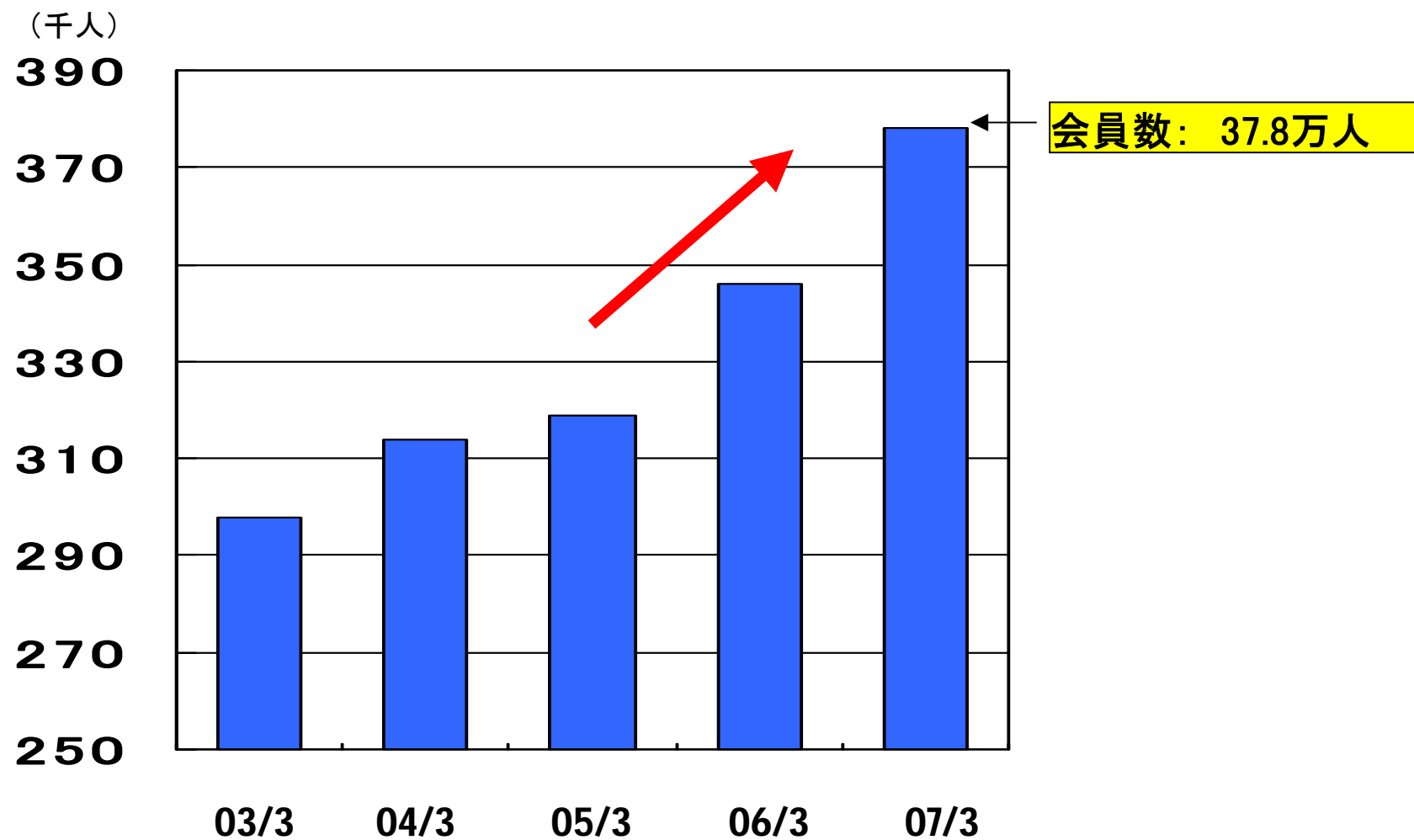
■インターネット接続サービス

NTT, KDDIをはじめとする主要キャリア各社との提携により多様なサービスを提供

回線種別	接続サービス名称	最大通信速度	提携電気通信事業者	サービス開始
ダイヤルアップ	ダイヤルアップ	56kbps	各固定電気通信事業者	平成7年1月
	ISDN	64kbps	東日本電信電話(株) 西日本電信電話(株)	平成7年1月
ADSL	フレッツ・ADSL	47Mbps	東日本電信電話(株) 西日本電信電話(株)	平成12年12月
	ASAHI ネット ADSL	50.5Mbps	(株) アッカネットワークス イーアクセス(株) (株) TOKAI	平成12年3月
FTTH (光)	ASAHI ネット 光 with フレッツ B フレッツ	100Mbps	東日本電信電話(株) 西日本電信電話(株)	平成12年8月
	ASAHI ネット ひかり one	100Mbps	KDDI(株)	平成18年12月
	ASAHI ネット TEPCO ひかり	100Mbps	東京電力(株)	平成14年11月
モバイル	Packet WIN AIR-EDGE FOMA パケット通信	3.6Mbps	KDDI(株) (au by KDDI) (株) ウィルコム (株) エヌ・ティ・ティ・ドコモ	平成13年1月

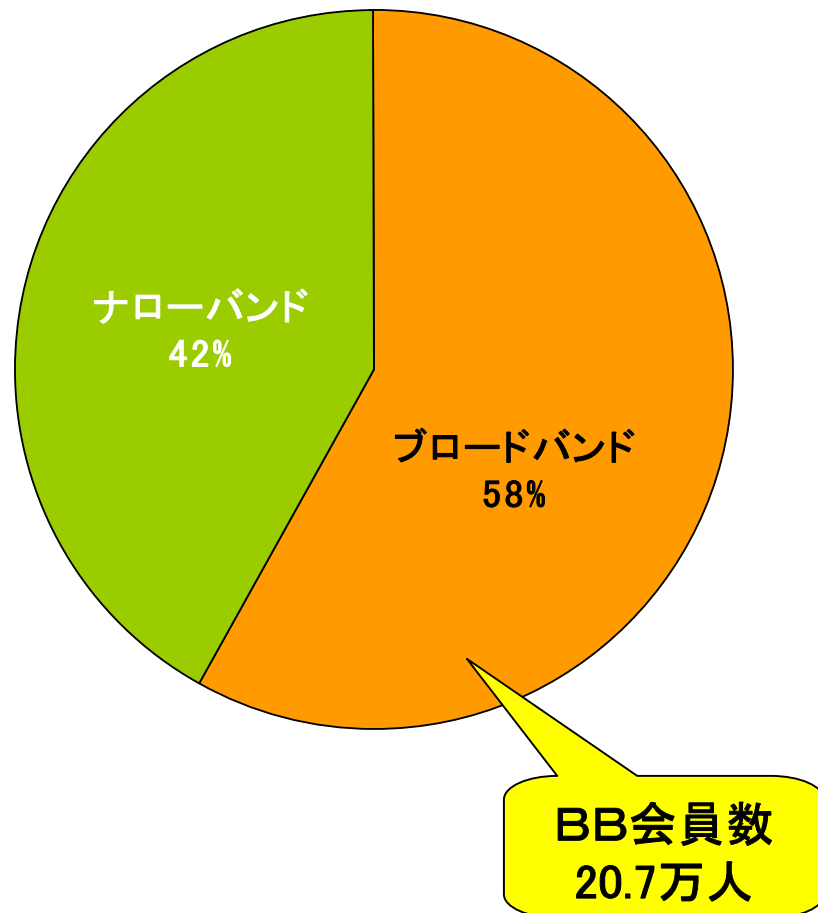
会員数推移

■ 会員数は、前年比 9.2%の増の 378千人

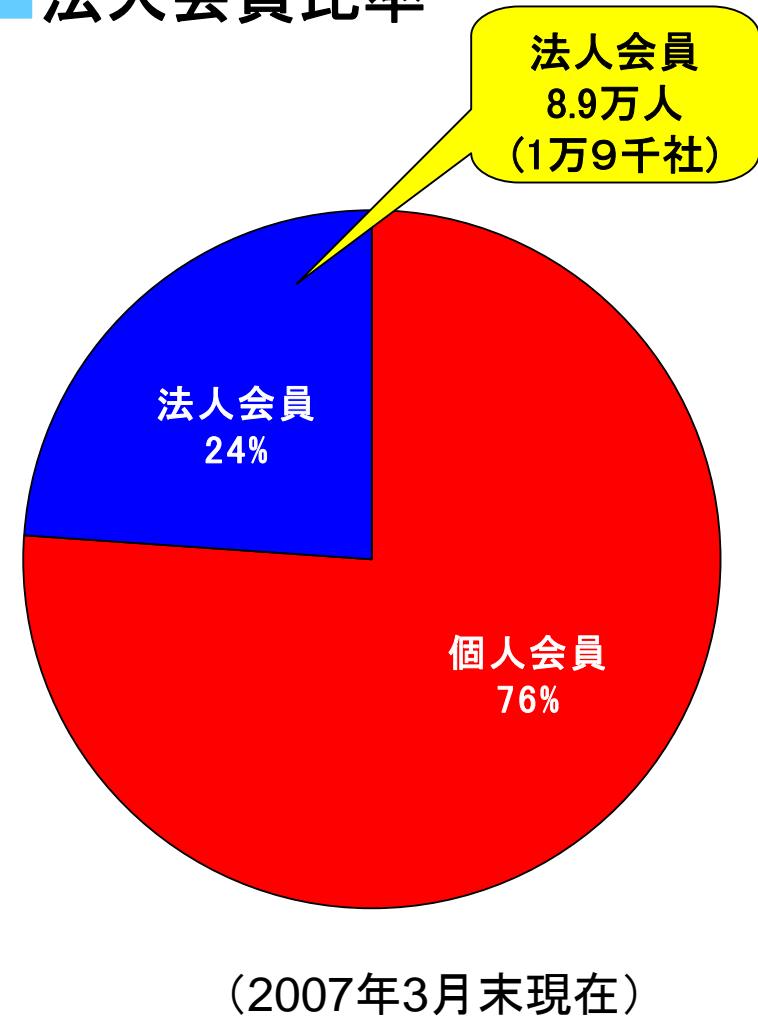


会員の内訳

■ ブロードバンド会員比率



■ 法人会員比率



サービス一覧

インターネット関連サービス

ブログ、SNSなどを自社開発を中心に展開

接続付加価値 サービス	メール		電子メールアドレス、メールボックスの提供
	セキュリティ		ウィルスチェック、迷惑メール対策など
	IP 電話、光電話		インターネットを利用した電話サービス
	独自ドメイン		会社名 .com などのオリジナルドメインの提供
	固定 IP アドレス		固定されたグローバル IP アドレスの割当サービス
ホスティング サービス	ホームページサービス		ホームページを開設のためのサーバスペースを提供
	セキュアホスティング		専用サーバー並のセキュリティを確保したホスティングサービス
Web2.0 関連 サービス (自社開発エンジンを使用)		個人向けブログサービス	
		ブログエンジンを使用したホームページ制作ツール	
		教育機関向け SNS	
		ASP 型グループウェア	
ブロードバンド 映像サービス			光回線を利用したビデオ オン ディマンド サービス など

Ⅲ.当社の特徴

ASAHIネットの特徴

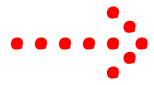
高い顧客満足度



- 日経マーケットアクセス … 9期連続して総合1位を獲得
- 日経パソコン … 2年連続して総合1位を獲得

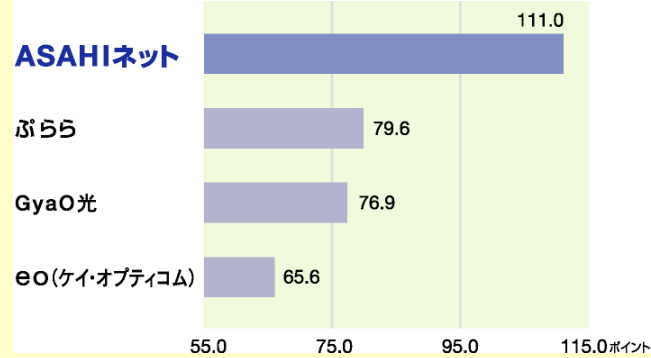
高い収益性

- 創業以来17期連続黒字
- 創業からの平均営業利益率 22%
- 2007/3期営業利益率 23.9%

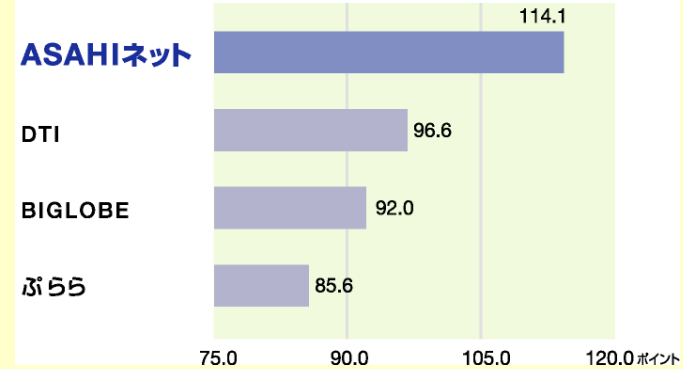


日経マーケットアクセス(1)

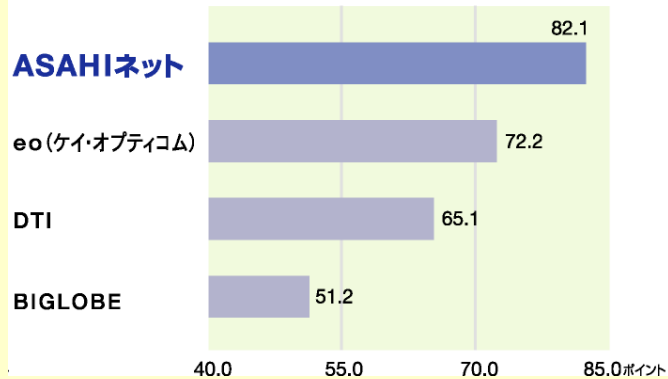
「接続料金」満足度



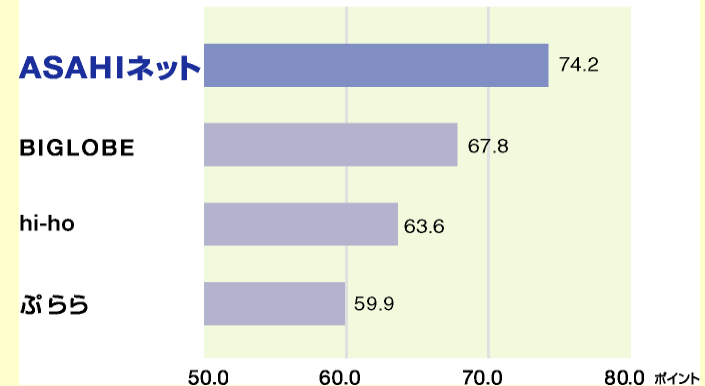
「回線の安定性」満足度



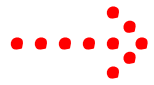
「回線の速度」満足度



「サポート」満足度

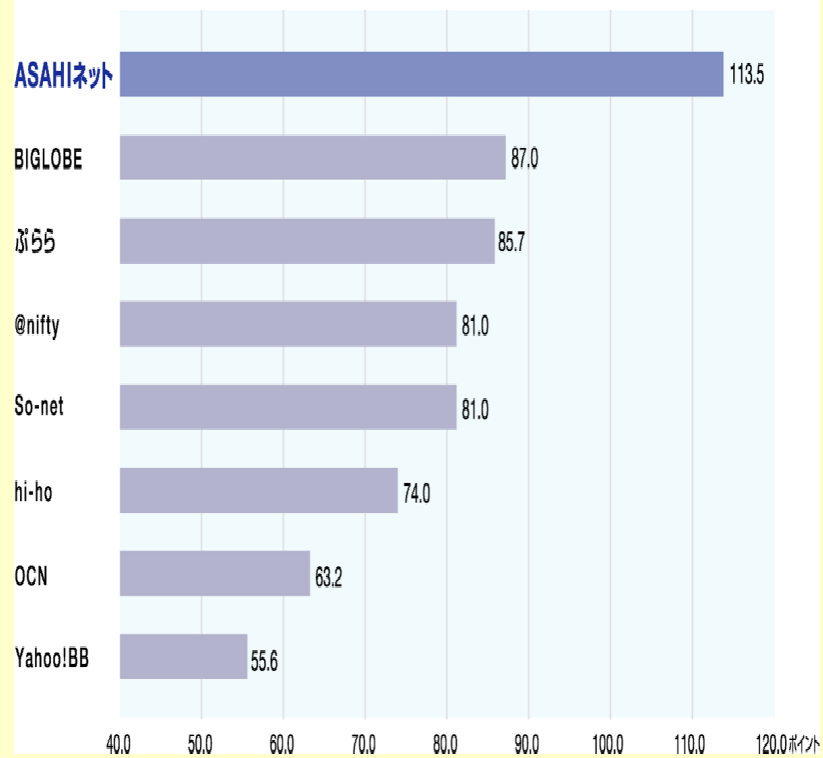


出典：日経マーケットアクセス「家庭のインターネット環境利用実態調査 2006年上期」

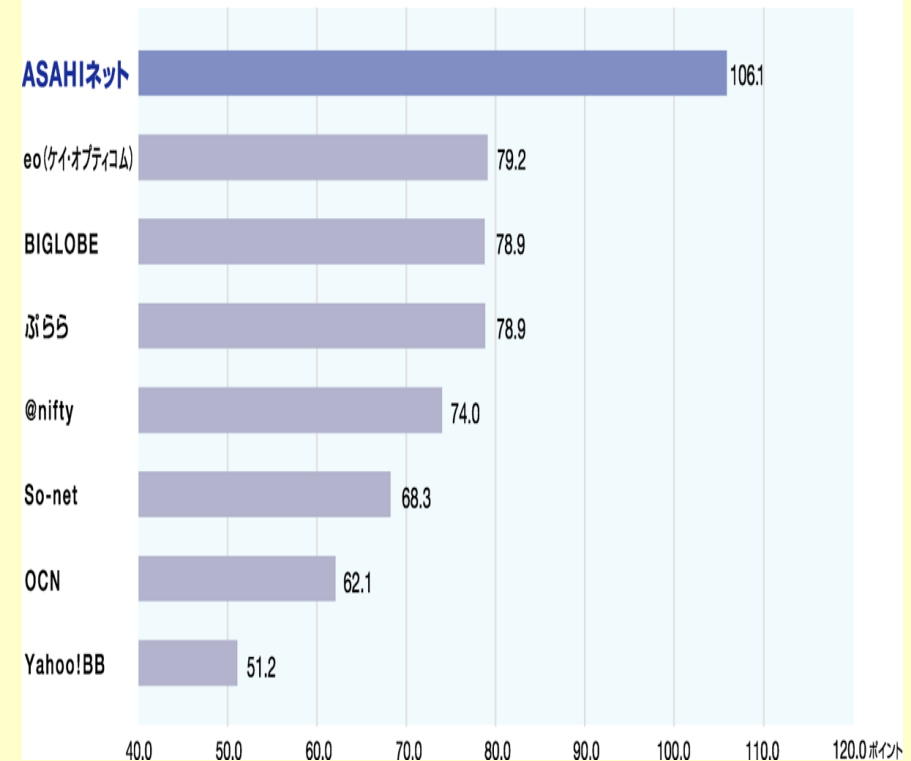


日経マーケットアクセス(2)

「プロバイダー総合顧客満足度」第1位



「プロバイダー推奨度」第1位

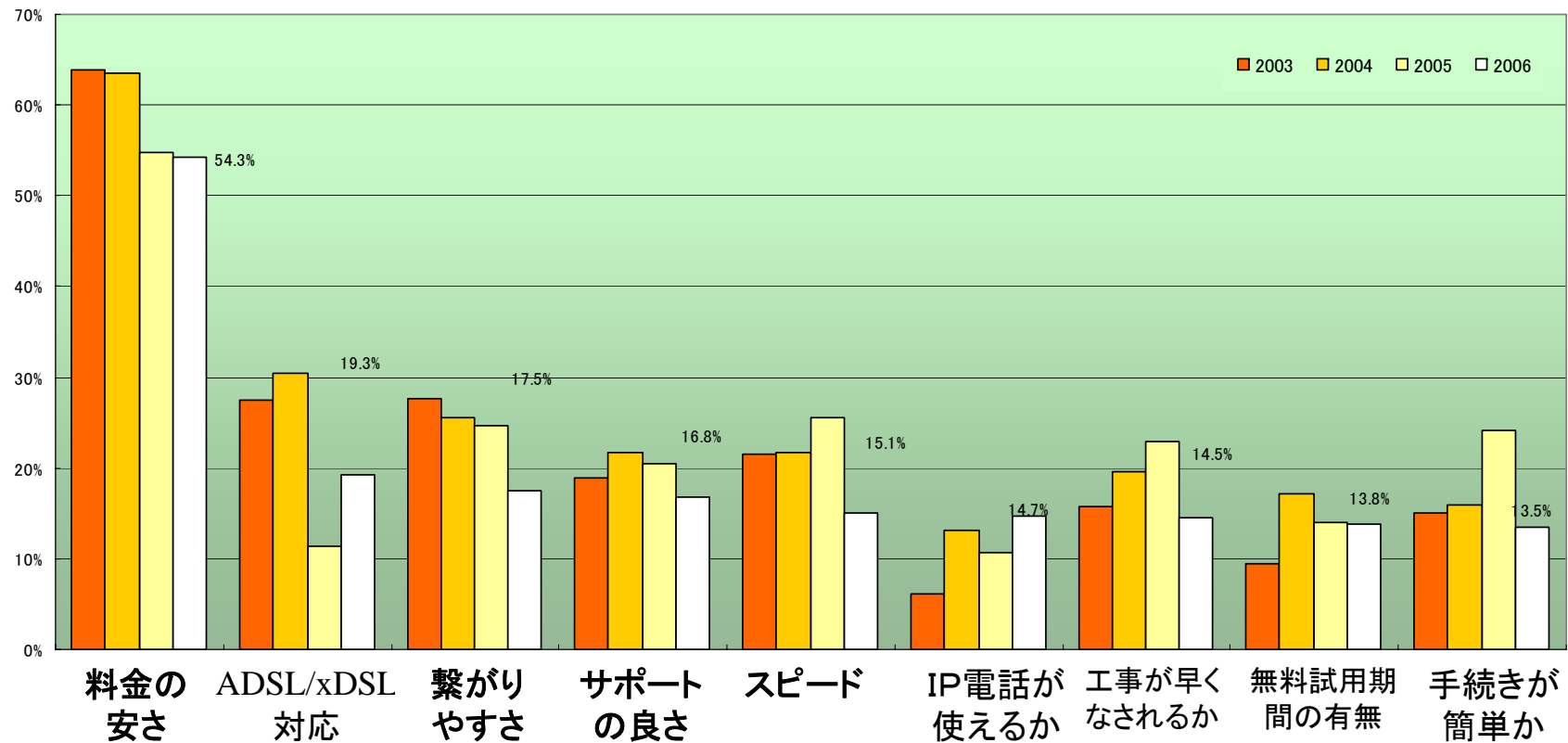


出典：日経マーケットアクセス「家庭のインターネット環境利用実態調査 2006年上期」

ISPを選択する理由

ISPを選択する理由

「接続料金」、「回線の安定性」、「サポート」、「回線の速さ」が4大要素



料金比較表(1)

■ ADSL

	当社	Yahoo!BB
8M		3,219円
12M	1,990円	3,786円
50M超	3,878円	4,521円

- ※ 料金は全て税込みです
- ※ 2007年6月現在の料金(当社調査)
- ※ 他社の料金は、当社サービスを基準にした同等サービスの料金です。

料金比較表(2)

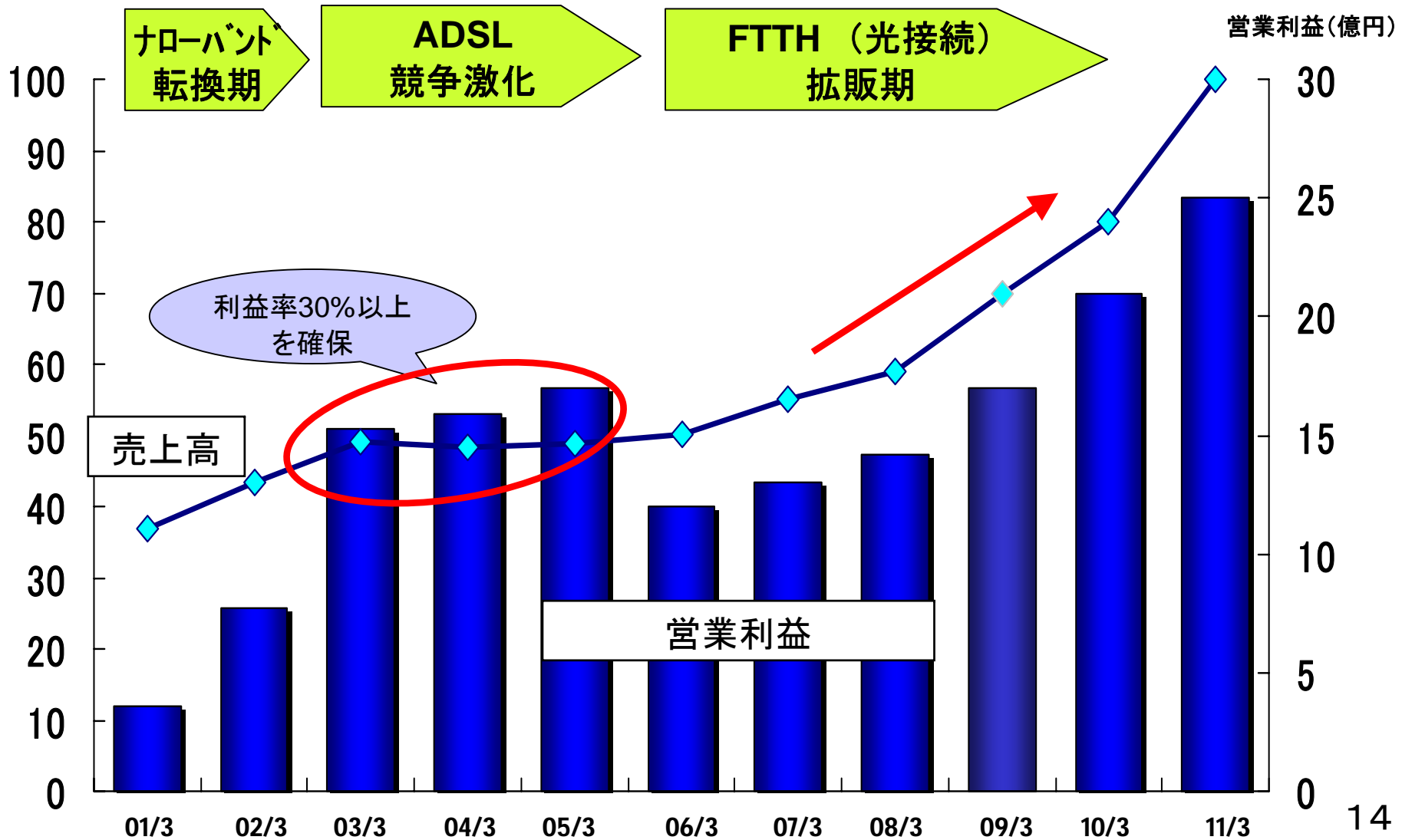
■ FTTH (光接続)

	当社	nifty	So-net	BIGLOBE
光withフレッツ	6,038円	6,479円	6,479円	6,479円

- ※ 料金は全て税込みです
- ※ 2007年6月現在の料金(当社調査)
- ※ 他社の料金は、当社サービスを基準にした同等サービスの料金です。
- ※ 光withフレッツの料金は、NTT西日本との提携によるホーム向けOSM(ワンストップメニュー)の料金です。

成長の軌跡

売上高(億円)

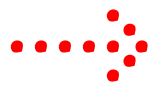




ISP業界の利益率比較

2007年度の業績見込み(単体ベース)

	売上高	営業利益	営業利益率
朝日ネット	59.4億円	14.3億円	24.1%
ニフティ	980億円	22億円	2.2%
ソネット エンタテインメント	452億円	14億円	3.1%

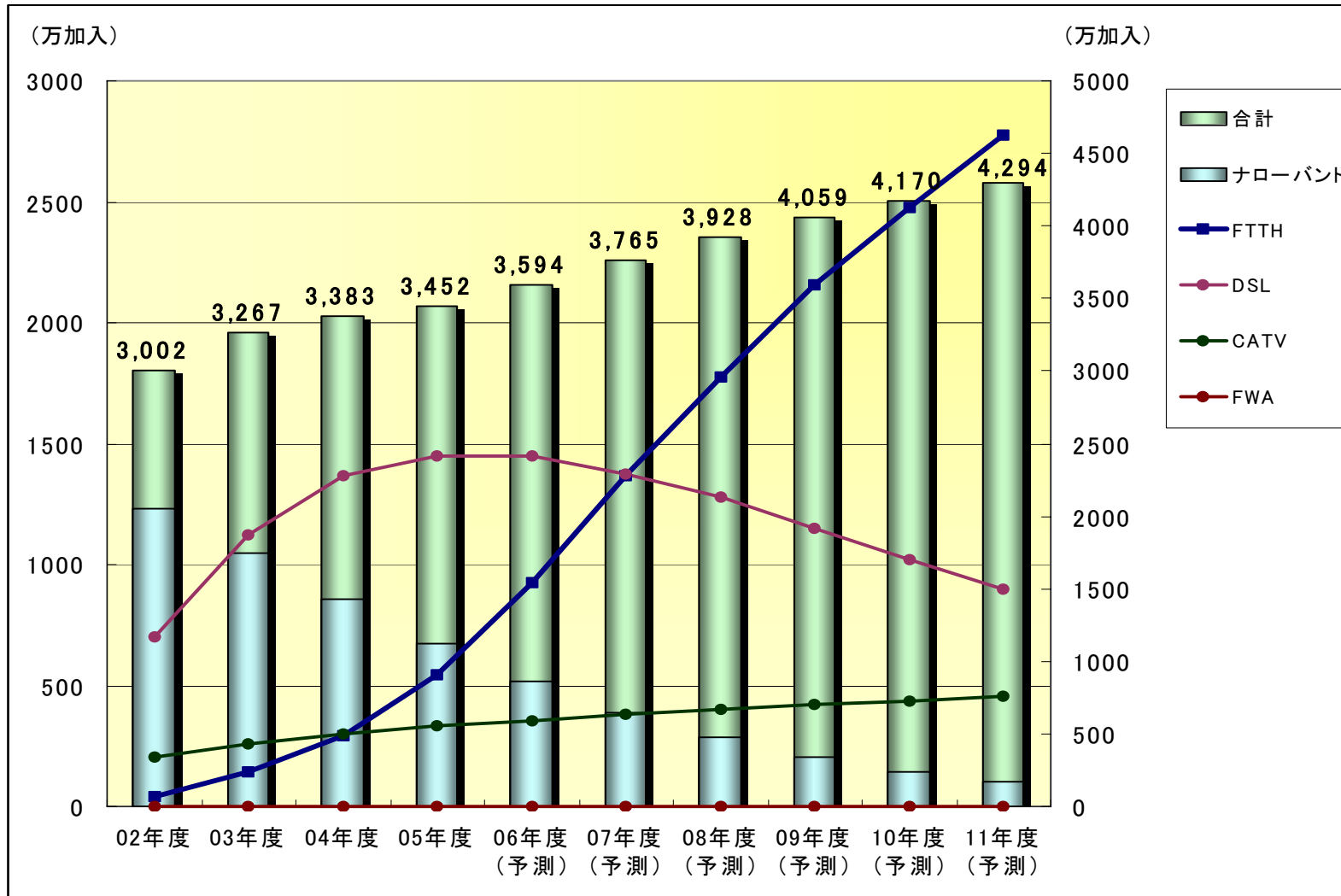


収益性と顧客満足度の両立

- 「最大」ではなく「最適」
- 外注ではなく自社開発
- アウトソーシングではなくインソーシング
- 派遣ではなく自社採用

IV.事業環境

インターネット接続 回線種別普及予測



出典:株式会社矢野経済研究所「2006年版 国内ブロードバンド回線普及予測」



■ 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

(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。

V.事業戦略

朝日ネットの成長戦略

安定成長と高成長を組み合わせた事業ポートフォリオ

安定成長

ブロードバンド接続

FTTH(光接続)を中心に
堅調な成長

- 総務省方針
- NTT事業計画
(2010年までに、3,000万回線)
- 極めて重要な社会インフラ

年率8~9%の成長

高成長

Web2.0系サービス

ニッチ市場で
デファクト狙う

- 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」

2010年度に数10億円
の売上規模に

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

Web2.0系サービス

■ 教育機関向けSNS「マナバ」

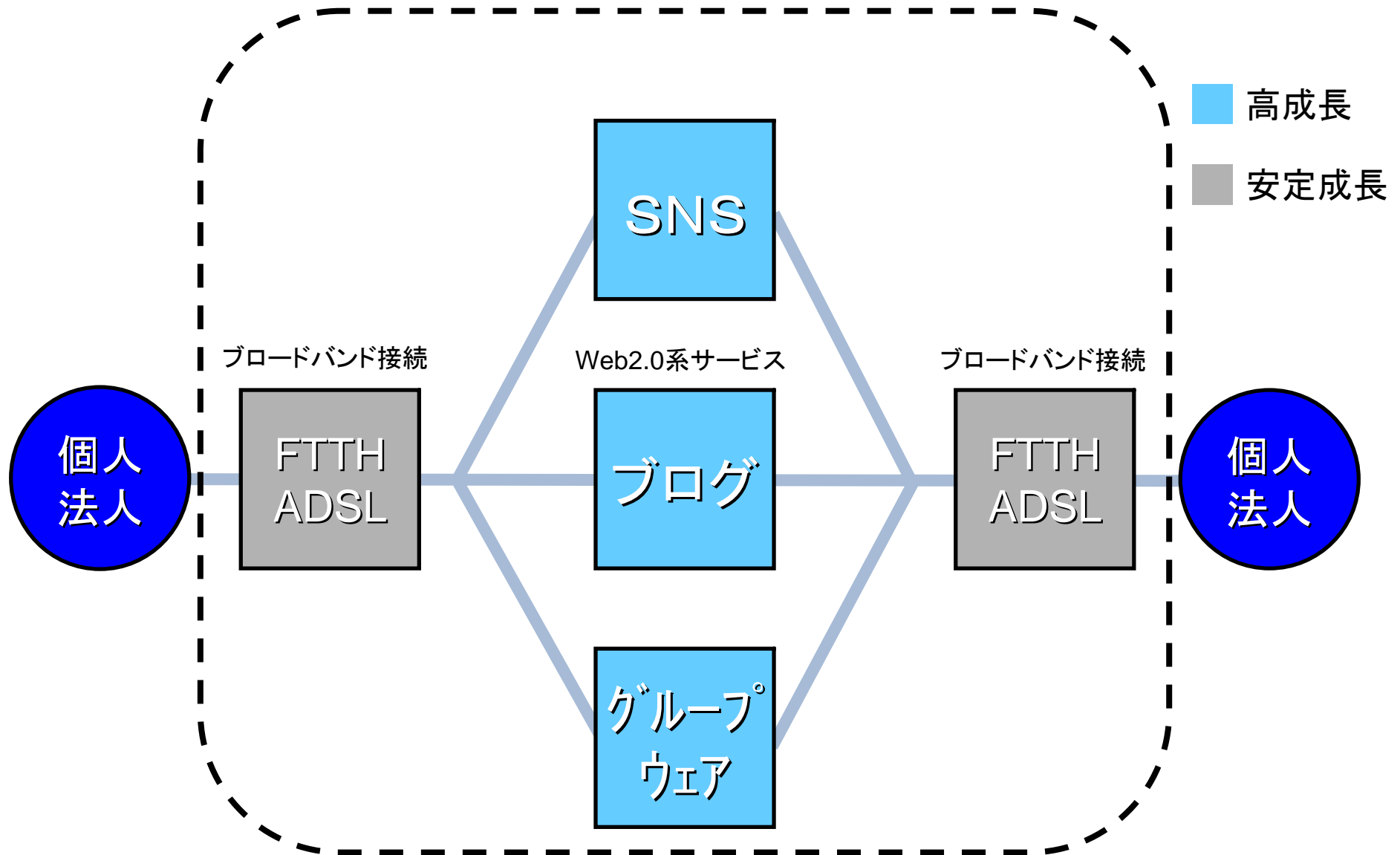
「マナバ」は、大学・短期大学などの大型教育機関における学生と教員との情報伝達をサポートするSNS（Social Networking Service）です。



■ ビジネス・ブログ・システム「モンブラン」

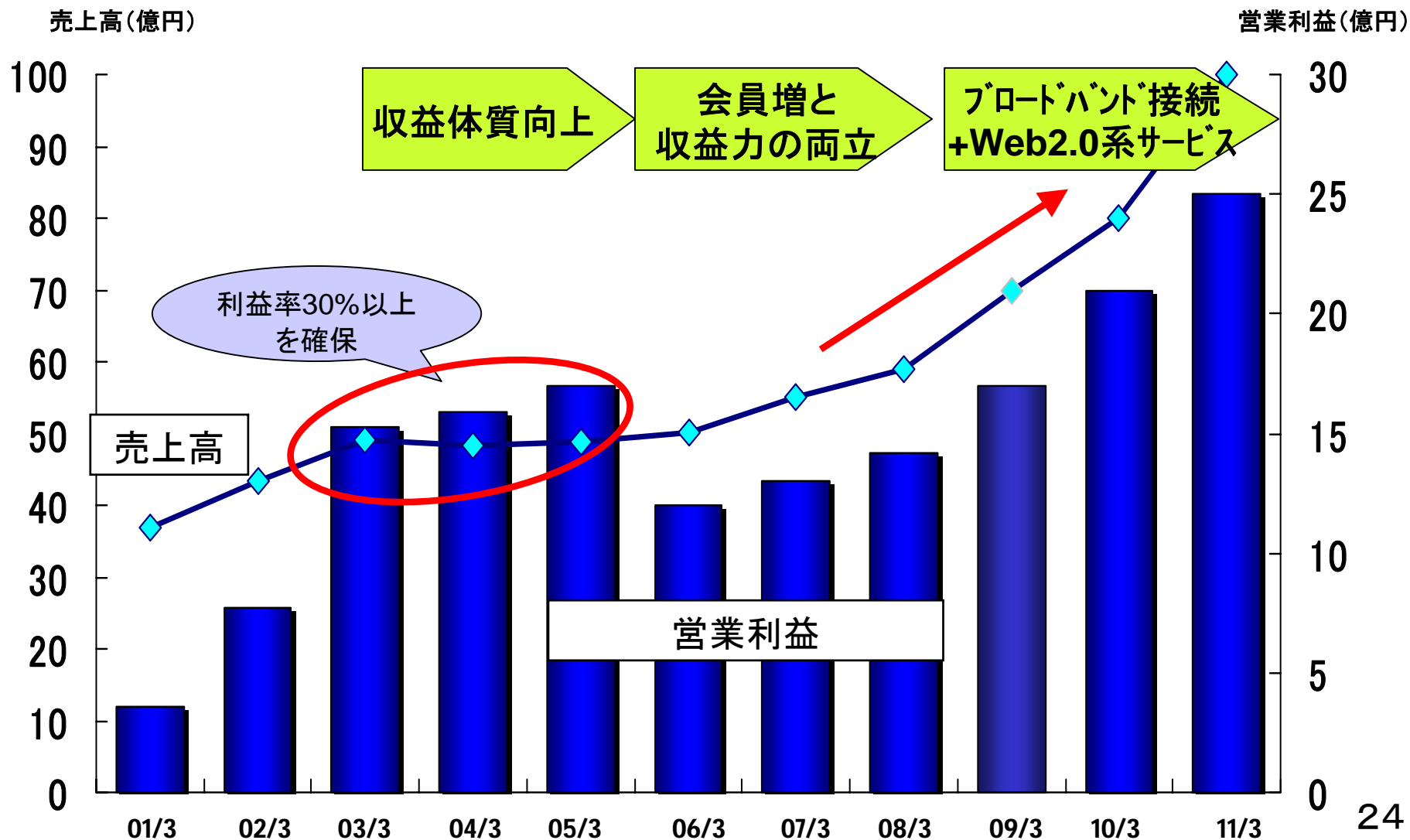
「モンブラン」は、複数の営業拠点を持つ企業向けに設計され、本社と各店舗がコミュニケーションをとりながら、誰でも簡単に情報の更新ができる商用ウェブサイトです。
モバイルにも対応しています。





中期的利益成長のイメージ

ブロードバンド接続(安定成長)+Web2.0系サービス(高成長)



VI.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 2.6% (6月6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



ASAHIネットのイメージキャラクター

五嶋 龍