

# 2008年度 決算説明会資料

2009年5月13日

株式会社 朝日ネット

(証券コード3834)

## I. 2008年度決算の総括

---

- ❖ 損益計算書
- ❖ 会員数の状況
- ❖ 会員数成長率
- ❖ 退会率の推移
- ❖ 日経ビジネス「アフターサービス満足度」第1位
- ❖ 新超割シリーズ提供開始

## II. 法人契約数の増加

---

- ❖ 法人契約数の増加と背景
- ❖ 固定IP付接続サービスの料金比較

## III. SaaS型教育支援システム「manaバ」

---

- ❖ 主な導入実績
- ❖ 新たなニーズ
- ❖ 新しいコミュニケーションツール
- ❖ manaバの導入例

## IV. 2009年度の計画

---

- ❖ 2009年度の収益計画
- ❖ 売上高・会員数計画
- ❖ 配当の計画

### <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せん。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。

# 2008年度 決算の総括

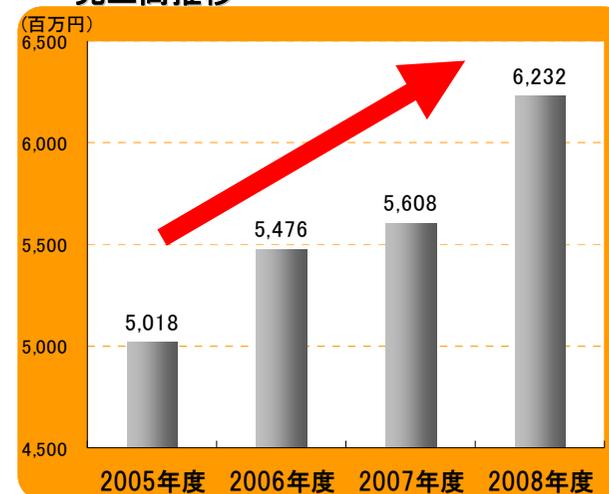
# 損益計算書

- ▶ 過去最高の売上高を達成
- ▶ 3期連続の増収増益
- ▶ 営業利益率 24.5%

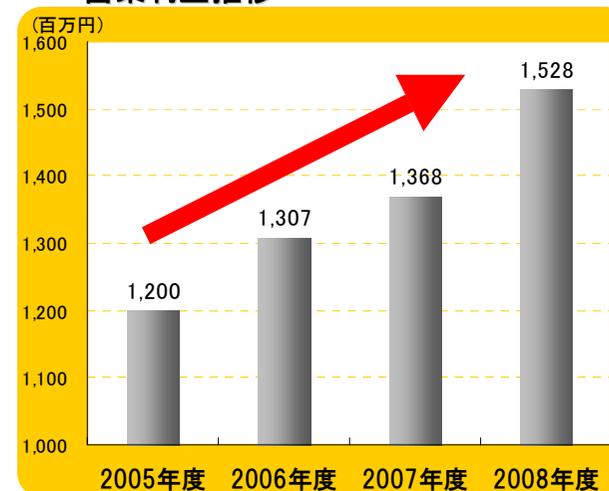
単位:百万円

	2007年度	2008年度	増減額	増減率
売上高	5,608	6,232	+624	+11.1%
(利益率) 営業利益	( 24.4%) 1,368	( 24.5%) 1,528	( +0.1pt) +160	+11.7%
経常利益	1,389	1,565	+176	+12.7%
(利益率) 純利益	( 14.6%) 816	( 14.5%) 904	( -0.1pt) +88	+10.8%

売上高推移



営業利益推移



# 会員数の状況

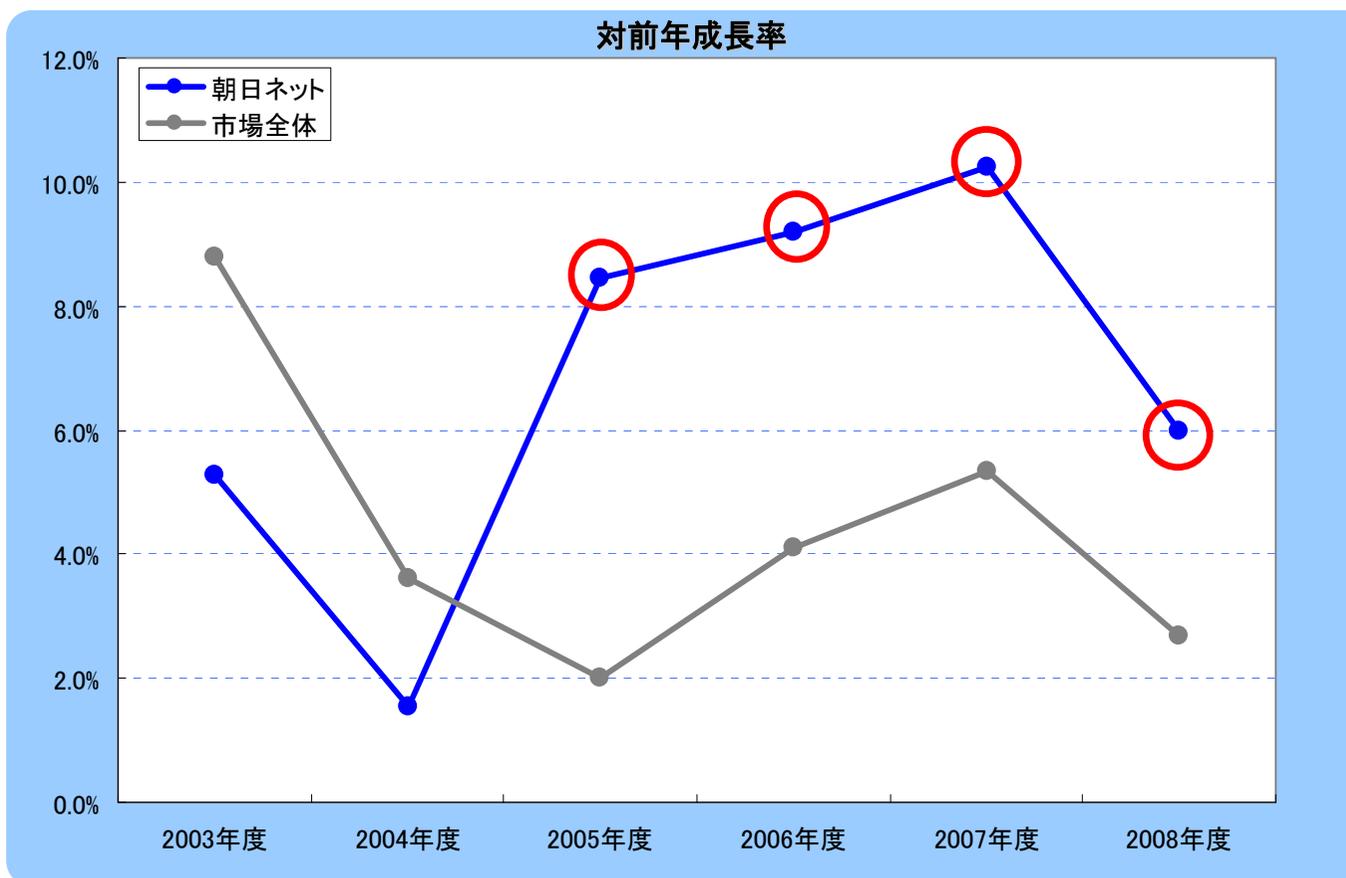
- ▶ 会員数は、25千人増の442千人
- ▶ ナローバンドは、減少から横ばいに

(単位:千人)

	08/3末	09/3末	増減数	増減率
FTTH(光)	163	197	+33	+20.3%
ADSL	94	85	-9	-9.6%
ブロードバンド合計	258	282	+24	+9.3%
ナローバンド・他	159	160	+1	+0.6%
総会員数	417	442	+25	+6.1%

# 会員数の成長率

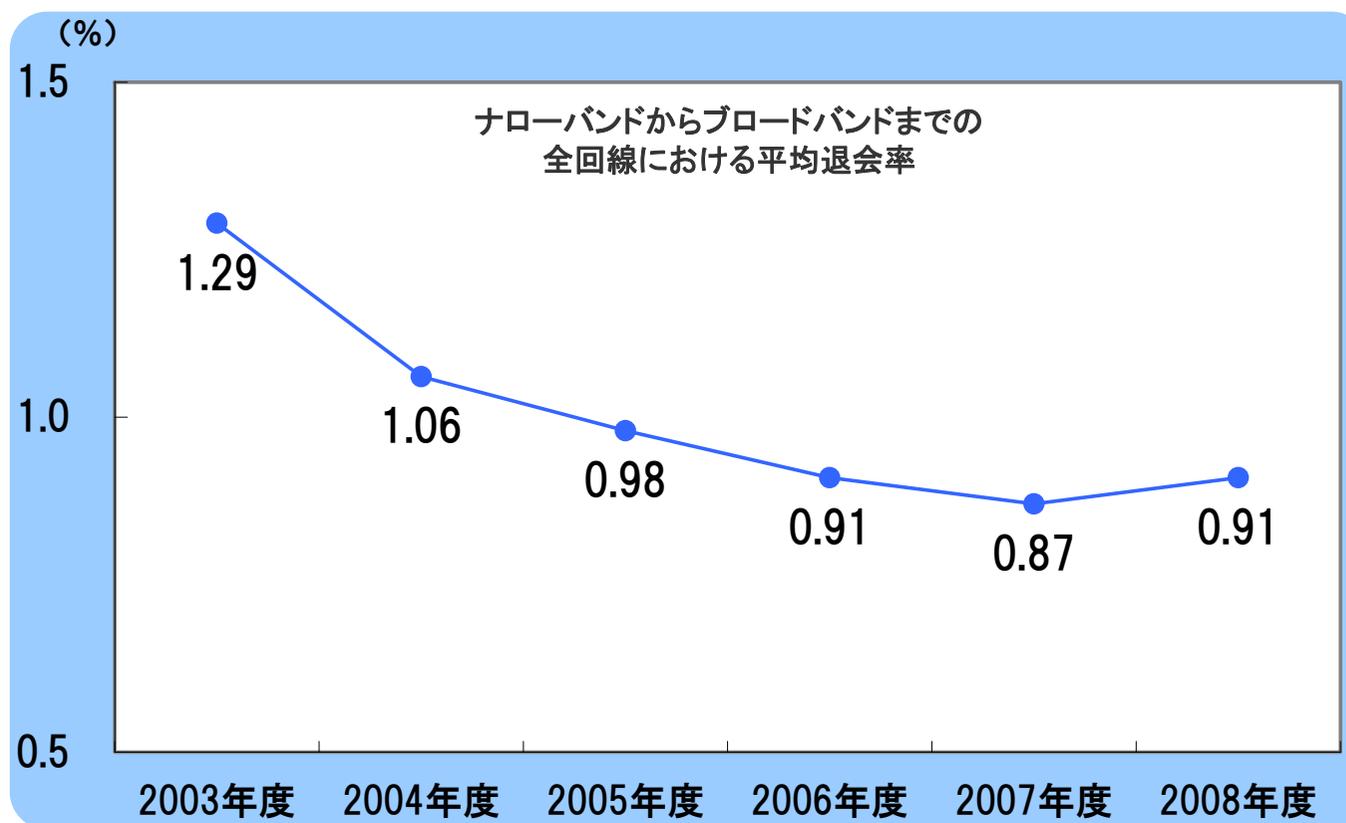
## 4期連続して市場全体を上回る成長



※市場全体の成長率は、総務省発表数値(2008年度は当社予測)

# 退会率の推移

2008年度の平均退会率は 0.91%と、引き続き1%を下回る水準を維持



# 日経ビジネス「アフターサービス満足度」第1位

ASAHIネットは、「日経ビジネス」が実施した「アフターサービス満足度ランキング」(2008年7月28日号)において、インターネットサービスプロバイダ部門の**第1位**を獲得しました。



**2008年版**  
1万9000人による  
**アフターサービス満足度ランキング**

BEST		WORST
松下電器産業 (パナソニック)	薄型テレビ	日本ビクター
松下電器産業 (パナソニック)	DVD・HDDレコーダー	ソニー
ニコン	デジタルカメラ	松下電器産業 (パナソニック)
クリエイティブメディア	携帯音楽プレーヤー	東芝
エプソンダイレクト	パソコン	ソーテック
松下電器産業	エアコン	シャープ
シャープ	洗濯乾燥機	東芝
NTTドコモ	携帯電話・PHS	ソフトバンク (ボーダフォン・Jフォンを含む)
ASAHIネット	インターネットサービスプロバイダ	USEN (Dyoa光)
レクサス	自動車	ブジョー
デオデオ	家電量販店	ヤマダ電機 (LAABI、テックランドを含む)
ファンケル	ネット通販	楽天ブックス
大丸 (J・フロントリテイリング)	百貨店	丸井
オーケー	スーパー	ライフ
全日本空輸 (ANA)	航空会社	アメリカン航空
ジャルツアーズ	旅行代理店	ジェイアール東海ツアーズ
リクルートエージェント	人材派遣・人材紹介	グッドウィル・グループ
三菱地所	新築マンション	長谷工コーポレーション

ランキングの詳細は**42**ページから…

\*「アフターサービス満足度ランキング」は、日経BP社と日経BPコンサルティングが保有する調査モニターから無作為に18万8155人を抽出して、各社の製品や事業のアフターサービスの評価をまとめたものです。

「日経ビジネス」2008年7月28日号より抜粋

# 新超割シリーズ提供開始

ADSLと高速モバイルを業界最安値水準で提供開始！

ADSL 12M	ADSL 50M	高速 モバイル
<b>1,990</b> 円	<b>2,625</b> 円	<b>1,009</b> 円

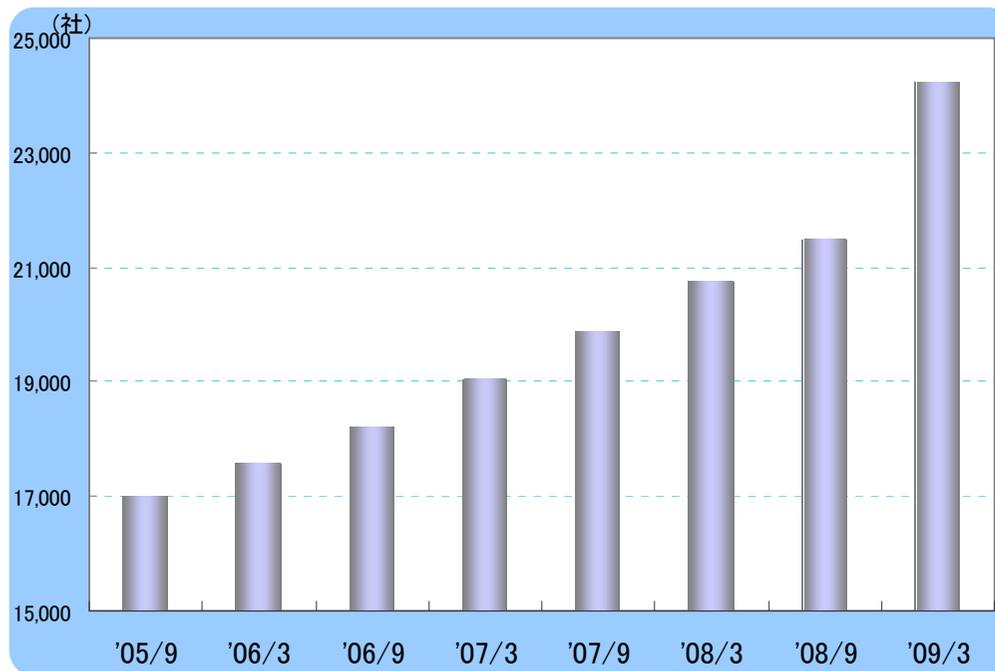
ADSL(12M)と高速モバイル(7.2M)を合わせて  
月額2,999円を実現。

# 法人契約数の増加

# 法人契約数の増加と背景

法人契約数は大幅に増加 → 対前年比16.7%増

## 法人契約数の推移



## 法人契約増加の背景

- ❖ コスト見直しの高まり
- ❖ セキュリティ強化
- ❖ ネットワーク技術の進展
  - POSシステム
  - 監視カメラ
  - デジタルサイネージ など

ASAHIネットの高品質・低価格のサービスが、外部環境の変化により、見直されている

# 固定IP付接続サービスの料金比較

## 法人向けサービスの月額料金

(含・消費税)

	ASAHI ネット	So-net	nifty	BIGLOBE	OCN	KDDI
光接続 (固定IP付)	1,890円	3,465円	4,882円	6,825円	10,290円	10,290円
ADSL (固定IP付)	1,575円	2,520円	4,882円	6,825円	7,140円	7,035円

\* 光接続はBレッツファミリー、ADSLはレッツADSLに固定IPアドレスを追加した場合の料金(初期費用及び事務手数料は含まず)

# SaaS型教育支援システム 「マナバ」

# 主な導入実績

# manaba

現在、12の大学へ導入いただいております。

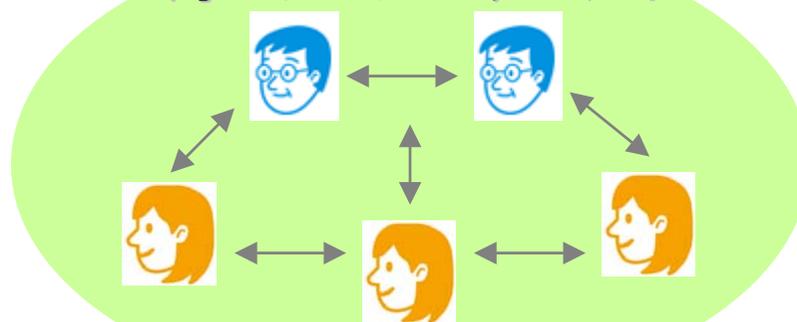
## 主な「マナバ」導入大学

- ・ 立命館大学
  - ・ 実践女子学園
  - ・ 東洋大学
  - ・ 津田塾大学
  - ・ 和洋女子大学
  - ・ 慶應義塾大学
  - ・ 首都大学東京
  - ・ 国際基督教大学
  - ・ 北海道大学
- (導入順)

展示会への出展、セミナーの実施、導入校からの高い評価などにより、  
教育業界において、着実に独自のブランドを構築

# 新たなニーズ

n対nのコミュニケーション



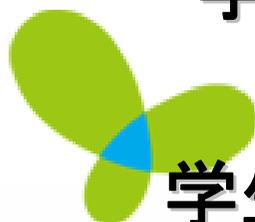
個別指導によるきめ細かい教育

## これからの教育

学生が自ら学ぶ自発的学習

&

学生同士が学び合う相互学習



# 新しいコミュニケーションツール

## 教育機関のニーズに合わせて、ラインナップを拡充

シンプル、かんたん、そして安心。

教育機関向けSNS



マナバコース

講義単位でコミュニティを作成し、学生と教員との情報伝達をサポートするSNS

ためる、みる、ふり返る。

教育機関向けポートフォリオ



マナバフォリオ

学習の成果をポートフォリオに貯め、学生自身が振り返り、学生同士が評価しあうことを実現するシステム

\* ポートフォリオとは？

ポートフォリオとは、個人の学習成果や記録、評価をファイルしたものです。学生がポートフォリオを見直すことで自身の学習を振り返ったり、教員・スタッフがポートフォリオを参照しながら学生を指導する教育方法が近年注目を集めています。

# マナバの導入例

## ❖ 国際基督教大学

学生が主体的・自発的に「何を学ぶのか」「どのように学ぶのか」を意思決定し、学修計画を立てる「アカデミックプランニング」を実践。



## ❖ 東洋大学

教職課程の学生に対して、学生同士、大学の教員および実習先の教員などがアドバイスを相互に行う「往還型教育実習」を実践。



## ❖ 北海道大学

科学技術の専門家と市民との橋渡しするコミュニケーターの育成において講義・演習・実習をモジュール化。イーラーニングによる自立的な学習を実践。



# 2009年度の計画

# 2009年度の収益計画

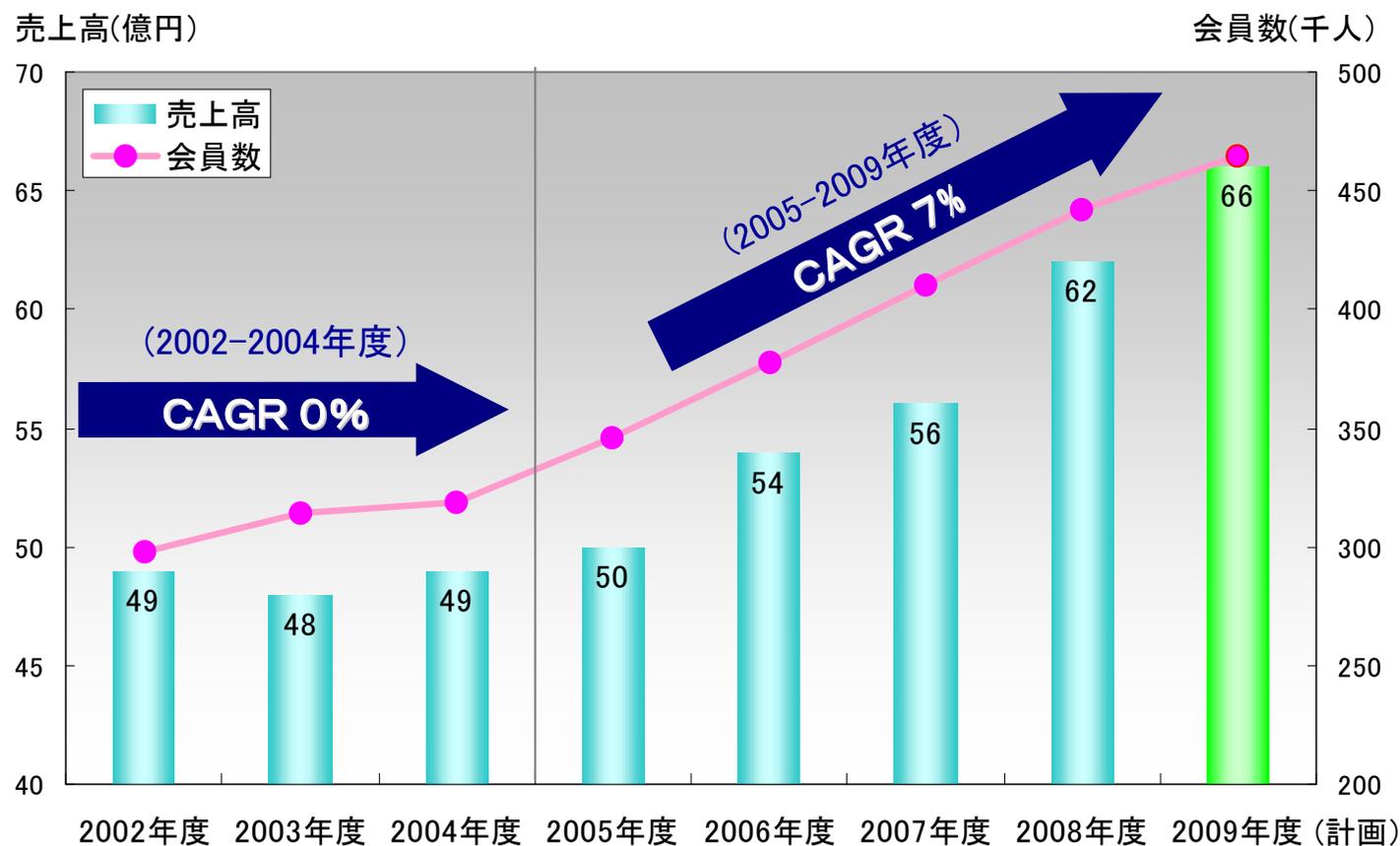
## 4期連続の増収増益を計画

- 継続的なFTTH会員数の増加
- 固定IPアドレスを軸とした法人需要の取り込み
- より効率的なネットワーク運営の実現

単位:百万円

	2008年度 実績	2009年度 計画	増減額	増減率
売上高	6,232	6,650	+418	+6.7%
(利益率) 営業利益	(24.5%) 1,528	(24.1%) 1,600	(-0.4pt) +72	+4.7%
経常利益	1,565	1,640	+75	+4.8%
(利益率) 純利益	(14.5%) 904	(14.4%) 960	(-0.1pt) +56	+6.2%

# 売上高・会員数計画

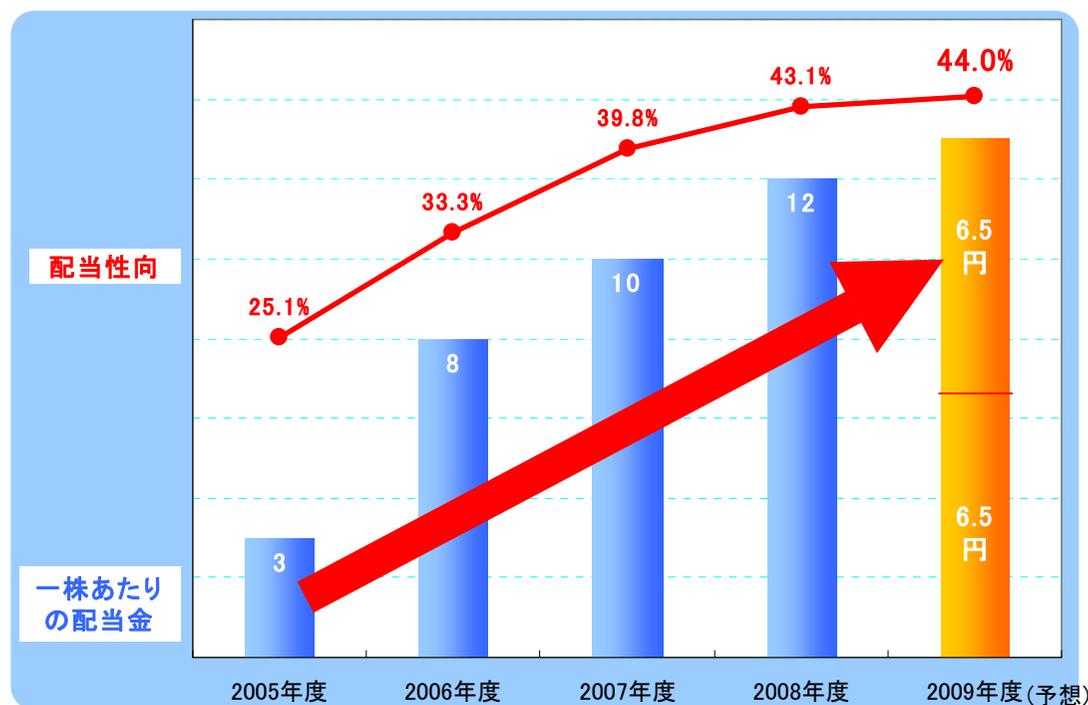


持続的成長の実現

# 配当の計画

2009年度の配当予想は13円/年(配当性向 44.0%)

▶ 上場以降、安定的な増配基調を継続



今後も持続的な増益基調が望めることから、配当性向40%を目処に、安定的な高配当を継続していく予定

シンプル、だから安心。

シンプル、だから先進。