



2009年度 第2四半期 決算説明会資料

2009年11月11日 (株)朝日ネット 証券コード:3834



<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。



2009年度上期ハイライト

- ①売上高が**過去最高**(前年同期比9.4%増)
- ②**4年連続増収増益**(同期比)
- ③法人顧客の獲得が好調
- ④マナバの導入校は20校に
- ⑤中間配当(1株当たり6.5円)を実施
 - 年間では、1円増配の13円(1株当たり)を予定



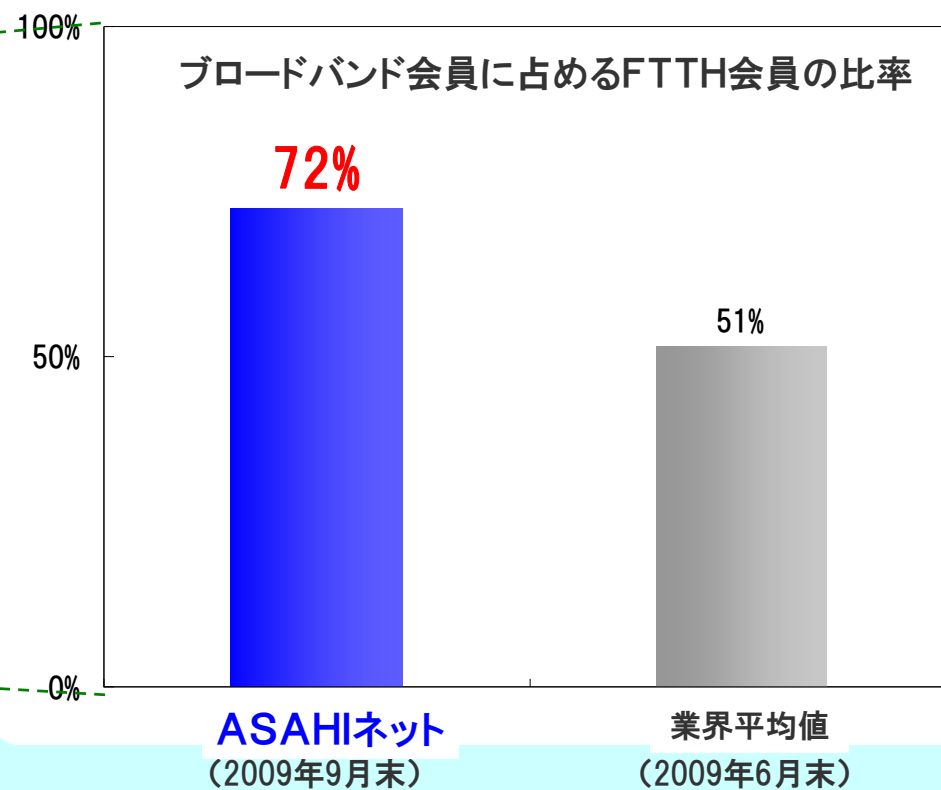
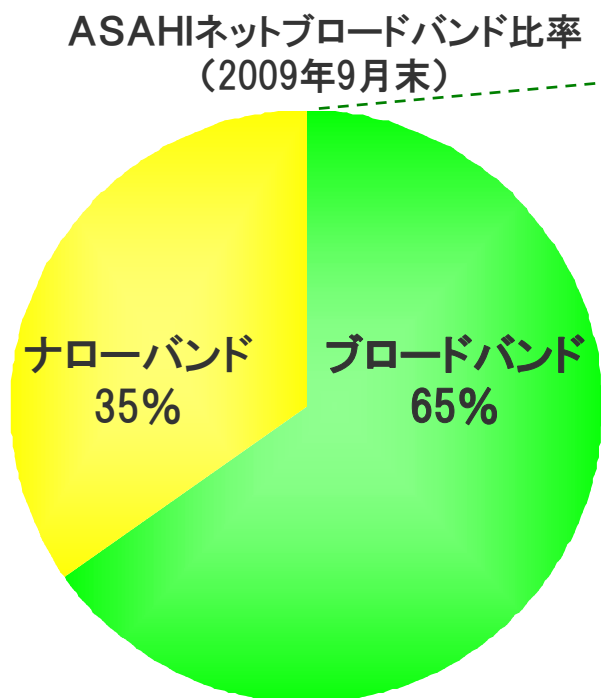
会員数の状況

- ▶ 会員数は、24千人増の451千人
- ▶ ブロードバンド比率は65.2%に

	08/9末	09/9末	増減数	増減率	(単位:千人) ご参考 09/3末
FTTH(光)	179	213	+34	+18.6%	197
ADSL	90	81	-9	-9.3%	85
ブロードバンド合計	269	294	+25	+9.3%	282
ナローバンド・他	158	157	-1	-0.3%	160
総会員数	427	451	+24	+5.7%	442
ブロードバンド比率	63.0%	65.2%	+2.2%		63.8%

ブロードバンド FTTH比率

▶ブロードバンド会員に占めるFTTH会員数は72%に



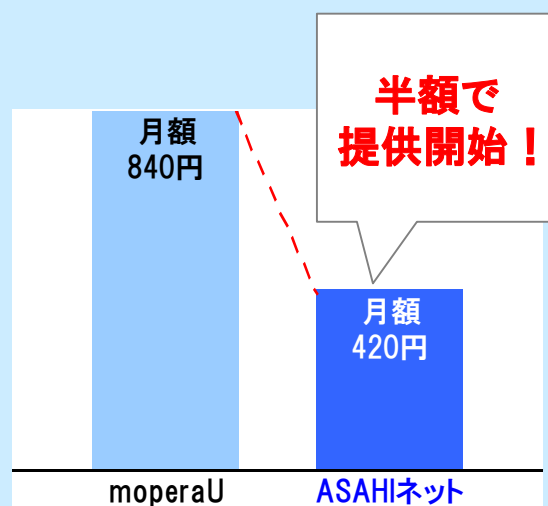
※業界平均値は2009年6月末時点の総務省発表値

高速モバイル新サービス



FOMA
ハイスピード定額コース
業界最安値水準
月額費用 **420**円 高速モバイル

The advertisement features a red circular graphic on the left with white text. To the right, a person's hands are shown typing on a laptop, with a red circle highlighting the screen. The background is a field of yellow flowers.



※2009年8月(提供開始)現在

- 提供エリアの人口カバー率100%
- 業界最安値水準で提供

モバイル利用会員の増加

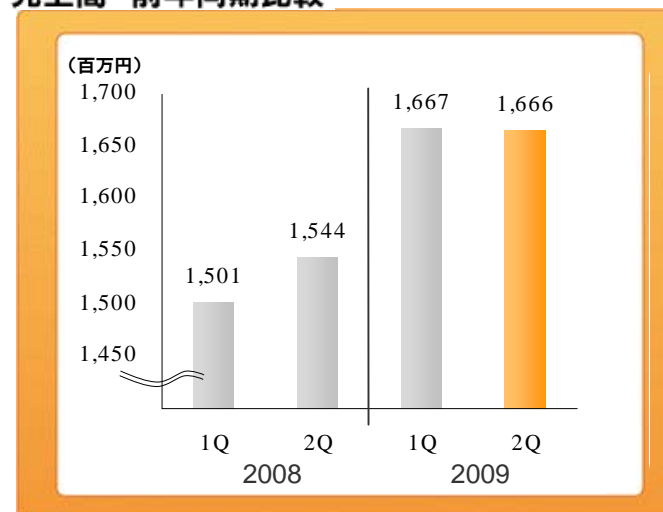
損益計算書

- ▶ 4年連続の増収増益（上期）
- ▶ 計画通りの収益
- ▶ ひかりOneの売上増
- ▶ サポート業務、SaaS事業の強化

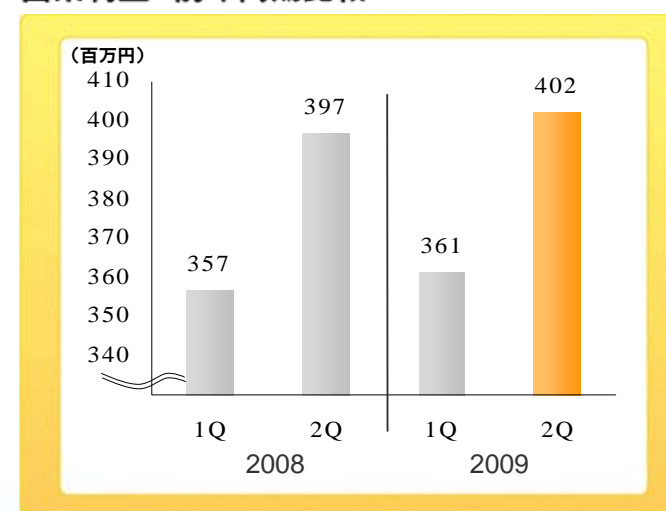
単位：百万円

	2008年度 上期	2009年度 上期	増減額	増減率
売上高	3,046	3,332	+286	+9.4%
(利益率) 営業利益	(24.8%) 754	(22.9%) 763	(-1.9%) +9	+1.2%
経常利益	772	779	+7	+0.9%
(利益率) 純利益	(14.8%) 450	(13.8%) 459	(-1.0%) +9	+1.8%

売上高 前年同期比較



営業利益 前年同期比較





法人契約数の増加と背景

法人契約数の推移



- ✦ 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ネットの固定IPアドレスサービスは、業界最安水準！

固定IP付きで **年間最大約10万円も差がつきます!** ASAHIネット

サービス	年間料金
ASAHIネット	22,680円
@nifty	58,584円
BIGLOBE	66,660円
OCN	123,480円
KDDI	123,480円

お見積、お申し込みはいますぐ!
☎ 0120-030-275

顧客サポートが充実!
2008年、日経ビジネス「アフターサービス満足度ランキング」のインターネットプロバイダ部門において第一位を獲得!

日経ビジネスアフターサービス満足度 **第1位**

株式会社 朝日ネット
〒104-0061 東京都中央区銀座6-6-7 朝日ビル
http://asahi-net.jp/biz0909

【インターネット接続+固定IPの料金比較】 ※上記グラフに記載されている料金は、当社のサービス仕様と近似した各社サービスの料金です。 ※2009年8月1日現在。
※上記グラフでは、8フレックスファミリーコースと固定IPアドレス1つを1年間利用した場合の料金比較をしています。価格は税込です。



SaaS型教育支援システム「マナバ」 主な導入実績



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

SaaSセミナーの開催

- 2009年7月 当社主催
「第2回 ポートフォリオ、SNSの先端事例研究セミナー」
～ 学習活性化の工夫－教員・職員の立場から～

慶應義塾大学、実践女子学園
の事例を紹介

参加大学 43大学



- 2009年下期にも「第3回 ポートフォリオ、SNSの先端事例研究セミナー」を開催予定

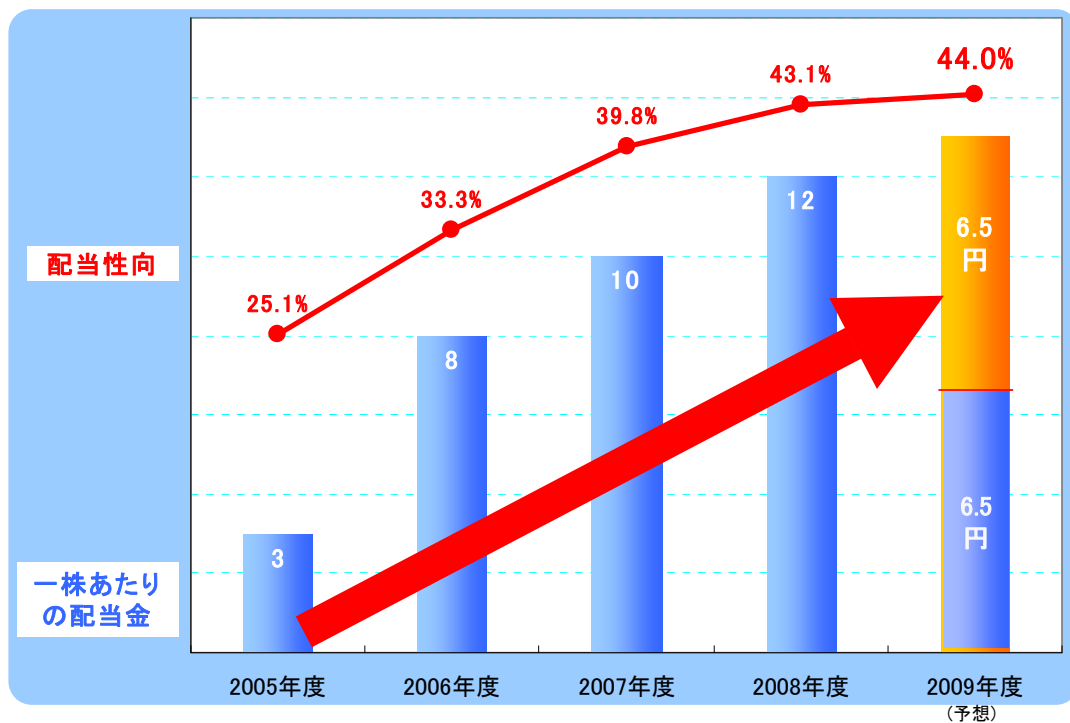
その他 「New Education Expo」、「21年度 教育改革IT戦略大会」
へ参加しました。



配当の計画

2009年度の配当予想は1円増配の13円(1株当たり)

- ▶ 上場以降、安定的な増配基調を継続
- ▶ 配当性向 44.0%



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。

