



2012年11月12日

各位

東京都港区虎ノ門四丁目1番28号
日本通信株式会社
代表取締役社長 三田 聖二
(コード番号:9424)
問合せ先 代表取締役副社長 福田 尚久
電話 03-5776-1700

業績予想の修正に関するお知らせ

日本通信株式会社(以下、「当社」という)は、2012年5月10日に公表した2013年3月期(2012年4月1日~2013年3月31日)の連結業績予想を下記のとおり修正しましたので、お知らせいたします。

記

1. 2013年3月期(2012年4月1日~2013年3月31日)の連結業績予想数値の修正

(単位:百万円、1株当たり当期純利益のみ円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	5,200	1,040	1,010	1,010	752.22
今回修正数値(B)	4,250	550	490	440	327.65
増減額(B-A)	▲950	▲490	▲520	▲570	
増減率(%)	▲18.3	▲47.1	▲51.5	▲56.4	
(ご参考)前期実績 (2012年3月期)	3,724	310	271	997	744.00

2. 修正の理由

当社は、当第2四半期に黒字計上したことから、8四半期連続での黒字決算となりました。これは、一言で言えば、当社が生み出したSIM事業が成功したことによります。当社はこの2年間、膨大とも言える数のSIM商品ラインアップを開発・提供し、同時に、SIM販売パートナーを開拓しました。特にパートナー各社は、各分野におけるリーディング企業であり、当社が開発してきたSIMの商品力との相乗効果により、確実に拡大の一途を辿っています。

当社は従前から、今後のモバイル市場は、(1)顧客接点を持つ販売力が強いプレーヤー、(2)端末を持つメーカー、そして(3)当社が先駆けとなったSIM事業者の3つのプレーヤーが連携することで、大きく活性化するものと確信しています。この中で、販売力が強いプレーヤーをSIM販売パートナーとして開拓し、SIM事業者である当社が様々なSIM商品を開発・提供してきたのがこの2年なのです。

この2年間のS IM事業の立ち上げから成功に至る道筋は、当社独自の組織運営モデルであるクルー制度に下支えされています。当社の事業は、他社がやっていないことをゼロから切り拓くものであるため、これを推進できる人財は社内では育ちません。クルー制度によって、各人ともに急速な成長を遂げていますが、それでも限られた人財であることは、従前からお伝えしている当社としての最大の課題でもあります。

そしてS IM市場が本格的に立ち上がり、成長期に入りました。しかも、モバイル・ブロードバンドの本命であるLTEに対して、携帯事業者は揃って積極投資を開始したことで、スマートフォンやタブレット・メーカーはもとより、家電メーカーやカメラメーカー、さらに企業向けIP電話メーカーやPOS端末メーカーなど、様々な分野のメーカーが、モバイル・ネットワークを活用したソリューションの企画・開発に着手し始めています。

以上の背景のもと、S IM市場を立ち上げた先駆者としての当社に対し、様々な領域のメーカーが、当社と共にS IMを含めたモバイル・ソリューションの開発を持ちかけ、あるいは依頼してきています。

しかしながら、上述のとおり、当社にとっての最大の課題は人財であり、この限られた経営リソースによって、S IM事業の更なる拡大への注力と、メーカーとのソリューション開発への注力を両立することはできません。メーカーとのソリューション開発のような商談は、現時点で、今年度内に貢献するものは少なく、むしろそこへの先行投資の要素が強くなります。これは短期的な業績から見ればマイナスですが、中長期的には、当社を大きく飛躍させる機会になります。

当社は創業以来、誰もやっていないことを一つ一つ実現する企業として成長してきました。これは会社のDNAと言えるものです。今、メーカーから当社が期待され、あるいは頼られているソリューション作りに注力せずして、短期的な業績を追うことは、当社のあるべき姿ではありません。

これまでの2年間、当社はS IM市場を生み出し、S IMパートナー向けにS IM商品を開発・提供することで、「モバイル・イネイブラー」として成長してきました。そしてこれからの2年間は、メーカー向けにS IMを含むソリューションを開発・提供することで、フルIPのモバイル・ソリューション市場を生み出していきます。

既にS IM事業は安定的な収益を生み出し、キャッシュを生み出しています。この収益をベースに先行投資を行い、黒字を継続しながら新たな市場を生み出していきます。そうすることで、短期的な業績にとらわれることなく中長期的に大きな飛躍を遂げる事業機会を堅実に事業化、収益化していくことが、株主の期待に沿うものであると考えます。

以上

■日本通信について

1996年5月24日、日本通信は新たなモバイルサービス事業のあり方を提示するため生まれました。それから13年の歳月を経て、2009年3月、NTTドコモとの相互接続により「MSO事業モデル」を完成させ、それから2年弱でこのモデルの収益性を実証しました。ネットワークを効率的に運用する当社独自の先端技術やリアルタイムの認証技術などによって、ユニークな通信サービスをつくりだし、自社b-mobileブランド製品をお客様に提供するMVNO事業、及びメーカーやインテグレータ他のパートナー企業に提供するMVNE事業を展開しています。

MSO=Mobile Service Operator