

第13期 株主通信

2008.4.1—2009.3.31

株主の皆様へ

ごあいさつ

当社は、1996年の創業以来、MVNO事業モデルの生みの親として、MVNO事業の確立を推進してまいりました。想定以上に時間はかかりましたが、2008年8月にはNTTドコモとの相互接続協定を締結し、2009年3月には当社が要望していた形での相互接続をようやく完了することができ、MVNO事業の基礎を確立するという念願をかなえることができました。2009年3月期は、当社にとって「事業基盤を確立した1年」となりましたことをご報告申し上げます。

人は生まれたときから

インターネットによって、家にいながらにして図書館に行ったかのように調べものができる、家にいながらにしてデパートに行ったかのように買い物ができるようになりました。この背景には、固定網、いわゆる電話線の開放があります。電話線の開放がなければインターネットがここまで普及することはない、今日のような状況もたらされることはなかったでしょう。しかし、株主の皆様も、私自身も、いつも家にばかりいるわけではありません。私たちはみな移動します。英語ではへその緒のことをCord（線）といいます。生まれて線を切られたその時から、私たちは無線動物なのです。次は、情報が家に運ばれてくるだけでなく、その中にいる私たち一人ひとりのところに届くこと、つまり、家から出ても、電車の中、車の運転中、出張や旅行先であっても、同じように利用できる時代を実現しなければなりません。

次世代インターネットの幕開け

電話線によるインターネット設備が備わった家やオフィスだけでなく、どこにいても、必要な時に必要な情報が必要な道具に届くこと、そのために使われるのが無線ネットワークです。その道具は、現在は携帯電話がほとんどですが、必ずしも携帯電話である必要はありません。会社にいる時には会社のパソコン、車を運転している時にはカーナビゲーションシステム、家でテレビを見ている時には

デジタルテレビに情報が運ばれてくるのです。私たちが情報のところまで移動するのではなく、私たちが置かれた状況における最適なネットワークからその時に使っている道具に情報が届くこと、これが次世代インターネットが描いている姿です。

そのためには、かつて固定網、いわゆる電話線を開放したように、携帯網である無線ネットワークの開放が必要です。当社とNTTドコモの相互接続は、世界で初めて携帯網の開放を実現したものです。

日本通信の使命

当社は創業以来、MVNOの使命は、「キャリアができない、あるいはやりにくいサービス」を実現し、提供することであると考え、実践してきました。お客様にとって最適なネットワークは、場所によっても、使いたい用途によっても異なります。お客様の視点に立ち、お客様のご要望に応じて、これらのネットワークを必要な時に必要に応じて提供する、これを実現するのが当社の基本戦略です。

固定網の開放はまず米国で始まったため、インターネットは米国で育ちました。そして、Googleやヤフー、マイクロソフトなど、米国、特にシリコンバレーを拠点とする企業が急成長し、世界をインターネットという大きな波でのみ込んだのです。一方、携帯網の開放は、無線ネットワークの先進国である日本で始まりました。したがって、次世代インターネットは、日本が世界をリードしていく番です。

当社は、次世代インターネットのフロントランナーとなるため、日本発グローバルで進化していきます。今後、日本通信の一層の進化にご期待ください。

2009年6月

代表取締役社長 **三田 聖二**

Q1

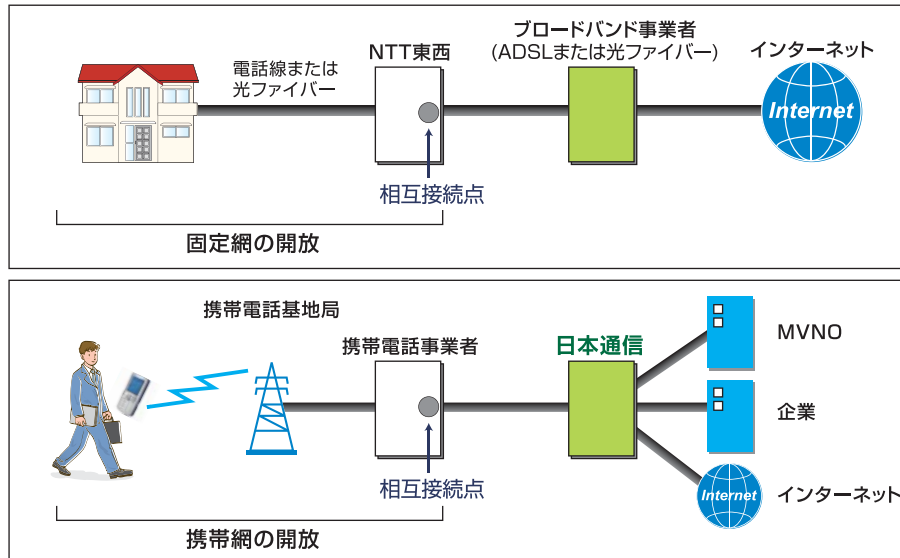
日本通信はどんな会社ですか？

A. 通信サービスを提供するには、大別して2つの方法があります。一つは、自らが通信網への設備投資を行い、その設備によってサービスを提供する方法、もう一つは、他の通信事業者が保有する通信網に接続し、それを借りることでサービスを提供する方法です。

固定網（電話線）は、NTT東日本、NTT西日本の両社が保有する通信網ですが、固定網に接続することで、後者の方法でADSLサービスを提供したのが、ソフトバンクやイーアクセスといったADSL事業者です。光ファイバーも同様の仕組みで提供されています。固定網に関するこの仕組みはもともと米国で生まれたため、ブロードバンド、そしてインターネットが米国で成長したのです。

しかしながら、携帯網については携帯電話事業者によるサービスのみが提供されてきており、世界中見渡しても、携帯網に接続して他社がサービスを提供している例はありませんでした。

携帯網の開放（固定網との対比）



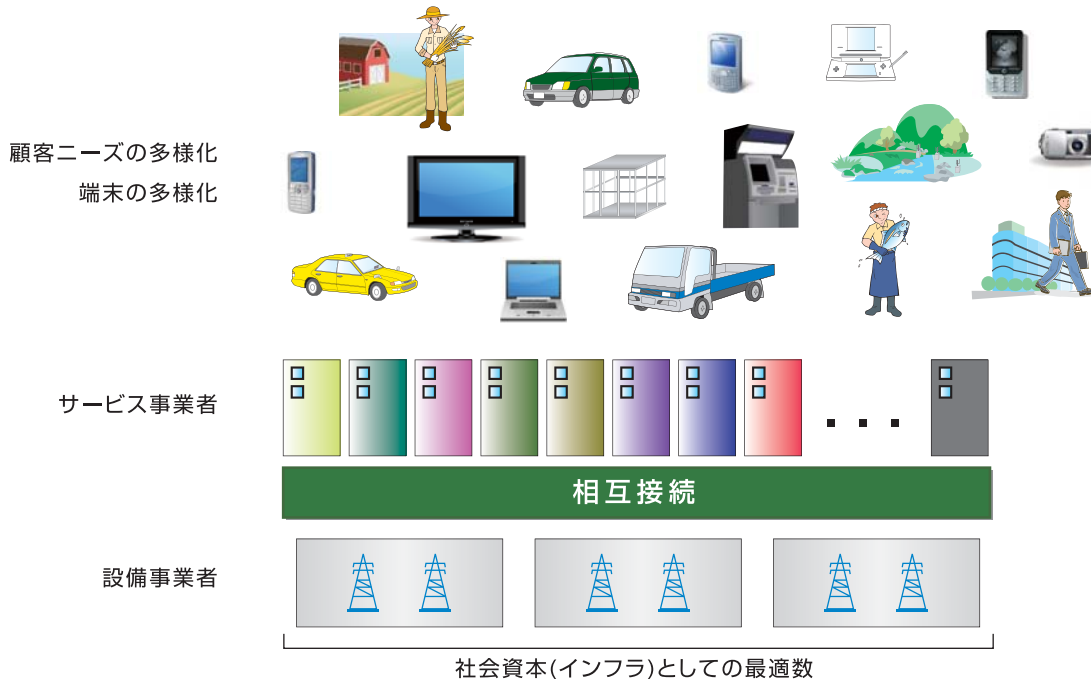
当社は、携帯網の可能性と発展性を将来において十分に開花させるためには、携帯電話事業者によるサービス提供だけでなく、固定網と同様に、携帯網に接続した他事業者によるサービス提供への道を開くことが重要であると考え、2009年3月期に、NTTドコモとの相互接続により、世界で初めての携帯網の開放を実現しました。

無線通信は、設備を有する少数の携帯電話事業者が新たな無線技術を導入する設備競争をする一方で、多くのサービス事業者がサービス競争を繰り広げる時代になっていきます。当社はサービス事業者としての先駆者であり、そこで培ったノウハウや技術を使って、他のサービス事業者を支援する事業に注力しています。

電気通信事業法の枠組みでは、携帯通信網を持たずにサービス事業を行う事業者をMVNOと呼び、これらMVNOを支援する事業者をMVNE (EはEnabler、すなわち実現支援者の意)と呼びます。当社はMVNOの生みの親であり、先駆者であり、そしてMVNEの先駆者でもあります。

当社は、現在はNTTドコモの3G携帯網を使用したサービス提供、そしてMVNOを支援するイネイプラー事業に注力していますが、次世代無線ブロードバンドと呼ばれるWiMAX、XGP、あるいはLTE (3.9世代)といった新たな携帯網を使用したサービスも、お客様の視点から最適と判断するタイミングで提供を開始していきます。

モバイルも水平分業時代へ



Q2

どのような市場をターゲットにしていますか？

A. 野村総合研究所によれば、MVNO市場は、ユビキタス端末、機器間通信（M2M）、コンテンツ、FMC、CRM、ローカル、法人向けといった区分が想定され、2015年にはこれらを合わせて2兆円規模の産業になると試算されています。2兆円という市場規模は、一見大きい数字ですが、携帯電話産業の市場規模が10兆円強であり、その15%程度と考えると実現性は高いものと考えています。

現在、様々なMVNOおよびMVNOへの参入を検討している企業が、この巨大市場をねらって準備を進めており、各社の戦略によって様々な事業分野がターゲットとされることとなります。当社はMVNEとして、MVNOがターゲットとする市場に向けて製品やサービスを提供するための支援を行っています。つまり、当社が特定の市場をターゲットにするのではなく、当社が支援するMVNOがターゲットとする市場が、すなわち当社がターゲットとする市場になるといえるでしょう。現在のところ、①通信内蔵パソコン、②法人向けのスマートフォン、③機器間通信（M2M）をターゲットとして設定しているMVNOおよびMVNOへの参入を検討している企業が多いといえます。

2015年 2兆円市場へ

MVNOのタイプ	2015年予測	
	回線・万回線	市場規模・億円
ユビキタス端末MVNO	1,455	5,100
機器間通信MVNO	1,434	1,248
コンテンツMVNO	337	4,205
固定携帯融合型MVNO	308	3,282
顧客維持型MVNO	298	2,879
地域MVNO	240	2,322
法人向けMVNO	177	2,008
合計	約4千3百万回線	約2兆1千億円

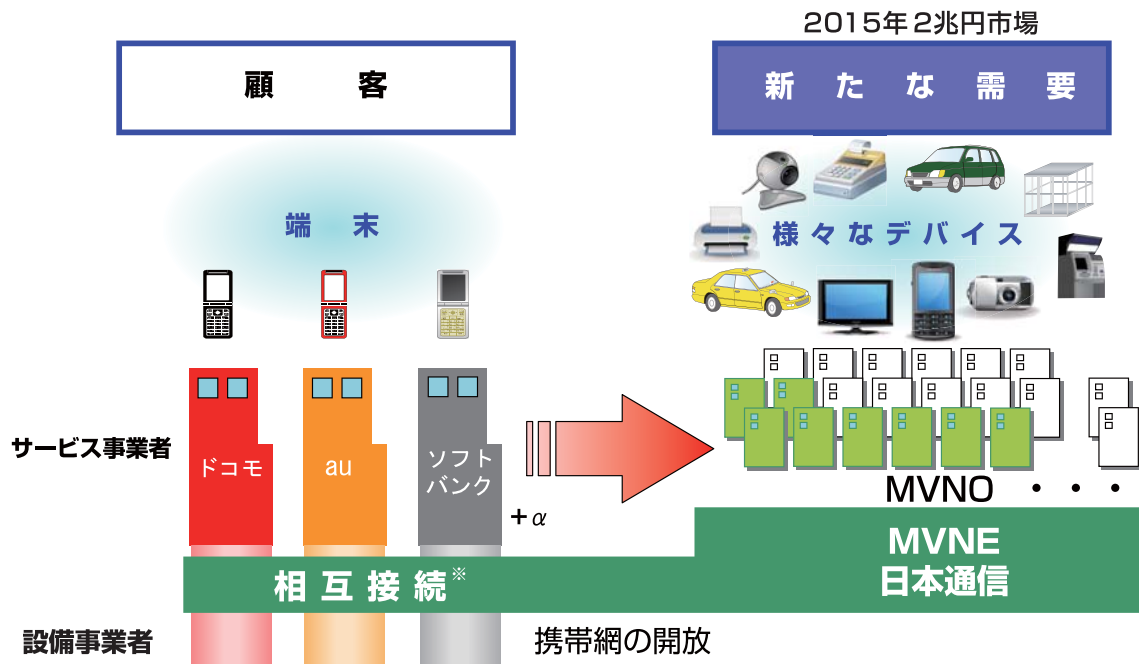
出所:野村総合研究所作成資料をもとに作表

①は、ノートパソコン、MID（インテル社がモバイル用に作っているAtomというチップが内蔵された通信端末）などの市場です。日本でも通信モジュールが内蔵されたパソコンなどが販売され始めましたが、当社は、従来、ノートパソコンとは別に提供されていた通信サービスそのものを内蔵させた、より利便性の高いパソコン市場を開拓します。

②は、Windows Mobile、Androidなどの携帯端末用OSが搭載された、パソコン機能と電話機能を併せ持つスマートフォンの市場ですが、今後、法人市場においてニーズが高くなることが見込まれます。当社は端末およびサービスの双方の自由度を高めることで、法人のニーズに応え、スマートフォン市場を拓けます。

③は、カーナビ、自動販売機、コピー機などと運用センターなどを通信で結ぶ機器間通信（Machine to Machine：M2M）市場です。現在至るところにあるこれらの機器に通信を組み込むことで、カーナビのサービス提供者、飲料メーカー、コピー機のメーカーなどの事業主体は運用コストを削減することができ、利用者にとっては利便性が高まることから、今後高いニーズが見込まれます。当社は「通信電池」というコンセプトで、様々な機器に通信サービスを組み込んだ機器間通信（M2M）の市場をさらに開拓します。

日本通信の役割



(※) 上記は代表的なサービス事業者を例としてあげており、実際に当社が相互接続をしている事業者とは限りません。

Q3

他社と比べた日本通信の強みを教えてください。

A. 当社の強みを一言で言えば、創業から今までに培ってきた“ネットワーク”と“技術”、そして“ノウハウ”です。具体的には、以下の4点です。

- ①相互接続によりネットワークを調達し、また、レイヤー2接続をしているため、通信設備を持つ携帯電話事業者（キャリア）による制約を受けない「自由なアクセス」が可能であること
- ②複数の携帯電話事業者と接続することで、「マルチ・キャリア」による広範かつ多様な通信とサービスの提供が可能であること
- ③携帯電話事業者の許可を得ることなく、当社が選んだ端末を自由につなぐことができるという意味で「端末の自由度」が高いこと
- ④今後の通信事業における「規制環境」が当社のビジネスモデルを後押ししていること、すなわち、今後登場する新たなモバイル・ブロードバンドサービス（WiMAX、XGP、LTEなど）ではMVNOへのネットワーク提供が実質的に義務づけられているため、当社が希望するタイミングでの接続が可能であること

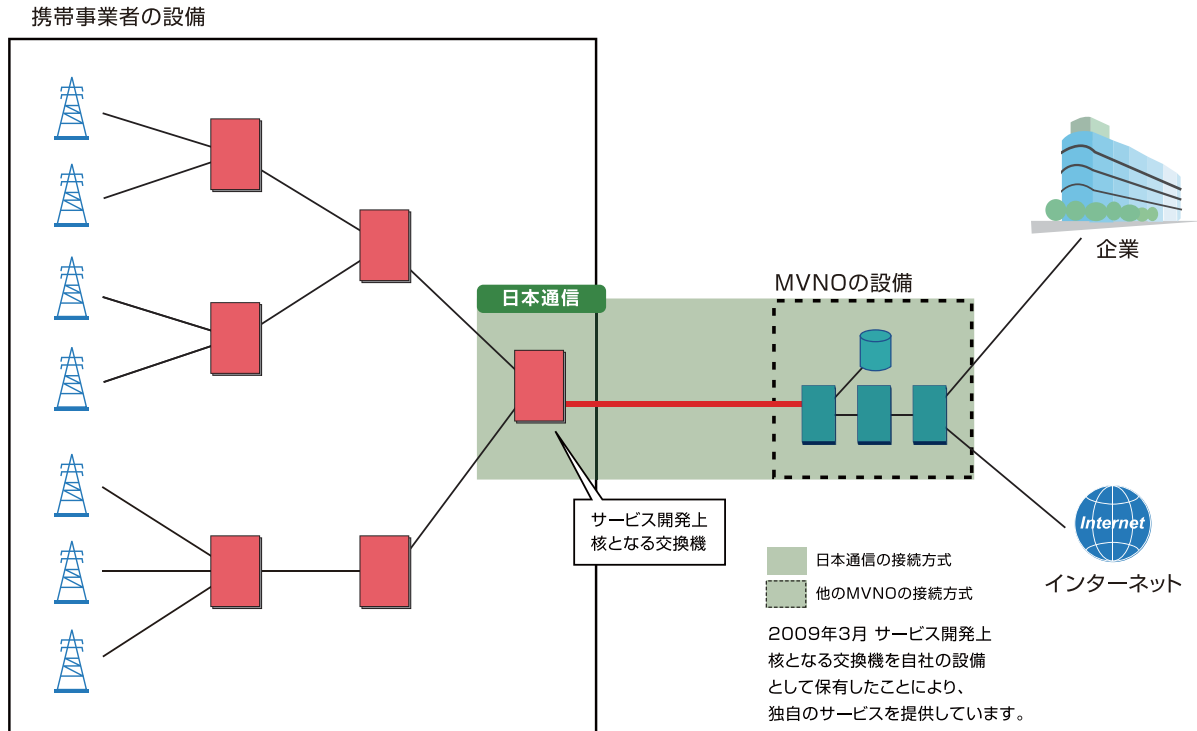
このうち、わかりやすいのは、②と③です。②については、例えば、NTTドコモの3G携帯網（人口カバー率100%を誇るネットワーク）とWiMAXという次世代無線ブロードバンド（しばらくの間は都市部の一部でしか使用できないが、高速性が魅力であるもの）という二つのネットワークを一つのサービスとして提供することが可能であり、顧客ニーズからもベストなものであると考えます。これは携帯電話事業者にはできず、当社のようなMVNOでなければできないサービスです。

③については、端末を持ち歩く無線通信では端末による差別化が極めて重要であることから、この選択肢を広げられることは当社の大きな武器となります。NTTドコモが使用している無線通信技術の方式（W-CDMA）は、今日では世界シェアトップの3G技術であり、対応している端末は携帯電話に限らず、PC内蔵用端末、産業機器類内蔵用端末などを含め様々な端末が豊富に存在しています。しかし、他のMVNO、または顧客企業が、そのような端末をつなぎたいと要望しても、携帯電話事業者の許可を得なければならず、携帯電話事業者は、端末の許可を通じて市場に投入される端末をコントロールしています。

MVNEとしての当社の支援を受けたMVNOは、自らが選んだ、あるいは開発した端末を携帯網につなぐ自由を手に入れることができます。当社が端末をつなぐ自由にこだわった理由です。

当社はこれらの強みを活かし、より多くのパートナー企業を育成・支援していくことで国内市場におけるリーダーシップを確立し、さらに、国内だけでなく、米国、欧州、アジアでも当社の提供する通信サービスを利用できるグローバルな通信ネットワークを構築することで、他社との差別化を進めます。

サービス開発を可能にした接続方式



Q4

今後の事業戦略を教えてください。

A. 冒頭でお伝えしたとおり、次世代インターネットの実現には携帯網の開放が不可欠です。当社は、日本および米国で実現した携帯網の開放を世界の携帯電話事業者に対しても働きかけ、次世代インターネットで日本から世界をリードしていきたいと考えています。

具体的には、世界中のMVNOを支援していくことで「あの製品の裏にも日本通信」といわれるような、いわゆる「縁の下の力持ち」として様々なメーカーの機器や通信端末、あるいはシステム構築を支える存在を目指します。

中長期的な事業展望では、当社の強みを活かした①「マルチ・キャリア・ネットワーク戦略」、②「バリューパートナー戦略」、③「グローバル戦略」、④「ローカル戦略」の4つの戦略を展開します。

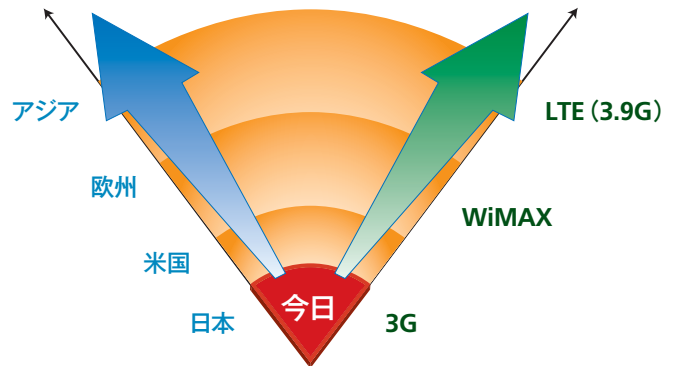
①は、すでに提供している3G、PHS、WiFiのみならず、WiMAX、XGP、LTE、そして固定網などを、マルチ・キャリア・ネットワークとして複合的に組み合わせたサービスを提供する戦略です。多彩なネットワークを当社のプラットフォームを介して提供することで、パートナー企業や利用者にも最適な通信サービスを提供できるようにします。

②は、顧客基盤を持つMVNOパートナーの支援および育成に注力する戦略です。プレーヤー不足であった携帯電話市場において様々な業種や業態の企業が新たなビジネスチャンスを求め、MVNOとしての市場参加に意欲を示しています。当社はこれらの企業を当社のバリューパートナーとして技術やノウハウの支援を行い、市場参入を容易にすることでMVNO市場の一層の拡大を図ります。

③は、海外の携帯電話事業者にも携帯網の開放を促し、相互接続を実現することでグローバルなモバイルネットワークを構築していく戦略です。利用者は海外にいることを意識せずに通信ができるようになります。

④は、政府が推進している「ふるさとケータイ」プロジェクトにおいてMVNOが極めて重要な役割を担っていることを受けた戦略です。当社は各地域のMVNOに対する事業支援を行うことで、地域の活性化、地域住民へのサービス向上、情報格差の是正などに貢献します。

2つの次元でのグローバル戦略



TOPICS 1

「ふるさとケータイ」とは?

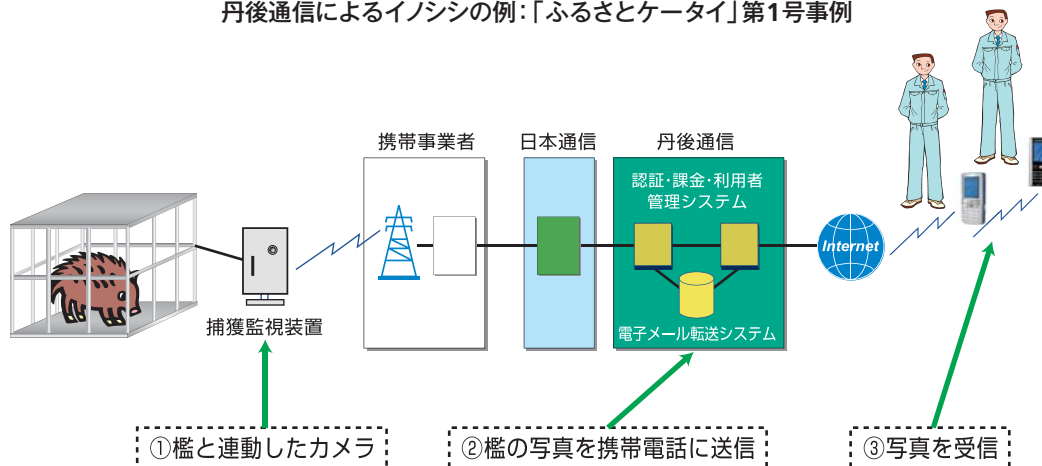
ふるさとケータイ事業とは、2007年11月政府が地域活性化とデジタル・ディバイド(情報の地域間格差)の解消を目指す政策の一環として立ち上げたプロジェクトです。携帯電話事業者のネットワークを活用し、各地域が抱える問題を無線通信によって解決することを目指し、さらに地域において新たに情報通信関連事業を育成することが目的です。この、地域に向けたMVNOによる通信サービスを「ふるさとケータイ」と呼んでいます。

ただし、ケータイと言っても、いわゆる携帯電話だけではなく、例えば血圧や心拍数といった健康情報を計測器から無線で自動的に地域の健康センターに送信するといったものを含め、携帯網を幅広く活用して地域社会の発展につなげるための取り組みとなっています。

「ふるさとケータイ」の第1号モデルには、2008年6月に京都府丹後地域が選ばれました。2007年8月、当社がこの丹後地域に地域密着型のMVNO事業の展開を目的として100%子会社の丹後通信株式会社を設立したことがきっかけになったもので、丹後地域の重要課題であったイノシシ対策(有害鳥獣対策)として、3G携帯通信網を利用したサービスを生み出し、実例を示しています。

なお、総務省は本年度予算に「ユビキタスタウン構想」として、地域における無線通信の活用を推進しており、当社および丹後通信は、今後、様々な地域で立ち上がりつつある「ふるさとケータイ」事業を、MVNEとして支援していきます。

丹後通信によるイノシシの例:「ふるさとケータイ」第1号事例



Q5

業績推移から何が言えますか？

A. 2009年3月期は「MVNO事業基盤を確立した1年」であったことから、当社は2010年3月期を「成長戦略を実現する1年目」と位置づけています。現在、様々な企業のMVNO事業への参入をお手伝いしていますが、これらが形になってくことで事業の急速な拡大と成長を見込んでいます。その結果として、2010年3月期には黒字転換を実現できるものと考えています。

当社および連結子会社(当社グループ)の2009年3月期の連結業績は、売上高3,675百万円(前期比7.5%増)、経常損失1,191百万円、当期純損失1,192百万円となりました。

しかし、事業基盤の確立に伴い、当社の主力事業であるデータ通信サービスの売上高は前期比34.0%増の3,155百万円となり、過去最高となっています。また、機器間通信(M2M)に特化して事業を立ち上げている米国子会社では、銀行のATM(現金自動支払機)向けの無線通信サービスに注力し、2009年3月期の第4四半期には売上高52百万円を計上することができました。いまだ小さな規模ですが、着実に育成することで2010年3月期には本格的な事業展開が図れるものと考えています。

2010年3月期の業績は、MVNOとなるパートナー企業の事業を支援するMVNE事業に軸足を移していくため、売上高においてMVNE事業による売上が占める割合が高まります。当社は次世代インターネットへのニーズがますます高まる中、現在提供しているサービスを進化させるほか、パートナー企業および米国子会社のさらなる成長により黒字転換を実現する見込みです。

連結財務諸表

連結貸借対照表(要約)

(単位:千円)

科目	平成20年3月末 (前期)	平成21年3月末 (当期)
資産の部		
流動資産	1,005,616	1,088,062
固定資産	1,418,633	1,354,029
有形固定資産	223,731	272,800
無形固定資産	1,070,649	1,014,637
投資その他の資産	124,251	66,590
資産合計	2,424,249	2,442,091
負債の部		
流動負債	1,260,506	1,250,140
固定負債	534,000	886,922
負債合計	1,794,506	2,137,063
純資産の部		
株主資本	612,085	188,793
評価・換算差額等	△25,671	40,347
新株予約権	43,327	75,887
純資産合計(※1)	629,742	305,028
負債純資産合計	2,424,249	2,442,091

(※1)単体の純資産は1,224百万円となりますが、立ち上げ期にあり現時点では累積損失がある米国会社や丹後通信を連結した場合、連結における純資産は305百万円となります。なお、2009年5月29日に475百万円の資本調達を行い、資産の部を強化しています。

(※2)厳しい事業環境を踏まえて業務の効率化を一層進め、固定費的経費の削減を図ったものの、3Gサービスの提供を開始するにあたって広告宣伝費及び販売促進費を増やし、また、今後の成長戦略を見据え、全体では前期比6.1%の減少に留まる1,720百万円となりました。

(※3)ネットワーク機器の更新・増強、データ通信用ソフトウェアの開発などに252百万円を支出しました。またレイヤー2接続のためのネットワーク機器は112百万円リースで調達していますが、ファイナンスリース取引であるため投資活動によるキャッシュフローには含まれていません。

連結損益計算書(要約)

(単位:千円)

科目	平成20年3月期 (前期)	平成21年3月期 (当期)
売上高	3,419,097	3,675,095
売上原価	2,475,452	2,599,996
通信サービス繰延利益繰入額	—	1,388,173
通信サービス繰延利益戻入額	—	920,862
差引売上総利益	943,645	607,787
販売費及び一般管理費(※2)	1,832,228	1,720,301
営業利益又は営業損失(△)	△888,583	△1,112,513
経常利益又は経常損失(△)	△1,063,353	△1,191,979
税金等調整前当期純損失(△)	△1,970,610	△1,196,126
当期純損失(△)	△1,946,779	△1,192,421

連結キャッシュフロー計算書(要約)

(単位:千円)

科目	平成20年3月期 (前期)	平成21年3月期 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△405,694	△661,247
投資活動によるキャッシュ・フロー(※3)	△554,898	△252,607
財務活動によるキャッシュ・フロー	△152,064	889,953
現金及び現金同等物に係る換算差額	△70,220	14,195
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△1,182,878	△9,705
現金及び現金同等物の期首残高	1,609,756	426,878
現金及び現金同等物の期末残高	426,878	422,637

TOPICS 2

米国におけるATM事情

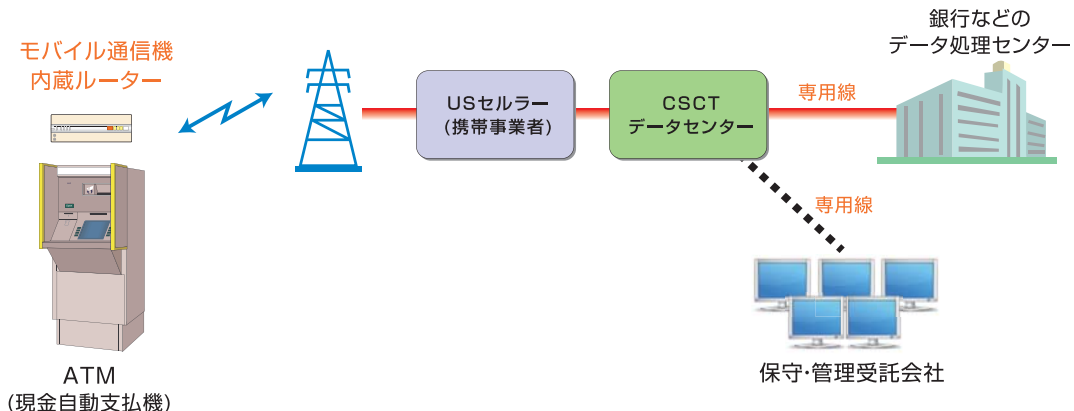
米国では、空港やショッピングセンターのほか、屋内外の様々な場所に現金自動支払機(ATM)が設置されています。これらのATMの設置・運営をしている事業主体は、日本とは異なり、3分の1が銀行などの金融業者、残りの3分の2は専門業者や警備会社をはじめとする他事業者となっています。

金融決済にかかわる情報のやりとりは、これまでは固定専用線や電話回線、DSL等の有線回線を利用するケースが主流でしたが、①新たに有線回線を敷設するための時間がかかる、②ATMの設置場所が限られる、③毎月の維持費が高い、などの問題がありました。

当社の米国子会社では、この問題を解決すべく、自社データセンターのネットワークについて、クレジットカード業界における情報保護の国際基準(PCI DSS)の認定を受け、携帯電話事業者のインフラ設備を利用しながら、携帯網によって閉域でセキュリティーレベルの高いネットワークをATMに提供しています。

当社の米国子会社は、このような安全性の高い無線通信サービスの提供に加え、各ATMの回線状況や稼働状況を遠隔で監視するためのソフトウェアや、独自に開発した固定網と携帯網切替機能付きのルーターを提供するなど、ATM運営事業に必要なデータ通信サービスおよびこれに付帯するサービスをワンストップで提供するMVNOとして注目を集めています。

CSCT(米国の事業子会社)によるATM向け「無線専用線」サービス事例



会社概要

(2009年5月31日現在)

社名	日本通信株式会社 (英文名 Japan Communications Inc. 略称: JCI)
所在地	東京都品川区南大井6-25-3 ビリーヴ大森
設立	1996年5月24日
資本金	2,913,727,071円
発行済株式総数	241,413株
代表者	代表取締役社長 三田聖二
従業員数	127名(2008年3月31日現在、連結子会社・ 臨時従業員含む)
事業内容	日本初のMVNO*としてデータ通信サービス およびテレコム・サービスの展開

※ Mobile Virtual Network Operator=仮想移動体通信事業者

役員状況

(2009年6月23日現在)

代表取締役社長	三田聖二
常務取締役CFO	福田尚久
取締役	田島淳
取締役	テレーザ・エス・ヴォンダーシュミット
取締役	ドナル・ドイル
取締役	塚田健雄
取締役	井戸一朗
上席執行役員	工藤靖
執行役員	ポール・ロイヤヤー
執行役員	マーク・ウィン
執行役員	片山美紀
執行役員	沢明彦
常勤監査役	笠井哲哉
監査役	山口洋
監査役	中山孝司
監査役	師田卓

グループ会社概要

(2009年3月31日現在)



丹後通信株式会社

地域MVNOとして、地域に密着した通信サービスの提供



Computer and Communication Technologies Inc. (CCT)

米国の技術子会社(MVNO及びMVNEとして必要な技術の研究及び開発)



Communications Security and Compliance Technologies Inc. (CSCT)

米国の事業子会社(米国におけるMVNO事業展開)

見通しに関する注記事項

この株主通信に記載されている日本通信の計画、業績見通し、戦略などは、現段階において入手可能な情報に基づいて、当社の経営陣が判断したものであり、実際の業績は経済情勢、市場動向、為替レート等さまざまな要素の変動により異なる結果となる可能性がありますので、あらかじめご了承ください。

株式の状況

(2009年3月31日現在)

発行可能株式総数(注) . . . 870,000株
株主数 12,137名

(注)

発行可能株式総数は、平成21年7月1日付をもって当社定款を変更し870,000株から4,350,000株となっております。

■大株主の状況 (2009年3月31日現在)

株主名	持株数	出資比率
エイチエスピーシー ファンド サービスイズ クライアント アカウント 500	47,247株	20.01%
エル ティ サンタ ビー・ヴィー・ビー・エー(※1)	34,985株	14.82%
シティグループ・グローバル・マーケット・インク(※2)	21,770株	9.22%
個人株主	5,900株	2.49%
大阪証券金融株式会社	3,856株	1.63%
三田 聖二	2,681株	1.13%
個人株主	1,535株	0.65%
個人株主	1,128株	0.47%
松井証券株式会社(業務口)	1,073株	0.45%
ソシエテ ジェネラル バンク アンド トラスト シンガポール カスト アセット メイン アカウント スクリプレス	1,000株	0.42%

(※1)当社代表取締役社長 三田 聖二が議決権の過半数を保有しています。

(※2)当社社外取締役 テレザ・エス・ヴォンダーシュミットの保有によるものです。

(ご注意)

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。

■株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月に開催
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話0120-232-711(通話料無料)
上場証券取引所	大阪証券取引所ヘラクレス市場
証券コード	9424
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.j-com.co.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載します。)