



2010年7月7日

各位

東京都品川区南大井六丁目 25 番 3 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 代表取締役専務 COO 福田 尚久

電話 03-5767-9100 (代表)

日本通信、6月単月のキャッシュベースの損益が黒字化の見込み
および平成23年3月期第1四半期の連結売上予想について

日本通信株式会社（以下、「当社」という）は、今年度第1四半期に市場に投入した新製品の販売が好調なことから、6月単月においてキャッシュベースでの営業損益で黒字転換を達成する見込みとなりましたので、お知らせいたします（ただし、6月単月における「キャッシュベースでの営業損益（下記参照）」の黒字であり、会計上の営業損益ではありません。また、6月単月であり、第1四半期全体の業績を示すものでもありませんので、ご注意ください。平成23年3月期第1四半期の業績については、8月上旬に第1四半期決算短信でお知らせする予定です）。

当社は、今年度（平成23年3月期）の課題として、黒字転換を達成することを至上命題としています。この目標を達成するため、まずは上半期に単月ベースでの損益計算書（以下、「P/L」という）上の黒字化を実現し、上半期に発生した赤字部分を下半期の黒字で吸収することにより、通期での黒字化を達成する計画です。上半期で単月ベースでの黒字化を実現するためには、当社の収益構造から、第1四半期が終了する6月単月に当社単体においてキャッシュベースでの営業損益が黒字転換していなければなりません。今般、これを達成することがほぼ確実な見込みとなりました。

なお、当社の収益構造および「キャッシュベースでの営業損益」の意味について、ご説明いたします。会計上、当社の主力製品である b-mobile 製品は、通信端末のある商品は出荷時に一括売上計上した上で利益を見積利用期間にわたって繰延計上し、通信端末のない商品は、利用期間にわたって売上を按分計上しています。したがって、例えば SIM カードのみで販売している「b-mobileSIM U300」で利用期間が6ヶ月の商品の場合、商品の代金は販売時に全額がキャッシュとして入金されますが、P/L 上の売上としては販売時から6ヶ月間に渡って按分して計上されます。当社のこのような会計処理方法により、P/L 上の黒字転換は、キャッシュベースでの営業損益の黒字転換より一定期間経過後に実現することになります。そのため、当社では、まずは6月にキャッシュベースで営業損益の黒字転換をすることを目指して取り組んできました。

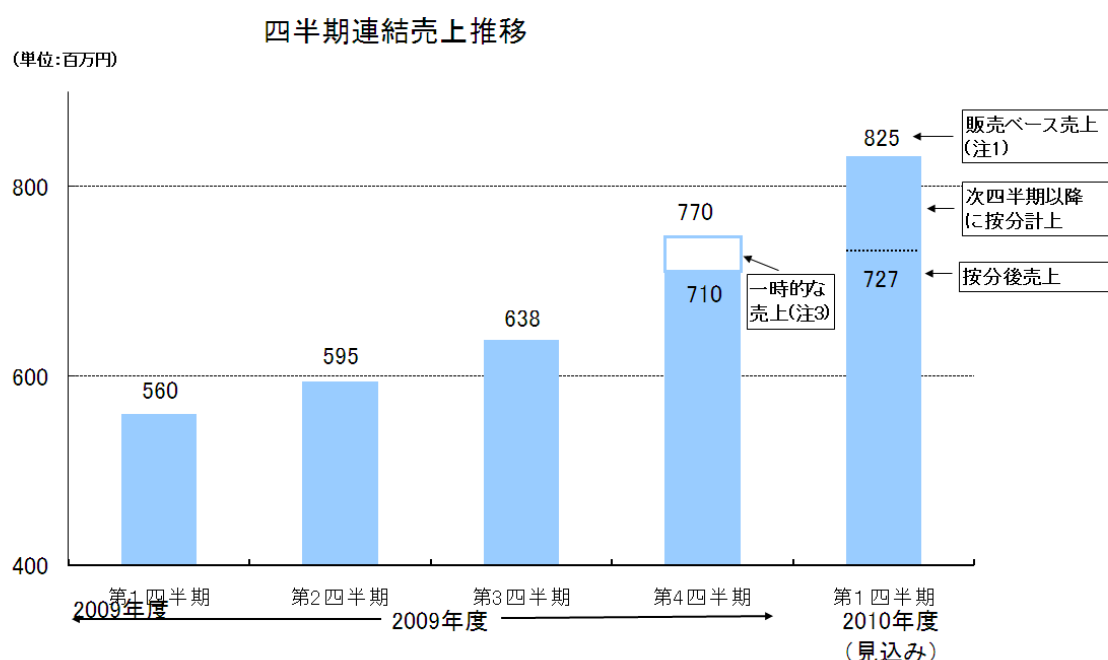
当社は、当第1四半期に市場に2つの新製品を投入いたしました。

まず4月に、1ヶ月あたり2,483円の定額料金で、最も広いエリアを有するドコモネットワークにより常に安定した速度を得られるサービスを「b-mobileSIM U300」として発売しました。この商品は SIM ロックフリー時代を見越し、SIM カードのみで販売を開始したのですが、3G データ通信端末のほか、スマートフォンや3G 内蔵 PC など、様々な通信端末でご利用いただいています。

また5月には、モバイルWiFiルーターである「b-mobileWiFi」を発売しました。この商品は、モバイル型PC、iPadやiPod touchのほか、ニンテンドーDSのようなゲーム機等、WiFiでインターネットに接続する様々な端末で、どこでも気軽にインターネットを楽しんでいただける製品であり、また、価格も競合製品の中で最も抑えた19,800円となっていることから、幅広い層のお客様にご利用いただいています。

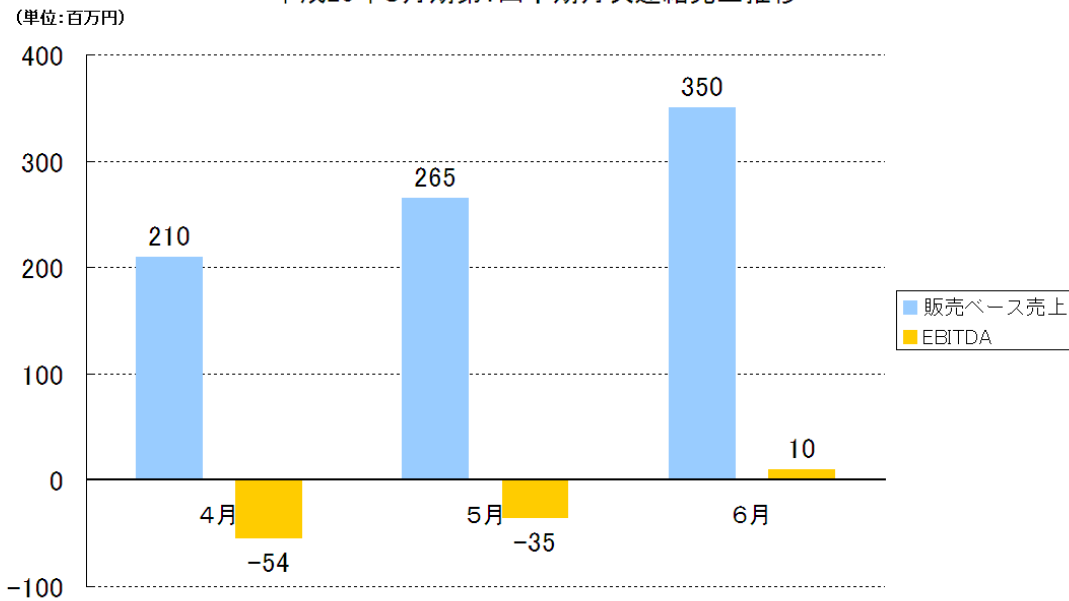
これらの新製品は、販売開始より徐々に家電量販店やインターネットショッピングで販売が広がり、7月1日からは、ソニーのオフィシャル通販サイトであるソニースタイルでも販売が始まっています。

下のグラフは、前年度からの四半期売上推移です。今年度第1四半期（4 - 6月）は、販売ベースでの売上金額（注1）が825百万円の見込みであり、第4四半期（注3）に比べ115百万円の増加（見込み）となり、上記新製品の販売開始が貢献していることがわかります。ただし、会計上は、98百万円（見込み）が翌四半期以降に按分計上されます。また、前年度の第1四半期からの四半期ごとの成長もご確認いただけます。



次のグラフは、今年度第1四半期を月ごとにみたものです（数値は全て見込み）。新製品の投入に伴い、販売が成長してきていることがご確認いただけます。これに伴い、当社がキャッシュの収支を測る数値として経営指標に使用しているEBITDA（注2）が月ごとに改善し、6月には黒字化している様子が見られます。

平成23年3月期第1四半期月次連結売上推移



当社は前年度において、黒字化という目標を掲げながらも、法人市場における携帯電話事業者の不当廉売の影響等により、当社の法人向けパートナーを含めて十分な売上を達成することができず、結果として黒字化を実現することができませんでした。今年度は、前年度の結果を糧として、不当廉売の影響を受けにくいコンシューマ市場に焦点を当てた新製品を投入し、さらにコンシューマ市場向けのパートナー企業とも連携を深めることで、通期の黒字転換を目指します。まずは、このための第1のマイルストーンである6月単月でのキャッシュベースでの黒字転換を実現する見込みですが、引き続き、第2のマイルストーンである上半期の単月ベースでのP/L上の黒字転換を実現すべく、全社一丸となって取り組んでまいります。

(注1) 会計上、当社の主力製品であるb-mobile製品は、通信端末のある商品は出荷時に一括売上計上した上で利益を見積利用期間にわたって繰延計上し、通信端末のない商品は利用期間にわたって売上を按分計上しています。「販売ベースの売上金額」は、後者の売上について按分ベースではなく出荷額で計算しています。

(注2) 「EBITDA」は「Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization」の略で、キャッシュベースに近い営業損益の指標です。当社では以下のような算式で計算しています。

EBITDA＝販売ベースの売上に基づく利益繰延効果除去後の営業利益＋減価償却費＋除却費＋移動端末機器償却費＋ストックオプション労務費用

(注3) 前年度第4四半期の売上高からは、政府予算関連売上（ふるさとケータイ関連）を除いています。

本リリースは、冒頭でも申し上げましたとおり、当社の業績を確認していただくための指標のひとつを速報としてお知らせするものであり、平成23年3月期第1四半期決算の開示ではありません。ただし、ご参考までに、当第一四半期の売上予想は以下のとおりです（利益については予想を出すことができませんが、確定次第、8月上旬に公表予定の第1四半期決算短信でお知らせいたします）。

なお、当社の通期業績予想については、2010年5月13日に公表している数値から変更はありません。

「平成 23 年 3 月期第 1 四半期連結売上予想」（平成 22 年 4 月 1 日～平成 22 年 6 月 30 日）

	売上高 (百万円)	営業利益	経常利益	当期純利益	1 株あたり 四半期純利益
第 1 四半期連結累計期間	727	—	—	—	—

平成 23 年 3 月期第 1 四半期の業績については、数値が確定次第、8 月上旬にお知らせする予定です。

以 上

■日本通信株式会社 会社概要

社名： 日本通信株式会社（大証ヘラクレス市場：9424）

代表者： 三田 聖二（代表取締役社長）

設立： 1996 年 5 月 24 日

事業内容： ●MVNO のパイオニアとして、MVNE および MVNO 事業を展開
 ●インフィニティケアの名称で法人向けデータ通信サービスを End to End で提供
 ●b モバイルの名称でインターネット接続商品を提供
 ●通信電池のコンセプトで機器組み込み型通信サービスを提供
 ●MVNO 向けに、モバイル・ネットワーク、技術、ノウハウ等を提供

*インフィニティケア、b モバイル及び通信電池は日本通信株式会社の登録商標です。文中の社名、商品名は、各社の商標または登録商標です。*記載されている内容は、発表日時点の情報です。