



2010年10月19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)

平成23年3月期第2四半期の業績見込み及び特別損失の計上についてのお知らせ

日本通信株式会社（以下、「当社」という）は、今年度からコンシューマ向けに提供を開始した製品が順調に伸長していることから、平成23年3月期第2四半期に、キャッシュベースの収支であるEBITDAにおいて、初めて黒字化を達成しました（連結では30百万円、単体では80百万円）。また、9月単月の営業損益においても、ほぼブレイクイーブンを達成しましたので、お知らせいたします（ただし、9月単月における営業損益であり、第2四半期全体の業績を示すものでもありませんので、ご留意ください。平成23年3月期第2四半期の業績については、11月4日に開示予定の第2四半期決算短信でお知らせする予定です）。併せて、コンシューマ市場への更なる経営資源を集中させるための事業再構築引当金95百万円を特別損失として計上しましたので、お知らせいたします。

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。当社は、2010年7月7日に、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についてお知らせしておりますが、今般、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においてほぼブレイクイーブンを実現したことにより、至上命題である通期での黒字化に向けて、大きく近づくことができました。

当社は前年度において、当社の法人向けパートナーを含めて法人市場におい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。当年度においても、法人市場においては、引き続き、現下の経済情勢や大手携帯電話事業者との競合等が重なり、成長スピードの加速化を果たしにくい事業環境にあります。また、パートナー戦略の進捗にともない、当社がMVNEとして支援しているMVNO事業会社と当社のMVNO事業との競合も発生しています。

一方、コンシューマ市場においては、SIMロックフリーによる通信サービスの提供というこれまでにない事業領域で、当社のみがこのサービスを行っていることから、極めて迅速に顧客ニーズをとらえることができる状況となっています。このような状況下、4月に市場投入したSIM製品を始めとしたコンシューマ市場向け製品は短期間で急成長を遂げ、9月単月では、既に当社の売上高（単体）の65%超を占めています。

この結果、当社の販売高は、2009年6月末に終了した四半期から6四半期連続の増収を続け、947百万円の連結販売高（前四半期比14.5%増）を計上しました。また、売上高においても、6四半期連続の増収となり、834

百万円（前四半期比14.0%増）となりました（政府予算関連の一時的売上が発生した平成22年3月期第4四半期を除く）。

当社では、このような経営状況に鑑み、当社の現下の成長を支える戦略市場をコンシューマ市場とし、ここに経営資源を集中させていくことを決定いたしました。

まず、コンシューマ市場に経営資源を集中させる戦略の採用により、これまで法人市場に従事していた人材を中心に大幅な人員削減を実施いたします。また、四半期営業利益黒字化の常態化をいち早く実現するため、在職する役員及び社員の人件費について、一定規模の削減も同時に行ってまいります。

この事業再構築に伴い、当第2四半期においては、事業再構築引当金として95百万を特別損失に計上することといたします。なお、第3四半期からは、月額40百万程度の固定費削減が見込まれるため、EBITDAに加え、P/Lベースでの連結黒字化実現に向けて大きく前進する見込みです（第3四半期の業績予想ではありませんのでご注意ください）。

当社は、モバイル通信市場のオープン化を標榜し、これを実現してまいりました。この流れを受け、既存の携帯電話事業者を含む多くの通信事業者が、MVNOとして、またはMVNEとして新たに市場に参入することができるようになりました。これらの新規参入事業者は、従前から法人向けの通信市場に深く関わっており、当領域において、さまざまな取引実績を有しています。当社は、MVNO市場の黎明期において明確な差別化戦略を有していましたが、MVNO市場がオープン化され、普及期に移行した現在において、その差別化戦略を維持していくためのリソースには限りがあることから、この度、コンシューマ市場へのシフトを決定いたしました。当社はこれまで、MVNOの実現者としての役割を担ってきましたが、これからは、さらにSIMロックフリー社会の実現者として、新たな戦略を描いてまいります。

（注）「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

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2四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2四半期の業績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、11月4日に公表予定の第2四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2四半期連結業績予想」（平成22年7月1日～平成22年9月30日）

	販売高 (百万円)	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2四半期連結期間	947	834	—	—	—	—
前年同期比	159.0%	140.0%	—	—	—	—

平成23年3月期第2四半期の業績については、数値が確定次第、11月4日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（JASDAQ・コード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。