



2013 年 2 月 4 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 11 月 12 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)	4,250	550	490	440	327.65
今回修正数値 (B)	3,872	164	140	120	89.34
増減額 (B－A)	▲378	▲386	▲350	▲320	
増減率 (%)	▲8.9	▲70.2	▲71.4	▲72.7	
(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

本日行った業績見通しの修正は、第 3 四半期決算のタイミングでの修正となることから、これから年度末までの間に考えられるリスク要因を合理的に可能な範囲で盛り込むことで、保守的な見通しとなっています。

具体的には、当社が 2010 年秋にやむを得ず実施した整理解雇に関する訴訟の東京高裁における判決が 2013 年 3 月 21 日に下ることとなりました。当社は、当該整理解雇はやむを得ないものであり、社会通念に照らし合わせて逸脱したものではないことを主張しています。仮に当社の主張が認められなかった場合、最高裁への上告をせざるを得ないと考えていますが、高裁判決に基づき、判決で認められた金額については引当処理する必要があります（高裁への控訴の時点で、相当額の現金を法務省に預託しているため、現金への影響はあっても限定的となります）。また、これに伴う弁護士費用も計上することになります。本件に関する費用は、主に特別損失としての計上になり、敗訴することを想定しているわけではないので予想するのは合理的ではないと思わ

れるかもしれませんが、万が一に備え、再度の下方修正をさけるために、本日修正の通期見通しに盛り込むこととしました。

また、これ以外にも、ドコモとの訴訟に関する弁護士費用相当額を年度末までに見込みました。

以下に、事業上の観点からの修正理由を記していますが、これに加え、上記のとおりリスク要因の盛り込みを行ったものが本日の修正内容となっています。

当社は昨年度、イオンやヨドバシカメラといった大手のプレーヤーと SIM 販売におけるパートナーシップを構築しましたが、今年度はさらにアマゾンも加わり、より一層、販売力の強化を図りました。

しかしながら、当社は、当第3四半期以降、新たなモバイル・ソリューションの開発に集中しています。新たなモバイル・ソリューションとは、具体的には、モバイル IP 電話と企業内電話交換器 (IP-PBX) の統合によって具現化する FMC フォン、複数の携帯電話事業者のネットワークを使うことで信頼性を向上させるデュアル・ネットワーク・サービス、及び SIM ロックフリー端末に初めから SIM を内蔵させる仕組みなどです。現在、当社では、これらの取組みを実現するために、社内のリソースを集中投下しています。

当初の業績予想では、毎四半期に少なくとも一社以上と SIM 販売について新たなパートナーシップを構築することを前提としていましたが、第3四半期以降はこれを取りやめ、モバイル・ソリューションの開発を優先しています。

これにより、当期の売上高見通しとしては、第3四半期累計期間における 2,882 百万円に、第3四半期の売上高 990 百万円（第4四半期の売上高を第3四半期の売上高と同一と想定）を加えた 3,872 百万円としています。

営業利益は、当社の事業モデルでは、短期的には原価及び販管費ともに固定費的要素が極めて強いことから、売上高の減少がそのまま営業利益の減少に繋がること、また、ドコモとの訴訟を含む係争により、第4四半期に訴訟関係費用の発生を想定したことにより、従前の見通しから 386 百万円の減額となる 164 百万円としています。

経常利益は、営業利益から金利負担等を考慮して 24 百万円低い 140 百万円としました。

また、当期純利益は、経常利益から法人税等を考慮して 20 百万円低い 120 百万円としています。

本日の業績予想の修正は、当社の収益率が低いことを示すものと受け止められる可能性があります。この最大の要因は、当社のネットワーク原価が判明するのに時間がかかるという制度的な問題にあります。相互接続先のドコモのネットワーク原価が当社に報告されるのは最大約2年後なので、予想することしかできませんが、今回はより保守的に計上することとしました。当社は、この問題について、2012 年 12 月に総務省に対して意見申出を行い、対処を求めています。仮にこの問題が解決しない場合でも、当社は収益を上げ、業績の拡大に努めていきますが、この問題が解決した時に初めて当社の事業をより正しく財務諸表に反映することができます。

以上

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