

# 2010年3月期(第14期) 第2四半期 決算説明会資料

(2009年7月～9月)

2009年11月6日

日本通信株式会社

## I. 第2四半期決算の概要

(常務取締役CFO 福田 尚久)

## II. 下期の取り組み

## III. 総括

(代表取締役社長 三田 聖二)

### <ご注意>

本資料に記載された見解、見通し、および予測等は、本資料作成時点での当社の判断によるものです。当社では、これらの情報の正確性を保証するものではありません。また、今後の市場環境の変化等の様々な要因により、今後の見通しおよび予測等が本資料とは異なるものとなる可能性があります。何卒ご承知おきくださいますよう、お願い申し上げます。

# I . 第2四半期決算の概要

**常務取締役CFO**

**福田 尚久**

# 【連結】 損益の概要

単位: 百万円	09/1Q (4-6)	09/2Q (7-9)	Q/Q	09/2Q (予想)	予想比
売上高	560	<b>595</b>	35	560	35
データ通信事業	465	<b>507</b>	42	—	
音声事業	94	<b>88</b>	△6	—	
原価	576	<b>526</b>	△50	—	
売上総利益	△16	<b>69</b>	85	—	
差引売上総利益	95	<b>98</b>	3	—	
差引売上総利益率	17.0%	<b>16.6%</b>	—	—	—
販売費及び一般管理費	390	<b>386</b>	△4	—	
販管费率	69.7%	<b>64.9%</b>	—	—	—
営業利益	△295	<b>△287</b>	7	△295	7
経常利益	△327	<b>△384</b>	△56	△327	△56
除 一時損失	△302	<b>△298</b>	3	—	28
特別損失	0	<b>32</b>	31	—	—
四半期純利益	△329	<b>△417</b>	△88	△329	△88
除 一時損失	△303	<b>△299</b>	3	—	29

● 中核事業はQ/Qで12.5%成長

● 非中核事業はQ/Qで15.2%減

● 繰り延べの影響

● 為替差損72百万円,  
資金調達費用13百万円

● 訴訟引当金32百万円

# 【連結】 資産・負債の推移

単位：百万円	09/1Q末 (6月末)	09/2Q末 (9月末)	Q/Q	
流動資産	1,158	2,276	1,117	
現預金同等物	518	1,680	1,161	● 増資により1,800百万円 調達
売掛金	313	328	15	
商品	276	213	△62	
固定資産	1,308	1,277	△31	
有形固定資産	255	238	△17	
無形固定資産	988	977	△11	
投資等	64	62	△2	
流動負債	1,087	712	△374	
買掛金	285	146	△139	
短期借入金	247	0	△247	● 約定返済
固定負債	882	876	△6	
純資産	497	1,964	1,466	● 自己資本比率52.5%
総資産	2,467	3,554	1,086	

# 【連結】 キャッシュ・フローの推移

単位: 百万円	09/1Q末 (4-6)	09/2Q末 (7-9)	Q/Q	
営業活動による キャッシュ・フロー	△273	△317	△43	
投資活動による キャッシュ・フロー	△41	△461	△419	● 定期預金400百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	413	1,544	1,131	● 資金調達1,800百万円 借入金返済247百万円
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△2	△3	△1	
現金及び現金同等物 の増減額	96	761	665	
現金及び現金同等物の 期末残高	518	1,280	761	● 定期預金を含めると 1,680百万円の残高

# 3G事業の収益分析

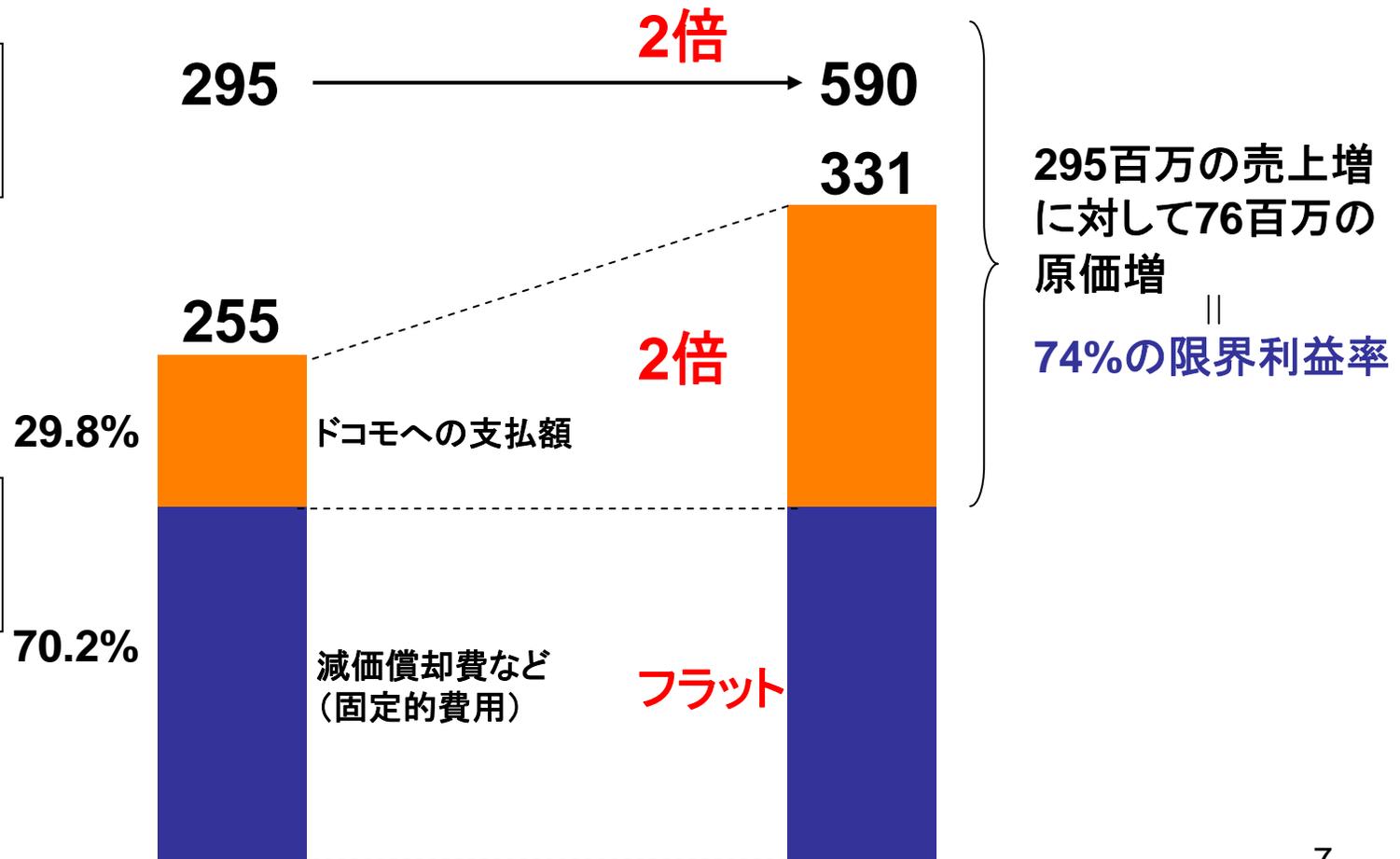
第2四半期実績

2倍の売上を想定すると

(単位:百万円)

3G通信売上  
(除く端末売上)

3G通信費原価



## Ⅱ. 下期の取り組み

# 日本通信 成長の方程式

MVNO × MVNE × Global  
最先端MVNO事業モデル パートナーMVNOの成功 日本発 米・欧・亜へ

= JCI's Unique Growth Model

日本通信独自の成長モデル

製品

価格

特徴 と 今後の展開

## I Care 3G



月額課金

- 人口カバー率100%
- 安定した通信速度
- ユビキタス専用線



- 3G内蔵PCの提案
- シンクライアントの提供
- パートナーMVNOとの連携

## b-mobile 3G



39,900円

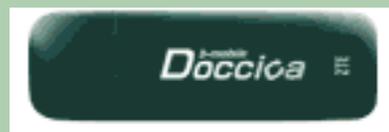
150時間  
+  
更新パッケージ

- 人口カバー率100%
- 安定した通信速度
- 契約手続き不要
- 時間当たりの割安料金



- 法人向け代理店の開拓

## Doccica



14,800円

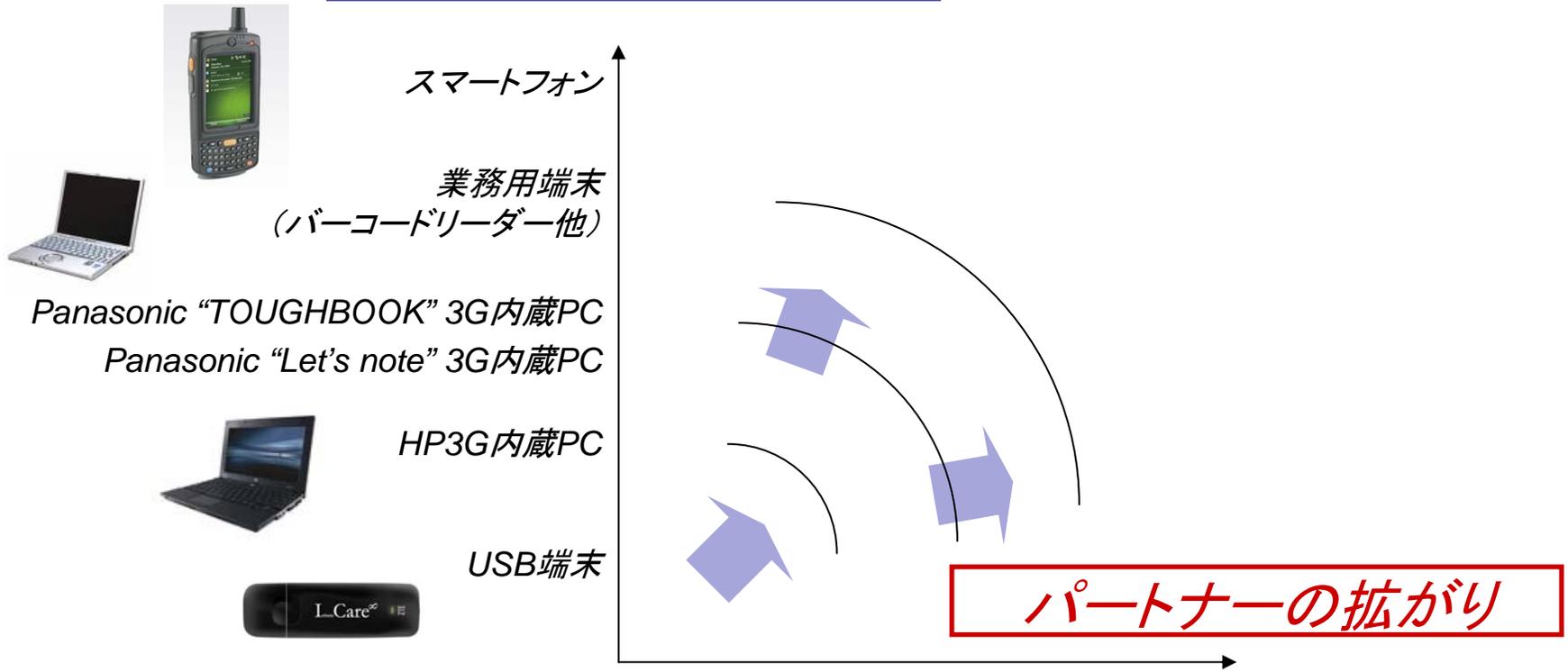
500分  
+  
チャージ

- 人口カバー率100%
- 安定した通信速度
- 1,000円からのチャージ
- 15,000箇所の無線LANスポット



- WiMAX+3Gデュアルサービスの投入
- 3G内蔵PCへの展開

## ソリューションの拡がり



スターネット株式会社

 SOFTBRAIN Co.,Ltd.

ソフトブレン

 MITSUBISHI  
Changes for the Better

三菱電機情報ネットワーク

 モバイルクリエイト

## 第1の柱

### 3G内蔵PC

# HP MobileBroadband



HP Mini 5101 NetbookPC



HP EliteBook 2530p NetbookPC



HP EliteBook 2570p NetbookPC

**3モデル  
11月発売**

## 第2の柱

### WiMAX+3G デュアル

WiMAXのMVNOは既に17社

||

使用できるエリアが限られているため  
売れない

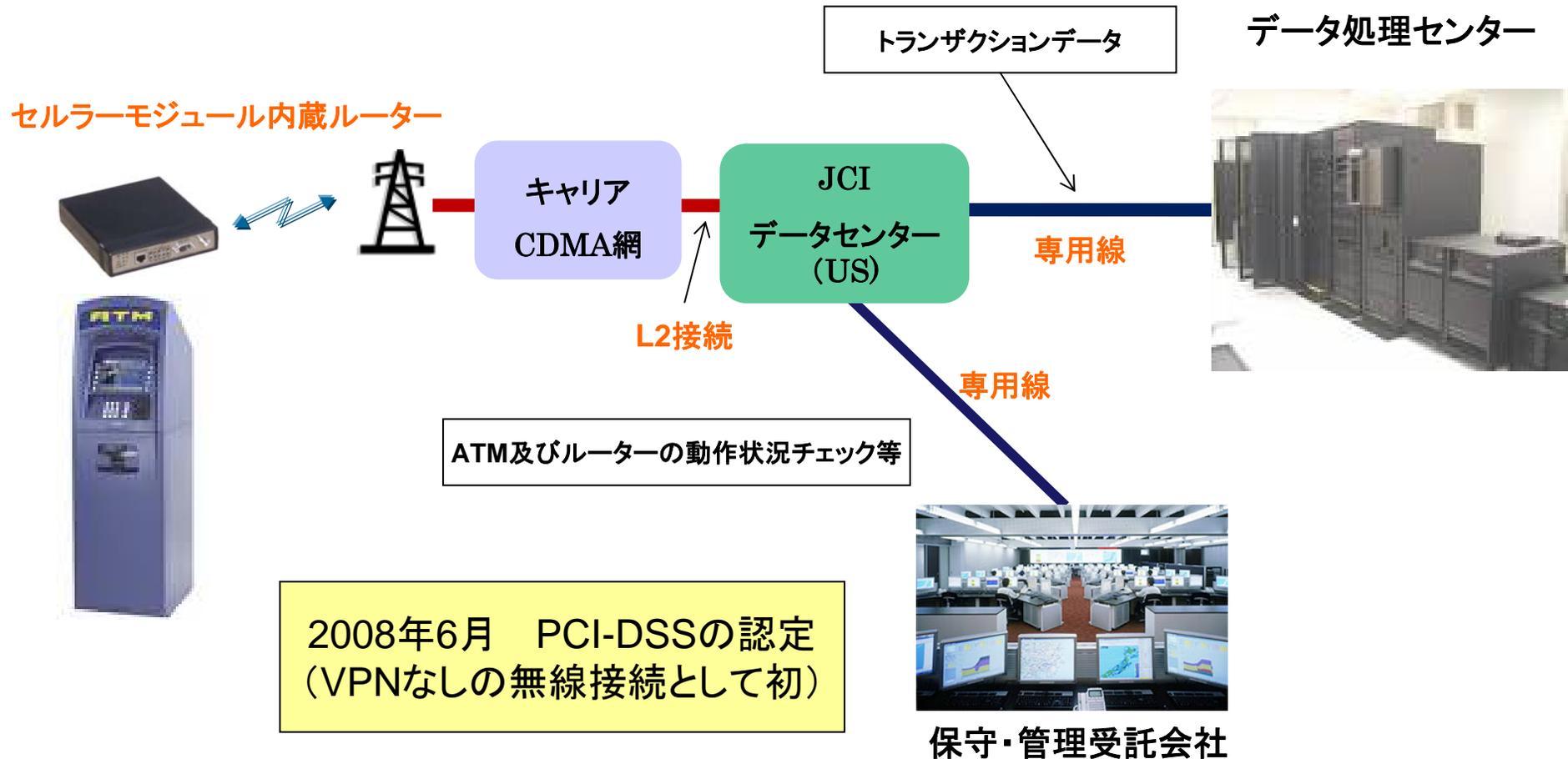
**WiMAX+3G (+WiFi) の提供**

**マルチ・キャリア・ネットワーク戦略**

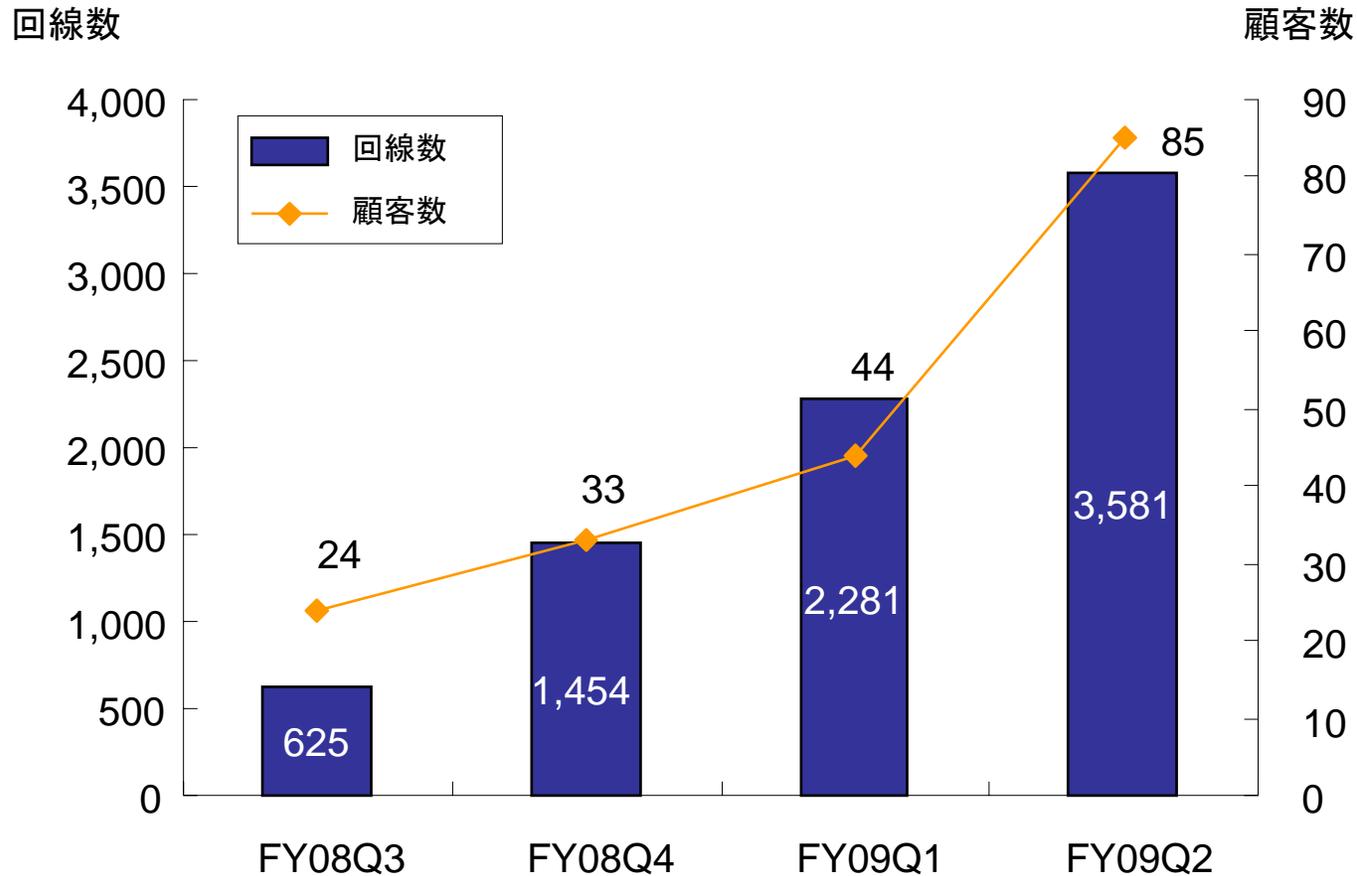
bAccess



# Global事業 米国のATM向けサービス



# Global事業 米国事業の立ち上がり



# 下期プランの概要

## 日本通信ブランド(MVNO)

- WiMAX+3G+WiFi対応のDoccicaを投入予定
- 法人向けには、HPやPanasonicの3G内蔵PCを活用

90,000 ID

## エンタープライズMVNE

- パートナーMVNOが本格的な営業活動を開始
- 新たなパートナー開拓で進展
- HPやPanasonicの3G内蔵PCを活用
- 無線専用線のニーズ

60,000 ID

## コンシューマMVNE

- HPが11月より出荷開始
- WiMAXのMVNOへWiMAX+3Gのデュアルサービス
- USB端末、3G内蔵PCに続く新たな通信機内蔵端末

100,000 ID

年度末  
ターゲット



# 業績予想

単位(百万円)

	Q2 (実績)	Q3 (予想)	通期 (予想)
売上高	595	<b>595</b>	4,200
営業利益	△ 287	<b>△ 287</b>	130
経常利益	△ 384	<b>△ 298</b>	105
当期純利益	△ 417	<b>△ 299</b>	100

Q2から一時損失を取り除いた額

## Ⅲ. 総括

代表取締役社長

三田 聖二

# 1. MVNO啓蒙活動時代は終わり

2年前

**日本通信が唯一のMVNO**

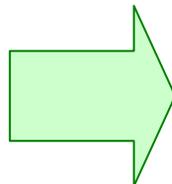
- キャリア5社による独占的な無線通信サービス



- 「MVNOとは何か？」から説明
- MVNO事業のすすめ

**エバンジェリスト  
Evangelist**

隔世の感



今日

**MVNOは一般化**

- WiMAX MVNO 17社
- 3G MVNO 多数
- MVNOセミナー・講演会多数
- 文献多数



- 最初から具体的商談
- 業種の広がり

**イネイブラー  
Enabler**

## 2. MVNE戦略は着実に前進

エンタープライズ MVNE

- パートナーMVNO開拓
- 事例づくり
- 3G内蔵PC



コンシューマMVNE

- HP Mobile Broadband
- WiMAX + 3G デュアルサービス

長年のMVNO経験を持つ唯一の会社



実質的に唯一のMVNE企業

# 3. マルチ・キャリアネットワークを武器に 日本通信株式会社 Japan Communications Inc.

利用者の本質的ニーズ

どこでも、簡単に  
できるだけ速いネットワークが  
安心して  
できるだけ安く  
利用できる



唯一の解決策

||

複数のネットワークをシームレスに使いこなす

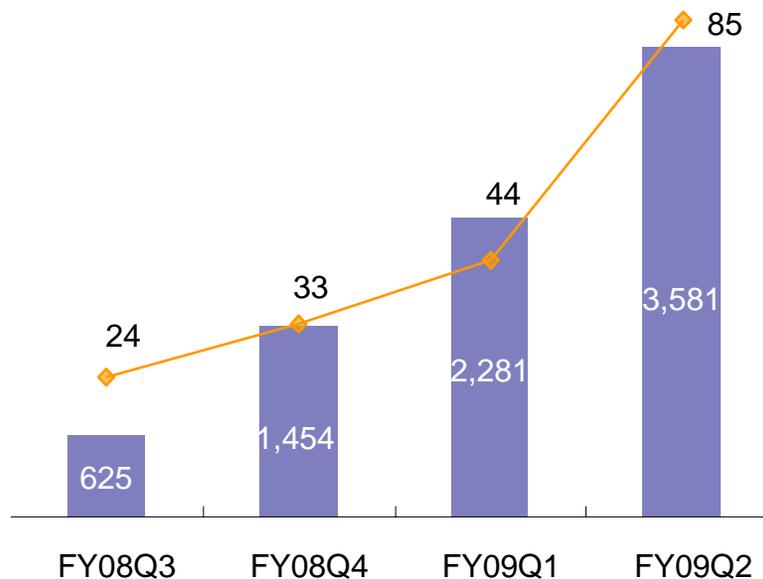


# 4. 米国事業がテイクオフ

2008年6月

ATMにVPNなしで  
無線接続できる  
唯一の認定を取得

着実な成長



ATMの  
無線接続シェア  
No.1へ

# 5. 丹後通信がテイクオフ



有害鳥獣監視装置

2007年8月 設立

政府プロジェクト「ふるさとケータイ」

政府プロジェクト「ユビキタスタウン」

2009年10月 丹後地域で導入

他地域への営業開始

量産化

- 1. MVNO啓蒙活動時代は終わり**
- 2. MVNE戦略は着実に前進**
- 3. マルチ・キャリアネットワークを武器に**
- 4. 米国事業がテイクオフ**
- 5. 丹後通信がテイクオフ**



# Q&A