

2010年3月期(第14期) 第3四半期 決算説明会資料

(2009年10月～12月)

2010年2月5日

日本通信株式会社

I. はじめに

(代表取締役社長 三田 聖二)

II. 第3四半期決算の概要

(常務取締役CFO 福田 尚久)

III. 米国事業の状況

IV. 今期見通し

<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. はじめに

代表取締役社長

三田 聖二

Ⅱ. 第3四半期決算の概要

常務取締役CFO

福田 尚久

【連結】 損益の概要

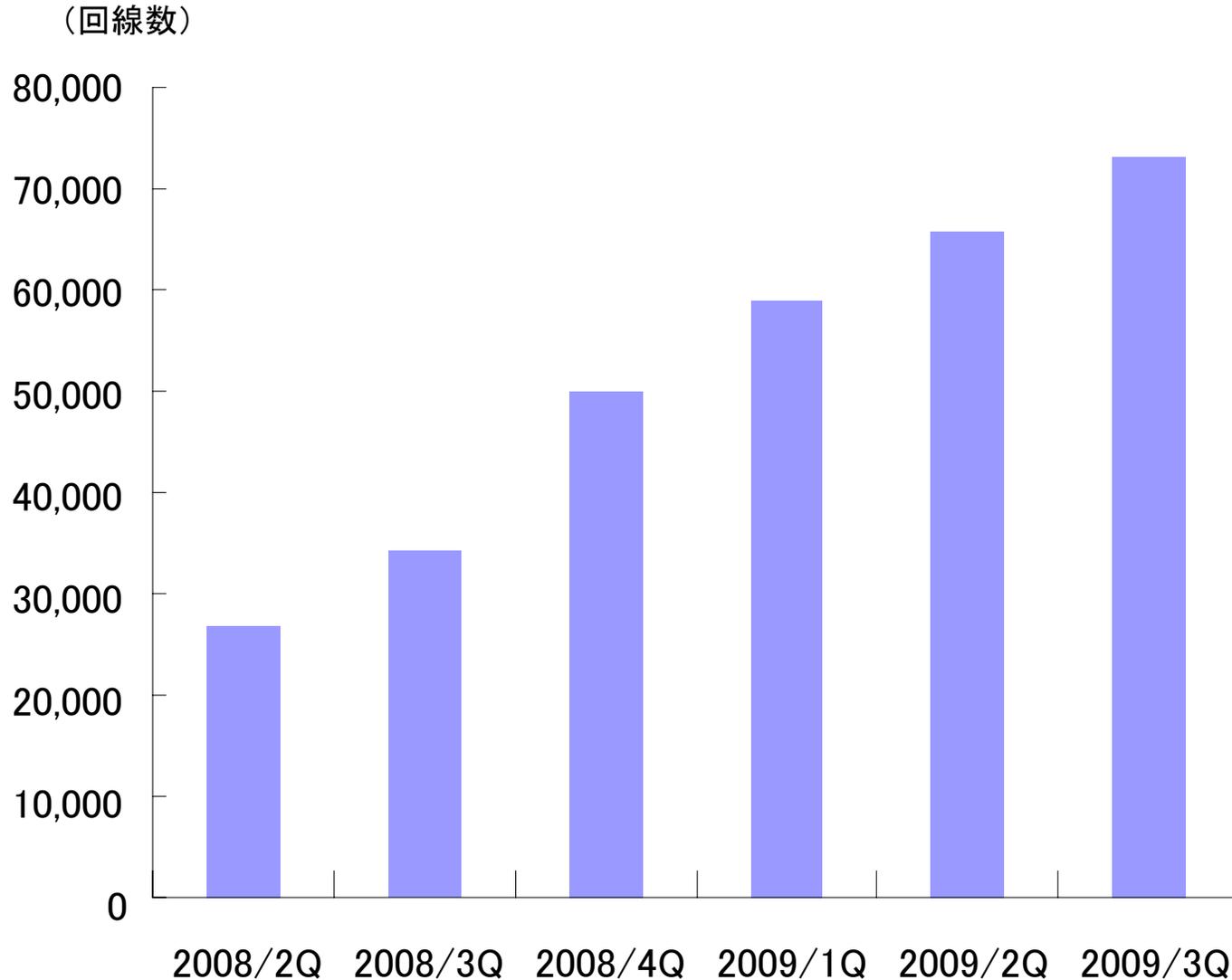
(単位:百万円)

	09/1Q (4-6)	09/2Q (7-9)	09/3Q (10-12)	2Q・3Q差	09/3Q (予想)	予想比
売上高	560	595	638	43	595	43
中核事業	348	415	480	64	—	—
非中核事業	212	180	158	△21	—	—
原価	576	526	554	28	—	—
売上総利益	△16	69	83	14	—	—
差引売上総利益	95	98	80	△18	—	—
販売費及び一般管理費	390	386	407	20	—	—
営業利益	△295	△287	△326	△38	△287	△39
経常利益	△327	△384	△299	84	△298	△1
特別損失	0	32	—	△32	—	—
四半期純利益	△329	△417	△300	117	△299	△1

● 中核事業は
 Q/Qで15.5%成長
 ● 非中核事業は
 Q/Qで12.0%減

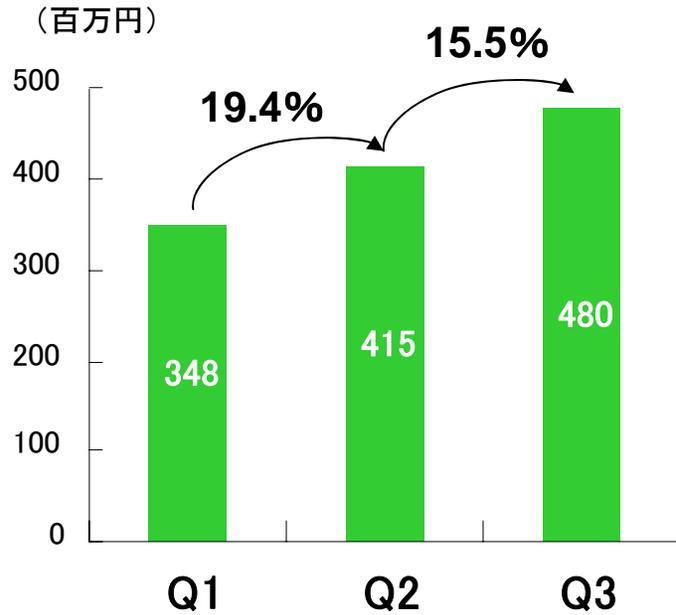
● 繰延利益の影響

3G回線数の推移

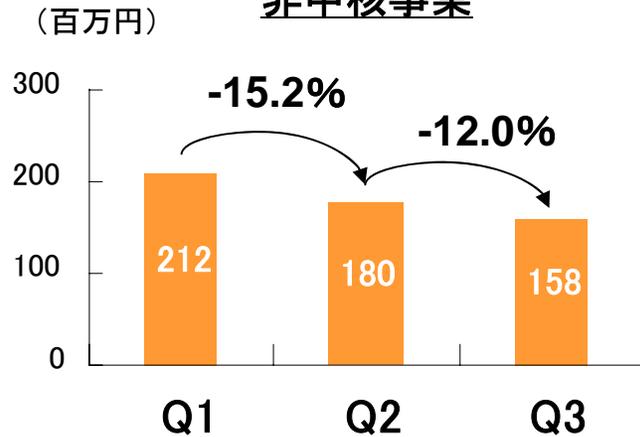


売上高推移

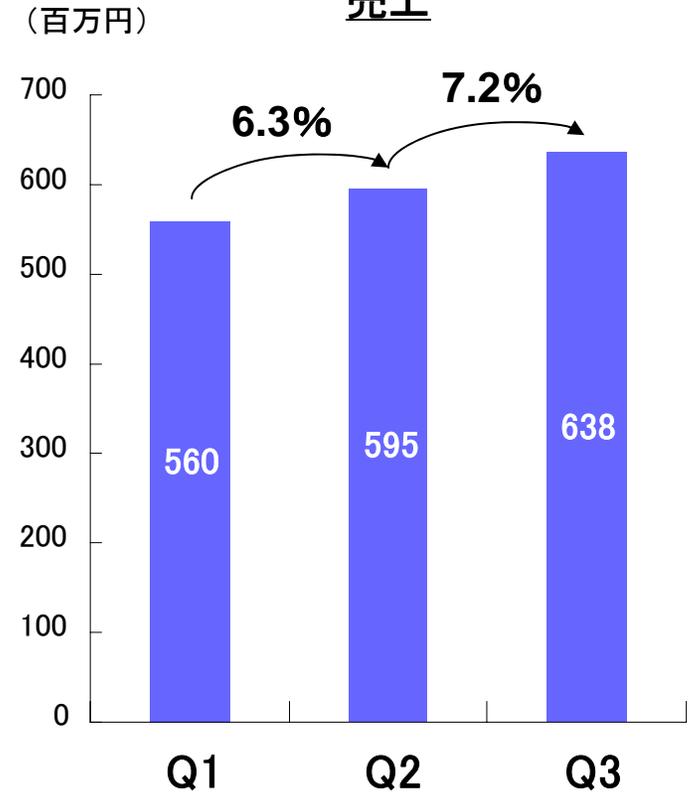
中核事業



非中核事業



売上



財務諸表と経営実態の差

(単位: 百万円)

	Q1	Q2	Q3
売上高	560	595	638
売上総利益	△16	69	83
利益繰入	115	164	168
利益戻入	227	194	165
差引売上 総利益	95	98	80

- 売上の増加とともに増加

- 製品ミックスの変化により減少。ただし、Q3で落ち着く見通し

【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)	09/3Q末 (12月末)	2Q・3Q差
流動資産	1,158	2,276	2,027	△249
現預金等	518	1,680	1,328	△352
売掛金	313	328	415	86
商品	276	213	215	1
固定資産	1,308	1,277	1,240	△37
有形固定資産	255	238	219	△18
無形固定資産	988	977	965	△11
投資等	64	62	55	△6
流動負債	1,087	712	727	14
買掛金	285	146	165	19
短期借入金	247	—	—	—
固定負債	882	876	870	△6
純資産	497	1,964	1,669	△294
総資産	2,467	3,554	3,267	△286

 2Qに
借入金返済

 自己資本
比率47.5%

【連結】 キャッシュ・フローの推移

(単位:百万円)

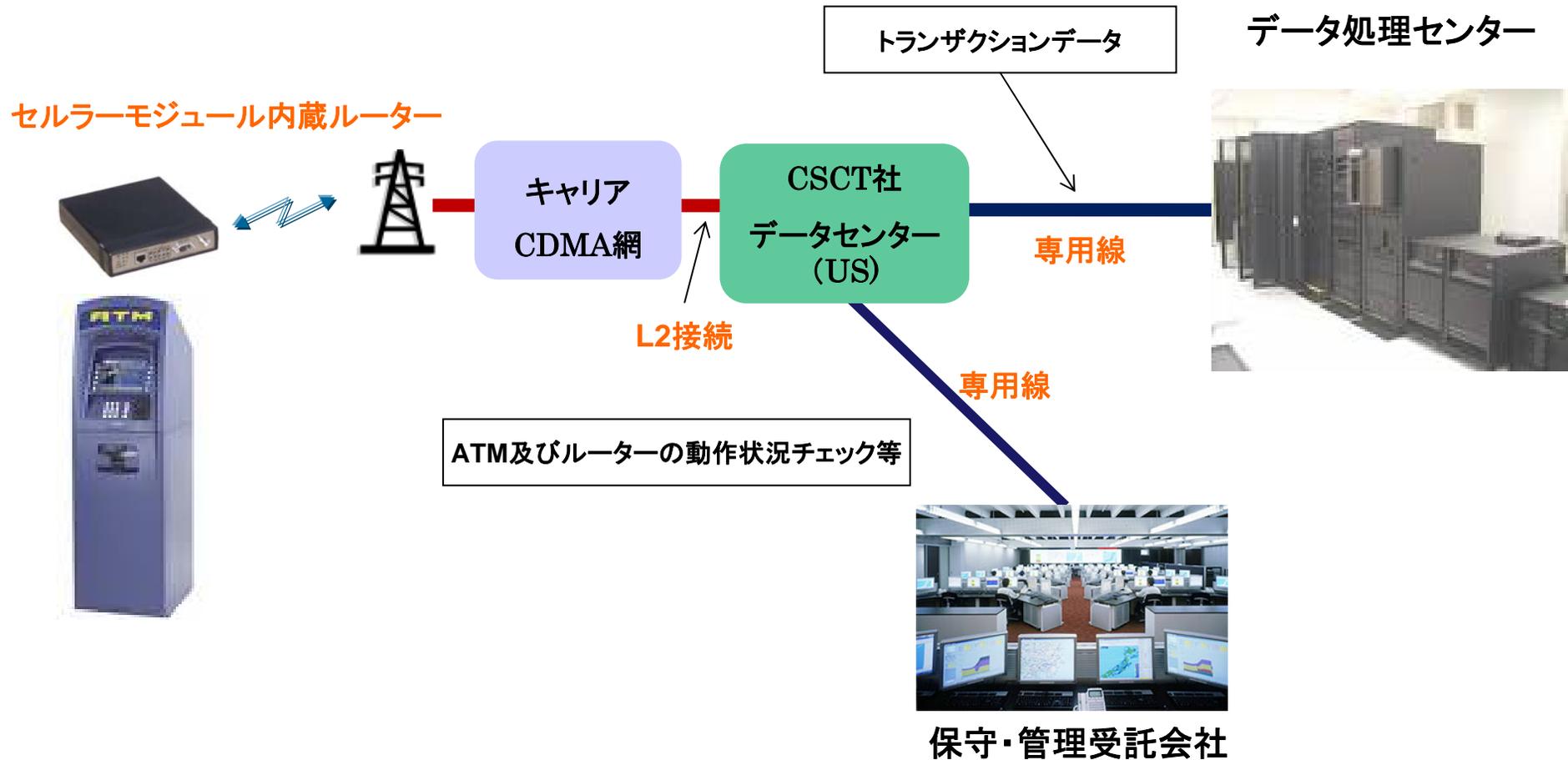
	09/1Q末 (4-6)	09/2Q末 (7-9)	09/3Q末 (10-12)	2Q・3Q差
営業活動による キャッシュ・フロー	△273	△317	△301	15
投資活動による キャッシュ・フロー	△41	△61	△57	3
財務活動による キャッシュ・フロー	413	1,544	5	△1,538
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△2	△3	1	4
現金及び現金同等物 の増減額	96	1,161	△352	△1,114
現金及び現金同等物の 期末残高*	518	1,680	1,328	△352

定期預金
400百万円を
含む

Ⅲ. 米国事業の状況

2006年4月	米国事業会社(CSCT社)設立
2007年4月	携帯事業者との相互接続契約締結
2007年9月	相互接続完了
2008年6月	情報セキュリティ基準 PCI-DSS 認定
2008年11月	大手ATM事業者(ATM World社)から受注
2009年10月	ATM向けソリューションをパートナーと共同開発
現在	ATM向け実績を基に、POS分野を開拓中 他の携帯事業者とも協議中

ATM向けM2Mサービス



ATM向け独自のソリューション

背景

ATMの運用コスト削減、設置競争での差別化のため、ATMを無線化する流れは以前からあった

課題

ATMからセンターまでをVPNとして通すため
ATM自体がPCベースである必要がある
→ 既存ATMに使えない
→ ATM装置が高価になる

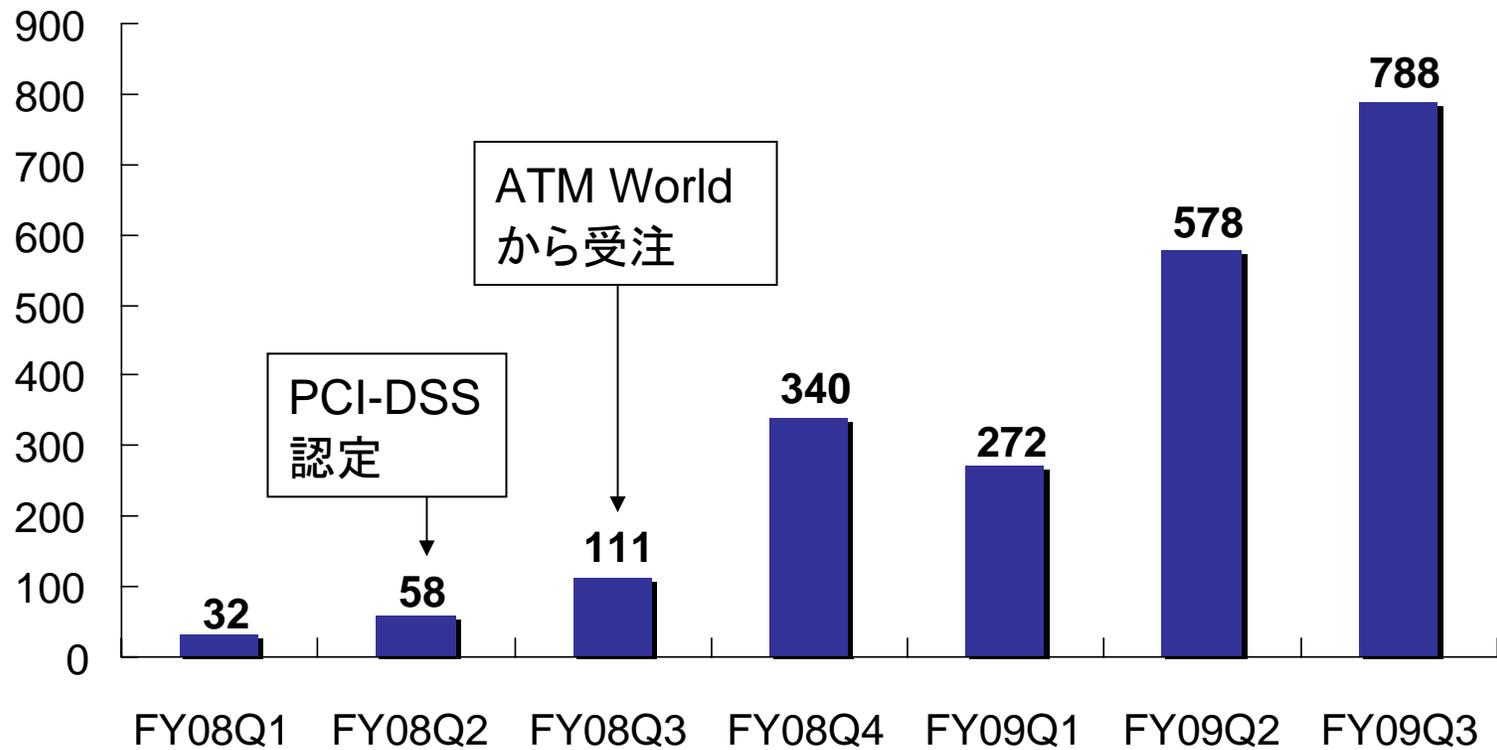
解決策

ATMからセンターまでを無線専用線接続とすることで、VPNを不要とした
→ 既存ATMで使用可能
→ 既存ATMに差し込む装置として販売

**VPNを使用しないATMからの無線接続について
PCI-DSSを認定取得 (2008年6月)**

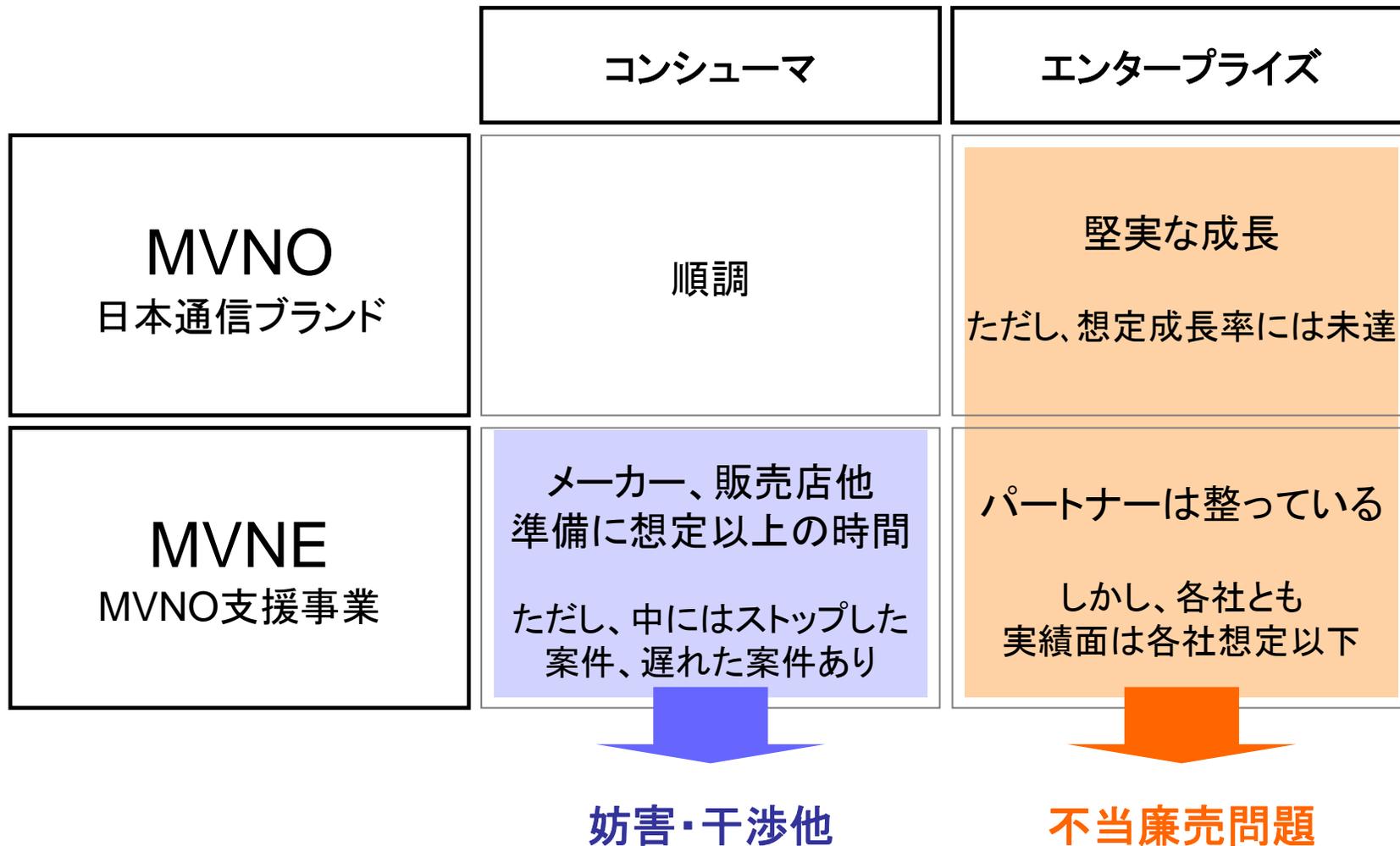
四半期売上推移

(単位:千ドル)

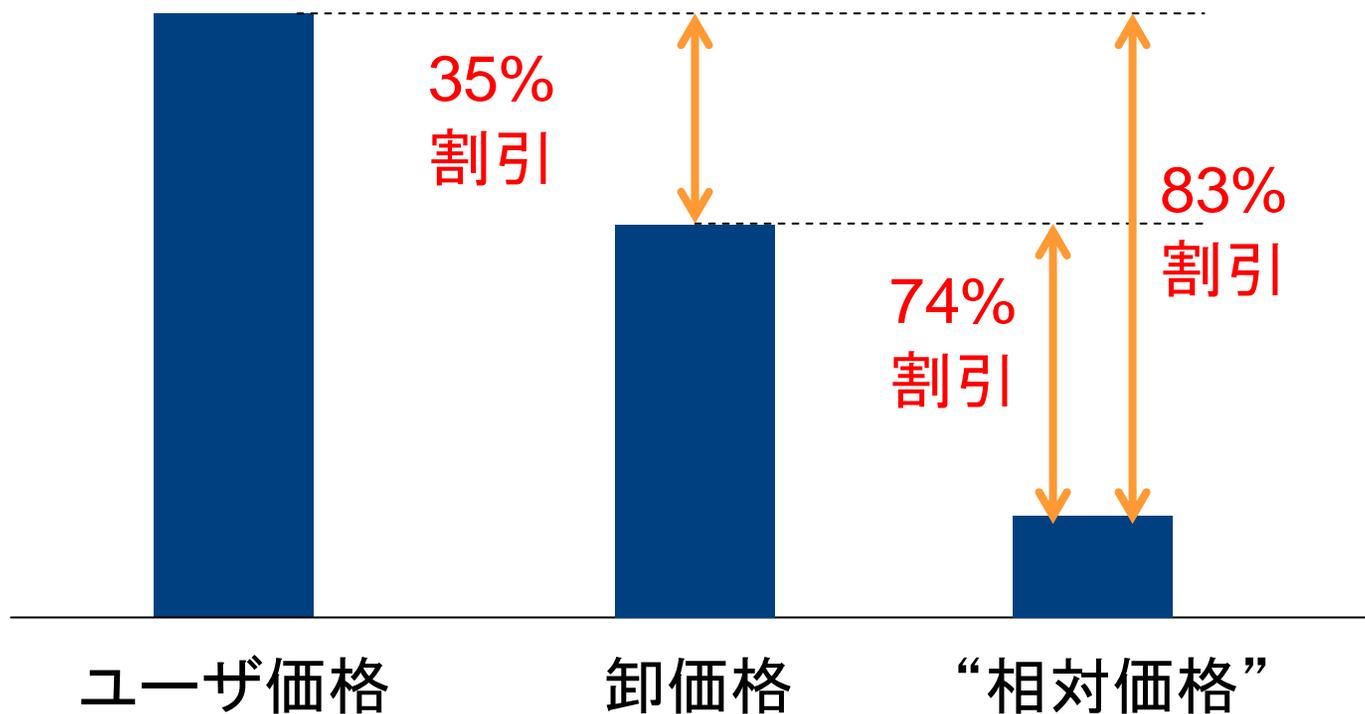


IV. 今期見通し

修正要因



不当廉売の例



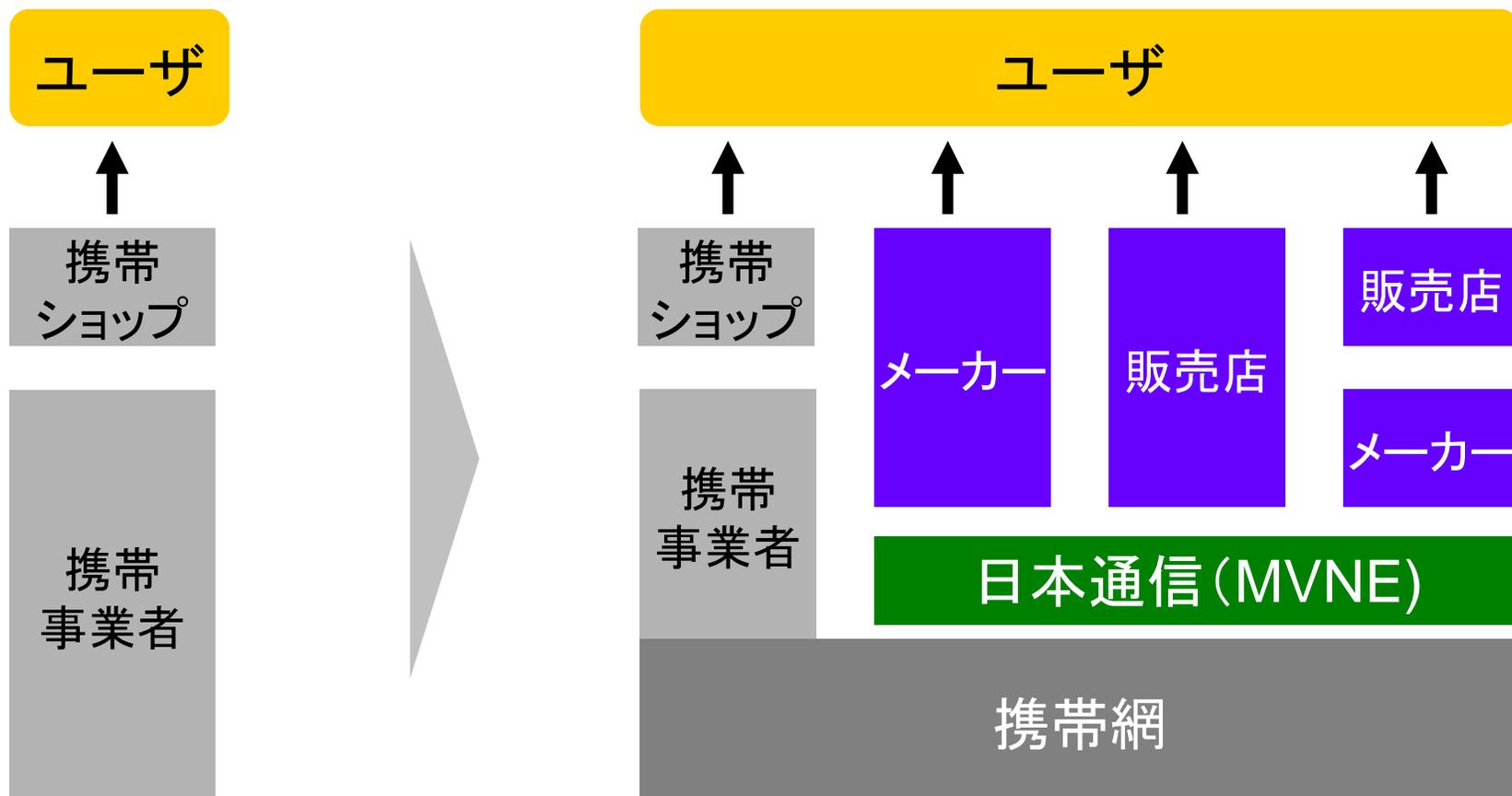
一般消費者の犠牲の上に成り立っている不当廉売

修正見通し

(単位:百万円)

	期初見通し 通期	修正見通し 通期	差
売上高	4,200	2,500	$\Delta 1,700$
営業利益	130	$\Delta 1,150$	$\Delta 1,280$
経常利益	105	$\Delta 1,275$	$\Delta 1,380$
当期純利益	100	$\Delta 1,313$	$\Delta 1,413$

携帯網オープン化

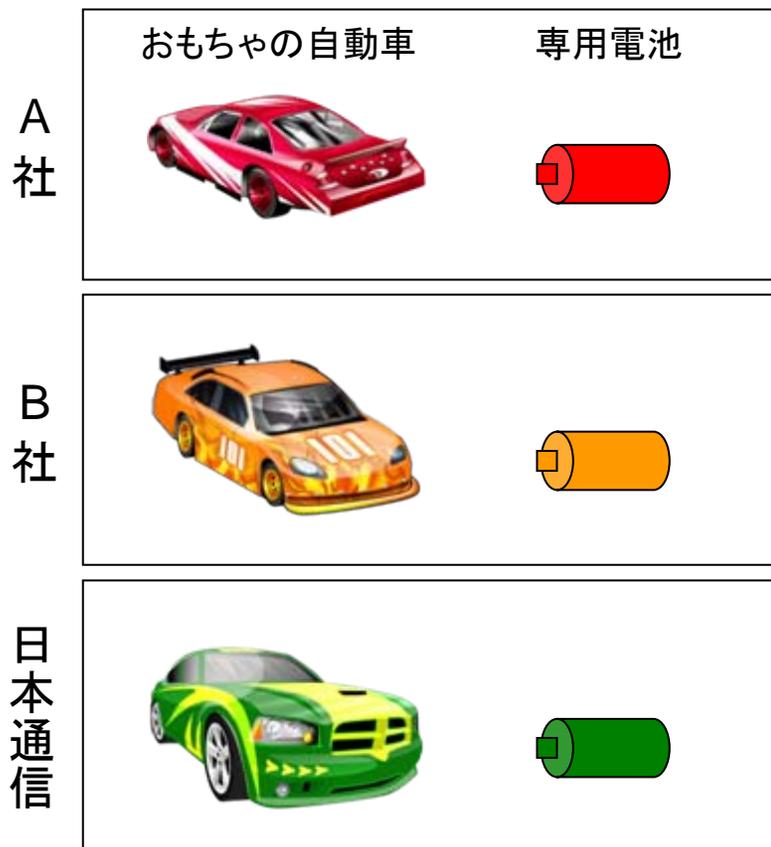


メーカーや販売店に巨大な事業機会が生まれた
各社とも着々と準備中

端末オープン化

おもちゃと乾電池に例えると・・・、

従来



新たな流れ



通信競争の幕明け

新たな競争パラダイム

従 来

数社の携帯事業者
による「競争環境」



“協調的”競争が
行われてきた



新たな時代

多くの事業者による
真の競争環境



携帯事業者による
不公正取引を排除
することが絶対条件

公正な競争環境づくりが業界の課題

1. 次世代インターネット製品が続々と登場
2. しかも、SIMロック・フリーで登場
3. 携帯事業者以外のプレイヤーの力が結集
4. 携帯のオープン化の旗手、日本通信は絶好のポジションへ



FY2010のできるだけ早い時期に
月次ベースの黒字化

Q&A