

# 2011年3月期(第15期) 決算説明会資料

(2010年4月 ~ 2011年3月)

2011年5月13日

日本通信株式会社

- I. **決算にあたり**  
(代表取締役社長 三田 聖二)
- II. **2011年3月期決算の概要**  
(代表取締役専務 CFO 福田 尚久)
- III. **2012年3月期の見通し**  
(同上)

<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。

# 決算にあたり

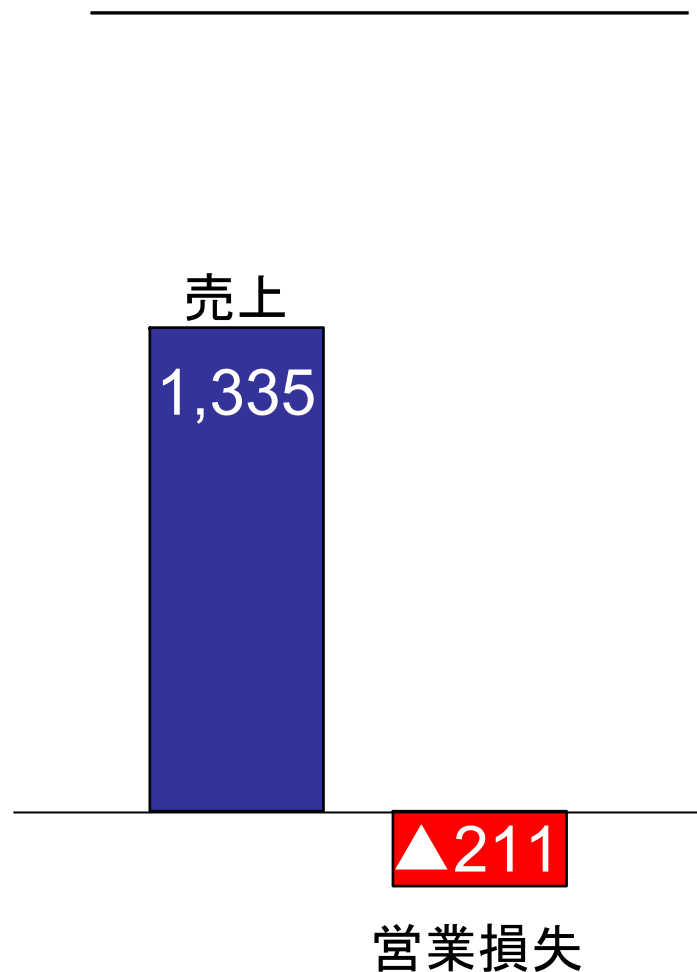
代表取締役社長

三田 聖二

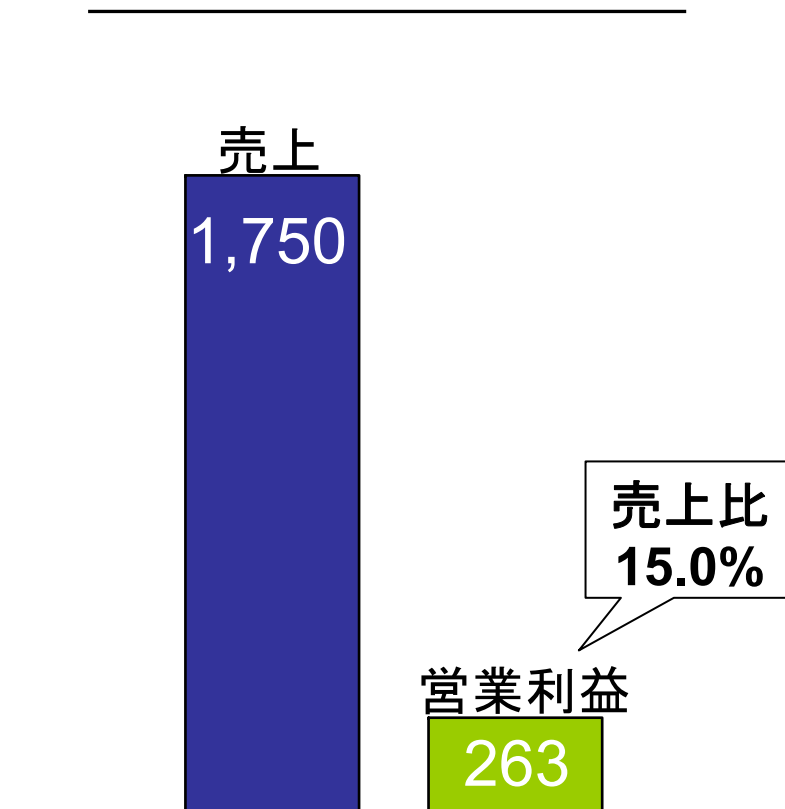
# 黒字転換(単体)

(単位:百万円)

上期



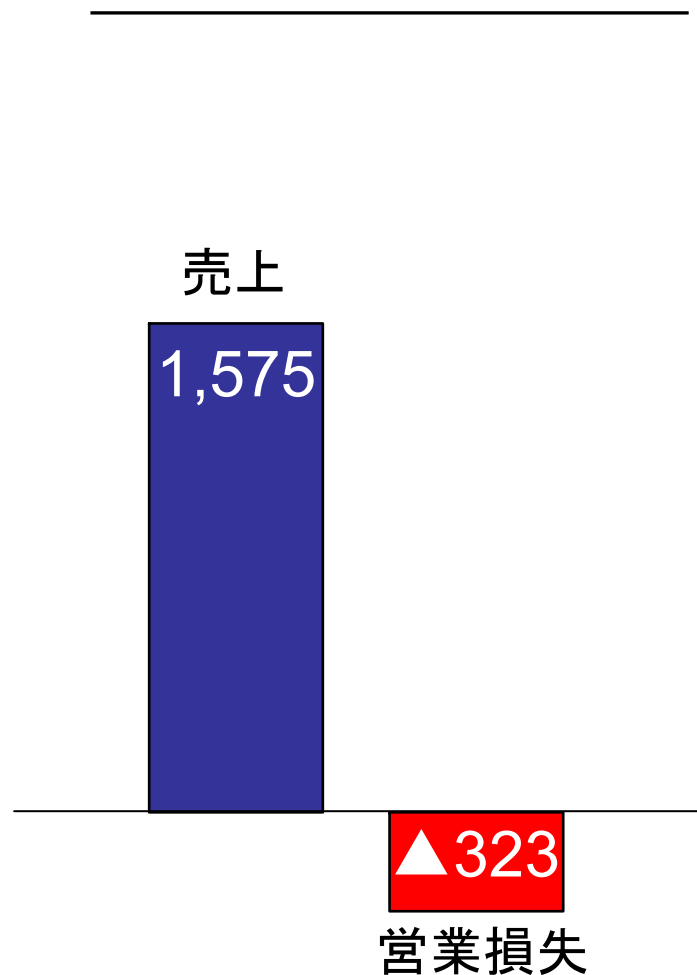
下期



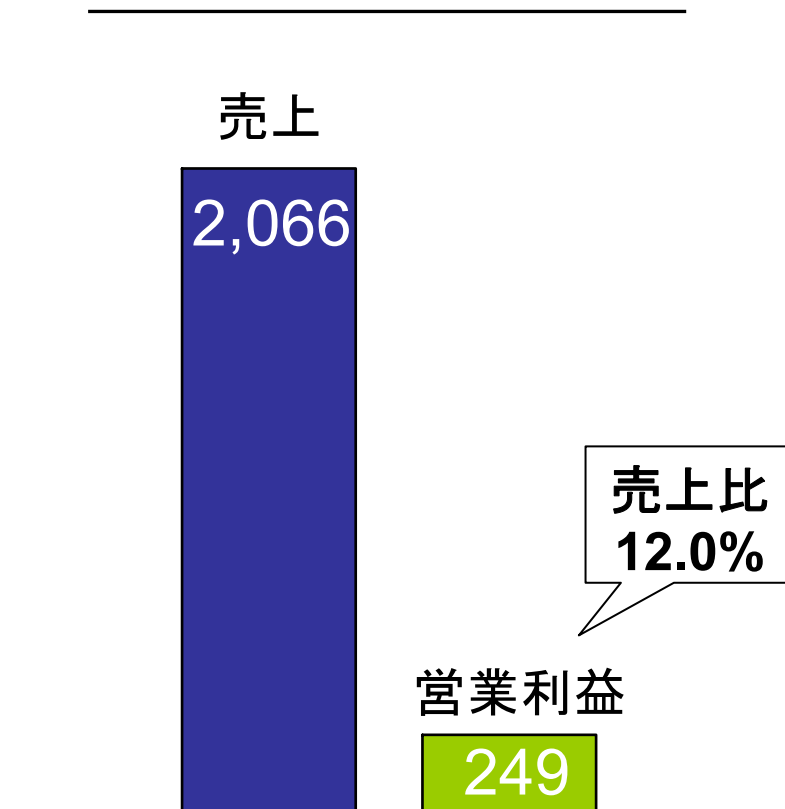
# 黒字転換(連結)

(単位:百万円)

上期

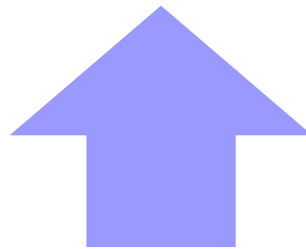


下期



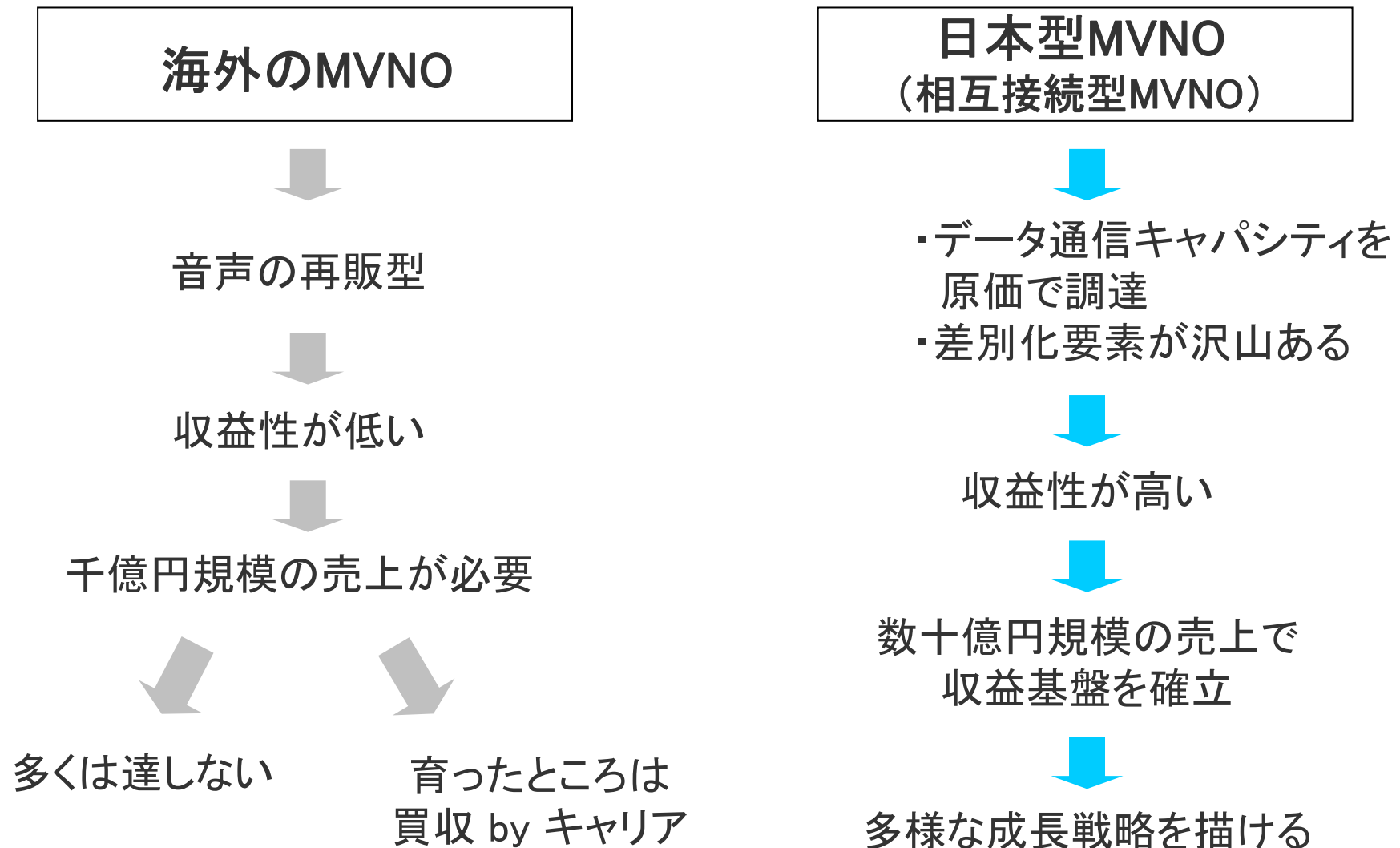
# 相互接続型MVNO事業モデル

収益性を実証



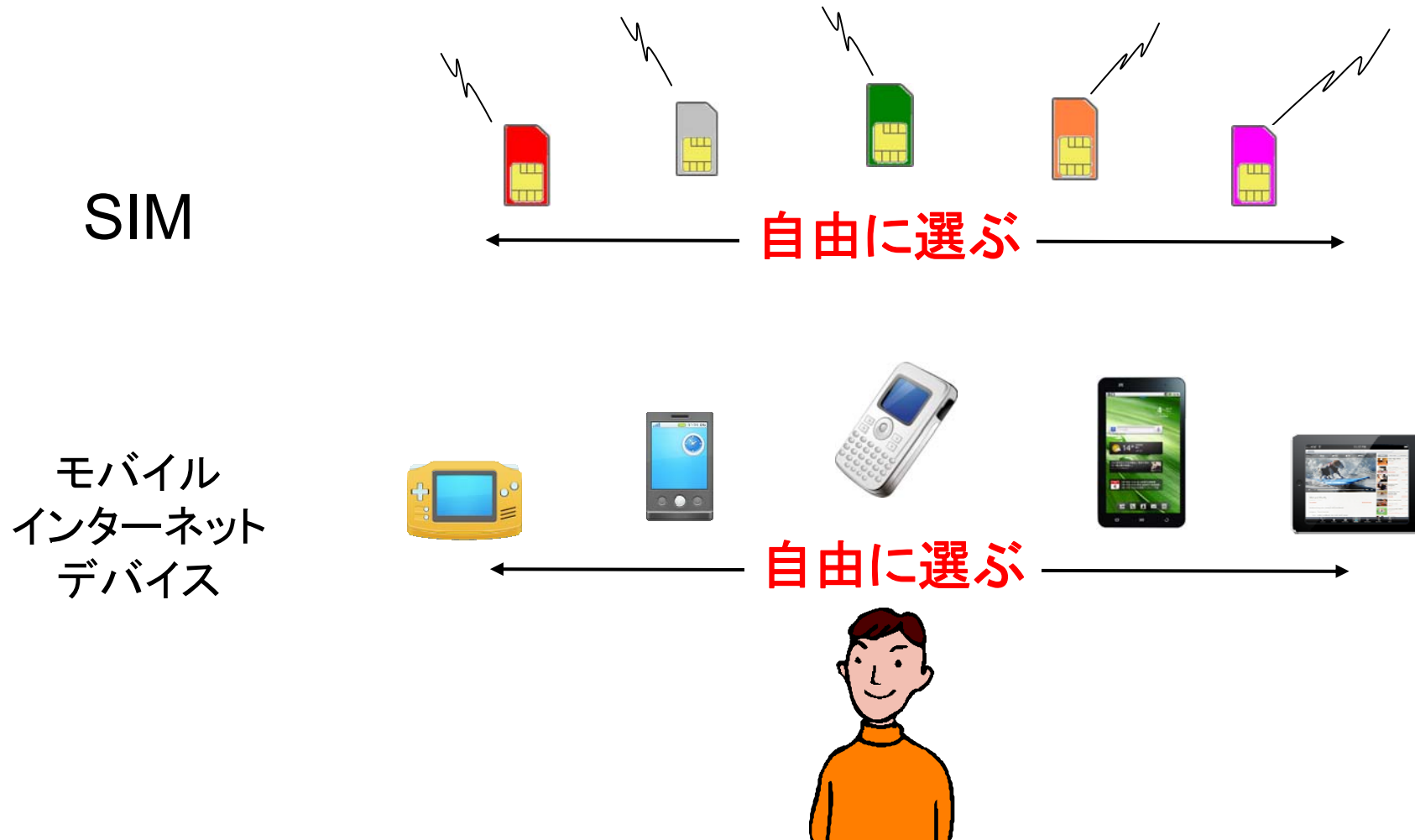
2009年3月に実現してから  
わずか2年

# 海外MVNOとは異なる日本型MVNO



# SIMロック解除とは？

## 利用者本位時代の幕明け





# 2011年3月期決算の概要

代表取締役専務 CFO

福田 尚久

# 日本通信 単体 P/L

単位:百万円	1Q	2Q	3Q	4Q	FY2010	Y/Y	FY2009	
	(4-6)	(7-9)	(10-12)	(1-3)				
売上高	617	717	832	918	3,086	33.9%	2,303	
中核事業	501	616	768	852	2,738	70.5%	1,605	70.5% 増
非中核事業	115	101	64	65	347	▲ 50.2%	698	
原価	445	465	500	556	1,968	12.2%	1,754	
売上総利益	171	252	331	361	1,117	103.4%	549	
差引売上総利益	261	280	403	380	1,325	110.2%	630	
販売費及び一般管理費	384	368	256	264	1,273	▲ 13.9%	1,479	
営業利益	▲ 123	▲ 88	147	116	51	—	▲ 848	通期で黒字
経常利益	▲ 199	▲ 165	113	147	▲ 104	—	▲ 906	為替▲163
当期純利益	▲ 205	▲ 264	138	149	▲ 182	—	▲ 958	事業再構築▲75
EBITDA	▲ 30	91	236	238	535	—	▲ 560	

# 日本通信 連結 P/L

単位: 百万円	1Q	2Q	3Q	4Q	FY2010	Y/Y	FY2009	
	(4-6)	(7-9)	(10-12)	(1-3)				
売上高	731	843	1,052	1,014	3,642	42.0%	2,565	
中核事業	615	742	987	948	3,294	76.5%	1,866	76.5% 増
非中核事業	115	101	64	65	347	▲ 50.2%	698	
原価	572	602	699	647	2,521	16.9%	2,157	
売上総利益	158	241	352	367	1,120	174.7%	407	
差引売上総利益	248	269	423	386	1,327	171.7%	488	
販売費及び一般管理費	424	417	267	293	1,402	▲ 11.5%	1,585	
営業利益	▲ 175	▲ 147	156	92	▲ 74	—	▲ 1,096	
経常利益	▲ 263	▲ 238	111	116	▲ 273	—	▲ 1,190	為替▲170
当期純利益	▲ 269	▲ 351	140	120	▲ 359	—	▲ 1,242	事業再構築 ▲86
EBITDA	▲ 79	35	247	218	421	—	▲ 774	

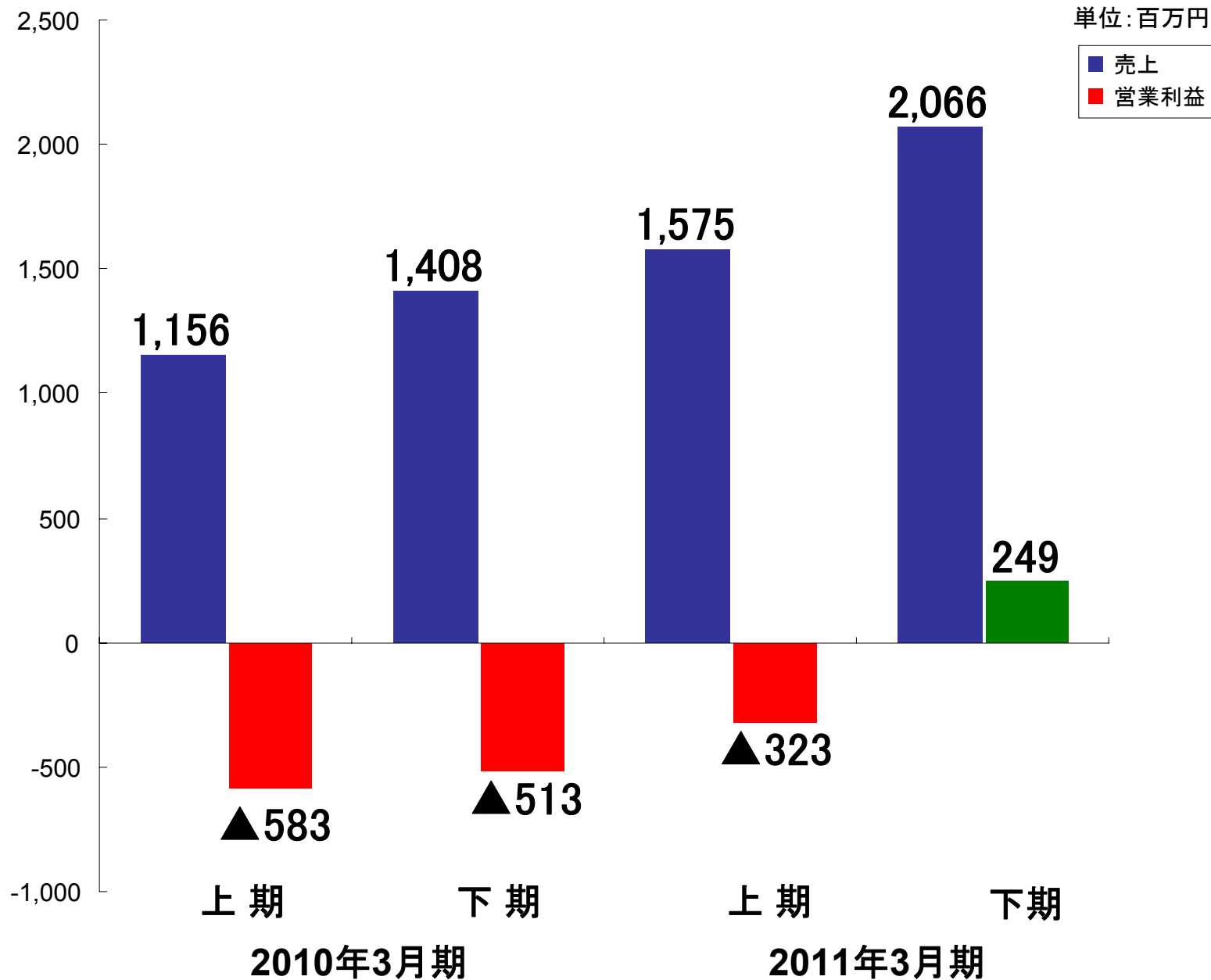
# バランスシート

単位:百万円	FY2009	FY2010	Y/Y
<b>流動資産</b>	<b>2,001</b>	<b>2,681</b>	<b>680</b>
現金及び現金同等物	1,269	1,516	247
売掛金	400	658	258
商品等	219	472	253
その他流動資産	112	34	▲ 78
<b>固定資産</b>	<b>1,194</b>	<b>1,043</b>	<b>▲ 151</b>
有形固定資産	202	155	▲ 47
無形固定資産	933	823	▲ 110
投資等	59	65	6
<b>資産合計</b>	<b>3,196</b>	<b>3,725</b>	<b>529</b>
<b>流動負債</b>	<b>1,239</b>	<b>1,529</b>	<b>290</b>
買掛金	156	454	298
未払金	85	65	▲ 20
未払利息	50	75	25
前受収益	4	329	325
通信サービス繰延利益額	386	179	▲ 207
短期借入金	20	280	260
一年以内返済長期借入金	400	0	▲ 400
その他流動負債	135	144	9
<b>固定負債</b>	<b>464</b>	<b>841</b>	<b>377</b>
<b>純資産</b>	<b>1,493</b>	<b>1,354</b>	<b>▲ 139</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>3,196</b>	<b>3,725</b>	<b>529</b>

翌期への売上持越分

銀行借入実績づくり

# 売上高と営業利益の推移(連結)



# キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円	FY2009	FY2010
営業活動による キャッシュ・フロー	▲ 923	170
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 216	▲ 281
財務活動による キャッシュ・フロー	1,989	244
現金及び現金同等物に 係る換算差額	▲ 4	▲ 6
現金及び現金同等物の 増減額	846	126
現金及び現金同等物の 期首残高	422	1,269
現金及び現金同等物の 期末残高	1,269	1,396

## 8 四半期連続増収にはならず

### ① メジャー新製品の発表・発売を延期

- ・新製品発表会を3月14日(月)11:00～に予定
- ・延期後、発売したのは4月15日(土)

### ② 3.11からチャネル向け販売は暫くストップ

### ③ ただし、お客様は当社製品を買い続けている

# 「SIMパッケージ」という新たな商品カテゴリー

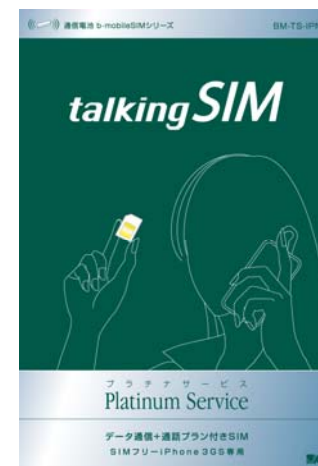
4月5日



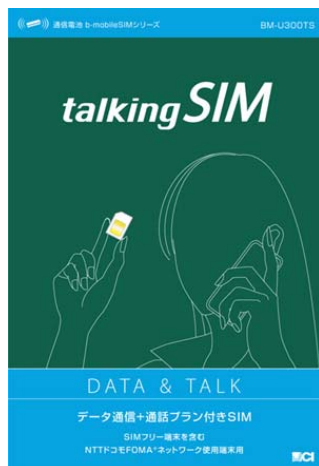
8月27日



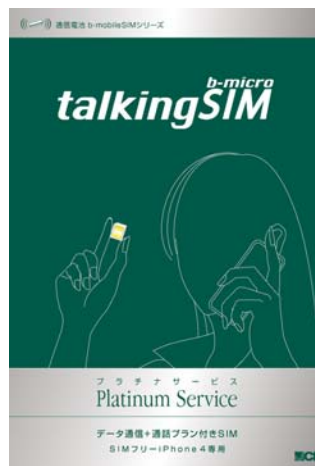
10月20日



7月30日



8月31日



12月1日





# 「SIMフリー端末」という新たな商品カテゴリー

*b-mobile  
WiFi*



5月24日  
19,800円

IDEOS™  
-Google-



12月24日  
26,800円

Light Tab



2月24日  
39,800円

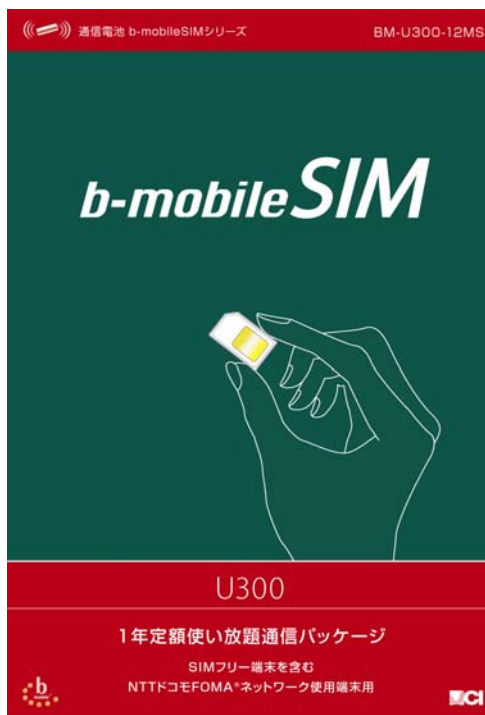
# 世界初 050モバイルIPフォン

1月24日サービス開始

IDEOS + データ通信SIM + 050モバイルIPフォン



+



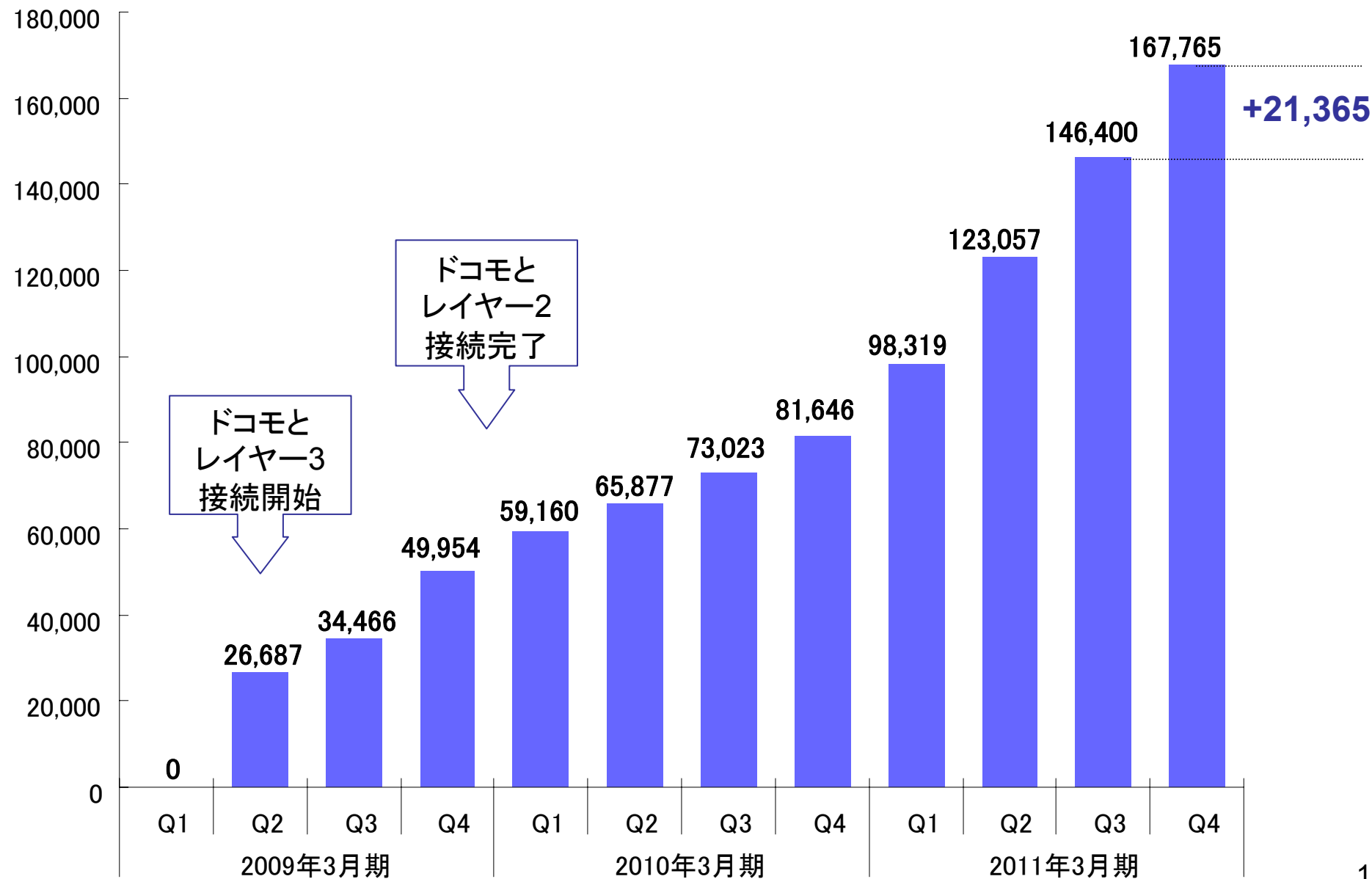
+



災害対策本部他で貢献中

# 3G回線数の推移

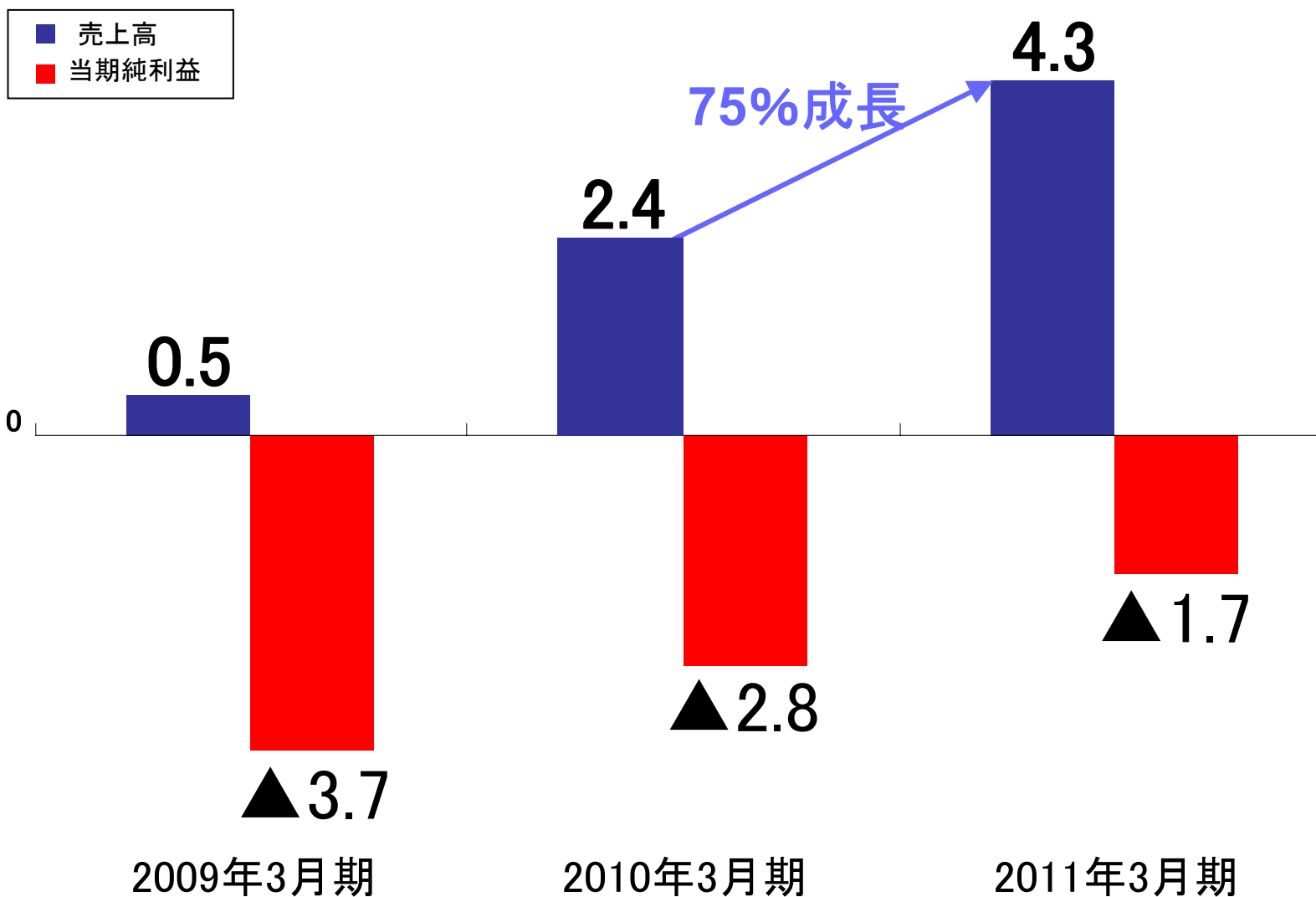
単位：回線



# 米国事業

## 着実にATM分野で地歩を固めている

(単位:百万ドル)



# 2012年3月期の見通し

## Q4 実績

(単位:百万円)

売上高	1,014
売上総利益	386
販管費	293
営業利益	92

× 4 =

## 2012年3月期 見通し

(単位:百万円)

売上高	4,056
売上総利益	1,544
販管費	1,172
営業利益	368
経常利益	336
当期純利益	328



震災影響を  
 大きく受けた四半期

\*第1四半期終了時点で見直す予定



300kbps超に  
上限設定



ドコモの6割引き

# 通信速度の速いSIM



# モバイル・トラフィック問題

**「上位1%の超ヘビーユーザが  
トラフィック全体の30%」**

NTTドコモ 辻村副社長

**「3%のユーザがトラフィック全体の50%を  
使っている」**

ソフトバンク 松本副社長

**「上位2%のヘビーユーザが約4割を占める」**

AT&T

しかし、多くのユーザは

65%のスマートフォンユーザは

200MB/月以下

(AT&T公表資料より)

日本通信のユーザ実績も同様の傾向

## 超ヘビーユーザ

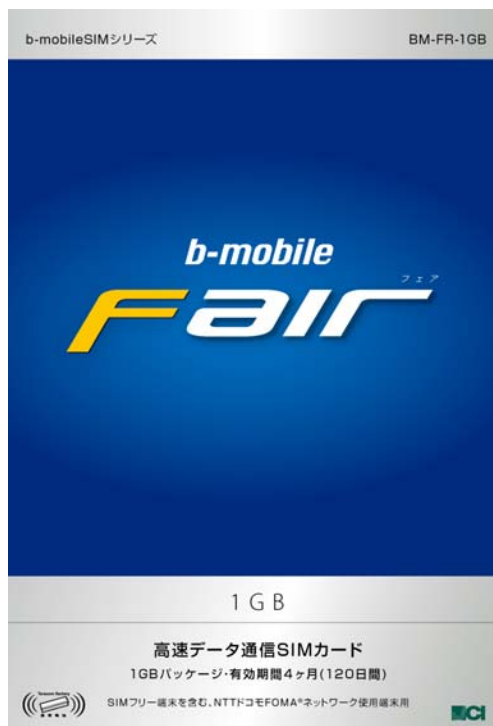


一般ユーザ  
42人

# フェアな料金の在り方

## “応分負担”

# 新製品

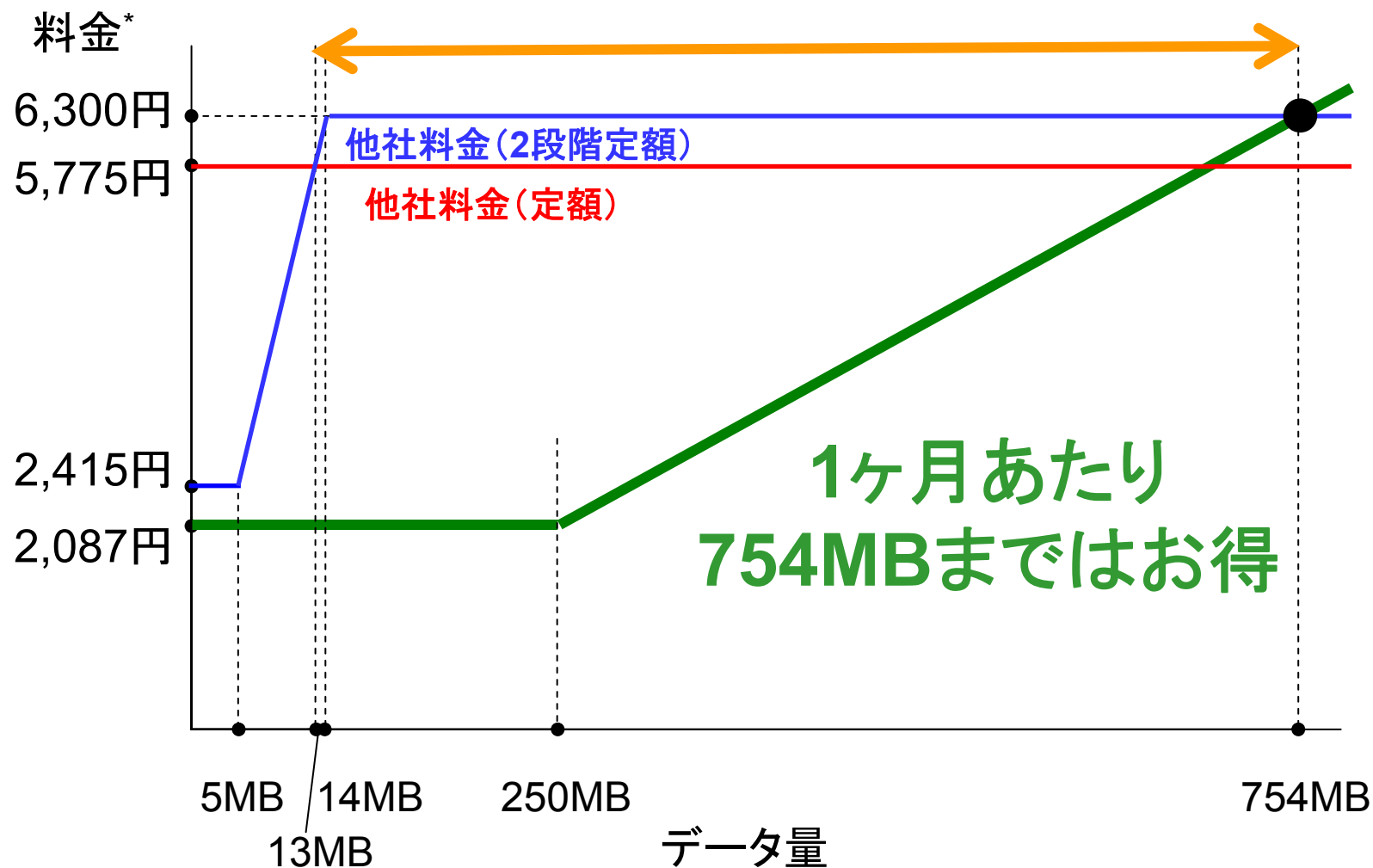


+ 1GB  
チャージ...

9,800 円  
(有効期間 4ヶ月)

8,350 円  
(有効期間 4ヶ月)

# 大半の方にはお得な料金



\*ISP料金を含める

超ヘビーユーザ

ヘビーユーザ

レギュラーユーザ

ライトユーザ

ノンユーザ

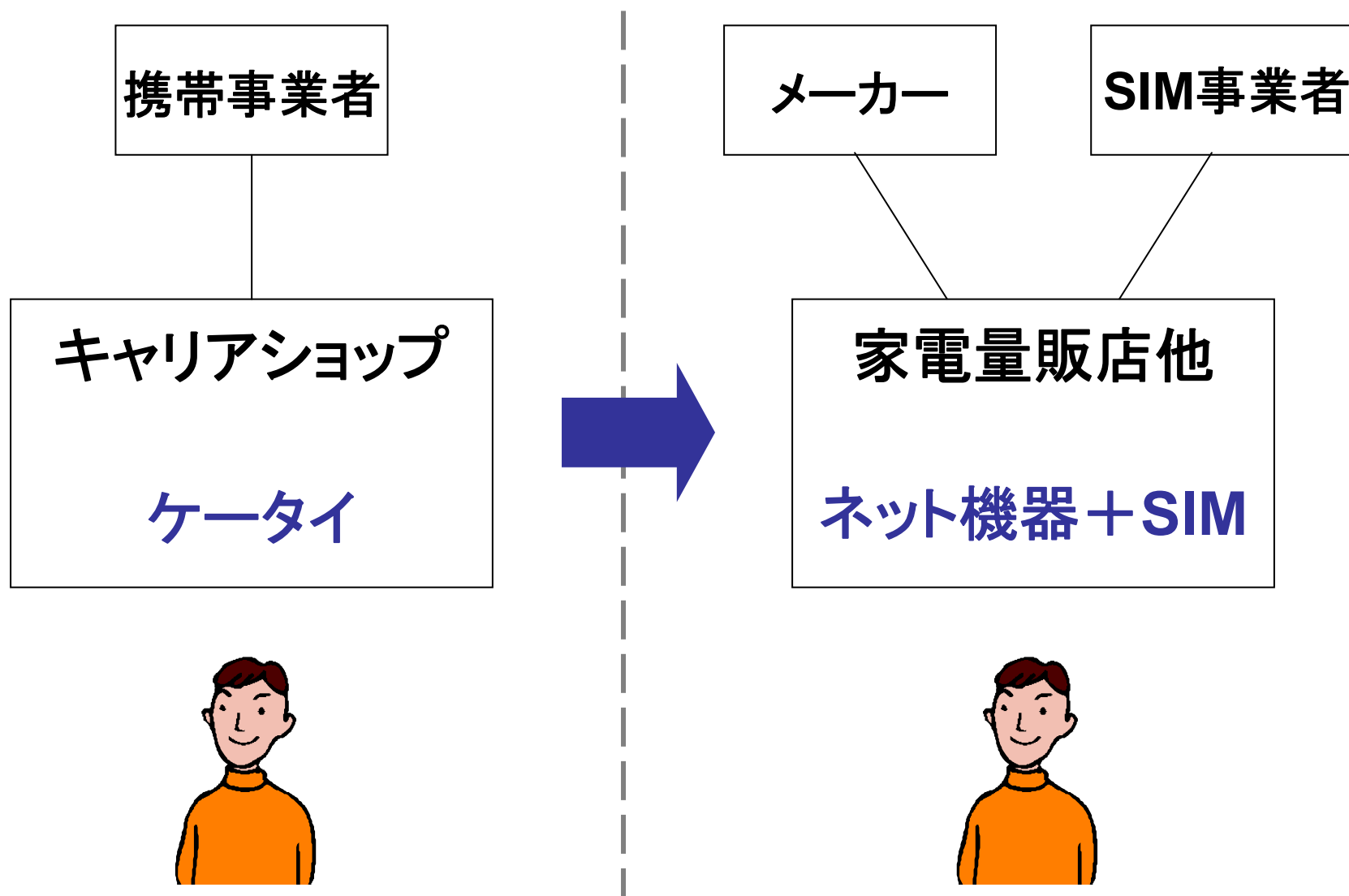


# 製品ラインアップ デバイス





# モバイル・ネット機器の流通変革



# 多様な戦略オプション

日本型(相互接続型)MVNO

技術的に  
自由に差別化

+

将来に渡る  
コスト競争力

1996年の創業以来、一貫して  
この事業モデル実現に取り組んできた

# Q&A