

第34期 IR REPORT

2024年3月期 中間報告書
(2023年4月1日～2023年9月30日)



Contents

株主の皆様へ	1
2024年3月期上期業績	3
インターネット接続サービスの状況	6
インターネット関連サービスの状況	12
株主様向けアンケート調査結果	19

共通の善を追い求めて

平素は格別のご支援、お引き立てを賜り厚く御礼申し上げます。

当社は創業以来33年連続の黒字を達成し、収益性の高い安定した経営を行っております。

ISP「ASAHIネット」では光コラボレーションモデルを活用した「AsahiNet 光」の拡販や法人向けソリューションサービスの拡充を図っており、インターネット接続契約数は順調に増加しております。

VNE「v6 コネクト」については電気通信事業者との協業関係を深め、取り扱い通信量が増加しており、業績への貢献が進んでおります。

教育支援サービス「manaba」は契約ID数と全学導入数の増加に努めます。大学の多様な学びを支えるサービスとして文部科学省が大学に求める「教育の質保証」を実現するためのサービス拡充を進めております。

引き続き「ASAHIネット」「v6 コネクト」「manaba」を主たる事業領域と定め、それぞれポイントを絞った収益拡大策を推進してまいります。

当社はインフラ事業の担い手として企業が社会的な存在であることを自覚し、常に社会にとっての善とは何かを考えながら今後も持続的な成長を目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、なお一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

2023年12月
株式会社朝日ネット
代表取締役 社長執行役員

土方 次郎



2024年3月期 上期 決算ハイライト

(単位：百万円)

	23/3期 上期	24/3期 上期	増減額	増減率	業績予想 進捗率
売上高	6,045	6,043	△2	△0.0% ↓	48.0%
営業利益	898	843	△55	△6.1% ↓	42.2%
経常利益	902	853	△49	△5.4% ↓	42.7%
四半期純利益	667	555	△111	△16.8% ↓	39.7%
1株当たり 四半期純利益	23円84銭	19円97銭	—	—	—

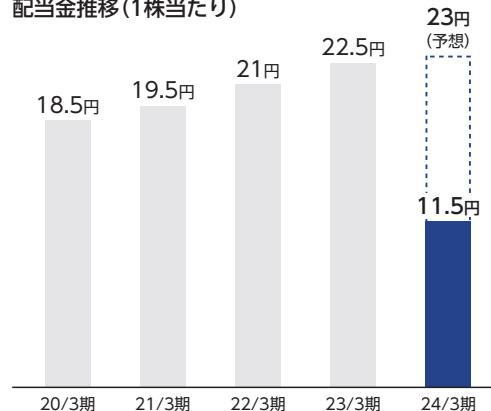
利益配当に関する基本方針

当社は株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しており、将来の事業展開と経営体質の強化のために内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続していくことを基本方針としております。

2024年3月期
配当予想について

■ 中間配当 11.5円
■ 年間配当 23円／年
■ 配当性向 46.0%

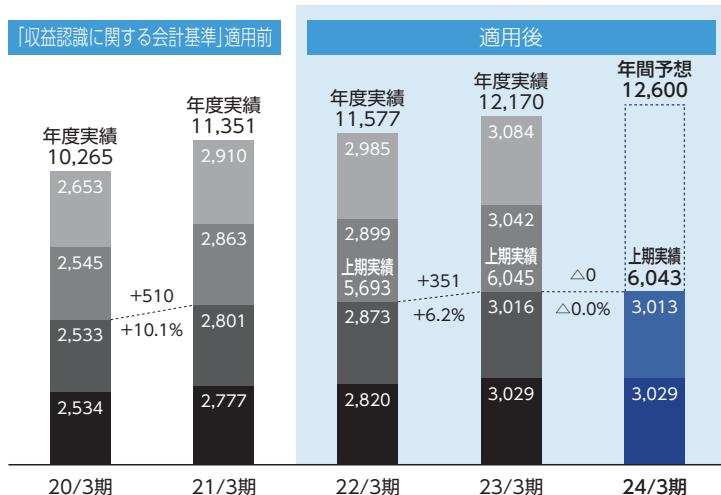
配当金推移(1株当たり)



売上高

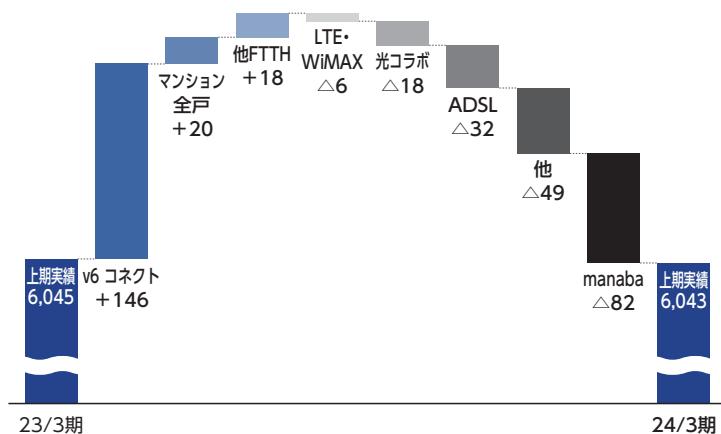
売上高の推移

(単位:百万円) ■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



売上高 前年同期比差異

(単位:百万円)

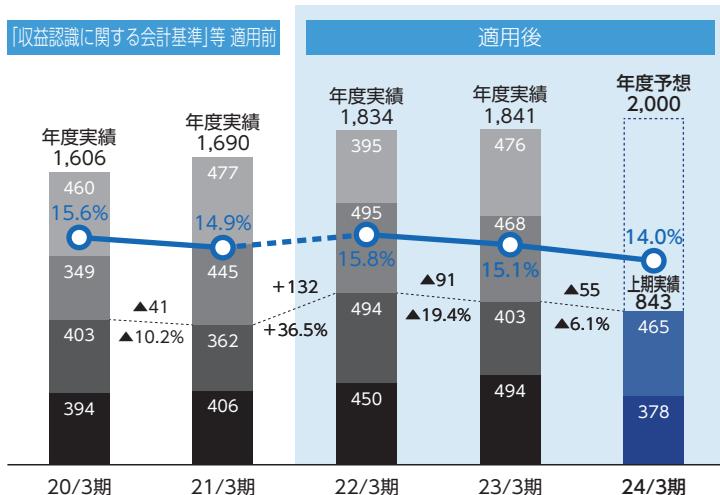


業績についてご説明します。2024年3月期上期の売上高は60億4,300万円となりました。年度予想である126億円に対する進捗率は48.0パーセントとなりました。計画に向けて順調に推移しています。サービス別ではVNE「v6 コネクト」が前年同期比1億4,600万円の増収となりました。ISP「ASAHIネット」については「マンション全戸加入プラン」は2,000万円の増収となりました。他FTTHは1,800万円の増収となりました。NTT東西の光コラボレーションモデルを活用した「AsahiNet 光」と「ASAHIネット ドコモ光」を含む「光コラボ」は1,800万円の減収となりました。モバイル接続サービスのLTE・WiMAXは600万円の減収となりました。ADSLサービスは3,200万円の減収となりました。他は4,900万円の減収となりました。教育支援サービス「manaba」は8,200万円の減収となりました。

営業利益

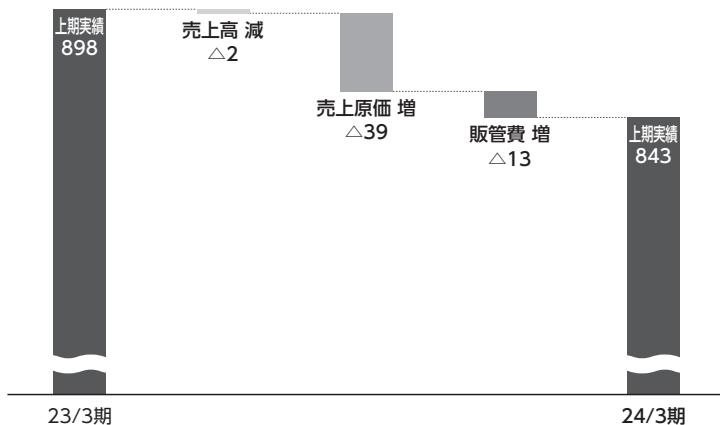
営業利益の推移

(単位:百万円) ■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ○ 営業利益率



営業利益 前年同期比差異

(単位:百万円)



2024年3月期上期の営業利益は8億4,300万円となりました。年度予想である20億円に対する進捗率は42.2パーセントとなりました。営業利益率は14.0パーセントとなりました。前年同期比では5,500万円の減益となりました。売上原価の主な要因は3点あります。1点目は、2022年8月にリリースしたメールサービスや業務委託に伴う売上原価の増加です。業務委託については、ネットワーク設備の見直しや基幹システムの更改が該当します。2点目は、回線仕入等の減少です。「光コラボ」とWiMAXの契約数が減少したことにより回線仕入が減少しました。「manaba」はレスポンの取り扱い終了により売上原価が3,300万円減少しました。3点目は、通信費の減少です。従来よりも費用の増加を抑えながら取り扱いトラフィック量を増やすことが可能になります。

販管費および一般管理費は1,300万円増加しました。主にFTTHの契約数を増加させるために会員獲得チャネルの強化を行っており業務委託費等が増加しております。

■ 朝日ネットの事業

インターネット接続サービス

ISP



FTTH接続サービス

モバイル接続サービス

その他接続サービス

VNE



インターネット関連サービス

教育支援
サービス



その他

メールサービス

セキュリティサービス

その他関連サービス

当社の事業をインターネット接続サービスとインターネット関連サービスに分けてご説明します。

インターネット接続サービスは当社顧客に対し、インターネット接続環境を提供するサービスです。当社がISPとして自社サービス「ASAHIネット」で提供するFTTH接続（光接続）サービスやモバイル接続サービス、ADSLなどのその他接続サービスと、当社がVNEとして電気通信事業者（VNO事業者）へIPv6接続サービスを提供する「v6 コネクト」が含まれています。インターネット接続サービスの2023年3月期の売上構成比は約88%となります。

インターネット関連サービスは教育支援サービス「manaba」と「その他」としてメールやセキュリティサービス、その他関連サービスを含みます。インターネット関連サービスの2023年3月期の売上構成比は約12%となります。

インターネット接続サービスの売上高

(単位：百万円)

	23/3期 上期	24/3期 上期	増減額	増減率
ISP「ASAHIネット」	4,428	4,379	△48	△1.1%
VNE「v6 コネクト」	815	961	146	18.0%
合計	5,243	5,341	97	1.9%

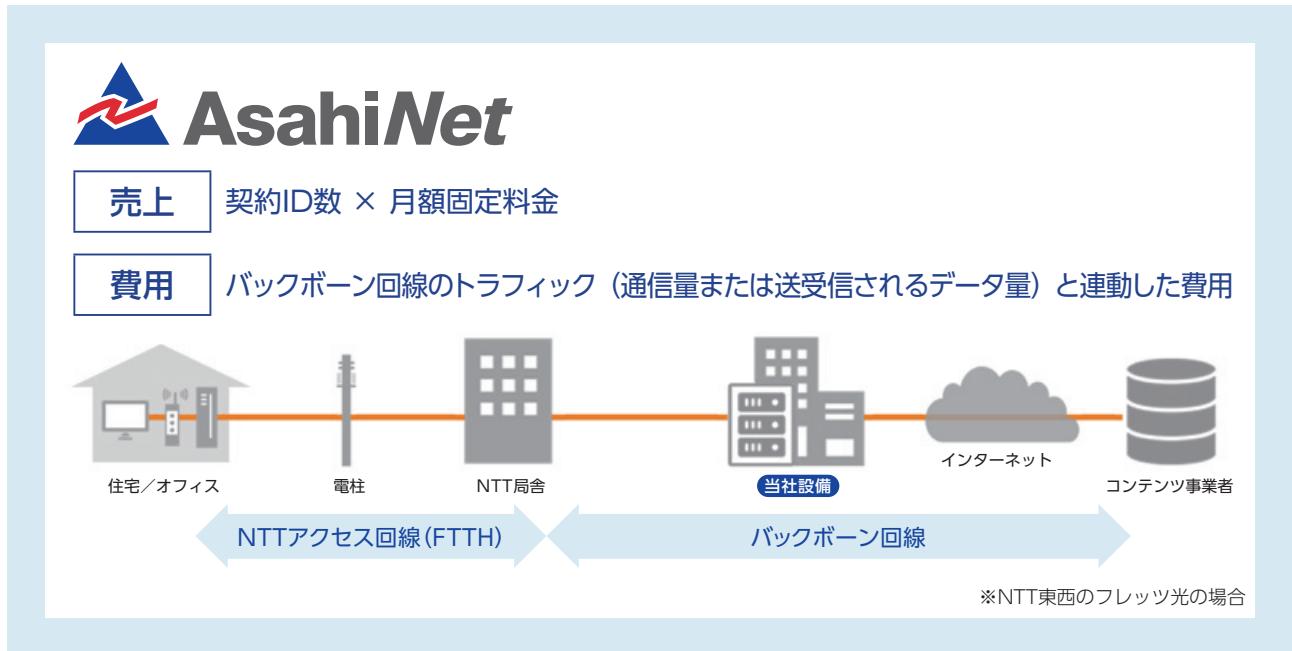
インターネット接続サービスの状況についてご説明します。

ISP業界では、総務省が公表したデータによるとFTTHは前年同期比5.2%増の3,976万契約、モバイルのMVNOサービスは前年同期比14.8%増の3,091万契約となり共に利用者数が増加しています。またインターネットの1契約当たりダウンロードトラフィックは前年同期比15.3%増の681.8kbpsとなりました。通信業界ではテレワークの常態化、クラウドサービスの利用拡大、オンラインゲームや動画配信サービスの契約数増加などトラフィックは増加傾向が続いています。

2024年3月期上期のインターネット接続サービスの売上高は53億4,100万円となりました。前年同期比1.9%増加し9,700万円の増収となりました。

ISP「ASAHIネット」は前年同期比1.1%減少し4,800万円の減収となりました。VNE「v6 コネクト」は前年同期比18.0%増加し、1億4,600万円の増収となりました。

■ ISP「ASAHIネット」の事業領域とビジネスモデル



ISP「ASAHIネット」のビジネスモデルについてご説明します。

当社は「ASAHIネット」会員に対してインターネット接続サービスを利用するためのIDを提供しています。その対価として「ASAHIネット」会員から月額固定料金をいただき、売上として計上しています。費用は主に各通信会社のトラフィックに応じて支払うバックボーン回線使用料となります。

インターネット接続サービスではFTTH接続サービスやモバイル接続サービスの契約数が増加しています。FTTH接続サービスは、NTT東西のフレッツ光に対応したサービスやKDDIのauひかりを提供しています。モバイル接続サービスはNTTドコモのネットワークを利用したSIMカード型で従量制のサービスとUQコミュニケーションズのモバイルWi-Fiルーター型で定額制の「WiMAX」を提供しています。

当社は独立系の通信事業者です。そのため特定の通信キャリアに依存しない形でマルチなサービスを提供することができます。

「ASAHIネット」インターネット接続契約数の状況

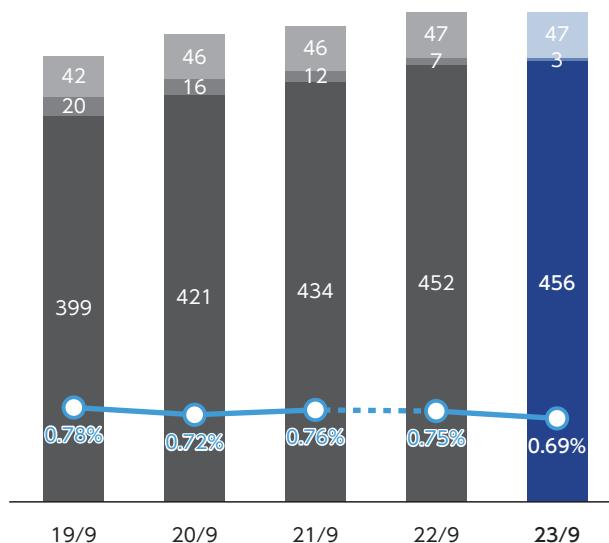
法人受注が堅調に増加し、FTTH接続サービスの契約数が増加

(単位：千ID)

	2022年9月末	2023年9月末	増減数
FTTH（光接続）	452	456	+4
ADSL	7	3	△4
モバイル	47	47	+0

「ASAHIネット」の事業の状況についてご説明します。「AsahiNet 光」などのFTTH接続サービスの契約数は前年同期比4,000ID増の45万6,000IDとなりました。ADSL接続サービスの契約数は、4,000ID減の3,000IDとなりました。モバイル接続サービスの契約数は4万7,000IDとなりました。インターネット接続サービス契約数の退会率は0.69パーセントとなりました。退会率は引き続き低い水準を維持しています。

(単位：千ID) ■ FTTH ■ ADSL ■ モバイル
 ○ 退会率 (当該月の退会数 ÷ 当該数の契約数)



「ASAHIネット」の取り組み

契約数の増加に向けた、会員獲得チャネルの強化を推進

マンション全戸加入プラン NTT東西と連携



- ・ 10Gbps 光アクセスサービスの獲得
- ・ 契約数増加が見込めるマーケットの開拓

NTT東西の「フレッツ光」とISP「ASAHIネット」を組み合わせたサービス。分譲マンション、賃貸マンション向けにNTT東西と協業した提案活動を実施。

固定IPアドレス サービスリニューアル

- ・ IPoE方式固定IPアドレスオプションをIPv4 over IPv6接続方式にて提供開始
- ・ 固定IPアドレス利用時のインターネット接続方式が選択可能に

2024年2月のリニューアルにより、従来からのPPPoE方式による固定IPアドレスに加え、IPoE方式でのIPv4固定IPアドレスも選択可能に。

※IPv4 over IPv6接続方式のサービス構成は弊社 v6 コネクトサイトを参照ください。

<https://v6connect.net/#service>

「ASAHIネット」の売上高はFTTH接続サービスおよびモバイル接続サービスの契約数に比例して増収となります。2024年3月期は契約数を増加させるためにNTTチャネル、Webチャネル、大口法人の営業活動を強化する活動を進めております。

1点目はNTTチャネルの活動についてです。NTT東西が提供する最大通信速度が概ね10Gbpsの光アクセスサービス「フレッツ 光クロス」が獲得できています。NTT東西と協業して販売している「マンション全戸加入プラン」の契約数は堅調に推移しております。フレッツ光とISP「ASAHIネット」をマンションオーナーや管理会社、施工会社へ提供する取り組みです。居住者が自身で契約する従来のスタイルから入居時にインターネットが備え付けられている新しいスタイルが増加しており今後も契約数の増加が見込めるマーケットと捉えております。2点目は固定IPアドレスサービスのリニューアルです。2024年2月に「固定アドレスオプション」のリニューアルを予定しております。本リニューアルにより、従来から提供しているPPPoE方式による固定IPアドレスに加え、IPoE方式でのIPv4固定IPアドレスが利用できるようになります。お客さまはPPPoE方式もしくはIPoE方式のどちらかを指定してご利用いただけます。また本リニューアルに伴い「固定IPアドレスオプション」の利用料金を改定します。

VNE [v6 コネクト] の事業領域とビジネスモデル

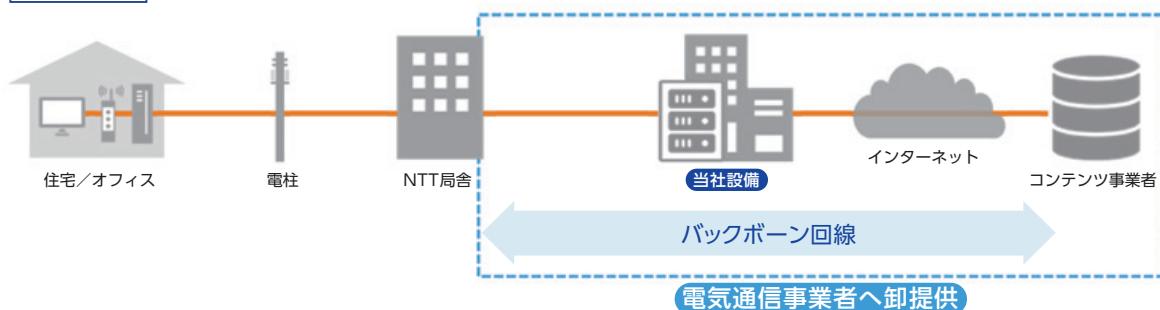
v6コネクト

売上

電気通信事業者の利用トラフィックに応じた従量課金

費用

バックボーン回線のトラフィック（通信量または送受信されるデータ量）と連動した費用



VNE [v6 コネクト] のビジネスモデルについてご説明します。

[v6 コネクト] は電気通信事業者（VNO事業者）に対してインターネット接続サービス（図 点線部分）を卸提供するサービスです。

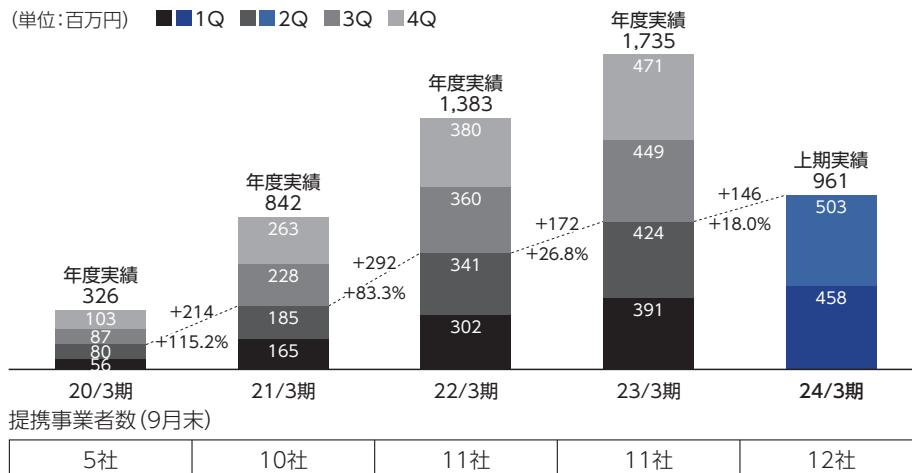
ISP [ASAHIネット] のビジネスモデルが会員に対して月額固定料金でインターネット接続サービスを提供しているのに対し、[v6 コネクト] は電気通信事業者に対して従量課金でインターネット接続サービスを提供しています。

当社は、電気通信事業者が利用したトラフィックに応じた従量課金額を売上として計上しています。費用はISP [ASAHIネット] と同様に主に各通信会社のトラフィックに応じて支払うバックボーン回線使用料となります。

電気通信事業者は当社（VNE事業者）からインターネット接続サービスを仕入れて、自社サービスとしてエンドユーザーと契約を行います。

「v6 コネクト」売上高と提携事業者数の推移

「v6 コネクト」の売上高は前年同期比18%増収



VNE「v6 コネクト」の2024年3月期上期の事業の状況についてご説明します。

2024年3月期上期の「v6 コネクト」の売上高は9億6,100万円、前年同期比18パーセントの増収となりました。提携事業者数は1社増加し累計で12社となりました。

「v6 コネクト」は、VNO事業者（電気通信事業者）に対して、NTT東西が提供するフレッツ光を使ったIPoE方式によるIPv6インターネット接続を提供するサービスです。当社はVNO事業者が利用したトラフィックに応じた従量課金額を売上として計上しています。VNO事業者の事業展開においては、「v6 コネクト」を用いた通信品質の維持と事業構造におけるコストコントロールは大きな意味を持ちます。当社は提携するVNO事業者の事業拡大や維持に向けて価格調整やネットワークの維持コストを効率化することで、提携事業者と当社がパートナーとして中期的な関係性を維持することに努めます。

■ インターネット関連サービスの売上高

(単位：百万円)

	23/3期 上期	24/3期 上期	増減額	増減率
教育支援サービス 「manaba」	395	312	△82	△20.8%
その他	406	388	△17	△4.4%
合計	801	701	△100	△12.5%

インターネット関連サービスの状況についてご説明します。インターネット関連サービスは、教育支援サービス「manaba」と、メールやセキュリティなどの関連サービスが含まれます。2024年3月期上期のインターネット関連サービスの売上高は7億100万円となりました。前年同期比12.5%減少、1億円の減収となりました。

教育支援サービス「manaba」は前年同期比20.8パーセント減の3億1,200万円となりました。「その他」は4.4パーセント減の3億8,800万円となりました。

■ 教育支援サービス「manaba」の事業領域とビジネスモデル



教育支援サービス「manaba」のビジネスモデルについてご説明します。「manaba」は教育機関、主に大学に対して当社が開発、販売、サポートを行うクラウド型のアプリケーションサービスとなります。

サービス利用の対価として教育機関から月額利用料をいただき、売上として計上しています。月額利用料の料金体系は教育機関に所属する学生/生徒数に応じた料金表を設定しており、契約は教育機関と行います。費用は他のSaaS型サービスの費用と同様に、ソフトウェアとサーバーの運用費用となります。

当社はインターネット接続サービスでサーバー等を自社で管理しています。そのノウハウを元に、アプリケーションからサーバー運営、サポートまで垂直でサービスを提供できることが「manaba」の強みとなります。

「manaba」契約ID数の状況

契約ID数は前年同期末比33千ID減少。全学導入校数は93校

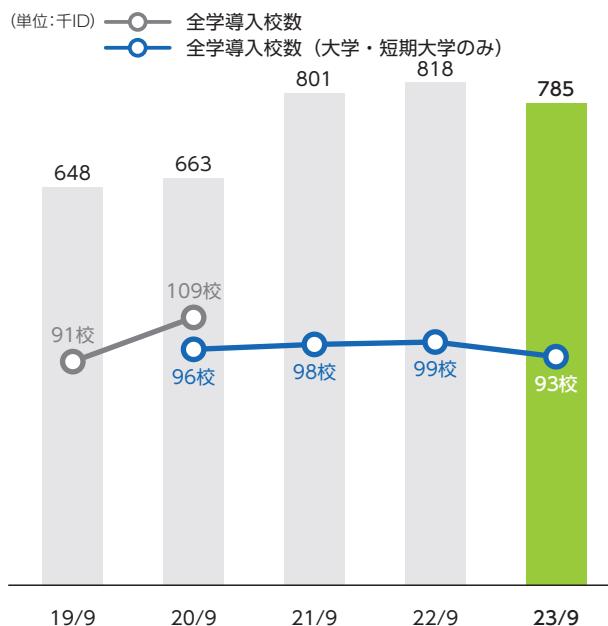
(単位：千ID)

	2022年9月末	2023年9月末	増減数	増減率
契約ID数	818	785	△33	△4.1%
導入校数	99校	93校	△6校	△6.1%

「manaba」の事業の状況についてご説明します。

「manaba」は教育機関、主に大学に対して当社が開発、販売、サポートを行っているクラウド型のアプリケーションサービスです。

2023年9月末時点での契約ID数は、前年同期末比33千ID減の78万5,000IDとなりました。全学の導入校数は一部大学の契約終了により前年同期末比6校減の93大学となりました。教員と学生の間でレポート課題などのデジタルデータをやりとりする行動がmanabaから「Google Workspase」や「Microsoft 365」、他学内の他サービスに置き換えられたことや大学内における学内予算削減の影響を受けたことが契約終了の理由です。



(※)全学導入校数は2021年3月末から大学と短期大学のみを集計対象としております。

「manaba」の取り組み

文科省が求める「教育の質保証」を実現するための重点取り組み

- ① 変わりつつある学修環境に対応する為の各種システムとの連携強化
- ② 学修行動を分析する為のログ抽出
- ③ 学生の能動的な学修を促す為の機能



「manaba」の2024年3月期上期の取り組みをご説明します。

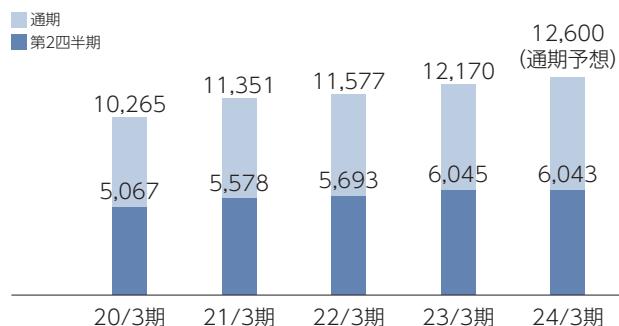
大学を取り巻く環境は文部科学省が進める教育のDX化が後押しされたことにより、LMSやポートフォリオは新たな価値を求められています。教育支援サービス「manaba」は教育の質保証や大学IRを実現するために必要なサービスの提供が必要と考えており、2024年3月期は下記3点を重点取り組みとして活動しております。

1点目は変わりつつある学修環境に対応するための各種システムとの連携強化です。対面とオンラインを併用した授業運営や学修活動における生成AIへの対応など、大学が推し進めるDX化に対応するために各種システムとmanaba間において教育業界の標準規格であるLTI (Learning Tools Interoperability) に対応するためのサービス開発を進めております。生成AIに関する類似性チェックツールの「Turnitin」やWeb会議の「Zoom」等との連携を進めます。

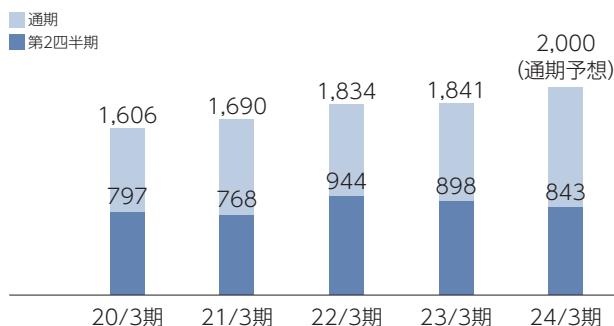
2点目は学修行動を分析するためのログの抽出です。「manaba」は学生が作成したレポートだけではなく、テスト等の繰り返し学習の回数、授業補助教材の閲覧など様々な学修ログデータを保有しています。大学が保有しているGPA等の成績情報や授業評価アンケートの満足度に加え、大学における自己点検のデータ等を加えた大学IR (Institutional Research) に利活用出来るデータ抽出を準備しています。

3点目は学生の能動的な学修を促すための機能提供です。アクティブラーニングと呼ばれる学生が能動的な活動を推し進めるための機能開発を進めます。

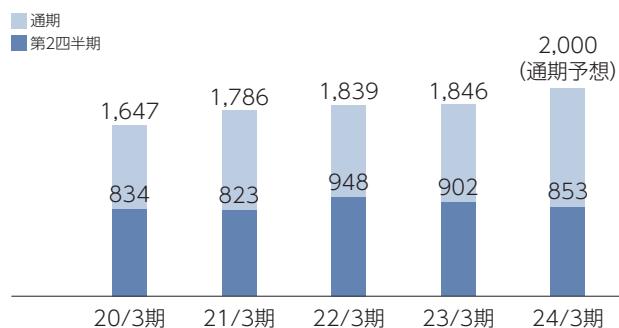
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



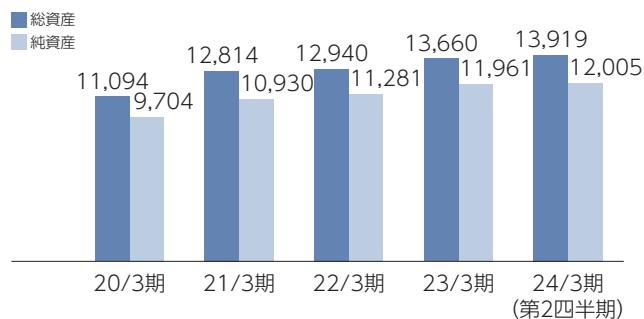
経常利益 (百万円)



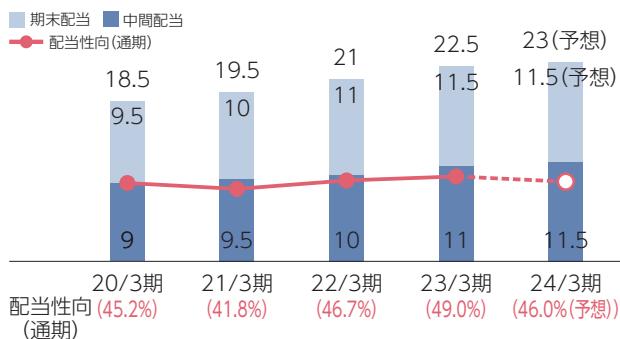
四半期(当期)純利益 (百万円)



総資産・純資産 (百万円)



配当金(円)と配当性向(%)



四半期貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期末 2023年9月30日現在	前期末 2023年3月31日現在
資産の部		
流動資産	9,559	9,336
固定資産	4,359	4,324
有形固定資産	2,127	2,268
無形固定資産	1,500	1,272
投資その他の資産	731	783
① 資産合計	13,919	13,660
負債の部		
流動負債	1,913	1,698
固定負債	0	0
② 負債合計	1,913	1,699
純資産の部		
株主資本	11,898	11,824
資本金	630	630
資本剰余金	859	852
利益剰余金	12,573	12,340
自己株式	△2,165	△1,998
評価・換算差額等合計	106	137
③ 純資産合計	12,005	11,961
負債純資産合計	13,919	13,660

① 資産

資産は前期末比2億5,800万円増の139億1,900万円となりました。2024年3月期上期は引き続き積極的な設備投資を進めております。今後も増加するトラフィックに対処するためのネットワーク設備投資の他、2025年3月末に向けた複数年計画での基幹システムの更改を進めております。

② 負債

負債は前期末比2億1,400万円増の19億1,300万円となりました。

③ 純資産

純資産は前期末比4,300万円増の120億500万円となりました。自己資本比率は86.2パーセントとなりました。

四半期損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期累計	前第2四半期累計
	自 2023年4月 1日 至 2023年9月30日	自 2022年4月 1日 至 2022年9月30日
① 売上高	6,043	6,045
② 売上原価	4,300	4,260
売上総利益	1,742	1,784
③ 販売費及び一般管理費	899	885
④ 営業利益	843	898
営業外収益	10	4
営業外費用	0	—
⑤ 経常利益	853	902
特別利益	—	74
特別損失	52	16
税引前四半期純利益	801	961
法人税等	245	294
⑥ 四半期純利益	555	667

① 売上高

売上高は前年同期比200万円減の60億4,300万円となりました。「v6 コネクト」が増収、「manaba」が減収となりました。

② 売上原価

売上原価は前年同期比3,900万円増の43億円となりました。2022年8月にリリースしたメールサービスや業務委託に伴う売上原価の増加、「光コラボ」とWiMAXの契約数が減少したことによる回線仕入の減少、ネットワーク設備を一部見直す取り組みによる通信費の減少が要因です。

③ 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は前年同期比1,300万円増の8億9,900万円となりました。2024年3月期は主にFTTHの契約数を増加させるために会員獲得チャネルの強化を行っており、業務委託費等が増加しております。下期も同様の傾向が続く計画です。

④ 営業利益

営業利益は前年同期比5,500万円減少の8億4,300万円となりました。年度予想である20億円に対する進捗率は42.2パーセントとなりました。営業利益率は14.0パーセントとなりました。

⑤ 経常利益

経常利益は前年同期比5.4パーセント減の8億5,300万円となりました。

⑥ 四半期純利益

四半期純利益は前年同期比16.8パーセント減の5億5,500万円となりました。2024年3月期上期は特別損失として通信設備除却費用負担金1,000万円、減損損失4,100万円を計上しております。1株当たり四半期純利益は19円97銭となりました。



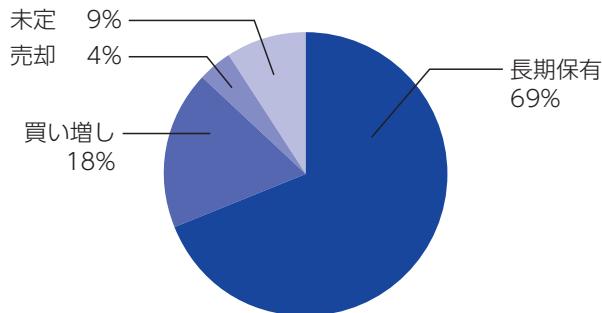
株主様向けアンケート調査結果（第33期 IR REPORT実施）

第33期 IR REPORTで実施したアンケートに多くのご回答をいただき誠にありがとうございました。アンケート集計結果の一部についてご報告します。

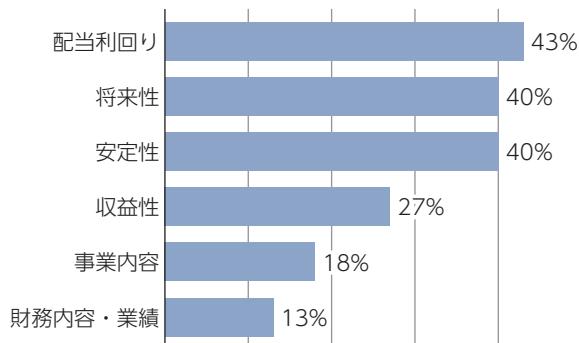
実施期間：2022年12月2日～2023年2月10日

対象者：2022年9月末時点の株主様

朝日ネット株式の保有方針



朝日ネット株式に魅力を感じている点（上位）



株主様からのメッセージ

株主様

安定した配当の継続に魅力を感じています。長期保有・買い増しを考えております。インターネットサービスが今後さらに伸びそうですね。今後も応援しています。

株主様

社会に欠かすことのできないインフラ事業者として大いに飛躍して頂きたいです。コロナ禍だからこそ、社会を根底から支える責任の下、安定的かつチャレンジングな事業展開を期待しています。

朝日ネット

配当性向は40%から50%を適切な水準として考えております。前年度の配当金は計画では通期22円としていましたが22円50銭に増配いたしました。今年度は通期23円を計画しております。今後も株主様への利益還元を重要な経営課題の一つとして考え、安定した配当を継続してまいります。

朝日ネット

デジタル社会の基盤となる通信インフラの重要性が高まっており、安定したインターネット通信環境が求められていると捉えております。今後も当社が課題としている「増加する費用を抑え、利益が出せる構造を維持すること」、「お客様に満足いただける品質のサービスを今後も提供し続けること」を重視した事業展開を行ってまいります。

アンケートでいただいた貴重なご意見を参考にご期待にお応えできるよう努めてまいります。今後とも当社に対するご支援をよろしくお願い申し上げます。

引き続き株主様のご意見をお聞かせいただくため、今回も株主様向けアンケートを実施いたします。20ページにご案内を掲載していますので、是非ご協力をお願いいたします。

株主様向け
アンケート

株主の皆様の声をお聞かせください

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
アクセスコード入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。
所要時間は5分程度です。

 <https://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード **3834**

いいかぶ

検索

 空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)
アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

 スマートフォンからもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついたスマートフォンをお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。
QRコードは株式会社デンソーウェブの登録商標です。



●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヵ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で
薄謝 (QUOカードPay500円)
を進呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズの提供
する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。

<https://www.link-cc.co.jp>

※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なし
にこれ以外の目的に使用することはありません。(1809)

●アンケートのお問い合わせ

「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

株主メモ (株式のご案内)

証券コード	3834
証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
事業年度	4月1日から翌年3月31日
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヵ月以内
基準日	3月31日
単元株式数	100株
中間配当基準日	9月30日
公告方法	電子公告 https://asahi-net.co.jp/ir/stock/publicinfo.html ただし、電子公告によることができない事故その他のやむをえない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載します。

株主名簿管理人
特別口座の口座
管理機関

三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先

東京都府中市日鋼町 1 - 1
TEL.0120-232-711

郵送先

〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

ご注意

株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関 (証券会社等) で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人 (三菱UFJ信託銀行) ではお取り扱いできませんのでご注意ください。



決算説明会の テキスト配信中

決算説明会の内容をテキスト配信 (書き起こし) しております。
コーポレートサイト「株主・投資家情報」の「IRライブラリ」から是非ご確認ください。

<https://asahi-net.co.jp/>

朝日ネット IR 検索



株式の状況

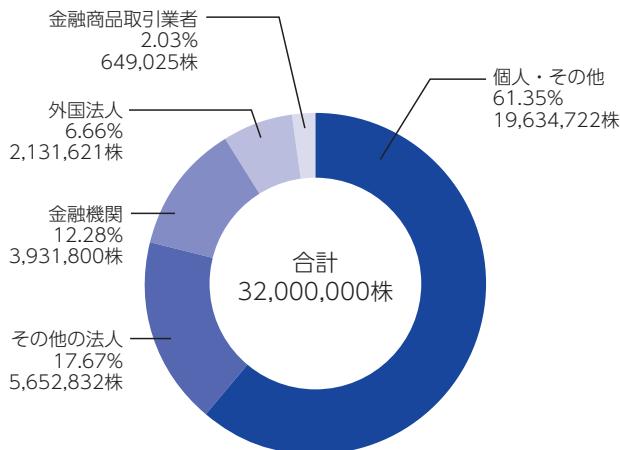
発行済株式の総数	32,000,000株
株主数	21,597名
うち議決権あり	11,785名

大株主 (上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社 (信託口)	3,076,400	11.17
杉山 裕一	2,395,800	8.70
株式会社朝日新聞社	2,217,000	8.05
株式会社 I W A S A K I	1,690,000	6.14
島戸 一臣	959,000	3.48
岩崎 慎一	956,000	3.47
東日本電信電話株式会社	950,000	3.45
梅村 守	947,000	3.44
株式会社日本カストディ 銀行 (信託口)	729,800	2.65
J. P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S. A. 381572	502,800	1.82

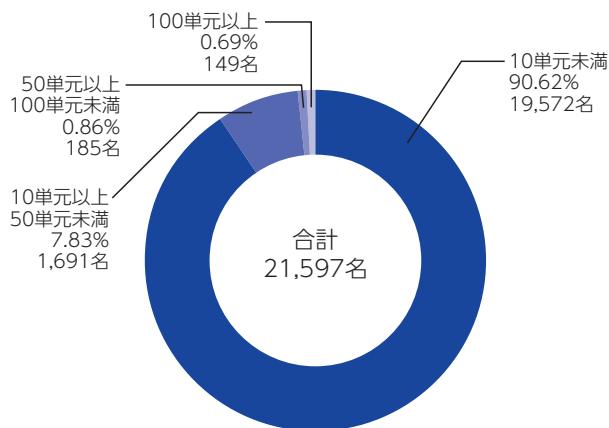
(注) 当社は、自己株式4,266,986株を保有しております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株主別分布状況



※「個人・その他」に自己株式4,266,986株含む

所有株式数別分布状況



(1単元の株式数：100株)



会社概要 (2023年9月30日現在)

会社概要

社名	株式会社朝日ネット
資本金	6億3,048万円
設立	1990年4月2日
所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座4丁目12番15号 歌舞伎座タワー21階 TEL : 03-3541-1900 FAX : 03-3541-5631
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネット接続サービス「ASAHIネット」を主催・運営 ・IPv6接続サービス「v6 コネクト」の提供 ・教育支援サービス「manaba」の企画・開発・提供

取締役

代表取締役	土方 次郎
取締役	溝上 聡司
社外取締役	八尾 紀子
社外取締役 (常勤監査等委員)	吉田 望
社外取締役 (監査等委員)	古賀 哲夫
社外取締役 (監査等委員)	樋口 一磨

執行役員

社長執行役員	土方 次郎
上席執行役員	溝上 聡司
上席執行役員	小松 大
執行役員	柏 聡史
執行役員	鎌野 篤
執行役員	河野 靖彦
執行役員	草場 敬之
執行役員	高橋 典央
執行役員	浪岡 寿樹



証券コード：3834



ASAHI ネットはRBB TODAY「ブロードバンドアワード2022」においてプロバイダ部門総合1位を受賞しました



ASAHI ネットはRBB TODAY「テレワークアワード2023」においてプロバイダ部門1位を受賞しました



見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。



ミックス
責任ある木質資源を
使用した紙
FSC® C013080



沿革

1990年	4月	株式会社アトソン (現在の株式会社朝日ネット) 設立。 パソコン通信を中心に事業を展開
1994年	6月	インターネット接続サービスを開始
2000年	3月	全株式を役員・社員が取得、独立系通信事業者となる
2001年	8月	光接続サービスを開始
2006年	8月	NTT東日本へ第三者割当増資を実施
	12月	東京証券取引所市場第二部に株式を上場
2007年	2月	教育支援サービス「manaba」を開始
	12月	東京証券取引所市場第一部銘柄に指定
2008年	7月	日経ビジネス「2008年アフターサービス満足度ランキング」のインターネットサービスプロバイダ部門で第1位となる
2010年	7月	日経BPコンサルティング社「プロバイダー満足度調査2010」において総合1位を獲得
2011年	12月	オリコン「顧客満足度の高いプロバイダランキング」第1位を受賞
2013年	3月	「ASAHIネット LTE」を開始
	12月	朝日新聞社と資本・業務提携契約を締結
2014年	2月	「ASAHIネット WiMAX 2+」を開始
	9月	「ASAHIネットおまかせルーター」を開始
2015年	2月	「AsahiNet 光」を開始
	2月	「ASAHIネット ドコモ光」を開始
	6月	「AiSTRIX (アイストリクス)」を開始
	12月	オリコン「2015年 オリコン日本顧客満足度ランキング『プロバイダ部門 (関東)』」において、総合第1位を獲得
2017年	4月	ASAHIネット会員向けに「IPv6接続サービス」を開始
	5月	「ASAHIネット マンション全戸加入プラン」を開始
2018年	9月	IPv6接続サービスをサービス化し「v6 コネクト」として電気通信事業者へ提供開始
	9月	「ASAHIネット」会員数60万人達成
2020年	4月	最大通信速度10Gbpsの「AsahiNet 光クロス」を開始
2022年	1月	RBB TODAY「ブロードバンドアワード2021」において「プロバイダ部門」総合1位を獲得 (8年連続、通算11回目)
	3月	「ASAHIネット WiMAX +5G」を開始
	3月	RBB TODAY「テレワークアワード2022」においてプロバイダ部門1位を獲得 (2年連続受賞)
	3月	「manaba」全学導入校数100校達成
	4月	東京証券取引所の市場再編に伴い、プライム市場へ移行
	5月	UQコミュニケーションズ株式会社と提携した高速モバイル接続サービス「ASAHIネット WiMAX +5G」の固定IPアドレスプランを開始
2023年	1月	RBB TODAY ブロードバンドアワード2022「プロバイダ部門」総合1位を獲得。9年連続、通算12回目の受賞
	3月	RBB TODAY テレワークアワード2023「プロバイダ部門」で総合1位を獲得。3年連続受賞