

第33期 IR REPORT

2023年3月期 中間報告書
(2022年4月1日～2022年9月30日)



Contents

株主の皆様へ	1
2023年3月期上期業績	2
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	21

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32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数と全学導入数が順調に増加しております。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。

2022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



2023年3月期 上期 決算ハイライト

(単位：百万円)

	22/3期 上期	23/3期 上期	増減額	増減率	業績予想 進捗率
売上高	5,693	6,045	351	6.2% 	48.8%
営業利益	944	898	△45	△4.8% 	44.9%
経常利益	948	902	△45	△4.8% 	45.1%
四半期純利益	671	667	△4	△0.7% 	51.3%
1株当たり 四半期純利益	24円5銭	23円84銭	—	—	—

利益配当に関する基本方針

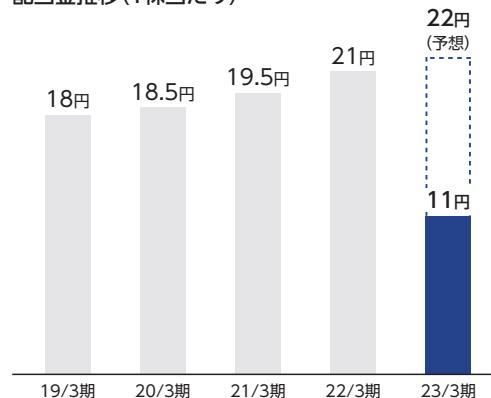
当社は株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つとして認識しており、将来の事業展開と経営体質の強化のために内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続していくことを基本方針としております。

2023年3月期
配当予想について

- 中間配当
- 年間配当
- 配当性向

11円
22円／年
47.3%

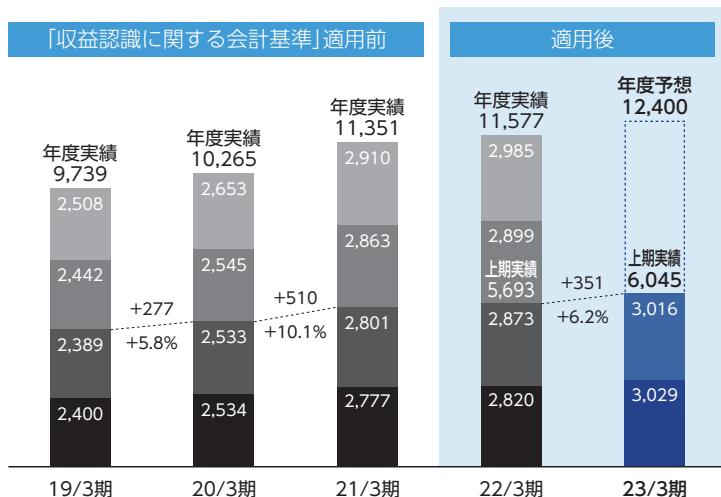
配当金推移(1株当たり)



売上高

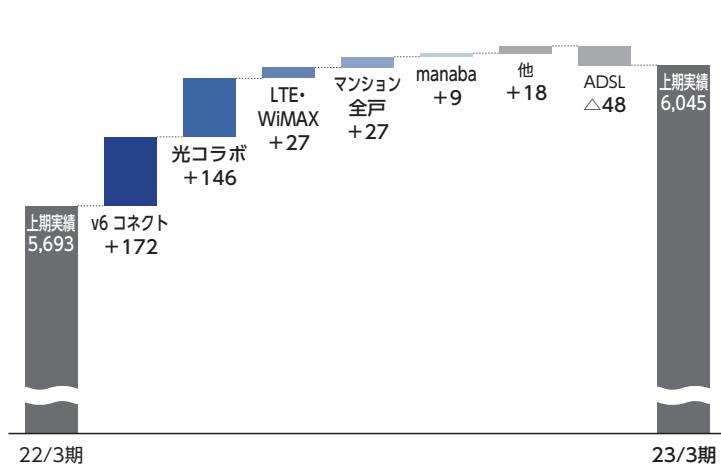
売上高の推移

(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。

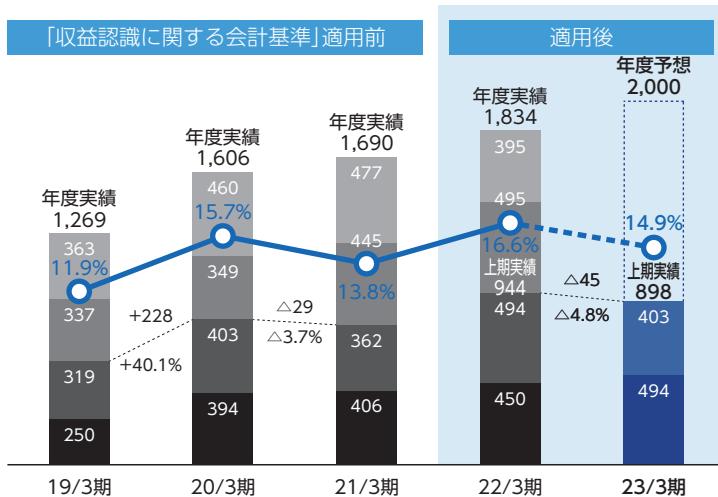
2023年3月期上期の売上高は60億4,500万円となりました。11年連続で伸びており、過去最高の売上高を記録しました。業績予想124億円に対する進捗率は48.8%で、計画に向けて順調に推移しています。

サービス別ではVNE「v6 コネクト」が前年同期比1億7,200万円の増収となりました。ISP「ASAHIネット」はNTT東西の光コラボレーションモデルを活用したFTTH接続サービス「AsahiNet 光」等の光コラボが1億4,600万円の増収となりました。モバイル接続サービスのLTE・WiMAXが2,700万円の増収となりました。NTT東西と販売チャネルを協業し、マンションオーナーおよび居住者にインターネット接続を提供している「ASAHIネット マンション全戸加入プラン」は2,700万円の増収となりました。ADSL接続サービスは4,800万円の減収となりました。2021年9月に終了した「新超割ADSL」と2023年1月にNTT東西のフレッツADSLの提供エリアが縮小する影響によるものです。教育支援サービス「manaba」は900万円の増収となりました。

営業利益

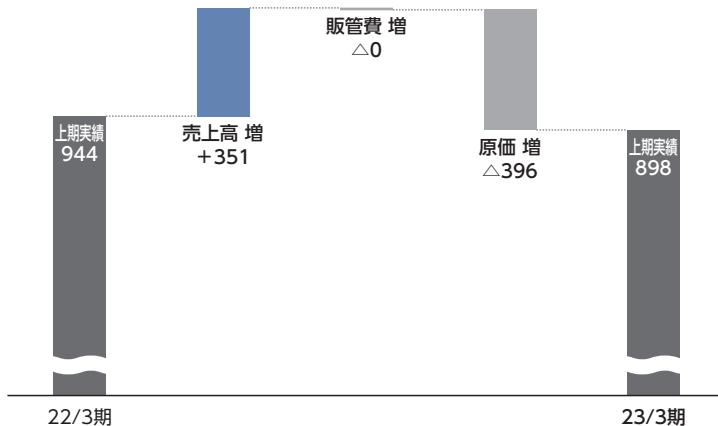
営業利益の推移

(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)



2023年3月期上期の営業利益は8億9,800万円となりました。業績予想の20億円に対する進捗率は44.9%で、計画に向けて順調に推移しています。

前年同期比では4,500万円の減益となりました。内訳は売上高が3億5,100万円の増加、売上原価は3億9,600万円の増加、販売費及び一般管理費は横ばいとなりました。

売上原価の増加の主な要因は3点あります。1点目は「ASAHIネット」の新規契約に伴う回線仕入の増加です。光コラボやLTE・WiMAXの増収に比例し売上原価が増加しています。2点目はサービス品質を維持するための通信費および減価償却費の増加です。2022年3月期下期にNTT東西と相互接続するIPv6ネットワークの追加契約を進めたことにより売上原価が増加しています。トラフィックが将来にわたり増加し続ける状況を機会と捉え、設備投資も前倒しで進めているため減価償却費も増加しています。3点目は2022年8月に「ASAHIネット」の会員向けに無料で提供しているメールサービスをリニューアルしました。それにより売上原価と減価償却費が発生しています。

■ 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2022年3月期の売上構成比は約86%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2022年3月期の売上構成比は約14%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)

	22/3期 上期	23/3期 上期	増減額	増減率
ISP「ASAHIネット」	4,261	4,428	166	3.9%
VNE「v6 コネクト」	643	815	172	26.8%
合計	4,904	5,243	339	6.9%

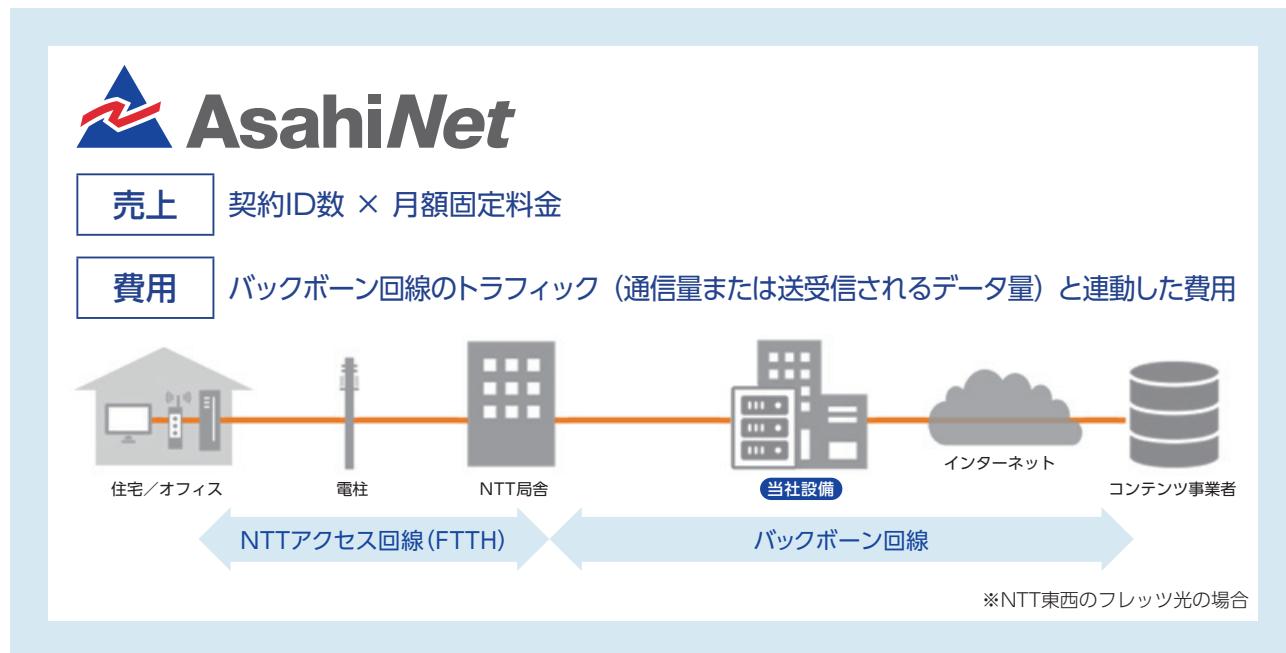
インターネット接続サービスの状況についてご説明します。

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4.2%増の3,704万契約、モバイルのMVNOサービスは前年同期比3.5%増の2,688万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7.0%増の595.7kbps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。

2023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52億4,300万円となりました。前年同期比6.9%増加し3億3,900万円の増収となりました。

ISP「ASAHIネット」は前年同期比3.9%増加し1億6,600万円の増収となりました。VNE「v6 コネクト」は前年同期比26.8%増加し、1億7,200万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)

	2021年9月末	2022年9月末	増減数	増減率
FTTH (光接続)	434	452	18	4.3%
ADSL	12	7	△5	△40.8%
モバイル	46	47	0	1.0%

「ASAHIネット」の事業の状況についてご説明します。

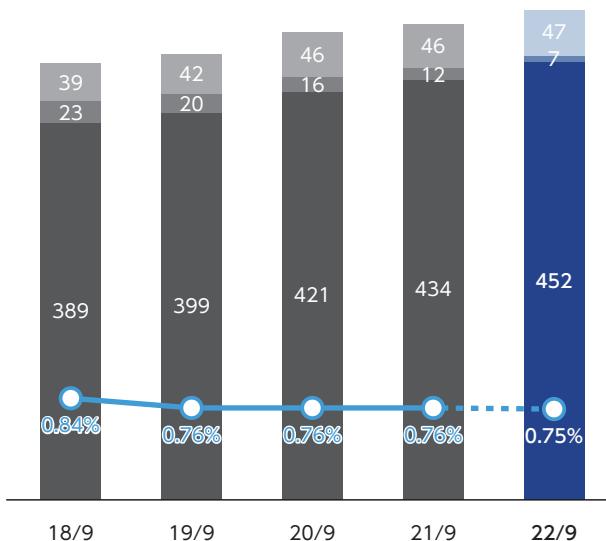
FTTH接続サービスの2022年9月末の契約数は前年同期末比1万8,000ID増の45万2,000IDとなりました。当社が注力している「AsahiNet 光」の契約数が増加しています。

ADSL接続サービスの契約数は前年同期末比5,000ID減の7,000IDとなりました。2021年9月に終了したサービスと2023年1月にNTT東西のフレッツADSLの提供エリアが縮小する影響により契約数が減少しています。

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。2022年3月に開始した5G対応の「ASAHIネットWiMAX+5G」とLTEの契約数が増加しました。

インターネット接続サービス契約数の退会率は0.75%となりました。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

お客様が付加価値を実感できるサービスの提供の推進

AsahiNet 光クロスコース 集合住宅向けに提供開始

- ・NTT東西の「フレッツ光クロス」とISPを組み合わせたサービス
- ・大容量のデータ通信のニーズに対応



接続サービスと固定IPを 組み合わせた取り組み

- ・テレワーク先から会社への多要素認証
- ・遠隔機器をインターネット経由で監視、操作



会員向けメールサービス リニューアル

- ・セキュリティを考慮した取り組み
- ・使いやすいWebメールのUIや迷惑メール対策を強化



「ASAHIネット」の2023年3月期上期の取り組みについてご説明します。

2023年3月期は前年度から引き続きFTTH接続サービスの伸びが増収を牽引しています。新型コロナウイルス感染症をきっかけとしてインターネットを用いた生活様式が定着したことにより、当社を含めた通信事業者が負う社会的責任が強くなっていると捉えています。当社は対処すべき課題として掲げている「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」を実現するため、お客様が付加価値を実感できるサービスの提供に努めています。

インターネット接続サービスでは「AsahiNet 光クロス」において従来の戸建て住宅向けサービスに加えて集合住宅向けへの提供を2022年9月から開始しました。本サービスは最大通信速度が概ね10Gbpsの光アクセスサービスであり、大容量のデータ通信を必要とする利用者のニーズに対応できます。また、インターネット接続サービスと固定IPアドレスを利活用した事例として、テレワーク先から会社へセキュアにアクセスするための多要素認証の利用や遠隔の機器をインターネット経由で監視・操作するIoTの利用が増加しています。

インターネット関連サービスでは「ASAHIネット」会員向けに提供しているメールサービスのリニューアルを行いました。会員が使いやすいWebメールのUIを提供することに加えて迷惑メール対策などセキュリティを考慮した取り組みを進めています。

VNE [v6 コネクト] の事業領域とビジネスモデル

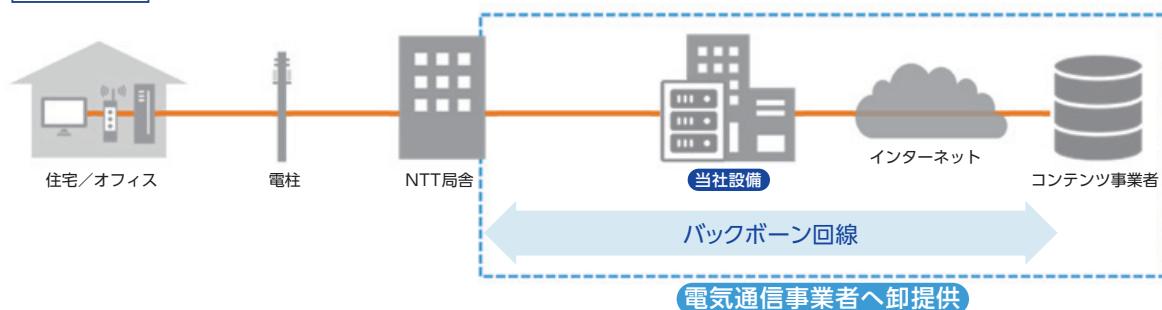
v6コネクト

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。

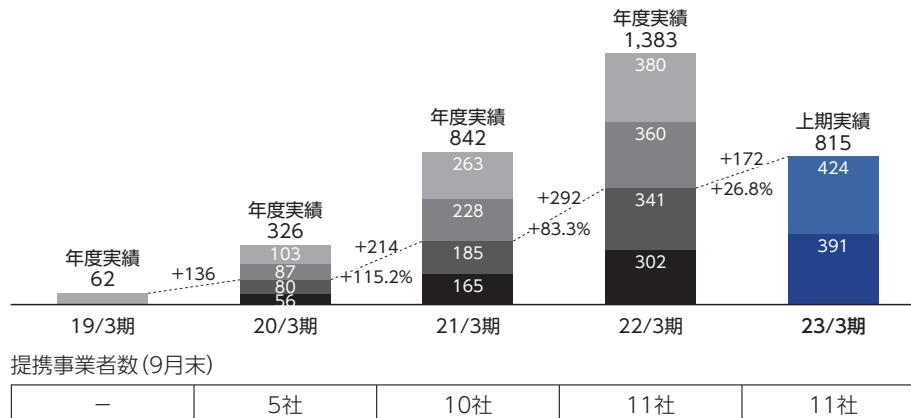
当社は、電気通信事業者が利用したトラフィックに応じた従量課金額を売上として計上しています。費用はISP [ASAHIネット] と同様に主に各通信会社のトラフィックに応じて支払うバックボーン回線使用料となります。

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26.8%増収

(単位:百万円) ■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



「v6 コネクト」の2023年3月期上期の事業の状況についてご説明します。

「v6 コネクト」は提携事業者との協業関係を維持すること、および新たな電気通信事業者（VNO事業者）との連携を拡大させることに注力しています。

2023年3月期上期の「v6 コネクト」の売上高は8億1,500万円、前年同期比26.8%の増収となりました。提携事業者数の増減はありません。売上高は提携事業者のビジネス拡大と1回線当たりのトラフィックの増加により増収となりました。提携事業者がインターネット通信を使った事業を拡大させるために「v6 コネクト」のサービスレベル向上に努めます。

1回線当たりのトラフィックの増加は、インターネット上で中継されるスポーツイベントの視聴やオンラインゲームのアップデート等に限らず多くのスマートデバイスが日常的にインターネット上に繋がっている影響であり、今後も増加の一途をたどると予測しています。一方でトラフィックの増加は提携事業者の収益に影響を与えるため、トラフィックに応じた従量課金額を両者間で見直すことで継続的な協業関係を維持しています。この影響により、前年同期比の増収率は緩やかに低下することを見込みますが、増収額は確保できるように努めています。

■ インターネット関連サービスの売上高

(単位：百万円)

	22/3期 上期	23/3期 上期	増減額	増減率
教育支援サービス 「manaba」	385	395	9	2.4%
その他	402	406	3	0.9%
合計	788	801	12	1.6%

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に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。

2023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8億100万円となりました。前年同期比1.6%増加し1,200万円の増収となりました。

教育支援サービス「manaba」は前年同期比2.4%増加し900万円の増収となりました。前年度から利用を開始した学校の月額利用料や追加オプション機能の利用申し込みが増加したことが増収の主な要因となります。

「その他」は前年同期比0.9%増加し300万円の増収となりました。

■ 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18千ID増加。全学導入校数は99校へ拡大

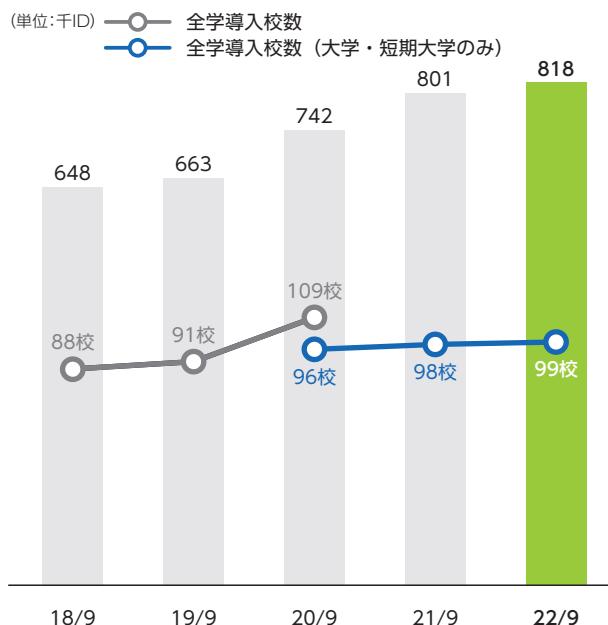
(単位：千ID)

	2021年9月末	2022年9月末	増減数	増減率
契約ID数	801	818	18	2.2%
導入校数	98校	99校	1校	1.0%

「manaba」の事業の状況についてご説明します。

大学をはじめとする教育業界においては、従来から行われている教室での対面授業を中心に、オンライン会議サービスを利用したライブ授業や、事前に録画した動画や教材を用いて学習するオンデマンド型授業も並行して行われており、学びの多様化が進行しています。多様な形態の授業を運営するためにインターネットを用いた授業支援システムの導入など教育のICT化が重要視されています。

2022年9月末の「manaba」の契約ID数は、前年同期末比1万8,000ID増の81万8,000IDとなりました。全学導入校数は前年同期末比1校増の99校となりました。



(※)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」を実現するサービス開発や提案を継続



「manaba」の2023年3月期上期の取り組みをご説明します。

「manaba」は前年度より文部科学省が大学に求める「教育の質保証」を実現するためにサービスの開発や提案を進めています。

2022年4月から出席管理機能を提供しました。追加機能の開発と大学への提案を進めており、2023年3月期上期は2大学が利用を開始しました。学生の出席情報は教員が取りまとめていることが多く、大学は学生の欠席状況を学期途中に把握しづらいため適切なフォローがし難い状況にあります。今回追加で開発を進めている機能を活用することで大学は学生の出席情報を日次で確認ができ、学生へ出席状況をもとにした適切なフォローを実現できます。さらに、組織別や年次別など授業横断で出席情報を取得し、学修行動ログとして分析に活用することができます。

また、「教育の質保証」を実現するためのポートフォリオ機能の拡充を進めており、パイロット版を2021年11月から複数の大学へ提供しています。大学からの要望や利用におけるケーススタディが増加しており、2023年4月からの有償版提供に向けたサービス開発を進めています。

これらの取り組みにより、当社は「manaba」を多様な学びを支えるサービスとし、大学教育へ貢献してまいります。

企業価値向上に向けた取り組み

東証 プライム市場への移行

サステナビリティ推進委員会設置
サステナビリティ基本方針を公開

監査等委員会設置会社への移行



2023年3月期上期の当社の企業価値向上に向けた取り組みについてご報告します。

当社は2022年4月4日に東証プライム市場へ移行完了しました。プライム市場はグローバルな投資家との建設的な対話を中心に据えた企業向けの市場として区分されており、当社は投資家が求める対話に対処すべく取り組みを進めていきます。

その活動の一つとして、サステナビリティ推進委員会を設置し、サステナビリティに関する様々な活動を推進する組織体制を整えました。当社は「交流と創造」の企業理念のもと、情報技術を活用して人と人との交流の価値を高め、社会の発展に貢献することを使命として企業活動を行っています。企業活動を通じて持続可能な企業価値の向上および持続可能な社会の発展を目指し、サステナビリティに関する取り組みを推進していきます。

また、ガバナンス強化のため、2022年6月28日に開催した定時株主総会での承認を経て監査等委員会設置会社へ移行しました。

経営の透明化の向上および意思決定の迅速化を目的とし、マーケットに求められるガバナンス強化の対応を進めてまいります。

四半期貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期末 2022年9月30日現在	前期末 2022年3月31日現在
資産の部		
流動資産	8,891	8,851
固定資産	4,599	4,089
有形固定資産	2,296	2,361
無形固定資産	1,279	830
投資その他の資産	1,024	898
① 資産合計	13,491	12,940
負債の部		
流動負債	1,676	1,659
固定負債	0	0
② 負債合計	1,676	1,659
純資産の部		
株主資本	11,513	11,126
資本金	630	630
資本剰余金	852	848
利益剰余金	12,029	11,670
自己株式	△1,998	△2,023
評価・換算差額等合計	301	154
③ 純資産合計	11,814	11,281
負債純資産合計	13,491	12,940

① 資産

資産は前期末比5億5,000万円増の134億9,100万円となりました。2023年3月期はネットワーク関連の設備投資や今後の事業規模拡大に向けた基幹業務システムの更改を進めており、下期にかけて設備投資計画を進めております。

② 負債

負債は前期末比1,600万円増の16億7,600万円となりました。

③ 純資産

純資産は前期末比5億3,300万円増の118億1,400万円となりました。自己資本比率は87.6%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 2022年4月 1日 至 2022年9月30日	自 2021年4月 1日 至 2021年9月30日
① 売上高	6,045	5,693
② 売上原価	4,260	3,864
売上総利益	1,784	1,829
③ 販売費及び一般管理費	885	885
④ 営業利益	898	944
営業外収益	4	4
⑤ 経常利益	902	948
特別利益	74	29
特別損失	16	9
税引前四半期純利益	961	967
法人税等	294	296
⑥ 四半期純利益	667	671

① 売上高

売上高は前年同期比3億5,100万円増の60億4,500万円となりました。「ASAHIネット」、「v6 コネクト」、「manaba」の各事業ともに増収となりました。

② 売上原価

売上原価は前年同期比3億9,600万円増の42億6,000万円となりました。「ASAHIネット」の新規契約増に伴う回線仕入、サービス品質維持のための通信費および減価償却費、2022年8月にリニューアルしたメールサービスに関する費用が増加しました。

③ 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は8億8,500万円となりました。前年同期比で横ばいとなります。施策については「ASAHIネット」会員サイトやコールセンターなど直販チャネルと、検索エンジンやコンテンツマーケティングなどWeb上での広告宣伝活動によるWebチャネルの活用を進めました。

④ 営業利益

営業利益は前年同期比4,500万円減の8億9,800万円となりました。営業利益率は14.9%となりました。

⑤ 経常利益

経常利益は前年同期比4,500万円減の9億200万円となりました。

⑥ 四半期純利益

四半期純利益は前年同期比400万円減の6億6,700万円となりました。特別利益として投資有価証券売却益7,400万円、特別損失として固定資産除却損1,300万円を計上しています。1株当たり四半期純利益は23円84銭となりました。

売上高(百万円)



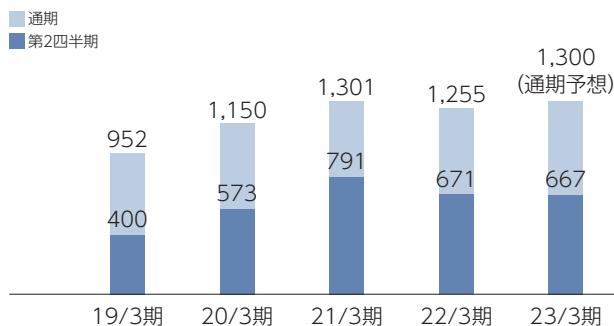
営業利益(百万円)



経常利益(百万円)



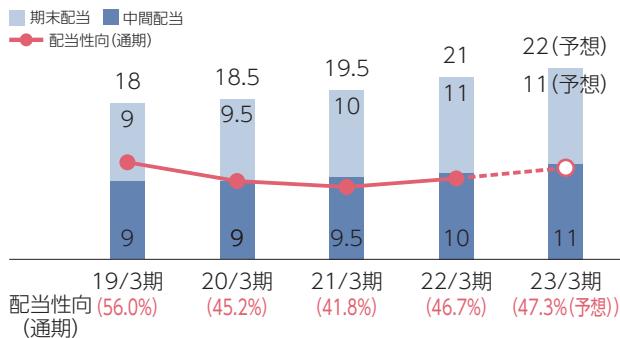
四半期(当期)純利益(百万円)



総資産・純資産(百万円)



配当金(円)と配当性向(%)



株式の状況

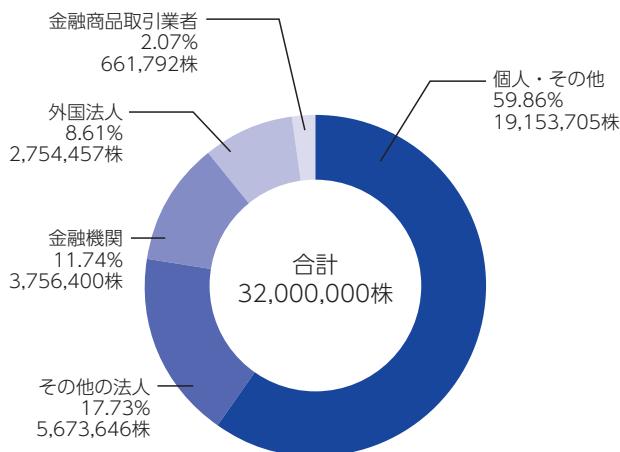
発行済株式の総数	32,000,000株
株主数	11,226名
うち議決権あり	7,960名

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)	2,812,200	10.04
杉山 裕一	2,546,000	9.09
株式会社朝日新聞社	2,217,000	7.92
株式会社 I W A S A K I	1,690,000	6.03
島戸 一臣	959,000	3.42
岩崎 慎一	956,000	3.41
東日本電信電話株式会社	950,000	3.39
梅村 守	947,000	3.38
株式会社日本カストディ 銀行 (信託口)	766,800	2.74
J. P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S. A. 381572	721,900	2.58

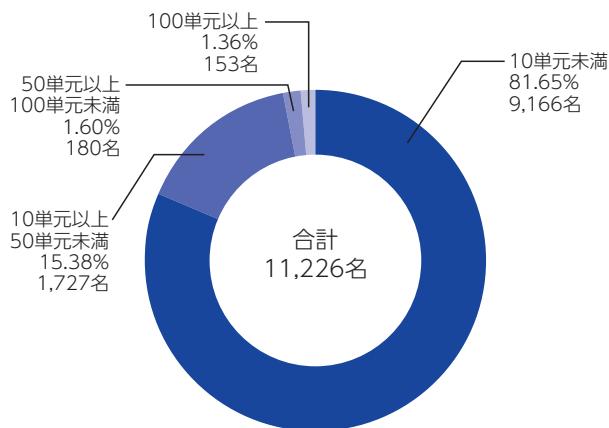
(注) 当社は、自己株式3,992,986株を保有しております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株主別分布状況



※「個人・その他」に自己株式3,992,986株含む

所有株式数別分布状況



(1単元の株式数：100株)



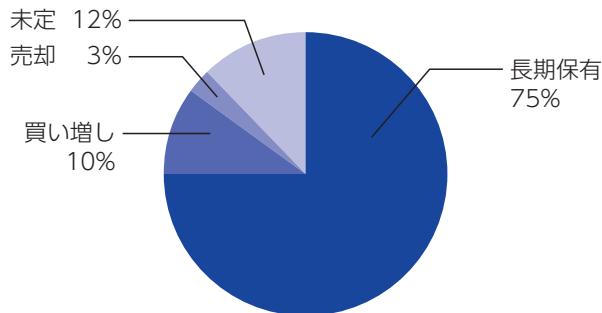
株主様向けアンケート調査結果（第32期 IR REPORT実施）

第32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。

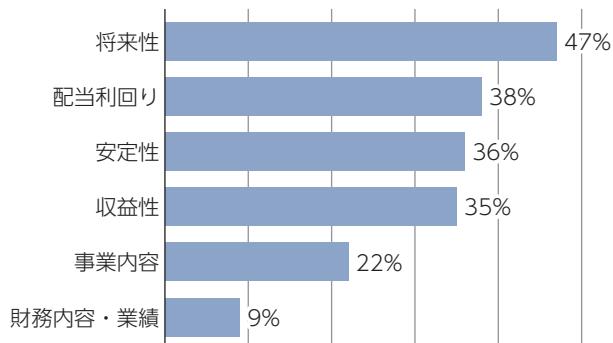
実施期間：2021年12月2日～2022年2月10日

対象者：2021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

増益・増配基調はうれしく思います。株主還元に対する利益配当の目安水準があれば教えてください。今後も持続的な成長と安定的な配当を期待しています。

株主様

コロナ禍で厳しい中、成長チャンスとなりえる業態なので、ぜひ頑張って収益に繋げてほしい。ユーザーとしても、今後も安定した通信インフラの提供を期待します。

朝日ネット

利益配当は現時点で配当性向40%～50%程度を適切な水準として考えています。前年度の配当金は計画では通期20円としていましたが、21円へ増配させていただきました。今年度は通期22円を計画しています。今後も株主様への利益還元を重要な経営課題の一つと考え、安定した配当を継続してまいります。

朝日ネット

新型コロナウイルスをきっかけにインターネットを用いた生活様式の変化によりインターネット利用の増加を機会と捉えて、サービスの拡充やサービス品質を維持するための設備増強を進めています。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。22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





会社概要 (2022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	・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	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2021」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2022」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