

第32期 IR REPORT

2022年3月期 中間報告書
(2021年4月1日～2021年9月30日)



Contents

株主の皆様へ	1
2022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	13
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31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、業績への貢献が進んできました。

教育支援サービス「manaba」は契約ID数と全学導入校数が順調に増加しております。インターネットを利用した遠隔授業による活用が進み、利用率も増加しております。

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者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。



2021年12月

株式会社朝日ネット

代表取締役社長 **土方 次郎**

2022年3月期 上期 決算ハイライト

(単位：百万円)

	21/3期 上期	22/3期 上期	増減額	増減率	業績予想 進捗率
売上高	5,578	5,693 (6,066)	115 (488)	2.1% ↗ (8.8%)	49.9%
営業利益	768	944 (930)	175 (162)	22.9% ↗ (21.1%)	52.7%
経常利益	823	948 (934)	124 (111)	15.2% ↗ (13.5%)	53.0%
四半期純利益	791	671 (662)	△120 (△129)	△15.2% ↘ (△16.4%)	49.0%
1株当たり 四半期純利益	28円40銭	24円5銭	—	—	—

※21/3期は「収益認識基準に関する会計基準」等の適用前の数値となります。22/3期は「収益認識基準に関する会計基準」等の適用後の数値となります。前年と比較するためカッコ内に収益認識基準に関する会計基準等適用前の数値を記載しております。

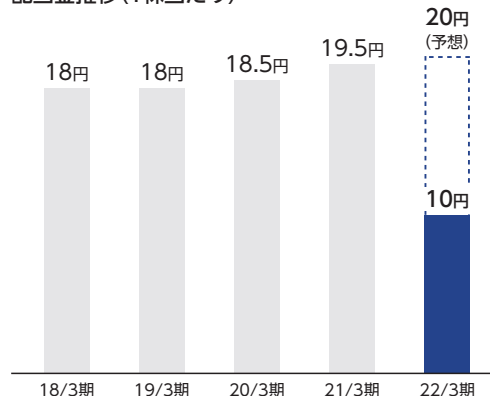
利益配当に関する基本方針

当社は株主に対する利益還元を重要な経営課題のひと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。

2022年3月期
配当予想について

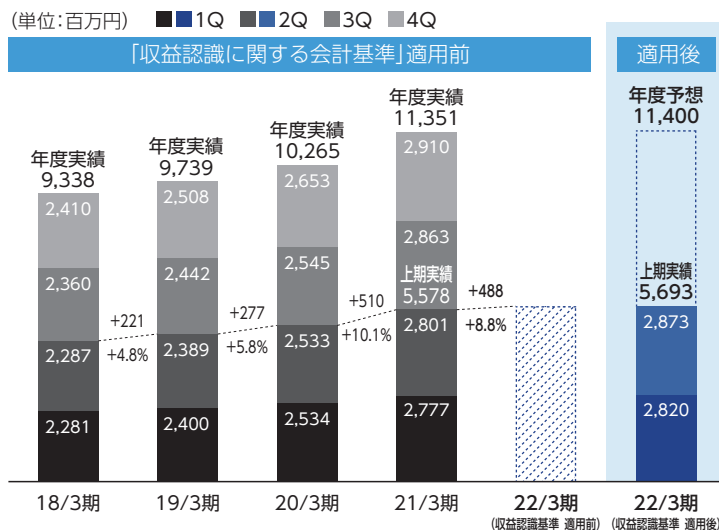
- 中間配当 10円00銭
- 年間配当 20円00銭／年
- 配当性向 40.7%

配当金推移(1株当たり)

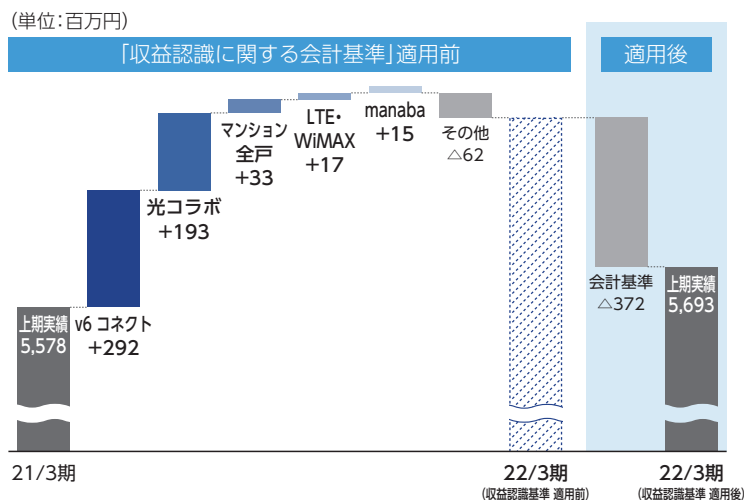


売上高

売上高の推移



売上高 前期比差異



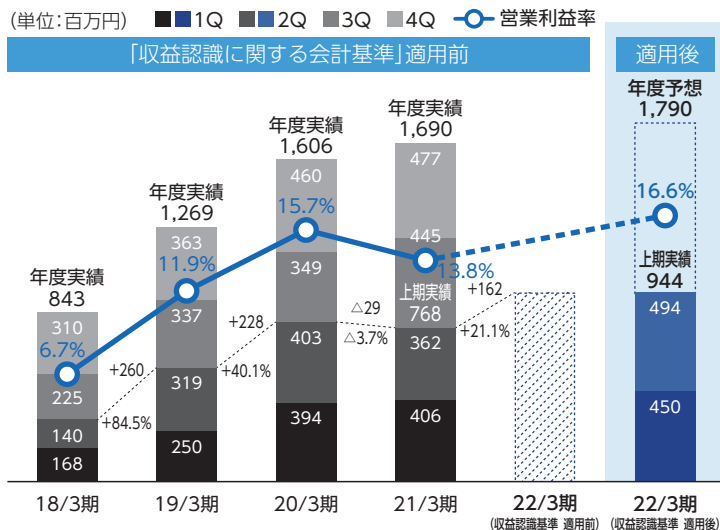
業績についてご説明します。

2022年3月期上期の売上高は56億9,300万円となりました。10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114億円に対する進捗率は49.9%となり、計画に向けて順調に推移しています。

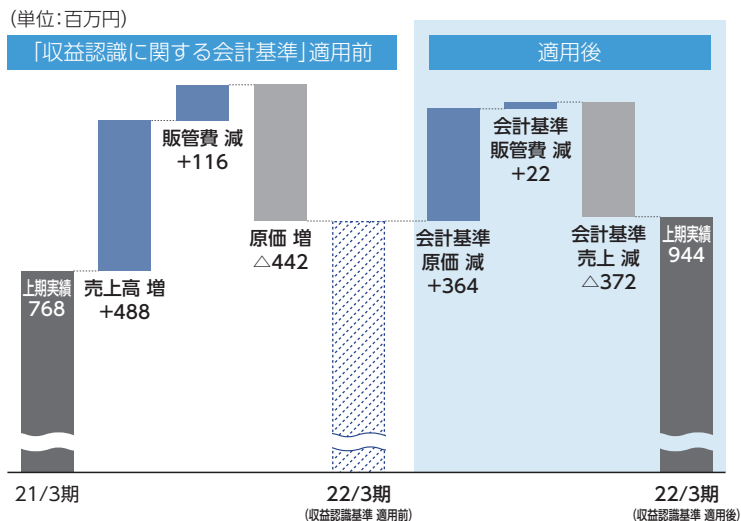
サービス別では「v6 コネクト」が前年対比2億9,200万円の増収となりました。提携事業者との取り扱い通信量が増加したことが主な増収要因です。FTTH接続では、NTT東西の光コラボレーションモデルを活用した「AsahiNet 光」等の光コラボが1億9,300万円の増収となりました。また、NTT東西と販売チャネルを協業している「ASAHIネット マンション全戸加入プラン」は3,300万円の増収となりました。モバイル接続のLTE・WiMAXは1,700万円の増収となりました。「manaba」は1,500万円の増収となりました。その結果、会計基準適用前の売上高は前年同期比8.8%増加し4億8,800万円の増収となりました。会計基準適用による売上高への影響は3億7,200万円の減収となりました。

営業利益

営業利益の推移



営業利益 前期比差異



2022年3月期上期の営業利益は9億4,400万円となりました。業績予想17億9,000万円に対する進捗率は52.7%となりました。計画よりも順調に進捗しています。営業利益率は16.6%となりました。

会計基準適用前の数値で比較した場合、営業利益は前年対比21.1%増加し1億6,200万円の増益となりました。内訳は売上高が4億8,800万円の増加、売上原価は4億4,200万円増加、販売費及び一般管理費は1億1,600万円の減少となりました。会計基準適用による営業利益への影響は1,300万円増益となりました。

売上原価が増加した要因はFTTH接続サービスの新規契約数増加に伴う回線仕入の増加並びにサービス品質を維持するための通信費及び減価償却費の増加となります。当事業年度第1四半期にNTT東西と相互接続するIPv6ネットワークの追加契約を行いました。また、昨年度に約13億の設備投資を行ったことにより減価償却費が増加しています。トラフィックの増加を効率的に処理するための設備拡張や、遠隔授業によりアクセス数が増加している「manaba」においてサービス品質を維持するためのサーバ増強等が該当します。

■ 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。
ISP「ASAHIネット」のFTTH接続サービス（光接続）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、VNE「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2021年3月期における売上構成比は約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が含まれています。インターネット関連サービスの2021年3月期における売上構成比は約14%となります。

インターネット接続サービスの状況

インターネット接続サービスの売上高

(単位：百万円)

	21/3期 上期	22/3期 上期	増減額	増減率
ISP「ASAHIネット」	4,442	4,261 (4,634)	△181 (191)	△4.1% (4.3%)
VNE「v6 コネクト」	350	643 (643)	292 (292)	83.3% (83.3%)
合計	4,793	4,904 (5,277)	110 (483)	2.3% (10.1%)

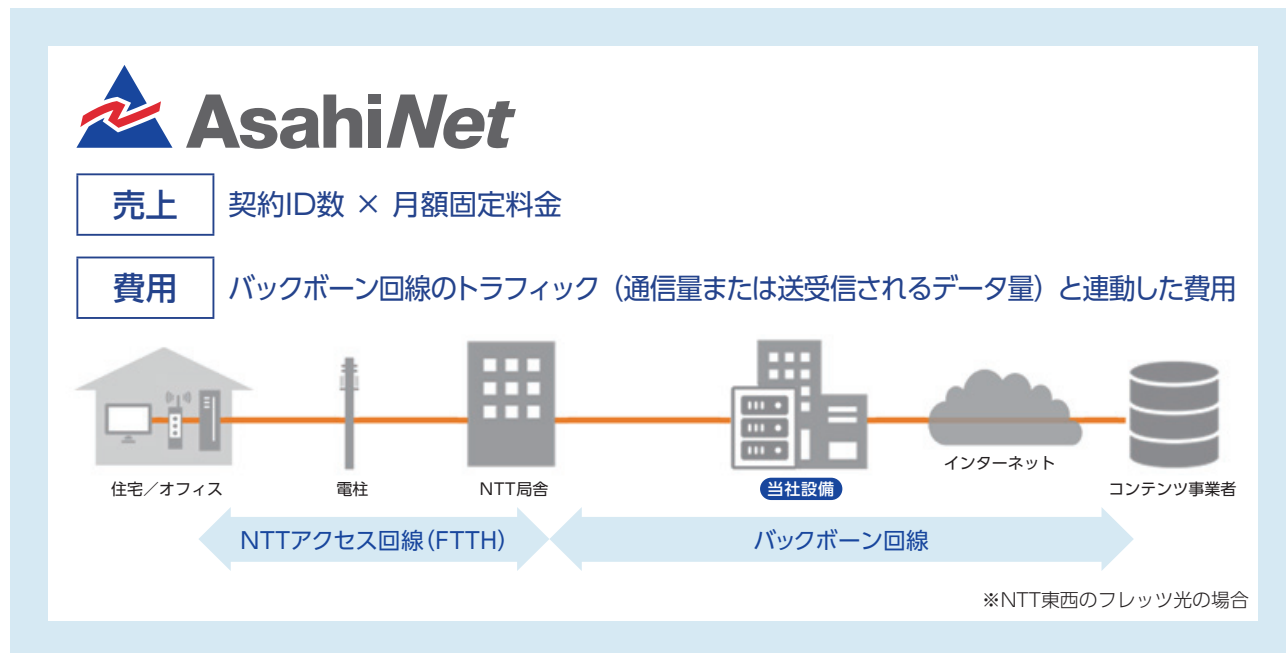
※21/3期は「収益認識基準に関する会計基準」等の適用前の数値となります。22/3期は「収益認識基準に関する会計基準」等の適用後の数値となります。前年と比較するためカッコ内に収益認識基準に関する会計基準等適用前の数値を記載しております。

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。

2022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49億400万円となりました。会計基準適用前の数値で比較した場合、インターネット接続サービスの売上高は前年同期比10.1%増加し4億8,300万円の増収となりました。

サービスごとの売上高を会計基準適用前の数値で比較した場合、ISP「ASAHIネット」は前年同期比4.3%増加し1億9,100万円の増収となりました。VNE「v6 コネクト」は前年同期比83.3%増加し、2億9,200万円の増収となりました。昨年度は新型コロナウイルス感染症に伴いインターネット接続の需要が増加したことと退会率が減少したことにより増収額及び増収率が例年よりも高い結果となりました。引き続き2022年3月期上期も各サービスが堅調に推移しており、高い増収額及び増収率を維持しています。

■ 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4G/LTEを利用したサービスやUQコミュニケーションズのWiMAXなどを提供しています。

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)

	2020年9月末	2021年9月末	増減	増減率 (%)
FTTH (光接続)	421	434	13	3.0%
ADSL	16	12	△4	△25.9%
モバイル	46	46	1	1.7%

「ASAHIネット」の事業状況についてご説明します。

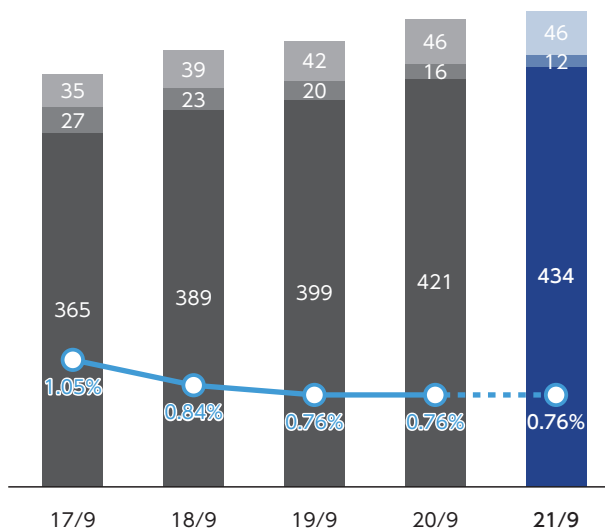
2021年9月末のFTTH接続サービスの契約数は前年同期末比1万3,000ID増の43万4,000IDとなりました。「AsahiNet 光」の法人受注が堅調に推移しており、契約数増加を牽引しています。

ADSL接続サービスの契約数は前年同期末比4,000ID減の1万2,000IDとなりました。2021年9月末で終了を迎えたサービスの影響により、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前年同期末比1,000ID増の4万6,000IDとなりました。WiMAX及びLTEに固定IPを組み合わせて利用する法人需要が増加しています。

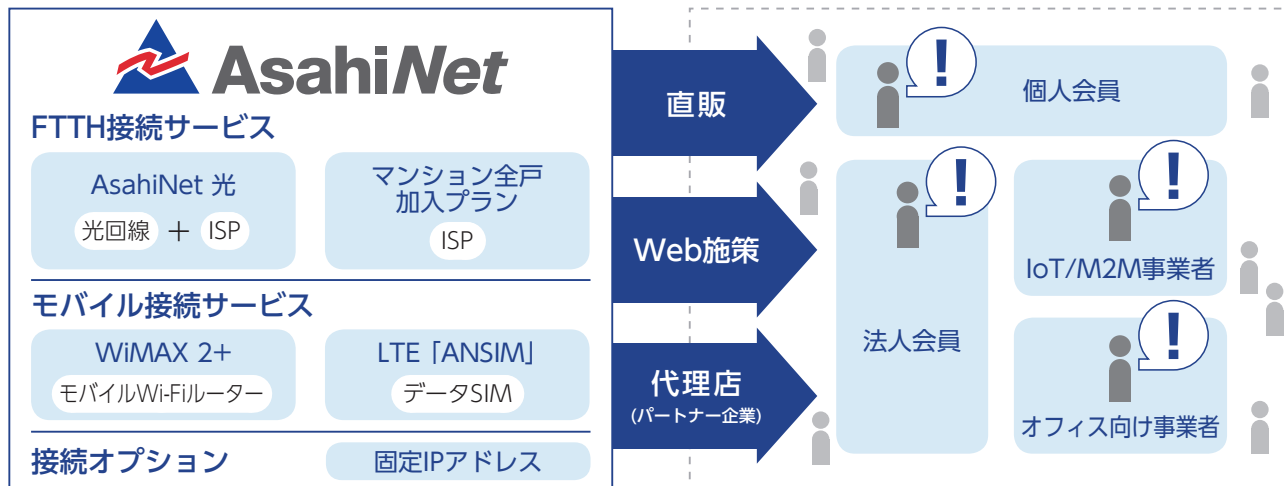
インターネット接続サービス契約の退会率は0.76%となり、引き続き低い水準を維持しています。

(単位：千ID) ■ FTTH ■ ADSL ■ モバイル
 ○ 退会率 (当該月のインターネット接続契約数 ÷ 当該月のインターネット接続契約の退会数)



「ASAHIネット」の取り組み チャンネル

Web施策やパートナー企業との協業を強化し契約数増加を目指す



「ASAHIネット」は契約数増加と契約単価向上が将来に向けた増収の要因となります。2022年3月期はFTTH接続サービス及びモバイル接続サービスの契約数増加を目指し、様々な販売チャネルを活用した施策を進めています。

直販チャネルでは営業部やコールセンター並びにWebサイト経由での獲得を推進しています。2022年3月期上期は直販チャネル経由で法人から「AsahiNet 光」の受注が増加しています。

Webチャネルでは検索エンジン広告やインターネット上のコンテンツマーケティングを活用する施策を進めています。当社が強みとする固定IPアドレスオプションの活用事例を広く告知することでWebサイトへの誘導と申し込みを推進しています。新たな行動様式の拡大により、情報収集がリアルチャネルからWebチャネルへシフトしていることも受注増加を後押ししています。

代理店チャネルではBtoBtoXとして個人法人含めたエンドユーザーに対して自社サービスと当社の接続サービスをセットにして販売いただく形態の拡大に注力しています。通信品質だけでなく、当社パートナー間でのオペレーション低減など、当社が強みとしたい付加価値向上に努めています。

「ASAHIネット」の取り組み 事例

通信の役割が拡大し、セキュアで高品質なISPの需要が増加

店舗のIT/DX化

FTTH接続サービスを契約し、
機器をデジタル活用する店舗が増加

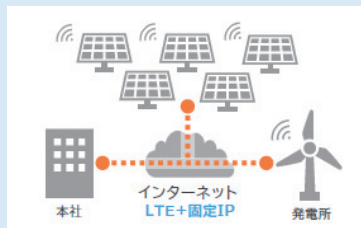
- ・ダイナミックプライシングの仕組み
- ・監視カメラのマーケティング活用



IoT/M2M

再生可能エネルギー発電所で
モバイル接続サービスの契約が増加

- ・遠隔地に設置した発電機の制御
- ・オフィスビルの消費電力見える化



コロナ感染抑止対策

感染抑止対策を起因とした新しい
生活様式の取り組み

- ・集客施設内での書籍コンテンツ配信
による非接触の取り組み



「ASAHIネット」の2022年3月期上期の具体的な取り組み事例をご紹介します。

1点目は店舗のIT化／DX化の事例です。店舗に設置してある商品値札を本社から遠隔で操作するダイナミックプライシングを実現するための仕組みや、店舗の監視カメラを使って商品やサービスをお客様へインターネット経由で紹介する取り組み等に当社サービスを組み合わせご利用いただいています。

2点目は遠隔地に設置した機器からモバイル回線を利用して収集したデータを活用するIoT／M2Mの事例です。再生可能エネルギーが注目されており、太陽光発電や風力発電に参入する事業者が増加しています。電力会社からの出力制御に従い発電機を遠隔で操作したり、スマートシティとして、屋上に設置した発電機などをBEMSやHEMSと呼ばれる消費電力の見える化の手段に当社サービスを組み合わせご利用いただいています。

3点目は新型コロナウイルス感染抑止策を起因とした新しい生活様式の取り組みです。感染抑止のため、児童が学童保育に設置されている紙の教科書や学習書籍を触れることができなくなりました。その対応策として、教科書や学習書籍を電子化し、書籍に直接接触せずに施設内で知的財産を保護しながら児童が安全に利用する仕組みの一環として当社サービスをご利用いただいています。

VNE [v6 コネクト] の事業領域とビジネスモデル

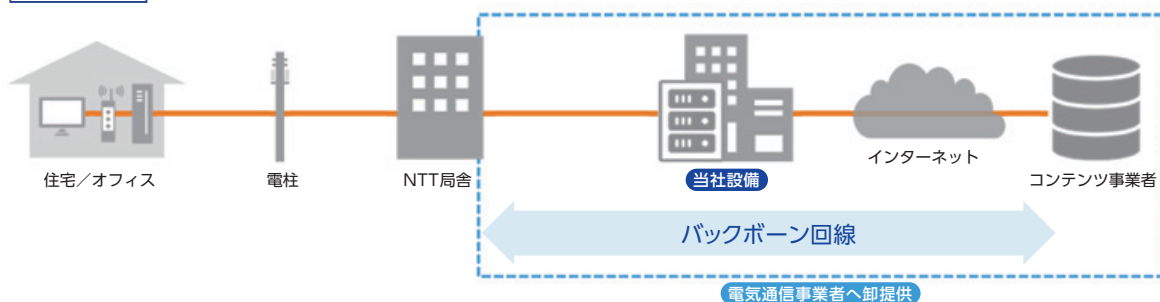
v6コネクト

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。

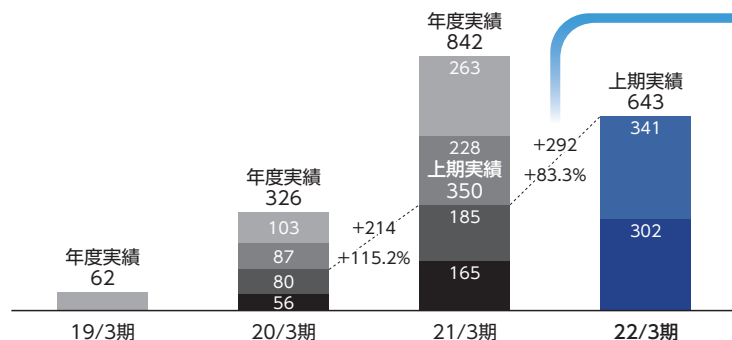
当社は、電気通信事業者が利用したトラフィックに応じた従量課金額を売上として計上しています。費用はISP [ASAHIネット] と同様に主に各通信会社のトラフィックに応じて支払うバックボーン回線使用料となります。

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

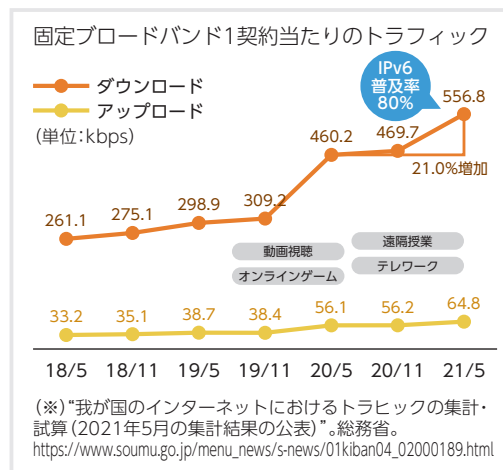
「v6 コネクト」の売上高は前年同期比83.3%増加

(単位:百万円) ■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



提携事業者数(9月末)

19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
-	5社	10社	11社



「v6 コネクト」の事業状況についてご説明します。

2022年3月期上期の「v6 コネクト」の売上高は前年同期比83.3%増加し6億4,300万円となりました。提携事業者数は前年同期末比1社増の11社となりました。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増加により増収となりました。

総務省が2021年7月に公開した1契約当たりのトラフィック推移は前年同期比21.0%増加の556.8kbpsとなりました。2020年5月から2020年11月までの増加率は大きくありませんでしたが、2020年11月から2021年5月までの増加率は大きく伸長しています。1回線当たりのトラフィック増加はこれまでどおり動画視聴やオンラインゲームの利用機会が増加したことに加えて、遠隔授業やテレワークが増加していることなども影響していると捉えています。

また、IPv6普及・高度化推進協議会はフレッツ光ネクスト網におけるIPv6の普及状況が目標普及率である80%に達したとのリリースを2021年8月20日に開示しています。

トラフィック増加とIPv6普及率の向上は「v6 コネクト」が成長する後押しになると考えています。

■ インターネット関連サービスの状況

インターネット関連サービスの売上高

(単位：百万円)

	21/3期 上期	22/3期 上期	増減額	増減率
教育支援サービス 「manaba」	369	385	15	4.3%
その他	414	402	△11	△2.8%
合計	784	788	4	0.6%

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。

2022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7億8,800万円となりました。前年同期比0.6%増加し400万円の増収となりました。

サービスごとの売上高は、教育支援サービス「manaba」は3億8,500万円となりました。前年同期比4.3%増加し1,500万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認証連携や学内他システムとの連携など付随した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4億200万円となりました。前年同期比2.8%減少し、1,100万円の減収となりました。

■ 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

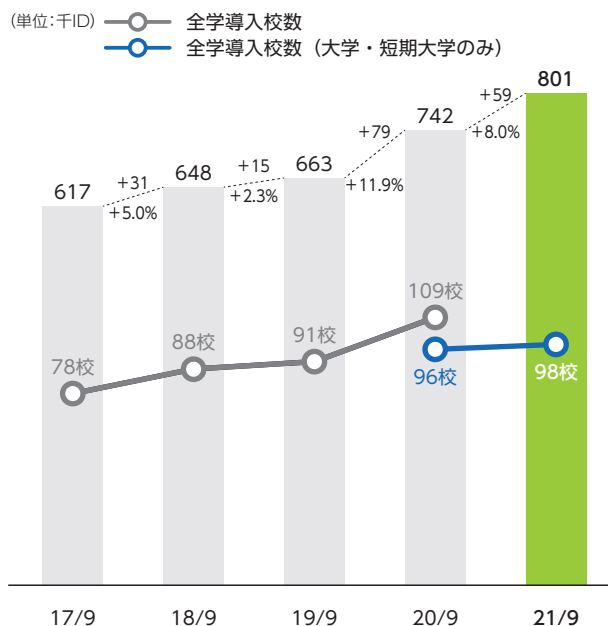
契約ID数は前年同期末比59千ID増加。全学導入校数は98校へ拡大

(単位：千ID)

	2020年9月末	2021年9月末	増減数	増減率 (%)
契約ID数	742	801	59	8.0%
導入校数	96校 (109校)	98校 (110校)	2校 (1校)	2.1% (0.9%)

「manaba」の事業状況についてご説明します。
 2021年9月末の契約ID数は、前年同期末比5万9,000ID増の80万1,000IDとなりました。全学導入校数は前年同期末比2校増の98校となりました。2021年3月末から全学導入校数の集計対象を、大学と短期大学のみへ変更しています。以前の集計対象で集計した場合の全学導入校数は前年同期末比1校増の110校となりました。

昨年度に引き続きライブ型やオンデマンド型などインターネットを經由した授業運営が主ではありますが、一部の講義では対面授業が再開されるなど教員と学生の学びの機会は多様性を増しています。このような学修機会をインターネット技術を活用して可視化する需要が増えています。



(※)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

大学の「教育の質保証」の営みを支えるための新サービスを開発



「manaba」の具体的な取り組みをご説明します。2022年3月期は文部科学省が大学に求める「教育の質保証」を実現するための機能開発を進めています。

1点目は「教育の質保証」の取り組みに対応したポートフォリオ機能の拡充です。具体的には、ディプロマポリシーへの達成度評価を実現する機能、学生の目標を自己管理するための機能、学外のアセスメントテストの結果や資格取得実績をポートフォリオに登録する機能、「教育の質保証」で求められる4年間の学修成果をポートフォリオ上で可視化する機能を提供します。本機能は2021年11月から複数の大学へパイロット版の提供を開始しました。導入大学数は2025年に向けて50大学を目指します。

2点目は出席管理機能です。学生が授業に参加したかを示す出席情報は大学にとって学生の学修成果や「教育の質保証」を測るひとつの指標です。また、教員にとっては学生の最終成績を付ける素点であるため、出席情報の完全性と可用性が求められています。本機能の提供により、大学は学生の正しい出席情報を取得すること並びに教員は正しい出席情報を簡単な操作で管理できます。結果として文部科学省が求める出席情報や出席率の管理を実現します。

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いきます。

四半期貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期末 2021年9月30日現在	前期末 2021年3月31日現在
資産の部		
流動資産	8,826	8,495
固定資産	4,471	4,319
有形固定資産	2,435	2,370
無形固定資産	658	579
投資その他の資産	1,377	1,368
① 資産合計	13,298	12,814
負債の部		
流動負債	1,848	1,821
固定負債	71	63
② 負債合計	1,920	1,884
純資産の部		
株主資本	10,822	10,371
資本金	630	630
資本剰余金	848	838
利益剰余金	11,366	10,950
自己株式	△2,023	△2,049
評価・換算差額等合計	554	558
③ 純資産合計	11,377	10,930
負債純資産合計	13,298	12,814

① 資産

資産は前期末比4億8,400万円増の132億9,800万円となりました。増加しているトラフィックに対して通信品質を維持するための設備増強を進めています。それにより固定資産が増加しています。

② 負債

負債は前期末比3,600万円増の19億2,000万円となりました。

③ 純資産

純資産は前期末比4億4,700万円増の113億7,700万円となりました。自己資本比率は85.6%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 2021年4月 1日 至 2021年9月30日	自 2020年4月 1日 至 2020年9月30日
① 売上高	5,693	5,578
② 売上原価	3,864	3,786
売上総利益	1,829	1,791
③ 販売費及び一般管理費	885	1,023
④ 営業利益	944	768
営業外収益	4	55
営業外費用	—	0
⑤ 経常利益	948	823
特別利益	29	338
特別損失	9	29
税引前四半期純利益	967	1,132
法人税等	296	340
⑥ 四半期純利益	671	791

① 売上高

売上高は前年同期比1億1,500万円増の56億9,300万円となりました。昨年度に引き続き「ASAHIネット」、「v6 コネクト」、「manaba」各事業が堅調に推移しています。

② 売上原価

売上原価は前年同期比7,700万円増の38億6,400万円となりました。FTTH接続サービスの契約数増加に伴う回線仕入の増加とサービス品質を維持するための通信費及び減価償却費が増加しました。

③ 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は前年同期比1億3,800万円減の8億8,500万円となりました。代理店などの新規パートナー企業開拓へ費用を投下し施策を進めています。

④ 営業利益

営業利益は前年同期比1億7,500万円増の9億4,400万円となりました。営業利益率は16.6%となりました。

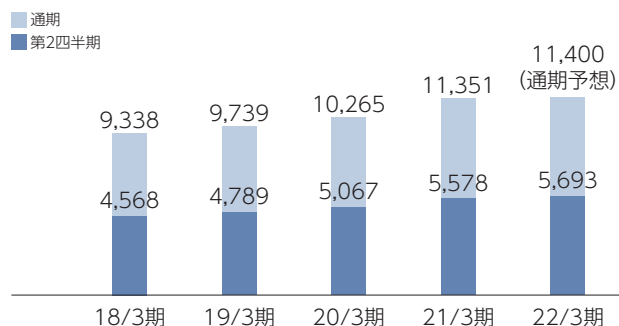
⑤ 経常利益

経常利益は前年同期比1億2,400万円増の9億4,800万円となりました。

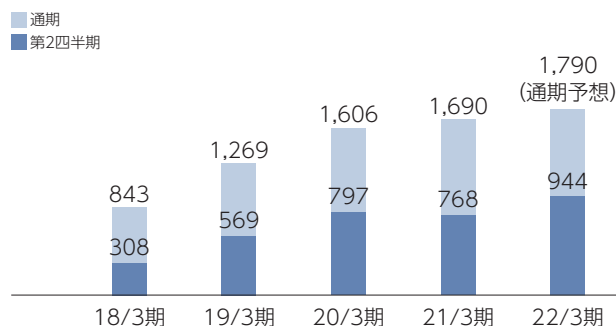
⑥ 四半期純利益

四半期純利益は前年同期比1億2,000万円減の6億7,100万円となりました。昨年度は特別利益として投資有価証券売却益3億3,800万円を計上していました。1株当たり四半期純利益は24円5銭となりました。

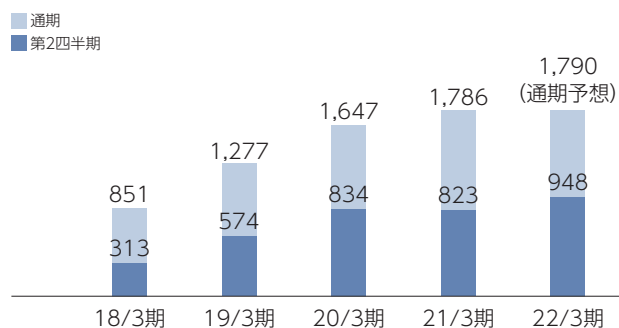
売上高(百万円)



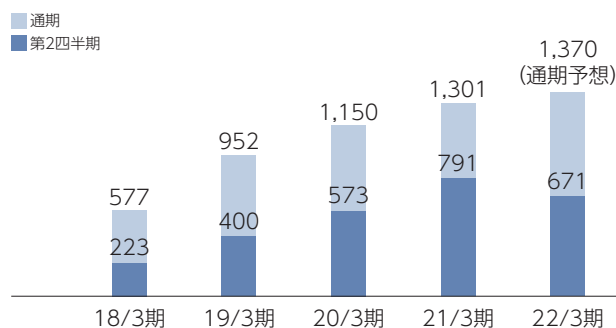
営業利益(百万円)



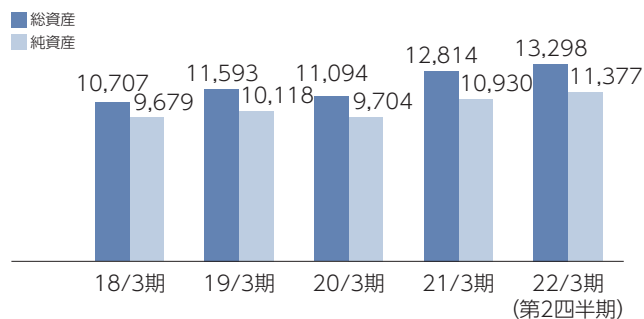
経常利益(百万円)



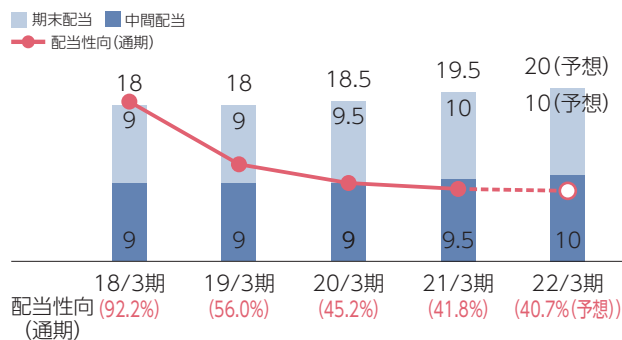
四半期(当期)純利益(百万円)



総資産・純資産(百万円)



配当金(円)と配当性向(%)



株式の状況

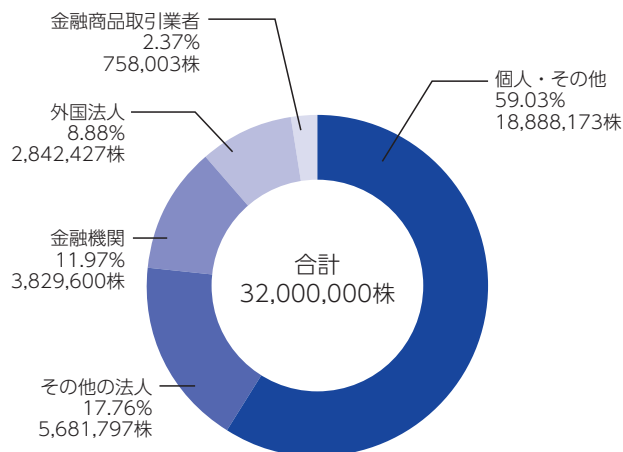
発行済株式の総数	32,000,000株
株主数	8,766名
うち議決権あり	7,655名

大株主 (上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
杉山 裕一	2,546,000	9.11
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社 (信託口)	2,255,300	8.07
株式会社朝日新聞社	2,217,000	7.93
株式会社 I W A S A K I	1,690,000	6.04
株式会社日本カストディ 銀行 (信託口)	1,292,100	4.62
島戸 一臣	959,000	3.43
岩崎 慎一	956,000	3.42
東日本電信電話株式会社	950,000	3.40
梅村 守	947,000	3.39
J. P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S. A. 381572	823,300	2.94

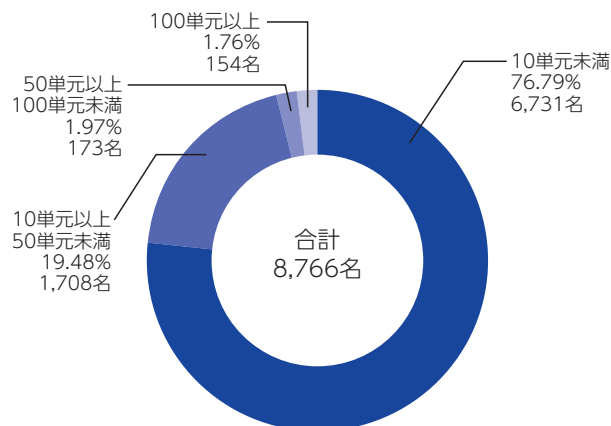
(注) 当社は、自己株式4,039,319株を保有しております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株主別分布状況



※「個人・その他」に自己株式4,039,319株含む

所有株式数別分布状況



(1単元の株式数：100株)



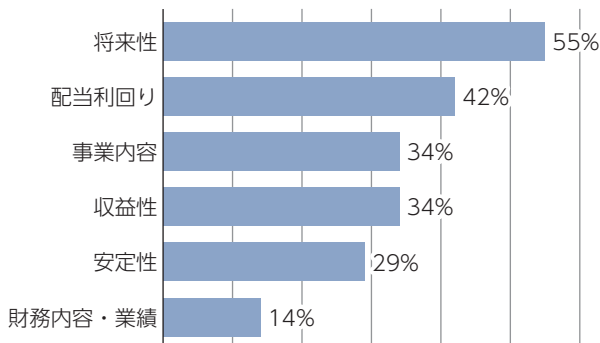
株主様向けアンケート調査結果 (第31期 IR REPORT実施)

第31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。

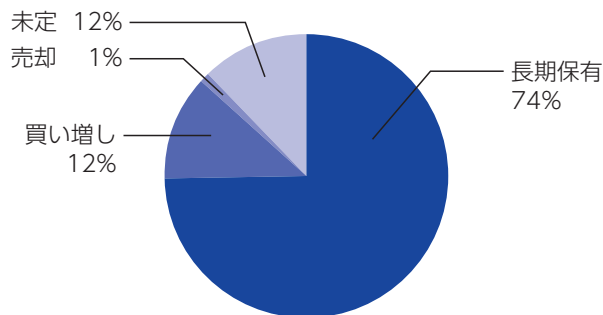
実施期間：2020年12月2日～2021年2月10日

対象者：2020年9月末時点の株主様

朝日ネット株式の購入理由(上位)



朝日ネット株式の保有方針



株主様からのメッセージ

株主様

コロナ禍でインターネット接続と教育支援サービスが注目を浴びています。現在の評価と今後の事業方針について教えてください。

株主様

東証市場区分の見直しに向けた今後の方針について教えてください。

朝日ネット

コロナ禍でインターネット通信や教育支援サービスの重要性が増しています。当社は社会的なインフラであるインターネット接続事業者として「お客様に満足いただける品質のサービスを提供し続けること」と「増加する費用を抑え利益が出せる構造を維持すること」2点を重視し事業を継続していきます。

朝日ネット

2022年4月4日に新市場区分「プライム市場」へ移行を予定しています。2021年7月に東証より新市場区分においてプライム市場の上場維持基準に適合していることを確認しました。2021年9月の取締役会でプライム市場への移行を選択することを決議し、東証への選択申請を行いました。

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(図書カード500円)
を差しさせていただきます

 ※本アンケートは、株式会社 a2media(イー・ツー・メディア)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。
(株式会社 a2media)についての詳細 <https://www.a2media.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 市場第一部
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お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

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 2021年6月28日付

代表取締役社長	土方 次郎
取締役	溝上 聡司
社外取締役	古賀 哲夫
社外取締役	八尾 紀子

監査役 2021年6月28日付

常勤監査役	吉田 望
監査役	今西 浩之
監査役	樋口 一磨

執行役員 2021年4月1日付

執行役員	土方 次郎
執行役員	溝上 聡司
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	小松 大
執行役員	村田 真之助
執行役員	妻鹿 企邦



証券コード：3834



ASAHI ネットはRBB TODAY「ブロードバンドアワード2020」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2021」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。



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
	6月	「manaba」全学導入校数90校達成
2021年	1月	RBB TODAY「ブロードバンドアワード2020」（顧客満足度調査）においてプロバイダ部門総合1位を獲得（7年連続、10回目）、キャリア部門継続意向の部で「AsahiNet 光」が最優秀を獲得
	3月	RBB TODAY「テレワークアワード2021」においてプロバイダ部門1位を獲得