

第31期 IR REPORT

2021年3月期 中間報告書
(2020年4月1日～2020年9月30日)



共通の善を追い求めて

当社は創業以来30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。

インターネット接続事業では、光コラボレーションモデルを活用した「AsahiNet 光」の加入促進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、会員数は順調に増加しています。新たな生活様式への移行によりインターネット環境の利活用は今後も増加していくものと考えております。

また「v6 コネクト」では電気通信事業者との協業関係が増加し、業績への貢献が進んでおります。



教育支援サービス「manaba」は導入数が順調に増加しています。インターネットを利用した遠隔授業を実現するための手段としての活用が進み利用率も増加しています。

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。新型コロナウイルス感染症の影響により社会を取り巻く状況が刻一刻と変化中、当社は従業員の安全確保をはじめとした感染拡大抑止の対策を最大限実行しつつ、社会的責務としてインターネット通信サービスを安定して提供し続ける役目をしっかりと果たしてまいります。

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お願い申し上げます。





2020年12月

株式会社朝日ネット

代表取締役社長 **土方 次郎**

2021年3月期 上期 決算ハイライト

(単位：百万円)

	20/3期 上期実績	21/3期 上期実績	増減額	増減率
売上高	5,067	5,578	510	10.1% 
営業利益	797	768	△29	△3.7% 
経常利益	834	823	△11	△1.4% 
四半期純利益	573	791	218	38.2% 
1株当たり 四半期純利益	20円22銭	28円40銭	—	—

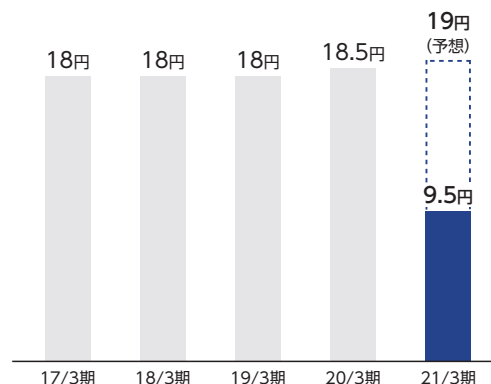
利益配当に関する基本方針

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。

2021年3月期
配当予想について

- 中間配当 9円50銭
- 年間配当 19円00銭／年
- 配当性向 42.0%

配当金推移(1株当たり)



■ 朝日ネットの事業

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事業「ASAHIネット」のFTTH接続サービス（光ファイバー）やモバイル接続サービス、その他接続サービスと、VNE事業「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2020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には、ISP「ASAHIネット」のメールサービス、セキュリティサービスなどの接続付加価値サービスと、教育支援サービス「manaba（マナバ）」が含まれています。インターネット関連サービスの2020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

ISP

 **AsahiNet**

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

 **v6コネクト**

インターネット関連サービス

ISP

 **AsahiNet**

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

教育支援
サービス

 **manaba**

■ 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などとなります。

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ID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 2+などを提供しています。当社は通信事業者として独立系となりますので、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。

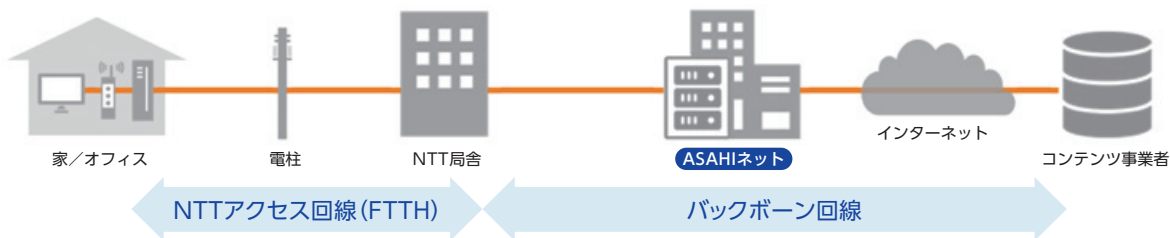


売上

契約ID数 × 月額固定料金

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



※NTT東西のフレッツ光の場合

■ VNE「v6 コネクト」の事業領域とビジネスモデル

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」は電気通信事業者に対してインターネット接続サービス（下記図 点線部分）を卸提供するサービスとなります。

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」のビジネスモデルは電気通信事業者（VNO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。

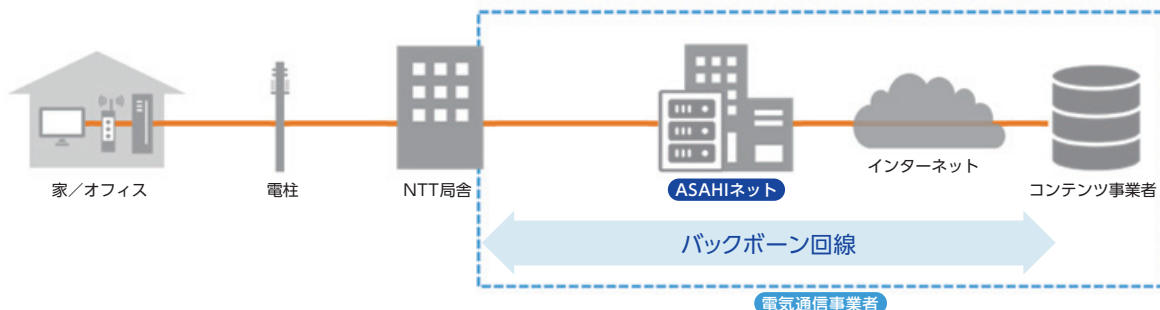
v6コネクト

売上

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



■ 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。

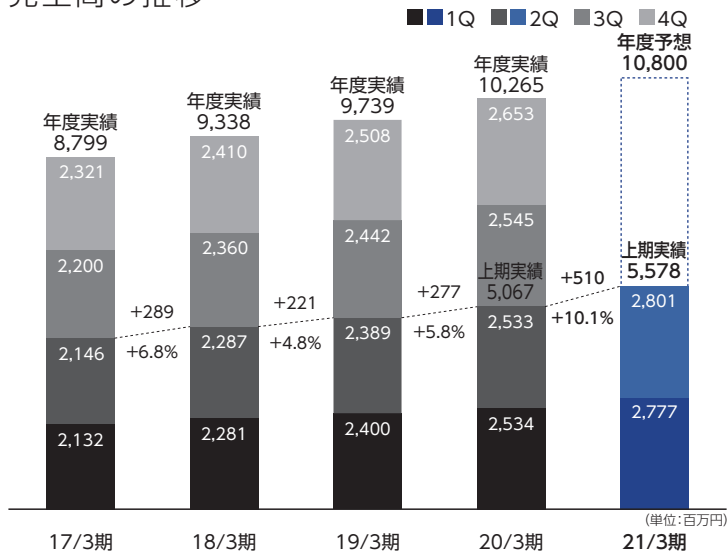
「manaba」は教育機関、主に大学に対して当社が開発、販売、サポートを行うクラウド型のアプリケーションサービスとなります。サービス利用の対価として学校から月額利用料をいただき、売上として計上しています。月額利用料の料金体系は学校に所属する学生/生徒数に応じた料金表を設定しており、契約は学校と行います。費用は他SaaS型と同じくソフトウェアとサーバーの運用費用となります。

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るため、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ていることが強みとなっています。

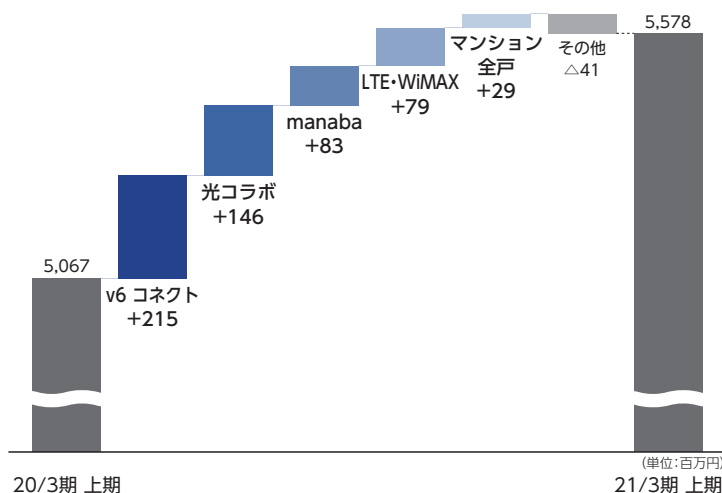


売上高

売上高の推移



売上高 前期比差異



2021年3月期上期の業績についてご説明します。

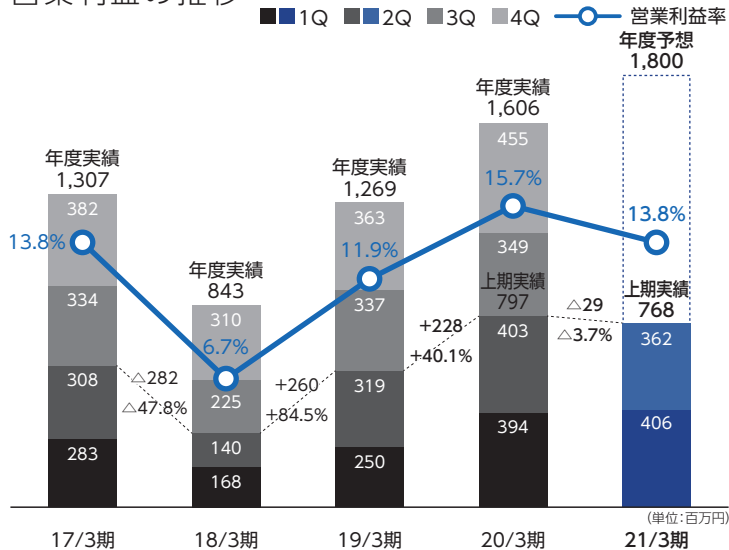
売上高は前年同期比10.1%増の55億7,800万円となりました。2013年3月期から9年連続で伸びており、過去最高の売上高を記録しました。年度予想の108億円に対する進捗率は51.6%となりました。年度予想108億に向けて順調に推移しています。

2020年3月期上期から2021年3月期上期にかけては、VNE「v6 コネクト」が2億1,500万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」が1億4,600万円の増収となりました。教育支援サービス「manaba」は8,300万円の増収となりました。大学における遠隔授業の取り組みの影響もあり上期の受注数が増えた結果となります。モバイル接続サービスのLTE・WiMAXは7,900万円の増収、NTT東西と協力して提供している「ASAHIネット マンション全戸加入プラン」は2,900万円の増収となりました。

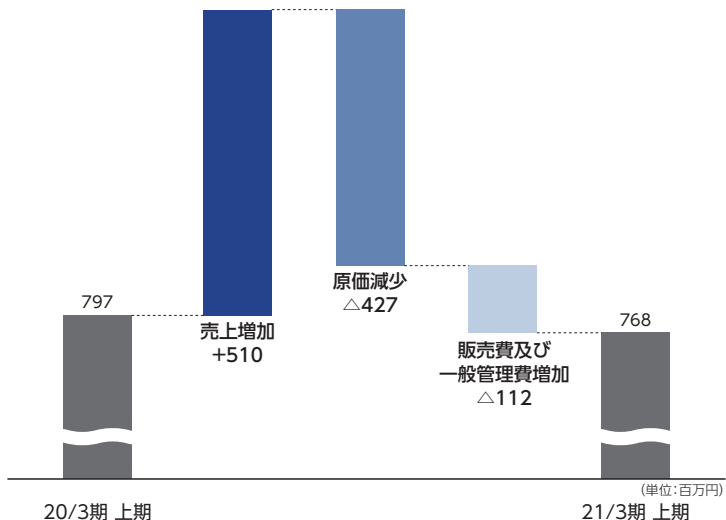
その他に含まれているサービスのうち売上が減少しているものとしては、ダイヤルアップサービスなどのナローバンドや、新規受付を停止しているADSLサービスなどが挙げられます。

営業利益

営業利益の推移



営業利益 前期比差異



営業利益は前年同期比3.7%減の7億6,800万円となりました。年度予想である18億円に対する進捗率は42.7%となりました。営業利益率は前年同期比1.9%減の13.8%となりました。2021年3月期上期の結果としましては計画通りに進捗しています。

2020年3月期上期から2021年3月期上期にかけては、売上高増収による増益が5億1,000万円となりました。費用に関しては、売上原価が4億2,700万円増加しました。増加した要因の1つ目はFTTH接続サービス、モバイル接続サービスの新規契約数増加にともなう回線仕入の増加となります。2つ目は、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によるものです。内訳としては、インターネット接続事業ではNTT東西と相互接続するIPv6ネットワークの追加契約やルーター機器等の追加、「manaba」ではサーバー増強などが該当します。

販売費及び一般管理費は1億1,200万円の増加となりました。ISP「ASAHIネット」の会員数の増加にともなう会員獲得費用が発生しています。また一時的な費用として新型コロナウイルス感染症対策費用を計上しています。

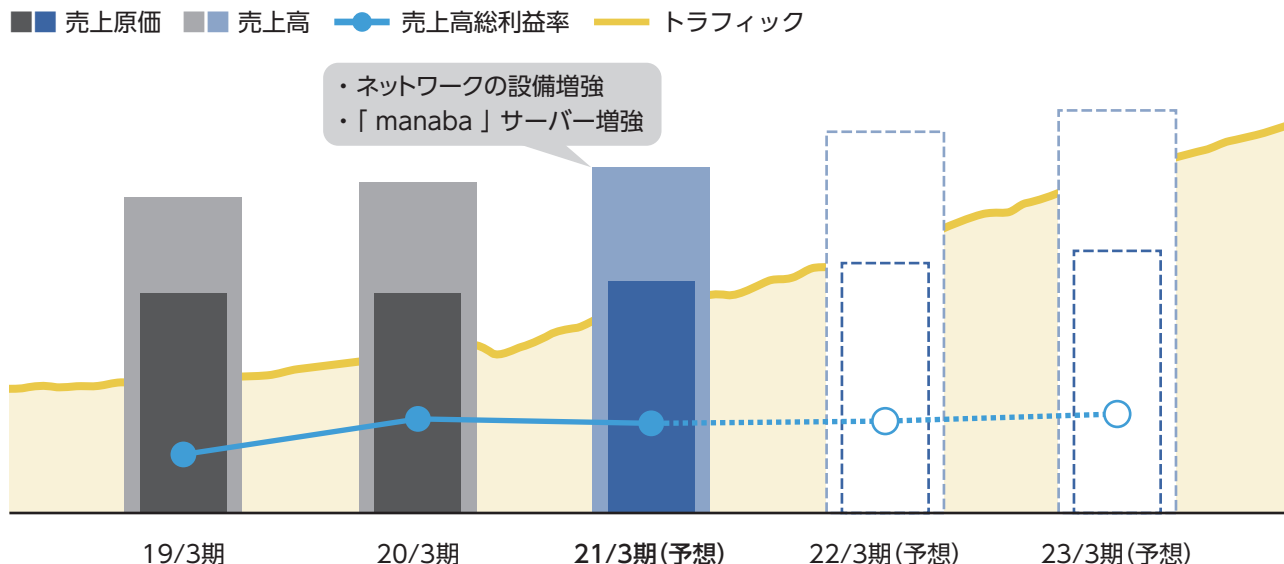
■ 対処すべき課題

事業の状況についてご説明します。

2020年に発生した新型コロナウイルス感染症の影響により、通信事業者を取り巻く事業環境は大きな変化が発生しました。

2020年5月に総務省が公開しているインターネットトラフィックの増加幅は前年同月比54.0%と大幅に増加をしています。トラフィックの増加に関連し、通信品質に対する通信事業者が担保すべき社会的な責務が従来よりも強くなっています。

対処すべき課題	✓ 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



このような状況をふまえ、当社は対処すべき課題として「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」の2点に取り組んでいます。

左下の図では、売上高・売上原価の推移を棒グラフ、売上総利益率を折れ線グラフ、トラフィックを面グラフでお示ししています。

2019年3月期から2021年3月期にかけて売上高、売上原価は増加しています。2020年3月期の売上総利益率は34.1%となっています。

2021年3月期上期の足元の状況は、トラフィックが当初の計画よりも増加している状況です。その要因はISP「ASAHIネット」の会員数の増加、VNE「v6 コネクト」を利用する提携事業者との取り扱い通信量の増加、更には新たな生活様式への変化などによる一人当たりトラフィックの増加が複合的に絡んだ状況となっています。その結果、2021年3月期上期の売上原価は計画と比較して増加傾向となっています。インターネット接続事業においてはNTT東西と相互接続するIPv6ネットワークの追加契約や、トラフィック増加という状況下でもお客様に満足いただけるサービスを維持するために設備増強を行っています。「manaba」においては大学が遠隔授業を実施した結果、サーバーへのアクセスが集中しサービスが利用しにくい状態が発生したため追加の設備投資を実施しています。このような状況もあり、2021年3月期の売上高総利益率は前年対比で横ばいまたは微減となる予定です。

2022年3月期以降については、引き続き売上・売上原価は増加することを見込んでいます。売上総利益率については維持もしくは改善を見込んでいます。トラフィックが増加する中でも取り組むべき課題2つを重視し事業を継続してまいります。

ISP「ASAHIネット」会員数の状況

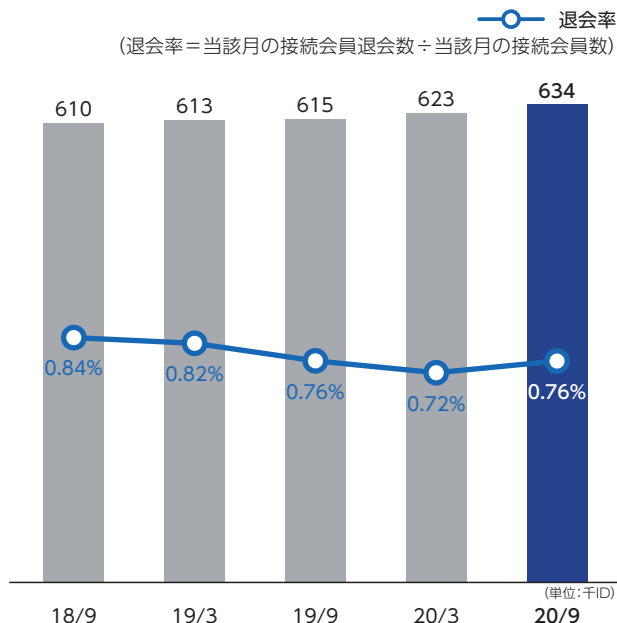
会員数は前年同期末比1万9千ID増加。退会率は0.76%

ISP「ASAHIネット」の事業状況についてご説明します。

2020年9月末の「ASAHIネット」の会員数は、前年同期末比1万9千ID増の63万4千IDとなりました。そのうちFTTH接続サービスは前年同期末比2万2千ID増加して42万1千IDとなりました。モバイル接続サービスは前年同期末比3千ID増加し4万6千IDとなりました。

2021年3月期上期は過去と比較して会員数の伸びが強くなっており、これは新型コロナウイルス感染症を起因とした需要によるものです。第2四半期単体では会員数の伸びは例年並みに落ち着いている状況です。

2021年3月期上期の退会率は0.76%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)

	2019年9月末	2020年9月末	増減数	増減率 (%)
FTTH (光接続)	399	421	+22	5.6%
ADSL	20	16	-3	△16.4%
ブロードバンド 計	419	438	+19	4.5%
モバイル接続	42	46	+3	7.8%
その他	154	151	-3	△2.3%
会員数 計	615	634	+19	3.1%

ISP「ASAHIネット」トピックス

DX推進※の流れが加速。通信が担う役割が拡大

※デジタルトランスフォーメーションの推進（引用：DX推進ガイドライン | 経済産業省）

クラウドサービス活用

IoT/M2M

キャッシュレス

非対面/非接触

テレワーク

FTTH（光接続）

自宅・オフィスの通信環境整備

自宅では在宅勤務や遠隔授業のための通信環境としてFTTH接続サービスの契約が増加。オフィスでは社外からのアクセス急増により通信回線を強化する企業が増加



モバイル接続

従業員の在宅勤務用環境を構築

在宅勤務用に従業員へ配布するためのモバイル接続サービス契約が増加。固定IPアドレスを組み合わせることでセキュアなネットワークを手軽に構築



2021年3月期上期に増加した「ASAHIネット」のサービスについてご紹介します。

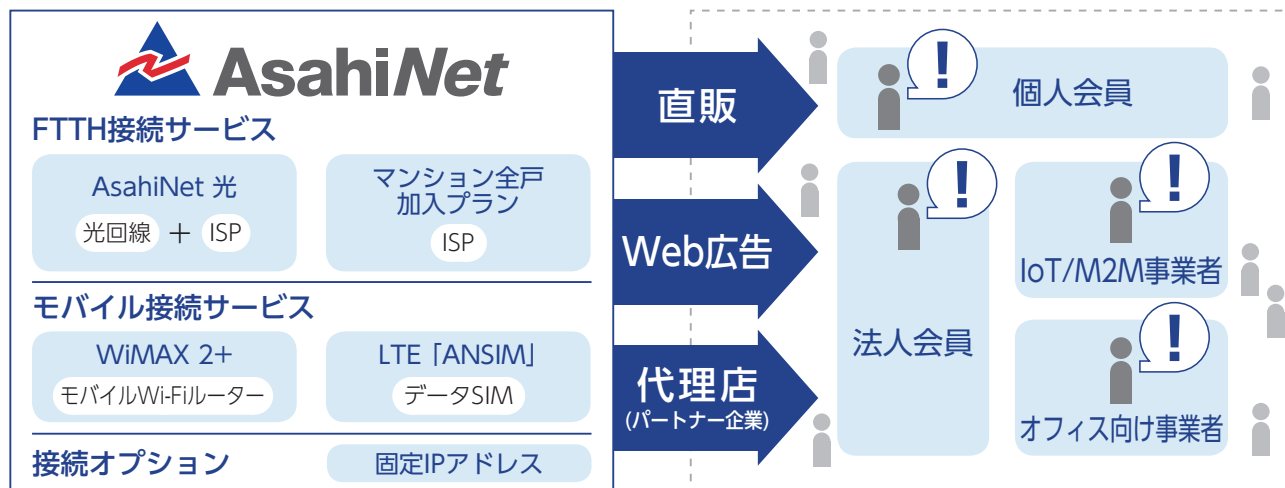
FTTH接続サービスでは、従来は携帯電話の通信のみで生活をしてきた方が、在宅勤務や遠隔授業のために光回線を申し込むケースが多く見受けられました。ZoomなどのWeb会議システムを利用する際には通信が安定しないと会議から退出させられるなど、利用者が通信速度や通信品質を意識する状況が顕著になりました。また、外出自粛もあり巣ごもり需要といわれているインターネットショッピングや動画配信サービスの利用などトラフィックが増加する行動が多く見受けられました。企業でもインターネットを中心とした業務が増加したことにより通信品質を意識する法人が増加しました。

モバイル接続サービスでは、急遽在宅勤務を迫られた企業が従業員に対して固定IPアドレス付きモバイルWi-Fiルーターを配布し、自宅からオフィスへセキュアにアクセスできる通信環境を整える動きが多く見られました。

社会全体の傾向としてデジタルトランスフォーメーション（DX）の流れは加速しています。デジタル庁の新設や新型コロナウイルス感染抑止のための非接触の取り組みなど様々な形でインターネット接続サービスが担う役割が拡大しています。

■ ISP「ASAHIネット」販売チャネルの状況

直販チャネルと代理店チャネル経由での申し込みが増加



「ASAHIネット」の販売チャネルの状況についてご説明します。

2021年3月期上期は新型コロナウイルス感染症の影響があり、例年とは異なる活動が多く見受けられました。その状況において会員獲得数が増加したことは当社にとって新たな知見を得られました。

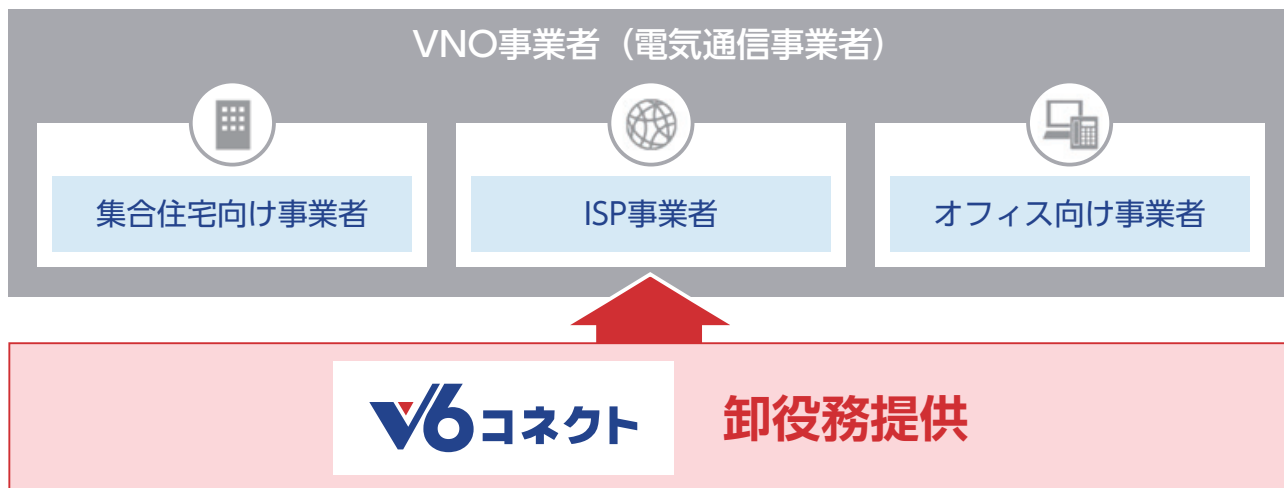
直販チャネルでは、「ASAHIネット」Webサイト及び自社コールセンター経由での会員獲得数が増加しました。外出自粛により携帯電話ショップや家電量販店などが影響を受けたため、その代替手段として当社Webサイトへ申し込みが増加しました。

Web広告を活用した会員獲得施策は広告活動の自粛・テレマーケティングの自粛を行った影響により、獲得数は計画よりも少ない結果となりました。

代理店チャネル経由での申し込みは増加しました。2020年3月期から代理店開拓の取り組みを強化した結果、パートナー企業数が拡大したことが要因となります。その中でもオフィス向け事業を展開するパートナー企業経由で、通信品質の不満を解消したい法人会員からの申し込みが増加しています。

VNE「v6 コネクト」提供状況

提携事業者は10社へ拡大。トラフィック増加により取扱量が増加



VNE「v6 コネクト」の事業状況についてご説明します。

2021年3月期上期は新たに電気通信事業者3社と提携を開始し、累計での提携事業者数は10社となりました。上期に追加となった電気通信事業者はアライドテレシス株式会社と集合住宅向け事業者2社となります。アライドテレシスは一般企業、官公庁や医療機関などの公共機関にネットワーク機器とネットワークを組み合わせるセキュアな通信インフラを提供しています。企業や公共機関に拠点間の業務インフラとして「v6 コネクト」をバックボーンとした通信品質の高いサービスを提供します。相互に協業し法人向けソリューションにおけるインターネット接続の高品質化を目指しています。「v6 コネクト」を取り巻く環境はトラフィック増加の影響が大きくありました。当社と提携している各電気通信事業者には自社顧客向けの通信品質を維持または改善するために「v6 コネクト」を積極的に活用していただきました。更に2020年3月からNTT東西が提供するホームゲートウェイに「v6 コネクト」が対応したことにより「IPv4 over IPv6 接続機能」の利用者が増加しています。

2021年3月期下期も、新たに「v6 コネクト」が強みを生かせる業界を開拓することと、サービスを提供している電気通信事業者の通信コストと通信品質の課題に対して一緒に取り組み、お互いにプラスとなるような協業関係を構築してまいります。

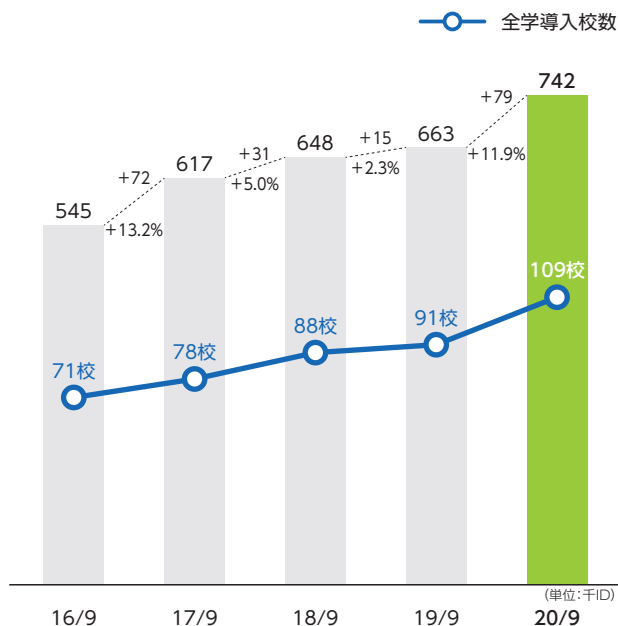
■ 教育支援サービス「manaba」契約ID数の状況

ID数は前年同期末比7万9千ID増加。全学導入校は109校へ拡大

教育支援サービス「manaba」の事業状況についてご説明します。

2020年9月末の「manaba」の契約ID数は、前年同期末比7万9千ID増の74万2千IDとなりました。全学導入校は前年同期末比18校増の109校となりました。

2021年3月期上期は茨城大学、獨協大学、明海大学など新たに13校が利用を開始しました。そのうち10校は新型コロナウイルス感染症の感染抑止の取り組みとして、文部科学省が推奨するインターネットを活用した遠隔授業を実現するための導入となりました。



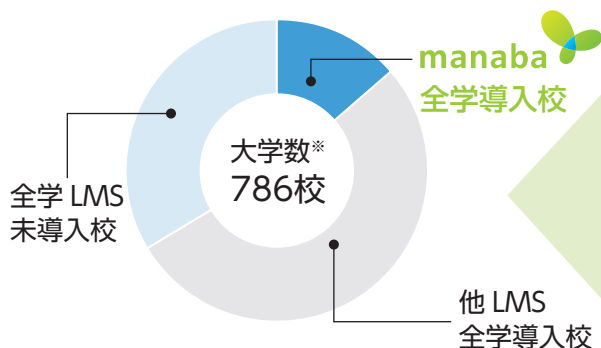
(単位：千ID)

	2019年9月末	2020年9月末	増減数	増減率 (%)
契約ID数	663	742	+79	11.9%
導入校数	91校	109校	+18校	19.8%

「manaba」の取り組み

授業が対面から遠隔へ。今後も教育を支える取り組みを実施

授業支援システム(LMS)のシェア



※引用：学校基本調査(令和元年度) | 文部科学省 総合教育政策局調査企画課

傾向

前期に引き続き後期も大学の約8割が対面授業とインターネットを利用した遠隔授業を併用予定

遠隔授業の活用提案

manaba + Web 会議システムを活用した
遠隔授業の運営事例を紹介

✓ 教員向けの使い方講習会の実施、サポート体制の強化

✓ 遠隔授業をテーマとしたセミナー開催

文部科学省が掲げる
遠隔授業に必要な要素

- ① 設問解答、添削指導、質疑応答等による十分な指導
- ② 学生の意見の交換の機会

教育支援サービス「manaba」における2021年3月期上期の取り組みについてご紹介します。2021年3月期上期は新型コロナウイルス感染症の影響で授業の実施方法が対面から遠隔へと大きく変化しました。「manaba」の取り組みとしては、授業支援システム(LMS)の未導入校に対して新規導入提案を行うとともに、導入校に対する活用支援に注力しました。遠隔授業をきっかけに初めて「manaba」を利用する教員が増加したことにより、使い方講習会の実施やサポート体制の強化など活用支援の取り組みを行っています。また、遠隔授業の実践方法をテーマとした「私の遠隔授業」や学校の体制や取り組みをテーマとした「学生の学びを止めないための体制整備」についてのWebセミナーを開催するなど、教職員に向けて積極的に情報発信を行っています。

文部科学省が2020年9月に公開した情報によると、前期に引き続き後期も大学・高等専門学校約8割が対面授業とインターネットを利用した遠隔授業の併用を予定しています。遠隔授業を支えるインフラとして、大量アクセスに耐えるためのサーバー等設備の増強や授業支援サービスとしての機能の拡充を実施してまいります。

四半期貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期末 2020年9月30日現在	前期末 2020年3月31日現在
資産の部		
流動資産	8,845	8,084
固定資産	3,777	3,010
有形固定資産	1,512	1,378
無形固定資産	531	479
投資その他の資産	1,734	1,153
① 資産合計	12,623	11,094
負債の部		
流動負債	1,733	1,388
固定負債	90	1
② 負債合計	1,823	1,390
純資産の部		
株主資本	10,126	9,528
資本金	630	630
資本剰余金	838	794
利益剰余金	10,705	10,178
自己株式	△2,049	△2,075
評価・換算差額等合計	673	176
③ 純資産合計	10,799	9,704
負債純資産合計	12,623	11,094

① 総資産

総資産は前期末比15億2,800万円増の126億2,300万円となりました。
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4億3,300万円増の18億2,300万円となりました。

③ 純資産

純資産は前期末比10億9,500万円増の107億9,900万円となりました。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 2020年4月 1日 至 2020年9月30日	自 2019年4月 1日 至 2019年9月30日
① 売上高	5,578	5,067
② 売上原価	3,786	3,359
売上総利益	1,791	1,708
③ 販売費及び一般管理費	1,023	911
④ 営業利益	768	797
営業外収益	55	39
営業外費用	0	1
⑤ 経常利益	823	834
特別利益	338	—
特別損失	29	6
税引前四半期純利益	1,132	828
法人税等	340	255
⑥ 四半期純利益	791	573

① 売上高

売上高は前年同期比5億1,000万円増の55億7,800万円となりました。「v6 コネクト」やNTT東西の光コラボレーションモデルを活用した「AsahiNet 光」、「ASAHIネット ドコモ光」の増収が寄与しています。

② 売上原価

売上原価は前年同期比4億2,700万円増の37億8,600万円となりました。増加の要因はISP「ASAHIネット」の新規契約者数増加による回線仕入の増加やトラフィック増加に対して品質を維持するための設備増強によるものです。

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1億1,200万円増の10億2,300万円となりました。増加の要因はISP「ASAHIネット」の会員増加による会員獲得費用や一時的な新型コロナウイルス感染症対策費用となります。

④ 営業利益

営業利益は前年同期比2,900万円減の7億6,800万円となりました。営業利益率は13.8%となりました。

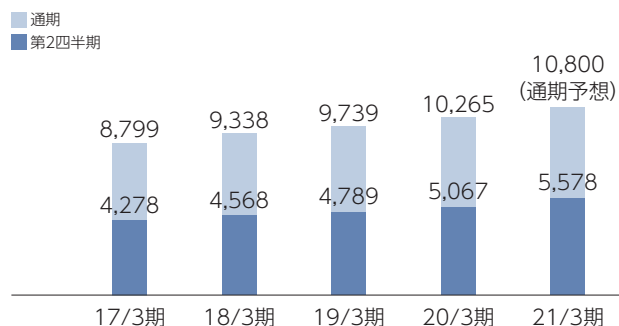
⑤ 経常利益

経常利益は前年同期比1,100万円減の8億2,300万円となりました。

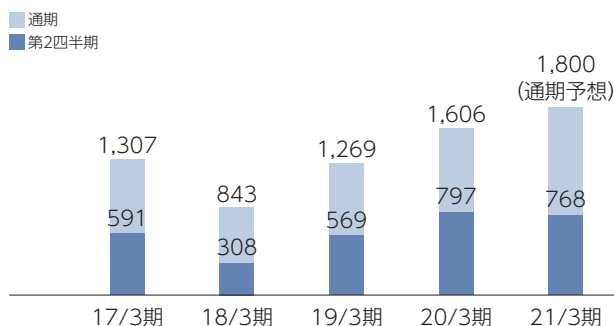
⑥ 四半期純利益

四半期純利益は前年同期比2億1,800万円増の7億9,100万円となりました。1株当たりの四半期純利益は28円40銭となりました。

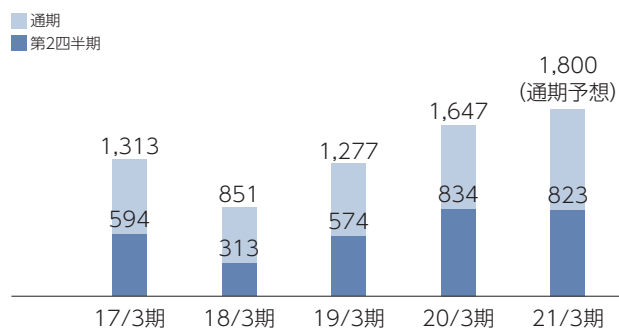
売上高(百万円)



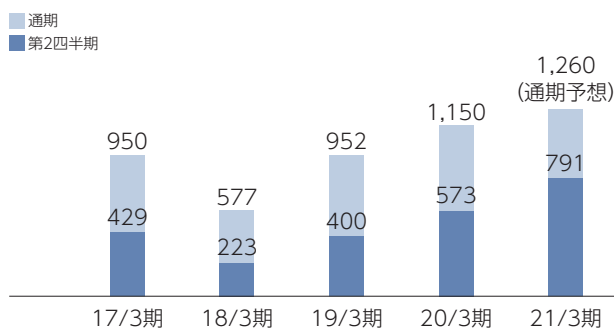
営業利益(百万円)



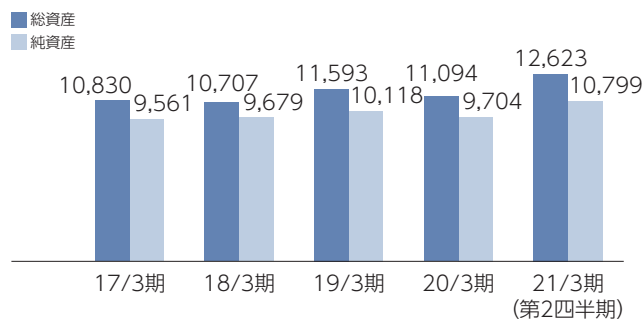
経常利益(百万円)



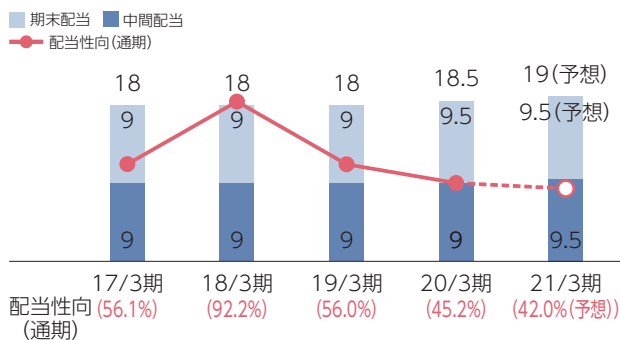
四半期(当期)純利益(百万円)



総資産・純資産(百万円)



配当金(円)と配当性向(%)



株式の状況

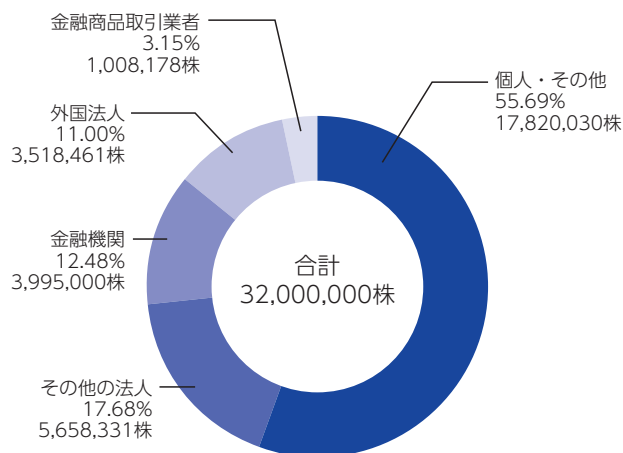
発行済株式の総数	32,000,000株
株主数	8,160名
うち議決権あり	7,500名

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	9.12
株式会社朝日新聞社	2,217,000	7.94
株式会社 I W A S A K I	1,690,000	6.05
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社 (信託口)	1,466,200	5.25
株式会社日本カストディ 銀行 (信託口)	1,379,300	4.94
島戸 一臣	959,000	3.44
岩崎 慎一	956,000	3.43
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. 1300000	899,512	3.22

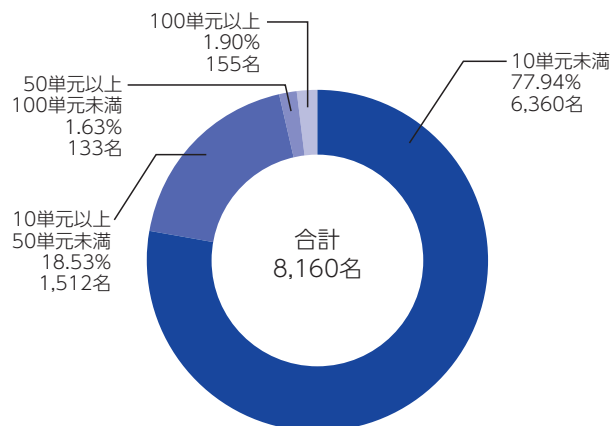
(注) 当社は、自己株式4,088,652株を保有しております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株主別分布状況



※「個人・その他」に自己株式4,088,652株含む

所有株式数別分布状況



(1単元の株式数：100株)



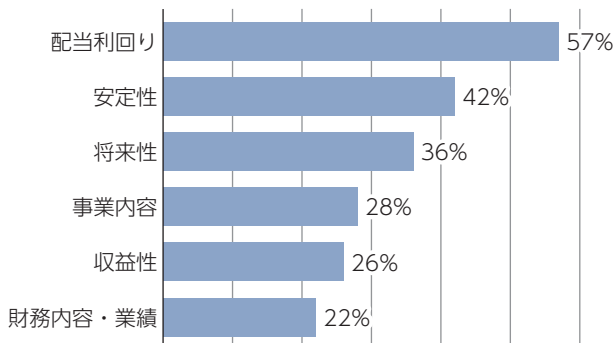
株主様向けアンケート調査結果 (第30期 IR REPORT実施)

第30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。

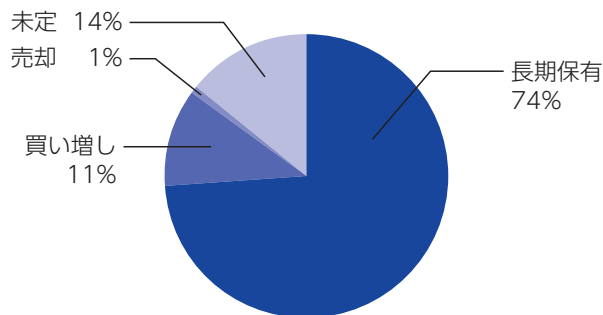
実施期間：2019年12月4日～2020年2月10日

対象者：2019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

積極的な自社株買いと安定配当、確実な成長による増配で株主還元を経営の中心として考えてもらいたいです。

株主様

一般の投資家は御社の業界に馴染みがないので、是非写真や漫画なども入れて御社の現場が分かる工夫をしていただけないでしょうか。応援しています。

朝日ネット

ご意見をいただきありがとうございます。2020年3月期の配当金は当初の計画では通期で18円としていましたが、18円50銭へ増配させていただきました。2021年3月期の配当金は通期で19円を計画しています。今後も株主様に対する利益還元を重要な経営課題のひとつと考え、安定した配当を継続していきたいと考えております。

朝日ネット

ご要望をいただきありがとうございます。株主様に当社の事業を知っていただけるよう、今回お送りした第31期 IR REPORTからサービス別に事業領域とビジネスモデルをご紹介したページを新設いたしました。(p.3~p.6) 今後も事業についてご理解いただけるよう努めてまいります。

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。

また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。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。

 携帯電話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携帯電話をお使い
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
 ・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 2020年6月26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 2020年6月26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 2020年10月1日付

執行役員 土方 次郎
 執行役員 溝上 聡司
 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

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	1月	RBB TODAY「ブロードバンドアワード2012」において、インターネット・サービス・プロバイダ顧客満足度 第1位を受賞。これにより10年連続顧客満足度1位となる
	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
2019年	12月	RBB TODAY「ブロードバンドアワード2019」（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（6年連続、9回目）
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100校達成



証券コード：3834



ASAHIネットはRBB TODAY「ブロードバンドアワード2019」においてプロバイダ部門総合1位を受賞しました。



UD FONT 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

