

イー・アクセス株式会社 【9427】

2006年3月期 決算説明資料
(2005年4月 ~ 2006年3月)



2006年5月11日

I. 2006年3月期決算の総括

3 ページ

II. 2006年3月期決算の詳細について

9 ページ

III. 事業展開

18 ページ

IV. 今後の取組み

33 ページ

< Appendix >

35 ページ

I. 2006年3月期決算の総括

3 ページ

II. 2006年3月期決算の詳細について

9 ページ

III. 事業展開

18 ページ

IV. 今後の取組み

33 ページ

< Appendix >

35 ページ

2006年3月期決算ハイライト

ADSL・ISP事業	ADSL・ISP事業は過去最高の利益水準を達成
	下半期より契約数が回復し契約数の純増を達成
	解約抑止策の効果により、解約率は予想を下回る
モバイル事業	モバイル事業の必要資金をカバーする3,500億円超の資金調達を完了
株主還元	期末配当は期初予想の1,000円から1,300円へ増額予定

2007年3月期の見通し

ADSL・ ISP事業

ADSL・ISP事業は引き続き高い利益水準を維持

イー・モバイルとの連携により新たにバックボーン事業を開始

モバイル事業

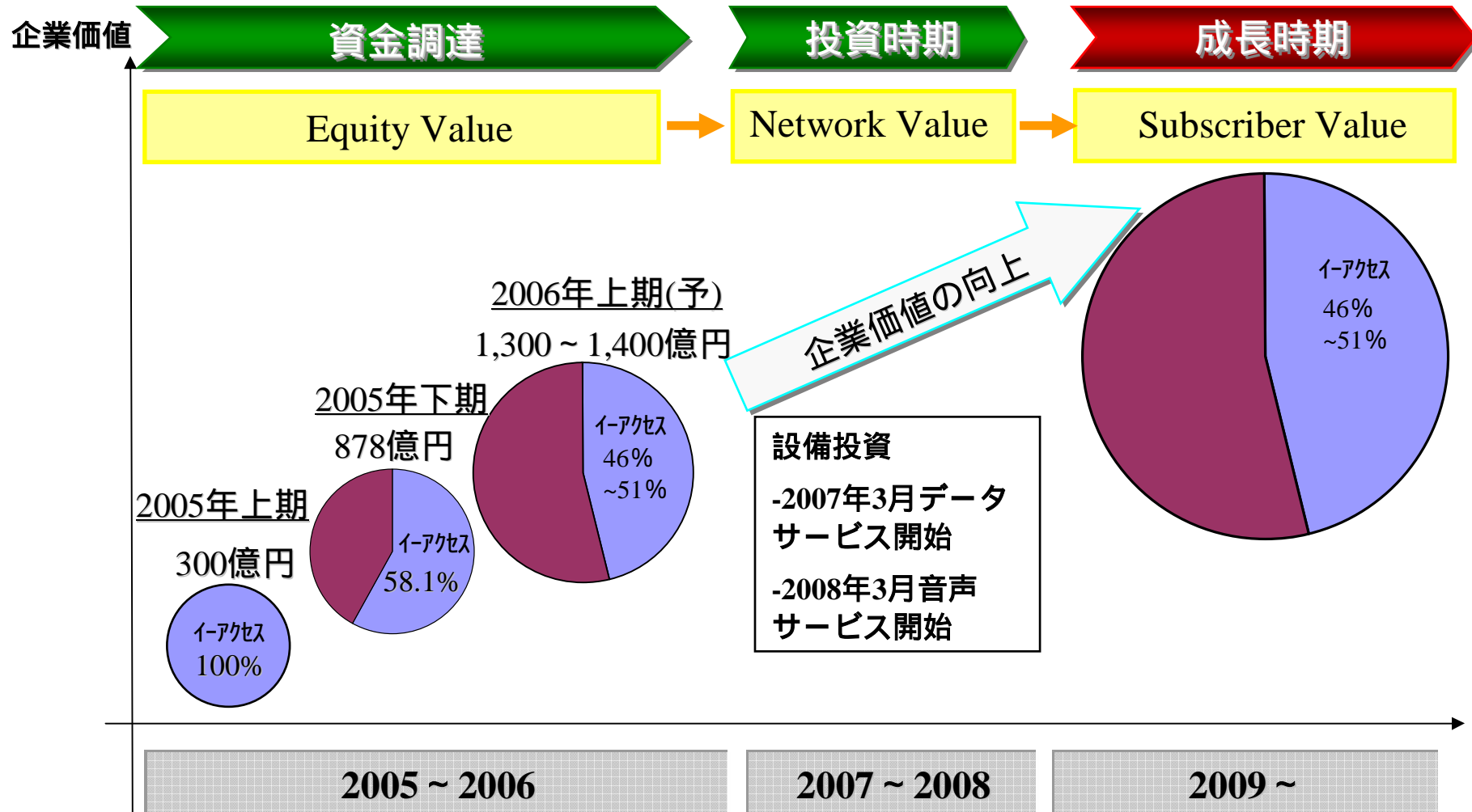
東名阪エリアにてモバイルデータサービスの提供を開始

モバイル事業立ち上げに伴う成長に向けた赤字を計上

株主還元

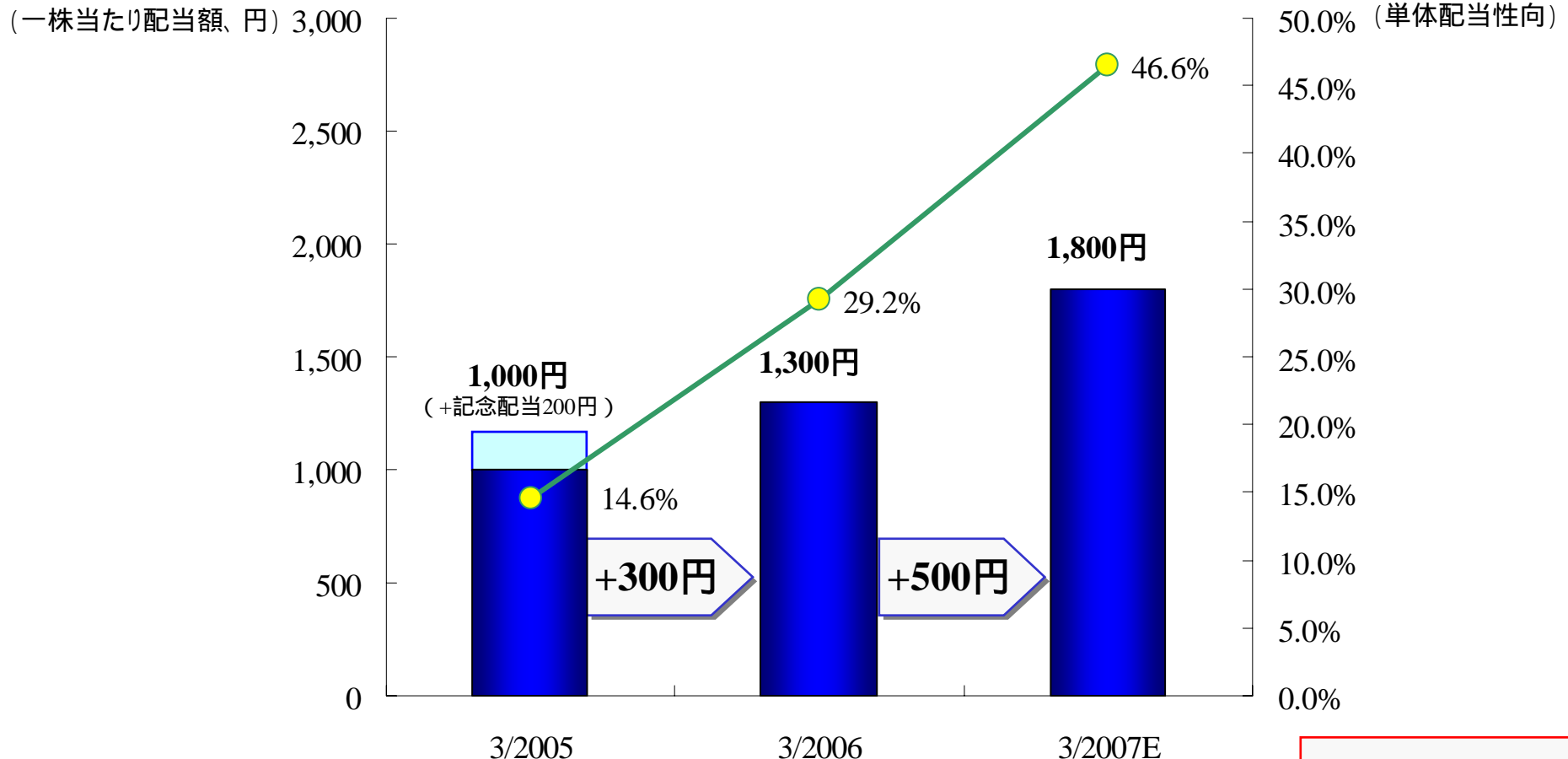
2007年3月期の配当を1,800円へ増配予定
四半期配当にも今期から対応

モバイル事業の価値



ADSL・ISP事業利益の株主還元

2007年3月期の配当は1,800円（配当性向46.6%）を予定。今期より四半期配当に対応



配当利回り	3/2005	3/2006	3/2007E
	1.32% ^{*1}	1.43% ^{*1}	2.29% ^{*2}

業界最高水準の
配当利回り

*1 各年度末の株価をベースに算出。

*2 2006年4月末日株価 78,600円をベースに計算。

株主への利益還元と企業の成長

イー・アクセス

2007年3月期は
単体利益の約50%を配当で
株主に還元
四半期配当に対応

連結子会社 イー・モバイル

サービス開始5年以内に
売上 3,000億円
EBITDA 1,000億円規模への
企業の成長を目指す



株主に対する利益還元をするとともに企業の成長を追及

I. 2006年3月期決算の総括

3 ページ

II. 2006年3月期決算の詳細について

9 ページ

III. 今後の事業展開について

18 ページ

IV. 今後の取組み

33 ページ

< Appendix >

35 ページ

2006年3月期実績

ADSL・ISP事業はEBITDAマージン37.0%、営業利益率19.3%を達成
モバイル免許を取得し、今期からモバイル事業の立上げ費用が発生

	2005年3月期	2006年3月期			前年同期比(%)	
	ADSL・ISP (非連結)	実績		連結(*)	ADSL・ISP	
(単位: 億円)	ADSL・ISP (非連結)	ADSL・ISP	+ モバイル	= 連結(*)	ADSL・ISP	
売上高	579.1	603.5	-	603.5	+24.4	+4.2 %
営業利益	93.1	116.8	23.0	93.8	+23.7	+25.5 %
経常利益	80.7	101.7	26.4	75.3	+21.0	+26.0 %
当期純利益	93.5	71.2	26.4	50.2	22.3	23.9 %
EBITDA	209.3	223.8	22.4	201.4	+14.5	+6.9 %
設備投資額	97.8	68.5	3.5	72.0	29.3	30.0 %
減価償却費	119.3	107.1	0.5	107.6	12.2	10.2 %

*当期利益に少数株主損失5.4億円の控除を含む。

当期利益の減少は今年度より税金の支払いが発生したため

2007年3月期通期業績予想

**ADSL・ISP事業は引き続き高い利益率を維持
モバイル事業はサービス開始準備のため、ネットワークの先行投資が発生**

(単位：億円)	2007年3月期(連結) 予想		
	ADSL・ISP	モバイル	連結(*)
売上高	560.0	8.0	560.0
営業利益	109.0	141.0	32.0
経常利益	97.0	160.0	63.0
当期純利益	54.0	160.0	13.0
EBITDA	205.0	136.0	69.0
設備投資額	130.0	807.0	937.0
減価償却費	96.0	5.0	101.0

ADSL事業の契約数は純増予想だが、メタルプラスや低速サービスへの移行に伴い、ARPUは減少傾向に。

低ARPUメニューはランニングコストも低いため、営業利益率は前年度と同レベルの約20%を維持。

ADSLの設備投資は、バックボーン事業の投資約60億円を含む。

モバイル事業はネットワークの先行投資が発生。

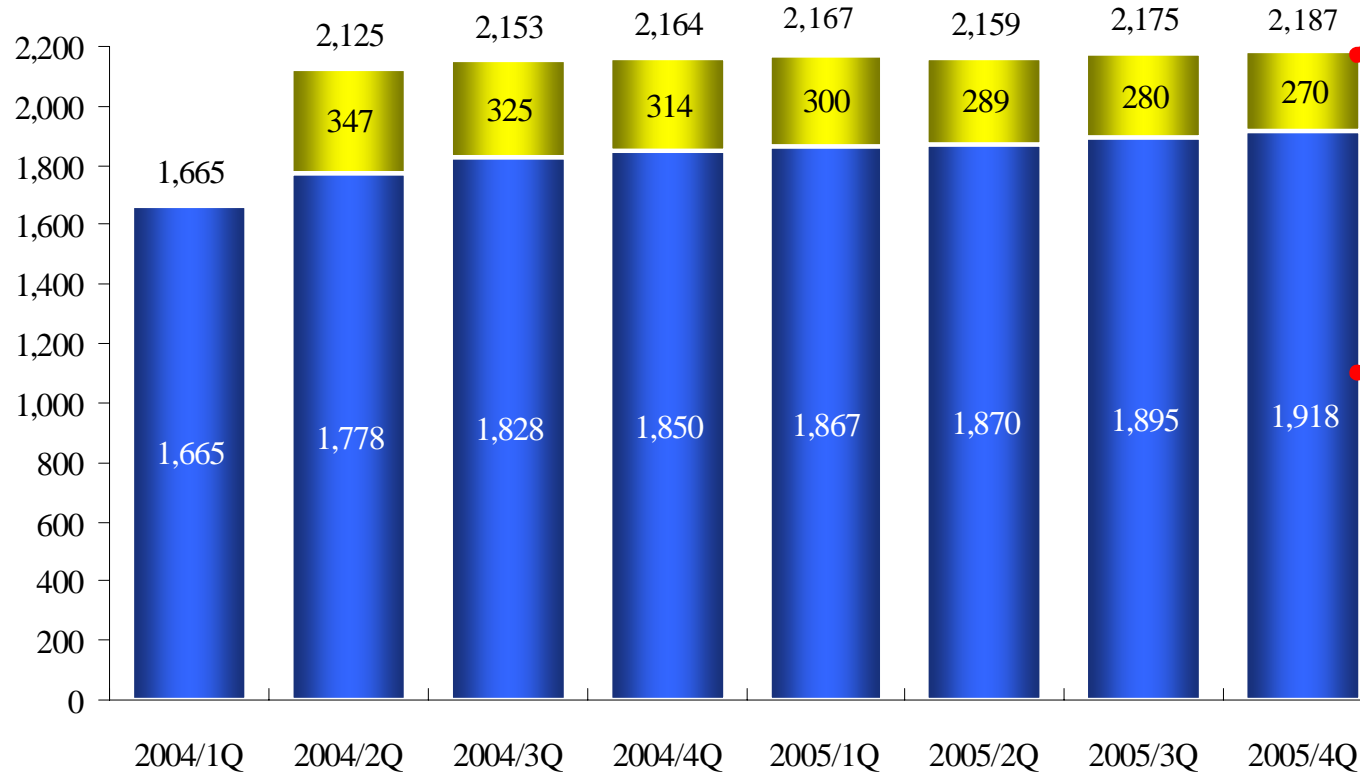
*売上にセグメント間の内部売上の消去8億円を含む。また当期利益に少数株主損失93億円の控除を含む。

契約数の推移

メタルプラスとのセット販売やダイヤルアップユーザーの移行促進等により
下半期から契約数が回復

(累計契約数：千回線)

■ ISP 契約数
■ ADSL 契約数



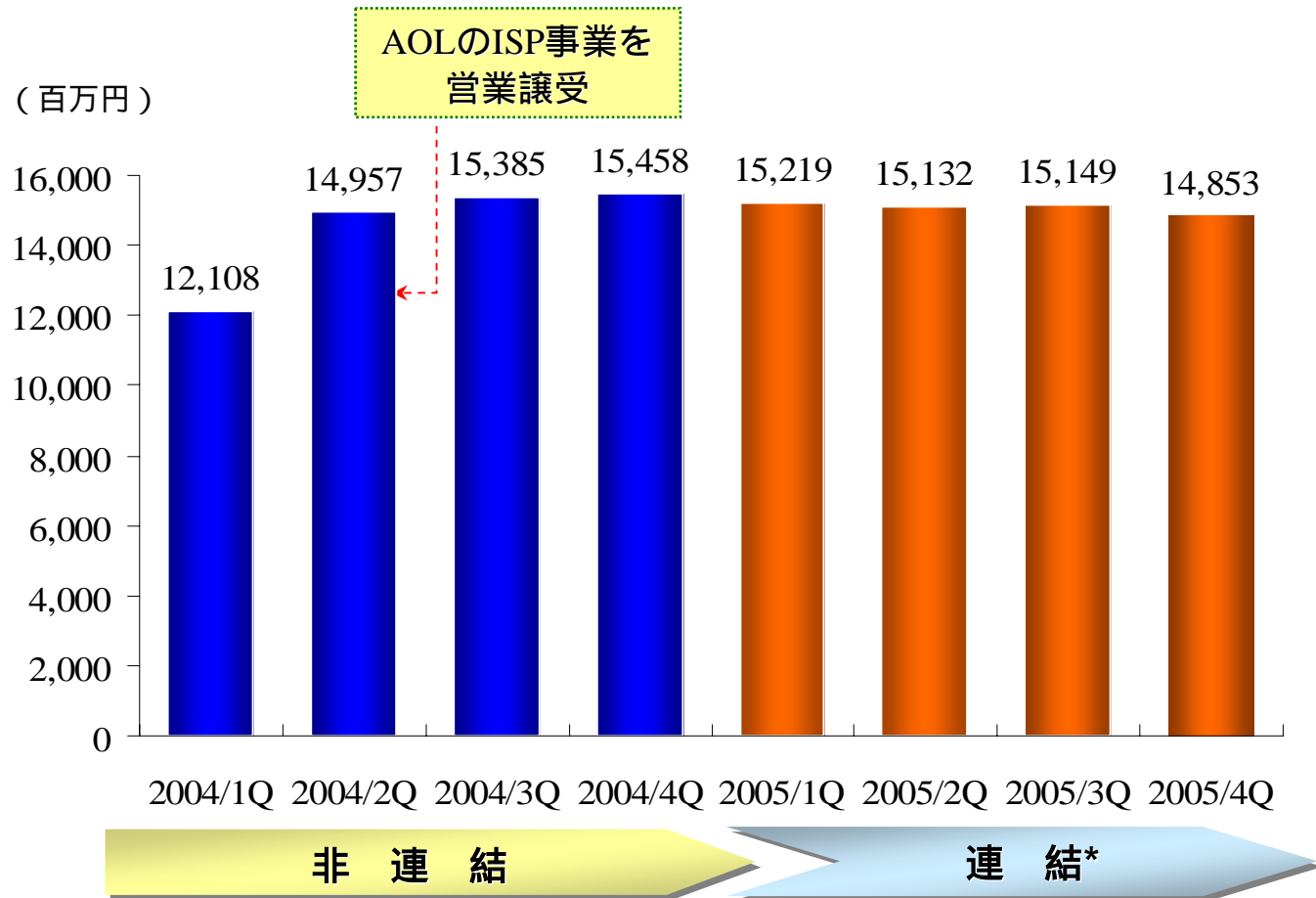
ISP事業契約数

- ナローバンド契約数
- イー・アクセス以外のブロードバンド契約数
- イー・アクセスADSL契約数は含まない。

ADSL事業契約数

売上高の推移

メタルプラス向けのサービスや1Mサービスの契約増加し
ARPU及び売上高は期初予想通り微減

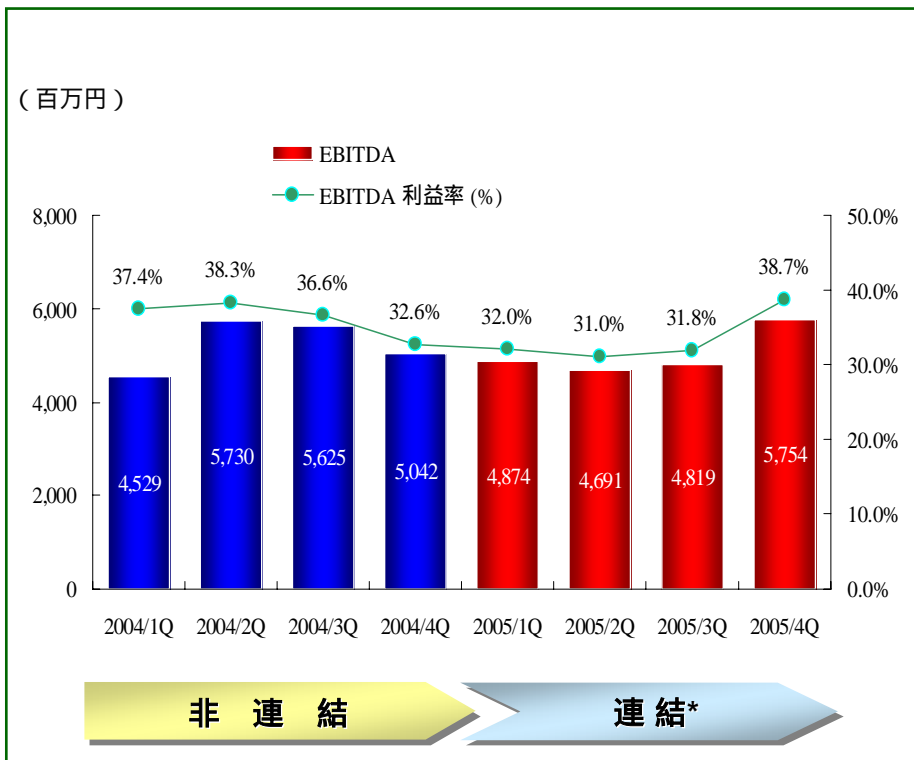


* 平成18年3月期中間期における子会社イー・モバイルの資本増強及び携帯免許申請に伴い重要性が増したため、平成18年3月期中間期から連結財務諸表を作成しております。平成18年3月期第1四半期においては連結財務諸表を作成していませんでしたが、四半期推移の情報として掲載しております。

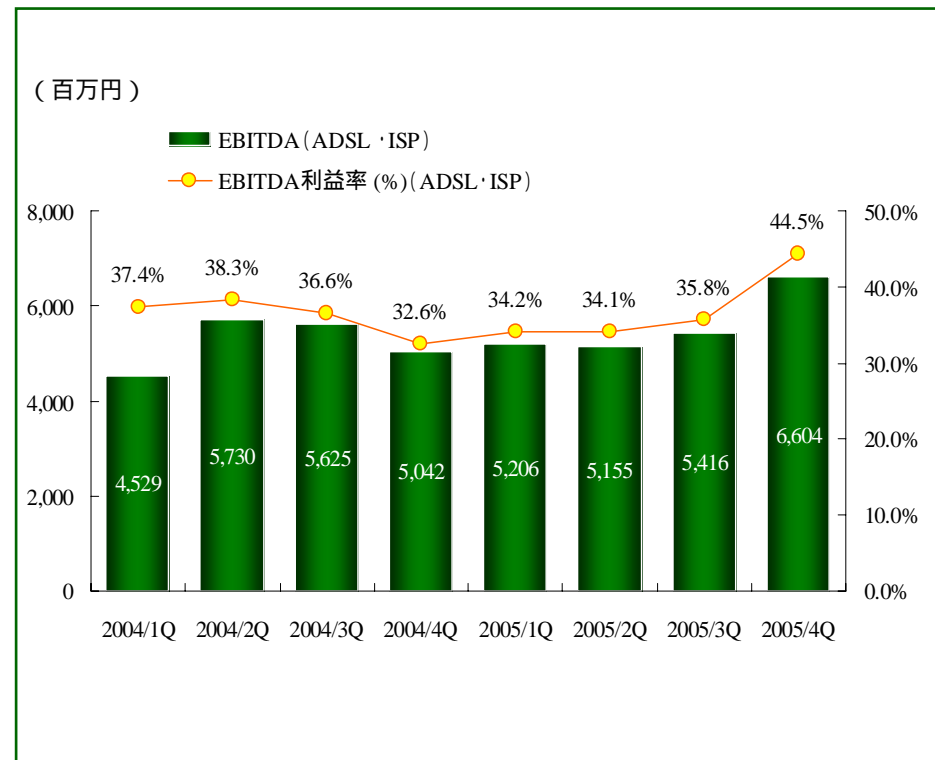
EBITDAの推移

連結ではモバイル事業の立ち上げ費用が発生しているが、下期は改善
ADSL・ISP事業のEBITDA利益率は高水準を維持

EBITDA及びEBITDA利益率の推移 (連結)



EBITDA及びEBITDA利益率の推移 (ADSL・ISP事業)

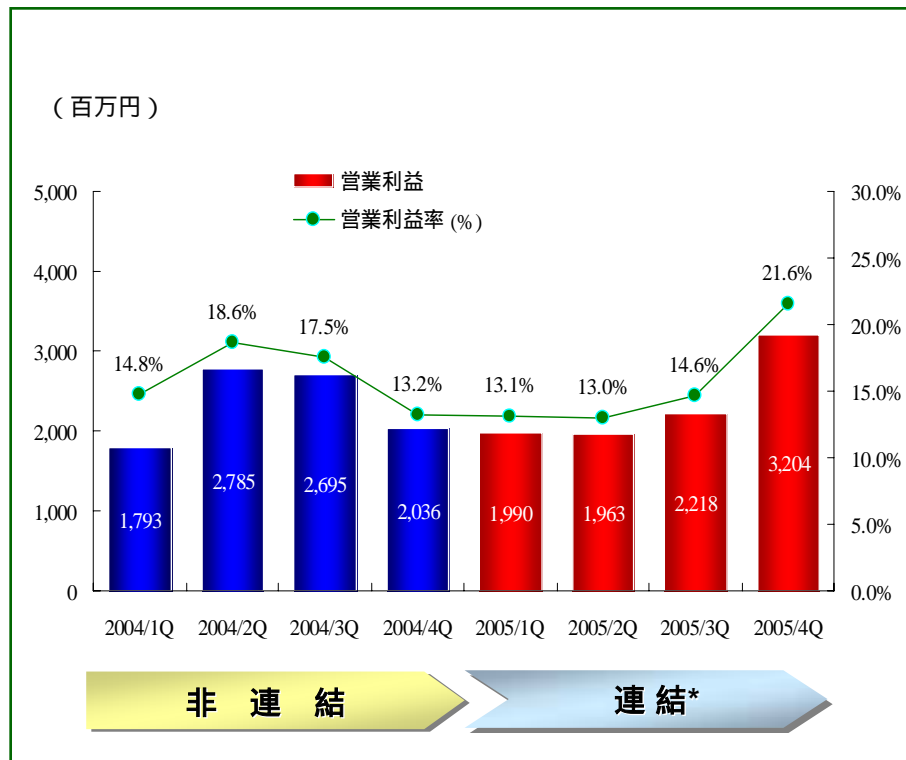


* 平成18年3月期中間期における子会社イー・モバイルの資本増強及び携帯免許申請に伴い重要性が増したため、平成18年3月期中間期から連結財務諸表を作成しております。平成18年3月期第1四半期においては連結財務諸表を作成しておりませんでした。四半期推移の情報として掲載しております。

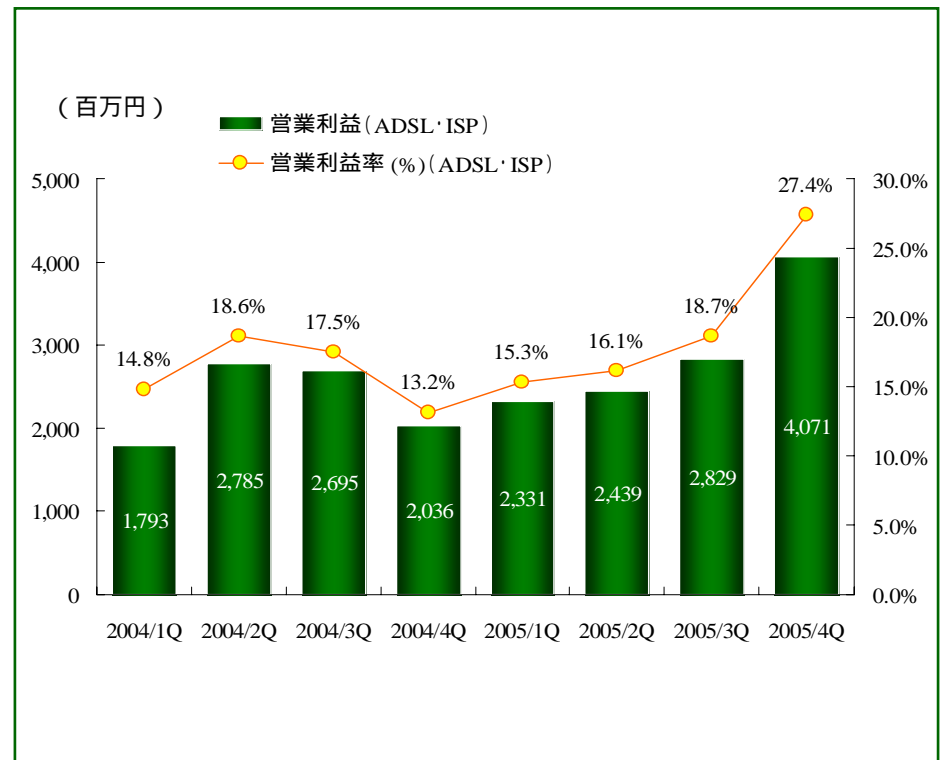
営業利益の推移

ADSL・ISP事業は過去最高の営業利益率を達成

営業利益及び営業利益率の推移 (連結)



営業利益及び営業利益率の推移 (ADSL・ISP事業)

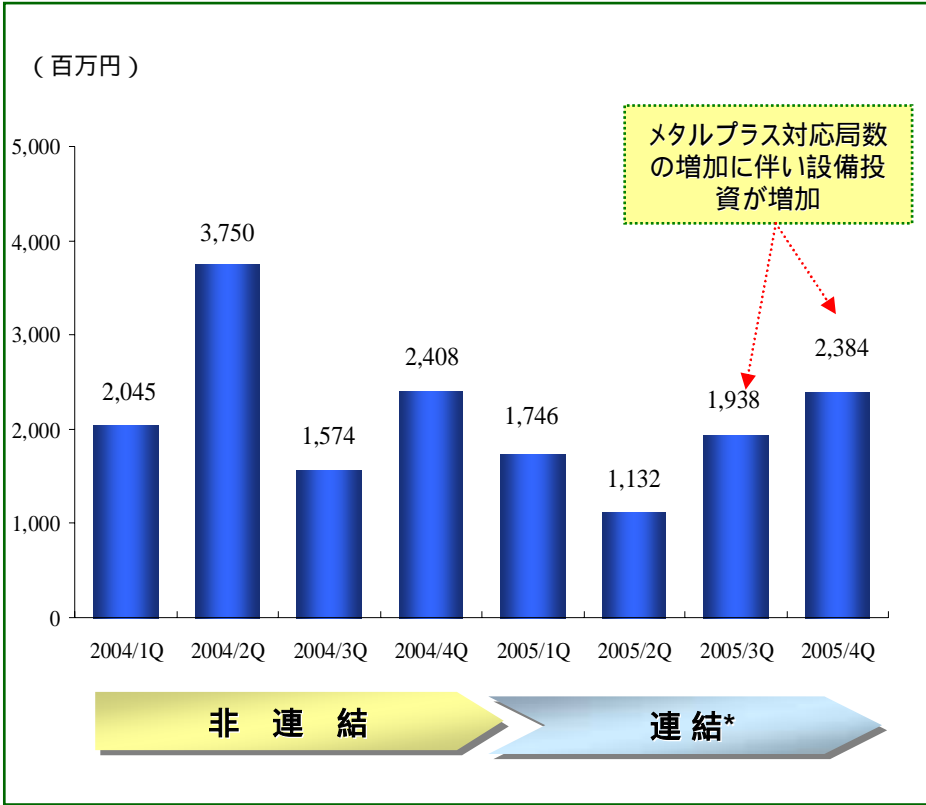


* 平成18年3月期中間期における子会社イー・モバイルの資本増強及び携帯免許申請に伴い重要性が増したため、平成18年3月期中間期から連結財務諸表を作成しております。平成18年3月期第1四半期においては連結財務諸表を作成しておりませんでした。四半期推移の情報として掲載しております。

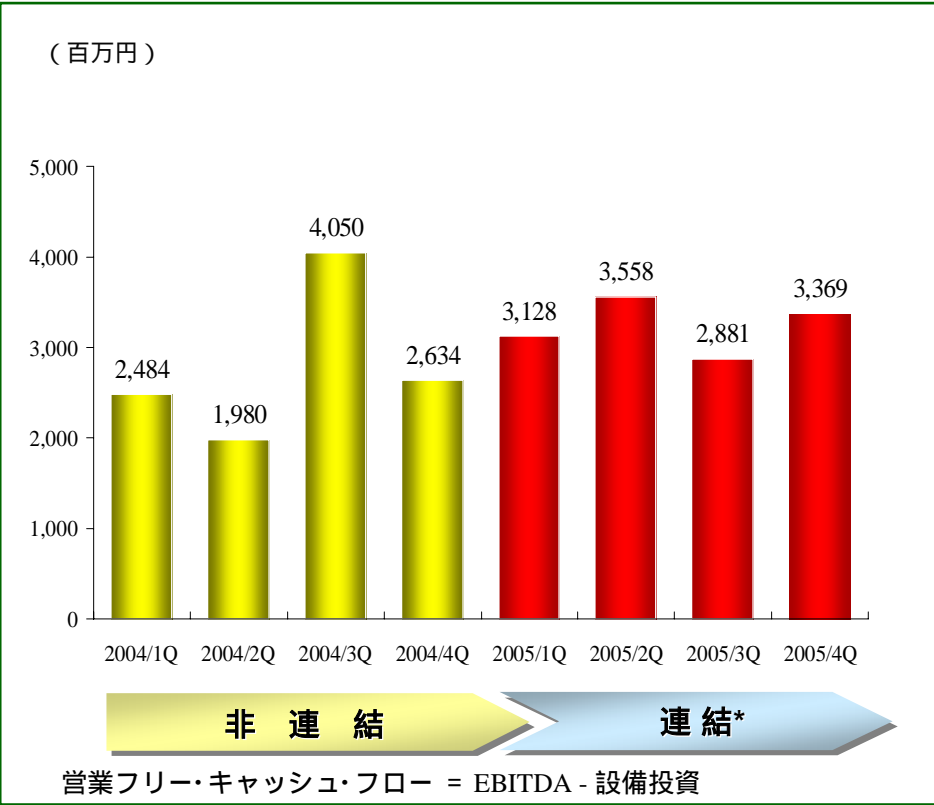
設備投資と営業フリー・キャッシュ・フローの推移

エリア拡大に伴い下期は設備投資が増加営業フリー・キャッシュ・フローは顕著に推移

設備投資額の推移



営業フリー・キャッシュ・フローの推移



* 平成18年3月期中間期における子会社イー・モバイルの資本増強及び携帯免許申請に伴い重要性が増したため、平成18年3月期中間期から連結財務諸表を作成しております。平成18年3月期第1四半期においては連結財務諸表を作成していませんでしたが、四半期推移の情報として掲載しております。

バランスシートの状況

イー・モバイルの資金調達の結果、連結現預金残高は1,586億円に増加
ネットキャッシュは637億円で2005年3月末から450億円増加

	<連結> 2006年3月末		<単体> 2006年3月末	
	期末残高	総資産に対する比率	期末残高	総資産に対する比率
現預金残高	1,586.5	81.7 %	679.8	47.7 %
有利子負債	949.3	48.9 %	949.3	66.6 %
純有利子負債	637.2	--	269.5	18.9 %
少数株主持分	518.1	26.7 %	--	--
資本合計	345.4	17.8 %	355.2	24.9 %
総資産	1,941.7	100.0 %	1,425.1	100.0 %
純有利子負債/資本比率	184.5%	--	75.9 %	--

(単位：億円)

イー・モバイルの少数株主持分

イー・モバイルの資金調達によりネットキャッシュが増加

I. 2006年3月期決算の総括

3 ページ

II. 2006年3月期決算の詳細について

9 ページ

III. 事業展開

18 ページ

IV. 今後の取組み

33 ページ

< Appendix >

35 ページ

ADSL・ISP事業

ADSL加入者獲得施策

解約抑止策による解約率の改善

ダイヤルアップユーザー及び非インターネットユーザー獲得の促進

サービス提供エリアの拡大



2007年3月期も引続きADSL契約数の純増を見込む

解約率の状況

解約抑止策により、年間平均解約率は予想を下回り、
ARPU及び売上の維持に寄与

- ▶ 月間平均解約率は引越しなど季節要因やFTTH拡販による影響で上昇

3Q : 1.70% 4Q : 1.95% (計画値2.0%)

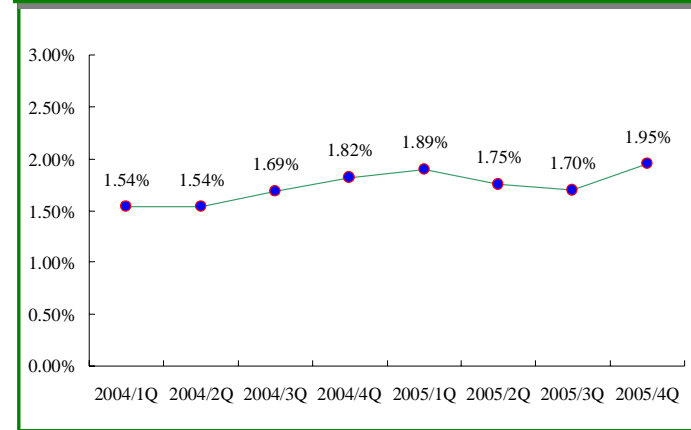
- ▶ 解約抑止策を継続して実施

- 移転手数料無料
- 回線クラス変更手数料無料
- カスタマサポートによる解約抑止

- ▶ 今後の取組み

- 提携ISPとサポート連携を強化
- 5Mメニューを導入し、低速メニューからの無料アップグレードを実施

月間解約率の推移 *



*各四半期の月間解約率の平均値

2007年3月期も引続き同レベルの解約率を維持し、契約数純増を目指す

ISPとの連携及び販売チャネルの強化

ISPとの連携や販売チャネルの強化により新規獲得が下半期から回復

ISPとの連携

- KDDIメタルプラスとのセット販売のチャネルを拡大。50M及び10Mサービスを導入
- So-netと50Mサービスを2006年3月期下半期より提供開始
- Niftyによる960Kと50Mサービスの優先販売
- ODNと50Mサービスを2006年2月より提供開始

販売チャネルの強化

- ビックカメラとの連携を強化
- 既存販売チャネルを活用した付加価値サービス（サポートサービス、オンライン証券取次ぎ）の提供

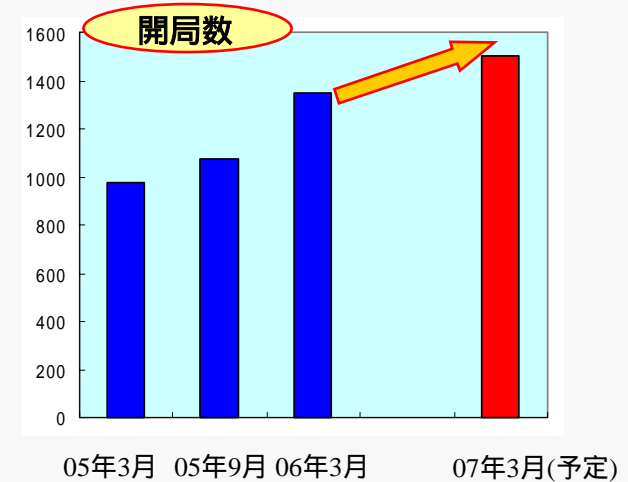
ダイヤルアップや非インターネットユーザーの獲得を促進

サービスエリアの拡大

サービス提供エリアの拡大により新エリアでの契約数を促進

エリア拡大

- サービスエリア拡大に伴い、3Qから契約純増数が加速。
- 2006年3月末の約1,450局から、2007年3月末までに約1,600局に拡大予定。



HOTnetの 営業譲受

- 2006年3月31日に北海道総合通信網株式会社(HOTnet)のADSLホールセール事業を譲り受け、2006年6月より釧路エリアの4局をイー・アクセス新サービスエリアとして追加予定。
- 2007年3月期第1四半期より契約者及び売上が発生。

ISP事業 (AOL)への取組み

AOLの利益率は着実に改善。営業譲受から1年9ヶ月で投資額を回収

利益重視モデルへの転換

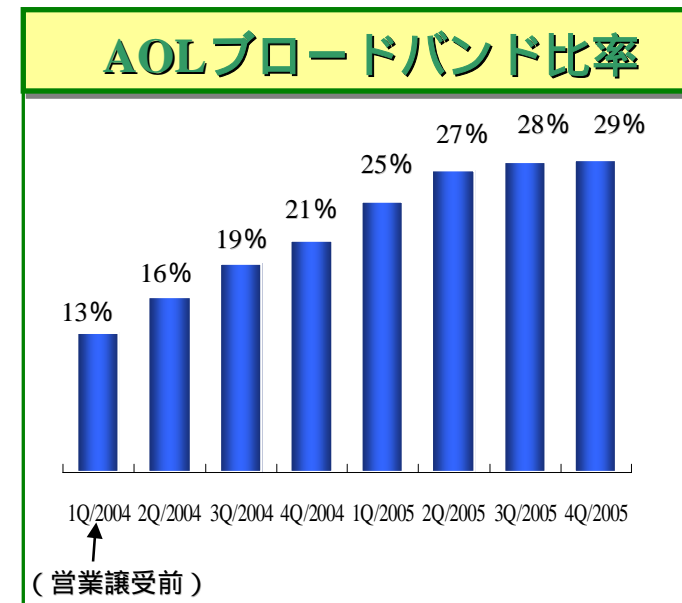
- 2004年7月の営業譲受から累計で営業利益21億円を確保し、AOL営業譲受時の投資額を回収。
- ネットワーク構造や販売チャネルの見直し、ADSL事業とのシナジー効果などにより、コスト削減を実施。AOL事業の利益率は着実に増加。
- 需要の高いブログに関連した新機能（Gencheez）を追加。



世界の“今”が
わかるブログ
ポータルサイト

AOLのブロードバンド比率

- 2006年3月末のブロードバンド比率は29%の目標を達成。
- 学生のブロードバンド利用促進のため学割BBキャンペーンを実施。



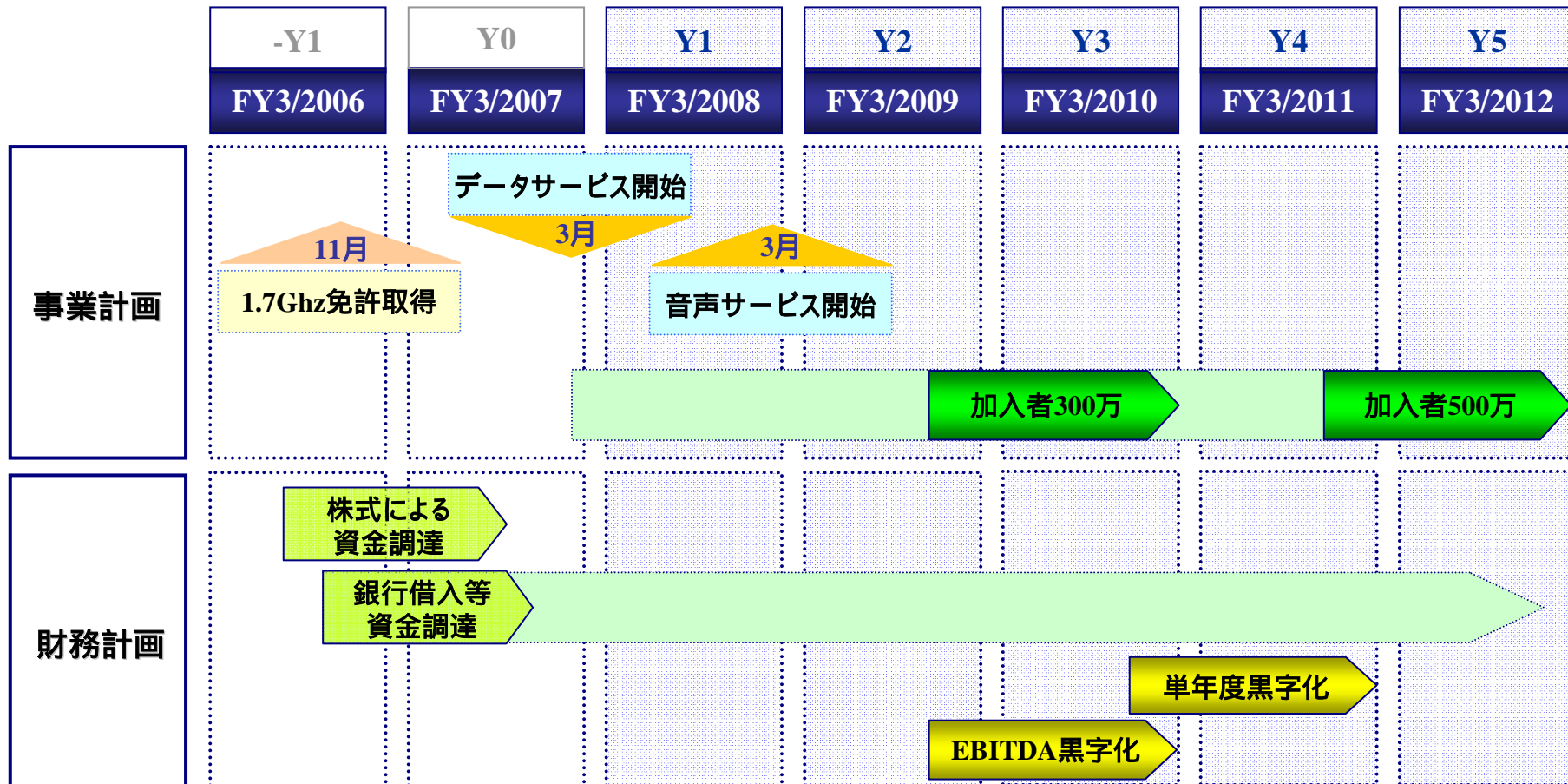
モバイル事業

イー・モバイル事業計画

サービス開始時期	<ul style="list-style-type: none">■ データサービス 2007年3月期■ 音声サービス 2008年3月期
加入者数	<ul style="list-style-type: none">■ 2012年3月期に、500万人獲得
売上高	<ul style="list-style-type: none">■ 2012年3月期に、年間売上高3,000億円超
黒字化達成	<ul style="list-style-type: none">■ 2010年3月期に、EBITDA黒字化■ 2011年3月期に、当期利益単年度黒字化
EBITDA マージン	<ul style="list-style-type: none">■ 2012年3月期に、EBITDAマージン30%超
設備投資	<ul style="list-style-type: none">■ 2012年3月期までに、設備投資額累計額 約2,500億円■ 同期間で、加入者当り設備投資額累計額 5万円～6万円

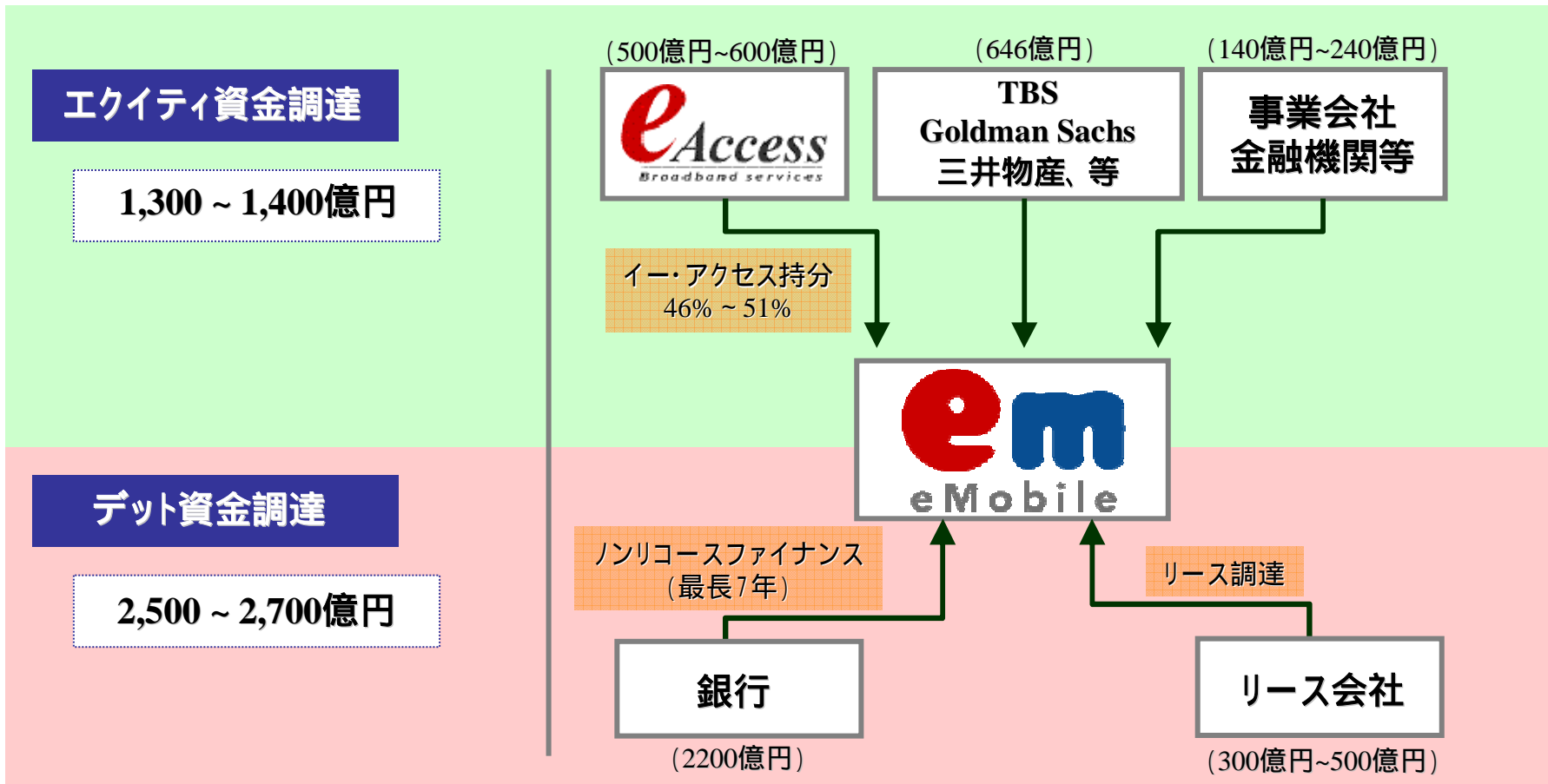
事業展開スケジュール（予定）

新事業立ち上げのため一時的な赤字の発生を見込むが、サービス開始
3年目でEBITDA黒字化、4年目で当期利益の黒字化を目指す



資金調達ストラクチャー

モバイル事業で必要となる3,500億円超の事業資金を確保

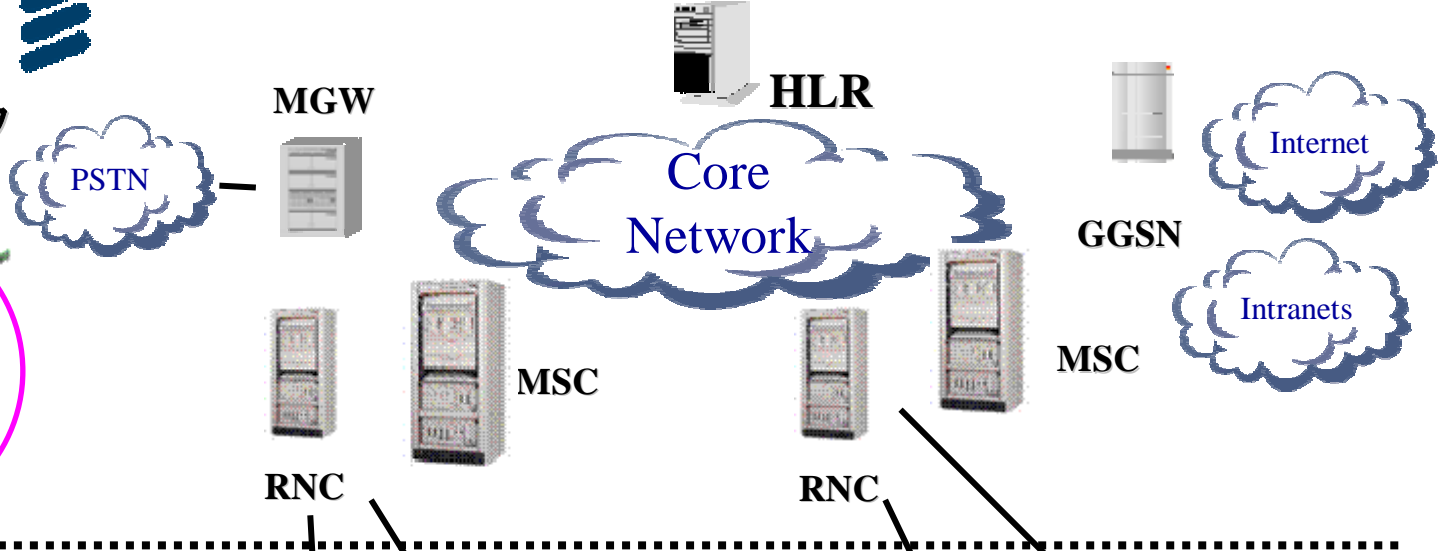


ネットワーク構成

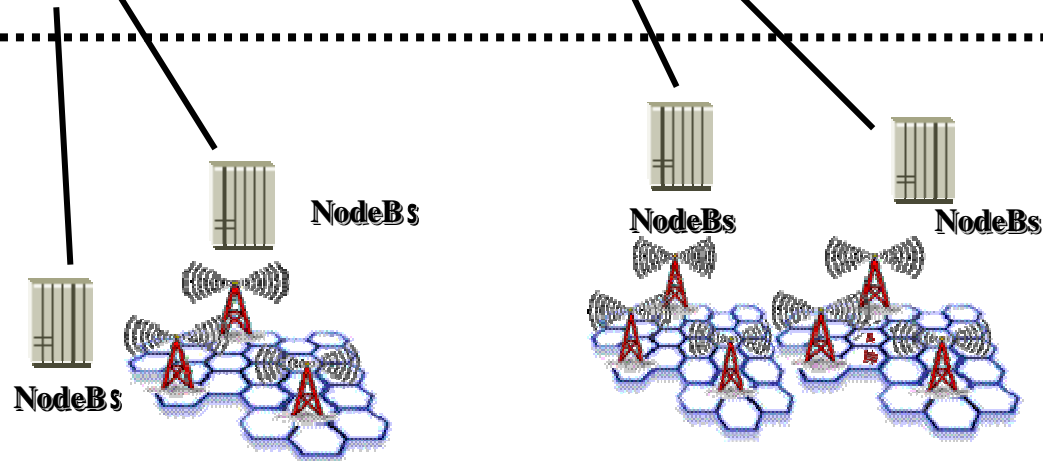
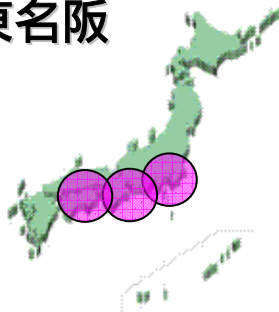
エリクソン社との提携により最先端の高速データ通信技術HSDPAを導入し競争力と安定性の高いネットワークの実現を目指す

ERICSSON

コアネットワーク
全国

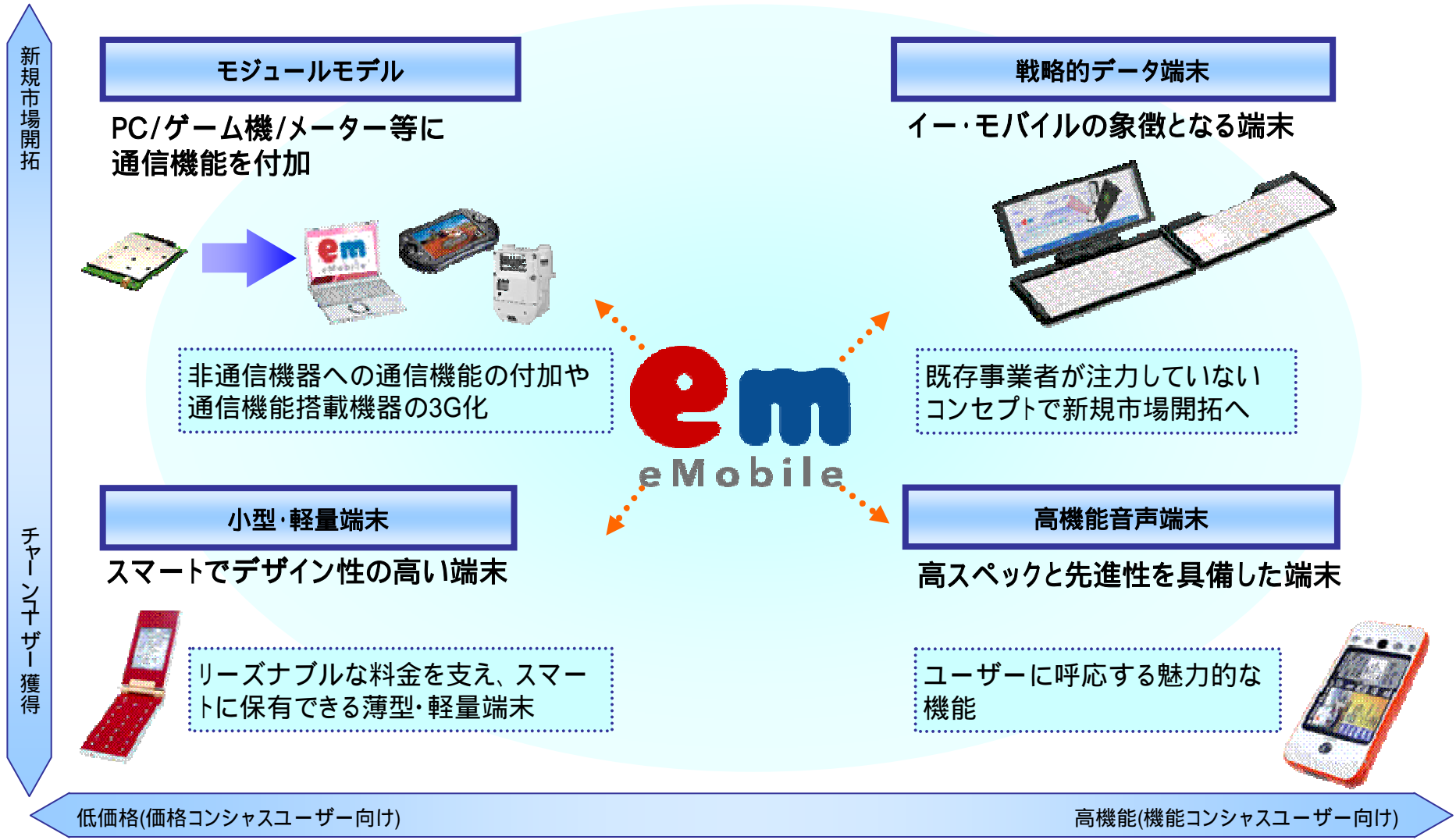


無線ネットワーク
東名阪

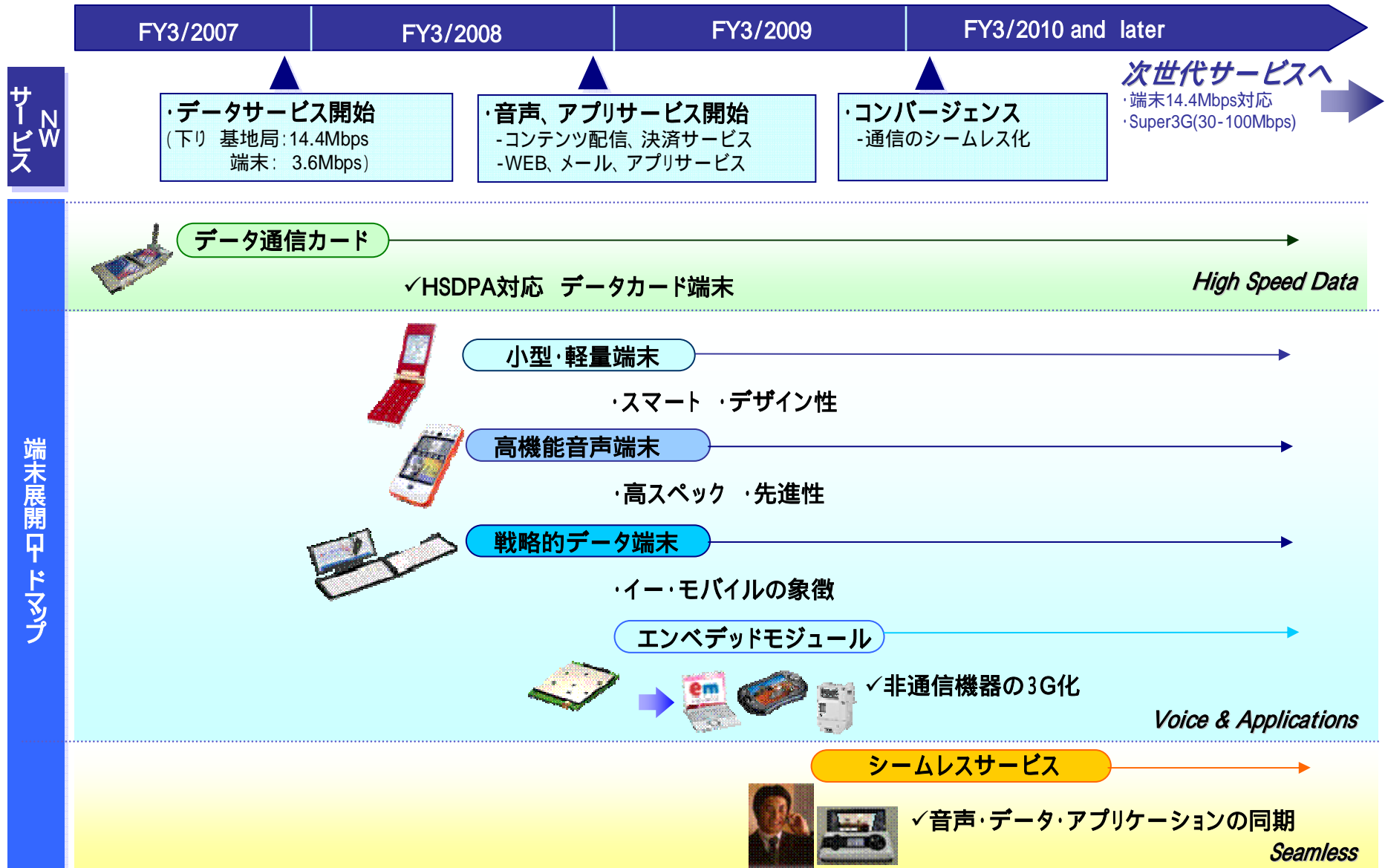


次世代携帯電話端末コンセプト

モジュールモデルからハイエンドまで幅広いニーズに対応する端末を検討



端末展開ロードマップ



販売戦略 ~チャンネル展開方針~

ADSL事業で強固な関係を構築した**家電量販・GMS**を中心に、リアルチャンネルの更なる拡大を推進。提携ISPを中心に、その既存会員及び支持基盤へのアプローチが可能な**販売チャンネル**の構築。

家電量販店・GMS

- 全国家電量販・GMS
(15社全国1,300店以上)
- 主要家電量販との資本関係構築
(ヨドバシカメラ、コジマ、ビックカメラ)



ヨドバシカメラ
www.yodobashi.com

ビックカメラ



提携ISP

- 提携ISP (3社 約8,400千人)
- その他(強力なブランド・販路・顧客基盤を有する企業)

Web

@nifty



@TCOM

ダイレクトマーケティング
テレマーケティング



I. 2006年3月期決算の総括

3 ページ

II. 2006年3月期決算の詳細について

9 ページ

III. 事業展開

18 ページ

IV. 今後の取組み

33 ページ

< Appendix >

35 ページ

<ADSL事業>

- 契約数の純増
- 高利益水準を維持
- バックボーン事業による新たな収益源の開拓

<ISP事業(AOL)>

- 接続ビジネスからコンテンツビジネス強化へ

<モバイル事業>

- 商用サービス開始に向けネットワークを構築
- 2007年3月のデータサービス開始予定

I. 2006年3月期決算の総括

3 ページ

II. 2006年3月期決算の詳細について

11 ページ

III. 事業展開

18 ページ

IV. 今後の取組み

33 ページ

< Appendix >

35 ページ

新社長候補のご紹介

イー・アクセス新社長候補のご紹介

代表取締役社長兼COO候補 安井敏雄(やすいとしお)

1943年5月14日生まれ (62歳)

2006年6月22日に開催予定の定時株主総会の承認を経て就任予定。

- 1966年3月 京都大学工学部電子工学科卒
- 1972年2月 米国イリノイ大学コンピュータサイエンスPhD (博士)
- 1972年10月 日本IBM株式会社入社。米国ノースカロライナ州 Research Triangle ParkのIBM通信開発研究所に赴任
- 1985年1月 日本IBM NMS-VANネットワークサービス事業部長
- 1987年1月 日本IBM大和研究所長
- 1993年3月 IBM/東芝 液晶製造合弁DTI社 代表取締役副社長
- 1995年10月 米国ウエスタンデジタル社日本法人 代表取締役社長
- 1999年6月 米国ソレクトロン社日本法人 代表取締役社長
- 2004年4月 法政大学大学院ビジネススクール客員教授
- 2004年6月 イー・アクセス株式会社 取締役

新取締役体制（6月22日以降予定）

代表取締役会長兼CEO 千本倅生	代表取締役社長兼COO 安井 敏雄	代表取締役副社長兼CFO エリック・ガン	取締役 種野晴夫
DDI（現KDDI）共同創業者 元DDI取締役副社長 元DDIポケット代表取締役社長	法政大学大学院客員教授。 元ソレクtronジャパン 代表取締役社長	元ゴールドマン・サックス マネージングディレクター 通信セクターアナリスト	イー・モバイル代表取締役社長 元KDDI代表取締役副社長

【社外取締役5名】

ポール・レイノルズ	ウィリアム・L・スミス	レイモンド・クオック
BTホールセールCEO ブリティッシュテレコム役員	米国ベルサウスCTO	サンホンカイ ヴァイス・チェアマン
田代 守彦	國領 二郎	
元トーメン取締役社長	慶應義塾大学環境情報学部教授	

2006年6月22日に開催予定の定時株主総会の承認を経て就任予定。

本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料は信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性に関する責任を負いません。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いします。ここに示した意見は、本資料作成日現在の当社の意見を示すのみです。当社は、本資料中の情報を合理的な範囲で更新するようにしていますが、法令上の理由などにより、これをできない場合があります。