

イー・アクセス株式会社
事業報告書

e Access
Broadband services



e m
eMobile

ADSLからモバイルへ。

第 1 期

2005年4月1日から
2006年3月31日まで



代表取締役会長 兼 CEO
千本 倅生 (中央)

代表取締役社長 兼 COO
安井 敏雄 (右)

代表取締役副社長 兼 CFO
エリック・ガン (左)

(注) 親会社であるイー・アクセスに遡及されず、借入契約締結時点においてはまだキャッシュ・フローを創出していない借入人であるイー・モバイルの資産および将来キャッシュ・フローのみを担保に借入枠が設定されること。

当社グループは「ADSLからモバイルへ。」 着実に事業領域を拡大しています。

当社はADSL・ISP事業をさらに発展させるべく、2005年度は直収電話ユーザー向けADSLサービスや低速ADSLサービスを中心に顧客獲得を行ってまいりました。その結果、2005年度は累計契約数の純増および過去最高の利益水準を達成することができました。

一方、モバイル事業に参入する連結子会社のイー・モバイル社(当社持分比率は2006年5月末現在約46%)は株式による資金調達1,432億円および銀行借入枠2,200億円の資金調達を行い、モバイル事業を展開する際に必要な3,600億円強の資金調達を完了しております。総額2,200億円の借入枠は、サービス開始前の事業を対象に設定されたノン・リコースのプロジェクト・ファイナンス^(注)事例としては日本最大規模であり、モバイル事業計画の妥当性を充分にご評価頂いた結果と考えております。イー・モバイル社は既にエリクソン社をネットワークの主要サプライヤーとして選定し、2006年度はサービス開始に向けモバイルネットワークの構築を進めてまいります。今後当社グループはADSL・ISP事業とモバイル事業を両軸として成長戦略を加速させていくこととなります。

当社グループは経営基盤の強化と今後の事業拡大における内部留保の確保を念頭に、株主の皆様に対する安定的かつ継続的な利益還元を重要な経営課題のひとつと認識しております。この基本方針の下、ADSL・ISP事業の成果を株主の皆様へ還元すべく1株当たり年間普通配当金を前年度から300円の増配となる1,300円とさせて頂きました。また、2006年度より四半期配当を実施すると共に、同年度の年間普通配当金を1,800円へ増配することを予定しております。

当社グループは今後もADSL・ISP事業の利益を株主の皆様へ還元すると共に、モバイル事業の成長を目指し事業への投資を実施してまいります。株主の皆様には、今後とも一層のご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

2006年6月

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

Eric Gan

社長交代のごあいさつ

イー・アクセス株式会社

取締役

イー・モバイル株式会社

代表取締役社長 兼 COO 種野 晴夫



株主の皆様には、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

このたび、私儀6月22日をもちまして、イー・アクセス株式会社 代表取締役社長兼COOを退任いたしました。今後はイー・モバイル株式会社代表取締役社長兼COOの職務に専念し、イー・アクセス グループとして早期のモバイル事業の確立、さらには固定ブロードバンドとモバイルの融合の実現に向けて全力を傾ける所存です。

なお、後任社長には安井 敏雄が就任いたしましたので、これまで同様ご厚誼賜りますようお願い申し上げます。

種野 晴夫 (1948年2月14日生)

- 1974年4月 日本電信電話公社(現NTT株式会社)入社
- 1984年6月 第二電電株式会社(現KDDI株式会社)入社
- 1998年6月 同社代表取締役副社長就任
- 2002年2月 シュローダー・ベンチャーズ株式会社
(現株式会社MKSパートナーズ)
ストラテジック・アドバイザー就任
- 2003年2月 当社代表取締役兼COO就任
- 2005年1月 当社代表取締役社長兼COO就任
- 2005年6月 イー・モバイル株式会社
代表取締役社長兼COO就任(現任)
- 2006年6月 当社取締役就任(現任)

イー・アクセス株式会社

代表取締役社長 兼 COO 安井 敏雄



株主の皆様には、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は皆様から格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

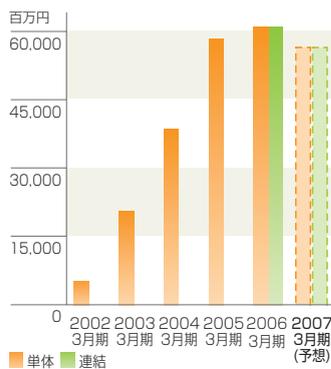
このたび、私儀6月22日をもちまして、種野の後任としてイー・アクセス株式会社 代表取締役社長兼COOに選任され就任いたしました。モバイル事業との連携を行いながら、ADSL・ISP事業のさらなる基盤強化ならびに成長を加速すべく、社業に専心努力してまいり所存です。株主の皆様には今後とも一層のご指導ご鞭撻のほど、宜しく願い申し上げます。

安井 敏雄 (1943年5月14日生)

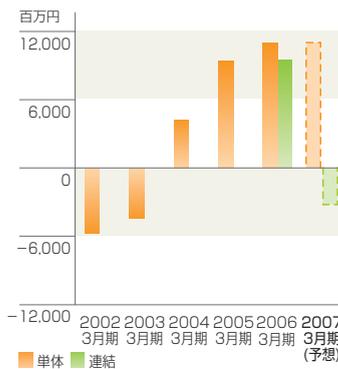
- 1972年10月 日本IBM株式会社入社
- 1995年10月 ウェスタンデジタルジャパン株式会社
代表取締役社長就任
- 1999年6月 ソレクトロンジャパン株式会社(現ソレクトロン株式会社)
代表取締役社長就任
- 2003年12月 同社相談役就任
- 2004年4月 法政大学ビジネススクール客員教授(現任)
- 2004年6月 当社取締役就任
- 2006年6月 当社代表取締役社長兼COO就任(現任)

ADSL・ISP事業で安定した収益を確保。 モバイル事業の先行投資を2007年3月期より本格開始。

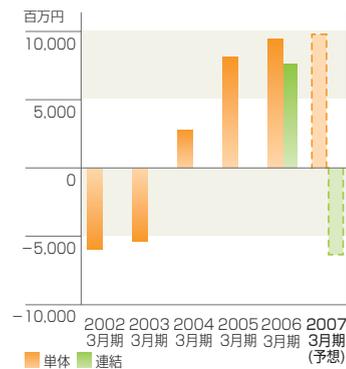
売上高



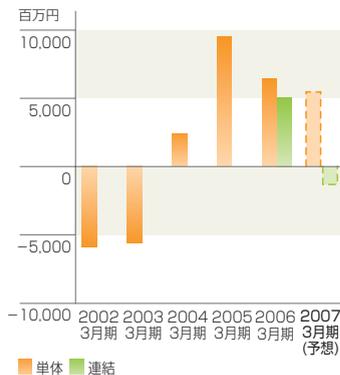
営業利益 (損失)



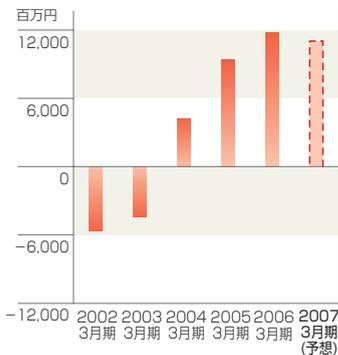
経常利益 (損失)



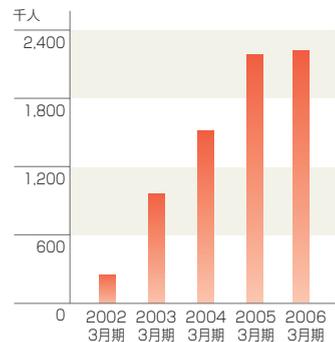
当期純利益 (純損失)



ADSL・ISP事業営業利益 (損失)



ADSL・ISP事業累計契約数 (実績のみ)



(注1) 2006年3月期における子会社イー・モバイル株式会社の資本増強およびモバイル免許取得に伴い重要性が増したため、2006年3月期から連結財務諸表を作成しております。またセグメント情報として、モバイル事業を除くADSL・ISP事業における営業利益および累計契約数を掲載しております。

(注2) 2007年3月期の予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績は、様々な要素によりこれら業績予想とは大きく異なる結果となる可能性があります。

ADSL・ISP事業が順調に推移し、3期連続で増収増益を達成

2006年3月期における当社の業績は、ADSL・ISP事業が順調に推移し、売上高と営業利益で2004年3月期の黒字化以降、3期連続で増収増益となりました。売上高は連結(当期より開示)・単体共に603億円、営業利益はモバイル事業の立ち上げ費用が発生したため連結では93億円にとどまりましたが、単体では過去最高の108億円にまで達しました。

事業の柱であるADSL事業においては、サービスエリアとメニューを拡大し、ISP事業ではブロードバンド化を促進することにより、2006年3月末の当社累計契約数が218万回線(うちADSL契約数191万回線)に達しました。また解約抑止策も功を奏し、業績予想を上回る売上高を達成する要因の一つとなりました。さらに設備投資の効率化や通信設備使用料等のコスト削減に努めた結果、営業利益率は連結15.5%、単体18.0%と引き続き高い水準を維持しています。

当社のビジネスモデル： 国内最大のADSLホールセール事業者

当社の収益性の鍵はそのビジネスモデルにあります。

当社は日本で初めてISPにADSL^(注)回線をホールセール(卸売)するビジネスモデルを提唱し、国内No.1ホールセール事業者という立場からブロードバンドの普及に努めています。ホールセール事業者は提携するISPに対して接続サービスを提供するため、ISPの既存ダイヤルアップユーザーに対して販売推進を図ることができ、効率的な顧客獲得ができます。

当社事業の概要



(注) **ADSL**(Asymmetric Digital Subscriber Line): DSLの方式の一種であり、Asymmetric(非対称)という名前が示すとおり、上り(ユーザーPC→インターネット)と下り(インターネット→ユーザーPC)の通信速度が非対称であることを特徴とする。例えば当社の50Mbps ADSLサービスでは上り最大通信速度が5Mbps、下り最大通信速度が50Mbpsとなり、これはISDN回線(64Kbps)と比較して下りにおいては最大781倍の速度に相当する。

新たな顧客層を開拓しつつ、高い利益率を維持

当社のコア事業であるADSL事業では、2006年3月末現在全国約1,450局のサービスエリアを基盤として、3つの基本施策「ADSLユーザーに対するサービスの品質向上および解約の抑止」「ナローバンドユーザーからADSLユーザー(ブロードバンド)への移行促進」「非インターネットユーザーへのアプローチ」を展開しています。

2005年2月に、KDDI株式会社が運営する直収電話(メタルプラス)ユーザー向けに当社がADSLサービスを開始し、対応エリアの拡大および2005年11月に10Mサービスを開始したことで利用者が増加し、ナローバンドユーザーを中心とする新規ユーザーの獲得に大きく貢献しています。

また当社は、2006年3月に北海道総合通信網株式会社(HOTnet)が運営するADSLホールセール事業の営業譲受を行うことで合意いたしました。現在のHOTnetサービスの契約者には利用中の各ISPと連携の上、当社が引き続きサー

スを提供いたします。また本営業譲受により、2006年6月以降は当社未提供であった釧路エリアでのサービスが可能となりました。

一方、ISP事業ではAOLユーザーのブロードバンド比率(ナローバンドからADSLへの移行)が29%(2006年3月末現在)まで上昇し、ADSL事業との相乗効果を高めています。またAOLのブログサービス「AOLダイアリー」は、掲示板機能「ブログトーク」など利用者ニーズに対応した各種機能を向上させるとともに、著名人の連載日記など魅力的なコンテンツを増やしています。

2007年3月期の業績予想(注)につきましては、直収電話ユーザー向けや1Mbpsなど低価格サービスの契約数が占める割合の増加によりARPU(一契約あたり売上高)の低下が予想され、売上高は2006年3月期と比較し減少すると予想されます。しかしながら低価格サービスはコストも低いため、利益率については引き続き高い水準を維持できると予想しております。

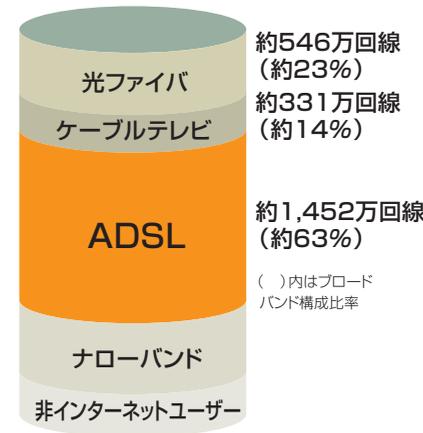
国内市場環境とイー・アクセスの戦略

1 ADSL施策
解約抑止策による解約率の改善

- 移転手数料無料
- 回線クラス変更手数料無料
- カスタマーサポートの充実

2 ADSL施策
ナローバンドユーザーからADSLユーザーへ

3 ADSL施策
非インターネットユーザーへのアプローチ



出所:総務省(2006年3月末時点)

証券口座取次ぎサービス
量販店における対面チャネルの強みを活かし、オンライン証券のプロモーションを行い、口座開設資料請求の取次ぎを実施します。

ADSL事業領域の拡大へ

「KDDIメタルプラス電話」向けADSLサービス
KDDI株式会社が提供する直収電話サービス

電話局内でKDDI社のメタルプラス電話サービス設備と当社DSL設備を接続することで、ユーザーはKDDI社が提供する「メタルプラスネットDION ADSL」を通じて、メタルプラス電話サービスとADSLサービスの利用が可能となります。

当社のADSLサービスは、ブロードバンド化を求めるナローバンドユーザーならびに、インターネットを始める電話ユーザーの双方に、機能性(スピード)と価格とのバランスが良いメニューを戦略的に取り揃えております。今後もブロードバンド化を推進すると共に、サービスエリアをさらに拡大してまいります。

固定ブロードバンドとモバイルの融合へ

モバイル事業への参入

モバイルWiMAXへの取り組み

当社グループは未来を見据えた技術研究開発にも取り組んでいます。2006年4月、当社は広帯域移動無線アクセス技術のひとつであるモバイルWiMAX(IEEE 802.16e)の実証実験に向けた実験用無線局免許を総務省へ申請しました。当社グループは来るべきモバイルブロードバンド時代を睨み、次世代携帯電話事業に加えて様々なモバイル技術の検証・検討を進めており、この実証実験もその一環です。このようにADSL・ISP事業の基盤強化、モバイル事業への参入、そしてモバイルブロードバンドへと事業領域を広げ、当社グループは将来的には固定ブロードバンドと携帯電話を融合したサービスの実現を目指してまいります。

快適なブロードバンド環境の提供をモバイルでも目指してまいります。

(注) 2007年3月期の予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績は、様々な要素によりこれら業績予想とは大きく異なる結果となる可能性があります。

当社グループのモバイル事業戦略について、皆様からのご質問にお答えいたします。

Question 1

なぜモバイル事業に
参入するのですか？

当社がADSL事業を営む固定ブロードバンド市場と比較すると日本国内の携帯電話市場は市場規模で10倍の規模を有するにも係わらず、**競合企業が3社グループと非常に少ない状況**にあります。そのため、事業免許を取得して周波数を割り当てられたことは、当社が提供しているブロードバンド環境をモバイルへと拡大できる大きなビジネスチャンスと考えております。

世界的に見ても、海外ではデータ通信や仕事用などというように1人で複数台の携帯電話を所有し、携帯電話普及率が100%を超える国もあるなかで、日本での普及率は現時点で約70%に留まり、日本国内におけるモバイル市場は**第3世代携帯電話に移行することでさらなる加入者数拡大**が見込まれます。

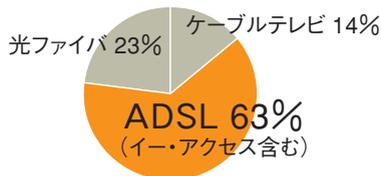
電気通信業界の流れは「固定通信から無線・音声データ通信へ」そして「ナローバンドからブロードバンドへ」向かい、将来的には「放送と通信の融合(Convergence)」へ向かうと予想されます。当社グループにおいても**ADSL・ISP事業からモバイル市場へと事業領域を広げることは企業の成長戦略に欠かせないテーマ**です。

イー・モバイル社とは？

- 当社がモバイル事業に参入するために設立された連結子会社のこと。
- 2005年11月にモバイル事業免許を取得。

約**8,000億円**市場
(約2,300万加入)

固定ブロードバンド



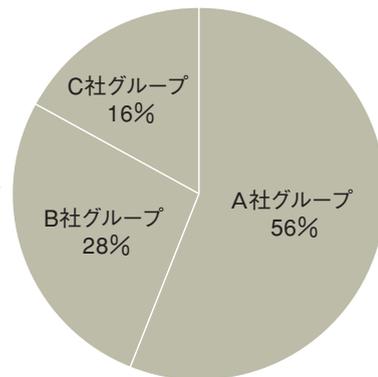
競合約**300社**

イー・アクセスの戦略
固定ブロードバンド市場から
さらに大きいモバイル市場へ参入



約**9兆円**市場
(約9,200万加入)

携帯電話



競合**3社グループ**

出所:総務省(2006年3月末)/TCA(2006年4月末)

Question 2

モバイル事業参入における イー・アクセスグループの 強みは何ですか？

当社グループの大きな強みは“コスト競争力”にあると認識しています。

日本の携帯電話料金は1分あたりの平均の料金が米国の10円に対して45円^(注1)と非常に高い水準に留まっております。こうした環境に着目し、規制緩和によって第3世代携帯電話への移行やナンバーポータビリティ^(注2)の導入など国内携帯電話市場が変化するタイミングで新たに参入できることは当社グループにとって大きなメリットです。新規参入だからこそ最新システムの装備が可能となり、それによる多額のコスト抑制を背景に利用者にとって魅力のある料金設定を打ち出していくことを検討しています。

また当社グループはモバイル事業を開始するために必要と想定する3,600億円強の資金を既に確保しています。こうした早期の資金調達はADSL事業における財務と経営の成功実績を背景にモバイル戦略の実現性を高くご評価頂いた結果であると認識しており、今後は着実にモバイル事業を推進してまいります。

(注1) 出所：メリルリンチ証券 “Global Wireless Matrix 4Q05”

(注2) ナンバーポータビリティとは？

現在使っている携帯電話番号を変えずに他通信事業者と契約を切り換える。日本では2006年11月1日までに導入予定。

Question 3

ナンバーポータビリティの 影響はあるのでしょうか？

ナンバーポータビリティが施行されると、電話番号はそのまま携帯電話会社を変えることができるため、ユーザーはより自由に携帯電話会社を選択することが可能になります。この点を考慮すると、新規参入事業者である当社グループがナンバーポータビリティによるメリットを享受できる可能性は高いと予測しています。イー・モバイル社は、2008年3月期に予定している音声サービス提供開始当初より、この制度に対応してまいります。

Question 4

ネットワークの特長を 教えてください。

当社グループは、世界最大の3G通信システムのサプライヤーであり日本でも実績が高いエリクソン社と提携し、W-CDMA^(注3)方式および最先端のHSDPA^(注4)通信技術を駆使し競争力と安定性のある全国ネットワークを構築してまいります。

また当社グループは、ADSL事業の基盤として全国に広がる光IPバックボーン網を活用できること、3G/3.5Gサービスに特化したネットワークの構築およびメンテナンスに資源を集中できるという点もメリットとして挙げるすることができます。

(注3) W-CDMAとは？

Wideband Code Division Multiple Accessの略。第3世代携帯電話(3G)の方式。動画・音声によるリアルタイムの通信が可能で、1つの周波数を複数の利用者で共有できるため、周波数効率が良い。

(注4) HSDPAとは？

High Speed Downlink Packet Accessの略。W-CDMAを高速化し、従来の5倍以上の通信速度を実現する規格。3G方式の改良版であることから「3.5G」と呼ばれている。

Question 5

イー・モバイル社が取得した
周波数について
教えてください。

2005年11月に、総務省は電波開放政策に基づき国際的な第3世代携帯電話用周波数である1.7GHz帯を12年ぶりに新規参入事業者のイー・モバイル社などへ開放しました。

今後事業者は利用者増に応じて1.7GHz周波数帯域内で5MHz幅ずつ割当を増やすことが可能です。当社グループの場合、現在の割当基準では当社グループの加入者が1MHzあたり50万(つまり250万加入=50万人×5MHz)を超えた場合、追加で5MHzの周波数が割り当てられることとなっております。

●1.7GHz帯(FDD方式)における周波数の追加割当について



●新たな3G周波数の割当に際しては、以下の規準を満たす必要がある。

割当済みの周波数幅	割当済み周波数に係わる1MHzあたり利用者数
合計15MHz以下	1MHzあたり利用者数 50万 を超えていること
合計15MHzを超え25MHz以下	1MHzあたり利用者数 75万 を超えていること
合計25MHz超	1MHzあたり利用者数 100万 を超えていること

Question 6

今後のスケジュールを教えてください。

(注1) EBITDA (Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization)：利払い前・前引き前・減価償却前・その他償却前利益

当社グループは2007年3月期中を目処に、東名阪エリアを中心にモバイルによるデータサービスを開始し、その後、サービスエリアを拡大し、2008年3月期中に音声サービスを開始する予定です。

サービスを提供するにあたりネットワークを全国で構築する必要があるため、事業開始直後は先行投資による赤字が発生しますが、2010年3月期にはEBITDA^(注1)黒字化、2011年3月期には単年度黒字化を目指し、2012年3月期には500万加入および売上高3,000億円、EBITDA1,000億円規模を目指します。

なお、当社グループは事業準備開始以降黒字化達成までに必要と見込まれる3,600億円強の資金を既に確保しております。

●スケジュール(事業計画概要)

2007 3月期
データサービス開始
東名阪を中心にエリアを展開

2008 3月期
音声サービス開始
エリアを拡大

2010 3月期
EBITDA黒字化

2011 3月期
単年度黒字化

2012 3月期
500万加入、
売上高3,000億円、
EBITDA 1,000億円規模

●イー・モバイルの商品コンセプトモック^(注2)

新規ユーザー

コアモジュールモデル

小型軽量で
通信機能だけに
特化。



戦略的データモデル

1台で携帯電話、パソコン、ゲーム機能を
本格装備。



小型・軽量モデル

薄型/軽量/
コンパクトで
スタイリッシュに。



高機能音声モデル

2.8インチの大画面液晶で存分に
映像を楽しめる
ワンセグ放送対応モデル。



既存ユーザー

価格重視の
ユーザーへ

高機能重視の
ユーザーへ

(注2) 写真は将来のサービスイメージの一例で、実際に発売するサービス機器ではありません。

連結財務諸表

連結貸借対照表 単位:百万円	科目	当期 (2006年3月31日現在)	科目	当期 (2006年3月31日現在)
		(資産の部)		(負債の部)
	流動資産	166,677	流動負債	19,316
	現金及び預金	158,654	買掛金	758
	売掛金	5,452	1年以内返済予定の長期借入金	3,200
	たな卸資産	41	未払金	4,335
	繰延税金資産	495	未払費用	3,491
	その他	2,043	未払法人税等	4,127
	貸倒引当金	△7	リース債務	3,247
	固定資産	27,497	役員賞与引当金	30
	有形固定資産	15,257	新株引受権	5
	機械設備	14,296	その他	122
	建設仮勘定	35	固定負債	88,504
	その他	925	社債	83,000
	無形固定資産	3,118	長期借入金	3,890
	営業権	772	長期リース債務	1,519
	ソフトウェア	1,909	その他	96
	ソフトウェア仮勘定	298	負債合計	107,821
	その他	139	(少数株主持分)	
	投資その他の資産	9,122	少数株主持分	51,810
	投資有価証券	2,336	(資本の部)	
	長期前払費用	5,205	資本金	16,403
	繰延税金資産	769	資本剰余金	5,049
	その他	812	利益剰余金	13,074
			その他有価証券評価差額金	17
	資産合計	194,174	資本合計	34,543
			負債、少数株主持分及び資本合計	194,174

(注) 記載金額は百万円未満を四捨五入して表示しております。

* 2006年3月期より連結財務諸表を作成しておりますので、前期実績は記載しておりません。

連結損益計算書

単位:百万円

科目	当 期 (2005年4月1日から2006年3月31日まで)
売上高	60,353
売上原価	31,589
売上総利益	28,764
販売費及び一般管理費	19,389
営業利益	9,375
営業外収益	24
営業外費用	1,869
経常利益	7,531
特別利益	1
特別損失	41
税金等調整前当期純利益	7,491
法人税、住民税及び事業税	3,863
法人税等調整額	△845
少数株主損失	547
当期純利益	5,020

要約連結キャッシュ・フロー 計算書

単位:百万円

科目	当 期 (2005年4月1日から2006年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	17,186
投資活動によるキャッシュ・フロー	△9,003
財務活動によるキャッシュ・フロー	45,401
現金及び現金同等物の増加額	53,583
現金及び現金同等物の期首残高	104,770
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	300
現金及び現金同等物の期末残高	158,654

会社概要 (2006年3月31日現在)

イー・アクセス株式会社

設立	1999年11月1日
資本金	164億円
本社	東京都港区虎ノ門2-10-1新日鉱ビル
従業員数	332名
事業内容	ブロードバンドIP通信サービス

役員 (2006年6月22日現在)

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
取締役 (非常勤)	ポール・レイノルズ
取締役 (非常勤)	ウイリアム・エル・スミス
取締役 (非常勤)	レイモンド・クオック
取締役 (非常勤)	田代 守彦
取締役 (非常勤)	國領 二郎
常勤監査役	後藤 征男
監査役	中元 紘一郎
監査役	西村 元秀

連結子会社 (2006年3月31日現在)

イー・モバイル株式会社

設立	2005年1月5日
資本金	491億円
本社	東京都港区虎ノ門2-10-1新日鉱ビル
従業員数	160名
事業内容	モバイルブロードバンド通信事業

株式の状況 (2006年3月31日現在)

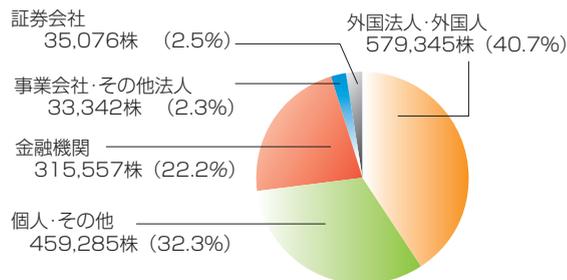
発行する株式の総数	5,459,760株
発行済株式の総数	1,422,605株
株主数	37,600名

大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (株)	議決権比率 (%)
1. 日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	128,093	9.00
2. 千本倅生	97,055	6.82
3. エリック・ガン	94,765	6.66
4. ザチエスマンハットンバンク エヌエイロンドン	48,516	3.41
5. ノムラインターナショナルホンコン リミテッド(F5-108)	47,630	3.34
6. リーマンブラザーズ アジアキャピタルカンパニー	45,608	3.20
7. 日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	43,779	3.07
8. バンクオブニューヨークジーシーエム クライアントアカウントワイアイエスジー	39,430	2.77
9. ドイツェバンクアーゲー ロンドンビービーファームアカウント614	26,029	1.82
10. ゴールドマンサックスインターナショナル	25,954	1.82

株式分布状況

所有者別



決算期	3月31日
定時株主総会	6月中
基準日	3月31日

株式の名義書換

取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
公告掲載方法	電子公告 http://www.eaccess.net ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

企業理念

すべての人に
新たなブロードバンドライフを。

ブロードバンドサービスの提供を通じて
生活とビジネスを豊かにする「新たな価値」を創造する。
それが私たちイー・アクセスの使命です。

理念を達成するための指針

- お客様第一主義に徹します。
- 高品質でお客様に選ばれるサービスを提供します。
- Win-Winのパートナーシップを展開します。
- 経営の効率化と積極的事業展開により、企業価値を最大化します。
- 社員一人一人が革新的な意識を持ち続け、高次元の目標を実現します。



<http://www.eaccess.net/ir/index.html>

イー・アクセス 株式会社

〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-10-1 新日鉱ビル

<http://www.eaccess.net/>

