

# 第35期 IR REPORT

2025年3月期 中間報告書  
(2024年4月1日～2024年9月30日)



## Contents

株主の皆様へ .....	1
2025年3月期中間期業績 .....	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 .....	12
株主様向けアンケート調査結果 .....	19

## 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34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。





2024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



## 2025年3月期 中間期 決算ハイライト

(単位：百万円)

	24/3期 中間期	25/3期 中間期	増減額	増減率	業績予想 進捗率
売上高	6,043	6,496	+453	7.5% 	50.7%
営業利益	843	1,265	+422	50.1% 	57.5%
経常利益	853	1,276	+422	49.5% 	58.0%
中間純利益	555	977	+422	76.1% 	63.5%
1株当たり 中間純利益	19円97銭	36円11銭	—	—	—

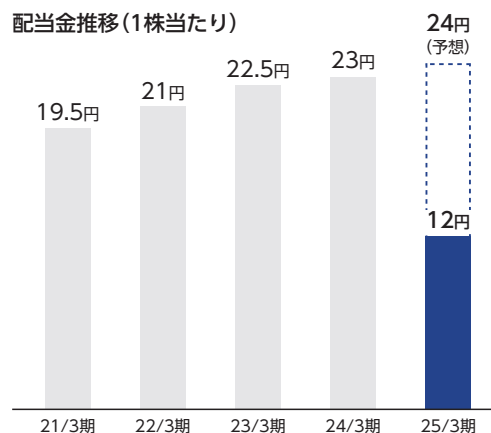
## 利益配当に関する基本方針

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。

2025年3月期  
配当予想について

■ 中間配当 12円  
■ 年間配当 24円／年  
■ 配当性向 43.2%

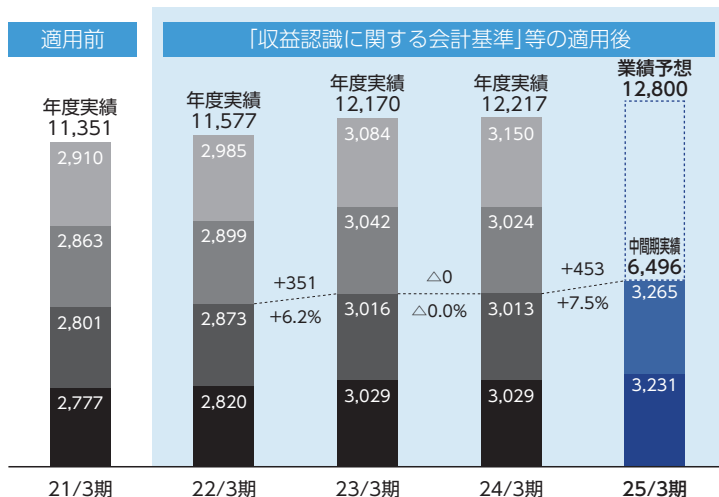
配当金推移(1株当たり)



## 売上高

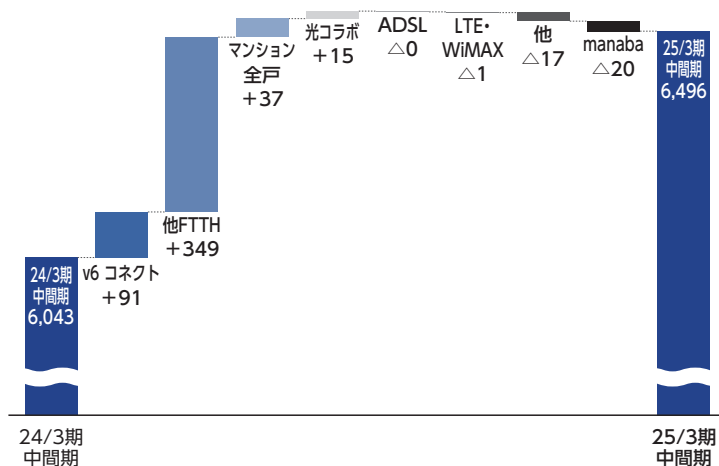
### 売上高の推移

(単位:百万円) ■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



### 売上高 前期比差異

(単位:百万円)



業績についてご説明します。

売上高についてです。2025年3月期中間期の売上高は64億9,600万円となりました。前年同期比7.5%増、4億5,300万円の増収です。年度予想である128億円に対する進捗率は50.8%となりました。計画達成に向けて順調に推移しています。

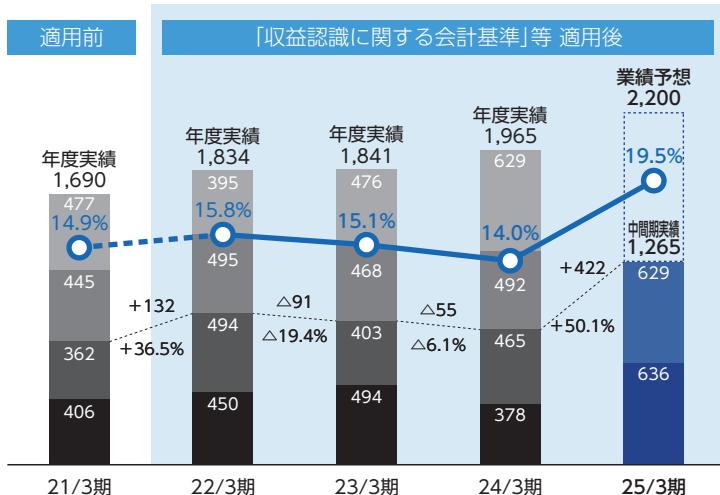
サービス別では「v6 コネクト」が前年同期比9,100万円の増収となりました。

ISP「ASAHIネット」については、他FTTHは3億4,900万円の増収となりました。「マンション全戸加入プラン」は3,700万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」を含む「光コラボ」は1,500万円の増収となりました。モバイル接続サービスのLTE・WiMAXは100万円の減収となりました。教育支援サービス「manaba」は2,000万円の減収となりました。

## 営業利益

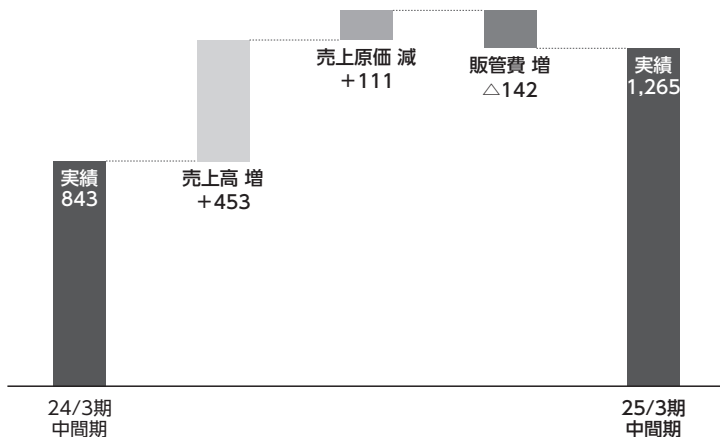
### 営業利益の推移

(単位:百万円) ■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ○ 営業利益率



### 営業利益 前期比差異

(単位:百万円)



2025年3月期中間期の営業利益は12億6,500万円、過去最高益を更新しました。年度予想である22億円に対する進捗率は57.5%となりました。営業利益率は19.5%となりました。営業利益の前年同期比差異について、主な要因3点を説明します。

1点目は通信費の減少です。ネットワーク設備の一部を見直す計画が完了したことで費用が減少しました。また将来に向けたトラフィック増加に備えることができいております。2点目は業務委託費と減価償却費の増加です。基幹システム更改に加え、各サービスの開発等で業務委託費が増加しております。設備投資に伴う減価償却費は前年横ばいとなりました。3点目は販売促進費の増加です。主にISP「ASAHIネット」の新規会員を獲得するために費用を投下しております。今後も新規会員の獲得に注力する計画です。

## ■ 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2024年3月期の売上構成比は約89%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2024年3月期の売上構成比は約11%となります。

## インターネット接続サービスの売上高

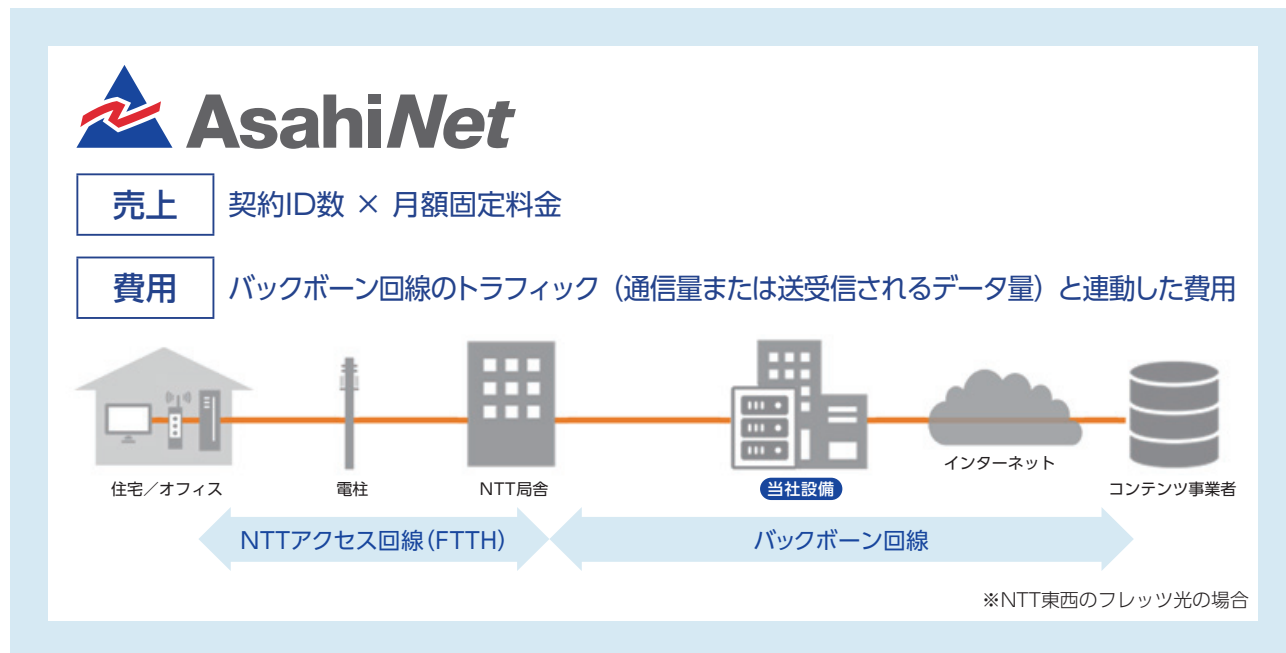
(単位：百万円)

	24/3期 中間期	25/3期 中間期	増減額	増減率
ISP 「ASAHIネット」	4,379	4,770	+390	8.9%
VNE 「v6 コネクト」	961	1,053	+91	9.5%
合計	5,341	5,824	+482	9.0%

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（インターネット・サービス・プロバイダ）業界においては、総務省が公表したデータによると2024年6月末のFTTHは前年同期比2.0%増の4,054万契約、モバイルのMVNOサービスは、前年同期比6.3%増の3,285万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契約あたりのダウンロードトラフィックは、前年同月比15.6%増の770.6kbps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にあります。ISP「ASAHIネット」は前年同期比8.9%増、3億9,000万円の増収となりました。VNE「v6 コネクト」は前年同期比9.5%増、9,100万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。

## ISP「ASAHIネット」インターネット接続契約数の推移

会員獲得を強化し、FTTH接続サービスの契約数が増加

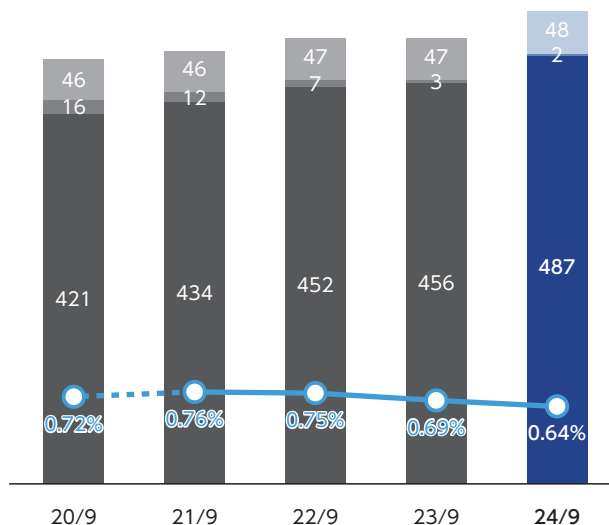
(単位：千ID)

	2023年9月末	2024年9月末	増減数
FTTH（光接続）	456	487	+31
ADSL	3	2	△0
モバイル	47	48	+0

ISP「ASAHIネット」の事業の状況についてご説明します。「AsahiNet 光」などのFTTH接続サービスの契約数は前年同期比3万1,000ID増の48万7,000IDとなりました。ADSL接続サービスの契約数は2,000IDとなりました。モバイル接続サービスの契約数は4万8,000IDとなりました。

インターネット接続サービス契約数の退会率は0.64%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) ■ FTTH ■ ADSL ■ モバイル  
 ○ 退会率 (当該月の退会数 ÷ 当該月の契約数)



## ■ ISP「ASAHIネット」取り組み

### 契約数の増加に向けた、会員獲得チャンネルの強化を推進

#### フレッツ光 クロス マンション全戸加入プラン



- ・ 10Gbps 光アクセスサービスの獲得
- ・ 契約数増加が見込めるマーケットの開拓

NTT東西の「フレッツ」とISP「ASAHIネット」を組み合わせたサービス10Gbpsの光アクセスサービスの獲得強化。分譲マンション、賃貸マンション向けにはNTT東西と協業した提案活動を実施。

#### 固定IPアドレス サービスリニューアル

- ・ IPoE方式固定IPアドレスオプションをIPv4 over IPv6接続方式にて提供開始
- ・ 固定IPアドレス利用時のインターネット接続方式が選択可能に

2024年2月のリニューアルにより、従来からのPPPoE方式による固定IPアドレスに加え、IPoE方式でのIPv4固定IPアドレスも選択可能に。

※IPv4 over IPv6接続方式のサービス構成は弊社 v6 コネクトサイトを参照ください。

<https://v6connect.net/#service>

「ASAHIネット」の売上高は、FTTH接続サービスおよびモバイル接続サービスの契約数に比例して増加します。2025年3月期はNTTチャンネル、Webチャンネル、大口法人の契約数増加に向けて会員獲得チャンネルの強化を進めております。

1点目はNTTチャンネルの強化です。光コラボレーションモデルの「AsahiNet 光」やNTT東西と協業して販売している「マンション全戸加入プラン」の拡大、NTT東西のフレッツ回線に当社プロバイダサービスのみを提供する「フレッツ光 ネクスト/フレッツ光 クロス」の販売を強化しています。営業体制を強化することでお客様の活用事例やニーズを汲み取る活動を進めています。

2点目はWebチャンネルの強化です。広告宣伝費や販売促進費を投下し、当社Webサイト経由で見込顧客と新規入会の獲得を進めています。またeスポーツのさまざまな可能性をささえ、当社が掲げる「つなぐをつくる、つなぐをささえる。」を実現するための取り組みとしてeスポーツ大会等のイベントへ協賛し、NTT東西が提供する「フレッツ光クロス」および光コラボレーションモデルを活用した「AsahiNet 光クロス」の販売強化に取り組みました。

3点目は法人会員の強化です。当社は他ISP事業者と比較すると法人会員の構成比が高いことが特徴です。法人会員が選定する理由として安定した品質の通信回線や固定IPアドレスを利用したインターネット接続などが挙げられます。2024年2月には、IPv4の固定IPアドレスをIPoE上で利用できるサービスの提供を開始しました。固定IPアドレスは従来より法人会員からのニーズが高いサービスであり、今回PPPoEのみではなくIPoEでも利用できるように拡張したことで多要素認証やインターネットを経由して遠隔地からアクセスするなどの利用事例が増加しています。固定IPアドレスのサービス提供にあたり、月額利用料を見直したことも増収に寄与しております。

## VNE [v6 コネクト] の事業領域とビジネスモデル

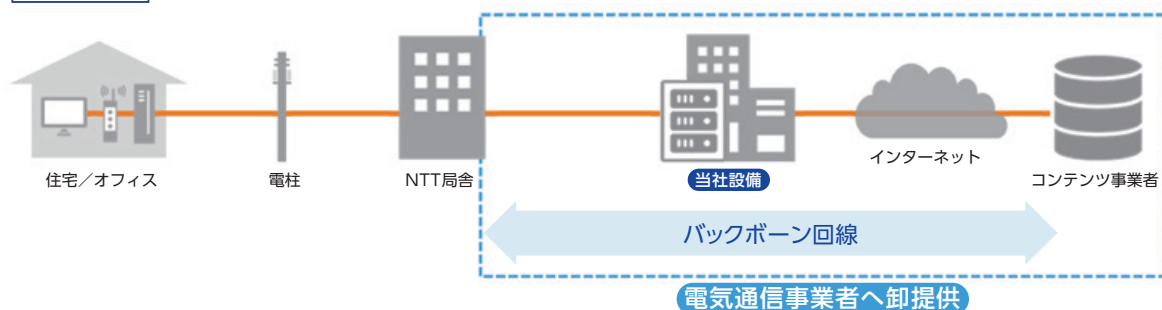
### v6コネクト

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。

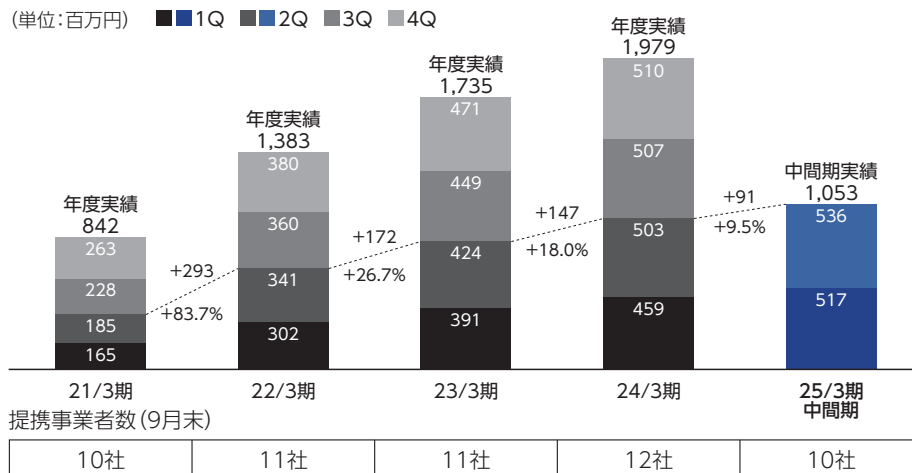
ISP [ASAHIネット] のビジネスモデルが会員に対して月額固定料金でインターネット接続サービスを提供しているのに対し、[v6 コネクト] は電気通信事業者に対して従量課金でインターネット接続サービスを提供しています。

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。

## VNE [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9.5%増収



VNE [v6 コネクト] についてご説明します。

2025年3月期中間期の「v6 コネクト」の売上高は10億5,300万円、前年同期比9.5%の増収となりました。提携事業者数は前期末から1社減少で10社となりました。「v6 コネクト」は、VNO事業者（電気通信事業者）に対して、NTT東西が提供するフレッツ光を使ったIPoE方式によるIPv6インターネット接続を提供するサービスです。当社はVNO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。VNO事業者の事業展開においては、「v6 コネクト」を用いた通信品質の維持と事業構造におけるコストコントロールは大きな意味を持ちます。当社は提携するVNO事業者の事業拡大や維持に向けて価格調整やネットワークの維持コストを効率化することで、提携事業者と当社がパートナーとして中期的な関係性を維持することに努めます。

## ■ インターネット関連サービス 売上高

(単位：百万円)

	24/3期 中間期	25/3期 中間期	増減額	増減率
教育支援サービス 「manaba」	312	292	△20	△6.4%
「その他」	388	379	△9	△2.3%
合計	701	672	△29	△4.1%

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。2025年3月期中間期のインターネット関連サービスの売上高は6億7,200万円となりました。前年同期比4.1%減少、2,900万円の減収となりました。

教育支援サービス「manaba」は前年同期比6.4%減の2億9,200万円となりました。「その他」は2.3%減の3億7,900万円となりました。

## ■ 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28千ID減少。全学導入校数は88校

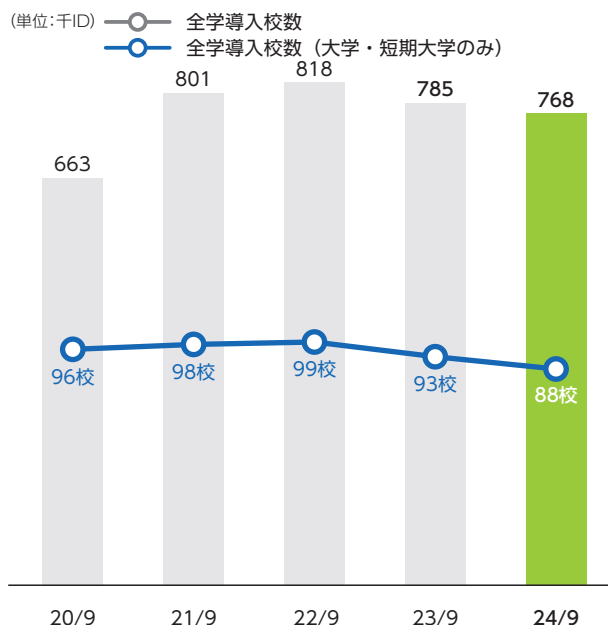
(単位：千ID)

	2023年9月末	2024年9月末	増減数	増減率
契約ID数	785	768	△17	△2.2%
導入校数	93校	88校	△5校	△5.4%

教育支援サービス「manaba」の事業の状況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、サポートを行っているクラウド型のアプリケーションサービスです。

2024年9月末時点での契約ID数は、前年同期末比1万7,000ID減の76万8,000IDとなりました。導入校数は、2024年3月期末に5大学が契約終了となったことにより前年同期末比5校減の88大学となりました。

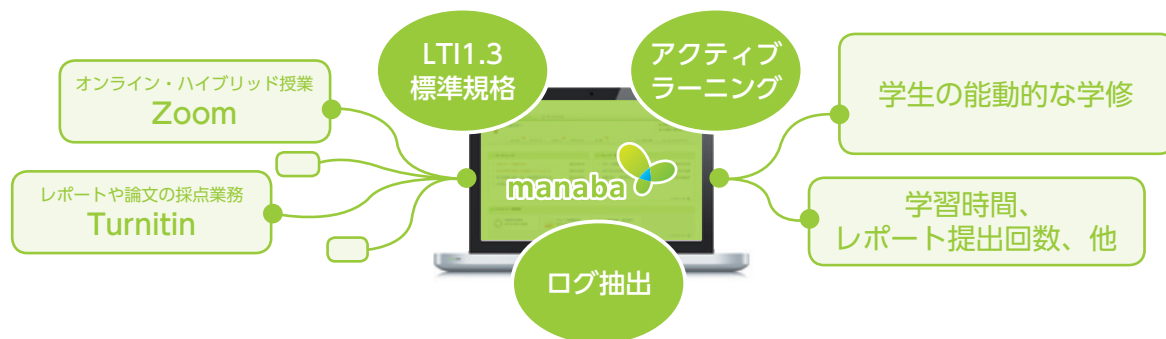


(※)全学導入校数は2021年3月末から大学と短期大学のみを集計対象としております。

## 「manaba」の取り組み

### 文科省が求める「教育の質保証」を実現するための重点取り組み

- ① 変わりつつある学修環境に対応する為の各種システムとの連携強化
- ② 学修行動を分析するためのログ抽出
- ③ 学生の能動的な学修を促すための機能



「manaba」の2025年3月期中間期の取り組みをご説明します。

大学を取り巻く環境は文部科学省が進める教育のDX化が後押しされたことにより、LMSやポートフォリオは新たな価値を求められております。教育支援サービス「manaba」は教育の質保証や大学IRを実現するために必要なサービスの提供が必要と考えており、2025年3月期は前年度に引き続き下記3点を重点取り組みとして活動しております。

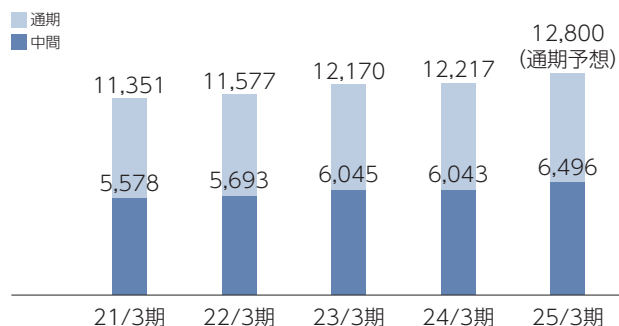
1点目は変わりつつある学修環境に対応するための各種システムとの連携強化です。対面とオンラインを併用した授業運営や学修活動における生成AIへの対応など、大学が推し進めるDX化に対応するために各種システムと「manaba」間において教育業界の標準規格であるLTI (Learning Tools Interoperability) に対応するためのサービス開発を進め、2024年7月にLTIに関する認証を取得しました。これにより、例えば生成AIに関する類似性チェックツールの「Turnitin」、Web会議の「Zoom」等は連携が実現可能となりました。

2点目は学修行動を分析するためのログの抽出です。「manaba」は学生が作成したレポートだけではなく、テスト等の繰り返し学習の回数、授業補助教材の閲覧記録などさまざまな学修ログデータを保有しています。大学が保有しているGPA等の成績情報や授業評価アンケートの満足度に加え、大学における自己点検のデータ等を加えた大学IR (Institutional Research) に利活用できるデータ抽出の開発を行いました。次は抽出したデータをどのように活用するかケーススタディを集約しています。

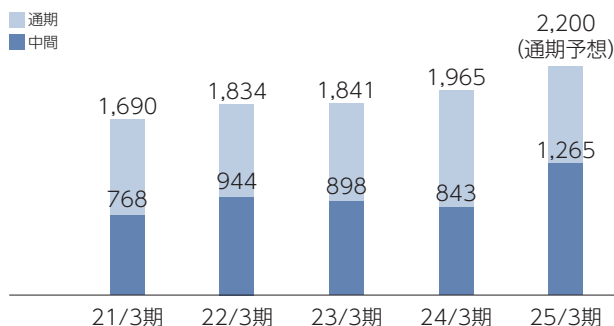
3点目は学生の能動的な学修を促すための機能提供です。アクティブラーニングと呼ばれる学生が能動的な活動を推し進めるための機能開発を進めています。

2025年3月期は教育関係者が集まるイベントへの出展や、manabaを利用する大学教員や職員によるユーザー会を開催することで、今後のmanabaのサービス方針を広める活動を進めています。

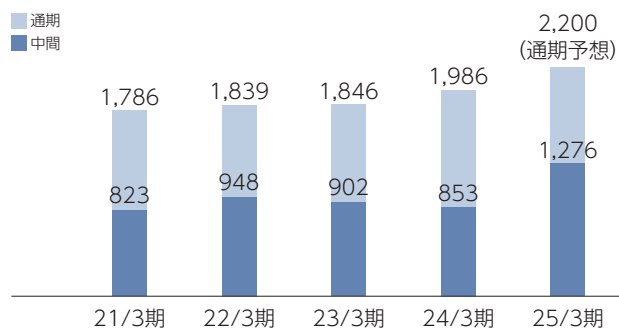
## 売上高(百万円)



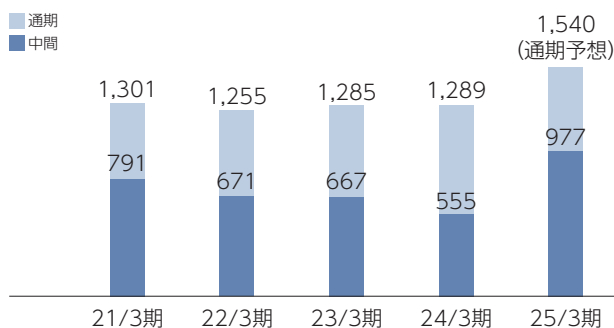
## 営業利益(百万円)



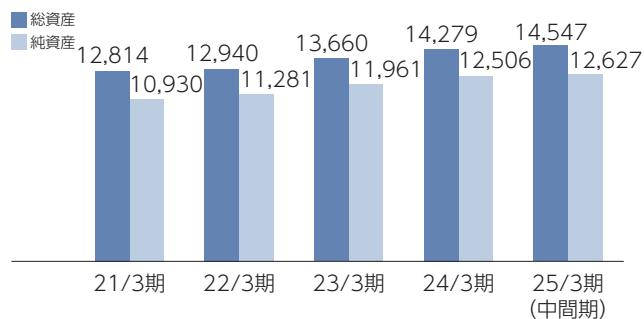
## 経常利益(百万円)



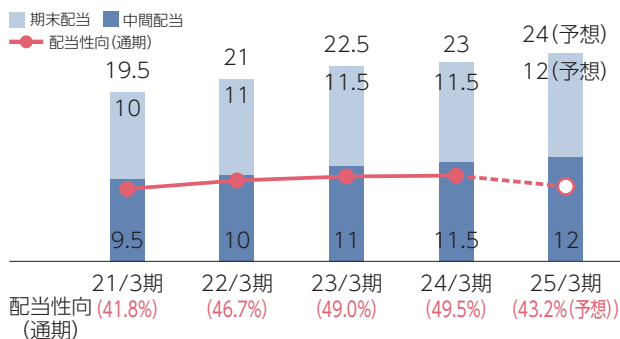
## 中間(当期)純利益(百万円)



## 総資産・純資産(百万円)



## 配当金(円)と配当性向(%)



**中間貸借対照表(要旨)**

(単位:百万円)

科 目	当中間期末 2024年9月30日現在	前期末 2024年3月31日現在
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>	9,053	9,254
<b>固定資産</b>	5,493	5,024
有形固定資産	2,048	2,239
無形固定資産	2,526	1,919
投資その他の資産	917	865
<b>① 資産合計</b>	<b>14,547</b>	<b>14,279</b>
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>	1,919	1,772
<b>固定負債</b>	0	0
<b>② 負債合計</b>	<b>1,919</b>	<b>1,772</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>	12,409	12,313
資本金	630	630
資本剰余金	868	859
利益剰余金	13,648	12,989
自己株式	△2,737	△2,165
<b>評価・換算差額等合計</b>	217	192
<b>③ 純資産合計</b>	<b>12,627</b>	<b>12,506</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>14,547</b>	<b>14,279</b>

**① 資産**

資産は前期末比2億6,800万円増の145億4,700万円となりました。2025年3月期中間期は引き続き積極的な設備投資を進めております。今後も増加するトラフィックに対処するためのネットワーク設備投資の他、2026年3月末に向けた複数年計画での基幹システムの更改を進めております。

**② 負債**

負債は前期末比1億4,700万円増の19億1,900万円となりました。

**③ 純資産**

純資産は前期末比1億2,000万円増の126億2,700万円となりました。自己資本比率は86.8%となりました。

**中間損益計算書(要旨)**

(単位:百万円)

科 目	当中間期	前中間期
	自 2024年4月 1日 至 2024年9月30日	自 2023年4月 1日 至 2023年9月30日
① 売上高	6,496	6,043
② 売上原価	4,189	4,300
売上総利益	2,307	1,742
③ 販売費及び一般管理費	1,041	899
④ 営業利益	1,265	843
営業外収益	11	10
営業外費用	0	0
⑤ 経常利益	1,276	853
特別利益	137	—
特別損失	2	52
税引前中間純利益	1,411	801
法人税等	433	245
⑥ 中間純利益	977	555

**① 売上高**

売上高は前年同期比4億5,300万円増の64億9,600万円となりました。ISP事業とVNE事業が増収を牽引しました。

**② 売上原価**

売上原価は前年同期比1億1,100万円減の41億8,900万円となりました。今後も増加するトラフィックを効率的に処理するためのネットワーク構造の見直しを進めたことで通信費が減少しました。

**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1億4,200万円増の10億4,100万円となりました。主にISP[ASAHIネット]の新規会員を獲得するために費用を投下しております。営業活動量を増加させるための業務委託費、新規会員数に連動するルータプレゼントや代理店手数料等が増加しております。今後も新規会員の獲得に注力する計画です。

**④ 営業利益**

営業利益は前年同期比4億2,200万円増の12億6,500万円となりました。年度予想である22億円に対する進捗率は57.5%となりました。営業利益率は19.5%となりました。

**⑤ 経常利益**

経常利益は前年同期比49.5%増の12億7,600万円となりました。

**⑥ 中間純利益**

中間純利益は前年同期比76.1%増の9億7,700万円となりました。2025年3月期中間期は特別利益として投資有価証券売却益を1億3,700万円計上しております。1株当たり中間純利益は36円11銭となりました。



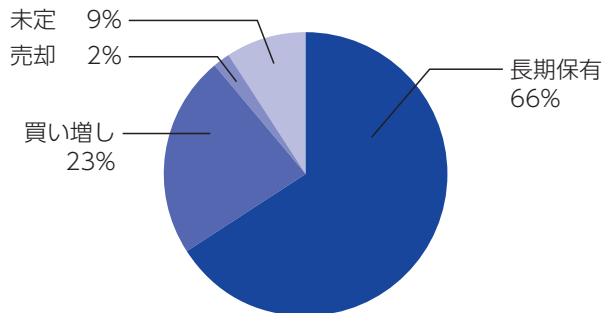
## 株主様向けアンケート調査結果（第34期 IR REPORT実施）

第34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。

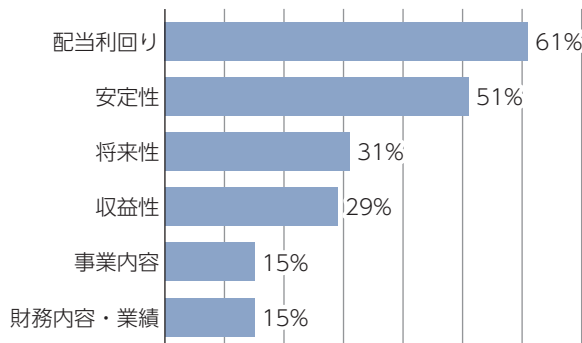
実施期間：2023年12月1日～2024年2月10日

対象者：2023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①

今後、更に重要度が高まる通信（インターネット）業界でもっと存在感を出して下さい、期待しています。

#### 株主様②

安定した配当の継続および財務状況に魅力を感じております。益々の成長と増配を期待しております。

#### 朝日ネット①

デジタル化への取り組みによる生産性向上や業務効率化に加え、人手不足を補うための情報通信への先行投資は今後も進化すると捉えております。当社が課題として掲げる「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」を重視した事業展開を行ってまいります。

#### 朝日ネット②

配当性向は40%から50%を適切な水準として考えております。前年度の配当金は通期23円、今年度は24円を計画しております。今後も株主様への利益還元を重要な経営課題の一つとして考え、安定した配当を継続してまいります。

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。20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日まで
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 <a href="https://asahi-net.co.jp/ir/stock/publicinfo.html">https://asahi-net.co.jp/ir/stock/publicinfo.html</a> 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



## 株式の状況

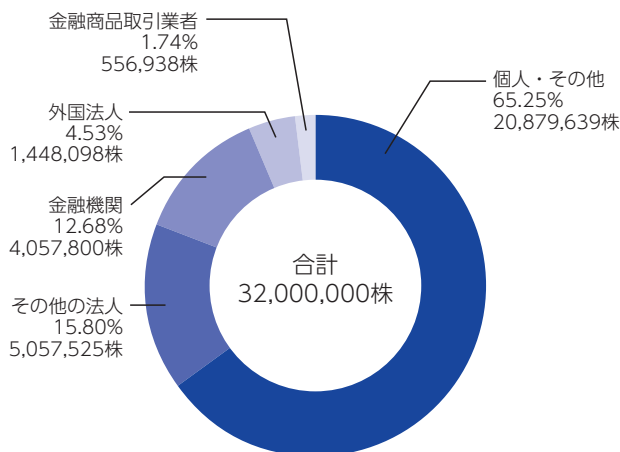
発行済株式の総数	32,000,000株
株主数	34,379名
うち議決権あり	15,757名

## 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)	3,179,200	11.84
株式会社朝日新聞社	2,217,000	8.26
杉山 裕一	2,035,501	7.58
株式会社 I W A S A K I	1,690,000	6.29
島戸 一臣	959,000	3.57
岩崎 慎一	956,000	3.56
梅村 守	947,000	3.53
株式会社日本カストディ 銀行 (信託口)	724,600	2.70
株式会社シマド コーポレーション	500,000	1.86
鎌野 篤	396,000	1.48

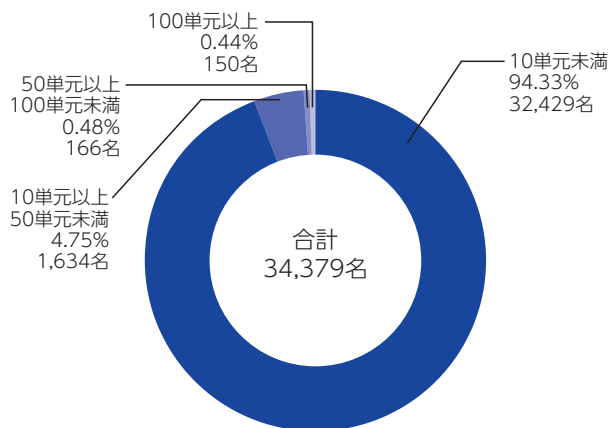
(注) 当社は、自己株式5,152,987株を保有しております。また、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

## 所有者別分布状況



※「個人・その他」に自己株式5,152,987株含む

## 所有株式数別分布状況



(1単元の株式数：100株)



# 会社概要 (2024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	<ul style="list-style-type: none"> <li>インターネット接続サービス「ASAHIネット」を主催・運営</li> <li>IPv6接続サービス「v6 コネクト」の提供</li> <li>教育支援サービス「manaba」の企画・開発・提供</li> </ul>

## 取締役

代表取締役	土方 次郎
取締役	溝上 聡司
取締役	小松 大
社外取締役	八尾 紀子
取締役（常勤監査等委員）	本田 徹
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	草場 敬之
執行役員	高橋 穰児
執行役員	高橋 典央
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2023」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。



## 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	3月	「ASAHIネット WiMAX +5G」を開始
	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
	5月	UQコミュニケーションズ株式会社と提携した高速モバイル接続サービス「ASAHIネット WiMAX +5G」の固定IPアドレスプランを開始
2023年	3月	RBB TODAY テレワークアワード2023「プロバイダ部門」で総合1位を獲得。3年連続受賞
2024年	2月	RBB TODAY ブロードバンドアワード2023「プロバイダ部門」総合1位を獲得。10年連続、通算13回目の受賞。「キャリア部門（エリア別総合）関東」総合1位を獲得。