

平成16年3月期決算説明

日本テレコム株式会社
2004年6月29日

目次

1. 要約
2. 決算の概況 - 連結
3. 決算の概況 - 日本テレコム単体
4. 財務体質の強化
5. キャッシュフロー
6. 売上構成の推移
7. 音声サービス
8. 法人データサービス
9. ソリューション、その他
10. 成長領域での商品開発
11. 結び

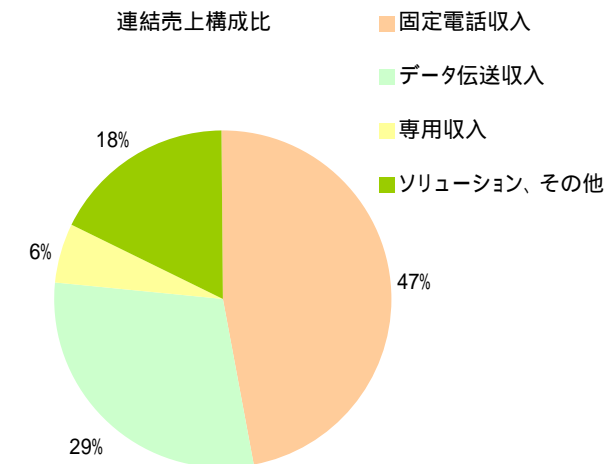
- 成長領域である法人データ、ソリューションサービスに事業の軸を移行
- 将来に向けて顧客ベースを拡大
- キャッシュフローの一段の改善を実現
- バランスシートを改善し利益体質を確保

決算の概況 連結



(単位:十億円)

	03年度		
	上期	下期	年度計
営業収益	175.0	172.1	347.2
固定電話収入	83.2	79.5	162.7
データ伝送収入	52.2	49.8	102.0
専用収入	10.9	9.8	20.7
ソリューション、その他	28.7	33.0	61.7
営業利益	1.3	-1.6	-0.2
経常利益	2.0	-1.4	0.6
当期利益	-0.7	-50.0	-50.6
EBITDA ¹	45.6	39.4	85.1
EBITDAマージン ¹	26.1%	22.9%	24.5%
設備投資	7.4	11.9	19.3



1. 表中03年度の連結EBITDAは、当社の社内業績管理上の数値です。日本の会計基準に基づく数値は、それぞれ03年度 上期365億円(EBITDAマージン 20.9%)、下期323億円(同18.8%)、年度689億円(同19.8%)となります。

決算の概況 日本テレコム単体



(単位:十億円)

	01年度	02年度	03年度			対前年度 伸び率
			上期	下期	通期	
営業収益	347.8	340.2	158.1	153.5	311.6	-8.4%
固定電話収入	206.2	182.5	80.8	76.5	157.4	-13.8%
データ伝送収入	69.7	87.5	45.4	44.8	90.2	3.1%
専用収入	44.5	37.6	14.0	12.4	26.5	-29.6%
ソリューション、その他	27.6	32.6	17.9	19.7	37.6	15.3%
営業利益	-21.4	25.7	0.7	-2.5	-1.9	-
経常利益	-19.2	28.8	2.1	-2.5	-0.5	-
当期利益	-77.1	15.8	0.2	-52.9	-52.7	-
EBITDA	43.8	91.4	43.2 ¹	38.0 ¹	81.2 ¹	-
EBITDAマージン	12.6%	26.9%	27.3% ¹	24.7% ¹	26.1% ¹	-
設備投資	105.9	65.7	6.7	11.1	17.8	-72.9%

1. 表中03年度のEBITDAは、当社の社内業績管理上の数値です。
日本の会計基準に基づく数値は、それぞれ03年度 上期345億円(EBITDAマージン 21.8%)、
下期301億円(同19.6%)、年度646億円 (同20.7%)となります。

ODN

Proprietary of Japan Telecom Co., Ltd.

For Your Networking Universe

資産再評価によるバランスシートの健全化で財務体質を一層強化

- 特別損失
海底ケーブルの臨時償却、投資有価証券の再評価等により特別損失を計上

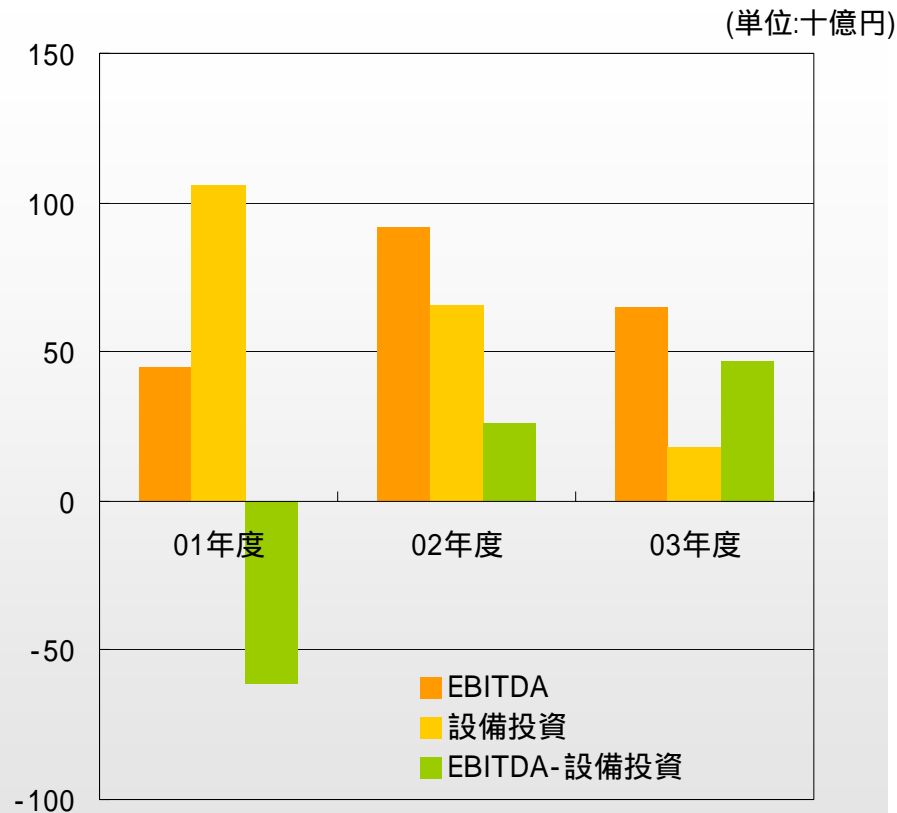
国際海底ケーブル臨時償却費 91億円

投資有価証券 109億円

ファイナンス関係費用 121億円

- 繰延税金資産の取り崩し 204億円

キャッシュフロー

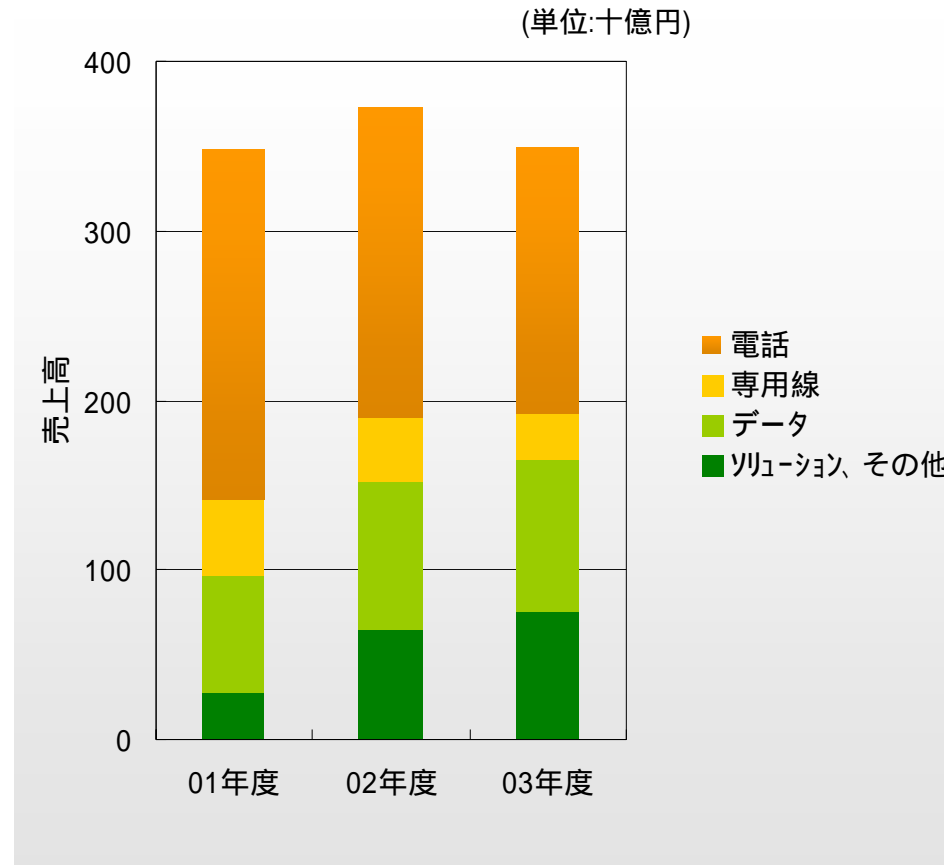


キャッシュフローを生み出す体質への転換と定着

- 効率的な投資活動(*)によりキャッシュフローを確保
- EBITDA-設備投資は、引き続き改善 03年度は、対02年度比較82%の増加

(*)通信事業においては、売上の6 - 7%言われています。

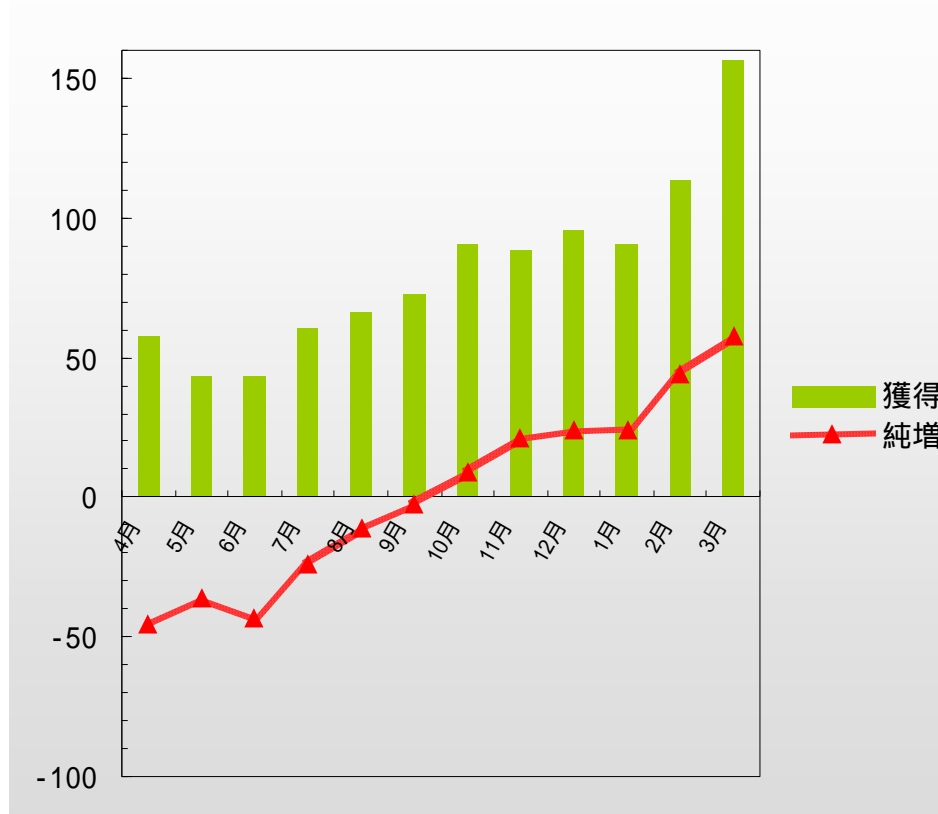
売上構成の推移



旧来の音声、専用線サービスから成長領域である、IP技術に立脚したサービスへと移行

- 専用線サービス、ソリューションサービスの売上は、引き続き好調
- データ伝送及びソリューションサービスの売上は47%に達し、音声サービスに匹敵する規模に成長

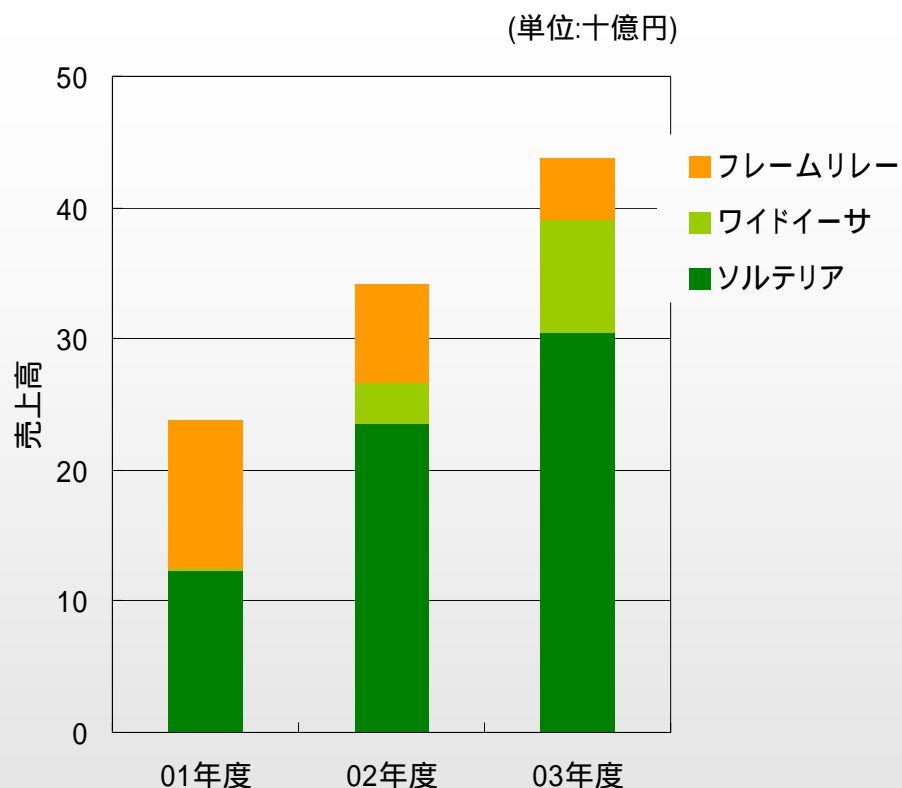
マイライン登録回線の獲得状況(03年度) (単位:千回線)



下期からマイラインを積極的に獲得

- ウェルカム2004キャンペーン等のマイラインの積極的な獲得施策により、個人・法人共に月間登録数を純増に転換
- 顧客ベースを拡大し将来の成長基盤を構築
- お客様数の増加が、収入の減少を抑制

法人データサービス

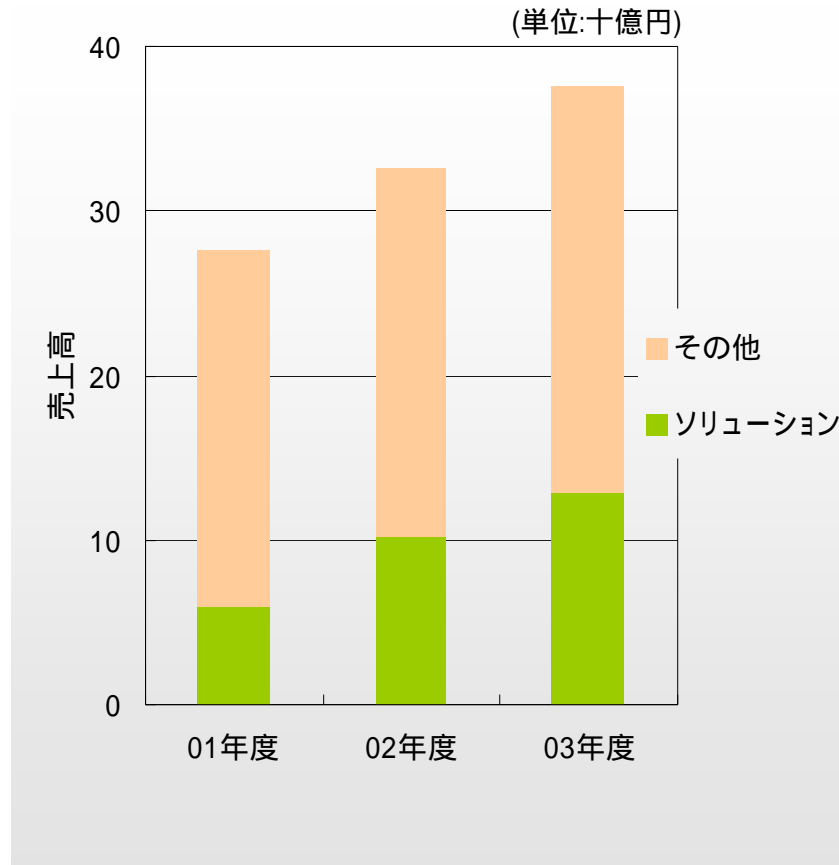


法人データサービスが
年率27%成長

- ブロードバンドへの移行やネットワークの拡大、広域化の進展で、法人データサービス*売上は引き続き拡大
- ワイドイーサがソルテリアに次ぐ新たな成長の核に進化

◇ 当社における法人のお客様向けの、フレームリレー、広域イーサネットサービス、IP-VPNを言います。

ソリューション、その他



ソリューション及びそれに付随するサービスで年率15.3%の成長

- 重点領域を設定し、顧客との関係を強化することでソリューションサービスが26.2%の成長を確保
- ネットワークアウトソーシングやデータセンター事業が堅調に推移

ソリューション:

ソリューション(マネージド)サービス、業務受託、物販業、データセンター

その他:

回線業務受託、代理店業、インターネット関連収入、建設業、その他

01年度のデータセンター売上は、その他に合算

成長領域での商品開発



VoIPおよびマネージドサービスを中心とした新サービス

- VoIPソリューション
 - 「IP-One」IPフォン/IPセントレックス（内線機能アウトソーシング）サービス開始
- セキュリティ・マネジメント
 - 不正侵入検知、個別のセキュリティカスタマイズを実現するファイアウォールサービスなど様々なオプションメニューを開始、またODNのコンシューマーユーザーに安全なインターネット環境を提供
- アプリケーションサービス
 - 閉域網上でTV会議ができる「Synchronet マネージドTV会議サービス」を開始

世界に先駆ける研究開発

- GMPLS技術をベースとした「波長VPNサービス」プロトタイプを世界で初めて開発

ODN

Proprietary of Japan Telecom Co., Ltd.

For Your Networking Universe

03年度は、日本テレコムの事業の方向性を売上構成に結実させることができた

顧客に対しソリューション中心のアプローチをより鮮明に打ち出し、また重点領域を設定することによって、法人のデータ通信回線と関連サービスの売上を継続して拡大した

将来の成長性への重要な基盤である顧客ベースを拡大できた

キャッシュフローを前年度比82%改善し、また、バランスシートを強化したことで、将来の事業成長へ向けての基礎固めができた