

イー・アクセス 株式会社

証券コード: 9427

Making **it** happen!

e Access
Broadband services

事業報告書

2003年4月1日から 2004年3月31日まで

第 5 期

株式上場を期に、さらに株主重視の経営に努めます。



代表取締役社長 千本 倅生

To Our Investors

Credibility

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

平素は格別のご支援を賜り、厚くお礼申し上げます。

当社は1999年の会社設立以来、「すべての人に新たなブロードバンドライフを。」という企業理念を掲げ、国内市場の規制緩和を推進する使命感を持って、ADSLを中心とするブロードバンドサービスを展開してまいりました。

2004年3月期には初の通期黒字化を達成し、さらに資本準備金を取崩すことにより、累積損失を解消する運びとなりました。これにより、今後一層機動的に経営戦略を展開する基盤を確立することとなりました。

また、これに先立つ2003年10月3日には、会社設立以来の目標であった東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場させていただいております。これもひとえに、関係者各位のご厚情、ご支援、ご指導の賜物と、心から感謝申し上げます。

これを機に、役員はじめ社員一同決意を新たに、より一層社業の発展に努め、パブリックカンパニーとしての社会的責務を果たし、皆様方よりご信頼いただける（credibility）会社になるよう努力を重ねてまいり所存であります。

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。

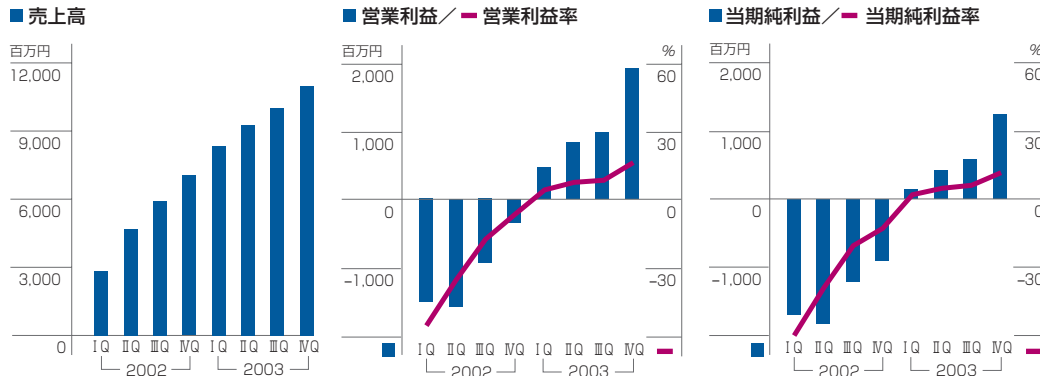
2004年6月
代表取締役社長

千本倅生

事業拡大と採算性のバランスを重視し、 企業価値を最大化してまいります。

Financial Results

Profitability



の面で設立以来の大きな目標をクリアすることとなります。

累積損失解消と通期の黒字化を達成

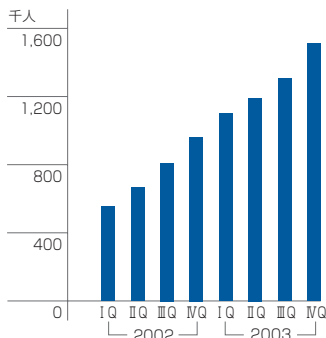
当社は日本で初めてインターネットサービスプロバイダー(ISP)にADSL^(注1)をホールセール(卸売)するビジネスモデルを提唱し、国内No.1ホールセール事業者という立場からブロードバンドの普及に努めてまいりました。当社が推進するADSLは、当社設立以来の4年間で「高速・料金定額制・常時接続」というメリットが着実に一般消費者層に浸透し、国内DSL^(注2)人口は2004年3月には1,100万人に達しています。

期中、当社は提携パートナーであるISPおよび大手家電量販店等の販売代理店の協力により積極的に当社ADSLサービスへの加入を推進いたしました。2004年3月末には累計ADSLサービス加入者が約150万回線になっております。また、当期の売上高381億円、当期純利益23.6億円と、通期で初の黒字化を実現したほか、累積損失を解消する運びとなり、当社は収益性(Profitability)

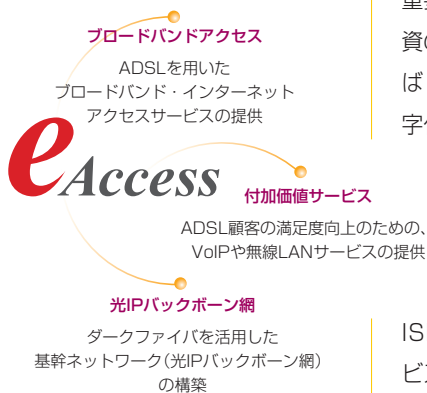
(注1) **ADSL**(Asymmetric Digital Subscriber Line): DSLの方式の一種であり、Asymmetric(非対称)という名前が示すとおり、上り(ユーザーPC→インターネット)と下り(インターネット→ユーザーPC)の通信速度が非対称であることを特徴とする。例えば当社のADSLプラスQ 40Mbps ADSLサービスでは上り最大通信速度が1Mbps、下り最大通信速度が40Mbpsとなり、これはISDN回線(64Kbps)と比較して下りにおいては最大625倍の速度に相当する。

(注2) **DSL**(Digital Subscriber Line): xDSLとも言う。電話用銅線ケーブル(加入者線)を使う高速デジタル伝送方式の総称。DSLには、SDSL(Symmetric DSL)、ADSL(Asymmetric DSL)、VDSL(Very High Bit Rate DSL)等がある。

■ 累計加入者数の推移



■ 当社事業の概要



成長性と収益性を両立させる ビジネスモデル

現在、国内ブロードバンド市場の潜在ユーザーは約3,000万人とも言われ、当社が推進するADSL事業も成長分野の一つとして大きく期待されています。一方、ブロードバンド事業全般で過去2~3年の間に価格が大幅に低下した時もありました。昨今では価格は安定してきているものの、価格競争の激化による収益性の低下が懸念されがちであるのも事実です。こうした環境下、当社は設立当初から「効率的に利益を出しつつ成長すること」が加入者および株主・投資家の皆様からの信頼をいただく上で何よりも重要であると強く認識し、価格の設定や設備投資のタイミングに配慮することで、加入者を伸ばしながら、当期においては他社に先駆けて黒字化を実現いたしました。

当社の特長は、国内最大のホールセール事業者であるそのビジネスモデルと、当社独自の差別化戦略にあります。ホールセール事業者は提携するISPに対して●**ブロードバンドアクセス**サービスを提供するため、接続サービスの販売促進やサービスサポートをISPと共同で行うことにより、当社の販売促進費用およびサポートコストを抑制しています。

他社と差別化する独自戦略と 実行力

一方で当社は、加入者数の増加と、費用削減の両面から独自の戦略を展開しています。加入者数増につながるユーザーメリットを意識した戦略としては、世界初の40Mbps「ADSLプラスQ」など基本的な接続の速さに加え、IP電話のVoIPサービスなど●**付加価値サービス**により優位性を高めています。また、他のADSLホールセール事業者に比べ圧倒的に多数のISPと提携し、ユーザーがメールアドレスを変更することなく当社の接続サービスを利用しやすい環境を整えています。さらに当社は独自の販売チャネルである大手家電量販店等での販売促進をISPと共同で行うなど、効率的な販売促進活動を展開するほか、NTTのダークファイバを活用した世界最大級の●**光IPバックボーン網**を構築し、加入者当たりのネットワーク費用を大幅に削減しています。

「事業拡大と採算性のバランス」とは一見当たり前と思われるかもしれませんが、しかし、当社と他社を差別化する最大の特長は、「戦略を実行する(execution)」ことにあります。経営戦略に基づき、上記でご説明したような具体的な施策を実行する、マネジメントならびに社員一同の高い遂行能力こそが、当社最大の強みであると考えています。

Management Strategy

Execution

さらなる利益拡大に向けた 付加価値サービス

2005年3月期に向けたテーマといたしまして、当社は引き続き加入者数を着実に伸ばし、設備運用の効率性を重視しつつ、より付加価値サービスを高め、ARPU(加入者一人当たりの月間売上高)の向上に努めてまいります。2003年にはIP電話、無線LAN、24Mbps、40Mbpsなどの新サービスに加え、ブロードバンドの初心者が試しやすい定額制・割安料金の1Mbpsコースも取り揃え、さらに当社ADSL接続サービスユーザーの幅を広げつつあります。

2004年5月に当社はAOLジャパン株式会社のISP事業の営業譲受け契約を締結し、さらなる当社事業領域の拡充に着手しております。

また当社はモバイルブロードバンドアクセスのフィールド実験を開始し、将来的には「どこでも高速ブロードバンドサービスが使える」シームレス(固定通信と移動通信との境界をなくした)ブロードバンドサービスを提供していきたいと考えています。

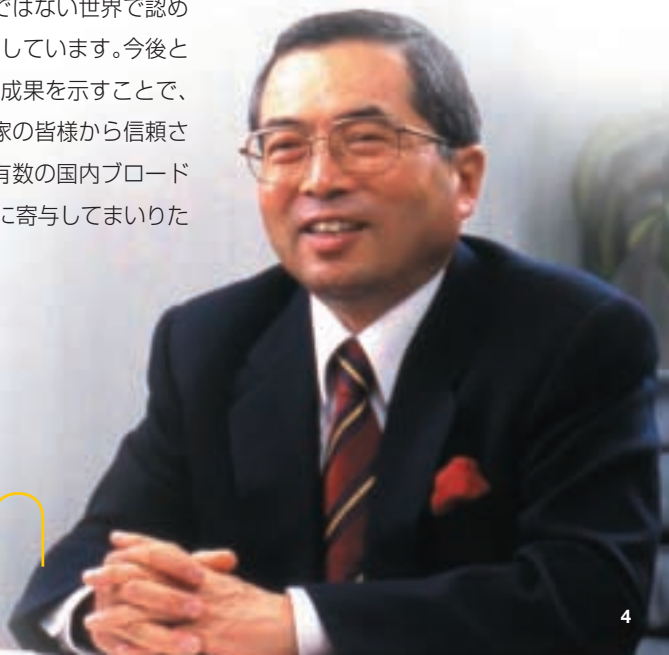
企業価値の最大化を目指す

私どもは、信頼される会社とは健全な形の成長を通じて「利益」を創出することにあると考えております。そのためにもコーポレートガバナンスにつきましては経営の健全性および透明性を維持する観点から特に重視し、既に当社の取締役のうち過半数を社外取締役が占めるなど、他社に先駆けた取組みを実行しております。また、当期純利益率を経営指標として位置づけ、業績を着実に伸ばし利益を確保することにより、株主の皆様に応え、企業価値を最大化(Maximization)いたします。

イー・アクセスの社会的役割とは、ブロードバンド社会を推進し、より多くのユーザーに快適なネットライフを提供することにあります。だからこそ、当社は規模だけではない世界で認められる質の高い企業を目指しています。今後とも経営戦略を着実に実行し成果を示すことで、加入者、取引先、株主、投資家の皆様から信頼される企業であり続け、世界有数の国内ブロードバンド市場のさらなる発展に寄与してまいりたいと存じます。

Shareholders' Value

Maximization



ADSLの基本的な仕組みと特長をご説明します。

ADSLとは？

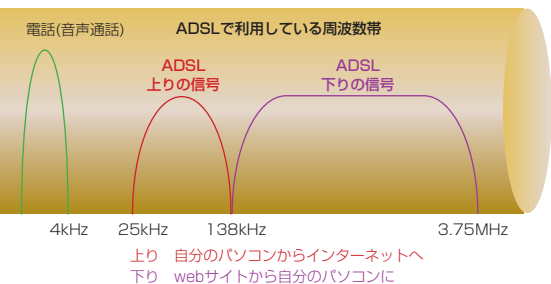
非対称デジタル加入者線

- 高速データ通信
- 常時接続
- 料金定額制
- 電話やファックスを使いながらインターネット接続が可能

既存の電話回線(加入者線)を使い、高速のデータ通信を可能にする技術です。電話(音声通話)で使用しない周波数帯を利用するため、インターネット中でも電話やファックスを同時に利用できます。

また既存の電話回線を利用するため、大掛かりな工事が必要なく、接続料金も定額制なので、時間を気にせず安心してインターネットを楽しむことができるのが特長です。

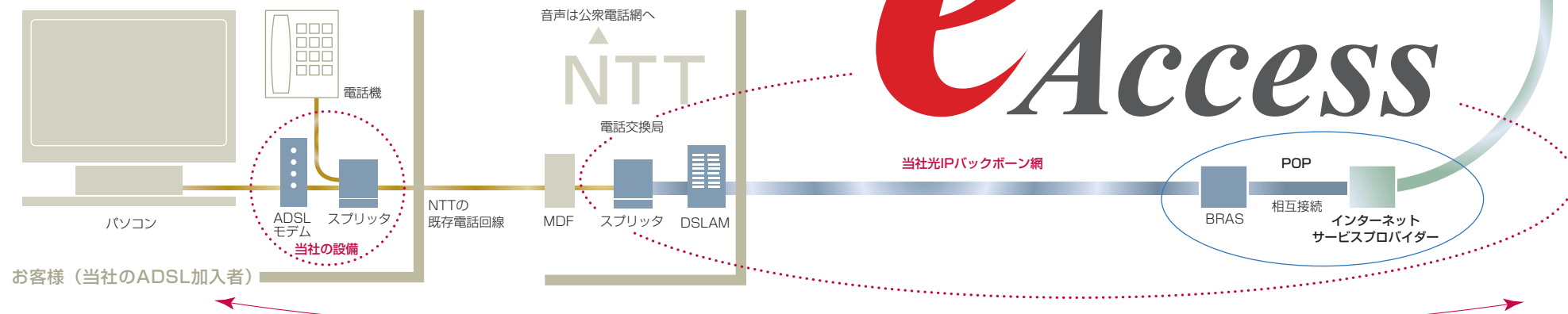
電話回線(メタル線)を伝わる電気信号



豆知識

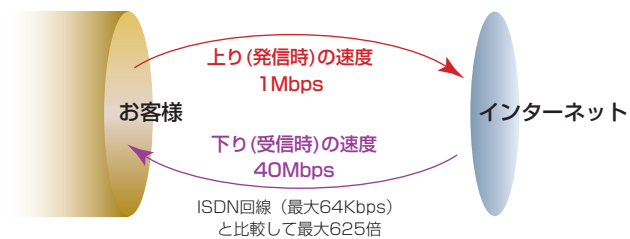
なぜ上りより下りのスピードを優先したのか？ それは「一般ユーザーは、圧倒的に下りの方を利用するから」です。例えば、メールの受信やオンラインソフトのダウンロード、はたまた画像や音声データを使ったWebサイトを見るときに使うのは、すべて下りの信号だからです。

ADSLサービスとイー・アクセスの位置づけ



当社のADSLホールセールサービス領域

● 当社のADSLプラスQ 40MbpsADSLサービスの場合



● イー・アクセスの**世界最大級**光IPバックボーン網

当社は、NTT東日本・西日本の局間ダークファイバ（使用していない光ファイバ）を利用して、ブロードバンド通信に必要な高速IPバックボーン網の構築を進めています。構築エリアはほぼ全国に及び、既に運用を開始しております。

局間のバックボーンを専用線からダークファイバベースの自営網に置き換えることにより、大容量かつ安定したネットワークを提供し、またバックボーンコストを大幅に削減いたします。また、長距離回線（県間など）についても携帯通信事業者のネットワークを利用することによりコストを削減、地方展開のしやすい事業構造の構築に努めています。

サービス提供エリア **921局**
(2004年3月31日現在)



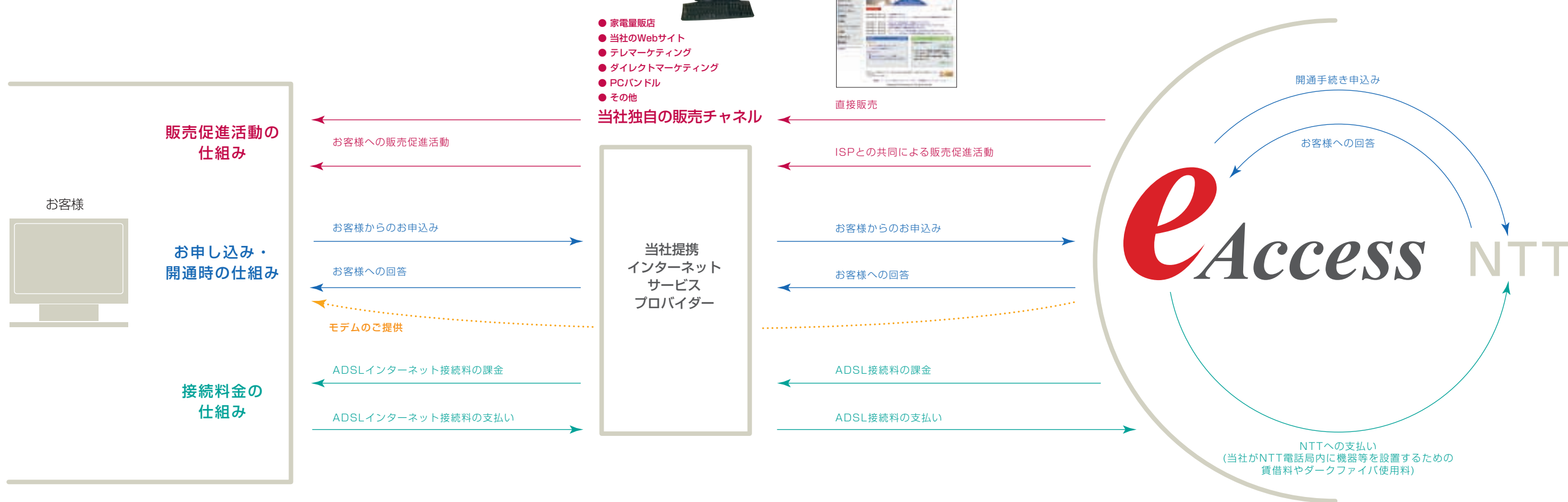
POP (Point of Presence)

当社が設置するルーターやサーバー等の設備で、ユーザーのトラフィックを集約するポイント。

bps 1bpsは1秒間に1ビットのデータを転送できることを表します。

理論数値では、たとえば1Mbps(1000kbps)のスピードでフロッピー1枚分(約1.3Mbyte)をデータ送信すると約10秒かかることとなります。

当社のADSLホールセールモデルと強みをご説明します。



Q. 国内最大と言われるイー・アクセスのADSLホールセール事業とはどのようなものですか？

当社のADSLホールセール事業とは、ISPにADSLをホールセール（卸売）する日本初のビジネスモデルです。お客様が当社のADSLインターネット接続サービスをご利用になるには、提携ISP各社のADSLメニュー（イー・アクセスコース）に加入していただくことが必要となります。なお、料金（初期費用・月額費用など）はお申込みのISPにお支払いいただくこととなります。

Q. 独自の販売チャネルを持つことで、どのようなメリットや優位性があるのでしょうか？

当社は提携ISPと共同でADSLインターネット接続サービスの販売を行っておりますが、それ以外にも家電量販店やテレマーケティング、ダイレクトマーケティング、さらには当社Webサイトなどさまざまな販売経路を通じて販売促進活動を行っています。これらの多角的な販売促進活動により、着実に新規ADSL加入者を獲得しています。

AOLジャパン株式会社のISP事業の営業譲受け

当社は2004年5月にAOLジャパン株式会社(AOLジャパン)および米America Online, Inc.(米国AOL)と、AOLジャパンのISP事業に関する営業譲受け契約を締結いたしました。

当社とAOLジャパンは2001年11月よりADSLのホールセールにおける提携パートナーとしてブロードバンド通信の普及に努めてまいりましたが、当社事業の中核であるADSLホールセールの付加事業としてISPネットワークのアウトソーシング事業の拡大を目指す当社と、AOLブランドの日本での継続展開を求める米国AOLの意向が一致した結果、今回の営業譲受けが実現いたしました。

これにより当社は株主総会決議後、AOLジャパンのISP事業に関わる営業用資産および営業の遂行に必要な権利、契約関係および従業員を基本的にすべて譲受けることとなりました。

従来のAOLジャパンの会員には引き続きサービスが提供され、米国AOLからの技術やコンテンツ、ホスティングなどでの協力・提供も従来どおり維持されます。

AOL会員にとっては、ADSL接続を含むADSL統合サービスをはじめ、当社および米国AOLとの協業によるさまざまな新サービスを受けることが、今後可能になります。当社にとりましても、世界最大級のISPであるAOLブランドの日本における事業を譲受けることにより、さらに事業領域を拡充し、当社接続事業の付加価値を高めることとなります。

次世代モバイルブロードバンド技術 TD-SCDMA(MC)実験局本免許の取得について

2004年5月、当社は総務省より次世代モバイルブロードバンド技術TD-SCDMA(MC)の実験局本免許を取得いたしました。当社は既に予備免許を取得しておりましたが、本免許へ切り替わることで、フィールド実験の実施および実験データの収集が可能となります。これを受けて、当社は都内の実験局において約1年間の予定でTD-SCDMA(MC)方式のフィールド実験を本格的に開始いたしました。

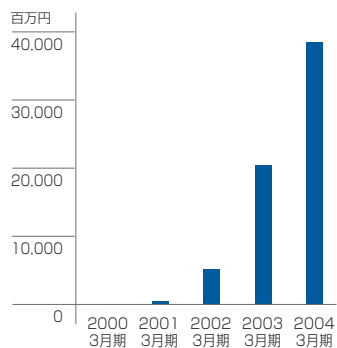
本実験では、電波特性、スループット特性などの技術的な評価および本方式で実現するモバイルブロードバンドサービス「どこでもADSL」の検討を行うとともに、それらの実験結果をIMT-2000技術調査作業班に提出する予定です。当社は、ブロードバンド環境で実現する豊かで快適なネットライフをより多くの皆様楽しんでいただくため、今後も積極的に新しいサービスの開発・提供を行ってまいります。

●TD-SCDMA(MC)技術とは

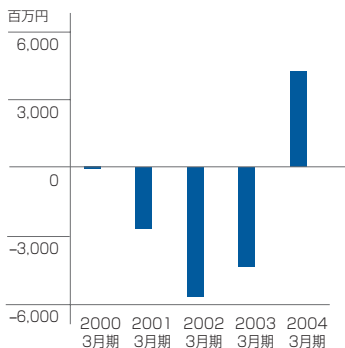
米国のNavini Networks社 CTO、Dr. Guanghan Xuにより開発されたTDD方式の一つです。スマートアンテナ、マルチキャリア、上り同期CDMAといった最新の技術を使うことで周波数を効率よく利用し、より広い範囲で、より速いデータ通信が可能となり、IMT-2000のコンセプトに合致する技術です。

当社は2004年3月期において通期で初の黒字化を達成いたしました。

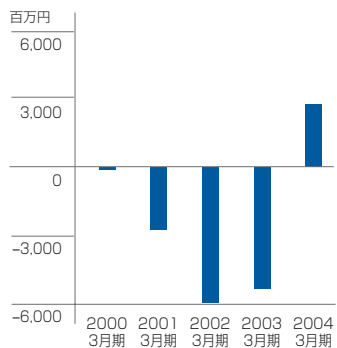
■売上高



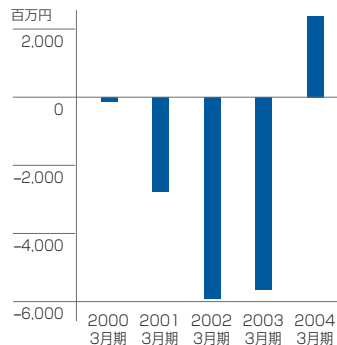
■営業利益(損失)



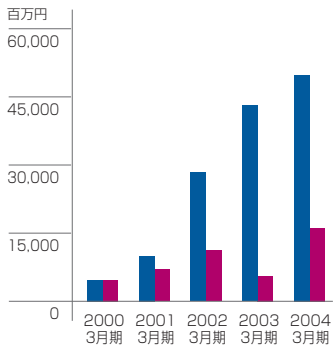
■経常利益(損失)



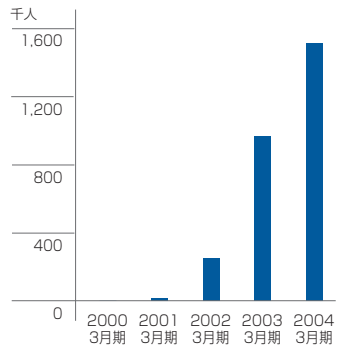
■当期純利益(純損失)



■総資産／純資産



■加入者数



財務諸表

科目	当期	前期	科目	当期	前期
	(2004年3月31日現在)	(2003年3月31日現在)		(2004年3月31日現在)	(2003年3月31日現在)
貸借対照表			(負債の部)		
単位:百万円			流動負債	18,296	19,559
(資産の部)			買掛金	754	448
流動資産	23,732	15,365	短期借入金	—	3,100
現金及び預金	18,396	11,410	1年以内返済予定の長期借入金	5,453	4,266
売掛金	4,451	2,729	未払金	369	468
商品	252	51	未払費用	3,599	4,840
貯蔵品	18	—	未払法人税等	9	7
前払費用	219	278	預り金	72	20
短期貸付金	—	0	リース債務	5,858	4,389
未収入金	391	377	割賦債務	1,160	1,403
未消費税等	—	515	固定資産購入未払金	611	580
その他	1	1	未払消費税等	367	—
固定資産	25,469	27,217	新株引受権	28	28
有形固定資産	22,077	23,675	その他	10	5
建物	70	76	固定負債	14,942	17,536
機械設備	20,597	20,697	長期借入金	5,350	6,133
端末設備	1,098	2,702	長期リース債務	9,206	9,656
工具、器具及び備品	310	200	長期割賦債務	155	1,423
無形固定資産	2,522	2,508	長期未払金	231	323
営業権	961	1,282	負債合計	33,238	37,096
ソフトウェア	1,144	554	(資本の部)		
ソフトウェア仮勘定	92	255	資本金	13,670	10,528
施設利用権	323	415	資本剰余金	14,230	9,253
電話加入権	0	0	利益剰余金	△11,938	△14,294
投資その他の資産	869	1,033	資本合計	15,962	5,486
投資有価証券	200	200	負債及び資本合計	49,201	42,582
長期貸付金	—	12			
長期前払費用	476	631			
差入保証金	193	189			
資産合計	49,201	42,582			

損益計算書

単位:百万円

科目	当期 (2003年4月1日から2004年3月31日まで)	前期 (2002年4月1日から2003年3月31日まで)
売上高	38,142	20,275
売上原価	24,855	16,699
売上総利益	13,286	3,576
販売費及び一般管理費	9,146	7,923
営業利益又は営業損失(△)	4,139	△ 4,346
営業外収益	26	35
営業外費用	1,442	984
経常利益又は経常損失(△)	2,724	△ 5,295
特別損失	358	276
税引前当期純利益又は当期純損失(△)	2,365	△ 5,571
住民税	9	7
当期純利益又は当期純損失(△)	2,356	△ 5,578
前期繰越損失	14,294	8,715
当期末処理損失	11,938	14,294

損失処理

単位:百万円

科目	当期 (2004年6月29日現在)	前期 (2003年6月25日現在)
当期末処理損失	11,938	14,294
損失処理額		
資本準備金取崩額	11,938	—
次期繰越損失	0	14,294

要約キャッシュ・フロー 計算書

単位:百万円

科目	当期 (2003年4月1日から2004年3月31日まで)	前期 (2002年4月1日から2003年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,732	1,612
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,053	△ 9,952
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,693	8,112
現金及び現金同等物の増(減)額	6,985	△ 227
現金及び現金同等物の期首残高	11,410	11,638
現金及び現金同等物の期末残高	18,396	11,410

会社概要 (2004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	136億円
本社	東京都港区虎ノ門3-8-21 虎ノ門33森ビル
従業員数	265名
事業内容	ブロードバンドIP通信サービス

役員 (2004年6月29日現在)

代表取締役社長兼CEO	千本 倅生
代表取締役兼COO	種野 晴夫
代表取締役兼CFO	エリック・ガン
取締役 (非常勤)	ウイリアム・ケナード
取締役 (非常勤)	ポール・レイノルズ
取締役 (非常勤)	レイモンド・クォック
取締役 (非常勤)	橋本 徹
取締役 (非常勤)	田代 守彦
取締役 (非常勤)	安井 敏雄
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

株式の状況 (2004年3月31日現在)

発行する株式の総数	521,607株
発行済株式の総数	257,464株
株主数	8,670名

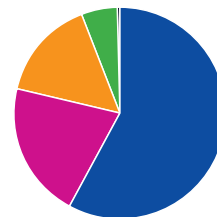
大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (株)	議決権比率 (%)
1. 日本テレコム株式会社	33,334	12.95
2. 千本倅生	18,879	7.33
3. エリック・ガン	18,830	7.31
4. モルガンスタンレー アンド カンパニー インターナショナル リミテッド	16,765	6.51
5. ノムラインターナショナルホンコン リミテッドアカウントエフ5108	12,250	4.76
6. カーライル アジア ベンチャー パートナーズ ワン エルピー	10,858	4.22
7. バンクオブニューヨーク フォーゴールド マンザックス インターナショナルエクイティ	7,571	2.94
8. イーアクセス ホールディングスエルエルシー	7,500	2.91
9. ノムラシンガポールリミテッドアカウント ノミニエフジェー205アカウントエフジェイ205	7,005	2.72
10. ジェービーモルガンチエースシーアールイーエフ ジャスデックレンディングアカウント	6,540	2.54

株式分布状況

所有者別

- 外国人・外国人
148,974株 (57.9%)
- 個人・その他
53,460株 (20.8%)
- 事業会社・その他法人
39,641株 (15.4%)
- 金融機関
14,219株 (5.5%)
- 証券会社
1,170株 (0.4%)



株主メモ

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 三菱信託銀行株式会社 証券代行部
代理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱信託銀行株式会社
取次所	三菱信託銀行株式会社 全国各支店
公告掲載新聞名	日本経済新聞

企業理念

すべての人に新たな
ブロードバンドライフを。

新たなブロードバンドサービスの提供を通じて、
お客様のニーズを掘り起こし、
生活とビジネスシーンを豊かにする
新たな価値を創出し、
お客様とともに最大化する、
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3-8-21 虎ノ門33森ビル

TEL: 03-5425-2700 (代表)

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