

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営の基本方針

社会基盤として重要な役割を担う先進的で高品質なインターネット接続サービスを適切な価格で安定的に提供する

売上高
13,500百万円

営業利益
2,350百万円

配当金
25円/株

② 中長期の経営戦略

1. ASAHIネット契約数増加

NTTチャネル、Webチャネル、法人会員の強化。光コラボ・フレッツ光クロス・固定IPアドレスサービス拡充

2. v6コネクト拡販

提携事業者との関係維持と新規VNO事業者との提携拡大。サービス品質維持とコスト効率化による付加価値向上

3. manaba機能開発

教育DX対応。LTI対応による連携強化、学修ログ抽出機能、能動的学修促進機能の3つの取り組み実施

4. 品質維持と通信費抑制

ネイティブ方式IPv6接続により高品質維持。第三者評価で11年連続第1位。売上原価率を維持

③ 対処すべき課題

① トラフィック増加への対応

- 固定系ブロードバンド1契約当たり828.6kbps、月259.8GBへ増加。通信速度・品質低下は業界全体課題
- ピーク時間帯19時～21時に集中。休日朝から昼にかけて増加傾向。動画・オンラインゲーム牽引

② 会員獲得と認知度向上

- 新規会員増加と他ISPからの乗換促進が課題。入会チャネル強化と認知度向上が必要
- IoT・M2M市場需要増加への対応。テレワーク需要増加への対応

③ 教育DX領域での競争対応

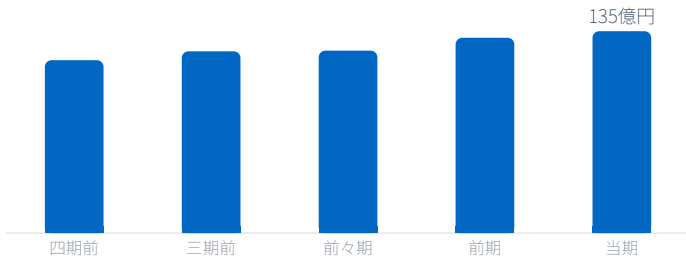
- 文部科学省進める教育DX化への対応。LMS・ポートフォリオの新たな価値提供が必須
- manaba利用大学の拡大と退会抑止。2025年3月期の3つの開発計画を2026年3月期に活用

面接で使えるポイント

- インターネット接続契約数増加を軸としたASAHIネット成長戦略。
- 第三者評価で11年連続第1位の顧客満足度。トラフィック増加下でも高品質維持するネイティブ方式IPv6接続の競争優位性
- 2026年3月期売上高13,500百万円目標。ISP・VNE・manaba各事業での増収計画と2,000百万円の設備投資…

証券コード 3834

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
89点 / 100点

要するに

1990年設立のISP（インターネット・サービス・プロバイダ）事業を展開する上場

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・財務健康度89点と財務基盤が健全

・将来性評価は晴れ時々曇り

・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 46.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
513万円

情報・通信業内 539位/592社

平均年齢
40.4歳

情報・通信業内 168位/593社

平均勤続
9.8年

情報・通信業内 141位/593社

女性管理職
5.0%

情報・通信業内 338位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 43位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考：【舞鶴高専】朝日ネットと「AsahiNet情報科学センター」

