



JTOWER

会社・事業紹介資料 (事業計画及び成長可能性に関する事項)

2024年5月9日
株式会社JTOWER

**Infra-Sharing
Services
from Japan
Lead the World**

日本から、世界最先端のインフラシェアリングを。

日本は、通信インフラシェアリングの分野においては世界で後発です。

2012年、私たちは“インフラシェアリング”という言葉も一般的ではなかった日本でこの事業を立ち上げました。

海外のインフラシェアリング事業者が“やっているようなこと”ではなく、“やっていないようなこと”をやる。

世界的にみてもネットワーク品質が高い日本の携帯インフラの領域で鍛えられながら最善を尽くしたサービスを提供する。

通信事業者様、不動産事業者様、協力会社様をはじめとした全てのステークホルダーに対して誠実に対応する。

常に自己変革を行い、新しいこと、世界展開にもチャレンジする。

技術、サービス品質、ビジネスモデルといった面で“世界最先端”を追求する。

その結果として、世界から模範とされるようなインフラシェアリングを提供し、社会が必要とする未来をつくっていく。

これが、私たちの追い求めるビジョンです。



目次

1. 日本におけるインフラシェアリングのパイオニア
2. 日本におけるインフラシェアリング市場と成長余地
3. インフラシェアリングのビジネスモデル
4. 資金調達およびアライアンス
5. Appendix

* 前回までこちらの資料に包含しておりました、中長期財務戦略およびサステナビリティにつきましては、それぞれ「**中長期財務目標の達成に向けた事業戦略（事業計画及び成長可能性に関する事項）**」「**サステナビリティ**」として、別ファイルにて開示しております。

* 今回の開示につきましては、2025年5月を予定しております。

Infra-Sharing
Services
from Japan
Lead the World



株式会社JTOWERは、2012年の創業以来、国内におけるインフラシェアリングのパイオニアとして、携帯キャリア全4社にサービスを提供しながら、実績を積み重ねてきました。

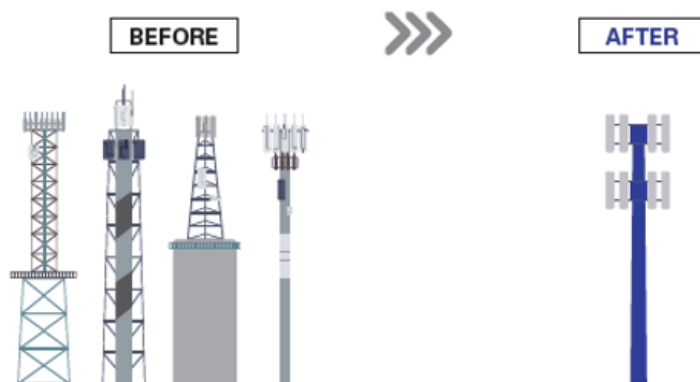
今後日本では、5Gをはじめとする新たな通信基盤の早期普及が求められることから、インフラシェアリングの果たす役割はますます大きくなり、社会からの期待も高まっていくと考えられます。

日本におけるインフラシェアリングのパイオニアとして、当社はこれまで培った知見を最大限に発揮し、より効率的なネットワーク基盤の整備に貢献するとともに、技術開発や新規事業などにも積極的に取り組み、インフラシェアリングの高度化、普及促進に資する活動をリードしていきます。

インフラシェアリングとは？

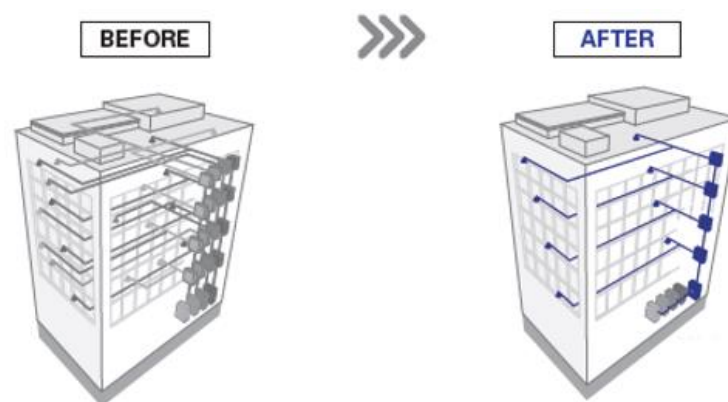
- これまで携帯キャリア各社がそれぞれに整備していたネットワーク設備を、インフラシェアリングにより共用化
- 携帯キャリアが単独で整備を行うよりも、設備や運用・保守にかかるコストが削減できるため、より効率的なネットワーク整備を実現
- 消費電力、資材、工事回数を削減できるため、環境負荷の低減につながる

屋外タワーシェアリング



基地局を設置するための
鉄塔、ポール等の設備を共用化

屋内インフラシェアリング

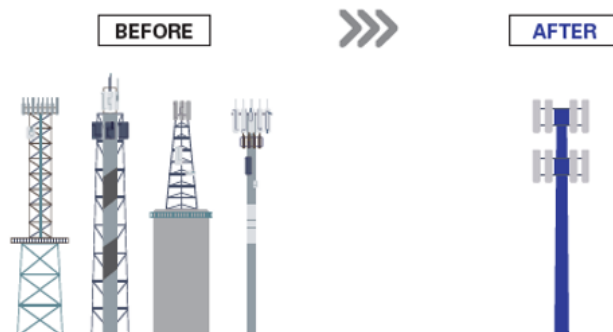


建物内の電波環境整備に必要な
アンテナ、配線、中継装置等の設備を共用化

① JTOWERが展開するインフラシェアリング事業

JTOWER

屋外タワーシェアリング（タワー事業）



- ✓ 2020年度より本格参入
- ✓ 屋外通信インフラを携帯キャリア各社でシェアリング
- ✓ 通信事業者から既設鉄塔を取得する「カーブアウト」に加えて、ルーラルエリアにおける新設タワーシェアリングを推進

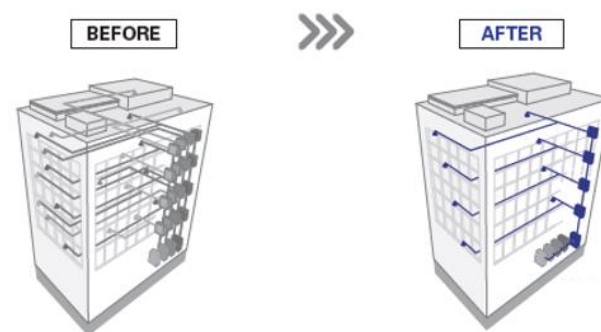
累計タワー本数*2

5,800本超

*1: IBS: In-Building-Solution

*2: 2024年3月31日時点（海外IBS事業は、2023年12月31日時点）

屋内インフラシェアリング（IBS*1事業）



- ✓ 携帯キャリアの屋内インフラを共用設備で一本化
- ✓ 不動産会社・ユーザー・携帯キャリアにメリット
- ✓ 4Gに加えて、5G対応共用装置を開発し、商用サービスを展開
- ✓ 国内に加えて、ベトナムでもIBS事業を展開

累計導入済み物件数*2

国内IBS

574物件

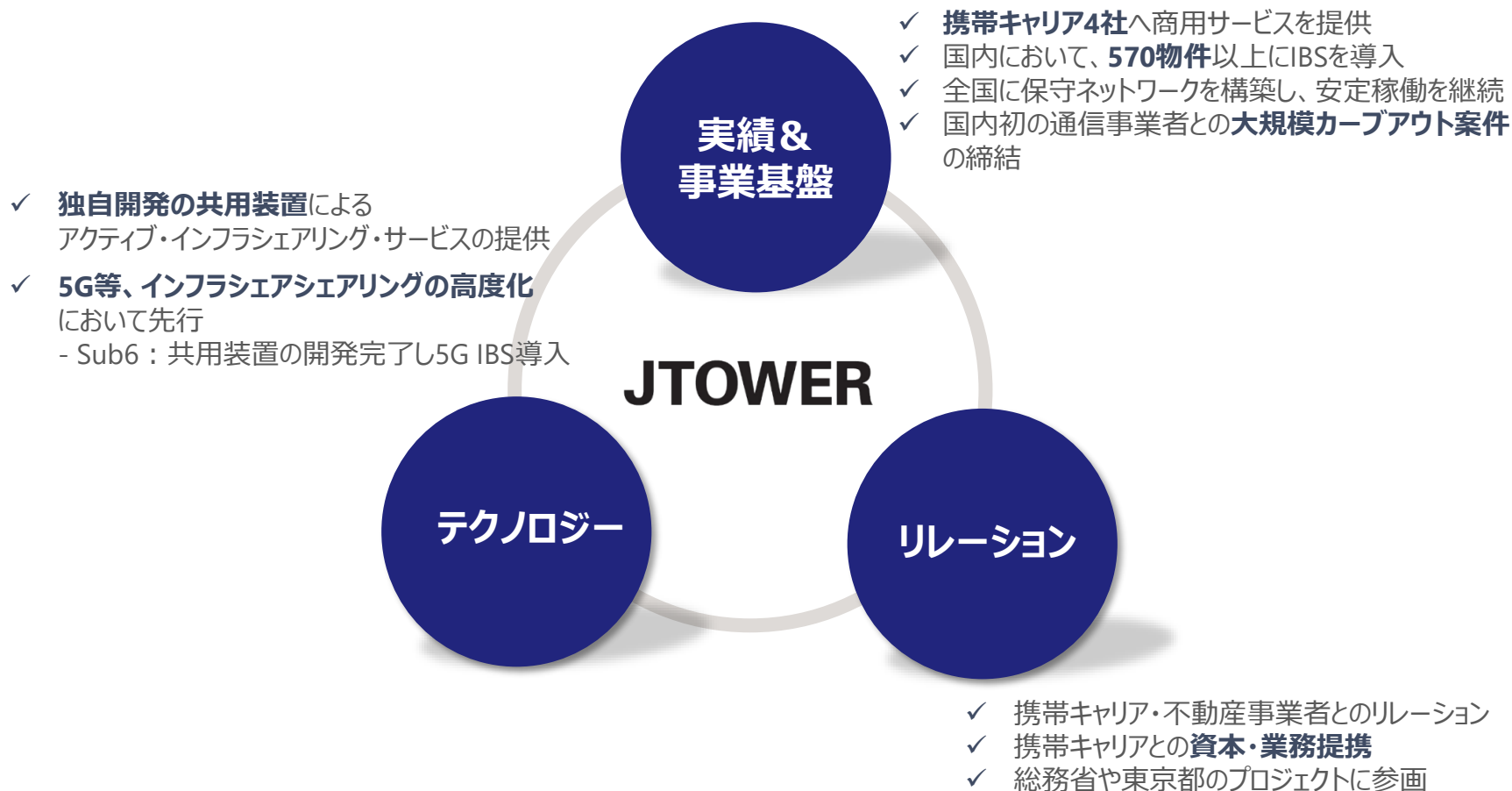
海外IBS

243物件

① インフラシェアリング市場における当社の強み

JTOWER

- インフラシェアリングのリーディングカンパニーとして、参入障壁の高い市場で優位なポジションを確立



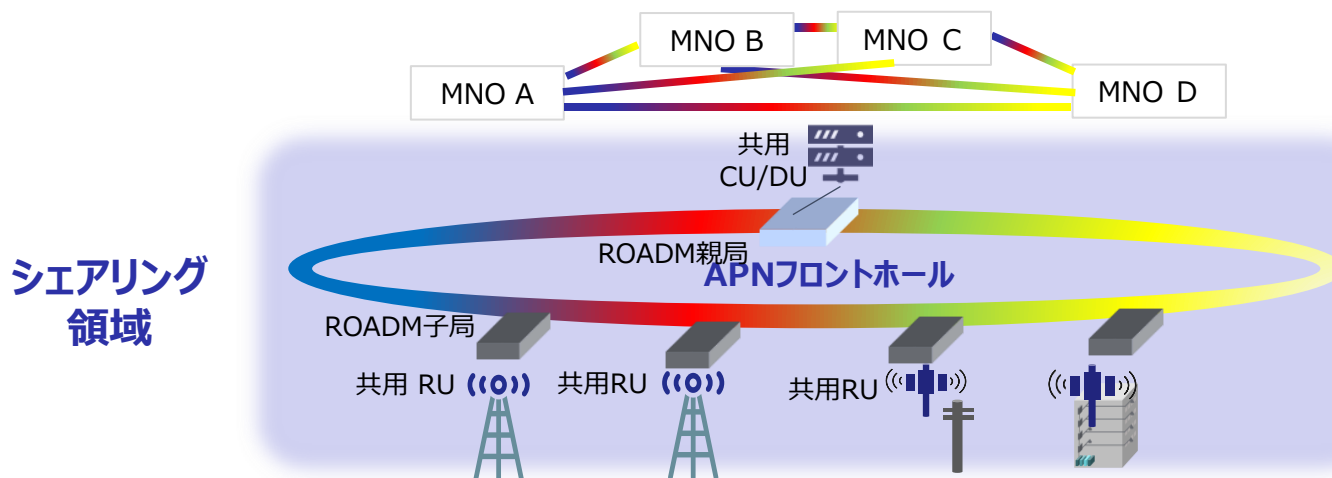
① 当社のシェアリング領域と実現したい姿

- ミリ波に関わらず、より早期に需要が見込まれるSub6帯域含めた5GやBeyond 5G、6Gなどのニーズを踏まえたシェアリング領域を無線機やフロントホールへ高度化（垂直展開）し、より効率的なネットワークの構築を目指す。

シェアリング領域の拡大



無線機及びフロントホールのシェアリングで目指す姿





目次

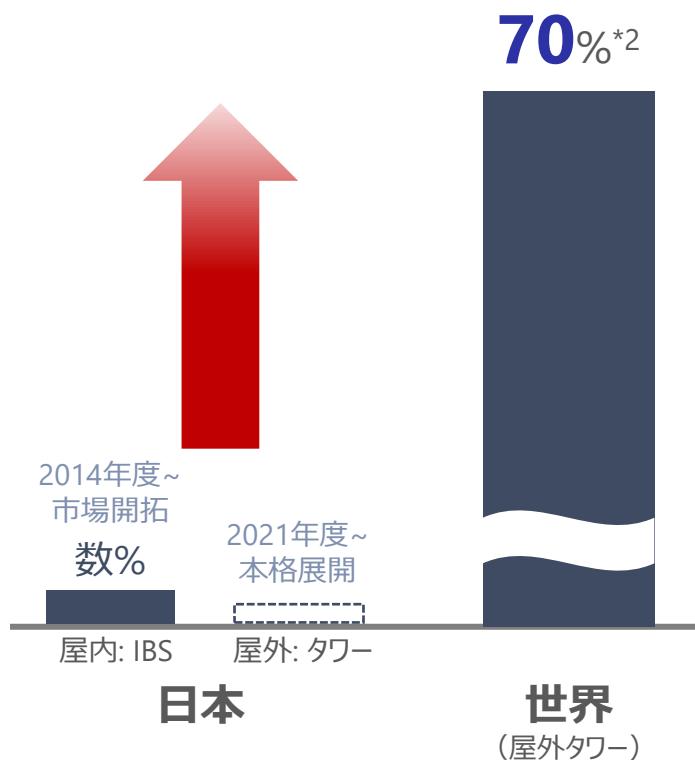
1. 日本におけるインフラシェアリングのパイオニア
2. 日本におけるインフラシェアリング市場と成長余地
3. インフラシェアリングのビジネスモデル
4. 資金調達およびアライアンス
5. Appendix

Infra-Sharing
Services
from Japan
Lead the World

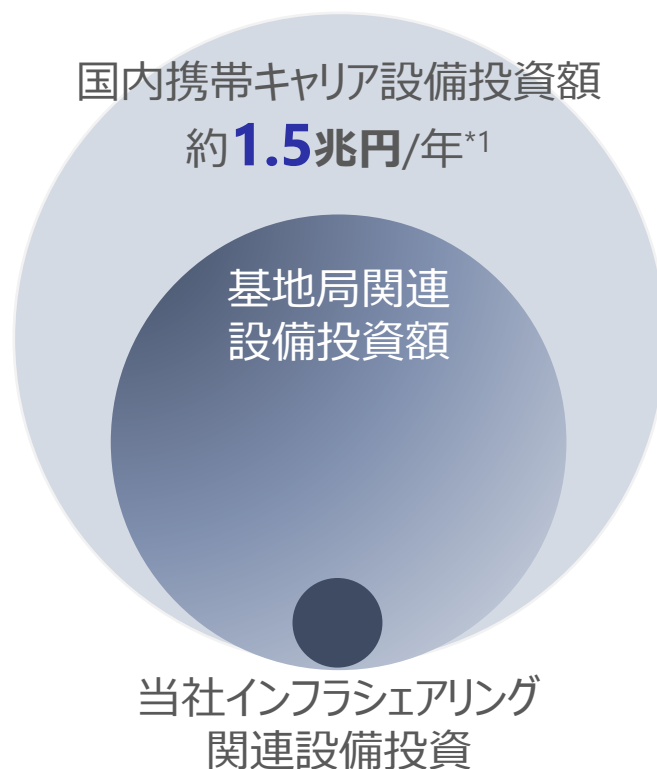
② 日本におけるインフラシェアリング市場の開拓と成長余地

- 当社がパイオニアとして、日本でのインフラシェアリング市場を開拓
- 一方、世界と比較すると、今後の浸透余地が大きい市場であると思料

インフラシェアリング普及率の世界との比較



国内における通信インフラ設備投資市場



出所:
*1: MCA「携帯電話基地局及び周辺部材市場の現状と将来予測 2023年版」における2022年度実績より弊社作成
*2: TowerXchangeより弊社作成

事業環境の変化

	これまで	現在～今後
周波数	4G中心	5Gの普及、Beyond 5Gの導入
周波数の割当て	開設計画の比較審査方式	周波数オークションに関する検討
携帯キャリア数	3キャリア市場	4キャリア市場
携帯キャリアの競争領域	インフラネットワーク競争が中心	サービスレイヤーを含む経済圏での競争が多様化

事業環境の変化を踏まえた取り組み



インフラシェアリングは
コストや資産の効率化に
資する

事業環境の変化は
追い風

日本における
インフラシェアリング
は始まったばかり

事業拡大の
ポテンシャルが多い

ネットワーク整備の
効率化と環境配慮
を同時に推進

持続可能な社会の
実現に貢献

屋外タワーシェアリングのポテンシャル

- ✓ 通信事業者が保有する既存鉄塔のカーブアウト
- ✓ ルーラルエリアにおける新設タワーシェアリング

→ 詳細は、
P21-30 3. インフラシェアリングのビジネスモデル
『屋外タワーシェアリング』へ

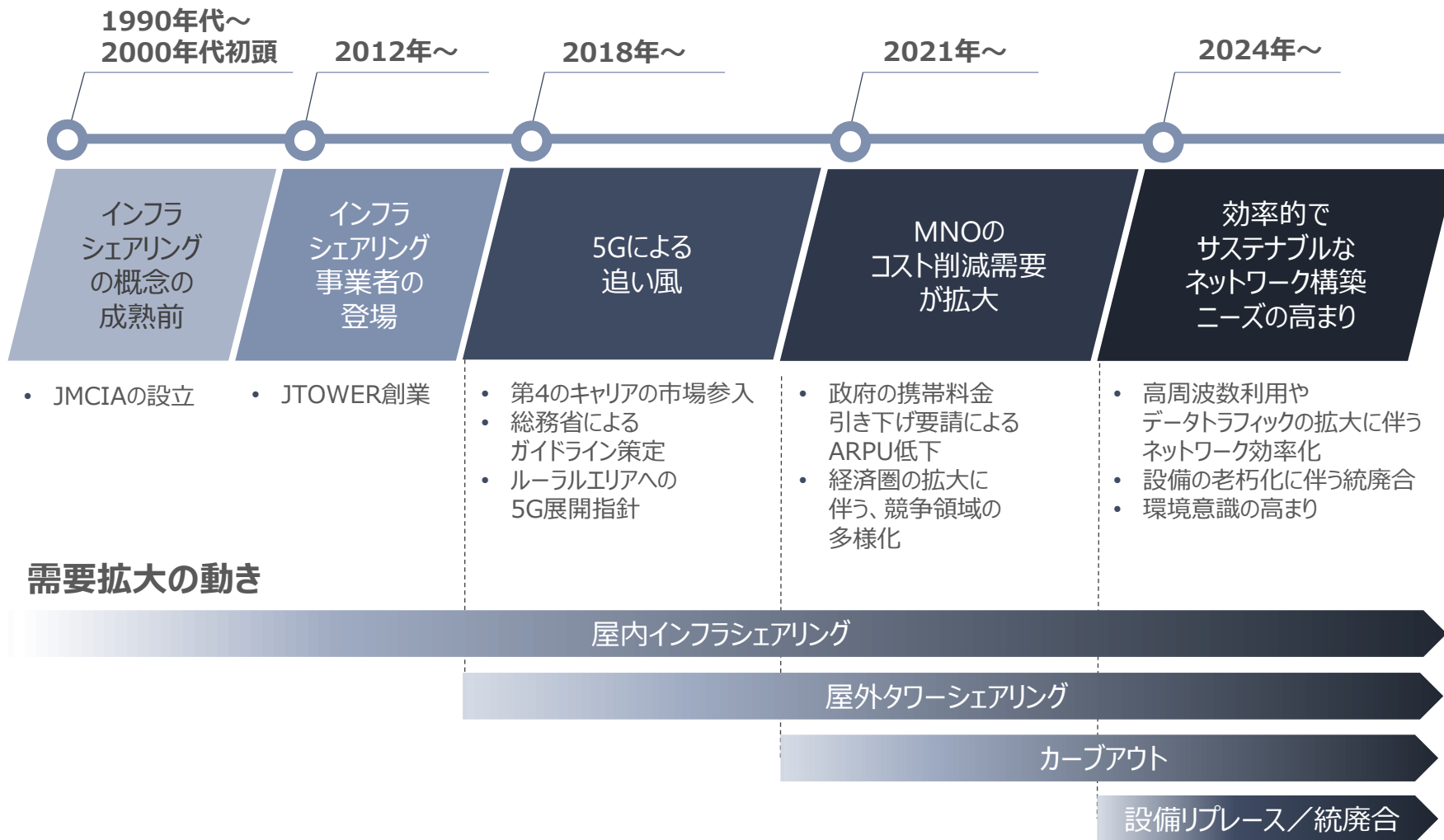
屋内インフラシェアリングのポテンシャル

- ✓ 新規物件への4G、5G設備の導入
- ✓ 既設物件における5G設備導入
- ✓ 既設物件における4G設備の更改（リプレイス）

→ 詳細は、
P31-46 3. インフラシェアリングのビジネスモデル
『屋内インフラシェアリング』へ

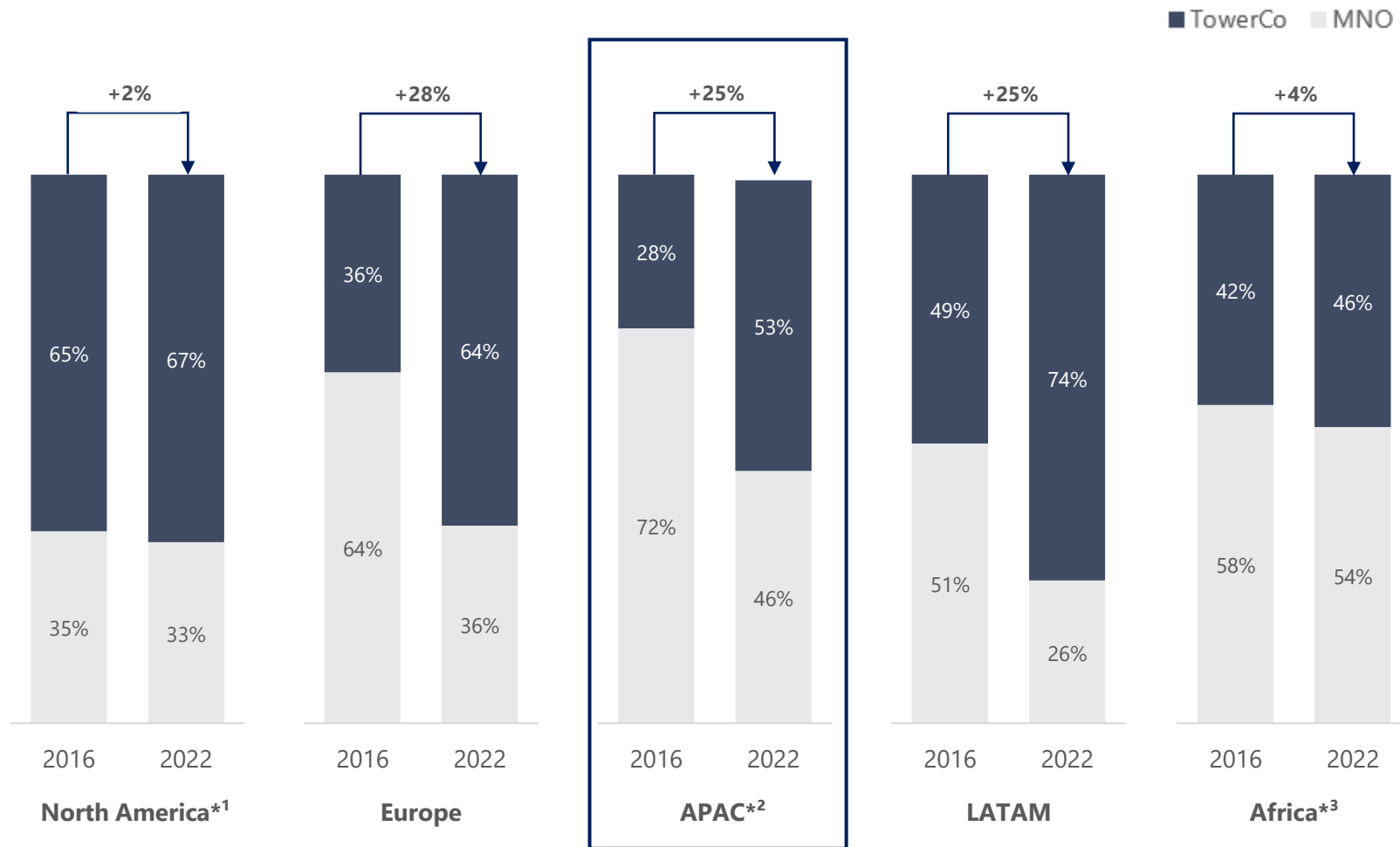
②【参考】日本におけるインフラシェアリングの始まりと発展

● インフラシェアリングの需要の高まりに伴い、更なる市場拡大のポテンシャル



②【参考】タワーシェアリング市場の動向（グローバル）

● グローバル市場における通信タワーの保有状況（MNO・タワー会社）



Sources: Tower Xchange, Altman Solon

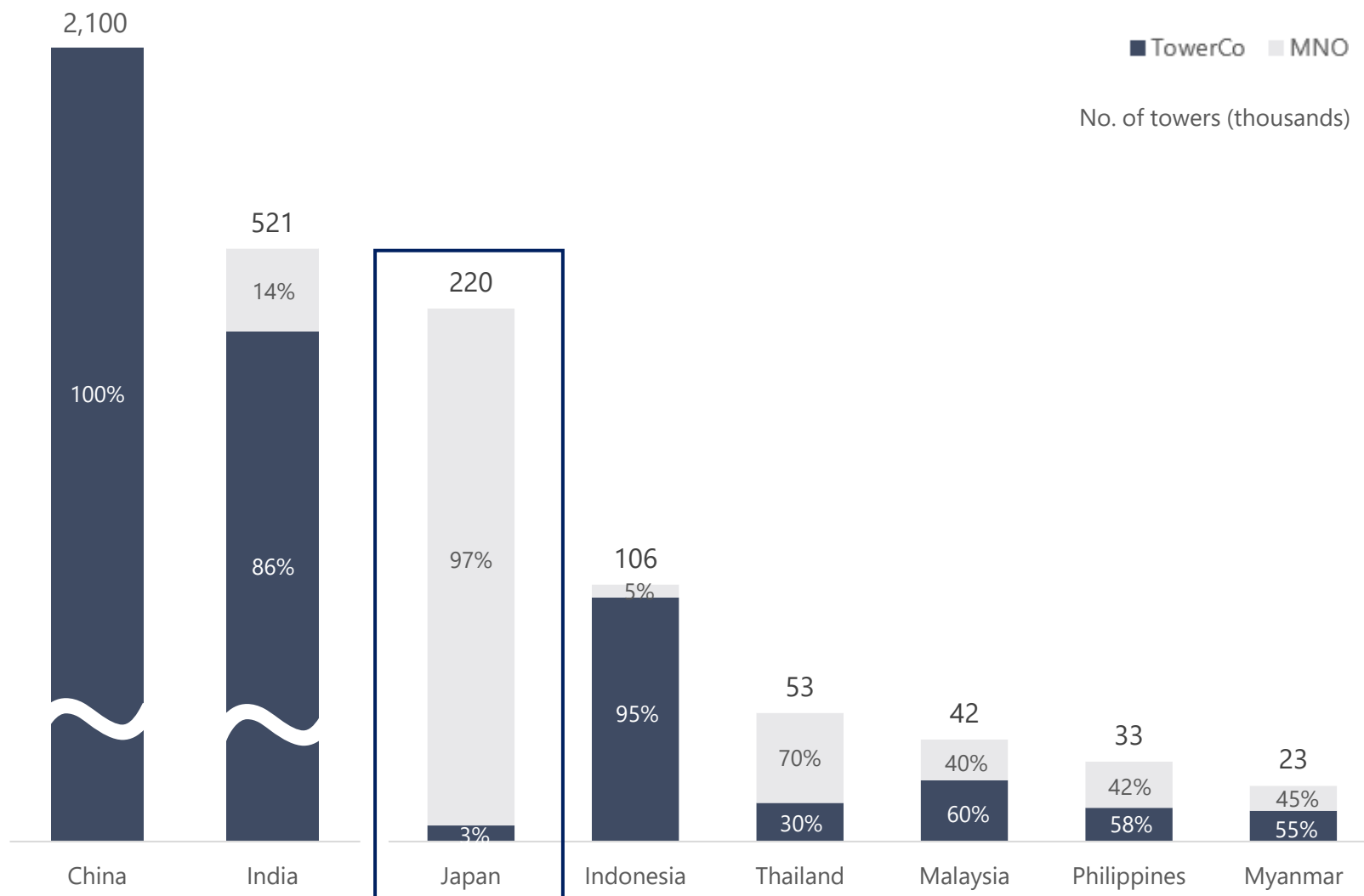
*1: Data shown for North America is USA, Canada and Mexico

*2: Data shown for APEC is a subset and excludes China; largest driver of mix shift is Brookfield's acquisition of Jio's towers

*3: Data shown for Africa is Sub-Saharan Africa

②【参考】タワーシェアリング市場の動向（APAC）

● APAC市場における通信タワーの保有状況（MNO・タワー会社）



Sources: Tower Xchange, Roland Berger, edotco

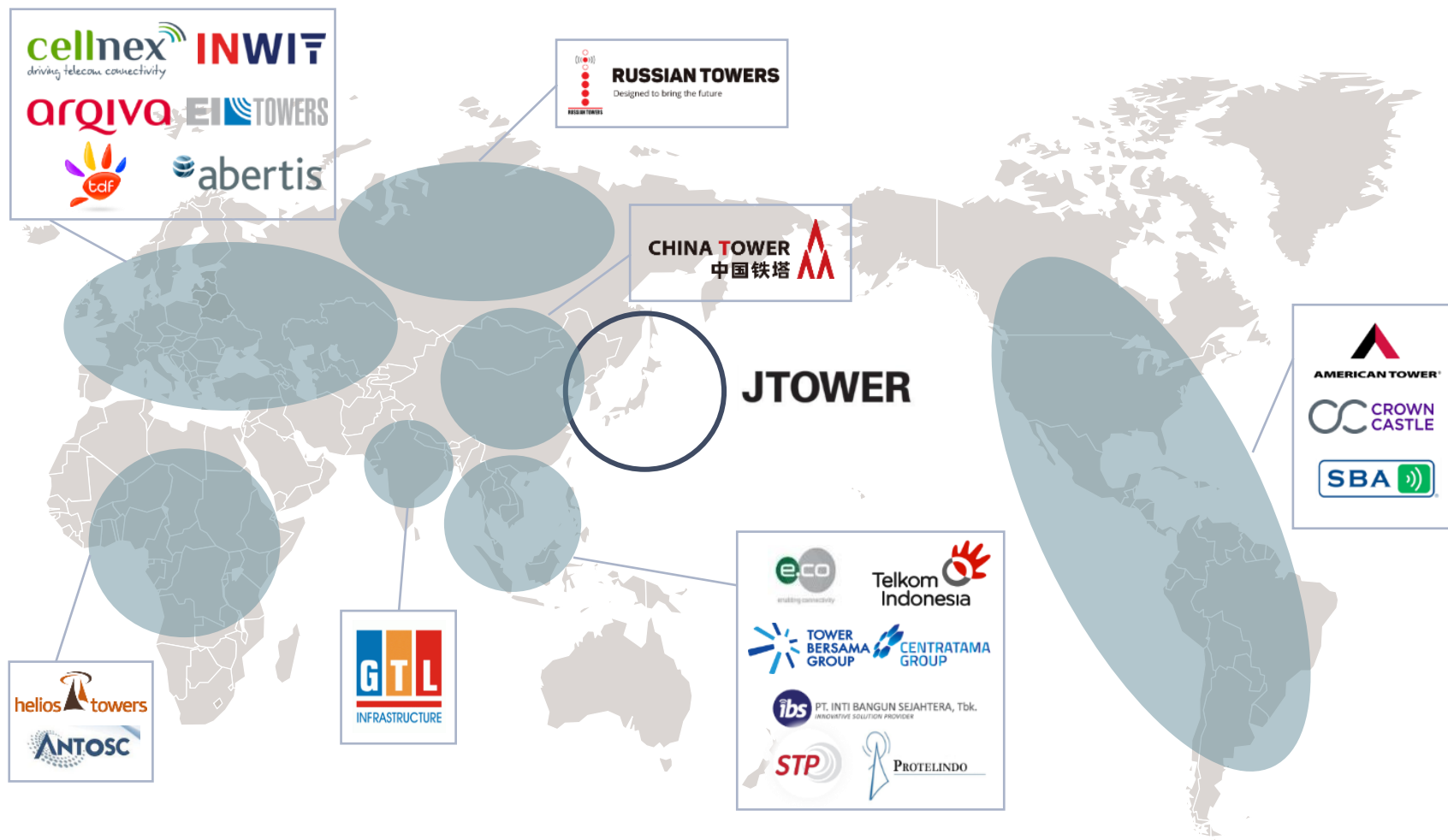
*1: Upon completion of PLDT and Globe sale and leaseback transactions and includes towers to be built by TowerCos as part of BTS commitments provided by MNO

*2: Includes TowerCos in which MNOs have an interest

②【参考】グローバルのタワー会社

JTOWER

- 日本とは対照的に、グローバル市場ではタワーカンパニーが席巻し、インフラシェアリング市場が既に成熟化



注: 各海外タワー会社の主要サービス展開地域に基づき作成。

出所: 会社資料

②【参考】 通信事業者からのタワーカーブアウトの主要な海外事例

JTOWER

時期	通信事業者 (売り手)	タワー事業者 (買い手)	取引タワー数 (本)	取引金額 (USD)
2012/9	T-Mobile (アメリカ)	Crown Castle (アメリカ)	7,200	24億
2013/10	AT&T (アメリカ)	Crown Castle (アメリカ)	9,700	49億
2015/2	Verizon (アメリカ)	American Tower (アメリカ)	11,324	51億
2018/6	Vodafone india Idea Cellular (インド)	American Tower (アメリカ)	20,000	14億
2019/7	Arqiva Group (イギリス)	Cellnex (スペイン)	7,400	25億
2020/11	CK Hutchison (ヨーロッパ6か国)	Cellnex (スペイン)	24,600	85億
2021/1	Telefonica (スペイン、ドイツ、ラテンアメリカ)	American Tower (アメリカ)	30,722	94億
2021/2	Altice (フランス)	Cellnex (スペイン)	10,500	63億
2022/4	PLDT (フィリピン)	edotco Group (マレーシア)	2,973	8億
2022/12	Globe (フィリピン)	Frontier Tower Associates (フィリピン)	3,539	8億

出所: TowerXchange、各社プレスリリース等より弊社作成



目次

1. 日本におけるインフラシェアリングのパイオニア
2. 日本におけるインフラシェアリング市場と成長余地
3. インフラシェアリングのビジネスモデル
4. 資金調達およびアライアンス
5. 持続可能な社会の実現に向けて
6. Appendix

Infra-Sharing
Services
from Japan
Lead the World

③ インフラシェアリング収益の3つの構成要素

1

導入物件数/タワー本数

- IBSを導入している物件の数
- タワーシェアリングを行っているタワーの本数



2

テナンシーレシオ

- 1物件または、タワー1本あたりの参画テナント数の平均



3

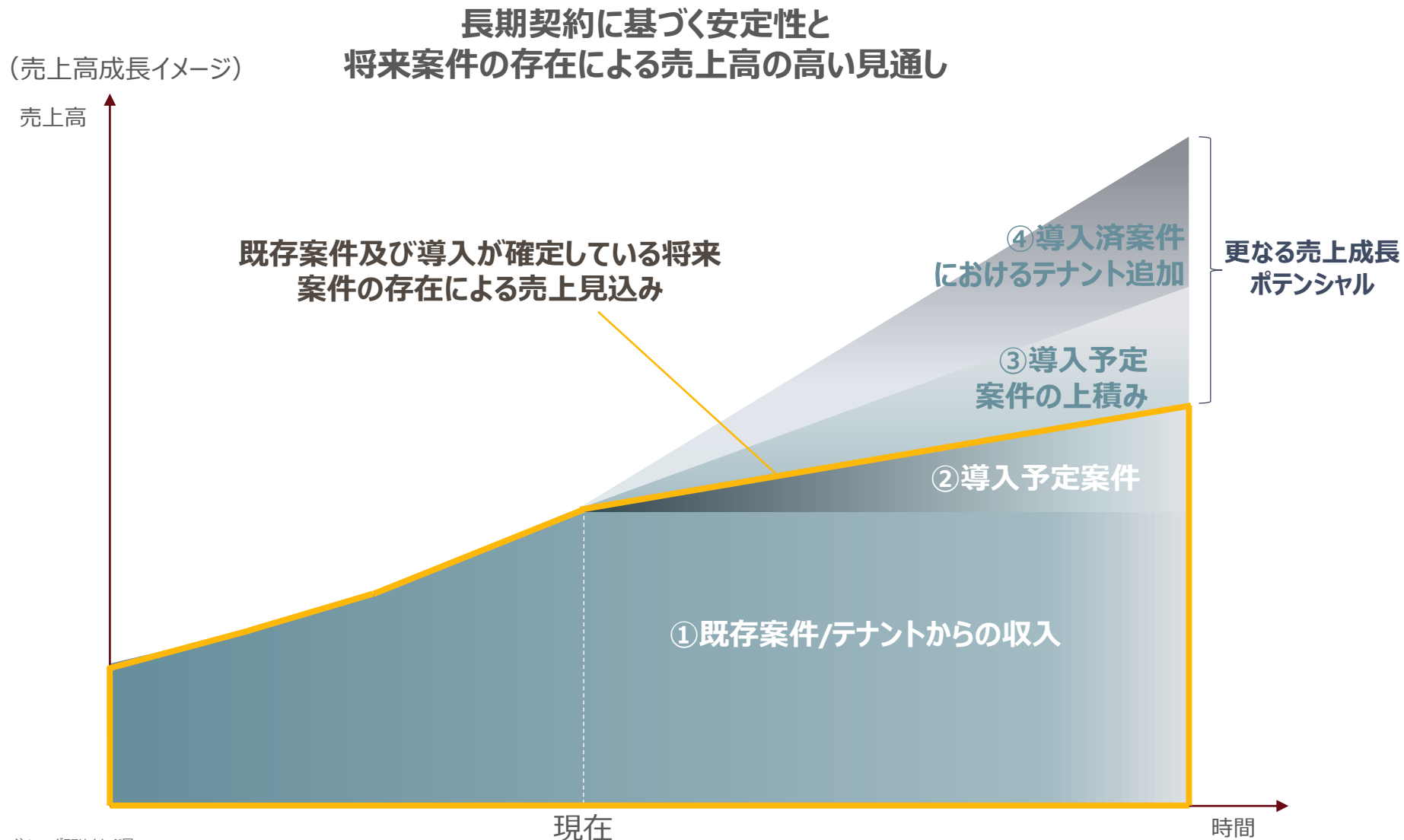
1件当たりの契約単価

- 1物件または、タワー1本における1テナントあたりの利用料



③ インフラシェアリングによる収益モデルの特性

JTOWER



注1: グラフはイメージ図
注2: サービス開始によるインフラシェア売上計上に際して、設備投資を要するビジネスモデルとなりますが、当該設備投資額は減価償却期間にわたって按分して費用計上がなされます。

JTOWER

屋外タワーシェアリングの ビジネスモデル

**Infra-Sharing
Services
from Japan
Lead the World**



③ タワーシェアリングのビジネスモデル

JTOWER

売上高の 構成要素

- 複数のテナントに対し、鉄塔上のスペースを通信機器の設置場所として貸し出し
- 利用料は、鉄塔の設備投資の規模等を勘案し決定
- 通常は、テナントと長期の利用契約を締結
- 大幅な物価変動の発生時等においては、テナントと協議を実施

主なコスト

- 減価償却費
- 地代
- 保守管理費
- 固定資産税

安定的な 運用コスト

- 地代や電気料金（発生時）はパススルー
- テナントが追加となった際の追加コストは限定的



③ タワー事業 ユニットエコノミクス（サンプルイメージ）

JTOWER

- 安定したランニング収入で、利用事業者が増える毎に収益性が改善するストック型のモデル。
（利用事業者が増える際の追加コストはほぼ無し。）

ユニットエコノミクス

（カーブアウト鉄塔のサンプルイメージ）

（百万円）

	1社 利用	2社 利用
CAPEX	16	
減価償却年数	25年	
収入/年（ランニング）	1.3	1.8
GM ^{*1} （ランニング）	0~数%	24%
EBITDAマージン ^{*2} （ランニング）	47%	62%
ROI ^{*3}	4%	7%

<OPEXを20%合理化した場合>

GM ^{*1} （ランニング）	20%	39%
EBITDAマージン ^{*2} （ランニング）	68%	77%
ROI ^{*3}	6%	9%

+ 3社利用時は更に収益性向上

テナンシーレシオ向上に加えて
1社利用時においても、
コスト削減施策の推進により、
収益性改善に取り組んでいく

*1: Gross Marginの略称。収入から差し引かれる主なコストは、鉄塔に対して直接発生する減価償却費、運用保守費、地代、固定資産税。

*2: GMに減価償却費を足した金額をEBITDAとして算定。

*3: Return on Investmentの略称。EBITDA÷CAPEXにて算定。

③ タワーシェアリングの種類

JTOWER

カーブアウト



- ✓ 通信事業者が保有する既存鉄塔を取得し、インフラシェアリングに活用
- ✓ 国内初の通信事業者からの大規模カーブアウトを実現

**日本全国の地方、郊外エリアに立地し、
高さは約20m～80m超**

新設（ルーラルタワー）

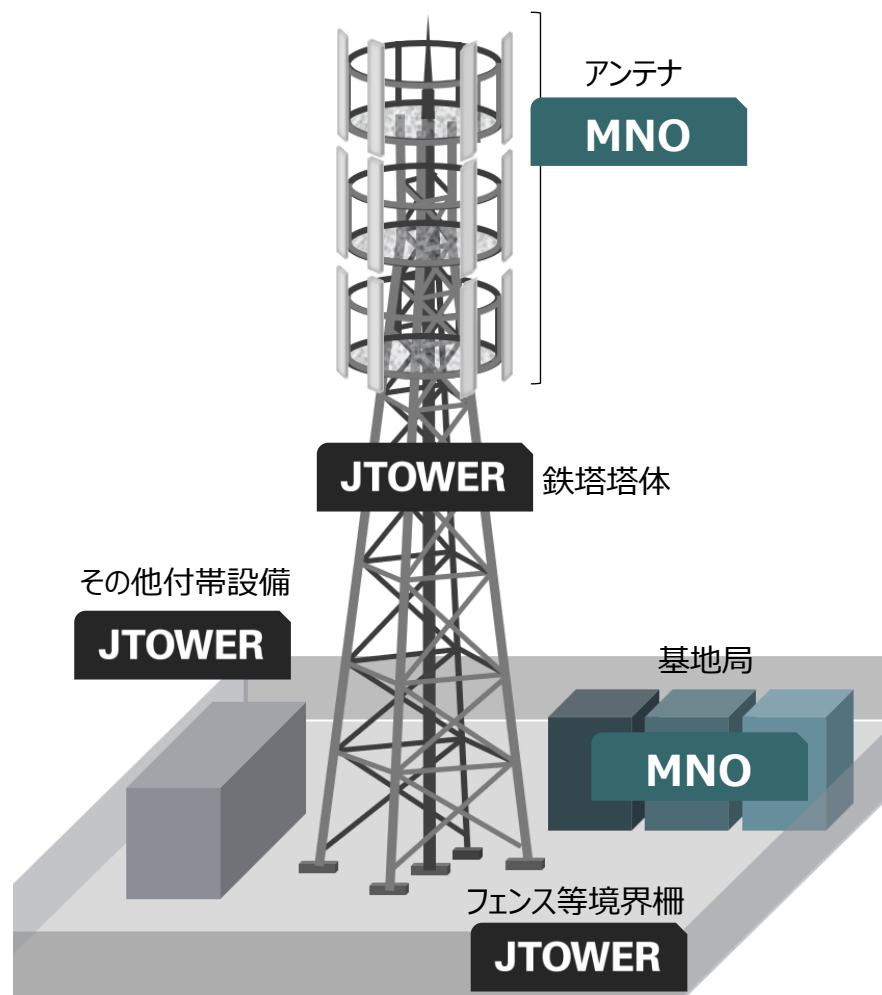


- ✓ ルーラルエリアにおいて、当社がタワーを新設し、インフラシェアリングを推進

地方エリアに立地し、高さは約15m

③ タワーシェアリングの設備構成（カーブアウトタワーの事例）

JTOWER



JTOWER JTOWER運用(シェアリング)

- ・ 鉄塔塔体
- ・ フェンス等境界柵
- ・ その他付帯設備

MNO*1 携帯キャリアにて運用

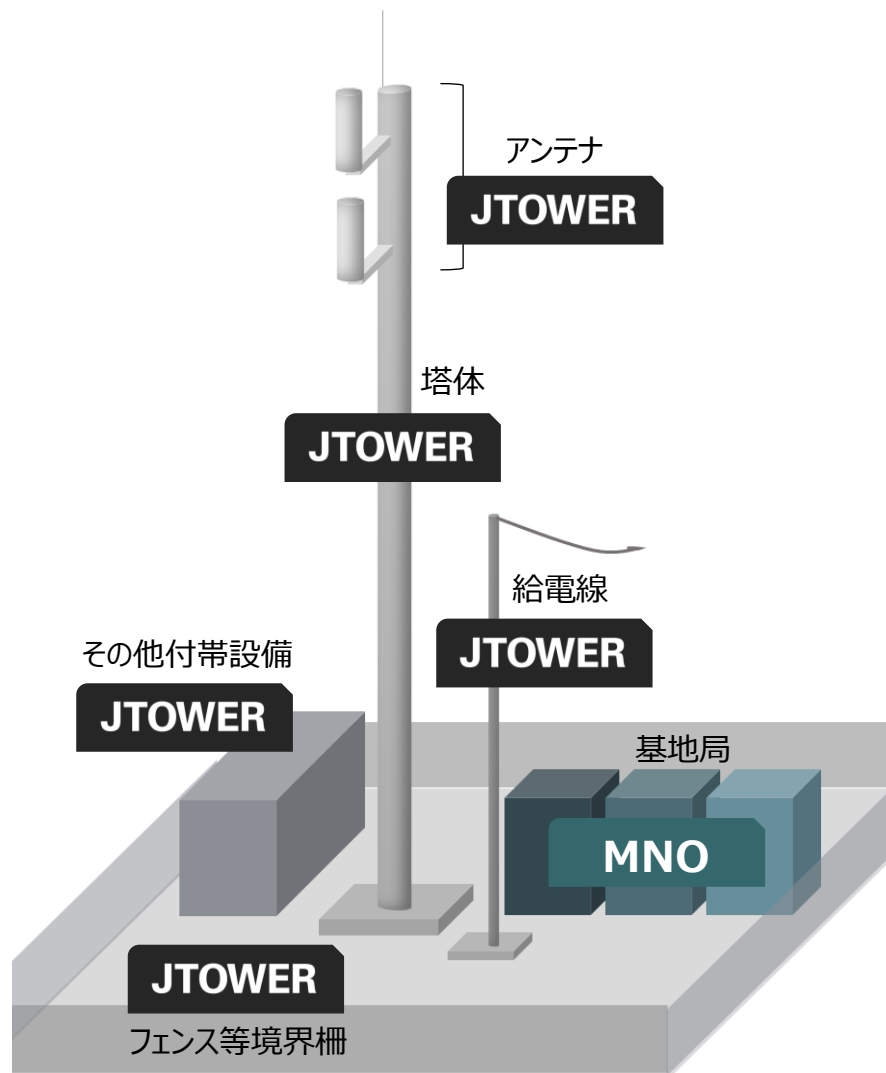
- ・ 基地局
- ・ アンテナ
- ・ 給電線
- ・ その他付帯設備

	サイト シェアリング	アンテナ シェアリング	中継装置 シェアリング	無線機 シェアリング
5Gネットワーク 階層構造				
コアネットワーク	MNO	MNO	MNO	MNO
CU・DU*	MNO	MNO	MNO	MNO
無線機	MNO	MNO	MNO	
中継装置	—	—		JTOWER
アンテナ	MNO	JTOWER	JTOWER	JTOWER
設置場所	JTOWER	JTOWER	JTOWER	JTOWER

*1: MNO: Mobile Network Operator

③ タワーシェアリングの設備構成（新設ルーラルタワーの事例）

JTOWER



JTOWER

JTOWER運用（シェアリング）

- 塔体
- アンテナ
- 給電線
- フェンス等境界柵
- その他付帯設備

MNO*1

携帯キャリア運用

- 基地局
- その他付帯設備

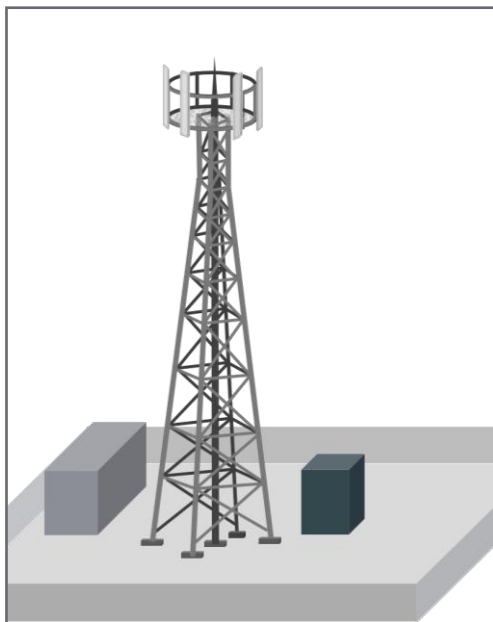
5Gネットワーク 階層構造	サイト シェアリング	アンテナ シェアリング	中継装置 シェアリング	無線機 シェアリング
コアネットワーク	MNO	MNO	MNO	MNO
CU・DU*	MNO	MNO	MNO	MNO
無線機	MNO	MNO	MNO	JTOWER
中継装置	—	—	JTOWER	
アンテナ	MNO	JTOWER		
設置場所	JTOWER	JTOWER		

*1: MNO: Mobile Network Operator

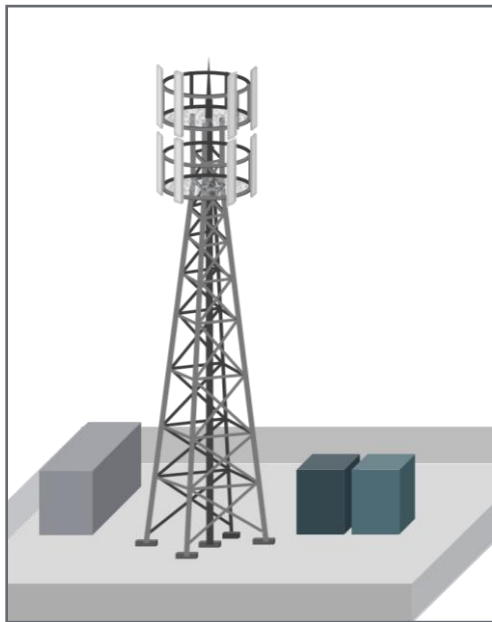
③ タワーシェアリングのイメージ

- テナント数の増加により、追加コストを殆どかけることなく、収益拡大が可能

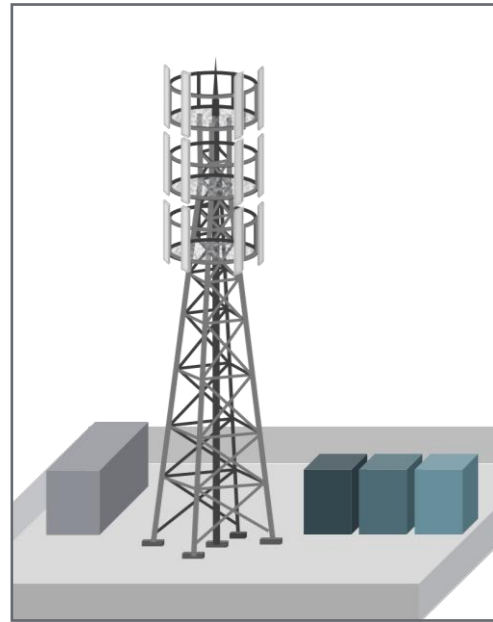
携帯キャリア 1社



携帯キャリア 2社



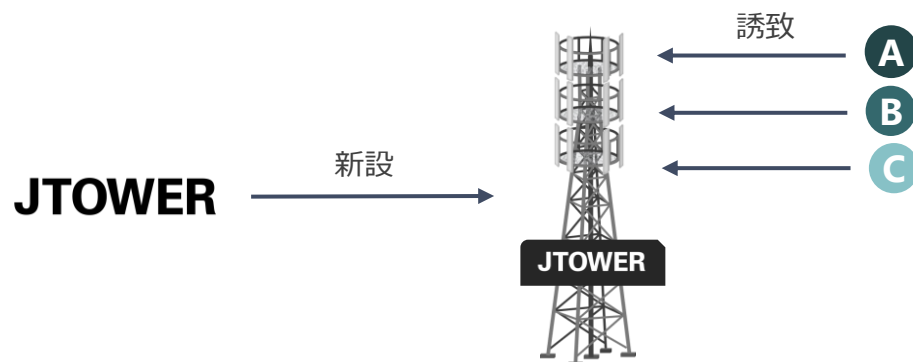
携帯キャリア 3社



③ タワーシェアリングのパターン

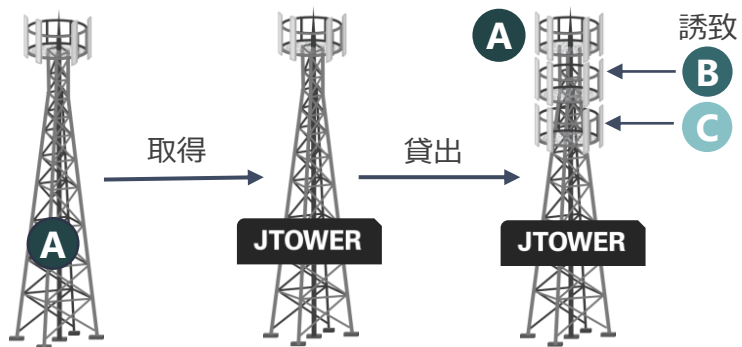
JTOWER

新設

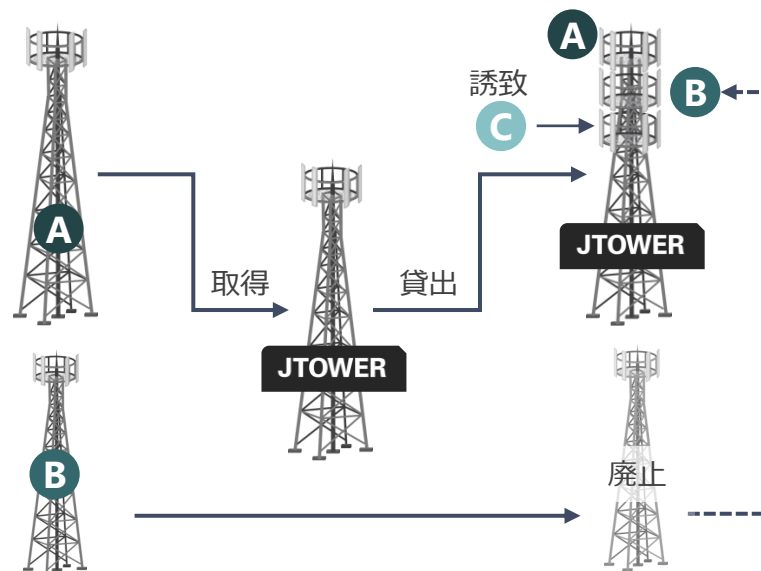


カーブアウト

新規誘致



デコミッションング



③【参考】鉄塔カーブアウトの基本合意契約を締結

- NTT西日本、NTT東日本およびNTTドコモからのカーブアウトに関する基本契約の締結を完了し、通信鉄塔7,761本の移管を進行中。今後においても、更なるカーブアウトの拡大を目指す

基本合意契約を締結したカーブアウト案件

資産譲受の相手先		 NTT 西日本	 NTT 東日本	
				
対象鉄塔本数*1	6,002本	1,552本	71本	136本
1本あたりの取得価格	17.7百万円	11.0百万円	9.9百万円	6.6百万円
1本あたりの年間売上高*2	1.5百万円	0.9百万円	2.8百万円	5.1百万円

*1 基本契約において合意済みの総本数

*2 取得時のデナンスーレシオによる概算値

③【参考】ルーラルタワーの建設例

JTOWER



北海道のルーラルタワー

JTOWER

屋内インフラシェアリング のビジネスモデル

**Infra-Sharing
Services
from Japan
Lead the World**



③ 屋内インフラシェアリングのビジネスモデル

売上高の 構成要素

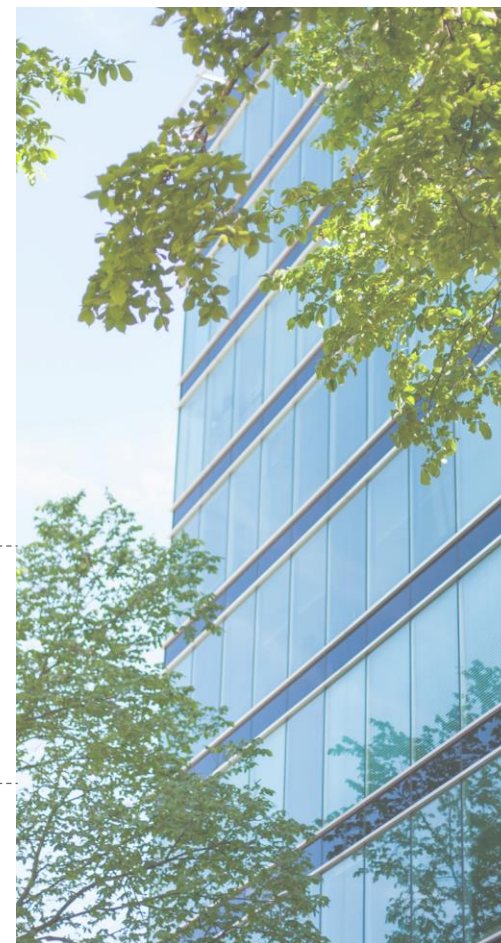
- 大型施設内のアンテナ、配線、中継装置等の携帯インフラを共用設備を用いて一本化し、共用化したネットワークとして、複数のテナントに貸し出し
- 利用料は、基本的に下記に基づき決定
 - － 設備投資の規模
 - － 電気料等
- 通常は、テナントと5年～の利用契約を締結
- 大幅な物価変動の発生時等にはテナントと協議を実施

主なコスト

- 減価償却費
- 保守管理費
- 固定資産税
- 電気料等

安定的な 運用コスト

- 電気料等はパススルー
- テナントが追加となった際の追加コストは限定的



③ 国内IBS事業 ユニットエコノミクス（サンプルイメージ）

JTOWER

- イニシャル収入とランニング収入を組み合わせた「ハイブリッドモデル」、ランニング収入のみの「ランニングモデル」から構成。（利用事業者が増える際の追加コストはほぼ無し。）
- 今後、ランニングモデルの構成比が高まっていく見込み。

ハイブリッドモデル

（百万円） （約7割の導入物件で採用）

	2社 利用	3社 利用	4社 利用
契約期間	5年～		
CAPEX*1	30		
減価償却年数	9-10年		
収入(イニシャル) *2	38	57	76
収入/年（ランニング） *3	0.9	1.35	1.8
GM*4-1（イニシャル）	21%	47%	61%

ランニングモデル

（百万円） （約3割の導入物件で採用）

	2社 利用*7	3社 利用	4社 利用
契約期間	10年～		
CAPEX*1	30		
減価償却年数	10年		
収入/年（ランニング） *3	4.6	5.5	6.3
GM*4-2（ランニング）	21%	33%	42%
EBITDAマージン*5（ランニング）	86%	88%	90%
ROI*6	13%	16%	19%

携帯キャリアの設備投資削減ニーズや長期・安定的な収益化の観点から、
ランニングモデルの構成比が高まっていく見込み。

*1: 全館対策を想定したサンプルイメージの数値。5Gの部分対策の場合は、1/3程度の規模を想定。

*2: PL上は5～10年の期間で按分して売上高に計上。

*3: 契約期間後も利用事業者が継続利用する場合、ランニング収入については継続発生。

*4-1: Gross Marginの略称。ハイブリッドモデルの収入から差し引かれるコストはCAPEXのみで算定。ランニングモデルの収入から差し引かれる主なコストは、物件に対して直接発生する減価償却費、運用保守費、固定資産税等。

*5: GMに減価償却費を足した金額をEBITDAとして算定。

*6: Return on Investmentの略称。償却前GM÷CAPEXで算定。

*7: ランニングモデルについては、1社利用時の料金も提供しているが、エコノミクスは2社利用時と同等に近い水準のため、1社利用時のエコノミクスの記載は省略。

- 新築物件については、毎期70~90物件の安定的な需要があると想定。
- 近年顕在化してきた既設物件のリプレース需要については、今後約10年間で2,000~3,000物件の需要で、その後も経年により、同等の更改需要が恒常的に見込めるものと想定。

新規導入の対象市場の想定

新築物件数

約**300**件/年^{*1}

携帯キャリアが屋内対策を行う物件

約**100~200**件/年^{*7}

複数事業者が参画する物件

約**70~90**件/年^{*7}



リプレースの対象市場の想定

既設建物物件数

約**30,000**件

(オフィス*2、商業施設*3、ホテル*4、病院*5、高層マンション*6など)

今後経年により発生する潜在需要
顕在化需要と同等の更改需要が恒常的に発生



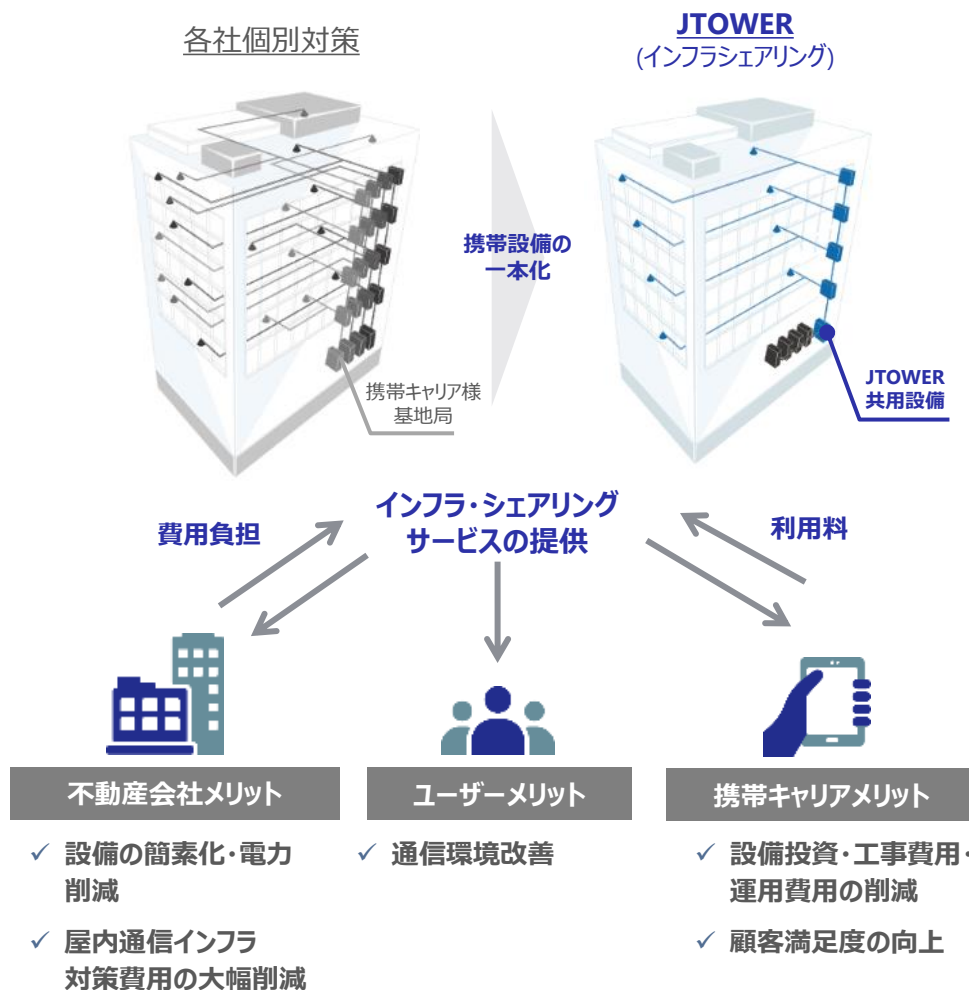
今後10年の顕在需要^{*7}

約**2,000-3,000**件

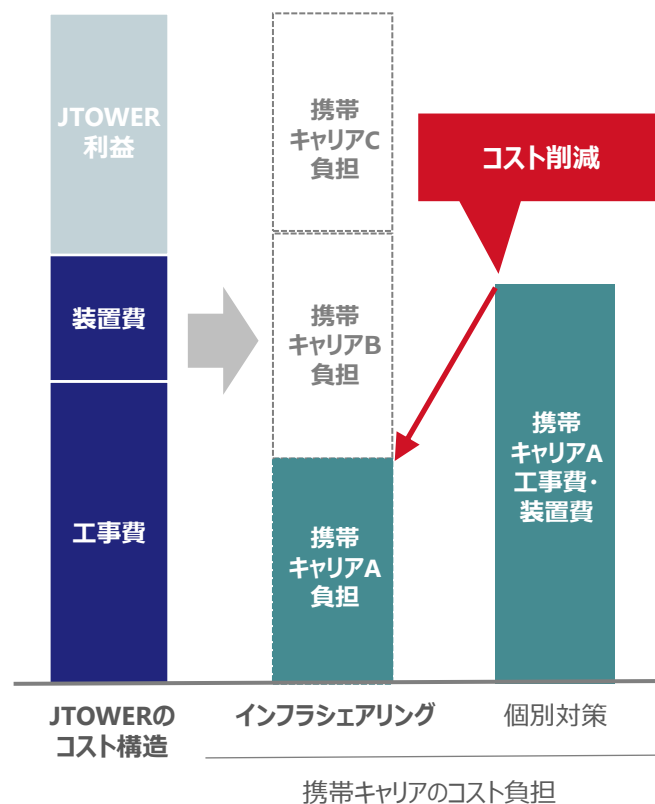


出所: *1: 延べ床面積が10,000㎡以上の大型不動産を対象に当社推計（地下鉄・トンネル等は除く）、*2: 1フロア面積が100坪以上の大型ビルを対象（2018年9月末時点、オフィスビルの規模基準は三幸エステートの分類に依拠）、*3: デベロッパーにより開発される、小売店舗面積1,500㎡以上でありテナント数が10店舗以上含まれる大型施設を対象、*4: 全国に位置する「リゾートホテル」「シティホテル」「ビジネスホテル」を対象に集計（2018年12月31日時点）、*5: 全国に位置する床数が300床以上の大型病院（一般診療所を除く）を対象に集計（2017年10月1日時点）、*6: 全国に位置する最高階数が20階以上の分譲マンションを対象に集計（2018年10月31日時点、2020年予定値）
*7: 営業情報等により弊社推定。

Win-Winを実現する独自のビジネスモデル

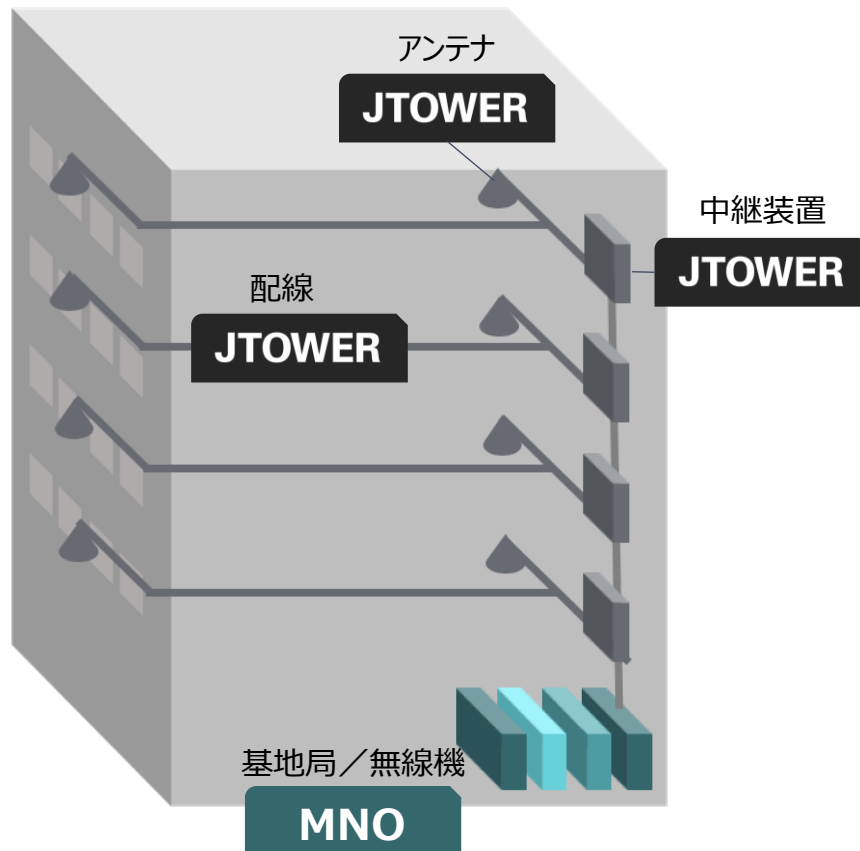


携帯キャリアのコストメリットイメージ*1



*1: グラフはイメージ図

③ 屋内インフラシェアリングの設備構成



JTOWER JTOWER運用（シェアリング）

- 中継装置
- 配線
- アンテナ

MNO*1 携帯キャリア運用

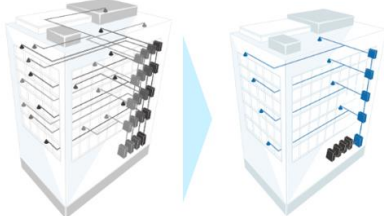
- 基地局
- 無線機

5Gネットワーク 階層構造	サイト シェアリング	アンテナ シェアリング	中継装置 シェアリング	無線機 シェアリング
コアネットワーク	MNO	MNO	MNO	MNO
CU・DU*	MNO	MNO	MNO	MNO
無線機	MNO	MNO	MNO	JTOWER
中継装置	—	—	JTOWER	
アンテナ	MNO	JTOWER		
設置場所	JTOWER	JTOWER		

*1: MNO: Mobile Network Operator

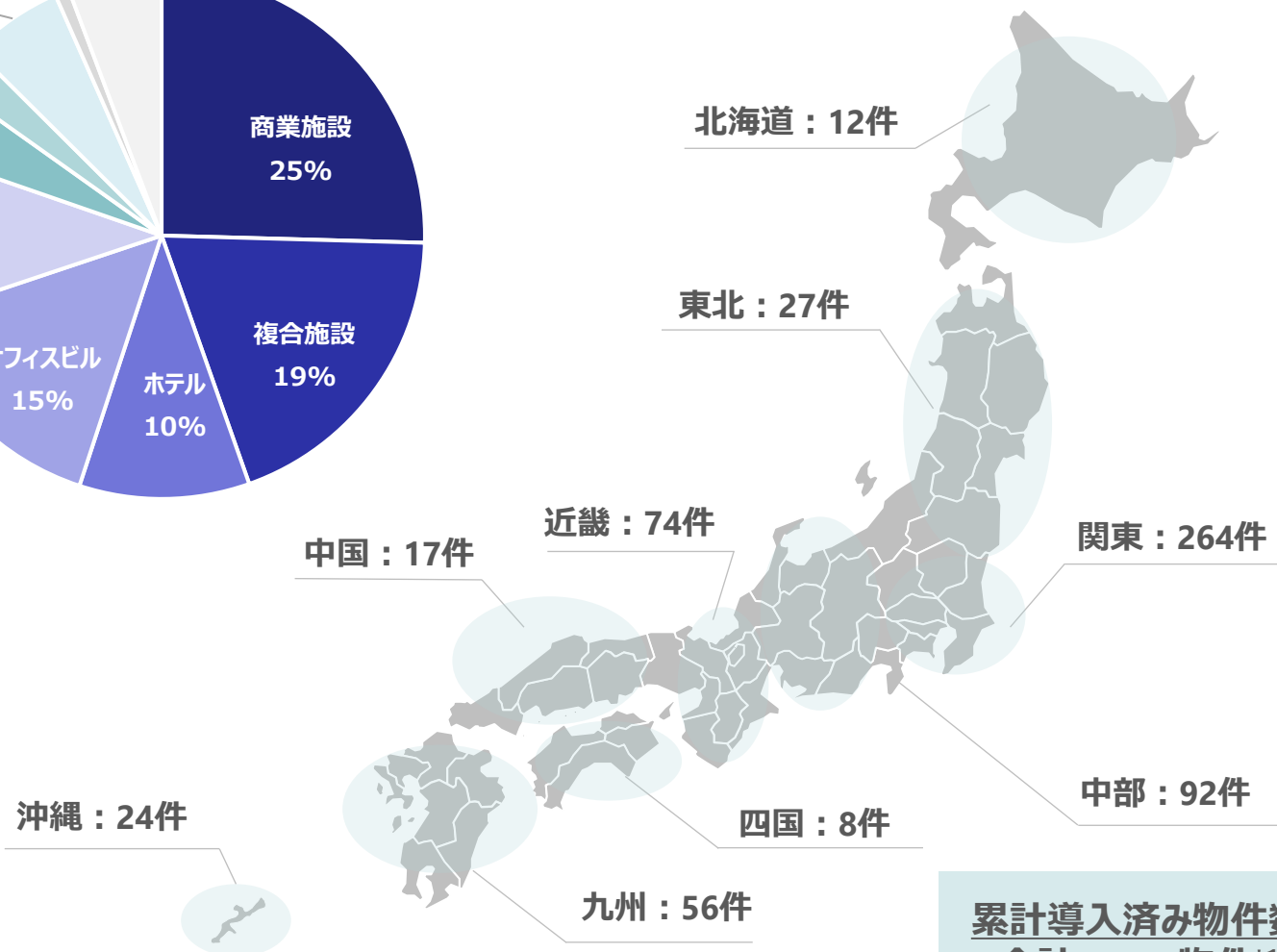
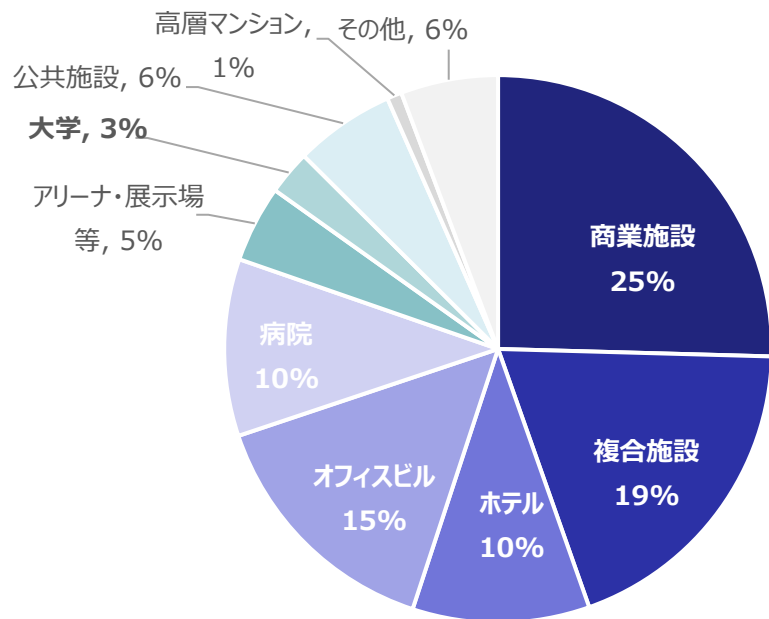
③ 国内IBS事業 4Gおよび5G IBSの導入イメージ

JTOWER

導入イメージ		新たな取り組み		
		4G IBS（新規導入）	4G IBS（リプレイス）	5G IBS
		 建物内の4Gネットワークを インフラシェアリングで新規構築	 携帯キャリア各社が 個別に構築した4Gネットワークを インフラシェアリングに更改	 4G&5G  Only 5G 建物内の5Gネットワークを インフラシェアリングで新規構築
主な対象物件		新設	既設	新設 既設
対策範囲 （導入決定の条件）		基本的に 全館対策 （テナント 2社 以上）	基本的に 全館対策 （テナント 1社 以上）	部分対策 が中心 （テナント 1社 以上）
ポテンシャル	物件数	（新設中心）	（既設）	（新設・既設）
	対策範囲	（全館）	（全館）	（スポット）
	テナンシー レシオ	（2社～）	（1社～）	（1社～）

③ 国内IBS事業 導入物件種別と導入エリア^{*1, 2}

JTOWER



**累計導入済み物件数
合計 : 574物件^{*1}**

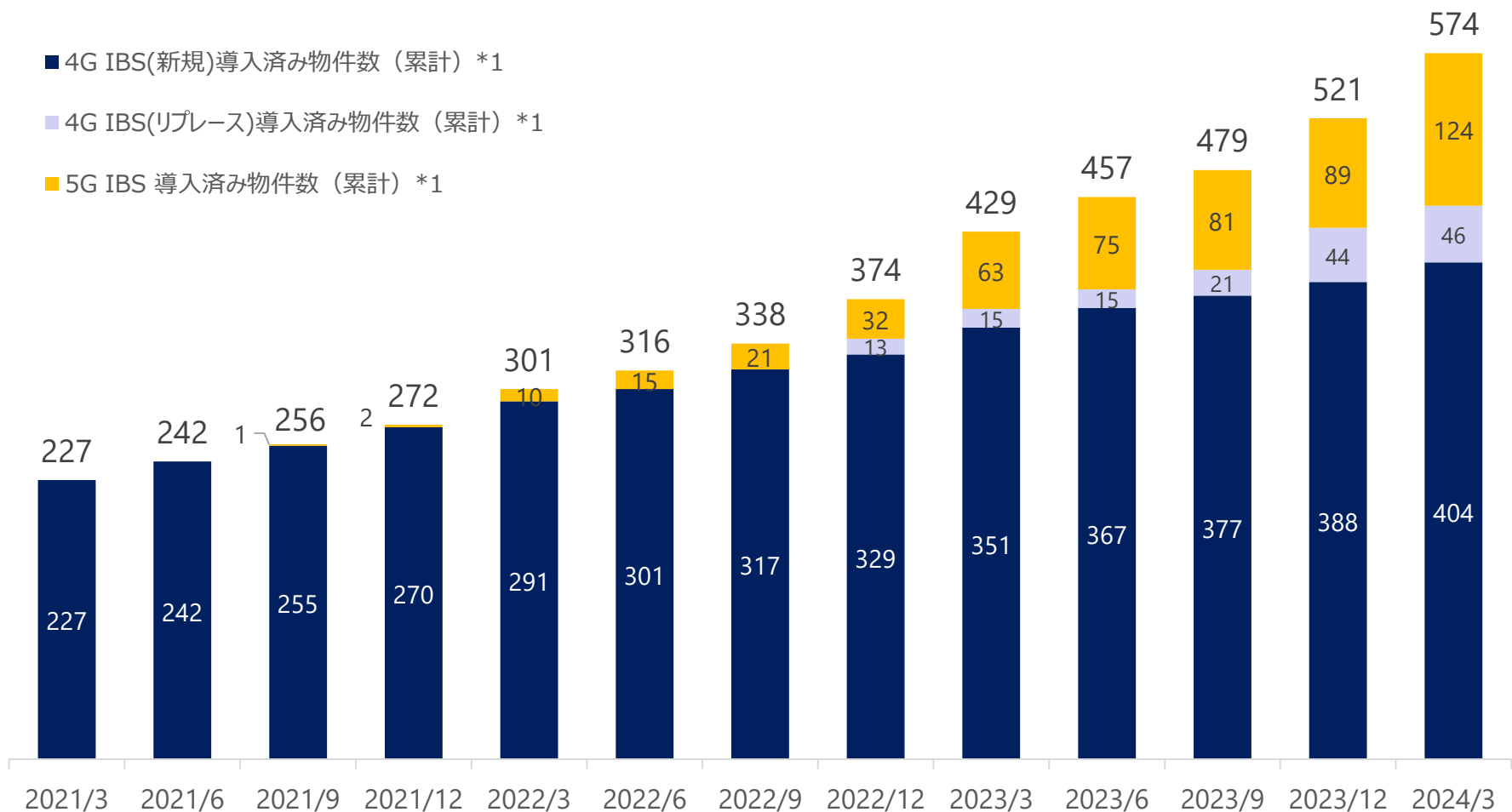
*1: 2024年3月31日時点

*2: 国内における4G、5G IBSの累計導入済み物件数の合計値

③ 国内IBS事業 導入済物件数の推移

JTOWER

(件)

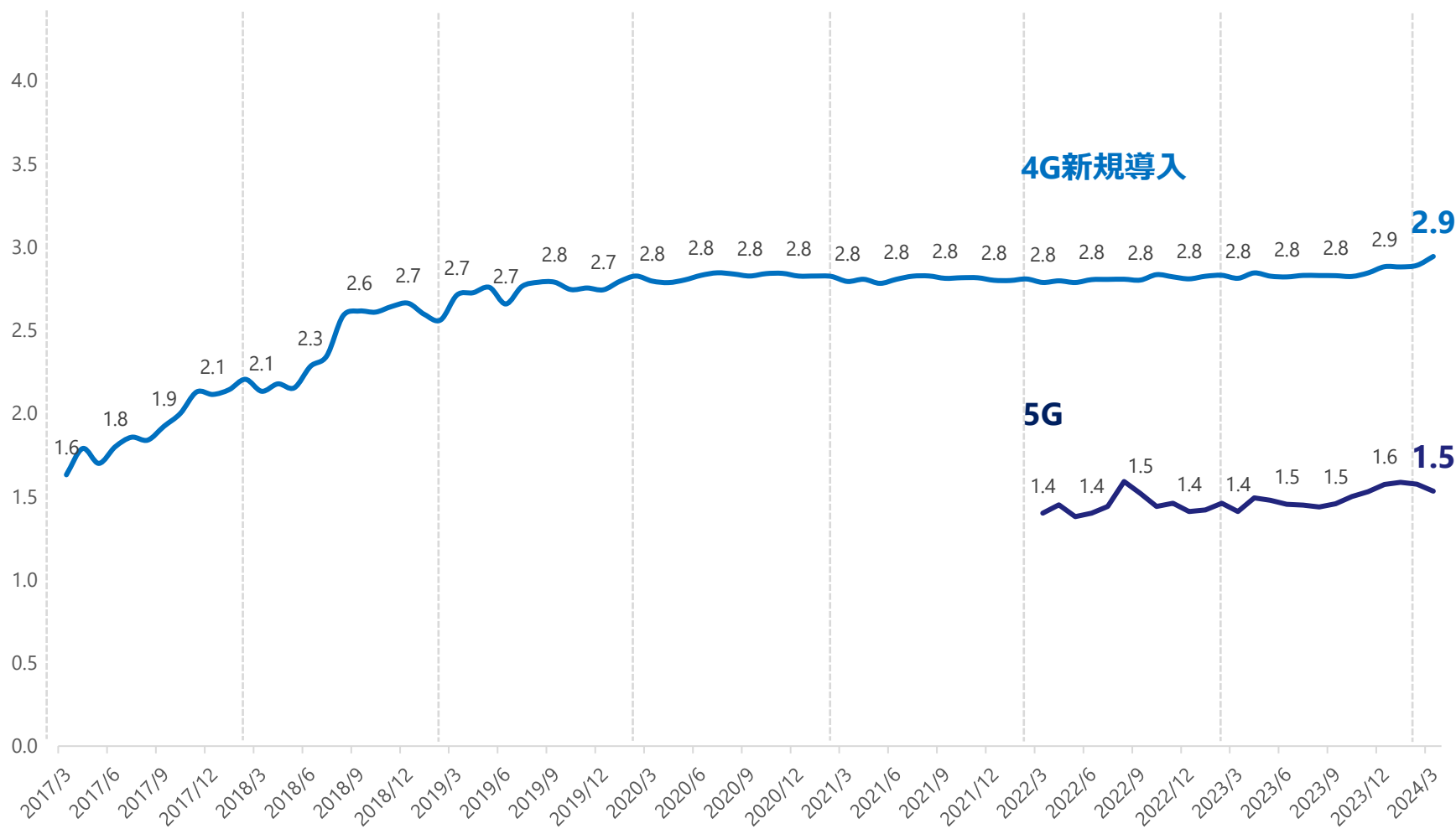


*1: 導入物件における電波発射が完了し、売上を計上を開始している物件

③ 国内IBS事業 Tenancy Ratio*¹の推移

JTOWER

- (x) ● 4G新規導入、5G共にTenancy Ratio（平均参画キャリア数*²）が安定的に推移

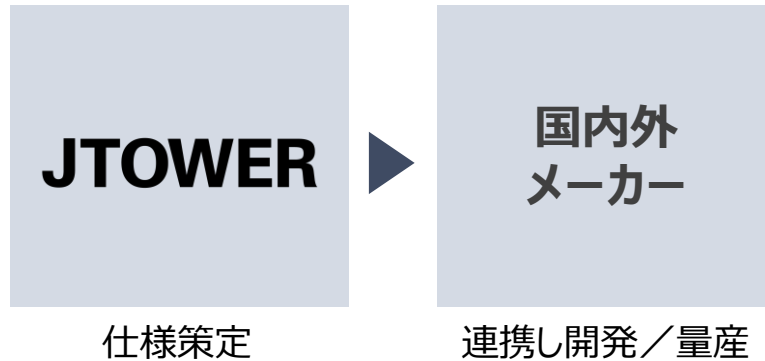


* 1: テナシー・レシオ＝1物件あたりの平均参画携帯キャリア数（累計導入済み物件における数値）

* 2: 4Gリブレースはサービス開始直後であり、テナシーレシオは、アンカーテナントのみ（1.0）で推移のため、現時点の表においては対象外

JTOWER 技術部門

- ✓ 市場ニーズ／最新技術／国際標準規格を加味し仕様を策定
- ✓ 国内外のベンダーに発注し、連携して装置の開発、量産を行う



自社開発体制によりキャリアの技術陣と
直接コミュニケーションが可能
ニーズを把握し装置開発に活かす

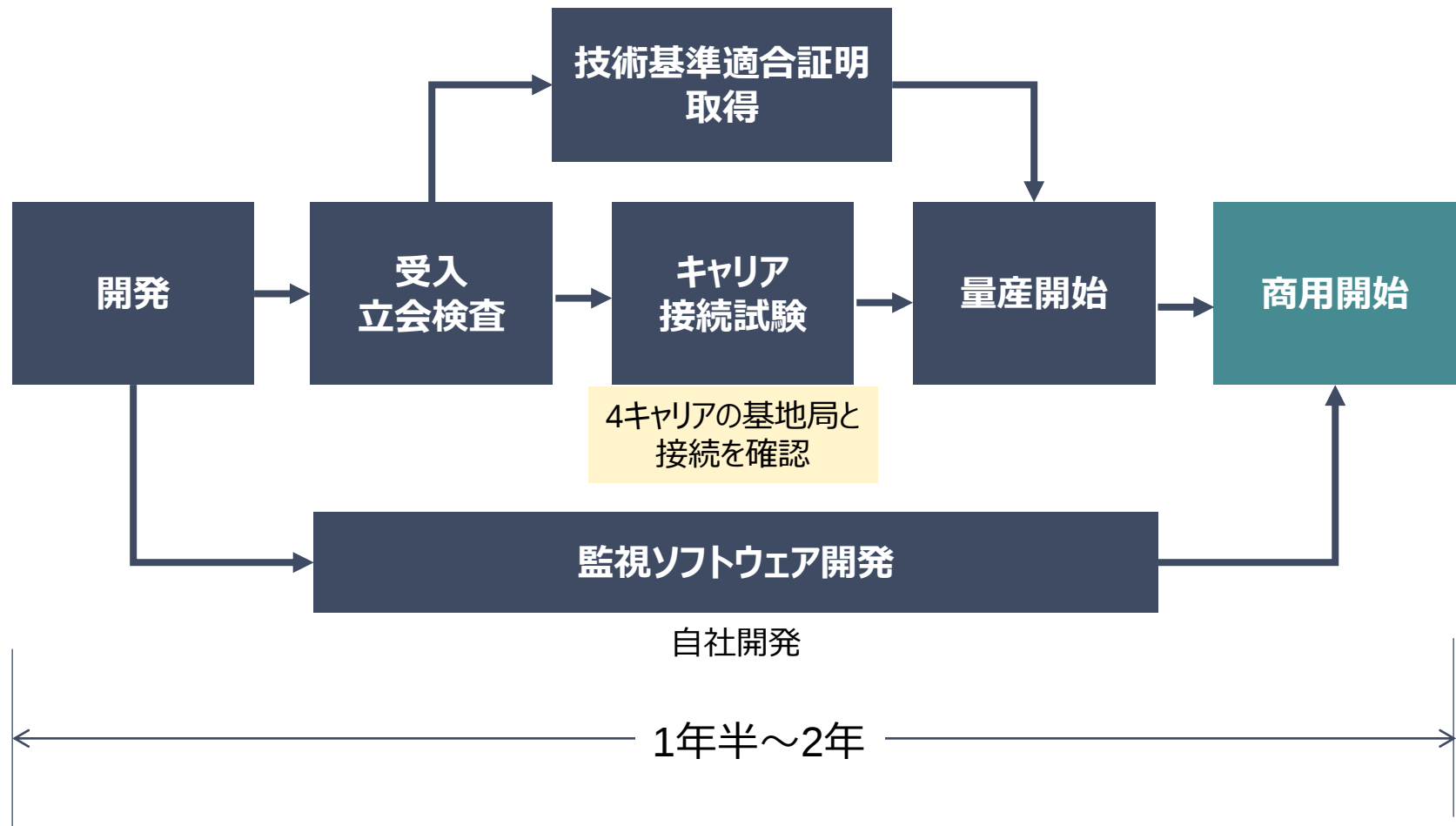
JTOWER Tech Lab. Tokyo

- ✓ 今後の技術開発や検証の実施に向け2022年7月本社移転時に開設



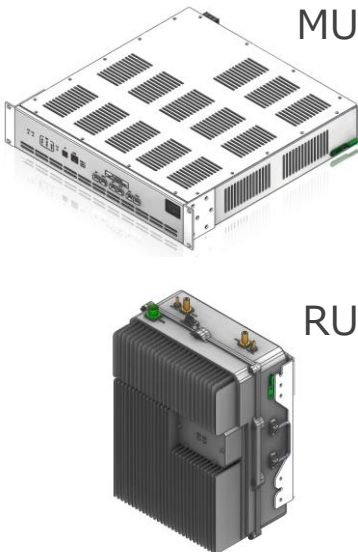
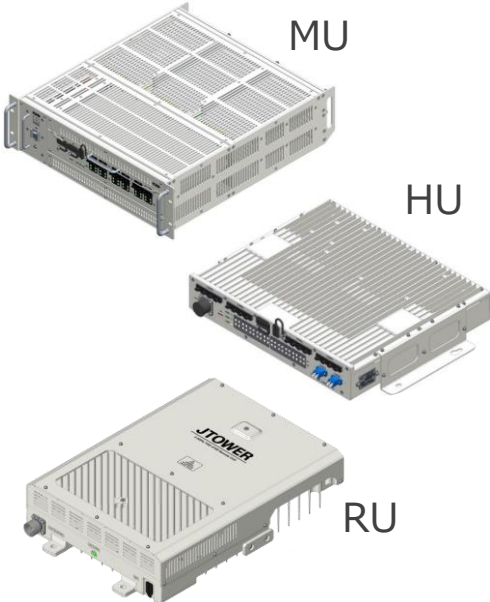
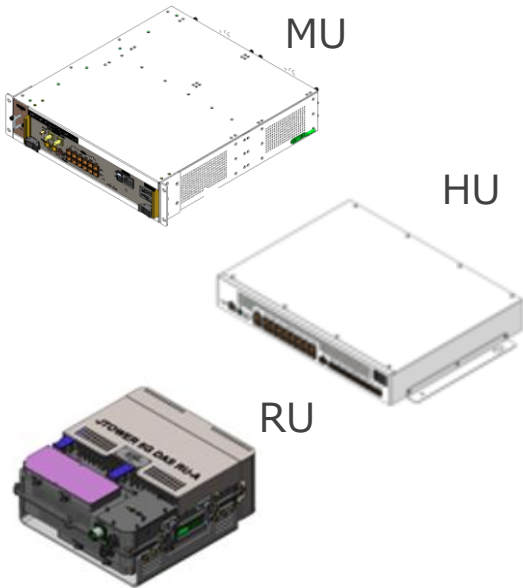
インフラシェアリングのパイオニアとして
技術を牽引

③【参考】インフラシェアリングの開発からサービス開始まで



③【参考】インフラシェアリングの主な装置ラインアップ°

JTOWER

4G		5G
3号機 <JDAS-3.0>	2号機 <JDAS-2.0>	5号機 <JDAS-5.0>
800MHz帯、900MHz帯、 1.5GHz帯、1.7GHz帯、2GHz帯	2.5GHz帯、3.5GHz帯	3.4/3.5GHz帯、3.7GHz帯、 4.5GHz帯
 MU RU	 MU HU RU	 MU HU RU
✓ 4G対応装置は2014年商用サービス開始 ✓ 300件以上の導入実績 ✓ 3号機はFDD方式、2号機はTDD方式対応		✓ 2024年に改良し消費電力35%削減 ✓ ローカル5Gに対応したRU「RU-L」がある

アーバンネット名古屋ネクスタビル

NTT都市開発

屋内インフラシェアリング／2022年導入／オフィスビル

NTTグループの街づくり事業を担うNTTアーバンソリューションズグループの一員として、テクノロジーを活用した次世代型オフィスビルの展開を積極的に進めているNTT都市開発。2017年にUDゆめ咲ビル（大阪府大阪市）に初めてJTOWERの屋内インフラシェアリング・ソリューションを導入いただいたのを皮切りに、5Gを活用する次世代型オフィスにも採用いただいています。



都市建築デザイン部
建築・エンジニアリング部門 担当課長

神谷 友彦 様

// 一番ありがたいのは、携帯キャリア各社と調整する手間がなくなったことです。JTOWERは4Gだけでなく5Gにも拡張し対応いただいているので、本当に楽になりました。そのため今は、開発案件があればJTOWERに最初に相談をしています。

// 「街づくりDTC®*」の基盤を活用し、警備ロボットの巡回経路を調整したり、人流データにより快適かつ省エネを実現する空調の制御などを行っています。この「街づくりDTC®」の基盤は、インフラシェアリングで構築した5Gネットワークが活用されているのです。

* デジタルツイン技術を生かし、街づくりに新たな価値を生み出していくことを目指すNTTグループの取り組み。

// 通信は重要なインフラの一つですから、もちろん、漏れのないよう提供しなくてはなりません。インフラシェアリングを導入していることは、私たちのサービスとして一つの強みになるものだと考えています。

インタビュー詳細：https://www.jtower.co.jp/customers_interview/15713/

H.U. Bioness Complex

H.U.グループホールディングス

屋内インフラシェアリング／2021年導入／研究施設

臨床検査事業国内大手のH.U.グループの重要な中核施設「H.U. Bioness Complex」。
世界最大規模の自動化ラインと最先端の技術を有する検査ラボ棟に加え、さまざまな知見をもった研究者同士が交流しイノベーションの創出を目指すR&D棟、ダイニング・カフェやホール等が集まる厚生棟といった複数の建物により構成された大規模な施設です。



IT本部インフラサービス部
部長
高尾 謙太郎 様

// この施設は、検査や研究開発を行うという特性上、稼働を開始してからは、外部の方が入ることができない場所が多く、稼働開始後に追加で工事をするのは現実的ではありません。もし、携帯キャリアの個別の対策だったら、後から別の携帯キャリアの設備を追加する工事は行えず、あきらめるしかなかったでしょう。

// インフラシェアリングを選んでいたからこそ、後からでも拡張することができました。施設の竣工から徐々に携帯キャリアの利用が増え、電波状況を改善することができました。

// 共用装置の稼働を開始した後、部分的に電波状況が良くない箇所があったのですが、丁寧に状況をヒアリングし、問題があると思われた箇所以外も徹底的にチェックをしていただきました。真摯に、最後まで品質にこだわって対応いただきました。

インタビュー詳細：https://www.jtower.co.jp/customers_interview/15700/

③ 海外IBS事業 ベトナムにてIBS事業を展開

- 2017年に現地のIBS事業者を取得し、ベトナム市場に参入
- 導入物件数の拡大に加えて、ベトナム国内における同業事業社のM&Aや既存運営資産の買収を含めた成長戦略を推進



- 参入：2017年7月
- 現地法人名： SOUTHERN STAR TELECOMMUNICATION EQUIPMENT JSC (SPN)
- IBS事業者として、ベトナム最大手
- 導入物件数：243件*1
- 100% 連結子会社（決算期は12月末）

＜導入物件の事例＞



*1: 2023年12月31日時点



目次

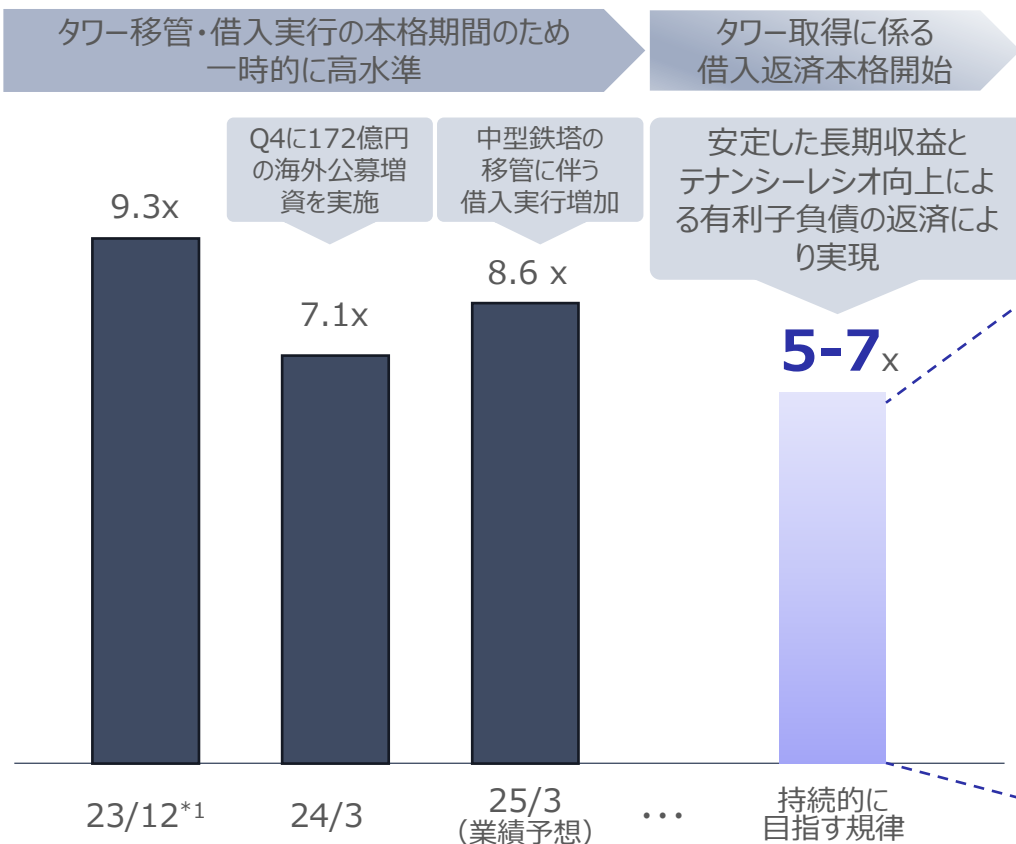
1. 日本におけるインフラシェアリングのパイオニア
2. 日本におけるインフラシェアリング市場と成長余地
3. インフラシェアリングのビジネスモデル
4. 資金調達およびアライアンス
5. Appendix

Infra-Sharing
Services
from Japan
Lead the World

④ 中長期の成長を実現するための財務戦略

- 24/3に実施した海外公募増資によりネットレバレッジレシオは7.1xへ。安定した長期収益やテナンシーレシオ向上も含め、中長期の更なる成長に向けた持続的な規律として、ネットレバレッジレシオを5~7xにコントロールしていく。

ネットデット / EBITDA（ネットレバレッジレシオ）



成長を支える資金調達の取り組み

コーポレートファイナンス及びSPCを活用したプロジェクトファイナンスによる借入等を通じ、長期の固定金利化を組み合わせた最適な資本効率を実現。（SPCを活用した借入においては、約8割を固定化）

中長期的に事業上の資金需要が発生した際の当社の財務戦略と調達オプション

- 携帯キャリアとの長期契約に基づいた安定的な事業収入を基に、有利子負債を返済し、ネットレバレッジレシオは低減する想定。
- 更にテナンシーレシオの向上やコスト低減による、デットキャパシティの拡大や手元資金も活用し、以下のような調達手法の活用も検討していく。
 - ・ 私募ファンドや子会社等のストラクチャーを活用した調達
 - ・ 私募債等

*1: EBITDAについては、直近12ヶ月の実績（LTM）により算定

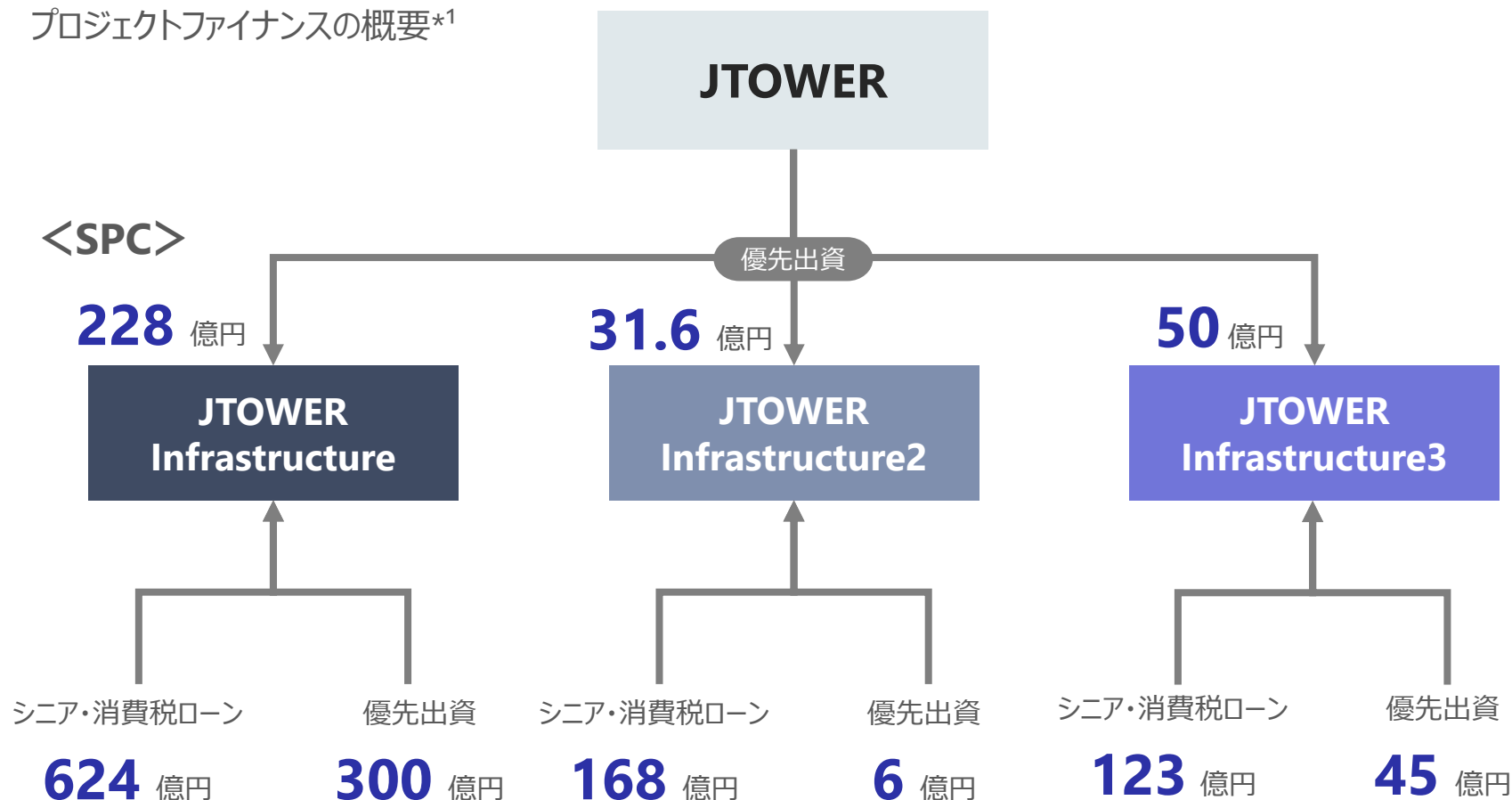
*2: 調達資金の内、大部分を更なるカーブアウトへの投資を含むインフラシェアリング事業の更なる拡大に向けた成長資金、残りをカーブアウトの為に設立された子会社への出資として活用すると共に、2024年3月において、50億円を当社借入金の一部返済に充当しております。

④ プロジェクトファイナンスの活用

JTOWER

- これまでのタワー取得においては、SPC（100%子会社）を活用したプロジェクトファイナンスにより、資金調達を実行

プロジェクトファイナンスの概要*1

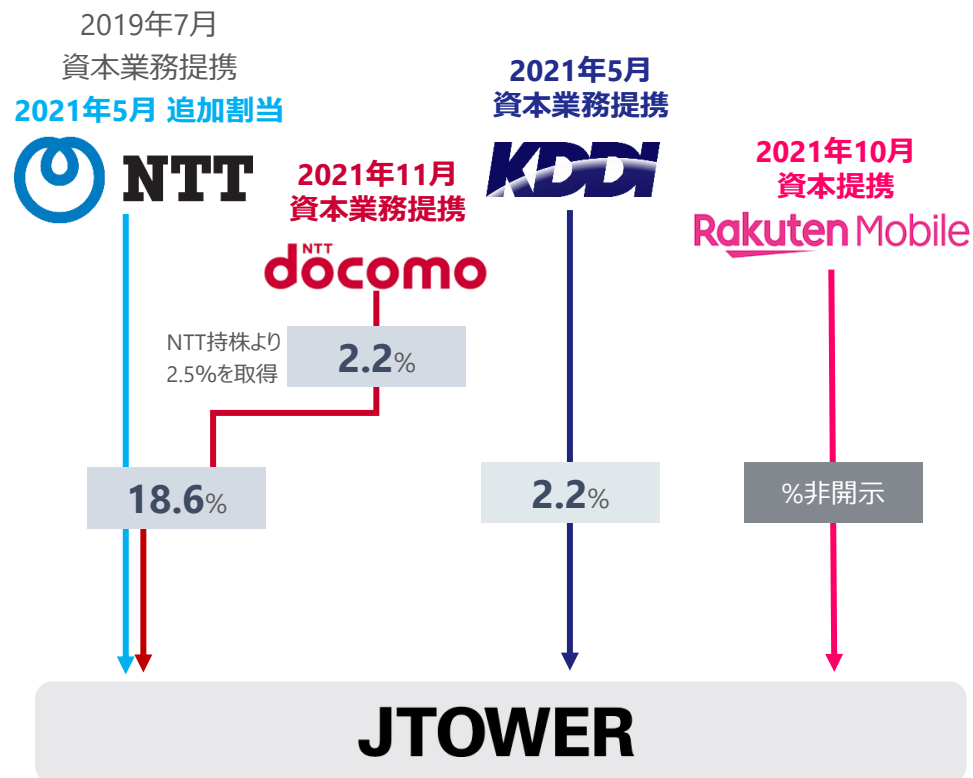


*1: ファイナンス契約締結時に決定した金額を掲載

④ 通信事業者とのアライアンスの位置付け

- 通信事業者とのアライアンスによる関係強化により、インフラシェアリング事業者としてのポジショニングを強化し、更なる成長拡大を目指していく

当社の資本構成



当社にとっての意義

- インフラシェアリングのリーディングカンパニーとしてのポジショニングを強化
- 携帯キャリアとの関係性が重要なタワー事業においても、アライアンスでの関係強化を踏まえ事業拡大を目指す
- 今後も、企業価値向上に資するアライアンスを重要な施策として検討していく



目次

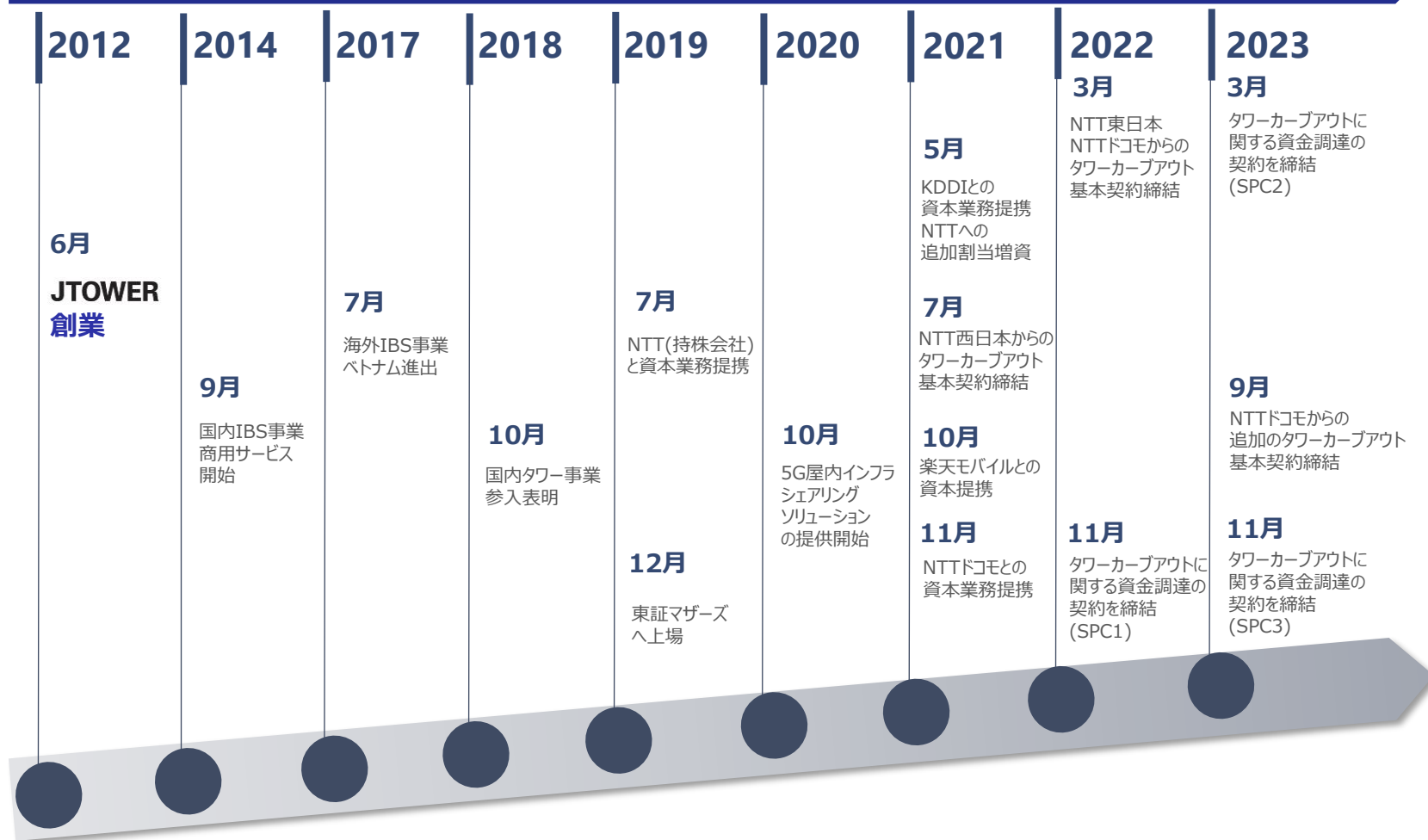
1. 日本におけるインフラシェアリングのパイオニア
2. 日本におけるインフラシェアリング市場と成長余地
3. インフラシェアリングのビジネスモデル
4. 資金調達およびアライアンス
5. Appendix

Infra-Sharing
Services
from Japan
Lead the World

会社名	株式会社 J T O W E R
設立	2012年6月
代表者	田中 敦史（代表取締役社長）
所在地	東京都港区南青山2-2-3
連結従業員数	241名 ^{*1} （2024年3月31日時点）
資本金	165億円（2024年3月31日時点）
事業内容	国内外における通信インフラシェアリング及びその関連ソリューションの提供

*1: 最近1年間の臨時雇用者数（業務委託社員、派遣社員を含む）の平均人員数50名を含む

通信インフラシェアリングにおける先駆者としての歩み

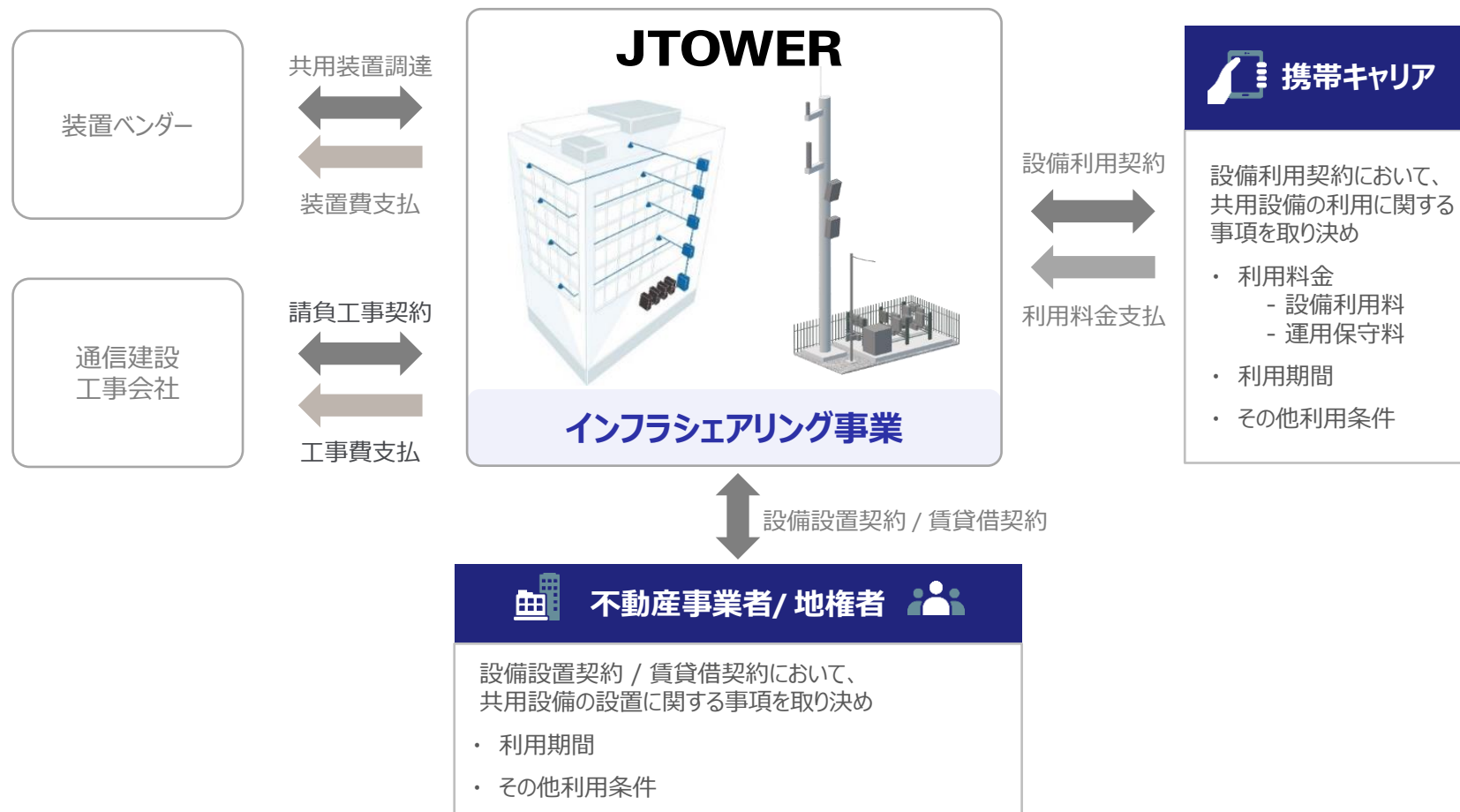


⑤ 通信業界での豊富な経験を有する経営陣

取締役		経歴／通信業界経験年数		取締役		経歴／通信業界経験年数			
	代表取締役社長 田中 敦史	ゴールドマン・サックス証券 (株式アナリスト/通信セクター担当) イー・アクセス (常務執行役員経営企画本部長) イー・モバイル (CFO 常務執行役員財務本部長)	26		社外取締役 大場 睦子	独立	社外	あずさ監査法人 (監査・アドバイザー) スターチス税理士法人 (代表：現任)	6
	専務取締役 桐谷 裕介	エムワークス (シニアエンジニア)	20		社外取締役 新國 貴浩		社外	東日本電信電話 (経営企画部 中期経営戦略推進 室長) 日本電信電話 (技術企画部門 統括部長：現任)	25
	常務取締役CFO 中村 亮介	PwCあらた (監査・アドバイザー) イー・アクセス (事業企画部 グループ長)	16		社外取締役 Matthias Vukovich		新任	NTTドコモ Morgan Stanley (Executive Director) Princeton Digital Group (CIO)	22
	社外取締役 太田 直樹	ボストンコンサルティンググループ (シニアパートナー/マネージングディレク ター) 総務省(総務大臣補佐官/政策アド バイザー) 東京都(チームデジタルサービス・フェ ロー：現任)	24		社外取締役 佐藤 あすか	独立	社外	INCJ (マネージングディレクター：現任) edotco Group (社外取締役：現任)	14
	社外取締役 内田 義昭	KDDI (代表取締役 執行役員副社長/ 技 術統括本部長) KDDIエンジニアリング (代表取締役会長)	42			独立	社外		

⑤ インフラシェアリング事業における契約形態の概要

- インフラシェアリングを行うにあたり、携帯キャリアとの設備利用契約、不動産事業者との設備設置契約、地権者との賃貸借契約等を締結



⑤ 日本における携帯インフラ対策の類型

- 日本において、業界全体としてネットワーク整備を合理的・効率的に進めるうえで、インフラシェアリングに対するニーズは拡大
- 現状、独立系事業者によるインフラシェアリングの競争状況は限定的

		実施主体	ビジネスモデル	主な運営主体
類型①：	携帯キャリアによる単独対策	● 携帯キャリア又は携帯キャリアの一部門	● 自社利用	携帯キャリア
類型②：	公益社団法人による対策	● 総務省及び国土交通省を主務官庁とする公益社団法人	● 地下鉄やトンネル等の公共性の高いエリアでの設備共有が対象	移動通信基盤整備協会
類型③：	携帯事業者間の共用（公益事業者の電柱・管路等使用に関するガイドラインに基づく）	● 携帯キャリア又は携帯キャリアの一部門	● 特定の携帯キャリア間で設備を利用	携帯キャリア
類型④：	独立系事業者によるインフラシェアリング	● 携帯キャリアから独立した事業者により設立	● 複数の携帯キャリアがテナントの対象 ● <u>利用効率が高い</u>	

⑤ 事業遂行上の重要なリスクと対応方針

	項目	主なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化の影響度	リスクへの対応策
事業環境	競合他社の動向	当社グループを超える営業力、価格競争力、品質、ブランド力等を有した競合他社が参入した場合、優位性が損なわれる可能性。	中/中長期	大	技術・サービスの向上に加え、携帯キャリア、不動産事業者との関係性強化により、通信インフラシェアリング事業者としてのポジションの強化。
	サービスの欠陥や事故、自然災害等の影響	当社グループが展開する事業において、事故等が発生、または、大規模自然災害等により、サービスの提供が停止した場合、ブランドイメージが毀損され、事業展開や財政状態等に影響を及ぼす可能性。	中/中長期	大	事業継続計画（BCP）の策定により、起こりうるリスクを想定し、対応フローや優先順位を明確化。
	技術革新	当社グループが現在展開する事業が適合しない新たな技術革新や市場動向が生じ、かつ、状況に適合した技術やサービスを展開することが出来ない場合、市場からの需要を喪失する可能性。	低/中長期	大	社内技術部門の強化に加えて、携帯キャリアとの資本業務提携により、技術要件や基地局展開等を含めた情報連携拡大。
	財務制限条項への抵触	シンジケートローン契約における財務制限条項に抵触した場合、借入金の期限前返済義務を負うことがあり、財務状態に影響を及ぼす可能性。	低/中長期	中	財務制限条項に抵触しないよう、財務部門において関係事業部門と連携し事業計画を継続的にモニタリング。
	特定の調達先への依存	大口調達先の事業活動の重大な変化や倒産等により、当社グループのサービスの提供に影響を及ぼす可能性。	低/中長期	中	マルチベンダー化や分散調達の推進。
	海外事業展開	海外事業を展開している国の政治・経済・社会情勢の影響により、事業遂行の不能等のカントリーリスクが顕在化する可能性。	中/不明	中	既存インフラシェアリング事業者のM&Aによる参入や成長見通し確度が高い市場における事業パートナーとの資本参加の推進。
事業体制	優秀な人材の獲得・育成	当社の求める人材が十分に確保・育成できなかった場合や人材流出が進んだ場合、事業展開や経営成績等に影響を及ぼす可能性。	低/中長期	大	積極的な採用活動および従業員満足度の向上のための取組みの強化。
	特定人物への依存	当社代表取締役、創業者、大株主の田中敦史が当社グループの業務を継続することが困難になった場合、業績に影響を及ぼす可能性。	低/不明	中	取締役会等における役員間の相互の情報共有および経営組織の強化。

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に掲載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋しております。
 その他リスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照下さい。

本資料は、株式会社 J T O W E R（以下「当社」といいます。）の企業情報等の提供を目的として作成されたものであり、当社有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等の当社以外に 関する情報は、現時点で入手可能な公開情報等に基づいて作成しているものであり、当社がこれらの情報の正確性、合理性及び適切性等について保証するものではありません。

また、本資料に記載される当社の目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報は、当社が現在利用可能な情報並びに本資料の作成時点における当社の判断及び仮定に基づくものであり、様々なリスクや不確定要素によって、将来における当社の業績が、これらの将来情報と大幅に異なる場合があります。



日本から、
世界最先端の
インフラシェアリングを。

JTOWER