

もっとつながる明日へ
— Total Communication —



2008年3月期 中間決算説明資料

2008年3月期 業績予想説明資料

株式会社ビック東海(2306)

2007年11月20日



当社グループの事業セグメント

1. CATV事業

自社CATV光幹線網を利用したデジタル対応の放送及びインターネット、IP電話などの通信サービス

2. CS事業(コミュニケーションサービス事業)

コンシューマー向けISP BB事業及び企業向けキャリアサービスなどの情報通信サービス

3. SIS事業(システムイノベーションサービス事業)

ソフト開発事業、ネットワークインフラを活かしたシステムインテグレーション事業及びデータセンター事業等の情報サービス

2008年3月期中間業績 2008年3月期業績予想

1. 2008年3月期中間期の総括

2. 2008年3月期中間期の詳細

3. 2008年3月期業績予想

4. 2008年3月期事業概況

5. 株主還元とコーポレートガバナンス

1.－① 2008年3月期中間期の総括

■ 当中間期の概況

当中間期は、国内ブロードバンド市場におけるFTTHサービスの増加、地上デジタル放送の視聴拡大、企業ICT関連投資の増加等を背景として、各事業部門とも積極的に事業推進に取り組んだことで、当中間期公表利益ベースを上回る業績を収めることが出来ました。

売上高	16,882百万円	(公表比	97.4%)
経常利益	1,665百万円	(// 108.1%)
中間純利益	749百万円	(// 125.0%)

以上によりまして、当社にご期待を寄せていただきました株主様の日頃のご支援に応えるべく、1株につき12.5円の間配当に加え、08/03期の配当として年間25.0円を予定しております。今後も、配当につきましては業績に応じて安定的かつ継続的に行ってまいります。

1.－② 2008年3月期中間期の総括

当中間期のセグメント別事業概況

【CATV】

サービス、価格及び優れた営業力によりFTTH顧客獲得に注力。目標件数及び中間連結営業利益目標について達成。

【CS】

FTTHキャリアとの連携強化により大幅な獲得コストの削減を実現。中間連結営業利益目標に対し、利益増。

【SIS】

システムインテグレーション事業にて、不採算プロジェクトの発生、パッケージ販売の目標未達により、中間連結営業利益目標に対し、利益減。

→ 今後、さらにプロジェクト管理の強化及び徹底を図る。

1.－③ 2008年3月期中間期の総括

会計処理の変更等による当中間連結業績への影響

【税効果について】

税務上の繰越欠損金の解消等に伴う法人税等調整額620百万円の負担。

【役員退職慰労引当金について】

当中間期より役員退職慰労金を当社グループ内規に基づく期末要支給額について、引当金として205百万円を計上。

【減価償却方法について】

法人税の改正に伴い、当中間期より改正後の法人税に基づく減価償却の方法に変更したことによるもの。業績への影響は軽微。

2.－① 2008年3月期中間期の詳細

損益計算書(要約)

(単位:百万円)

	【 連結 】			【 単体 】		
	実績	公表比	(07/5公表)	実績	公表比	(07/5公表)
売上高	16,882	97.4%	(17,340)	15,253	97.7%	(15,620)
営業利益	1,728	103.5%	(1,670)	1,763	103.8%	(1,700)
経常利益	1,665	108.1%	(1,540)	1,706	107.3%	(1,590)
中間純利益	749	125.0%	(600)	810	120.9%	(670)
EBITDA	3,844	103.6%	(3,710)	3,412	103.7%	(3,290)
※ご参考		前年同期比	(前年同期)		前年同期比	(前年同期)
EBITDA		105.6%	(3,640)		106.6%	(3,200)

※ EBITDA = 経常利益－受取利息+支払利息+減価償却費

2.－② 2008年3月期中間期の詳細

セグメント別損益【連結】

(単位:百万円)

	CATV事業	CS事業	SIS事業	その他	消去又は 全社	連結
売上高	5,787	6,309	4,814	20	△ 48	16,882
(07/5公表比)	(97.3%)	(98.1%)	(96.7%)	(102.9%)	—	(97.4%)
営業利益	692	1,104	402	11	△ 482	1,728
(07/5公表比)	(101.9%)	(110.4%)	(78.8%)	(114.0%)	—	(103.5%)

※ 各セグメントの売上高にはセグメント間の内部売上高が含まれております。

2.－③ 2008年3月期中間期の詳細(件数)

	07/9期実績	07/9期予算	増減
CATV事業			
放送	316千件	317千件	△ 1千件
(内 デジタル 多チャンネル)	(68千件)	(75千件)	(△7千件)
CATVインターネット	69千件	73千件	△ 4千件
CATV-FTTH	13千件	13千件	—
CS事業			
ISP	240千件	233千件	7千件
	$\frac{157千件}{83千件}$	$\frac{162千件}{71千件}$	$\frac{\Delta 5千件}{12千件}$
ホールセール	164千件	165千件	△ 1千件
合計	403千件	397千件	6千件

2.－④ 2008年3月期中間期の詳細(設備投資)

(単位:百万円)

	CATV事業	CS事業	SIS事業	その他	連結
設備投資額	2,290	327	117	51	2,788
	(内 FTTH)		(内 新DC)		
	(1,192)	—	(69)	—	—
減価償却費					2,077

3.－① 2008年3月期通期連結業績予想

07年5月公表数値との変更はございません。

(単位:百万円)

	【 連結 】			【 単体 】		
	予想値	前期比	(前期)	予想値	前期比	(前期)
売上高	37,350	110.1%	(33,924)	33,790	109.1%	(30,960)
営業利益	4,510	102.1%	(4,415)	4,580	107.4%	(4,266)
経常利益	4,210	100.3%	(4,196)	4,320	106.2%	(4,068)
当期純利益	2,240	54.5%	(4,112)	2,240	56.2%	(3,989)
EBITDA	8,750	106.6%	(8,209)	7,810	107.3%	(7,280)

※ EBITDA = 経常利益－受取利息+支払利息+減価償却費

経常利益から当期純利益に至る要因(連結)

- ・当期より過年度役員退職慰労引当金繰入 189百万円を特別損失へ計上
- ・当期より税務上の繰越欠損金の解消等による法人税等及び法人税等調整額の負担 1,778百万円

3.－② 2008年3月期通期連結業績予想(件数)

		07/3期実績	07/9期実績	08/3期通期予想
CATV事業	放送	300千件	316千件	325千件
	(内 デジタル 多チャンネル)	(61千件)	(68千件)	(76千件)
	CATVインターネット	75千件	69千件	65千件
	CATV-FTTH	4千件	13千件	29千件
CS事業	ISP(ブロードバンド)	222千件	240千件	256千件
	ホールセール	171千件	164千件	156千件
	合計	393千件	403千件	412千件

4. 2008年3月期 事業の概況

I. CATV事業

II. CS事業

III. SIS事業

I CATV事業

4.－ I CATV－FTTHの事業方針について

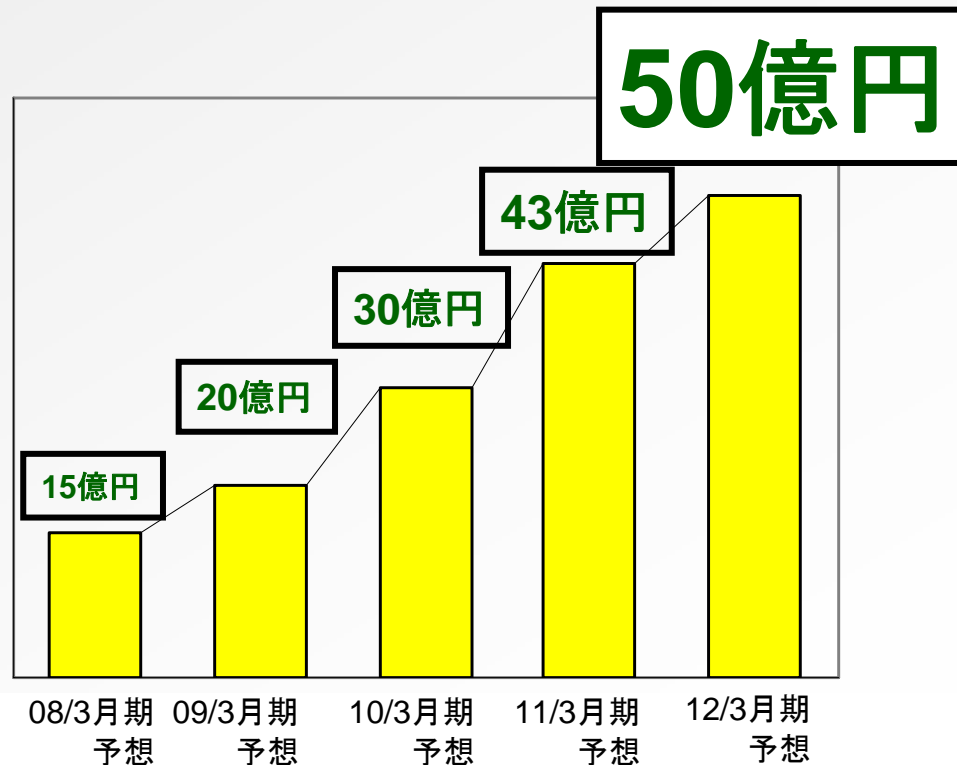
■ CATV－FTTH顧客獲得目標

2007年度から2009年度の3年間で**10万件**獲得

■ 設備投資額(2006年度から2009年度累計)

投資 136億円 リース 29億円 **合計165億円**

■ 営業利益目標



4.－ I 2007年9月期 CATV-FTTH投資

【CATV-FTTH事業の投資計画（リース含む）】 ※VIC TOKAI グループ全体

（単位：億円）

投資内容	07/3月期	07/9月期	08/3月期	09/3月期	10/3月期	累 計
	実績	実績	予想	予想	予想	
固定分投資	9	(7)	33	24	29	95
変動分投資	3	(7)	17	23	27	70
合計	12	(14)	50	47	56	165

CATV-FTTH新規登録件数(千件)	4	(10)	25	33	40	102
---------------------	---	------	----	----	----	-----

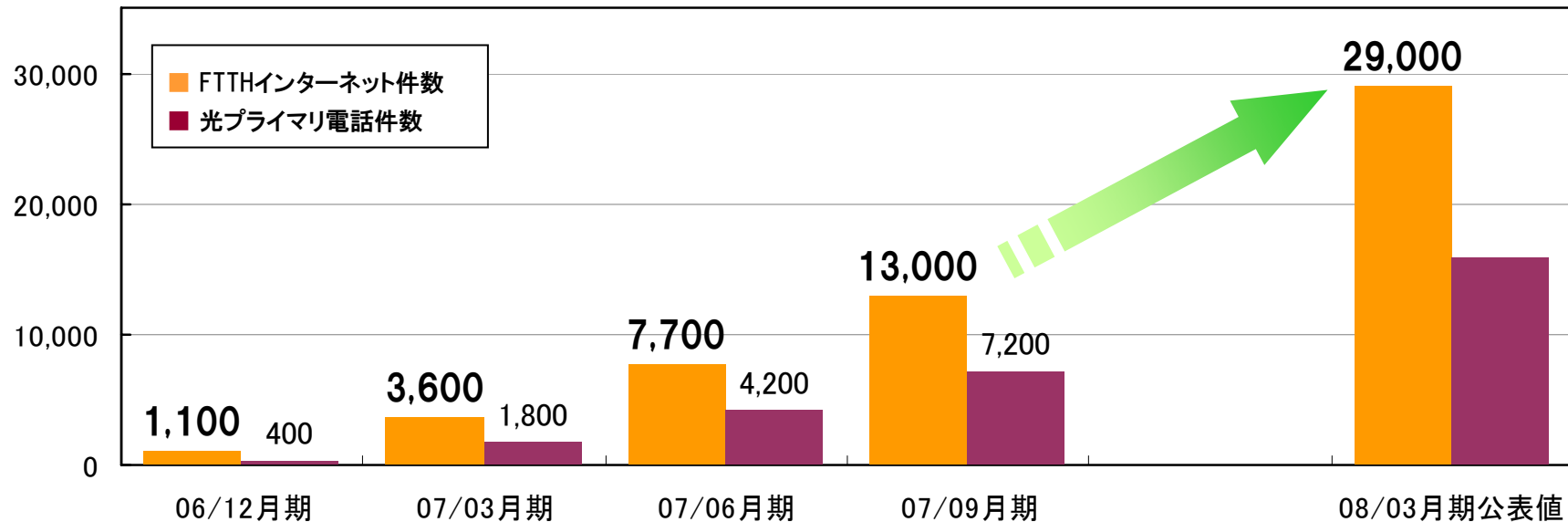
CATV-FTTH事業では10年3月期までに総額165億円の投資を計画

〔 固定分投資：95億円 変動分投資：70億円 〕

顧客件数に応じた計画的な投資を行うことでコストを抑制

4. - I CATV-FTTHの普及拡大

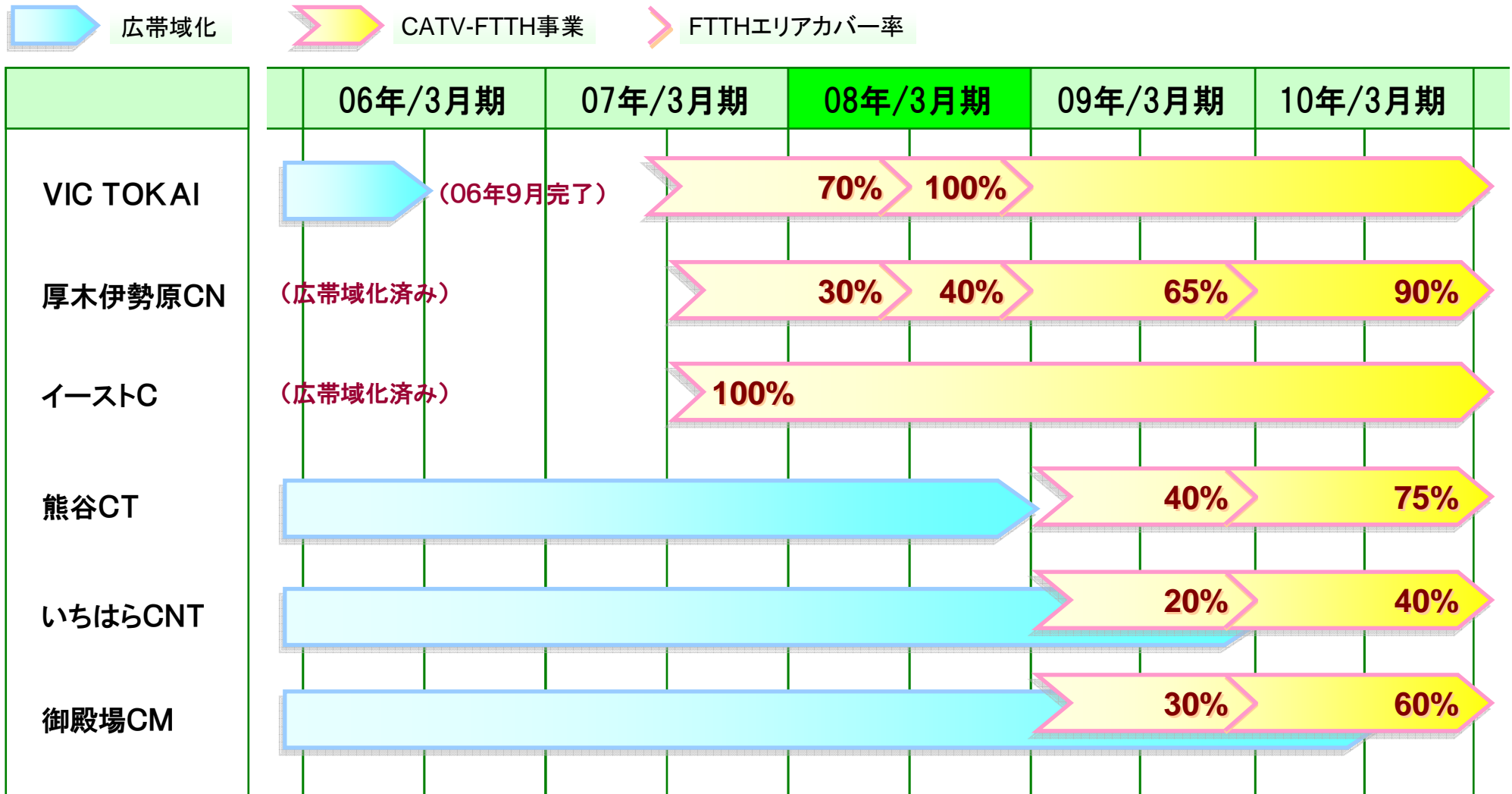
【CATV-FTTHサービス 加入顧客件数実績及び予想】 ※VIC TOKAI グループ全体



		06/12月期	07/03月期	07/06月期	07/09月期	08/03月期公表値
FTTH インターネット	純増件数(四半期)	1,100	2,500	4,100	5,300	-
	加入顧客件数	1,100	3,600	7,700	13,000	29,000
光プライマリ 電話	純増件数(四半期)	400	1,400	2,400	3,000	-
	加入顧客件数	400	1,800	4,200	7,200	-
	インターネット同時加入率	36%	50%	55%	55%	-

4. - I CATV-FTTHサービスエリアの拡大

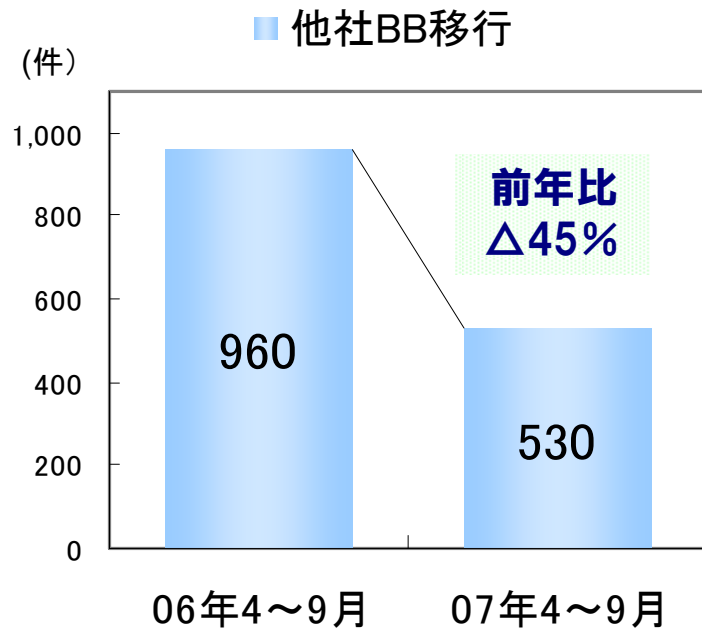
【 VIC TOKAI 広帯域化・CATV-FTTHスケジュール 】



4. - I CATVブロードバンドサービス解約率

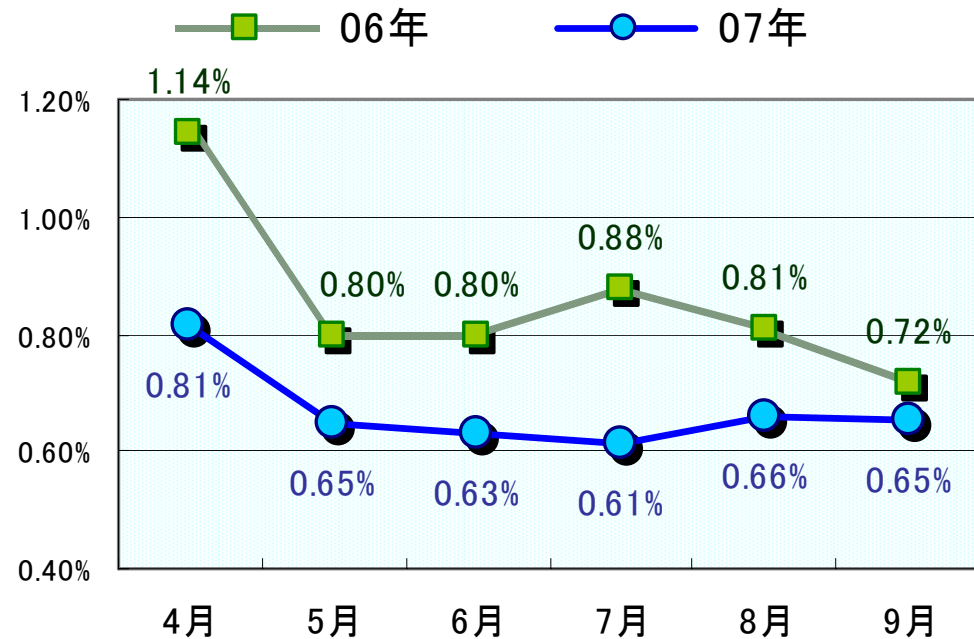
CATVブロードバンドサービス 解約件数 ※VIC TOKAI 単体

■ CATVブロードバンドサービス 他社サービス移行による解約件数



CATV-FTTHサービスの開始により
他社サービスへの移行が45%減少

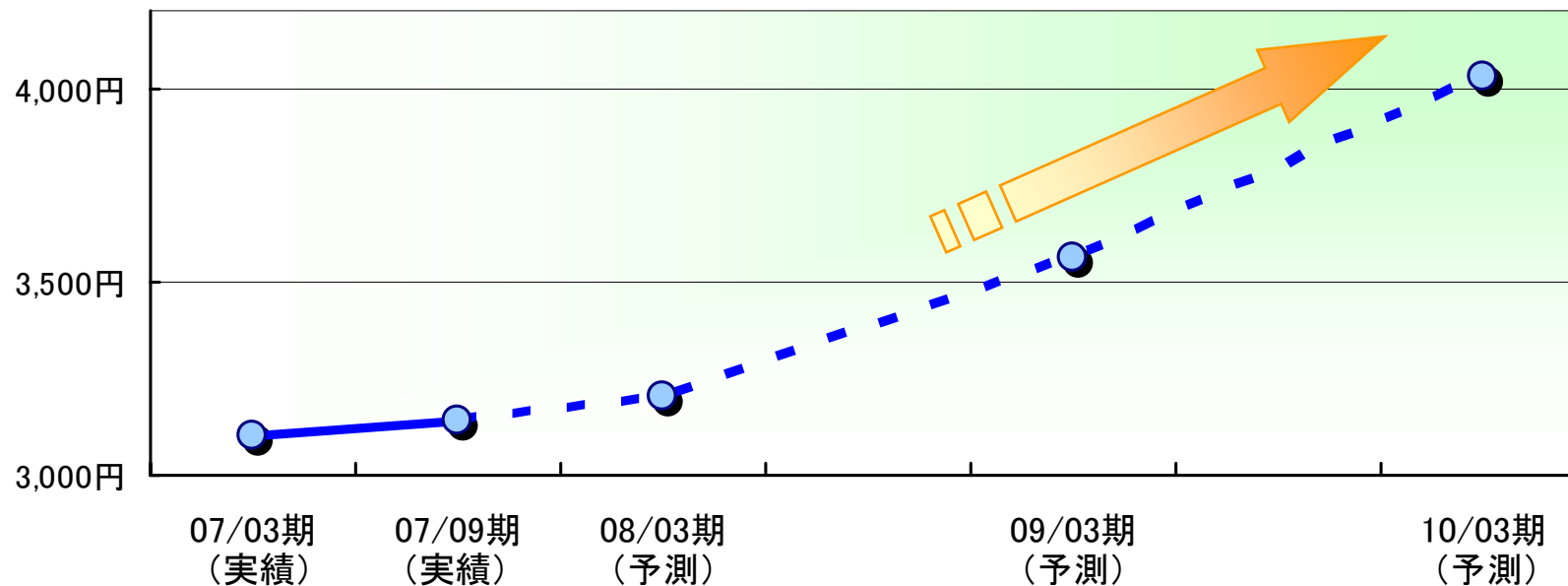
■ CATVブロードバンドサービス解約率



ブロードバンド解約率も前年同時期に比べ
減少

4. - I CATV事業のARPU

ARPU（1契約あたりの月間平均利用料収入）の推移 ※VIC TOKAI 単体



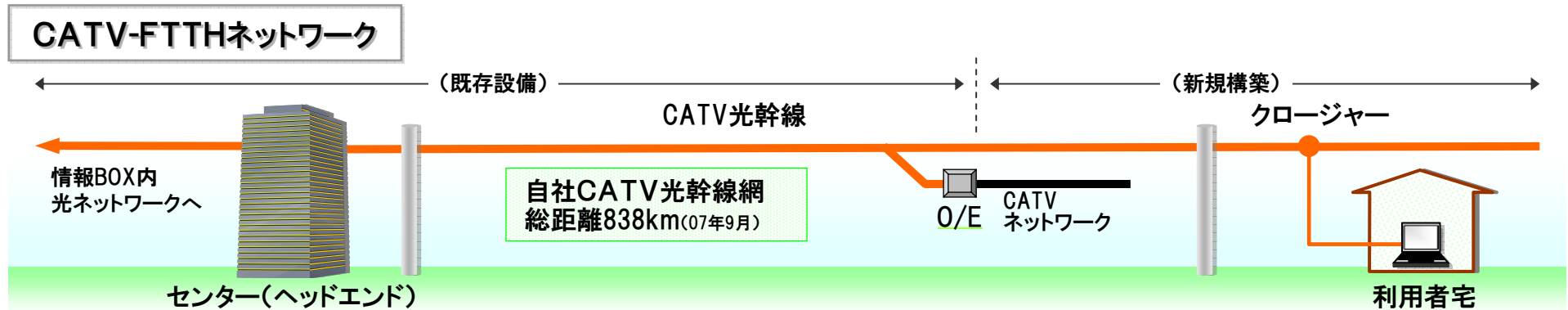
	07/03月期実績	07/09月期実績	08/03月期(予測)
CATV事業ARPU	3,098円	3,139円	3,200円

・ CATV-FTTHサービスの普及拡大に伴い、CATV加入顧客のARPUは上昇していく。

※ ARPUの定義 : 月次利用料売上合計 ÷ (放送加入総接続世帯数+インターネット単独加入世帯数)

4. - I CATV-FTTHの新規サービス

- CATV-FTTHサービスの実現によって、自社グループが保有する光ネットワークを最大活用した、高い収益性を持つ新たなビジネスモデルを具現化。今後放送・通信共にサービスの拡充を進めていく。



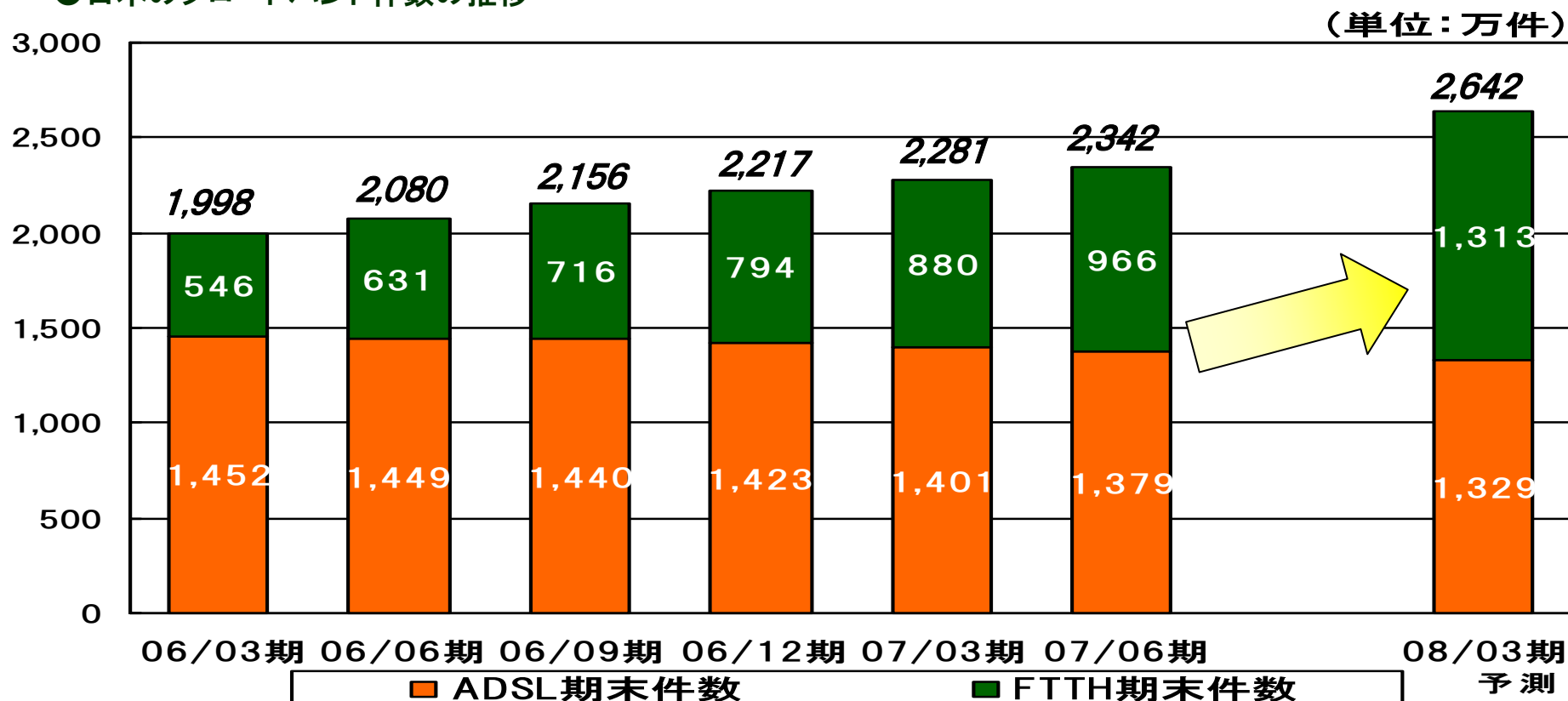
07年度下期開始予定の新規サービス

- ▣ ハードディスクドライブ付デジタル放送専用端末の提供を開始。デジタル放送の録画に、他の録画用機器との接続が不要に。
- ▣ インターネット顧客向けにPLC(宅内用電力線)機器のレンタルを開始。どの部屋でもブロードバンドを利用できる環境を提供する。
- ▣ 気象庁から送信される緊急地震速報をCATV加入者に対して配信し、地震到達の数秒～十数秒前に自動的に警告を発するサービスを実施。
- ▣ 大容量回線を活用し、法人向けのインターネット接続プランを発売する。1ギガビットの通信速度で、信頼度の高いデータ通信を実現。

Ⅱ CS事業

4.ーⅡ コミュニケーションサービス事業(ブロードバンド顧客数)

●日本のブロードバンド件数の推移



- ◆矢野経済研究所が07年6月に発表した『2007年版ブロードバンド回線の現状と将来展望』では、08/03月期にはFTTHとDSLの顧客数はほぼ同等となることが予測されている。
- ◆11月9日にはNTT持ち株会社が2010年までのFTTH目標件数3,000万件を2,000万件に下方修正すると発表を行った。

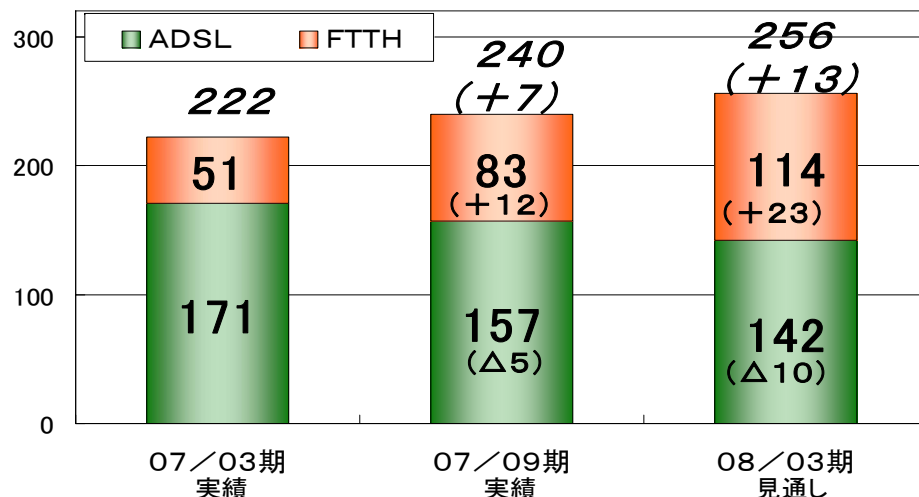
※07/06期までは総務省発表『ブロードバンドサービス等の契約数』の実績数値。08/03期は矢野経済研究所『2007年版ブロードバンド回線の現状と将来展望』(2007/6発表)の予想数値。

4.ーⅡ コミュニケーションサービス事業(ブロードバンド顧客数)

●当社のブロードバンド顧客数

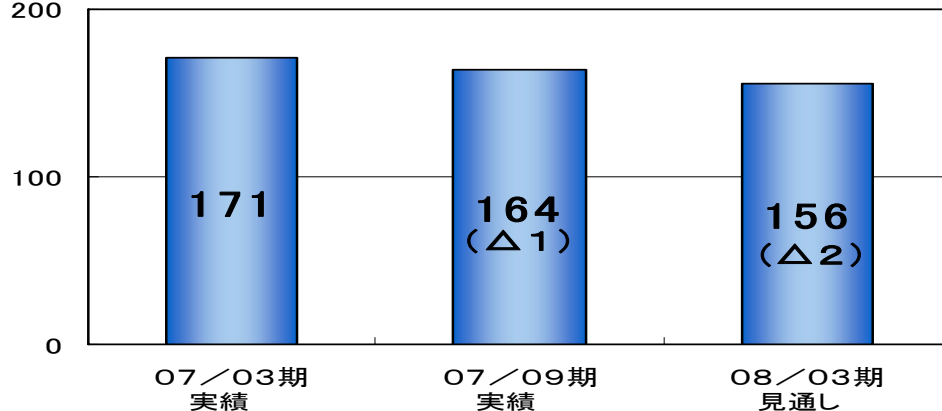
ISP事業のブロードバンド顧客数

(千件)



ADSLホールセール件数

(千件)



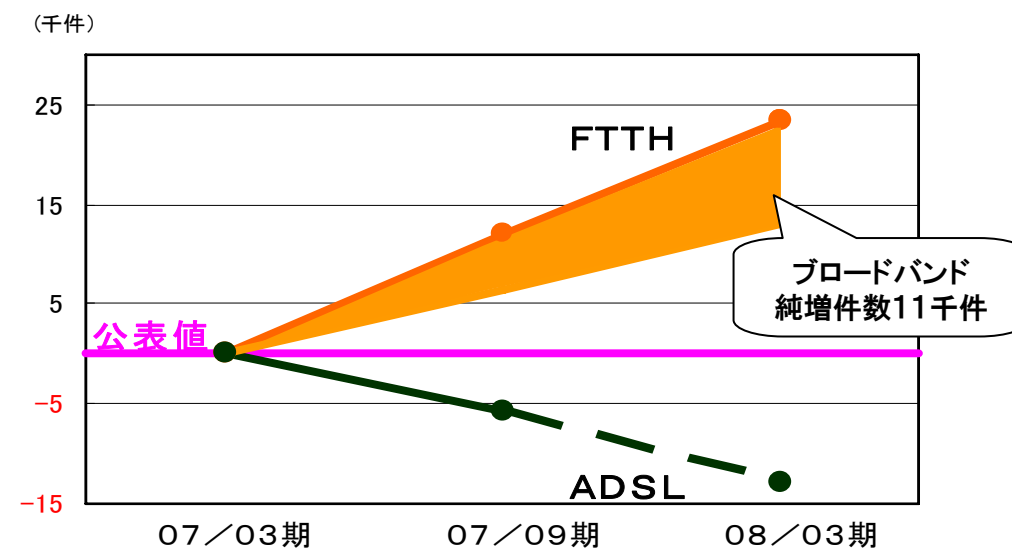
※. ()内数字は、予算比増減件数

◆ISP事業の顧客数は順調に増加
(当中間期で予算比7千件増加)
(08/03月期で予算比13千件増加見込み)

◆ホールセール件数は減少傾向であるが、ほぼ
予算並み(Δ2千件)となる見通し

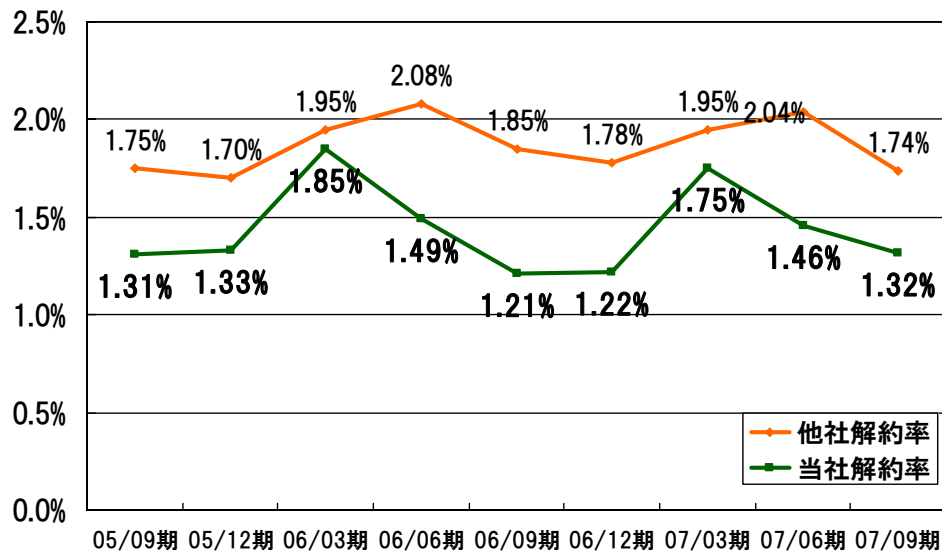
◆ブロードバンド全体の顧客数は予算比11千件
の増加見込み

顧客数の公表値との増減

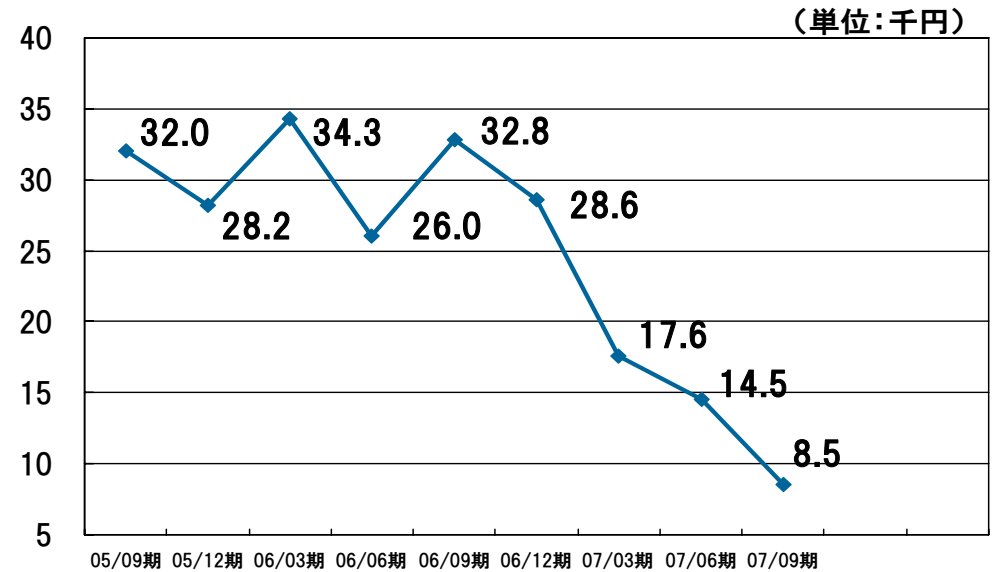


4. - II ISPBB事業(収支ポイント)

●解約率の推移



●1件登録当たりの獲得コスト

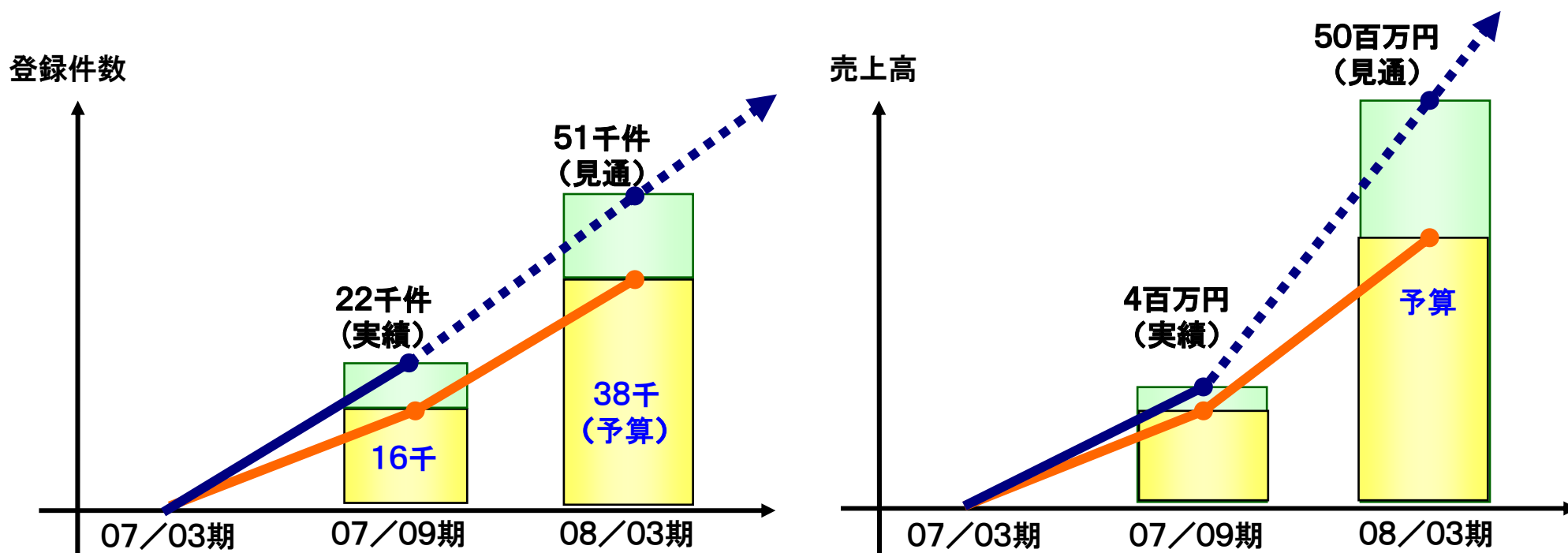


- ◆ ADSLサービス顧客のFTTHサービスへの移行が顕著である中で、解約率はほぼ前年並みとなった。
- ◆ カスタマーセンタでのアウトバウンドによるプロモーション活動などのFTTHへの移行施策の強化と、自社コンテンツサービスによる顧客満足度の向上を図ることにより更に解約率を抑制して行く。

- ◆ 『FTTHキャリアとの獲得営業体制を確立し、獲得施策を統合することにより獲得コストの低減を図る』ことを目標として取り組んでまいりました結果、大きな成果をあげることができました。

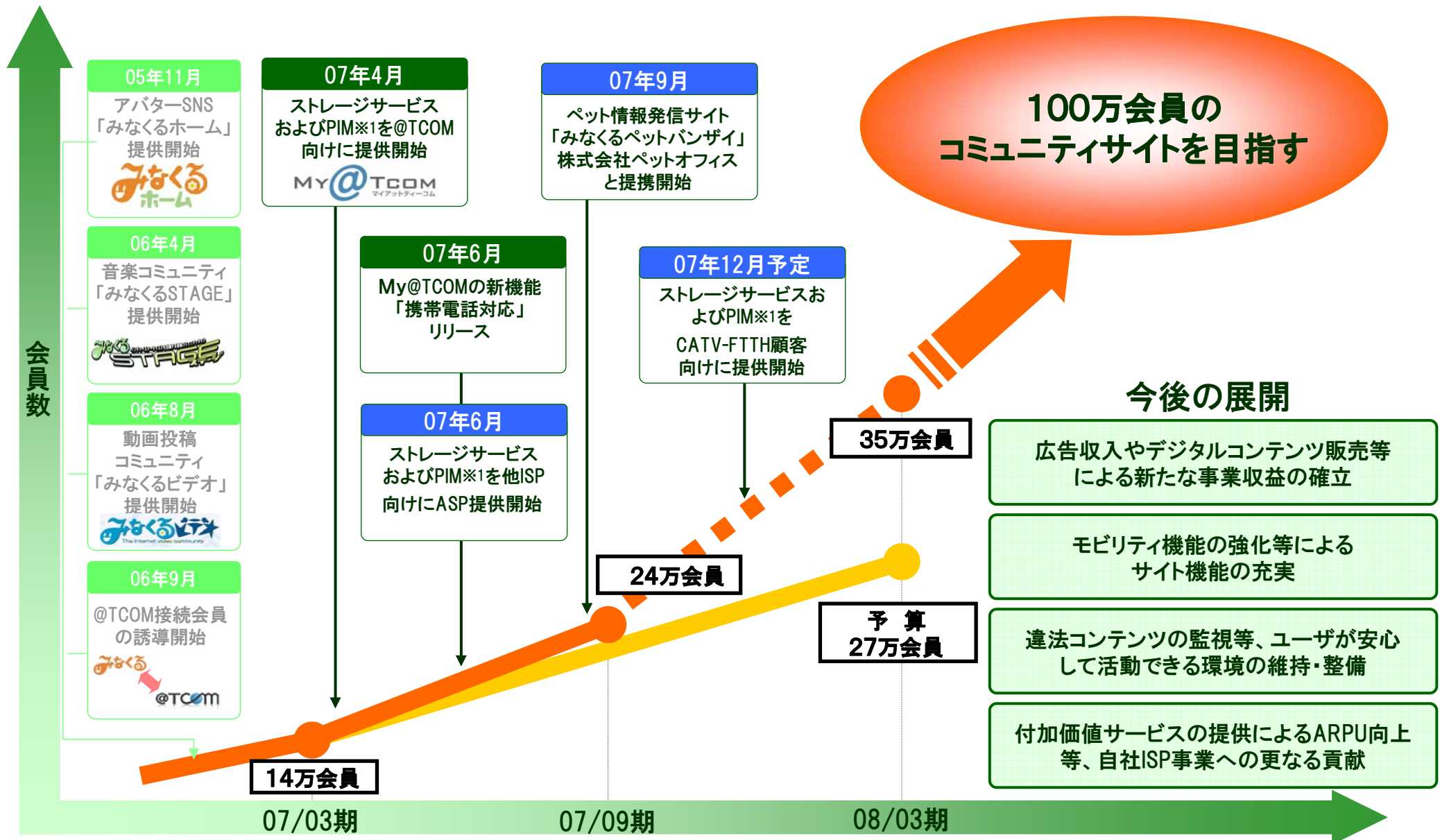
4.ーⅡ ISPBB事業(自社開発コンテンツ[My@TCOM]の状況)

- ・07年04月 オールインワンパーソナルサービスMy@TCOMをISP向けサービス開始
当中間期における会員登録件数は22千件となった(新規会員加入率50%強)
- ・3ヶ月間の無料特典により、中間期の売上高は4百万円 ⇒ 08/3期では50百万円の見込み、
更に増加見込み
- ・07年12月には、当社CATV-FTTH顧客へのサービスを開始予定



My@TCOMとは、スケジュールや家計簿、日記といった生活便利ツールだけでなく、Webメール、写真・ファイル管理などが携帯電話からもパソコンからも使用できる「オールインワンパーソナル」サービス。

4.Ⅱ コンテンツ事業の構築(コミュニティサイトの推移)



Ⅲ SIS事業

4.－Ⅲ SIS事業の概要

1. EA（エンタープライズ・アプリケーション）事業

高度な技術力を生かし、性能や信頼性が要求されるソフトウェアの受託開発の提供。

2. SI（システム・インテグレーション）事業

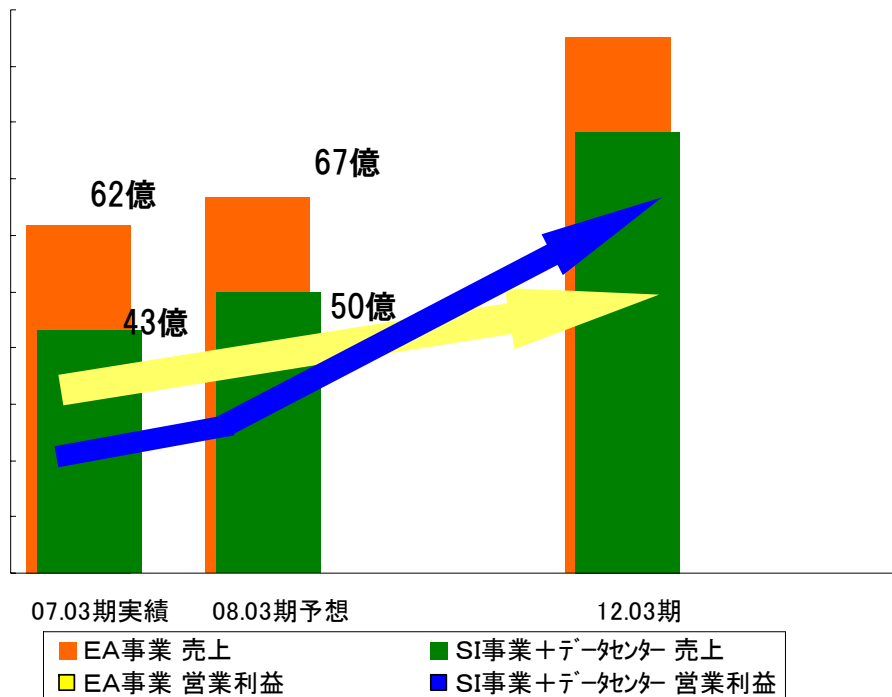
自社で保有しているパッケージ、サービス、ネットワーク、データセンターを生かし、情報システムを設計・構築・運用・保守に至るまでトータルで提供。

3. データセンター事業

優れたファシリティと運用・監視体制を備えたデータセンターを保有し、ハイレベルなシステム運用と最適なソリューションを提供。

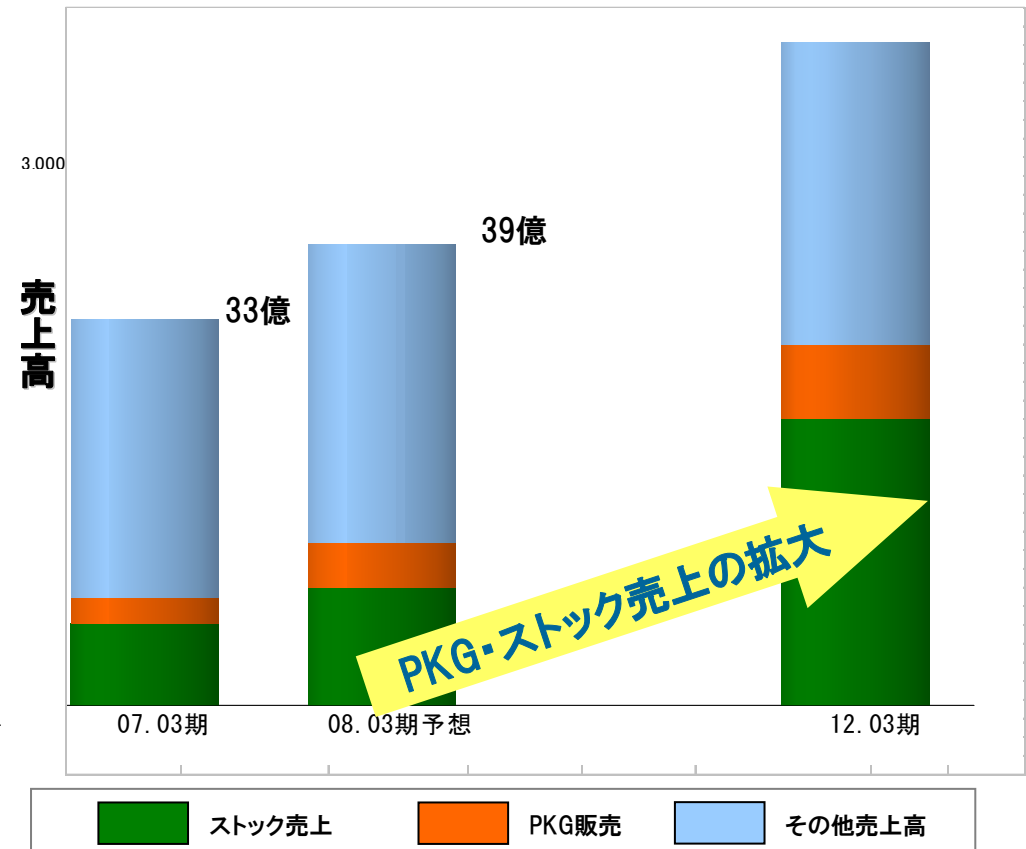
4. - III SIS事業 成長目標

■ SIS事業 売上・営業利益推移目標



(単位:百万円)

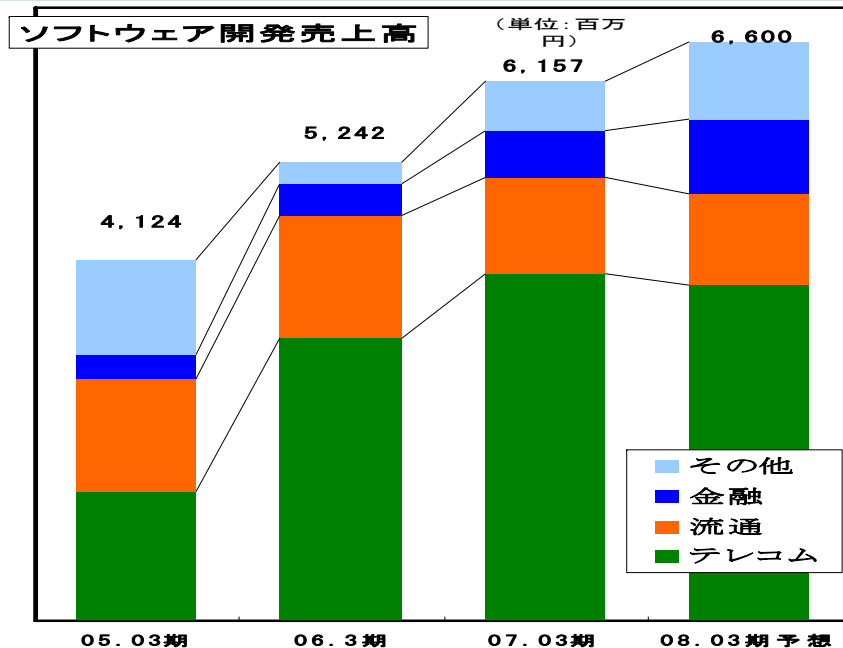
■ SI事業の売上に占めるPKG、ストックの割合



(単位:百万円)

4.Ⅲ ソフトウェア開発事業

■安定した事業基盤としての拡大



◆ソフトウェア開発売上の 対前年伸び率

2007年3月期 17.4%

2008年3月期 7.2%

業界全体の伸び率

2007年3月期 1.5%

(「特定サービス産業動態統計速報(2007年5月分)」より算出)

拡大

◆金融分野等の比率拡大

1. 人材確保と育成

- 新卒採用の強化
- 中途採用の充実
- プロジェクトマネージャー・リーダーの育成

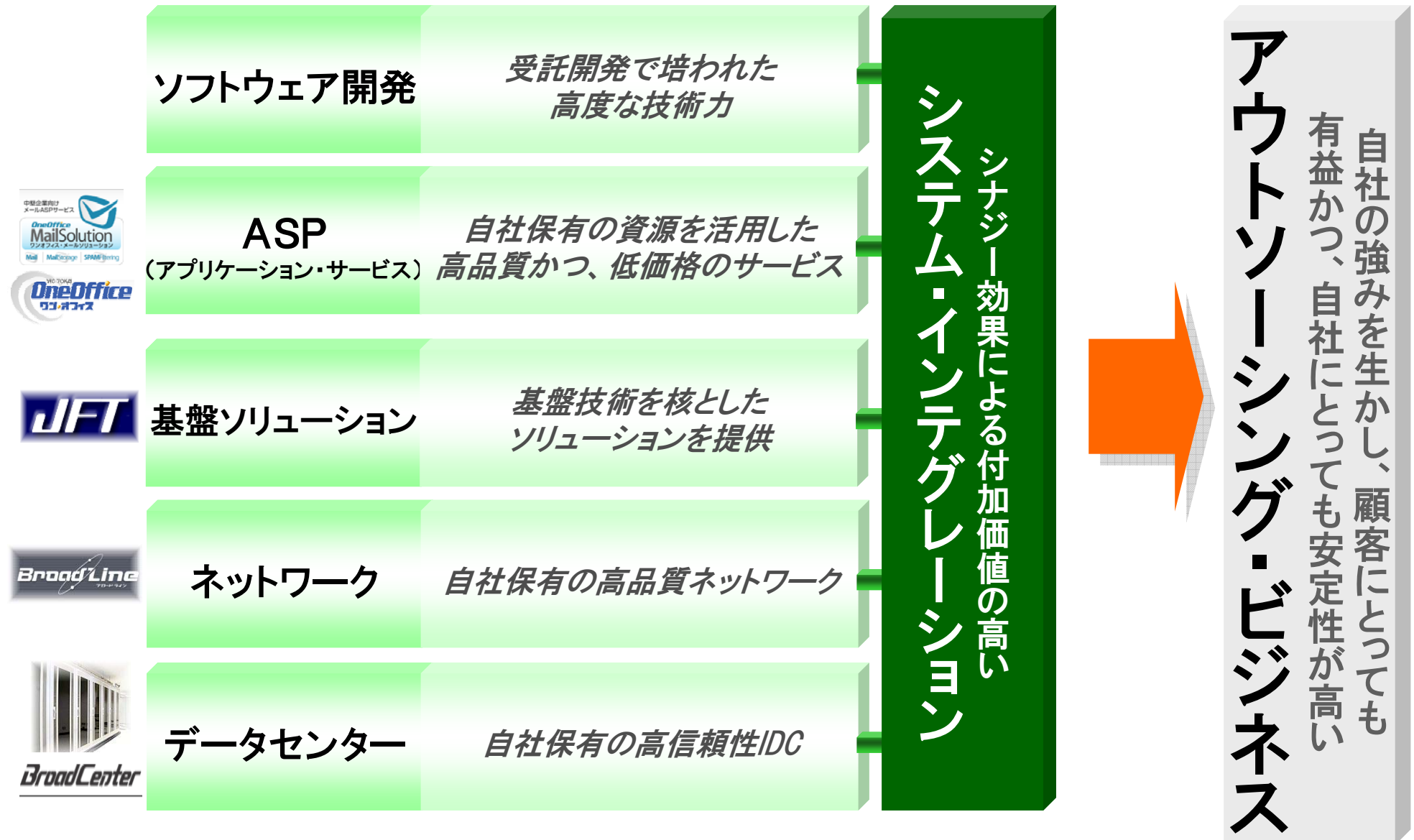
2. 協力会社との関係強化

- 協力会社の発掘
- 既存協力会社との関係強化
- オフショア開発の拡大

3. プロジェクト管理の強化

- 管理プロセスの標準化
- 開発支援環境の構築
- 管理情報の共有

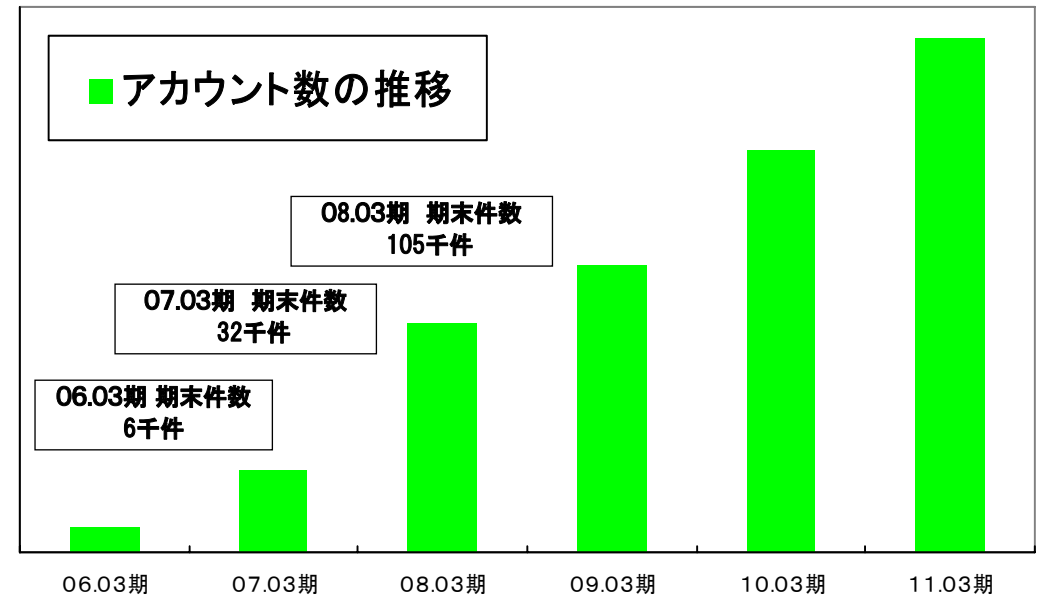
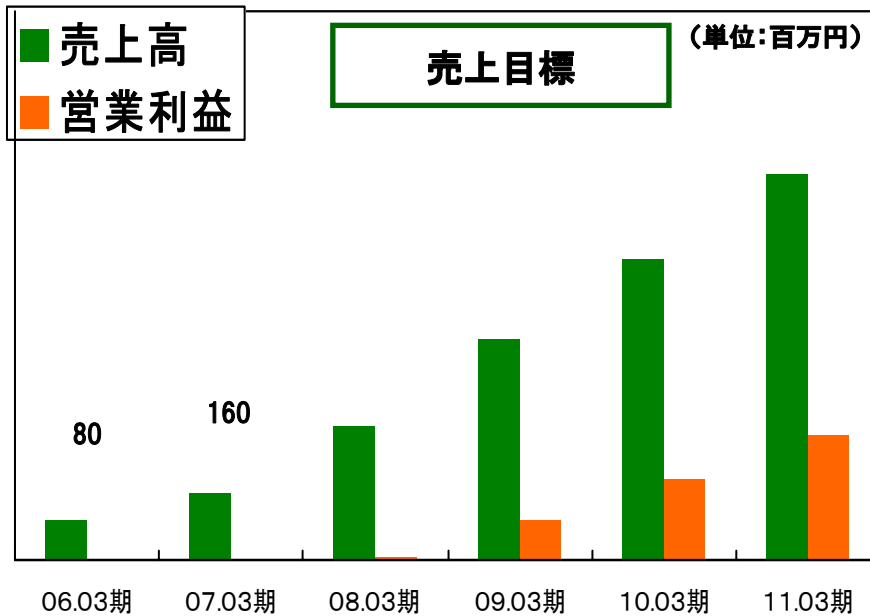
4. Ⅲ 当社SIS事業の強み



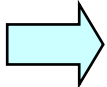
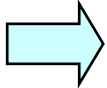
4.－Ⅲ ASP事業

■OneOfficeはメールに特化したASPサービスとして、基本機能に留まらず内部統制を見据えた**メール全件の保管や検索機能**を備えたメールソリューションを提供

■新規ソリューションとして、現在のメール環境を変更することなく利用できる**ゲートウェイ型サービス**のリリースを順次行い、サービス品目の拡充を図る

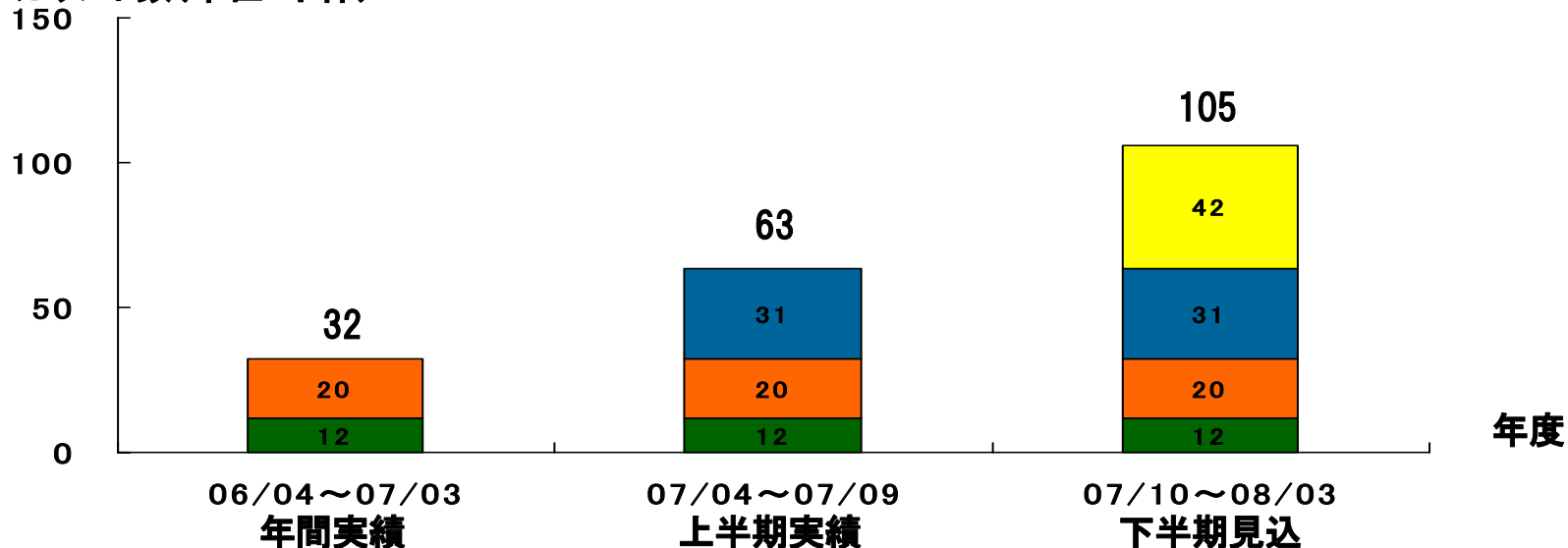


4.Ⅲ ASP事業 OneOfficeの受注状況

新サービス	<ul style="list-style-type: none"> ① メールアーカイブサービスを強化 (メール保管18ヶ月+検索のサービス) ② ゲートウェイサービス、メール長期保管オプション (メール保管期間18ヶ月以上、上限なしのサービス)を新たに追加 	 <div style="border: 1px solid green; border-radius: 50%; background-color: #ffffcc; padding: 10px; display: inline-block;"> 11月6日よりサービス開始 </div>
特徴	<ul style="list-style-type: none"> 1. メール環境を変えずに利用可能 2. 電子メールの長期保存と検索サービスで金融商品取引法(日本版SOX法)対策を支援するソリューション 	 <div style="border: 1px solid green; border-radius: 50%; background-color: #ffe0cc; padding: 10px; display: inline-block;"> 今年度受注増大 </div>

06年度、07年度の受注実績と見込み

受注アカウント数(単位:千件)



4.ーⅢ アウトソーシング事例

■シナジー効果を発揮したアウトソーシング事例

■路線バス事業向けシステム

- 各事業所のセキュリティシステム構築とICカードシステムの保守・運用
- ソフトウェア開発、システム構築
- ネットワーク構築
- システム運用、サーバ監視



路線バス事業のアウトソーシング受託の実績が評価され
新たに高速バス事業のアウトソーシングを受託

■高速バス事業向けシステム

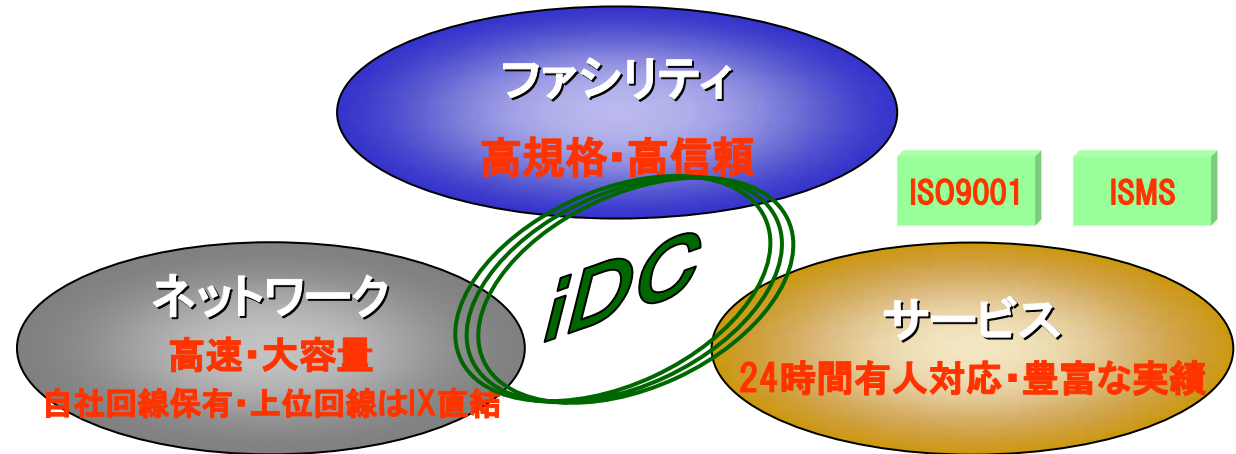
- 高速バス座席予約システムの構築と保守・運用
- システム構築
- ネットワーク提供、ハウジング
- システム運用、ヘルプデスク

4.Ⅲ 新データセンターの概要

■データセンター事業の拡大

- 1996 ISP事業開始
- 2000 データセンター事業開始
- 2001 「ISO9001:2000」認証取得
- 2003 「ISMS適合性評価制度」認証
- 2005 統合行政ネットワークASP
サービスリスト登録
- 2006.10 新データセンター建設着工
- 2008.4 新データセンター
サービス開始予定

■VIC TOKAI データセンターの特長



新データセンタービル



延べ面積	8,026㎡(2,432坪)
構造	RC(鉄筋)造:免震構造、5階建
収容ラック数	最大825ラック
床耐荷重	1,250kg/㎡(サーバ積載約600kg/ラック)
セキュリティ設備	生体認証、非接触ICカード、テンキー装置

4.一Ⅲ 新データセンター建設状況



4.Ⅲ データセンターの事業コンセプト

ハウジングサービスの特長

◎ 高規格ファシリティ

- ・ 業界トップレベルの耐荷重
- ・ ラックあたり電力最大8KVAとヘヴィユーザに対応

ファシリティ比較	VIC TOKAI <i>BroadCenter</i>	NTT西日本 データセンター ソリューション	ビットアイル データセンター	@Tokyo DATACITY	さくら インターネット データセンター	FRT データの楽園
床荷重	1,250kg/m ²	600kg/m ²	1,500kg/m ²			1,000kg/m ²
電力	最大8KVA	標準4KVA	標準3KVA	9KVA(実績有)	最大4KVA	最大4KVA

◎ コネクティビティ

- ・ 東京-大阪間に自社光ファイバを保有し、上位回線は主要IXに直結
- ・ キャリアの強みを活かした高帯域インターネット接続
- ・ バックボーン冗長性、センターへの回線2ルート 確保
- ・ 従来のインターネット共有回線に加え、**低価格な専用回線を新設** (10Mbps、100Mbps)

2007年4月現在 インターネット回線総量は30Gbps

*BroadCenter*の保有するインターネット回線総帯域は国内データセンターとして上位(14位※)に位置し、キャリア系IDCを除くアウトソーシング事業を展開する事業者としては、**国内トップレベル**といえます。

◆インターネット回線総量Top20

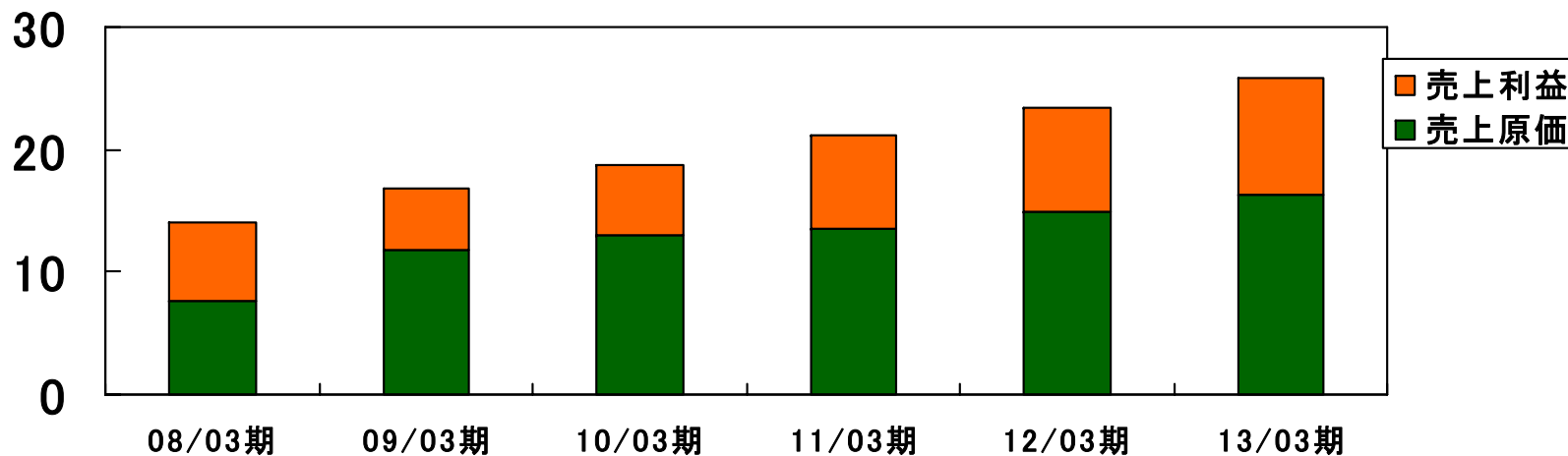
1	さくらインターネット	102Gbps
2	ケイ・オプティコム	71Gbps
3	BIGLOBE	65Gbps
3	Softbank IDC	65Gbps
5	Bit-isle	58Gbps
6	BBT	57Gbps
7	MEX	50Gbps
7	WebARENA Symphony	50Gbps
9	SRI	40Gbps
10	ドリームトレイン	33Gbps
11	Softbank Telecom	29Gbps
12	NTTビズリンク	28Gbps
13	KDDI	24Gbps
14	<i>BroadCenter(VIC TOKAI)</i>	20Gbps
15	野村総合研究所	19Gbps
16	マルチフィードサービス	18Gbps
17	ZAQ	12Gbps
18	富士通	11Gbps
19	NTTスマートコネク	10Gbps
20	MIND	10Gbps

※ インターネットデータセンター完全ガイド 2006年秋号より

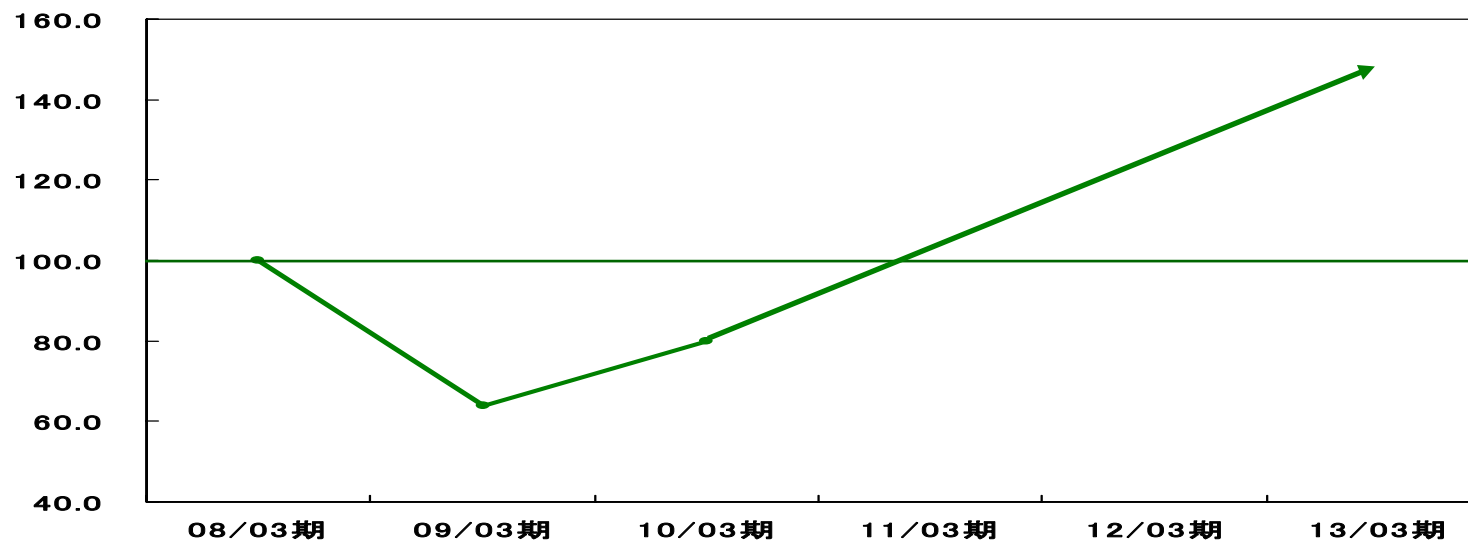
4.ーⅢ データセンターの収支見込

1. 売上高、売上原価、売上利益

全社(単位:億円)



2. 営業利益(08/03年度を100とした場合の推移)



5. 株主還元とコーポレートガバナンス

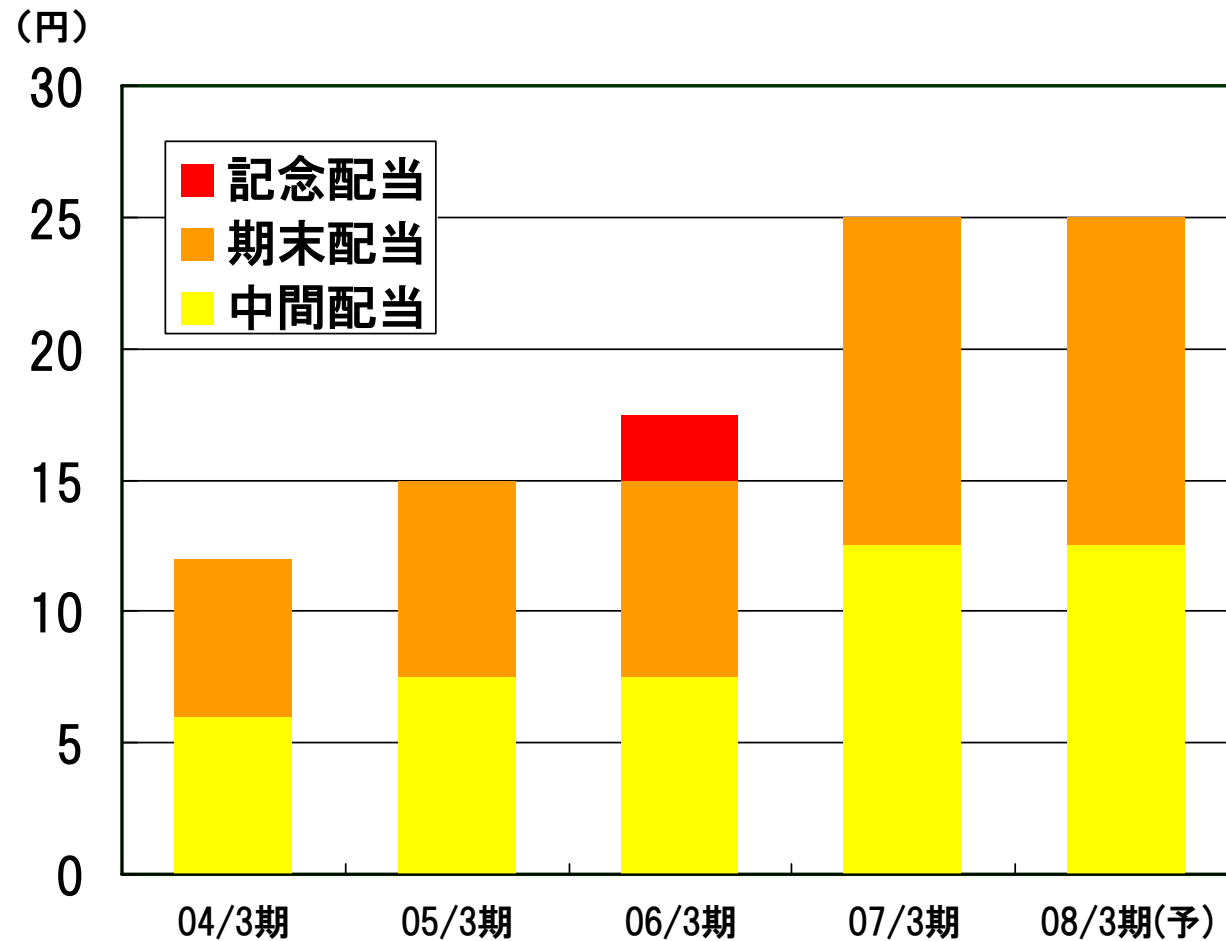
I 株主還元

II コーポレートガバナンス

5.－ I 株主還元

- 08/3期は1株につき25円(中間配当12.5円含む)の配当を予定
- 財務体質の一層の強化と将来の事業展開を考慮しつつ、業績に応じて安定的な配当を継続する

1株当たりの配当額



5.－Ⅱ コーポレートガバナンスの強化への取り組み

1. 将来に亘る経営体質の強化
積極的な人材登用とともに人材育成の強化
2. 内部管理体制の強化、充実に取り組み、内部統制システムの実質運用開始。今後、より一層の運用強化に努め、財務報告の信頼性確保へ
3. 情報通信企業として、ISO27001の認証取得とともに、情報セキュリティの維持・向上に努め、サービスの信頼性・安全性のさらなる向上へ
4. 経営陣の牽制機能の強化

“Total Communication for the Best Vision 2007-2011”の目標

当社グループの技術・開発力と企画・営業力を結集し、
お客様に期待・信頼される「トータル・コミュニケーション」
パートナーとして、地域社会に貢献してまいります。

トリプルプレイサービス

インテグレーション

デジタル多チャンネル

ICT

アウトソーシング

ISPサービス

IDC

東名阪光ファイバー

CATV光幹線網

ASP

コンテンツサービス

もっとつながる明日へ
— Total Communication —

データ伝送サービス

内部統制

社会的貢献

コンプライアンス

個人情報保護

情報セキュリティ

もっとつながる明日へ
— Total Communication —



～当資料取り扱い上の注意点～

当資料には将来見通しが含まれております。将来見通しは現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。この将来見通しは仮定または仮定に基づく根拠が含まれており、環境によっては想定された事実や根拠は実際の結果とは異なる場合があります。当社または当社の経営者は将来の結果についての期待または確信を述べていますが、その期待や確信、あるいはそれに近い結果が実際に達成されるという保証はありません。また法令上、別途の定めがある場合を除き、当社はいかなる将来見通しも最新のものとする義務を負っておりません。

