

2008年3月期 決算説明資料 2009年3月期 業績予想説明資料

もっとつながる明日へ
— Total Communication —



2008年5月29日

株式会社 ビック東海(2306)
代表取締役社長 早川 博己



本資料に記載されている将来に関するすべての記述は、当社グループが現在入手している情報に基づく現時点における予測、想定、期待、評価等を基礎として記載しているに過ぎません。また、予想数値の算定には仮定または仮定に基づく根拠が含まれており、客観的には不正解であったり将来実現しない可能性があります。

その原因となる潜在的リスクや不確定要因としては

「平成20年3月期 決算短信」の「事業等のリスク」にありますので、ご参照ください。但し、業績に影響を与える要因は「事業等のリスク」に記載されている事項に限られるものではないことをご留意願います。

また、本資料・記載データの無断転用はご遠慮下さい。

CATV事業

CATV放送、CATV網によるインターネット・電話などの情報通信サービスの提供



CS事業(通信サービス事業)

インターネットサービスプロバイダ、通信キャリアとして回線卸売及び芯線貸し、データ伝送サービスの提供



SIS事業(情報サービス事業)

ソフト開発事業、システムインテグレーション事業、データセンター事業



1. 2008年3月期決算の業績

2. 2009年3月期通期業績予想

3. 中期経営計画

1. 2008年3月期決算の業績(連結)

(単位:百万円)

	実績	前期比	修正公表比
売上高	35,089	103.4%	98.8%
営業利益	4,371	99.0%	100.5%
経常利益	4,223	100.6%	100.3%
当期純利益	2,333	56.7%	104.2%
1株当たり純利益	58.23円	56.7%	104.1%
EBITDA	8,604	104.8%	—

※ EBITDA = 経常利益－受取利息+支払利息+減価償却費

連結損益計算書

(単位:百万円)

	当期	前期
売上高	35,089	33,924
売上原価	21,633	20,581
売上総利益	13,456	13,343
営業利益	4,371	4,415
営業外収益	92	38
営業外費用	240	257
経常利益	4,223	4,196
特別利益	165	132
特別損失	494	546
税引前当期純利益	3,893	3,783
法人税、住民税及び事業税	795	53
法人税等調整額	755	△ 401
少数株主損益	8	18
当期純利益	2,333	4,112

1. 会計処理の変更等による連結業績への影響

【法人税等及び法人税等調整額の負担について】

		08年3月期	07年3月期
法人税等	損益影響	△795百万円	△53百万円
	会計処理	税引前純利益38.9億円に対し、税務上の繰越欠損金の解消等により20億相当の課税所得の発生によるもの	連結子会社法人税等(当社は地方税均等割相当)
法人税等調整額	損益影響	△755百万円	401百万円
	背景	合併時T-comから引継いだ税務上の繰越欠損金23億円(総額82億円)を当期にて使用により、全額解消。	05/10月の合併後からの事業計画の達成状況が認められ、繰延税金資産の計上基準の見直しを行う。
	会計処理	07/3月期に計上した繰延税金資産1,467百万円のうち、税務上の繰越欠損金にかかる915百万円(23億円×39.7%相当)を解消により取崩し、当期において計上したものの等との差引により、法人税等調整額755百万円。	繰延税金資産を長・短期合せ1,467百万円計上。その結果、法人税等調整額△401百万円。
税負担状況		△1,550百万円(税負担割合39.8%)	347百万円(税負担割合△9.2%)

【役員退職慰労引当金の会計処理の変更】

当期分33百万円を販管費、過年度分189百万円を特別損失へ計上。

従来と比べ営業利益、経常利益は33百万円、税金等調整前当期純利益は223百万円それぞれ減少。

1. 2008年3月期決算の業績(単体)

(単位:百万円)

	実績	前期比
売上高	31,779	102.6%
営業利益	4,435	104.0%
経常利益	4,306	105.9%
当期純利益	2,358	59.1%
1株当たり純利益	58.84円	59.1%

損益計算書

(単位:百万円)

	当期	前期
売上高	31,779	30,960
売上原価	19,327	18,622
売上総利益	12,451	12,338
営業利益	4,435	4,266
営業外収益	78	29
営業外費用	206	227
経常利益	4,306	4,068
特別利益	50	115
特別損失	440	499
税引前当期純利益	3,916	3,684
法人税、住民税及び事業税	773	33
法人税等調整額	784	△ 338
当期純利益	2,358	3,989

1. 2008年3月期決算 セグメント別 売上高

■ 要因説明

CATV CATV—FTTHの順調な獲得及びデジタル多チャンネルの加入世帯数の増加、御殿場エリア事業開始。

CS ADSL顧客の減少を補う大幅なFTTH顧客の増加。

SIS アウトソーシング、ASPなどストックビジネス売上が増加したが、受託開発で減少。

(単位:百万円)

売上高:35,089百万円
(前期比1,164百万円増 103.4%)

【セグメント別内訳】

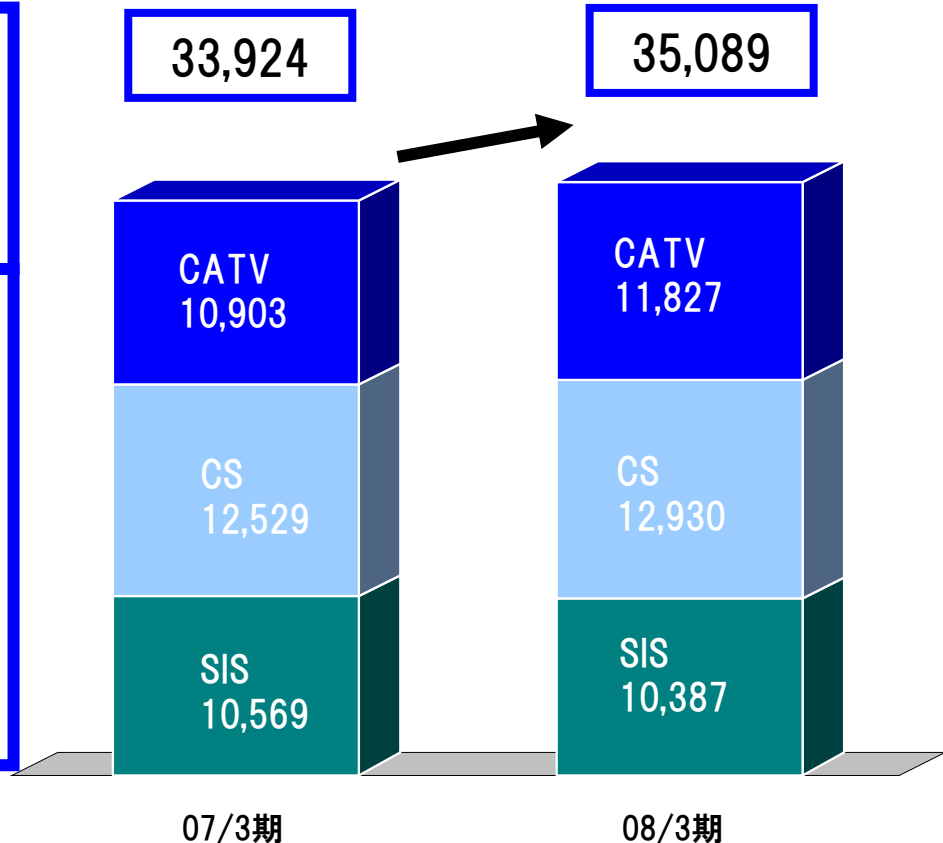
CATV:11,827百万円(924百万円増 108.5%)

CS :12,930百万円(401百万円増 103.2%)

SIS :10,387百万円(182百万円減 98.3%)

* ()は前期比

※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。



1. 2008年3月期決算 セグメント別 営業利益

■ 要因説明

CATV CATV—FTTHの戦略的投資及び営業体制強化により営業費用が大幅に増加。

CS FTTHキャリアとの販売戦略を強化し、FTTHの獲得を積極的に推進。大幅な顧客件数の増加及び営業費用の効率的な運用により大幅な増益。

SIS 体制強化などの費用増加及び不採算プロジェクトの発生により減益。

営業利益:4,371百万円
(前期比 43百万円減 99.0%)

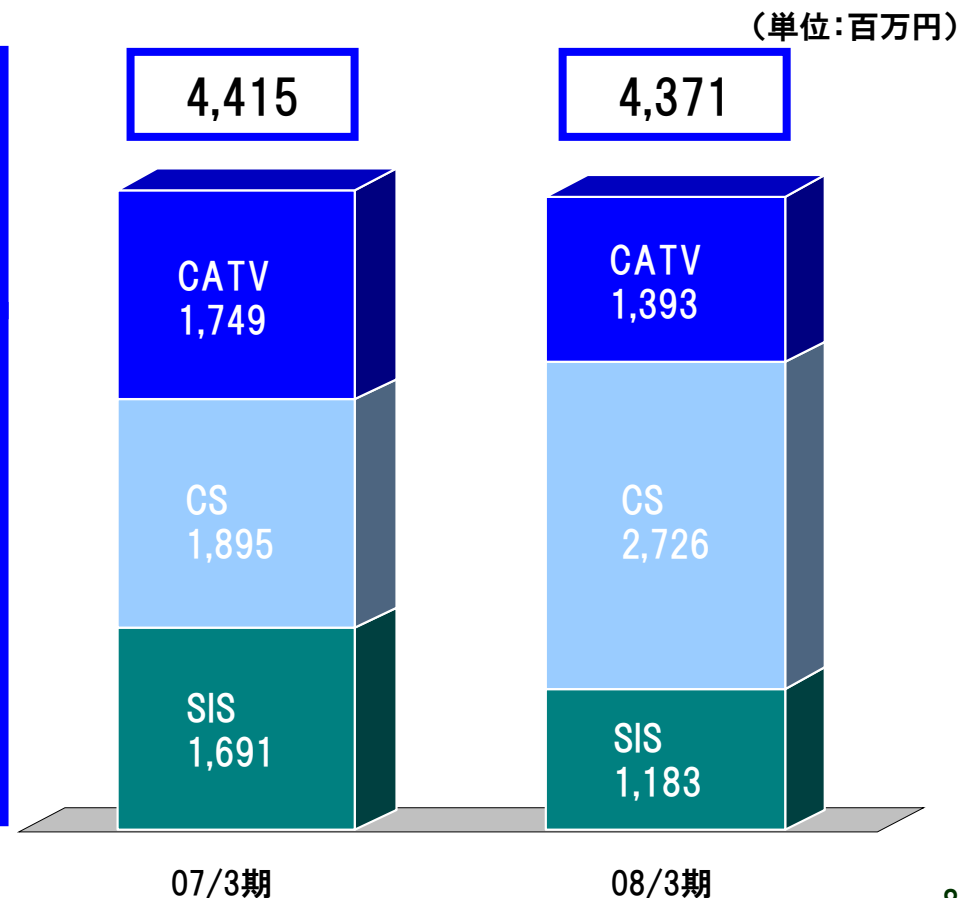
【セグメント別内訳】

CATV:1,393百万円(356百万円減 79.6%)

CS :2,726百万円(831百万円増 143.9%)

SIS :1,183百万円(507百万円減 70.0%)

* ()は前期比



1. 2008年3月期決算 設備投資

■CATVとデータセンターへ戦略的設備投資

《主な投資内容》

CATV—FTTH 41億円（前期11億円）

CATVエリア拡張他 22億円

データセンター 34億円

（単位：百万円）

	前期	当期	前期比
設備投資額	5,265	11,232	5,966
減価償却費	3,791	4,172	380

1. 2008年3月期決算 件数動態

(単位:千件)

■ 通信分野において、CATV事業、CS事業ともFTTH顧客の獲得を重点的に推進。
前期末比88千の増加。

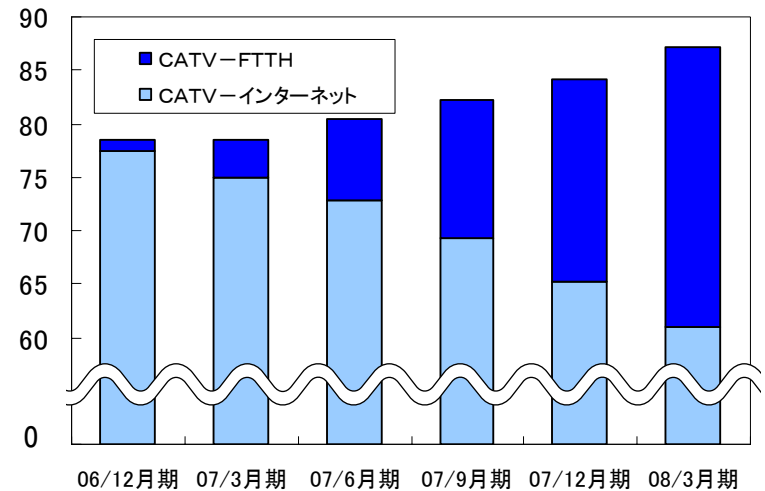
■ CATV放送についても着実に顧客増加。

(単位:千件)

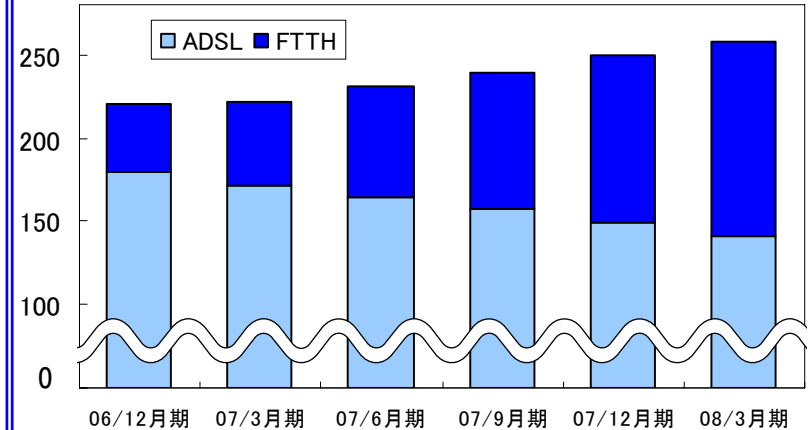
通信(ブロードバンド顧客)		07/3期末	08/3期末	前期末比
FTTH	CATV	4	26	22
	ISP直販	51	117	66
	計	55	143	88
ブロードバンドその他	CATV-インターネット	75	61	△ 14
	ADSL ISP直販	171	141	△ 30
	ADSL ホールセール	171	155	△ 16
	計	416	357	△ 59
合計		471	500	29

放送	07/3期末	08/3期末	前期末比
CATV放送	300	323	23
(デジタル多チャンネル)	(61)	(72)	(11)

CATV-FTTH・インターネット 期末件数推移
*06/8よりCATV-FTTHサービスを開始



ISP直販 FTTH・ADSL 期末件数



*単位未満四捨五入

2. 2009年3月期通期業績予想

2. 2009年3月期通期連結業績予想

(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	13,680	14,080	12,600	20	△ 140	40,250
(前期比)	(115.7%)	(108.9%)	(121.3%)	(51.2%)	—	(114.7%)
営業利益	1,650	2,480	1,570	20	△ 1,110	4,620
(前期比)	(118.4%)	(91.0%)	(132.6%)	(93.9%)	—	(105.7%)
経常利益						4,280
(前期比)						(101.3%)
当期純利益						2,480
(前期比)						(106.3%)
1株当たり純利益						61.87円
EBITDA						9,430

※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。

※EBITDA = 経常利益－受取利息+支払利息+減価償却費

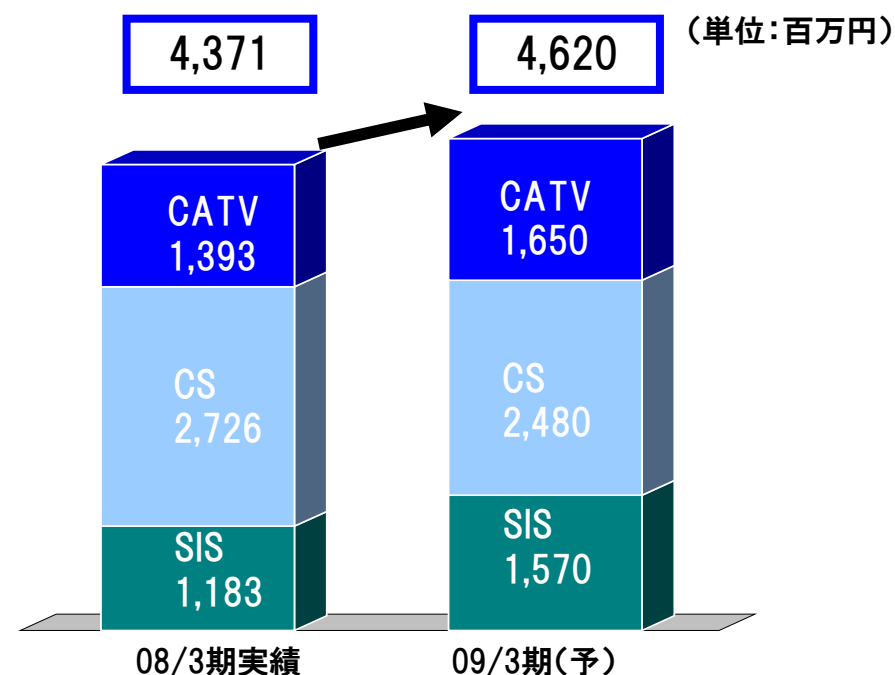
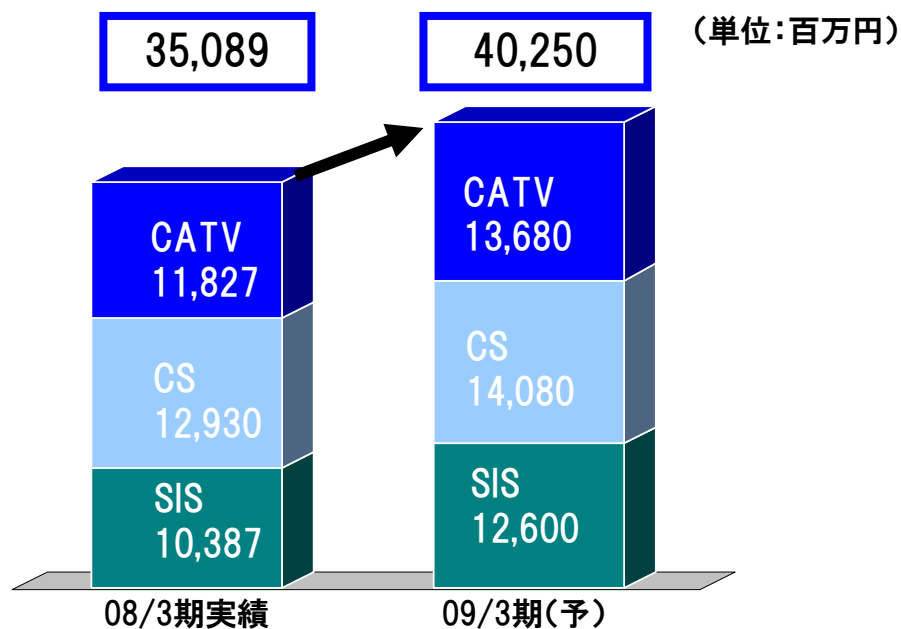
2. 2009年3月期通期連結業績予想 売上高・営業利益

売上高:40,250百万円

営業利益:4,620百万円

■CATVはFTTH加入者の大幅な増加による収益拡大

■SISはIDCとソリューションによるストックビジネスの拡大

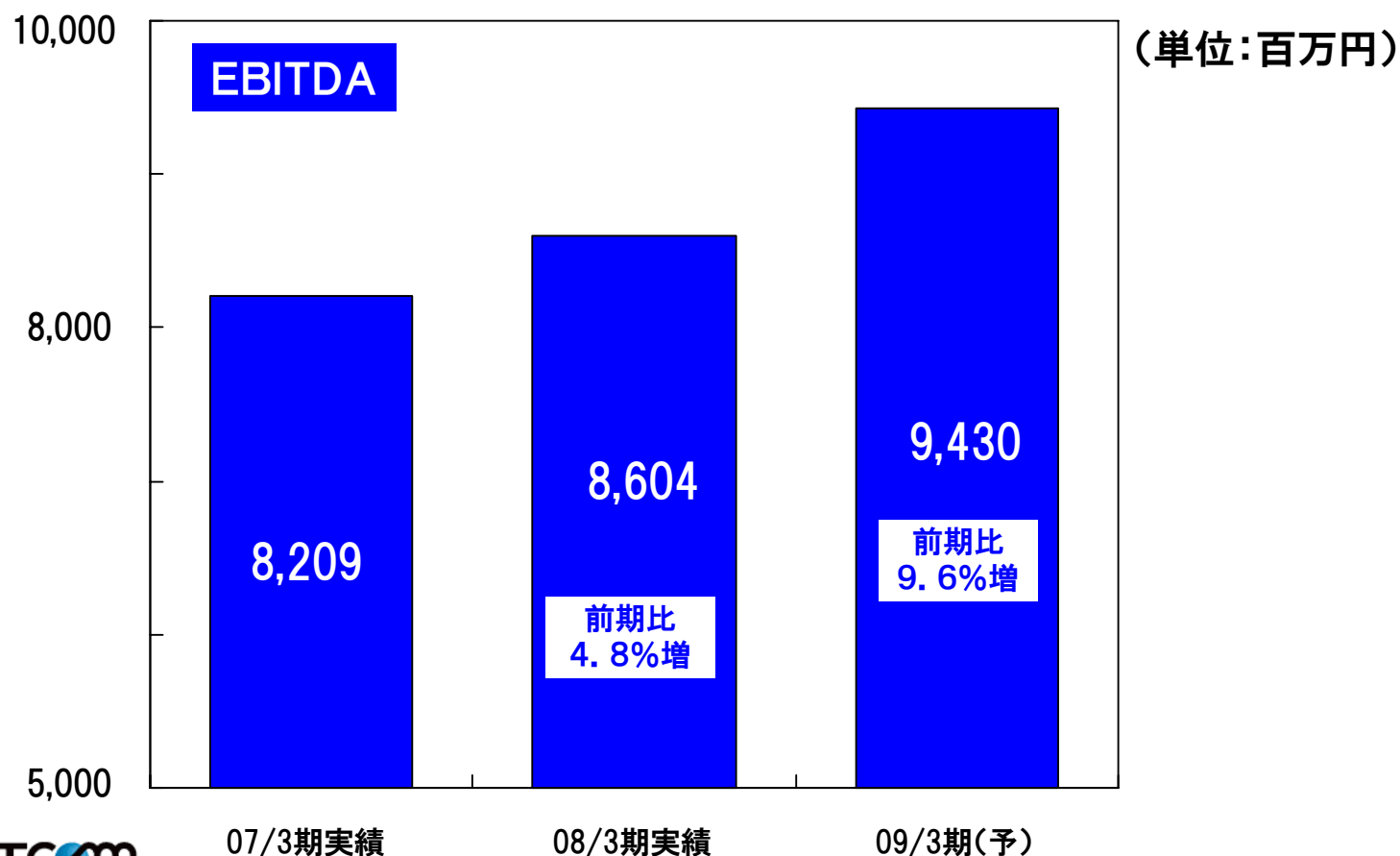


※各セグメントの売上高にはセグメント間の内部売上高が含まれております。

2. EBITDAの推移

■08年3月期は前期比4.8%増加

■09年3月期は前期比9.6%増加の見込み



2. 2009年3月期通期連結予想 設備投資

■CATVへ戦略的設備投資

CATV—FTTH 32億円（前期41億円）

CATVエリア拡張他 20億円

■CS TOKAI関東伝送設備の譲受

8億円

DSL NW 14億円

（単位：百万円）

	08/3期	09/3期予想	前期比
設備投資額	11,232	8,490	△ 2,742
減価償却費	4,172	4,790	617

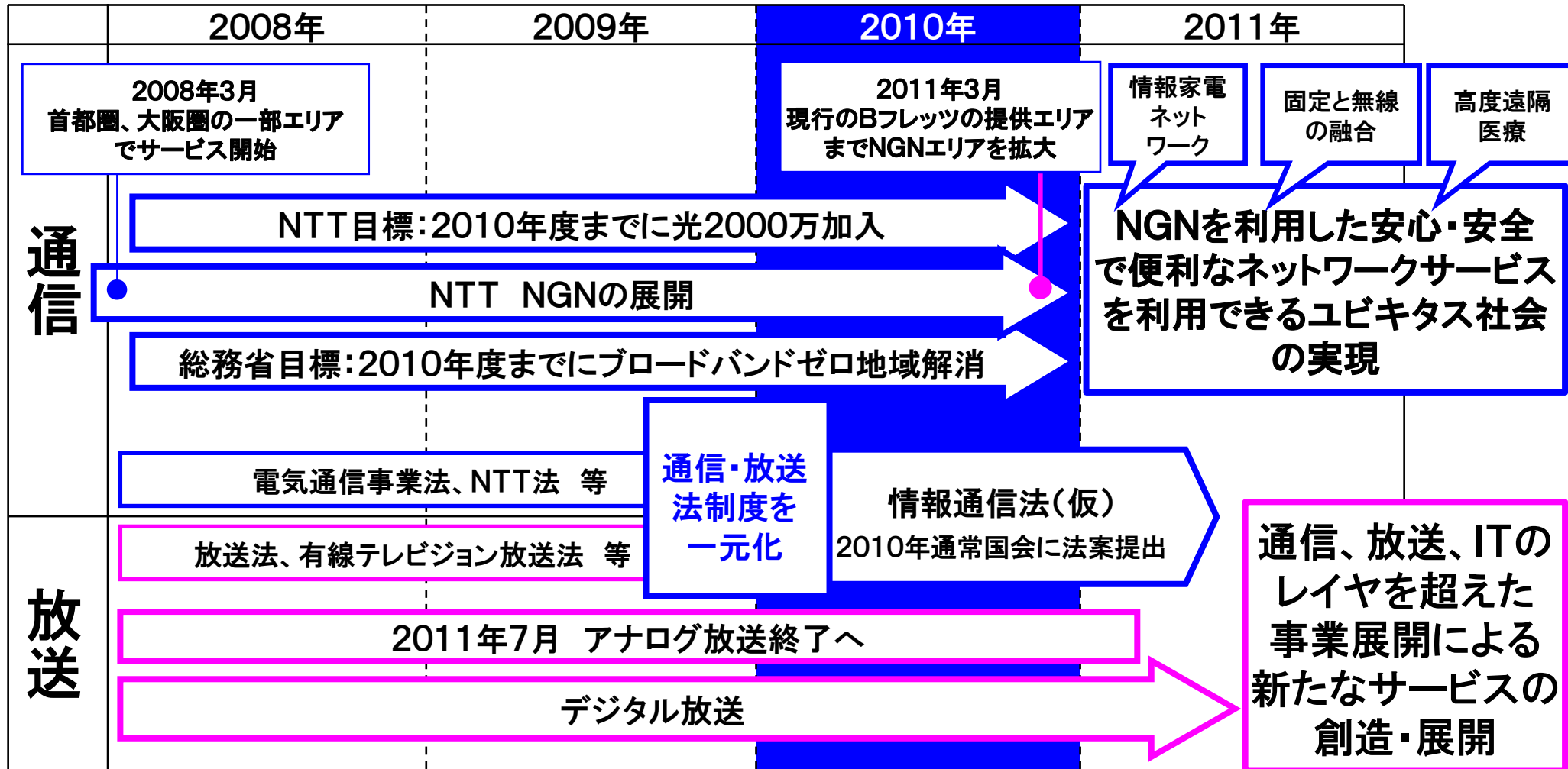
3. 中期経営ビジョン

当社グループは、中期経営ビジョン
“Total Communication for the Best 2007－2011”
の達成に取り組んでまいります。

ネットワーク、データセンターなどの情報通信インフラと当社技術者によるシステム開発、ITアウトソーシング、ITソリューション、ASPサービスを組み合わせ、類のない新たなビジネスモデルの構築への挑戦と当社グループの企画力、営業力を結集し、コンシューマーから法人顧客まで幅広いお客様にサービス提供し、積極的に収益基盤の拡大を図ってまいります。

3. 今後の通信・放送分野の変革

2010年から2011年にかけ、NGNの2000万件加入可能、通信・放送の法制度の一元化、地上アナログ放送の終了などにより、通信・放送分野は大きな変革が予想される。



3. 連結中期計画のポイント

2007年度～2009年度 顧客基盤の拡充

CATV CATV—FTTH 10万件獲得

CS @T-com 直販 10万件純増
(FTTH +17万5千件、ADSL ▲7万2千件)

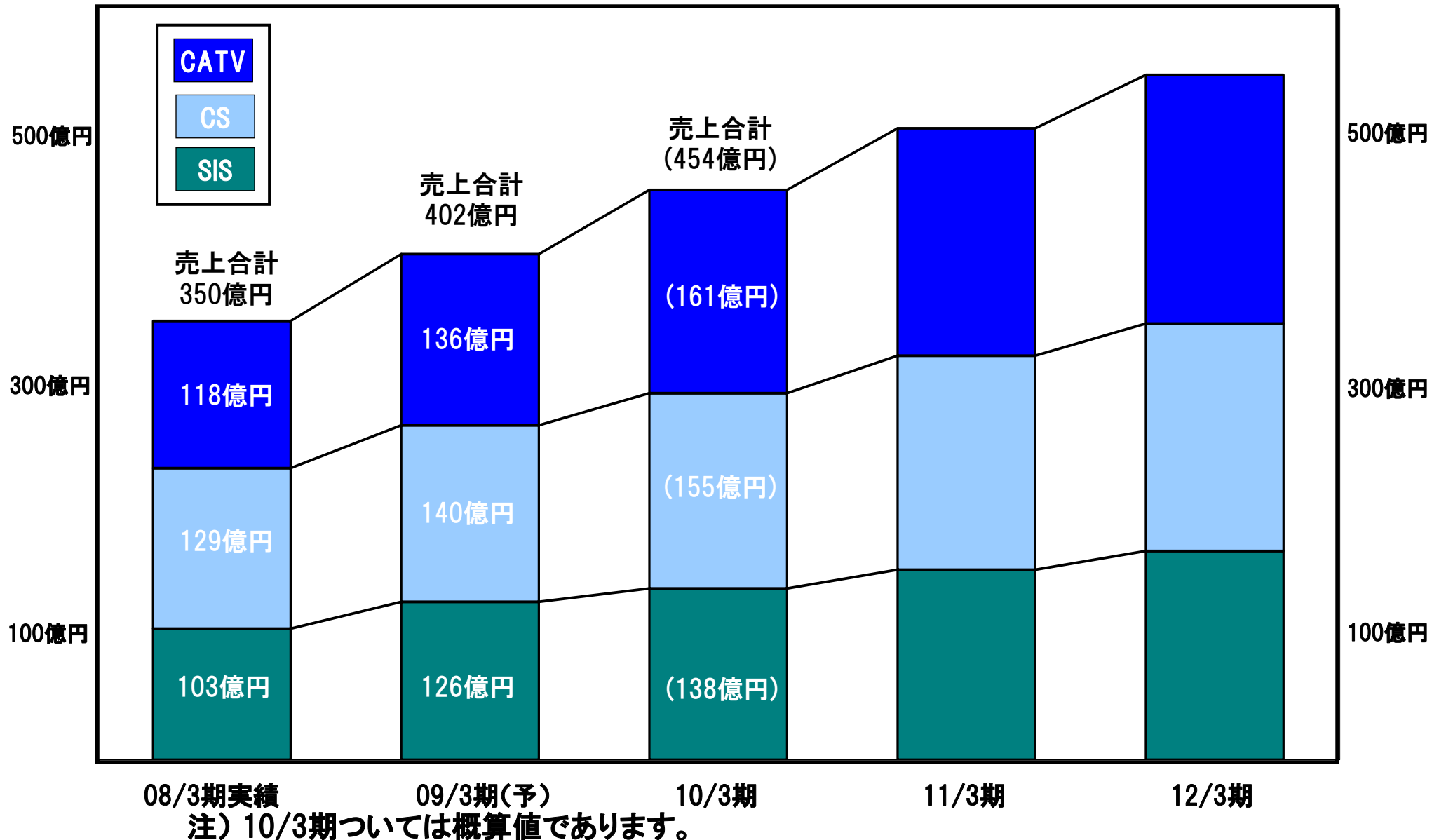
⇒2009年度末直販合計 32万5千件

SIS スtockビジネス拡充による顧客基盤の確立



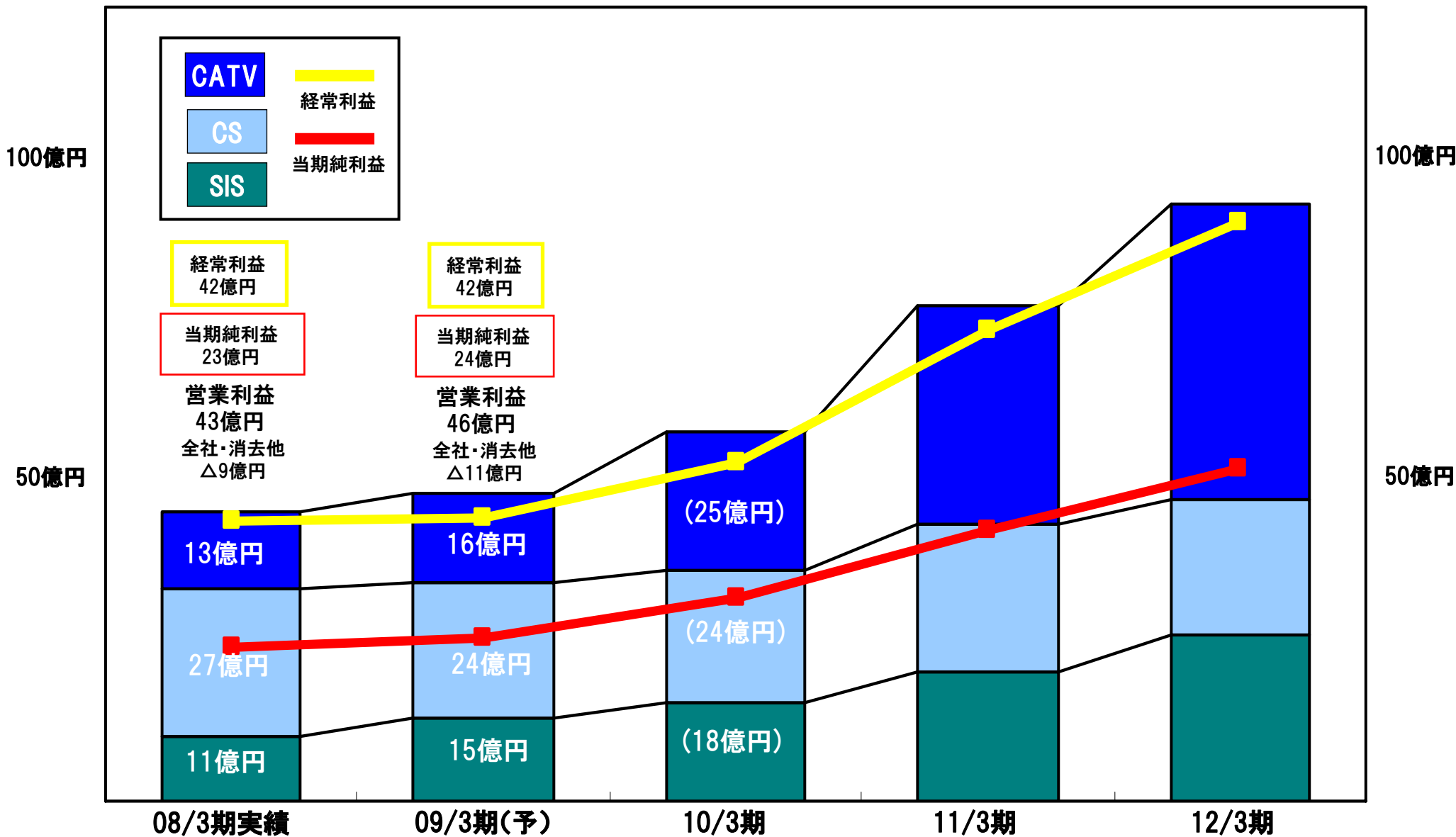
2010年度以降高い持続的成長
NGNを中心とした次世代サービスを展開

3. セグメント別売上高のイメージ

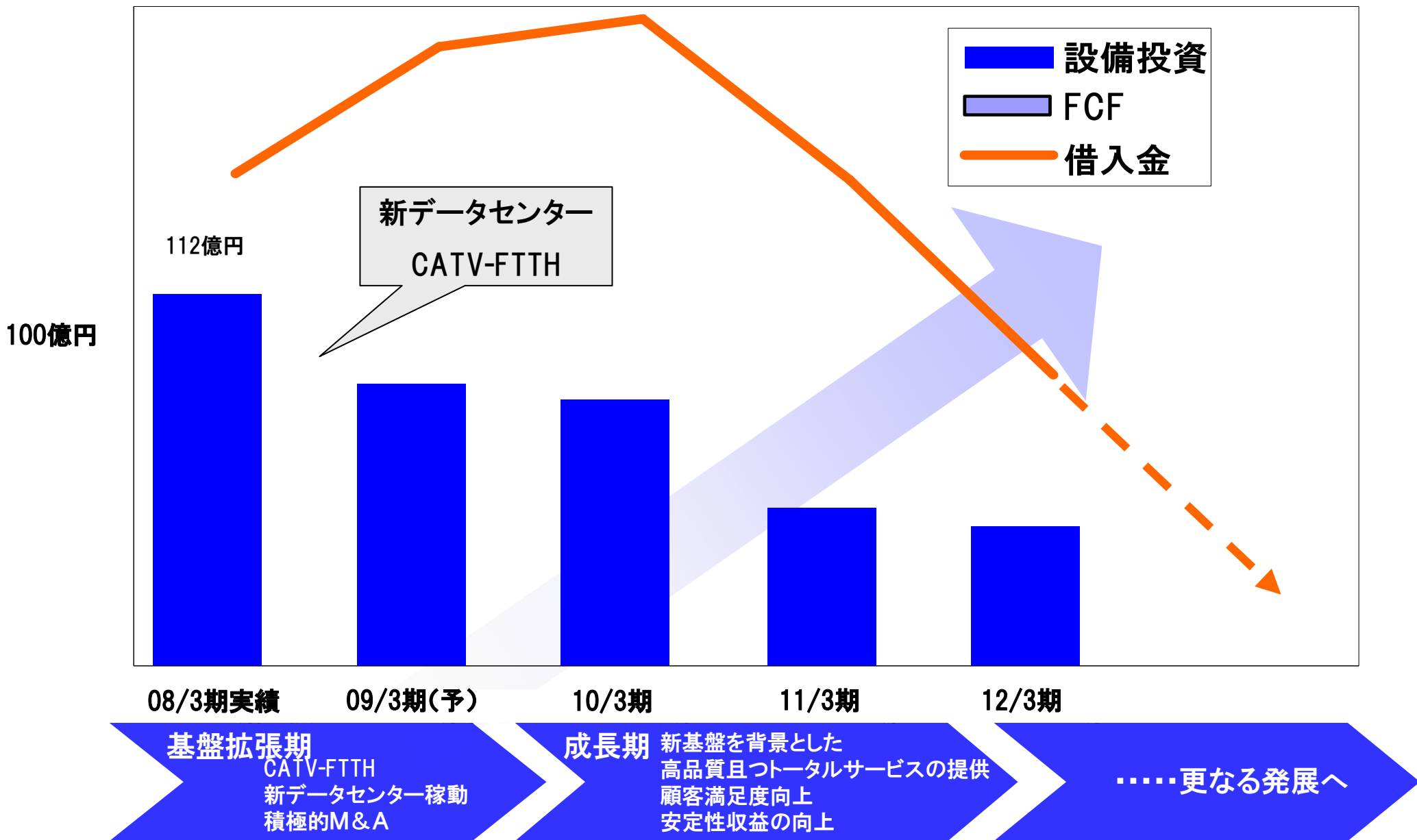


※各セグメントの売上高にはセグメント間の内部売上高が含まれております。

3.セグメント別営業利益のイメージ



3. 設備投資とフリーキャッシュフローのイメージ

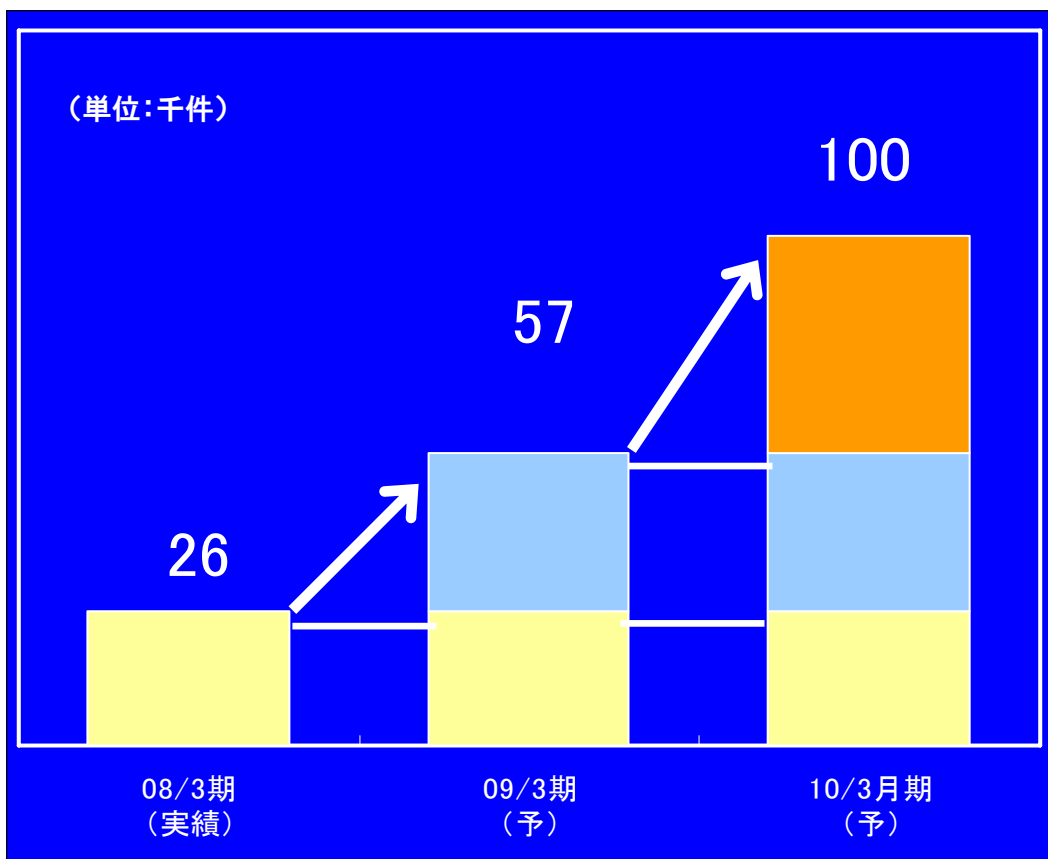


CATV事業

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



08年3月期

ビック東海本体のCATVエリア全域でCATV-FTTHサービスを開始

09年3月期

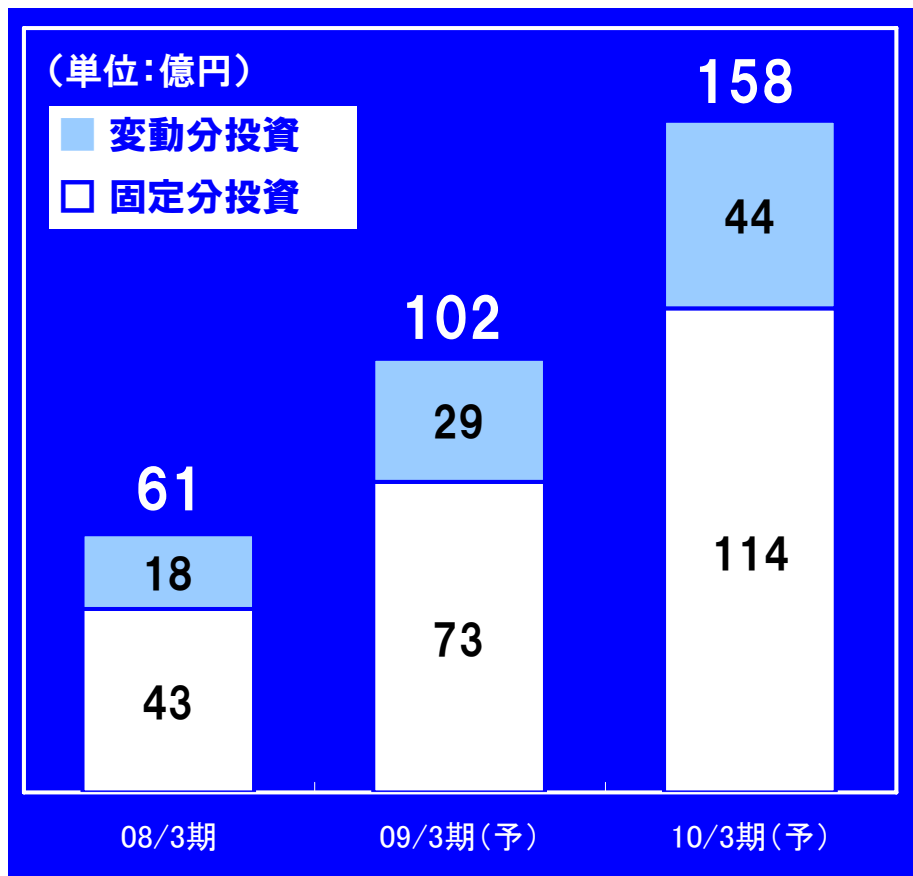
グループの全6社にてCATV-FTTHを開始

10年3月期

サービスエリア及びブロードバンド市場の拡大により、10万件獲得

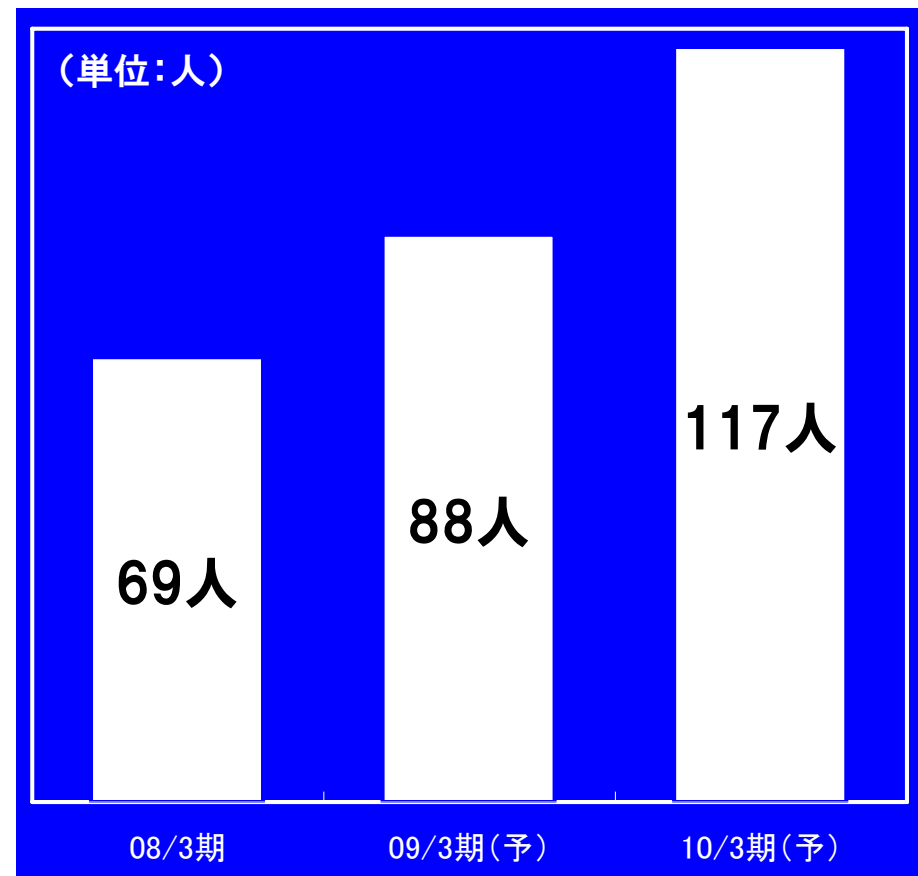
CATV—FTTHの投資計画・営業体制

■ CATV-FTTH 投資計画(累計)



10年3月期までに158億円を投資
(設備投資132億円、リース投資26億円)

■ CATV-FTTH 営業体制



09年3月期は88名の専任営業員を配置。

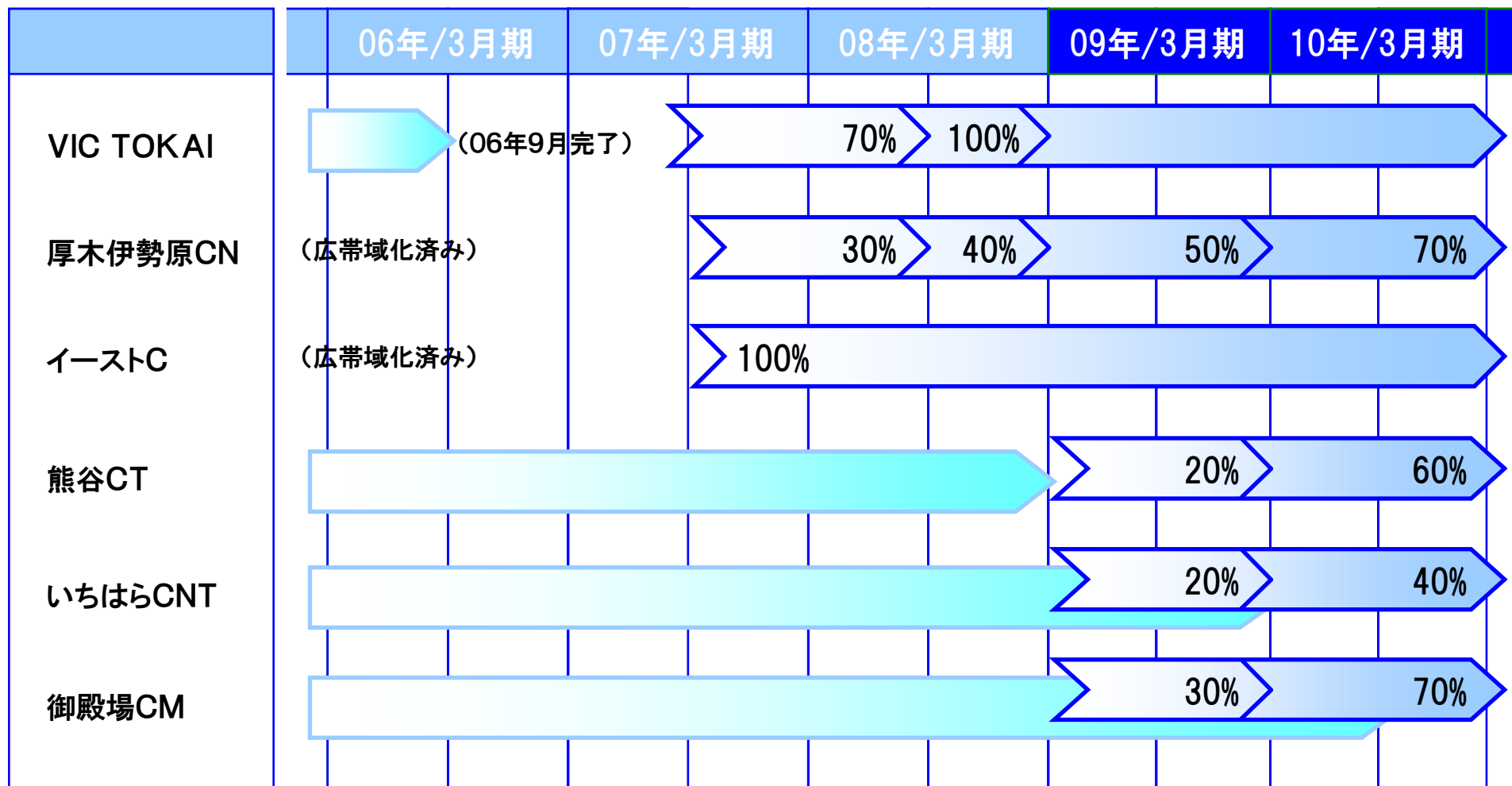
CATV-FTTHのエリア展開

【 VIC TOKAI 広帯域化・CATV-FTTHスケジュール 】

▶ 広帯域化

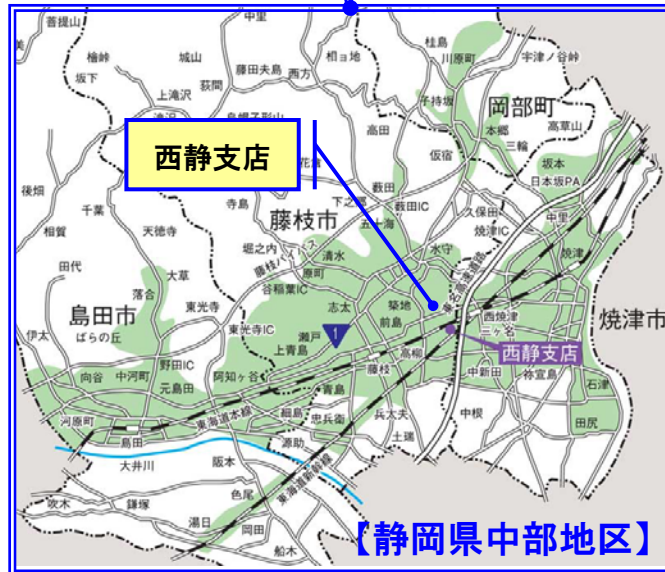
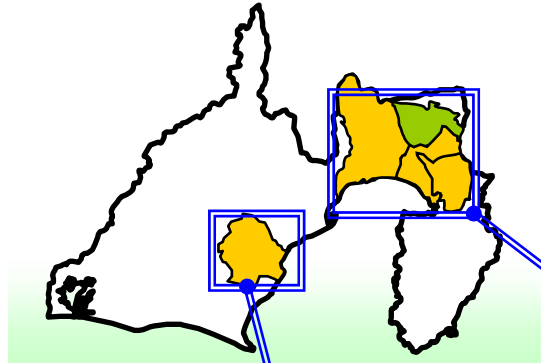
▶ CATV-FTTH事業

▶ FTTHエリアカバー率



CATV-FTTHのサービスエリア(静岡県内)

■ CATV-FTTHサービスエリア (静岡県内)



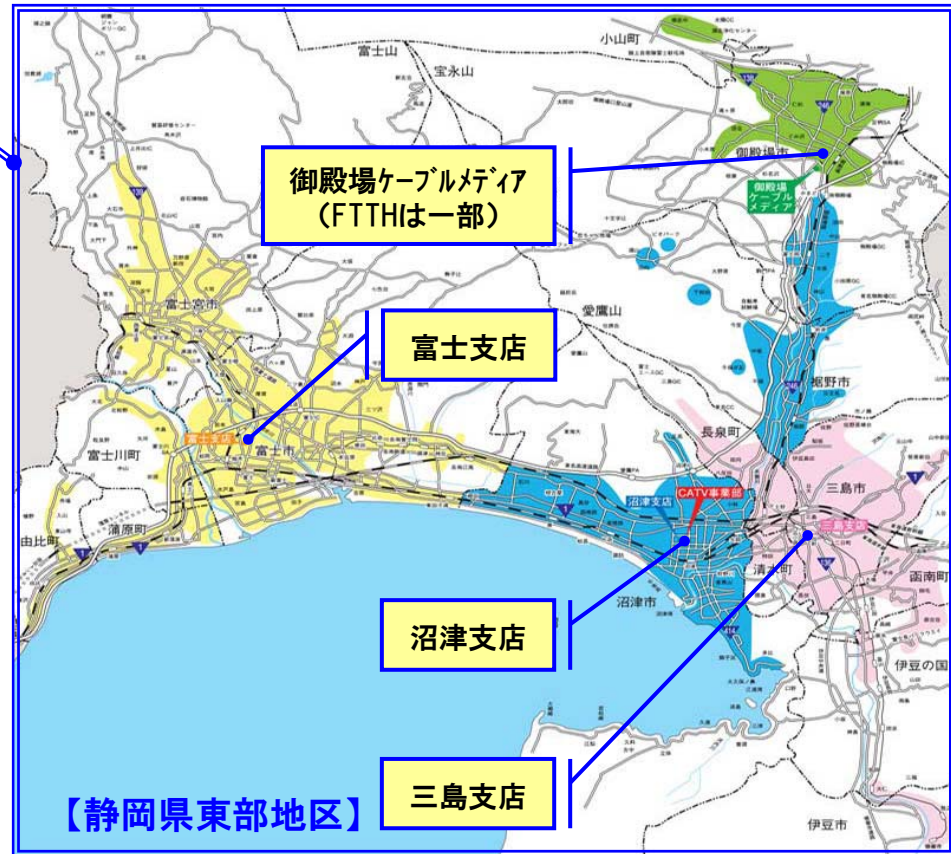
VIC TOKAI 三島支店 || 三島市、伊豆の国市、駿東郡、函南町

VIC TOKAI 沼津支店 || 沼津市、裾野市、御殿場市(南部)

VIC TOKAI 富士支店 || 富士市、富士宮市、庵原郡、旧蒲原町

VIC TOKAI 西静支店 || 焼津市、藤枝市、島田市、岡部町

(株)御殿場ケーブルメディア || 御殿場市原里、駿東郡小山町須走



御殿場ケーブルメディア
(FTTHは一部)

富士支店

沼津支店

三島支店

【静岡県東部地区】

【静岡県中部地区】

CATV-FTTHのサービスエリア(関東)

■ CATV-FTTHサービスエリア (関東地区・09年3月期予定)

(株)いちはらコミュニティー・ネットワークテレビ及び
(株)御殿場ケーブルメディアは、08年5月に開始

熊谷ケーブルテレビ(株)は08年12月開始予定

厚木伊勢原CN

厚木市 愛甲、旭町、南町、岡田、三田、三田南
下荻野、及川、妻田、鳶尾、まつかげ台、みはる野 他

イースト C

千葉市 緑区あすみヶ丘

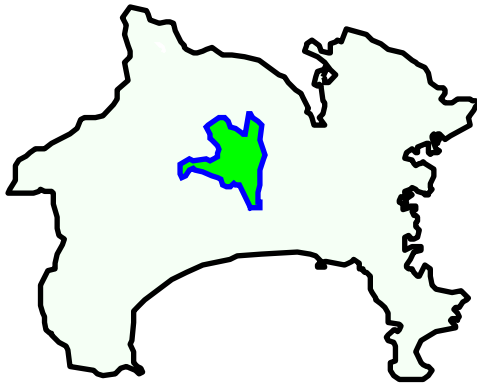
いちはらCNT

千葉縣市原市 国分寺台、山田橋、西広、惣者、諏訪

熊谷ケーブルテレビ

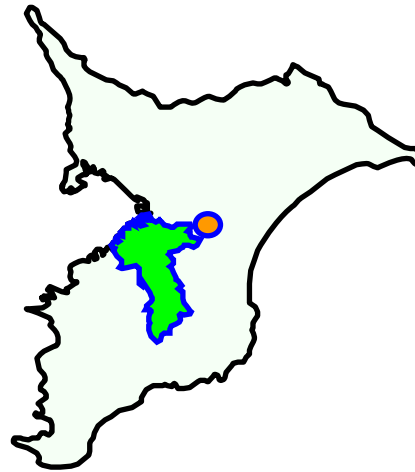
埼玉県熊谷市 上之地区(予定)

【厚木伊勢原ケーブルネットワーク】



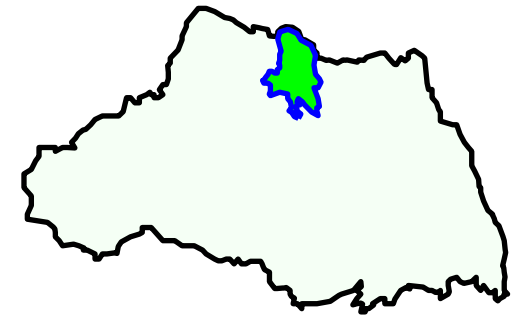
神奈川県 厚木市

【いちはらコミュニティー・ネットワーク・テレビ】
【イースト・コミュニケーションズ】



千葉県 市原市/千葉市緑区

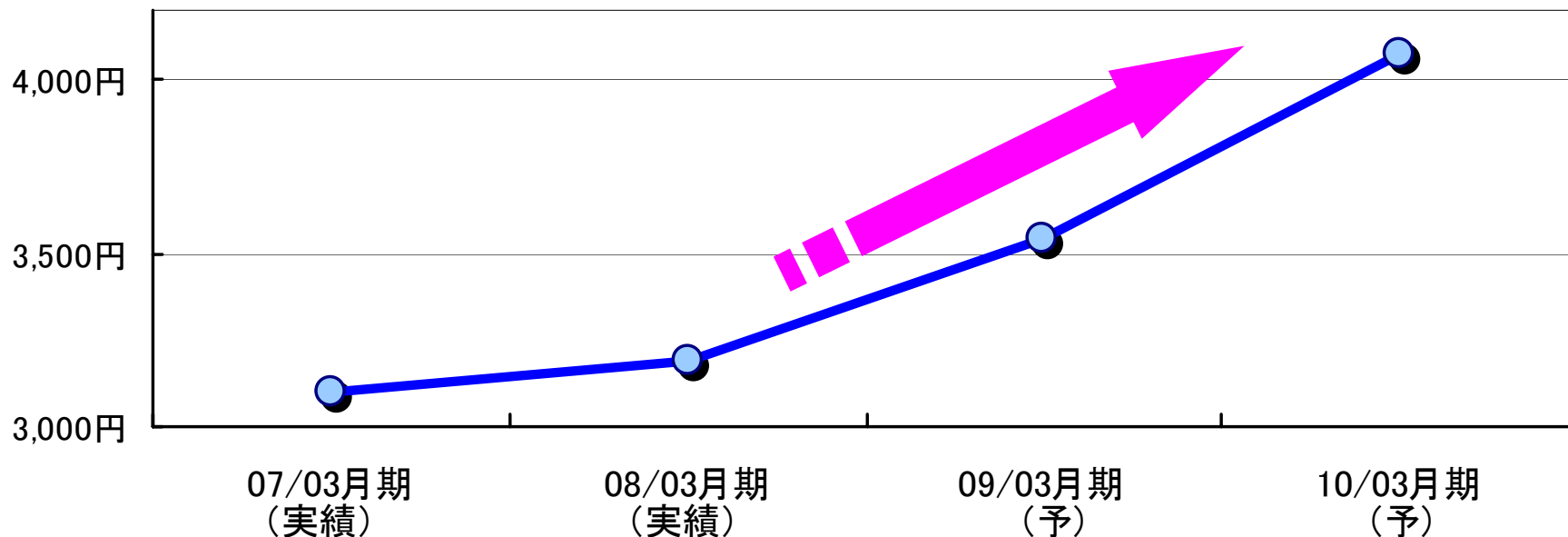
【熊谷ケーブルテレビ】



埼玉県 熊谷市

CATV事業のARPU

■ ARPU（1契約あたりの月間平均利用料収入）の推移予測



	07/03月期実績	08/03月期実績	09/03月期(予)	10/03月期(予)
CATV事業ARPU	3,098円	3,186円	3,500円	4,000円

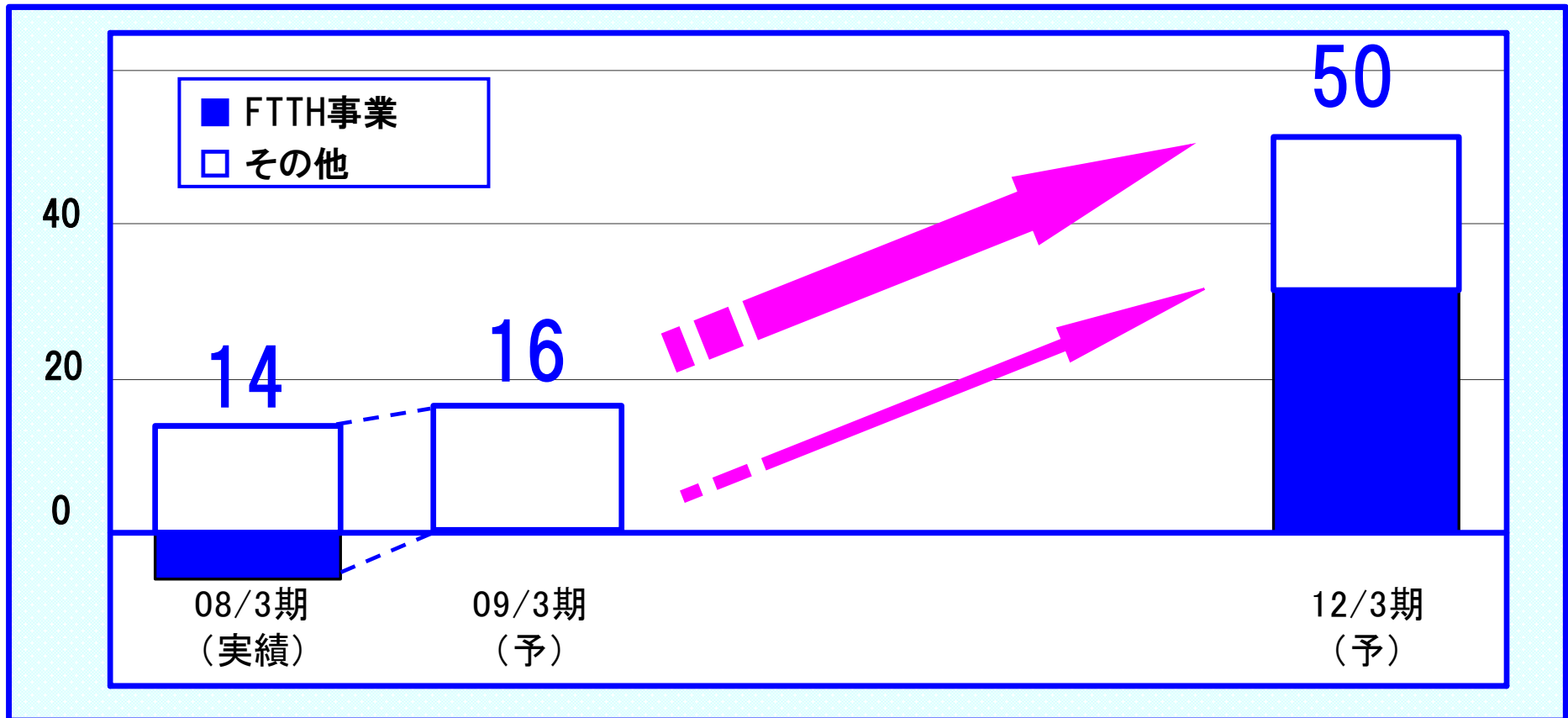
■ CATV-FTTHサービスの普及拡大に伴い、CATV加入顧客のARPUは上昇。

※ 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)

CATV事業の利益目標

■ CATV事業 営業利益目標

(単位:億円)



■ CATV-FTTH事業を主体に事業の拡大を進め、
12年3月期の営業利益目標50億円。

次世代ネットワークを利用した将来のサービスイメージ

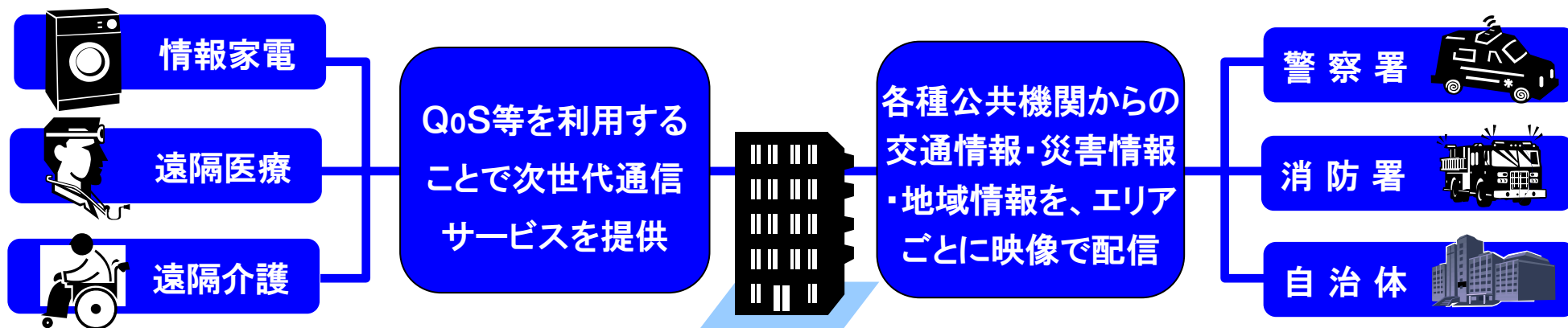
- CATV-FTTHでは、地域に密着したNGNと同様のサービスを提供していく。

① NTTのNGN網との相互接続

- ◆ プラットフォームの共通性を利用し、NTTとのNGN網相互接続を行う。
- ◆ QoS等を利用し、情報家電・遠隔医療等の次世代通信サービスをCATV-FTTH顧客にも提供。

② 地域密着のコンテンツ開発

- ◆ 地域密着性と番組制作技術を活用して、その地域に必要とされる情報をオンデマンドで発信する独自の映像コンテンツを開発。



CS事業

ISP事業の展開(家電量販店等との連携強化)

取次店舗との連携強化とお客様への信頼度の向上

- 取次店舗と一体となった獲得施策による信頼関係の構築。
- ブロードバンド顧客獲得に伴う取次店との販売力の連携強化。
- 当社独自の店頭イベントにより来店者数の増加に貢献。
- 獲得活動による顧客信頼度の強化。

家電量販店及びパソコン専門店の店舗に常時200人強を配置。
圧倒的な販売力を誇る。

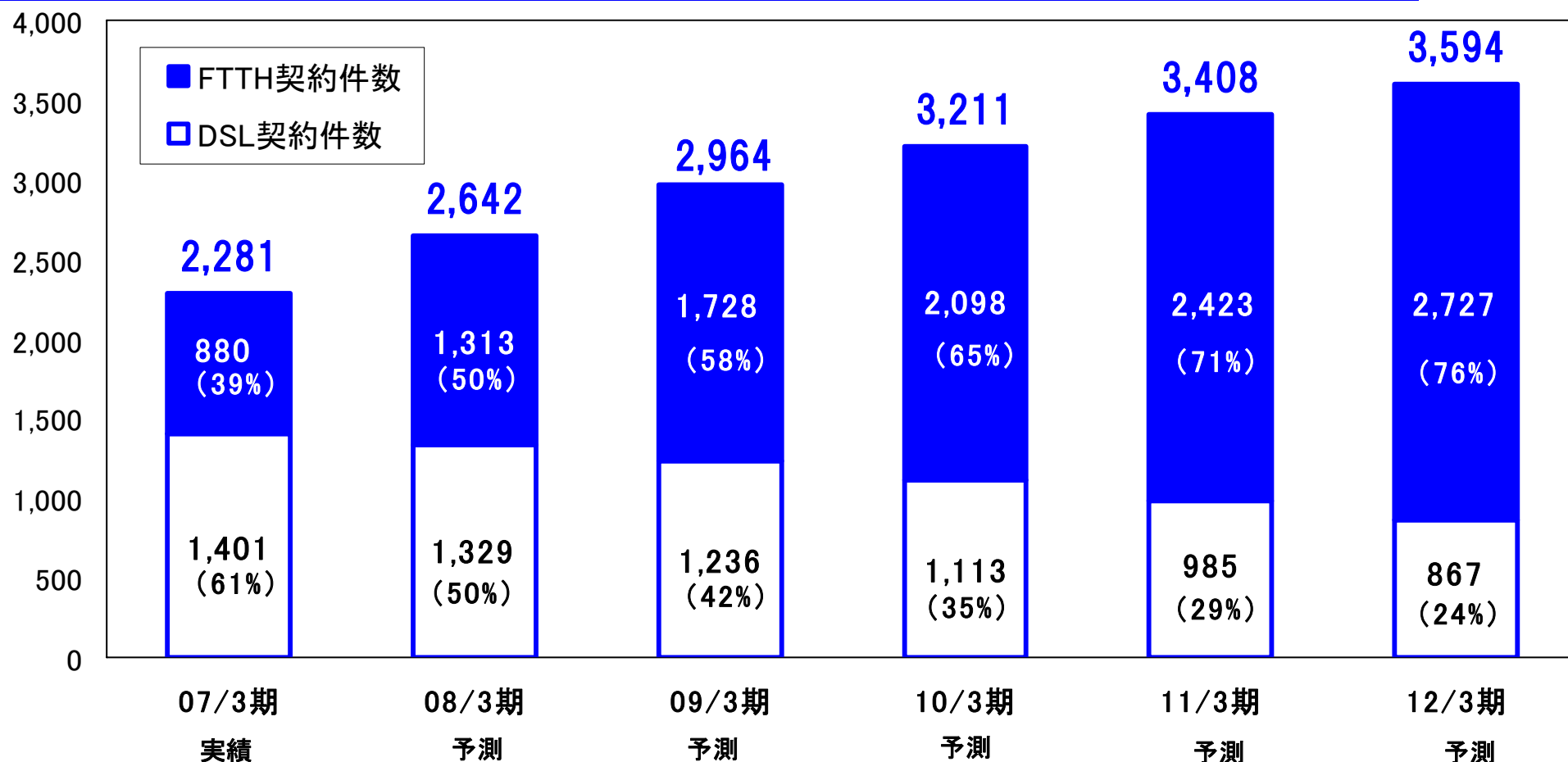


ブロードバンドサービス契約者数の推移(全国)

■ 棒グラフは各年度の契約件数

■ (括弧)内は各年度におけるサービスの割合

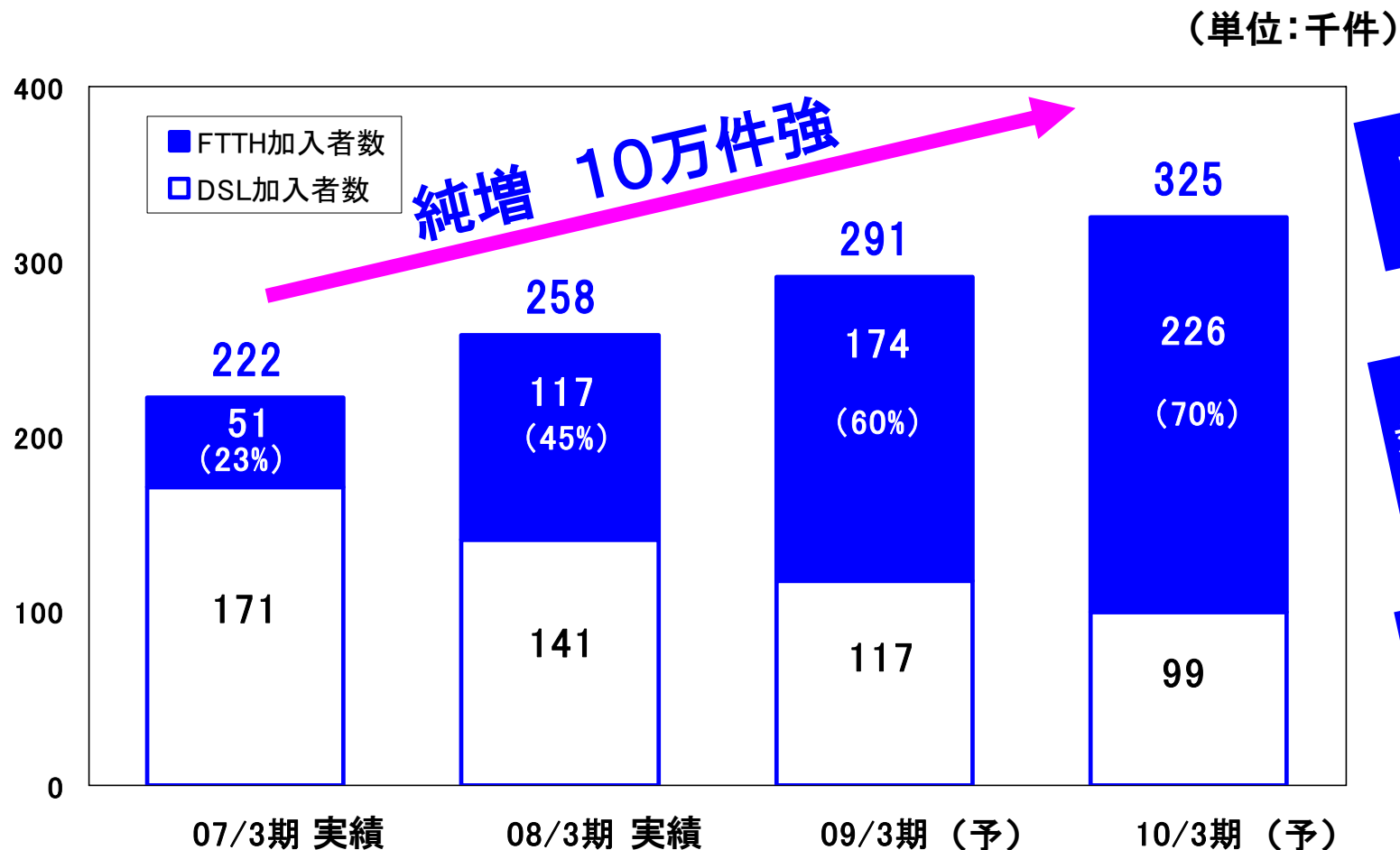
(単位:万件)



ISP事業の展開(ブロードバンドサービス加入者数の推移)

■ 当社の優れた営業力により顧客件数は増加。

⇒08年～10年の3年間で純増10万件！



顧客件数増加による
収益力のアップ

ブロードバンド化に
対応するコンテンツ提供
でのAMPUの向上

NGNを利用した
新たなサービス展開

コンテンツ事業の展開

- 広告主とタイアップしたコンテンツを提供するサイトおよび多数のPVを生むことで広告収入を獲得するサイトをリリースする。
- インターネット上の違法・有害情報に対する監視強化を実施し、サイトの会員に対してインターネット上での楽しみ方や危険性についての啓蒙・教育活動を実施していく。

09/3期のサービス拡張計画について

外国語学習サービス(新規)

アバターを使い、英語や韓国語をゲーム感覚で楽しく学べる語学学習サービスをリリースする。広告主とのタイアップ広告をメインとした収益化を目指す。

ミニブログサービス(新規)

気軽な会話を楽しめるミニブログサービスを提供し、ユーザの度重なるアクセスを実現することでページビューに連動した広告収入モデルを目指す。

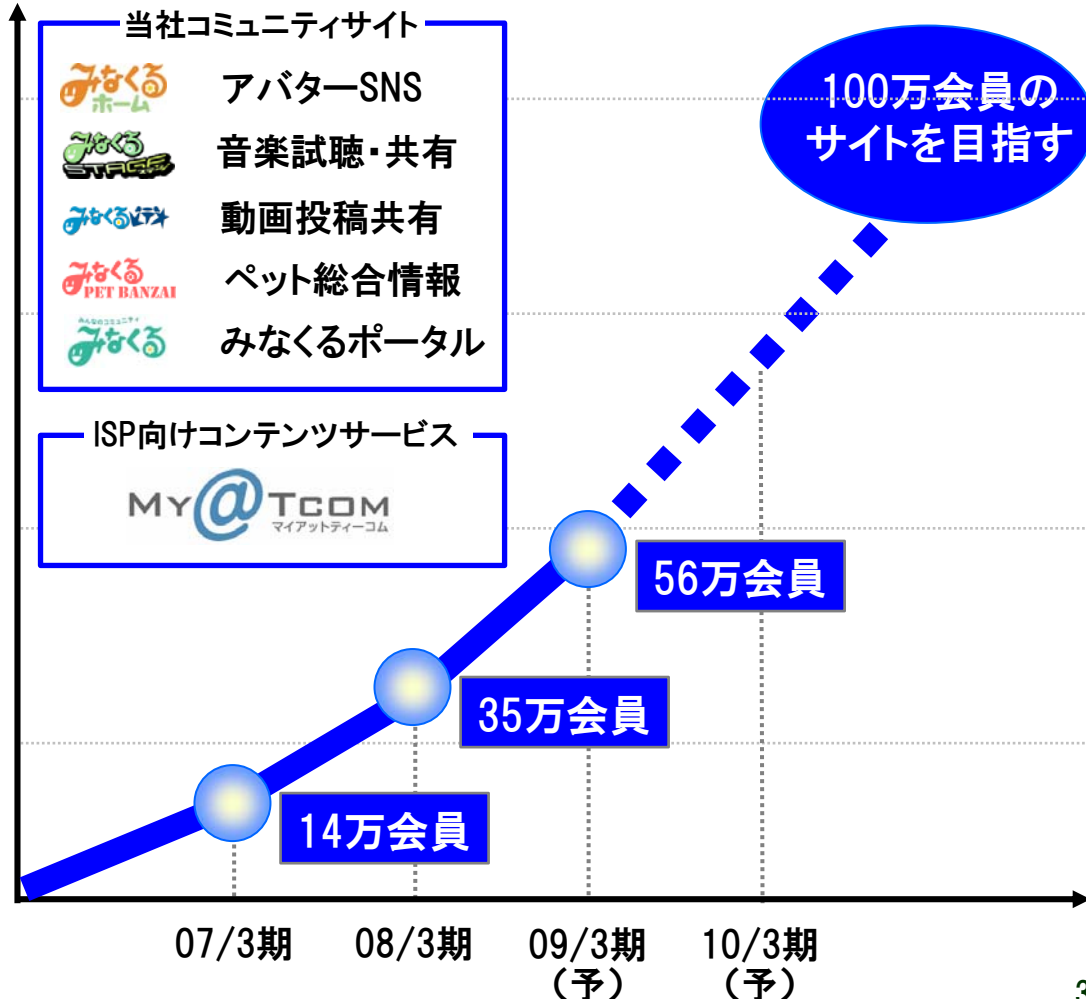
違法・有害情報からの青少年保護のための活動(継続)

インターネット上の違法・有害情報に対して

- ・「有人監視」
- ・「NGワードの書込み禁止」
- ・「投稿ログの保存」

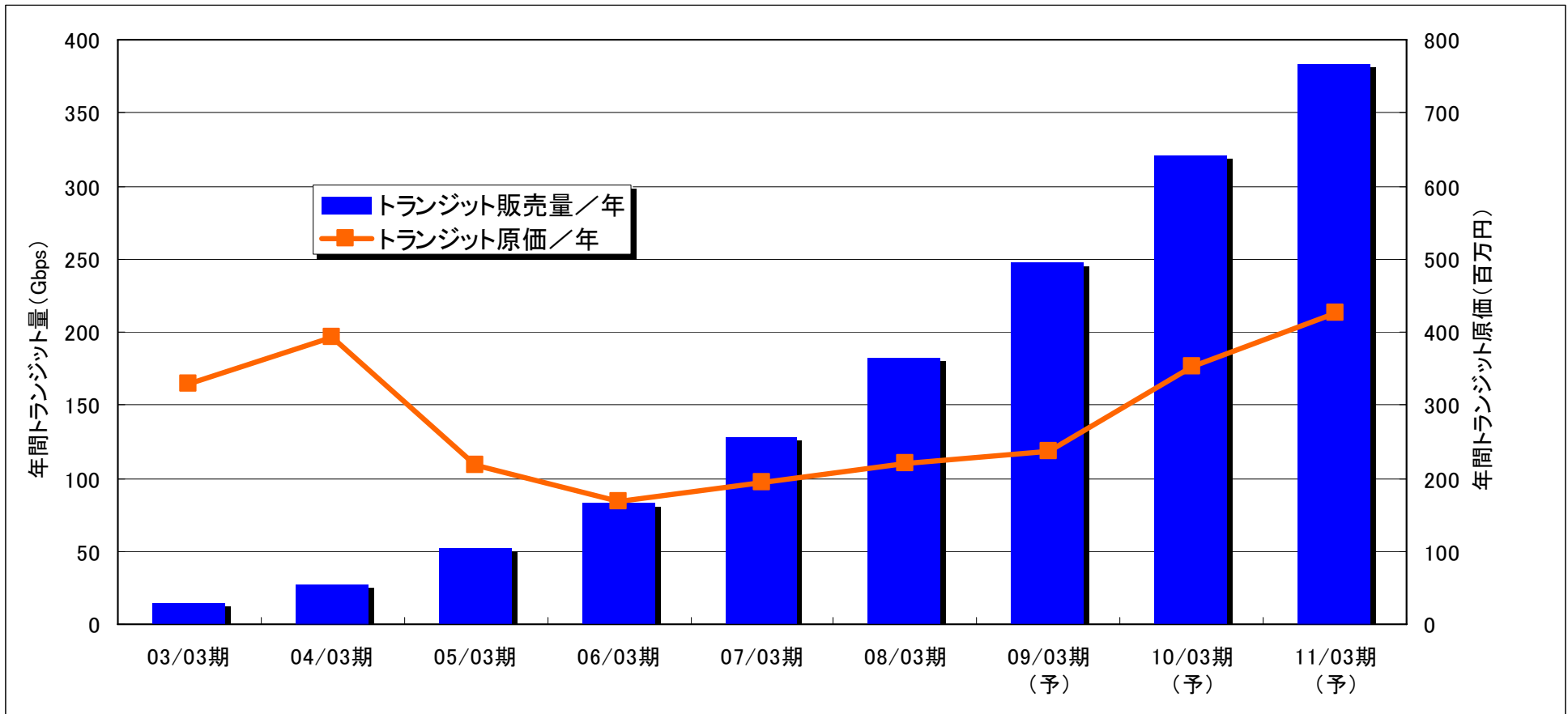
等により運営体制およびシステムを強化し、青少年が安心して楽しめるコミュニティサイトを目指す。

会員数



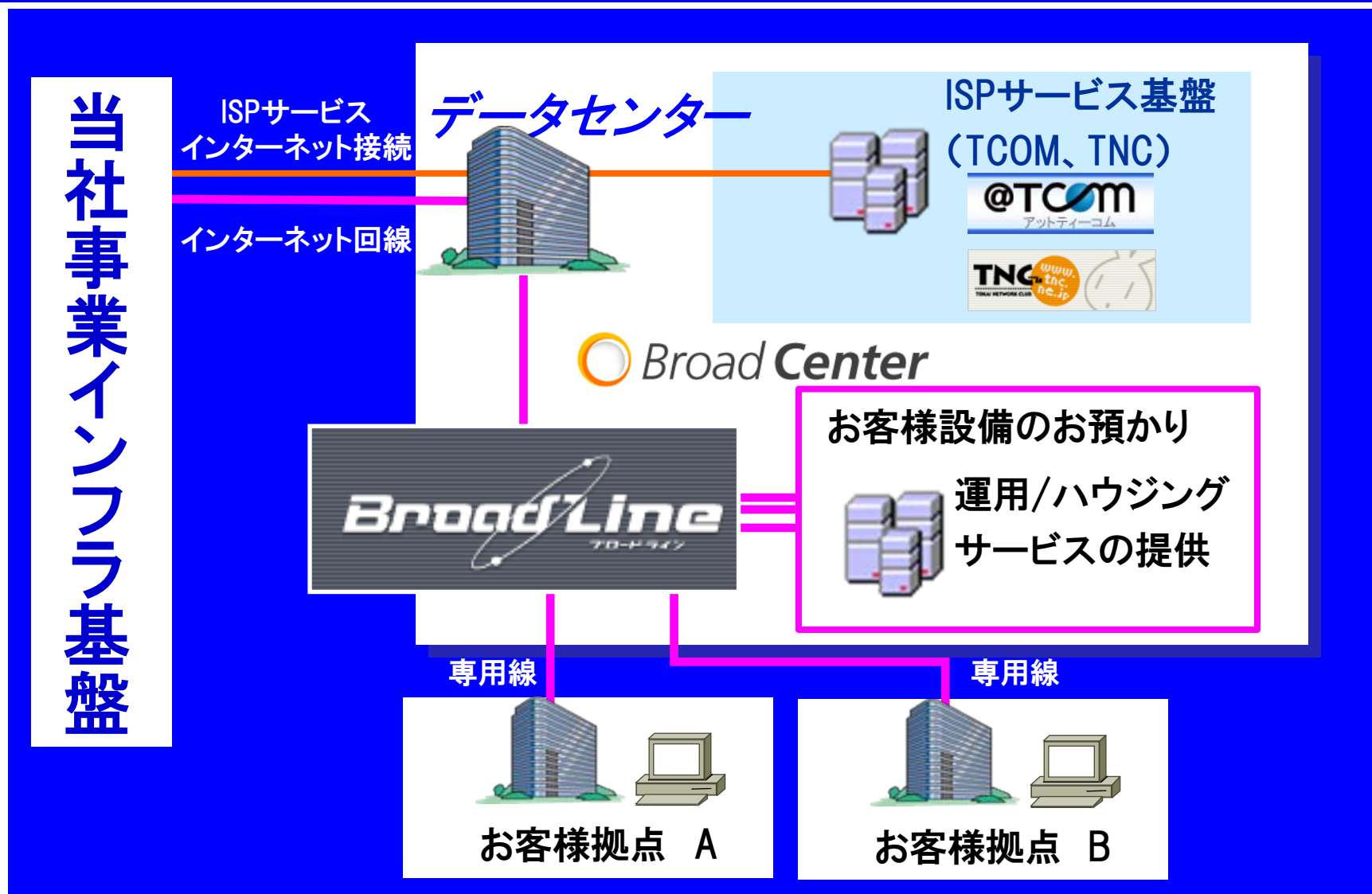
キャリア事業の展開

- トランジット総トラフィック量は03/03期より09/03期までの7年間で16倍超に増大、今後もさらなる増大を見込。
- トランジット仕入価格値下げは、ISP事業及びホールセール事業・CATV事業のインターネット収益に大きく貢献。
- 今後も継続して価格競争力のある業者選定、コンペ実施など仕入価格の低減に取り組む。



キャリア事業の展開(当社事業基盤を利用した通信サービスについて)

- 当社事業インフラ(データ通信、データセンター等)利用した法人向けサービスの創出。



SIS事業

SISの事業内容

1. EA（エンタープライズ・アプリケーション）事業

主として大手コンビニエンスストア、テレコム、金融など多種多様な業界の情報システムにかかわるソフトウェアの受託開発

2. SI（システム・インテグレーション）事業

主として自社開発によるパッケージソリューションに自社ネットワーク、データセンターを合わせ、企業向け情報サービスをトータル（設計・構築・運用・保守）で提供

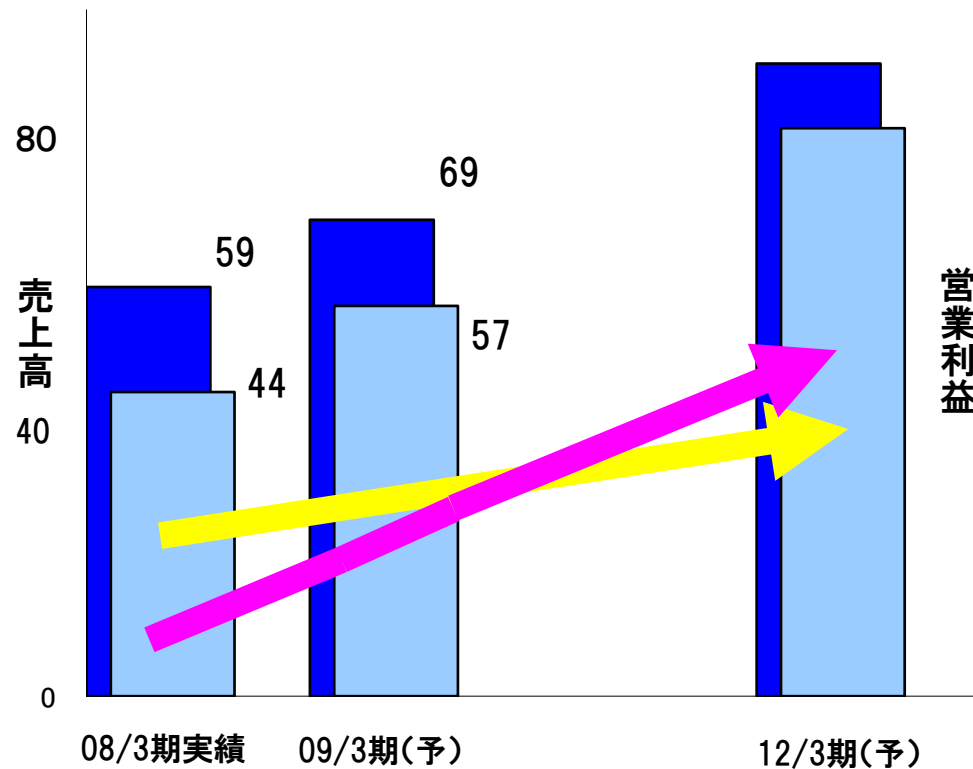
3. DCS（データセンタ・ソリューション）事業

高いファシリティと運用・監視体制を備えた新データセンターの完成に伴い、コロケーション、ホスティング、システム運用などのデータセンターサービスや、ASPサービスなどを提供するとともに、新たに仮想化技術等を利用したサービスを提供

SIS事業 成長目標

■SIS事業 売上・営業利益推移目標

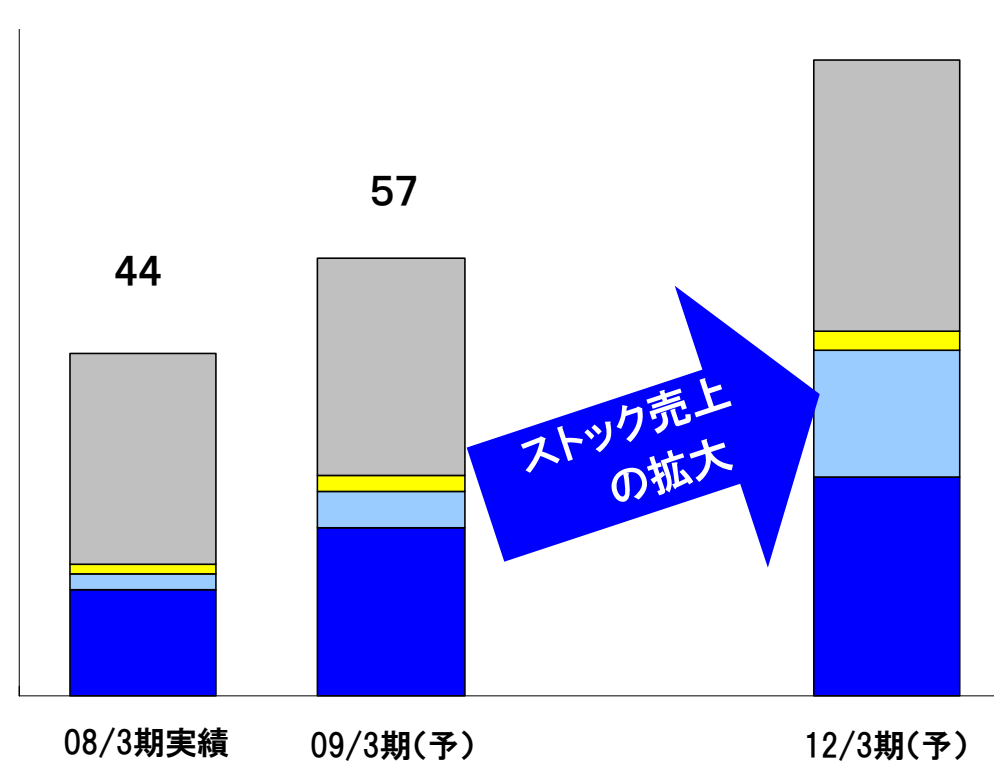
(単位:億円)



■ EA事業 売上
■ SI事業+DCS事業 売上
■ EA事業 営業利益
■ SI事業+DCS事業 営業利益

■SI事業+DCS事業の売上に占める ストック売上(アウトソーシング・サービス)の割合

(単位:億円)



■ アウトソーシング
■ PKG売上
■ サービス
■ その他売上

■プロジェクト進捗管理の客観的把握

プロジェクトマネジメント組織の客観的評価の実施によりプロジェクト実態の早期把握、早期対応。

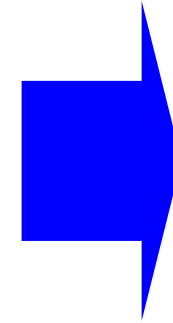
■プロジェクト受注時のリスク評価

プロジェクトマネジメント組織によるプロジェクト受注時の受注リスクの評価と対応策の実施チェック強化。

情報サービス事業の展開

 ソフトウェア開発	永年の豊富な開発実績 高度な技術者多数
 ASP (アプリケーション・サービス)	メールソリューションを中心に 受注が順調に急拡大
 基盤ソリューション	基盤技術を核とした ソリューションを提供
 ネットワーク	東京・大阪間の情報ボックス などネットワークを自社保有
 データセンター	24時間・365日体制確立の 自社保有の高信頼性IDC

顧客にとって最適なソリューションを提案・構築
システム・インテグレーション



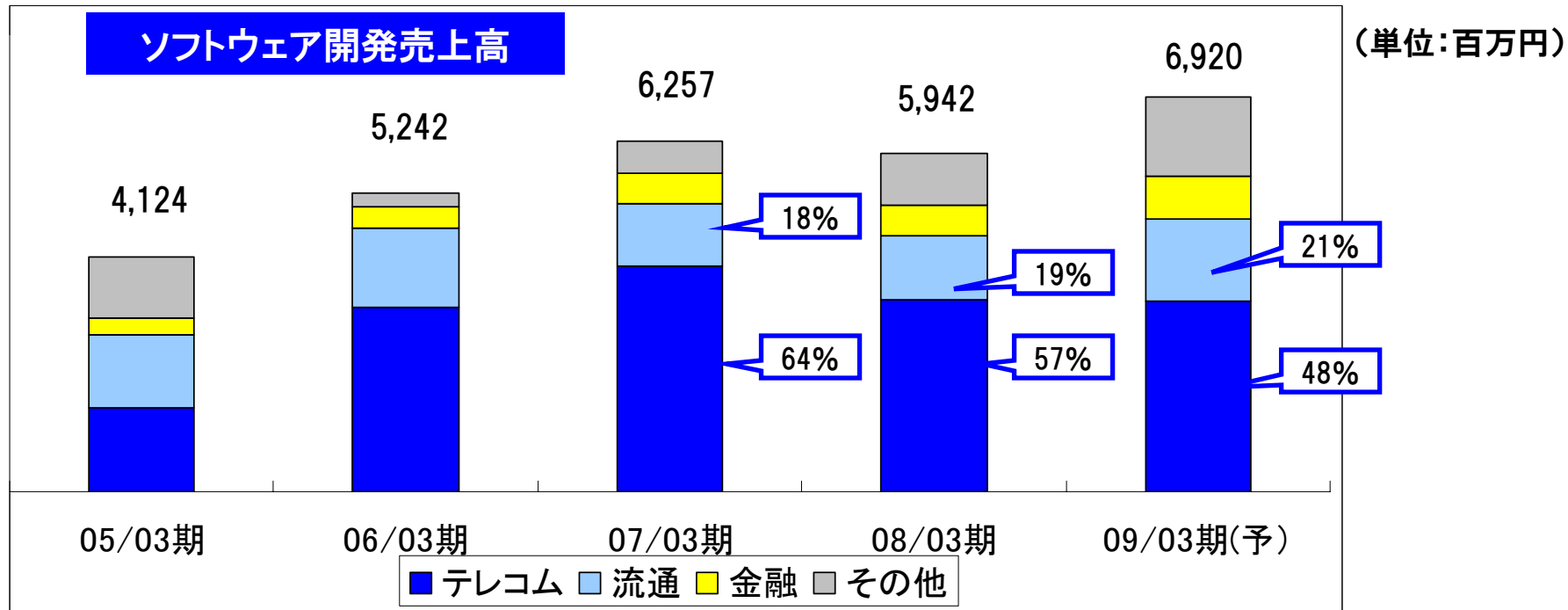
アウトソーシング・ビジネス

- 顧客にとって最も有益な情報投資
- 当社にとって安定収益のストックビジネス

EA事業の安定成長

■ 06/03期、07/03期は、テレコム関連のソフトウェア需要が拡大。08/03期以降は、テレコム関連は横ばいの見込み。金融、流通、その他業種の受注拡大を目指す。

■ 当社は、野村総研、NTTデータ、伊藤忠テクノソリューションズ、日本ヒューレット・パカード、大和総研などから引続き開発案件を安定受託（敬称略）。



EA事業で350名を超えるシステムエンジニアに加え、信頼ある協力会社との関係強化により高品質なサービスを提供（当社全体でシステムエンジニア600名余）

アウトソーシング導入事例

■ 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

■ 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

■ 高速バス事業

■ 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

■ 食材宅配業

■ 食材宅配の全国FC展開企業における
FC向け共通販売管理システム構築と
アウトソーシング

- ソフトウェア開発、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

■ 外食産業(株式会社すかいらーく)

■ すかいらーくグループ3000店舗DB化と
本部・工場・取引先データ集配信システム
の構築とアウトソーシング

- 大規模データベースサーバ構築
- ネットワーク提供、ハウジング
- システム運用

注)敬称略

新規アウトソーシング導入事例

人事サービス大手ASP事業者

人事サービス事業者の事業の内容

- ・人事業務フルアウトソーシング
- ・付随するシステム開発
- アウトソーシング利用社数:85社
- 管理従業員数:115,000人
(2007/3時点)

他社のデータセンターにて運用していたが、
2008年4月、当社データセンターに移設し運用を開始

当社情報サービスの典型的ビジネスモデルとなる アウトソーシング案件

- ネットワーク提供、データセンターハウジング
- システム運用、ヘルプデスク
- 基盤ソリューション(自社PKG)提供
- ASP(OneOffice)サービス提供
- システム開発受託

第二データセンター完成



08年4月より本格稼動開始

外 観



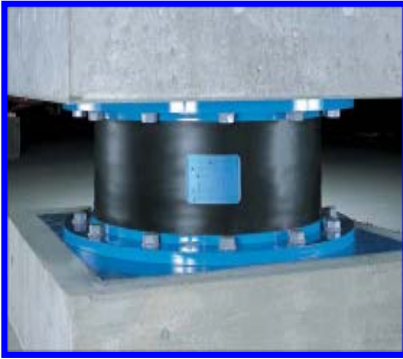
延べ面積	8,026㎡(2,432坪)
構造	RC(鉄筋)造:免震構造、5階建
収容ラック数	最大825ラック
床耐荷重	1,250kg/㎡
セキュリティ	24時間有人監視、生体認証、 非接触ICカード、テンキー装置



サーバ室

第二データセンターの免震装置と設備の2重化・2ルート化

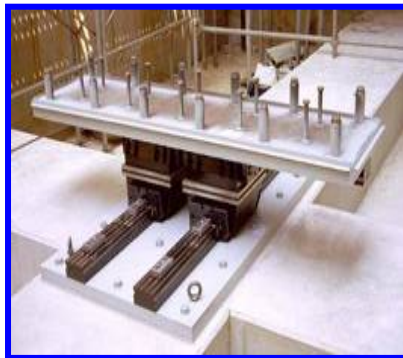
免震装置



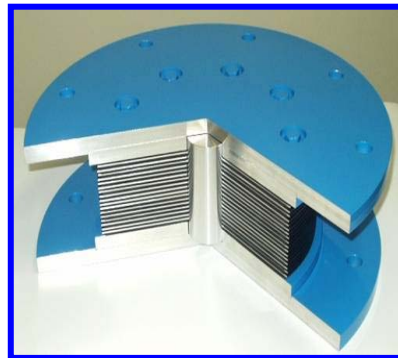
積層ゴム支承



流体系ダンパー

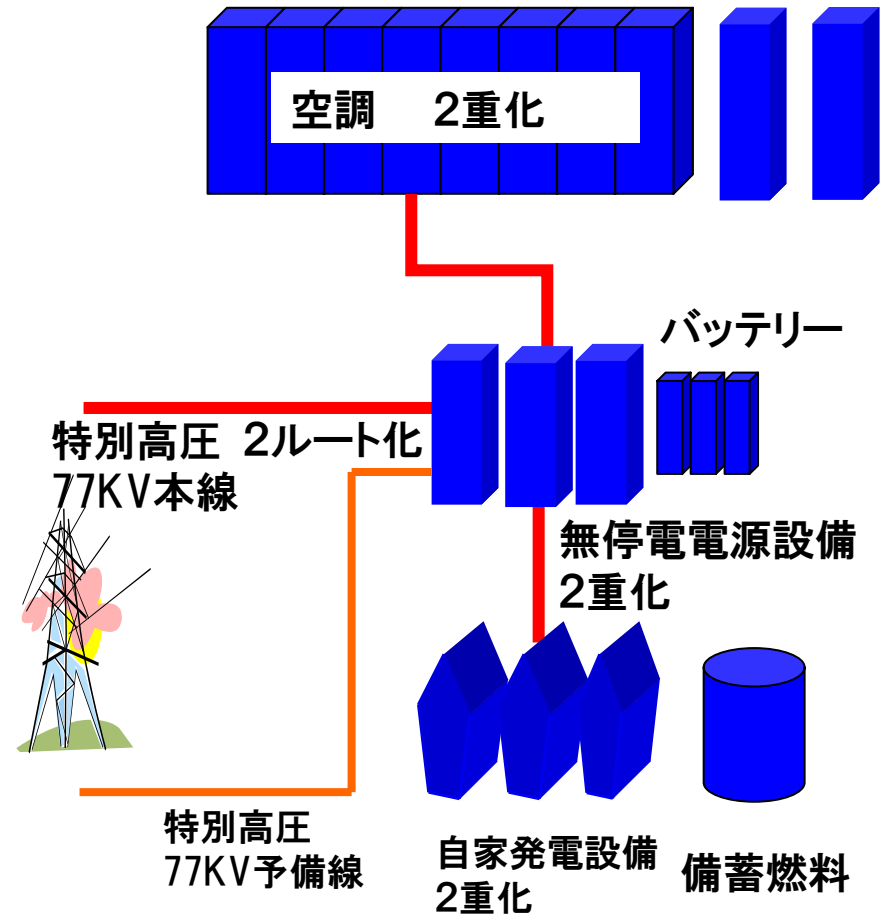


直動転がり支承



錫(すず)プラグ入り
積層ゴム支承

電源・空調設備等の2重化



データセンター事業の品質向上

ISO27001

情報セキュリティを確保するための仕組みを
構築及び運用するための国際標準規格

情報
セキュリティ
マネジメント

ISO9001

品質保証を含んだ、顧客満足の向上を
目指すための国際標準規格

品質
マネジメント

◆ 2008年上期認証取得予定

ISO20000

ITサービスの品質を保証するための国際標準規格

- ・ 顧客管理
- ・ SLA管理
- ・ インシデント管理
- ・ 構成管理

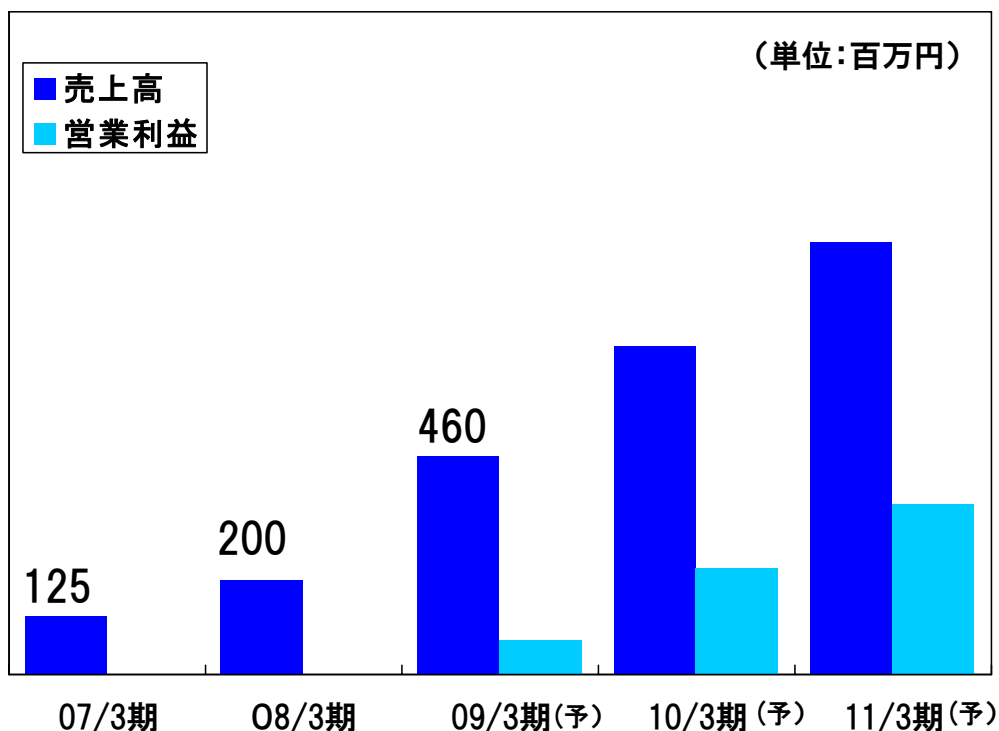
ITサービス
マネジメント

メールソリューションサービス(ASP)の実績及び計画

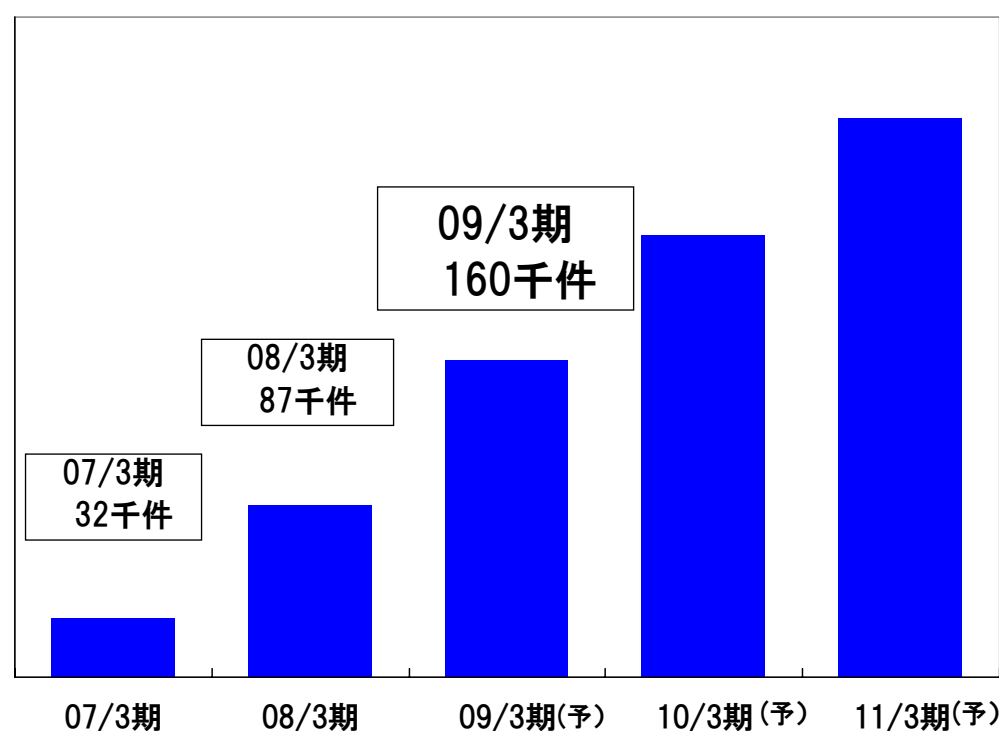
■OneOfficeはメールに特化したASPサービスとして、基本機能に留まらず内部統制を見据えた**メール全件の保管や検索機能**を備えたメールソリューションを提供。

■メール添付ファイルの暗号化や、誤送信を防止する送信メールフィルターなどのセキュリティ強化となる品目を追加し、顧客の獲得増加を図る。

売上目標



アカウント数の推移



データセンターのフルマネージドサービス

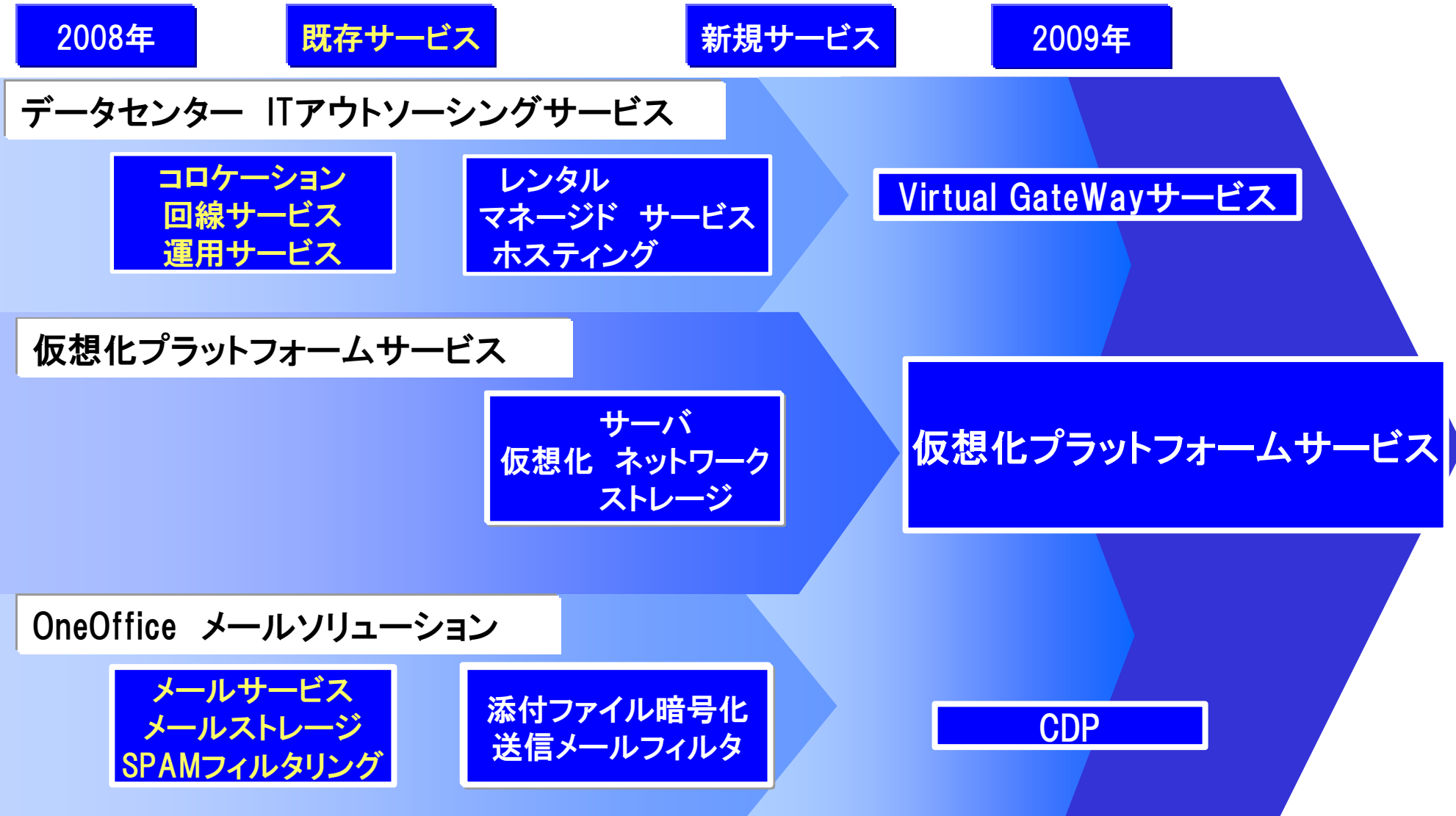
当社データセンターは、多数の技術スタッフにより、モニタリング・オペレーションからオーダーメイドまで、フルマネージドサービスをご提供いたします。



■実績

- ・ISPシステム
- ・Webショッピングサイト
- ・モバイル位置情報ASPシステム
- ・バス予約WEBサイト
- ・放送局WEBサイト
- ・外食チェーン基幹システム
- ・中古自動車販売業基幹システム
- ・食材宅配業基幹システム
- ・物流業基幹システム
- ・人事、給与システム
- ・流通業販売管理システム
- ・小中学校インターネット etc.

サービスの実施計画



コーポレートガバナンスへの取組み

CSRへの取組み

株主還元

コーポレートガバナンスの強化への取り組み

■当期における内部管理体制強化に関する取り組み

1. コンプライアンス・リスク委員会を年4回開催し、当社のコンプライアンスに関する諸問題やリスクについて検討・改善に努めました。また各部署責任者を対象としたコンプライアンス関連の資格取得に取り組んでまいりました。
コンプライアンス・マネージャー 68名 コンプライアンスオフィサー 4名
2. 情報セキュリティ委員会を適宜開催し、当社の情報セキュリティに関する問題について検討・改善に努めました。また、全役職員を対象とした情報セキュリティ教育についても積極的に取り組んでまいりました。
3. 内部統制システムの整備は、内部統制委員会を設置し、全役職員の意識統一を図るとともに、プロジェクトチームを中心として規程・フローの整備・改善に取り組んでまいりました。
4. 監査室による内部監査については、監査結果を適宜社内報告され、適時適切に改善のための施策を講じることで、内部管理体制の強化につなげてまいりました。

CSR(企業の社会的責任)への取り組み

地域防災への取り組み

地域自治体と協定し、当社CATVコミュニティチャンネルを活用した災害発生時の緊急発信体制を整備しており、地域社会の安全性向上をバックアップ

交通安全への取り組み

静岡県・県警と協力し、交通事故状況、交通安全教室などを放送。地域に密着したケーブルテレビの特長を活かした交通安全を呼び掛けることで事故防止へ

インターンシップ・その他

インターンシップの受入れに積極的に取り組むとともに、社会貢献、スポーツ・文化芸術活動の振興に協賛（社会貢献活動による退職者再雇用制度を制定 青年海外協力隊へ1名派遣）

株主還元

当社の配当政策は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして認識しており、適正な内部保留の充実による財務体質の一層の強化と将来の事業展開を考慮しつつ、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うことを基本方針としております。

この方針に基づき、当事業年度におきましては、1株につき普通配当25円

(中間配当12.5円含む)

を予定しております。

配当金の推移

