2008年3月期　第3四半期決算説明資料

もっとつながる明日へ
Total Communication
VIC TOKAI

2008年2月27日

株式会社 ビック東海(2306)
代表取締役社長　早川　博己

STOCK
JASDAQ

事業のご紹介

@TCOM（ISPブランド）

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及び携帯端末の販売

CS事業（コミュニケーションサービス事業）

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（システムイノベーションサービス事業）

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

第25回　サービス業総合調査（都市型CATV）

当社グループ連結売上高
10,900百万円

順位	社名	本社	部門売上高（百万円）	前年度比伸び率（%）	決算月
1	ジュピターテレコム（J:COM）	東京G	102,803	20.6	12
2	福岡ケーブルネットワーク	福岡	10,020	8.3	12
3	イッツ・コミュニケーションズ	神奈川	9,111	3.9	3
4	ベイ・コミュニケーションズ	大阪	7,953	6.7	3
5	**ビック東海**	**静岡G**	**7,736**	**5.8**	**3**
6	スターキャット・ケーブルネットワーク	愛知	6,702	1.8	3
7	ケイ・キャット	大阪	5,062	57.1	3
8	ZTV	三重	4,824	8.4	3
9	日本ネットワークサービス（甲府CATV局）	山梨	4,414	▲ 3.1	3
10	ひまわりネットワーク	愛知	3,710	5.8	3
11	中部ケーブルネットワーク	愛知	3,574	13.1	3
12	キャッチネットワーク	愛知	2,919	6.6	3
13	ふれあいチャンネル	広島	2,915	42.8	3

（ 日経流通新聞（日経MJ）2007年11月21日掲載記事）

VIC TOKAI @TCOM

第25回　サービス業総合調査（ISP）

ビック東海の売上高は

12,425百万円

前年比伸び率38.8%

順位	社名	本社	部門売上高（百万円）	前年度比伸び率（%）	決算月
1	NTTコミュニケーションズ（OCN）	東京	142,216	2.9	3
2	ニフティ（@nifty）	東京	72,440	21.7	3
3	NECビッグローブ（BIGLOBE）	東京	61,000	3.2	3
4	ジュピターテレコム	東京G	58,121	22.6	12
5	ソネットエンタテインメント（So-net）	東京G	32,387	―	3
6	USEN	東京	20,127	42.5	3
7	NTTPCコミュニケーションズ（インフォスフィア）	東京	16,270	▲ 0.6	3
8	ドリーム・トレイン・インターネット	東京	15,987	25.4	3
9	インターネットイニシアティブ（IIJ）	東京G	13,208	▲ 0.7	3
10	ビック東海（@T COM）	静岡G	12,425	38.8	3
11	TOKAI（TOKAIネットワーククラブ）	静岡	7,727	1.3	3
12	パナソニックネットワークサービシズ（hi-ho）	東京	5,487	▲ 4.2	3
13	イッツ・コミュニケーションズ（iTSCOM. net）	神奈川	4,655	▲ 5.9	3

（ 日経流通新聞（日経MJ）

2007年11月21日掲載記事）

VIC TOKAI @TCOM

2008年3月期の業績について

1. 2008年3月期第3四半期業績

2. 2008年3月期通期業績予想

1. 2008年3月期第3四半期業績

（単位：百万円）

	【 連結 】			【 単体 】		
	実績	前年同期比	（前年同期）	実績	前年同期比	（前年同期）
売上高	25,458	105.1%	(24,233)	22,998	104.5%	(22,003)
売上利益	9,513	98.9%	(9,618)	8,767	99.0%	(8,853)
営業利益	2,628	89.1%	(2,950)	2,676	95.3%	(2,808)
経常利益	2,519	90.6%	(2,781)	2,578	97.3%	(2,650)
四半期純利益	1,208	45.6%	(2,649)	1,299	52.1%	(2,495)
EBITDA	5,788	101.0%	(5,730)	5,121	101.4%	(5,052)

※ EBITDA = 経常利益－受取利息+支払利息+減価償却費

1. 2008年3月期第3四半期 セグメント別 売上高

■ 要因説明

CATV　当社注力サービスでありますCATV-FTTHの順調な獲得及び放送、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。

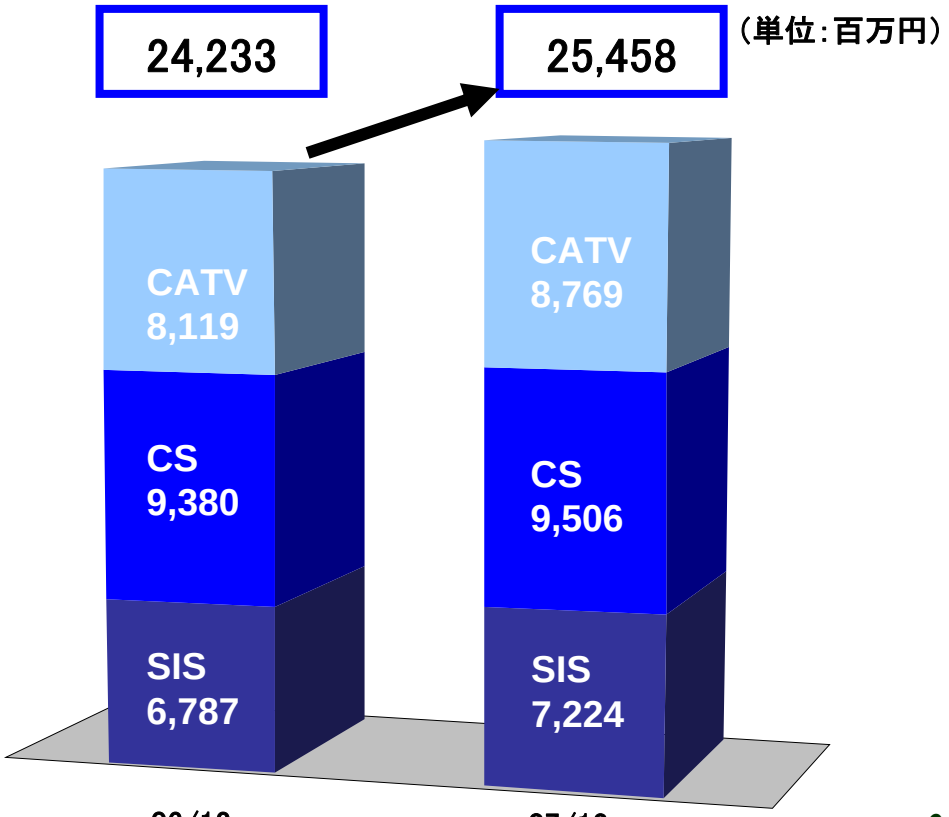
CS　ADSL顧客の減少を補う大幅なFTTH顧客の上伸による増加。

SIS　アウトソーシング、ASPサービスなどストックビジネス売上の増加。

売上高：25,458百万円
（前年同期比1,225百万円増 105.1%）

【セグメント別内訳】
CATV：8,769百万円（649百万円増 108.0%）
CS　：9,506百万円（125百万円増 101.3%）
SIS　：7,224百万円（437百万円増 106.4%）

＊（　）は前年同期比



1. 2008年3月期第3四半期 セグメント別 営業利益

■ 要因説明

CATV　CATV-FTTHの戦略的投資による営業費用及び償却費の増加によるもの。
（前年同期比減益は07/05公表値に織込み済み）

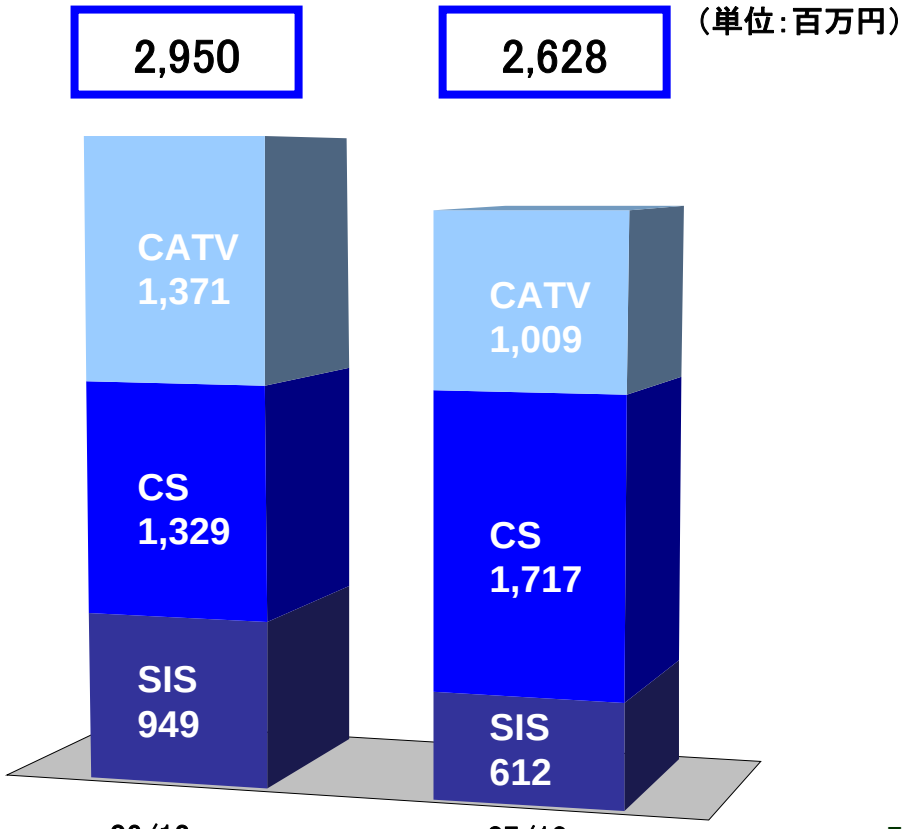
CS　FTTH販売施策の奏功による顧客の増加及び大幅な顧客獲得費用削減とDSL設備集約化による増益。

SIS　不採算プロジェクトの発生及び体制強化などの開発コスト増加による減益。

営業利益：2,628百万円
（前年同期比322百万円減　89.1%）

【セグメント別内訳】
CATV：1,009百万円（ 361百万円減　73.7%）
CS　：1,717百万円（ 388百万円増 129.2%）
SIS　：　612百万円（ 336百万円減　64.5%）

＊（ ）は前年同期比



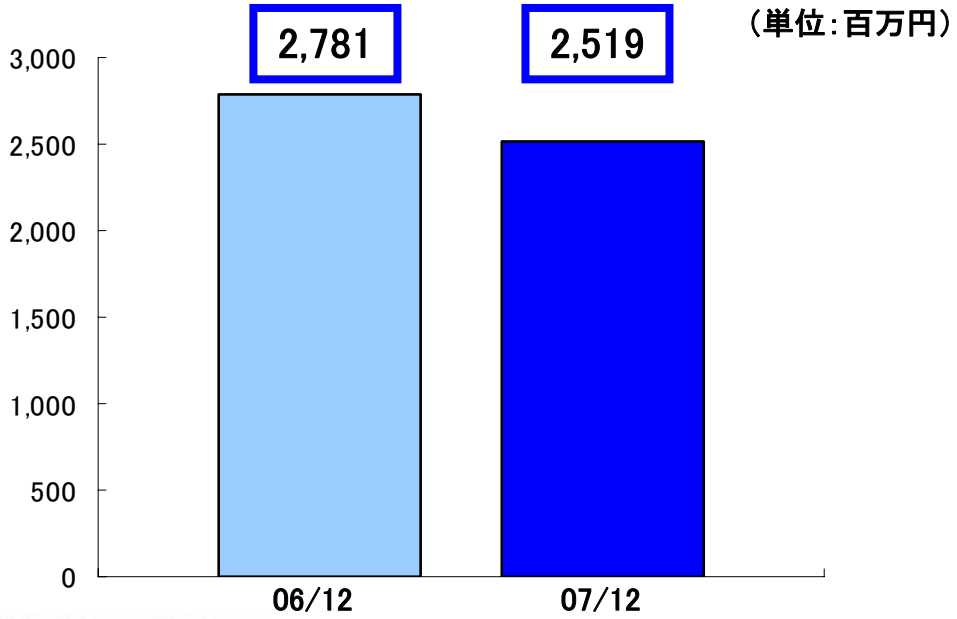
1. 2008年3月期第3四半期 経常利益・四半期純利益

■ 要因説明

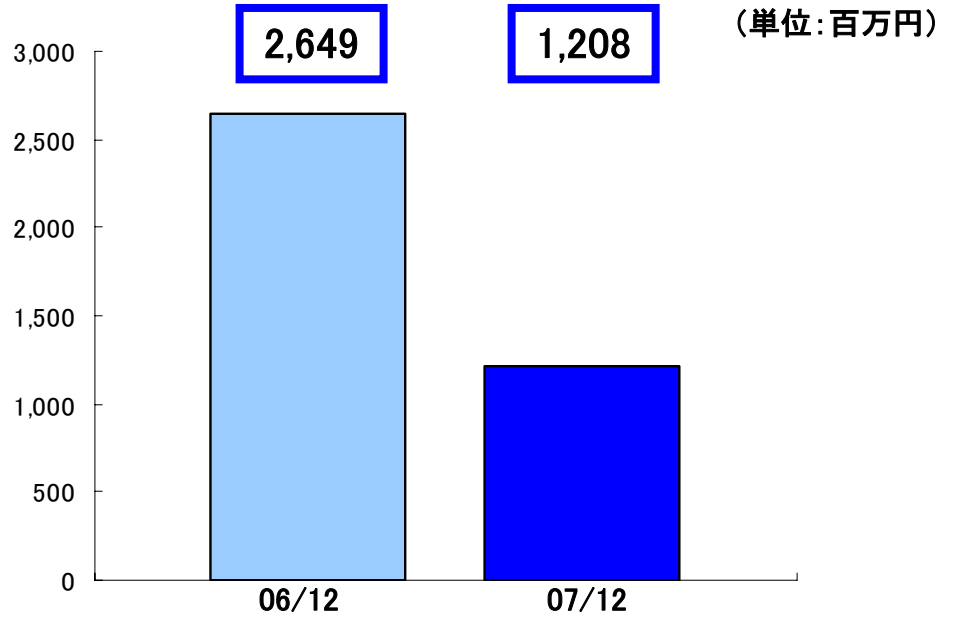
資金調達コストの圧縮がありますが、営業利益の要因により前年同期比に対し減益。

上記要因に加えて、過年度役員退職慰労引当金189百万円、税務上の青色繰越欠損金解消等による法人税等調整額の負担884百万円を計上したことなどにより四半期純利益は1,208百万円。

経常利益：2,519百万円
（前年同期比262百万円減　90.6%）



四半期純利益：1,208百万円
（前年同期比1,441百万円減　45.6%）



1. 2008年3月期第3四半期　設備投資

■設備投資計画に従った戦略的投資

≪主な増加内容≫

CATV-FTTH	20億円
CATVエリア拡張他	13億円
CS伝送設備他	9億円
CATVメディアプラザ	4億円

通期で126億円の
設備投資を計画

（単位：百万円）

	前年同四半期	当四半期	前年同期比
設備投資額	3,202	5,613	2,411
減価償却費	2,818	3,115	297
差引計	384	2,498	2,114

1. 2008年3月期第3四半期　キャッシュ・フローの状況

（単位：百万円）

	前年同四半期	当四半期	前年同期比
FCF	2,868	△ 1,272	△ 4,140
有利子負債	13,453	14,503	1,049
支払利息	170	155	△ 15
営業活動による キャッシュ・フロー	5,765	4,963	△ 802
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 2,897	△ 6,235	△ 3,338
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 2,153	1,162	3,316
現金及び現金同等物 期末残高	2,289	2,115	△ 174

■ 戦略的投資によるFCF減少は計画通り。（通期△23億円で計画）

■ FCFの減少による資金調達は、取引金融機関の当座貸越、貸出コミットメントを活用。積極的に調達コストの低減に取組む。（通期で26億円増加で織込み済み）

1. 2008年3月期第3四半期決算

四半期連結貸借対照表 （単位：百万円）

	前年同四半期	当四半期	増減	（参考）07/03期
資産合計	31,941	34,821	2,880	33,729
流動資産	8,067	7,247	△ 819	8,593
現金及び預金	2,304	2,130	△ 173	2,240
売掛金	2,800	2,799	△ 1	3,724
棚卸資産	1,080	1,009	△ 71	669
その他	1,917	1,348	△ 569	1,995
貸倒引当金	△ 35	△ 40	△ 4	△ 36
固定資産	23,872	27,569	3,697	25,130
有形固定資産	21,664	24,854	3,189	22,646
無形固定資産	1,413	1,586	173	1,448
投資等	793	1,128	334	1,034
繰延資産	1	4	3	5
負債合計	19,814	20,986	1,171	20,118
流動負債	14,688	16,983	2,295	15,024
短期借入金	10,372	13,016	2,643	9,737
買掛金	937	1,037	99	1,074
その他	3,378	2,929	△ 448	4,213
固定負債	5,125	4,002	△ 1,123	5,093
長期借入金	4,320	2,951	△ 1,368	4,083
その他	805	1,050	244	1,009
少数株主持分	－	－	－	－
純資産合計	12,126	13,835	1,708	13,610

■ 戦略的投資計画による増加（前期末比24億円増加）

■ FCFの減少の資金調達により、取引金融機関の当座貸越、貸出コミットメントを活用。

1. 2008年3月期第3四半期 件数動態

■ 通信分野において、CATV、CS事業ともFTTH顧客の獲得施策により新規獲得、既存サービスからの切り替えが順調に進捗しており、営業エリア内におけるシェアアップが確実に実現している。

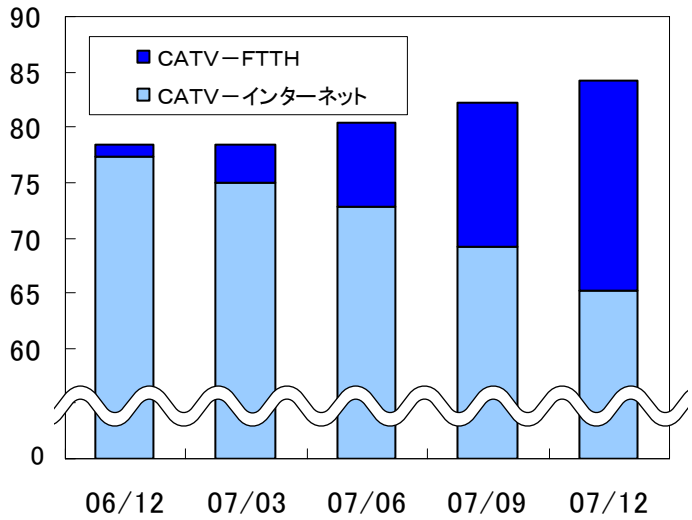
■ CATV放送についても着実に顧客増加。

（単位：千件）

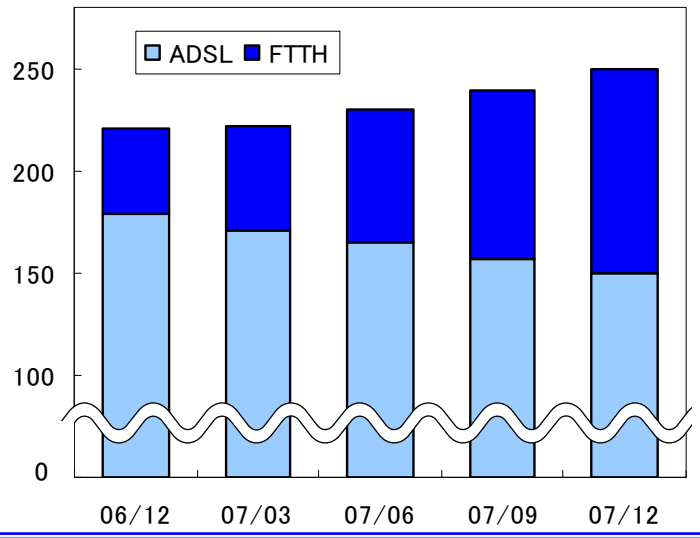
通信（ブロードバンド顧客）		06/12期実績	07/12期実績	前年同期比
FTTH	CATV	1	19	18
	ISP直販	41	100	59
	計	42	119	77
その他ブロードバンド	CATV－インターネット	77	65	△ 12
	ADSL　ISP直販	179	150	△ 29
	ADSL　ホールセール	175	160	△ 15
	計	431	375	△ 56
合計		473	494	21

放送	06/12期実績	07/12期実績	前年同期比
CATV放送	296	320	24
（デジタル多チャンネル）	（58）	（70）	（12）

CATV-FTTH　期末件数
＊06/08よりCATV-FTTHサービスを開始



ISP直販　FTTH　期末件数



2. 2008年3月期通期業績予想

2. 2008年3月期通期連結業績予想

（単位：百万円）

	予想値	〔19/05 公表値〕	公表比
売上高	35,500	(37,350)	95.0%
営業利益	4,350	(4,510)	96.5%
経常利益	4,210	(4,210)	100.0%
当期純利益	2,240	(2,240)	100.0%
EBITDA	8,750	(8,750)	100.0%

※ EBITDA = 経常利益－受取利息+支払利息+減価償却費

2. 2008年3月期通期連結業績予想 売上高・営業利益

売上高：35,500百万円

■ 各事業セグメントとも前年比増加の見通し。

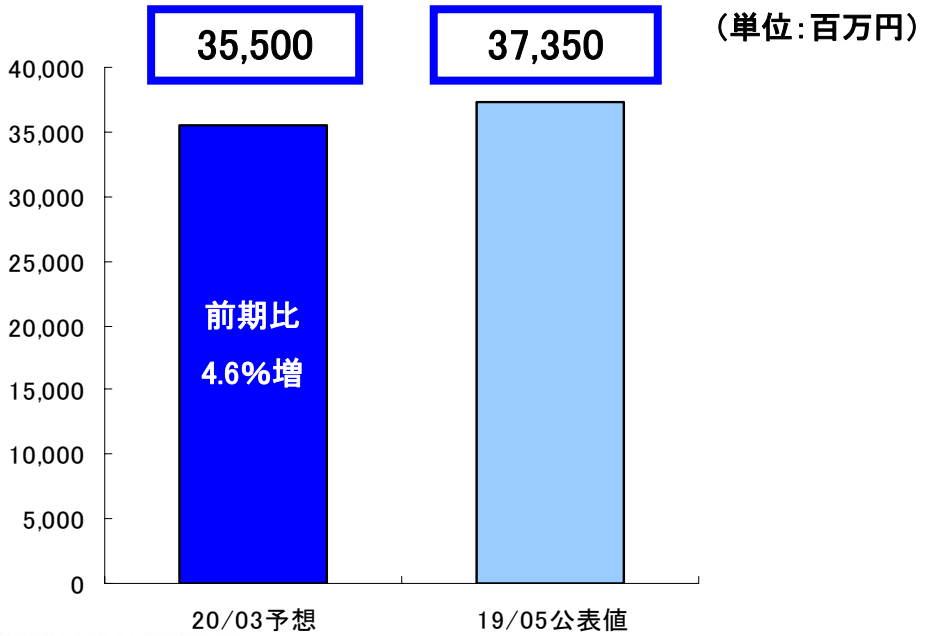
【変更要因】
CATV・CS事業は堅調、
SIS事業はパッケージ販売等の減少による影響。

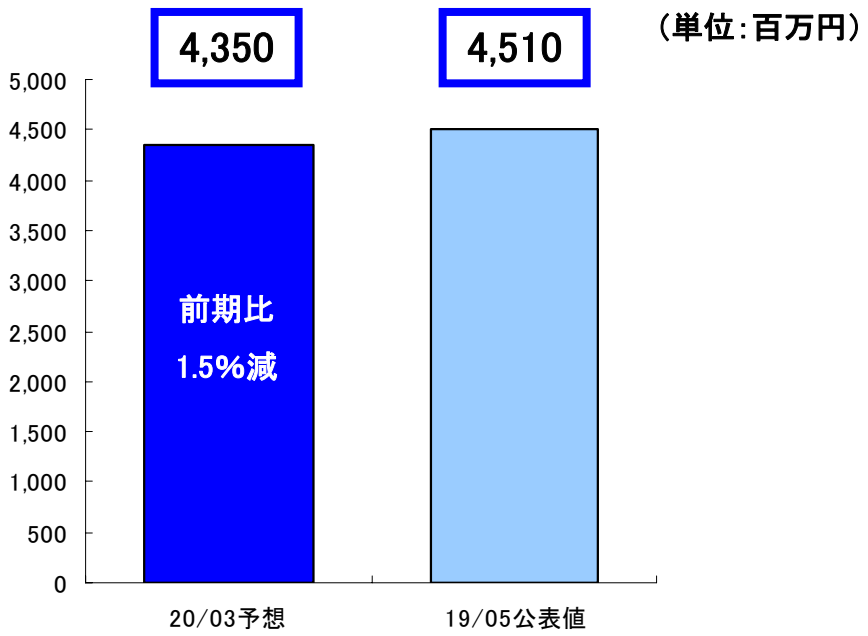
営業利益：4,350百万円

■CATVはFTTHは計画通りであり、堅調。

■CSはFTTH獲得施策により大幅上伸。

■SISは不採算プロジェクトの発生及び
パッケージ販売の減少。





2. 2008年3月期通期連結予想

当期純利益：2,240百万円

■ 公表値を達成する見通し

CATV事業

全国CATV事業者 加入世帯数ランキング

総加入世帯数 TOP15局

順位	事業者名	加入世帯数
1	J:COMグループ	6,218,000
2	JCNグループ	1,807,438
3	㈱ベイ・コミュニケーションズ	654,382
4	㈱テプコケーブルテレビ	575,600
5	イッツ・コミュニケーションズ㈱	544,685
6	スターキャット・ケーブルネットワーク㈱	444,465
7	福岡ケーブルネットワーク㈱	388,000
8	**VIC TOKAI グループ**	**325,003**
9	(財)京阪神ケーブルビジョン	279,531
10	中部ケーブルネットワーク㈱	226,400
11	㈱ケーブルネットワーク千葉	206,254
12	東京ベイネットワーク㈱	204,706
13	㈱ケイ・キャット	180,260
14	YOUテレビ㈱	166,802
15	㈱日本ネットワークサービス㈱	164,291

多チャンネルサービス加入世帯数 TOP5局

順位	事業者名	加入世帯数
1	J:COMグループ	2,225,000
2	JCNグループ	494,221
3	㈱ベイ・コミュニケーションズ	144,633
4	イッツ・コミュニケーションズ㈱	142,186
5	**VIC TOKAI グループ**	**107,311**

インターネットサービス加入世帯数 TOP5局

順位	事業者名	加入世帯数
1	J:COMグループ	1,199,000
2	JCNグループ	197,512
3	イッツ・コミュニケーションズ㈱	119,255
4	**VIC TOKAI グループ**	**80,455**
5	㈱ベイ・コミュニケーションズ	71,405

※サテマガ・ビー・アイ社発行『ケーブル年鑑2008』より引用。件数は19年6月末件数

CATV－FTTHの事業方針について

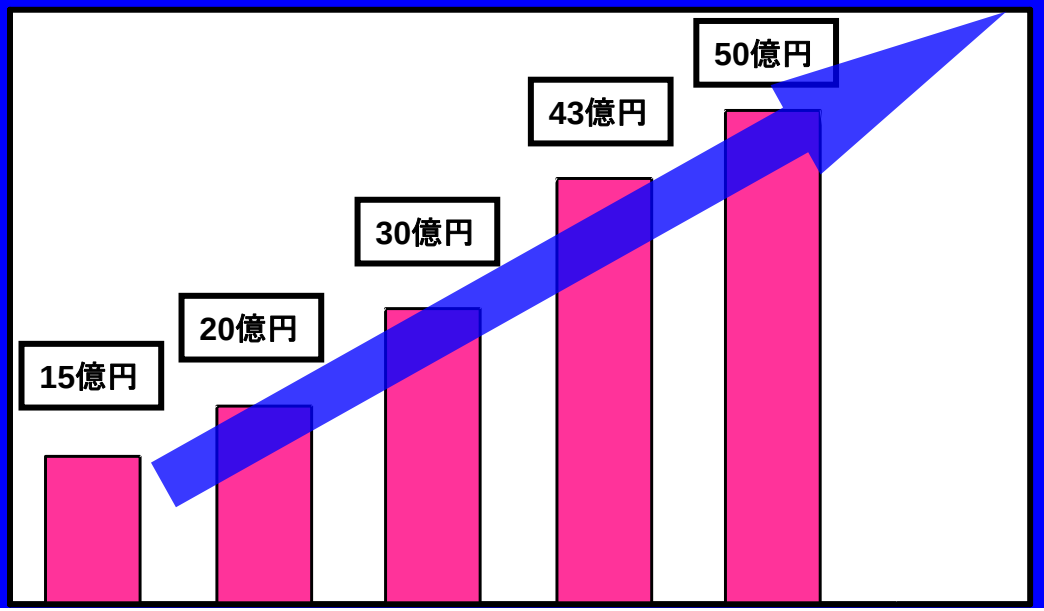
■ CATV－FTTH顧客獲得目標

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）

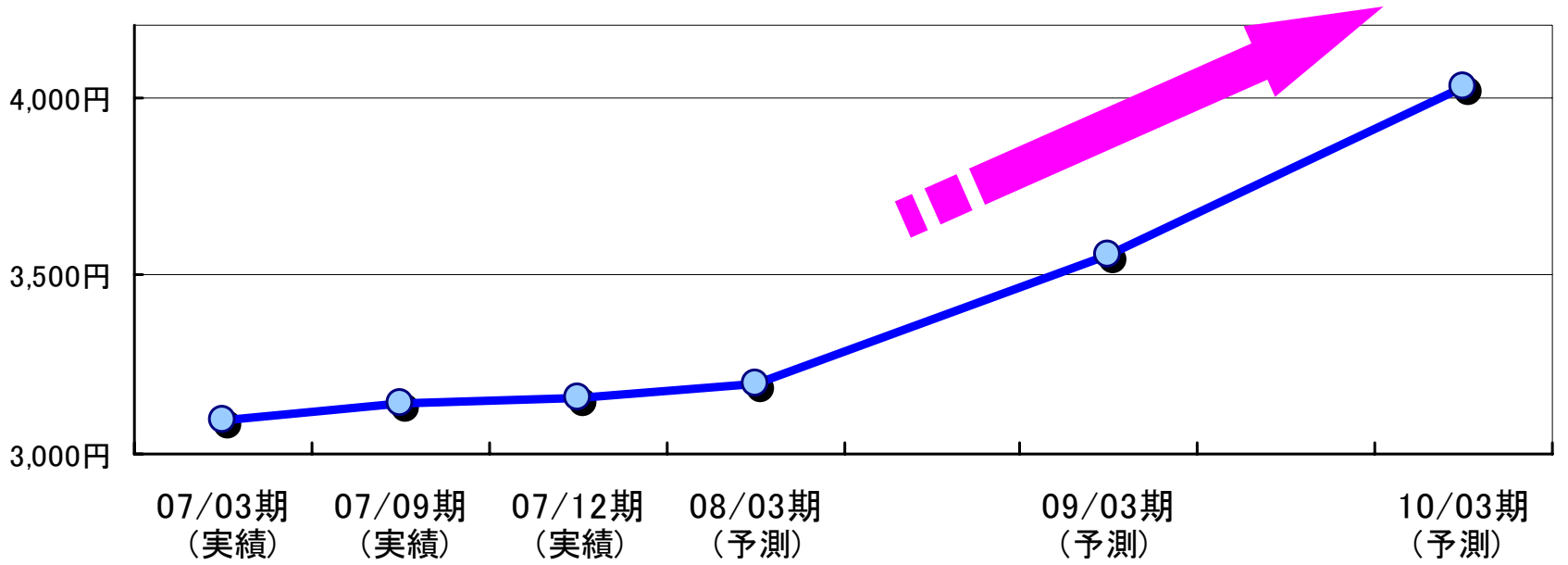
投資　136億円　　リース　29億円　合計165億円

■ 2011年度営業利益目標



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　※単体



	07/03月期実績	07/09月期実績	07/12月期実績	08/03月期（予測）
CATV事業ARPU	3,098円	3,139円	3,160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）

メディアプラザ（CATV本部：静岡県沼津市）

07年12月　竣工

外　観

放 送 設 備

CATV－FTTHネットワークを利用した今後のサービスイメージ

■ IPv6、QoS等の技術を利用した次世代ネットワークで安心、快適なサービスを提供する。

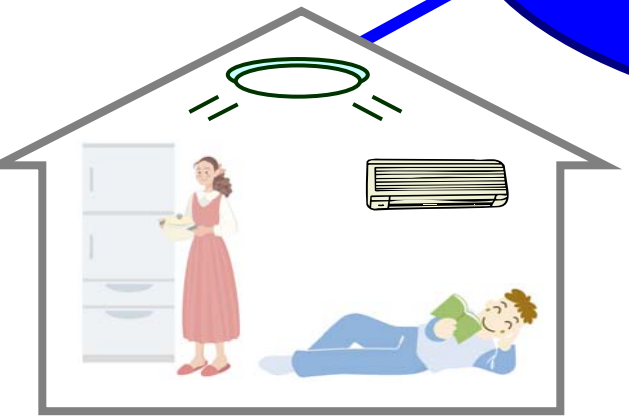
●放送と通信の融合

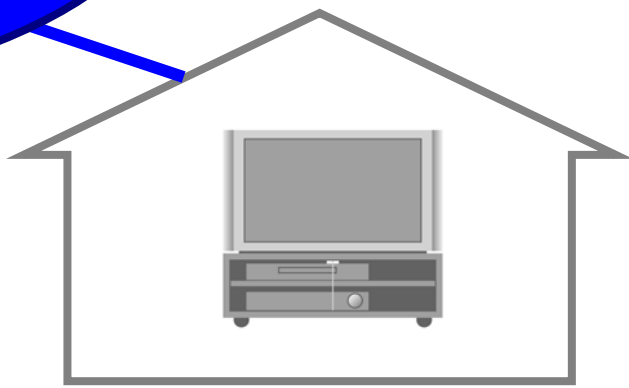
●固定と無線の融合

遠隔医療

次世代ネットワーク
QoS（品質制御）
IPv6（情報家電への展開、セキュリティ対策）

高速無線VPN





情報家電

FMC

ITデジタルテレビ

CS事業

ISP事業の展開（家電量販店での営業展開）

■ インターネットサービスプロバイダとして、ISP事業を全国展開
■ 東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県の家電量販店を通した営業活動を積極的に展開

ISPBB事業部

ブロードバンド
インターネット接続
@TCOM
ISPサービス
＋
充実のサポート体制

カスタマーセンター
＋
付加価値サービス
MY@TCOM マイアットティーコム

営業活動
販売提携

家電量販店
パソコン専門店
関東の主要20社強と提携

販売、拡販
購入、契約

お客様

店頭でパソコン等をご購入時に、インターネット接続もワンセットにてご契約可能

店頭での獲得促進、拡販

関東の家電量販店・パソコン専門店100店舗強にて常駐し、プロモーション活動により顧客獲得の80%強のシェア。

通信・コンテンツサービスの提供

通信料・コンテンツ料収入

VIC TOKAI @TCOM

ISP事業の展開（店頭プロモーション）

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。

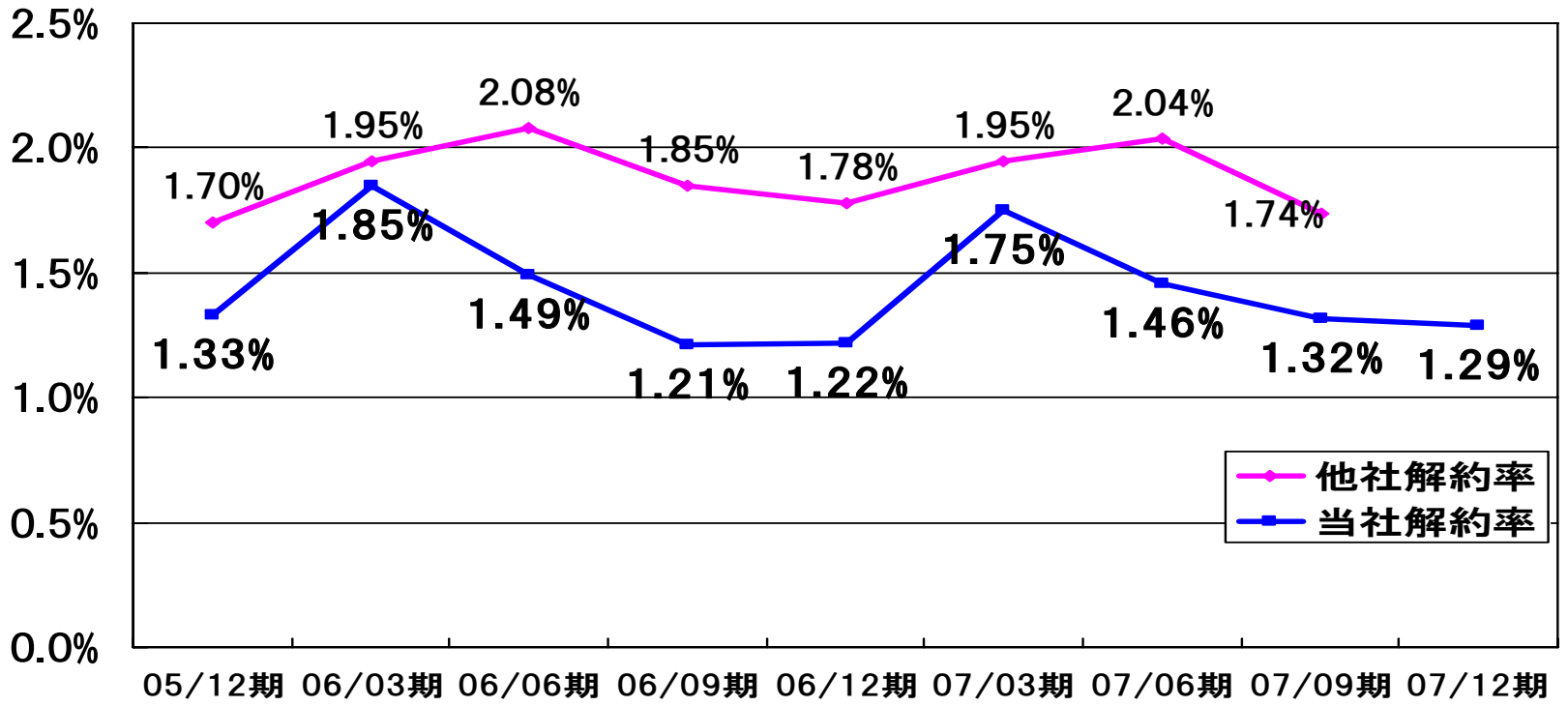
家電量販店及びパソコン専門店の店舗に常時200人強を配置。
圧倒的な販売力を誇る。

ISP事業の顧客解約率

■ ADSLサービス顧客のFTTHサービスへの移行が顕著である中、解約率は前年同期並み。

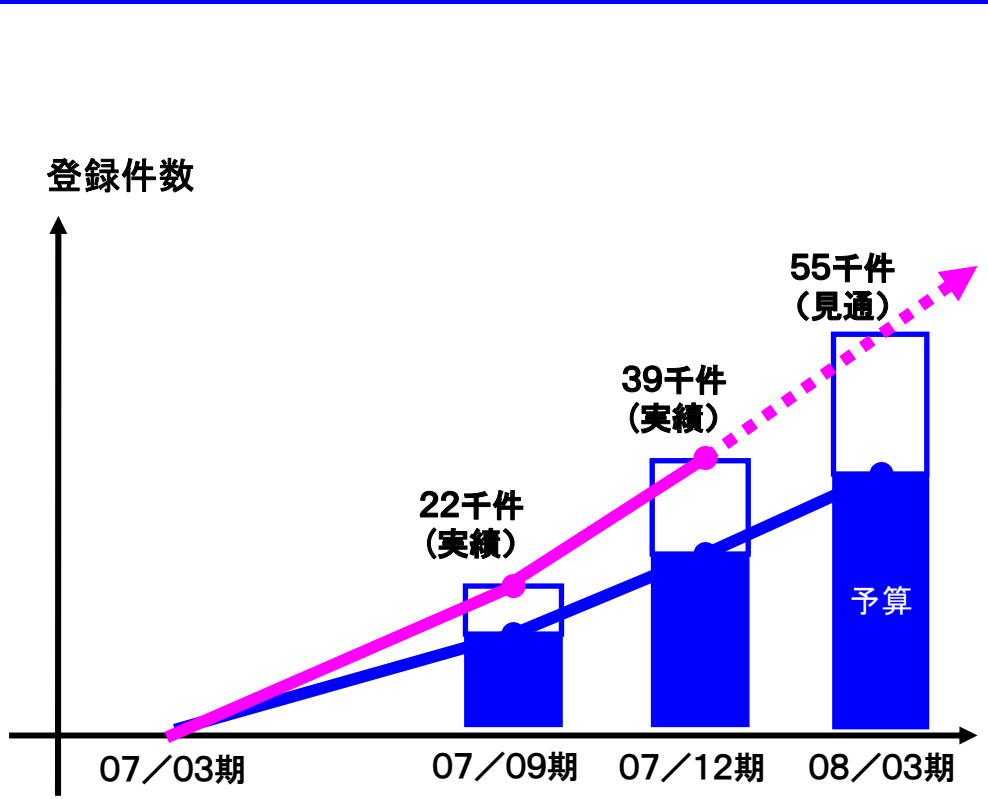
■ カスタマーセンターでのアウトバウンドによるプロモーション活動によりFTTHへの移行施策の強化と、自社コンテンツサービスによる顧客満足度の向上により、解約率の抑制を推進。

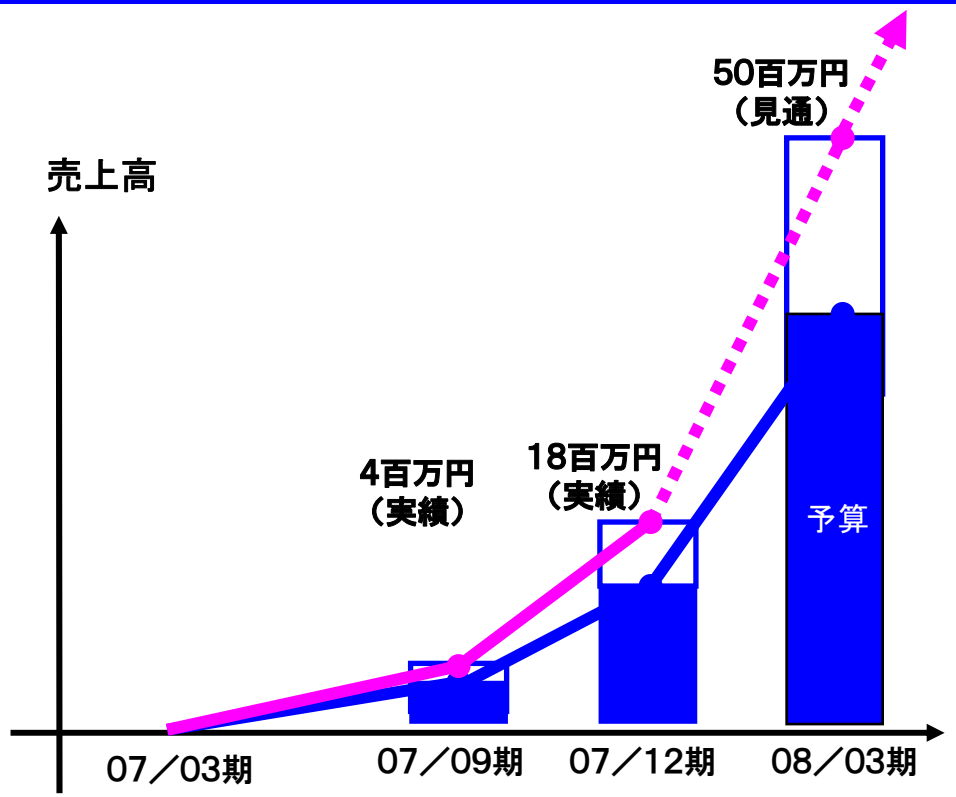
●解約率の推移



ISP事業　自社開発コンテンツ[My@TCOM]の状況

- オールインワンパーソナルサービスMy@TCOMの07／12期における会員登録件数は39千件となり、予算を上回る順調な獲得状況。
- 07／12期の売上高は18百万円となり、08／3期の売上高は予算を大幅に上回る見通し
- 07年12月からは、当社CATV－FTTH顧客へのサービス提供も開始した。





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。

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. データセンター事業

高い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

組織的なマネジメントシステムの強化

■プロジェクト進捗管理の客観的把握

　プロジェクトマネー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

　プロジェクトマネー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

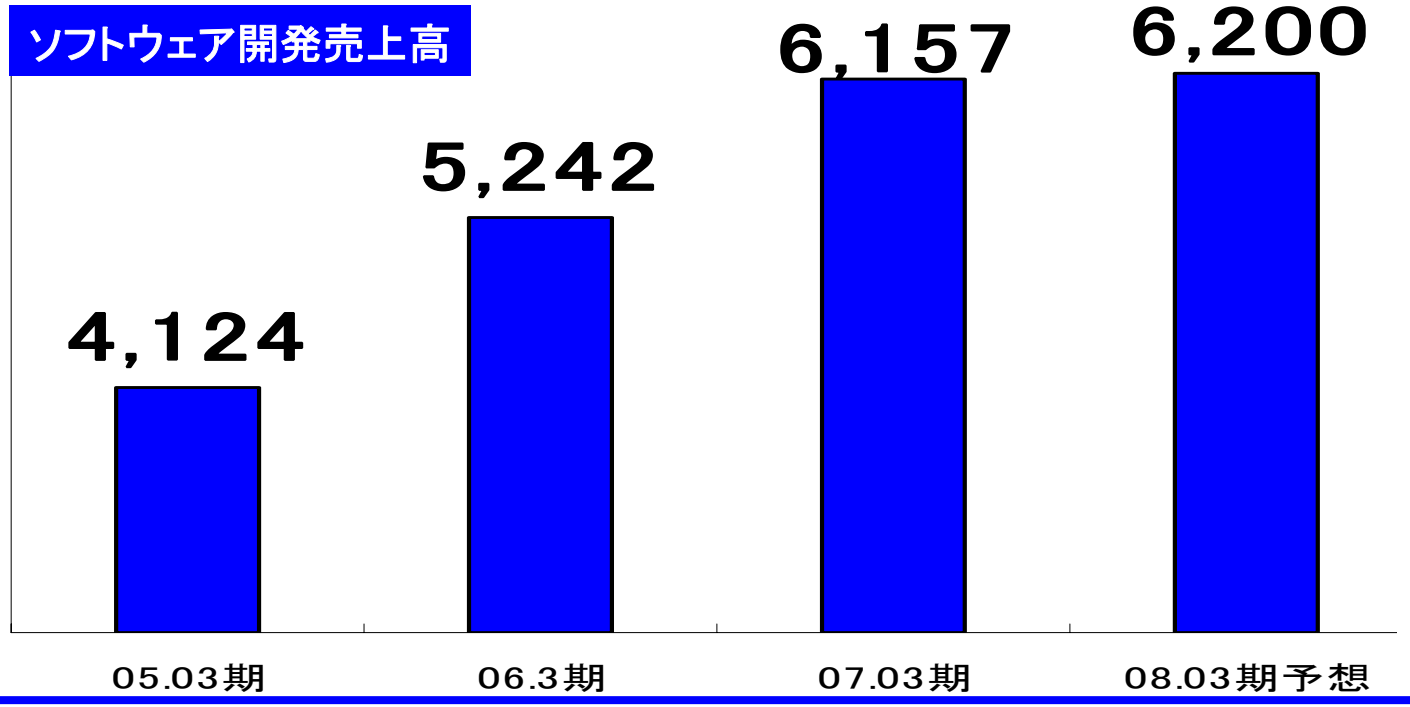
顧客にとって最適なソリューションを提案・構築
システム・インテグレーション

■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
アウトソーシング・ビジネス

EA事業の安定成長

■前期、前々期は、テレコム関連のソフトウェア需要が拡大。当四半期は、金融関連は堅調であるものの、ソフトウェア需要全体は横ばい。

■ 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・パッカード、大和総研などから引続き開発案件を安定受託（敬称略）。

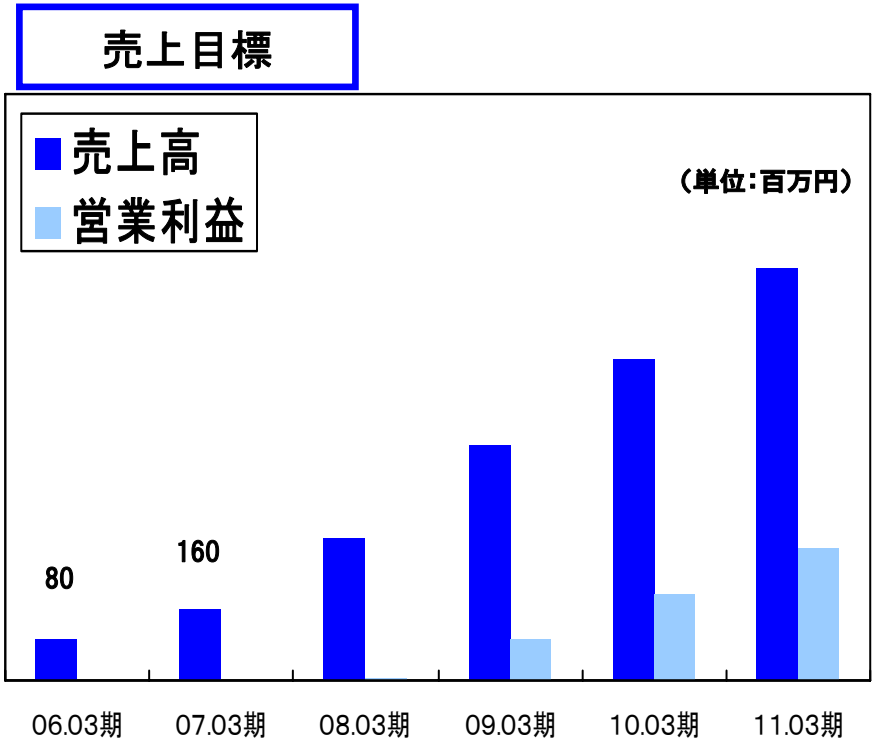


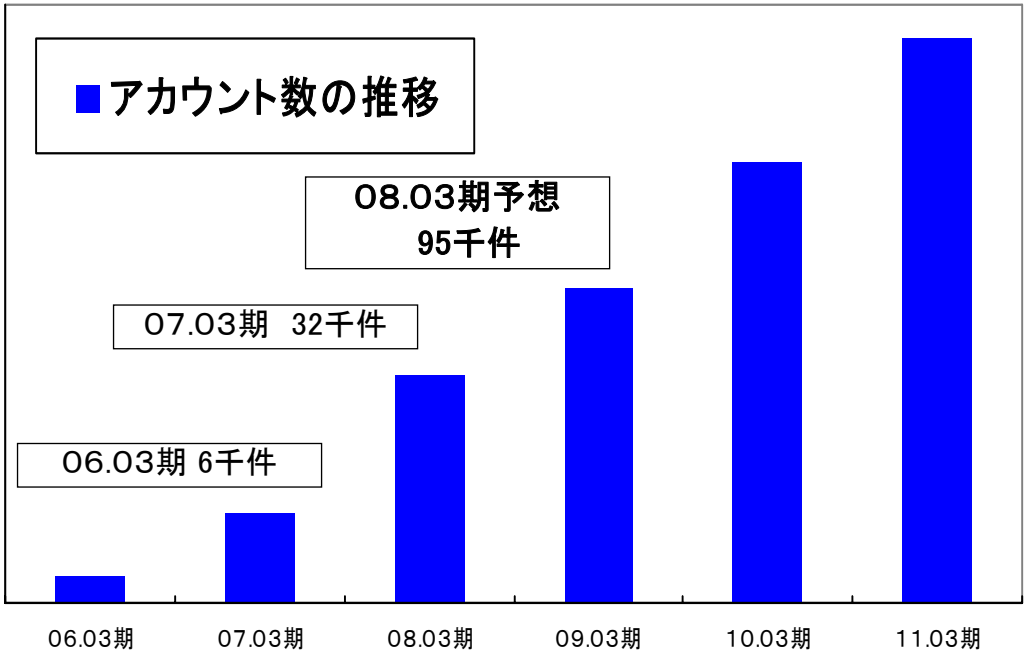
EA事業で350名を超えるシステムエンジニアに加え、信頼ある協力会社との関係強化により高品質なサービスを提供 （当社全体でシステムエンジニア600名余）

ASP事業の進捗

■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。





新データセンターの状況

08年4月本格稼動を目指し、建設工事は予定通り08年1月完工

外　観

UPS室

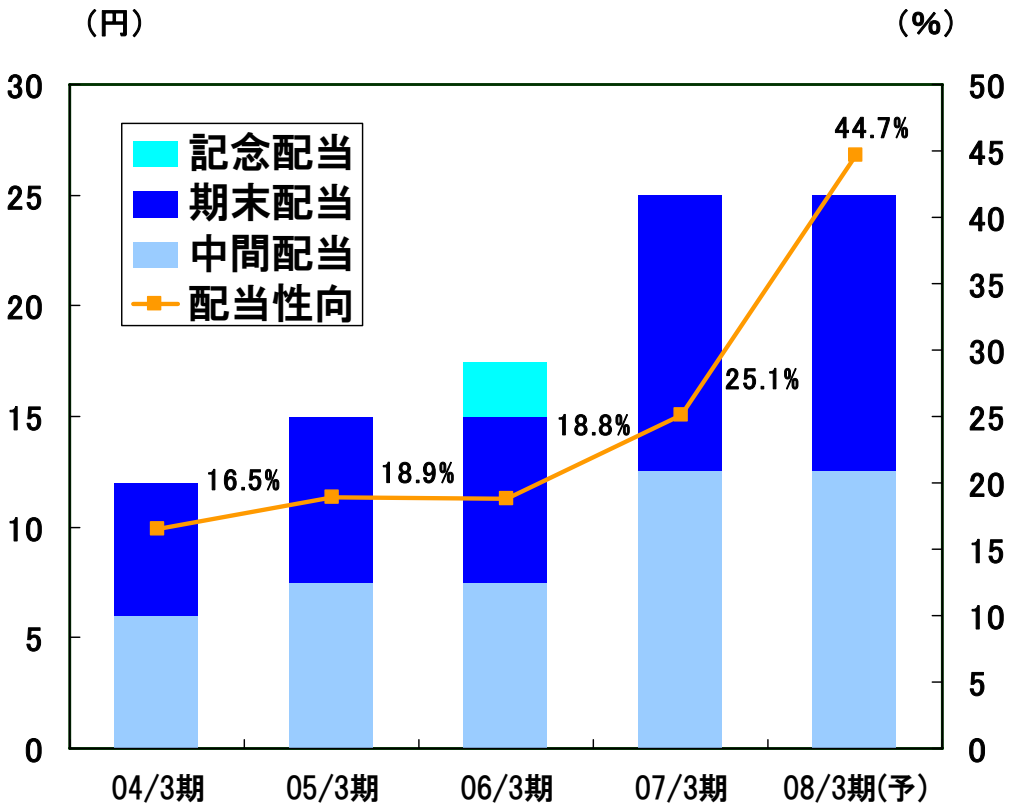
サーバ室

株主還元

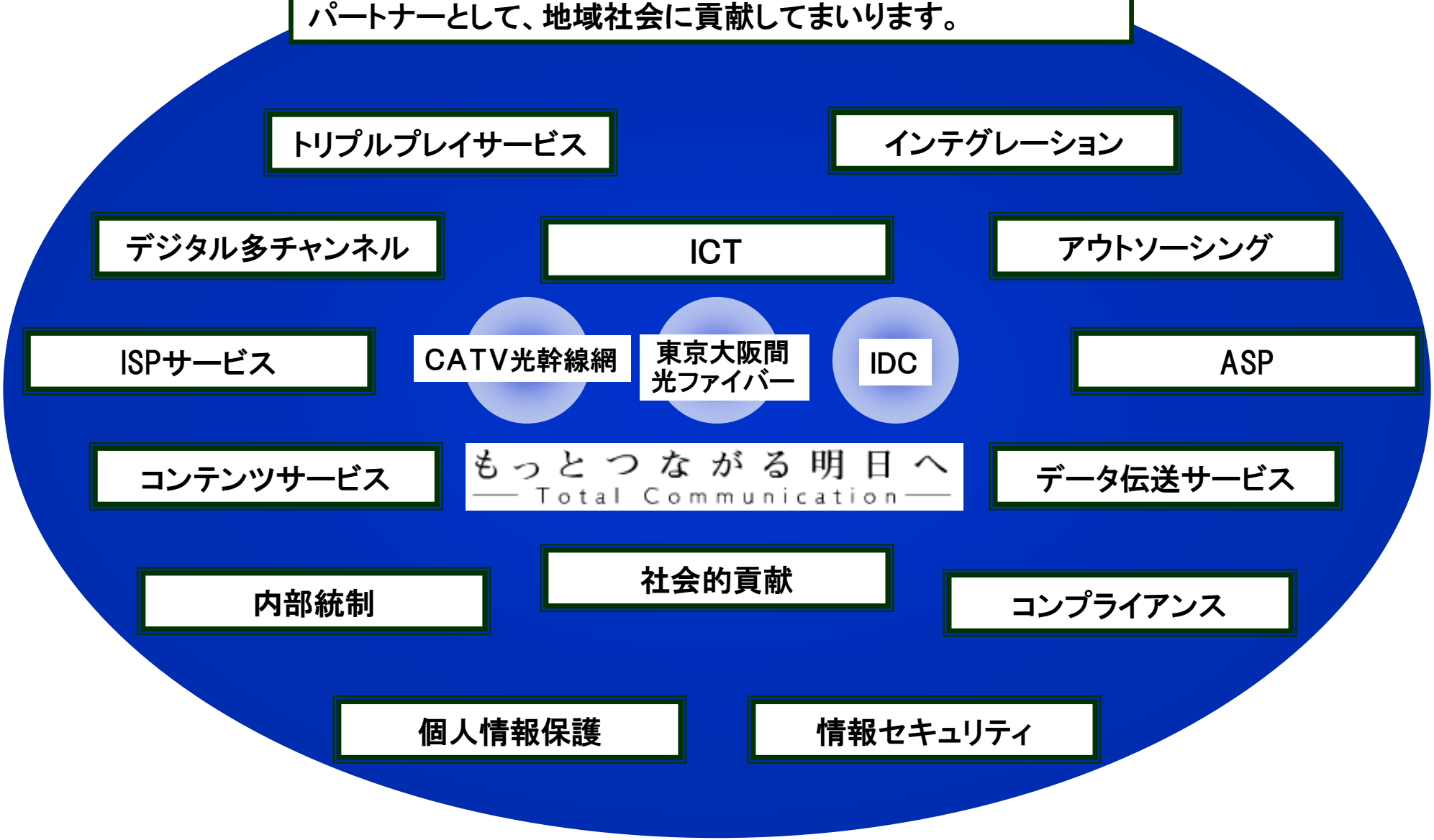
株主還元

- 08/3期は1株につき25円（中間配当12.5円実施を含む）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、安定的な配当を継続。

1株当たりの配当額及び配当性向



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。



～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。

もっとつながる明日へ
Total Communication
VIC TOKAI

STOCK
JASDAQ