

2010年3月期 第2四半期決算説明会

もっとつながる明日へ
— Total Communication —



2009年11月17日

株式会社 ビック東海(2306)

代表取締役社長 早川 博己



当社グループ事業のご紹介

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ADSLホールセール及び芯線貸し、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



当社FTTHサービスについて

FTTH 光ファイバーを活用した超高速インターネット
(Fiber to the homeの略)

CATV—FTTH

CATV光幹線網と各家庭までの
光アクセス回線を自社で保有し、
NTTと同様の超高速インターネット
および光電話等のサービスを行う



ISPとしてのFTTH (CS事業)

NTTやKDDIなど通信キャリアと
プロバイダーとして接続し、超高速
インターネットのサービスを行う
(東京、神奈川、埼玉、千葉の関東エリア中心)



2010年3月期 第2四半期決算

2010年3月期第2四半期累計 連結業績

(単位:百万円)

	実績	公表値	前年同期	公表比	前年同期比
売上高	19,978	19,980	18,243	100.0%	109.5%
営業利益	2,308	2,200	1,648	104.9%	140.1%
経常利益	2,159	2,050	1,501	105.3%	143.9%
四半期純利益	1,183	1,110	793	106.7%	149.1%
1株当たり 四半期純利益	31.63円	29.63円	19.90円	106.7%	158.9%

注)公表値は8月24日に修正しております。

2010年3月期第2四半期累計 連結業績(売上高)

■ 要因説明

CATV CATV-FTTH顧客の大幅な増加。

CS ISP事業の関東を中心にしたFTTH顧客の大幅な増加。

SIS SI案件及びストックビジネスの順調な増加。

売上高:19,978百万円
(前年同期比1,735百万円増109.5%)

【セグメント別内訳】

CATV:6,946百万円(695百万円増111%)

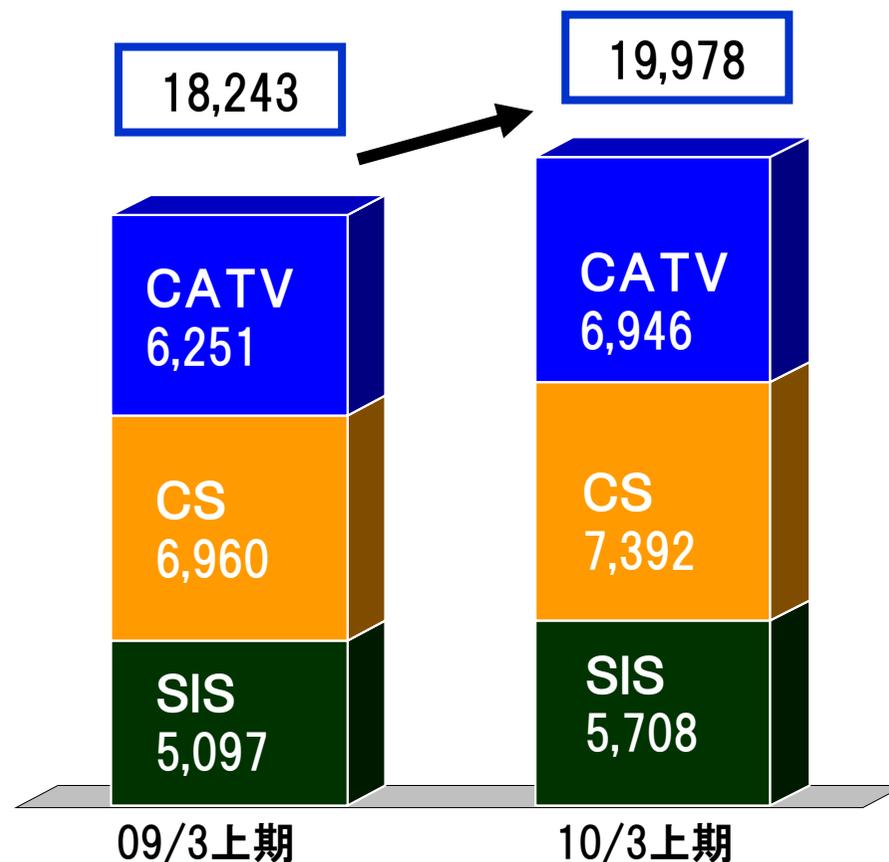
CS :7,392百万円(432百万円増106%)

SIS :5,708百万円(611百万円増112%)

* ()は前年同期比

※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。

(単位:百万円)



2010年3月期第2四半期累計 連結業績(営業利益)

■ 要因説明

CATV FTTHの顧客増加によるARPUの上昇により、償却費及び営業費用の増加を吸収。

CS ISP事業のFTTH顧客の増加と関東ADSL事業の設備集約に伴う原価削減による利益増。

SIS 原価管理の徹底による利益確保とストックビジネスの売上増加による利益増。

(単位:百万円)

営業利益:2,308百万円
(前年同期比660百万円増 140.1%)

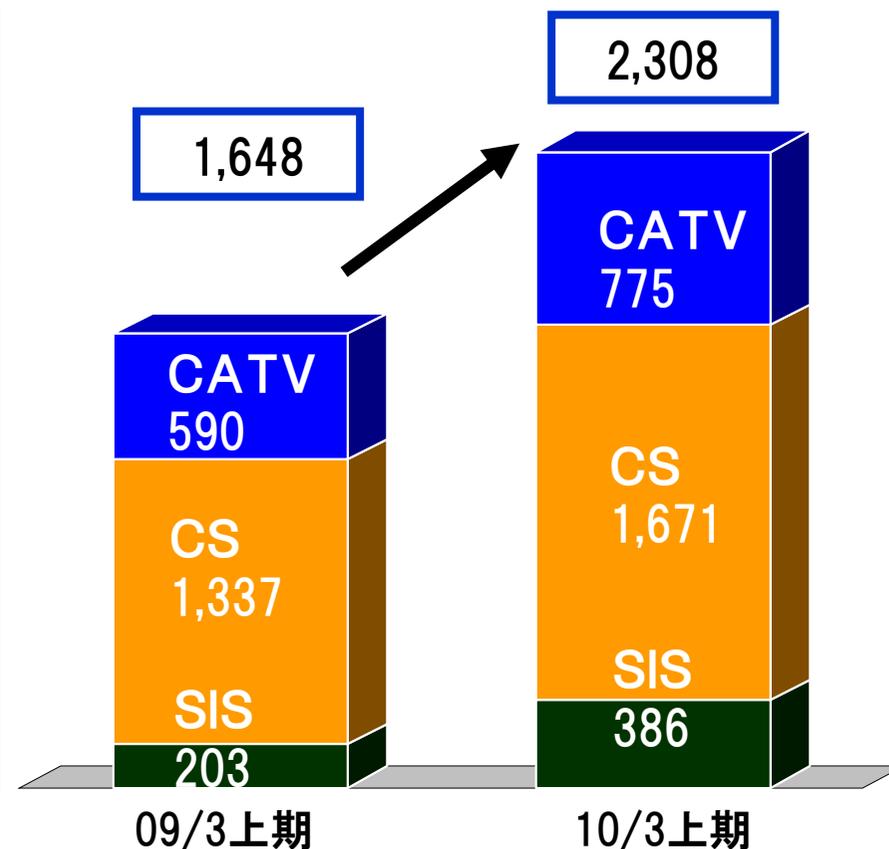
【セグメント別内訳】

CATV: 775百万円(185百万円増 132%)

CS :1,671百万円(334百万円増 125%)

SIS : 386百万円(182百万円増 190%)

* ()は前年同期比



2010年3月期第2四半期累計 連結(件数動態)

(単位:千件)

通信		10/3 上期			
		期首件数	純増件数	期末件数	
CATV	FTTH	56	13	69	
	インターネット	42	△ 2	40	
	CATV計	98	11	109	
CS	ISP直販	FTTH	187	39	227
		ADSL	114	△ 11	103
		小計	302	28	330
	ホールセール	159	△ 14	145	
	CS計	460	15	475	
通信 計		558	26	584	

放送		10/3 上期		
		期首件数	純増件数	期末件数
CATV放送		335	4	339
(デジタル多チャンネル)		(80)	(6)	(86)

2010年3月期通期業績予想

中期3ヶ年(08/3期~10/3期)の成長目標

08年3月期~10年3月期は顧客基盤の拡充期

CATV事業

FTTH顧客件数3年間で10万件獲得

CS事業

ISP顧客件数3年間で11万件純増

SIS事業

アウトソーシングサービスを積極的に展開



11年3月期以降の高い持続的成長

次世代ネットワークを基盤とした新たなサービスの展開

中期3ヶ年(08/3期~10/3期)計画の見通し

CATV事業

当初目標 FTTH顧客件数3年間で10万件獲得

見通し件数

2010年3月末 顧客件数 90千件

2010年9月末 顧客件数 100千件 に目標を修正

CS事業

当初目標 ISP顧客件数3年間で11万件純増

3年間の純増見通し件数

127千件以上と目標を大幅に上回る見通し

(FTTH純増件数 205千件 ADSL純減件数 Δ 78千件)

SIS事業の見通し

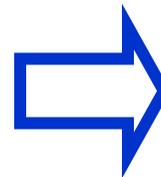
【 SIS事業 】

08年4月 第二データセンター稼動。

10年3月期はアウトソーシングの事業基盤拡大へ積極的に取り組むことで、11年3月期にはSI事業とDCS事業でEA事業を上回る営業利益を目指す。

【 営業利益の見通し 】

当初目標	
10年3月期	
SI事業+DCS事業	8億円
EA事業	10億円
11年3月期	
SI事業+DCS事業	12億円
EA事業	11億円



見通し	
10年3月期	
SI事業+DCS事業	8億円
EA事業	9億円
11年3月期	
SI事業+DCS事業	12億円
EA事業	10億円

中期3ヶ年(08/3期~10/3期)計画の見通し

(単位:千件)

通信		07/3期	10/3期 (見通し)			07/3期末 ~10/3期末	
		期末件数	期首件数	純増件数	期末件数	純増件数	
CATV	FTTH	4	56	34	90	86	
	インターネット	75	42	△ 9	33	△ 42	
	CATV 計	79	98	25	123	44	
CS	ISP直販	FTTH	51	187	69	256	205
		ADSL	171	114	△ 21	93	△ 78
		小計	222	302	47	349	127
	ホールセール	171	159	△ 26	133	△ 38	
	CS 計	393	460	22	482	89	
通信 計		472	558	48	606	134	

放送		07/3期	10/3期 (見通し)			07/3期末 ~10/3期末
		期末件数	期首件数	純増件数	期末件数	純増件数
CATV放送		300	335	9	344	44
(デジタル多チャンネル)		(61)	(80)	(13)	(93)	(32)

* 単位未満四捨五入

2010年3月期通期連結業績予想

5月公表時からの変更はございません。

(単位:百万円)

	予想	前期	前期比
売上高	42,900	38,195	112.3%
営業利益	5,100	4,502	113.3%
経常利益	4,700	4,235	111.0%
特別利益	70	396	17.7%
特別損失	250	302	82.6%
当期純利益	2,560	2,528	101.2%
※ 1株当たり純利益	68.99円	64.10円	107.6%
EBITDA	10,960	9,631	113.8%

※ 09年9月末発行済株式総数(自己株式を除く)を基に予想した数値であります。

2010年3月期セグメント別通期連結業績予想

5月公表時からの変更はございません。

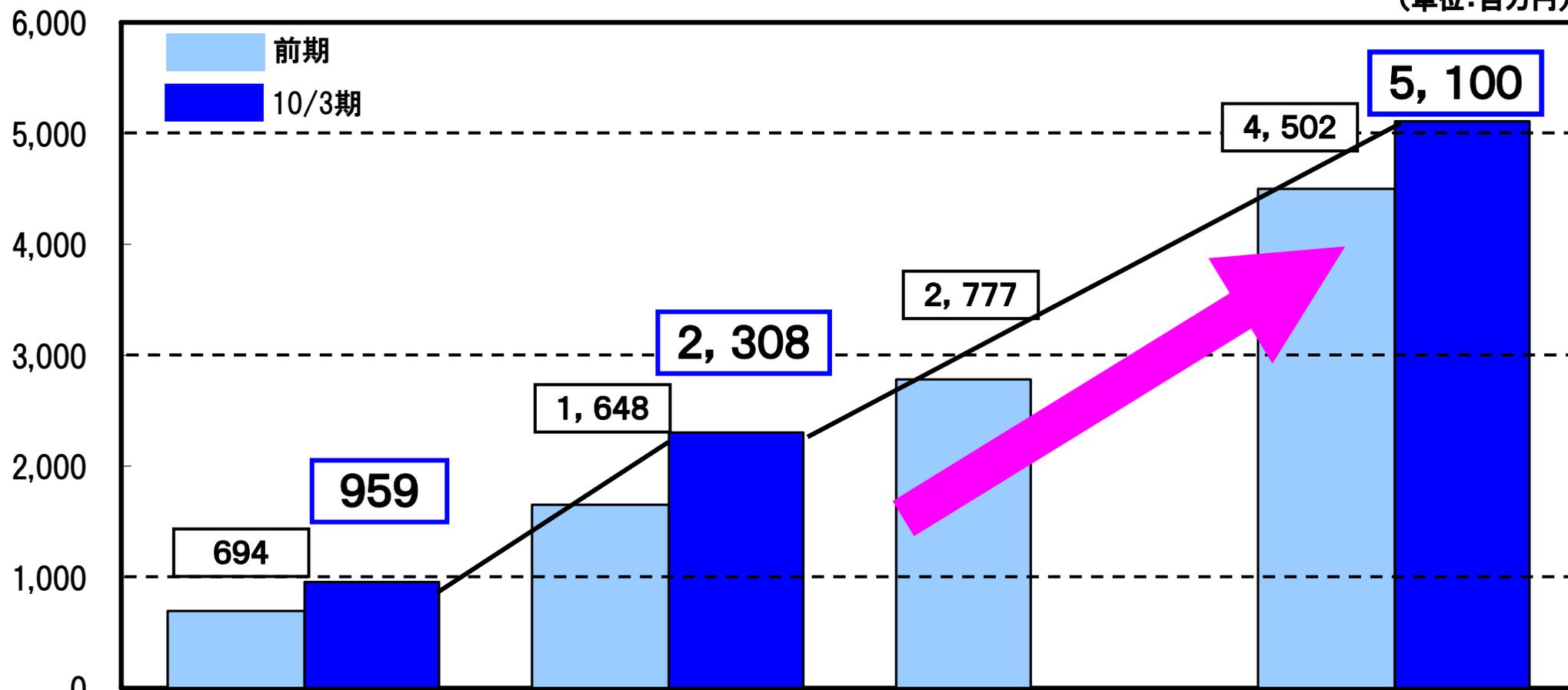
(単位:百万円)

	CATV事業	CS事業	SIS事業	その他	消去又は 全社	連結
売上高	15,290	14,940	12,830	20	△ 180	42,900
(前期比)	(118.9%)	(103.9%)	(115.7%)	(74.1%)	—	(112.3%)
営業利益	2,000	3,150	1,200	20	△ 1,270	5,100
(前期比)	(141.8%)	(97.8%)	(138.6%)	(88.7%)	—	(113.3%)

※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。

2010年3月期 営業利益 進捗率

(単位:百万円)

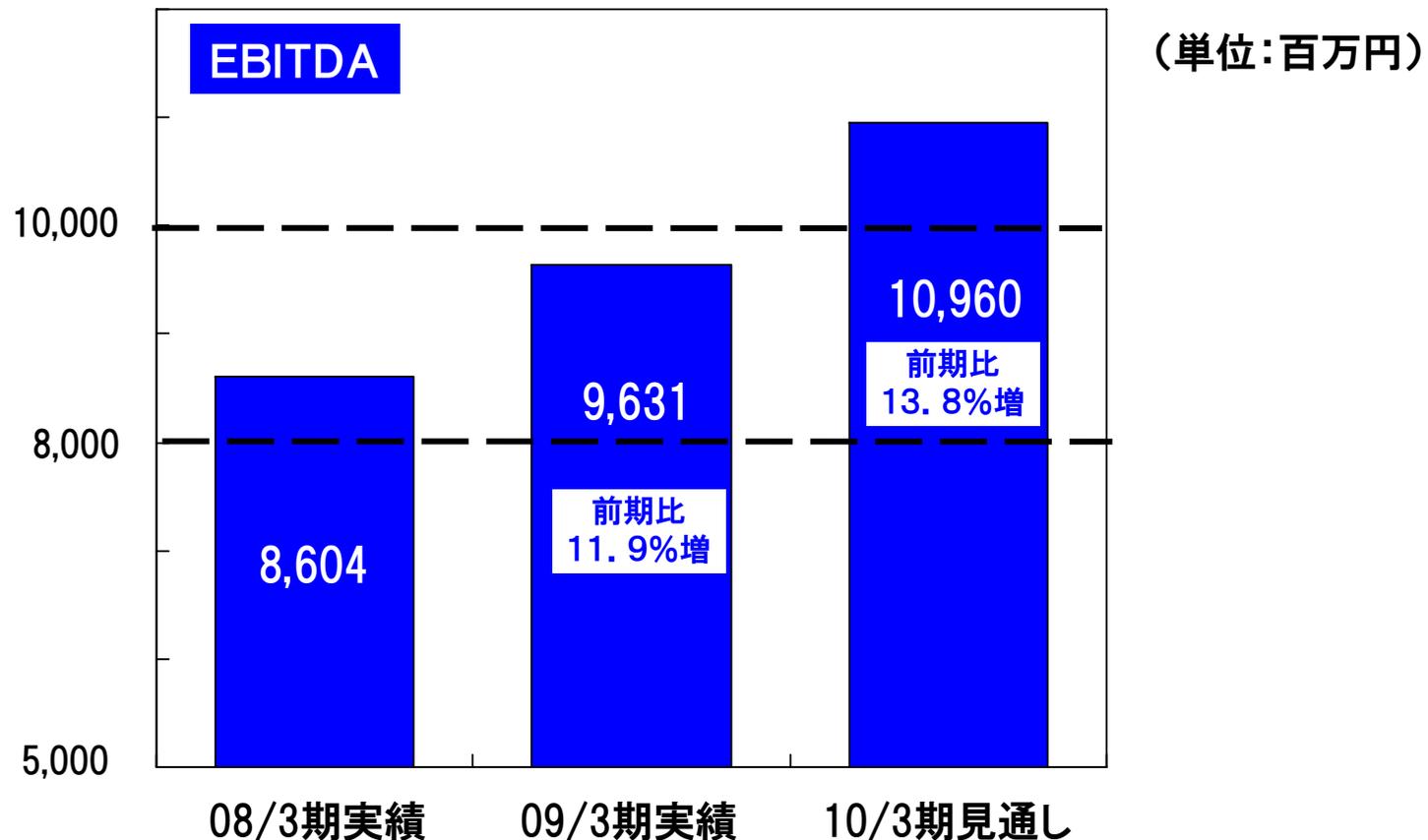


進捗率	第1四半期 前年・実績	第2四半期累計 前年・予想	第3四半期累計 前年	通期 前年・予想
10/3期	18.8%	45.3%		100%
前期	15.4%	36.6%	61.7%	100%

EBITDAの推移

■09年3月期は前期比11.9%増加

■10年3月期は前期比13.8%増加の見通し



2010年3月期通期連結見通し 設備投資

(ご参考：当初予想)

■CATV	CATV—FTTH他	50億円	(61億円)
■CS	通信設備	12億円	(18億円)
■SIS	データセンター設備他	8億円	(10億円)

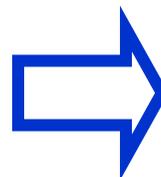
当初予想

設備投資

92億円(前期比16億円増)

減価償却費

53億円(前期比 6億円増)



見通し

設備投資

72億円(前期比 3億円減)

減価償却費

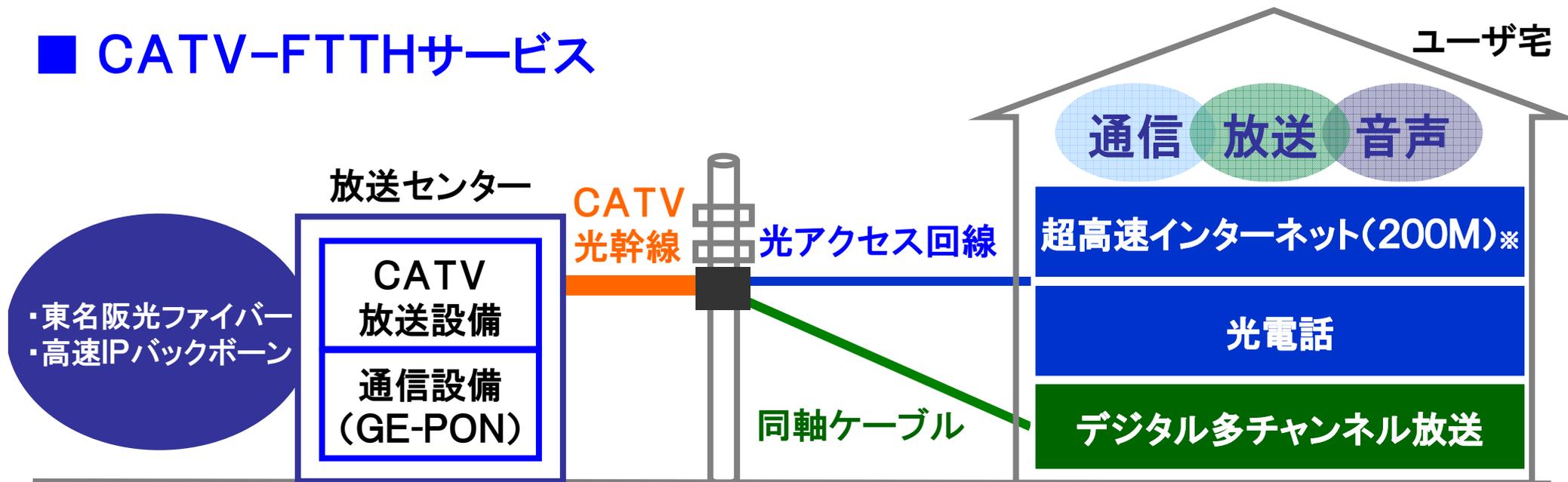
50億円(前期比 4億円増)

CATV事業

CATV-FTTHサービス

自社保有の事業資源と技術力を統合したビジネスモデル

■ CATV-FTTHサービス



光幹線ネットワークから光アクセス回線までを自社で保有

高品質かつ多様な次世代サービスを提供可能。

当社CATV-FTTHのサービス

【 サービスの特徴 】

集合用については、光配線方式(光ファイバーを直接各戸に配線)を採用。
それにより戸建と同様の通信スペックでのサービス提供が可能(減衰なし)。

その他 : メールアドレス3個無料付与 / ウイルスチェック、スパムメール対策無料
緊急電話利用可 / 加入電話の番号を継続利用可

戸建用FTTHサービス

VIC TOKAI

6,510円/月 (光電話含む)

NTT東日本

7,245円/月 (光電話含む)

NTT西日本

7,003.5円/月 (光電話含む)

・最大2ヶ月無料	
・10ヶ月間特別料金(税込)	4,410円
光電話	525円
電話セット値引	△315円
合計	4,620円

集合用FTTHサービス

VIC TOKAI

4,200円/月 (光電話含む)

NTT東日本

5,512.5円/月 (光電話含む)

NTT西日本

5,250円/月 (光電話含む)

・加入月無料	
・4戸以上加入見込「F4」(税込)	3,990円
光電話	525円
電話セット値引	△315円
合計	4,200円

CATV-FTTH サービス向上への取り組み

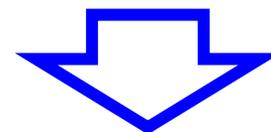
宅内ネットワークの高速化

- ギガビット対応PCの普及が拡大
- 超高速規格の無線LANが登場※1



100Mbps超の速度への期待

- 動画など大容量コンテンツの利用拡大
- 家庭内PCの複数台利用



09年8月より通信速度を上り・下りとも200Mbpsに増速

- 利用料金は据え置きのまま既存ユーザーを含めた全ての顧客※2を増速。
- 光幹線ネットワークを自社で保有し、強固な上位回線を持つ強みを最大限活用して、ユーザーに還元。

ソフトバンクとの戦略的提携による光電話サービス開始

- 09年4月よりソフトバンクテレコムをキャリアとした
固定電話サービス『ひかりdeトーク S』を開始

充実したサービス内容

- 加入者間の通話が無料

- ソフトバンクグループのIP電話
ユーザーとの通話無料

BBフォン / BBフォン光
BBコミュニケーター
ケーブルライン

高い価格競争力

光電話基本料金 525円/月
FTTHセット割引 **△315円/月**

	ビック東海	NTT西日本
FTTH	6,300円 △315円	6,478円
光電話	525円	525円
	6,510円	7,003円
	差額 493円	

FTTHと光電話とのセット加入を促進。FTTHの普及拡大と、ARPUの向上を図る。

FMC型サービス「ホワイトコール24」の開始

09年7月、固定電話とソフトバンク携帯電話の通話料金無料サービス「ホワイトコール24」を開始。



ひかりde
トークS
【ホワイト
コール24】



ソフトバンク
3G携帯電話
【ホワイト
プラン】



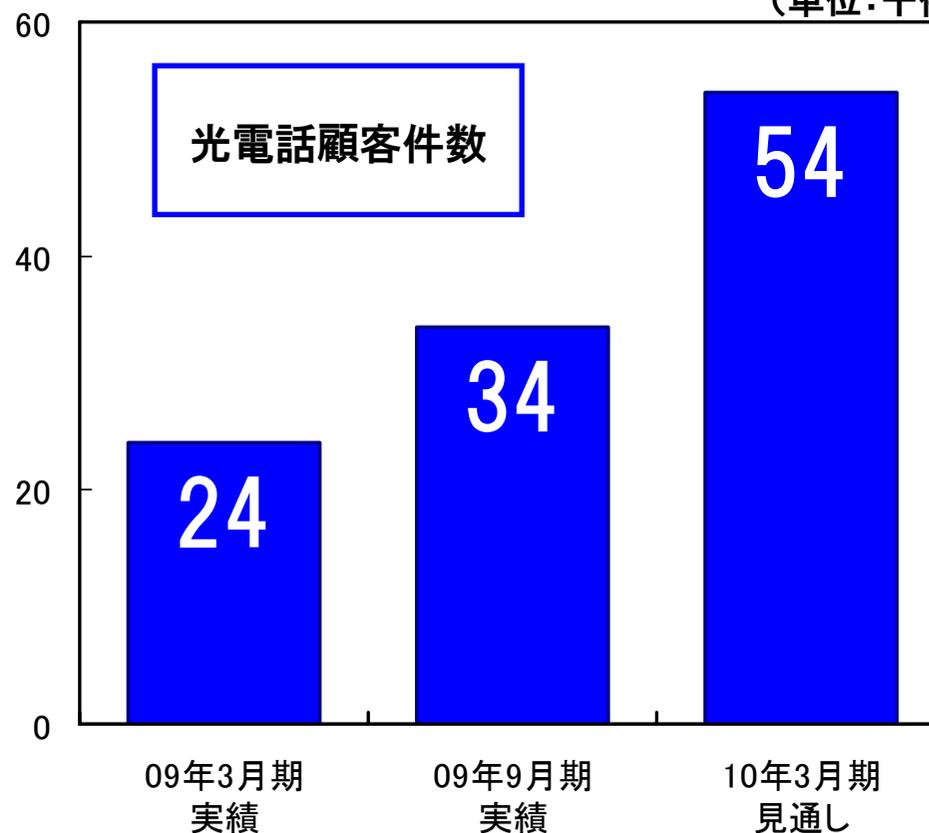
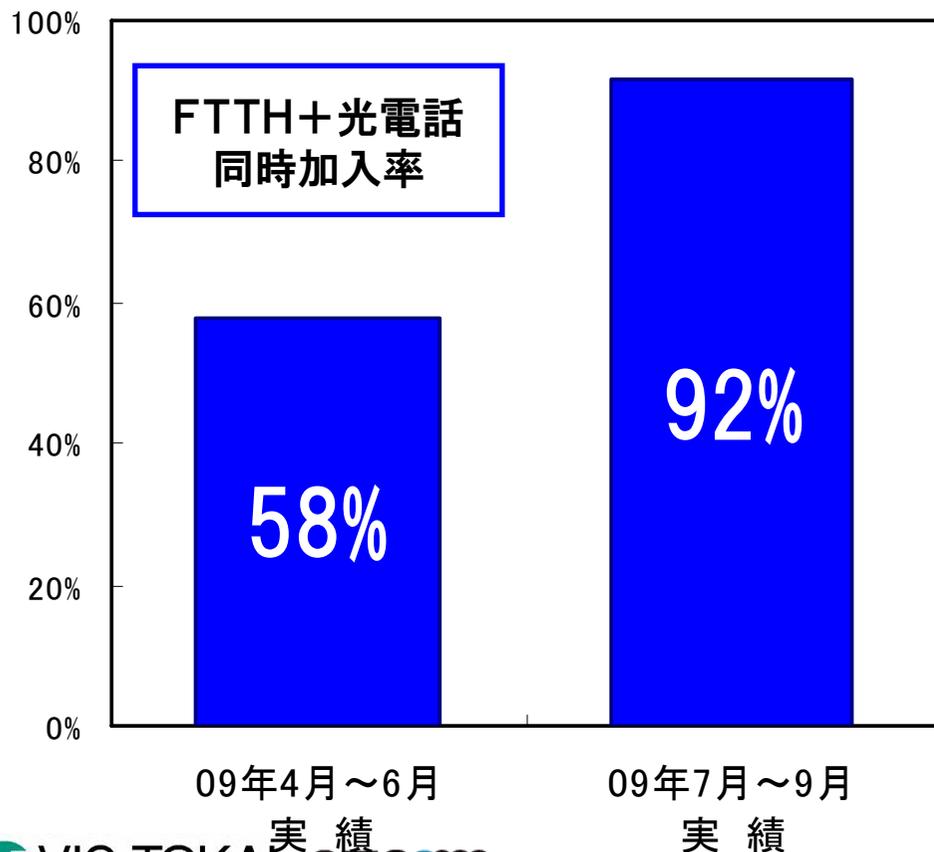
- 「ひかりdeトークS」に登録された携帯電話番号10個まで、通話料金が無料

光電話の獲得推進

『ホワイトコール24』開始後、FTTH+光電話のセットコースを推進し、同時加入率が急伸。光電話期末件数54千件を目指す。

ソフトバンクとの更なる連携強化により、通信事業の顧客基盤を確立する

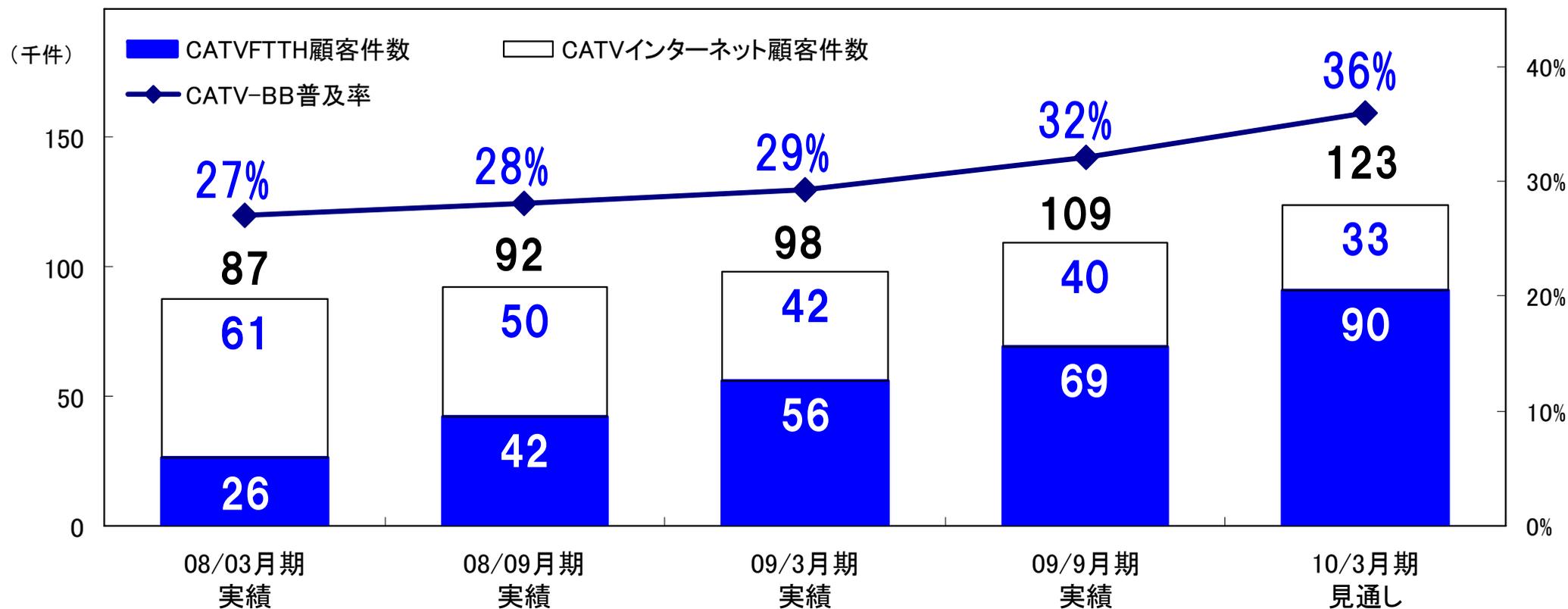
(単位:千件)



CATVブロードバンドサービスの普及率

■ 10/3月期のCATV-FTTH顧客件数は9万件の見通し。
10万件は10/9月期に達成を目指す。

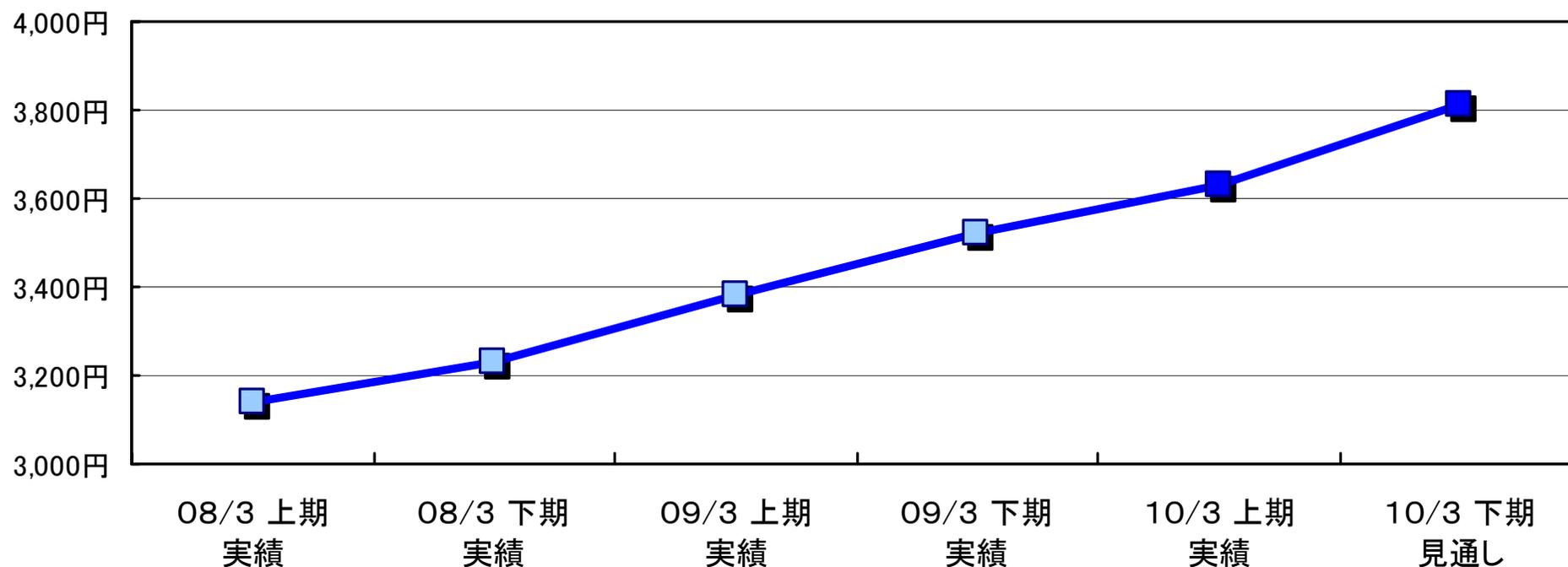
■ CATVブロードバンドサービス 加入顧客件数及び普及率の推移



CATV事業のARPU

■ CATVブロードバンドの普及拡大により、CATV加入顧客のARPUは順調に上昇

■ ARPU（1契約あたりの月間平均利用料収入）の推移



CATV事業 ARPU	08/3期実績		09/3期実績		10/3期実績・見通し	
	上期	下期	上期	下期	上期実績	下期見通し
	3,140円	3,230円	3,380円	3,520円	3,630円	3,810円

※ARPUの定義 = $\frac{\text{月次利用料売上合計}}{\text{放送加入総世帯数[再送信のみの加入者を含む] + インターネット単独加入世帯数}}$ 27



CS事業

プロバイダー事業の展開(家電量販店等との連携強化)

取次店でのプロモーションによる圧倒的シェア

- 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。

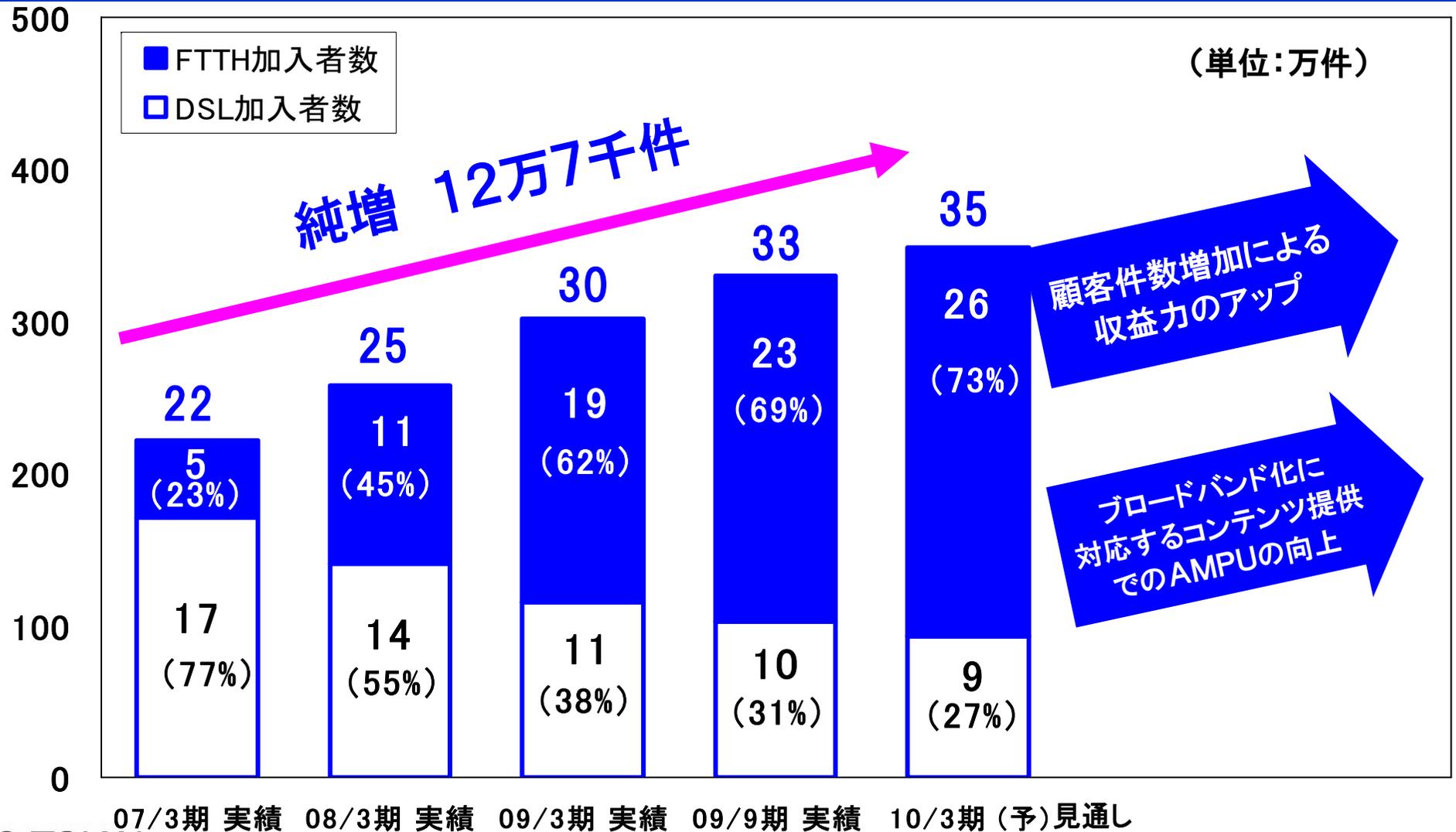
関東の家電量販店及びパソコン専門店の店舗に常時200人強を配置。

圧倒的な販売力を誇る。



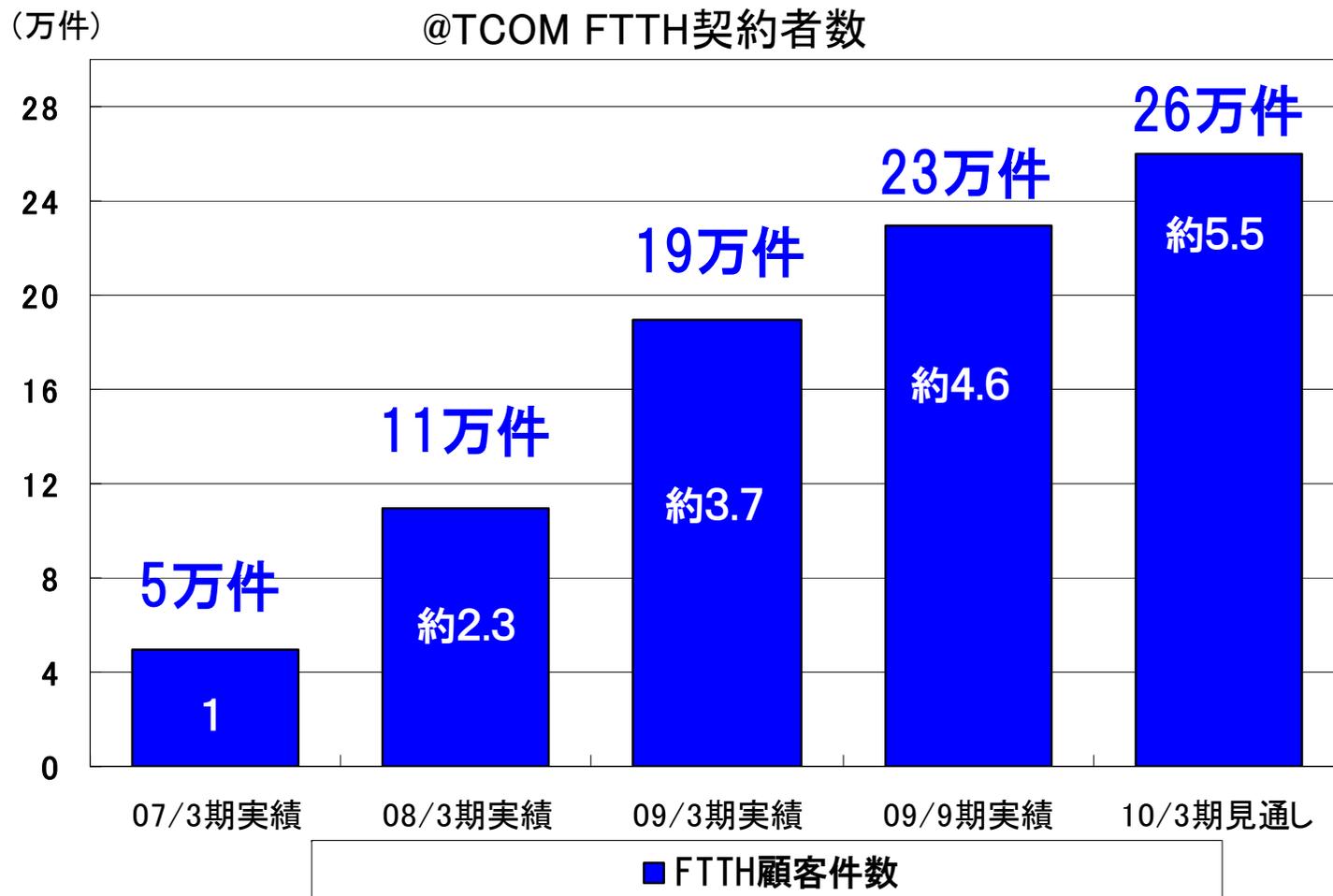
ISP事業の展開(ブロードバンドサービス加入者数の推移)

■ 当社の優れた営業力により顧客件数は増加。
⇒08/3期～10/3期の3年間で純増12.7万件！



ISP事業の展開(FTTH顧客件数の推移)

■ 当社の 07/3期～10/3期 FTTH顧客件数の伸率は約5.5倍



ストレージサービスの展開

■ISP会員向けのストレージサービスMy@T COMは、保存容量の増加(5GBから10GB)、動画機能の追加により利便性を向上し、10/3期に期末件数14万会員を目指す。



主な機能



デジタルカメラや携帯で撮った写真を大量に保管できる。旅行やビジネスなど用途別に整理も可能。



撮影した動画はPCや携帯で見られる様に自動で変換(エンコード)され、親しい仲間にも公開できる。(予定)



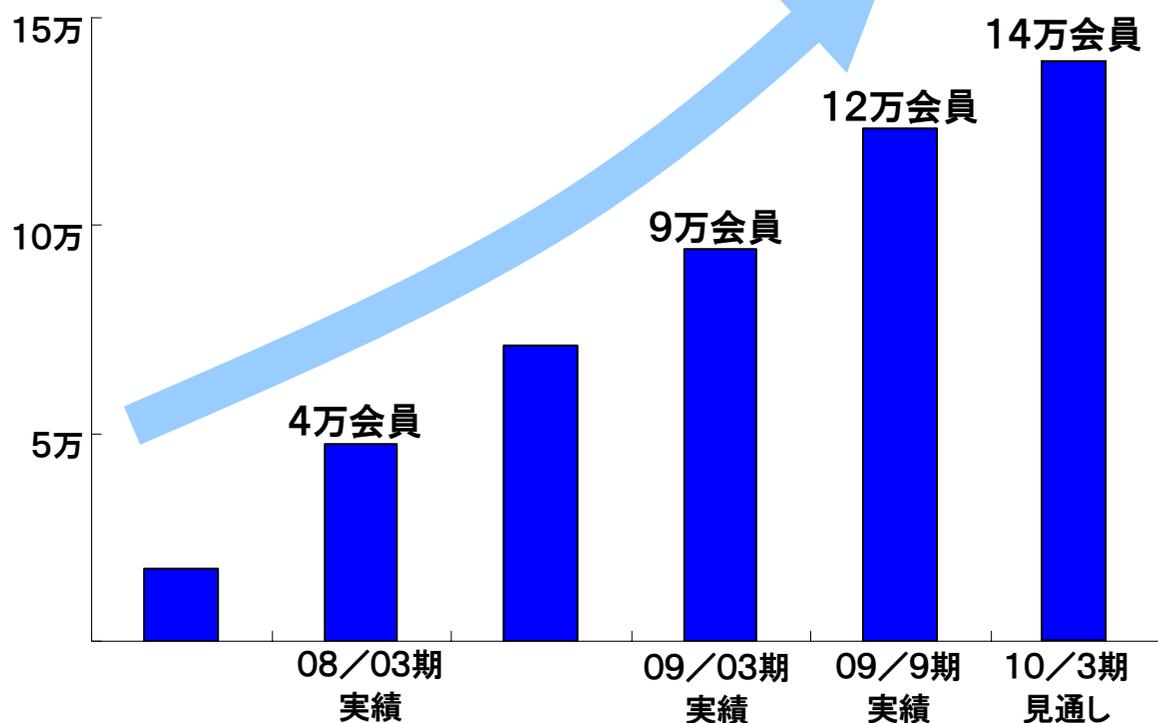
登録したスケジュールは外出先からも確認できる。



毎日の出来事を日記に。携帯電話からメールで投稿できるので簡単。

My@ TCOM機能追加予定

- ・12月より最大保存容量を5GBから10GBへ拡張
- ・PCと携帯電話に対応した動画機能を追加



コミュニティサイトの展開

- コミュニティサイト「みなくる」は10/03期の期末件数は84万会員を目指し早期に100万会員を達成する。
- 09年2月にEMA(一般社団法人モバイルコンテンツ審査・運用監視機構)の認定を受け、今後もインターネット上の違法・有害情報に対する監視強化を継続的に実施し、安心・安全なコミュニティサイトを運営していく。

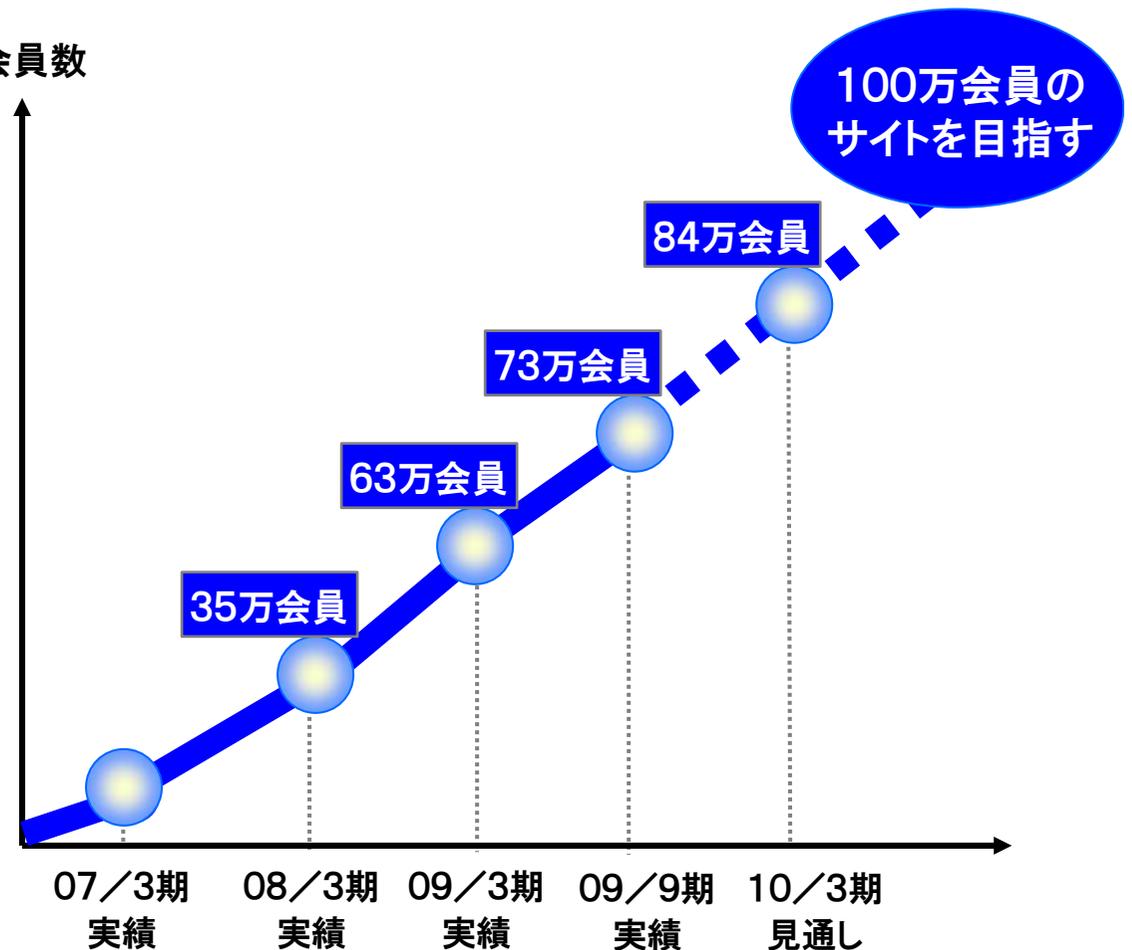
■ 総合コミュニティサイト



- ・アバターSNS
アバター(自分の分身キャラクター)を作って仲間とコミュニケーションできる。
- ・動画投稿/配信サイト
自分が撮影した動画を投稿して公開できる。
- ・音楽投稿/配信サイト
インディーズアーティストが投稿した楽曲を視聴できる。

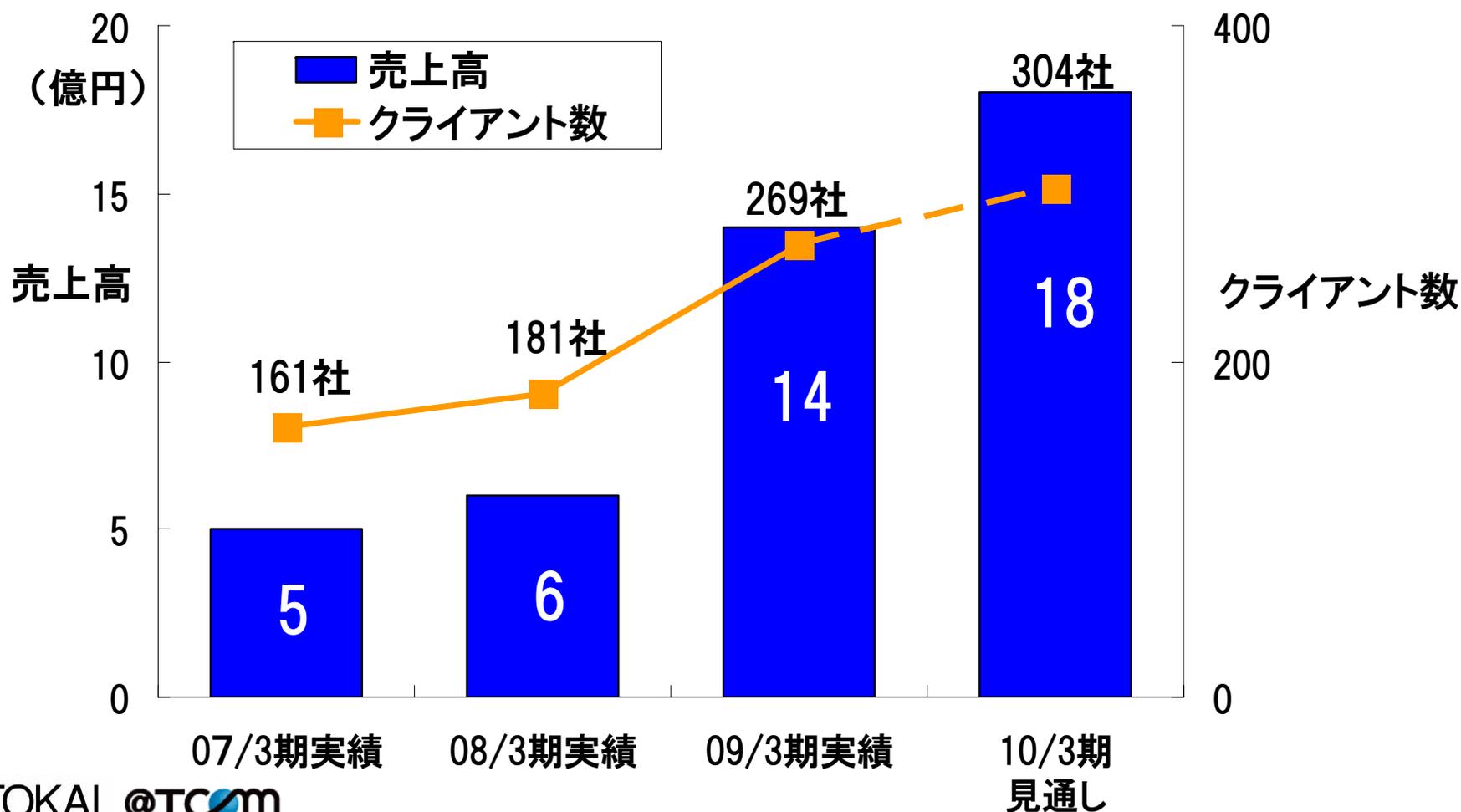
EMA認定

みなくるは、09年2月にEMA(一般社団法人モバイルコンテンツ審査・運用監視機構)の認定を受け、有人監視、NGワード書込み禁止、投稿ログ保存などを行い安心して楽しめるサイトを維持していく。



データ伝送サービス事業の展開

- 10年3月期の売上高は08年3月期比で約3倍に拡大
- 10年3月期のクライアント数は08年3月期比で約1.7倍



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

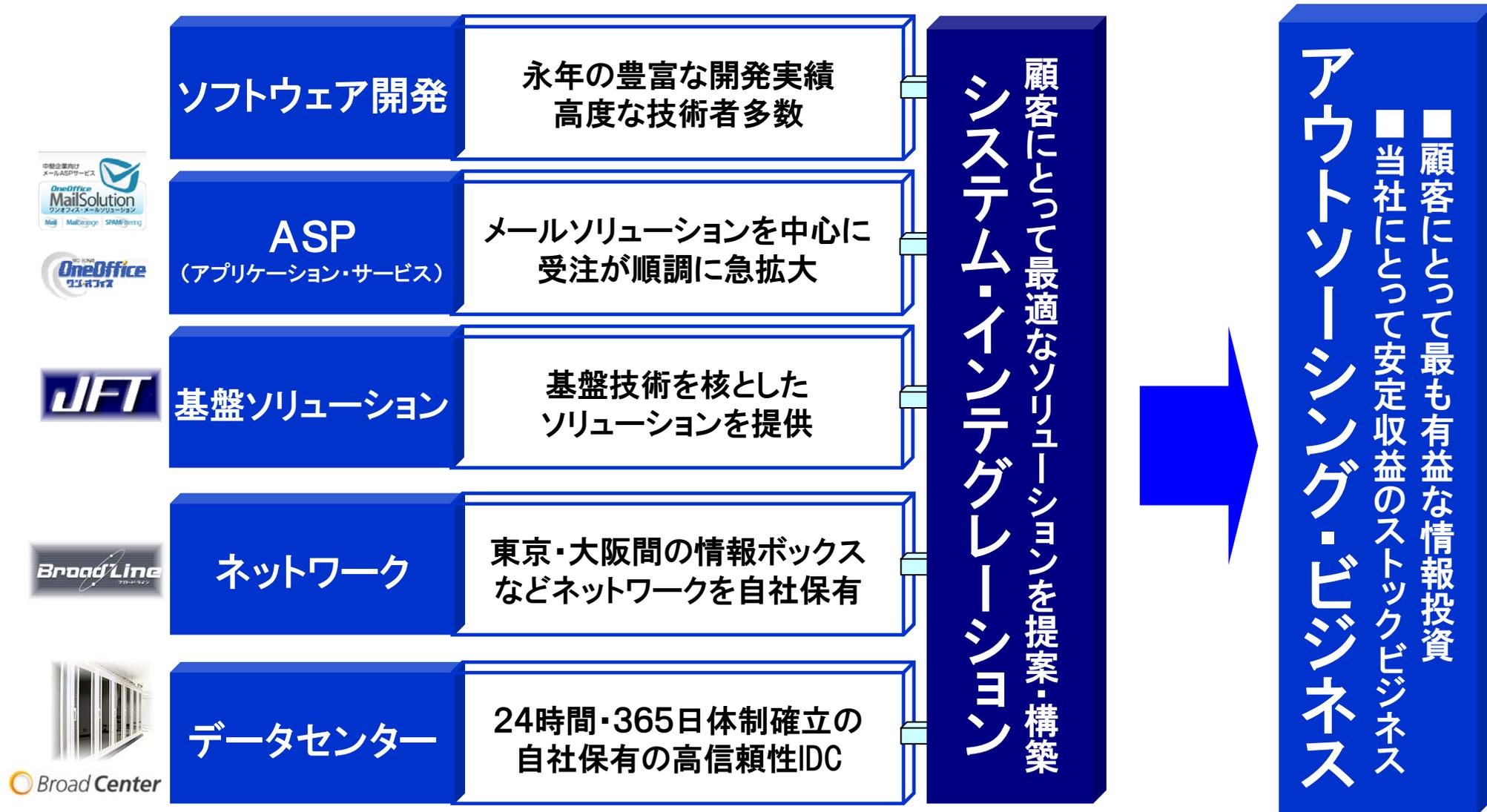
2. SI（システム・インテグレーション）事業

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（データセンター・ソリューション）事業

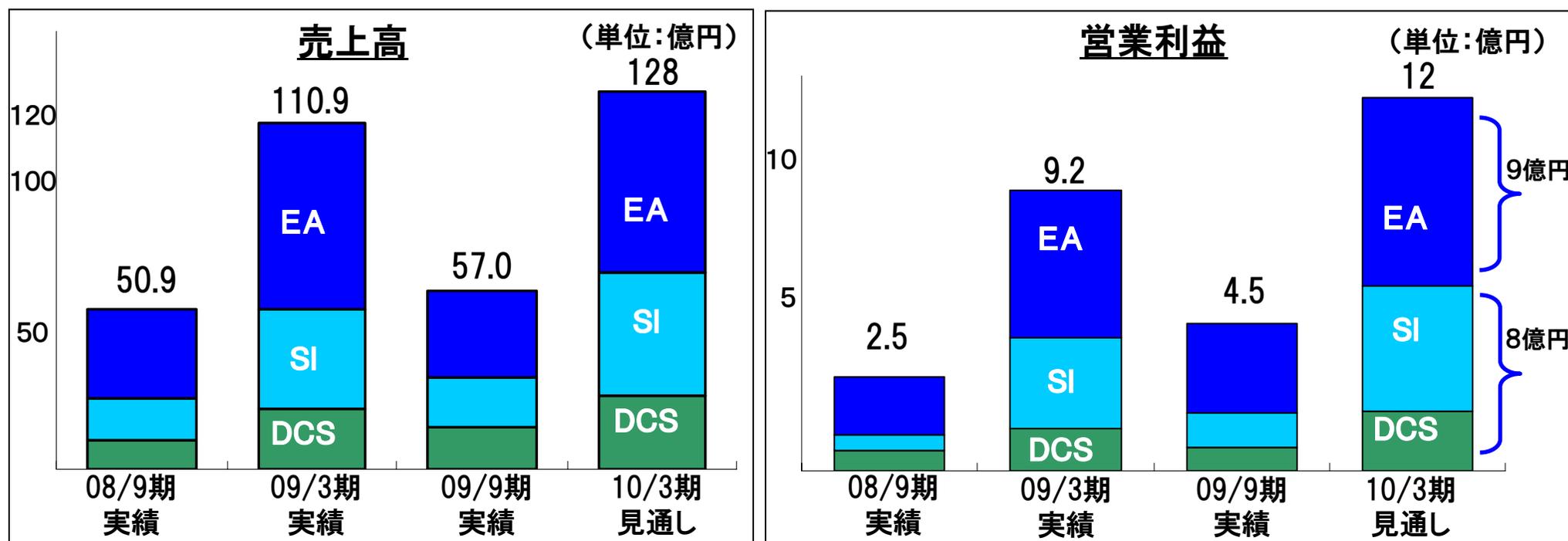
高いファシリティと運用・監視体制を備えた第2データセンターの完成に伴い、コロケーション、ホスティング、システム運用などのデータセンターサービスや、ASPサービスなどを提供するとともに、新たに仮想化技術等を利用したサービスを提供

SIS事業の展開



SIS事業別売上・営業利益計画

- EA事業はコスト管理を徹底すると共に、新規取引先の開拓及び開発分野の拡張により収益の改善を図る。
- SI事業はデータセンターを利用したアウトソーシング案件の獲得増加によるストック型ビジネスを拡充し、安定した収益基盤の確立を図る。
- DCS事業は11/3期以降の更なる事業成長のために、新たなサービスの構築と基盤技術を中心とした技術者の育成に注力する。



仮想化プラットフォーム(企業向けハイスペックストレージサービス)の提供

2009年6月からサービスイン

◆大手小売店-メーカー間CRM情報開示サイト

◆顧客購買層情報開示サイト など

当社「企業向けハイスペックストレージサービス」は、

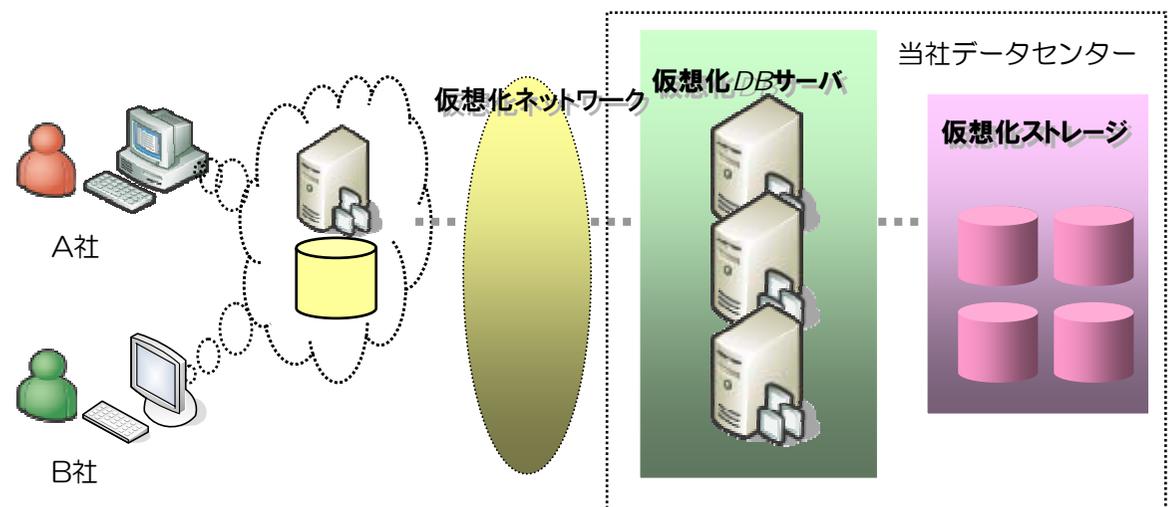
高規格データセンターの大容量かつ高速で処理可能なストレージシステムの機能をシェア提供するPaaSサービス。

大規模データを最短で処理する性能を活かし、データウェアハウスやOracle Data Baseなどエンタープライズ向けの業務運用に最適な環境を実現。

○企業向け基幹システムインフラ

○高速データベース処理環境を提供

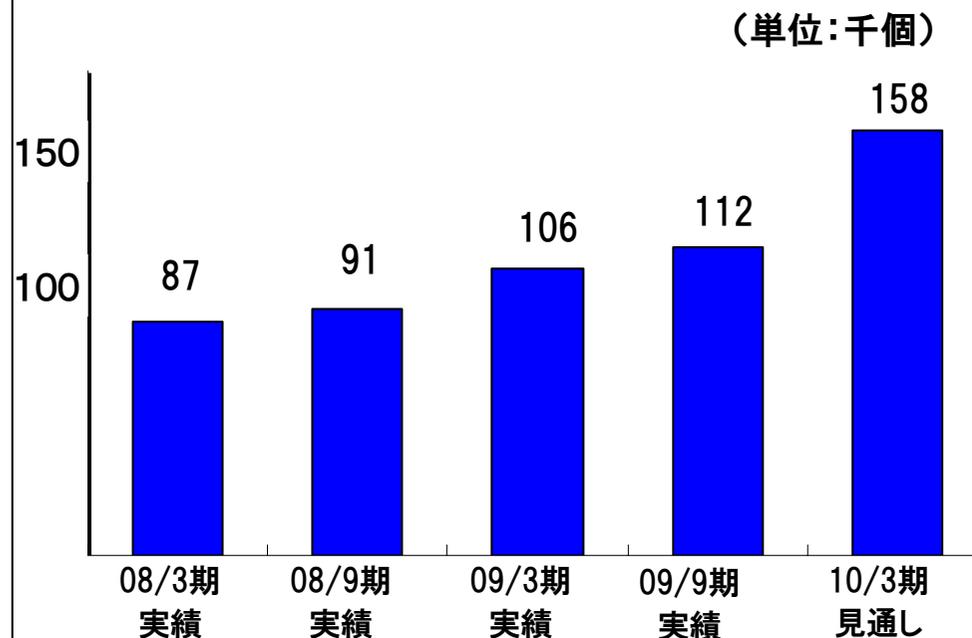
○高度なセキュリティを確保



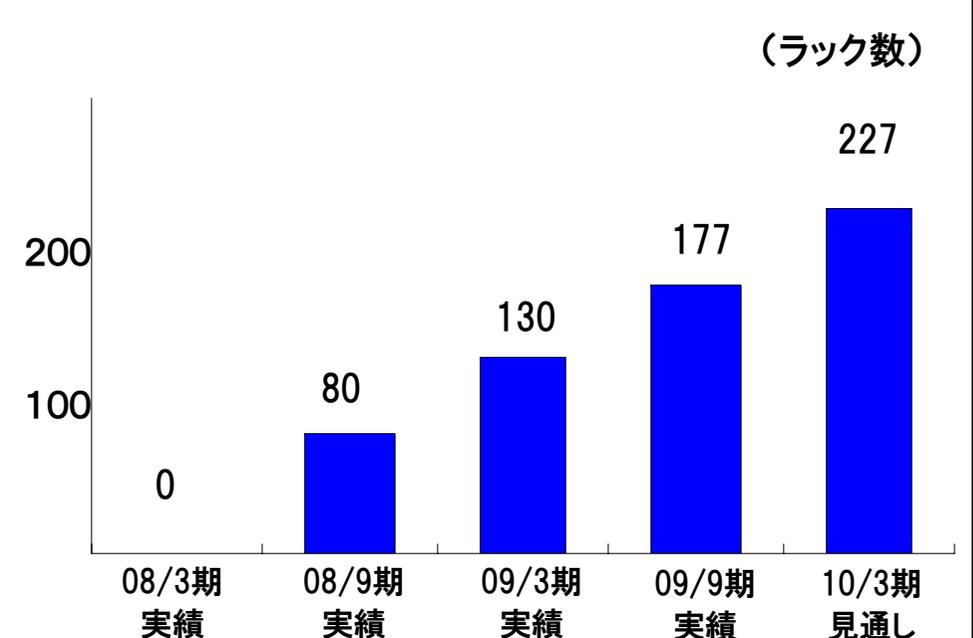
DCS事業の提供サービス利用状況

- 自社ASPサービスの「OneOffice」は、09/9期末現在での利用アカウント数は11万2千個、契約企業社数は1,117社となった。前年からの企業業績の悪化の影響により上期の増加アカウントは6千個にとどまったが、現在の見込み状況より10/3期は15万8千個を目指す。
- 第2データセンターのラック利用数は順調に増加。更に、仮想化技術を活用したプラットフォームサービスの充実を図り、アウトソーシングでの利用ラック数の増加に努める。

OneOfficeアカウント数の推移

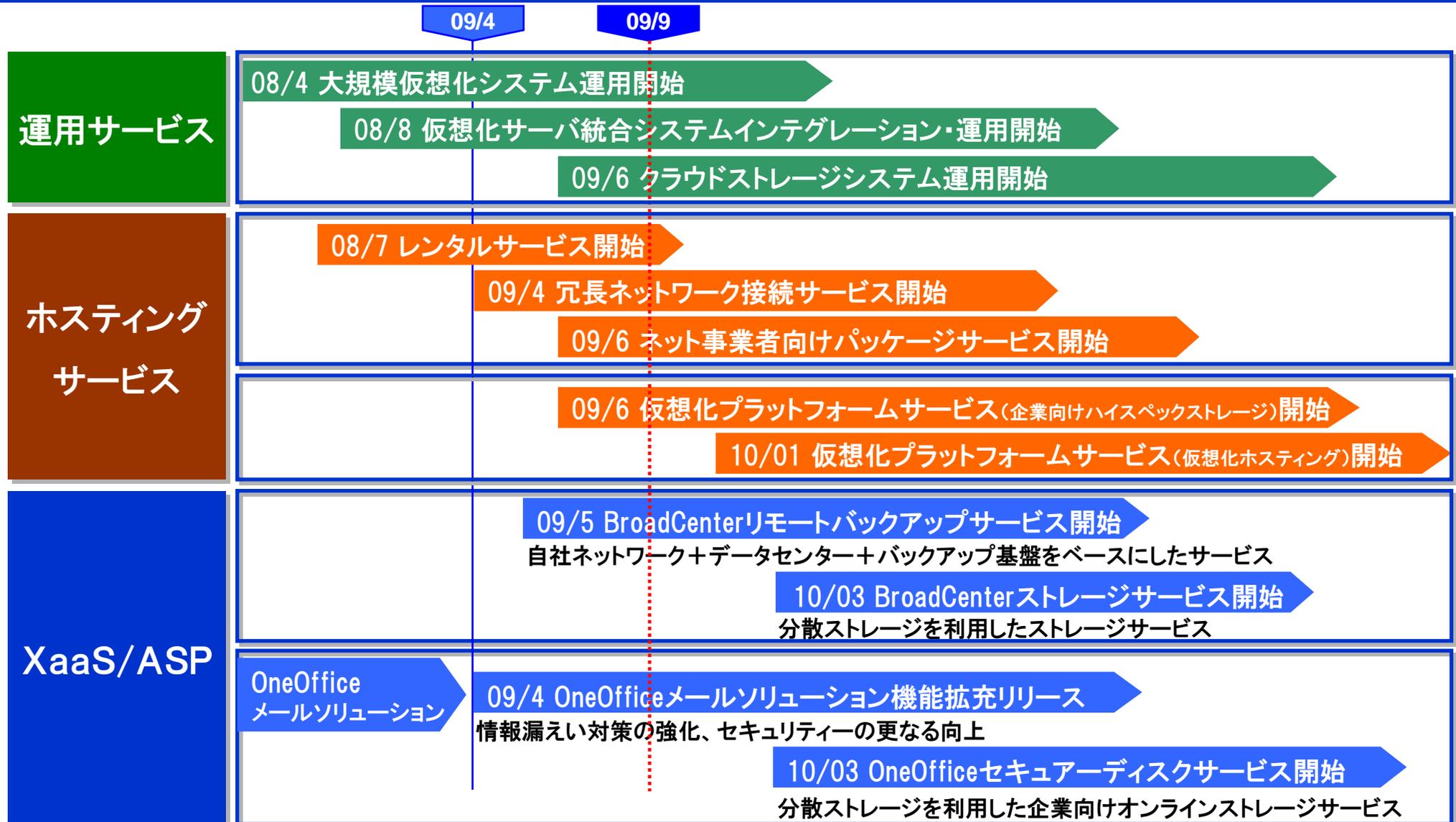


第2データセンター利用ラック数の推移



DCS事業におけるサービス展開

データセンターサービスの充実、仮想化サービスの強化、XaaS/ASPビジネスの推進



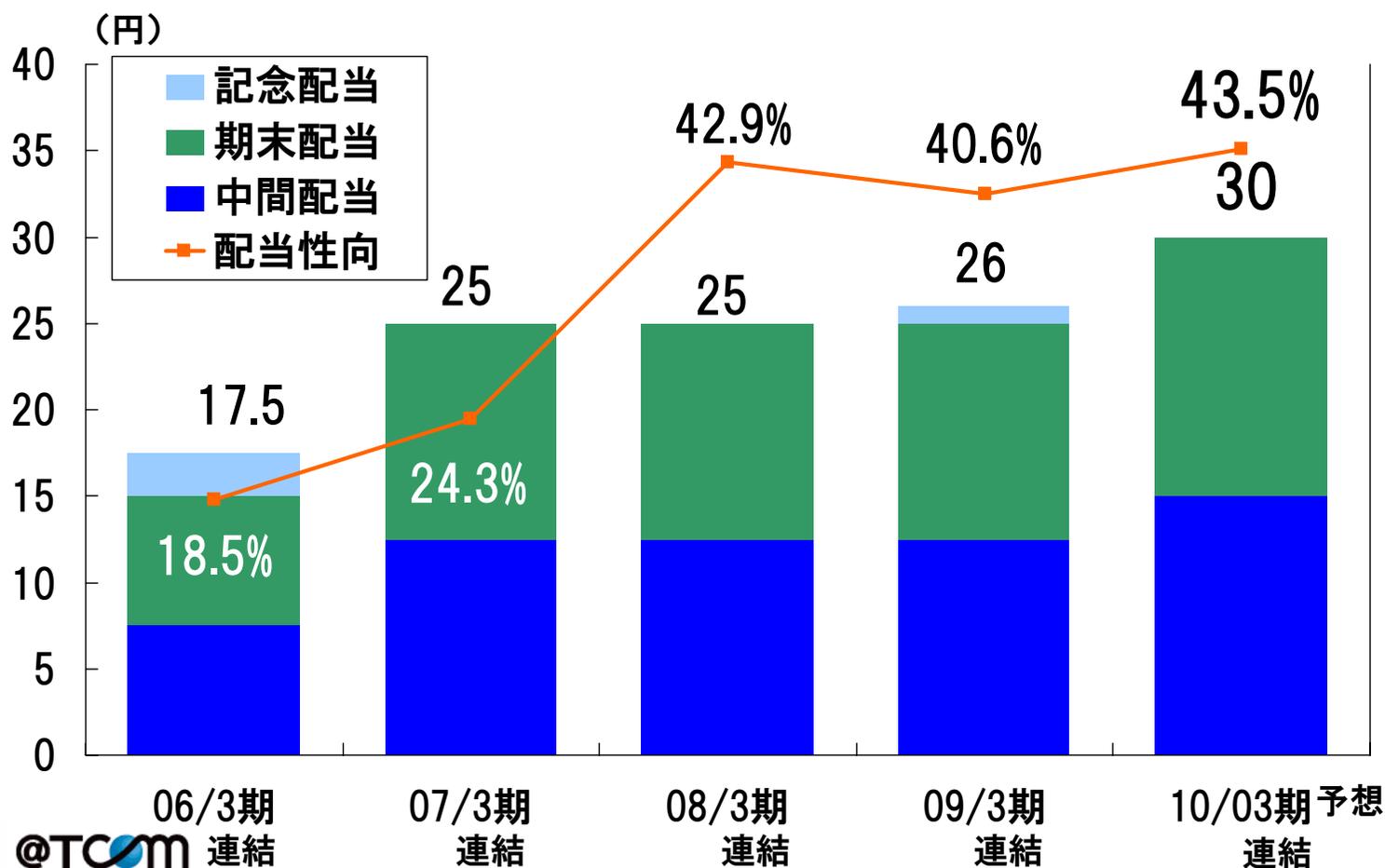
DCS事業 関連用語(ご参考)

ASPサービス	ソフトウェア機能をインターネットを通じて『サービス』として提供するサービス
CRM	詳細な顧客データベースを活用し、効率の良い営業活動を行うためのマーケティング手法
PaaSサービス	XaaSサービスの一部で、特にハードウェアOSなどの機能をインターネットを通じて『サービス』として提供するサービス
XaaSサービス	プラットフォーム、ストレージ、CPU処理能力など、さまざまな機能をインターネットを通じて『サービス』として提供するサービス
オンデマンド ホスティングサービス	ユーザーの要求があった時に必要な機能(メールサーバ、Webサーバ、ファイルサーバなど各種サーバ)だけ提供し運用管理を行うサービス
仮想化サービス	運用効率を高める技術“仮想化技術”を利用し、ストレージやネットワーク等のITインフラ基盤を提供するサービス
セキュアディスクサービス	セキュリティ機能を強化し、外部からの不正侵入を防ぐことよりも、不正侵入があってもその悪影響を抑えるディスクサービス
データウェアハウス	時系列に蓄積された大量の業務データの関連性を分析するシステム

株主還元

株主還元

10年3月期の年間配当は
普通配当30円(中間配当を含む)、4円増配を予定



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21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。