

株式会社ビック東海



2006年3月期 決算説明資料

2006年5月25日

もっとつながる明日へ
— Total Communication —



事業セグメントの説明

CS事業（コミュニケーションサービス事業）

ISP BB事業とネットワークサービス、通信系システム運用事業を融合させた総合情報通信事業。

CATV事業（有線テレビジョン放送事業）

デジタル化多チャンネル放送、CATVインターネット、さらにはCATV-FTTHに取組み、地域に密着したトリプルサービスを提供する総合情報通信事業。

SIS事業（システムイノベーションサービス事業）

高度な技術力、運用能力を活かしたソフト開発事業・システムインテグレーション事業等の総合情報サービス事業。

	静 岡	関 東
光ファイバー幹線投資	ビック東海	TOKAI
一 次 プ ロ バ イ ダ	ビック東海	
キャリア(ホールセール)	ビック東海	TOKAI
I S P	TOKAI	ビック東海
C A T V 放 送	ビック東海	いちほらCNT 厚木伊勢原ケーブルネットワーク 熊谷ケーブルテレビ イーストコミュニケーションズ
C A T V インターネット	ビック東海	いちほらCNT 厚木伊勢原ケーブルネットワーク 熊谷ケーブルテレビ イーストコミュニケーションズ

2006年3月期の業績について

1. 2006年3月期決算の総括

2. 2006年3月期決算の詳細

3. 今後の連結業績予想

4. 株主還元

■ 当期の概況

当期は、通信業界におけるブロードバンド利用者の増加、放送業界における地上波デジタル放送の開始、情報業界における企業収益の改善等に伴うICT関連設備投資の増加等の好背景もありましたが、合併後の両社の事業分野を統合・合理化し収益力の強化に努めたこと、そして何より事業部門、管理部門の役職員全員が一丸となって『新生ビック東海』の躍進に取り組んだことで、当社グループの業績は各事業とも当初の予想を上回る好業績を収めることが出来ました。

売上高	23,436百万円	(05/03公表比	99.9%)
経常利益	2,567百万円	(// 115.6%)
当期利益	2,594百万円	(// 115.3%)
1株当たり当期純利益	94.66円	(// 12.36円増)

以上によりまして、合併後も引続き、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7.5円の期末配当に加え、1株につき2.5円の合併記念配当を実施することを第30期定時株主総会におきまして、付議する予定であります。また、07/03期の配当は年間20円を予定しております。

今後も、配当性向20%を目標としながら、業績に応じて安定的かつ継続的に行ってまいります。

損益計算書(要約)

(単位:百万円)

	2006年3月期実績【連結】			2006年3月期実績【単体】		
	実績	百分比	前年比	実績	百分比	前年比
売上高	23,436	100.0%	-	21,972	100.0%	160.7%
売上利益	7,895	33.7%	-	7,393	33.6%	242.5%
営業利益	2,710	11.6%	-	2,609	11.9%	153.3%
経常利益	2,567	11.0%	-	2,483	11.3%	147.7%
税引前利益	2,221	9.5%	-	2,168	9.9%	113.9%
当期純利益	2,594	11.1%	-	2,556	11.6%	219.1%
1株当たり 当期純利益	94円66銭			93円28銭		

(注) 当期は連結財務諸表の作成初年度のため、前年同期との比較は行なっていません。

セグメント別損益【連結】

(単位:百万円)

	CS事業	CATV事業	SIS事業	その他	消去又は 全社	連結
売上高	8,977	5,240	9,217	31	△ 29	23,436
営業利益	1,172	998	1,277	16	△ 754	2,710
設備投資	1,316	1,374	94	8	23	2,816
減価償却費	1,160	1,134	152	12	9	2,470

05/10合併により、06.03期はCS事業のうちのISPBB事業、及びCATV事業につきまして下期のみの実績となっております。

(注)当期は連結財務諸表の作成初年度のため、前年同期との比較は行なっておりません。

貸借対照表(要約)【連結】

(単位:百万円)

	2006年3月期実績			2005年3月期実績	
	実績	構成比	増減	実績	構成比
【資産の部】					
流動資産	7,423	24.0%	-	-	-
固定資産	23,522	76.0%	-	-	-
繰延資産	2	0.0%	-	-	-
資産合計	30,949	100.0%	-	-	-
【負債の部】					
流動負債	13,977	45.1%	-	-	-
固定負債	6,589	21.3%	-	-	-
負債合計	20,566	66.4%	-	-	-
【少数株主持分】	56	0.2%	-	-	-
【資本の部】					
資本合計	10,325	33.4%	-	-	-

(注) 当期は連結財務諸表の作成初年度のため、前年同期との比較は行なっていません。

「06/3月期CSのうちISP BB事業及びCATV事業は下期のみ」が増加要因の一つであります。

(単位:百万円)

	CS事業	CATV事業	SIS事業	その他	消去又は 全社	07年3月期 予想	08年3月期 予想
売上高	12,650 (141%)	11,120 (212%)	10,000 (108%)	40 (129%)	△ 60 —	33,750 (144%)	37,700 (112%)
営業利益	1,900 (162%)	1,660 (166%)	1,440 (113%)	20 (124%)	△ 1,000 —	4,030 (149%)	5,300 (132%)
経常利益	— —	— —	— —	— —	— —	3,750 (146%)	4,900 (131%)
当期利益	— —	— —	— —	— —	— —	3,800 (146%)	3,000 (79%)

※()内は前期比

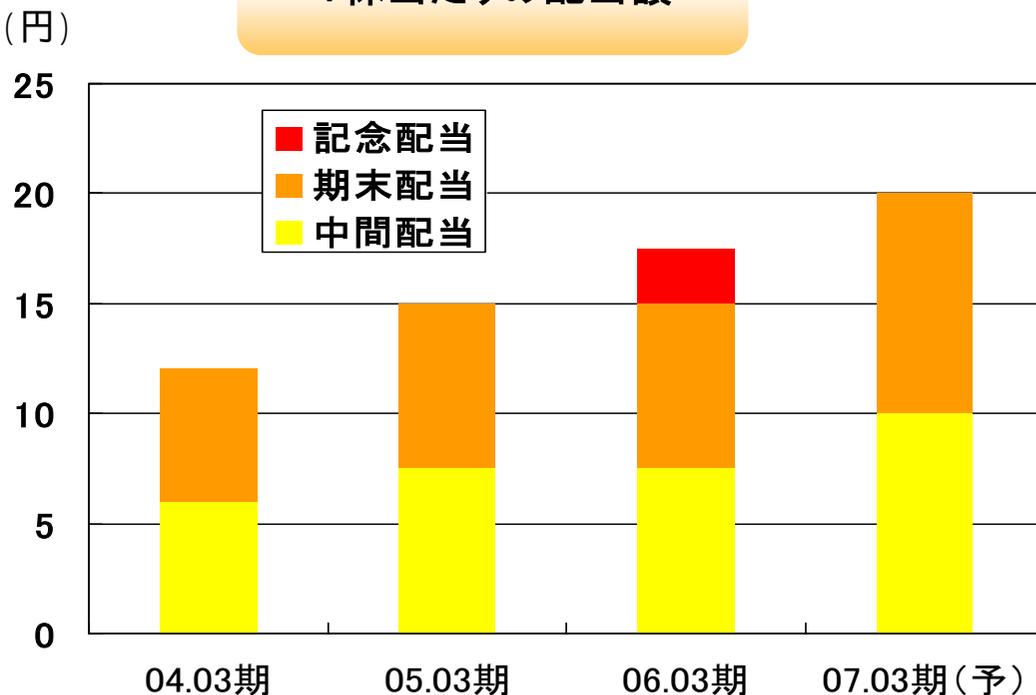
08年3月期にてトーカイコムから引継いだ青色繰越欠損金が解消するため、法人税等が計上されることにより当期利益では前年を下回る予想となっております。

一株当たり当期純利益 **94円68銭**

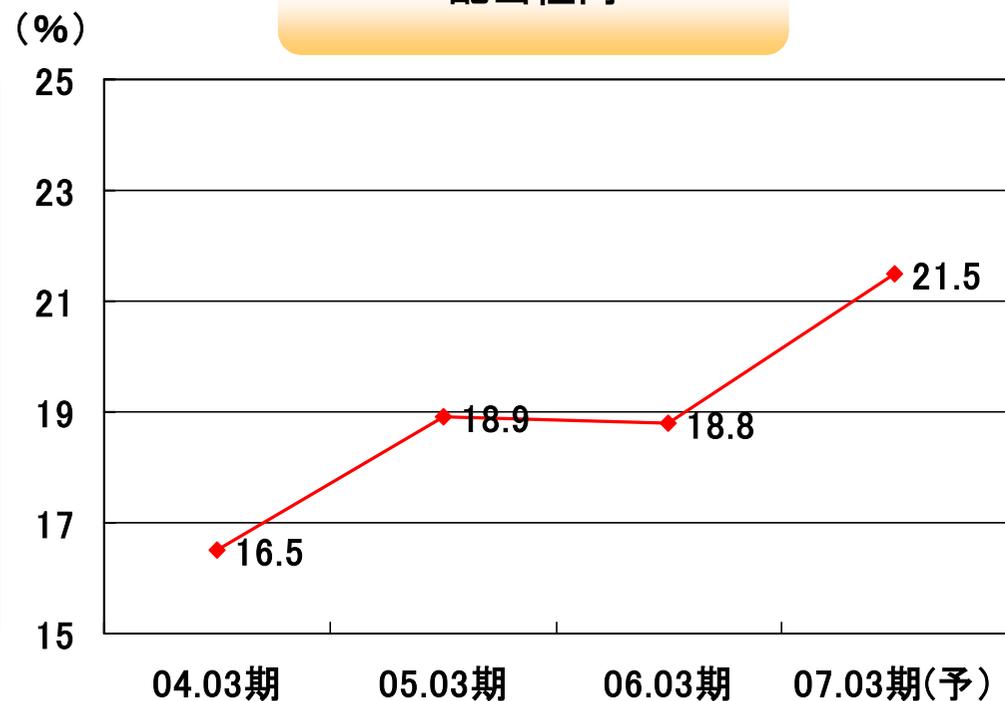
	06年3月期実績	06年9月中間期予想	07年3月期予想
CS事業	直販計 209 千件 ホールセール 182 千件 合計 391 千件	直販計 220 千件 ホールセール 181 千件 合計 402 千件	直販計 226 千件 ホールセール 178 千件 合計 405 千件
CATV事業	放送 284 千件 デジタル 多チャンネル 37 千件 通信 76 千件 FTTH 一 千件	放送 292 千件 デジタル 多チャンネル 53 千件 通信 79 千件 FTTH 一 千件	放送 302 千件 デジタル 多チャンネル 69 千件 通信 78 千件 FTTH 5 千件

- 06.03期は1株につき7.5円の期末配当とともに2.5円の合併記念配当を予定
- 07.03期については年間20円の配当を予定
- 成長への投資を勧奨しつつ、今後も安定的な配当を継続する

1株当たりの配当額



配当性向



事業の展開

1. コミュニケーションサービス事業の展望
2. CATV事業の展望
3. SIS事業の展望
4. 事業提携、M&Aについて

光ファイバー幹線2ルート化 (中仙道ルート 着工:18年7月、完工:19年3月)

- 全てのエリアにおけるTOKAIグループ所有ネットワークのループ化(冗長化)を実現し、信頼性・安全性の向上によりキャリアとしての競争力を強化
- ネットワーク強化による新データセンターの競争力向上

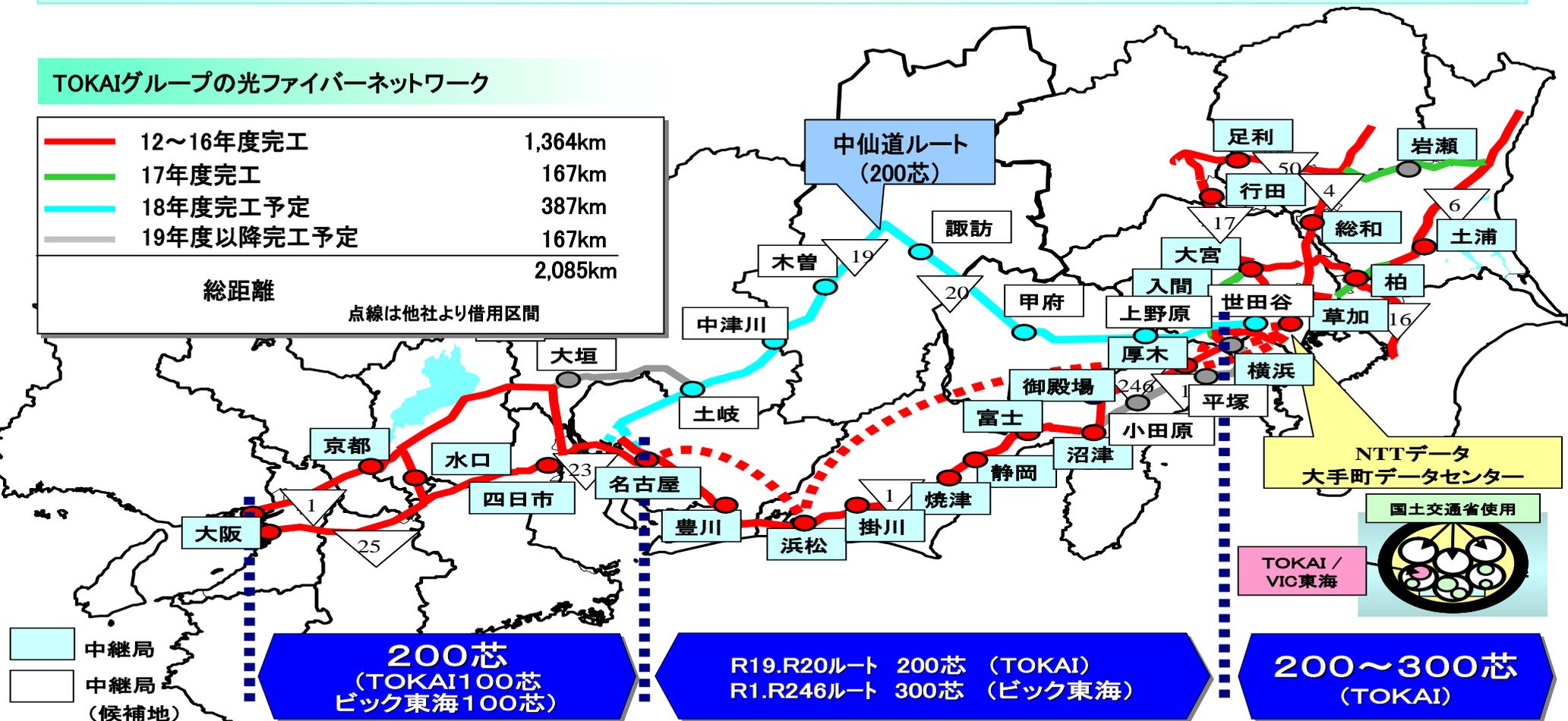
⇒ 事業の拡充・収益力の向上

⇒ 新データセンター事業拡大に貢献

TOKAIグループの光ファイバーネットワーク

12~16年度完工	1,364km
17年度完工	167km
18年度完工予定	387km
19年度以降完工予定	167km
総距離	2,085km

点線は他社より借用区間



200芯
(TOKAI 100芯
ビック東海 100芯)

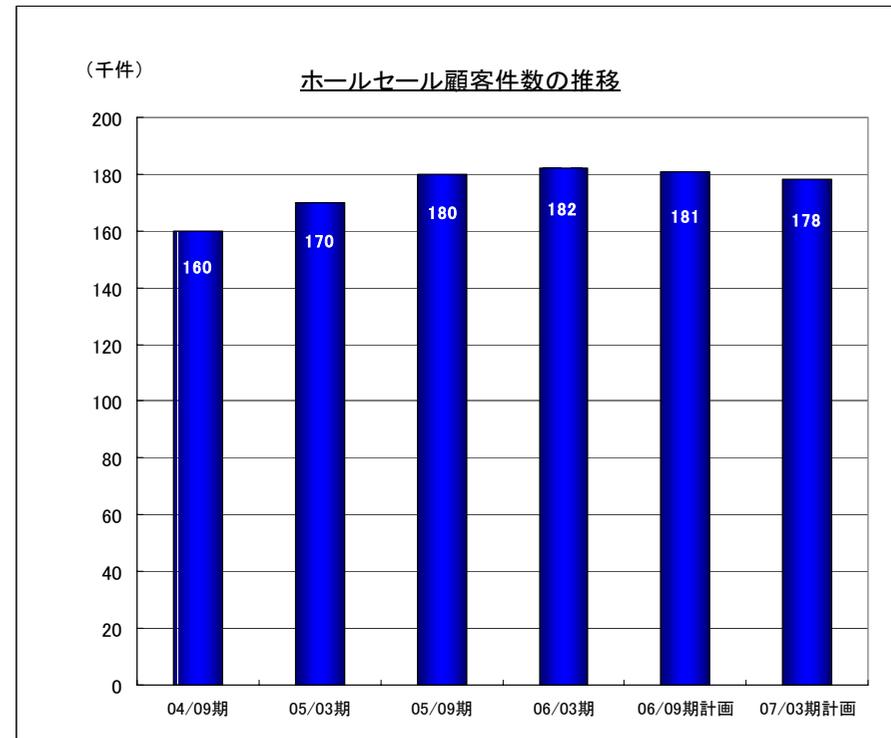
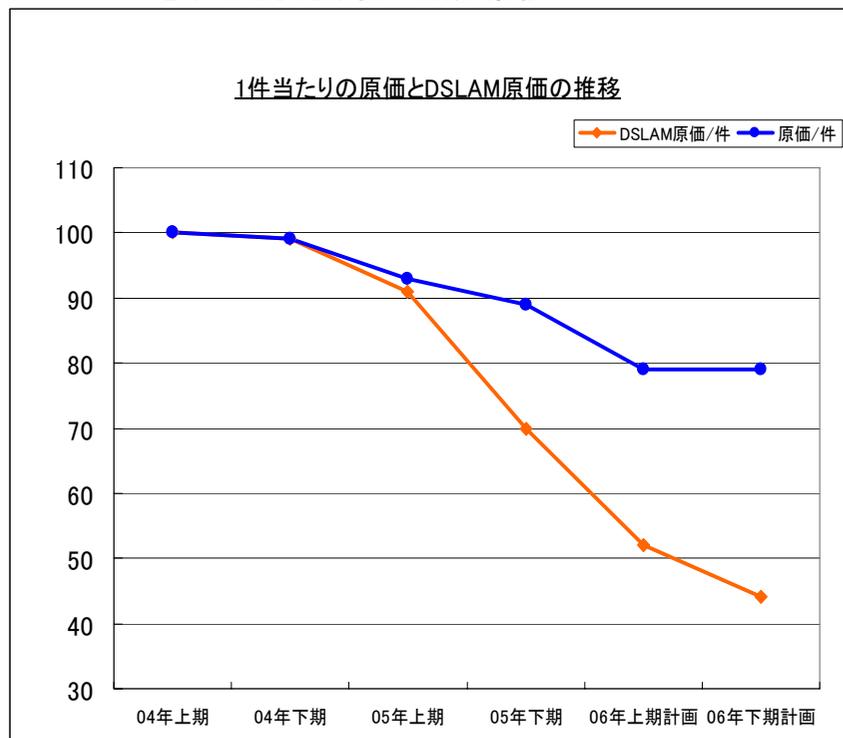
R19.R20ルート 200芯 (TOKAI)
R1.R246ルート 300芯 (ビック東海)

200~300芯
(TOKAI)

ADSLホールセール事業の収支ポイント

ホールセール事業の件数はほぼ横ばいとなりますが、DSLAM(局内回線多重化装置)は4年リースで処理しているので、05年3月期をピークに以降逐次リースアップとなり原価が削減、大幅な利益改善となります。

◆DSLAMを中心とした原価の減少推移

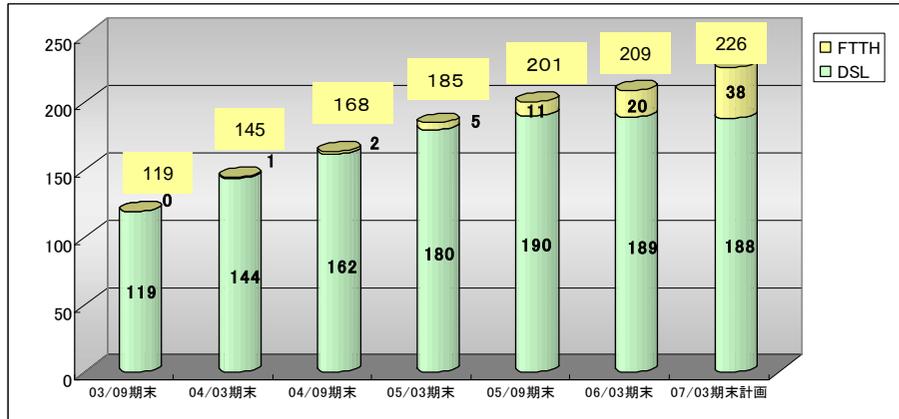


※04年9月期の金額を100とした場合の相対金額の推移

※当社のDSLAMリース期間は4年間

ISPBB事業の取り組み

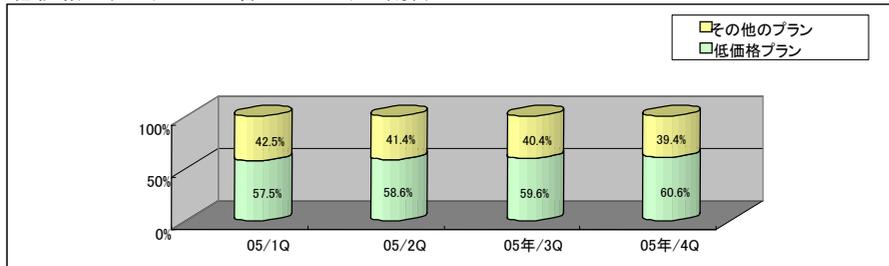
●ISP顧客件数の推移とDSL構成率



	03上期	03下期	04上期	04下期	05上期	05下期	06通期計画
@TCOM DSL構成率	100.0%	99.5%	98.7%	97.4%	94.5%	90.6%	83.1%
全国 DSL構成率	93.0%	90.8%	86.3%	82.5%	78.2%	72.9%	62.3%

※全国構成率 06年はMM総研速報 07年はMM総研予測

●低価格プラン(1M・5M各サービス)の割合

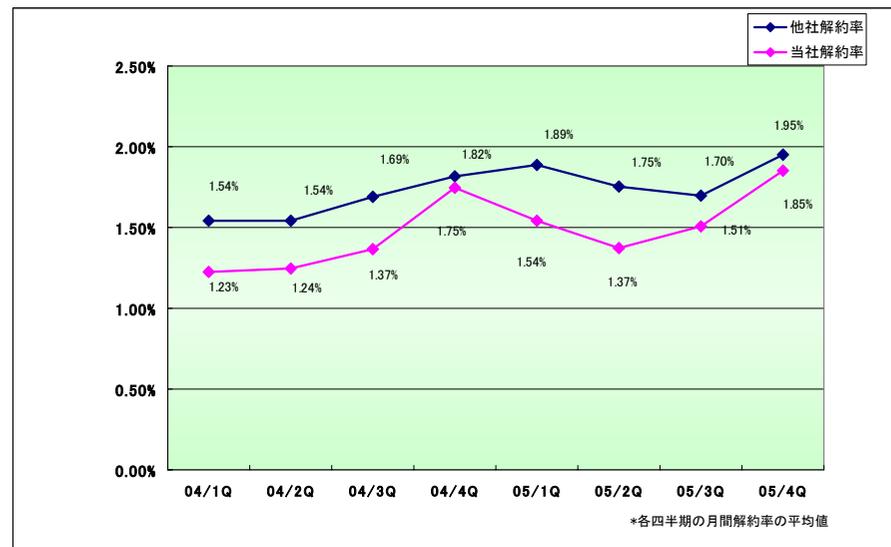


月額料金(税込み)	1ML	¥3,055	5ML (VOIP付き)	¥3,265
-----------	-----	--------	--------------	--------

1M・1Mロングプラン
5Mロングプラン
5Mプラン

03年5月サービス開始
04年9月サービス開始
05年6月サービス開始

●解約率の推移



- ◆他社に先駆け、03年より顧客ニーズに合った低価格プラン(1M・5M各サービス)を提供
- ◆自社運営のカスタマーセンターによる、きめ細かな解約防止の実施

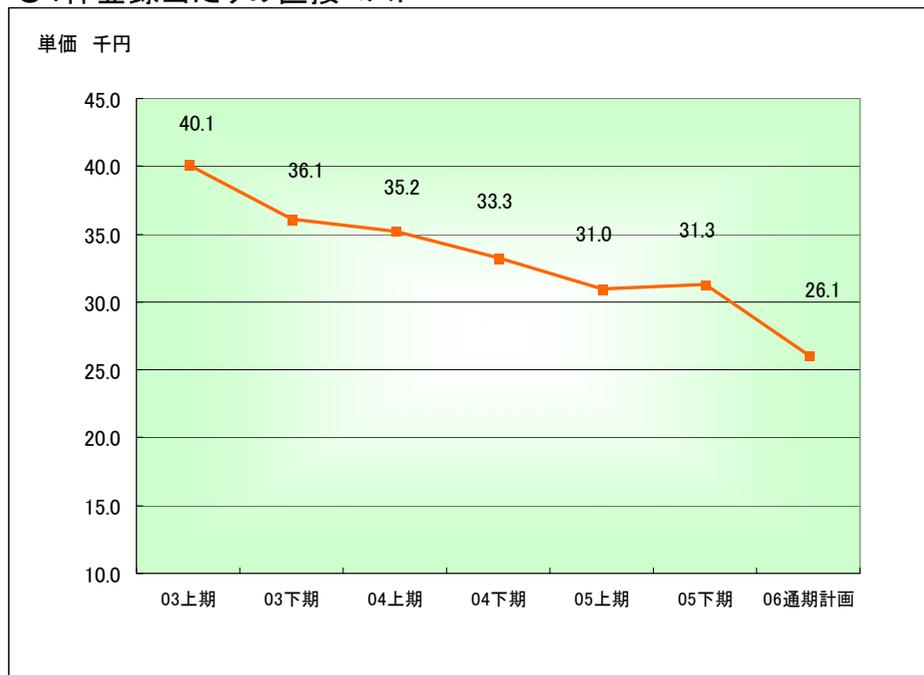


解約抑止とFTTHへの移行によるISP顧客の囲いこみ

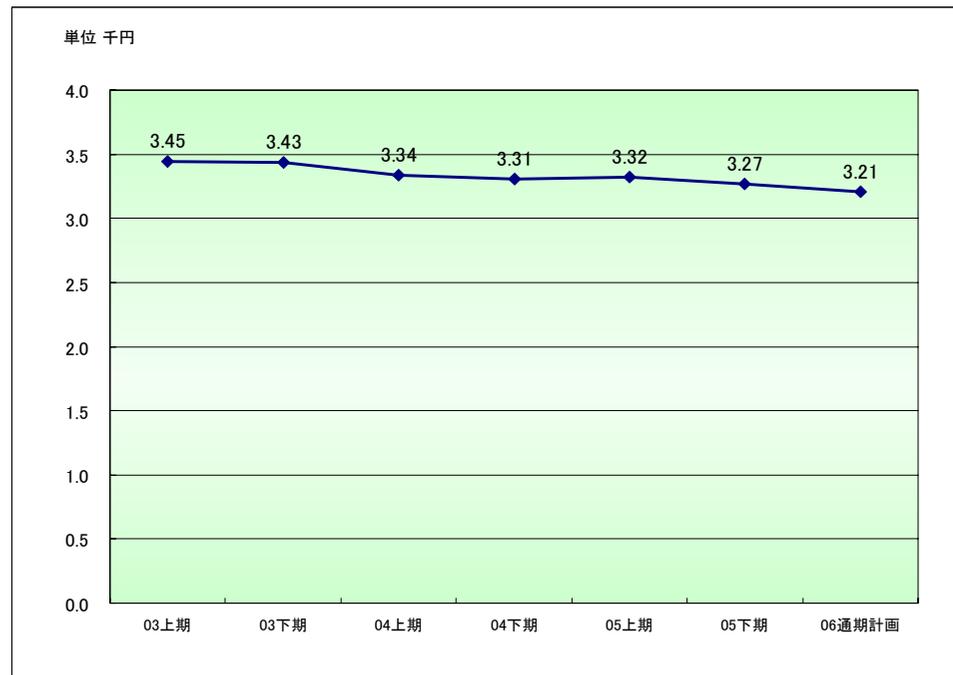
【DSL構成率は全国平均値を上回る】

ISPBB事業の収支ポイント

●1件登録当たりの直接コスト



●ARPU

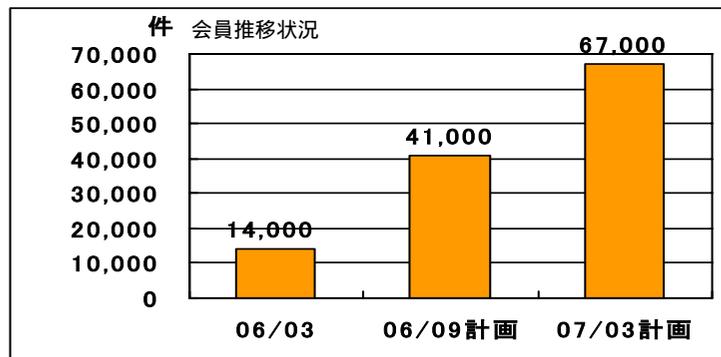


- ◆ISP獲得コストの削減による収益の確保
- ◆FTTHサービスの獲得強化によるキャリアインセティブの減少

- ◆FTTHサービスの増加による単価の減少 (BフレッツはISP月額料金のみ)
- ◆コミュニティサイト充実によるコンテンツ収入の増加

<コミュニティポータルサイトへの取組み>

コミュニティポータルサイトビジネスへの積極的な参入



1. 既存ISPサービスとの連携強化による会員の囲い込み
2. ポータルサイト拡充による会員数の増加
3. コンテンツ収入の増加
4. 今後のモバイル事業における独自ポータルの実現

・構築スケジュール

サービス	2005		2006			2007
	10		1	4	7	10
「みなくるペットバンザイ」オープン	→					
「みなくるホーム」オープン	→					
「みなくるステージ」オープン	→					
グローバルID機能導入	→					
@TCOM会員連携	→					
「みなくる」サイト統合化	→					
無料メールアドレス提供	→					
債権管理システム導入	→					
プレミアム会員制度導入	→					
旅行サイト	→					
グルメサイト	→					
スポーツサイト	→					

06年9月期までにサイト全体の基本機能(プレミアム(有料)会員制度、有料コンテンツを提供するためのしくみ等)を構築し、その後様々なジャンルのサイトを構築していく。

<コミュニティポータルサイトの展開>

ポータルトップページ

アバターサイト「みなくるホーム」



会員数14,010(2006年3月末現在)

サイトを繋ぐ「グローバルID」



ペットサイト「みなくるペットバンザイ」



モバイルポータルへの展開



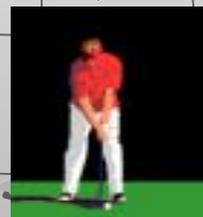
広告収入



取次店サイトとの連携

連携による囲い込み

@TCOM



スポーツサイト



旅行サイト

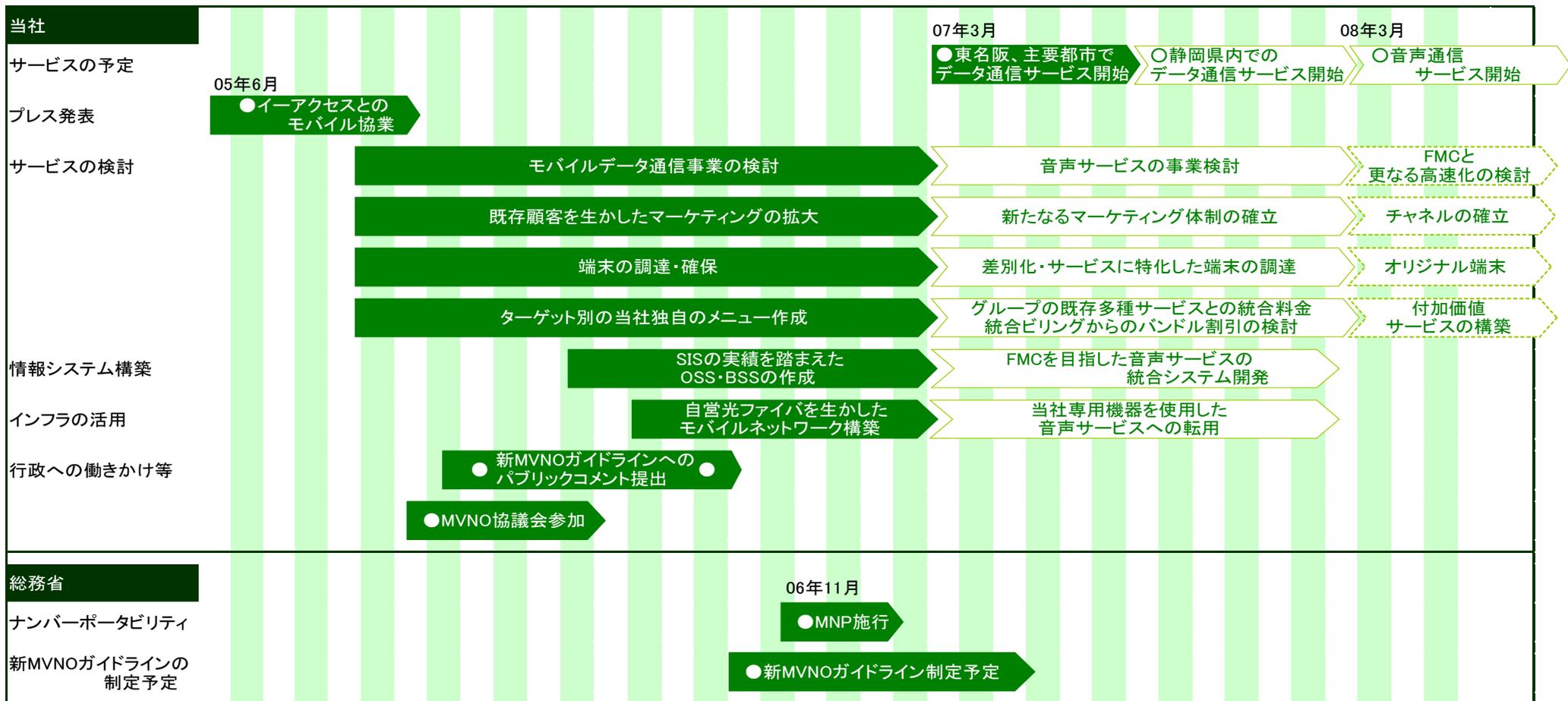
グルメサイト



音楽配信サイト「みなくるステージ」



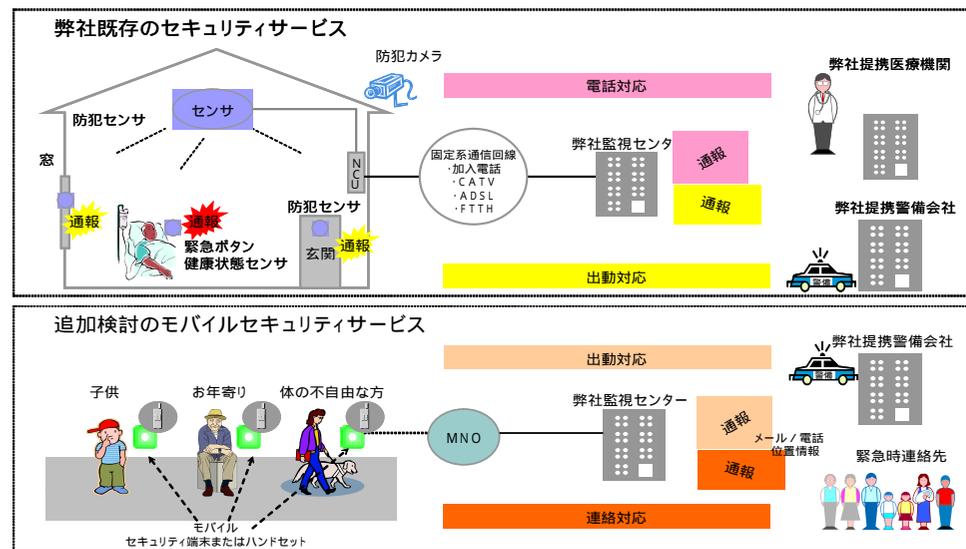
- 07年3月よりPC向けデータ通信の開始予定
- 08年3月よりハンドセットによる音声通話サービスの開始予定



- TOKAIグループの約160万件の顧客基盤に対して、モバイルブロードバンドを利用した付加価値サービスを創造する。
- 通信・放送の各サービスを融合し、ホーム(在宅時)、モバイル(外出時)のサービスをワンストップ、ワンビリングで実現する。

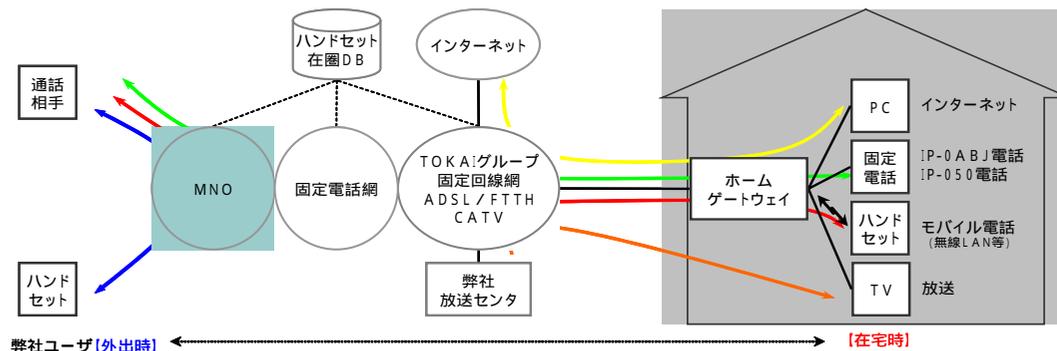
モバイルセキュリティの提供

- ・TOKAIグループの既存のホームセキュリティサービスにモバイルオプションを追加する。
- ・侵入情報、火災等の緊急情報や位置情報などをモバイル端末を利用し、通知を行う。
さらに、必要によっては緊急出動を行う。



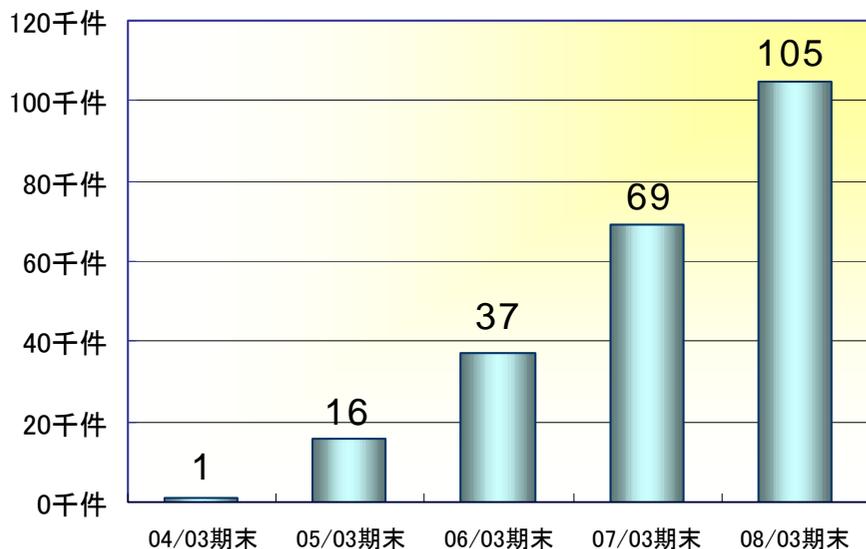
FMCの提供

- ・弊社の固定系電話サービス(光IPプライマリ電話、050IP電話)とモバイルハンドセットサービスを組み合わせ、One-Phone、One-NumberのFMC※1を実現する。
- ・ユーザは単一のハンドセットで、外出時はモバイルネットワーク経由で、在宅時は固定ネットワーク経由で 発着信を行うことができる。
- ・TOKAIグループの固定系ブロードバンドサービス、放送サービス(CATV)と組み合わせ、クワトロサービスを目指していく。



※1 FMC(Fixed Mobile Convergence): 携帯電話を家の中では固定電話の子機として使えるといったような移動体通信と固定通信を融合した通信サービスの形態

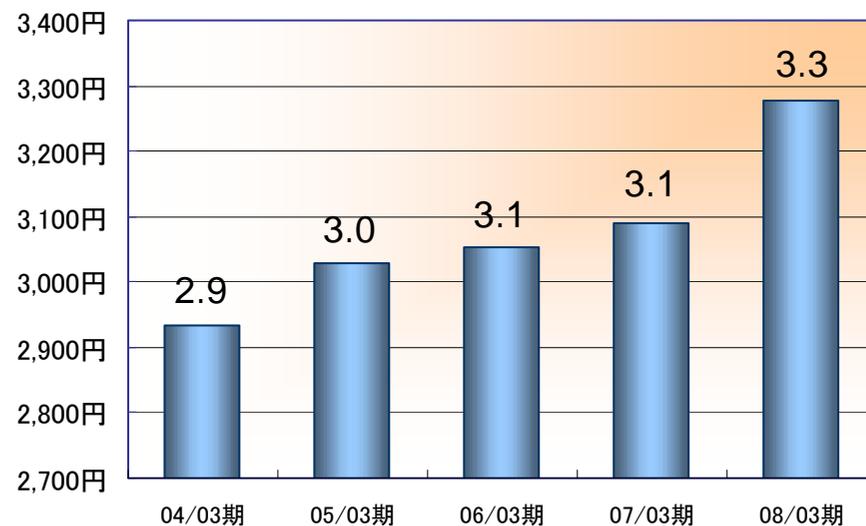
デジパック (デジタル放送サービス) 普及の進捗及び計画



	04/03期末	05/03期末	06/03期末	07/03期末	08/03期末
デジパック件数	1,000件	16,000件	37,000件	69,000件	105,000件

ARPUの推移

(1契約あたりの月間平均利用料収入)



	04/03期	05/03期	06/03期	07/03期	08/03期
A R P U	2,932円	3,027円	3,052円	3,091円	3,278円

04年4月デジタル放送サービス本格開始

06年10月 CATV-FTTH事業開始

デジタル放送サービスとCATV-FTTHの相乗効果により、ARPU増進

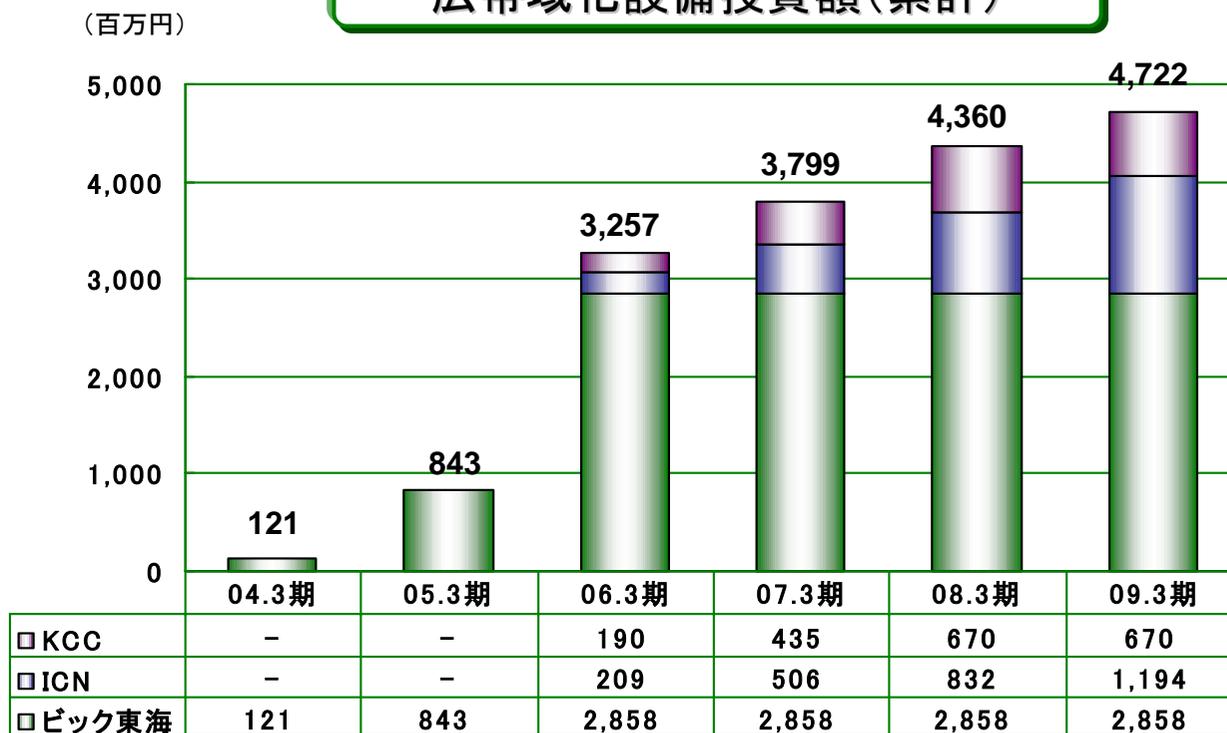
※05/03・06/03期末は実績、07/03・08/03期末は計画。ARPUはVIC TOKAI 単体

- 静岡県内、厚木市、千葉市は05年9月までに広帯域化工事完了
- 熊谷市、市原市は08年度までに広帯域化工事完了予定

当社グループ保有の
CATV光幹線
総距離731 km
(06年3月末現在)

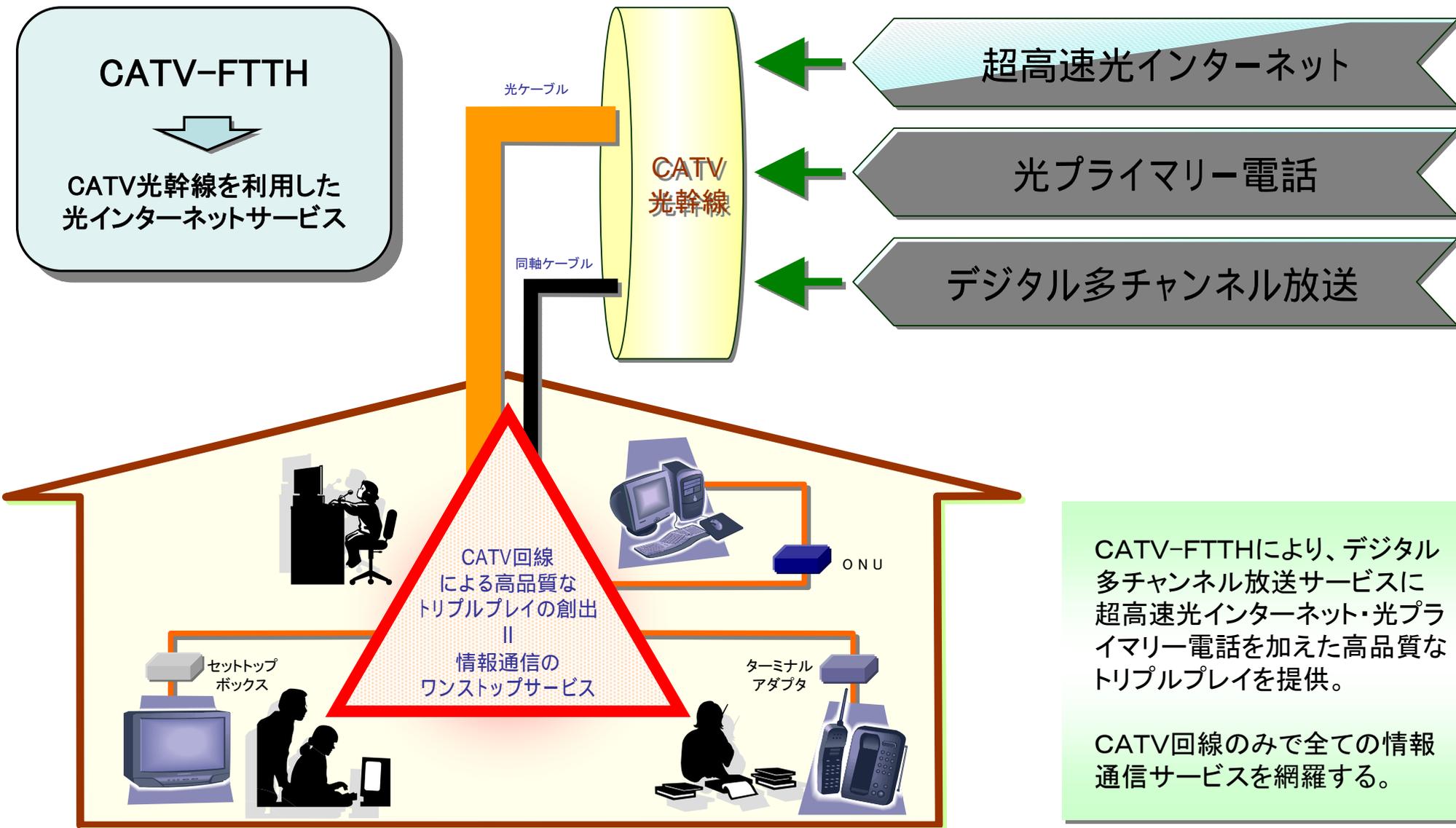
※静岡県東部・中部地区、千葉県千葉市・市原市、
神奈川県厚木市、埼玉県熊谷市

広帯域化設備投資額(累計)



※ICN・・・(株)いちほらコミュニティー・ネットワーク・テレビ KCC・・・熊谷ケーブルテレビ(株)
※06.3中間期以前はトーカイコムの実績、06.3期は実績数値、07.3期以降は計画数値

	06年3月末 顧客件数 (千件)	04年度	05年度	06年度	07年度	08年度	09年度	10年度
(株)ビック東海	190	05年度下期完了 広帯域化				06年度下期開始 CATV - FTTH事業		
厚木伊勢原 ケーブルネットワーク(株)	35	(広帯域化済み)				06年度下期開始 CATV - FTTH事業		
(株)イースト・コミュニ ケーションズ	5	(広帯域化済み)				06年度下期開始 CATV - FTTH事業		
熊谷ケーブルテレビ(株)	20	20%広帯域化完了	広帯域化	07年度完了		08年度開始 CATV - FTTH事業		
(株)いちほらコミュニティー ネットワーク・テレビ	33	60%広帯域化完了	広帯域化	08年度完了		09年度開始 CATV - FTTH事業		
合計	284							



CATV-FTTHにより、デジタル多チャンネル放送サービスに超高速光インターネット・光プライマリ電話を加えた高品質なトリプルプレイを提供。

CATV回線のみで全ての情報通信サービスを網羅する。

- ・ 固定電話事業者と協業し、PSTN(公衆電話網)と同水準の電話通信網を構築。
CATV-FTTH加入顧客に対して、光プライマリー電話サービスを提供していく。

〔 電話番号 〕

- ・ 0AB～J番号によるIP電話サービス
- ・ 現在利用している一般加入電話の番号はそのまま継続使用可能
- ・ 050番号も併せて付与

番号ポータビリティにより、一般加入電話からの切り替えが容易

〔 基本サービス 〕

- ・ 110番、119番などの緊急通報や、フリーダイヤルへの通話が可能
- ・ 着信番号表示、発信者番号表示、特定番号着信拒否、割込通話など基本的な付加サービスに対応

通話サービスにおける一般的な機能を充足

〔 価格 〕

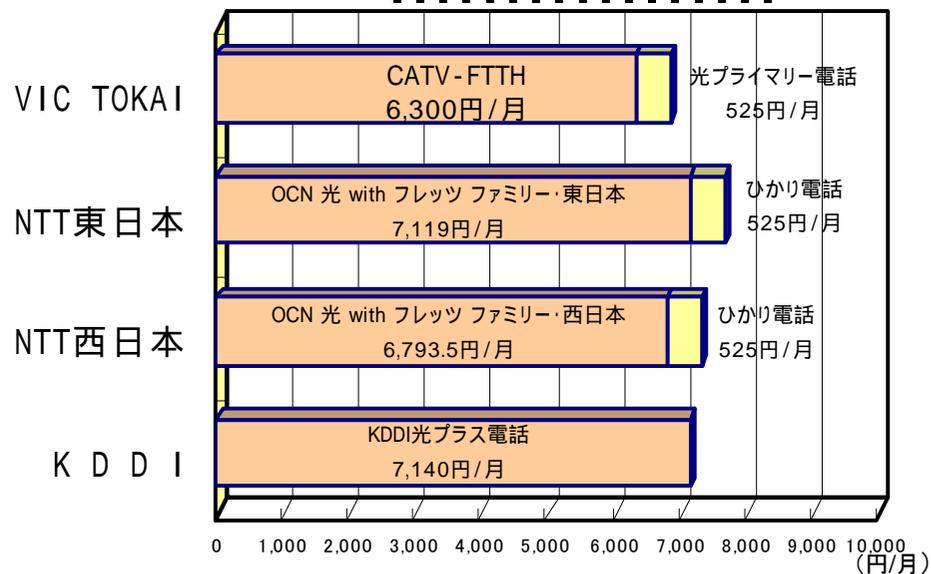
- ・ 一般加入電話より割安な基本料金
光プライマリー電話 = 525円(税込)
〔一般加入電話 = 1,680円(税込。静岡県)〕
- ・ 050番号によるCATV-FTTHユーザー間の通話は無料

乗り換え需用の喚起に最も重要である価格競争力を保持

一般加入電話に替わるプライマリ電話として位置付け。CATV-FTTHとの相乗効果を見込む

《 超高速インターネット + 光プライマリ電話 》

■ 光インターネット ■ 光プライマリ電話



CATV-FTTH + 光プライマリ電話 (IP電話付) **6,825円/月**

OCN 光 with フレッツ ファミリー・東日本 (ドットフォン付) **7,644円/月**

OCN 光 with フレッツ ファミリー・西日本 (ドットフォン付) **7,318.5円/月**

KDDI 光プラス電話 (口座振替割引) **7,140円/月**

他社に対して競争力のある価格設定

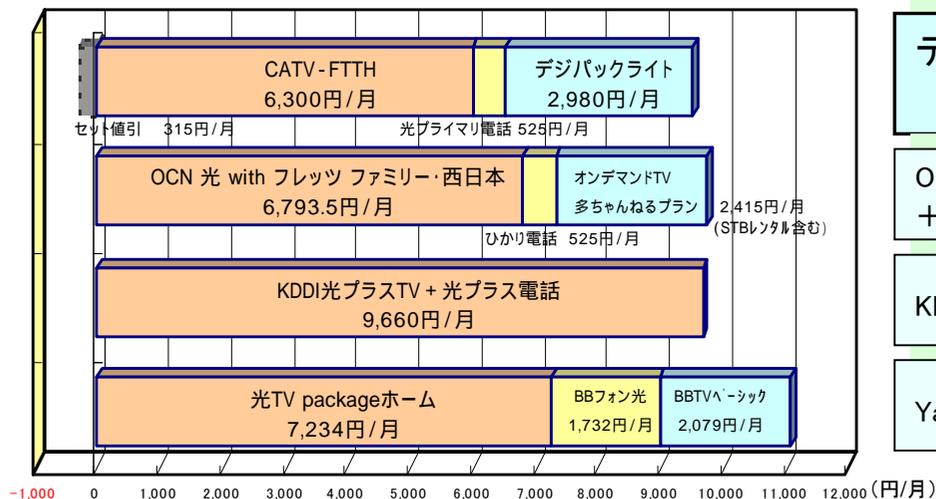
設備投資額抑制による原価削減の効果

- ◆ 既存CATV光幹線の空き芯を活用
- ◆ 営業先行型の計画的な投資を実施

《トリプルプレイ(超高速インターネット+光プライマリー電話+デジタル多チャンネル)》

価格

■ 光インターネット ■ 光プライマリー電話 ■ TV ■ セット値引



デジパックライト+CATV-FTTH+光プライマリー電話 $9,805円 - \text{セット値引} \Delta 315円 = 9,490円/月$
OCN 光 with フレッツ ファミリー・西日本(ドットフォン付) +オンデマンドTV 多ちゃんねるプラン : 9,733.5円/月
KDDI光プラスTV+光プラス電話 : 9,660円/月
Yahoo! BB光TV package ホーム+BBフォン光 : 11,045円/月

サービス内容

	チャンネル数	放送サービス	ビデオ・オン・デマンド
VIC TOKAI	42	・放送基本コース 22チャンネル (地上波再送信、CS放送) ※ 全てのTVで視聴可能 ・地上/BSデジタル放送 14チャンネル テレビ2台目以降も追加料金なし ・CSデジタル放送 6チャンネル ※一部 ハイビジョン放送	オプションサービス
NTT西日本+オンデマンドTV	26	・CSデジタル放送26チャンネル。(地上波再送信、地上/BSデジタル放送なし)	なし(別途VOD付プランあり)
KDDI	30	・CSデジタル放送30チャンネル。(地上波再送信、地上/BSデジタル放送なし)	3番組/月まで無料で視聴可能
Yahoo! BB	36	・CSデジタル放送36チャンネル。(地上波再送信、地上/BSデジタル放送なし)	ペイ・パー・ビューにて視聴可能

※06年5月1日時点

1. EA (エンタープライズ・アプリケーション) 事業

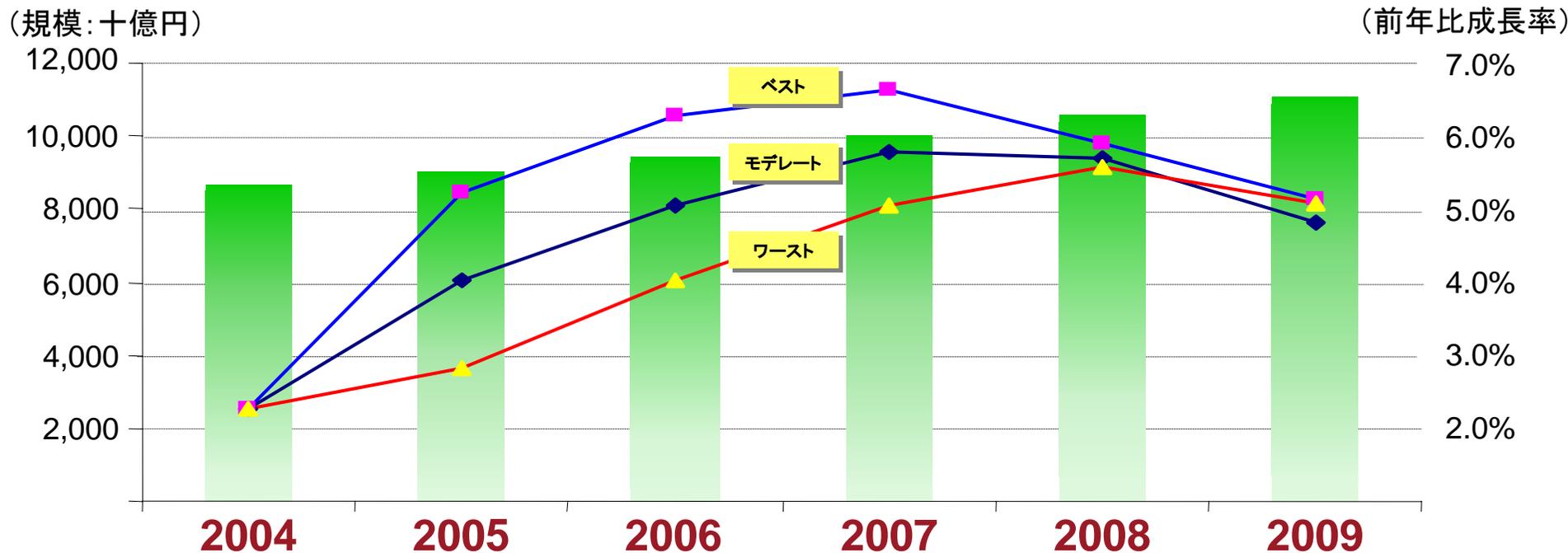
- 高度な技術力を生かし、性能や信頼性が要求されるソフトウェアの受託開発を実施。

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。



注: 棒グラフはモデレートケース

影響要因

GDP(民間企業設備) ↑

IT投資意欲の増加 ↑

ITインフラの更改 ↑

SOX法等の規制 ↑

アウトソーシング ↑

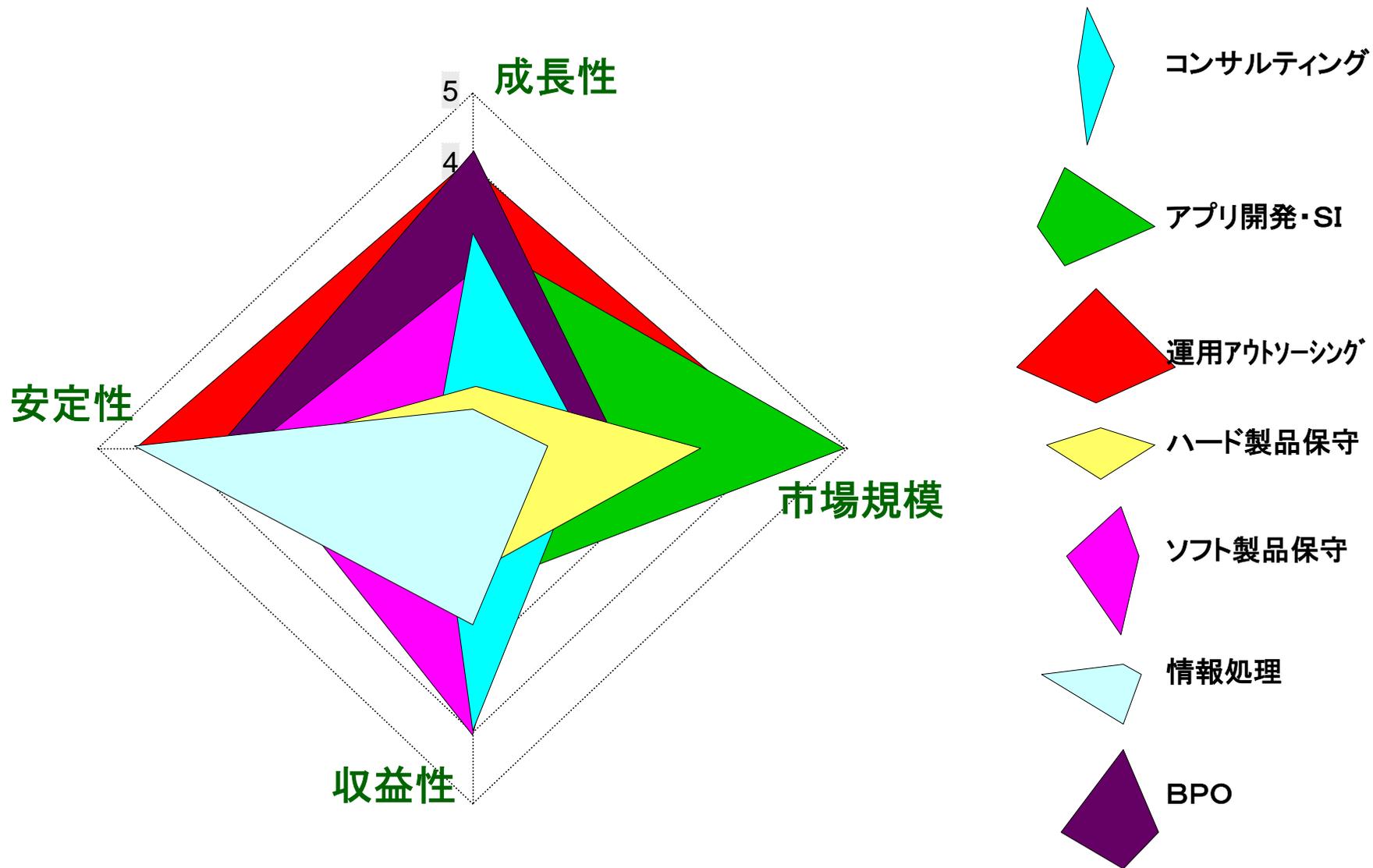
エンジニア単価下落 ↓

7割占める「お守り予算」 ↓

案件の峻別・小型化 ↓

キラーアプリの不在 ↓

出典: Gartner Symposium 2005「日本のITサービス市場メガトレンド2006」山野井 聡、2005年12月2日、GJ06208



出典: Gartner Symposium 2005「日本のITサービス市場メカトレンド2006」山野井 聡、2005年12月2日、GJ06209

安定した事業基盤としての拡大

ソフトウェア
開発

受注拡大

より上流工程へ

1. 人材確保と育成

- 新卒採用の強化
- 中途採用の充実
- 社員へのプロジェクト管理教育

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

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

ソフトウェア開発 *受託開発で培われた
高度な技術力*



ASP
(アプリケーション・サービス) *自社保有の資源を活用した
高品質かつ、低価格のサービス*



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*

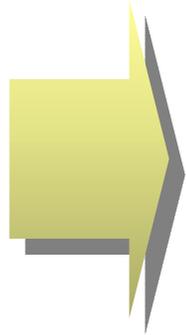


ネットワーク *自社保有の高品質ネットワーク*



データセンター *自社保有の高信頼性IDC*

システムインテグレーション
シナジー効果による付加価値の高い



アウトソーシングビジネス
自社の強みを生かし、顧客にとっても
有益かつ、自社にとっても安定性が高い

シナジー効果を発揮したアウトソーシング事例

1. 外食産業 (株式会社すかいらーく)

- 国内最大のレストランチェーン経営
- グループ約2,800店舗、工場13拠点
- 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

2. 中古自動車販売業

- 全国約1,400社、1,600拠点
- 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、ヘルプデスク

3. 食材宅配業

- 食品加工、食材宅配
- 全国67FC、約250営業所
- 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

4. 小売業

- ホームセンター、スーパー、SC、FC展開
- グループ約80店舗
- システム構築 (ERP・DWH)
- ネットワーク提供、ハウジング
- ASPサービス、システム運用

注) 敬称略

新データセンタービル



高規格次世代データセンター 08年4月本稼動

- 5階建て。800ラック収容
- 最高レベルの安全性とブレードサーバ対応のファシリティ
- 充実のネットワーク環境
- 高信頼のシステム運用、フルサポートサービス

高規格	新IDCは免震構造、床荷重1,000kg/m ² 超。
高信頼	商用電源2ルート化、無停電装置・非常用発電機・空調等冗長化
認証取得	00年4月にISO9001:2000を、03年10月にはISMSの認証取得
高速大容量	自社上位回線はIX直結。安価・高速・大容量のインターネットアクセス
キャリアフリー	接続回線は複数の通信事業者から選択・利用可能
フルサポート	24時間365日有人対応。
豊富な実績	首都圏～東海圏に、大手外食業・携帯キャリア・自治体等多数ユーザ

サービスソリューションの拡充を行いメールソリューションにとどまらない
ビジネス基盤のセキュリティソリューションのアウトソーシングサービスを提供

<OneOfficeメールソリューション>

メールサーバ	ウェブメール
IMAP	アンチウィルス
アンチスパム	メール保存



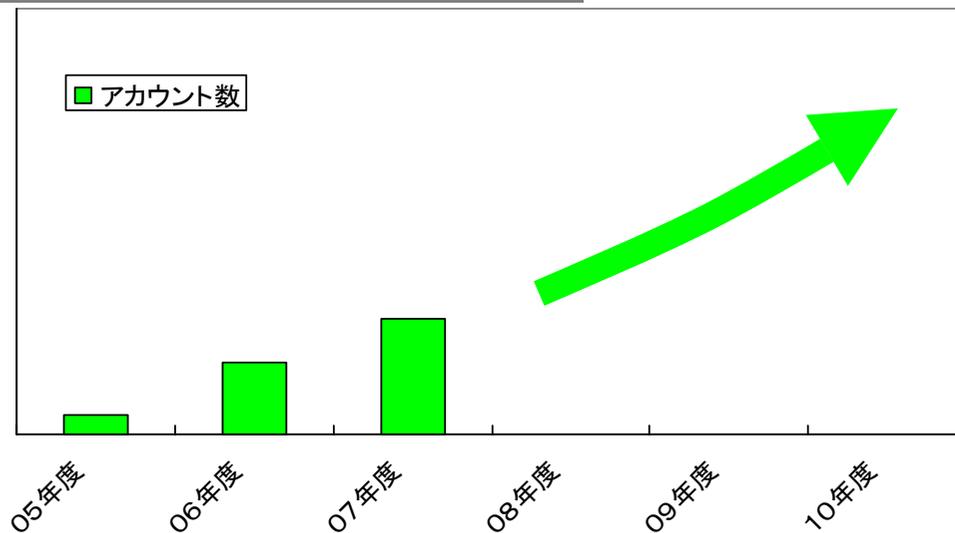
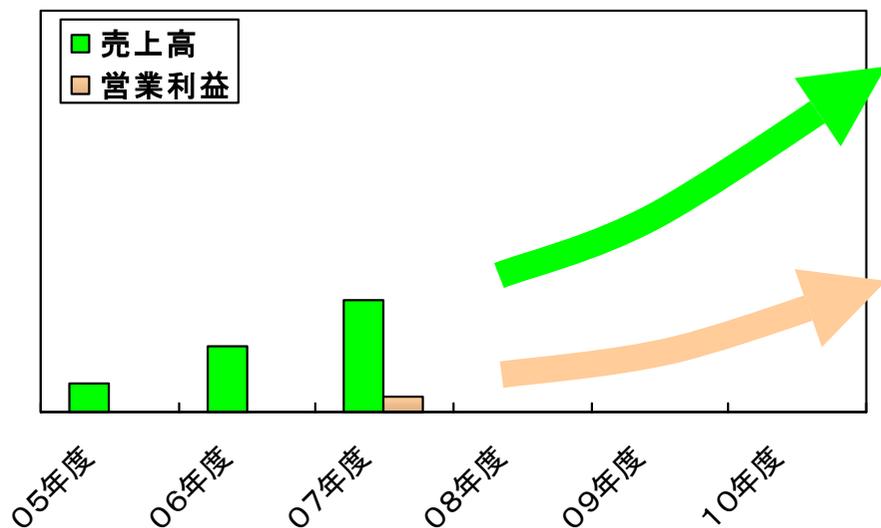
<OneOfficeセキュリティソリューション>

メールフィルタリング	電子署名
暗号化	メールフィルタリング
タイムスタンプ	バックアップ

等々

サービスの拡充

売上目標とユーザの推移



国内

地方から首都圏へ

- SA (Sales Assist) 部の新設による提案型営業
- 代理店展開
- 他社とのコラボレーション

海外

中国等への進出

- EDIパッケージ「JFT」の投入
- 現地企業との協調

基盤アプリケーション

サーバ構築

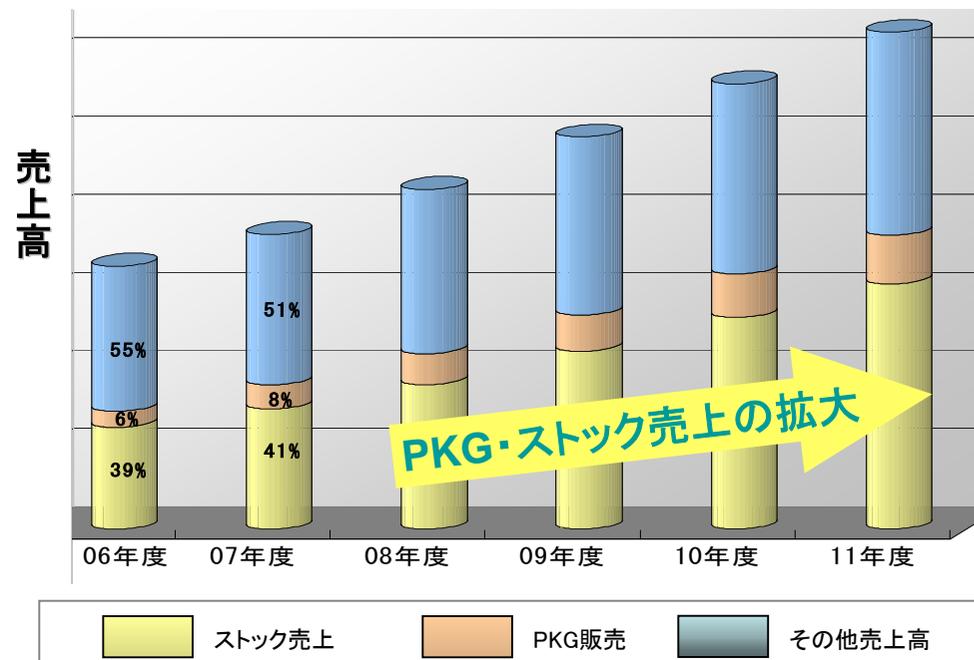
ネットワーク設計・構築

BroadLine
70-777

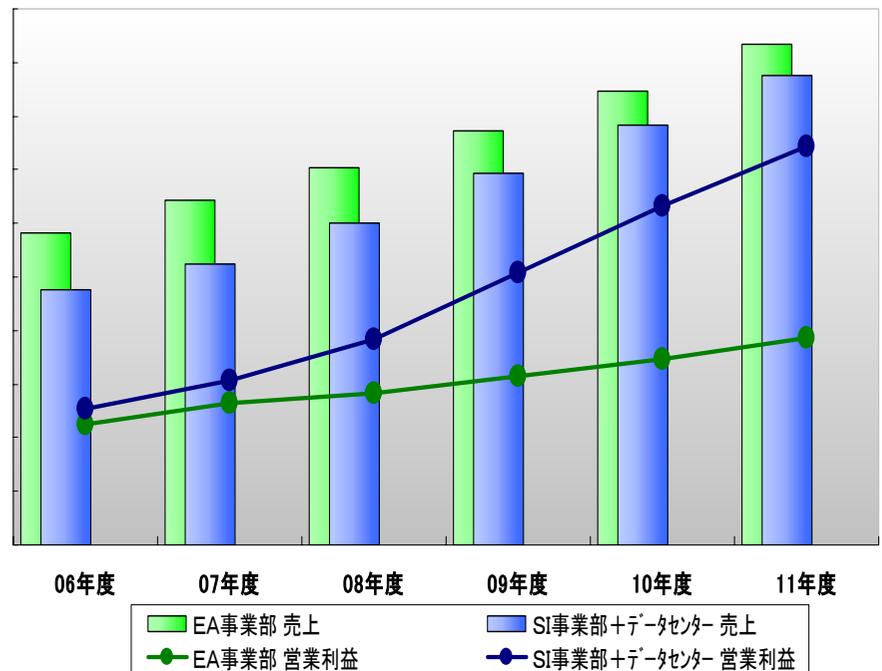
BroadCenter

JFT
Java File Transfer

SI事業の売上に占めるPKG、ストックの割合



SIS本部 売上・営業利益推移目標



急激に拡大する情報通信市場に対し、スケールメリットを活かした事業展開を行うべく事業提携、M & Aに積極的に取組んでいく。

外部要因

情報通信分野の技術革新が加速するなか、当社グループの強みであるバックボーン、営業力、技術力の提供が可能。企業の投資負担を軽減させることで、収益力の強化につながる。

内部要因

新たなノウハウの吸収、事業領域・規模の拡大により『VIC TOKAI』のブランド力の強化につなげる。

～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 —

