

株式会社ビック東海



2007年3月期 第三四半期決算説明資料

2007年2月28日



2007年3月期の業績について

1. 2007年3月期第三四半期決算の総括

2. 2007年3月期第三四半期決算の詳細

3. 2007年3月期通期業績予想

■ 当第三四半期の概況

当第三四半期は、国内ブロードバンド市場におけるFTTHサービスの増加、放送業界における地上波デジタル放送の普及、情報業界における企業ICT関連投資の増加等を背景に各事業とも順調に業績をあげる一方、コスト管理を徹底する等、収益の確保に努めてまいりました。これらの結果、以下のよう
に好業績を収めることが出来ました。

売上高	24,233百万円	(前年同期比	164.0%)
経常利益	2,781百万円	(	// 167.4%)
四半期純利益	2,649百万円	(	// 172.8%)
1株当たり四半期純利益	66.19円	(	// 0.03円減)

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、07/03期の配当として年間25.0円(06/03期 普通配当15円 合併記念配当2.5円 計17.5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。

損益計算書(要約)

(単位:百万円)

	【 連結 】			【 単体 】		
	実績	前年同期	前年 同期比	実績	前年同期	前年 同期比
売上高	24,233	14,779	164.0%	22,003	14,049	156.6%
売上利益	9,618	4,745	202.7%	8,853	4,500	196.7%
営業利益	2,950	1,747	168.9%	2,808	1,712	164.0%
経常利益	2,781	1,661	167.4%	2,650	1,632	162.4%
四半期純利益	2,649	1,533	172.8%	2,495	1,524	163.7%
1株当たり 四半期純利益	66.19円	66.22円	99.9%	62.35円	65.84円	94.7%

セグメント別損益【連結】

	CS事業	CATV事業	SIS事業	その他	消去又は 全社	連結
売上高	9,380	8,119	6,787	30	△ 84	24,233
(前年同期比)	(157.3%)	(314.6%)	(109.0%)	(152.5%)	—	(164.0%)
営業利益	1,329	1,371	949	18	△ 717	2,950
(前年同期比)	(143.9%)	(282.2%)	(109.9%)	(177.7%)	—	(168.9%)

貸借対照表(要約)【連結】

(単位:百万円)

	2007年3月期第三四半期実績			前年同四半期実績	
	実績	構成比	前年同期比	実績	構成比
【資産の部】					
流動資産	8,067	25.3%	106.6%	7,566	24.3%
固定資産	23,872	74.7%	101.2%	23,580	75.7%
繰延資産	1	0.0%	21.2%	5	0.0%
資産合計	31,941	100.0%	102.5%	31,152	100.0%
【負債の部】					
流動負債	14,688	46.0%	99.0%	14,836	47.6%
固定負債	5,125	16.0%	73.2%	7,000	22.5%
負債合計	19,814	62.0%	90.7%	21,836	70.1%
【少数株主持分】	—	—	—	51	0.2%
【資本の部】	—	—	—	9,265	29.7%
【純資産の部】	12,126	38.0%	—	—	—

(単位:百万円)

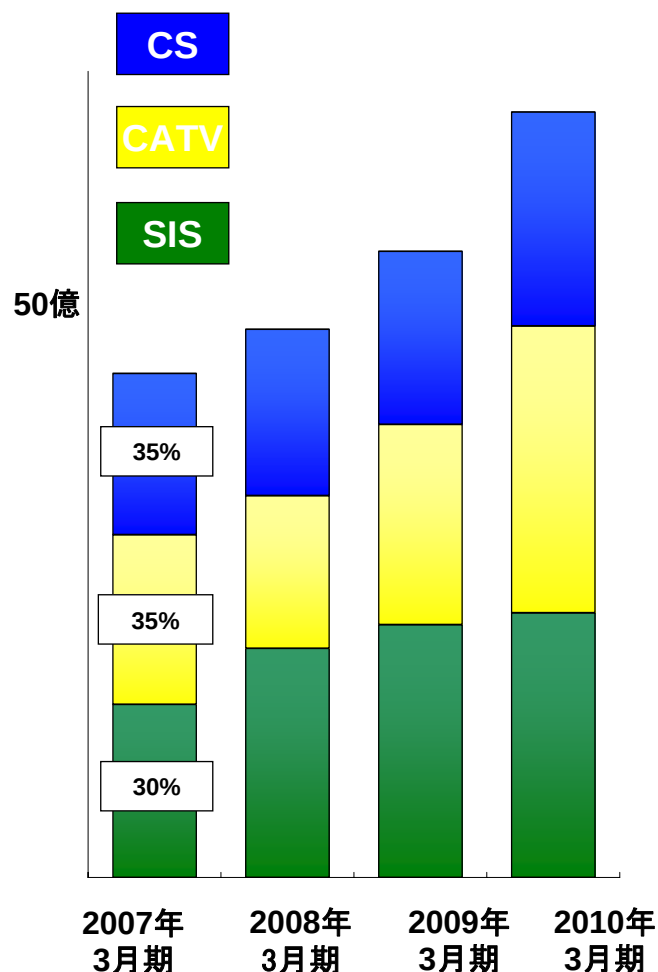
	CS事業	CATV事業	SIS事業	その他	消去又は 全社	連結
売上高	12,670	11,220	10,560	40	△ 100	34,390
(前期比)	(141%)	(214%)	(114%)	(128%)	—	(146%)
営業利益	1,790	1,750	1,650	20	△ 980	4,230
(前期比)	(152%)	(175%)	(129%)	(124%)	—	(156%)
経常利益						3,990
(前期比)						(155%)
当期純利益						4,060
(前期比)						(156%)
1株当たり純利益						101.42円
EBITDA						7,970

	(単位:百万円)			
	CS事業	CATV事業	SIS事業	連結
設備投資額	1,040	3,400	910	5,350
リース投資額※	207	1,563	94	1,864
計	1,247	4,963	1,004	7,214
減価償却費	—	—	—	3,730
リース料	—	—	—	1,990

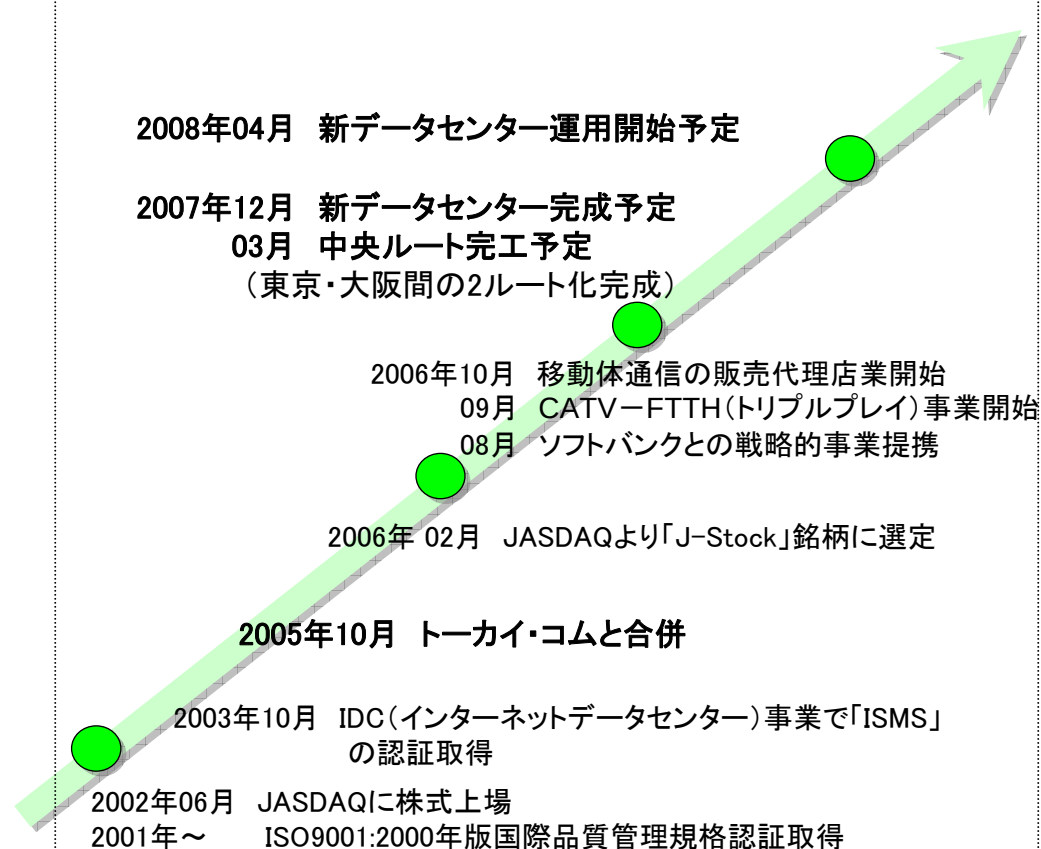
※投資額につきましては事業用設備に限定しております。

		06/3期実績	07/3期三四半期実績	07/3期通期予想
CS事業	直販計	209千件	220千件	225千件
	ホールセール計	182千件	175千件	170千件
	合計	391千件	395千件	395千件
CATV事業	放送	284千件	296千件	300千件
	(内 デジタル 多チャンネル)	(37千件)	(58千件)	(67千件)
	インターネット	76千件	77千件	81千件
	(内 FTTH)	(一)	(1千件)	(5千件)

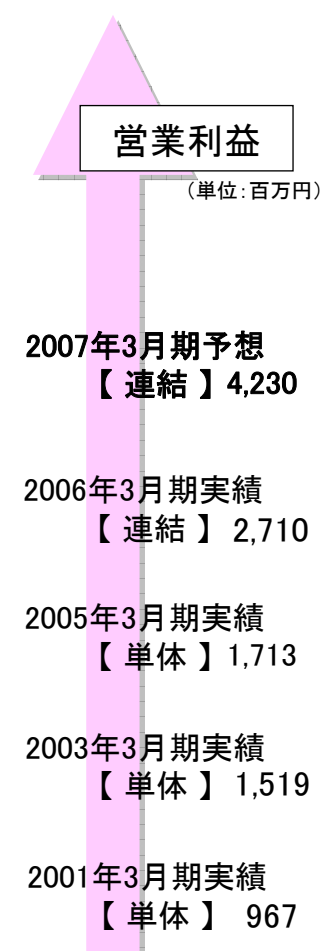
セグメント別営業利益 イメージ



企業イベントロードマップ



営業利益 の推移



事業の方針と概要

1. CS事業

2. CATV事業

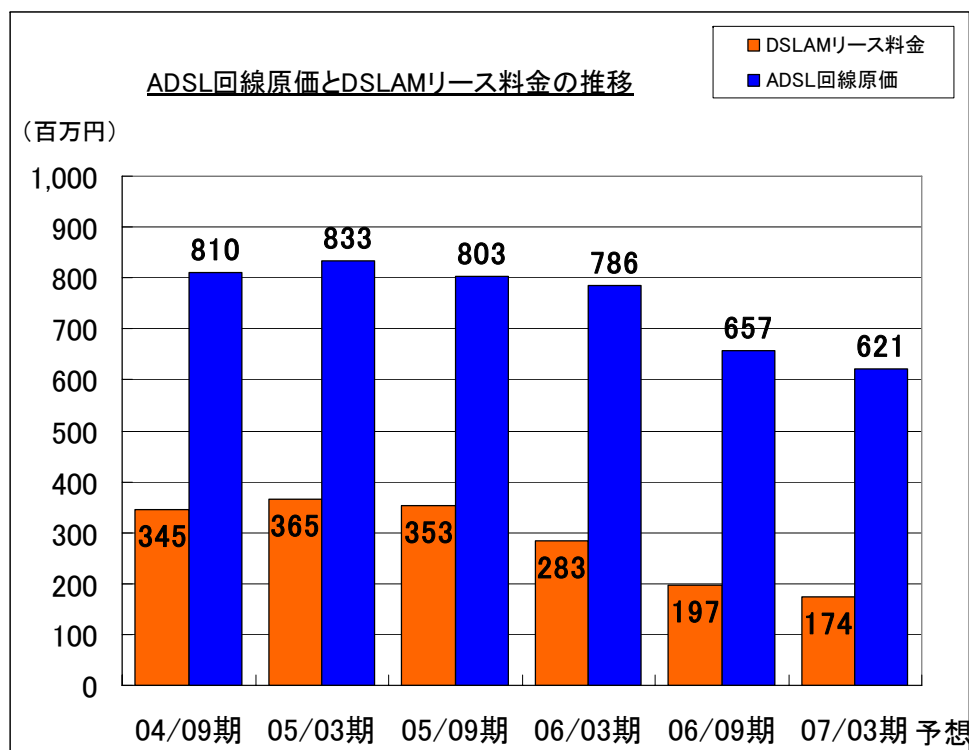
3. SIS事業

4. 移動体通信事業

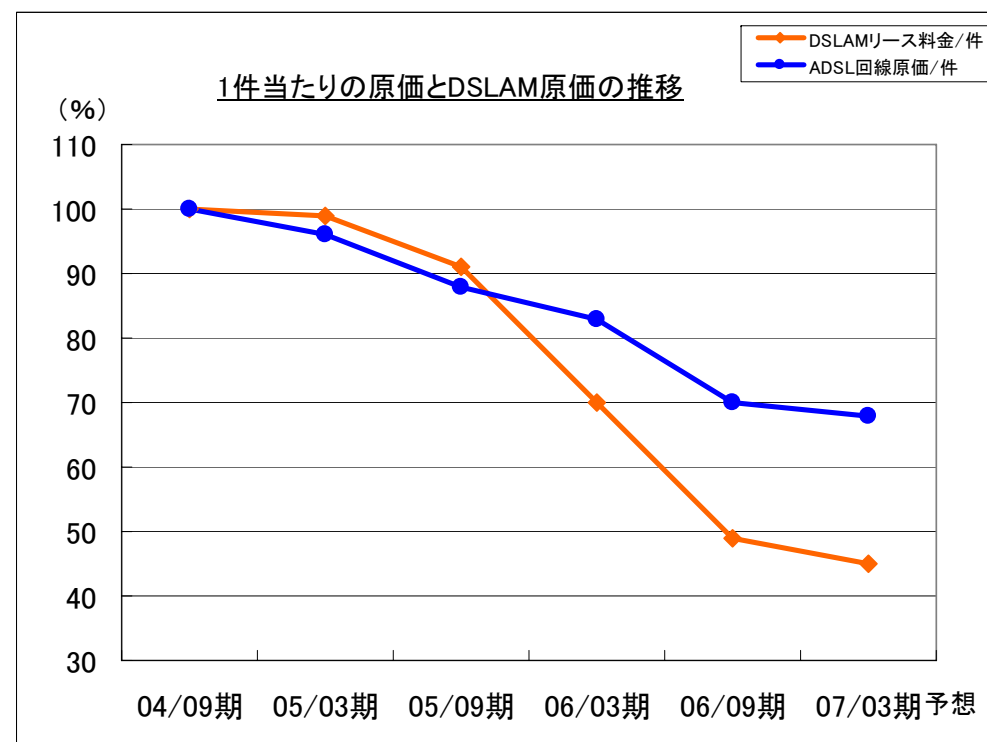
ADSLホールセール事業

ホールセール件数は減少傾向。しかし DSLAM(局内回線多重化装置)について、05年3月期をピークに以降逐次リースアップによる原価の低減により利益確保。
さらに今後DSLAMの集約により効率的な設備の運用をすることで、原価の削減を図っていく。

◆DSLAMを中心とした原価の減少推移



※当社のDSLAMリース期間は4年間



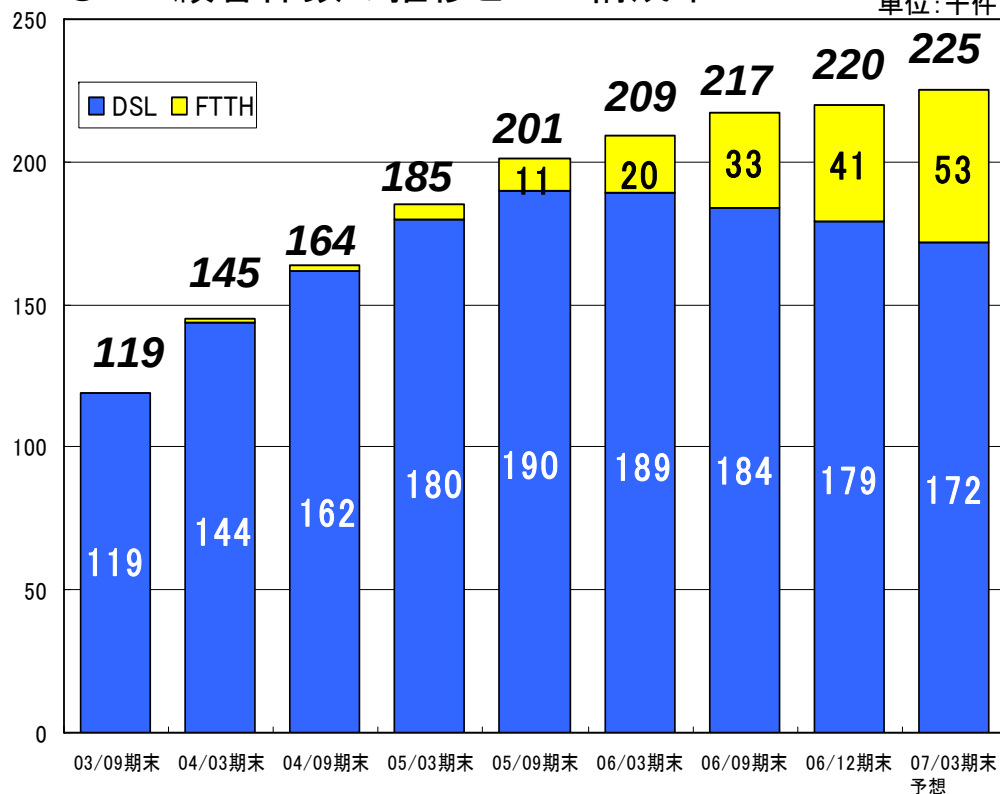
※04年9月期の金額を100とした場合の相対金額の推移

- ◆FTTHサービスへの積極的な取組み
- ◆自社運営のカスタマーセンターのきめ細かな対応

- ◆ブロードバンドISP顧客の囲い込み
- ◆解約率の低減

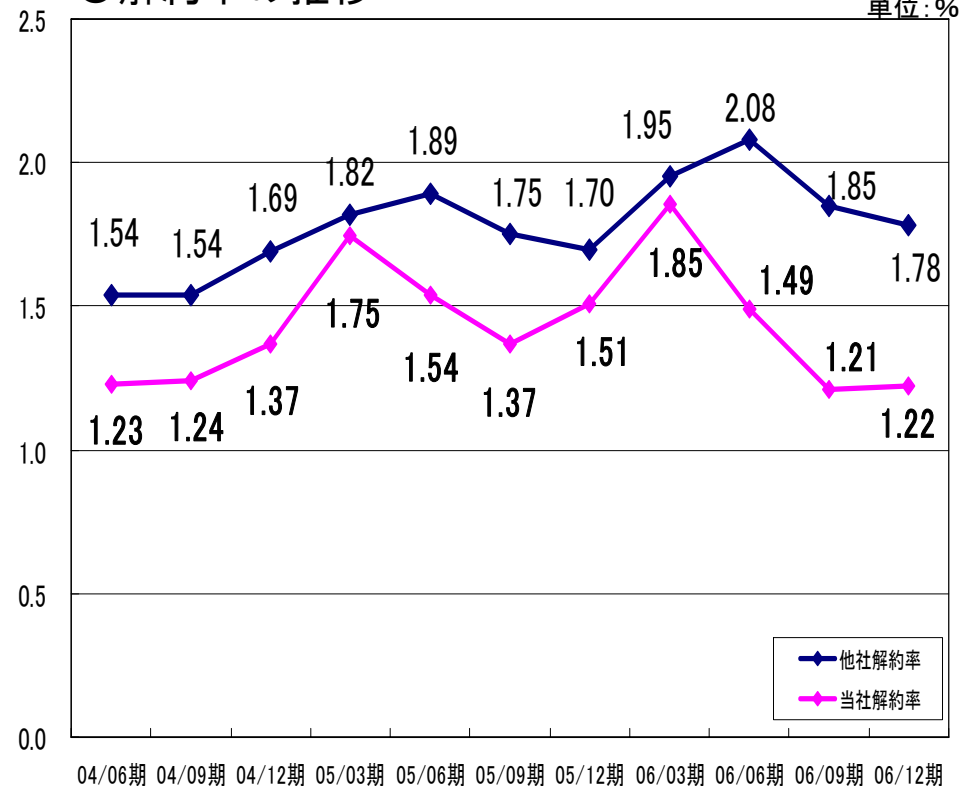
●ISP顧客件数の推移とDSL構成率

単位: 千件



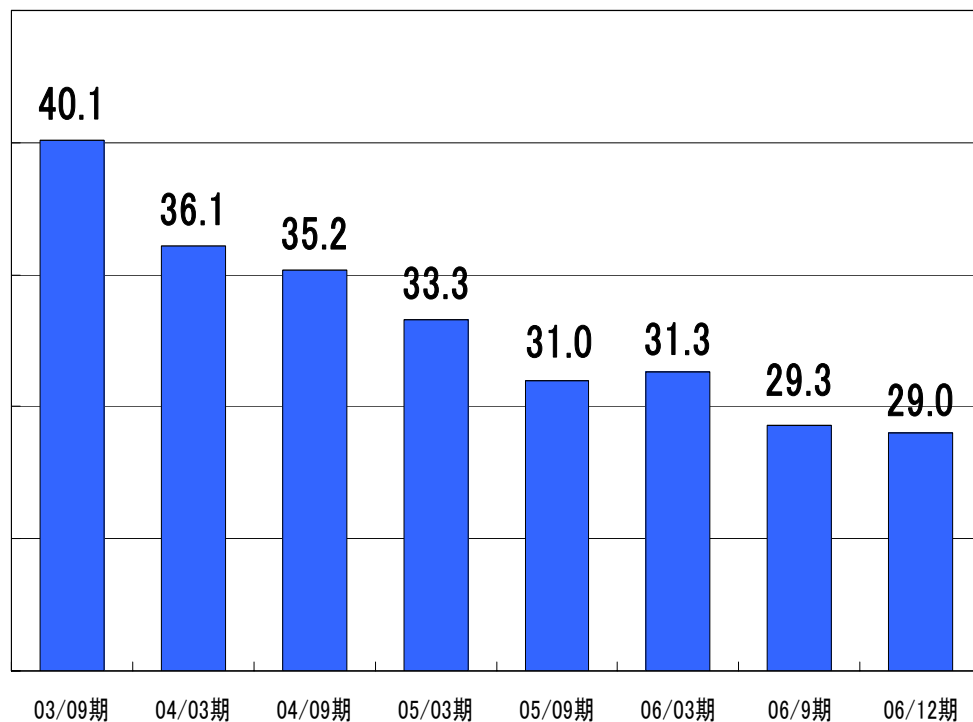
●解約率の推移

単位: %



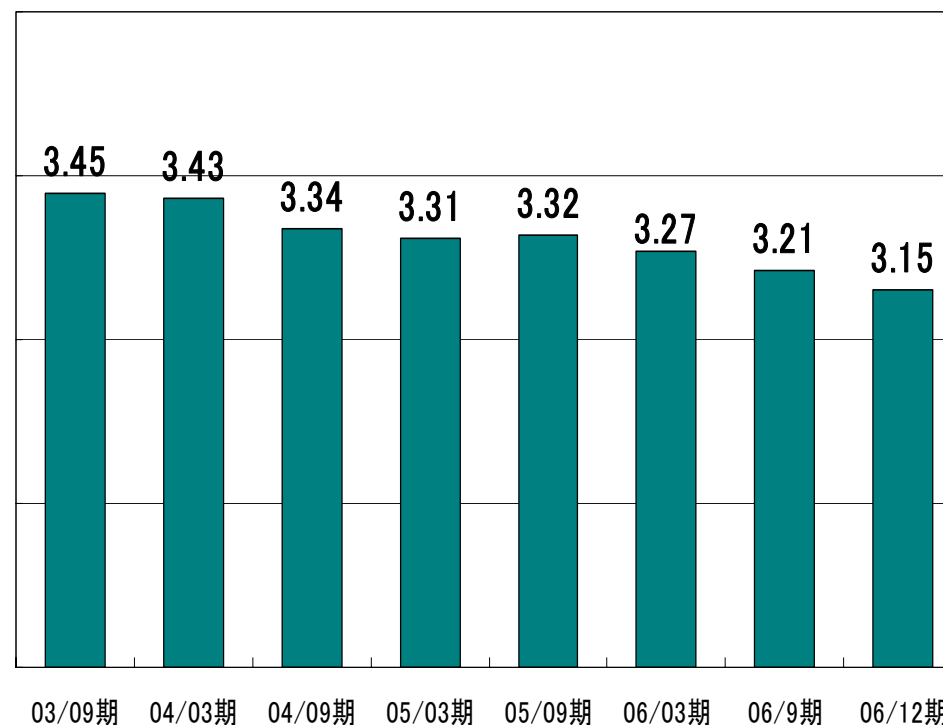
●1件登録当たりの直接コスト

千円



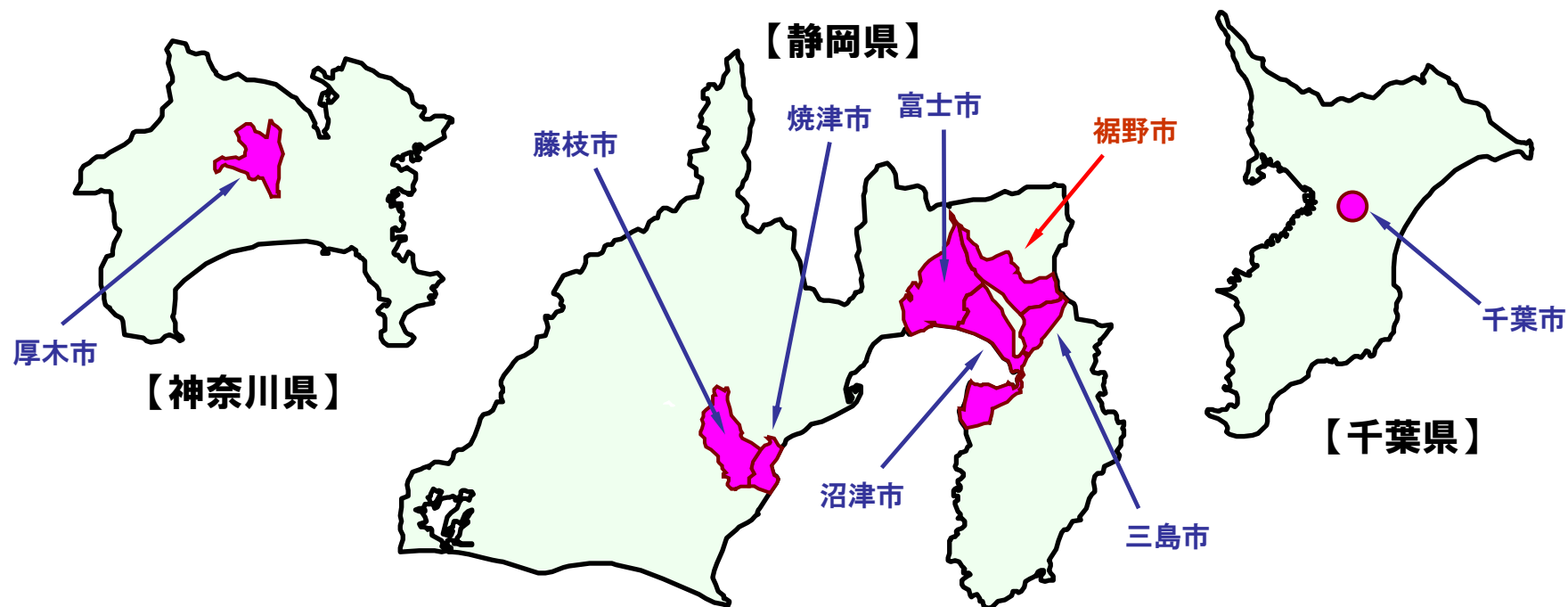
●ARPU

千円



- ◆ブロードバンド顧客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りARPUは前年同期に比べ微減



● 06年9月 : 静岡県裾野市にてFTTHインターネットサービスを開始

06年10月 : 静岡県三島市/沼津市/富士市/焼津市/藤枝市、
神奈川県厚木市、千葉県千葉市でサービスを開始

● 06年10月 : 光プライマリー電話サービスを静岡県沼津市にて開始

06年11月 : FTTHサービスエリア全域で電話サービスを開始

急速に需要が増加しているFTTH市場に対応すべく設備投資の前倒しを行いサービスエリアの拡張を図っていく。



08年3月末までに、CATVエリア全域でCATV-FTTHサービスを開始

※VIC TOKAI CATVエリア

～ 07年 前半

- ・顧客密度の高いエリアで集中的に展開
- ・専任営業員による営業体制の強化

07年 後半 ～

- ・広域展開で積極的なトリプルサービス普及推進



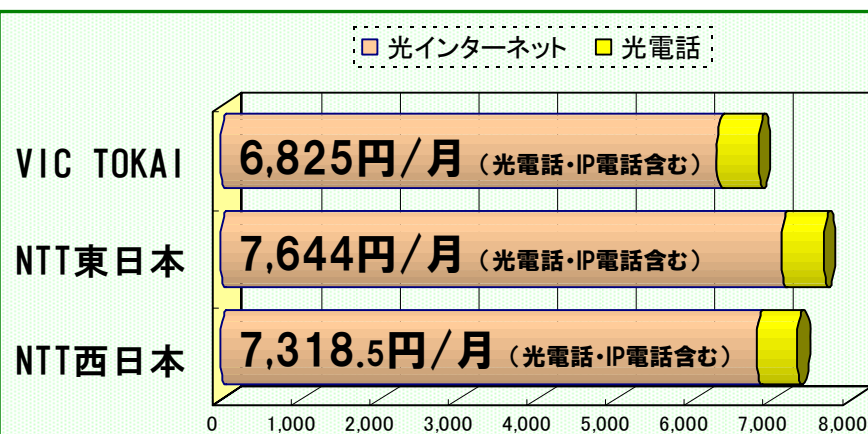
**早期の顧客件数
10万件達成へ**

価格の優位性と付加サービスの充実

FTTHインターネット『ひかりdeネット』

サービス

光プライマリー電話『ひかりdeトーク』



月額料金

- ・基本利用料525円/月
(加入電話は1,680円 ※静岡県)
- ・国内の通話料は全国一律3分7.875円
(税抜7.5円)
- ・050番号を無料で付与
(同サービスユーザ間では通話無料)

- ・最大2ヶ月無料
 - ・10ヶ月間特別料金 税込
- | | |
|-----------|--------|
| 光プライマリー電話 | 525円 |
| 合計 | 4,935円 |

NTTフレッツA 47M(通常料金)	4,441円
加入電話基本利用料	1,680円
合計	6,121円

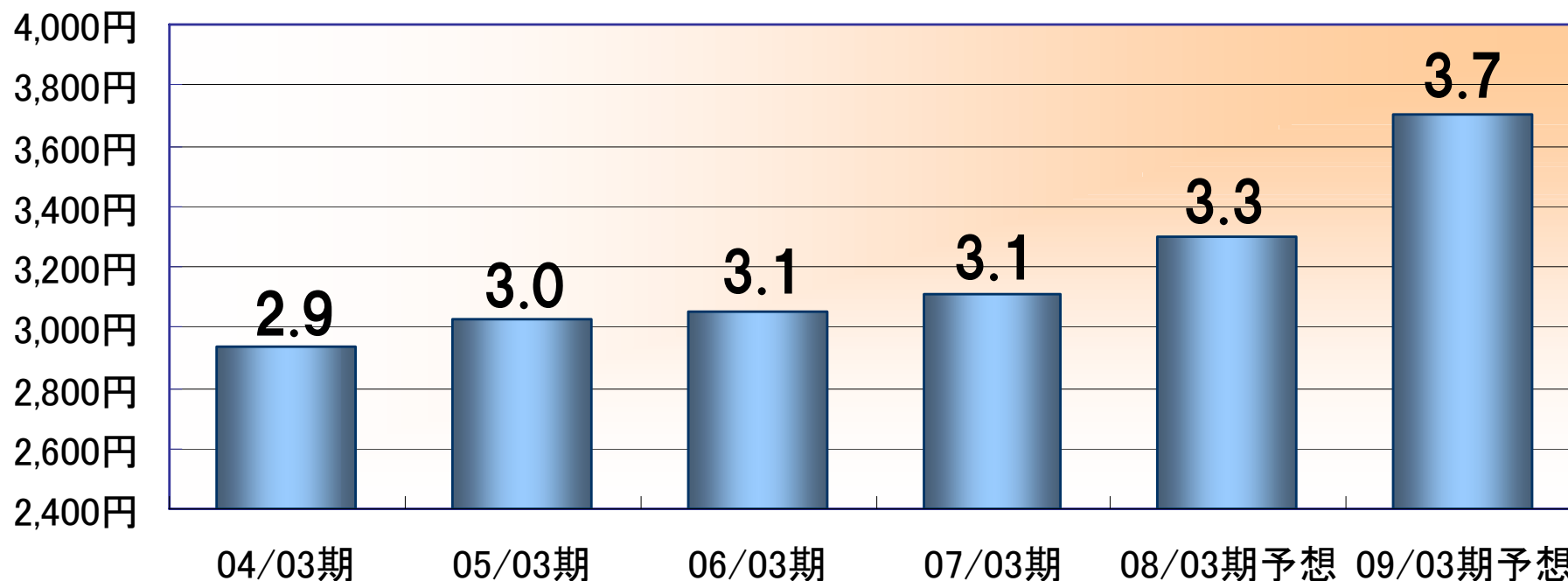
※モデム買取の場合

機能

- ・加入電話で利用している番号の継続利用可
- ・着信番号表示、発信者番号表示標準付加
- ・110番等緊急通報、フリーダイヤル通話可
- ・特定番号着信拒否、割込通話等にも対応

※NTT東日本/西日本の月額料金は『OCN 光 with フレッツファミリー(ドットフォン付)』の金額

ARPU(1契約あたりの月間平均利用料収入)の推移



	04/03期	05/03期	06/03期	07/03期	08/03期予想	09/03期予想
ARPU	2,932円	3,027円	3,052円	3,107円	3,300円	3,700円

04年4月 デジタル
放送サービス本格開始

06年9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

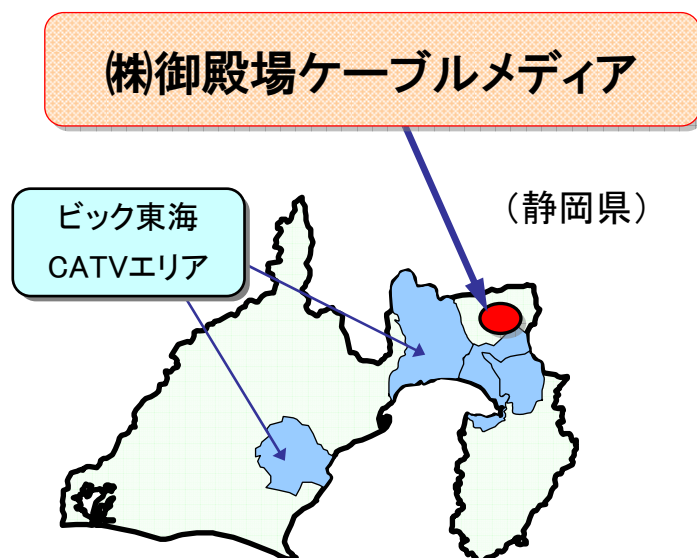
※04/03期～06/03期は実績。07/03期以降は予想。VIC TOKAI単体

2007年4月に静岡県御殿場市のCATV事業者『(株)御殿場ケーブルメディア』から事業譲渡を受け、5社目の子会社としてCATV事業を運営していく。

※加入者数 : 10,000世帯

※譲受方法 : ビック東海の100%子会社「(株)御殿場ケーブルテレビ」が営業譲受

今後の事業展開



- ・エリア拡張
 - 07年度 3,300世帯
 - 08年度 3,100世帯
- ・CATVーFTTHサービスの開始
- ・全世帯へのデジタル放送の対応

CATV事業については今後も積極的にM&Aを推進

■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(株式会社すかいらく)

2. 自動車部品メーカー

3. 食材宅配業

4. 中古自動車販売業

■新たなアウトソーシング事例

1. 金融業(証券)

- 地銀系証券
- 国内12店舗
- ホームページ作成、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

2. 小売業

- ホームセンター、スーパー、SC、FC展開
- グループ店舗約80
- 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

地銀系証券会社様事例

システム概要

- ・地銀系証券会社が全国の投資家向けに金融商品の紹介・申込をWEBシステムにてご提供

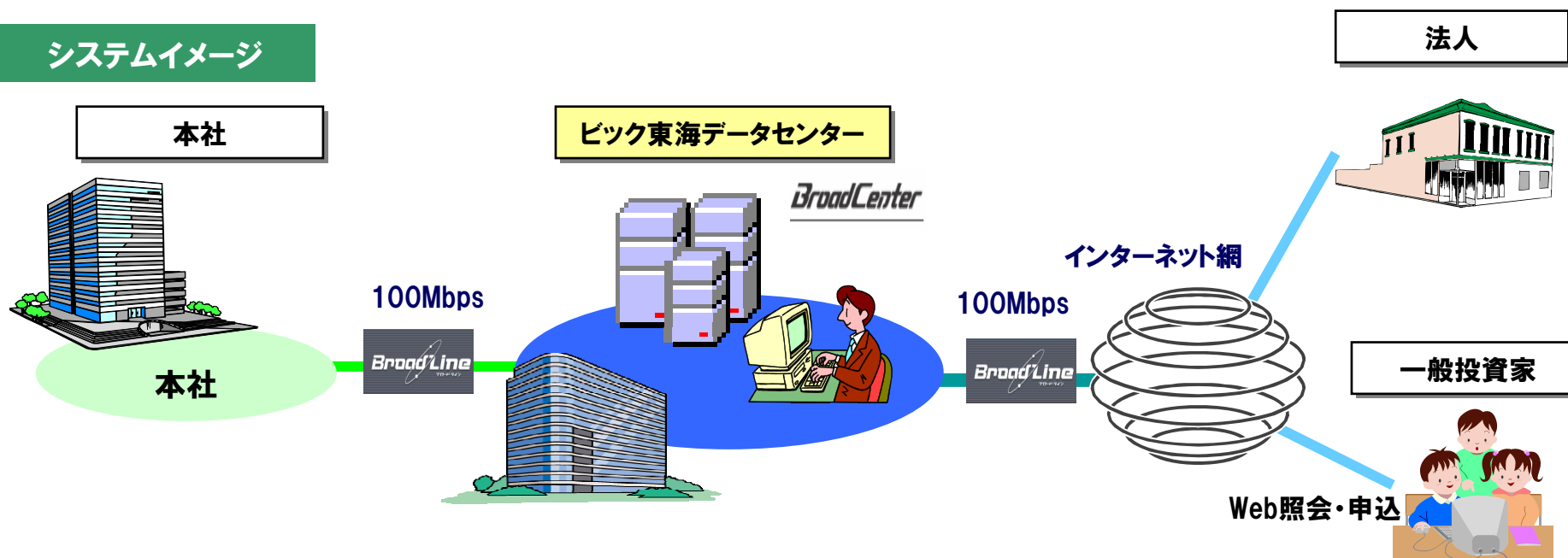
当社提供サービス

- ・ホームページ作成、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

お客さまのメリット

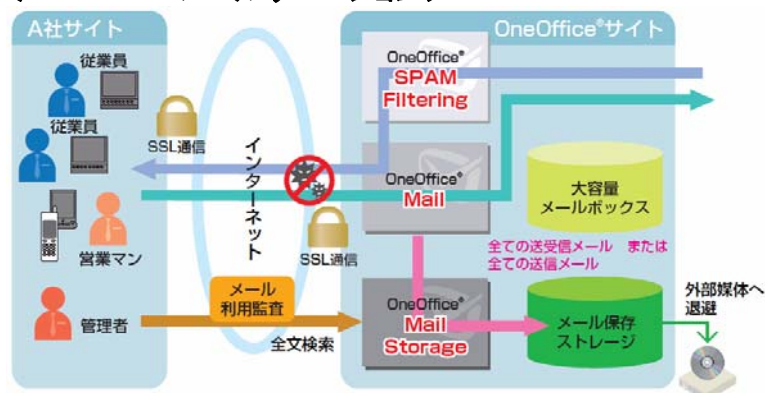
- ・データセンターに資源を集中することによる開発及び運用コスト削減
- ・システム担当者の負担軽減し、本来の業務に専念
- ・システムの安全性の確保

システムイメージ

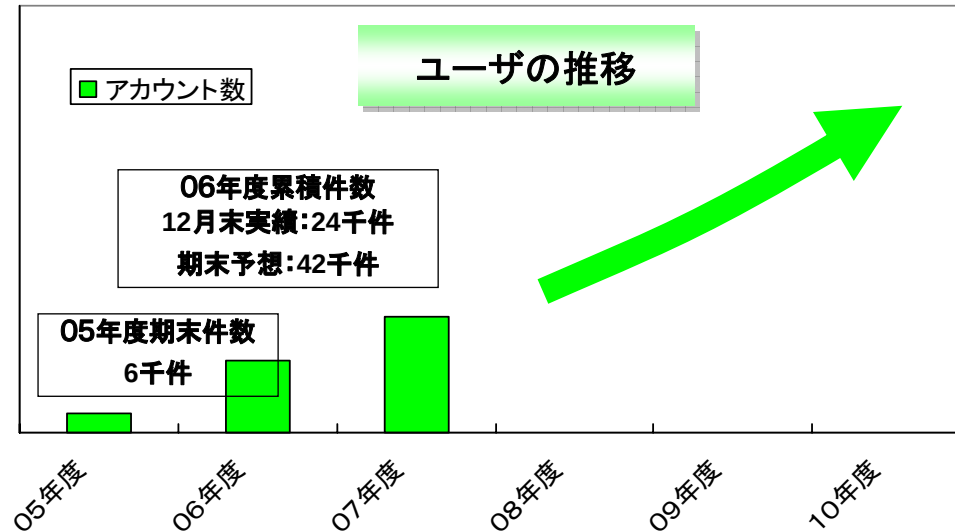
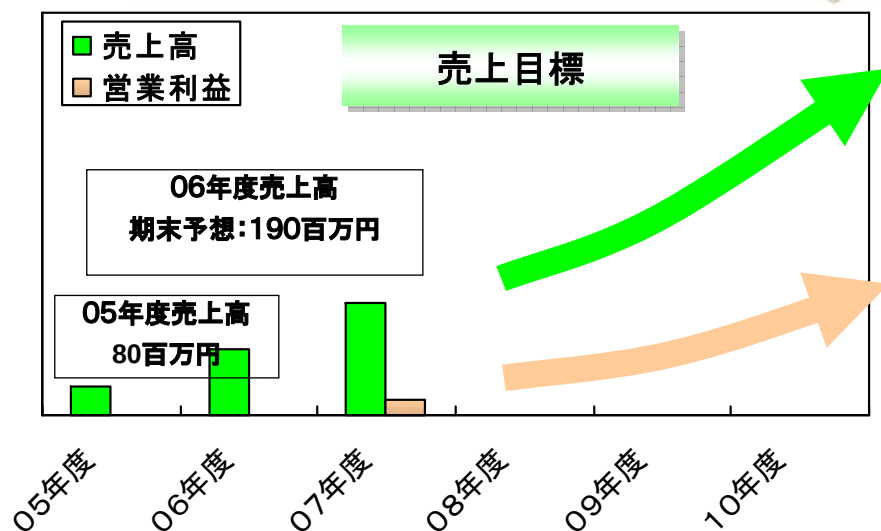
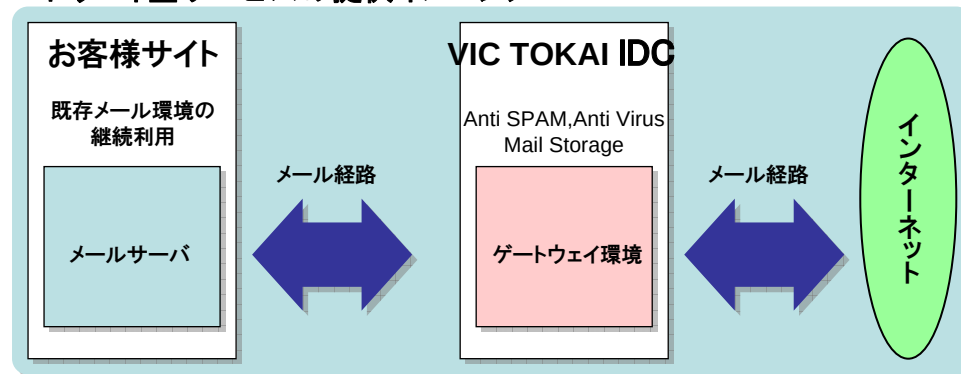


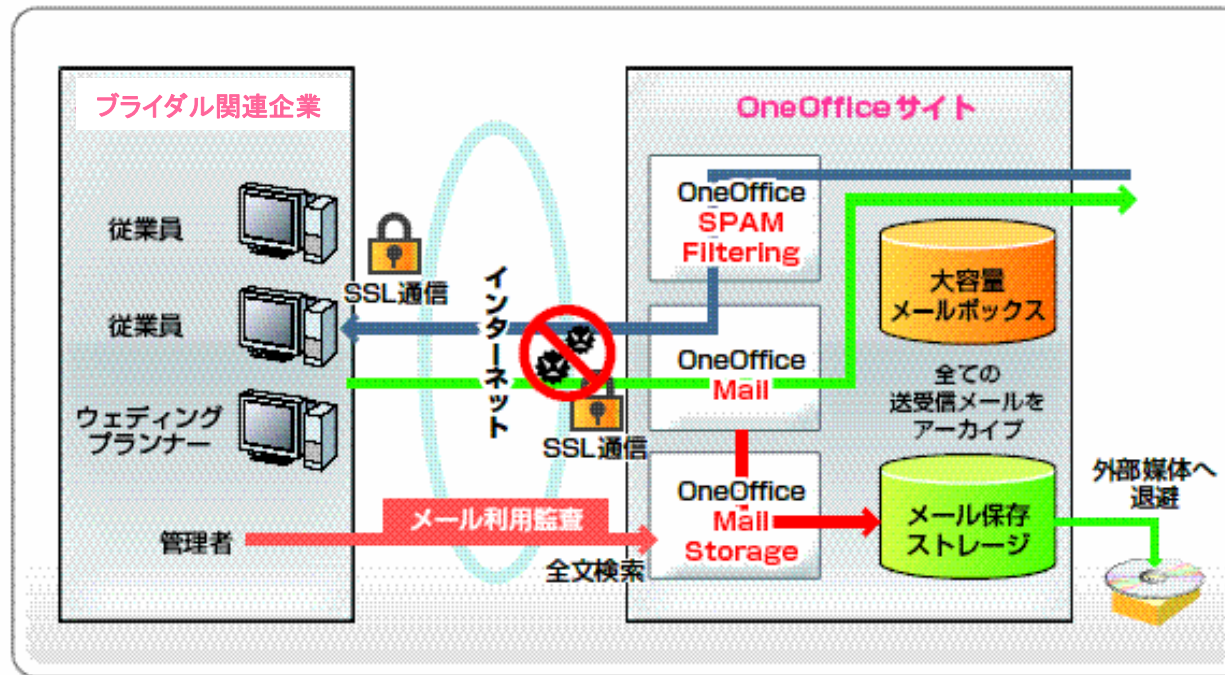
- OneOfficeはメールに特化したASPサービスとして、基本機能に留まらず内部統制を見据えた**メール全件の保管や検索機能**を備えたメールソリューションを提供
- 新規ソリューションとして、現在のメール環境を変更することなく利用できる**ゲートウェイ型サービス**のリリースを順次行い、サービス品目の拡充を図る

<OneOfficeメールリユース>



<ゲートウェイ型サービスの提供イメージ>





新メールシステム検討における必須要件

- ◆ メール管理者が1名のためのためアウトソース出来ること
- ◆ 急増するSPAMメールへの対応が出来ること
- ◆ 紛失・盗難対策、共有利用などを目的としたWebメールの利用が出来ること
- ◆ Webメールのインターフェースが優れていること
- ◆ 顧客とのコミュニケーションプロセスの保存とアフターフォローのためのメール保存機能

これらの条件をクリアするものとしてOneOfficeが選ばれました

モバイルショップ出店計画(ビック東海)

		所在名称	住所	予定月
静岡	1	CATV本部 富士支店 (当社)	富士市中島	2007年3月
	2	サントムーン柿田川内 (当社)	駿東郡清水町	2007年10月
	3	CATV本部1F (当社)	沼津市寿町	2007年10月
関東	1	東京本部1F (当社)	千代田区岩本町	2007年3月
	2	熊谷ケーブルテレビ	熊谷市原島	2007年3月
	3	厚木伊勢原ケーブルネットワーク	本厚木駅前	2007年5月

07年度はTOKAIグループで静岡・関東において積極的に店舗展開を進める。

～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 —

