

もっとつながる明日へ
— Total Communication —



2007年3月期 決算説明資料

2008年3月期 業績予想説明資料

株式会社ビック東海(2306)

2007年5月24日



当社グループの事業セグメント

1. CATV事業

自社CATV光幹線網を利用したデジタル対応の放送及びインターネット、IP電話などの通信サービス

2. CS事業(コミュニケーションサービス事業)

コンシューマー向けISP BB事業及び企業向けキャリアサービスなどの情報通信サービス

3. 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、ネットワークインフラを活かしたシステムインテグレーション事業及びデータセンター事業等の情報サービス

光ファイバー幹線図

光ファイバー幹線2ルート化（中央ルート 完工：07年3月）

- TOKAIグループ所有ネットワークの全てのエリアにおいてループ化(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

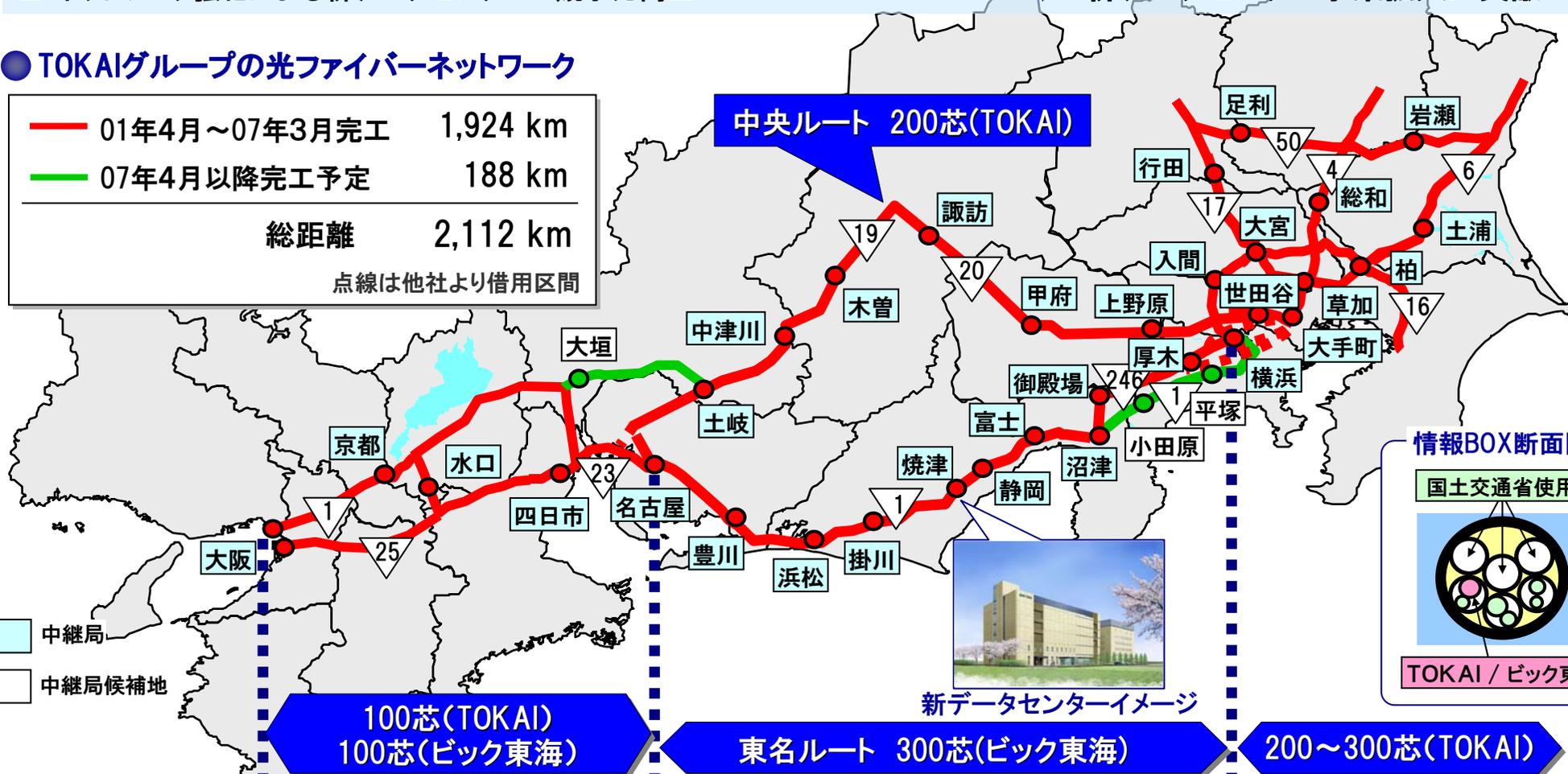
➡ 事業の拡充・収益力の向上

➡ 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

| | |
|---------------|-----------------|
| 01年4月～07年3月完工 | 1,924 km |
| 07年4月以降完工予定 | 188 km |
| 総距離 | 2,112 km |

点線は他社より借用区間



新データセンターイメージ

情報BOX断面図

国土交通省使用



TOKAI / ビック東海

100芯(TOKAI)
100芯(ビック東海)

東名ルート 300芯(ビック東海)

200～300芯(TOKAI)

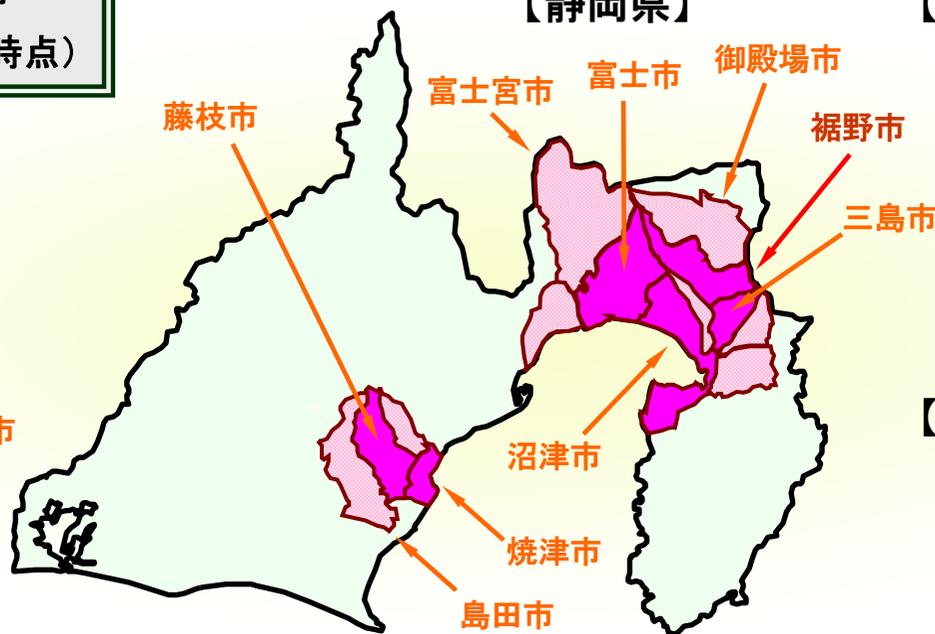
CATV-FTTHサービスエリア図

自社CATV光幹線網
総距離802Km(07/03末時点)

【千葉県】



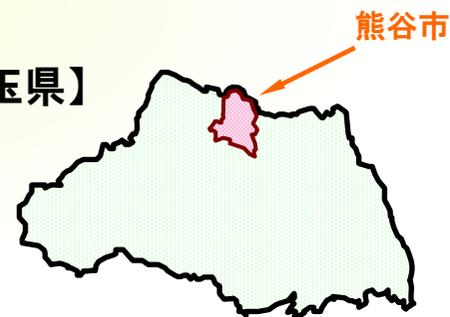
【静岡県】



【神奈川県】



【埼玉県】



06年9月 : 静岡県裾野市にてCATV-FTTH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

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

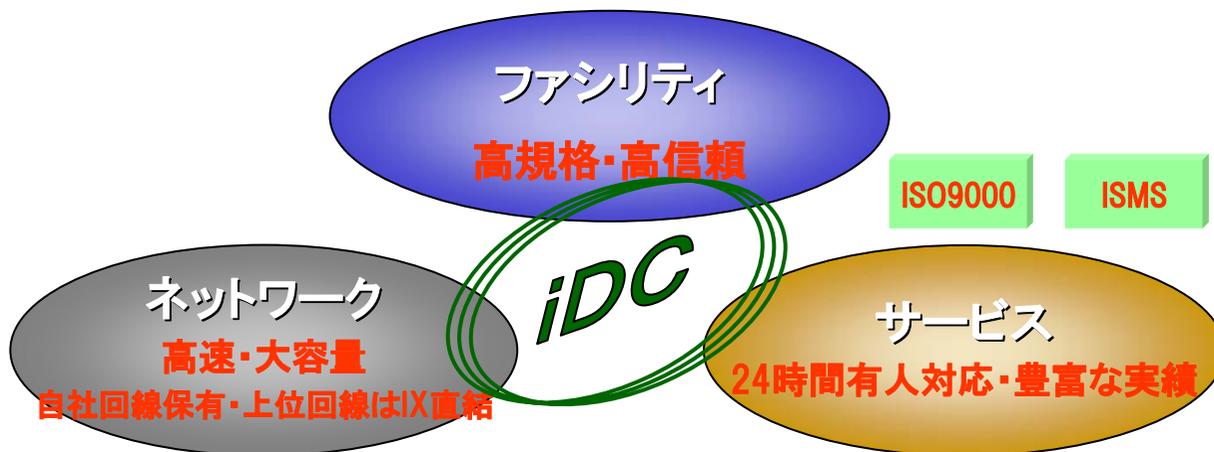
08年4月より、千葉県市原市、埼玉県熊谷市でもCATV-FTTHサービスを開始

データセンターの概要

■データセンター事業の拡大

- 1996 ISP事業開始
- 2000 データセンター事業開始
- 2001 「ISO9001:2000」認証取得
- 2003 「ISMS適合性評価制度」認証
- 2005 統合行政ネットワークASP
サービスリスト登録
- 2006.10 新データセンター建設着工
- 2008.4 新データセンター
サービス開始予定

■VIC TOKAI データセンターの特長



新データセンタービル



| | |
|----------|----------------------------|
| 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/㎡(サーバ積載約600kg/ラック) |
| セキュリティ設備 | 生体認証、非接触ICカード、テンキー装置 |

事業の連携について

1. 経営の効率化

- ①多様化する経営環境に対し、コーポレートガバナンスの強化による事案、意思決定などへの適時且つ迅速な対応
- ②管理機能の充実による内部牽制の強化
- ③企業価値の向上による従業員の士気向上

2. 製販一体化による新規事業への機動性向上

- ①経営基盤の拡大に伴う大型投資
- ②CATVとCSキャリア・SIS連携によるFTTH・光IP電話サービスの事業化
- ③CS企画部門とSIS開発部門連携によるポータルサイトの本格稼働
- ④全社連携によるモバイル事業進出
- ⑤ISP BB・キャリア連携による販売促進費の圧縮

etc

2007年3月期業績 2008年3月期業績予想

1. 2007年3月期決算の総括

2. 2007年3月期決算の詳細

3. 2008年3月期業績予想

1. 2007年3月期決算の総括

■ 当期の概況

当期は、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として、各事業部門とも積極的に事業推進に取り組んだことで、当社上場以来過去最高の業績を収めることが出来ました。

| | | | |
|------------|-----------|--------|------------|
| 売上高 | 33,924百万円 | (前年同期比 | 144.8%) |
| 経常利益 | 4,196百万円 | (| // 163.5%) |
| 当期純利益 | 4,112百万円 | (| // 158.5%) |
| 1株当たり当期純利益 | 102.74円 | (| // 8.08円増) |

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。

2.－① 2007年3月期決算の詳細

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 | 33,924 | 23,436 | 144.8% | 30,960 | 21,972 | 140.9% |
| 売上利益 | 13,343 | 7,895 | 169.0% | 12,338 | 7,393 | 166.9% |
| 営業利益 | 4,415 | 2,710 | 162.9% | 4,266 | 2,609 | 163.5% |
| 経常利益 | 4,196 | 2,567 | 163.5% | 4,068 | 2,483 | 163.8% |
| 当期純利益 | 4,112 | 2,594 | 158.5% | 3,989 | 2,556 | 156.1% |
| 1株当たり純利益 | 102.74円 | 94.66円 | 108.5% | 99.64円 | 93.28円 | 106.8% |
| EBITDA | 8,209 | 5,234 | 156.8% | 7,280 | 4,751 | 153.2% |

※EBITDA = 経常利益－受取利息+支払利息+減価償却費

2.－② 2007年3月期決算の詳細

セグメント別損益【連結】

(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 | 10,903 | 12,529 | 10,569 | 41 | △ 118 | 33,924 |
| (前年同期比) | (208.1%) | (139.6%) | (114.7%) | (132.5%) | — | (144.8%) |
| 営業利益 | 1,749 | 1,895 | 1,691 | 23 | △ 945 | 4,415 |
| (前年同期比) | (175.2%) | (161.6%) | (132.5%) | (147.9%) | — | (162.9%) |

※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.－③ 2007年3月期決算の詳細

設備・リース投資

(単位:百万円)

| | CATV事業 | CS事業 | SIS事業 | その他 | 連結 |
|--------|--------|-------|-------|-----|-------|
| 設備投資額 | 3,108 | 1,324 | 796 | 35 | 5,265 |
| リース投資額 | 1,263 | 144 | 149 | — | 1,556 |
| 計 | 4,371 | 1,468 | 945 | 35 | 6,822 |
| 減価償却費 | — | — | — | — | 3,791 |
| リース料 | — | — | — | — | 1,847 |

2.一④ 連結利益目標達成状況

| 06/03期 | 05/11公表値 | 実績 | 達成率 |
|--------|------------------------|----------|--------------------|
| 経常利益 | 2,270百万円 | 2,567百万円 | 113.1% |
| 当期純利益 | 2,410百万円 | 2,594百万円 | 107.6% |
| 07/03期 | 06/5公表値 (06/11修正値) | 実績 | 達成率 |
| 経常利益 | 3,750百万円 (3,990百万円) | 4,196百万円 | 111.9% (105.2%) |
| 当期純利益 | 3,800百万円 (4,060百万円) | 4,112百万円 | 108.2% (101.3%) |

3.一① 08/03期の事業展開

—さらなる成長を目指して—

将来の事業基盤拡充のため、人材・設備への積極的投資
市場動向を見据え、既存事業からの新たな展開

■ CATV事業

- ・FTTH
- ・M&A
- ・FTTH獲得強化とバンドルサービス拡充
- ・スケールメリットの追求

■ CS事業

- ・ISP BB事業
- ・キャリアサービス事業
- ・DSLからFTTHへの移行
- ・会員向けコンテンツ拡充による中止防止、ARPUの向上
- ・DSLホールセールから芯線貸し・データ伝送サービスへ
営業強化による積極展開

■ SIS事業

- ・ソフト開発事業
- ・システム商品・製品販売事業
- ・情報処理・運用事業
- ・自社基盤を活用したASP・アウトソーシング事業など
ストックビジネスの強化
- ・技術力強化のための人材育成
- ・オフショア開発による要員の確保

3.－② 2008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 | 12,460 | 13,260 | 11,670 | 40 | △ 80 | 37,350 |
| (前期比) | (114%) | (106%) | (111%) | (100%) | — | (110%) |
| 営業利益 | 1,510 | 2,360 | 1,690 | 20 | △ 1,070 | 4,510 |
| (前期比) | (87%) | (125%) | (100%) | (100%) | — | (102%) |
| 経常利益 | | | | | | 4,210 |
| (前期比) | | | | | | (100%) |
| 当期純利益 | | | | | | 2,240 |
| (前期比) | | | | | | (54.5%) |
| 1株当たり純利益 | | | | | | 55.92円 |
| EBITDA | | | | | | 8,750 |

※EBITDA = 経常利益－受取利息+支払利息+減価償却費

3.－③ 2008年3月期通期連結業績予想

設備・リース投資

(単位:百万円)

| | CATV事業 | CS事業 | SIS事業 | その他 | 連結 |
|---------|--------|-------|-------|-----|--------|
| 設備投資額 | 7,500 | 1,090 | 3,920 | 100 | 12,620 |
| リース投資額※ | 1,950 | 190 | 70 | — | 2,230 |
| 計 | 9,460 | 1,290 | 4,000 | 100 | 14,850 |
| 減価償却費 | — | — | — | — | 4,180 |
| リース料 | — | — | — | — | 2,080 |

※投資額につきましては事業用設備に限定しております。

3.－④ 2008年3月期通期連結業績予想(件数)

| | | 07/3期実績 | 07/9期予想 | 08/3期通期予想 |
|--------|------------------|---------|---------|-----------|
| CATV事業 | 放送 | 300千件 | 317千件 | 329千件 |
| | 内 デジタル 多チャンネル | (61千件) | (75千件) | (86千件) |
| | CATVインターネット | 75千件 | 73千件 | 69千件 |
| | CATV-FTTH | 4千件 | 13千件 | 29千件 |
| CS事業 | ISP(ブロードバンド) | 222千件 | 233千件 | 243千件 |
| | ホールセール | 171千件 | 165千件 | 159千件 |
| | 合計 | 393千件 | 397千件 | 402千件 |

中期経営ビジョン

当社グループは“Total Communication for the Best Vision 2007—2011”を中期経営ビジョンに掲げ、「お客様からの信頼と私たちの情報・通信・放送の総合力を活かした豊かで安心できる情報社会へのチャレンジ」を目指し、役員・社員一丸となって中期経営計画の達成に取り組んでまいります。

“Total Communication for the Best Vision 2007-2011”

当社グループの技術・開発力と企画・営業力を結集し、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。

- 将来に亘って成長し、全てのステークホルダーの満足と信頼を得るため

“中期利益目標” 『単年度経常利益100億円』

“ステータス目標” 『東京証券取引所市場へ』

を目指す。

- CSRを果たすべく、内部統制制度、コンプライアンス、コーポレートガバナンスの強化、徹底を図る。

ロードマップイメージ

企業イベント ロードマップイメージ

東証

2008年 新データセンター運用 開始

2007年 中央ルート完工

2006年 移動体通信事業
CATV-FTTH事業 開始
2006年02月 ・JASDAQより「J-Stock」銘柄に選定される

2005年10月 ・トーカイ・コムを吸収合併

2003年10月 ・IDC(インターネットデータセンター)事業で「ISMS」
の認証取得

2002年06月 ・JASDAQに株式上場
2001年～ ・ISO9001:2000年版国際品質管理規格認証取得

営業利益の推移

営業利益

(単位:百万円)

2008年3月期実績予想
【連結】 4,510

2007年3月期実績
【連結】 4,415

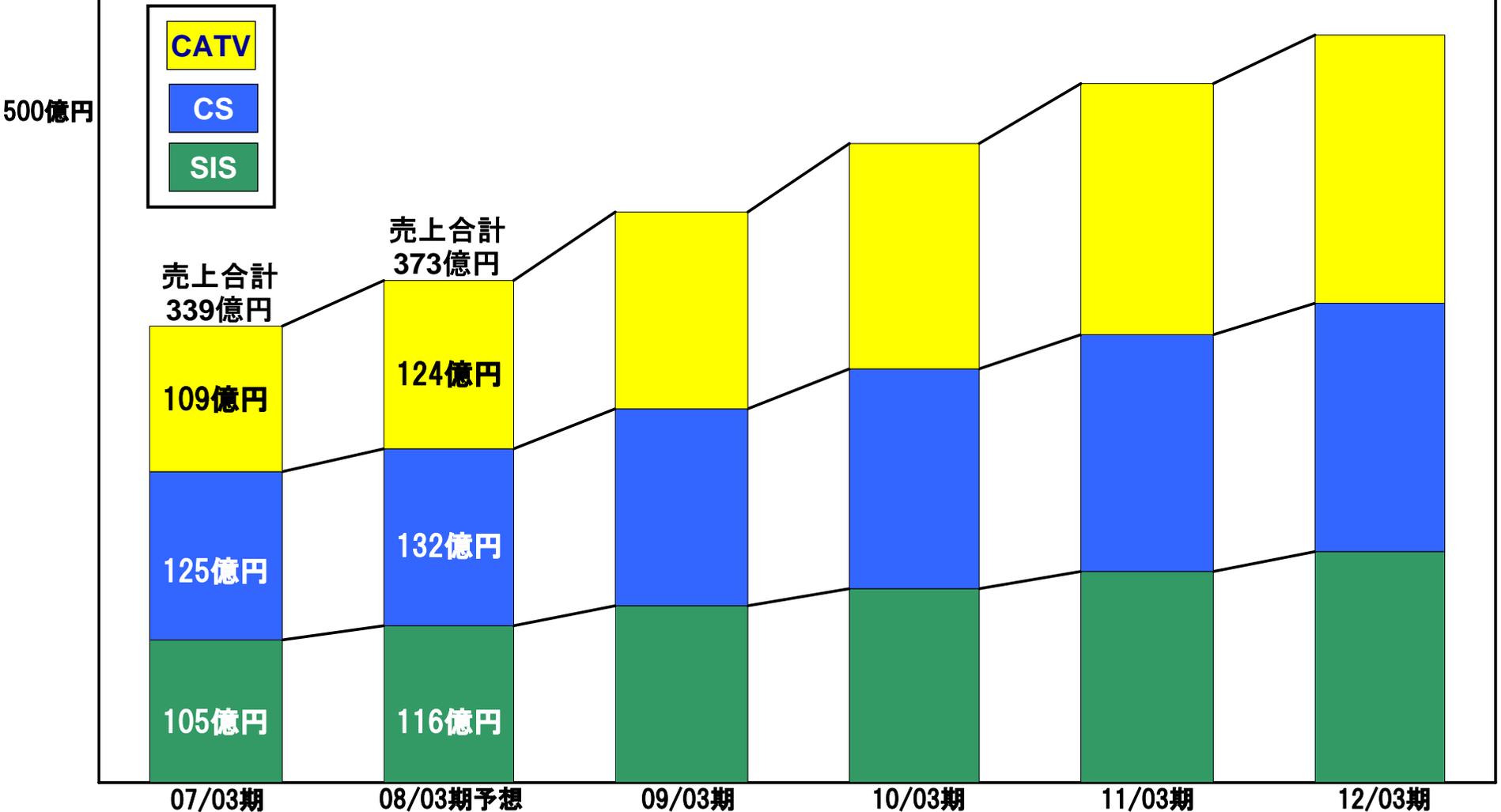
2006年3月期実績
【連結】 2,710

2005年3月期実績
【単体】 1,713

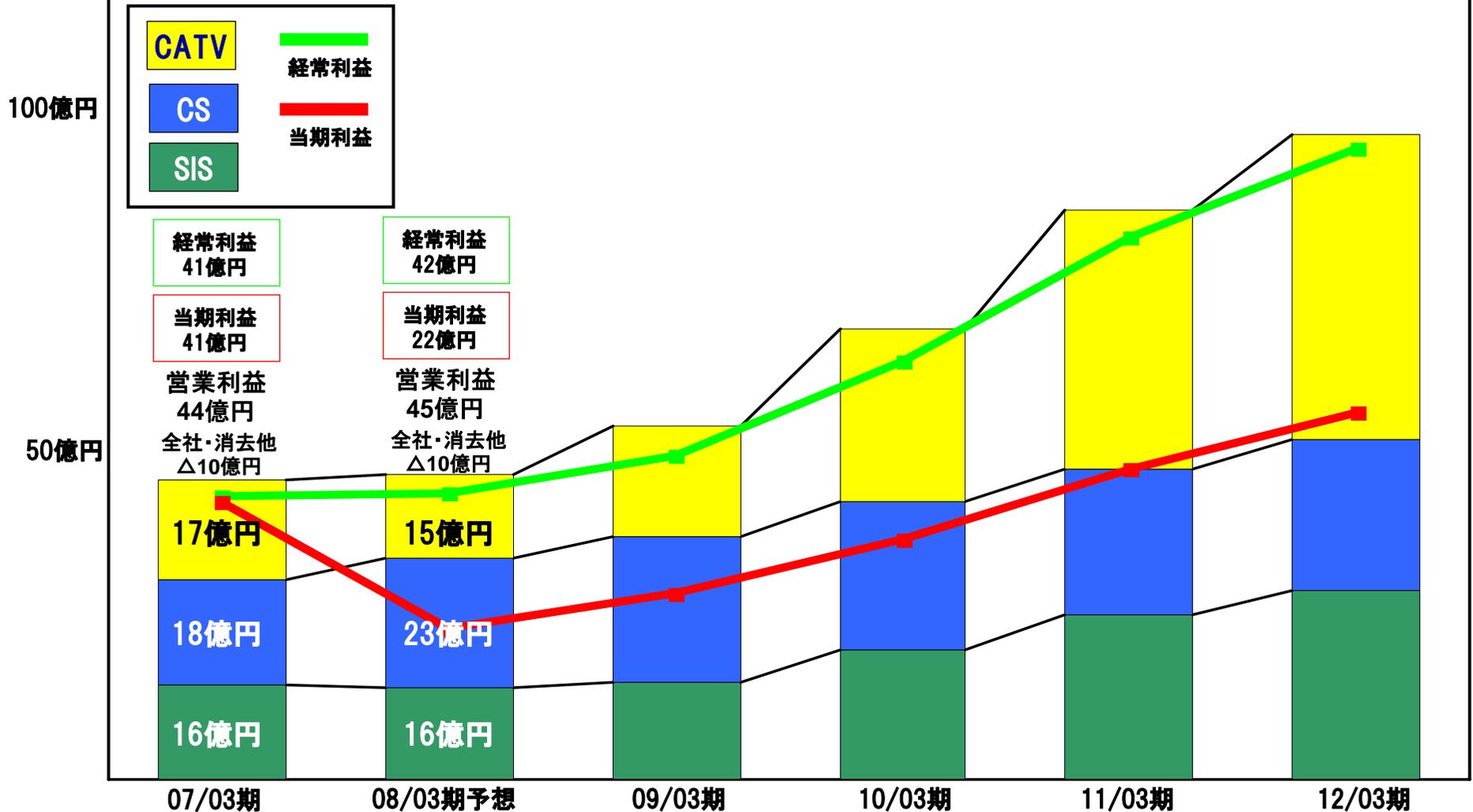
2003年3月期実績
【単体】 1,519

2001年3月期実績
【単体】 967

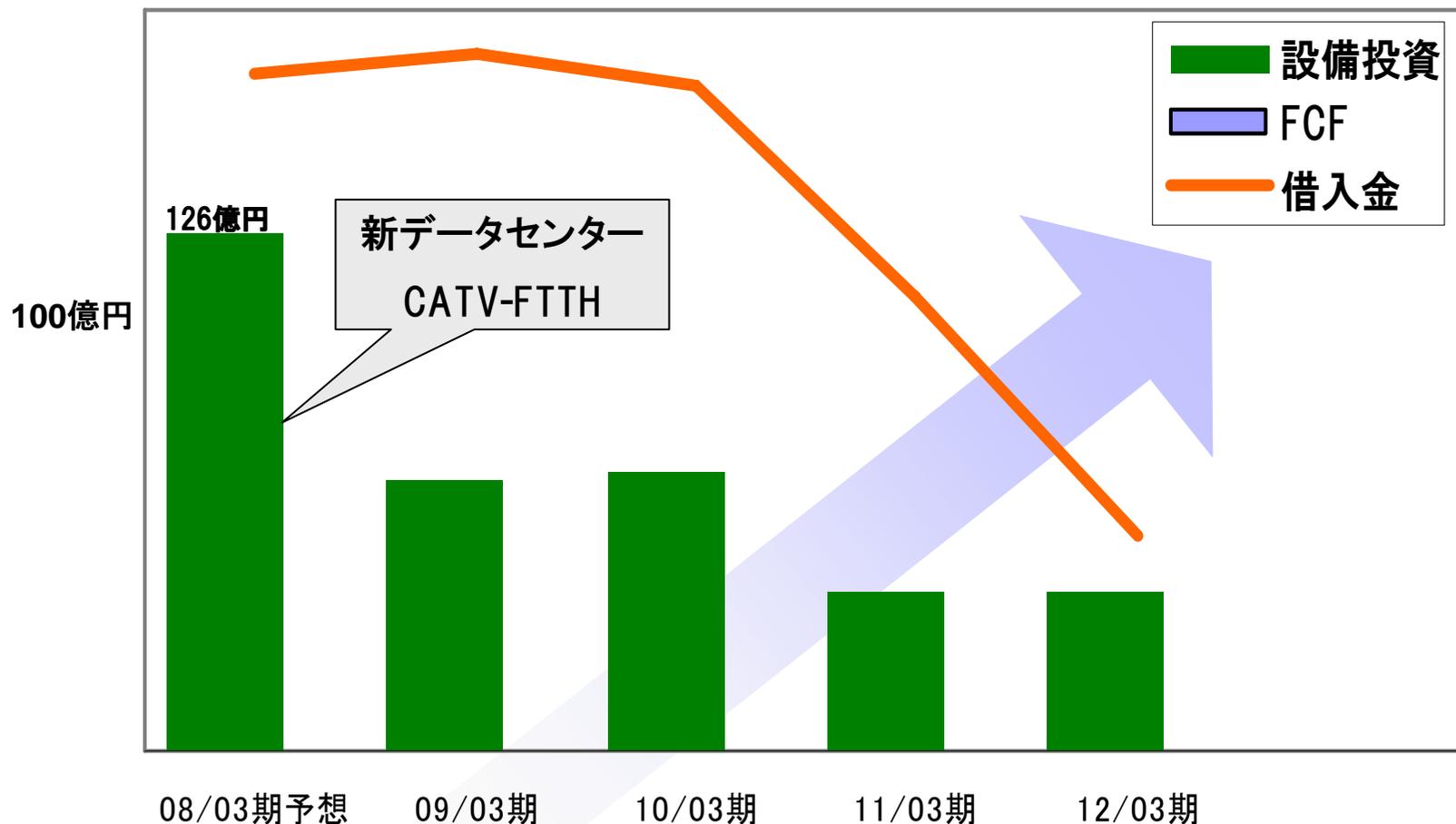
セグメント別売上高のイメージ



セグメント別営業利益、経常利益及び当期利益のイメージ



設備投資とフリーキャッシュフローの推移



08/03期予想

09/03期

10/03期

11/03期

12/03期

基盤拡張期

CATV-FTTH
新データセンター稼動
積極的M&A

成長期

新基盤を背景とした
高品質且つトータルサービスの提供
顧客満足度向上
安定性収益の向上

.....更なる発展へ

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

■ 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**

■ 営業利益目標

2011年度(12/3月期) **50億円**

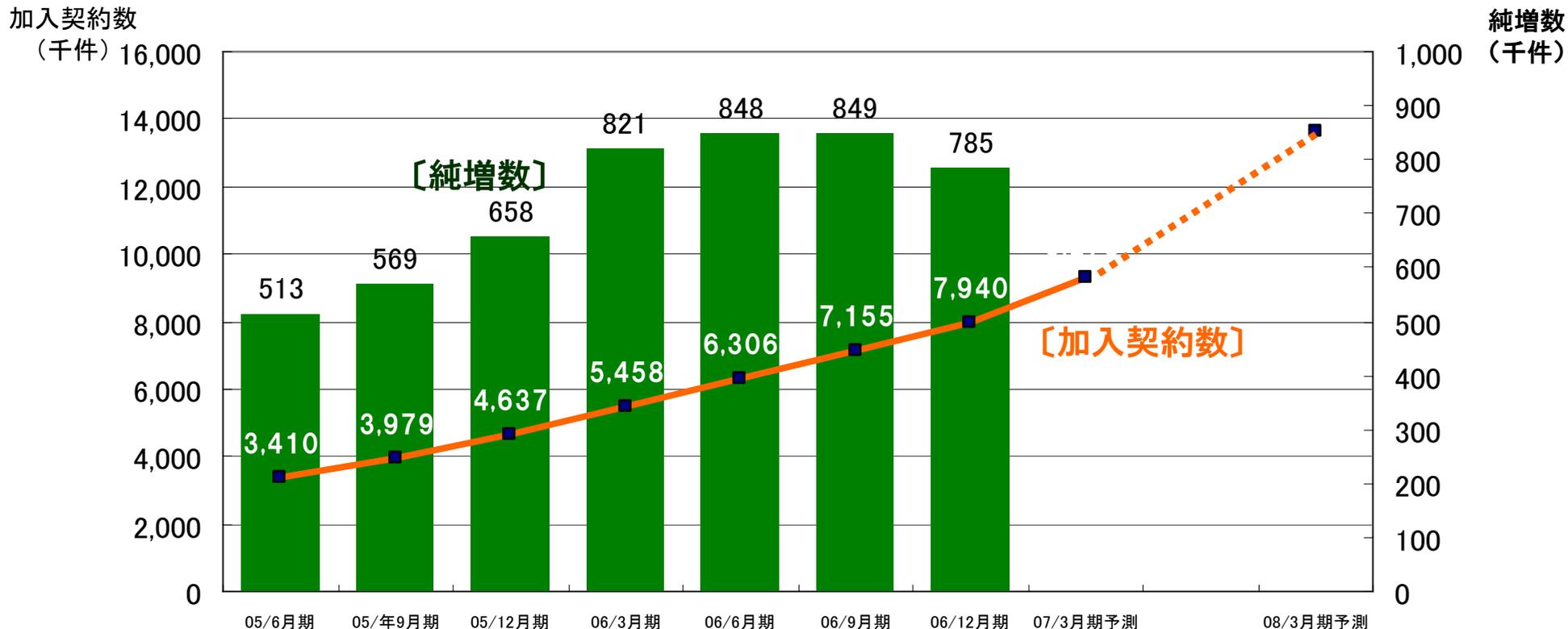
■ CATVセグメントの営業利益推移予想

(単位:億円)

| | 08/3月期予想 | 09/3月期予想 | 10/3月期予想 | 11/3月期予想 | 12/3月期予想 |
|------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 営業利益 | 15 | 20 | 30 | 43 | 50 |

FTTHインターネットの普及

【 全国FTTHインターネット契約数の推移 】



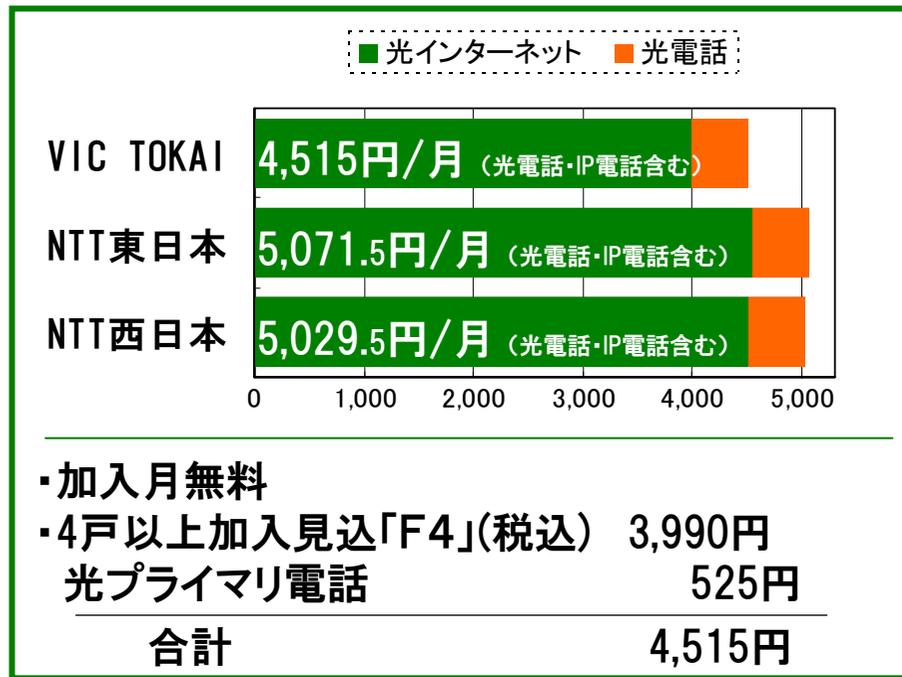
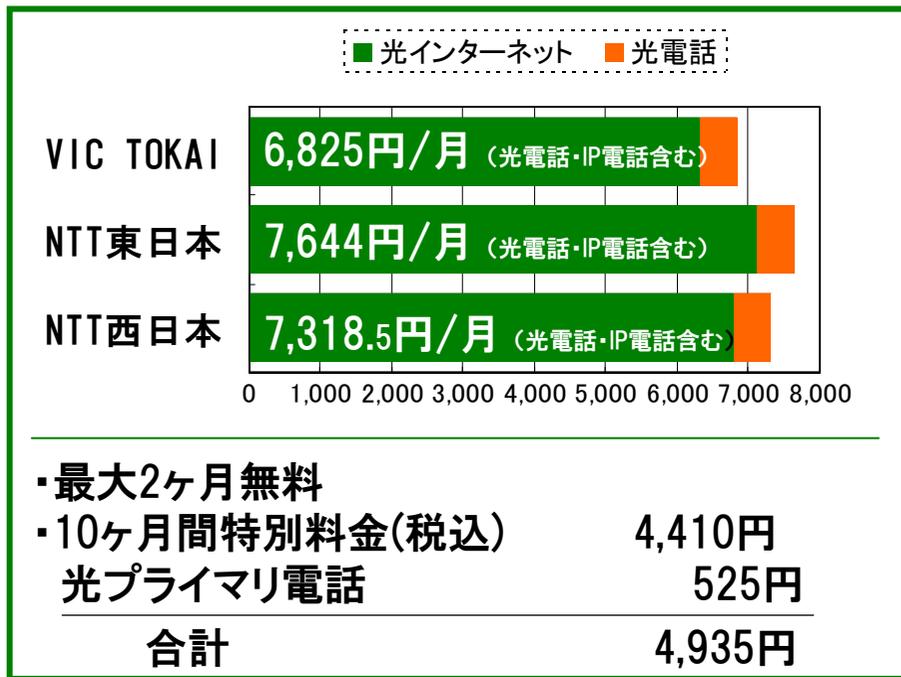
08年3月末にはFTTHインターネット加入契約数は1,365万件となり、DSLに匹敵する市場を形成すると予測されている。

※06/12月期までは総務省発表『ブロードバンドサービス等の契約数』の実績数値。07/3月期以降は矢野経済研究所『2006年版ブロードバンド回線の現状と将来展望』の予測数値

CATV-FTTH価格政策の優位性と付加サービスの充実

戸建用FTTHインターネット『ひかりdeネット』

集合用FTTHインターネット『マンションF』



サービス

【FTTHインターネット】 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
 【 光プライマリ電話 】 050番号を無料付与／緊急電話利用可／加入電話の番号を継続利用可

※戸建用FTTHの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。07年5月時点

※集合用FTTHのNTT東日本/西日本の月額料金は『OCN 光 with フレッツ マンション(ドットフォン付) マンション・プラン1(VDSL方式)』の金額。07年5月時点

集合住宅用CATV-FTTH「マンションF」

集合住宅へのCATV-FTTH導入を本格的に開始

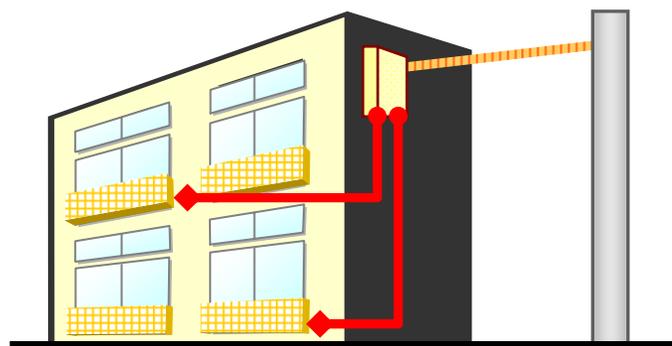
光配線方式の集合用CATV-FTTHサービス、『マンションF』の導入を推進していく

- 戸建用と同等の通信スペックを提供
- 集合住宅の建築形態に左右されない

現在最も利用されている「VDSL方式※1」のデメリット

- 多数の顧客で1回線をシェアするため速度が不足
- MDF※2が設置されていない集合住宅では導入不可

CATV-FTTH 光配線方式



集合住宅に光成端箱を設置し、
光ファイバーを直接各戸に配線

※1 VDSL=Very high bitrate Digital Subscriber Line。

主に既存のメタルケーブル線を利用した高速通信方式

※2 MDF =Main Distributing Frame。主配線盤。

集合住宅・オフィスビルに設置される通信線路の集線盤

CATV-FTTH事業の投資計画



(単位:億円)

| | 07/3月期 実績 | 08/3月期 予想 | 09/3月期 予想 | 10/3月期 予想 | 累計 |
|-----|--------------|--------------|--------------|--------------|-----|
| 固定分 | 9 | 33 | 24 | 29 | 95 |
| 変動分 | 3 | 17 | 23 | 27 | 70 |
| 合計 | 12 | 50 | 47 | 56 | 165 |

CATV-FTTH事業では
10年3月期までに総額
165億円の投資を計画

〔 固定分投資：95億円
変動分投資：70億円 〕

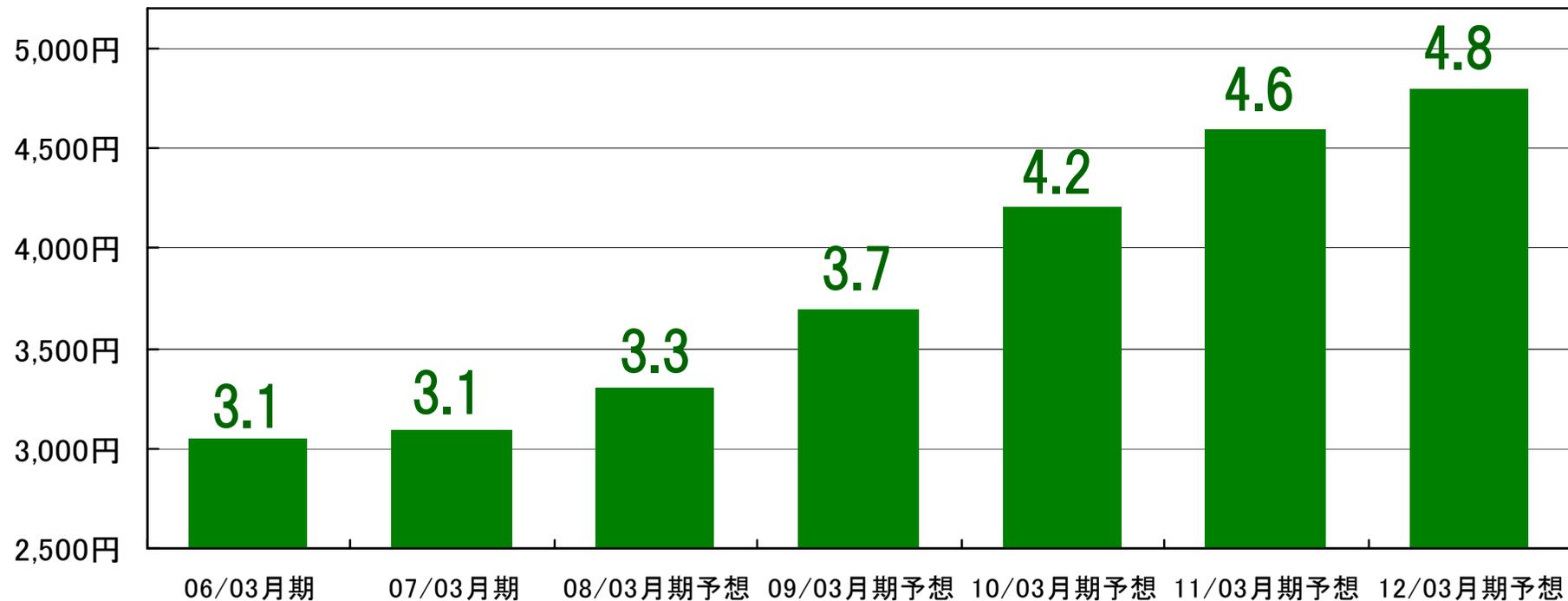
顧客件数に応じた計画的な
投資を行うことでコスト抑制



10/3月期までの3年間で
10万件の顧客を獲得
= 1件あたり16.5万円を投資

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



| | 06/03月期 | 07/03月期 | 08/03月期予想 | 09/03月期予想 | 10/03月期予想 | 11/03月期予想 | 12/03月期予想 |
|------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ARPU | 3,052円 | 3,098円 | 3,300円 | 3,700円 | 4,200円 | 4,600円 | 4,800円 |

06年9月 CATV-FTTH事業開始

CATV-FTTHの効果により、ARPU増進

※06/03月期、07/03月期は実績。08/03月期以降は予想。VIC TOKAI単体

CS事業

データ伝送サービス売上について

データ伝送サービスの営業強化による積極展開

●08/03期売上予想

| | 08/03期予想 | 前期比 |
|-----|----------|----------------|
| 売上高 | 870百万円 | +340百万円 (165%) |

●08/03期増加内訳

| | |
|-------------------|---------|
| ・07/03期契約物件による増加 | +90百万円 |
| ・08/03期新規契約分による増加 | +250百万円 |

●新規契約のポイント

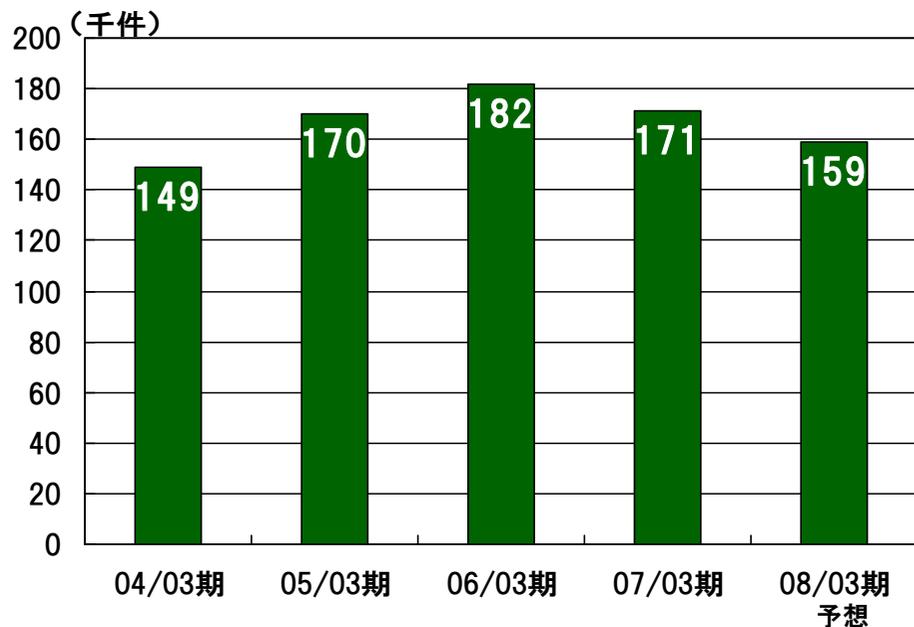
- ◆「中央ルート」の完成で当社東阪間光ファイバーネットワークの信頼性が更に向上。
⇒販路拡大の契機。営業体制を強化し拡販
- ◆自社ISP設備を利用したISP事業者向けASPサービスを販売すると共に、上位レイヤでのサービスを付加
⇒データ伝送サービスの商品力向上
- ◆TV局向けハイビジョン映像伝送サービス、内部統制・事業継続性に関連したセキュリティサービスや、自社IDCを活用したストレージネットワークサービスの販売を推進

キャリアサービス事業 2

ADSLホールセール事業について

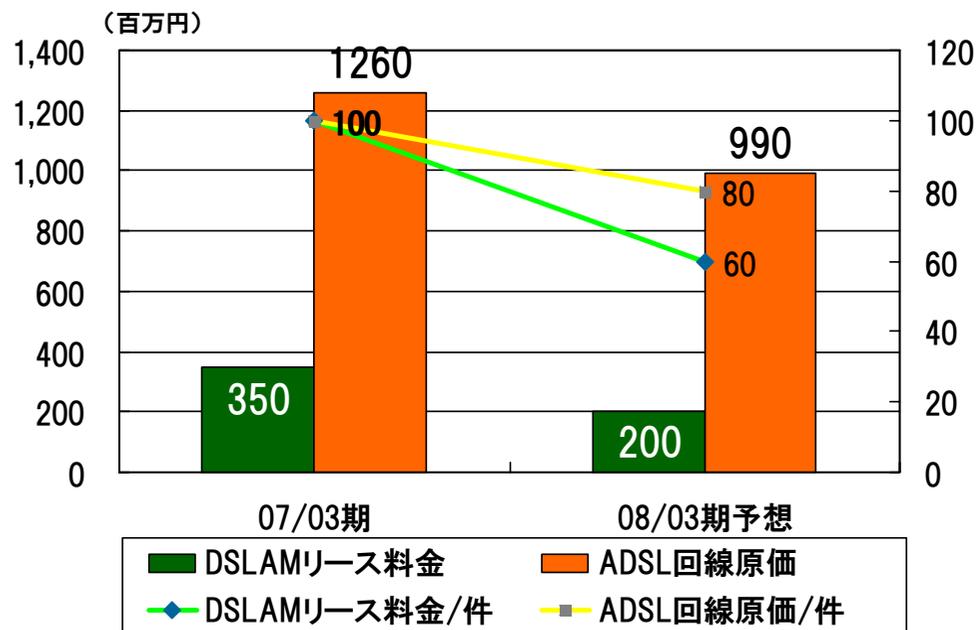
ホールセール件数は減少傾向であるが、DSLAM(局内回線多重化装置)のリースアップ及び効率的な集約をすることによりコロケーション費用等原価の削減を図り利益を確保する

◆ ADSLホールセールの顧客件数の推移



◆ DSLAMを中心とした原価の減少推移

ADSL回線原価とDSLAMリース料金の推移



※当社のDSLAMリース期間は4年間

※1件あたりの数値については、2007年3月期の金額を100とした場合の相対金額の推移

キャリアサービス事業 3

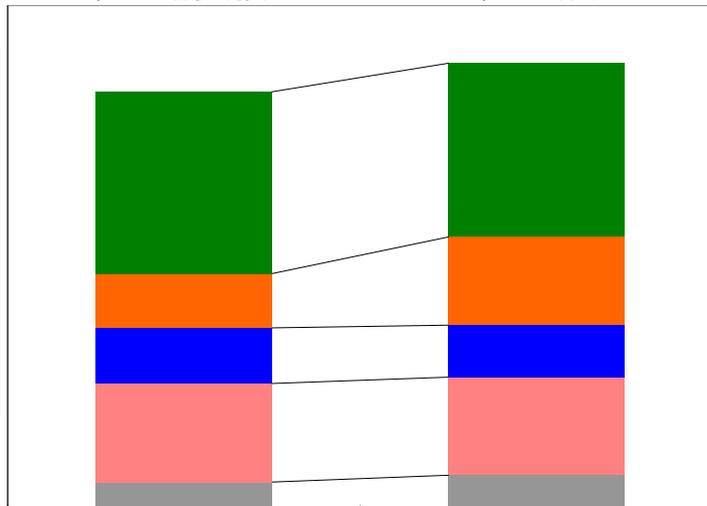
キャリアサービス事業の収支予想について

●売上高

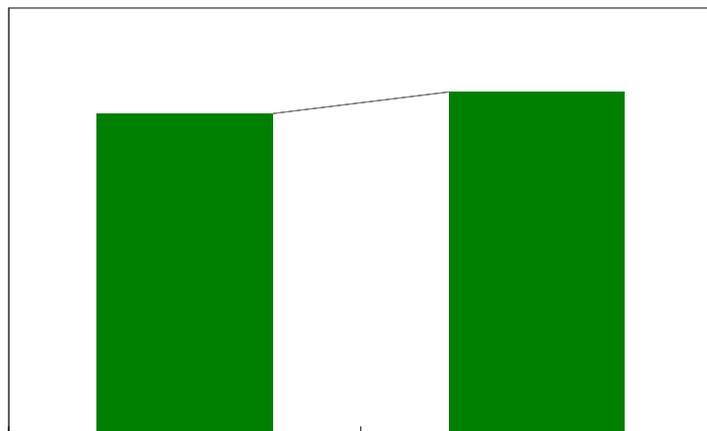
- DSL卸
- データ伝送
- サーバー運用
- 上位トラフィック
- その他

07/03期実績

08/03期予想



●売上原価



前期比

●売上高
+280百万円 (107%)

- ◆ データ伝送売上は積極的拡販により増加
- ◆ ADSLホールセール売上は件数減に伴い減少
- ◆ 上位トラフィック量は増加するが販売価格の値下げ織込により横ばい

●売上原価
+100百万円 (103%)

- ◆ DSLAMの集約化によりコロケーション・リース費用減少
- ◆ データ伝送サービス売上増に伴う回線利用料増
- ◆ 中央ルートネットワーク構築による償却費増

●販売管理費
△30百万円 (83%)

- ◆ ホールセール件数減に伴い、販売支援費縮小

●営業利益
+210百万円 (137%)

キャリアサービス事業 4

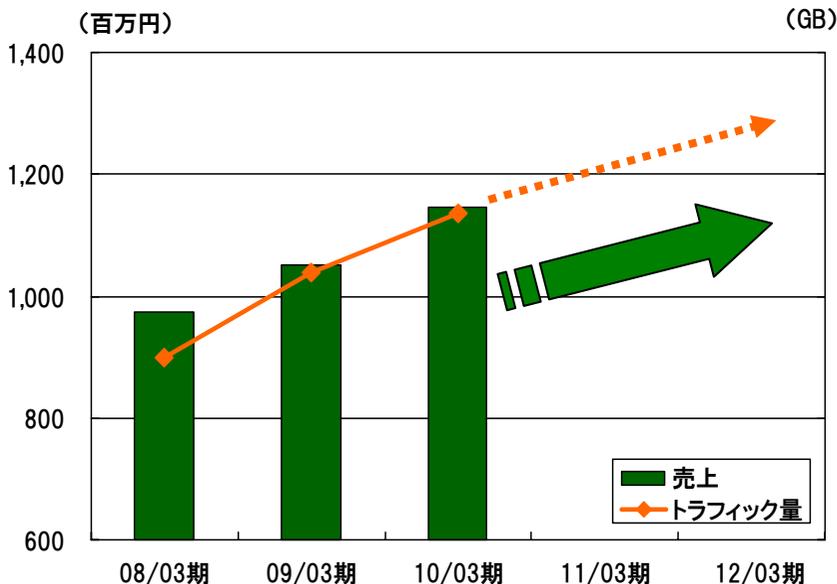
次世代ネットワークサービスの提供に伴うトラフィック増加による卸売事業の拡大

- ◆FTTHサービスの普及・拡大によりISPの中継伝送路、上位トラフィックは増加傾向にある。
- ◆NGN、IPv6等の技術により、情報家電、センサー機器などをネットワークに接続した新たなサービスの提供に伴うトラフィック総量の増加が見込まれる。

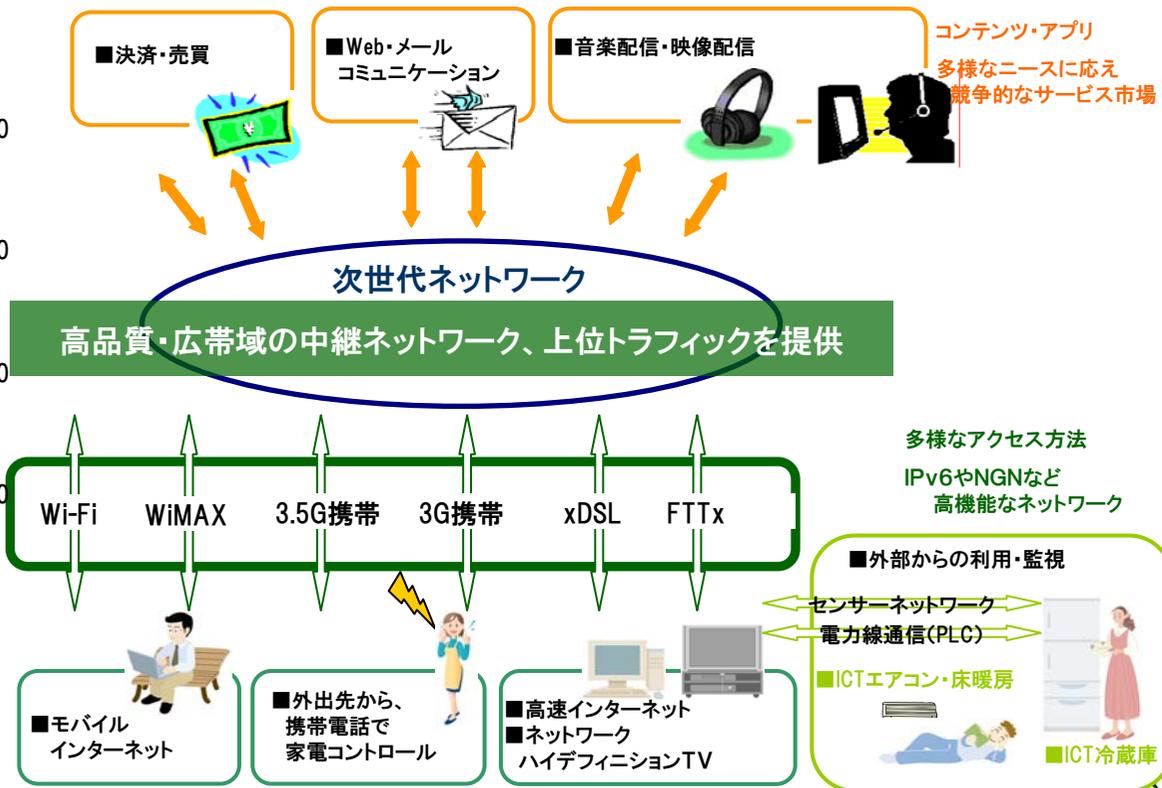


ISPに対するデータ伝送サービス、上位トラフィックの提供による収益の拡大ならびに自社ISPBB事業、CATV事業の事業領域拡大に貢献して行く。

上位トラフィック量と売上予想

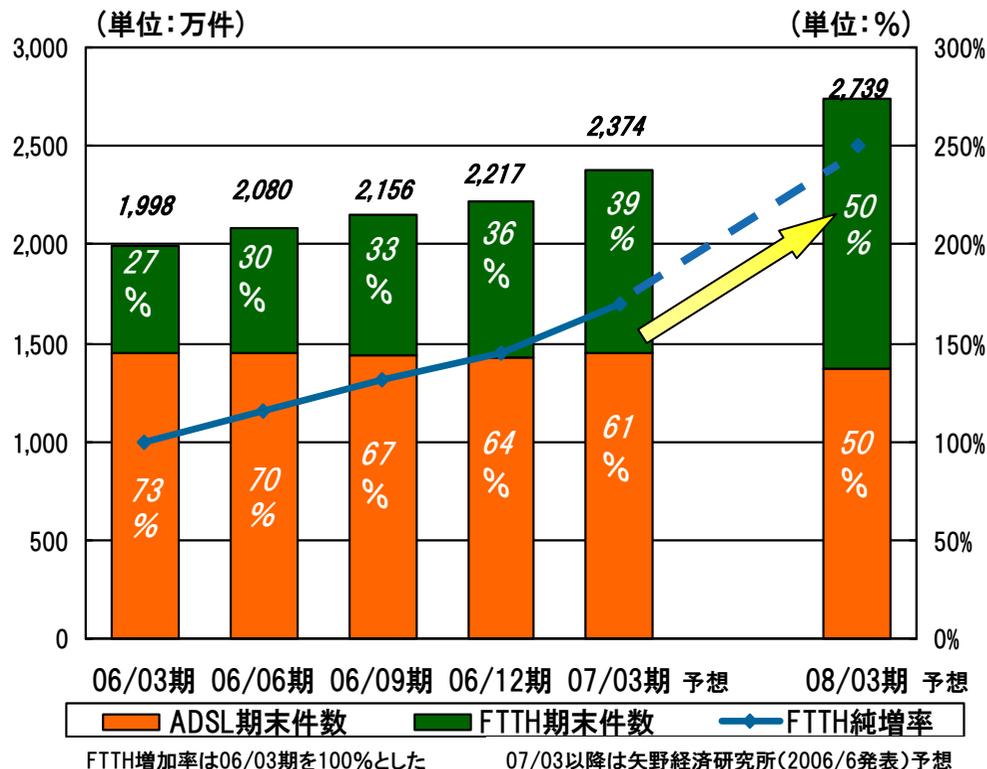


ネットワーク環境の変化

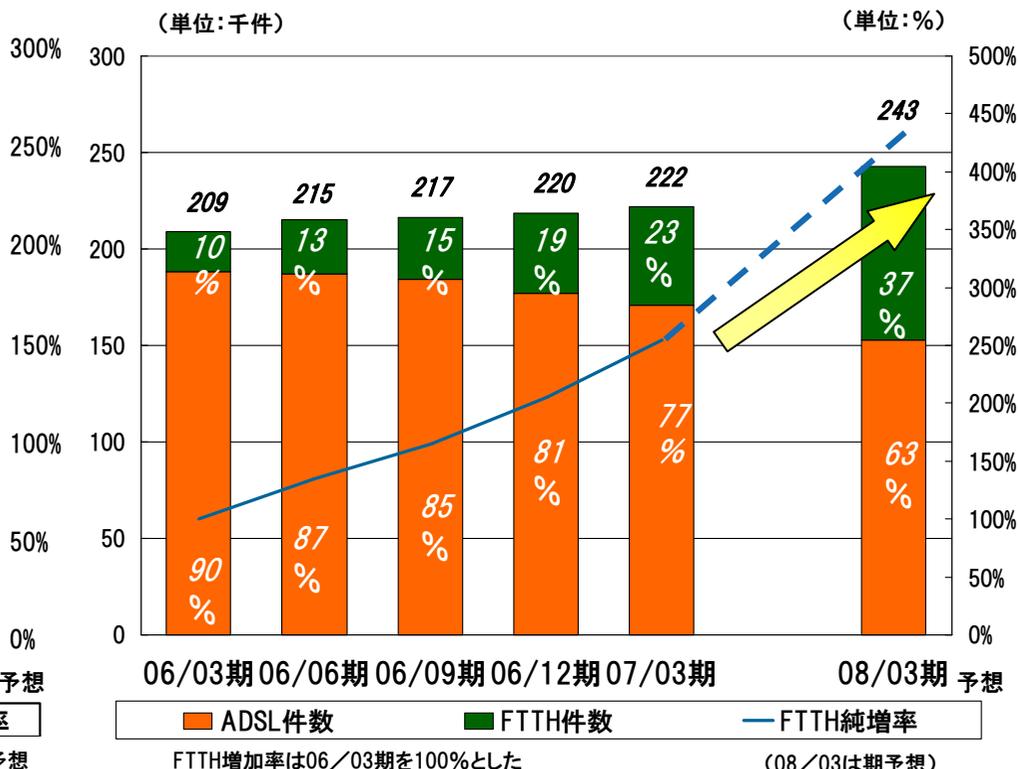


ブロードバンド顧客件数の推移

●日本のブロードバンド件数の推移



●当社ブロードバンド顧客件数の推移



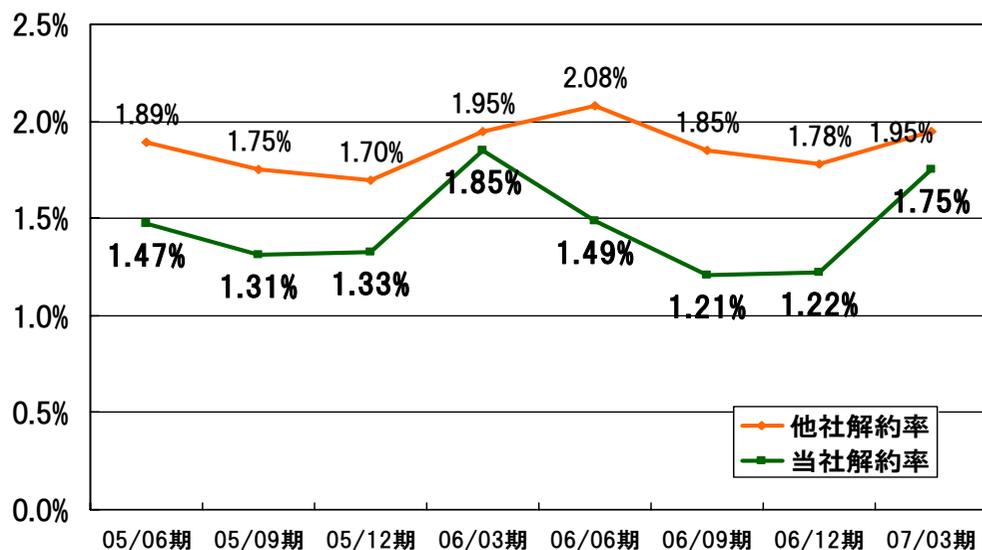
◆ブロードバンド市場環境を踏まえ、積極的なFTTH顧客増加を図る

◆FTTHキャリア事業者とのさらなる連携強化と、カスタマーセンタでのアウトバウンドプロモーション活動により顧客件数の増加を図る

ISPBB事業 2

ISPBB事業の収支ポイント

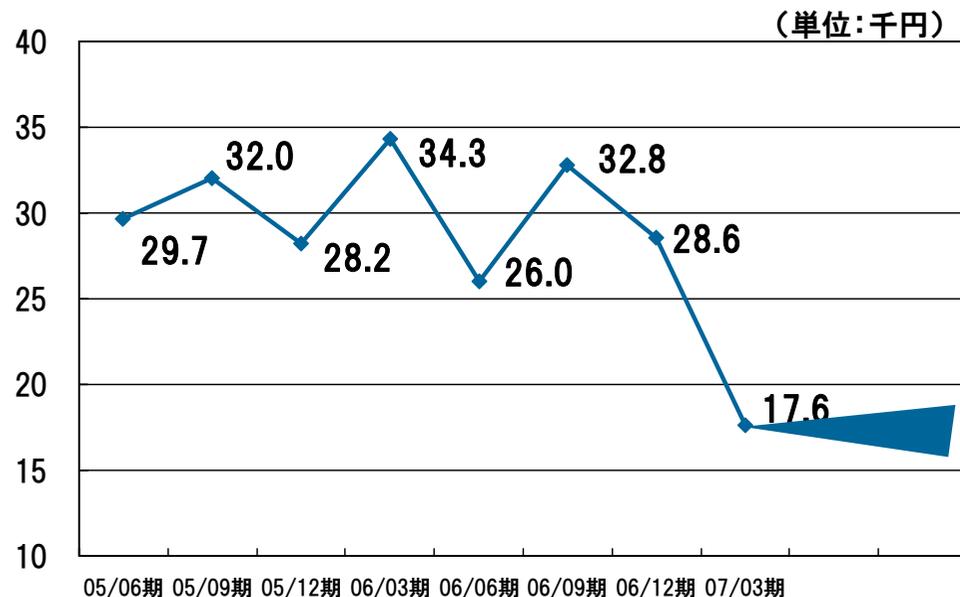
●解約率の推移



◆自社運営の顧客センターのきめ細かなサポートと、ADSLサービス顧客のFTTHサービスへの移行施策により、解約率は前期比 $\Delta 0.1\%$ の低減となった。

◆08/03期は前期比 $\Delta 0.2\%$ の目標に挑戦して行く。

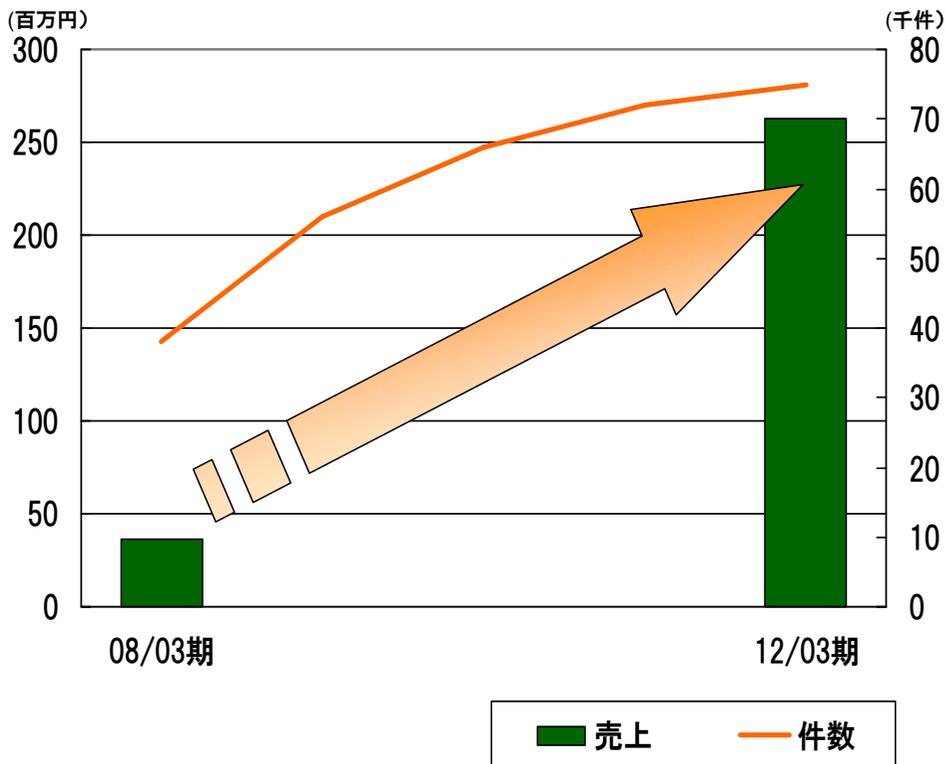
●1件登録当たりの獲得コスト



◆FTTHキャリアとの獲得営業体制を確立し、獲得施策を統合することにより、獲得コストの低減を図る

コンテンツ付加サービスの充実

● My@T COM(マイアットティーコム)の加入サービス件数と売上高の推移



◆2007年4月、個人向けオンラインストレージサービス及びPIMの機能を付加した「My@T COM(マイアットティーコム)」(月額300円)の有料サービスを開始

◆更に、携帯端末等による多様なアクセスを可能にするなど機能を拡張し、顧客満足度を向上させることでブロードバンド顧客件数の増加を図る

◆2008年3月末には加入サービス件数を約4万件とし、以降機能の充実を図ることでARPUの向上に貢献して行く。

※PIM:Personal Information Manager

住所録・スケジュール・メモ帳などのプライベートな情報を管理する個人向けのソフトウェアの事

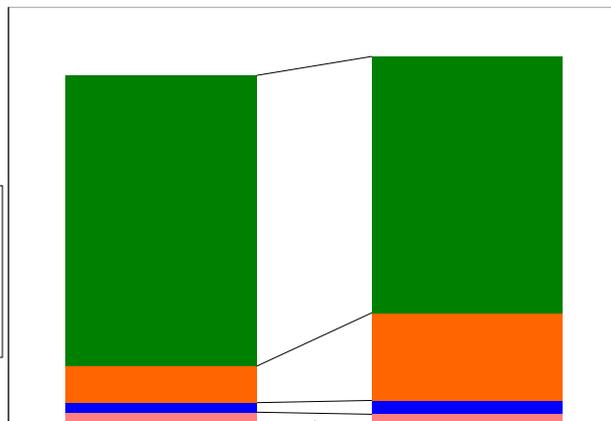
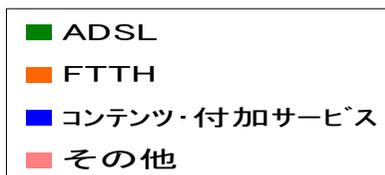
ISPBB事業 4

ISPBB事業の収支予想について

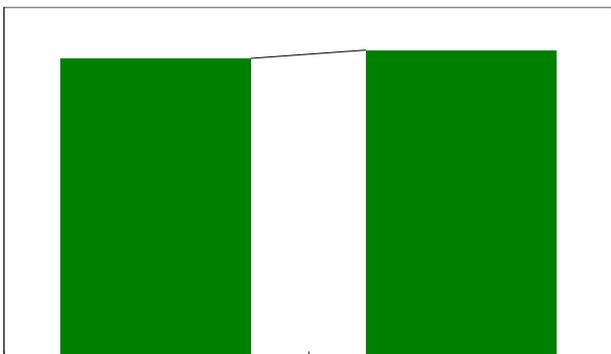
07/03期実績

08/03期予想

●売上高



●売上原価 販売管理費



前期比

●売上高
+460百万円 (106%)

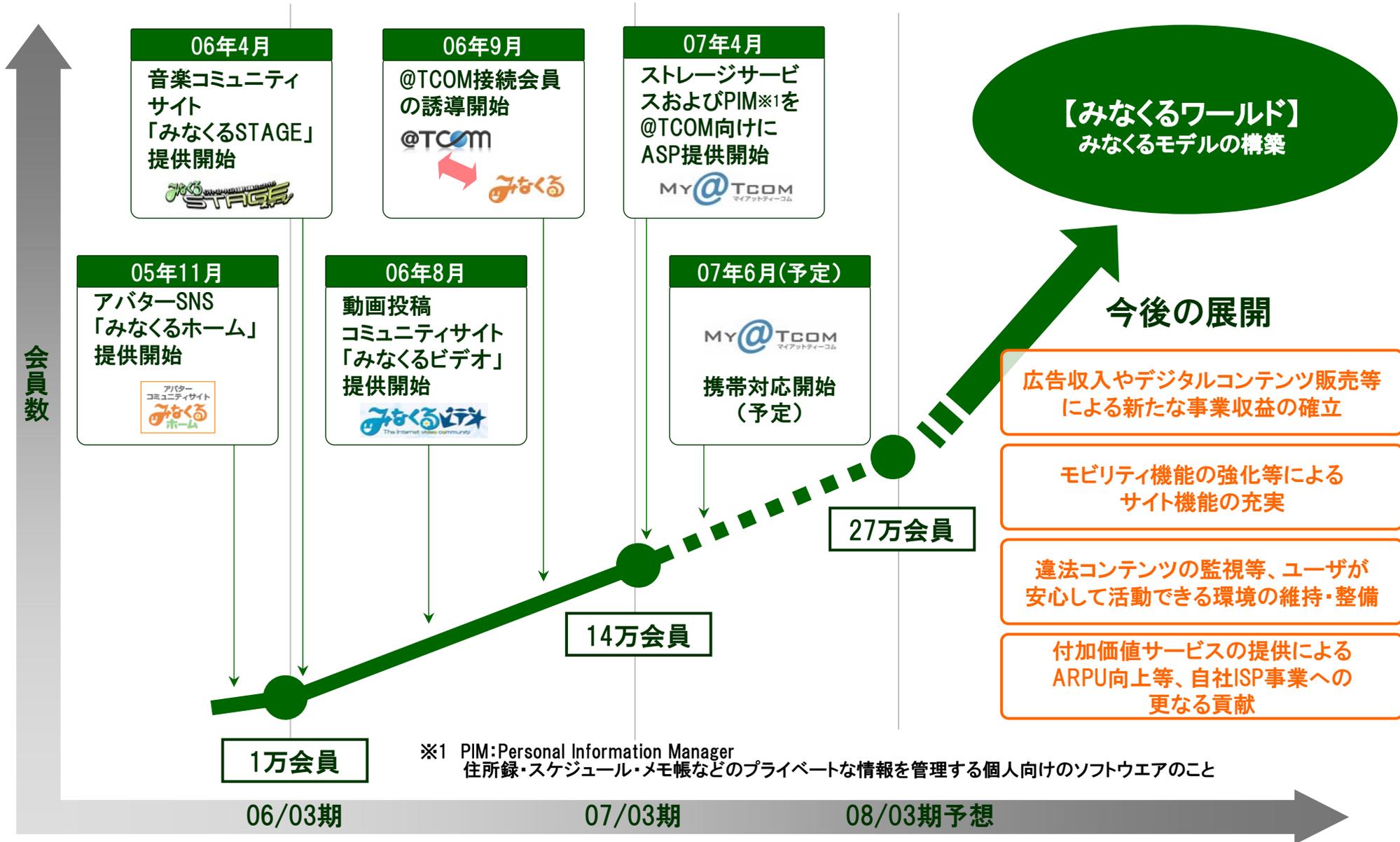
- ◆ADSL回線売上は件数減に伴い減少
- ◆FTTH回線売上は件数及びARPUの増加に伴い増加
- ◆コンテンツ・付加サービス売上はストレージサービス「MY@TCOM」開始に伴い増加を図る

●売上原価・販売管理費
+190百万円 (103%)

- ◆獲得促進費用はFTTHキャリアとの協力施策により大幅な削減
- ◆人件費・派遣費用は営業体制及びカスタマーセンタのサポート体制の強化により微増

●営業利益
+270百万円 (118%)

総合コミュニティサイト



SIS事業

SIS事業の概要

1. EA（エンタープライズ・アプリケーション）事業

自社技術力を活かしたソフトウェアの受託開発の提供。

2. SI（システム・インテグレーション）事業

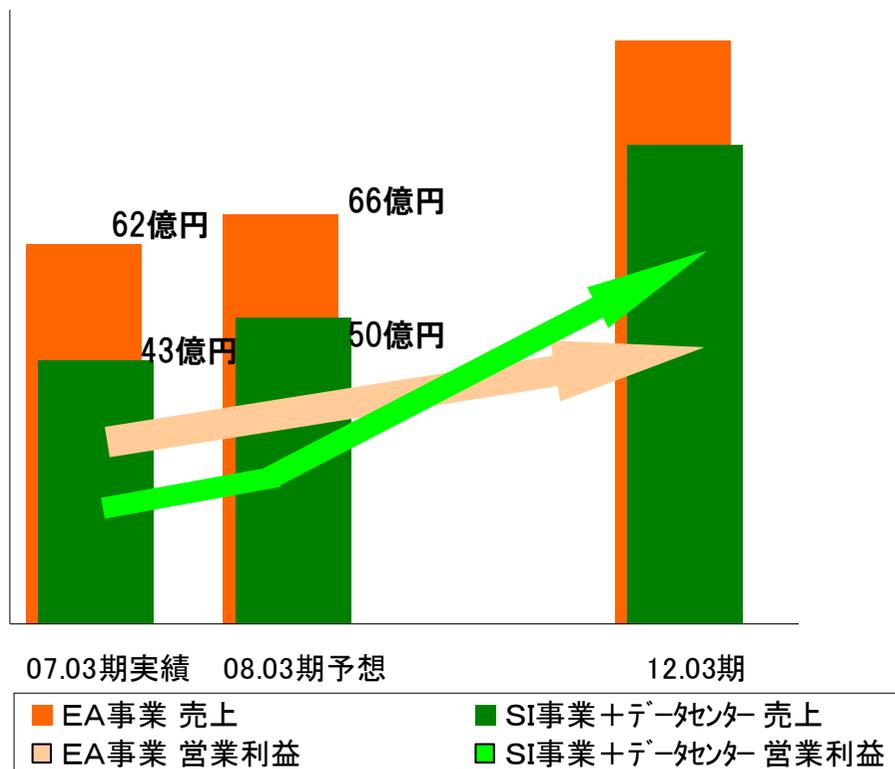
情報システムの設計・構築・運用・保守に至るまでトータルで提供。

3. データセンター事業

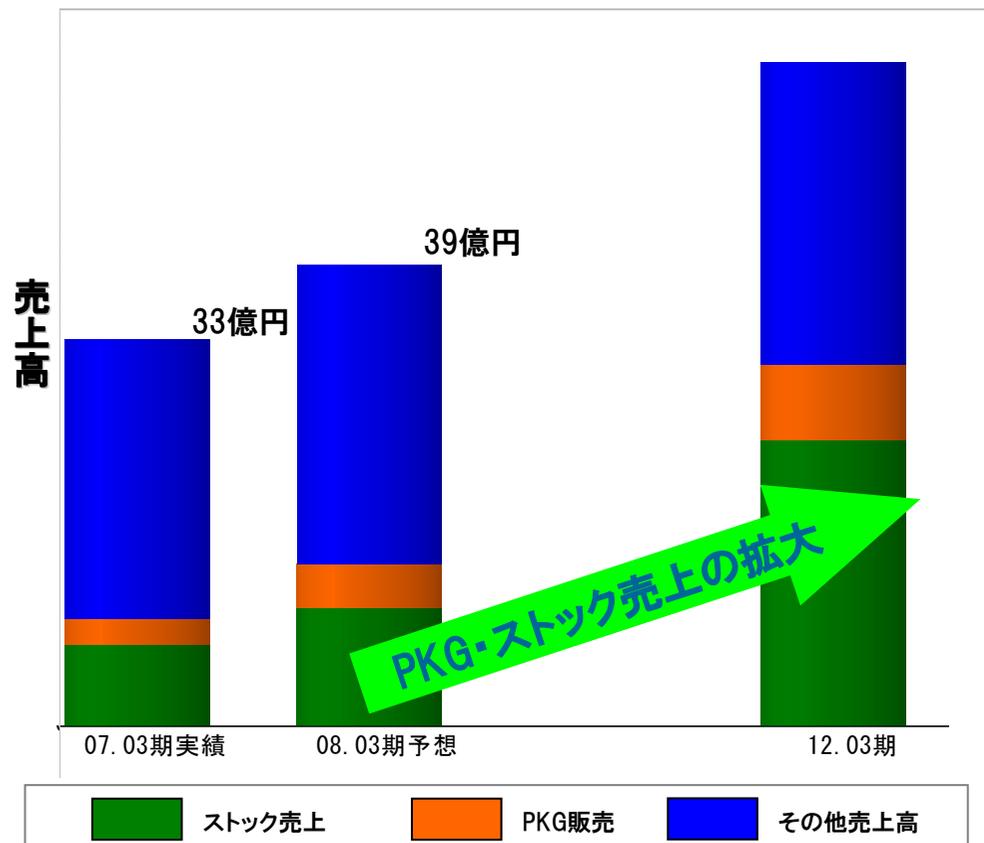
システム運用・監視体制を備えたデータセンターによる情報処理サービスの提供

SIS事業 成長目標

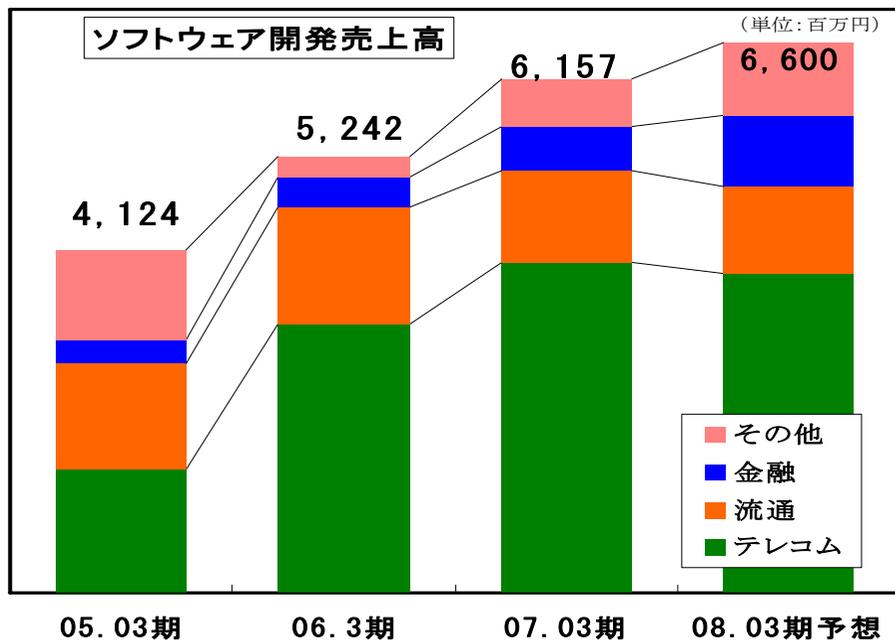
■ SIS事業 売上・営業利益推移目標



■ SI事業の売上に占めるPKG、ストックの割合



■安定した事業基盤としての拡大



◆ソフトウェア開発売上の 対前年伸び率

2007年3月期 17.4%

2008年3月期 7.2%

業界全体の伸び率

2007年3月期 1.5%

(「特定サービス産業動態統計速報(2007年5月分)」より算出)

拡大

◆金融分野等の比率拡大

1. 人材確保と育成

- 新卒採用の強化
- 中途採用の充実
- プロジェクトマネージャー・リーダーの育成

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
- オフショア開発の拡大

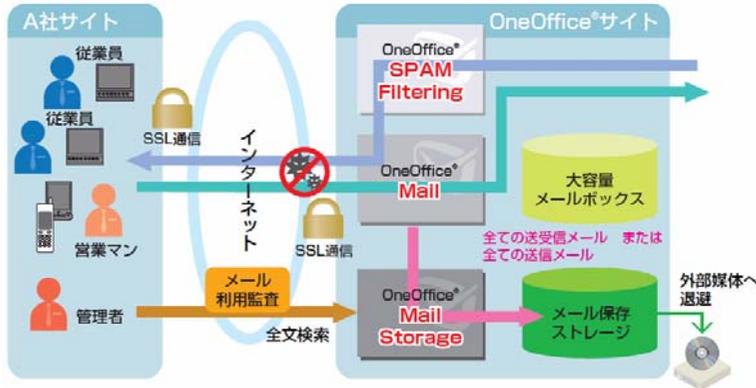
3. プロジェクト管理の強化

- 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

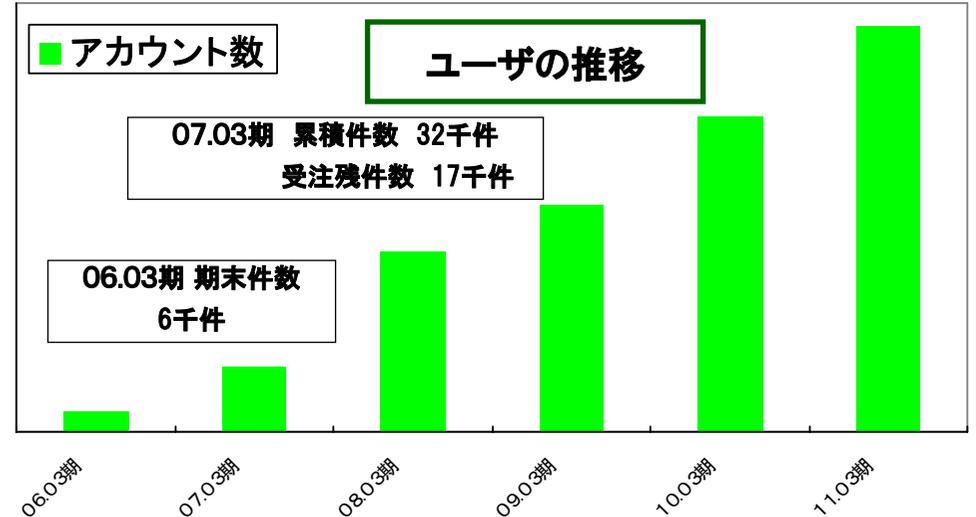
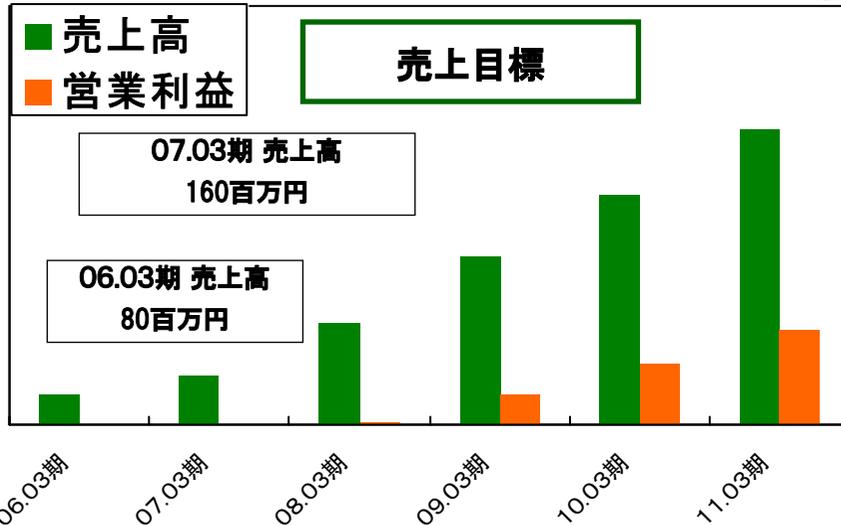
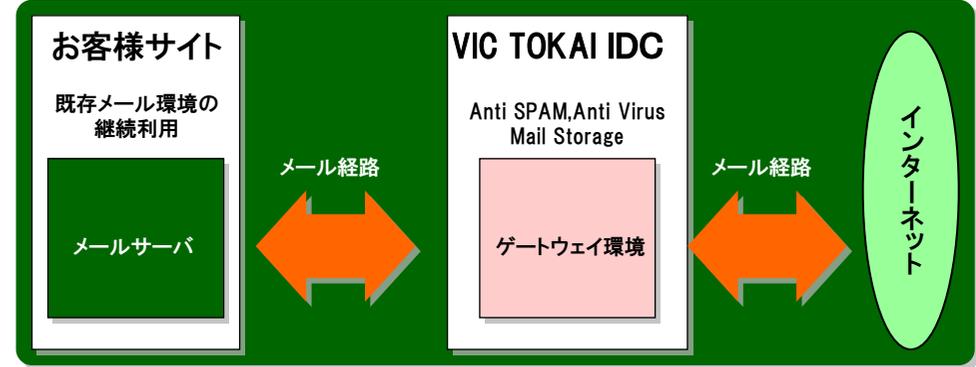
ASP事業

- 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

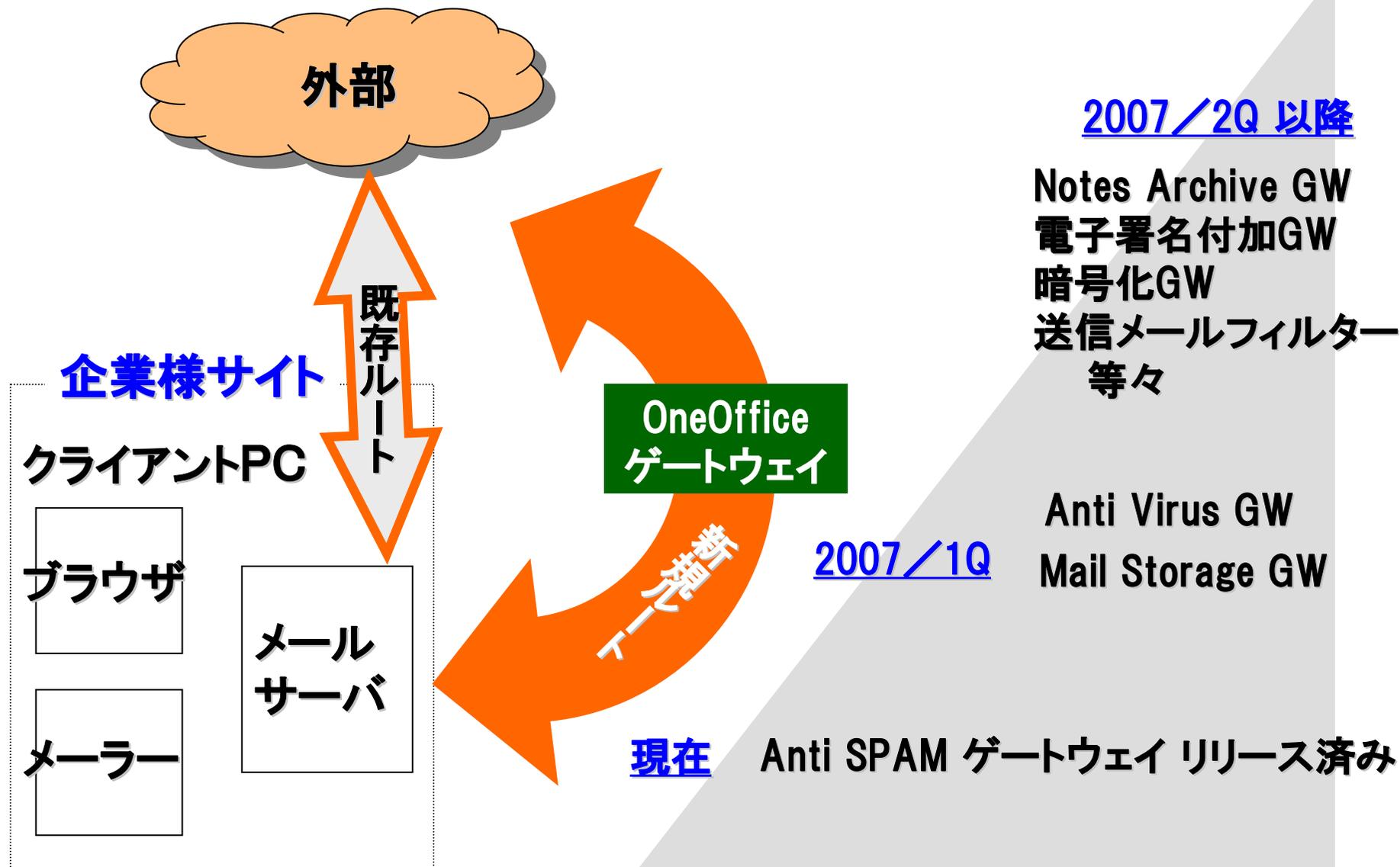
<OneOfficeメールソリューション>



<ゲートウェイ型サービスの提供イメージ>



ゲートウェイサービス



基盤ソリューションの展開

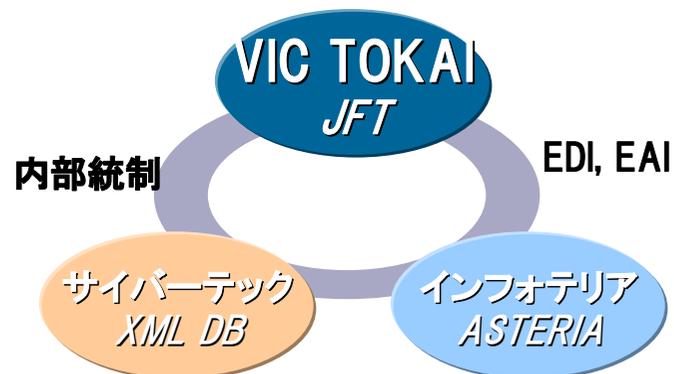
国内

ソリューション事業の強化

- 他社とのコラボレーション
- ブロードゲートウェイのサービス展開
- SA (Sales Assist)部の提案型営業
- 代理店展開

コラボレーション事例

- 自社EDI製品「JFT/SERVER」を軸にソリューションパートナーとして協業



海外

中国等への進出

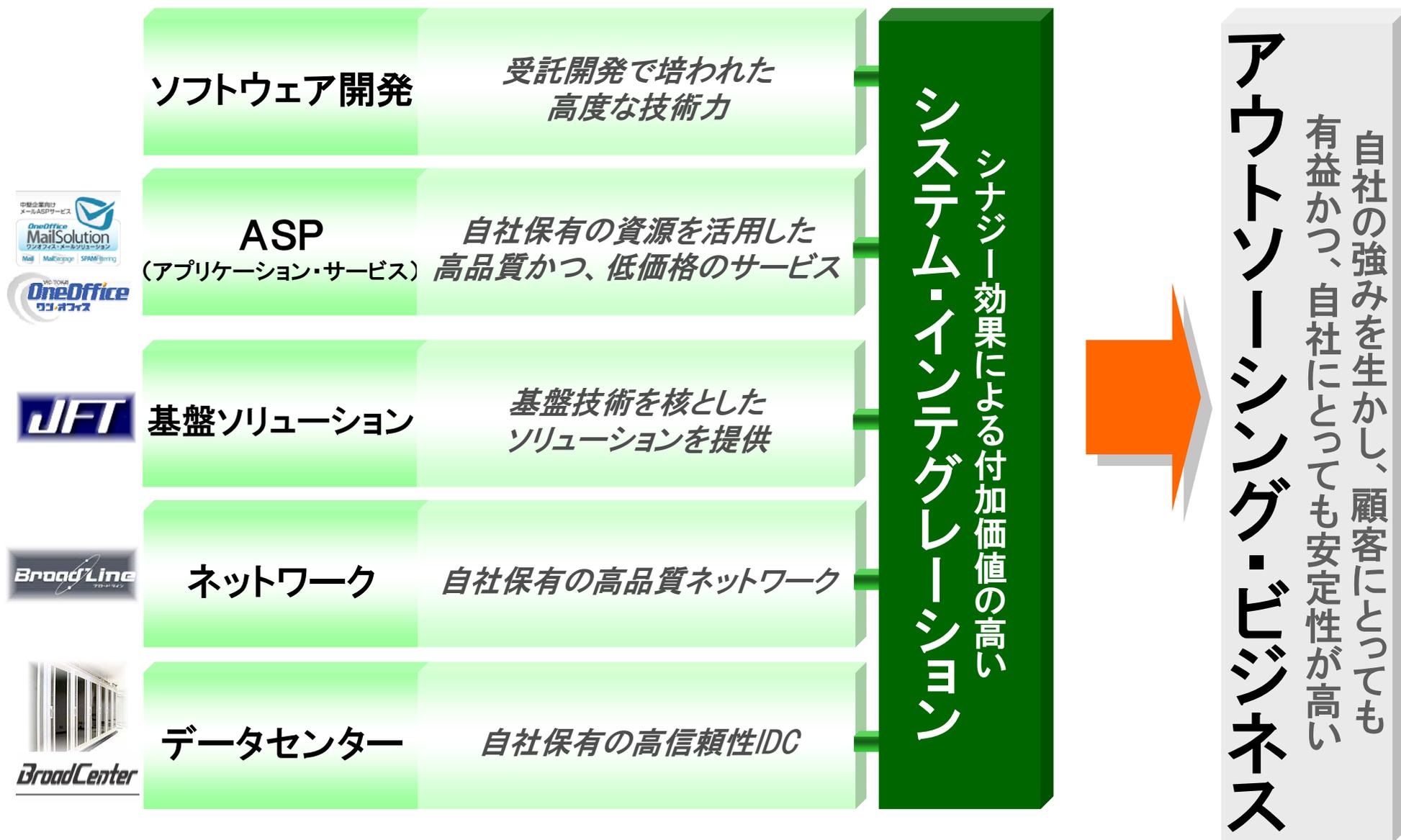
- EDIパッケージ「JFT」の投入
- 現地企業との協調

ブロードゲートウェイ

海外拠点とのインターネット上のファイル転送を高速で確実にを行う仕組み



VIC TOKAIの強み



アウトソーシング事例

■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

■ 30事業者、4,000台

- 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

■中古自動車販売業

■ 全国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

■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

■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

注)敬称略

データセンターの事業コンセプト

ハウジングサービスの特長

◎ 高規格ファシリティ

- ・ 業界トップレベルの耐荷重
- ・ ラックあたり電力最大8KVAとヘヴィユーザに対応

| ファシリティ比較 | VIC TOKAI <i>BroadCenter</i> | NTT西日本 データセンター ソリューション | ビットアイル データセンター | @Tokyo DATACITY | さくらインターネット データセンター | FRT データの楽園 |
|----------|---------------------------------|------------------------------|------------------------|--------------------|-----------------------|------------------------|
| 床荷重 | 1,250kg/m ² | 600kg/m ² | 1,500kg/m ² | | | 1,000kg/m ² |
| 電力 | 最大8KVA | 標準4KVA | 標準3KVA | 9KVA(実績有) | 最大4KVA | 最大4KVA |

◎ コネクティブティ

- ・ 東京-大阪間に自社光ファイバを保有し、上位回線は主要IXに直結
- ・ キャリアの強みを活かした高帯域インターネット接続
- ・ バックボーンの冗長性、センターへの回線2ルート 確保
- ・ 従来のインターネット共有回線に加え、**低価格な専有回線を新設** (10Mbps、100Mbps)

2007年4月現在 インターネット回線総量は30Gbps

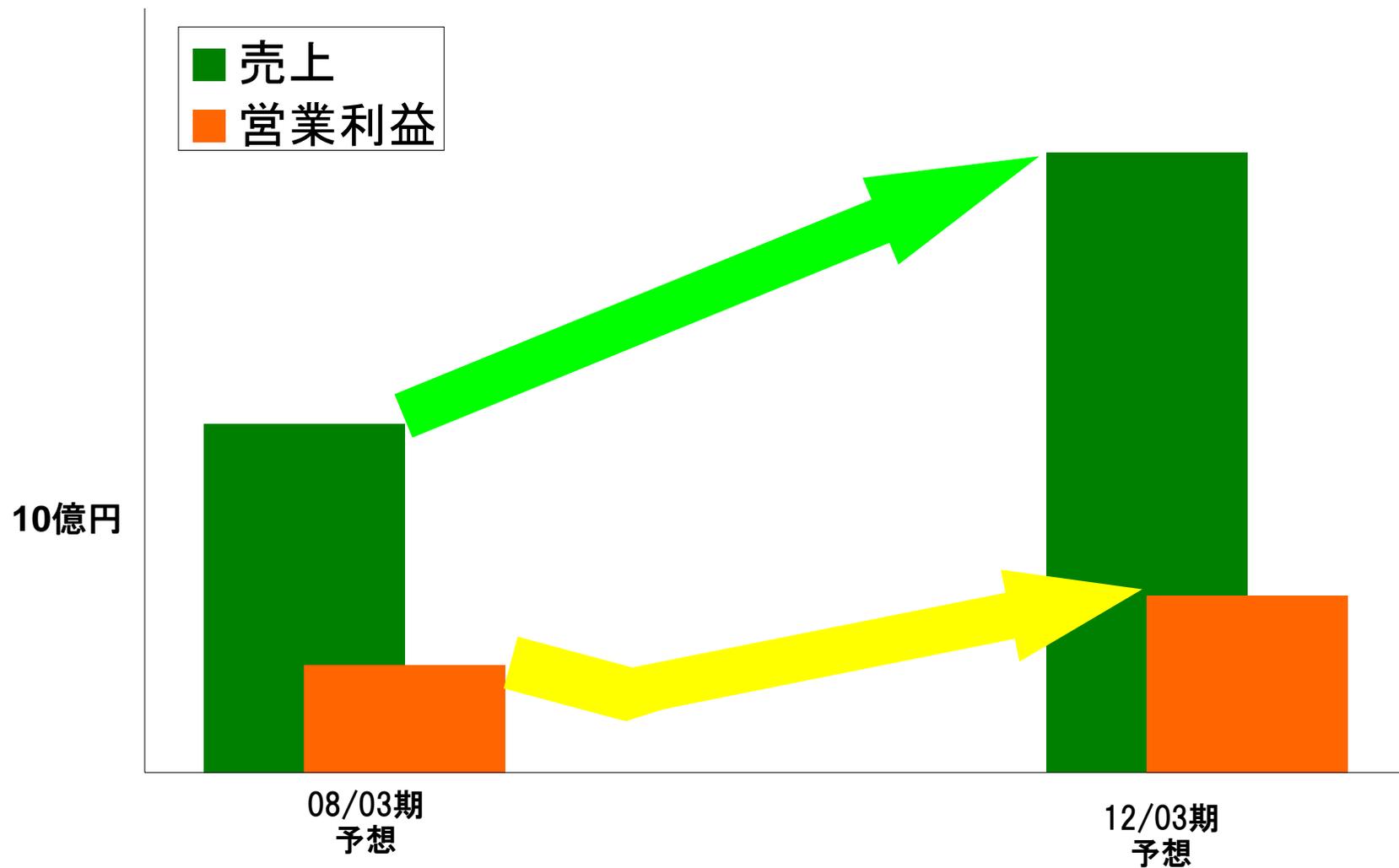
*BroadCenter*の保有するインターネット回線総帯域は国内データセンターとして上位(14位※)に位置し、キャリア系IDCを除くアウトソーシング事業を展開する事業者としては、**国内トップレベル**といえます。

◆インターネット回線総量Top20

| | | |
|----|--------------------------------------|---------------|
| 1 | さくらインターネット | 102Gbps |
| 2 | ケイ・オプティコム | 71Gbps |
| 3 | BIGLOBE | 65Gbps |
| 3 | Softbank IDC | 65Gbps |
| 5 | Bit-isle | 58Gbps |
| 6 | BBT | 57Gbps |
| 7 | MEX | 50Gbps |
| 7 | WebARENA Symphony | 50Gbps |
| 9 | SRI | 40Gbps |
| 10 | ドリームトレイン | 33Gbps |
| 11 | Softbank Telecom | 29Gbps |
| 12 | NTTビズリンク | 27.5Gbps |
| 13 | KDDI | 24.4Gbps |
| 14 | <i>BroadCenter(VIC TOKAI)</i> | 20Gbps |
| 15 | 野村総合研究所 | 19Gbps |
| 16 | マルチフィードサービス | 18.2Gbps |
| 17 | ZAQ | 12Gbps |
| 18 | 富士通 | 11.2Gbps |
| 19 | NTTスマートコネク | 10.1Gbps |
| 20 | MIND | 10Gbps |

※ インターネットデータセンター完全ガイド 2006年秋号より

データセンター事業の収支



“Total Communication for the Best Vision 2007-2011”の目標

当社グループの技術・開発力と企画・営業力を結集し、
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。

トリプルプレイサービス

インテグレーション

デジタル多チャンネル

ICT

アウトソーシング

ISPサービス

IDC

東名阪光ファイバー

CATV光幹線網

ASP

コンテンツサービス

もっとつながる明日へ
— Total Communication —

データ伝送サービス

内部統制

社会的貢献

コンプライアンス

個人情報保護

情報セキュリティ

もっとつながる明日へ
— Total Communication —



～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。

