

ビック東海の今後の成長戦略について

もっとつながる明日へ
— Total Communication —



2007年12月7日

株式会社 ビック東海(2306)

代表取締役社長 早川 博己



VIC TOKAI の企業概要 (平成19年9月30日現在)

社名	株式会社ビック東海 (VIC TOKAI CORPORATION)
設立	1977年(昭和52年)3月18日
資本金	22億9百2万円
発行済株式総数	40,118,850株
株主数	3,850名
連結子会社	(株)いはらコミュニティー・ネットワーク・テレビ(千葉県市原市) 厚木伊勢原ケーブルネットワーク(株) (神奈川県厚木市) 熊谷ケーブルテレビ(株) (埼玉県熊谷市) (株)イースト・コミュニケーションズ (千葉市緑区) (株)御殿場ケーブルメディア (静岡県御殿場市)
従業員数	連結 1,202名 単体 1,091名

中期経営ビジョン

当社グループは“Total Communication for the Best 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 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』

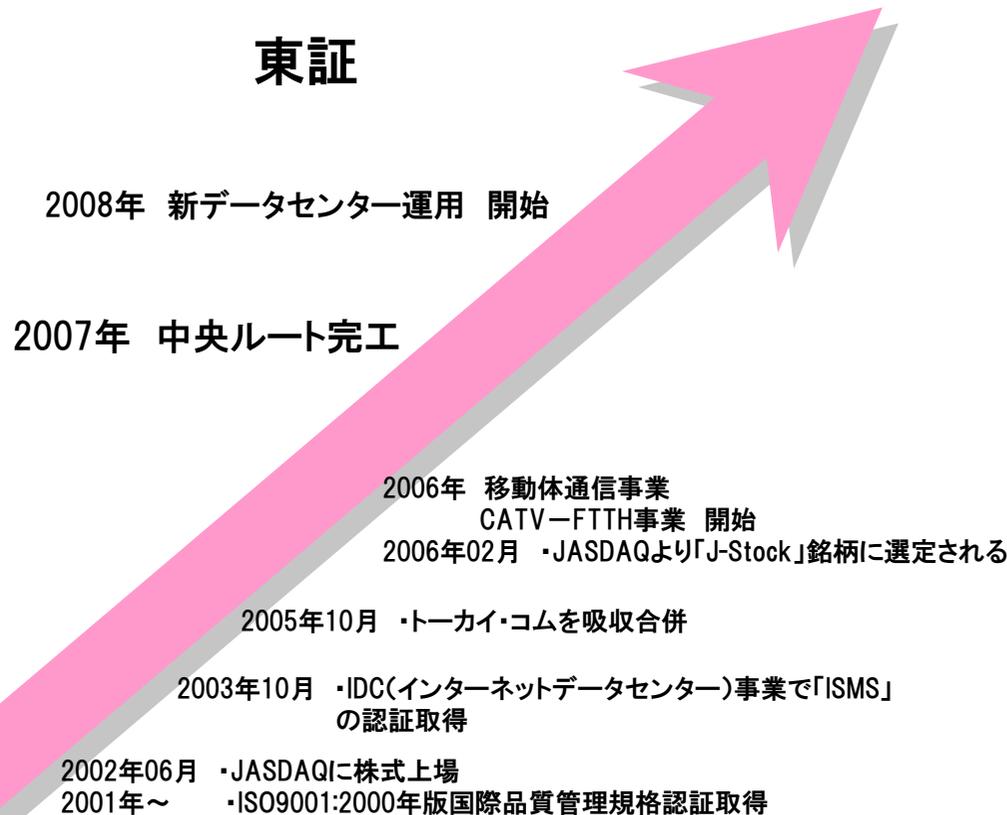
を目指す。

- 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



営業利益の推移

営業利益

(単位:百万円)

2008年3月期業績予想

【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10月 トーカイ・コムを吸収合併

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

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

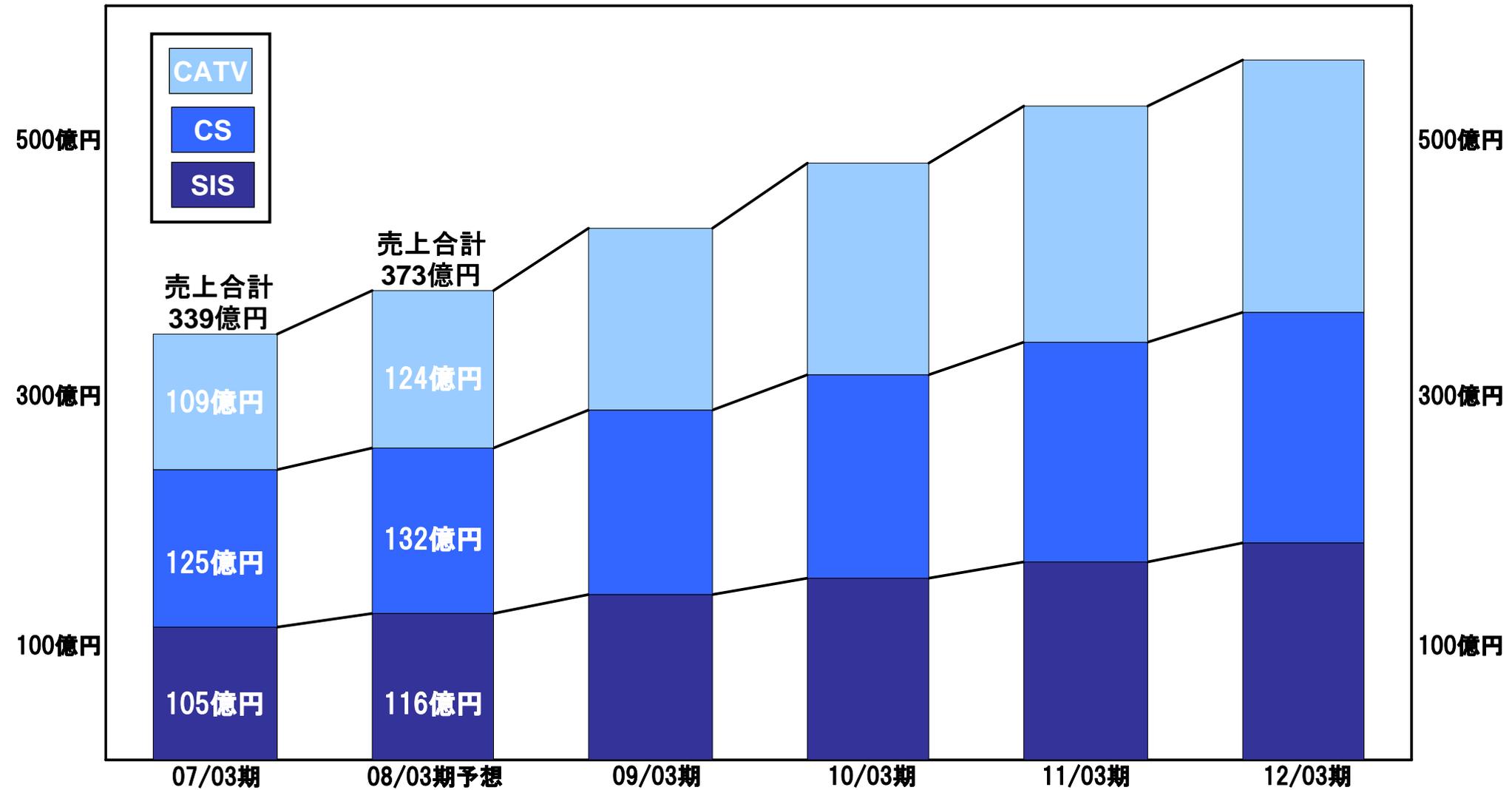


SIS事業(システムイノベーションサービス事業)

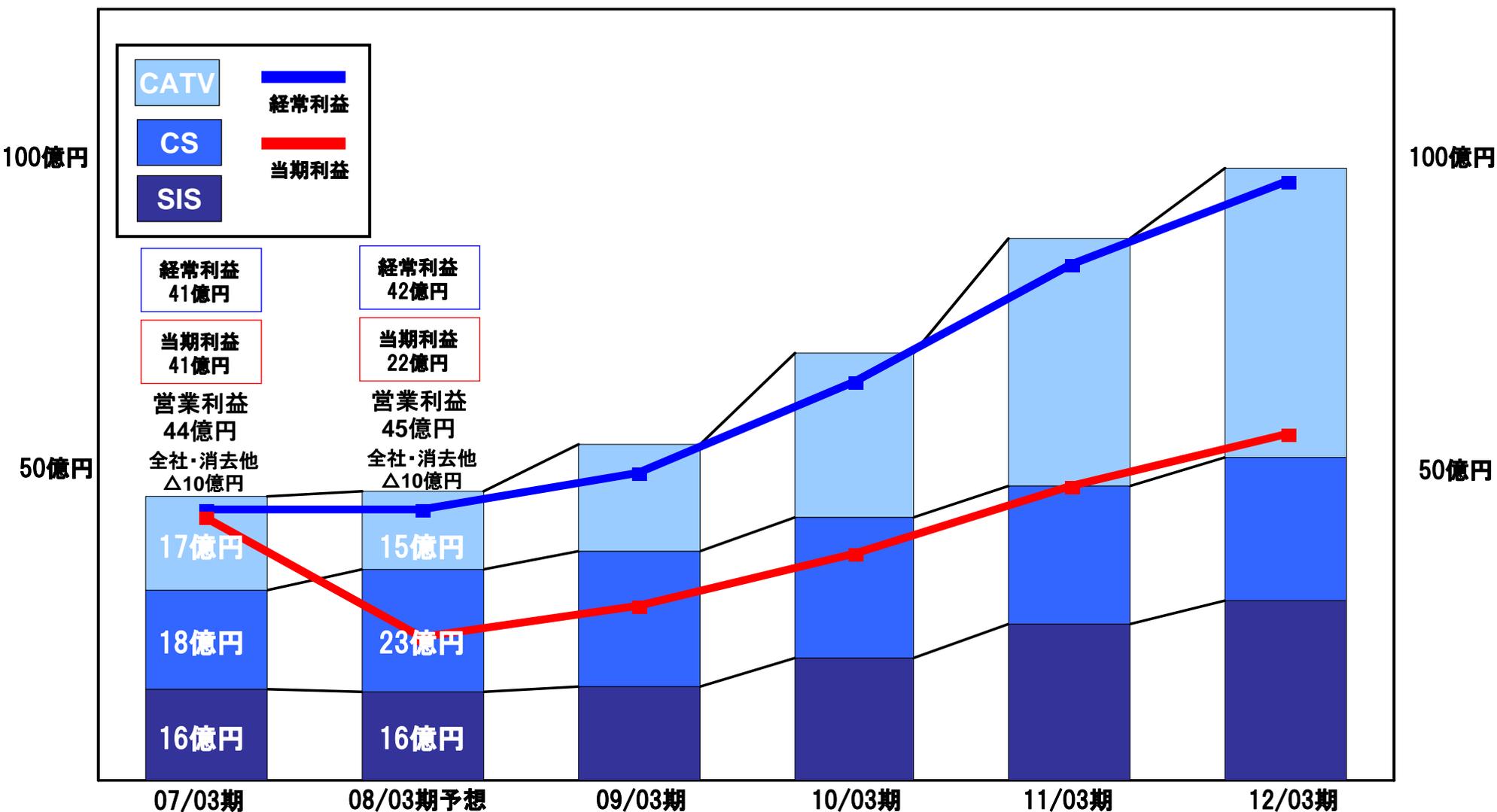
ソフト開発事業、システムインテグレーション事業、データセンター事業



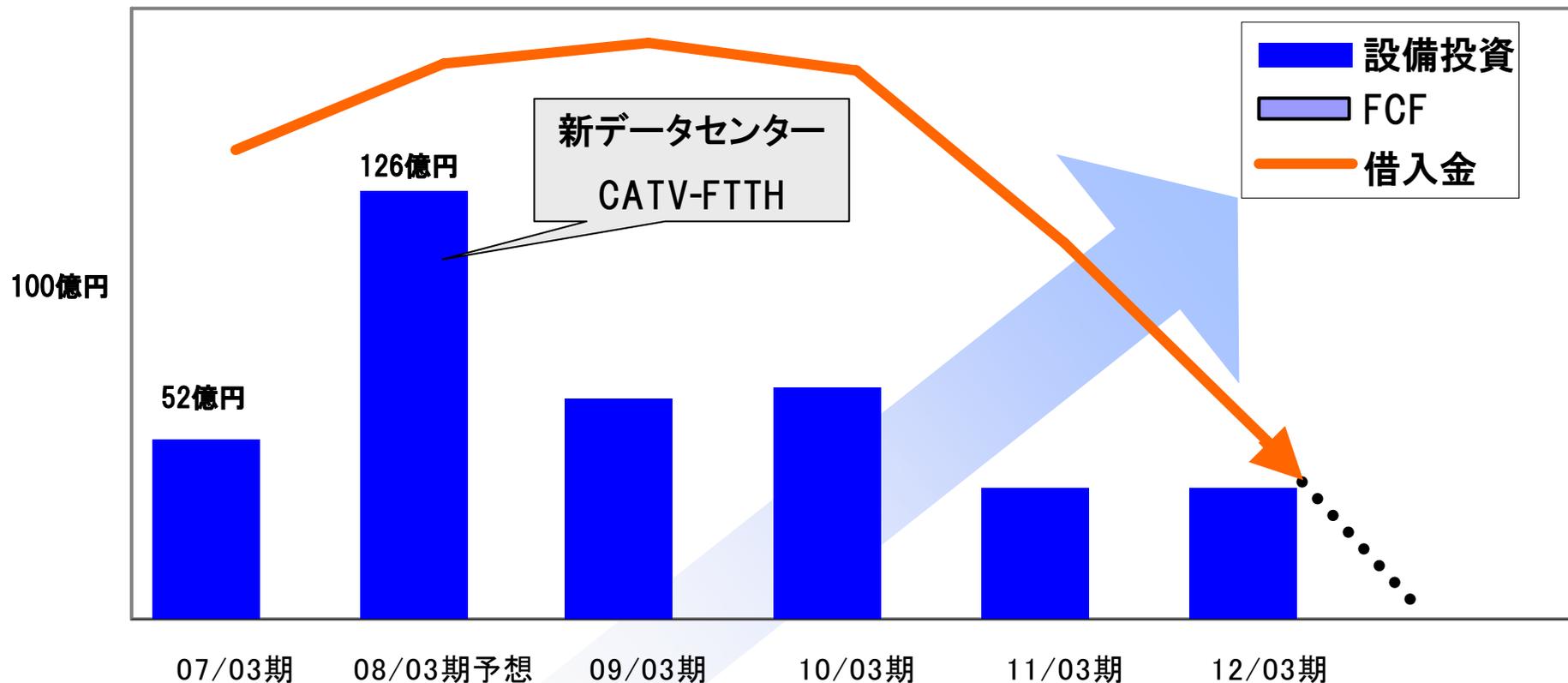
セグメント別売上高のイメージ



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



基盤拡張期

CATV-FTTH
新データセンター稼動
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

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)

CATV—FTTHの事業方針について

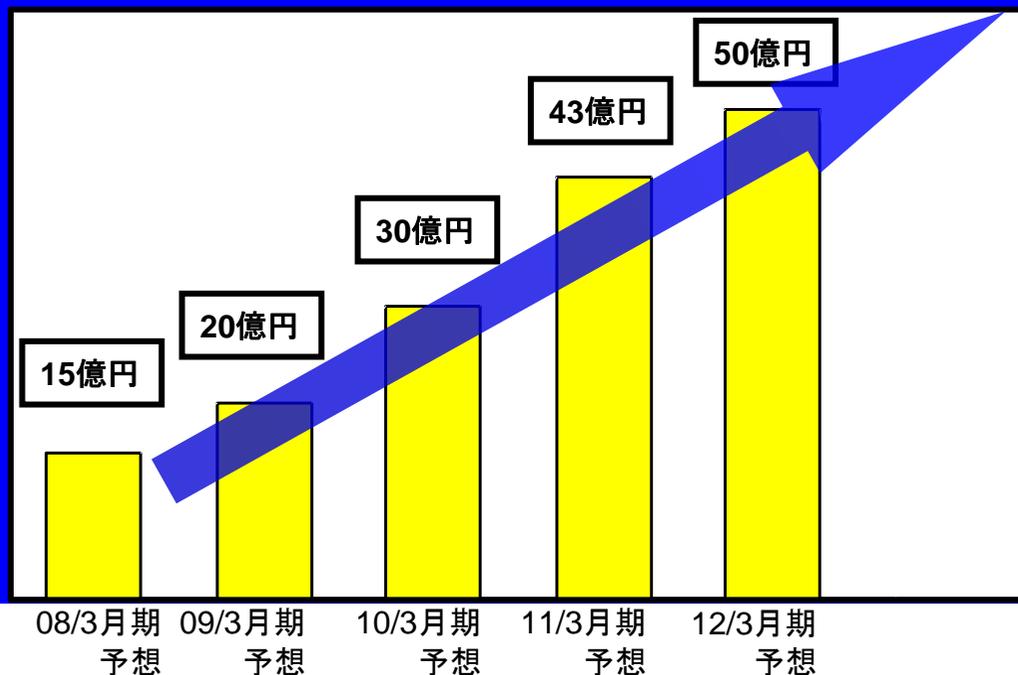
■ CATV—FTTH顧客獲得目標

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

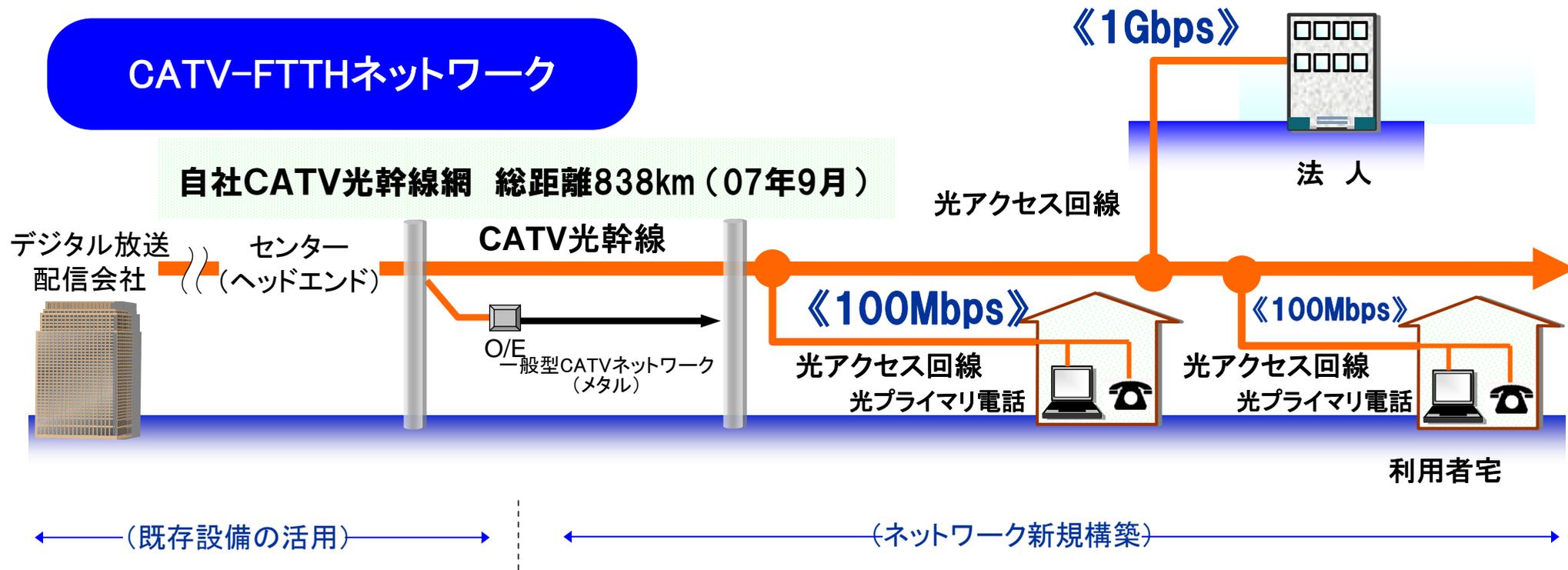


CATV—FTTHネットワークの概要

CATV—FTTHサービスの実現によって、自社グループが保有する光ネットワークを最大活用した、高い収益性を持つ新たなビジネスモデルを具現化。

CATV—FTTHネットワーク

自社CATV光幹線網 総距離838km (07年9月)



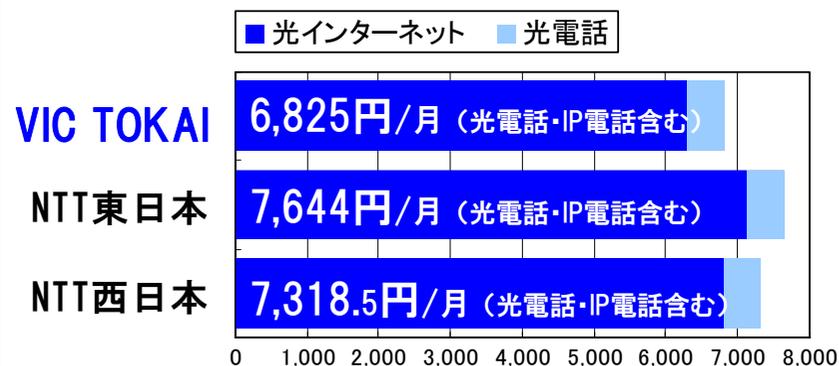
(NTTと同様のプラットフォーム)

CATV—FTTHのサービス内容

上り下りとも100Mbpsの光インターネット

加入電話に代わる光プライマリ電話

ひかりdeネット(戸建用FTTHインターネット)



- ・最大2ヶ月無料
- ・10ヶ月間特別料金(税込) 4,410円
- 光プライマリ電話 525円

合計 4,935円

マンションF(集合用FTTHインターネット)



- ・加入月無料
- ・4戸以上加入見込「F4」(税込) 3,990円
- 光プライマリ電話 525円

合計 4,515円

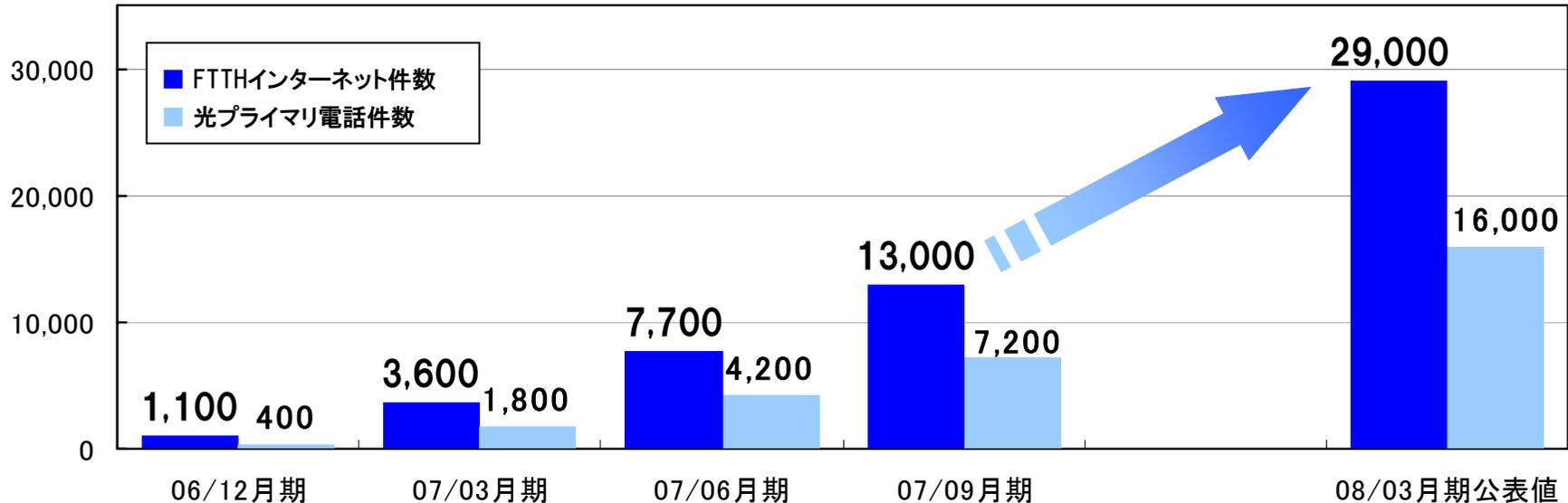
【FTTHインターネット】 メールアドレス3個無料付与/ウイルスチェック、スパムメール対策無料
 【光プライマリ電話】 050番号を無料付与/緊急電話利用可/加入電話の番号を継続利用可

※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11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』の金額。07年11月時点

CATV-FTTHの普及拡大

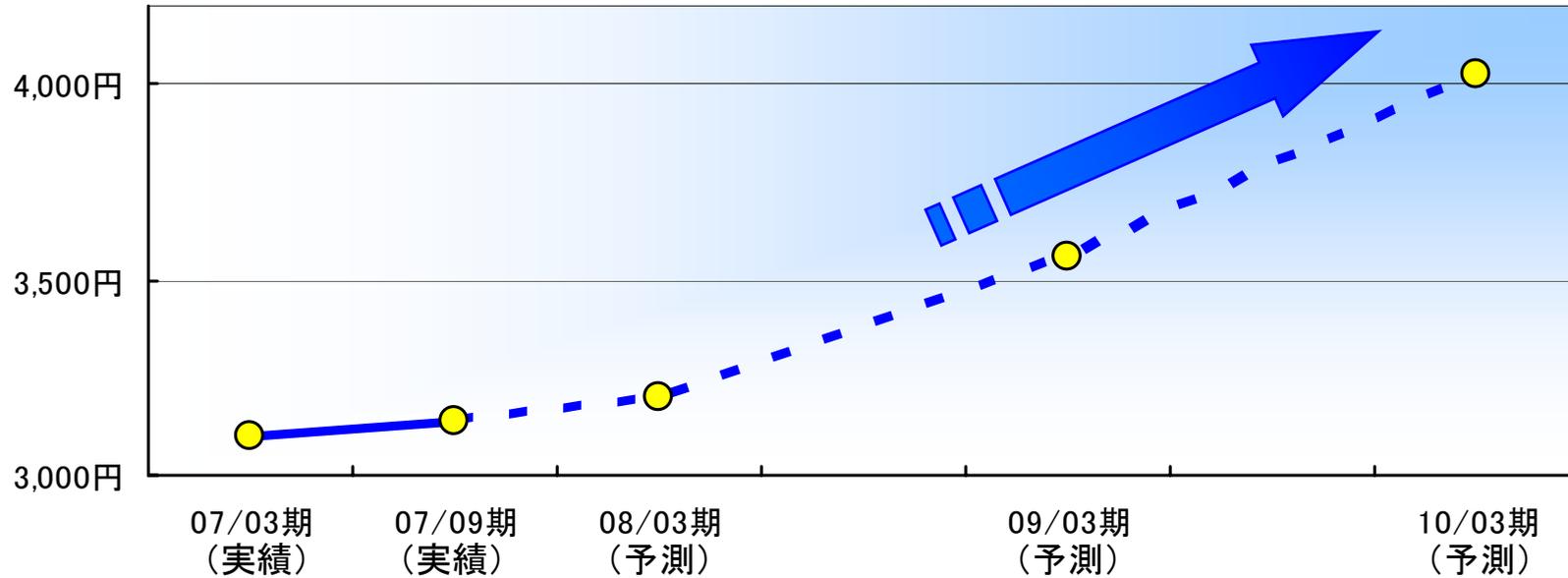
【CATV-FTTHサービス 加入顧客件数実績及び予想】 ※VIC TOKAI グループ全体



		06/12月期	07/03月期	07/06月期	07/09月期	08/03月期公表値
FTTH インターネット	純増件数(四半期)	1,100	2,500	4,100	5,300	16,000
	加入顧客件数	1,100	3,600	7,700	13,000	29,000
光プライマリ 電話	純増件数(四半期)	400	1,400	2,400	3,000	8,800
	加入顧客件数	400	1,800	4,200	7,200	16,000
	インターネット同時加入率	36%	50%	55%	55%	55%

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 ※VIC TOKAI 単体



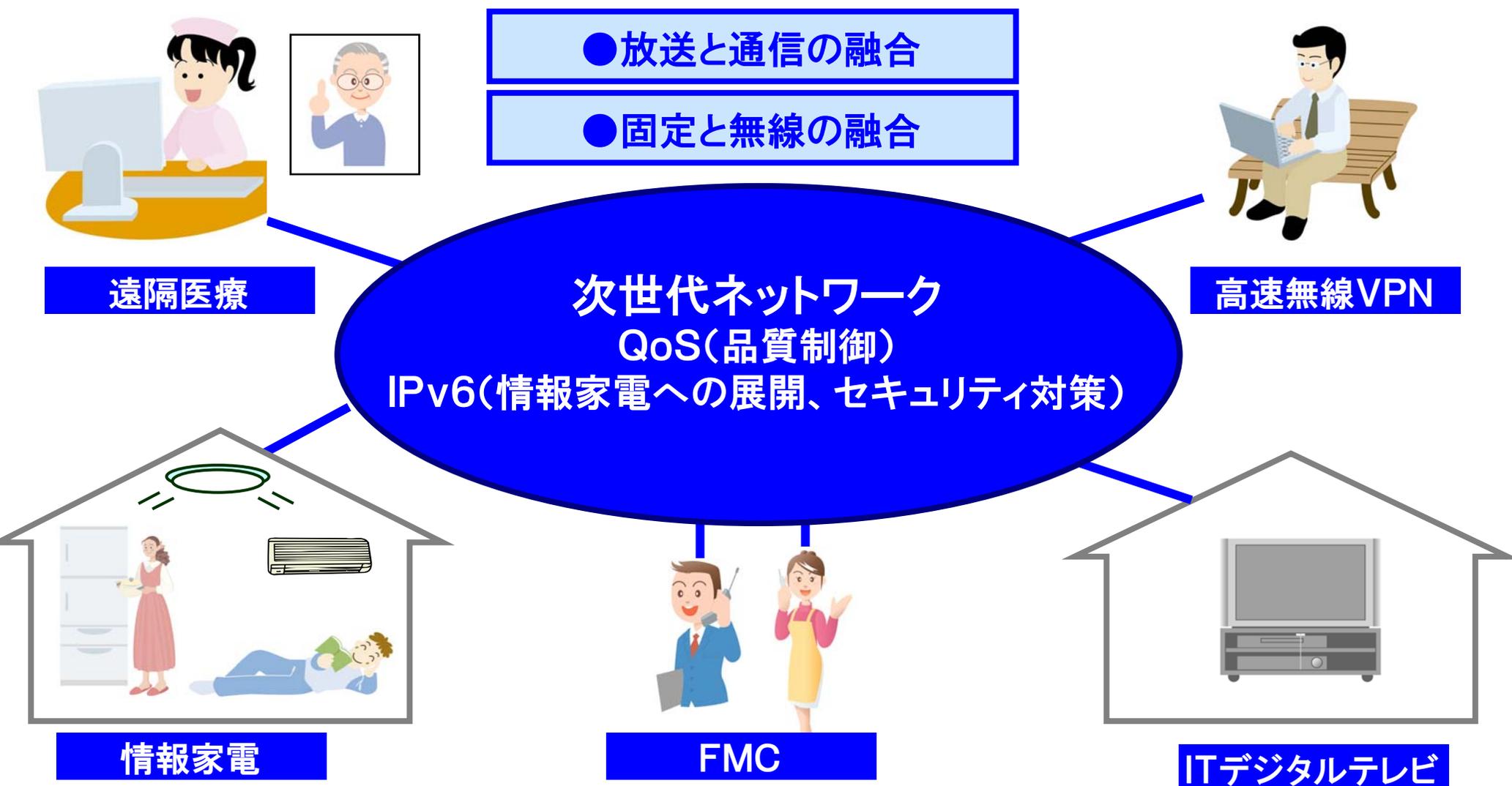
	07/03月期実績	07/09月期実績	08/03月期(予測)
CATV事業ARPU	3,098円	3,139円	3,200円

・ CATV-FTTHサービスの普及拡大に伴い、CATV加入顧客のARPUは上昇

※ 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)

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。



CS事業

第25回 サービス業総合調査 (ISP)

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スズ (hi-ho)	東京	5,487	▲ 4.2	3
13	イツツ・コミュニケーションズ (iTSCOM.net)	神奈川	4,655	▲ 5.9	3

**ビック東海の売上高は
12,425百万円
前年比伸び率38.8%**

(日経流通新聞(日経MJ))

2007年11月21日掲載記事)

ISP事業 (@TCOM) について



インターネットサービスプロバイダ
(インターネット接続事業者)



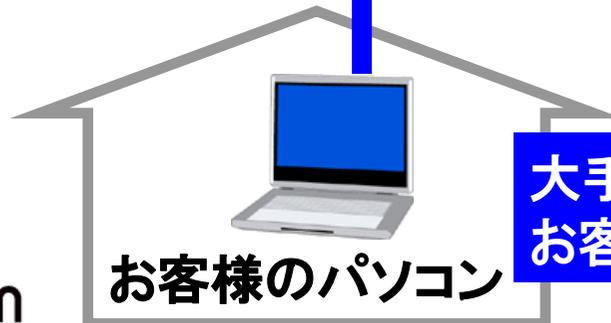
自社開発の
コンテンツサービス
も併せて提供

当社が接続するアクセス回線事業者

- ・ NTT東日本
- ・ NTT西日本
- ・ TOKAI
- ・ KDDI
- ・ ソフトバンク
- ・ イーアクセス

ブロードバンドアクセス

- ・ FTTH
- ・ ADSL など



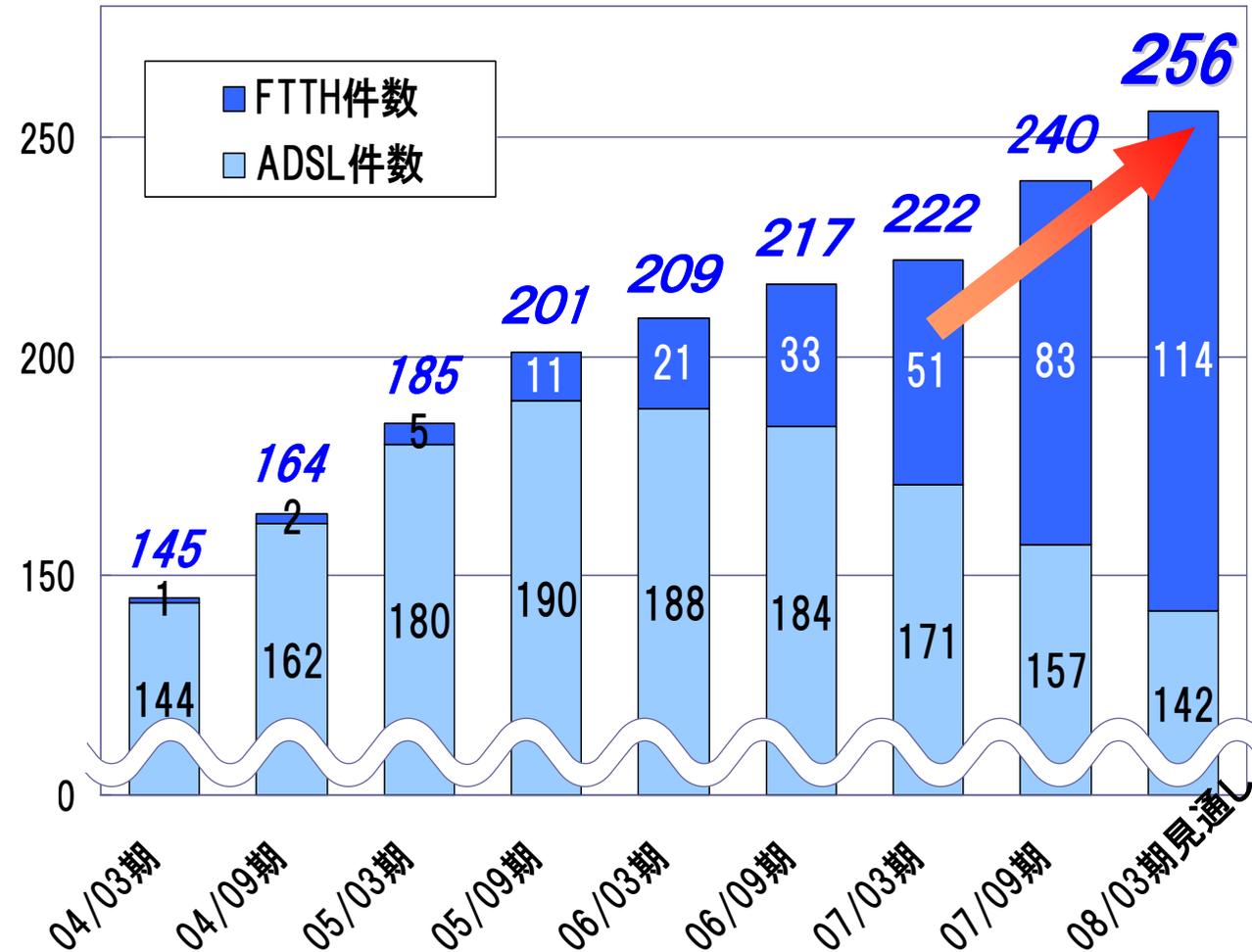
大手通信キャリアのアクセス回線を用いて、
お客様にブロードバンドインターネットを提供

ISP事業の展開(ブロードバンド顧客件数の推移)

● 当社の優れた営業力により顧客件数は増加。

➔ 当期末予算件数を大幅に上回る見通し。

(単位:千件)

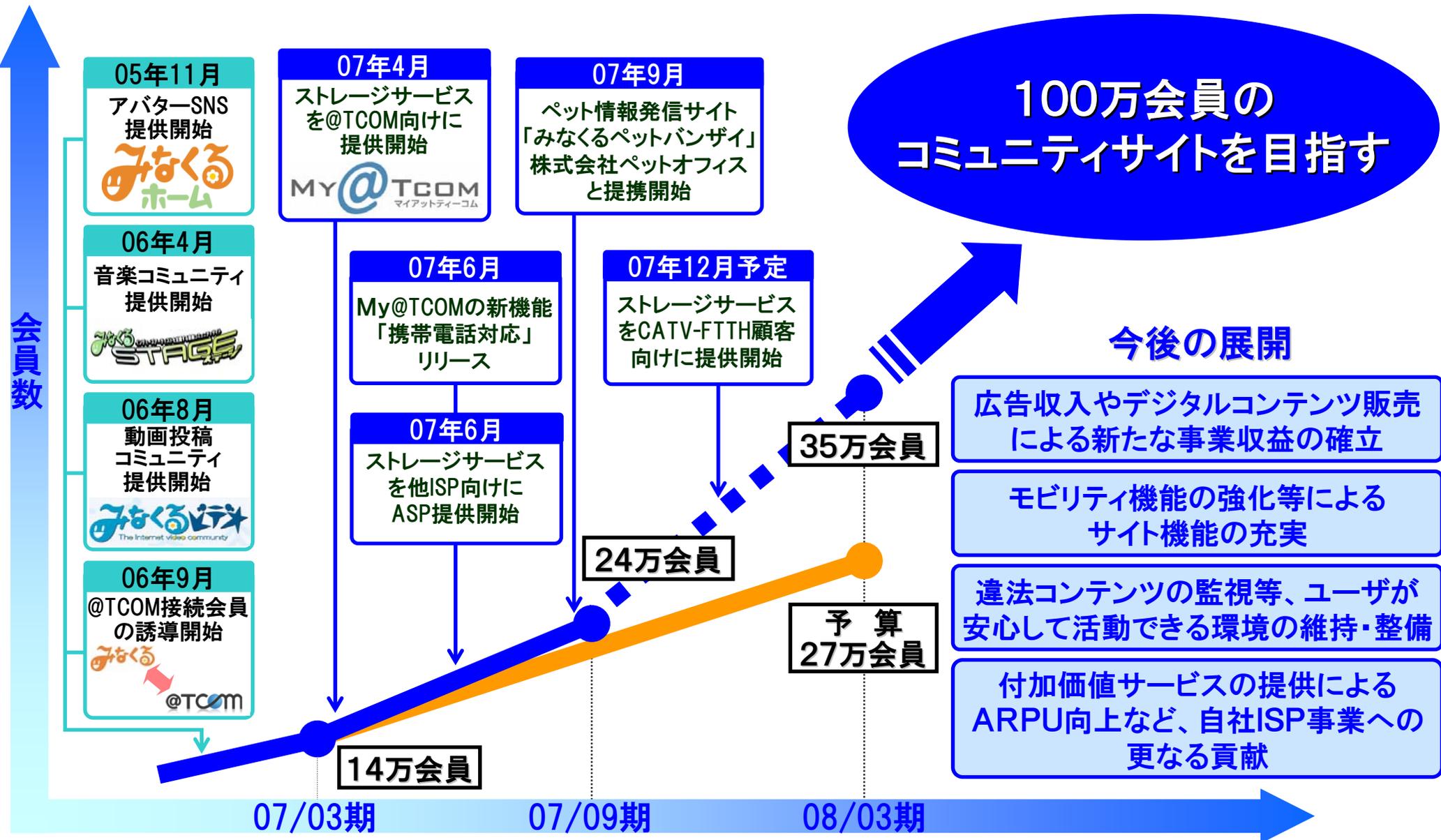


顧客件数増加による
収益力のアップ

ブロードバンド化と
コンテンツの充実による
AMPUの向上

コンテンツサービス
と連携し新たな収入
モデルを確立

コンテンツ事業の展開



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

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の提供。

2. SI（システム・インテグレーション）事業

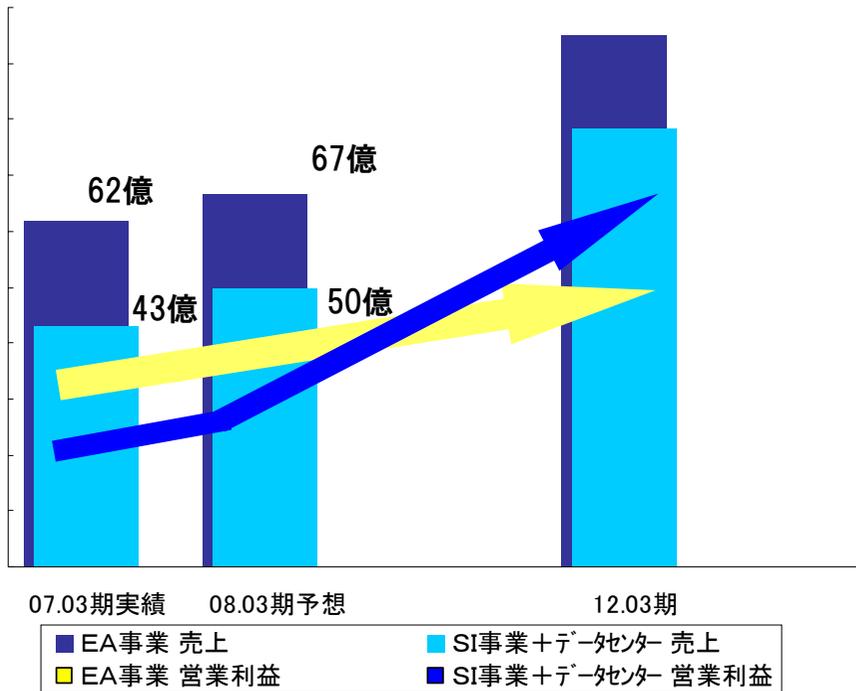
自社で保有しているパッケージ、サービス、ネットワーク、データセンターを生かし、情報システムを設計・構築・運用・保守に至るまでトータルで提供。

3. データセンター事業

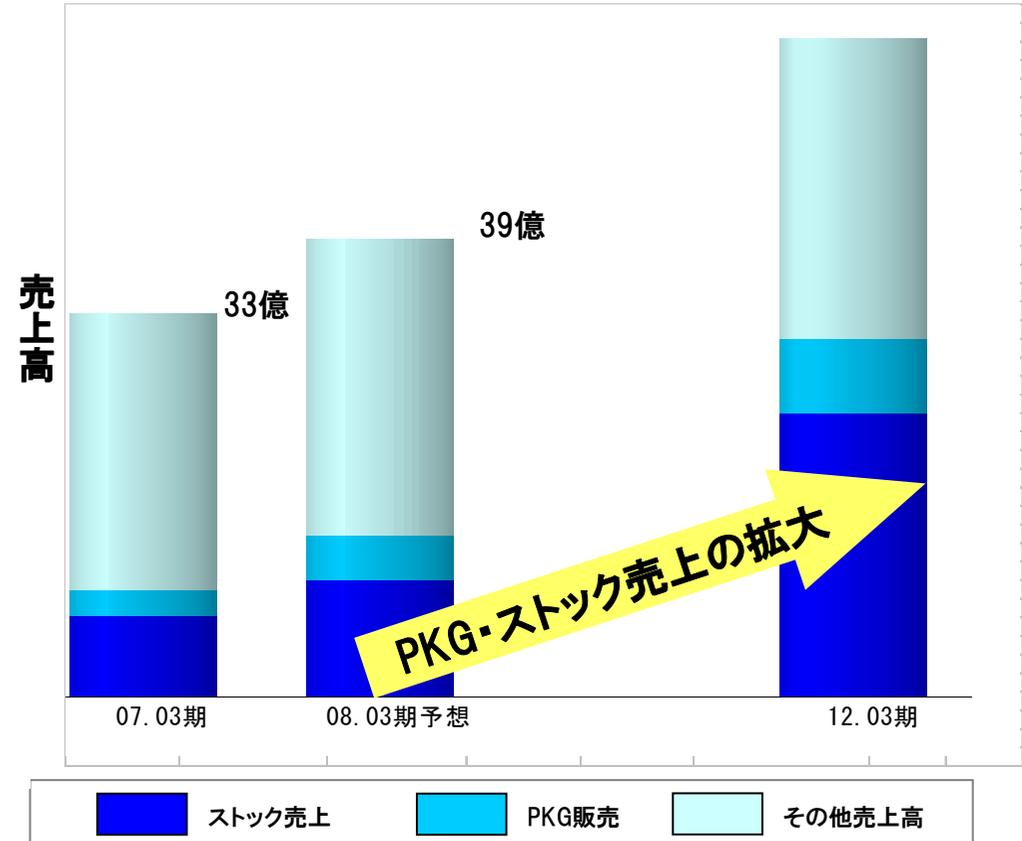
優れたファシリティと運用・監視体制を備えたデータセンターを保有し、ハイレベルなシステム運用と最適なソリューションを提供。

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



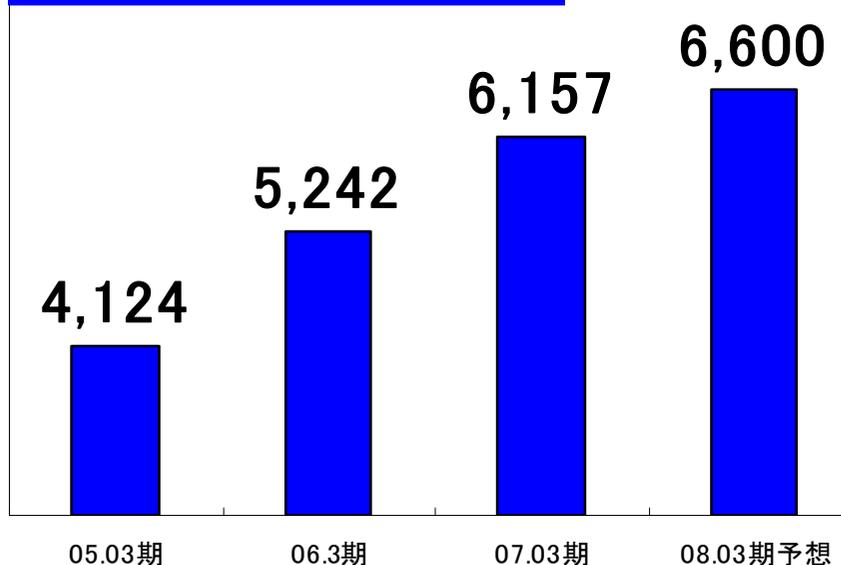
持続的成長を図るEA事業

EA事業で350名を超えるシステムエンジニア
(当社全体でシステムエンジニア600名余)

■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、大和総研などのビジネスパートナーとして安定した開発案件の受託(敬称略)

ソフトウェア開発売上高

(単位:百万円)



■人材確保と育成

新卒・中途採用の強化
プロジェクトマネージャー、
リーダーの育成

■協力会社との関係強化

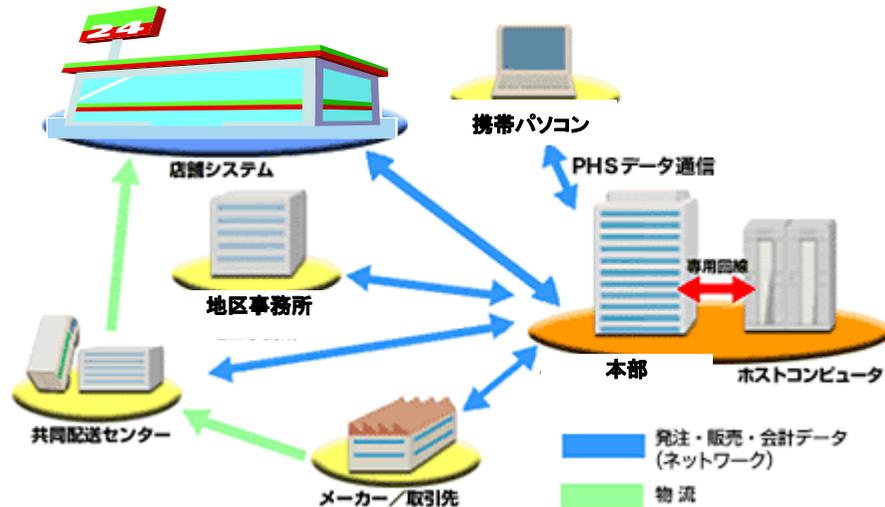
協力会社の発掘
既存協力会社との関係強化

ソフトウェア開発事例

■永年に亘り大手コンビニエンスストアの情報システムを構築

- ① コンビニ店舗のPOSシステム
- ② 店舗と本部のデータ伝送
- ③ 本部と取引先の受発注データ
- ④ 一連の作業を日々自動的に処理
- ⑤ その他、ECサイト、コンビニ銀行、グループ各社のシステム

コンビニ情報システムについて



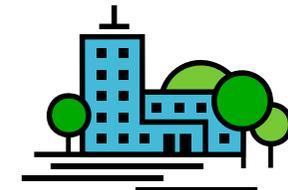
ECサイト



電子マネー



コンビニ銀行



グループ各社のシステム

情報サービスの今後の展開

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

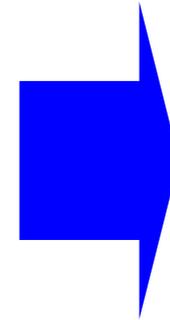
ASP
(アプリケーション・サービス) メールソリューションを中心に
受注が順調に急拡大

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



アウトソーシング・ビジネス
■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



当中間期のアウトソーシング導入事例

路線バス事業向けシステム

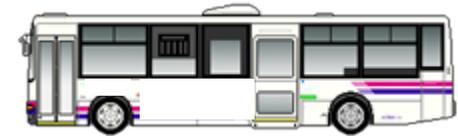
■各事業所のセキュリティシステム構築とICカードシステムの保守・運用

- 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

バス車載機



ICカード



路線バス事業のアウトソーシング受託の実績が評価され
新たに高速バス事業のアウトソーシングを受託

高速バス事業向けシステム

■高速バス座席予約システムの構築と保守・運用

- 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

データ提供センター(VIC TOKAI)

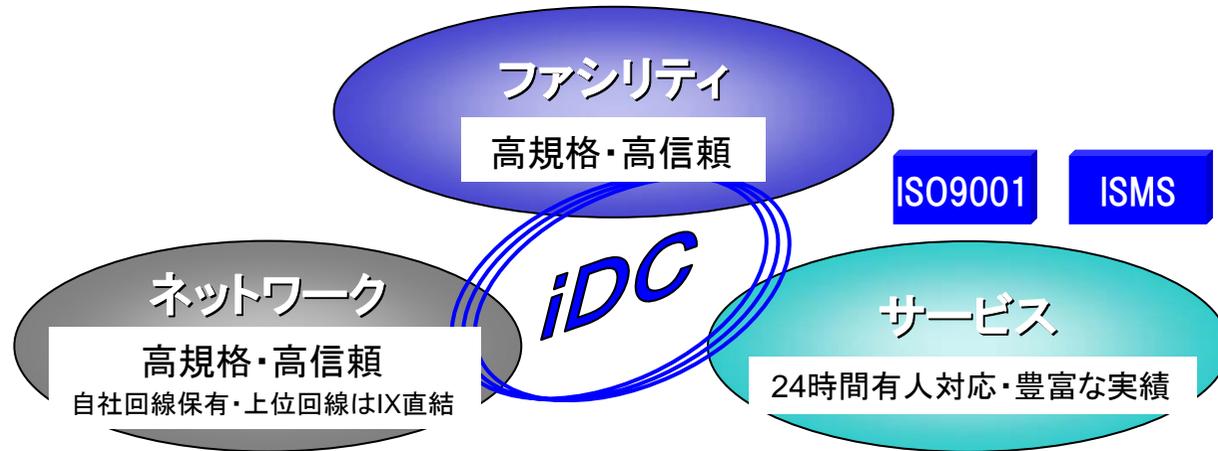


新データセンターの概要

データセンター事業の拡大

- 1996年 ISP事業開始
- 2000年 データセンター事業開始
- 2001年 「ISO9001:2000」認証取得
- 2003年 「ISMS適合性評価制度」認証
- 2005年 統合行政ネットワークASP
サービスリスト登録
- 2006年10月 新データセンター建設着工
- 2008年 4月 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



高規格次世代データセンター



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

新データセンター建築状況



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/㎡	600kg/㎡	1,500kg/㎡			1,000kg/㎡
電力	最大8KVA	標準4KVA	標準3KVA	9KVA(実績有)	最大4KVA	最大4KVA

◎ コネクティビティ

- ・ 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、**低価格な専用回線**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	28Gbps
13	KDDI	24Gbps
14	<i>BroadCenter</i> (VIC TOKAI)	20Gbps
15	野村総合研究所	19Gbps
16	マルチフィードサービス	18Gbps
17	ZAQ	12Gbps
18	富士通	11Gbps
19	NTTスマートコネク	10Gbps
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

2008年3月期 中間決算の業績

2008年3月期 中間決算の業績(連結)

(単位:百万円)

	実績	公表比	(07/5公表)
売上高	16,882	97.4%	(17,340)
営業利益	1,728	103.5%	(1,670)
経常利益	1,665	108.1%	(1,540)
中間純利益	749	125.0%	(600)
EBITDA	3,844	103.6%	(3,710)
※ご参考		前年同期比	前年同期
EBITDA		105.6%	(3,640)

※ EBITDA = 経常利益 - 受取利息 + 支払利息 + 減価償却費

中間連結損益計算書 (単位:百万円)

	当中間期	前中間期
売上高	16,882	15,859
売上原価	10,621	9,640
売上総利益	6,260	6,218
営業利益	1,728	1,802
営業外収益	52	18
営業外費用	115	137
経常利益	1,665	1,683
特別利益	22	40
特別損失	268	84
税引前当期純利益	1,419	1,639
法人税、住民税及び事業税	43	28
法人税等調整額	620	△ 74
少数株主損益	5	10
中間純利益	749	1,675

売上高については前中間期比 106.5%

会計処理の変更等による当中間連結業績への影響

【税効果について】

税務上の繰越欠損金の解消等に伴う法人税等調整額620百万円の負担。

【役員退職慰労引当金について】

当中間期より役員退職慰労金を当社グループ内規に基づく期末要支給額について、引当金として205百万円を計上。

【減価償却方法について】

法人税の改正に伴い、当中間期より改正後の法人税に基づく減価償却の方法に変更したことによるもの。業績への影響は軽微。

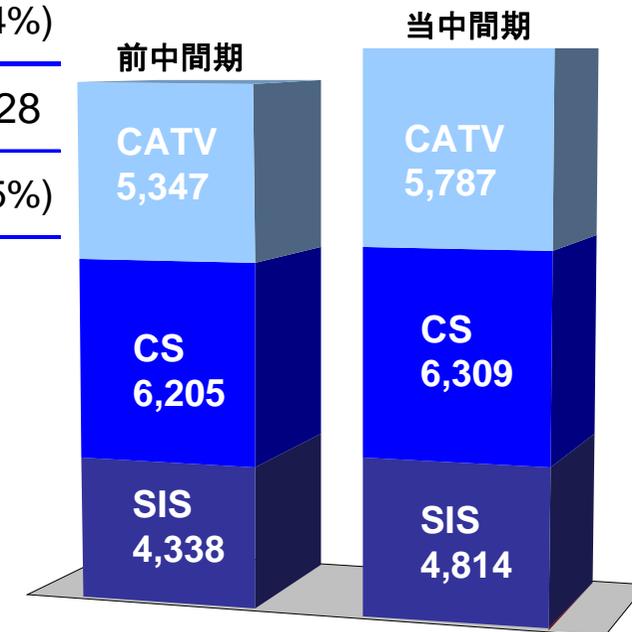
2008年3月期 セグメント別の中間連結業績

(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	5,787	6,309	4,814	20	△ 48	16,882
(07/5公表比)	(97.3%)	(98.1%)	(96.7%)	(102.9%)	—	(97.4%)
営業利益	692	1,104	402	11	△ 482	1,728
(07/5公表比)	(101.9%)	(110.4%)	(78.8%)	(114.0%)	—	(103.5%)

※ 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。

事業別売上高



2008年3月期 中間決算の業績(単体)

(単位:百万円)

中間損益計算書

(単位:百万円)

	当中間期	前中間期
売上高	15,253	14,386
売上原価	9,489	8,673
売上総利益	5,764	5,713
営業利益	1,763	1,711
営業外収益	44	12
営業外費用	101	124
経常利益	1,706	1,599
特別利益	22	27
特別損失	260	79
税引前当期純利益	1,467	1,547
法人税、住民税及び事業税	16	14
法人税等調整額	641	△ 52
中間純利益	810	1,585

	実績	公表比	(07/5公表)
売上高	15,253	97.7%	(15,620)
営業利益	1,763	103.8%	(1,700)
経常利益	1,706	107.3%	(1,590)
中間純利益	810	120.9%	(670)
EBITDA	3,412	103.7%	(3,290)
※ご参考		前年同期比	前年同期
EBITDA		106.6%	(3,200)

※ EBITDA = 経常利益 - 受取利息 + 支払利息 + 減価償却費

売上高については前中間期比 106.0%

2008年3月期通期連結業績予想

07年5月公表数値との変更はございません。

(単位:百万円)

【 連結 】

【 単体 】

	予想値	前期比	(前期)	予想値	前期比	(前期)
売上高	37,350	110.1%	(33,924)	33,790	109.1%	(30,960)
営業利益	4,510	102.1%	(4,415)	4,580	107.4%	(4,266)
経常利益	4,210	100.3%	(4,196)	4,320	106.2%	(4,068)
当期純利益	2,240	54.5%	(4,112)	2,240	56.2%	(3,989)
EBITDA	8,750	106.6%	(8,209)	7,810	107.3%	(7,280)

※ EBITDA = 経常利益 - 受取利息 + 支払利息 + 減価償却費

経常利益から当期純利益に至る要因(連結)

- ・当期より過年度役員退職慰労引当金繰入 189百万円を特別損失へ計上
- ・当期より税務上の繰越欠損金の解消等による法人税等及び法人税等調整額の負担 1,778百万円

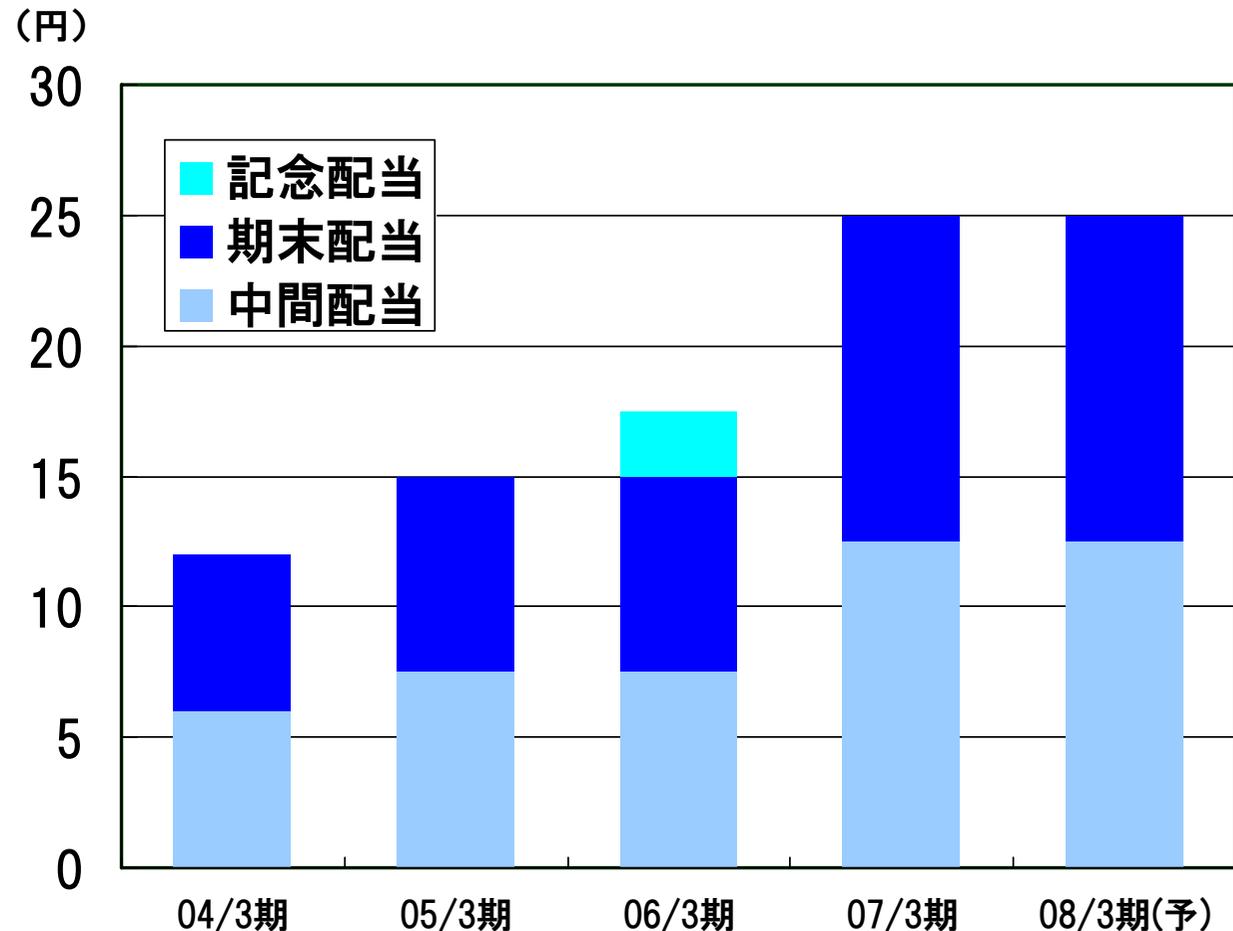
株主還元

コーポレートガバナンス

株主還元

- 08/3期は1株につき25円(中間配当12.5円含む)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、業績に応じて安定的な配当を継続する

1株当たりの配当額



コーポレートガバナンスの強化への取組み

1. 将来に亘る経営体質の強化
積極的な人材登用とともに人材育成の強化
2. 内部管理体制の強化、充実に取組み、内部統制システムの実質運用開始。今後、より一層の運用強化に努め、財務報告の信頼性確保へ
3. 情報通信企業として、ISO27001の認証取得とともに、情報セキュリティの維持・向上に努め、サービスの信頼性・安全性のさらなる向上へ
4. 経営陣の牽制機能の強化

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

CATV光幹線網

東京大阪間
光ファイバー

IDC

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

～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 —

