

2009年3月期 決算説明資料
2010年3月期 業績予想説明資料

もっとつながる明日へ
— Total Communication —



2009年5月26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

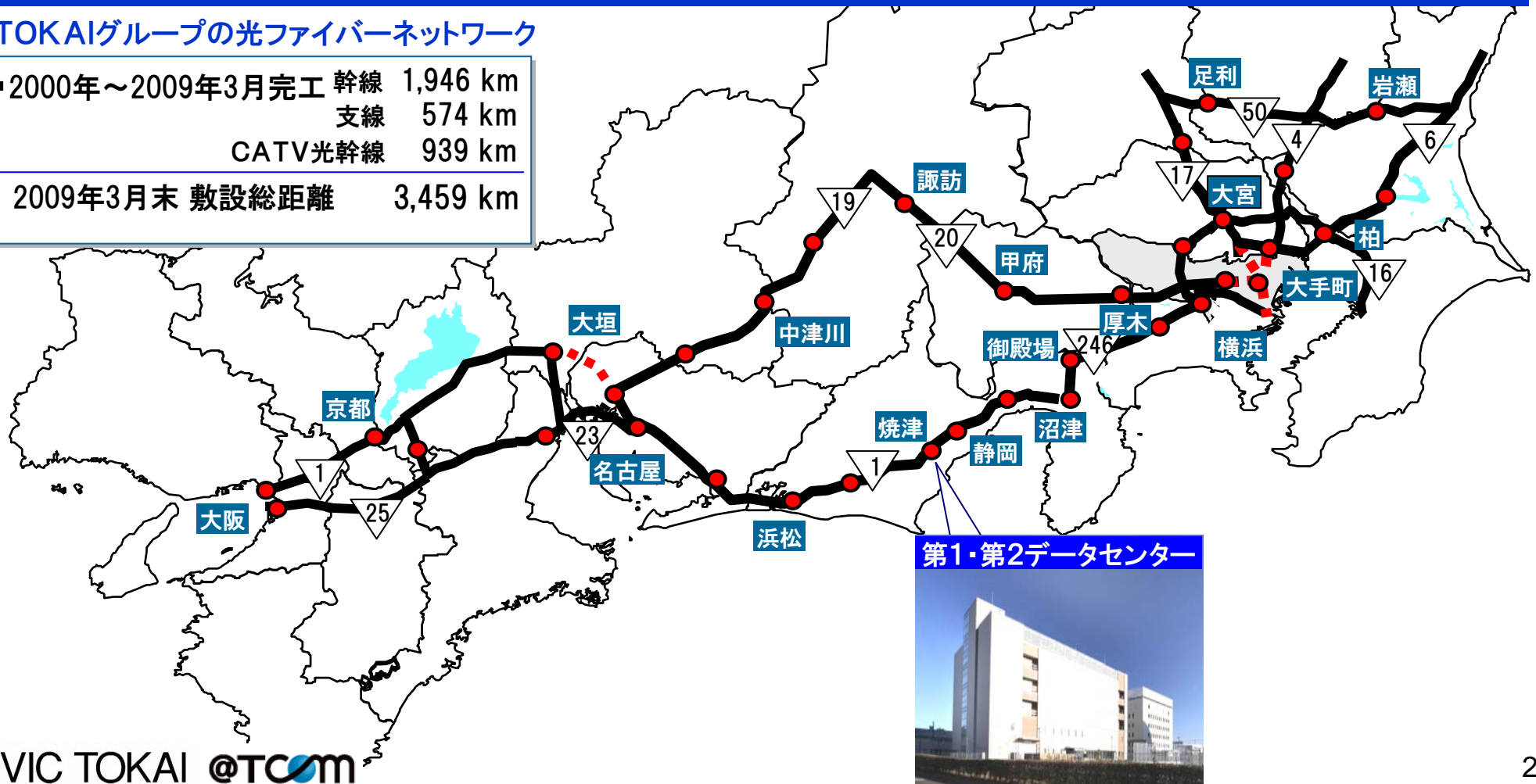


ビック東海の情報通信基盤

- 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第2データセンターの競争力向上

● TOKAIグループの光ファイバーネットワーク

| | |
|----------------------|----------|
| — 2000年～2009年3月完工 幹線 | 1,946 km |
| 支線 | 574 km |
| CATV光幹線 | 939 km |
| <hr/> | |
| 2009年3月末 敷設総距離 | 3,459 km |



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
および光プライマリー電話等の
サービスを行う



ISPとしてのFTTH (通信サービス事業)

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)



2009年3月期決算

2009年3月期決算の業績(連結)

(単位:百万円)

| | 実績 | 前期比 | 公表比 |
|----------|--------|--------|--------|
| 売上高 | 38,195 | 108.9% | 94.9% |
| 営業利益 | 4,502 | 103.0% | 97.5% |
| 経常利益 | 4,235 | 100.3% | 99.0% |
| 当期純利益 | 2,528 | 108.4% | 102.0% |
| 1株当たり純利益 | 64.10円 | 110.1% | 103.6% |
| EBITDA | 9,631 | 111.9% | 102.1% |

※ EBITDA = 経常利益 - 受取利息 + 支払利息 + 減価償却費

連結損益計算書

(単位:百万円)

| | 当期 | 前期 |
|--------------|--------|--------|
| 売上高 | 38,195 | 35,089 |
| 売上原価 | 23,720 | 21,633 |
| 売上総利益 | 14,474 | 13,456 |
| 営業利益 | 4,502 | 4,371 |
| 営業外収益 | 61 | 92 |
| 営業外費用 | 328 | 240 |
| 経常利益 | 4,235 | 4,223 |
| 特別利益 | 396 | 165 |
| 特別損失 | 302 | 494 |
| 税引前当期純利益 | 4,328 | 3,893 |
| 法人税、住民税及び事業税 | 1,850 | 795 |
| 法人税等調整額 | △ 56 | 755 |
| 少数株主損益 | 6 | 8 |
| 当期純利益 | 2,528 | 2,333 |

連結業績のトレンド

4期連続 売上高増収・経常利益増益達成

(単位:百万円)

| | 06/3期 | 07/3期 | 08/3期 | 09/3期 |
|-------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 23,436 | 33,924 | 35,089 | 38,195 |
| 営業利益 | 2,710 | 4,415 | 4,371 | 4,502 |
| 経常利益 | 2,567 | 4,196 | 4,223 | 4,235 |
| 当期純利益 | 2,594 | 4,112 | 2,333 | 2,528 |

2009年3月期決算 セグメント別売上高

■ 要因説明

CATV CATV-FTTHの普及拡大。

CS ISP事業のFTTH顧客の大幅な増加。

SIS データセンターをコアとしたストックビジネス増加。

売上高: 38,195百万円
(前期比3,105百万円増 108.9%)

【セグメント別内訳】

CATV: 12,862百万円 (1,034百万円増 108.7%)

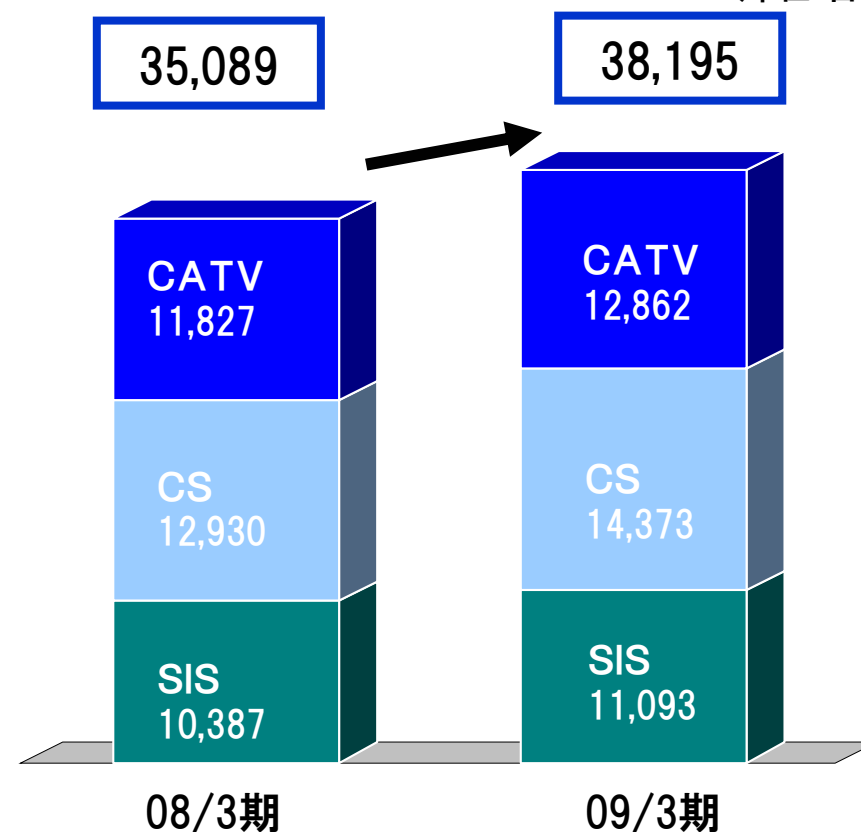
CS : 14,373百万円 (1,443百万円増 111.2%)

SIS : 11,093百万円 (705百万円増 106.8%)

* ()は前期比

※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)



2009年3月期決算 セグメント別営業利益

■ 要因説明

CATV FTTHの顧客増及び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顧客の増加により大幅な利益増。

SIS ソフト受託開発の利益率の低下及び第2データセンターの稼動による償却等運用費用の増加。

営業利益:4,502百万円
(前期比130百万円増 103.0%)

【セグメント別内訳】

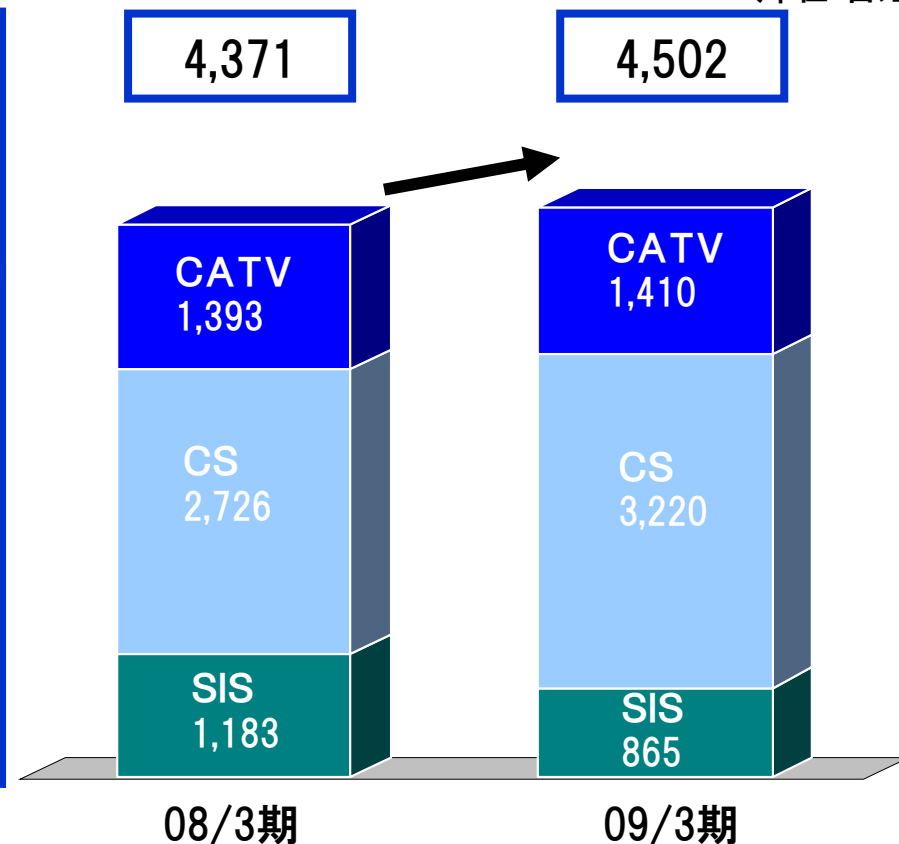
CATV:1,410百万円(16百万円増 101.2%)

CS :3,220百万円(494百万円増 118.1%)

SIS : 865百万円(318百万円減 73.1%)

* ()は前期比

(単位:百万円)



2009年3月期決算 設備投資

■戦略的設備投資

《主な投資内容》

CATV—FTTH他 49億円

CS TOKAI関東伝送設備の譲受 8億円

通信設備 13億円

(単位:百万円)

| | 08/3期 | 09/3期 | 前期比 |
|-------|--------|-------|---------|
| 設備投資額 | 11,232 | 7,672 | △ 3,559 |
| 減価償却費 | 4,172 | 4,629 | 457 |

注)前期と比較するためリース投資及びその影響は含めておりません。

2009年3月期決算 件数動態

- CATV FTTHは目標どおり30千件純増を達成。放送についても着実に顧客増加。
- CS ADSL純減に対してFTTHはその約2.5倍の純増70千件を達成。通信顧客純増47千件。

(単位:千件)

| 通信 | | 09/3期 | | |
|------|------------|-------|------|------|
| | | 期首件数 | 純増件数 | 期末件数 |
| CATV | FTTH | 26 | 30 | 56 |
| | インターネット | 61 | △ 19 | 42 |
| | 小計 | 87 | 11 | 98 |
| CS | FTTH ISP直販 | 117 | 70 | 187 |
| | ADSL ISP直販 | 141 | △ 27 | 114 |
| | ホールセール | 155 | 4 | 159 |
| | 小計 | 413 | 47 | 460 |
| 通信 計 | | 500 | 58 | 558 |

| 放送 | | 09/3期 | | |
|--------|--|-------|------|------|
| | | 期首件数 | 純増件数 | 期末件数 |
| CATV放送 | | 323 | 12 | 335 |

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

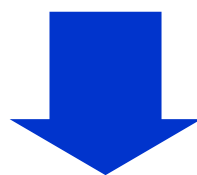
FTTH顧客件数3年間で10万件獲得

通信サービス事業

ISP顧客件数3年間で11万件純増

情報サービス事業

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

2010年3月期 件数動態予想①

CATV-FTTH

顧客件数3年間で10万件獲得

CS ISP直販

顧客件数3年間で11万件純増

(単位:千件)

| 通信 | | 07/3期 | 10/3期 (予想) | | | 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 | 44 | 100 | 96 |
| | インターネット | 75 | 42 | △ 10 | 32 | △ 43 |
| | 小計 | 79 | 98 | 35 | 133 | 54 |
| CS | FTTH ISP直販 | 51 | 187 | 54 | 241 | 190 |
| | ADSL ISP直販 | 171 | 114 | △ 20 | 94 | △ 77 |
| | ホールセール | 171 | 159 | △ 22 | 137 | △ 34 |
| | 小計 | 393 | 460 | 12 | 472 | 79 |
| 通信 計 | | 472 | 558 | 47 | 605 | 133 |

| 放送 | | 07/3期 | 10/3期 (予想) | | | 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 | 11 | 346 | 46 |

* 単位未満四捨五入

情報サービス事業の成長目標②

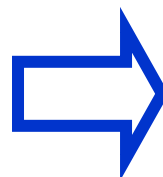
【 情報サービス事業 】

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+DCS事業はEA事業を上回る営業利益を目指す。

10年3月期営業利益目標

| | |
|------------|------|
| SI事業+DCS事業 | 8億円 |
| EA事業 | 10億円 |



11年3月期営業利益目標

| | |
|------------|------|
| SI事業+DCS事業 | 12億円 |
| EA事業 | 11億円 |

2010年3月期通期連結業績予想

(単位:百万円)

| | 予想 | 09/3期 | 前年比 |
|------------|--------|--------|--------|
| 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% |
| 当期純利益 | 2,560 | 2,528 | 101.2% |
| ※ 1株当たり純利益 | 67.49円 | 64.1円 | 105.3% |

※ 09/3期末発行済株式総数(自己株式を除く)を基に算出しております。

2010年3月期セグメント別通期連結業績予想

(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 | 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%) |
| 経常利益 | | | | | | 4,700 |
| (前期比) | | | | | | (111.0%) |
| 当期純利益 | | | | | | 2,560 |
| (前期比) | | | | | | (101.2%) |
| 1株当たり純利益 | | | | | | 67.49円 |
| EBITDA | | | | | | 10,960 |

※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。

※EBITDA = 経常利益 - 受取利息 + 支払利息 + 減価償却費

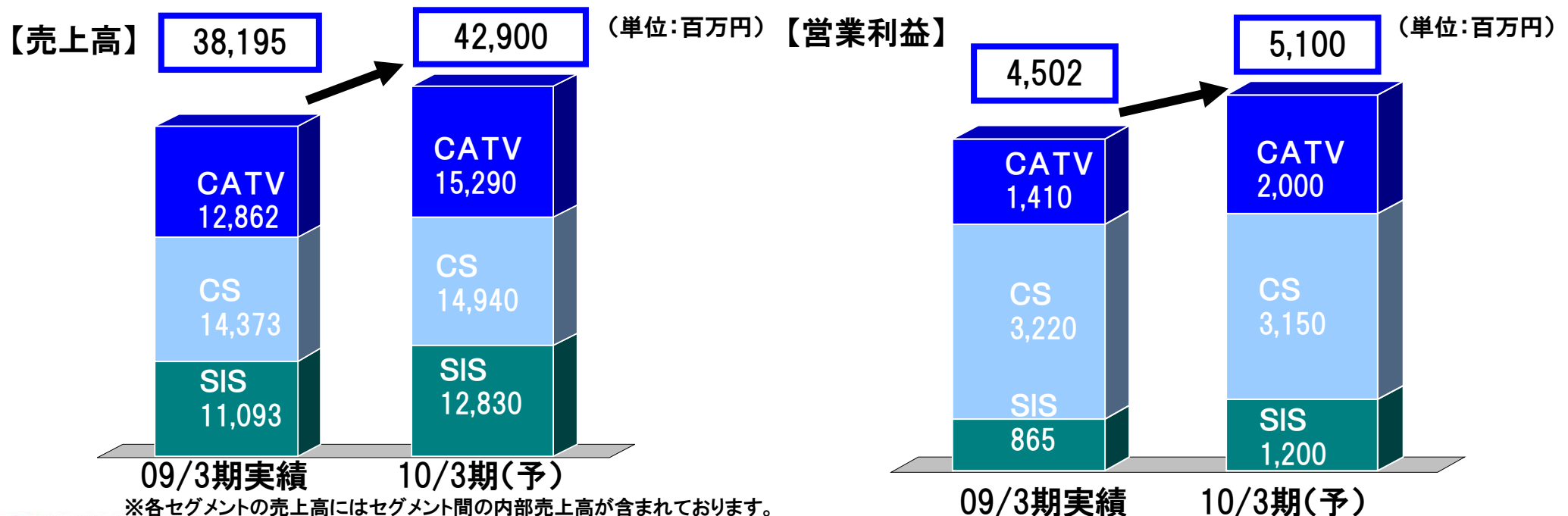
2010年3月期通期連結業績予想 売上高・営業利益

売上高:42,900百万円

営業利益:5,100百万円

■CATVのFTTH加入者大幅な増加とARPUの上昇

■SISはデータセンターとソリューションによるストックビジネスの拡大

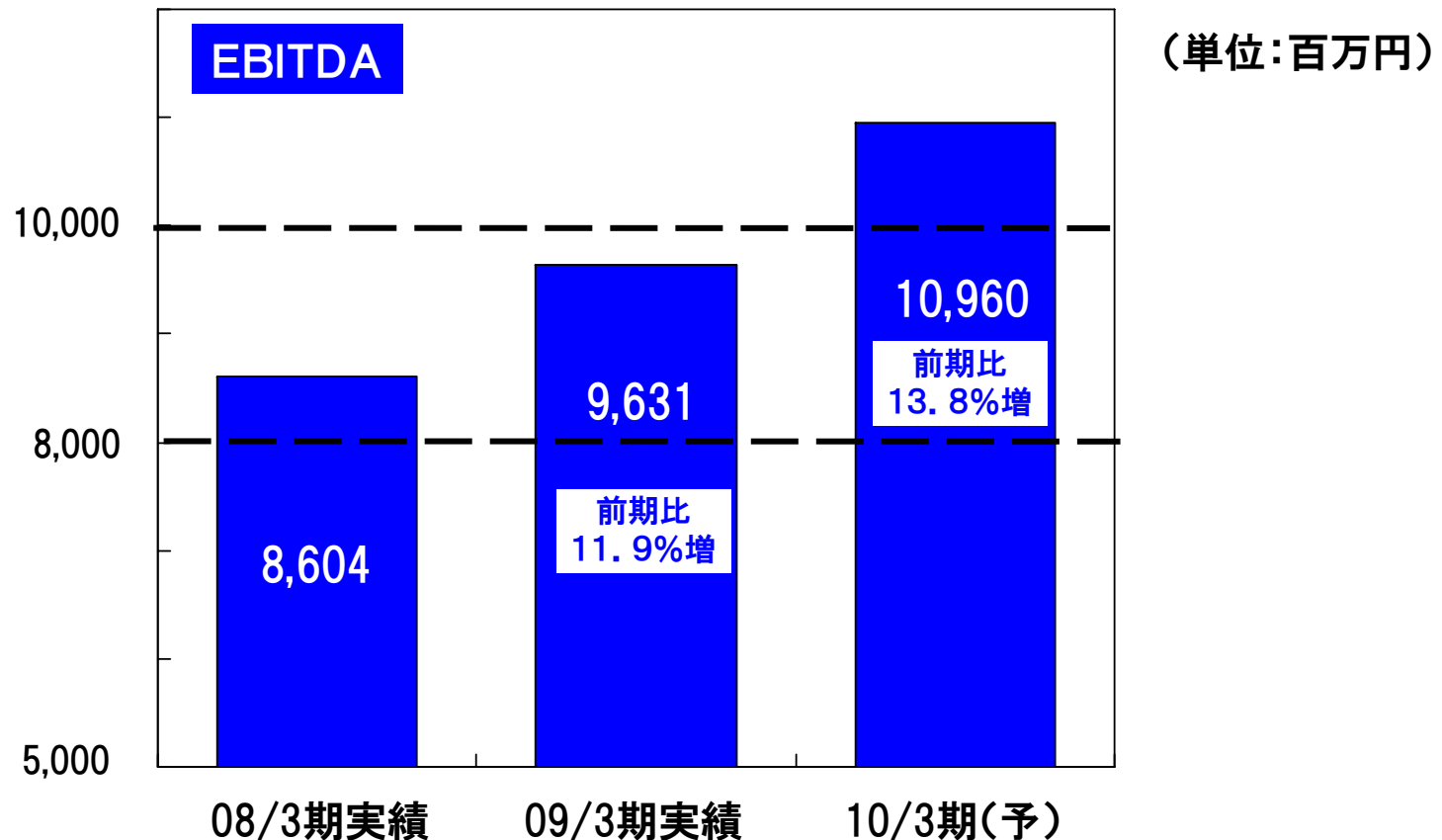


※各セグメントの売上高にはセグメント間の内部売上高が含まれております。

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%増加の見込み



2010年3月期通期連結予想 設備投資

| | | |
|-------|------------|------|
| ■CATV | CATV—FTTH他 | 61億円 |
| ■CS | 通信設備 | 18億円 |
| ■SIS | データセンター設備他 | 10億円 |

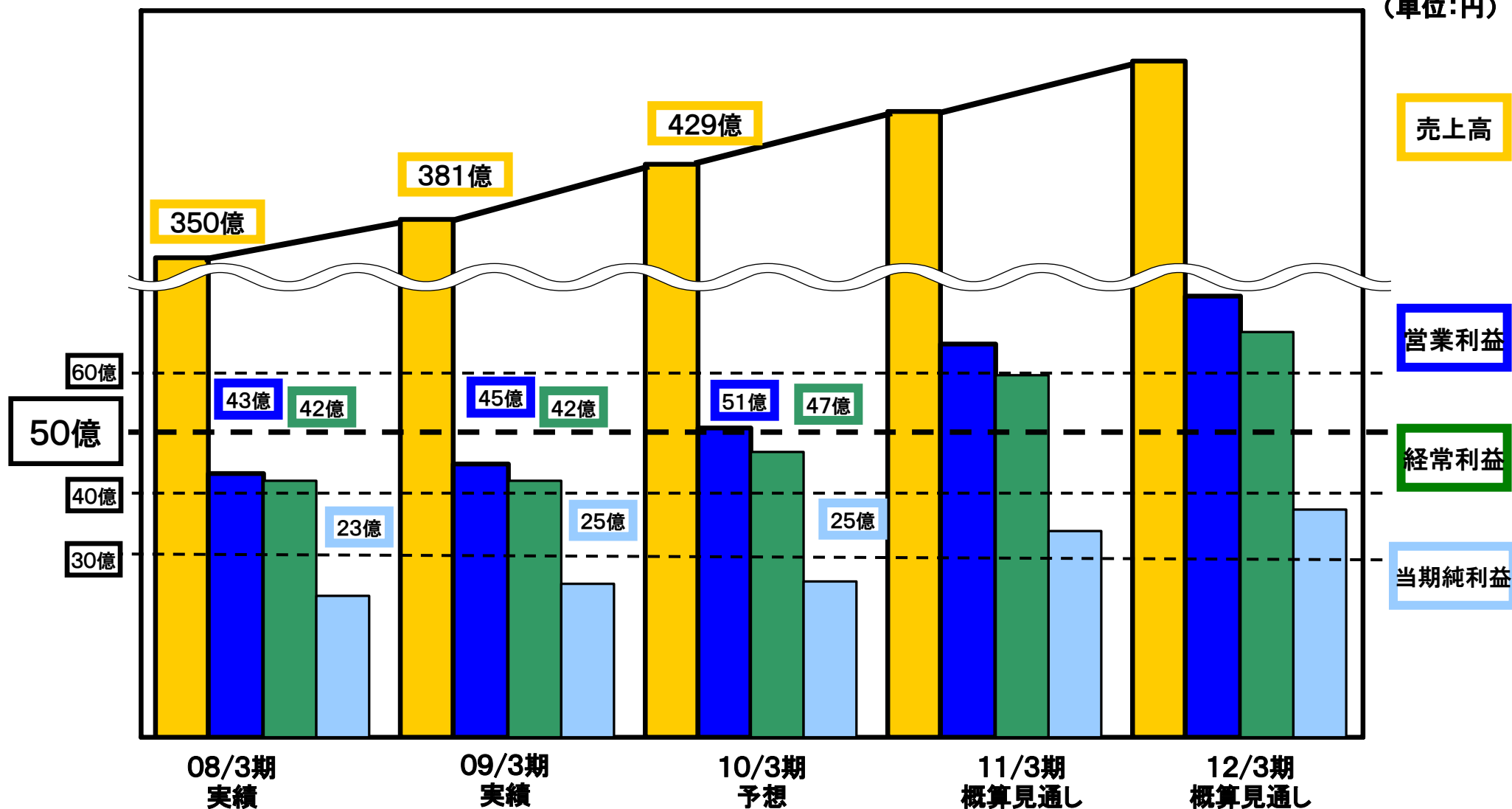
(単位:百万円)

| | 09/3期 | 10/3期(予) | 前期比 |
|-------|-------|----------|-------|
| 設備投資額 | 7,672 | 9,274 | 1,602 |
| 減価償却費 | 4,629 | 5,306 | 676 |

中期業績見通し【概算】

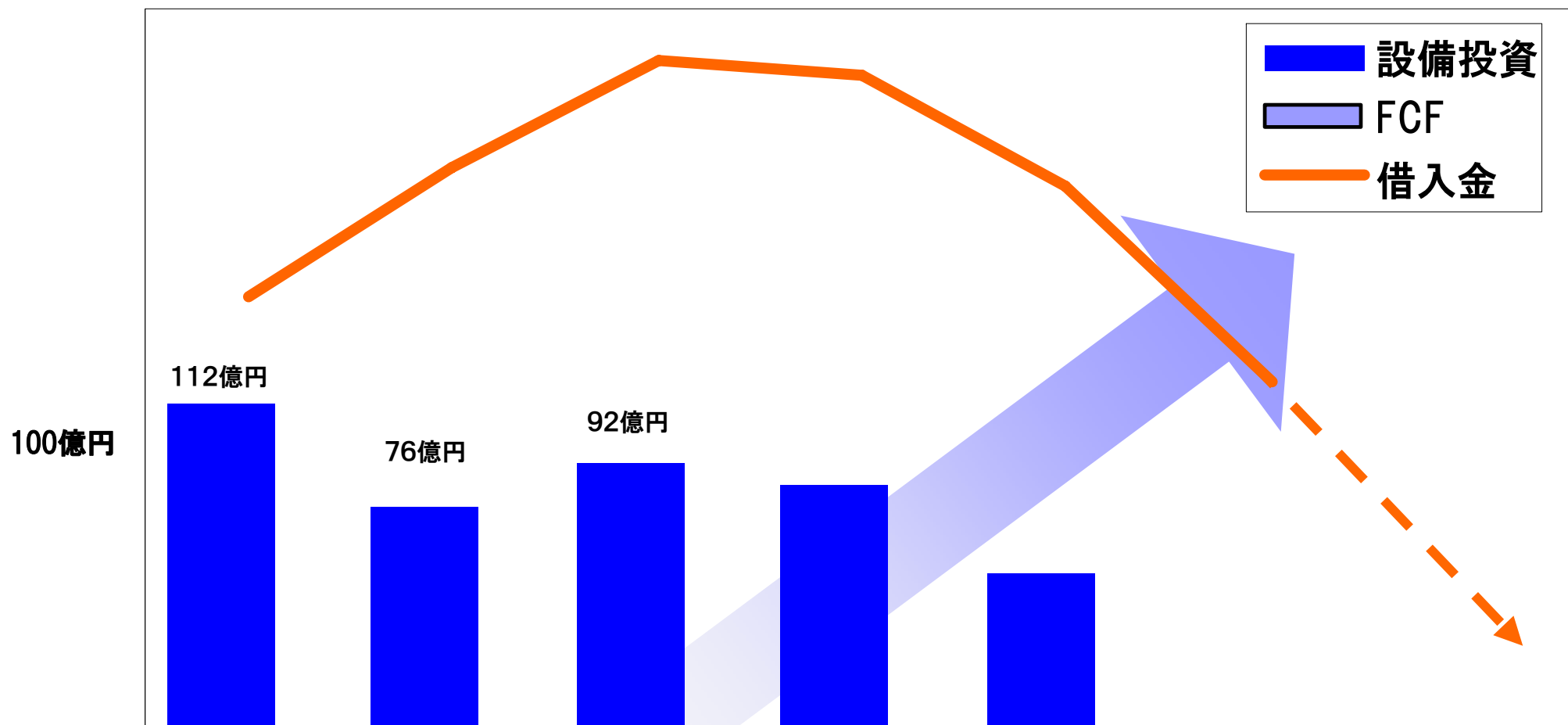
連結業績予想【概算】

(単位:円)

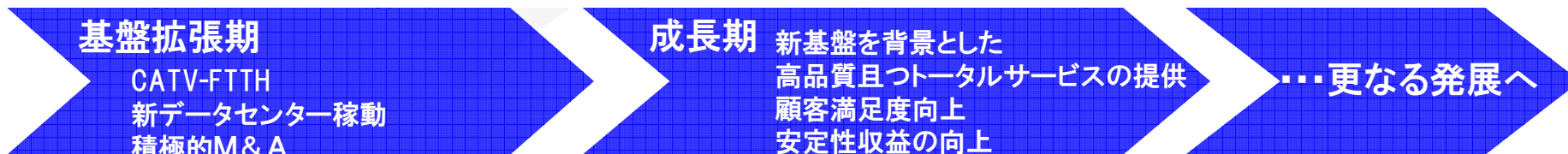


業績予想数値は現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断に基づく概算値であり、環境の変化により変更する可能性があります。

設備投資とフリーキャッシュフローのイメージ



08/3期 実績 09/3期 実績 10/3期 予想 11/3期 概算 12/3期 概算

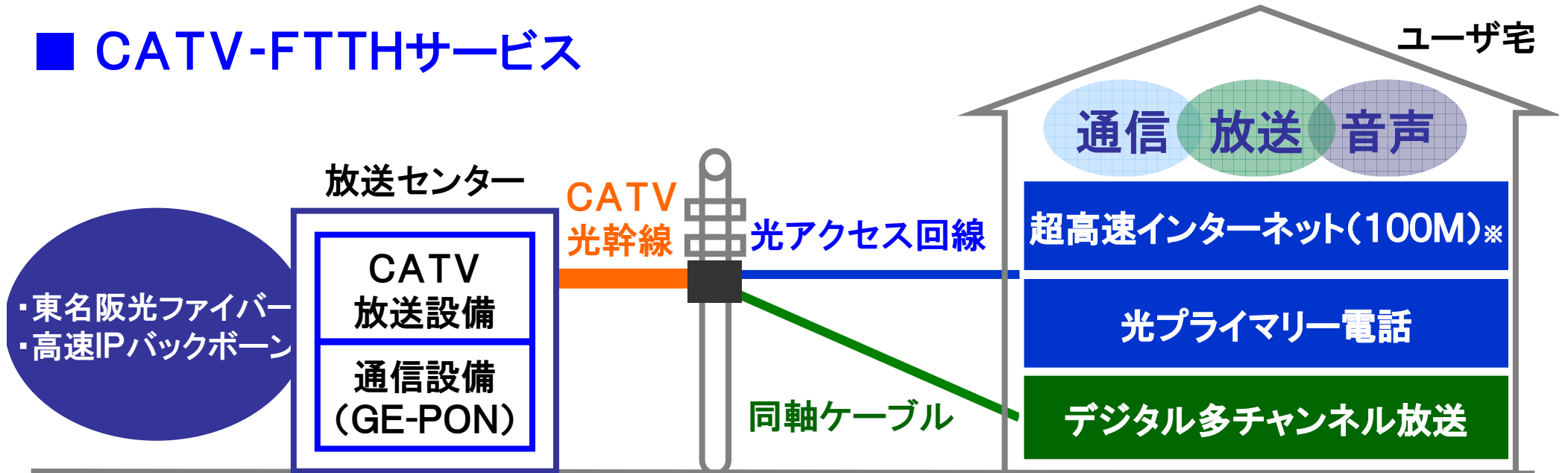


CATV事業

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

- ・固定とモバイルの融合(FMC)を目指す。
- ・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 |
| 光プライマリー電話 | 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 |
| 光プライマリー電話 | 525円 |
| 電話セット値引 | △315円 |
| 合計 | 4,200円 |

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

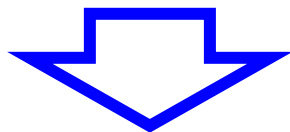
- 09/4月よりソフトバンクテレコムをキャリアとした
固定電話サービス『ひかりdeトーク S』を開始

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

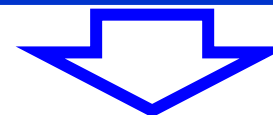
BBフォン BBフォン光
BBコミュニケーター ケーブルライン



更に新たなサービスを検討中

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 |



FTTHと光プライマリー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。

| | 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 | 差額 493円 7,003円 |

光プライマリー電話の獲得推進

ソフトバンクとの更なる連携強化により当社CATVエリアにおける通信事業の顧客基盤を確立する。

当期の目標

(単位:千件)

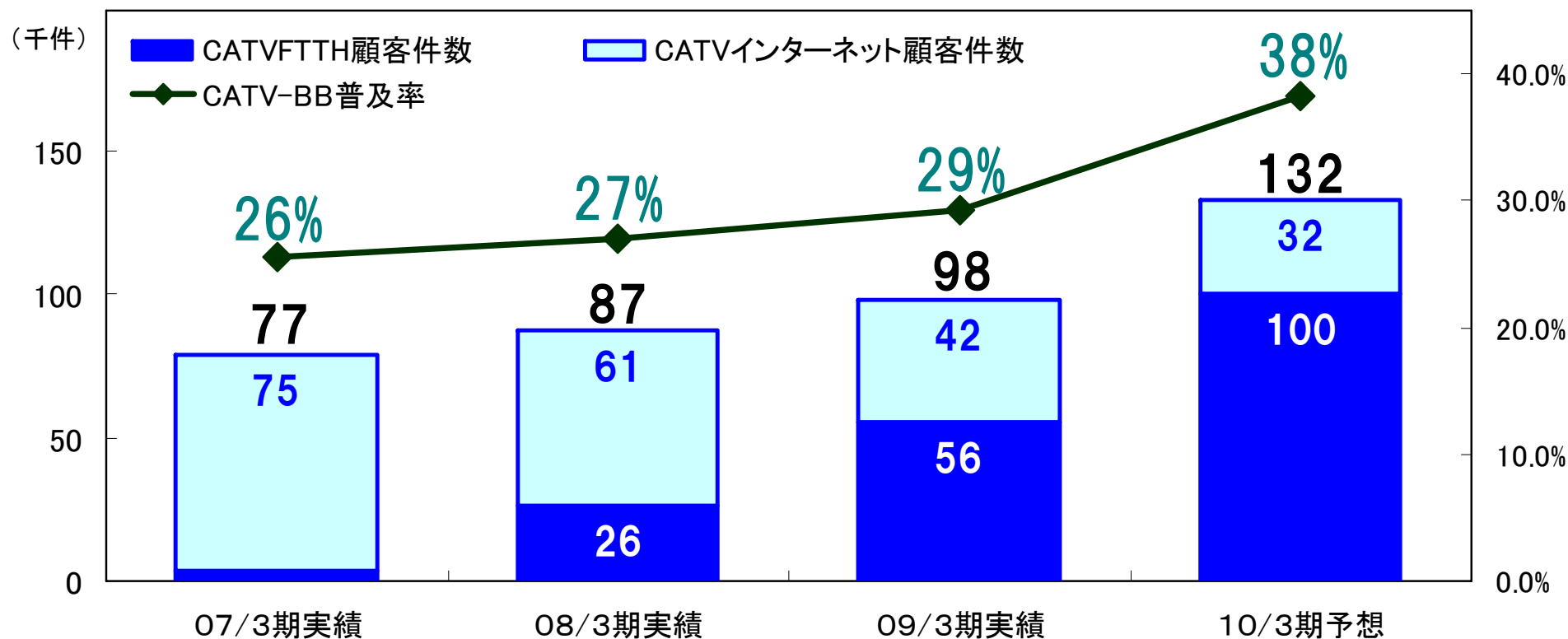
| | FTTH 期末件数 | 光電話 期末件数 | 光電話 同時加入率 |
|----------|--------------|-------------|--------------|
| 09/3期 | 56 | 24 | 42.9% |
| 10/3期(予) | 100 | 61 | 61.0% |

10/3期は光電話期末件数61千件、**純増37千件**を目指す。

CATVブロードバンドサービスの普及率

■ CATVの営業体制の更なる強化を図り、他ブロードバンドからの切替えを積極的に進め、10/3期にCATV-FTTH顧客10万件を目指す。

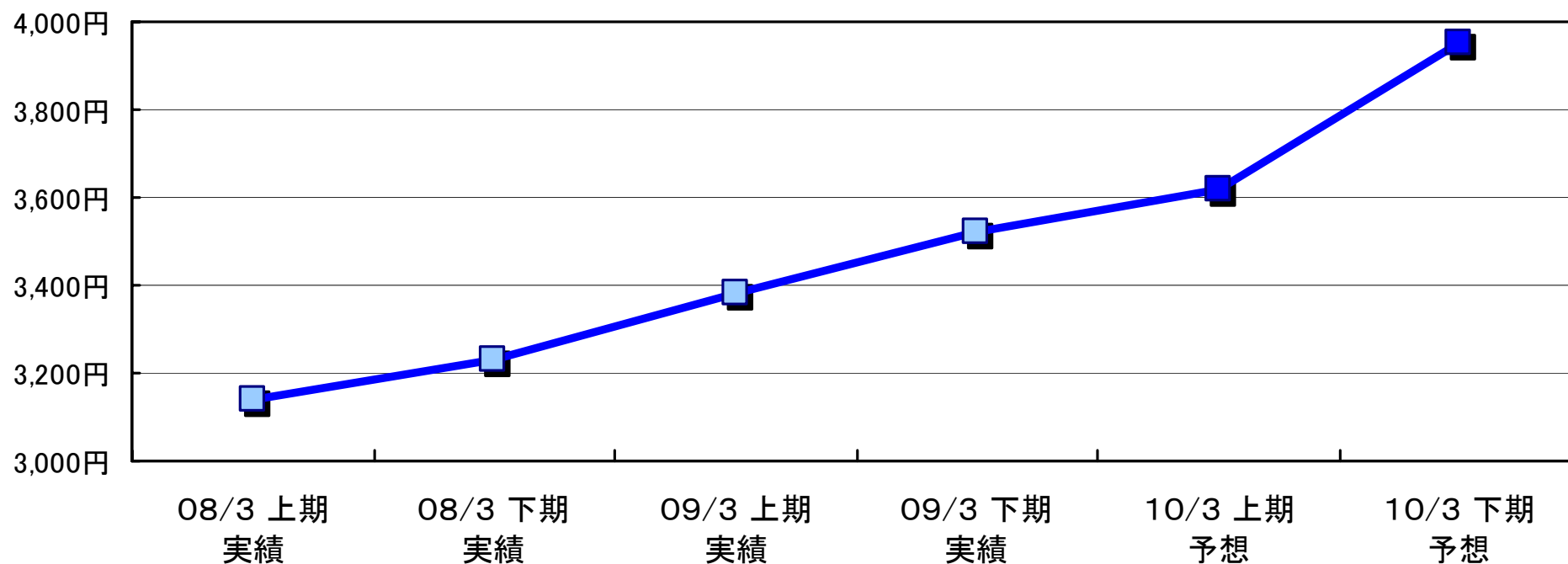
■ CATVブロードバンドサービス 加入顧客件数及び普及率の推移



CATV事業のARPU

■ CATV—FTTHサービスの普及拡大及びFTTH初期特別料金(10ヶ月間、最大2ヶ月無料)の順次期間満了により、CATV加入顧客のARPUは上昇

■ 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期予想 | |
|----------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | 上期 | 下期 | 上期 | 下期 | 上期 | 下期 |
| | 3,140円 | 3,230円 | 3,380円 | 3,520円 | 3,620円 | 3,950円 |

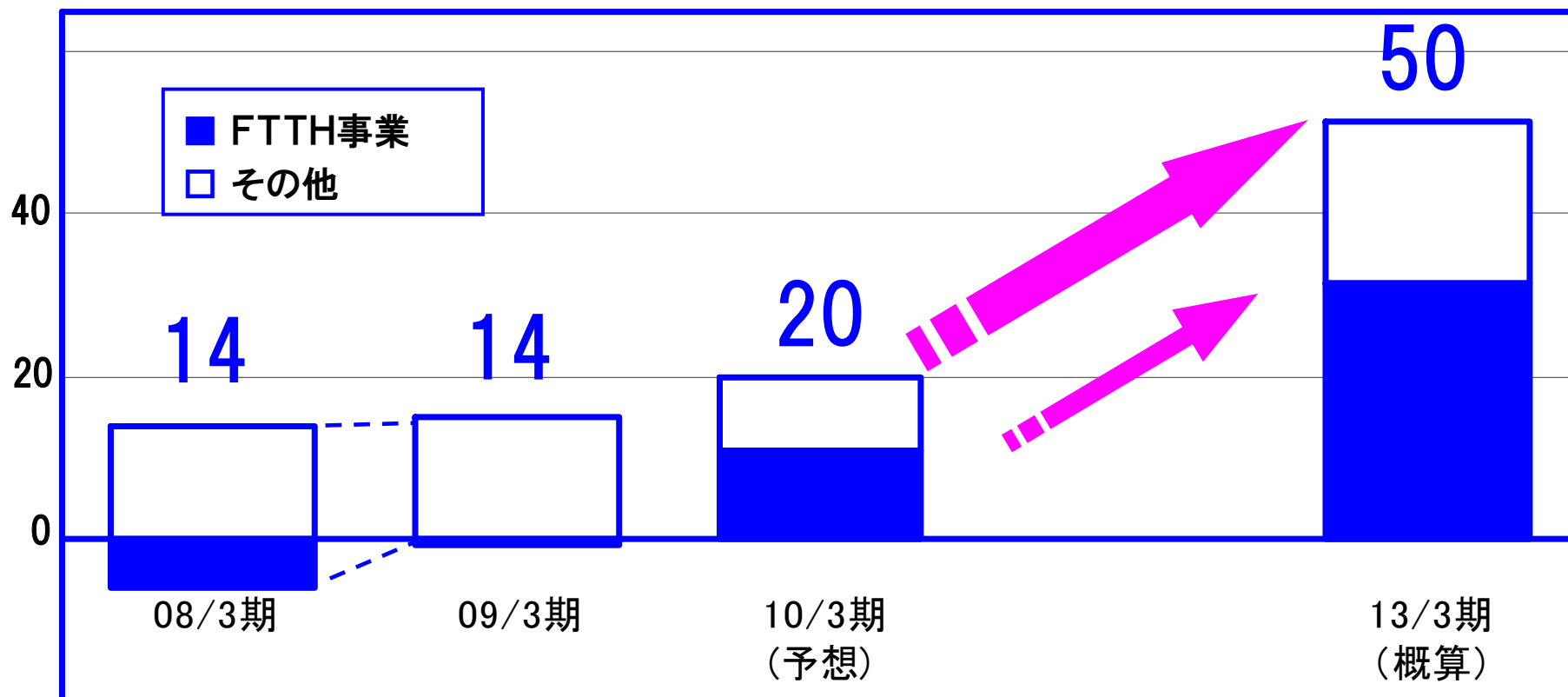
※ARPUの定義 = $\frac{\text{月次利用料売上合計}}{\text{放送加入総世帯数[再送信のみの加入者を含む] + インターネット単独加入世帯数}}$ 29

CATV事業の利益目標

■ CATV—FTTH事業を主体に事業の拡大を進め、
13年3月期の営業利益目標50億円超。

■ CATV事業 営業利益目標

(単位:億円)



地域社会貢献への取り組み

- 09年4月より、地域の治安向上への貢献を目的として、「青色防犯パトロール」を実施。青色回転灯を装備した車両にて、通学路等の自主防犯パトロールを行う。

自主防犯ボランティア団体の設立



警察本部から防犯活動の委嘱



青色防犯パトロールの実施

- ◇ 犯罪の抑止及び防犯意識の向上に高い効果を発揮。
- ◇ 地域社会の安全な生活へ貢献。





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。

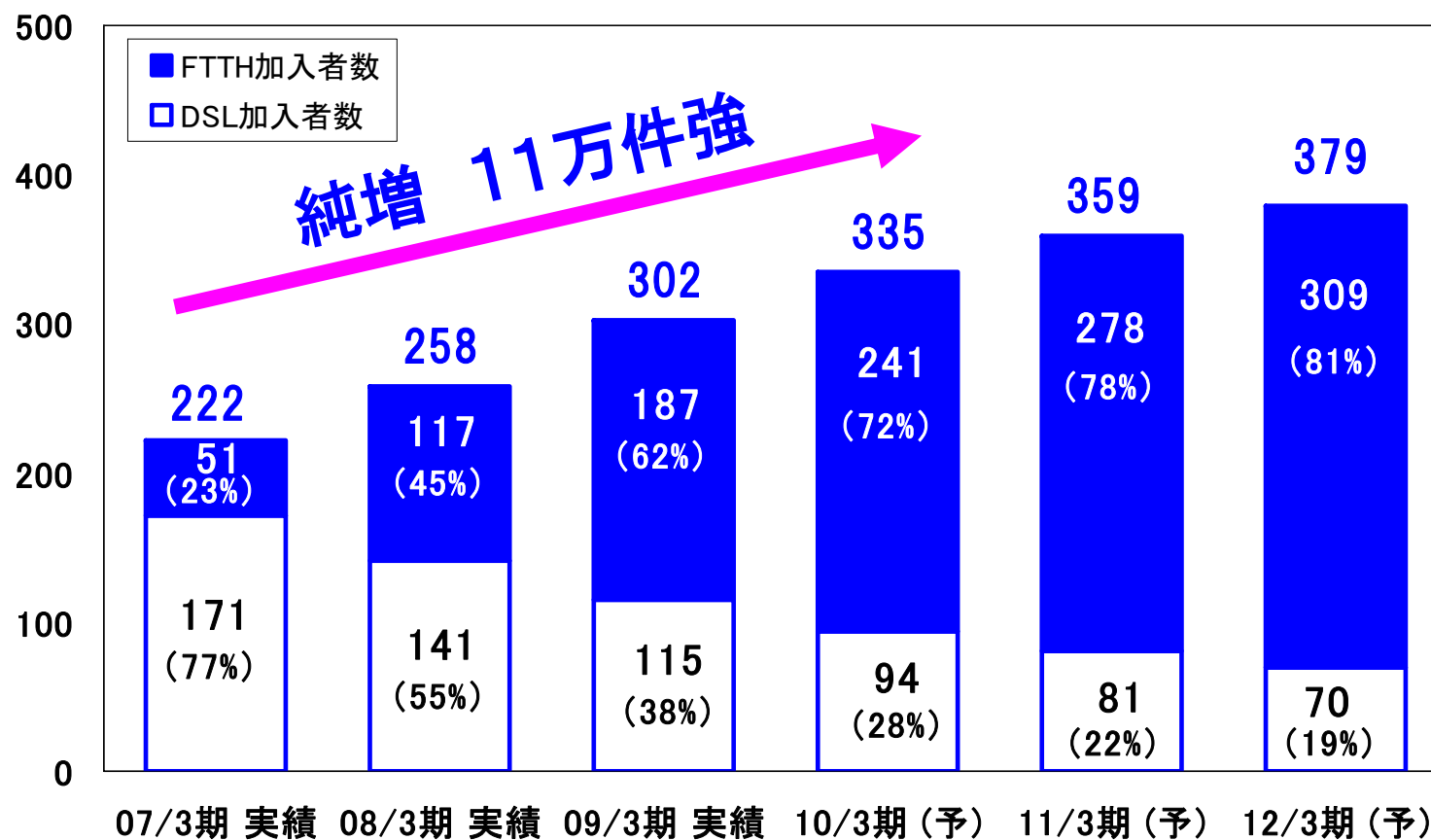
圧倒的な販売力を誇る。



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11万件！

(単位:千件)

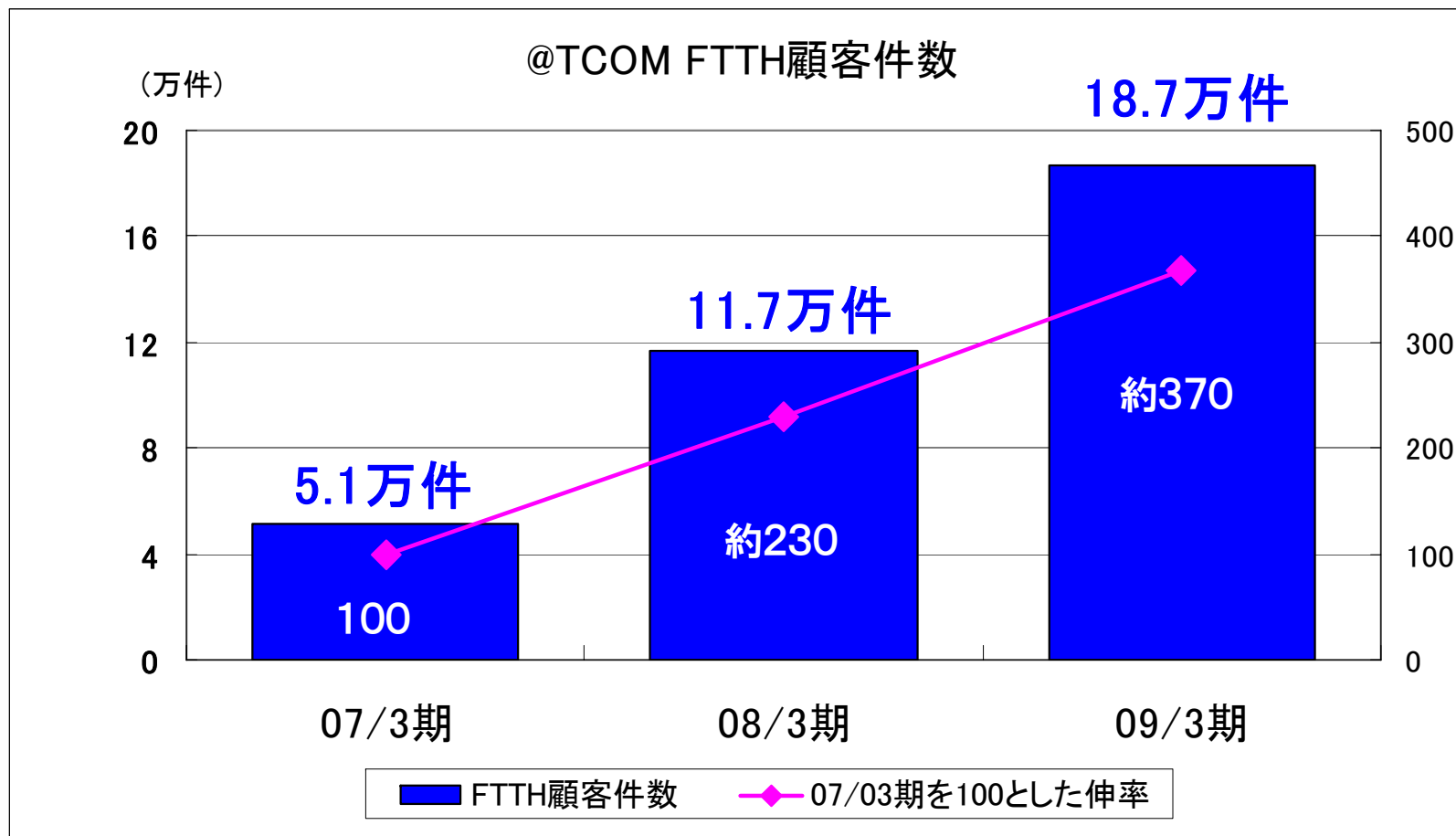


顧客件数増加による
収益力のアップ

ブロードバンド化に
対応するコンテンツ提供
でのAMPUの向上

ISP事業の展開(FTTH顧客件数の推移)

- 当社の 07/3期～09/3期 FTTH顧客件数の伸率は約3.7倍
(NTT東・西の「フレッツ光」の顧客件数の伸率は約1.8倍)



コンテンツ事業の展開

- 09年2月に健全サイトとしての第三者認証機関の認定を受けたコミュニティサイト「みなくる」は、引き続きインターネット上の違法・有害情報に対する監視強化を実施し、安心・安全なコミュニティサイトの運営を実施していく。
- ISP会員に提供しているMy@T COM及びWebメールサービスの利便性を高めるためにバージョンアップを実施し、利用率及び継続率の向上を図る。

10/3期の施策について

違法・有害情報からの青少年保護活動

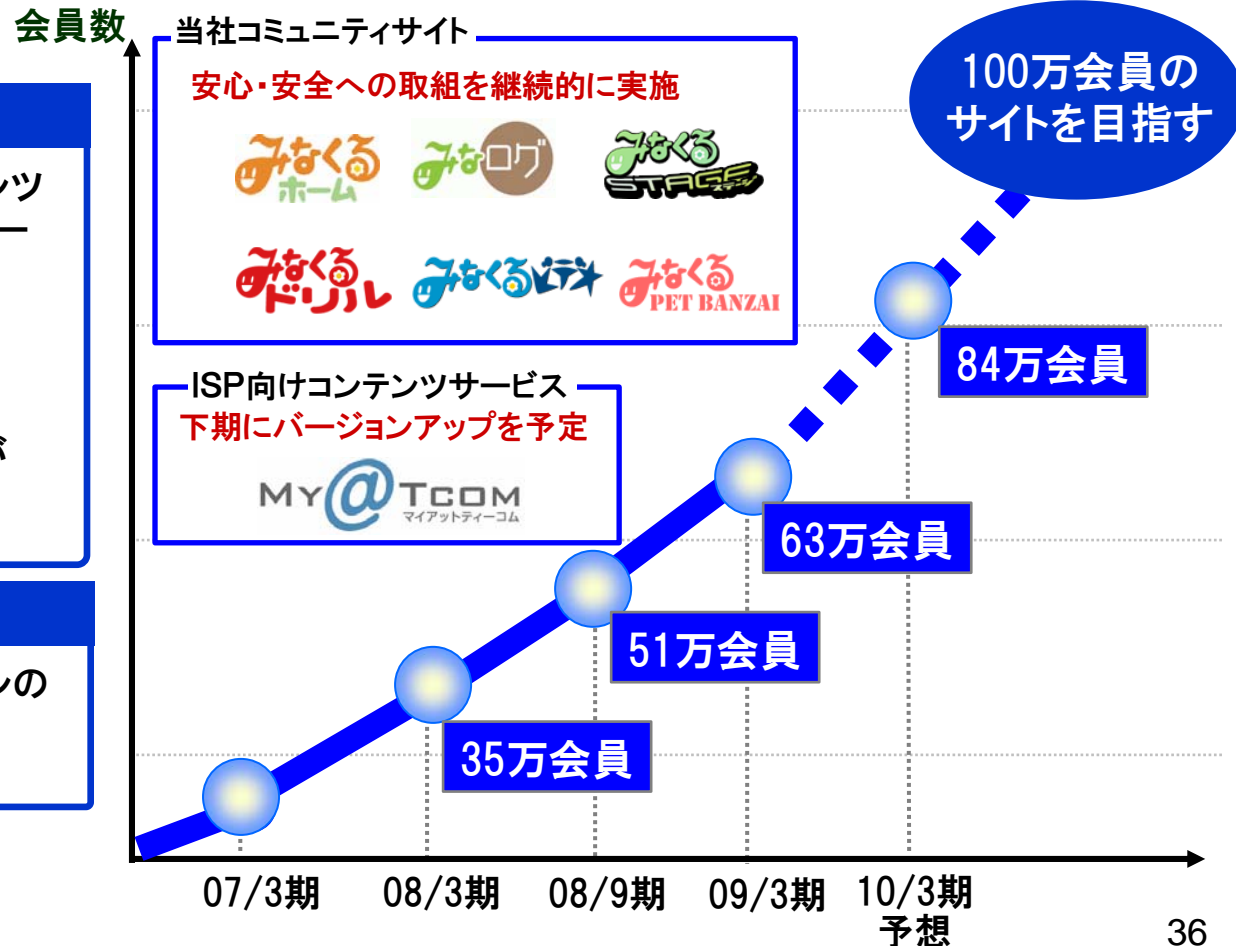
第三者機関である一般社団法人モバイルコンテンツ審査・運用監視機構(EMA)の認定を受け、インターネット上の違法・有害情報に対して

- ・「有人監視」
- ・「NGワードの書込み禁止」
- ・「投稿ログの保存」

等の運営体制およびシステムを強化し、青少年が安心して楽しめるコミュニティサイトを目指す。

My@T COMバージョンアップについて 下期予定

オンラインパーソナルツールの機能拡張とデザインの刷新を行い、利用率及び継続率の向上を目指す。



画像拡大ASPサービス「WebZoom」の提供開始

- 開発元「株式会社マーニー」と販売・業務提携により、国内における総販売元として独占的販売権を取得

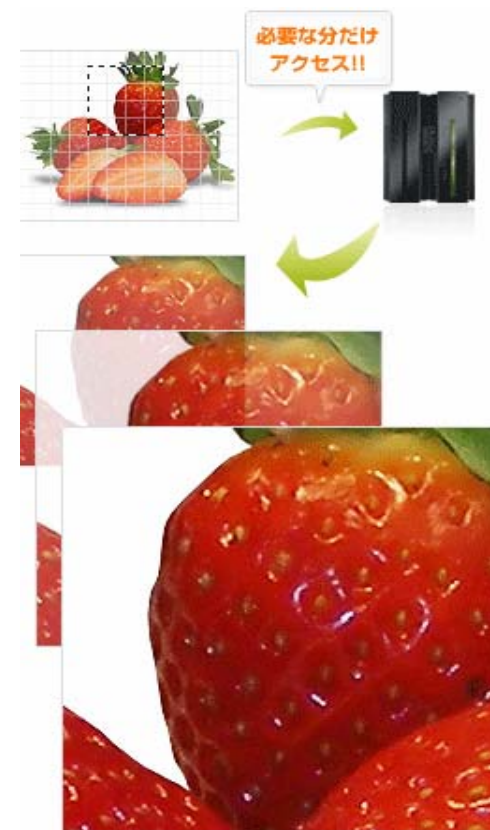
WebZoomの機能

高精細の画像の超高速な拡大(最大16倍)／縮小操作が可能
ピクセル・オンデマンドテクノロジーに基づいて開発

※ピクセル・オンデマンドテクノロジーとは必要なときに必要な分だけのデータにアクセスする技術

低コスト・短期間でのサービス提供が可能

インターネット閲覧ソフト上で、高精細の画像の拡大・縮小を簡単に実現
ASP型サービスにより低コスト・短期間でサービス提供を実現



イチゴ

新技術への対応

IPv6アドレス移行について

当社バックボーン設備は08年度でIPv4/IPv6のデュアルスタック対応が完了。現在はIPv6技術者の育成とともに機器等の対応についても推進中。



IPv6アドレスを利用した新たなサービス

情報家電による双方向通信や遠隔医療、映像のマルチキャスト送信など新しいインターネットビジネスへの展開。

課題

ISPが自社のIPv6アドレスをNGN利用できない「IPv6マルチプレフィックス問題」について、総務省がNTT東西にISPとの協議を要請したことにより、当社も協議により解決策の検討を行っている。

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

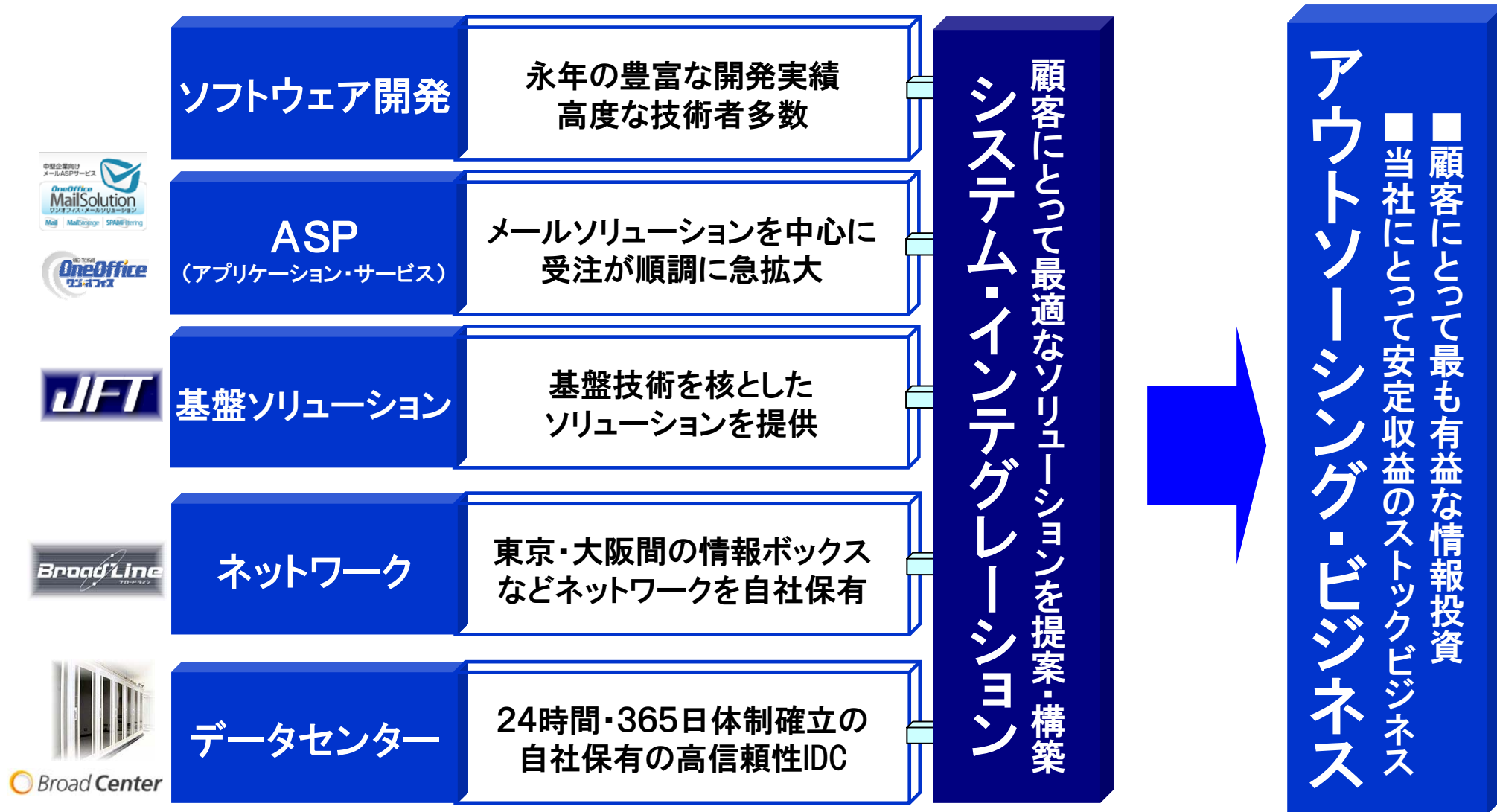
2. SI（システム・インテグレーション）事業

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

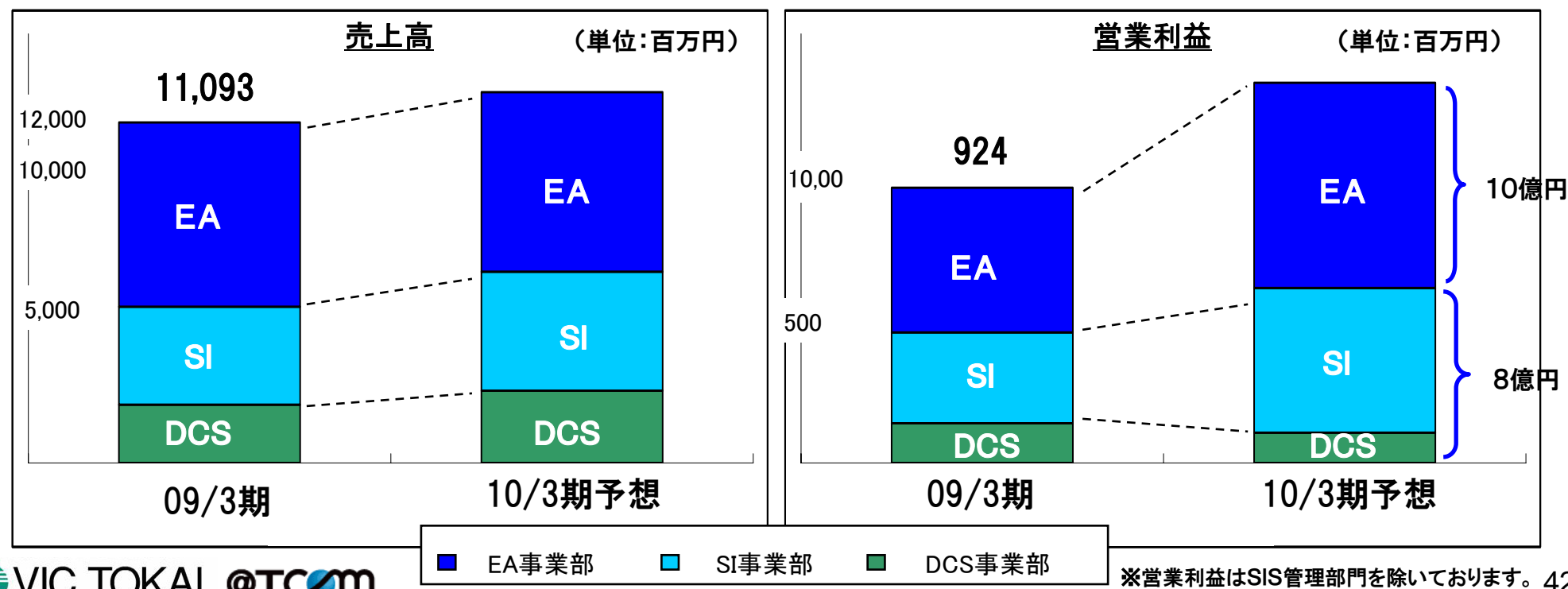
高いファシリティと運用・監視体制を備えた第2データセンターの完成に伴い、コロケーション、ホスティング、システム運用などのデータセンターサービスや、ASPサービスなどを提供するとともに、新たに仮想化技術等を利用したサービスを提供

情報サービス事業の展開



SIS本部事業部別売上・利益計画

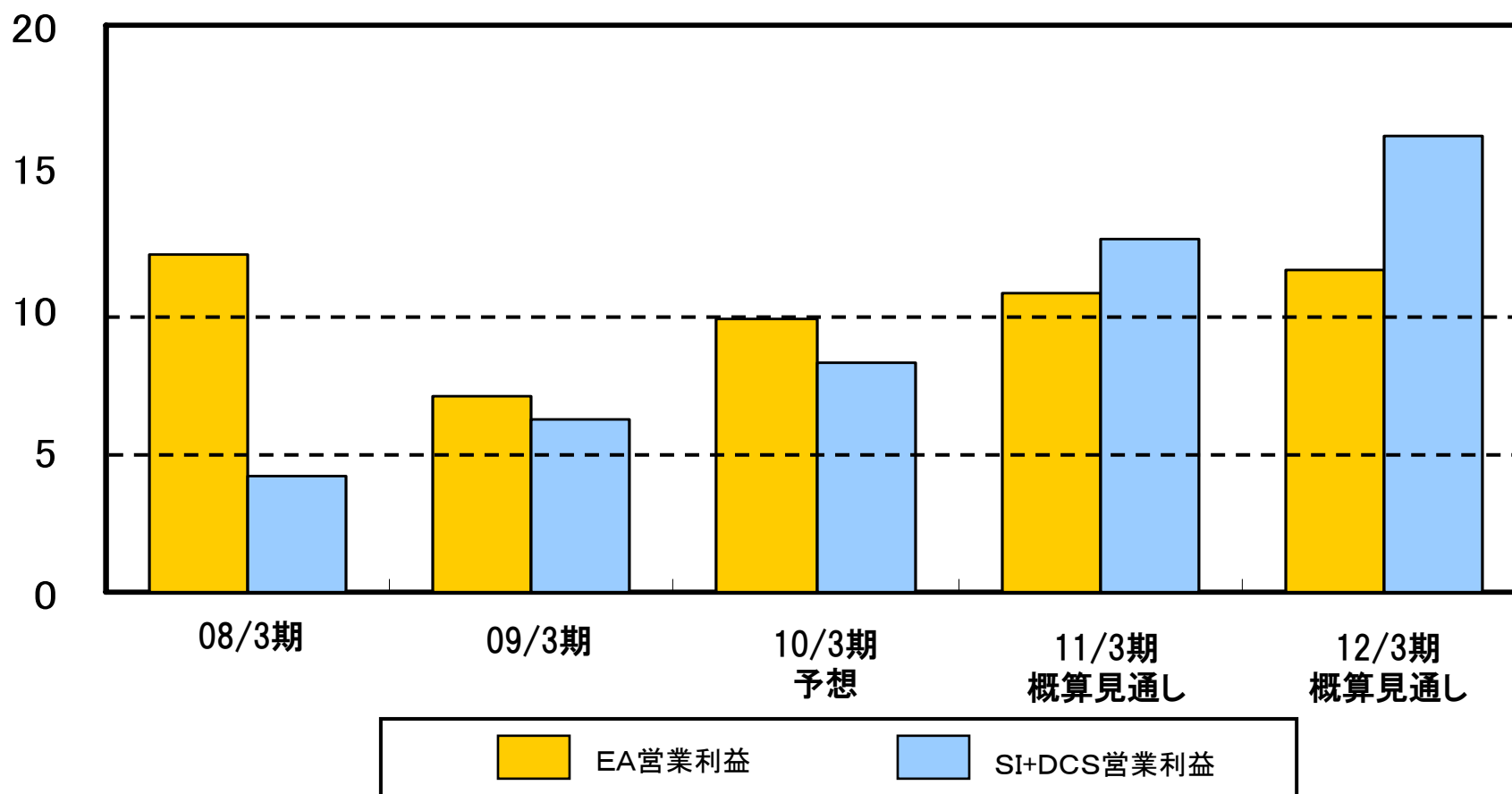
- EA事業はコスト管理を徹底すると共に、新規取引先の開拓及び開発分野の拡張と生産効率を高めることで、収益の改善を図る。
- SI事業はデータセンターを利用したアウトソーシング案件の獲得増加によるストック型ビジネスを拡充し、安定した収益基盤の確立を図る。
- DCS事業は11/3期以降の更なる事業成長のために、新たなサービスの構築と基盤技術を中心とした導入技術者ならびに運用技術者育成に注力する。



ストック型ビジネスの拡充

SI事業を中心としたデータセンタを利用するアウトソーシングサービスの増加を図ることにより、ストック型ビジネスの利益が、11/3期で、ソフト受託開発を上回る安定したビジネスモデルを確立。

営業利益(億円)



<仮想化>新規アウトソーシング導入事例

『国内シェア50%』

大手自動車部品製造業者〈株式会社ソミック石川 様〉

自動車部品の設計・開発から生産まで一貫して行っている専門メーカー

情報システム部門の課題

◆基盤システムの整備

◆取引先からのBCPへの対応要求・・・など

※BCP(business continuity plan):災害やトラブルによりビジネスを止めない為の事業継続計画

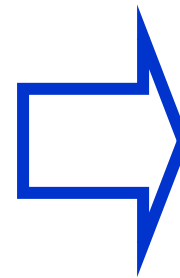
既存サーバ群を当社データセンターに移設。

仮想化サーバ環境に統合。

当社提供サービス

サーバ統合システムインテグレーションサービスの提供

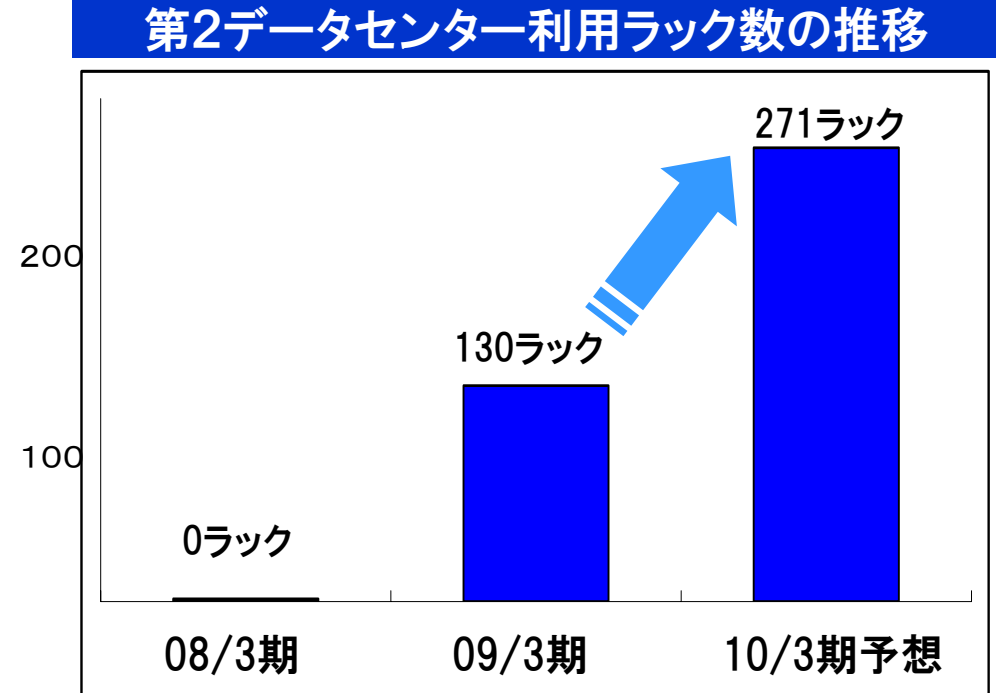
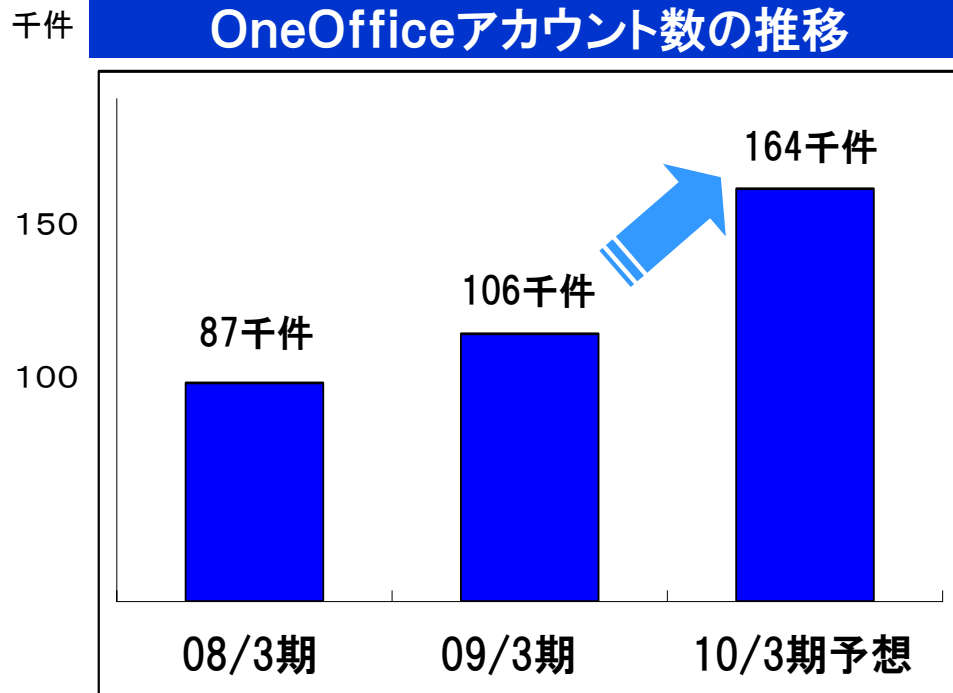
- ・仮想化環境
- ・ネットワークサービス
- ・データセンターハウジング
- ・システム運用



- ・コスト削減
- ・セキュリティ強化
- ・BCPの実現

データセンター事業の提供サービス利用状況

- 自社ASPサービスの「OneOffice」は、09/3期末現在での利用アカウント数は10万6千件となり、契約企業社数は、1,057社となった。
今後も、200～500アカウントの中規模企業をターゲットとした機能の充実を図り、アカウント数の増加に努める。
- 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、新たな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。



データセンター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

09/4

| | | | |
|-----------------|---------------------|--|---|
| データセンター サービス | 08/7 レンタルサービス開始 | 09/4 冗長ネットワーク接続サービス開始 | 09/6 ネット事業者向けパッケージサービス開始 |
| | 08/4 大規模仮想化システム運用開始 | 08/8 仮想化サーバ統合システムインテグレーション・運用開始 | 09/6 クラウドストレージシステム運用開始 |
| | | 09/6 仮想化プラットフォームサービス(企業向けハイスペックストレージ)開始 | 09/10 仮想化プラットフォームサービス(オンデマンドホスティング)開始 |
| | | 09/5 BroadCenterリモートバックアップサービス開始 自社ネットワーク+データセンター+バックアップ基盤をベースにしたサービス | 09/10 BroadCenterストレージサービス開始 分散ストレージを利用したストレージサービス |
| | | OneOffice メールソリューション | 09/4 OneOfficeメールソリューション機能拡充リリース 情報漏えい対策の強化、セキュリティの更なる向上 |
| XaaS/ASP | | | |

データセンター事業の品質向上

◆ 08/9月認証取得 (ISO9001からISO20000へ移行)

ISO20000

顧客の満足に加えビジネスのパフォーマンスの向上も

目的としたITサービスマネジメントの国際標準規格

- ・ 顧客管理
- ・ SLA管理 注
- ・ インシデント管理
- ・ 構成管理 など

ITサービス
マネジメント

注:SLAとは、提供するサービスの予想サービスレベルに関する合意書

◆ 08/10月認証継続

ISO27001

情報セキュリティを確保するための仕組みを

構築及び運用するための国際標準規格

情報
セキュリティ
マネジメント

◆ 09/5月ISO27001管理策との統合による準拠性審査登録

FISCガイドライン

金融機関等コンピュータシステムの安全対策基準

データセンター事業 関連用語(ご参考)

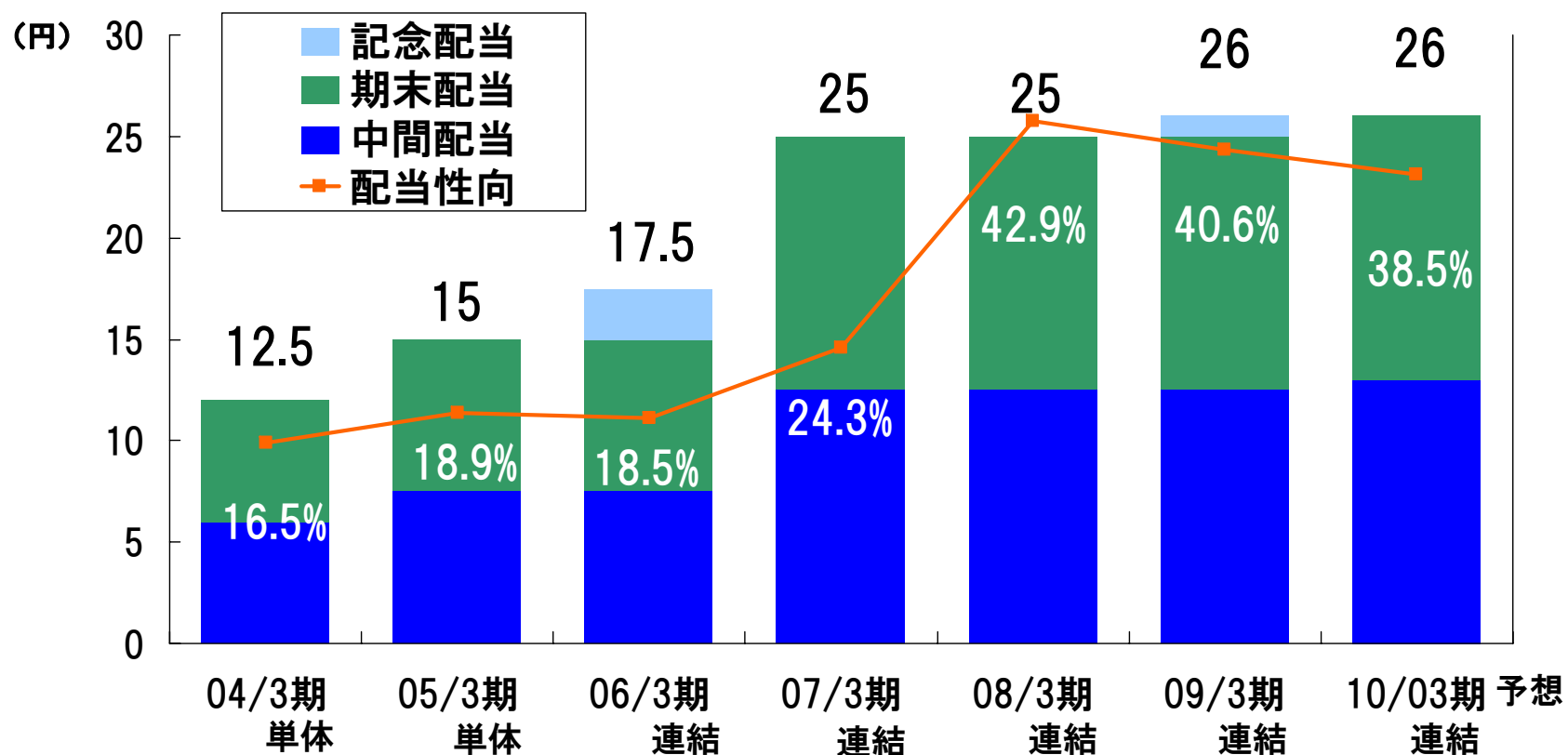
| | |
|----------------------|--|
| 仮想化サービス | 運用効率を高める技術“仮想化技術”を利用し、ストレージやネットワーク等のITインフラ基盤を提供するサービス |
| ASPサービス | ソフトウェア機能をインターネットを通じて『サービス』として提供するサービス |
| XaaSサービス | プラットフォーム、ストレージ、CPU処理能力など、さまざまな機能をインターネットを通じて『サービス』として提供するサービス |
| レンタルサービス | 保有しているサーバー等の機器をユーザー企業に対して、専用に貸し出す形態のサービス |
| オープンソース | ソフトウェアのソースコードで、著作権者がインターネットなどを通じて公開しているもの |
| 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(メールサーバー、Webサーバー、ファイルサーバーなど各種サーバー)だけ提供し運用管理を行うサービス |
| ストレージサービス | インターネットに接続されているサーバー上のディスクスペース(データ保存用のスペース)を、ファイル保管用に提供するサービス |
| バックアップサービス | 損傷や紛失に備えて、プログラムやデータを別の記録メディアやディスク装置、磁気テープ記憶装置などに保存するサービス |
| 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 |

株主還元

株主還元①

08年度の配当は合併3周年の記念配当を含め計26円を予定。

09年度の配当は、普通配当26円(中間配当を含む)を予定。



株主還元②

自己株式の取得

株主還元をより充実させるとともに資本効率向上を目指した経営を実践する事を目的

■ 09年5月8日取締役会にて自己株式取得を決議

| 期間 | 株式の種類 | 株式数 | 取得総額 | 取得方法 |
|--------------------|-------|--------------------|------------------|------|
| 09年5月11日 ~9月28日 | 普通株式 | 1,000,000株 (上限) | 1,100百万円 (上限) | 市場買付 |

09年3月31日時点 発行済株式総数(自己株式を除く) 37,931,538株
実施後 発行済株式総数(自己株式を除く) 36,931,538株(予定)

■ 09年3期実績(09年3月31日時点)

経営政策による自己株式取得累計 2,159,500株
取得総額 1,510百万円
内)消却を行った株式総数 480,800株

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。