



2008年6月期 通期決算補足資料



株式会社ブロードバンドタワー
大証ヘラクレス (コード番号3776)



2008年8月12日

ご注意

本資料は、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関する情報は、本資料の作成時点のものであり変更する可能性、及び本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。投資をする際には、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

目次



2008年6月期総括・・・・・・・・・・・・・・・・ P. 2

2008年6月期業績概況（連結）・・・・・・・・ P. 3

セグメント別：コンピュータプラットフォーム事業・・・ P. 5

セグメント別：Eコマースプラットフォーム事業・・・ P. 7

2008年6月期トピックス・・・・・・・・ P. 8

2009年6月期業績予想・・・・・・・・ P.11

参考資料・・・・・・・・ P.12

2008年6月期総括

コンピュータプラットフォーム事業

◆コロケーションサービス・運用受託サービス

運用受託サービスが顧客の利用拡大により好調に推移。

関西サイト（300ラック：07年6月新設）→ 大口顧客を中心に営業展開

◆ネットワークサービス

顧客のネットワーク接続契約帯域の減少に伴い売上減。新ネットワークサービスを展開中。

◆ホスティングサービス

①仮想化技術をベースとしたコレクティブホスティングを展開。高付加価値ITサービス拡大へ。

②エンタープライズ顧客の獲得へ向け基盤構築。オリックスグループとの連携による販路拡大。

◆プロダクトサービス

次世代型ストレージ製品「Isilon シリーズ」の販売において、代理店政策を推進。

アイシロン製品の販売拡大へ。

ECマースプラットフォーム事業

①ファッションECサイト構築・運用サービスが拡大。急成長への基盤を構築。売上高：前期比158%増。

②三井物産を割当先とする第三者割当増資を実施。三井物産が保有する海外ブランドのEC展開の助力。

2008年6月期
業績概況（連結） 2007年7月～2008年6月

2008年6月期通期 業績概況



◆売上高

【増加要因】 ストレージ等、プロダクト販売（前期比 +855百万円）、運用受託サービス（前期比 +347百万円）、ECサイト構築・運用（前期比+429百万円）

【減少要因】 顧客のネットワーク接続サービス契約帯域の減少（▲311百万円）

◆利益面

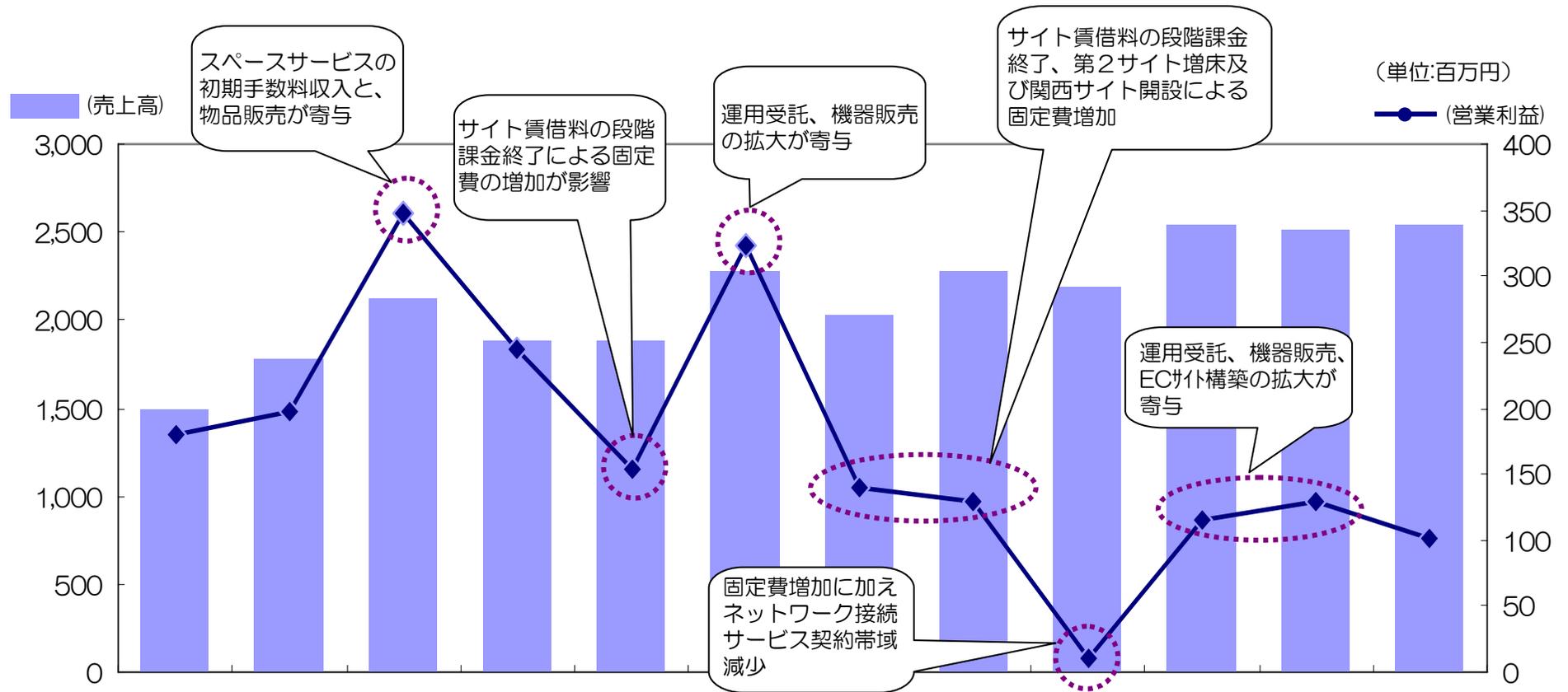
データセンターに関わる売上原価の増加、ネットワークサービスの売上減が影響し減少

（単位:百万円）

	今期実績（2008年6月期）					前期実績（2007年6月期）		当初業績予想（2008年6月期） （07年8月22日公表）	
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通 期	通 期	増減率	通 期	増減率
売 上 高	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%		100.0%	
	2,187	2,544	2,509	2,541	9,783	8,478	15.4%	9,500	3.0%
売 上 原 価	88.2%	86.2%	84.9%	84.8%	86.0%	79.6%		-	-
	1,929	2,193	2,130	2,155	8,409	6,745	24.7%	-	-
売 上 総 利 益	11.8%	13.8%	15.1%	15.2%	14.0%	20.4%		-	-
	258	350	378	385	1,374	1,732	△20.7%	-	-
営 業 利 益	0.5%	4.5%	5.2%	4.0%	3.7%	8.8%		3.3%	
	10	115	130	101	358	748	△52.1%	310	15.5%
経 常 利 益	0.7%	4.3%	5.1%	3.9%	3.6%	8.2%		2.8%	
	15	109	128	98	351	697	△49.6%	270	30.1%
当 期 純 利 益	1.0%	0.9%	4.5%	1.3%	2.0%	17.0%		1.3%	
	21	24	112	33	191	1,444	△86.7%	120	59.6%

※枠内右上の%は対売上比率

売上高/営業利益推移



	2006年 6月期1Q	2006年 6月期2Q	2006年 6月期3Q	2006年 6月期4Q	2007年 6月期1Q	2007年 6月期2Q	2007年 6月期3Q	2007年 6月期4Q	2008年 6月期1Q	2008年 6月期2Q	2008年 6月期3Q	2008年 6月期4Q
売上高	1,495	1,779	2,127	1,891	1,892	2,273	2,033	2,278	2,187	2,544	2,509	2,541
営業利益	180	198	347	244	153	324	139	130	10	115	130	101

2008年6月期通期 BS・CF



単位：百万円

	'08年6月期 (08.6.30)	'07年6月期 (07.6.30)		'08年6月期 (08.6.30)	'07年6月期 (07.6.30)
流動資産合計	4,748	4,366	流動負債合計	1,180	2,086
現金及び預金	2,930	1,781	買掛金	504	433
売掛金	1,186	1,048	一年以内返済予定 の長期借入金	405	—
有価証券	—	998	設備投資未払金	41	654
たな卸資産	388	147	未払法人税等	42	902
繰延税金資産	49	132	未払消費税等	55	—
貸倒引当金	△12	△3	その他	131	95
その他	205	260	固定負債合計	1,634	1,023
固定資産合計	4,278	4,643	長期借入金	1,620	1,000
有形固定資産	3,663	3,983	長期設備投資未払金	14	23
無形固定資産	91	110	株主資本合計	6,079	5,886
投資その他の資産	523	549	新株予約権	20	11
			少数株主持分	112	1
			純資産合計	6,212	5,899
資産合計	9,026	9,010	負債純資産合計	9,026	9,010

単位：百万円

	'08年6月期	'07年6月期
営業活動CF	△139	2,539
投資活動CF	△894	△1,588
財務活動CF	1,184	△300
現金及び現金同等 物の期末残高	2,930	2,780

【キャッシュ・フロー内訳】

- 営業活動によるキャッシュ・フロー
 - 税金等調整前当期純利益 320百万円
 - 減価償却費 529百万円
 - たな卸資産の増加 △241百万円
 - 法人税等支払い △916百万円
- 投資活動によるキャッシュ・フロー
 - 有形固定資産の取得 △875百万円
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
 - 長期借入金の借入 1,025百万円
 - 少数株主からの払込 168百万円

長期借入金：設備投資資金の調達による借入

セグメント別
コンピュータプラットフォーム事業

コンピュータプラットフォーム事業



※売上高は内部振替調整前の数値にて表記

(単位:百万円)

		今期実績 (2008年6月期)					前期実績 (2007年6月期)	
		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通 期	通 期	対前年 増減率
リアル	コロケーション	1,222	1,217	1,219	1,217	4,877	4,887	△0.2%
	ネットワーク	147	152	156	171	628	940	△33.1%
	運用受託	466	471	485	572	1,996	1,648	21.1%
	売上高合計	1,836	1,842	1,861	1,962	7,503	7,476	0.4%
ヴァーチャル	ホスティング	22	27	26	26	103	98	4.6%
	プロダクト	155	450	356	307	1,270	414	206.4%
	その他 (MSP等)	34	32	30	30	128	64	99.4%
	売上高合計	212	510	413	364	1,501	577	160.0%
総 合 計		2,049	2,352	2,275	2,327	9,005	8,054	11.8%
売上総利益		224	301	334	349	1,210	1,630	△25.7%



運用受託サービス、
プロダクト販売の
拡大



ホスティングサービ
スのスタート遅滞



顧客のネットワーク
接続サービス契約
帯域減少

売上高/売上総利益推移

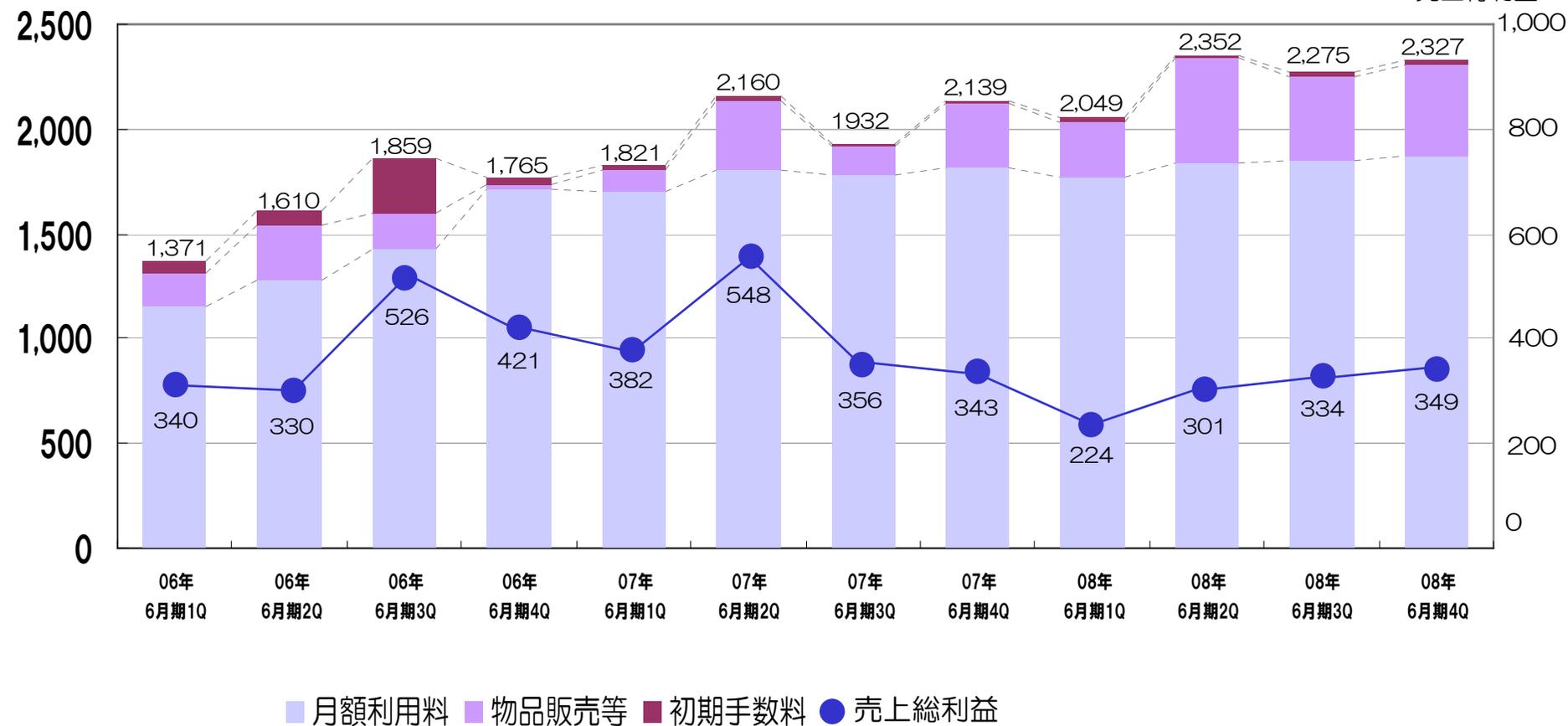


コンピュータプラットフォーム事業

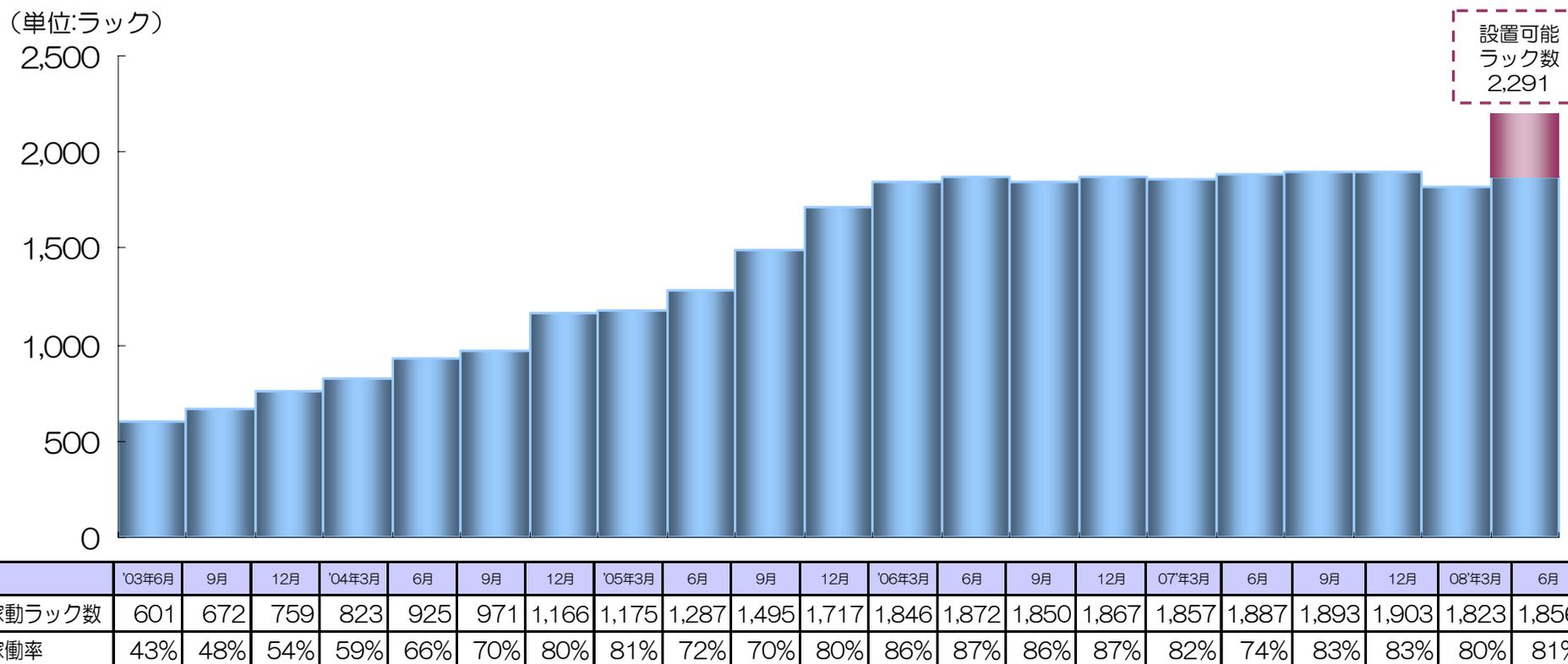
(単位：百万円)

《売上高》

《売上総利益》



稼働ラック数推移



※運用受託のラック数は除く

セグメント別
Eコマースプラットフォーム事業

ECマースプラットフォーム事業



(単位:百万円)

		今期実績 (2008年6月期)					前期実績 (2007年6月期)	
		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通 期	通 期	対前年 増減率
売上高	ECサイト構築・運用	113	173	214	201	701	272	157.7%
	その他	25	19	19	22	85	151	△43.7%
		138	192	233	223	786	423	85.5%
売上総利益		33	46	48	35	162	102	58.8%



アパレル企業向けECシステム構築支援・運用サービスが拡大
 (07/6月: 8サイト → 08/6月: 23サイト構築)

営業利益において通期の黒字達成

2008年6月期トピックス

【コロケーション】

国内のデータセンター市場規模は、2011年には1兆1,045億円まで成長。

＜要 因＞

- ・複雑化するシステム運用を効率的に行うため外部データセンターへ委託
- ・企業内のサーバールームでの電源不足や電力コストの増大

【ホスティング】

ホスティングサービス市場は、2010年には2006年比+90%の規模に成長。

＜要 因＞

- ・内部統制の施行により、セキュアな環境でのデータ保存が必要
- ・TCOの削減を図るため、アウトソースの活用が活発化

【プロダクト】

国内NASストレージ市場は、2006～11年の年間成長率が売上15.8%、出荷台数15.9%へ。

＜要 因＞

- ・企業内のファイルデータが急増
- ・ファイルアクセス用ストレージの需要が増加

【Eコマース】

EコマースのBtoC市場は、2011年には6兆4,300億円に拡大。ファッション関連市場も拡大。

＜要 因＞

- ・ブロードバンド化の継続的な進展、携帯電話等に使用される液晶技術向上などにより、インターネットを利用した商品販売が活発化

オリックスグループとの連携



IRIをオリックス社が完全子会社化したことに伴い、オリックスとの連携を開始

オリックスグループの顧客基盤を生かし、当社データセンターの顧客開拓で営業協力体制を構築。

ISILON社のストレージ販売において、ORIXを代理店としたリース・レンタルサービスを顧客へ提供。ORIXのファイナンスプログラムを活用した顧客への販売にも注力。

オリックス・レンテック社のレンタル製品を取り継ぎ開始。当社データセンター内でレンタル製品をオンサイトで利用できるため、顧客はシステム運用へ集中可能。

オリックスグループが顧客に対し、メールASPサービスに対するアンケートを実施。ニーズがある顧客に対して、オリックスとともに営業攻勢をかける。

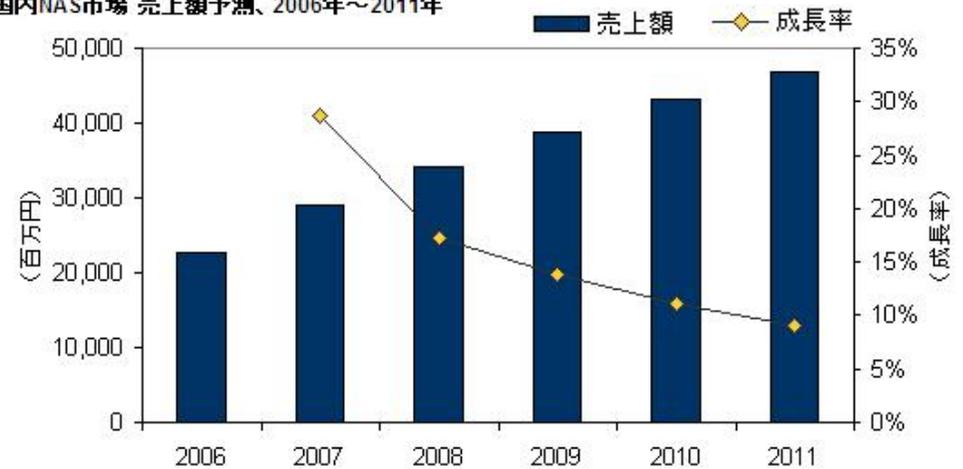
今後の更なる連携についても検討中

ISILONストレージ

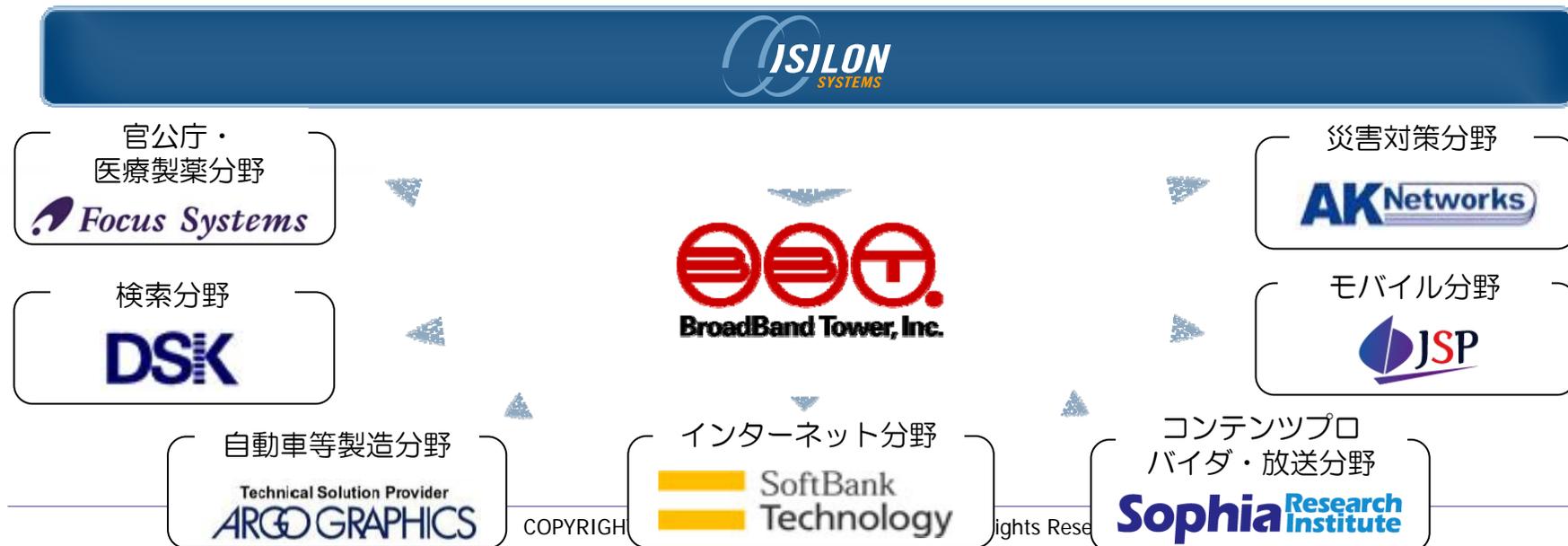


今後も高い成長が見込まれる次世代対応クラスタストレージ市場において、先行者優位を生かし、代理店政策の強化により利益を確保。

国内NAS市場 売上額予測、2006年～2011年



7社のパートナーと連携し販売強化



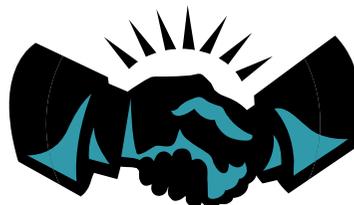
連結子会社BBFと三井物産が資本・業務提携



三井物産と資本・業務提携を実施（07年10月、08年3月）
三井物産がライセンスを持つファッションブランドのEC展開を支援

 BBF, INC.

ECサイトの運営に必要な機能・サービスをワンストップにて提供



 三井物産株式会社

- ・三井物産が保有する海外ブランドのEC展開
- ・新たな販売機会

コンサルティング

ECサイト構築

倉庫業務・配送

代金回収


一連のフローをワンストップで展開
(顧客の要望により、セパレート型での提供も可能)



スケーラビリティを確保できる十分なリソースプールがある

ミニマム構成でスモールスタートできる

高い信頼性・堅牢性が確保され、高可用性のインフラ

他のプラットフォームからの移行が容易

業務機会ロスの削減

予測できない処理量に
対して柔軟に対応可能

システム導入期間の短縮

サーバの増強、追加など
スピーディに実現

運用コストの削減

集中的な管理が可能で
高い保守性を確保

柔軟なシステム構築に最適なASP・SaaSプラットフォームの提供

サービス事例：サイバーソリューションズ（08.8.1開始）



サイバーソリューションズ社のメールソリューションを提供開始。
今後展開していくアプリケーションプラットフォーム事業のSaaS・ASPサービス第1弾として展開。

セキュアメッセージングシステム



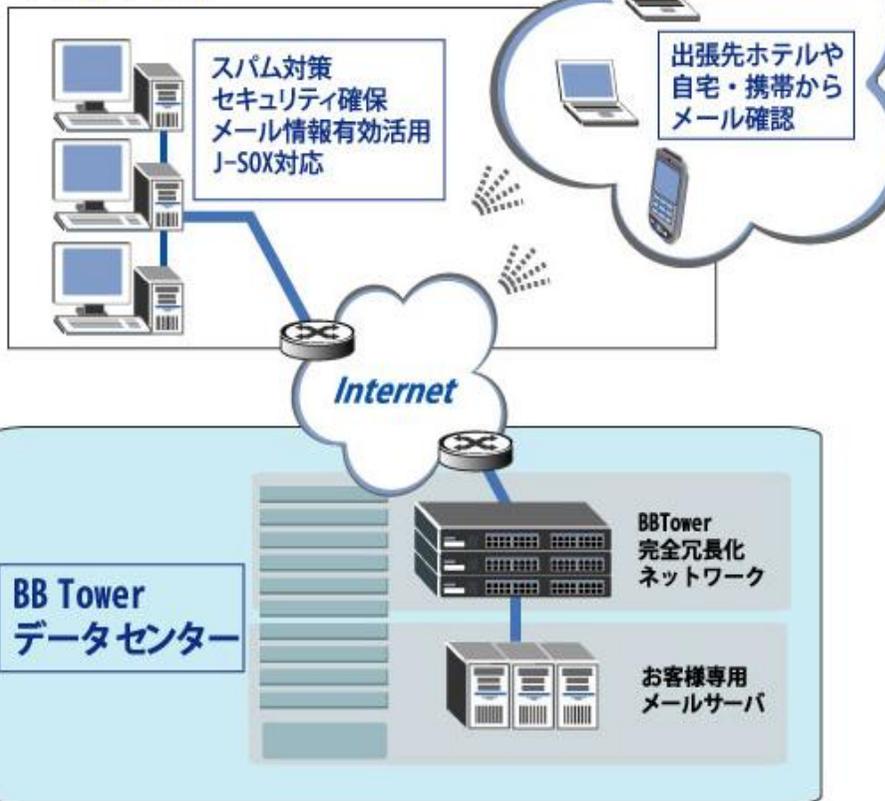
サイバーソリューションズ社提供

ブロードバンドタワーのプラットフォーム



堅牢・そして24時間監視のデータセンターでシステム運用

本社オフィス



2009年6月期業績予想

2009年6月期業績予想



- 高品質なデータセンターサービスの継続提供と効率化の推進
- ISILON社のストレージを中心としたプロダクト販売の更なる強化
- 仮想化技術を取り入れた高品質ホスティングサービスならびにアプリケーションサービスの本格展開
- BBFが展開するECプラットフォームの構築運用サービスの伸長

【連結業績】

(単位:百万円)

	2009年6月期		2008年6月期		増減率	
	中間	通期	中間	通期	中間	通期
売上高	5,250	11,350	4,732	9,783	10.9%	16.0%
営業利益	40	400	125	358	△68.0%	11.7%
経常利益	40	380	125	351	△68.0%	8.3%
当期純利益	15	170	45	191	△66.7	△11.0%

【個別業績】

(単位:百万円)

	2009年6月期		2008年6月期		増減率	
	中間	通期	中間	通期	中間	通期
売上高	4,800	10,200	4,427	9,030	8.4%	13.0%
営業利益	30	360	116	337	△74.1%	6.8%
経常利益	30	340	118	333	△74.6%	2.1%
当期純利益	10	150	19	118	△47.4%	27.1%

経営戦略（中期事業説明会）

平成20年8月12日

株式会社ブロードバンドタワー

代表取締役社長 大和 敏彦

経営ビジョン

- 都市型データセンターとして、新しいサービスのイノベーターとなる
- データセンターを中心に、お客様に価値あるプラットフォームを提供する

目指す企業像

- 都市型データセンターといえば、ブロードバンドタワーといわれるようなリーディングカンパニーを目指す
- 技術力や経験を元に、安心・安全でお客様に満足していただけるデータセンターサービスを提供する
- データセンターに関するサービスの核として、協業によってお客様の期待に勝るプラットフォームを提供する

2009年～11年に向けて

<BBTowerを取り巻く業界環境>

データセンター
サービス市場拡大

価格競争の発生

成長市場の多様化

BBTowerの強み

安全・快適な
環境の提供

キャリア
ニュートラル

強固な
顧客基盤

安定した
仮想化技術

+

BBTowerの成長に不可欠な力

顧客満足力

新サービス創出力

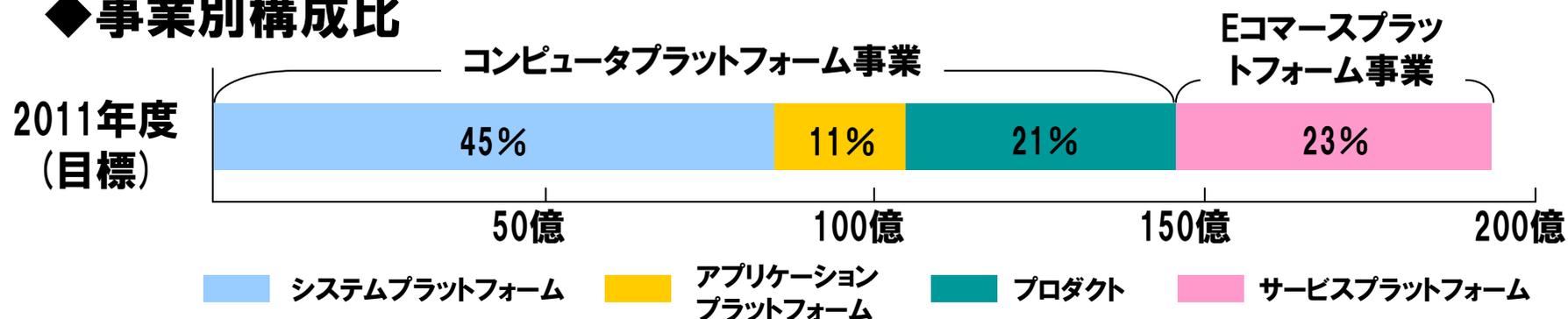
企業競争力

◆要約損益計算書

(単位:百万円)

	2009年度 (予想)	2011年度 (目標)	年平均 成長率
売上高	11,350	19,000	29%
営業利益	400	1,750	109%
営業利益率	3.5%	9.2%	—

◆事業別構成比



利益体質の向上

- ①事業ポートフォリオ再構築
- ②高収益サービスの拡大
- ③重点分野への資源配分
- ④戦略的なコスト低減

成長分野への展開

- ①高付加価値サービスへ展開
- ②サービスの差別化追求
- ③アライアンスによる新サービス
- ④新アイデア・新技術への取組み

◆グリーンITへの取り組み

- ・ 当社独自の技術およびノウハウによる効率的なデータセンターの運営
- ・ 仮想化技術によるサーバー設置面積と消費電力削減



グリーンITは地球温暖化対策に多大な貢献

◆クラウド・コンピューティングへの対応

仮想化、グリッド・コンピューティングなどの技術を検証し、クラウド・コンピューティングを実現



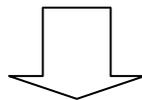
事業展開の可能性と取組方針について検討を開始

◆事業環境

- ・国内DC市場の成長
- ・市場価格の下落
- ・主要ベンダーのDC増床、増築
- ・グリーンIT（IT機器の消費電力増大）

コロケーションサービス拡充

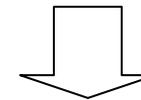
- ・既存データセンターのフル稼働
- ・省電力化によるコスト削減
- ・新省エネデータセンター



データセンターを中心とした統合的なITプラットフォームへ

ネットワークサービスの強化

- ・高付加価値サービスの提供
- ・高品質で競争力のある価格設定
- ・顧客ターゲットの明確化



他社との差別化

アプリケーションプラットフォーム事業



◆事業環境

- ・ 内部統制の施行によるセキュアな環境でのデータ保存の必要性、TCO削減を図るためアウトソース活用の活発化
- ・ 先進諸国と比較し、登録ドメイン数が少数 → 潜在市場

既存サービスの拡充・販売

- ・ サービスの強みを維持、拡大
→フレックスホスティング
コレクティブホスティング
- ・ 営業体制の整備
→代理店販売による販路拡大

アプリケーションサービス導入

- ・ アライアンスによる戦略推進
→新サービスの調達
- ・ ORIXグループとの協力体制確立
- ・ ホスティングサービスとの一体化

当社サービスを融合した新プラットフォームの形成

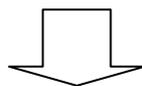
パッケージド・アウトソースサービスとして展開

◆事業環境

- ・国内ストレージ市場の成長
→ファイルデータや大容量デジタルコンテンツの管理など、ストレージに対する高い需要

ISILON社ストレージ販売拡大

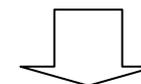
- ・代理店販売政策の強化
→業種・地域によるターゲットを明確化
- ・ISILON社との関係強化



**ISILON社・販売代理店
との連携**

新プロダクト

- ・新しいプロダクトの選定、販売
- ・既存プロダクトとの連携やデータセンターサービスとのシナジー検討



**プロダクトのライン
アップ拡大**

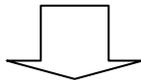
サービスプラットフォーム事業

◆事業環境

- ・ EC市場の拡大が継続
ECが進んでいる米国では、衣料・アクセサリー分野のEC化が日本より進展
→ 日本市場でも同傾向の可能性大

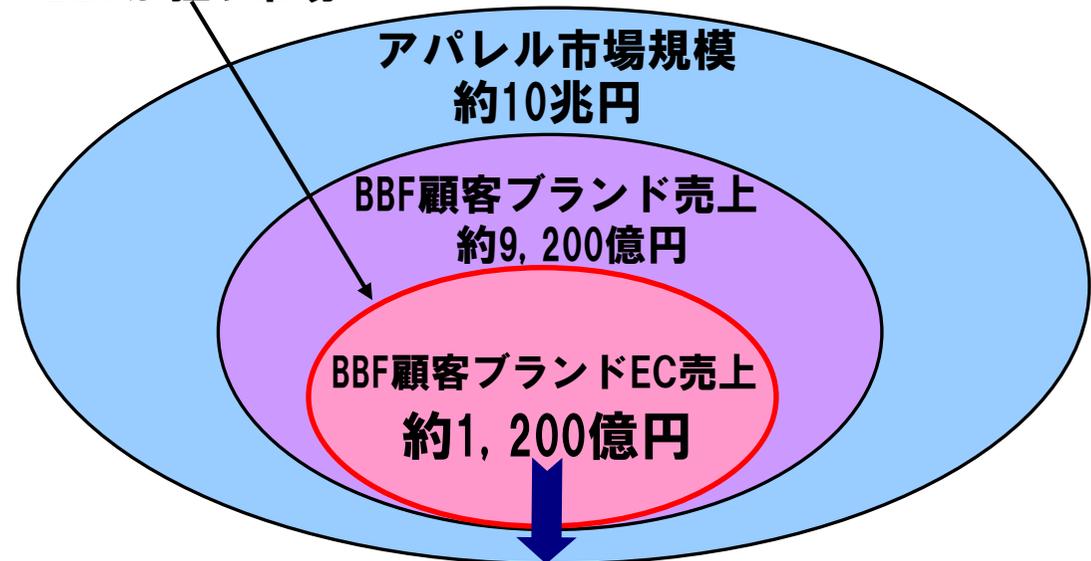
Fashion&Technology

- ・ECサイト運用事業
- ・TV通販運用事業
- ・ファッション雑誌連動販売事業
- ・ファッションサイトファシリティ事業
- ・クロスボーダー事業
- ・メディア展開



ファッション業界におけるテクノロジー
とメディアの提供

BBFが狙う市場



EC市場の拡大とともにBBFも
成長路線のレールへ

