

2014年4月期 第1四半期決算説明会



フリービット株式会社
2013/9/12

(注意事項)

本資料に記載されている当社の予想、見通し、目標、計画、戦略等の将来に関する記述は、本資料作成の時点で当社が合理的であると判断する情報に基づき、一定の前提（仮定）を用いており、種々の要因により、実際の業績はこれらの予想・目標等と大きく異なる可能性があります。

本資料は、当社の事業戦略の説明資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

本日のアジェンダ

1. 2014年4月期 第1四半期連結業績

2. 中期経営計画 SiLK VISION 2016と進捗

2014年4月期 第1四半期 連結業績サマリ

2014年4月期 第1四半期業績サマリ

	前年同期比	サマリ
売上高	+3.0% <small>(事業縮小/撤退除く) 売上高全体:△0.4%</small>	•モバイル/クラウドの成長及び アドテクノロジー領域の伸長が寄与
EBITDA	+31.0%	•営業利益増加により
営業利益	+100.7%	•戦略的モバイルサービス伸長及び、 アドテクノロジー領域のサービスの 順調な立ち上がりにより
経常利益	+144.7%	•営業利益増加により

新中期計画に従いコア事業は順調に推移

当期純利益

△30百万円

•BI社の不正取引に関する特別調査
委員会の調査費用及び訂正監査費用
約1.7億円を特別損失計上



BI社の不正取引への対応



過去事象の着地

調査及び監査終了
費用の確定

本件調査結果を踏まえ、過年度決算の訂正を実施
調査費用及び訂正監査に関する費用総額167百万円が確定

当事者への
責任追及

当事者の元BI社代表取締役社長及び管理部長に
対する損害賠償請求のための手続きを8月より開始

今後に向けた事業見直し

EC部門の扱い

EC部門(前期売上12億円)は今期内に縮小/不採算部分の撤退
→今期売上10億円減少するが利益は改善する見通し

DC部門の扱い

データセンター部門はフリービットへ統合
→統合によるコスト構造の改善及び仮想化による収益改善
により、下期以降で利益拡大する見通し

13年9月12日木曜日

5

業績予想の修正について

- BI社の不正取引に関する調査費用及び訂正監査に関する費用の特別損失計上
- 旧経営陣が作成したベッコアメ・インターネットの事業計画の再精査 **BI**
上記により、当期純利益の今期見通しを以下のとおり修正

(単位:百万円)

		中間業績予想			通期業績予想		
		期初予想	修正後	増減額	期初予想	修正後	増減額
据え置き	売上高	10,000	10,000	—	20,000	20,000	—
	営業利益	370	370	—	1,200	1,200	—
	経常利益	300	300	—	1,000	1,000	—
修正	当期純利益	△50	△130	△80	200	100	△100
据え置き	配当予想	—	—	—	7.0	7.0	—

※BI社の事業計画差異 △40百万円(営業利益ベース)が生じるもののグループ全体の事業進捗の
推移等を勘案し、売上高/営業利益/経常利益/配当予想については期初予想を据え置く

13年9月12日木曜日

6

2014年4月期 第1四半期連結業績

(単位:百万円)

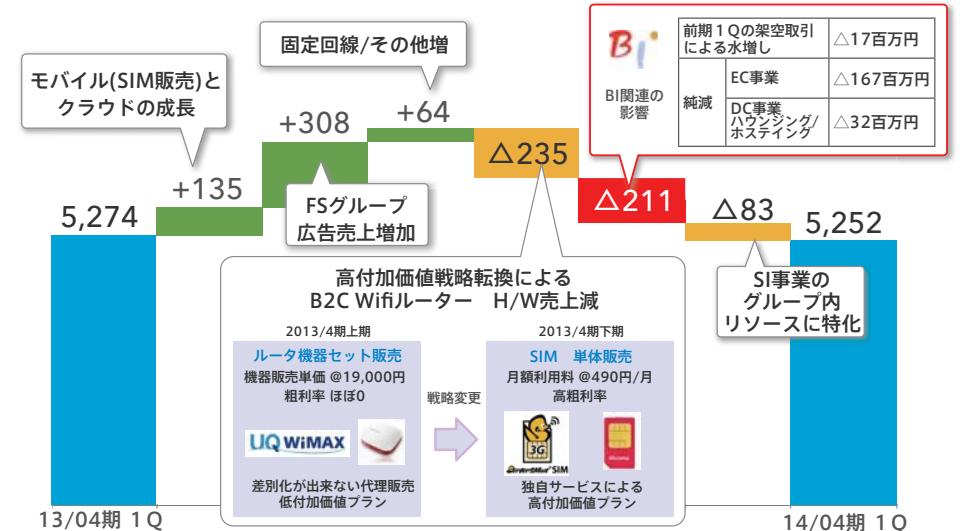
		13/04期 第1四半期 実績	14/04期 第1四半期 実績	前年 同期比	14/04期 中間予想 (修正後)	対中間 進捗率
売上高	事業縮小/ 撤退除く	4,932	5,078	+3.0%	10,000	52.5%
	全体	5,274	5,252	△0.4%		
EBITDA		454	595	+31.0%	—	—
営業利益		152	306	+100.7%	370	82.9%
経常利益		113	276	+144.1%	300	92.1%
当期純利益		△33	△64	[△30]	△130	[+66]
一株純利益(円)		△1.70	△3.30	△1.60	—	—

13年9月12日木曜日

7

前年同期比差異分析-売上高

(単位:百万円)

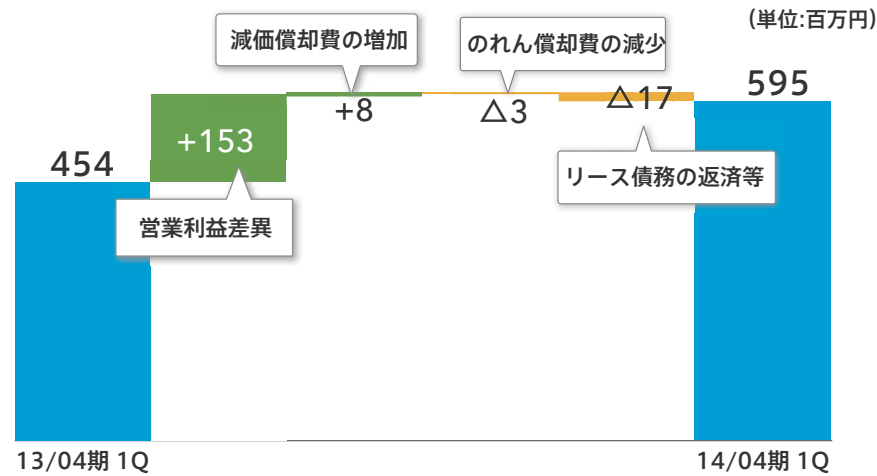


重点事業は堅調に推移。前期獲得した付加価値の低いモバイル事業のH/W売上の減少や
BI社の撤退事業等による減、グループ内でのリソース変更により0.4%の減収

13年9月12日木曜日

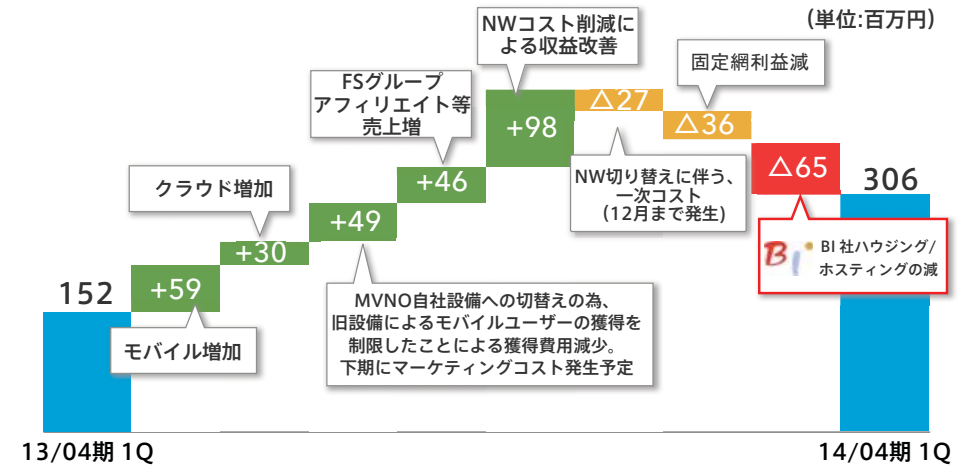
8

前年同期比差異分析-EBITDA



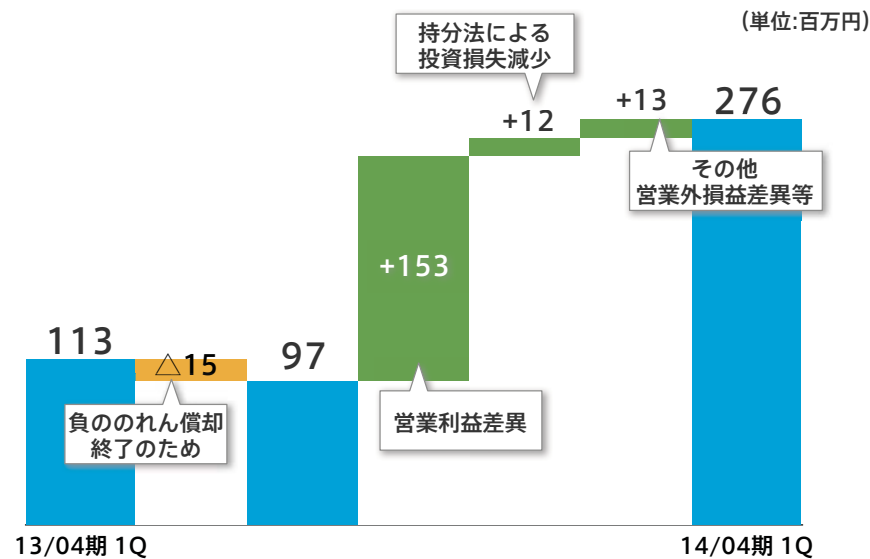
営業利益増加により、EBITDAは前年同期比で31.0%増

前年同期比差異分析-営業利益

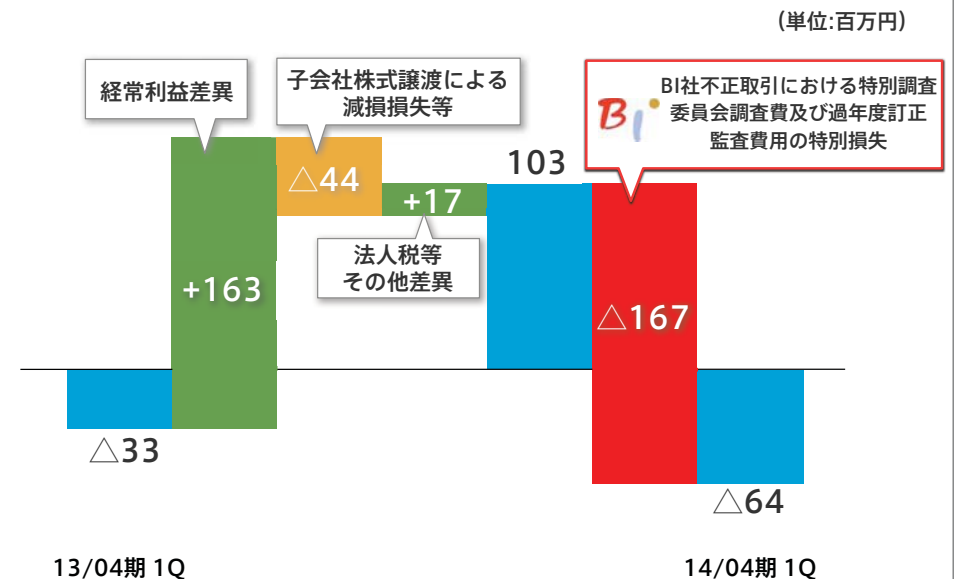


重点事業であるモバイル/クラウドが増加及びNWの自社設備への切り替えによるコスト削減が大きく利益貢献し、前年同期比で約2倍の増益

前年同期比差異分析-経常利益



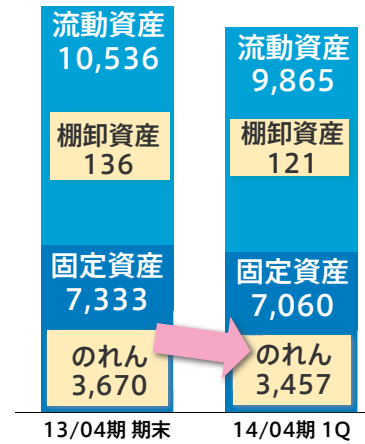
前年同期比差異分析-当期純利益



第1四半期業績サマリ BS(抜粋)

連結業績サマリBS (資産の部)

(単位:百万円)



のれん:5.8%減

●既存事業での償却

2014年4月期セグメント別業績

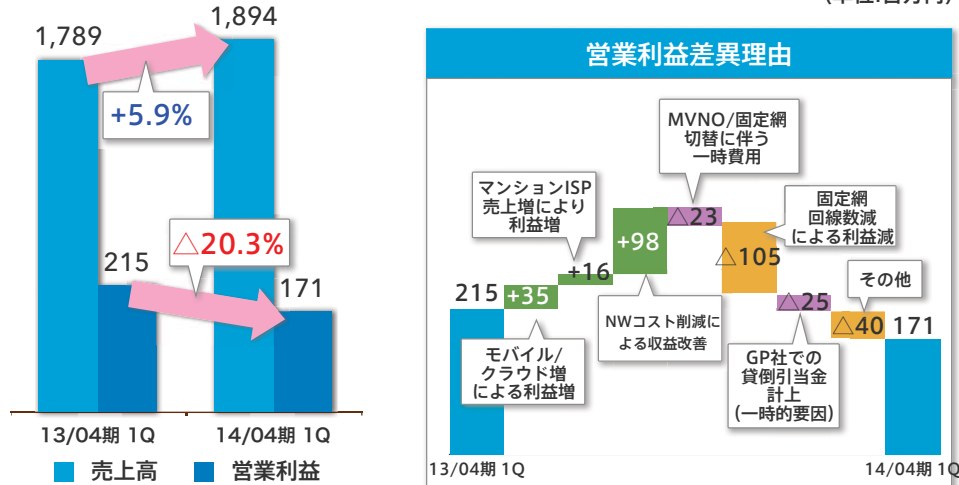
フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業



BBインフラ 前年同期比

(単位:百万円)

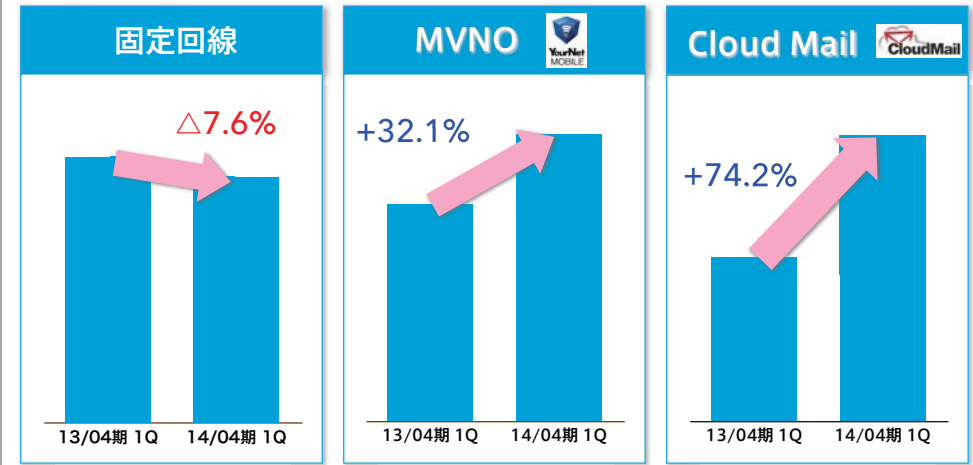


BBインフラはモバイル/クラウドが順調に推移

13年9月12日木曜日

17

BBインフラ アカウント数推移



モバイル/クラウドサービスへのシフトは堅調に推移し、モバイル/クラウドのユーザ数は合わせて115万人。固定網は3Qで完全ユーザー維持ペースに戻る計画。

13年9月12日木曜日

18

フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業

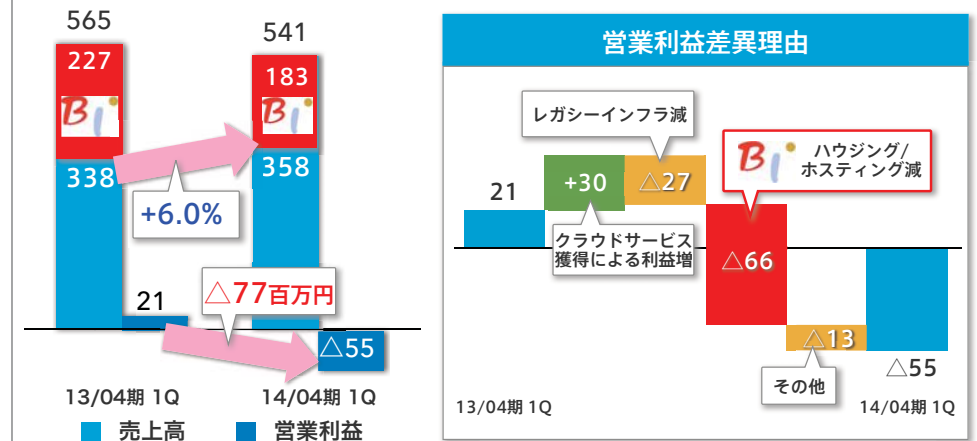


13年9月12日木曜日

19

CCインフラ 前年同期比

(単位:百万円)



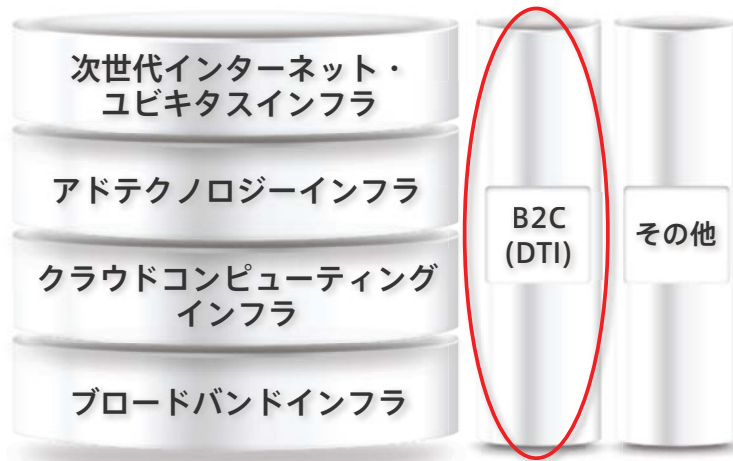
VDCは昨年獲得していた大型ユーザーの稼働が始まる。1~2QはBIサービスの精査、人的統合にリソースを割り当てる。3Qから、差別化製品による積極セールスを行う。品質のアップグレードプロジェクトは3Qに終了予定。

13年9月12日木曜日

20

フリービットグループの事業

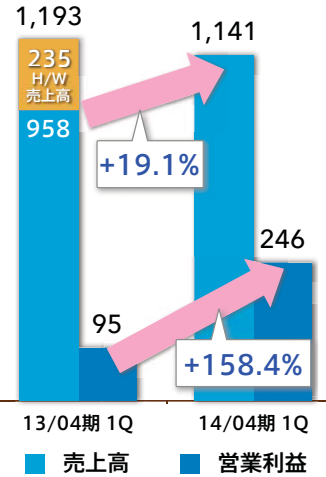
Smart Infra 提供事業



B2C(DTI) 前年同期比



(単位:百万円)



売上高:19.1%増^{※1}

(※1:WiMAXのH/W売上除く)

売上高:4.4%減^{※2}

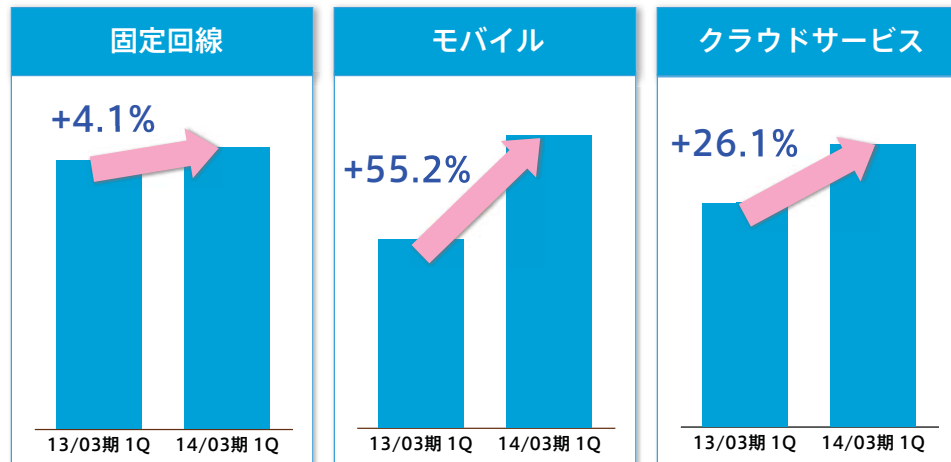
(※2:全体)

営業損益:158.4%増

- モバイルユーザの増加が堅調に推移
- 前期WiMAXのH/W売上高235百万円はモバイル戦略の変更により、今期減少
- アルファインターネットの統合効果も始まる

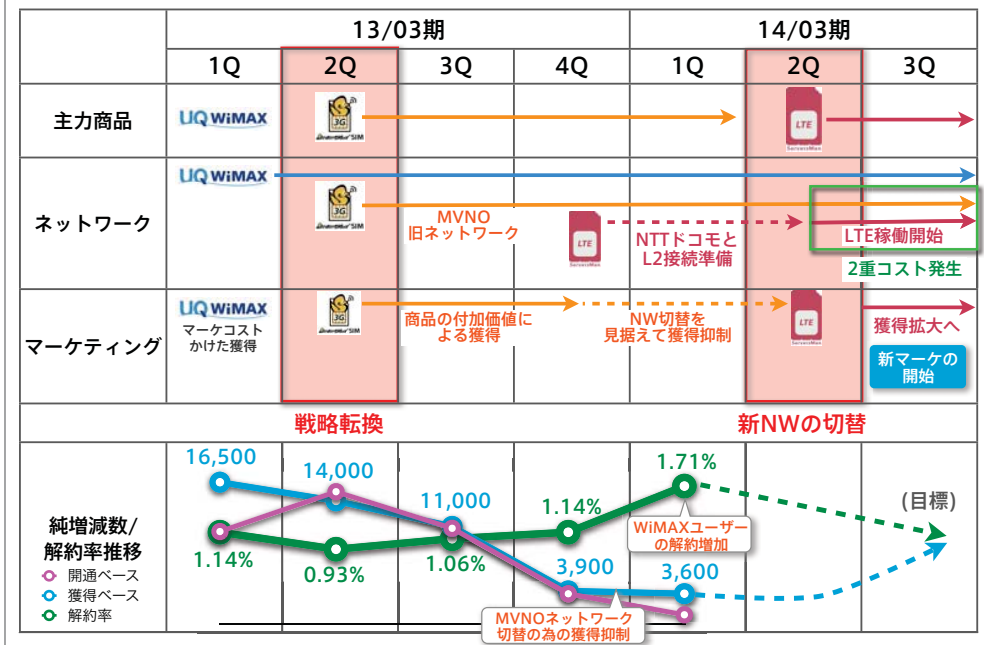
DTIとしての付加価値の低いWiMAXから自社回線のSIM販売に戦略転換したことにより、収益は大幅に改善

DTI アカウント数推移



アルファインターネットの統合効果に加え、モバイルユーザの増加が堅調に推移し、DTIユーザ数は前年同期比:14.8%増加

DTIのモバイル戦略の拡大の流れ



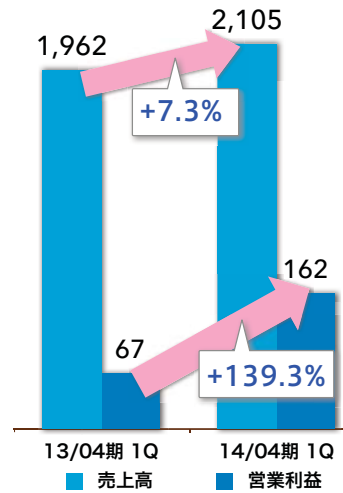
フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業



ATインフラ 前年同期比

(単位:百万円)

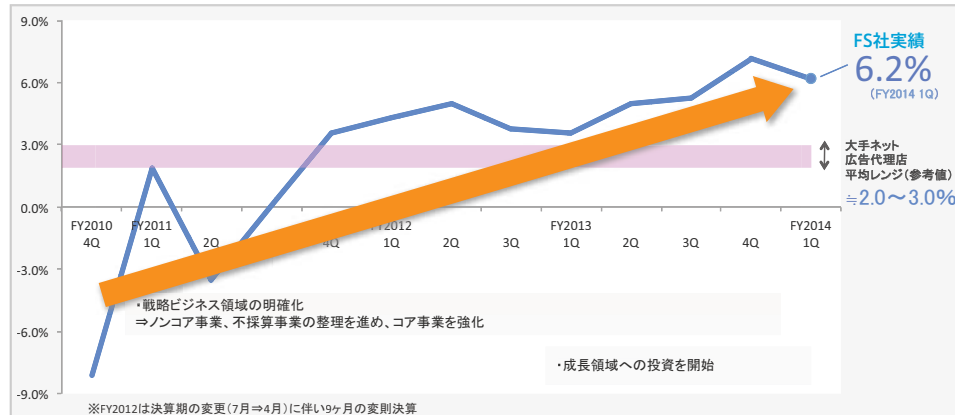


売上高 : 7.3%増
営業損益: 139.3%増

フルスピードとの共同開発による広告統合管理システム (Demand Side Platform) の販売開始と順調な立ち上がり

ATインフラも堅調に推移。更なる成長に向けた投資実行フェーズ

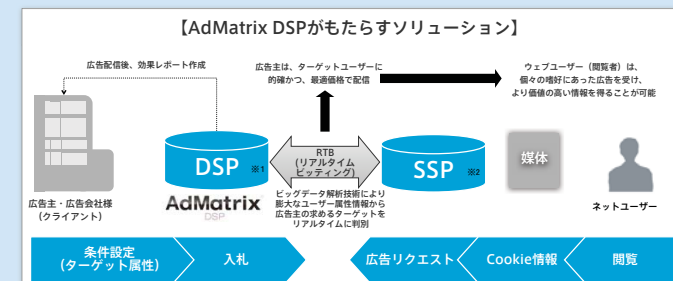
FS営業利益率推移



同業他社のネット広告代理店事業者と比較して高い営業利益率を確立。
(国内大手ネット広告代理店3社の合計より営業利益率(平均レンジ)を独自算出)

《7月29日発表》

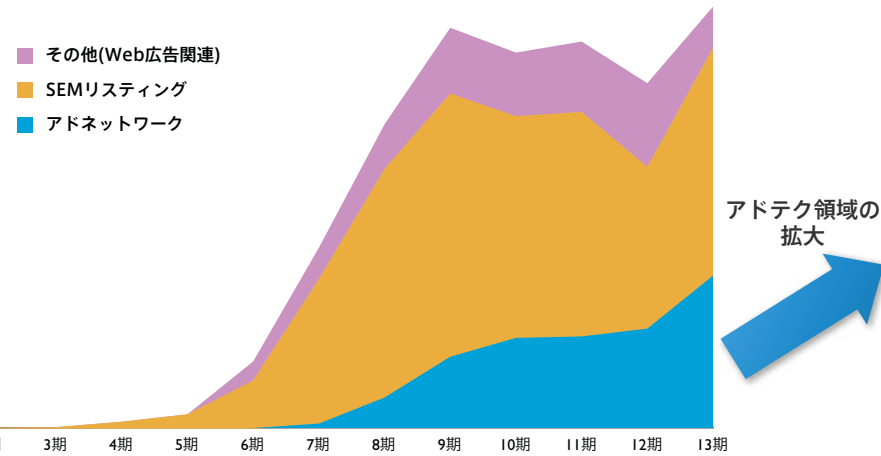
今後急成長領域のRTB経由のディスプレイ広告領域において、リアルタイムにユーザー属性を判別して適切な広告を表示する広告統合管理システムをフルスピードと共同開発



※1: DSPとはDemand-Side Platform (デマンドサイドプラットフォーム) の略称で、広告出稿を行う広告主サイトが使用する広告配信プラットフォームのこと
※2: SSPとはSupply-Side Platform (サプライサイドプラットフォーム) の略称で、媒体サイトが使用し、広告媒体を繋ぐ広告配信プラットフォームのこと

アドネットワーク領域の拡大

広告の領域において、「SEO」「リスティング」など既存事業に加え、「ディスプレイ広告」「ソーシャル・メディア」「第三者配信(3PAS)」の領域を深耕アドネットワーク領域へのリソース比重を高め、事業拡大を推し進める



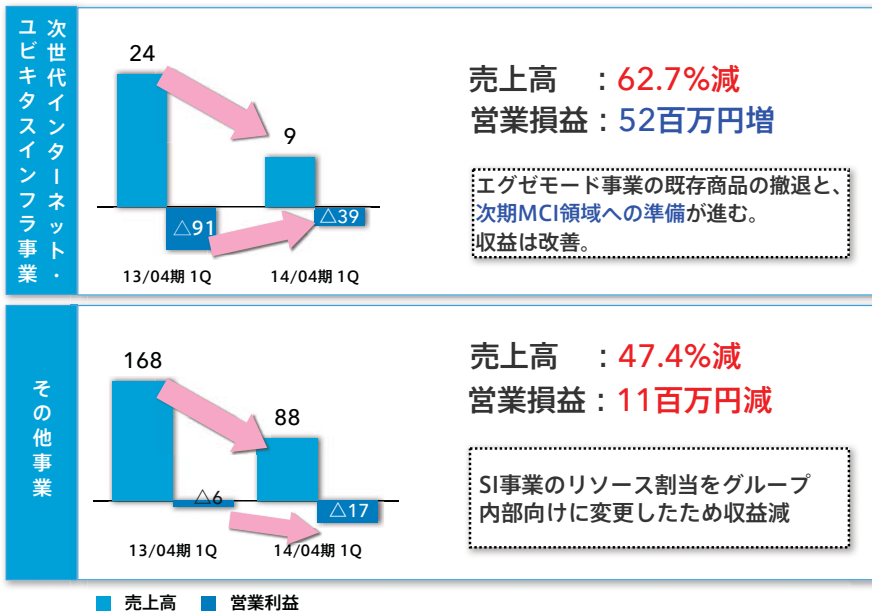
フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業



次世代インターネット・ユビキタスインフラ/ その他事業 前年同期比

(単位:百万円)



本日のアジェンダ

- 2014年4月期 第1四半期連結業績
- 中期経営計画 SiLK VISION 2016と進捗

SiLK VISION の流れ



08/04期 09/04期 10/04期 11/04期 12/04期 13/04期 14/04期 15/04期 16/04期

SiLK VISION 2010

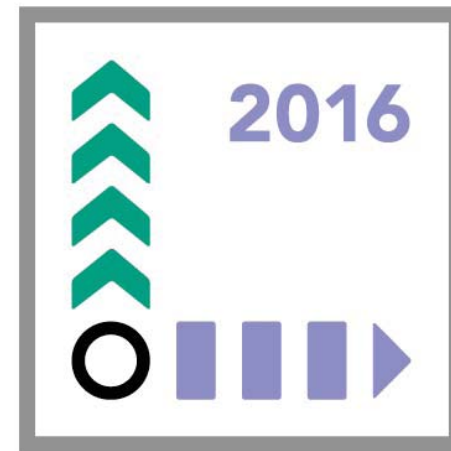
SiLK VISION 2013

ハイブリッド戦略

ハイブリッド戦略で買収したISPをDTIへ統合し、Ubicプランへ誘導すると共に多彩な流通経路経由で、新たなユビキタスユーザを獲得

Smart Infra 戦略

仮想化技術を活用し、軽くて賢いインフラを提供するコンセプトの下、事業定義をSmart Infra提供事業へ。MA戦略を通じてマルチレイヤー化を図り、クラウド事業、MVNO、アドテクノロジー事業へ参入



Born in The Garage.



Multi Layer Component Integration 戦略



マルチレイヤインフラの強み “接続” から “手触り” まで



モバイル革命

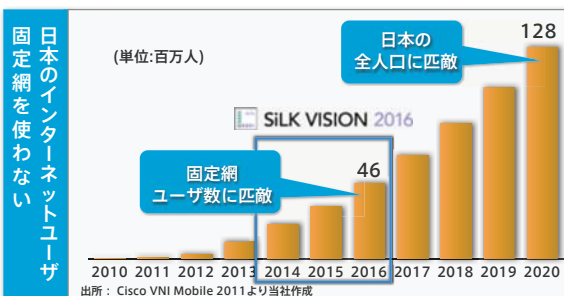
生活革命
(生活/医療/高齢者)

生産革命
(Maker Movement)



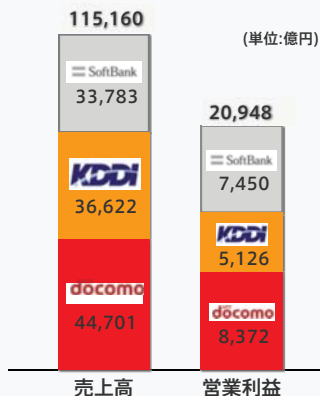
モバイル市場概況

モバイル市場概況



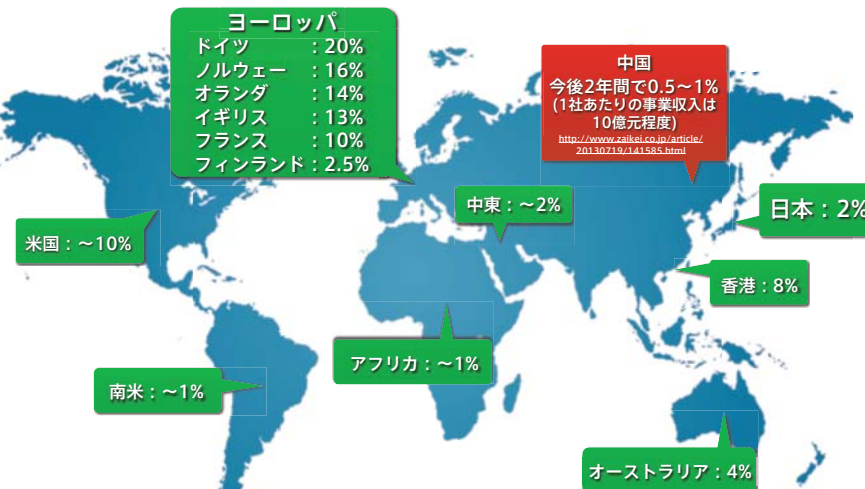
携帯国内3大キャリアの業績

売上:11兆5,106億円、
営業利益:2兆948億円の巨大市場



世界のMVNOの普及率

日本のMVNO市場は海外同様10%超まで普及する可能性あり
また中国でもMVNOが開始され、今後2年間で0.5~1%前後の普及率となる見通し



《7月17日発表》



NTTドコモとのL2接続でLTEサービスに参入し、
YourNet MVNO Packを提供

NTTドコモ社の3G/LTEに対応

3G人口
カバー率
100%

全事業領域をカバー

- B2C 一般ユーザ向け
- B2B2B/C 会員を持つ事業者向け
- M2M モノとモノの通信

短期間/低コストでの導入

導入期間イメージ

導入コストイメージ

自社参入

MVNO Pack

MCI戦略による垂直統合での提供

端末	独自端末
ミドルウェア	ServesMan SiLK OS
サポート	ユーザサポート/バックオフィス
クラウド	Cloud Mail/Cloud Disk/Cloud VoIP
回線	3G/LTE/固定通信

業界(世界)を代表する企業との比較



業界(世界)を代表する企業といえど、全てのレイヤを網羅しているわけではなく、フリービットは稀有な存在

端末/デバイス	FB	docomo	amazon	Apple
マーケティング アドテクノロジー	Social Computer		amazon Recommend	
クラウド コンピューティング	VDC, CloudMail, YourNet MOBILE	ドコモクラウド	amazon cloud drive	iCloud
ブロードバンド回線	YourNet, 3G	FOMA X		

モバイル事業の事業領域



B2C
(一般ユーザ向け)

B2B2B/C
(会員を持つ事業者向け)

M2M
(モノとモノの通信)

《7月22日発表》



YourNet MVNO Pack 第1弾
ServersMan SIM LTE 100の提供開始
LTE+3G でも490円/月~で利用可能に

垂直統合

端末	DTI telecom	LTE	050
マーケティング	SPA型モデル		
クラウド	CloudMail		
回線	3G/LTE回線	SMS	ServesMan

ServersMan SIM LTE 100の特徴



100kbpsで490円

- 独自のネットワーク制御技術で100kbpsに速度を制御することによりワンコインでサービス提供

LTE

3G人口
カバー率
100%

ServersMan 050

- IP電話サービスで、携帯や固定電話と通話が可能
- 独自の帯域制御技術で、100kbpsでも安定した音声通話
- 待ち受け時のバッテリー消費ゼロモード搭載



近日各種アップデートを発表予定!

- Xi網を用いた通信でも、プッシュ通知でメッセージを受信できるショートメッセージサービス
- 月額基本料金150円、メッセージ送付料は国内3.15円、海外50円
- データ通信専用SIM特有のセルスタンバイプロセスによる電力消費を省力化

SMS

- 通信速度（最大100Kbps）の制御をワンタッチで解除し、通常のLTE回線で通信可能に
- 通信料は100MBあたり263円でチャージ



モバイル事業の事業領域



B2C
(一般ユーザ向け)

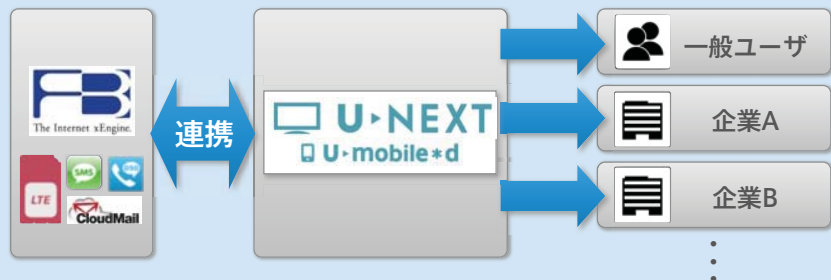
B2B2B/C
(会員を持つ事業者向け)

M2M
(モノとモノの通信)

《9月4日発表》



MCI戦略における事業垂直統合型MVNO支援パッケージ「YourNet MVNO Pack」を日本最大級の映像配信サービス事業者U-NEXT社に提供開始
独自ブランドとして展開する「U-mobile*d」に採用



モバイル革命

生活革命
(生活/医療/高齢者)

生産革命
(Maker Movement)



生活革命のターゲット



予防/チェック



診察/医療行為



経過観察/健康管理



医療行為のバリューチェーンの前後を
ICTを用いたソリューションで狙う

13年9月12日木曜日

49

M2M/ビッグデータによる貢献



日常生活の中で得られる健康管理に関するデータをサーバ上に蓄積し、
蓄積されたビッグデータを用いて予防医療や経過観察へ活用



13年9月12日木曜日

50

総務省との実証実験における唐津の例



～高齢者向け安心見守り・デジタルトリアージシステムサービス～



本実験により、将来の介護/見守り人材不足への対応、「コンビニ診断」等による
医療費の高騰、医者リソース不足に対応する道筋をつけることを狙う

13年9月12日木曜日

51

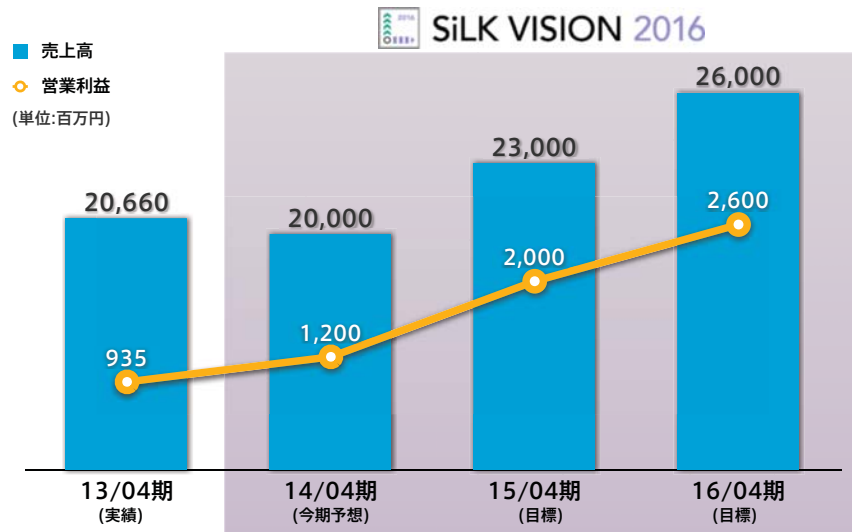
SILK VISION 2016 業績目標

13年9月12日木曜日

52

SiLK VISION 2016 業績目標

SiLK VISION 2016中も引き続き売上高成長率15%を目指す



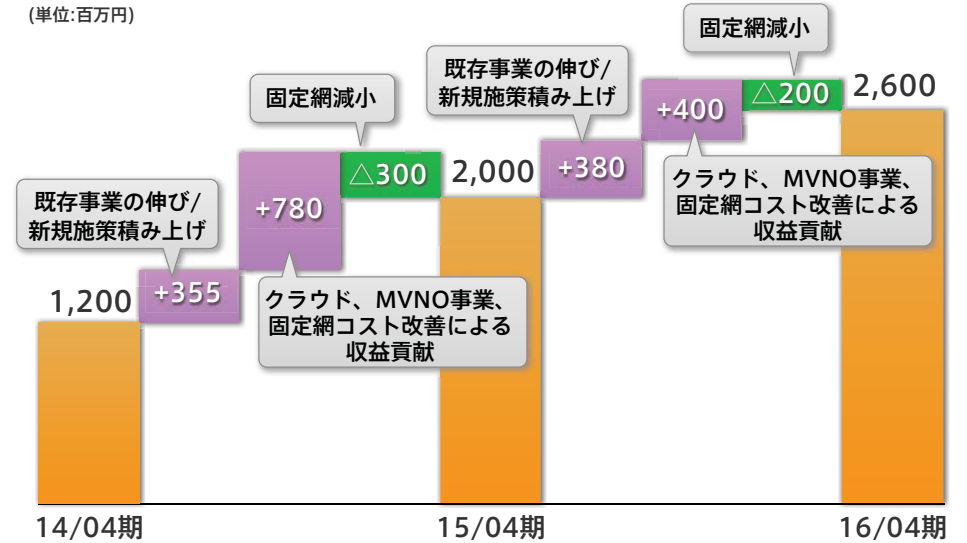
※2016年4月期の業績目標については、ベッコアメ・インターネットのEC事業縮小のため、3月8日発表値から目標数値を修正

13年9月12日木曜日

53

SiLK VISION 2016 営業利益推移イメージ

(単位:百万円)



13年9月12日木曜日

54

2Q以降の動き

13年9月12日木曜日

55

2Q以降の動き

2Q以降の動き	
ブロードバンドインフラ	<ul style="list-style-type: none"> MVNO Packの確実な導入 →年内に追加導入が続く
クラウド・コンピューティングインフラ	<ul style="list-style-type: none"> 商品の差別化による新マーケティングの積極化
アドテクノロジーインフラ	<ul style="list-style-type: none"> 新付加価値商品のセールス積極化
次世代インターネット・ユビキタスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> ServersMan技術のライセンス導入が進む
B2C(DTI)	<ul style="list-style-type: none"> 完全なモバイル/クラウドシフト体制の構築 唐津を戦略拠点としたオペレーション体制の構築 →DTI買収以来最大のマーケティングスタート (今秋予定)

13年9月12日木曜日

56



Being The NET Frontier!

