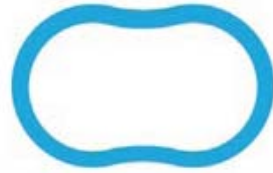


2014年4月期 第2四半期決算説明会



フリービット株式会社
2013/12/11

(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。

1

本日のアジェンダ

1. 2014年4月期 第2四半期連結業績

2. 2014年4月期の事業進捗

3. Appendix

2

2014年4月期 第2四半期 連結業績サマリ

3

2014年4月期 第2四半期業績サマリ

	前年同期比	第2四半期 業績予想比	サマリ
売上高	+3.0% <small>※撤退・縮小事業の売上高を除く</small>	+4.0%	・重点事業のモバイル/クラウドの成長及び アドテクノロジー領域の伸長が継続寄与
EBITDA	+23.4%	—	・営業利益増加により増
営業利益	+68.1%	+66.5%	・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 立ち上がりにより増
経常利益	+117.7%	+78.8%	・営業利益増加により増
当期純利益	+209百万円	+180百万円	・第1四半期にBI社特別調査委員会調査関連費用 約1.7億円を特別損失に計上するも、営業利益、 経常利益の増加により、大幅な増益を達成

コア事業の成長により、利益は計画を大幅に達成

4

2014年4月期 第2四半期連結業績

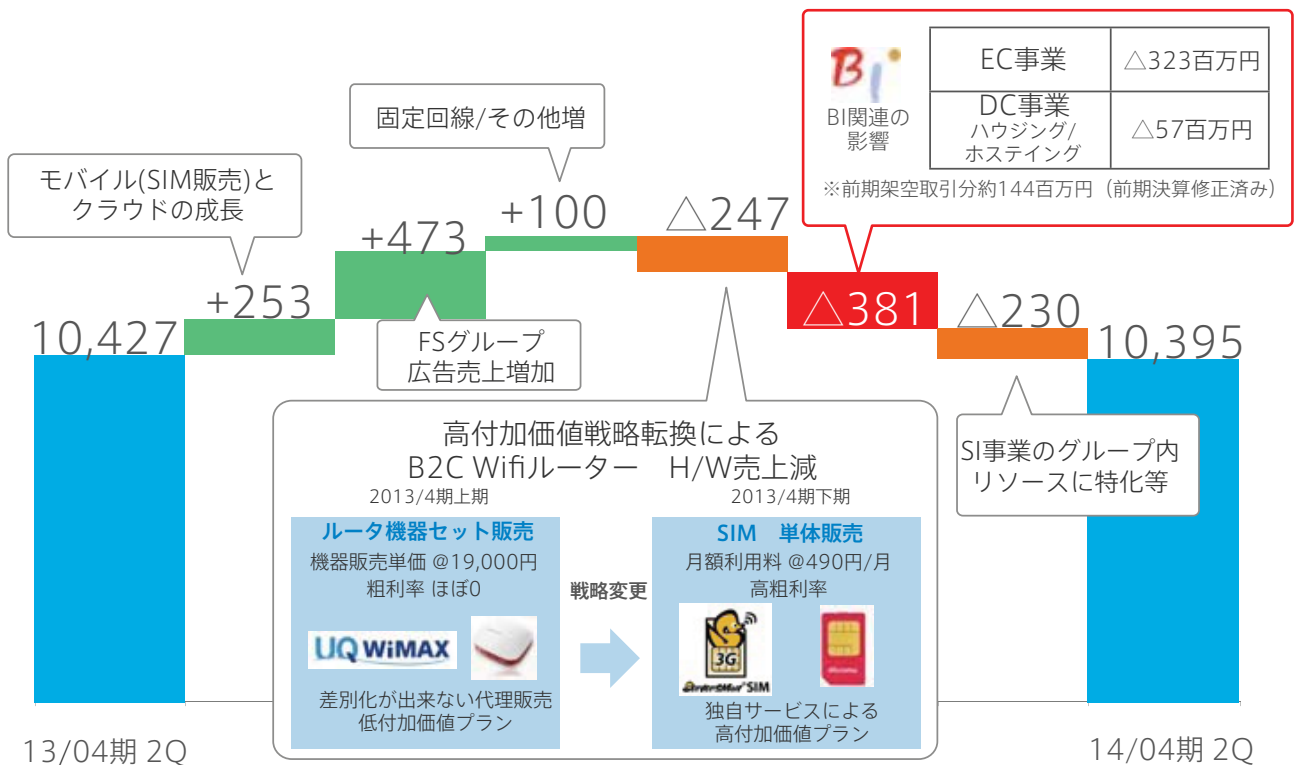
(単位:百万円)

		13/04期 第2四半期 実績	14/04期 第2四半期 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	9,828	10,120	+3.0%	10,000	104.0%
	全体	10,427	10,395	△0.3%		
EBITDA		955	1,178	+23.4%	—	—
営業利益		366	615	+68.1%	370	166.5%
経常利益		246	536	+117.7%	300	178.8%
当期純利益		△158	50	[+209]	△130	[+180]
一株純利益(円)		△8.05	2.58	[+10.63]	—	—

5

前年同期比差異分析-売上高

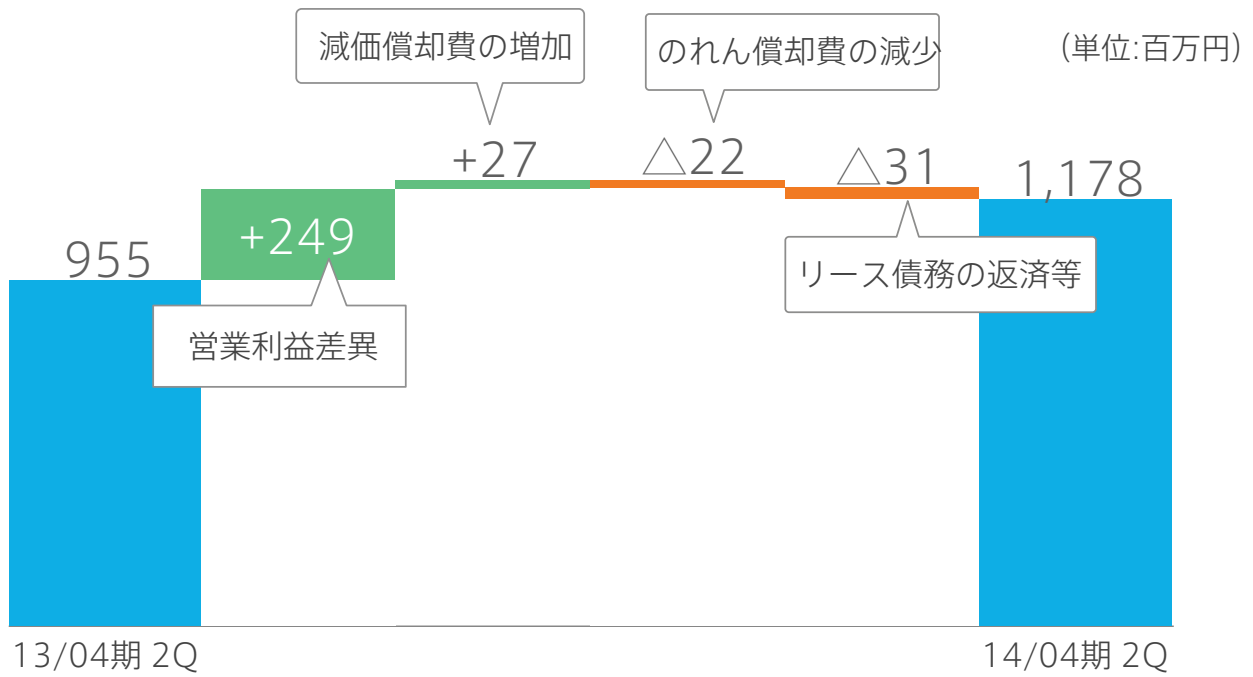
(単位:百万円)



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0.3%の減収

6

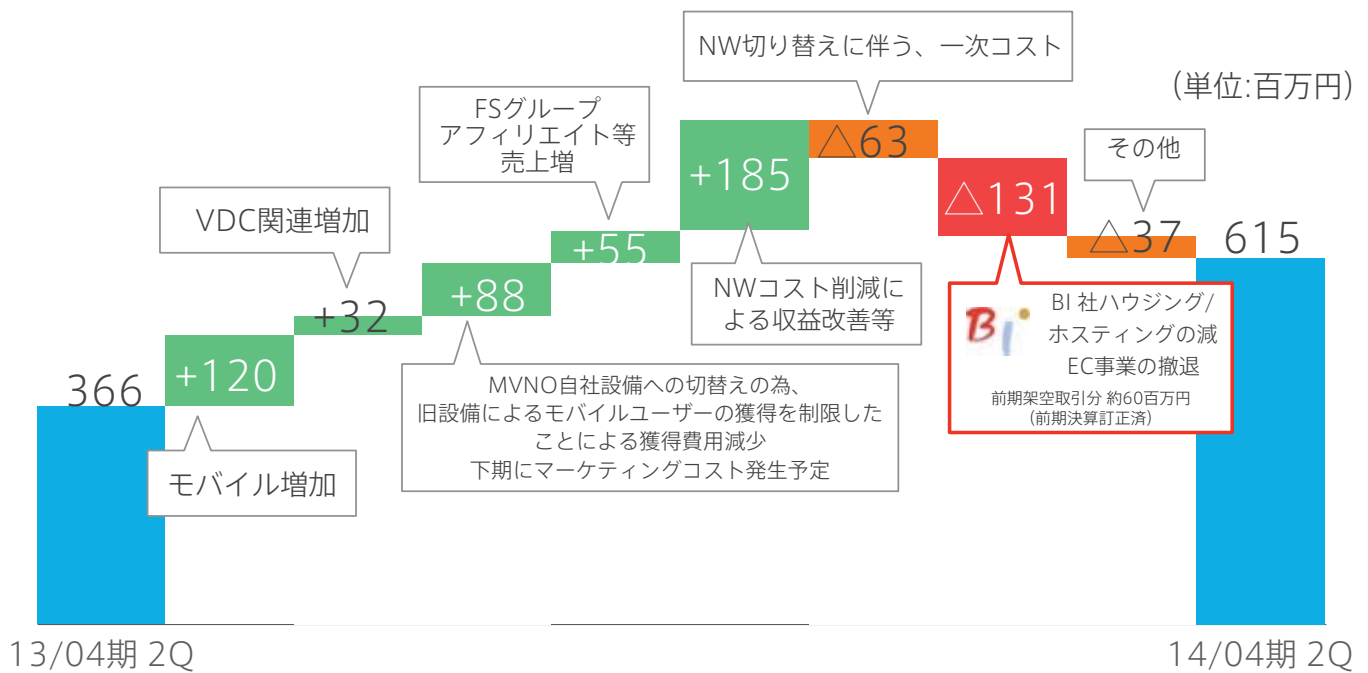
前年同期比差異分析-EBITDA



営業利益増加により、EBITDAは前年同期比で**23.4%**増

7

前年同期比差異分析-営業利益

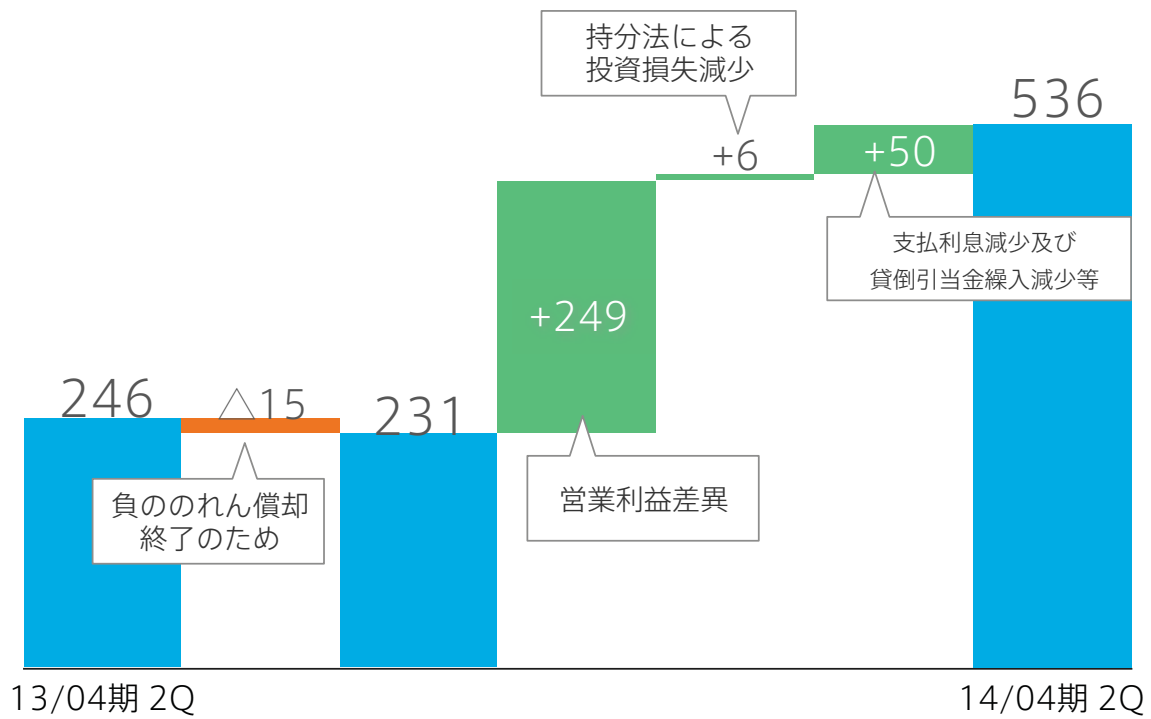


重点事業であるモバイル/クラウド (VDC) の増加及びNWの自社設備への切り替えによるコスト削減が大きく利益貢献し、前年同期比で約**1.7倍**の増益

8

前年同期比差異分析-経常利益

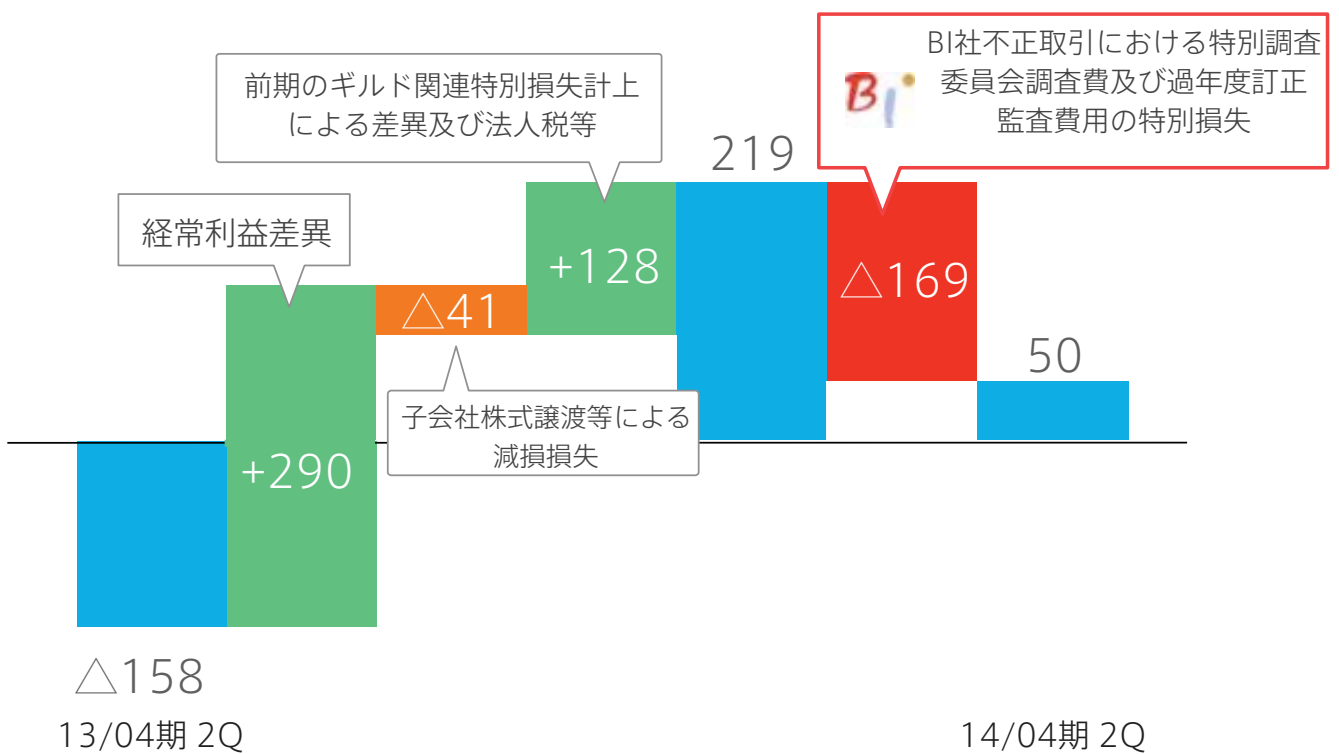
(単位:百万円)



9

前年同期比差異分析-当期純利益

(単位:百万円)



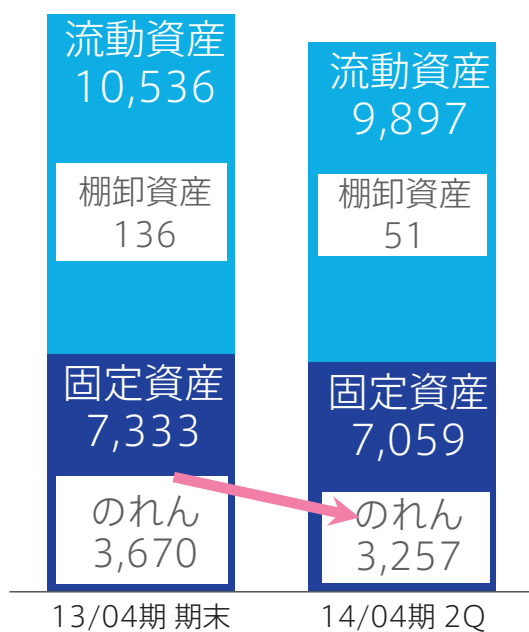
10

第2四半期業績サマリ BS(抜粋)

11

連結業績サマリBS (資産の部)

(単位:百万円)



のれん:11.3%減

●既存事業での償却

12

2014年4月期第2四半期 セグメント別業績

13

第2四半期セグメント別業績総括

	売上高 前年同期比	営業利益 前年同期比	セグメント別業績総括
ブロードバンド インフラ	+1.6%	△27.3% MVNO一時費用と 固定網減少	<ul style="list-style-type: none"> 固定網からモバイルへのシフトは順調に推移 代理販売モデルから独自NWでの販売へのシフトも進む MVNO PackはU-NEXT社/ビジョン社へ導入が決定し、今後も複数社への導入が進む
クラウドコン ピューティング インフラ	+2.1% ベッコアメの レガシー売上除く	△124百万円 レガシーインフラ/ BI社のハウジング・ ホスティング減	<ul style="list-style-type: none"> VDCは前期提供開始した大型ユーザの稼働が開始 第2四半期まではBIサービスの精査/人的統合にリソースを割り当て、第3四半期以降に差別化製品による積極セールスを開始 新マーケティング施策による新規ユーザの獲得を狙う
アドテクノロジー インフラ	+4.2%	+116.0%	<ul style="list-style-type: none"> アドテクノロジー領域は利益基調に転換し、同業他社と比較しても高い営業利益率を確立 既存事業に加え、自社開発した広告統合管理システム(DSP)が堅調に推移し、今後はソーシャルメディア/3PASを含めたアドテクノロジー全体の拡大を図る
次世代インターネ ット・ユビキタス インフラ	△69.0%	+68百万円	<ul style="list-style-type: none"> エグゼモード事業の既存商品の撤退が進み、収益が改善 中期経営計画 SiLK VISION 2016の次の革命領域に向けた準備に着手
B2C(DTI)	+21.2% WiMAXの H/W売上除く +7.7%	+130.5%	<ul style="list-style-type: none"> 付加価値の低いWiMAXから自社回線のSIMの販売への転換が着実に進み収益は大幅に改善 独自マーケティングによるモバイル事業立ち上げ準備を推進

14

通期業績予想について

15

通期業績予想について

- ・ 第3四半期以降のMVNO移行にかかる一時費用の発生及び、11/13にスタートした、freebit mobile におけるブランディングの先行投資費用及びグループ各社の季節要因等を勘案し、通期業績予想については、9/12公表値を据え置く

(単位:百万円)

	中間業績予想			通期業績予想	
	9/12 公表	実績	予想比	9/12公表	通期進捗
売上高	10,000	10,395	+4.0%	20,000	52.0%
営業利益	370	615	+66.5%	1,200	51.3%
経常利益	300	536	+78.8%	1,000	53.6%
当期純利益	△130	50	[+180]	100	50.5%

16

本日のアジェンダ

1. 2014年4月期 第2四半期連結業績

2. 2014年4月期の事業進捗

3. Appendix

17



Born in The Garage.

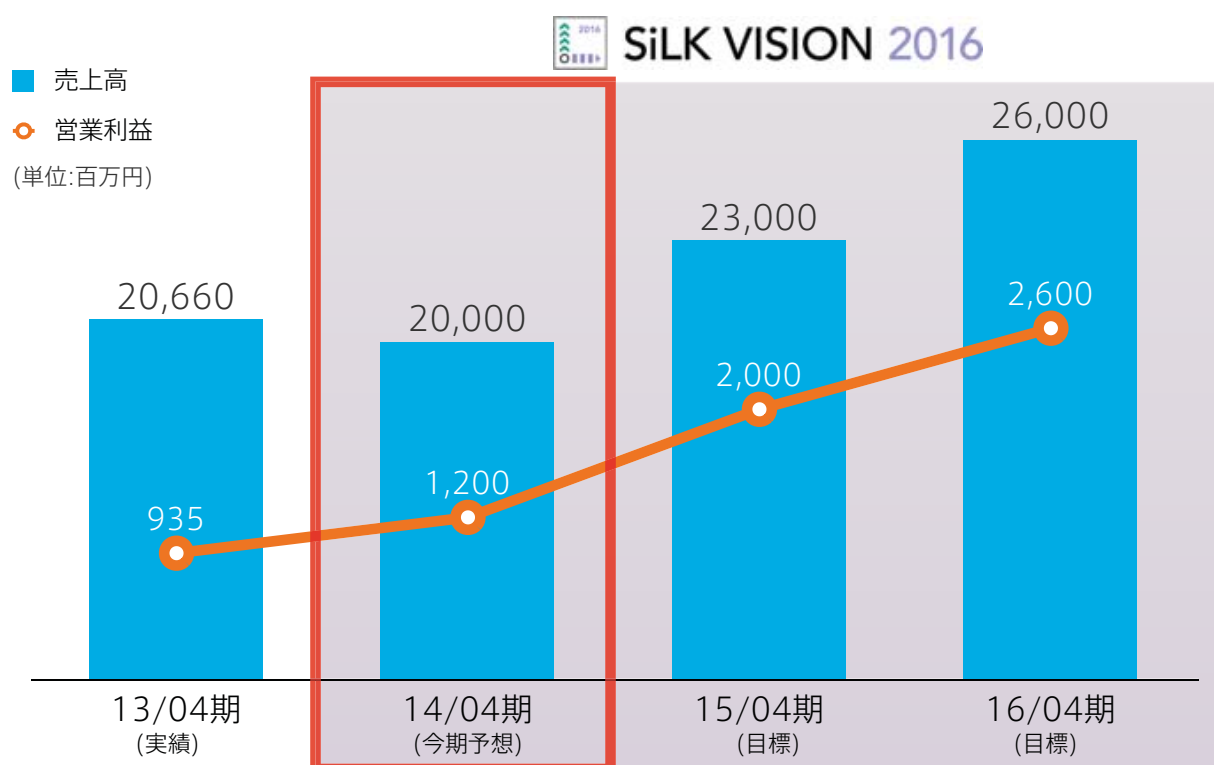
18

SiLK VISION 2016 業績目標

19

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



20

モバイル革命

生活革命
(生活/医療/高齢者)

生産革命
(Maker Movement)



21

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)

22

YourNet MVNO Pack

23

YourNet MVNO Packの特徴

低コスト/短期間で価格設定や帯域の設定が自由な
MVNO事業を展開可能

コンサルティングによる徹底サポート
回線だけでなく、クラウドメール、ディスクサービス、音声(VoIP)、
サポートセンターまで、フルコンポーネントのOEMが可能なので、
レゴブロックを積み上げるように、サービス構築が可能

エリアカバー率 100%を誇る、docomo網のMVNOをご提供
LTEにも対応

ユーザー数に応じた、最低限のリスクで、変動費による運営が可能

モバイル通信事業の運営から、M2Mサービスの展開まで
ハードウェアも含めて対応可能

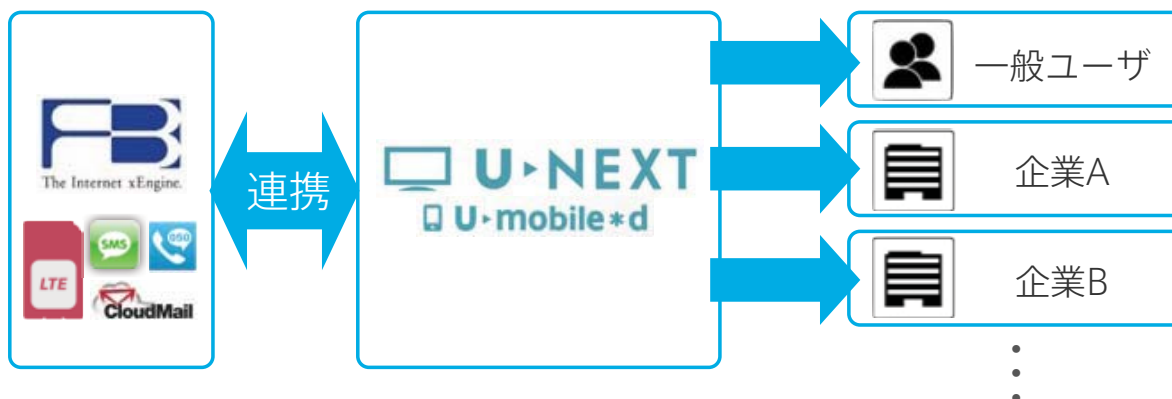
全てを組み合わせたサービスがfreebit mobile

24

9/4 発表

25

ASP型MVNO導入支援パッケージ
「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



26

12/10 発表

27

フリービットのASP型MVNO導入支援パッケージ
「YourNet MVNO Pack」、モバイルルーターレンタル
サービス国内最大手ビジョングループの
「グローバルWiFi®」「WiFi-Hire.com」に採用



28

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)

29

freebit mobileへ至る道筋

30

freebit mobileへ至る道筋



31

freebit

	R&D、商品・サービス開発、MVNO運用、グループ会社統括
	サービス主体、業務・課金・サポート
	Webマーケティング全般対応
	端末開発
	アプリケーション開発

32

11/13 発表

33

フリービットグループ 総力を結集して
スマートフォンキャリア事業に参入

34

モバイルのまったく新しい仕組み始まる

35

あなたのモバイルコストを1/3へ

 freebit

42

36



37

ちょうどいいスマホ体験をお届け

38

仕組みが変わると？



MyPlan(基本プラン)

端末代 + 通話基本料 + パケット使い放題

あわせて
月額 **2,000円** (税別)

オプションもご用意！

- ハイスピードチケット 250円/100MB
- 090/080/070番号 1,000円/月
- 安心パック(WiFi+保険) 500円/月

※留守番電話/キャッチホン/転送電話は12月以降対応予定
※海外ローミングは1月以降に対応予定



Phablet

phone + tablet

Pand△

Palm and Arms



area covered

docomo
人口カバー率
100%
(3Gエリア)

Cable less iTunes

世界に1つだけの **Pand△**

One

3D転写機による
オリジナルケース作成

サービスも、ケータイも
「選べる」から「創れる」時代に

41

仕組みの違い

42

世界初SPA型スマートフォンキャリア

Born Internet

O2O

43

製造業のバリューチェーン



すべてを統合し、中間マージンを極小化

44

モバイル事業のバリューチェーン



モバイル業界で初めて実現

45

世界初SPA型スマートフォンキャリア

Born Internet

O2O

46

すべてを インターネット技術を使って 実現

47

Born Internet

MVNO(docomo回線)で帯域単位の回線投資

人口カバー率100%の
docomoMVNOを帯域
単位で調達



すべてをクラウド技術で

電話サービスも、クラウド技術で実現。050番号
同士の無料通話も実現



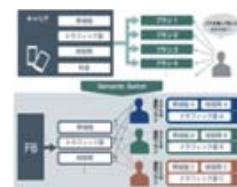
bigdata 思考

仮説を設定せずに、bigdata
思考をfreebit moibleの経営
根幹に設定
需要予測、各種リソース調達、
マーケティング調整、O2O
までを最適化



自由な料金プランと帯域の最適利用

MVNO交換機とスマート
フォンソフトウェアの一体
設計によるSemantic
Switch(特許出願中)に
より、ユーザーが自由に
プラン作成が可能に、
さらに帯域の最適利用も
実現



48

世界初SPA型スマートフォンキャリア

Born Internet

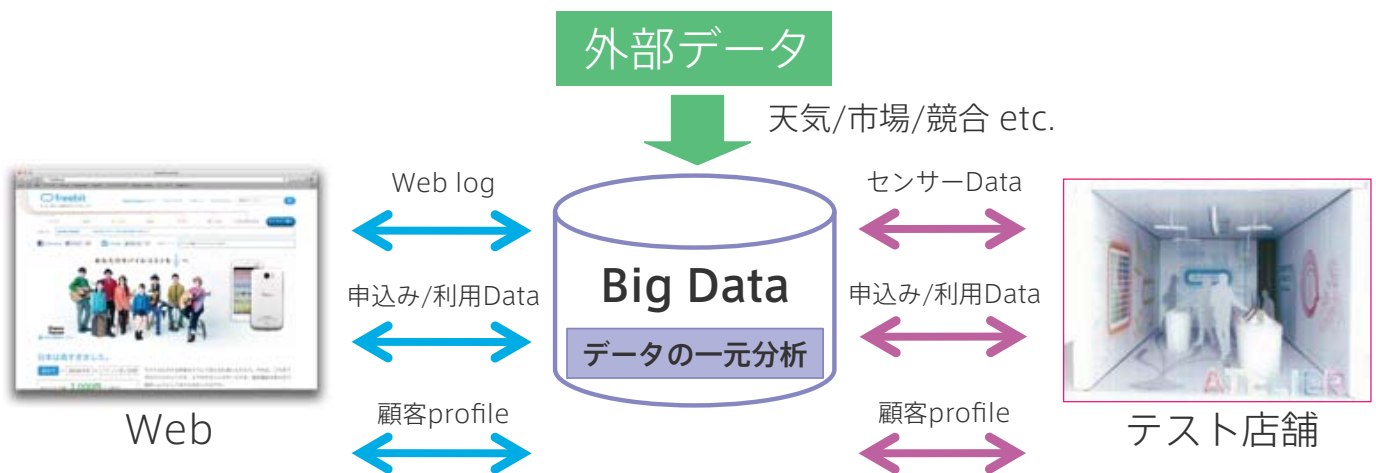
O2O

49

OnlineとOfflineのマーケティングを結合



DataのInputとOutputがビジネスで直結



製品開発/サービス開発に分析結果を直結

50

12/7

Fukuoka

ATELIER

第一号店 福岡天神にOPEN!!

53

freebit mobile事業のトータルプロデューサー SAKO建築設計工社 迫慶一郎氏



北京を拠点に現在までに90を超えるプロジェクトを、中国、日本、韓国、モンゴル、スペインで手掛ける。

建築設計とインテリアデザインを中心としながらも、グラフィックや家具、都市計画マスタープランまで、その仕事範囲も多岐に渡る。

中国では、その場の状況からしか生み出し得ない建築「チャイニーズ・ブランド・アーキテクチャー」を、明確な「主題」とともに作り続けている。



北京バンブス



北京ピクセル



大連スピーシーズ

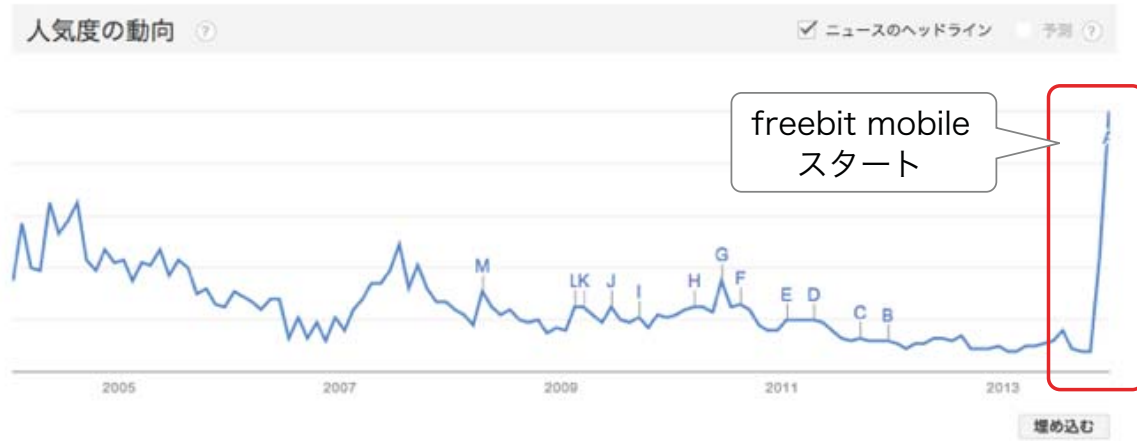


東北スカイビレッジ

54



Googleトレンドによる「フリービット」の人気度



地域別人気度 ?

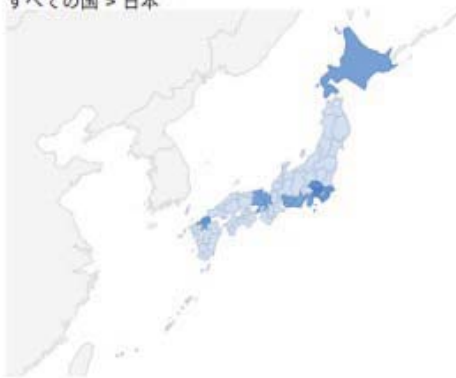


57

Googleトレンドによる「フリービット」の地域別人気度

地域別人気度 ?

すべての国 > 日本



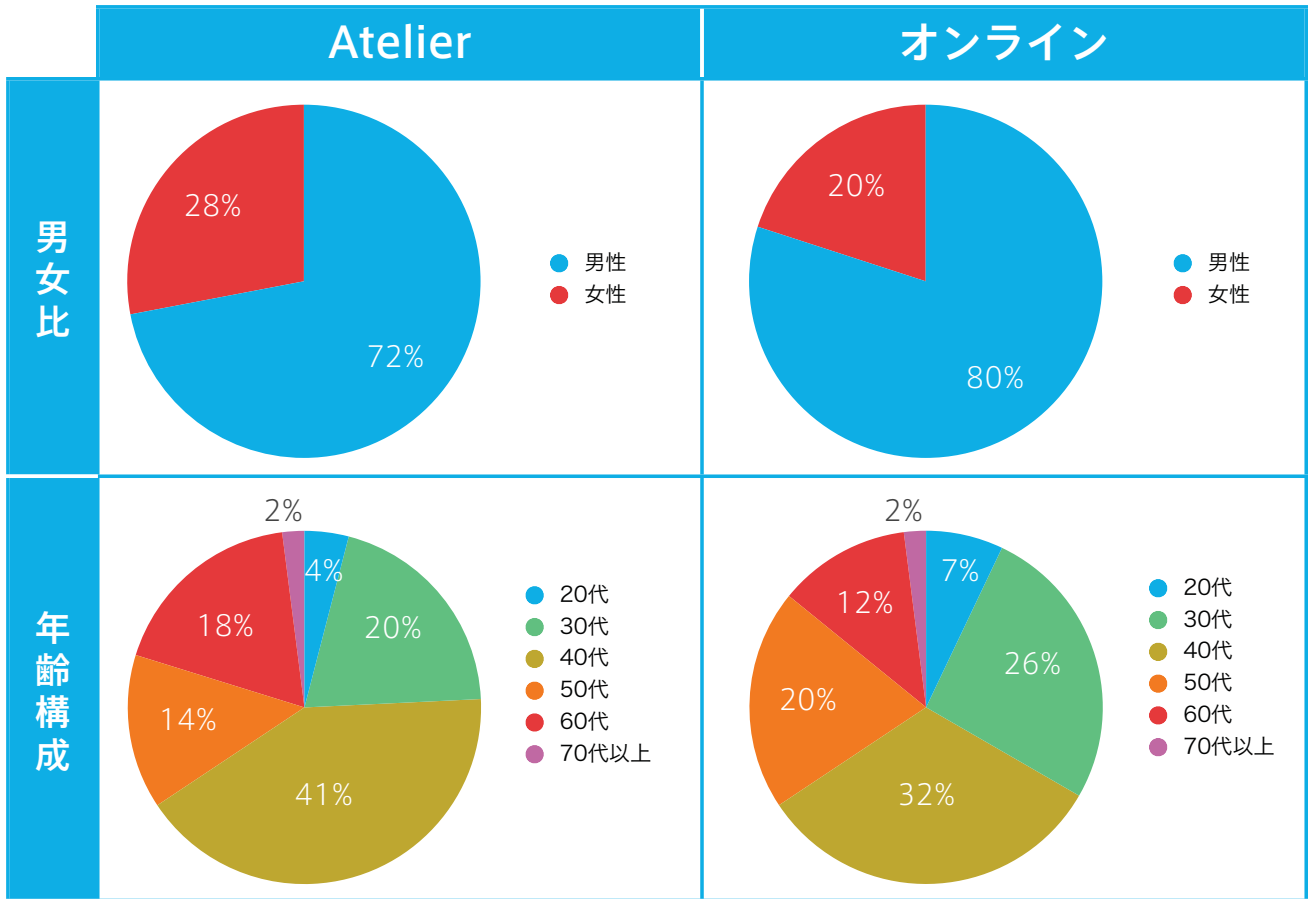
地域	人気度
東京都	100
神奈川県	88
埼玉県	84
福岡県	83
千葉県	79
北海道	68
愛知県	68

人口	日本の人口に占める割合
約1,320万人	10.3%
約900万人	7.1%
約720万人	5.6%
約500万人	3.9%
約610万人	4.8%
約540万人	4.2%
約740万人	5.8%

福岡県は、他の都道府県に比べて検索ボリュームが多い

58

会員属性(性別/年齢別)



59



切れ目のないユーザー体験



端末

UI

アプリ

mobile network

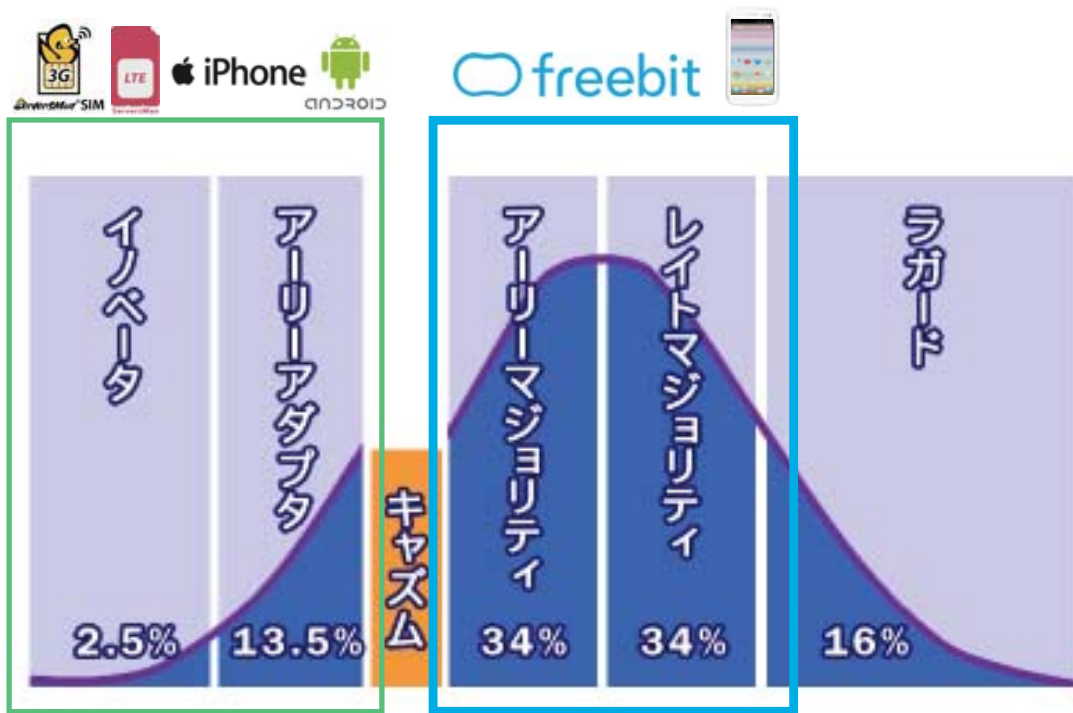
サポート

ブランディング / プロモーション



60

イノベータ理論におけるスマートフォン市場



事業者は、スマートフォンに関してさらに「丁寧な接点」を持って、顧客に触れる必要性が出てくる

61

モバイル革命

生活革命
(生活/医療/高齢者)

生産革命
(Maker Movement)



62

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

63

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



64

総務省との実証実験における唐津の例

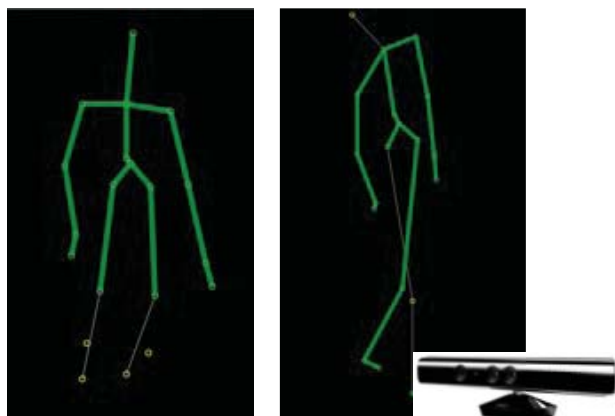
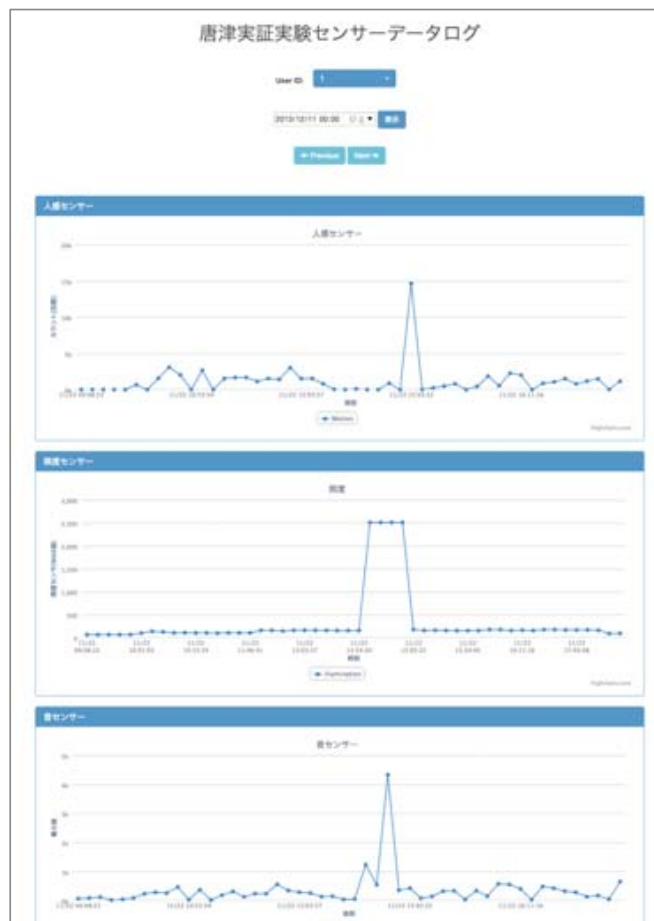
～高齢者向け安心見守り・デジタルトリアージシステムサービス～



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



各種センサーによる測定イメージ



67

詳細は来年初頭に発表予定

68

第3四半期以降の動き

69

第3四半期以降の動き

	主な施策	
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 →年内に複数社追加導入予定 	
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での セールス強化 	
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"> • freebit mobileサポート 	
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 • freebit mobileスタートへの注力 	

70

本日のアジェンダ

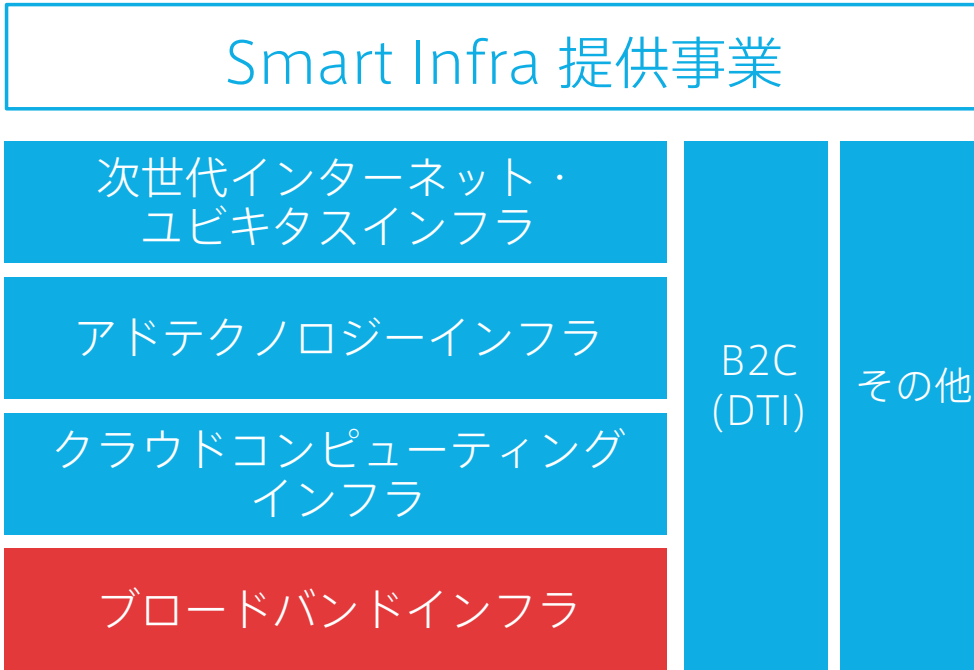
1. 2014年4月期 第2四半期連結業績
2. 2014年4月期の事業進捗
3. Appendix

71

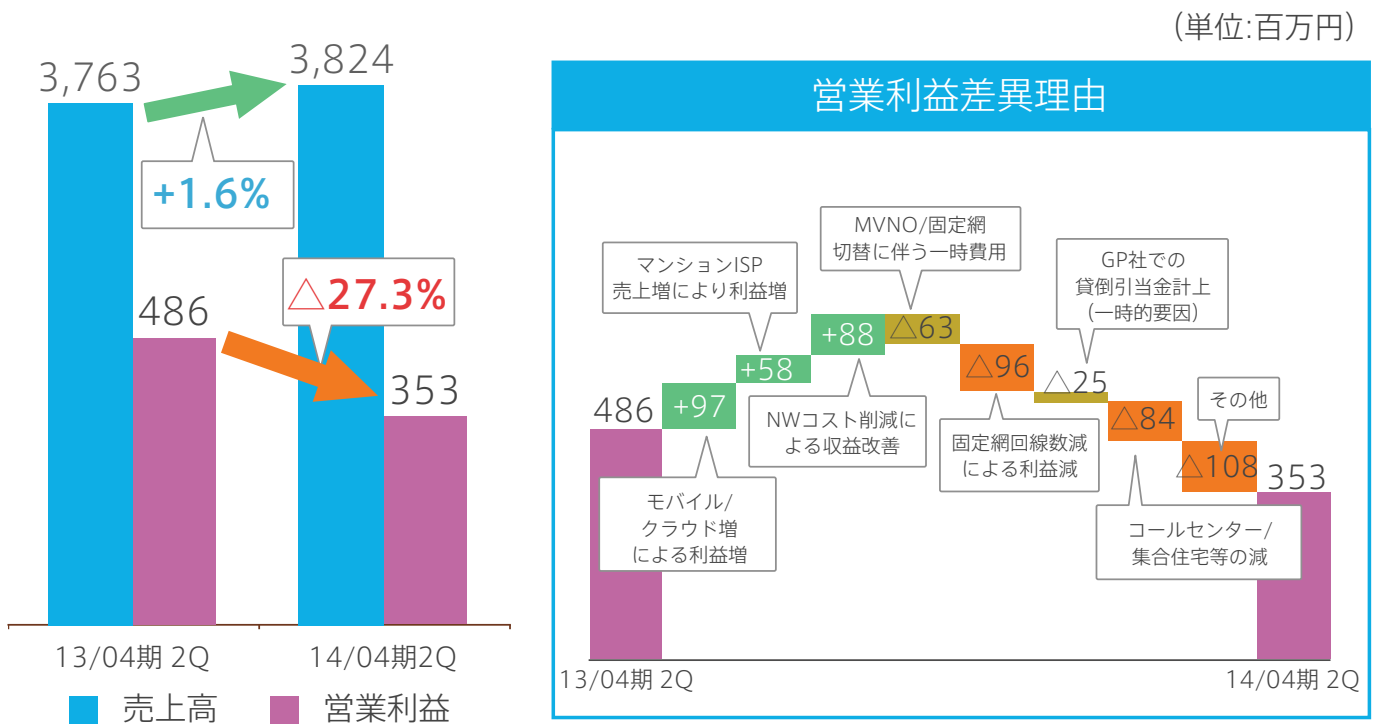
2014年4月期第2四半期
セグメント別業績

72

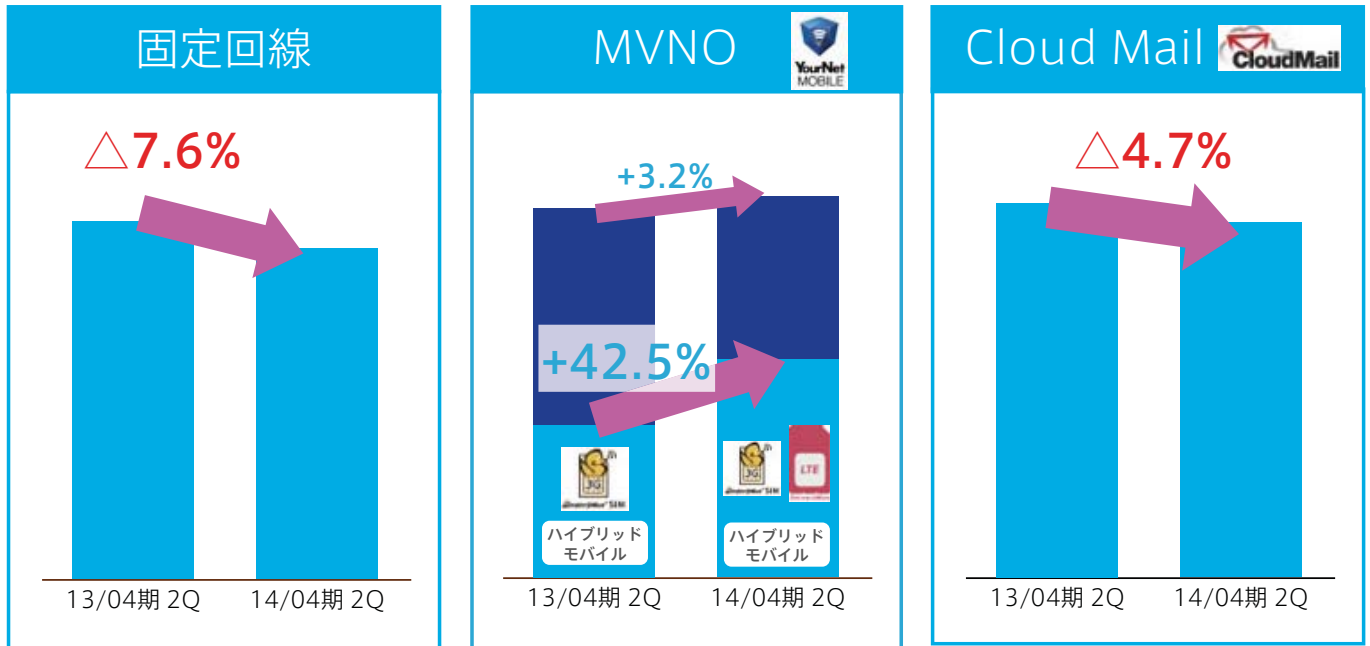
フリービットグループの事業



BB インフラ 前年同期比

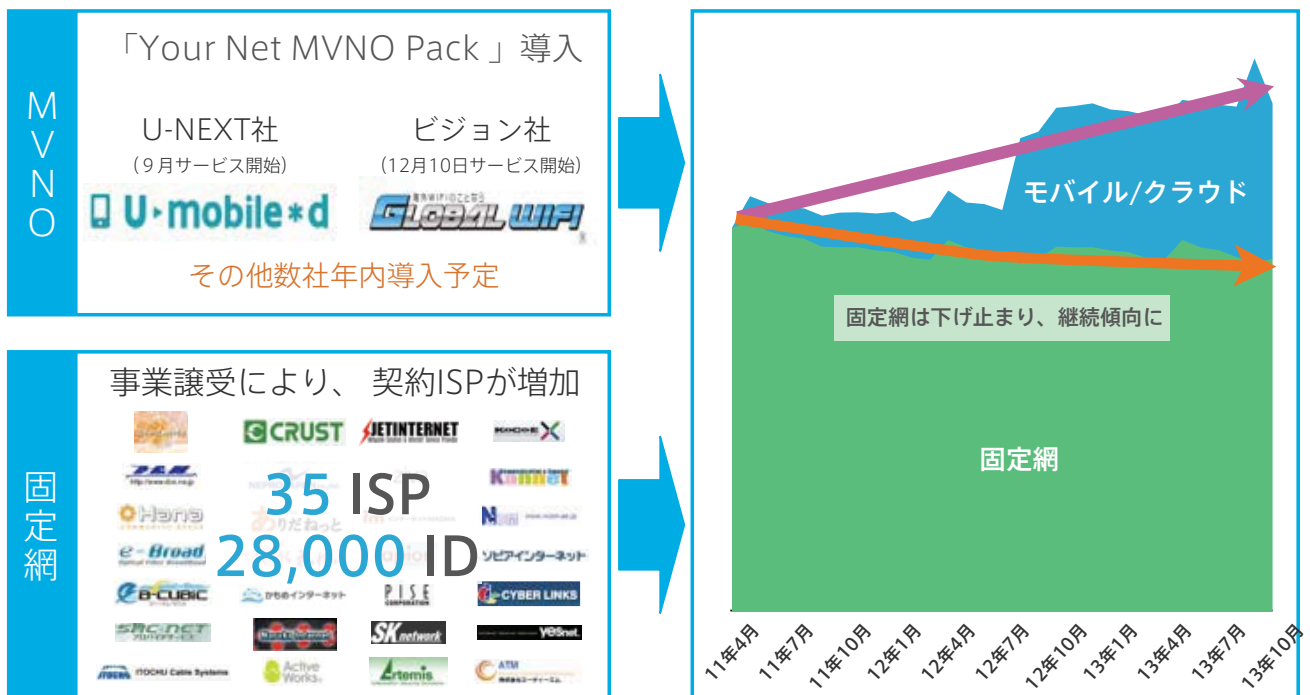


BBインフラはモバイル/クラウドが順調に推移



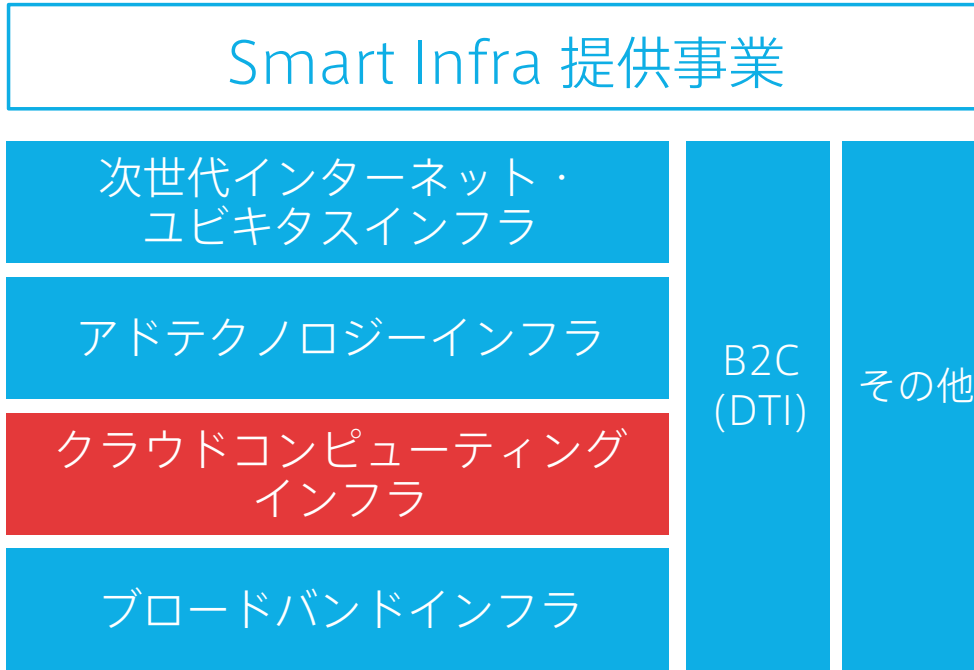
固定網からモバイルへのシフトは堅調に推移し、独自NWで提供しているモバイルが大幅増
 CloudMailは、前期2Q時点で大手ISPへの移行が完了しアカウント数は最大化したが
 固定網の減少に伴い、CloudMailのアカウント数も減少。

BBインフラ事業概況



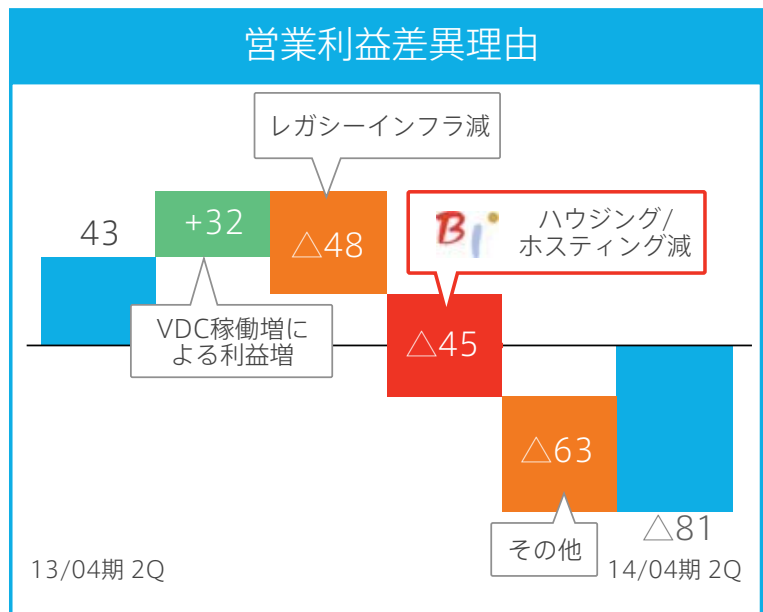
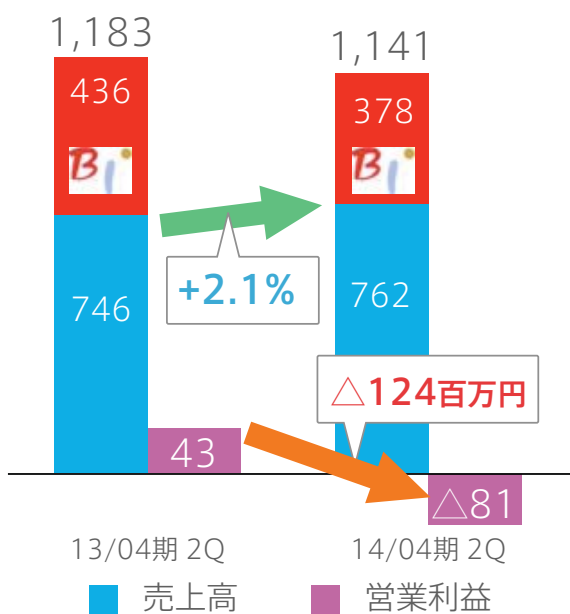
固定網の減少は一旦下げ止まり、注力するMVNO Packの導入が進む

フリービットグループの事業



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、3Qより差別化製品による積極セールスを開始。品質のアップグレードプロジェクトは3Qに終了予定。

CCインフラ事業概況

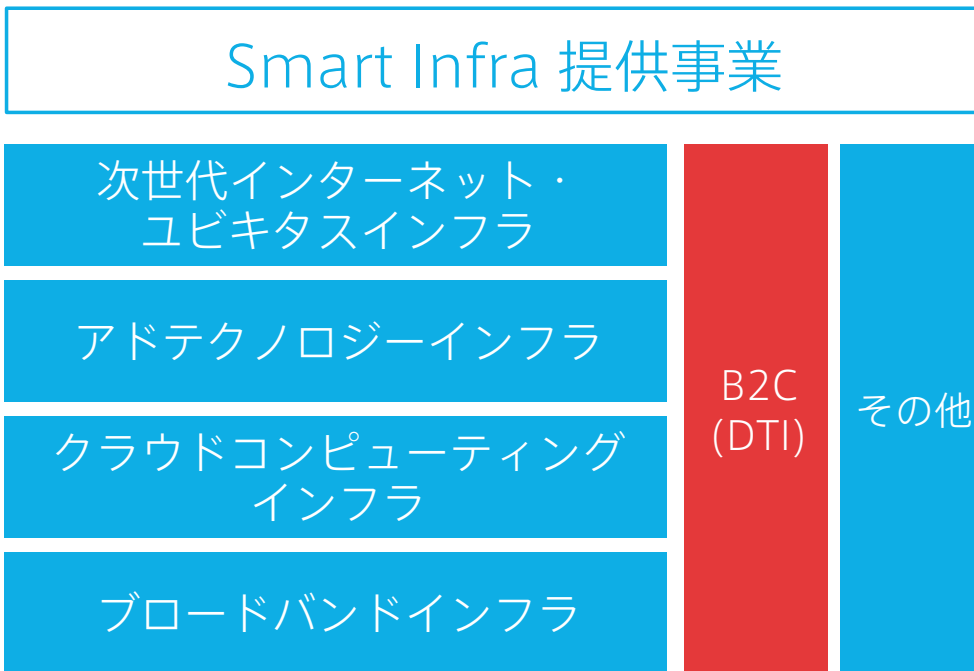


新マーケティングによる新規案件獲得

Cloud Exchange 開催 (10月3日)

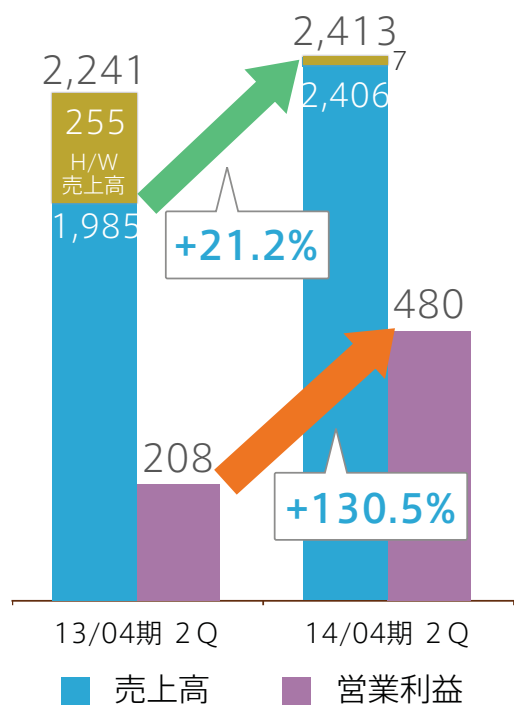
Cloud Expo 出展 (10月23日～10月25日)

フリービットグループの事業



B2C(DTI) 前年同期比

(単位:百万円)



売上高: **21.2%増** ※1

(※1: WiMAXのH/W売上除く)

売上高: **7.7%増** ※2

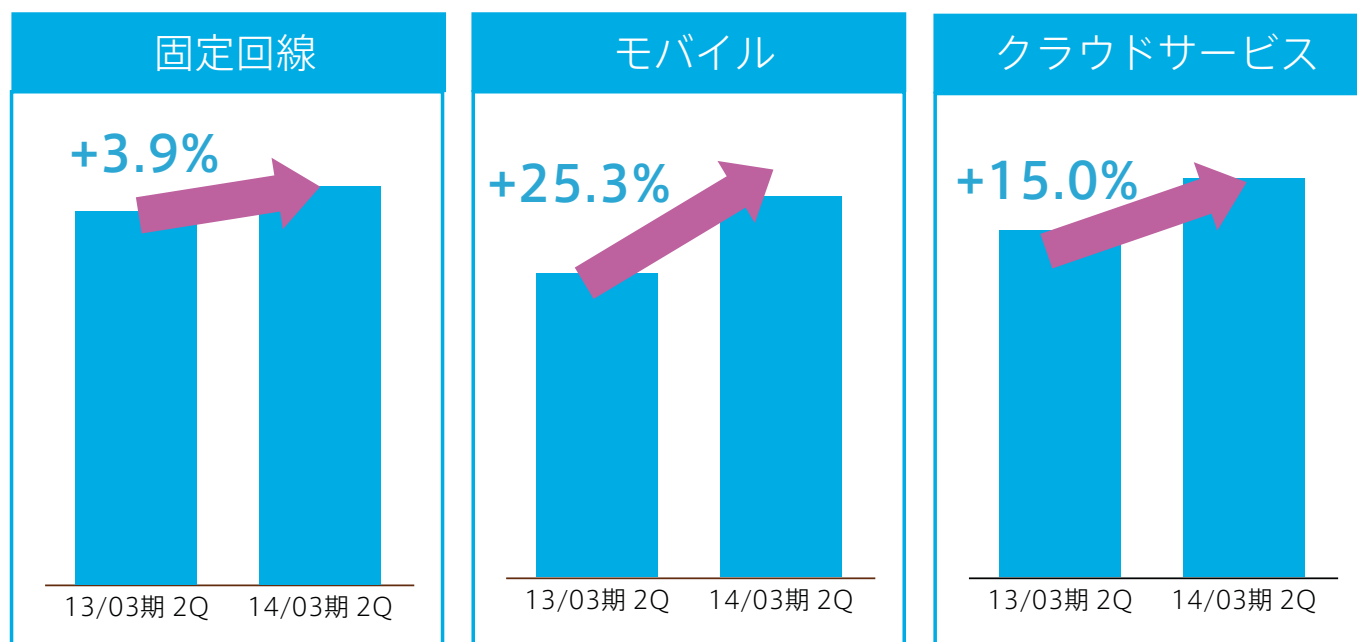
(※2: 全体)

営業利益: **130.5%増**

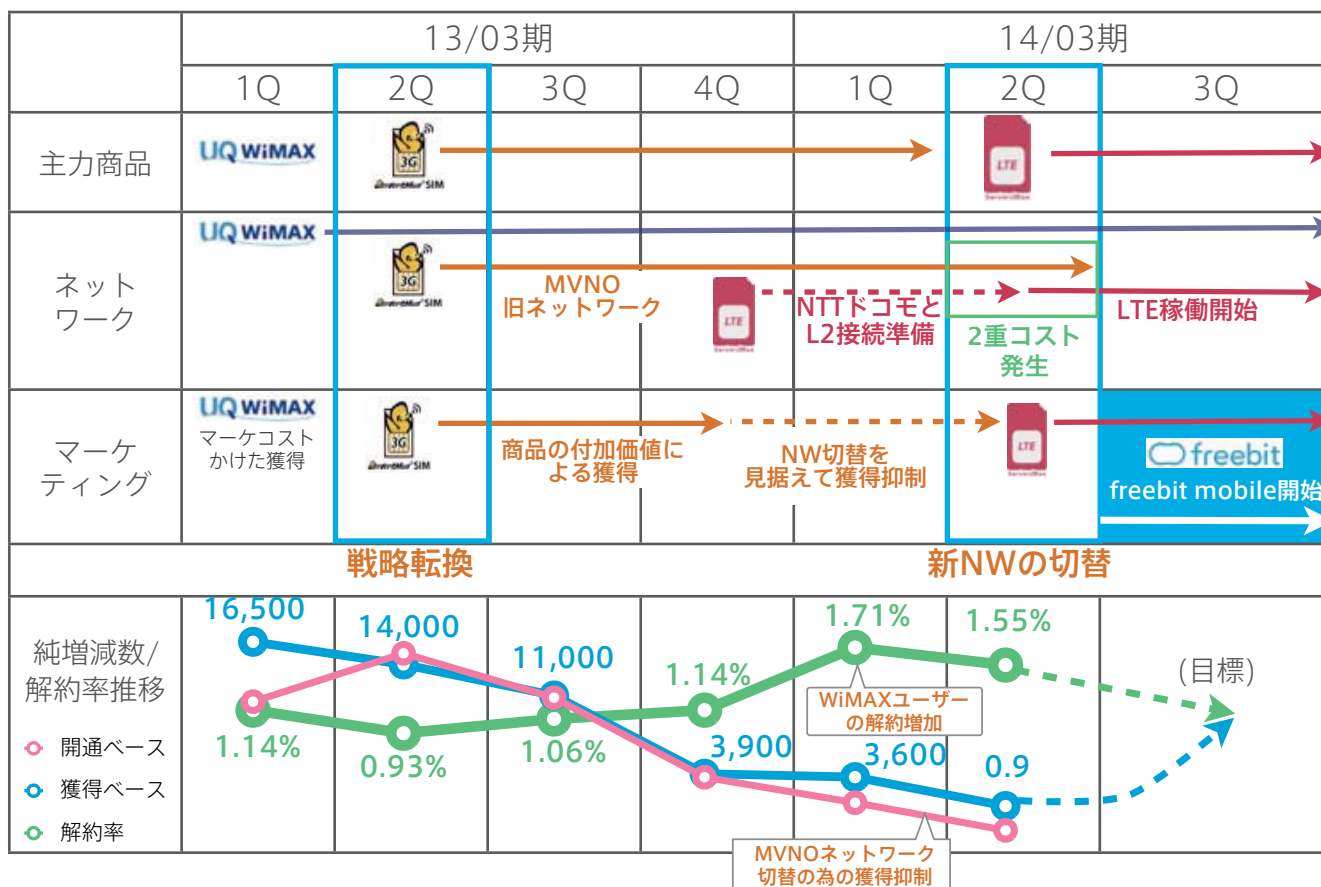
- モバイルユーザの増加が堅調に推移
- SIM販売及び固定網の新規獲得等により、前期のWiMAXのH/W売上高 255百万円分を上回る
- 戦略変更による収益率向上により、前期比で倍増
- アルファインターネットの統合効果も出始める

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

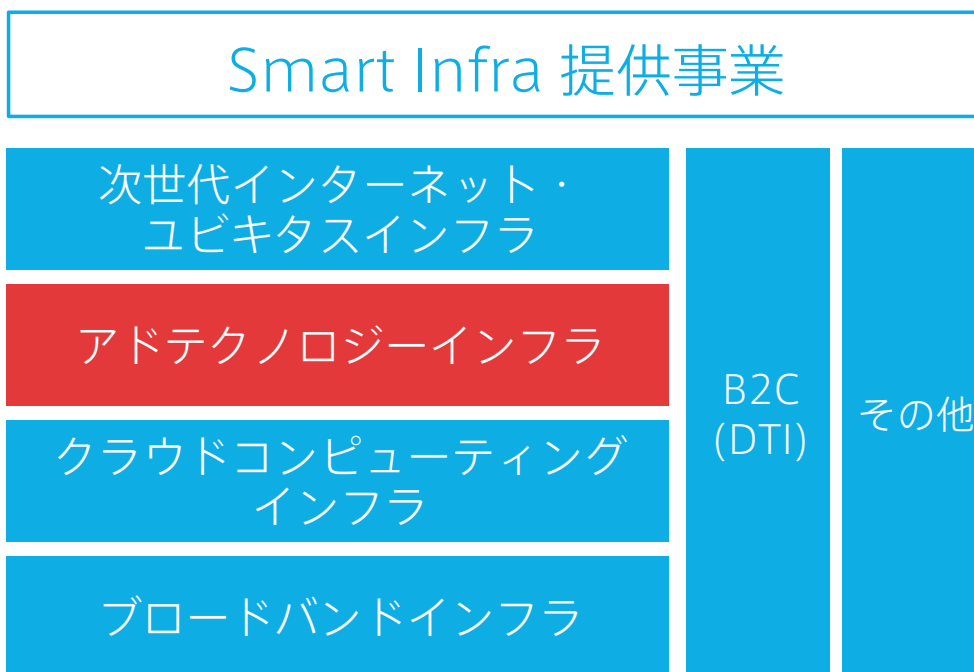
DTI アカウント数推移



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:9.3%増加

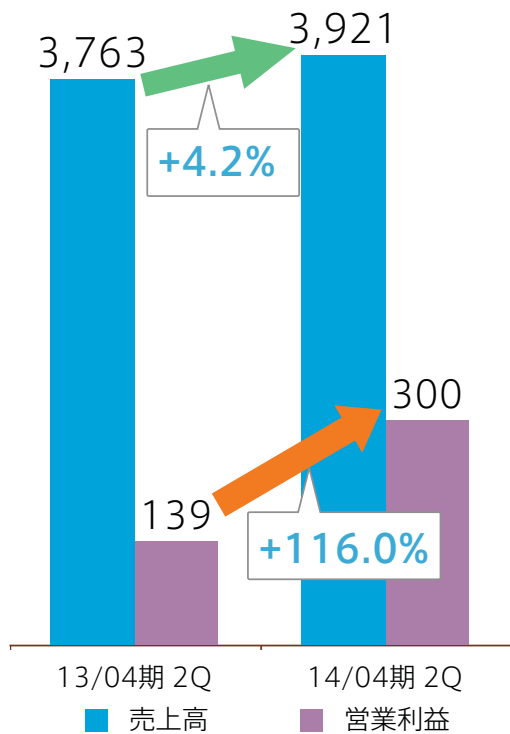


フリービットグループの事業



ATインフラ 前年同期比

(単位:百万円)



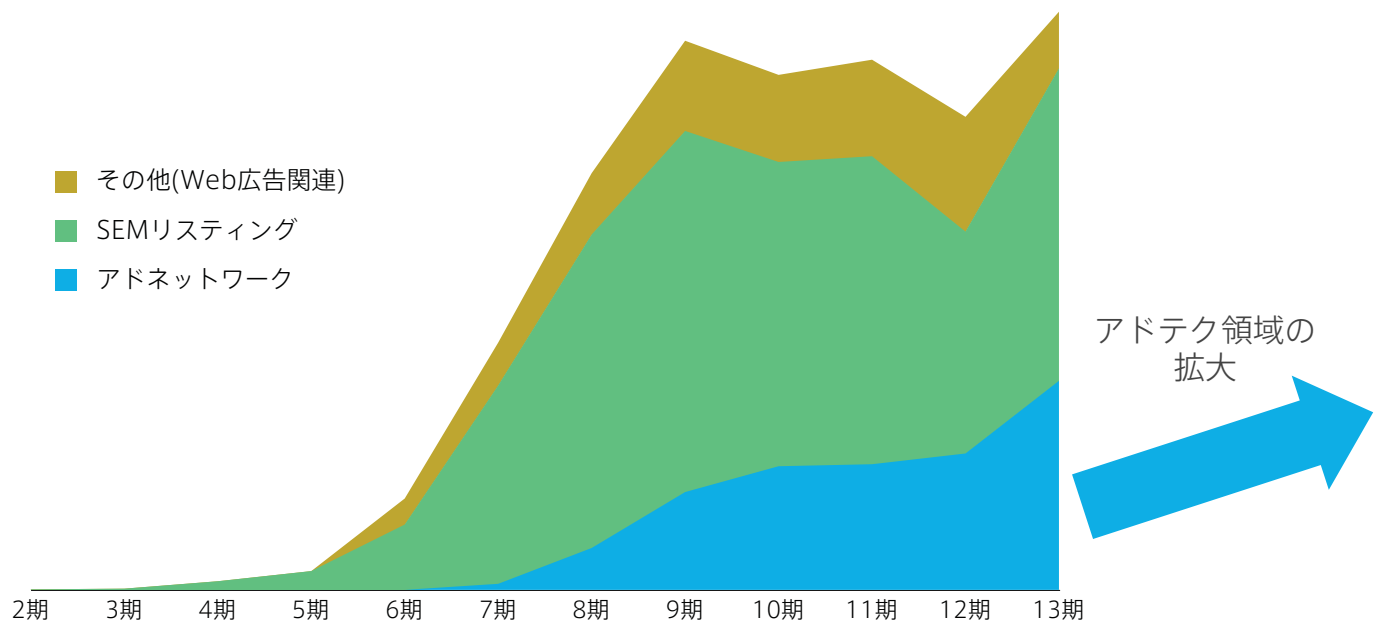
売上高 : 4.2%増
営業利益: 116.0%増

自社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

85

アドネットワーク領域の拡大

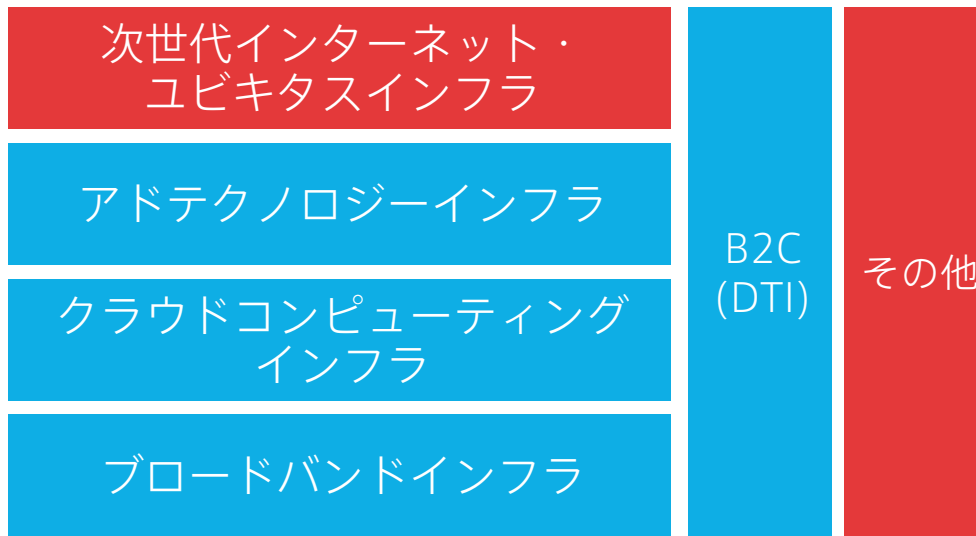


広告の領域において、「SEO」「リスティング」など既存事業に加え、「ディスプレイ広告」「ソーシャル・メディア」「第三者配信(3PAS)」の領域を深耕アドネットワーク領域へのリソース比重を高め、事業拡大を推し進める

86

フリービットグループの事業

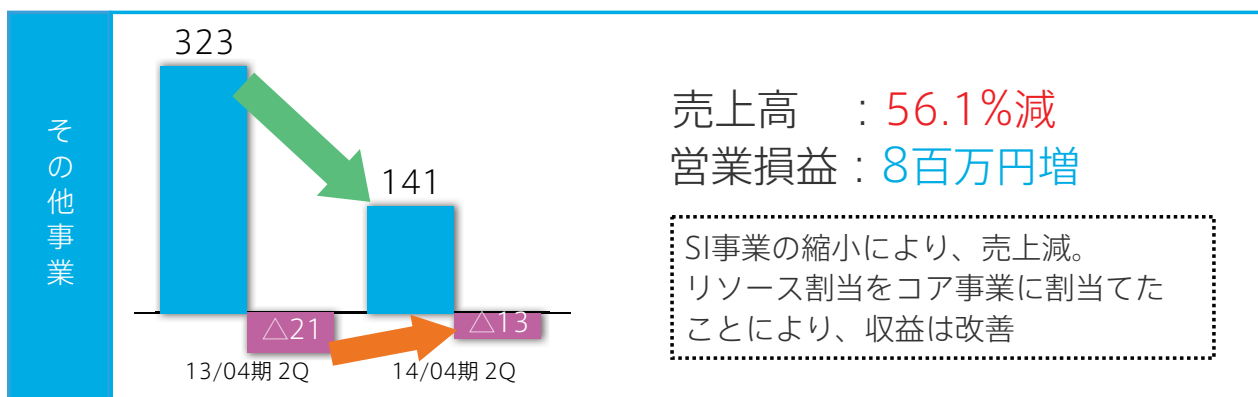
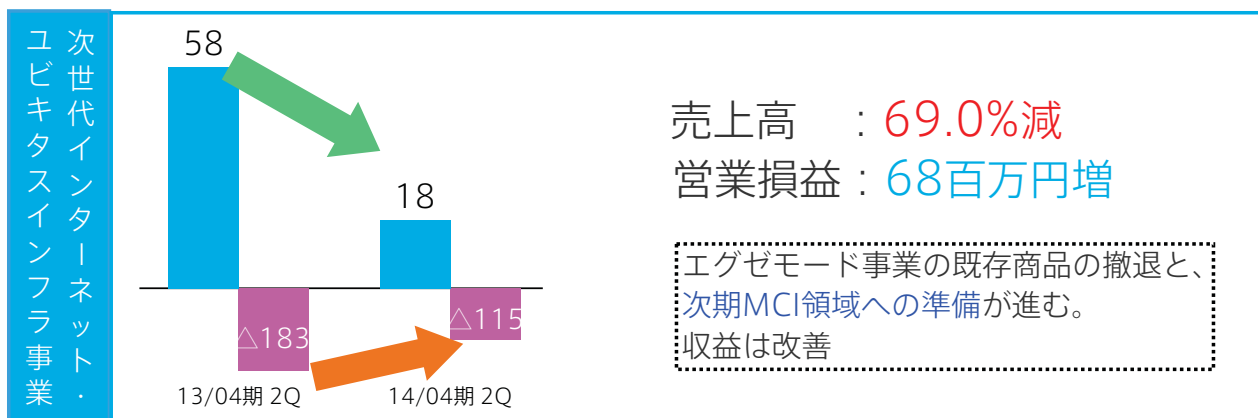
Smart Infra 提供事業



87

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)



■ 売上高 ■ 営業利益

88

