



毎日、発明する会社

2016年4月期 通期決算説明資料

フリービット株式会社

2016/6/10

(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. 2016年4月期 通期連結業績
2. 2016年4月期 通期セグメント別業績
3. 中期事業方針～SiLK VISION 2020～
4. 2017年4月期 業績予想

本日のアジェンダ

1. 2016年4月期 通期連結業績

2. 2016年4月期 通期セグメント別業績

3. 中期事業方針～SiLK VISION 2020～

4. 2017年4月期 業績予想

2016年4月期通期
連結業績サマリ

2016年4月期 通期連結業績トピックス

モバイル事業とフルスピード(FS)社のアドテクノロジー事業の継続的成長により、売上高は**前期比32.2%増**と大きく伸長し、**過去最高数字を達成**

特に**freebit MVNO Pack**、**マンションインターネットサービス**、アドテクノロジー領域である**アフィリエイトサービス**が売上高の伸びに大きく貢献

成長事業であるモバイル事業と、アドテクノロジー事業の拡大に伴い、営業利益は**前期比52.9%増**で、**過去最高営業利益を達成**

純利益については、**投資有価証券評価益129百万円の営業外収益及び「ServersMan SIM LTE」事業のトーンモバイルへの譲渡による譲渡益127百万円の特別利益の計上**により、**553百万円の利益計上**

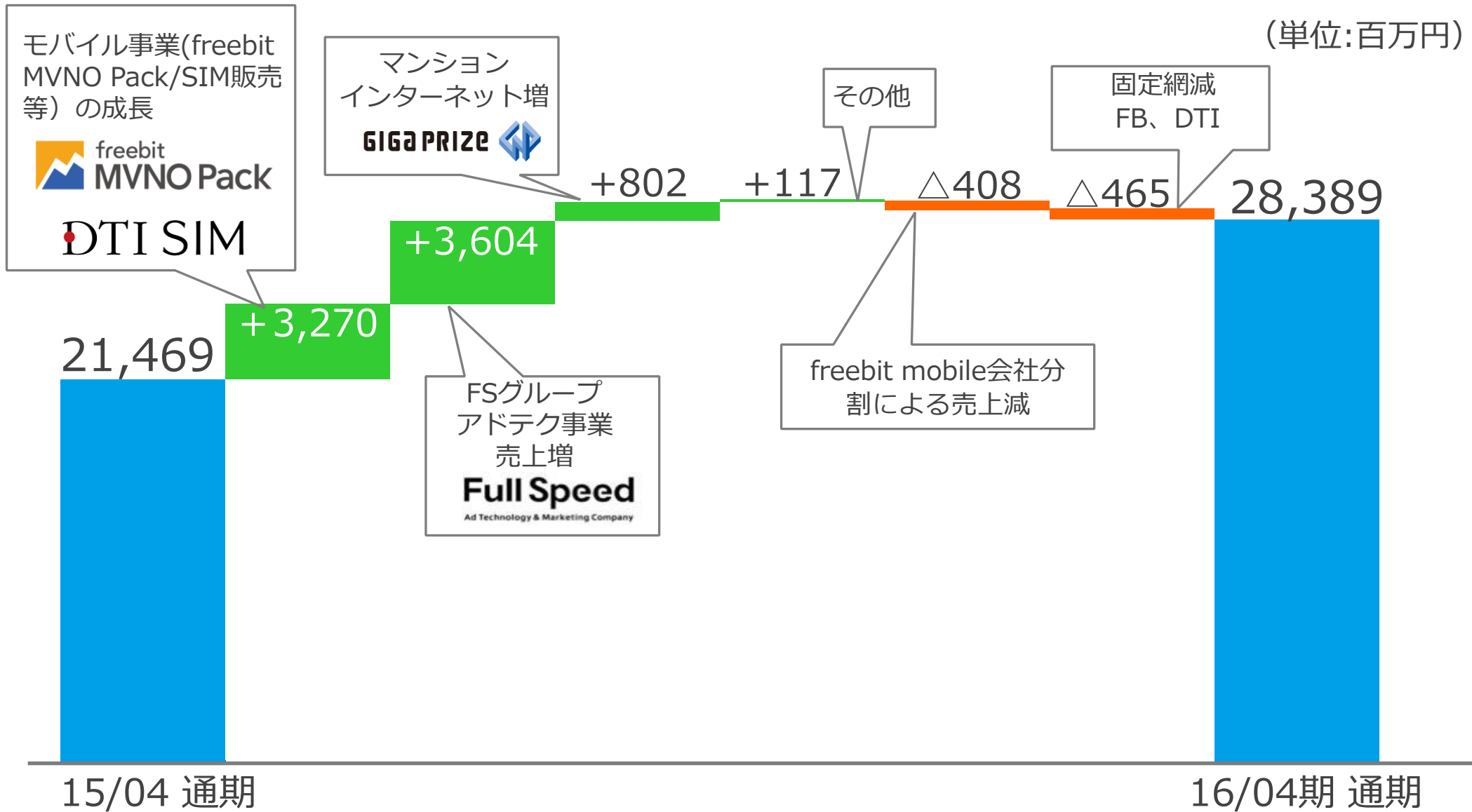
2016年4月期 通期連結業績

(単位:百万円)

	15/04期 通期実績	16/04期 通期実績	前期比	サマリ
売上高	21,469	28,389	+32.2%	モバイル事業及びFSのアドテクノロジー事業の継続的成長により増収
EBITDA	2,227	2,876	+29.1%	営業利益増加による増
営業利益	1,244	1,902	+52.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・ アドテクノロジー事業拡大に伴う収益拡大 ・ ギガプライズのマンションインターネットの売上増加に伴い収益も継続的に拡大 ・ 固定網のトラフィック増加及びモバイル売上拡大に伴うネットワーク増強等、計画的投資を実行
経常利益	982	1,322	+34.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・ トーンモバイルの事業立上げに伴う持分法による投資損失の増加により△503百万円 ・ 投資有価証券評価益129百万円の計上
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,025	553	△46.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 前期CCCへのFCプログラムマスターライセンスの譲渡により約400百万円の特別利益計上 ・ 前期繰延税金資産355百万円の計上
一株当たり 純利益	51円40銭	24円75銭	【△26円65銭】	

前期比差異分析-売上高

(単位:百万円)



重点事業のモバイル、アドテクノロジー及びマンションインターネットが堅調に推移

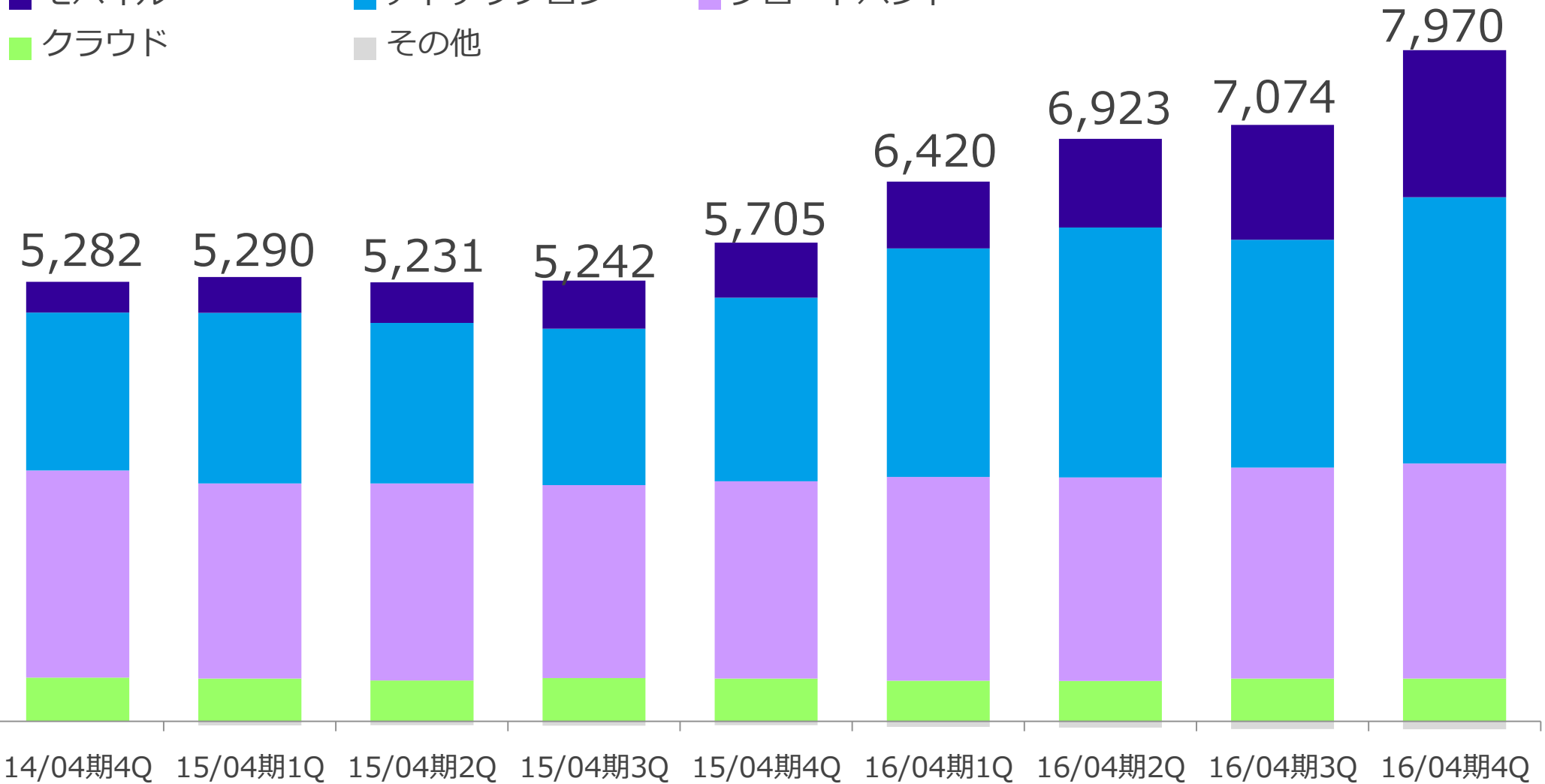
売上内訳(セグメント)

(単位:百万円)

モバイル
クラウド

アドテクノロジー
その他

ブロードバンド

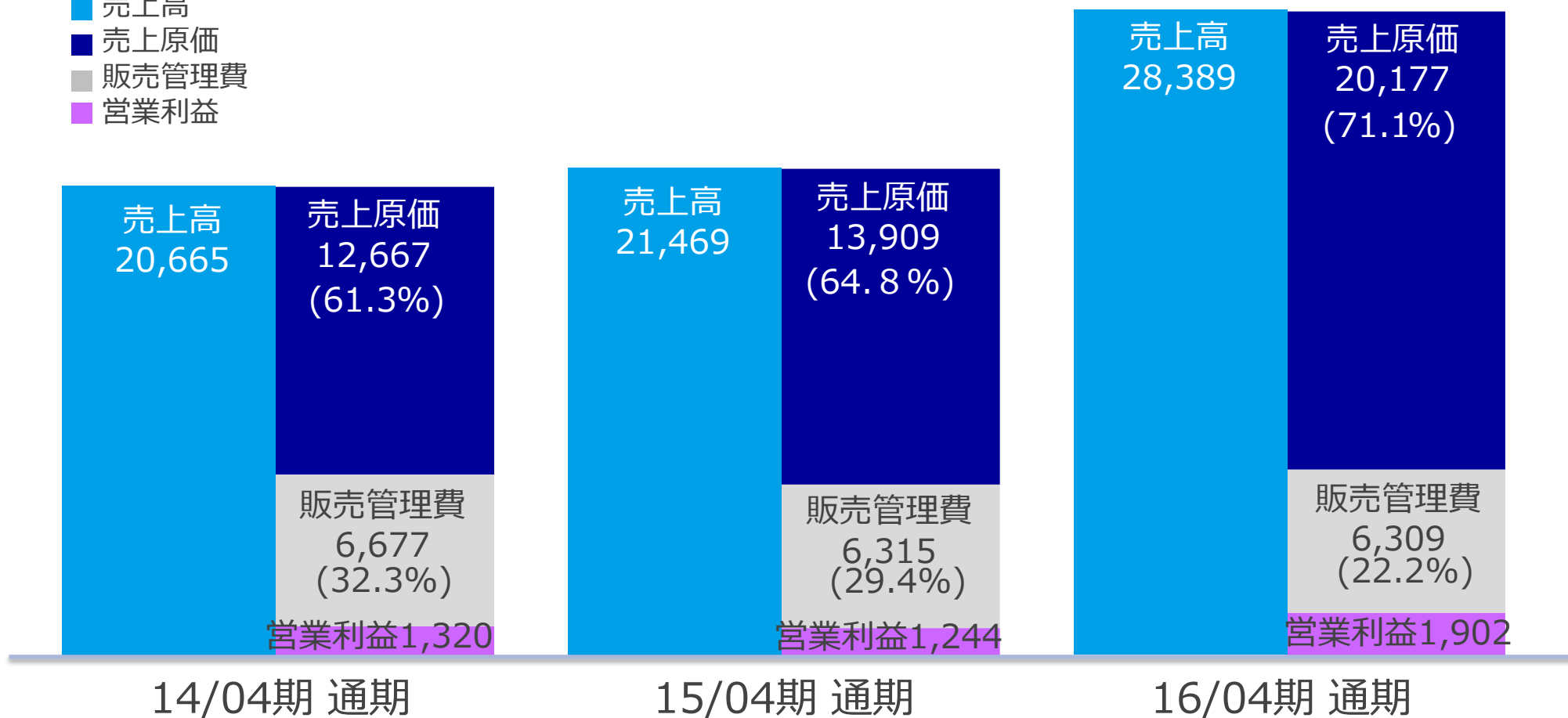


重点事業のモバイル事業とアドテクノロジー事業の継続的成長が寄与

収益構造推移

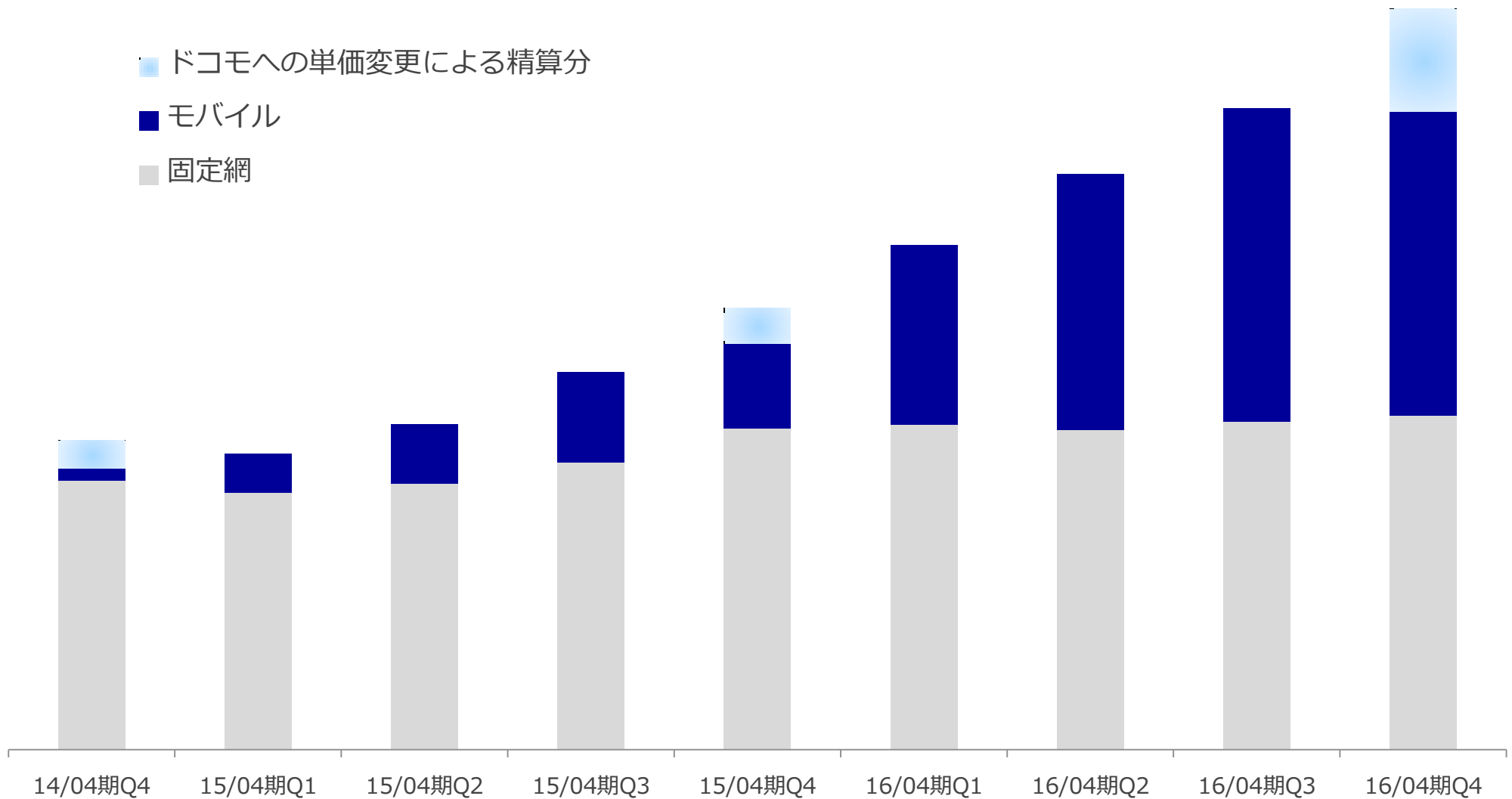
(単位:百万円)

- 売上高
- 売上原価
- 販売管理費
- 営業利益



NW関連費用の増加（期初計画に織り込み済）により売上原価比率は6.3%増加する一方、freebit mobile の会社分割による広告宣伝費等の減少により、販売管理費比率は7.2%減

ネットワーク関連費用推移



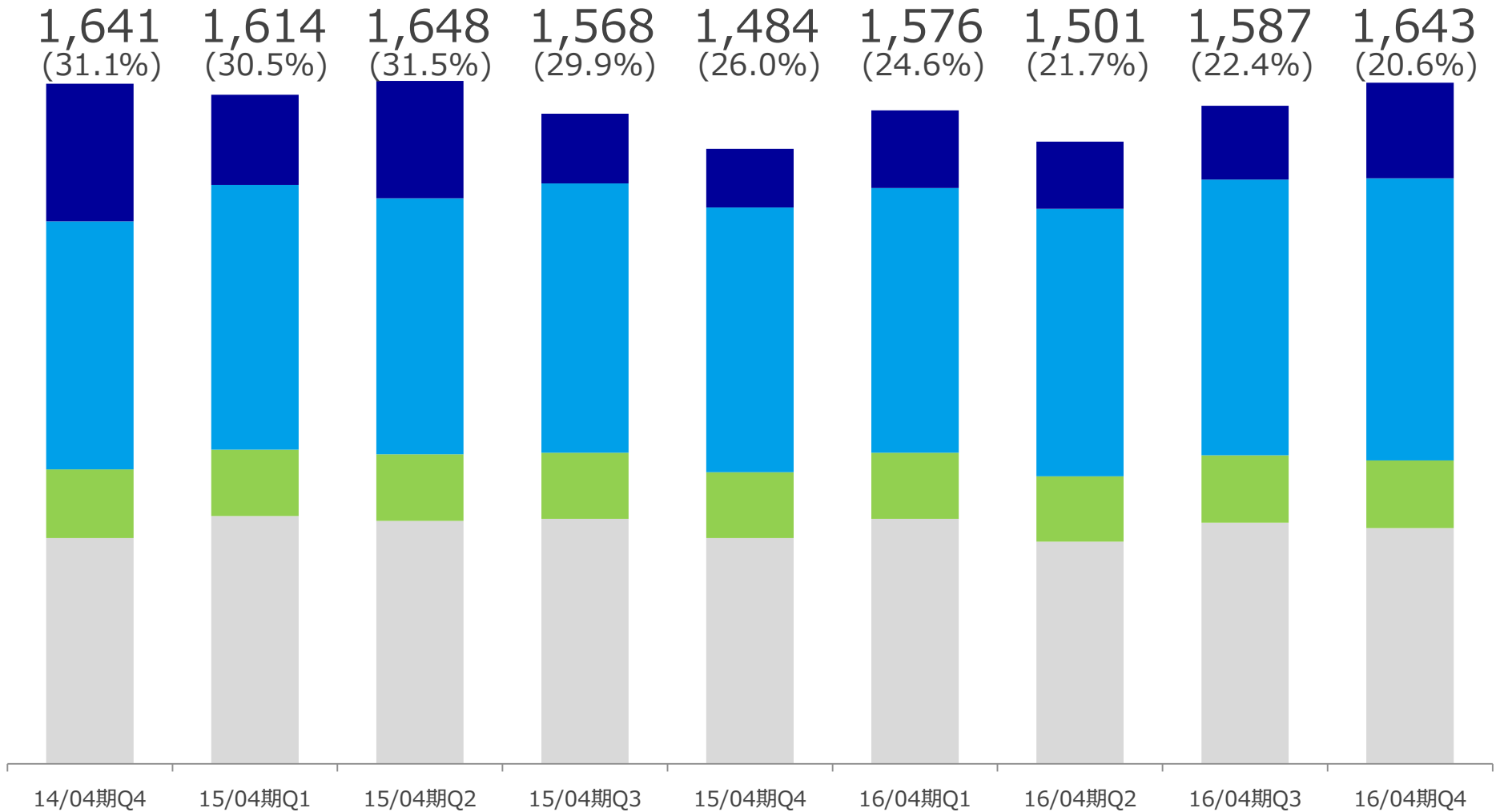
モバイル事業の売上増加に伴う帯域仕入費用の増加
固定網はユーザートラフィック増加に伴う通信コストが増加傾向

販売管理費推移

(単位:百万円)

() 売上高における販売管理費の割合

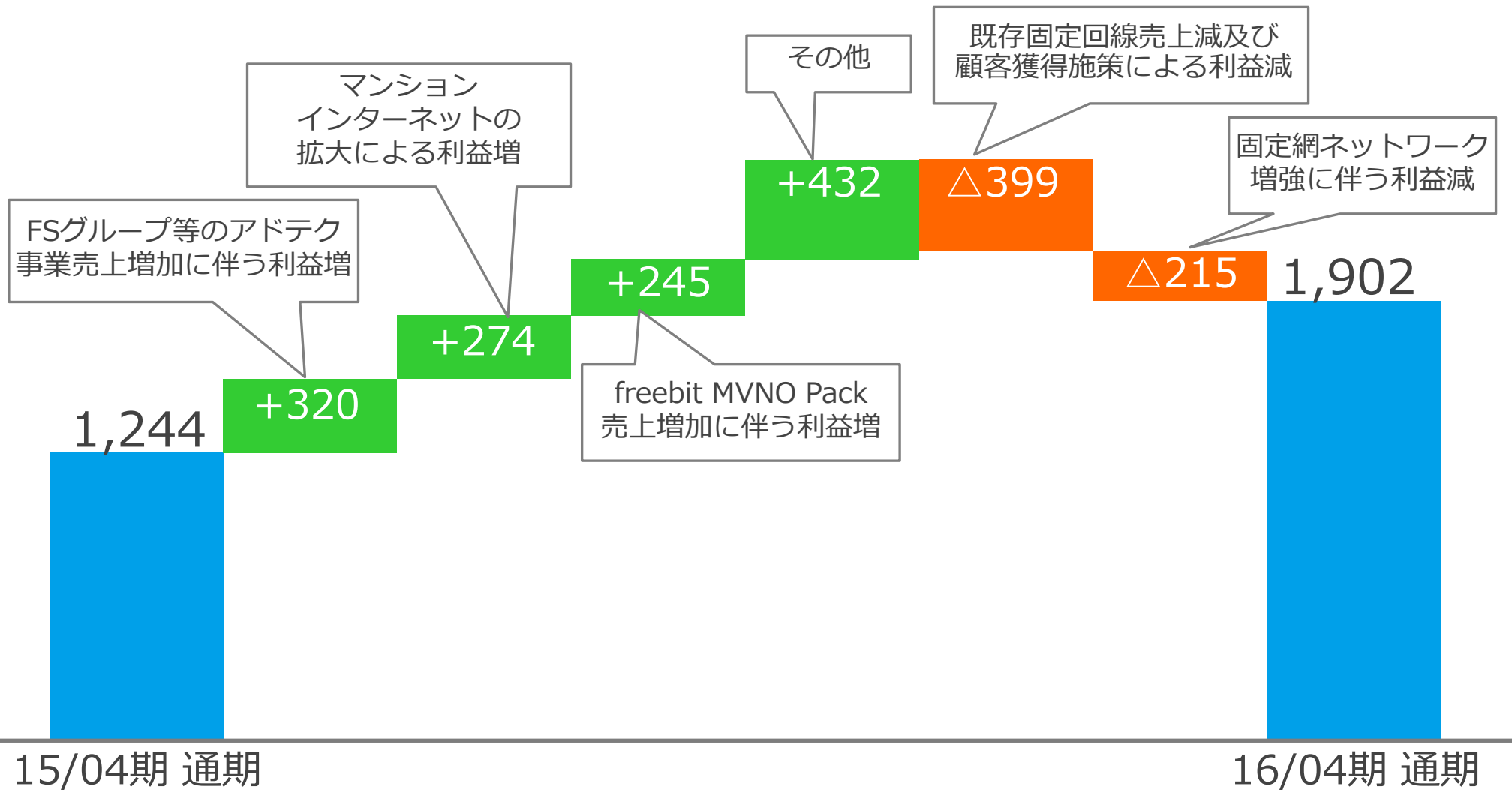
■ 広告宣伝費及び販売促進費 ■ 人件費 ■ のれん償却額 ■ その他



freebit mobileの会社分割及び固定網の顧客獲得インセンティブ減少により
広告宣伝費及び販売促進費は減少傾向、人件費、その他費用はほぼ横ばいで推移

前期比差異分析-営業利益

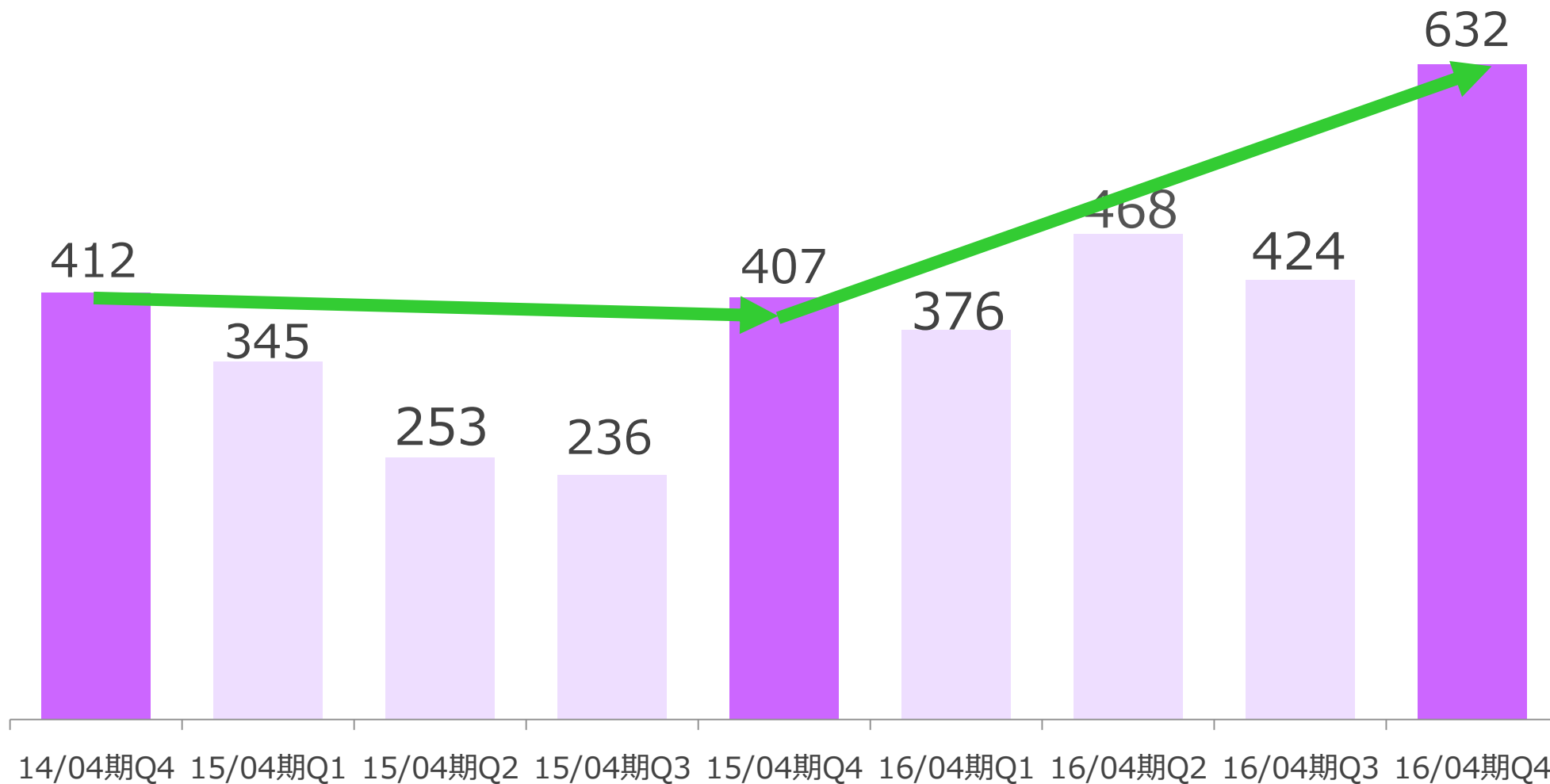
(単位:百万円)



モバイル及びアドテクノロジーの成長とマンションインターネットの堅調な推移により、固定網の減少分をカバーして前期比52.9%増

営業利益推移

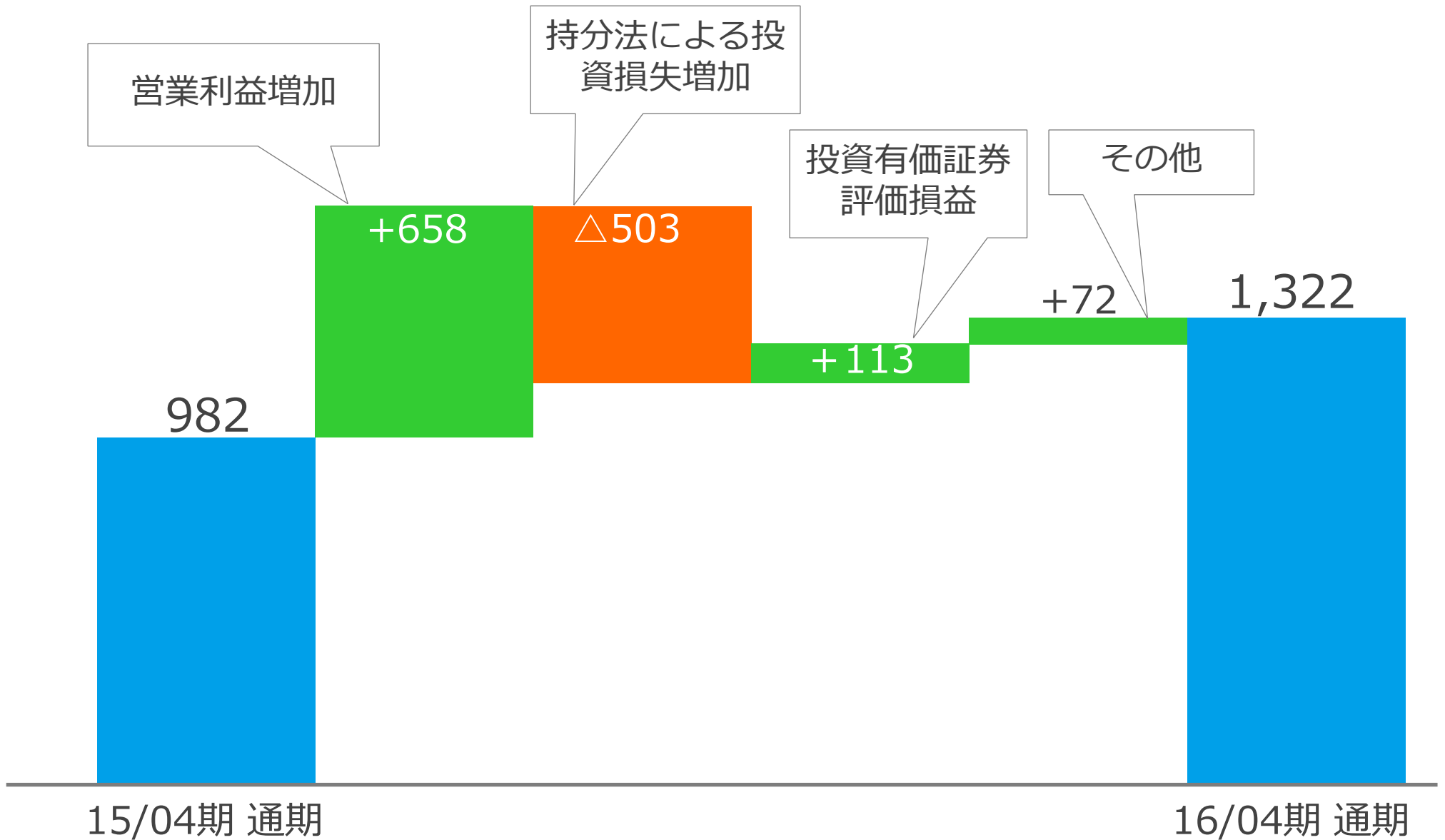
(単位:百万円)



戦略的投資の実行及びNW関連費用等は増加傾向にあるものの、
注力事業の継続的な成長により、利益拡大基調を堅持

前期比差異分析-経常利益

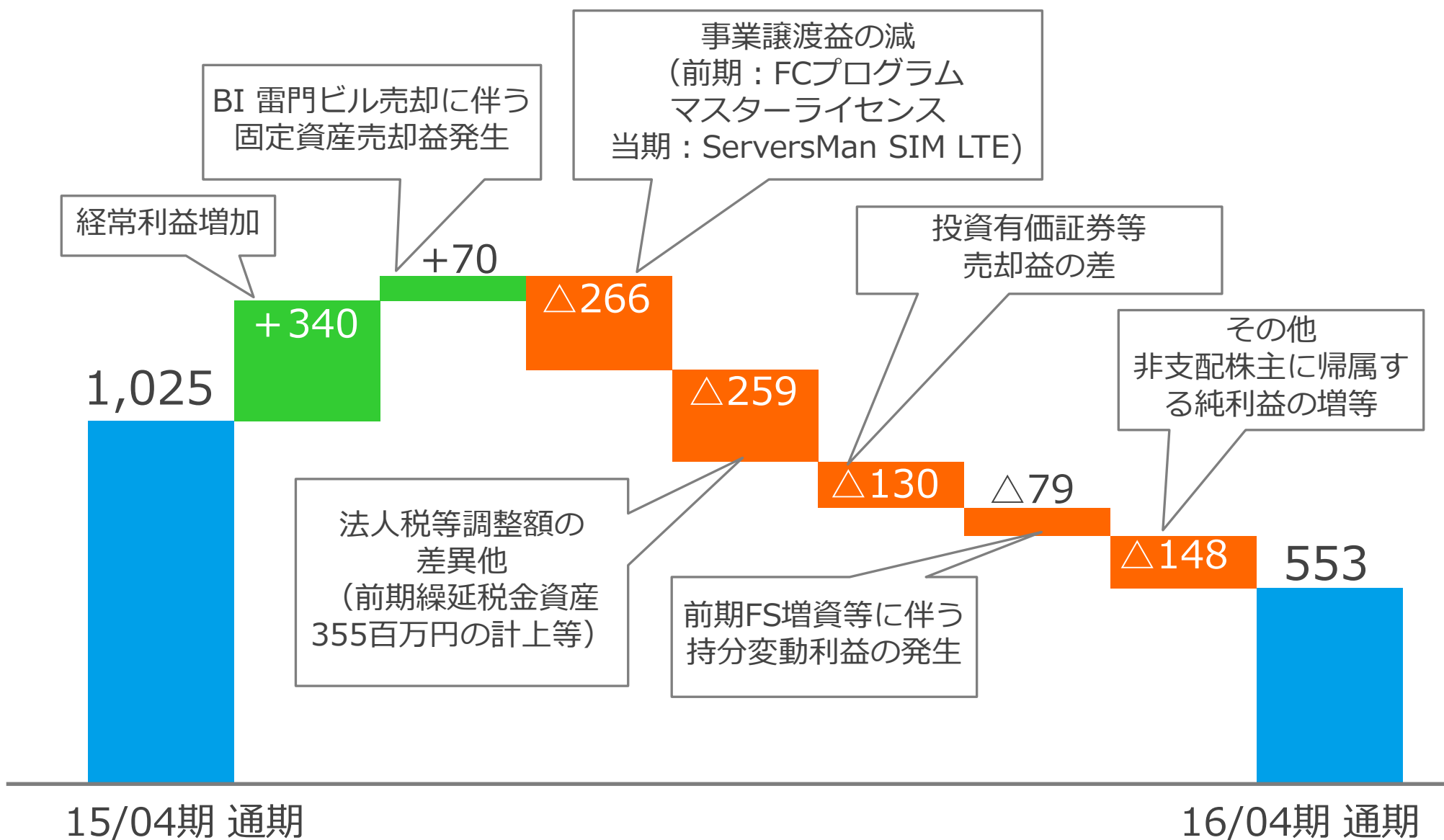
(単位:百万円)



前期比差異分析

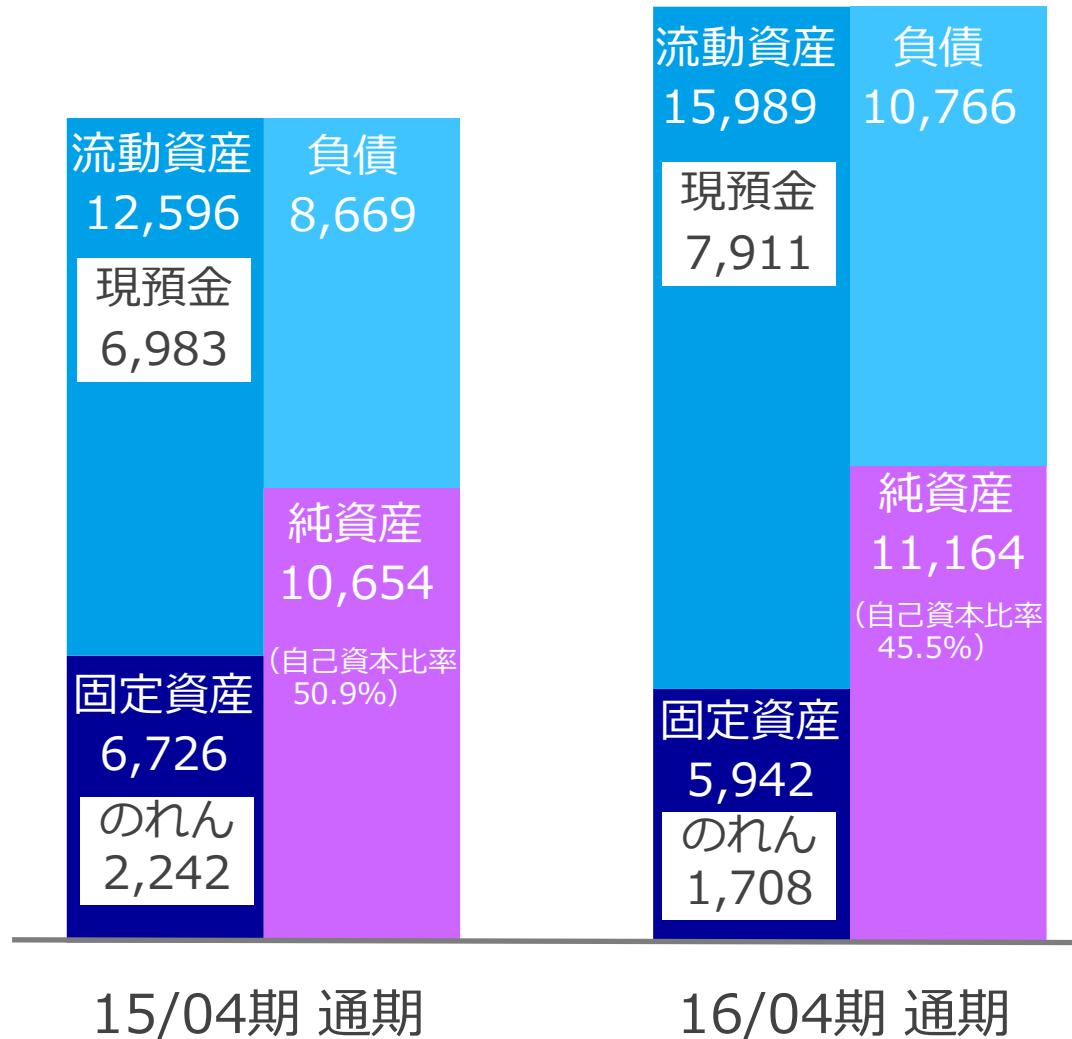
親会社株主に帰属する当期純利益

(単位:百万円)



通期業績サマリ BS(抜粋)

連結業績サマリBS（資産の部）推移



現金 : 13.3%増

のれん : 23.8%減

純資産 : 4.8%増

本日のアジェンダ

1. 2016年4月期 通期連結業績

2. 2016年4月期 通期セグメント別業績

3. 中期事業方針～SiLK VISION 2020～

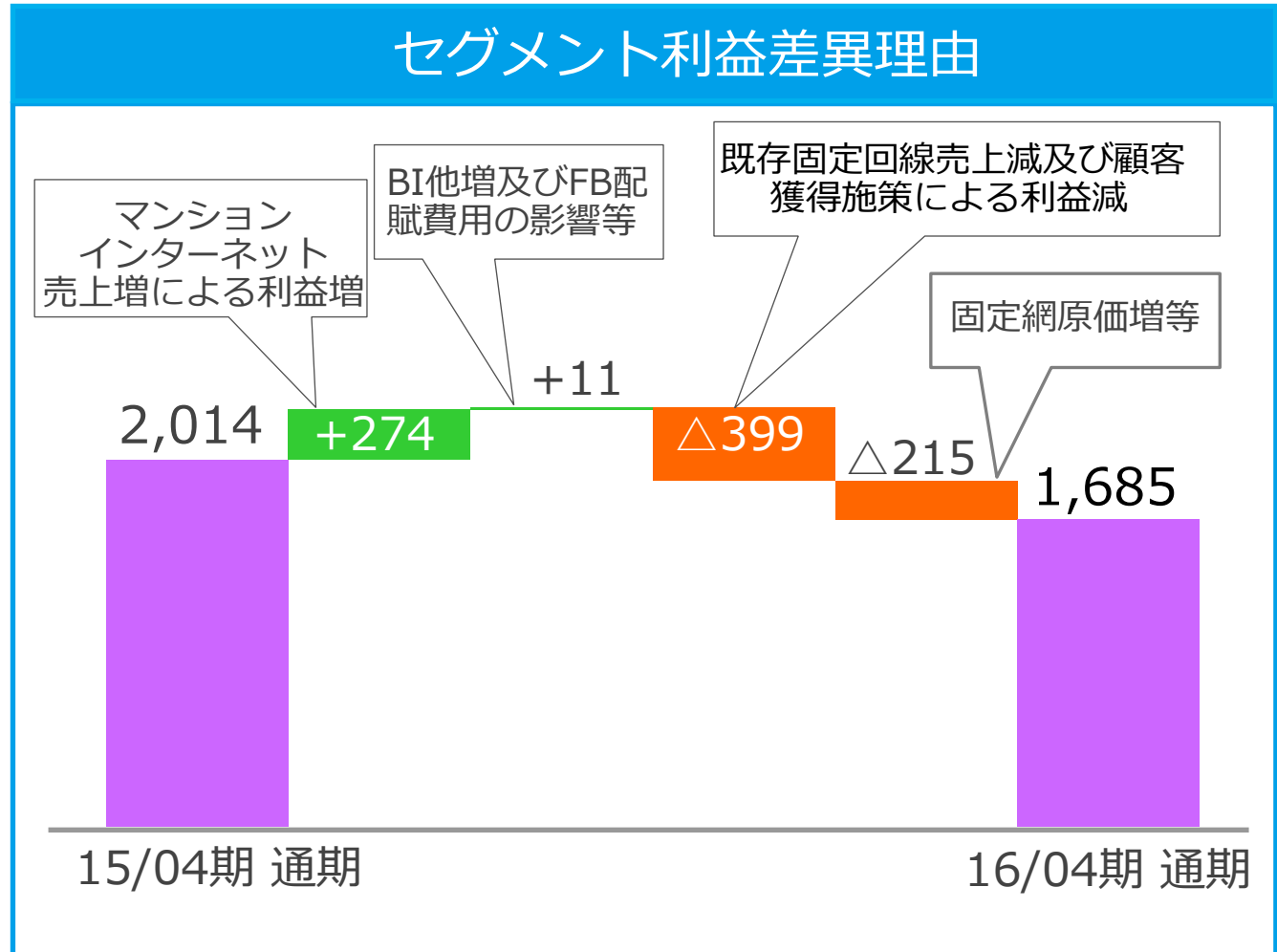
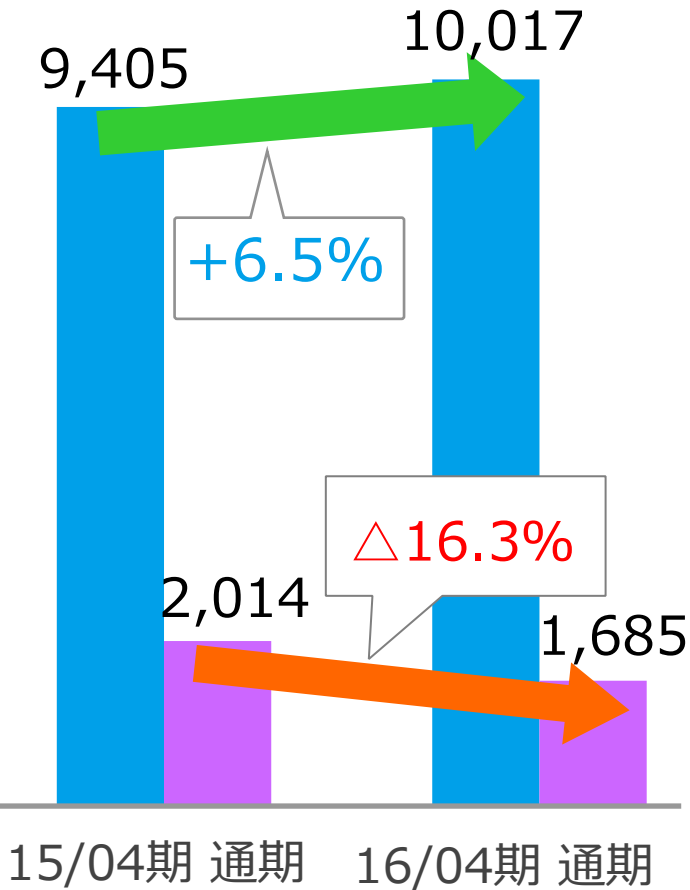
4. 2017年4月期 業績予想

ブロードバンド事業 前期比

(単位:百万円)

■ 売上高

■ セグメント利益

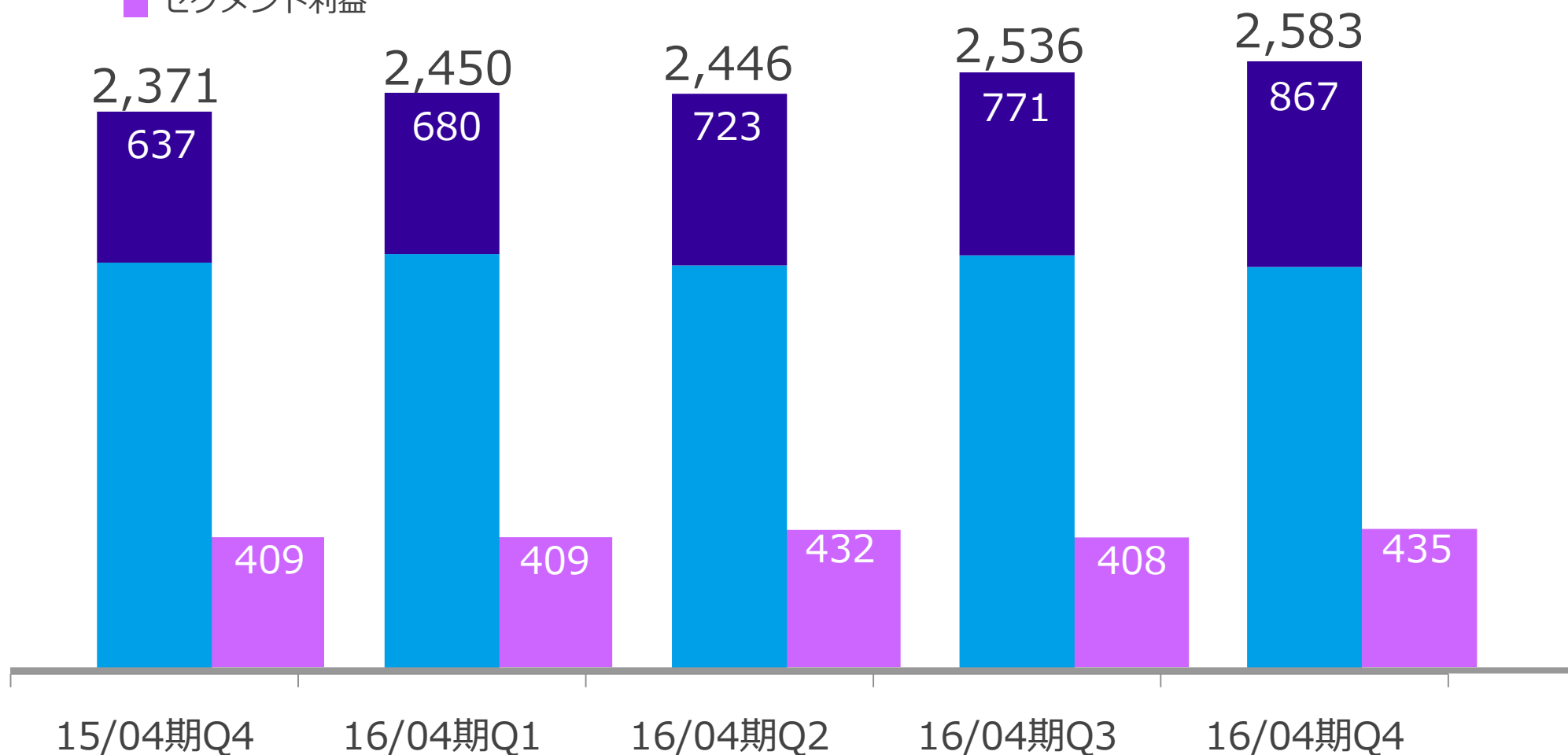


マンションインターネットは堅調に推移し売上は増加
 固定網接続サービス売上減及びネットワーク費増により利益は前期を下回る

ブロードバンド事業 売上高/セグメント利益の推移

(単位:百万円)

- 売上高 (マンション)
- 売上高 (それ以外)
- セグメント利益



NW関連コストは増加傾向にあるものの、
マンションインターネットの拡大により売上高は順調に推移

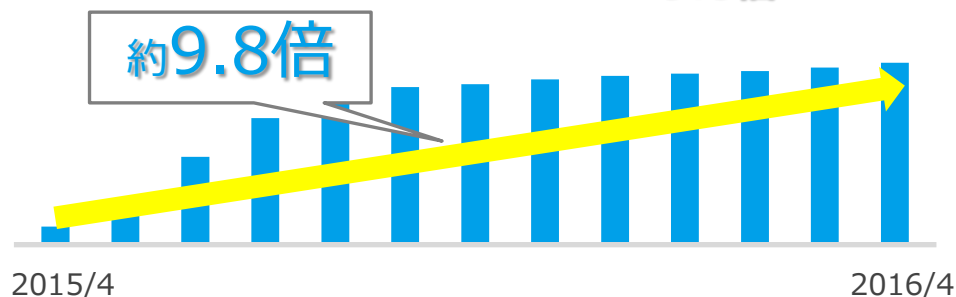
ブロードバンド事業進捗

個人向けISP(DTI)

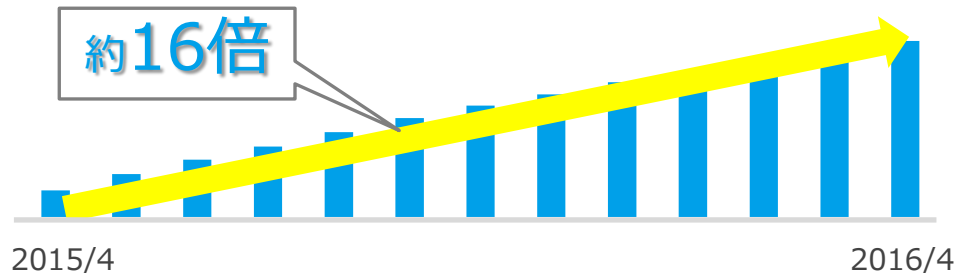
12/24 発表

DTI光がさらにお得になる
「東京ガストリプル割」を発表
4/1から提供開始

DTI光のユーザー数はこの1年で約**9.8倍**に拡大！



DTI withドコモ光のユーザー数はこの1年で
約**16倍**に拡大！



マンションインターネット

1/7 発表

ギガプライズ、不動産管理会社と入居者を
つなぐポイント制クラウドサービス
「住まいの掲示板」を発表
1/14よりサービス開始



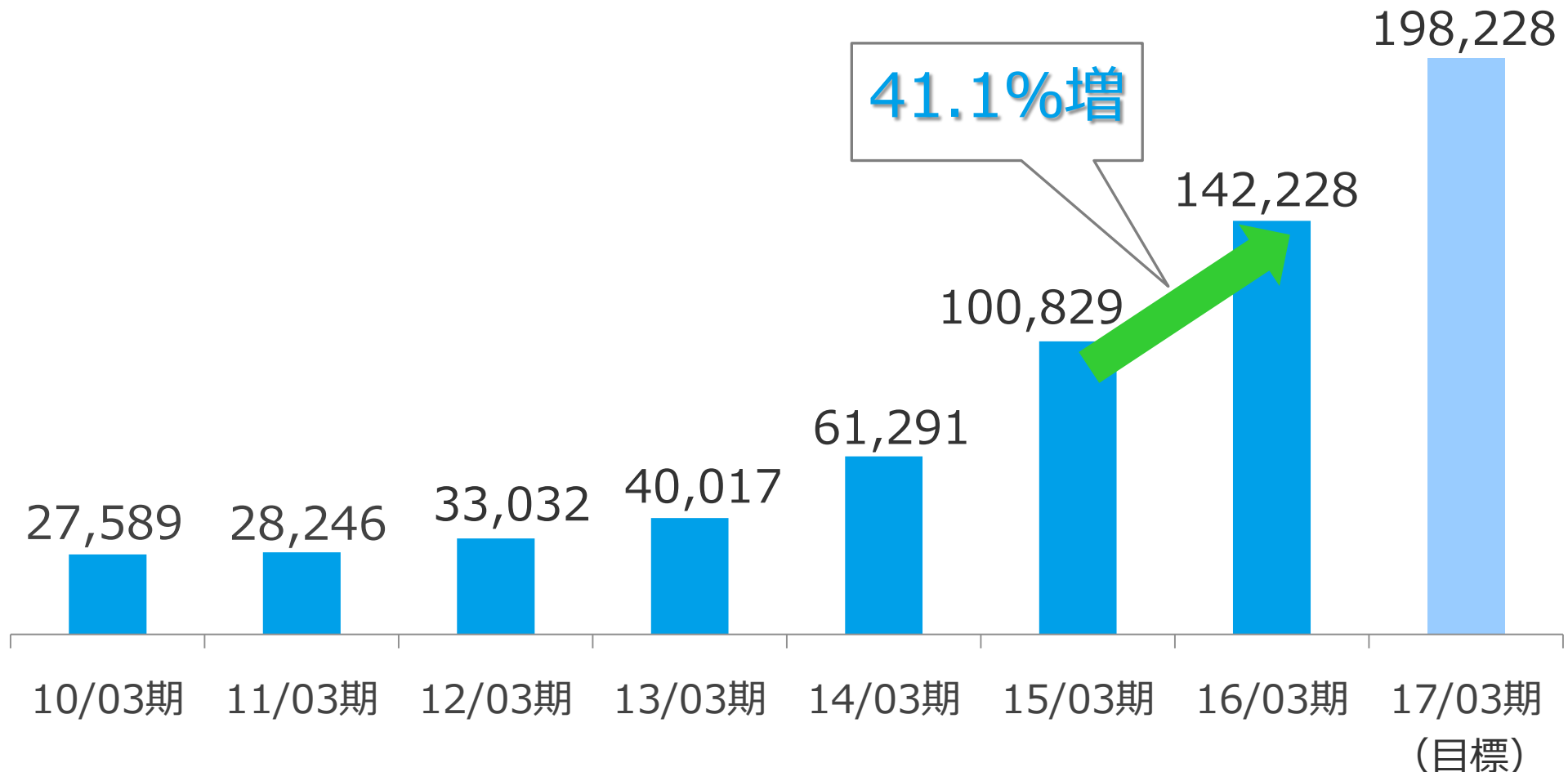
2/29 発表

ギガプライズ、エネルギー大手ミツウロコ
とOEM契約を締結



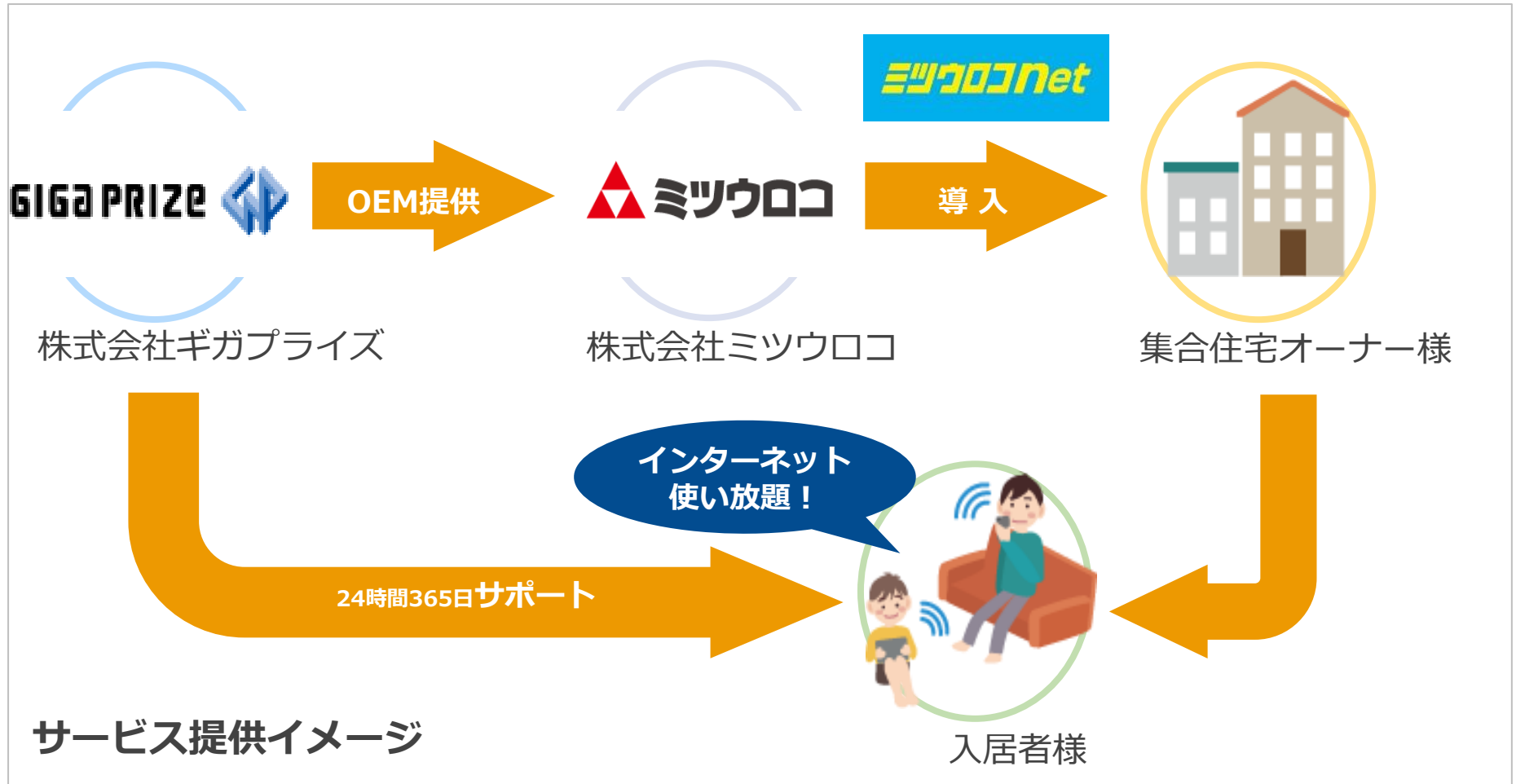
マンションインターネット導入実績

(単位：戸数)



大手住宅総合メーカーとの提携等により、サービス提供戸数14万戸突破
来期は19万戸超の導入を目指す

不動産関連事業の拡大展開



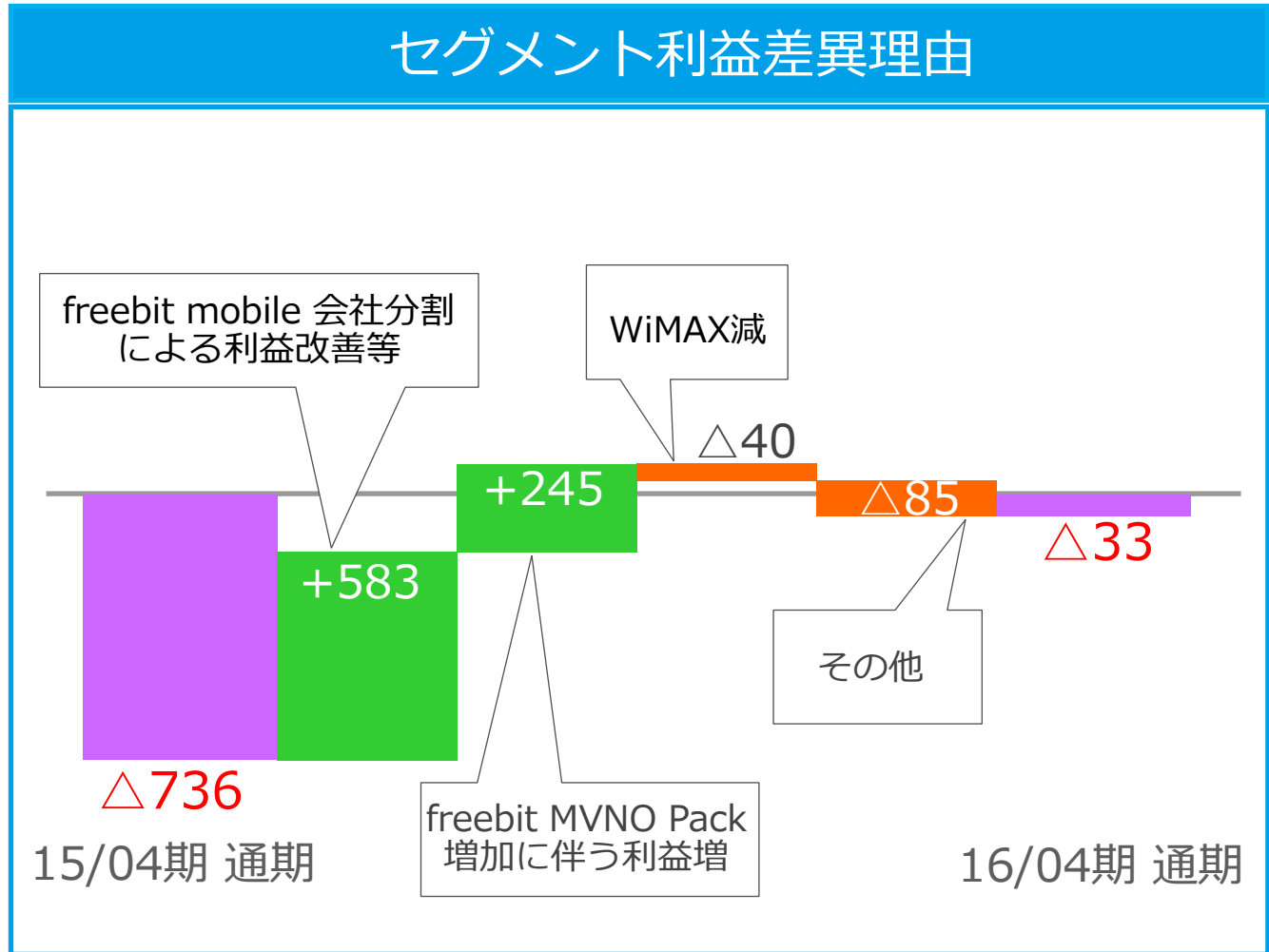
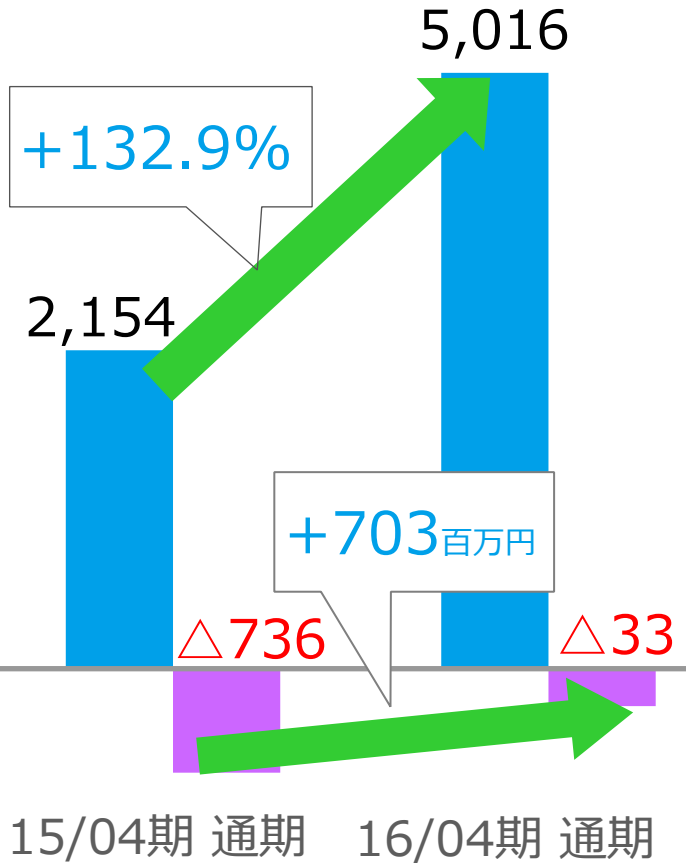
ギガプライズ、エネルギー大手 ミツウロコとOEM契約を締結
初年度3万世帯への導入を目指し、インターネット接続サービスを提供

モバイル事業 前期比

(単位:百万円)

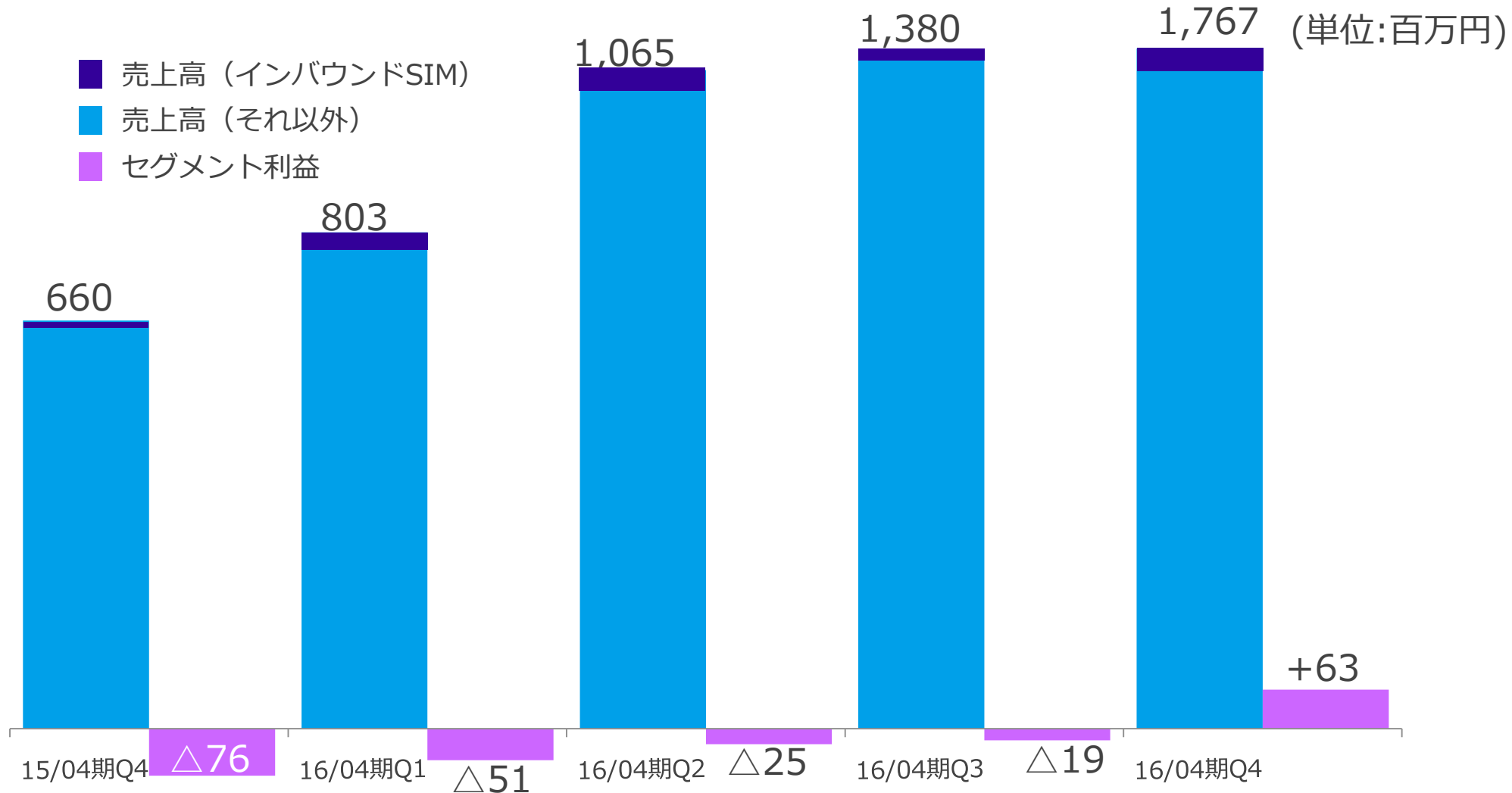
■ 売上高

■ セグメント利益



freebit MVNO Pack増加及びfreebit mobileの会社分割により利益改善が進む

モバイル事業 売上高/セグメント利益推移



freebit MVNO Pack増加及びインバウンドSIM販売開始による継続的売上拡大により赤字幅は減少し4Qは黒字を達成。17/04期中を目途に会計期間での黒字転換を図る

freebit MVNO Pack 帯域幅推移

「freebit MVNO Pack」導入



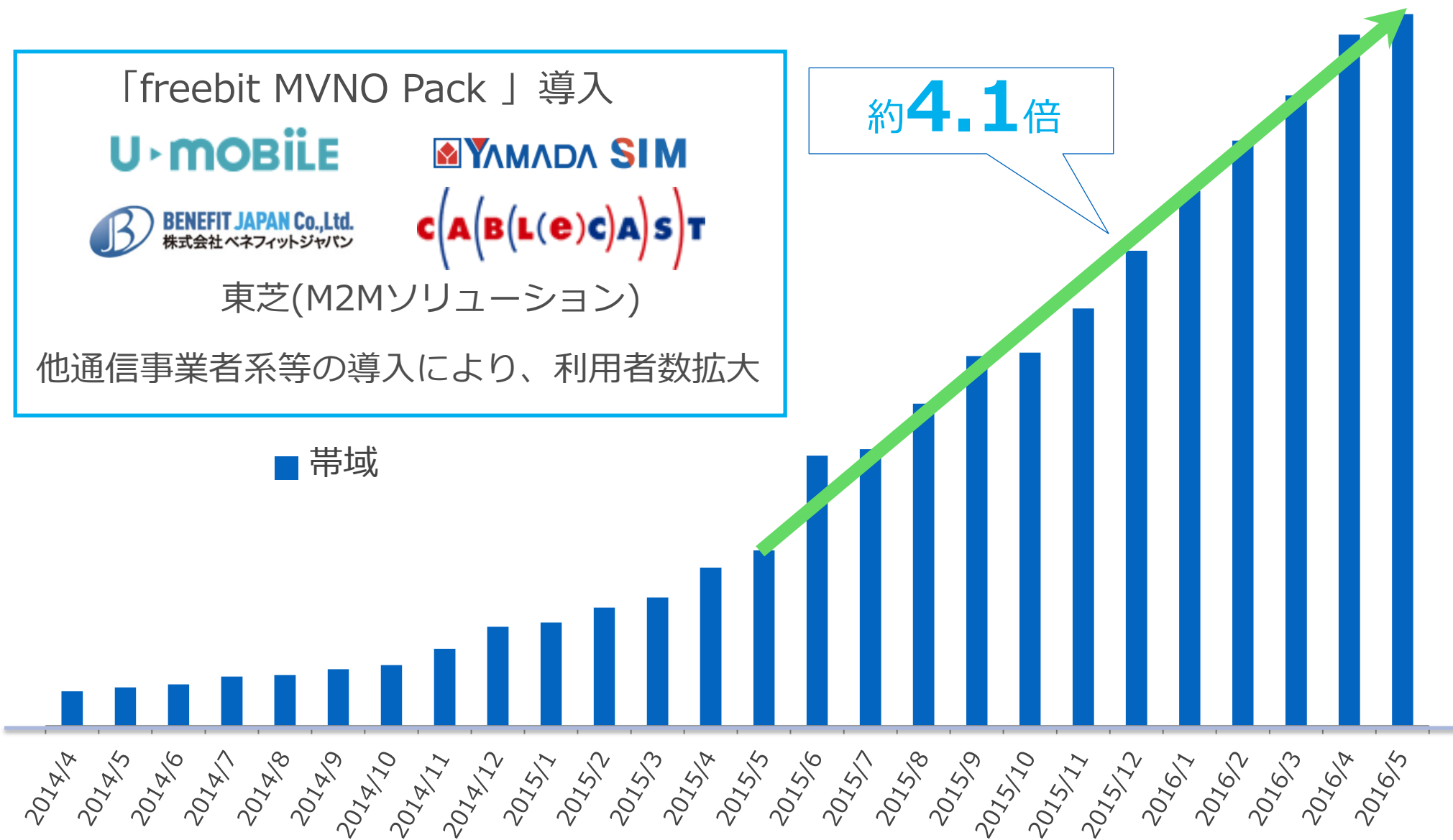




東芝(M2Mソリューション)

他通信事業者系等の導入により、利用者数拡大

約**4.1**倍



2016年5月は、対前年同月比約4.1倍に拡大。今後も利用者数拡大の見込み

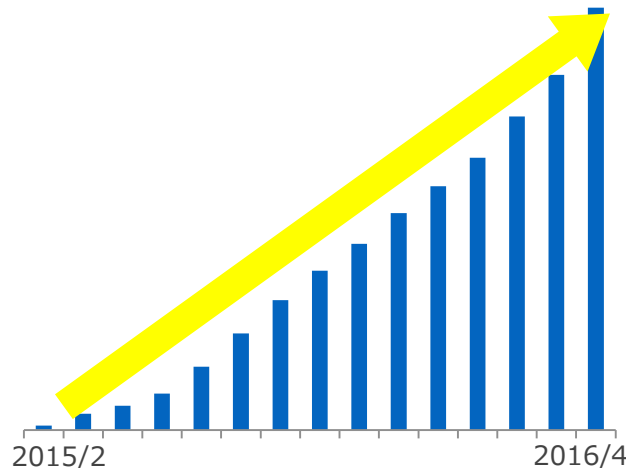
モバイル事業進捗

プリペイドSIM

訪日外国人観光客向けの
プリペイドSIM販売/レン
タルルータの提供を開始

訪日外国人観光客向けプリペ
イドSIMの拡販はこの1年で、
販売累計枚数**31万枚**を突破

31万超



DTI SIM

9/17発表
「DTI SIM」



5/25発表



DTI、業界最安値のでんわかけ
放題 x ネットつかい放題を發
表。キャンペーンも好評を博
し、契約数は大幅に拡大

スマートデバイス事業

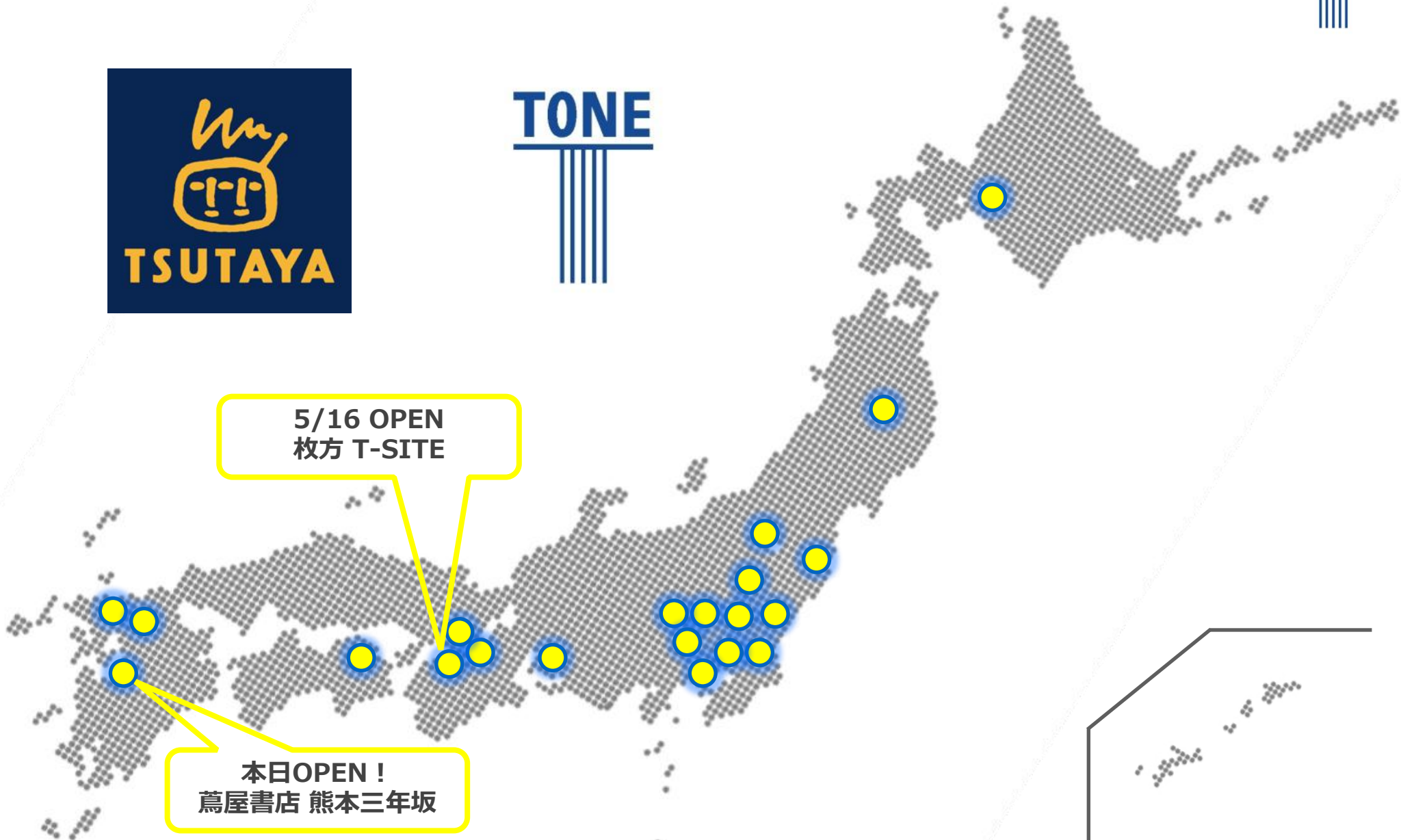
11/17 発表

スマートデバイス開発にお
いて初となるODM生産端
末が、トーンモバイル
新端末として販売開始

今後のMVNE分野における
MVNO市場の成長を予測し、数
十万台規模の供給体制を確立



全国のTSUTAYAで販売展開



TSUTAYA直営店14店舗をはじめ、全国への展開を開始。
2017年3月までに、全国のTSUTAYA200店舗へ出店を目指して店舗展開を拡大中

法人向けFMCサービスのリニューアル

通話料金を最大78%削減できる
法人向け新ビジネスホンサービス
「モバビジ」を発表

b)) モバビジ

サービスの特徴

- 最大78%通話料金を削減
- ビジネスユースの通話品質
- 最短30分で導入完了
- 音声設備及び保守コストの削減
- BYOD(Bring Your Own Device)の促進
- スマホで固定電話番号（0AB-J番号）の
発着信が可能



光通信グループのアイ・イーグループと
販売代理店契約を締結

親会社・本社機能



法人事業

IE Group, Inc.

営業拠点

12拠点



販売パートナー

300社

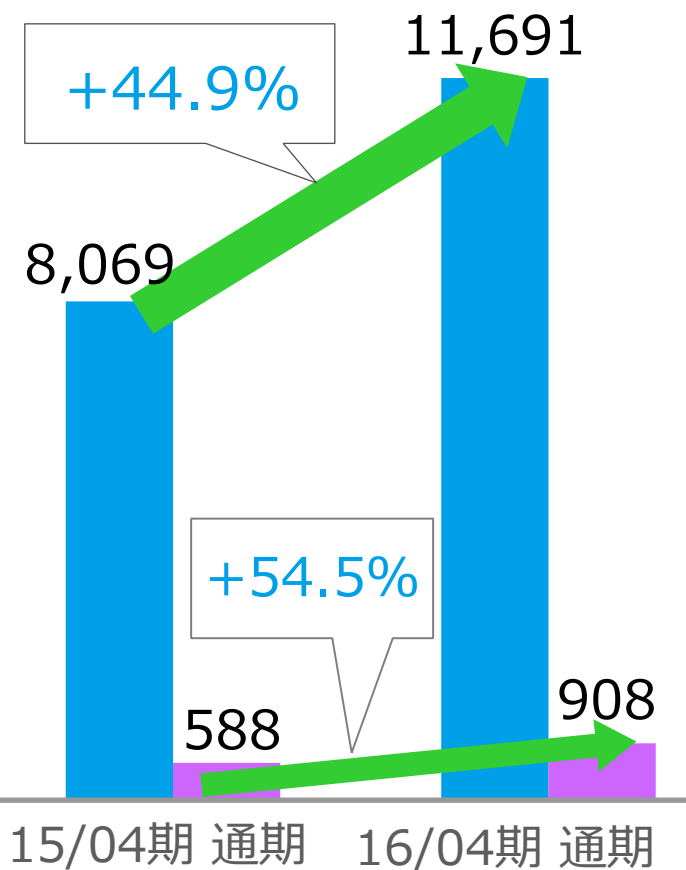
独自の販売網を構築し、日本全国における販売展開を加速
1,500億円を超える市場規模があるPBX/ビジネスホン市場において、シェア拡大を目指す

アドテクノロジー事業 前期比

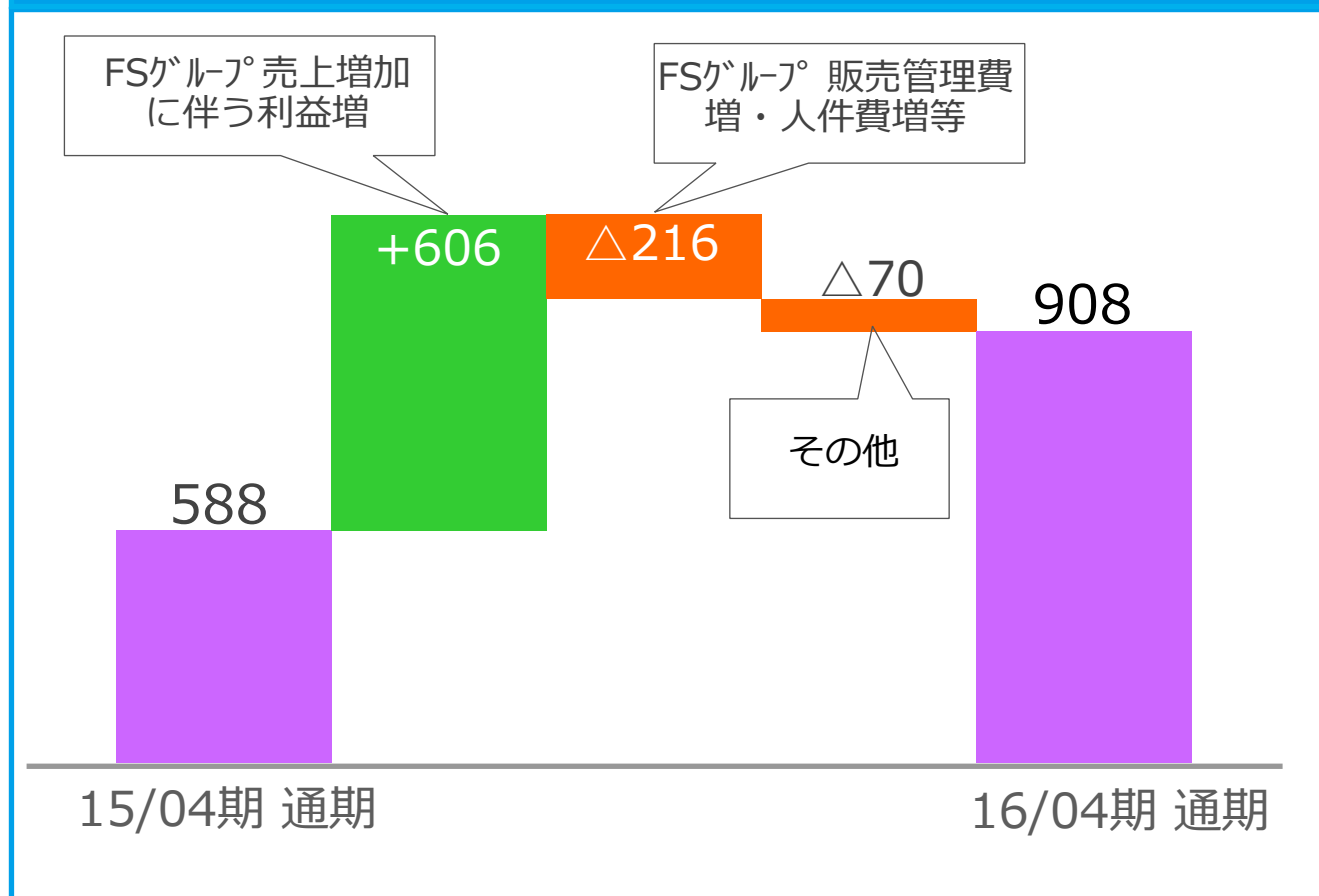
(単位:百万円)

■ 売上高

■ セグメント利益



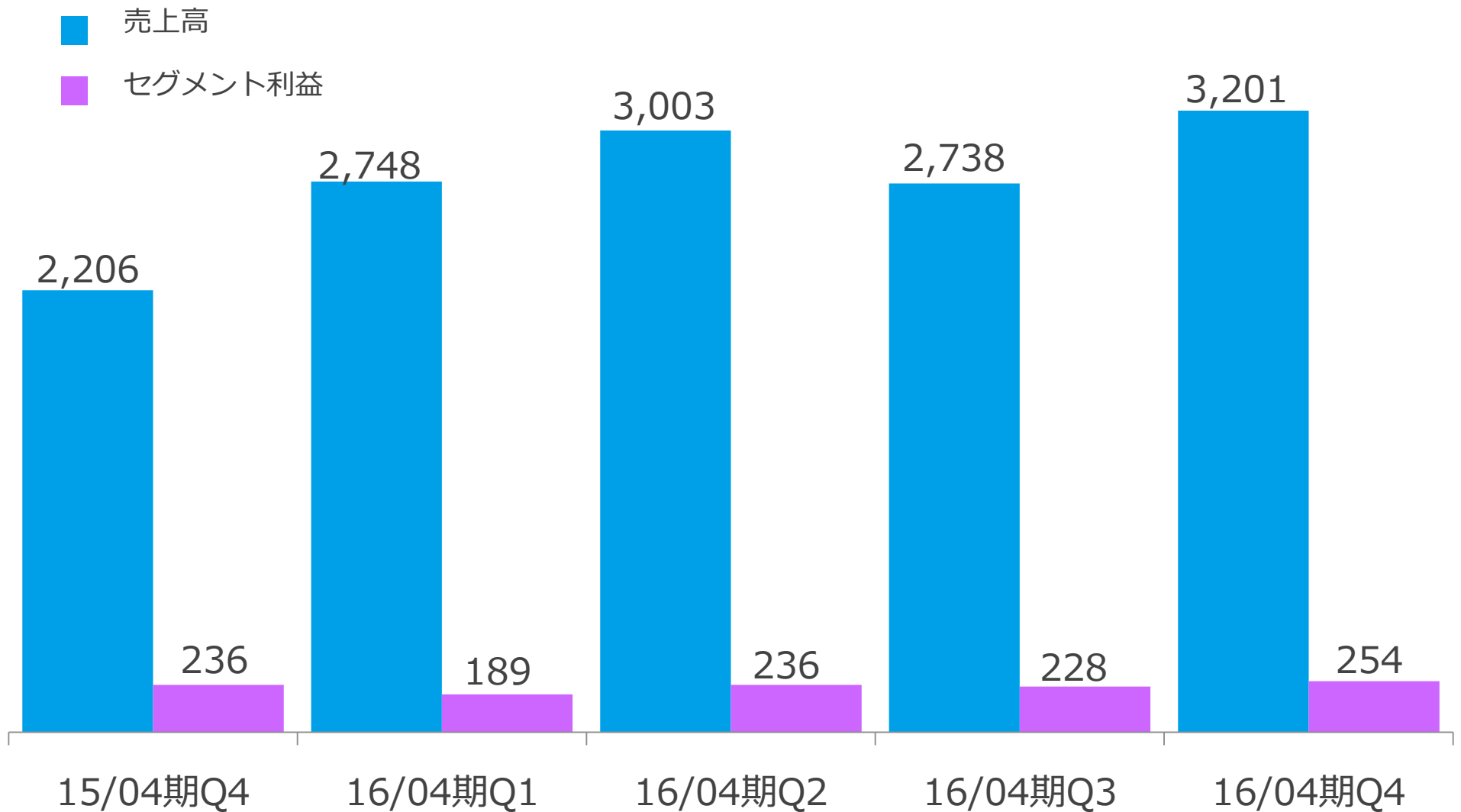
セグメント利益差異理由



アドテクノロジーサービスの売上拡大に伴い、利益も順調に増加

アドテクノロジー事業 売上高/セグメント利益推移

(単位:百万円)



アドテクノロジーサービスの継続的売上拡大により利益拡大

アドテクノロジーの新たな試み

PolymorphicAds (ポリモフィックアズ)



動画に対応したスマートフォン向け
アドネットワーク
多彩なオリジナル広告フォーマット



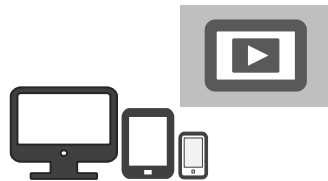
Admatrix DSP (動画対応)

Dynamic Native Ads
in AdMatrix DSP

動画形式のネイティブADを
独自手法で配信



動画制作



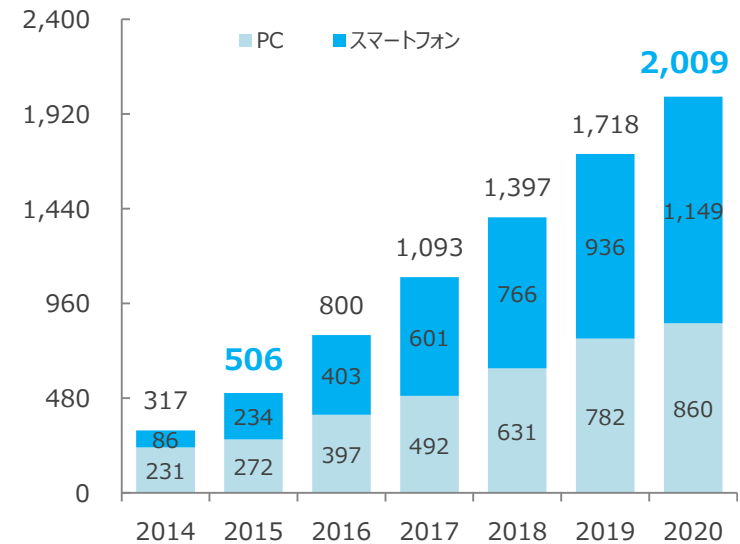
代理店機能



動画市場

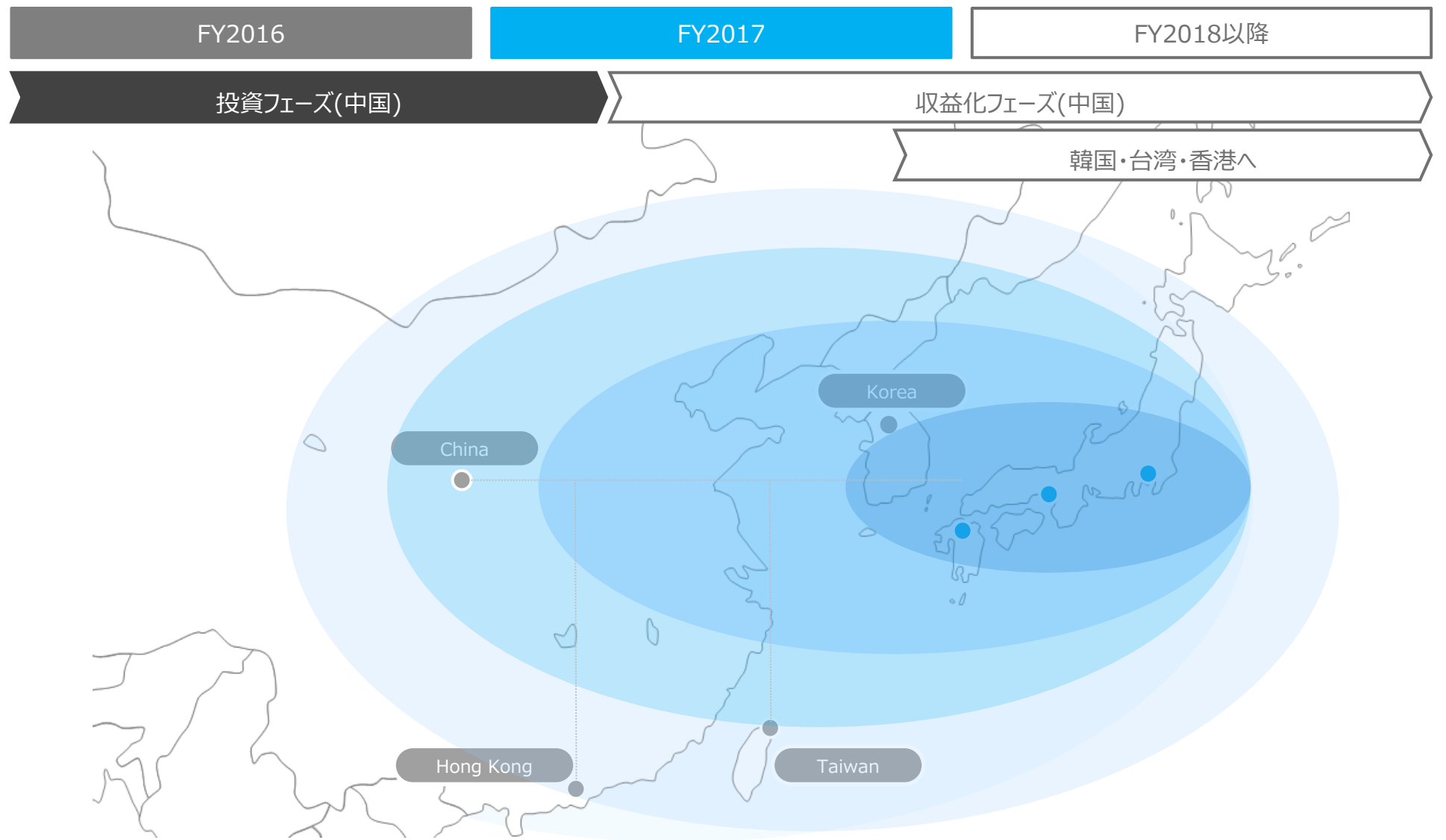
2015年の動画広告市場は、506億円（前年比 160%）
2020年には2,000億円規模に
今年は、PCを超え、スマートフォン向けが主流に

動画広告市場規模推計〈デバイス別〉



自社開発商材（DSP、PolymorphicAds）の動画広告への対応と独自の配信手法、オリジナル広告の実装で差別化を実現し、成長著しい動画広告市場への展開を推進

インバウンド市場に対する事業進捗



インバウンド市場にフォーカスし、中国を中心としたアジア諸国からの訪日観光客向けサービスに注力。ユーザーニーズを取り入れた、現地スタッフによる高品質なコンテンツの提供

訪日観光客向け専用アプリ「GoJapan(去日本)」



訪日インバウンド向けNo.1アプリ

ダウンロードユーザー数

40万人

中国App Store
"日本"関連アプリランキング

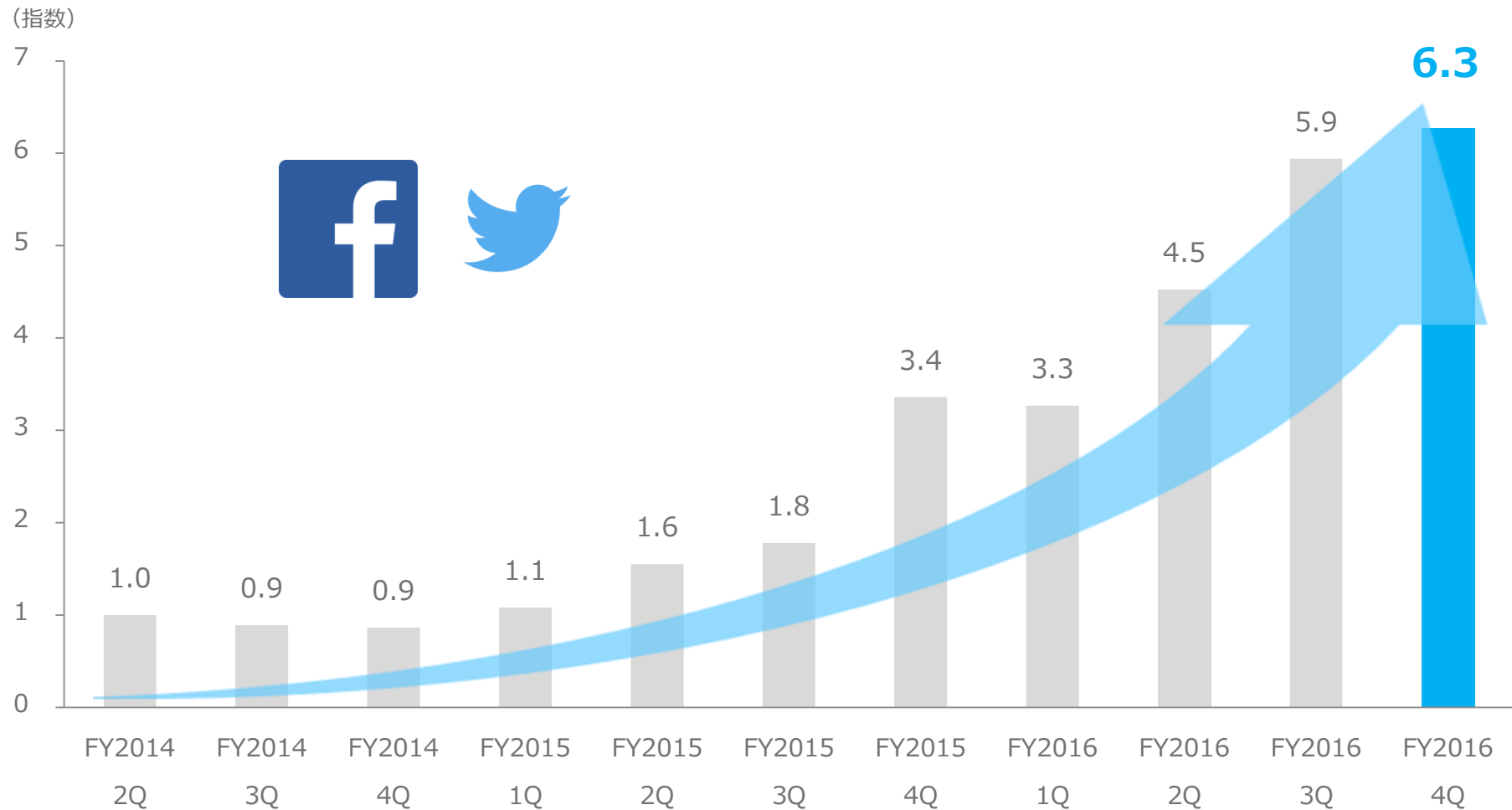
1位



訪日観光客向け専用アプリ「GoJapan(去日本)」ユーザー数40万人！
中国App Store"日本"関連アプリ1位を記録

ソーシャルメディア関連実績

ソーシャルメディア売上推移(指数)



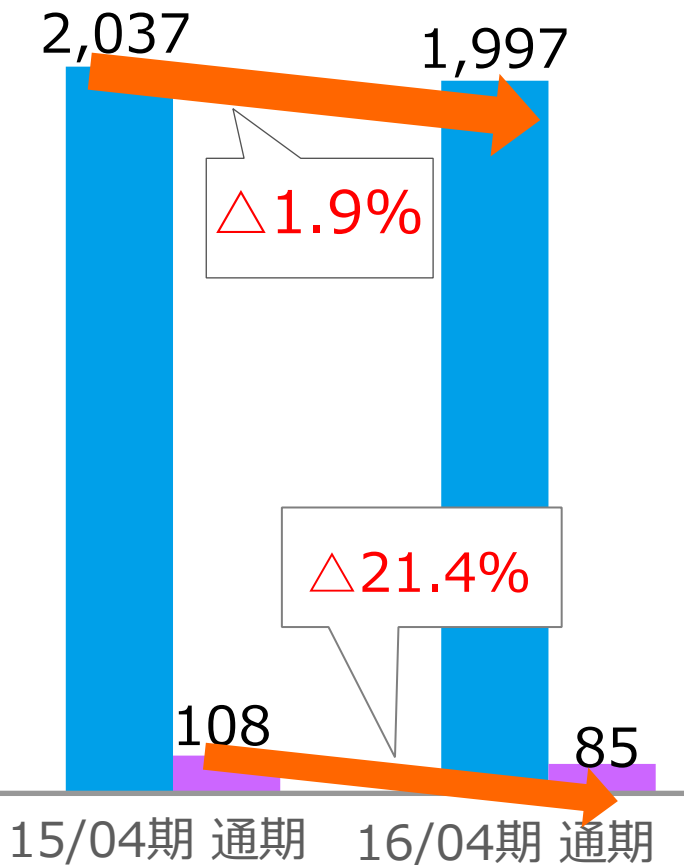
ソーシャルメディア関連の売上高は、順調に拡大中

クラウド事業 前期比

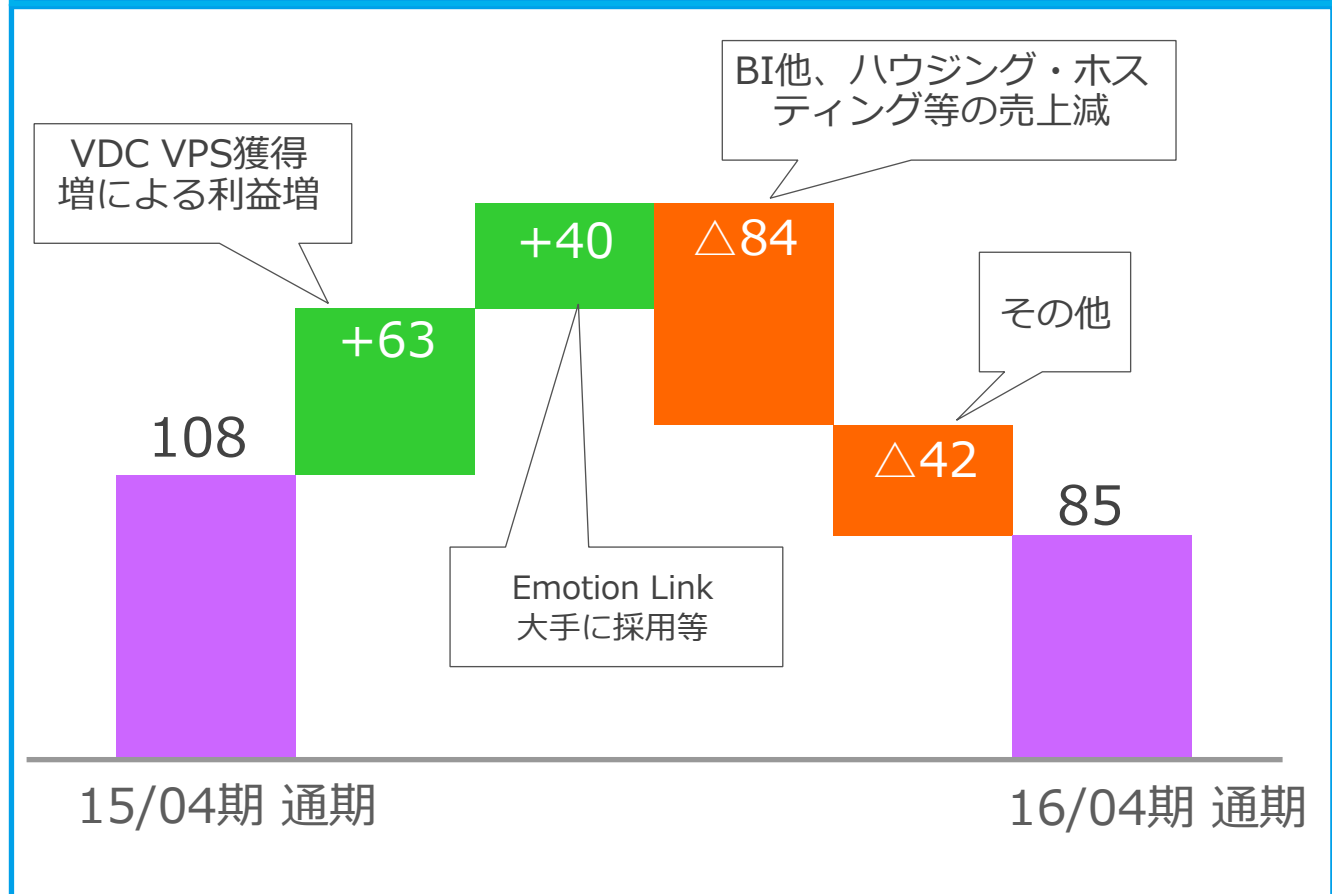
(単位:百万円)

■ 売上高

■ セグメント利益



セグメント利益差異理由



BI等レガシーサービスの減少により、売上は前期を下回り利益は減少
 ハイブリッドクラウド商材の販売拡大により、早期利益回復を目指す

クラウド 事業進捗

Backup Orchestra

10/22発表

SaaS型バックアップサービス
「フリービットクラウド Backup
Orchestra(バックアップ オーケストラ)」を発表



アクロニス社 のエンジンと連携することにより、社内IT資産 (PC・サーバ) のバックアップ統合管理からBCP/DR対策までを、業界トップクラスの低価格で実現するクラウド型バックアップサービスを提供開始

Private Cloud

12/7発表

IaaS型プライベートクラウドサービス
「フリービットクラウド VDC Private」
を発表



パブリッククラウド

高機能クラウドをもとめるなら

[**PRO**]



ソーシャルアプリ・ゲーム用に

[**SOCIAL**]



New!

プライベートクラウド

ノウハウが無くても簡単導入

[**Private HOSTED**]



お客様環境にクラウドを構築

[**Private ON-PREMISES**]

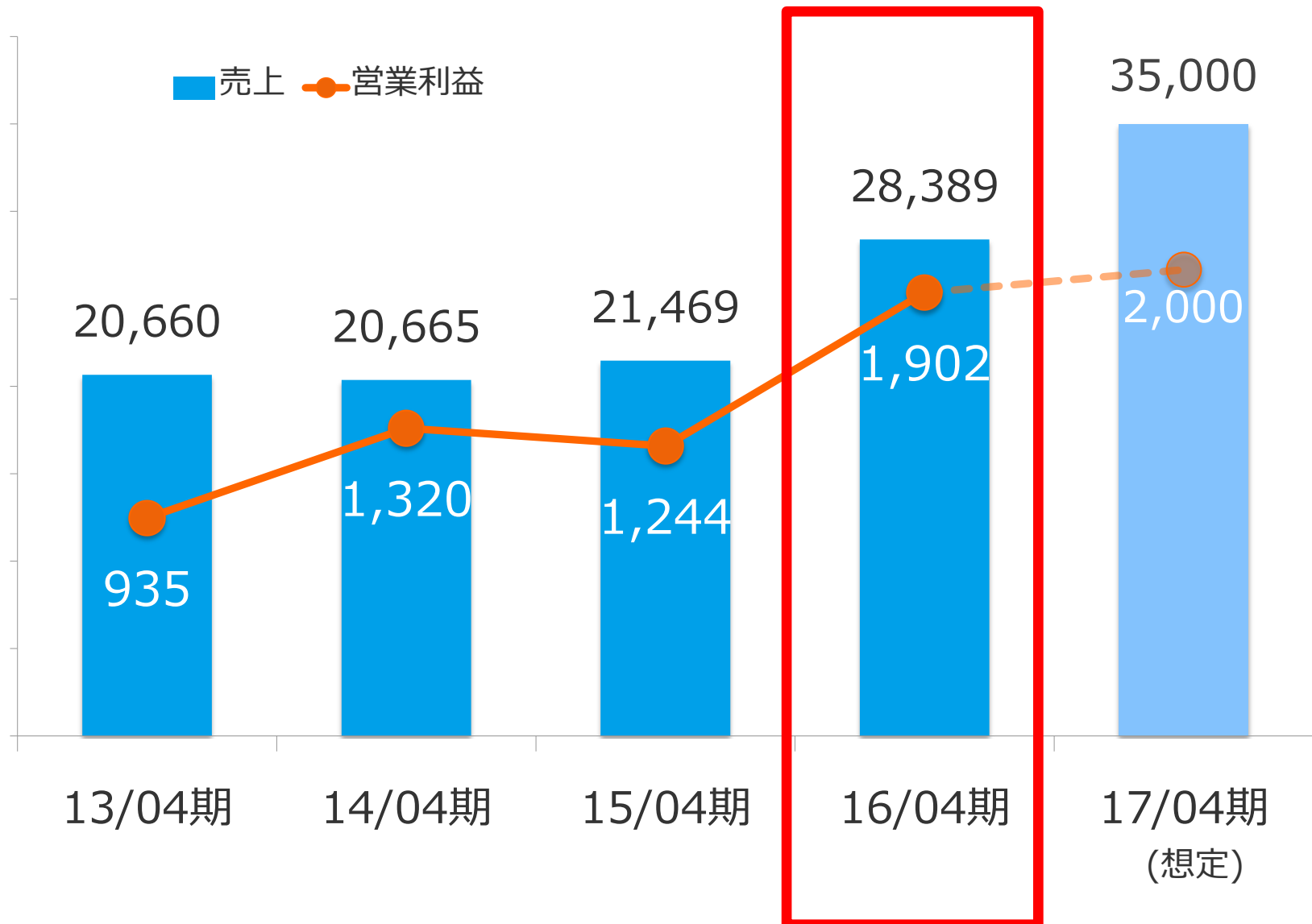


2016年4月期 通期セグメント別業績総括

	売上高 前期比	セグメント 利益 前期比	セグメント別業績総括
ブロードバンド	+6.5%	△16.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・ギガプライズのマンションインターネットサービスが順調に推移 ・DTIで光コラボレーションのサービスを開始したことにより、新規ユーザーも増加 ・既存ISPの固定網の売上減少及びトラフィック増加による原価増加により、前期比で利益減少
モバイル	+132.9%	+703 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・「freebit MVNO Pack」提供先のU-NEXTをはじめとするMVNO事業者によるユーザー獲得数が大きく増加 ・訪日外国人向けSIM販売を開始し、順調に売上を拡大 ・新たに開始した、DTIの個人向け高速モバイル通信対応のSIMサービス「DTI SIM」のユーザー数が順調に推移 ・法人向けFMCサービス「モバビジ」の提供を開始
アド テクノロジー	+44.9%	+54.5%	<p>FSGによるアドテクノロジーサービスの継続的売上拡大が寄与</p> <ul style="list-style-type: none"> ・独自の広告運用総合プラットフォーム「AdMatrix」シリーズの拡販による獲得数増加 ・アフィリエイト広告やソーシャル・メディア・マーケティングといった他のサービスも大きく伸長
クラウド	△1.9%	△21.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・黒字は維持しているものの、レガシーサービスの減少により、利益は前期を下回り減少。 ・「フリービットクラウドVDC」を中心としたクラウドサービスやネットワークセキュリティサービスの拡販を推進

フリービットグループ業績推移

(単位:百万円)



本日のアジェンダ

1. 2016年4月期 通期連結業績
2. 2016年4月期 通期セグメント別業
3. 中期事業方針～SiLK VISION 2020～
4. 2017年4月期 業績予想

企業理念

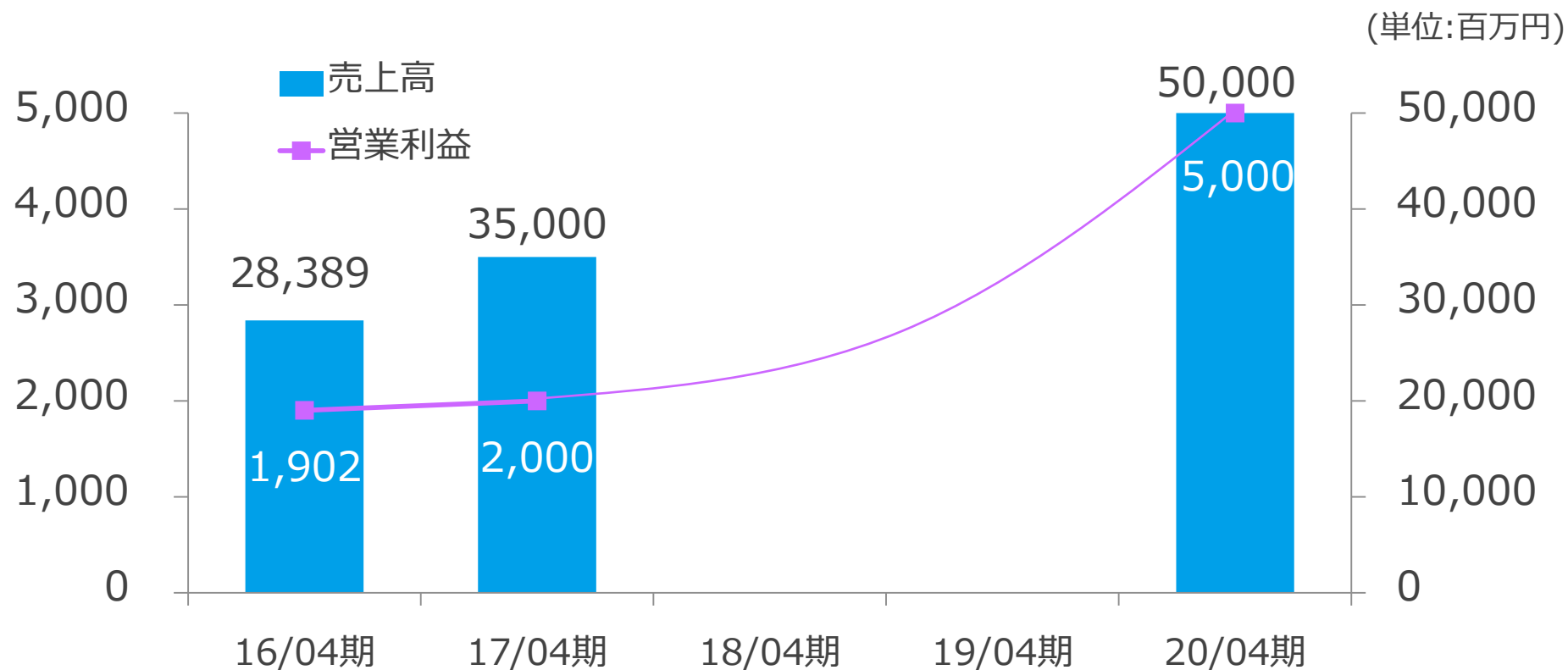
Being The NET Frontier!

インターネットをひろげ、社会に貢献する

中期事業方針 SiLK VISION 2020

フリービットグループ 2020年4月期業績目標

連結売上高**500億円**・連結営業利益**50億円**企業を目指す



グループ基本方針

成長領域に注力した新分野への進出と継続的発展

既存の「モバイル」「アドテクノロジー」領域の成長に加え、
新規事業を有する「生活革命」に関連する「Health Tech」「IoT」
「不動産Tech」に注力した中長期の事業拡大



「ヘルスケア」関連の新規事業の立ち上げ/推進による収益化と、監視カメラや各種センサーにバンドルした新モバイル通信サービスの開始



規模拡大を目指した住環境関連事業の開始



動画、AI等に関連した最先端の広告技術に対応した商品開発と訪日旅行者向けアプリ事業の開発



コンシューマ向けモバイルサービス「DIM SIM」の戦略的拡大



Health Tech、Fin Tech、不動産Tech、IoT、訪日インバウンドなどテーマに即した事業への積極的投資

グループシナジーの最大化を図り、効率的かつより機動性の高い経営体制を構築し、
グループ経営体制を強化

グループ基本方針

成長領域に注力した新分野への進出と継続的発展

モバイル

モバイル（個人向け）



モバイル（法人向け）



IoT



アドテクノロジー

アドテクノロジー



訪日インバウンド



生活革命

IoT

新サービス今夏開始予定



Health Tech

新規事業の立ち上げ



不動産Tech



既存のビジネス領域

既存 + 新規ビジネス領域

本日のアジェンダ

1. 2016年4月期 通期連結業績
2. 2016年4月期 通期セグメント別
3. 中期事業方針～SiLK VISION 2020～
4. 2017年4月期 業績予想

2017年4月期 当期業績予想

(単位:百万円)

	2016年4月期	2017年4月期	前期比
売上高	28,389	35,000	+23.3%
営業利益	1,902	2,000	+5.1%
経常利益	1,322	1,500	+13.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	553	250	△54.8%

- 営業利益について
新事業の立上げによる先行費用5~6億円を織り込む
- 経常利益について
トーンモバイルの事業に伴う持分法による投資損失約4億円を見込む
- 純利益について
利益増加による法人税等増加（約2.4億円増）に加え、GP社及びFS社の非支配株主に帰属する当期純利益等約5億円により、2.5億円の見込み
 ※現在は、連結において子会社群の利益貢献度が高く、営業利益、経常利益に比べ、純利益の額が減少してしまうため、FB本体の利益増加が中長期の課題
 ※連結上の税率と実効税率の乖離の主な要因の一つは、のれん償却（年間約6.2億円）によるもの。ただし、のれん償却は、今後2018年4月期~2019年4月期にかけて半分以上（約4億円）が終了予定

2017年4月期 当期業績予想

(単位:百万円)

セグメント名	売上高			セグメント利益		
	16/04期 通期実績	17/04期 通期予想	前期比	16/04期 通期実績	17/04期 通期予想	前期比
ブロードバンド事業	10,017	11,041	+10.2%	1,685	1,493	△11.4%
モバイル事業	5,016	8,451	+68.5%	△33	92	+126 百万円
アド テクノロジー事業	11,691	14,099	+20.6%	908	1,110	+22.2%
クラウド事業	1,997	1,899	△4.9%	85	78	△8.4%

■ ブロードバンド事業

集合住宅向けインターネットサービスは、引き続き契約件数の大幅な増加を見込んでいるが、リッチコンテンツの利用増等によりネットワーク原価が上昇すると推測し、セグメント利益は減益の見込み

■ モバイル事業

MVNE・MVNO市場の認知度向上により、従来のモバイルサービスの販売拡大に加え、新サービスであるクラウド型PBXサービスの本格的な販売計画により、大幅な売上増の見込み

■ アドテクノロジー事業

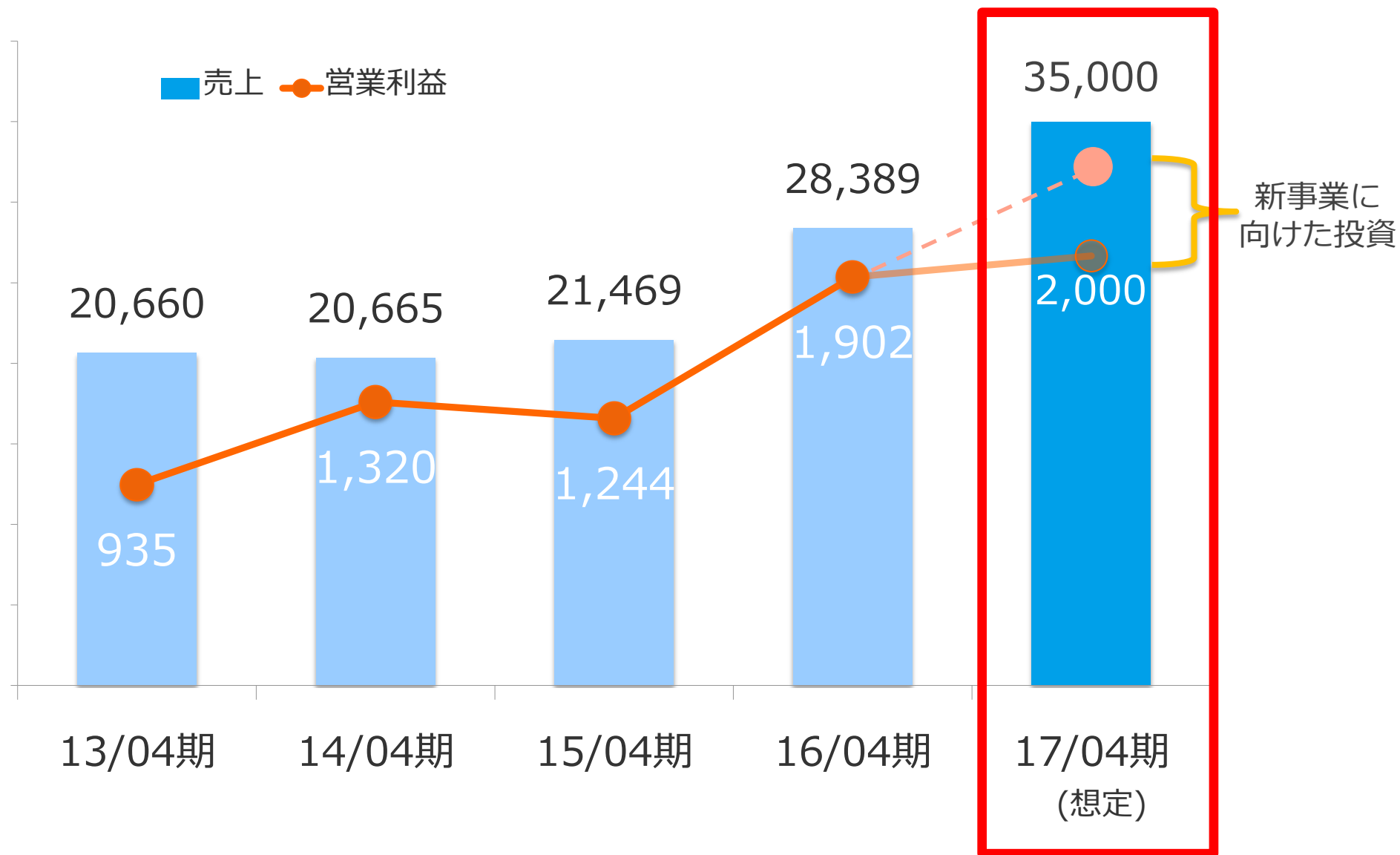
既存事業の順調な進展により、売上高、営業利益ともに増益の見込み

■ クラウド事業

市場環境を鑑み、事業の選択と集中を図り、当社グループの事業ノウハウが活かせるサービスの提供に注力する一方でレガシーなサービスは縮小するため、売上高/セグメント利益ともに減益の見込み

フリービットグループ業績推移

(単位:百万円)



 freebit

毎日、発明する会社

※ すべてのブランド、製品名、会社名、商標、サービスマークは各社に権利が帰属します。

參考資料

フリービット用語集

用語名	説明
AdMatrix	株式会社フルスピードが提供する広告運用統合プラットフォーム。サイト利用者が広告を認知してから申し込みや購入に至るまでの導線の全てを一元管理することで、広告効率の最大化を実現する。
CCC	カルチャ・コンビニエンス・クラブ株式会社の略称。書店事業を中心としたエンタテインメント事業、Tポイントを中心としたデータベース・マーケティング事業を展開している。
Fin Tech	金融の領域においてITを活用する動きまたは新しいサービス。
FMC	Fixed Mobile Convergenceの略称。固定電話と携帯電話を融合させるという概念またはサービス。
freebit MVNO Pack	当社が提供する、あらゆる事業者が低コスト・低リスク・短期間でMVNOを事業化できるパッケージサービス。
FV (FutureVision)	株式会社ギガプライズが提供する、不動産管理会社向けの不動産賃貸管理ソフトウェア。
Health Tech	医療・健康等の領域においてITを活用する動きまたは新しいサービス。
IaaS	情報システムの稼働に必要な機材や回線などのインフラを、インターネット上のサービスとして遠隔から利用できるようにしたもの。
IoT	モノに通信機能を持たせてモノ同士が相互通信することにより、ヒトが介在することなく自動認識や自動制御などが行える仕組み。
ISP	インターネット接続業者。 通信回線を通じてPC等をインターネットに接続する事業者。
ISP'sISP (当社サービス名：YourNet)	中小規模を中心としたISPが、大手ISPレベルの高品質・高機能のサービスを提供できるよう、各ISPのニーズに合わせた事業リソースを当社が提供するサービス。
MVNE	MVNOの事業参入支援等を行う事業者。
MVNO	ドコモ、KDDI、ソフトバンクのような無線通信基盤を有する通信事業者から、回線を借りて独自の通信事業を行なう事業者。
ODM (Original Design Manufacturing)	取引先のブランドとして販売される製品について、設計の段階から請け負い、製造する形態。

用語名	説明
SaaS	インターネットなどを通じて、ソフトウェアを利用者が必要なときに呼び出して使える仕組み。
SSP (Supply Side Platform)	Supply Side Platformの略称。インターネット広告において、媒体の広告枠の販売や広告収益の最大化等を支援するツール。
VDC (Virtual Data Center)	データセンターの機能を仮想的に構築し、インターネット上から利用できる仕組みまたはサービス。
VPS	レンタルサーバの一つ。共用サーバながら仮想的に専用サーバと同等の機能を提供するサービス。
アドネットワーク	Webサイトやアプリケーションなど、広告配信が可能な複数の媒体を束ねたネットワークを形成し、広告をまとめて配信する仕組み。
アフィリエイト広告	Webページ等に貼った広告媒体のリンクを経由して、広告主のサイトで会員登録や商品購入をした場合に、リンク元の媒体運営者報酬が支払われる広告またはその仕組み。
インバウンド	海外からの訪日外国人旅行者。
スマートデバイス	情報処理だけではなく、アプリケーションや周辺機器の連携によりあらゆる機能を利用できるコンピュータ端末機器の総称。主にスマートフォンやタブレット端末を指すことが多い。
ソーシャルメディア	個人ベースの情報発信や個人同士のコミュニケーション等、インターネットを介した人の結びつきを利用した情報流通メディア。主にブログ、SNS、動画サイトなど。
光コラボ（光コラボレーション）	NTT東日本、NTT西日本が提供するフレッツ光サービスの再卸提供モデル。
不動産Tech	不動産の領域においてITを活用する動きまたは新しいサービス。