

# フリービット株式会社【3843】 2011年4月期通期決算説明会



2011/6/14  
フリービット株式会社

## (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。

## アジェンダ



1. 2011年4月期通期連結業績

2. 2012年4月期業績見通し及び取組み

5月13日

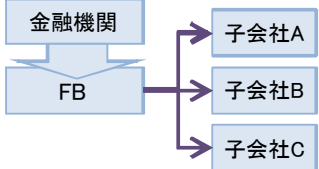

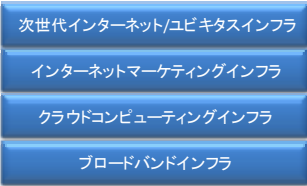
グループリストラクチャリングプラン

「SiLK Renaissance」

を発表

“SiLK Renaissance”とは

東日本大震災後の不安定な社会環境においても  
中期的な成長を実現する為に  
ノンコア事業を2011年4月期中に切り離し、  
独自性と競争力あるコア事業に集中的にリソースを  
投下する体制を整える

<p><b>グループ ファイナンス</b></p>	<p>■グループ全体の与信力を利用して調達コストの低減と子会社においても安定した状況を確認</p>	
<p><b>事業構造の 改革</b></p>	<p>■継続的成長のために以下に関して改革を断行</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ギルドグループのアパレル事業</li> <li>・EXEMODEのプロパー商品販売事業</li> <li>・DTIのアウトバウンドテレマ機能</li> </ul>	
<p><b>事業集中</b></p>	<p>■改革を行い、以下4分野への集中を定める</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・次世代インターネット/ユビキタスインフラ</li> <li>・インターネットマーケティングインフラ</li> <li>・クラウドコンピューティングインフラ</li> <li>・ブロードバンドインフラ</li> </ul>	

## SiLK Renaissanceの概要 > グループファイナンスによる財務制限条項の変化

<p>2007年9月28日締結シンジケート・ローンの主要な財務制限条項</p>	<p>変更後の主要な財務制限条項</p>
<p>第2四半期・本決算期末の連結・個別財務諸表において、<u>経常損益ならびに当期損益</u>をプラスにすること</p> <p>第2四半期・本決算期末の<u>連結・個別</u>財務諸表の純資産の部において、直前決算の75%を維持すること</p>	<p>第2四半期・本決算期末の連結・個別財務諸表において、<u>経常損益</u>のみをプラスにすること</p> <p>第2四半期・本決算期末の<u>連結</u>貸借対照表の純資産の部において、直前決算の75%を維持すること</p>
	<p><u>現預金控除後のネット有利子負債を60億円以下にすること</u></p>

従来の財務制限条項に比較し、業績並びに会計上の条件が緩和されており、不測時の返済義務発生リスクが軽減されています。

## ギルドグループの売却

- FS買収によりグループ入りしたギルドグループは、ノンコア事業と位置づけ、予てより切り離しを計画。
- 5月に実質的な企業価値(EV) 1,161百万円で切り離しを実行。



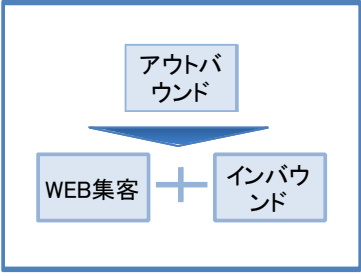
## 次世代インターネット/ユビキタスインフラ構造改革

- aigoとのユビキタス家電製造・販売におけるパートナーシップを確立し、EXEMODE独自のプロパティビジネスから撤退。
- 今後は、ユビキタス家電の提供を継続しつつ、製品製造における重複リソースの解消をはかり、在庫リスク軽減の見通し。



## DTI ユーザ獲得施策の改革

- フルスピードを子会社化したことでWebマーケティングとインバウンド(Pull)機能によるユーザー獲得構造を確立。
- 外部環境リスクが高いアウトバウンド(Push)から撤退



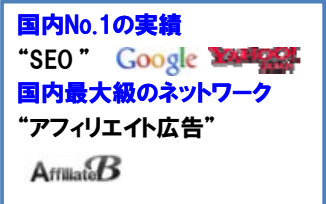
## 次世代インターネットユビキタスインフラ

- aigoとの提携による次世代端末の開発と販売
- ServersManのプラットフォームの収益化
- SmartPhone領域への注力
- 中国China Telecom / China Unicom とのさらなる提携の実現



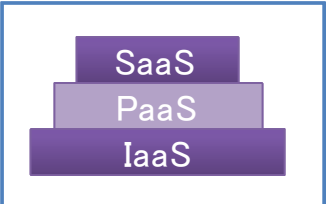
## インターネットマーケティングインフラ

- 注力分野は、テクノロジーで差別化したSEO/アフィリエイト
- グループシナジーを生かした販売方法も投入
- SEOテクノロジーの外販も検討
- 中国における展開の開始



## クラウドコンピューティングインフラ

- フリービットクラウド( VDC/仮想データセンター、ServersMan@VPS、ServersMan@Disk)とIPv6に注力
- 独自性の高いミドルウェア SiLK VM、HW等改善、大規模ストレージシステムの開発等により高いコストパフォーマンスを実現。
- 中国のグループ会社と連携し中国市場への参入も目論む。



## ブロードバンドインフラ

- 重点分野は、低価格FTTHと高速モバイル通信市場 + IPv6対応
- 高速モバイル通信市場では3G/WiMAXに続き、今後の主戦場となるLTEを準備 (3Gにおいては、aigoのタブレット機器の投入などを検討)



# 2011年4月期通期連結業績

## 2011年4月期の連結決算の考え方

### ■ 当社グループ連結決算イメージ

現在



PL 第2四半期よりFSグループの業績を連結開始

BS 2011年4月末時点の資産・負債が連結され財政状態に反映

売上高	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 第2四半期からのFSグループ連結開始により、前年同期比で大幅に増収(前年同期比:+58.3%)</li> <li>■ 既存コア事業も堅調に推移(前年同期比:+27.4%)</li> </ul>
営業利益 経常利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新事業立ち上げと構造改革時期であるが、コア事業の改革は予定通り</li> <li>■ ノンコア事業であるギルドグループの目標未達により営業利益、経常利益共に前期比大幅マイナス</li> </ul>
純利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ SiLK Renaissanceに基づき、ギルドグループの売却、EXEMODEプロパー撤退、DTIアウトバンドテレマの整理により、特別損失が発生。前期比大幅マイナス</li> <li>■ 5/13 SiLK Renaissance公表時可能性に触れた、フルスピード子会社JPSののれん減損損失(約△159百万円)等の計上。</li> </ul>

2011年4月期 通期連結業績サマリ【PL】

(単位:百万円)	10年4月期 通期実績	11年4月期 通期実績	前年 同期比	11年4月期 通期予想 (5/13発表)	対通期 予実比
売上高	14,709	23,282	+58.3%	23,000	+1.2%
コア事業	14,709	18,745	+27.4%	—	—
ノンコア事業	—	4,536	—	—	—
営業利益	407	190	△53.4%	120	+58.4%
コア事業	407	361	△11.3%	—	—
ノンコア事業	—	△171	—	—	—
経常利益	804	219	△72.7%	180	+22.1%
税金等調整前純利益	1,019	△734	—	—	—
純利益	1,022	△927	—	△830	—
一株あたり純利益(円)	20,562	△18,607	—	△16,271	—

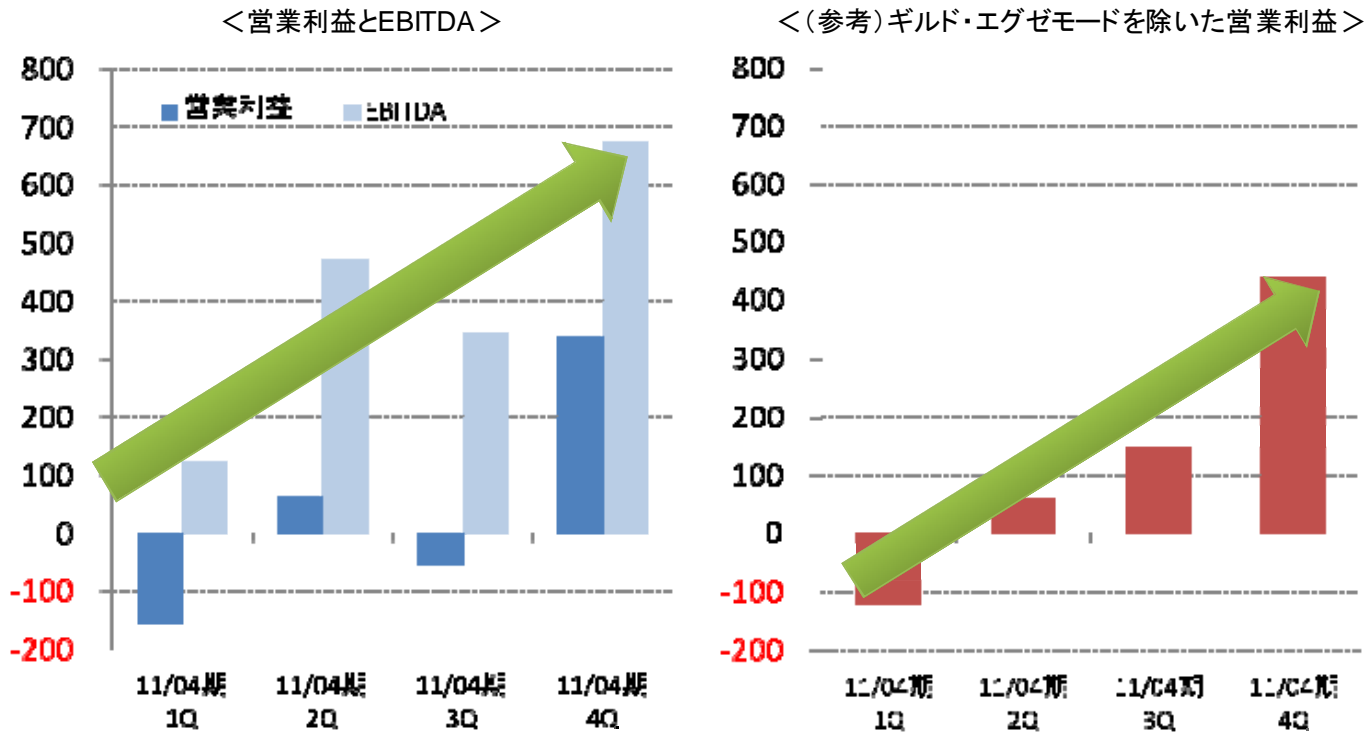
※ ノンコア事業には、フルスピードの連結子会社のJPSおよび5月に譲渡したギルドコーポグループの事業が含まれております

# 四半期毎の連結営業利益推移



- 連結での営業利益・EBITDAは、1Qと比較し4Qでは大幅に改善
- ギルド・エグゼモードを除いた営業利益は1Qから4Qまで年間を通じて堅調に増益傾向

単位: 百万円



Copyright © 2011 FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

13

# セグメント別通期業績サマリ【P/L】



- 収益基盤
- 収益基盤
- 収益基盤
- 成長事業
- 成長事業

セグメント	実績(単位: 百万円) ※			前年同期比	
		10/04 通期	11/04 通期		
ISP's ISP	売上	6,664	7,105	+6.6%	
	セグメント利益	—	1,120	—	
B2C	売上	4,965	4,065	△18.1%	
	セグメント利益	—	118	—	
Internet Marketing	売上	164	4,444	+2605.7%	
	セグメント利益	—	219	—	
iDC's iDC	売上	全体	2,320	1,964	△15.3%
		旧MEX除外	914	1,521	+66.3%
	セグメント利益	—	△226	—	
Maker's Maker	売上	1,239	1,936	+56.3%	
	セグメント利益	—	△419	—	
その他衣料販売	売上	—	4,186	—	
	セグメント利益	—	△53	—	
SI・その他	売上	974	1,455	+49.3%	
	セグメント利益	—	157	—	

※上記業績はセグメント間取引調整前  
10/04期の数値は参考値です

Copyright © 2011 FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

14

## 2011年4月期 通期連結業績サマリ【BS】



(単位:百万円)		10/04期 期末実績	11/04期 期末実績	増減	
総資産	流動資産	8,788	10,380	1,591	
	現金・預金	4,946	4,095	△ 850	
	受取手形及び売掛金	2,333	3,557	1,223	
	商品および製品	372	953	580	
	固定資産	7,233	10,560	3,326	
	のれん	4,098	5,939	1,841	
	投資有価証券	1,119	1,555	435	
総資産合計		16,022	20,941	4,918	
負債／ 純資産	負債	8,187	14,270	6,082	
	有利子負債	4,843	9,091	4,247	
	負ののれん	676	346	△ 330	
	純資産 (うち、少数株持ち分)	7,834 (232)	6,670 (373)	△ 1,163 (+140)	
	自己資本比率	47.4%	30.1%	△17.4%	
	負債／純資産合計		16,022	20,941	4,918

FSグループ  
連結により

FSグループ  
連結により

FSグループ  
連結により

FS連結開始に伴い、売掛金／のれん／有利子負債が増加

## 2011年4月期 通期連結業績サマリ【CF】



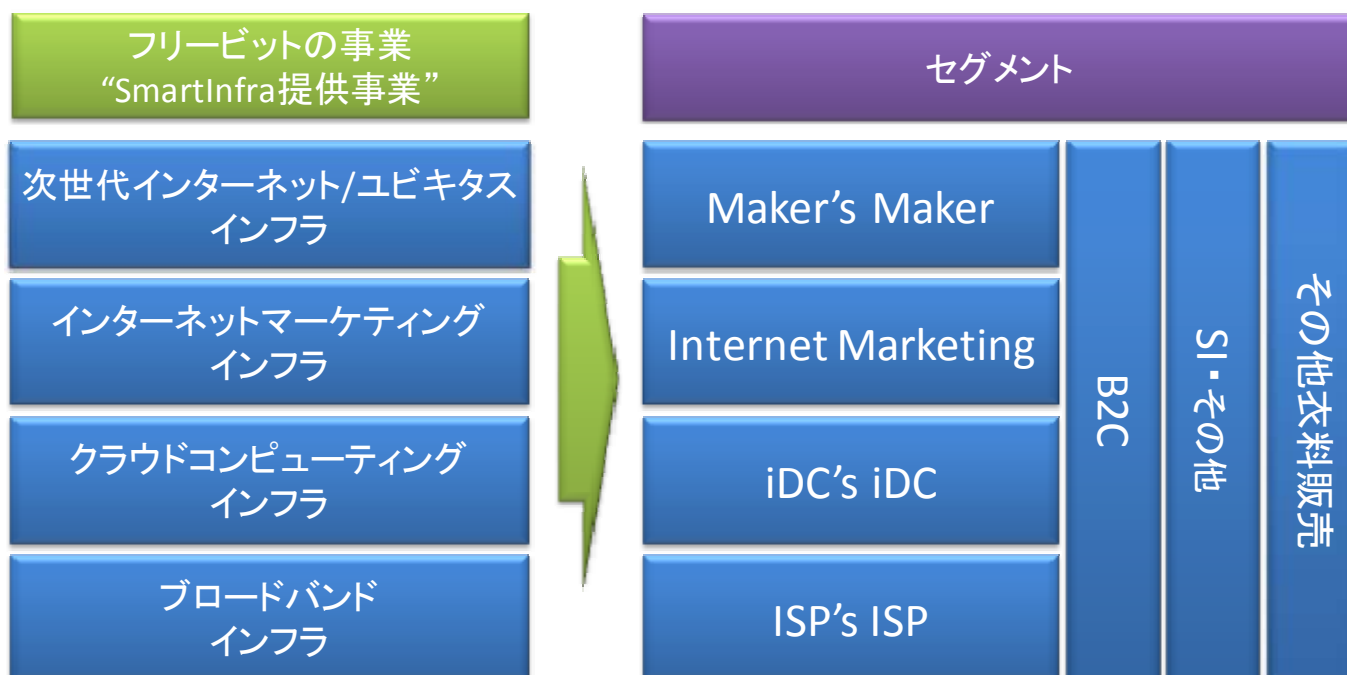
(単位:百万円)

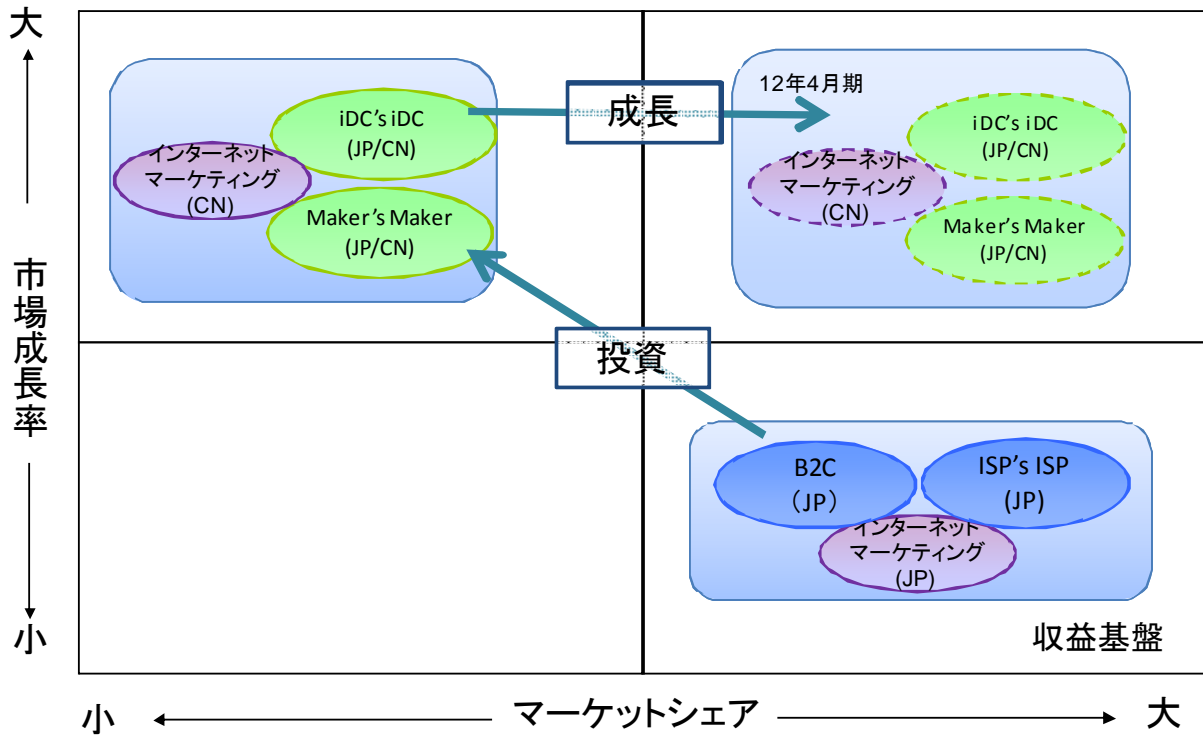
	10/04期 通期実績	11/04期 通期実績	トピック
営業キャッシュフロー	1,303	1,094	未払金の減少、法人税等の支払い、 のれん償却額
投資キャッシュフロー	△1,067	△1,056	子会社株式の取得による支出
財務キャッシュフロー	690	△900	自己株式の取得、配当金支払いに よる支出
現金及び現金同等物の 増減額	926	△865	—
現金及び現金同等物の 期末残高	4,946	4,080	—



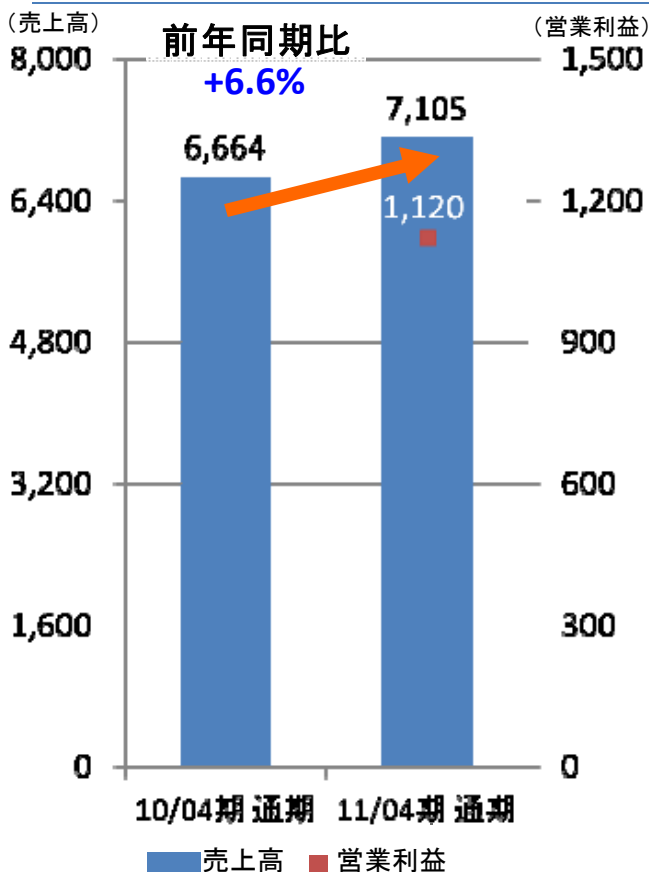
# 2011年4月期セグメント別 通期業績結果

## フリービットグループの事業





### セグメント別売上推移および取組み概要【ISP's ISP】

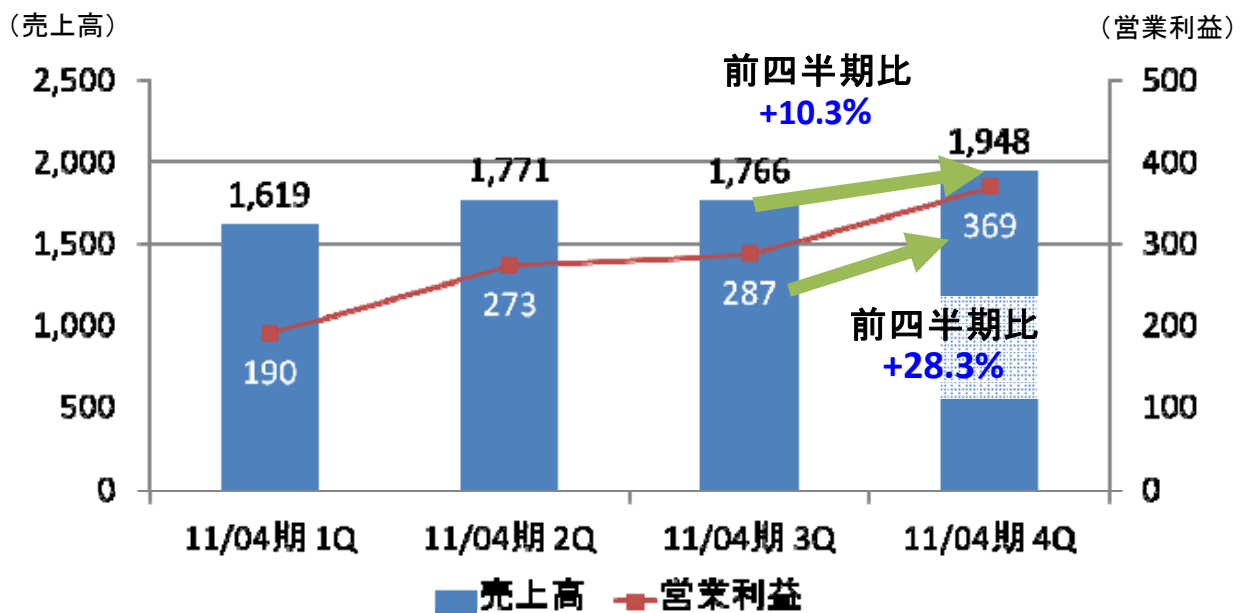


業績サマリ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ISP向けサービス提供は堅調に推移(1年間でFTTHユーザーは約40万増加)</li> <li>ベッコアメ・インターネットを連結したことにより増収。顧客数も約300ブランドに大幅増</li> </ul>
取組みサマリ	<ul style="list-style-type: none"> <li>NTT docomoの3G回線とWiMAXで高速無線通信(MVNO)事業に参入。DTIをはじめ全国のISPへの提供を開始</li> <li>全国のISP/CATV向けに固定通信ローミングサービス、クラウドサービスの提供を継続実施</li> <li>ベッコアメ・インターネットとの営業連携を強化</li> </ul>

※上記業績はセグメント間取引調整前  
10/04期の数値は参考値です

## ISP's ISPの四半期毎の業績推移

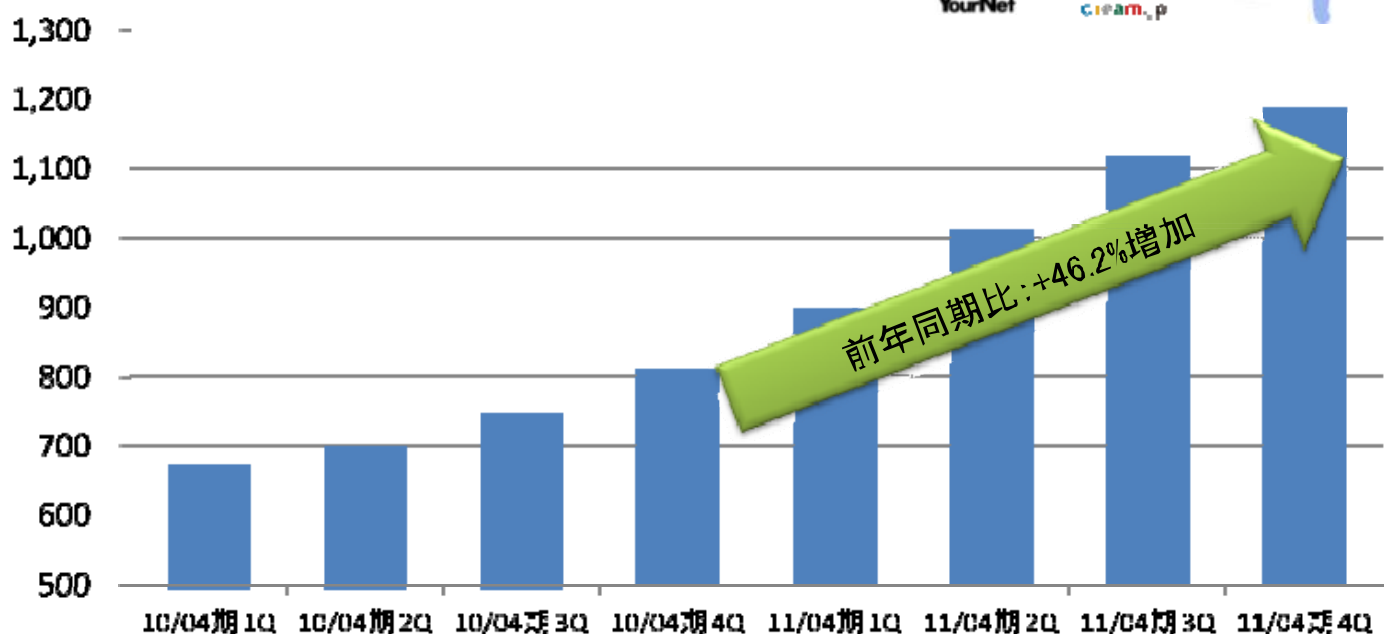
(単位:百万円)



FreeBitのISP向け接続数の増加及びギガプライズの賃貸マンション向け接続サービスの寄与により前四半期比で売上10.3%、営業利益28.3%の増加

## ISP's ISPエンドユーザ数推移

(単位:千ユーザ)

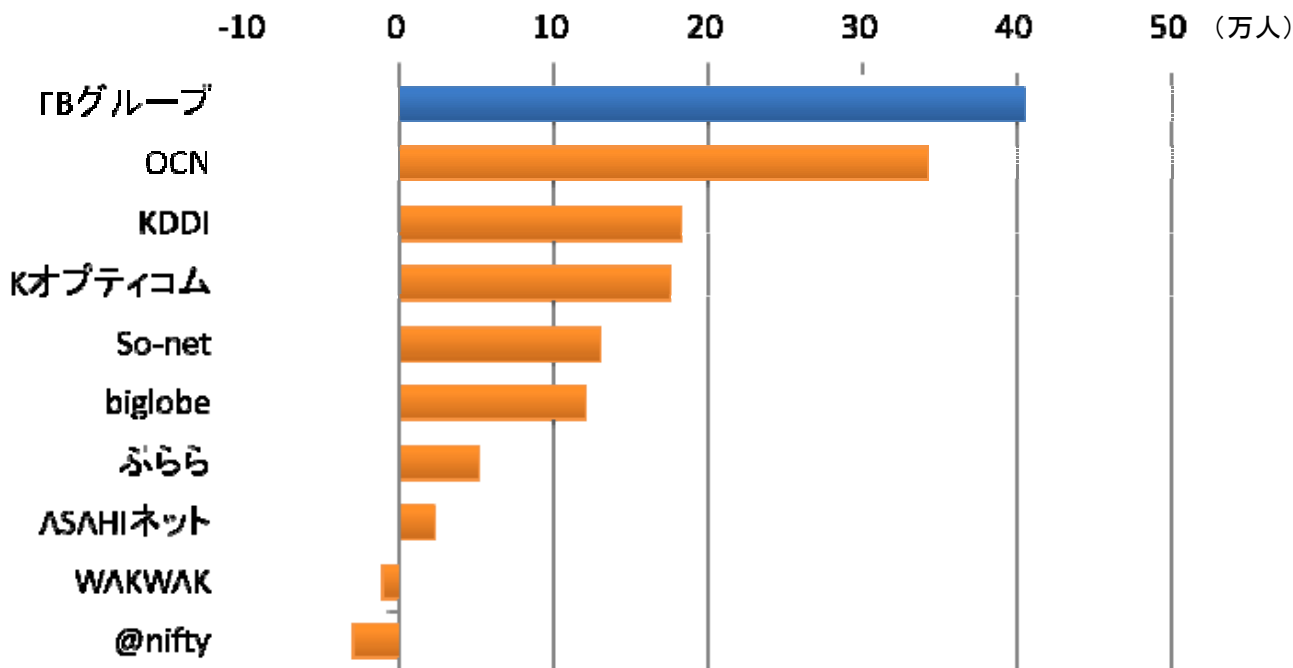


ISP'sISP のエンドユーザ数は100万ユーザを突破後も順調に伸張し、引き続き利益創出に貢献

# (参考) 大手ISPとのブロードバンドユーザ増加数の比較



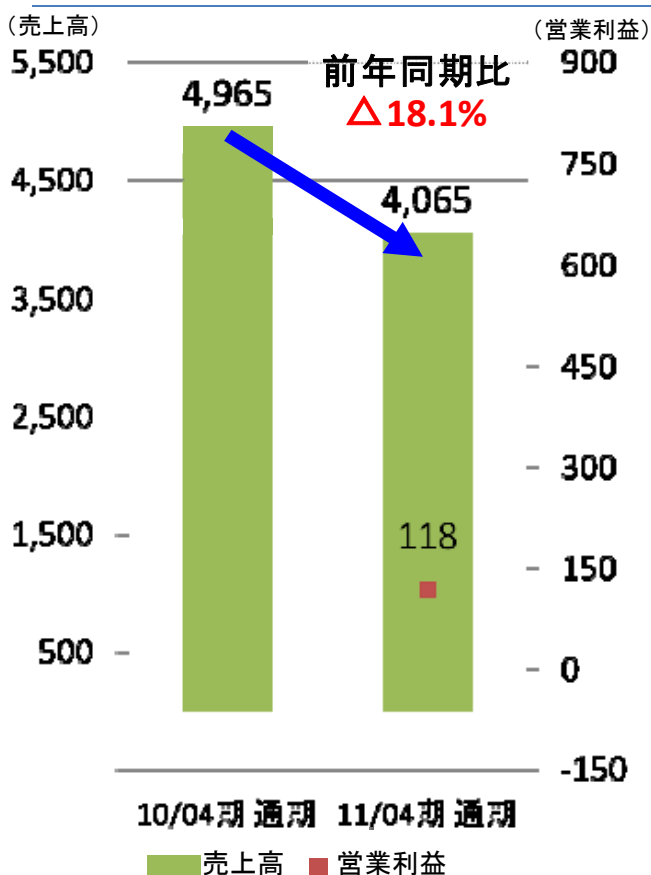
2010年4月~2011年3月までのユーザ増減数



出所: 各社IR資料/HP公表値より当社作成

ISP's ISP事業のユーザ増加数は10年4月~11年3月の1年間では**全国1位**

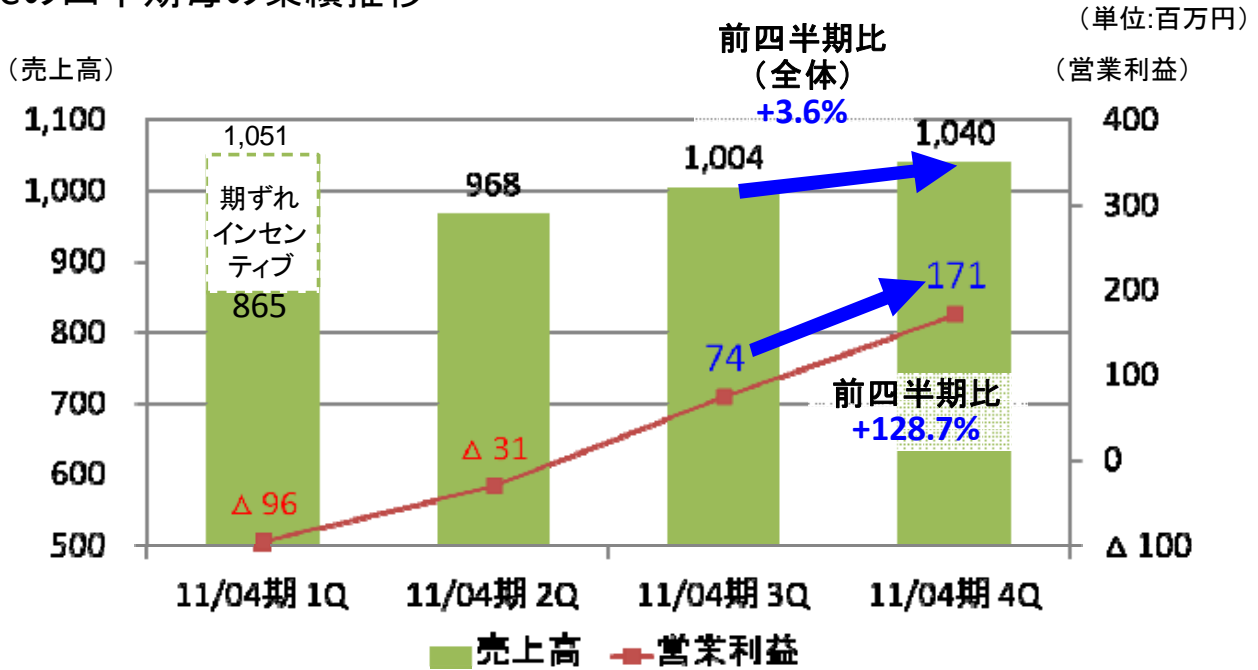
## セグメント別売上推移および取組み概要【B2C】



項目	概要
業績サマリ	<ul style="list-style-type: none"> <li>市場競争力の高い独自製品の開発を継続し、製品差別化による新規顧客の獲得が増加</li> <li>しかし、前年同期比ではひかりoneTタイプからフレッツプランなどへの移行施策によるARPUの低下とユーザ退会により減収。</li> </ul>
取組みサマリ	<ul style="list-style-type: none"> <li>フルスピードとコストパフォーマンスの高い、クロスマーケティング (Webマーケティングとインバウンドテレマ) に集中することとし、アウトバウンドによる獲得活動から撤退</li> <li>クラウド、モバイルの新サービスを開発・投入 (ハイブリッドモバイル・WiMAX・ServersMan@VPS, DiSK)</li> <li>NTT フレッツ光の従量制プランに対応</li> <li>IPv6の対応方針を表明 (6/8)</li> </ul>

※上記業績はセグメント間取引調整前  
10/04期の数値は参考値です

## B2Cの四半期毎の業績推移

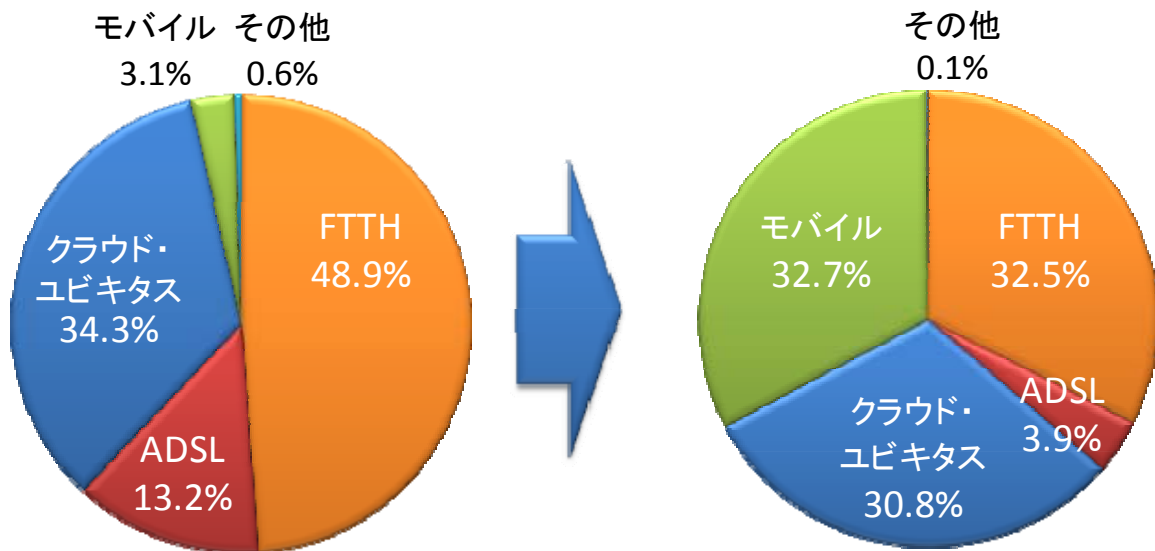


キャリアからのインセンティブを除く継続課金部分は順調に推移  
4Qで売上高、営業利益ともに増加しており、利益成長基調へ

## DTI新規会員獲得プラン割合

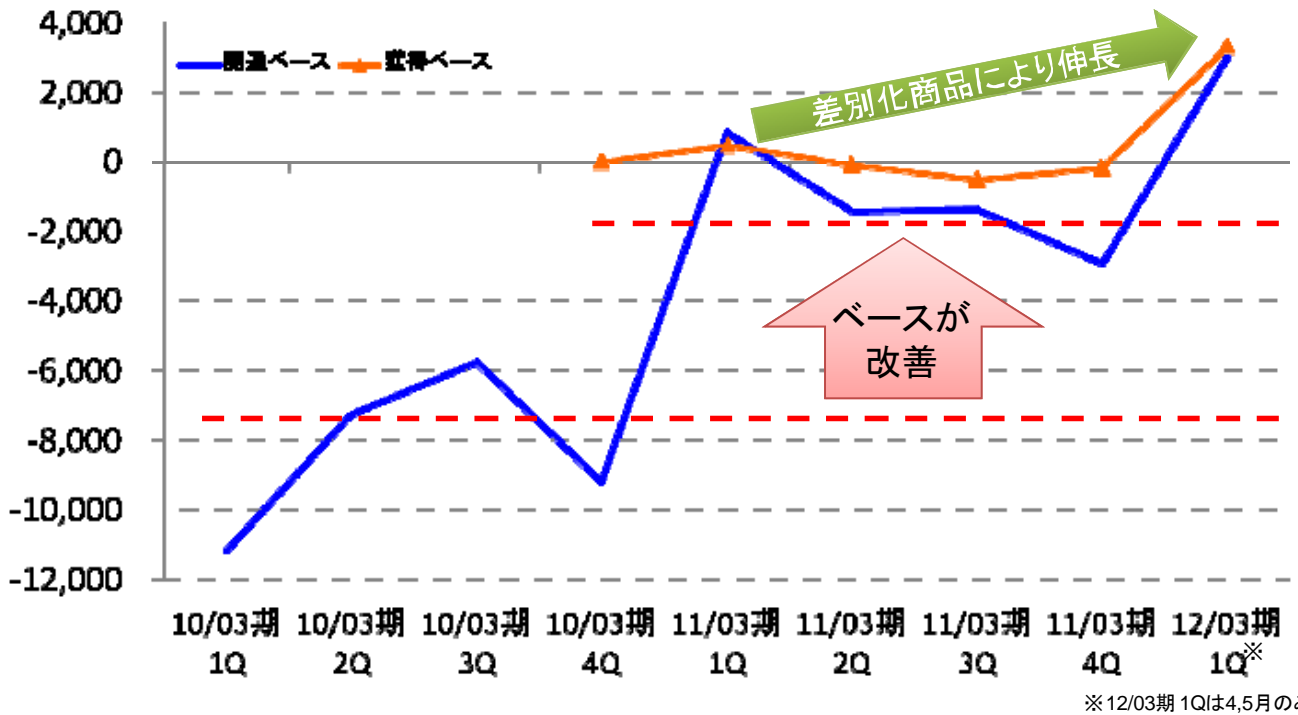
<2010年4月～2011年3月の平均値>

<2011年4月～5月の平均値>



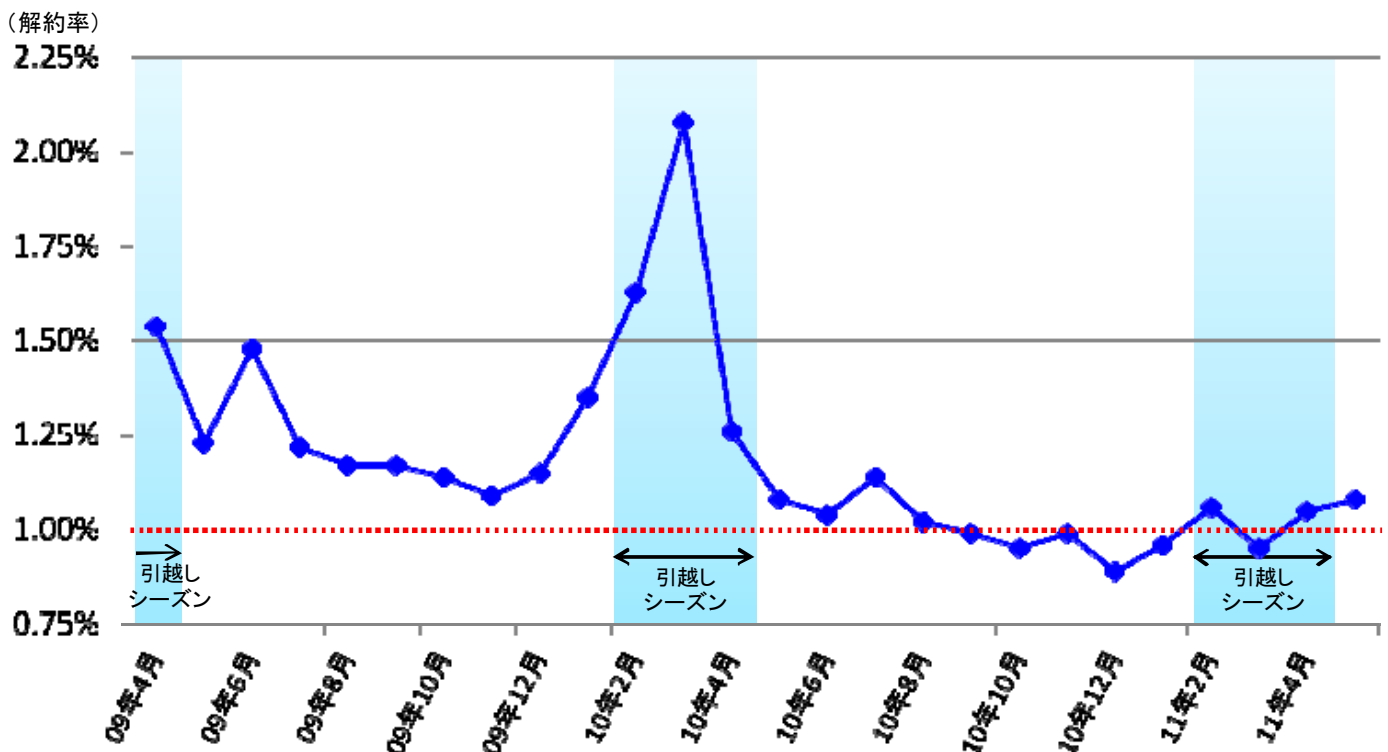
FTTH、クラウド、モバイルとバランスよく獲得できる体制に。  
成長率が高いクラウドとモバイルにシフトすることに成功。

# DTI 実課金ベース(サービス開始数-解約数)の増減推移【Q別】



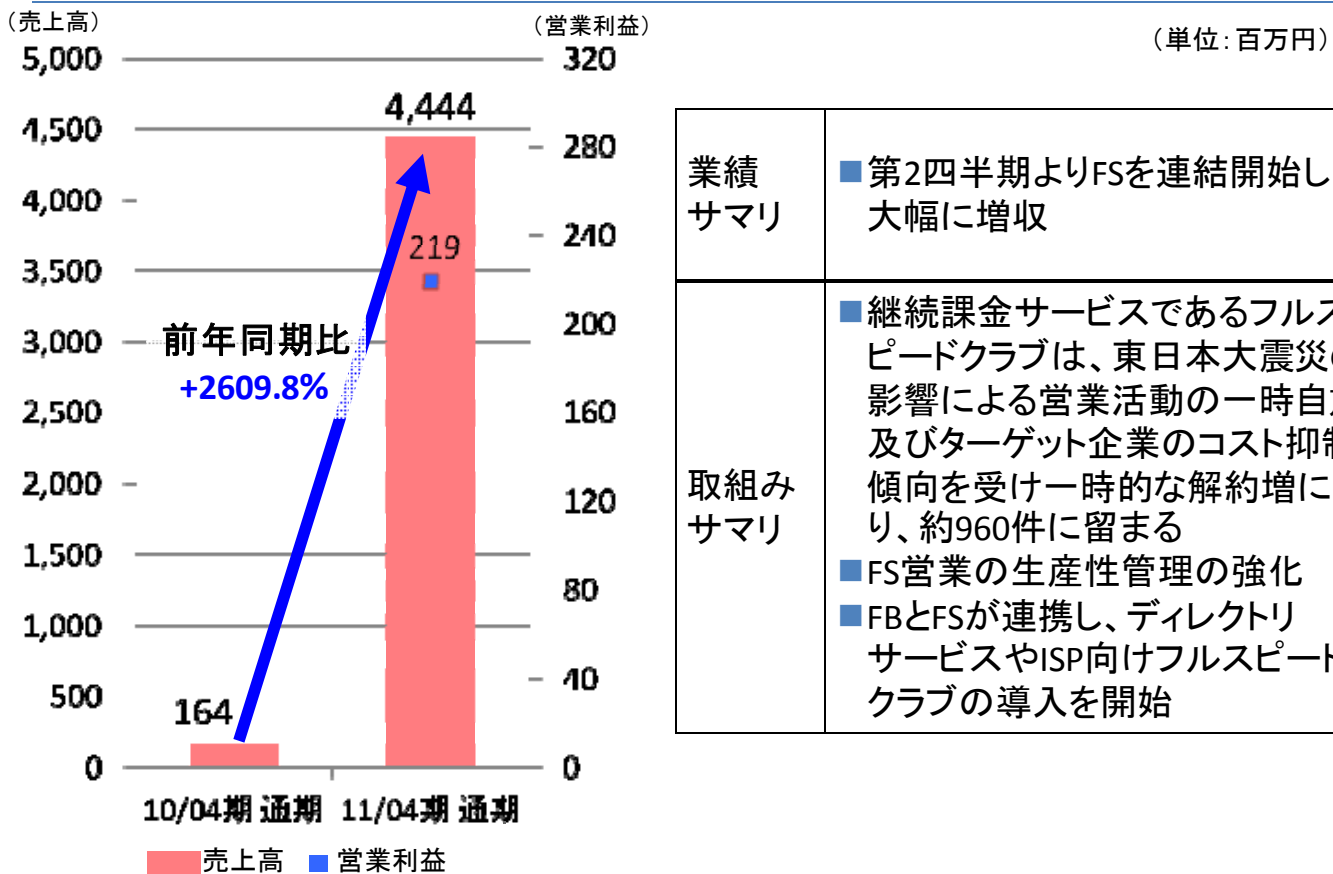
マーケティングによる獲得施策の結果、DTIの獲得ベース、実課金ベースは大幅に改善。11年3月以降は差別化可能なMVNOやクラウド系の新商品の投入により大きく伸長。純増ペースに。

# DTI 解約率推移



季節要因により増加していた解約率の変動も収まり、1.0%前後の解約率で安定

# セグメント別売上推移および取組み概要【Internet Marketing】



※上記業績はセグメント間取引調整前  
10/04期の数値は参考値です

Copyright © 2011 FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

29

## フルスピードの取組み



年月日	概要
2010.08.12	株式会社フルスピードに対する公開買付けによる子会社の異動
2010.08.19	【Day1】フルスピードとフリービットグループのシナジーを追求する価値創造委員会の設置
2010.10.19	芳賀麻奈穂を中心とするSEOタスクフォースがお客様に直接対応する「 <b>SEO顧問サービス</b> 」を開始
2010.11.01	フリービットと共同で企業のITインフラコストを半額に削減する法人向けサービス「 <b>ITコスト半額コンサルサービス</b> 」を開始
2010.11.01	企業向けにTwitterの特性を考慮した運用をコンサルティングする「 <b>Twitterコンサルティングサービス</b> 」開始
2011.01.11	Twitter、Facebook、Ustreamなどのソーシャルメディアや多数のポータルサイトを活用したマーケティングPR支援サービス、「 <b>戦略的パブリシティWebメディア最適化サービス</b> 」を開始
2011.01.12	Google、Yahoo!、bing(MSN)等の検索エンジンで順位が下落したWebサイトに対して順位回復施策のアドバイス等を行う「 <b>検索順位リカバリーサービス</b> 」を開始
2011.01.13	iPhone、Android端末等のスマートフォン向けのプロモーション効果を最大限に引き出す「 <b>スマートフォン向けWebサイト最適化サービス</b> 」を開始
2011.01.28	フリービットと共同で、良質なWebディレクトリーの提供を通じてインターネットでのサイト検索の利便性を高める、「 <b>ディレクトリーサービス</b> 」を販売開始
2011.05.16	子会社(株式会社ギルドホールディングス・ギルドコーポレーション株式会社)の異動手続き完了

Copyright © 2011 FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

30

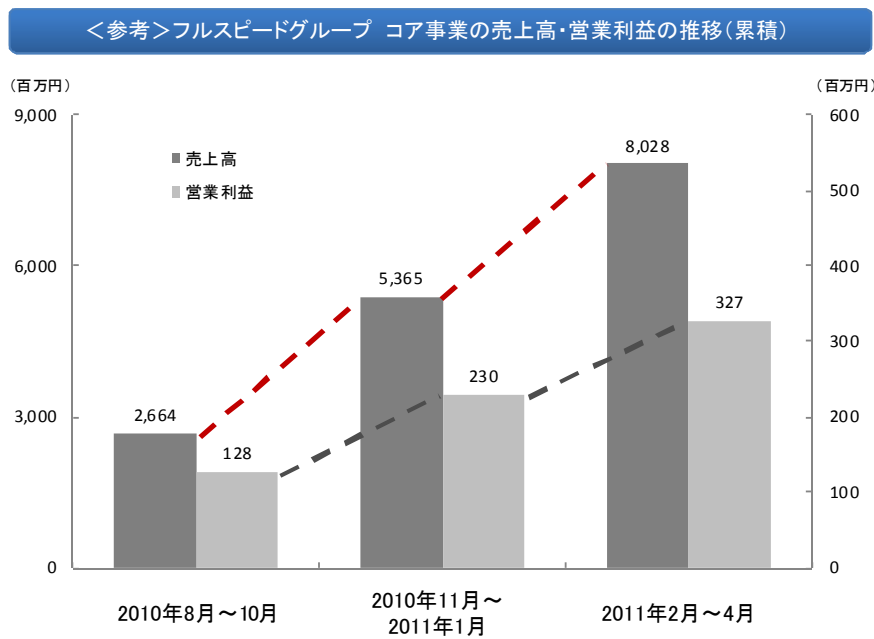
<b>コア事業の状況</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>コア事業は安定的に利益を創出</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒「フルスピードクラブ」を中心とした収益基盤が確立</li> <li>⇒フリービットグループ入り後、ITインフラ提供サービスを始めとする、7つの新サービスを開始</li> <li>⇒東日本大震災の影響により、会員の獲得ペースは一時的に鈍化</li> <li>⇒田中社長体制の元、フリービット流の「サービスクオリティ重視」路線に転換。各サービスの品質強化プロジェクトに着手。業績拡大への布石</li> </ul> </li> </ul>
<b>ノンコア事業の状況</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>その他衣料事業(ギルドコーポレーション)の業績不振がフルスピードグループの収益を大きく圧迫。</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>業績不振に加え、月額32百万円ののれん負担により、連結営業利益は大幅に悪化。</li> <li>⇒5月に売却完了。</li> <li>⇒JPSに関しても早期売却を行う(最後の案件)</li> </ul> </li> </ul>
<b>ノンコア事業における特損の計上</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>当3Qにおいて、アパレル事業売却に加え、残るノンコア事業であるJPS株式の評価減による特損計上を実施</b></li> </ul>
<b>有利子負債の圧縮</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>通常の返済に加え、ギルドグループを切り離したことにより、連結ベースの有利子負債は約9億円の減少</b></li> </ul>



今後の個人消費低迷による業績変動リスクの回避を早期に実現し、コア事業へ集中投下できる環境を整えることで、業績回復スピードを一気に上げる方針

## (参考)フルスピード コア事業のみの業績

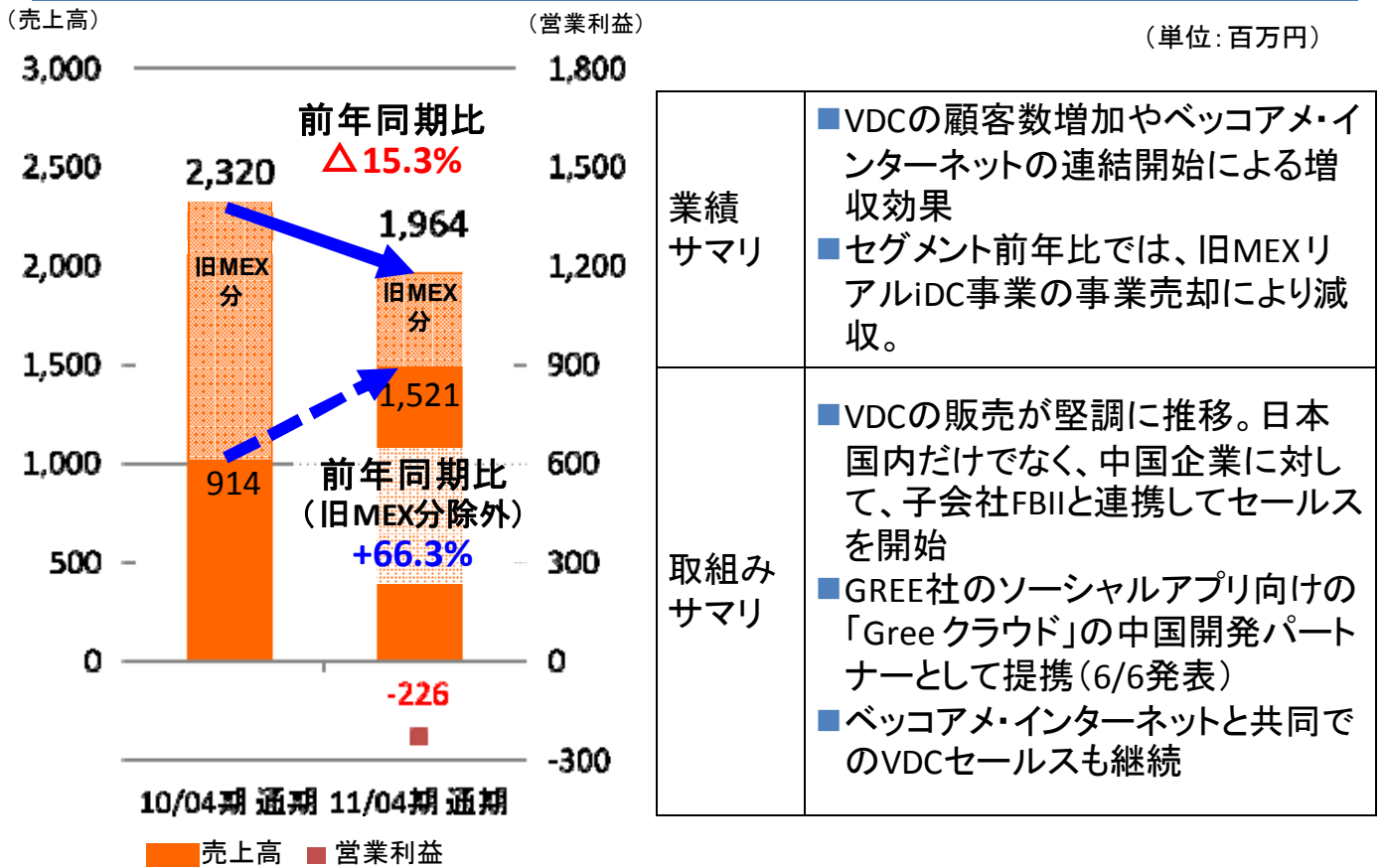
コア事業のみによる営業利益は、2010年8月より、安定的な黒字体質を実現。  
 今後の営業利益は、ギルドグループ売却により、コア事業を主に取り組むことが可能となり、業績回復のスピードを上げ、早期の完全な回復を目指す。



※上記売上・営業利益は、フルスピードグループ内での業績値



# セグメント別売上推移および取組み概要【iDC's iDC】



※上記業績はセグメント間取引調整前  
10/04期の数値は参考値です

Copyright © 2011 FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

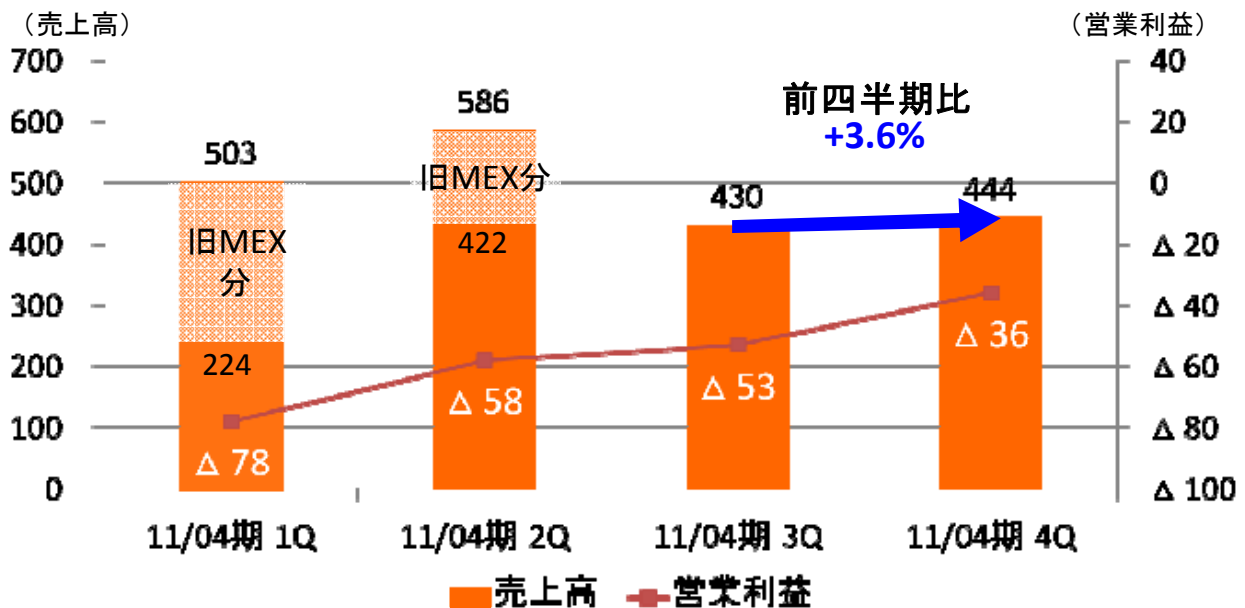
33

# セグメント別売上推移および取組み概要【iDC's iDC】



## iDC's iDCの四半期毎の業績推移

(単位: 百万円)



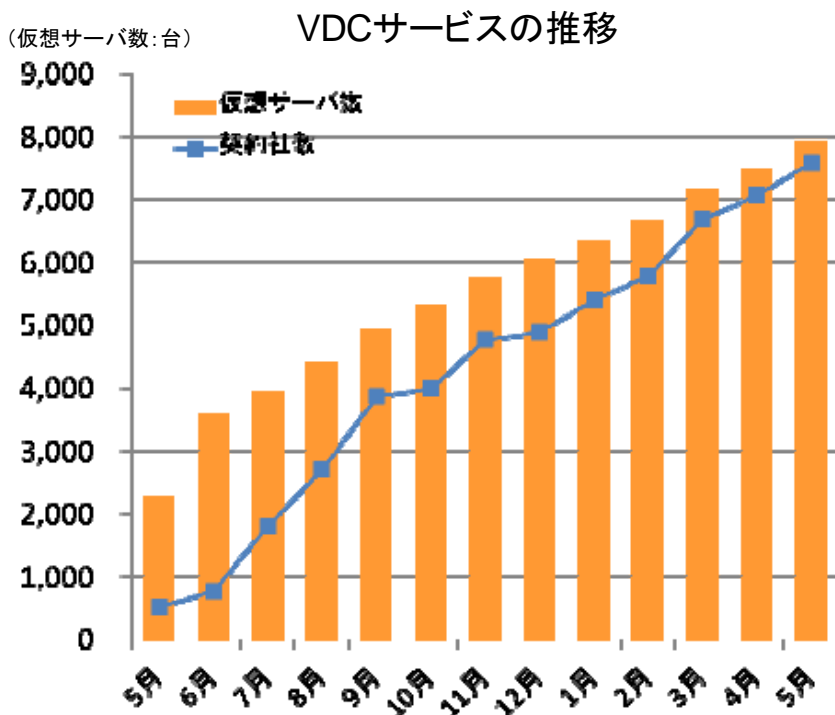
第3四半期には一時売上等の要因があったため前四半期比では+3.6%の微増であるが、注力サービスであるVDCについては前四半期比で85%の増加

Copyright © 2011 FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

34

エリア	チャネル	進捗状況
日本	直販	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 既存顧客については、利用率向上や利用サービスの拡大に伴い、提供仮想サーバ数は第3四半期末比で約<b>18%増加</b></li> <li>■ 新規顧客獲得の活動も並行し、第3四半期末比で利用社数は約<b>31%増加</b></li> </ul>
	OEM	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 全国のISPやiDC事業者等を対象にOEM提供を実施し、数社への導入が決定。今後もセールスを継続</li> </ul>
中国		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ FBIIとの連携で、<b>中国のSAP事業者</b>に対してセールス活動を開始、具体的検討が進捗しており、12年4月期前半の受注を目指す</li> </ul>

## VDCサービスの推移

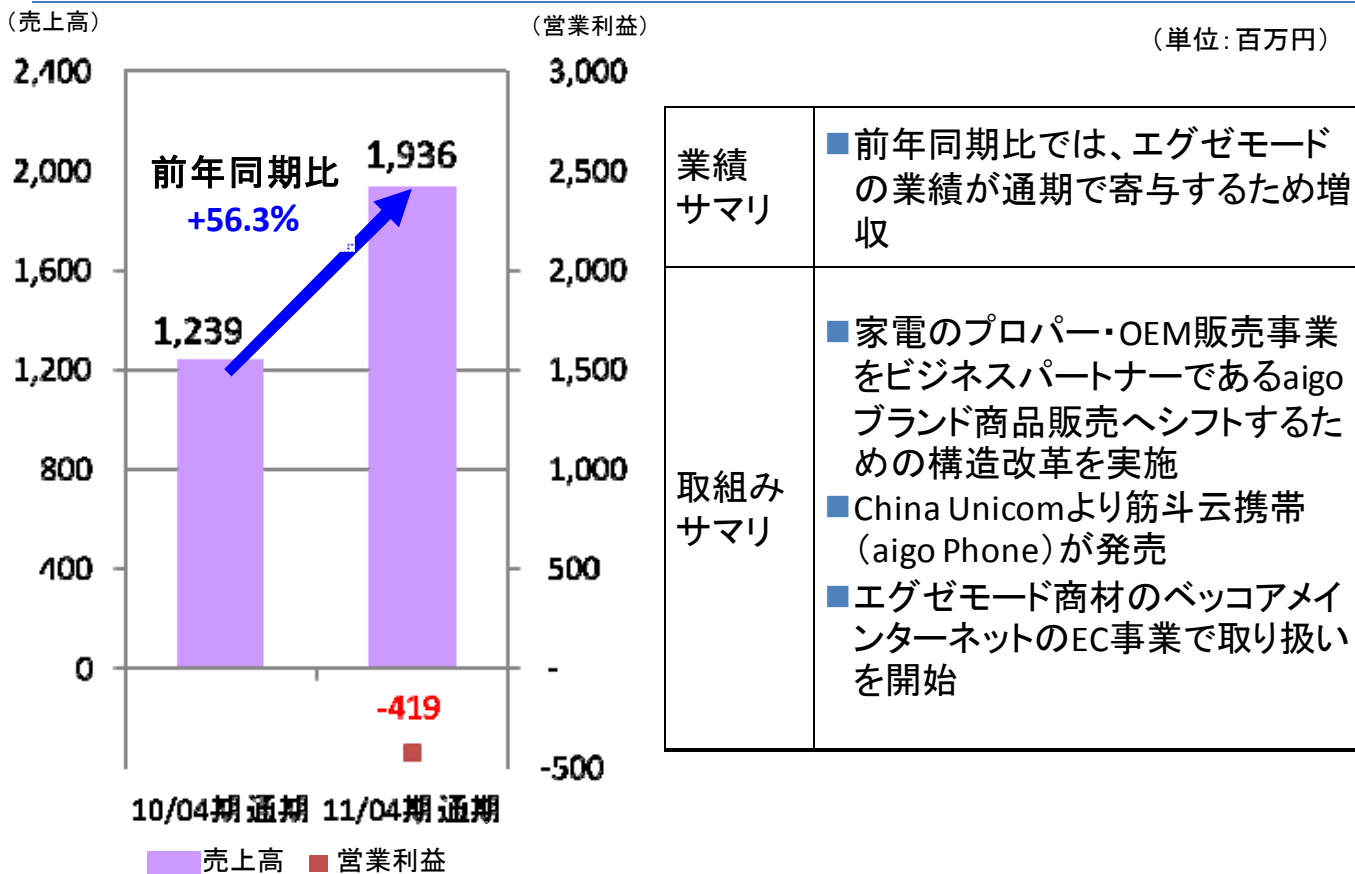


### VDC利用企業様(一部)



VDCの契約社数、稼働仮想サーバ数は堅調に伸張。

# セグメント別売上推移および取組み概要【Maker's Maker】



※上記業績はセグメント間取引調整前  
10/04期の数値は参考値です

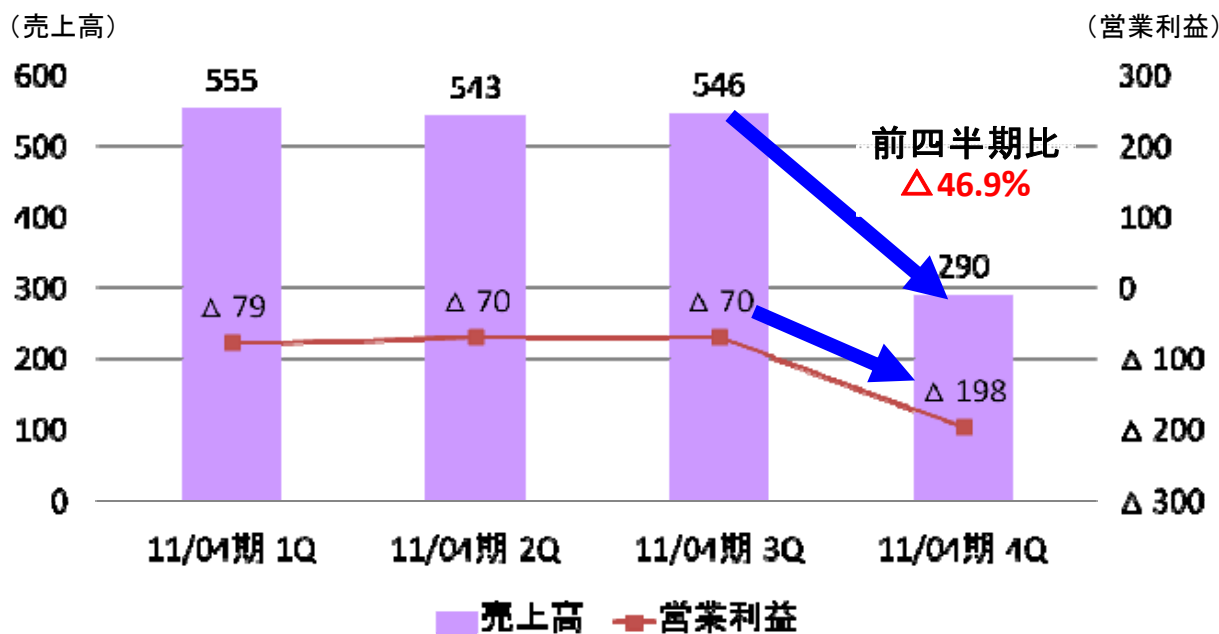
Copyright © 2011 FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

# セグメント別売上推移および取組み概要【Maker's Maker】



## Maker's Makerの四半期毎の業績推移

(単位: 百万円)



売上高, 営業利益については、プロパー事業の撤退とaigo事業へのシフト、及び震災影響を受けて、前四半期比で減収・減益。  
12年4月期前半に構造改革を終了予定

Copyright © 2011 FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

# 日本国内でのaigo製品に関する 独占販売権の契約を締結

EXEMODE



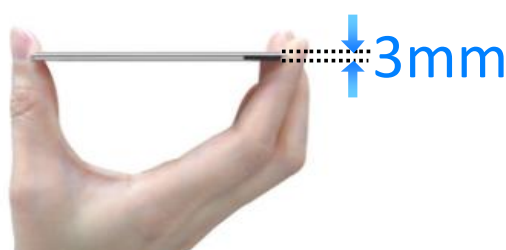
aigo



## aigo SiLK プロジェクター



## aigo SiLK ストレージ

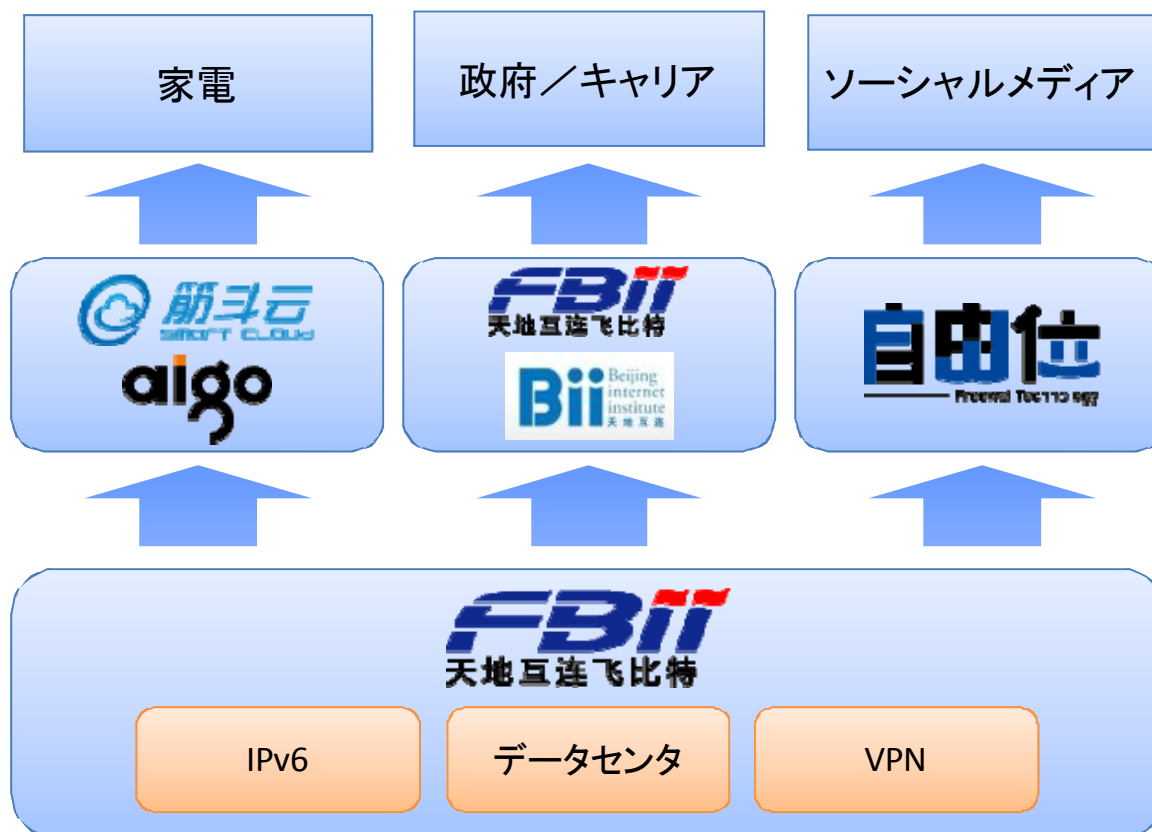


## aigo SiLK クラウド プレイヤー





# 中国事業の進捗



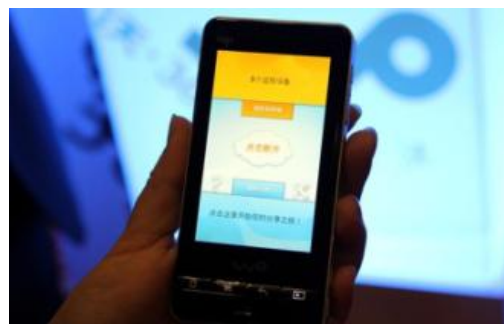
## 中国事業の進捗

- aigoPhoneへのプリインストールソフトウェア提供 (4/10出荷開始)
  - ▶ 当社とaigo社の合併会社であるSmartCloud社よりチャイナユニコムへ筋斗云ソフトウェアを提供し、「aigo筋斗云携帯」を中国国内で発売開始

### ■ aigo 筋斗云携帯



### ■ 筋斗云ソフトウェア



- aigoPhoneの取り組みが評価され、様々な機器メーカーとの商談が活性化
  - ▶ 大手携帯電話メーカー
    - ✓ インドを含むアジア地域への販売予定携帯電話へのソフトプリインストールの商談
  - ▶ 大手ペリフェラルメーカー
    - ✓ 欧州・米国向け機器へのソフトプリインストールの商談

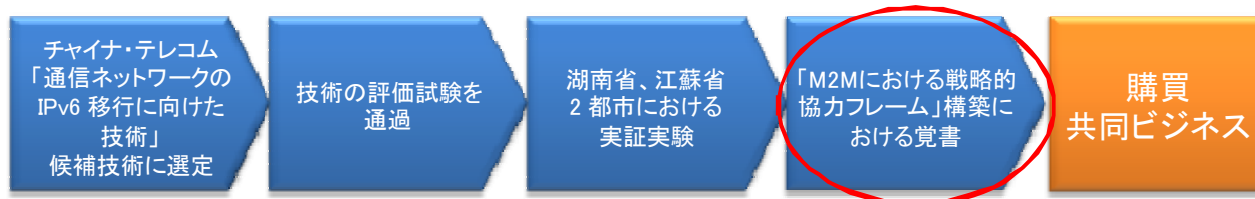
## ■ 六飛サービスの伸張

➢ 2009年6月に開始した一般コンシューマ向け無料IPv6接続サービスは堅調にユーザ数を伸ばし、累計登録ユーザが5万人を突破。

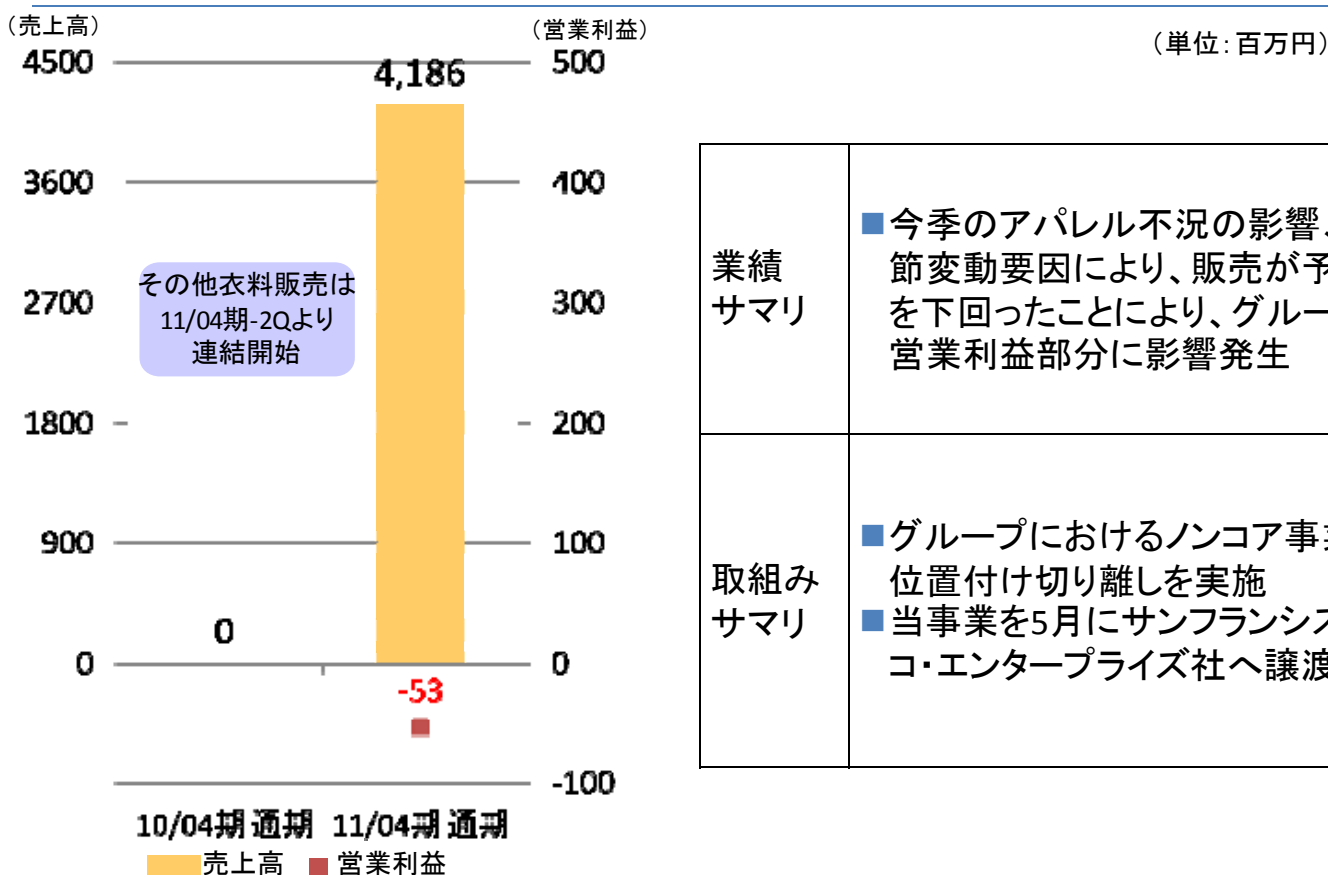
## ■ 中国合弁会社のFBIIがチャイナ・テレコム無錫支社と「M2Mにおける戦略的協カフレーム」構築における覚書を締結(5/30)

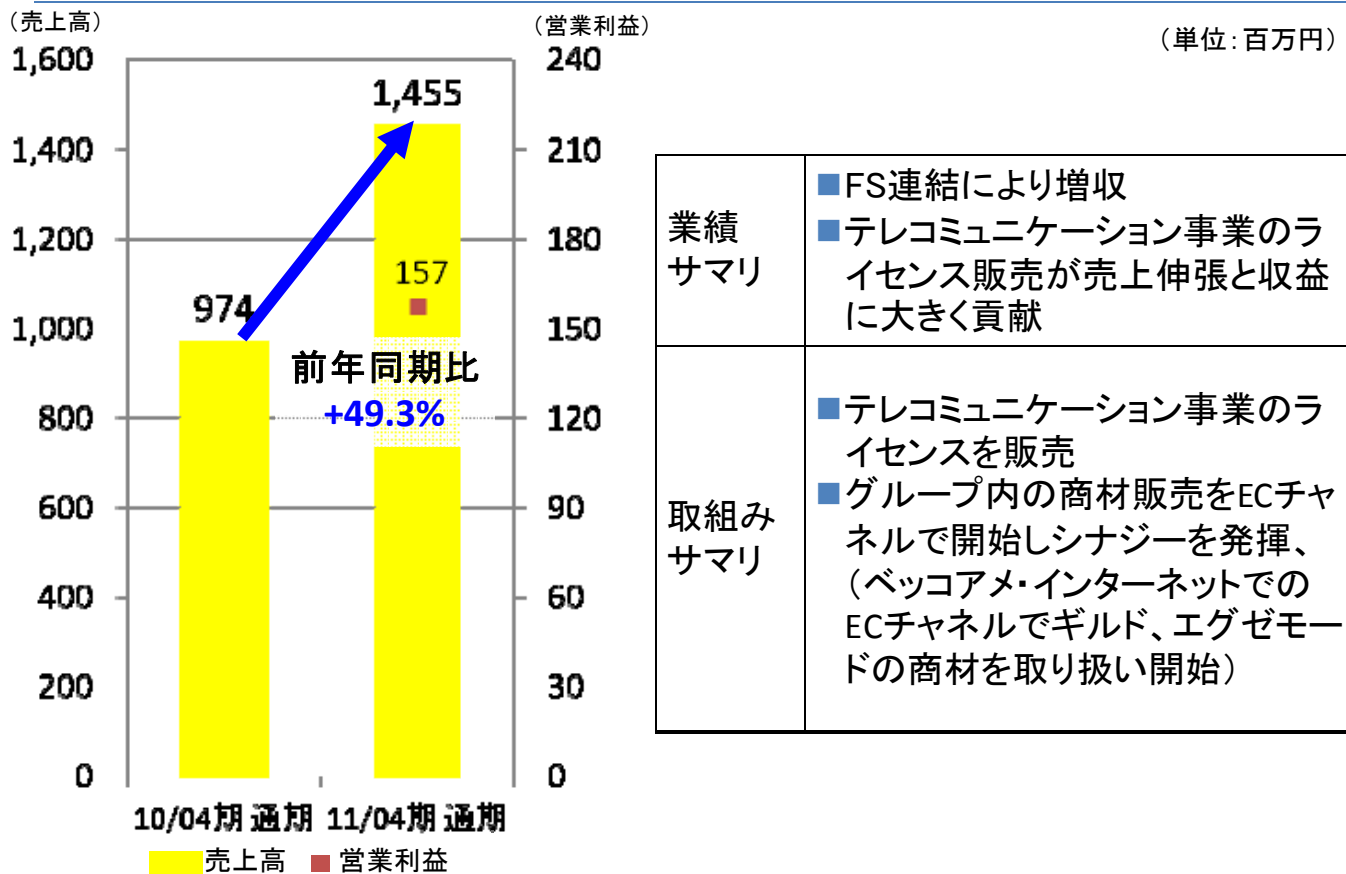
➢ IPv6接続サービス「六飛(6fei)」をはじめとした次世代インターネットノウハウを有するFBIIと、中国全土で最大規模のモバイル通信会社であり無錫市最大のブロードバンドサービス提供会社でもあるチャイナ・テレコム無錫支社の販売体制と強力なブランド力を融合させ、両社の目指すM2M総合ビジネスソリューションを提供予定

【本件に係るビジネスステップのイメージ】



## セグメント別売上推移および取組み概要【その他衣料販売】





※上記業績はセグメント間取引調整前  
10/04期の数値は参考値です

Copyright © 2011 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

47

## アジェンダ

### 1. 2011年4月期通期連結業績

### 2. 2012年4月期業績見通し及び取組み



# “計算できる成長”を実現する Smart Infra企業集団として “飛躍を体感”する

方針	概要
中期計画	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ SILK VISION 2012は1年延長し、2013年4月期に売上 260～280億/営業利益 26～28億を目指す</li> </ul>
事業方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国内事業は2011年度に実行した事業構造改革に従った方針での成長を推進する。中国事業は連結を開始し成長を追う。</li> <li>■ IPv6、仮想化、クラウドコンピューティング、SmartPhone、M2M、MVNO、技術で差別化を行うインターネットマーケティングを重点領域と定めビジネスを拡大し存在感を示す</li> <li>■ ServersManの事業化を全グループで推進する為の組織を設立。Social/SmartPhone/M2Mに特化した領域でのビジネス化を行う。</li> </ul>
技術方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業継続性を重視し、電力の不安定供給への対応、ディザスターリカバリー体制の構築を行いSmart Infraをどのような状況においても継続運用することで社会貢献を行う</li> <li>■ 継続的なビジネス競争力維持と利益貢献のため仮想サーバーコストを一定単位あたり50%×3年間削減、ネットワークコストも一定単位あたりで50%削減にできる戦略を立案する</li> <li>■ インターネットマーケティング、WebのP2P領域で基礎技術の開発を進める</li> </ul>
財務方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 有利子負債の圧縮による財務体質の改善を行い、体力強化を行う</li> </ul>

# 2012年4月期 連結業績目標



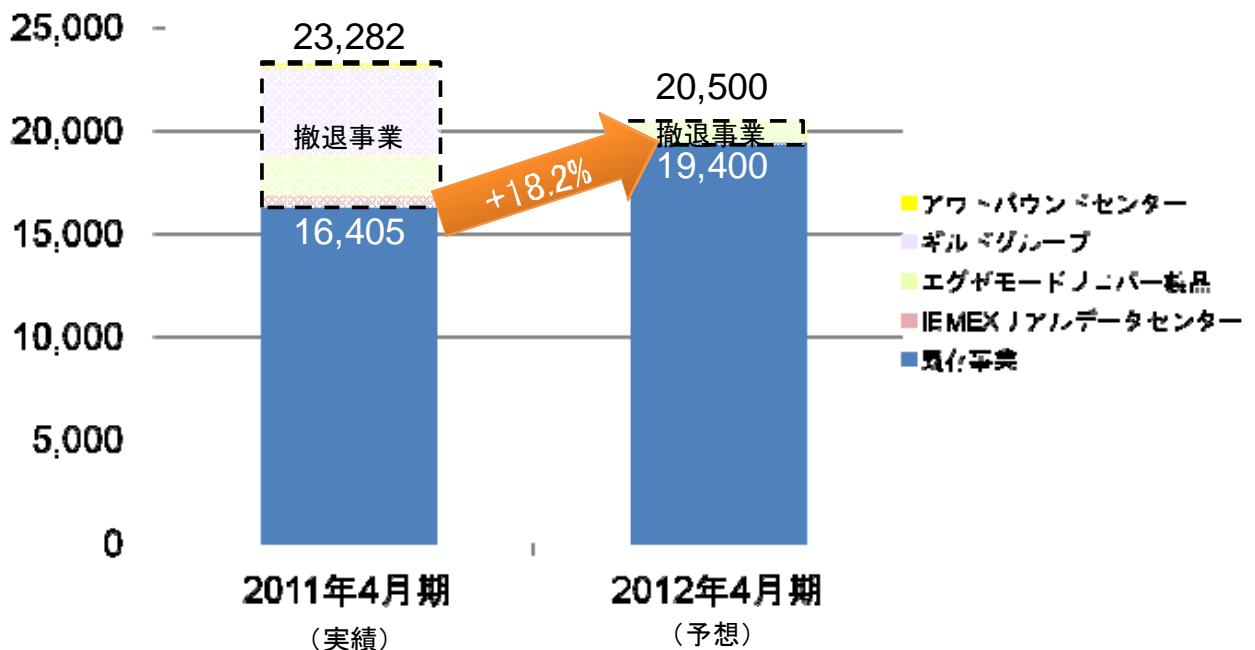
(単位:百万円)	2011年4月期 通期実績	2012年4月期 業績目標	前年同期比
売上高 (撤退事業※1含まず)	23,282 (16,405)	20,500 (19,400※3)	△11.9% (+18.2%)
コア事業	18,745	20,400	+8.8%
ノンコア事業※2	4,536	100	△97.8%
営業利益	190	900	+373.4%
コア事業	361	910	+151.6%
ノンコア事業	△171	△10	—
経常利益	219	950	+333.7%
税金等調整前純利益	△734	950	—
純利益	△927	500	—

※1 撤退事業:旧MEX社のリアルデータセンター事業、エグゼモードの自社商品事業、ギルドグループのアパレル事業、B2Cのアウトバウンドテレマ事業  
 ※2 ノンコア事業:フルスピードの連結子会社のJPSおよび5月に譲渡したギルドグループの事業  
 ※3 今期業績目標である20,500百万円との差異は、11年4月期事業撤退方針を受け、12年4月期に予定される売上高

# (参考)2012年4月期 連結業績目標

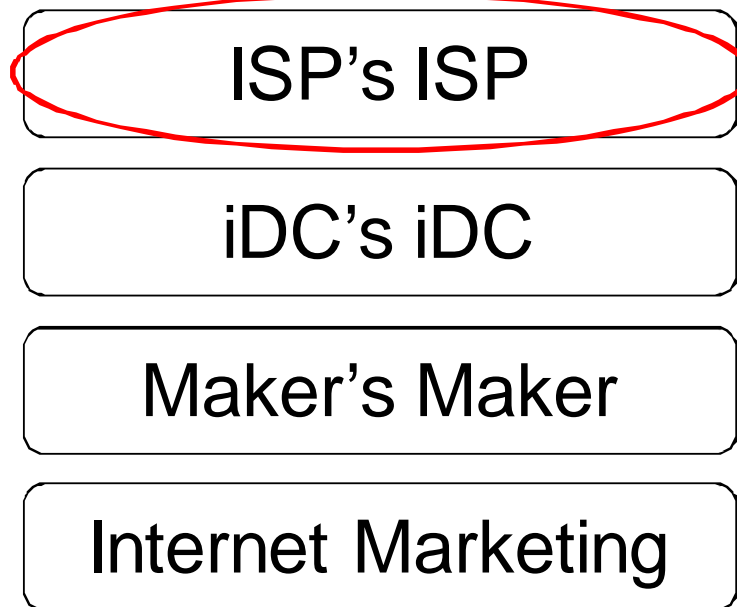


(売上高:百万円)




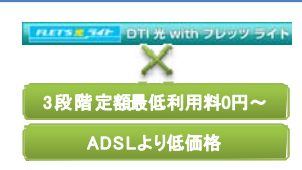
前年度、撤退・売却等を含め事業転換に着手した構造改革事業を除いた事業の成長率は約18%

※撤退事業:旧MEX社のリアルデータセンター事業、エグゼモードの自社商品事業、ギルドグループのアパレル事業、B2Cのアウトバウンドテレマ事業

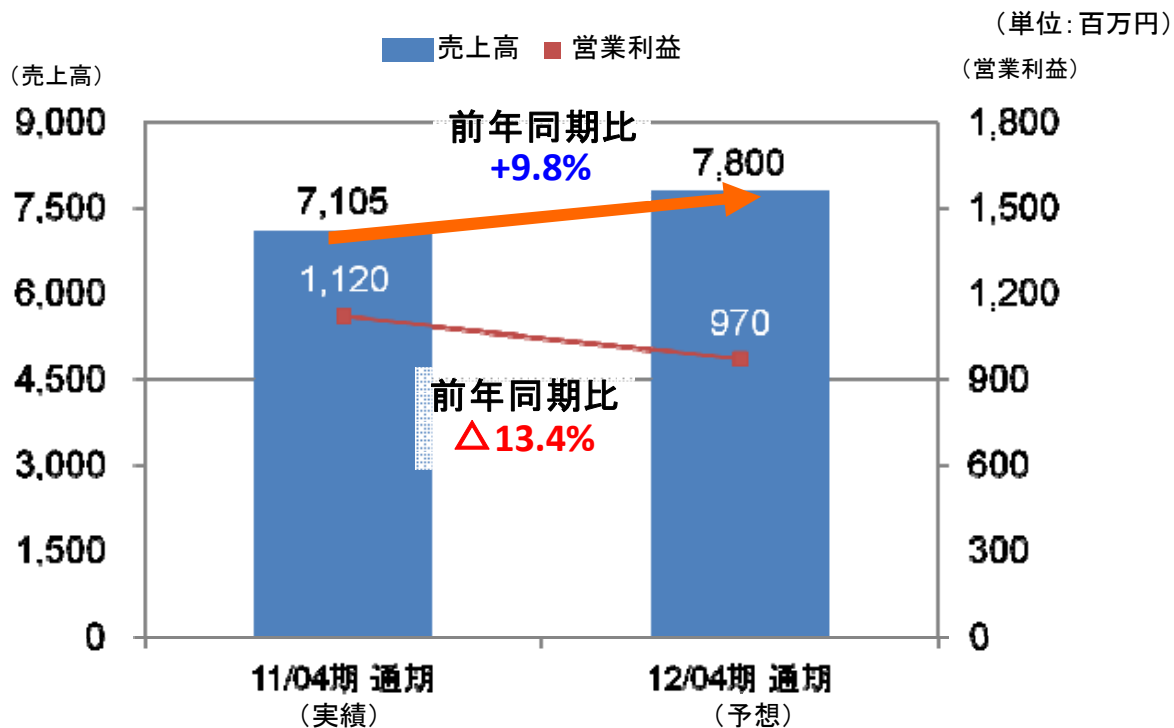


【ISP'sISP】12年4月期の注力分野



<p>高速モバイル通信 (MVNO)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ aigoとの提携による次世代端末の開発と販売</li> <li>■ NTT Docomo回線を利用したハイブリッドプラン、Wimaxプランの推進</li> </ul>	
<p>IPv6</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ IPv4アドレス枯渇を景気に高まりつつあるIPv6化市場へ注力</li> <li>・フレッツネクストIPv6対応+IPv6非対応回線へのFeel6導入</li> <li>・クラウドサービスの完全IPv6対応</li> <li>・IPv6に関するサポート業務委託</li> </ul>	
<p>安価なFTTH</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ NTT東西のフレッツの2段階定額プランに対応した安価な接続プランの導入</li> <li>・ADSLからFTTHのシフト</li> <li>・MVNO共用型ルータによるモバイル・安価な固定接続バンドルプランの推進</li> </ul>	
<p>ISP向けフルスピードクラブ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ フルスピードのグループ化により全国のISPに対して、WEBマーケティングを提供</li> <li>・ISP向けフルスピードクラブ</li> <li>・上記にISPならではの回線取り次ぎサービスを追加</li> </ul>	<p>国内No.1の実績</p> <p>“SEO”</p>  <p>+回線取り次ぎサービス</p>

ベッコアメ・インターネットとの連携で、300顧客に対して進めていく



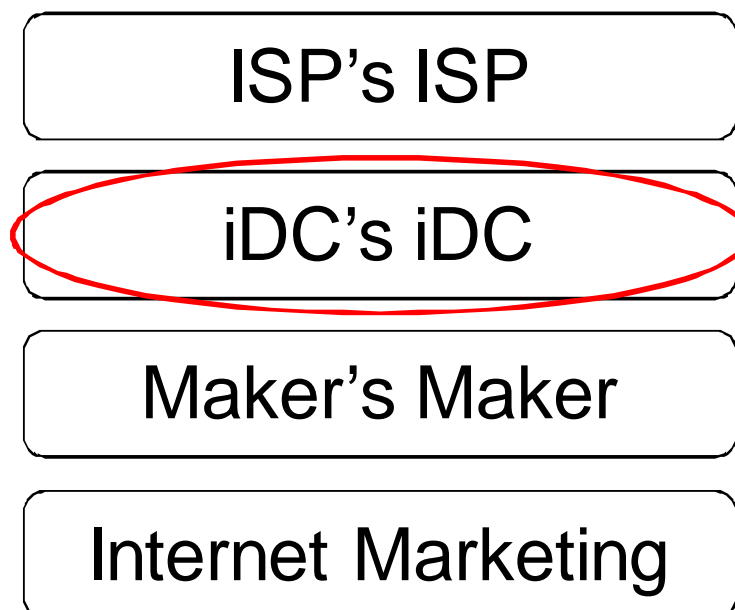
11年4月期獲得のFTTHアカウント分が通年寄与。今年度はFTTHに加えて高速モバイル通信ユーザ獲得を強化。  
MVNOの立ち上げと、コールセンターサービスの減収により減益予想

※上記業績はセグメント間取引調整前の数値です

Copyright© 2011 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

55

## 12年4月期の注力分野



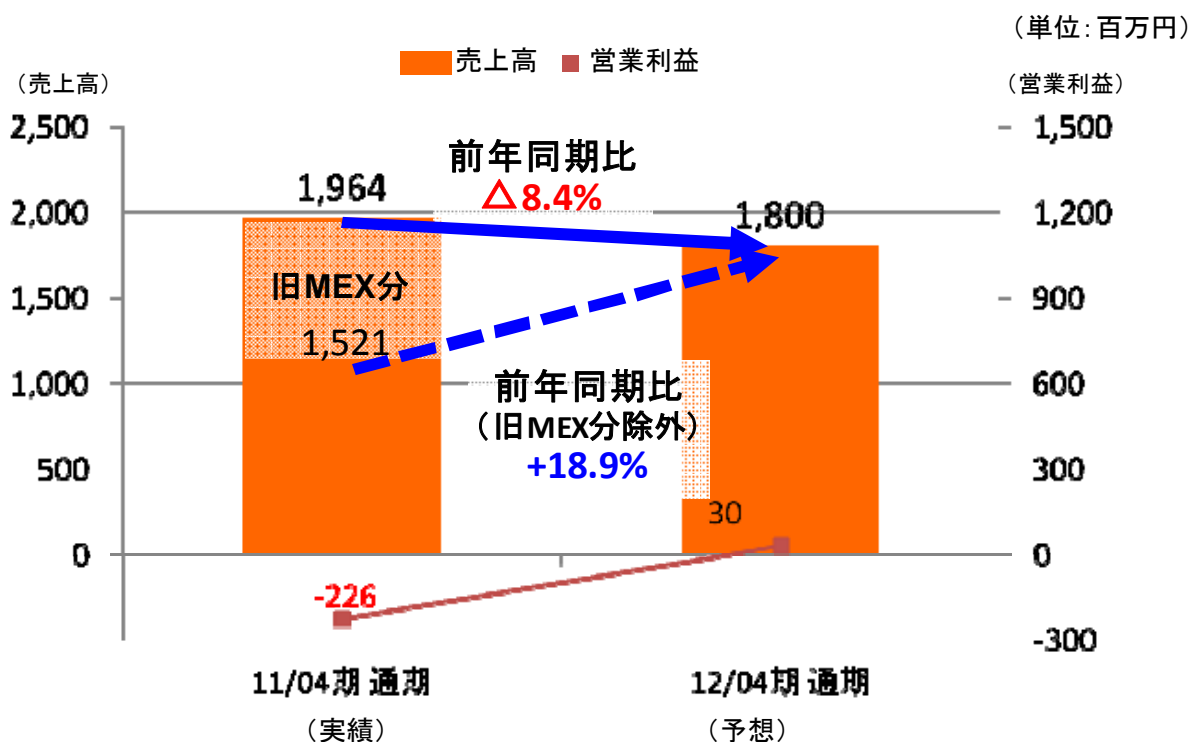
# 【iDC's iDC】12年4月期の注力分野



<p>VDC 仮想データ センタ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>VDC・VPSは既にIPv6に対応済み。</li> <li>ミドルウェアの自前化による価格競争力強化</li> <li>VDCの機能強化             <ul style="list-style-type: none"> <li>DR対応として、西日本地域にIaaSサービス拠点をオープン</li> <li>ロードバランシングなどのVDC本来の機能強化も継続</li> </ul> </li> </ul>	
<p>VPN 仮想NW</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>MyVPN USBノードを用いて、VDCのシンクライアント利用や在宅勤務・災害・節電対策用途としてのリモートアクセスサービス用途で営業推進             <ul style="list-style-type: none"> <li>BCP(事業継続計画)ソリューションに利用</li> <li>テレワーク・リモートアクセス用途に訴求</li> </ul> </li> </ul>	
<p>中国での 取り組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国SAP事業者様向けにインフラを拡充し、中国子会社であるFBIIと協力し販売力を強化</li> <li>GREEを始めとして、今後も戦略的アライアンスを強化【6月6日発表】</li> </ul> <p>フリービットクラウド VDC China Package</p>	

IPv6 x 法人・個人 x 日本・中国でフルに展開

## セグメント別売上推移および取組み概要【iDC's iDC】



IaaSを始めとしたクラウドサービスを日中顧客へ提供し、売上を拡大。  
収益面では当期黒字化を目指す

ISP's ISP

iDC's iDC

Maker's Maker

Internet Marketing

SiLK VISION 2013 における  
ユビキタス領域の考え方

# DTI is The UbiquitousHUB.

2008年6月9日 2008年4月期通期決算発表会資料より

Copyright© 2011 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

## Ubiquitousによる差別化 UbiquitousHUBとは

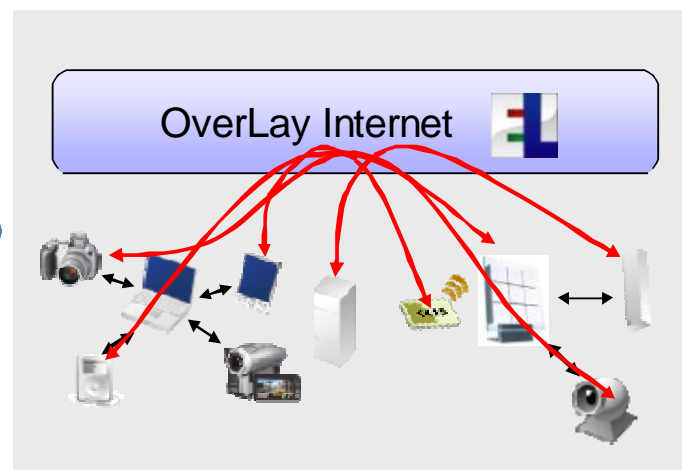


Digital HUB

2001年 Steve Jobsによる定義

2008年6月9日 2008年4月期通期決算発表会資料より

Copyright© 2011 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.



ユビキタス HUB  
(新世代ISP)

Digital HUBをOverLay Internetによってネットワーク空間に拡張

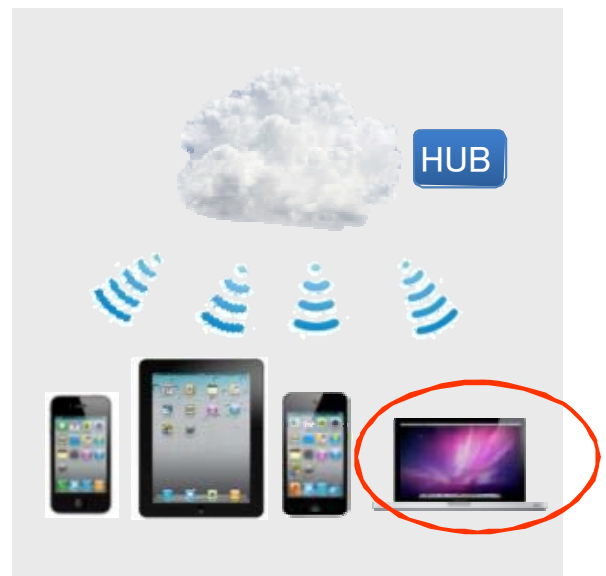
# Apple社 iCloud の concept

機器間リアルタイムシンクロ(同期)

Digital HUB  
(2001年)



Cloud HUB  
(2011年)







Apple製品を、ネットワークを利用して、データセンターにある「クラウドストレージ(データベース)」をHUBとしてシンクロさせる仕組み。PCもシンクロされる端末の一つに。PUSH通知による**仮想リアルタイムシンクロ**を実現。

## iCloud

**機器間**の**リアルタイムシンクロ**の必要性。  
PCをHUBではなく、データセンターをHUBとする  
必要性を強調



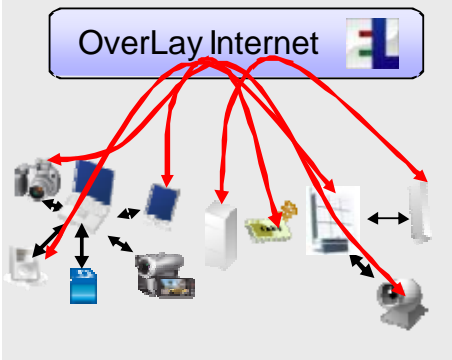


Ubiquitous HUB 構想の証明

第一世代

第二世代

第三世代

<p>Digital HUB</p>	<p>iCloud (Cloud HUB)</p>	<p>Ubiquitous HUB</p>
<p>PC Bridge型</p>	<p>Cloud Storage Brige 型</p>	<p>Node to Node 型</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Digitalされた機器</li> <li>■ 統一されたI/F(USB/Firewire等)</li> <li>■ 統合アプリケーション(iTunes等)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 大規模/低価格Cloud環境</li> <li>■ IDと機器の組み合わせ情報</li> <li>■ ワイヤレスネットワーク</li> <li>■ 端末の高性能化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 安定した高速無線環境</li> <li>■ IPv6による機器認識とセキュアなリーチャビリティの確保</li> <li>■ 人と機器の組み合わせ情報</li> <li>■ あらゆる機器に対応するI/F</li> </ul>
		
<p>PCがデジタル機器のHUB 非リアルタイムシンクロ</p>	<p>クラウドストレージがHUB PUSH通知による仮想リアルタイムシンクロ</p>	<p>インターネット全体がHUB Node2nodeによるリアルタイムシンクロ →クラウドストレージはSupernodeの一つに</p>

**Moore's Law**

# 1997年のCPU



Pentium processor



# 2010年のCPU



Inel Core i7 processor

# 1997年のServer



Server  
175台



# 2010年のServer



Server  
1台

# Cloud Computing

## Freemium

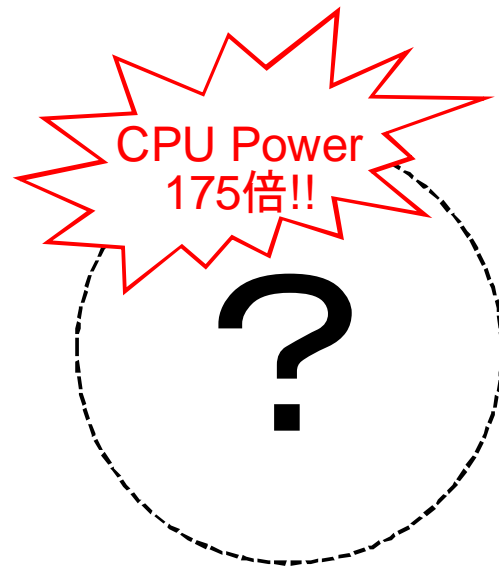
2010年のCPU



Intel Core i7 processor



2020年のCPU



# 2010年のServer



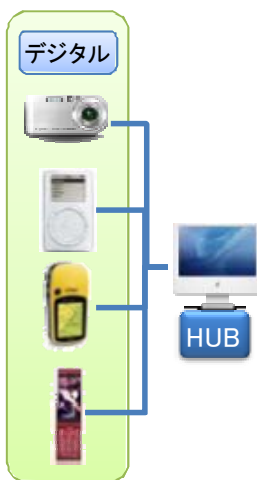
# 2020年のServer



## Digital HUB (2001年)



NW:ADSL1.5Mbps



機器がデジタル化して、  
PCがHUBに。  
PCを使った  
非リアルタイムシンクロ

## Cloud HUB (2011年)



100倍!!

NW:3G 7.2Mbps



クラウドストレージをHUBに  
プッシュ通知を使った、  
仮想リアルタイムシンクロ

## Ubiquitous HUB



XX倍!!

NW:LTE 数百Mbps



全ての機器がセキュアな  
IPv6通信で直接つながり、  
完全リアルタイムシンクロ。  
(データのindexのみもつ)  
クラウドストレージは、  
SuperNodeの一つに。



機器間同期

価値の追加

1st Generation  
Digital HUB



2nd Generation  
Cloud Storage Bridge



3rd Generation  
node2node



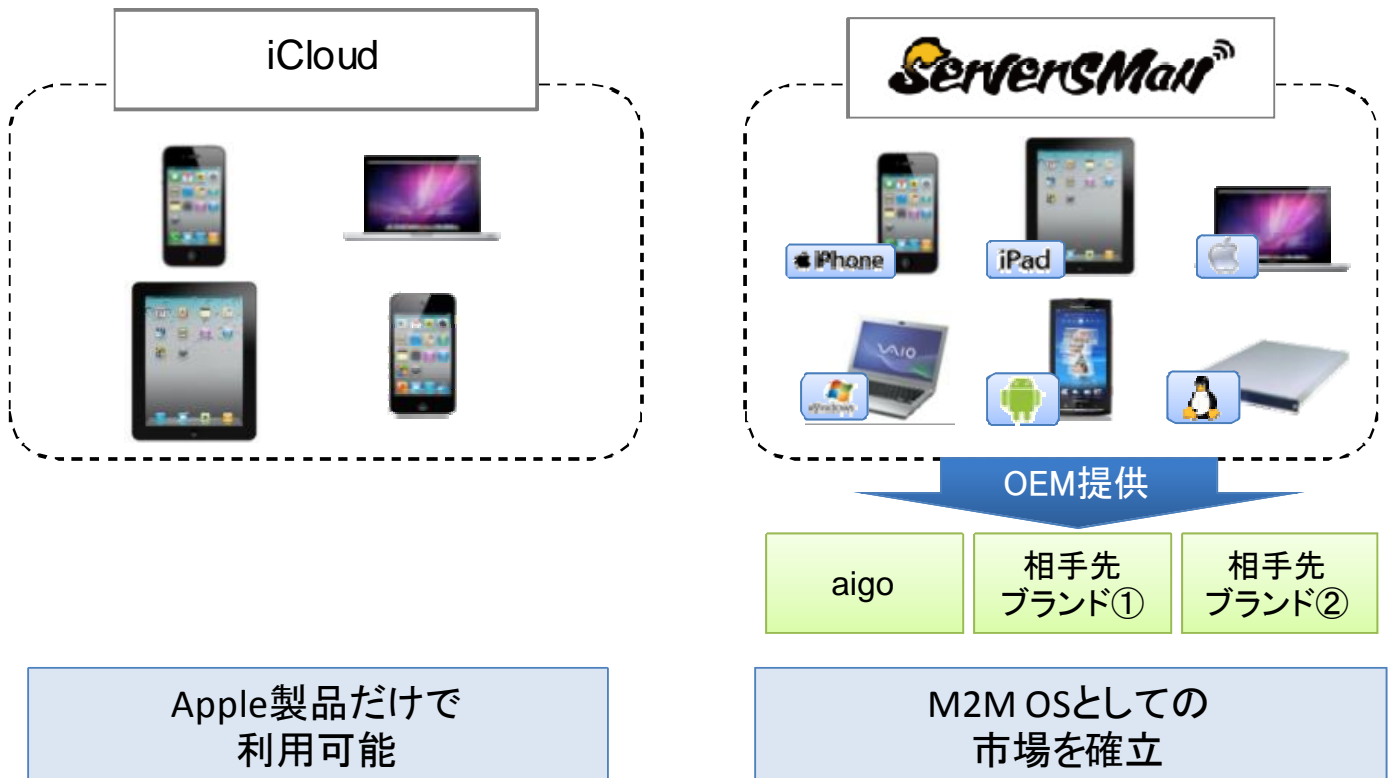
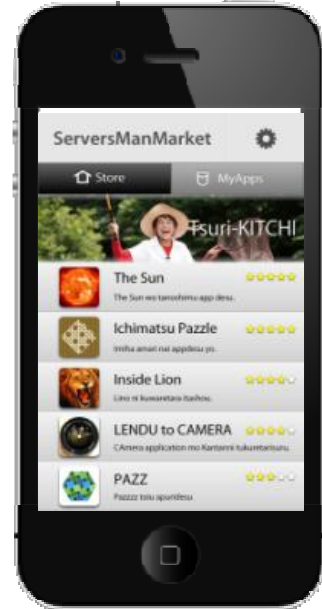
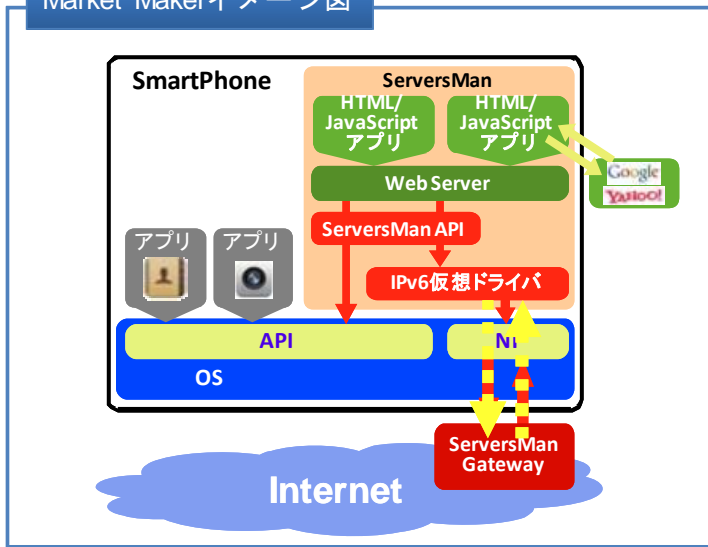
機器間同期

価値の追加

## ■ ServersMan Cloud Canvas (仮称)

- ▶ Html5/Javascript/Flashで、SmartPhoneのHWリソースを操作や、IPv6によるM2M通信が可能。
- ▶ ServersManテクノロジーを利用したコンテンツ管理も可能なミドルウェア  
SmartPhone向けのユーザAppの配布・再配布の管理、課金などのサービスも付帯する

Market Makerイメージ図

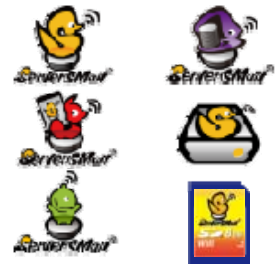






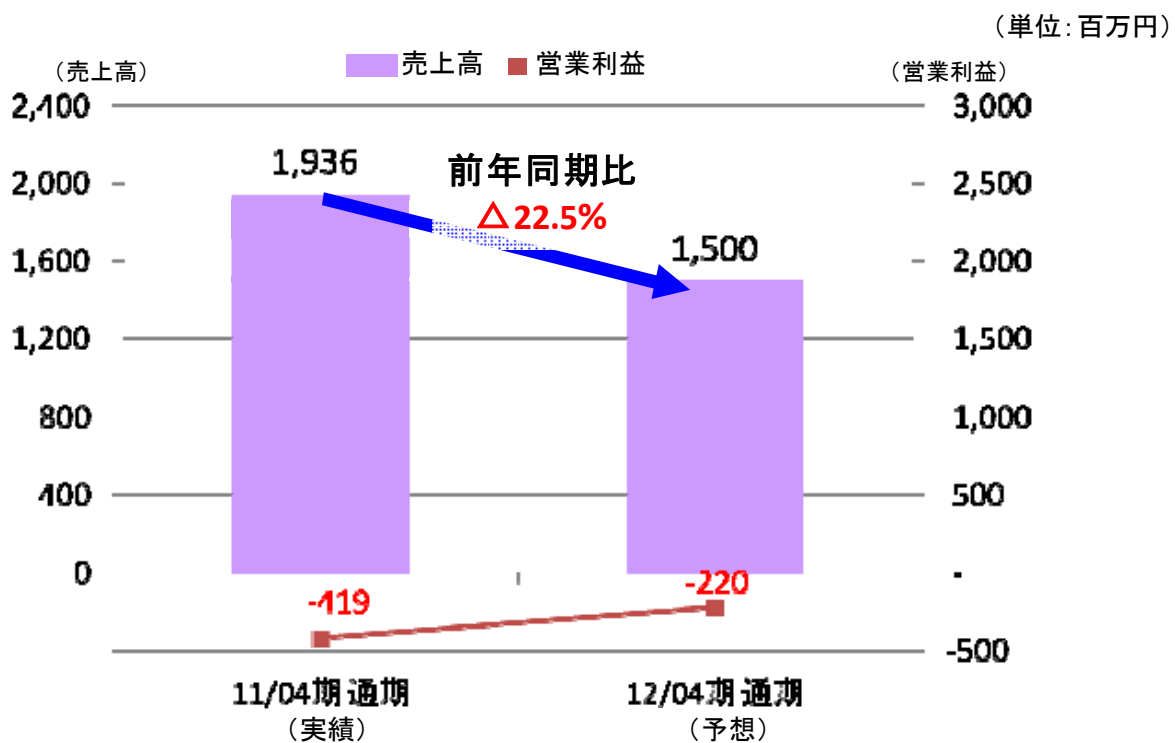
# EXEMODE

## 【Maker's Maker】12年4月期の注力分野



<p>ServersMan 今後の方向性</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 『iCloud』環境を、あらゆる機器で実現できるプラットフォームを提供→クラウドストレージブリッジ型、N2N型 双方をもつ</li> <li>■ 機器の価値追加の為にプラットフォームを提供 →IPv6、SmartPhoneなどでの早期アプリ開発が可能に</li> <li>■ socialへの密結合</li> <li>■ SDカードへの組み込みによる「あらゆる機器」への対応</li> <li>■ aigoとの連携で搭載機器の拡張 /aigoの開発パートナーとの連携で更に広げる</li> </ul>	
<p>aigoブランドの 立ち上げ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 当社ビジネスパートナーであるaigo社の代理店ビジネスを開始し、aigoブランドの日本での認知を確立</li> <li>■ 子会社であるSmartCloudのテクノロジーを搭載したaigo Silkシリーズとフリービットの高速モバイルインターネット 接続サービスをパッケージして各種チャネルで拡販</li> </ul>	
<p>EXEMODE プロパービジネスの 撤退</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 12年4月期上期までに、EXEMODEブランドのプロパービジネスの撤退を完了予定。在庫の圧縮を優先。 (但し、市場への震災影響は色濃く、3Qまで持ち越される可能性もあり)</li> </ul>	

日本国内においては、ServersManのライセンス事業は、フリービット本体に設置された「ServersMan事業推進室」にて統括されます



自社ブランド商品製造販売ビジネスからaigo代理店ビジネスへの構造転換を当期中に終了させ、aigoブランドの認知を進め売上拡大に挑む

※上記業績はセグメント間取引調整前の数値です

Copyright © 2011 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

83

## 12年4月期の注力分野

- ISP's ISP
- iDC's iDC
- Maker's Maker
- Internet Marketing**



# FULL SPEED

international

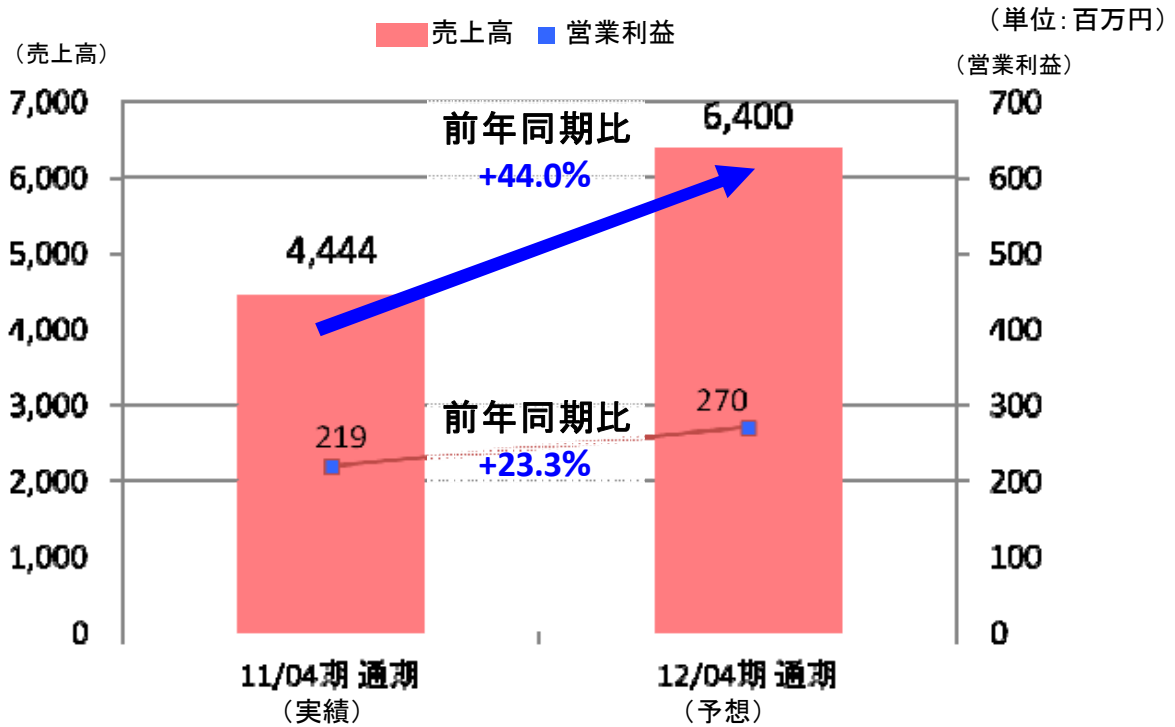
## 【Internet Marketing】

### 【Internet Marketing】12年4月期の注力分野



<p>法人支援</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ フルススピードクラブの充実と拡販の継続 企業ニーズを反映した「フルスピードクラブ」のパッケージ拡充を図るなど会員獲得に注力した営業活動を展開</li> </ul>	
<p>SEO・リスティング広告</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 日本屈指のノウハウを持つSEOの拡大 現在は、SEOリスティング単独の新規販売は行わず、フルスピードクラブを通じたサービス提供に従事。今後は、インフラリソースの拡充を行い品質とコンサルティング営業力の向上し単独展開も視野に。</li> </ul>	<p><b>国内No.1の実績</b> “SEO” <b>国内トップレベルの運用</b> “リスティング広告”</p>
<p>アフィリエイト事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 幅広い顧客業界を開拓し取り扱いプロモーション数を増加</li> <li>■ 提携サイトは11万サイトまで拡大し、多様な顧客業界に対応可能</li> </ul>	<p><b>国内最大級のネットワーク</b> “アフィリエイト広告”</p> 

上記3分野の強化に加え、フルスピードでは企業理念・経営体制を刷新し 経営効率の向上を目指す



フルスピードの通期連結が寄与。主カサービスであるフルスピードクラブの拡販に加え日本屈指のノウハウを持つSEOの品質・営業体制を強化し増収増益を計画

※上記業績はセグメント間取引調整前の数値です

Copyright © 2011 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

87

**DTI**  
dream.jp

【B2C】

# 【B2C】12年4月期の注力分野



<p>高速モバイル通信 (MVNO)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ グループリソースを活用した高速モバイル通信プランとして、NTT Docomo回線を利用したハイブリッドプラン、Wimaxプランを推進</li> </ul>	<p>DTI ハイブリッドモバイルプラン Docomo回線 業界最安値</p> <p>DTI WIMAX モバイルプラン 業界最速 UQ wimax</p>
<p>クラウドサービス (ServersManシリーズ課金)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ クラウドサービスServersManシリーズのを拡販 ・ServersMan@DISK ServersMan@VPS CloudMail 今後もサービスアップデート及び新規サービスを追加予定</li> </ul>	<p>ServersMan@VPS 仮想専用サーバーサービス</p> <p>ServersMan@Disk たった10円から始められるクラウドサービス</p> <p>DTI Cloud Mail</p>
<p>フレッツ光ライトプラン</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ NTT東西のフレッツの2段階定額プランに対応した利用料0円からの安価な接続プランの導入し、従来FTTHを望まないADSLユーザに対しサービスを訴求</li> </ul>	<p>フレッツ光ライト DTI 光 with フレッツ ライト</p> <p>業界最安値クラス! ISP料金が</p> <p>月額 210円</p> <p>3段階定額制</p>
<p>さらなるサポートの強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ フリービットグループが得意とするIPv6に対応し、品質強化</li> <li>■ コールセンタでの業務範囲を拡大しバックヤードのワンストップサービスを実現し顧客満足度の向上と同時に業務効率化を行い事業原価も圧縮</li> </ul>	<p>S/LK Hotlines</p>

IPv6化、高速モバイル、クラウドサービスに加えサポートを充実

## 新登場予告 #1



### DTI ハイブリッドモバイルプラン

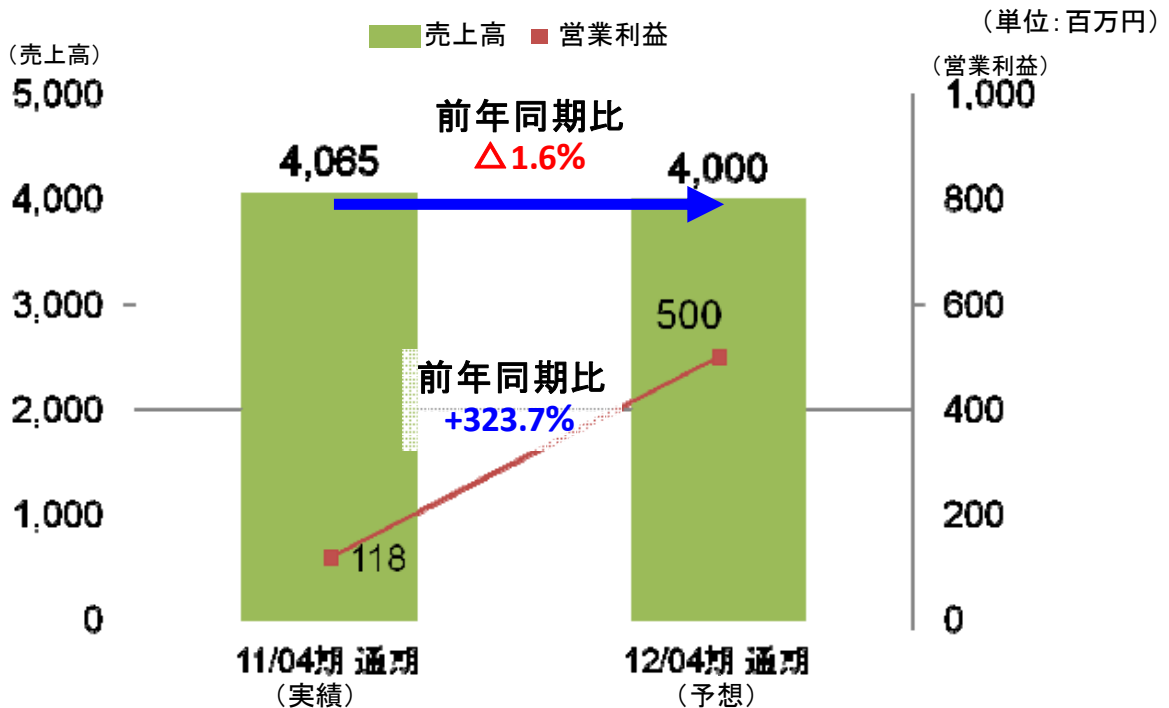
DTI ハイブリッドモバイルプランに新たなルーターが追加予定



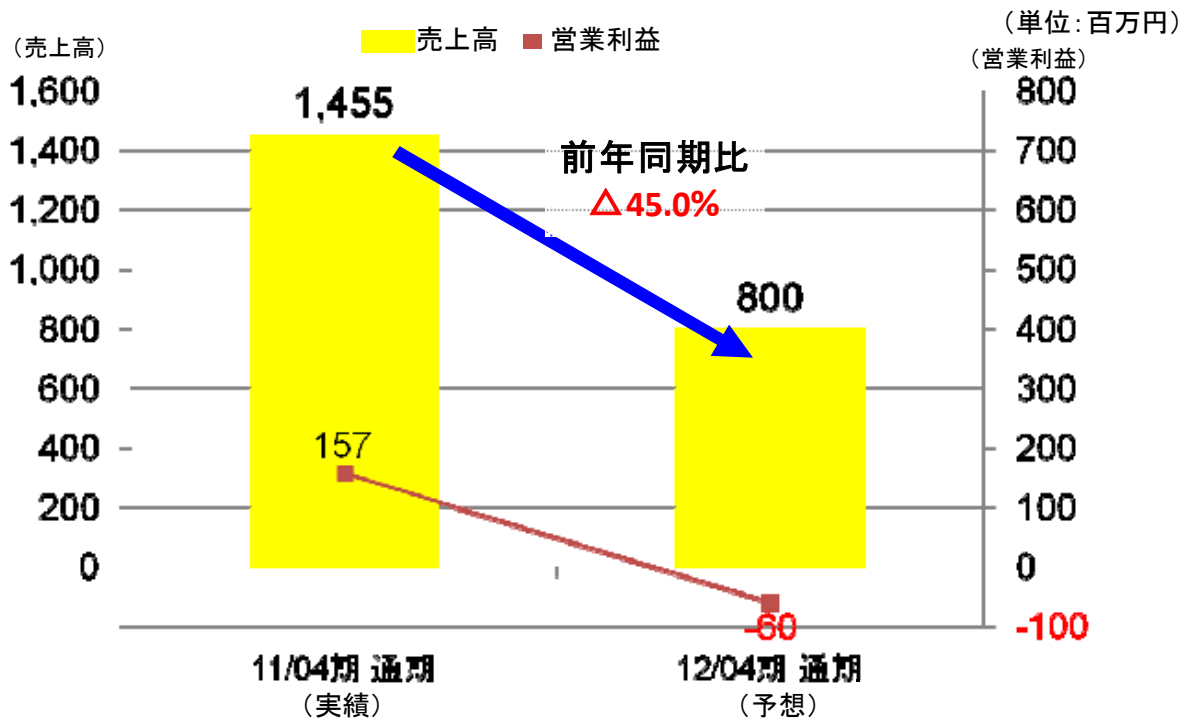
NTT東西との契約で端末レンタル料金が月々315円で利用可能に  
(ハイブリッドモバイル+光ポータブルのお支払いが月々3,295円)



## セグメント別売上推移【B2C】



インターネット接続は、昨年度内に競争力の低い接続プランからの乗せかえ施策を終了し、今年度はFTTH・高速モバイル通信を中心に新規ユーザを獲得。加えて、ServersManVPS・DISKなどのクラウドサービスも強化し、増益を計画



今期はソフトウェアライセンス販売を見込まず、減収・減益の予想の計画  
主にシステムインテグレーション事業に置いて、顧客ポートフォリオの見直しと  
オフショア化による原価削減施策を推進

※上記業績はセグメント間取引調整前の数値です

Copyright© 2011 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

93

中国事業

# 【中国事業】12年4月期の注力分野



中国電信用向け事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国電信無錫とM2Mによる基本合意に基づき、IPv6移行(固定、モバイル)、アプリケーション分野でのサービスの実導入を実現。</li> </ul>	
ServersManライセンス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>aigoとの連携を拡大。より多くの機器を導入。aigo以外の企業への導入を行う。M2Mとしてだけでなく、IPv6の開発プラットフォームとしても利用</li> </ul>	
VDC事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国国内にVDC環境を本格構築</li> <li>国内iDCライセンス取得までは、GREEと提携した、VDC China Packageの販売を中国SAPIに対して積極的に展開。</li> </ul>	
B2C事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>六飛 public、人人網音楽会、個人向けクラウド環境(ライセンス取得時)等をベースにしたビジネスを構築</li> </ul>	

ビジネス化の“体感”の年。トップラインの成長を追う。

## 新登場予告 #3 aigo 新ラインナップ



**aigo SILK** プロジェクター **Pro** PT6219



**aigo SILK** プロジェクター **Petit** PT6116



**aigo Legacy** ソーラーチャージャー **I2911**



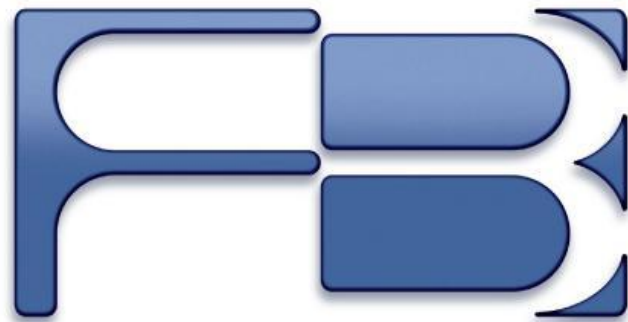


(単位:百万円)

	セグメント	科目	11/04 通期実績	12/04 通期目標	前年同期比
収益基盤	ISP's ISP	売上	7,105	7,800	+9.8%
		セグメント利益	1,120	970	△13.4%
収益基盤	B2C	売上	4,065	4,000	△1.6%
		セグメント利益	118	500	+322.6%
収益基盤	Internet Marketing	売上	4,444	6,400	+44.0%
		セグメント利益	219	270	+23.1%
成長事業	iDC's iDC	売上	1,964	1,800	△8.4%
		セグメント利益	△226	50	—
成長事業	Maker's Maker	売上	1,936	1,500	△22.5%
		セグメント利益	△419	△220	—
	SI・その他	売上	1,455	800	△45.3%
		セグメント利益	157	△60	—

※上記業績はセグメント間取引調整前の数値です

“計算できる成長”を実現する  
Smart Infra企業集団として  
“飛躍を体感”する



Being The NET Frontier!