



Being The NET Frontier!

Financial Presentation

2012/3/9

FreeBit Co., Ltd.

本日のアジェンダ

1. 2012年4月期第3四半期連結業績

2. 第4四半期以降の取り組み

2012年4月期 第3四半期連結業績

連結業績サマリ PL

連結業績サマリ PL

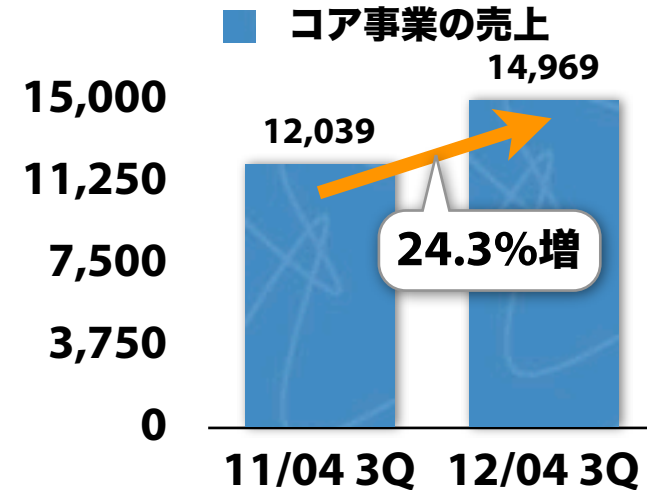
(単位:百万円)

売上高

コア事業 **24.3%増収**

全体 **8.7%減収**

※撤退・ノンコア事業含む
[撤退事業(ギルド)：前期比△31億円]

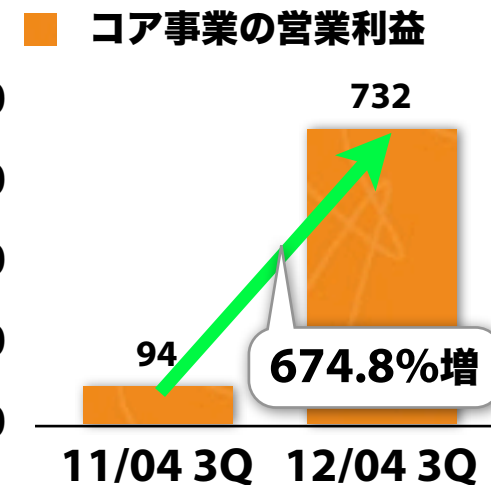


営業利益：

コア事業 **674.8%増益**
[638百万円増益]

全体 **639百万円増益**

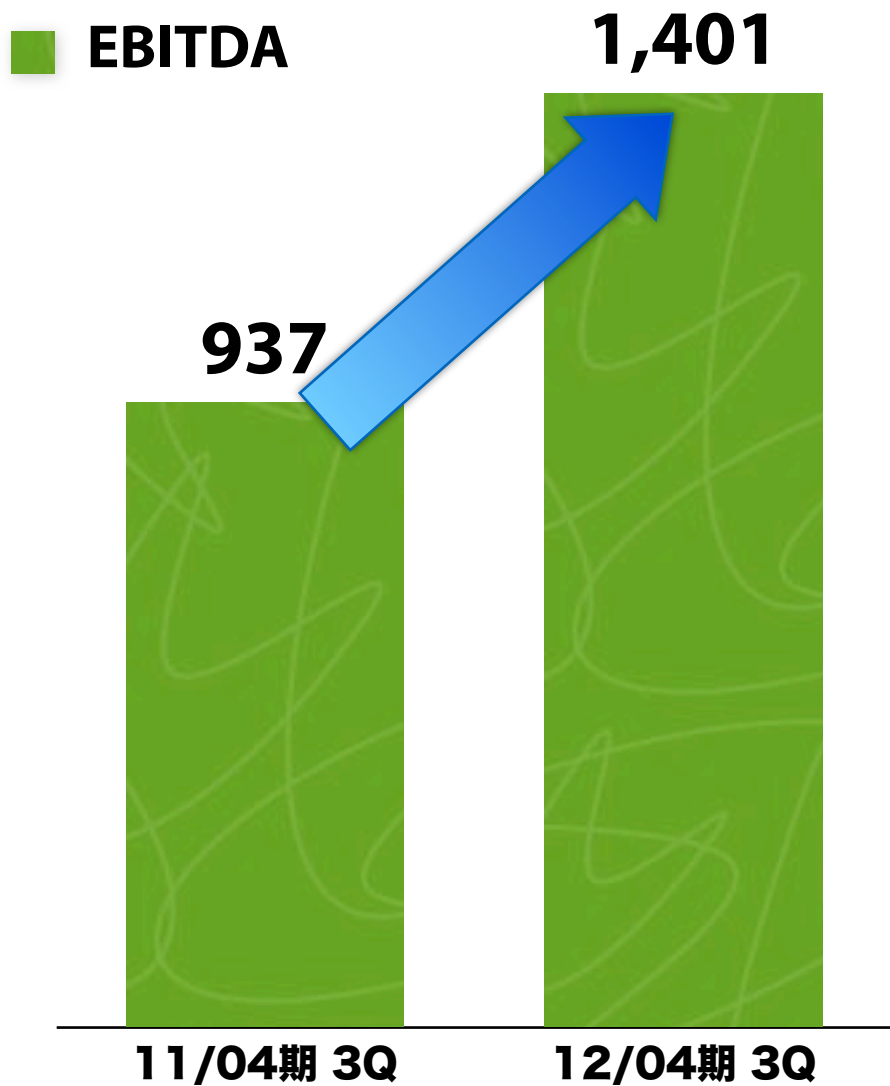
SiLK Renaissanceの構造改革
推進により大幅に改善



事業の堅調な推移によりコア事業は増収増益。
ノンコア事業であるJPSの切り離しを1月末に完了し、更なる成長基調へ

連結業績サマリ PL (EBITDA)

(単位:百万円)

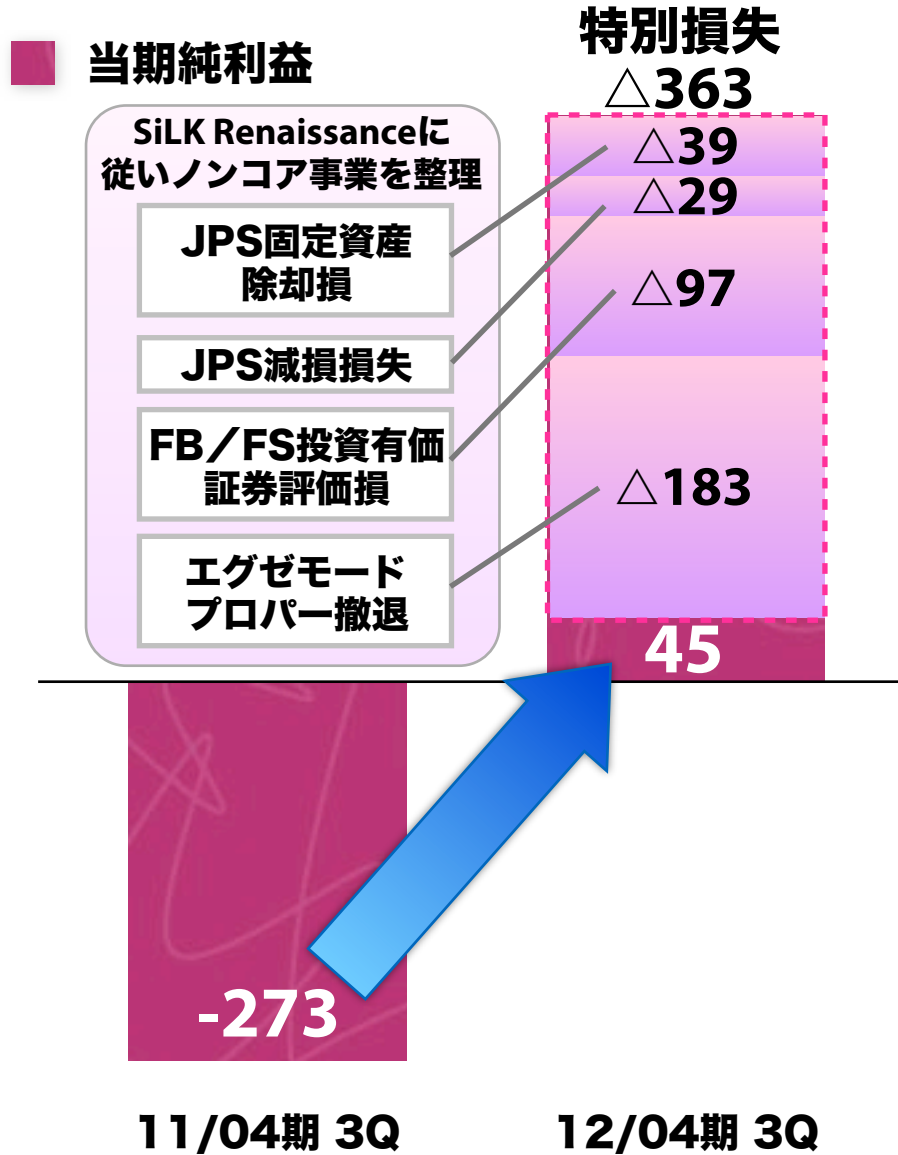


EBITDA: **49.4%増**

○ **営業利益回復で大幅に改善**

連結業績サマリ PL (当期純利益)

(単位:百万円)



当期純利益: **319百万円増**

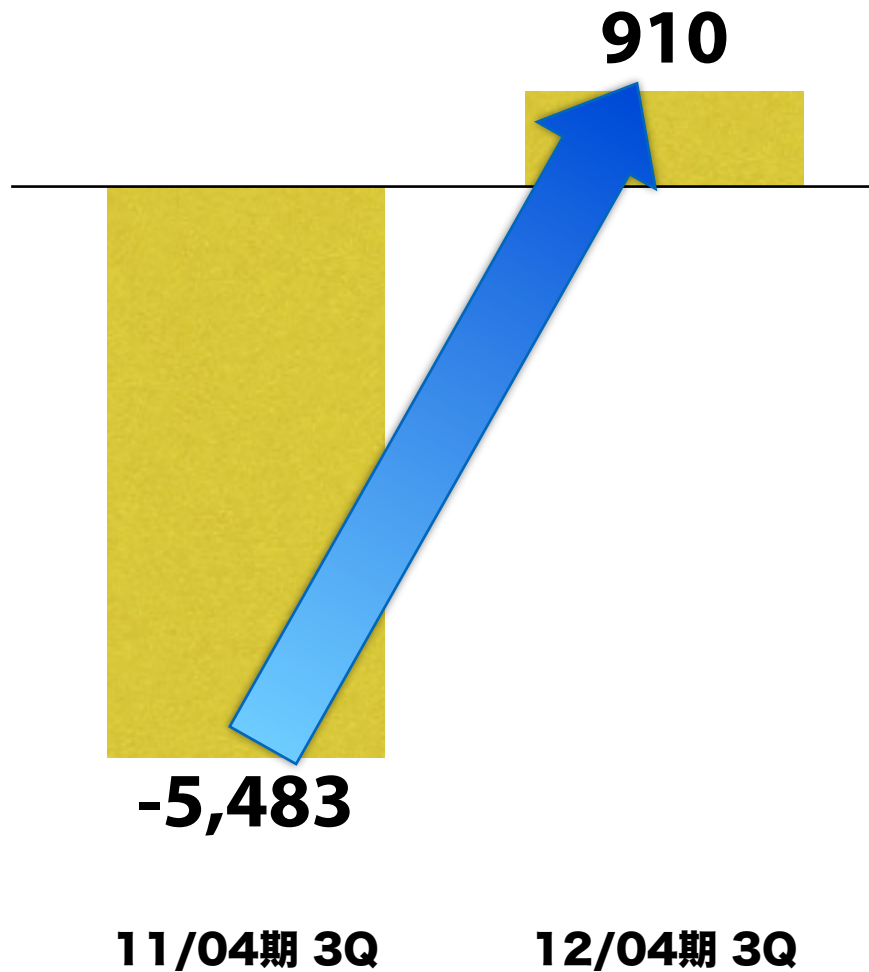
[特別損失を除外: **683百万円増**]

- **営業利益回復で大幅に改善**
- **SiLK Renaissanceに従い、ノンコア事業を整理**
 - エグゼモードプロパー撤退 : 183百万円
 - FB/FS投資有価証券評価損 : 97百万円
 - JPS減損損失 : 29百万円
 - JPS固定資産除却損 : 39百万円

連結業績サマリ PL (一株純利益)

(単位:円)

■ 一株純利益



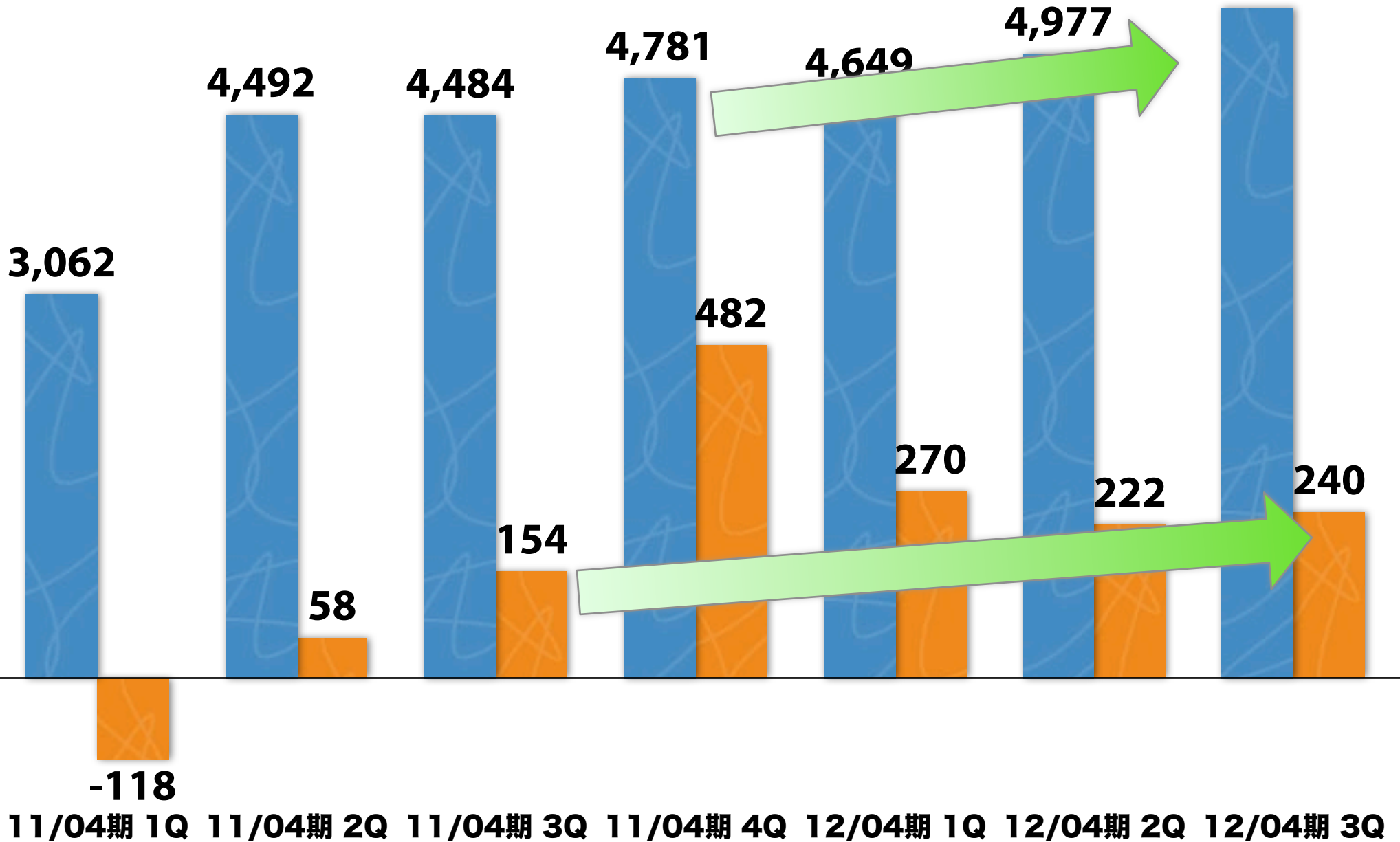
一株純利益: **6,394円増**

○ 営業利益回復で大幅に改善

コア事業の四半期毎業績推移

(単位:百万円)

■ 売上高
■ 営業利益



連結業績サマリ PL

(単位:百万円)

| | 11/04期 3Q | 12/04期 3Q | 前年 同期比 | 12/04期 通期予想 | 対通期 進捗率 |
|--------|--------------|--------------|-------------|----------------|------------|
| 売上高 | 17,080 | 15,593 | △8.7% | 20,500 | 76.0% |
| コア事業 | 12,039 | 14,969 | +24.3% | — | — |
| ノンコア事業 | 5,041 | 624 | △87.6% | — | — |
| EBITDA | 937 | 1,401 | +49.4% | — | — |
| 営業利益 | △147 | 491 | [+639] | 900 | 54.6% |
| コア事業 | 94 | 732 | +674.8% | — | — |
| ノンコア事業 | △242 | △241 | [+1] | — | — |
| 経常利益 | 3 | 611 | [+608] | 950 | 64.4% |
| 当期純利益 | △273 | 45 | [+319] | 500 | 9.0% |
| 一株純利益 | △5,483(円) | 910(円) | [+6,394(円)] | — | — |

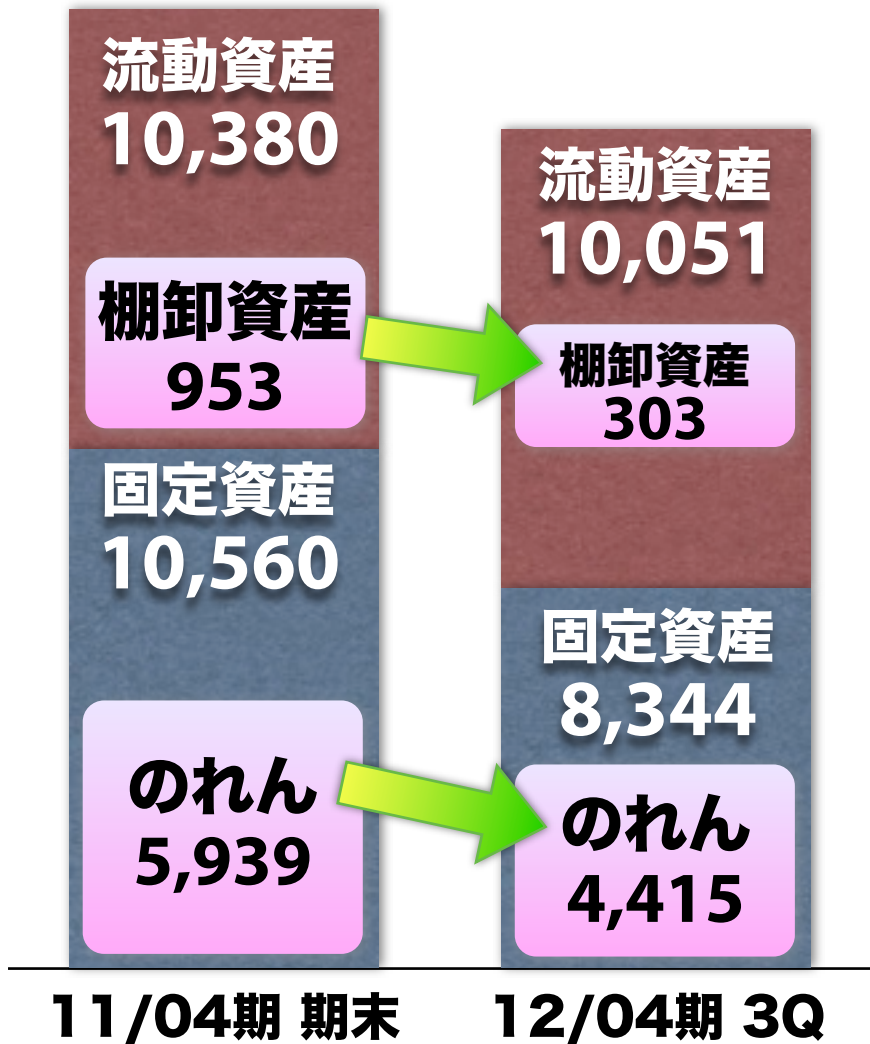
連結業績サマリ BS (抜粋)

連結業績サマリBS (資産の部)

(単位:百万円)

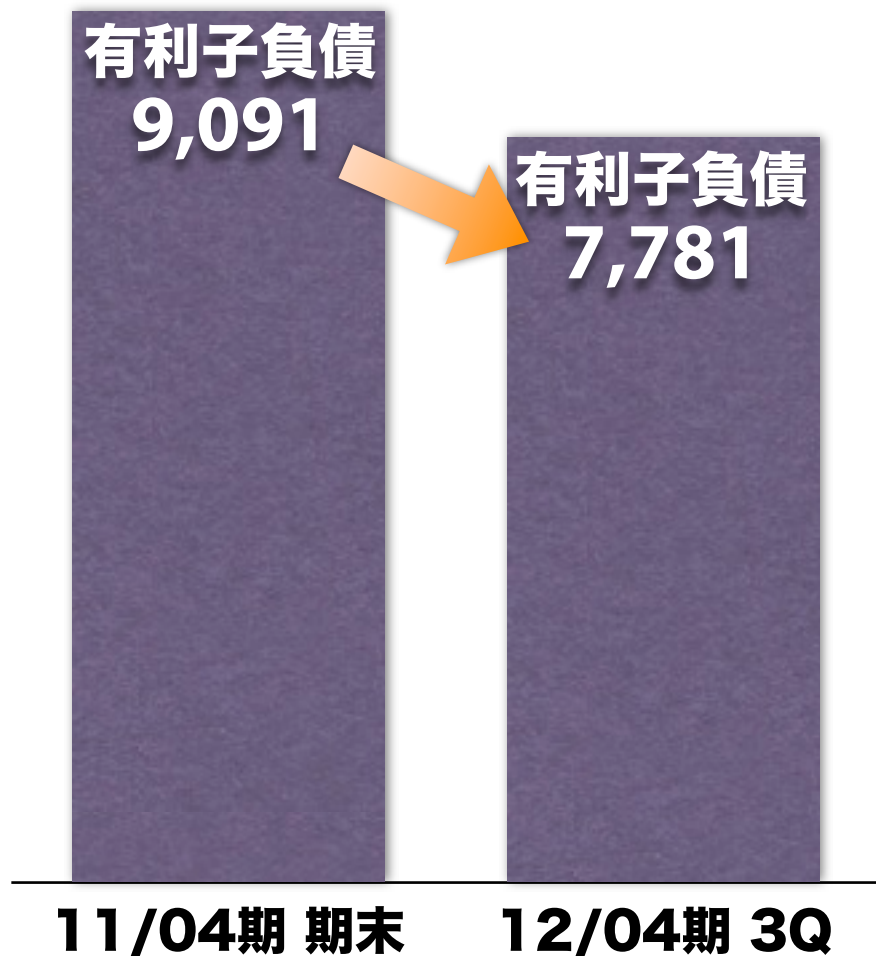
棚卸資産: **68.1%減**
のれん : **25.7%減**

- エグゼモード プロパー製品
在庫処分
- 既存事業の償却
- ギルドグループ売却により



連結業績サマリBS (負債の部-有利子負債)

(単位:百万円)

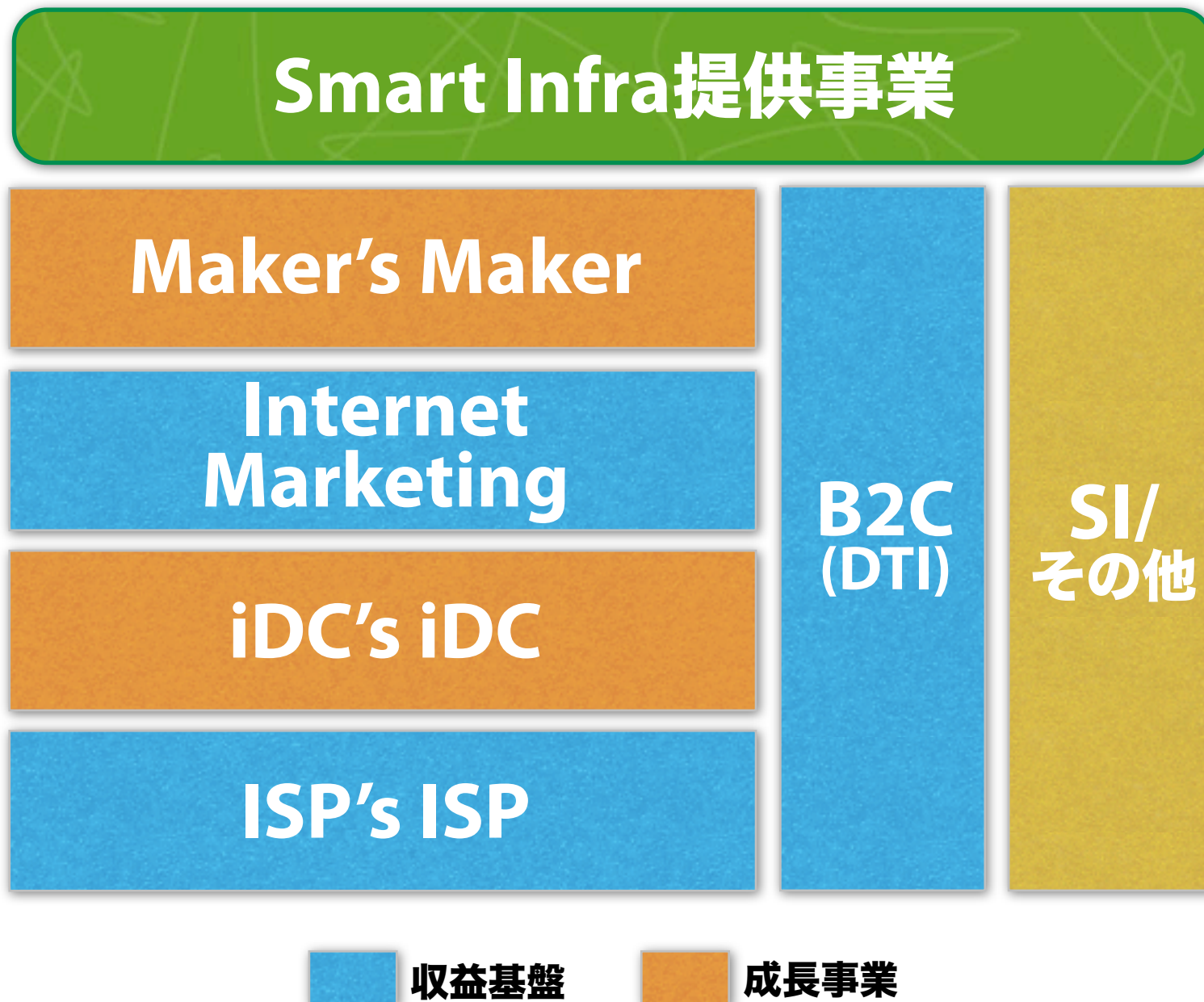


有利子負債: **14.4%減**
[1,310百万円減]

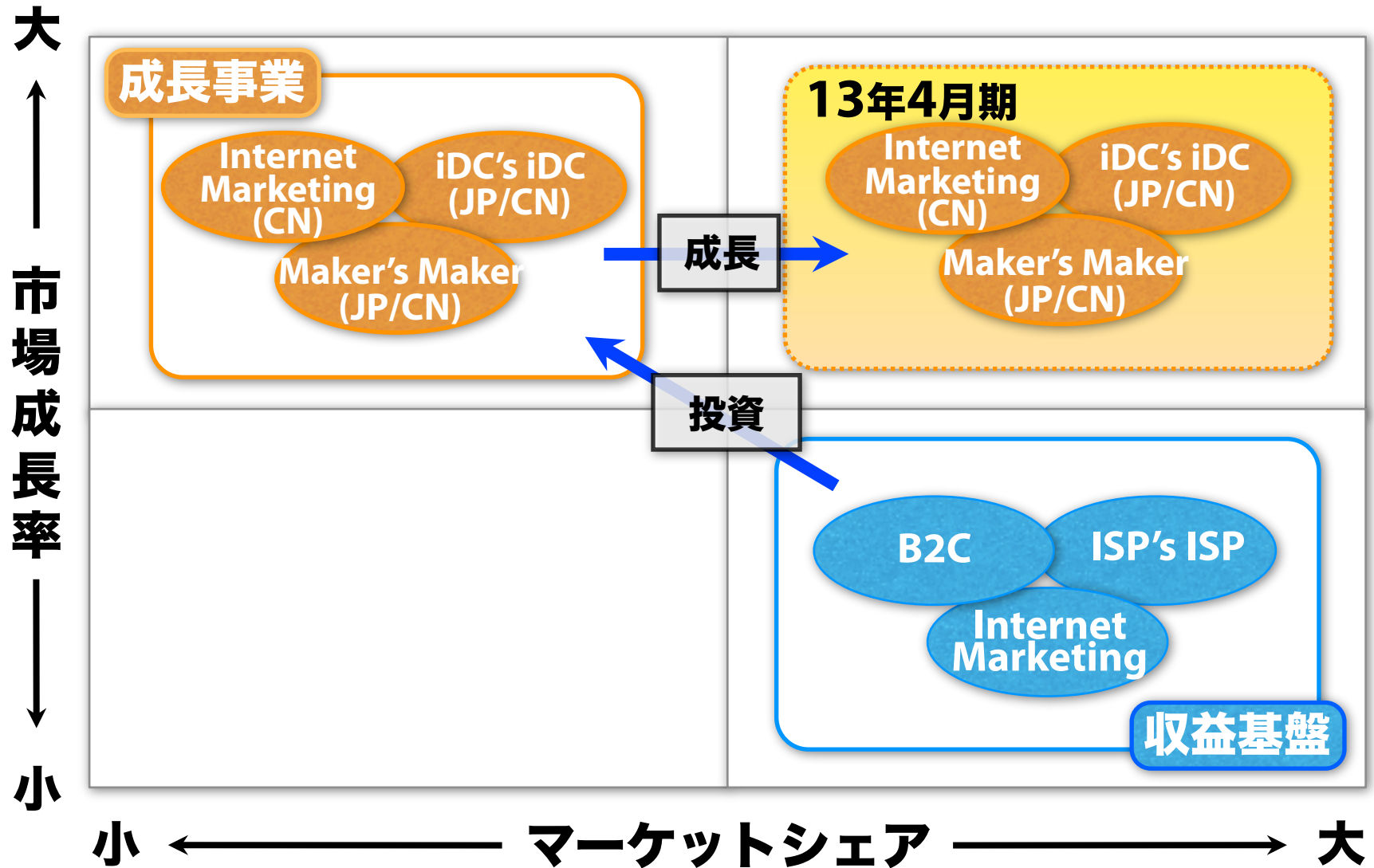
○借入金返済による減少

セグメント別第3四半期業績結果

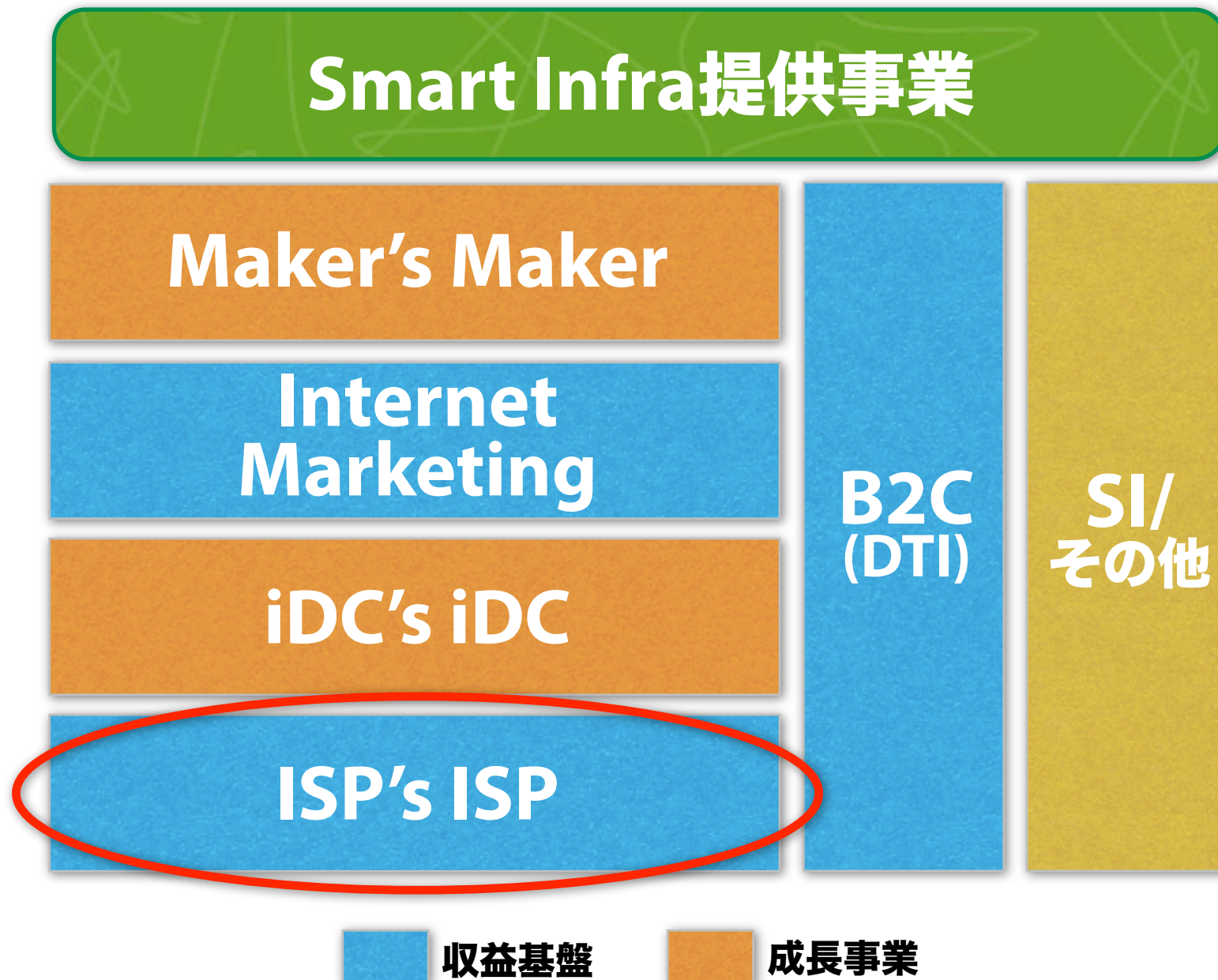
SiLK VISION 2013におけるセグメント



SiLK VISION 2013におけるポートフォリオ

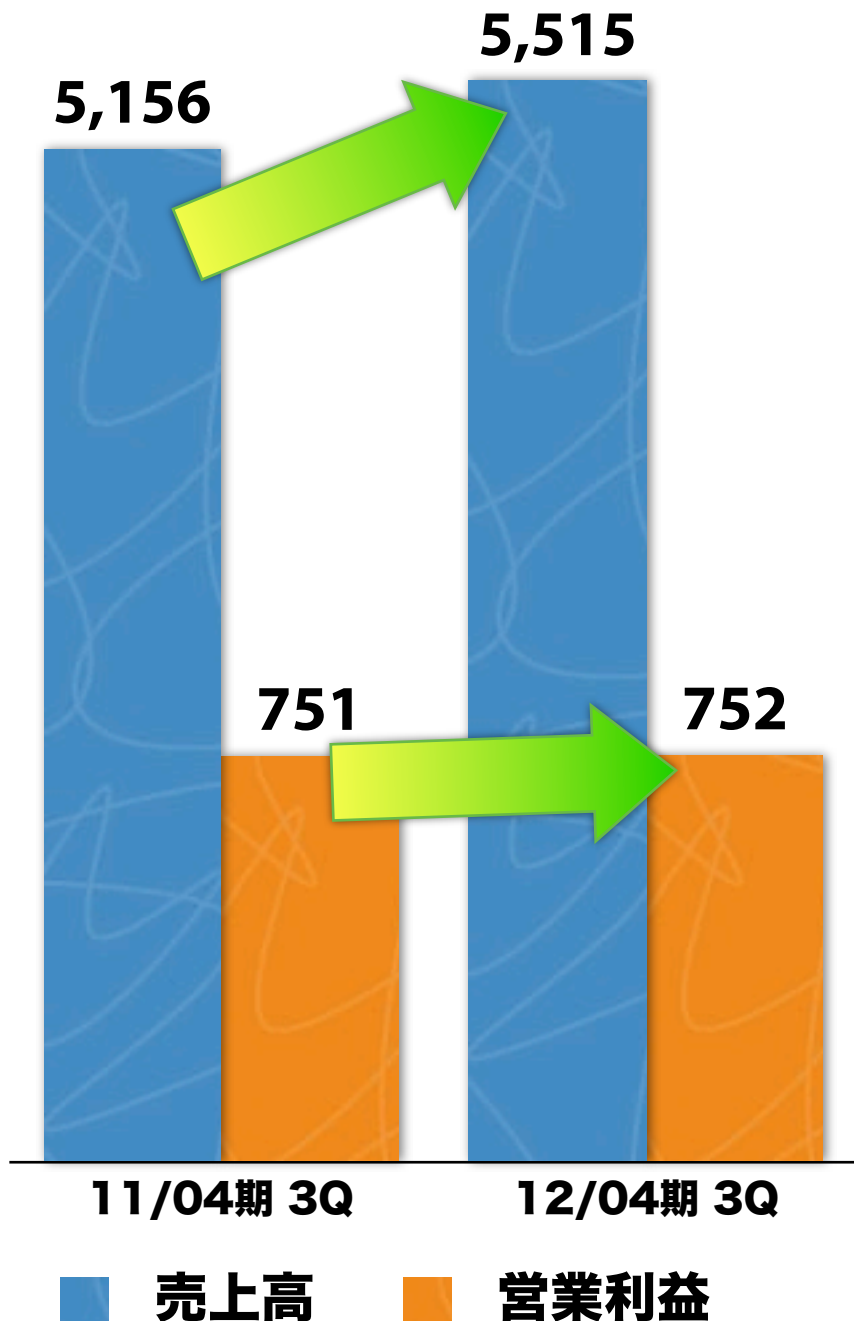


SiLK VISION 2013におけるセグメント



ISP's ISPは堅調に推移

(単位:百万円)



売上高 : **7.0%増**
営業利益: **0.1%増**

○ アカウント数は前年同期比で約11万人増

※FTTHとMVNOの合計

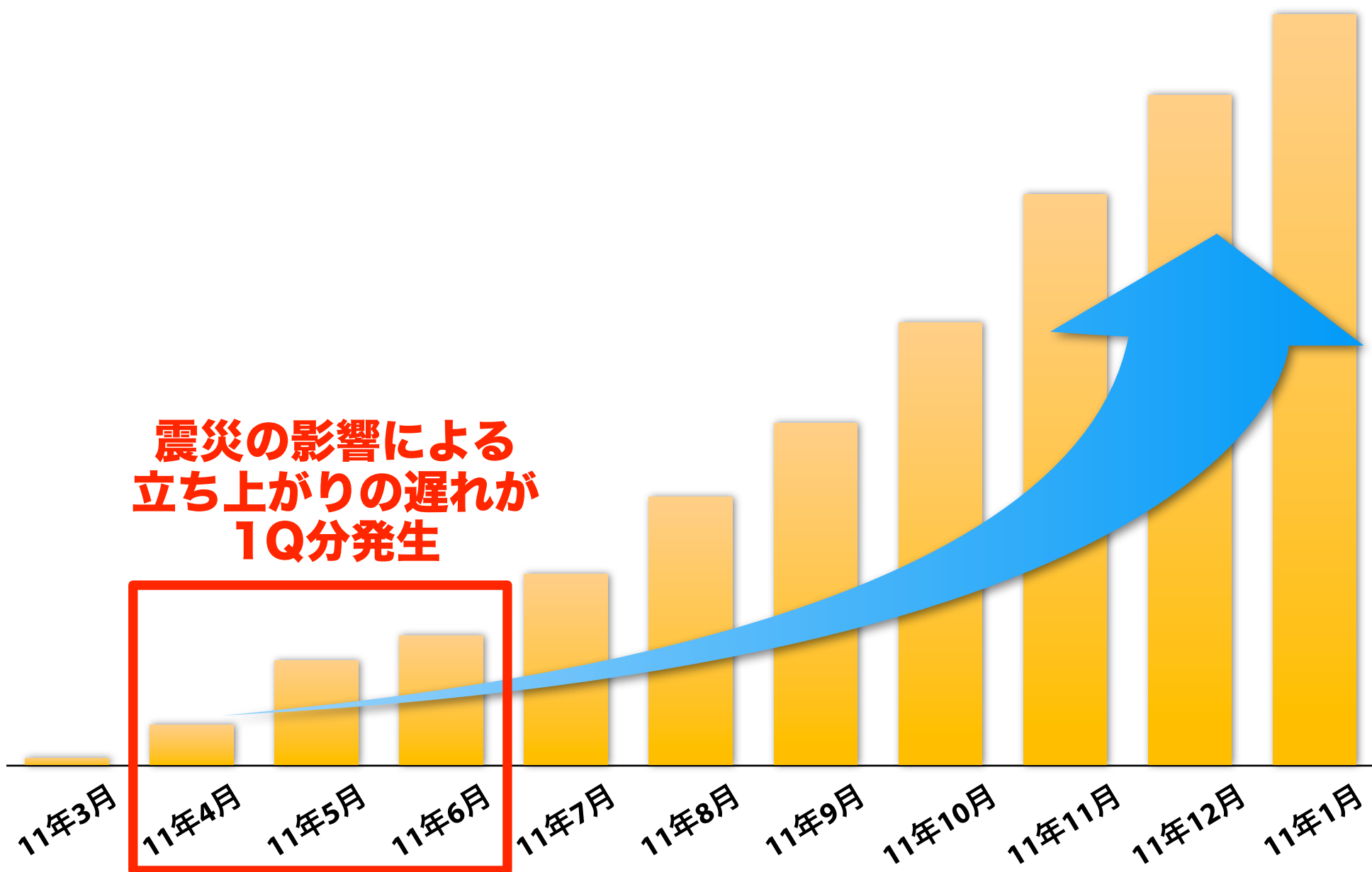
○ ベッコアメ連結により増収

○ 戦略的商品であるMVNOへの先行投資が発生



YourNet
MOBILE

MVNO回線数推移



Cloud Mailのアカウント数推移

(社数)

30

- 社数
- アカウント数

24

急増中！

18

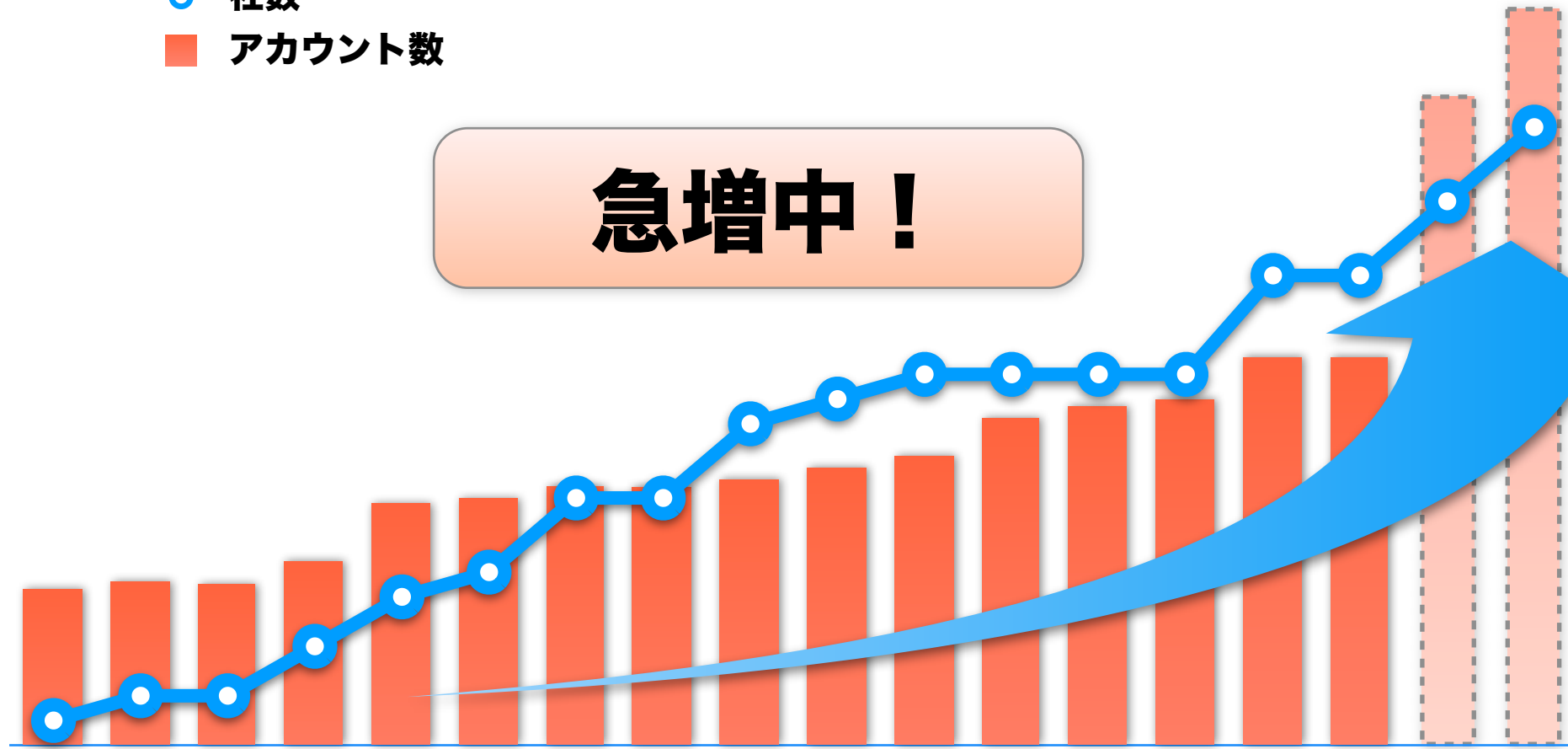
12

6

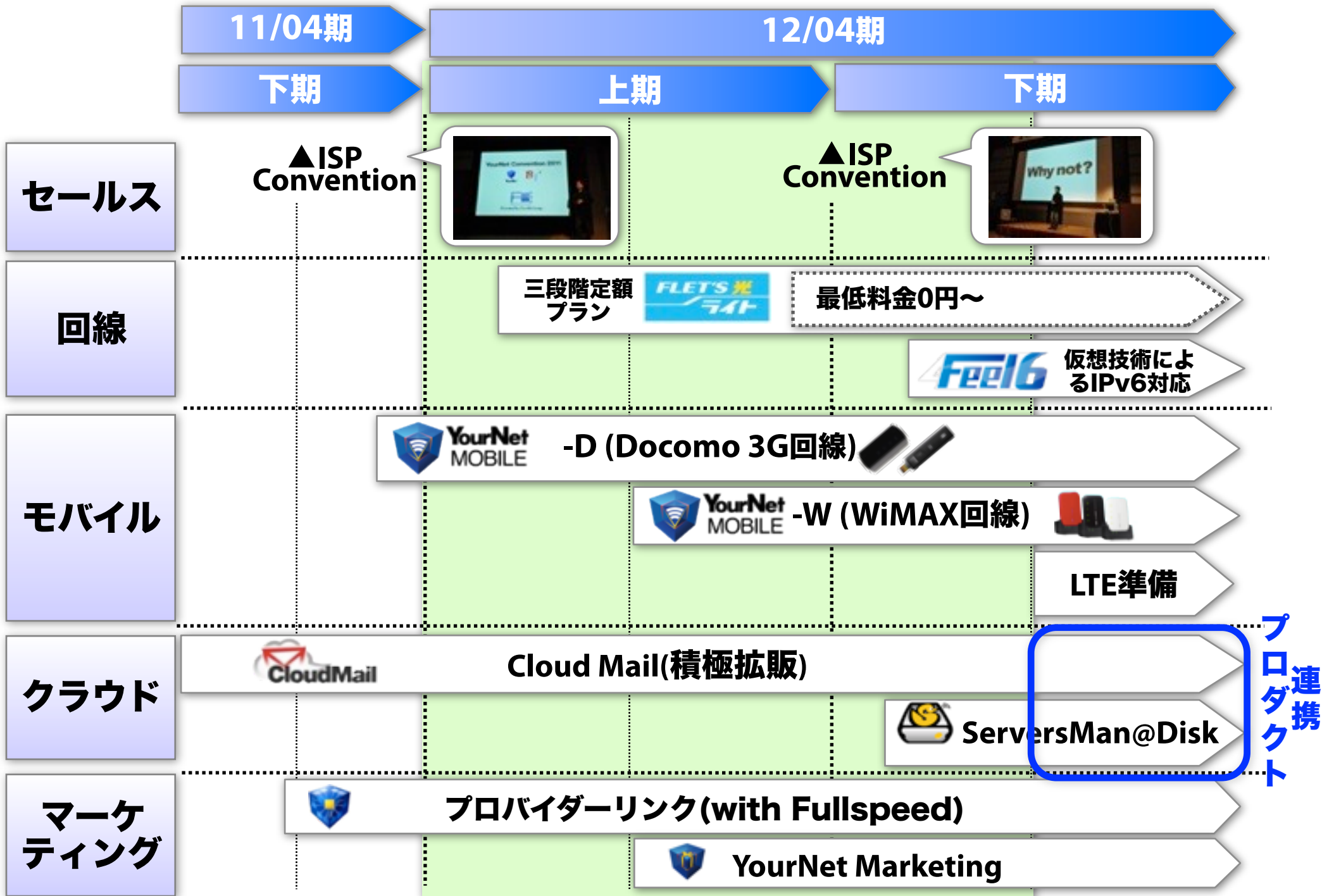
0

10年11月 10年12月 11年1月 11年2月 11年3月 11年4月 11年5月 11年6月 11年7月 11年8月 11年9月 11年10月 11年11月 11年12月 12年1月 12年2月 12年3月 12年4月

見込み

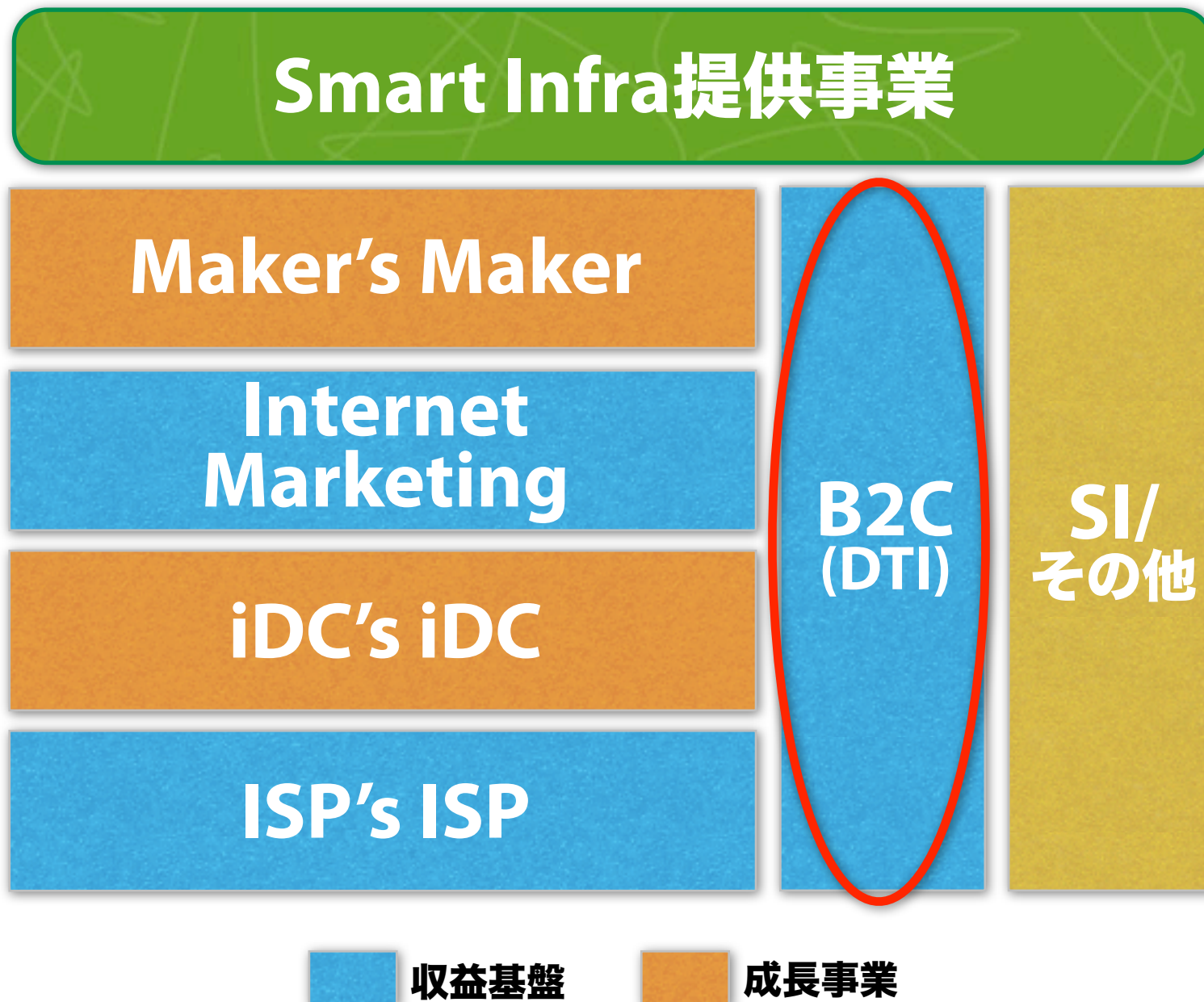


ISP's ISPの取り組み



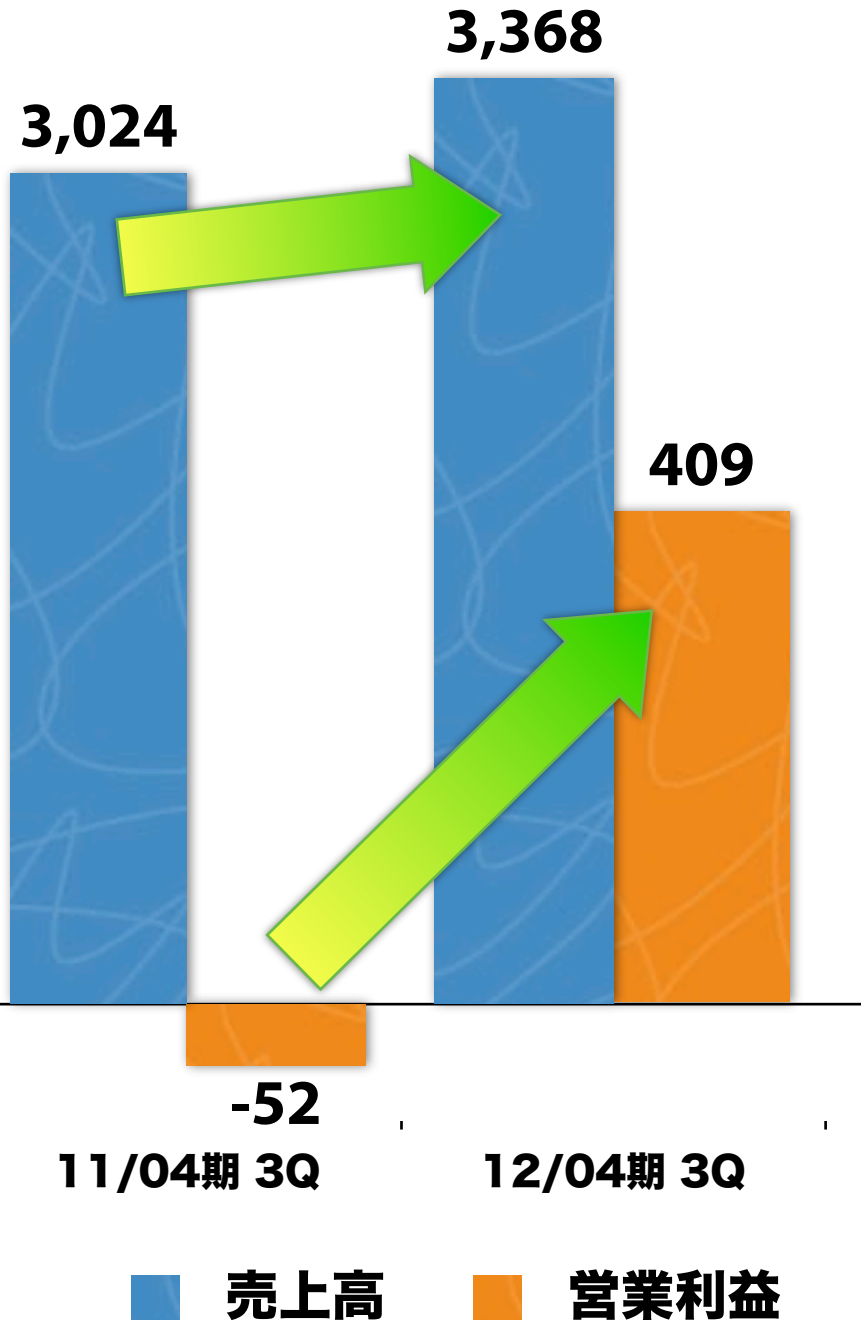
プロダクト連携

SiLK VISION 2013におけるセグメント



B2C(DTI)は拡大シフトが始まる

(単位:百万円)



売上高 : **11.4%増**

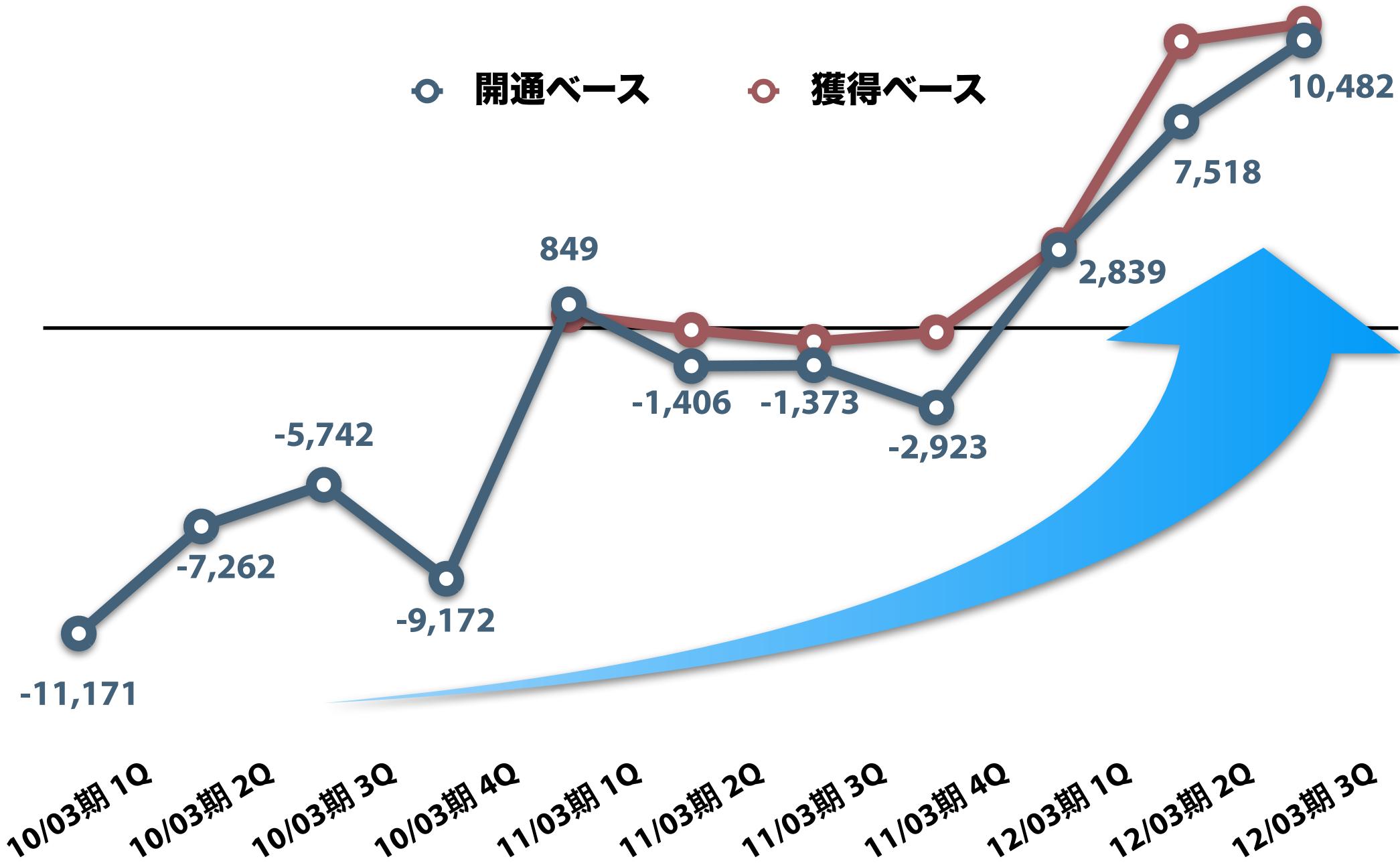
※自力成長への転換

営業利益: **+462百万円**

前年同期:△52百万円→409百万円

- 新規顧客獲得増 (純増基調拡大)
- 抜本的な構造改革の進捗、製品の差別化による獲得コスト低減により、利益率改善

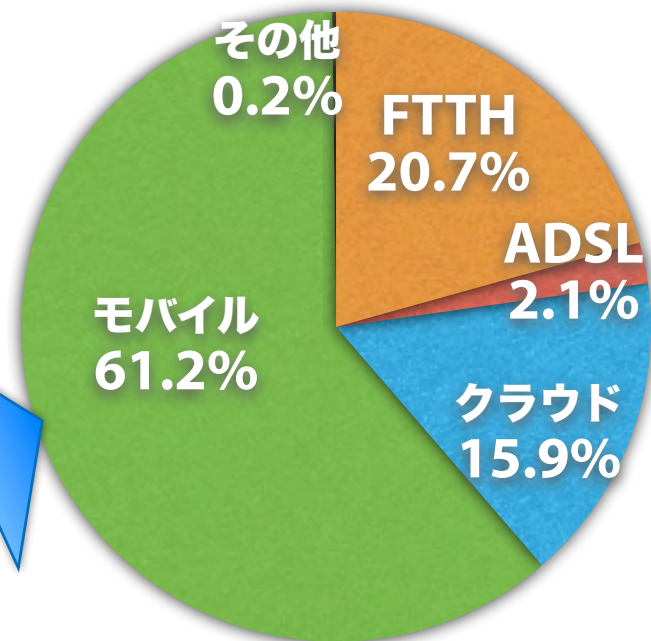
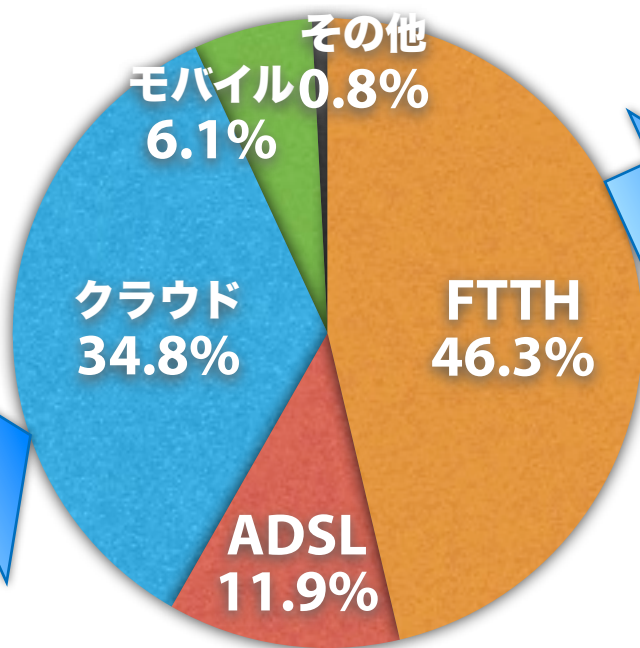
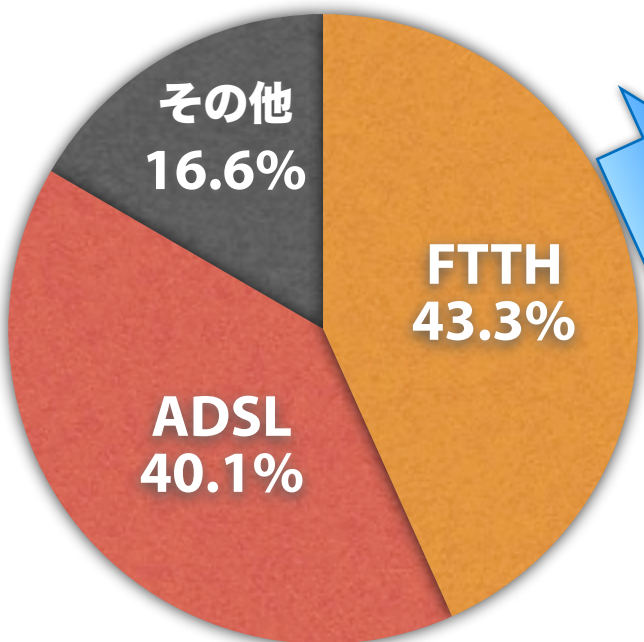
DTIのユーザ数は拡大傾向を維持



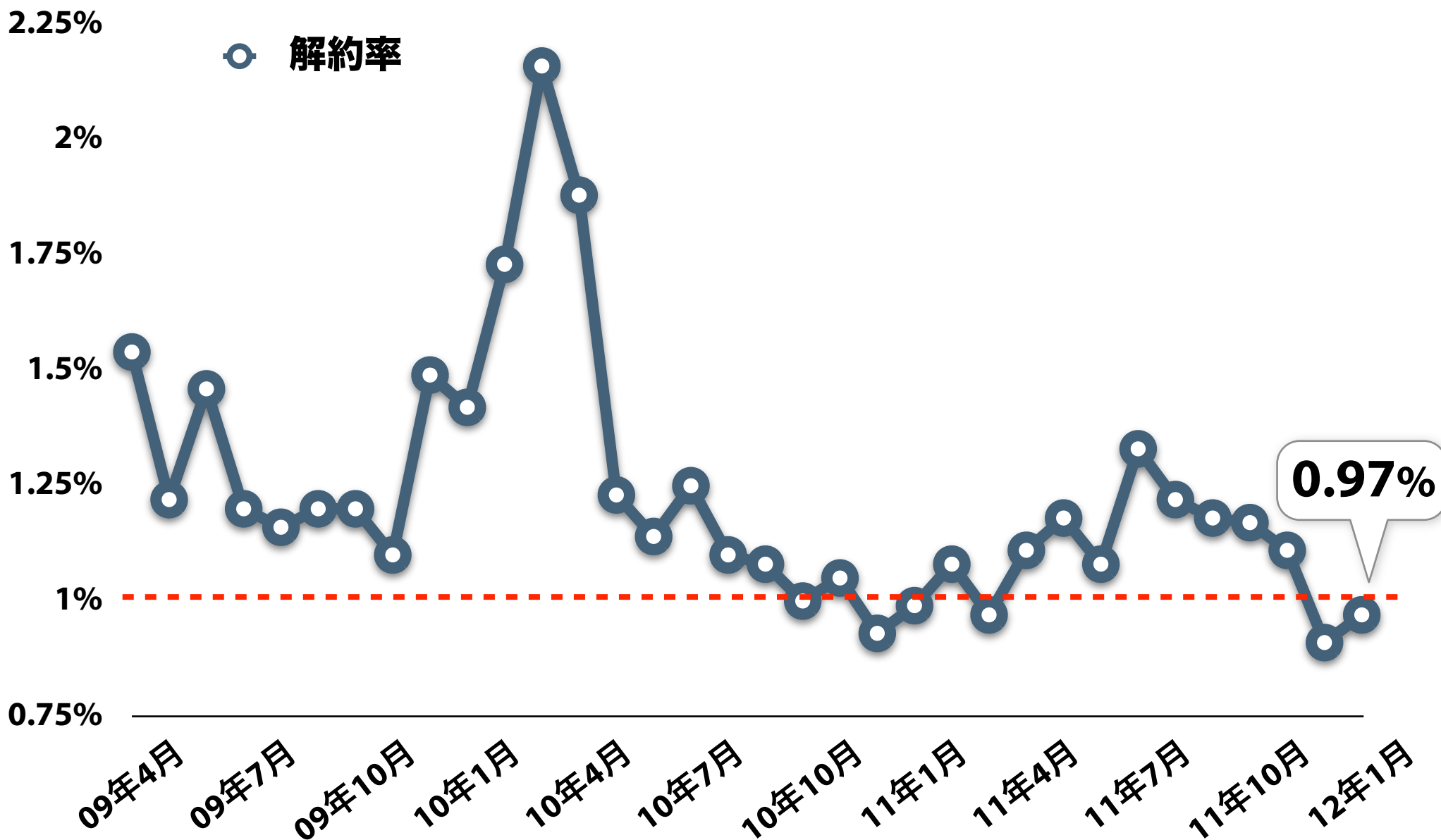
**2007年9月の
新規契約者割合
(DTI買収当初)**

**2010年4月~2011年3月の
新規契約者割合**

**2011年4月~2012年1月の
新規契約者割合**



解約率は目標である1%を下回り進捗中



※DTI全プランの解約率

DTIは下期も継続してWiMAXを中心にユーザ増を狙う

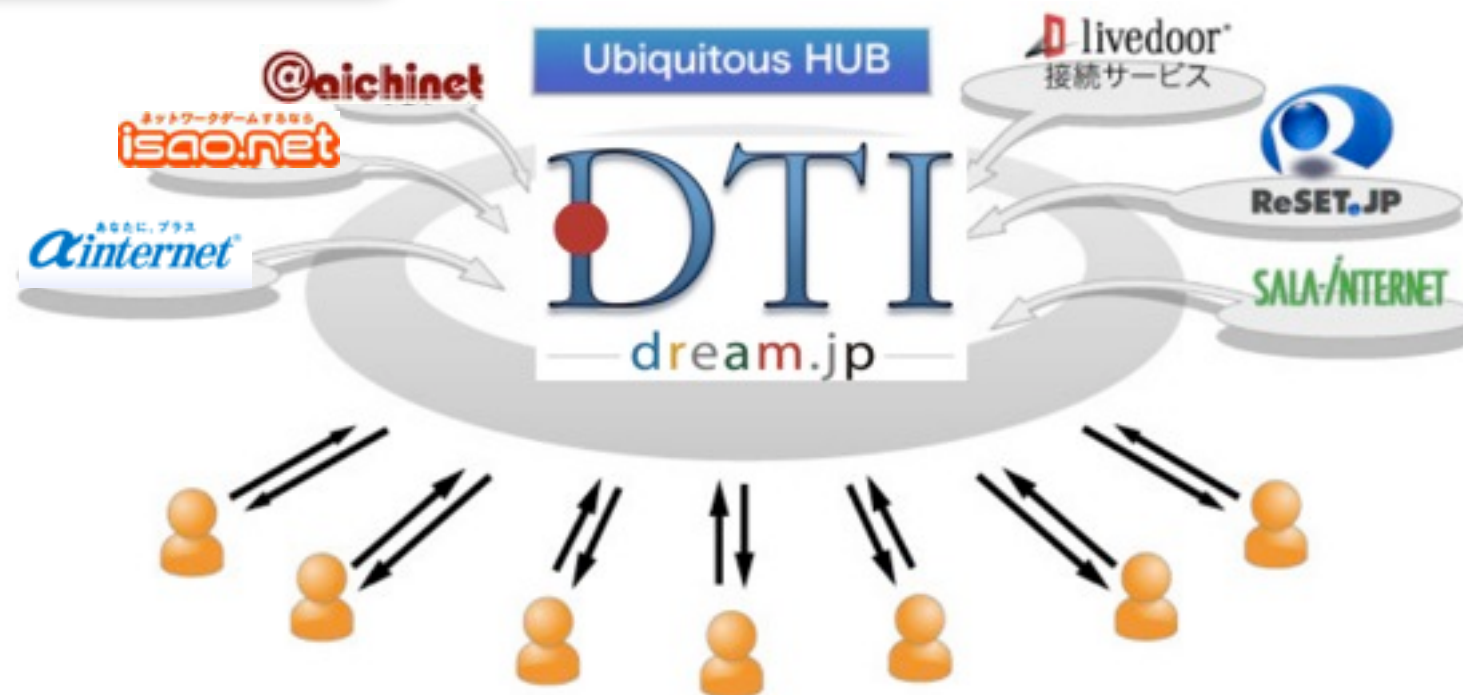


本日発表 #1

フリービットグループ 「アルファインターネット」事業を譲受

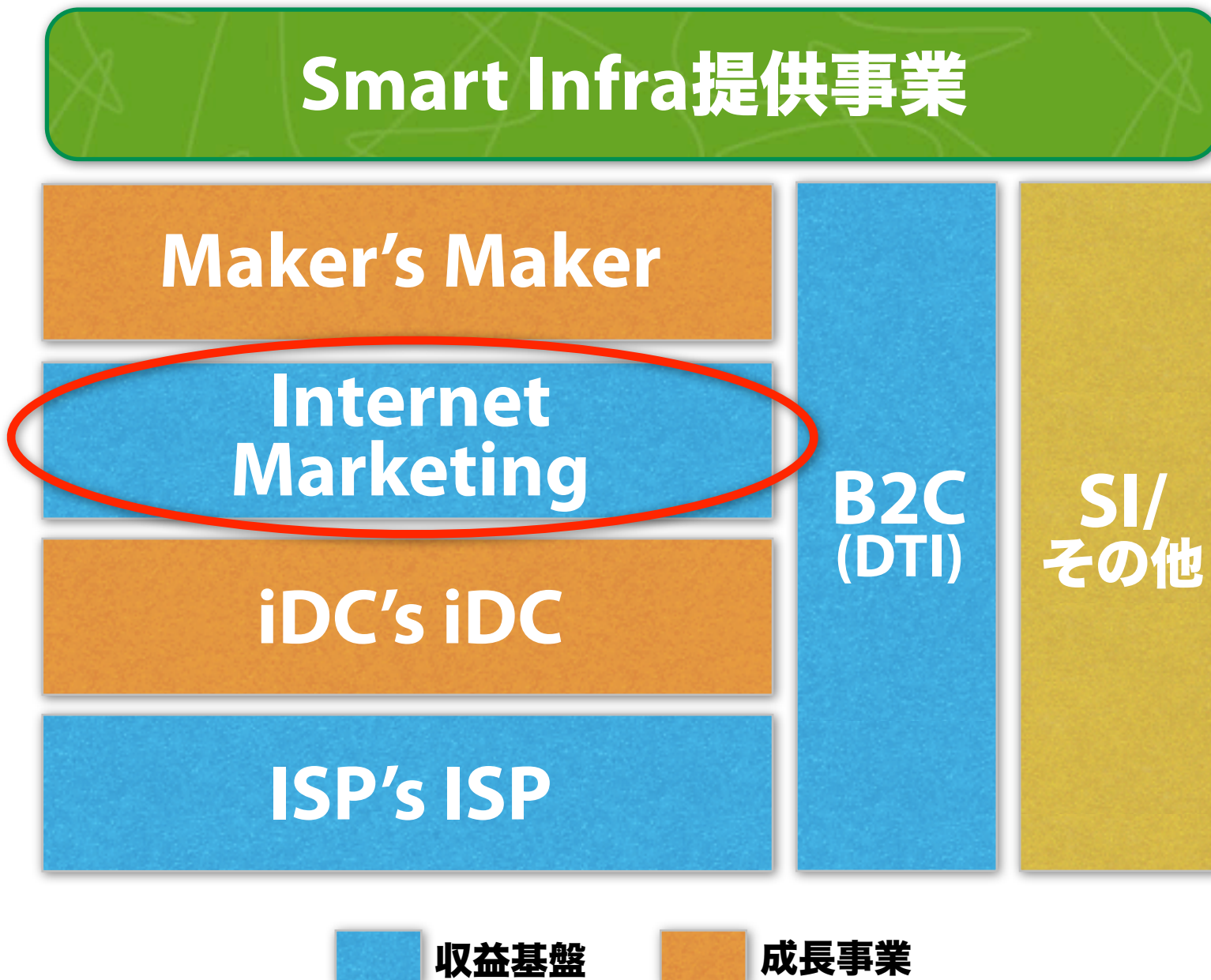
~構造改革プログラム「SiLK Renaissance」進捗により、
ISP等の買収戦略を再開~

ハイブリッド戦略



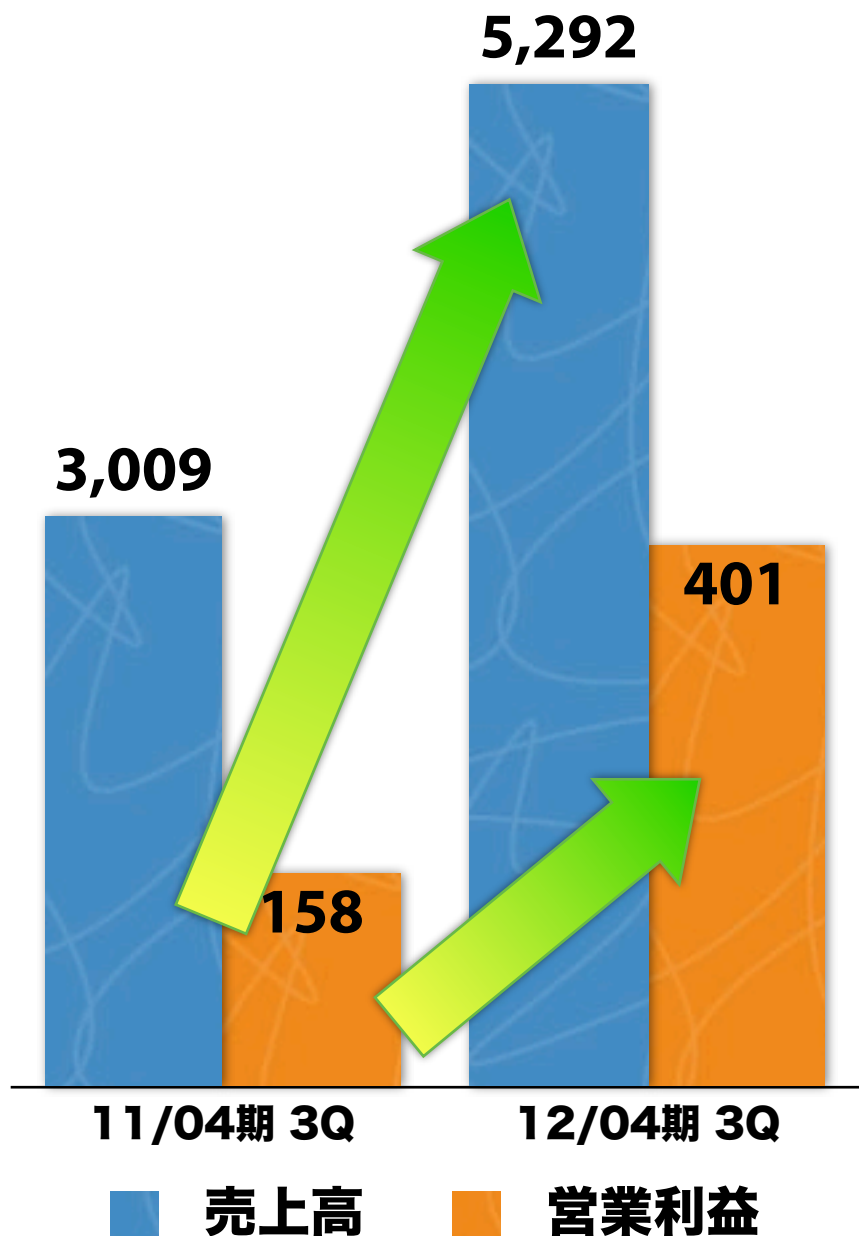
インターネット黎明期からの老舗であるアルファインターネットを取得

SiLK VISION 2013におけるセグメント



Internet Marketingも堅調に推移

(単位:百万円)



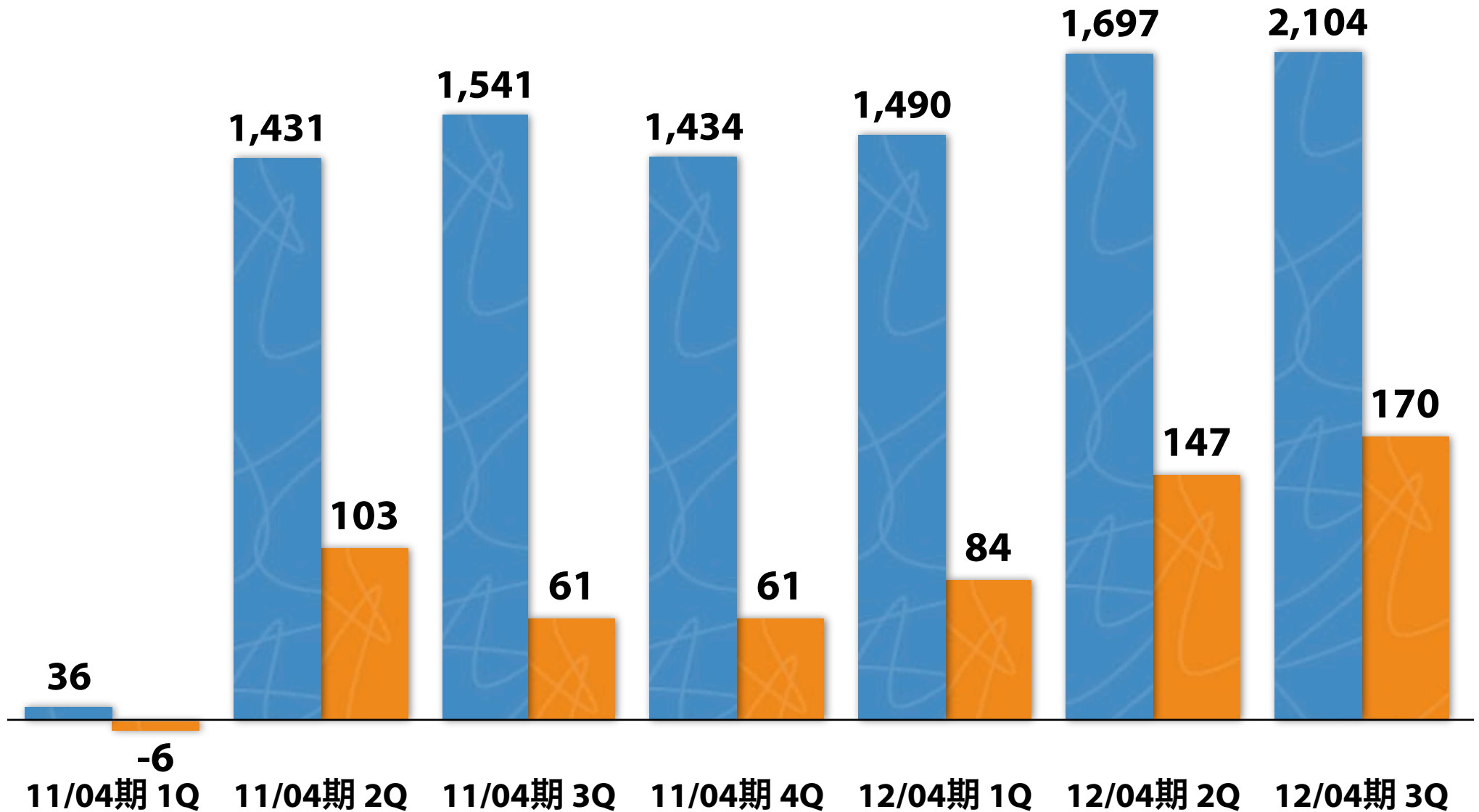
売上高 : **75.9%増**
営業利益: **154.0%増**

- フルスピードの連結により大幅増
- SEO/アフィリエイト/リスティング広告が堅調に推移
- フルスピードクラブは約1,000件を維持し、安定的な収益に貢献

Internet Marketingも Cash Cowとして収益に貢献

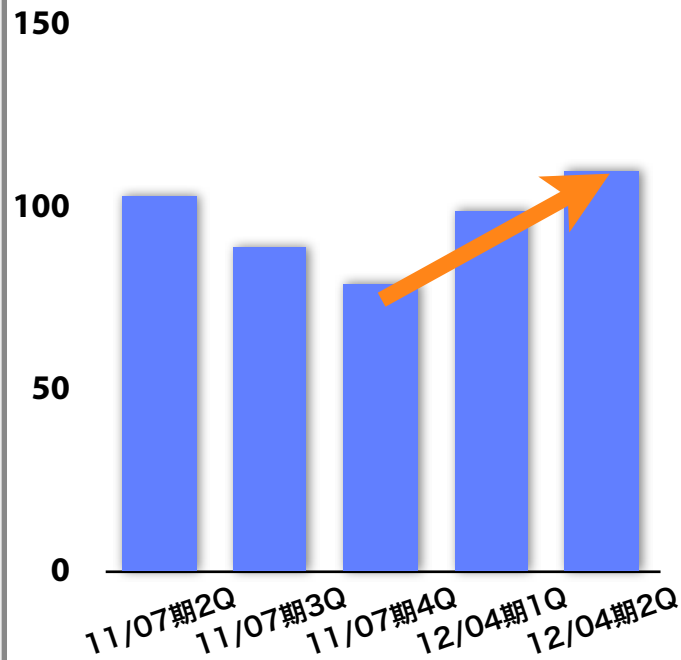
(単位:百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



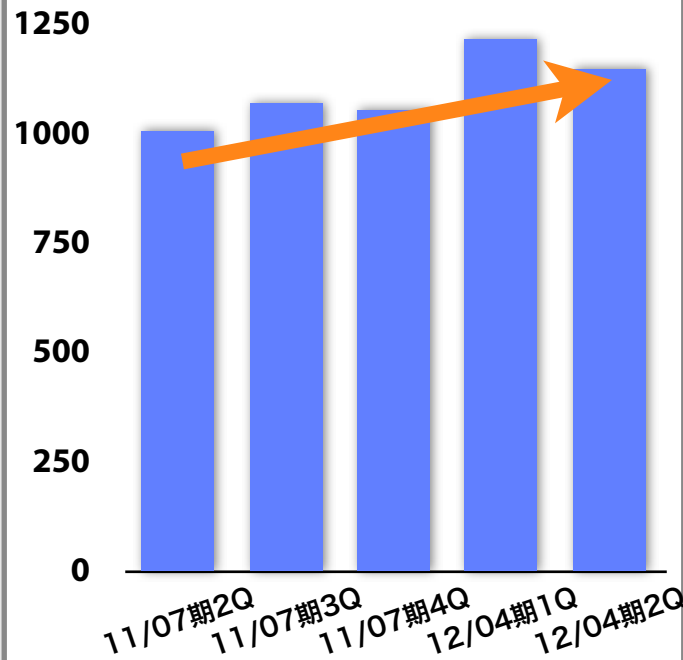
各事業も堅調に推移

SEO



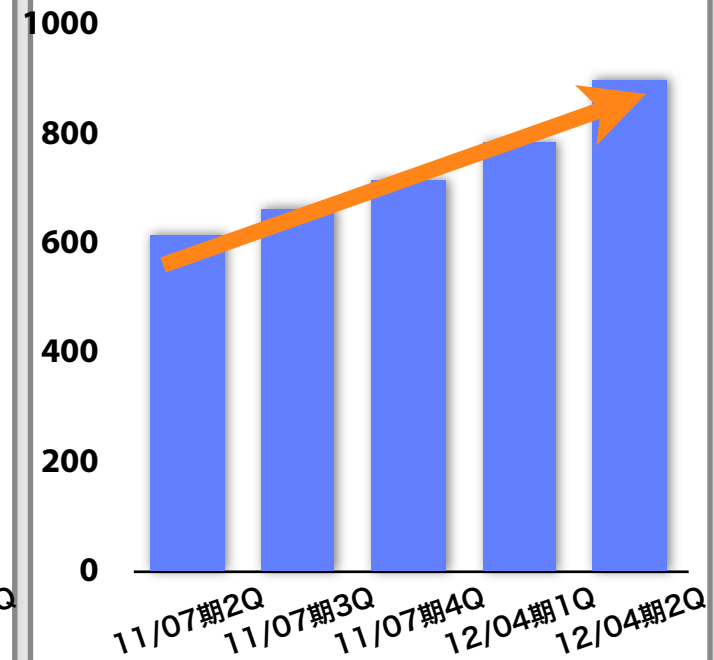
急回復を実現

リスティング



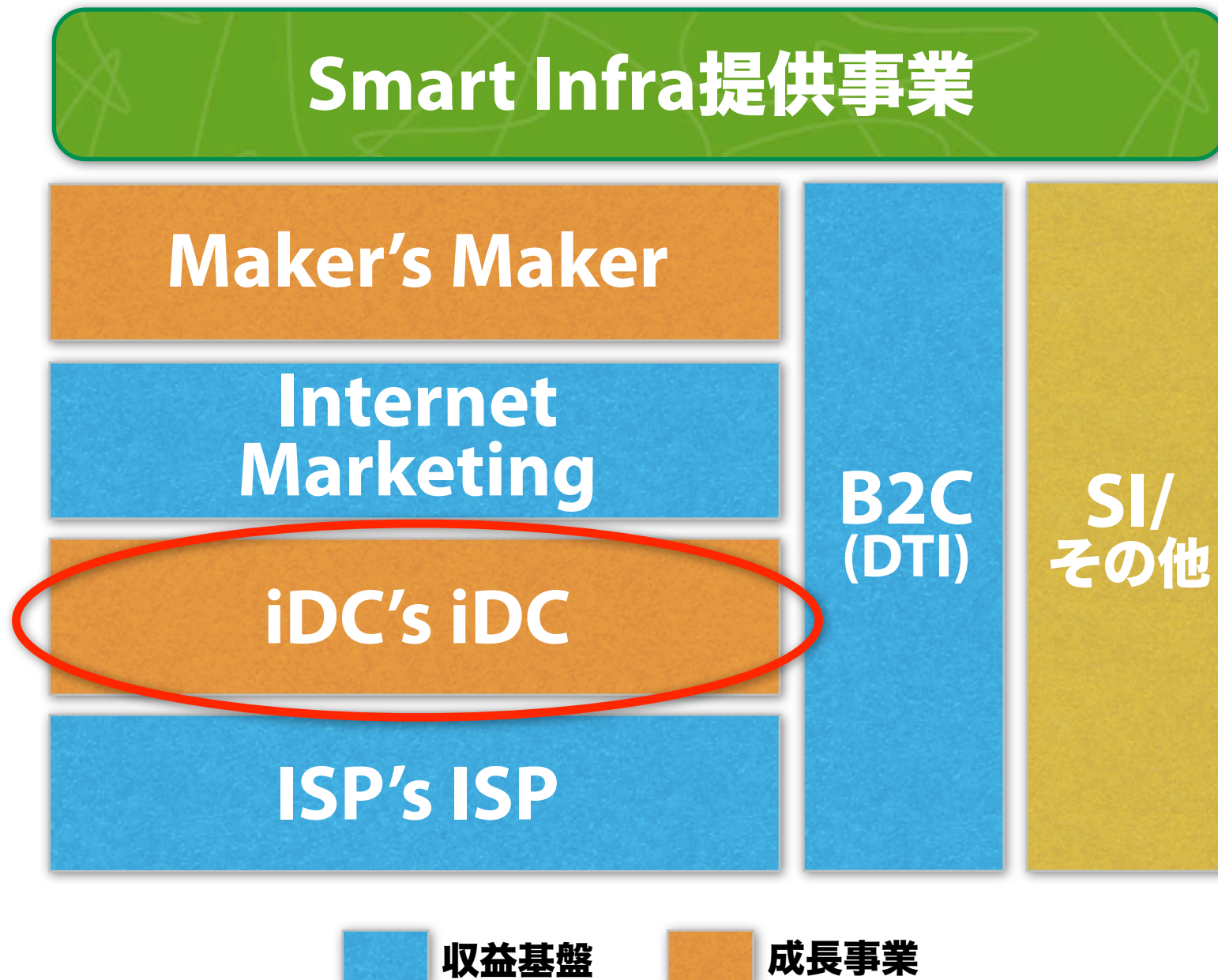
緩やかな増加基調

アフィリエイト



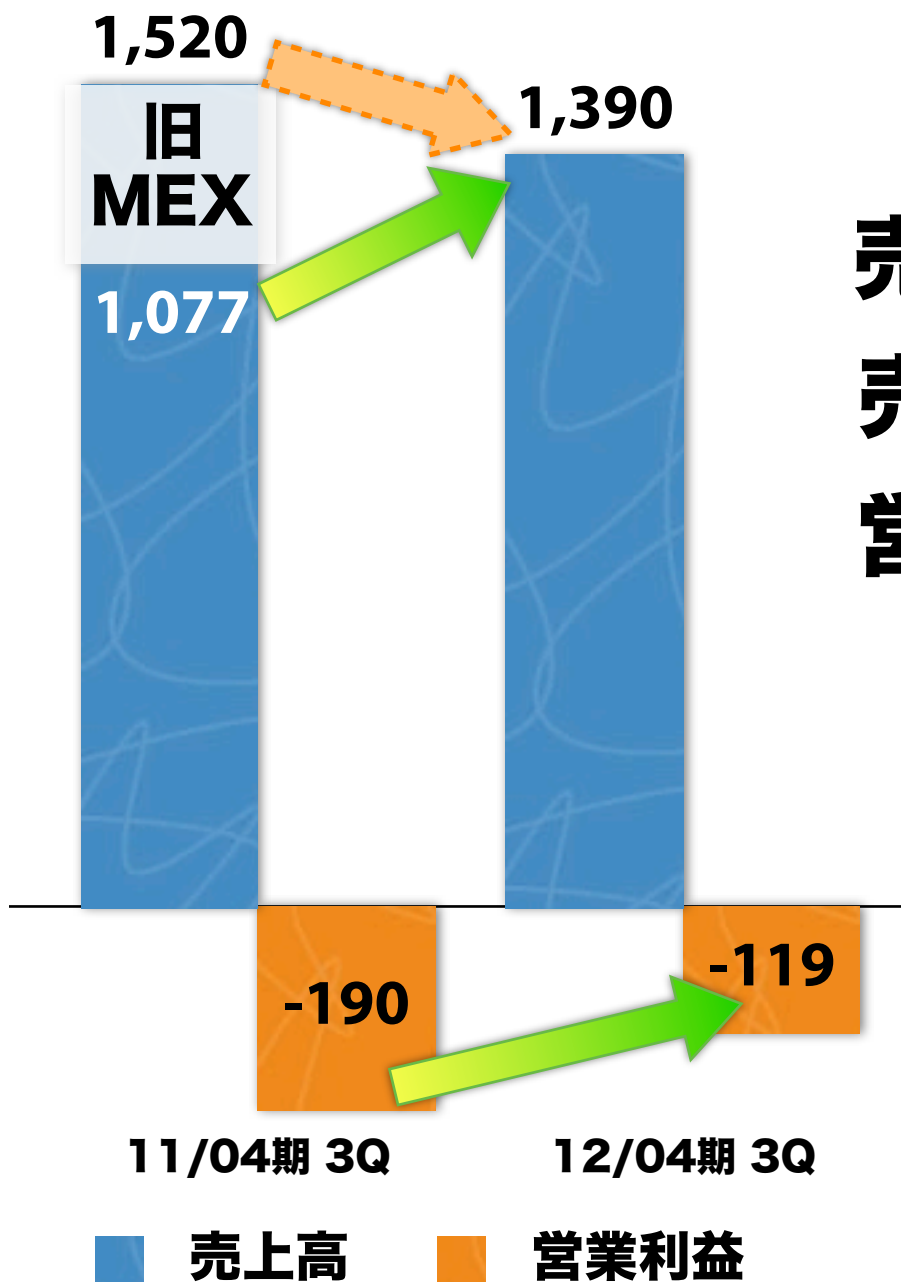
前年同期比48%超の伸び

SiLK VISION 2013におけるセグメント



iDC's iDCはクラウドが大幅に成長

(単位:百万円)



売上高(旧MEX除外): **29.0%増**

売上高(全体) : **8.6%減**

営業利益 : **+71百万円**

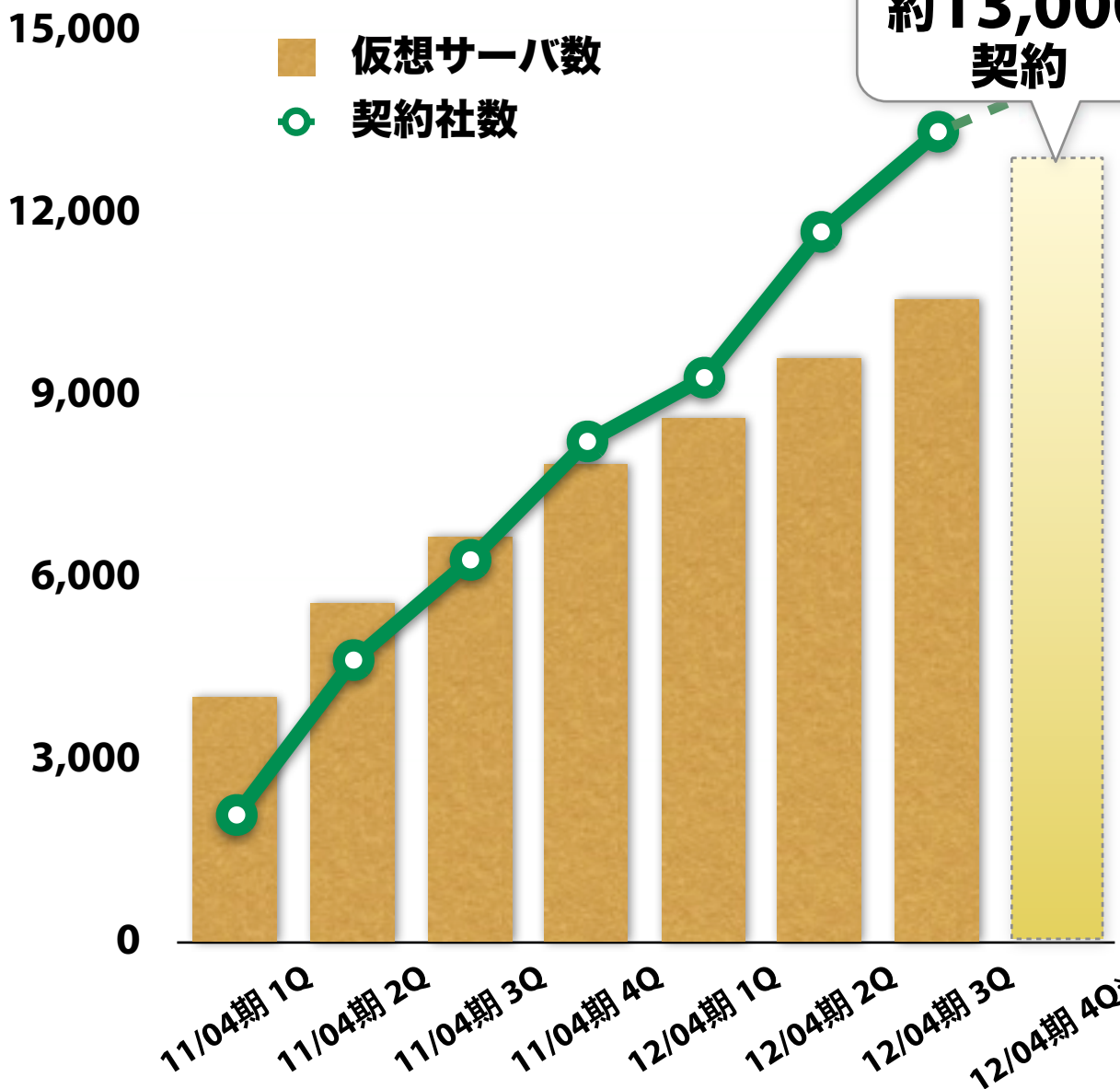
- 仮想データセンター(VDC)事業伸張
- ベッコアメインターネット連結により、売上高増
- VDC事業の伸張により、営業利益は改善するも、大阪仮想データセンター立ち上げ等の積極投資により赤字

VDC利用者数も急増中

(単位:台)

■ 仮想サーバ数
○ 契約社数

約13,000
契約



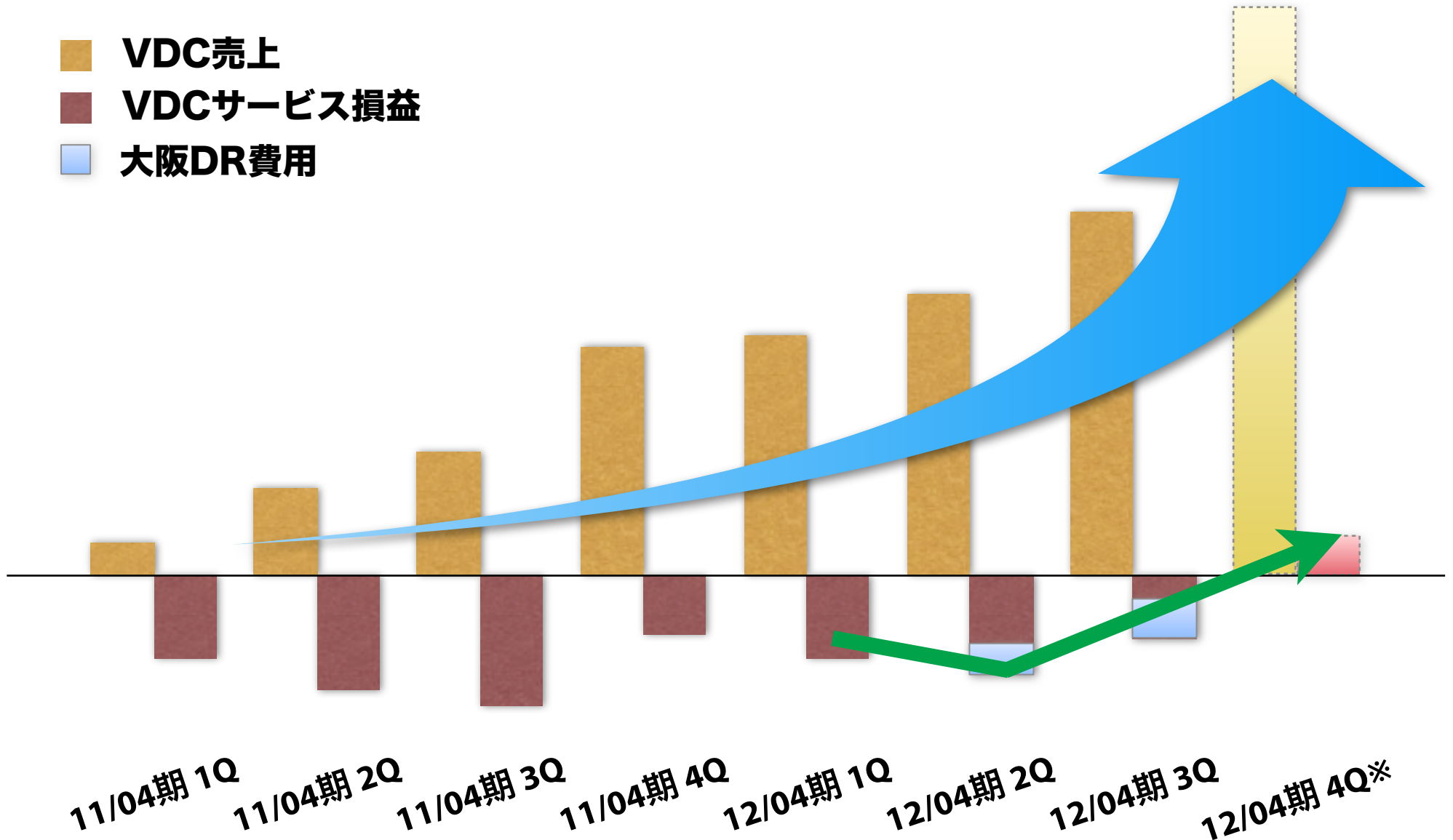
VDC利用顧客(一部)

Hoolai HOOLAIY-G
 OLYMPUS
 Findstar
 F@N COMMUNICATIONS
 FUNETREK 株式会社フュートレック
 INTERNET INFINITY
 CEC
 SUCCESS
 DTI dream.jp
 GIGA PRIZE

*12/04期4Qの数値は見込み

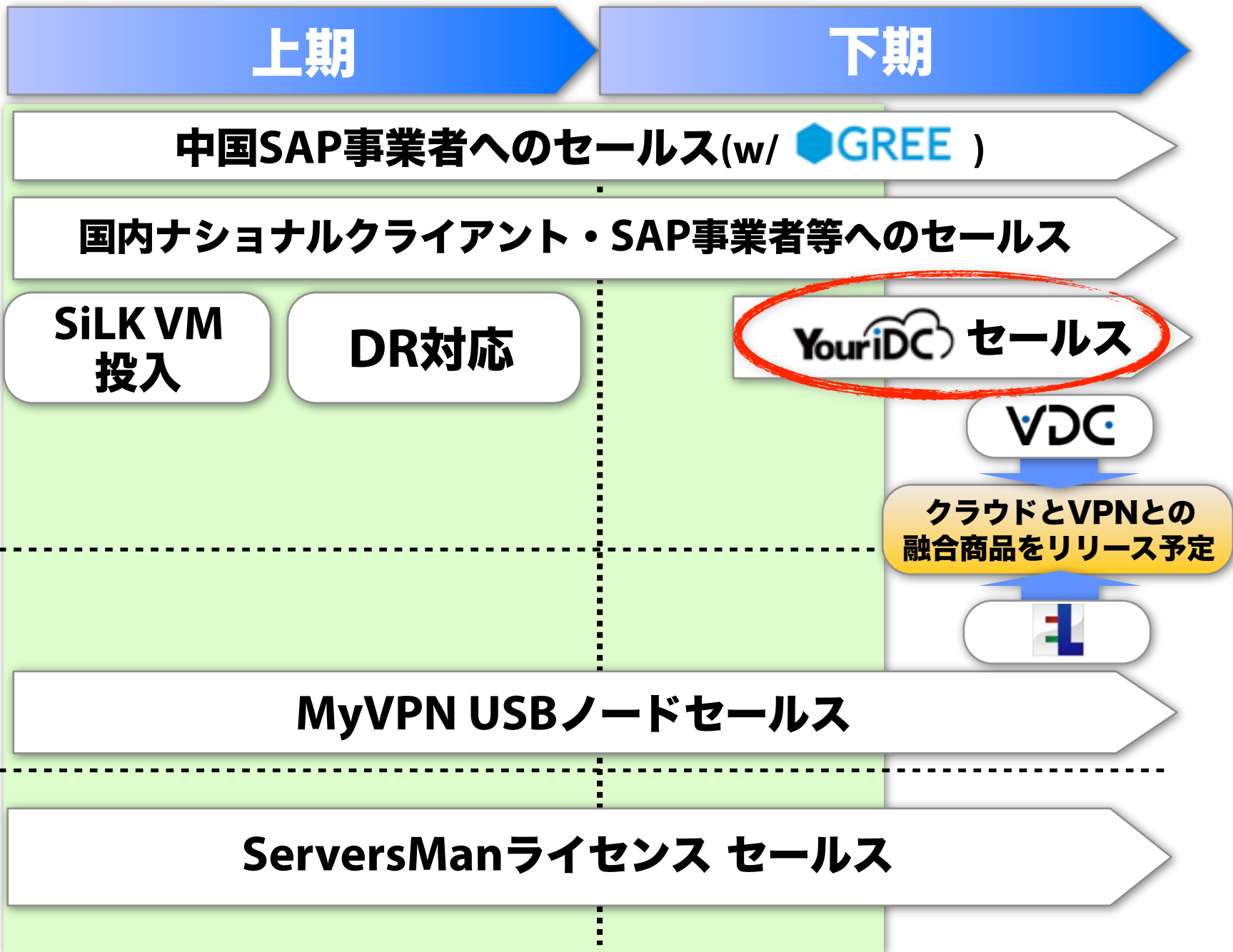
VDC事業の売上は順調に成長し、 サービス損益は4Qで黒字化の見通し

- VDC売上
- VDCサービス損益
- 大阪DR費用



※12/04期4Qの数値は見込み

iDC's iDCの取組み



本日発表 #2

フリービット、“Your iDC”サービスで、 クラウドiDCのOEM事業に本格参入

**～月々、新卒の給与程度のコストで、独自ブランドかつ柔軟な
サービス設計が可能なクラウドサービスの事業展開をサポート～**

YouriDC の位置づけ

Smart Infra提供事業

Maker's Maker

Internet
Marketing



“目的型クラウド”として
YourNetに続き
OEM提供で最大規模を目指す



全国300超のISPに対する
ネットワークインフラの
OEM提供で国内最大級の実績

B2C
(DTI)

SI/
その他

YouriDC の特徴

YourNetで培った圧倒的な導入・運用実績と安心のサポート体制



300超の
ISPへ導入した
運用実績



60GBの大容量
バックボーン



IPv6にも
標準対応

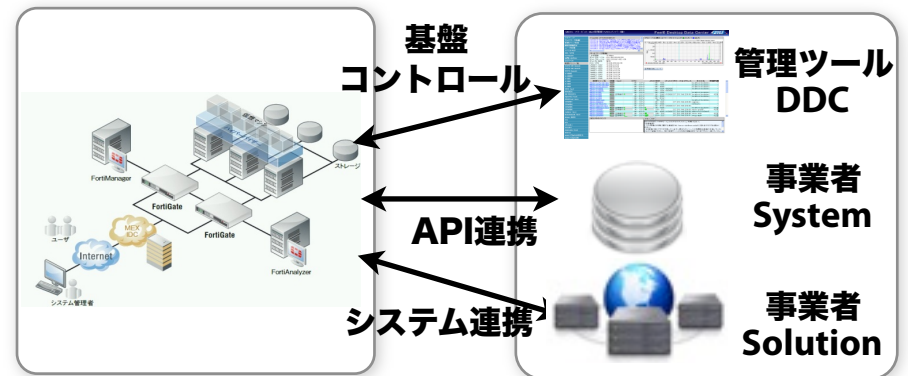
電話サポート

SILK Hotlines

24h/365dの
運用監視サポート

SILK NOC
飞比特SILK网络监控中心

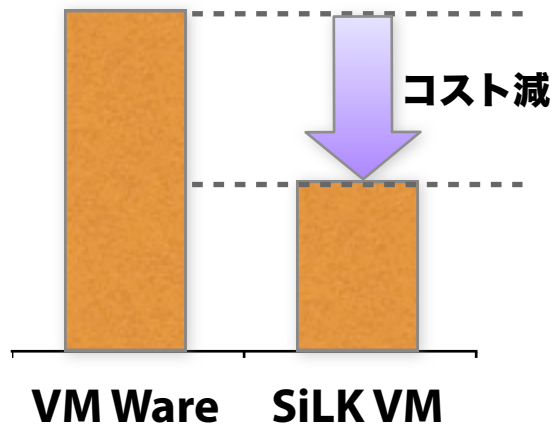
DDCによる遠隔コントロールやAPIによる既存システムとの連携も容易に



SILK VDC

提携事業者

FBオリジナルミドルウェア SiLK VMによるコスト低減



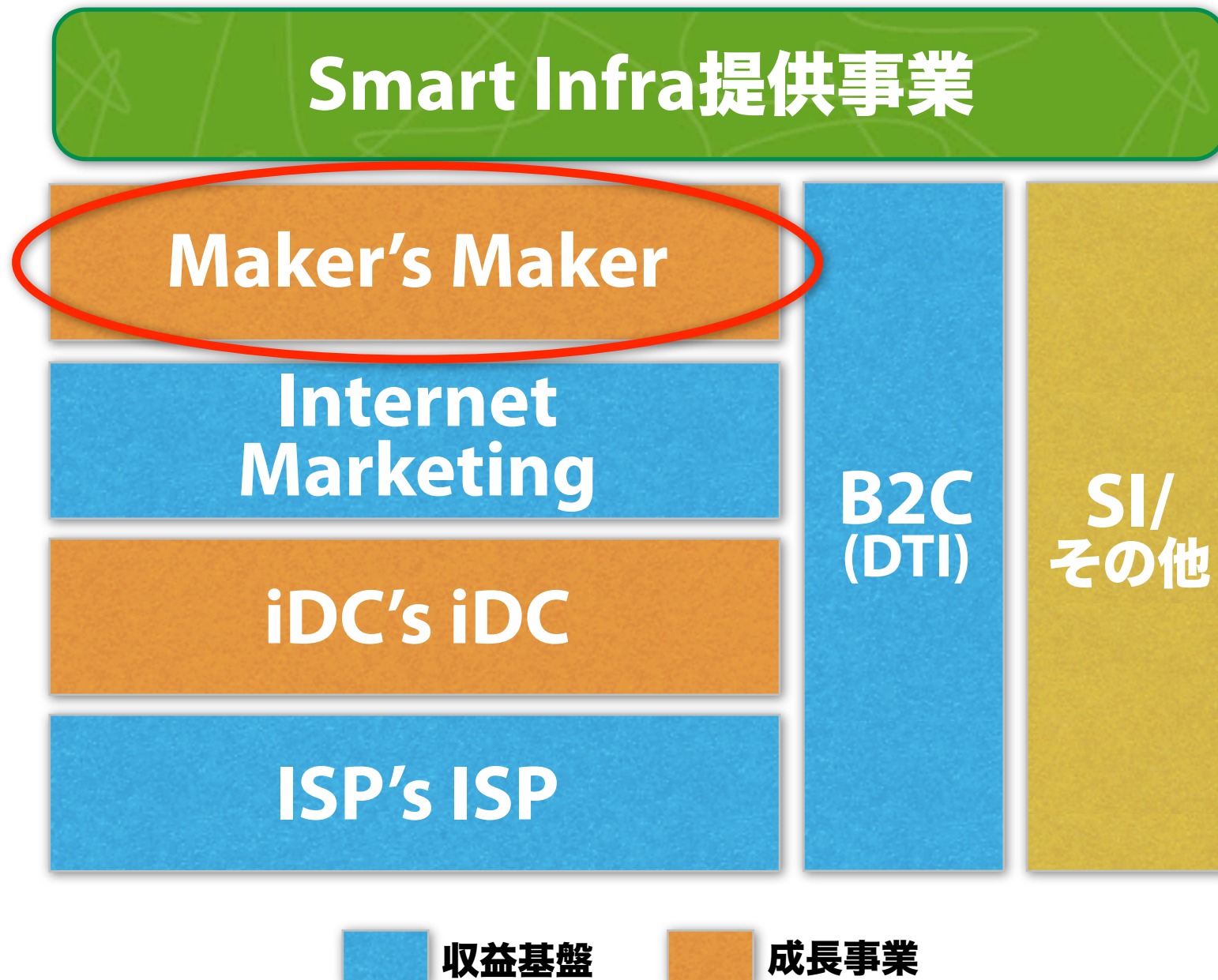
各種災害からデータ被害を 最小化するディザスタ リカバリ対応も万全



Full Speedとの連携による 顧客獲得支援

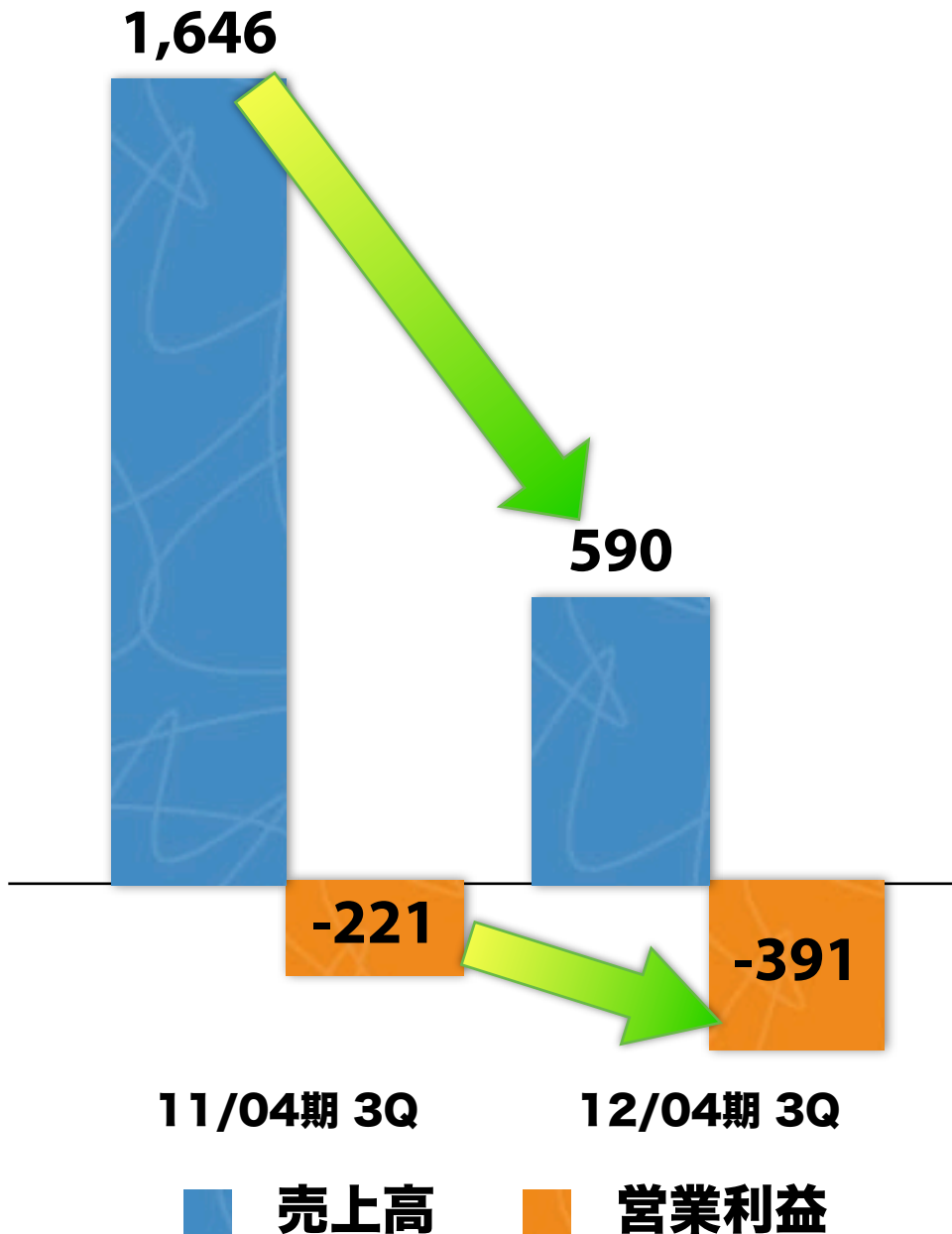


SiLK VISION 2013におけるセグメント



Maker's Maker事業

(単位:百万円)



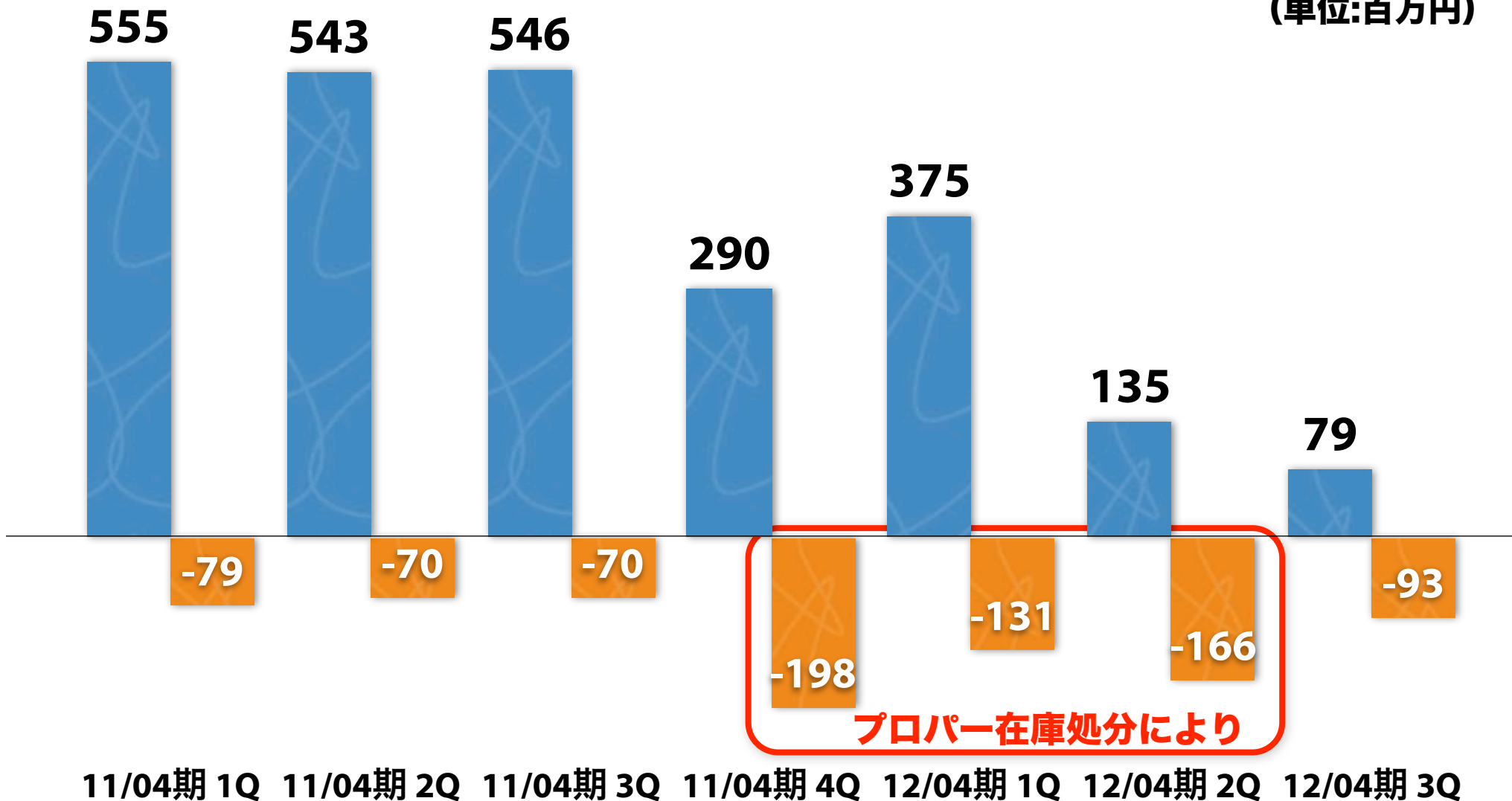
売上高 :64.1%減
営業利益:170百万円減

○ エグゼモードのプロパー事業撤退に伴う計画的な在庫処理により、赤字が一時的に拡大(計画通り)

Maker's Makerの在庫圧縮は予定通り2Qで終了し、 下期以降はaigo製品販売に注力

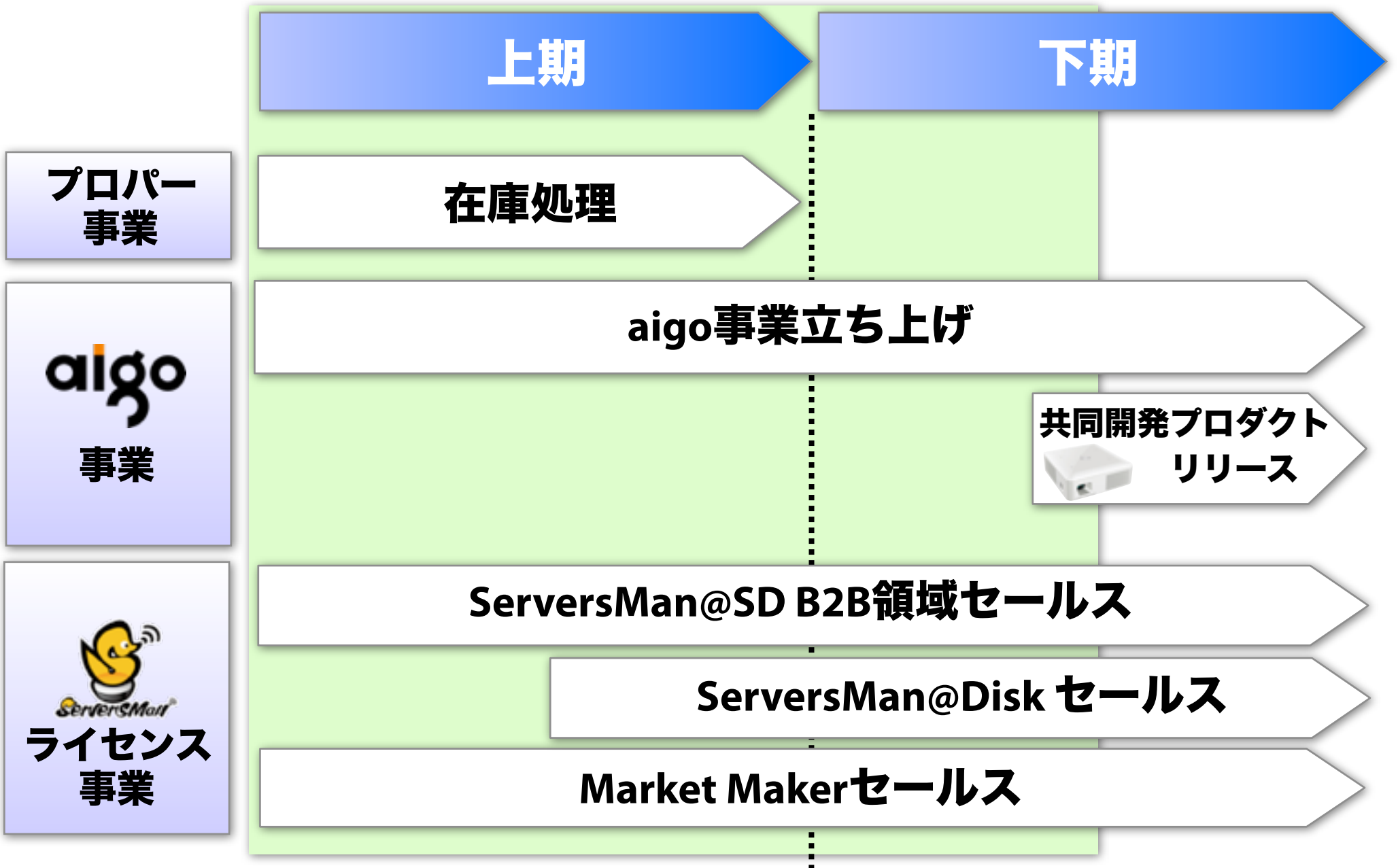
■ 売上高 ■ 営業利益

(単位:百万円)

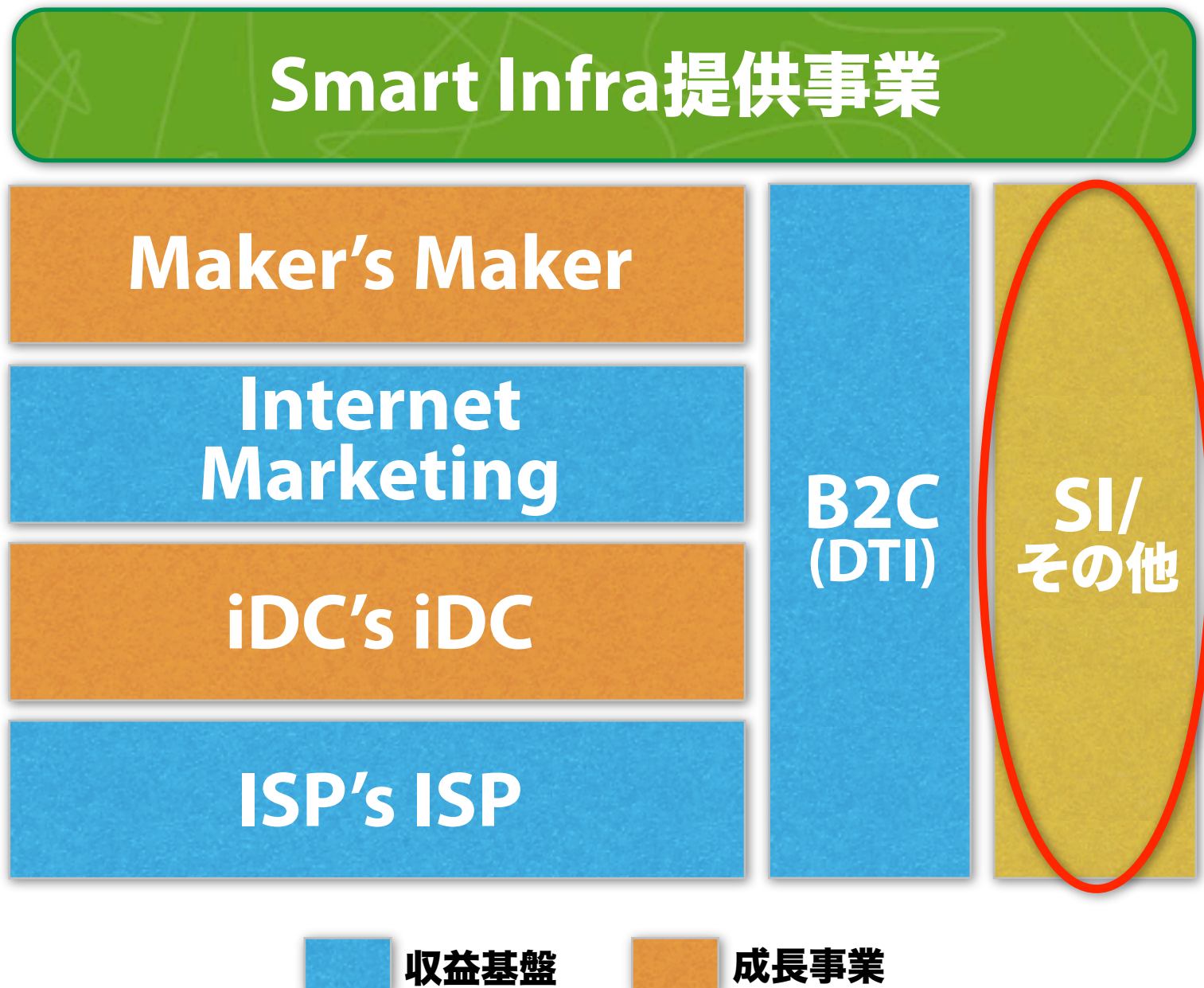


プロパー在庫処分により

Maker's Makerの取組み

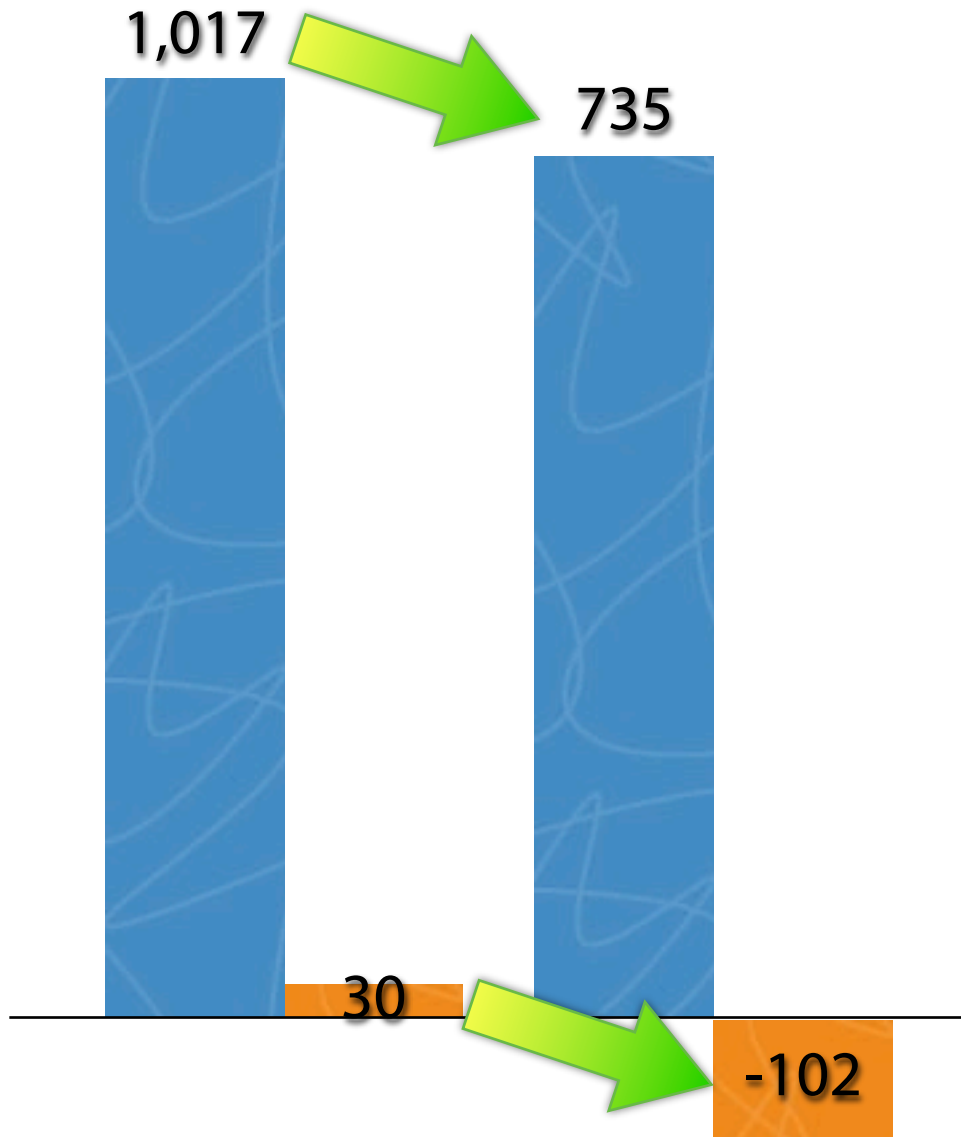


SiLK VISION 2013におけるセグメント



SI/その他事業

(単位:百万円)



売上高 :27.7%減
営業利益:132百万円減

○SI事業の受注減により減収減益

11/04期 3Q

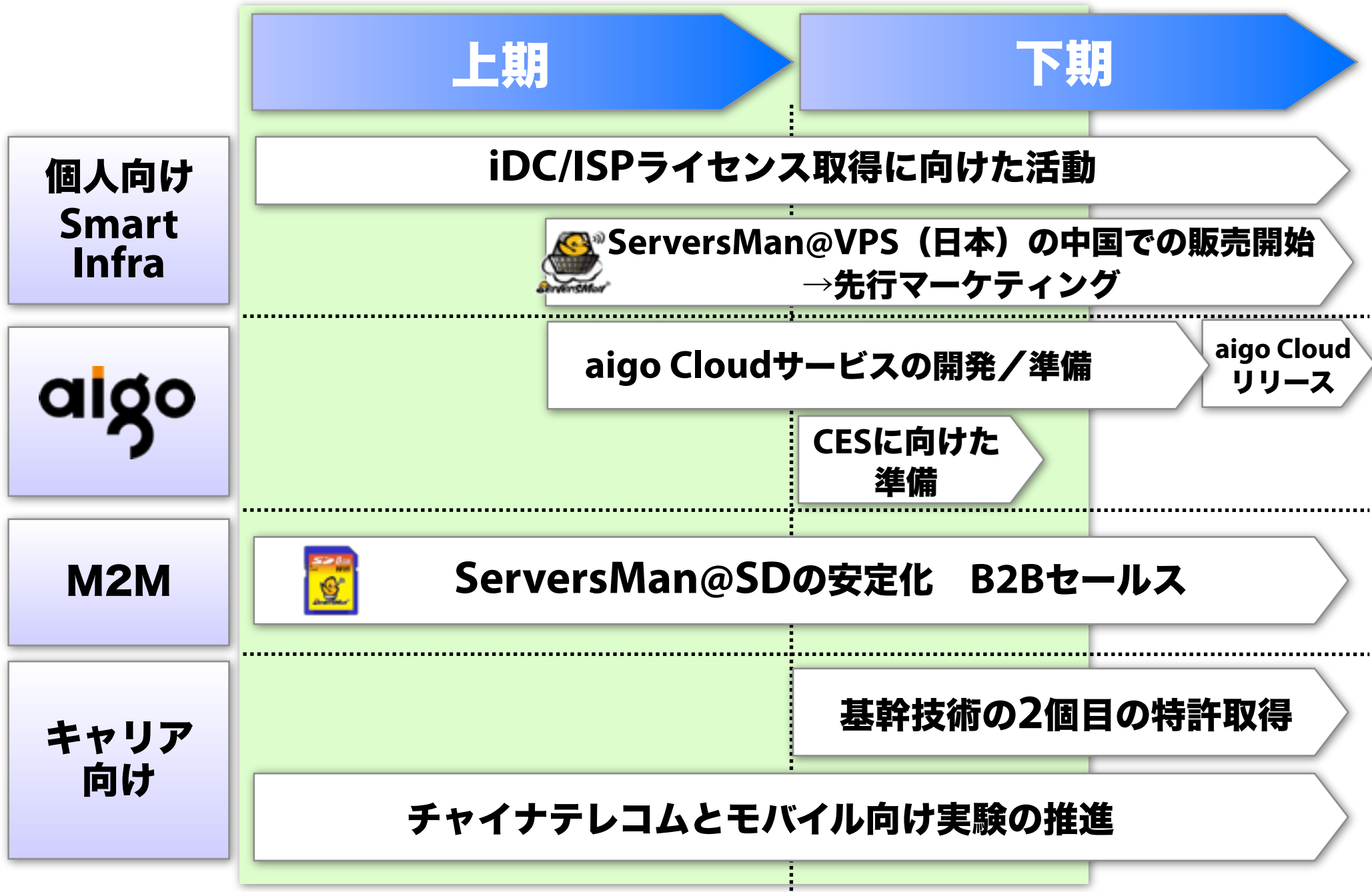
12/04期 3Q

■ 売上高

■ 営業利益

中国事業

中国事業取り組み



aigo Cloud

分享·自由·开放

aigo Cloudアーキテクチャ

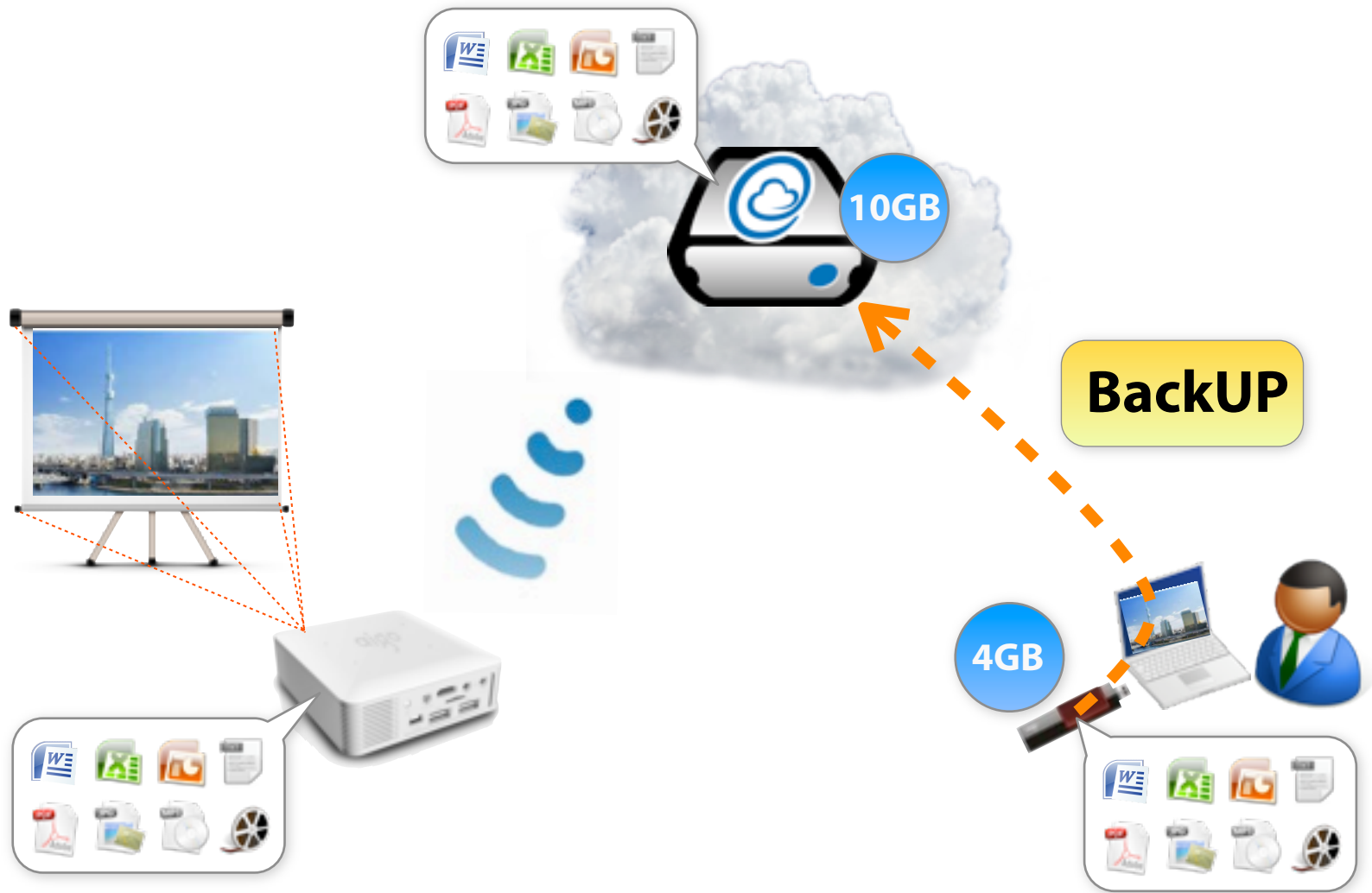
Diskを中心にBackup / Sync / Share / filer機能を提供し
 独自の世界観を実現



| | Backup | filer | Sync | Share |
|------------|--------|-------|------|-------|
| aigo Cloud | ○ | ○ | ○ | ○ |
| iCloud | ○ | × | ○ | × |

USB/Projectorを皮切りに 様々な機器にaigo Cloudを搭載予定





- クラウドとの連携により、使用可能なストレージ容量が倍以上に
- USB内のデータをすべてバックアップ可能
- USBが無くても、クラウド経由でプロジェクトで閲覧/再生が可能に



多款VPS, 低价到不可思议, 支持IPv6, 每月免费技术更新, 总有一款适合您!
 >>关于信用卡预授权的相关说明

[日本語](#)

[2011.11.15 ServersMan@VPS服务器维护通知]



包月费 490日元起
(约合人民币40元)

最长三个月免费使用

最大内存 **1GB起**
 存储空间 **10GB起**

1 2 3

[分享到...](#)
[主页](#)
[功能一览](#)
[升级选项](#)
[促销活动](#)
[操作手册](#)
[常见问题](#)
[支持](#)
[咨询](#)
[MyDTI账号](#)

Entry (入门套餐)

HOT!

490日元

(约合人民币40元 今日汇率)

- 最大内存1GB/保证内存256MB
- 存储空间10GB
- 独立IP: 1个IPv4地址/1个IPv6地址

[查看详情](#)
[申请](#)

Standard (标准套餐)

980日元

(约合人民币80元 今日汇率)

- 最大内存2GB/保证内存512MB
- 存储空间30GB
- 独立IP: 2个IPv4地址/2个IPv6地址

[查看详情](#)
[申请](#)

Pro (高级套餐)

1,980日元

(约合人民币160元 今日汇率)

- 最大内存4GB/保证内存1GB
- 存储空间50GB
- 独立IP: 4个IPv4地址/4个IPv6地址

[查看详情](#)
[申请](#)
[▲Page TOP](#)

ServersMan@VPS的特征

日本服务器

ServersMan服务器位于日本境内, 由日本屈指可数的电信运营商提供骨干网, 稳定安全便捷, 让您访问网站数据通信更流畅。

>>服务提供商DTI简介

支持IPv6

不仅支持IPv4也支持下一代互联网IPv6, 为未雨绸缪的新一代创业者提供更广阔的空间。
 根据套餐不同可附赠多个IP地址。

价廉物美

相比日本其他服务器绝对压倒性的价格, 同时提供足够的内存与空间, 并支持按需扩容, 降低中小企业及创业者起步门槛, 助您快速成长

应需更新

OS种类多样, 可选择CentOS、Debian及Ubuntu等常用OS, 另可按喜好选择套件, 丰富的资源及应用, 进行您个性化的配置。

本日のアジェンダ

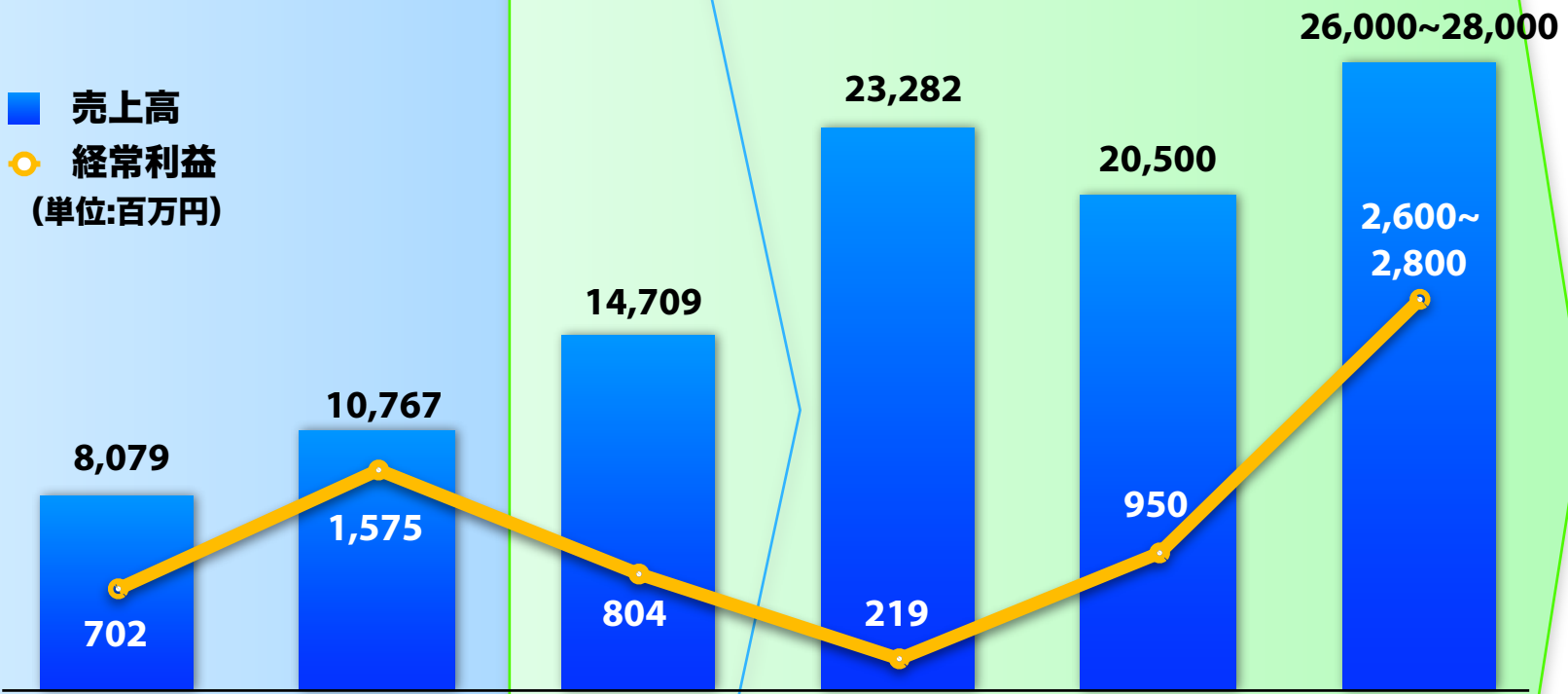
1. 2012年4月期第3四半期連結業績

2. 第4四半期以降の取り組み

SiLK VISION 2010

SiLK VISION 2013

■ 売上高
○ 経常利益
(単位:百万円)



08/04期 → 09/04期 → 10/04期 → 11/04期 → 12/04期 → 13/04期 →



期初計画と現在地

今期施策と現在地(1/2)

今期施策

現在地

| | | | |
|-------------|--|--|---|
| <p>FTTH</p> | <ul style="list-style-type: none"> NTT東日本のフレッツ2段階プランに対応した安価な接続プラン導入  | <p>DTIの他43社に導入し、大手販売代理店網に対しても12月に導入済み</p> | |
| <p>MVNO</p> | <ul style="list-style-type: none"> NTT Docomo回線を利用したハイブリッドモバイルプラン、Wimaxプランの推進 aigoとの提携による次世代端末の開発と販売 | <p>MVNOを昨年3月にリリース後、震災影響で、1Q強の遅れが発生。現状、月次で平均数千件の新規獲得。今期内に単月黒字化の見通しで来期は大きく収益に貢献予定</p> | |
| <p>クラウド</p> | <p>VDC </p> | <ul style="list-style-type: none"> ミドルウェアの自前化による価格競争力強化 VDCの機能強化 <ul style="list-style-type: none"> -DRとして西日本地域にlaas拠点オープン -ロードバランシング等の機能強化 | <p>VDCのサービス売上については、期初比で約1.7倍、期末ベースでは期初比で約3倍の受注済み。技術開発によって、vCPU単位あたりのコストは約30%低減。4Qには、Qベースの黒字化に到達見込み。</p> |
| | <p>CloudMail  </p> | <ul style="list-style-type: none"> クラウドサービス/ServersManシリーズを拡販 <ul style="list-style-type: none"> -ServersMan@Disk Cloud Mail | <p>Cloud Mailの拡販は順調に推移し、31社に対して提供中</p> <p>Diskサービスについては、Servers Man@Diskを皮切りに、aigo Cloud/ISP向けディスクOEMサービスとして展開中</p> |

今期施策と現在地(2/2)

今期施策

現在地

SEO/リス ティング

- フルスピードクラブを通じたSEO/
リスティングサービス提供

- グループシナジーを活かした
サービス品質向上策の実施
- 新規DSP事業に参入
- 差別化のための技術投資を計画

アフィリ エイト

- 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

- 提携サイト数は好調な拡大ペースを
維持し、1月末で20万サイト超へ



- 『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
- 機器の価値追加の為にプラットフォームを提供
- socialへの密結合
- SDカードへの組み込みによる「あらゆる機器」への
対応
- 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

- ServersManは複数の企業と
OEM提携を目指して交渉中
- 日本/中国を始めCESでの出展に
おいても複数の問い合わせあり

aigo ブランド 立ち上げ

- 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
- SmartCloudのテクノロジーを搭載したaigo
SiLkシリーズとFBのMVNOをパッケージして
各種チャネルで拡販

- cloud projectorの発売。さらに、
「小型プロジェクター」のキーワード
でGoogle検索で1位になる。
- オンライン販売の割合が増加中
- Pad+MVNOをISP向け販路で
セールスを実施

Coming soon...



ServersMan[™] @SD



ServersMallTM @SD

ServersMallTM @Disk



+



iCloud





Being The NET Frontier!