

フリービット株式会社【3843】

中期経営計画SiLK VISION 2012 v2

2011年4月期第1四半期決算説明会



2010/9/8
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。



フルスピードグループの今期予想の発表が、9月10日(金曜日)の
為に、今期予想の内容に関しましては、一部詳細までご説明
出来ません。(セグメントまでしか開示できません)

連結合計の数字に関しては、すべてフルスピードグループの数字を
取り込んだものを作成しております。

■フルスピードグループの連結開始に伴う市場からのご質問に関して

市場の懸念	当社の考え
業績不振企業を抱えたのではないかと？	<p>フルスピードグループは2010年7月期に大幅赤字となったが今期は黒字化するため「のれん」も吸収し利益寄与する (過年度の赤字は繰越欠損金となり今後の節税効果となる)</p> <p>前期業績:売上高141億円、営業損失2.6億円、当期損失15.9億円 今期業績: 膿だしも終わり業績大幅改善、黒字転換 ※今週9月10日に業績予想公表予定</p>
買収により財務状況が悪化？	<p>一時的にバランスシートは膨らむが、ノンコア事業の早期売却を予定しており、スリム化および財務指標は改善する。 ※ノンコア事業のアパレルの事業体は非常に優良な企業であるため 買い手候補は多い</p>
投資回収できるか？ シナジー効果は？	<p>不足していたファンクションの追加(インターネットマーケティング機能の取り込み)、相互営業、一部機能統合によるコストダウンにより現業での利益創出見込み12億円(2年間)と、その他、新規商品の投入、まだ市場が未整備な中国でのインターネット広告事業の参入で大きな成長を目指し、短期間での投資回収と新たな価値創造がある。</p>

■今期業績の見通しについて

- ▶ 既存事業の成長、フルスピードグループの連結化によって、通期 **売上高 +47.1%、営業利益 +11.1%、経常利益 +5.0%**の修正。
- ▶ 最終利益については**-66.7%**の修正となるが、**一時的要因が大半** (ノンコア事業であるギルドコーポレーションの少数株主利益[経常までは連結されるが最終利益は少数持分42.5%のみ]及び、連結のれんによる法人税率の悪化)、一部特損、フリービットグループの税率に関しても保守的に算出。
- ▶ 第1四半期は予想通り、赤字であるが、既存FBグループ領域は**期初予算を上回る立ち上がり**。フルスピードグループも利益貢献。

■中期計画「SiLK VISION 2012」の更新について

- ▶ 2012年4月期で、売上高**260~280**億円、経常利益**26~28**億円を目指す。(ノンコア事業は、早期切り離し予定で2012/4目標からは除外)
- ▶ **セグメント別開示**を開始。「**収益基盤**」と成長のための「**投資領域**」を設定。
- ▶ フルスピードグループのインターネットマーケティングビジネスの、広告媒体費用についてグロス計上から、ネット計上(純額計上)に変更し、事業による付加価値を明確化して、連結開始。

1. SiLK VISION 2012 Ver.2について

2. 2011年4月期第1四半期連結業績

3. 第2四半期以降の取り組み及びフルスピードグループとのシナジーについて

SiLK VISION 2012と2012 Ver.2

	SiLK VISION 2012 (2009/6発表)			SiLK VISION 2012 Ver.2 (2010/8発表)		
目標	IPv6&仮想化によるクラウドプラットフォーム提供で世界No1を目指す			変更なし		
業績目標		売上	経常利益		売上	経常利益
	10/04期 (実績)	14,709	804	10/04期 (実績)	14,709	804
	11/04期	21,000	3,000	11/04期	25,000	1,050
	12/04期	30,000	4,500	12/04期	26,000 ~28,000	2,600 ~2,800
開示方法	セグメント別(法人継続/法人非継続/個人継続/個人非継続)毎に売上のみ開示			セグメント別に売上、営業利益を開示		
MA計画	一定数織り込み済み			既の実施済みの案件以外は現計画に織り込まれていない ※11/04期中にノンコア事業の再編を行う予定		

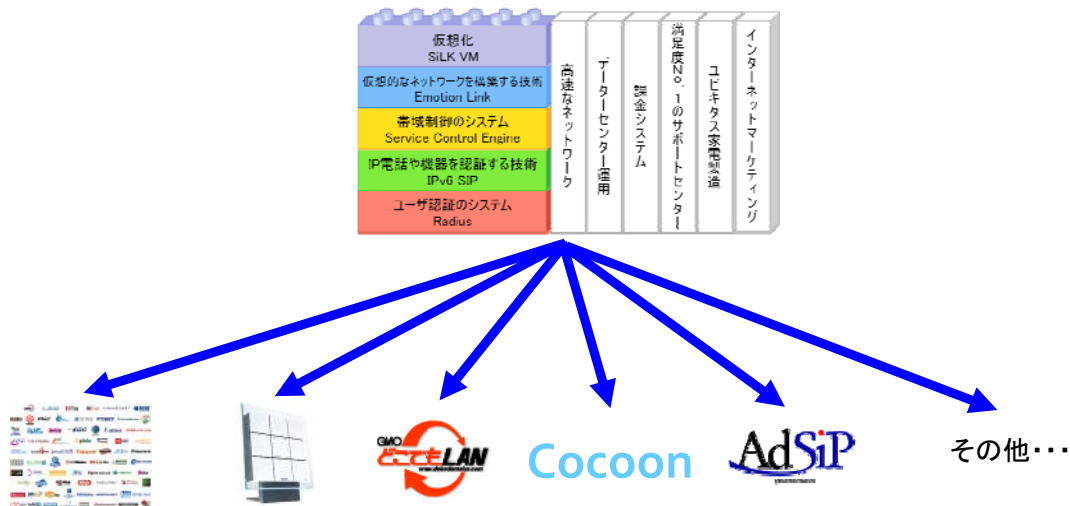
2009年6月発表のSiLK VISION 2012のビジョン(目標)に向け、業績目標を現状の変化を折り込み修正、その業績目標達成に向けた、各種指標を開示する。

事業方針	■ IPv6&仮想化によるクラウドプラットフォーム提供で世界No1を目指す
	■ IPv6コンテンツの開発/利用環境を提供
	■ 世界への進出へ強いコミット
	■ “ソフトウェアのハードウェア化”に挑戦する(ユビキタス家電の開発)
業績方針	<ul style="list-style-type: none"> ■ 3年間で売上げ260~280億、経常利益26~28億円へ ■ 中国事業は2012/04期に連結対象化を目指す ■ 経常利益率10%を堅持 ※投資回収フェーズの時期ずれにより12/04期は10%、その後は15%超を目指す
	■ 成長の下支えとして、ISP買収、コア技術補完、コアマーケット顧客補完を実施するために積極的に事業買収を行う。

フリービットグループ

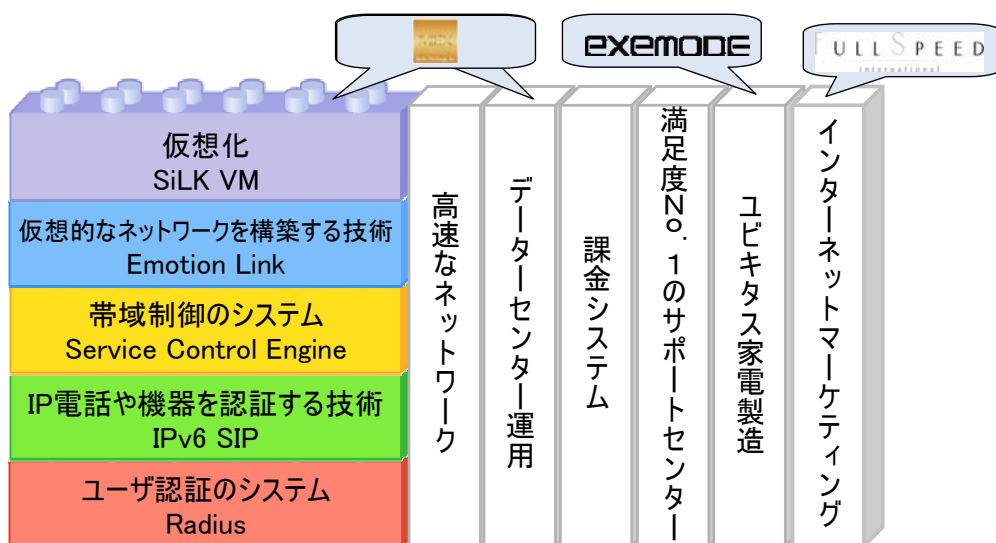
地域	主な関連会社	主な事業
日本		スマートインフラ事業(コアコンポーネントAPI)
		コンシューマ向けインターネットサービスプロバイダ事業
	FreeBit Cloud	仮想化技術によるバーチャルデータセンタ事業
		マンションインターネット及びSI事業
		ユビキタス家電の製造販売事業
		インターネットマーケティング事業
中国		キャリア、政府、一般法人向けへのIPv6アクセスソリューション、仮想サーバ提供事業
		ServersMan技術を利用したユビキタス家電プラットフォーム提供事業
		ソーシャルグラフ対応コンシューマ向けアプリケーション提供事業

本会計年度2Qからフルスピード社を連結子会社化



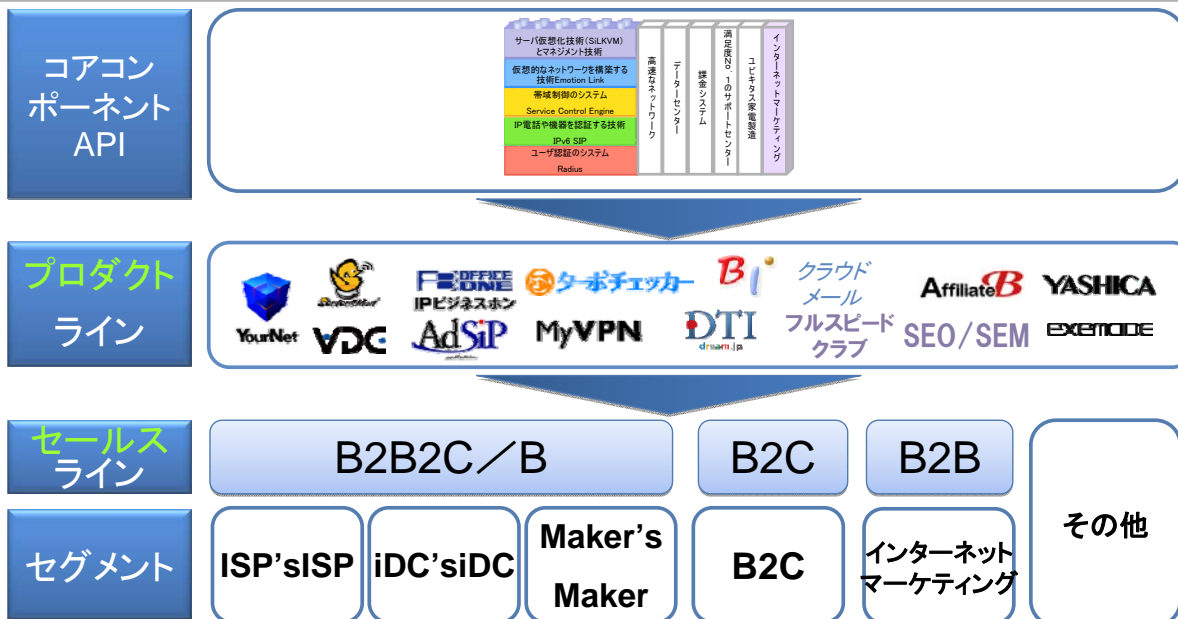
コアコンポーネントAPIから生み出される
 様々なプロダクトやサービスを1接続(1クライアント)あたり、
 月額料金(¥200~¥1,500)を継続して課金

売上高の90%超が継続課金売り上げ



資本提携により、コアコンポーネントAPIを強化
 今回フルスピードグループ連結子会社化により
 「インターネットマーケティング」ブロックが追加

コアコンポーネントAPIとセールスラインとセグメント

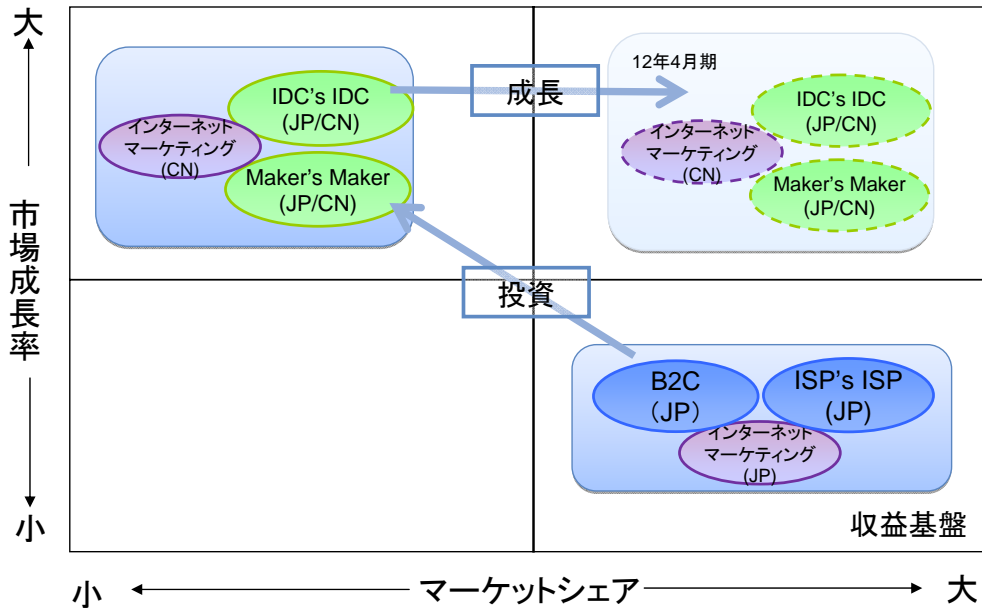


弊社では、コアコンポーネントAPIを組み合わせプロダクトやサービスを構築。
 セールスラインは、B2B2B/C, B2C, B2B フルラインナップを揃える。

開示セグメントについて

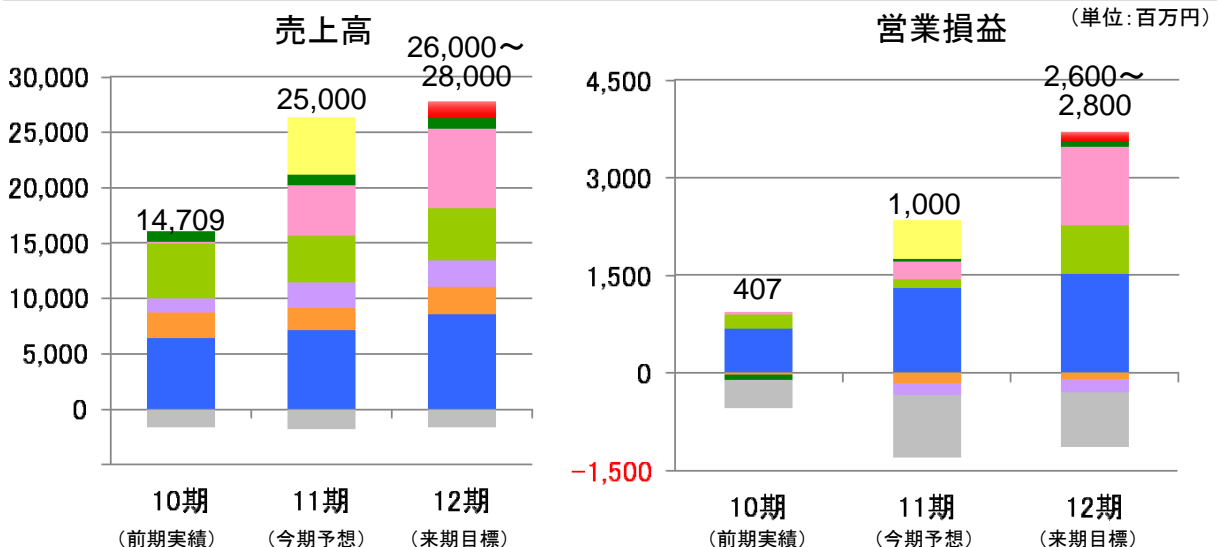


セールスライン	セグメント	主な関連会社	概要
B2B2C/B プラットフォーム ビジネス	ISP's ISP		<ul style="list-style-type: none"> ISP/集合住宅向けの回線販売 ISP/集合住宅向けクラウドサービス販売 ISP向けSEO/SEMサービス提供
	iDC's iDC		<ul style="list-style-type: none"> 日中でのVDC販売 レセプトチェックシステム販売 法人向けSEO/SEMサービス提供
	Maker's Maker		<ul style="list-style-type: none"> 日中でのユビキタス家電製造 ServersManライセンス
B2C コンシューマ ビジネス	B2C		<ul style="list-style-type: none"> コンシューマ向けユビキタスプロバイダ
B2B 法人ビジネス	インターネット マーケティング		<ul style="list-style-type: none"> フルスピードクラブ 日中でのSEO/SEM/アフィリエイト(検討中) フリービットクラウド商材の販売
その他			<ul style="list-style-type: none"> SI EC事業 アパレル 等



売上の70%を占めるISP's ISP/B2Cは継続的な安定収入基盤があり、その収益を次の成長領域事業であるIDC's IDC / Maker's Makerへ投資することができ、企業のポートフォリオとして手を打っていることは当社グループの強み。インターネットマーケティングは事業改善を行い収益基盤化を図り、来年度は成長市場である中国への展開も目指す。

セグメント別業績予想

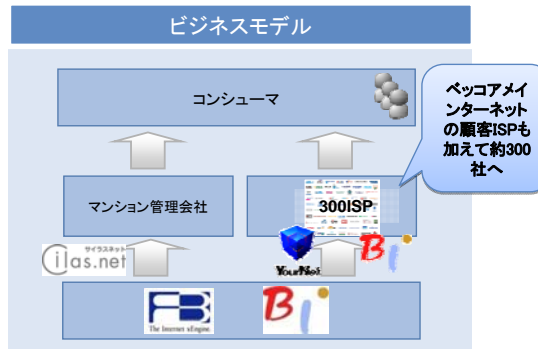


■ISP's ISP ■IDC's IDC ■Maker's Maker ■B2C ■インターネットマーケティング ■SI・その他 ■アパレル ■中国 ■消去

■ 売上高については、今期250億円を達成する見込み。ただし、ノンコア事業の売却を予定しており、来期については50億円程度の減少からスタートするが、中国事業の連結子会社化（現在は持分法適用会社）や既存事業の売上伸長により、260億～280億円の売上高を目指す。

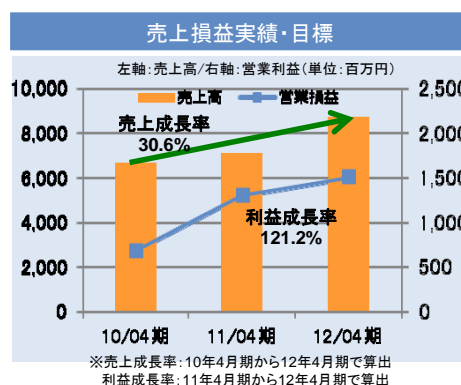
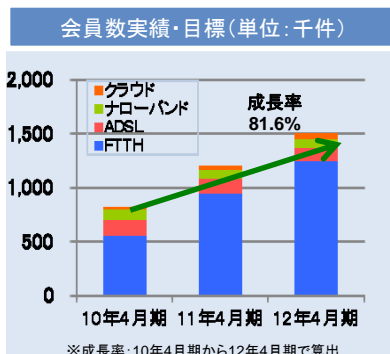
■ 営業利益については、今期で投資が一巡し、フルスピードのコア事業も利益拡大フェーズに入ることから、来期にかけて利益が大幅に拡大する見通し。

事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ ISP運営プラットフォーム事業。インターネット接続インフラ及びその他周辺サービス(メール/サポート/課金等)の提供 ■ 日本国内でトップシェア(社数ベース)
基本方針	<ul style="list-style-type: none"> ■ グループ内でのキャッシュカウとして売上利益を拡大 ■ 接続サービスでは顧客IDの大幅増を狙いつつ低価格トレンドに対してネットワークの効率化、原価の低減施策により対応、クラウド系サービスへのシフト ■ 高速無線サービスを開始し商品力を向上 ■ IPv6への積極対応



主な提供サービス

ISPバックボーンNW	
大容量メールサービス	クラウドメール
コールセンタ	S/LK Hotlines
集合住宅向けバックボーンNW	iias.net

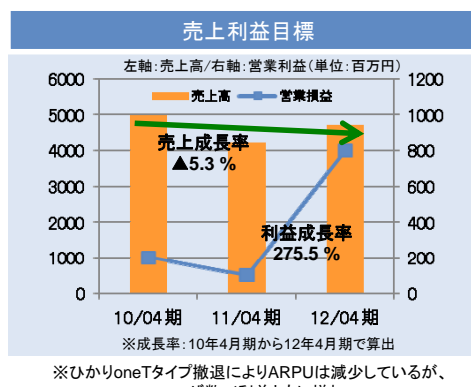
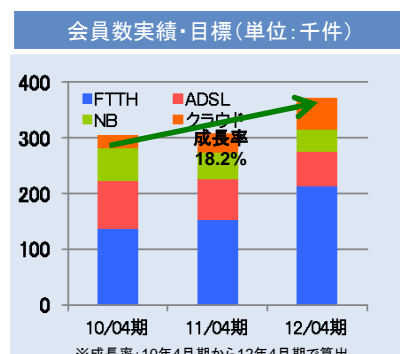


事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「ユビキタスプロバイダ」として、コンシューマ向けのインターネットサービス接続、メール、仮想サーバ、大容量ディスクなどクラウド系付加サービスの提供
基本方針	<ul style="list-style-type: none"> ■ 満足度No1ISPを目標として、DTIは接続サービスユーザ数の拡大と同時にクラウド系へシフト(現時点で新規入会クラウド比率 20~30%)し12年4月期末には36万ユーザ(無料ユーザー非カウント)を目指す ■ 11期中に獲得コストの効率化を達成し、12期からはクラウドなど設備投資を継続しつつ販売施策の効率化により顧客満足度と収益化の両立を目指す。

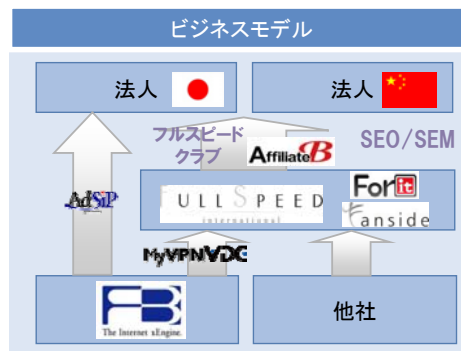


主な提供サービス

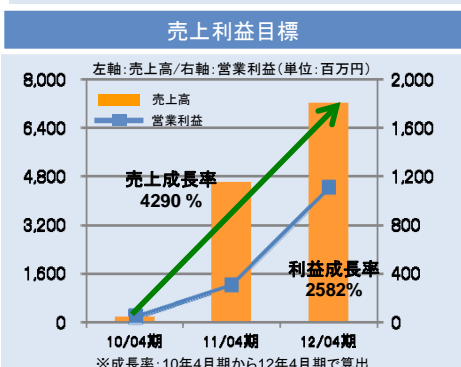
コンシューマ向けインターネット接続サービス	
-----------------------	---



事業概要	<ul style="list-style-type: none"> インターネットマーケティングのプラットフォーム事業 各種インターネットマーケティング総合ソリューションがパッケージされた「フルスピードクラブ」の提供。インターネットマーケティングビジネスを継続課金サービスへシフト フリービットグループの技術力を生かした、広告効果測定ツール等による差別化 フリービットグループの各種クラウド商材をパッケージ化して低価格でクロスセル販売
基本方針	<ul style="list-style-type: none"> フルスピードクラブの拡販 SEO等の既存サービスの維持 中国での事業準備

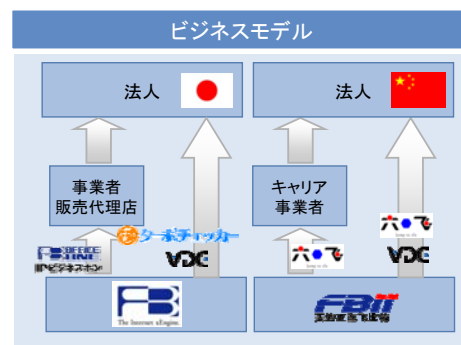


主な提供サービス		施策
総合会員サービス	フルスピードクラブ	<ul style="list-style-type: none"> 日本市場でのフルスピードクラブの拡販とサービスメニューの充実 中国市場において、SEO・SEM事業への参入 12年4月期末には、本セグメント主力商材であるフルスピードクラブ会員2400社を目指す フルスピードの業績は、10年7月期末を底に急速に改善中 フリービットの各種クラウド商材のB向けパッケージ販売
Web戦略支援	SEO	
	リスティング広告	
	Affiliate B AdSiP	

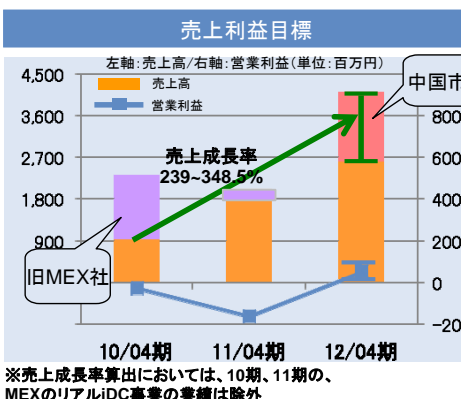


フルスピードについては後述

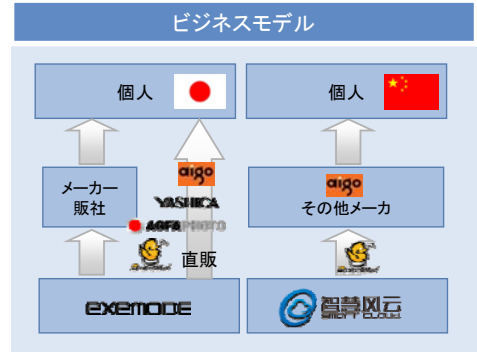
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> クラウドプラットフォーム事業。日中のVDC(パッチャルデータセンタ)の直販、OEM 日中でのIPv6化プラットフォーム(六飛の販売) 法人向けのVPNのOEM VDC上のPaaS/SaaS(レセプトチェックシステム、クラウドメール等)の販売、OEM システムマネジメントサービス
基本方針	<ul style="list-style-type: none"> 日本市場では、MEXのリアル系iDCビジネスから撤退し、市場成長率の高いクラウド分野で今年度複数のサービス立ち上げを行い、2013年4月期より収益の黒字化を狙う。 仮想化技術を生かした独自性の高いNaaSと、グループ内で業務ノウハウのあるレセプトチェックシステム、メールサービスに注力 中国市場では早期にiDCライセンスを取得した後、直接販売、事業者への卸販売の二つの方法での展開を目指す。また、六飛のキャリア/大企業向け採用を目指す 中国事業は来期 5~20億円の売上を目指す。



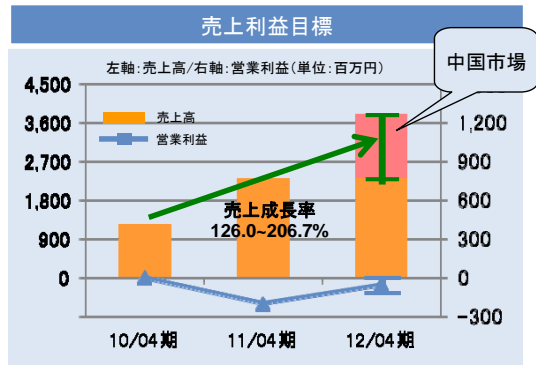
主な提供サービス		施策
法人向けITソリューション	VDC	<ul style="list-style-type: none"> 日本においてIaaSサービスを強化し、中国ではサービスを開始 医療関連のレセプトチェックサービスなどソフトウェアパッケージ分野での新サービスの立ち上げ 店舗向けWEBカメラサービスの強化 IP電話サービスの顧客維持
	MyVPN	
	クラウドメール	
	FreePhone IPビジネスホン	
病院向けレセプトチェックシステム	六飛	<ul style="list-style-type: none"> 中国において、キャリア向けIPv6ソリューション六飛のライセンスの拡販
	ターボチェッカー	



事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日本市場へのファブレス業態でのユビキタス家電の製造/販売 ■ 中国市場においては、ServersManライセンス提供、関連コアコンポーネント提供。ソーシャルメディア連携。 ■ ServersMan (M2M OS) の提供
基本方針	<ul style="list-style-type: none"> ■ 日本では、今年度はユビキタス家電製造の基盤整備と位置づけ、来年度に本格展開 ■ 中国ではAigoと製品開発協力を行いServersManと連携したユビキタス家電を開発し、来年度に5-10億円の売り上げを目標とする ■ ライセンスビジネス、提案型ビジネスへのシフトを行う



主な提供サービス	施策
M2M OS提供	<ul style="list-style-type: none"> ・ユビキタス家電の開発、製造、販売を本格化
家電OEM	<ul style="list-style-type: none"> ・Aigo社へのServersManライセンスの販売
家電製造販売	<ul style="list-style-type: none"> ・既存EXEMODEビジネスにおいては粗利率の高いスキャナなどの分野を強化
販売代理店	<ul style="list-style-type: none"> ・グループブランドを利用した家電の販売

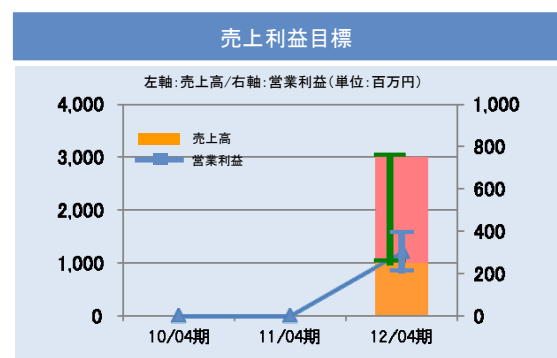


参考) 中国での事業(まとめ:iDC's IDC/Maker's Maker分類)

事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中国における、IPv6/M2M化プラットフォーム提供 ■ 基本戦略は、iDC's IDC、Maker's Maker、インターネットマーケティングセグメントに属する日本と同じ事業をそれぞれのパートナー企業と運営 ■ IPv6化事業、M2M化事業、SmartInfra事業、M2MOS (ServersMan) ライセンス事業、ソーシャルグラフ向けアプリケーション開発
基本方針	<ul style="list-style-type: none"> ■ 12年4月期からの各ジョイントベンチャーの連結組み入れを目指す(現在は持分法適用)。来期売上目標10~30億円。 ■ 中国の国策であるIPv6化トレンドに合わせ、IPv6アクセスソリューションをキャリア、政府、民間企業へ販売 ■ Aigoを核としてM2MOS ServersMan組み込み機器を拡張しライセンス収入を得る ■ 成長著しいソーシャル領域と機器との融合エリアの開拓を目指す



主な提供サービス	施策
IPv6化支援サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・IPv6化事業 ・営業体制の強化、キャリア試験・サポート体制の確立
仮想サーバ提供サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・M2M化事業 ・Aigoのプロダクト開発部隊への徹底フォロー
M2MOS提供事業	<ul style="list-style-type: none"> ・SmartInfra事業 ・仮想サーバ事業の立ち上げ ・M2Mソーシャル事業 ・M2M対応のソーシャルアプリの開発と提供



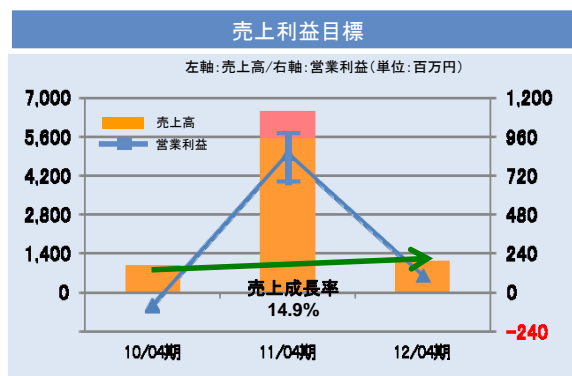
【前提】

フルスピード子会社のギルドコーポレーションは 2011年4月期中の非連結化を目指しており、2012年4月期に関しては除外し、目標値を定めています。

事業概要及び基本方針

- システム開発
利益率の向上と請負案件の獲得
- テレコム事業者向けPKG
アライアンス先への協業強化
- e-コマース
グループ全体での体制見直しによる効率化と商材の相互融通による売上拡大
- アパレル
グループインフラ利用促進による効率化と新商材開発販売

主な提供サービス
システム開発
テレコム事業者向けPKG
E-コマース
アパレル

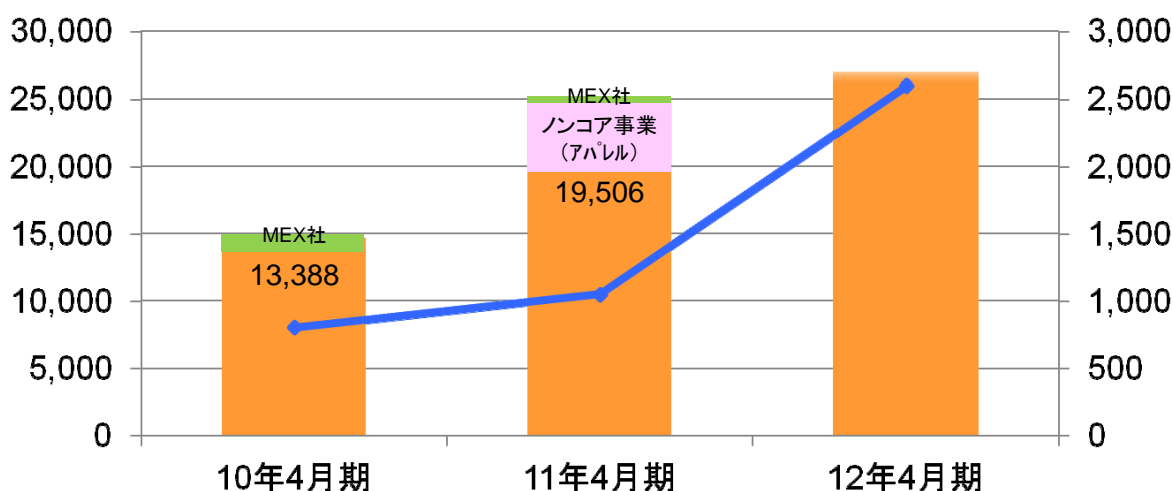


ギルドは知名度の高いブランドを有する優良企業ですが、当社グループの事業領域とは異なるため、今後、資本関係以外の相互の協力関係を検討して参ります

SiLK VISION 2012 Ver.2での業績目標

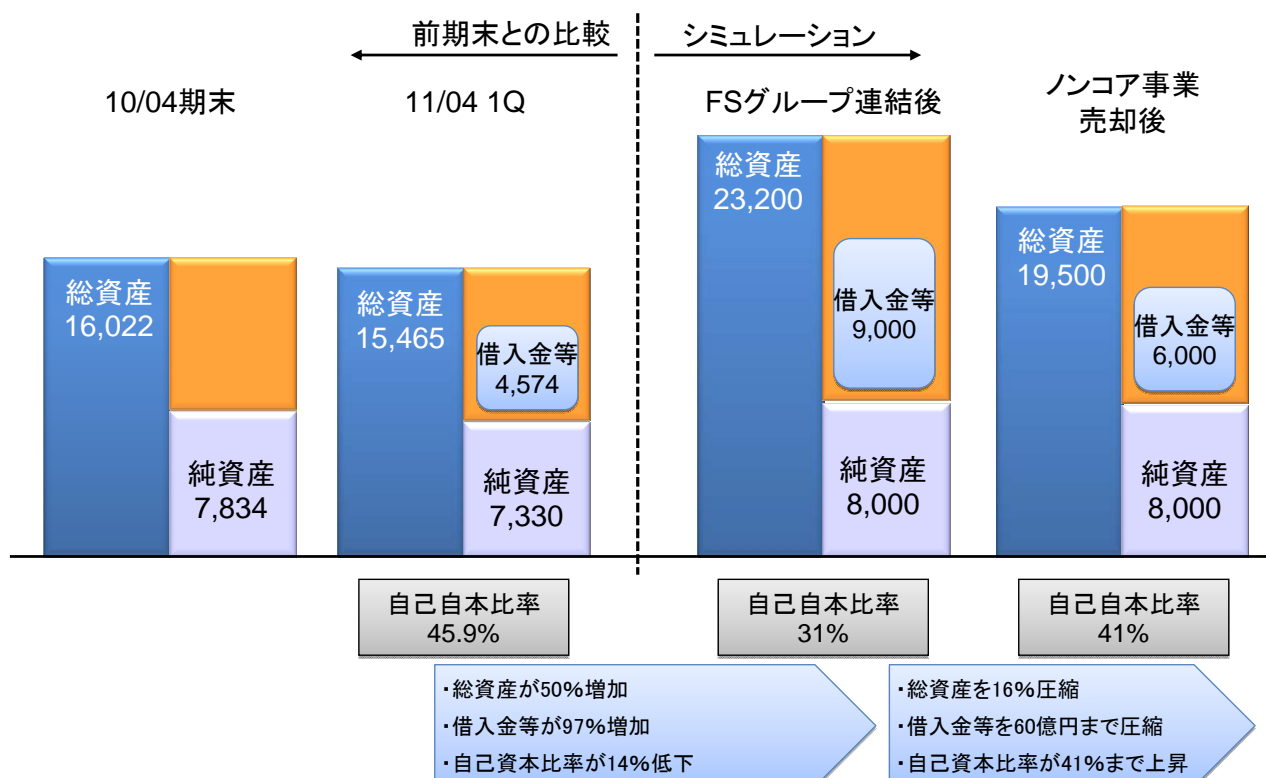
(売上高:百万円)

(経常利益:百万円)



	10年4月期	11年4月期	12年4月期
売上高	14,709	25,000	26,000~28,000
経常利益	804	1,050	2,600~2,800
経常利益率	5.5%	4.2%	10%

ハンコア事業を売却した場合の財務状況の変化 1Q実績の前期比較と今後のシミュレーション



Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

23

アジェンダ



1. SiLK VISION 2012 Ver.2について

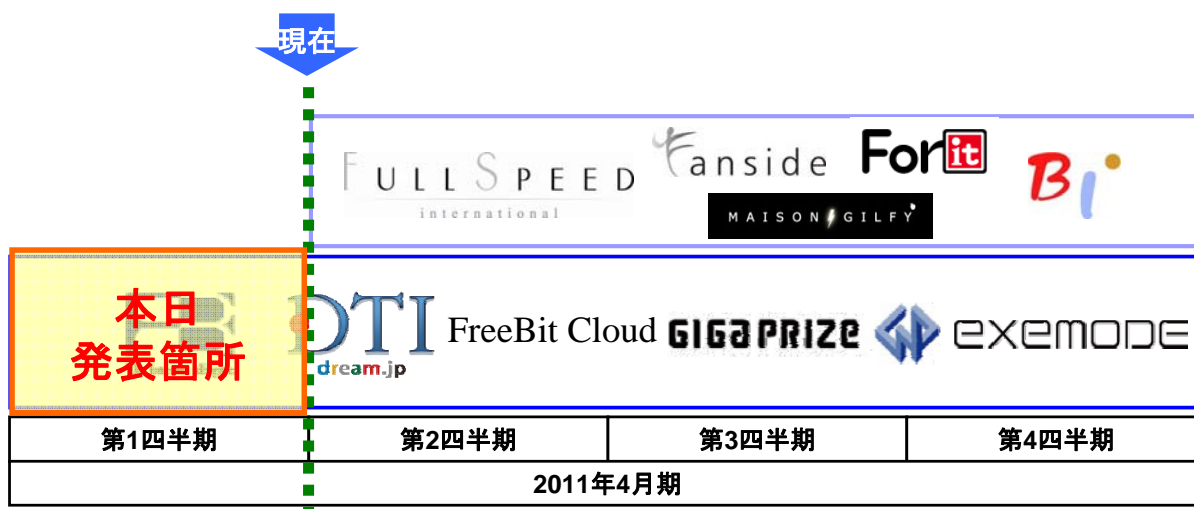
2. 2011年4月期第1四半期連結業績

3. 第2四半期以降の取り組み及び
フルスピードグループとのシナジーについて

Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

24

■ 当社グループ連結決算イメージ



PL	第1四半期は従来のFBグループのみの業績となり、第2四半期よりFSグループの業績が寄与
BS CF	2010年7月末時点の資産・負債が連結され財政状態に反映 (FSグループは未反映)

2011年4月期業績修正について

2011年4月期 業績修正について



(単位:百万円)

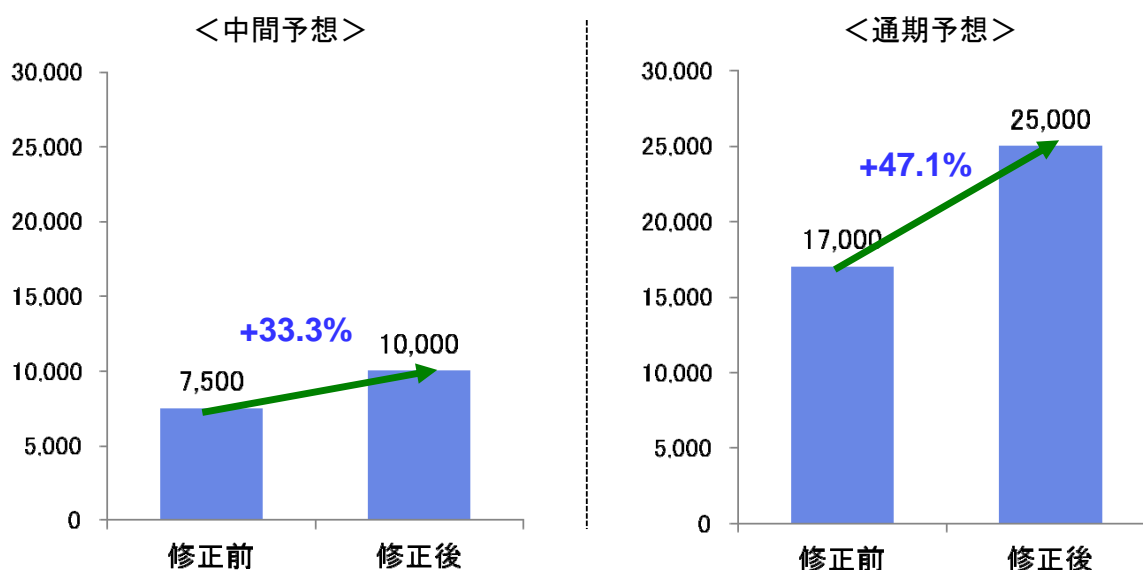
	2011年4月期 業績予想修正前		2011年4月期 業績予想修正後		増減率	
	中間予想	通期予想	中間予想	通期予想	中間予想	通期予想
売上高	7,500	17,000	10,000	25,000	+33.3%	+47.1%
営業利益	△150	900	△50	1,000	—	+11.1%
経常利益	△170	1,000	△50	1,050	—	+5.0%
純利益	△240	600	△240	200	—	△66.7%

- 本年8月にフルスピードグループが当社グループに加わり、第2四半期より業績が連結開始されるため、2011年4月期の業績(中間/期末)について上記のとおり売上高/営業利益/経常利益は上方修正を実施
- 純利益については、ギルドコーポレーションの税金負担/少数株主利益により、マイナスに寄与し、通期では下方修正を実施(当期限定の特殊要因が大きい)

Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

27

業績予想の修正について [売上高]



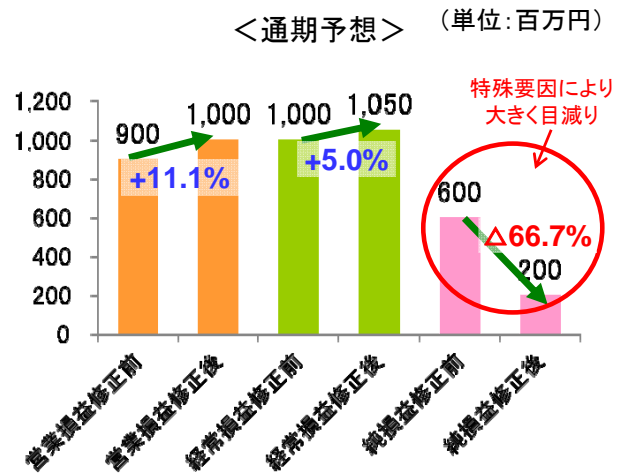
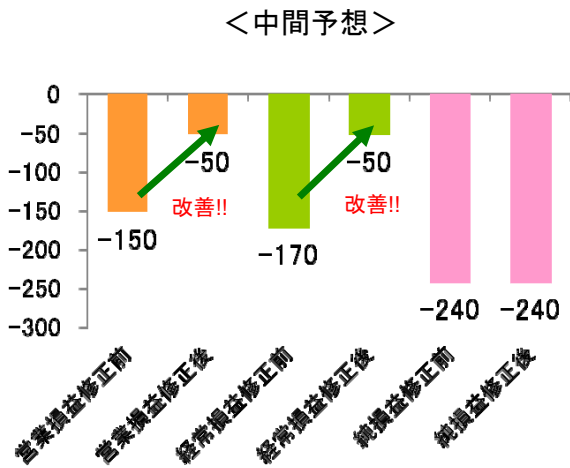
フルスピードグループの第2四半期からの連結開始等により、中間予想では+33.3%、通期予想では+47.1%の増収見込み

※フルスピードの売上高については、広告媒体費を除く純額による売上計上(ネット計上)にて連結を行う予定であるため、単純合算数値よりも低い数値となっております

Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

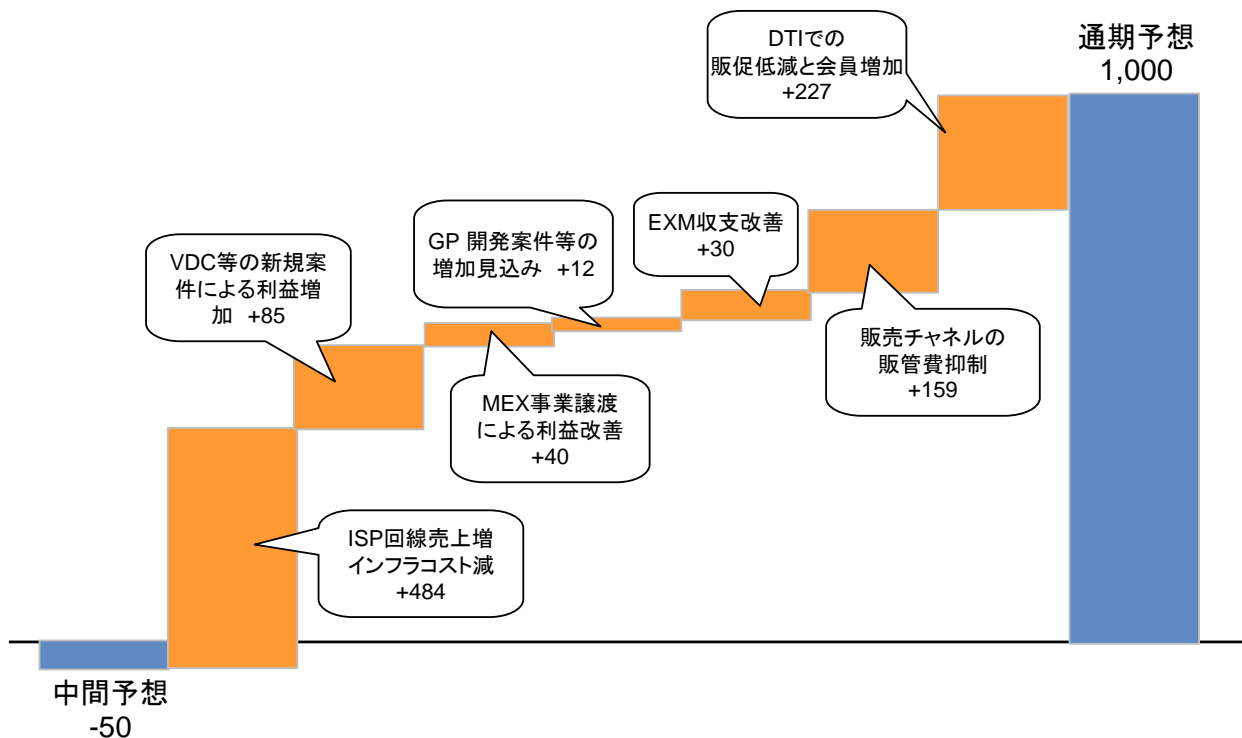
28

業績予想の修正について [損益]



- 中間予想については、営業損益は100百万円、経常損益が120百万円改善見込みであるが、純損益については上記改善分がギルド社の法人税／少数株主利益で相殺されるため、同額となる見込み
- 通期予想については、FSグループものれん考慮後でも利益寄与し、営業利益および経常利益が増額となるが、純利益は法人税負担・少数株主利益で税前利益の70%超目減りする特殊な状態となっているため、減額となります。(ギルド社に起因する要因が大半であるため、切り離し後の来期以降は正常化される見通しです)

今期営業利益の達成について



2011年4月期第1四半期業績

2011年4月期 第1四半期連結業績サマリ [PL]

(単位:百万円)	2010年4月期 第1四半期 実績	2011年4月期 第1四半期 実績	前年 同期比	2011年4月期 中間予想	対中間予想 進捗率
売上高	3,227	3,617	+12.1%	10,000	36.1%
営業利益	122	△155	—	△50	—
経常利益	287	△111	—	△50	—
税金等調整前純利益	358	△135	—	—	—
純利益	287	△135	—	△240	—
一株あたり純利益(円)	6,136	△2,685	—	—	—

- 売上高については、MEXリアルデータセンター部分売上(3.8億円)が減少したが、ISP向け接続サービスの売上増/システム開発の受託案件増が、エグゼモードの業績が1Qから寄与していること等により前年同期比を超過している
- 利益に関しては、各施策に対する投資の結果から赤字の状況であるが、当初見通しと比較しては大幅に改善をしている
- 業績修正後の中間予想に対する進捗率は50%以下となっているが、第2四半期よりフルスピードグループが連結開始となるため、中間予想は達成する見込み

2011年4月期 第1四半期連結業績サマリ [BS]



(単位: 百万円)

		2010年4月期 期末実績	2011年4月期 第1四半期実績	増減
総資産	流動資産	8,788	8,312	-476
	(現金預金)	4,946	4,408	-537
	(商品及び製品)	372	441	+69
	固定資産	7,233	7,152	-81
	(のれん)	4,098	3,922	-175
	(投資有価証券)	1,119	1,113	-5
	合計	16,022	15,465	-557
負債/ 純資産	負債合計	8,187	8,134	-53
	(有利子負債)	4,843	5,046	+202
	(負ののれん)	676	594	-82
	純資産 (うち少数株主持分)	7,834 (232)	7,330 (231)	-503 (-1)
	(自己資本比率)	47.4%	45.9%	-1.5%
	合計	16,022	15,465	-557

社債償還・自己
株式取得によ
り減少

自己株式取得・
配当金支払い
により減少

Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

33

2011年4月期 第1四半期連結業績サマリ [CF]



(単位: 百万円)

	2010年4月期 第1四半期実績	2011年4月期 第1四半期実績	トピック
営業キャッシュ・フロー	551	△94	税金等調整前純損失
投資キャッシュ・フロー	△93	△224	無形固定資産の取得等
財務キャッシュ・フロー	1,026	△216	自己株式取得、配当金の支払い、社債の償還等
現金及び現金同等物の増減額	1,484	△537	
現金及び現金同等物の四半期末残高	5,504	4,408	

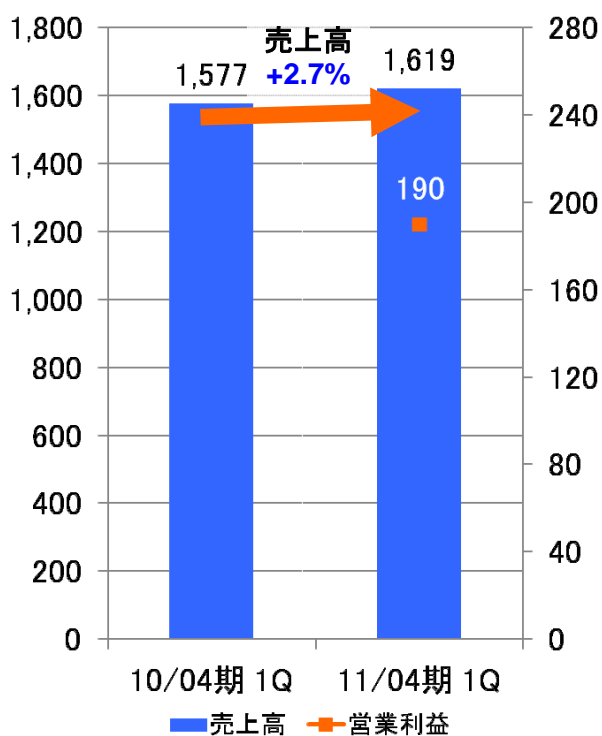
Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

34

セグメント別第1四半期業績結果

セグメント別売上推移および取組み概要 [ISP's ISP]

(売上高:百万円) (営業利益:百万円)



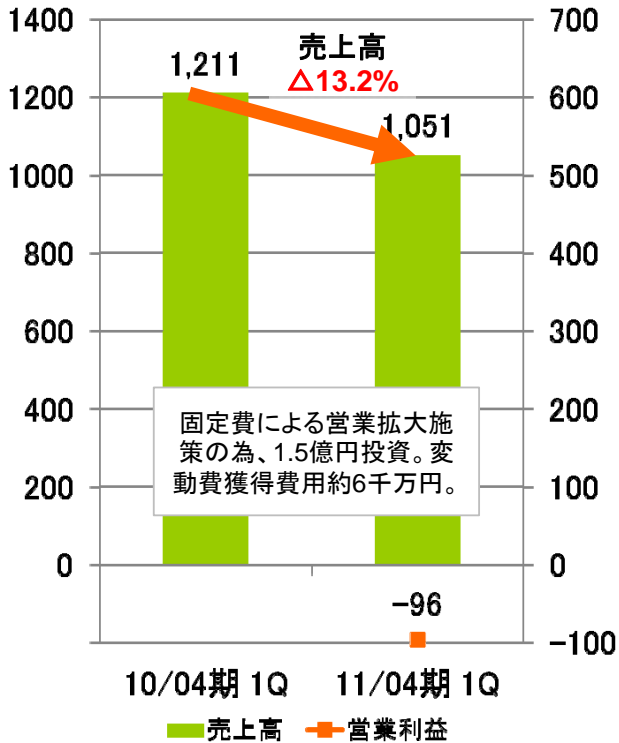
業績サマリ	<ul style="list-style-type: none"> ISP向けサービス提供は堅調に推移
取組みサマリ	<ul style="list-style-type: none"> FTTHユーザは1Qで約9万アカウント増加 新規クラウド系サービスを全国のISPおよびCATVに対して販売 ローミングビジネスにおいても新規受注再開

セグメント別売上推移および取組み概要 [B2C]



(売上高: 百万円)

(営業利益: 百万円)

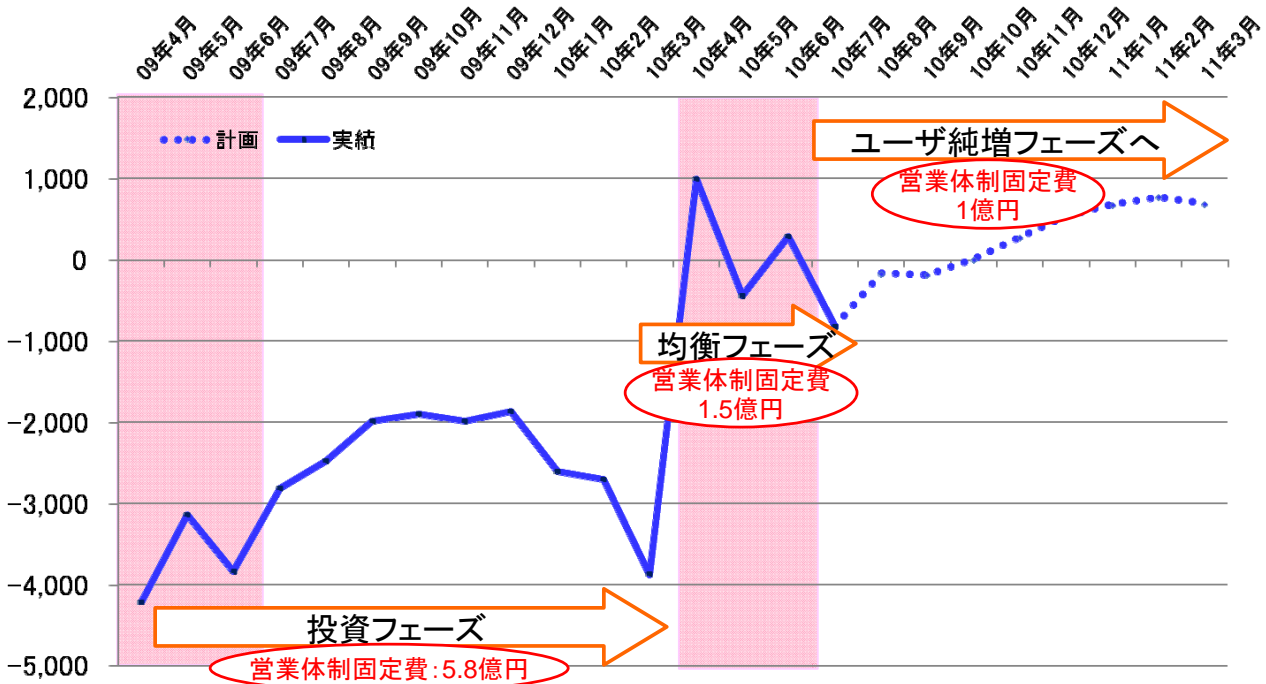


業績サマリ	<ul style="list-style-type: none"> 競争力の低い、ひかりoneTタイプユーザへの移行施策によるARPUの低下(約20%減)とキャリア支援金の現象、ユーザー解約減収。 個人向けクラウドサービスの積極立ち上げを行う。ユーザーは増加するが無料期間中。 DTIの新たな営業チャネルの立ち上げ期間のため、利益を圧迫
取組みサマリ	<ul style="list-style-type: none"> プレミア回線サービスの安定提供(クオリティによる差別化) クラウドサービス(ServersMan@VPS)の積極販売とARPU向上(現在無料→有料比率90%) 全ユーザーにクラウドサービスのご提供(クラウドによる差別化)

※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

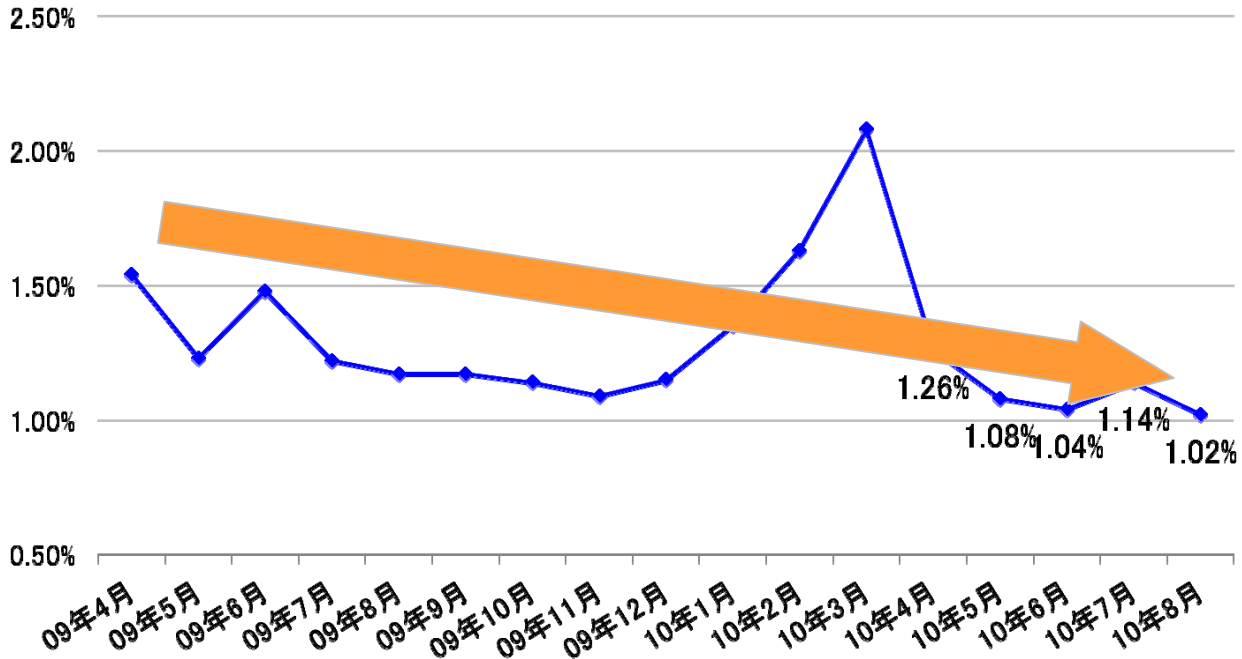
Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

DTI 全体純増減推移(開通数-解約数)



今後は純増傾向となり、成長路線へと向かう見通し

DTI 解約率推移



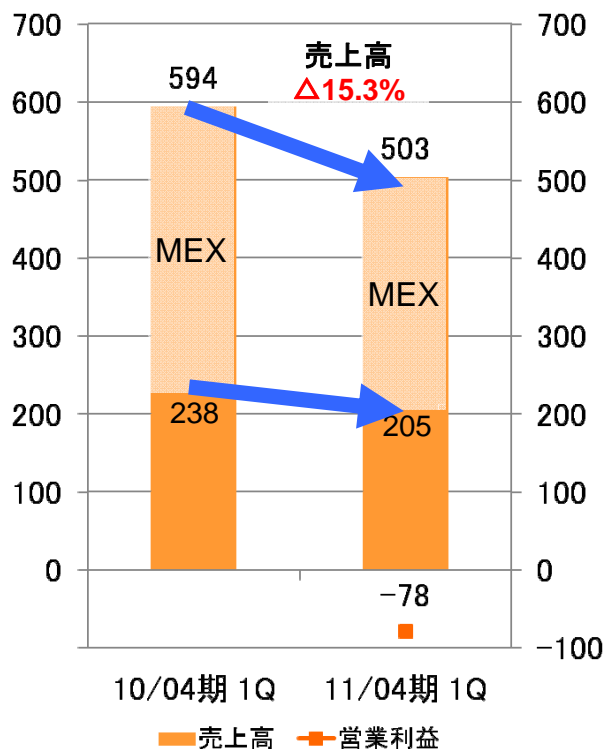
Tタイプ施策終了後は、解約率は約1%で推移している

セグメント別売上推移および取組み概要 [iDC's iDC]



(売上高: 百万円)

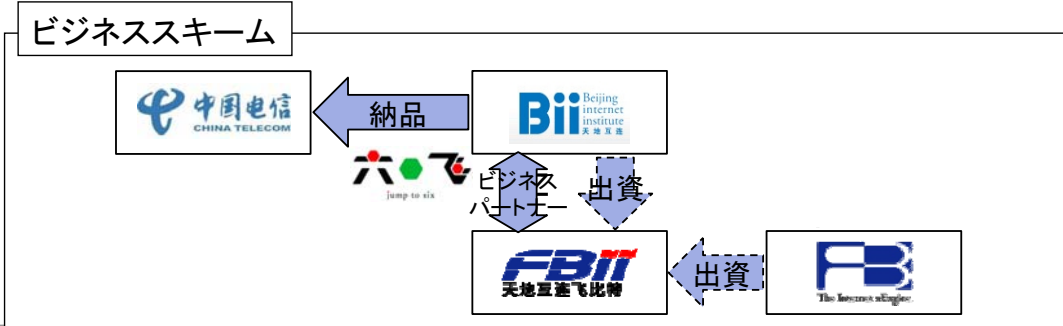
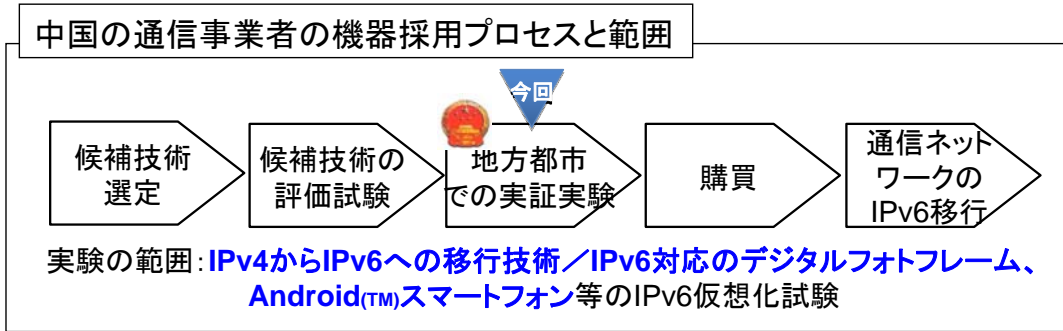
(営業利益: 百万円)



業績サマリ	<ul style="list-style-type: none"> リアルデータセンターサービス撤退準備による顧客減少と営業サポートリソースの投入により減収。 四半期比較は、2010/4はワンショット売上があった為減収となっているが、従来からのサービスは堅調に推移
取組みサマリ	<ul style="list-style-type: none"> リアルデータセンターからVDC (仮想データセンター)にリソースを集中するオペレーションへ VDCのセールスをホスティング事業者、SaaS事業者、SAP (ソーシャル・アプリケーション・プロバイダ)等へ実施 医療機関向けにレセプトチェックシステム「ターボチェッカー」の営業を開始 中国でのVDCビジネス準備を開始 その他サービスは堅調に推移

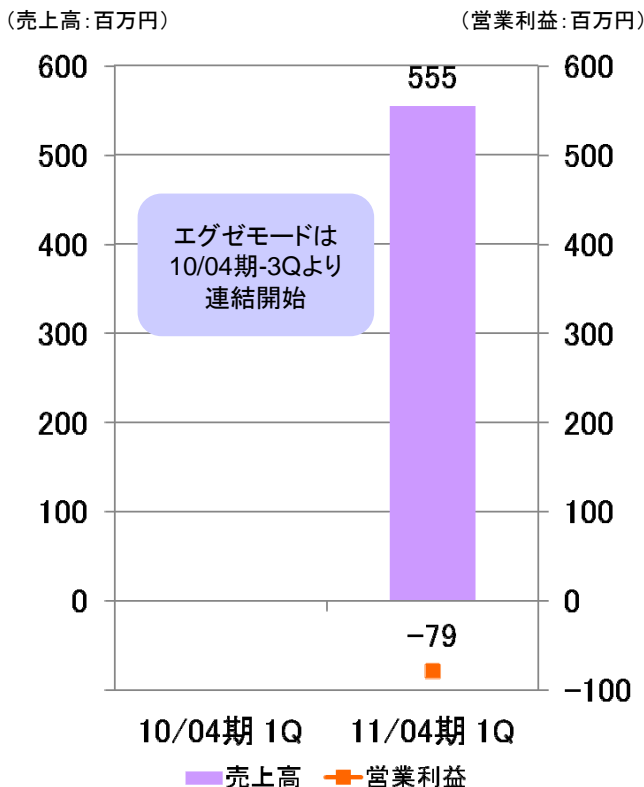
※上記業績はセグメント間取引調整前
10/04期の数値は参考値です

フリービットの中国事業の合併パートナーBiiが、中国電信(チャイナテレコム)と中国湖南省においての六飛によるIPv6の総合実証実験開始を発表



Copyright © 2010 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]



業績サマリ	<ul style="list-style-type: none"> ■ エグゼモードの業績が通期で寄与するため増収 ■ エグゼモードのAigo商品の取り扱い開始 ■ 中国事業は持分法適用
取組みサマリ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 国内事業は商品ラインアップの選択と集中、在庫の圧縮、ServersManとの連携製品の販売等による薄利多売から高付加価値への転換を実施 ■ 国内事業はAigoの規模の経済を効かせる。中国での共同開発ユビキタス商材を日本展開。 ■ 中国SmartCloudにおいて、Aigo社製品にServersMan搭載機器の開発中。同時にソーシャルアプリ連携ソフトも開発。2Qからリリース開始。

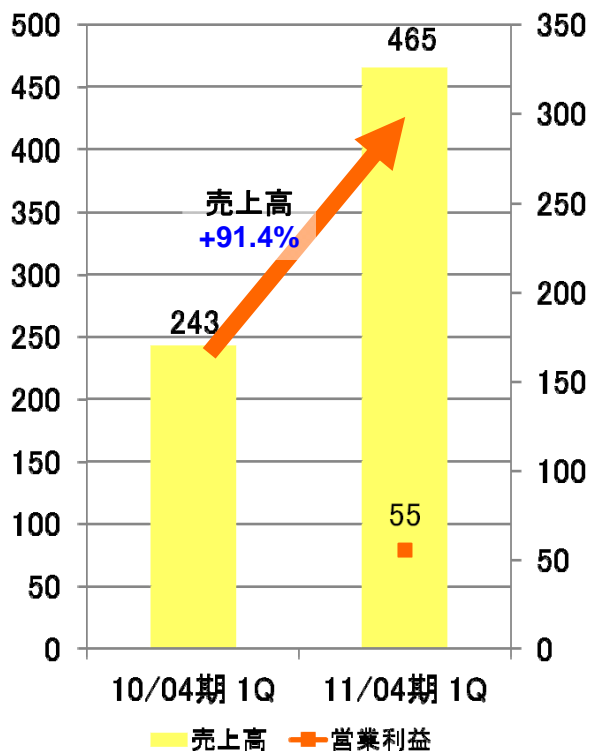
※上記業績はセグメント間取引調整前
10/04期の数値は参考値です

セグメント別売上推移および取組み概要 [SI・その他]



(売上高: 百万円)

(営業利益: 百万円)



業績サマリ	■ SI事業の開発受注増等により昨年度比大幅に増収
取組みサマリ	■ 今第一四半期のSI案件は、特需的な要素が強く、稼働が大幅に増。今後は継続して受託開発業務を実施。

※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 © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

43

アジェンダ



1. SiLK VISION 2012 Ver.2について
2. 2011年4月期第1四半期連結業績
3. 第2四半期以降の取り組み及びフルスピードグループとのシナジーについて

フルスピードとの提携について

コアコンポーネントAPIの強化

強力な営業力・顧客基盤の獲得

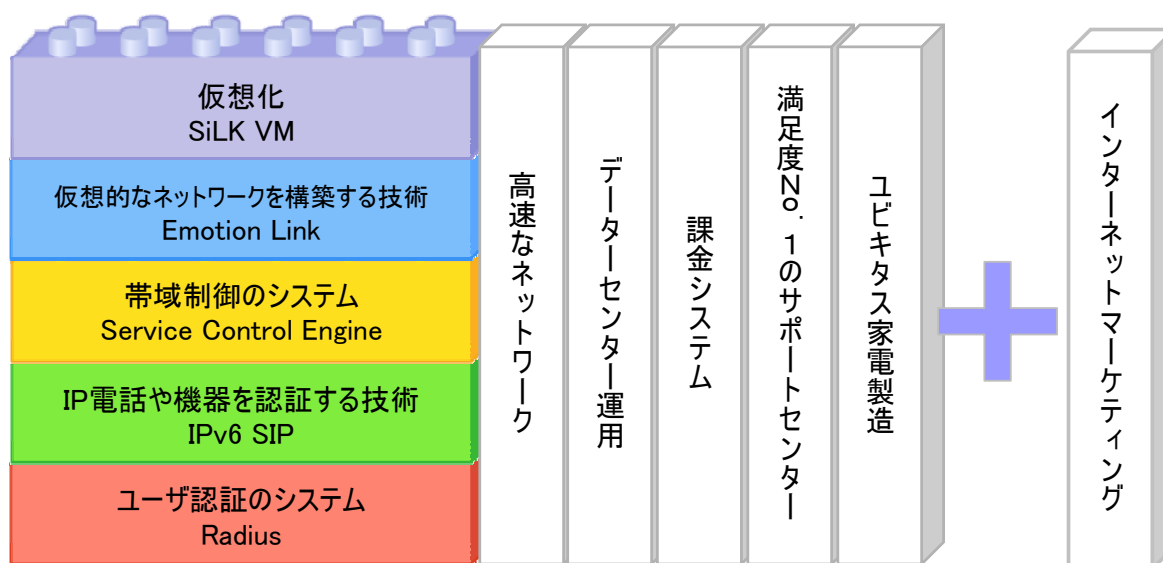
BEKKOAME INTERNET の獲得

コアコンポーネントAPIの強化

強力な営業力・顧客基盤の獲得

BEKKOAME INTERNET の獲得

コアコンポーネントAPIの強化



従来より資本提携によりコアコンポーネントAPIの強化をしてきており、
 今回のフルスピードグループ連結子会社化により
 新たに「インターネットマーケティング」ブロックが追加

コアコンポーネントAPIの強化

強力な営業力・顧客基盤の獲得

BEKKOAME INTERNET の獲得

フルスピードについて

経緯

SEOにより急激な成長を果たしたが、競争参入による価格の下落により、収益が悪化

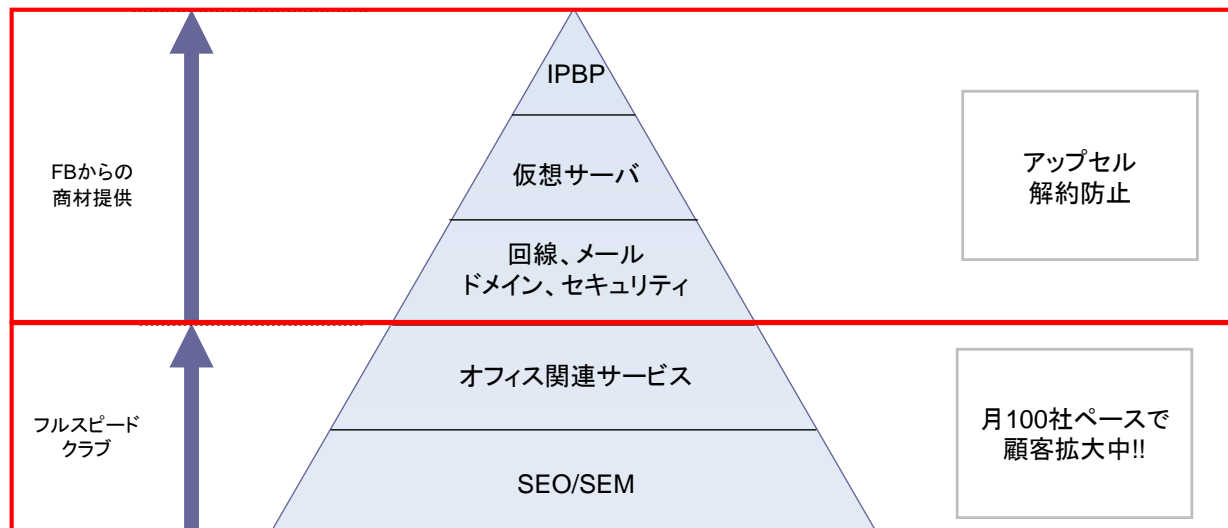


対応策

事業領域を拡大し、継続課金制のSEOを中心としたフルスピードクラブへの業態転換



継続課金である法人総合支援事業フルスピードクラブの顧客獲得が順調に進捗していることにより、収益が徐々に安定してきている。
結果的にフルスピードは強力な法人向けの営業力を持つ



フルスピード社の注力するフルスピードクラブは、法人向け総合サービスであるから、今後ITサービスを追加することでクロスセルが期待でき、同時に退会しづらいサービスとすることが可能

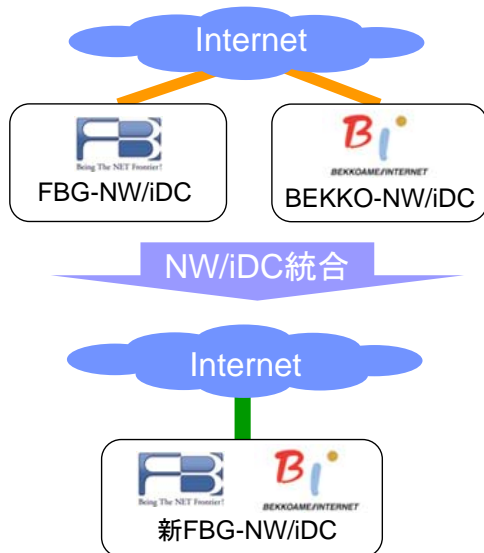
コアコンポーネントAPIの強化

強力な営業力・顧客基盤の獲得

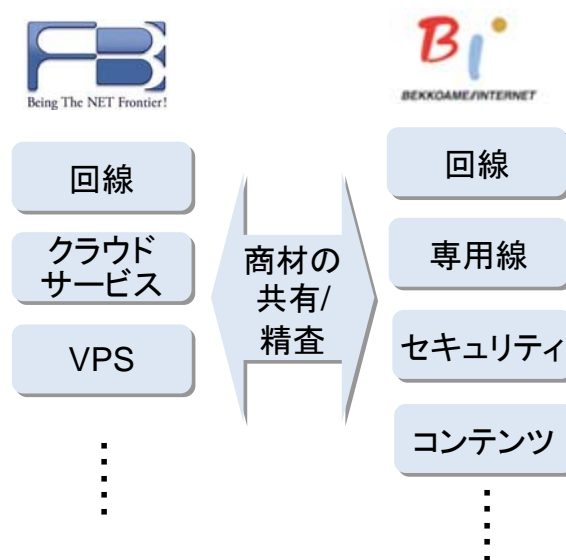
BEKKOAME INTERNET の獲得

ISP's ISP事業 (BEKKOAME)とのシナジー創出

①FB-GとBEKKOAMEのNW/iDCを統合・共有を行い、コスト削減を図る

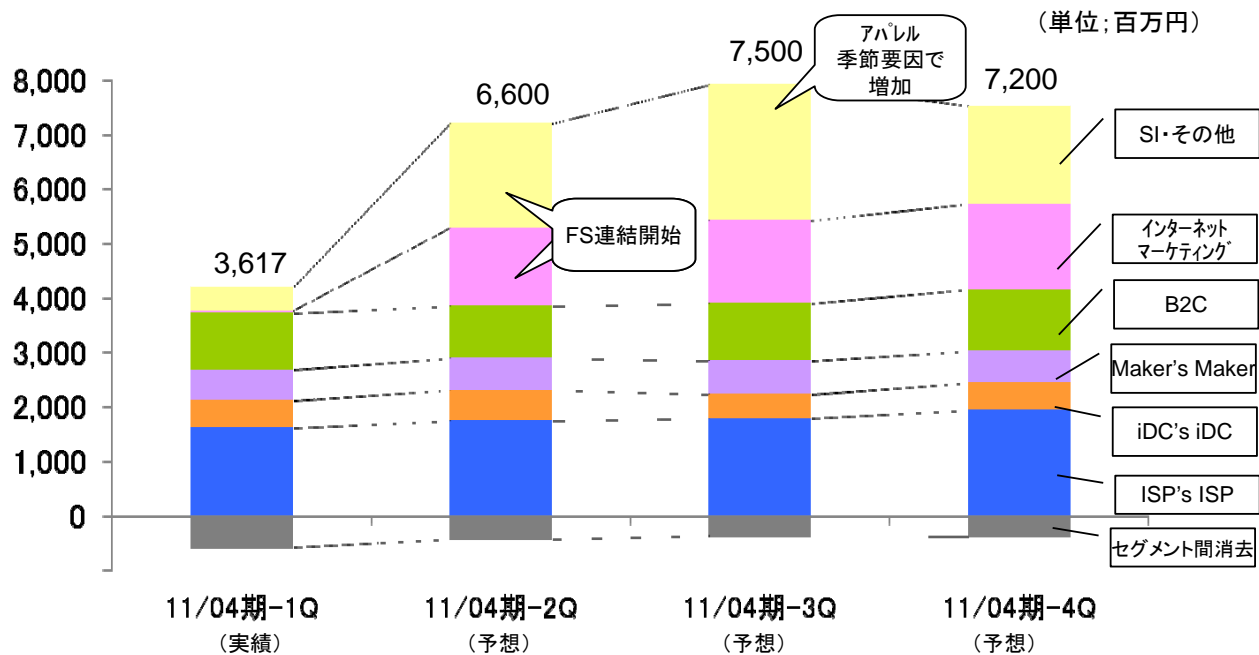


②双方の商材を共有/精査を行い、より競争力のあるサービスを提供



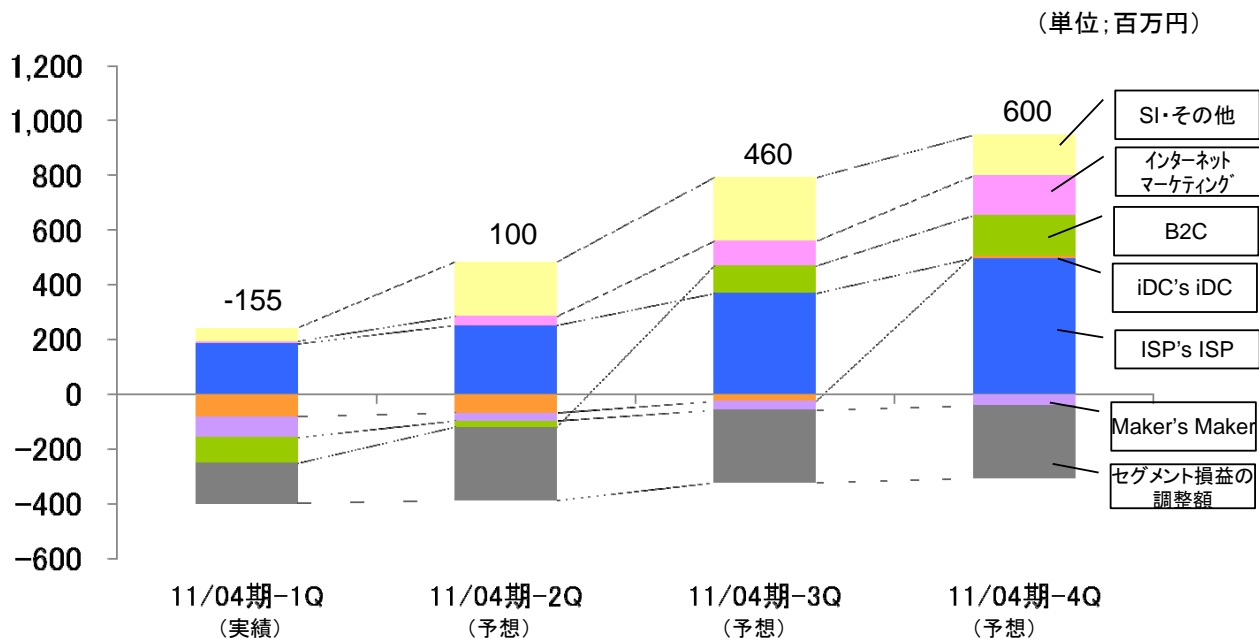
2011年4月期セグメント別今後の取り組み

今期四半期別売上推移



FB既存事業 (ISP's ISP/B2C/iDC's iDC) において、第4四半期で第1四半期比約4億円の売上増加を見込む。

今期四半期別利益推移

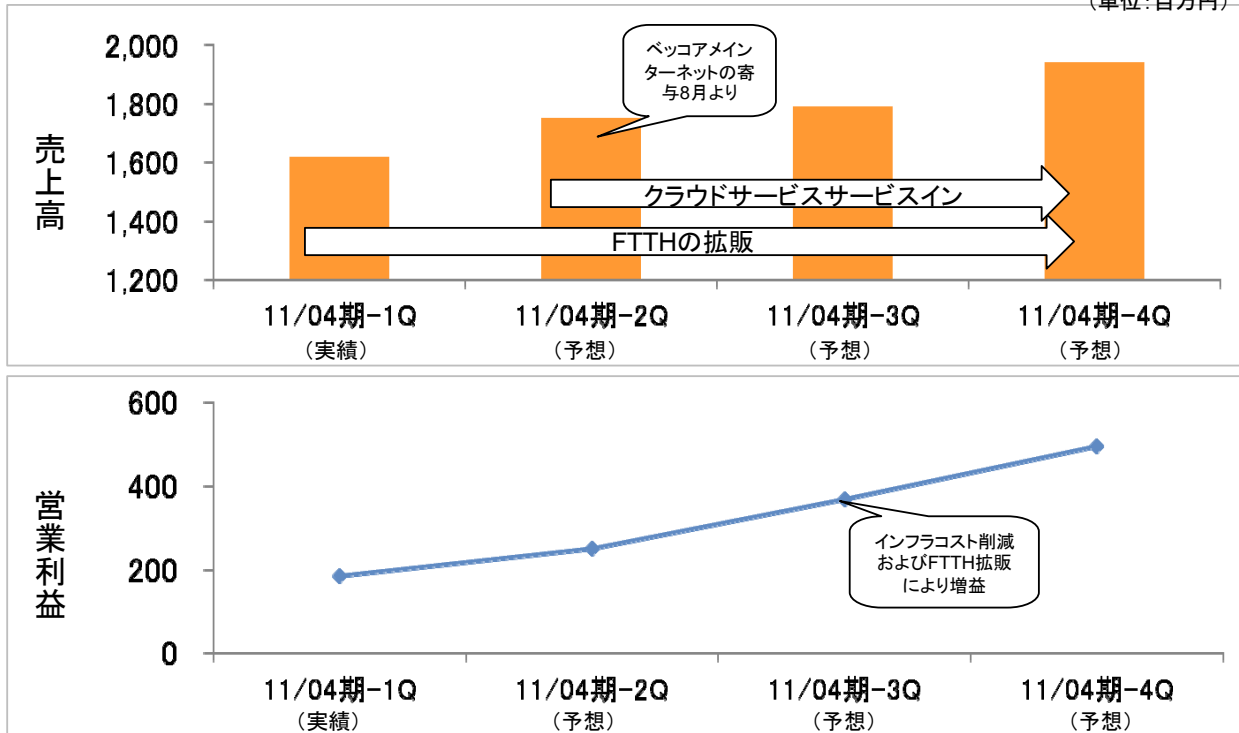


FB既存事業 (ISP's ISP/B2C/iDC's iDC) のコストは、第4四半期で第1四半期比約2.5億円減少の見込み (MEXリアルiDC売却による原価減を含む)、売上の増加が利益に直接寄与する構造

セグメント別今後の取り組み[ISP's ISP]



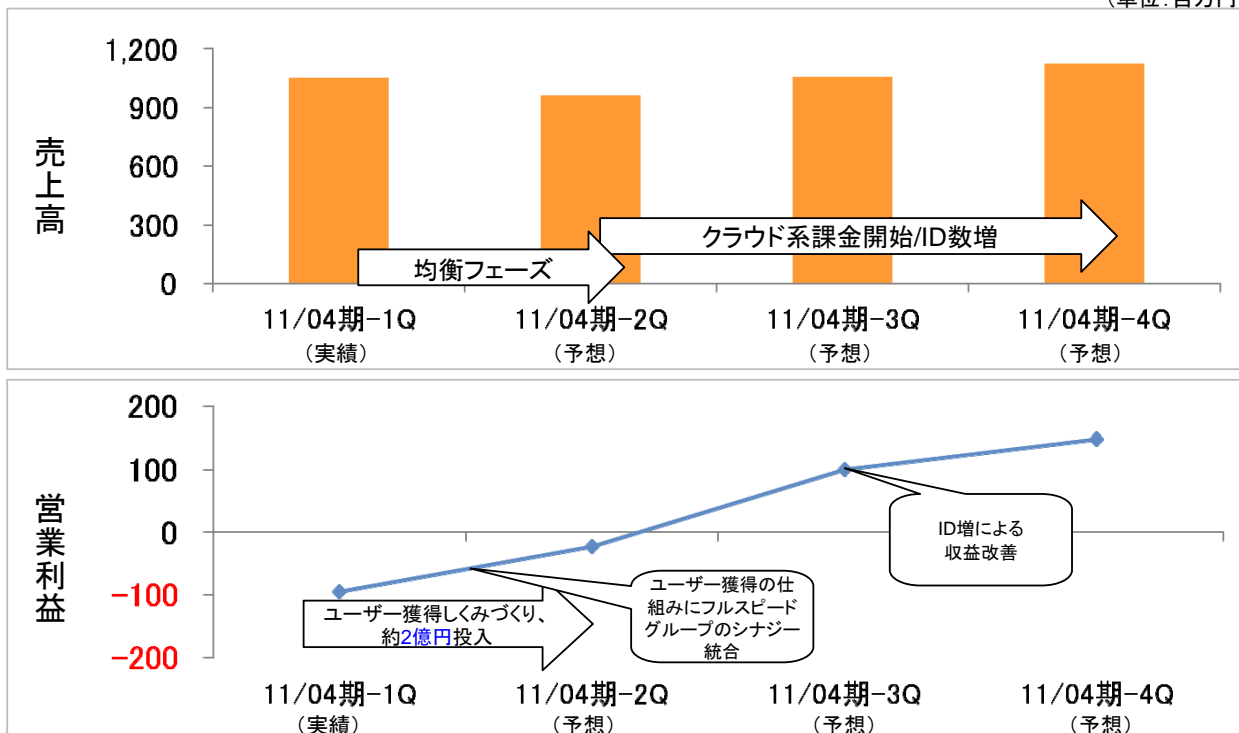
(単位:百万円)



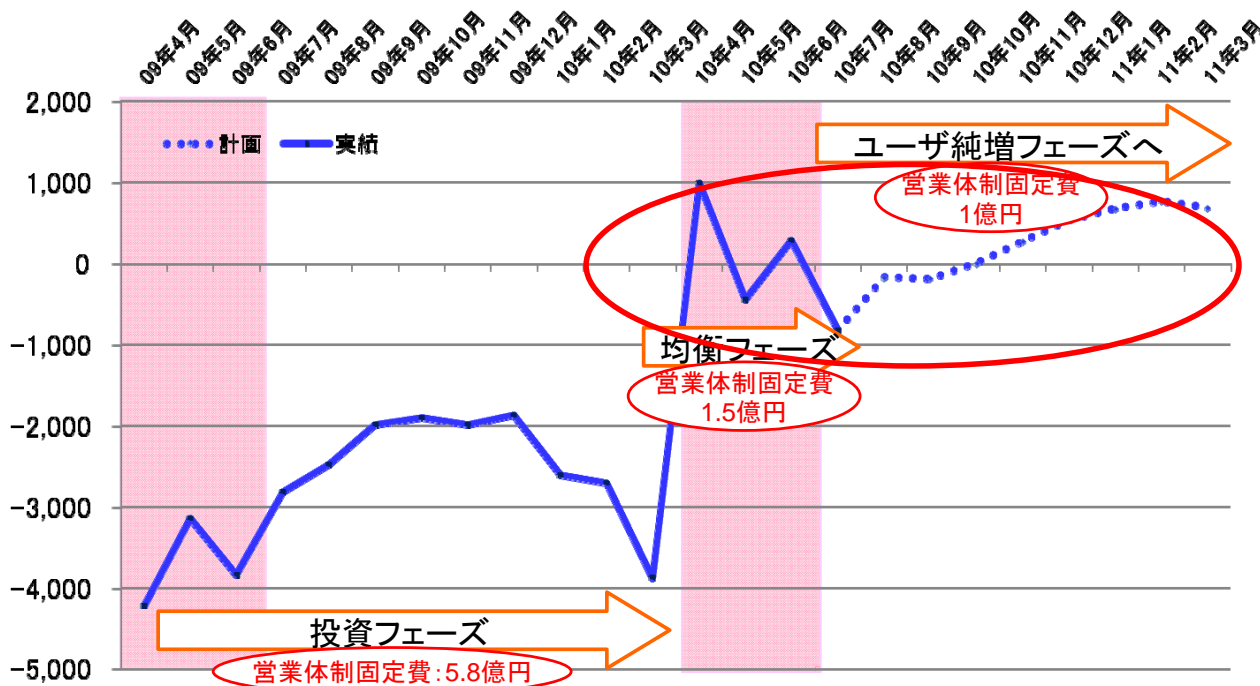
セグメント別今後の取り組み[B2C]



(単位:百万円)

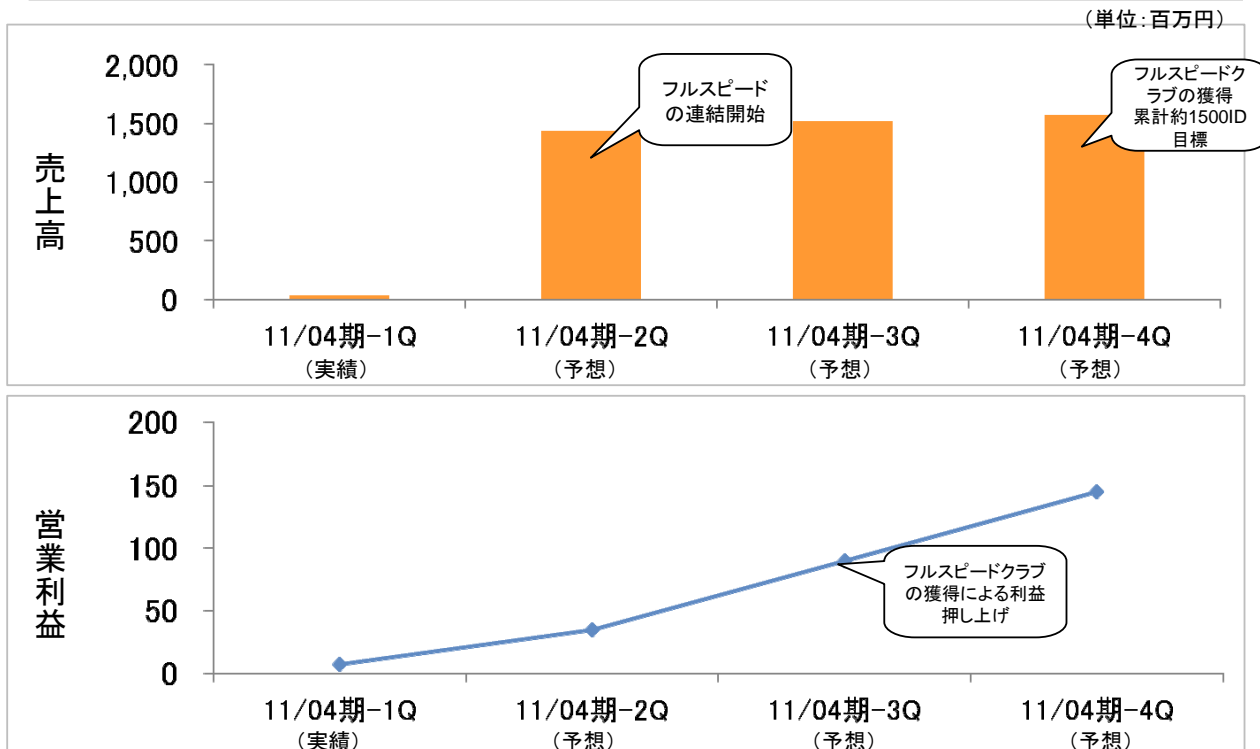


DTI 全体純増減推移(開通数-解約数)



今後は純増傾向となり、成長路線へと向かう見通し

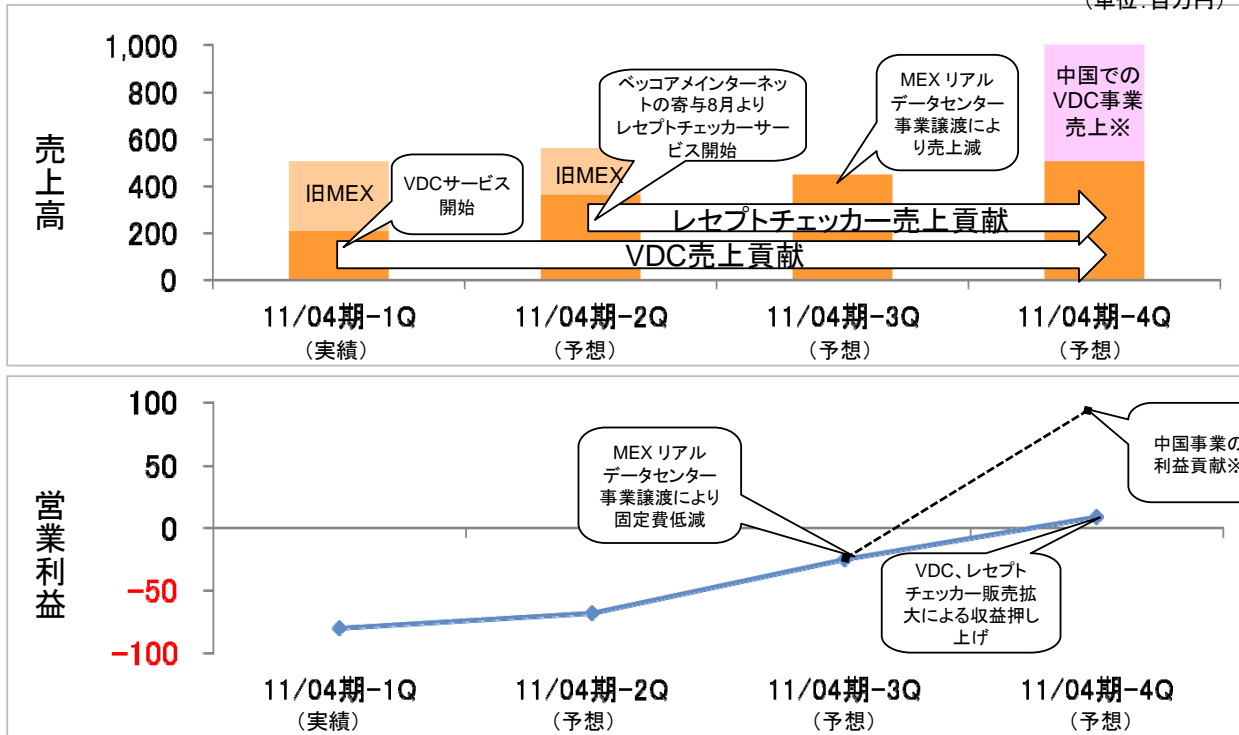
セグメント別今後の取り組み[インターネットマーケティング]



セグメント別今後の取り組み[iDC's iDC]



(単位: 百万円)



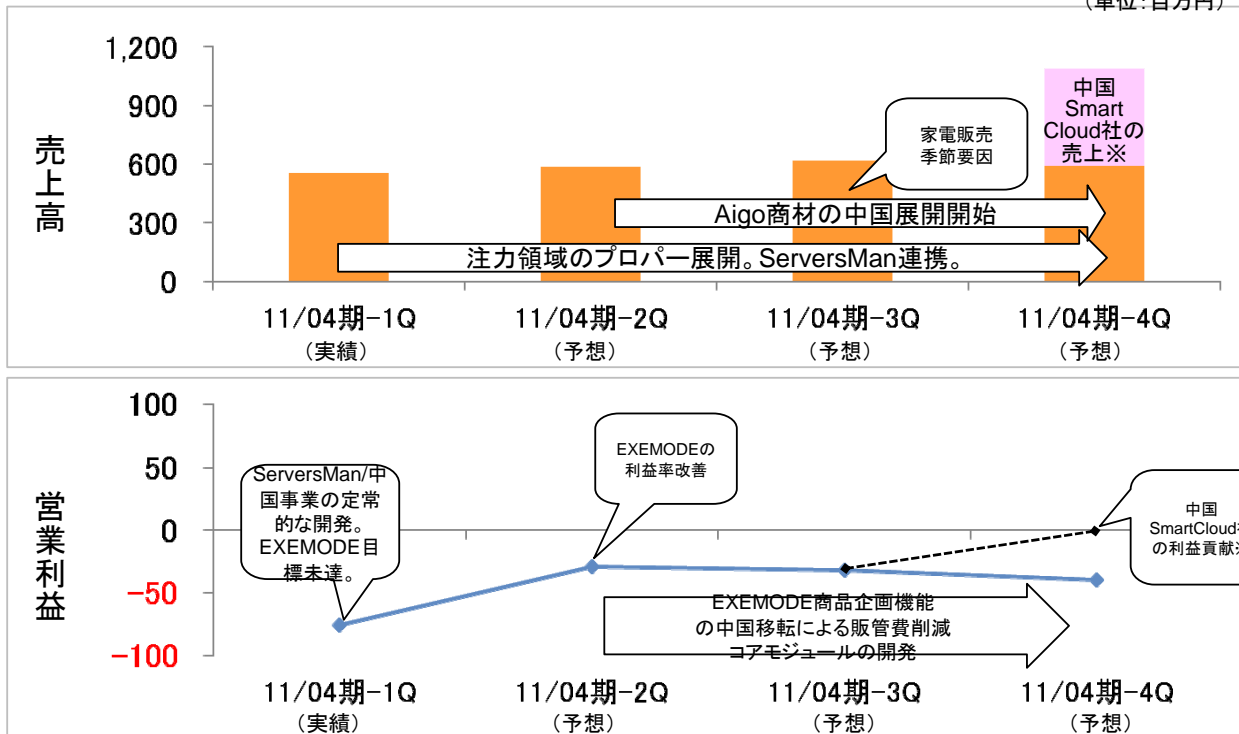
※中国事業は持分法適用会社の業績反映のため売上/営業利益はイメージ

Copyright © 2010 Freibit Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別今後の取り組み[Maker's Maker]



(単位: 百万円)



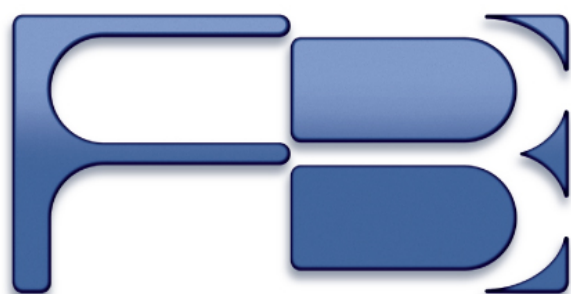
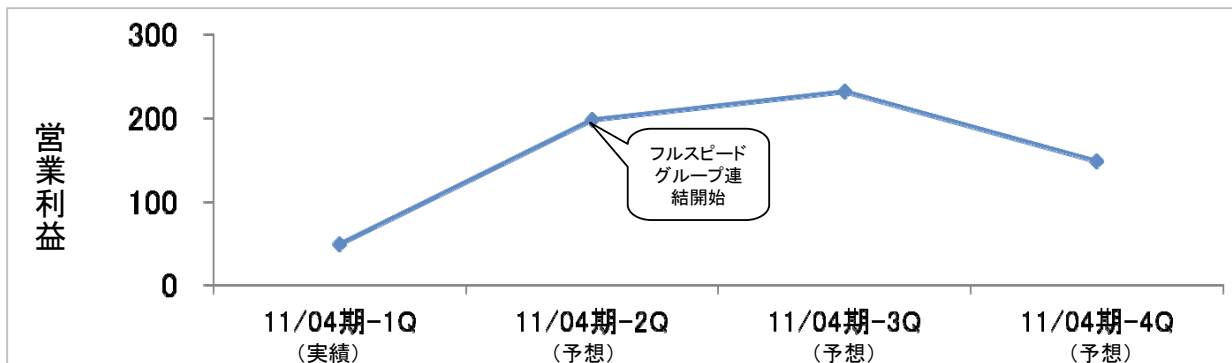
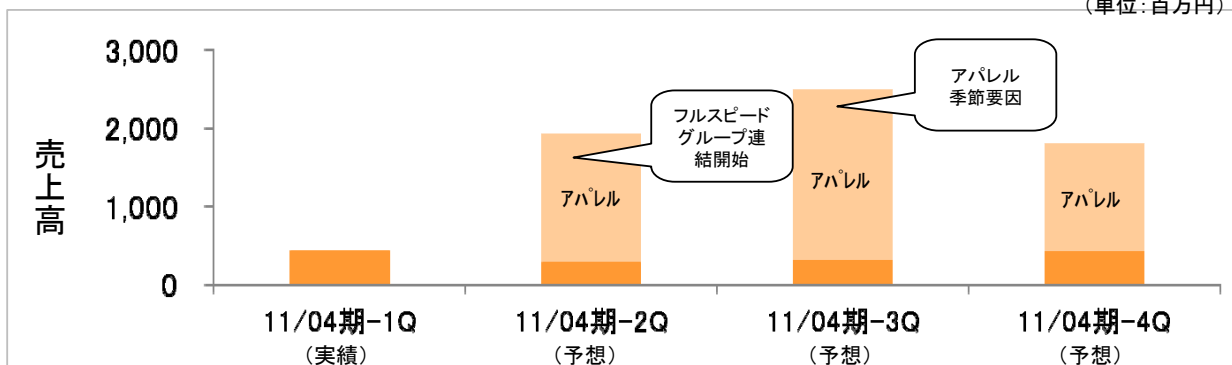
※中国事業は持分法適用会社の業績反映のため売上/営業利益はイメージ

Copyright © 2010 Freibit Co., Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別今後の取り組み[SI・その他]



(単位:百万円)



Being The NET Frontier!