

The Internet xEngine.

# フリービット株式会社 会社説明会

2007/6/11

Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.



## <将来予測に関する注意事項>

この資料に記載されている当社の現在の計画、見通し、戦略、確信のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する予測です。

この将来予測は当社が現時点で入手できる情報に基づいて作成したものであり、種々の要因により、将来の業績が記載の予測と異なる可能性があります。

そのため、これらの将来予測に全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

## 1. 2007年4月期業績

## 2. 中期ビジョン

## 3. 2008年4月期業績見通しと施策

# フリービットのビジネス

## 特許技術

- ・取得済6件
- ・出願中15件

## 応用技術開発力

技術をコアコンポーネント  
API化する力

## ビジネスモデル

- ・商品企画力
- ・コラボパートナー

# 主な特許技術

## 【発明の名称】「無料インターネット接続を実現した課金認証システム」

【特許番号】3434271

【概要】利用者の発信元情報と認証サーバ、課金サーバを組み合わせることにより、より柔軟性のある課金を行えるインターネット接続システムを提供する。

## 【発明の名称】「IPv4の空間の中でIPv6を実現するブリッジ技術」

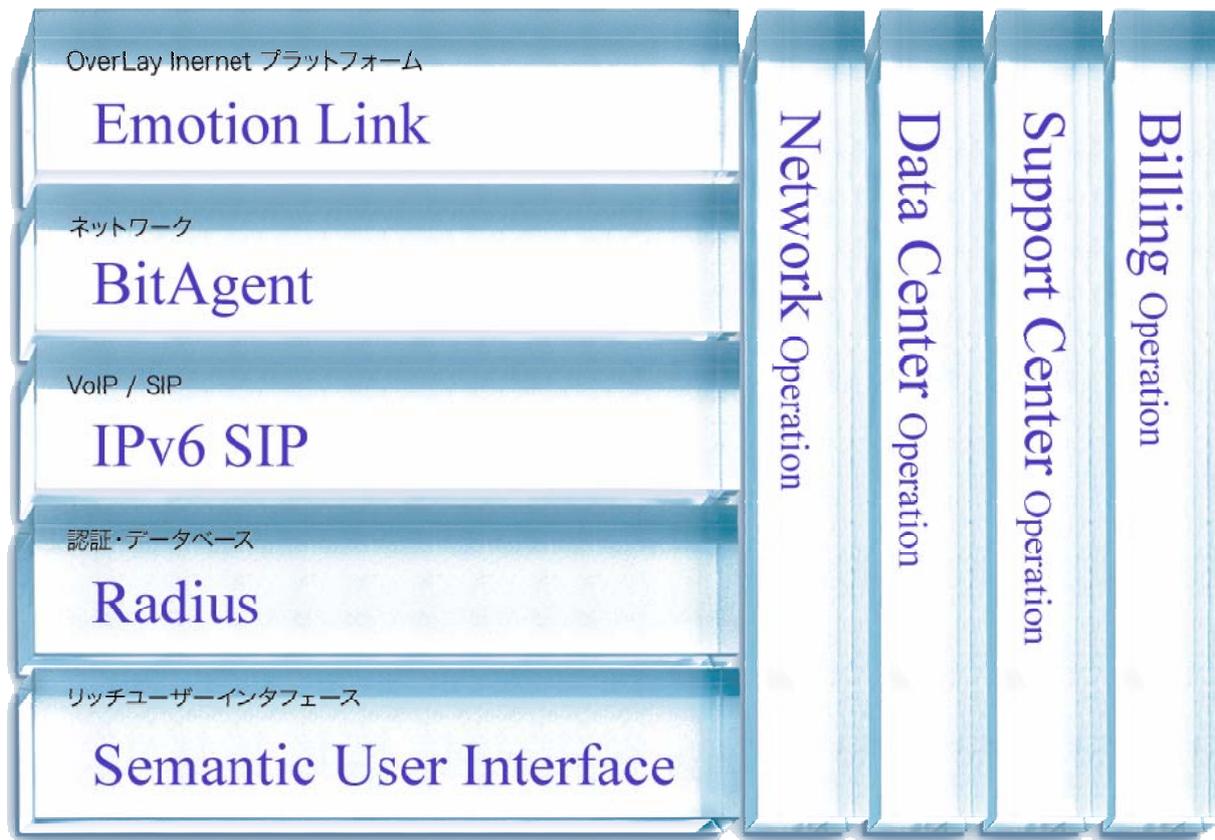
【特許番号】3649438

【概要】第1の通信プロトコル上にある中継装置、サーバ、ルーティング装置からなるシステムで、第1の通信プロトコル内で、これら機器が第2の通信プロトコルパケットを互いにカプセルング、デカプセルングすることにより、特定装置間で第2の通信プロトコルによる通信を可能にするシステム。

## 【発明の名称】「インターネットの上に仮想的なインターネット(OverLay)を架設する技術」

【特許番号】3649440

【概要】中継装置、クライアント機器、サーバで構成されるシステムのサーバであって、クライアント機器判別部、制御部、コマンド変換部を有することを特徴とするもの。



Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

7

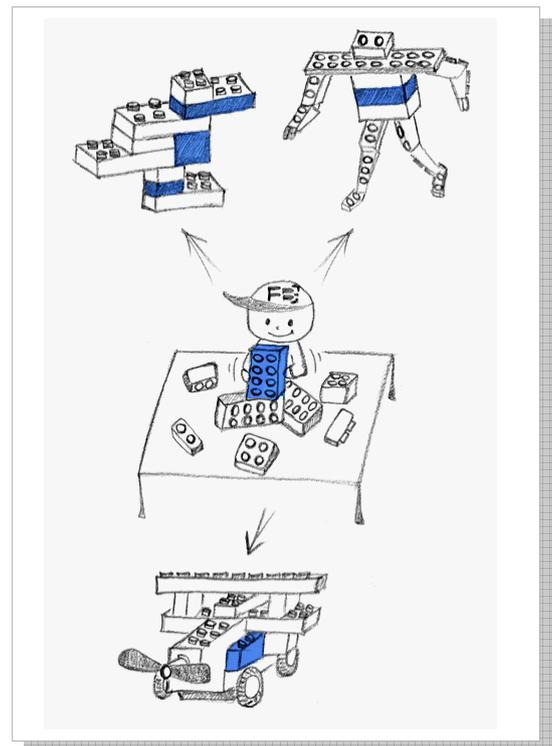
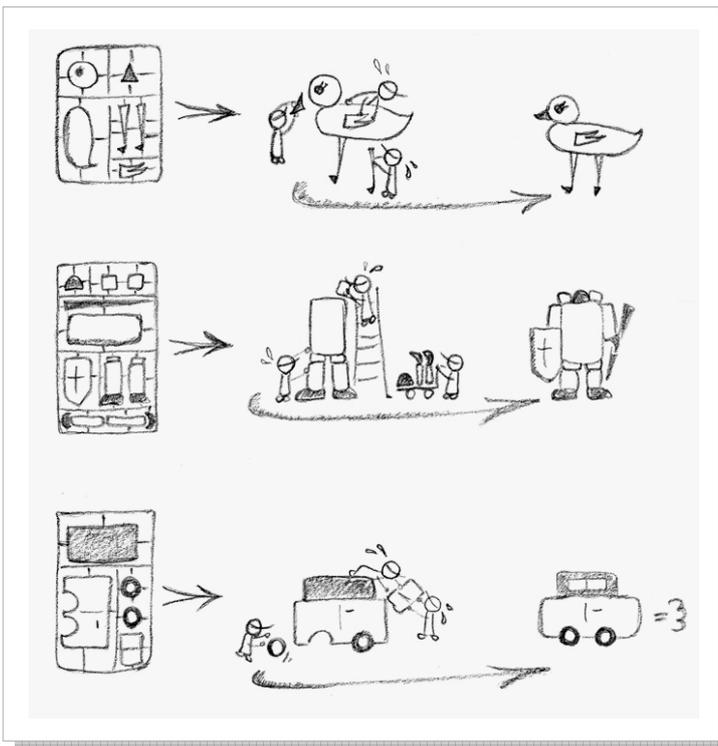
## テクノロジー・コアコンポーネントAPI

フレキシブルVPN <b>Emotion Link</b>	特許取得済	既存のインターネットの上に仮想的ネットワークを構築する「OverLay Internet」プラットフォーム(セキュリティ、リーチャビリティ、IPv4/IPv6、簡単設定等) 既存のPCに留まらず、携帯電話、モノコントロール市場までを網羅。
ネットワーク <b>BitAgent</b>	特許出願中	トラフィックの最適分配や悪質なスパムメール送信をコントロールする自動制御システム
VoIP(SIP) <b>IPv6 SIP</b>		次世代インターネットプロトコルIPv6に対応した制御プロトコル「SIP」(通話、機器認証制御)
認証、DB <b>Radius</b>	特許取得済	100万人以上の会員を抱えるISPから、情報家電の接続管理まで幅広い用途に対応したDB、認証(無料ダイヤルアップ、ブロードバンド接続・無線LAN認証、SPAM制御等)
インタフェース <b>Semantic UI</b>		キーボードやマウスからの入力だけでなく、音声認識技術やプレクリックインタフェース等を用いることで、Web2.0を越えた全く新しいユーザ体験を創造

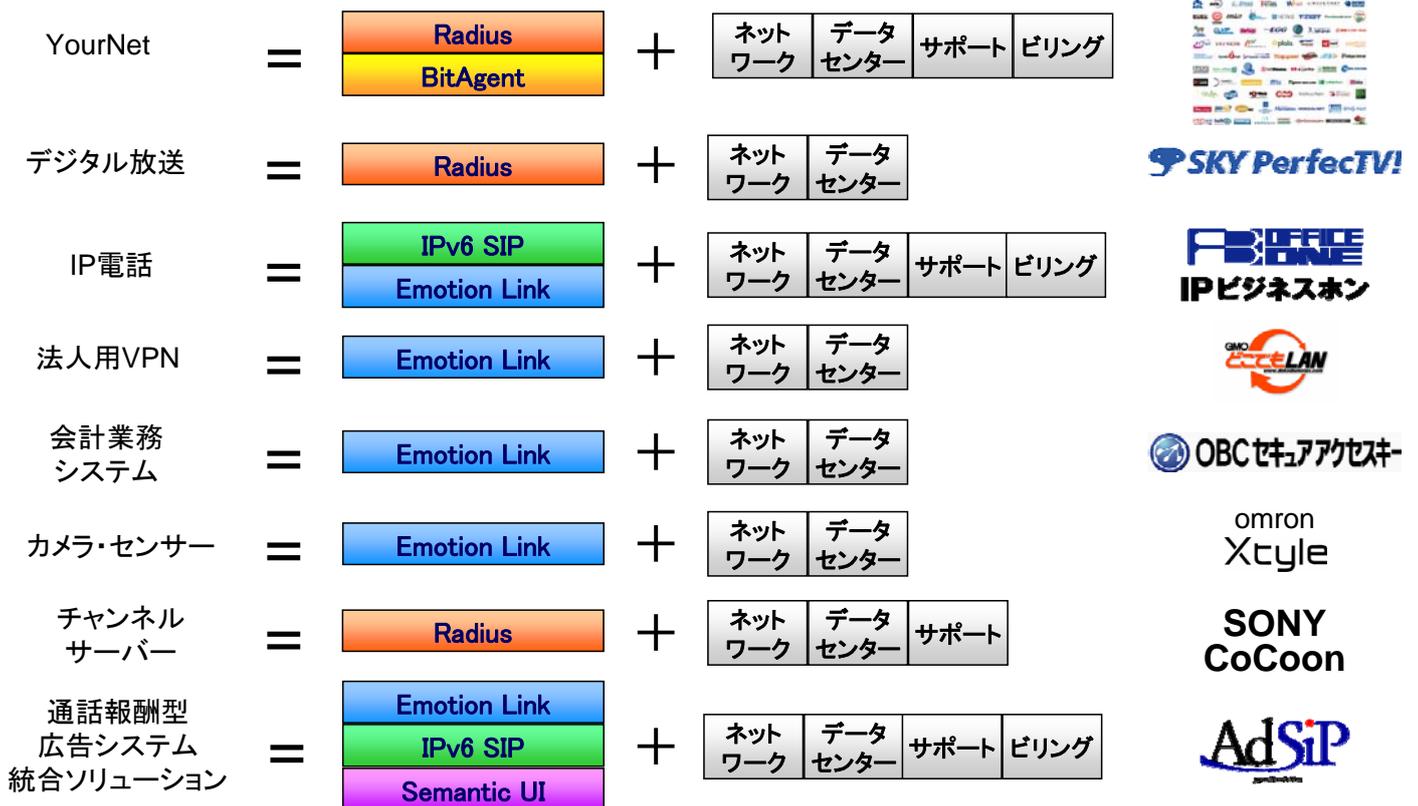
Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

8

<h2>Network Operation</h2> <p>全国を網羅するギガクラスの超高速バックボーンをベースに、トラフィックの適正配分やスパムメールの制御システムを搭載(200ISPを収容するコストパフォーマンス)</p>	
<h2>Data Center Operation</h2> <p>耐震性に優れた設備と徹底した情報管理による安定した運用(南砂町に新データセンタースペース準備、Xtyle/MyVPN向け提供開始)。中国からの24時間365日の監視を実施。</p>	
<h2>Support Center Operation</h2> <p>常駐スタッフが24時間365日体制で入会、テクニカルなお問い合わせに対応。中国でのサポートも実施。</p>	
<h2>Billing Operation</h2> <p>ユーザーへの課金代行業務をワンストップで提供。従量課金や定額制など、お客様のニーズに合わせた多彩な課金体制をサポート。</p>	

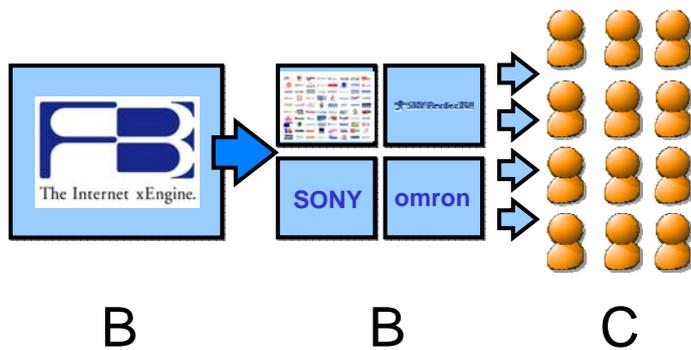


# コアコンポーネントAPIを組み合わせたサービス例



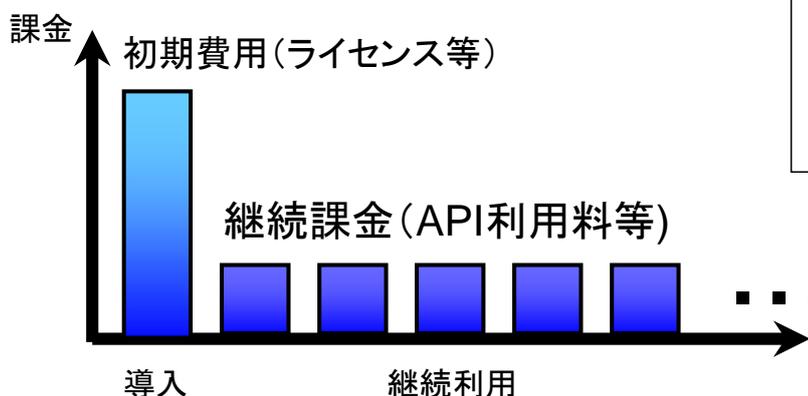
全てのサービスは同じコアコンポーネントからできている

## ビジネスモデル(スペシャリストモデル)



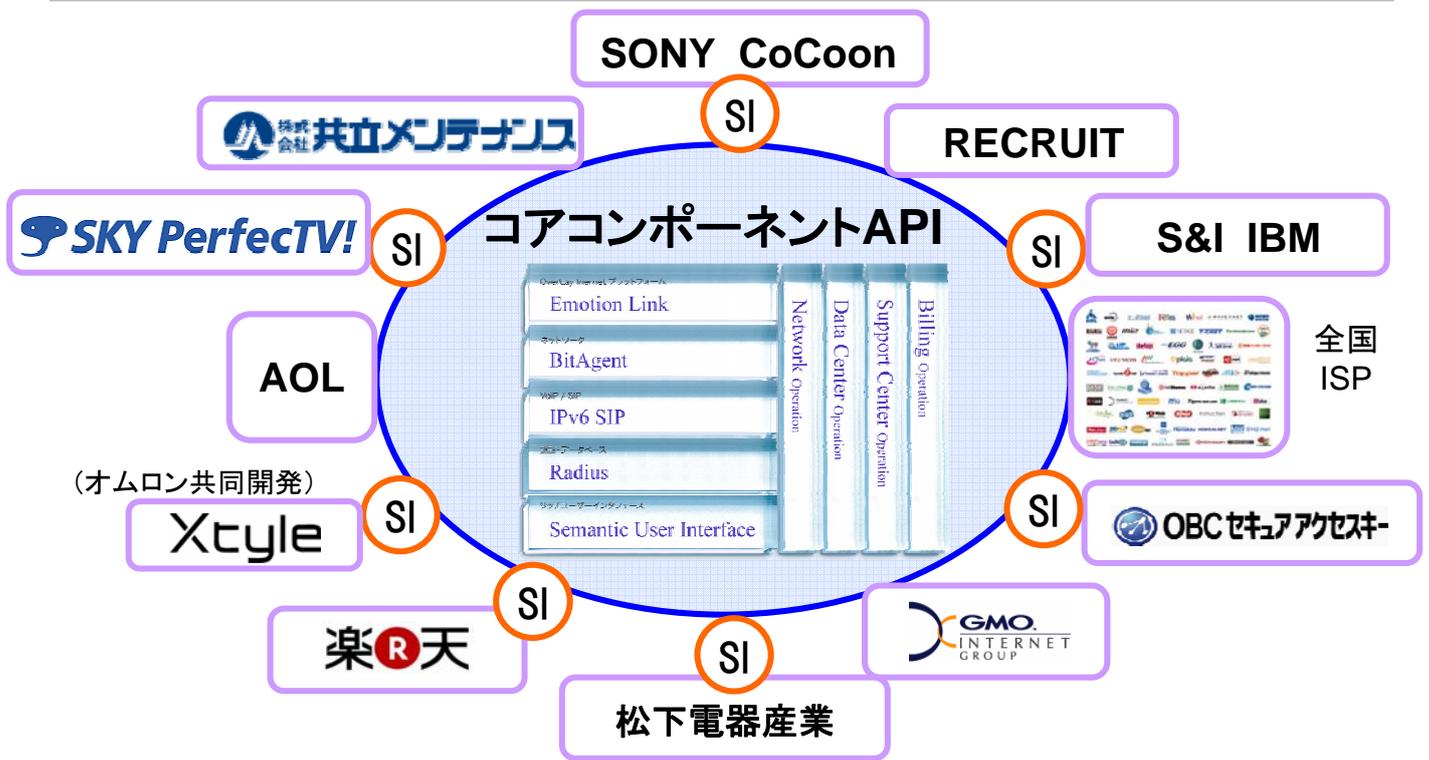
B to C via B

## Dualな課金



売上の87.9%<sup>※</sup>を  
継続課金が占める  
(ストック収入)

※当期1月までの実績値ベース



**200を超えるプロのIT企業がサービスを利用**

## フリービットの事業

### インターネットビジネス支援事業



#### ブロードバンド化 事業

日本トップシェア(社数)の  
ISP's ISP 事業



#### ユビキタス化 事業

世界中で動作するブラウザを  
使わないユビキタスサービス



## 2007年4月期業績

### 2007年4月期業績ハイライト1【総括】

	実績	前期比
売上	43.8億	[+18.1%]
経常利益	1.8億	[+105.9%]
当期純利益	2.3億	[+164%]

売上、当期純利益で計画値を上回る。

売上高は、前期比18.1%成長、利益は前期比倍増超、増収増益。

投資回収&成長期に入ったことを証明。

## 2007年4月期業績ハイライト2【売上】

### ■ブロードバンド化事業

- ナローバンド接続サービスの売上減少は鈍化(1.9億円減)。
- ブロードバンド接続サービスは、**光ファイバー接続サービス**が堅調に推移(2.9億円増)。
- ブロードバンド化事業全体としての売上は、2,947,335千円(前年比**3.5%増**)となった。  
→3年ぶりの増収。ナローバンド売上の減少を、ブロードバンド売上の増加が上回る構造に転換。

### ■ユビキタス化事業

- 集合住宅・中小法人向けIPv6 Centrexによる「IPビジネスホン」の堅調な推移
- 独自開発技術「**Emotion Link**」を利用した**楽天メッセージャー**向けシステム構築を当年度に完了。売上貢献。(サービスインは5月/利益貢献は2008年4月期)
- 「Emotion Link Active Node」を利用した、**世界初生体認証USBノード**「MyVPN USBノード」を当年度3月にサービスイン。(売上、利益貢献は2008年4月期)
- 通話報酬型広告システム「Ad SiP」を当年度4月にサービスイン。  
(売上、利益貢献は2008年4月期)
- ユビキタス化事業全体としての売上は、1,437,272千円(前年比**66%増**)となった。

⇒この結果、当事業年度の売上高は、4,384,608千円(前年度比**18.1%増**)となった。

## 2007年4月期業績ハイライト3【利益】

**投資回収・成長期**に入ったため、受託開発原価以外はコストが増えず、**利益が前期比倍増**し、**経常利益180,969千円、当期純利益233,641千円**を達成。  
(当期純利益では上場関連費用の増加等も吸収)

[経常利益の計画値との差異理由]

- 1.上場関連費用の増加
- 2.特許関連費用の増加(当初の知財計画より早い審査手続きによるため)
- 3.粗利率の高い商材の開始遅れ  
(MyVPN USBノード、Ad SiP それぞれ約半年の遅れ。)
- 4.「楽天メッセージャープロジェクト」が当初予定より大規模化し、  
当プロジェクト優先リソース振り分けを経営判断する。  
(2007年4月期売上貢献、共同ビジネス開発なので利益率低。  
2008年4月期に利益貢献予定)

# 2007年4月期業績報告



## PLの状況

単位: 百万円

—	2006年 4月期	2007年 4月期 計画値	2007年 4月期 実績	対前期比	ポイント
売上高	3,712	4,372	4,384	+ 18.1%	ブロードバンド化事業は光ファイバー接続が純増。 ユビキタス化事業は順調な成長により増収。
ブロードバンド化事業	2,848	—	2,947	+ 3.4%	
ユビキタス化事業	864	—	1,437	+ 66.3%	
売上原価	2,627	—	3,200	+21.8%	楽天メッセージ向け外注費用発生のため
販売費及び一般管理費	979	—	963	-1.6%	前期比からほぼ変化なし
営業利益	105	—	220	+ 109.5%	前期比倍増超
経常利益	87	232	180	+ 105.9%	前期比倍増超
当期純利益	88	220	233	+ 164%	投資有価証券売却もあり 前期比2.6倍

Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

19

# 2007年4月期業績報告



## BSの状況

単位: 百万円

—	2006年 4月期	2007年 4月期	対前期比	ポイント
資産合計	2,503	2,696	+ 7.7%	
負債合計	1,298	940	- 27.5%	借入金・社債返済により、負債比率は107%から53%へ
純資産合計	1,205	1,755	+ 45.6%	公募増資による資本増強で純資産比率は48%から65%へ

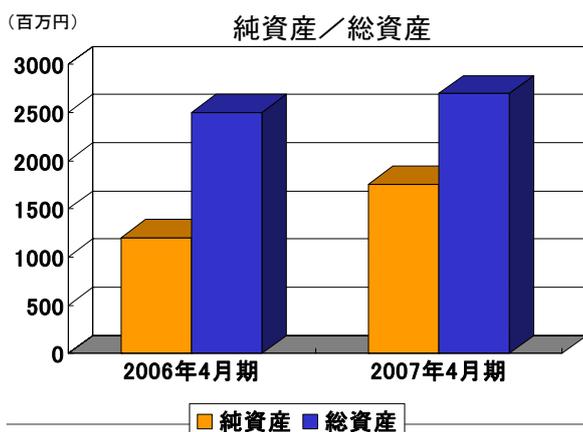
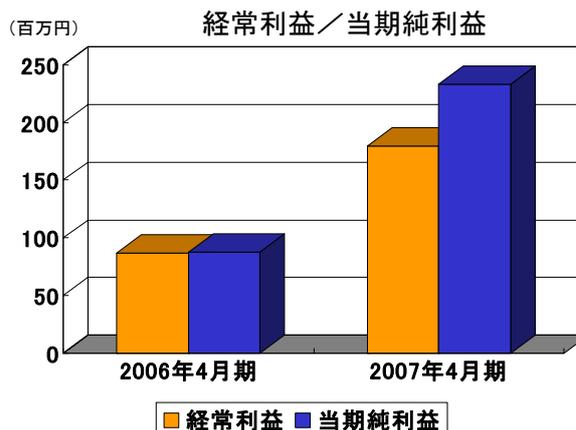
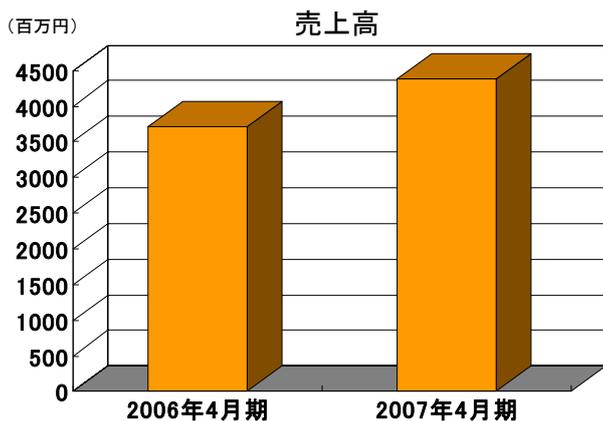
## CFの状況

営業キャッシュ・フロー	168	234	+ 39.2%	利益拡大に合わせ順調に増加
投資キャッシュ・フロー	△ 12	△ 37	-	
財務キャッシュ・フロー	208	254	+ 22.1	借入金返済が進んだが公募増資により増加
現金及び現金同等物の期末残高	888	1,340	+ 50.9%	営業CF、公募増資により増加

Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

20

# 2006年4月期～2007年4月期業績推移

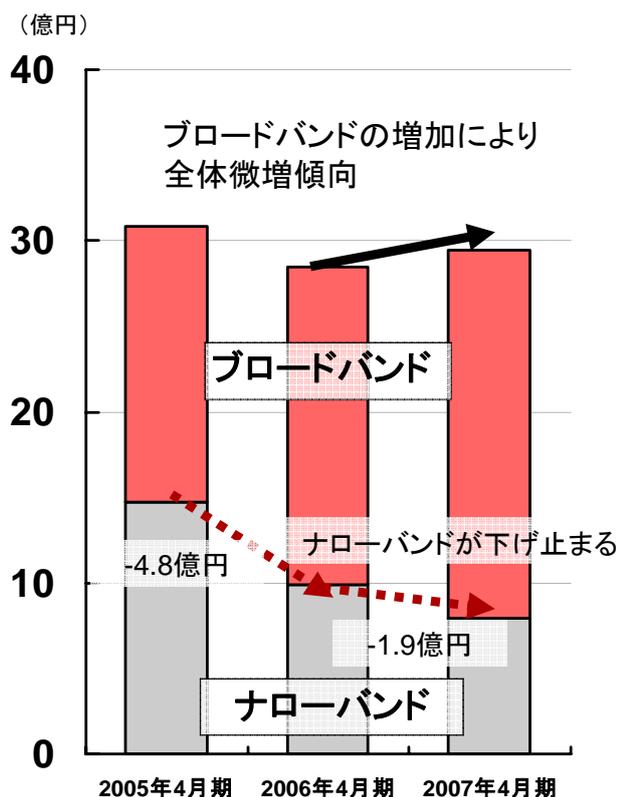


Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

21

# ブロードバンド化事業、ユビキタス化事業の売上高推移

## ■ブロードバンド化事業



■2006年4月期でナローバンド接続サービスが下げ止まるものの、現在も減少傾向にある。

■ブロードバンド接続サービスは、2002年から急速に発展し、今後は光ファイバーの普及による発展が見込まれる。

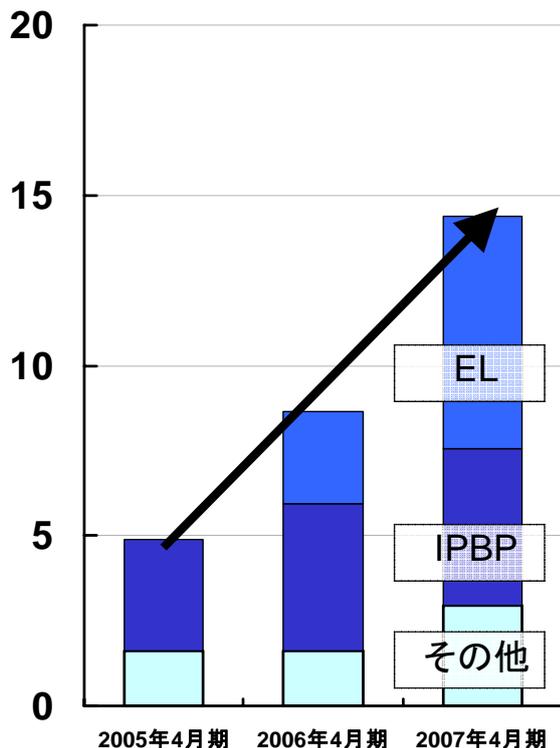
■ナローバンド接続サービスの減収とブロードバンド接続サービスの増収を合わせ、ブロードバンド化事業の売上高は、2006年4月期に比べ99百万円増収となった。

Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

22

## ■ユビキタス化事業

(億円)



■2005年4月期、EmotionLink(Feel6)を利用した「IPビジネスホン」サービスを開始。2006年4月期には20,000台超の設置が完了し、2006年4月期以降当サービスの売上が通年に寄与。2007年4月期は新規の集合住宅事業者へのサービス開始、既存事業者の端末増設が売上増加に貢献。

■2007年4月期、楽天メッセージなど「Emotion Link」を利用した新商材が売上成長に寄与。

## 株式の状況

当社は、2007年3月20日の東証マザーズ上場に際し、既存株主に対するロックアップを行っておりません。目的は、中長期的に適正な株価形成を促すため、売却圧力となるVC保有分を不自然に固定することは短期的に歪な需給関係を生み出し、必ずしも投資家の皆様のメリットにならないと考えたためです。

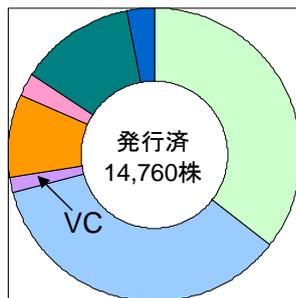
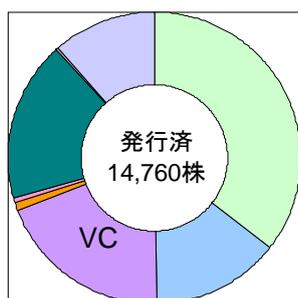
この結果、過度に初値が暴騰することもなく、現在まで常に公募価格を上回る状況で推移しております。また、上場日時点で19.4%であったVC比率は、4月末日時点で1.6%まで減少しております。

### <株主の変化>

発行済み株式数:14,760株 / 株主数:1,458 (平成19年4月30日現在)

上場時(3月20日時点)

4月30日時点



株主	3月20日時点	4月末日時点
経営者保有	35.52%	35.52%
個人	14.10%	35.34%
VC	19.42%	1.63%
金融機関	0.90%	9.32%
証券会社	0.54%	2.45%
その他法人	17.82%	12.79%
外国法人等	0.18%	2.96%
新株	11.52%	-

■ 経営者保有 ■ 個人 ■ VC ■ 金融機関 ■ 証券会社 ■ その他法人 ■ 外国法人等 ■ 新株

## 1. 2007年4月期業績

## 2. 中期ビジョン

## 3. 2008年4月期業績見通しと施策

## SILK VISION 2010

(中期ビジョン 2008年4月期～2010年4月期)

## 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

## 行動指針

The Internet xEngine.  
情報化社会における様々なサービス運営のEngineを提供する

### Inter Engineering.

技術を俯瞰し、組み合わせ、  
新たな「価値」を創造する力

### Zen Of CS.

継続的なお客様とのコミュニ  
ケーションと、顧客満足度の維持

フリービットが目指す世界

# Web to SiLK

インターネットを クモの巣から  
なめらかで 絹のように丁寧なネットワークに

安全・安心

カンタン

いつでも、どこでも、  
何からでも

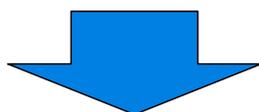
PC

ケータイ

モノ



PCとブラウザに縛られた窮屈な世界から、  
OverLay Internetテクノロジーで、  
インターネットを開放する



Being The NET Frontier!  
という理念を、  
SiLKのようなネットワークの  
構築で実現することが  
フリービット全社員の使命



# ブロードバンド化事業

## ブロードバンド化事業 概要

日本全国から、安価に安定して高速につながるインフラを提供し、  
社会のブロードバンド化を支える

着／発課金型  
ダイヤルアップ  
1ナンバー

フレッツISDN  
フレッツADSL

ACCA ADSL

Bフレッツ

PIAFS  
ダイヤルアップ  
1ナンバー

モバイル  
定額制サービス  
AIR-EDGE

IP電話  
YourNet Phone  
YourNet Phone II

サポートセンター  
ビルング

ハウジング  
ホスティング

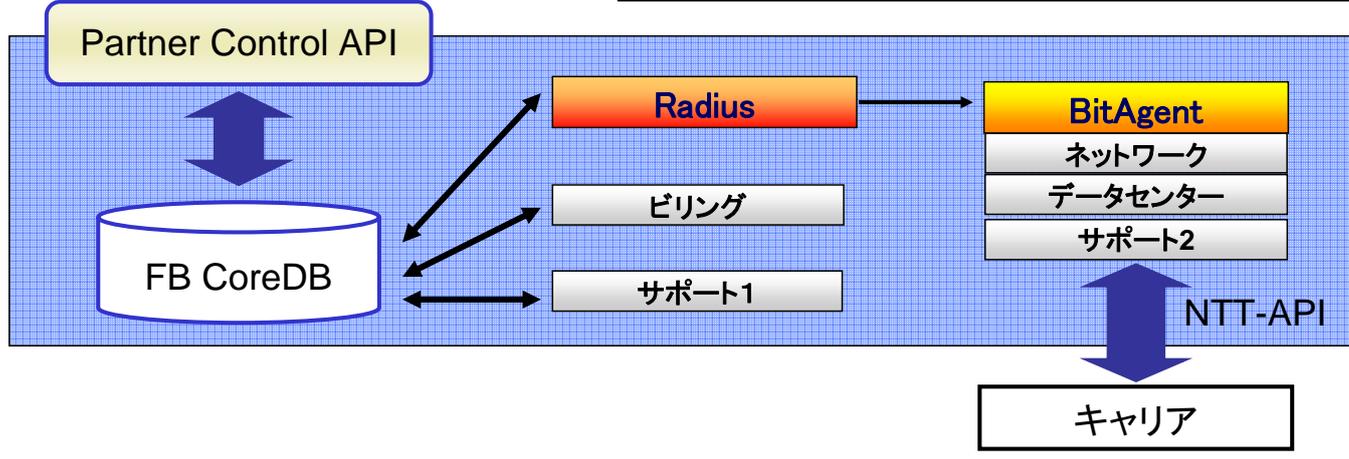


- 1.ID作成、削除
- 2.Status確認
- 3.課金情報確認

## API型ISPサービス

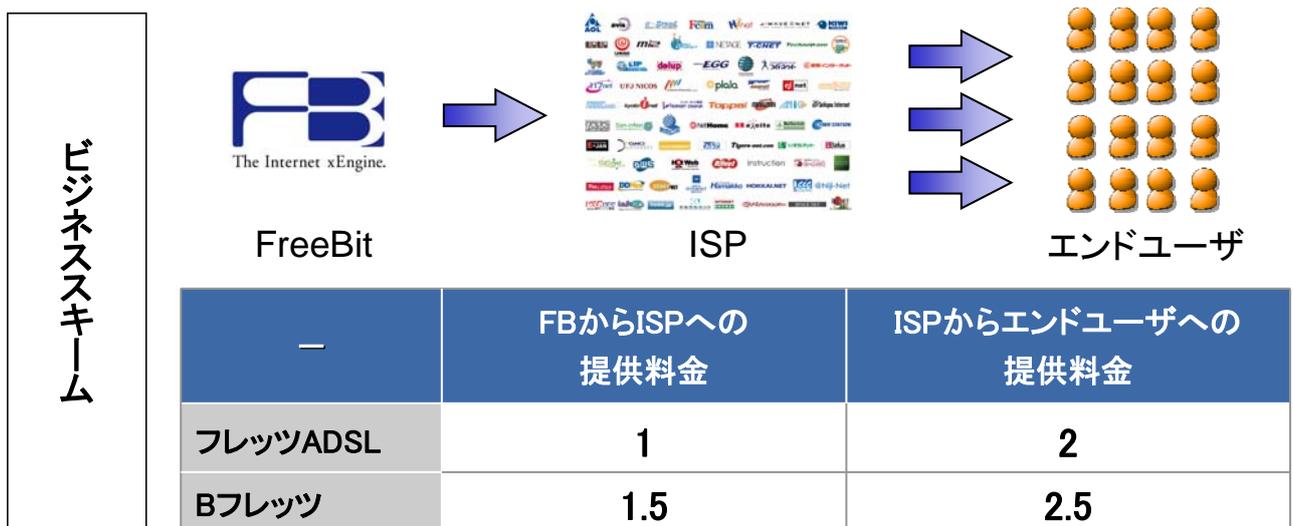
設備を持たずに、ASP(API型)で接続事業が可能に。

- [4ステップでISPビジネスが可能に]
- 1.ISP登録
  - 2.API仕様開示
  - 3.APIに対応したアプリ作成
  - 4.ISP開始(課金代行付き)



Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

## ブロードバンド化事業のモデル



フレッツADSLのISP提供料金を1とした場合の割合

- ・ISPは固定的設備を持つ必要がなく、セールスと付加サービスに特化できる
- ・ISPへの課金はアクティブ課金で行い、アカウントベースの課金となるために、費用が変動費化され、ISPの収益率が飛躍的に向上する。

Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

# ユビキタス化事業

## ユビキタス化事業 概要

いつでも、どこでも、あらゆる機器から安全・安心・簡単にインターネットを利用できる環境を構築し、社会のユビキタス化を支える。

**SONY**

チャンネルサーバ  
CoCoon



リモート予約  
ソフトウェア  
アップデート

あらゆる  
機器から  
コントロール

**Xcyle**



オムロンと共同開発  
販売元: オプテックス株式会社

ホームセキュリティ機器へのEmotion Link  
の組み込みを実施。携帯からのアクセスも実現。  
製造台数: 20,000台。

**WebMail**



AJAX対応のWebメールサービス  
全国約70社のISPに対して提供中

**OFFICE ONE**  
**IPビジネスホン**



ELクライアント(IPv6)が組み込まれたIP電話  
機が300拠点、27,000台以上稼働中。

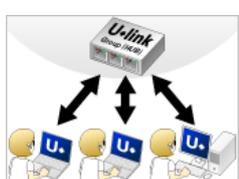
**OBCセキュアアクセス**



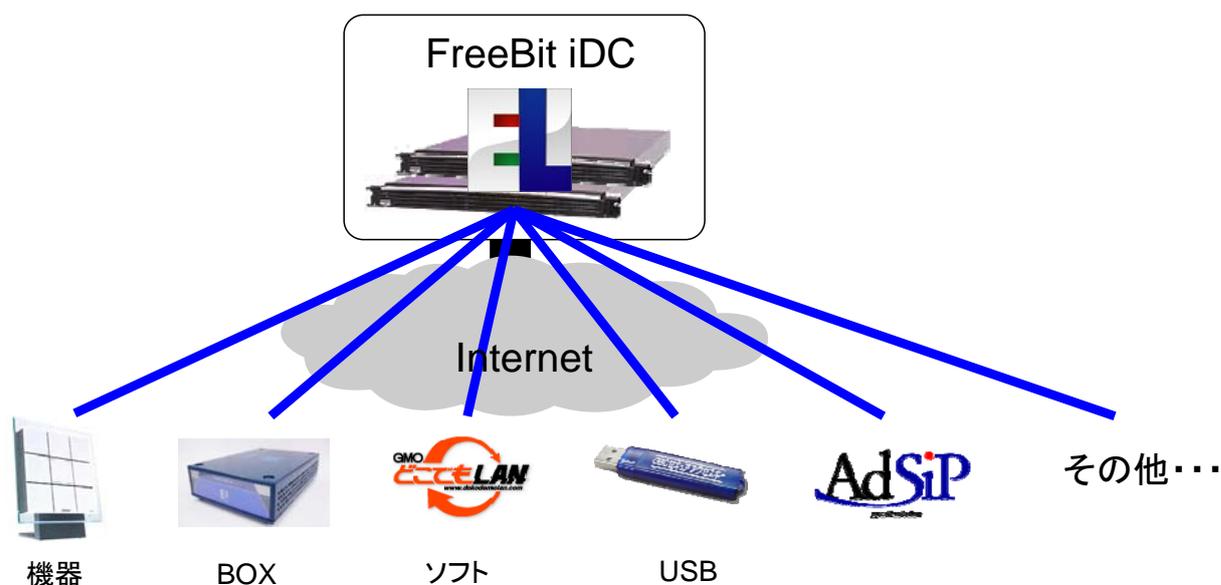
OBC 奉行シリーズ

Emotion Link  
搭載USBキー

**U+link**



コンシューマ向けVPNサービス



1. 同じセンターシステムを多彩なクライアントやパートナー企業によるサービスでシェア
2. 1接続あたりの月額課金(¥200~¥1,500)
3. 1U-PCサーバで最大10,000接続

## ユビキタス化事業の収益モデルに関して

### 1Uサーバが生み出す潜在的収益性の比較

サービス (一例)	一般的な Webホスティング	Xtyle	多拠点型 VPN	Ad SiP
収益(月額)	155,000円	2,000,000円	15,000,000円	6,912,000円
比率	1	12.9倍	96.8倍	44.6倍
備考		10,000接続の場合	10,000接続の場合	1U:20接続 5分/Call 12 hour 30 day

# 中期経営計画の基本骨子

## 中期経営計画の基本骨子

### 1.ブロードバンド化事業は、安定した利益創出に貢献。

高単価な光ファイバー接続の伸びによる売上/利益の創出と、新規「ハイブリッド戦略」に集中。  
すべての商材をNGN対応(IPv6/Bridge/Native)し、NGNの到来時にはアドバンスを握る。

### 2.ユビキタス化事業を拡大し、売上/利益を高成長。

- ・「4つの成長領域」への集中
- ・「ハイブリッド戦略」により、自ら市場を啓蒙(Control own Destiny)
- ・海外進出(中国からスタートを予定)

### 3.コアコンポーネントAPIの強化

- ・ユビキタス化事業の成長分野を中心とした、先を見据えたコアコンポーネント強化を、独自開発に加えて、資本提携を利用して積極的に行っていく。
- ・ユビキタスの先である、セマンティック分野での技術開発に取り組む

2010年4月期で売上高100億、利益15億円  
東証一部上場を目指す

## ハイブリッド戦略とは？

フリービットの**コアコンポーネントAPI**を  
組み合わせて開発した

ブロードバンド化製品

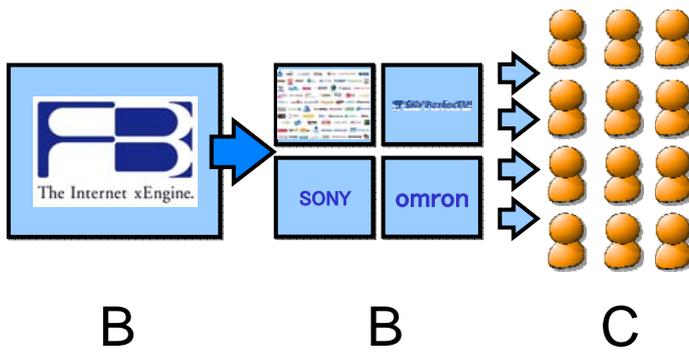
ユビキタス化製品

の二つを組み合わせ、  
ブロードバンドとユビキタスの**ハイブリッド**な  
サービスに組み上げ

新世代ISP

として直接C / Bに提供する

## スペシャリストモデル(既存)[B to C via B]



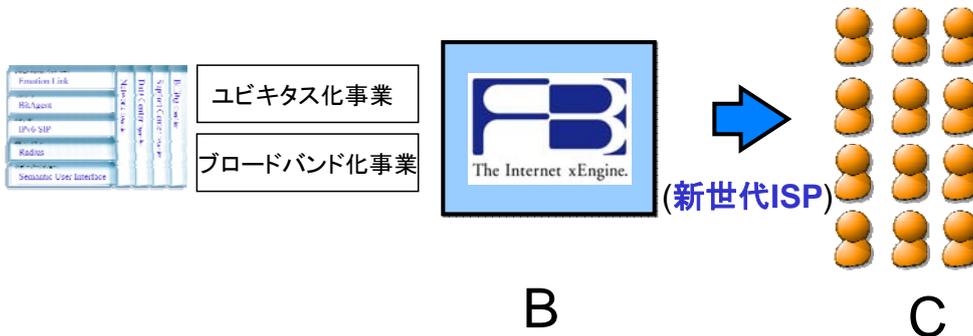
[メリット]

- ・Bによる規模拡大が望める

[デメリット]

- ・成長、市場がコントロールできない
- ・Bを経由した市場把握となる

## ハイブリッドモデル(新規)[B to C / B]

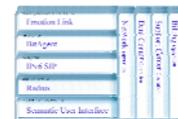
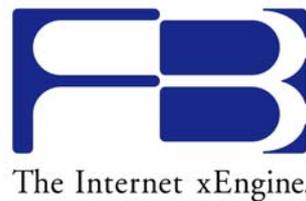


[メリット]

- ・自らリスクを負って、新しい商品を市場投入できる。
- ・Control Own Destiny

[デメリット]

- ・ブランド力
- ・リスクの拡大



ブロードバンド化事業

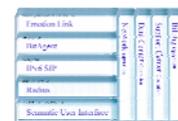
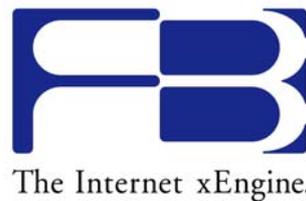
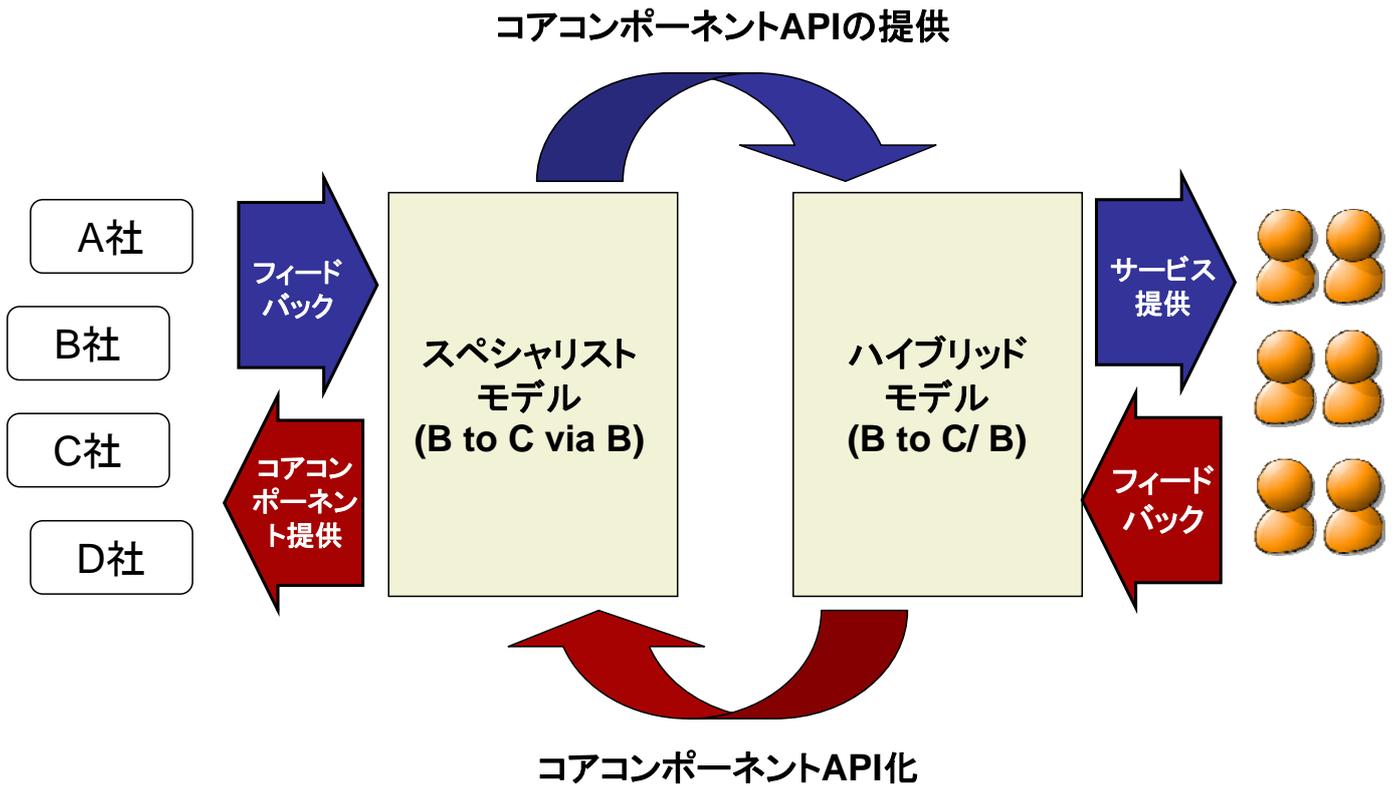
ユビキタス化事業

スペシャリストモデル  
(B to C via B)

[既存モデル]

ハイブリッドモデル  
(B to C / B)

[新規追加モデル]



ブロードバンド化事業

ユビキタス化事業

スペシャリストモデル  
(B to C via B)

[既存モデル]

ハイブリッドモデル  
(B to C / B)

[新規追加モデル]

## 4つの成長領域

### ユビキタス化事業 4つの成長領域

#### 1. OverLay によるメッセージング事業の成長

- ・ヒト対ヒト、ヒト対モノ、モノ対モノのメッセージングアプリケーション
- ・楽天メッセンジャーを軸としたコミュニケーション市場
- ・IPBP / USB電話 / Click to Liveを用いてテレワーカー市場へ積極的に関与

#### 2. OverLay によるVPN市場の成長

- ・多店舗販売、代理店販売推進
- ・SOHO / コンシューマ向けVPNの販売
- ・中国-海外でのサービス展開
- ・USBノードを用いてテレワーカー市場、アプリケーションVPN市場へ参入
- ・IPv4-IPv6ブリッジ市場における用途開発

#### 3. OverLay によるモノ・コントロール市場への参入

- ・Windows Embeddedに対応したPOS等によるOverLayの実現
- ・「シリアル over VPN」を利用した、管理・監視市場のサービス化(自動販売機等)

#### 4. OverLay とSIPによる通話報酬型広告事業の立ち上げ

- ・Ad SiPサービスの立ち上げ (IP電話インフラを有利に利用)



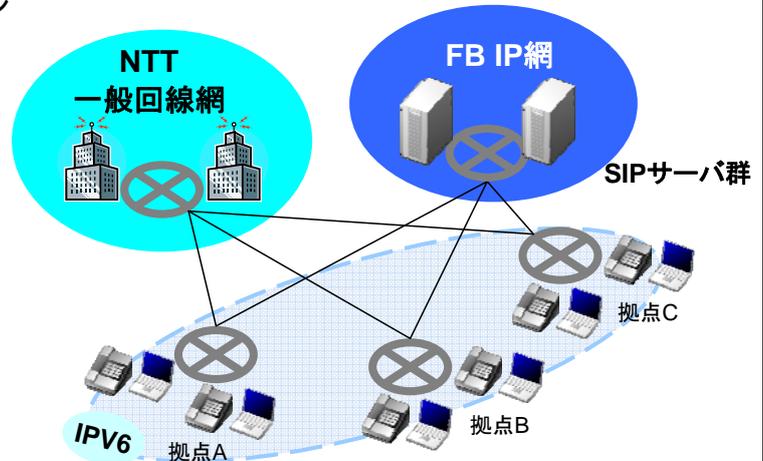
## IPv6対応の法人向けIP電話

OverLayer InternetによるIPv6を利用し、導入・運用における手間とコストの大幅削減を可能にし、交換機(PBX)をASP(API)化したビジネスホン

### 導入プロジェクト例

学生や社員寮の最大手である  
共立メンテナンス様への導入

- IPv6を採用することによって導入にかかる工程の大幅削減に成功
- 全国約300拠点2万台超のIP電話導入を約半年で実現



IP電話 =



+



## 楽天メッセージ

## IPv6自律ノード型オンライン コミュニケーションサービス

Emotion LinkによるOverLayer Internet技術を組み合わせた、誰でも簡単安心に利用できるオンラインコミュニケーションサービス



### 楽天メッセージの特徴

- IPv6自律ノード型アプリケーション
- OverLayerInternetにより、IPv4の環境に一切手を加えずにIPv6の動作を実現
- シグナリングプロトコルとしてスタンダードなSIP(IPv6)を採用。NGNとの高親和性。
- チャットのメッセージは、SSLにより暗号化されたVPNを利用した会話

オンライン  
コミュニケーション =



+



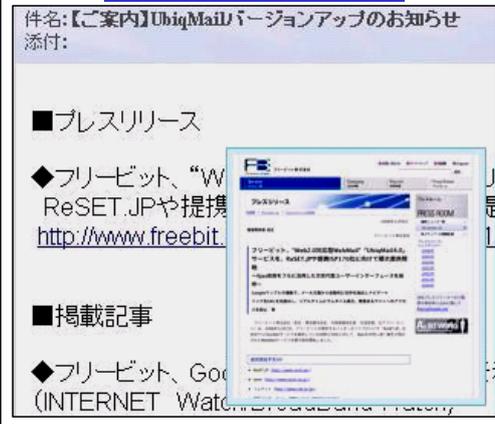
楽天メッセージ

## WebMail

### Ajax対応リッチユーザーインターフェースを提供するWebメール

PC、携帯、PDA、TV、様々な機器からメールを利用することが可能。  
 「リンク先読み機能」： マウスポインタをURLに重ねるとリンク先のプレビュー画面が表示される。  
 「Googleマップとの連動」： 住所をクリックするとGoogleマップが表示される

#### リンク先読み機能



#### Googleマップとの連動(マッシュアップ)



Ajax対応  
Webメール

=

Semantic UI

+

ネットワーク  
データセンター  
サポート

WebMail

### 楽天メッセージャー IPv6自律ノード型オンラインコミュニケーションサービス

Emotion LinkによるOverLay Internet技術を組み合わせた、誰でも簡単安心に利用できるオンラインコミュニケーションサービス



#### 楽天メッセージャーの特徴

- IPv6自律ノード型アプリケーション
- OverLayInternetにより、IPv4の環境に一切手を加えずにIPv6の動作を実現
- シングリングプロトコルとしてスタンダードなSIP(IPv6)を採用、NGNとの高親和性
- チャットのメッセージは、SSUにより暗号化されたVPNを利用した会話

# これら三つの商材が 中期にわたって融合していく

#### WebMail

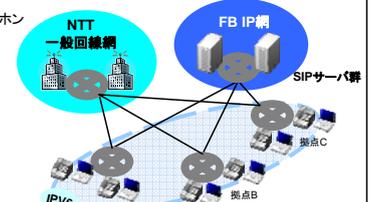
PC、携帯、PDA、TV、様々な機器からメールを利用することが可能。  
 「リンク先読み機能」： マウスポインタをURLに重ねるとリンク先のプレビュー画面が表示される。  
 「Googleマップとの連動」： 住所をクリックするとGoogleマップが表示される



OverLay InternetによるIPv6を利用し、導入・運用における手間とコストの大幅削減を可能にし、交換機(PBX)をASP(API)化したビジネスホーン

#### 導入プロジェクト例

- 学生や社員の最大手である 独立メンテナンス隊への導入
- IPv6を採用することによって導入にかかる工程の大幅削減に成功
- 全国約300拠点2万台超のIP電話導入を約半年で実現



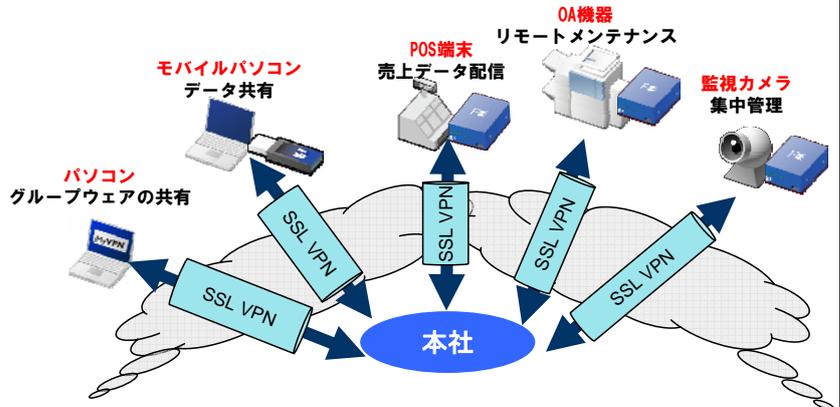
## MyVPN

多拠点、多店舗向け  
VPNサービス

OverLay Internet によってプラグアンドプレイのVPN機器を実現  
1クリック、置くだけの簡単VPNソリューション

### 商品ラインナップ

- 1クリックVPN  
⇒ソフトウェアクライアント
- 置くだけVPN  
⇒ボックスクライアント
- 挿すだけVPN  
⇒USBノード  
※指紋による生体認証付



多拠点多店舗向け  
VPNサービス

Emotion Link

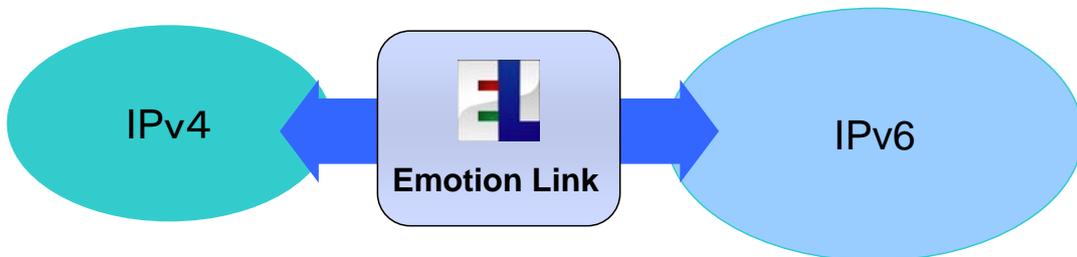
+

ネットワーク  
データセンター

MyVPN

## IPv4⇔IPv6ブリッジ可能なEmotionLinkを利用した市場へのアプローチ

- ・EmotionLinkによりIPv4アドレス空間にあるNW機器をIPv6空間の機器と相互に通信可能



「IPアドレス」が2010年にも足りなくなる事態に対応するため、**官民の対策会議**を月内に立ち上げ。中国やインドなどでIPアドレスの需要が急増、数年以内に在庫がなくなる見通し。

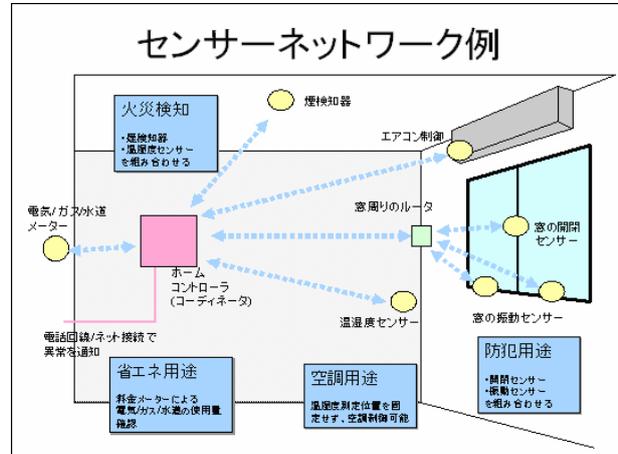
出所: NIKKEI NET 更新: 6月9日 16:00 インターネット: 最新ニュース  
「IPアドレス」枯渇問題、総務省が対策会議を発足

## Xctyle

OMRONと共同開発  
次世代ホームセキュリティシステム



OverLay Internet による  
センサーネットワークと  
VPNの融合。設定いらずの  
置くだけホームセキュリティ



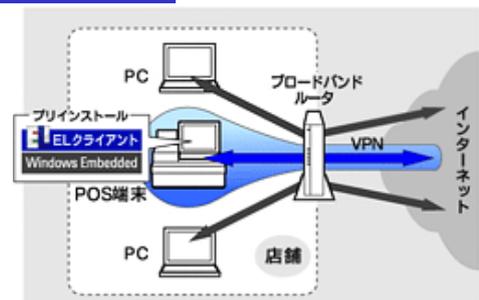
カメラ・センサー = Emotion Link + ネットワークデータセンター Xctyle

Windows®Embedded対応VPN

物コントロール市場における  
機器単体でのVPNサービス

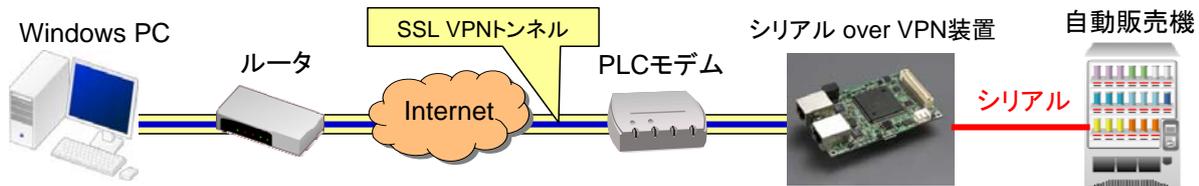
あらゆる機器 でOverLay Internetを実現する

Windows Embeddedは、成長率の  
高いWindowsベースの組み込みOS  
であり、世界的にPOS機器や家電  
などでの用途が広がっている。



シリアル over VPN

「シリアル over VPN」を利用した  
管理・監視市場のサービス化



家電機器の管理・監視 = Emotion Link + ネットワークデータセンター シリアル over VPN

# その他、全く新しい ユビキタスデバイスの 誕生への貢献

Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

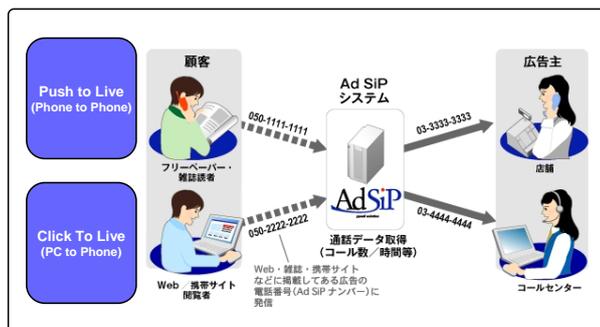
59

## ユビキタス化成長戦略概要(通話報酬型広告事業)



### 通話報酬型広告システム 統合ソリューション

OverLay Internet + IPv6 SIP により、広告効果の測定を可能とする。また、Webサイトをもたない事業者でもWeb広告や販促が可能となる。



### Click to Live

#### 事前インストール不要のWeb電話



OverLay Internet + IPv6 SIP により、Webサイトに貼り付けられたボタンを1クリックするだけで、事前インストール作業なしに、音声認識技術によって電話をかけることが可能

### Push to Live

#### 発課金/着課金対応の転送電話



雑誌やWebへ050番号や0120番号・0800番号を掲載することにより、手軽に発/着信課金型広告が可能となる。

通話報酬型広告システム  
統合ソリューション

=



+



1. OverLay によるメッセージング事業の成長

楽天株式会社

株式会社共立メンテナンス

2. OverLay によるVPN市場の成長

GMOインターネット株式会社

エス・アンド・アイ株式会社株式会社

株式会社オービックビジネスコンサルタント

3. OverLay によるモノ・コントロール市場への参入

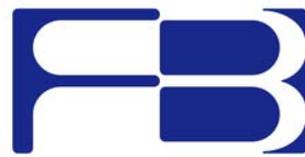
富士ソフトDIS株式会社

モリト株式会社

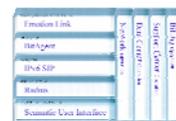
オプテックス株式会社

4. OverLay とSIPによる通話報酬型広告事業の立ち上げ

株式会社ぐるなび



The Internet xEngine.



ブロードバンド化事業

ユビキタス化事業

スペシャリストモデル  
(B to C via B)

[既存モデル]

ハイブリッドモデル  
(B to C / B)

[新規追加モデル]

# 具体的ハイブリッド戦略

## ハイブリッド戦略とは

	共立 メンテナンス	楽天	GMO インターネット	オプテックス	 新世代ISP
OverLay アプリ	IP ビジネスホン	楽天 メッセージャー	どこでも LAN	Xtyle	新OverLay アプリ
ユビキタス化 事業	 <b>OverLay Internet</b>				
ブロードバンド化 事業	接続				

ISP顧客への投資・連携を実施し、  
当社コアコンポーネントの競争力を生かし、OverLay商材を提供する。

↓

ユビキタス時代の本格的到来に合わせて新世代ISPを提案

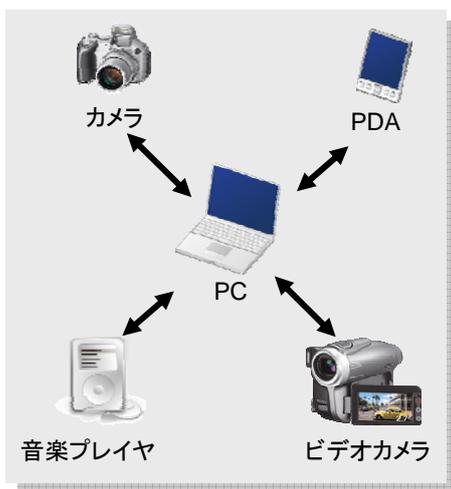
## ビジョン

“ISP is The **Ubiquitous HUB**”  
～ ISPはユビキタスなHUBになる ～

Digital HUBをさらにネットワーク上に広げる  
**ユビキタスなHUB**として、ISPを再定義する

新世代ISP

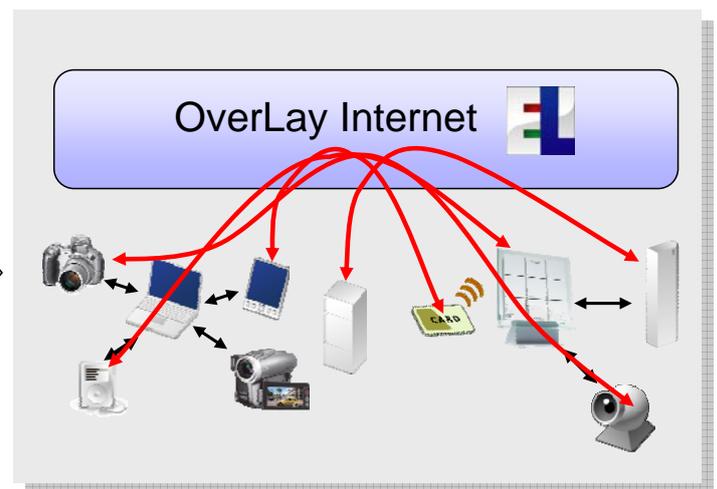
## Digital HUBとユビキタスHUB



Digital HUB

PCを中心として様々な機器をつなぎ、  
機器同士でデータの相互利用が可能。  
PCの新しい方向性を予言した定義。

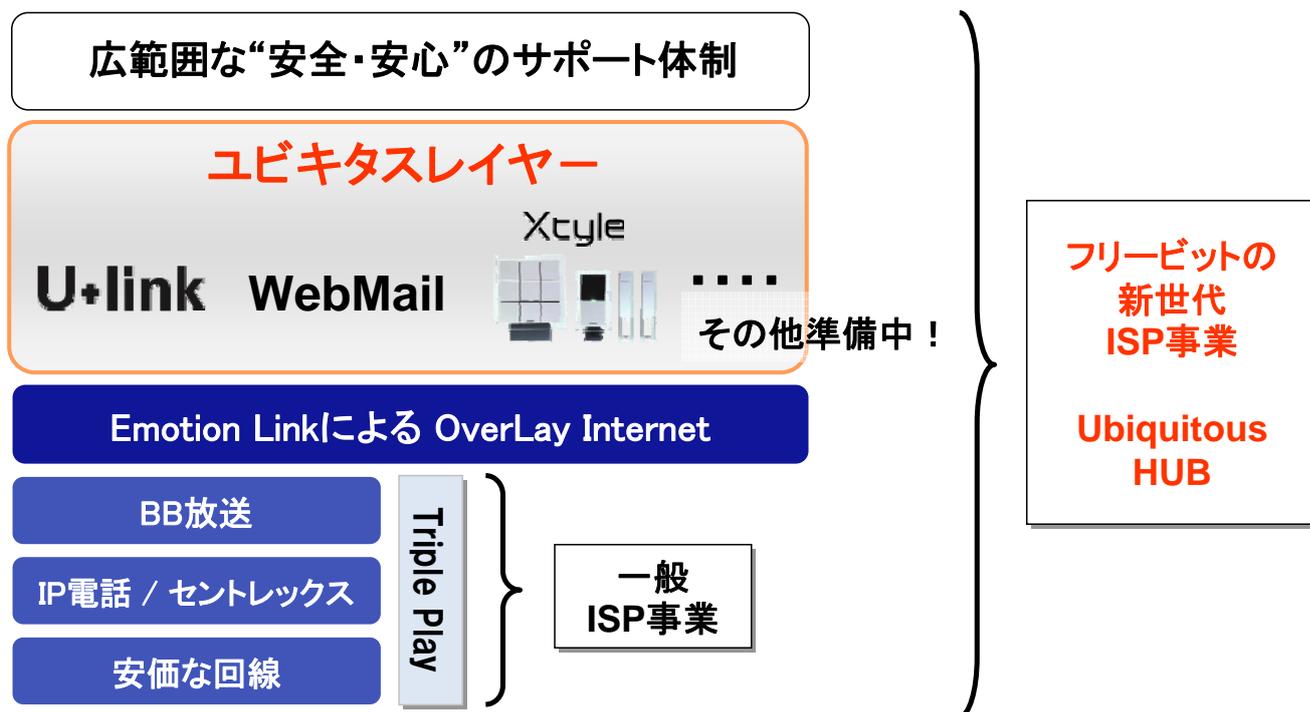
※2001年 Apple Steve Jobs氏による定義



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**。  
あらゆる機器にどこからでもアクセス  
でき、データの相互利用が可能

## ■フリービットの新世代ISP事業 = “Ubiquitous HUB”



## 具体的手法

Step1. ISPとの資本提携等による関係強化

(既存200ISPとのパートナーシップ)

Step2. 個別に、FBコアコンポーネントAPIを利用したクオリティアップと、

プラットフォームの共有化によるコストダウンを実行。

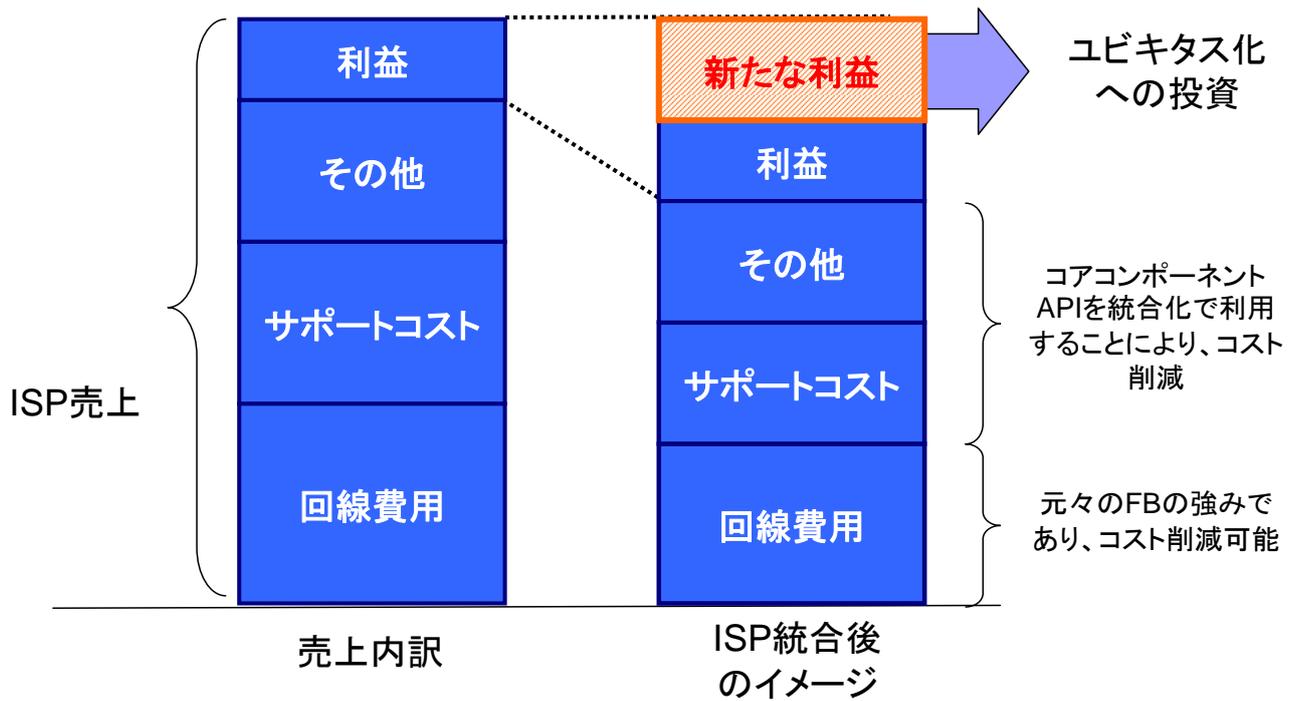
- ・接続コスト 約30%減
- ・その他コスト 約30~40%減
- \* 中国SiLKNOC/唐津提携 など

Step3. 新世代ISPブランド(ユビキタスHUB)の立ち上げ

Step4. EmotionLinkを利用した「全く新しいSiLK Internetのユーザー体験」

(ユビキタスHUBに対応する商材)を標準メニューとして提供

Step5. ユーザの新規獲得プロモーション開始

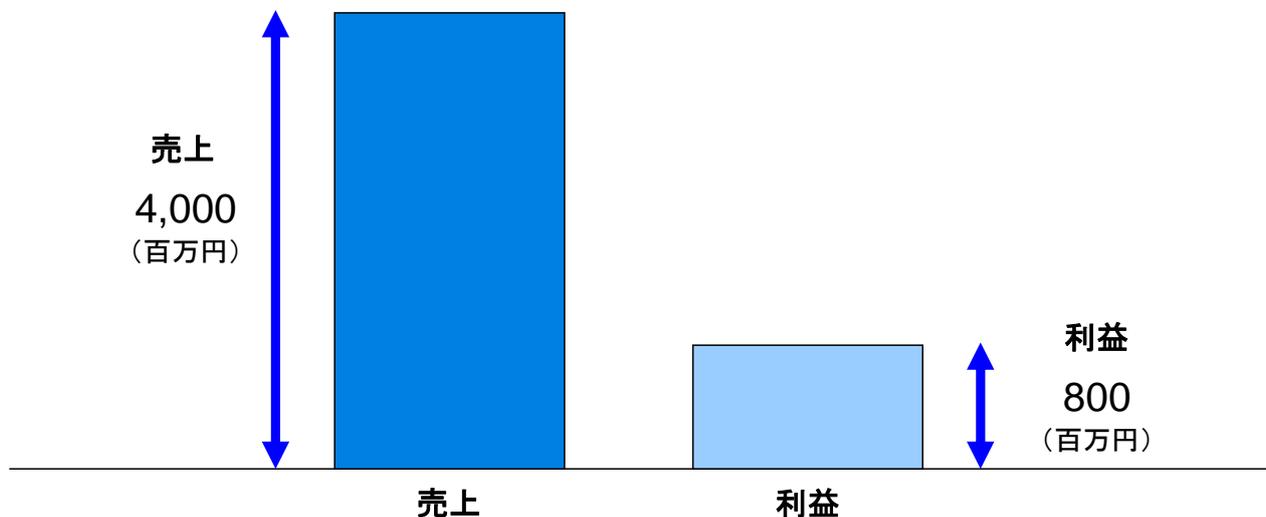


資本提携等による関係の強化により、回線費用やサポートコスト等の原価率が削減され、得られる利益を将来のユビキタス商材の開発等に充当する。

## ハイブリッドモデル 収益イメージ

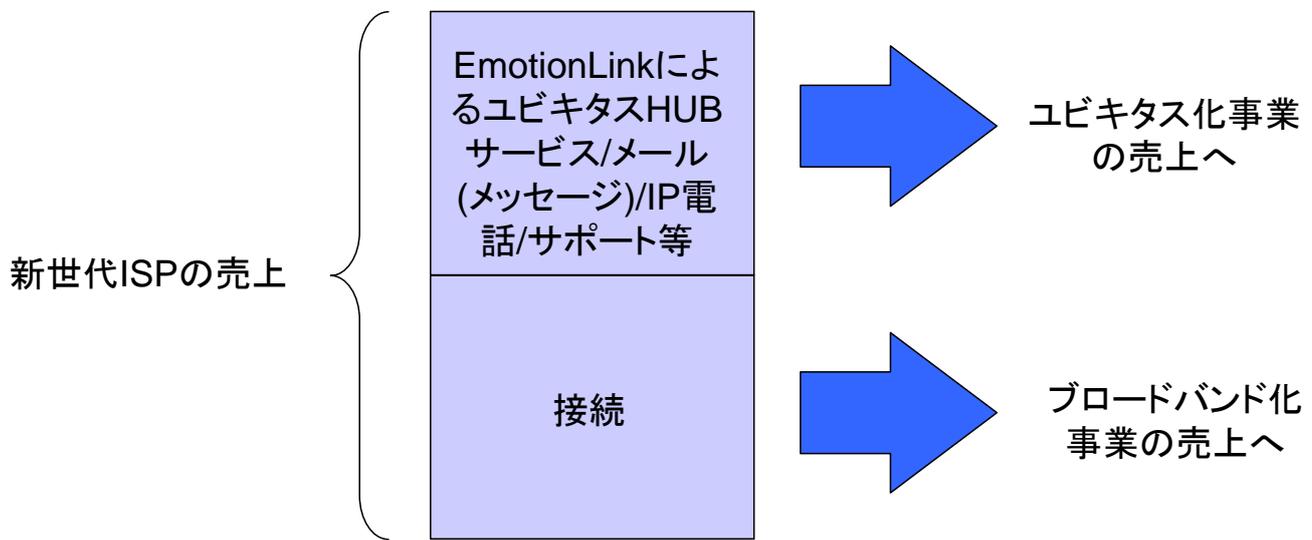
### ■ 20万規模のISPがハイブリッドモデルとなった場合の収支イメージ

● Ex) @1,700円 × 20万人顧客 = 4,000百万円

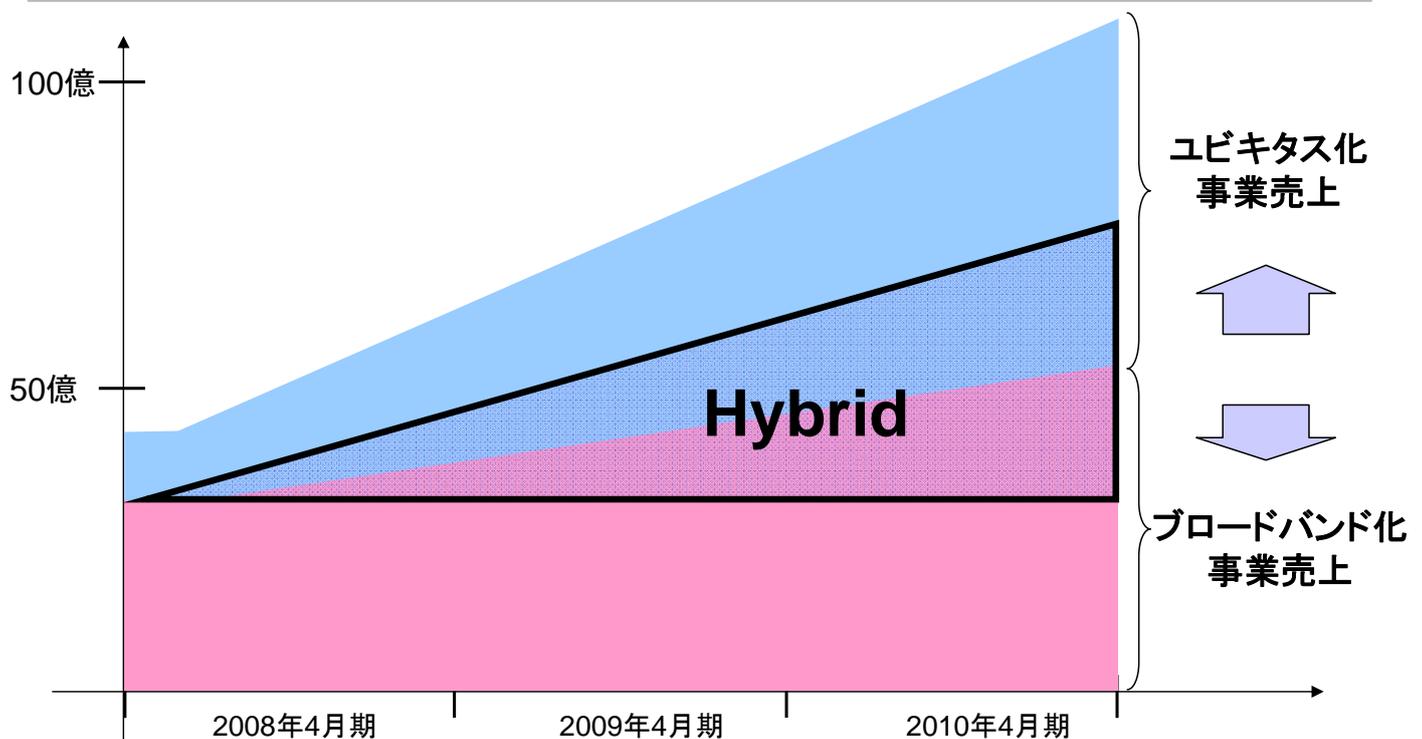


# ハイブリッド戦略による売上の考え方

■ハイブリッド戦略による売上の2つの事業への分配は以下のように考える



# 中期計画における売上目標



既存ブロードバンド化事業の売上と今後の展開で見込めるユビキタス化事業売上(スペシャリスト型)に加え、ハイブリッド戦略による売上を加えることにより、2010年4月期において売上高100億円を目指す。

## 2008年4月期～2010年4月期 売上目標



単位: 百万円

—	2007年 4月期	2008年 4月期	2009年 4月期	2010年 4月期	構成比	増減率
ブロードバンド化事業	2,947	3,346	4,500	5,500	55%	+ 86%
ユビキタス化事業	1,437	1,664	2,850	4,500	45%	+ 213%
合計	4,384	5,010	7,350	10,000	100%	+ 128%

※増減率は2007年4月期と2010年4月期の数値で算出

## 2008年4月期～2010年4月期 業績目標



■ 経常利益率が15%以上の利益構造に転換し、安定的な利益を生み出すことを目標とする。これにより次なる事業投資資源を確保し、さらなる展開を遂行する。

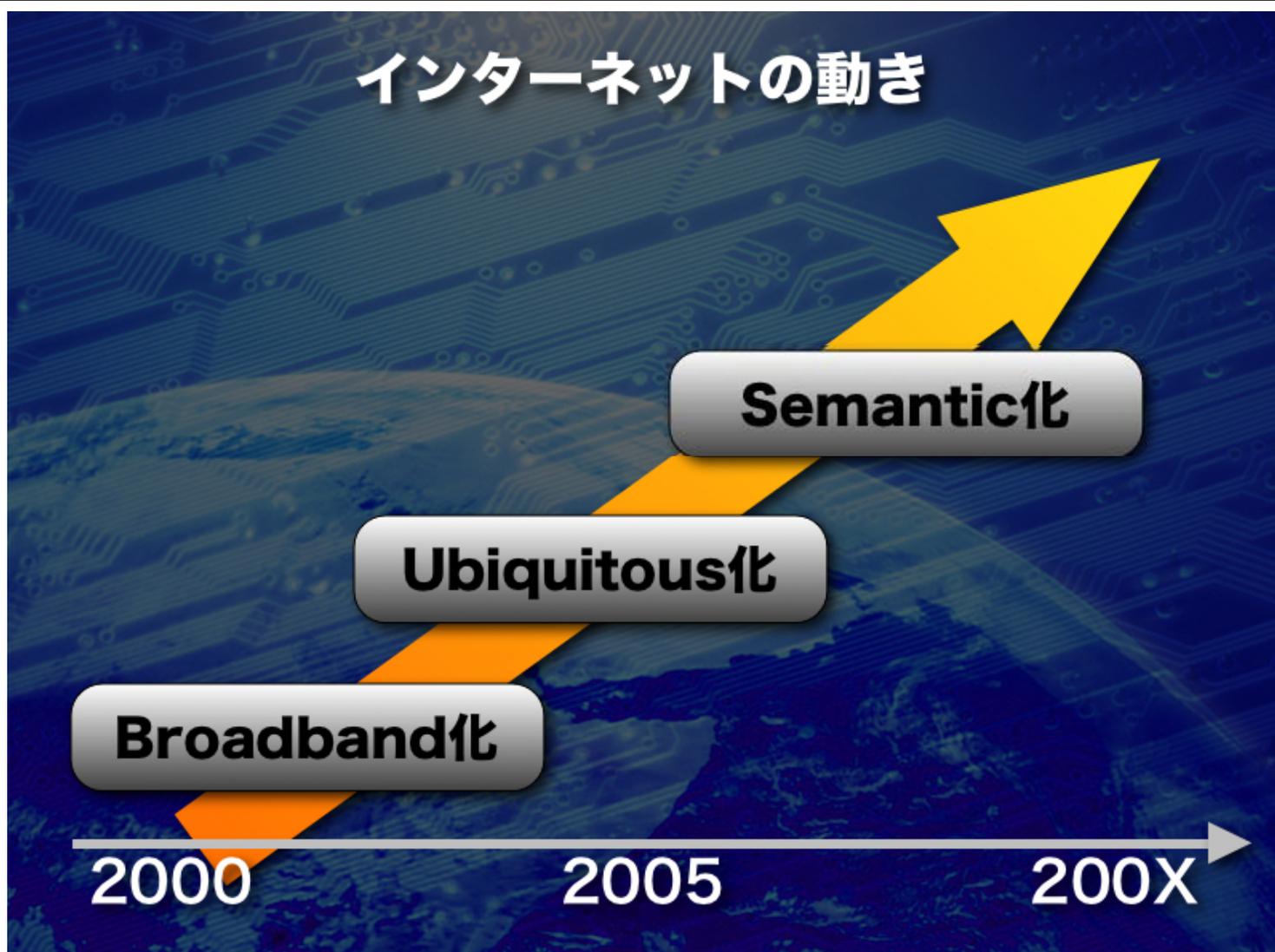
単位: 百万円

—	2007年 4月期	2008年 4月期	2009年 4月期	2010年 4月期	増減率
売上高	4,384	5,010	7,350	10,000	+ 128%
経常利益	180	380	750	1,500	+ 733%
経常利益率	4.1%	7.5%	10.2%	15%	—

※増減率は2007年4月期と2010年4月期の数値で算出

## 中期技術ビジョン

### インターネットの動き



# ブロードバンド化

## 接続インフラの整備

ダイヤルアップから始まり、ADSL、CATV、光ファイバーなど常時接続、高速接続インフラへのシフト

### Linkの材質変化



モジュラー  
(ダイヤルアップ)



同軸  
(CATV)

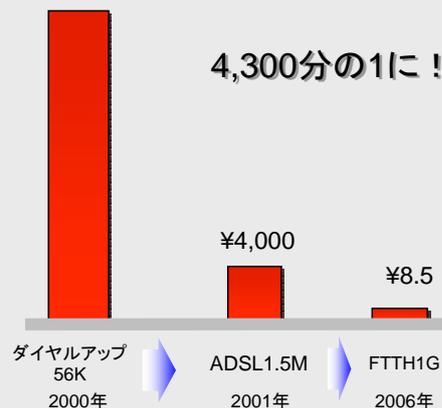


光ファイバ

### Bit単価の低下

¥36,571

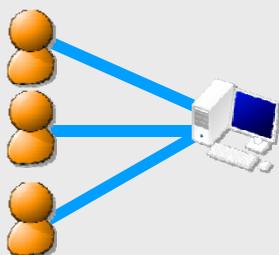
4,300分の1に!



# ユビキタス化

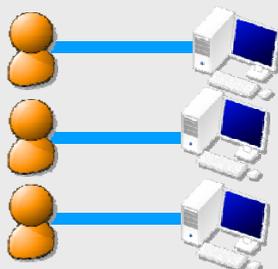
個人が目的にあわせて多彩なコンピュータをあらゆる場所で利用する時代

### 汎用機時代



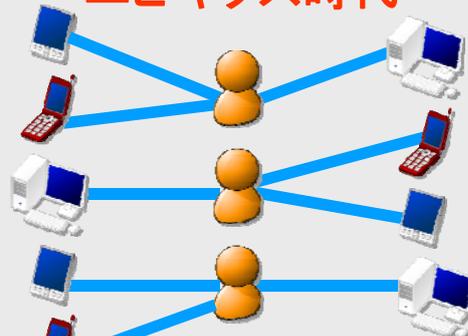
1台のコンピュータを  
複数の人で使う

### パーソナル コンピュータ時代



1台のコンピュータを  
1人で使う

### ユビキタス時代



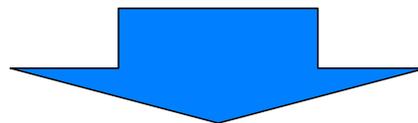
複数のコンピュータを  
1人で使う

## セマンティック化

IT革命の本命。  
ブロードバンド化とユビキタス化は  
セマンティック化のための手段。  
コンピュータが“bit”の意味を  
正しく理解できる世界へ。

## 中長期技術目標

IT産業は「2001年宇宙の旅」の  
HAL(コンピューターの形の予言)を  
未だに実現できてない



**HAL**(のようなユーザインターフェース)  
を**ユビキタス**な環境で  
実現する

- ・OverLay Internet(EmotionLink)を利用した超分散型アーキテクチャーによる膨大なコンピューターリソースの確保
- ・分散型アーキテクチャーを生かす為のセンター型アーキテクチャーとのシンクロ技術
- ・各種認識技術(セマンティック領域)
- ・特に音声の伝達&他システムとの連携技術(電話網とIPシステムとの融合 など)
- ・セマンティックを支える膨大な辞書、辞典情報
- ・これらを、自己もしくは他サービスとのフレキシブルな連携(マッシュアップ)で実現

## 配当方針・上場市場に関する方針

### ■利益配分に関する基本方針

株主への利益配当について、2009年4月期から開始することを目指します。

- 当社は、経営基盤の強化、確立を図ると共に、経営環境の変化が激しいインターネット業界において確固たる地位を築くためには、今後も積極的な技術開発、事業開発への対応が必要であると考えております。キャッシュフローの増大、内部留保の充実を図ることは重要課題であると認識しておりますが、一方、当社が目指す中長期的な視点で事業拡大を図る方針に対する理解を深めていただくためには、株主への利益還元を実施することも重要であると考えております。

### ■上場市場に関する基本方針

今後3年間で東証一部指定を目指せる経営管理体制を確立します。

- 当社は、新興企業としての位置付けで2007年3月20日をもって東証マザーズに上場いたしました。当社が目指す理念、社会における役割に対してはまだ道半ばであり、今後も積極的に事業を拡大し、企業価値の向上と社会貢献に邁進していく所存です。そのためには、更なる資金調達能力、社会的信用力の向上が必要であると考え、早期に一部指定が認められる業績、管理体制を確立してまいります。

## 1. 2007年4月期業績

## 2. 中期ビジョン

## 3. 2008年4月期業績見通しと施策

## 2008年4月期 業績計画

—	2007年 4月期	2008年 4月期	2009年 4月期	2010年 4月期	増減率
売上高	4,384	5,010	7,350	10,000	+ 128%
経常利益	180	380	750	1,500	+ 733%
経常利益率	4.1%	7.5%	10.2%	15%	—

単位：百万円

—	2007年 4月期	2008年 4月期	増減率	ポイント
売上高	4,384	5,010	14.2%	
ブロードバンド化事業	2,947	3,346	13.5%	
ユビキタス事業	1,437	1,664	15.7%	受託開発を減らしサービス収入主体で増加させる。
経常利益	180	380	111%	利益率の高いサービス収入増加により大幅な増益となる。
経常利益率	4.1%	7.5%	—	

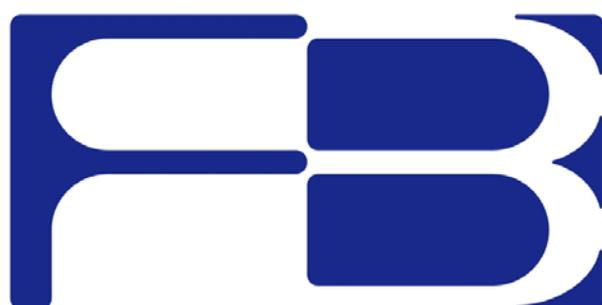
## ■ハイブリッド戦略に着手し、中期計画達成の礎を2008年4月期に築く

### ブロードバンド化事業

- 資本提携の対象(ハイブリッド戦略)となる会社へのアプローチを開始する。
- U-Japan/NTTの中期計画に基づき、光ユーザの獲得を促進するため、キャリアと連携して獲得キャンペーンを実施する。
- 現状の事業モデルから粗利額を増やすためにBitAgentを使用し、回線の効率的な利用を促す。
- NTT NGNの実証実験参加のフィードバックを生かしてのNGN商材の開発を行う

### ユビキタス化事業

- ハイブリッド戦略で獲得したユーザに対し、まったく新しい革命的なユビキタス商材を投入する。
- My VPN USBノードの販売チャネルとなるパートナーの確保を行う。
- 通話報酬型広告市場でシェアナンバー1を目指し、Ad SiPの拡販・提携を積極的に行う。
- モノコントロールなど、顕在化されていない新規市場に対し積極的にアプローチする。



The Internet xEngine.

## Made In .JP

# 日本発のIT基幹技術で世界を目指す