

フリービット株式会社【3843】 平成22年4月期 第1四半期 決算短信補足説明資料



The Internet xEngine.

2009/9/7

(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。

SILK VISION 2012について



企業理念	<p>Being The NET Frontier!</p> <p>インターネットを広げ社会に貢献する</p>
目指す世界	<p>Web to SiLK</p> <p>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</p>
事業の定義	<p>Smart Infra 提供事業</p> <p>インターネットを活用した スマートなインフラを提供</p>
事業を支える コア	<p>コアコンポーネントAPI</p> <p>特許技術をベースとした部品を様々な企業に 組み合わせて提供する</p>

Broadband化事業

Ubiquitous化事業

BtoB

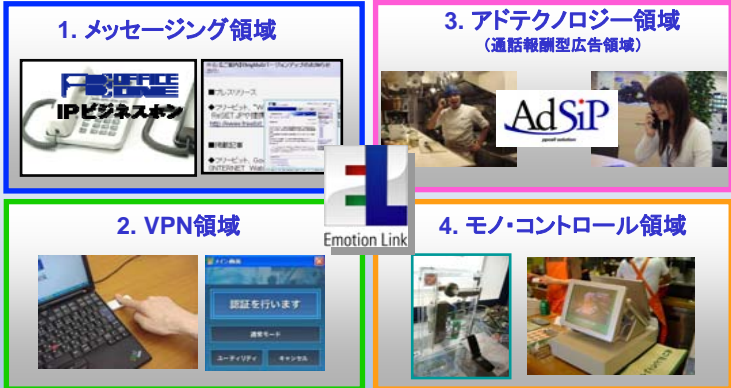


The Internet xEngine.

ISP's ISP事業



全国200 ISPに
バックボーンを
OEM提供




1. メッセージング領域
IPビジネスホン

2. VPN領域
Emotion Link

3. アドテクノロジー領域
(通話報酬型広告領域)
AdSiP


4. モノコントロール領域

BtoC



dream.jp

ユビキタスプロバイダ



dream.jp

ユビキタスサービス

- ユビキタスメールサービス (@dream.jp)
- ユビキタスネットワークサービス (U+link)
- ホームセキュリティ (DHSS)
- ユビキタスアクセス (Semantiq Node)
- 世界電話帳 (UbicName)
- 満足度 No.1 サポート

Dream HUB

ユビキタス化レイヤ (OverLay Internet)

DTI 接続サービス

- 日本の ISP/CATV
- 米国の ISP/CATV
- 中国の ISP/CATV
- 携帯電話 NW

Smart Infra 提供事業

	個人向け	法人向け
継続サービス	<p>IPv6化プラットフォーム提供事業</p>	<p>XaaS事業</p>
非継続サービス	<p>今後、追加予定</p>	<p>XaaS支援事業</p>

SiLK VISION 2012業績目標



(売上高: 百万円)

(経常利益: 百万円)



売上高	10,767	15,500	21,000	30,000
経常利益 (経常利益率)	1,522 (14%)	2,200 (14%)	3,000 (14%)	4,500 (15%)
前年度比 成長率	—	44%	35%	42%

現状の位置づけ



09年4月期下期～10年4月期上期は、SiLK VISION2012を成し遂げるための
体質改善を行う構造改革期と位置づけ

2010年4月期第1四半期業績サマリ

2010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

<p style="font-size: 2em; color: red;">本日 発表箇所</p>			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期
2010年4月期			

PL	MEX/ギガプライズの業績が第1四半期より連結開始
BS CF	現時点の資産・負債が連結され財政状態に反映

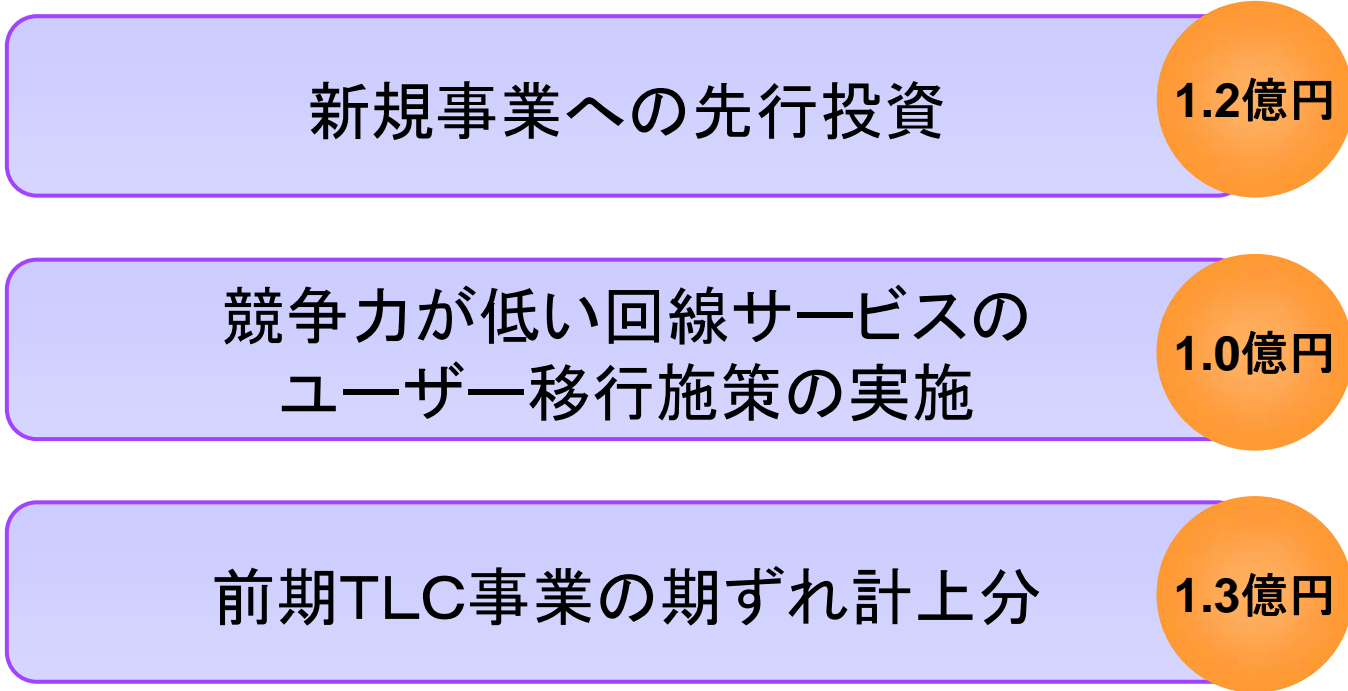
2010年4月期 第1四半期 連結業績ハイライト



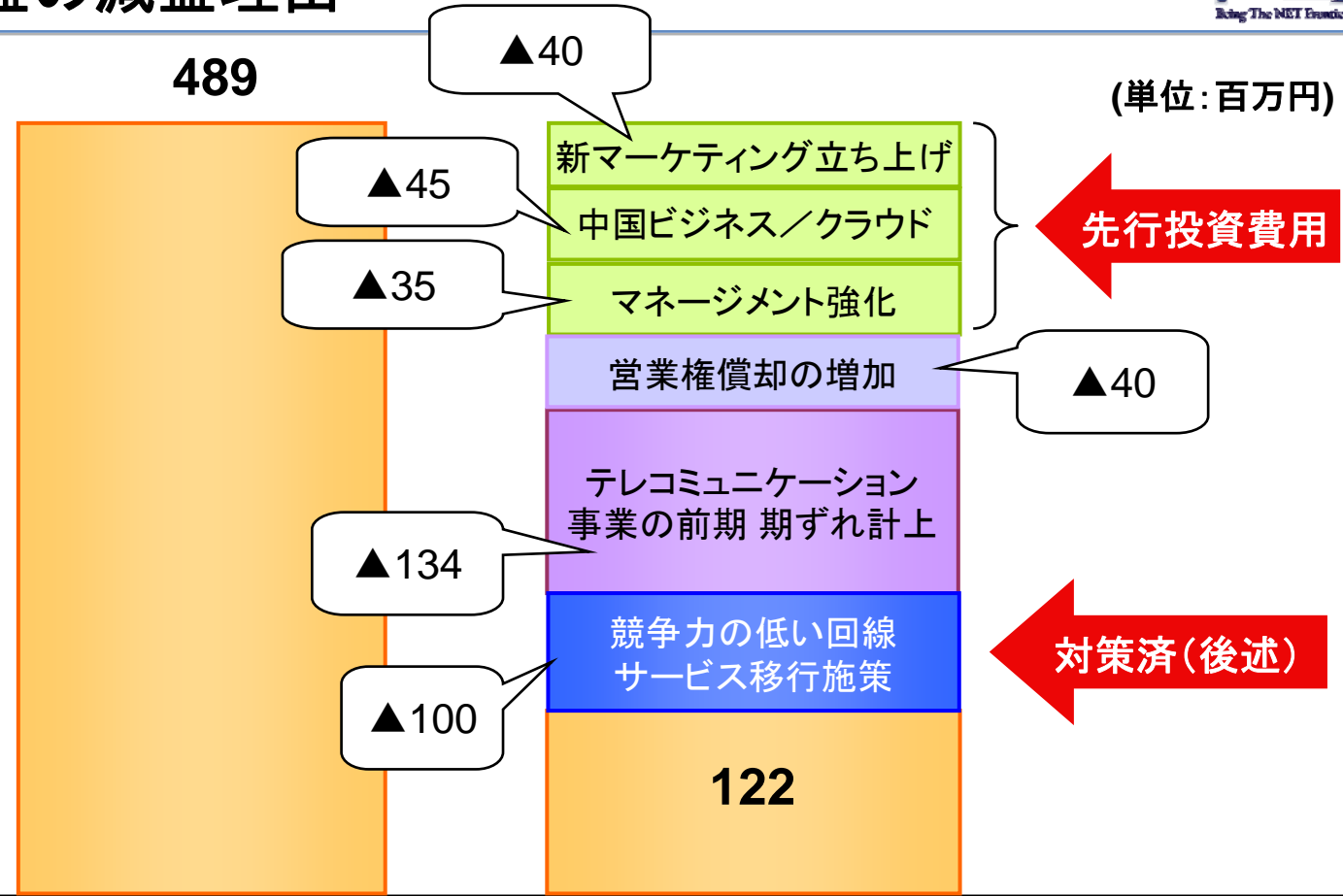
(単位:百万円)

	2009年4月期 第1四半期実績	2010年4月期 第1四半期実績	前年 同期比	第2四半期 進捗率
売上高	2,732	3,227	+18.1%	48.9%
IPv6化プラットフォーム事業	1,289	1,200	△6.9%	-
XaaS事業	1,129	1,793	+58.8%	-
XaaS支援事業	313	233	△25.6%	-
営業利益	489	122	△75.0%	14.3%
経常利益	473	287	△39.3%	28.8%
税金等調整前純利益	478	358	△25.2%	-
純利益	481	287	△40.4%	31.9%
一株純利益(円)	10,514	6,136	△41.6%	-

連結営業利益の減益理由



連結営業利益の減益理由



Web・テレマーケティング立ち上げ、中国ビジネス/クラウド、
 マネージメント強化は、先行投資費用。
 競争力の低い回線サービスについては対策を実施中。

2010年4月期 第1四半期連結業績サマリ [BS]

直近半年間におけるBS(連結)の変化



- わずか半年で総資産が57%、純資産が64%、ネットキャッシュも29.5^{*}億円増加。今後の成長を踏まえた先行投資に向けた財政を整えた。

(単位:百万円)		09/04期3Q	10/04期1Q	増減
総資産	流動資産	4,322	8,179	+3,857
	(現金預金)	1,979	5,504	+3,525
	固定資産	5,238	6,899	+1,660
	(のれん)	4,077	4,298	+220
	(投資有価証券)	38	944	+906
	(差入保証金)	239	685	+445
	合計	9,561	15,079	+5,517
負債 純資産	負債合計	5,616	8,595	+2,979
	(有利子負債)	3,115	4,941	+1,826
	(負ののれん)	-	740	+740
	純資産 (うち少数株主持分)	3,945 (-)	6,483 (787)	+2,538
	(自己資本比率)	41.0%	37.7%	-3.3%
	合計	9,561	15,079	+5,517

積極的な買収を継続中だが、償却も進む

MEX保有の投資有価証券

MEXデータセンターの保証金増加

負債増加要因だが、負ののれんなので、経常利益はプラス

※29.5億円の中の
12.5億円は8月増加分

さらに8月度付けで1,257百万円の新株発行の払い込みが行われた

2010年4月期 第1四半期連結業績サマリ [CF]



(単位:百万円)

CFの状況	2009年4月期 第1四半期実績	2010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	652	551	税金等調整前純利益、のれんの償却、売上債権の減少
投資キャッシュ・フロー	20	△93	有形固定資産の取得、差入保証金の差入
財務キャッシュ・フロー	△220	1,026	株式発行による収入
現金及び現金同等物の 期末残高	2,046	5,504	

事業区分別第1四半期結果 及び第2四半期取組み概要

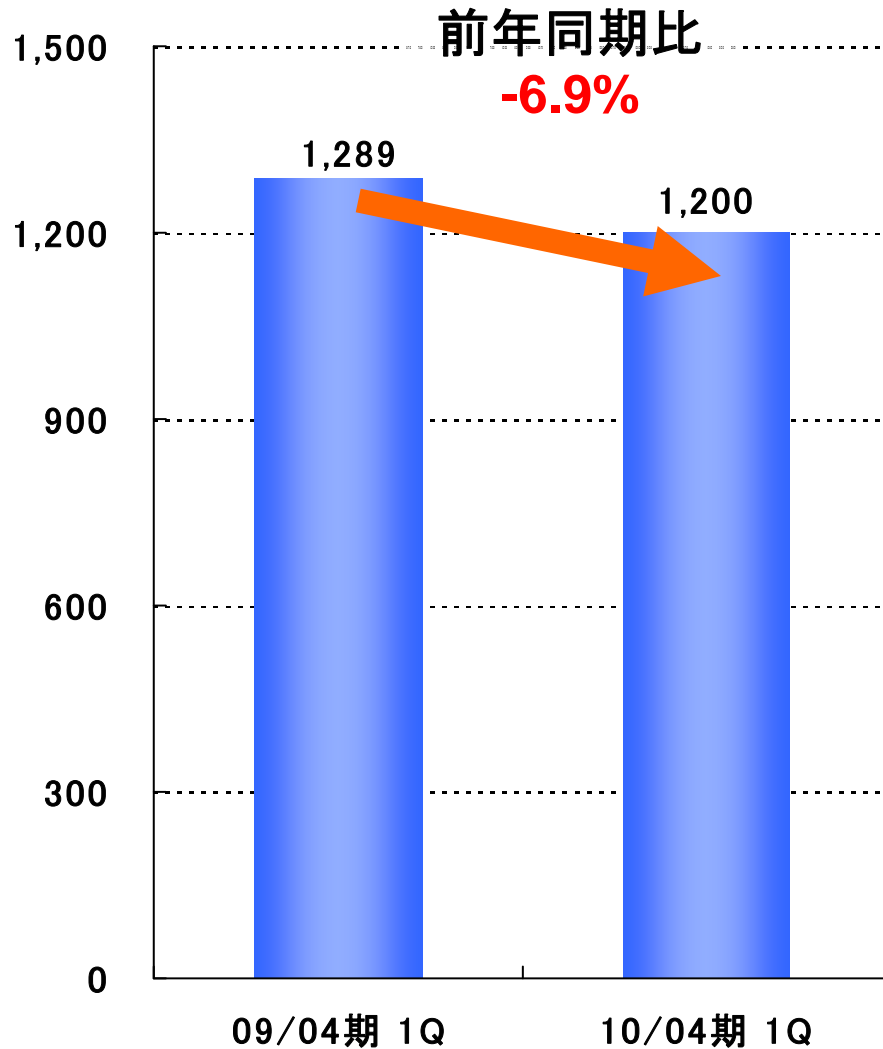
Smart Infra 提供事業

	個人向け	法人向け
継続サービス	<p>IPv6化プラットフォーム提供事業</p>	<p>XaaS事業</p>
非継続サービス	<p>今後、追加予定</p>	<p>XaaS支援事業</p>

事業区分別売上推移および1Q取組み概要 [IPv6化プラットフォーム事業]



(単位:百万円)



業績サマリ	<ul style="list-style-type: none"> ■競争力が低い「ひかりone Tタイプ」ユーザの移行施策の影響(移行によるARPUの低下と退会)
1Q取組みサマリ	<ul style="list-style-type: none"> ■リテンション施策による解約者の減少 ■ユーザ満足度向上のためのサポート強化 ■新規ユーザ獲得体制の再構築およびエグゼモードと連携した新規ユーザ獲得

構造改革
Last Phase



会員純増基調に向けた
自力成長

退会抑止

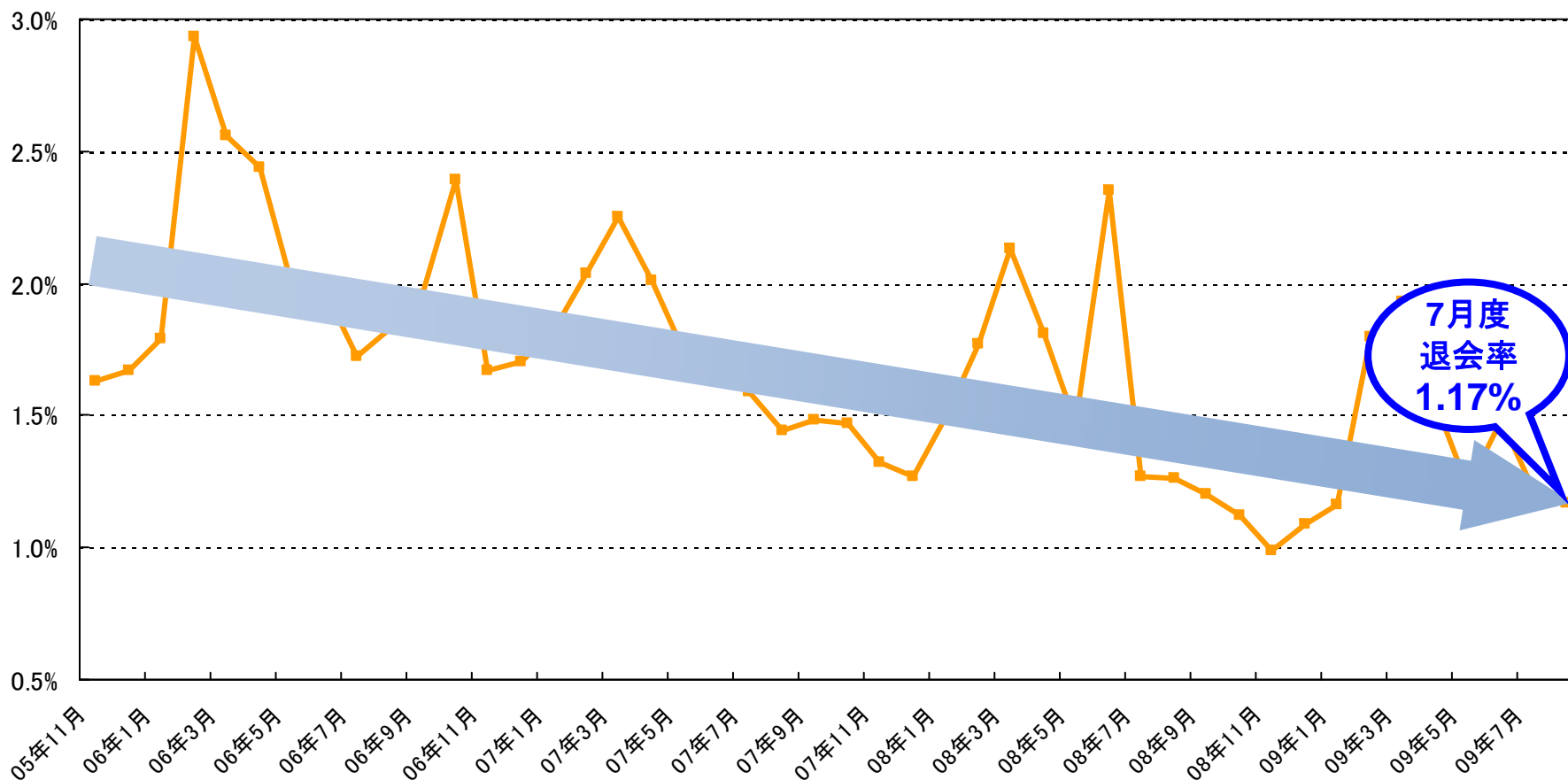
満足度向上

新規獲得

一般個人ユーザ向けISP 自力成長の確保 ボリュームゾーンユーザへの対策



■ DTI会員(全プラン)の退会率推移



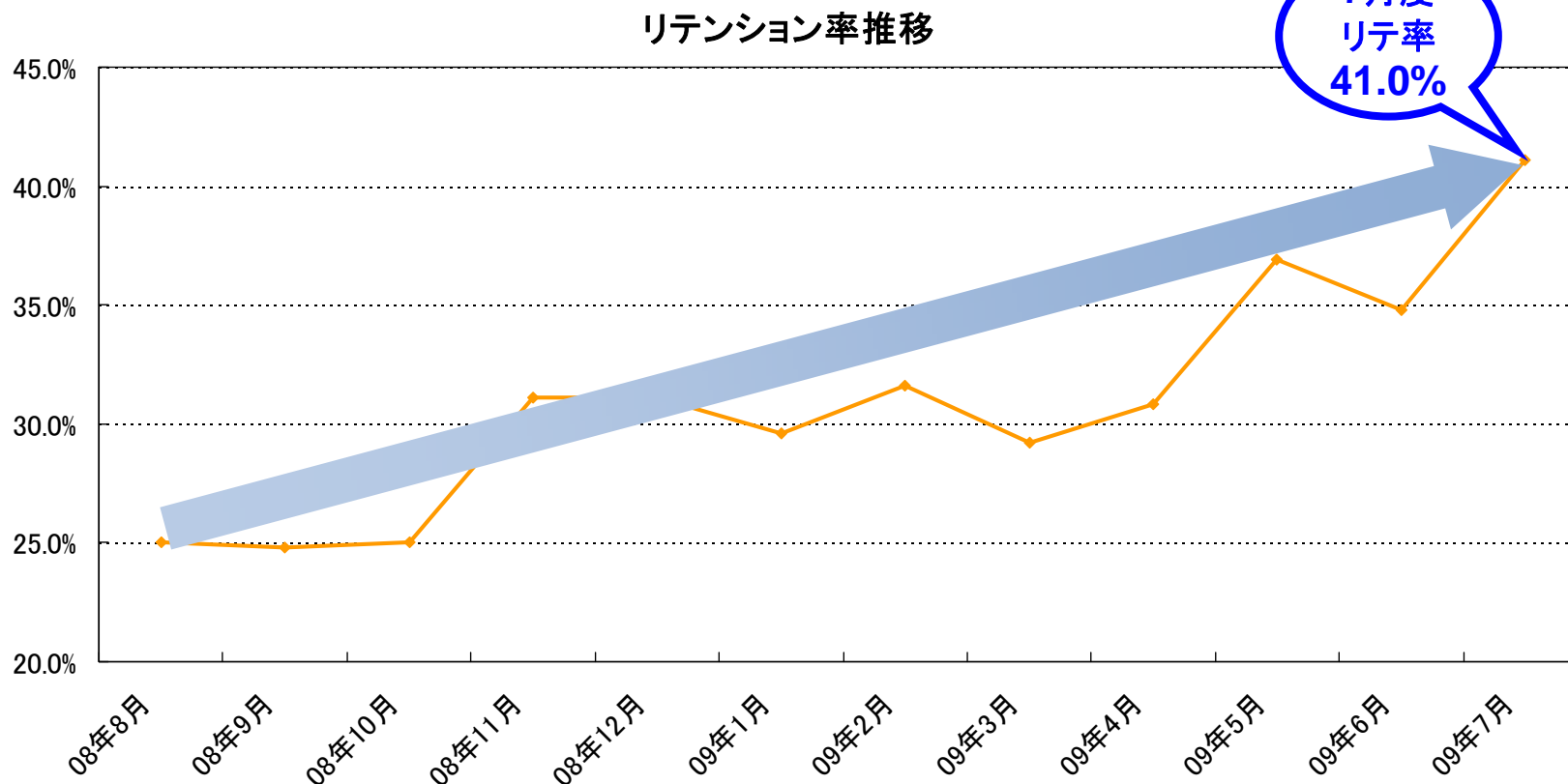
DTI全プランでの退会率は減少傾向となっている

一般個人ユーザ向けISP 自力成長の確保

退会希望者への打ち手



- 退会希望者へは、コールセンタ(唐津SiLK Hotlines)においてDTIプランの優位性をお知らせする“リテンション活動”を実施



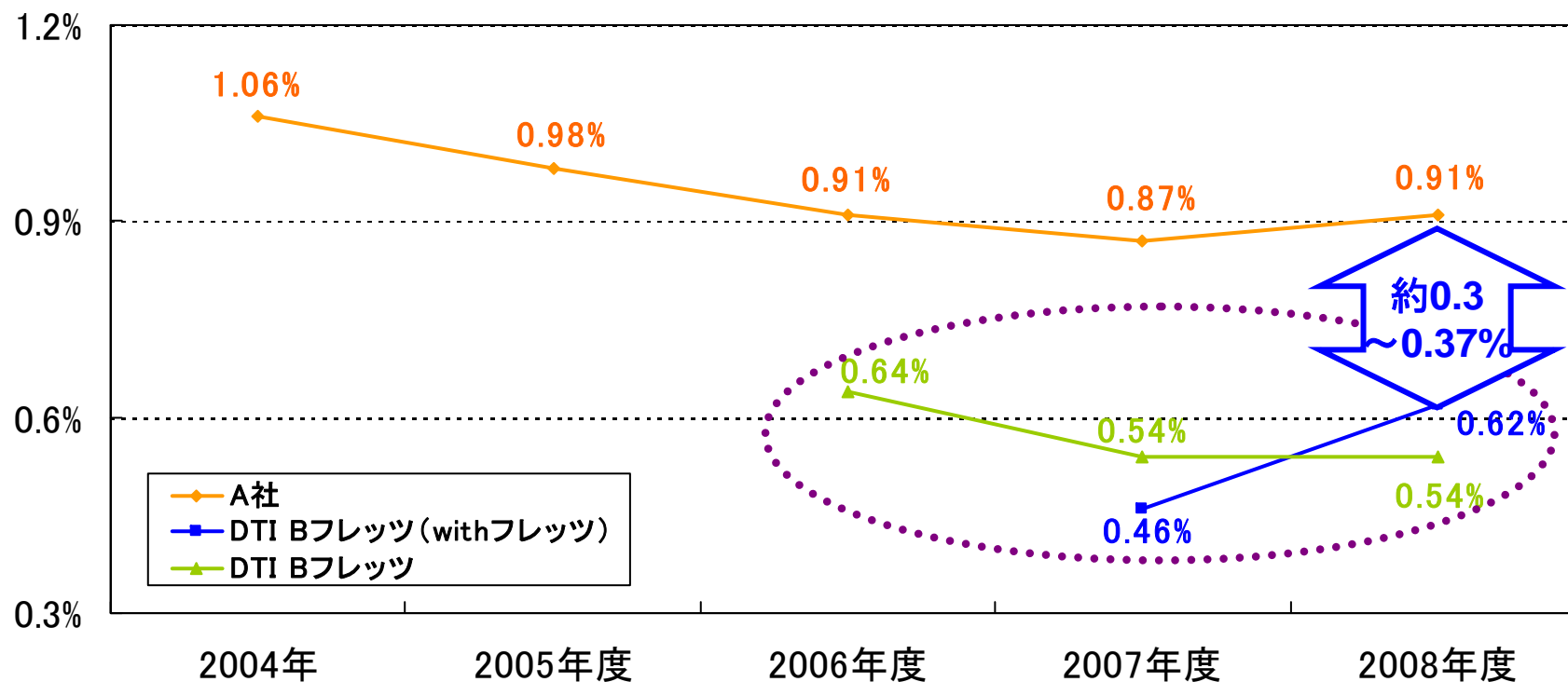
リテンション活動により、お客様へDTIの価値を再認識してもらい、退会希望者の41.1%(7月度実績)がDTIを継続利用

一般個人ユーザ向けISP 自力成長の確保 ボリュームゾーンユーザへの対策



■ 退会率の比較

DTI Bフレッツ、A社会員の退会率の推移



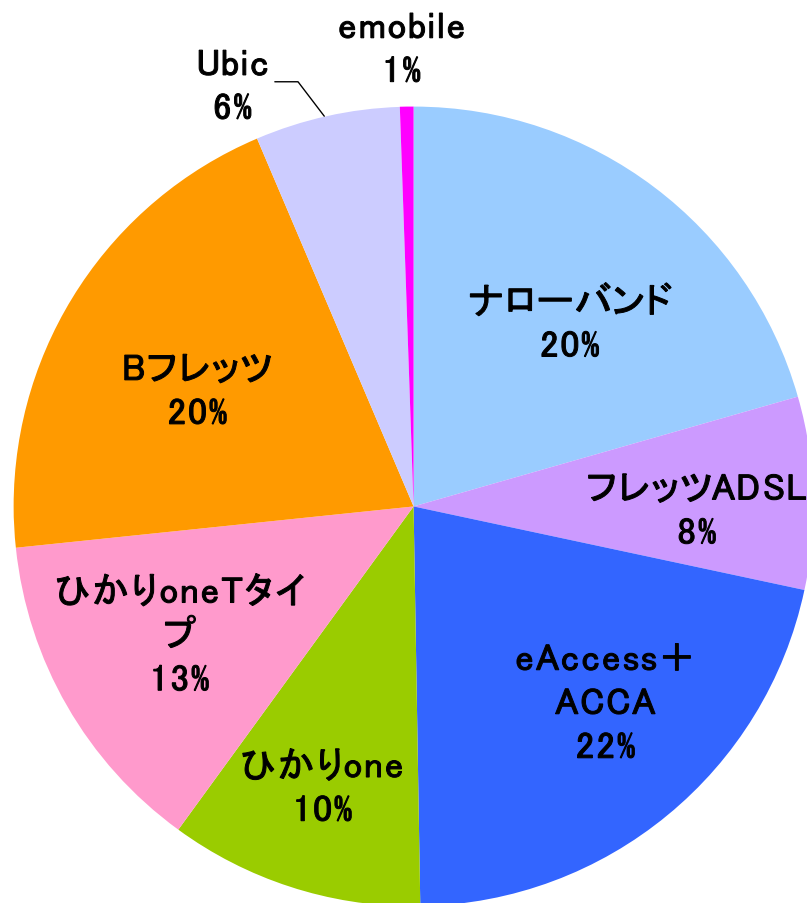
(月平均退会率: 1ヶ月あたり平均退会者数 ÷ 月平均会員数)

Bフレッツ利用会員に限れば、業界内でも退会率が低いとされる
A社の(全回線)と比較しても、DTIの退会率は低い

一般個人ユーザ向けISP 自力成長の確保 ボリュームゾーンユーザへの対策



■ DTIの構造:プラン別会員シェア

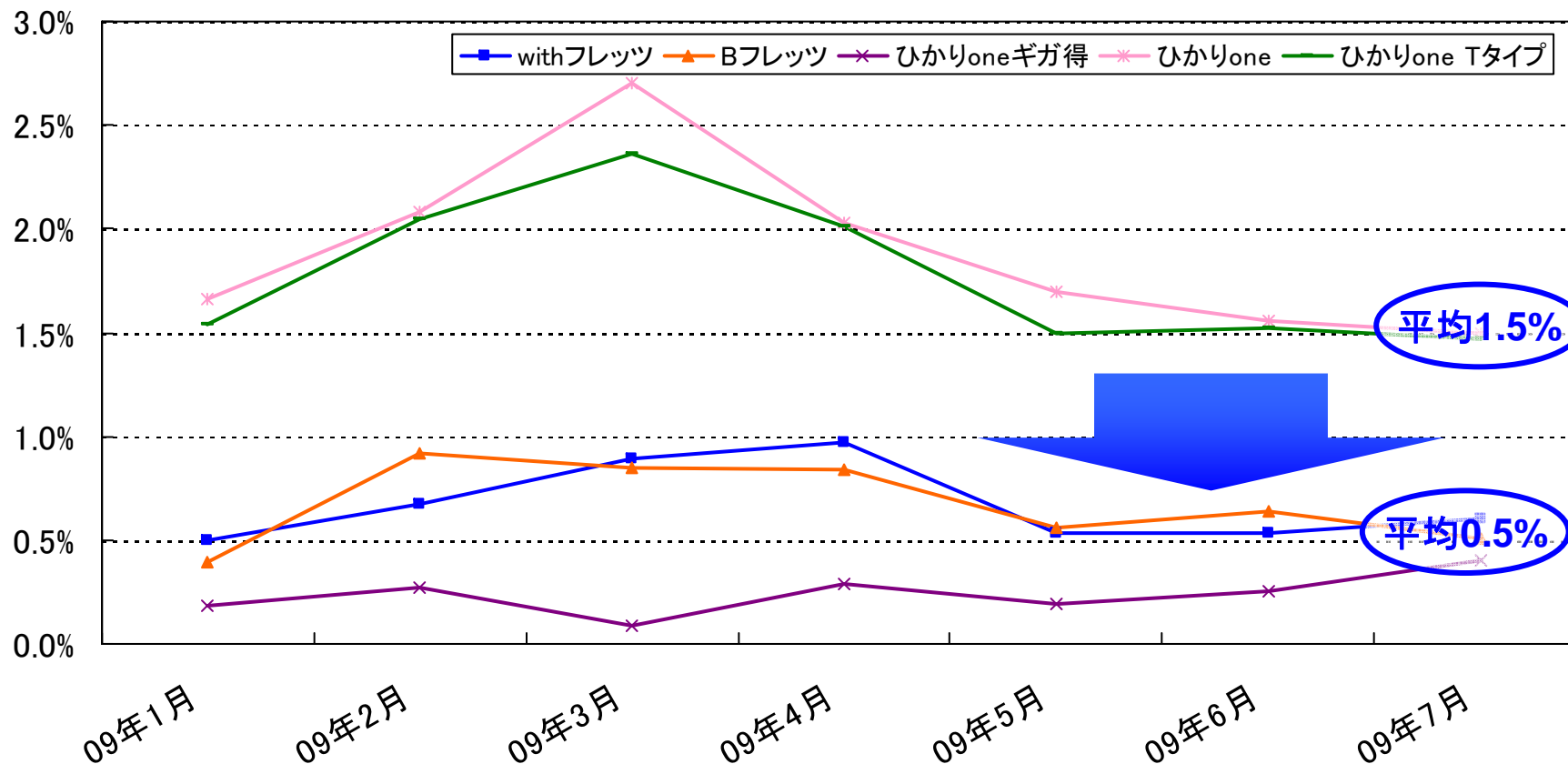


DTIは、沿革から「ひかりone」のユーザー数が多い

一般個人ユーザ向けISP 自力成長の確保 ボリュームゾーンユーザへの対策



■ FTTH会員の退会率推移

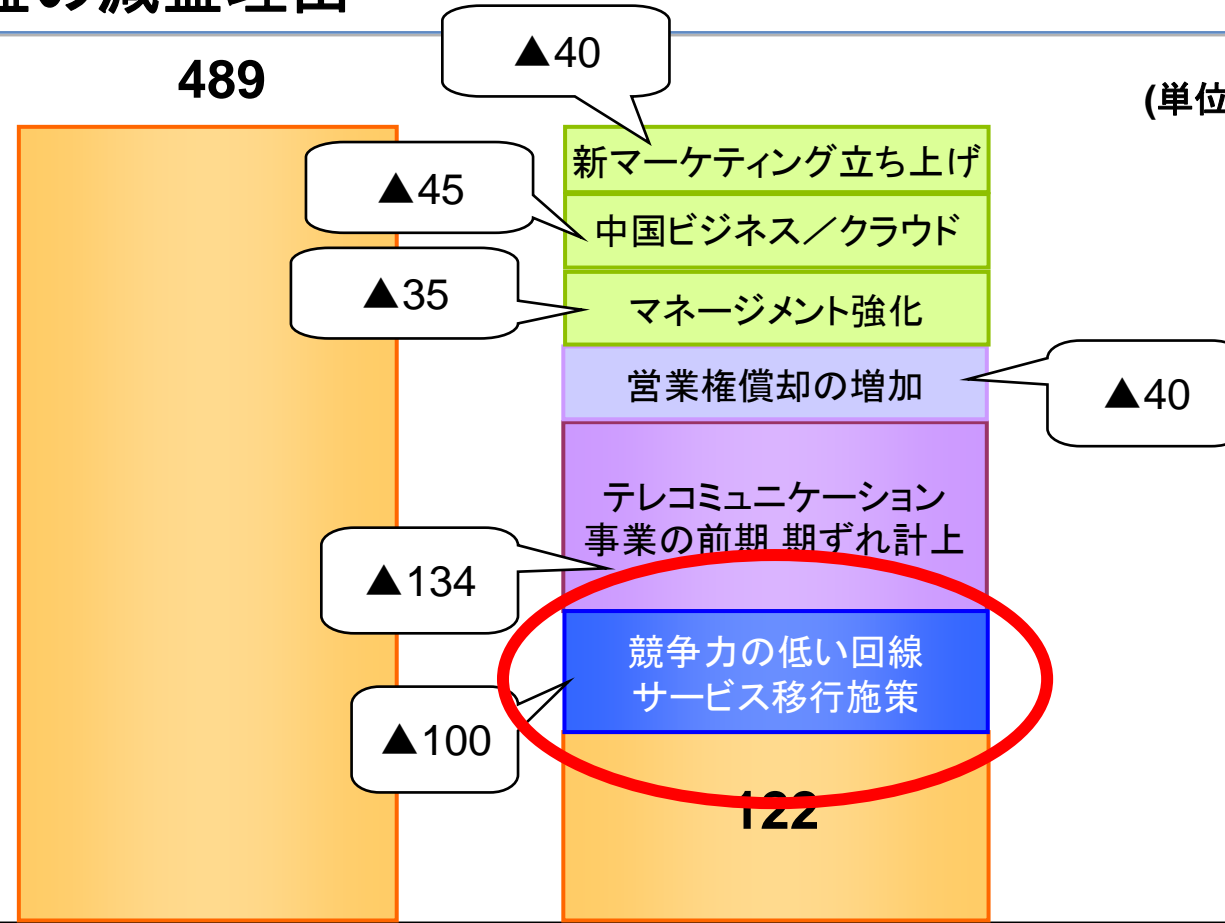


退会率の高いひかりone/ひかりone Tタイプのユーザを
退会率の低いBフレッツやひかりoneギガ得プランへの移行を実施。
DTI買収後、約14,000ユーザがTタイプからBフレッツへ移行済み

連結営業利益の減益理由



(単位: 百万円)



09/04期 1Q

10/04期 1Q

Web・テレマーケティング立ち上げ、中国ビジネス/クラウド、
 マネージメント強化は、先行投資費用。
 競争力の低い回線サービスについては対策を実施中。

退会抑止

満足度向上

新規獲得

一般個人ユーザ向けISP 自力成長の確保 満足度向上



■ ISPのサービス品質格付け2008(MM総研調査)

1. 基本・付加機能		
順位	ISP名	ポイント
1	DTI	20.9
2	@nifty	19.3
3	Yahoo! BB	16.6
4	ぷらら	15.4
5	BIGLOBE	15.3
6		14.8
7		13.8
8		11.3
9		10.9
10		8.9
11		7.9
12		7.0
13		6.8
14		5.8

【 DTIの格付け結果】

基本・付加機能部分での高評価により部門別で第一位になったが、「メール対応評価」「電話窓口のつながりやすさ」「トラブル解決率」「電話サポートの問題解決力評価」といったサポート関連の項目の評価が相対的に低いという結果

サポート満足度が相対的に低く課題と認識し強化を実施。

一般個人ユーザ向けISP 自力成長の確保 満足度向上



■ 2009年度版 アフターサービス満足度ランキング (日経ビジネス調査)



前回	今回	社名 (ISP名)	満足度 指数	回答 者数 (人)	再利 用意 向 (%)
-	1	近鉄ケーブルネット ワーク(KCN)	61.7	30	80.0
-	2	九州通信ネットワー ク(BBIQ)	44.2	43	71.2
1	3	朝日ネット(ASAHI ネット)	43.5	124	71.6
5	4	ドリーム・トレイン・イ ンターネット(DTI)	43.2	142	55.7
2	5	イツツ・コミュニケー ションズ (iTSCOM.net)	39.1	64	70.6

日経ビジネス8月3日号「2009年度版 アフターサービス満足度ランキング」
において高い評価を得て、改善を認識

退会抑止

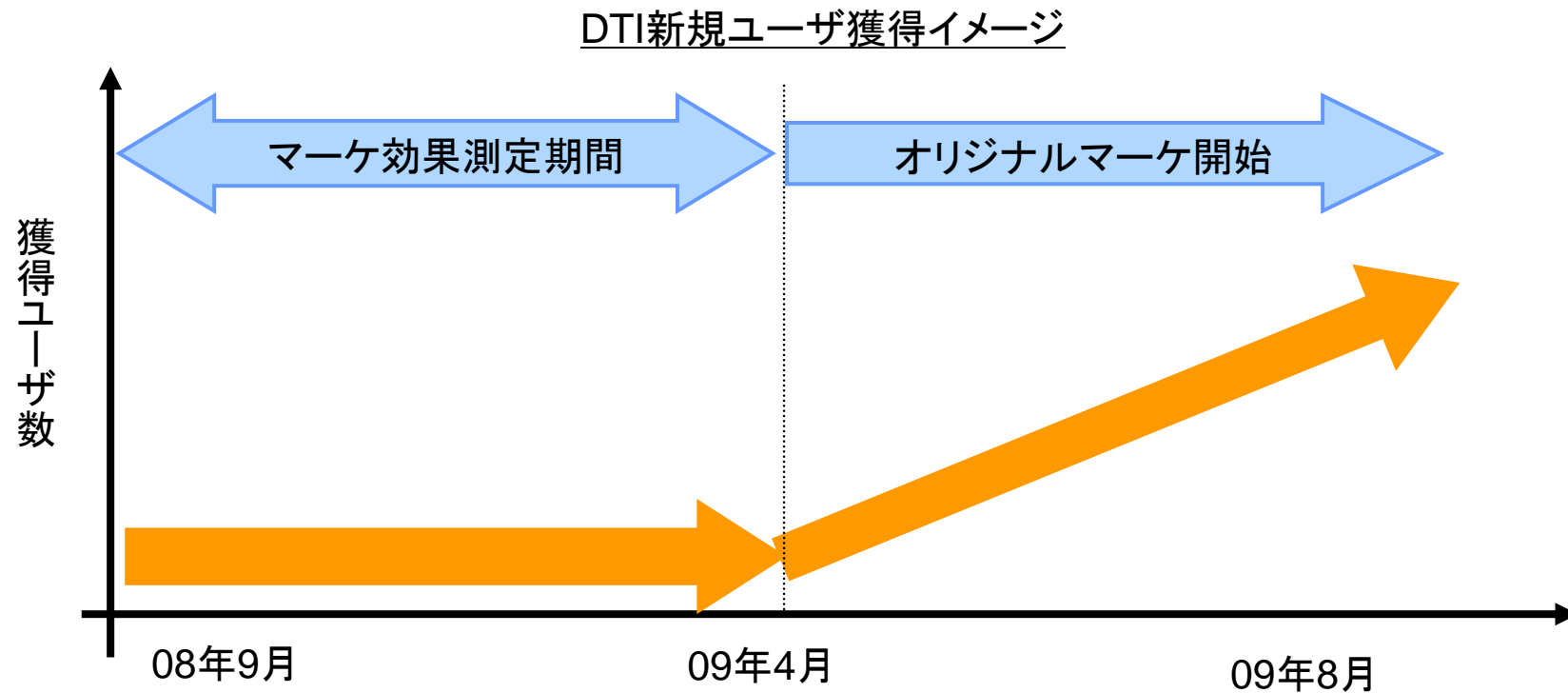
満足度向上

新規獲得

一般個人ユーザ向けISP 自力成長の確保 新規ユーザの獲得



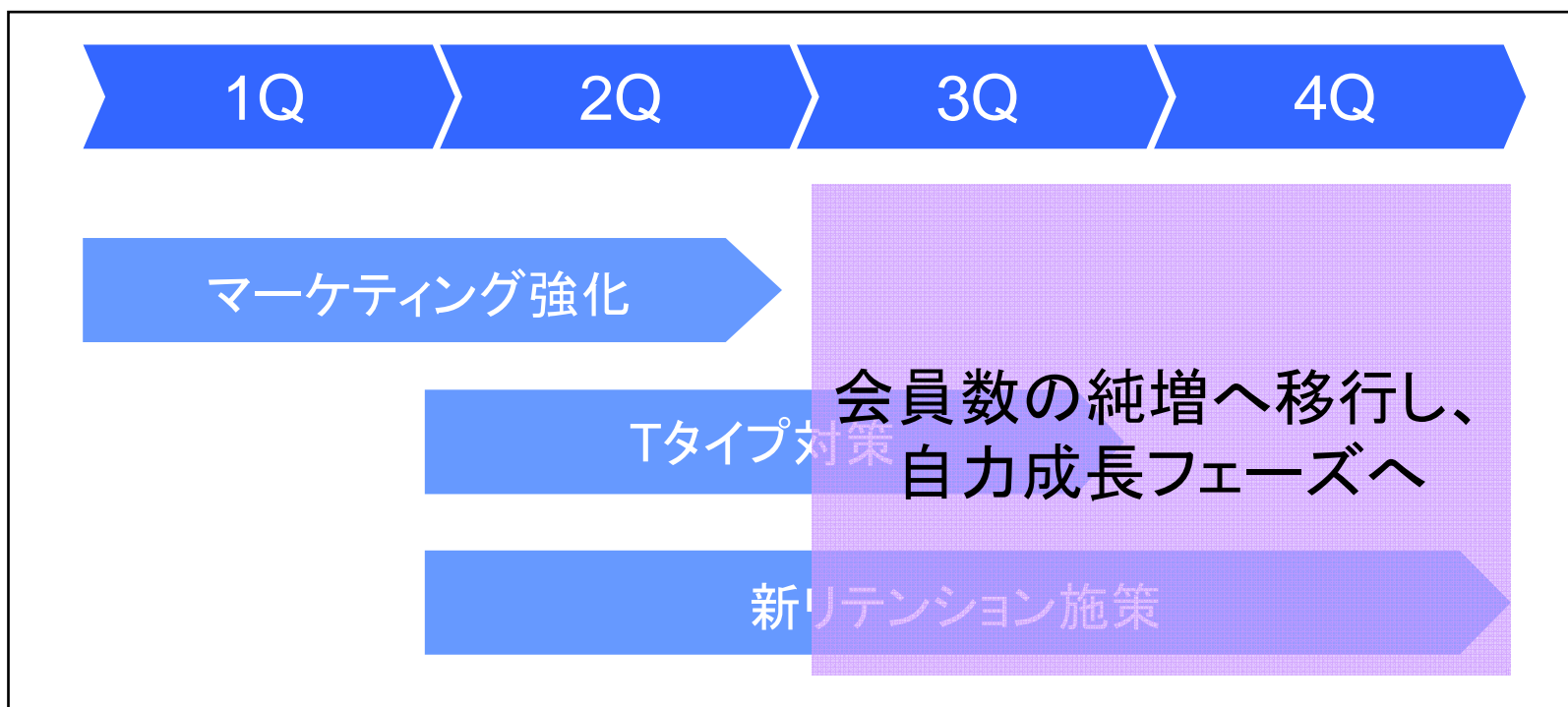
- ノウハウ蓄積による営業力強化を目指し、自社にてWEBマーケティング及びテレマーケティング活動を実施



WEBマーケティングとテレマーケティングを組み合わせた様々な取組みの効果測定していたが、DTIオリジナルなマーケティング手法を4月以降に開始し、効果が現れ始めている

■ 今後の進め方

- ボリュームゾーン対策による体質改善、マーケティング強化による新規獲得増、新リテンション施策による、退会者低減を以下のスケジュールにて実施



ボリュームゾーン対策、マーケティング強化、新リテンション施策により、下期より会員数の純増を目指す

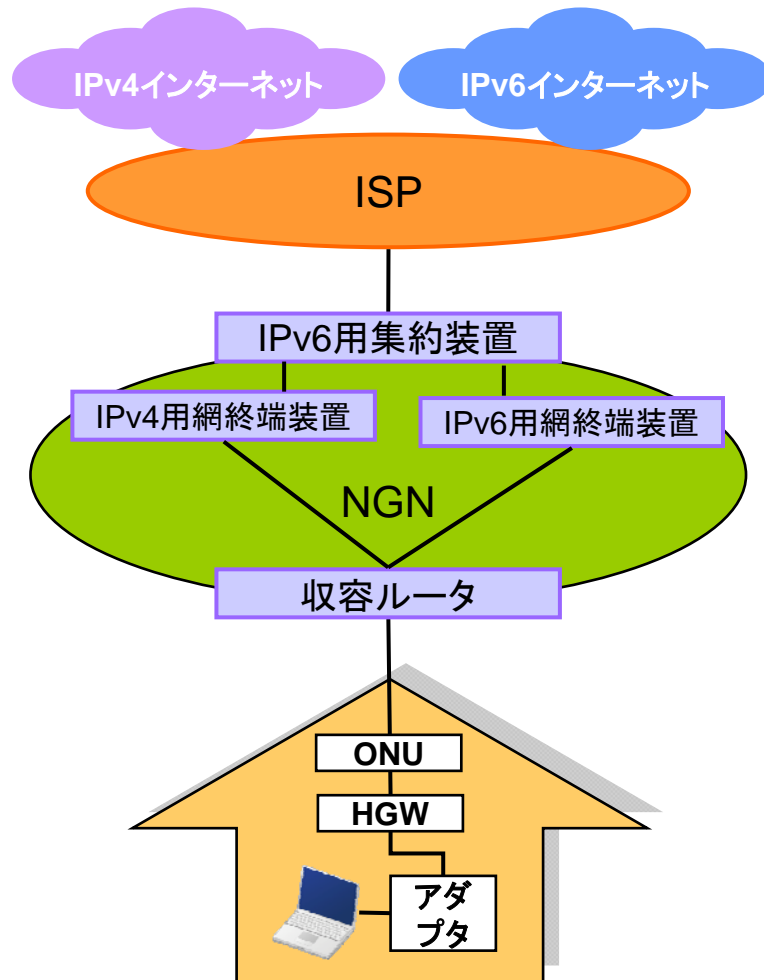
IPv6化プラットフォーム 新商材例

“IPv6”への“Smart”なシフト

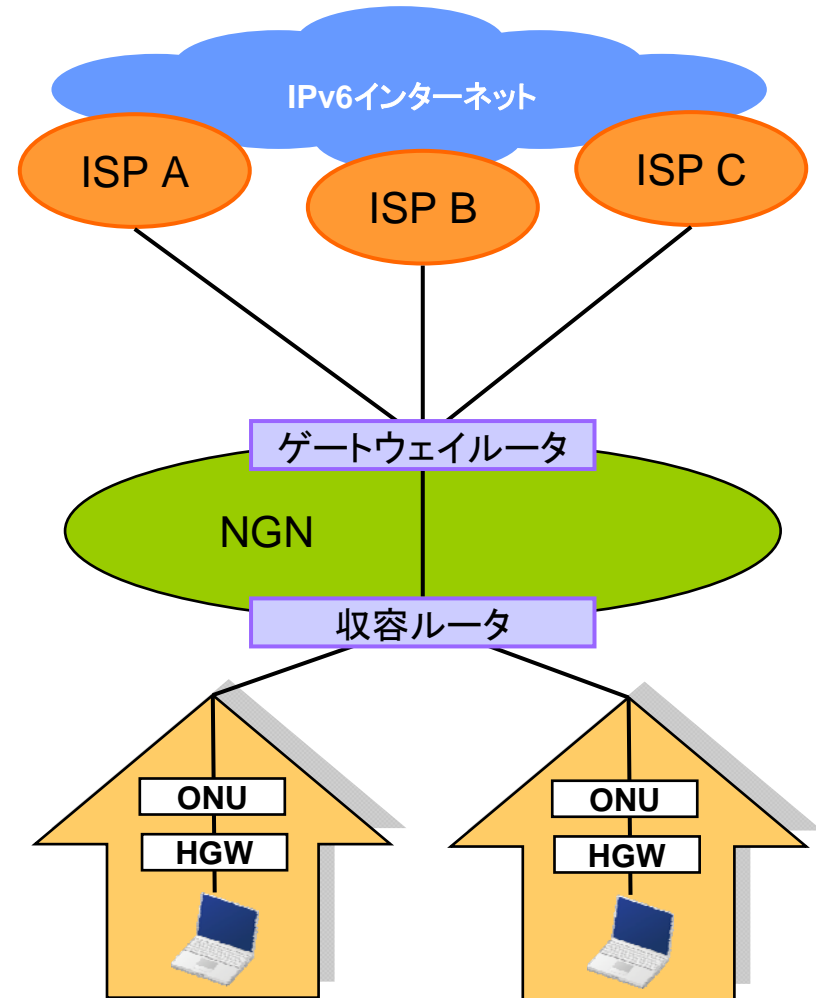
NTTのNGN IPv6対応



案2<トンネル方式>



案4<ネイティブ方式>



IPv6 @ DTI.

MEX クラウドサービスとの
連携などを準備中



広く

深く

本日発表



ServersMan@iPhone
世界77ヶ国で公開開始！

ServersMan

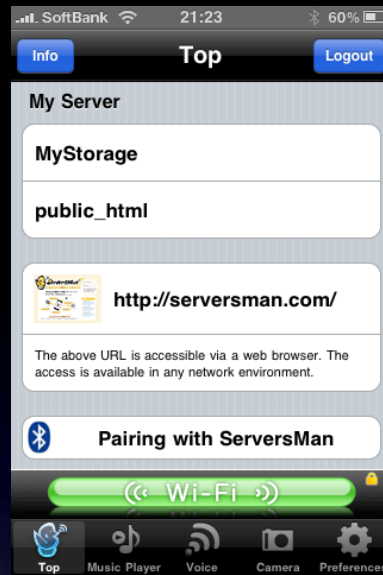
世界のiPhone市場規模

約2,600万台

※Apple社発表数値



日本語



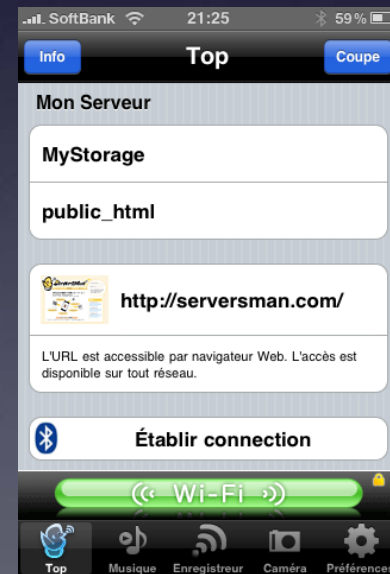
英語



中国語



ドイツ語



フランス語

**本日
初お目見え**



ServersMan
mini-DeskTop

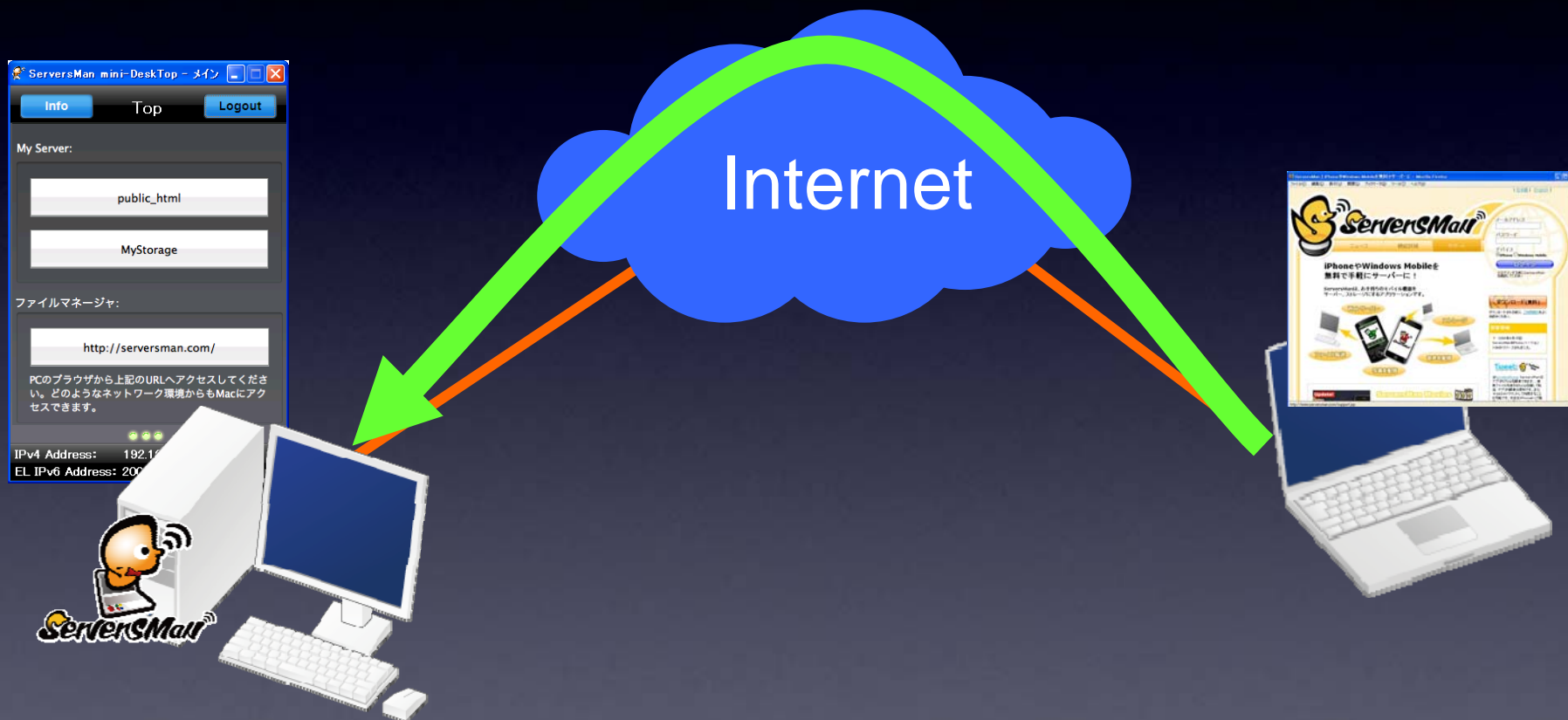
ServersMan

すべてのパソコンを
Serverに！

Server

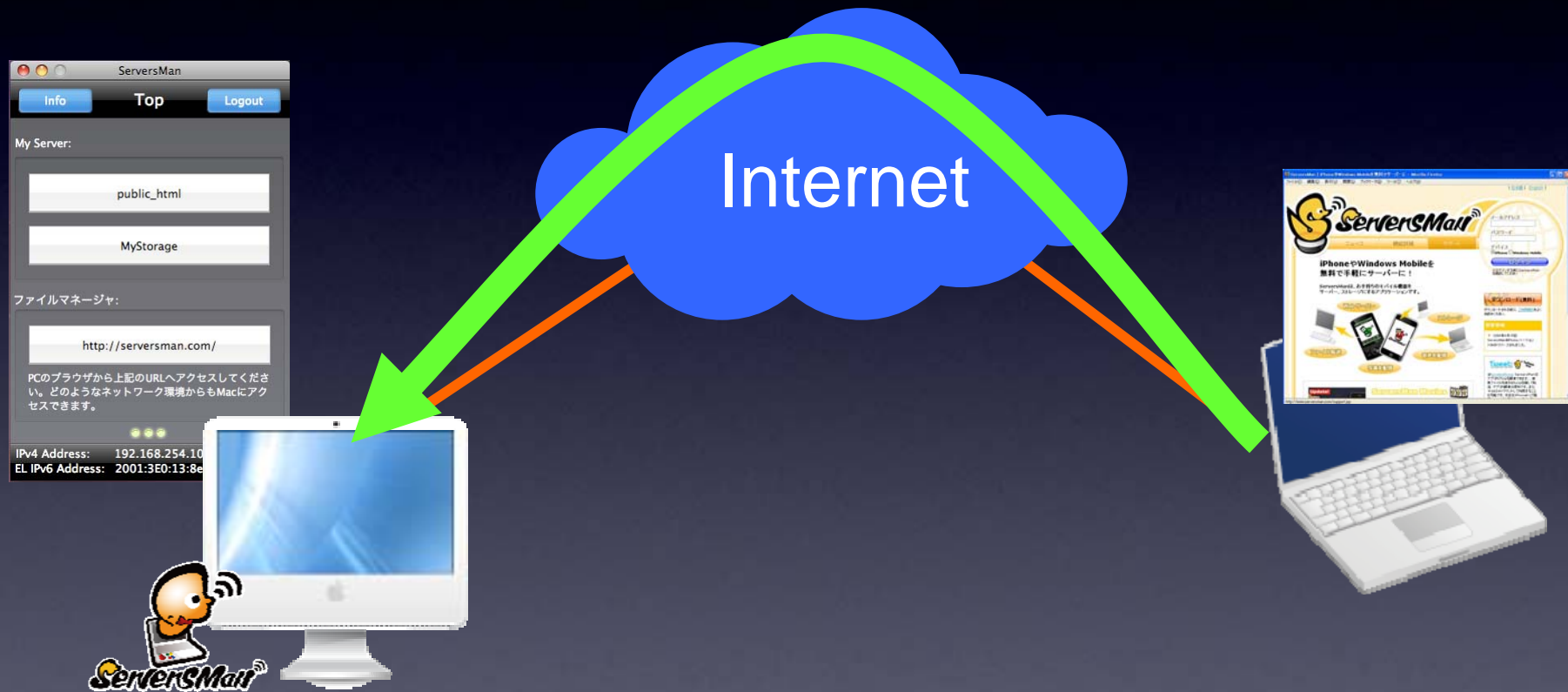


Windowsの中に入ったServersManへのアクセス



Windows/Mac対応!!

自宅のMacに外部からアクセス



Server

Grouping

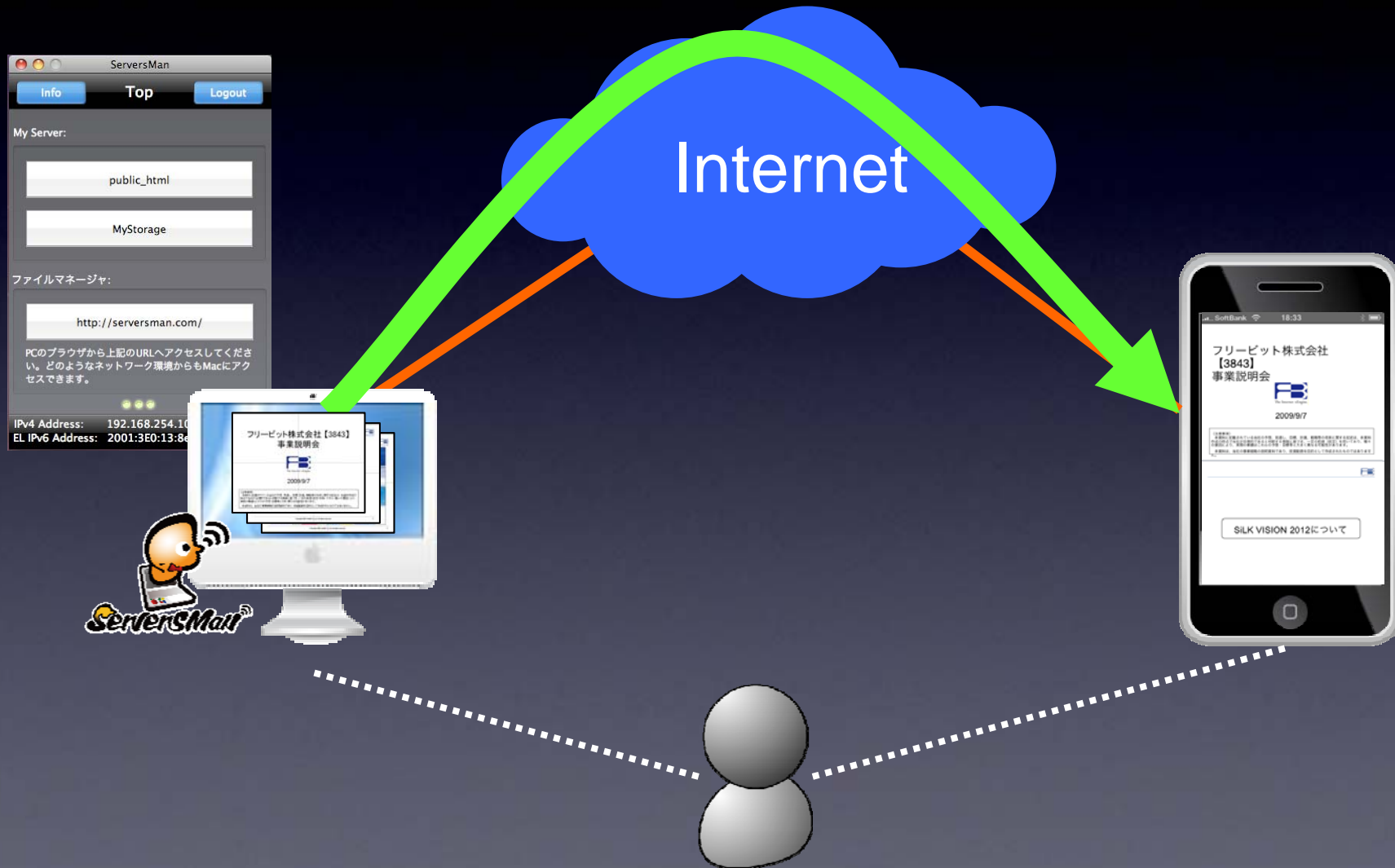


Groupingの考え方

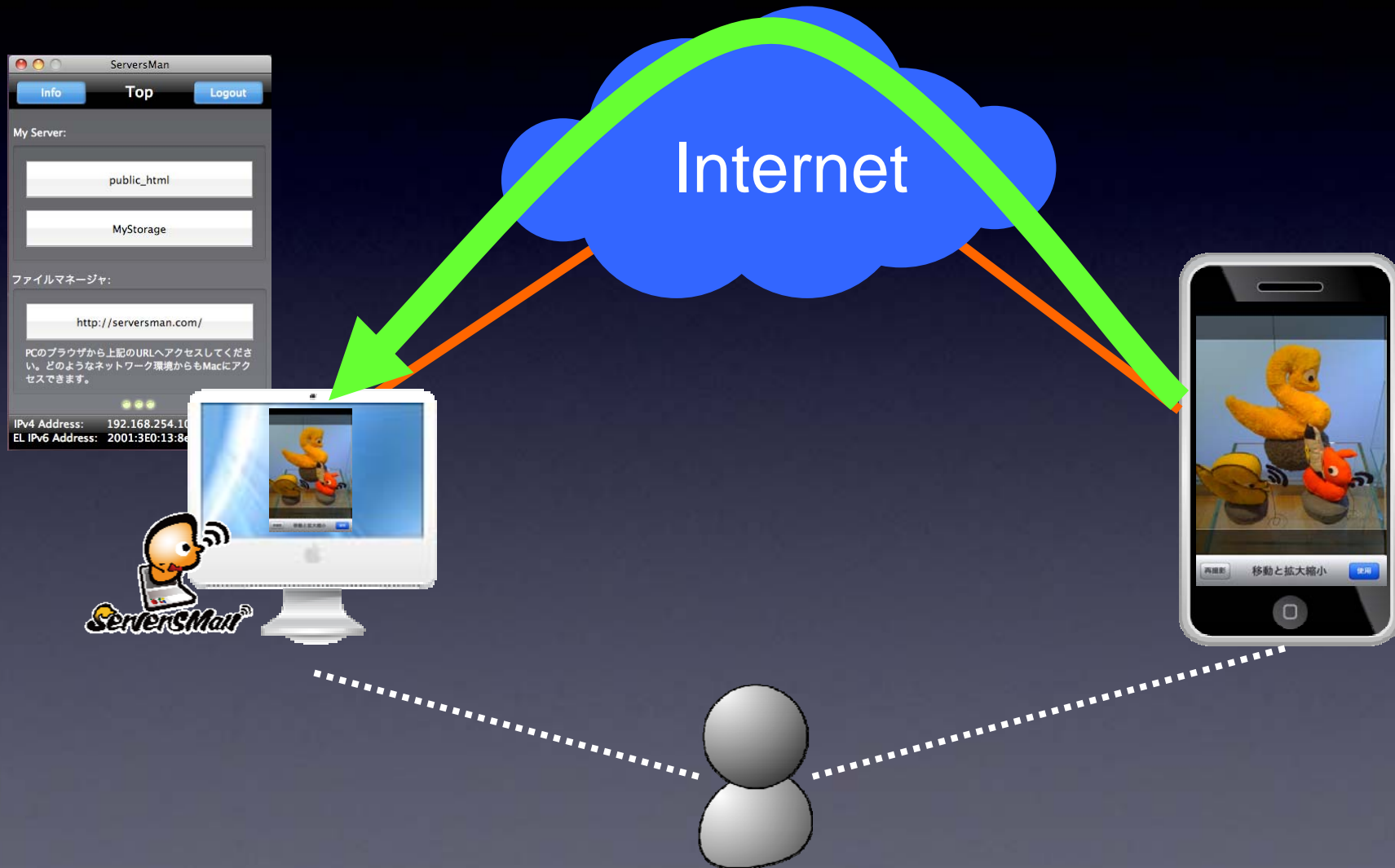


同じ Group内のServersManは、
機器同士が連携する！

iPhoneからmini-Desktop内のPPTファイルを閲覧



iPhoneで撮影した画像をMac (mini-Desktop) に転送

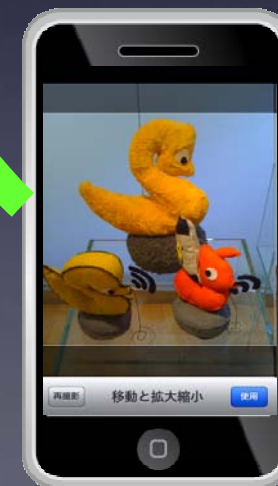
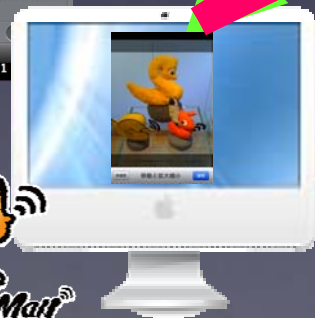
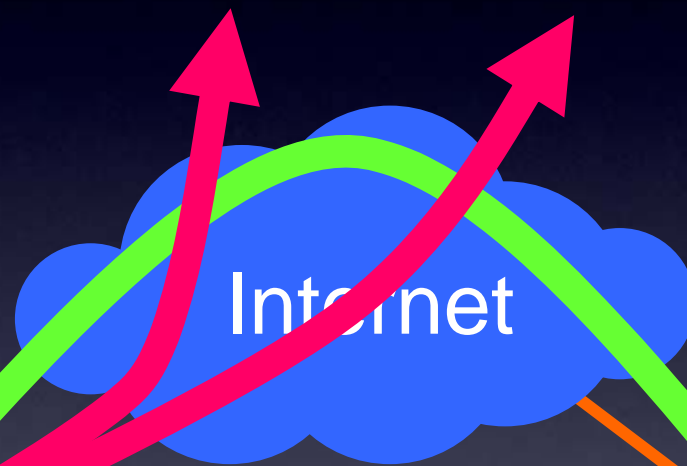
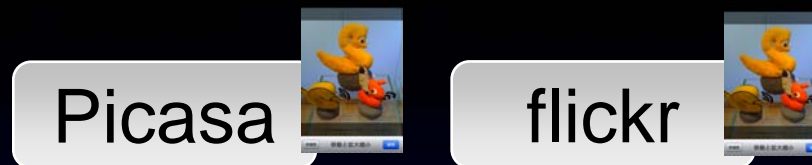


Server

Grouping

Ubic HUB

撮影した写真を Mac に転送し、 あらかじめ設定された Web サイトにアップロード (追加予定機能)



ServersManの狙い

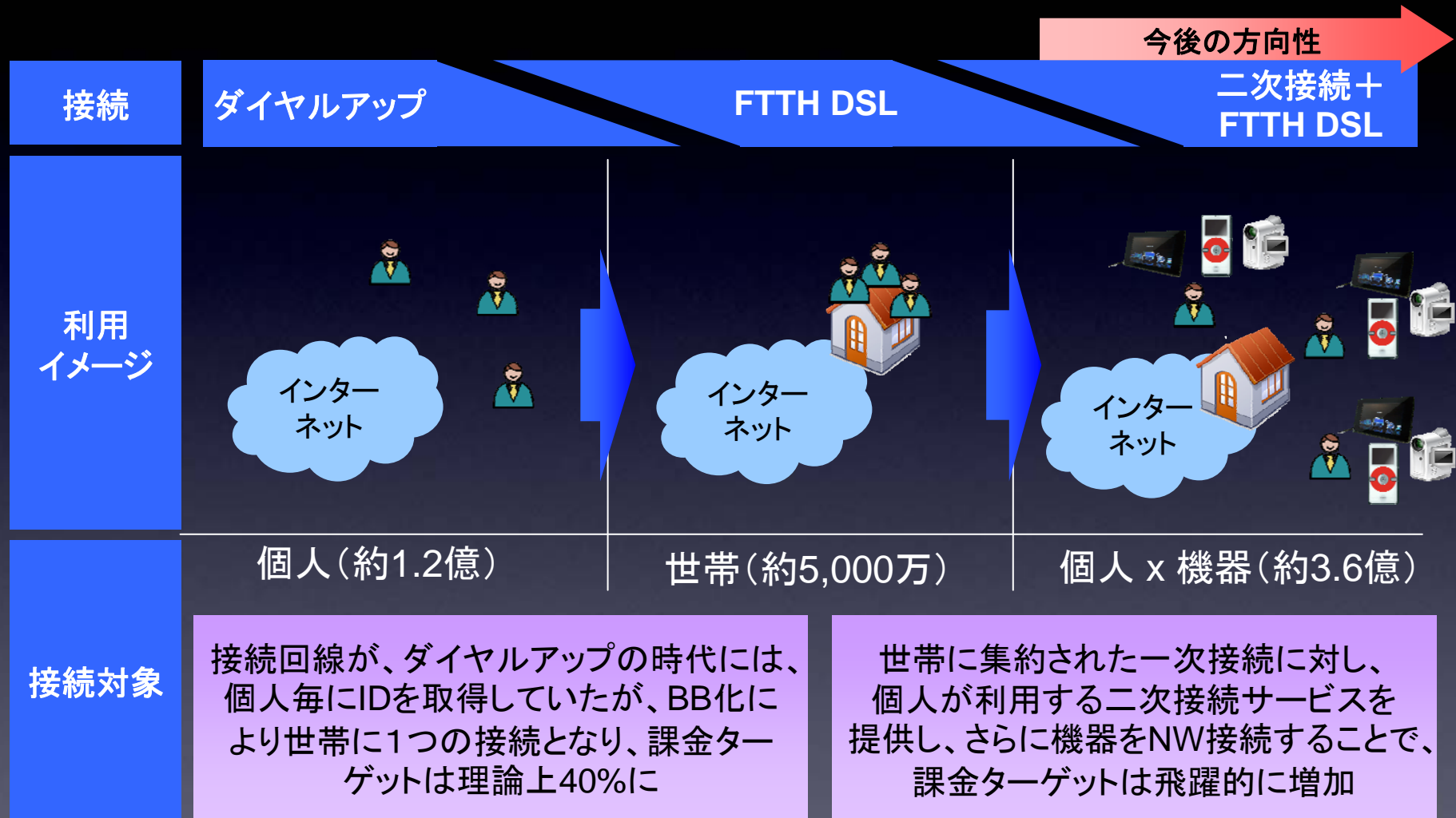
ヒト — ヒト

ヒト — モノ

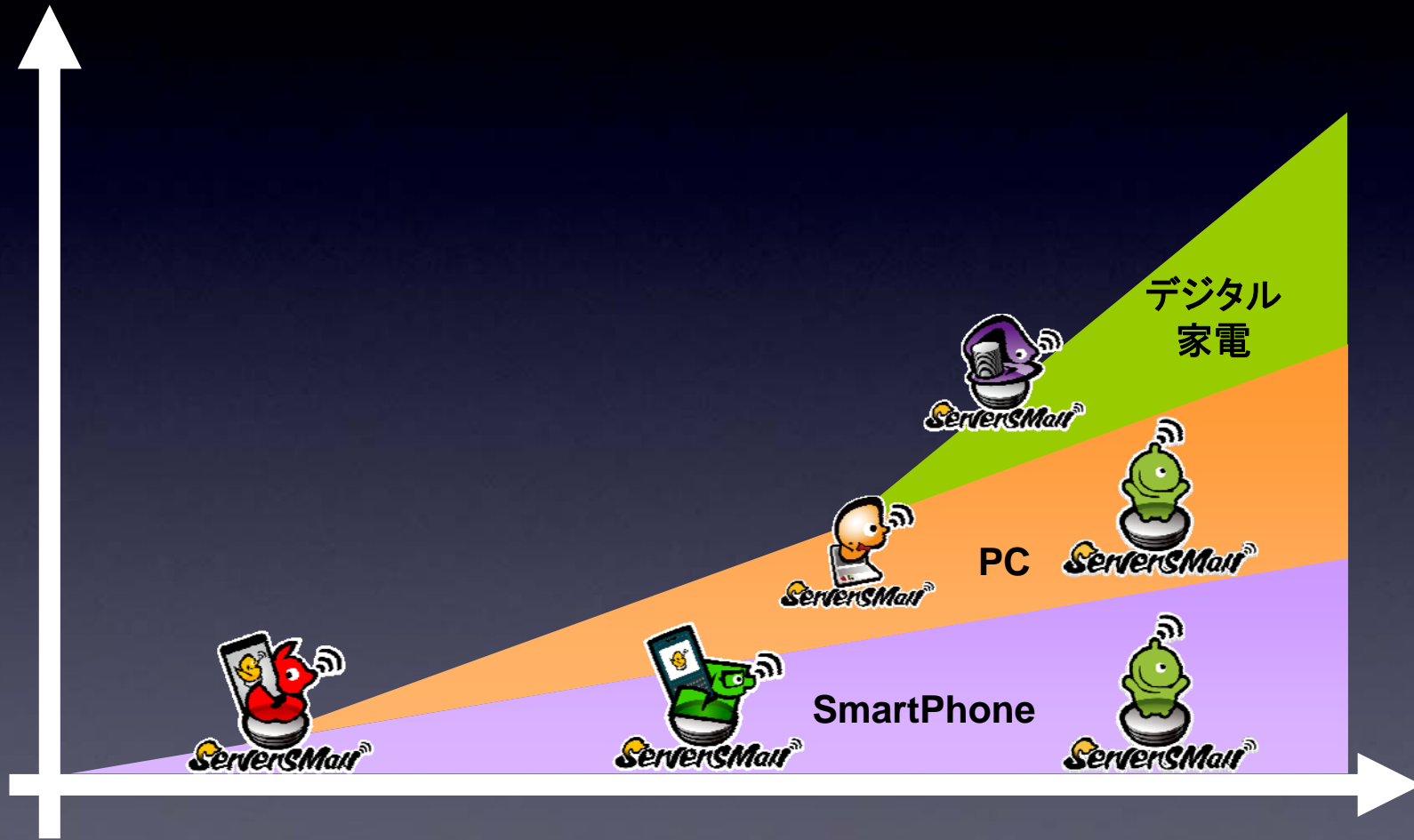


モノ — モノ

インターネット利用環境の変化の考え方



ServersManの広がり











ServersMan@NAS

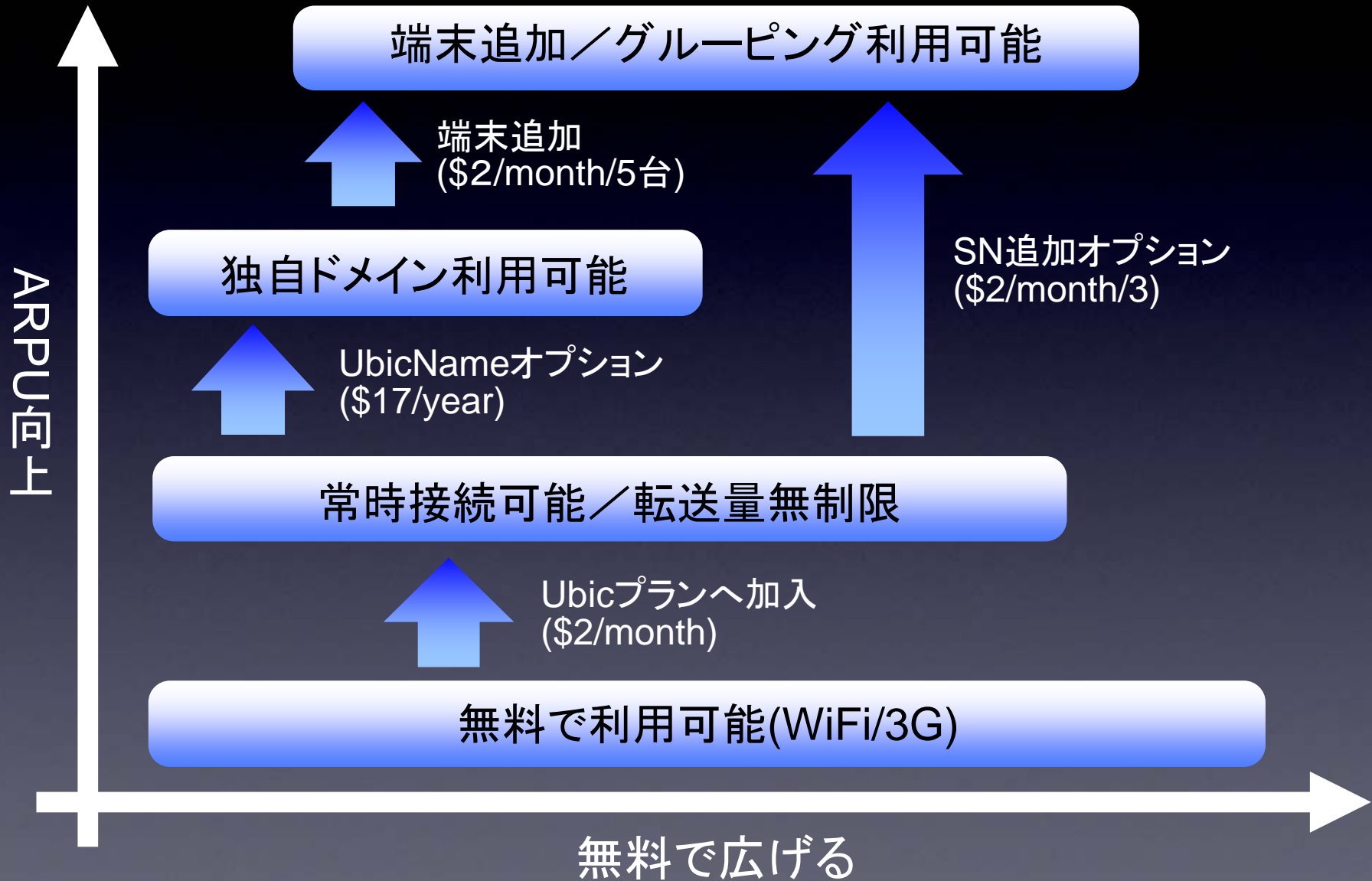
プラネックスコミュニケーションズ
株式会社により商品化予定

詳細は近日発表

ServersManの各プラットフォームの現状

プラットフォーム	現状	市場規模
	<ul style="list-style-type: none"> ・5/14に2.0βを日米でリリース後、8/17に3.0βをリリース ・iPhone OS3.0に完全対応し、本日より順次世界77カ国のAppStoreでダウンロード可能に 	<p>2,600万台 (累計出荷台数) Apple社発表数値</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ・5/14に1.0βを日本でリリース ・WM版は戦略的デバイスと位置づけており、近日、米国/中国向けにリリース予定 	<p>5,000万台 (累計出荷台数) Microsoft社発表数値</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ・現在、1.0βを開発中 ・近日リリース予定 	<p>800万台 (2009年出荷予想) Strategy Analytics予想</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ・現在、1.0βを開発中。近日リリース予定 ・「プライベートクラウドディスク」と位置づけたハウジング/ホスティング/コロケーションサービス 	<p>1,300万台 (2012年までの出荷予想) Parks Associates社予想</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ・エグゼモード社の製品「ServersMan Scoop by EXEMODE」として、近日発売予定 	<p>—</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ・ServersMan miniをベースにWindows/Macで利用できるServersMan。近日リリース予定。 	<p>2億8200万台 (2009年出荷予想) 米IDC社予想</p>

ビジネスモデル例 (ServersMan@iPhone3.0β以降)



Smart Infra 提供事業

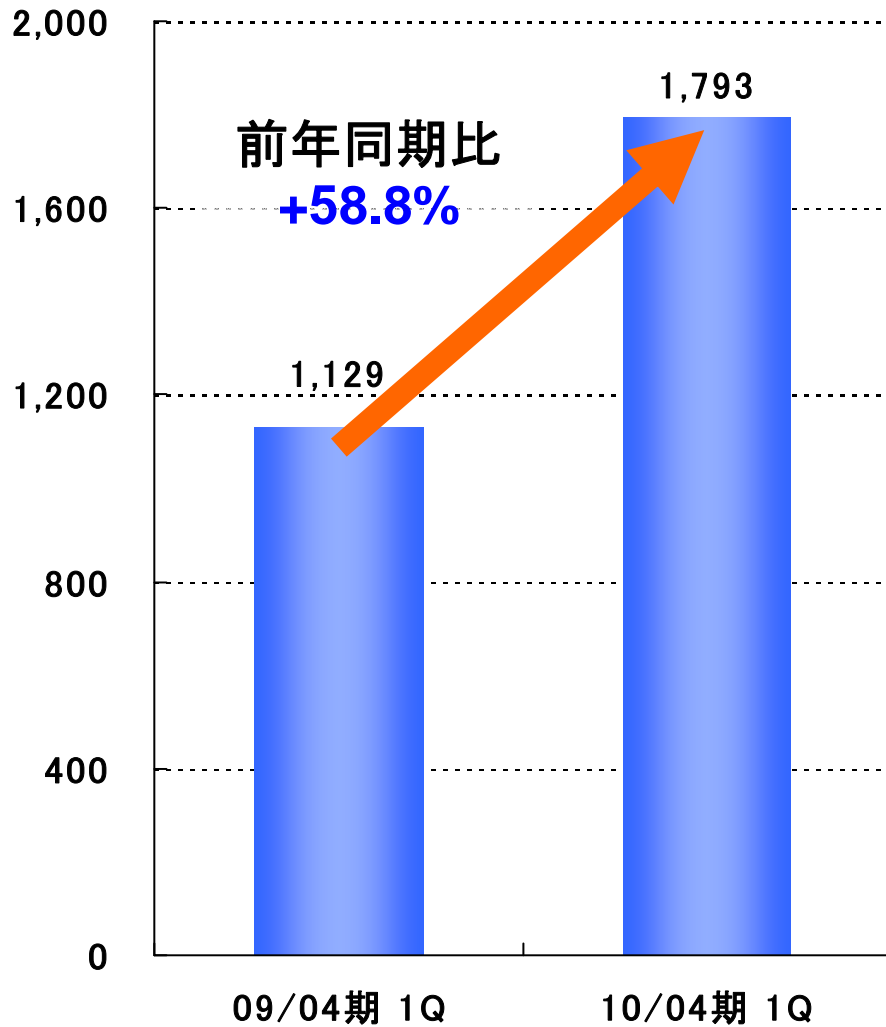
	個人向け	法人向け
継続サービス	<p>IPv6化プラットフォーム提供事業</p>  	<p>XaaS事業</p>      
非継続サービス	<p>今後、追加予定</p>	<p>XaaS支援事業</p>  

事業区分別売上推移および1Q取組み概要

[XaaS事業]



(単位:百万円)



業績サマリ	■ MEXのiDC事業およびギガプライズのHomeIT事業が連結開始されたため、大幅に増収	
1Q取組みサマリ	ISP向け	■ FTTHユーザが順調に増加 (前期末比:42千ユーザ増加/前年同期比:138千人増)
	マンションISP	■ DTI:新規ディベロッパの開拓、コスト削減の実施 ■ GP:サービス提供戸数を増加
	大規模IP電話	■ テレワーク実証実験参加に向けた準備
	クラウド	■ オープンガバメント・クラウド・コンソーシアムへの加入 ■ Smart Infra新サービスの準備(第1弾が8/3にリリース) ■ ELの販売が順調に推移
	通話報酬型	■ AdSiP利用社数が前年同期比:19社増加 ■ Webコンサル等の周辺ビジネスへの拡大に着手
	ハウジング	■ MEXの構造改革に着手開始

2Q以降の取組み[XaaS事業]



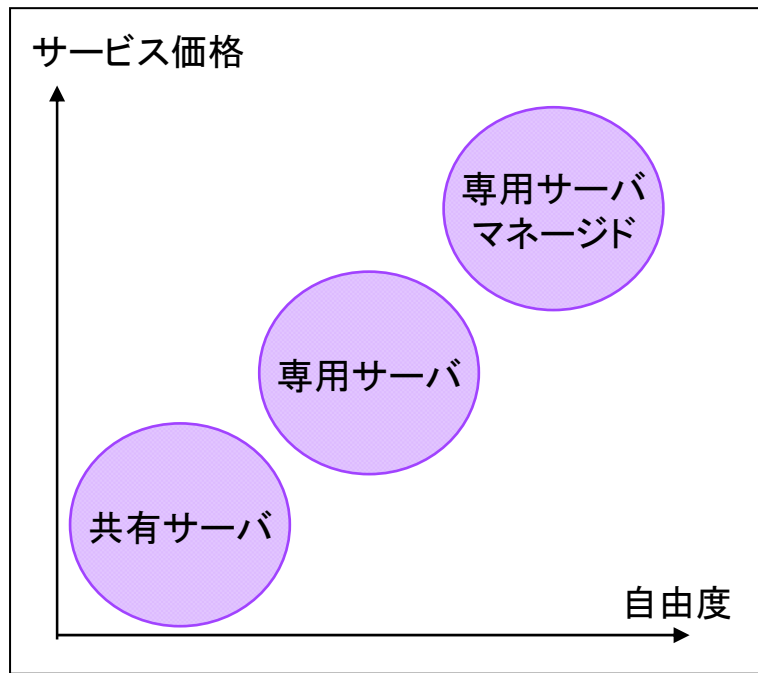
ISP	<ul style="list-style-type: none">■新しいメールサービスの投入■満足度向上のため、回線品質の調査の実施■ISP買収は継続して実施
大規模 IP電話/ マンション ISP	<ul style="list-style-type: none">■グループ会社内のギガプライズとインフラやオペレーションの共有化を行い、コスト削減を実施
通話報酬 型広告	<ul style="list-style-type: none">■新サービスの投入による商品力とWEBマーケティングの強化
クラウド	<ul style="list-style-type: none">■MEXと様々な新クラウド系サービスの開発

2Q以降の取組み[XaaS事業] クラウド型プラットフォームサービス

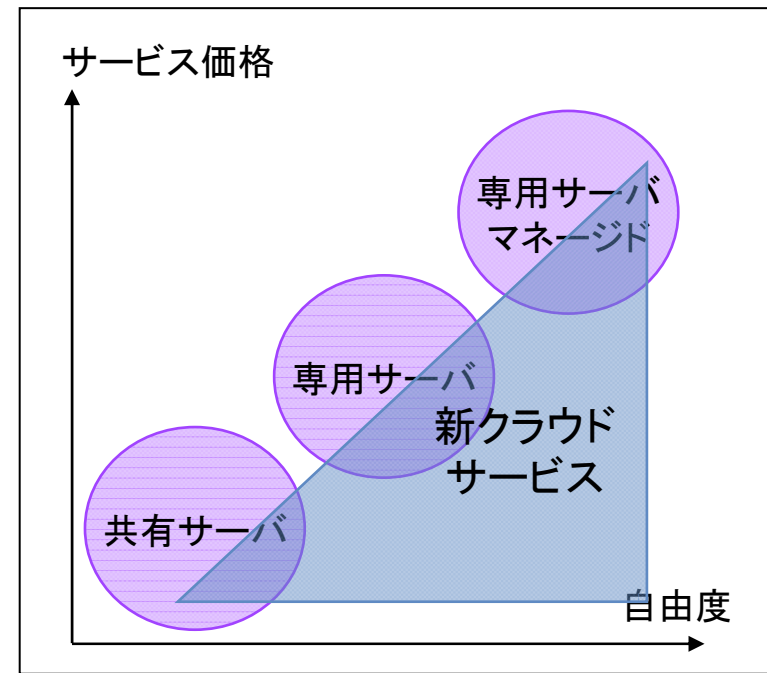


SmartInfra Virtual Private Serverサービスの考え方

既存ホスティング、ハウジングサービス



既存ホスティング、ハウジングサービス
と仮想化サービス

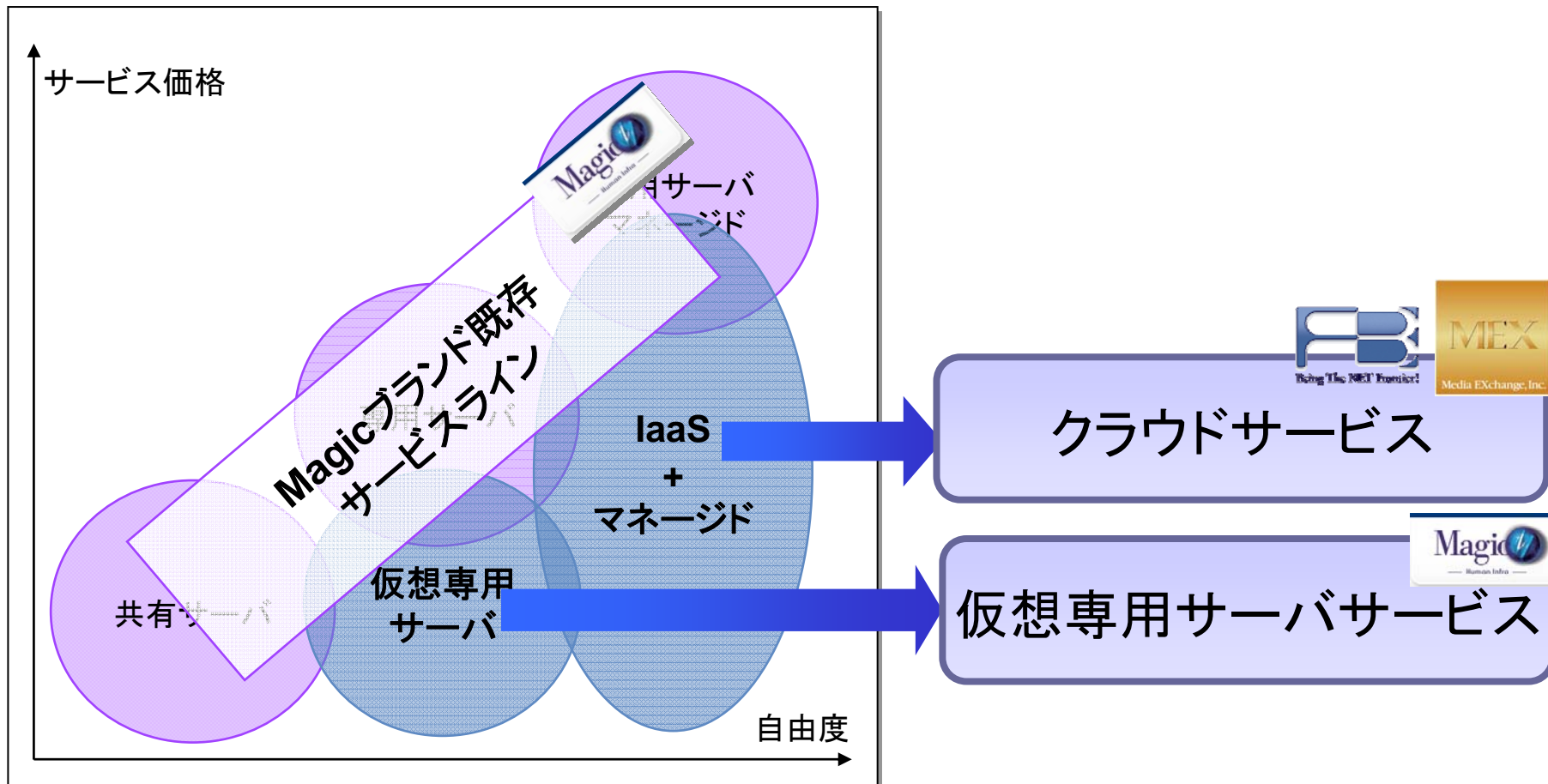


仮想化技術を使い自由度や信頼性が高いサービスを低価格での提供を目指す

2Q以降の取組み[XaaS事業] クラウド型プラットフォームサービス



■ フリービットグループのサービスラインナップ

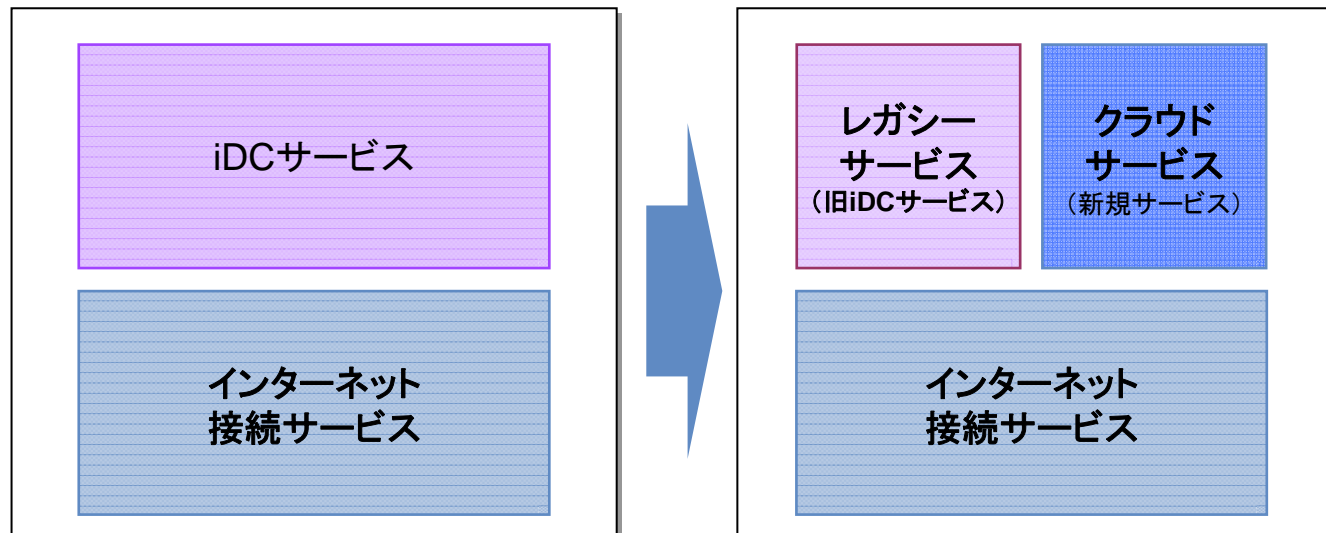


仮想化・低価格・高信頼性サービスを2ラインナップ提供予定

2Q以降の取組み[XaaS事業] ハウジング・ホスティングサービス



- 高品位なインターネット接続を付加価値として、従来のIDCサービスに加え、仮想化技術を利用した新たなサービスを提供
- 今後のMEX事業の考え方
 1. 従来のハウジング/レンタルサーバサービス等のiDCサービスは、レガシーサービスと位置づける
 2. Smart Infra事業の中核となるクラウドサービスを新規に立ち上げ、インターネット接続サービスは継続して提供



新規クラウドサービスに注力し、新サービスの早期開発を目指す

中国事業

中国事業 1Qサマリー



取組み サマリー

- 北京ではBIIが本提携専用の部隊・事務所を立ち上げて、現在、11名体制に
- CEOリソースの約 1/3～1/2を中国事業立ち上げに7月より割り当て開始(第二創業)
- IPv6化市場(中国国内向け)、VPN市場(中国進出日本企業向け)、携帯市場を開拓
- 「仮想化ラボ」を設置し、OSの仮想化プロダクトの内製化に着手
- BII社は、「六飛」にて中国最初の一般向けIPv6サービスを開始
- BII社は、ICP(コンテンツプロバイダ)、全国VPN、CPN(IPv6)ライセンスを取得

中国市場 の 現状

- IPv6へのシフトは国家戦略/キャリア戦略/機器メーカー戦略で明確
- IPv4アドレスの枯渇に関しては国家/キャリア(中央)は正しく認識、シフトを急ぐ
- 今後の数10兆円規模の政府調達において、IPv6は大きなウエイトを占める
- 10月から正式に3Gサービス開始。iPhoneも年度内300万台～500万台販売される
- チャイナテレコムのアDSLユーザは毎年1,800万契約増加
- 国家を挙げて、M2M市場の開拓を行う

Smart Infra 提供事業

	個人向け	法人向け
継続サービス	<p>IPv6化プラットフォーム提供事業</p>	<p>XaaS事業</p>
非継続サービス	<p>今後、追加予定</p>	<p>XaaS支援事業</p>

2Q以降の取組み[XaaS支援事業]



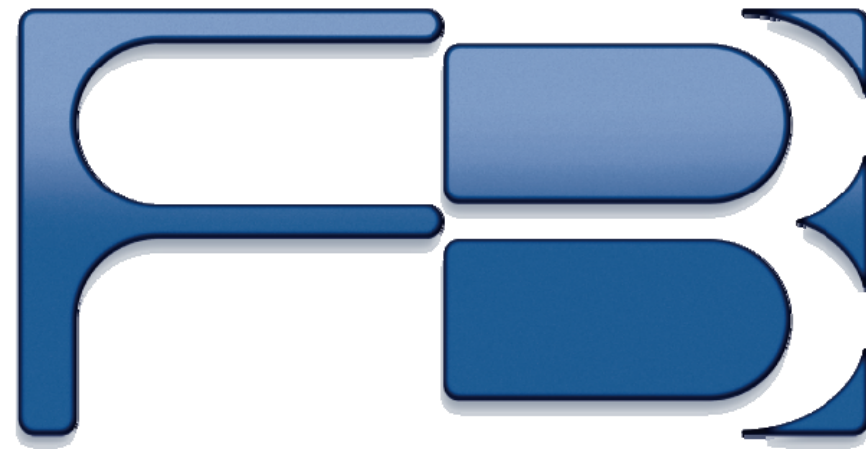
TLC事業

- ライセンス販売の計画通りの納品の実施

SI

- 医療分野のシステム受託開発に加え、テレマティクス分野（通信と情報処理を組み合わせた技術）のシステム開発受託に人材リソースを集中させ、段階的な受注活動を継続

- 2010年4月期第1四半期の業績は、売上高3,227百万円(前年同期比: +18.1%)、営業利益122百万円(同: ▲75.0%)、経常利益287百万円(同: ▲39.3%)、四半期純利益287百万円(同: ▲40.4%)で、前年同期比では増収減益となっているが、当四半期は今後の飛躍への準備期間として位置づけ重点分野に先行的に投資を実施
- 財務面では、わずか半年で総資産が57%、純資産が64%、ネットキャッシュも29.5億円増加。今後の成長を踏まえた先行投資に向けた財政を賄えた。
- 重点分野の活動状況
 - 日本においては、既存ISPビジネス強化施策として、事業の沿革にとらわれない離反率改善とWEB・テレマーケティング戦略により新規チャネル強化を実施し、自力成長への道筋をつけた。
 - 日本における本格的なクラウド市場の立ち上がりに向けてグループを挙げて準備を開始した。
 - 中国政府のIPv6化シフトの方向性は、政府予算にも明確に現れ大きな市場が創造されつつあり、当社はパートナーとともに、本市場への参入を行うための準備を行っている。



Being The NET Frontier!