



Being The NET Frontier!

Financial Presentation

2012/12/7

FreeBit Co., Ltd.

SiLK VISION 2013

SiLK VISION 2013骨子

IPv6&仮想化によるプラットフォーム提供で世界No.1を目指す

IPv6コンテンツの開発/
利用環境を提供

世界への進出の強いコミット

“ソフトウェアのハードウェア化”
に挑戦する

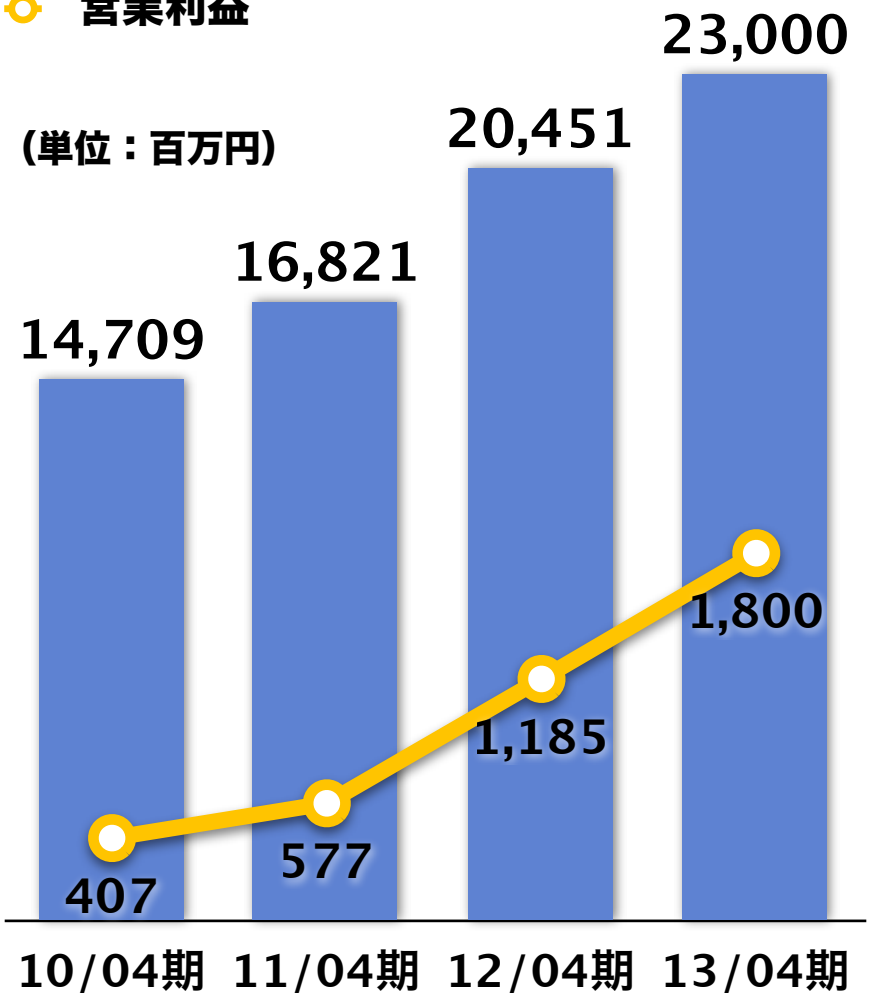
2013年4月期で売上230億円、
営業利益18億円を目指す。

中国事業は2013年4月期に
連結対象化を目指す

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
補完を実現するために積極的に事業
買収を行う

SiLK VISION 2013業績目標

■ 売上高(コア事業)
○ 営業利益



事業方針

業績方針

本日のアジェンダ

1. 2013年4月期 第2四半期連結業績

2. セグメント別業績及び今期の施策に対する進捗

2013年4月期 第2四半期連結業績

2013年4月期 基本方針

2013年4月期 基本方針

ブロードバンド インフラ

- 固定網から、クラウド/モバイル(MVNO)へのシフトを開始
→年度末で固定/クラウド+モバイルのユーザ数を同数まで成長させる
- マンションインターネット分野の拡大

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のラインアップの強化
- SiLK NOCと共同でMSP(マネージドサービス)の立ち上げ
- 継続的なサーバ/ネットワークコスト削減による利益率の向上

アドテクノロジー インフラ

- 独自テクノロジーに基づくプラットフォーム戦略をベースに様々なサービスを提供予定
- 中国進出によって上海オフィスを設立し、年度末までに営業開始

次世代 インターネット・ ユビキタスインフラ

- M2M領域をCloud@SDを中心としたソリューション展開を日中で行う
- ServersManシリーズライセンスのOEMセールス強化

B2C (DTI)

- 固定網から、クラウド/モバイル(MVNO)へのシフトを開始
- 唐津/無錫を利用したBPO推進による効率化
- aigoハードウェアとネットワークを組み合わせた商品のリリース
→ユビキタスプロバイダとしての地位を確立する

2013年4月期 第2四半期サマリ

2013年4月期 第2四半期業績トピック

売上高

- コア事業で前年同期比**9.8%の増収**
(ノンコア含む売上高全体では**4.0%増収**)

営業利益

- 重点事業であるクラウドサービスが順調に推移し、黒字幅拡大し、営業利益全体で前年同期比 **51.2%の増益**
(前期ノンコア事業は、214百万円の営業損失 事業整理により当期は損失ゼロ)

経常利益

- 負ののれん償却終了により前年同期比 **18.0%減益**
(負ののれん部分を考慮すると**21.1%増益**)

EBITDA

- 営業利益の増加により、前年同期比**14.4%増加**

四半期純利益

- 子会社のDTI及びエグゼモードの合併により、**約3億円の繰延税金資産を計上**
- 旧ギルドコーポレーションへの貸付金及び同社の金融機関からの借入金に対して連帯保証について、厳粛に精査した結果、引当金計**734百万円**を**特別損失**として計上
- 最終四半期純損失は、1百万円 (対予算**△11百万円**) で着地

中間業績予想に対しては、売上、営業利益、経常利益は上回り進捗

連結業績サマリ PL

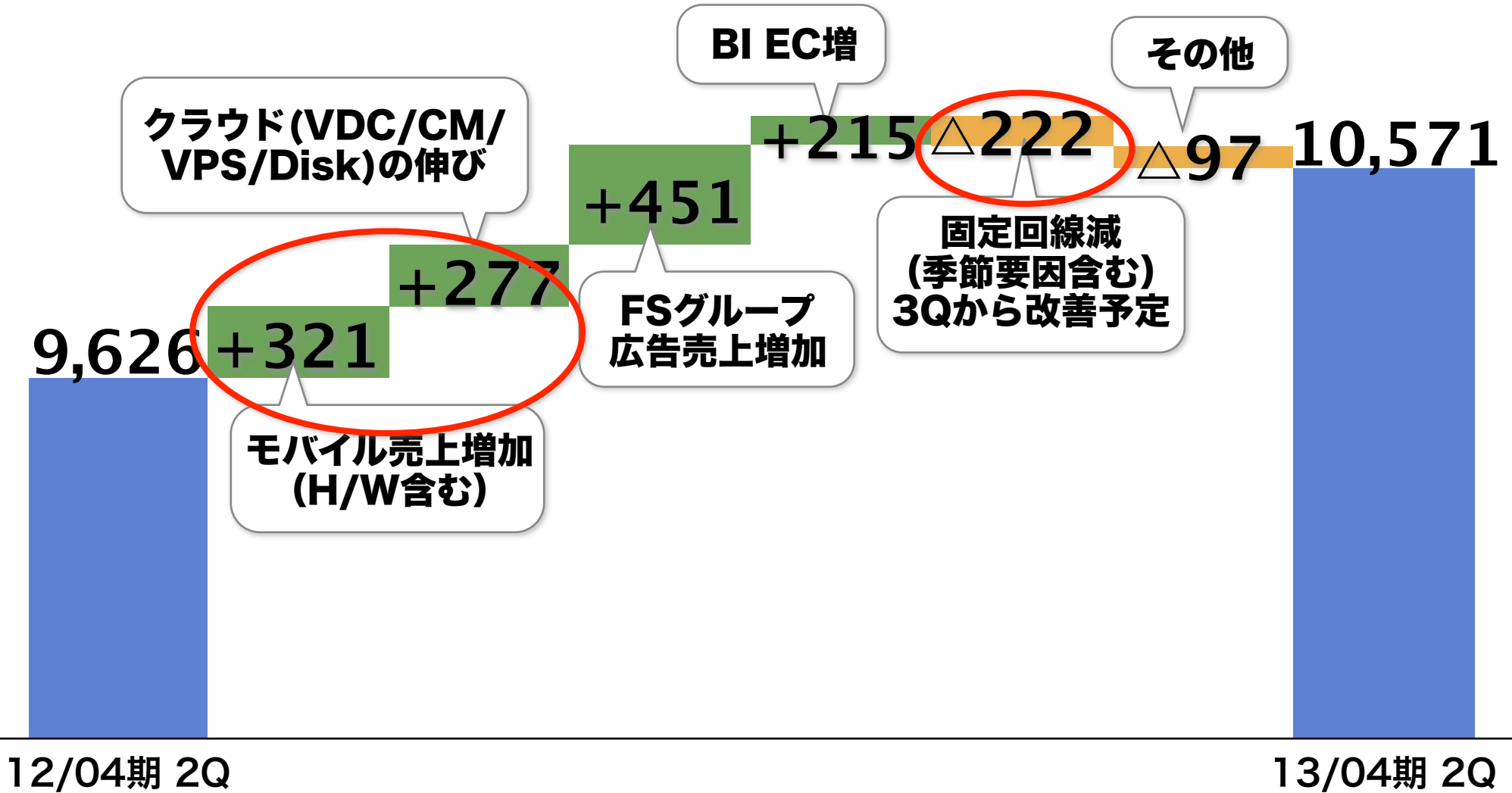
連結業績サマリ PL

(単位:百万円)

	12/04期 2Q	13/04期 2Q	前年 同期比	13/04期 中間予想	対中間 予想比
売上高					
コア事業	9,626	10,571	+9.8%	10,500	+0.7%
全体	10,167	10,571	+4.0%	10,500	+0.7%
EBITDA	889	1,016	+14.4%	—	—
営業利益					
コア事業	492	419	△14.8%	400	+4.9%
全体	277	419	+51.2%	400	+4.9%
経常利益	384	315	△18.0%	300	+5.0%
当期純利益	51	△1	[△53]	10	[△11]
一株純利益	2.59	△0.08	△2.67	—	—

前年同期比差異分析-売上高(コア事業のみ)

(単位:百万円)



重点事業が順調に推移。通信サービスは、固定回線(ダイヤルアップ、ADSL)の減少と、FTTHが季節要因で減少したことによる売上減を吸収し、**9.8%の増収(コア事業)**を達成。

2013年4月期 基本方針

ブロードバンド インフラ

- 固定網から、クラウド/モバイル(MVNO)へのシフトを開始
→ 年度末で固定/クラウド+モバイルのユーザ数を同数まで成長させる
- マンションインターネット分野の拡大

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のラインアップの強化
- SiLK NOCと共同でMSP(マネージドサービス)の立ち上げ
- 継続的なサーバ/ネットワークコスト削減による利益率の向上

アドテクノロジー インフラ

- 独自テクノロジーに基づくプラットフォーム戦略をベースに様々なサービスを提供予定
- 中国進出によって上海オフィスを設立し、年度末までに営業開始

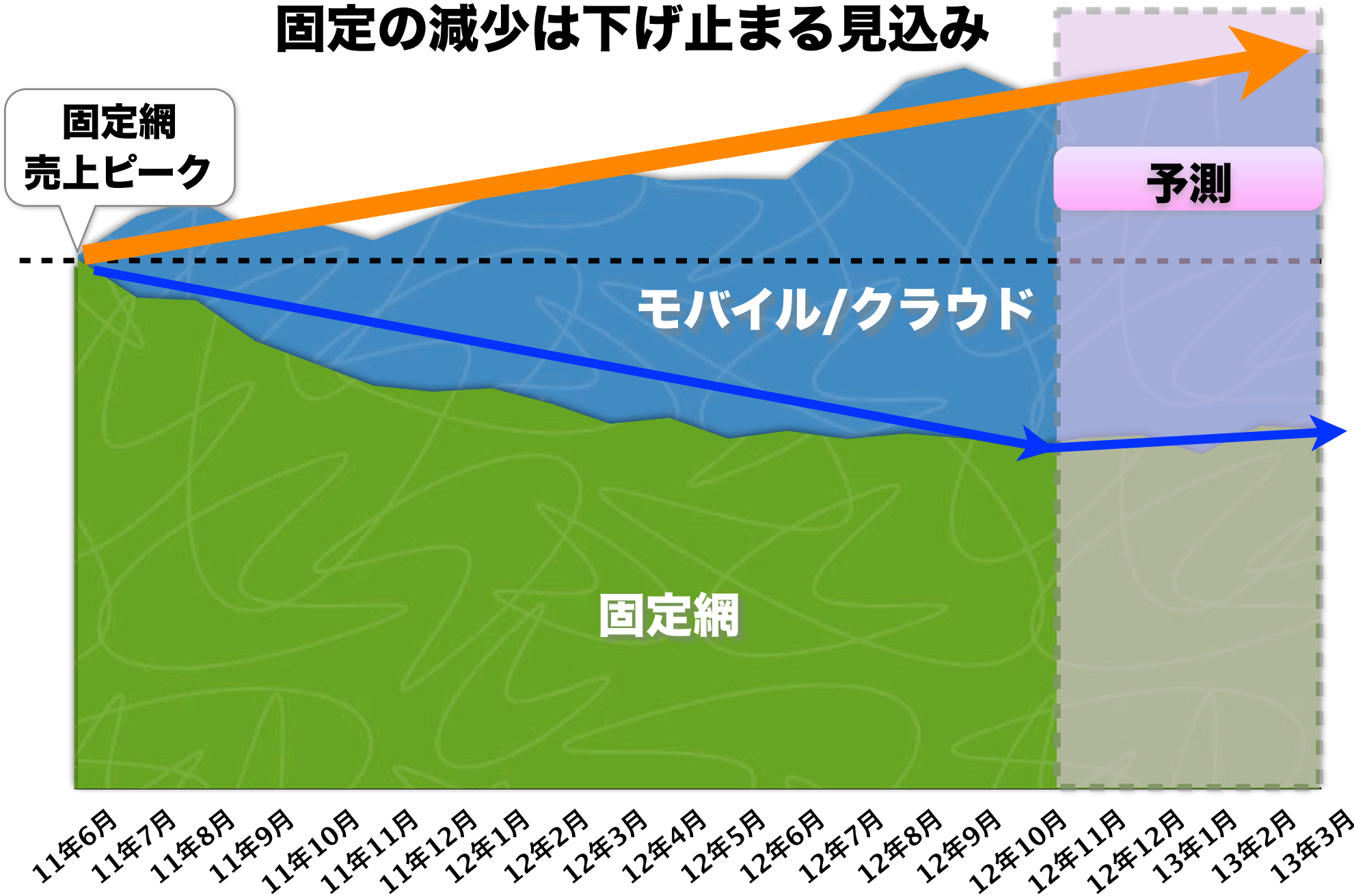
次世代 インターネット・ ユビキタスインフラ

- M2M領域をCloud@SDを中心としたソリューション展開を日中で行う
- ServersManシリーズライセンスのOEMセールス強化

B2C (DTI)

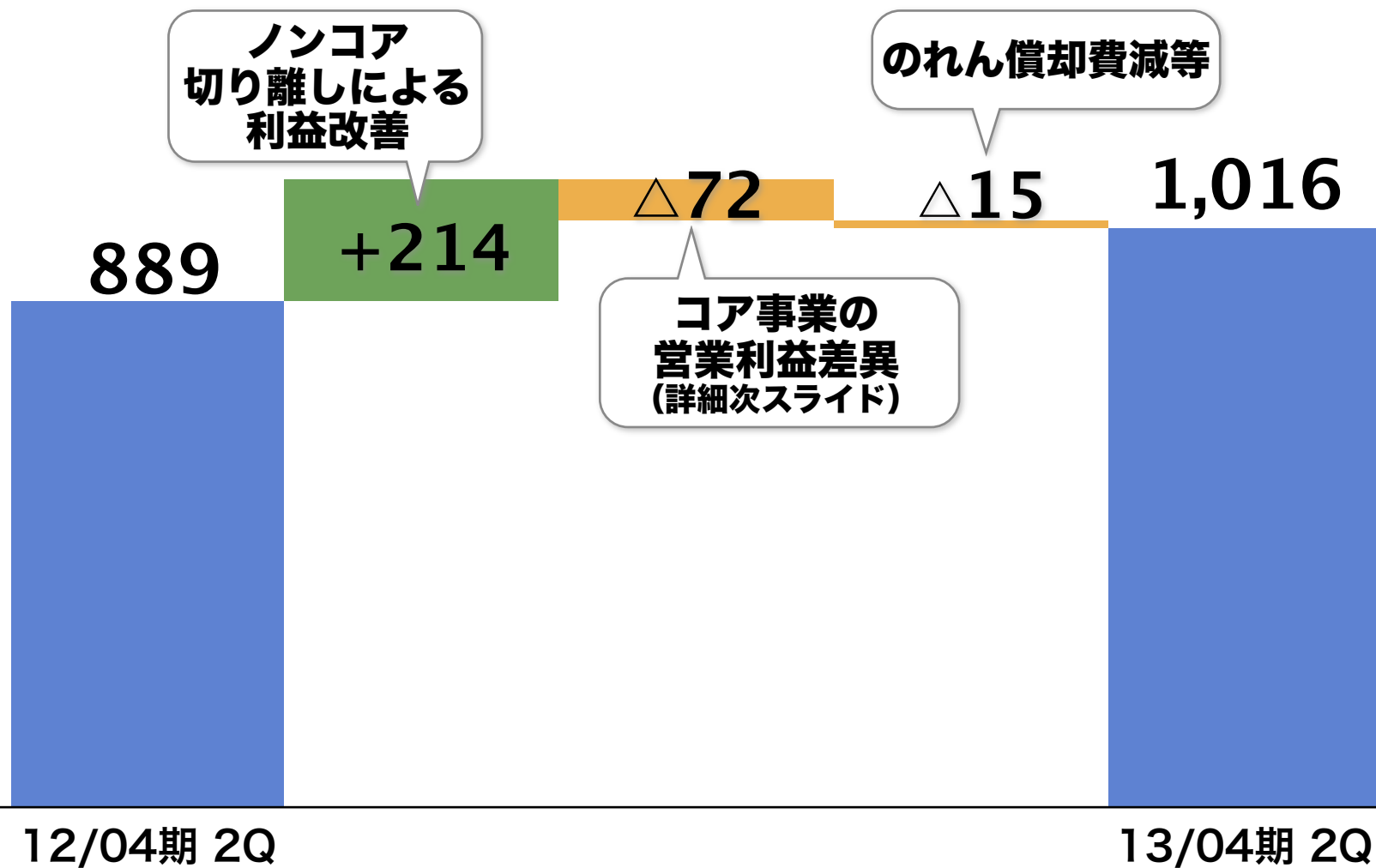
- 固定網から、クラウド/モバイル(MVNO)へのシフトを開始
- 唐津/無錫を利用したBPO推進による効率化
- aigoハードウェアとネットワークを組み合わせた商品のリリース
→ ユビキタスプロバイダとしての地位を確立する

固定網(主にレガシー系)の減少を モバイル/クラウドの成長で補い、更に成長基調に転換 固定の減少は下げ止まる見込み



前年同期比差異分析-EBITDA

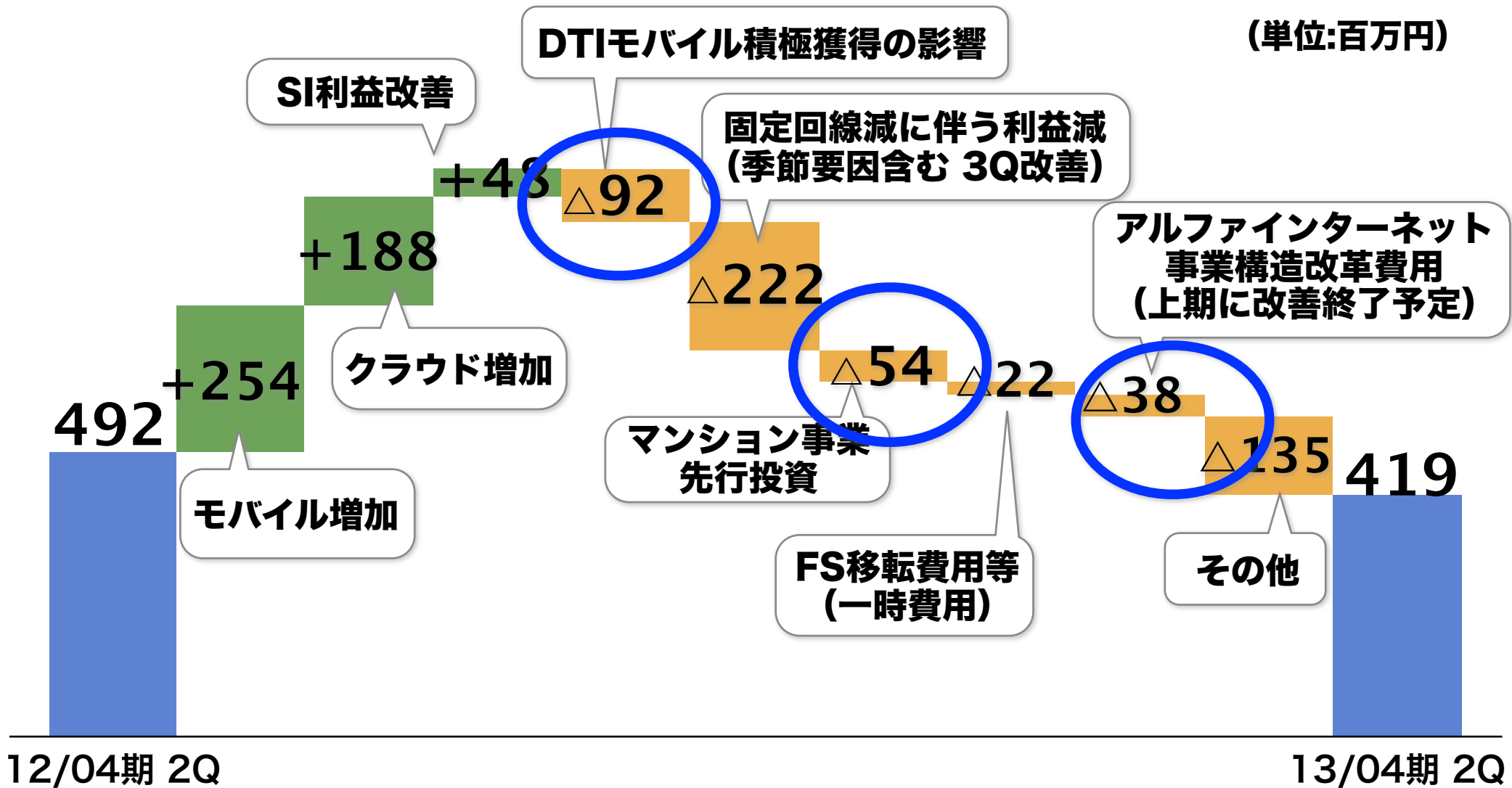
(単位:百万円)



ノンコア切り離しによる利益改善により、EBITDAは前期比で大きく上振れ

前年同期比差異分析-営業利益(コア事業)

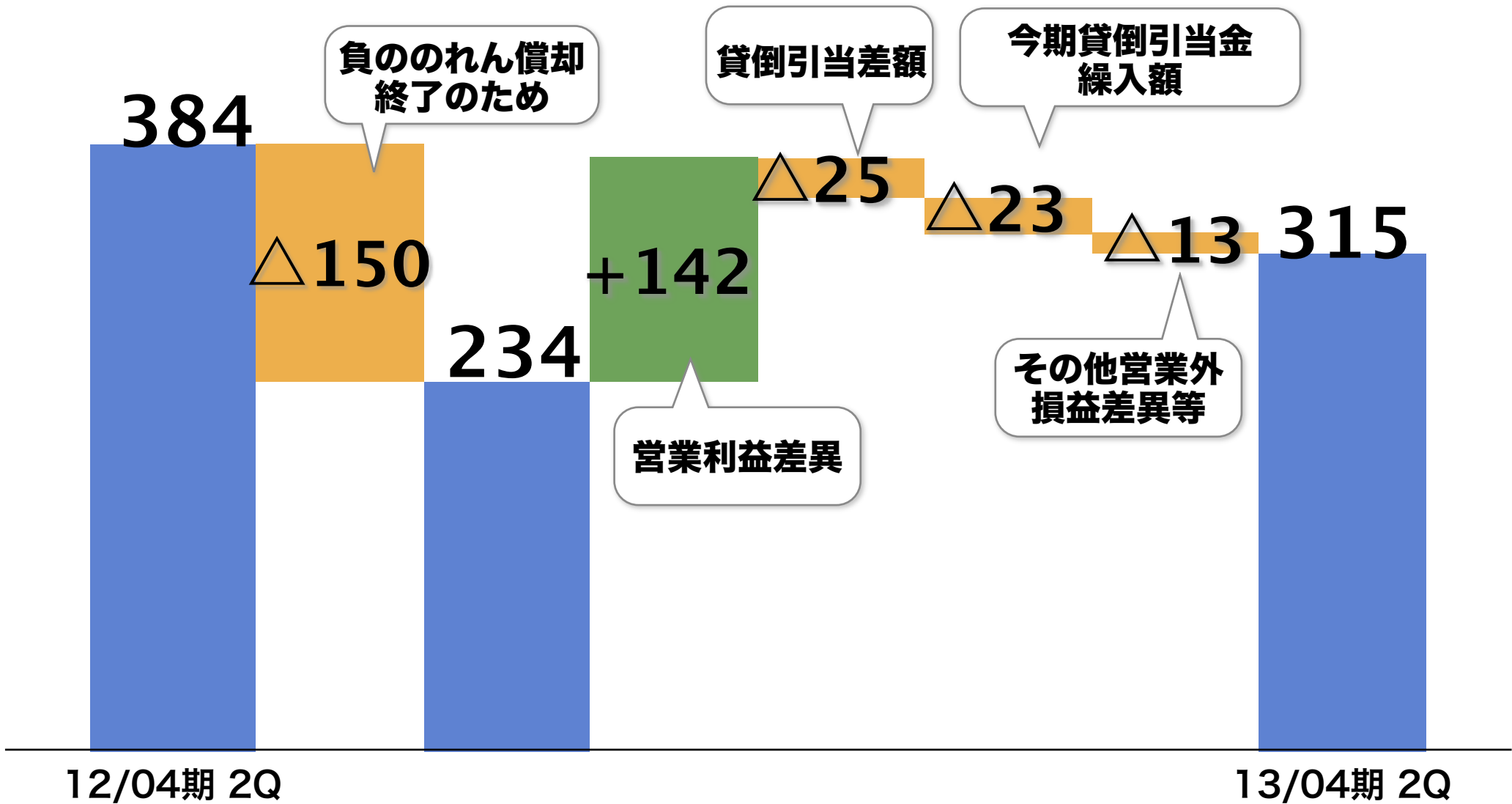
(単位:百万円)



重点事業が利益貢献。1.8億を積極投資 (DTIモバイル積極獲得、マンション事業先行投資、アルファインターネット構造改革)。

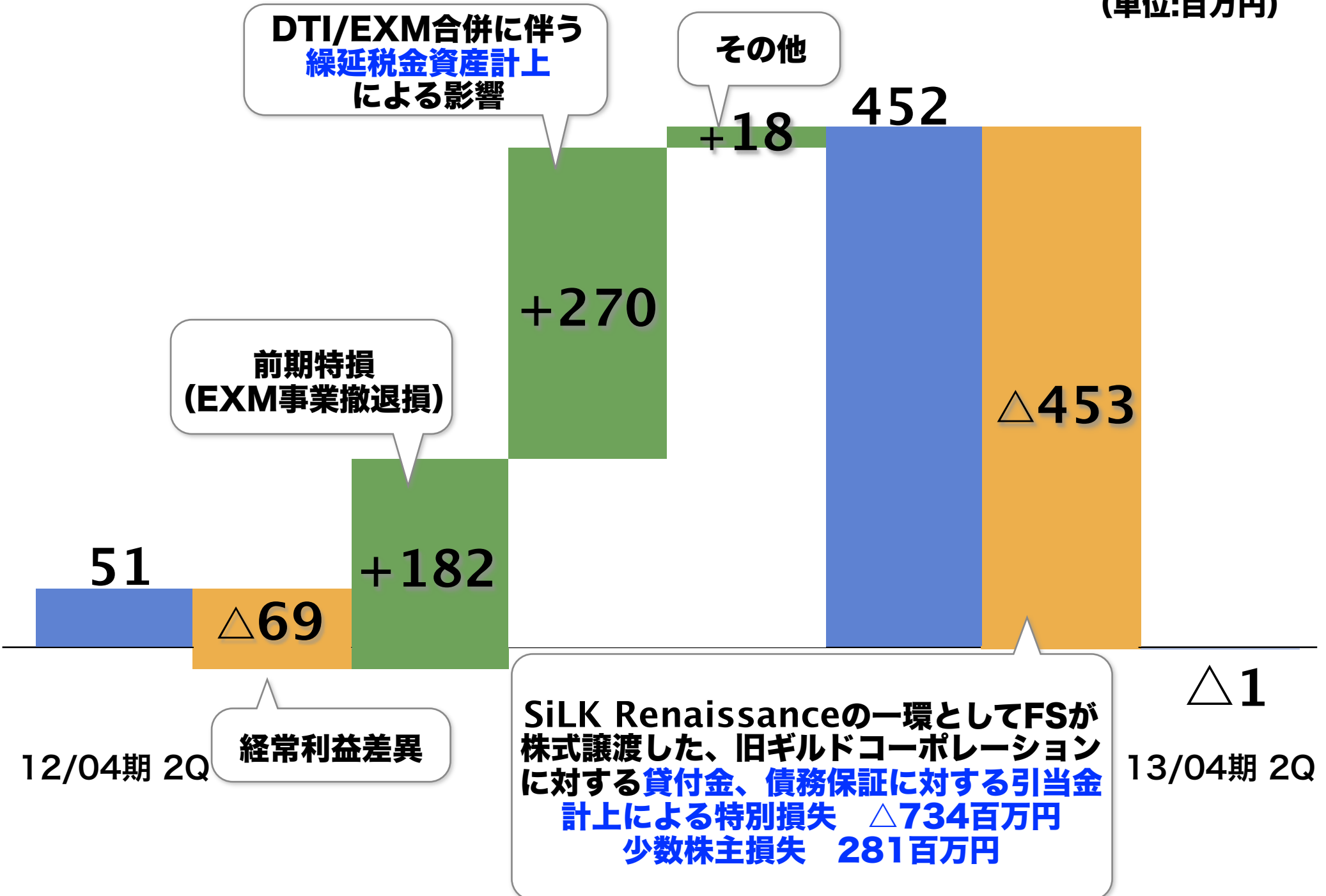
前年同期比差異分析-経常利益

(単位:百万円)



前年同期比差異分析-当期純利益

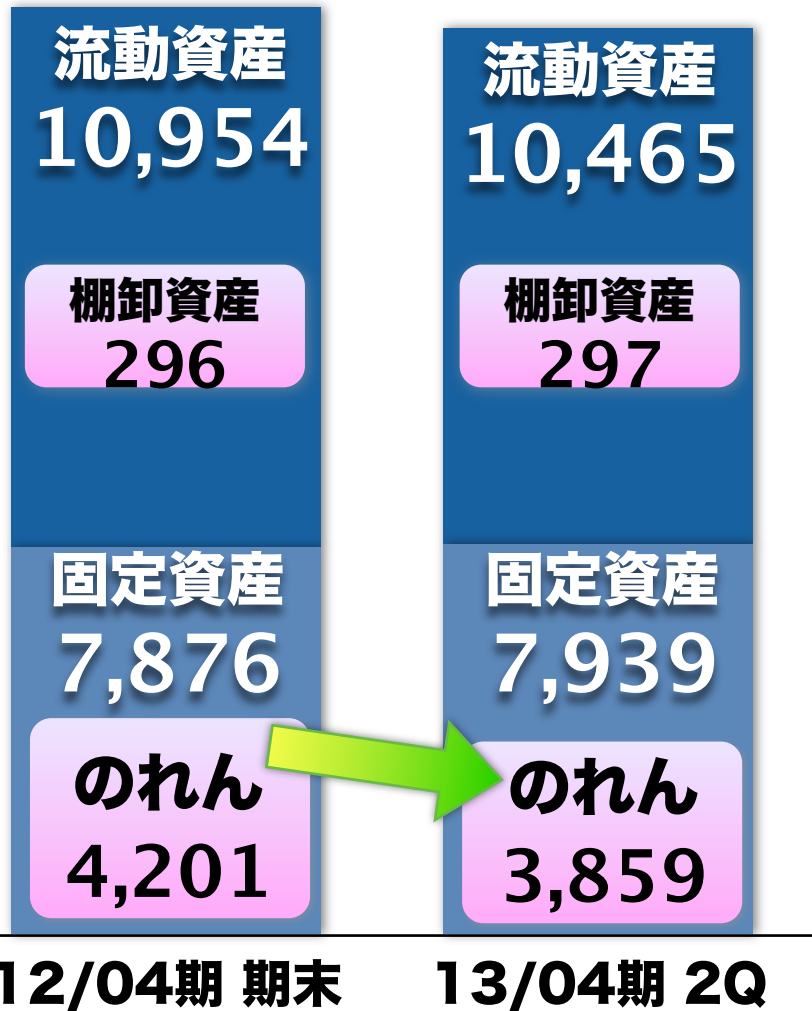
(単位:百万円)



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)



のれん: **8.1%減**

●既存事業の償却

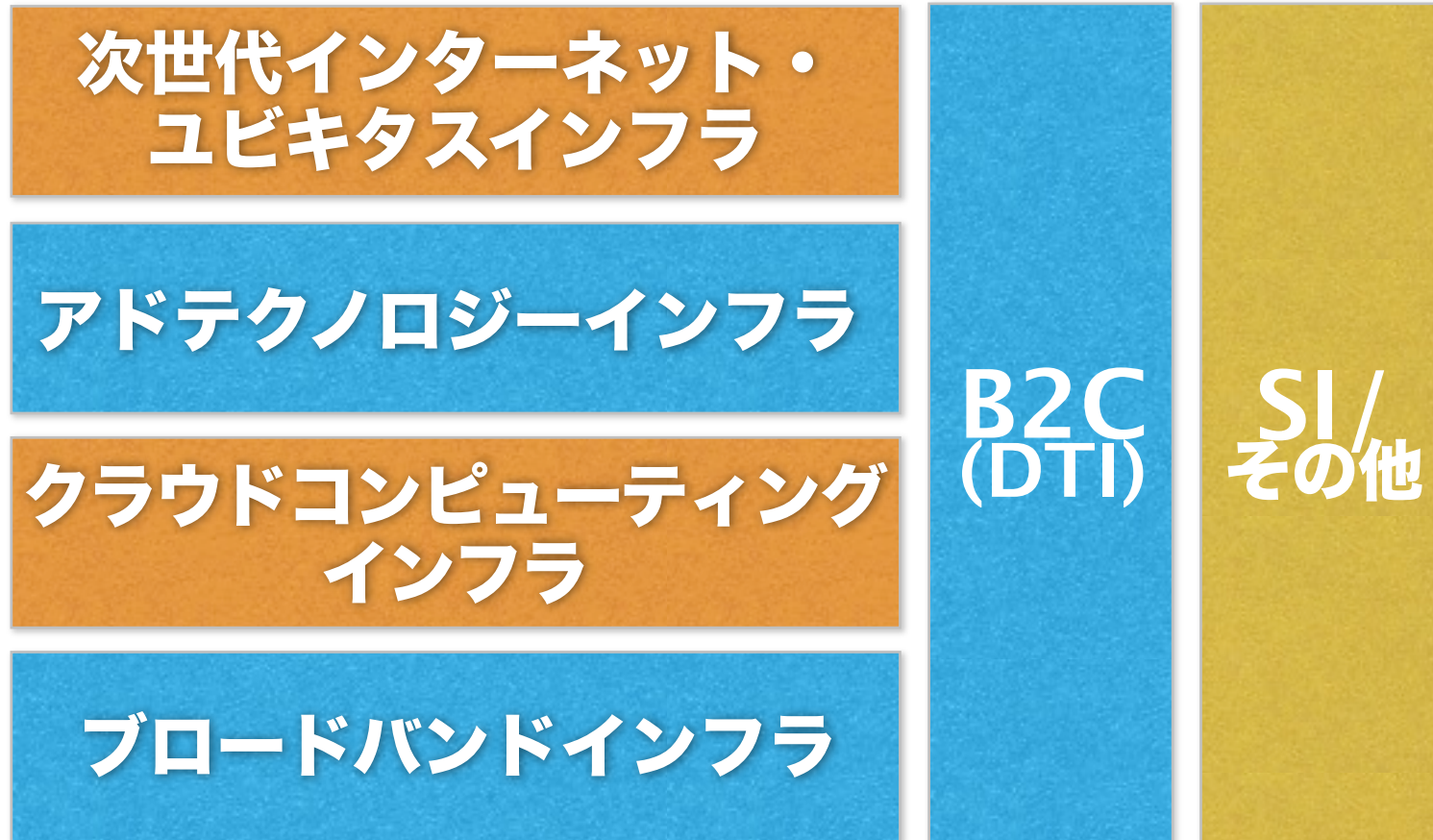
本日のアジェンダ

1. 2013年4月期 第2四半期連結業績

2. セグメント別業績及び今期の施策に対する進捗

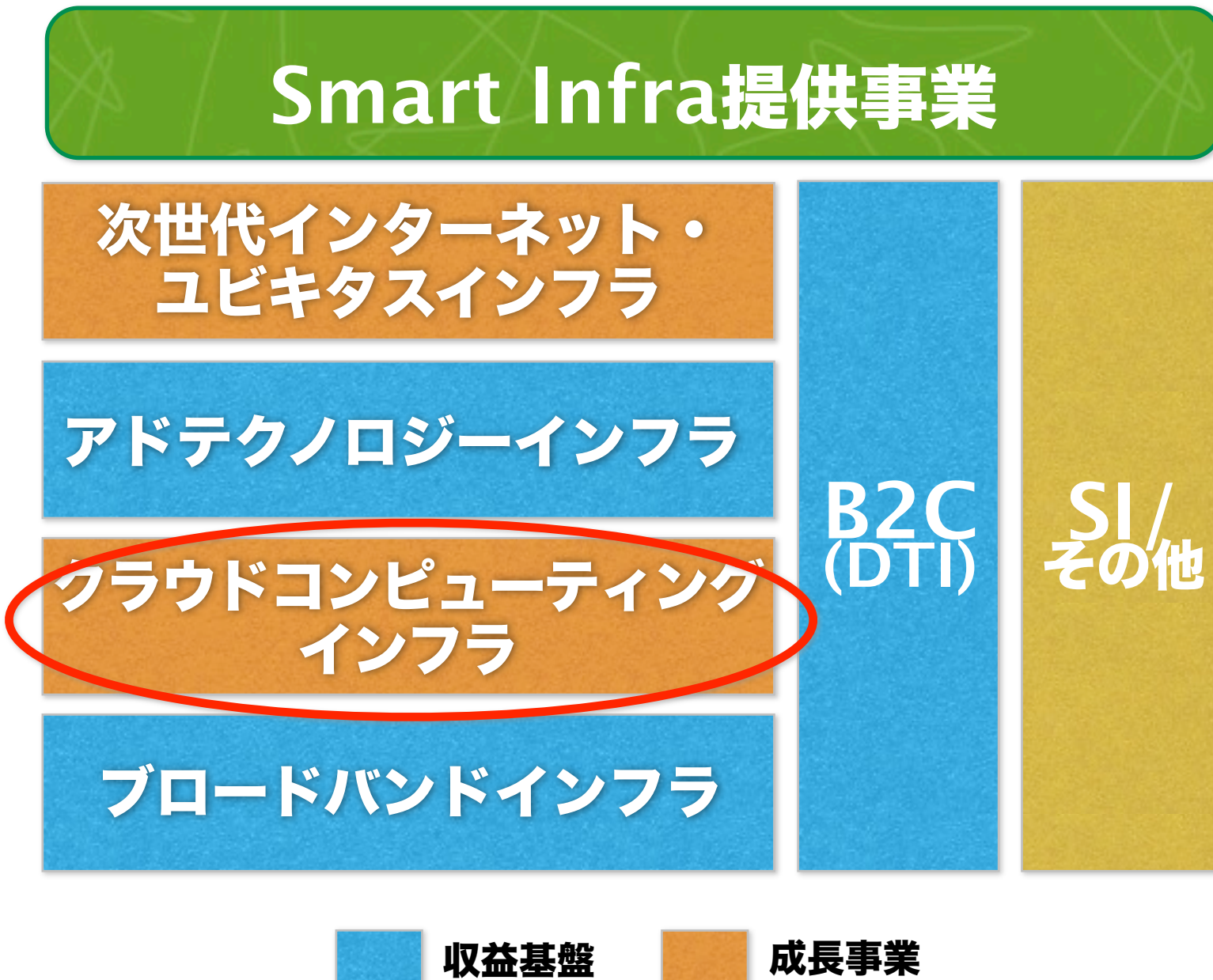
SiLK VISION 2013におけるセグメント

Smart Infra提供事業



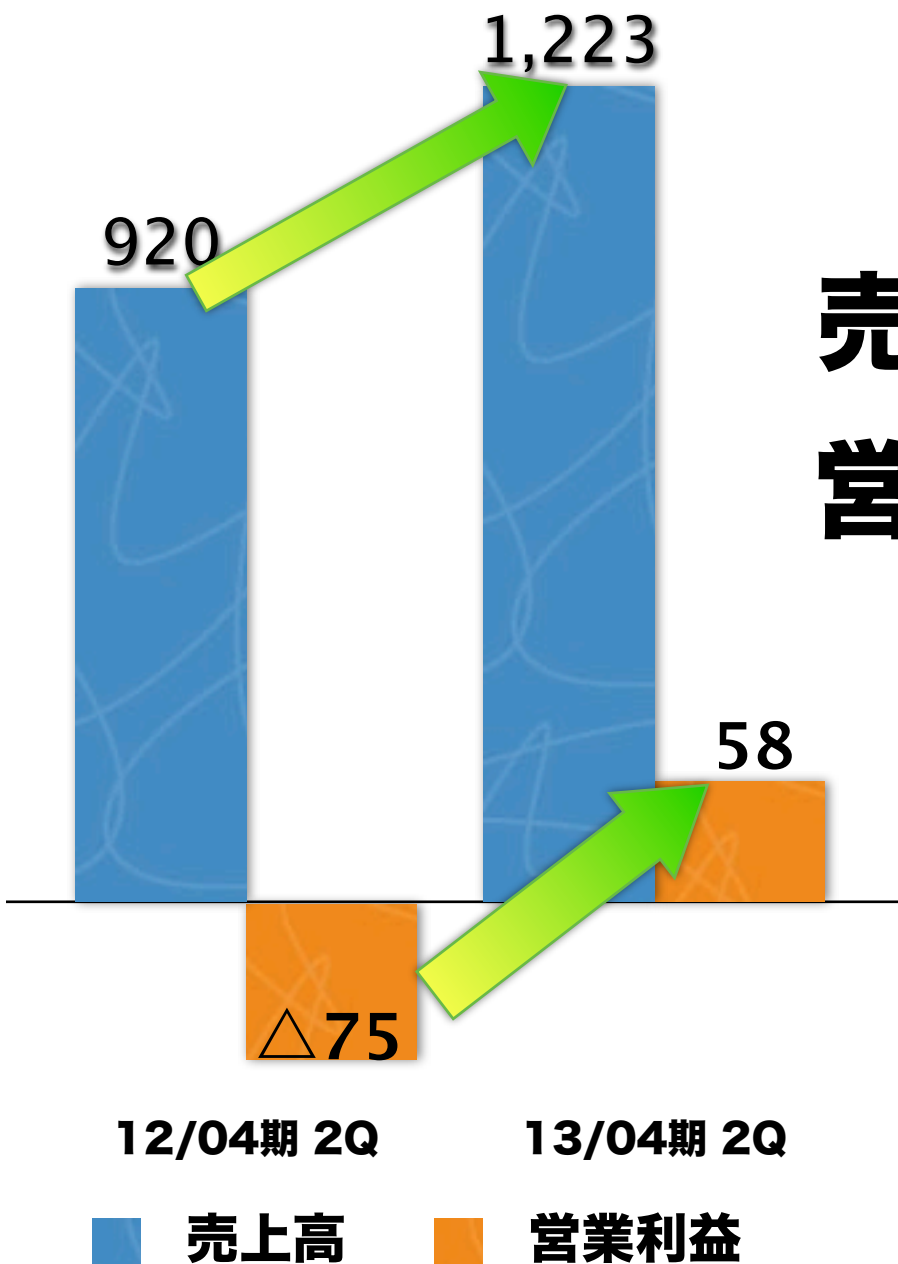
■ 収益基盤 ■ 成長事業

SiLK VISION 2013におけるセグメント



CCインフラはVDC事業が堅調に推移

(単位:百万円)

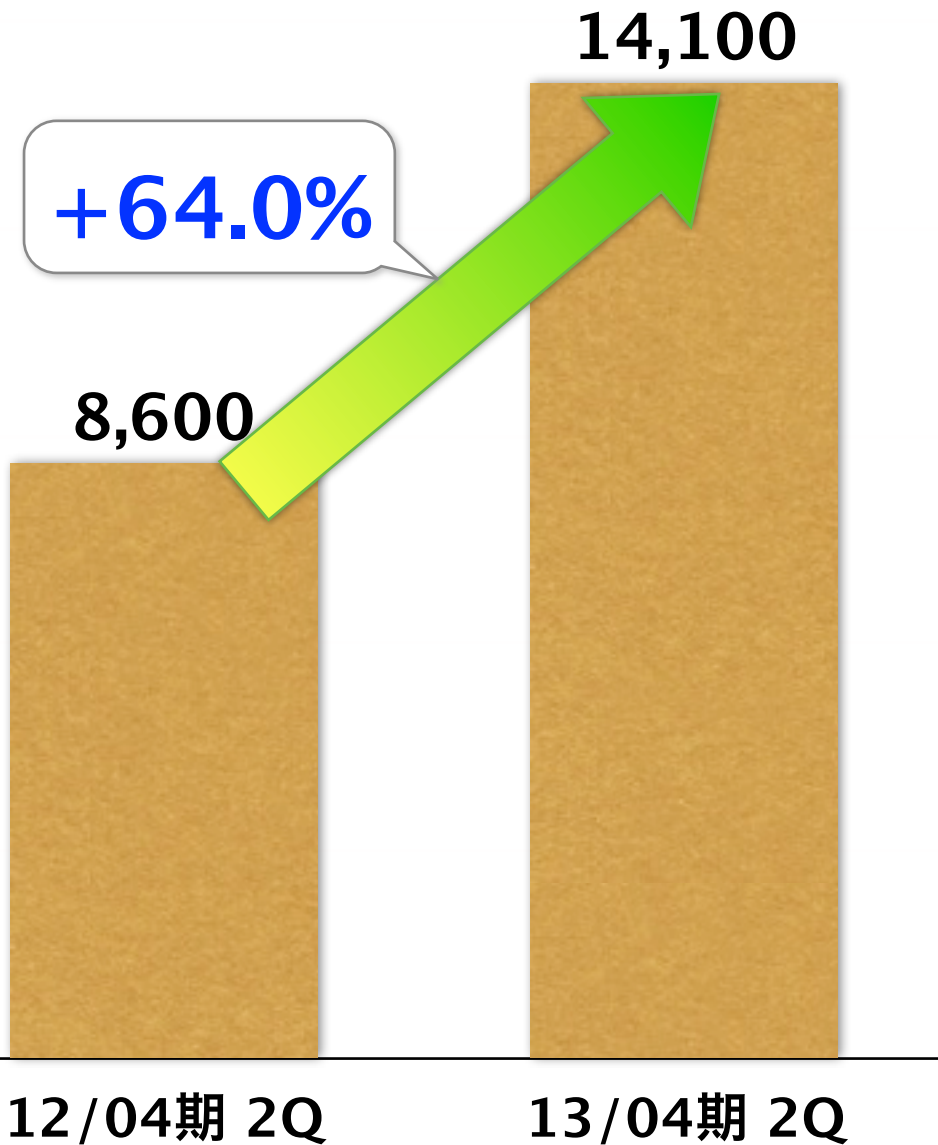


売上高 : **32.9%増**
営業損益: **133百万円増**

- 仮想データセンター(VDC)事業が堅調に推移
- 仮想サーバとのハイブリッドにするための物理サーバの需要も増加
- セグメント損益は黒字化
第1四半期連結会計期間と比較し黒字幅も増加

クラウドサービス利用者数の急増

(単位:vCPU数)



VDC利用顧客(一部)

NEW AIR, ON AIR.
tv asahi

thinkware

OLYMPUS

MarvelousAQL

Findstar

Hoolai
HOOLAIY-G

FUETREK

funnel

F@N
COMMUNICATIONS

GAINAX

Media Research Institute

INTERNET INFINITY

DIS
DIS SOLUTION CO.,LTD.

Aeria

SUCCESS

CEC

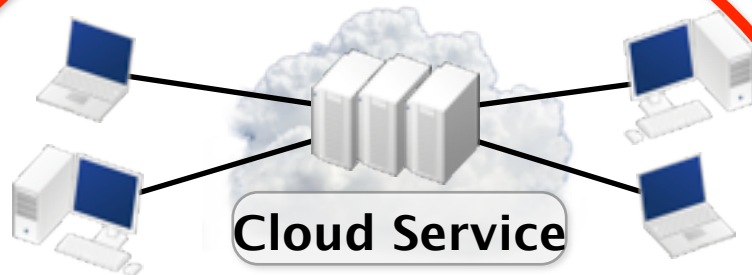
DTI
dream.jp

GIGA PRIZE

CCインフラ 今後の施策

プロダクト軸

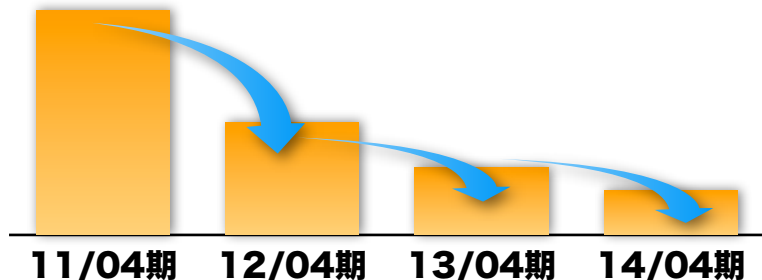
戦略的プライベートクラウド商品の投入



MSP事業の立ち上げ



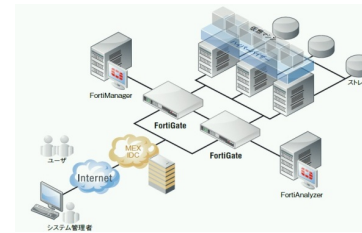
技術によるコストパフォーマンスの徹底



販売軸

VDCインフラの新規セールス

プライベートクラウド
セールス

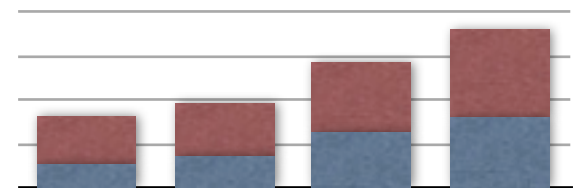


大型案件セールス拡大



営業採算性指標の導入による
独自の営業システム立ち上げ

既存顧客からの
「おかわり需要」



ServersMan
@Diskの
OEMセールス

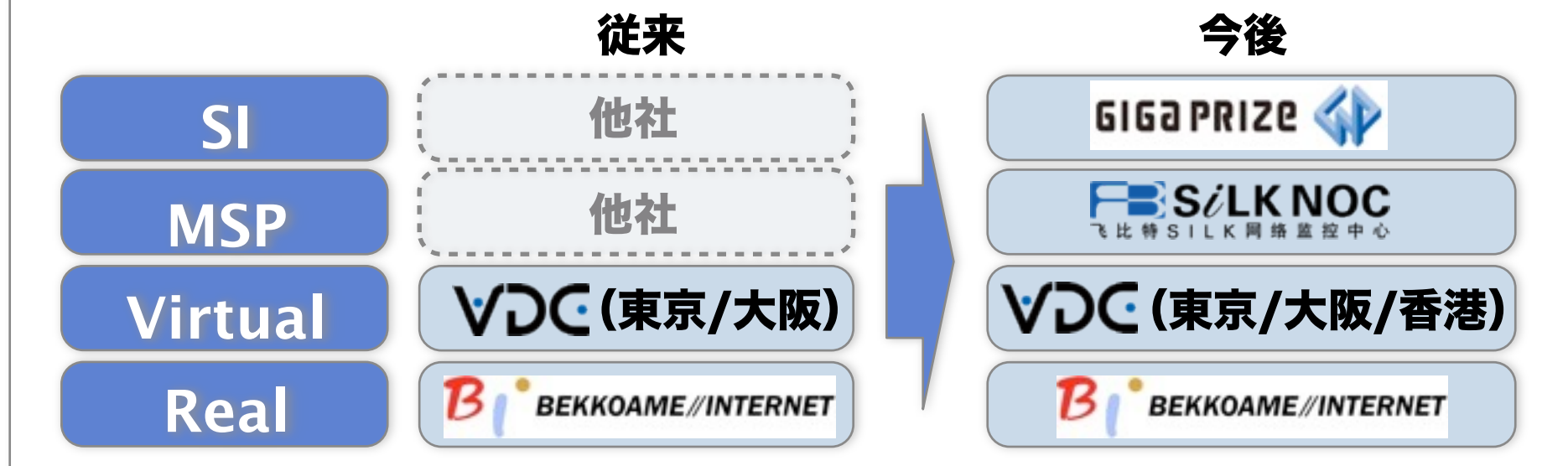


本日発表 #1

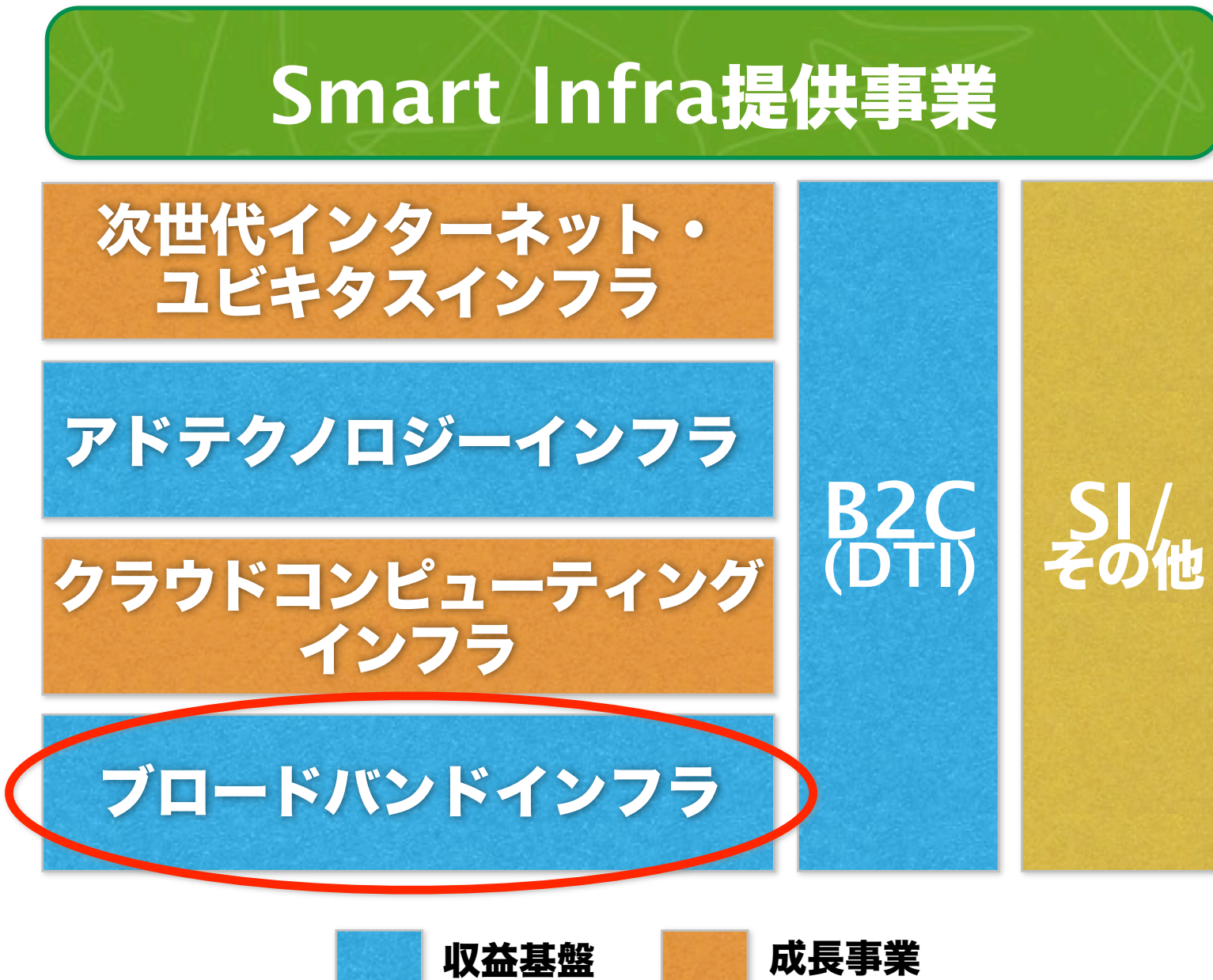
フリービットグループ、国内成長著しい “プライベートクラウド”サービスに本格参入 フリービットクラウドの プライベートクラウドワンストップサービス開始

～ IaaS・物理DC・MSP・SI・マーケティングまでを
全てグループ企業内で垂直統合し、1つの窓口で対応可能に～

グループ総力を結集したワンパッケージクラウドサービス

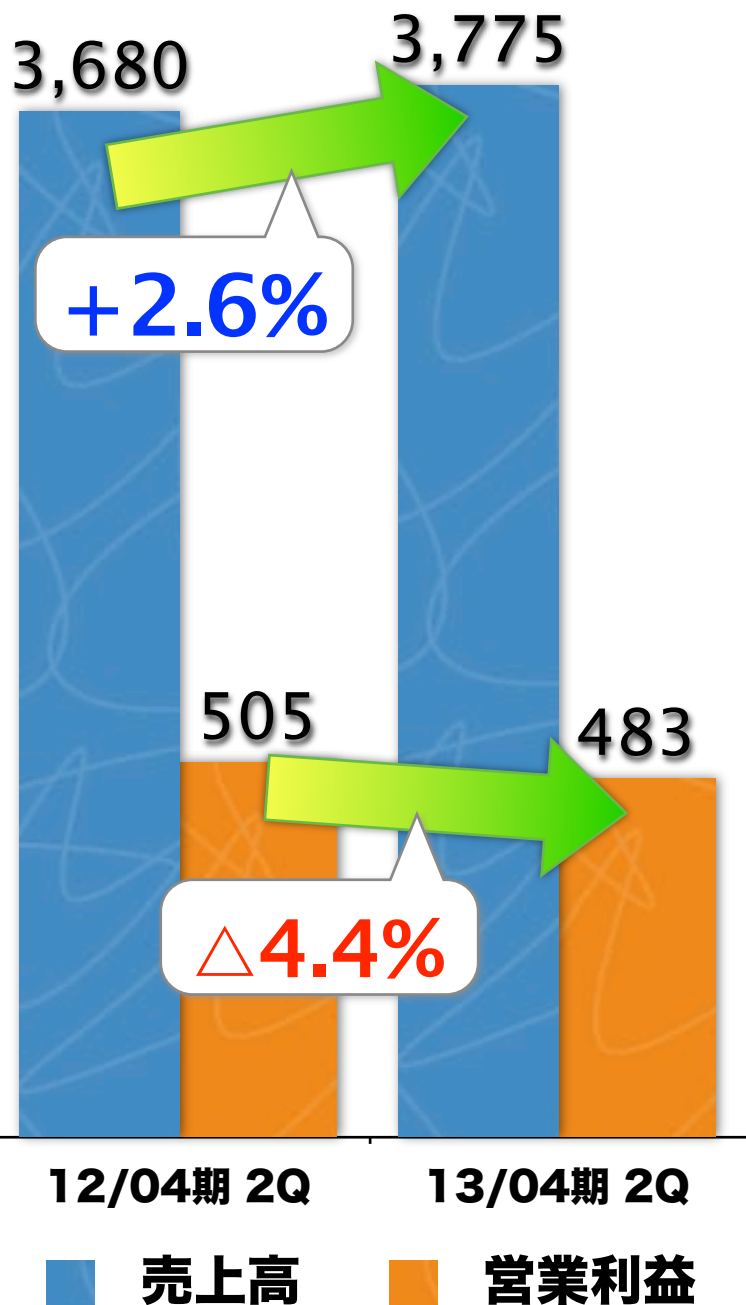


SiLK VISION 2013におけるセグメント



BBインフラは、モバイル/クラウドは順調に推移。 DUP/ADSLが減少。FTTHが季節要因で減少

(単位:百万円)



BBインフラ差異分析-営業利益

MVNO/クラウドメール
のアカウント増

マンション事業への
先行投資

505 +103 $\Delta 52$

大手顧客のFTTH
ユーザの減

$\Delta 54$

$\Delta 19$

483

法人向け接続サービス
固定網減等

12/04期 2Q

13/04期 2Q

BBインフラ アカウント数推移



固定回線

MVNO



Cloud Mail



△7.9%

+180.0%

+192.2%

12/04期 2Q 13/04期 2Q

12/04期 2Q 13/04期 2Q

12/04期 2Q 13/04期 2Q

FTTHの減少

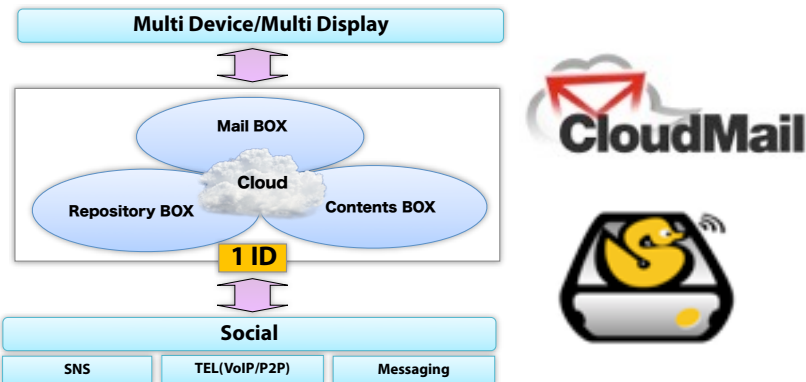
大幅に増加

大幅に増加

BBインフラ 今後の施策

プロダクト軸

SemanticBOX Conceptの実現 クラウドサービスの融合



MVNO独自技術を盛り込んだ サービスの開始

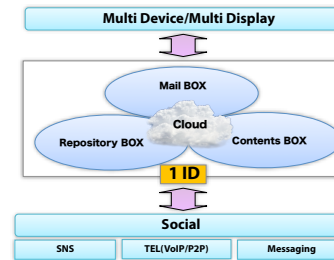


販売軸

次のISPのカタチを提案

Semantic BOX

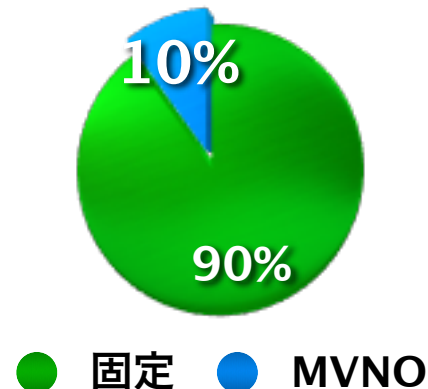
コンセプトの浸透の活動



ベッコアメ100%化に よる営業部門統合



固定回線の10%を MVNOへシフト



CloudMailの積極営業 大規模リプレイス案件の 着実な実行

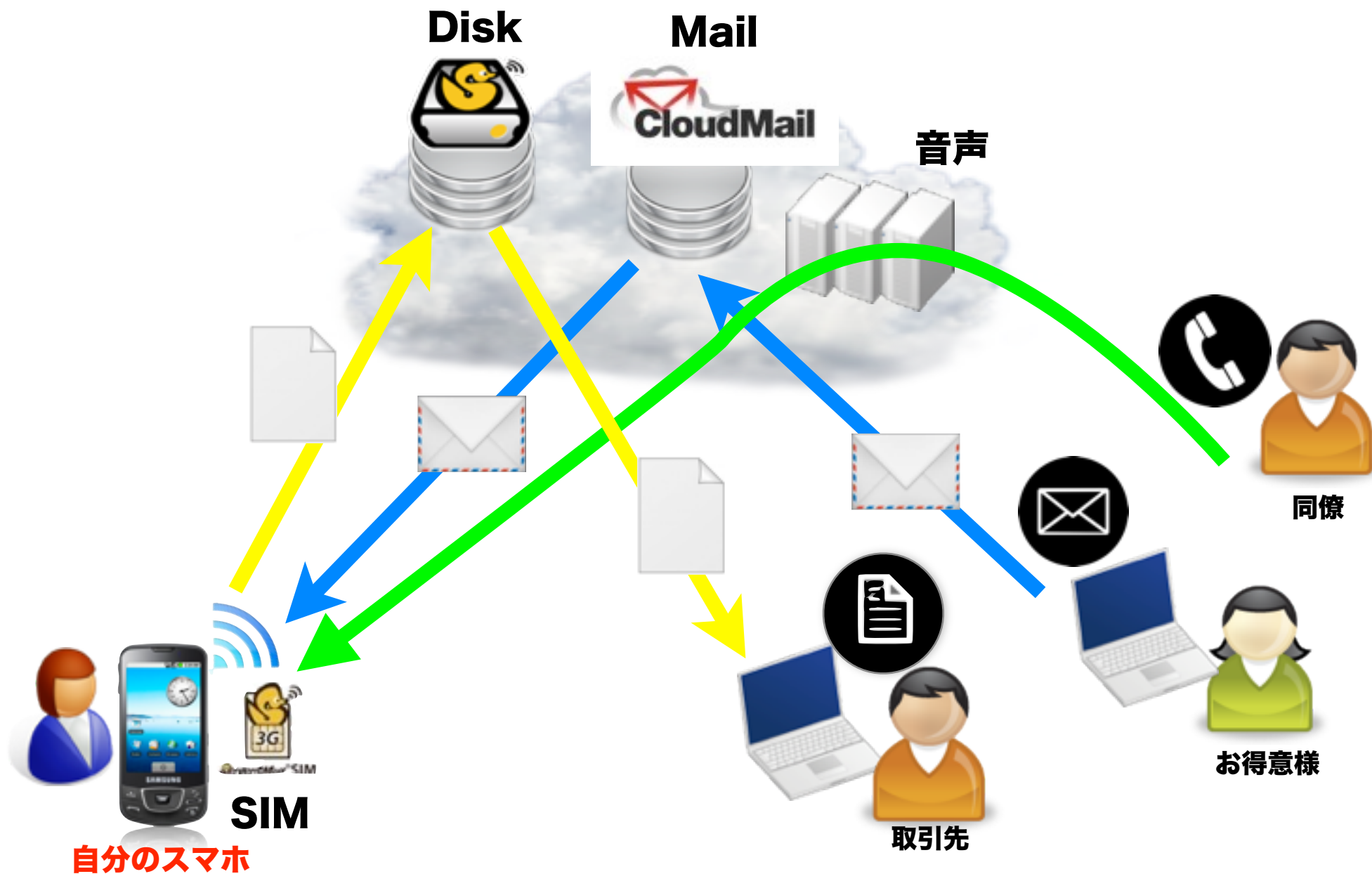


今後の展開

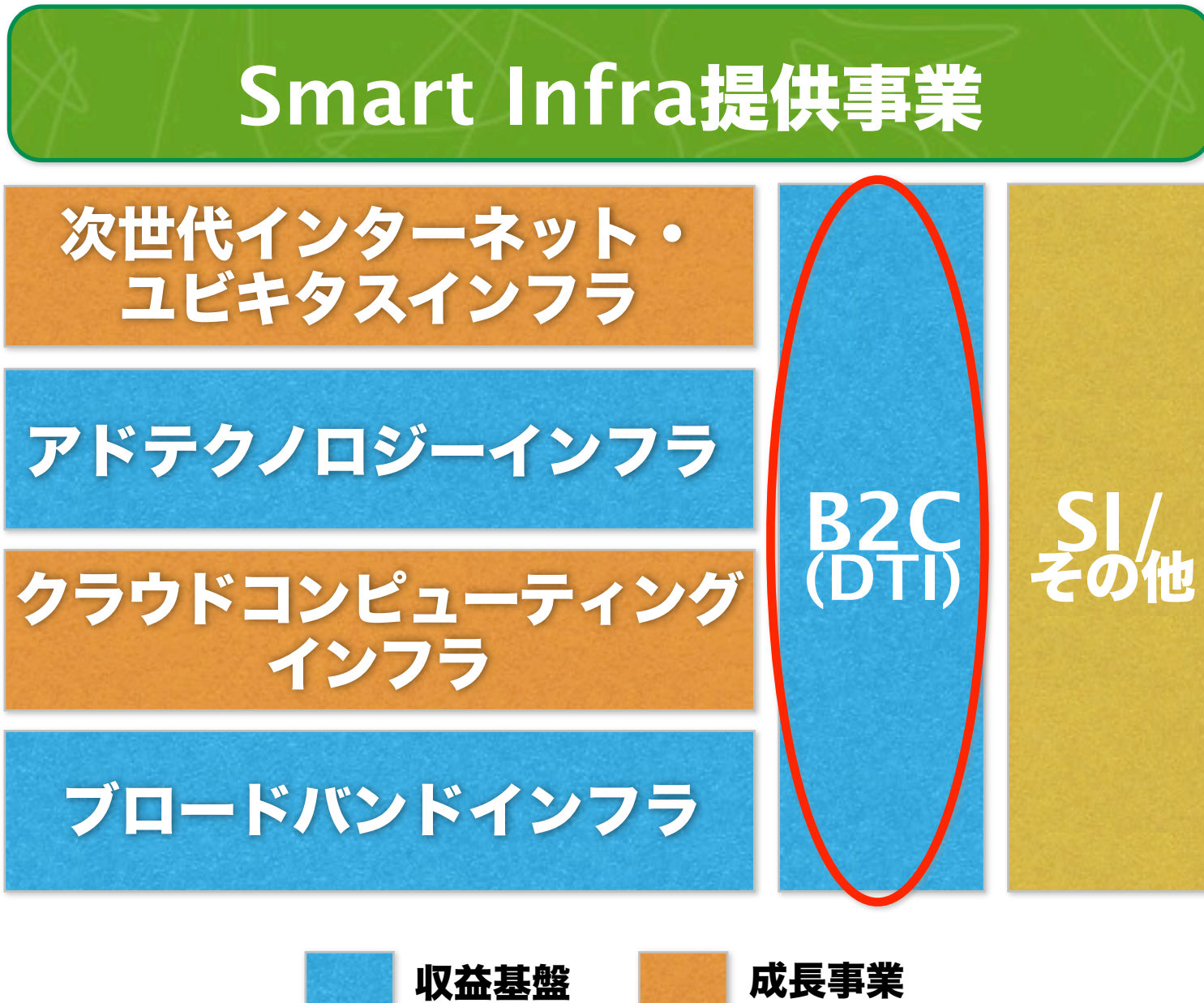
- 1.MVNOの成長によって、利益率が増加**
- 2.MVNOを中心とした、「周辺サービス」
の拡張と積極セールスの展開**

BYOD

BYOD(Bring Your Own Device)

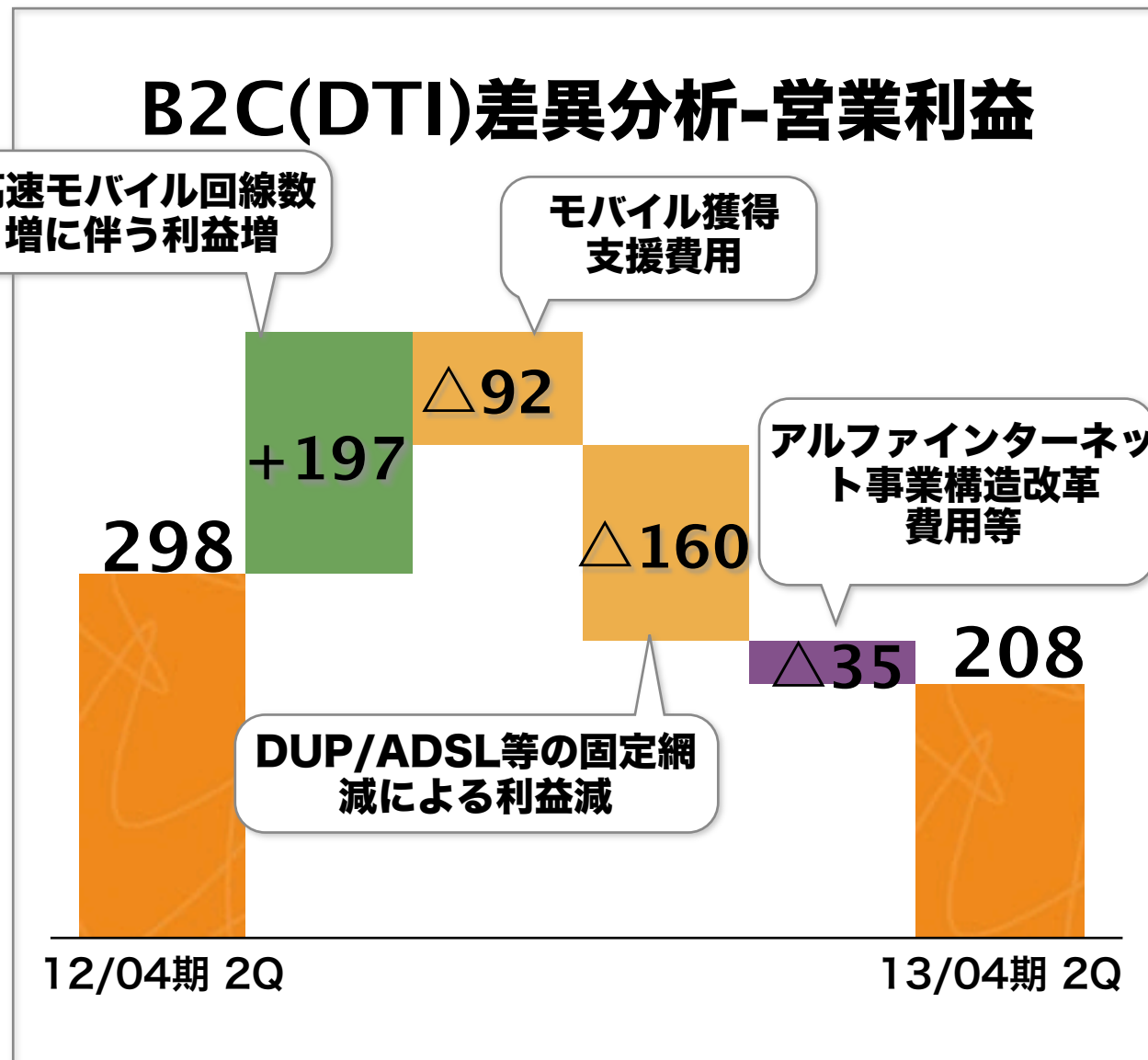
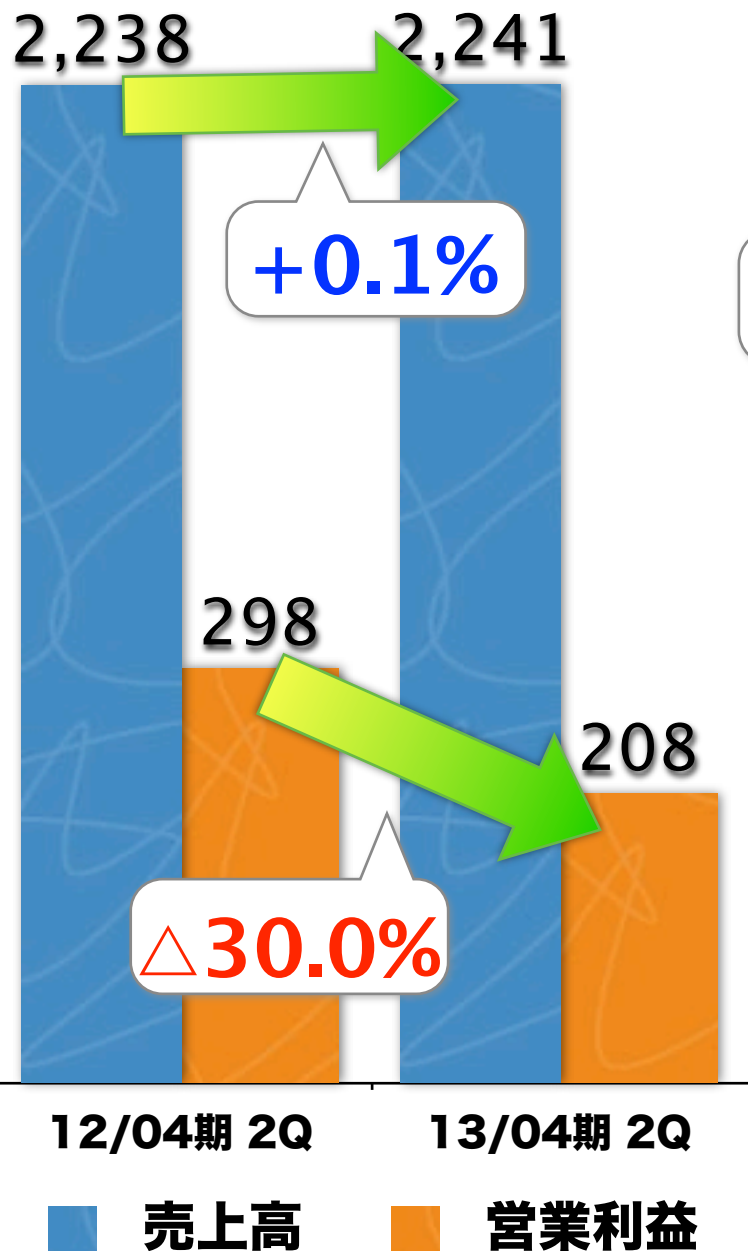


SiLK VISION 2013におけるセグメント

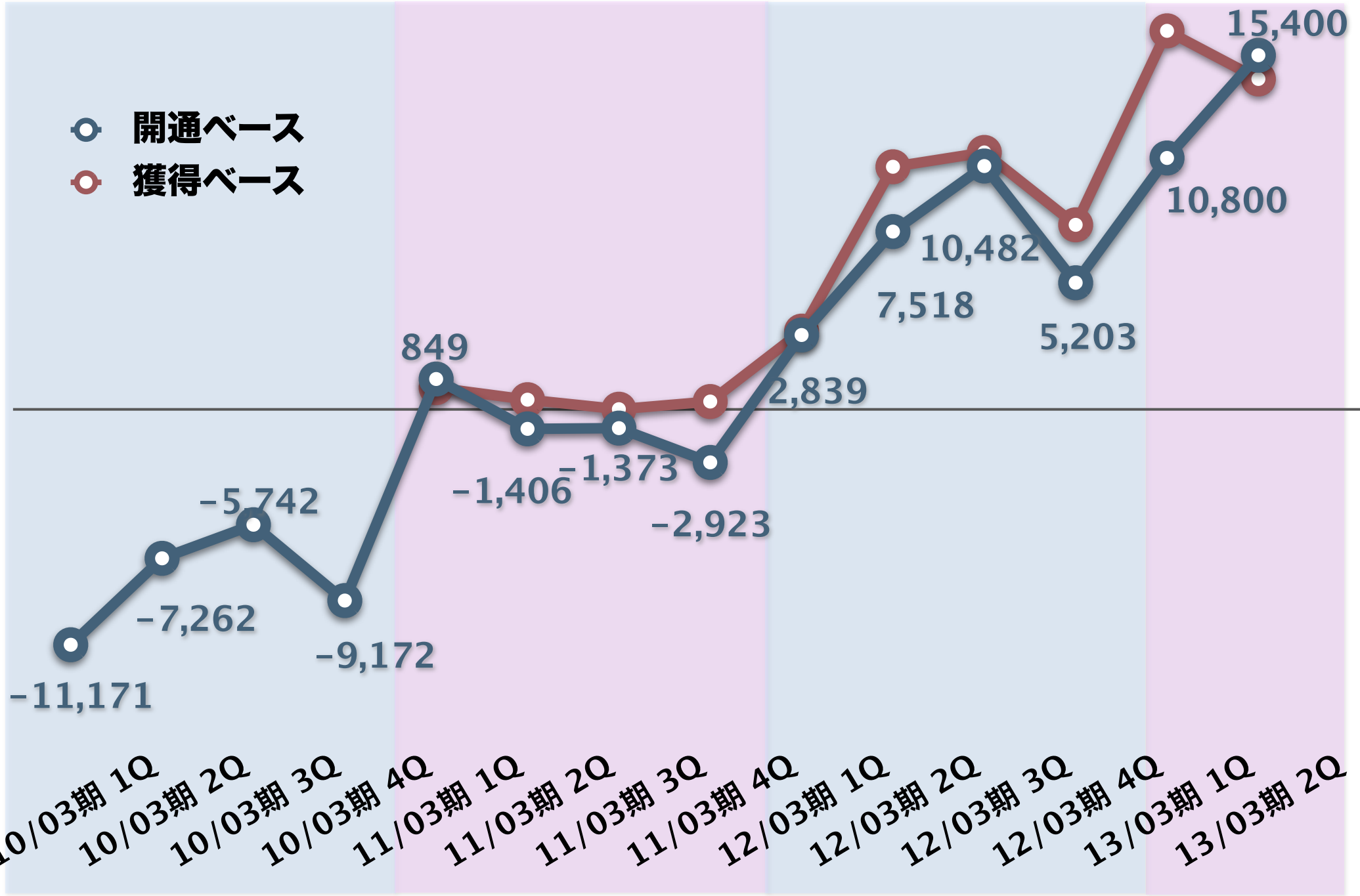


B2C(DTI)は成長基調の維持 また、モバイルへの計画以上のシフトが進む

(単位:百万円)



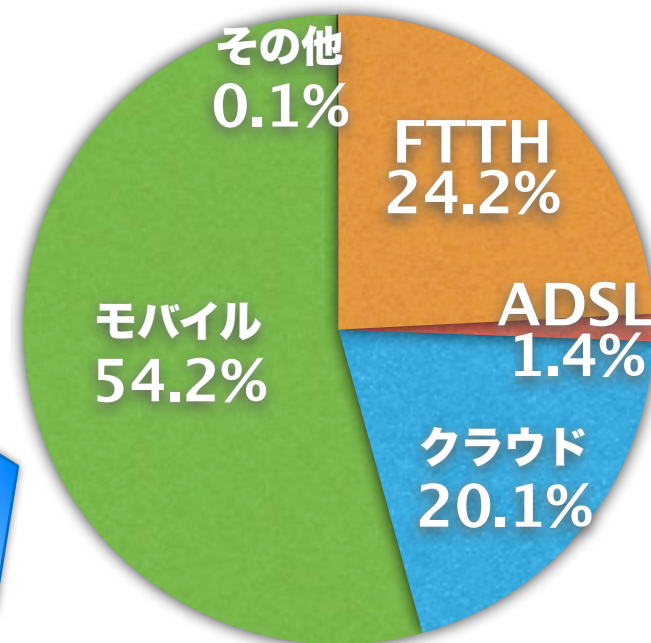
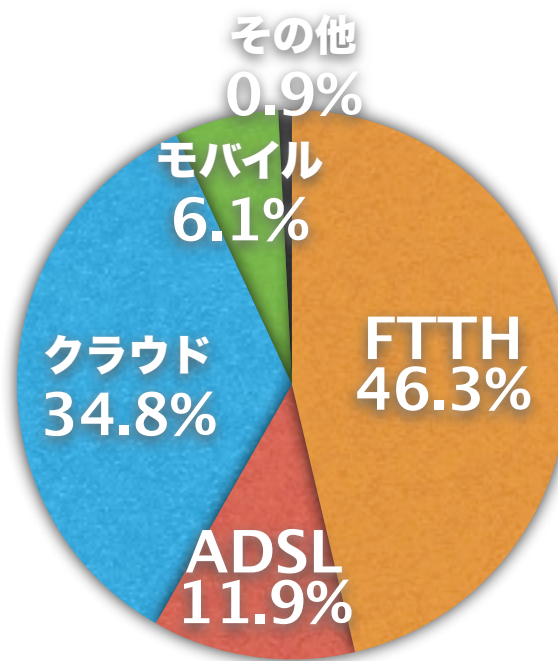
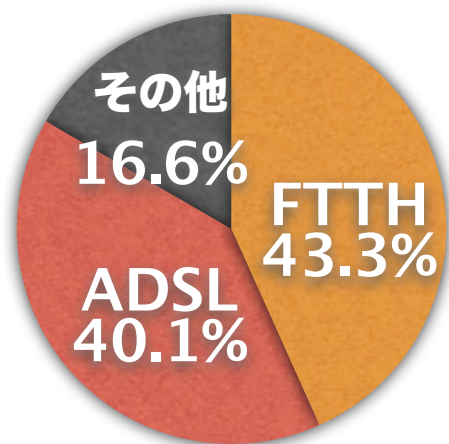
DTIのユーザ数は拡大傾向を維持



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

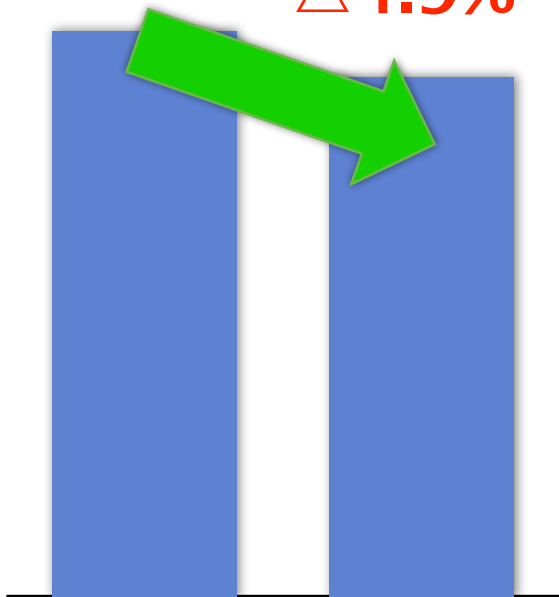
2013年3月期2Qの
新規契約者割合



DTI アカウント数推移

固定回線

△4.9%

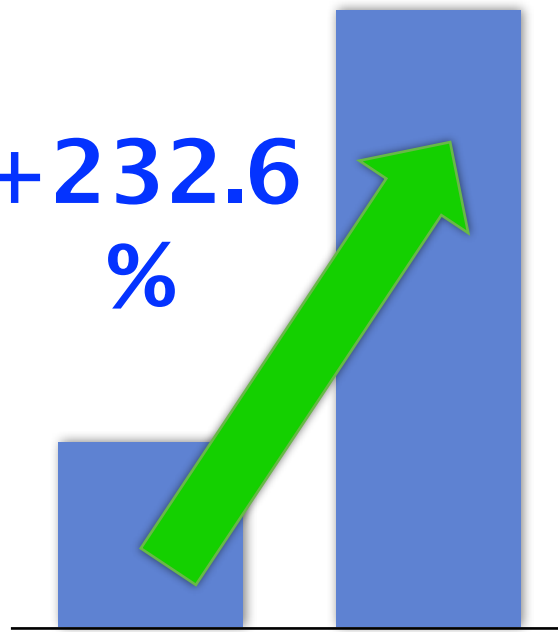


12/03期 2Q 13/03期 2Q

DUP/ADSL減

モバイル

+232.6
%



12/03期 2Q 13/03期 2Q



大幅に増加

クラウドサービス

+21.2%

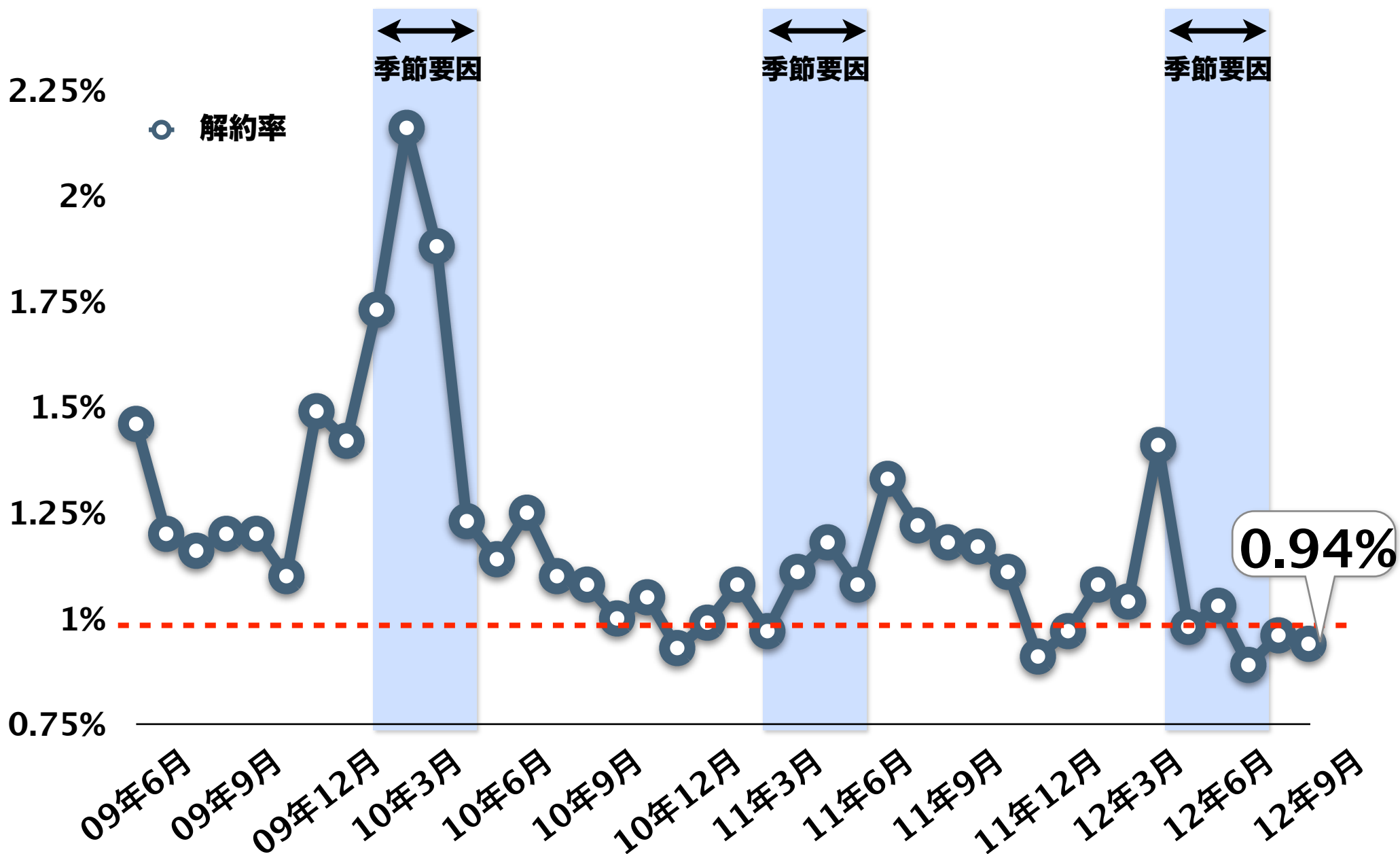


12/03期 2Q 13/03期 2Q



堅調に推移

DTI解約率は、目標の1%未満を達成中



※DTI全プランの解約率

B2C今後の施策

プロダクト軸

ハードウェアを組み合わせたサービスの展開

エグゼモードとの合併



exemode

販売軸

固定網からMVNOクラウドへのサービス主眼への転換と成長

顧客満足度向上による退会率の低減

戦略変更

ポケットルーター型高速モバイル販売からSIM販売へシフト

年間粗利額向上・差別化向上
(獲得コスト激減・市場拡大)

※戦略変更により、利益がゼロ、売上は減少



本日発表 #2

**ワンコイン（490円）で使えるパーフェクトモバイルプラン
「ServersMan SIM 3G 100」に月額150円の
SMS（ショートメッセージサービス）オプションが登場**

～ LINEも簡単登録、さらに、一部スマホで発生する
“セルスタンバイ問題”を解消。
バッテリーが長持ちし、電波状態の表示も正常に。
対応スマホが格段に増加～



ServersMan[®] SIM



B2C今後の施策

プロダクト軸

ハードウェアを組み合わせたサービスの展開

エグゼモードとの合併

DTI
— dream.jp —



exemode

販売軸

固定網からMVNOクラウドへの
サービス主眼への転換と成長

顧客満足度向上による
退会率の低減

戦略変更

ポケットルーター型高速モバイル販売
からSIM販売へシフト

年間粗利額向上・差別化向上
(獲得コスト激減・市場拡大)

※戦略変更により、利益がゼロ、売上は減少



DTIがオンラインスマートフォン事業を開始準備中！

ワンコイン（490円）で使えるパーフェクトモバイルプラン
「ServersMan SIM 3G 100」と端末がセットで
申し込める

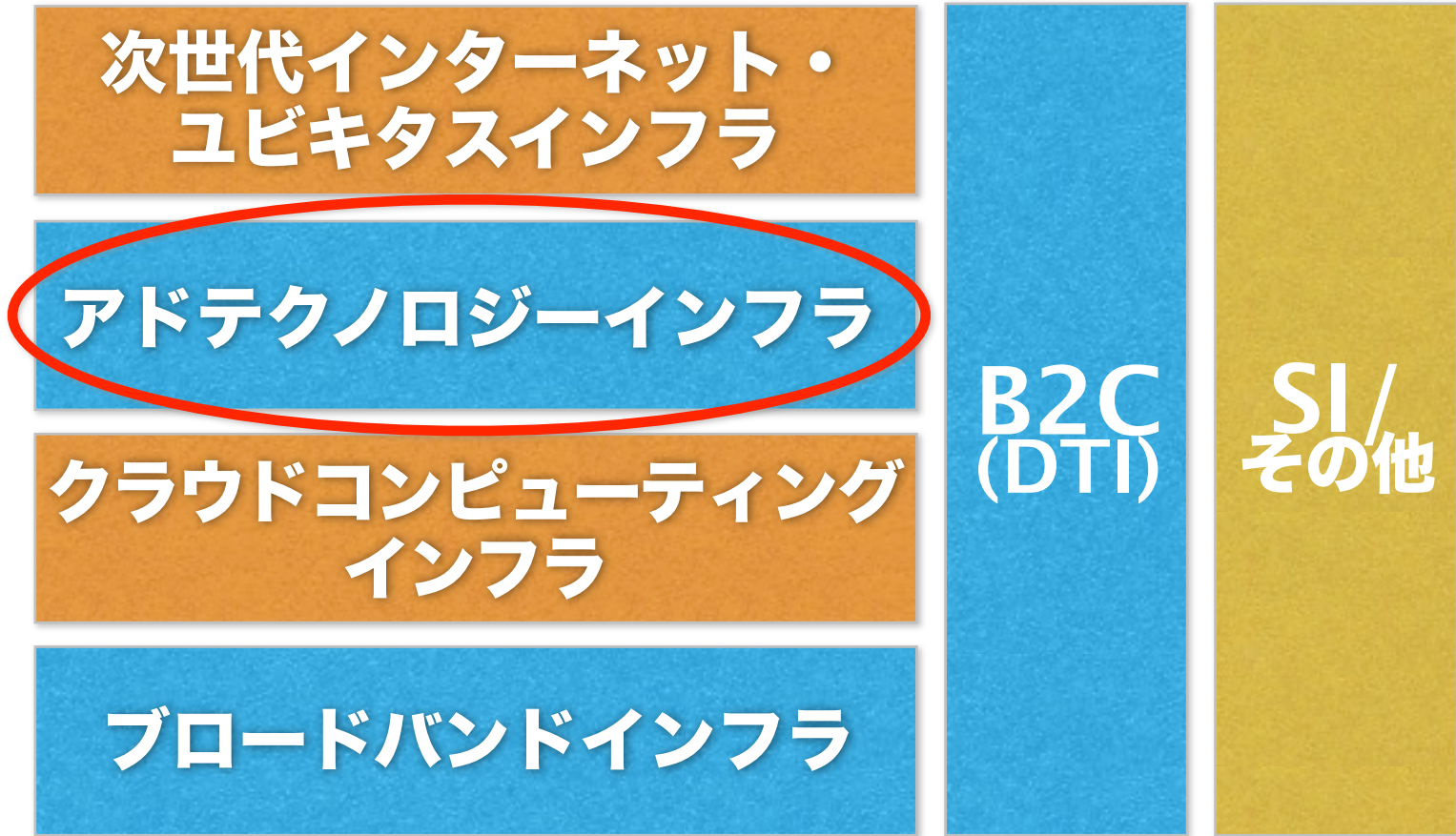
～ お勧め端末も選定し、失敗しない、スマートなモバイル生活をサポート ～



ServersMan[®] SIM

SiLK VISION 2013におけるセグメント

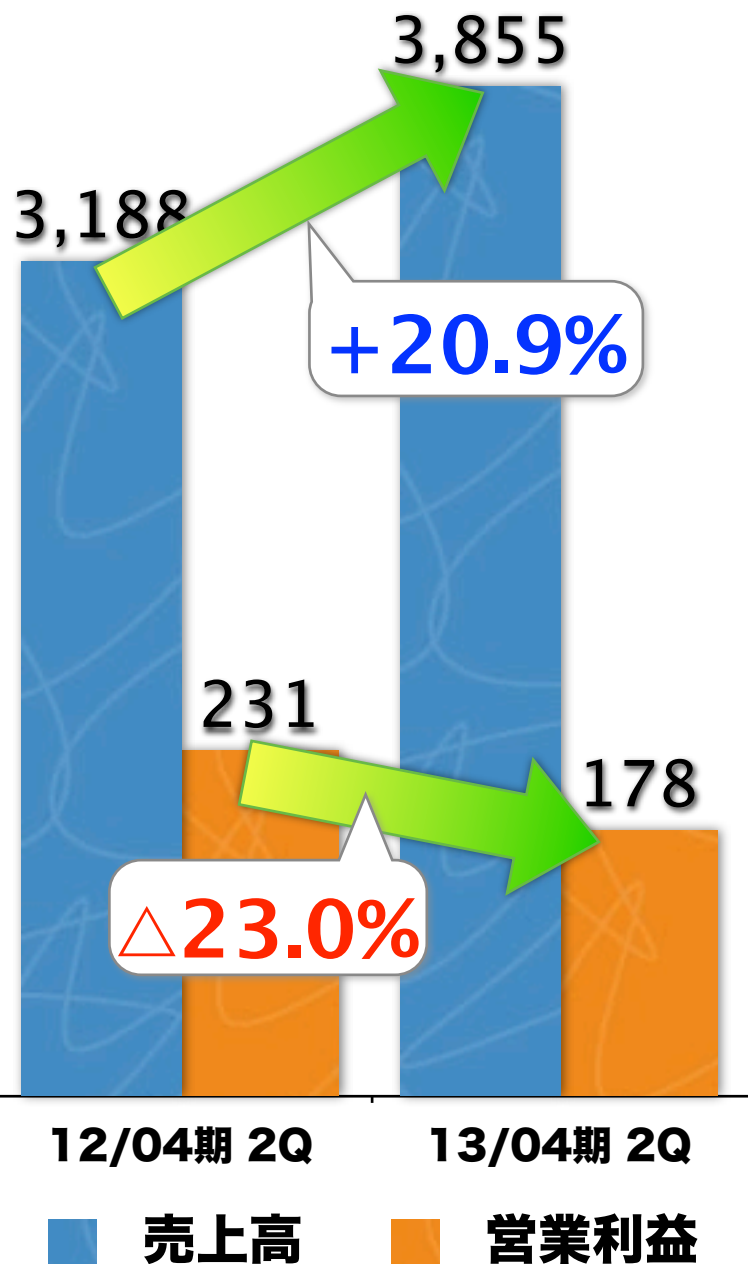
Smart Infra提供事業



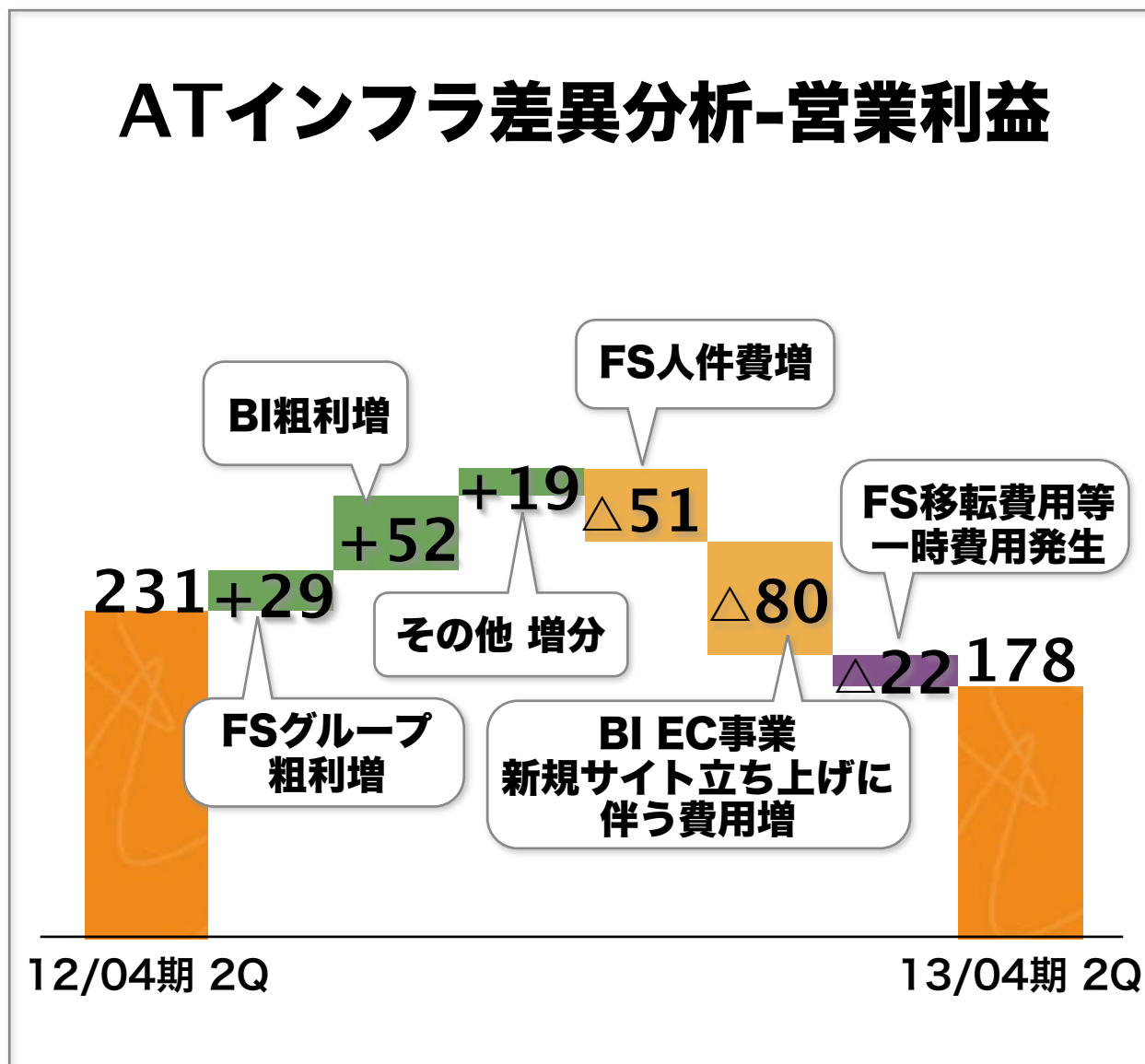
■ 収益基盤 ■ 成長事業

ATインフラも堅調に推移。 更なる成長にむけて投資実行フェーズ

(単位:百万円)



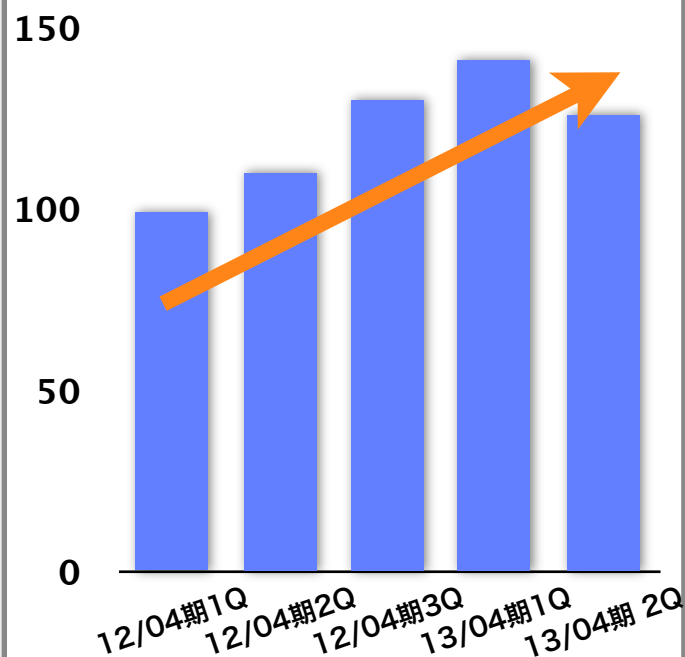
ATインフラ差異分析-営業利益



ATインフラの各事業は堅調に推移

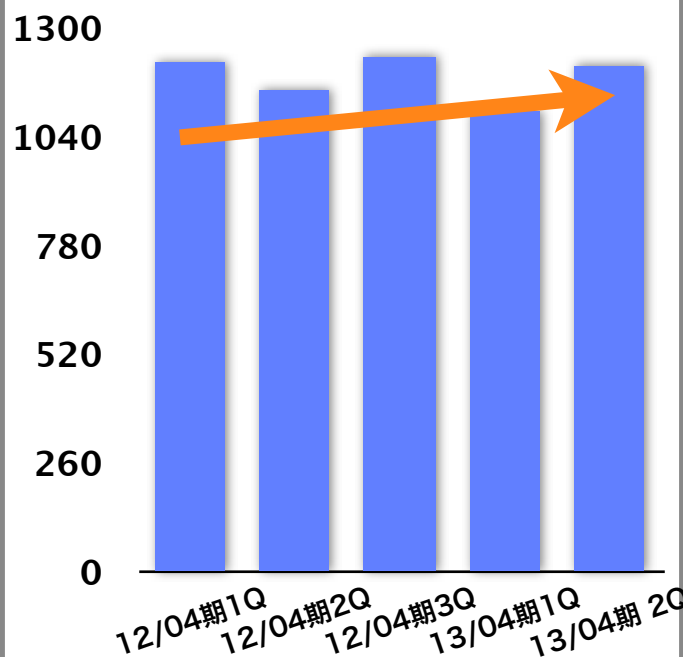
(単位:百万円)

SEO



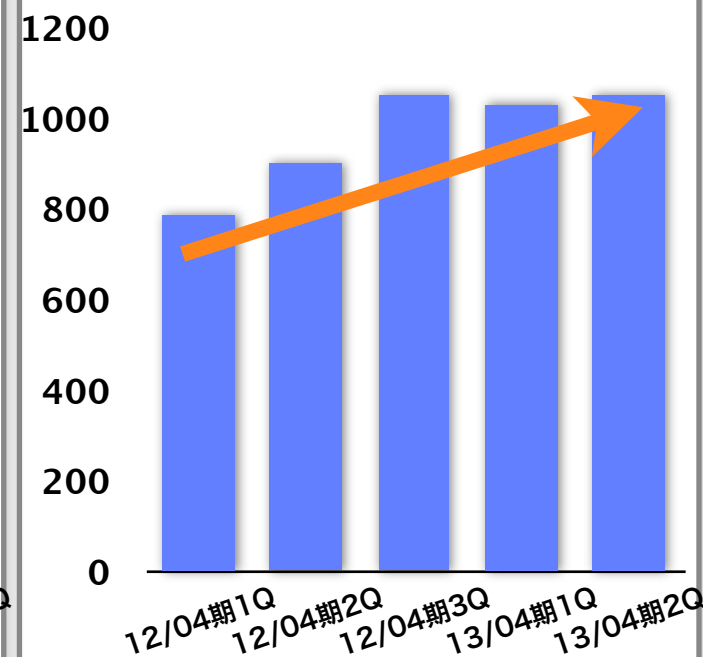
直近のアルゴリズム変更により影響を受けたクライアント企業による乗り換え需要が増加し受注量は堅調に推移

リスティング



運用効率と利益率の向上を図り、低利益率アカウントを削除

アフィリエイト



新規顧客の開拓に注力する一方、Foritが提供するFacebook用販売促進ツールが好調に進捗し、売上高は着実に増加

※上記の売上高は取扱高ベースとなり、純額ベースの数値とは異なります

フルスピード アド・プラットフォーム戦略

AdMatrix®

AdMatrix®
SEO Analyzer

SEO分析ツール

※2011年8月より社内ツール
としてサービス開始

AdMatrix®
SEM Optimizer

リスティング広告自動最適化ツール

※現在、β版を運用利用中
※2012年6月リリース済

AdMatrix®
DisplayAd Trader

ディスプレイ広告ツール

※リリース時期未定

AdMatrix®
Social Analyzer

ソーシャル(Buzz)分析ツール

※リリース時期未定

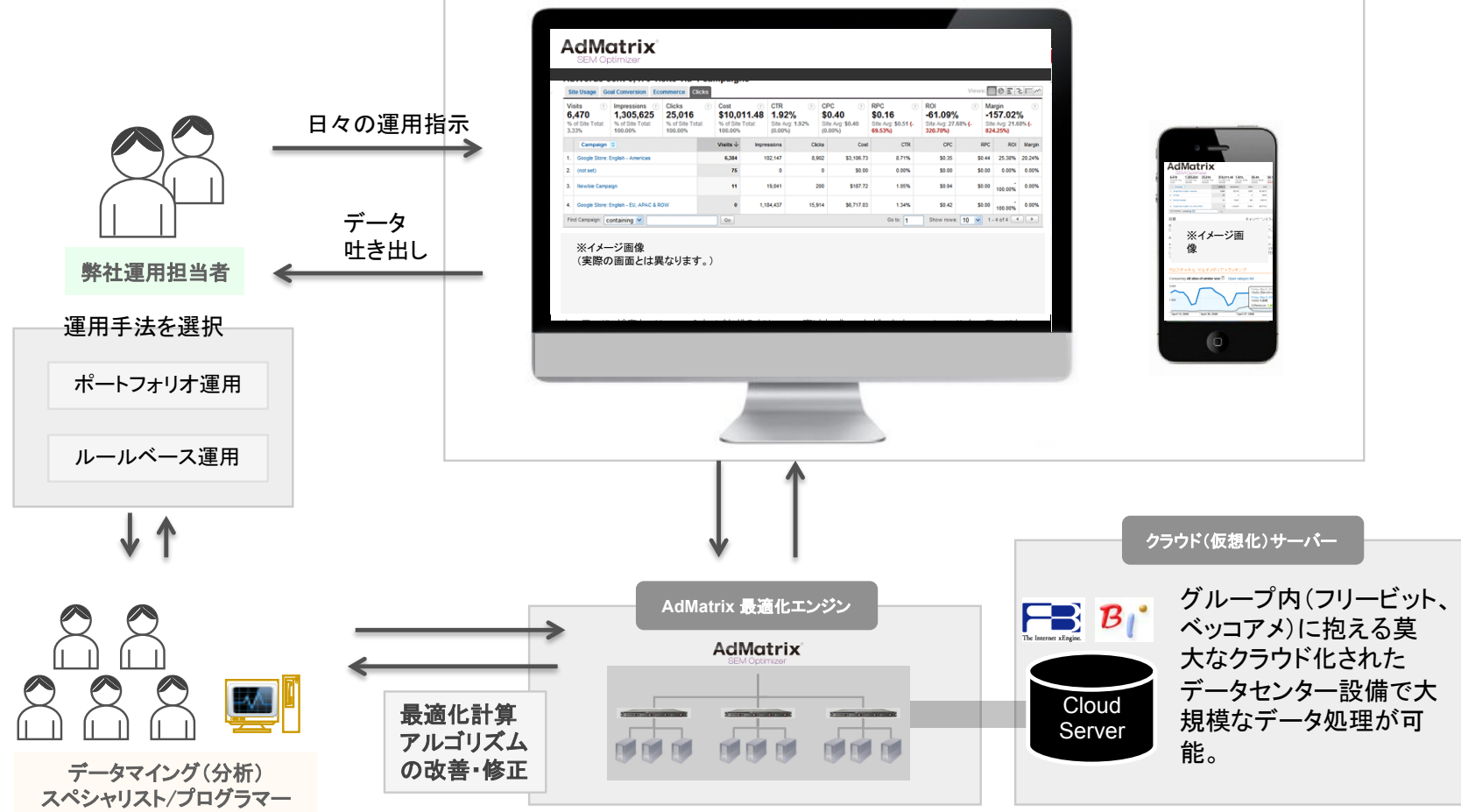
上記の各種ツールが完成した後、クリエイティブ、
ユーザビリティ分野のツール開発を進める方針。

AdMatrix[®]

AdMatrix™ SEM Optimizer (2012年6月14日リリース済)

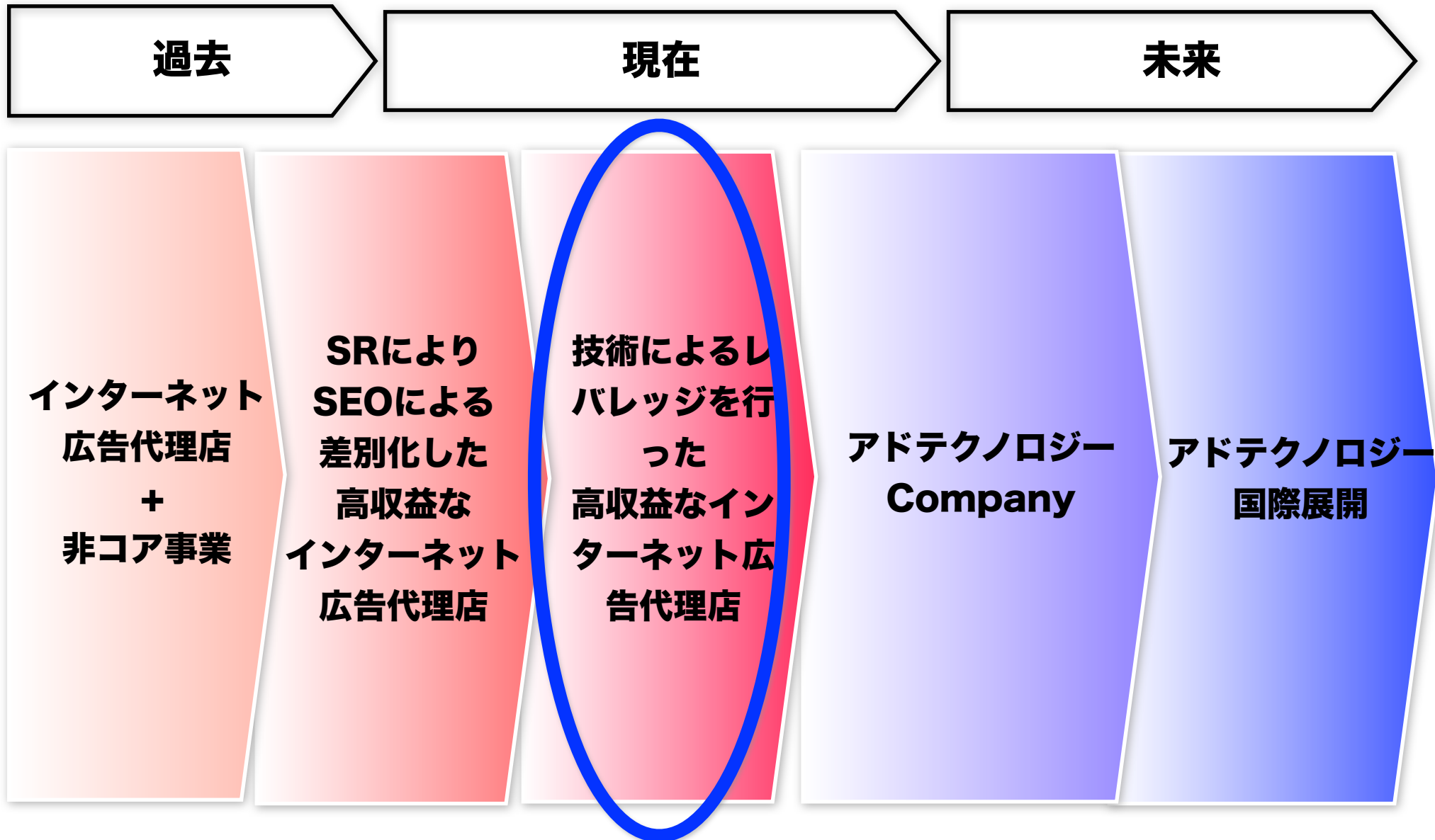
“AdMatrix SEM Optimizer”の
運用イメージ

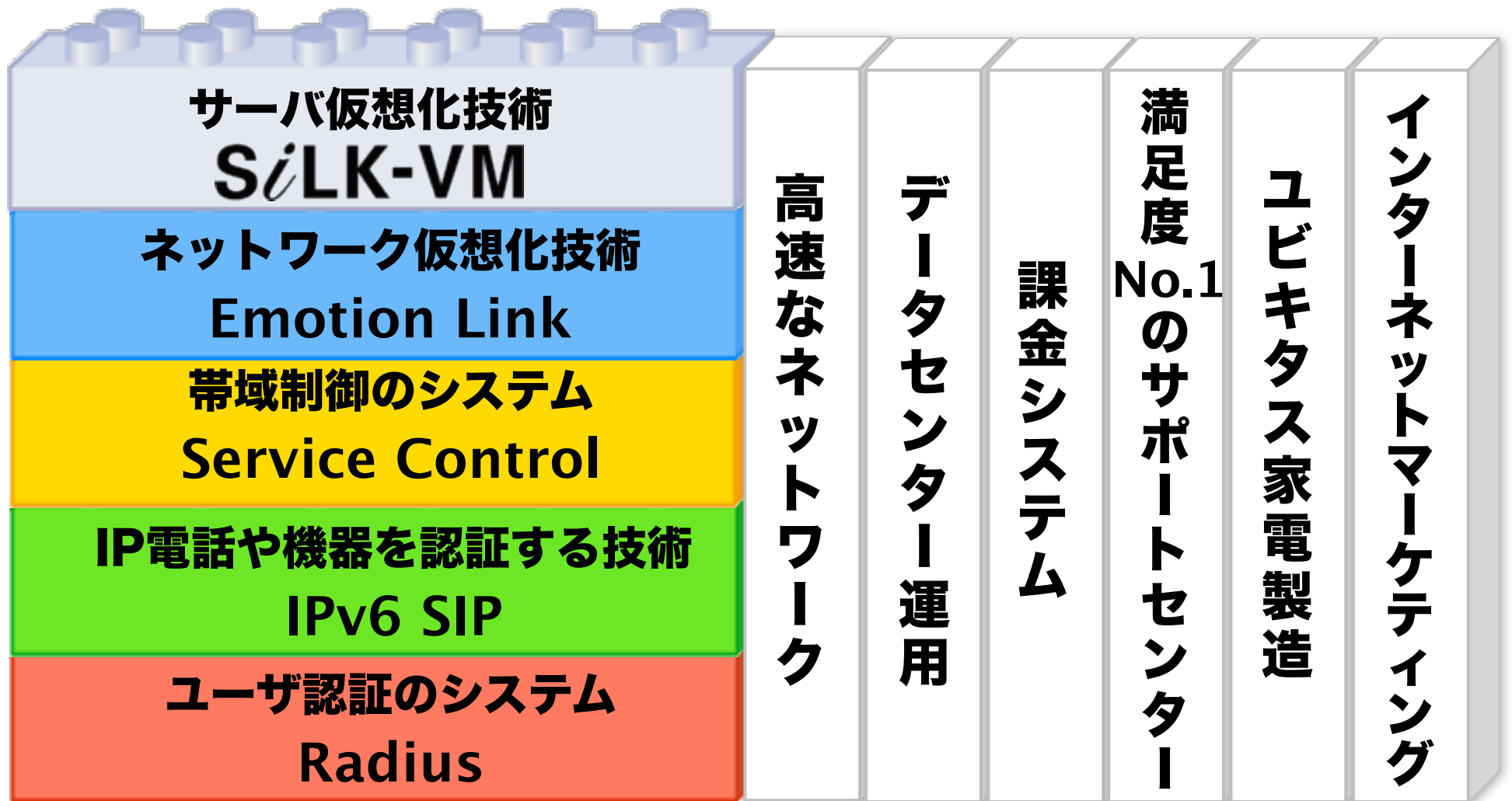
リスティング広告自動最適化ツールAdMatrix SEM Optimizer



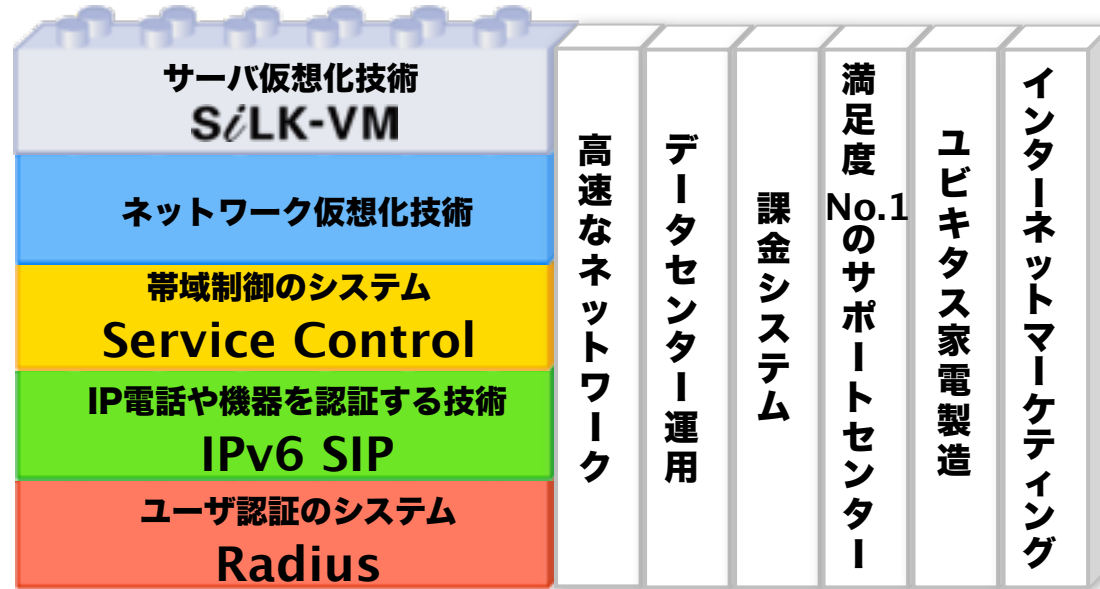
コンバージョン数及びクリック数のいずれの場合でも効果がみられ、
CPCは総じて劇的に改善。従来までの他社製品と比較しても圧倒的に効果が改善

フルスピード成長戦略ロードマップ





利用例



現在地

Smart Infra提供事業

ここに追加開始!

次世代インターネット・
ユビキタスインフラ

Emotion
Link
S/LK-VM

アドテクノロジーインフラ

クラウドコンピューティング
インフラ

S/LK-VM
Emotion
Link

ブロードバンドインフラ

Radius
帯域制御

B2C
(DTI)

SI/
その他

収益基盤

成長事業

インターネットの動き

Semantic化

Ubiquitous化

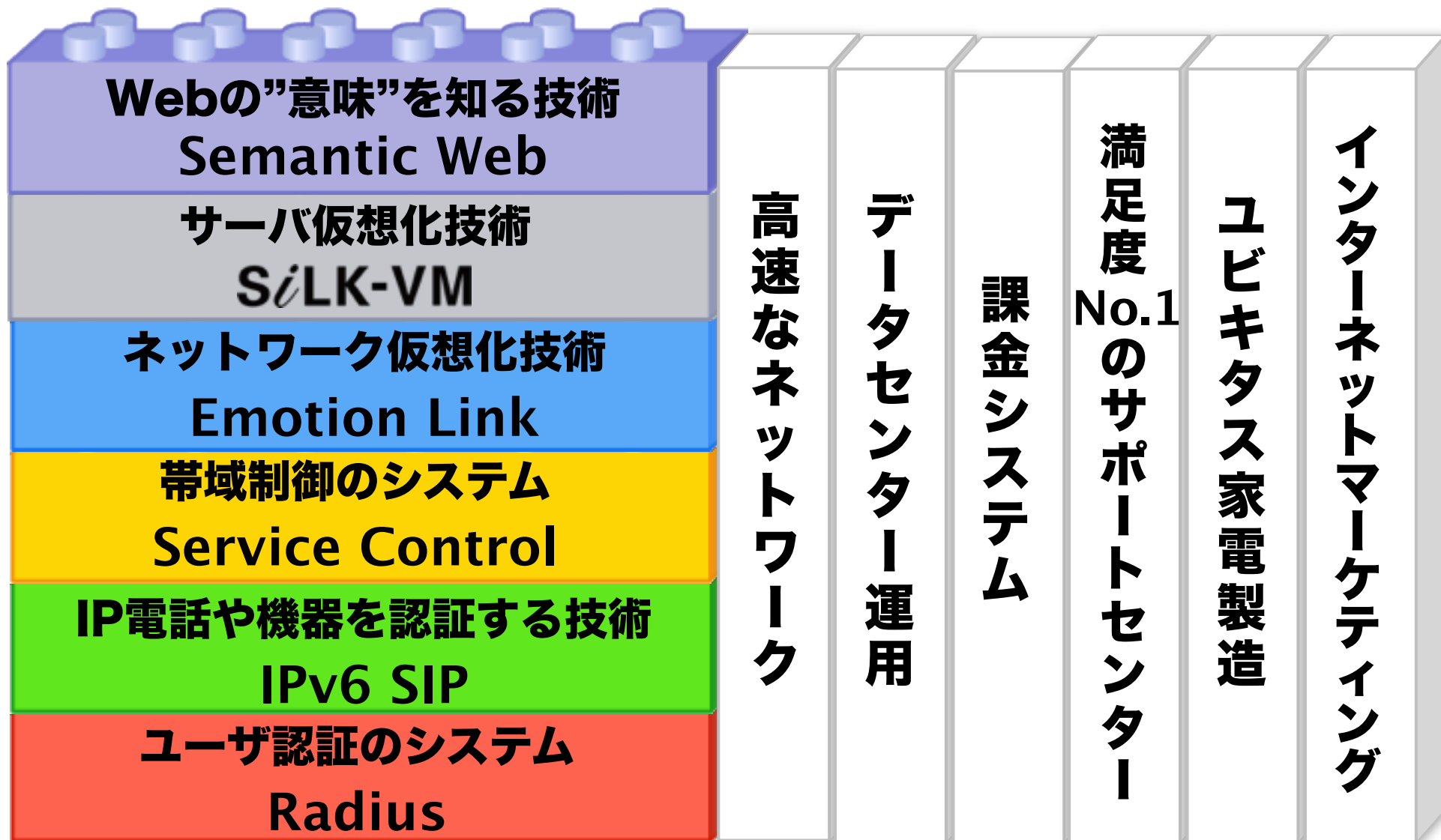
Broadband化

2000

2008

20XX

出典 元MITコンピュータ科学研究所所長
マイケルダートウゾス著 ダートウゾス教授のIT学講義



マシンラーニング

**センサやデータベースなどから
ある程度の数のサンプルデータ集合を
入力して解析を行い、そのデータから有用な規則、
ルール、知識表現、判断基準などを抽出し、
アルゴリズムを発展させる。**

----Wikipedia より

フルスピード アド・プラットフォーム戦略

AdMatrix®

AdMatrix®
SEO Analyzer

SEO分析ツール

※2011年8月より社内ツール
としてサービス開始

AdMatrix®
SEM Optimizer

リスティング広告自動最適化ツール

※現在、β版を運用利用中
※2012年6月リリース済

AdMatrix®
DisplayAd Trader

ディスプレイ広告ツール

※リリース時期未定

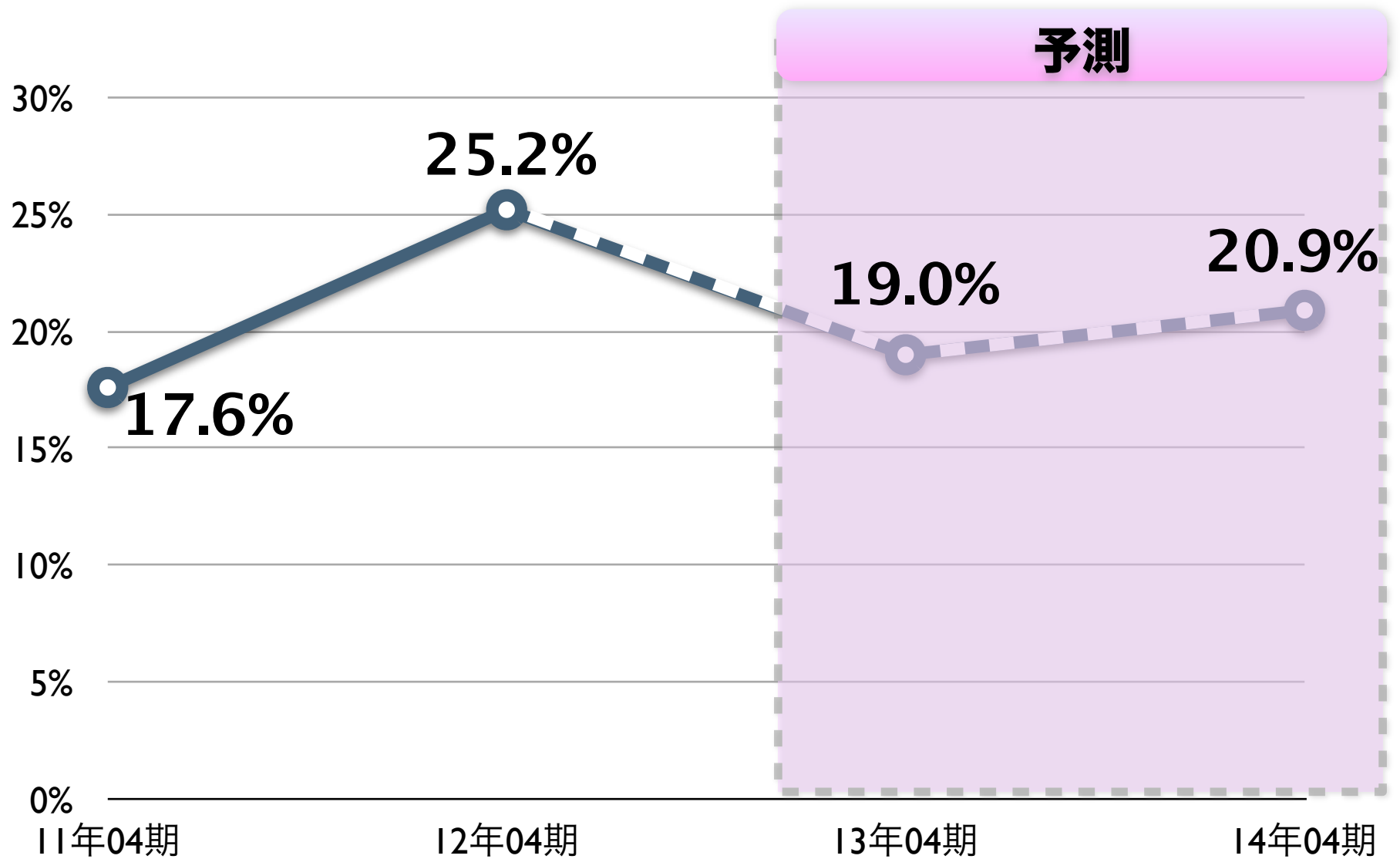
AdMatrix®
Social Analyzer

ソーシャル(Buzz)分析ツール

※リリース時期未定

マシンラーニング

フルスピードへの過去の投資効果 ～収益率（営業利益／投資額）～



フルスピードの第三者割当の引受

- ❖ 技術総合広告代理店として、業績は順調に推移
- ❖ 今後の成長戦略に基づく事業展開のための研究開発及び体制の強化

フルスピードの資本増強及び手元流動性の確保を目的として、
第三者割当てによる新株発行の引受を決定

約1億円の増資

フルスピードの株式追加取得

- ❖ 事業構造改革と過去の膿出しが完了と判断
- ❖ 技術レバレッジ領域の明確化が進んだ

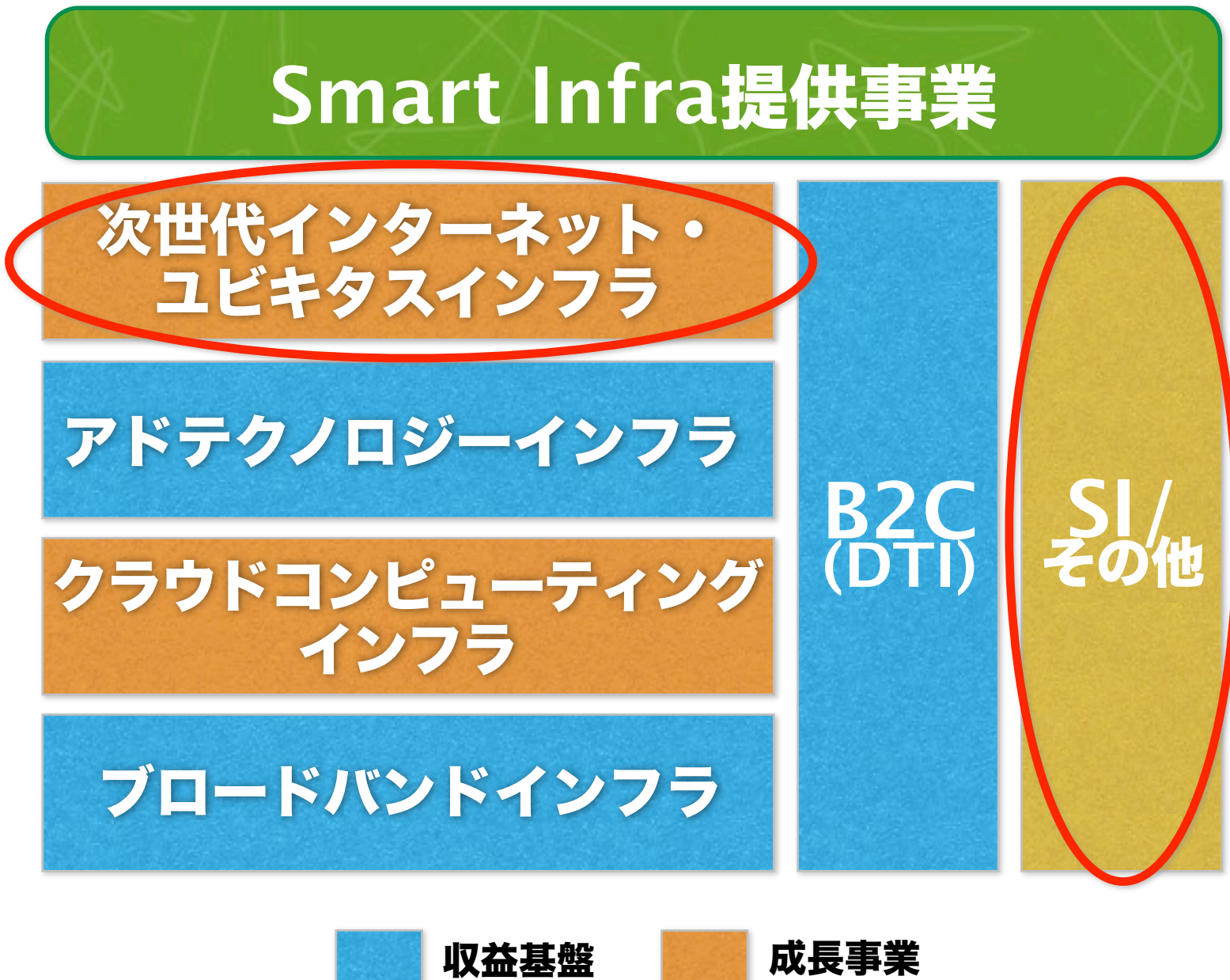


更なるシナジー強化に向けて、持ち株比率の上昇を目指し、
市場内買付けを実施。

取得株数
15,000株
(上限)

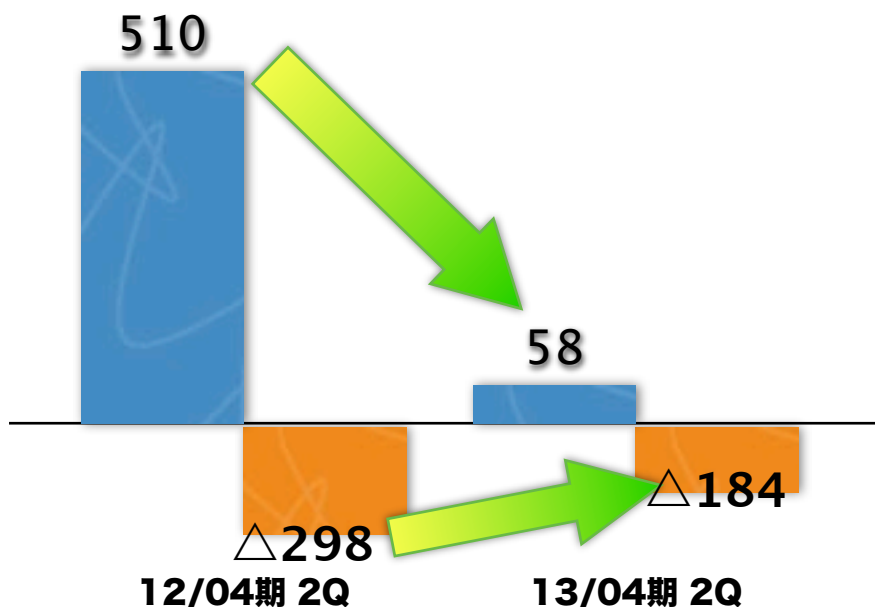
取得金額
3.5億円
(上限)

SiLK VISION 2013におけるセグメント



次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業

(単位:百万円)



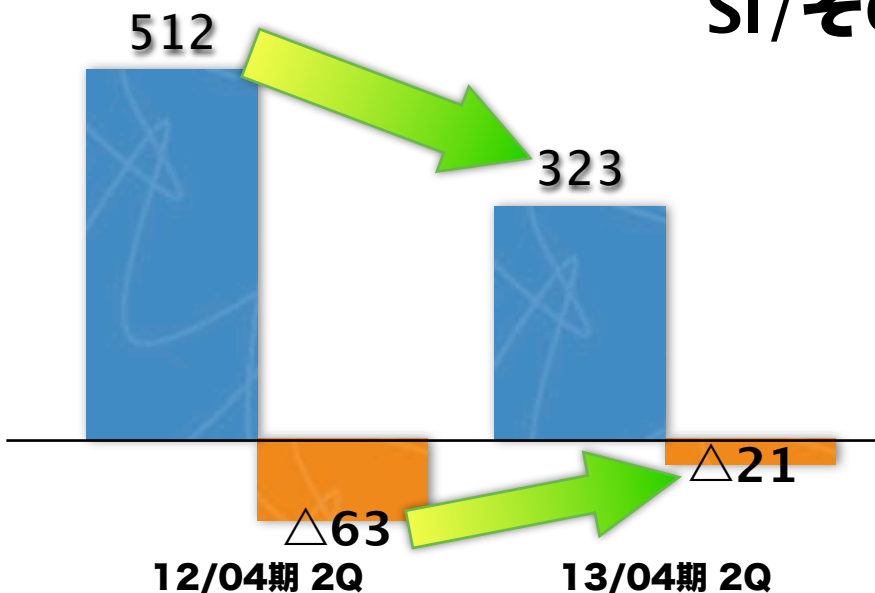
売上高 :88.5%減

営業損益:113百万円増

- エグゼモードの収益改善が進む
- Cloud@SDのテスト販売開始

SI/その他事業

(単位:百万円)



売上高 :36.9%減

営業損益:41百万円増

- 前期にノンコア事業であるJPSを切り離したため売上減
- 固定費の削減により収益は改善

■ 売上高

■ 営業利益

中国事業

中国事業

全事業部分が進捗開始。クラウド、2013年IPv6本番に向け展開

IPv6事業

- 大手キャリアに対して、IPv6移行プランの一次提出を完了

iDC事業

- 本土向け 香港リージョンサービスが正式スタート
- 本土でのライセンスを想定したサービス準備が進捗

M2M事業

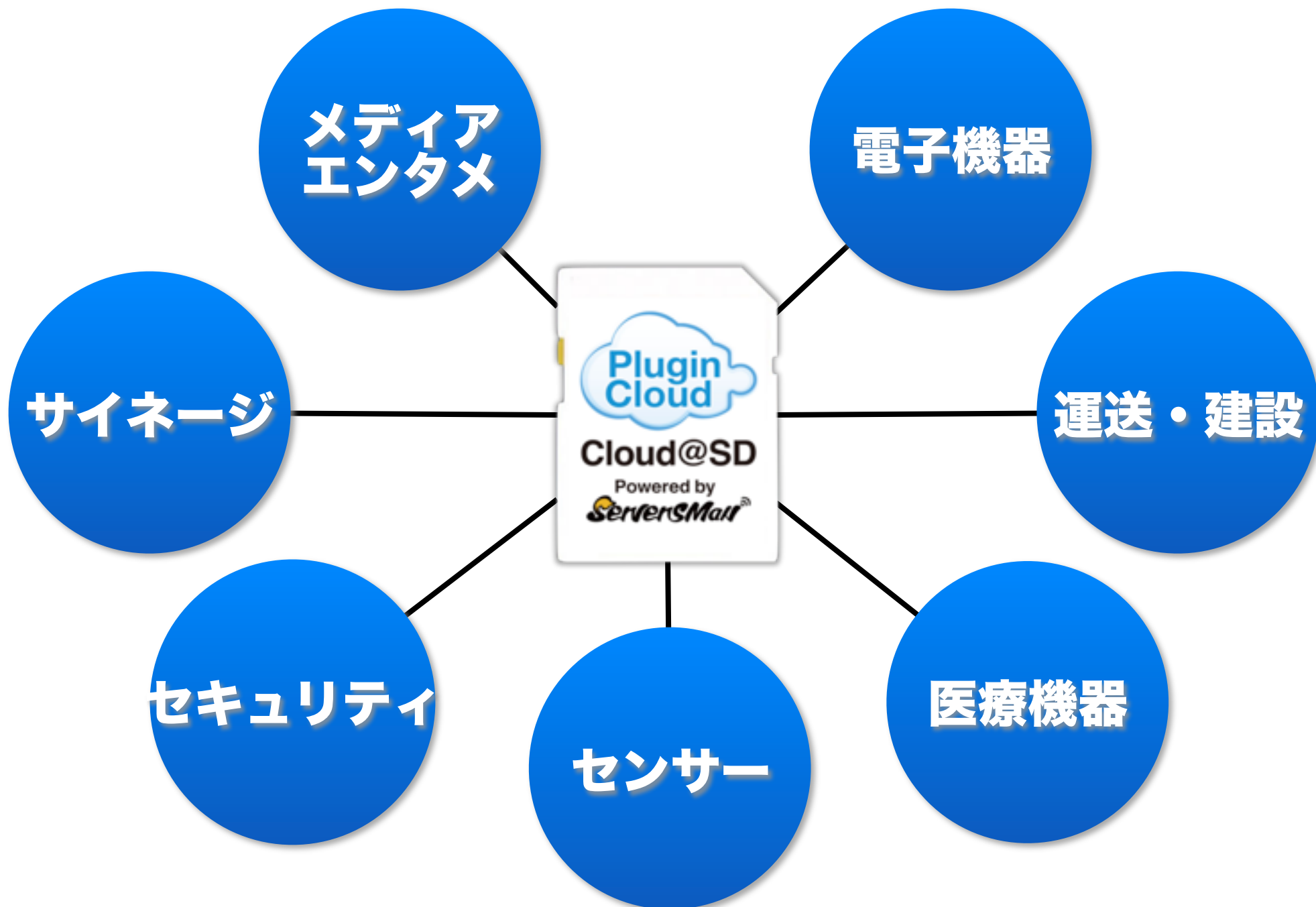
- Cloud@SDのB2B領域における販売代理店の選定完了し、正式契約、同一オフィスにて正式セールス開始
- 医療関係 / 不動産関係 / 政府関係(実証実験)でセールスが始まる

aigo事業

- aigo戦略商品が、10~11月に投入決定 (→来年初期に遅れ)
- aigo cloud新展開サービスの準備が完了(iDCライセンスがクリアでき次第、スタート予定)

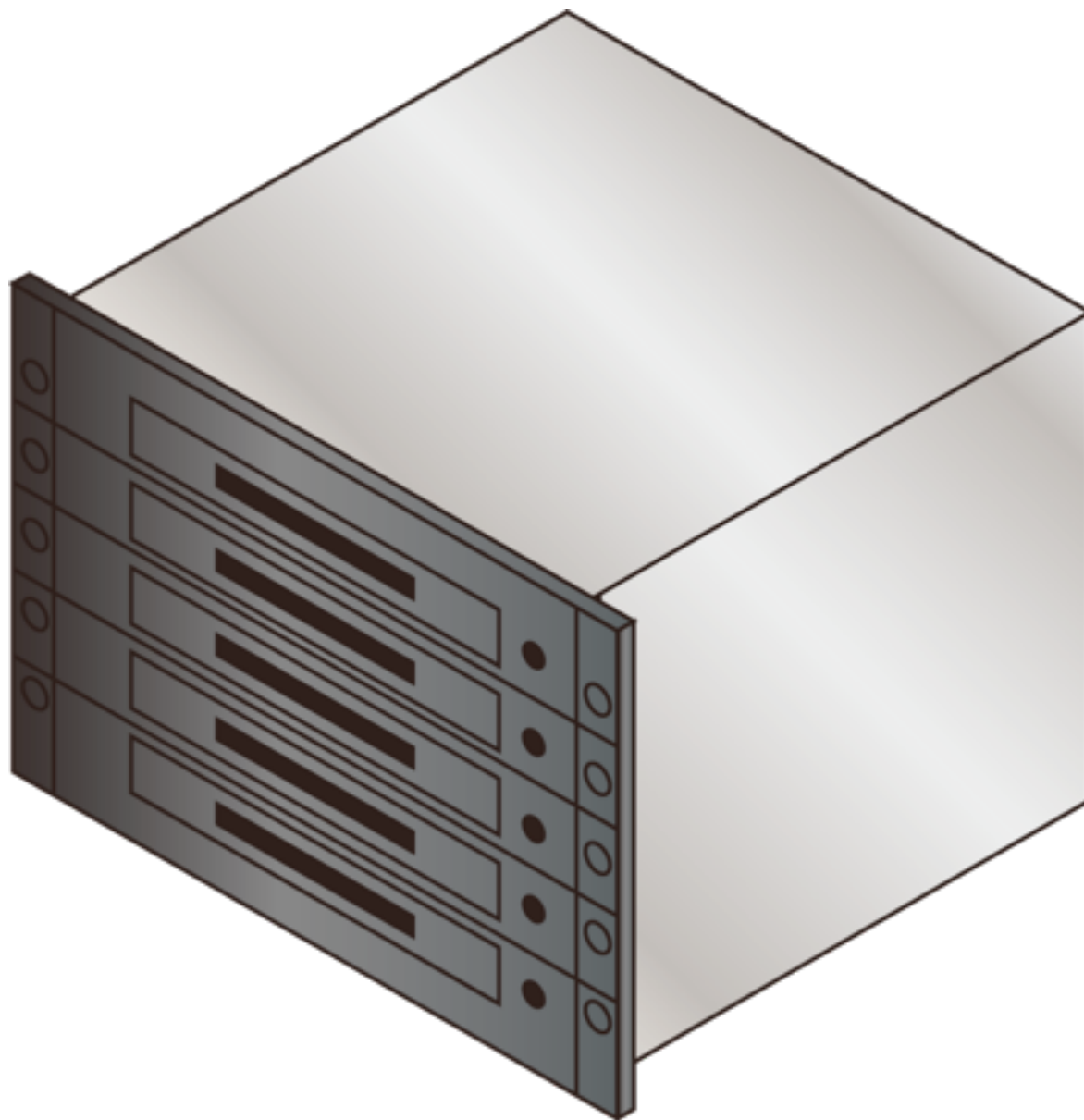


様々な領域に対して積極的に営業活動を展開中



Version UP !





本日の資料はこちらのURLでダウンロードできます

<http://ipv6.serversman.net/sd0/>



Being The NET Frontier!