



Being The NET Frontier!

Financial Presentation For 2Q, FY2011

2011/12/9

FreeBit Co., Ltd.

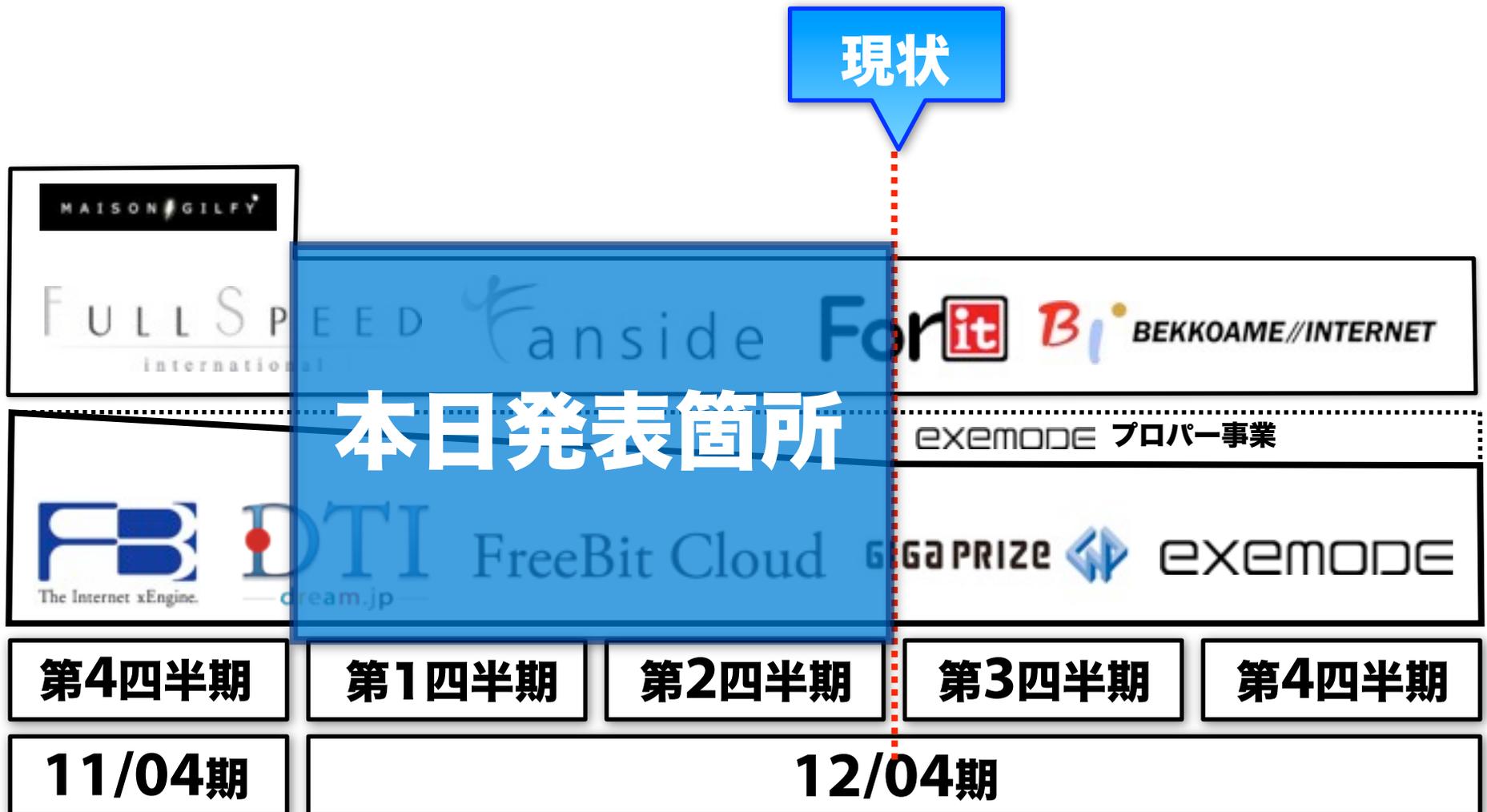
本日のアジェンダ

1. 2012年4月期第2四半期連結業績

2. SiLK Renaissanceの現状

3. 下期の注力事業

2012年4月期の連結決算の考え方



SiLK Renaissance/SiLK VISION 2013 骨子

SiLK Renaissance

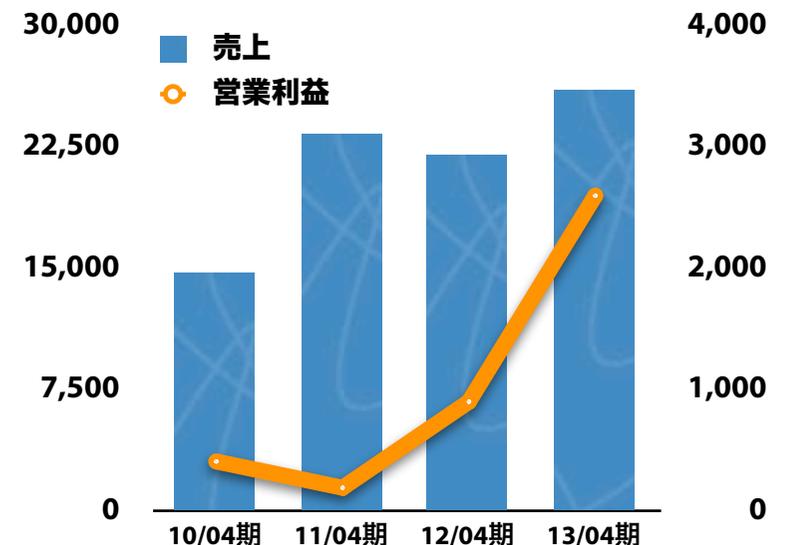
- **グループファイナンス**
-グループ全体の与信力を利用して、調達コストの低減と子会社においても安定した状況を確認
- **事業構造の改革**
-継続的成長のために改革を断行
->ギルドグループ切り離し/DTIアウトバウンドテレマ撤退/EXMプロパー事業撤退
- **事業集中**
-改革を行い、4つのインフラにリソースを集中
->ブロードバンドインフラ/クラウドコンピューティングインフラ
インターネットマーケティングインフラ/次世代インターネット・ユビキタスインフラ
- **SiLK VISION 2012を1年間延長する**



SiLK VISION 2013

- **事業方針**
 - 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
- **業績方針**
 - 2013年4月期で売上260~280億円、営業利益26~28億円を目指す
 - 中国事業は2013年4月期に連結対象化を目指す
 - 経常利益率10%を堅持
 - 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

SV2013業績目標



2012年4月期 第2四半期連結業績

連結業績サマリ

売上高

:

コア事業

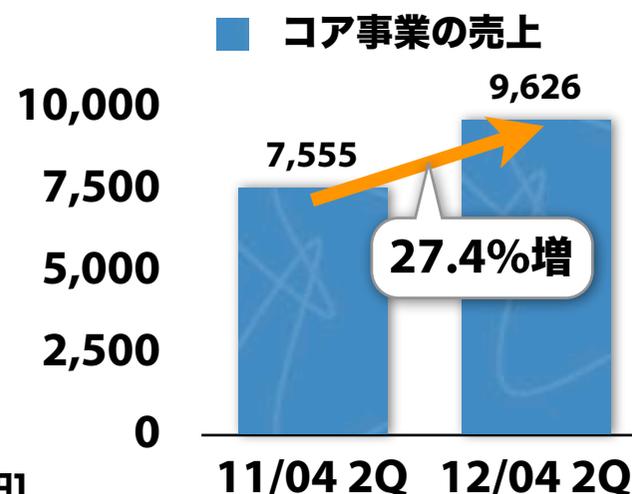
27.4%増収

全体

0.21%減収

※撤退・ノンコア事業含む

[撤退事業(ギルド)：前期比△13億円]

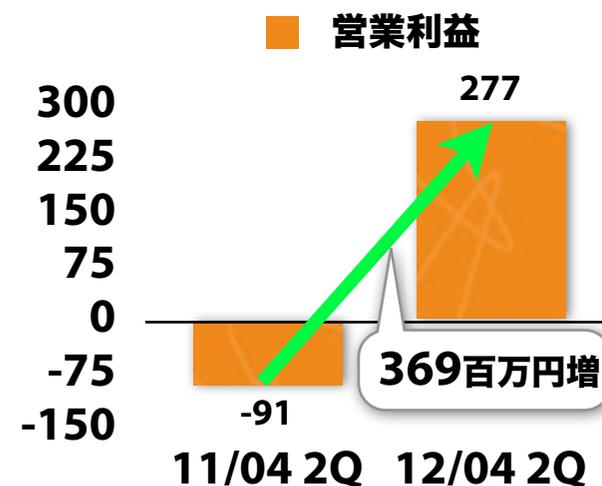


営業利益

:

369百万円増益

SiLK Renaissanceの構造改革
推進により大幅に改善



事業の順調な進捗により、営業／経常利益は中間において上方修正。
エグゼモードのプロパー事業の在庫一括除却/JPS/キットソン減損により、
SiLK Renaissanceにおける撤退分野はすべて完了

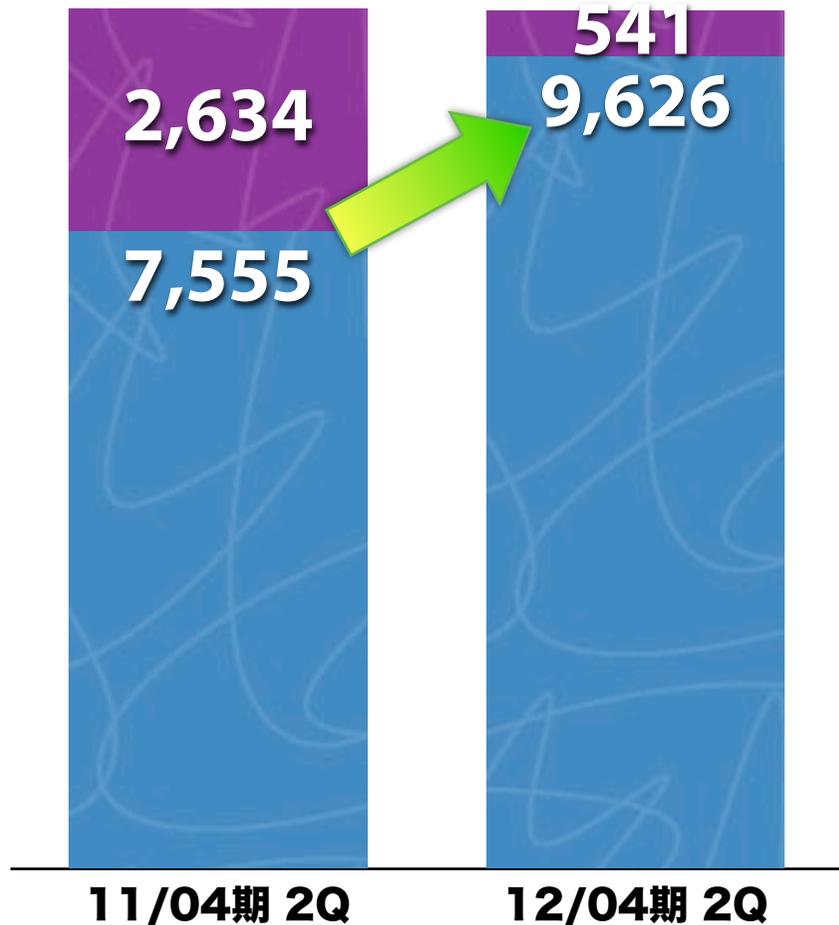
連結業績サマリ PL

連結業績サマリ PL (売上高)

(単位:百万円)

■ コア事業
■ ノンコア事業

コア事業 : **27.4%増**
ノンコア事業 : **79.5%減**



※ノンコア事業には、SiLK Renaissanceで設定したエグゼモードのプロパー事業とフルスピード子会社のJPSの業績が含まれております

○ コア事業

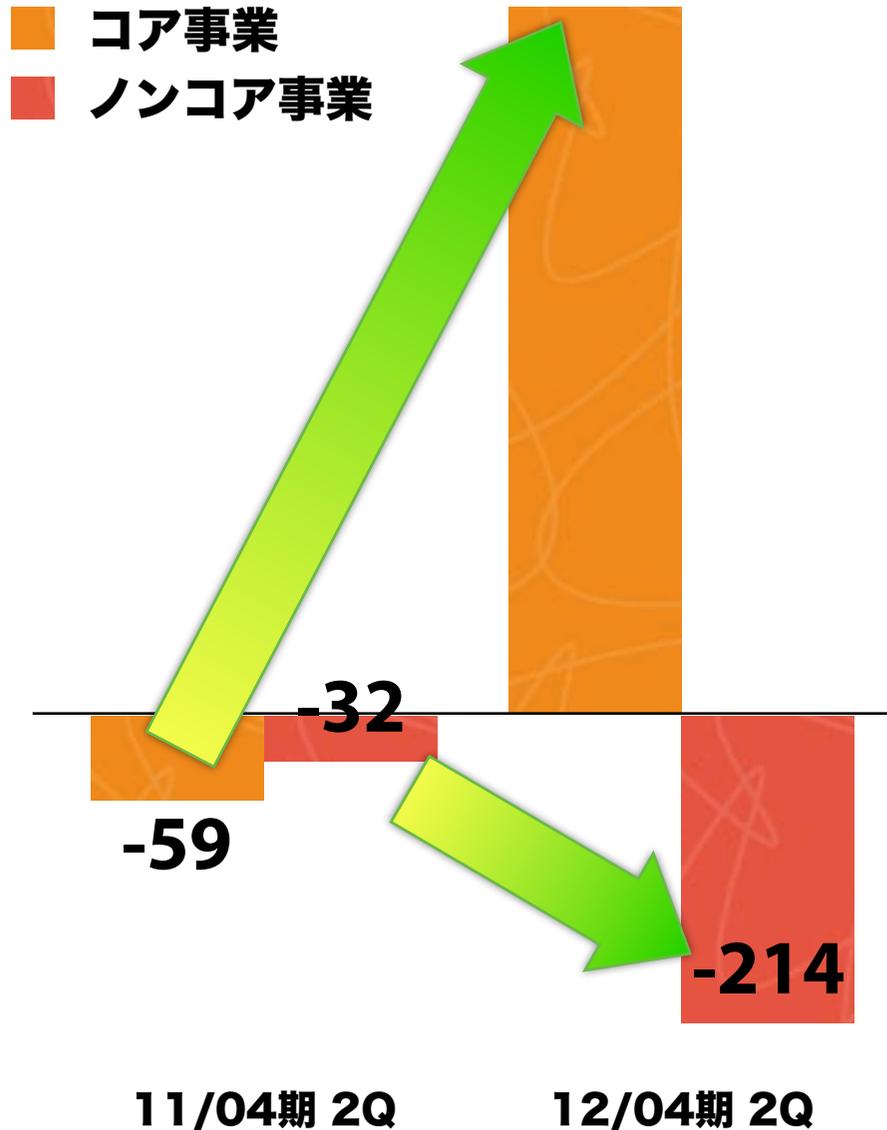
- FTTHユーザ増加による増収
- VDC事業の拡大
- フルスピードグループの連結業績寄与

○ ノンコア事業

- エグゼモードのプロパー在庫処分価格販売
[前年差異: $\Delta 709$ 百万円]
- ギルドグループ売却により減少
[前年差異: $\Delta 1,394$ 百万円]

連結業績サマリ PL (営業利益)

(単位:百万円)



コア事業 : 552百万円増益
ノンコア事業 : 182百万円減益

※ノンコア事業には、SiLK Renaissanceで設定したエグゼモードのプロパー事業とフルスピード子会社のJPSの業績が含まれております

○コア事業

- SiLK Renaissanceの構造改革により利益率が改善
- FTTHより利益率の高いMVNOユーザの増加
- フルスピードのV字回復

○ノンコア事業

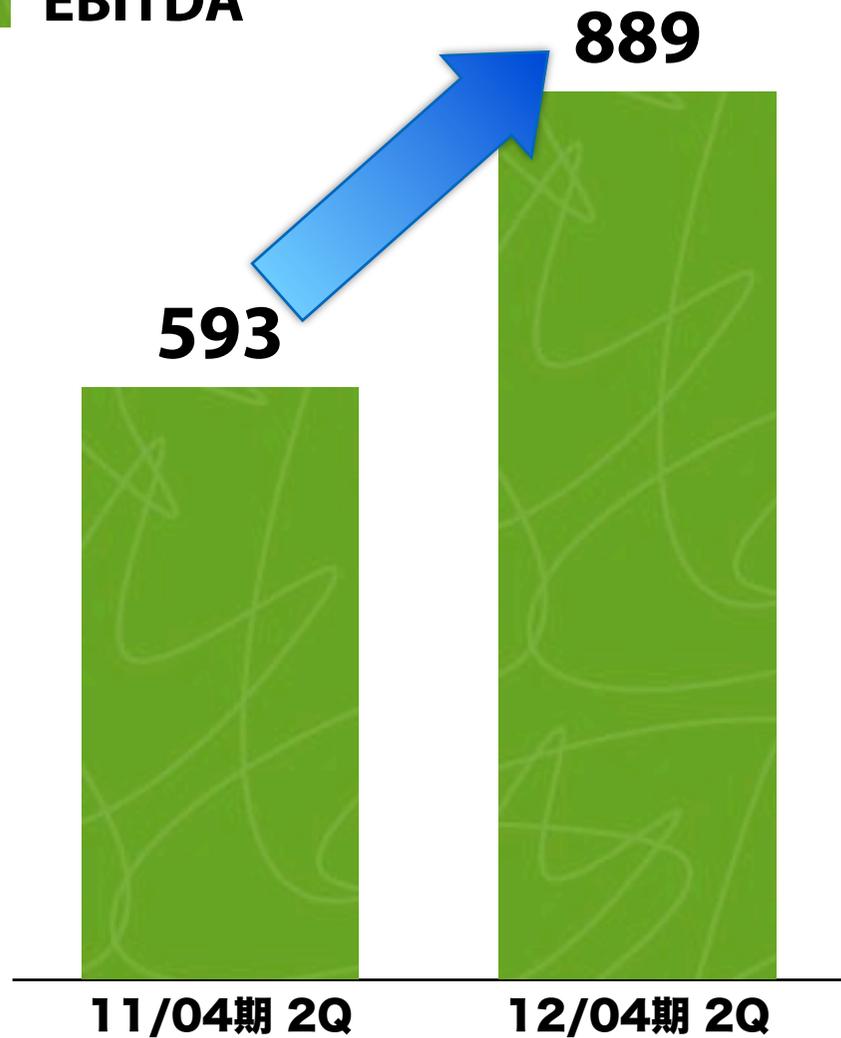
- エグゼモードプロパー事業撤退に伴う在庫削減のため

[前年差異 : Δ 146百万円]

連結業績サマリ PL (EBITDA)

(単位:百万円)

■ EBITDA



EBITDA: **49.7%増**

○ **営業利益回復で大幅に改善**

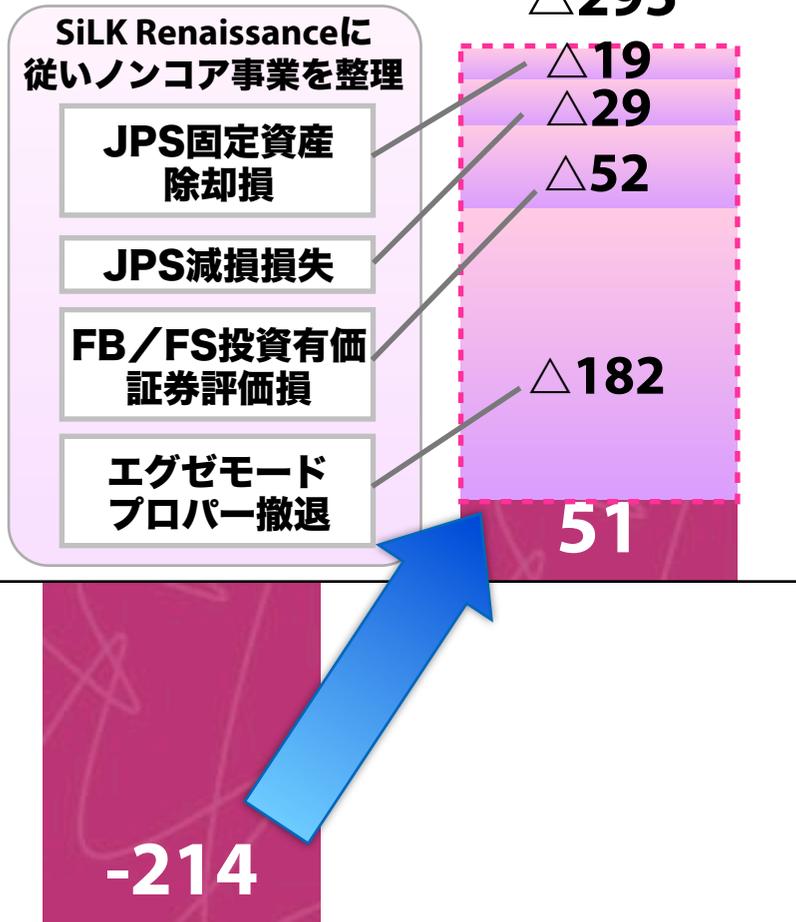
連結業績サマリ PL (当期純利益)

(単位:百万円)

■ 当期純利益

特別損失

△295



当期純利益: **266百万円増**

[特別損失を除外: **560百万円増**]

- **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 : 182百万円
 - FB/FS投資有価証券評価損 : 52百万円
 - JPS減損損失 : 29百万円
 - JPS固定資産除却損 : 19百万円

11/04期 2Q

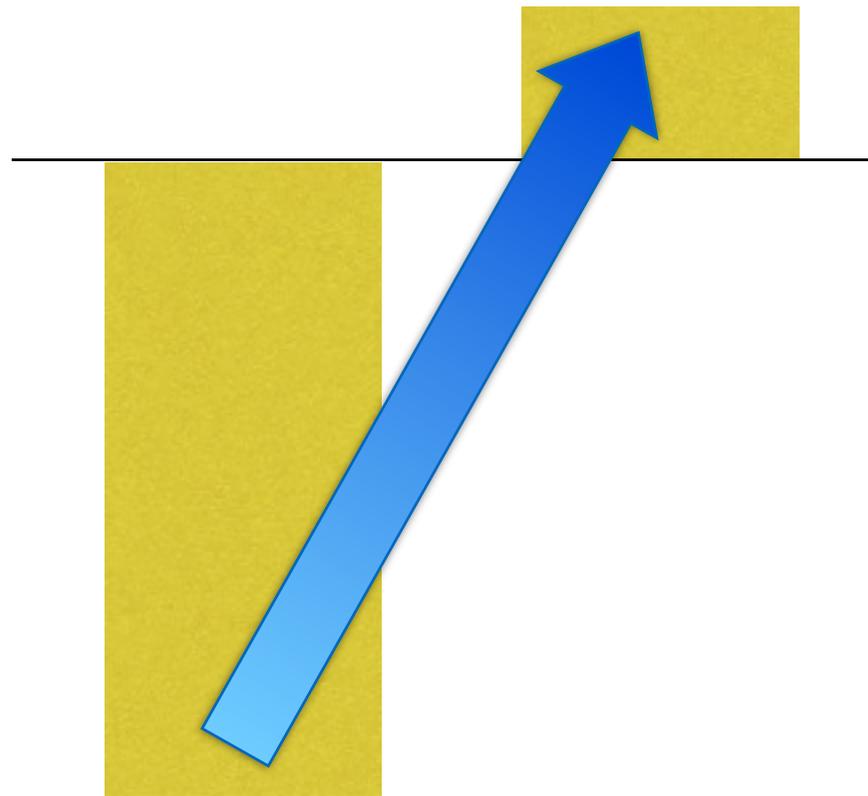
12/04期 2Q

連結業績サマリ PL (一株純利益)

(単位:円)

■ 一株純利益

1,035



-4,282

11/04期 2Q

12/04期 2Q

一株純利益: **5,318円増**

○ 営業利益回復で大幅に改善

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)

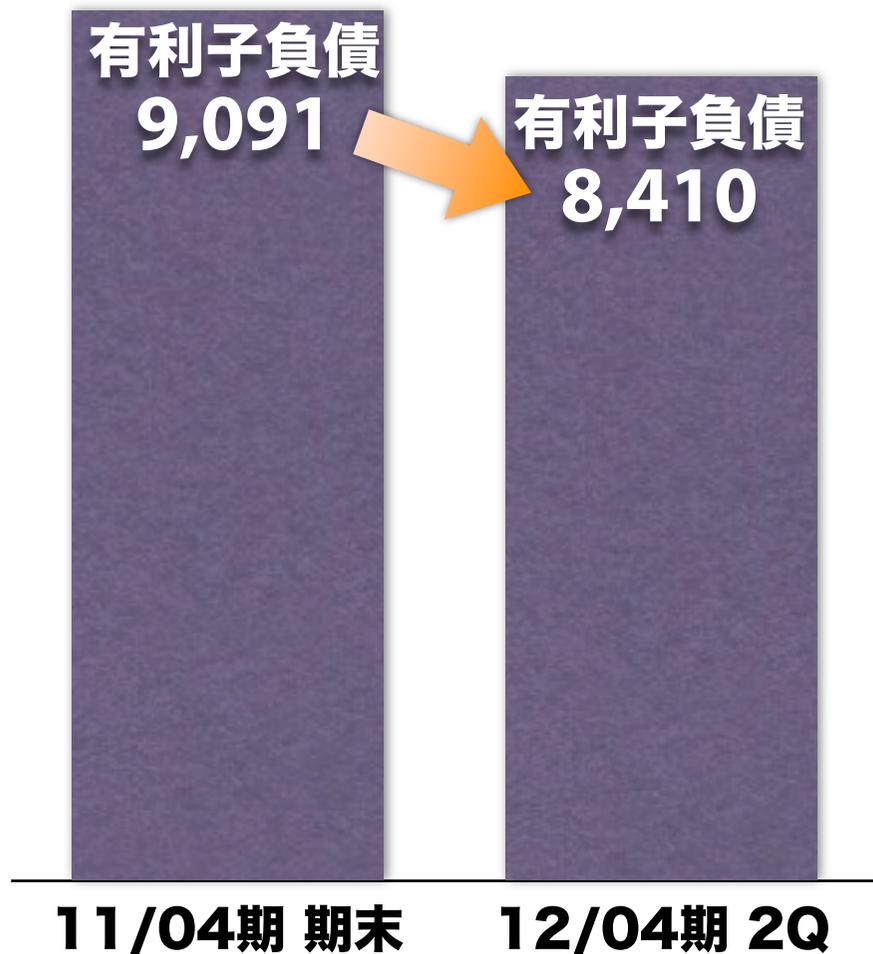
棚卸資産: **73.9%減**
のれん : **21.4%減**

- 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)

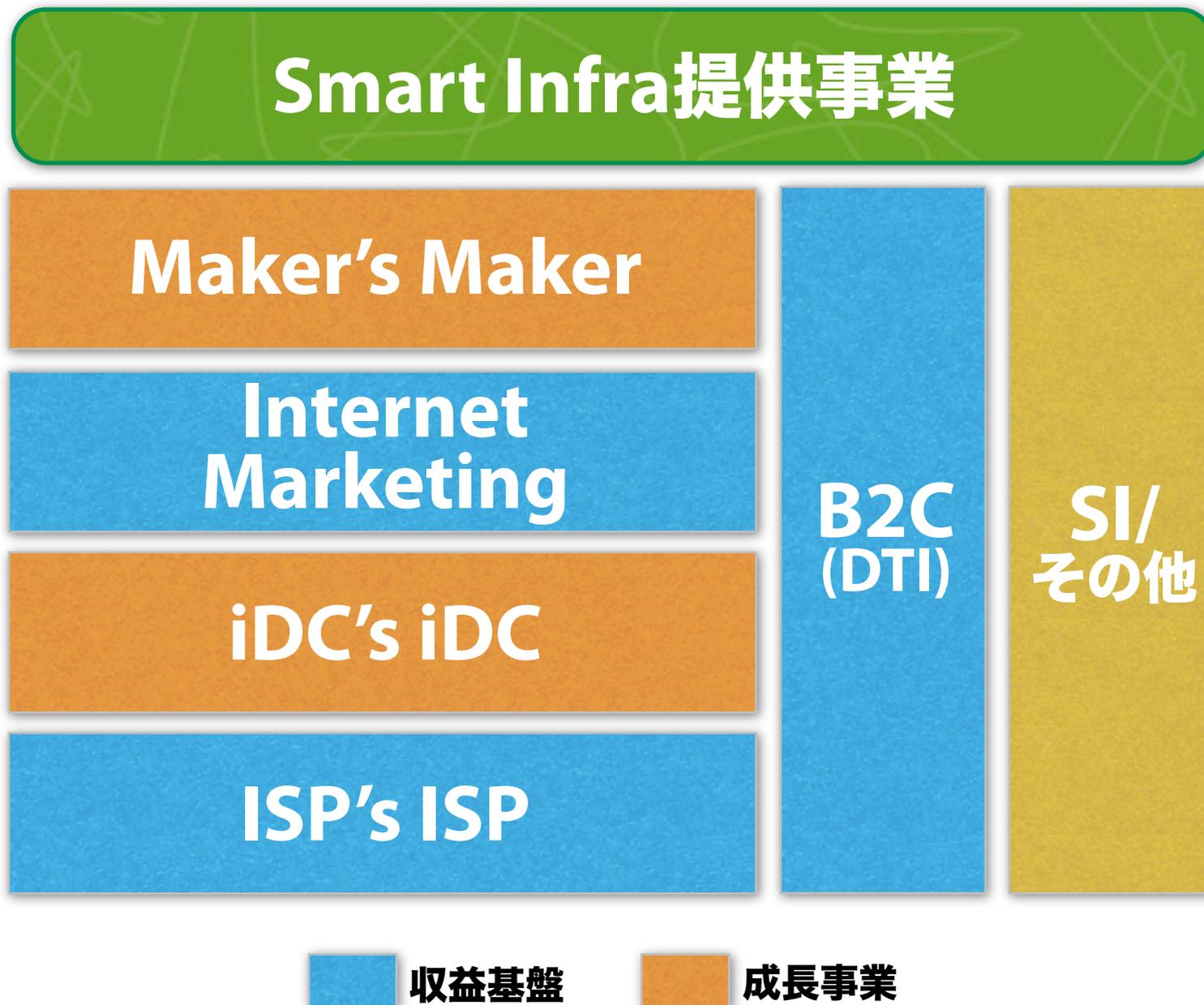


有利子負債: **7.5%減**

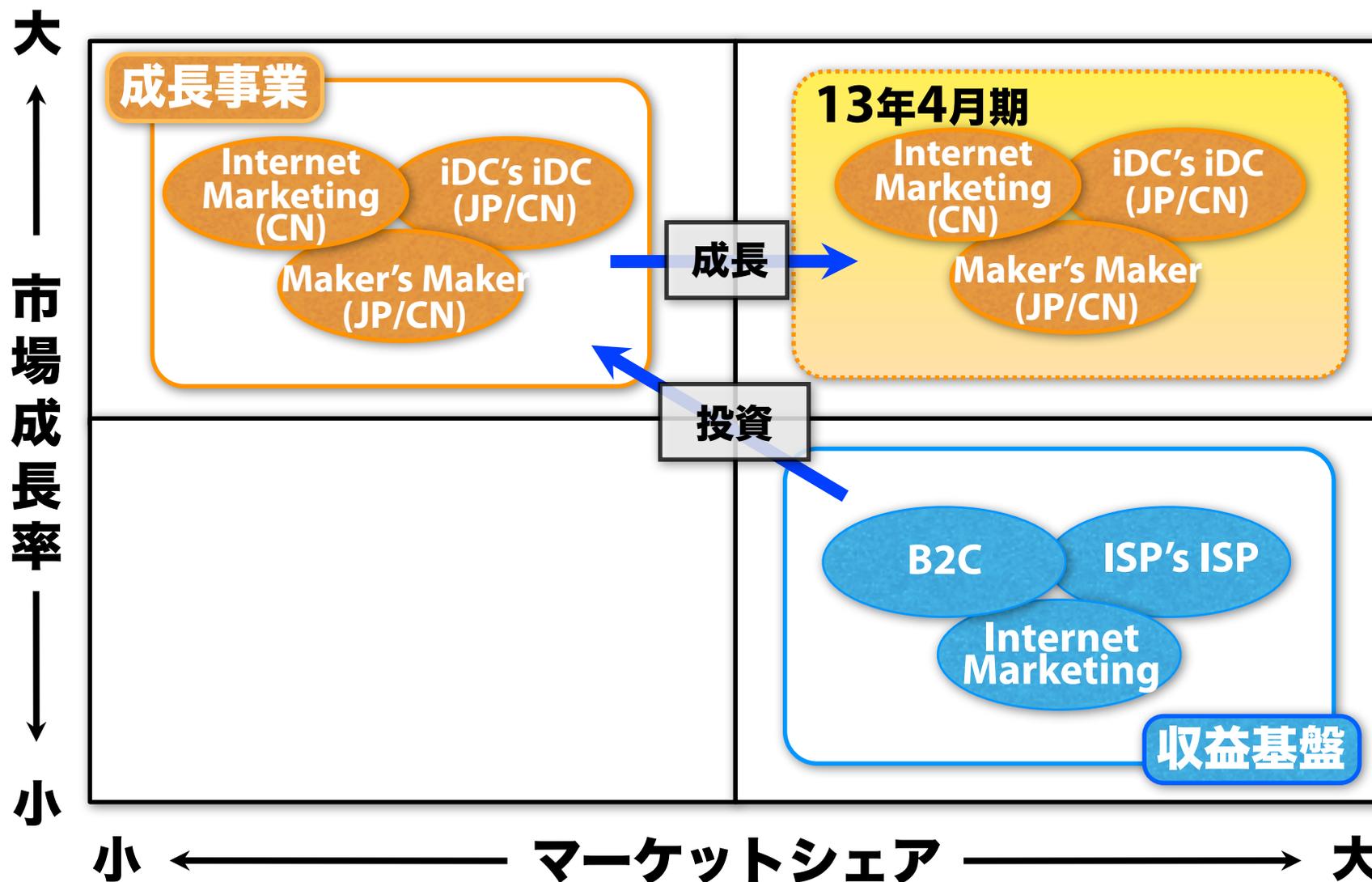
○借入金返済による減少

セグメント別第2四半期業績結果

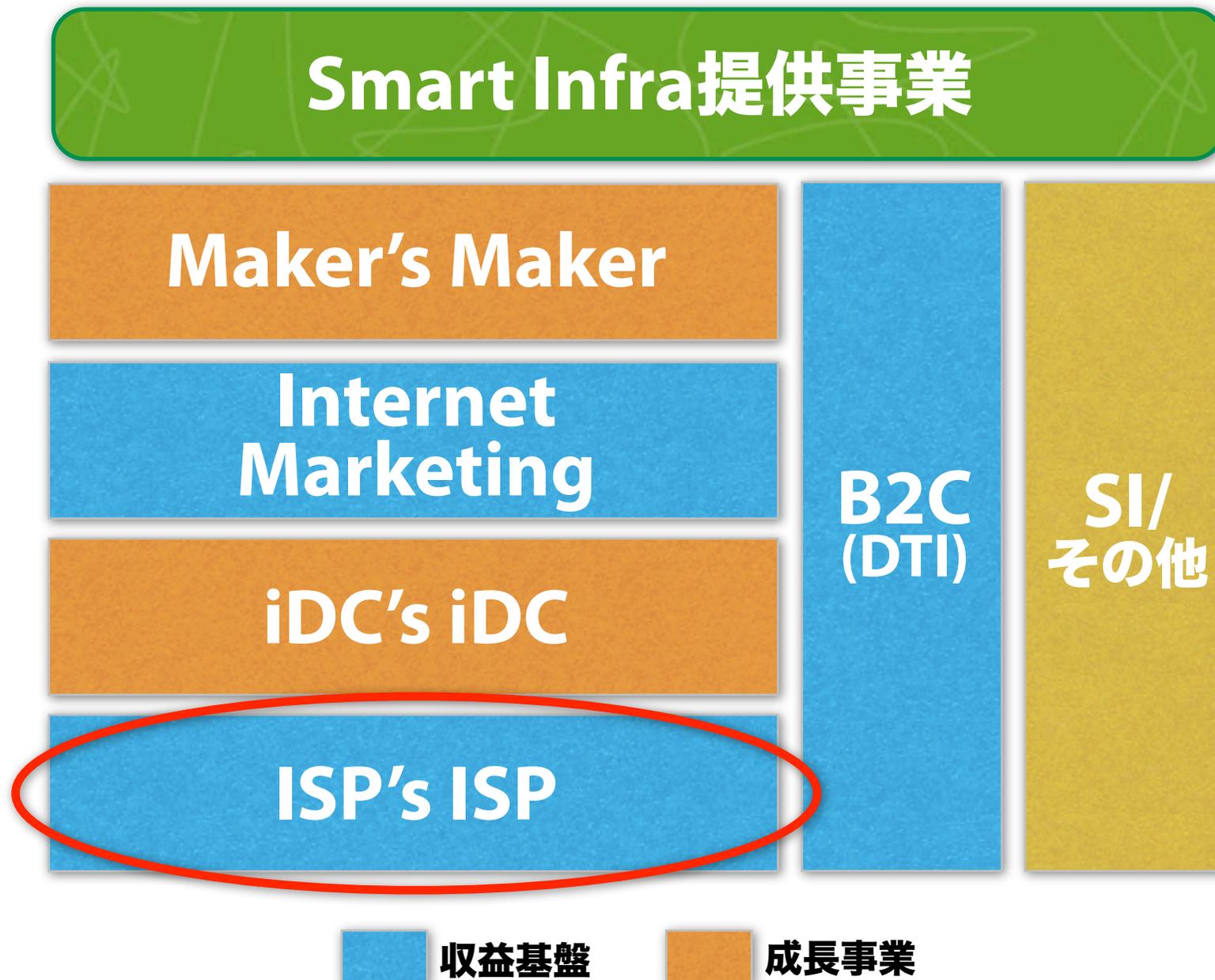
SiLK VISION 2013におけるセグメント



SiLK VISION 2013におけるポートフォリオ

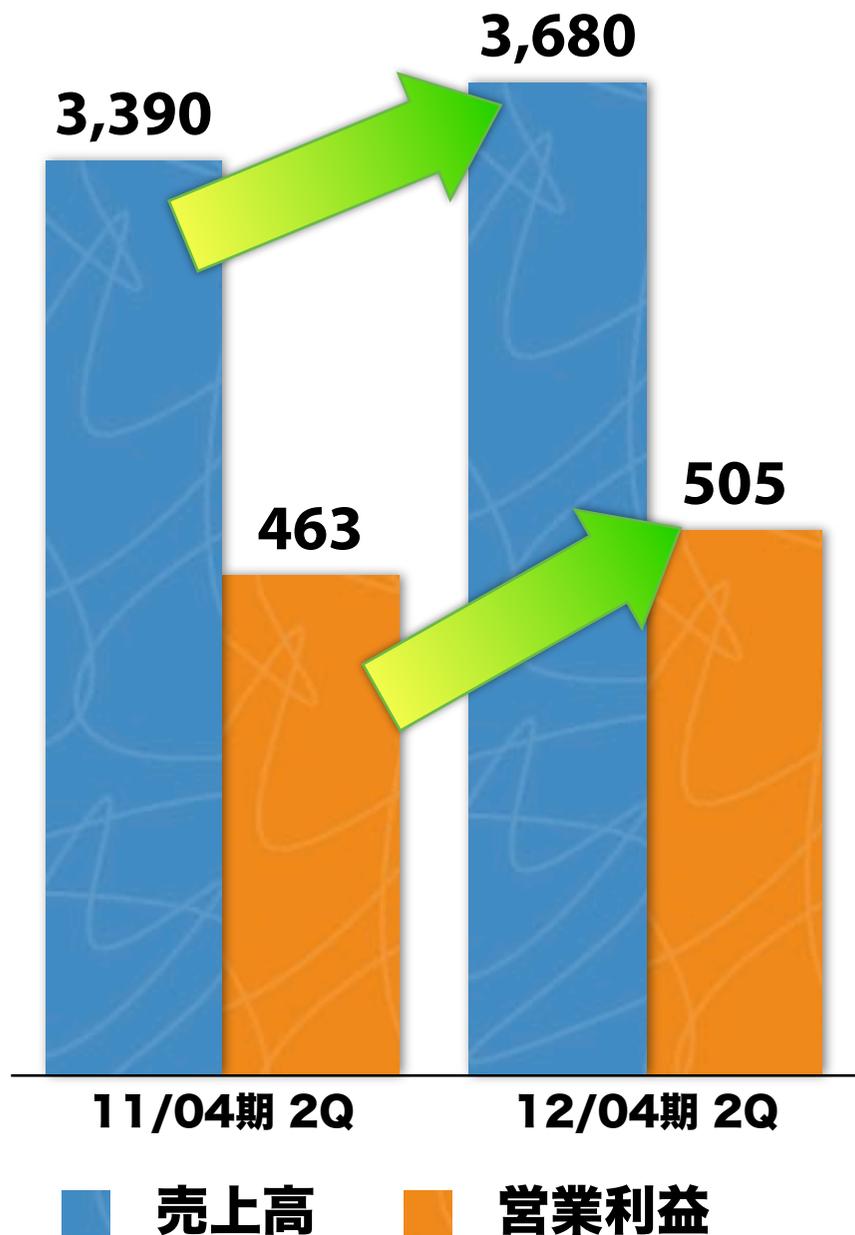


SiLK VISION 2013におけるセグメント



ISP's ISPは堅調に推移

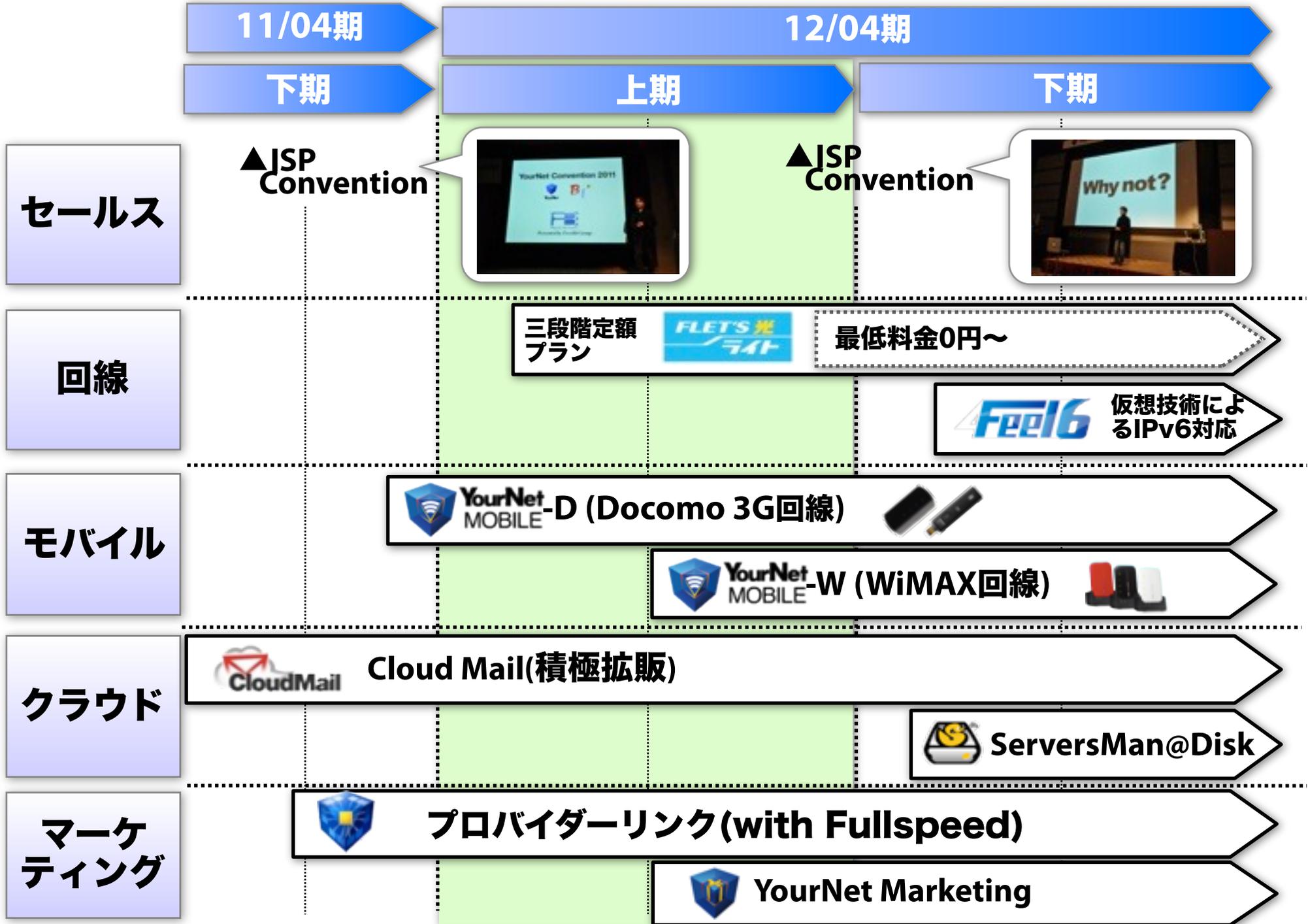
(単位:百万円)



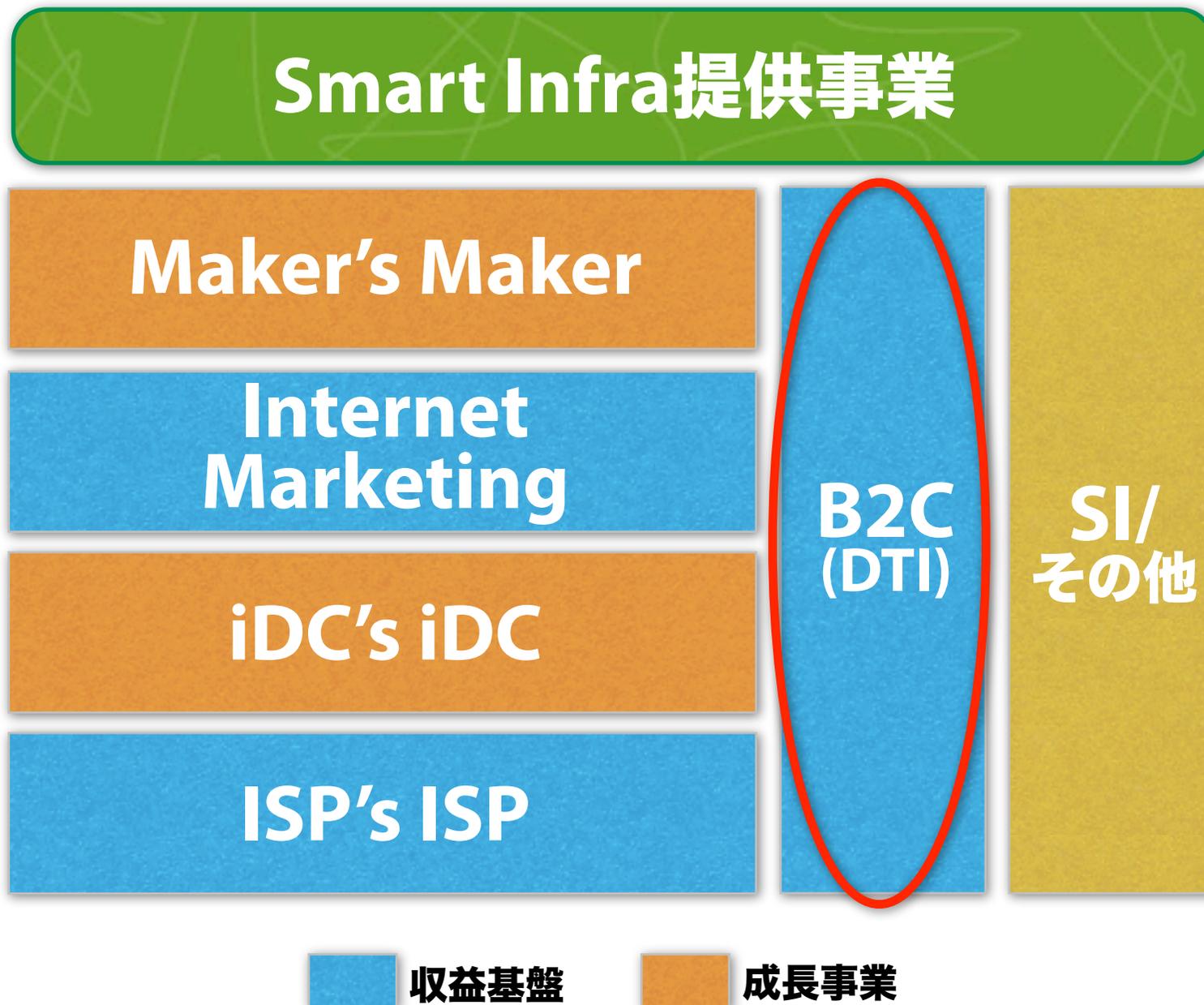
売上高 : **8.5%増**
営業利益: **8.9%増**

- アカウント数は前年同期比で約21万人増
※FTTHとMVNOの合計
- ベッコアメ連結により増収

ISP's ISPの取り組み

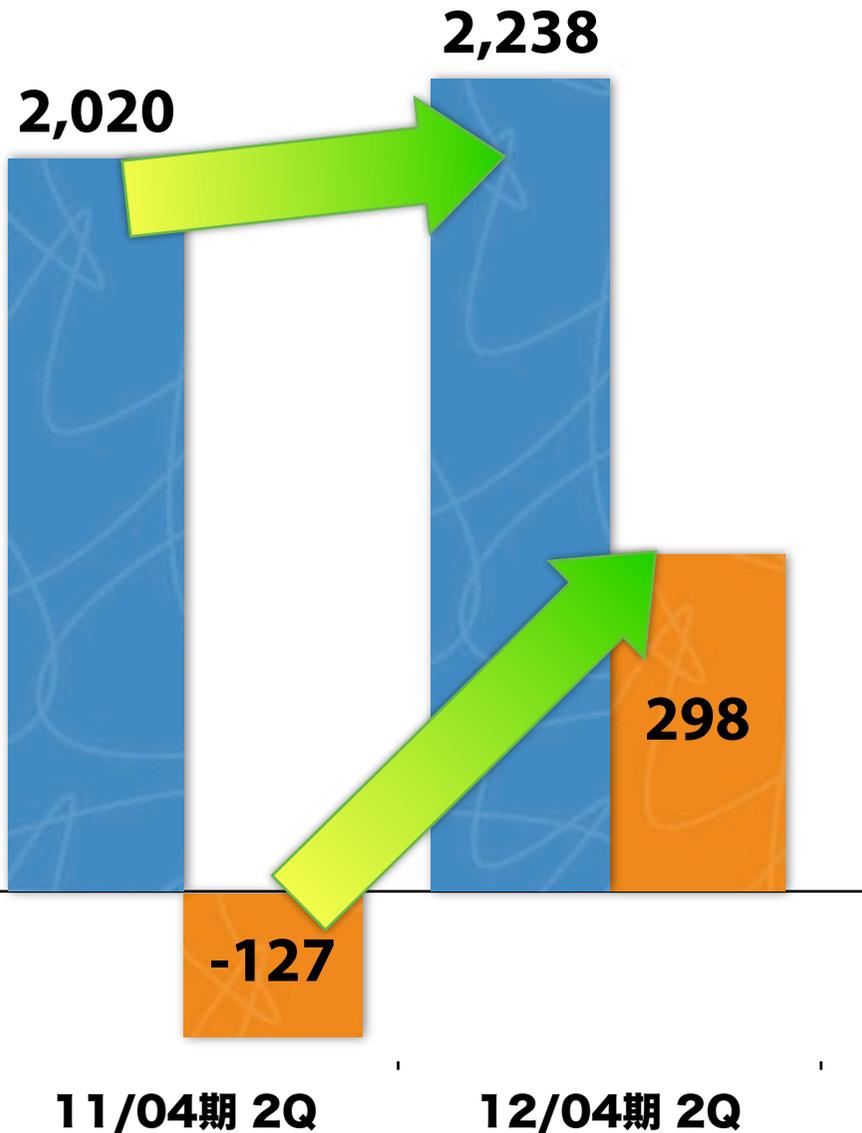


SiLK VISION 2013におけるセグメント



B2C(DTI)は拡大シフトが始まる

(単位:百万円)



売上高 : **10.8%増**

※自力成長への転換

営業利益: **+425百万円**

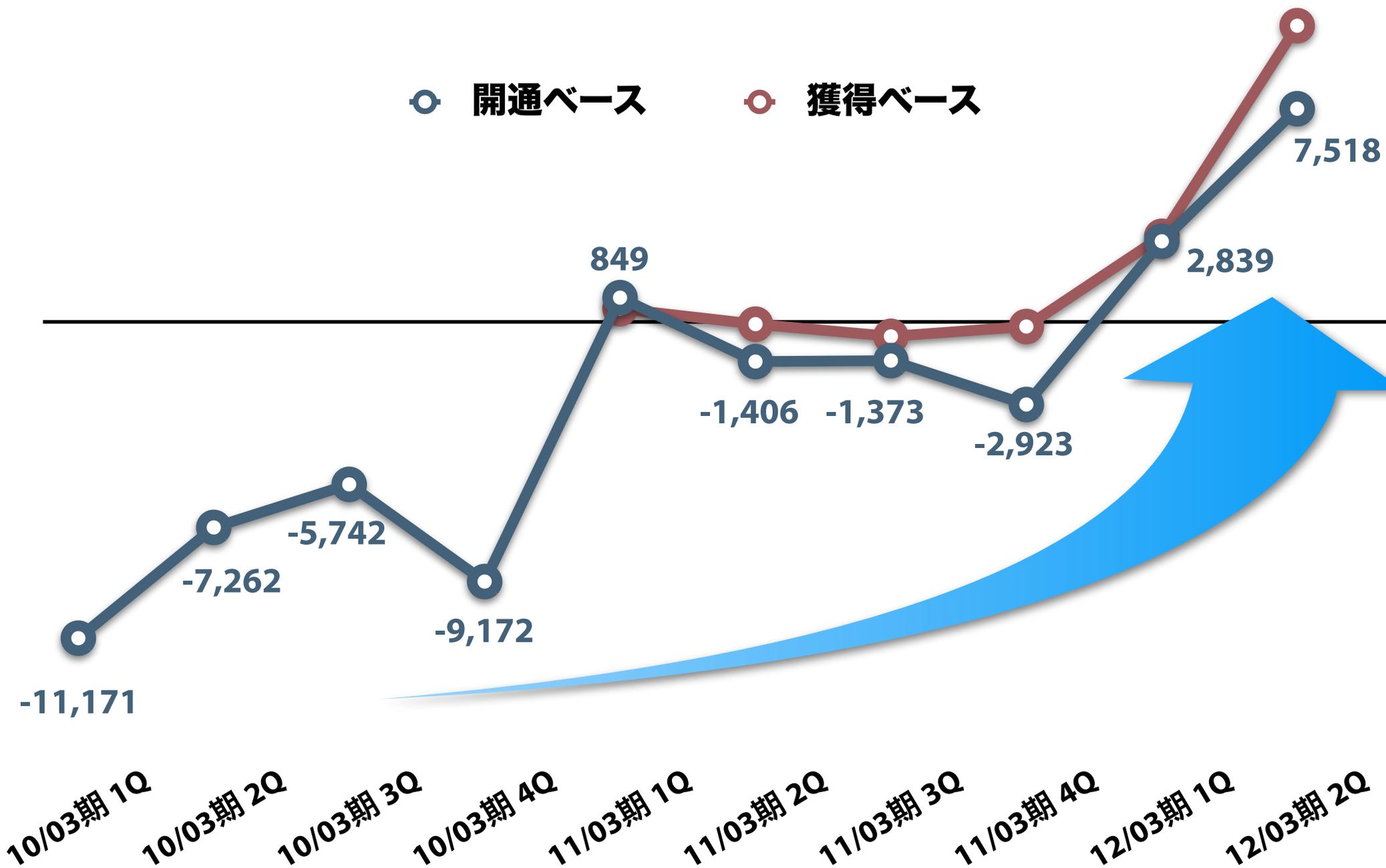
前年同期: Δ 127百万円 \rightarrow 298百万円

- 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

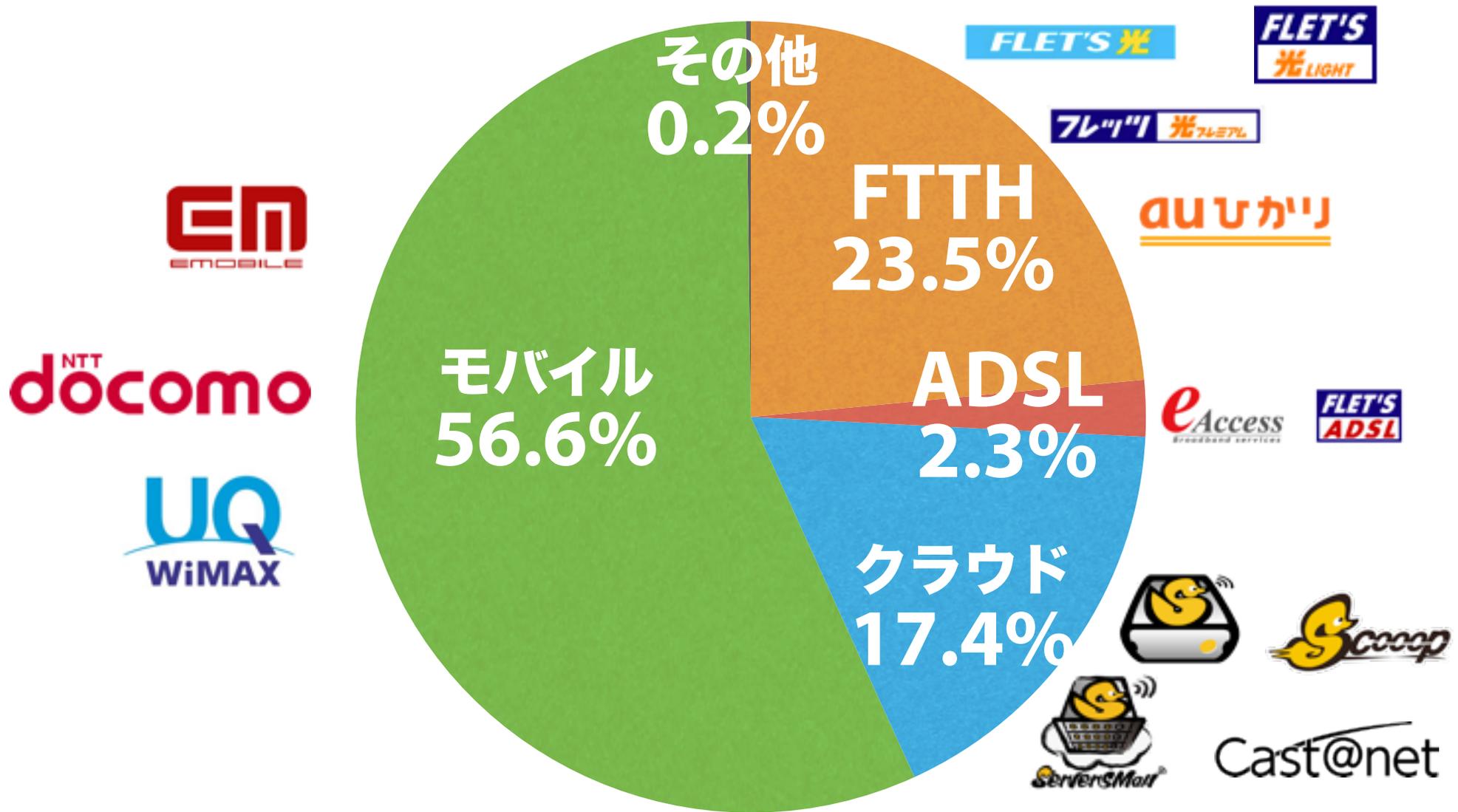
■ 売上高 ■ 営業利益

DTIはユーザ数でも成長基調へ

○ 開通ベース ○ 獲得ベース

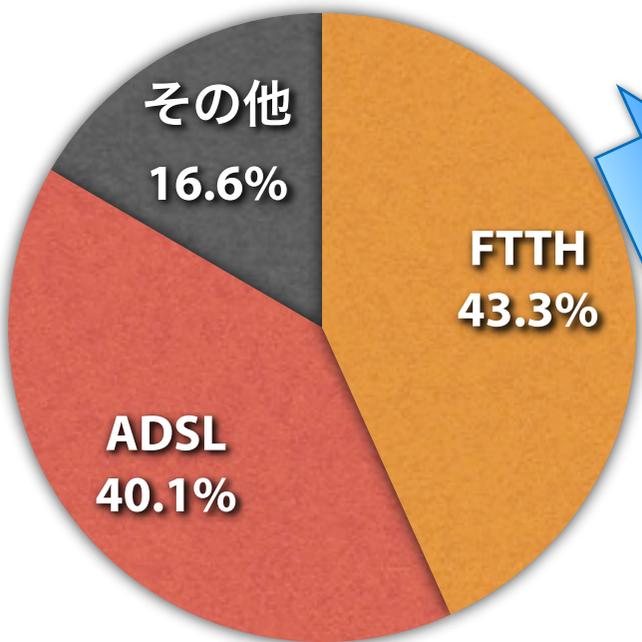


DTIの新規契約はクラウド・モバイルが7割以上を占める

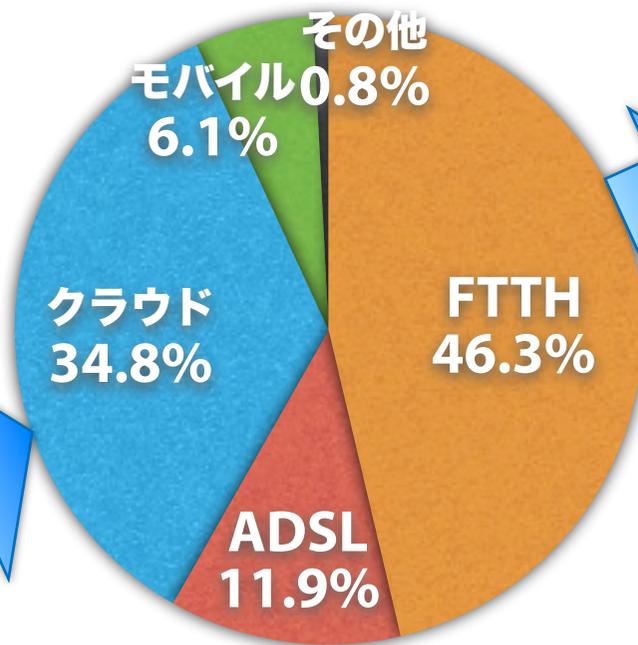


2011年4月～10月の新規契約者数

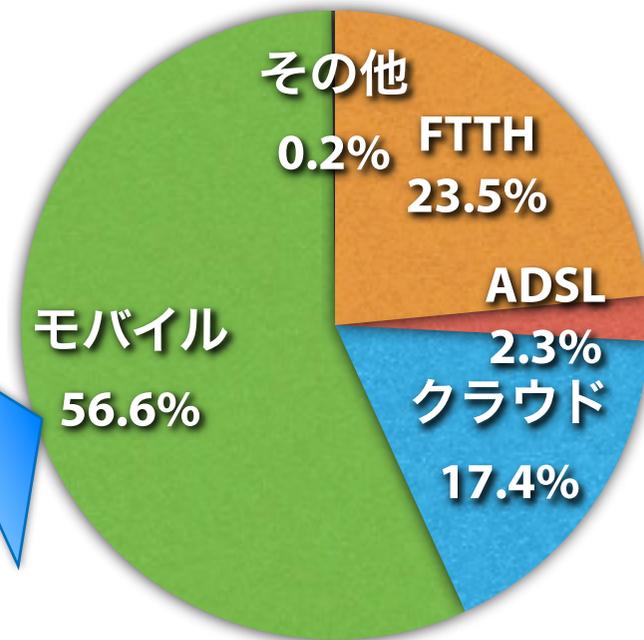
2007年9月の
新規契約者割合
(DTI買収当初)



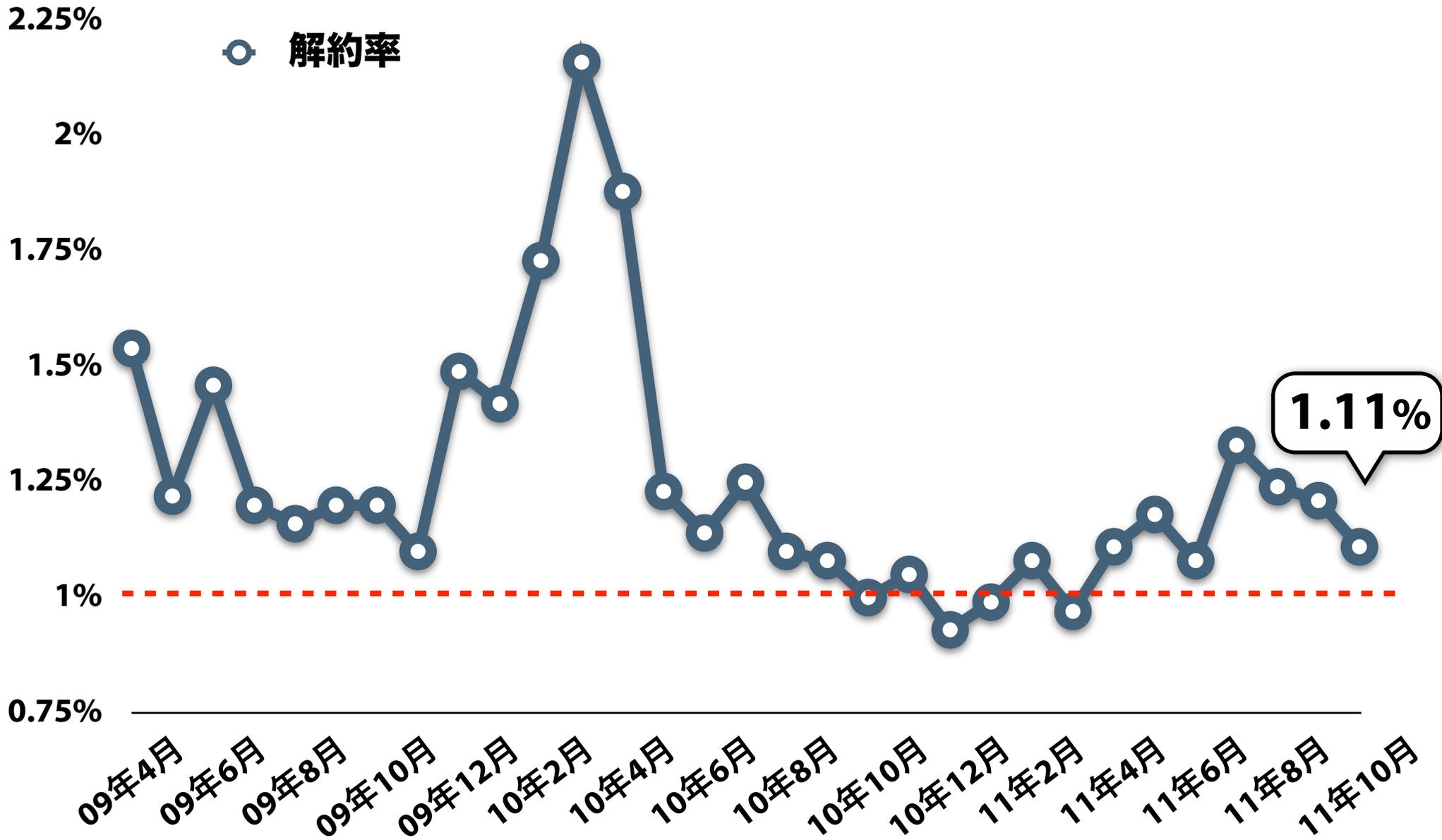
2010年4月~2011年3月の
新規契約者割合



2011年4月~10月の
新規契約者割合

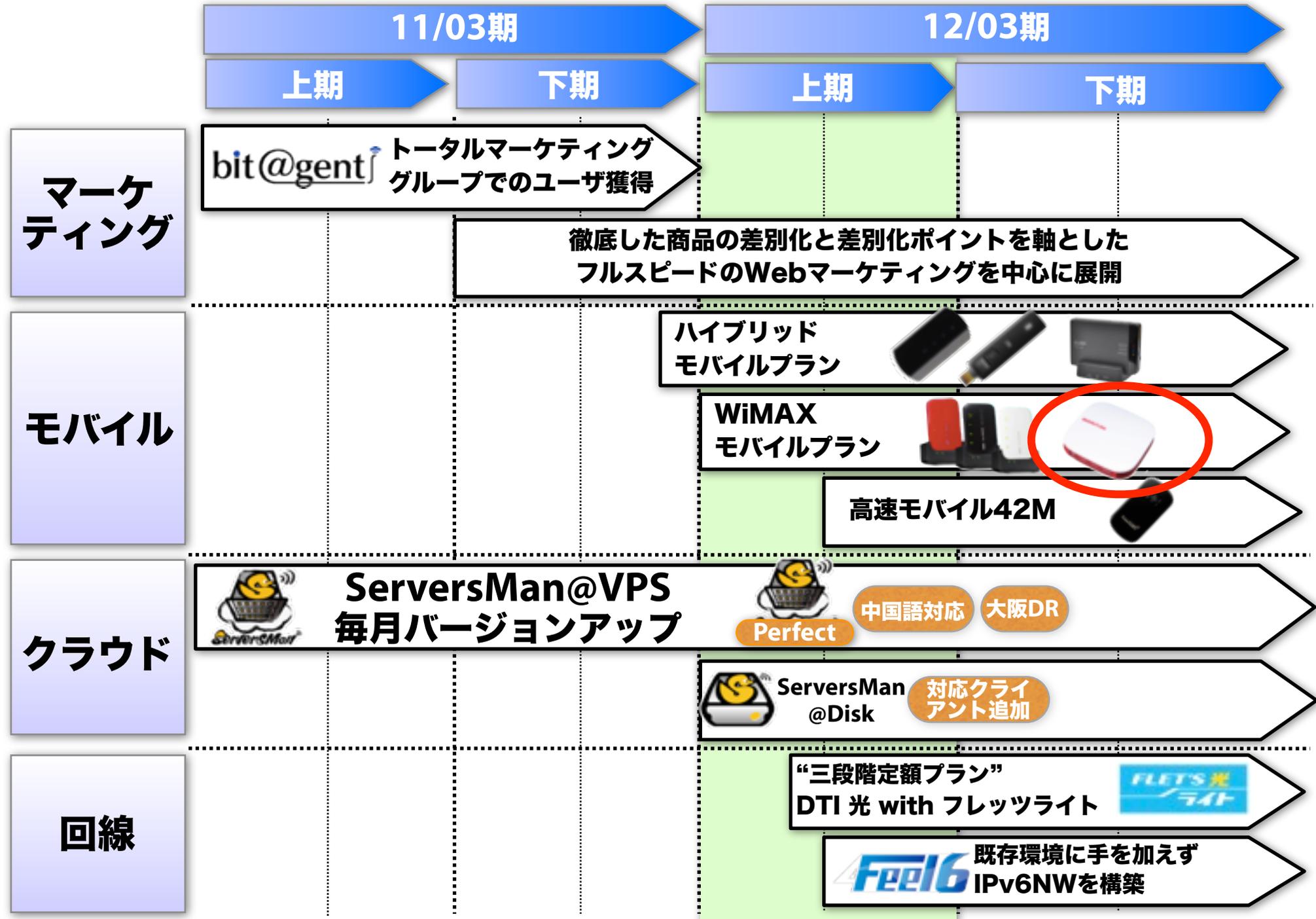


解約率はキャンペーン更新期間の影響により 一時的に上昇していたが、正常化へ



※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

国内WiMAXモバイルルーターで、

最小

最長バッテリー

最軽量

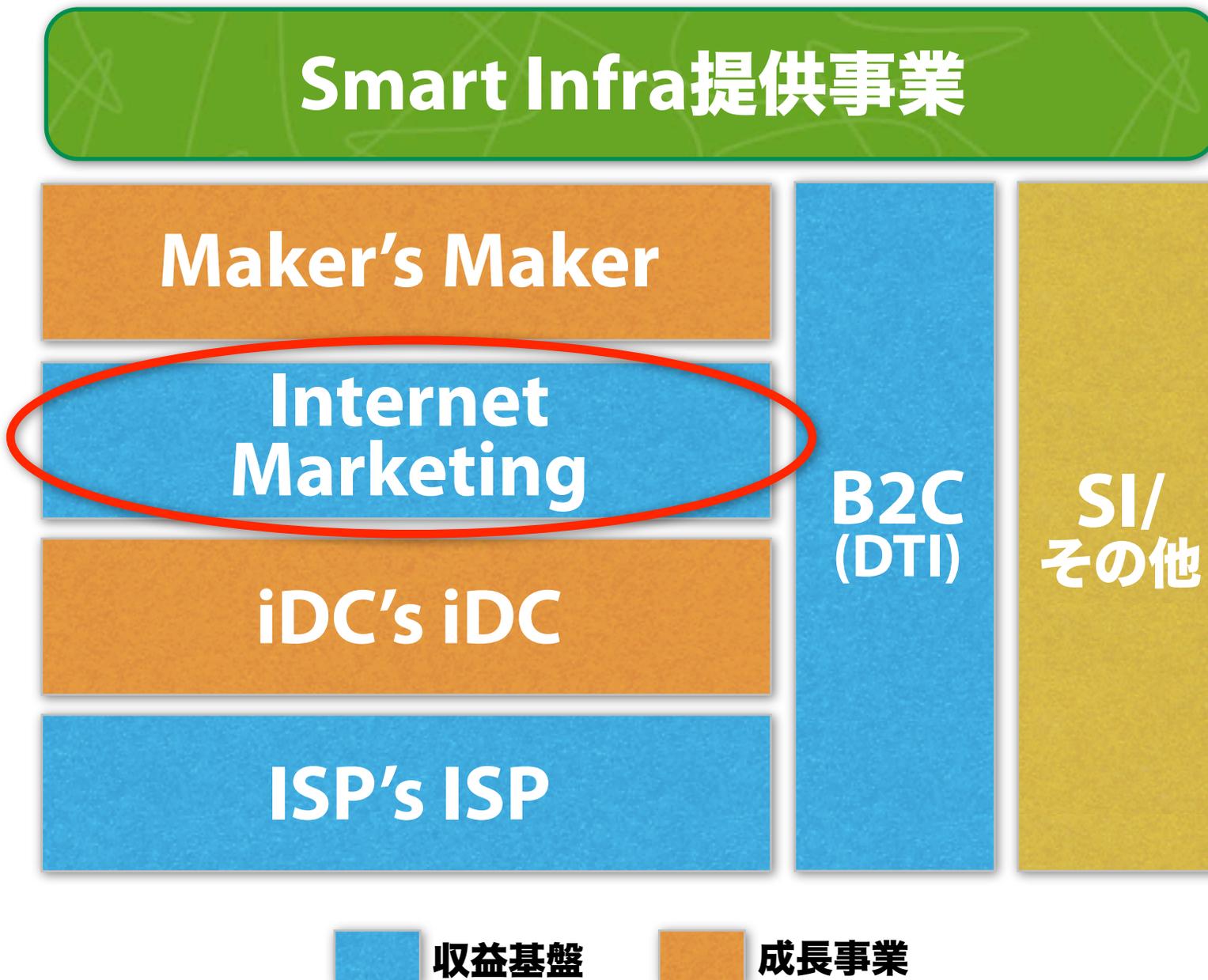
最短起動 を

実現したWiMAX 対応Wi-Fiモバイルルーター

『Mobile(モバイル) Cube(キューブ)』を

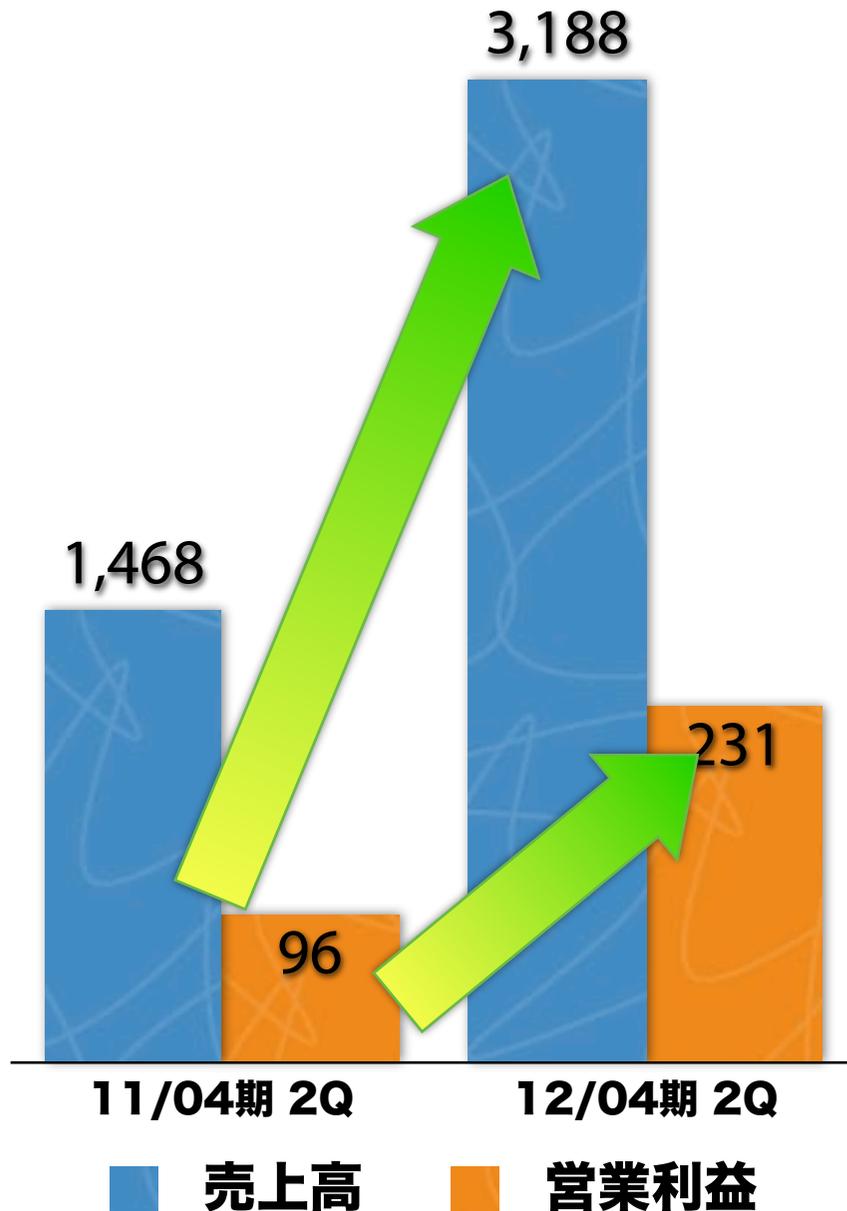
本日よりDTIで取り扱い開始を開始

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)



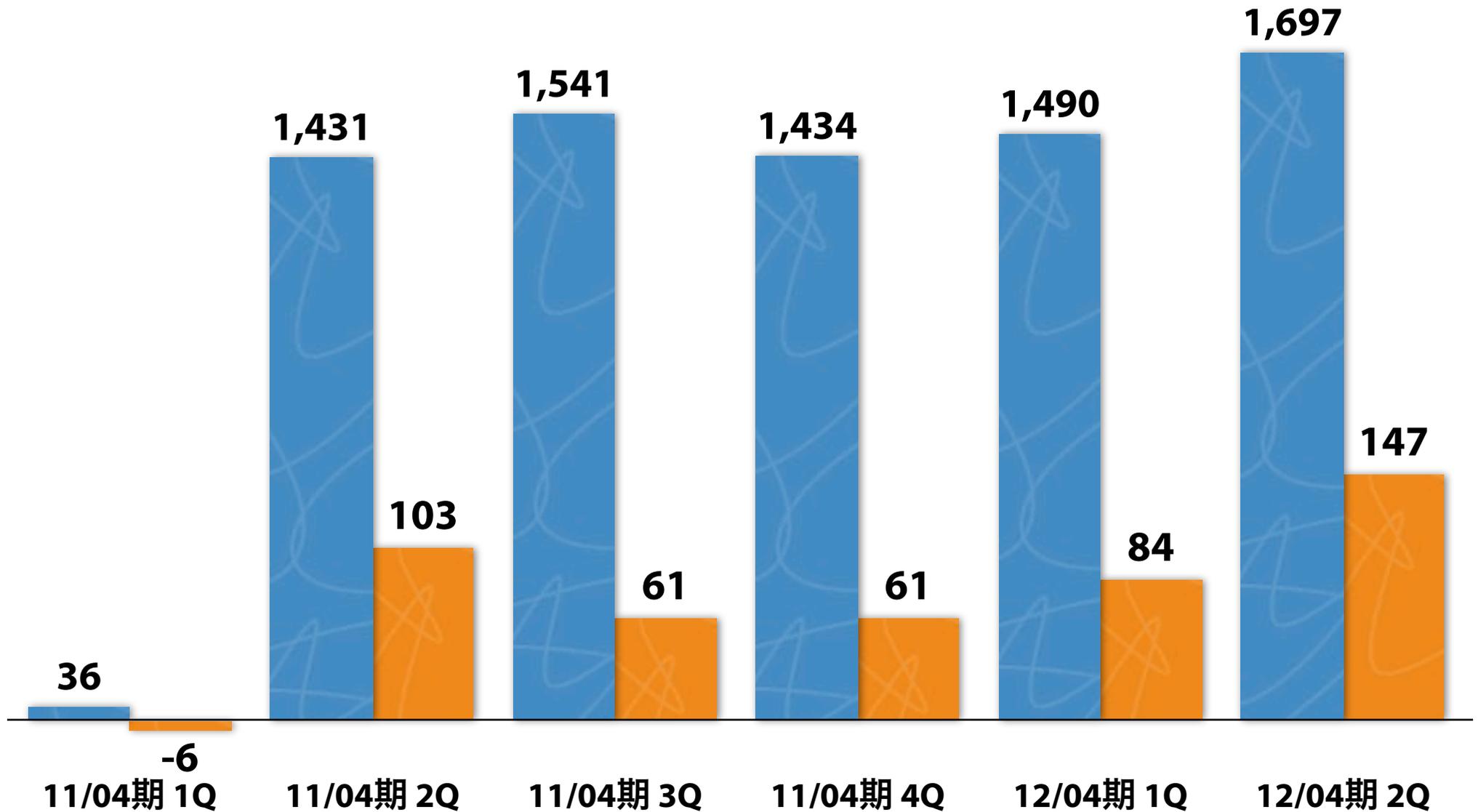
売上高 : **117.2%増**
営業利益: **139.2%増**

- 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

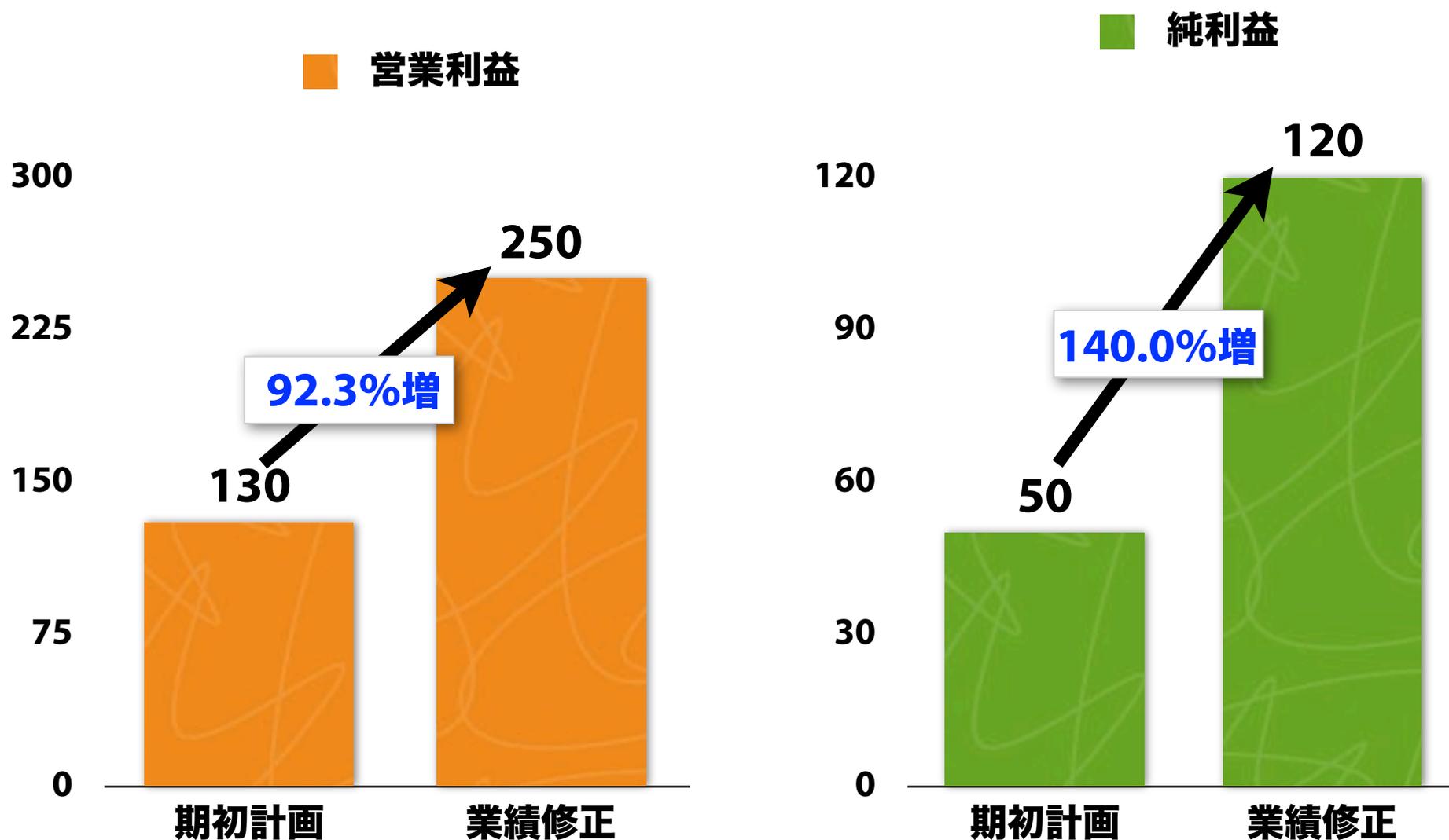
(単位:百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



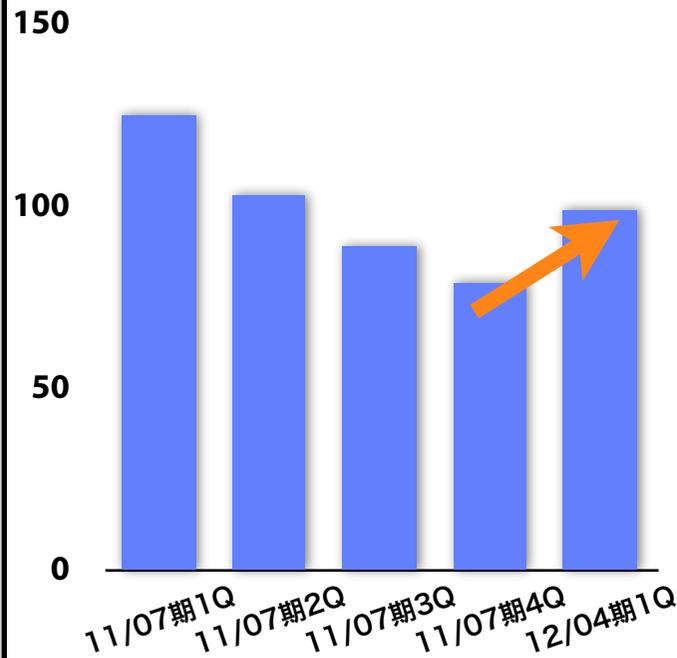
FullSpeedも中間業績を上方修正

第2四半期累計期間の期初計画値と業績修正の差



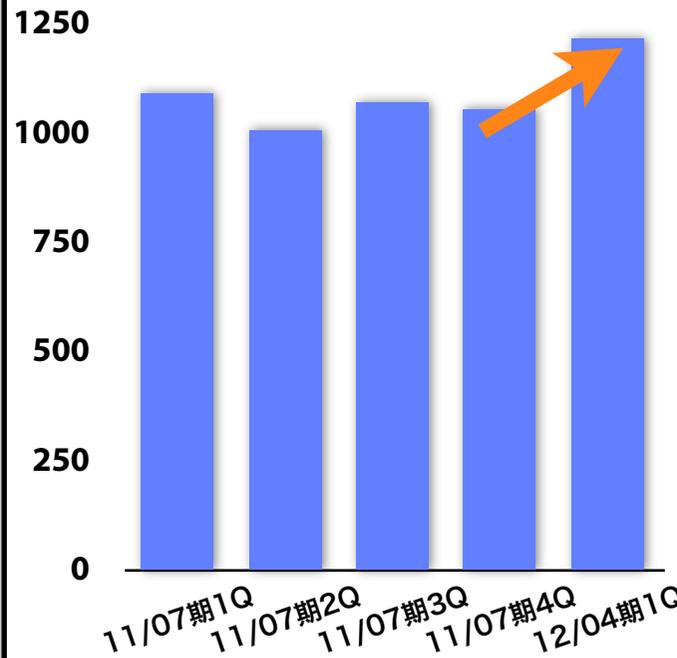
各事業も堅調に推移

SEO



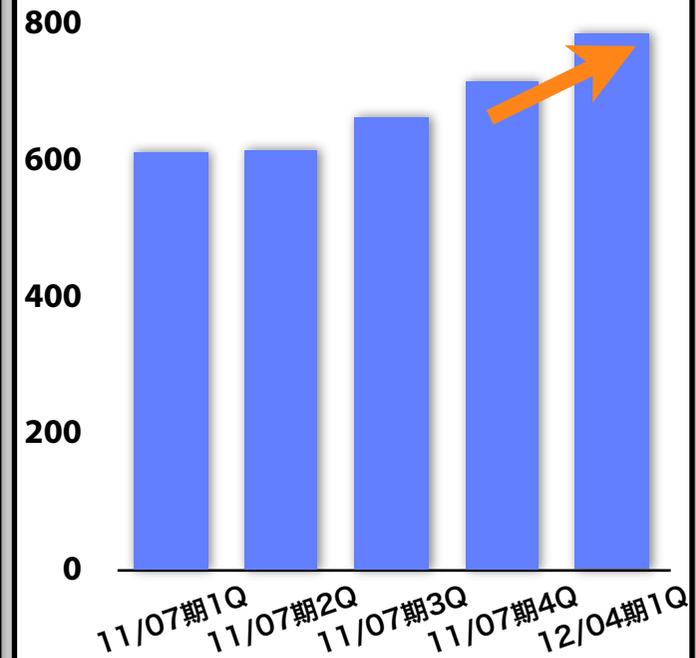
順調な回復傾向

リスティング



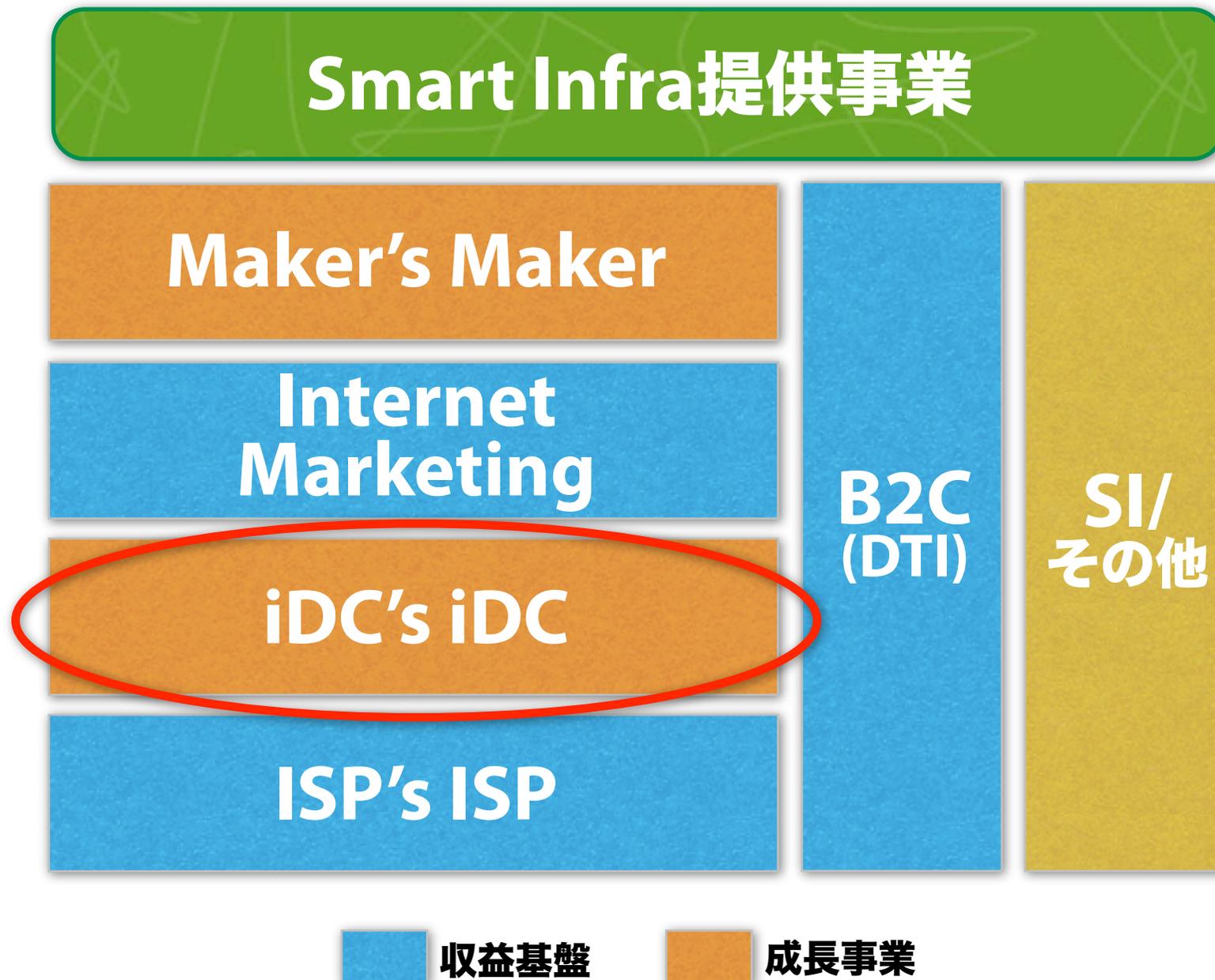
前期の水準を超え
成長中

アフィリエイト



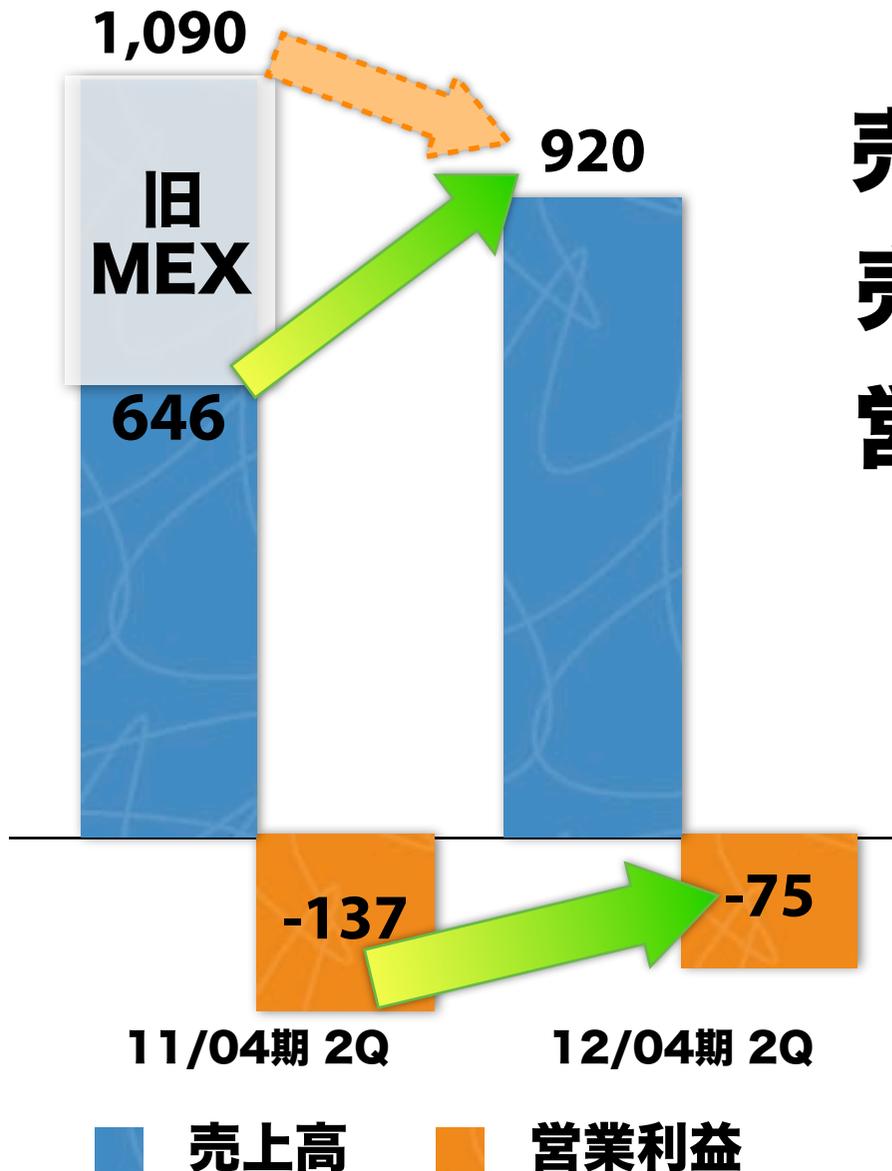
堅調に推移

SiLK VISION 2013におけるセグメント



iDC's iDCは大幅に成長

(単位:百万円)



売上高(旧MEX除外): **42.3%増**

売上高(全体) : **15.5%減**

営業利益 : **+61百万円**

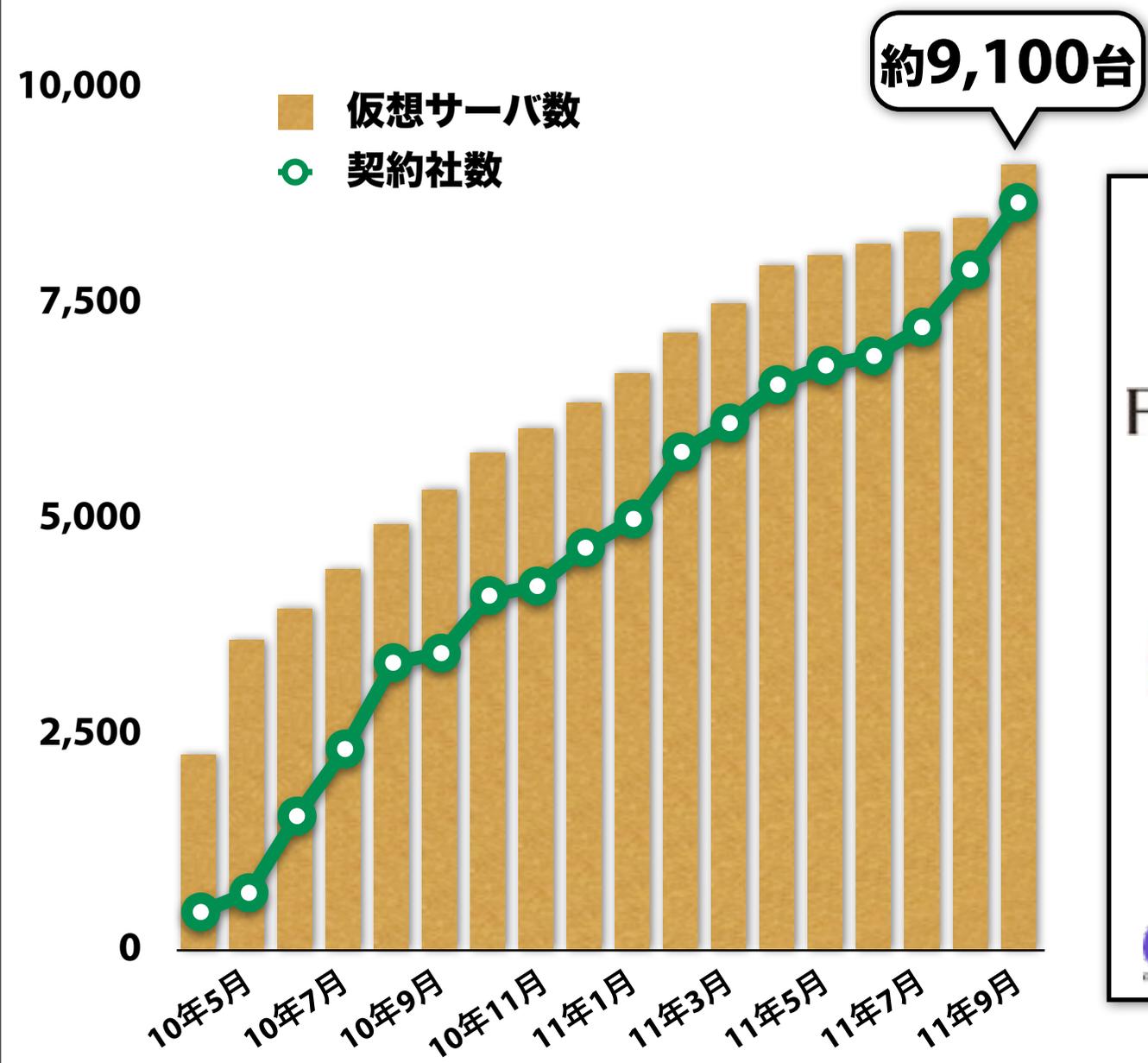
- 仮想データセンター(VDC)事業伸張
- ベッコアメインターネット連結により、売上高増
- VDC事業の伸張により、営業利益は改善するも、大阪仮想データセンター立ち上げ等の積極投資により赤字(下期に黒字転換予定)

The logo consists of the letters 'VDC' in a bold, black, sans-serif font. A small blue dot is positioned above the 'V' and another small blue dot is positioned to the right of the 'C'. The logo is centered within a white rounded rectangular box with a thin black border and a subtle drop shadow.

VDC

VDC利用者数も堅調に推移

(単位:台)



約9,100台

VDC利用顧客(一部)

VDC事業展開

Hoolai 三国 for GREE
12月5日よりサービス提供開始

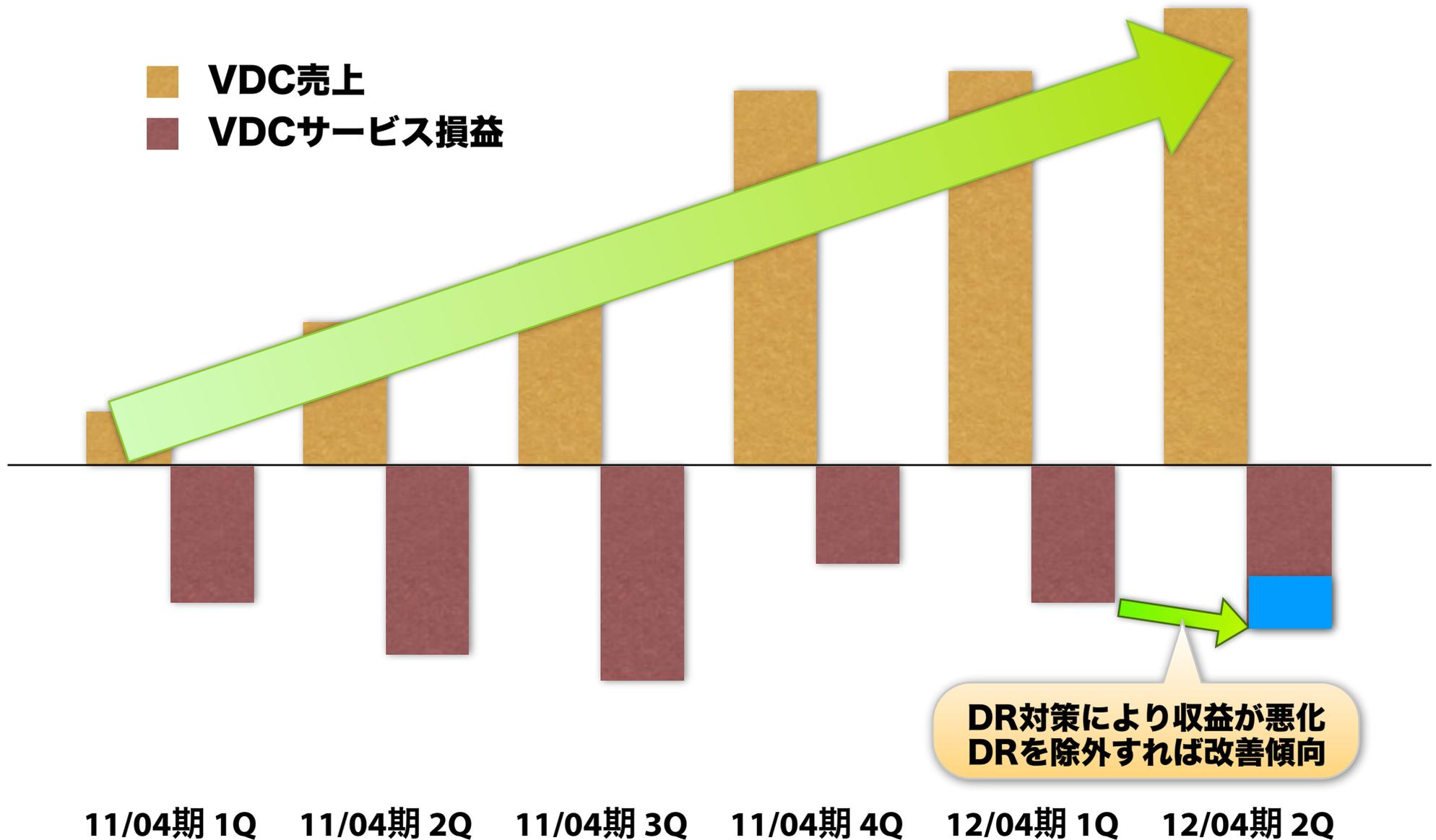


中国国内ユーザ数:**1億人超**

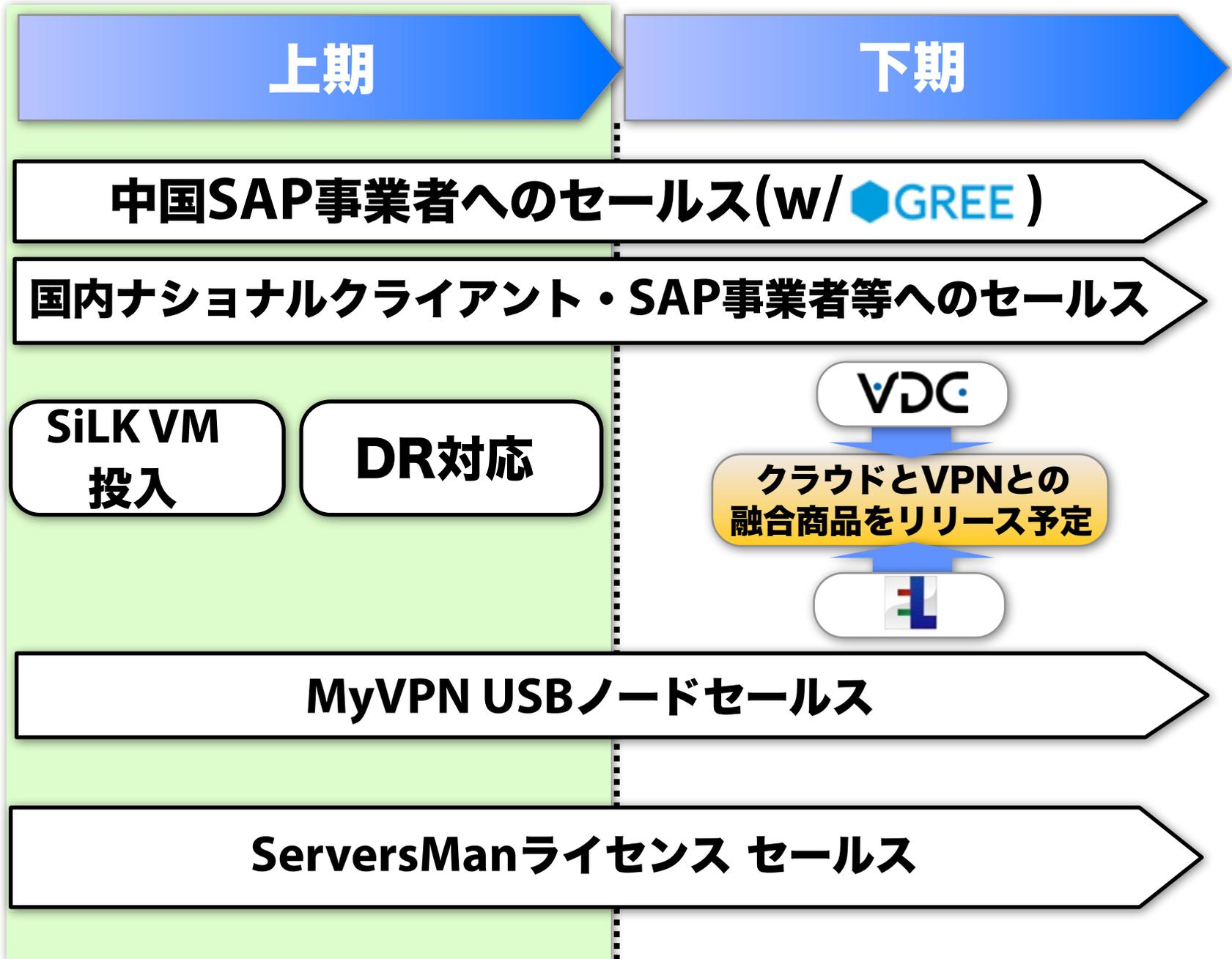


**GREEプラットフォームと連携して
引き続き中国SAP事業者へのアプローチを行い、
VDCの利用社数増加を目指す**

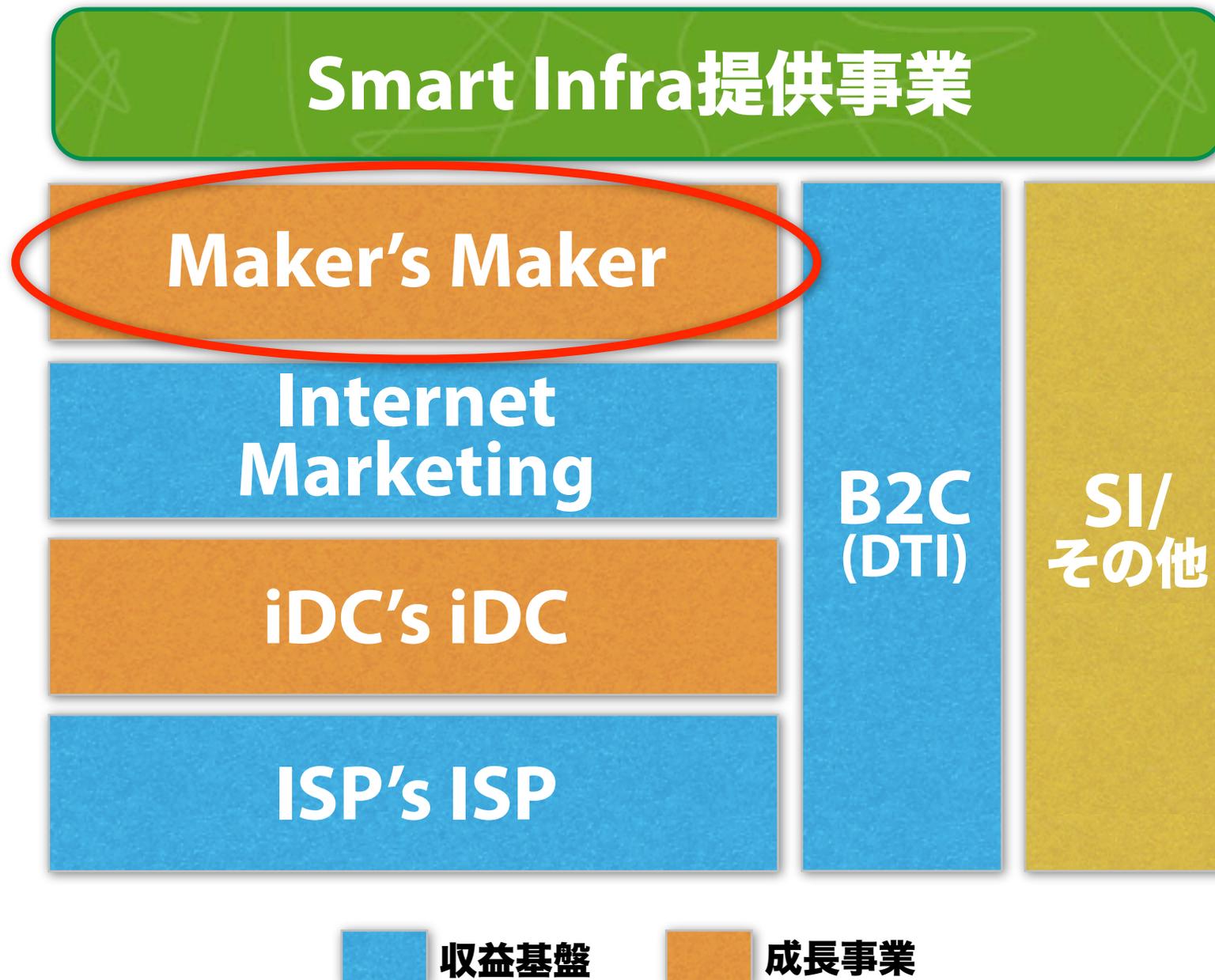
VDC事業は先行投資が発生しているため 損益は横ばいだが、売上は順調に成長



iDC's iDCの取組み

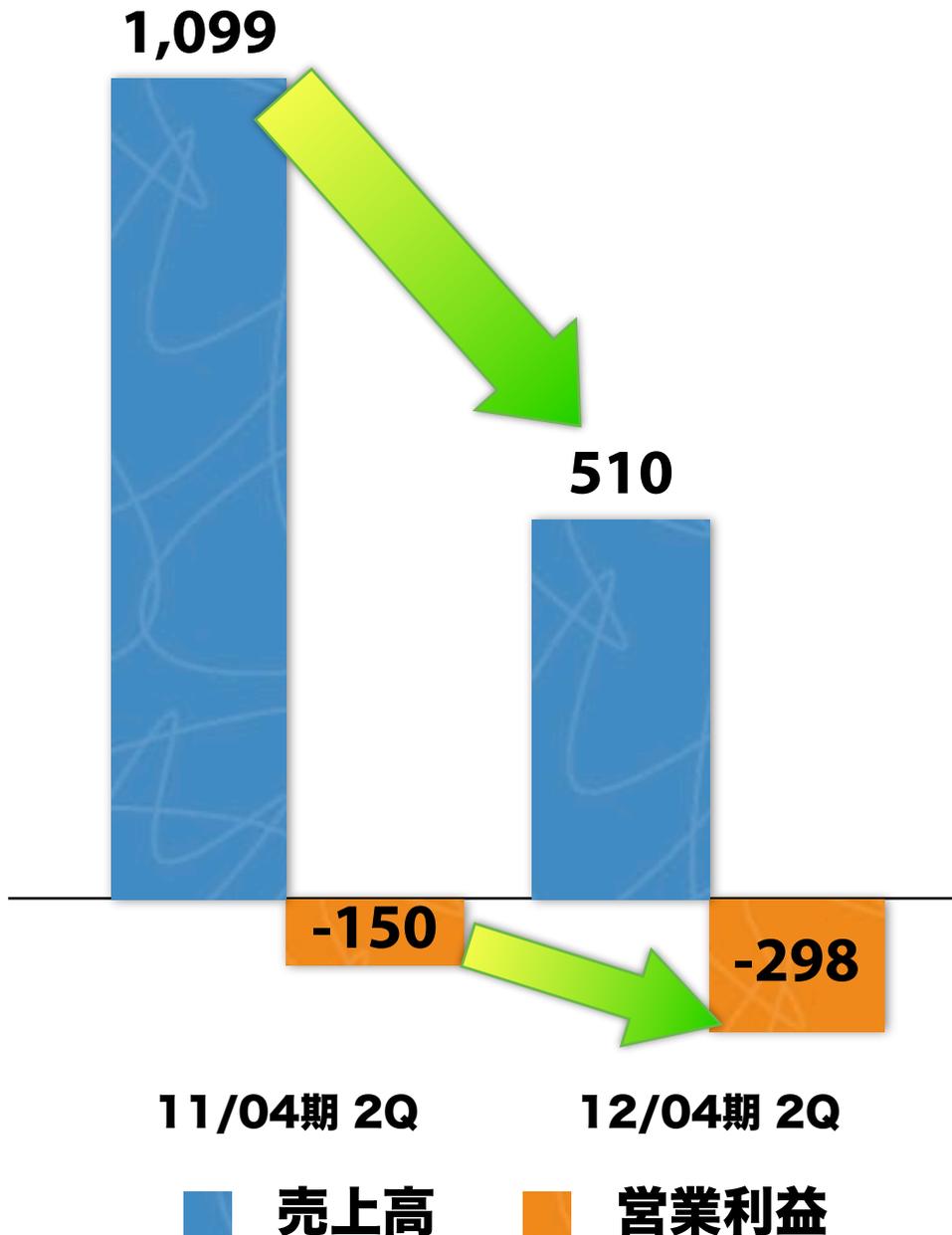


SiLK VISION 2013におけるセグメント



Maker's Maker事業

(単位:百万円)



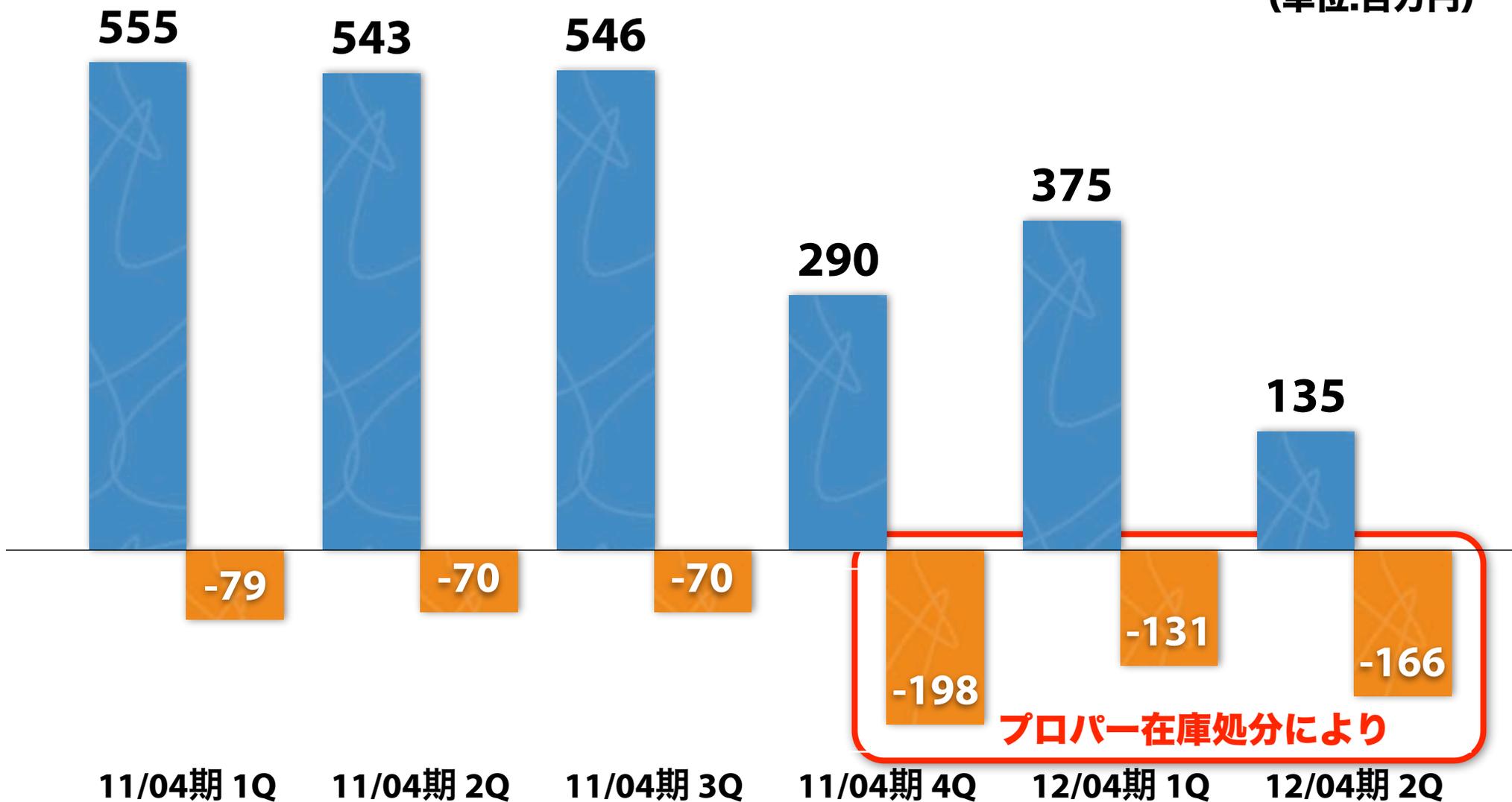
売上高 :53.6%減
営業利益:147百万円減

○ 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)

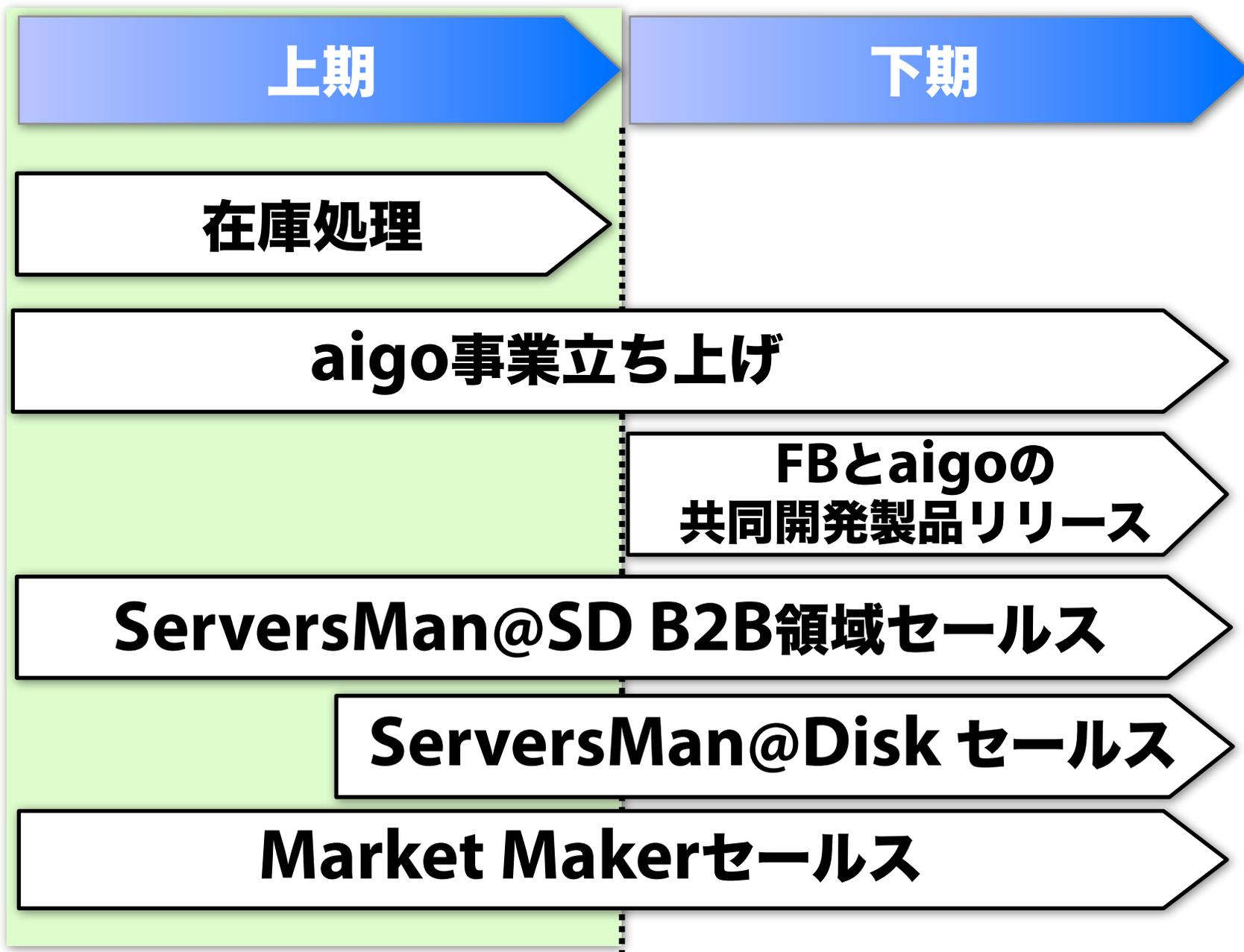
Maker's Makerの在庫圧縮は予定通り2Qで終了し、 下期以降はaigo製品販売に注力

■ 売上高 ■ 営業利益

(単位:百万円)



Maker's Makerの取組み



上期

下期

プロパー
事業

在庫処理

aigo
事業

aigo事業立ち上げ

FBとaigoの
共同開発製品リリース

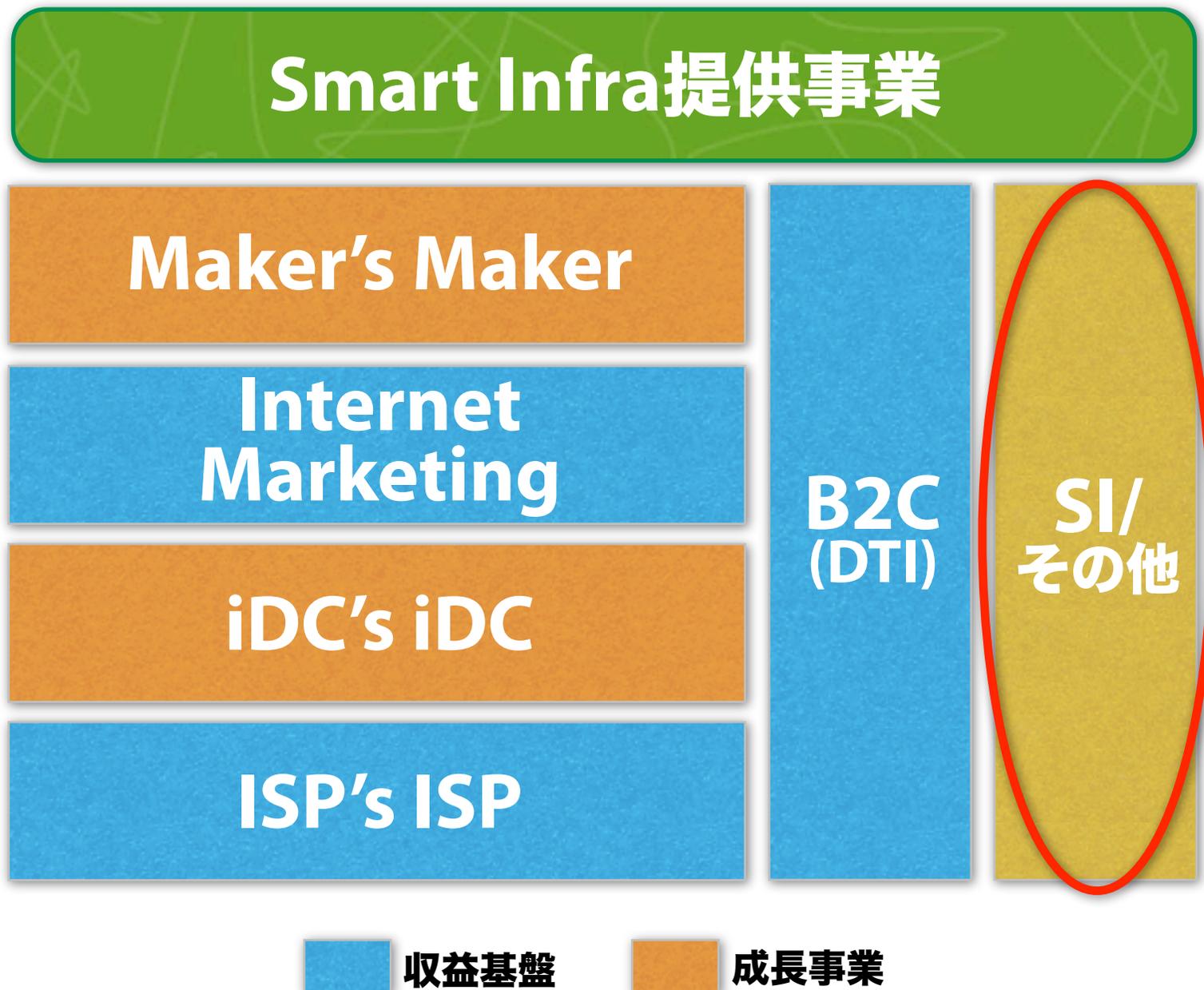
ServersMan@SD B2B領域セールス

ServersMan
ライセンス
事業

ServersMan@Disk セールス

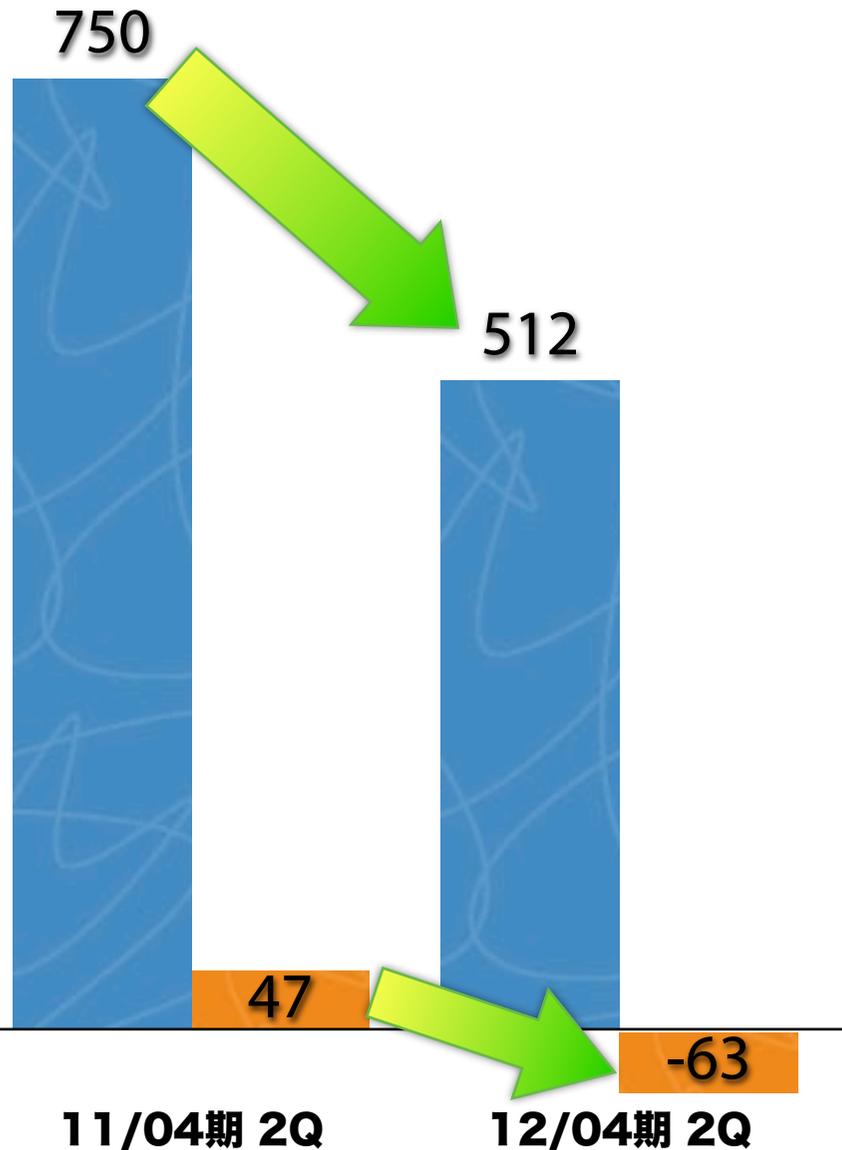
Market Makerセールス

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 :31.7%減
営業利益:110百万円減

○SI事業の受注減により減収減益
(上期マイナス分は、下期の施策で
リカバリ予定)

11/04期 2Q

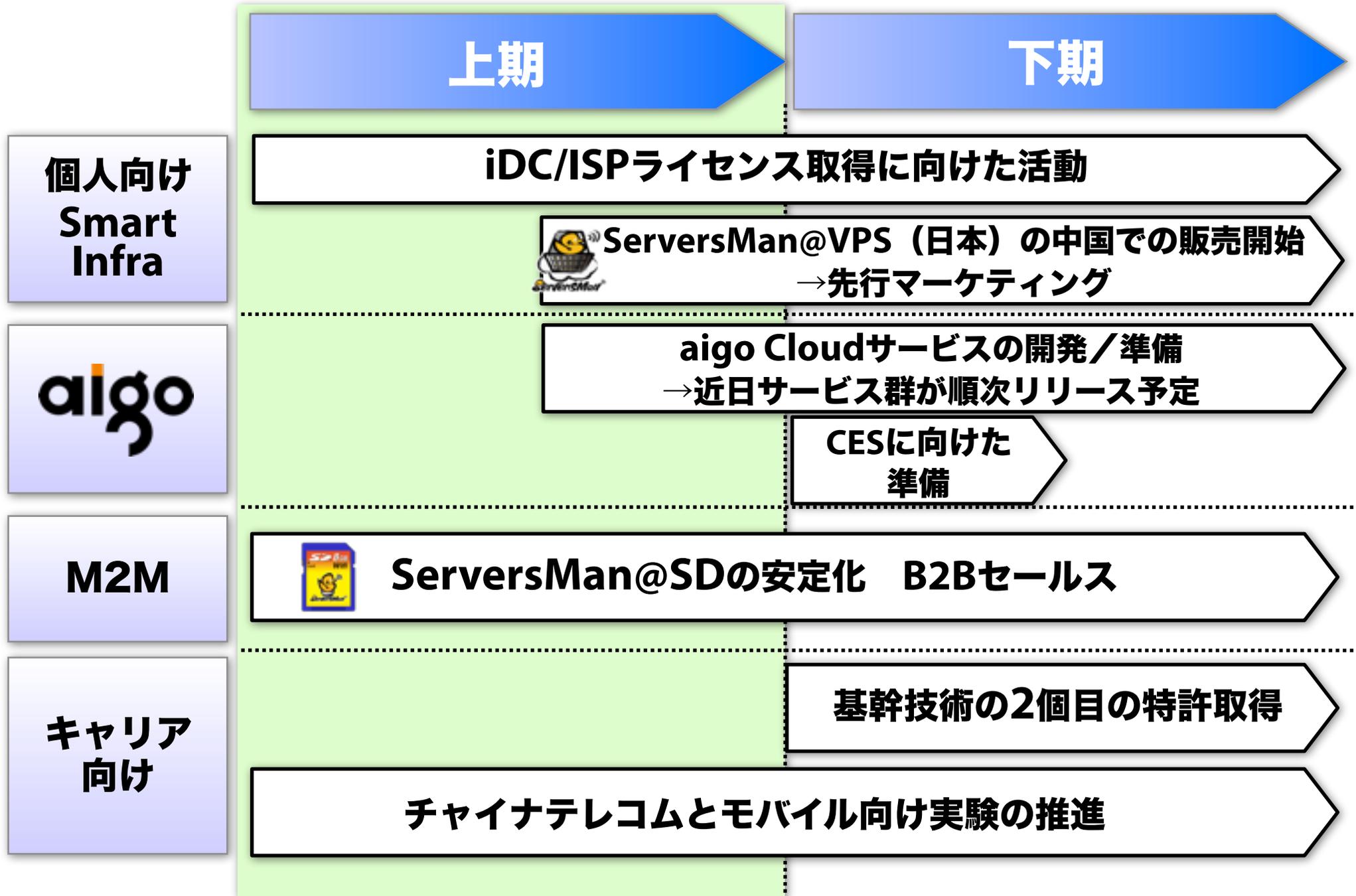
12/04期 2Q

■ 売上高

■ 営業利益

中国事業

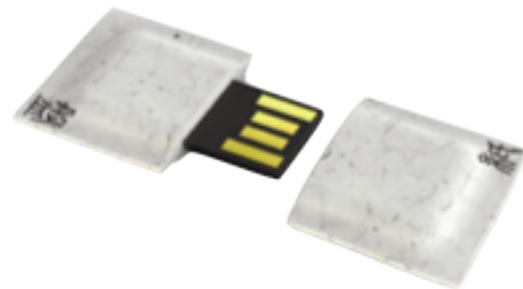
中国事業取り組み



aigo Cloud

分享·自由·开放

aigoモバイルストレージ製品群





**2012.1 アメリカ ラスベガスにて
新ラインナップを発表予定**

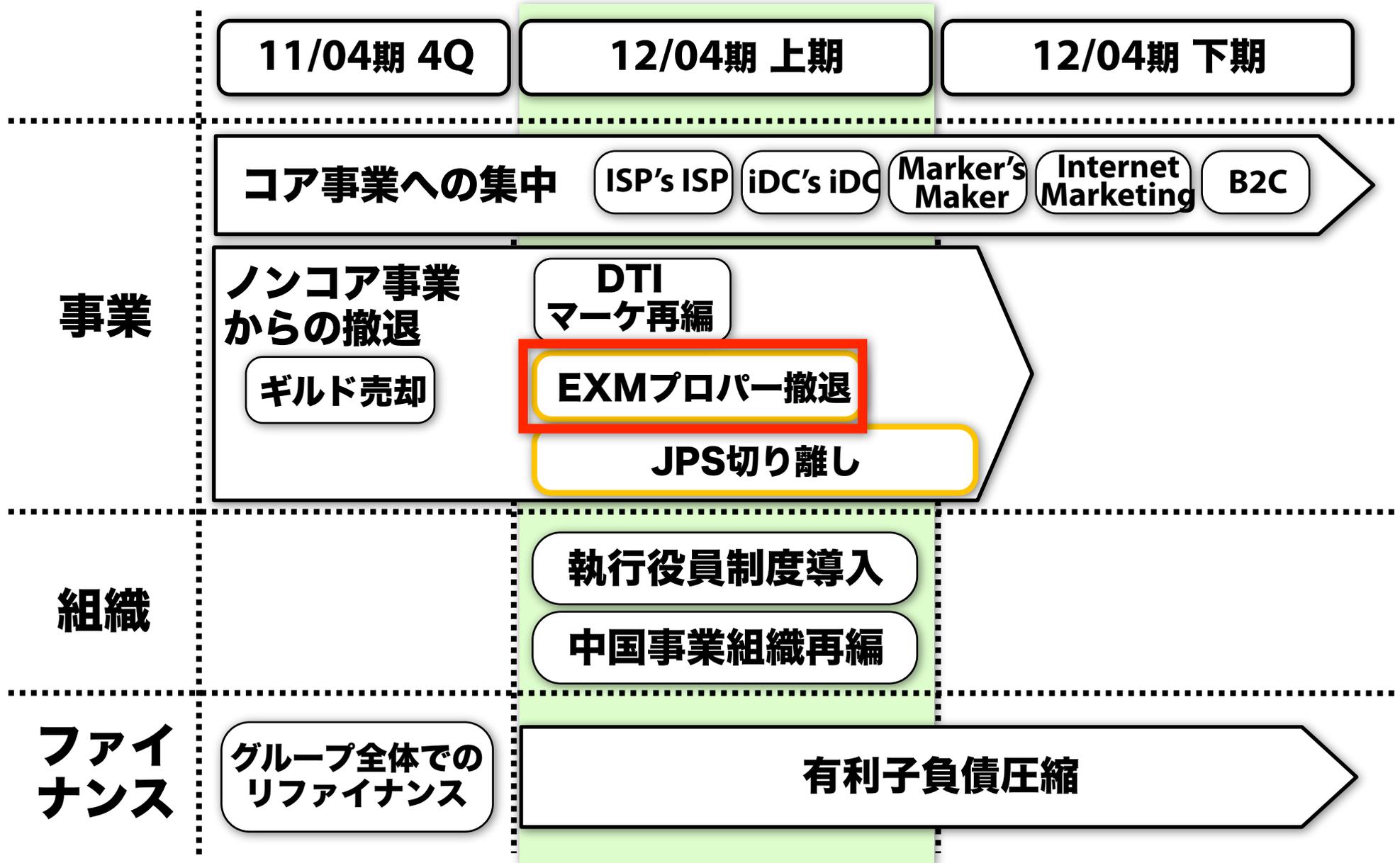
本日のアジェンダ

1. 2012年4月期第2四半期連結業績

2. SiLK Renaissanceの現状

3. 下期の注力事業

SiLK Renaissanceの現在地



EXEMODEプロパー事業撤退

<上期>



在庫処理完了

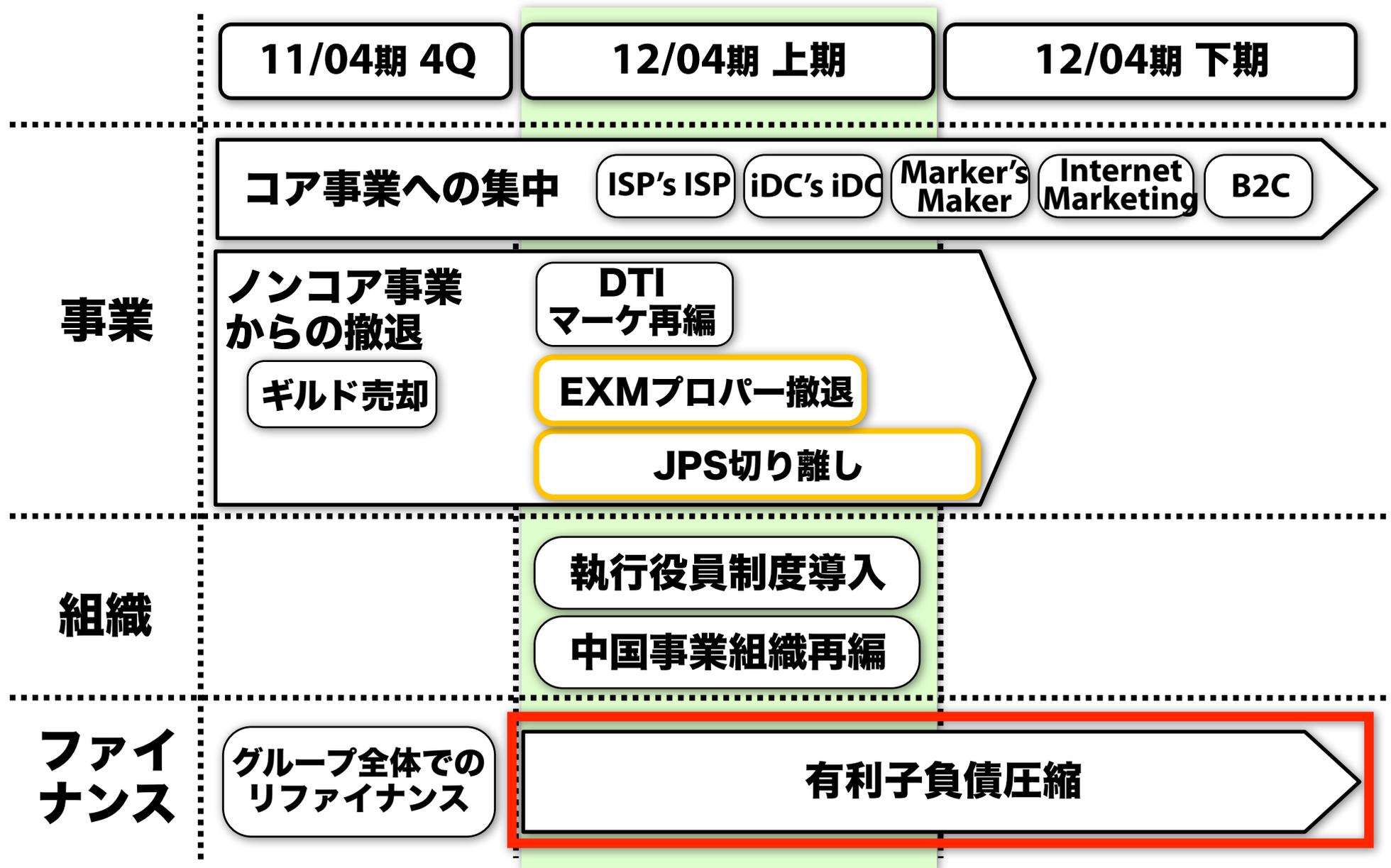
事業特化

<下期>



第2四半期をもって、完全にプロパー・OEM事業から撤退し、
下期以降はaigo事業に特化

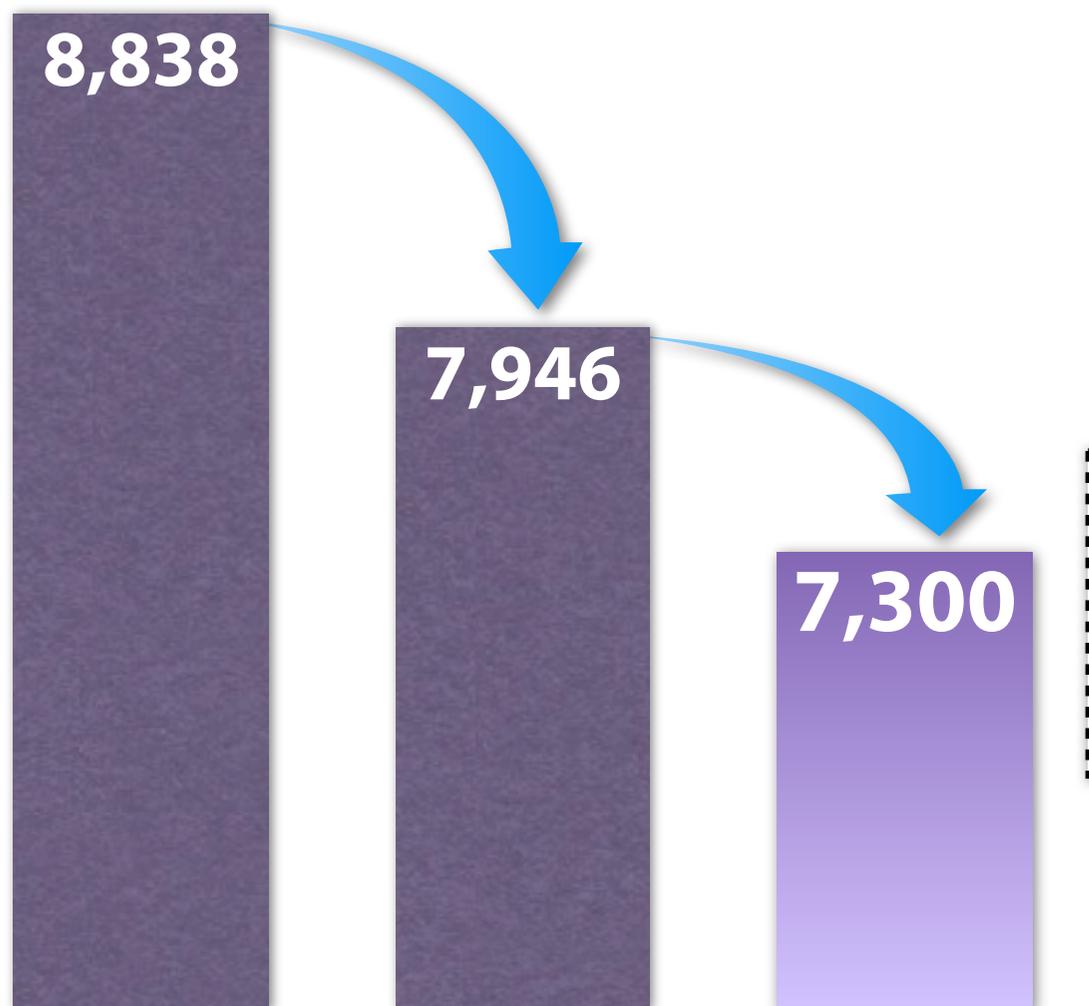
SiLK Renaissanceの現在地



有利子負債は順調に削減

(※リース債務は除く)

(単位:百万円)



上期: **9億円削減**

○ 下期も引き続き削減し、
15億円削減を目指す
(※リース債務は除く)

12/04期 1Q 12/04期 2Q 12/04期 期末
(目標)

本日のアジェンダ

1. 2012年4月期第2四半期連結業績

2. SiLK Renaissanceの現状

3. 下期の注力事業

SiLK VISION 2013 達成に向けた下期の方針

営業

マーケティング

へ注力し、

プロダクト軸

を明確にする

SiLK VISION 2013 達成に向けた下期の活動

ISP's ISP

iDC's iDC

Internet Marketing

Maker's Maker

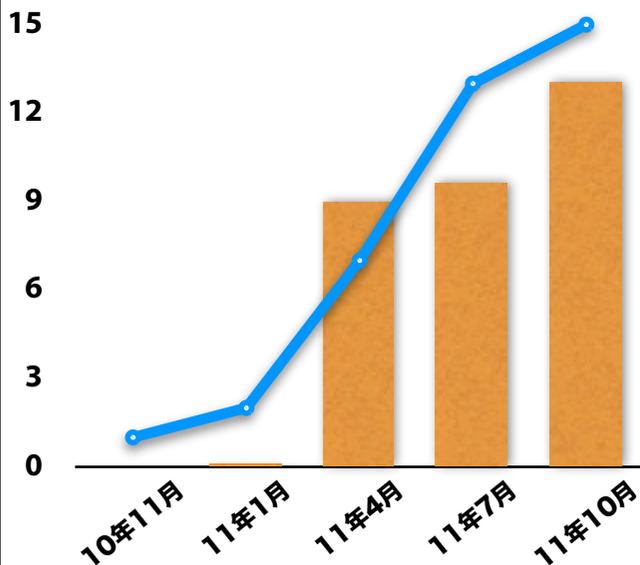
次世代インターネット

ISP's ISP 下期の活動



下期も引き続き
ISP/CATV事業者への
提案を継続し、拡販する

○ 導入社数 (左軸)
■ アカウント数



サービスリリース直後から
ISP事業者をはじめ引き合い
多数あり、下期内では
注力して拡販を行う

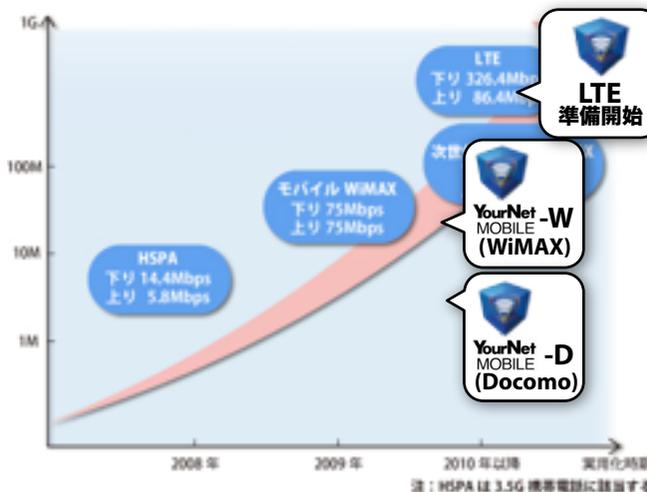
<様々な機器からのアクセスに対応>



ファイルやフォルダを
<複数メンバーで共有可能>



LTEのMVNO準備を
早急に開始し、
LTE市場でのイニシアチブが
取れるようにする



SiLK VISION 2013 達成に向けた下期の活動

ISP's ISP

iDC's iDC

Internet Marketing

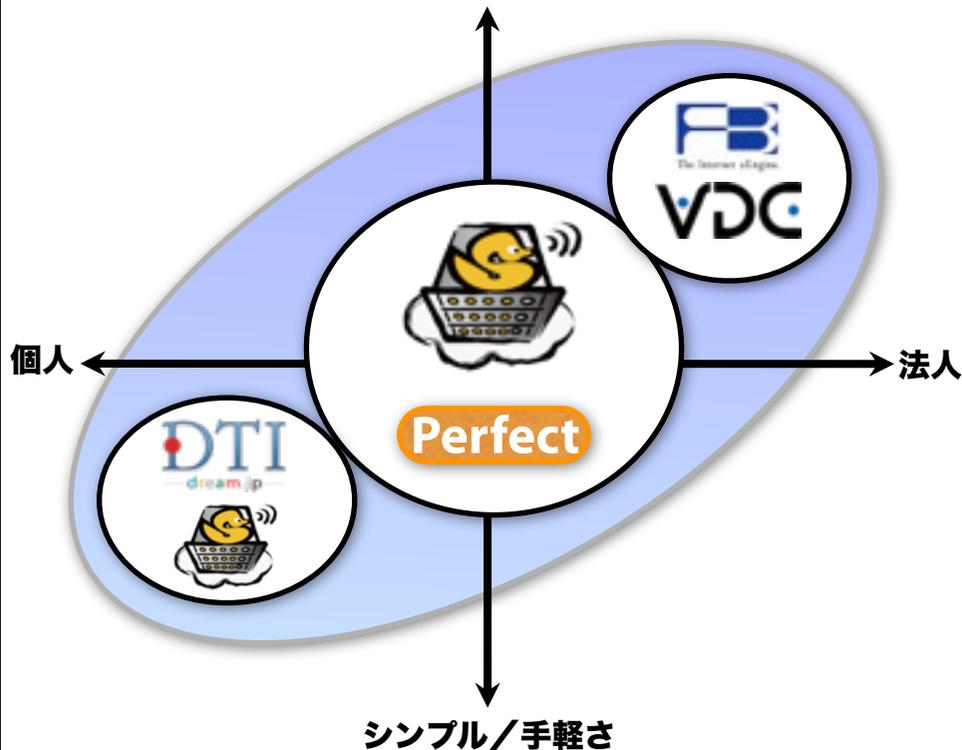
Maker's Maker

次世代インターネット

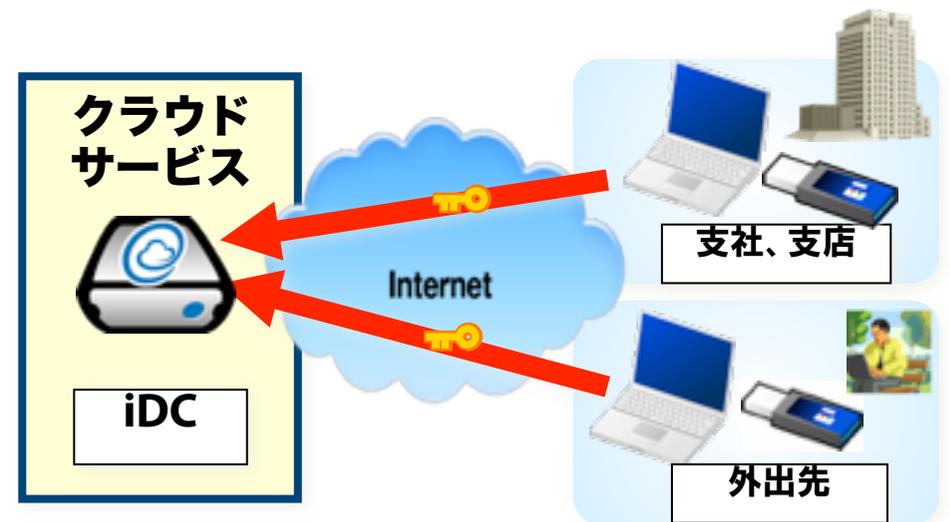
iDC's iDC 下期の活動

別々の組織で販売していた
VDCとVPSを統合した
セールスの開始

高付加価値
(拡張性/堅牢性)



USBノードとクラウドを
組み合わせたサービスの提供を
今後実施



SiLK VISION 2013 達成に向けた下期の活動

ISP's ISP

iDC's iDC

Internet Marketing

Maker's Maker

次世代インターネット

Internet Marketing 下期の活動 (重点施策)

1

**ナショナルクライアントの開拓に向けた
営業・サービス体制の確立**

2

**地方都市における地域ドミナントOEM展開
による低価格ゾーンを開拓**

3

**圧倒的な技術力の差別化による提供
サービスの向上**

4

**高付加価値サービスの開発に向けた
自社システム開発体制の確立**

SiLK VISION 2013 達成に向けた下期の活動

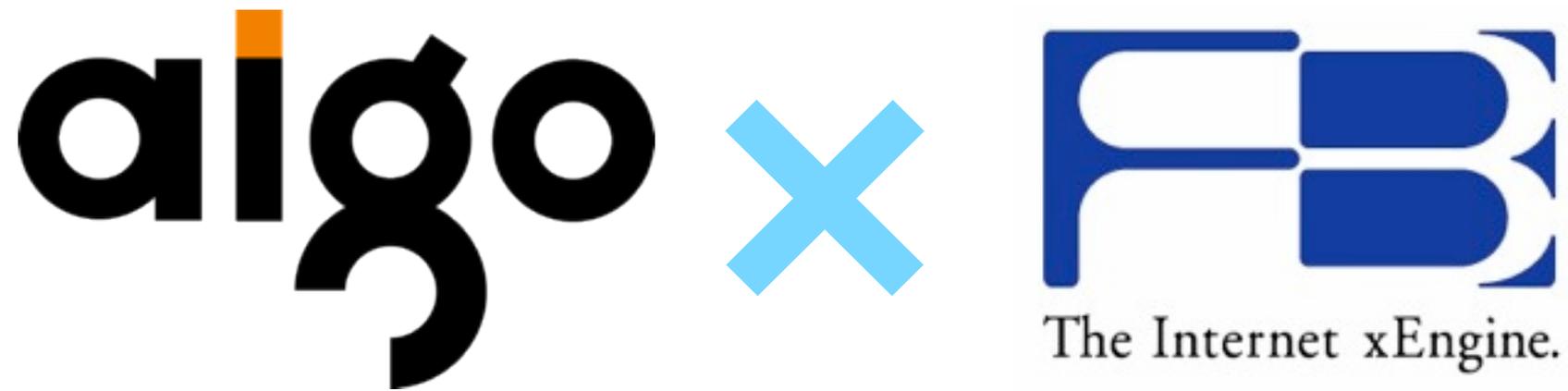
ISP's ISP

iDC's iDC

Internet Marketing

Maker's Maker

次世代インターネット



**aigoとFBが共同開発した
新製品の第1弾が登場！！**

Social Computer

**詳細については、
12月中旬予定の発表会にて
発表致します**

SiLK VISION 2013 達成に向けた下期の活動

ISP's ISP

iDC's iDC

Internet Marketing

Maker's Maker

次世代インターネット



iCloud

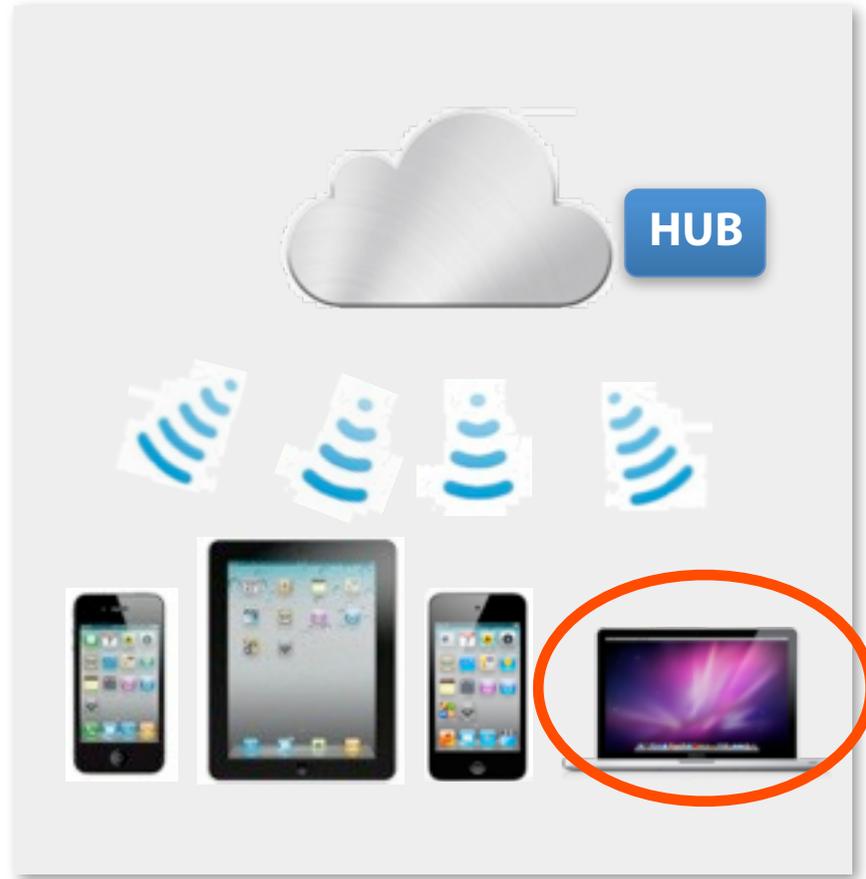
6/7 WWDC Steve Jobs 氏が “Digital HUB” 構想 を修正



Digital HUB (2001年)



Cloud HUB (2011年)





3日間で2,000万人ユーザを獲得

iCloud

デジタル化の時代
(~2000年)

Digital HUB
(2001年)

Cloud HUB
(2011年)

Ubiquitous HUB



NW:ADSL1.5Mbps



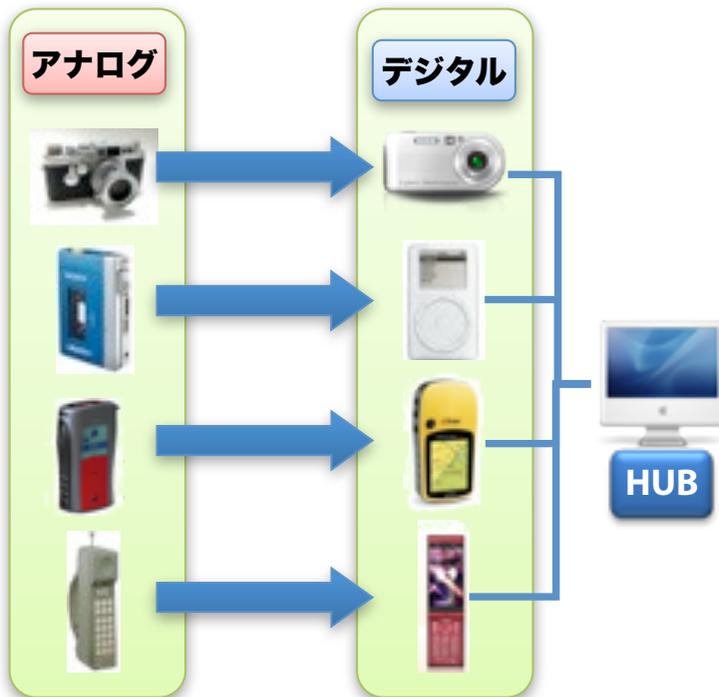
100倍!!

NW:3G 7.2Mbps



XX倍!!

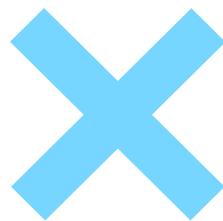
NW:LTE 数百Mbps



機器がデジタル化して、
PCがHUBに。
PCを使った
非リアルタイムシンクロ

クラウドストレージをHUBに
プッシュ通知を使った、
仮想リアルタイムシンクロ

全ての機器がセキュアな
IPv6通信で直接つながり、
完全リアルタイムシンクロ。
(データのindexのみもつ)
クラウドストレージは、
SuperNodeの一つに。



融合領域の挑戦

iCloudの可能性を拡張

| | |
|-----------------|--|
| |  iCloud |
| OS |   |
| Hardware |    |
| Function |   |



| |
|--|
| M2Mによる 融合領域で提供 |
|    |
|      |
|   |

iCloudとM2Mの融合領域

**iCloudのストレージ領域を端末に依存せず、
自由に扱うことが可能となる**

iCloud

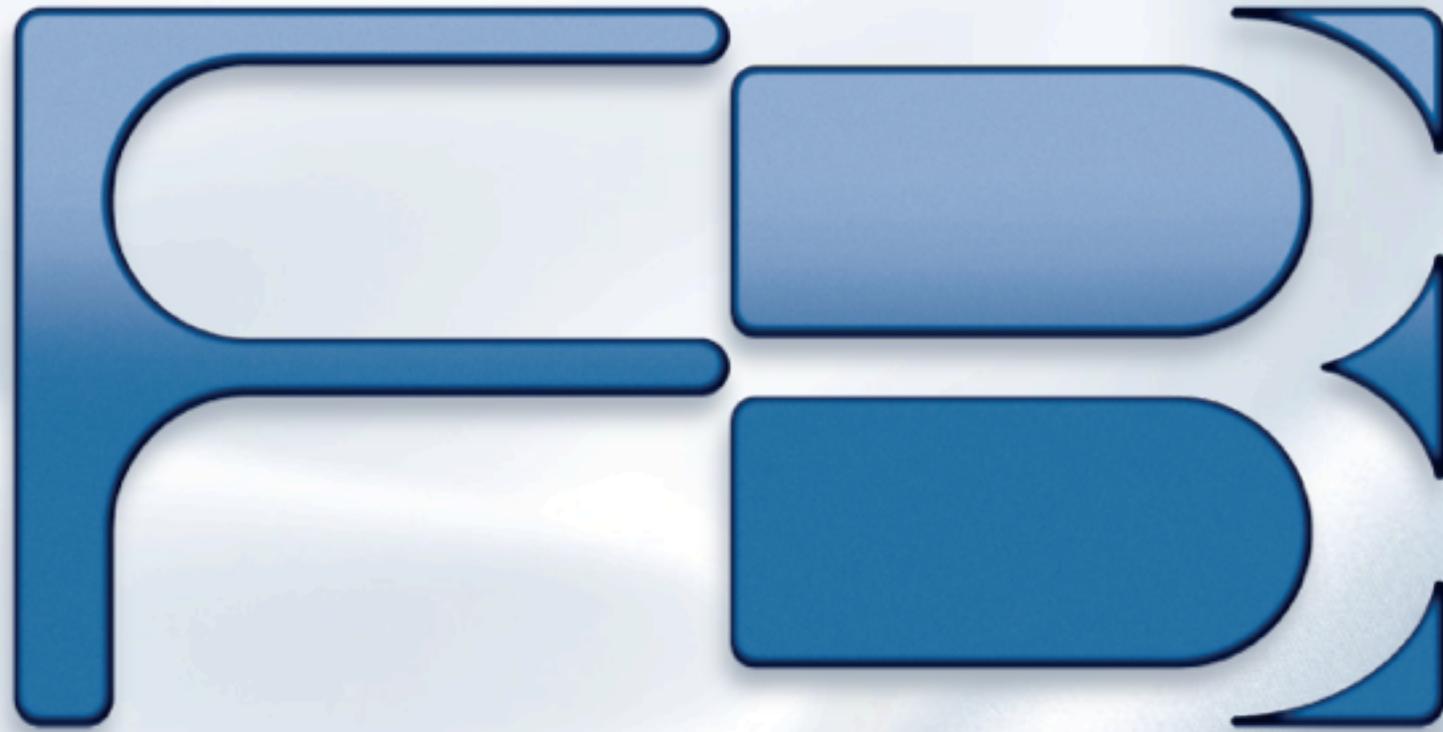


利用できるのはApple製品のみ

M2Mとの融合領域



**ServersManと連携して
Apple製品以外からiCloudを利用**



Being The NET Frontier!