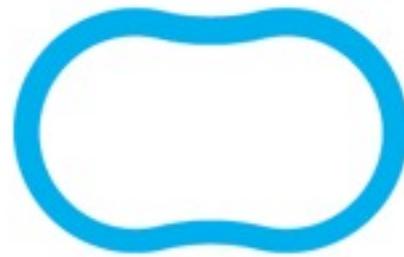


2014年4月期 通期決算説明会



フリービット株式会社
2014/6/13

(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。

本日のアジェンダ

1. 2014年4月期 通期連結業績

2. 2014年4月期 事業進捗

3. 2015年4月期 業績目標

2014年4月期 通期
連結業績サマリ

2014年4月期 通期業績サマリ

最終利益は予想比 **135.8%**を達成

中期経営計画における、第一の矢「モバイル革命」への対応が順調に進み、**新規モバイルユーザーを7.6万人獲得**

固定網の減少傾向が一旦終息し、3Q以降は増加傾向へ
モバイルユーザーの獲得増も寄与し、売上高はベッコアメ・インターネットの不正取引による減少分を吸収して**増収**

中期経営計画における、B2C(freebit mobile/DTI)、アドテクノロジー(Full Speed)への注力が進み、それぞれ前期比**41.3%**、**31.5%**の増収

3Qからスタートした、**freebit mobile事業4.5ヶ月分の初期立ち上げ費用も吸収して大幅な増益を確保**

2014年4月期 通期業績サマリ

	前年同期比	通期業績 予想比	サマリ
売上高	+4.6% <small>※撤退・縮小事業の売上高を除く</small>	+3.3%	重点事業のモバイル/クラウドの成長が継続寄与
EBITDA	+12.8%	—	営業利益増加により増
営業利益	+41.1%	+10.1%	<ul style="list-style-type: none"> • 戦略的モバイルサービス伸長及び不採算事業(BI EC事業)の撤退による利益改善 • freebit mobile 初期立ち上げ、ATELIER福岡天神、ATELIER'小倉、ATELIER名古屋大須立ち上げ費用をセグメント内で吸収
経常利益	+153.8%	+22.0%	営業利益増加により増
当期純利益	+421 百万円	+135.8%	第1四半期にBI社特別調査委員会調査関連費用約 1.7億円 を特別損失に計上するも、営業利益、経常利益の増加により、大幅な増益を達成

売上・利益ともにほぼ計画どおり進捗
コア事業の成長により、利益は前年を大幅に上回る

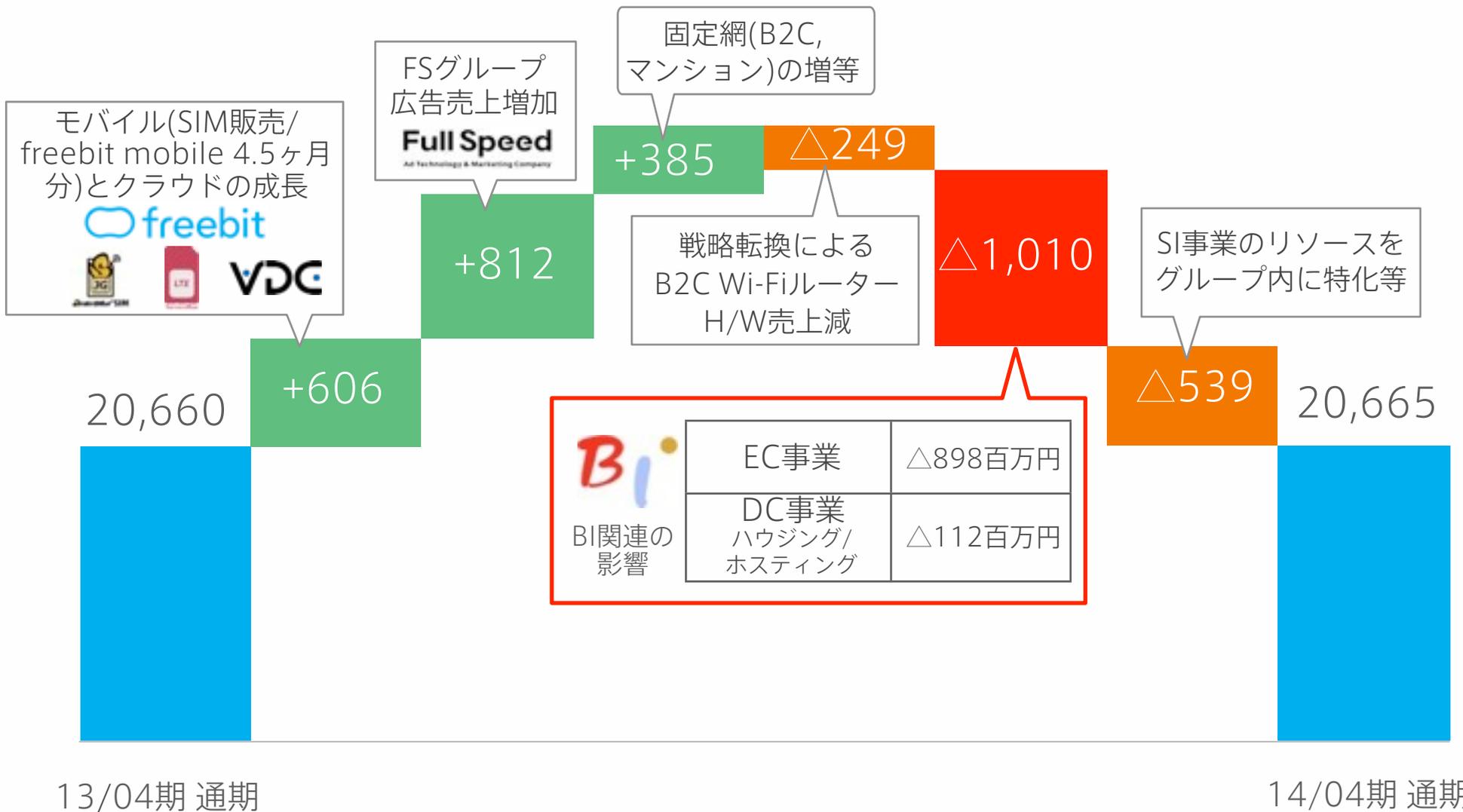
2014年4月期 通期連結業績

(単位:百万円)

		13/04期 通期実績	14/04期 通期実績	前年 同期比	14/04期 通期予想	対通期 予想比
売上高	事業縮小/ 撤退除く	19,453	20,356	+4.6%	20,000	+3.3%
	全体	20,660	20,665	+0.0%		
EBITDA		2,114	2,386	+12.8%	—	—
営業利益		935	1,320	+41.1%	1,200	+10.1%
経常利益		480	1,219	+153.8%	1,000	+22.0%
当期純利益		△185	235	[+421]	100	+135.8%
一株純利益(円)		△9.44	12.06	[+21.50]	5.12	+135.7%

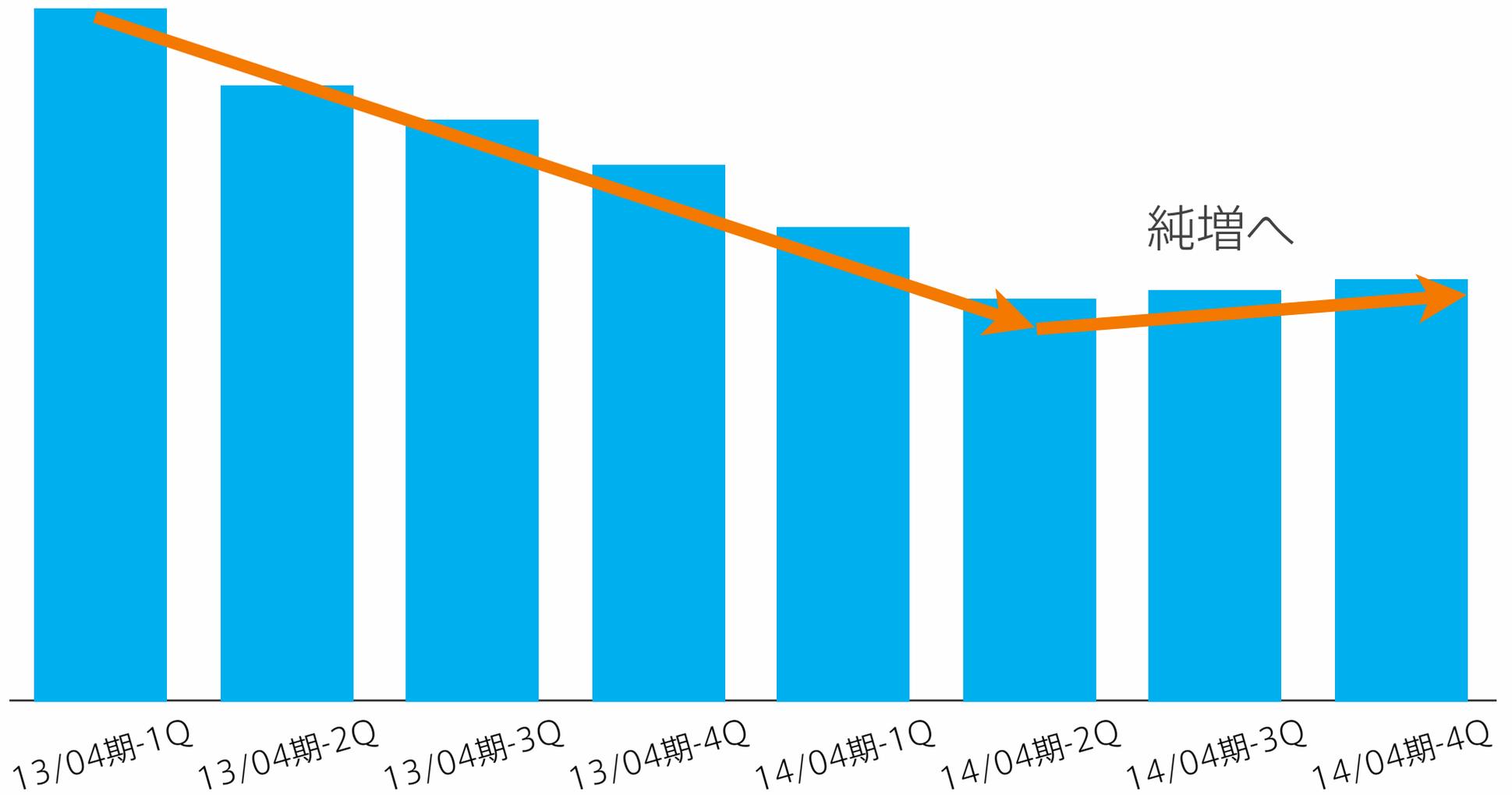
前年同期比差異分析-売上高

(単位:百万円)



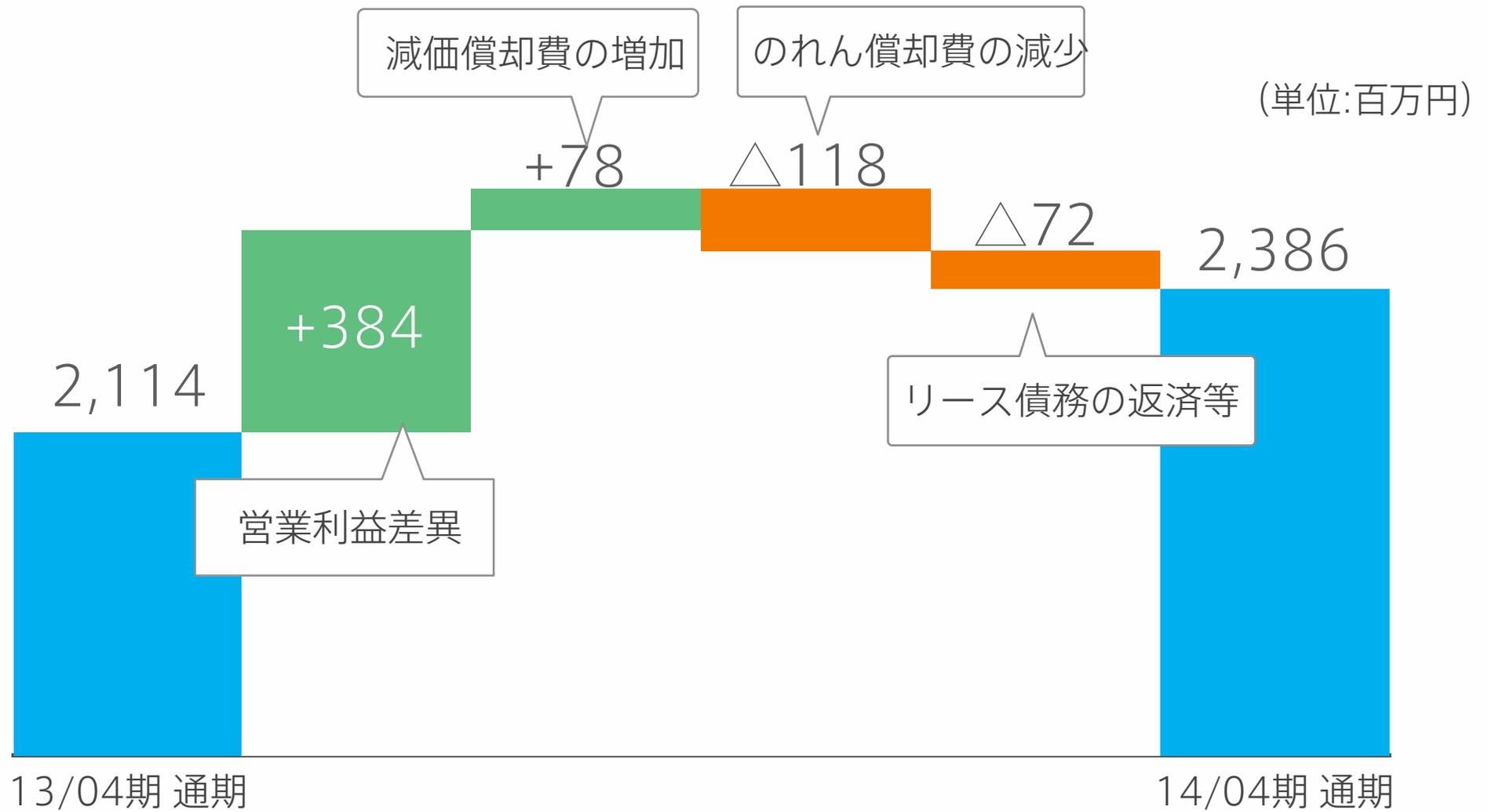
重点事業は堅調に推移。前期獲得した付加価値の低いモバイル事業のH/W売上の減少や BI社の撤退事業等による減、SI事業グループ内リソース変更等があったがほぼ同水準

(参考)固定回線数の推移



第2四半期を底に再度純増へ

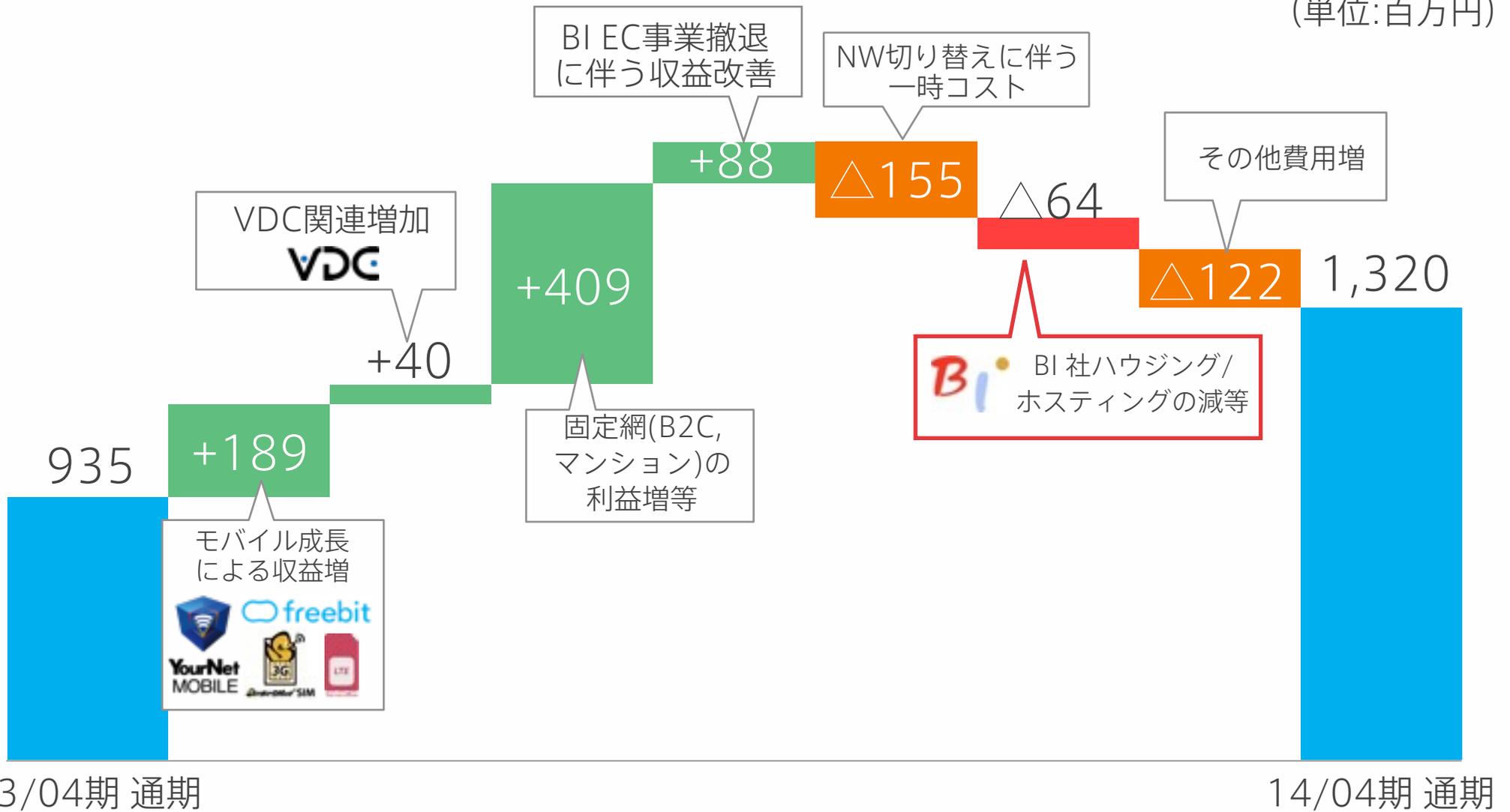
前年同期比差異分析-EBITDA



営業利益増加により、EBITDAは前年同期比で**12.8%増**

前年同期比差異分析-営業利益

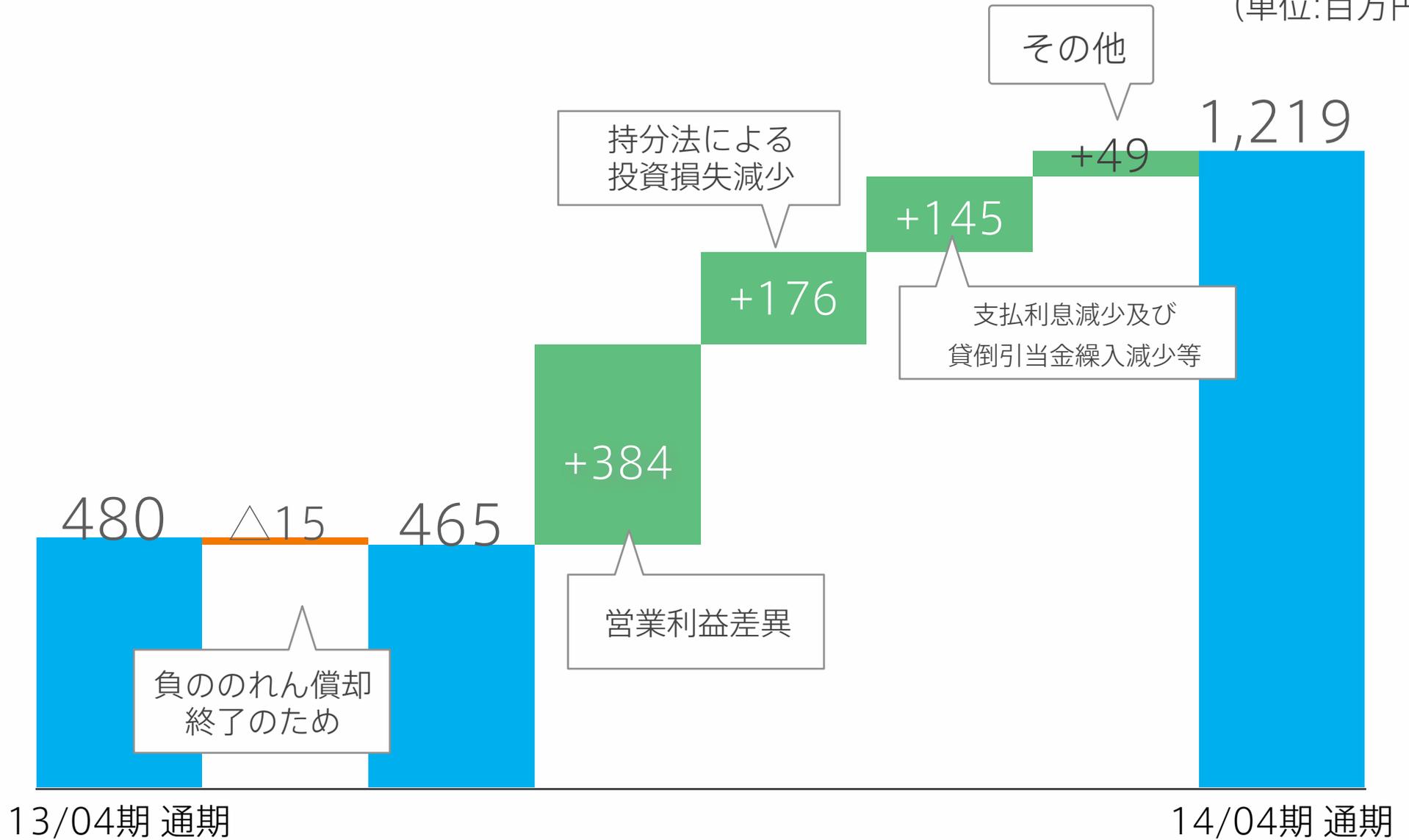
(単位:百万円)



重点事業であるモバイル/クラウド (VDC) の増加等により
前年同期比で**約1.4倍**の増益

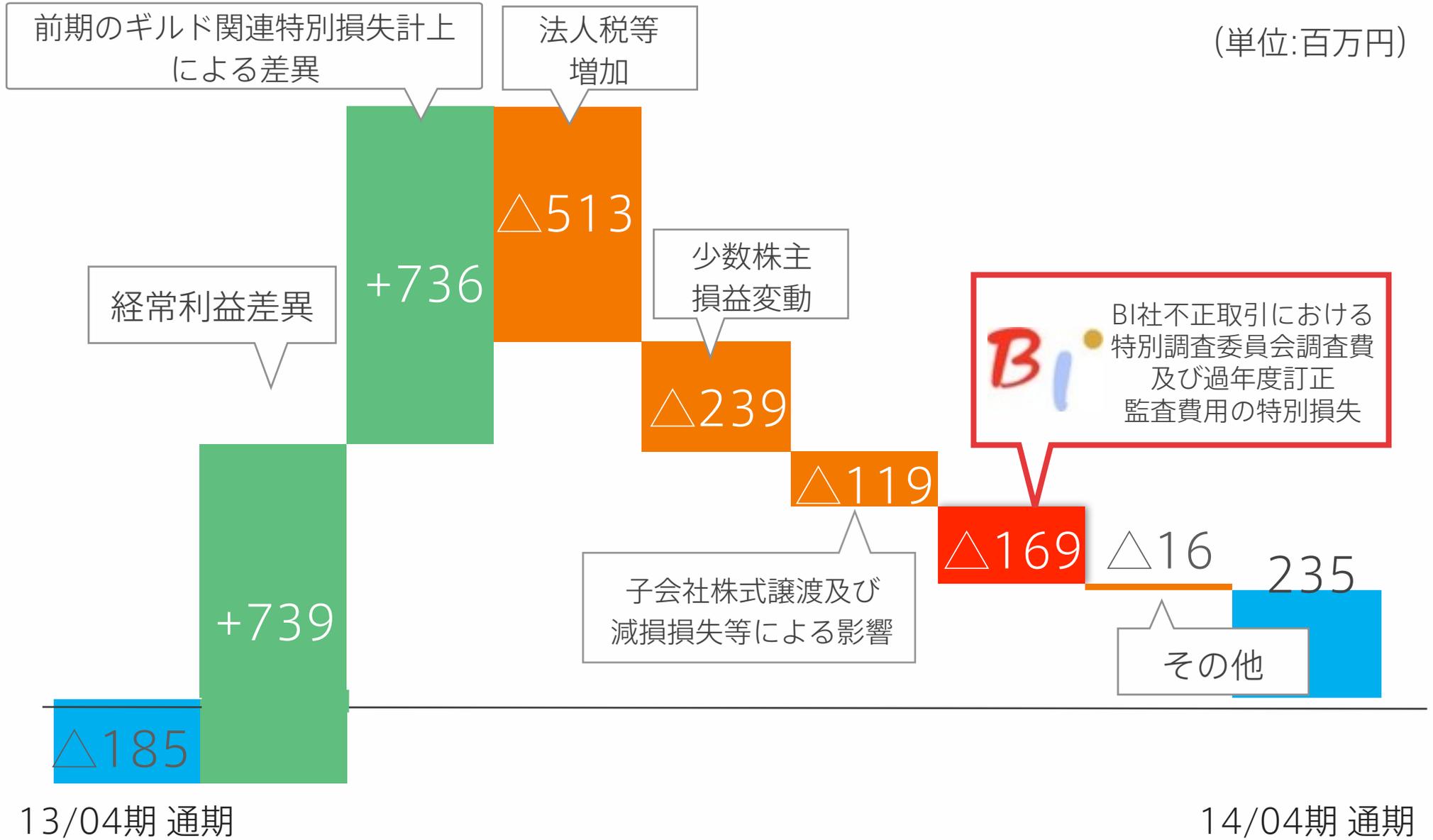
前年同期比差異分析-経常利益

(単位:百万円)



前年同期比差異分析-当期純利益

(単位:百万円)



通期業績サマリ BS(抜粋)

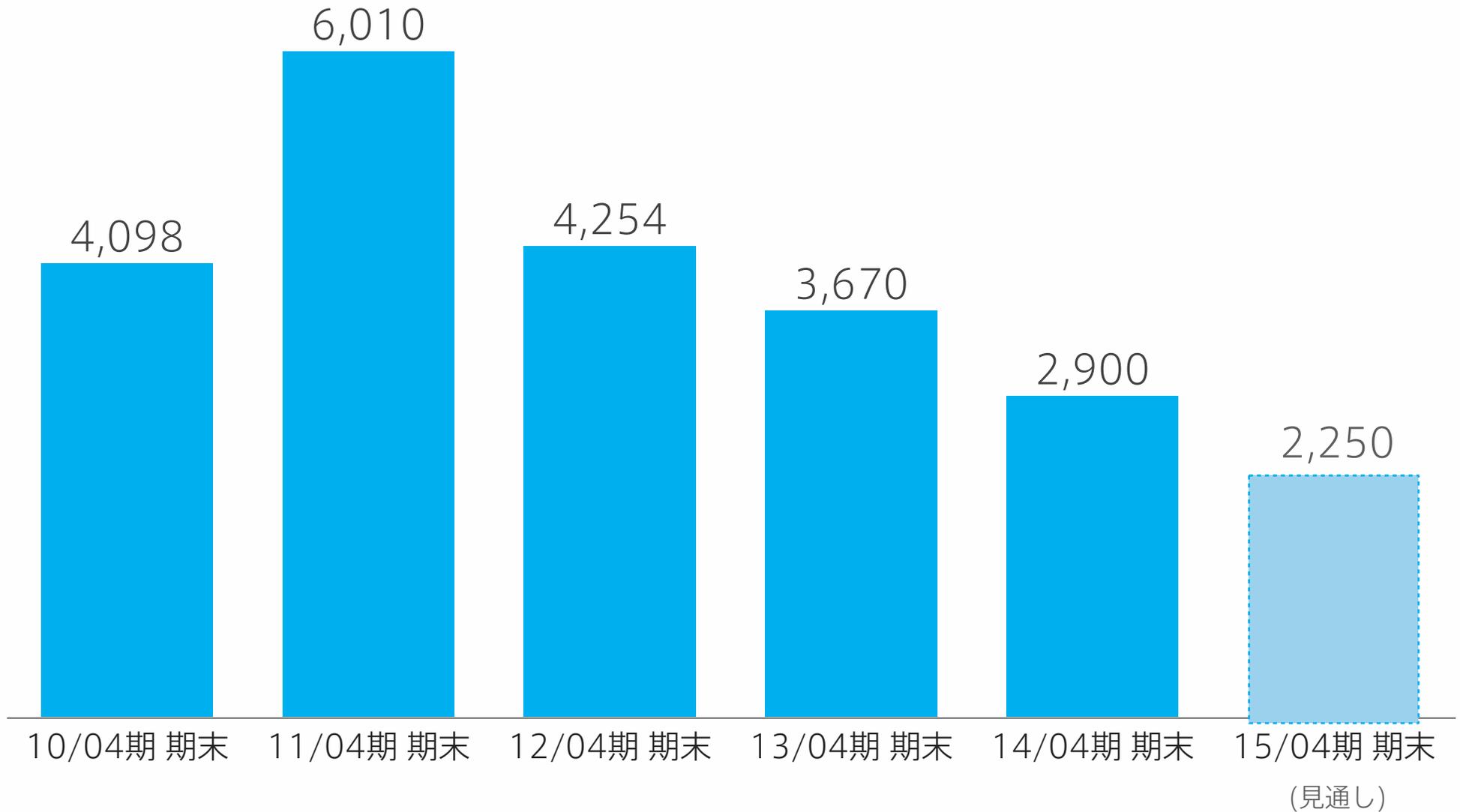
連結業績サマリBS（資産の部）の推移

(単位:百万円)



のれん:21.0%減

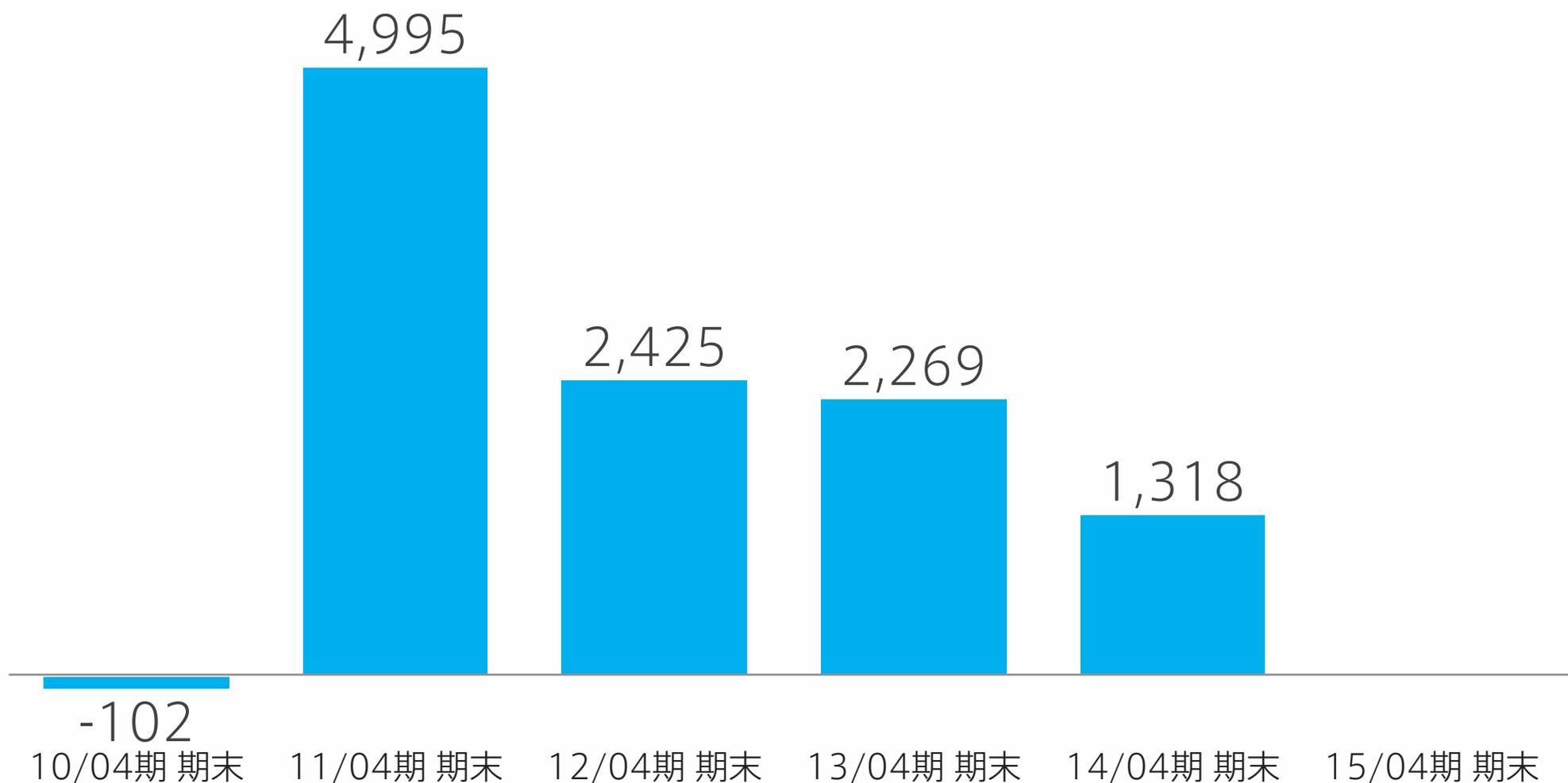
のれんの推移



ネット有利子負債推移

ネット有利子負債は順調に減少。次の投資に対しての余力を創出

(単位:百万円)



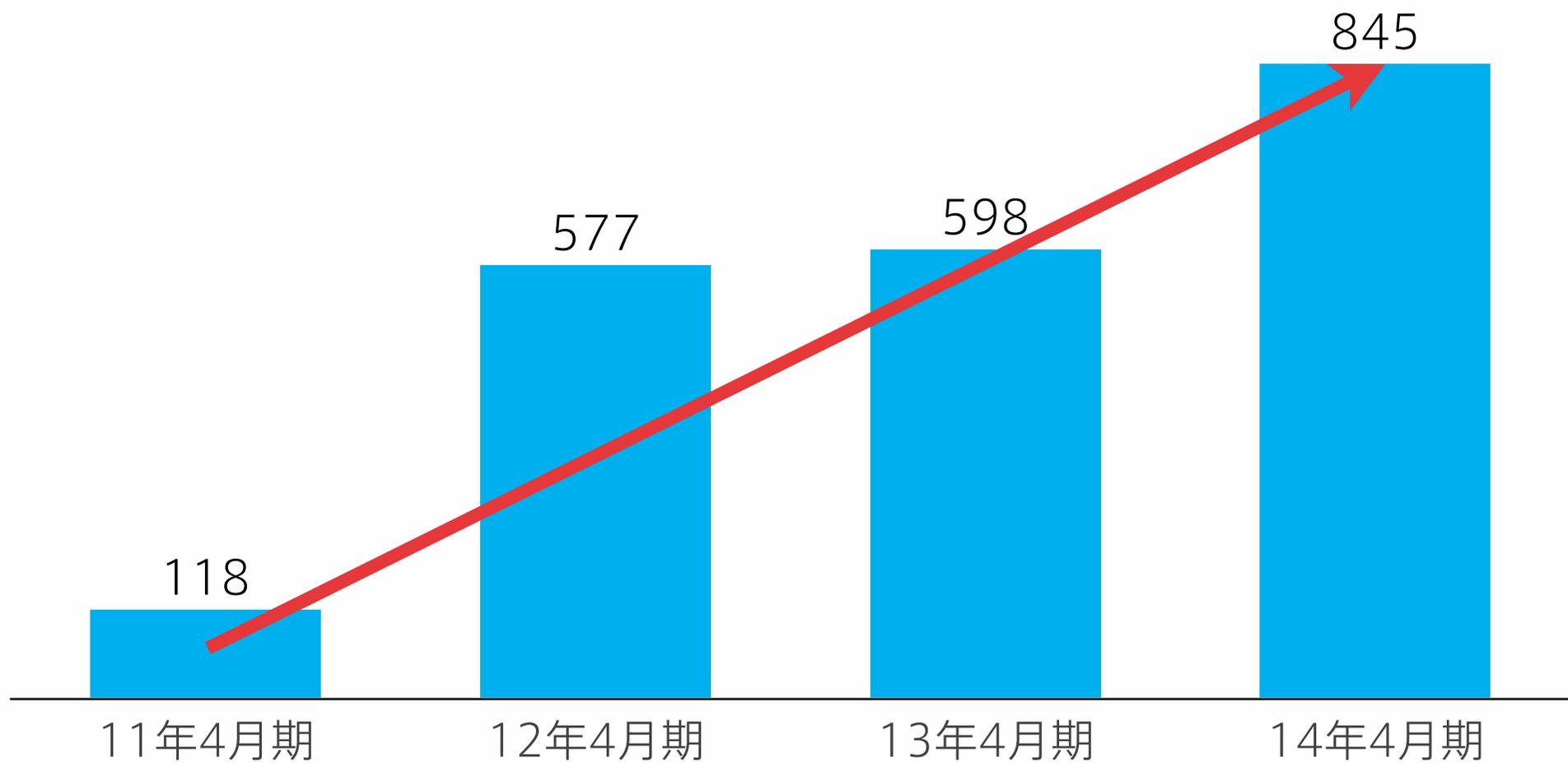
2014年4月期通期
セグメント別業績

通期セグメント別業績総括

	売上高 前年同期比	営業利益 前年同期比	セグメント別業績総括
ブロードバンド インフラ	+2.3%	+2.9% MVNO一時費用と 固定網廃止費用除く △13.6% BBインフラ全体	<ul style="list-style-type: none"> 固定網からモバイルへのシフトは順調に推移 固定網は下げ止まり、増加傾向へ MVNO PackはU-NEXT社/ビジョン社への導入他、大手家電メーカーの導入も決定し、さらに今後も複数社への導入が進む見通し MVNO一時費用、固定網改造費(約1.5億)を除外すると前期比増
クラウドコン ピューティング インフラ	+29.4% VDCの売上 △4.2% CCインフラ全体	△34百万円 レガシーインフラ/ BI社のハウジング・ ホスティング減	<ul style="list-style-type: none"> レガシーサービスからクラウドサービスへのシフトを進める VDCは前期提供開始した大型ユーザの稼働が順調に推移 BIサービス、レガシーサービスは減少 差別化製品による積極セールス及びセミナー開催等による首都圏以外のエリアにも展開開始
アドテクノロジー インフラ	△0.5%	+31.5%	<ul style="list-style-type: none"> アドテクノロジー領域は利益基調に転換し、同業他社と比較しても高い営業利益率を確立 不採算のEC事業撤退(期初計画折込み済)及び季節性などの一時要因により、売上は前年同期を若干下回るも、営業利益は順調に拡大
次世代インター ネット・ユビキタス インフラ	△77.3%	+66百万円	<ul style="list-style-type: none"> エグゼモード事業の既存商品の撤退とfreebit mobile PandA開発へ転換が進む(PandA売り上げは、B2Cに) 中期経営計画 SiLK VISION 2016の次の革命領域に向けた準備に着手 Cloud@SDの三菱電機等への採用が決定
B2C(DTI)	+22.1% WiMAXのインセン ティブ売上除く +15.1% B2C全体	+41.3%	<ul style="list-style-type: none"> freebit moible事業は計画通りの立ち上がり 初期立ち上げ、ATELIER天神立ち上げ費用をセグメント内で吸収 付加価値の低いWiMAXから自社インフラのSIMの販売への転換が着実に進み収益は大幅に改善

B2Cセグメントの利益推移について

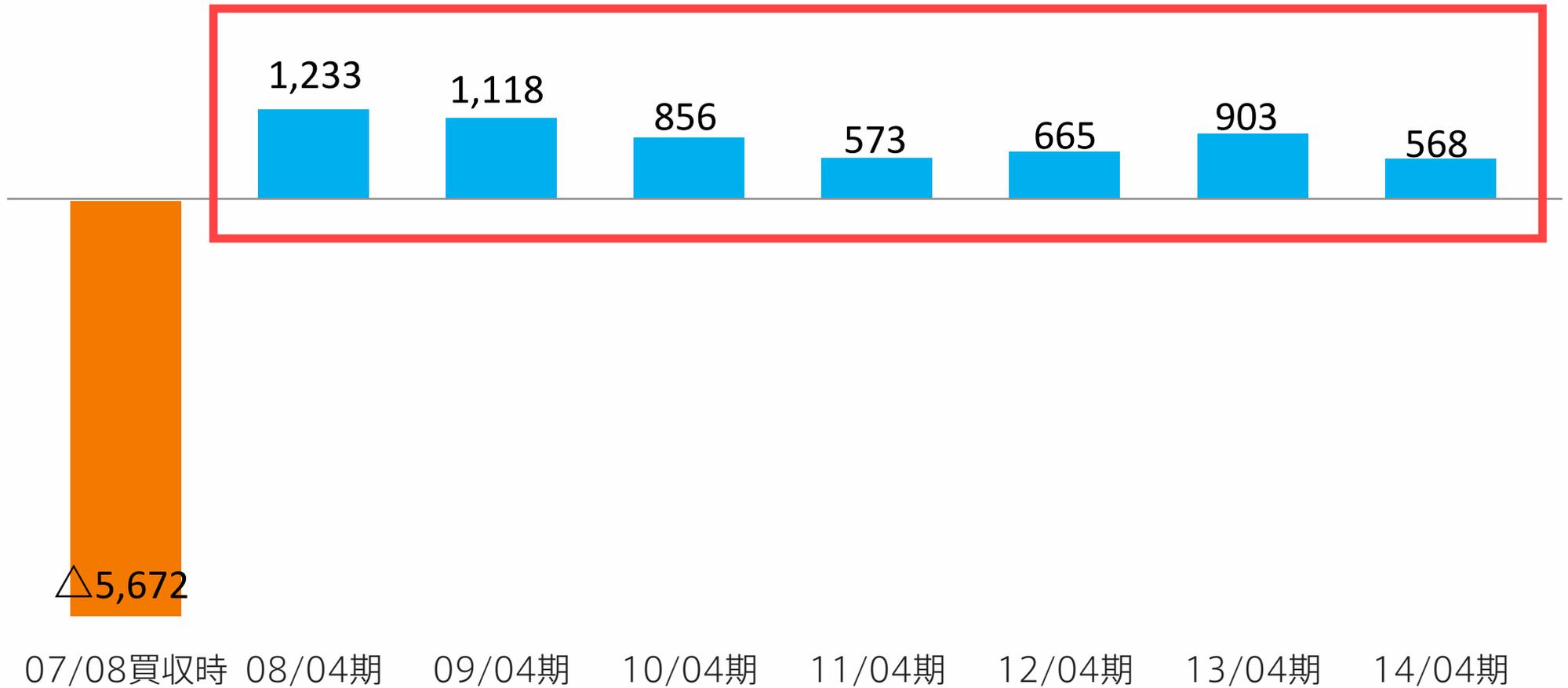
(単位：百万円)



DTI買収に関する投資対効果

■ キャッシュ貢献額 ■ 投資

計5,920百万円



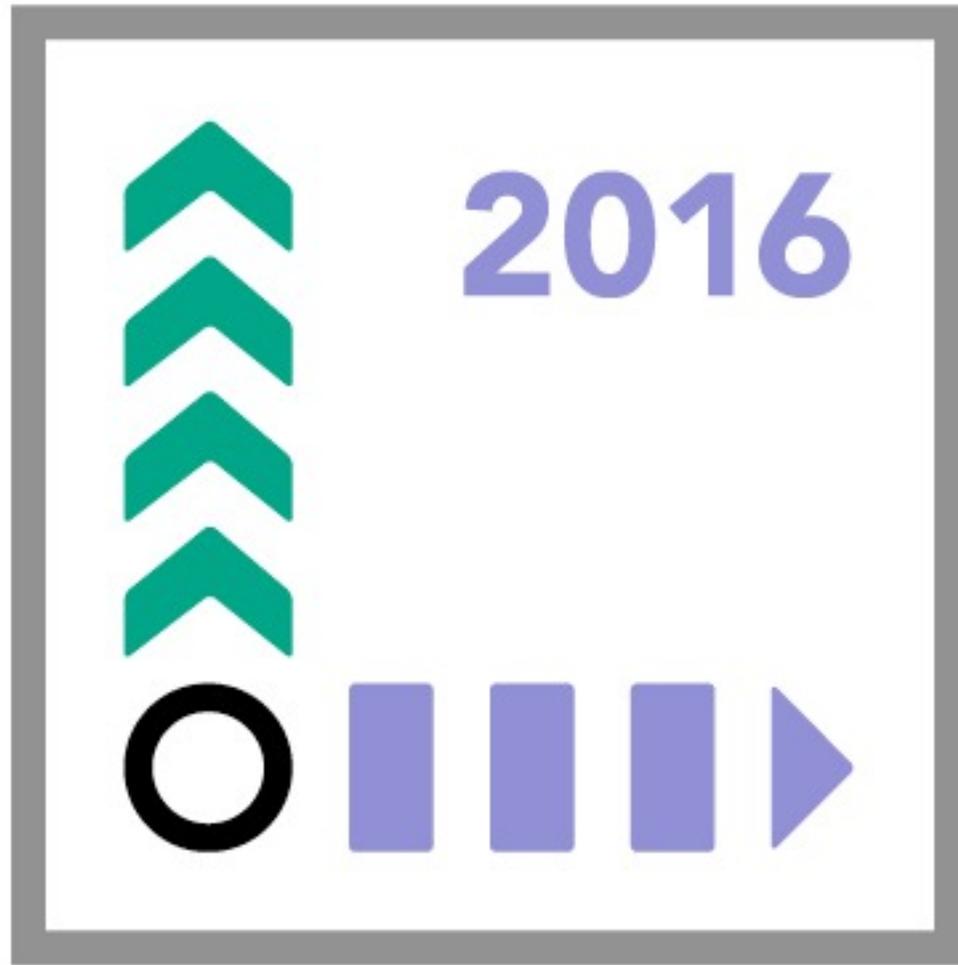
DTIは買収に要した投資を回収し終わり、更なる成長へ

本日のアジェンダ

1. 2014年4月期 通期連結業績

2. 2014年4月期 事業進捗

3. 2015年4月期 業績目標



Born in The Garage.

2016年までの新規参入市場

モバイル革命

生活革命
(生活/医療/高齢者)

生産革命
(Maker Movement)



モバイル事業の事業領域

B2C
(一般ユーザ向け)

B2B2B/C
(会員を持つ事業者向け)

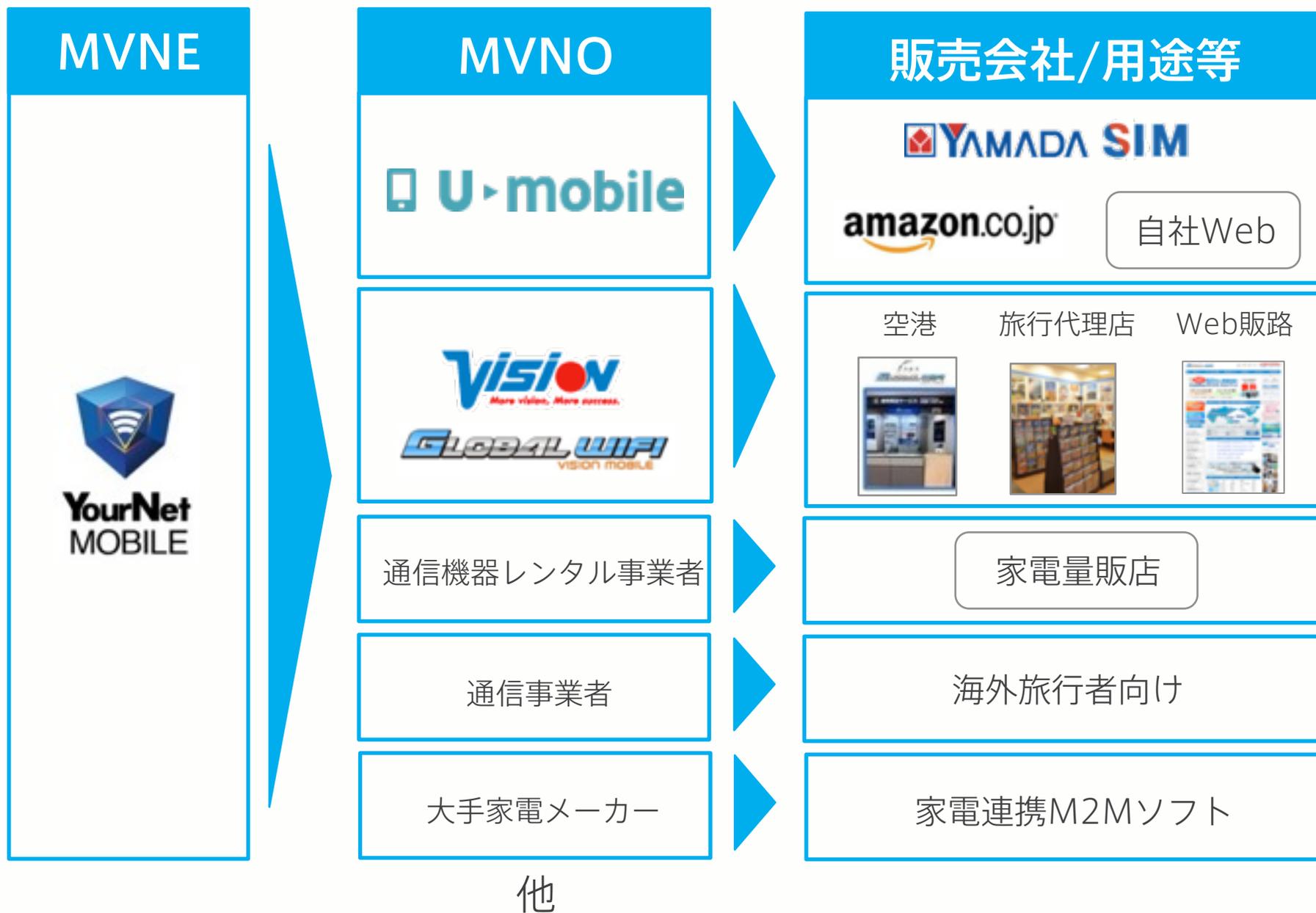
M2M
(モノとモノの通信)



YourNet MVNO Pack

YourNet
MOBILE

MVNEとして多くのMVNOサービスを支える



今後、音声SIMサービスにも対応開始予定

モバイル事業の事業領域

B2C
(一般ユーザ向け)

B2B2B/C
(会員を持つ事業者向け)

M2M
(モノとモノの通信)

あなたのモバイルコストを1/3へ



freebit の進捗

freebit mobileは
2013/11/13時点で
先駆けてサービスを開始

格安スマホサービスについて

キャリア型
MVNO

プロバイダー型
MVNO

プロバイダー型



イオンスマホ



bicスマホ



mineo
(ケイ・オプティコム)



BIGLOBEスマホ

.....

プロバイダーの話
(Internet Service Provider)

PC、インターネット回線、販売網 すべてがバラバラ

PC



プロバイダー



販売



店舗



Web



電話

主に代理店販売にシフト



インターネットが繋がらない/
メールが送れない等の場合には
PCとプロバイダの
どちらが悪いか分かりづらい。
販売代理店はサポートしない。



同様の問題が、
SmartPhone + SIM + 代理店の構造では発生する

Smart Phone



SIM Card



販売



店舗



Web

キャリア型
MVNO

プロバイダー型
MVNO

車の販売/サポートの例

車の販売方法

普通の自動車販売／サポート



A社の販売店で
販売/サポート

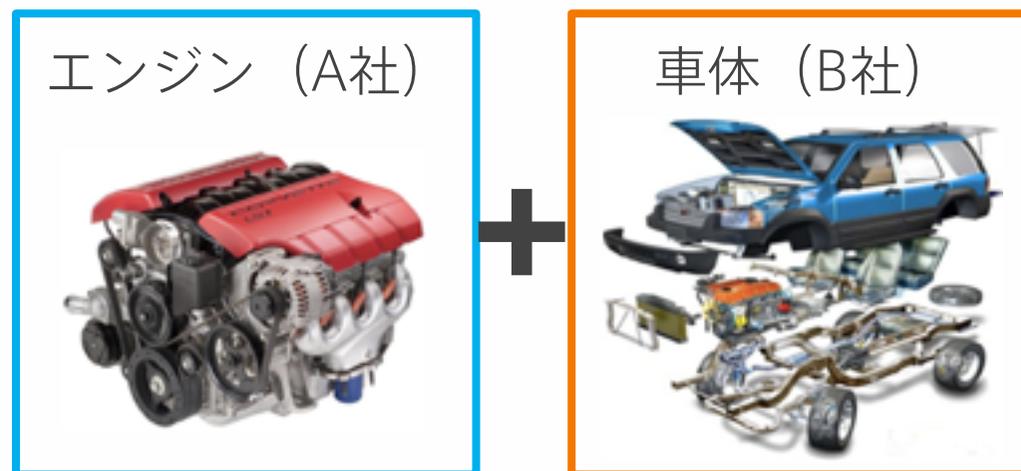
車の販売方法をスマートフォンサービスに例えると、

普通の自動車販売／サポート



A社の販売店で
販売/サポート

プロバイダ型



スーパーで販売(C社)

プロバイダ型MVNOとキャリア型MVNOの違い

	大手キャリア	プロバイダ型MVNO	キャリア型MVNO
端末	メーカー製 +一部独自仕様	メーカー製	
コアアプリ	独自アプリ	—	 +Cloud Computing Power
回線	独自回線	MVNO	 docomo MVNO 
販売	直営/代理店	量販店	
サポート	直営/代理店	メーカー MVNO	唐津SmartWorks 



中間マージンが無く、
切れ目も無い

キャリア型
MVNO

プロバイダー型
MVNO

本日のアジェンダ

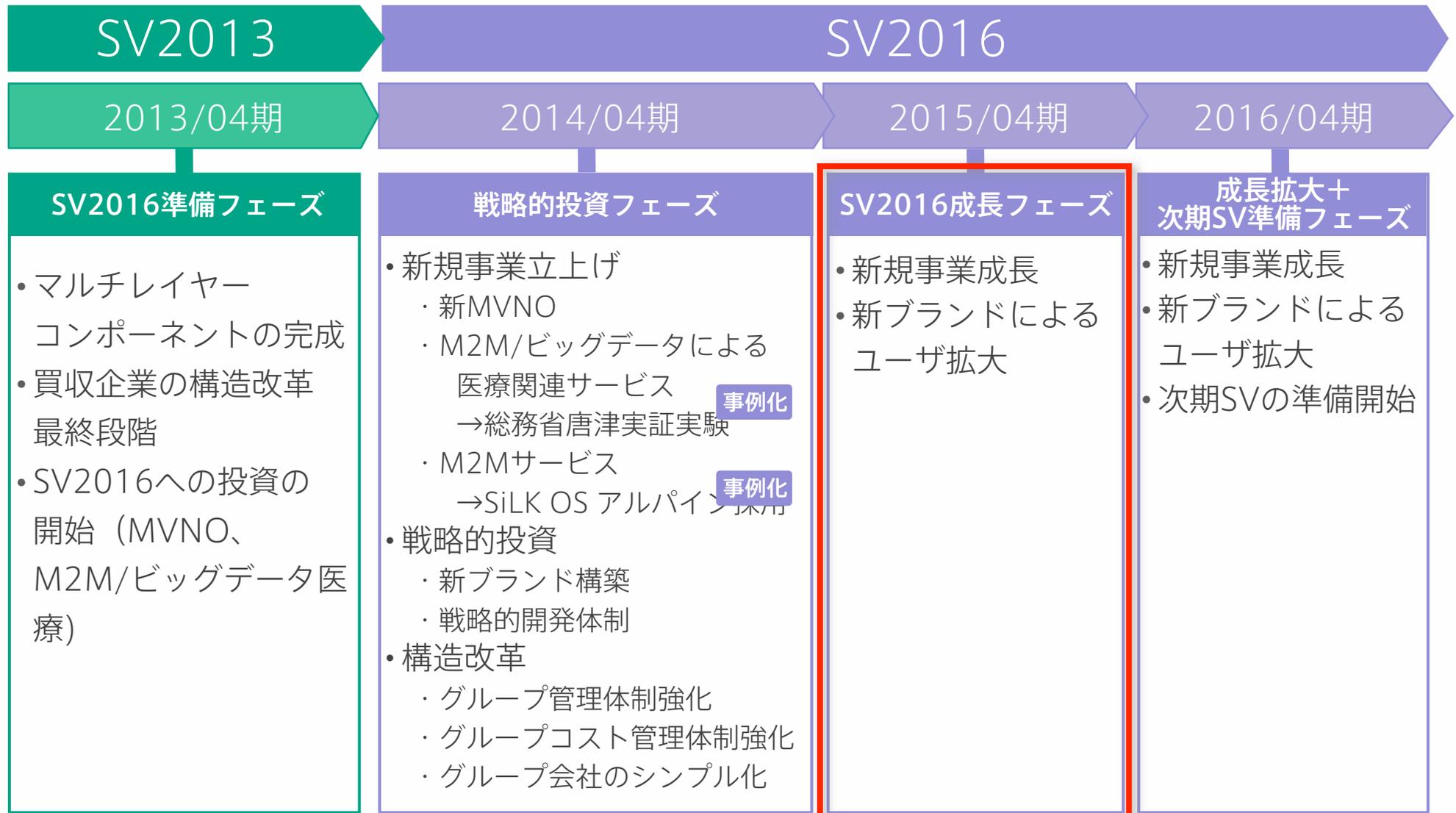
1. 2014年4月期 通期連結業績
2. 2014年4月期 事業進捗
3. 2015年4月期 業績目標

2015年4月期 経営方針/基本方針

2015年4月期 業績予想

SiLK VISION 2016 の位置づけ

2014年4月期は、2013年4月期までに構築したコンポーネントを垂直統合し、様々な新規事業の立ち上げや新ブランドの構築を行い更なる成長のための足がかりを作る1年とする



2013年4月期 通期決算発表資料より

2015年4月期 経営方針

「SiLK VISION 2016」2年目として、
最終年度の売上高(260億円)・営業利益(26億円)達成に向け、
顧客志向四原則とフリービットの各種フレームワークに
基づき、MCI戦略／三つの革命に即した、サービス群の
投入と販売をグループ一体で行う。
モバイル事業には大規模投資を行い、SiLK VISION 2016の
達成につなげる。

2015年4月期 基本方針骨子

モバイル事業の成長	<ul style="list-style-type: none">・ freebit mobile事業の拡大を徹底して行う・ MVNO Packによるパートナー企業の拡大・ 競争力あるコスト構造の構築
クラウド事業の成長	<ul style="list-style-type: none">・ 競争力あるコスト構造とサービスの構築・ 回線／クラウド／アプリの統合サービスの提供
アドテクノロジー事業の成長	<ul style="list-style-type: none">・ フルスピードとの技術融合の積極化・ DSP/3PASの立ち上げを積極的に行い、アドテクノロジー企業としての地位を確立する
新規領域の立上げ	<ul style="list-style-type: none">・ M2M/ビッグデータ技術を利用した医療周辺サービスの第2弾を展開
グループ管理機能の強化	<ul style="list-style-type: none">・ グループ管理機能の強化・ 成長事業におけるコスト管理体制の徹底
戦略的投資の実行	<ul style="list-style-type: none">・ グループブランド構築のための投資を継続実施・ 戦略的開発投資と構造改革の実施・ 成長の下支えとしてコア事業関連の買収戦略の実行

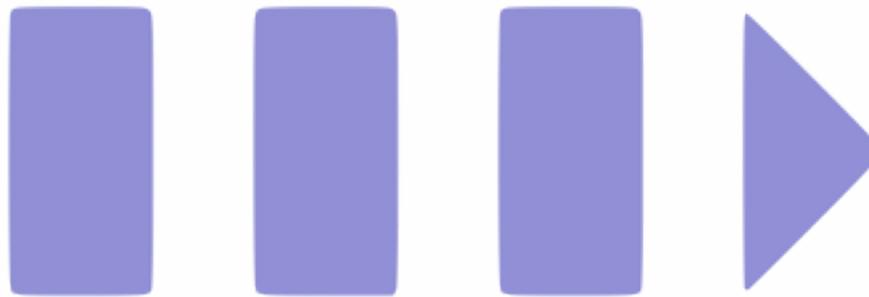
2015年4月期注力事業

2015年4月期注力事業

モバイル革命

生活革命
(生活/医療/高齢者)

生産革命
(Maker Movement)



モバイル事業の事業領域

B2C
(一般ユーザ向け)

B2B2B/C
(会員を持つ事業者向け)

M2M
(モノとモノの通信)

freebit mobile方針

DTI内にfreebit mobileカンパニーを設立し、石田がカンパニー
プレジデントとして直轄し、新卒2~3年目がGMに任用される組織を構築し
若い感性を活かし迅速な商品開発・運用・販売が行える体制を構築

3年間でモバイル事業シェア1%を達成するための拡大投資の年に位置づける。
大規模な投資と拡大戦略を取りつつ、最終月での月次黒字化を目指す

同領域のパイオニアとしてのブランドを確立するためにブランディング/
マーケティング費用を投入

ATELIER/STANDの横展開、オンライン販売の拡大に加え、第三、第四、
第五の販売の展開を積極的に展開する

他社が追従できないスピードでのPandAハードウェアとファームウェア、
アプリの絶え間ない改善に取り組み顧客満足度を常に向上させる

グループと連携した、魅力的なサービスの投入

本日発表 #1

freebit mobile

日本初！電話一本でスマホが購入できセットアップも完了する
「新しいテレビショッピング」のテスト販売を実施

6月15日（日）「今日感テレビ日曜版」（RKB毎日放送）の番組内で
PandAのテレビショッピングを放映予定

ご自宅のお電話からの注文で販売を完結させる初めての取り組み
独自のご本人確認方法と、リモート技術を使った「設定&サポート」により実現

唐津スマートワークス



freebit mobile

オリジナルサポートツール SiLK Touch

サポートセンター



画面共有

エンドユーザ様



本日発表 #2

PandaSoft 2.0

“Cloud”

New Panda△ App

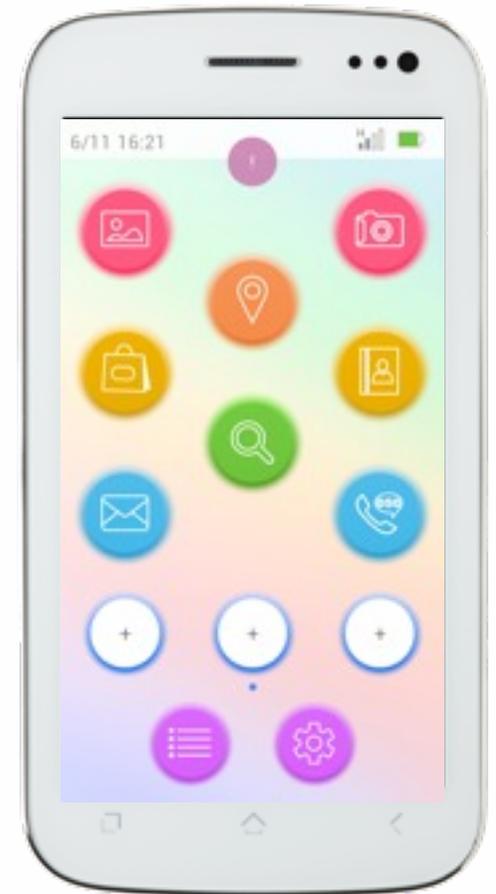
“Kazoku”

PandAを

「お子様」, 「お年寄り」でも安全安心にご利用

家族の縁を「紡ぐ」アプリケーション

PandA が、「キッズスマートフォン」に



PandA が、お年寄りの「安全安心スマートフォン」に



PandAファミリー



保護者となる契約者：PandA やパソコン、その他端末のウェブブラウザで確認・設定

場所・経路

現在位置

1時間前

伝言

読みました

設定

バッテリー残量 Off

アプリ制限 On

歩きスマホ On

PandAのロック On

各種設定

伝言

現在位置の確認画面

リモートでの各種設定画面

家族伝言の送信画面

位置情報

バッテリー残量

利用時間帯ロック

家族伝言

利用制限設定

歩きスマホ警告

お子様やお年寄りなどのご家族：使用中のPandAに各種機能反映

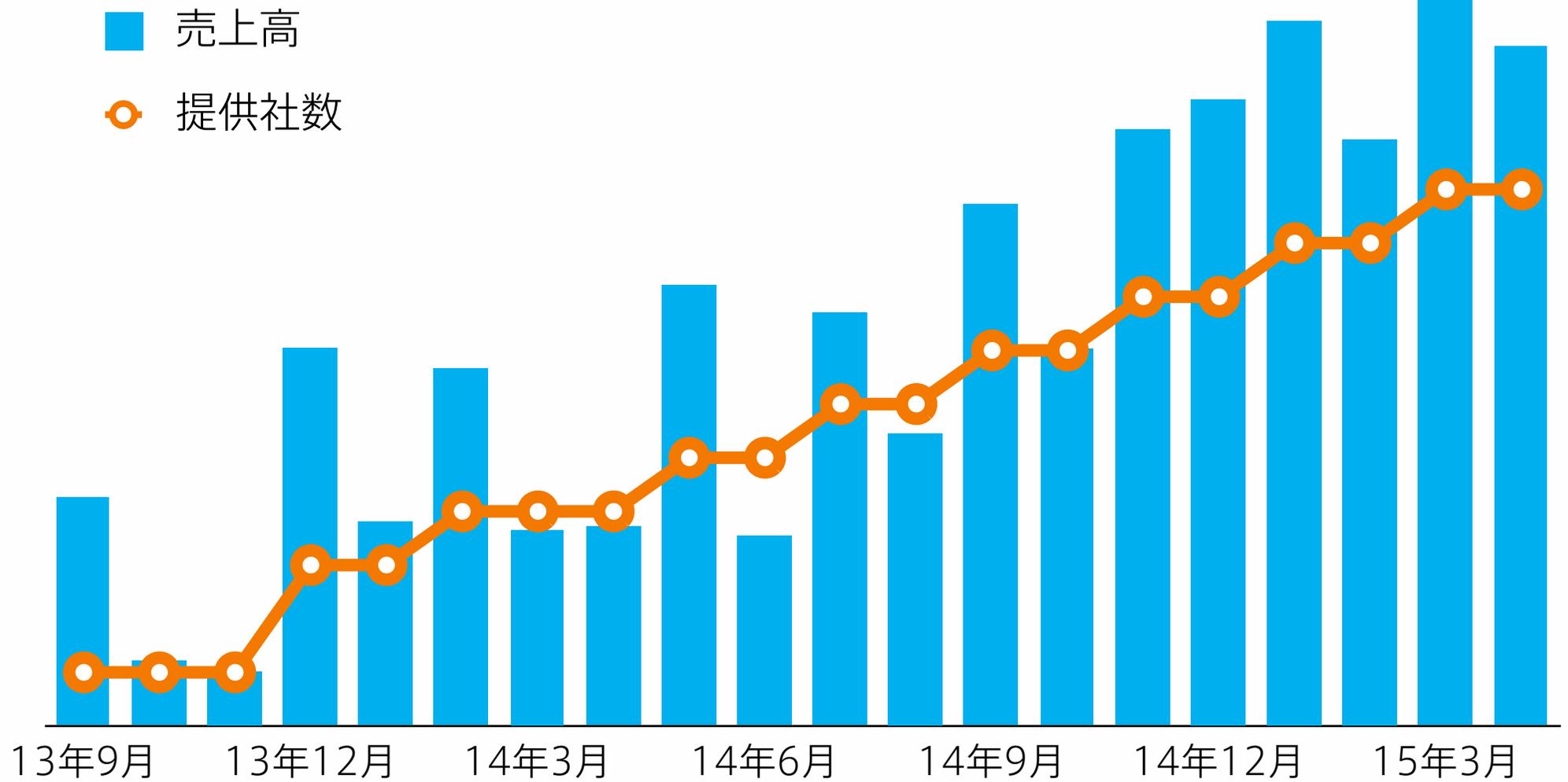
モバイル事業の事業領域

B2C
(一般ユーザ向け)

B2B2B/C
(会員を持つ事業者向け)

M2M
(モノとモノの通信)

MVNO Pack今期の見通し



2015年4月期 経営方針/基本方針

2015年4月期 業績予想

注力事業への戦略的投資

SiLK VISION 2016の最終年度目標達成に向け、
2015年4月期は成長領域であるモバイル事業への
戦略的投資を拡大する

投資分野	項目	金額
freebit mobile 関連	広告宣伝・ブランディング費用	850百万円
	店舗展開、STAND量産費用	
NW関連	MVNO、固定網拡大を予定した継続先行投資、一部コストダウン遅れが発生	

2015年4月期 通期連結業績予想

(単位:百万円)

freebit mobileへの継続投資の実行と、
固定網の次期展開を視野に入れたNWコストを見込む

		14/04期 通期実績	15/04期 業績予想	前年同期比
売上高	事業縮小/ 撤退除く	20,356	23,000	+12.9%
	全体	20,665	23,000	+11.3%
営業利益		1,320	1,500	+13.6%
経常利益		1,219	1,350	+10.7%
当期純利益		235	600	+154.5%
一株純利益(円)		12.06	30.70	+154.5%

2015年4月期 セグメント別業績予想

(単位:百万円)

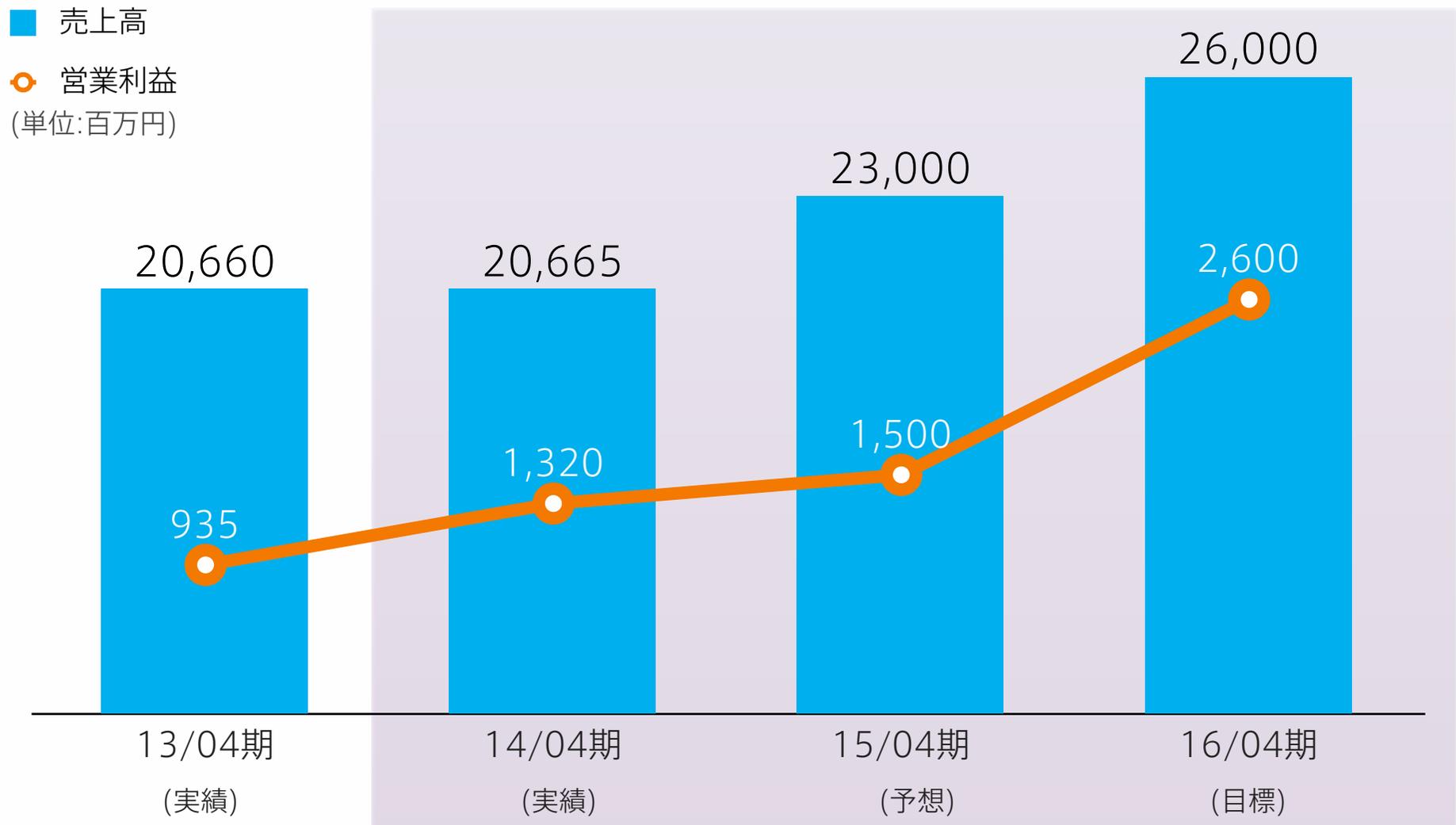
		14/04期 実績	15/04期 予想	前年 同期比
ブロードバンド インフラ	売上高	7,765	8,290	+6.8%
	営業利益	811	927	+14.2%
クラウドコンピュー ティングインフラ	売上高	2,216	1,835	△17.2%
	営業利益	△74	53	[+123]
アドテクノロジー インフラ	売上高	7,438	8,400	+12.9%
	営業利益	566	722	+28.3%
次世代インターネット・ ユビキタスインフラ	売上高	35	60	+68.3%
	営業利益	△230	△222	[+8]
B2C	売上高	5,062	6,650	+31.4%
	営業利益	845	672	△20.6%
その他	売上高	238	176	△26.1%
	営業利益	5	9	+52.2%

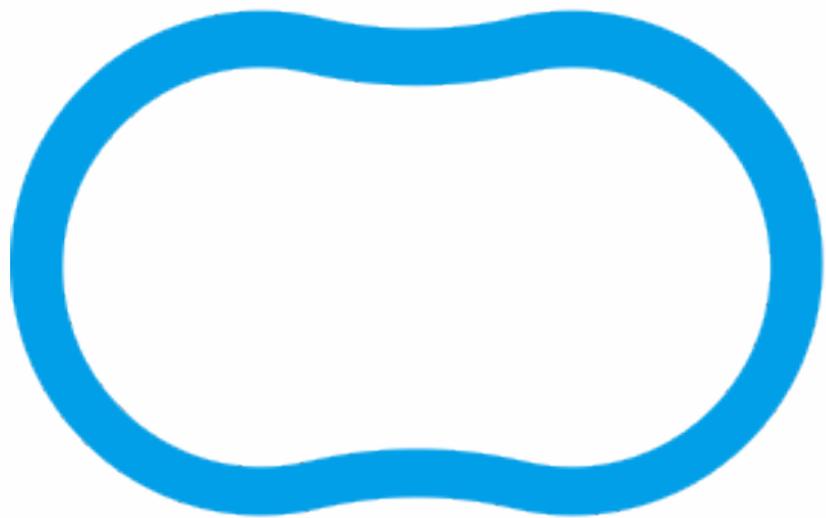
SILK VISION 2016 業績目標

SiLK VISION 2016 業績目標

SiLK VISION 2016も引き続き売上高成長率15%を目指す

2016 SiLK VISION 2016





本日のアジェンダ

1. 2014年4月期 通期連結業績
2. 2014年4月期 事業進捗
3. 2015年4月期 業績目標

4. Appendix

2014年4月期通期
セグメント別業績

フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業

次世代インターネット・
ユビキタスインフラ

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

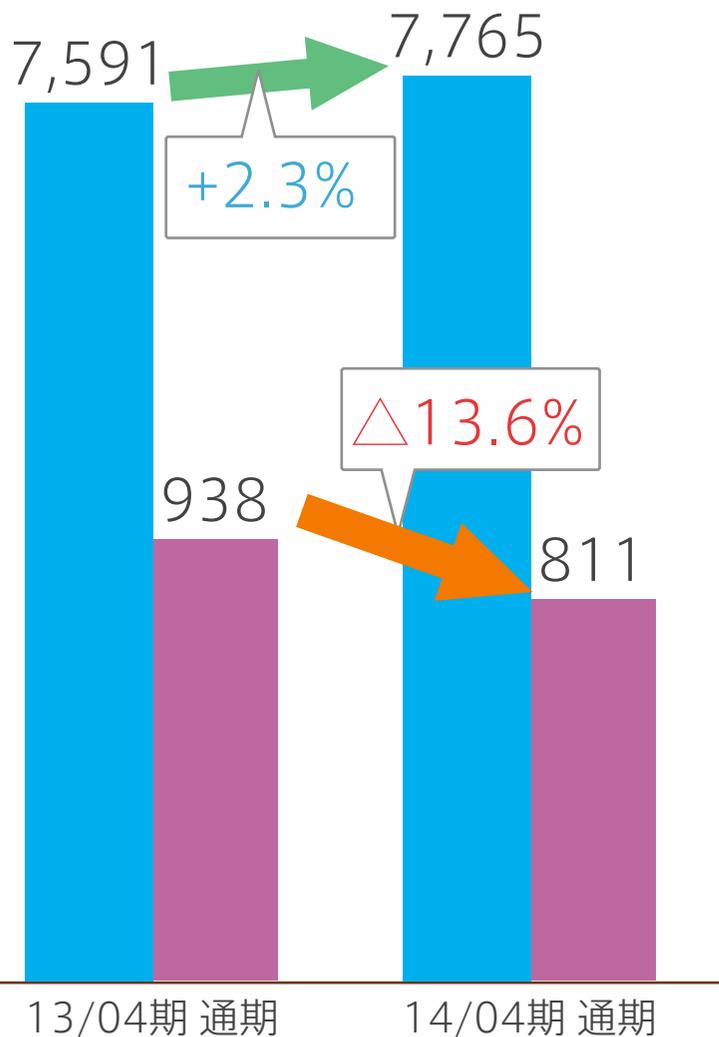
ブロードバンドインフラ

B2C
(DTI)

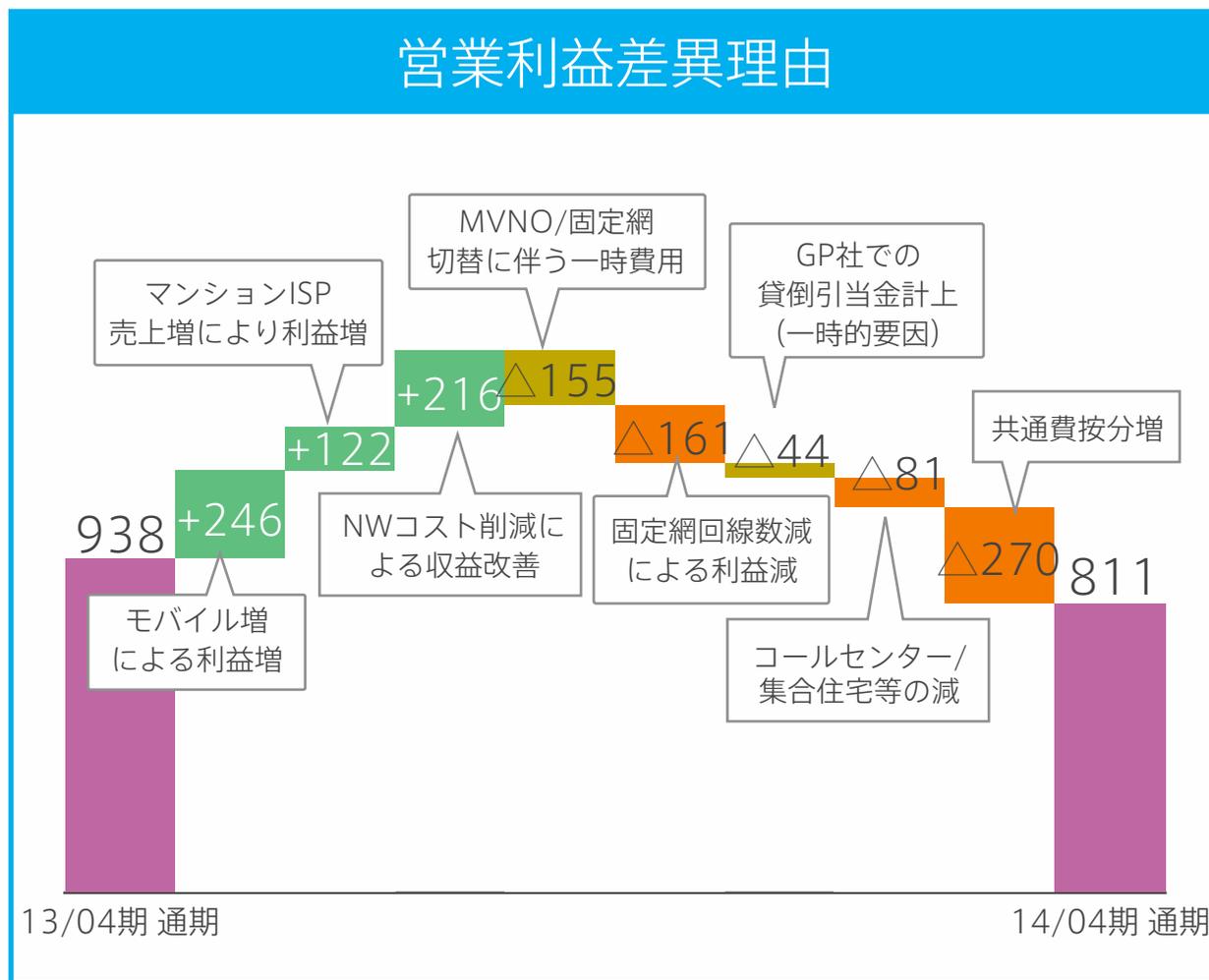
その他

BB インフラ 前年同期比

(単位:百万円)



■ 売上高 ■ 営業利益

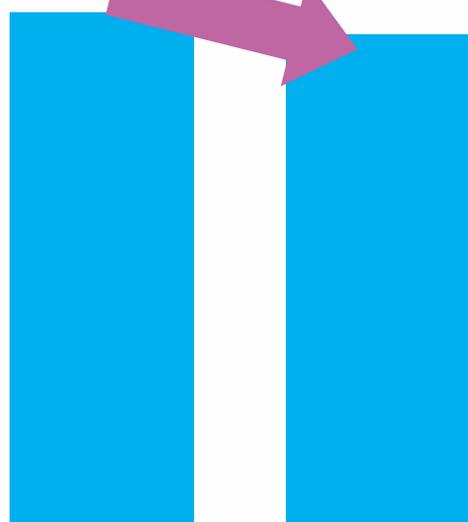


BBインフラはモバイルが順調に推移

BBインフラ アカウント数推移

固定回線

△4.2%



13/04期 期末 14/04期 期末

MVNO



△42.3%

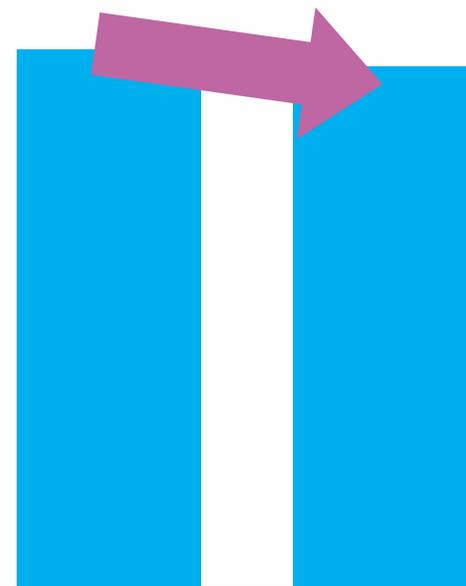


13/04期 期末 14/04期 期末

Cloud Mail



△2.9%



13/04期 期末 14/04期 期末

固定回線からモバイルへの移行は継続的に推移し、独自MVNOで提供しているモバイルが増加。独自MVNOのユーザー獲得は、docomo L2接続が完了した夏以降に獲得再開したため、伸びは約半期分となる。CloudMailは、前期2Q時点で大手ISPへの移行が完了しアカウント数は最大化したが

固定回線の減少に伴い、CloudMailのアカウント数も減少

BBインフラ事業概況

MVNO

「Your Net MVNO Pack」導入

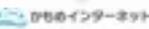
U-NEXT社 (9月サービス開始)	ビジョン社 (12月10日サービス開始)
-----------------------	-------------------------

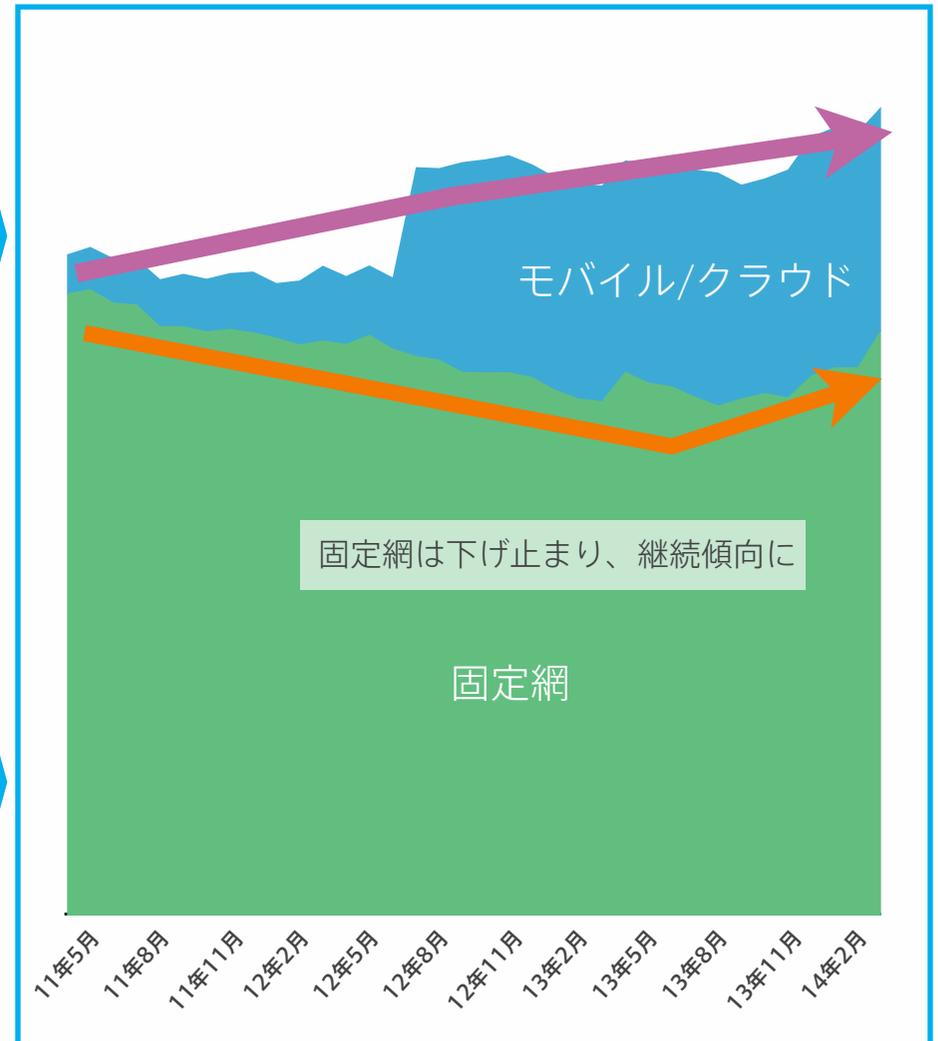



大手家電企業他、数社導入

固定網

事業譲受により、契約ISPが増加

			
	35 ISP		
	28,000 ID		
			
			
			
			



固定網の減少は一旦下げ止まり、注力するMVNO Packの導入が進む

フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業

次世代インターネット・
ユビキタスインフラ

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

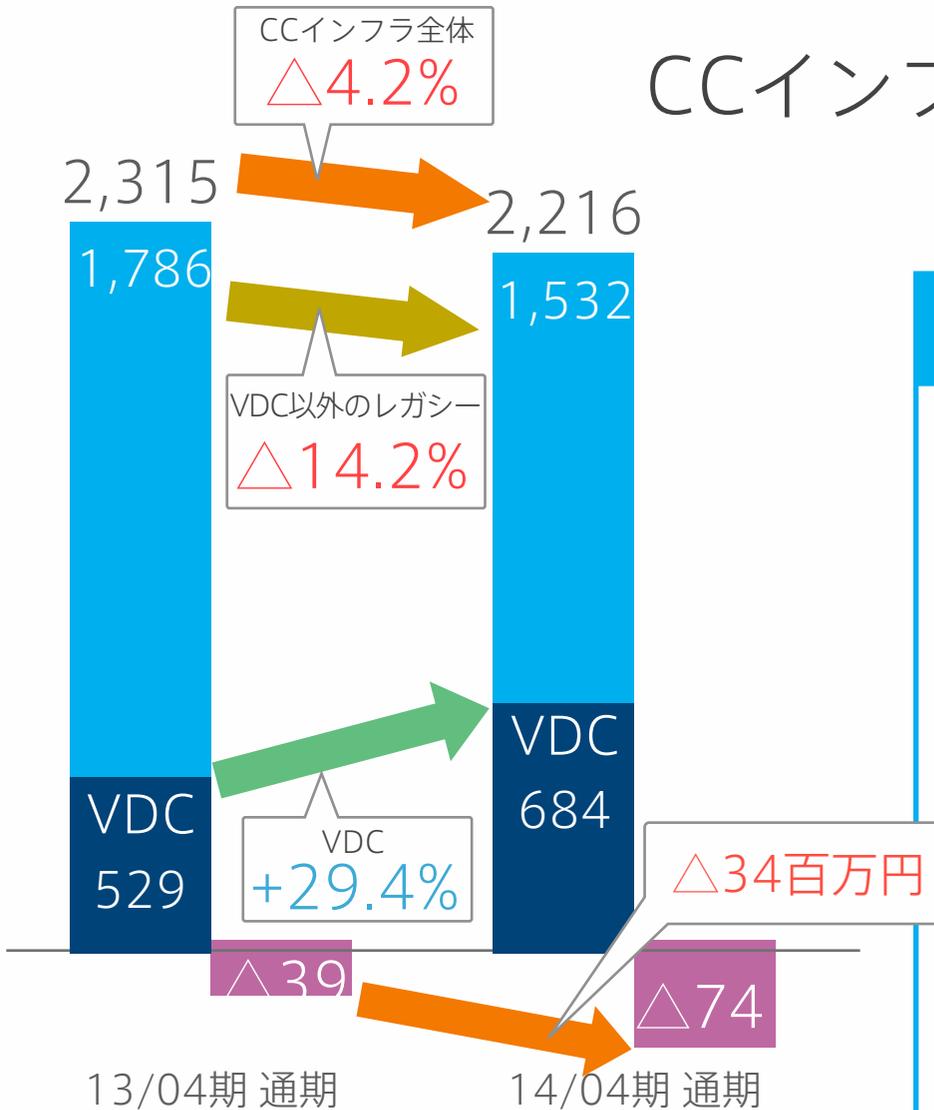
ブロードバンドインフラ

B2C
(DTI)

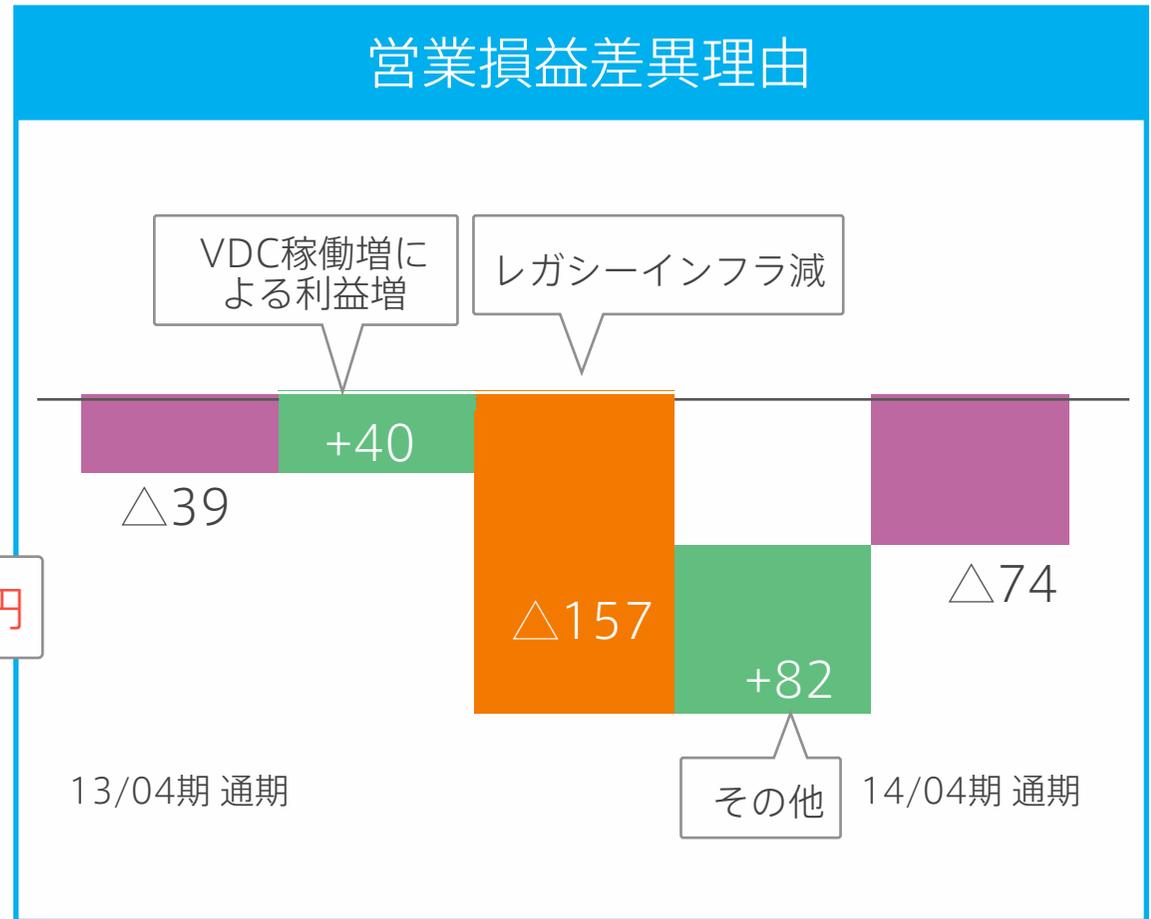
その他

CCインフラ 前年同期比

(単位:百万円)



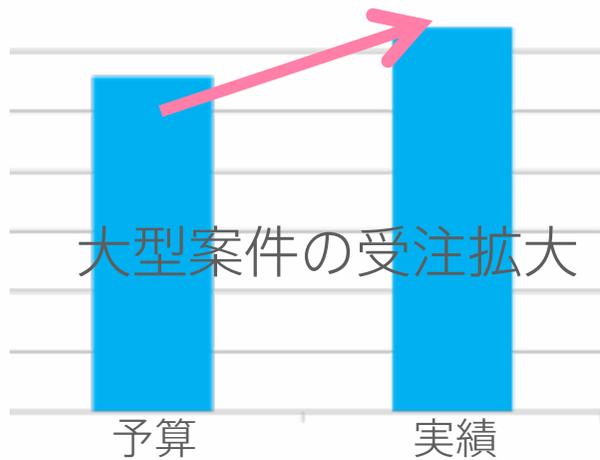
- 売上高
- VDC売上高
- 営業利益



VDCは昨年獲得していた大型ユーザーの稼働が始まり、順調に推移
 BIのサービス精査及び人的統合はほぼ完了し、3Qより差別化製品による
 積極セールスを開始。セミナー開催などによる地方企業に向けたセールスも開始

CCインフラ事業概況

VDC



VDC利用顧客(一部)



新マーケティングによる新規案件獲得

Cloud Exchange 開催 (10月3日)



Cloud Expo出展 (10月23日~10月25日)



フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業

次世代インターネット・
ユビキタスインフラ

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

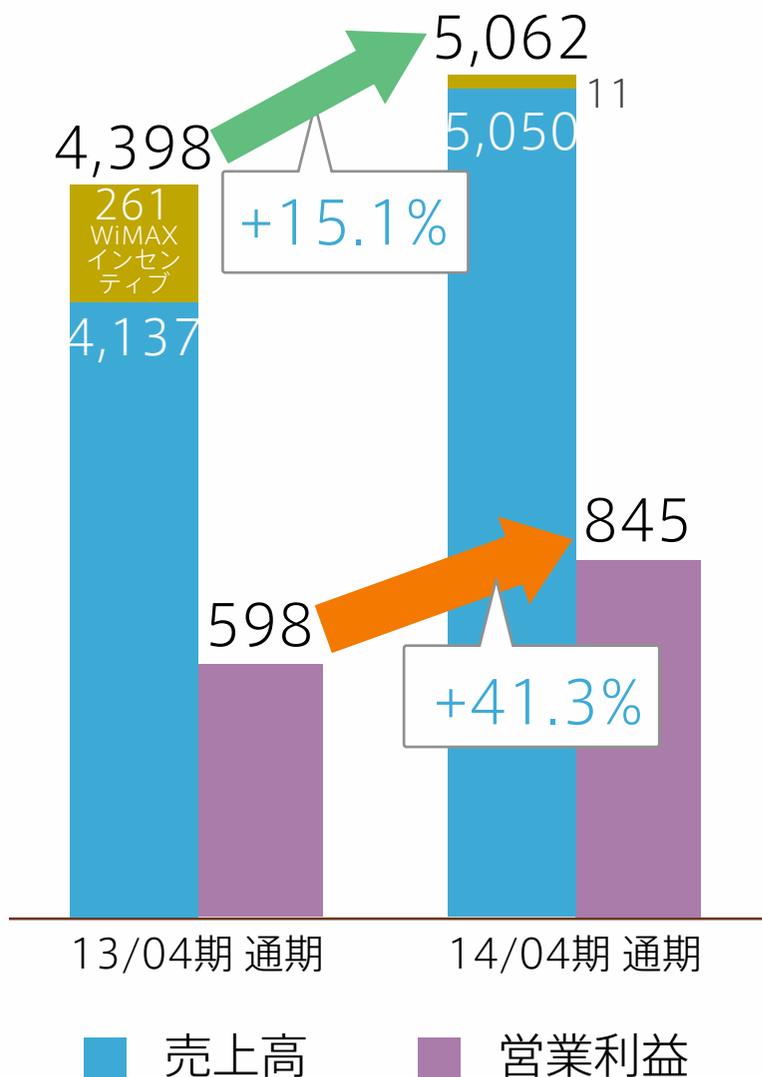
ブロードバンドインフラ

B2C
(DTI)

その他

B2C(DTI) 前年同期比

(単位:百万円)



売上高: **22.1%増** ※1

(※1:WiMAXのインセンティブ売上除く)

売上高: **15.1%増** ※2

(※2:全体)

営業利益: **41.3%増**

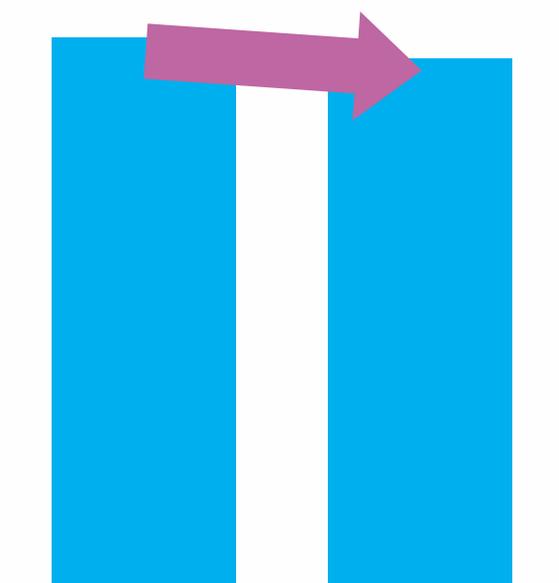
- モバイルユーザの増加が堅調に推移
- SIM販売及び固定網の新規獲得等により、前期のWiMAXのインセンティブ売上高 261百万円分をカバー
- 戦略変更による収益率向上により、前期比で大幅増
- アルファインターネットの統合効果も貢献

DTIとしての付加価値の低いWiMAXから自社インフラのSIM販売に戦略転換したことにより、収益は大幅に増加

DTIアカウント数推移

固定回線

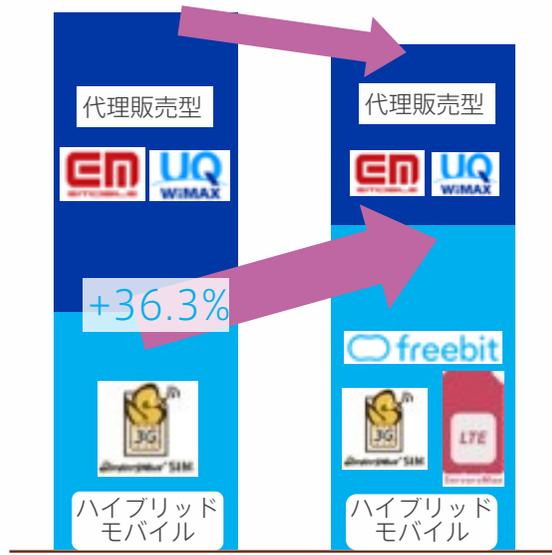
△1.8%



13/03期 期末 14/03期 期末

モバイル

△39.6%



13/03期 期末 14/04期 期末

freebit mobileのアカウント数を含む

クラウドサービス

+18.8%



13/03期 期末 14/03期 期末

固定網からモバイルへのシフトにより、独自NWで提供しているモバイルが増加
上記に伴いServersMan050ユーザの増加やVPSのユーザも増加

フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業

次世代インターネット・
ユビキタスインフラ

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

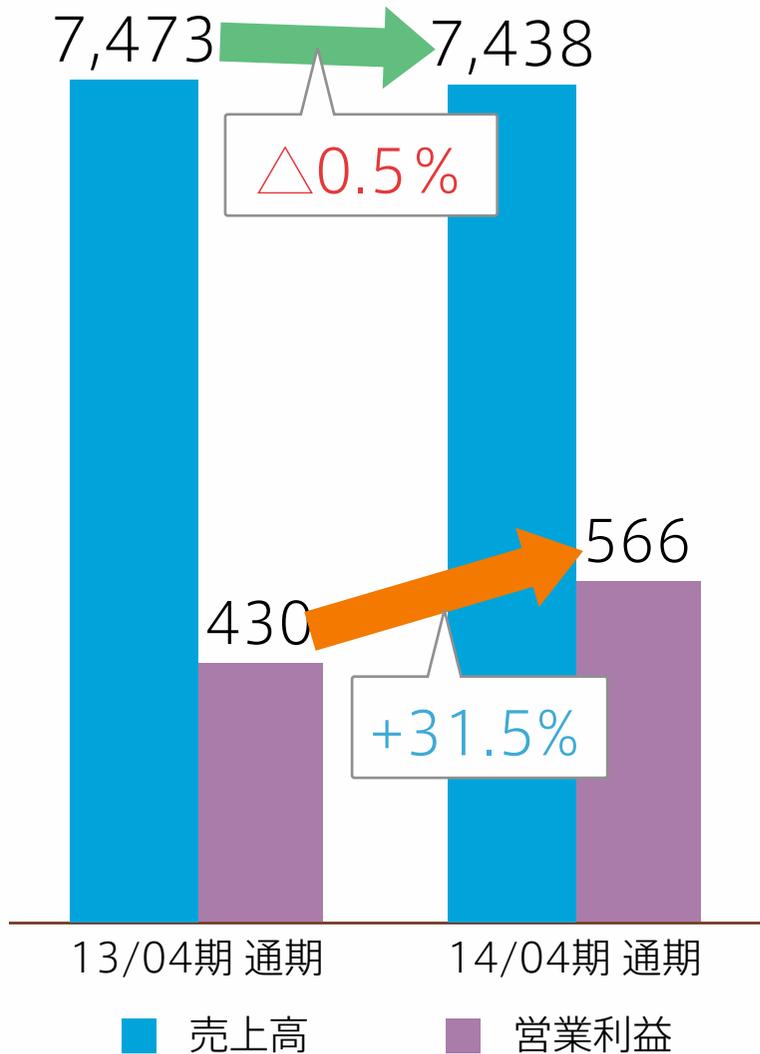
ブロードバンドインフラ

B2C
(DTI)

その他

ATインフラ 前年同期比

(単位:百万円)



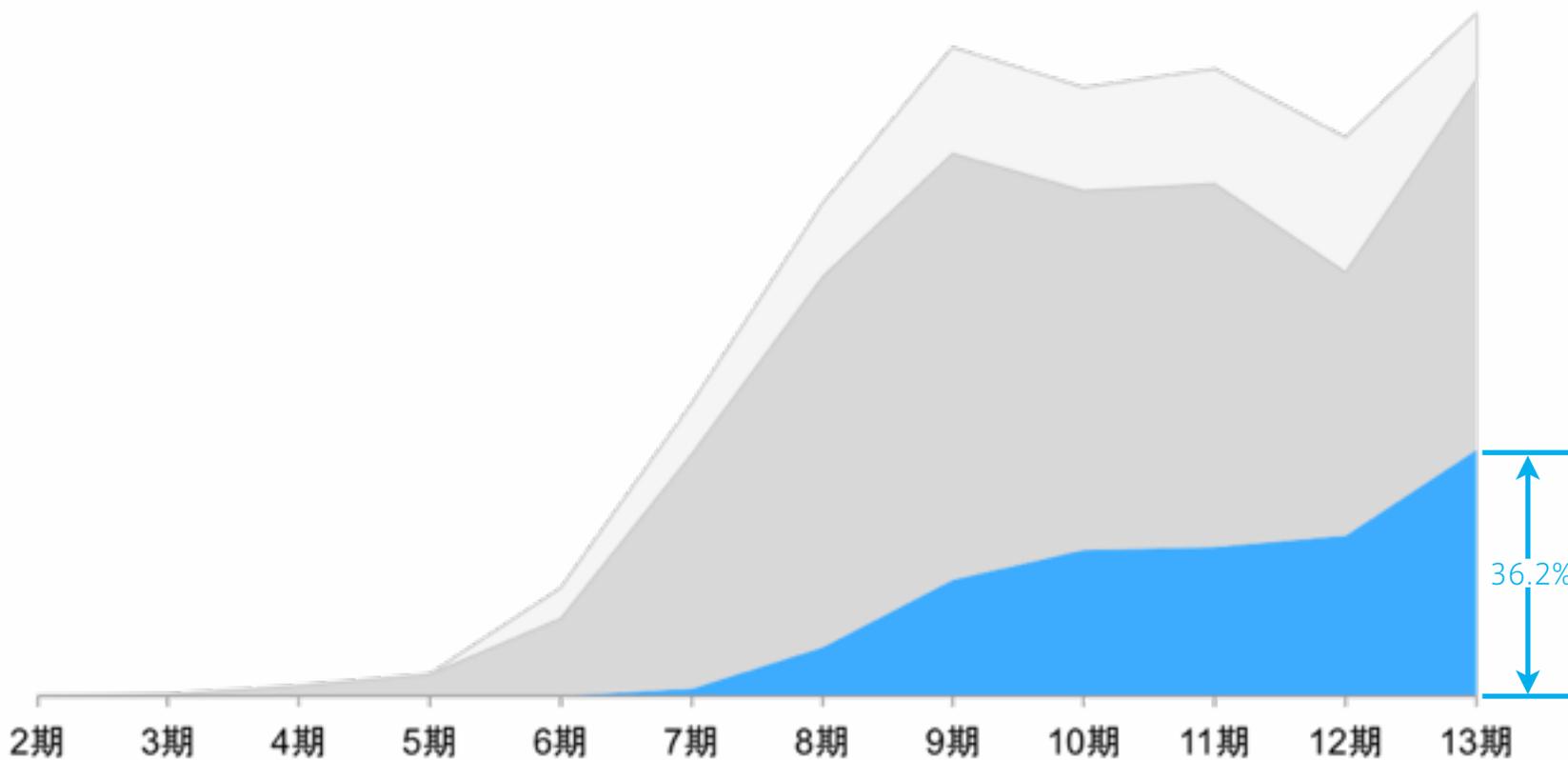
売上高 : 0.5%減
営業利益: 31.5%増

- 自社開発による広告統合管理システム (Demand Side Platform)の販売開始と順調な立ち上がり
- 期初計画に基づくEC事業の撤退に伴い売上は減少するも、営業利益は順調に拡大

ATインフラも堅調に推移。更なる成長に向けた投資実行フェーズ

アドネットワーク領域の拡大

■ アドネットワーク ■ SEM・リスティング □ その他(web広告関連)



アドテク領域の拡大

広告の領域において、「SEO」「リスティング」など既存事業に加え、「ディスプレイ広告」「ソーシャル・メディア」「第三者配信(3PAS)」の領域を深耕アドネットワーク領域へのリソース比重を高め、事業拡大を推し進める

フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業

次世代インターネット・
ユビキタスインフラ

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

ブロードバンドインフラ

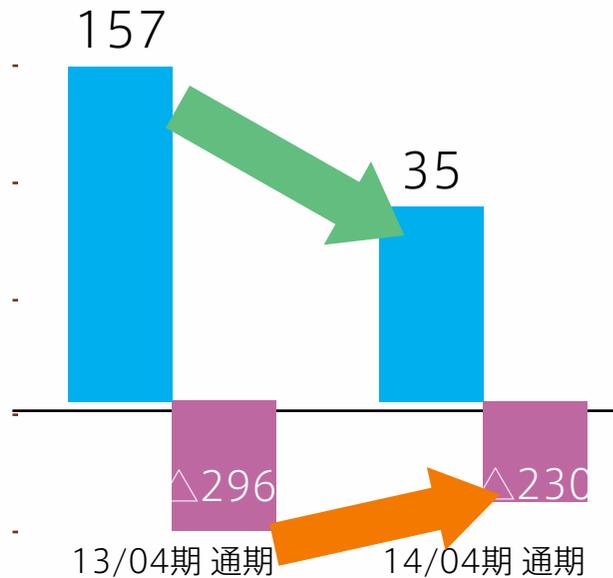
B2C
(DTI)

その他

次世代インターネット・ユビキタスインフラ/ その他事業 前年同期比

(単位:百万円)

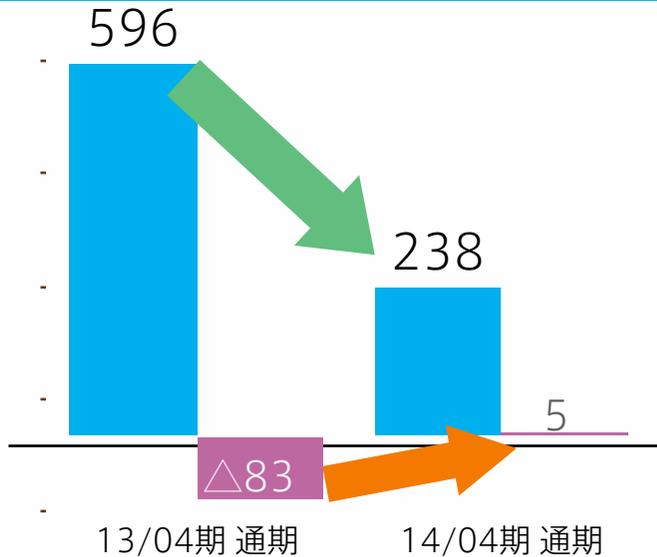
次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業



売上高 : 77.3%減
営業損益 : 66百万円改善

エグゼモード事業の既存商品の撤退と、次期MCI領域への準備が進む
収益は改善

その他事業



売上高 : 60.0%減
営業損益 : 89百万円改善

SI事業の縮小により、売上減
リソース割当をコア事業に割当てたことにより黒字化

■ 売上高 ■ 営業利益

マザーズ上場後からのフリービットの株価推移



直近の株価は前回資金調達時の株価水準を上回って推移

フリービット：過去の市場調達実績

発表日	行使時期	調達金額	発行株価(平均) ※分割調整後	発行株式数 ※分割調整後	備考
2007年3月20日 (平成19年)	2007年3月20日 (平成19年)	533百万円	261.7円	2,040,000株	東証マザーズ 上場に伴い発行
2007年12月10日 (平成19年)	2009年6月～8月 (平成21年)	2,303百万円	1,279.8円	1,800,000株	新株予約権型 新株発行
合計		2,837百万円		3,840,000株	

※役員・従業員向けオプションの実行によるものは含みません。

