

# フリービット株式会社【3843】 事業戦略説明会



The Internet xEngine.

2008/12/9

(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



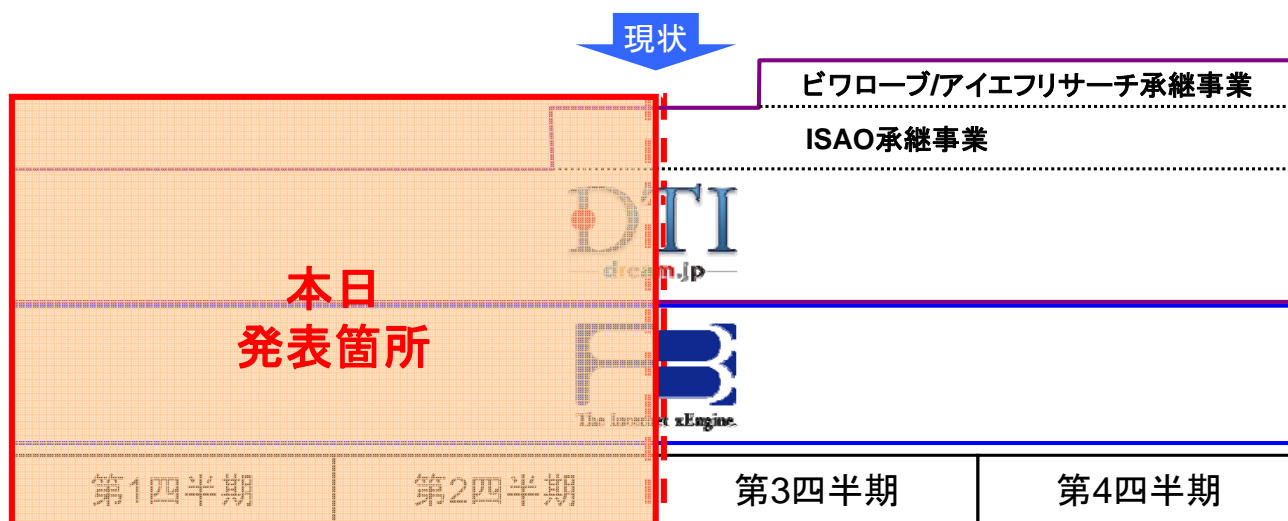
1. 2009年4月期中間業績

2. SiLK VISION 2010の“下期”に向けて

# 2009年4月期中間業績

## 2009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



PL

第2四半期よりISAO社から承継した個人向けISP/マンションISP事業のPLが1ヶ月連結。

BS  
CF

現時点の資産負債が連結され財政状態に反映

## 2009年4月期中間 [連結] 業績ハイライト



(単位:百万円)

	2008年4月期 中間実績	2009年4月期 中間実績	前年 同期比	対通期 進捗率
売上高	2,393	5,327	+122.6%	48.4%
営業利益	150	859	+470.4%	53.7%
経常利益	30	830	+2,654.8%	55.4%
純利益	20	870	+4,062.4%	58.1%

- ブロードバンド化事業、ユビキタス化事業はともに計画通りに進捗
- 連結子会社化したDTIや事業を譲受したテレコミュニケーション事業の融合に際して、積極的に事業構造改革を推進
- 中期経営計画で設定した4つの成長領域に注力

## 2009年4月期中間 [個別] 業績ハイライト



(単位:百万円)

	2008年4月期 中間実績	2009年4月期 中間実績	前年 同期比	対通期 進捗率
売上高	2,382	3,154	+32.4%	52.6%
営業利益	140	444	+217.3%	74.1%
経常利益	19	402	+1,948.2%	80.5%
純利益	10	431	+3,888.0%	86.3%

- 通信事業者向けテレコミュニケーション事業が順調に推移したことや、子会社とのネットワーク統合で通信ネットワークコストが減少
- 事業ドメインの見直しに伴いインハウス型コールセンター受託事業を新設分割方式により子会社化し、当該株式の売却を行った

# 2009年4月期中間連結業績サマリ [BS/CF]



単位:百万円

BSの状況	2008年4月期中間実績	2009年4月期中間実績	トピック
資産合計	10,186	9,212	現金及び預金の増加、売掛金減少による流動資産の増加、isao取得によるのれんの増加、ソフトウェア減価償却・のれんの償却により無形固定資産が減少
負債合計	8,286	5,571	未払金の減少、借入金の減少 DTI買収のための借入は、前年同期比で2,160百万円減
純資産合計	1,899	3,640	利益剰余金の増加
CFの状況	2008年4月期中間実績	2009年4月期中間実績	トピック
営業キャッシュ・フロー	40	1,269	四半期純利益、減価償却、のれんの償却、未払い金の増加、未払い費用の減少
投資キャッシュ・フロー	△5,033	△473	Isao取得による無形固定資産の取得による支出
財務キャッシュ・フロー	4,992	△392	借入金の返済
現金及び現金同等物の期末残高	1,339	1,998	

Copyright 2008 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

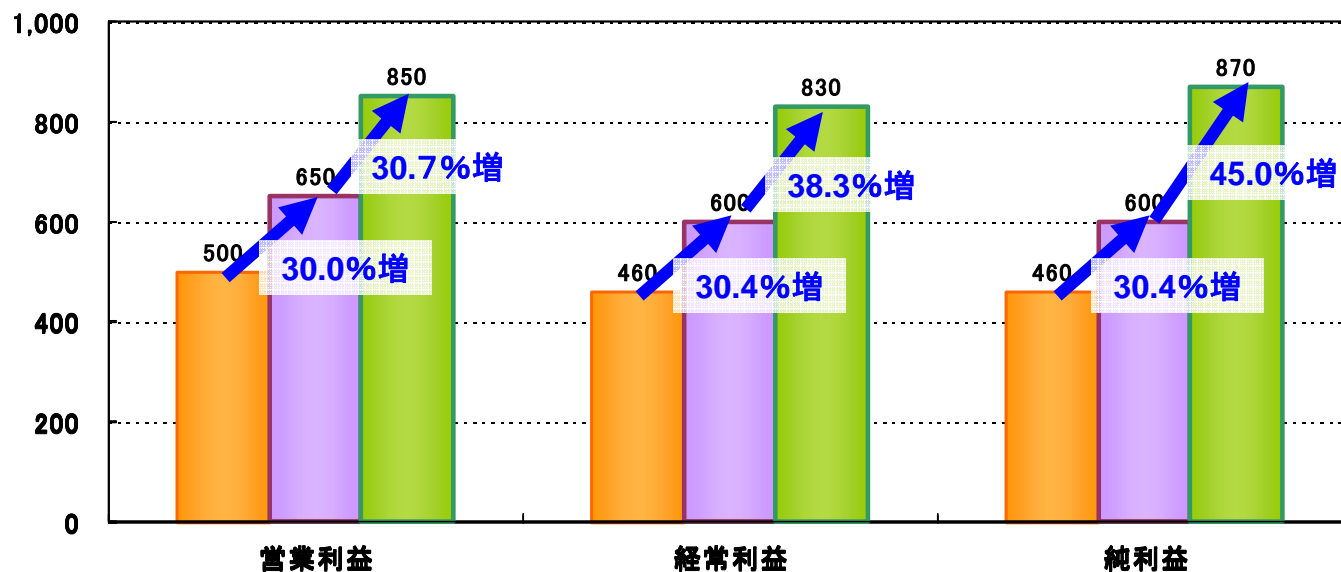
7

## 中間業績予想の修正に関して



(単位:百万円)

■ 期初予想
 ■ 9月修正
 ■ 12月修正

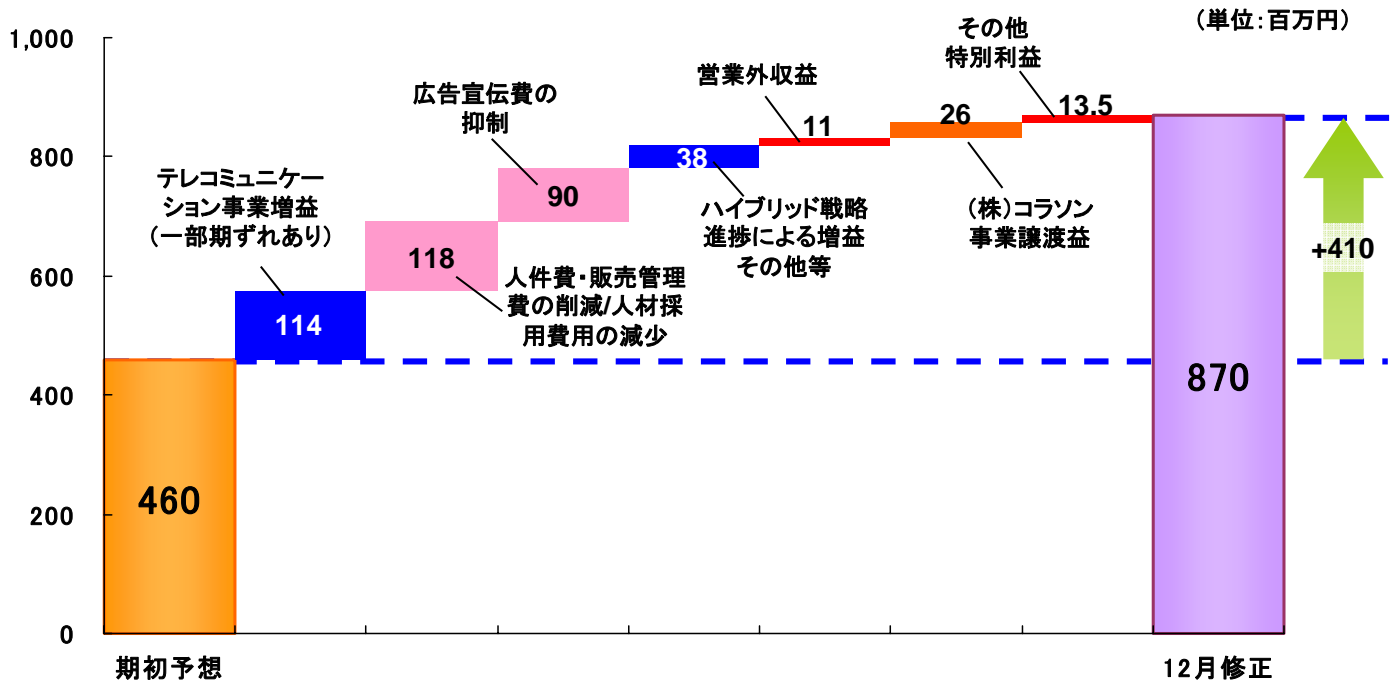


第1四半期に引き続き第2四半期においても、DTIやテレコミュニケーション事業が順調に推移したことや、グループ間での業務合理化が進み販売管理費が想定より減少したことから、営業利益、経常利益、当期純利益の中間業績の見直し修正を実施。

Copyright 2008 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

8

# 業績修正のトピック: 第2四半期累計期間純利益



- 事業面では、ユビキタス化事業のテレコミュニケーション事業とハイブリッド戦略によるISP買収に伴う増益により、それぞれ約110百万円、約20百万円の増益貢献
- 費用面では、事業構造の改善による人件費・販売管理費の削減、マーケティング手法改善による広告宣伝費の抑制、人材採用の一部未達による人件費の減少。

Copyright 2008 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

9

## 通期予想の据え置きについて



- 連結及び個別の通期の業績修正に関しては、以下の理由により現時点では実施しない。
  - 第2四半期累計期間の収益は順調だが、下期収益を本期間同様と仮定し2倍しても通期予想の +30% 未満である。
  - 世界経済の不透明感、顧客の倒産リスク等の不確定な要素
  - BB化事業(ISP's ISP)、Ubic化事業(IPBP、Emotion Link)の、将来サービスへのより安定的な新システムへの移行作業のためにリソースを配分
  - 中国事業において第一マーケティングフェーズが終了し、本格的立ち上げに向けて重点的にリソースを配分(現地人材採用、北京事務所開設、実システムの立ち上げ)
  - 中期経営計画達成とその後の発展に向けた人材の獲得と教育制度の整備
  - ユビキタスプロダクト普及に向けた、UbicFrontier!戦略実施によるリソースの重点割当
  - 買収したISPの本格的な収益改善は今期末～来期頭に実施予定(下期は構造改革費用が必要)
  - 受託型コールセンター事業の売却による減収

フリービットグループでは、現在の金融危機をチャンスとして捕らえ、安定した継続課金ビジネスをてこにして、より筋肉質な事業構造の構築(事業面、システム面)、優秀な人材の確保、コア分野への投資、買収などを積極的に行っていく方針です。

Copyright 2008 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

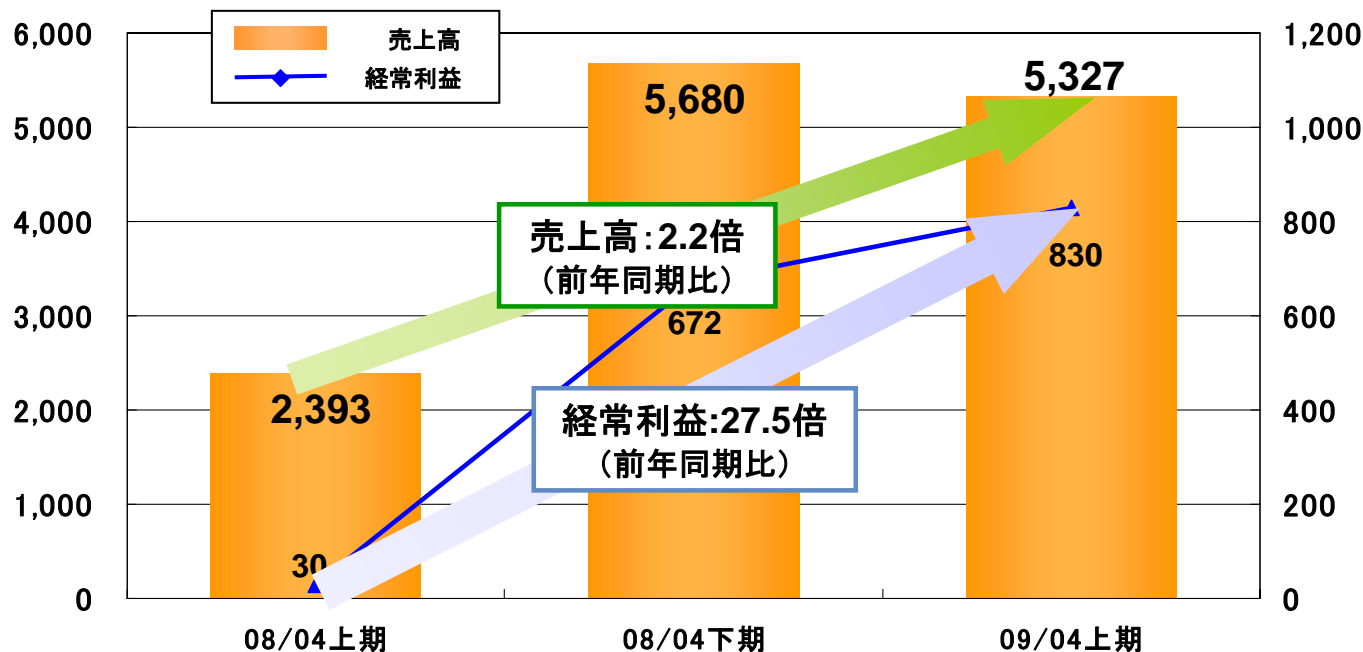
10

# 2009年4月期 中間連結業績サマリ [PL]



(売上高:百万円)

(経常利益:百万円)

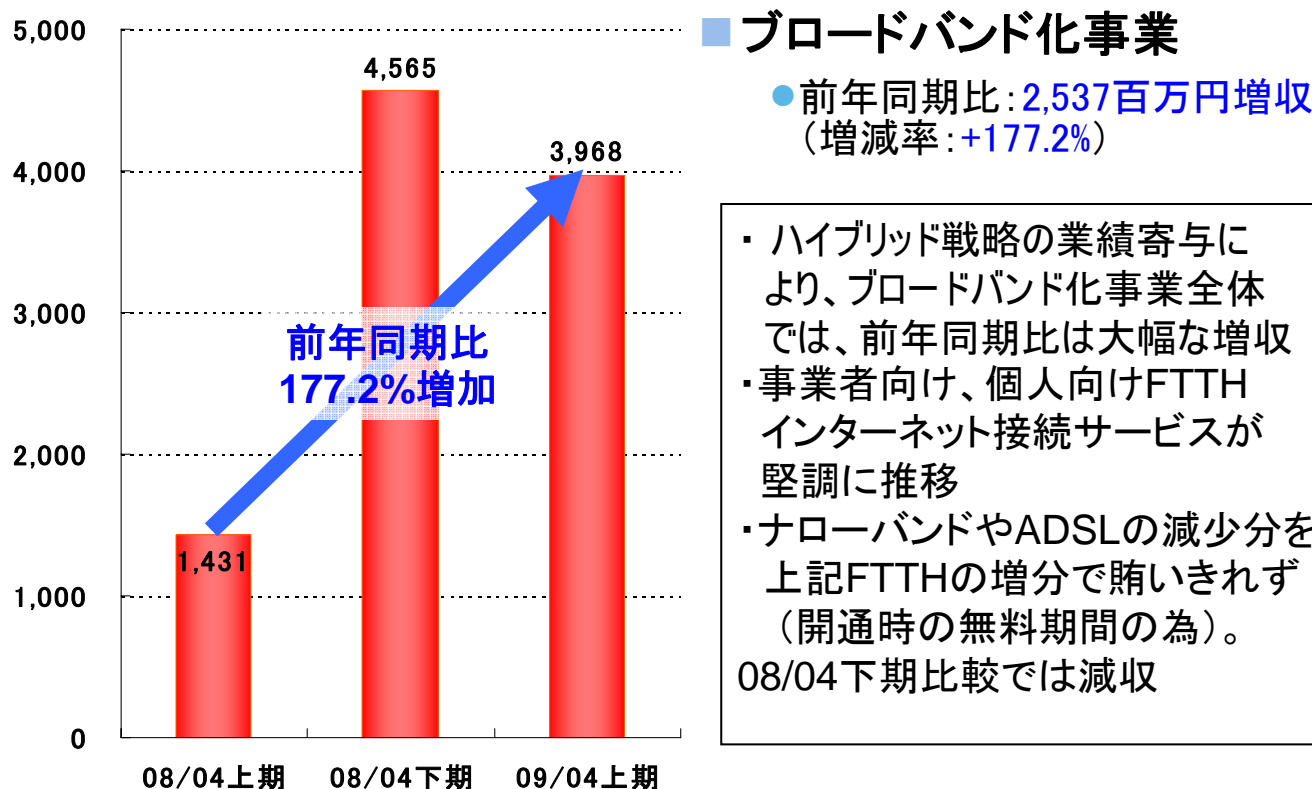


- 売上高、経常利益ともに前年同期比では2.2倍、27.5倍と大幅な増収増益
- DTIの高単価プロダクトひかりOneから、競争力のあるBフレッツへの移行等の為に、売上は08/04下期から減収。

# 事業区分毎の連結売上高推移 [BB化事業]



(単位:百万円)



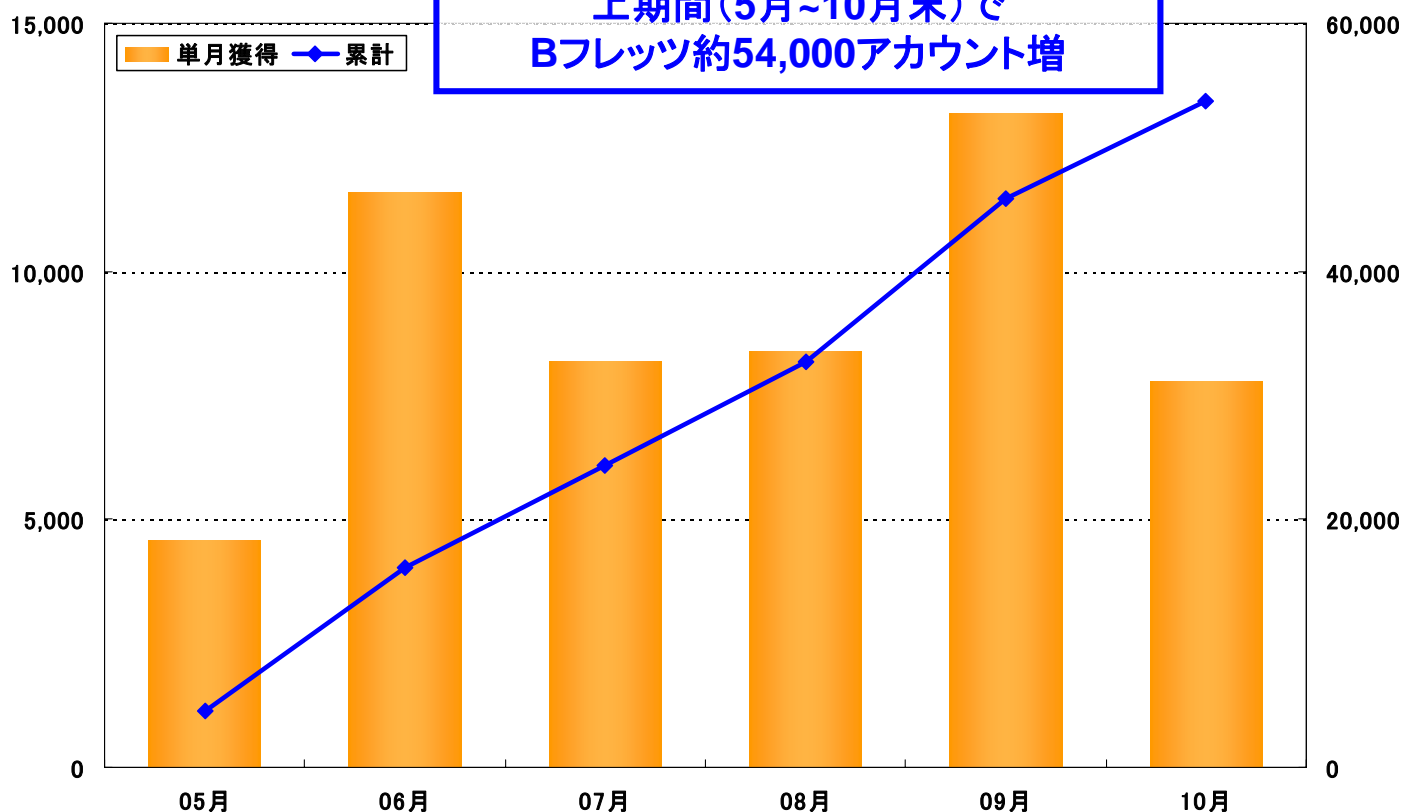
# BB化事業(ユーザー獲得例)

## Bフレッツ新規獲得アカウント推移 [ISP' sISP + DTI]



(単月獲得数:人)

(累計:人)

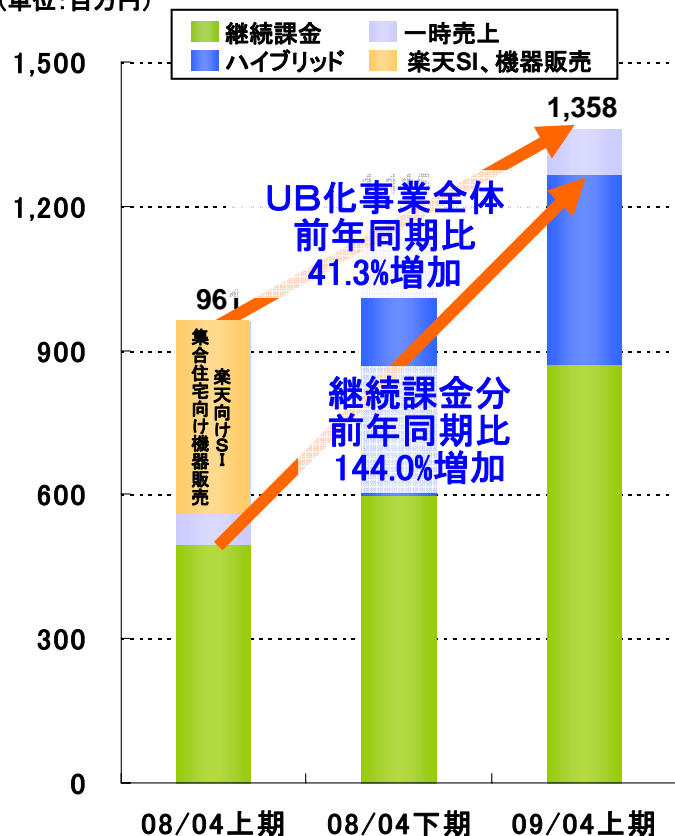


上期間(5月~10月末)で  
Bフレッツ約54,000アカウント増

# 事業区分毎の連結売上高推移 [UB化事業]



(単位:百万円)



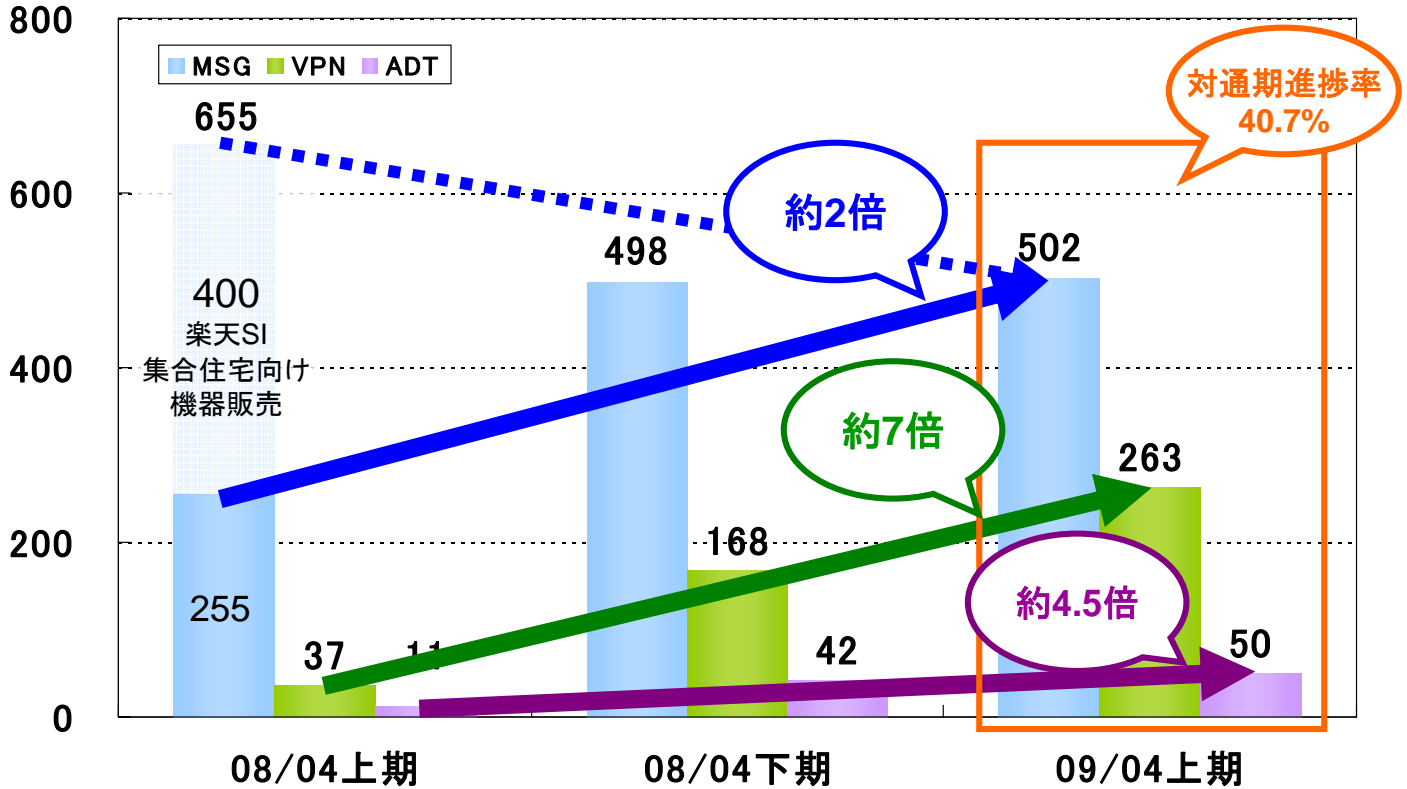
## ユビキタス化事業

●前年同期比:396百万円増収  
(増減率:+41.3%)

- ・ハイブリッド戦略により、個人向けサービス収入が加わり、ユビキタス化事業全体では増収
- ・集合住宅向けIP電話サービスが堅調に推移
- ・通話報酬型広告ソリューション Ad SiPが業績寄与開始
- ・テレコミュニケーション事業において、NECと業務提携を推進し保守サービス、ライセンス販売を実施

# 2009年4月期中間 4つの成長領域業績推移

(売上高:百万円)



# 2009年4月期 第2四半期取組みサマリ

メッセージング	<ul style="list-style-type: none"> <li>・TLC事業で各キャリア向けの保守サービス、ライセンス販売</li> <li>・集合住宅向け案件は、従来以上に安定運用できるシステムへ一部変更</li> <li>・DTI向け新メールサービスの準備</li> </ul>
VPN	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Magic顧客(約3,000社)に対してMagicサービスやELを拡販</li> <li>・某官公庁とのテレワークに関する実証実験を開始</li> <li>・今後のコア技術となるEmotion Link Ver.2の開発に着手</li> </ul>
アドテクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> <li>・引き続きAd SiPサービスと「デジタル放送パッケージ for SimulRadio」の拡販を実施</li> <li>・トランスコスモス社譲受のtelAdインフラをAd SiPとの統合作業に着手</li> </ul>
モノコントロール	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Dream SemantiqNodeの次期バージョンアップに向けた準備</li> <li>・次期ユビキタス家電の開発を継続実施</li> </ul>
中国	<ul style="list-style-type: none"> <li>・法人向けテストマーケティングを継続して実施(11社がテスト利用中)</li> <li>・IPv6等を利用した“次世代ネットワークサービス”の具体的な準備</li> </ul>
DTIハイブリッド戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビワローブ、アイエフリサーチのISPを譲受け</li> <li>・DTI向けに新サービスの開発及びリリースの実施</li> <li>・リテンション施策等による退会者抑止策の継続実施</li> <li>・中国オフショア開発体制を利用し、顧客管理システムの開発を開始</li> </ul>



# 1. 2009年4月期中間業績

## 2. SiLK VISION 2010の“下期”に向けて

# SiLK VISION 2010 Ver.2.0の考え方

[2007/06発表]

SiLK VISION  
2010

4つの成長領域と、  
ハイブリッド戦略

2010年4月期  
売上高:100億円  
経常利益:15億円

+

3つの重点  
戦略

3つの重点戦略を  
新たに設定

- ・中国進出
- ・ハイブリッド戦略拡大
- ・ユビキタス家電の提供

=

[2007/12発表]

SiLK VISION  
2010 Ver.2.0

2010年4月期  
売上高:130億円  
経常利益:20億円

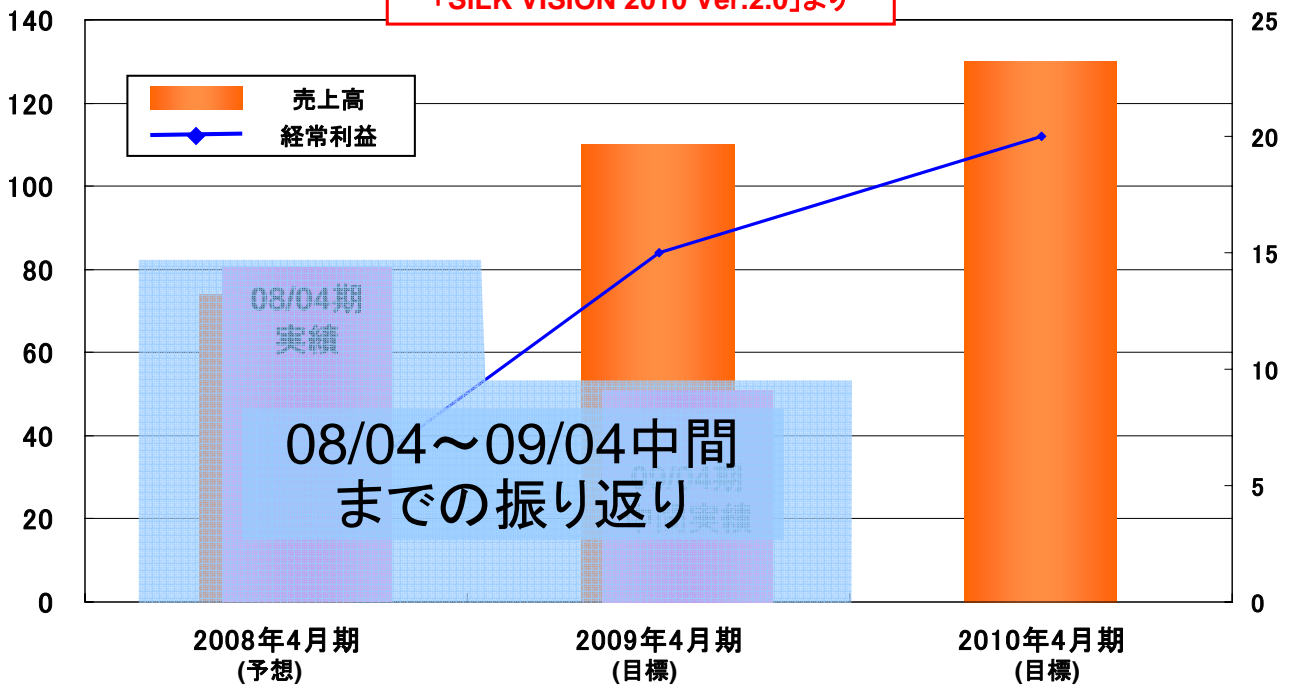
(東証一部上場を目指す)

# SiLK VISION 2010 Ver.2.0 業績目標



(売上高: 億円)

(経常利益: 億円)

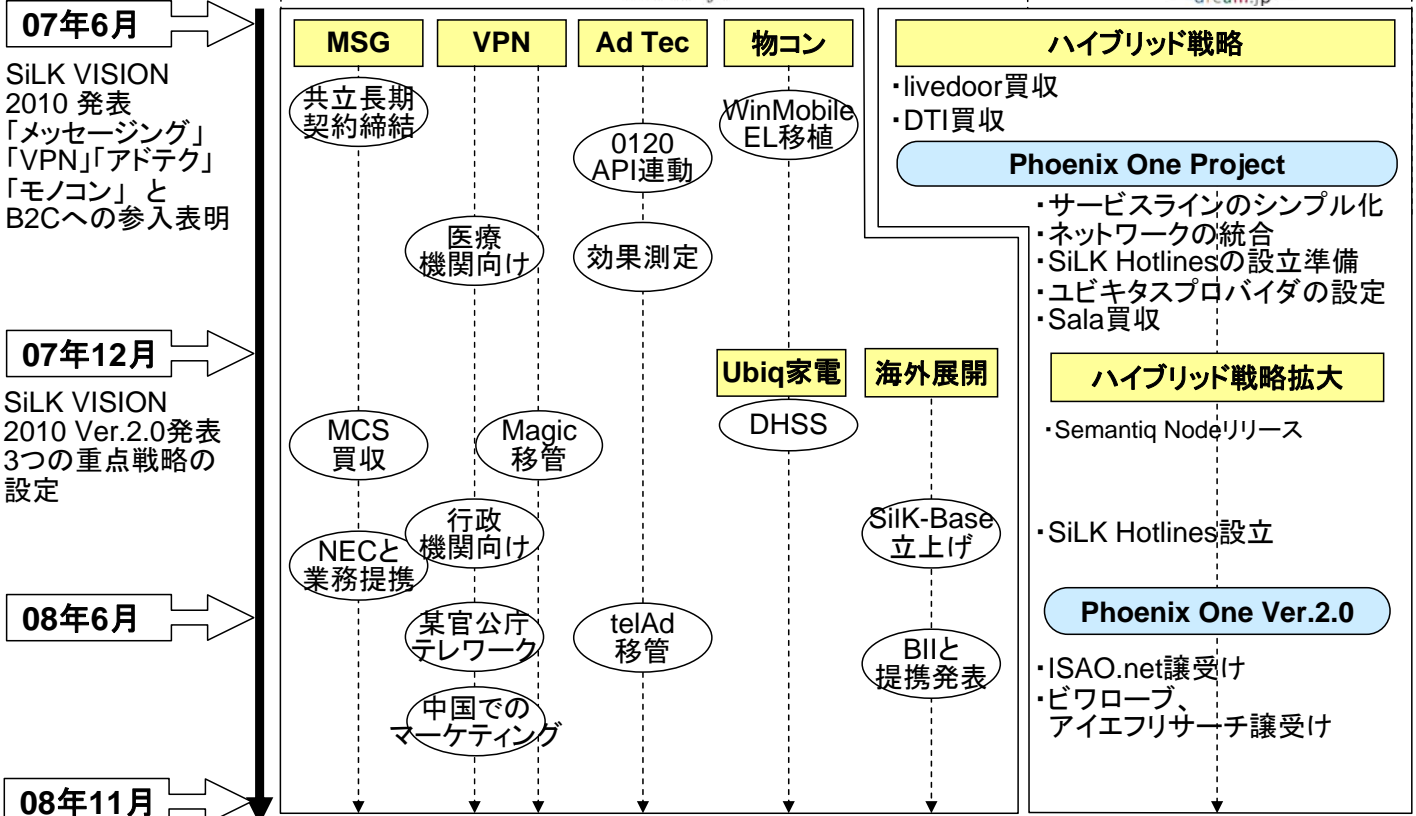


**2010年4月期に売上高130億円、経常利益20億円  
東証一部上場を目指す**

## SiLK VISION 2010における主要な取り組み(俯瞰図)



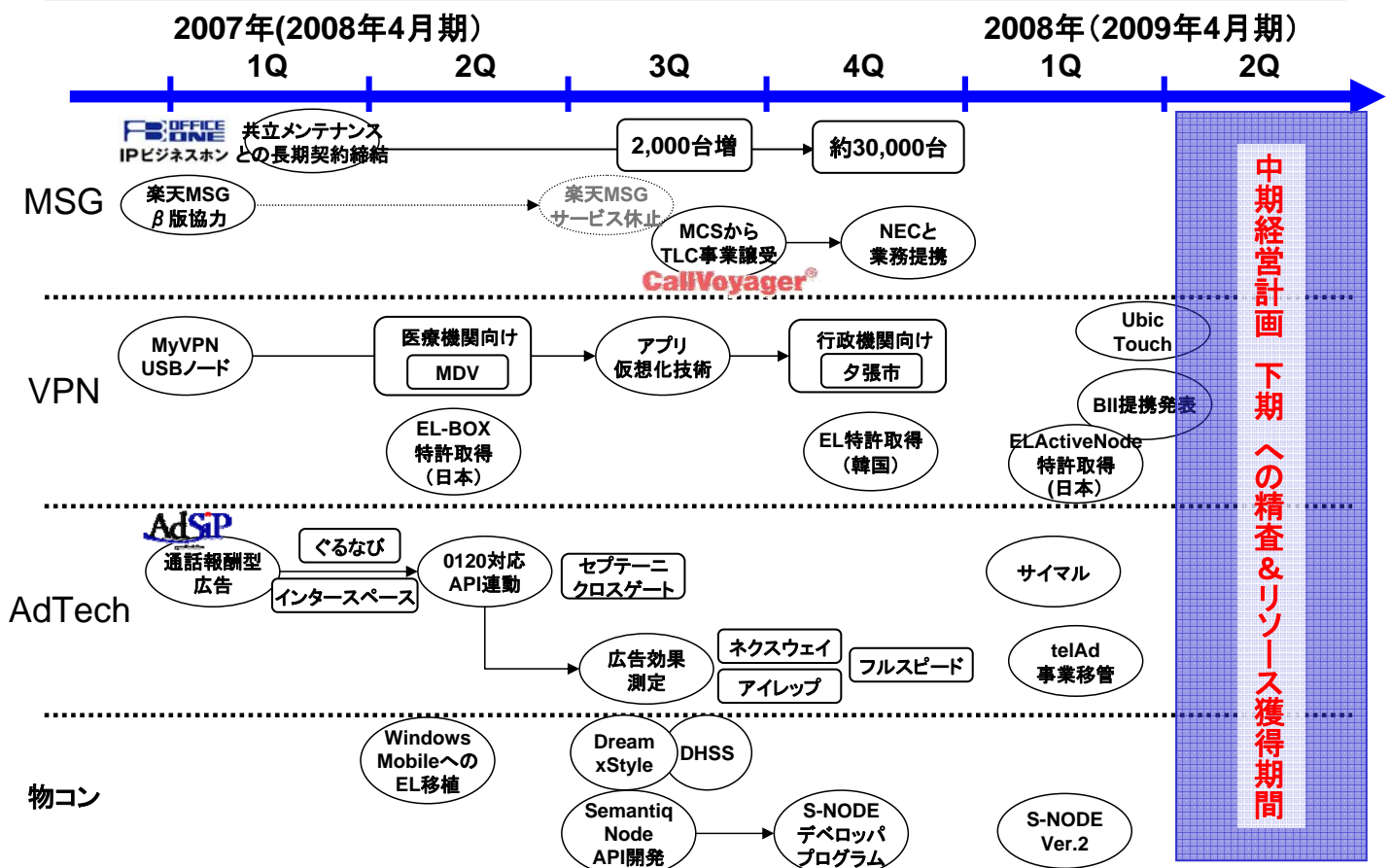
### VISION(方針)



# 4つの成長領域

## ハイブリッド戦略(B2C)

### FBがSiLK VISION 2010設定後にリリースしたプロダクト等



# 4つの成長領域

## ハイブリッド戦略(B2C)

**一般のISP**

Being The NET Frontier!

高利益率の回線ビジネス

LTVの高い会員サービス

ユビキタス会員サービス

**ハイブリッド戦略とは**

利益	新たな利益
その他	利益
サポートコスト	その他
回線費用	サポートコスト
	回線費用

一般的なISPのコスト構造 vs ハイブリッド戦略におけるコスト構造

買収したISPをDTIと統合することにより生まれた新たな利益でユビキタスサービスを全ユーザーに対して直接提供する

**ハイブリッド戦略 < 会員獲得、維持の考え方 >**

フェーズ	獲得	維持
会員	入会前	ロイヤルティ高 / ロイヤルティ低
戦略	獲得単価の低減	LTV(ライフタイムバリュー)向上
施策	ISP M&A (ISP M&A, 新規顧客を獲得)	LTV向上 (コミュニケーション強化, リテンション, No.1サポート, オffer-ベースの定量的な説明)
	WEBマーケティング	ARPU向上 (LTV向上, 無料サービス提供, 無料アップロード)

ARPU: ARPU向上施策 | LTV: ライフタイムバリュー向上施策

08/04 3Q 08/04 4Q 09/04 1Q 09/04 2Q

# ハイブリッド戦略に従って買収したISPについて



買収したISP	対象ISPの会員規模(ID)	買収時期 (効力発生日)
	約1万	2007年8月
	約40万	2007年9月
	約6千	2007年10月
	約8千	2008年7月
	約5万	2008年9月
	約1.4万	2008年11月

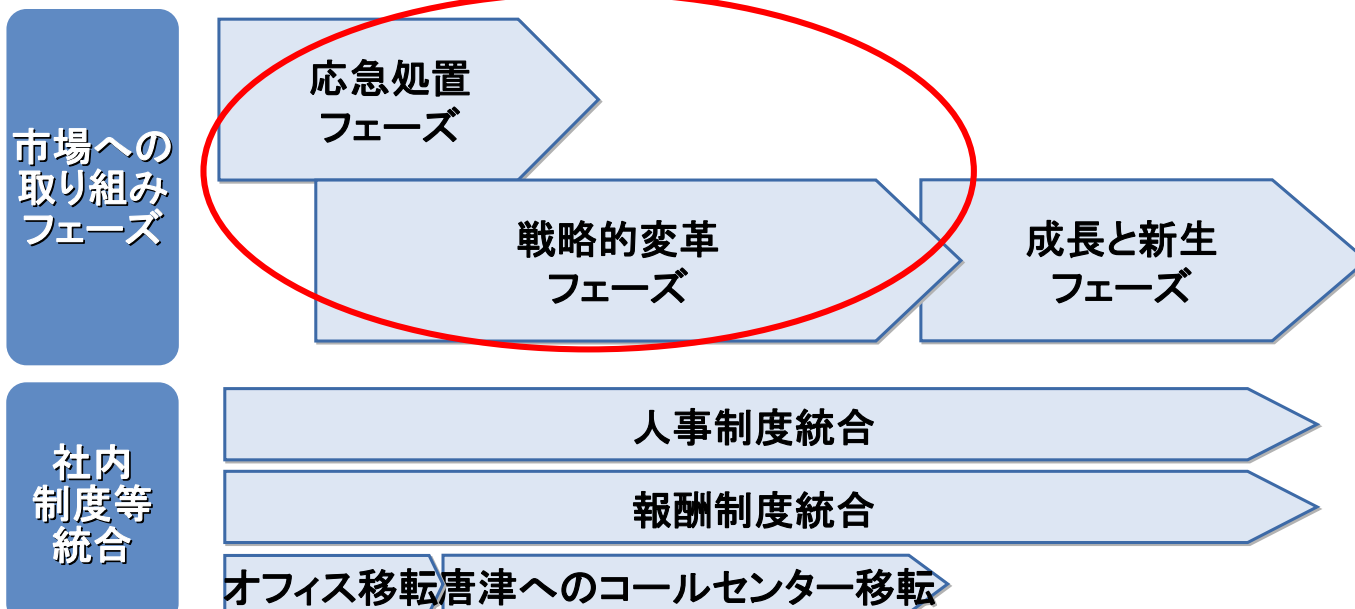
   統合済みISP   
    下期統合予定ISP

# Phoenix One Projectロードマップ



2007年                                  2008年  
 9月   10月   11月   12月   1月   2月   3月   4月   5月   .....

《予感》 → 《実感》 → 《体感》



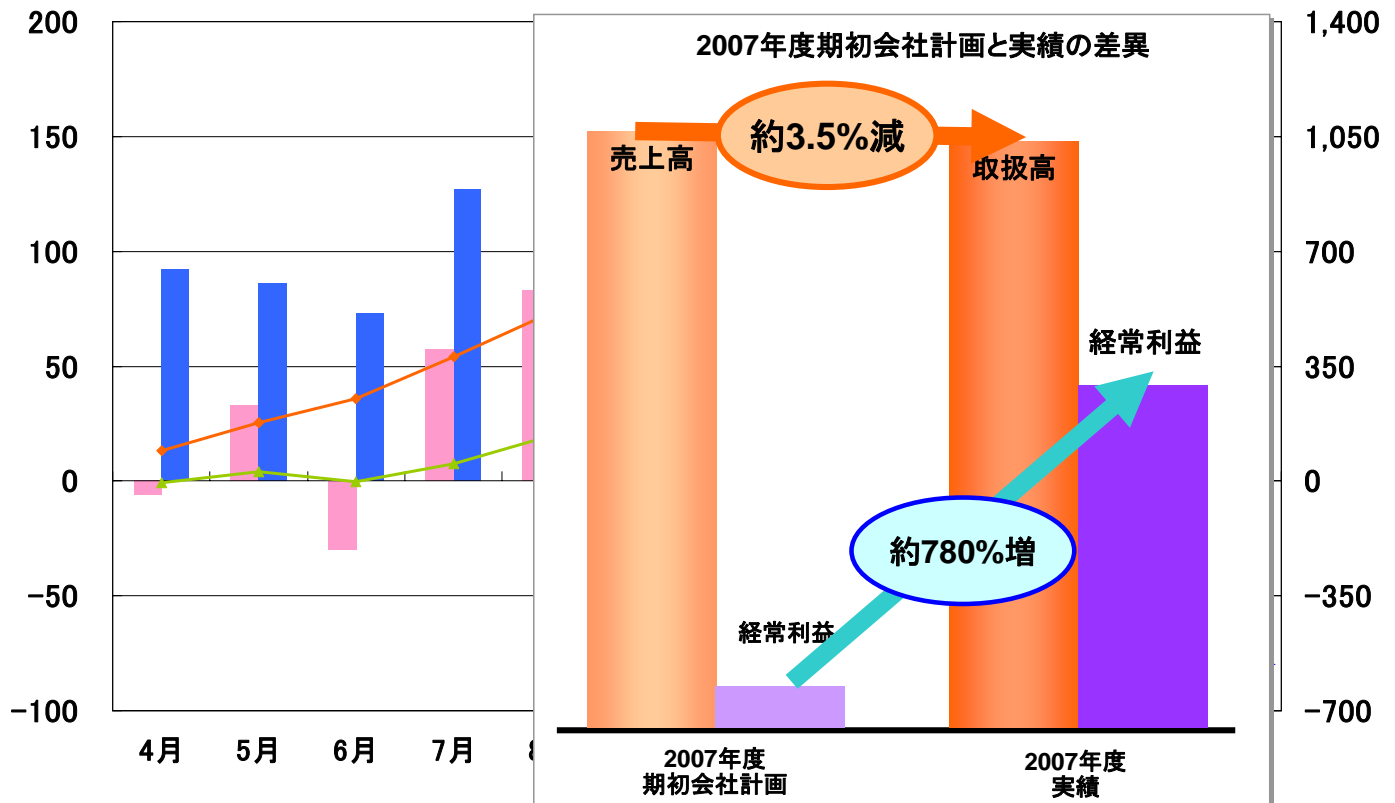
# DTI営業利益推移



(単月:百万円)

■ 計画(単月) ▲ 計画(累積) ■ 実績(単月) ◆ 実績(累積)

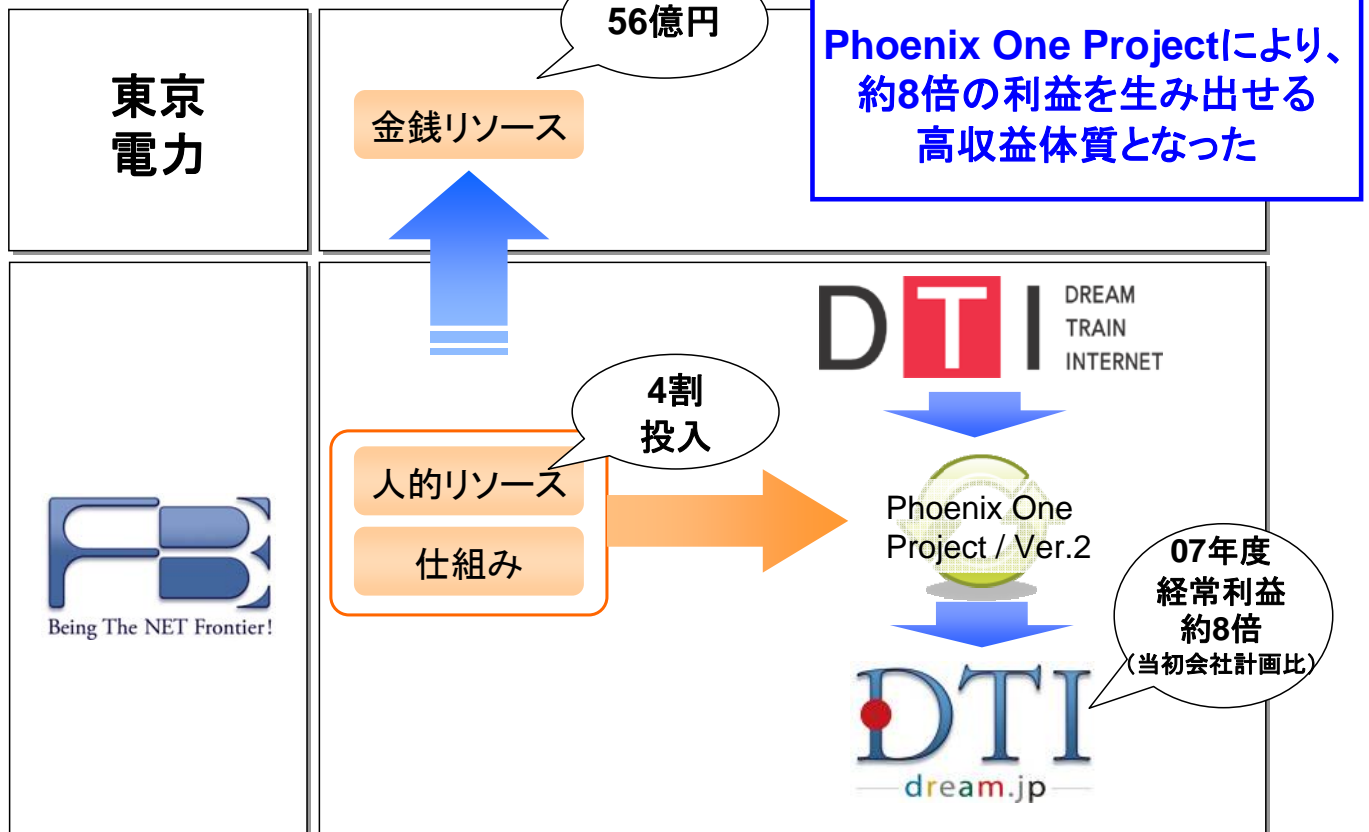
(累積:百万円)



Copyright 2008 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

27

# SiLK VISION 中間まとめ

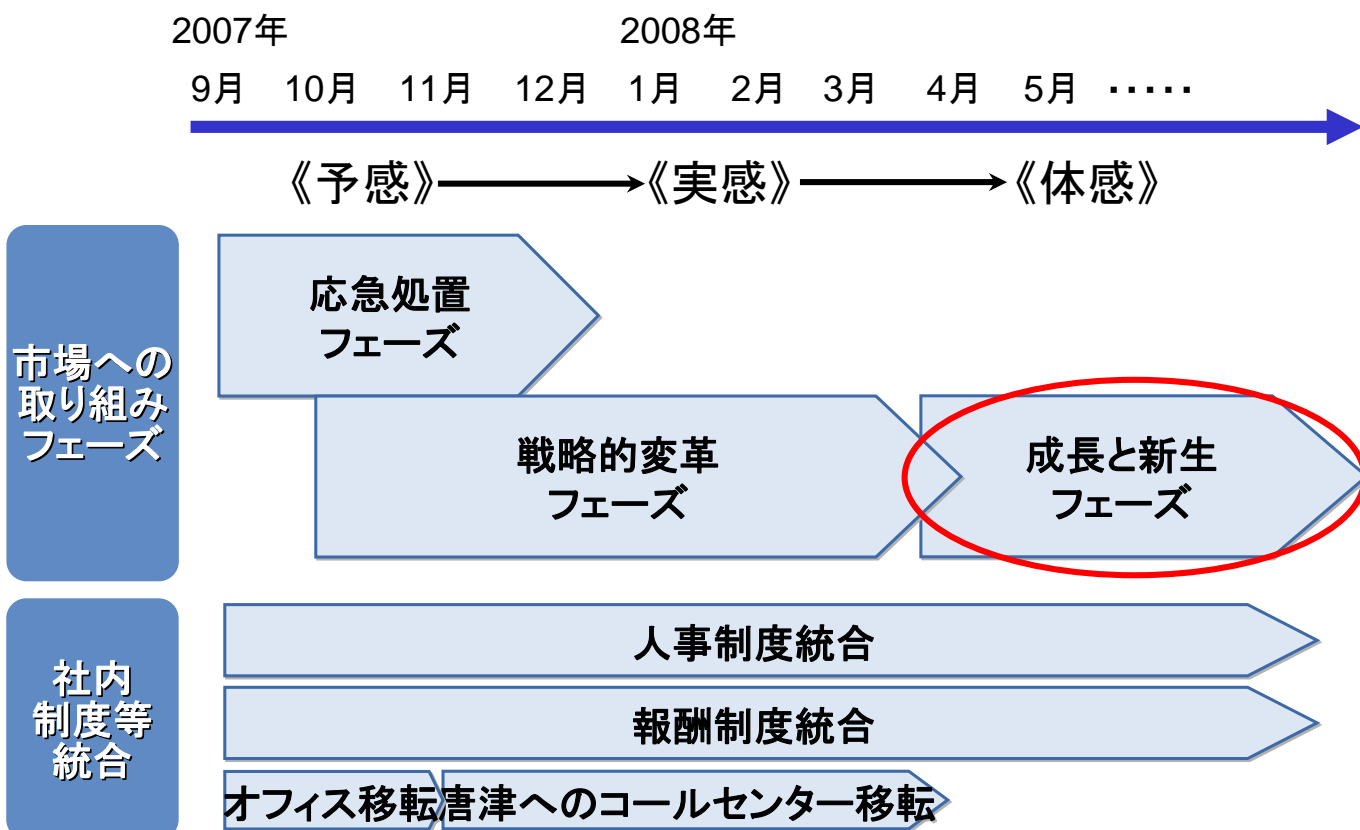


Copyright 2008 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

28

# Phoenix One Ver. 2.0

## Phoenix One Projectロードマップ



シンプルさ

オリジナリティ

数値表現

徹底したリソースの集中を行い、  
差別化する

## DTIサービスに関する取り組み

予感	■ 2007/10/24	... 「ユビキタスプロバイダ」として再始動
	■ 2007/10/25	... ユビキタスポータルサービス「Dream HUB」開始
	■ 2007/10/25	... シンプルプラン提供開始
	■ 2007/11/28	... Ubicプラン開始 (@dream.jpに変更)
	■ 2007/12/10	... Dream Home Security Styleリリース
実感	■ 2007/12/17	... Dream SemantiqNode提供開始
	■ 2008/1/29	... DTI 光 with フレッツ開始
	■ 2008/3/31	... フレッツ光ネクストに対応
	■ 2008/4/1	... SiLK Hotlines稼動開始
	■ 2008/7/1	... OSA対応
体感	■ 2008/7/5	... メールスタートツールリリース
	■ 2008/7/7	... リモートサポート「SiLK Touch」リリース
	■ 2008/8/1	... MVNO形式でeMobileの接続プランを最安値で提供開始
	■ 2008/9/6	... DTI 光 with フレッツ料金 NTT回収代行開始
	■ 2008/9/26	... 高速モバイルプラン 引越しパック提供開始
	■ 2008/10/20	... 独自ドメインサービス「Ubic name」提供開始
		SiLK Hotlines応答率Web公開開始



# プランの絞込み(シンプル化前)



## FTTH

- フレッツ光ベーシックプラン
- フレッツ光ファミリープラン
- フレッツ光マンションプラン
  
- ひかりone ホームプラン
- ひかりone マンションV8プラン
- ひかりone マンションV16プラン
- ひかりone マンションE8プラン
- ひかりone マンションE16プラン
- ひかりone マンションDXプラン
  
- ひかりone Tタイプ マンションV57Mプラン
- ひかりone Tタイプ マンションV100Mプラン
- ひかりone Tタイプ マンションE100Mプラン
- ひかりone Tタイプ マンション無線プラン

## ADSL

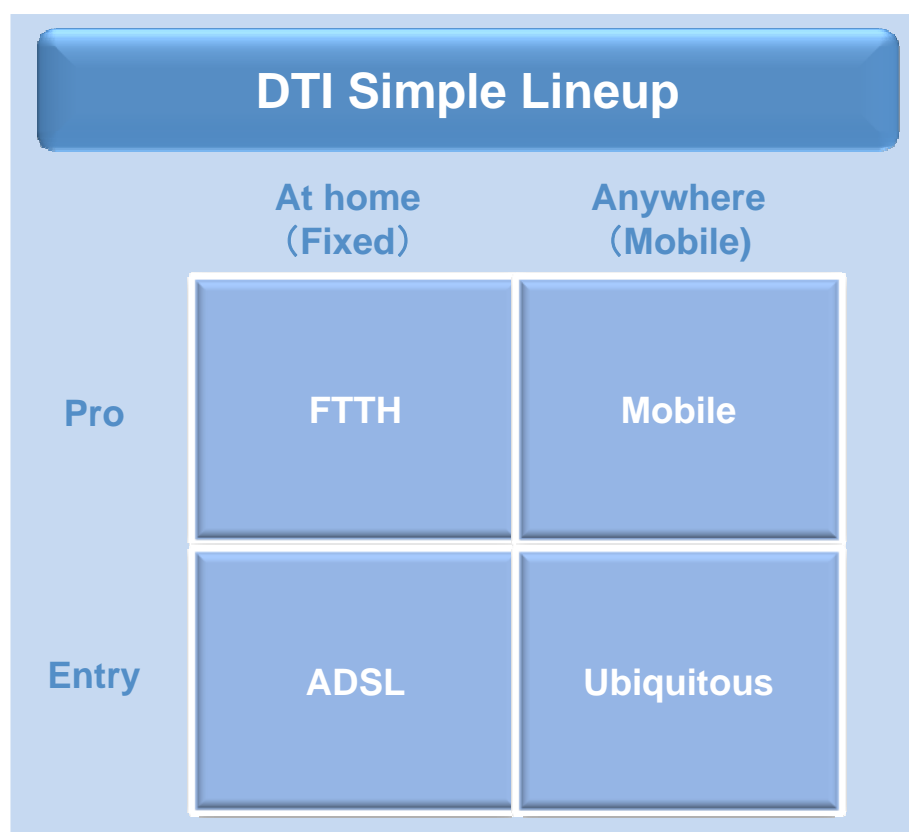
- フレッツADSLプラン
  
- イー・アクセスADSL50Mプラン
- イー・アクセスADSL50M年割プラン
- イー・アクセスADSL12Mライトプラン
- イー・アクセスADSL12M年割プラン
  
- アッカADSL50Mプラン
- アッカADSL12Mライトプラン

## Dupその他

- フレッツISDNプラン
  
- ダイヤルアッププラン
- 従量ダイヤルアッププラン
- 電話代コミプラン
  
- AIR-EDGEコミプラン

**FTTH:13種類、ADSL:7種類、Dupその他:5種類  
計:25種のプラン**

# プランの絞込み(シンプル化の考え方)



## DTI Simple. Plan

### 4プランに集約

with フレッツ <b>¥3,171~</b>	高速モバイル <b>¥1,000</b>
ADSL 12M <b>¥1,995</b>	Ubicプラン <b>¥210</b>

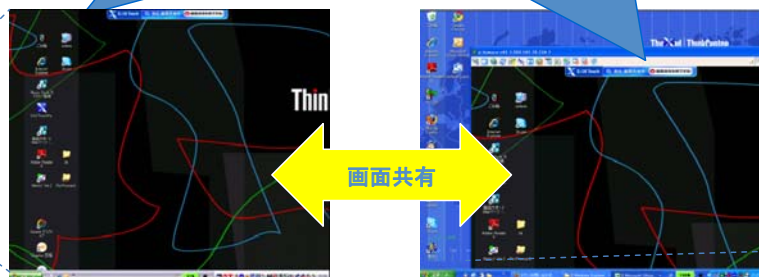
## ユビキタス技術による「安全・安心」の差別化



たったの**7**クリック  
で利用可能



対応時間を**30%**削減



# サポートスペックの公開(数値表現)



## SiLK Hotlinesの映像と応答率を公開

**S/LK Hotlines Live!**

2008.12.08 12:45:03 更新

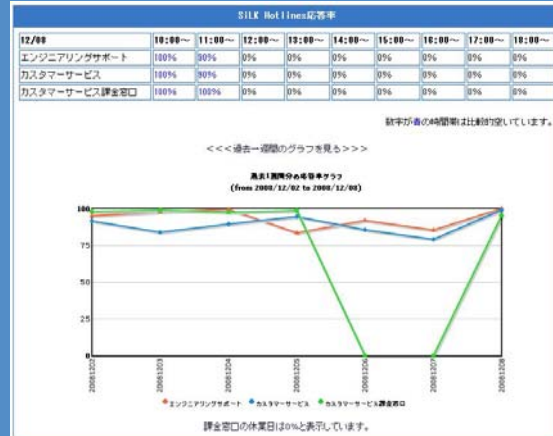
**S/LK Hotlines 応答率**

12/08 11:00~12:00

- エンジニアリングサポート 90%  
つながりやすいです
- カスタマーサービス 90%  
つながりやすいです
- カスタマーサービス課金窓口 100%

たいへんつながりやすいです

## 当日の時間別と週間の応答率を公開



徹底したサポートクオリティ開示

応答率85%以上を目標

# Ubiquitous HUBポータル



DTIの会員であれば無料で利用できるユビキタスポータル。Dream HUBにアクセスすれば、様々なユビキタスサービスを利用することができます。

ユビキタスWebメール  
**MyMail**



ユビキタスオンライン  
ストレージ  
**MyStorage**

ユビキタスノート  
**Dream SemantiqNode**

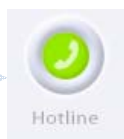
ユビキタスファイル転送



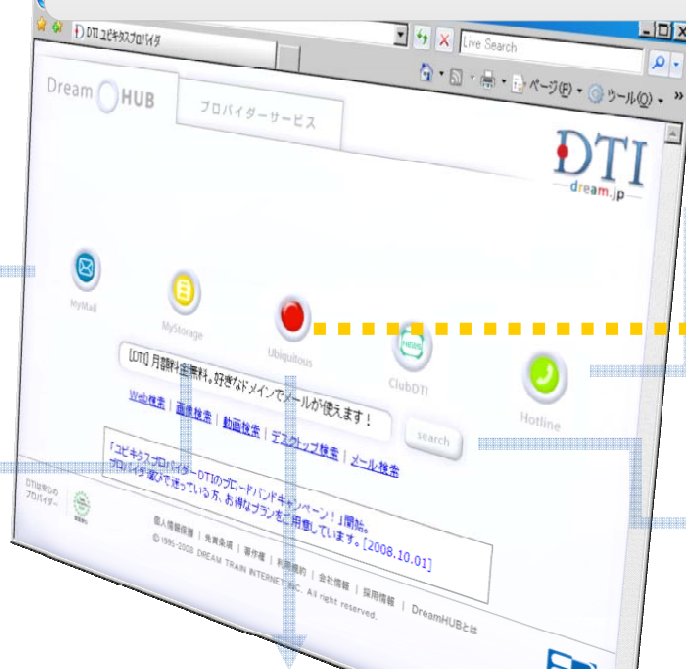
ユビキタスホームセキュリティ  
**Dream Home Security Style**

ユビキタスオリジナルドメイン  
**UbicName**

ユビキタスサポート  
**Hotline**

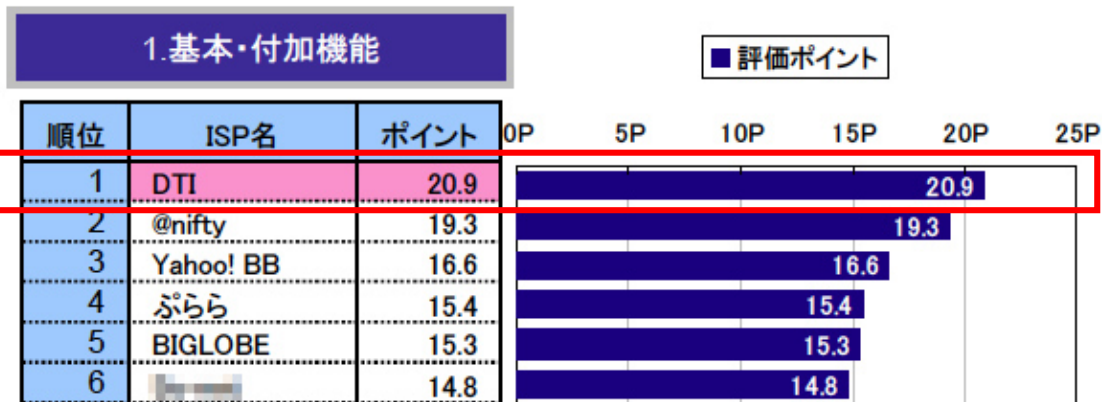


ユビキタスウェブ  
メール検索  
**MySearch**



## その結果

## (株)MM総研11月26日発表 “ISPのサービス品質格付け2008”



**基本・付加価値機能において、  
No1評価を獲得！**

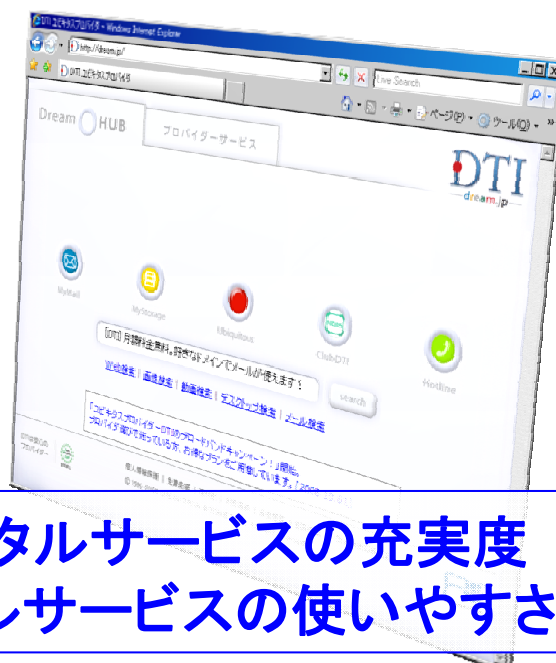
12	[Blurred]	7.0	[Bar chart showing 7.0 points]					
13	[Blurred]	6.8	[Bar chart showing 6.8 points]					
14	[Blurred]	5.8	[Bar chart showing 5.8 points]					

出展:「ISPのサービス品質格付け2008」(MM総研)

接続安定度、接続速度、メールサービス充実度、メールサービス使いやすさ、  
ポータルサービス充実度、ポータルサービス使いやすさ

## Ubiquitous HUBポータル

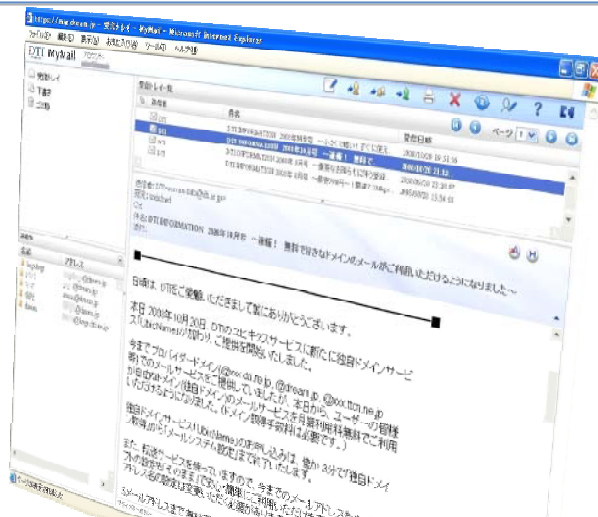
Dream HUB



**ポータルサービスの充実度 C**  
**ポータルサービスの使いやすさ AA**

「1.基本・付加機能」部門ではDTIが安定した評価を得た結果、第1位を獲得した。DTIはポータルサービスの機能面での評価は伸び悩んだが、これらの項目は評価上の重要度が相対的に低かったこともあり、部門第2位の@niftyの19.3ポイントを1.6ポイント上回った。





**メールサービスの機能 AA**  
**メールサービスの使いやすさ AAA**

シンプルかつ、多彩な機器に対応したwebメール機能に  
 評価。最近、UbicNameなどの新サービスも追加。

取り組みが外部機関調査でも評価される

- (株)MM総研 「ISPのサービス品質格付け2008」  
 -Webアンケート・サポート窓口への覆面調査から-  
 にてDTIが5位を獲得

総合順位	ISP名(提供事業者名)	総合 ポイント	総合 格付け
1位	@nifty (ニフティ)	63.1P	AAA
2位	BIGLOBE (NECビッグロブ)	61.1P	AAA
3位	OCN (NTTコミュニケーションズ)	56.1P	AA
4位	ぷらら (NTTぷらら)	56.0P	AA
5位	DTI (ドリーム・トレイン・インターネット)	53.8P	A
6位	WAKWAK (NTT-ME)	53.1P	A

**1年間で、主要ISPと並ぶ  
 「スペック評価」を獲得。**

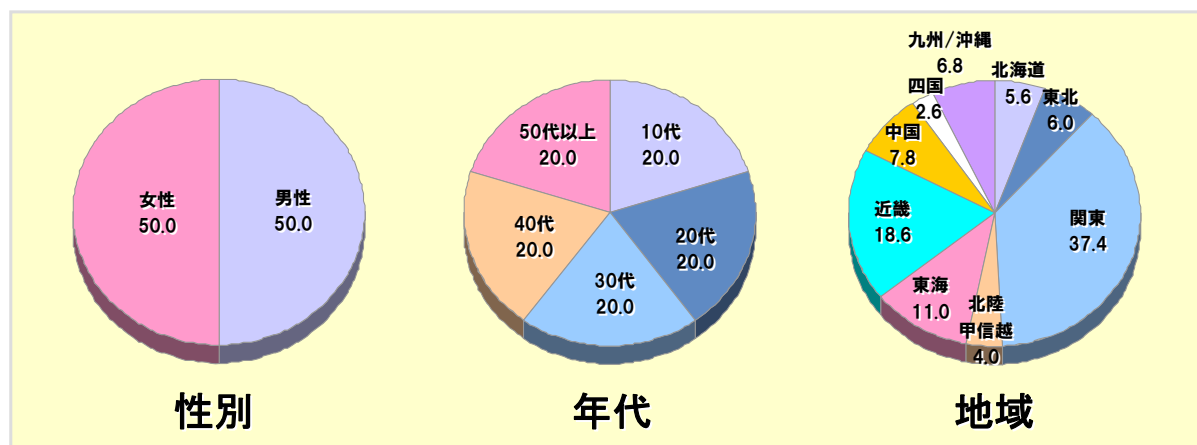
10位	au one net (KDDI)	43.6P	B
-----	-------------------	-------	---

(最大100P)

# スペック比較のみによる ブラインドテスト

## ブラインドテスト 会員属性

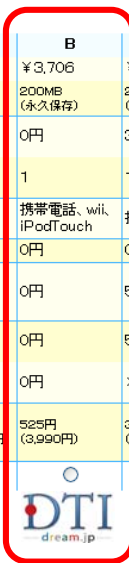
- 調査内容： ブラインド調査
- 調査方法： インターネット調査
- 調査機関： 株式会社 クロスマーケティング
- 実査期間： 2008年10月8日(水)
- 有効回答数：500サンプル
- 対象者： 15歳～75歳の男女



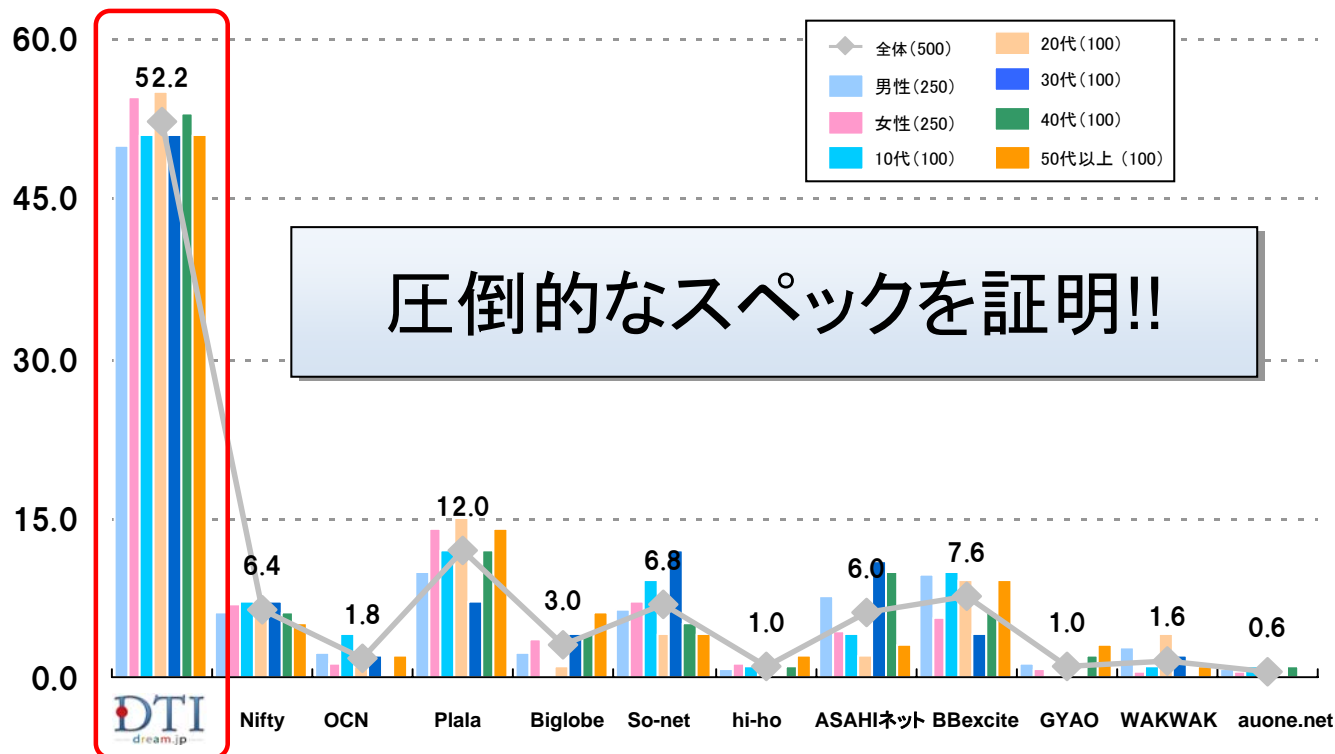
# ブラインドテスト 調査結果



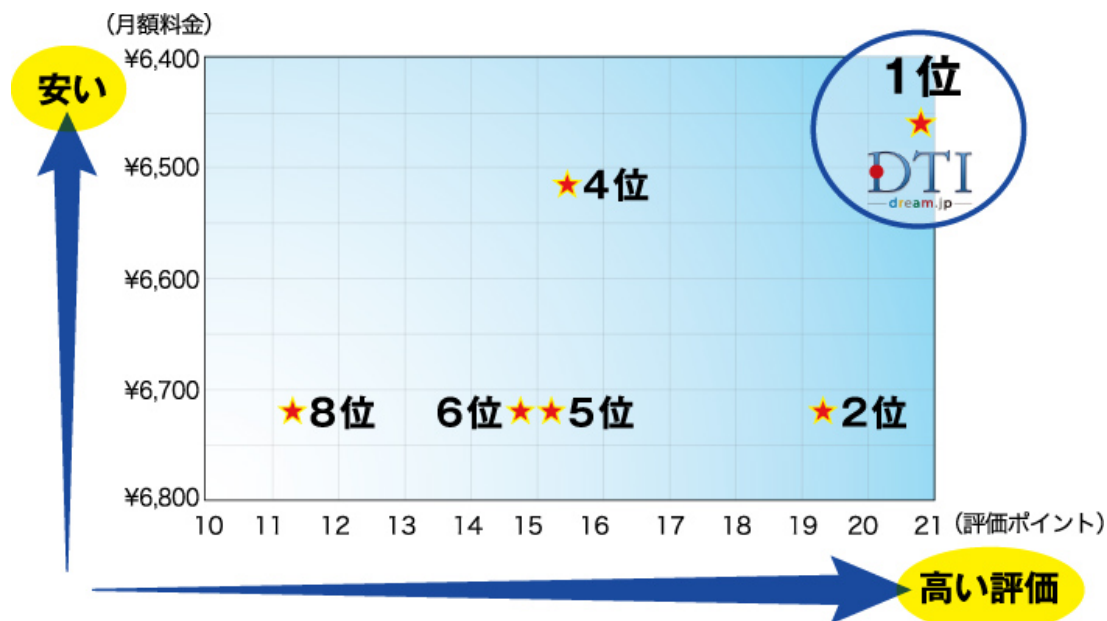
料金		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
基本接続料金		¥4,095	¥3,706	¥3,990	¥3,622	¥3,938	¥3,938	¥3,927	¥3,570	¥3,518	¥3,937	¥3,622	¥5,060
メールボックスの容量	5GB (永久保存)	200MB (永久保存)	25MB (最長2ヶ月保存)	無制限 (最長1ヶ月保存)	100MB (最長1ヶ月保存)	無制限 (最長2ヶ月保存)	50MB (最長2ヶ月保存)	無制限 (最長6ヶ月保存)	1GB (最長2ヶ月保存)	20MB (永久保存)	50MB (最長3ヶ月保存)	100MB (最長6ヶ月保存)	
メール	自分の好きなドメインでメールを送ることができる	×	0円	315円	×	210円	0円	1,050円 ~2,100円	2,940円	×	×	210円	×
	最初にもらえるメールアドレスの数	5	1	1	1	5	4	5	6	0	5	1	1
	パソコン以外の通信機器からも確認できる	携帯電話	携帯電話、wiik、iPodTouch	携帯電話	携帯電話	携帯電話	携帯電話	携帯電話	携帯電話	携帯電話	×	×	携帯電話
サポート	フリーダイヤル	0円	0円	0円	0円	0円	×	0円	×	0円	×	0円	0円
	困った時、自分のパソコンの画面を共有、遠隔操作でサポートしてくれる	525円	0円	525円	315円	525円	525円	525円	525円	525円	525円	525円	0円
オプション	外出先から自宅のパソコンに入っているファイルを取り出す	525円	0円	525円	525円	525円	525円	525円	525円	525円	525円	525円	525円
	自宅のパソコンを遠隔操作することができる	×	0円	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
	外出先から自宅の様子が確認できる (カッコ内は初期費用)	315円 (26,250円)	525円 (3,990円)	315円 (26,250円)	315円 (26,250円)	315円 (26,250円)	315円 (26,250円)	315円 (26,250円)	315円 (26,250円)	315円 (26,250円)	315円 (26,250円)	315円 (26,250円)	315円 (26,250円)



# ブラインドテスト 調査結果-年代別



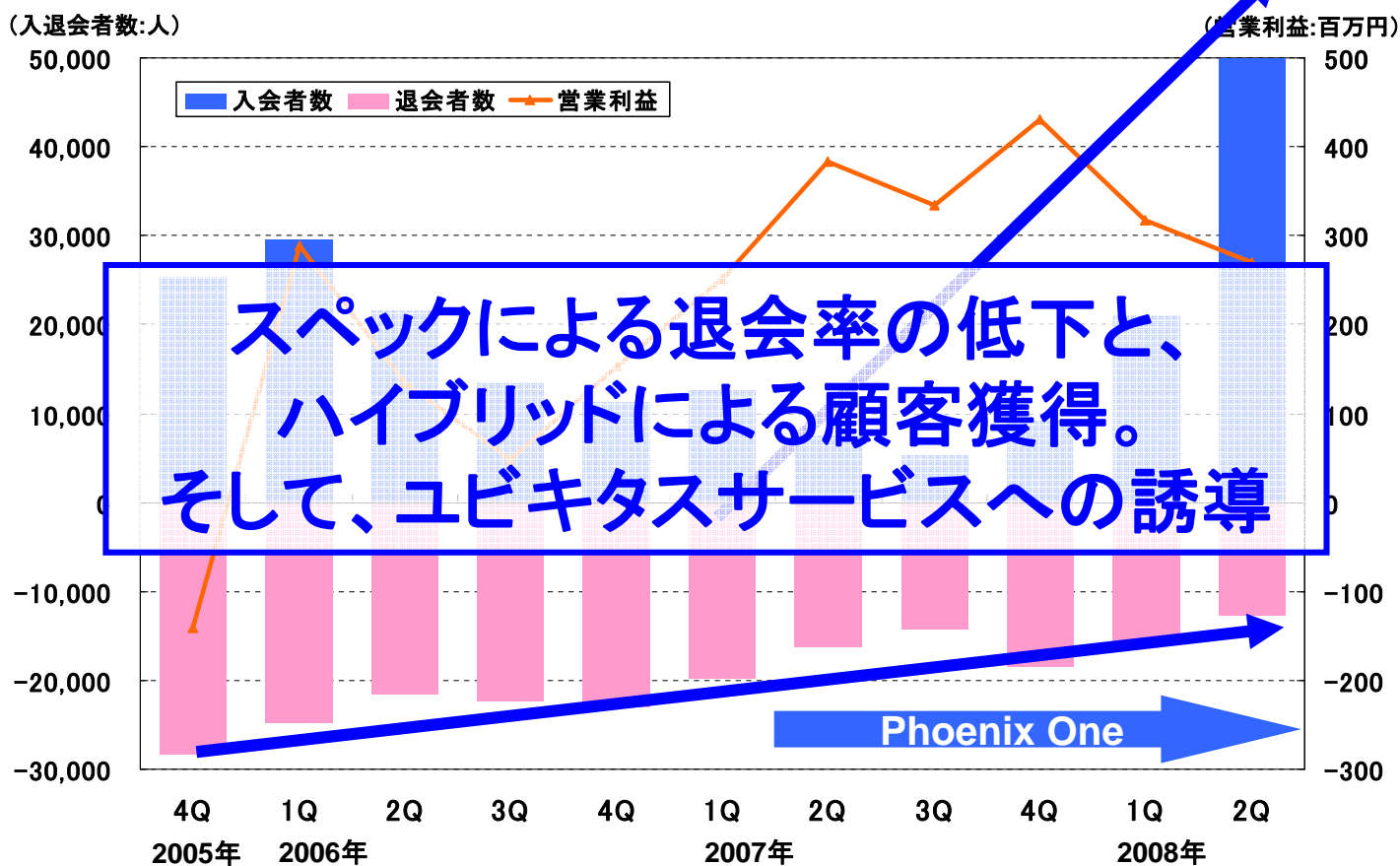




※順位は「ISPのサービス品質格付け 2008 基本・付加機能部門 (MM 総研)」より出典  
 ※月額料金はフレッツ光 プロバイダパック ファミリータイプ (NTT 東日本) で比較

ブルーオーシャン戦略の結果、  
コストダウン・差別化・スペックアップを同時に達成!!

## DTI入退会者数/営業利益推移



スペックによる退会率の低下と、  
ハイブリッドによる顧客獲得。  
そして、ユビキタスサービスへの誘導

Phoenix One

DTIは、一般ISPビジネスである

- ・差別化の効かない/商品力のない商品

を補うための、

- ・販促費の大量投入
- ・絞込みの出来ないスペック勝負

による、

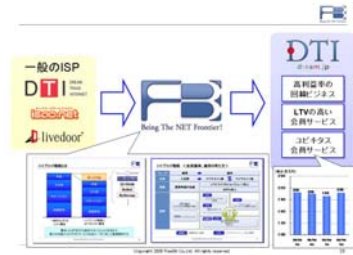
- ・ロイヤリティ低いユーザーの大量獲得(新規入会)、大量退会(退会処理)

というレッドオーシャンから、

- ・M&Aによる、合理的な獲得と秀逸な移行プログラム実行
- ・選択されない合理的な理由のない商品ラインナップ
- ・未来を感じさせる完全オリジナルな付加価値サービス

により、継続的に利益を上げつつ、ユビキタスイノベーションを提供する

- ・LTVを最重要視したブルーオーシャン企業へとシフトしつつある



## ハイブリッドモデルは、FBグループの重要な成長エンジンとなった

## SiLK VISION 前半まとめ

SiLK VISION  
前半の取組み

DTI買収後は、SiLK VISION 2010にて設定した「4つの成長領域」と「ハイブリッド戦略」のうち、「ハイブリッド戦略」によるユビキタス成長に、多くのリソースを配分

取組み  
結果

適切なリソース配分だった結果、**SiLK VISION 2010の1年前倒し**が視野に入り、SiLK VISION 2010 Ver.2.0を発表

SiLK VISION  
前半終了時  
の問題点

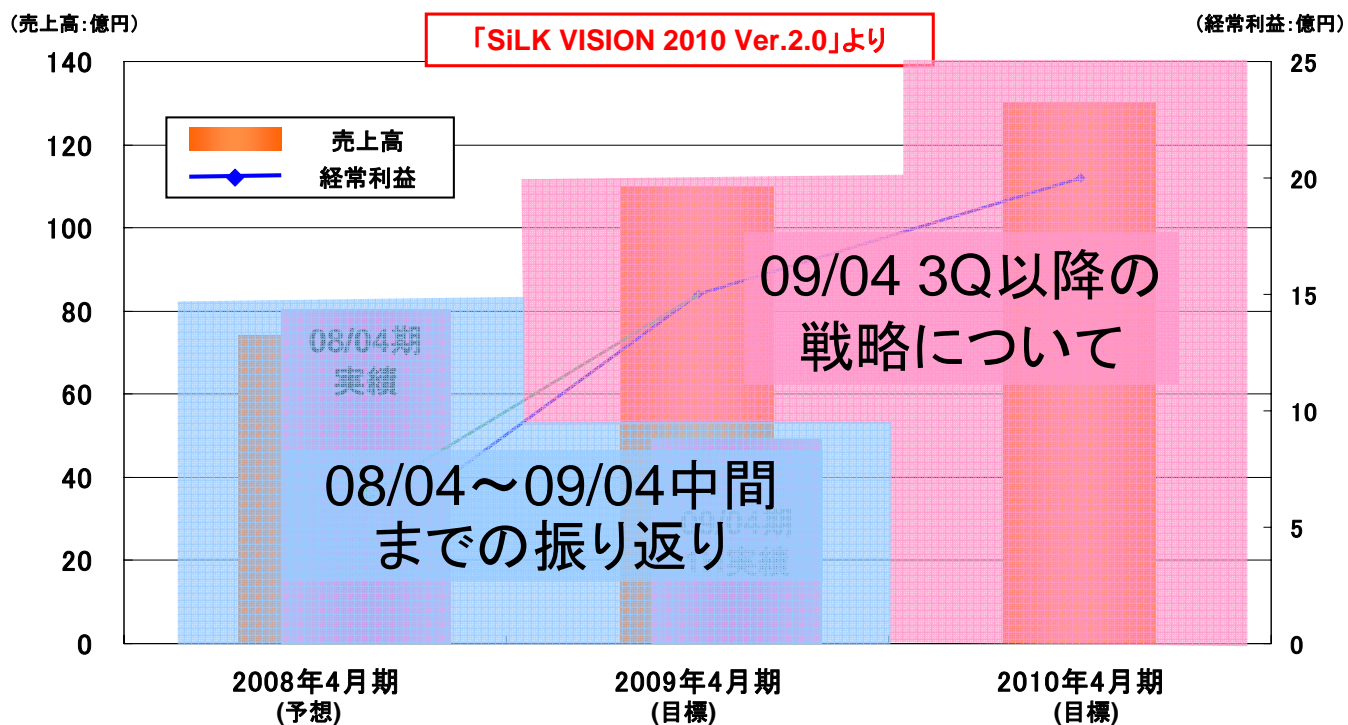
SiLK VISION 2010 Ver.2.0の次の成長を作る、FB個別のユビキタス化事業 **4つの成長領域は**、リソース配分が不十分であったため、**成長速度が想定内に留まる**

対応策

SiLK VISIONの後半においては、**4つの成長領域に重点的にリソースを割り当てていく方針**

# SiLK VISION 2010“下期”の取組み

## SiLK VISION 2010 Ver.2.0 業績目標



**2010年4月期に売上高130億円、経常利益20億円  
東証一部上場を目指す**

**SiLK VISION 2010 達成に向けた新ビジョン**  
**「FB/DTIで生み出した成長エンジンを、**  
**今後のユビキタス化事業の拡大に充てる」**



**ユビキタスプロバイダ**

ハイブリッド  
戦略

**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 (Ulink)	ホーム セキュリティ	満足度 No.1 サポート	...
-------------------------------------	------------------------------------	---------------	---------------------	-----

Dream **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	...
-------------------	---------------------	---------------------	---------------------	------------	-----

**成長エンジンと仕組み化**

完成!!  
積極的な買収へ

**ユビキタスサービス利用者数**

利用者増への  
取組みを実施!

4つの  
成長領域

**1. メッセージング領域**

**3. アドテクノロジー領域  
(通話報酬型広告)**

**2. VPN領域**

**4. モノ・コントロール領域**

**ユビキタスプロバイダ**

ハイブリッド  
戦略

**ユビキタスサービス**

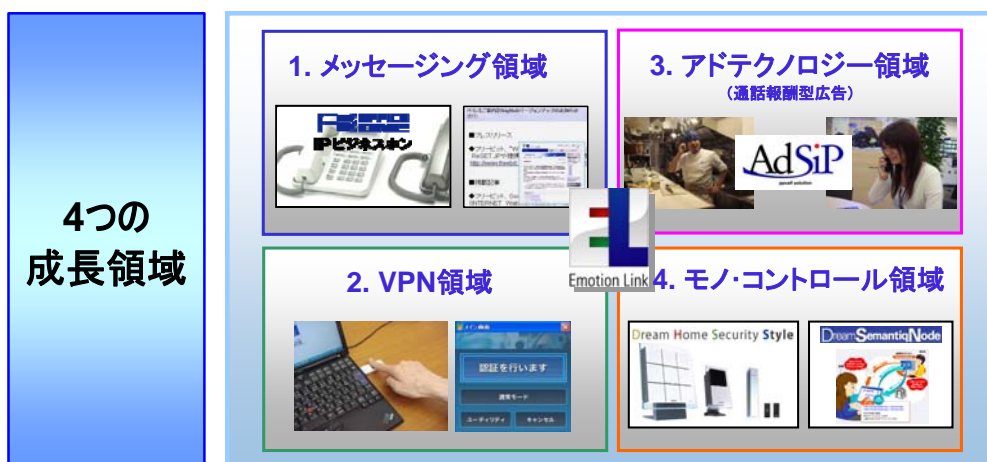
ユビキタス メール サービス (@dream.jp)	ユビキタス ネットワーク サービス (Ulink)	ホーム セキュリティ	満足度 No.1 サポート	...
-------------------------------------	------------------------------------	---------------	---------------------	-----

Dream **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	...
-------------------	---------------------	---------------------	---------------------	------------	-----

Copyright 2008 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

58



**4つの成長領域へのリソース投入を09/04下期で完了し、10/04期の加速的な成長を目指す**

## SiLK VISION 2010 Ver.2.0 下期の世界

**金融恐慌後の世界** (継続課金による安定した構造と、チャンスへの投資)

**IPアドレスの枯渇問題が具体的に**  
(新興国のプレゼンス向上、WiFi/3G/4Gを使ったSmartPhoneの増加、インターネットの更なる利用領域の開拓)

**携帯機器へのシフト** (日本では、アナログ地上波帯域も空く)

**帯域格差問題** (すべてがサーバーでの限界)

**価格差問題** (高いものは世界では売れなくなる)

**世界のフラット化** (ライフスタイル、ワークスタイルの変化)によって  
更なる**メッセージングプロダクトへのニーズの拡大**  
(場所、人、時間を組み合わせるプレゼンスの重要性)

**多機能かつシンプルなプロダクトを実現する垂直統合型ビジネス**  
(ユーザビリティへの関心)

<b>メッセージング 領域</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・集合住宅向けIP電話サービスの維持・拡大</li><li>・SIP分野でのASPサービスの展開</li></ul>
<b>VPN 領域</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・Emotion Link Ver2を基にした新サービスの開発</li></ul>
<b>アドテクノロジー 領域</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ネット広告会社との資本提携や広告代理店経由を利用したAdSiPの拡販</li><li>・デジタル放送パッケージサービスを全国のFM局へ提供</li></ul>
<b>モノ・コントロール 領域</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ユビキタス時代を象徴するユビキタス家電の複数投入</li><li>・SemantiqNode APIを利用し、UbicFrontier!モデルによるパートナーへのサービス提供</li></ul>

**Simple.コンセプトで、徹底した  
「分かりやすさ」「使いやすさ」「ワクワク感」  
を提供していく**

## SiLK VISION 下期成長のための施策



# Innovation

## SiLK VISION 下期の新規重点戦略

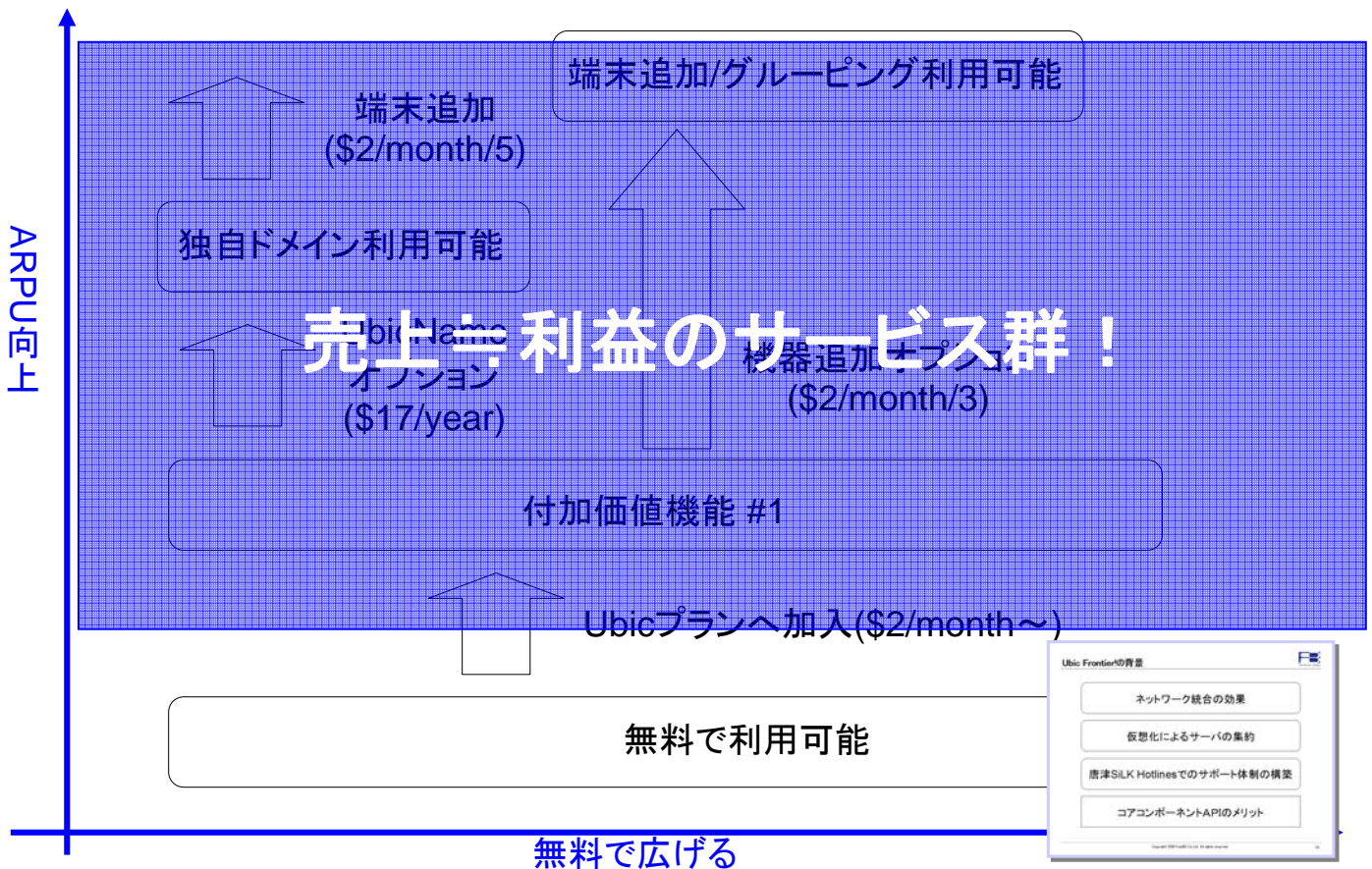
重点分野	取り組み	
	営業	商品企画
Ubic Frontier!	多彩な流通経路による販売とWEBマーケティング+媒体利用	Ubic Frontier!企画 (無料Ubicプラン)
中国ビジネス	市場調査、チャネル開拓	B2B商品企画 ビジネスパートナー開拓
モノコン・MSG	市場開拓	プロトタイプ企画

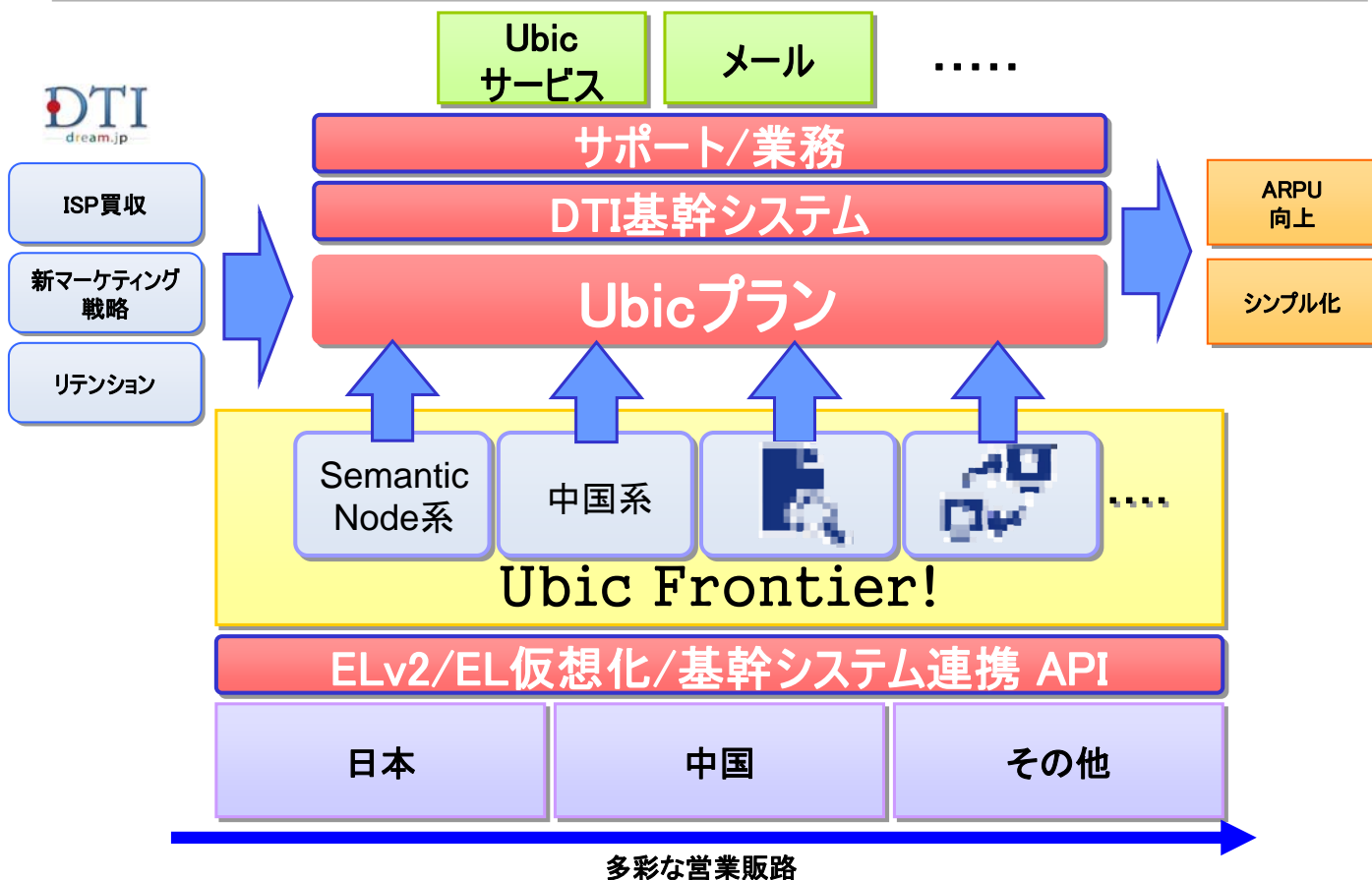




多彩な流通経路で獲得した無料プロダクト利用者を  
**有料Ubicプラン**に導入し、  
 ユーザーの大量獲得と有料サービスへの誘導を行う。

Ubic Frontier! ビジネスモデル例





# SemantiqNode



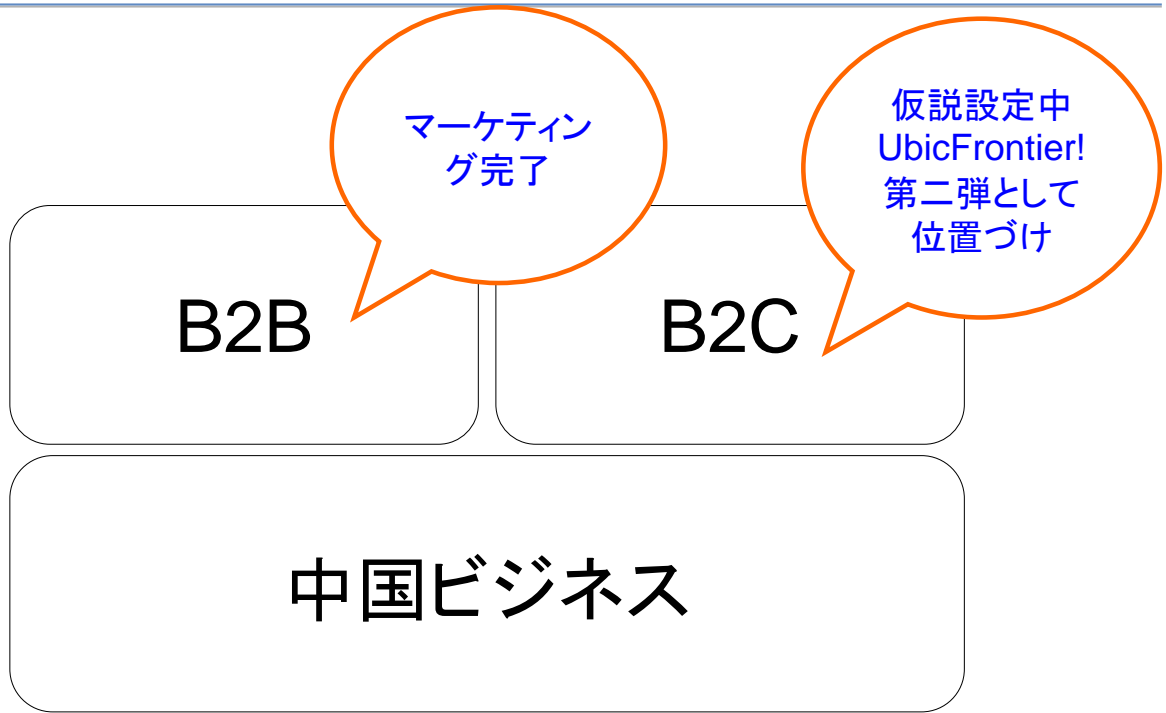
# Simple.

年度内に新サービスを  
怒濤のリリース予定。  
請うご期待！！！！

SiLK VISION 下期の新規重点戦略



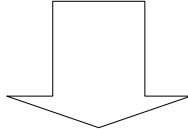
重点分野	取り組み	
	営業	商品企画
Ubic Frontier!	多彩な流通経路による販売とWEBマーケティング+媒体利用	Ubic Frontier!企画 (無料Ubicプラン)
中国ビジネス	市場調査、チャネル開拓	B2B商品企画 ビジネスパートナー開拓
モノコン・MSG	市場開拓	プロトタイプ企画



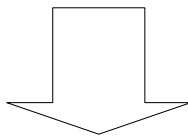
年度内サービスを目指し調整中

重点分野	取り組み	
	営業	商品企画
Ubic Frontier!	多彩な流通経路による販売とWEBマーケティング+媒体利用	Ubic Frontier!企画(無料Ubicプラン)
中国ビジネス	市場調査、チャネル開拓	B2B商品企画 ビジネスパートナー開拓
モノコン・MSG	市場開拓	プロトタイプ企画

今までは、初期ELライセンス販売(付随する組み込み、構築SI)、  
OEM型継続課金の2本モデル

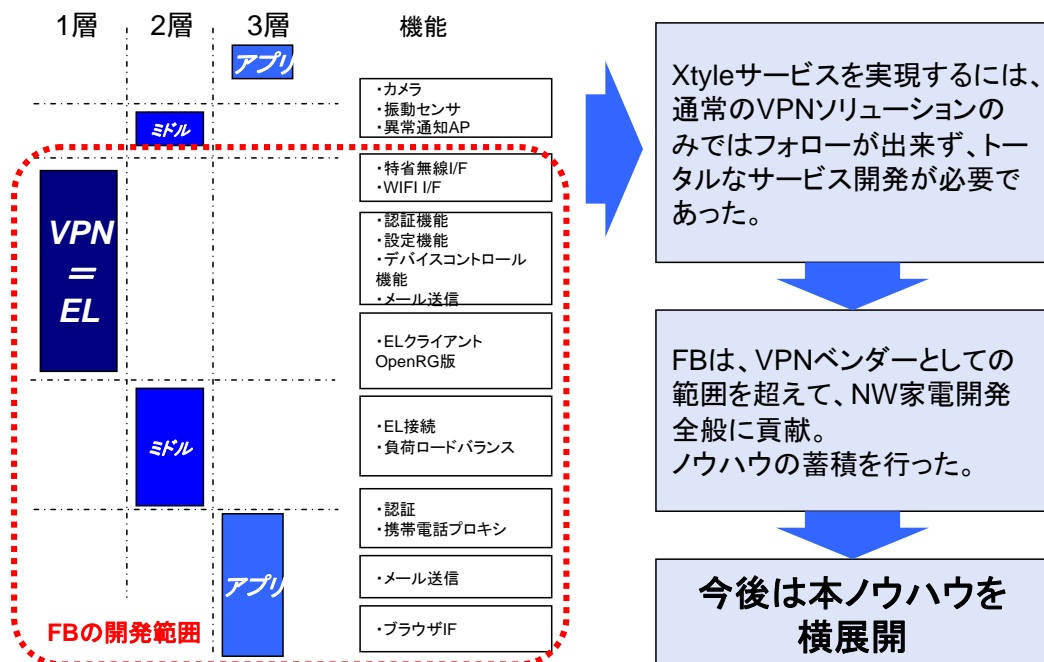


事業者にとっては、初期コストと維持コストが大きく、  
継続サービス実行に対しての敷居も高い



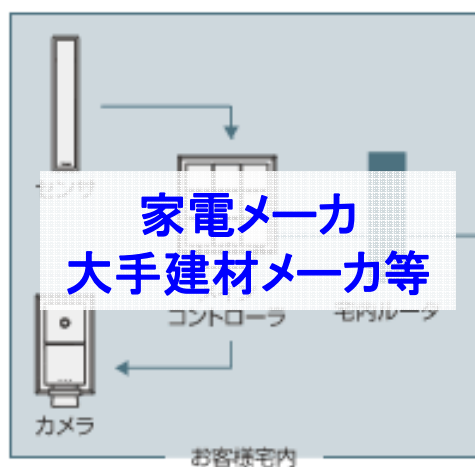
UbicFrontier ! モデルへ

## 物コントロール分野への取り組み方針



開発範囲 = 携帯、PCからのリモートアクセス部分を提供  
ビジネス形態 = 請負

- 今後は、請負ではなく、家電に付加するコントロールASPとして、複数の事業者様へ展開

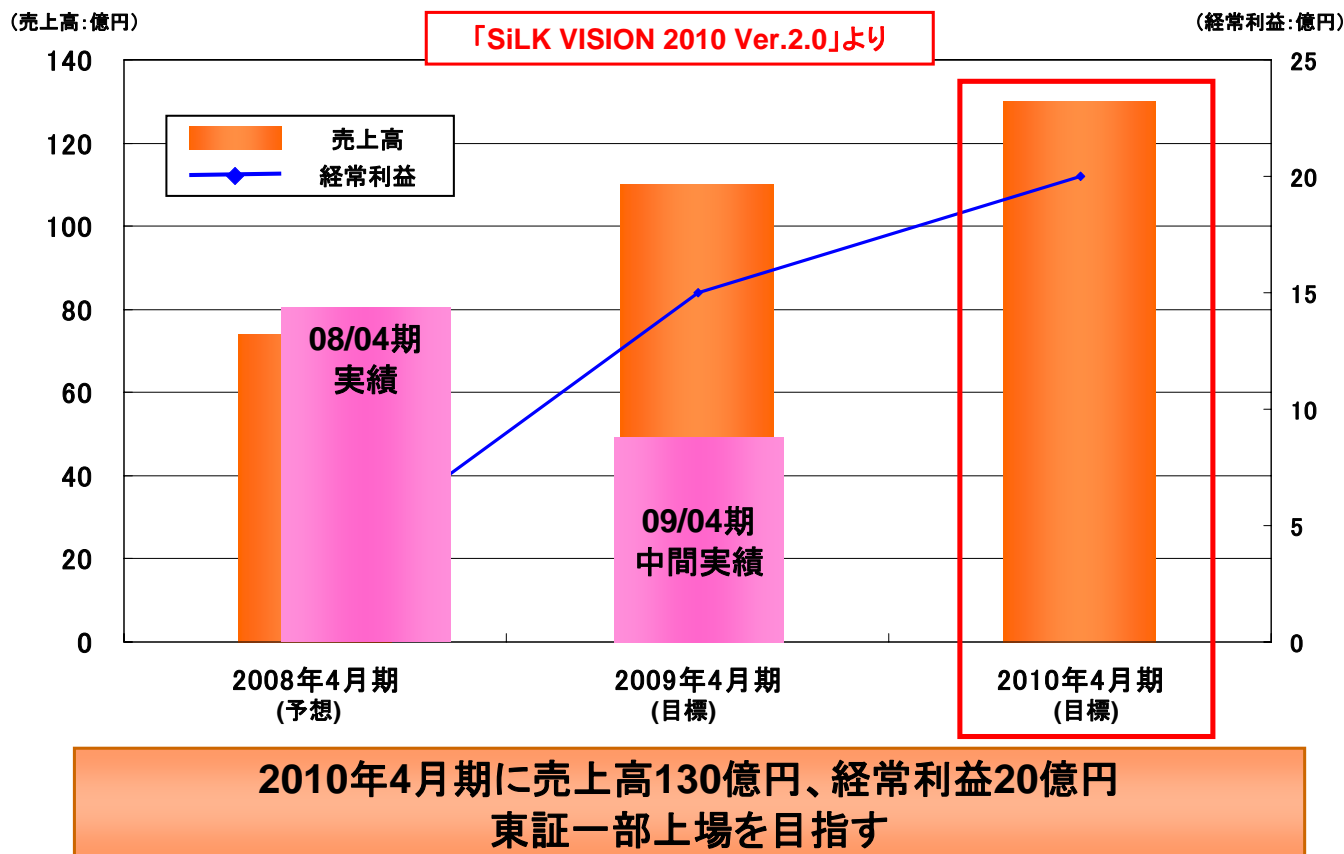


現在大手建材メーカー様より上期に引き続き宅内装置リモート制御プロト製造PJの引き合いをいただいております、今後も継続して実施

モノコンにおける、  
OpenBit.Netモデルを構築！



# 来期の目標 SiLK VISION 2010 Ver.2.0 業績目標



## 下期の主な取り組みと SiLK VISION 2010 Ver2.0の関連



	ISP機能の強化	ISP顧客獲得 チャネルの拡充	UbicFrontier ! 施策の実行	中国事業の準備
4つの成長領域	メッセージング	○		
	VPN	VPN、アドテクノロジー領域は、 現状通りに営業活動を推進		
	アドテクノロジー			
3つの重点戦略	モノ・コントロール		○	
	中国		○	○
	DTIハイブリッド戦略	○	○	○

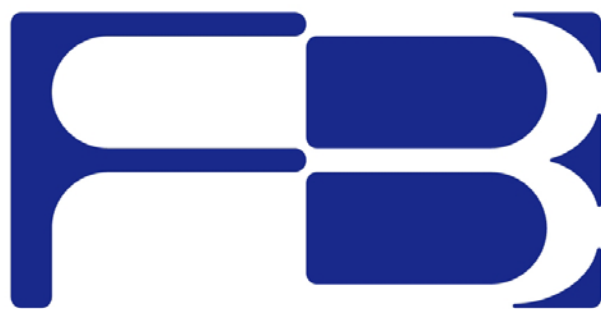
メッセージング、モノ・コントロール、中国、  
DTIハイブリッド戦略に新規施策を実施

# *Demonstration*

**Personal Broadcast**

**Mash UP 家電サービス**

**Real Time sensing on the net**



The Internet xEngine.

**Made In .JP**

**日本発のIT基幹技術で世界を目指す**