

フリービット株式会社【3843】 事業戦略説明会



The Internet xEngine.

2008/9/9

(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

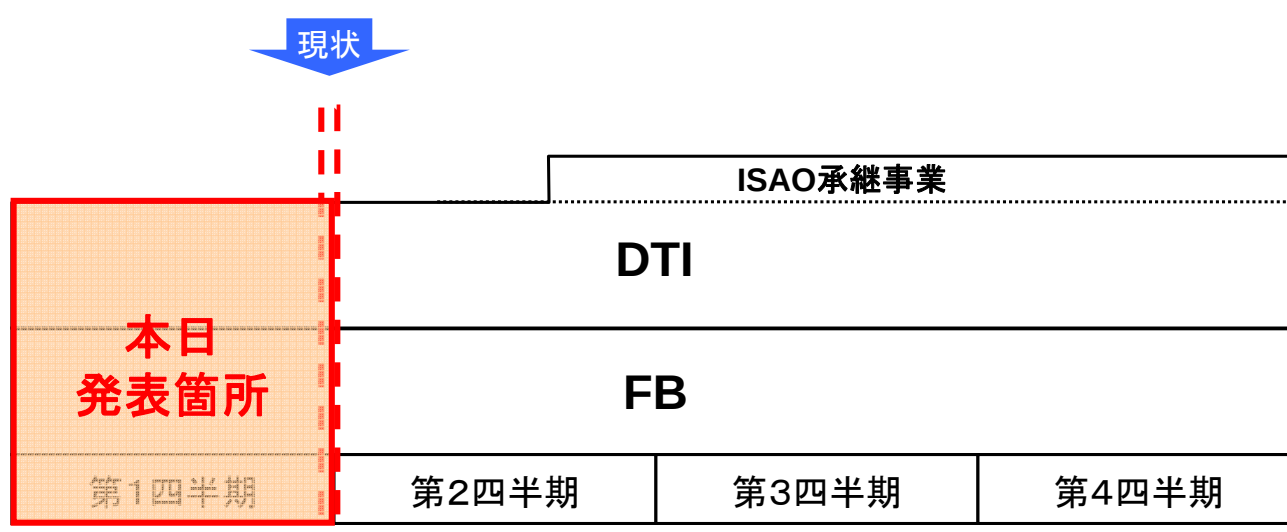


- 1. 2009年4月期第1四半期業績**
- 2. SiLK VISION 2010 Ver.2.0 進捗状況**
- 3. 2009年4月期第2四半期の取組みと
SiLK VISION 2010 Ver.2.0の先**

2009年4月期第1四半期業績

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



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が連結開始。

2009年4月期第1四半期 連結業績

	2008年4月期 第1四半期 (個別)	2009年4月期 第1四半期 (連結)	前年 同期比 [※]	第2四半期 進捗率
売上高	1,322百万円	2,732百万円	+106.6%	54.6%
経常利益	65百万円	473百万円	+618.5%	102.9%
純利益	57百万円	481百万円	+737.9%	104.7%

※前年同期比は、08年4月期第1四半期個別と09年4月期第1四半期連結を比較

2009年4月期第1四半期 連結ハイライト

売上高 経常利益	●売上高 : 2,732百万円 (参考 前年同期比※: 106.6%増収) ●経常利益: 473百万円 (参考 前年同期比※: 618.5%増益)
業績進捗	●第2四半期予想に対する進捗は、売上高: 50%超、営業利益: 98%、経常利益・純利益: 100%超と非常に順調に推移している。 ●通期予想に対する進捗は、売上高: 24.8%、営業利益・経常利益・純利益: 30%超となっている。
事業進捗	●ブロードバンド化事業、ユビキタス化事業はともに順調に進捗 ●連結子会社化したDTIや事業譲受により取得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
中期計画	●中期経営計画で設定した4つの成長領域に注力 ●中国事業におけるパートナーと提携

※前年同期比は、08年4月期第1四半期個別と09年4月期第1四半期連結を比較

2009年4月期第1四半期 **[連結]**業績サマリ



単位: 百万円

	2008年4月期 第1四半期実績 (個別)	2009年4月期 第1四半期実績 (連結)	前年 同期比 (参考※1)	2009年4月期 第2四半期予想 (連結)	第2 四半期 進捗率
売上高	1,322	2,732	+106.6%	5,000	54.6%
営業利益	67	489	+628.3%	500	98.0%
経常利益	65	473	+618.5%	460	102.9%
純利益	57	481	+737.9%	460	104.7%
1株純利益 ^{※2} (円)	1,298	9,182	+607.3%	8,771	104.7%

- ・既存事業の順調な推移とともに、DTIやテレコミュニケーション事業の業績が連結業績に大きく寄与。
- ・DTIとテレコミュニケーション関連事業等の融合に対して積極的な事業構造改革の推進により、事業原価の大幅な低減のため大幅な増益となった。

※1:前年同期比は、08年4月期第1四半期個別と09年4月期第1四半期連結を比較

※2:2009年4月期の1株あたり純利益は、新株予約権等を含めた52,445株で試算

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

7

2009年4月期第1四半期 **[個別]**業績サマリ



単位: 百万円

	2008年4月期 第1四半期実績	2009年4月期 第1四半期実績	前年 同期比	2009年4月期 第2四半期予想	第2 四半期 進捗率
売上高	1,322	1,635	+23.5%	2,800	58.3%
営業利益	67	258	+285.0%	180	143.3%
経常利益	65	236	+263.0%	140	168.5%
純利益	57	236	+314.0%	140	168.5%

- ・全般的な費用の抑制(特にNWコスト)が営業利益、経常利益に貢献
- ・テレコミュニケーション事業のNEC、キャリアへの納品
(一部前期からの期ずれ)
- ・中間業績に対して、売上高は50%超と順調に進捗している。また、営業利益、経常利益、純利益に関しては140%超となっており、中間予想を大幅に超える業績となっている。

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

8

第2四半期業績予想の修正に関して

単位: 百万円

	第2四半期業績予想 修正前		第2四半期業績予想 修正後		増減率	
	個別	連結	個別	連結	個別	連結
売上高	2,800	5,000	2,900	5,100	+3.6%	+2.0%
営業利益	180	500	300	650	+66.7%	+30.0%
経常利益	140	460	275	600	+96.4%	+30.4%
純利益	140	460	275	600	+96.4%	+30.4%
1株純利益 [※] (円)	—	8,771	—	11,440	—	+30.4%

業績予想修正箇所

通期業績の修正は、1Q実績、9月連結開始するISAO社業績(業績改善前)を加えても、現時点では当社業績修正基準(売上11億円、利益4.5億円の差異)に達していないために、通期業績の修正は今回の業績発表では実施しない。

※:1株あたり純利益は、新株予約権等を含めた52,445株で試算

2009年4月期第1四半期 連結業績サマリ [PL]

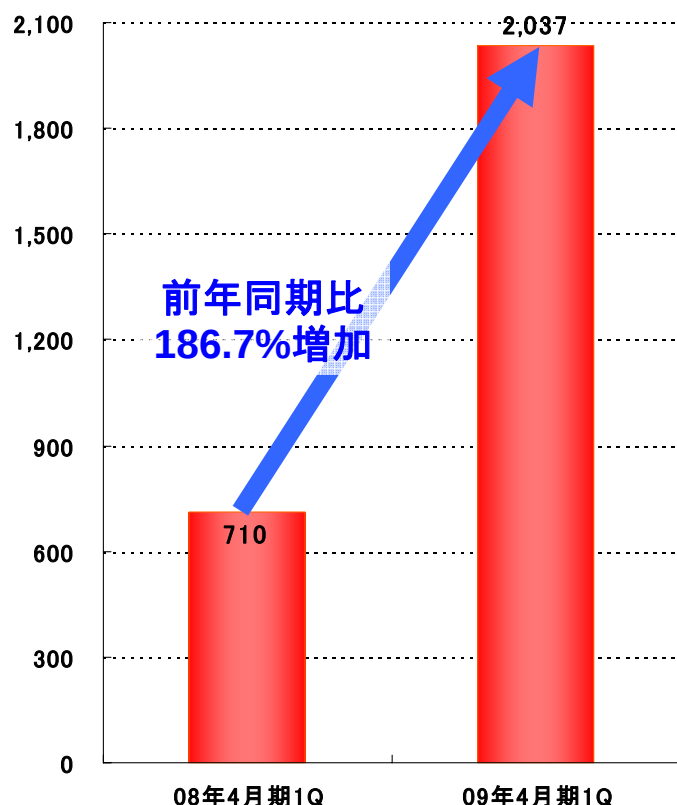
単位: 百万円

PLの状況	2008年4月期 第1四半期実績 (個別)	2009年4月期 第1四半期実績 (連結)	前年 同期比 (参考※)	トピック
売上高	1,322	2,732	+106.6%	・DTIやテレコミュニケーション事業が、ブロードバンド化、ユビキタス化の各事業に貢献し、+106.6%
ブロードバンド化事業	710	2,037	+186.7%	
ユビキタス化事業	612	695	+13.6%	
売上原価	1,022	1,534	+50.1%	前期に買収した事業の原価、販管費などが加わり、+50.1%、+204.0%となったが、グループ全体での購買力の向上や合理化、各事業の構造改革の推進により営業利益は+628.3%
販売費及び一般管理費	232	708	+204.0%	
営業利益	67	489	+628.3%	
経常利益	65	473	+618.5%	DTI買収の資金調達手数料の支払利息が発生したが、営業利益により吸収され、それぞれ、+618.5%、+737.9%
純利益	57	481	+737.9%	

※前年同期比は、08年4月期第1四半期個別と09年4月期第1四半期連結を比較

事業区分毎の連結売上高推移 [BB化事業]

(単位:百万円)



■ブロードバンド化事業

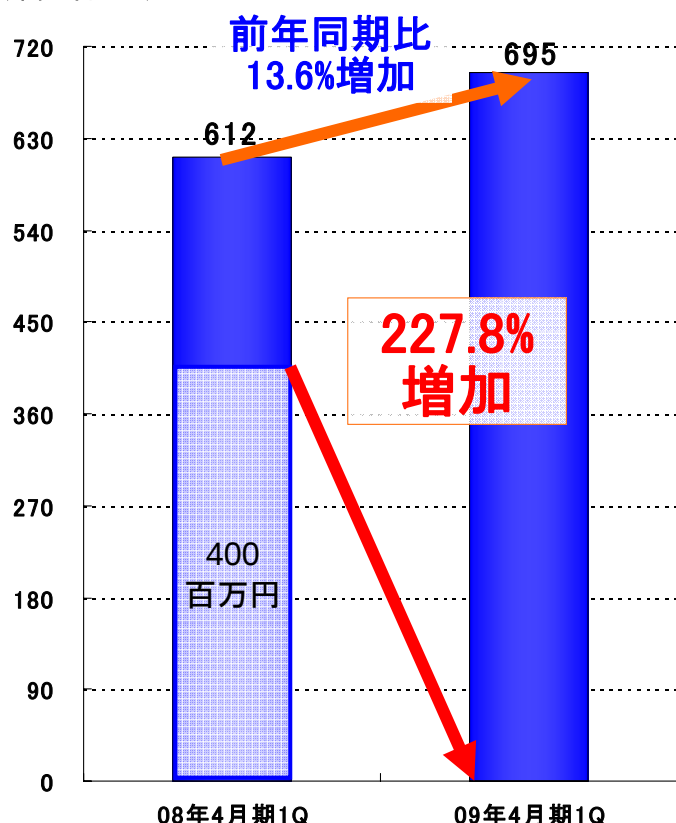
- 前年同期比[※]:1,326百万円増収
(増減率:+186.7%)

- ・ハイブリッド戦略の業績寄与により、ブロードバンド化事業全体では、大幅な増収
- ・事業者向けFTTHサービスや個人向けFTTHインターネット接続サービスが堅調に推移

※前年同期比は、08年4月期第1四半期個別と09年4月期第1四半期連結を比較

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[※]:83百万円増収
(増減率:+13.6%)

- ・ハイブリッド戦略の業績寄与により、個人向け収入が増加し、ユビキタス化事業全体では増収
(前年同期は楽天向けSIと集合住宅向け機器販売で約4億円の一時的な売上げが発生)
- ・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との業務提携を推進

※前年同期比は、08年4月期第1四半期個別と09年4月期第1四半期連結を比較

単位: 百万円

BSの状況	2008年4月期 通期実績	2009年4月期 第1四半期実績	トピック
資産合計	8,983	8,960	現金及び預金の増加、のれんの償却により無形固定資産が減少
負債合計	6,322	5,740	未払金の減少、借入金の減少
純資産合計	2,660	3,220	利益剰余金の増加

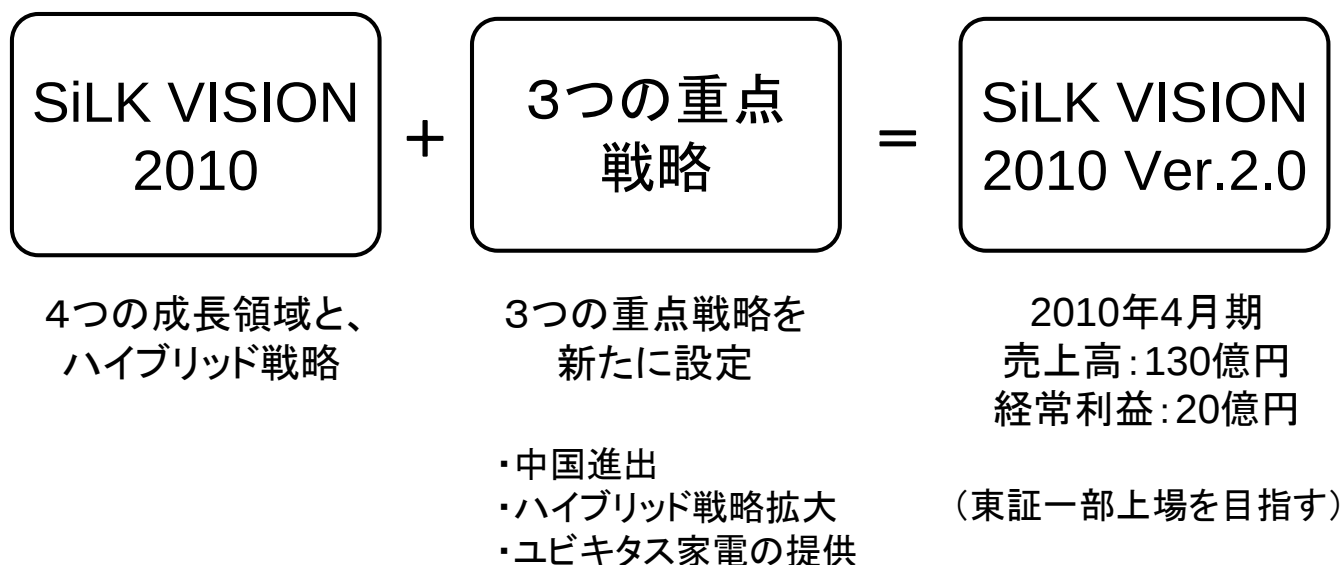
CFの状況	2008年4月期 第1四半期実績	2009年4月期 第1四半期実績	トピック
営業キャッシュ・フロー	6	652	四半期純利益、減価償却、のれんの償却
投資キャッシュ・フロー	△11	20	連結子会社の清算に伴う差入保証金の回収
財務キャッシュ・フロー	120	△220	借入金の返済
現金及び現金同等物の 期末残高	1,444	2,046	

本日のアジェンダ

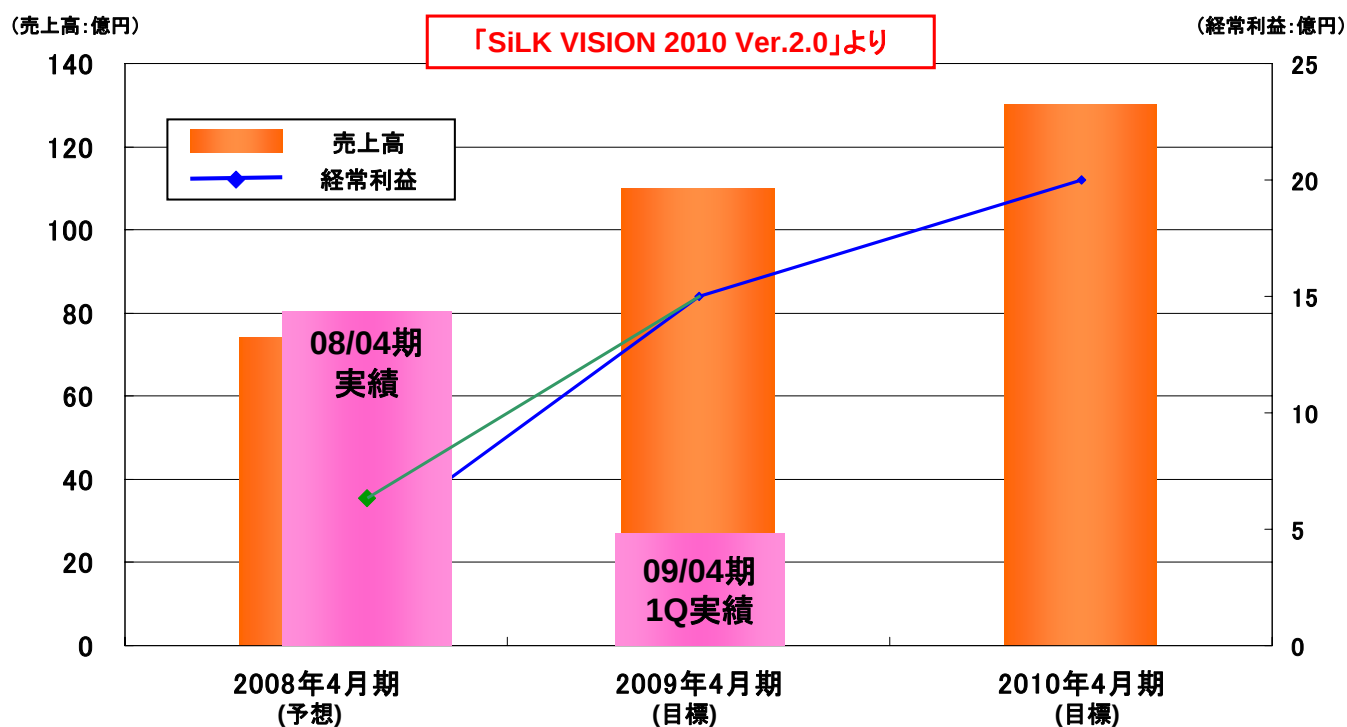
1. 2009年4月期第1四半期業績

2. SiLK VISION 2010 Ver.2.0 進捗状況

3. 2009年4月期第2四半期の取組みと SiLK VISION 2010 Ver.2.0の先



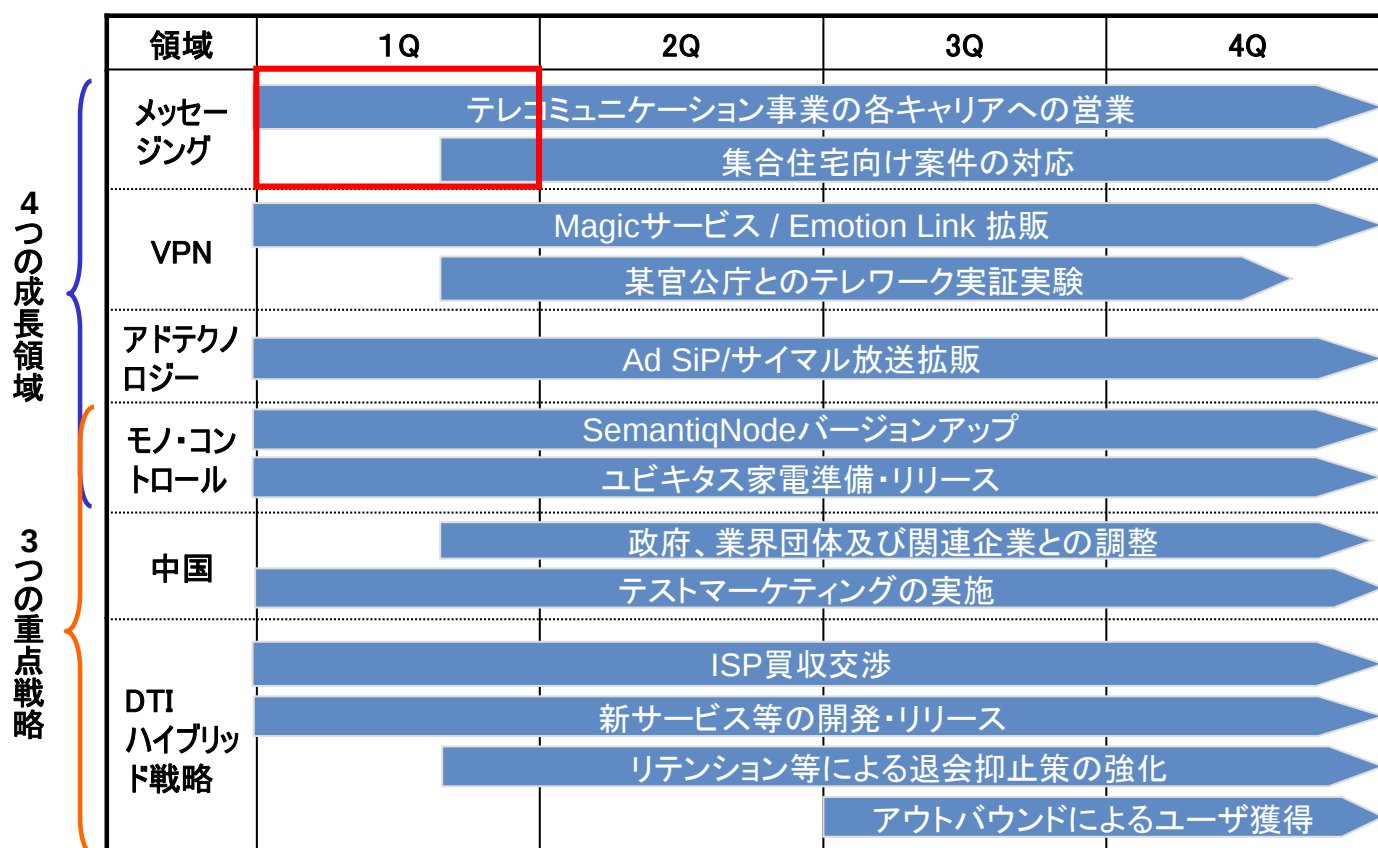
SiLK VISION 2010 Ver.2.0 業績目標



**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**

2009年4月期施策

2009年4月期 ロードマップ概略

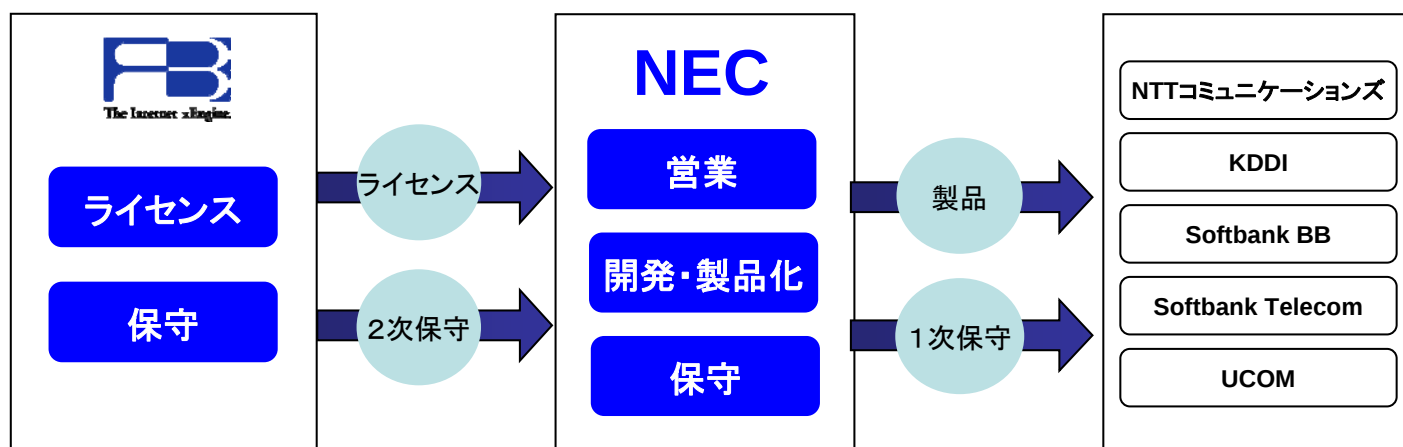


メッセージング領域

- ・テレコミュニケーション事業は、NEC社との保守体制構築
また、1Qで計画していたライセンスの販売も完了
- ・UCOM社に対してECSの納品完了
- ・集合住宅向け案件は、毎日コムネット社運営の
マンション650室に新たにインターネット回線の提供
→ISAO社より承継したマンションISP事業で運営して
いる約28,000室が9月から新たに追加

2009年4月期第1四半期 メッセージング領域トピック

- NECと以下の役割分担で事業へ取り組み
- 当四半期にてライセンス販売を実施



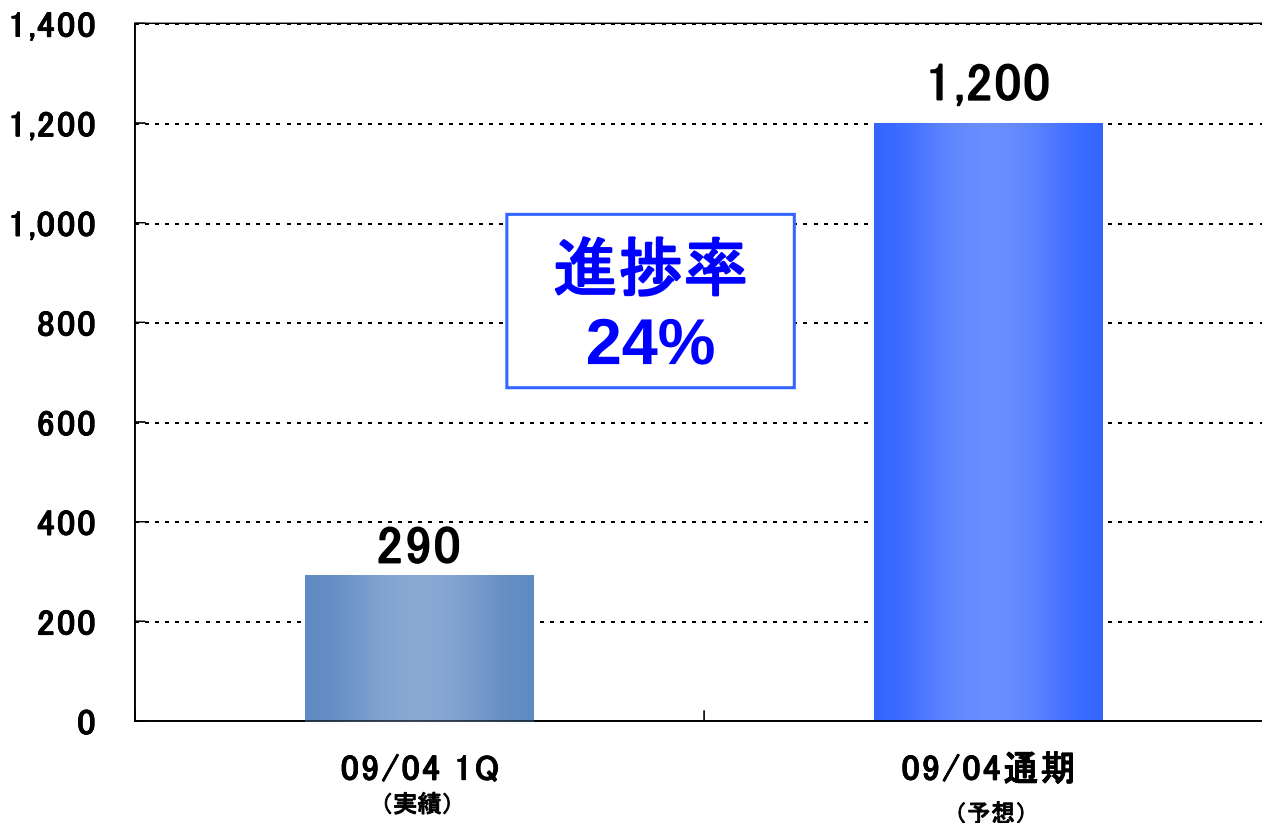
当該テレコミュニケーション事業分野の提携



NEC

2009年4月期第1四半期 メッセージング領域進捗率

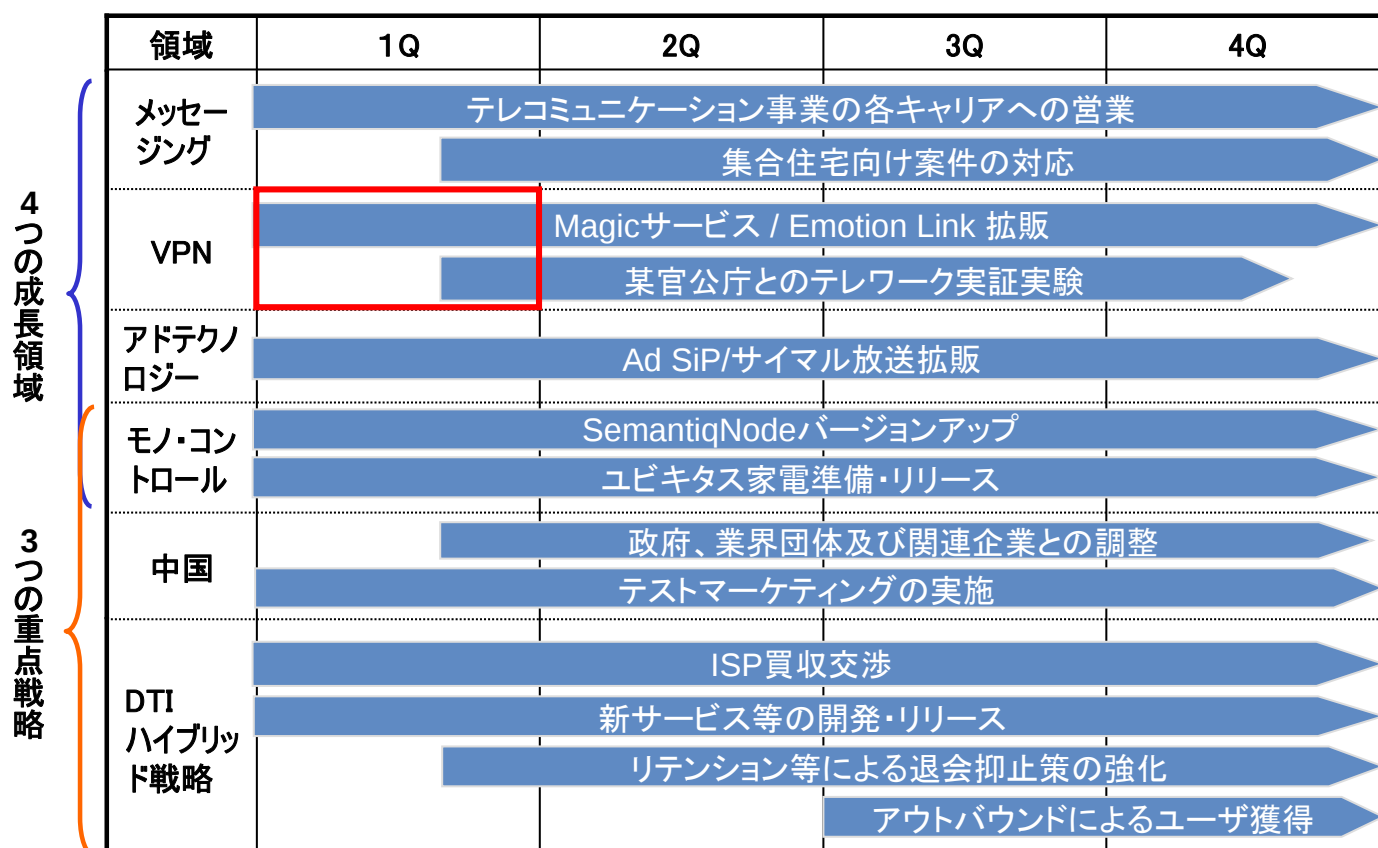
(売上高:百万円)



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

21

2009年4月期 ロードマップ概略



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

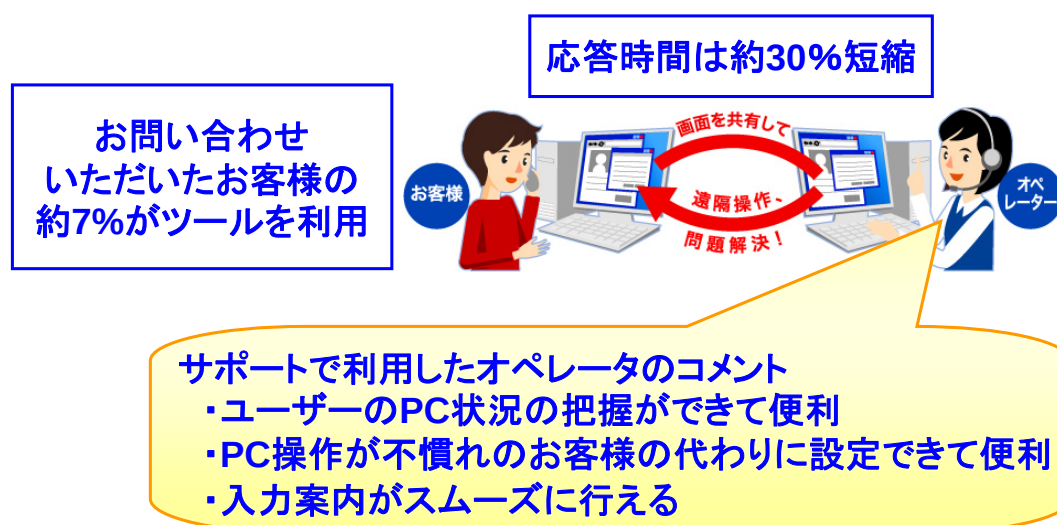
22

VPN領域

- ・DTI MagicサービスのFBシナジー戦略に基づく、新規顧客開拓を実施。
- ・某官公庁のテレワークに関する実証実験への参加
→総計100社で750本のUSBキーを利用予定
- ・Simple.コンセプトに基づく「ユビキタスサポート」システムを開発、第一段階としてDTIより「SiLK Touch」として提供開始
- ・中国本土でもマーケティング活動が進捗（後述）

2009年4月期第1四半期 VPN領域トピック

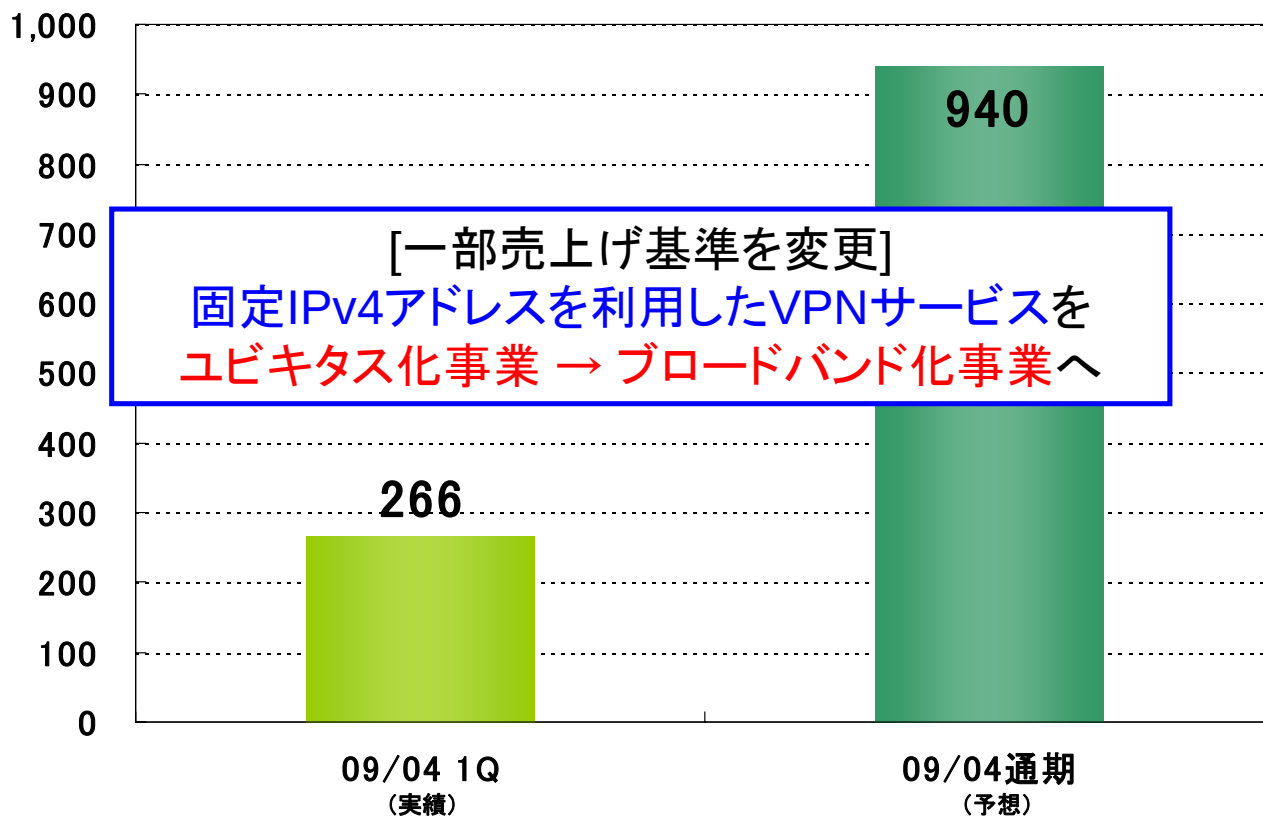
- お客様のPC画面を共有し、オペレータからの直接操作によるサポートを実施。ユーザの利用状況を把握しながら問題解決することによる応対時間の短縮を図る



SiLK Hotlinesでのノウハウ蓄積後、外販を開始予定

2009年4月期第1四半期 VPN領域進捗率

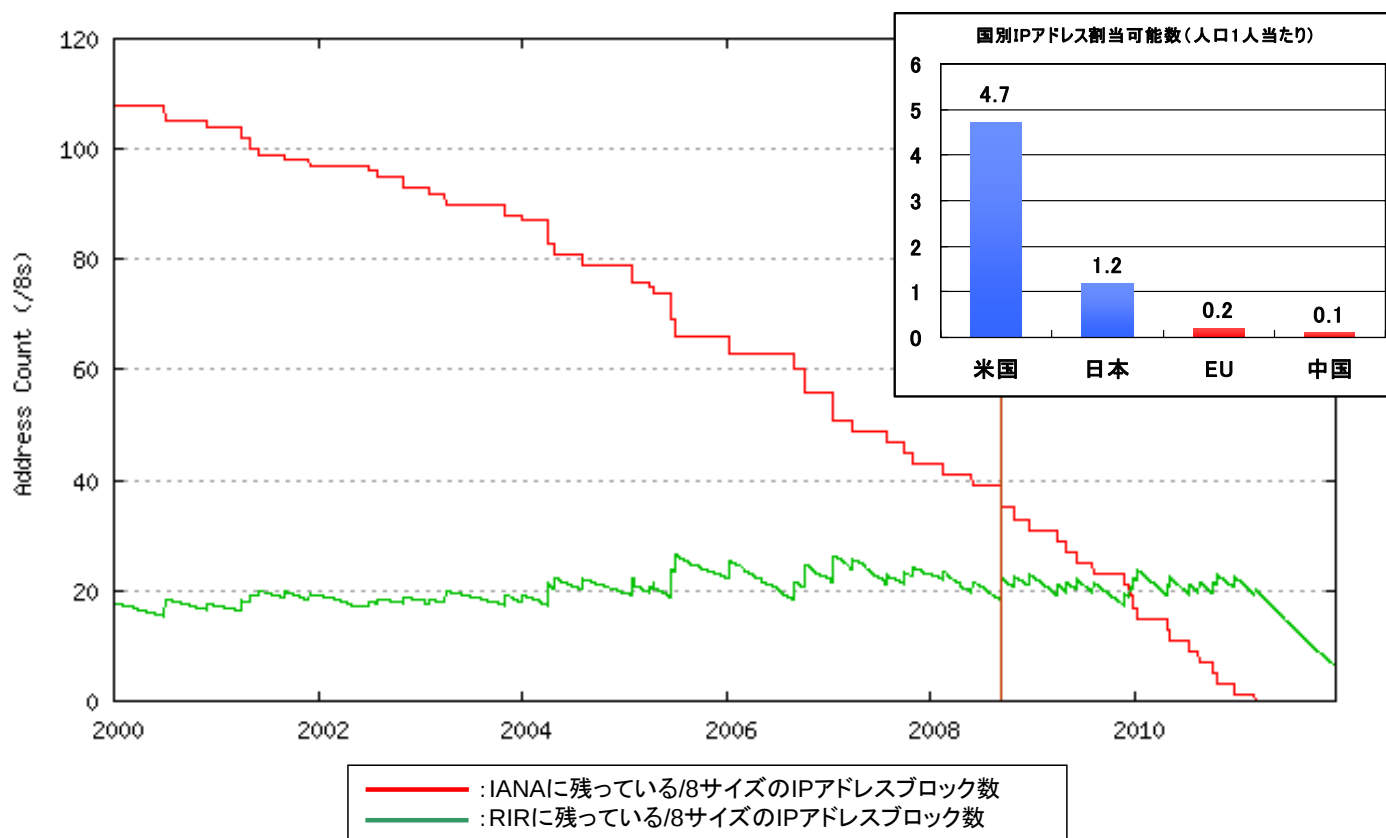
(売上高:百万円)



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

25

IPv4アドレスの枯渇に関して



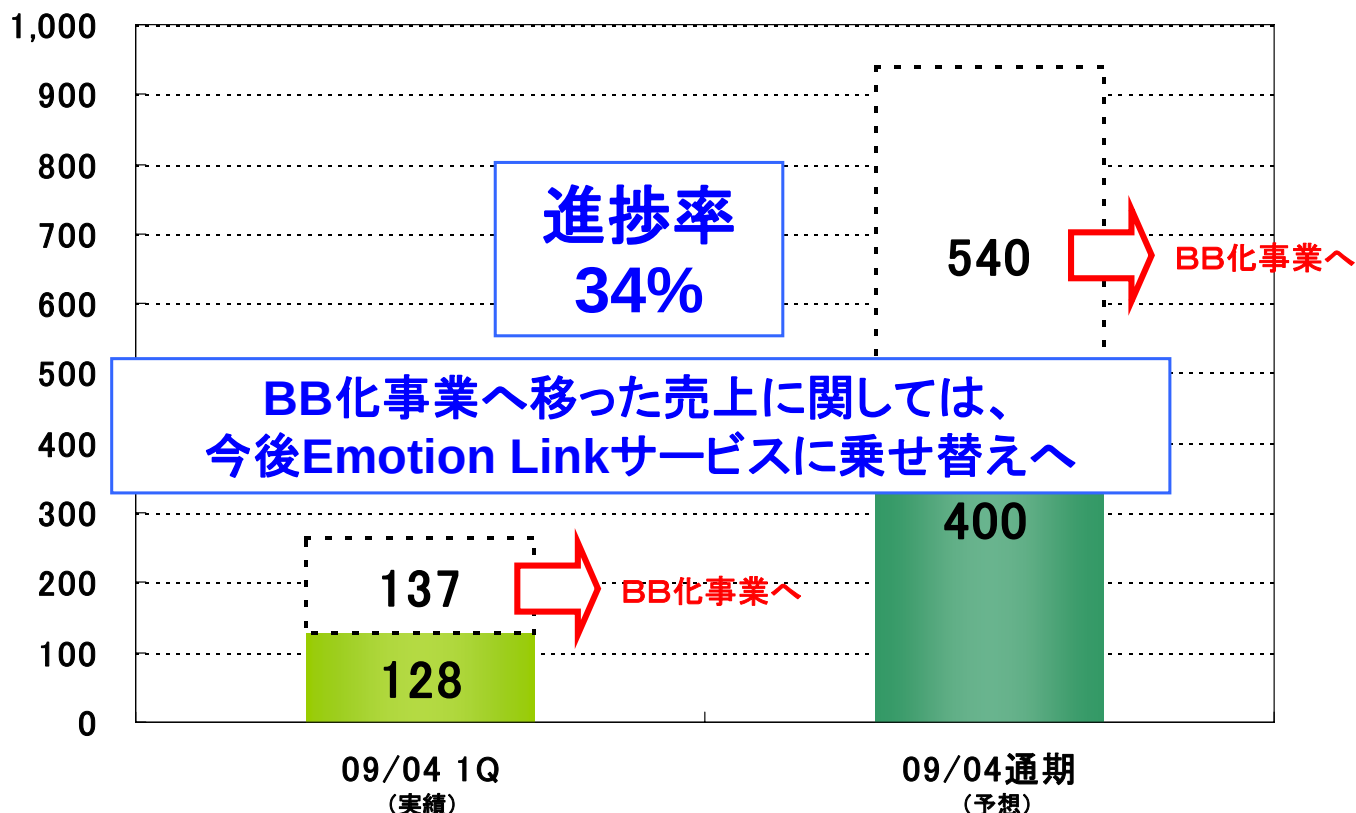
出展: <http://ipv4.potaroo.net> より

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

26

2009年4月期第1四半期 VPN領域進捗率

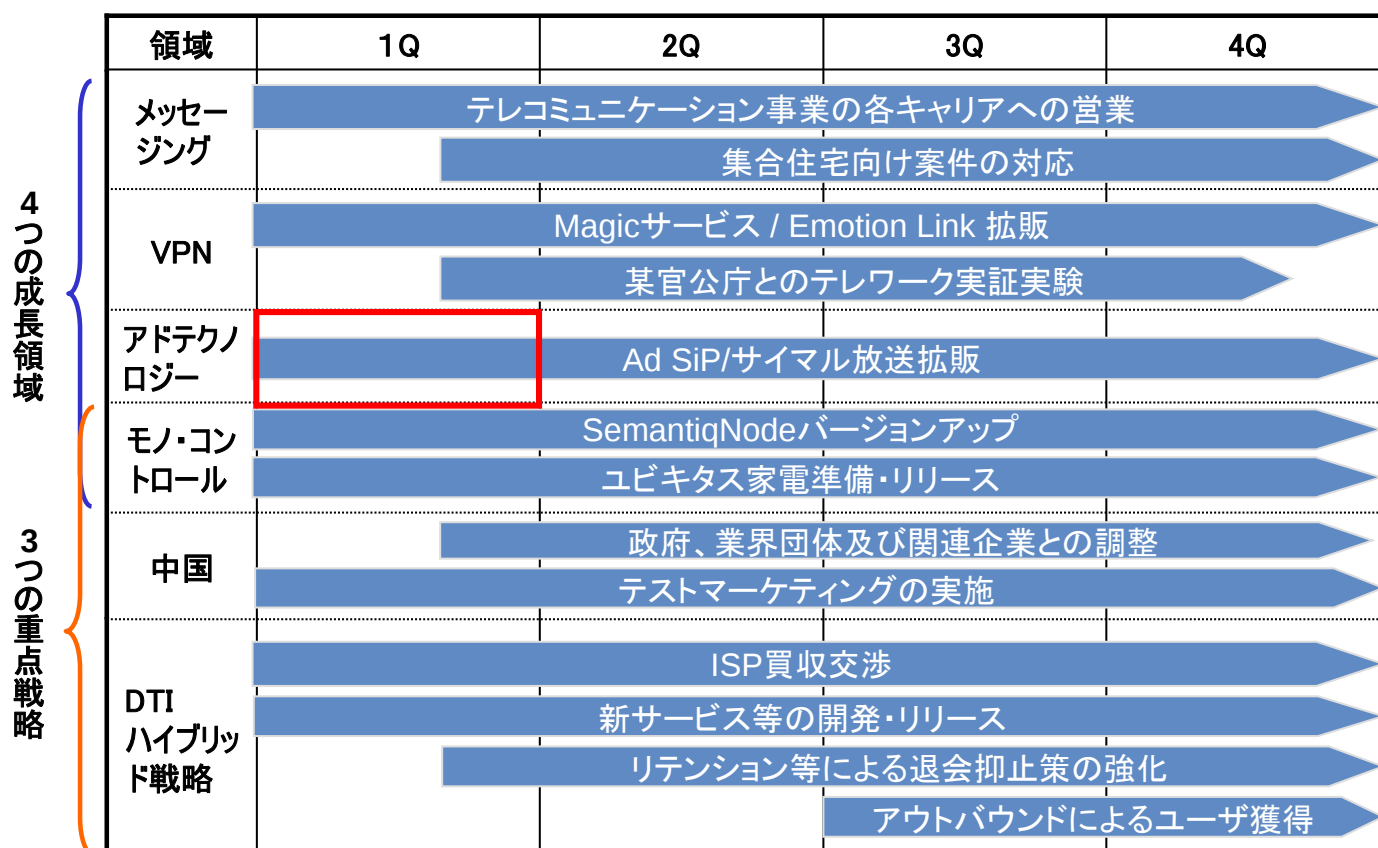
(売上高:百万円)



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

27

2009年4月期 ロードマップ概略



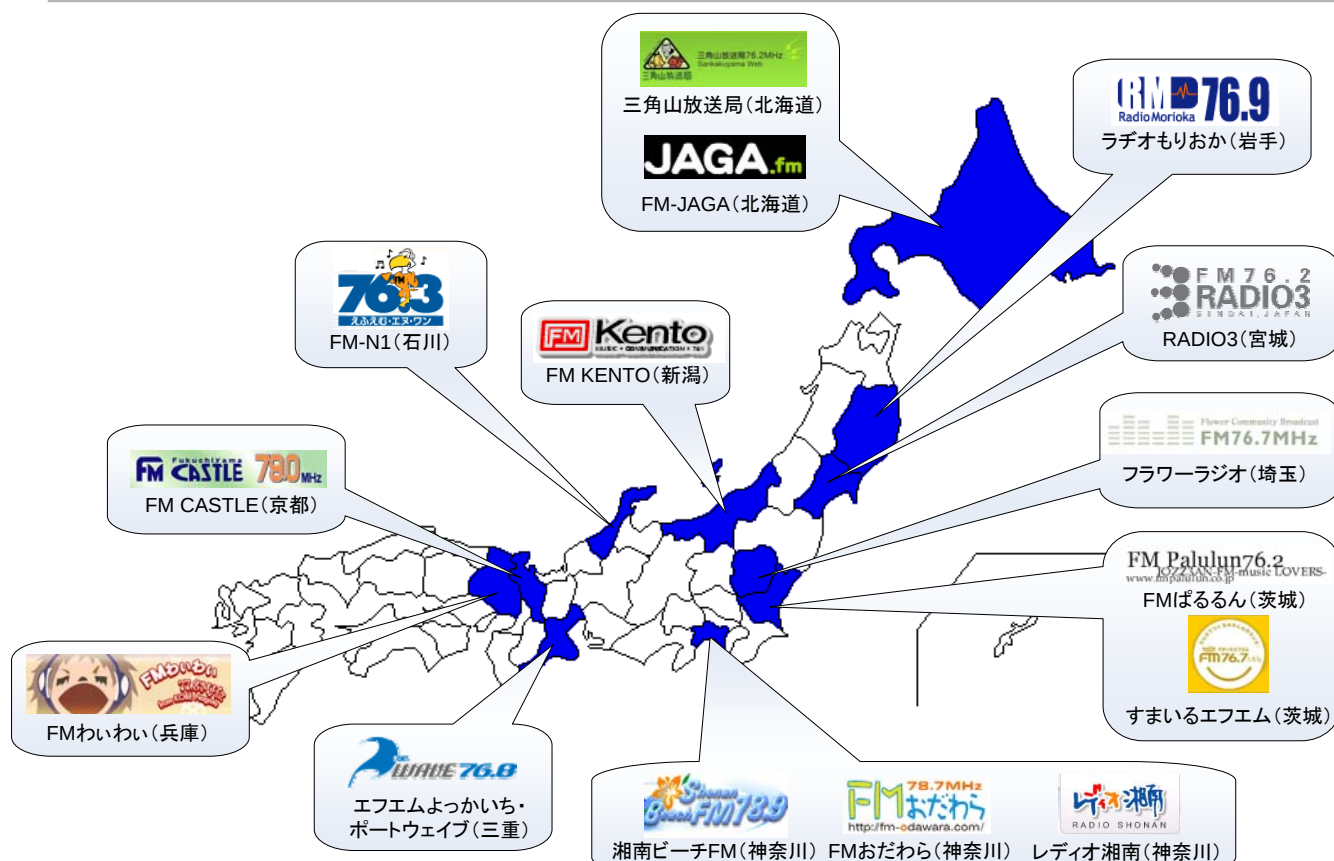
Copyright 2008 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

28

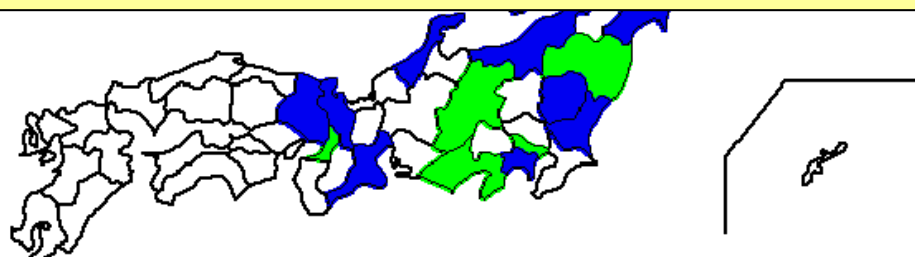
アドテクノロジー領域

- ・通話報酬型広告のAd SiPツール提供は**67社**となり、前期末比**15%**増加
- ・独自方式によるアドネットワーク開拓に関しては、当社とCommunity SimulRadio Allianceとの間で協定を結び、コミュニティFMに「**デジタル放送パッケージ for SimulRadio**」サービスを提供
7末時点で**11局**をネットワーク完了し、年度末までに**40局**へ拡大を予定
- ・トランスコスモス社よりtelAd事業を譲受し、Ad SiPとの統合を開始

デジタル放送パッケージ for SimulRadio 提供先一覧(8月末現在)



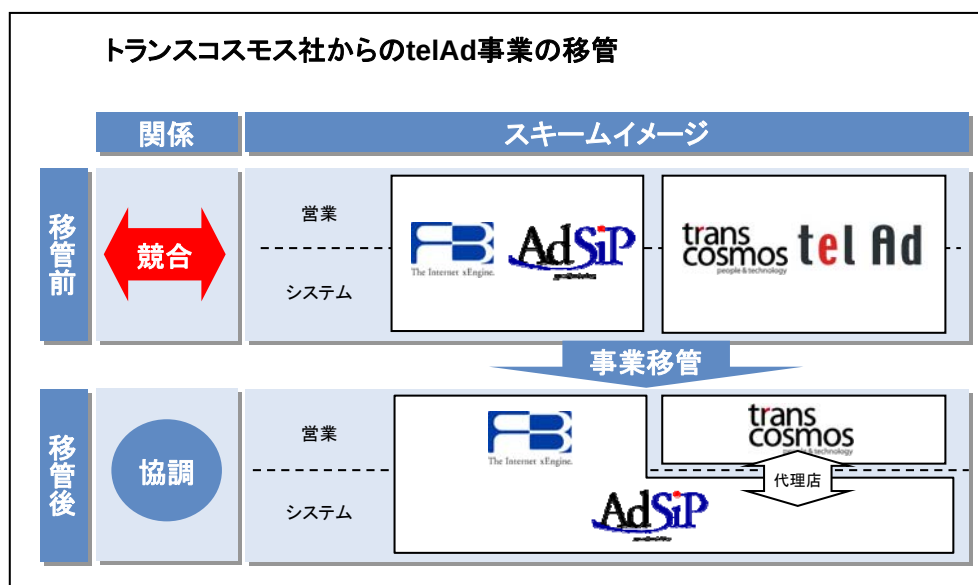
現在11局とサービスインに向けて調整中！



2009年4月期第1四半期 アドテクノロジー領域トピック

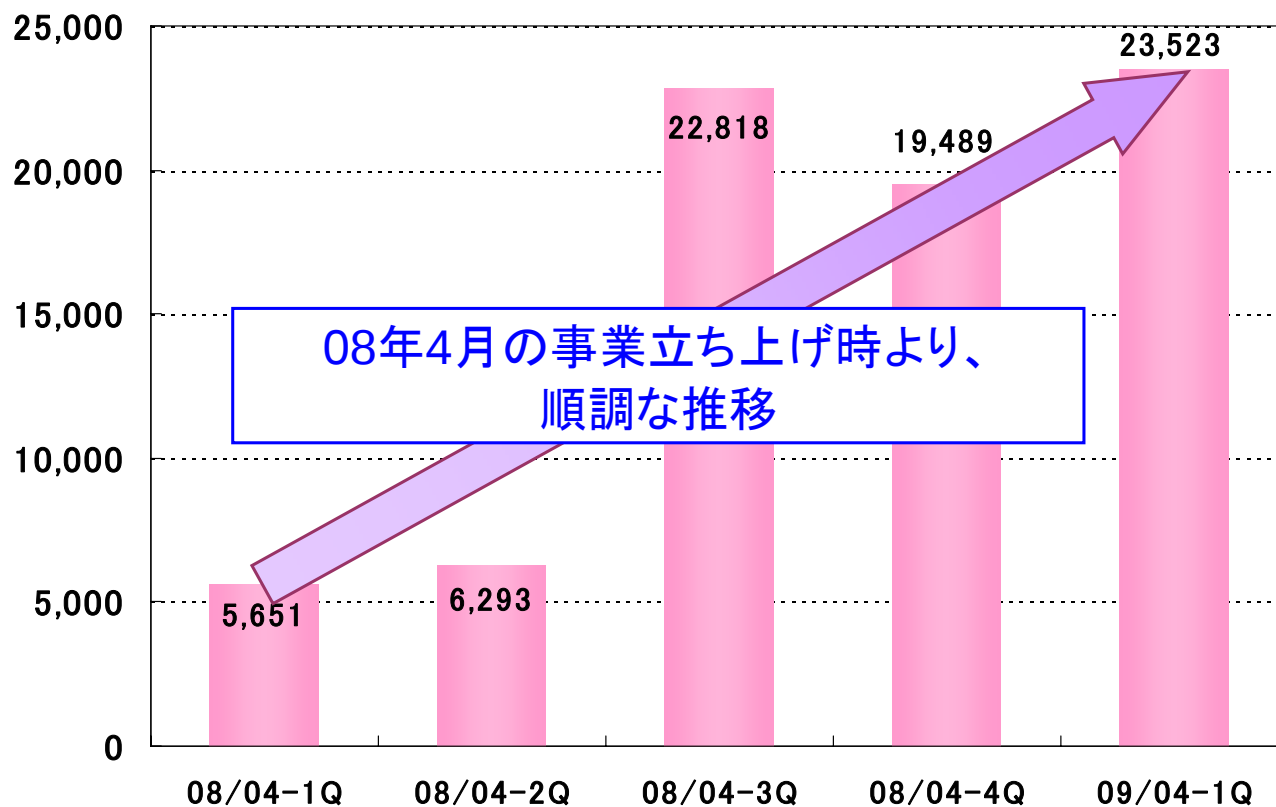
- トランスコスモス社からtelAd事業の移管
両システムの統合が09年1月～2月に完了予定

トランスコスモス社からのtelAd事業の移管



アドテクノロジー領域 四半期毎の業績推移

(単位: 千円)

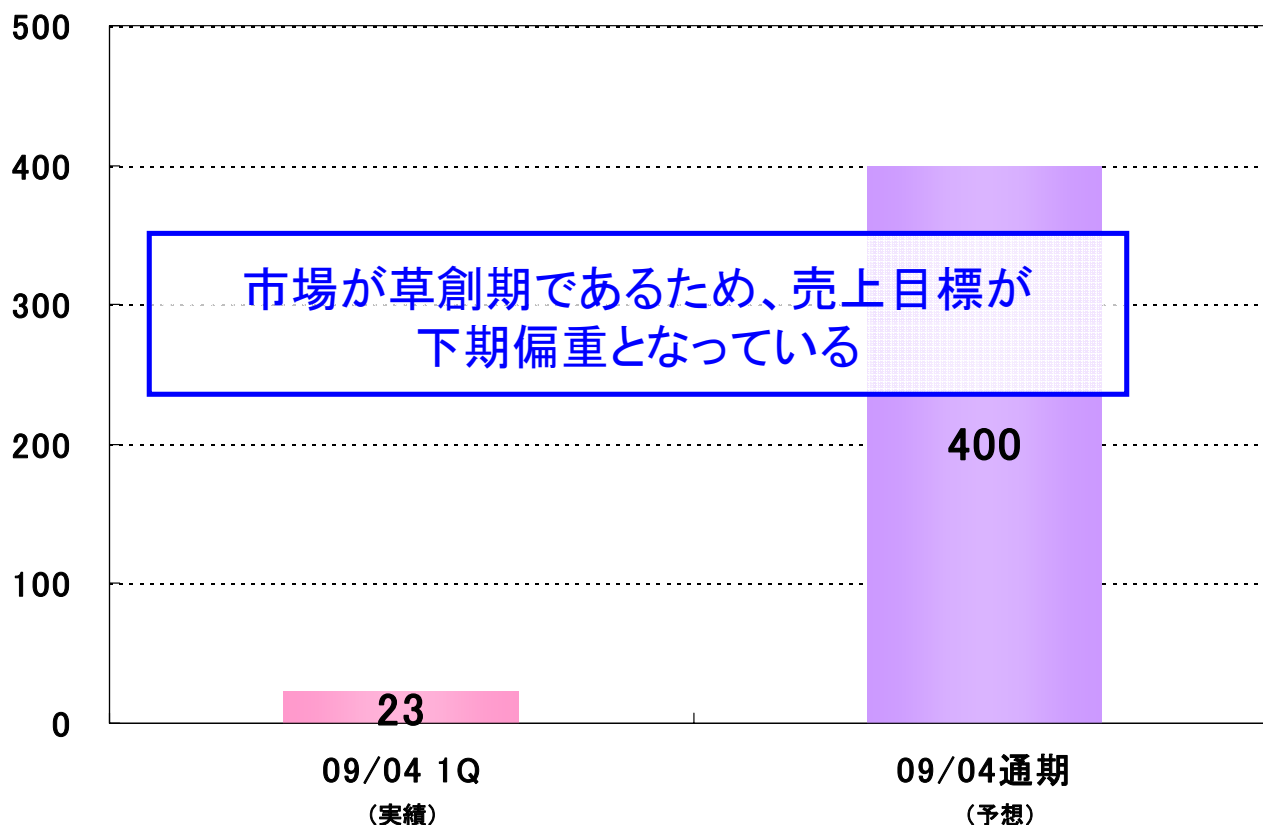


Copyright 2008 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

33

2009年4月期第1四半期 アドテクノロジー領域進捗率

(売上高: 百万円)



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

34

領域		1Q	2Q	3Q	4Q
4つの成長領域	メッセージング	テレコミュニケーション事業の各キャリアへの営業			
		集合住宅向け案件の対応			
	VPN	Magicサービス / Emotion Link 拡販			
		某官公庁とのテレワーク実証実験			
3つの重点戦略	アドテクノロジー	Ad SiP/サイマル放送拡販			
	モノ・コントロール	SemantiqNodeバージョンアップ			
		ユビキタス家電準備・リリース			
	中国	政府、業界団体及び関連企業との調整			
		テストマーケティングの実施			
	DTIハイブリッド戦略	ISP買収交渉			
		新サービス等の開発・リリース			
		リテンション等による退会抑止策の強化			
		アウトバウンドによるユーザ獲得			

2009年4月期第1四半期 モノ・コントロール領域取り組みサマリ

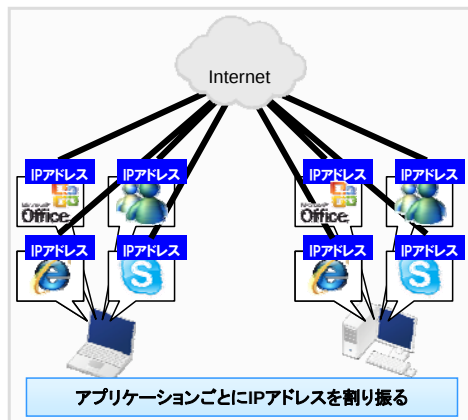
モノ・コントロール領域

- EmotionLink Active Nodeが特許化
- SemantiqNodeのバージョンアップを実施し、MacOS Xにも対応
- intel以外のCPUへの移植の完了
- ユビキタス家電向けのプラットフォームの開発を実施
- 某住宅用建材メーカーと共同でSemantiqNodeアーキテクチャを利用して、新たなモノ・コントロールサービスの開発に着手

■ Emotion Link関連の新しい特許を取得

■ SemantiqNode API バージョンアップ

アプリケーション自体がIPアドレスを内包し、
アプリケーション単体でVPNが可能に



総務省主催：インターネット政策懇談会
IPv6移行とISP等の事業展開に関するWG
においても発表

2009年4月期 ロードマップ概略

領域	1Q	2Q	3Q	4Q
4つの成長領域	メッセージング	テレコミュニケーション事業の各キャリアへの営業 集合住宅向け案件の対応		
	VPN	Magicサービス / Emotion Link 拡販 某官公庁とのテレワーク実証実験		
	アドテクノロジー	Ad SiP/サイマル放送拡販		
	モノ・コントロール	SemantiqNodeバージョンアップ ユビキタス家電準備・リリース		
3つの重点戦略	中国	政府、業界団体及び関連企業との調整 テストマーケティングの実施		
	DTI	ISP買収交渉 新サービス等の開発・リリース		
	ハイブリッド戦略	リテンション等による退会抑止策の強化		
		アウトバウンドによるユーザ獲得		

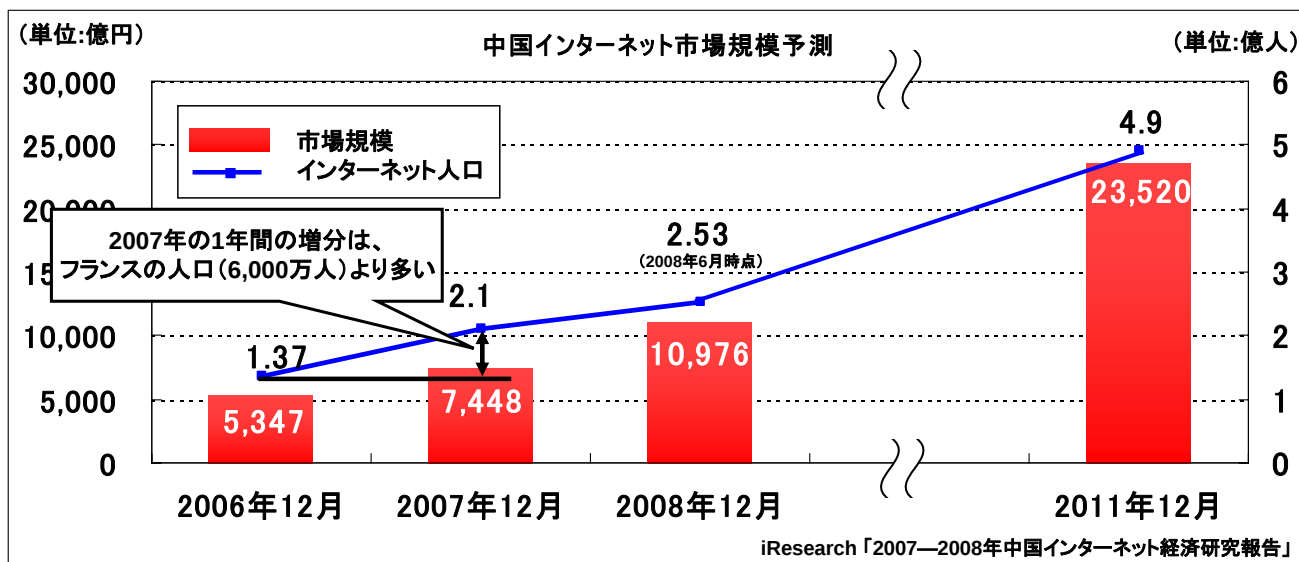
中国事業

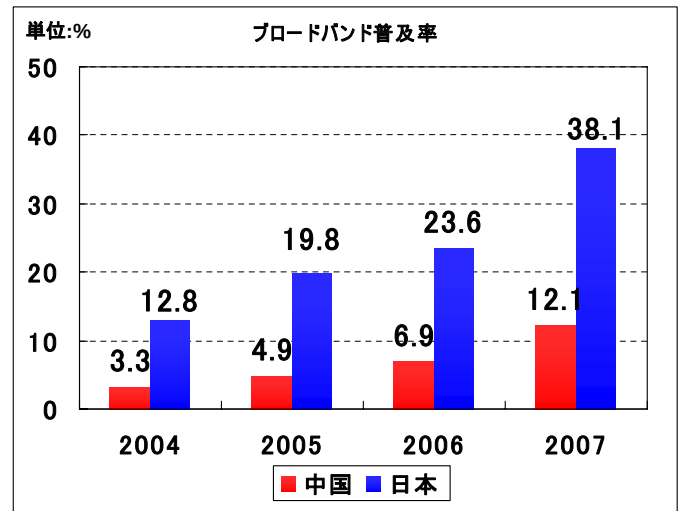
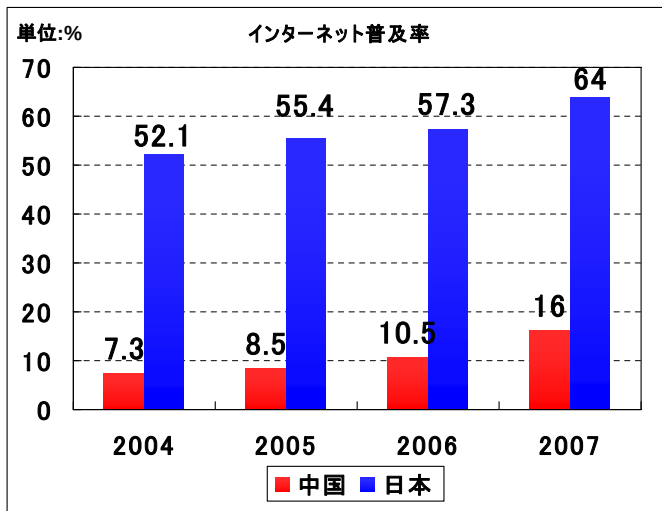
- ・現在までのマーケティング結果をまとめた、中国事業のロードマップ「FB China memo v1.0」が完成。当戦略に基づく施策の実行にシフトする
- ・中国におけるIPv4アドレス事情をビジネスチャンスと認識し、北京天地互連(BII)と“IPv6等を利用した次世代ネットワークサービス”に関する契約を締結
⇒BIIにて事業展開に必要な政府・業界団体・関連企業との調整を開始し、大規模IPv6アドレス空間(/28)の確保、ASナンバーの取得が完了
また、北京に実環境を構築中
- ・中国事業の統括会社FBAH(Asia Holding)の設立準備
出井伸之氏と村井純氏がアドバイザーとして参画予定
- ・上海駐在所を設立し、法人向けマーケティングを先行して行う
香港と上海にサーバ環境を構築し、中国国内各地とのパフォーマンステストが完了
- ・中国本土を狙う商材を新規開発し、現在SIerやiDC等の実想定顧客8社でテスト利用を実施中(実オーダーを頂き始めている)
- ・中国でのプレゼンス向上の為に代表的経済誌中国企業家での連載

中国インターネット市場予測

CNNIC情報

- ・現在の中国のインターネット利用者数は2億5300万人(米国より3,000万人超)で世界最大規模[人口比は中国19%、米国は71%]となっており、2012年までに4億9000万人に増加すると予測されている
- ・中国CNGI(China Next Generation Internet)予算は、14億元(約210億円)/年

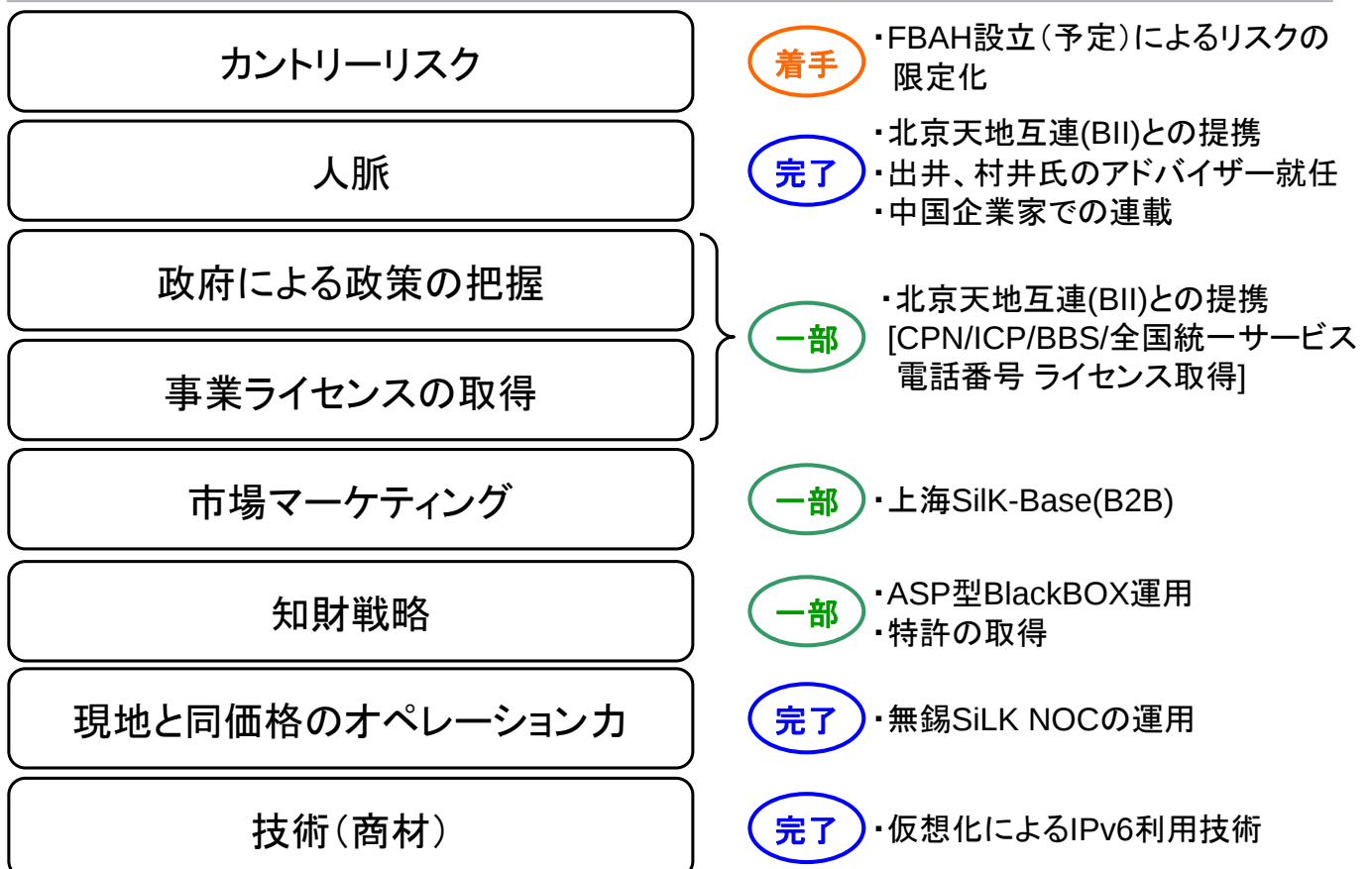




出展:CNNIC調査資料から抜粋

中国のインターネット市場は、巨大で、
普及は「これから」の状態。
その普及を支える、**IPアドレスが足りない!**

中国でのITビジネス展開での必要な要素



■ 北京 天地互連(BII)社との契約

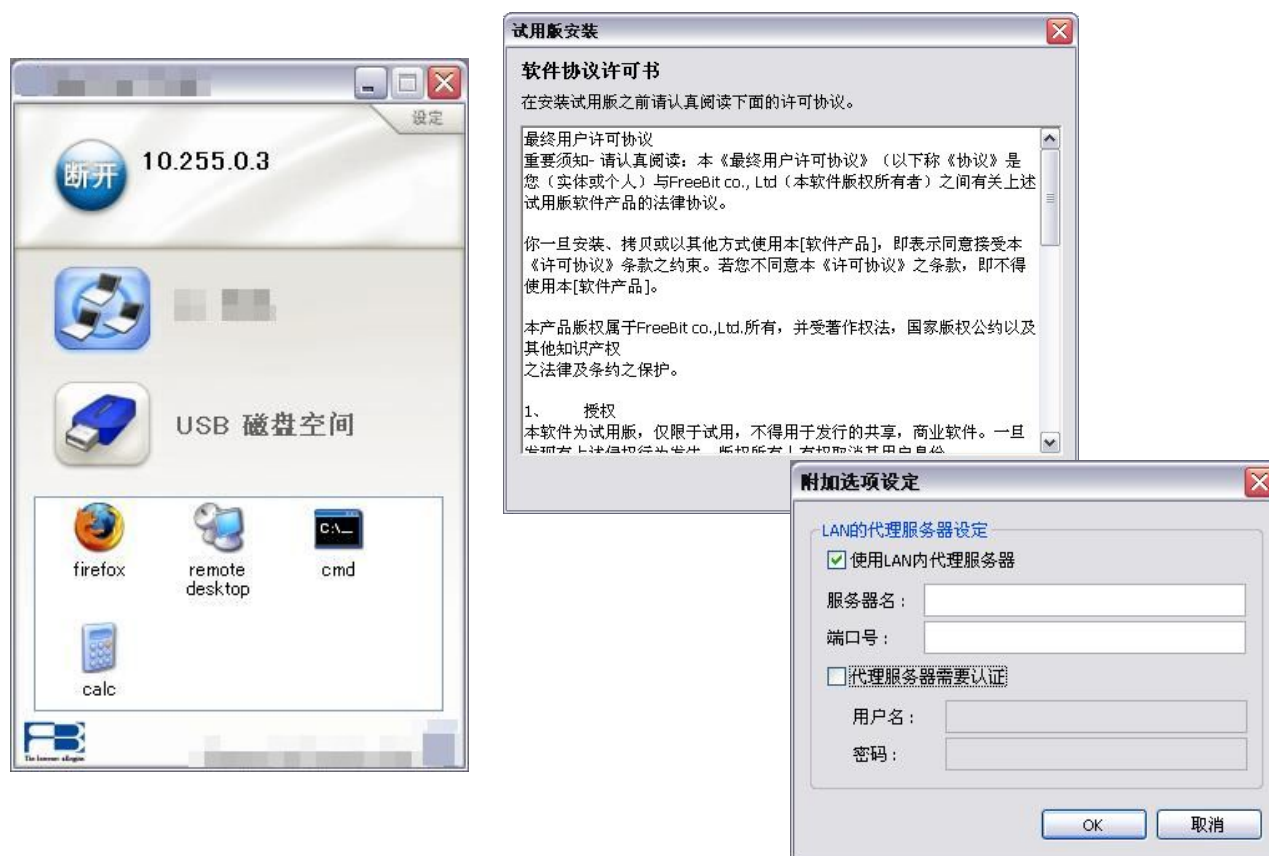
- “IPv6等を利用した次世代ネットワークサービス”の契約を締結

■ 中国企業家 コラム連載（中国世論へのアピール）

- 中国版Forbesにあたる雑誌「中国企業家」に日本人として初めて連載記事を2008年4月より執筆

中国事業に向けてのリソース割り当て





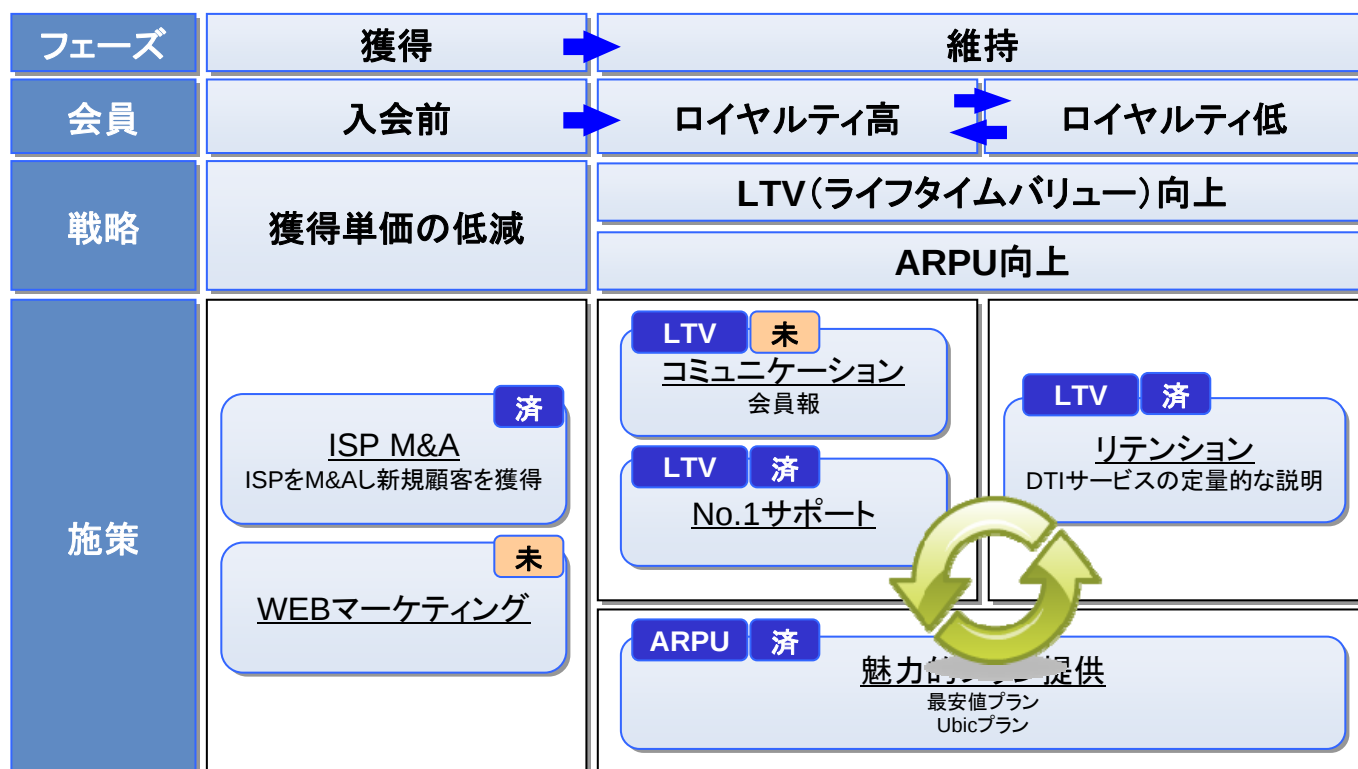
2009年4月期 ロードマップ概略

領域	1Q	2Q	3Q	4Q
4つの成長領域	メッセージング	テレコミュニケーション事業の各キャリアへの営業		
		集合住宅向け案件の対応		
	VPN	Magicサービス / Emotion Link 拡販		
		某官公庁とのテレワーク実証実験		
3つの重点戦略	アドテクノロジー	Ad SiP/サイマル放送拡販		
	モノ・コントロール	SemantiqNodeバージョンアップ		
		ユビキタス家電準備・リリース		
	中国	政府、業界団体及び関連企業との調整		
		テストマーケティングの実施		
	DTI ハイブリッド戦略	ISP買収交渉		
		新サービス等の開発・リリース		
		リテンション等による退会抑止策の強化		
			アウトバウンドによるユーザ獲得	

ハイブリッド戦略

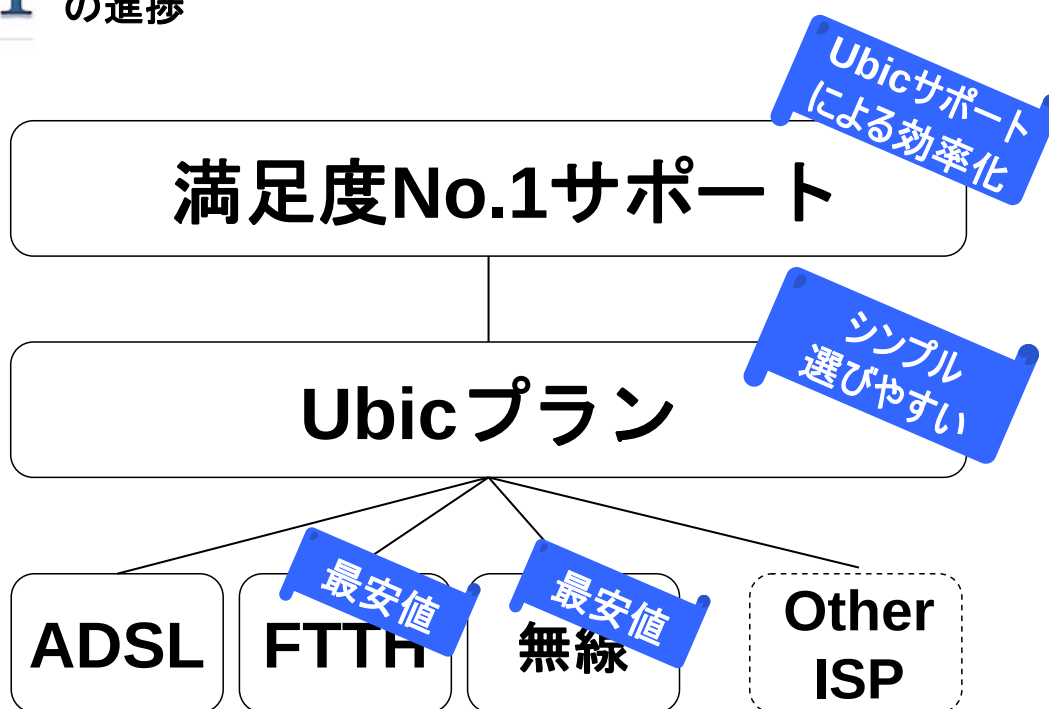
- ・PhoenixOne Ver.2.0を設定。「応急処置フェーズ」、「戦略的変革フェーズ」が終わり、成長に向けての準備に舵を切る。(シンプル化、ユビキタスによる徹底した差別化、顧客満足度、ハイブリッド戦略と新戦略による顧客獲得)
- ・ハイブリッド戦略第4弾として、ISAO社より個人向けISP事業(isao.net)及びマンションISPの吸収分割の契約を締結し、約4.8万ユーザを獲得
⇒マンションISPは、今後のユビキタス家電の提供先プラットフォームとして活用
- ・FBの自社サービスであったReSET.JP、OpenBit.NET、livedoor接続サービスのDTIへの統合作業を行い、グループ内の顧客の整理が完了
- ・各種リテンション施策による退会者抑止策も実施。「サービスに不満」の約45%が退会を思いとどまる実績)
- ・中国オフショア開発体制を構築し、コストパフォーマンスの高い開発体制による迅速なサービスリリースが可能に
上記体制において、NGN対応サービスや無線MVNO(8月より)も業界最安値水準で、新たに提供開始

ハイブリッド戦略



ARPU : ARPU向上施策

LTV : ライフタイムバリュー向上施策



2009年4月期第1四半期 ハイブリッド戦略 施策の実施状況

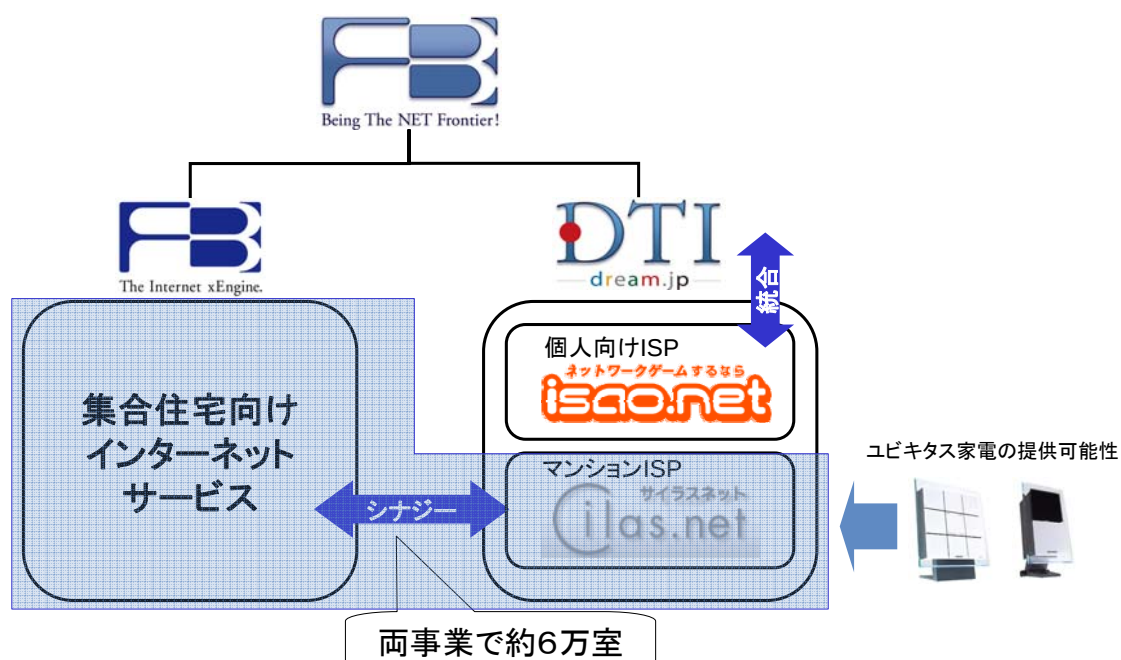


施策	実施状況	
<u>ISP M&A</u> ISPをM&Aし新規顧客を獲得	実施済	SALAインターネット、ISAOをM&A、自社ISPであるlivedoor接続サービス、ReSET.JPなどをDTIに統合
<u>WEBマーケティング</u>	未着手	10月より着手予定
<u>コミュニケーション</u> 会員報	未着手	会員報を10月以降に発行予定
<u>No.1サポート</u>	実施済	ユビキタスサポートサービス「SiLKTouch」等をリリース効率化に貢献。テクニカルサポート全体の7%が利用
<u>リテンション</u> DTIサービスの定量的な説明	実施済	リテンション施策を実施。 退会総数と比較し、27%程度リテンション率
<u>魅力的プラン提供</u> 最安値プラン Ubicプラン	実施済	魅力的プランの提供「最安値プラン」「Ubicプラン」

■ ハイブリッド戦略第4弾: ISAOの個人向けISP事業とマンションISPを9/1に承継

	個人向けISP	マンションISP
顧客数及び 主要顧客	約20,000ユーザ	約28,000室
		野村不動産PROUD コスモスライフ
取扱高 (2事業合計)	約10億円(2008年3月期実績) ※NET計上への変更前	
営業利益 (2事業合計)	約1億円(2008年3月期実績)	

ISAO社から承継した事業に関して



個人向けISP(ISAO.net)、マンションISP(サイラスネット)は、DTIブランドへ統合。
マンションISPは、FBが持つ集合住宅向けインターネットサービスとのシナジーが
見込める。

1. 2009年4月期第1四半期業績
2. SiLK VISION 2010 Ver.2.0 進捗状況
3. 2009年4月期第2四半期の取組みと
SiLK VISION 2010 Ver.2.0の先

グループ総力を結集し、
ユビキタス化事業の成長を成し遂げる
～さらなる収益向上への執着心を基礎に
新たな事業へチャレンジする勇気をもつ～

2009年4月期 ロードマップ概略

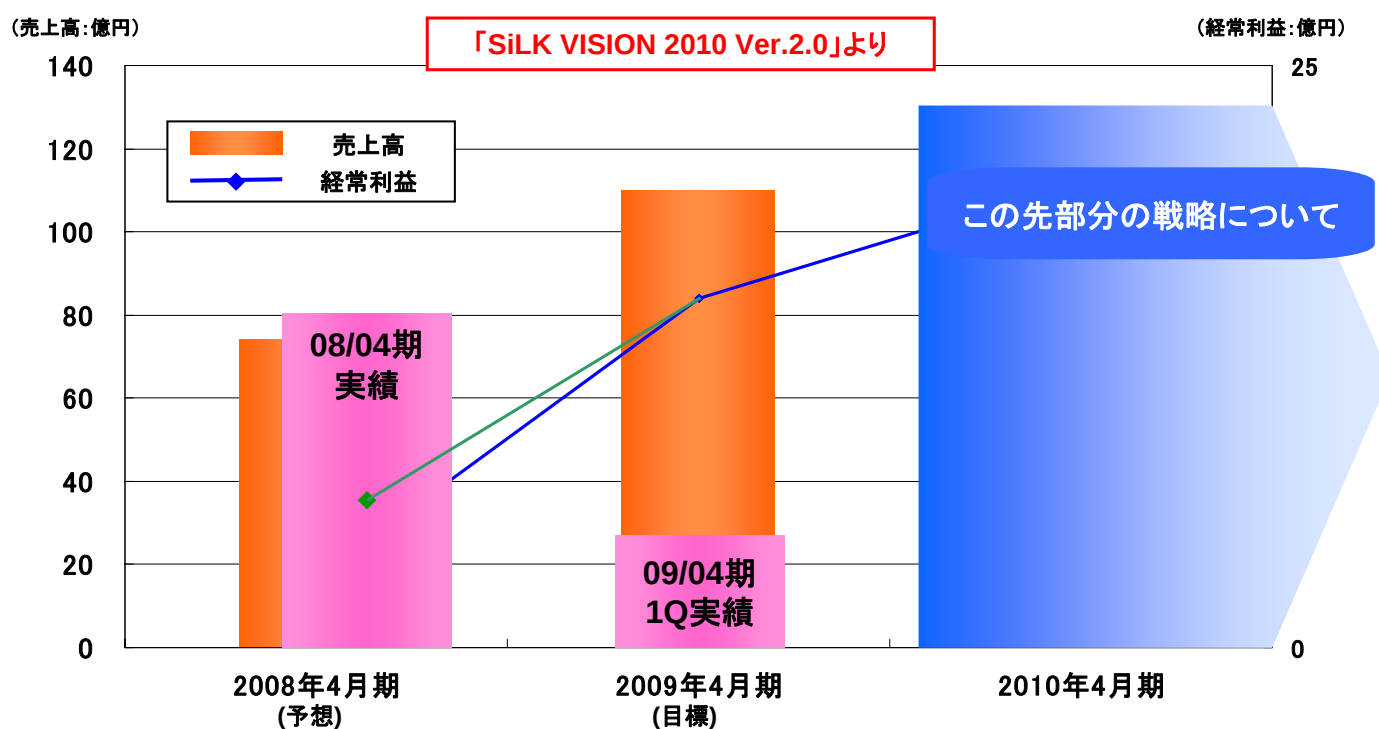
領域	1Q	2Q	3Q	4Q
4つの成長領域	メッセージング	テレコミュニケーション事業の各キャリアへの営業		
		集合住宅向け案件の対応		
	VPN	Magicサービス / Emotion Link 拡販		
		某官公庁とのテレワーク実証実験		
3つの重点戦略	アドテクノロジー	Ad SiP/サイマル放送拡販		
	モノ・コントロール	SemantiqNodeバージョンアップ		
		ユビキタス家電準備・リリース		
	中国	政府、業界団体及び関連企業との調整		
		テストマーケティングの実施		
	DTIハイブリッド戦略	ISP買収交渉		
		新サービス等の開発・リリース		
		リテンション等による退会抑止策の強化		
			アウトバウンドによるユーザ獲得	

2009年4月期 第2四半期取組み

メッセージング	・TLC事業の各キャリア向けの営業及びシステム等の納品 ・集合住宅向け案件への対応 ・DTI向け新メールサービスの準備及びリリース
VPN	・Magic顧客(約3,000社)に対して、MagicサービスやELを拡販 ・某官公庁とのテレワークに関する実証実験の実施
アドテクノロジー	・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
モノコントロール	・Dream SemantiqNodeの次期バージョンアップに向けた準備 ・次期ユビキタス家電の開発を継続実施
中国	・テストマーケティングを継続して実施 ・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
DTIハイブリッド戦略	・ISPの買収交渉を継続して実施 ・DTI向けに新サービスの開発及びリリースの実施 ・サポート満足度向上に向けた施策の実施 ・リテンション施策等による退会者抑止策の継続実施

SiLK VISION 2010 Ver.2.0の後の世界

今後の戦略について



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

インターネットを広げ、社会に貢献する理念

「インターネットそのもの」をビジネスに
インターネットの成長のボトルネックを世界規模で解消していく

「インターネットのそもそも論」に立脚した、
技術型「タイムマシン」経営（SFC:ミライからの留学生）

経済動向に左右されない「小額の継続課金」をB2B/B2Cで積み上げていく、
サブスクリプション型ビジネスモデルを中心に据える

無料化の波にも対応し、イノベーション普及では遅れをとらない

世界中でローカライゼーションなしで動作する製品を開発していく

極めてSimple.なユーザビリティ、ハードウェア、ソフトウェア、サポートまでを
垂直統合したユビキタス家電市場を創出していく

フリービットの“強み”の整理



The Internet xEngine.

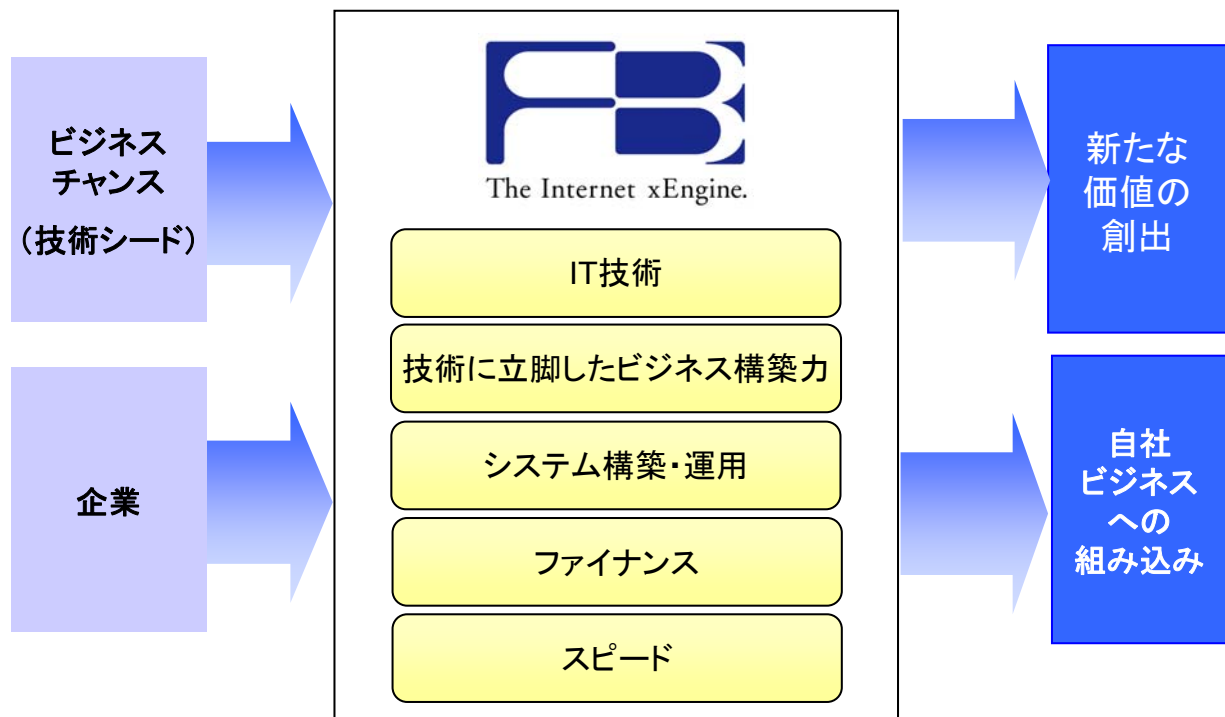
先進的IT技術
独自技術開発、特許技術

技術に立脚したビジネス構築力
技術を利用した独創的商品の開発、
既存プロダクトの劇的なコストダウン、業務改善力

システム構築・運用
コストパフォーマンスの高い運用、サポート力

ファイナンス
資金調達力、多彩な資金調達方法

スピード
迅速な意思決定



M&Aの場合

シードからのビジネス化の場合

M&Aに関する考え方

今後も、

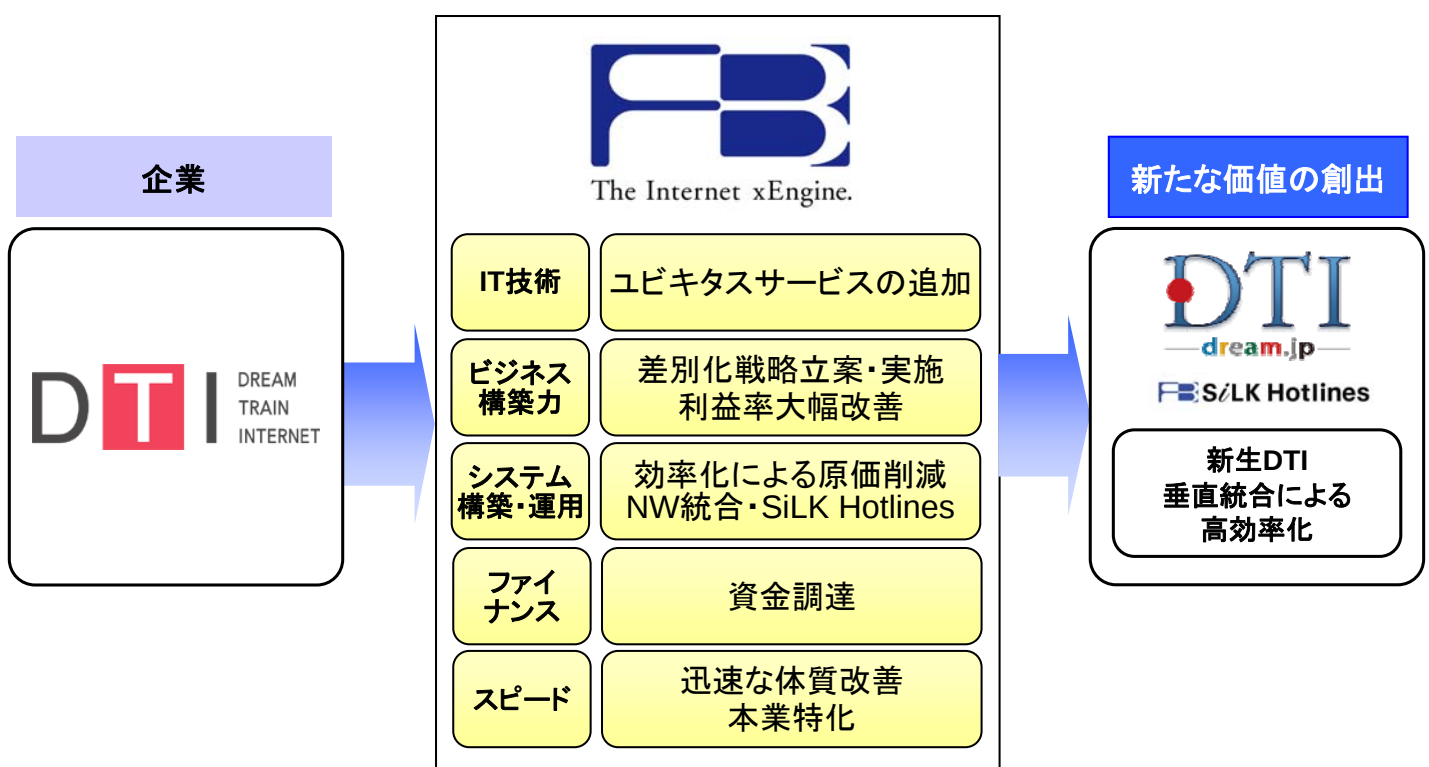
- ・ユビキタスを広げるための継続課金の顧客を保有している企業(ex: ISP ,etc...)
- ・ユビキタスを広げるための技術ポートフォリオを保有している企業

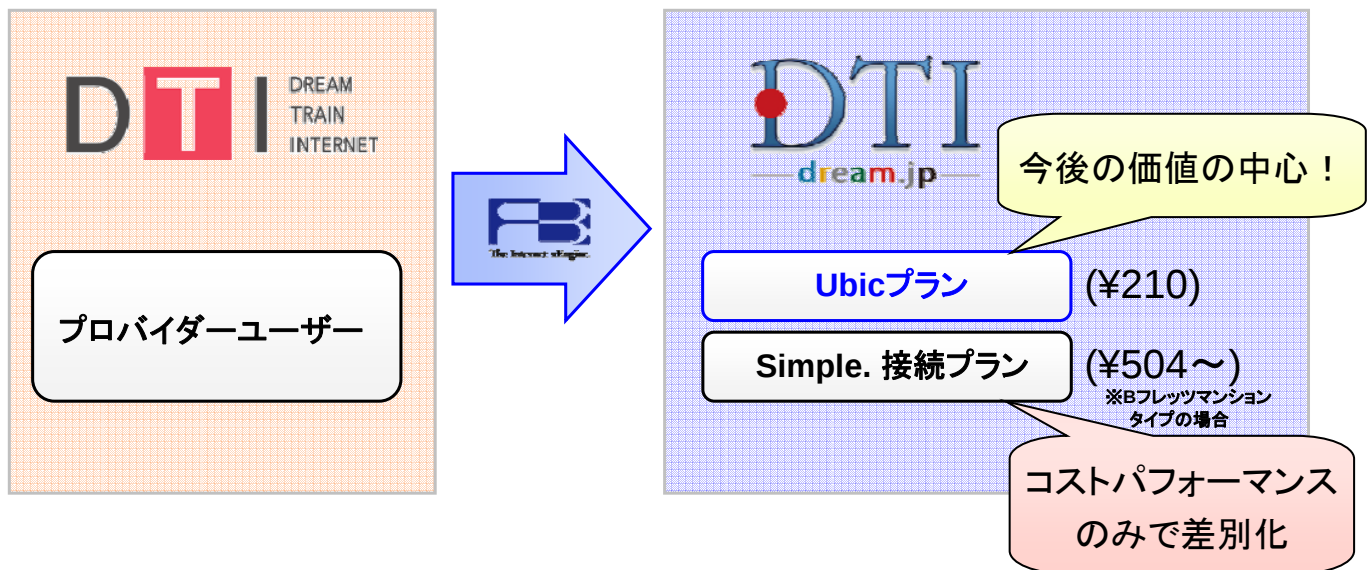
かつ、

- ・FBの技術によって取得後のコストパフォーマンスが劇的に高まる企業を積極的にM&Aし、ユビキタス化事業の成長事業化の「**規模の基礎**」を作っていく。

FBの強みとM&A展開

■ DTIの例(ハイブリッド戦略)

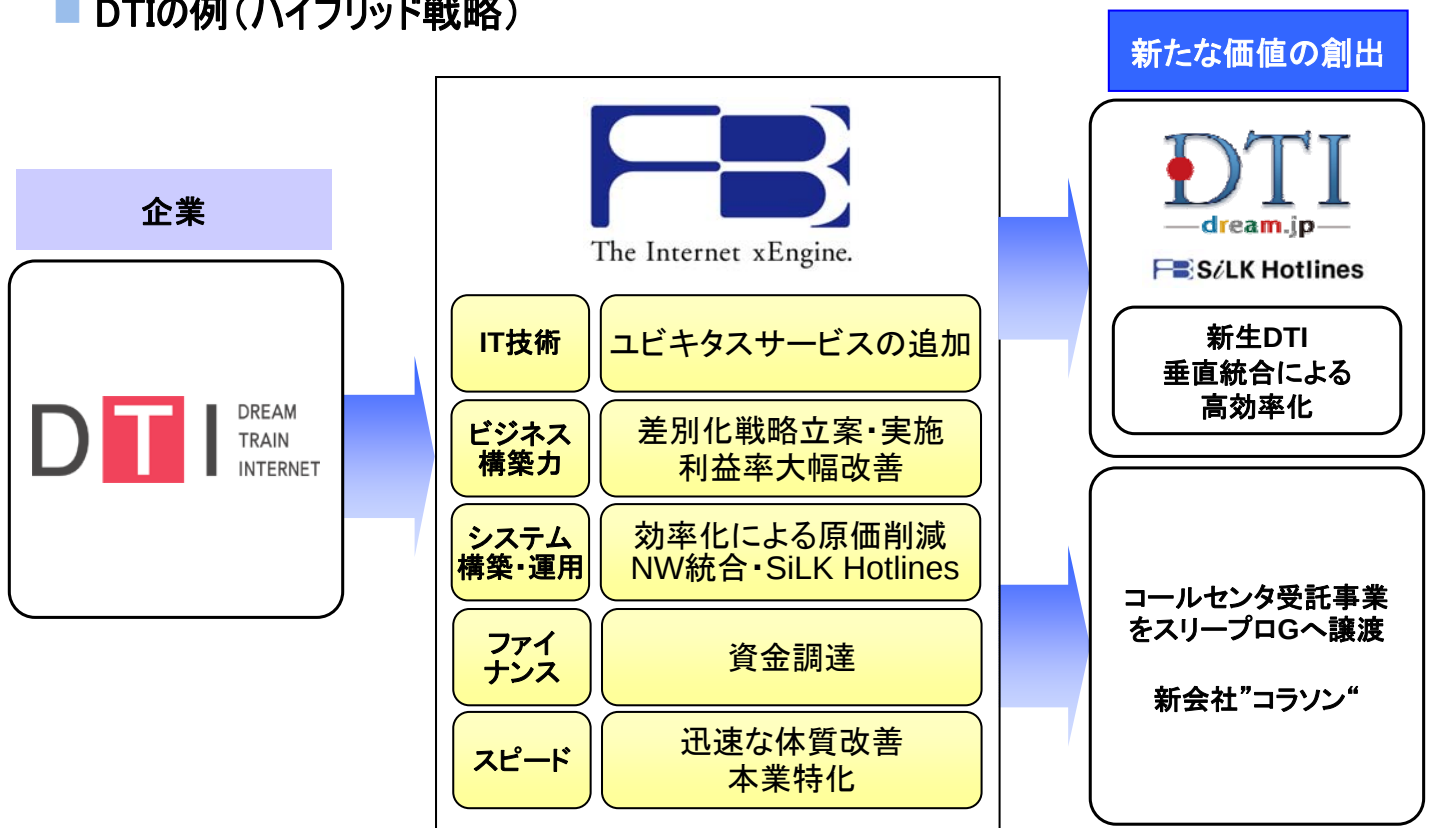




SiLK VISION 2010発表後約1年間で、約40万継続課金「ユビキタスユーザー」+「接続プランユーザー」を獲得。(Ubic単体も約1万人)

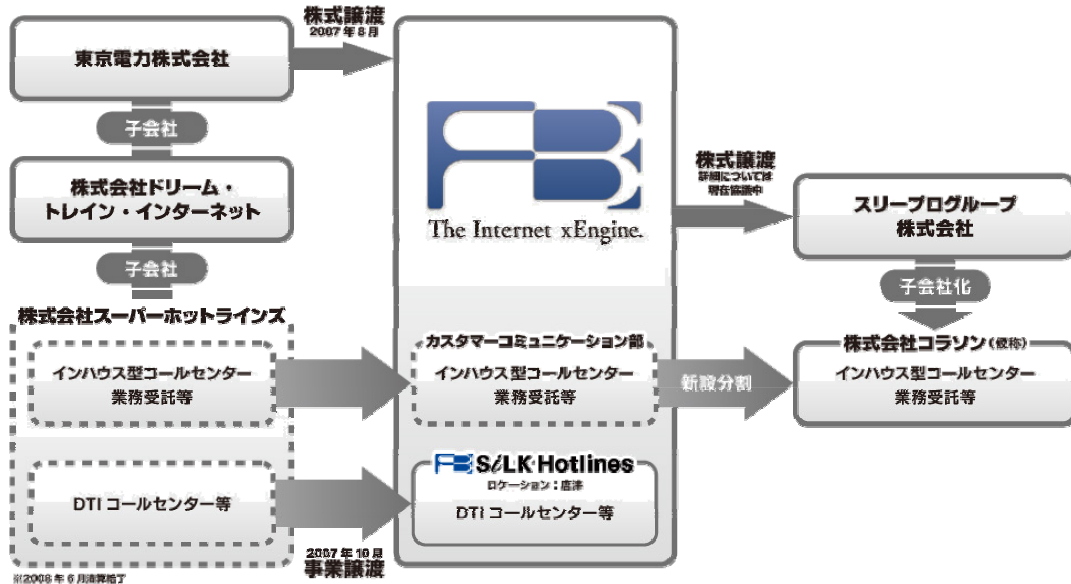
FBの強みとM&A展開

■ DTIの例(ハイブリッド戦略)



株式会社コラソン新設分割のスキーム

- 平成20年10月1日を効力発生日として、唐津SiLK Hotlines事業以外の、インハウス型のコールセンター業務等に関する権利義務を会社分割（新設分割）により子会社に承継。
また、本件新設会社の詳細については現在協議中ですが、スリープログループ株式会社に対し、その株式を譲渡する予定。

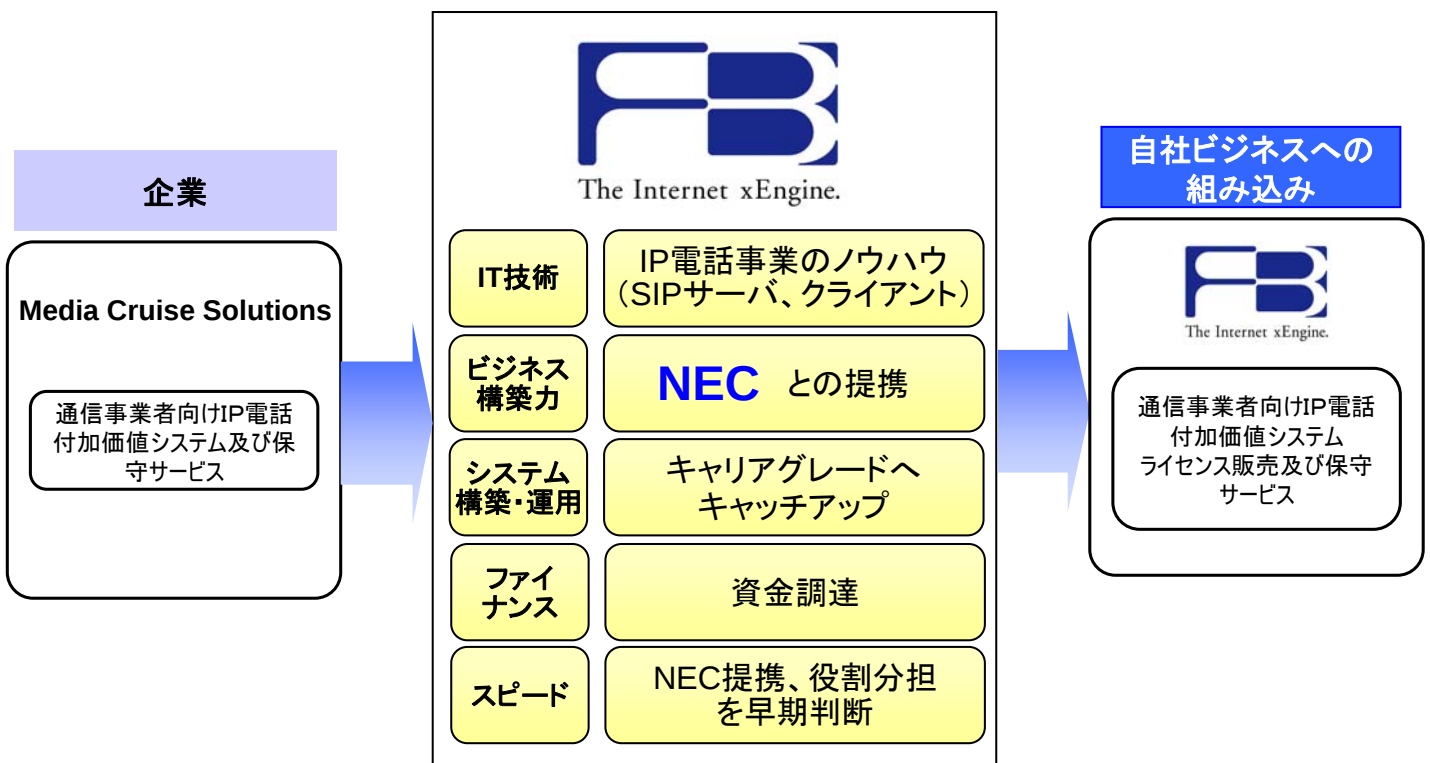


Copyright 2008 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

67

メッセージング領域でのM&Aの取り組み

- MCS社から通信事業者向けIP電話付加価値システム及び保守サービス事業を譲受。(08年2月29日に効力発効)



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

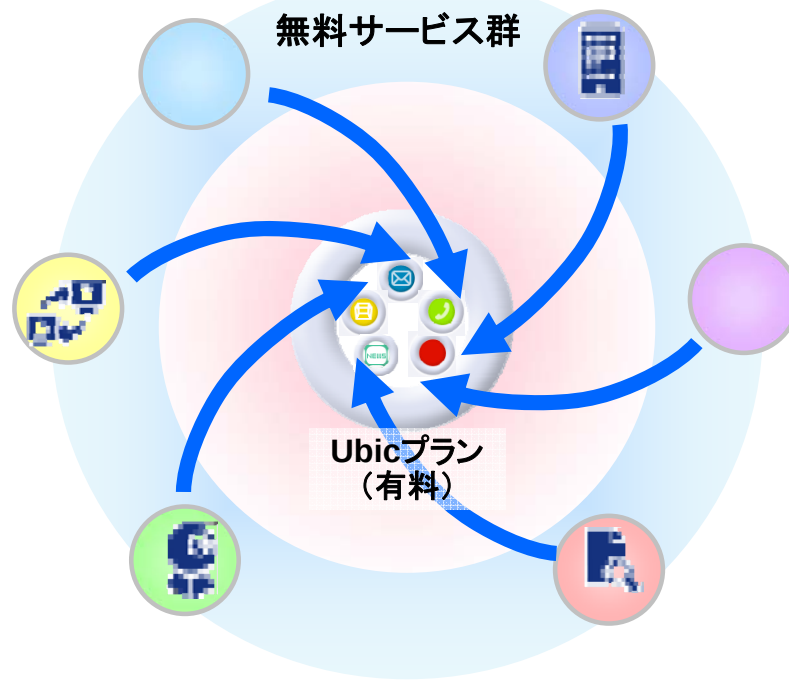
68

M&Aの場合

シードからのビジネス化の場合

Ubic Frontier! 戦略

極めてSimple.なユビキタス化技術によって
実現される**無料プロダクト群**による
ユーザー大量獲得と**有料サービス**への誘導



多彩な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。

無料サービス実現の背景

ネットワーク統合の効果

仮想化によるサーバの集約

唐津SiLK Hotlinesでのサポート体制の構築

コアコンポーネントAPIのメリット

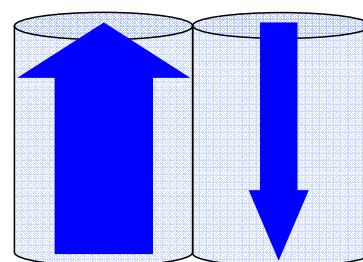
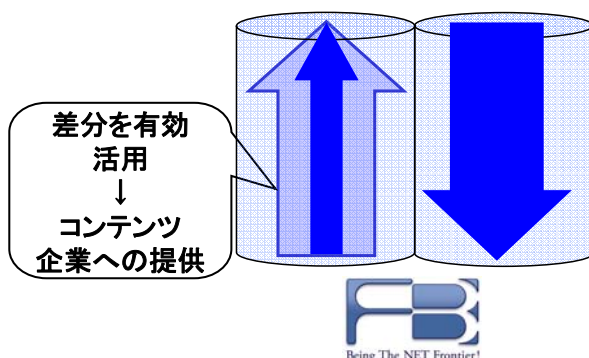
ネットワーク統合の効果



- ISPのNWは、下りトラフィックが多い
- コンテンツ提供企業のNWトラフィックは上りが多い
- フリービットGは、DTI(B2C)、ISP's ISP(B2B2C)事業で、コンシューマ向けISPを提供しており、下りトラフィックが多い

ISPのNWトラフィックイメージ

コンテンツ企業のNWトラフィックイメージ



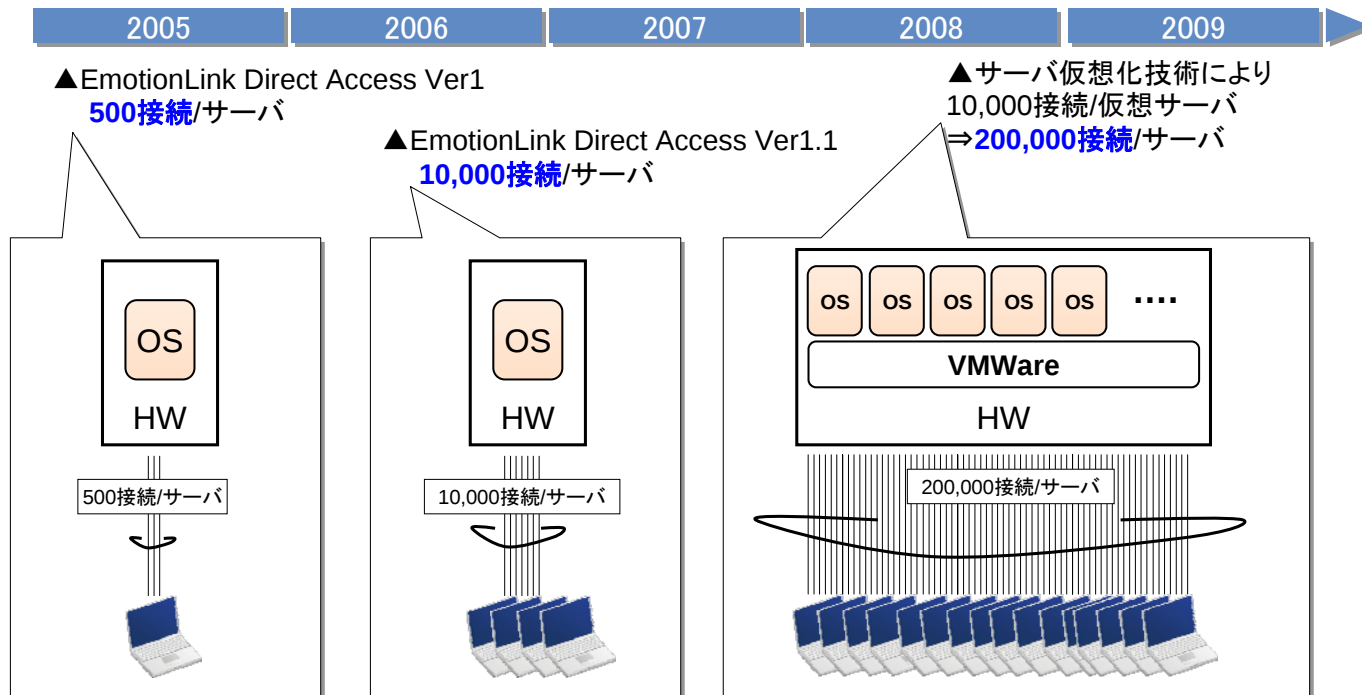
Yahoo!、楽天、ニコニコ動画等

上りトラフィック約5～10G(2,000万円/月)のリソースを積極投資していく！

仮想化によるサーバの集約

サーバ集約によるサーバあたりの集約接続数イメージ

- 仮想化技術により、接続単価は理論値約**400分の1**に
- FBの既存サービスでは、**20サーバが、1サーバに集約**



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

75

唐津SiLK Hotlinesでのサポート体制の構築

高品質

満足度No.1のサポート体制

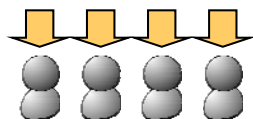


先端技術

Emotion Linkを利用した
テクニカルサポートツール
SiLK Touch



スピード



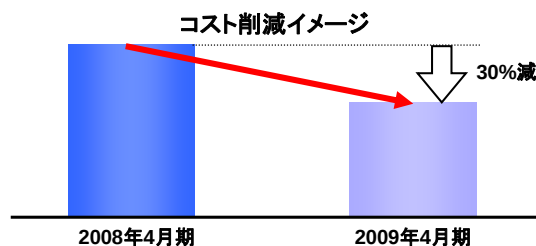
垂直統合による
早期サービス導入



技術陣との直接
コミュニケーションによる
早期サービス改善

ローコスト

サポートコストを約30%削減!!



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

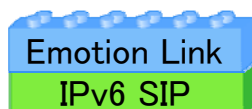
76

コアコンポーネントAPIの組み合わせ例

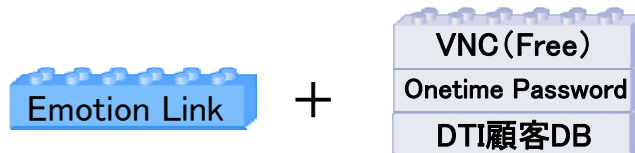
Skypeとの差

コーデック
UI

ソフトフォン



SiLK
Touch



ホームオート
メーション



携帯電話



コアコンポーネントAPIと既存のサービスを簡単に商材へと組み上げることが可能。
骨組みがしっかりとしっかりしているので、市場のニーズを聞きながらすぐに修正
できる。バグが少ない。

Ubic Frontier!の背景

ネットワーク統合の効果



月額1,500～2,000万円の
上りトラフィック

仮想化による
サーバの集約



当初と比較して1/400の
ハードウェアコスト

唐津SiLK Hotlinesでの
サポート体制の構築



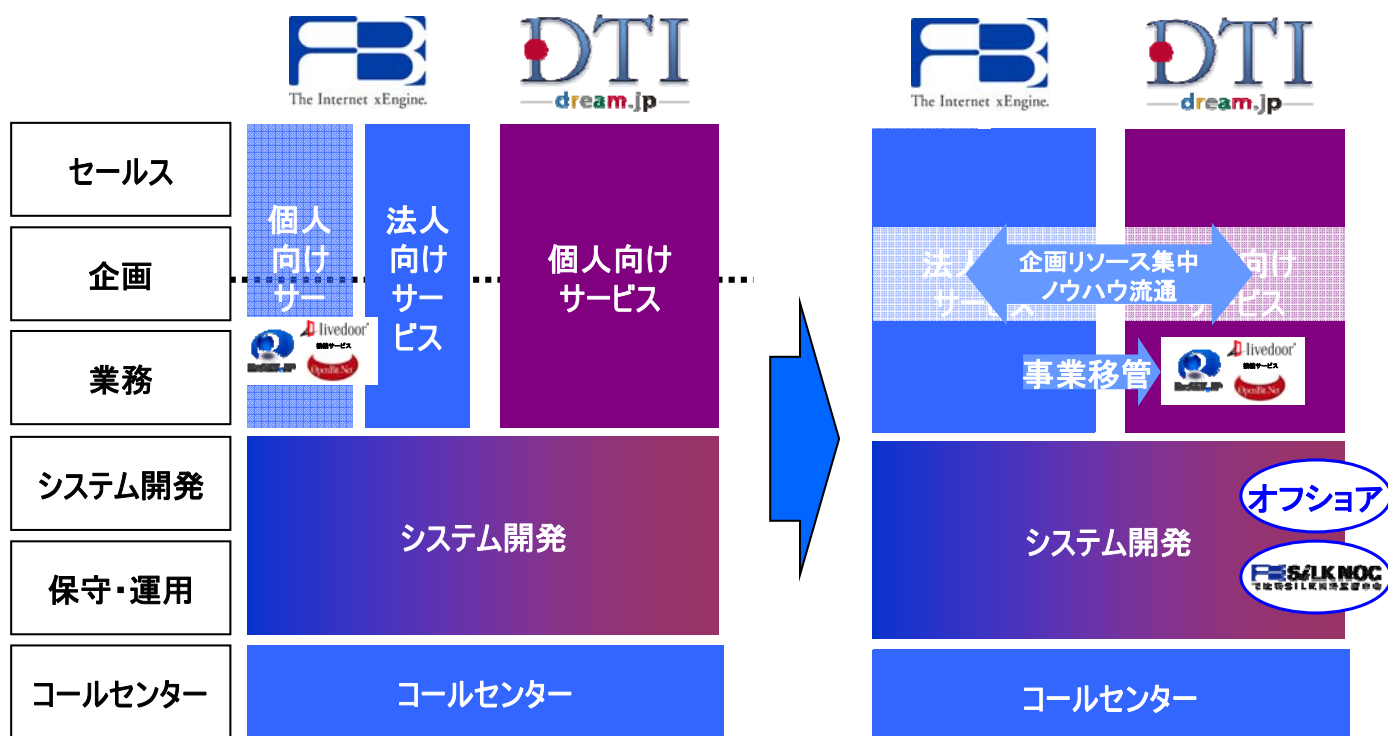
垂直統合かつ、
コストパフォーマンスの高い
サポート体制

コアコンポーネントAPIの
メリット



低価格、スピード、
バグなしの開発

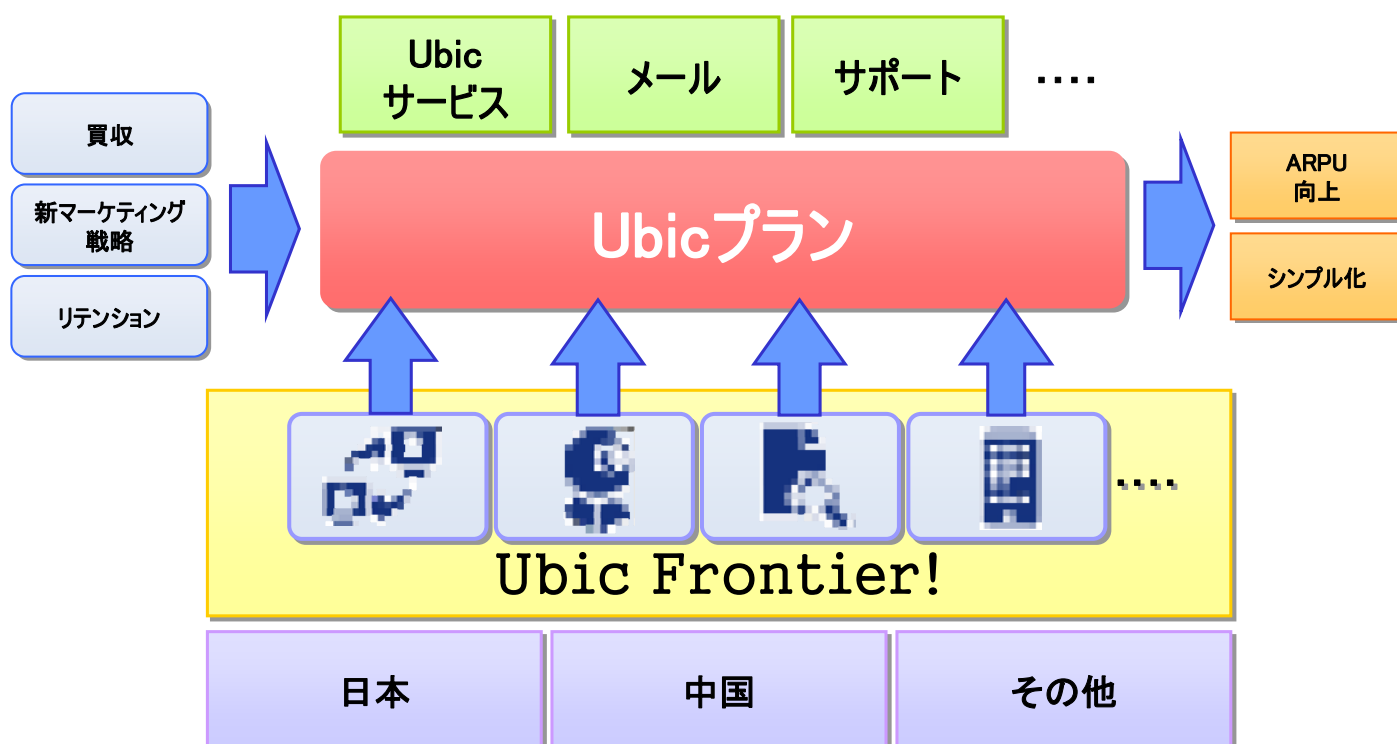
組織編制と、企画マーケティングリソースの集中



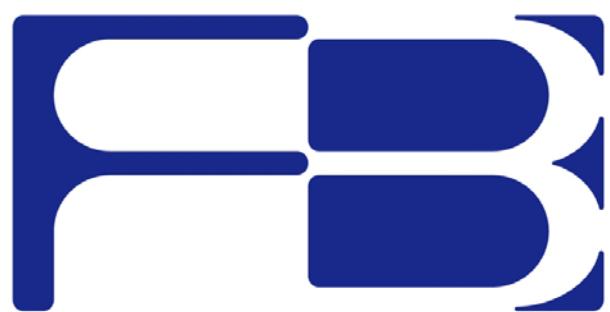
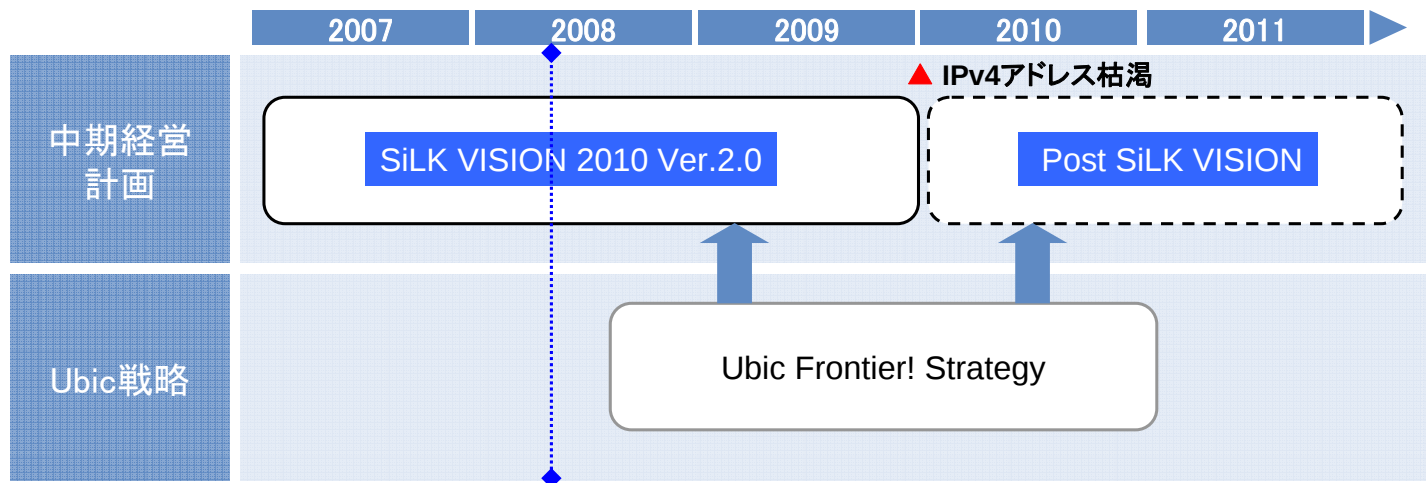
FBの持つ、個人向けISPブランドをDTIへ統合
ロケーション変更によりグループ間ノウハウ流通促進により企画力強化

79

Ubic Frontier!



Ubic Frontier!戦略を推進し無料のUbicプランユーザや
買収等の施策によりユーザ獲得を行い、Ubicプランの更なる拡大を目指す



The Internet xEngine.

Made In .JP

日本発のIT基幹技術で世界を目指す