Being The NET Frontier!

Financial Presentation

2013/3/8

FreeBit Co., Ltd.

本日のアジェンダ

1. 2013年4月期 第3四半期連結業績

2. セグメント別業績及び今期の施策に対する進捗

3. 中期経営計画(SiLK VISION 2016)について

SiLK VISION 2013

SiLK VISION 2013骨子

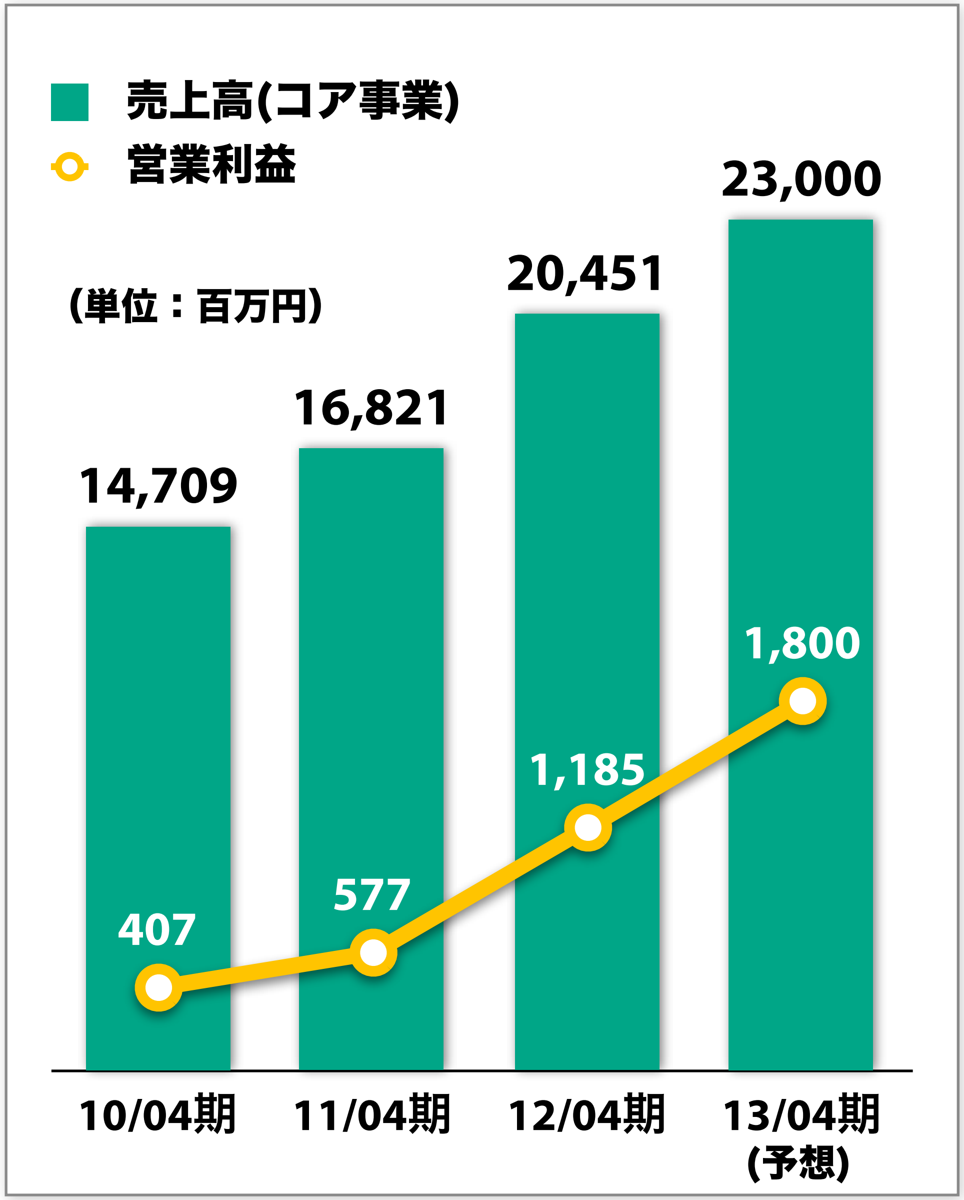
事業方針

- 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



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3四半期サマリ

2013年4月期 第3四半期業績トピック

売上高	• コア事業で前年同期比4.7%の増収 （ノンコア含む売上高全体では0.5%増収）
営業利益	• 重点事業であるクラウドサービスモバイルサービスが順調に推移した結果、黒字幅が拡大し、営業利益全体で前年同期比 37.2%の増益
経常利益	• 負ののれん償却終了等により前年同期比 32.8%減益 (負ののれん部分を考慮すると8.8%増益)
EBITDA	• 営業利益の増加により、前年同期比12.0%増加
四半期純損益	• 第２四半期に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する連帯保証について、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 • 第２四半期に子会社の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

モバイル/クラウドの事業戦略が功を奏し、売上高はほぼ計画通りに進捗。
第3四半期は、次年度以降の収益化に向けた新規事業及び、
サービス開発等に係る先行投資を積極的に実施。

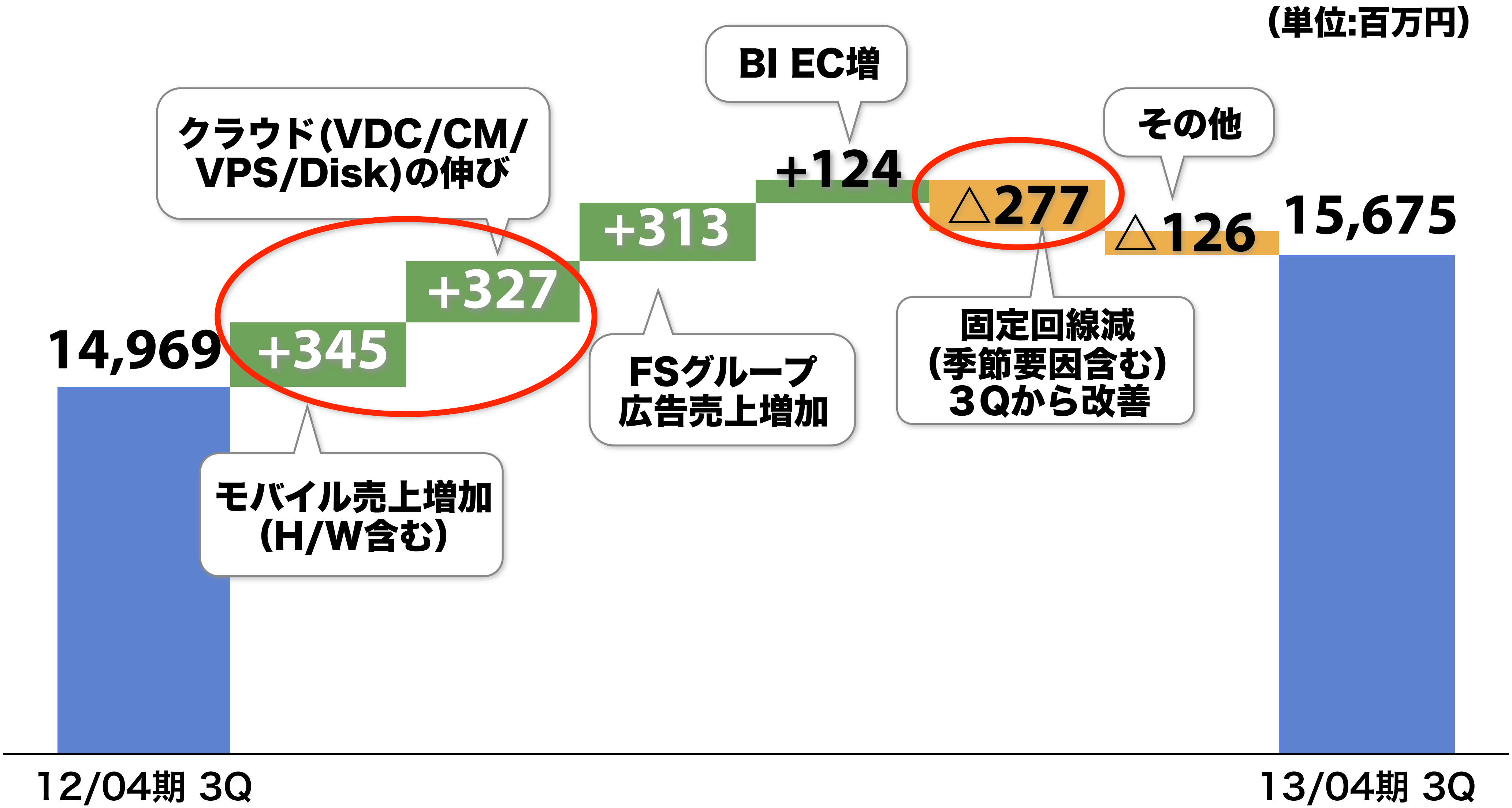
連結業績サマリ PL

連結業績サマリ PL

(単位:百万円)

	12/04期 3Q	13/04期 3Q	前年同期比	13/04期 通期予想	対通期 進捗率
売上高					
コア事業	14,969	15,675	+4.7%	23,000	68.2%
全体	15,593	15,675	+0.5%	23,000	68.2%
EBITDA	1,401	1,569	+12.0%	—	—
営業利益					
コア事業	732	674	△8.0%	1,800	37.5%
全体	491	674	+37.2%	1,800	37.5%
経常利益	611	411	△32.8%	1,500	27.4%
当期純利益	45	△26	[△71]	600	
一株純利益	2.28	△1.33	[△3.61]	—	—

前年同期比差異分析-売上高(コア事業のみ)

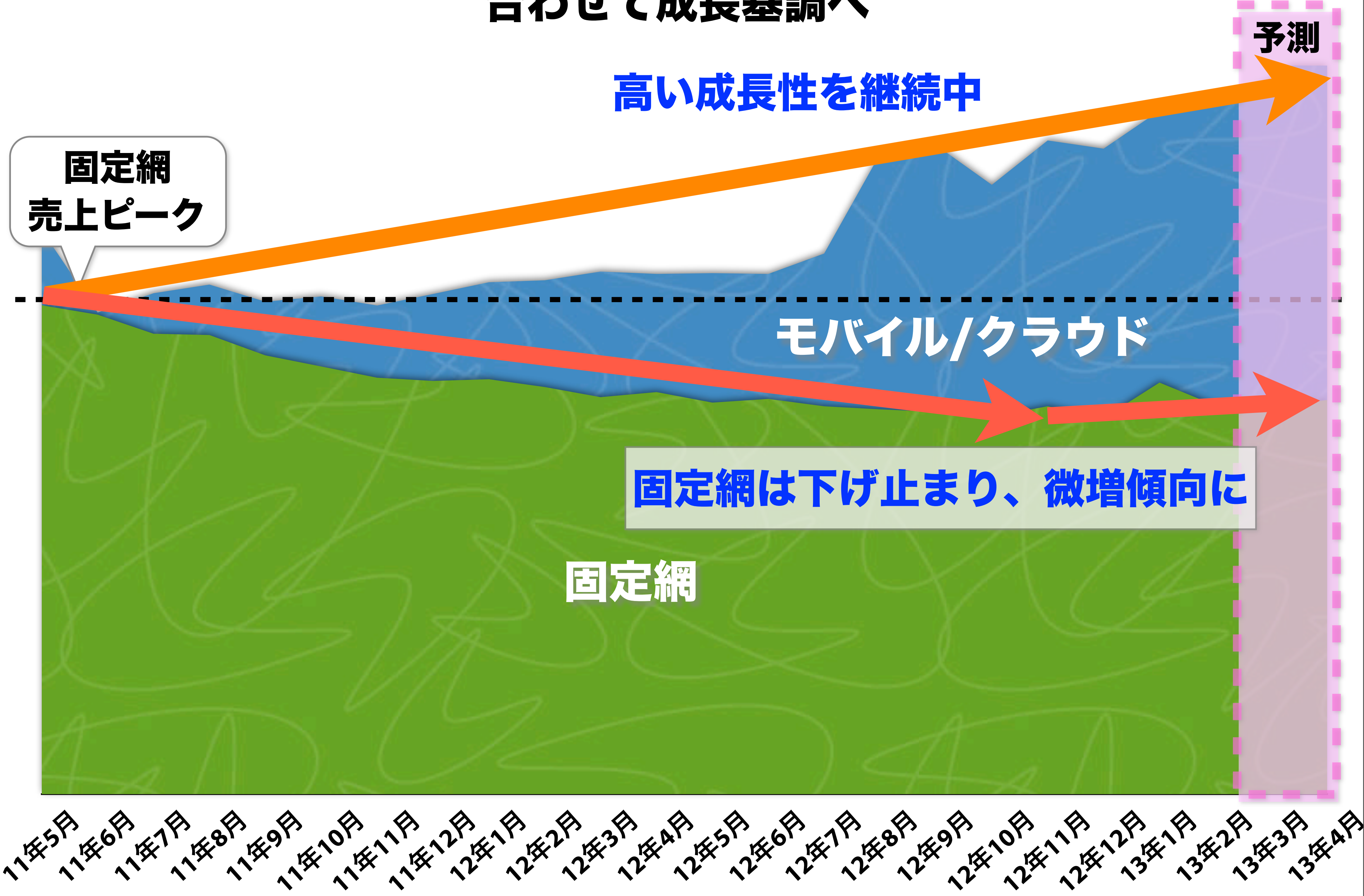


重点事業が順調に推移。通信サービスは、固定回線(ダイヤルアップ、ADSL)の減少と、FTTHが季節要因で減少したことによる売上減を吸収し、4.7%の増収(コア事業)を達成。

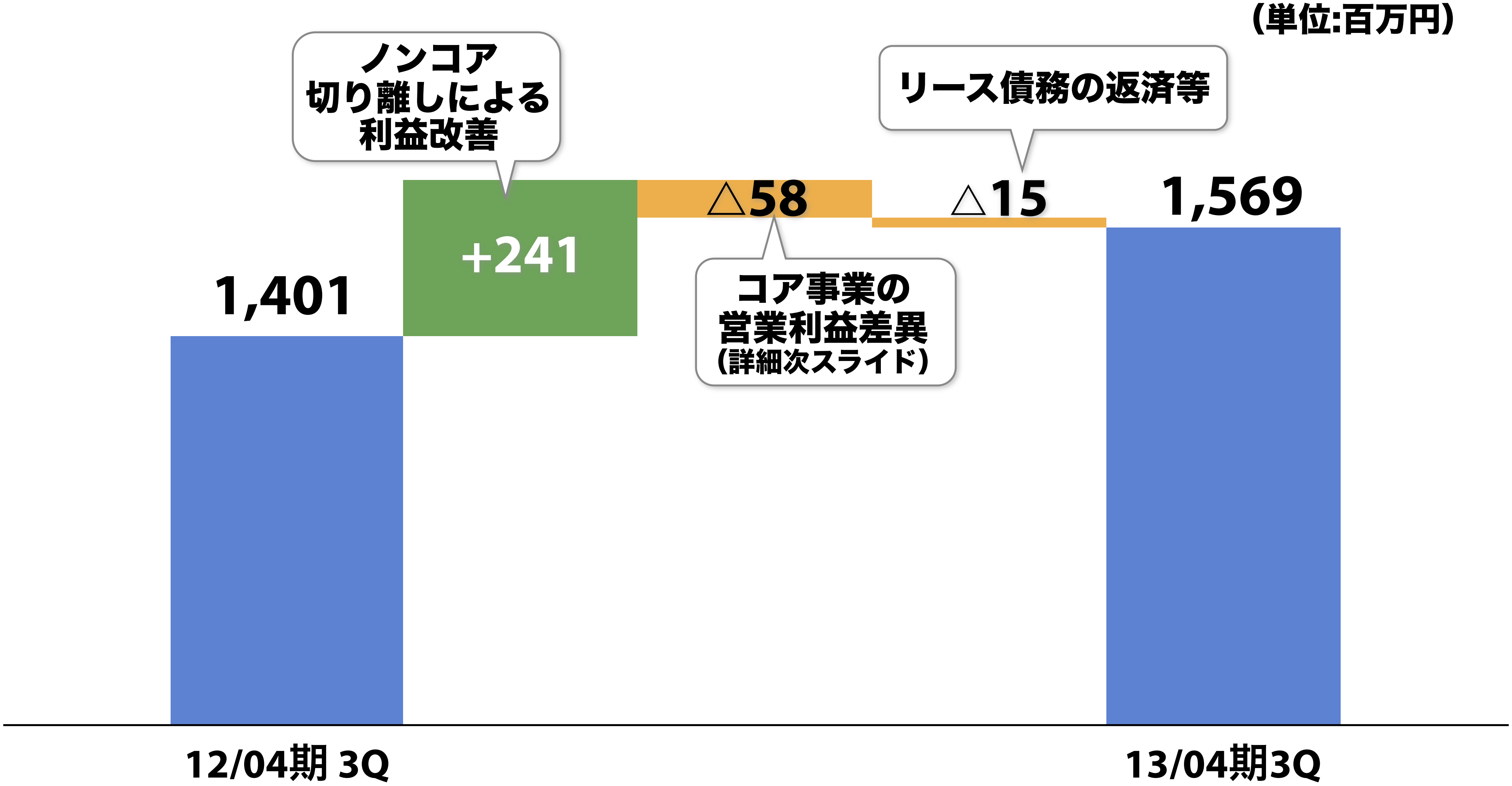
2013年4月期 基本方針

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

固定網の減少は下げ止まり、モバイル/クラウドの成長と合わせて成長基調へ



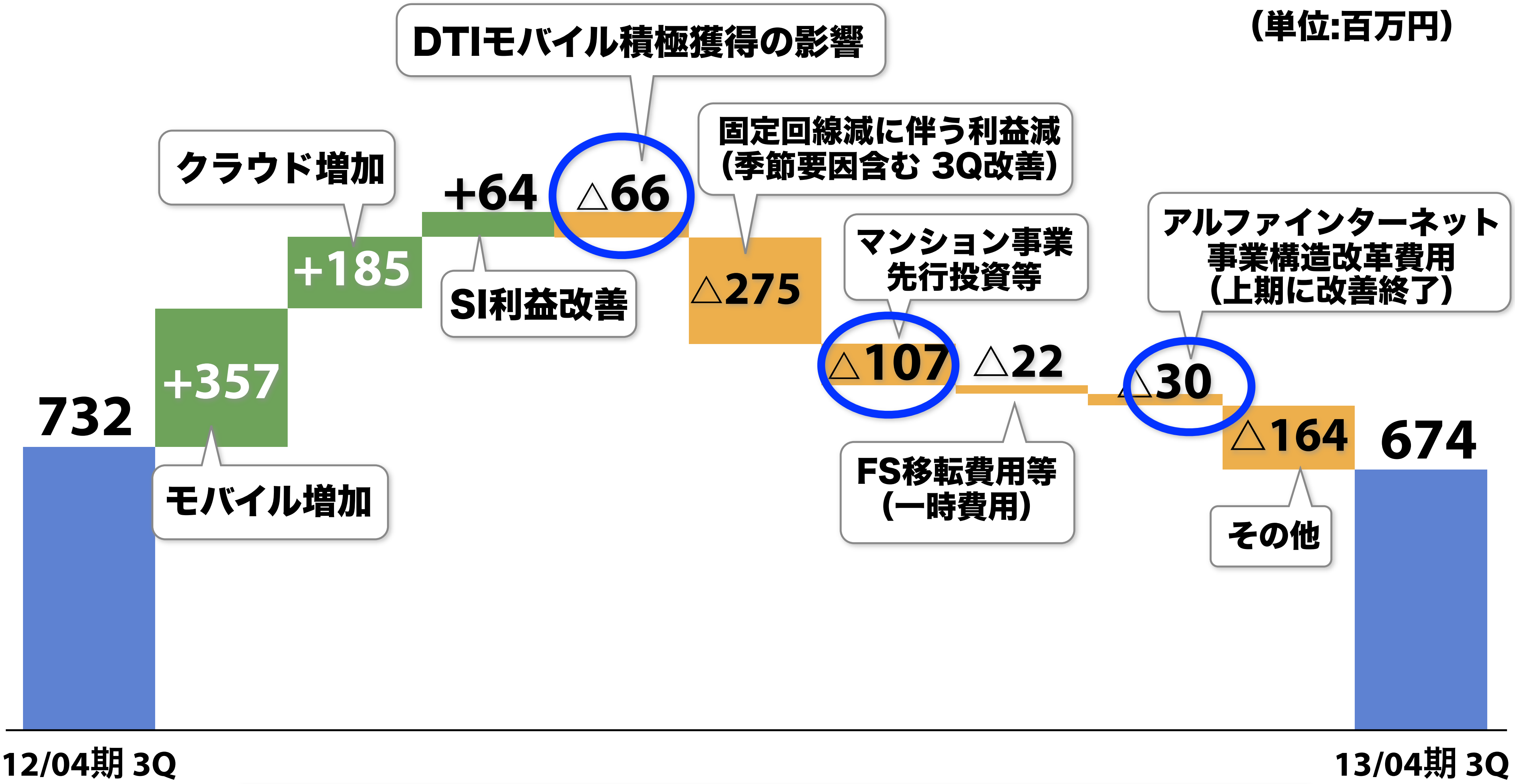
前年同期比差異分析-EBITDA



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)

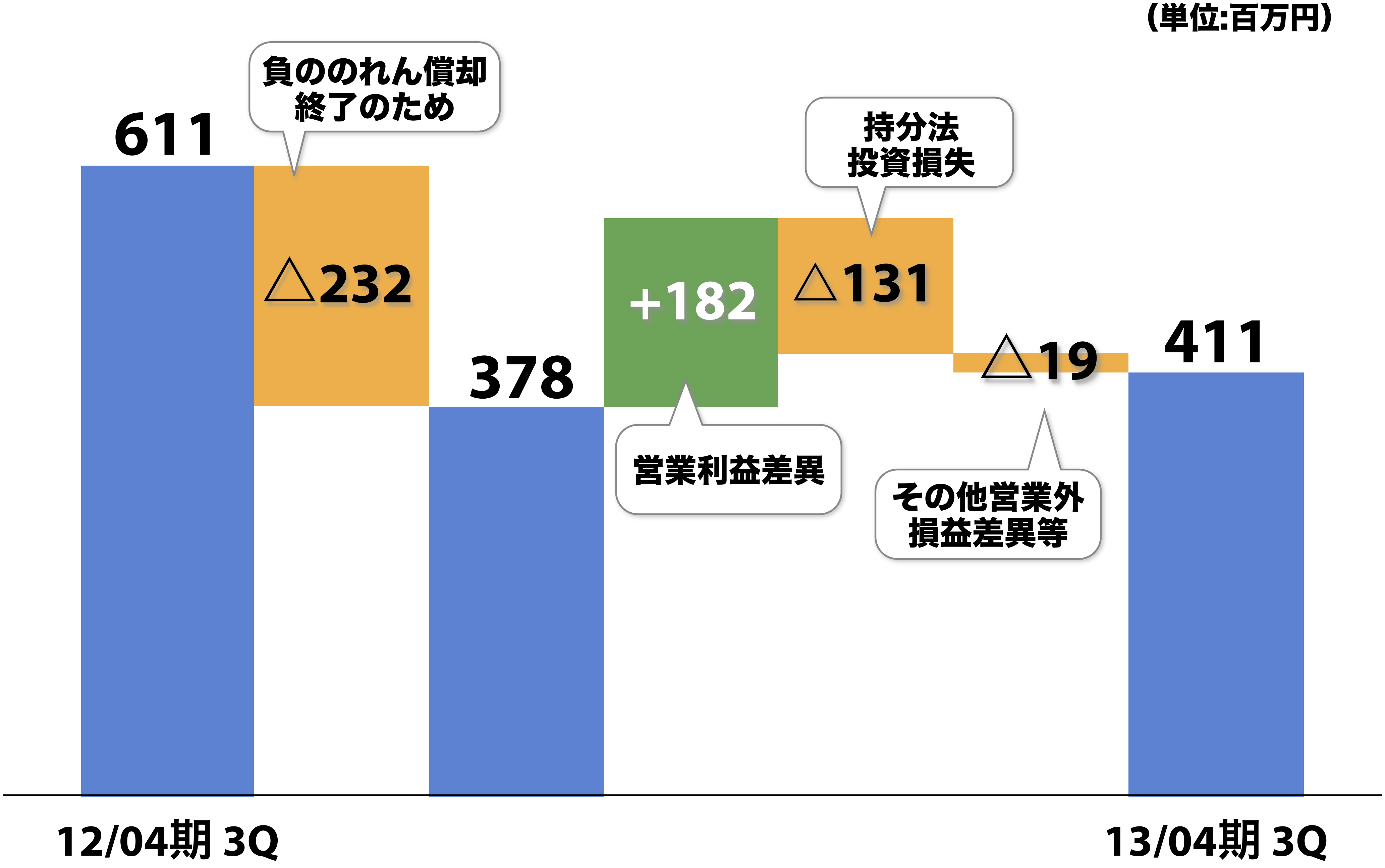
(単位:百万円)



重点事業が利益貢献。2億を積極投資

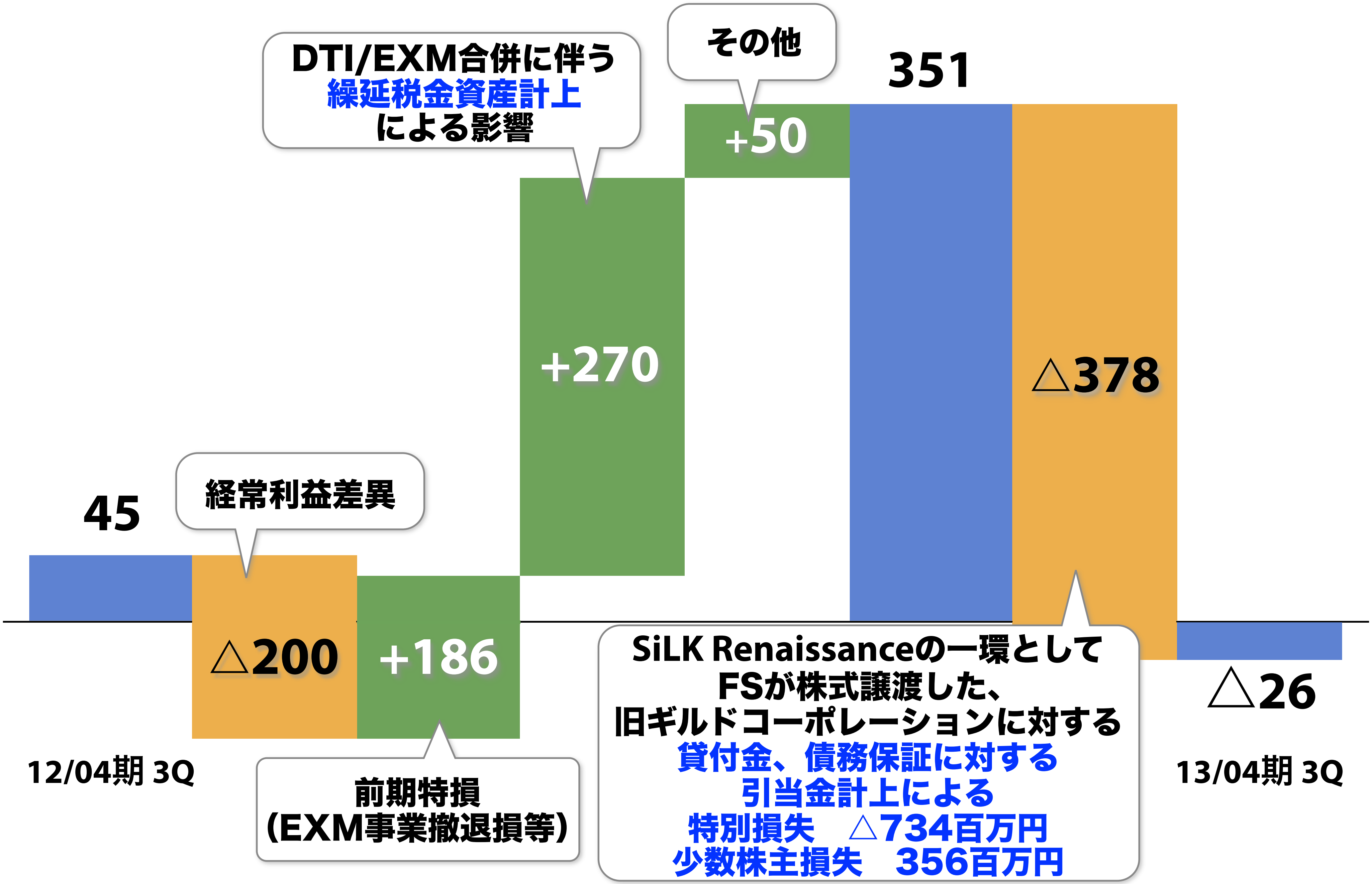
- DTIモバイル積極獲得　　　　　：顧客獲得数が前期比1.9倍に
- マンション事業先行投資　　　　：来期より収益に貢献
- アルファインターネット構造改革：第3四半期より黒字化

前年同期比差異分析-経常利益



前年同期比差異分析-当期純利益

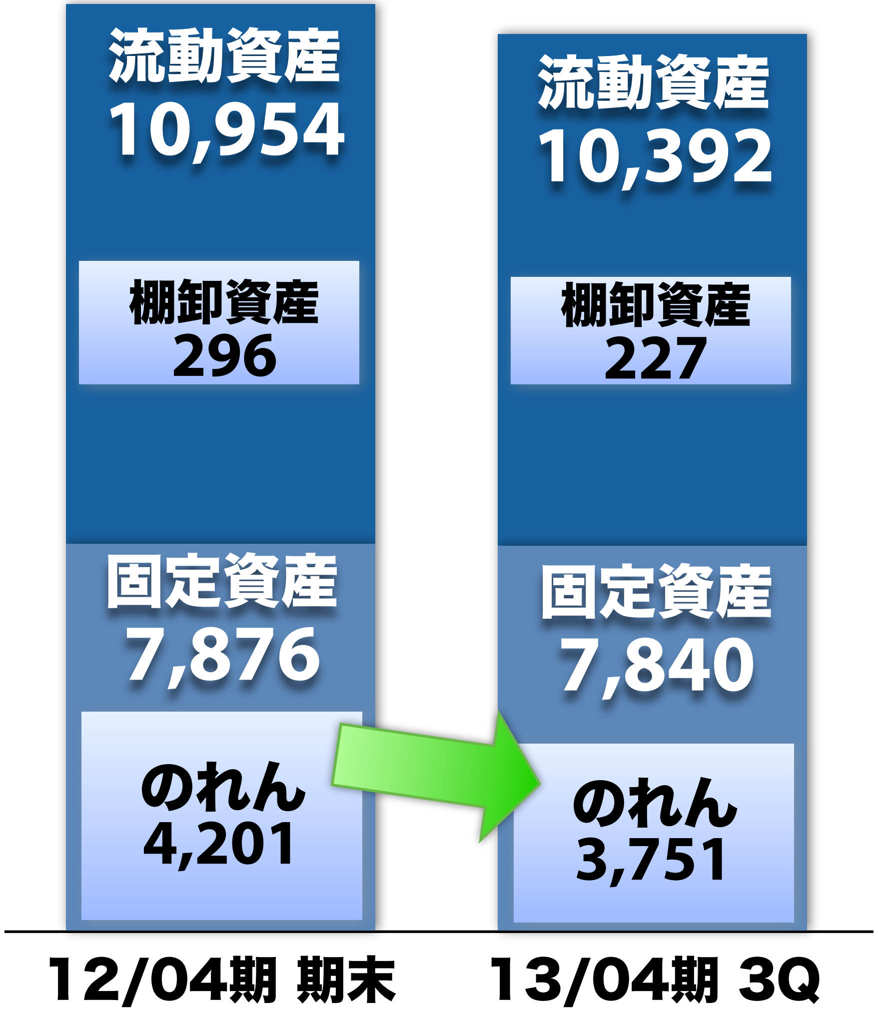
（単位:百万円）



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:10.7%減

●既存事業での償却

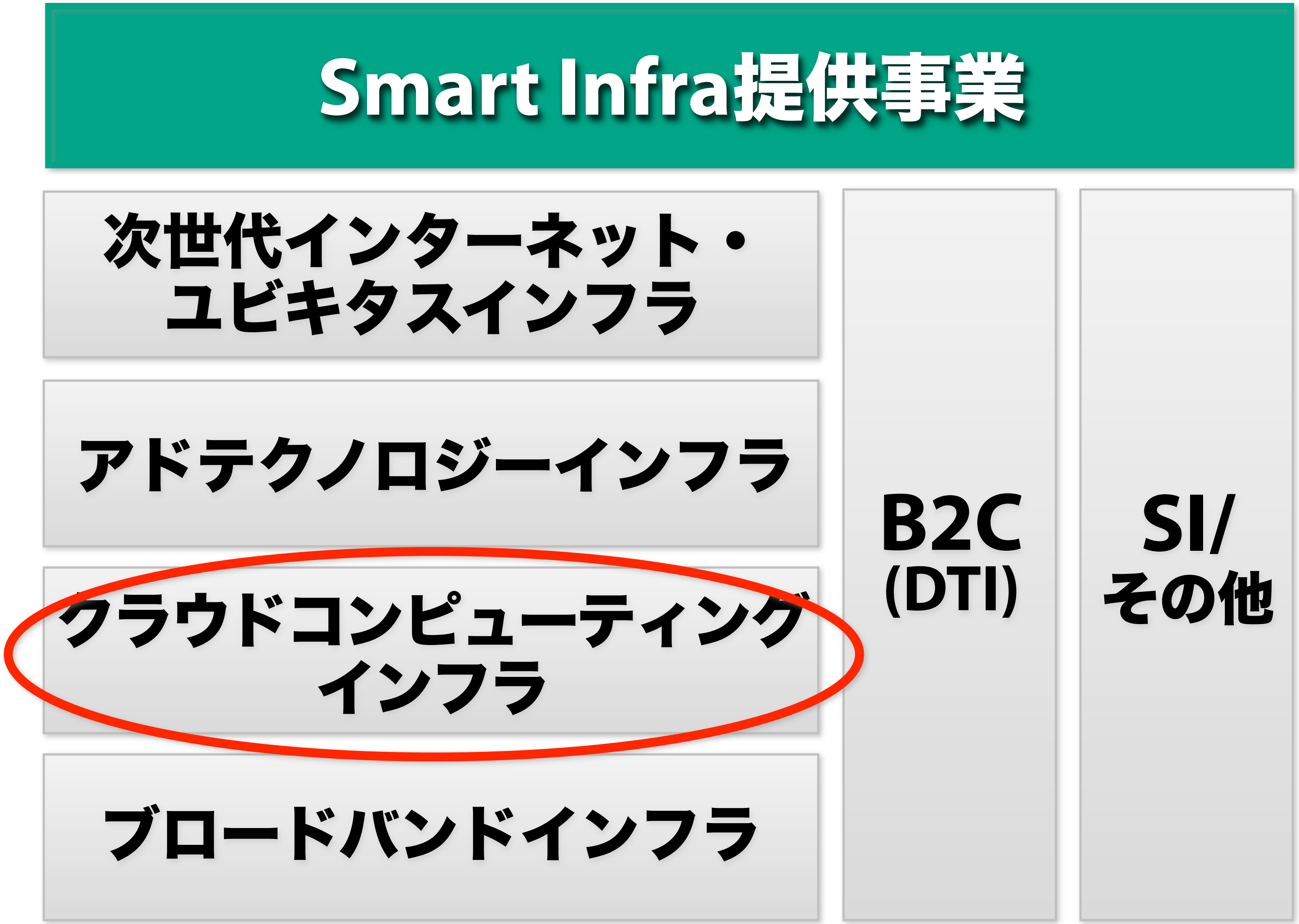
本日のアジェンダ

1．2013年4月期 第3四半期連結業績

2．セグメント別業績及び今期の施策に対する進捗

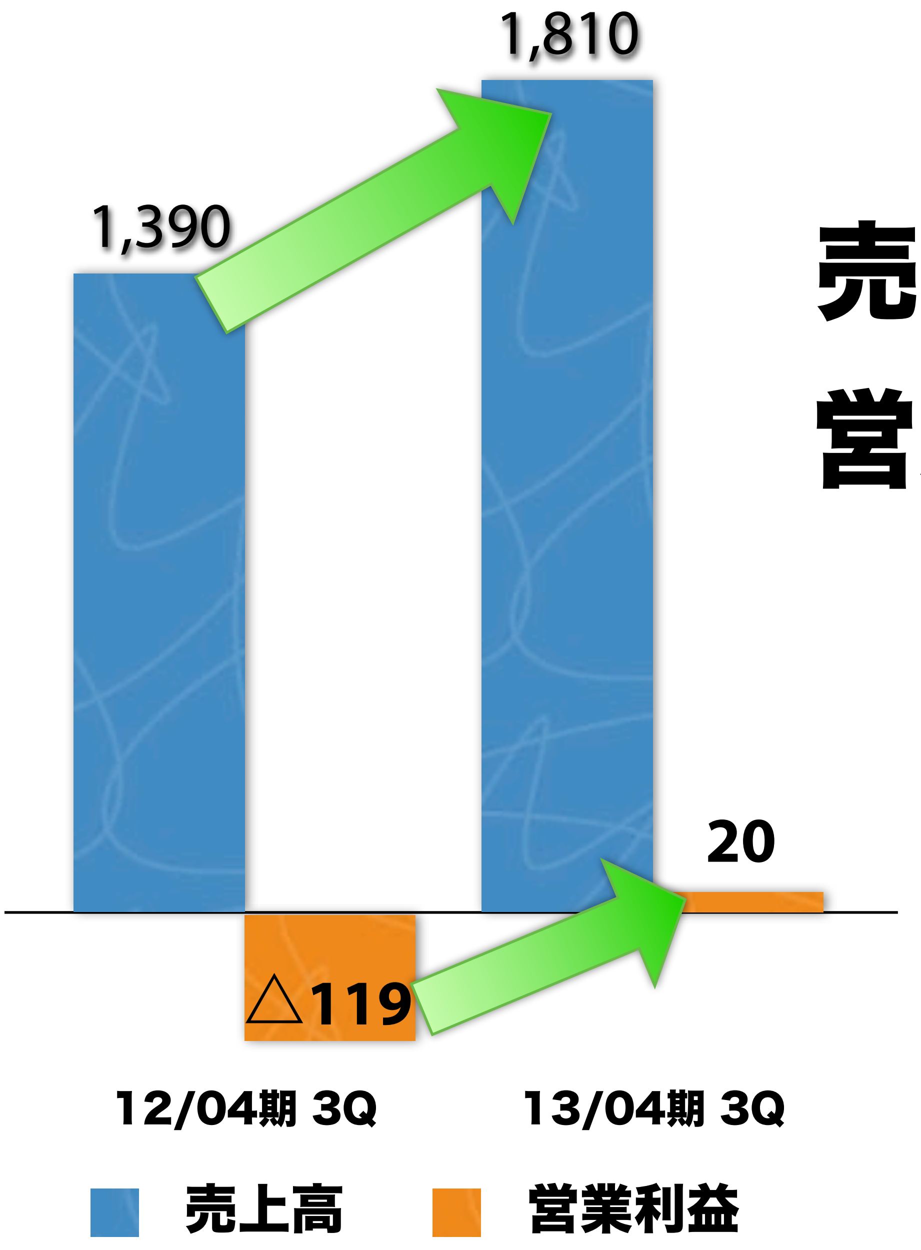
3．中期経営計画(SiLK VISION 2016)について

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)

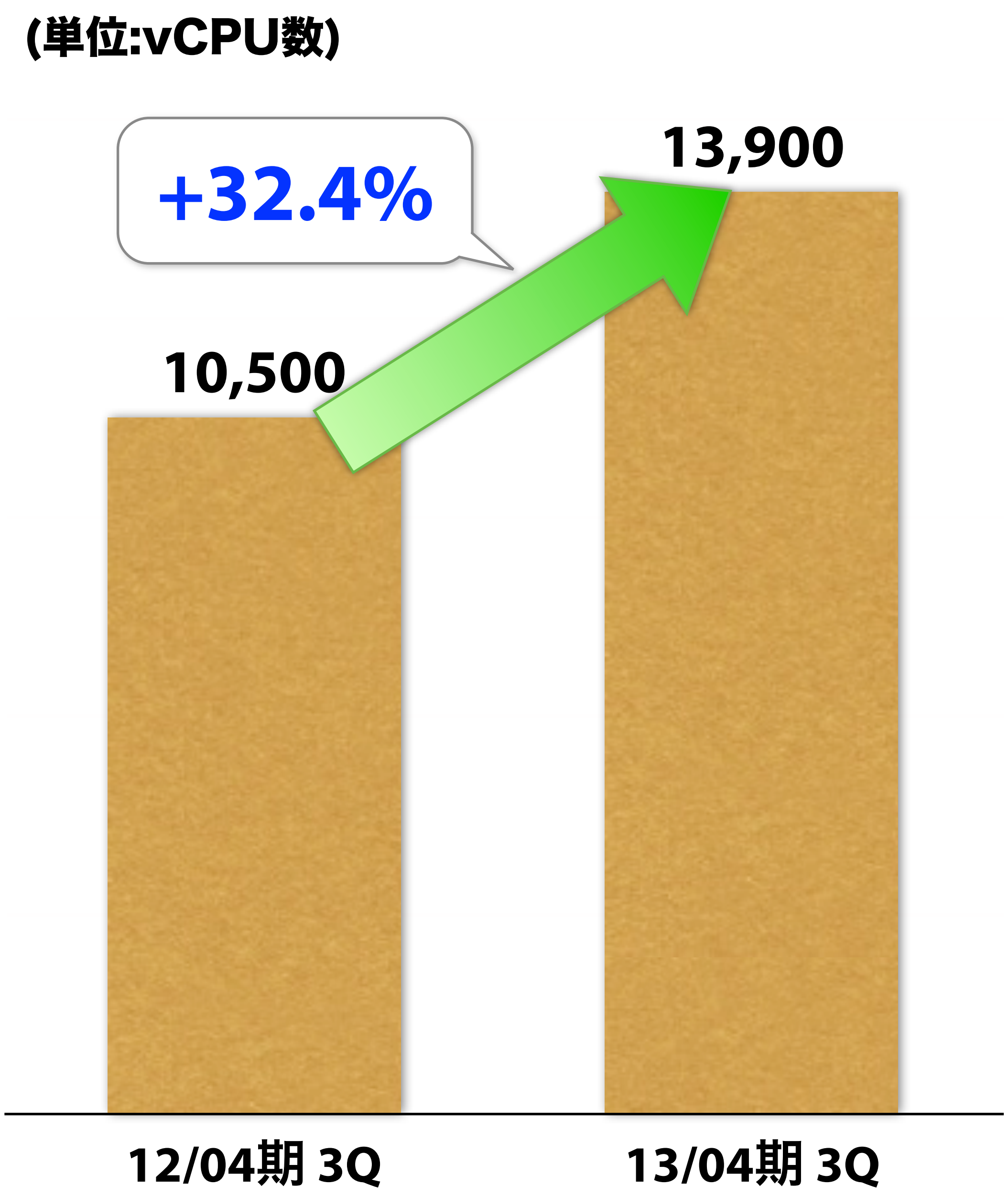


売上高　:30.2%増

営業損益:139百万円増

○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

クラウドサービス利用者数の急増



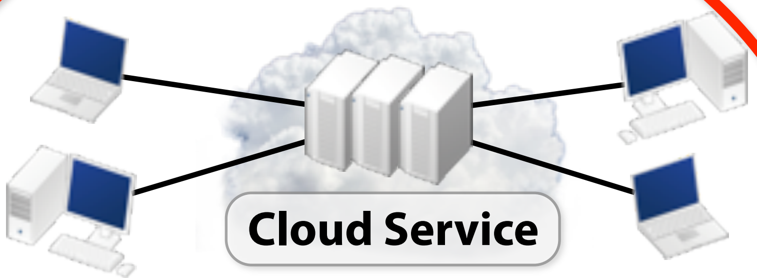
VDC利用顧客(一部)

- tv asahi
- thinkware
- MarvelousAQL
- OLYMPUS
- Findstar
- Hoolai
- FueTrek
- funnel
- GAINAX
- F@N COMMUNICATIONS
- Media Research Institute
- INTERNET INFINITY
- DIS SOLUTION CO.,LTD.
- Aeria
- SUCCESS
- CEC
- DTI dream.jp
- GIGAPRIZE

CCインフラ 今後の施策

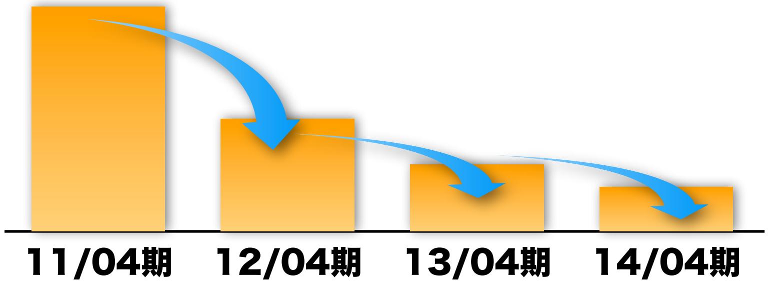
プロダクト軸

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

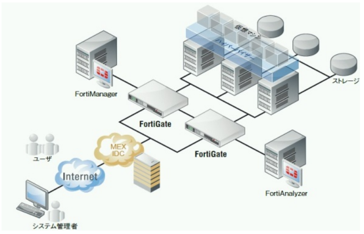
技術によるコストパフォーマンスの徹底



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

tv asahi

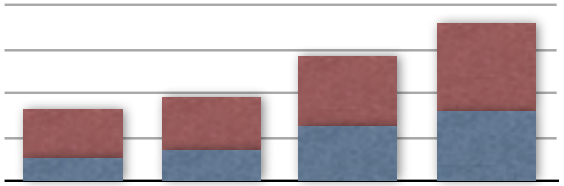
National Client A

National Client B

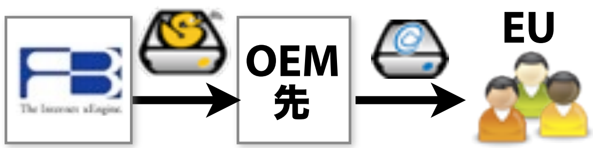
⋮

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



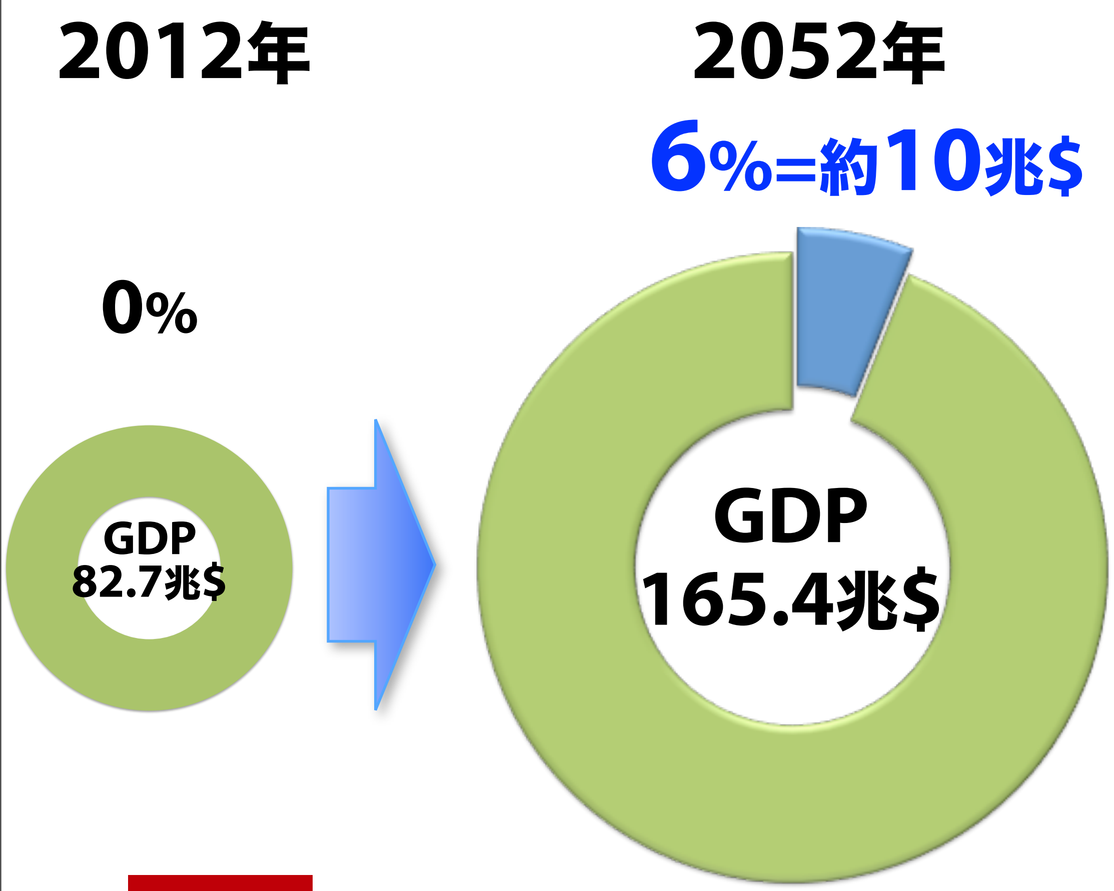
本日発表 #1

フリービット、2052年までに関連コストが世界のGDPの6%に及ぶと予想される災害対策(ディザスタリカバリー)市場に独自クラウド技術を利用して本格参入

〜クラウド、SDN、多拠点、aigoと独自開発したハードウェアなどグループ総力を上げて各種ソリューションの提供を開始〜

DR市場について

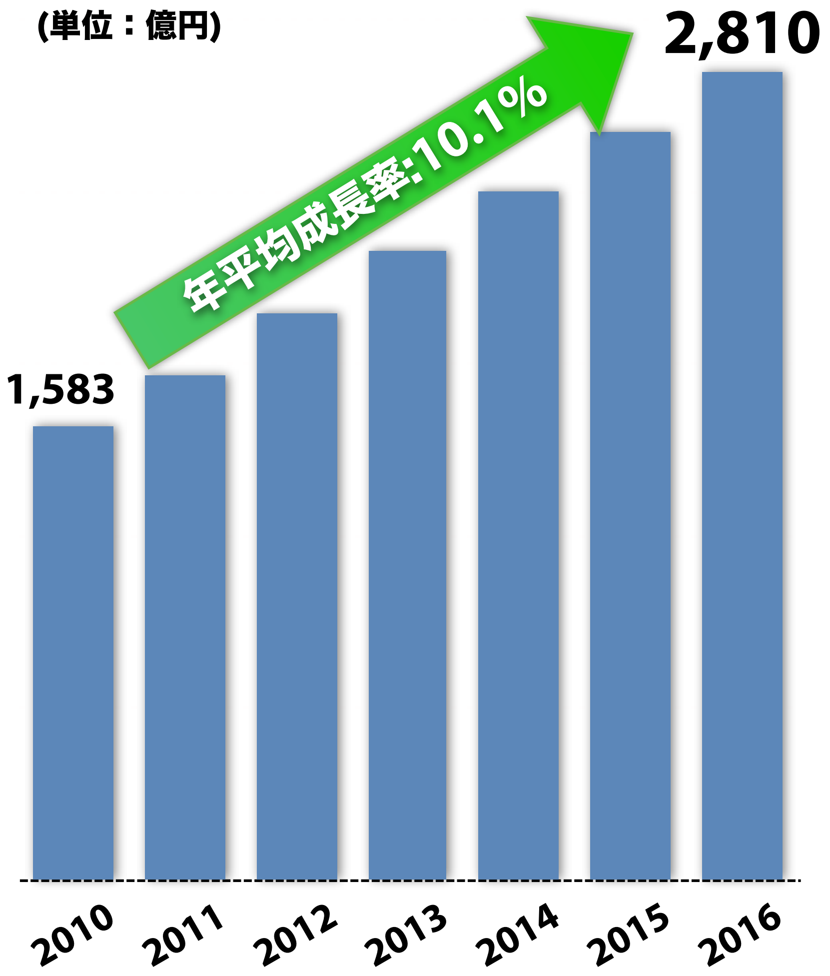
世界のGDPに占める比率



『2052 ~今後40年のグローバル予測』
ヨルゲン・ランダース著, 竹中平蔵 解説

より当社作成

国内DR市場予測



出所:ミック経済研究所
DRソリューション市場の現状と展望2011

DRソリューション #1
データセンター事業者、法人向けサービス

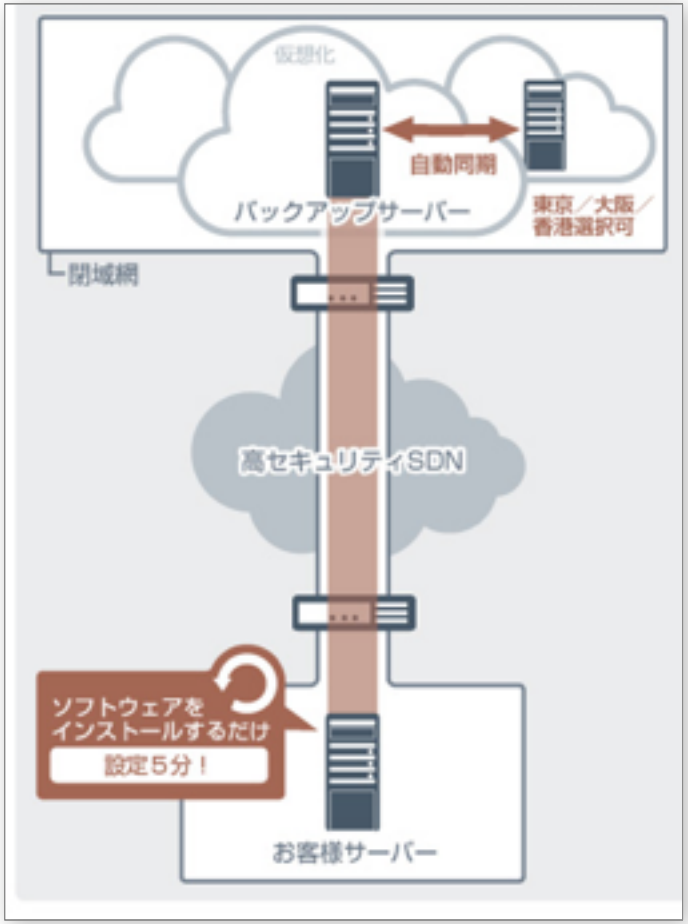
フリービット クラウドバックアップ

世界12カ国で特許取得済みのSDN(Software Defined Network)関連技術「Emotion Link」により、セキュアな閉域網を仮想データセンター（VDC）にまで構築可能。閉域網間で多拠点化したバックアップ体制を実現

～事業者向けにOEMサービスとして提供を開始～
（エンドユーザーにはOEM事業者を経由しての販売）

＜利用メリット＞

1　ソフトウェアをインストールするだけで、5分程度でSDNによる閉域網を構築可能
2　バックアップセンターは、東京、大阪、香港の複数拠点から選択が可能。3箇所から選択もしくは、すべての拠点へのデータバックアップも実現
3　システム環境は、Linux 、Windowsを用意し、標準的なアプリケーションである、「rsync」や「Subversion」、「Samba」、「NFS」を採用Webコントロールパネルでの設定も可能
4　提供価格は100GB月額5,000円程度と格安



DRソリューション #2
中小法人向け Cloud Storage/ Backup サービス

CloudDisk ローカルバックアップ

〜当社取引先と提携する代理店18社から販売〜

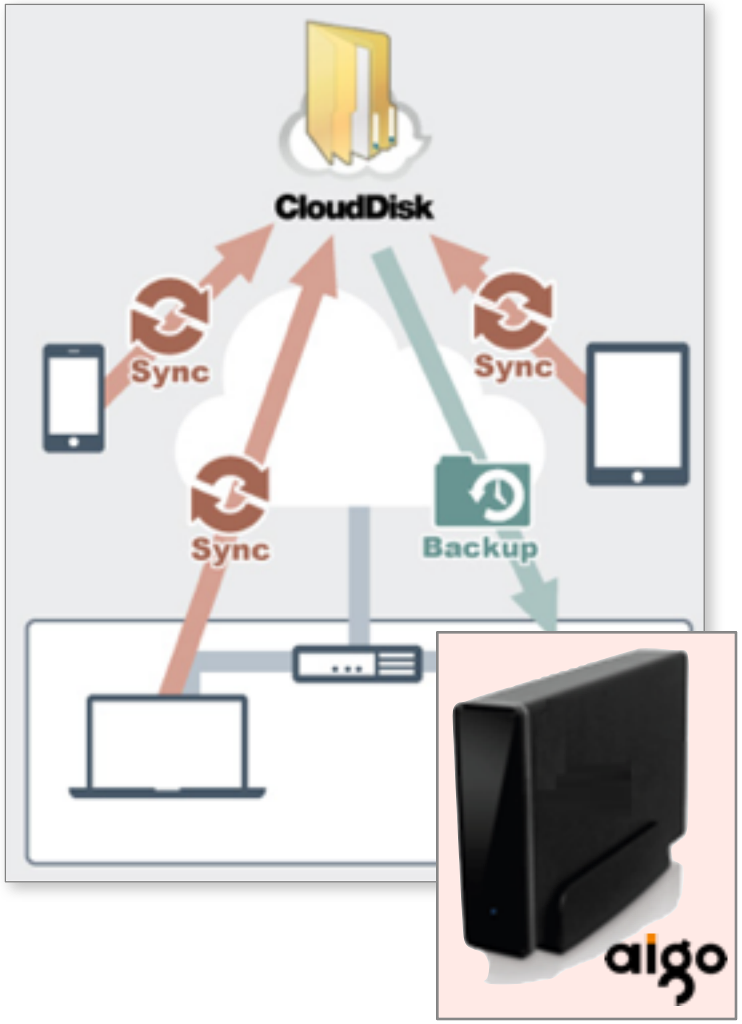
＜利用メリット＞

1　社内のファイルサーバを、それぞれ別の仮想サーバにあるストレージに同時に3重のバックアップを施し、安全性と利便性を向上

2　「Cloud Disk」へのアクセスは、WindowsやMacなどのPCはもちろん、iPhoneやAndroidを始めとするスマホやタブレットでも可能

3　クラウドストレージ/ファイルサーバー「Cloud Disk」に保存されているデータを、aigoが独自開発したローカルストレージに定期的に自動でバックアップ

4　①LANに接続、②. 登録アカウントでログインの2ステップの簡単設定ご提供価格は月額5,000円〜10,000円（5年リースの場合）の予定



SiLK VISION 2013におけるセグメント

Smart Infra提供事業

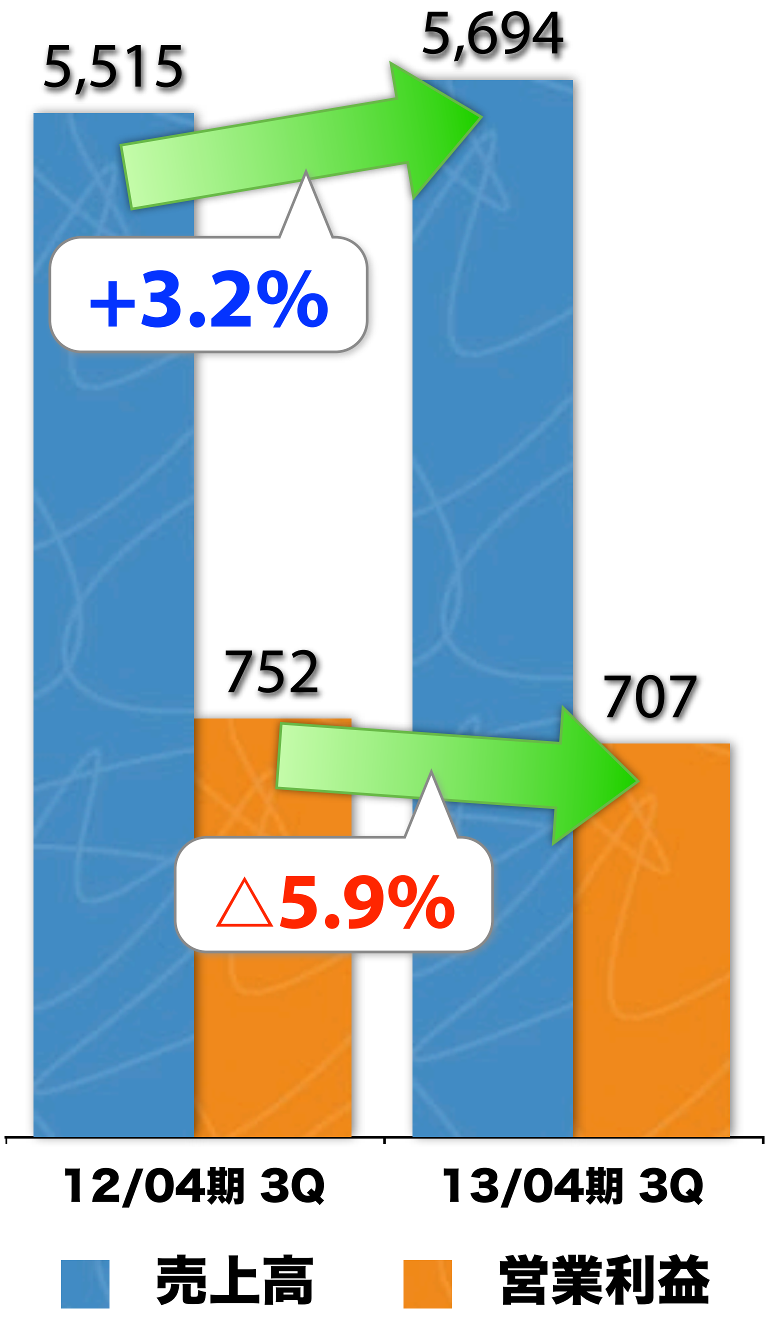
- 次世代インターネット・ユビキタスインフラ
- アドテクノロジーインフラ
- クラウドコンピューティングインフラ
- ブロードバンドインフラ

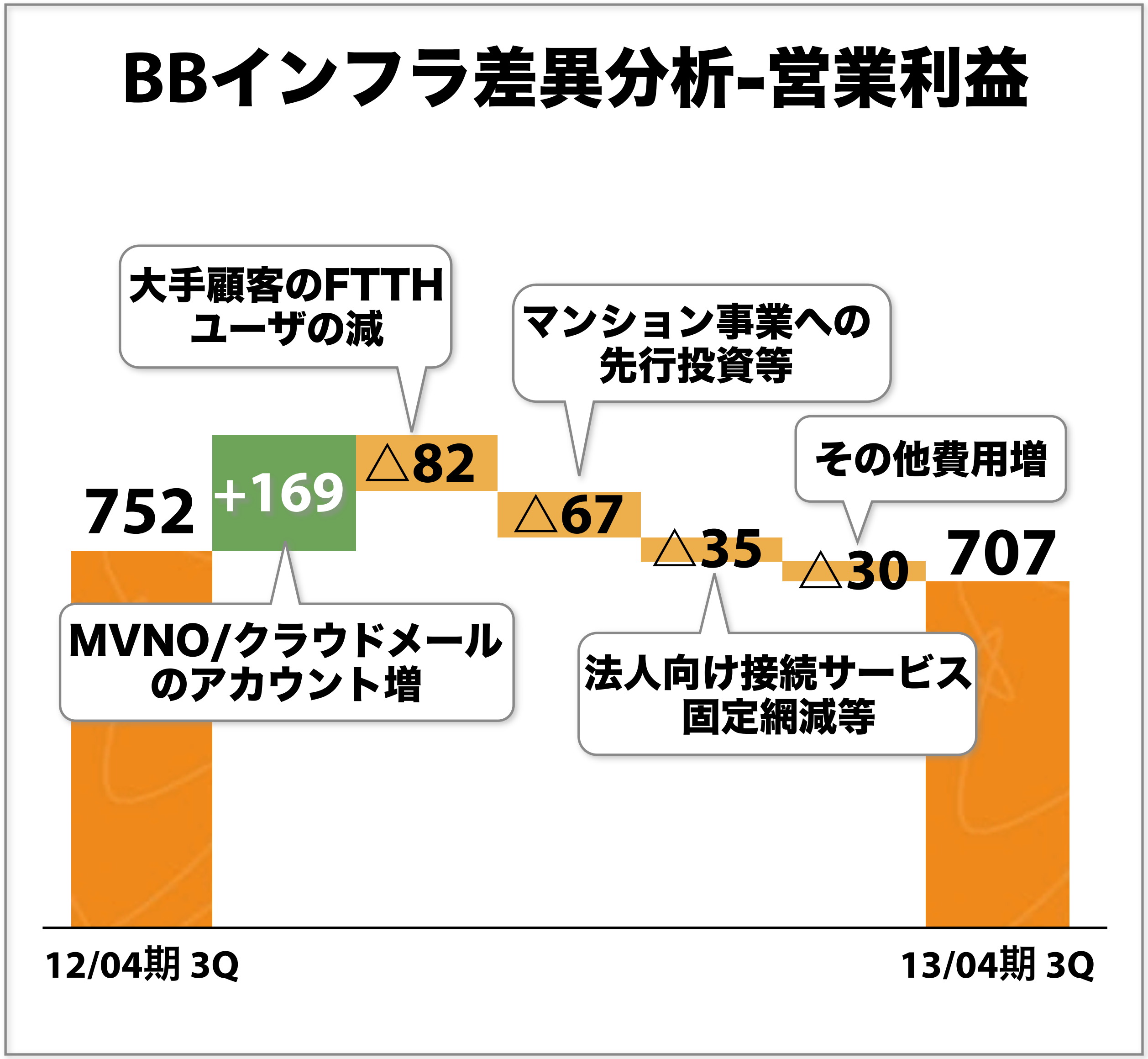
B2C (DTI)

SI/その他

BBインフラは、モバイル/クラウドは順調に推移。

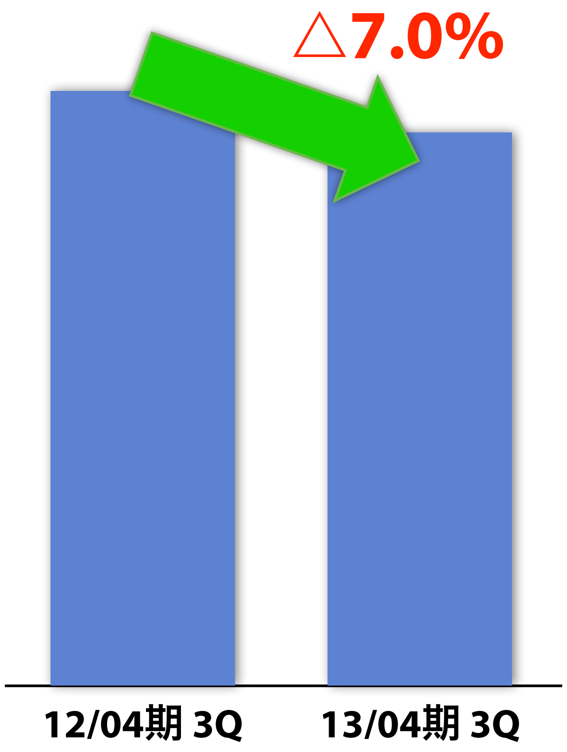
(単位:百万円)





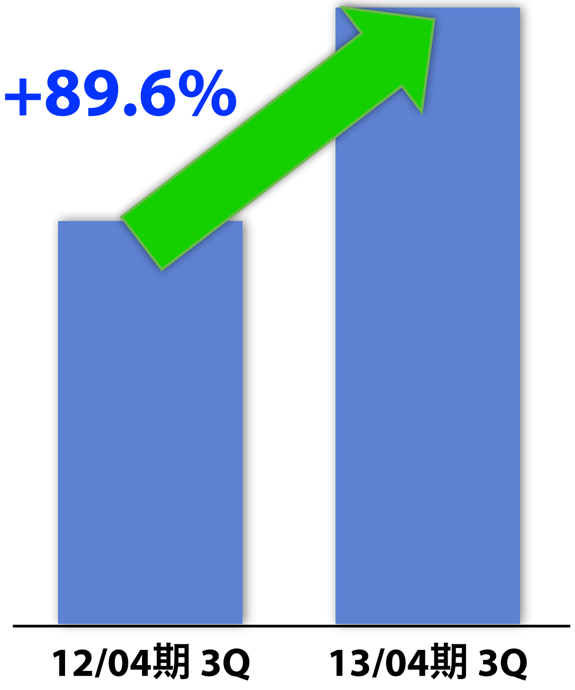
BBインフラ アカウント数推移

固定回線



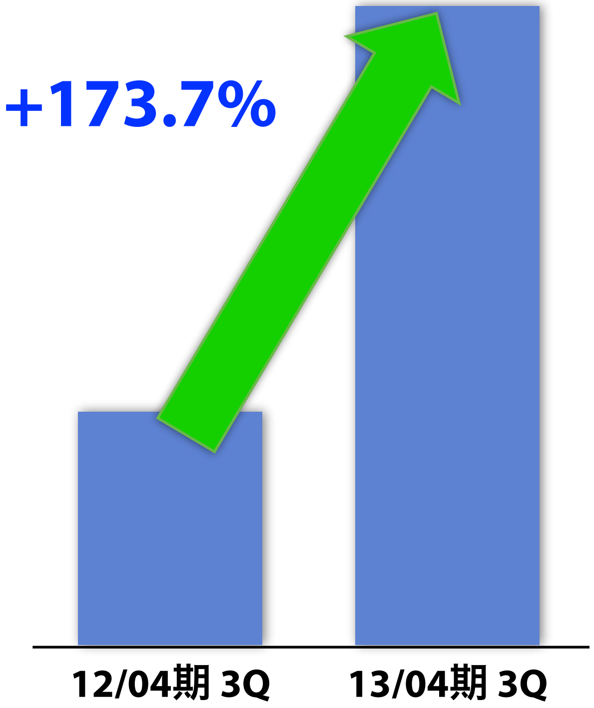
FTTHの減少

MVNO



大幅に増加

Cloud Mail



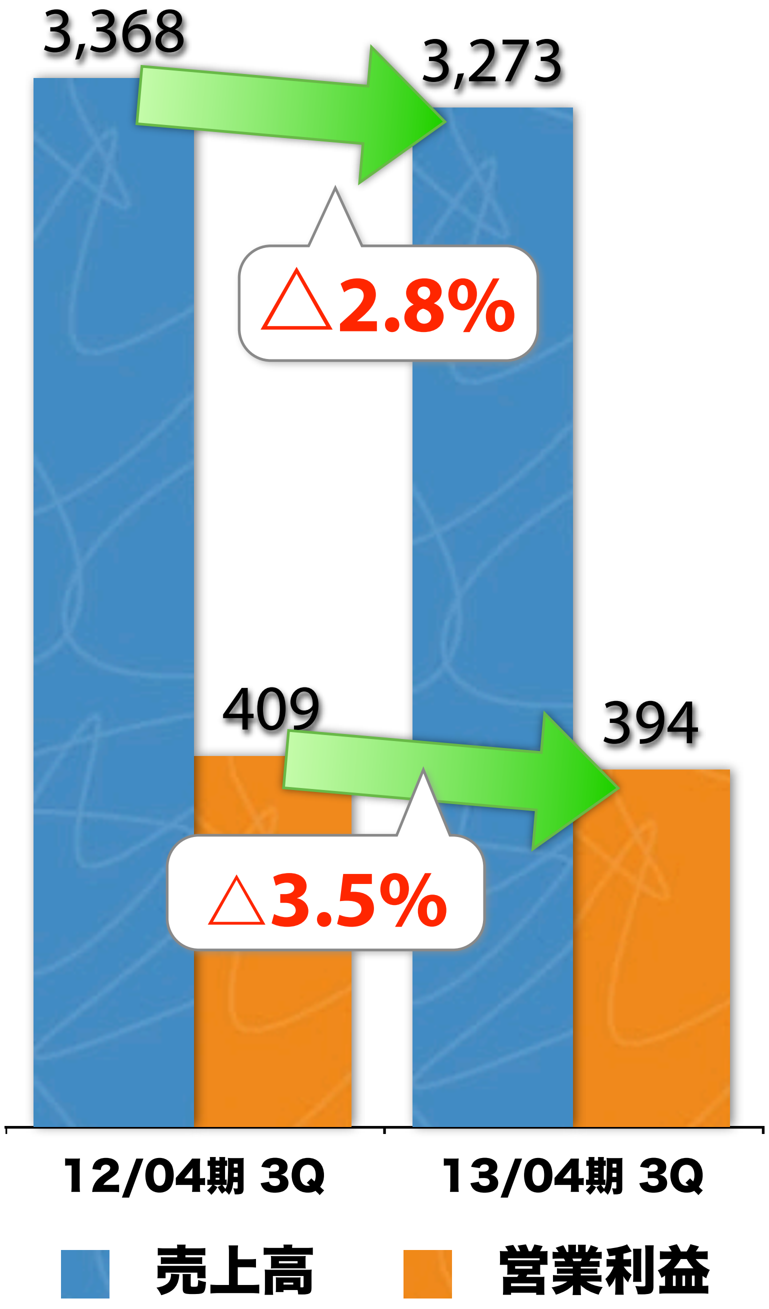
大幅に増加

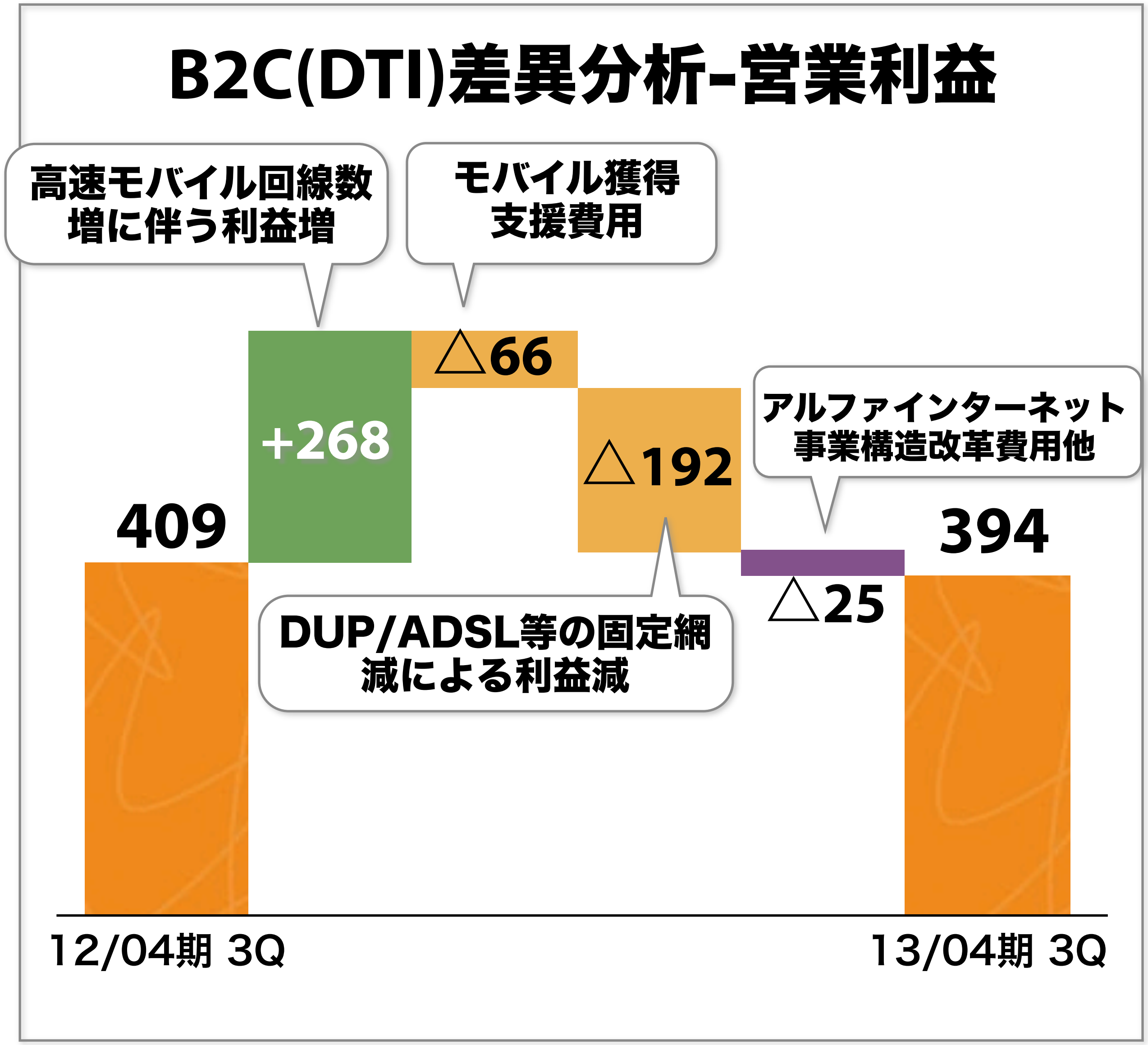
SiLK VISION 2013におけるセグメント

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	B2C (DTI)	SI/その他
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)は戦略転換により、モバイルへの計画以上のシフトが進む

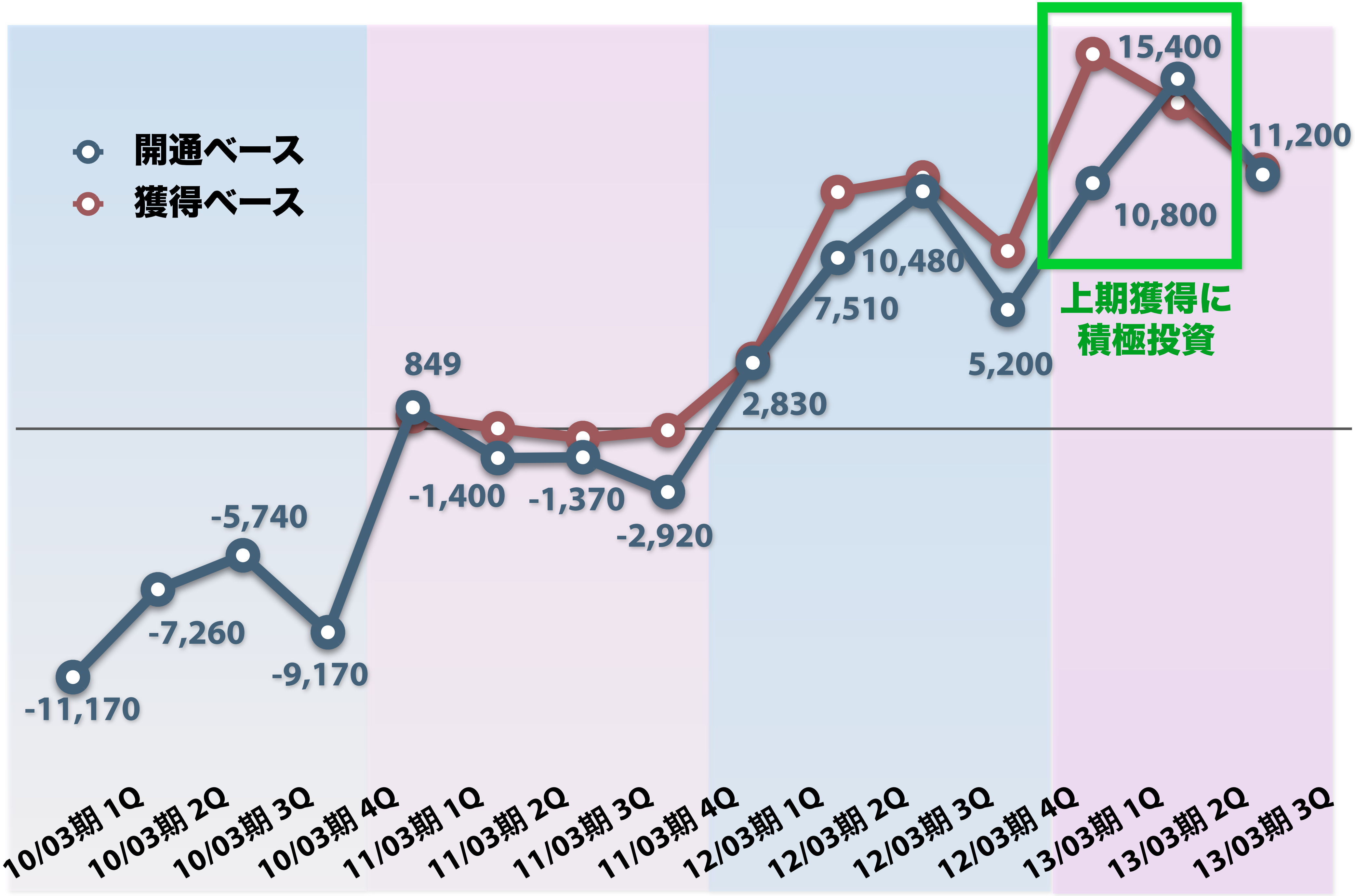
(単位:百万円)



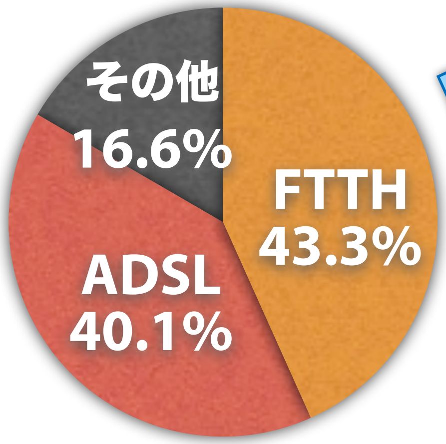


DTIのユーザ数は拡大傾向を維持

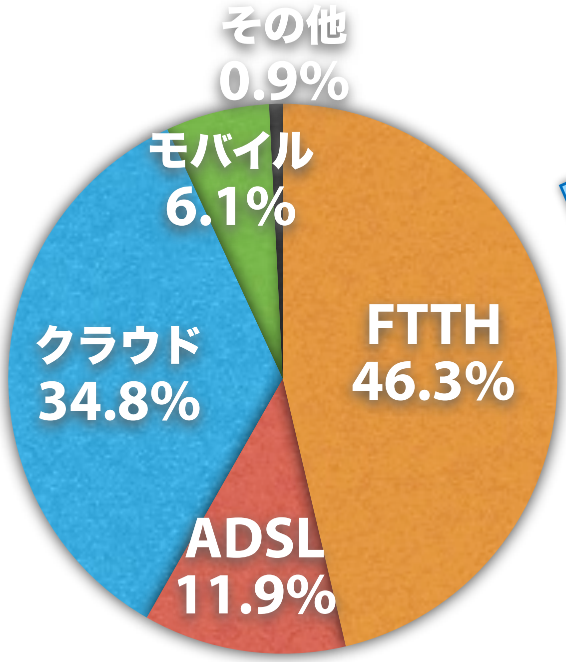
DTI dream.jp



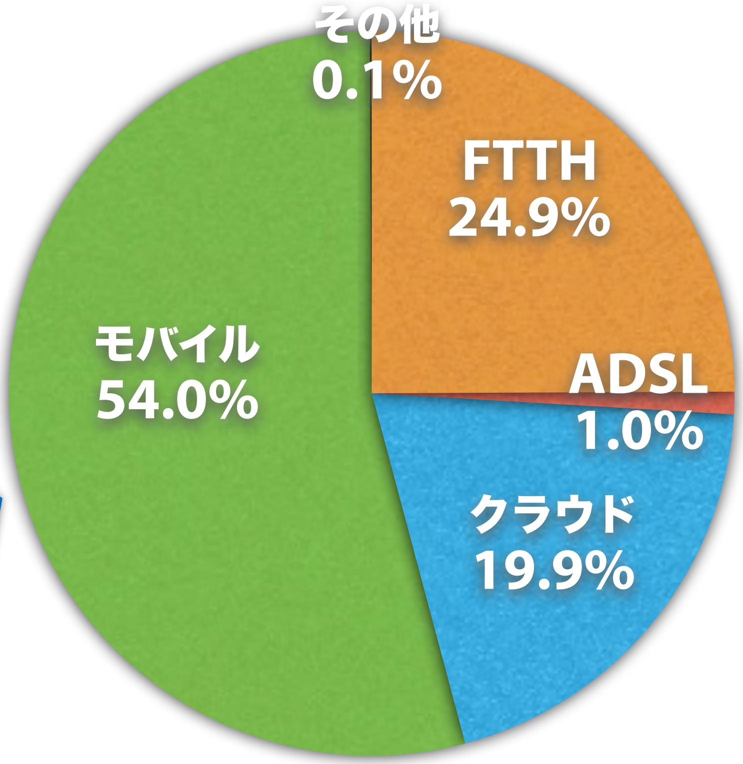
2007年9月の
新規契約者割合
(DTI買収当初)



2010年4月~2011年3月の
新規契約者割合



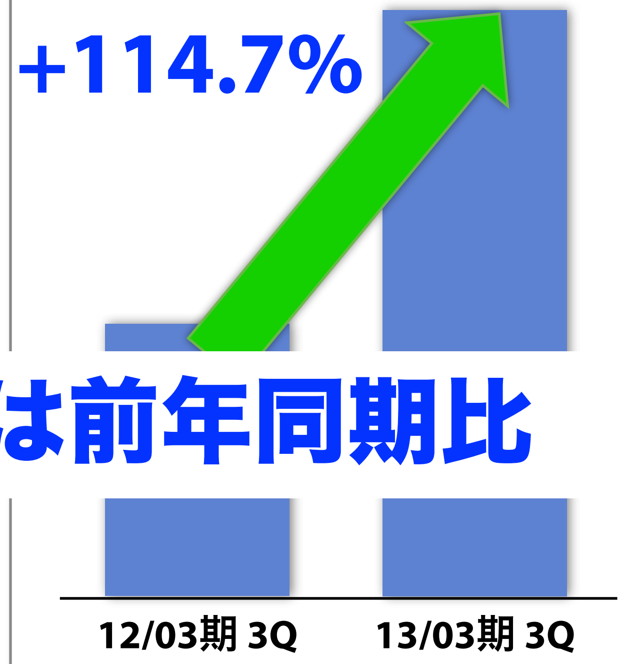
2013年3月期3Qの
新規契約者割合



DTI アカウント数推移

固定回線

モバイル



クラウドサービス

DTIユーザ数は前年同期比　13.5%増加！

DUP/ADSL減

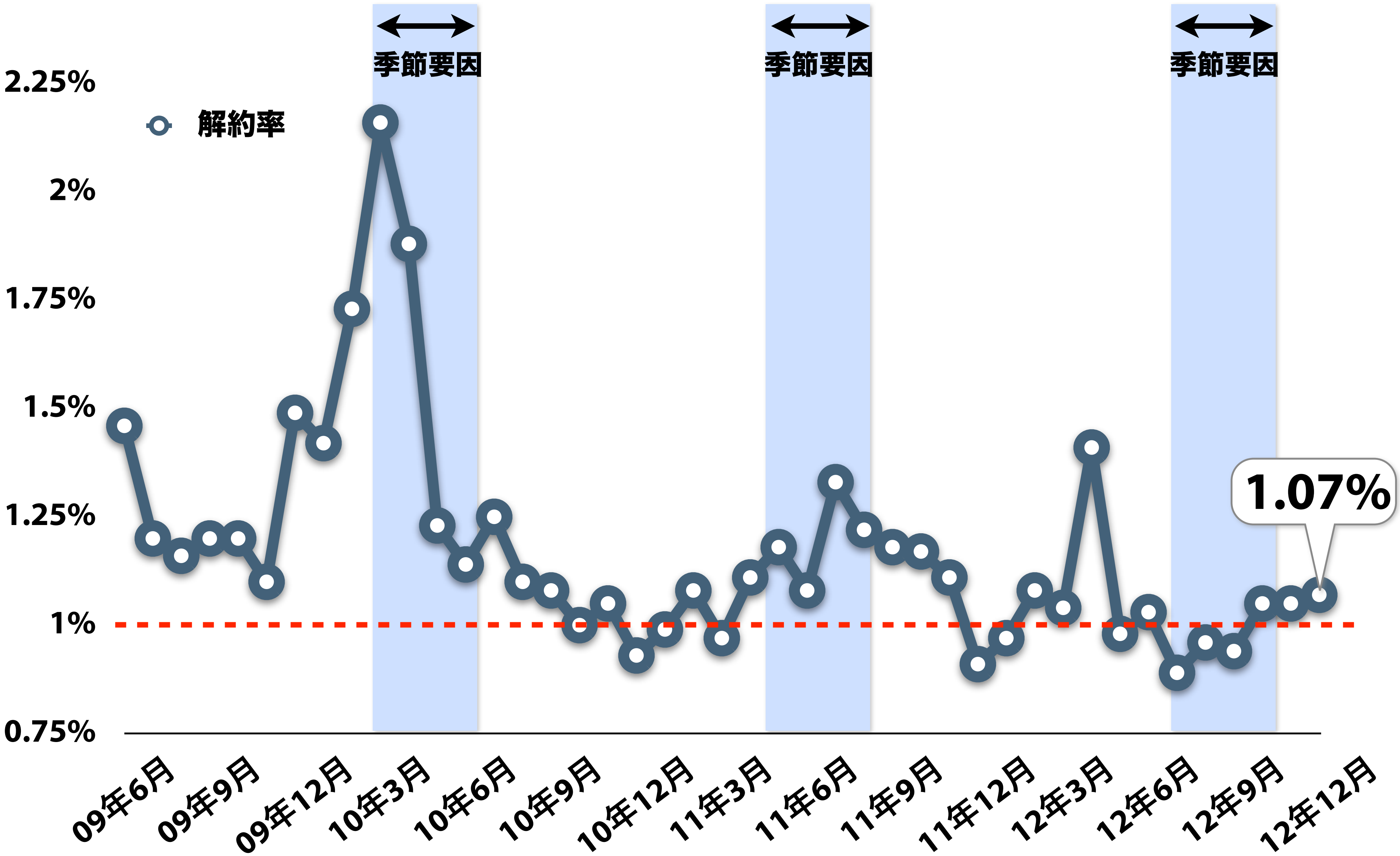
docomo EMOBILE LTE UQ WiMAX

大幅に増加

Ubicプラン

堅調に推移

DTI解約率は、目標の1%前後で推移



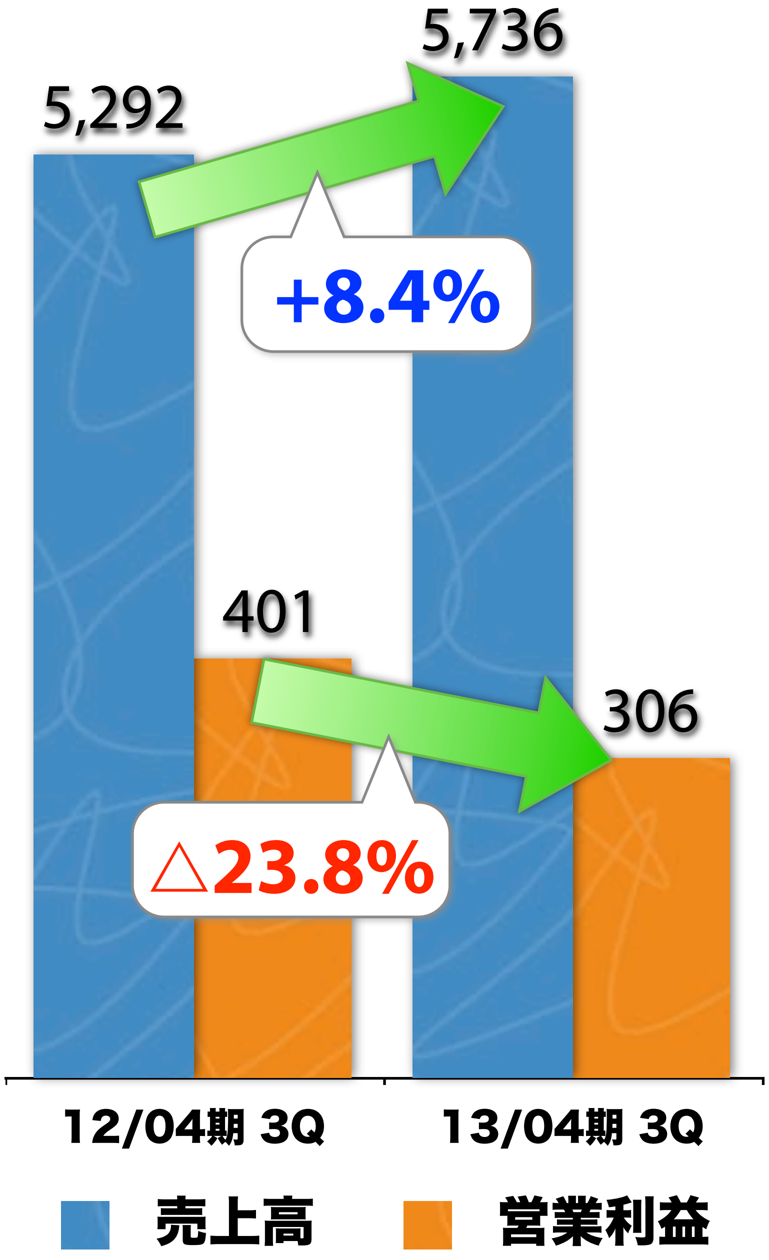
※DTI全プランの解約率

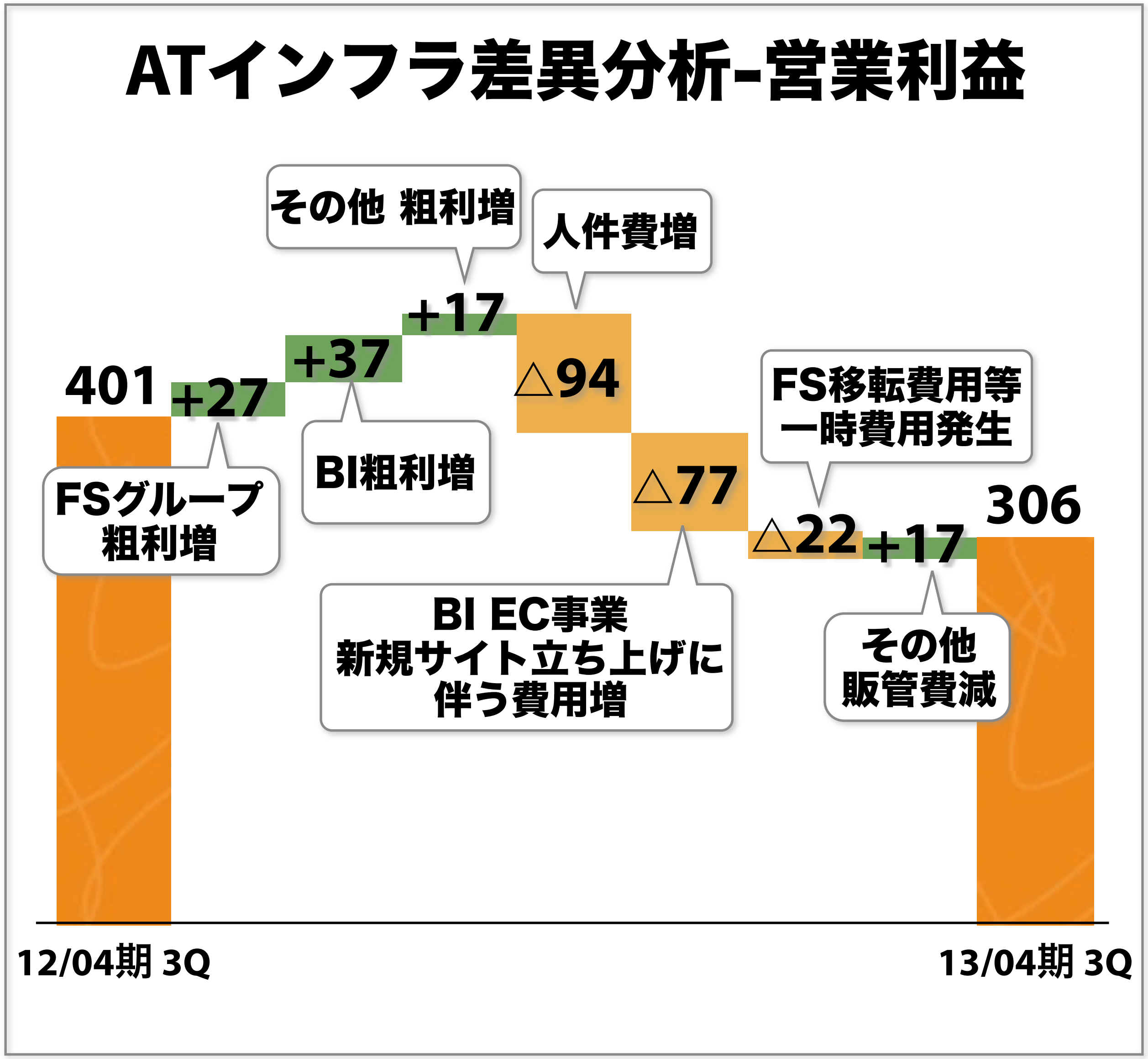
SiLK VISION 2013におけるセグメント

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	B2C (DTI)	SI/その他
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		

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）

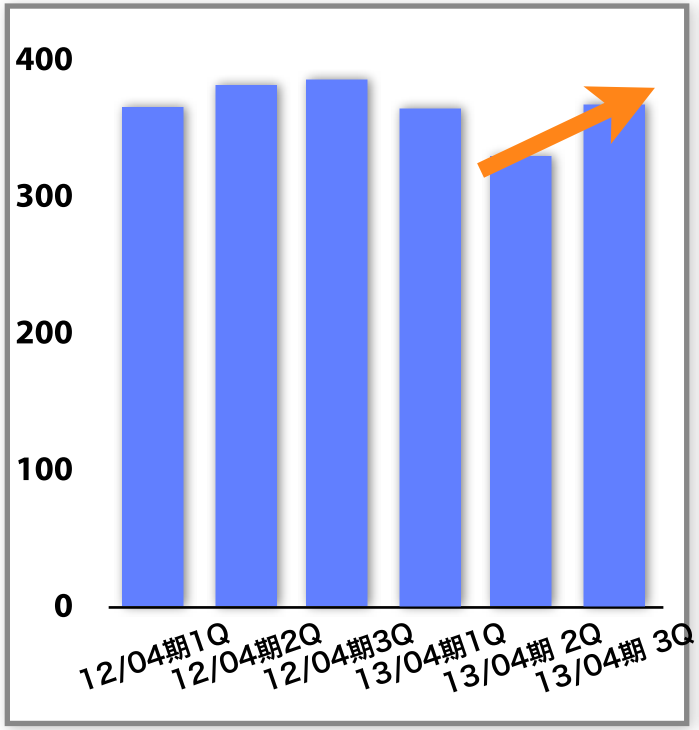


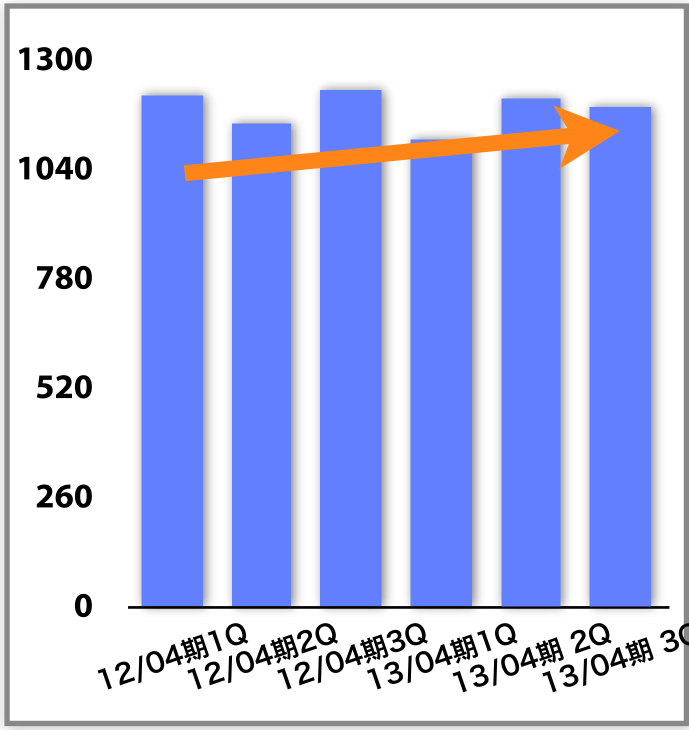


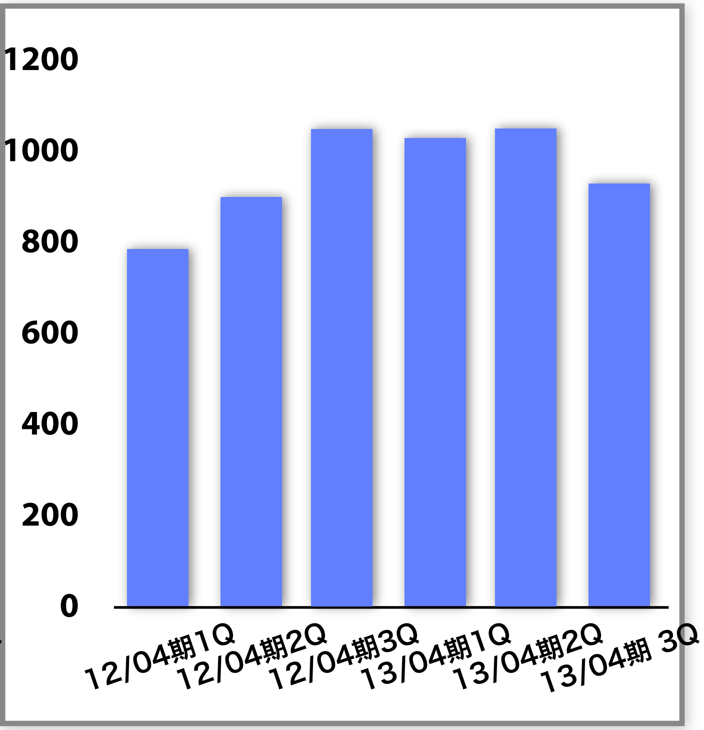
ATインフラの各事業は堅調に推移

（単位:百万円）

SEM広告ソリューション	リスティング広告	アフィリエイト広告







SEM広告ソリューション	リスティング広告	アフィリエイト広告
直近のアルゴリズム変更に関する対策が完了し、SEO成功率は上場来の最高水準で推移し、3Qから急回復	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後、売上が回復し3Q以降は季節要因で増加見通し	季節要因により、対前四半期比では微減であるが、年度末需要に向けて堅調に推移中

※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

1月30日発表

フルスピード、海外企業との提携により、世界最大級の被リンクデータを蓄積するSEO分析ツール「ASE -Ahrefs Site Explorer-」を日本総代理店として販売開始

～自社運営サイトだけでなく膨大な競合サイトのリンク状況のビックデータ解析と高い更新頻度により、サイトの上位表示に効果的なバックリンク分析が可能。SEO事業の海外展開も視野に入れた関連技術の共同開発・運営及び、国内総代理店としてのツール販売を開始～

サイト運営管理者のツール活用メリット

- 数兆のウェブサイトの情報を保有(世界最大級)に加え、1日10億ページ以上のクロール、30分毎のインデックス更新により、第三者からのリンク状況をリアルタイムかつ的確に把握することが可能
- 多方面の切り口における分析が可能。かつ、解析結果をブラウザ上で簡単にグラフ化できる高いインターフェース
- 世界7カ国対応、初の日本語版サービス提供による高いユーザビリティ
- 選択できる3つの料金プラン

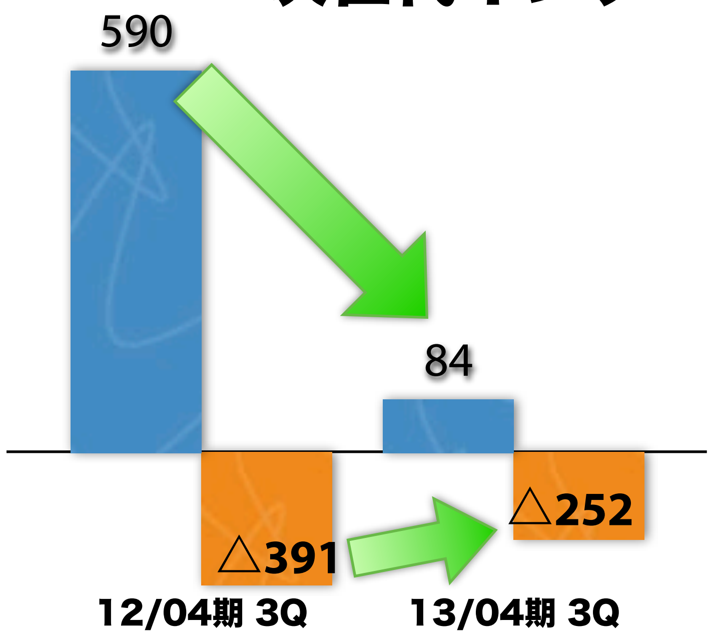
Full Speed
Ad Technology & Marketing Company
×
ahrefs

SiLK VISION 2013におけるセグメント

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)
- SI/その他

次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業



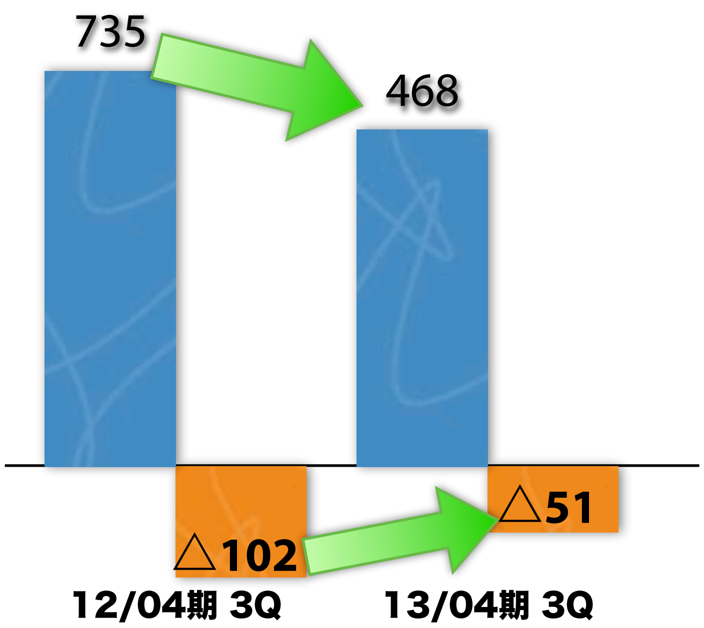
(単位:百万円)

売上高　　：85.7%減

営業損益：139百万円増

○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　　：36.3%減

営業損益：50百万円増

○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

1月15日発表

GIGA PRIZE

フリービットグループのギガプライズ、国内約1,300万戸超、年間家賃総額約10兆円の民間賃貸住宅市場に対し、クレジットカード決済による家賃収納・保証サービス「アイ・スマイル」を開始

〜JCB、アメリカン・エキスプレス、ダイナースカード、VISA、Master Cardのターゲット会員数約2,000万人の家賃カード決済ニーズに応え、大手不動産管理会社と提携し、ギガプライズ子会社のアイシンクレント株式会社にて提供開始〜

物件オーナー 管理会社のメリット

- 家賃をクレジットカード会社が立替払いするため、安全・安心
- クレジットカード会社の有料会員等に対し、高級レジデンス等の新たな利用者ニーズへ訴求が可能

貸主様、借主様 両者のメリット

アイ・スマイル

入居者のメリット

- 手持ちのクレジットカードによる家賃決済を選択でき連帯保証人を探す手間が不要
- 手続き書類が簡素化され、審査にかかる時間も大幅に短縮
- 家賃＋保証料分のクレジットカードポイントが貯まるお得な特典

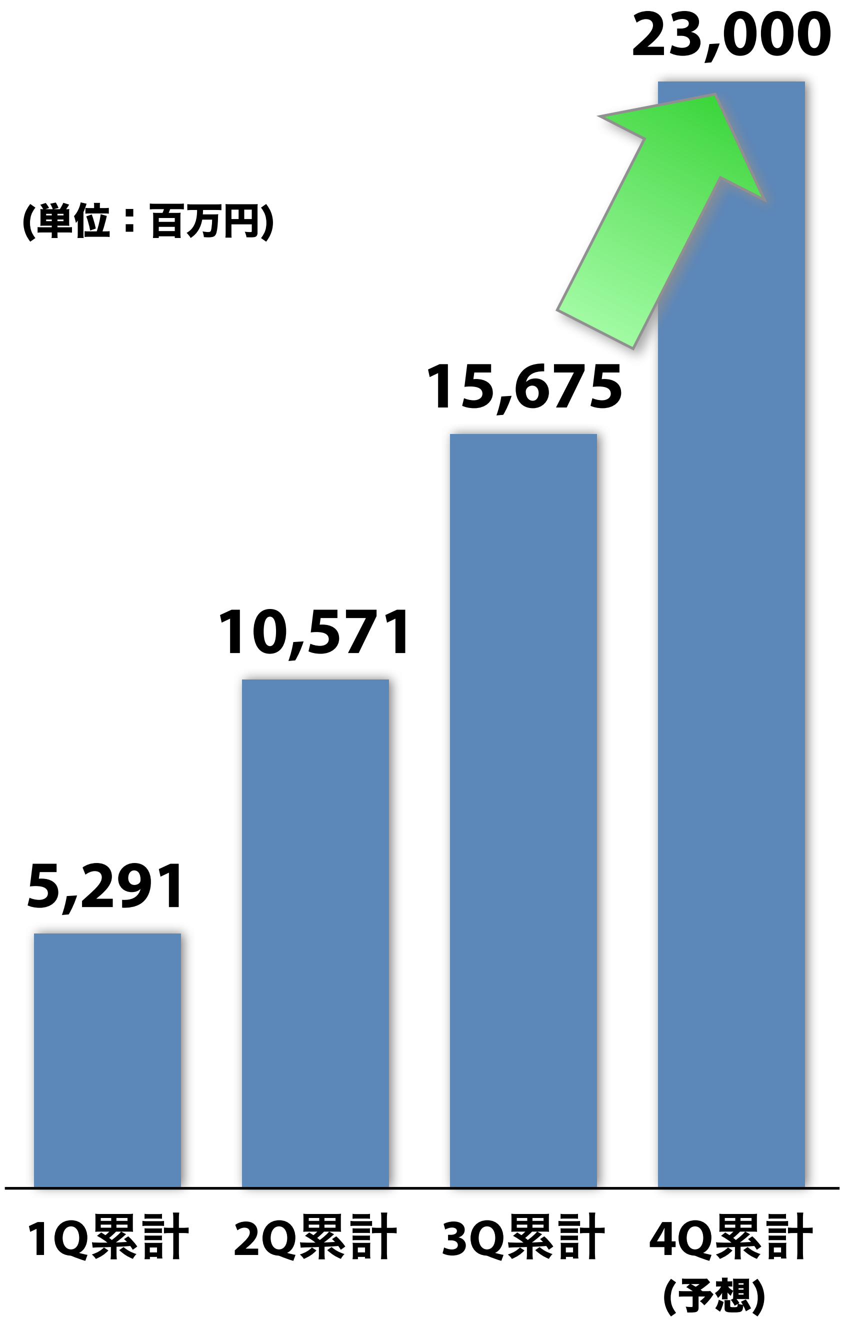
中国事業

3月7日発表

フリービット、現在注目が高まるSDN関連のコアコンポーネント技術「Emotion Link」の中核技術特許を中国で取得
約10年の歳月を経て、世界の重要地域で特許権の取得を完了

〜次世代インターネットへの移行を推進する中国において、SDNを実現するルーティングサーバーの発明が特許認定される〜

4Q戦略(通期目標達成に向けて)



4Qに集中している各種案件と商談を確実に期内でクローズ！

- 大規模VDC案件のサービススタート
- クラウドバックアップサービスのOEM提供開始
- 大規模技術ライセンス案件の納入
- 新MVNOサービスの開始
- 受注済 CloudMail/Disk 案件の確実なサービススタート
- 中国Cloud@SDの確実な納品

等

本日のアジェンダ

1. 2013年4月期 第3四半期連結業績

2. セグメント別業績及び今期の施策に対する進捗

3. 中期経営計画(SiLK VISION 2016)について

SiLK VISION 2016

SiLK VISION 2016

1. SiLK VISION 2013 振り返り

2. SiLK VISION 2016 基本方針

3. SiLK VISION 2016 業績目標

SiLK VISION の流れ

08/04期　09/04期　10/04期　11/04期　12/04期　13/04期　14/04期　15/04期　16/04期

SiLK VISION 2010

ハイブリッド戦略

ハイブリッド戦略で買収した
ISPをDTIへ統合し、
Ubicプランへ誘導すると
共に多彩な流通経路経由で、
新たなユビキタスユーザを
獲得

SiLK VISION 2013

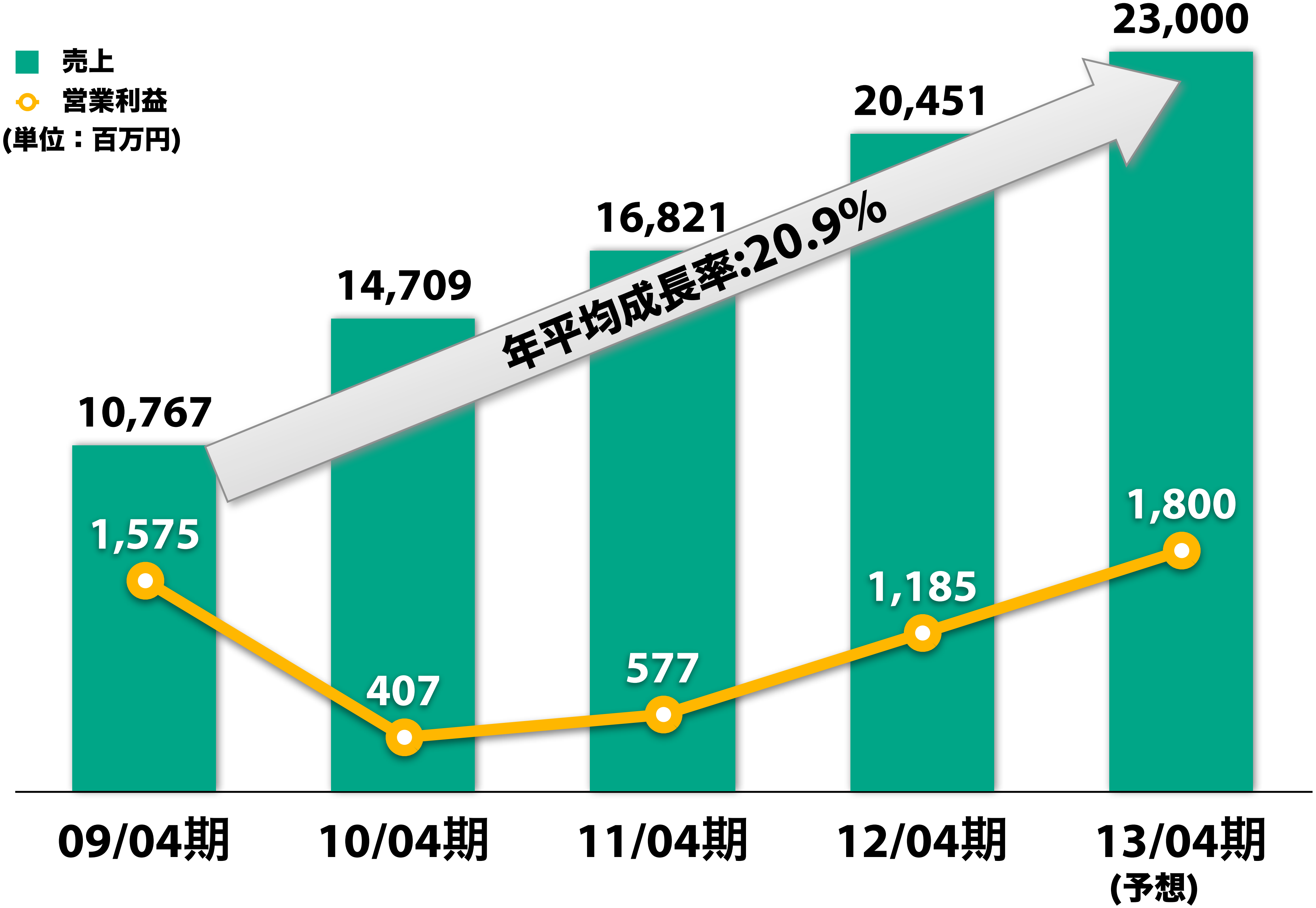
Smart Infra 戦略

仮想化技術を活用し、軽くて賢い
インフラを提供するコンセプトの下、
事業定義をSmart Infra提供事業へ。
MA戦略を通じてマルチレイヤー化を図
り、クラウド事業、MVNO、
アドテクノロジー事業へ参入

SiLK VISION 2013において、積極的に
コンポーネントレイヤをそろえ、構造改革を行う

インフラ	取得した会社	生み出したコンポーネント／価値
次世代インターネット・ユビキタスインフラ	exemode 構造改革完了	Maker Movement/ M2Mへのチケットを得る
アドテクノロジーインフラ	Full Speed 構造改革完了	インターネット広告運用最適化 アドテクノロジー領域への進出
クラウドコンピューティングインフラ	MEX 構造改革完了	クラウド市場への参入と成長実現
ブロードバンドインフラ	BEKKOAME/INTERNET 100%化 αinternet 構造改革完了	収益規模の拡大

SiLK VISION 2013 業績推移(コアー事業のみ)



SiLK VISION 2016

1. SiLK VISION 2013 振り返り
2. SiLK VISION 2016 基本方針
3. SiLK VISION 2016 業績目標

SiLK VISION の流れ

08/04期 → 09/04期 → 10/04期 → 11/04期 → 12/04期 → 13/04期 → 14/04期 → 15/04期 → 16/04期

SiLK VISION 2010

SiLK VISION 2013

SiLK VISION 2016

ハイブリッド戦略

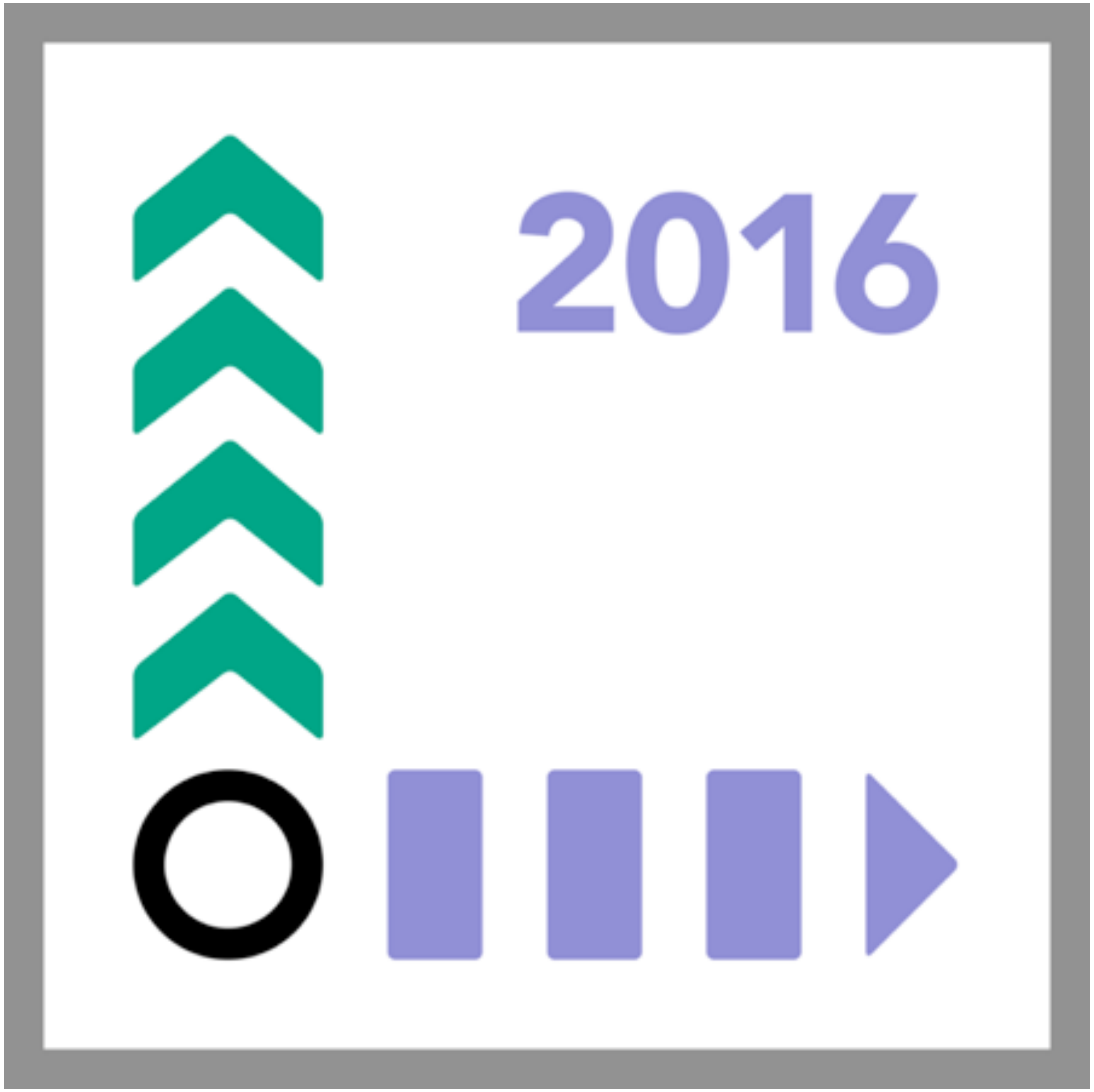
ハイブリッド戦略で買収したISPをDTIへ統合し、Ubicプランへ誘導すると共に多彩な流通経路経由で、新たなユビキタスユーザを獲得

Smart Infra 戦略

仮想化技術を活用し、軽くて賢いインフラを提供するコンセプトの下、事業定義をSmart Infra提供事業へ。MA戦略を通じてマルチレイヤー化を図り、クラウド事業、MVNO、アドテクノロジー事業へ参入

SiLK VISION 2016

テーマ


2016

Multi Layer Component Integration 戦略

MCI戦略とは

Smart Infra提供事業

垂直統合

- 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)
- SI/その他

各事業レイヤーを垂直統合し、顧客サービスへ転換

顧客志向の四原則

1. 我々のサービスはお客様の問題を解決するか？
2. お客様は既にその問題に気づいているか？
3. 我々がそのサービスを行う必然性はあるか？
4. 我々はそのサービスを開発/維持できるか？

急成長”革命”市場へ、MCI製品群を徹底した顧客志向で投入

生産革命
(Maker Movement)

モバイル革命

生活革命
(生活/医療/高齢者)

生産革命
(Maker Movement)

Maker Movementとは、ウェブ世界が現実の世界と交わること。
クラウドファンディングによる「資金調達」と「マーケティング」、クラウドソーシングによる「人材採用」、3D CAD等のデジタルツールによる「開発」、3Dプリンターによる「生産」、ソーシャルによる「販売」を行う、新しいものづくり産業の形。

従来のものづくり

研究開発 → 商品企画 → 資金調達 → 試作 → プレマーケティング → 設計/開発 → 製造 → 流通/販売 → 保守

人材採用

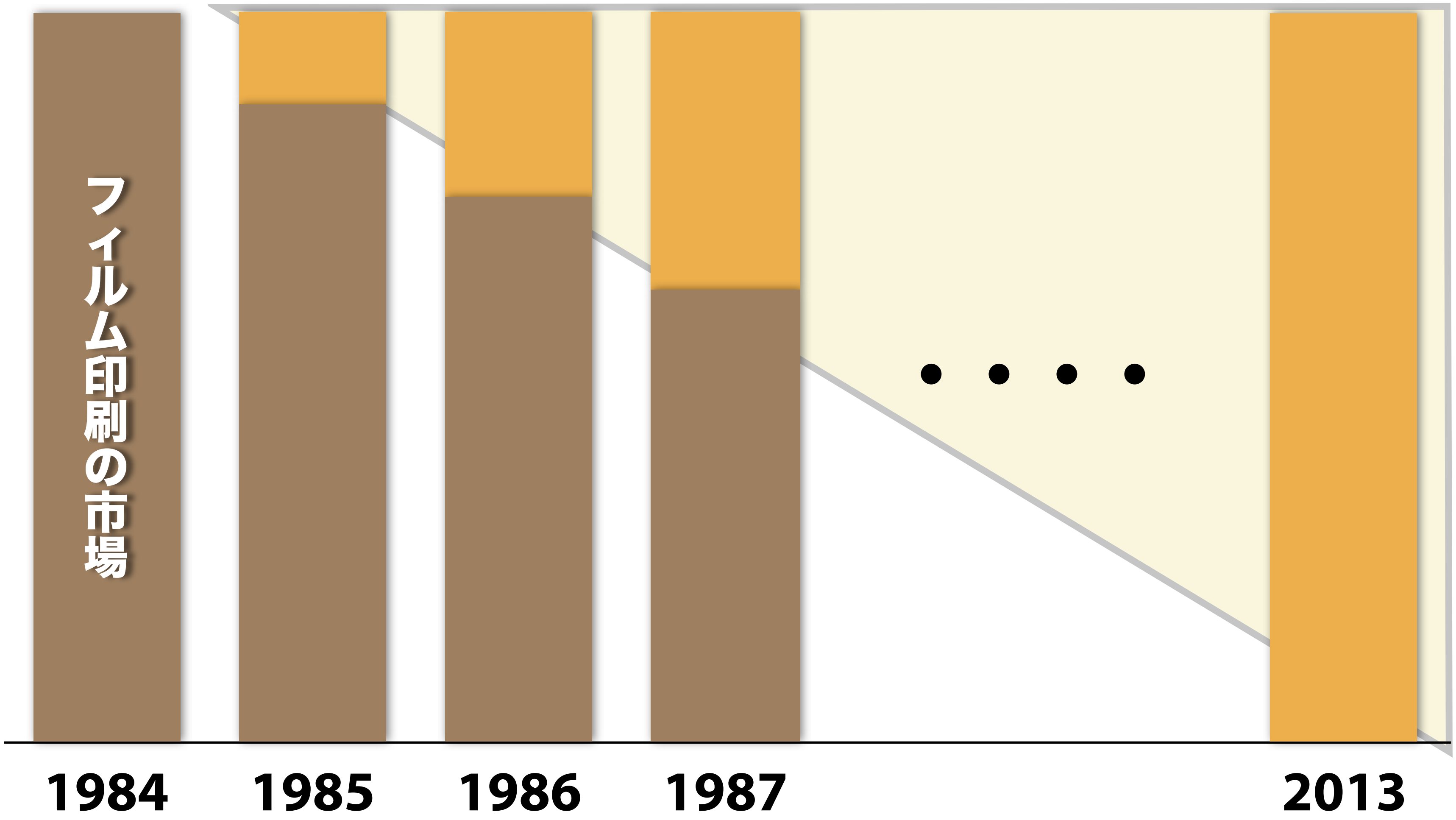
Maker Movement

クラウドファンディング(資金調達/試作/プレマーケ) → 3D CAD等での開発 → 3Dプリンタでの製造 → ソーシャルによる販売 → ソーシャルによるサポート

クラウドソーシングによる人材採用

フィルム印刷市場の衰退

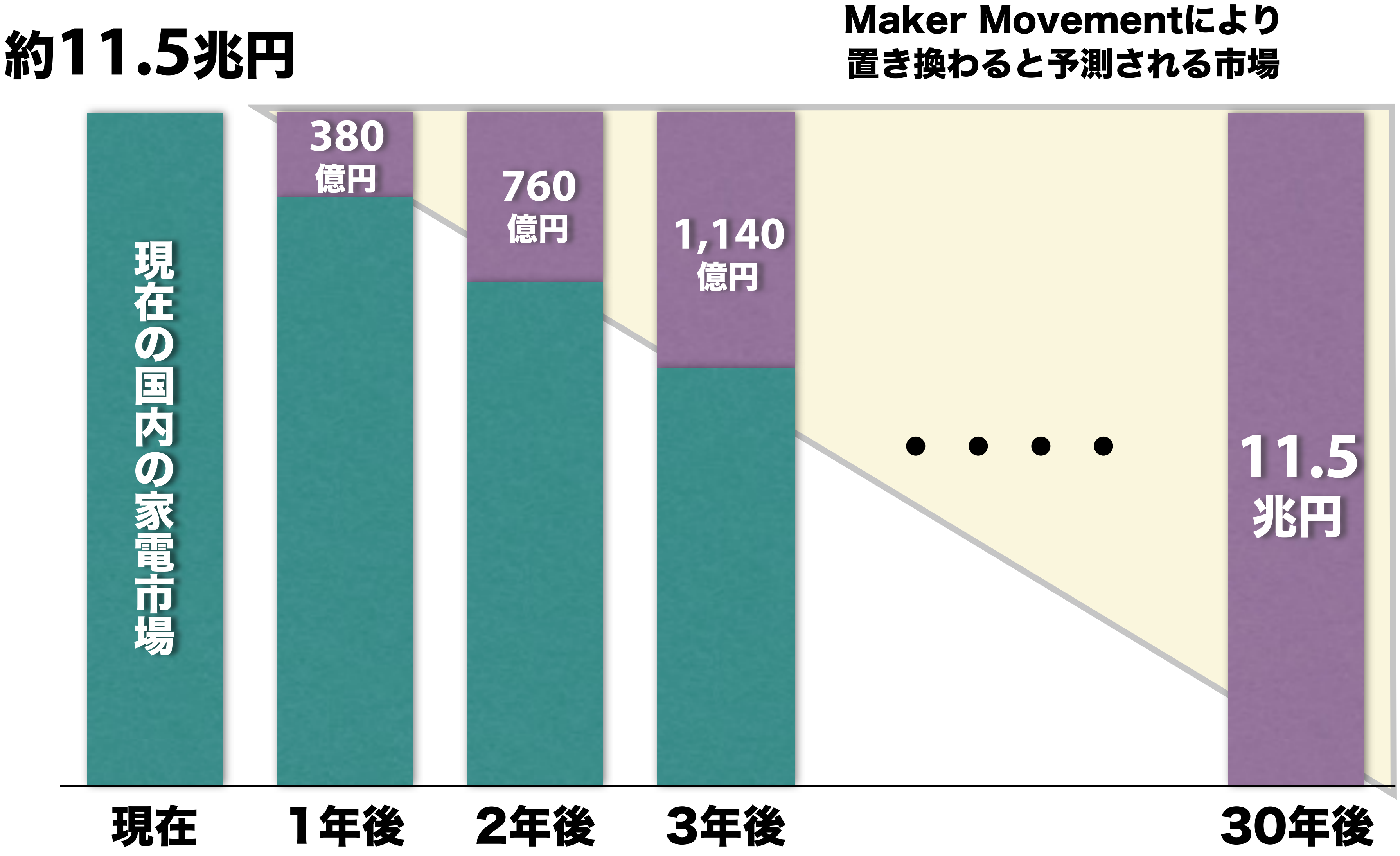
インクジェット
プリンタ誕生



インクジェットプリンタが誕生してから
約30年間でフィルム印刷市場の売上が0に近づく

Maker Movementによる
家電市場の変化の仮説

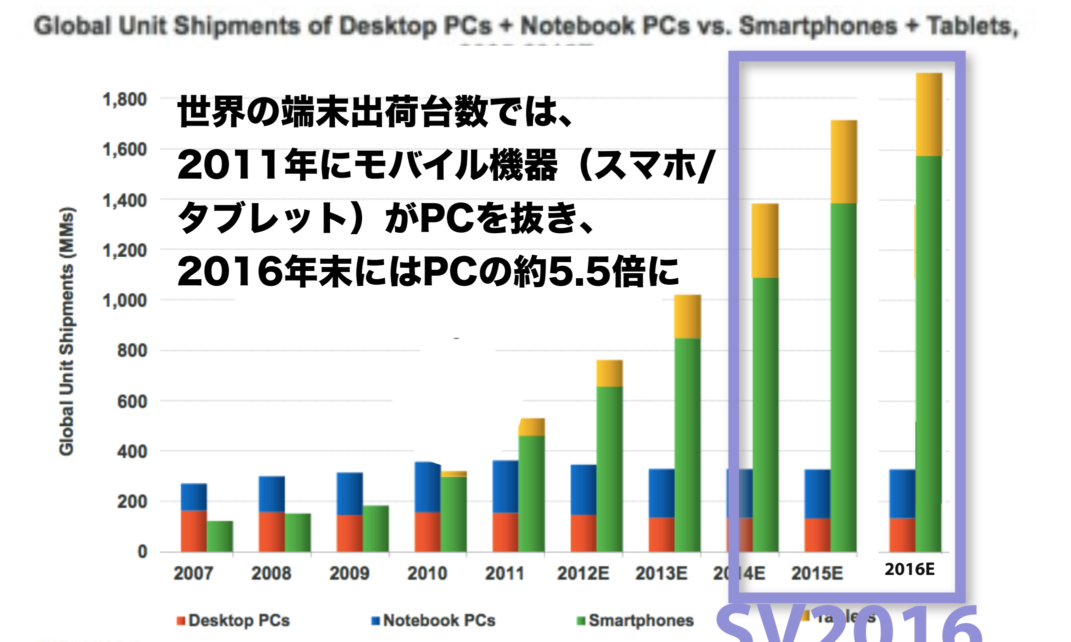
SiLK VISION 2016



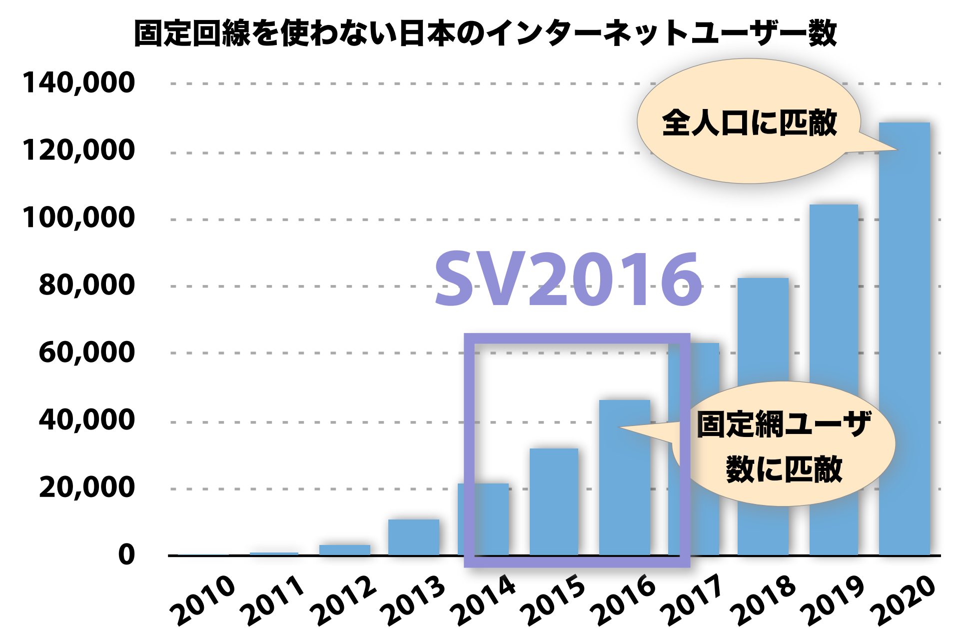
2Dプリンタと同様に家電市場がMaker Movementで30年間で新市場に置き換わると仮定すると、3年間で1,000億円程度の市場が誕生する

モバイル革命

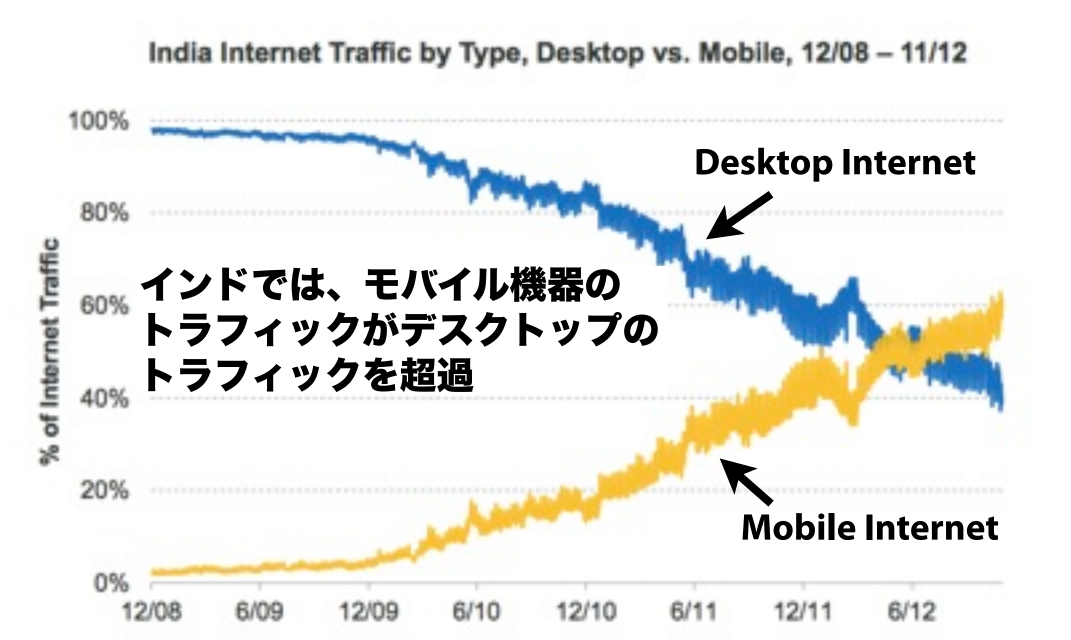
SiLK VISION 2016



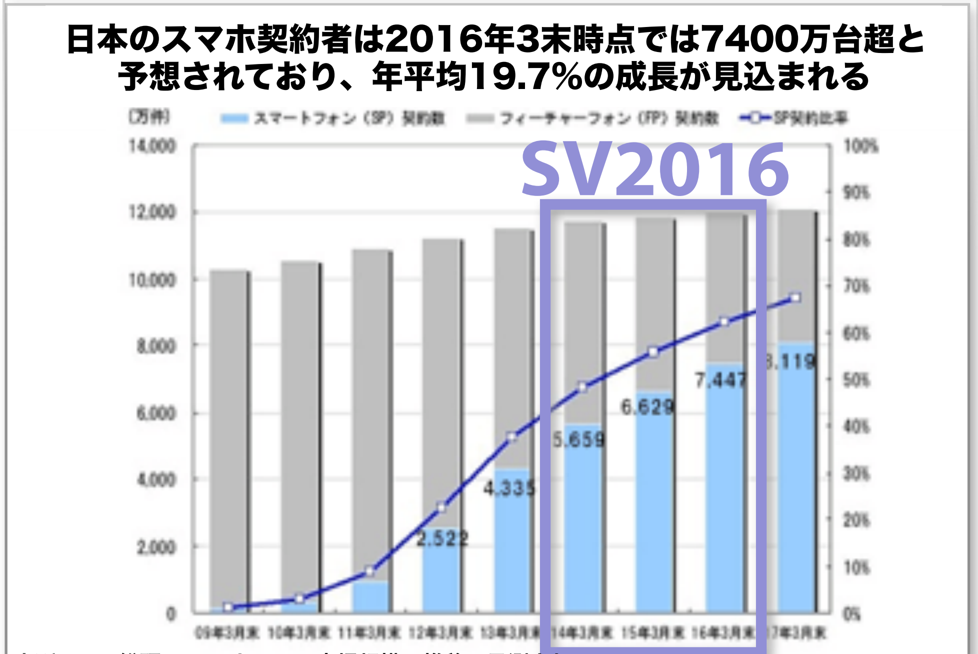
出所：Katy Huberty, Ehud Gelblum, Morgan Stanley Research.より当社作成



出所： Cisco VNI Mobile 2011より当社作成



出所：StatCounter Global Stats,



出所： MM総研 スマートフォン市場規模の推移・予測より

生活革命

20世紀 → **21世紀**

大量生産

大量消費

Smart LifeStyle

エネルギー問題

地球温暖化

スマートグリッド

スマートシティ

生態系の異変

人口増加と食料危機

スマート医療

スマート交通

2030年のSmart Life世界市場

スマートグリッド

283
兆円

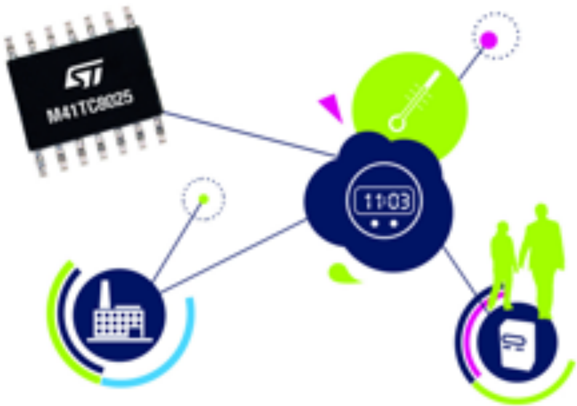
スマートシティ

505
兆円

1,000兆円

スマート医療

74
兆円



スマート交通

138
兆円

出所：日経BPクリーンテック研究所「スマートシティ関連サービスの世界市場の累計額の推移」より当社作成

SiLK VISION 2016

生産革命

モバイル革命

生活革命

コアコンポーネントAPI

売上　　　：300億

営業利益：30億

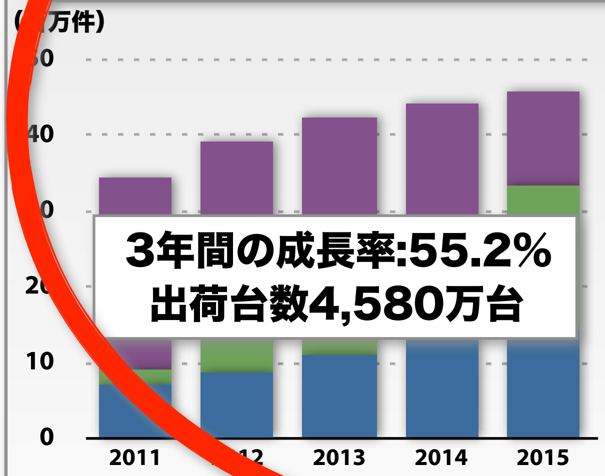
(営業利益率:10%)

既存事業

MVNO

売上 40~45 億円

コストパフォーマンスNo.1のスマホ提供
スマートフォン通信シェア0.5%を目指す

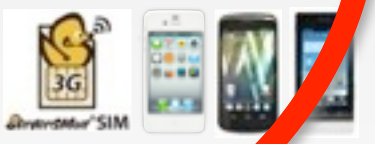


3年間の成長率:55.2%
出荷台数4,580万台

SIM + VoIP (特許申請中) + Cloud (特許申請中)

オンライン

YourNet OEM



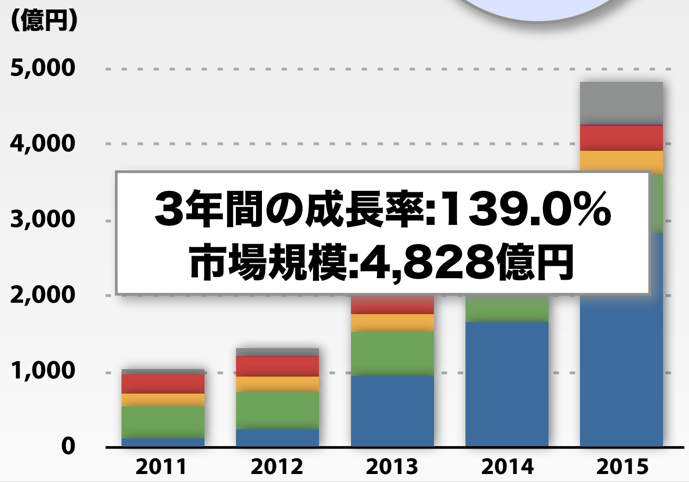
M2M

売上 10~15 億円

誰でもSIM家電メーカーに！

センサー　家電

センサー医療



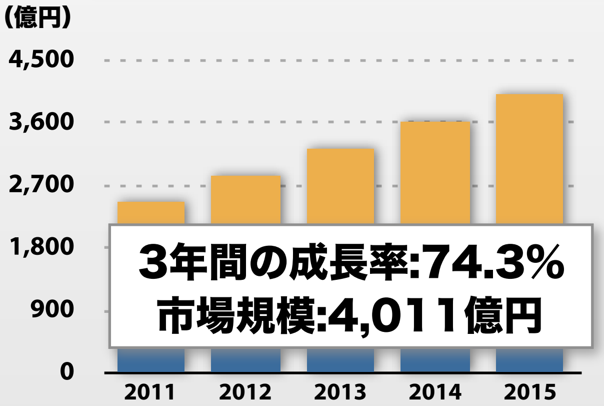
3年間の成長率:139.0%
市場規模:4,828億円

MCI戦略(2016年4月期)
売上　300億円
営業利益 30億円

Cloud

売上 40~45 億円

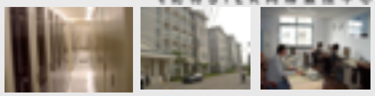
HBM+Cloud+MSPを実現



3年間の成長率:74.3%
市場規模:4,011億円

VDC　YouriDC

iDC　SiLK NOC



Over Seas

3つの世界を中国/世界へ
次世代Cloudの実現

ServersMan

MVNO例

UX	LESS	操作性と美しさを兼ね備えたUIコンセプト
Cloud/APP	Cloud Disk CloudMail	大容量メール／クラウドストレージ／ServersMan
M/W	Emotion Link.	IPv4／IPv6対応の仮想ネットワーク/ ServersMan Market Maker追加
OS	ubuntu	Android/iOS/LinuxOS
H/W(端末)	aigo exemode	aigo H/W
MVNO	YourNet Mobile	3G/4G回線

MCIによって、垂直統合でサービス提供できる唯一とも言える存在

MVNO例

UX	LESS	新UXコンセプト
Cloud/APP	Cloud Disk CloudMail	大容量CloudMail 大容量CloudDisk 次世代Cloud APP
M/W	Emotion Link.	独自マーケット
OS	ubuntu	最新のAndroid
H/W(端末)	aigo exemode	グローバル端末を 小ロット調達
MVNO	YourNet Mobile	低価格回線

MCIによって、垂直統合でサービス提供できる唯一とも言える存在

LESS

LESS Experience

上質さ

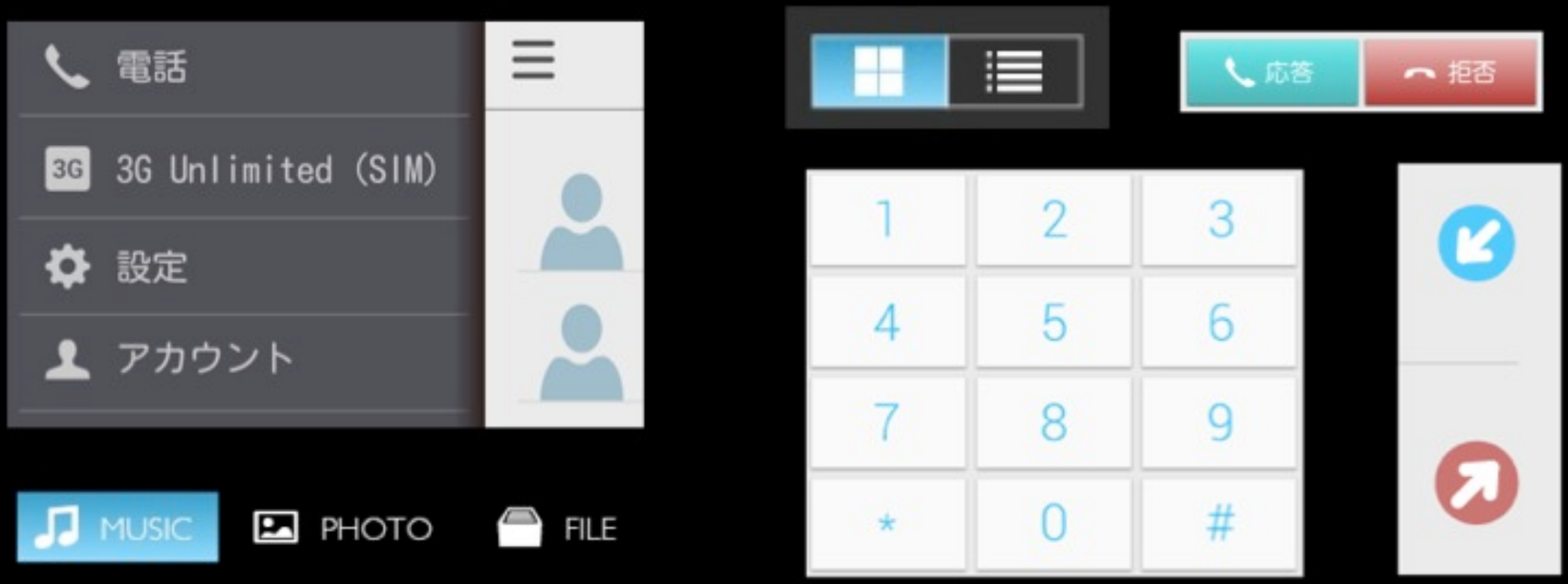
高度な技術

能動性

控えめさ

ユニヴァーサル

12:00
Social
News
Me
Atsuki Ishida
@atsukiishida
5 日前
金曜日から軽井沢で合宿を行い、そのまま久々の上海入りでした。ロングミーティング３件。一歩先の市場を今、作ることが出来ました。
12:05
tourist_on_earth
CC BY 2.0
Wed. 13 Feb.
LINE


電話
3G Unlimited (SIM)
設定
アカウント
MUSIC
PHOTO
FILE
応答
拒否
1
2
3
4
5
6
7
8
9
*
0
#

"Less is More."

MVNO例

UX	LESS	新UXコンセプト
Cloud/APP	Cloud Disk CloudMail	大容量CloudMail 大容量CloudDisk 次世代Cloud APP
M/W	Emotion Link.	独自マーケット
OS	ubuntu FB	最新のAndroid
H/W(端末)	aigo exemode	グローバル端末を 小ロット調達
MVNO	YourNet Mobile	低価格回線

MCIによって、垂直統合でサービス提供できる唯一とも言える存在

本日発表 #2

MCI戦略 第1弾

CloudVoIP

OEM第一弾

CloudVoIP ＋ DTI dream.jp

SERVERSMAN

050

モバイル革命

バッテリー超長持ち！
(待機時消費電力 0 を実現)

安全通話
(SDN／暗号化)

無料通話
＋
一般電話にもお安く電話

LESS Design

モバイル革命

12:00
履歴
山田　太郎
2012/11/05 11:55 携帯電話
0300000000
2012/11/05 11:55 携帯電話
1
2
3
4
5
6
7
8
9
*
0
#
IP発信

ServersMan SIM + SERVERSMAN 050

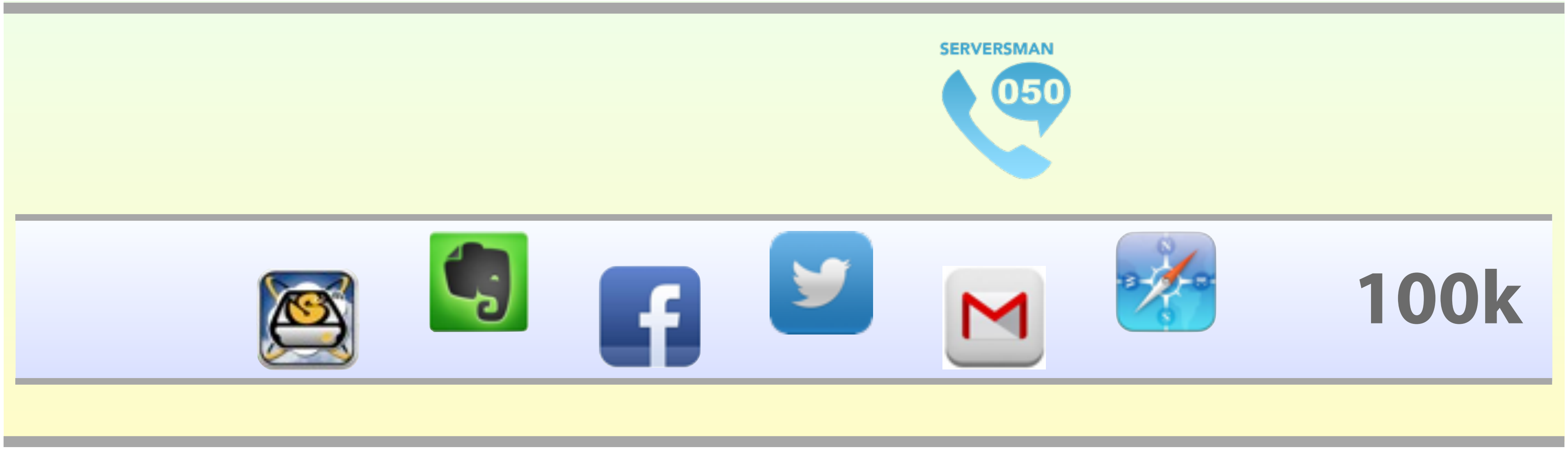
出願特許

SDNを使って、100k制限の「外側」でServersMan050 は動作。

速度制限のない状態で通話が可能

ServersMan SIM + ServersMan050は

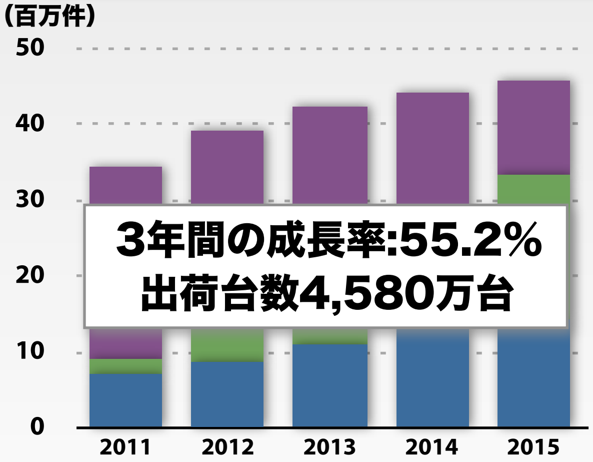
データ通信端末においてコストパフォーマンスの高い通話機能を実現！



MVNO

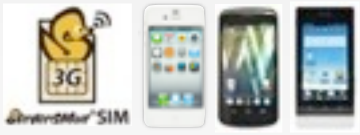
売上 40~45億円

コストパフォーマンスNo.1のスマホ提供
スマートフォン通信シェア0.5%を目指す



SIM + VoIP (特許申請中) + Cloud (特許申請中)

オンライン　YourNet OEM



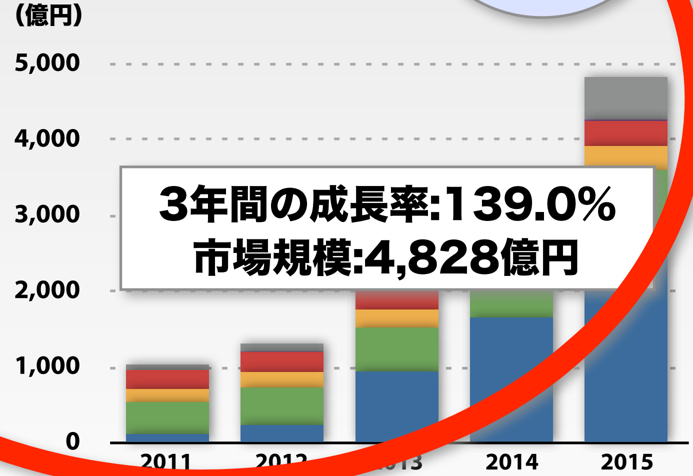
M2M

売上 10~15億円

誰でもSIM家電メーカーに！

センサー　家電

センサー医療

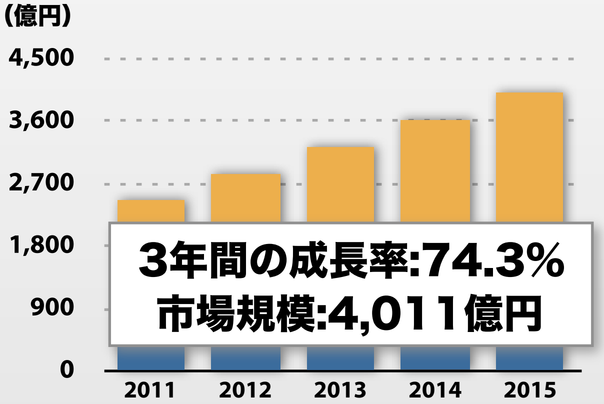


MCI戦略(2016年4月期)
売上 300億円
営業利益 30億円

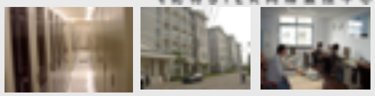
Cloud

売上 40~45億円

HBM+Cloud+MSPを実現



VDC　YouriDC
BI iDC　SiLK NOC



Over Seas

3つの世界を中国/世界へ
次世代Cloudの実現

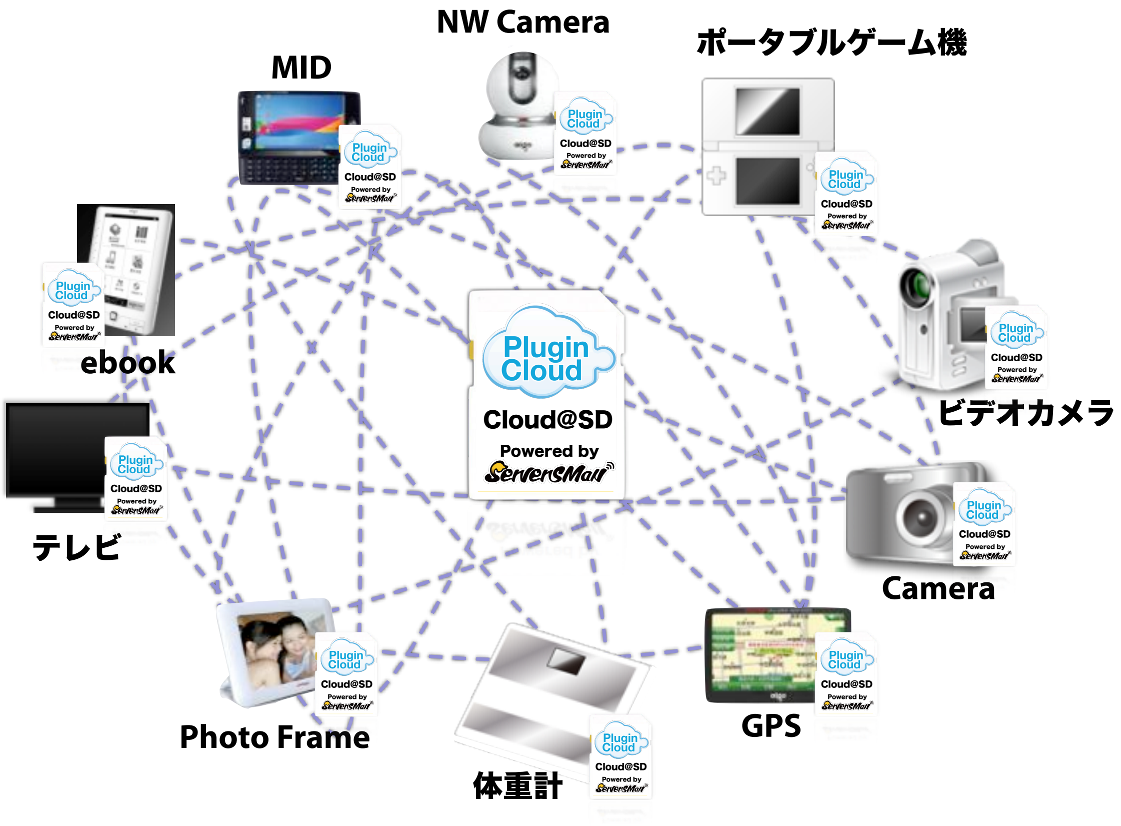
ServersMan

生活革命

M2M例

Cloud@SD

M/W	Emotion Link.
OS	TRON Linux
H/W(端末)	aigo exemode
MVNO	YourNet Mobile ＋WiFiルーター



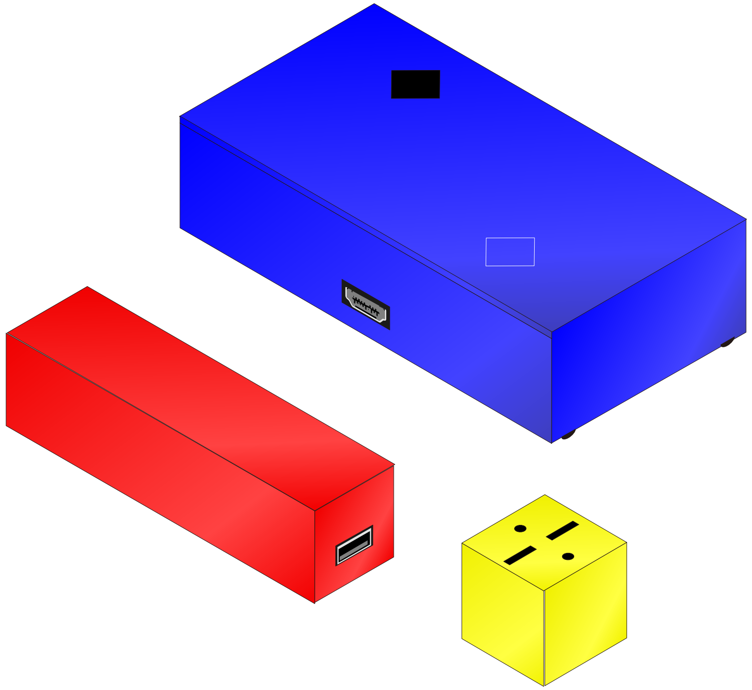
挿すだけで、あらゆる機器を Cloud対応

SIM Makers KiT

M2M例

SIM Makers Kit

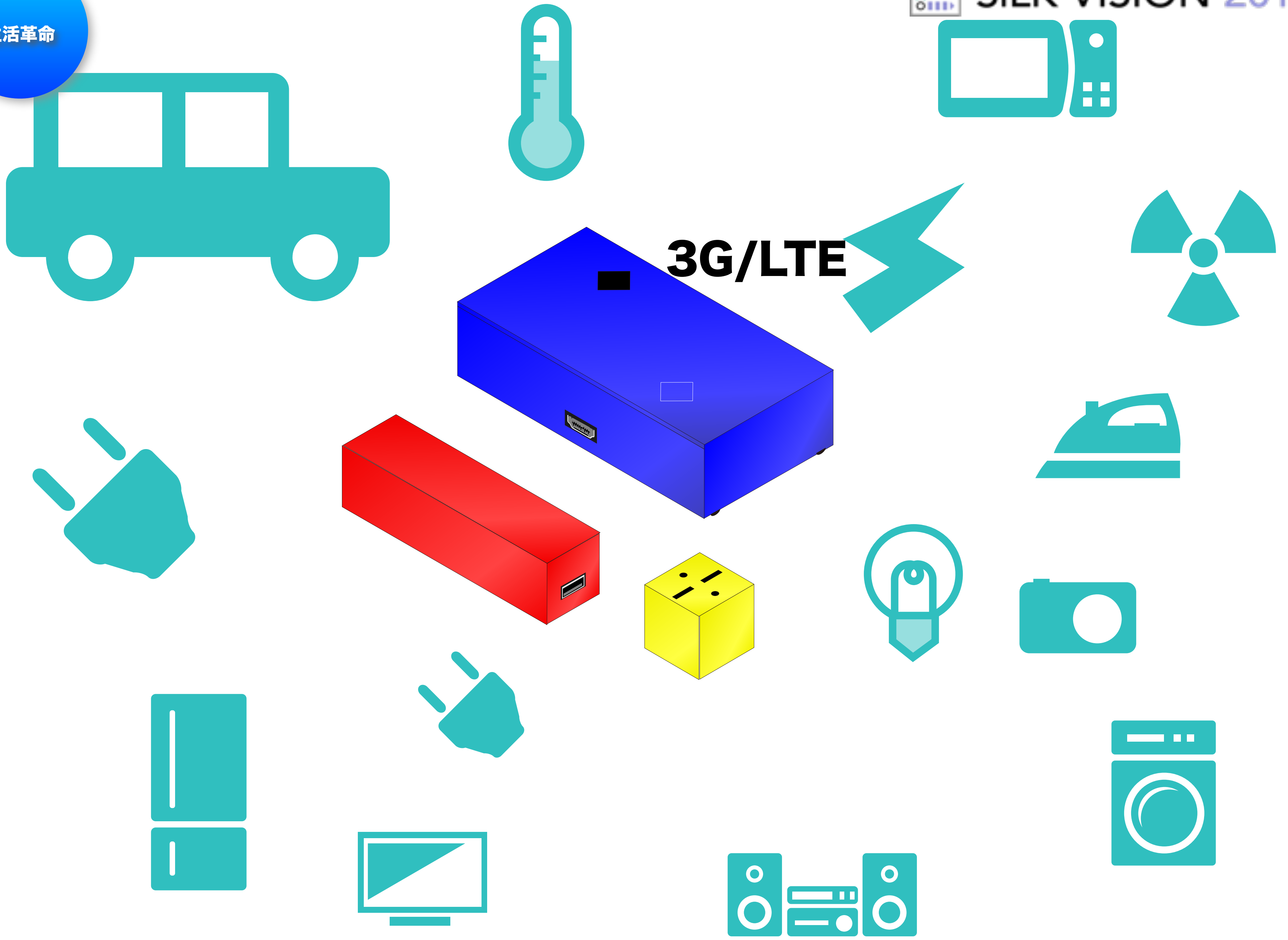
M/W	Emotion Link.
OS	TRON Linux
H/W(端末)	aigo exemode
MVNO	YourNet Mobile +WiFiルーター



3Gを標準搭載した、Simple / 簡単 / 低価格 な
ネットワーク家電 / モジュールの開発が誰でも可能に！
WiFiの設定の煩わしさ、場所の限定を無くして、
Simpleなネットワークモジュールを実現。

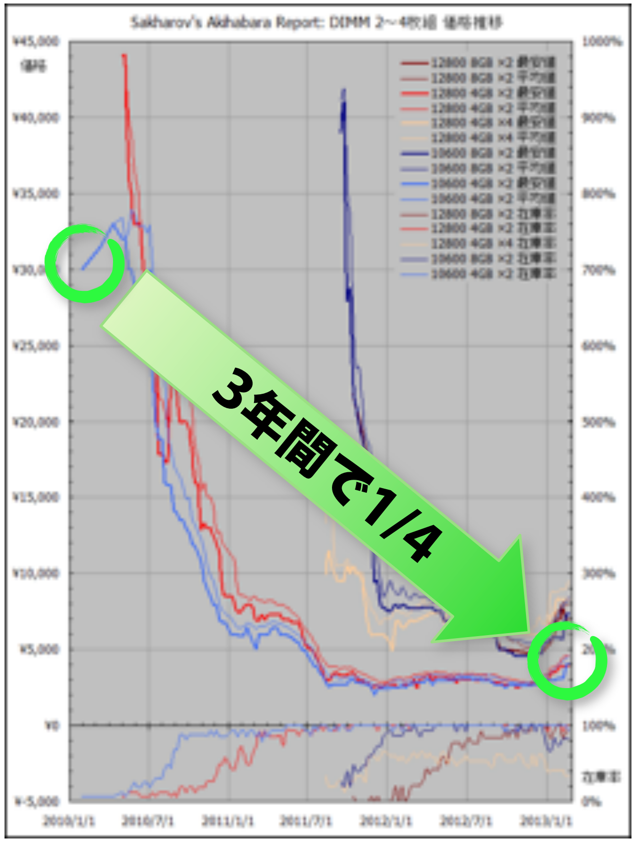
SiLK VISION 2016

生活革命

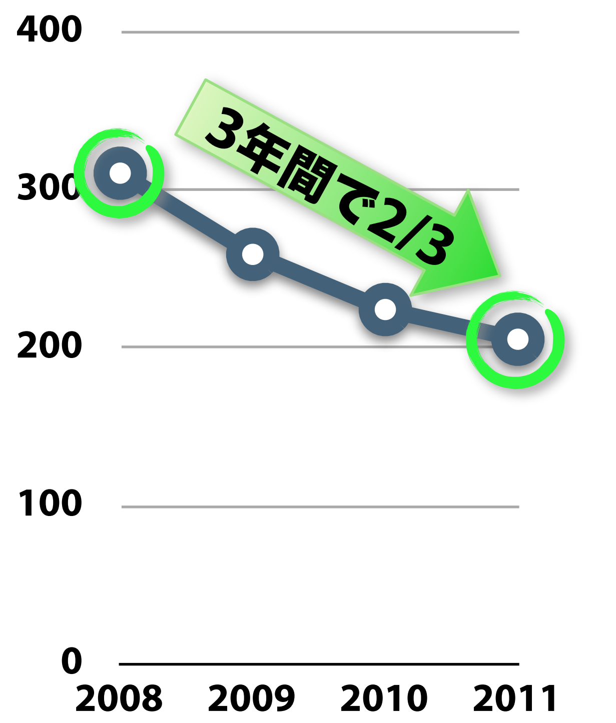


CPU価格推移	メモリ価格推移	リチウムイオン価格推移

出所：経済産業省機械統計より当社作成



出所：http://www2s.biglobe.ne.jp/~sakharov/research/mempkg1a.png



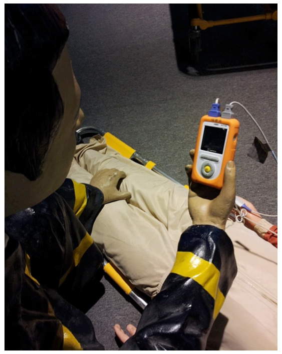
出所：経済産業省機械統計より当社作成

**すべてのモジュールは、圧倒的に安くなり、
すべてに通信が組み込まれてくる**

詳細は 後日ご紹介！
乞うご期待。

本日発表 #3

筋斗云
smart cloud

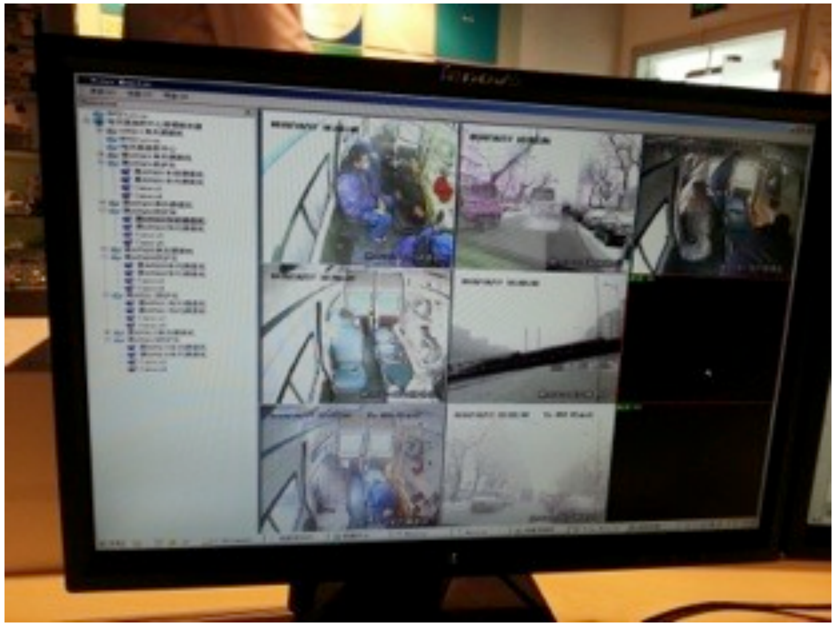


NEWTECH

フリービット、中期経営計画「SiLK VISION 2016」における
「M2M 医療領域」の第一弾、
上海万博の緊急医療システムに採用された中国医療機器メーカー
「Newtech」と中国合弁会社「Smart Cloud」と戦略的提携を実施

〜挿すだけで、あらゆる機器をM2M化する「Cloud@SD」を利用したモバイル型バイタル計測器の共同提供から、医療向けクラウドプラットフォームの開発、
家庭向けセンサー医療システム提供までを視野に入れた、戦略的発展を目指す〜

120 急救



モバイルセンサー機器を使って、

家庭市場への展開を狙う！

提供するサービスの方向性例

居住者をきちんと見守りながら、プライバシーを尊重し何かある前に対処するサービスが必要

攻めの見守り
「my Doctor」

特殊センサー
（継続的見守り）

見守りセンサー

バイタル
データ管理

高度問診
システム

毎日クラウドに保存
（診断サポート情報として使用）

SD

24時間健康相談
（専門医レベル）

コール
センター

相談

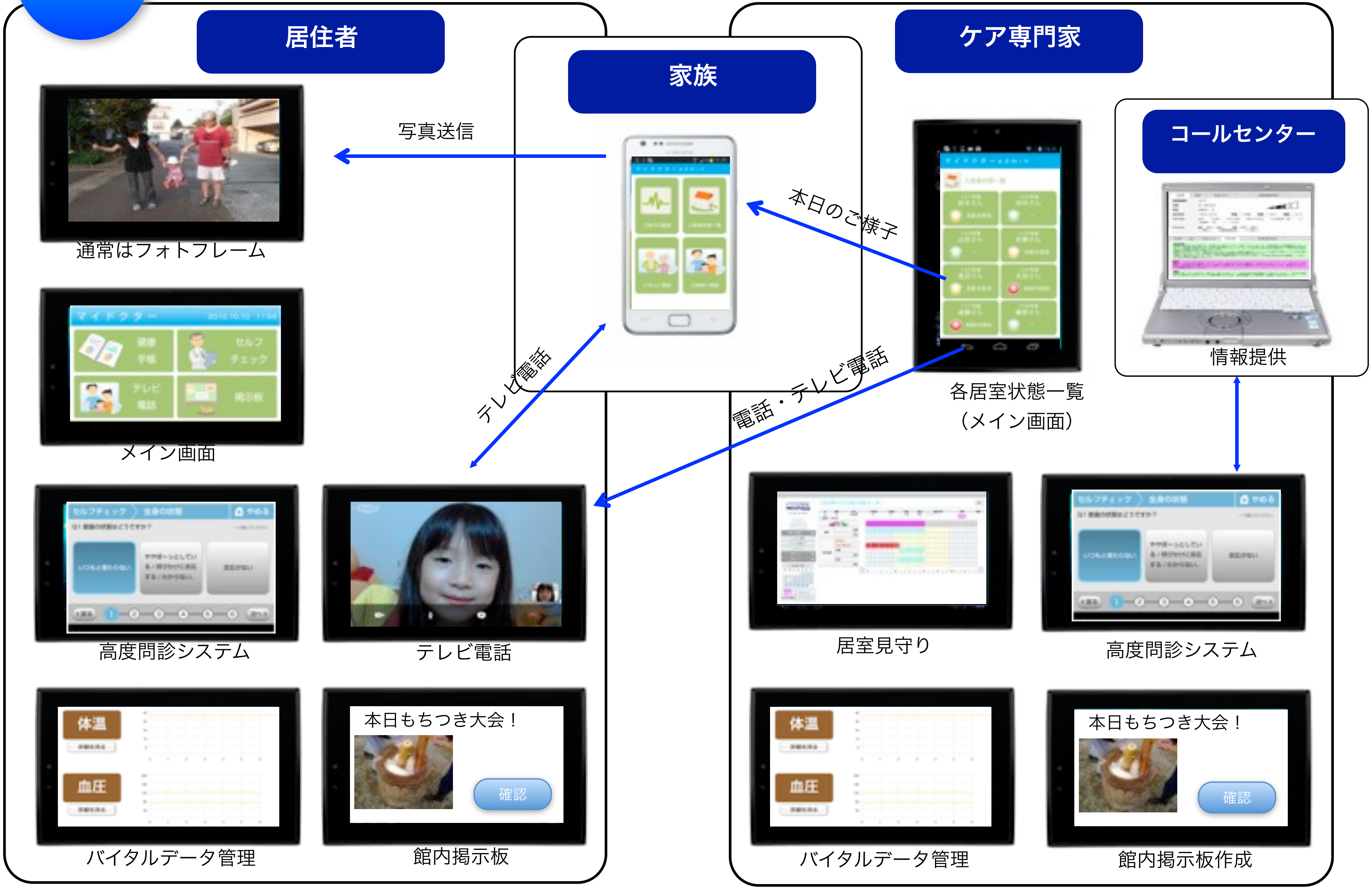
医療相談

医療機関

FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

「my Doctor」のサービス画面一覧（イメージ）

生活革命



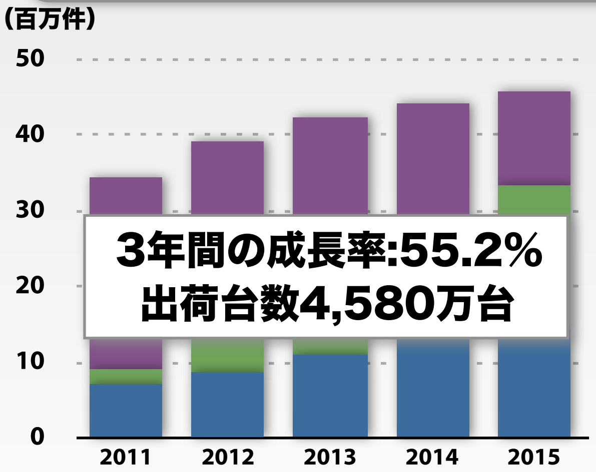
FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

Confidential

MVNO

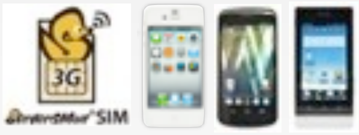
売上 40~45億円

コストパフォーマンスNo.1のスマホ提供
スマートフォン通信シェア0.5%を目指す



SIM + VoIP (特許申請中) + Cloud (特許申請中)

オンライン　YourNet OEM



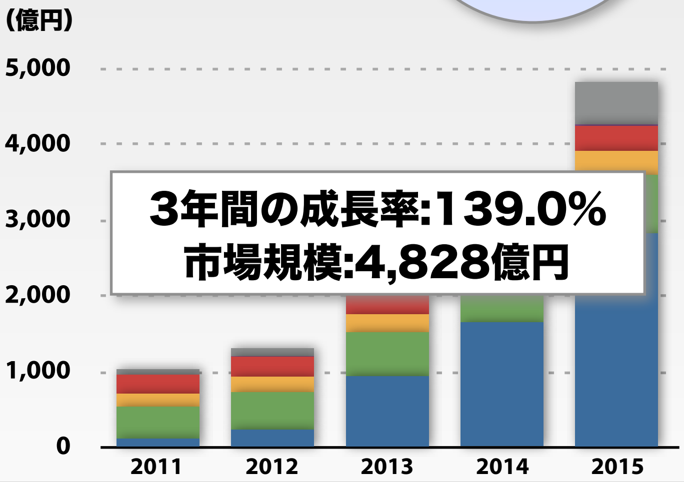
M2M

売上 10~15億円

誰でもSIM家電メーカーに！

センサー　家電

センサー医療

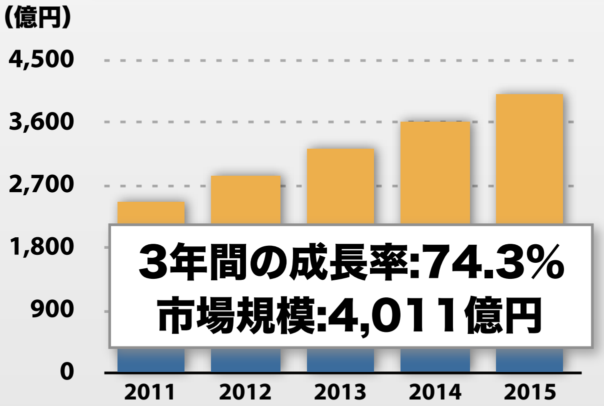


MCI戦略(2016年4月期)
売上　300億円
営業利益 30億円

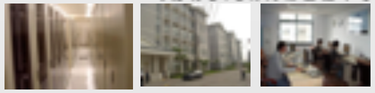
Cloud

売上 40~45億円

HBM+Cloud+MSPを実現



VDC　YouriDC
iDC　SiLK NOC



Over Seas

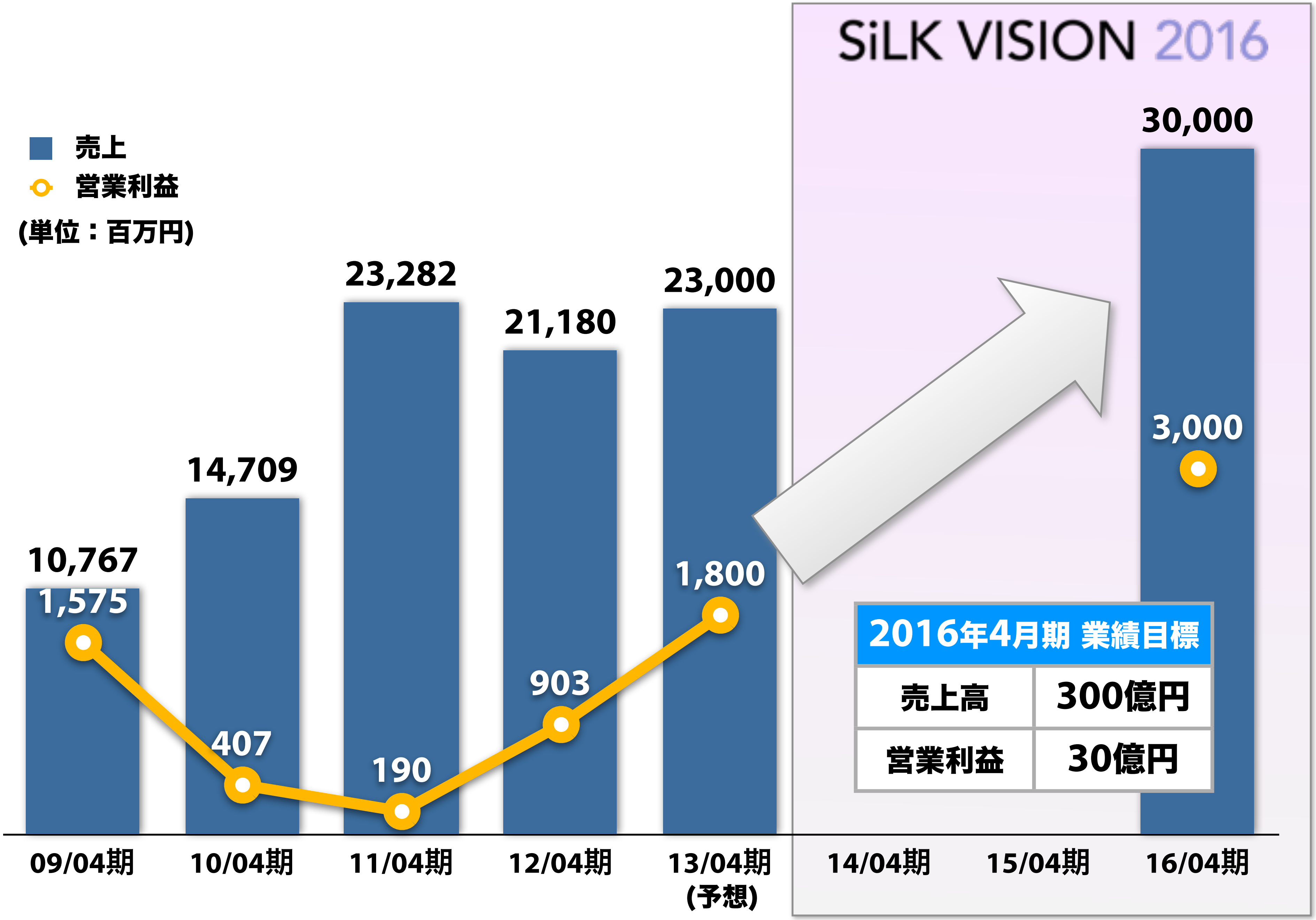
3つの世界を中国/世界へ
次世代Cloudの実現

ServersMan

SiLK VISION 2016

1. SiLK VISION 2013 振り返り
2. SiLK VISION 2016 基本方針
3. SiLK VISION 2016 業績目標

業績目標



2016年4月期 業績目標	
売上高	300億円
営業利益	30億円

その他方針

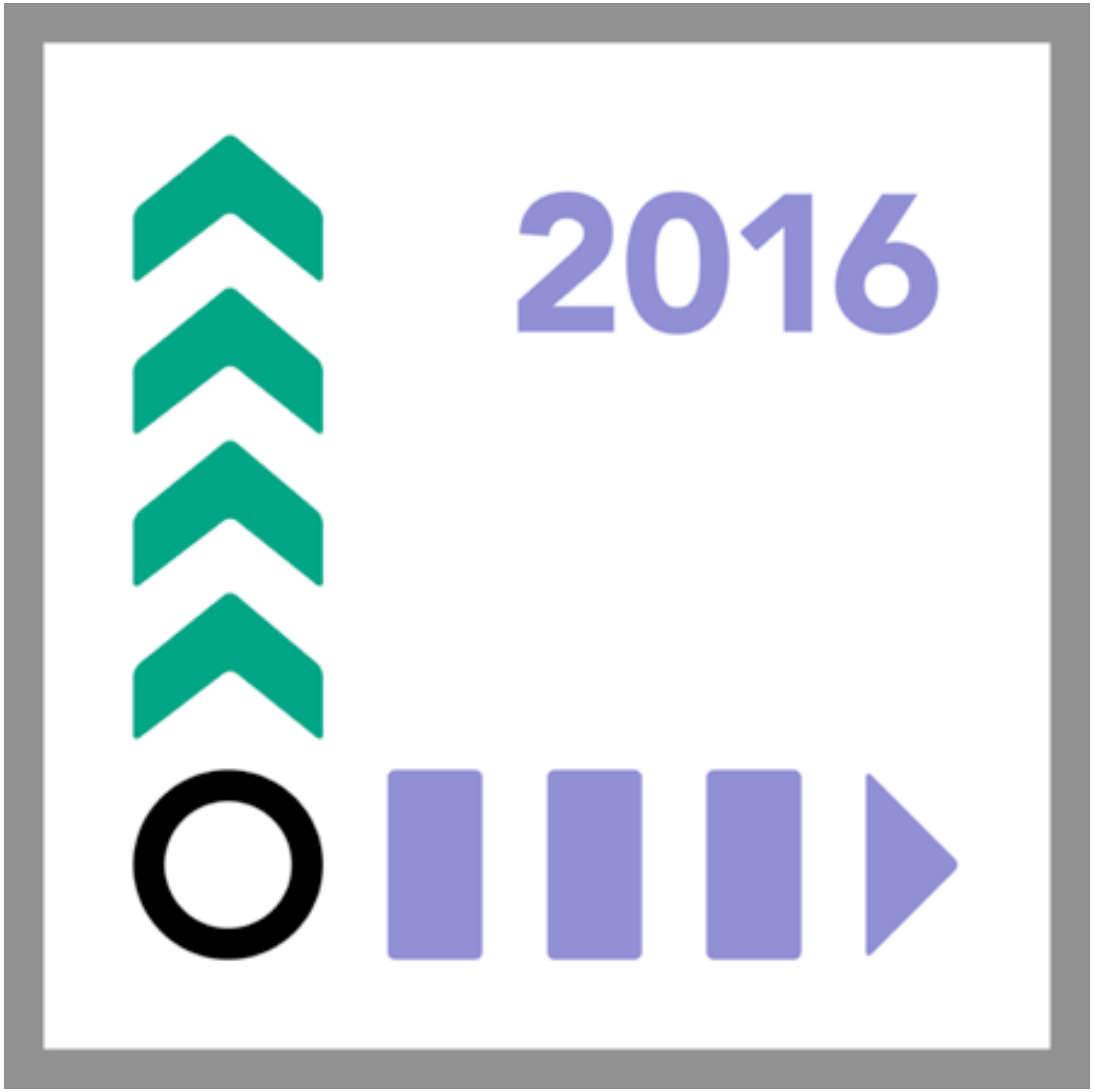
業績・会計方針

- 3年間で売上300億、営業利益30億の規模へ
- 効率化、利益向上施策の実行により、営業利益率10%を目指す

- 海外投資家の株式保有比率を20%へ近づけるための
  IR活動を積極的に実施

- IFRS基準での四半期決算開示に向けた準備を開始する

詳細計画と進捗は
2013年4月期本決算発表にて
公表致します


2016

Being The NET Frontier!