

フリービット株式会社【3843】 事業戦略説明会



The Internet xEngine.

2007/12/10

(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. フリービットのビジネス
2. 2008年4月期中間業績
3. 2008年4月期事業進捗状況
4. SiLK VISION 2010 Ver.2.0

会社概要

会社名	フリービット株式会社
企業理念	“Being The NET Frontier !” インターネットを広げ社会に貢献する
設立年月日	2000年5月1日(4月決算)
本社所在地	東京都渋谷区円山町3-6 Eスペースタワー13F
主な事業所	東京都渋谷区、大手町データセンター、 南砂町データセンター、中国江蘇省無錫市SiLK-NOC
資本金	17億2,032万円
従業員数	122名(個別:2007年11月30日現在)
役員	代表取締役社長CEO 石田宏樹 代表取締役副社長CFO 田中申明 取締役 出井伸之
グループ会社	株式会社ドリーム・トレイン・インターネット 株式会社スーパーホットラインズ

フリービットが目指す世界

Web to SiLK

インターネットを クモの巣から
なめらかで 絹のように丁寧なネットワークに

安全・安心

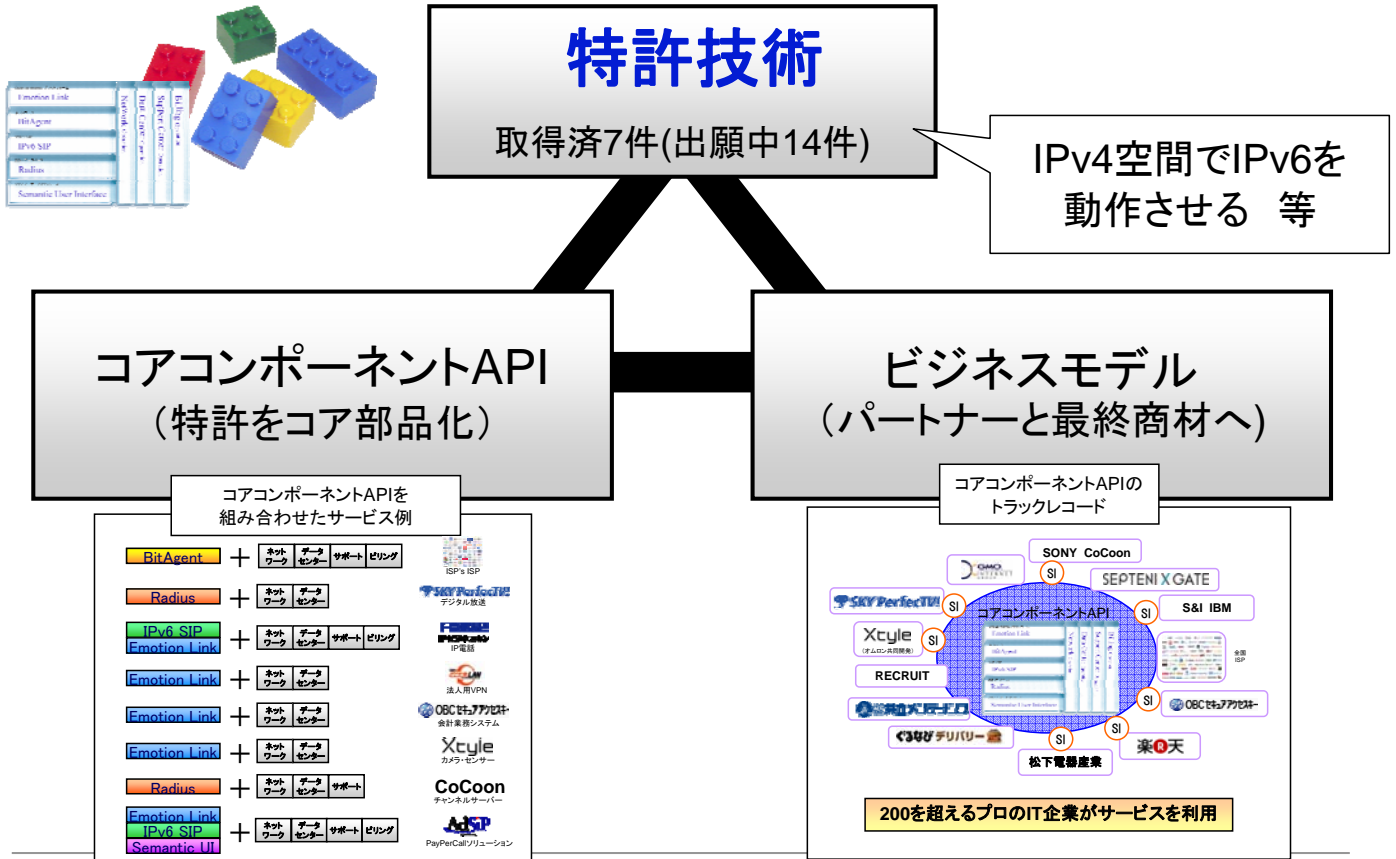
カンタン

いつでも、どこでも、
何からでも

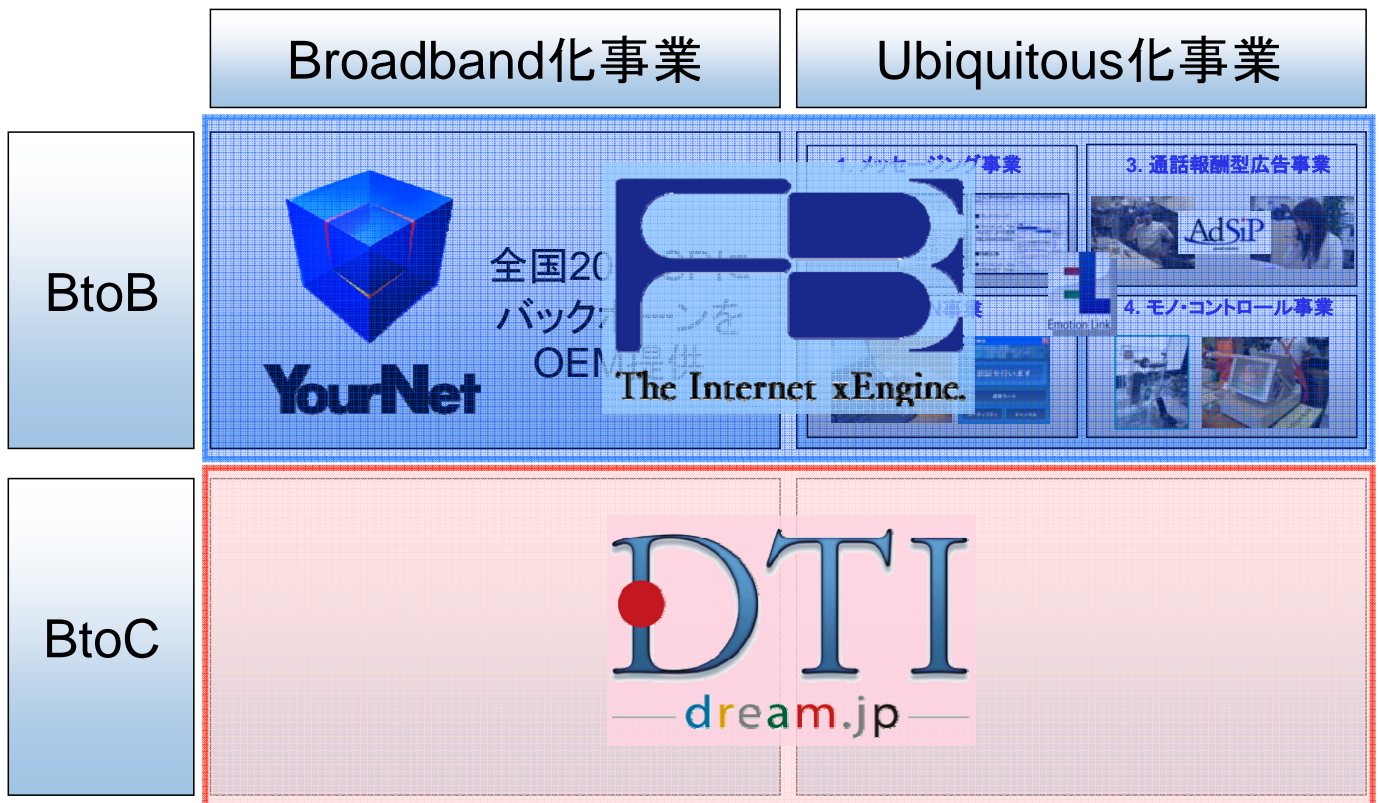
PC

ケータイ

モノ



Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All right reserved.



Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All right reserved.

1. フリービットのビジネス

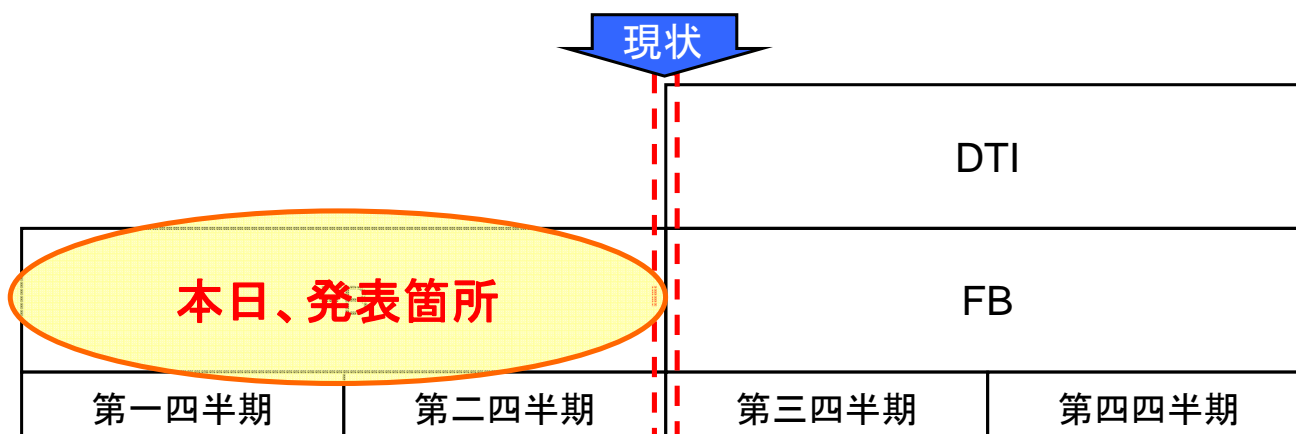
2. 2008年4月期中間業績

3. 2008年4月期事業進捗状況

4. SiLK VISION 2010 Ver.2.0

今期の連結決算の考え方

■ 当社グループ連結決算イメージ



※上半期には、DTI買収に伴う資金調達手数料、事務所移転費用等を含む。

PL

連結開始時点のため、連結調整上の差額を除き、FB単体とほぼ同様

BS
CF

現時点の資産負債が連結され財政状態に反映

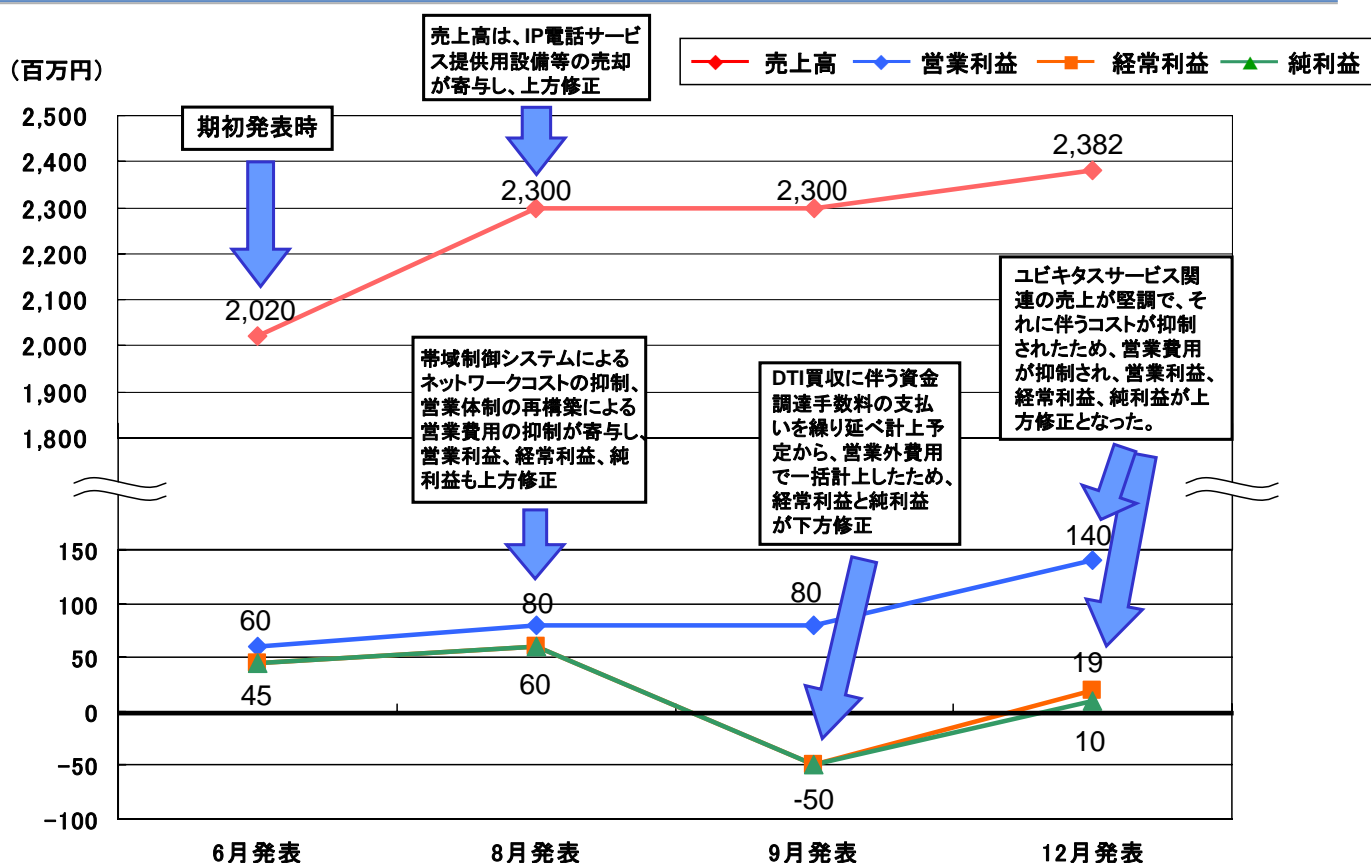
単位: 百万円

	2007年4月期中間実績	2008年4月期中間予想 2007年9月発表	2008年4月期中間実績		前年同期比 (個別)	予想実績比 (個別)
	個別	個別	連結	個別		
売上高	1,996	2,300	2,393	2,382	+19.3%	+3.5%
営業利益	95	80	150	140	+47.2%	+75.0%
経常利益	86	△50	30	19	△77.0%	—
純利益	76	△50	20	10	△85.8%	—

- ・売上高 / 営業利益共に**中間予想を上回った**。
- ・経常利益/純利益に関しては、赤字予想から**黒字へと転じた**。
- ・12月3日に中間業績見通しの**上方修正**を発表。

ハイブリッド戦略実行の為の先行費用が発生するが、本業は堅調に推移する

今期の業績予想の変化



PLの状況

単位: 百万円

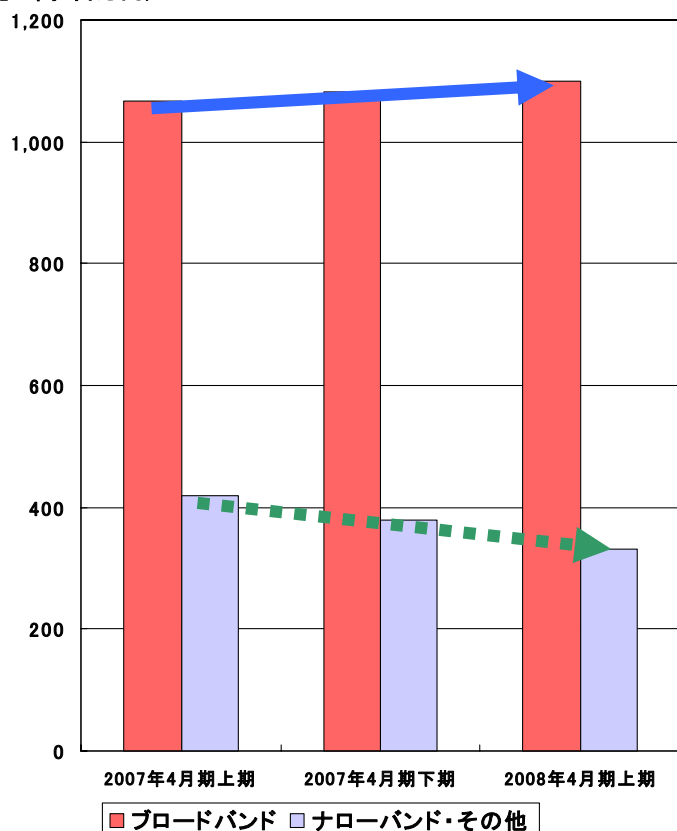
	2007年4月期中間実績		2008年4月期中間実績		前年同期比 (個別)	トピック
	個別	連結	連結	個別		
売上高	1,996	2,393	2,382	2,382	+19.3%	・ブロードバンド化事業は、光ファイバー接続サービスが純増 ・ユビキタス化事業は、IP電話サービスの設備売却、コールセンター事業移管、DTI向けユビキタスサービス提供により、純増
ブロードバンド化事業	1,486	—	1,431	1,431	△3.7%	
ユビキタス化事業	510	—	961	961	+88.4%	
売上原価	1,429	1,830	1,830	1,830	+28.0%	・サポート部門の事業譲受に伴う人件費の増加
販売費及び一般管理費	472	412	412	412	△12.7%	・営業施策の効率的な実行と全般的な費用の抑制
営業利益	95	150	140	140	+47.2%	
経常利益	86	30	19	19	△77.0%	
純利益	76	20	10	10	△85.8%	

Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All right reserved.

11

ブロードバンド化事業 業績推移

(売上高: 百万円)



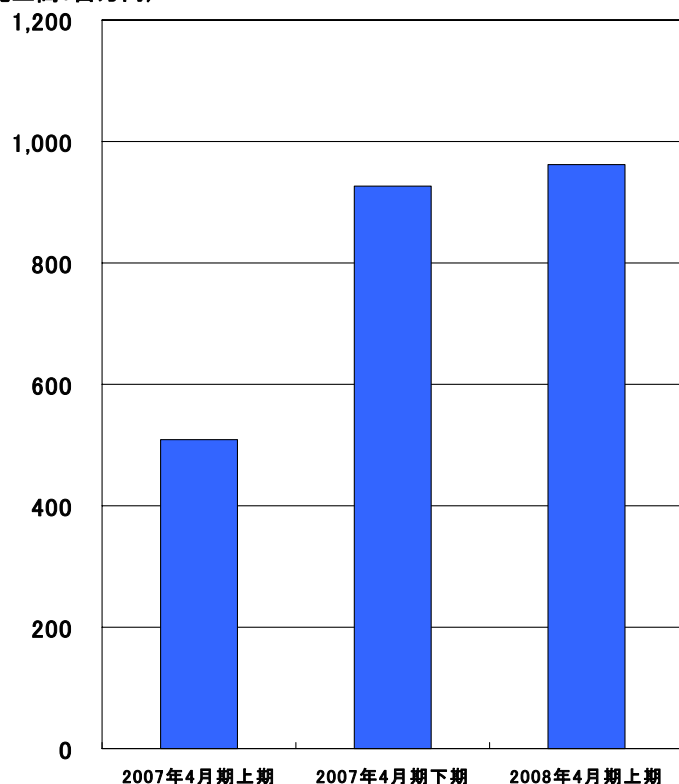
- インターネット接続のブロードバンドシフトのトレンドは変わらず
 - 光ファイバー接続サービスが堅調に推移
 - 前年同期比: 約31百万円増収
- ナローバンド接続は微減
 - 2006年4月期から2007年4月期のような大きな下げ(約190百万円減収)はなく、ナローバンド接続売上は下げ止まり。
 - 前年同期比: 約86百万円減収

ブロードバンド化事業全体では、
前年同期比: **約54百万円の減収**

Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All right reserved.

12

(売上高:百万円)



- 売上高は**堅調に推移**
- 売上高は上期より下期が多くなる傾向であるが、**今上期は前下期を上回る**
- 第2四半期は、DTI向けユビキタスサービス開発にもリソースを割り当てる。

ユビキタス化事業全体では、
前年同期比:約**451百万円**の増収

2008年4月期中間業績報告

BSの状況

単位:百万円

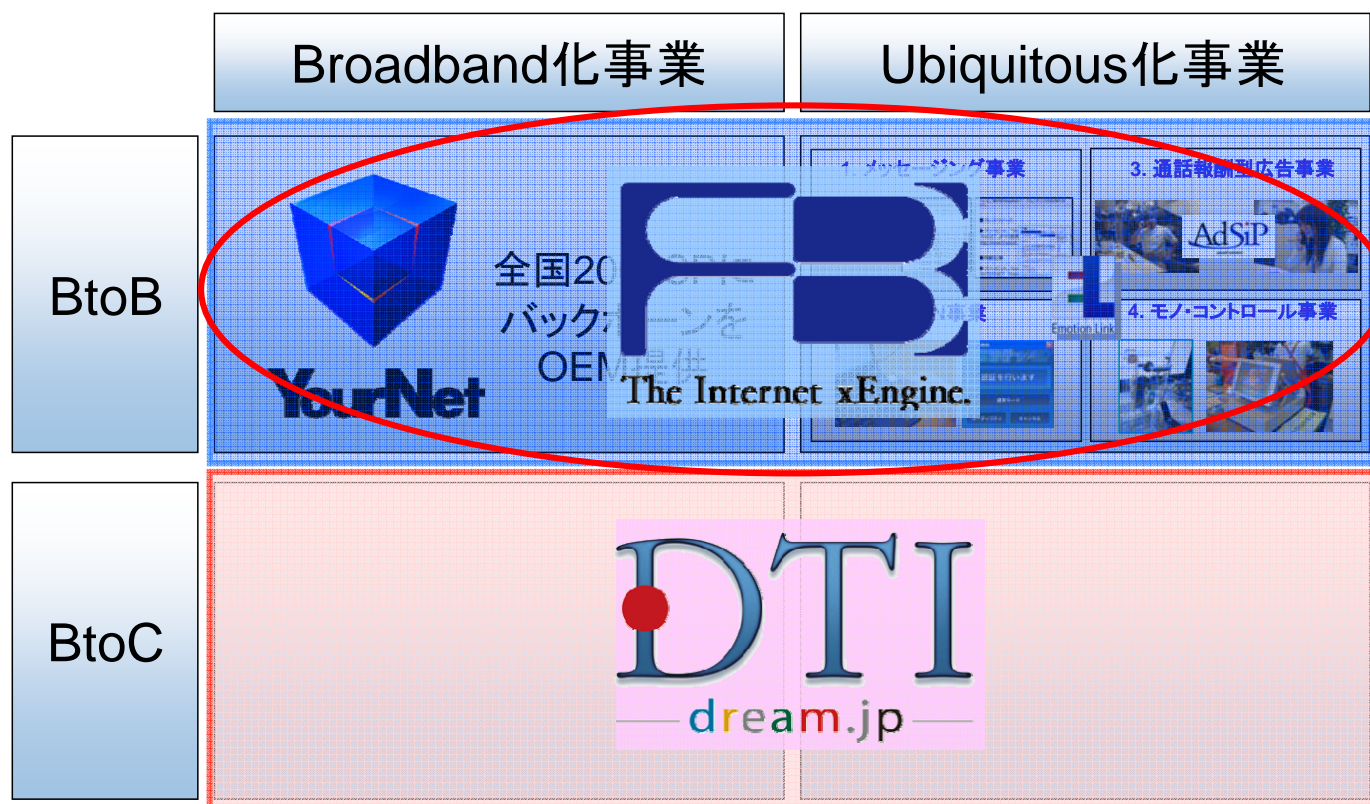
	2008年4月期 個別第1四半期実績 (参考)	2008年4月期 連結中間実績	トピック
資産合計	3,074	10,186	DTI買収に伴い、流動資産、固定資産増加
負債合計	1,262	8,286	DTI買収にかかる、借入金の増加や未払費用増加
純資産合計	1,812	1,899	

CFの状況

	2008年4月期 個別第1四半期実績 (参考)	2008年4月期 連結中間実績	トピック
営業キャッシュ・フロー	6	40	
投資キャッシュ・フロー	△22	△5,033	子会社株式の取得による支出
財務キャッシュ・フロー	120	4,992	DTI買収にかかる、借入金の増加
現金及び現金同等物の 期末残高	1,444	1,339	

1. フリービットのビジネス
2. 2008年4月期中間業績
3. 2008年4月期事業進捗状況
4. SiLK VISION 2010 Ver.2.0

フリービットグループの事業ポートフォリオ



1. メッセージング事業の成長

- ・共立メンテナンス社、オーティ・コムネット社とのIP電話サービスの長期契約締結
- ・ユビキタスメールシステムをDTIへ提供

3. 通話報酬型広告事業の立ち上げ

- ・「Ad SiP」Ver2.0提供開始
- ・「効果測定用ツール Ad SiP inbound analyst」提供開始

2. VPN事業の成長

- ・医療機関向けに「MyVPN USBノード」の提供を開始
- ・DTI向けに個人向けVPN提供
- ・テレワーク分野における実証実験へ参加

4. モノ・コントロール事業への参入

- ・後述

「モノ・コントロール事業への参入」を除く全ての分野において、順調に取り組みが進んでいる。

共立メンテナンス社、オーティ・コムネット社とIP電話サービスの長期契約締結

1. メッセージング事業の成長	3. 通話報酬型広告事業の立ち上げ
2. VPN事業の成長	4. モノ・コントロール事業への参入

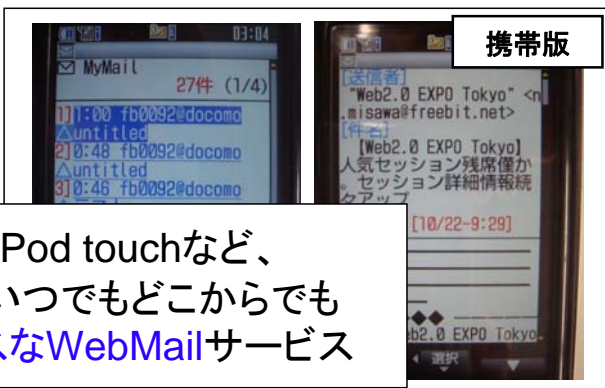
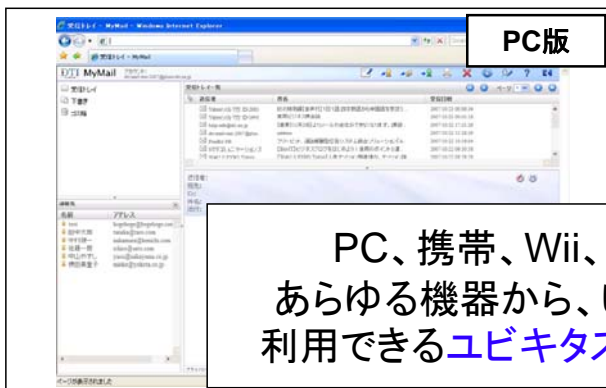
FreeBit OFFICE ONE IPビジネスホン



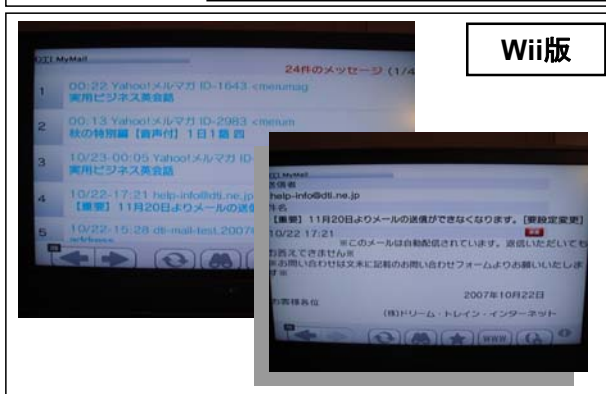
- 長期契約の締結(契約更新の実現)
- ハードウェアのリスクを切り離して、サービス型へシフト
- 集合住宅向けインターネット接続サービスのノウハウを生かした展開

ユビキタスメールシステムをDTIへ提供

1. メッセージング事業の成長	3. 通話報酬型広告事業の立ち上げ
2. VPN市場の事業	4. モノ・コントロール事業への参入



PC、携帯、Wii、iPod touchなど、あらゆる機器から、いつでもどこからでも利用できるユビキタスなWebMailサービス



Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All right reserved.

19

医療機関向けに「MyVPN USBノード」を提供

1. メッセージング事業の成長	3. 通話報酬型広告事業の立ち上げ
2. VPN市場の事業	4. モノ・コントロール事業への参入

■メディカル・データ・ビジョン社のSaaS (Eve Benchmark System)への導入

医療報酬制度に関して

■現状

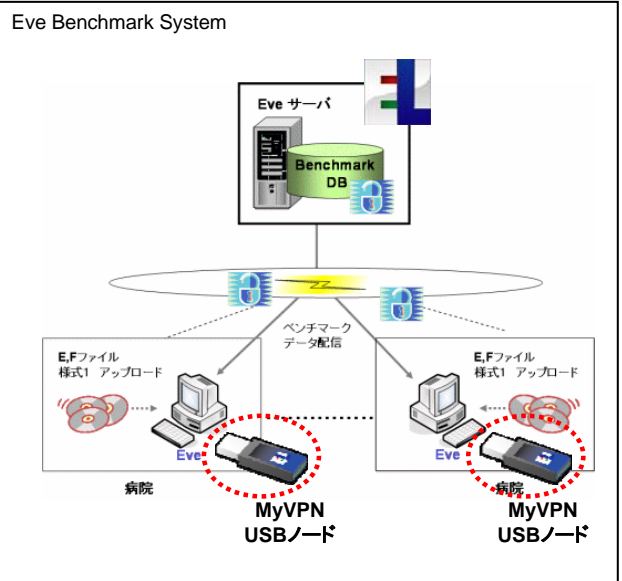
平成15年より、**医療費の支払い制度に新制度**(DPC:医療費の包括請求制度)が開始。

■問題点

新制度を導入する病院では、**収支の変化**が、どのように発生するか不明

■解決策

「Eve Benchmark System」を利用することで、センターに集約されているレセプト情報等を元に、**報酬シミュレーションやベンチマークを行う**ことが可能。



レセプト(診療報酬明細書)などの重要情報をEVEサーバとやり取りする際に必要とされる高度なセキュリティに対応するために、「MyVPN USBノード」を利用

Copyright 2007 FreeBit Co.,Ltd. All right reserved.

20

利用目的 対象媒体	通話報酬型	媒体効果測定
リアル媒体 (新聞・雑誌・FP FAXなど)	株式会社セプテーニ・クロスゲート	
ネット媒体 (PC・モバイル)	株式会社インタースペース	株式会社ネクスウェイ (リクルート社系)
	株式会社ディーターコミュニケーションズ (NTTドコモ社・電通社合弁会社)	株式会社アイレップ
	株式会社ぐるなび (ぐるなびデリバリー)	株式会社ぐるなび (ぐるなびWedding)

上期は、提携先獲得(インフラとしてご利用いただくこと)と、
 実際のテスト利用に注力。
 通話報酬型広告事業の市場開拓のリーダーシップを取る。

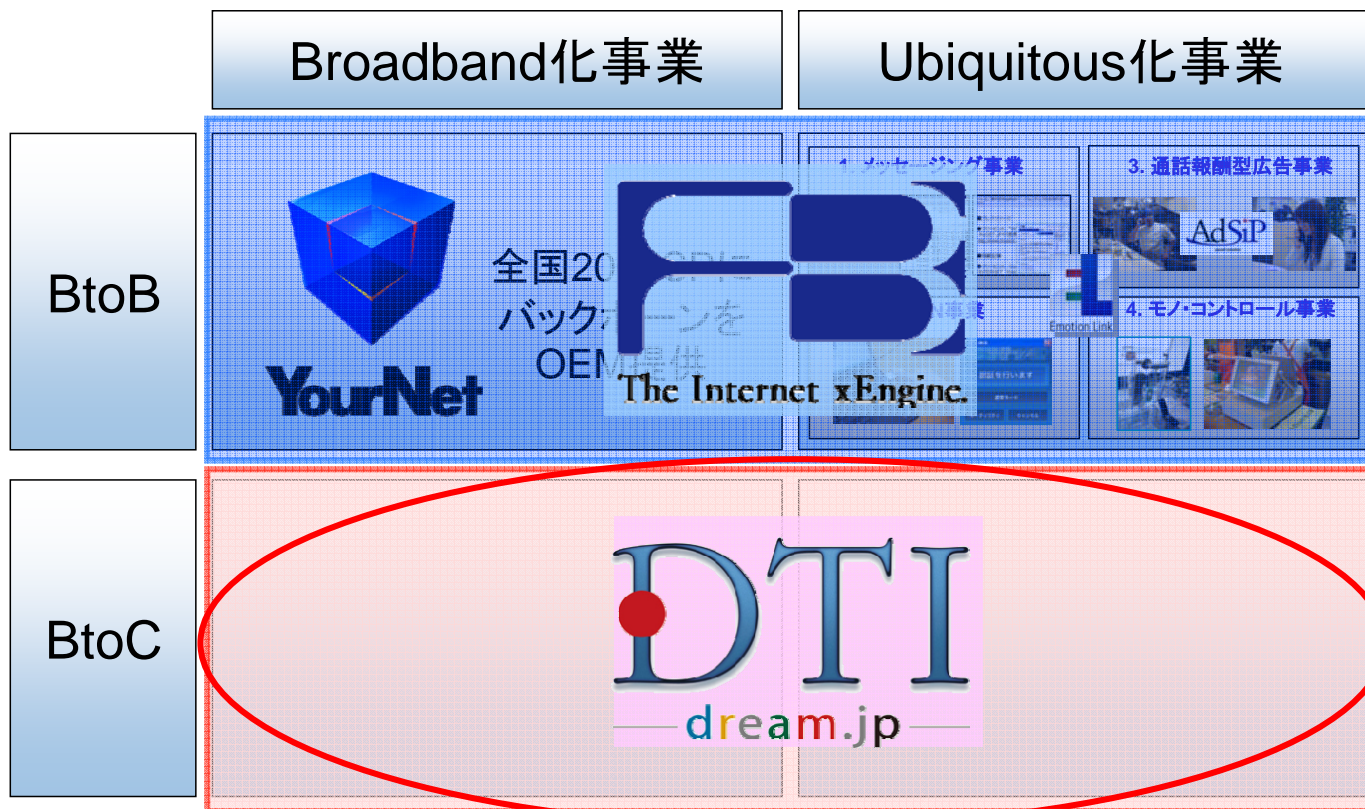
■メリット

- コンバージョンレート
Web広告からの反響と比較し、約4倍の成約率
- 広告効率
成果報酬型なので、従来の広告モデルと比較すると、効率的

■実利用のエンドユーザ

- 株式会社ガリバーインターナショナル
- GEコンシューマー・ファイナンス株式会社
(レイク)

顧客ニーズはきわめて高く、更なる媒体開拓が鍵となる。



B2Cモデルの進捗



・livedoor接続サービス

買収元:株式会社ライブドア
 会員数:約1万人
 取得金額:35百万円
 売上高:154百万円/純利益:43百万円
 ※売上高・純利益は平成18年9月期実績



・株式会社ドリーム・トレイン・インターネット

買収元:東京電力株式会社
 会員数:約40万人
 取得金額:5,527百万円
 売上高:16,232百万円/純利益:580百万円
 ※売上高・純利益は平成19年3月期実績



・SALAインターネット

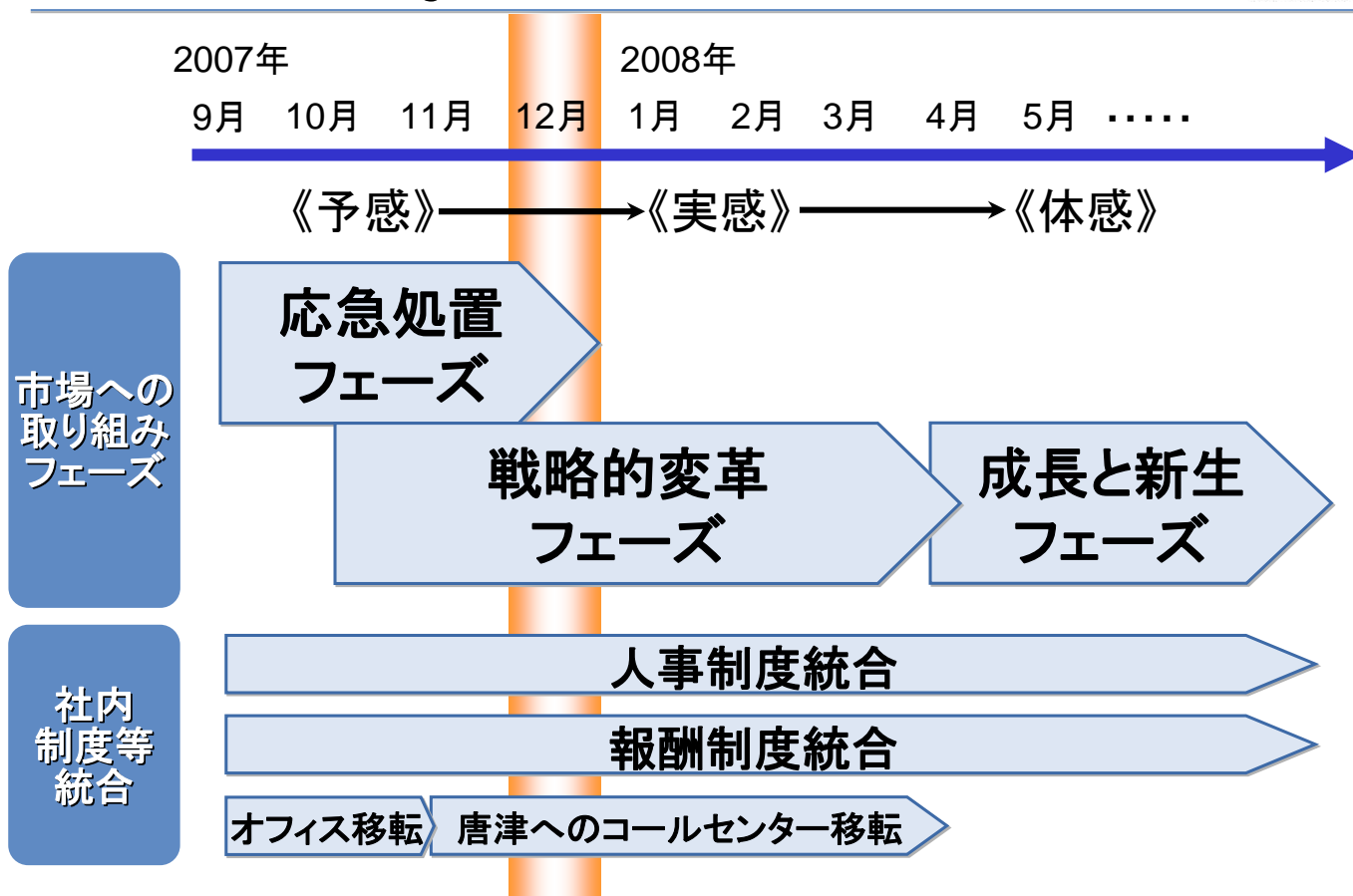
買収元:株式会社中部
 会員数:約6,000人
 取得金額:20百万円
 売上高:220百万円/純利益:26百万円
 ※売上高・純利益は平成18年11月期実績

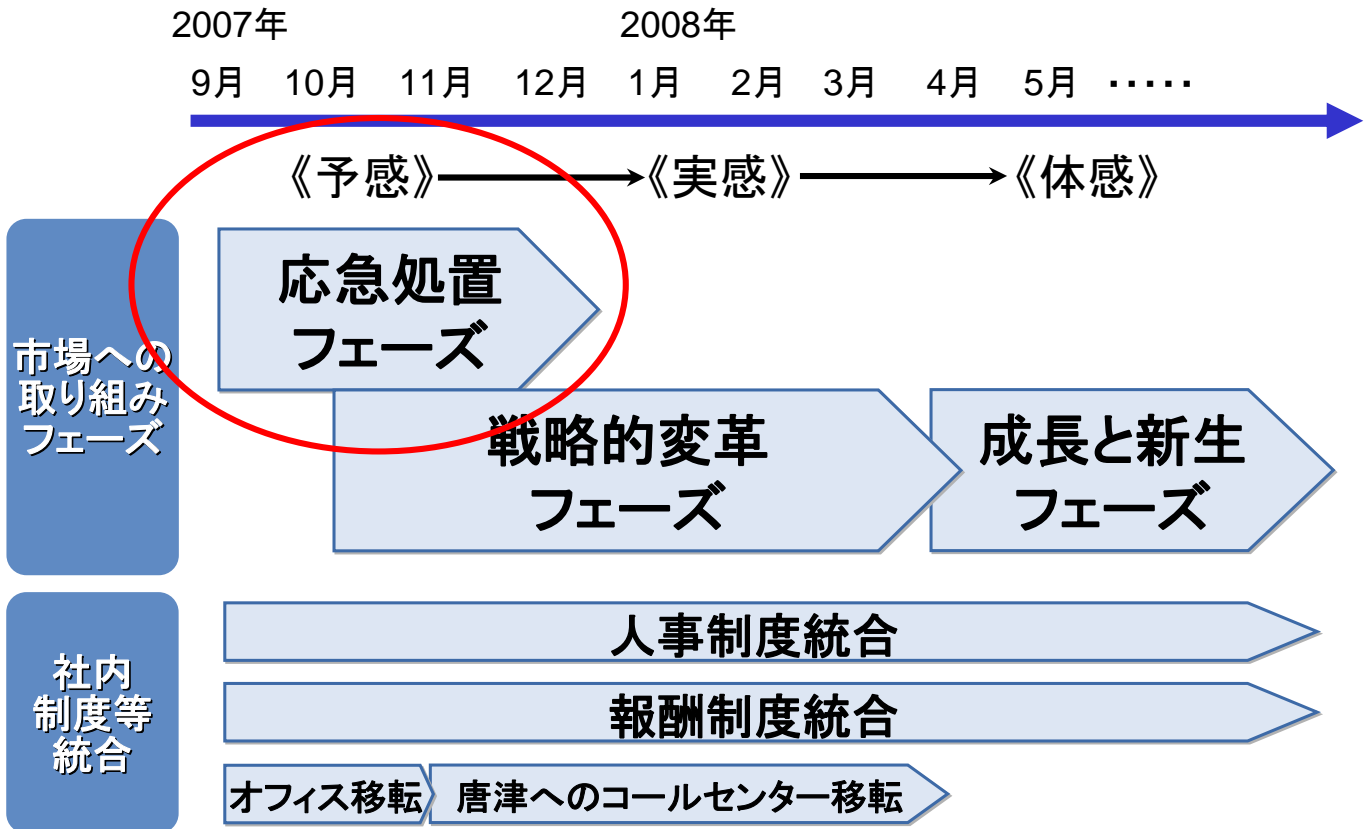
SILK VISION 2010発表後、
4ヶ月で約40万課金IDを獲得

Phoenix One Project 進捗状況

(FB,DTIシナジープロジェクト)

Phoenix One Projectロードマップ



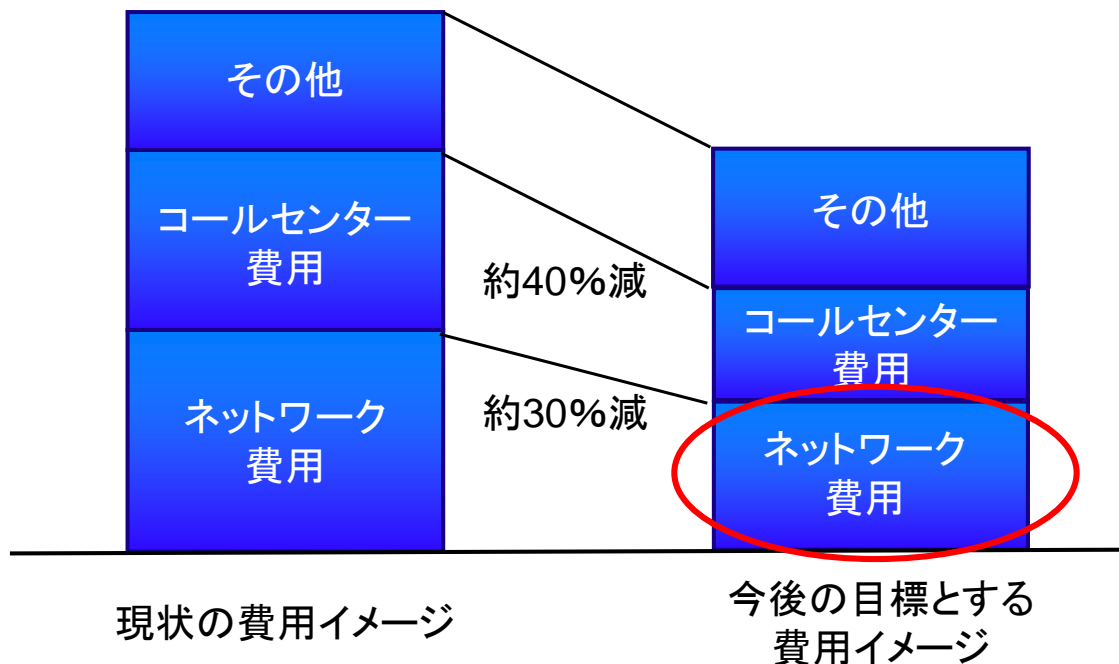


応急処置フェーズにおける打ち手の進捗状況

《打ち手》

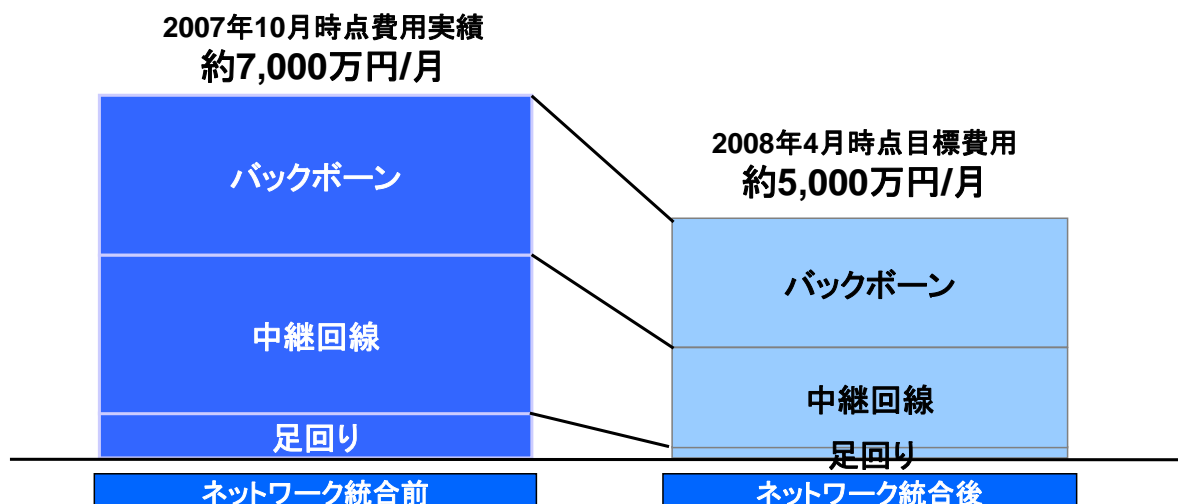
《進捗状況》

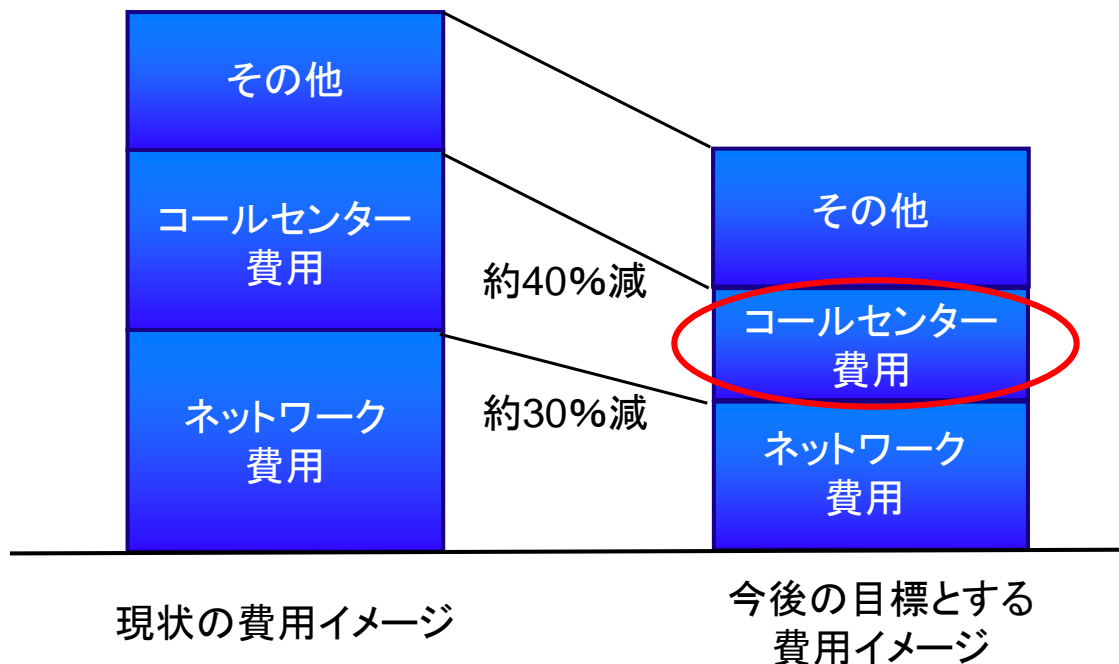
1.ビジョン再定義	⇒	「ユビキタスプロバイダDTI」を定義
2.サービスメニューのシンプル化 (価格競争力のあるプランの導入)	⇒	シンプルプランの開始 (業界最安値水準を実現)
3.退会防止策の実行	⇒	退会防止策を実施し、0.3ポイントダウン (年度目標値をすでに達成)。
4.オフィスの渋谷移転による コスト削減と効率アップ	⇒	DTI・IESHI(CS部門)は渋谷への 移転完了
5.統合ネットワークの 検討 (コストダウン& クオリティアップ)	⇒	ネットワーク 費用削減
	⇒	FB、DTIのネットワーク統合プラン完成 →約30%の費用削減を目指す
	⇒	コールセンター 費用の削減
	⇒	08/04 唐津コールセンタースタート →約30%~40%の費用削減を目指す
	⇒	SiLK-NOCによる 運用監視の効率化
	⇒	ポリシーなどの検討着手
	⇒	販売管理費の抑制
	⇒	販売チャネルの集中と選択



ネットワーク費用削減に関して

- FBとの共同利用によるネットワークの統合を行い、効率的な運用を実施する。
- BitAgent(帯域制御システム)によるネットワークトラフィックを最適配分(総量が30~40%減少する)したコストパフォーマンスの高いサービスと、帯域制御無しの高パフォーマンスサービスのラインナップ
- バイイングパワー拡大によりキャリアからの調達レートの低減化。
- 2008年4月時点でネットワーク費用約30%削減を目指す。



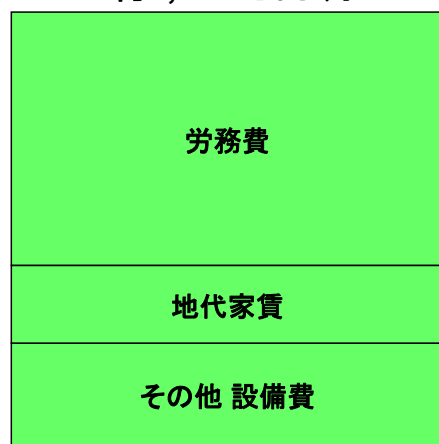


コールセンター費用削減について

唐津コールセンターは、2008年4月より**約30%~40%**の費用削減を目指す。(今下期中に初期費用、2重コストが発生)

2007年9月時点費用実績

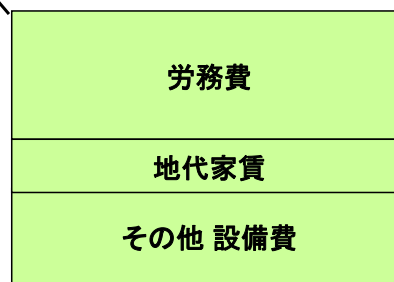
約6,660万円/月



赤坂

2008年4月時点目標費用

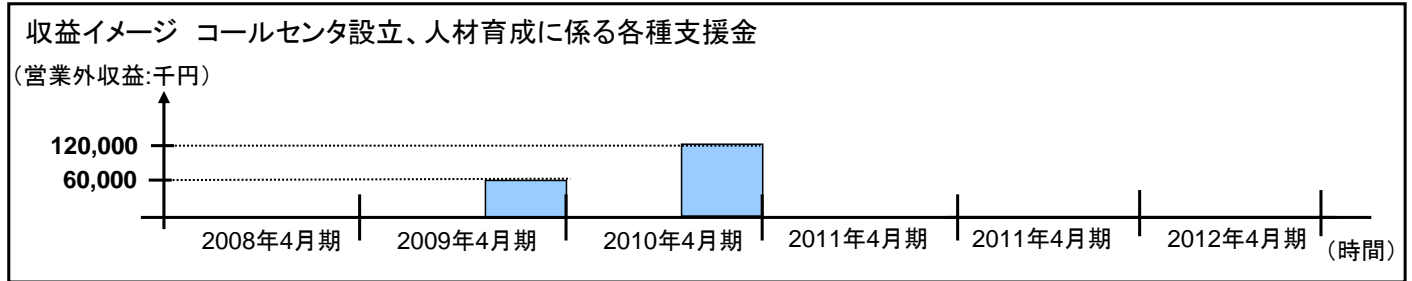
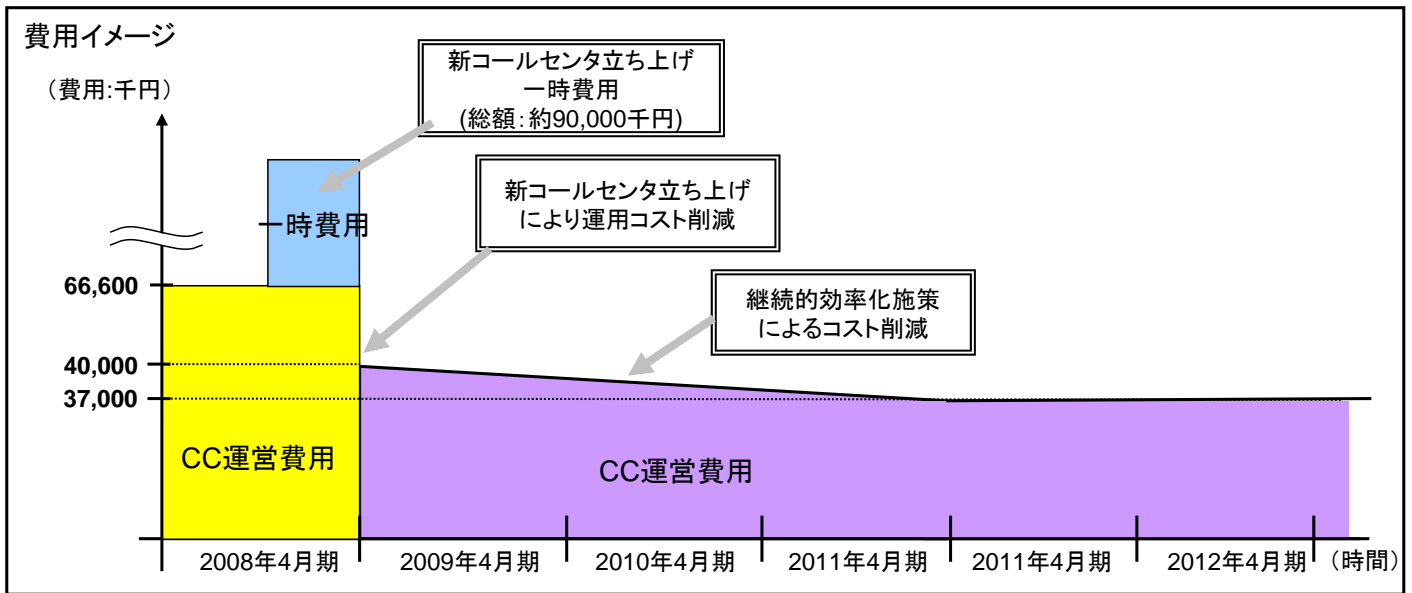
約4,000万円/月

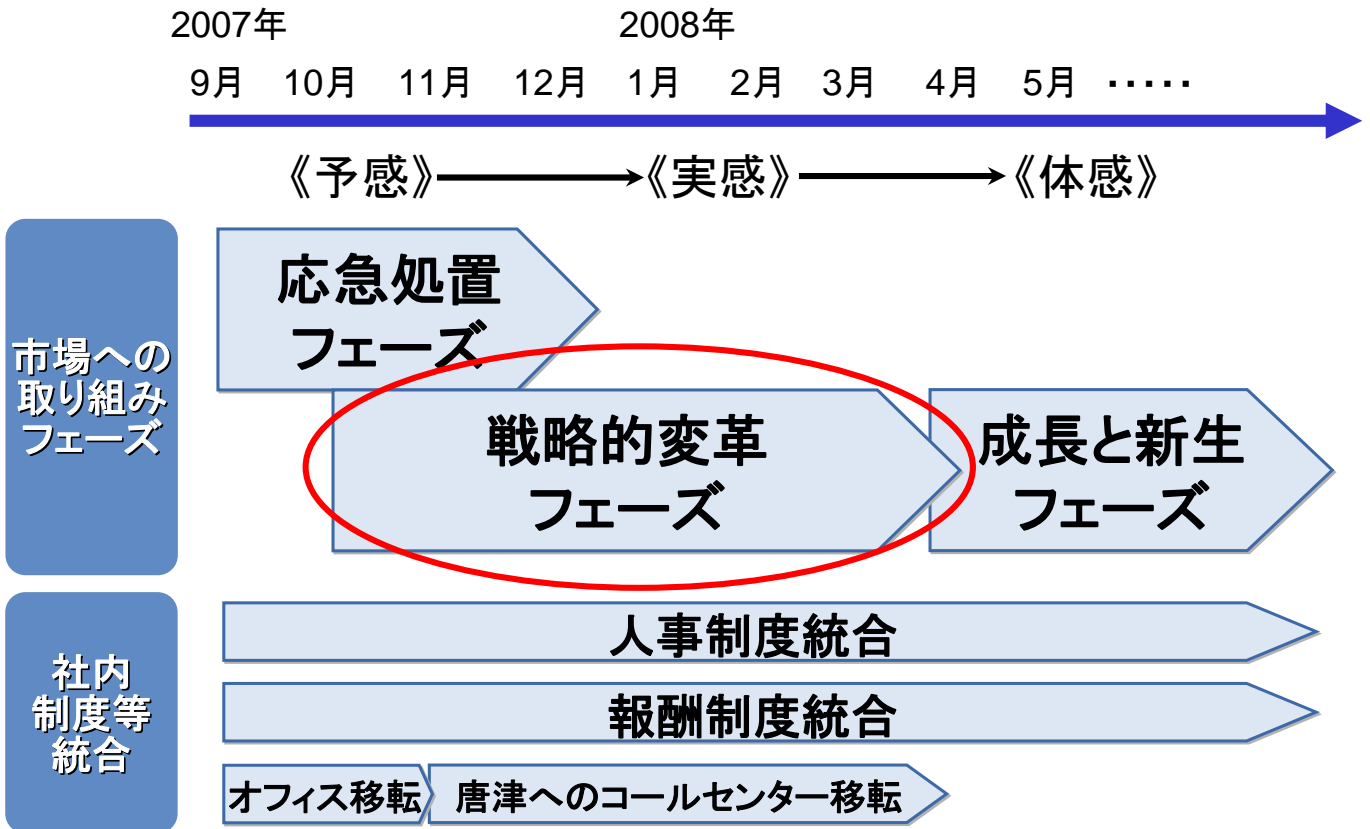


唐津

[コールセンター運用費用 一般的参考値]	赤坂	唐津
人件費(円/人・月)	約270,000	約150,000
家賃(円/坪・月)	約17,000	約5,000

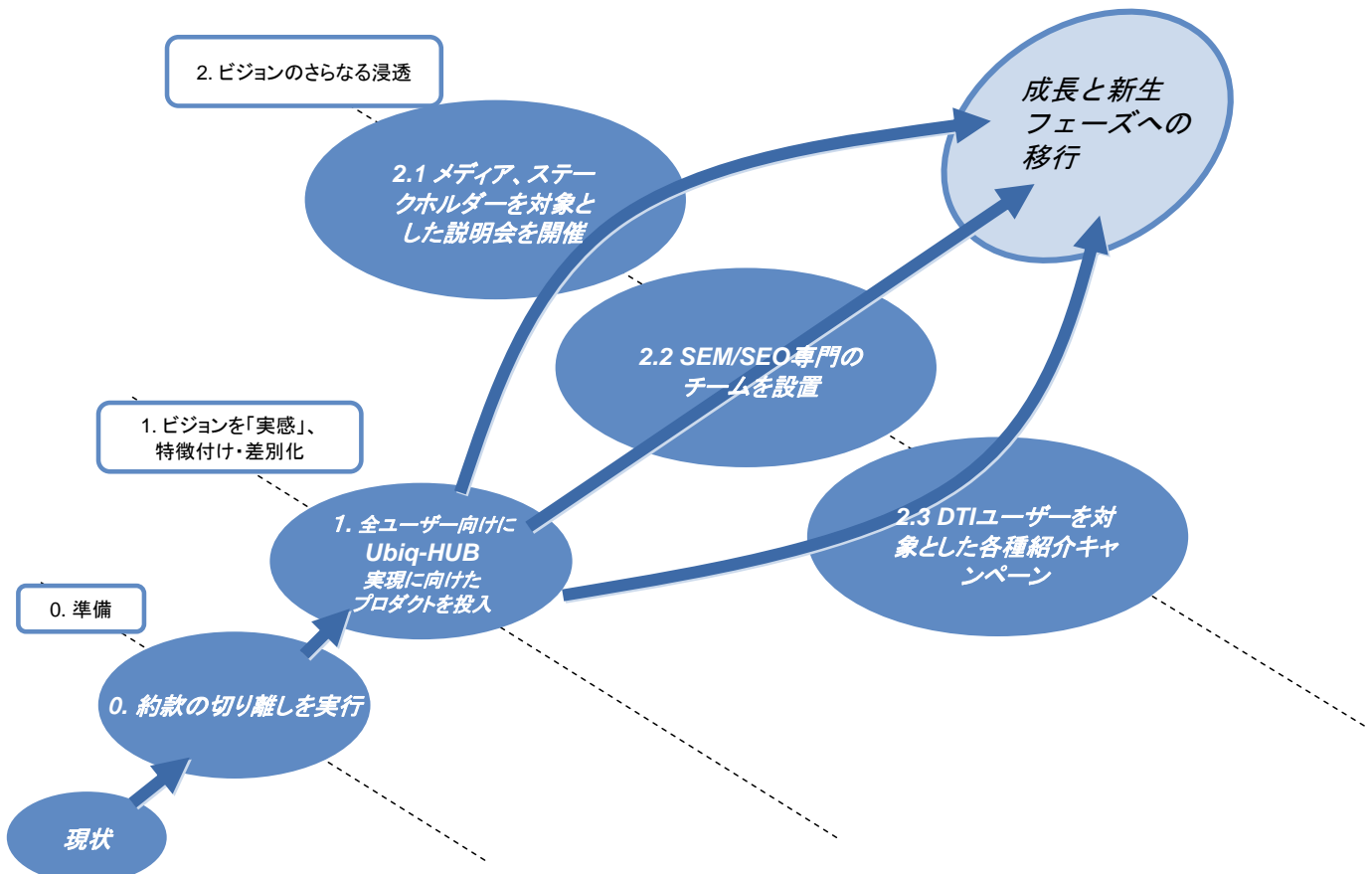
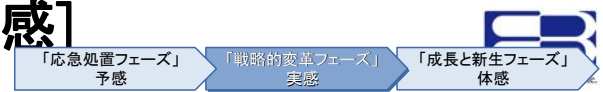
「満足度No1」コールセンター運用コストの推移予測





STEP2.戦略的変革フェーズ[実感]

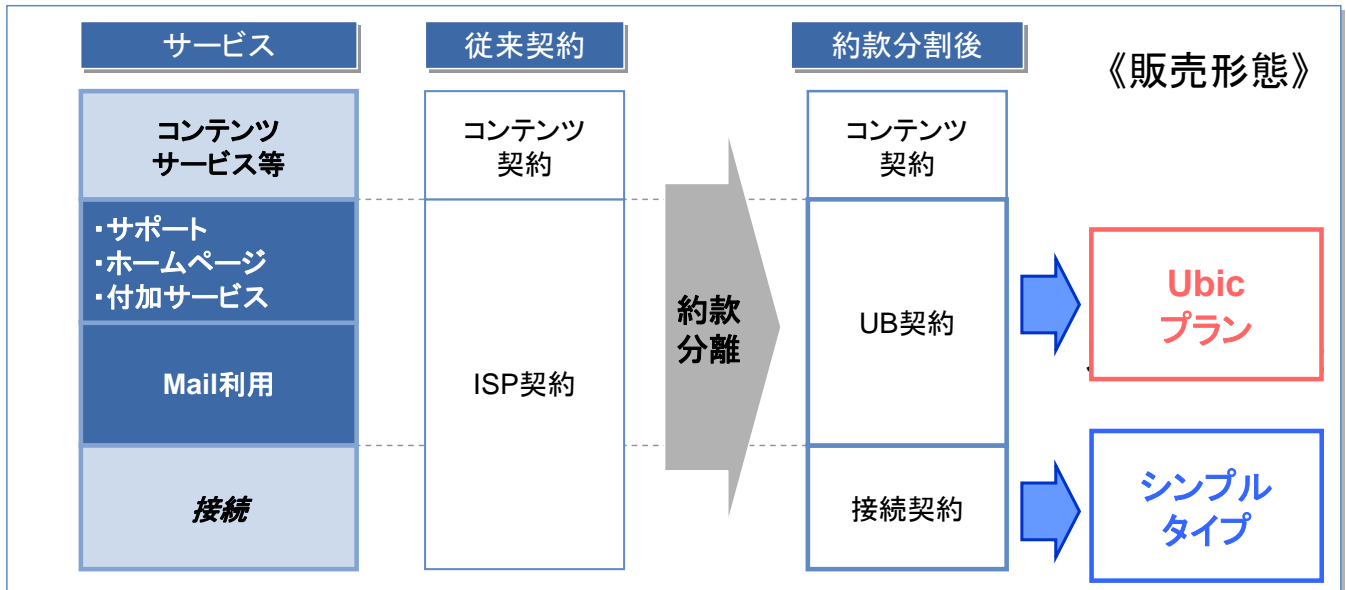
～比較的軽めの付加サービスの開始～



STEP2.戦略的変革フェーズ

約款切り離しを実行

約款の変更(分離)



1. 「接続サービス」と「ユビキタスサービス」を分離する。
2. 接続サービスは1世帯1アカウント販売が限界(ブロードバンド化により) → 光化、無線サービスなどによるARPU増加策
3. 新メールサービスなどを含む「ユビキタスサービス」は、1人1アカウント以上販売可能

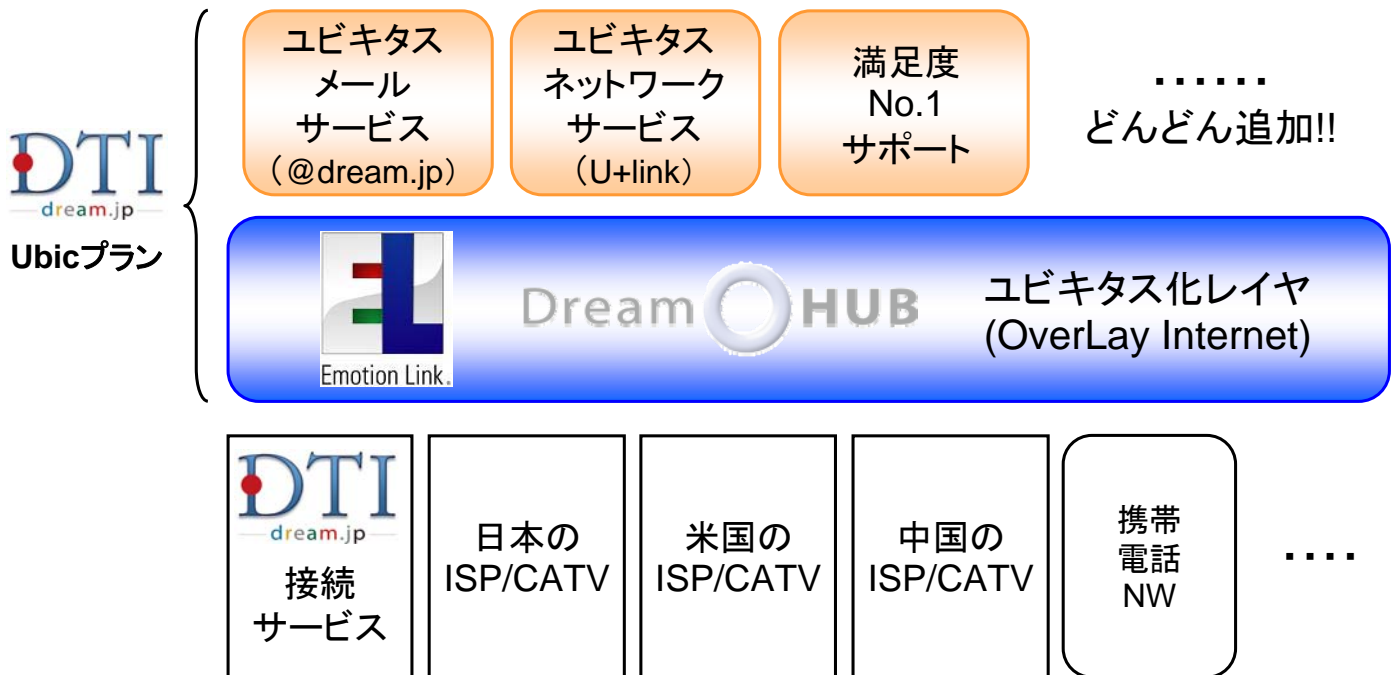
Ubicプランの論理的レイヤ



Ubicプラン ¥210

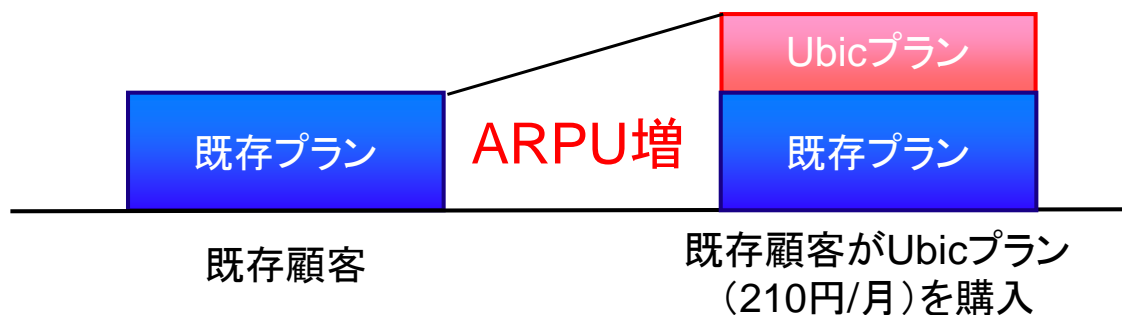
選択されない論理的な理由が
存在しない商品力を実現

(2プラン) ¥3,129~	(2プラン) ¥1,785~	(1プラン) 近日発表予定
-------------------	-------------------	------------------



Ubicプランの効果

- 既存ユーザのARPU増加
⇒接続以外の価値を持ち、接続に依存しないUbicプランは既存プランにアドオンして契約(ユビキタスメールサービス、個人向けVPNサービス等)



- 退会防止策として有効
 - メールのみ引き続き利用(魅力的ドメイン)
 - エンドユーザの引っ越し先都合等によりDTI接続サービスが提供不可なケースにUbicプランを推奨
⇒Ubicプランを開始した11月28日以降のリテンション成功数の約4%がUbicプランを選択

Dream  HUB

MyMail

U+link

Hotline

MySearch

MyStorage

DreamHUB提供サービス



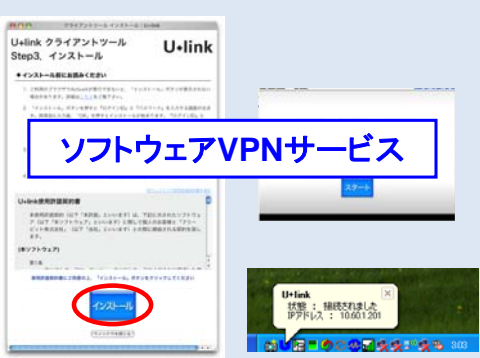
MyMail



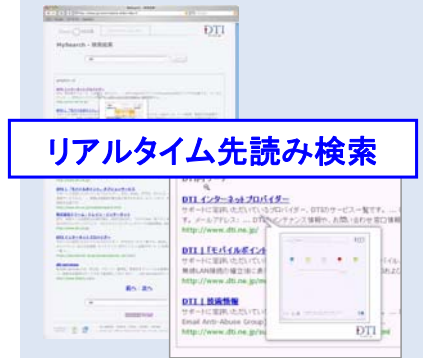
Hotline



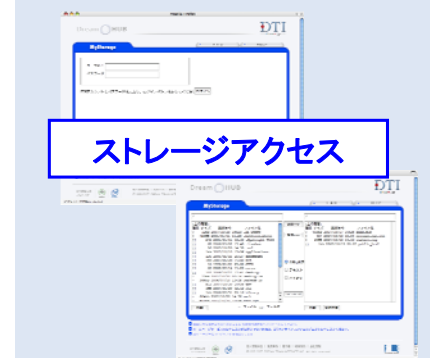
U+link



MySearch



MyStorage



1. フリービットのビジネス
2. 2008年4月期中間業績
3. 2008年4月期事業進捗状況
4. **SILK VISION 2010 Ver.2.0**

SILK VISION 2010

(2008年4月期～2010年4月期中期経営計画)

先進的な独自技術の開発にチャレンジする

技術に立脚した独創性あふれる事業モデルの立案を得意とする

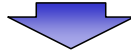
独自技術はスタンダードでオープンであること

市場を啓蒙する、リスクを先んじて負う

ビジョン実現のために、最高のパートナーシップを獲得する

高成長、高利益率

継続的成長を支える人材開発に自らリスクを負う



インターネットをひろげ、社会に貢献する

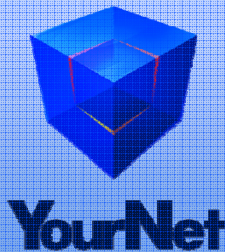
フリービットグループの事業ポートフォリオ



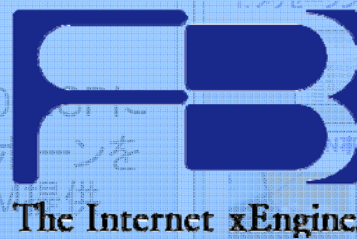
Broadband化事業

Ubiquitous化事業

BtoB
(スペシャ
リストモデ
ル)



全国20
バック
OEM



1. メッセージング事業

3. 通話報酬型広告事業



4. モノコントロール事業



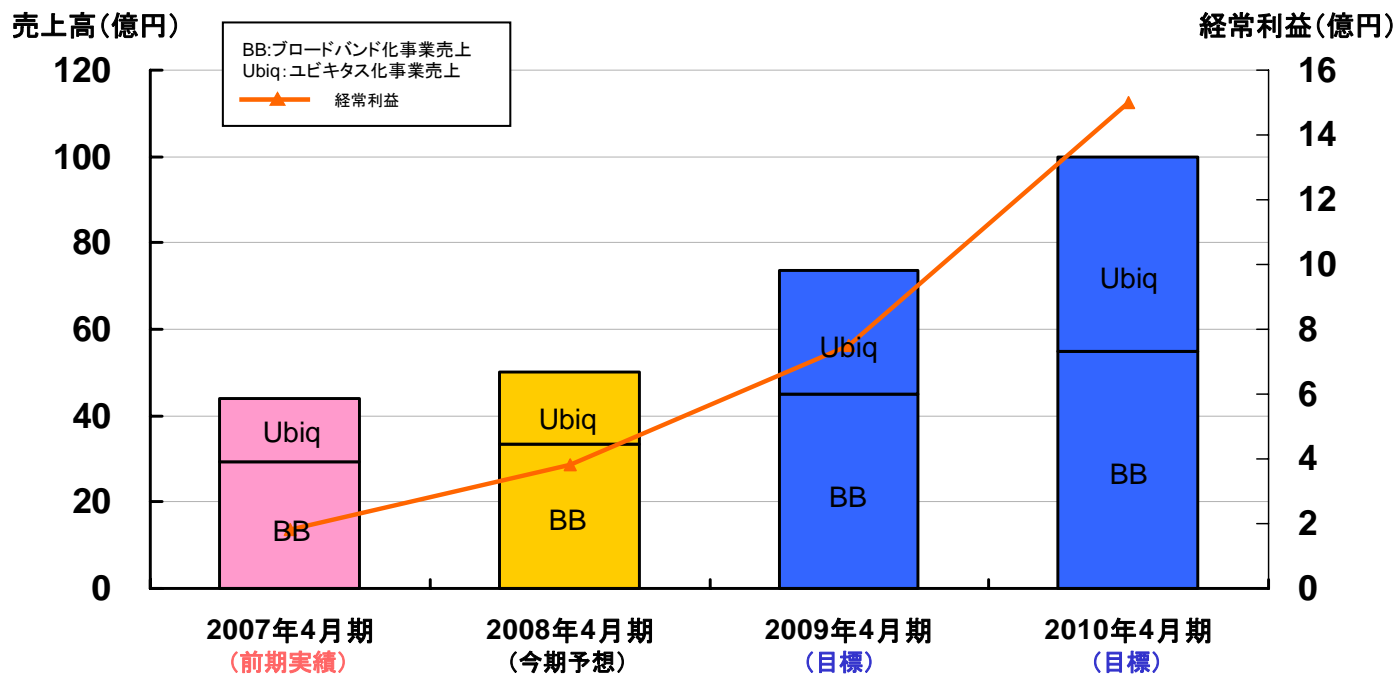
BtoC
(ハイブ
リッドモデ
ル)



2008年4月期～2010年4月期 業績目標

～ 2007年6月11日発表 FB中期経営計画「SiLK VISION 2010」より ～

2007年6月時点



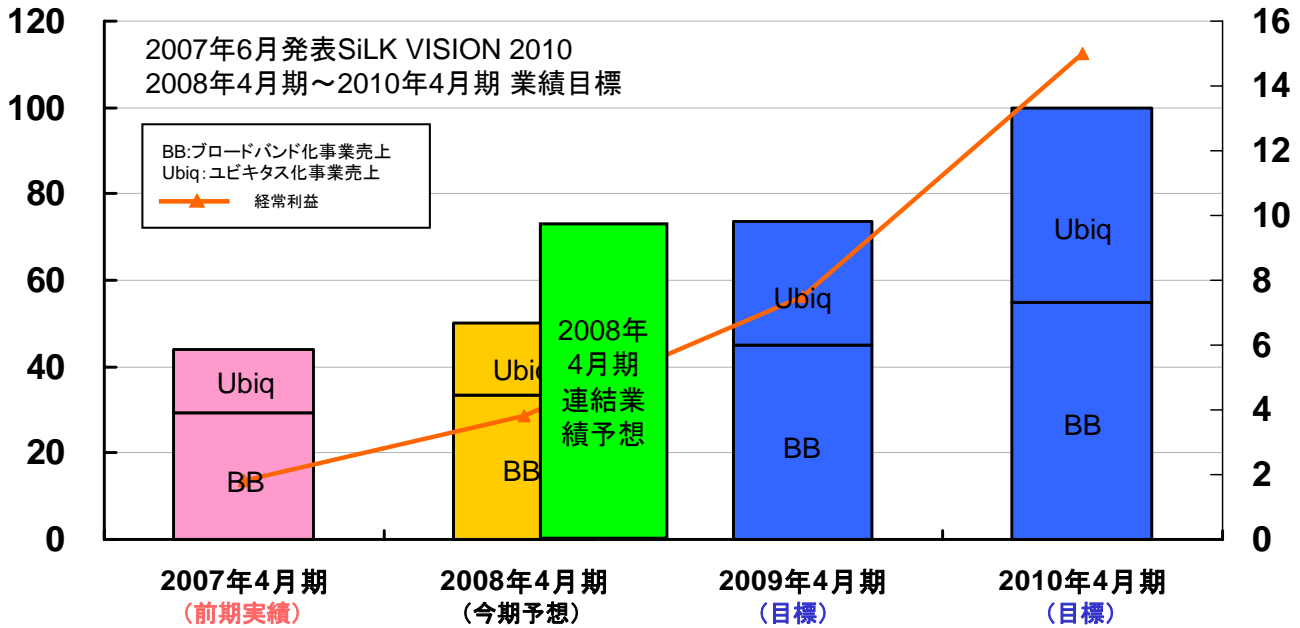
2010年4月期で売上高100億、経常利益15億円
東証一部上場を目指す

SiLK VISION 2010の修正の理由

SiLK VISION 2010 の進捗状況

売上高(億円)

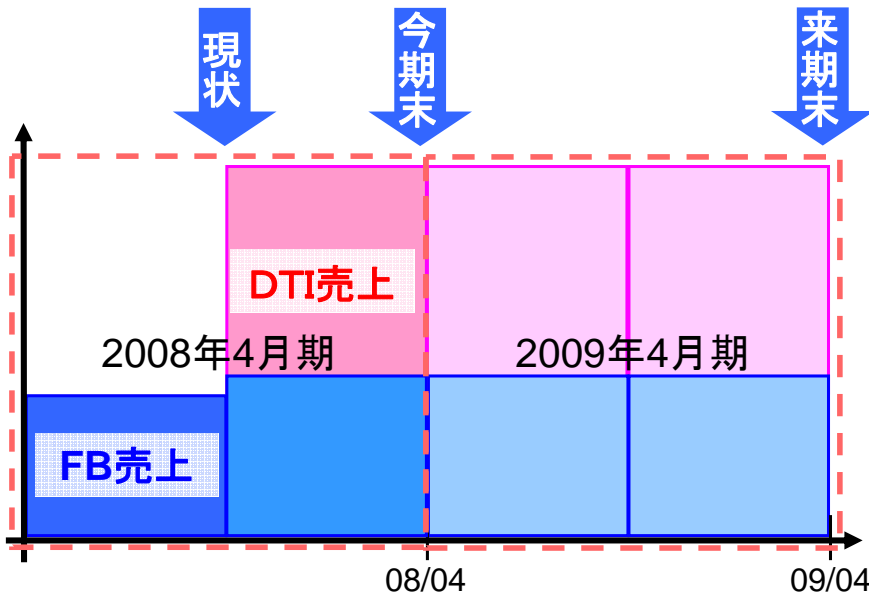
経常利益(億円)



DTIの買収により、売上高においては
SiLK VISION 2010(中期経営計画業績目標)
を約1年間前倒して進捗中

DTIの連結開始による売上高イメージ

■08年4月期下期の売上高水準の継続を仮定した場合



■2008年4月期は、DTI 売上の下期分が連結寄与

■2009年4月期は、DTI 売上が通期で連結寄与

08年4月期連結業績予想
売上高 : 74億円

08年4月期下期の売上数字を成長させずに、
そのまま通期展開した場合

売上高 : 100億円

となり、売上高はSiLK VISION 2010 を
達成する見込み

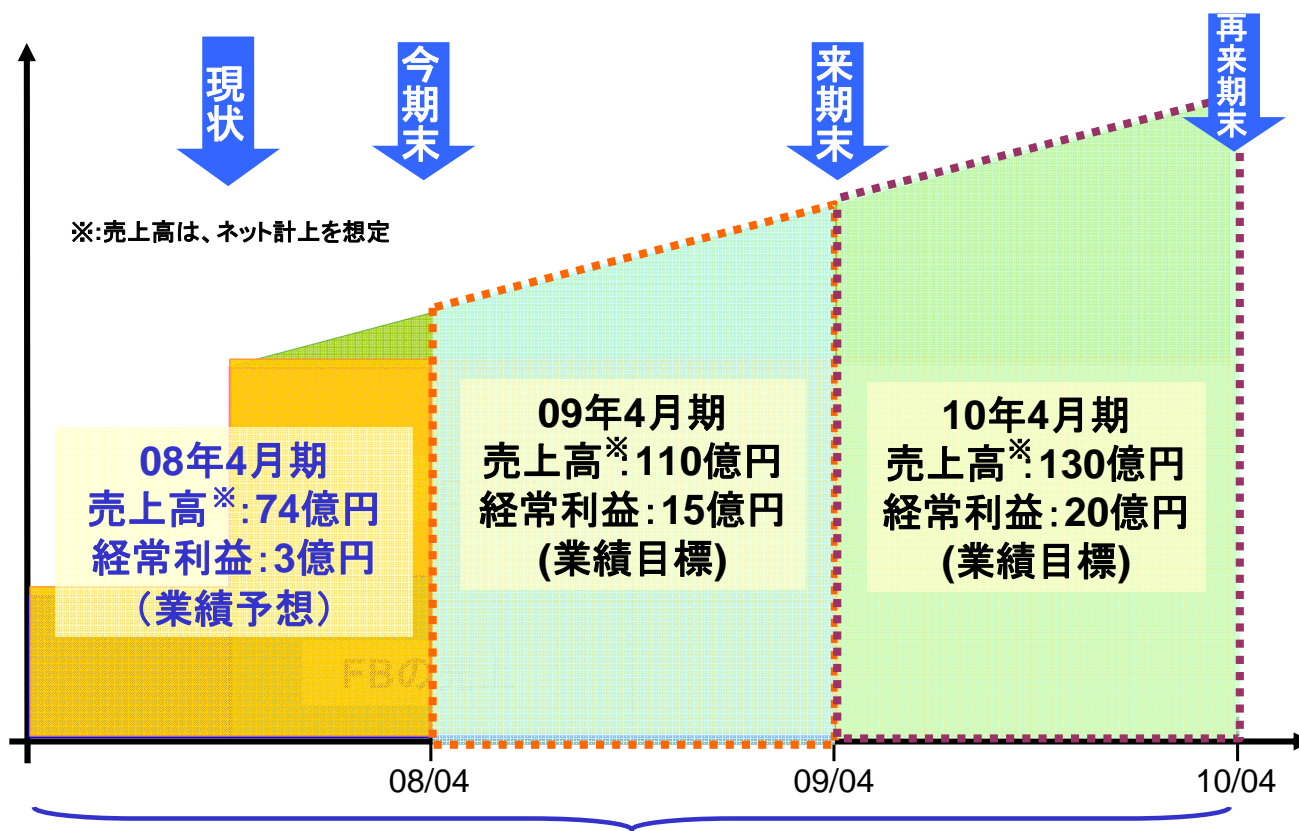
FB単体 上期実績23.8億円
下期予想26.3億円

※:売上高は、ネット計上を想定

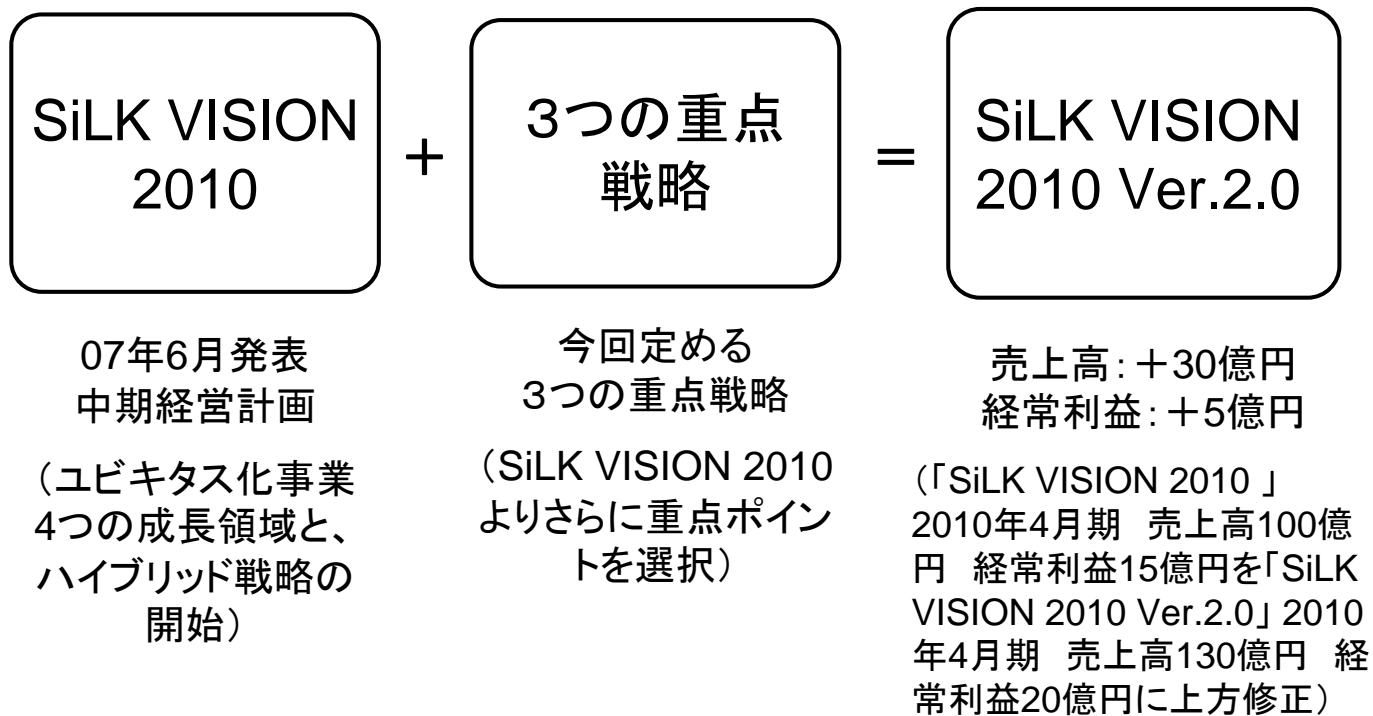
- FBグループは継続的サービス(法人向け:ISP' S ISP、IP電話 / コンシューマ向け:インターネット接続サービス)提供対価による売上(以下、継続売上)が約95%超となり特殊要因を除いて大幅な変化は発生しにくい事業構造である。
- 上記継続売上をベースとして、2008年4月期、2009年4月期は現状施策の継続により当初想定値をクリアする可能性が高いと予測。
- 継続的な成長を支えるリスク要因であった「優秀な人材の獲得」がDTI買収によって、実現され、更なるチャレンジ領域へのリソースを調達することができた。

よってSiLK VISION 2010
(2008年4月期～2010年4月期中期経営計画業績目標)
の上方修正を実施

SiLK VISION 2010 Ver.2.0



SiLK VISION 2010 Ver.2.0



1.ブロードバンド化事業は、安定した利益創出に貢献。

- ・高単価な光ファイバー接続の伸びによる売上/利益の創出
- ・新規「ハイブリッドモデル」に取り組む
- ・すべての商材をNGN対応(IPv6/Bridge/Native)とし、NGNの到来時にはアドバンスを握る。

2.ユビキタス化事業を拡大し、売上/利益を高成長。

- ・「4つの成長領域」への集中
- ・「ハイブリッドモデル」により、自ら市場を啓蒙(Control own Destiny)
- ・海外進出(中国からスタートを予定)

3.コアコンポーネントAPIの強化

- ・ユビキタス化事業の成長分野を中心とした、先を見据えたコアコンポーネント強化を、独自開発に加えて、資本提携を利用して積極的に行っていく。
- ・ユビキタスの先である、セマンティック分野での技術開発に取り組む

海外事業

ハイブリッド戦略の拡大

ユビキタス家電

Broadband化事業

Ubiquitous化事業

BtoB



全国200 ISPに
バックボーンを
OEM提供

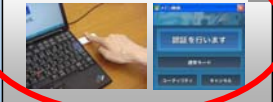
1. メッセージング事業



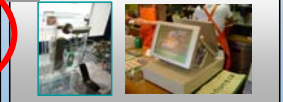
3. 通話報酬型広告事業



2. VPN事業



4. モノ・コントロール事業



BtoC



海外事業について

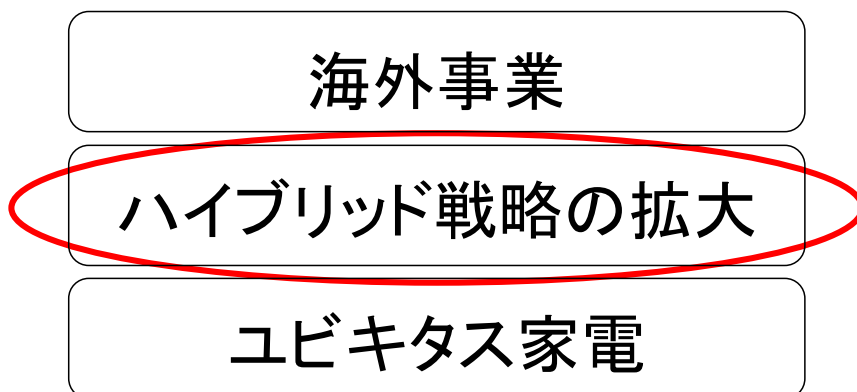
■海外事業展開の骨子

- ユビキタス化事業を中国で展開するために、今年度内に中国ブランチを設立し、事業ライセンス取得を目指す。
- 当社主力技術であるEmotionLinkを利用した商品・サービスを展開予定

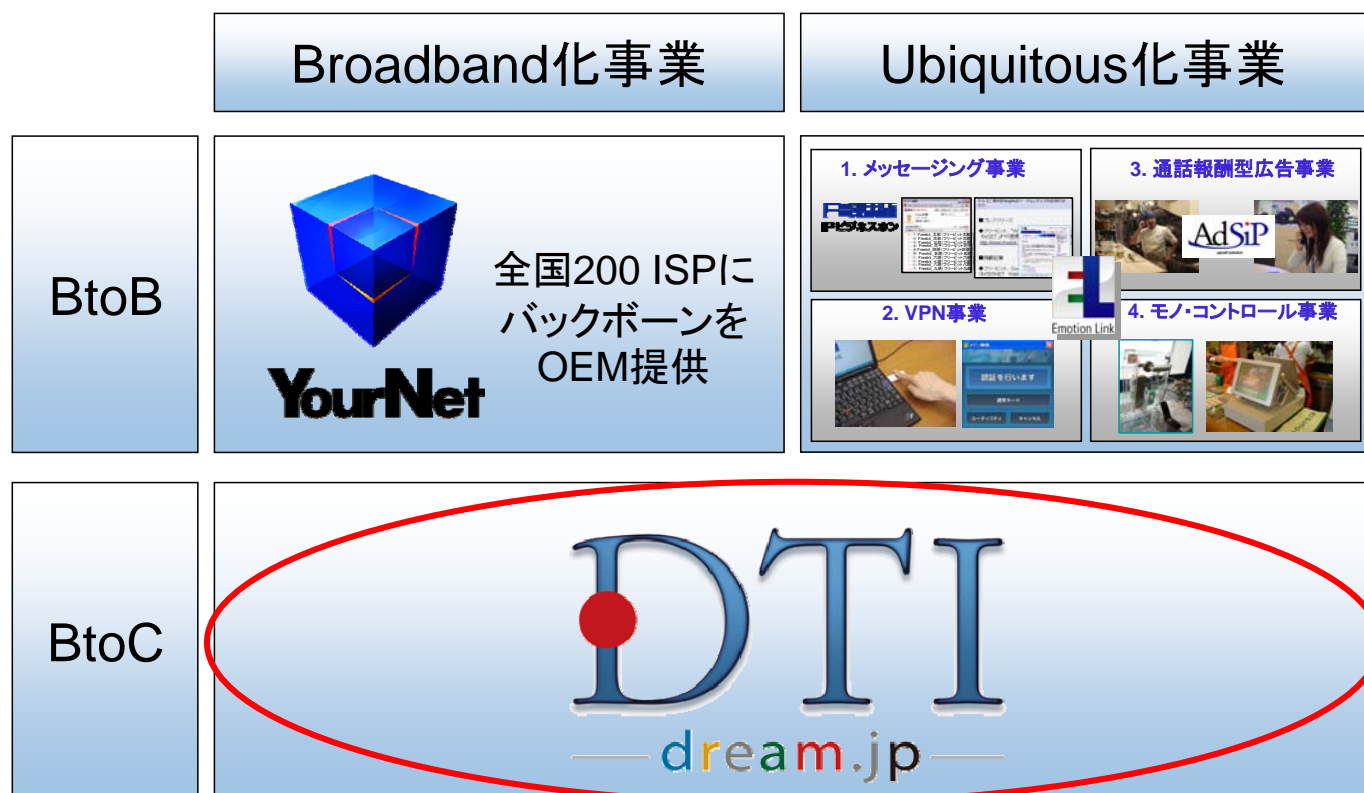
■海外事業展開の考え方

- 当社技術特性の認識
 - EmotionLinkのローカライゼーションの必要性が低い
- 中国市場の認識
 - 当社既存海外拠点SiLK-NOCとの連携が容易
 - 中国は、現在バブル景気と認識するが、今後の成長性に期待
 - IPアドレスの枯渇による深刻な問題と価格高騰 (FB調査: 1 IPが15,000円/月)
 - 豊富なコネクション

2010年4月期からの売上貢献を目指す。



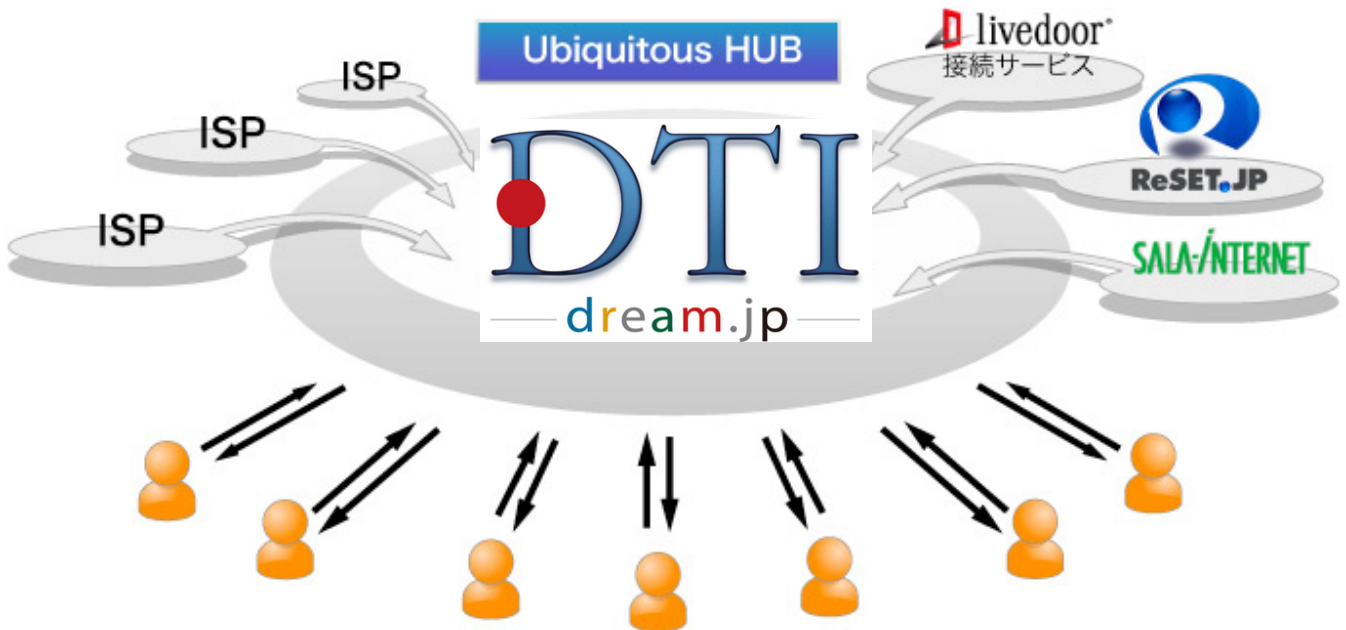
フリービットグループの事業ポートフォリオ



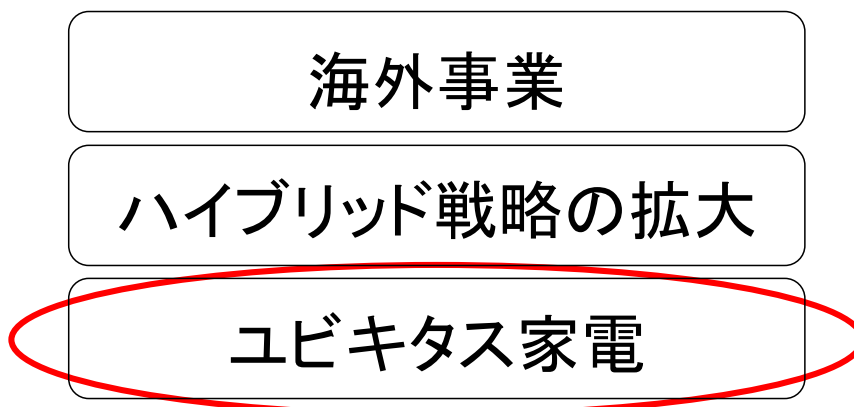
ハイブリッド戦略の拡大について

- DTIでのPhoenix One Projectの成果
 - ネット計上ベース売上高に対する**経常利益率15%**の早期達成が視野に
 - ユビキタス化サービス投入で**ARPUが増加**
 - 先進的なユビキタス化サービスの**市場啓蒙に有効**であることの仮説
 ⇒パッケージ化して拡大展開の可能性
- ハイブリッド戦略のM&Aストラクチャー
 - 買収対象はISPとする
 - 買収後事業統合先はDTIとする
 - 今後は営業権のみを買収していくことを基本戦略とする
- 想定相手先
 - 第一ステップ:現在のFB顧客ISP
 - 第二ステップ:中～大規模ISP

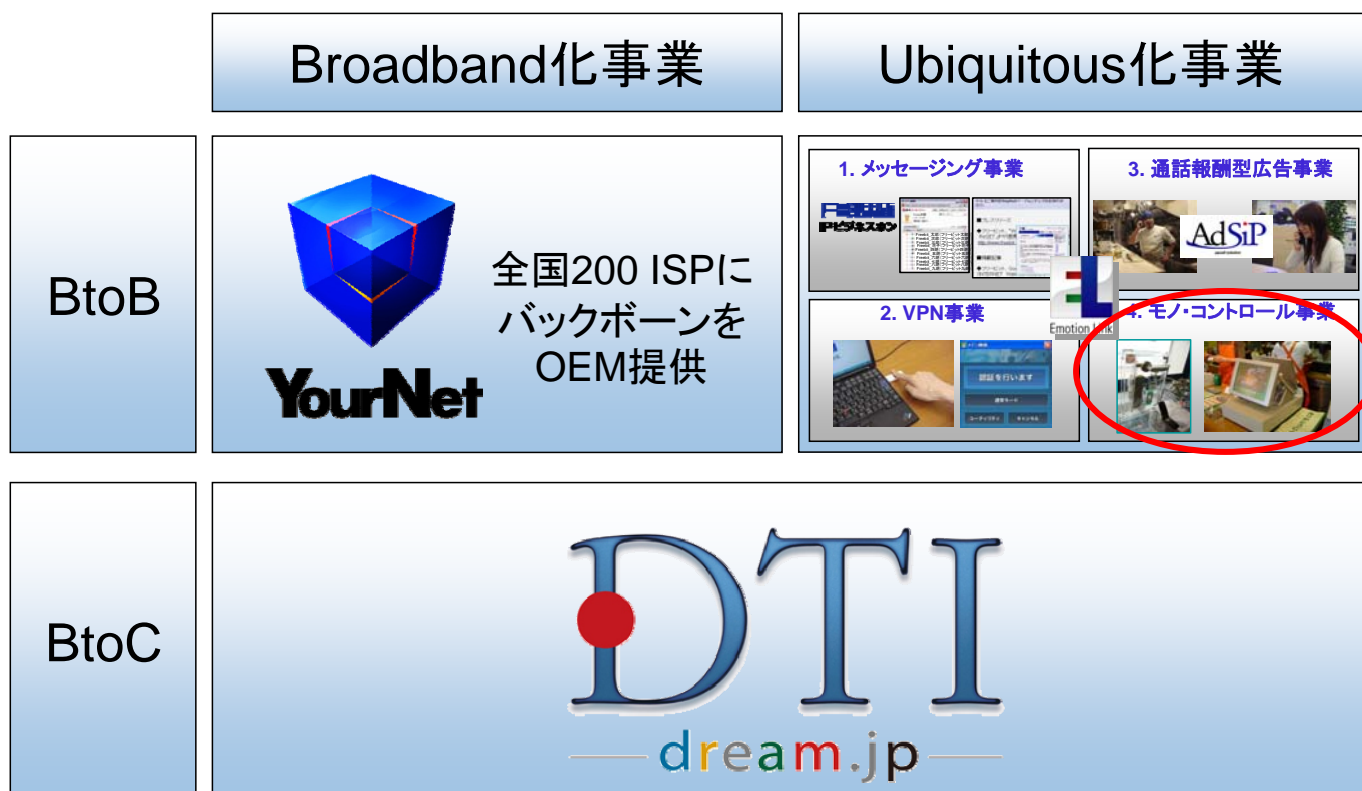
ハイブリッド戦略の今後 ISPをDTIへ統合



DTIを「ユビキタスプロバイダ」として位置づけ、
ハイブリッド戦略の中心に。
12月以降SALAインターネットの統合から順次開始。



フリービットグループの事業ポートフォリオ



Dream xStyle

[ユビキタス家電の定義]

- ・ユビキタス化時代の様々な「ユビキタス・ライフスタイル」自体を提案していく
- ・接続、PC、ブラウザに縛られず直接「行為」(行為のデザイン)に結びつく
- ・ユビキタス家電同士、もしくは、ユビキタス家電と他の機器はフレキシブルに「連携」「連動」して人々の様々な「行為」に関して助力する。
- ・機器を販売せずに、**継続課金**で「貸し出す」モデルを採用する

ユビキタス家電 第一弾

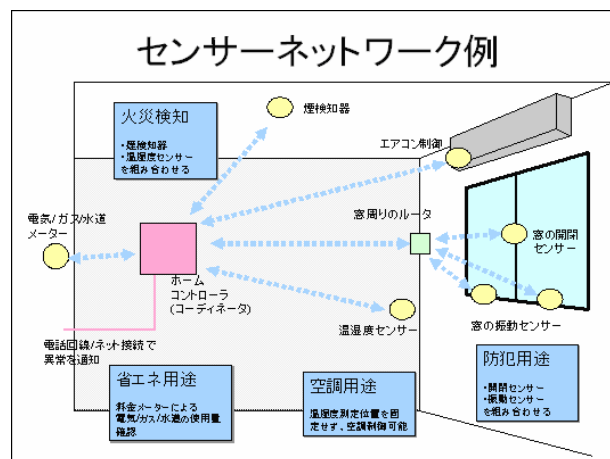
Dream Home Security Style

次世代ホームセキュリティシステム

(10分でスタートできる、自動警備型ホームセキュリティサービス)



OverLay Internet による
センサーネットワークと
VPNの融合。設定いらずの
置くだけホームセキュリティ



提供内容



メインコントローラ



ワイヤレスカメラ



ワイヤレスセンサー

	概要
契約形態	基本契約プランのオプションサービスとして契約
初期費用	3,990円(税込)
月額費用	525円/月(税込)
最低利用期間	12ヶ月
決済方法	基本契約プランの請求方法に準じる
保証期間	1年間は、無料修理および交換が可能

本日より、申込受付を開始!!

Ubicプランの考え方



Ubicプラン

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
(U+link)

満足度
No.1
サポート

ホーム
セキュリティ



Dream HUB

ユビキタス化レイヤ
(OverLay Internet)

DTI
dream.jp
接続
サービス

日本の
ISP/CATV

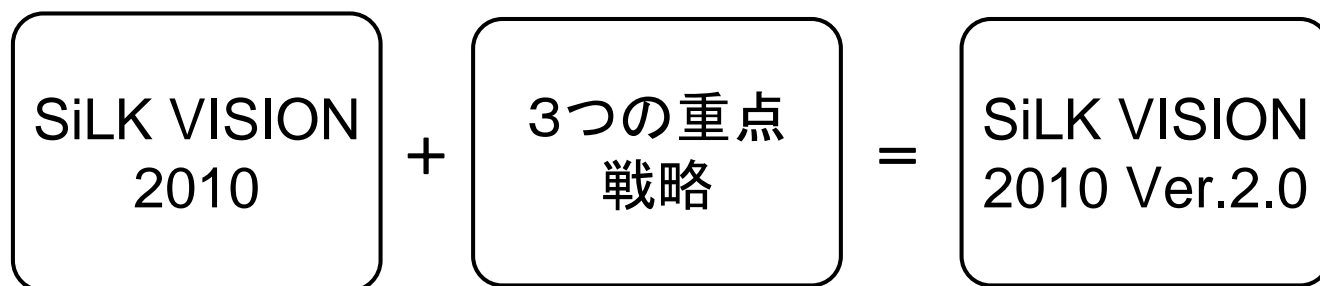
米国の
ISP/CATV

中国の
ISP/CATV

携帯
電話
NW

現在、ユビキタスライフスタイルを
提唱するサービスが、第三弾まで計画中。

SiLK VISION 2010 Ver.2.0の考え方



07年6月発表
中期経営計画

- ・ユビキタス化事業4つの成長領域
- ・ハイブリッド戦略の開始

今回定める
3つの重点戦略

- ・海外進出(中国からスタート予定)
- ・ハイブリッド戦略拡大
- ・ユビキタス家電

売上高: +30億円
経常利益: +5億円

- ・2010年4月期の業績目標を
上方修正

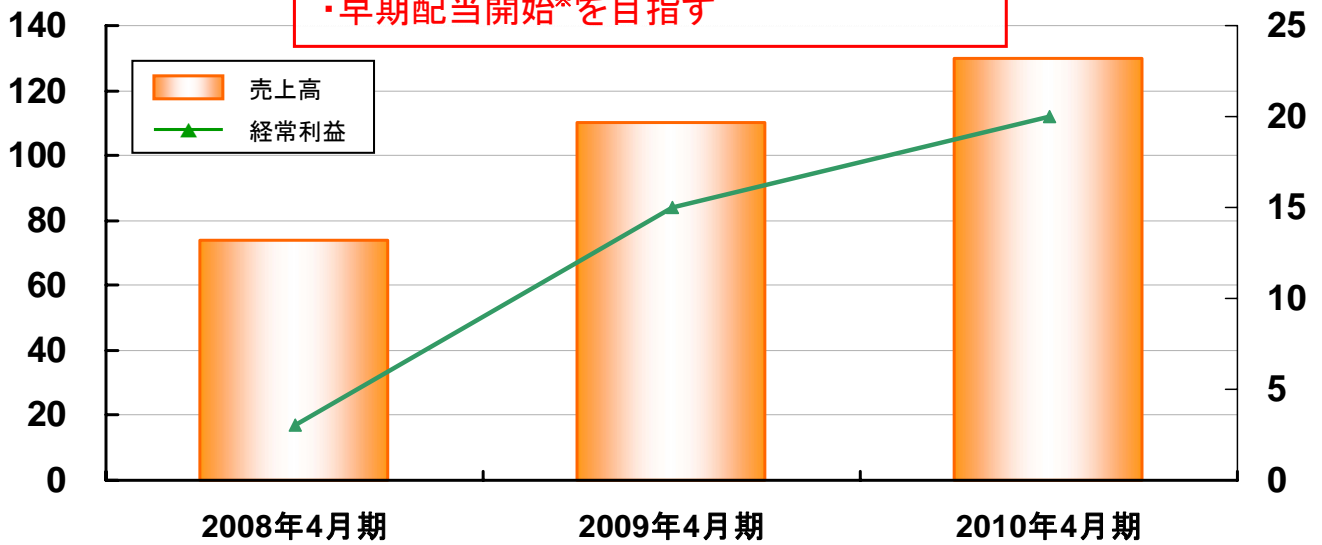
2008年4月期～2010年4月期 業績の新たな目標

SiLK VISION 2010 Ver.2.0 (中期経営計画業績目標)



売上高(億円)

経常利益(億円)



売上高 ※2	74億円(業績予想)	110億円(業績目標)	130億円(業績目標)
経常利益	3億円(業績予想)	15億円(業績目標)	20億円(業績目標)
純利益	2.7億円(業績予想)	15億円(業績目標)	20億円(業績目標)
1株あたり純利益※3	5,154円	28,638円	38,184円

※1:2009年4月期の業績目標が達成された場合に、配当開始を目指す。

※2:売上高は、ネット計上を想定

※3:1株あたり純利益は、潜在株式考慮後の52,377株で試算

d.

71

SiLK VISION 2010 Ver.2.0のまとめ



■2010年4月期経営成績目標

売上高※: 130億円 経常利益: 20億円

※売上高は、ネット計上を想定

■ブロードバンド化事業、ユビキタス化事業をBtoBモデル、BtoCモデルで展開

■ユビキタス事業4つの成長領域

- メッセージング事業
- VPN事業
- 通話報酬型広告事業
- モノ・コントロール事業

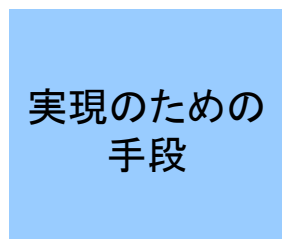
■3つの重点戦略

- 海外事業(中国進出)
- ハイブリッド戦略の拡大
- ユビキタス家電



SiLK VISION
2010

- ・ユビキタス化事業4つの成長領域
- ・ハイブリッド戦略の追加



東証マザーズ上場
(約5億円調達)

コーポレートローンの実施
(約48億円借入)

SiLK VISION
2010 Ver.2.0

- 左記に加え、
- ・海外事業(中国進出)
 - ・ハイブリッド戦略の拡大
 - ・ユビキタス家電

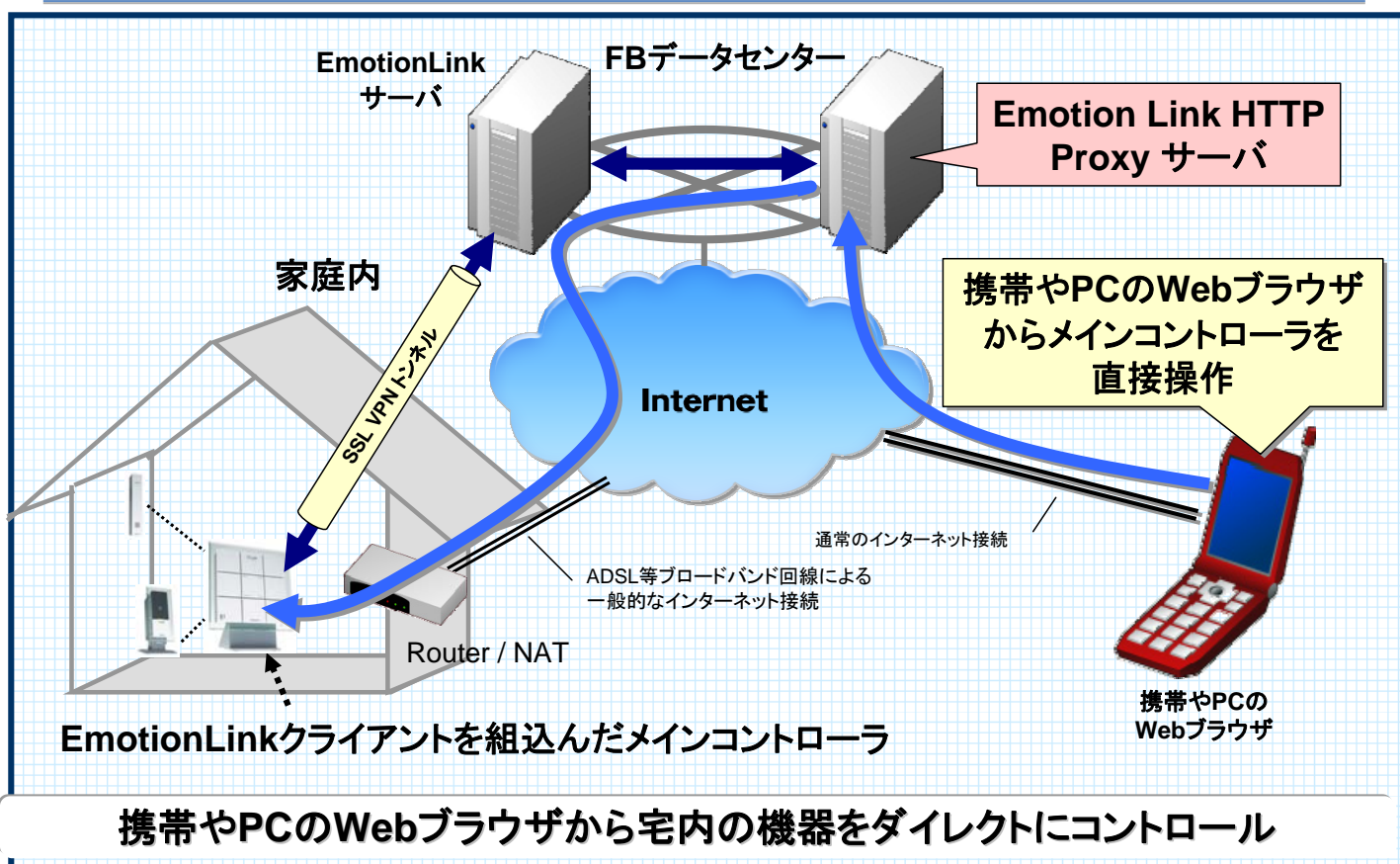
新規資金調達

※資金調達の詳細に関しては、本日発表の「第三者割当による新株予約権の発行に関するお知らせ(行使価額修正条項付)」をご覧ください。

Demonstration

Dream Home Security Style

Demo #1 [Dream Home Security Style]



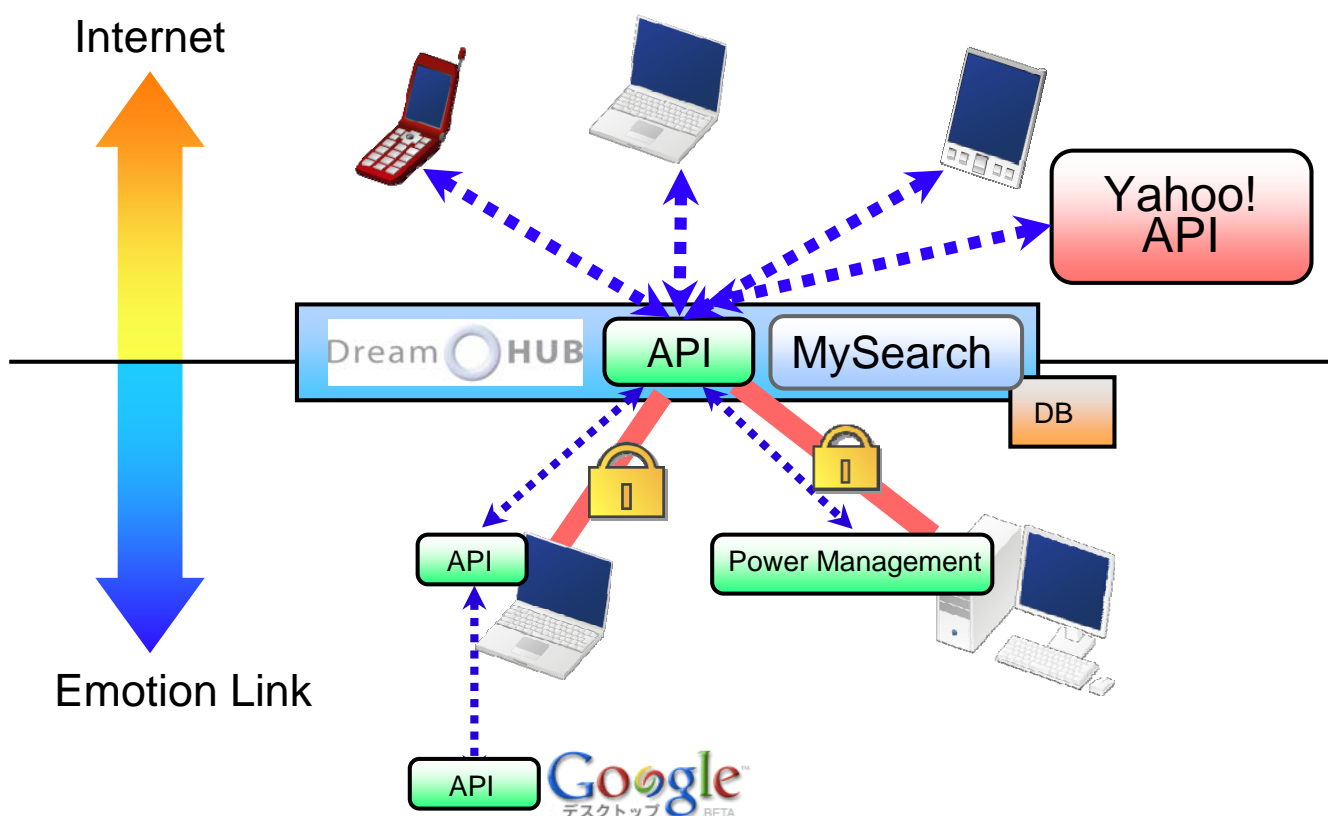


Semantiq Node API

「IPv6 & マッシュアップ対応分散コンピューティング環境」

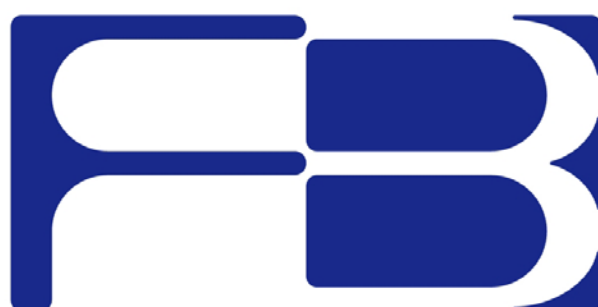
自宅のパソコンが、カンタンに
インターネットのサーバーに！
データセンター要らず

Demo#2 [Semantiq Node]



- 当社個別2008年4月期中間決算は、売上高23.8億円(予想比+3.5%)、営業利益1.4億円(予想比+75.0%)であり、ユビキタス化事業が前年同期比+88%で本業は堅調に推移。ハイブリッド戦略のDTI買収関連費用を吸収。
- 経常利益では、DTI買収に伴う資金調達手数料(約1.2億円)の一括計上により、前年比マイナスとなるが、赤字予想から黒字転換を果たす。
- SiLK VISION 2010の前倒しの可能性が高まったことから、SiLK VISION 2010 Ver.2.0を策定。2010年4月期で売上高130億円、経常利益20億円、2010年4月期での東証一部上場、早期配当開始^{*}を目指す。
※:2009年4月期の業績目標が達成された場合に、配当開始を目指す。
- SiLK VISION 2010 Ver.2.0の追加重点戦略は、海外事業(2010年4月期売上貢献を目標)、ハイブリッド戦略の拡大、ユビキタス家電。
- SiLK VISION 2010 Ver.2.0実現の為に、資金調達を実行。

※資金調達の詳細に関しては、本日発表の「第三者割当による新株予約権の発行に関するお知らせ(行使価額修正条項付)」をご覧ください。



The Internet xEngine.

Made In .JP

日本発のIT基幹技術で世界を目指す