

2013年4月期決算説明資料



フリービット株式会社
2013/7/11

(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. 2013年4月期 通期連結業績
2. 2014年4月期 通期業績予想

Appendix

特別調査委員会 調査結果

特別調査委員会の調査結果について

0. 本件の経緯と特別調査委員会について

本件の経緯	<ul style="list-style-type: none">•本年5月に当社の決算作業を行う中で、当社監査人から、当社連結子会社である株式会社ベッコアメ・インターネット(以下「BI社」という。)において不適切な会計処理が行われたと疑われる事実が発覚
調査委員会について	<ul style="list-style-type: none">•BI社の不明瞭な取引に関する調査のため、6月7日付けで外部専門家（弁護士、会計士）6名を含む特別調査委員会を設置
ヒアリング範囲	<ul style="list-style-type: none">•背景事情及びBI社に対する管理等につき事情を知ると思われるBI社前代表取締役社長をはじめ、関係者合計11名に対し、合計16回にわたり、ヒアリングを実施

特別調査委員会の調査結果について

1. 調査結果における事実の概要

- ①株式会社ベッコアメ・インターネット（以下、「BI社」）は、2008年に株式会社フルスピードグループとなる以前より不適切取引及び会計処理が断続的に実施されていた
- ②不正取引への関与は、当時のBI社の代表取締役及び同社の数名の従業員のみによるものであり、BI社を除く当社とその他グループ会社の役員及び従業員の関与は無かったことが確認された

特別調査委員会の調査結果について

2. 再発防止策

業務管理が可能な職制への人員派遣

業務協力及び連絡体制の構築

検証体制の確保

監査深度の柔軟性確保

内部通報制度の周知向上等のグループ内社員の
コンプライアンス意識の向上

当社グループとしての意識共有の機会確保

利益剰余金への影響について

利益剰余金への影響額は、
過年度及び平成25年4月期累計で
約2.7億円の減少

6/7開示の累計4億円の範囲内

特別調査委員会の調査結果について

3. 過年度の業績への影響額

(百万円)

	平成23年4月期			平成24年4月期		
	訂正前	訂正後	差額	訂正前	訂正後	差額
売上高	23,282	23,180	△101	21,180	21,004	△175
営業利益	190	155	△34	903	831	△72
経常利益	219	185	△34	1,027	939	△88
当期純利益	△927	△947	△20	244	204	△40
純資産	6,670	6,649	△21	6,937	6,764	△173
総資産	20,941	20,929	△11	18,830	18,690	△140

ベッコアメインターネット事業の今後の影響

本件関係者の処遇	代表取締役、管理部長、EC担当部長が7月末に辞任
EC部門の扱い	EC部門(前期売上26億円)は今期内に縮小 →今期売上13億円減少するが利益は改善する見通し
DC部門の扱い	DC部門はフリービットへ統合 →統合効果と仮想化による収益性向上により、利益は拡大する見通し

当社代表取締役社長石田と取締役副社長の田中は、
通期業績修正と子会社の管理に関しての
経営責任を明確にするために、役員報酬の返上を実施

2013年4月期 通期業績サマリ

2013年4月期 通期連結業績

(単位:百万円)

		12/04期 通期実績 [訂正後]	13/04期 通期実績	前年 同期比
売上高	コア事業	20,275	20,660	+1.9%
	全体	21,004	20,660	△1.6%
EBITDA		2,035	2,114	+ 3.9%
営業利益		831	935	+12.6%
経常利益		939	480	△48.8%
当期純利益		204	△185	[△390]
一株純利益(円)		10.31	△9.44	△19.75

2013年4月期 通期業績サマリ

売上高

- コア事業で前年同期比**1.9%の増収**（ノンコア含む売上高全体では**1.6%減収**）

EBITDA

- 営業利益の増加により、2,114百万円となり前年同期比**3.9%の増加**

営業利益

- 中期経営計画の革命の1つである「モバイル革命」に対する戦略を1年前倒しで先行投資を実施しながらも全体で前期比**12.6%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 **48.8%減益**
(負ののれん部分を考慮すると**21.0%減益**)

当期純損益

- 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**736百万円**を**特別損失**として計上
- DTI及びエグゼモードの合併による**繰延税金資産**を計上

BIの影響額

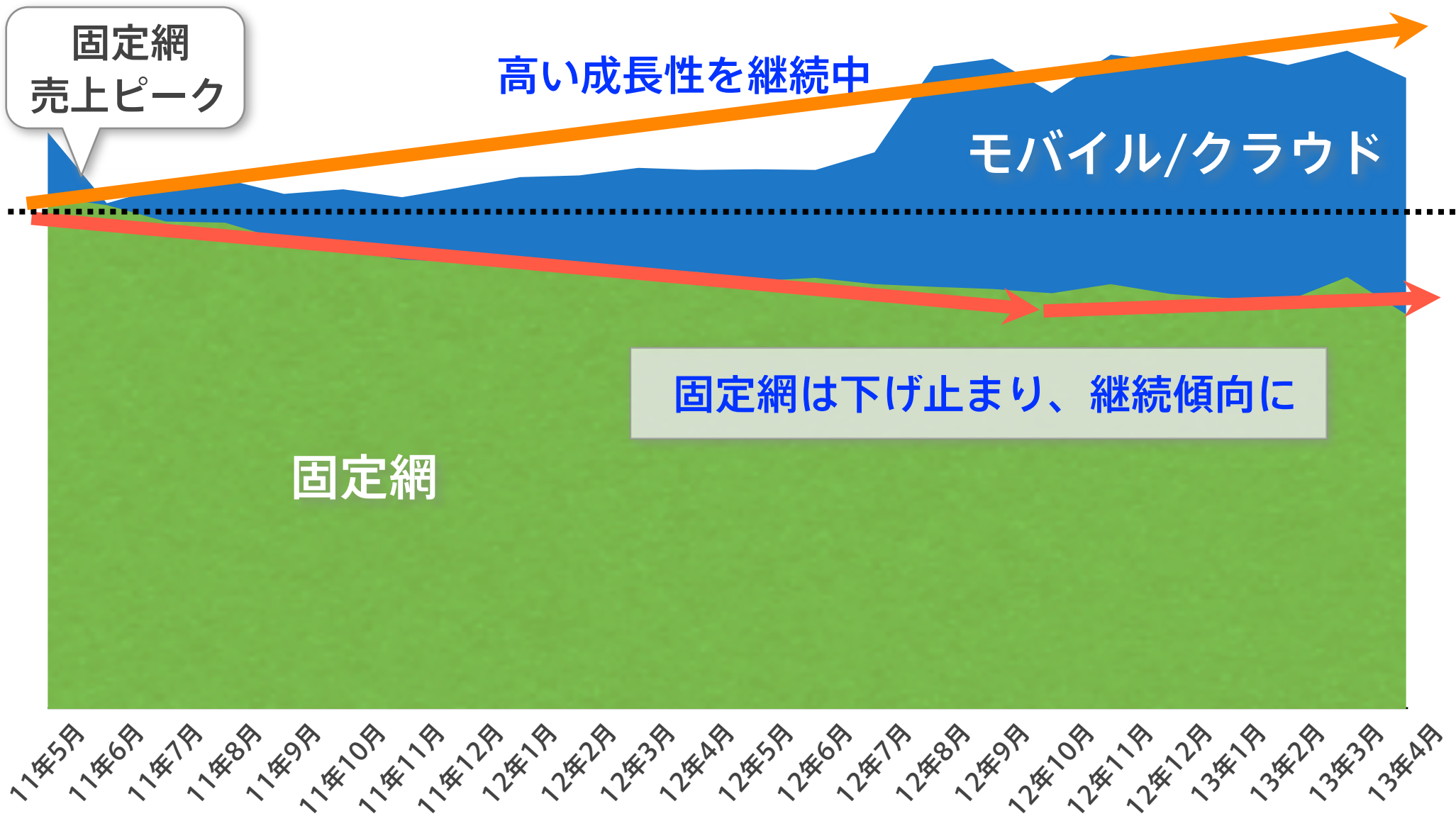
- 今回の不正取引の関する影響額は、売上高：218百万円／
営業利益：99百万円／経常利益：79百万円／当期純利益：204百万円
過年度累計利益剰余金の減少額は、約270百万円

2013年4月期 総括

2013年4月期総括

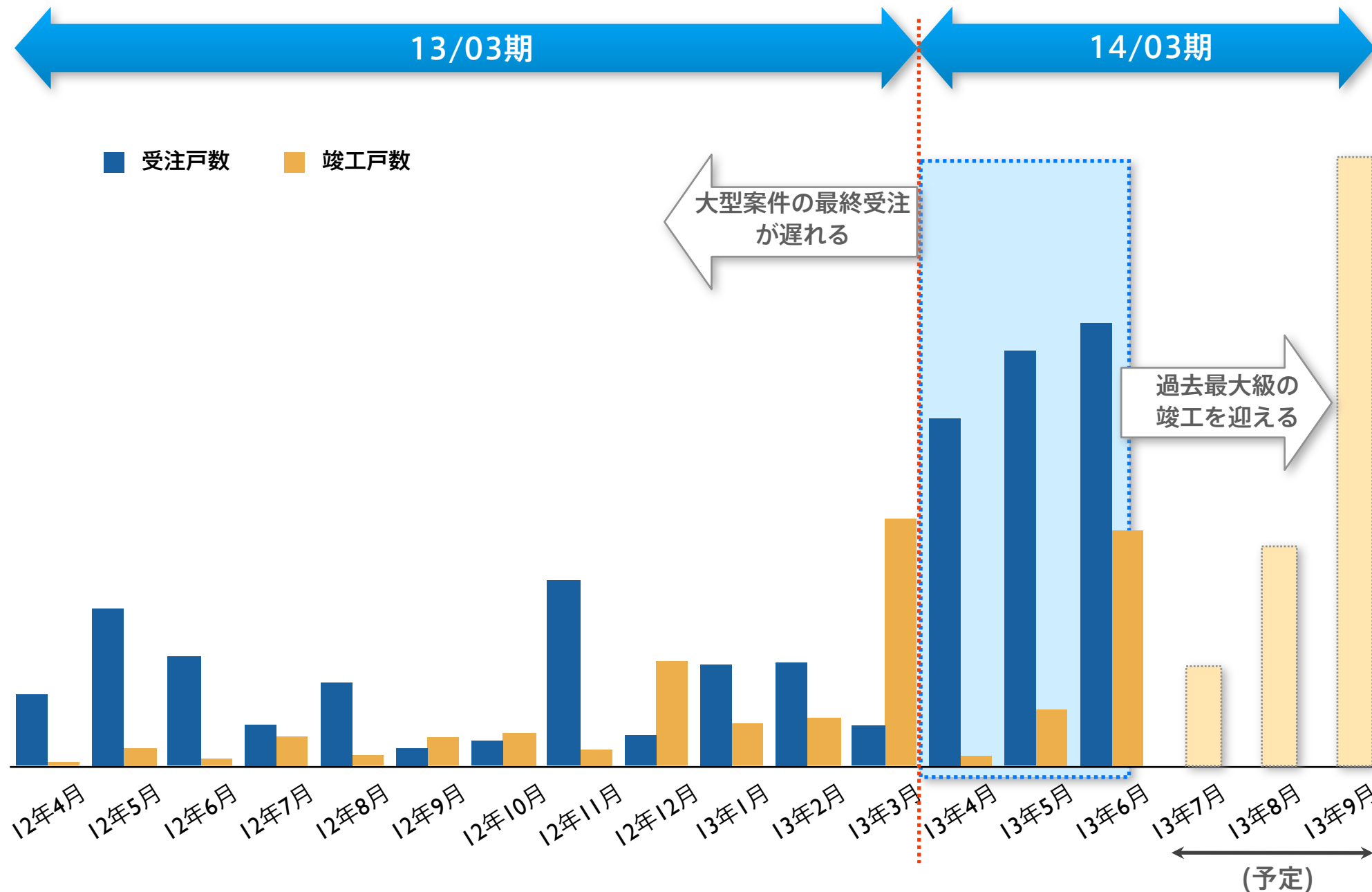
既存事業	ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> 固定網からモバイル網へのシフトが大きく始まり（固定網:△4.5%、モバイル+クラウド:+210.6% ※B2C含む前期末比）、目標通り固定網ユーザをモバイル+クラウドユーザ数が上回り、売上も大幅に増加 モバイルの成長にコストダウンが追いつかず利益は、目標未達(FY14 2Q内で改善予定) 集合住宅向けインターネット領域は、翌期に寄与する大型案件受注も、期内においては寄与せず。中期に向けてのグループ協力を開始
	クラウドコン ピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービスはコンプガチャの影響で出足が遅れ、納期が翌期にシフトしたものの売上高は前年同期比で16.8%増。IaaSから上位レイヤのサービスも投入 上記の理由と、ベッコアメデータセンター部分の不正会計による把握の遅れ等によって売上の目標を11.9%未達 また成長に伴うIDCのコストコントロールが期内で適切に行われず営業利益も未達
	アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> アドテクノロジー領域は利益基調となったために、期初より営業人材を増強 SEO依存からアドテクノロジーサービスへ転換中
	次世代インター ネット・ユビキ タスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> 中期に向けた開発を重点的に行う。Cloud@SDの開発。 ServersMan SiLK OS(旧Market Maker)のセールス活動 Cloud@SDのテスト環境導入5社。 中国 NewTechとの提携の発表。
	B2C	<ul style="list-style-type: none"> DTIは買収後最大の成長を達成。代理店型モバイル販売から付加価値の高いServersMan SIMへのシフト成功。SIMと携帯電話のセット販売も着手 DTI全ユーザに占めるモバイルユーザは21%(新規ユーザ比率54.0%)まで拡大
SV2016準備	<ol style="list-style-type: none"> 1. 垂直統合型のモバイル技術開発への集中投資 2. センサー医療領域開発への投資 3. SIM家電領域への投資開始 4. 中国においてクラウド事業開始準備 	

固定網からモバイル/クラウドへのシフト



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

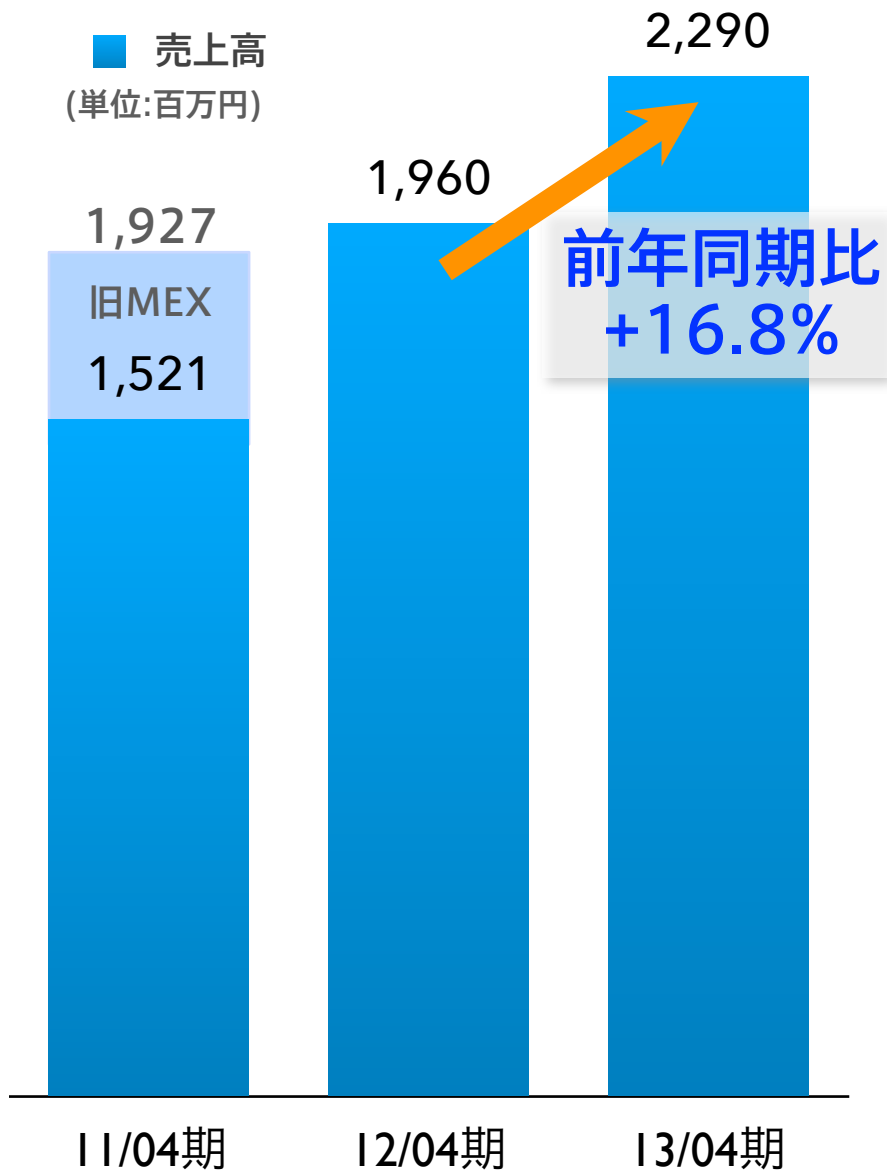
インターネットマンションの受注数/竣工数推移



2013年4月期総括

既存事業	ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> 固定網からモバイル網へのシフトが大きく始まり（固定網:△4.5%、モバイル+クラウド:+210.6% ※B2C含む前期末比）、目標通り固定網ユーザをモバイル+クラウドユーザ数が上回り、売上も大幅に増加 モバイルの成長にコストダウンが追いつかず利益は、目標未達(FY14 2Q内で改善予定) 集合住宅向けインターネット領域は、翌期に寄与する大型案件受注も、期内においては寄与せず。中期に向けてのグループ協力を開始
	クラウドコン ピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービスはコンプガチャの影響で出足が遅れ、納期が翌期にシフトしたものの売上高は前年同期比で16.8%増。IaaSから上位レイヤのサービスも投入 上記の理由と、ベッコアメデータセンター部分の不正会計による把握の遅れ等によって売上の目標を11.9%未達 また成長に伴うIDCのコストコントロールが期内で適切に行われず営業利益も未達
	アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> アドテクノロジー領域は利益基調となったために、期初より営業人材を増強 SEO依存からアドテクノロジーサービスへ転換中
	次世代インター ネット・ユビキ タスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> 中期に向けた開発を重点的に行う。Cloud@SDの開発。 ServersMan SiLK OS(旧Market Maker)のセールス活動 Cloud@SDのテスト環境導入5社。 中国 NewTechとの提携の発表。
	B2C	<ul style="list-style-type: none"> DTIは買収後最大の成長を達成。代理店型モバイル販売から付加価値の高いServersMan SIMへのシフト成功。SIMと携帯電話のセット販売も着手 DTI全ユーザに占めるモバイルユーザは21%(新規ユーザー比率54.0%)まで拡大
SV2016準備		<ol style="list-style-type: none"> 1. 垂直統合型のモバイル技術開発への集中投資 2. センサー医療領域開発への投資 3. SIM家電領域への投資開始 4. 中国においてクラウド事業開始準備

CCインフラの売上は堅調に推移

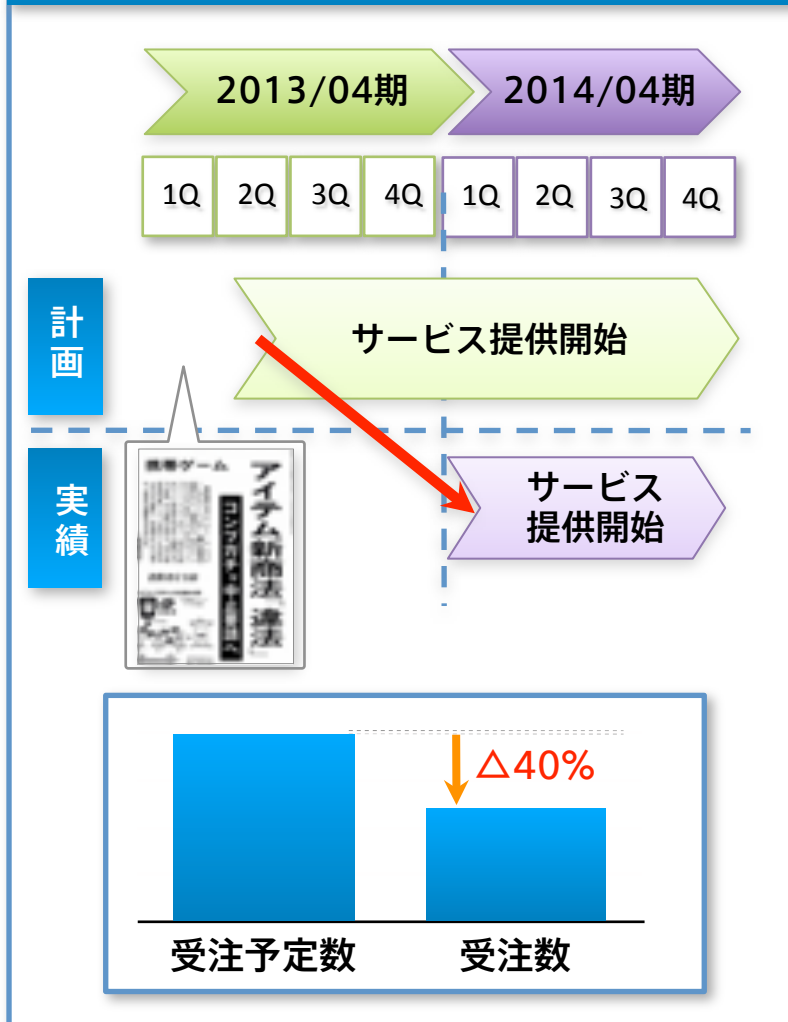


2013/04期に投入/開発したサービス

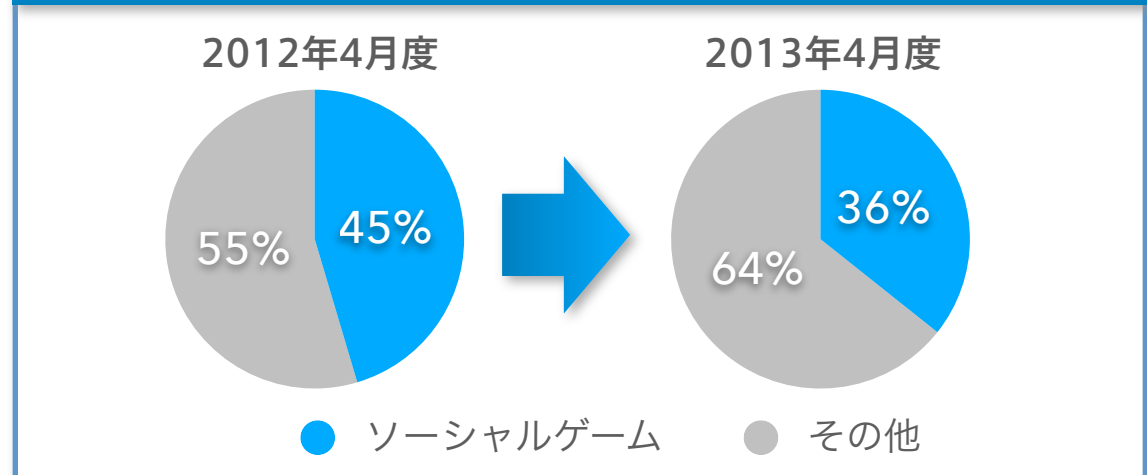
 ServersMan 050	<p>待機電力ゼロのスマホ向け電話サービス。100kbpsでも安定音質とセキュアな音声通話環境に加え、フリービットのオリジナルUX「SiLK Experience」を採用</p>
 CloudDisk	<p>OEM版10GBの大容量クラウドストレージサービス。マルチデバイスに対応。専用ローカルストレージへのバックアップも提供</p>
 Cloud Contact	<p>電話番号やメールアドレスなどをクラウドに保管しておけるクラウド電話帳サービス</p>
 クラウドバックアップ	<p>SDN(Software Defined Network)関連の世界各地で取得済みの特許技術を採用し、セキュアな閉域網に設置した東京/大阪/香港のバックアップセンターへ簡単にバックアップを行う</p>

クラウドコンピューティングインフラ

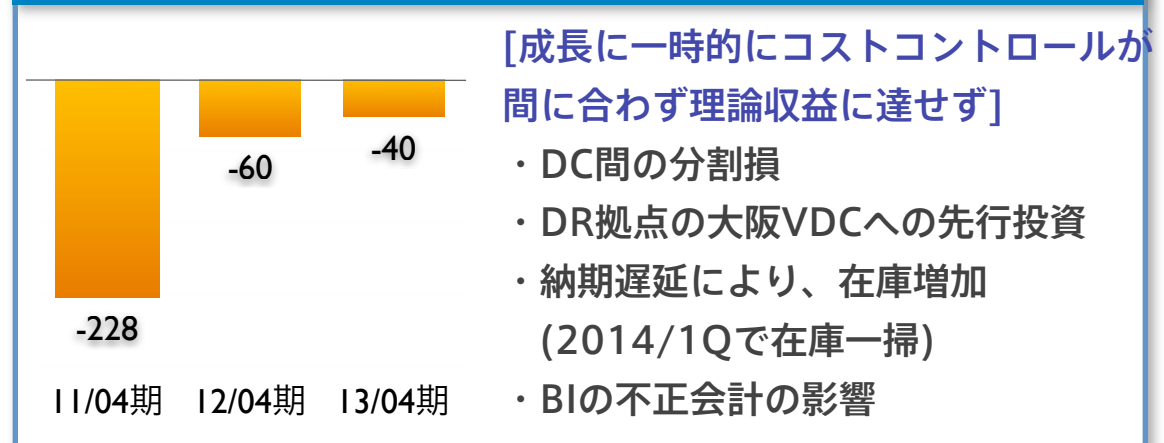
大規模案件の納期遅れと受注未達



ソーシャルゲームの売上比率の減少に成功



営業利益の推移



コンプガチャ等の影響により、大規模Cloud案件の開始遅れ(3Q→FY14/1Q)が発生。また新規受注量も予算の60%に留まる。また、売上の変動が激しいソーシャルゲーム以外の顧客増を狙い、ソーシャルゲーム売上の比率を低下させることに成功

2013年4月期総括

既存事業	ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> 固定網からモバイル網へのシフトが大きく始まり（固定網:△4.5%、モバイル+クラウド:+210.6% ※B2C含む前期末比）、目標通り固定網ユーザをモバイル+クラウドユーザ数が上回り、売上も大幅に増加 モバイルの成長にコストダウンが追いつかず利益は、目標未達(FY14 2Q内で改善予定) 集合住宅向けインターネット領域は、翌期に寄与する大型案件受注も、期内においては寄与せず。中期に向けてのグループ協力を開始
	クラウドコン ピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービスはコンプガチャの影響で出足が遅れ、納期が翌期にシフトしたものの売上高は前年同期比で16.8%増。IaaSから上位レイヤのサービスも投入 上記の理由と、ベッコアメデータセンター部分の不正会計による把握の遅れ等によって売上の目標を11.9%未達 また成長に伴うIDCのコストコントロールが期内で適切に行われず営業利益も未達
	アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> アドテクノロジー領域は利益基調となったために、期初より営業人材を増強 SEO依存からアドテクノロジーサービスへ転換中
	次世代インター ネット・ユビキ タスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> 中期に向けた開発を重点的に行う。Cloud@SDの開発。 ServersMan SiLK OS(旧Market Maker)のセールス活動 Cloud@SDのテスト環境導入5社。 中国 NewTechとの提携の発表。
	B2C	<ul style="list-style-type: none"> DTIは買収後最大の成長を達成。代理店型モバイル販売から付加価値の高いServersMan SIMへのシフト成功。SIMと携帯電話のセット販売も着手 DTI全ユーザに占めるモバイルユーザは21%(新規ユーザー比率54.0%)まで拡大
SV2016準備		<ol style="list-style-type: none"> 1. 垂直統合型のモバイル技術開発への集中投資 2. センサー医療領域開発への投資 3. SIM家電領域への投資開始 4. 中国においてクラウド事業開始準備

アドテクノロジーインフラの現在地



設立当初はSEOのみの展開であったが、アド・テクノロジー“AdMatrix”を基盤に、インターネットマーケティングを必要とするあらゆる国内外企業を総合的に支援

アドテクノロジーインフラの現在地

インターネット広告運用最適化統合プラットフォーム

AdMatrix®

プロモーション全体を統合管理し、
運用の最適化を図る広告運用最適化
プラットフォーム

リスティング広告の自動最適化、
SEOに関する分析/モニタリング、
DSPの運用最適化、クチコミ分析等を提供



世界3大SEO被リンク解析ツール



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

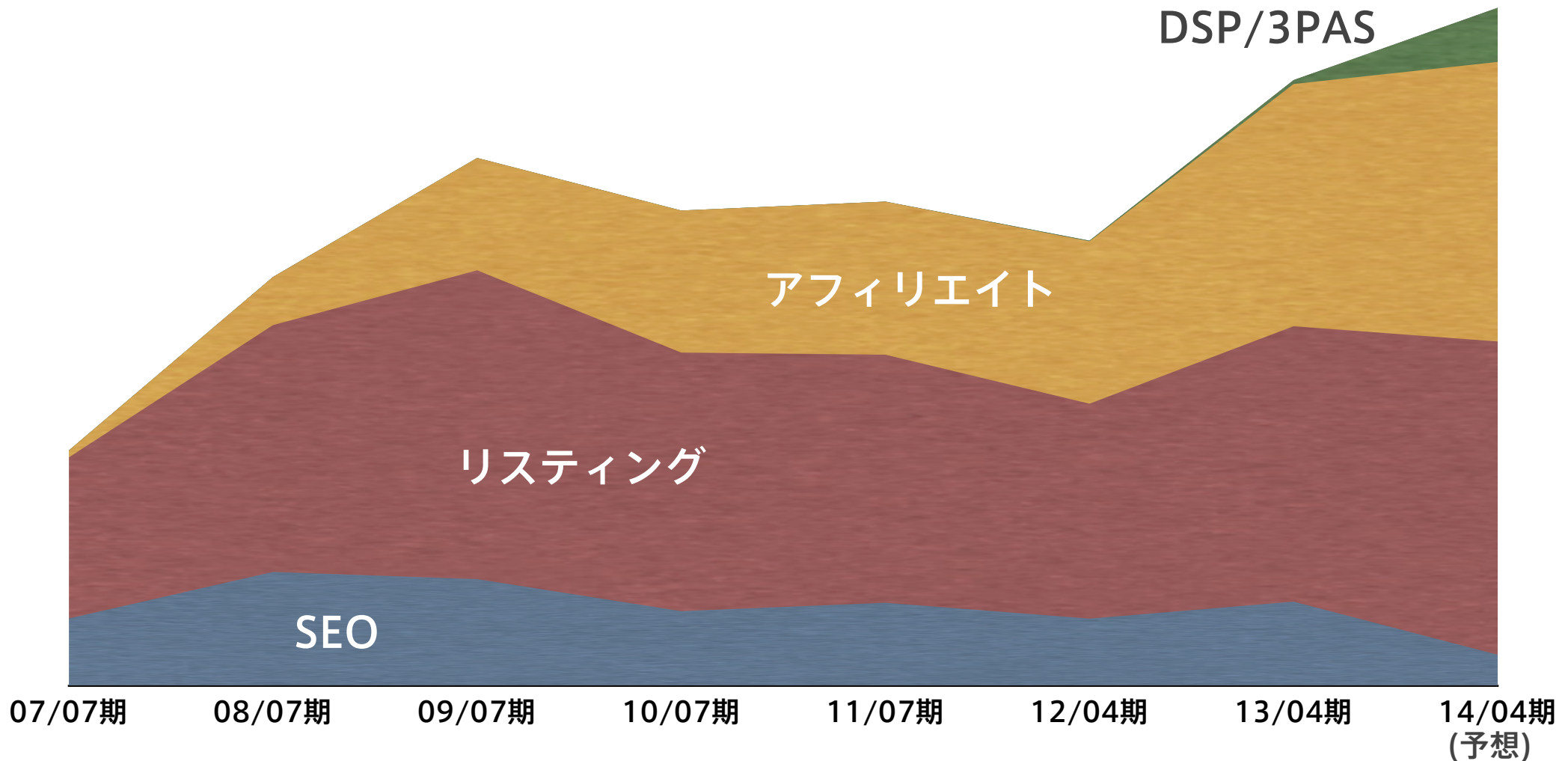
リードジェネレーションメディア事業



国内に約 43 万人のアンケ
ートモニターを抱えるネッ
トマーケティングリサーチ
大手の(株)ゲインとの事業提
携による、
クラウドソーシング事業

アドテクノロジーインフラ業績推移イメージ

2007年の上場以来堅調に規模を拡大し、フリービットグループ入り以降は
事業転換を図りながら、再度拡大基調へ



2013年4月期総括

既存事業	ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> 固定網からモバイル網へのシフトが大きく始まり（固定網:△4.5%、モバイル+クラウド:+210.6% ※B2C含む前期末比）、目標通り固定網ユーザをモバイル+クラウドユーザ数が上回り、売上も大幅に増加 モバイルの成長にコストダウンが追いつかず利益は、目標未達(FY14 2Q内で改善予定) 集合住宅向けインターネット領域は、翌期に寄与する大型案件受注も、期内においては寄与せず。中期に向けてのグループ協力を開始
	クラウドコン ピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービスはコンプガチャの影響で出足が遅れ、納期が翌期にシフトしたものの売上高は前年同期比で16.8%増。IaaSから上位レイヤのサービスも投入 上記の理由と、ベッコアメデータセンター部分の不正会計による把握の遅れ等によって売上の目標を11.9%未達 また成長に伴うIDCのコストコントロールが期内で適切に行われず営業利益も未達
	アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> アドテクノロジー領域は利益基調となったために、期初より営業人材を増強 SEO依存からアドテクノロジーサービスへ転換中
	次世代インター ネット・ユビキ タスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> 中期に向けた開発を重点的に行う。Cloud@SDの開発。 ServersMan SiLK OS(旧Market Maker)のセールス活動 Cloud@SDのテスト環境導入5社。 中国 NewTechとの提携の発表。
	B2C	<ul style="list-style-type: none"> DTIは買収後最大の成長を達成。代理店型モバイル販売から付加価値の高いServersMan SIMへのシフト成功。SIMと携帯電話のセット販売も着手 DTI全ユーザに占めるモバイルユーザは21%(新規ユーザ比率54.0%)まで拡大
SV2016準備		<ol style="list-style-type: none"> 1. 垂直統合型のモバイル技術開発への集中投資 2. センサー医療領域開発への投資 3. SIM家電領域への投資開始 4. 中国においてクラウド事業開始準備

2013年4月期総括

既存事業	ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> 固定網からモバイル網へのシフトが大きく始まり（固定網:△4.5%、モバイル+クラウド:+210.6% ※B2C含む前期末比）、目標通り固定網ユーザをモバイル+クラウドユーザ数が上回り、売上も大幅に増加 モバイルの成長にコストダウンが追いつかず利益は、目標未達(FY14 2Q内で改善予定) 集合住宅向けインターネット領域は、翌期に寄与する大型案件受注も、期内においては寄与せず。中期に向けてのグループ協力を開始
	クラウドコン ピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービスはコンプガチャの影響で出足が遅れ、納期が翌期にシフトしたものの売上高は前年同期比で16.8%増。IaaSから上位レイヤのサービスも投入 上記の理由と、ベッコアメデータセンター部分の不正会計による把握の遅れ等によって売上の目標を11.9%未達 また成長に伴うIDCのコストコントロールが期内で適切に行われず営業利益も未達
	アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> アドテクノロジー領域は利益基調となったために、期初より営業人材を増強 SEO依存からアドテクノロジーサービスへ転換中
	次世代インター ネット・ユビキ タスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> 中期に向けた開発を重点的に行う。Cloud@SDの開発。 ServersMan SiLK OS(旧Market Maker)のセールス活動 Cloud@SDのテスト環境導入5社。 中国 NewTechとの提携の発表。
	B2C	<ul style="list-style-type: none"> DTIは買収後最大の成長を達成。代理店型モバイル販売から付加価値の高いServersMan SIMへのシフト成功。SIMと携帯電話のセット販売も着手 DTI全ユーザに占めるモバイルユーザは21%(新規ユーザ比率54.0%)まで拡大
SV2016準備	<ol style="list-style-type: none"> 1. 垂直統合型のモバイル技術開発への集中投資 2. センサー医療領域開発への投資 3. SIM家電領域への投資開始 4. 中国においてクラウド事業開始準備 	

DTIのモバイル戦略転換による成長

モバイルの戦略転換

<期初戦略>

ビジネスモデル

LTE/WiMAXなど
高速回線を
代理販売モデルで販売



対象マーケット

PC端末が対象
モバイルルータを販売



<戦略転換>

独自低速+切替回線を
垂直統合で販売



スマートフォン/
タブレット対象
SIM単体の販売



Pros

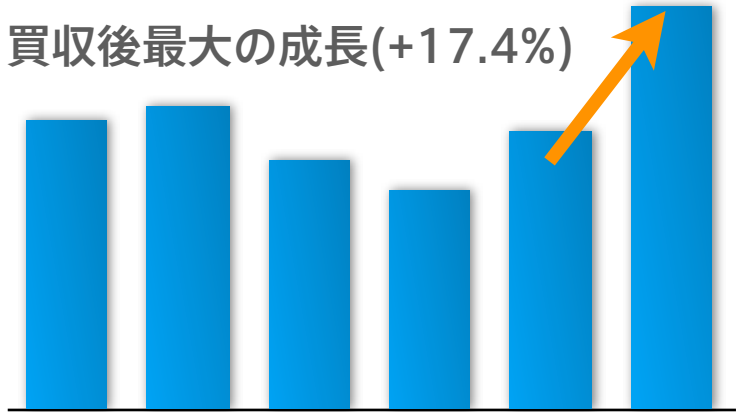
ユーザ数計画値145%を達成。
初期費用を取得できる健全な事業モデルを構築。
継続課金部分での利益目標を達成

Cons

モバイルルータ機器販売が無いために、
機器代金売上8億円分の利益(0.3億円)が
マイナス(2Q、3Q決算発表にて公表済み)

DTIユーザ数推移

買収後最大の成長(+17.4%)

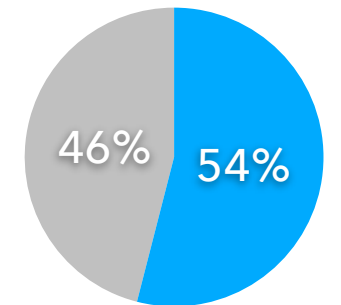
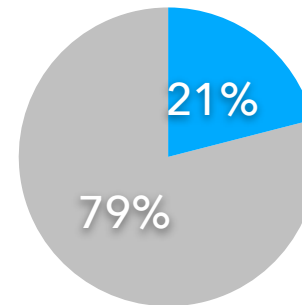


08/03期 09/03期 10/03期 11/03期 12/03期 13/03期

モバイルユーザの比率

全ユーザに占める割合

新規ユーザに占める割合



● モバイルユーザ

● その他

2013年4月期総括

既存事業	ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> 固定網からモバイル網へのシフトが大きく始まり（固定網:△4.5%、モバイル+クラウド:+210.6% ※B2C含む前期末比）、目標通り固定網ユーザをモバイル+クラウドユーザ数が上回り、売上も大幅に増加 モバイルの成長にコストダウンが追いつかず利益は、目標未達(FY14 2Q内で改善予定) 集合住宅向けインターネット領域は、翌期に寄与する大型案件受注も、期内においては寄与せず。中期に向けてのグループ協力を開始
	クラウドコン ピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービスはコンプガチャの影響で出足が遅れ、納期が翌期にシフトしたものの売上高は前年同期比で16.8%増。IaaSから上位レイヤのサービスも投入 上記の理由と、ベッコアメデータセンター部分の不正会計による把握の遅れ等によって売上の目標を11.9%未達 また成長に伴うIDCのコストコントロールが期内で適切に行われず営業利益も未達
	アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> アドテクノロジー領域は利益基調となったために、期初より営業人材を増強 SEO依存からアドテクノロジーサービスへ転換中
	次世代インター ネット・ユビキ タスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> 中期に向けた開発を重点的に行う。Cloud@SDの開発。 ServersMan SiLK OS(旧Market Maker)のセールス活動 Cloud@SDのテスト環境導入5社。 中国 NewTechとの提携の発表。
	B2C	<ul style="list-style-type: none"> DTIは買収後最大の成長を達成。代理店型モバイル販売から付加価値の高いServersMan SIMへのシフト成功。SIMと携帯電話のセット販売も着手 DTI全ユーザに占めるモバイルユーザは21%(新規ユーザ比率54.0%)まで拡大
SV2016準備		<ol style="list-style-type: none"> 1. 垂直統合型のモバイル技術開発への集中投資 2. センサー医療領域開発への投資 3. SIM家電領域への投資開始 4. 中国においてクラウド事業開始準備

SILK VISION 2013

SILK VISION 2013において 獲得したコンポーネント

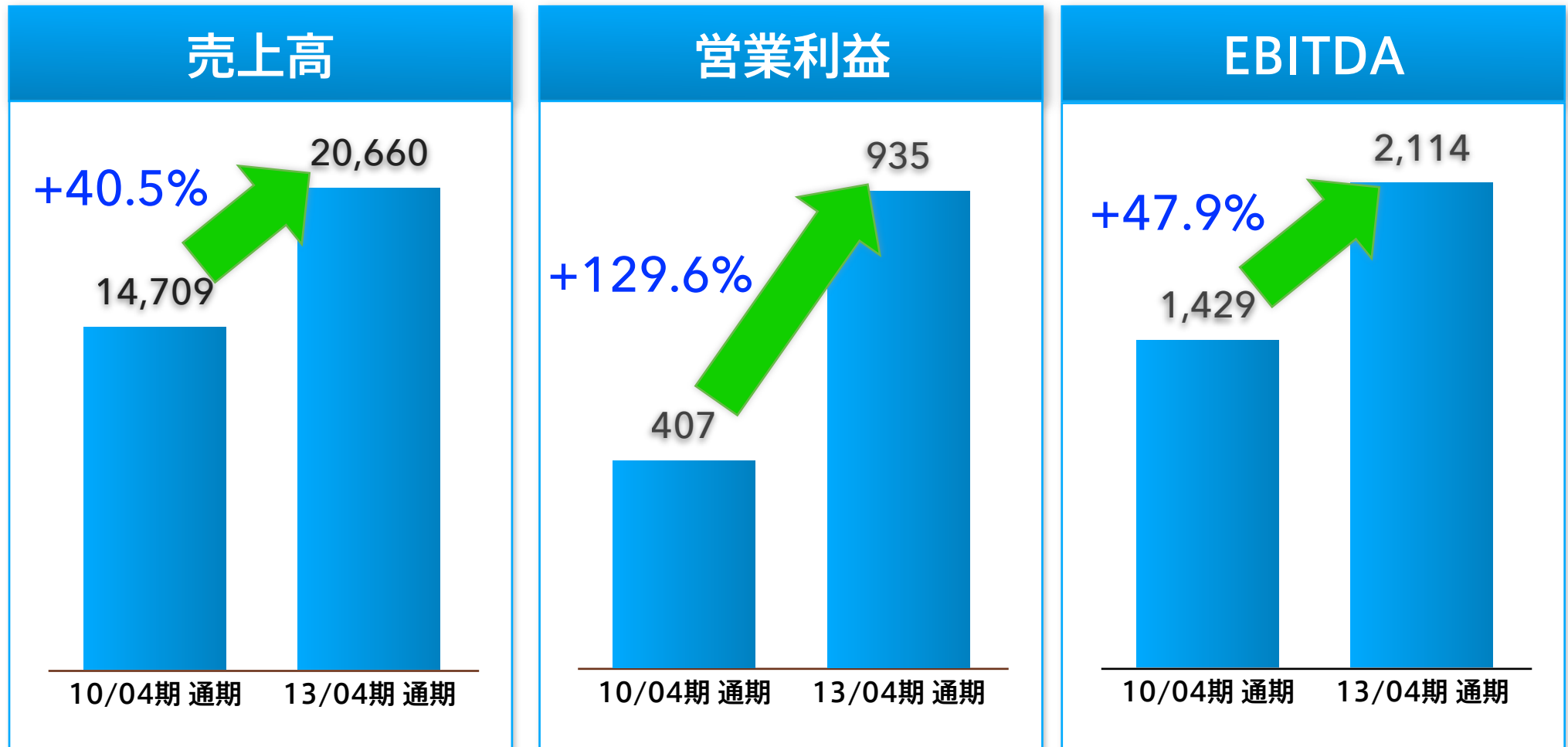
「フルレイヤサービス」を獲得し、構造改革を終了

インフラ	取得・連携した 会社/事業	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 Bii aligo 業務提携	
アドテクノロジー インフラ	Full Speed <small>Ad Technology & Marketing Company</small> Forit 構造改革完了	SEO/リスティング アフィリエイト AdMatrix AffiliateB ahrefs TALENT
クラウド コンピューティング インフラ	 構造改革完了	VDC  CloudDisk YouriDC  SILK-VM  
ブロードバンド インフラ	 100%化 GIGA PRIZE  構造改革完了	ISP取引社数300社 (社数ベース トップシェア)   MyAgent Rent Agent

SiLK VISION 2013内での業績の変化

売上高、営業利益、EBITDA共に堅調に推移

(単位:百万円)



本日のアジェンダ

1. 2013年4月期 通期連結業績

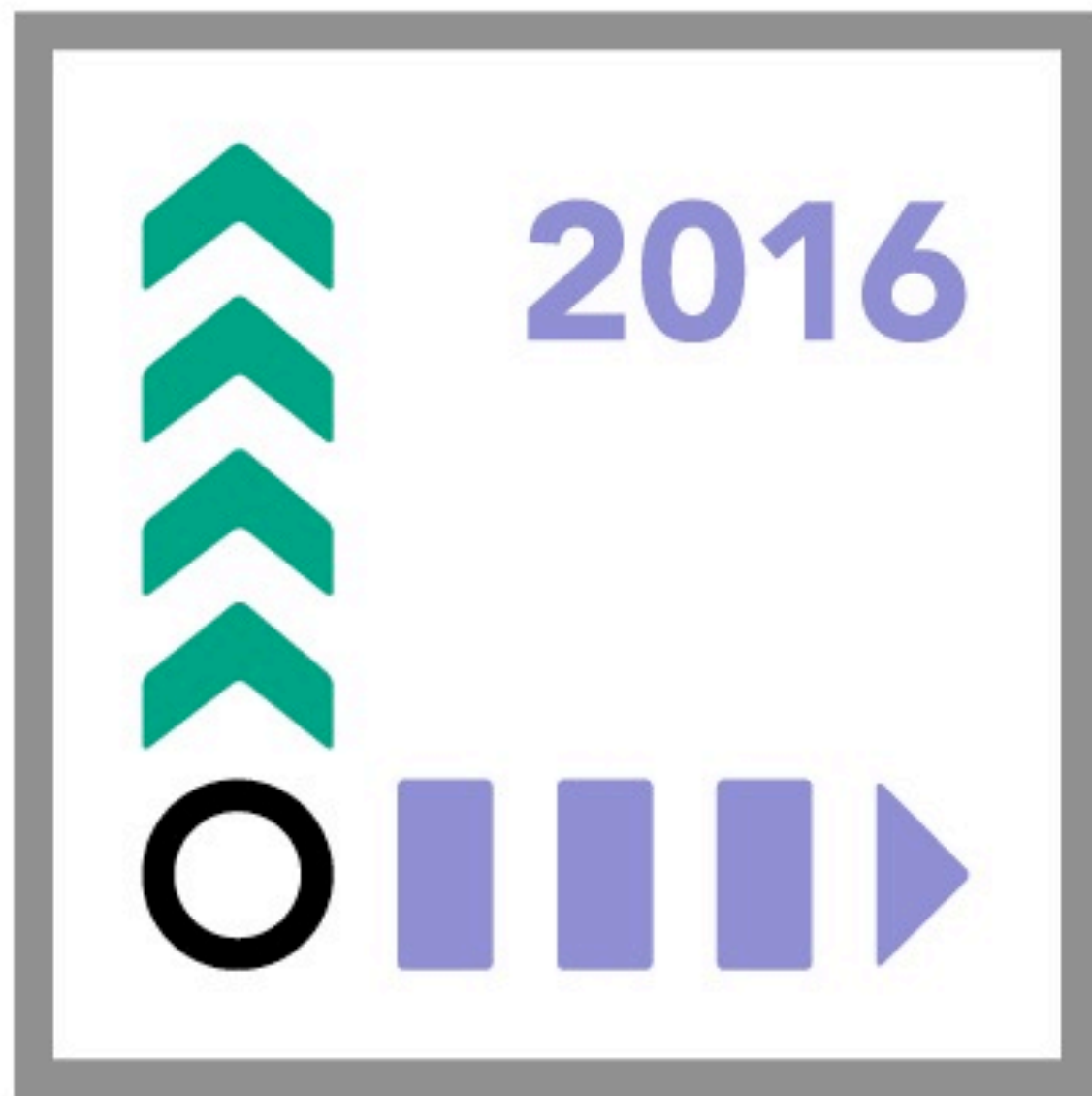
2. 2014年4月期 通期業績予想

Appendix

2014年4月期 経営方針/基本方針

2014年4月期 業績予想

SiLK VISION 2016 テーマ



Born in The Garage.





Multi Layer
Component
Integration
戦略



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)

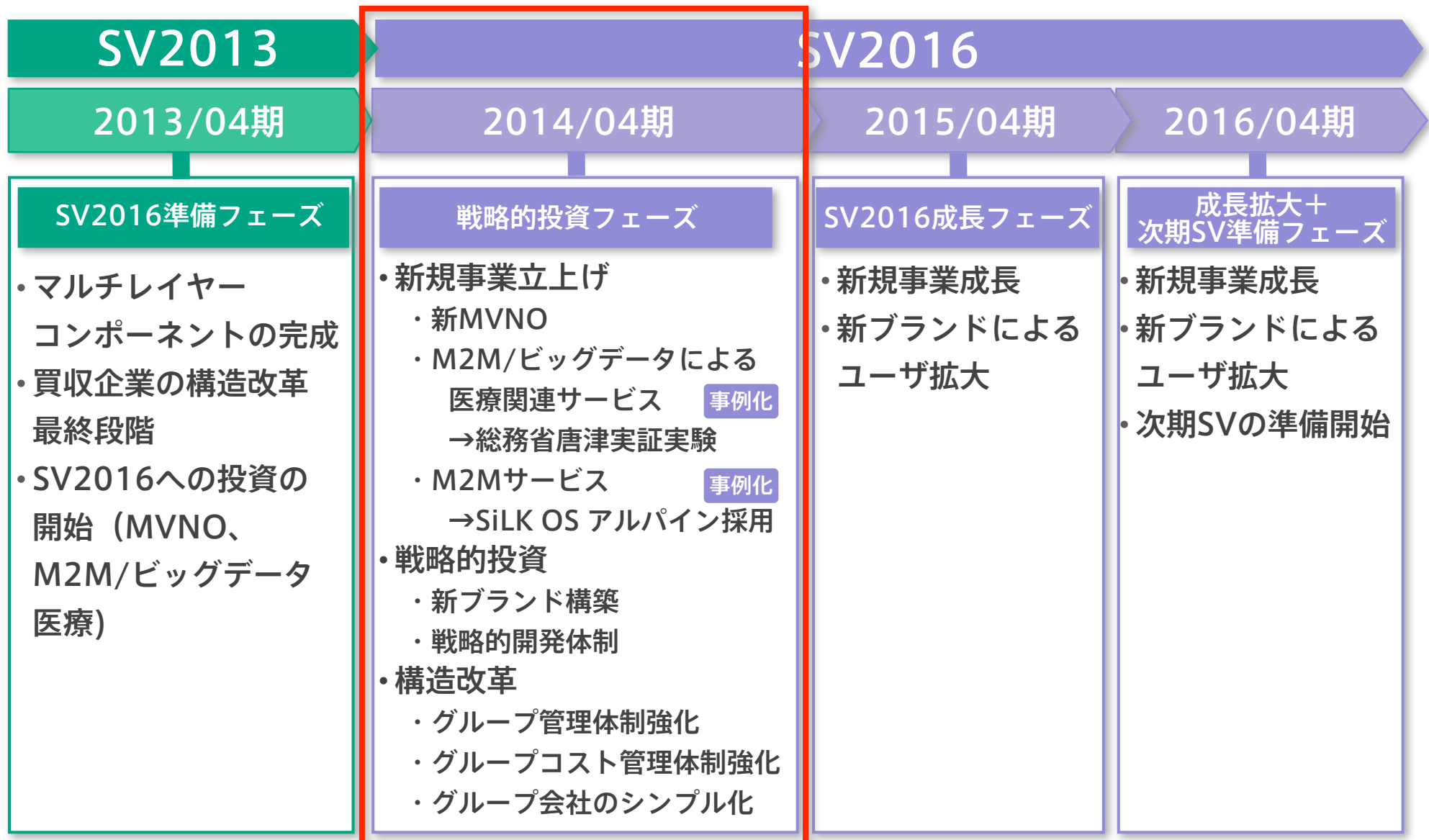
モバイル革命

生活革命
(生活/医療/高齢者)



SiLK VISION 2016 の位置づけ

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



2014年4月期 経営方針

経営方針

「SiLK VISION 2016」初年度として
顧客志向の四原則と
フリービットの各種フレームワークに基づき
MCI戦略／三つの革命に即した
サービス群の投入と販売を一体で行う

戦略投資について

2014年4月期は、SiLK VISION 2016初年度として「挑戦者」として約6億円の戦略的投資を大胆に実行

	項目	金額
1	ブランド構築費用	130百万円
2	戦略的開発部門予算 (フレキシブルに投入できる開発リソースの確保)	120百万円
3	戦略的構造改革費用	320百万円
	+	戦略的管理会計システムの導入開始
	-	BI事象にかかる調査関連及び改革費用等

2014年4月期基本方針-骨子

モバイル事業の本格立ち上げ	<ul style="list-style-type: none">・ LTEサービス開始 近日発表・ 「SAP型MVNO事業」の立ち上げ(B2C) 近日発表・ MVNO Pacによるパートナー制度立ちあげ 近日発表・ 競争力あるコスト構造の構築[2Q内に完了予定]
クラウド事業の成長	<ul style="list-style-type: none">・ 競争力あるコスト構造とサービスの構築[1Q内に第一次完了予定]・ 回線／クラウド／アプリの統合サービスの提供 近日発表・ YouriDCによるOEMスキームの拡大・ 中国本土においてのクラウドサービスの進捗 近日発表
アドテクノロジー領域の成長	<ul style="list-style-type: none">・ フリービットとの技術融合の積極化・ DSP/3PASによる広告配信サービスを共同展開し、本格的なアドテクノロジー企業に 近日発表
新規領域の立ち上げ	<ul style="list-style-type: none">・ M2M/ビッグデータ技術を利用した医療周辺サービスの展開 近日発表・ ServersMan各種ライセンスの積極展開
グループ管理機能の強化	<ul style="list-style-type: none">・ グループ管理機能の強化(不正再発防止のためのとりくみ)・ 成長事業におけるコスト管理体制の徹底
戦略的投資の実行	<ul style="list-style-type: none">・ グループブランド構築のための投資・ 戦略的開発投資・ 戦略的構造改革

モバイル事業の本格立ち上げ

前期までは、MVNO/クラウドサービスを単体で提供していたが、
今期からは回線/クラウド/マーケティング/端末をMCI戦略で統合して提供



モバイル事業(MVNO Pac)の本格立ち上げ

従来はSIM/端末のみの提供であったが、より自由度の高い
モバイルサービスが提供できるコンポーネントを
垂直統合でパッケージ化して提供

端末	スマートフォン／モバイルルータ 
コンサル	導入コンサル 
サポート	SIM発行センター サポートセンター 
サービス	クラウドサービス    
回線	LTE／3G SIM 

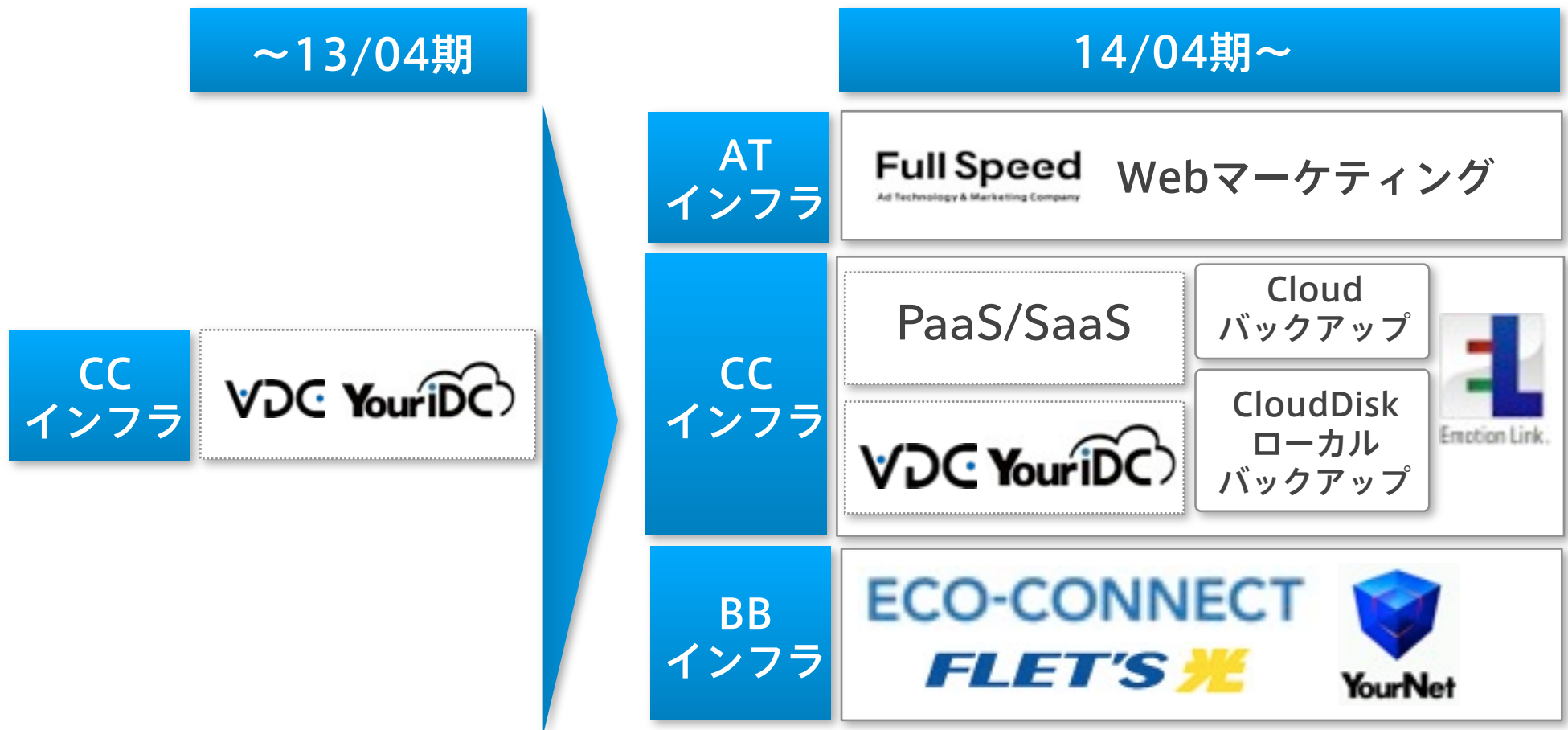
垂直統合

2014年4月期基本方針-骨子

モバイル事業の本格立ち上げ	<ul style="list-style-type: none">・ LTEサービス開始 近日発表・ 「SAP型MVNO事業」の立ち上げ(B2C) 近日発表・ MVNO Pacによるパートナー制度立ちあげ 近日発表・ 競争力あるコスト構造の構築[2Q内に完了予定]
クラウド事業の成長	<ul style="list-style-type: none">・ 競争力あるコスト構造とサービスの構築[1Q内に第一次完了予定]・ 回線／クラウド／アプリの統合サービスの提供 近日発表・ YouriDCによるOEMスキームの拡大・ 中国本土においてのクラウドサービスの進捗 近日発表
アドテクノロジー領域の成長	<ul style="list-style-type: none">・ フリービットとの技術融合の積極化・ DSP/3PASによる広告配信サービスを共同展開し、本格的なアドテクノロジー企業に 近日発表
新規領域の立ち上げ	<ul style="list-style-type: none">・ M2M/ビッグデータ技術を利用した医療周辺サービスの展開 近日発表・ ServersMan各種ライセンスの積極展開
グループ管理機能の強化	<ul style="list-style-type: none">・ グループ管理機能の強化(不正再発防止のためのとりくみ)・ 成長事業におけるコスト管理体制の徹底
戦略的投資の実行	<ul style="list-style-type: none">・ グループブランド構築のための投資・ 戦略的開発投資・ 戦略的構造改革

垂直統合したクラウドサービスの本格立ち上げ

前期までは、IaaS単体での提供であったが、MCI戦略に則り、
回線／SDN／IaaS／PaaS・SaaSと組み合わせて新たな付加価値を提供



オンプレ
VDC

2014年4月期基本方針-骨子

モバイル事業の本格立ち上げ	<ul style="list-style-type: none">・ LTEサービス開始 近日発表・ 「SAP型MVNO事業」の立ち上げ(B2C) 近日発表・ MVNO Pacによるパートナー制度立ちあげ 近日発表・ 競争力あるコスト構造の構築[2Q内に完了予定]
クラウド事業の成長	<ul style="list-style-type: none">・ 競争力あるコスト構造とサービスの構築[1Q内に第一次完了予定]・ 回線／クラウド／アプリの統合サービスの提供 近日発表・ YouriDCによるOEMスキームの拡大・ 中国本土においてのクラウドサービスの進捗 近日発表
アドテクノロジー領域の成長	<ul style="list-style-type: none">・ フリービットとの技術融合の積極化・ DSP/3PASによる広告配信サービスを共同展開し、本格的なアドテクノロジー企業に 近日発表
新規領域の立ち上げ	<ul style="list-style-type: none">・ M2M/ビッグデータ技術を利用した医療周辺サービスの展開 近日発表・ ServersMan各種ライセンスの積極展開
グループ管理機能の強化	<ul style="list-style-type: none">・ グループ管理機能の強化(不正再発防止のためのとりくみ)・ 成長事業におけるコスト管理体制の徹底
戦略的投資の実行	<ul style="list-style-type: none">・ グループブランド構築のための投資・ 戦略的開発投資・ 戦略的構造改革

6月28日発表



総務省

Ministry of Internal Affairs
and Communications



The Internet xEngine.

唐津市とフリービット、コンパクトスマートシティサービスにおける実証事業で合意

～第一弾、総務省の「ICT街づくり推進事業」に係る委託先候補として、
地域MVNOと光ファイバーを利用したセンサーとクラウド、ビッグデータ解析技術による
高齢者向け安心見守り・デジタルトリアージシステムサービスと、市民向け
低価格スマートフォンサービス事業を受託決定。
「SiLK VISION 2016」生活革命、モバイル革命に向けた具体的な取り組みを開始～



7月5日発表



ALPINE
Mobile Media Solutions

×

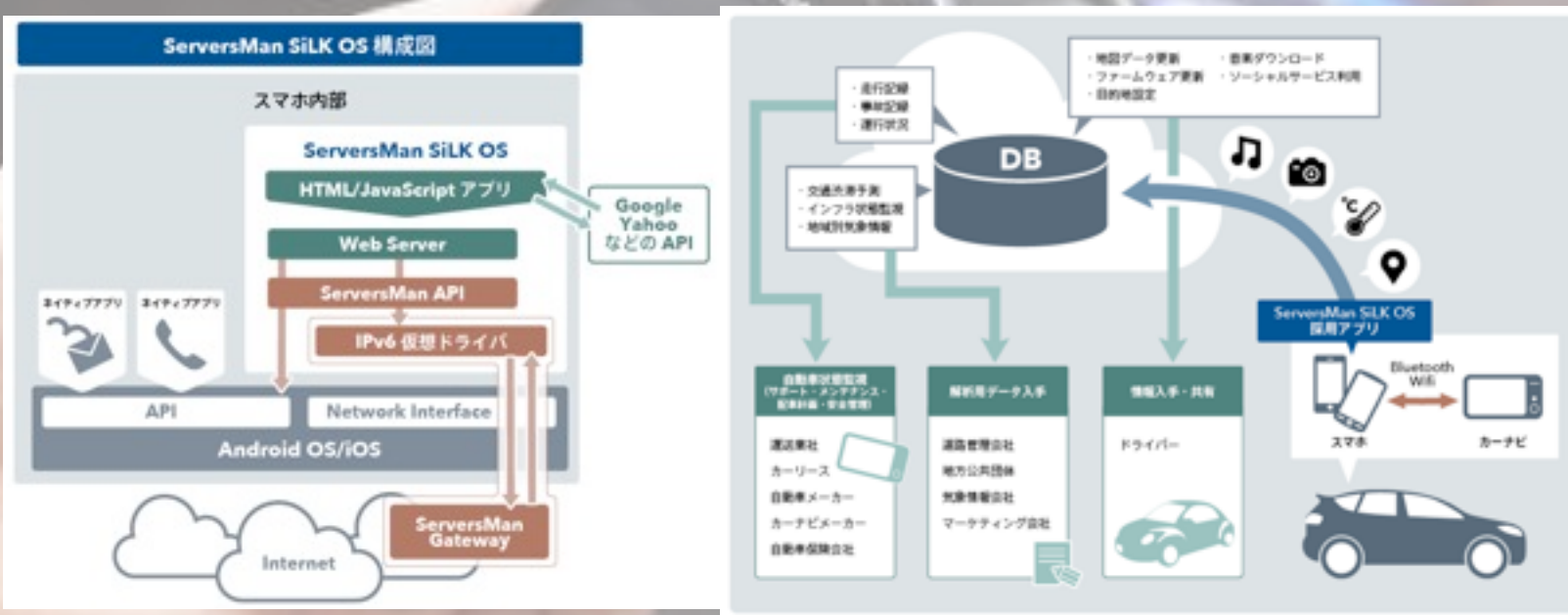


ServersMan

フリービットのiPhone/Android完全対応開発プラットフォーム「ServersMan SiLK OS」、カーエレクトロニクスの先駆者アルパインのテレマティクスサービスの開発環境として採用

～Webプログラミング技術でiPhone/Android対応ネイティブアプリの開発を簡単に実現。

更に独自SDN技術を実装し自由なネットワークアプリ記述が可能に～



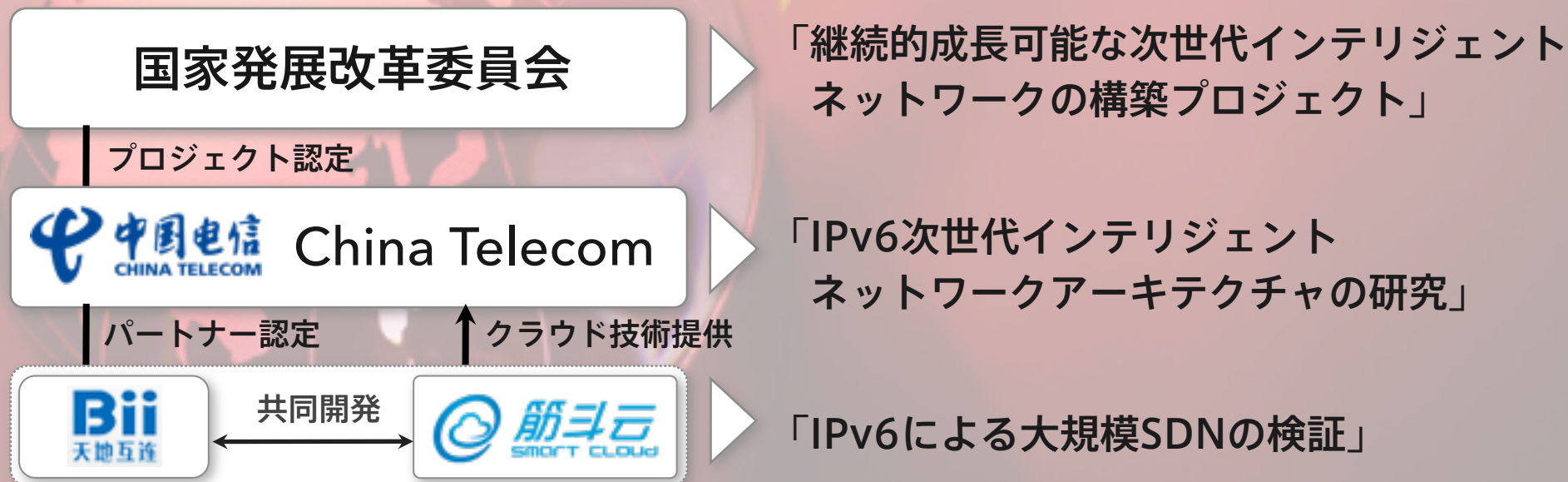
5月21日発表



フリービットの中国合併会社Smart Cloud社、 パートナー北京天地互連(BII)との連携により国家発展改革 委員会が認定するチャイナテレコム(IPv6)プロジェクトを受託

～aigoクラウド戦略で採用実績のある、IPv6対応のインターネット
高速化機能を持つスマートクラウドサービスプラットフォームを提供～

中国政府より「次世代のネットワーク技術の開発、産業化及び商用化プロジェクトの
実施に関する通知」が発表され、10年間の方向性決定



2014年4月期 経営方針/基本方針

2014年4月期 業績予想

2014年4月期 連結業績予想

(単位:百万円)

		13/04期 実績	14/04期 予想	前年 同期比
売上高	(参考)縮小/撤退事業 を含んだ全体	20,660	21,500	+4.1%
	全体	20,660	20,000	△3.2%
EBITDA		2,114	2,436	+15.1%
営業利益		935	1,200	+28.2%
経常利益		480	1,000	+108.1%
当期純利益		△185	200	[+385]
一株純利益(円)		△9.6	10.18	[+19.78]

2014年4月期には、戦略的投資 6 億円を実行

2014年4月期 セグメント別業績予想

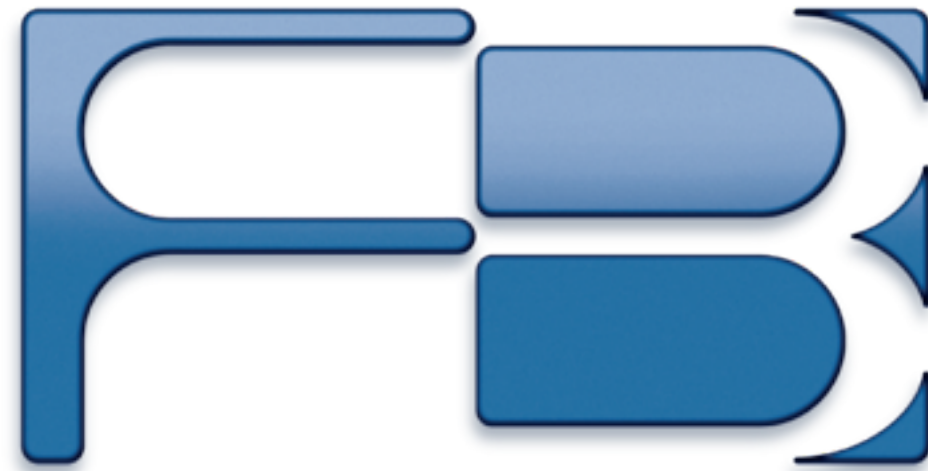
(単位:百万円)

		13/04期 実績	14/04期 予想	前年 同期比
ブロードバンド インフラ	売上高	7,615	7,650	+0.4%
	営業利益	940	1,020	+8.5%
クラウドコンピューティング インフラ	売上高	2,290	2,300	+0.4%
	営業利益	△40	34	[+74]
アドテクノロジー インフラ	売上高	7,473	7,500	+0.4%
	営業利益	430	566	+31.4%
次世代インターネット・ ユビキタスインフラ	売上高	157	140	△10.9%
	営業利益	△296	△230	[+66]
B2C	売上高	4,398	4,400	+0.0%
	営業利益	598	625	+4.4%
SI・その他	売上高	596	230	△70.7%
	営業利益	△83	△185	[△101]



Born in The Garage.

**SiLK VISION 2016の詳細版は
株主総会後の株主懇談会にて発表致します**



Being The NET Frontier!

本日のアジェンダ

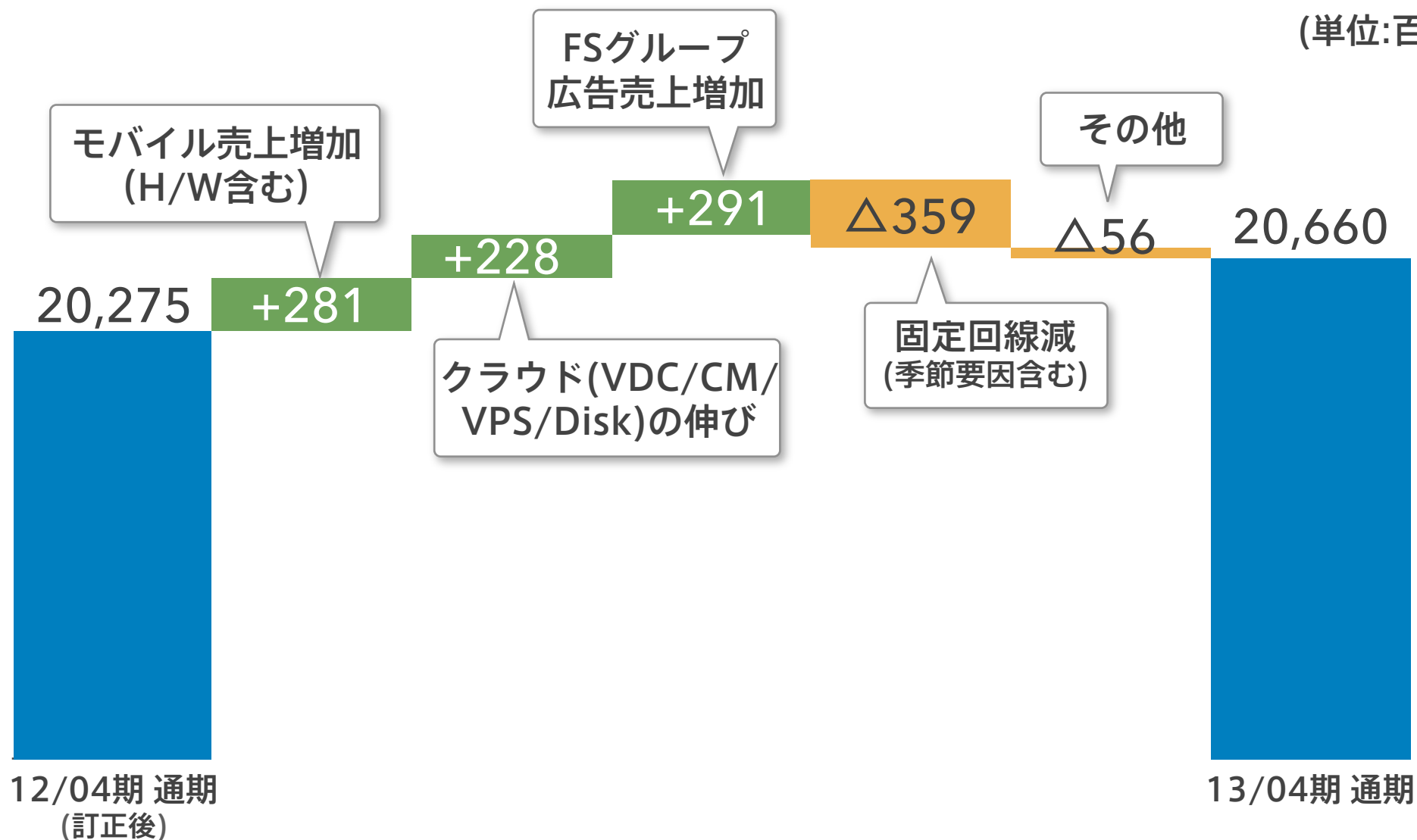
1. 2013年4月期 通期連結業績
2. 2014年4月期 通期業績予想

Appendix

2013年4月期 通期業績 前年同期比差異分析

前年同期比差異分析-売上高(コア事業のみ)

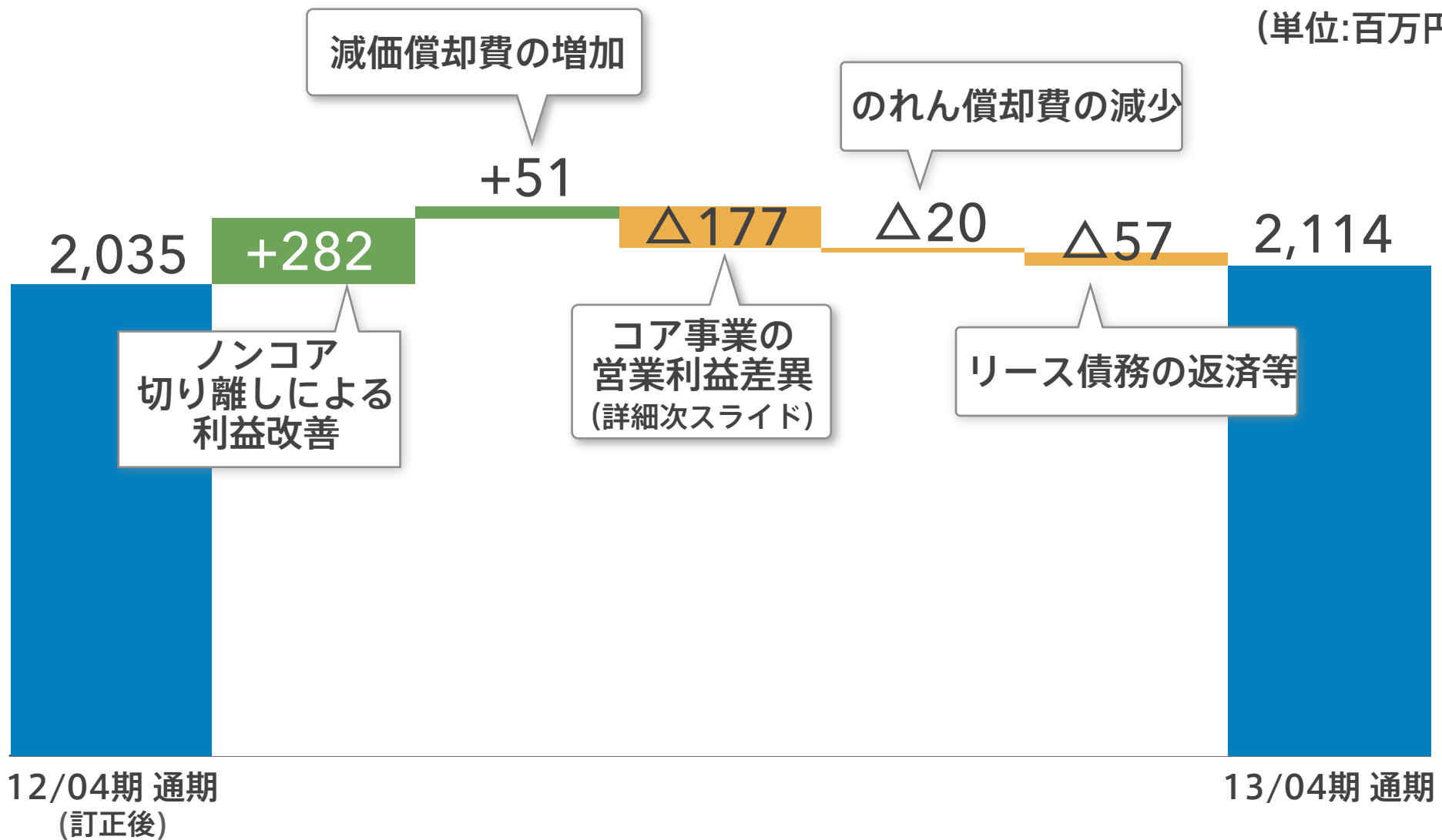
(単位:百万円)



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、1.9%の増収(コア事業)を達成。

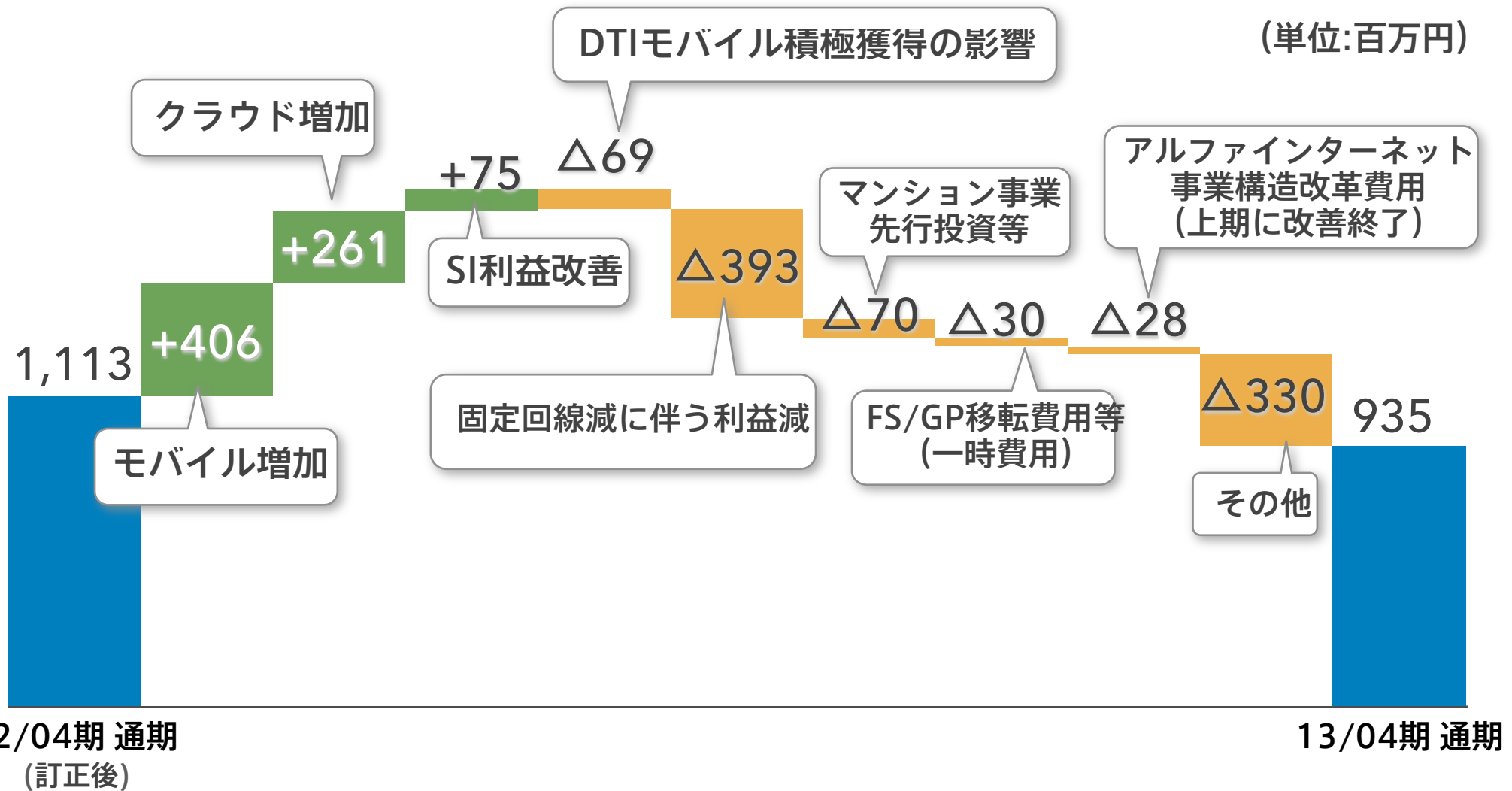
前年同期比差異分析-EBITDA

(単位:百万円)



ノンコア切り離しによる利益改善により、EBITDAは前期比で上振れ

前年同期比差異分析-営業利益(コア事業)



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(獲得数:前期比1.9倍) / 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)
 モバイル/クラウドの成長に伴うコストコントロールが期内に間に合わずに減収

前年同期比差異分析-経常利益

(単位:百万円)

939

負ののれん償却
終了のため

△315

623

+104

持分法
投資損失

△125

営業利益差異

△78

BI貸倒引当金
繰入増加

その他営業外
損益差異等

△44

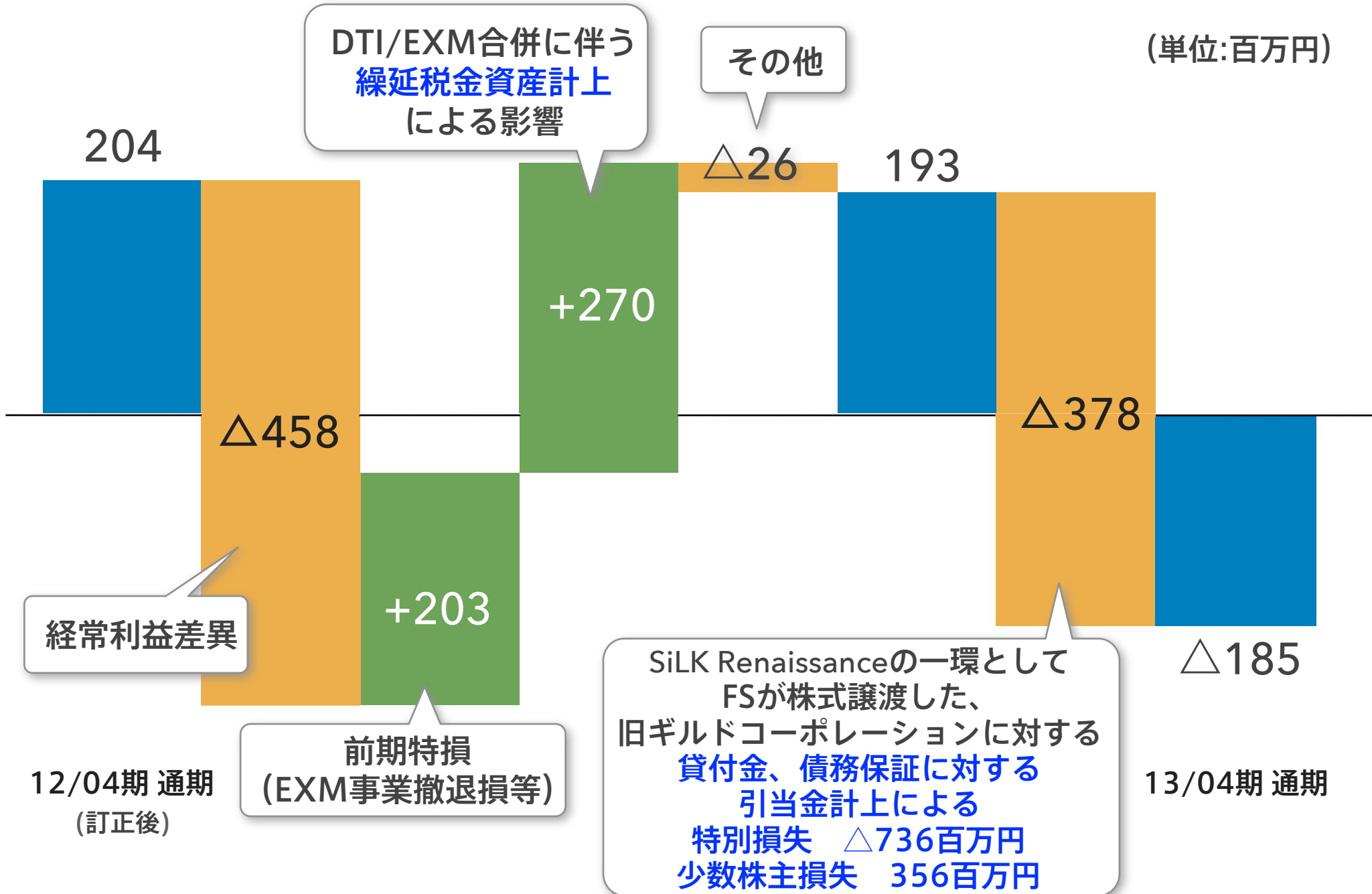
480

12/04期 通期
(訂正後)

13/04期 通期

前年同期比差異分析-当期純利益

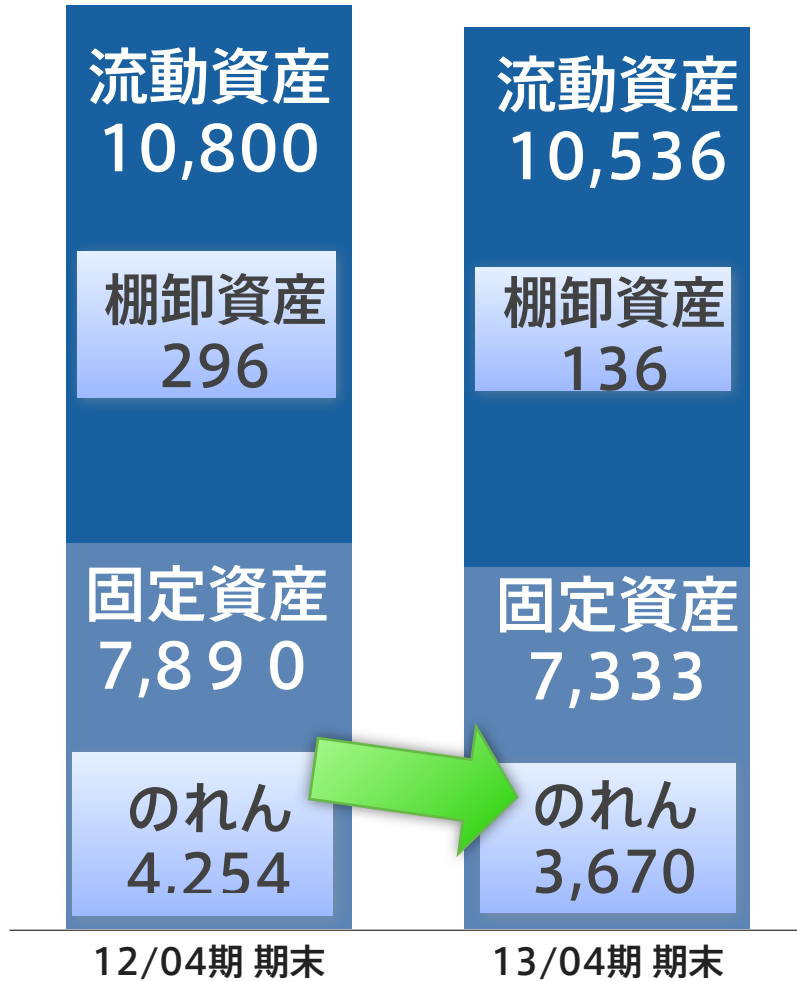
(単位:百万円)



通期業績サマリ BS(抜粋)

連結業績サマリBS（資産の部）

（単位:百万円）



のれん: 13.7%減

●既存事業での償却

2013年4月期セグメント別業績

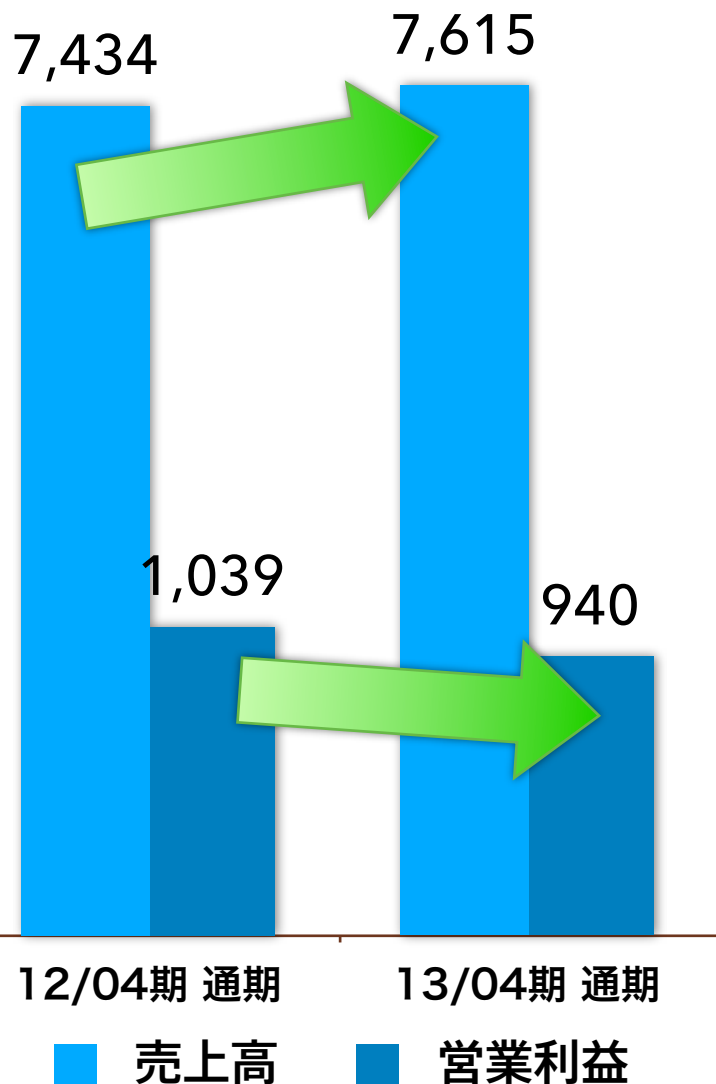
フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業



BBインフラ 前年同期比

(単位:百万円)



売上高 : **2.4%増**
営業損益: **9.6%減**

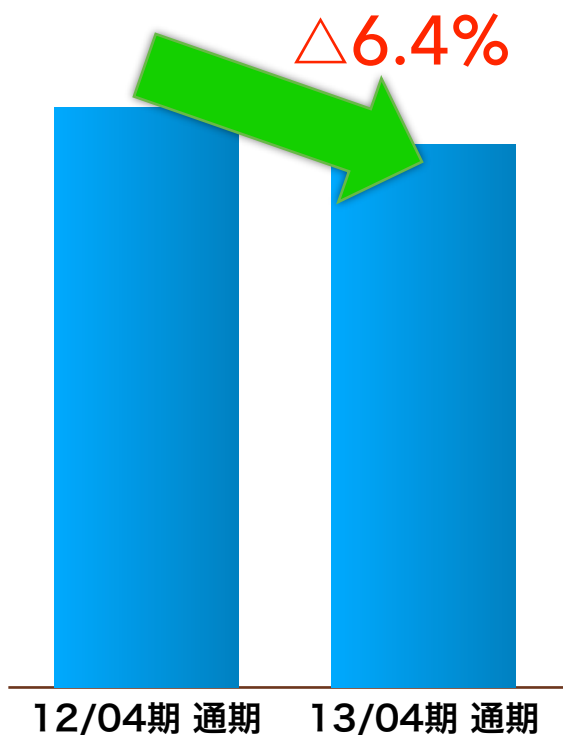
- 固定網ユーザが約100万人／クラウド+モバイルユーザが115万人となり、計画通りに推移
- マンションインターネットは約65,000戸への提供となり前期比19.8%増と計画通りに推移
- MVNOのコストコントロールが期限内に間に合わずに減収

BBインフラはモバイル/クラウドが順調に推移

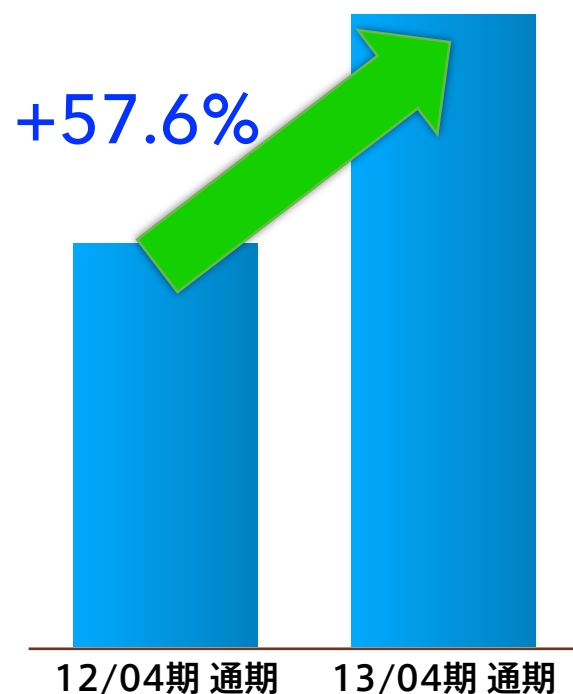
BBインフラ アカウント数推移



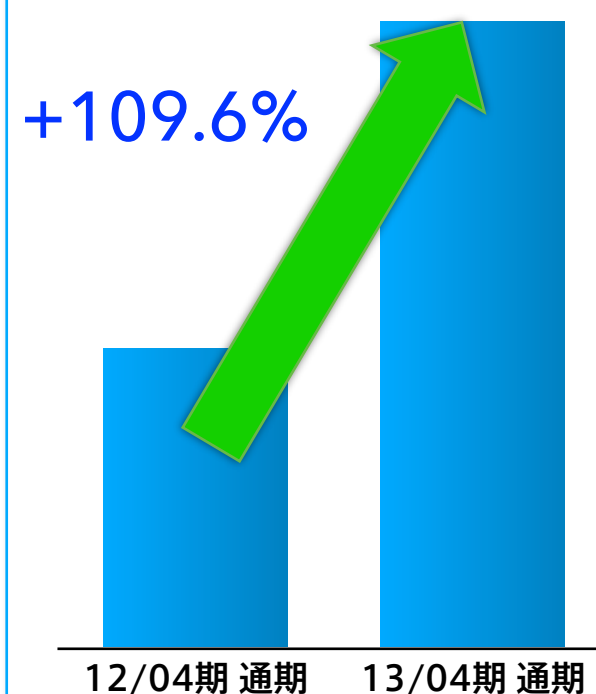
固定回線



MVNO



Cloud Mail



計画通りにモバイル/クラウドサービスへのシフトが進み、
モバイル/クラウドのユーザ数は合わせて115万人まで成長

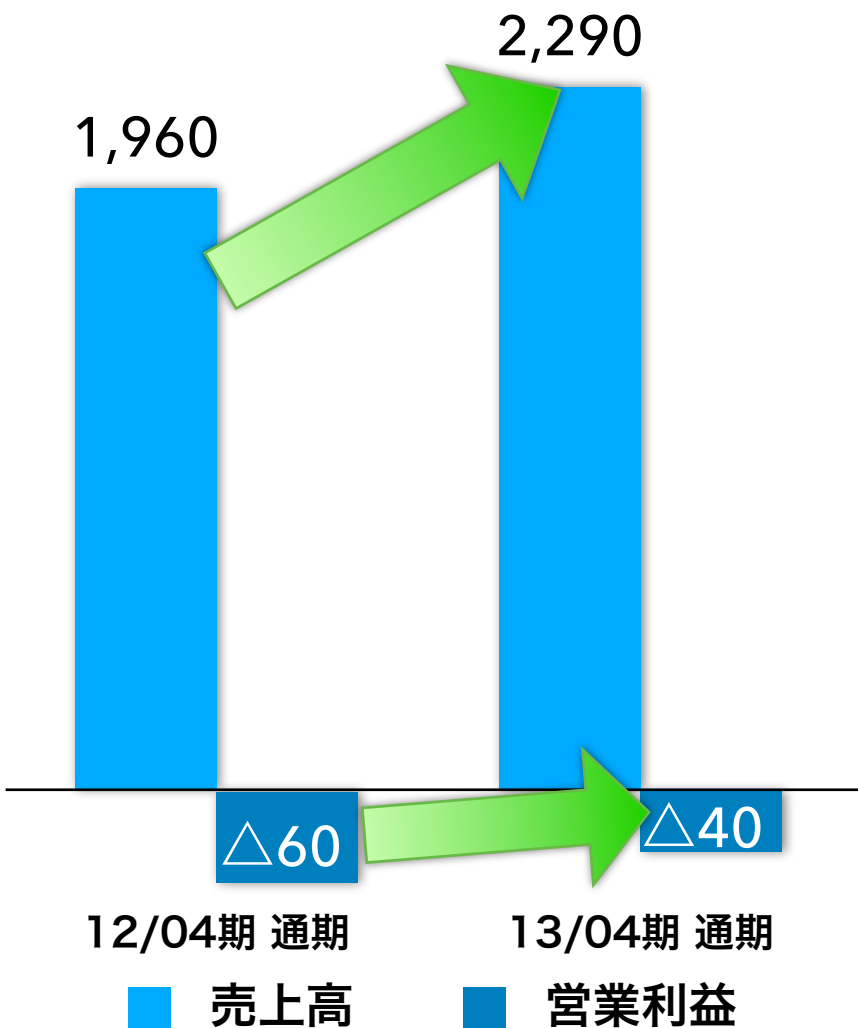
フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業



CCインフラ 前年同期比

(単位:百万円)



売上高 : 16.8%増
営業損益: 19百万円増

- 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
- VDCのコストコントロールが期内に間に合わずに利益は想定を下回る

CCインフラはVDC事業が堅調に推移

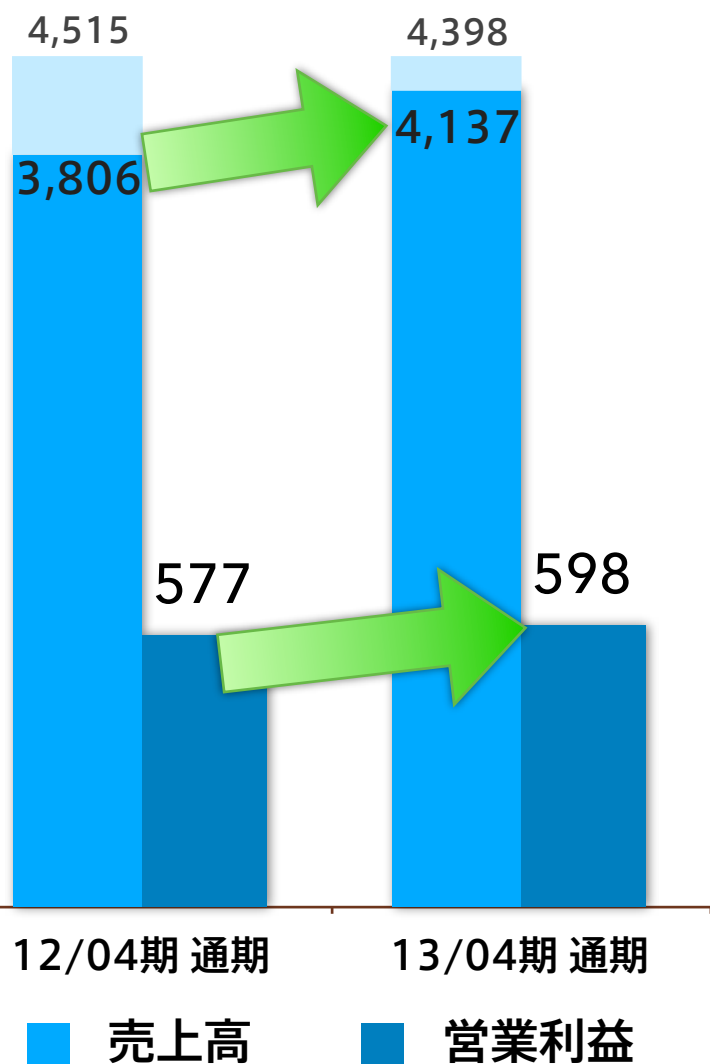
フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業



B2C(DTI) 前年同期比

(単位:百万円)



売上高(一時売上除外): **8.7%増**

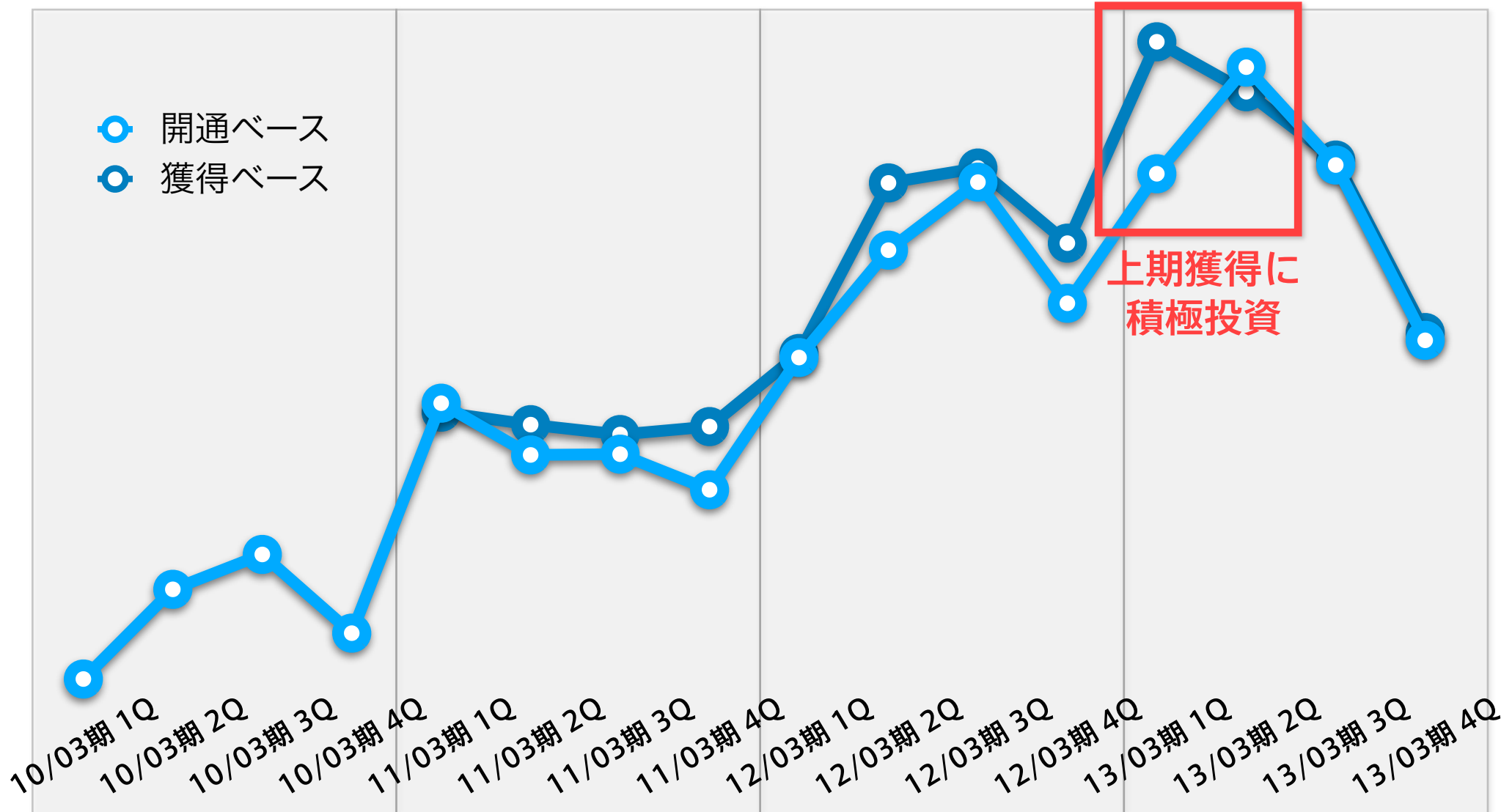
売上高(全体) : **2.6%減**

営業損益: **3.7%増**

- モバイルユーザの増加が堅調に推移
- アルファインターネットのユーザの統合効果によりユーザ数は増加

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

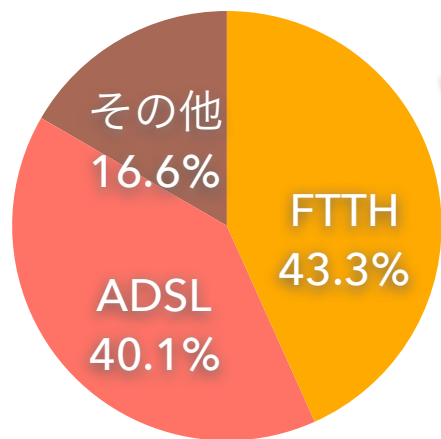
B2C(DTI)の純増減数推移



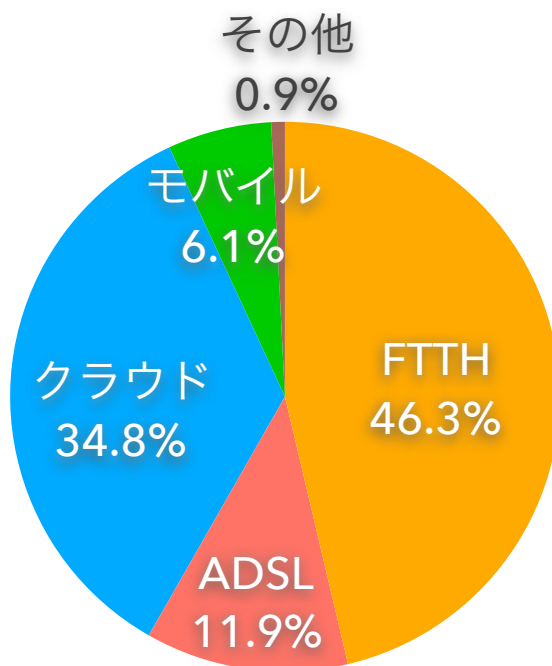
DTIのユーザ数は拡大傾向を維持

B2C(DTI)の新規入会者の割合

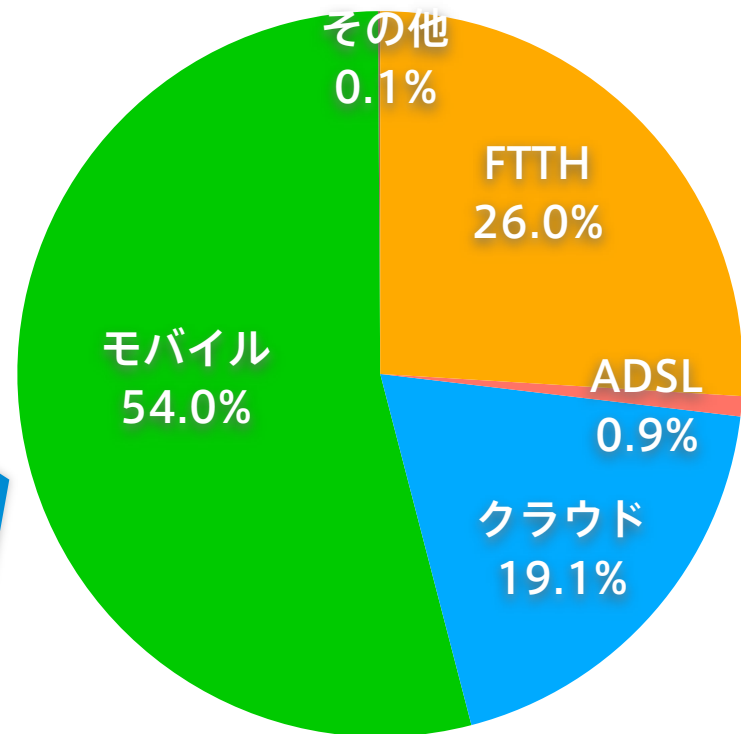
2007年9月の
新規契約者割合
(DTI買収当初)



2010年4月～2011年3月の
新規契約者割合



2013年3月期通期の
新規契約者割合



DTI アカウント数推移

固定回線

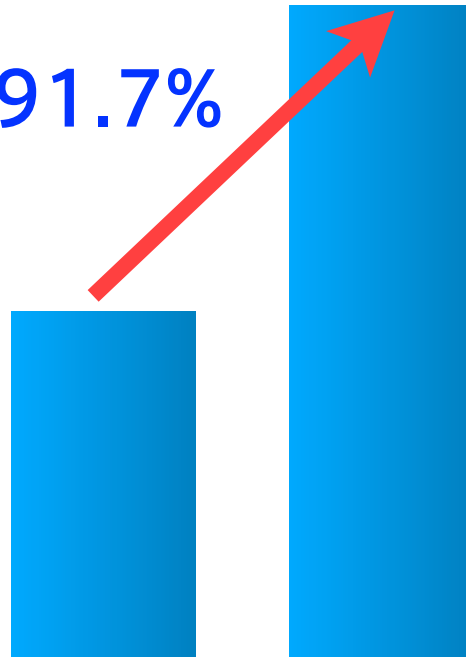
+3.9%



12/03期 通期 13/03期 通期

モバイル

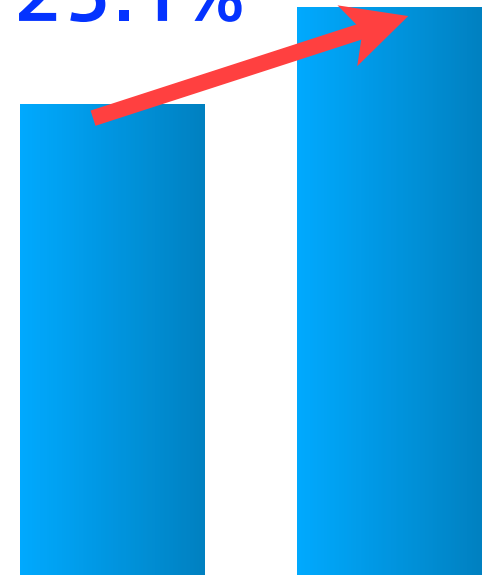
+91.7%



12/03期 通期 13/03期 通期

クラウドサービス

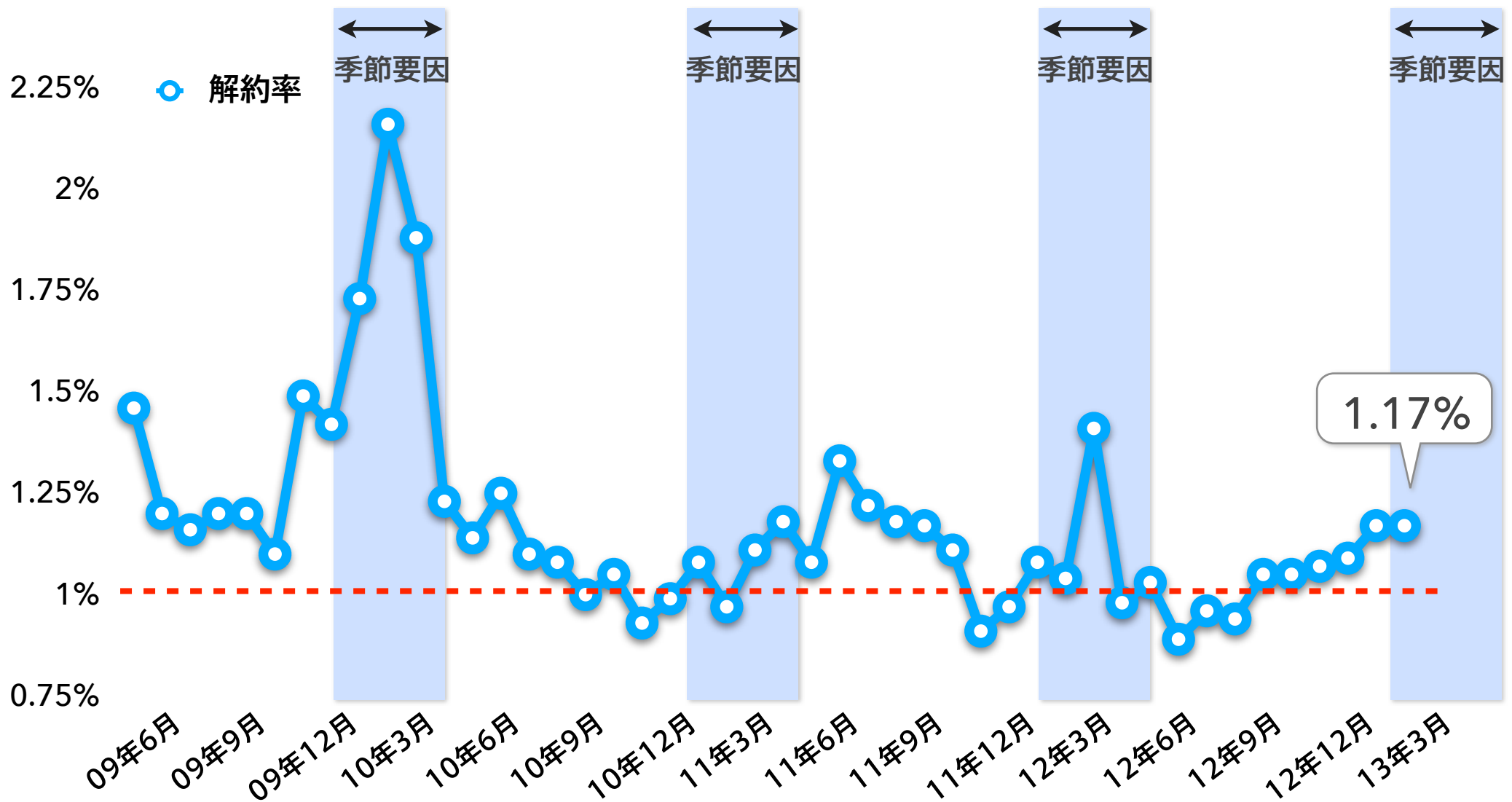
+23.1%



12/03期 通期 13/03期 通期

アルファインターネットの統合効果に加え、モバイルユーザの増加が堅調に推移し、DTIユーザ数は前年同期比:17.4%増加

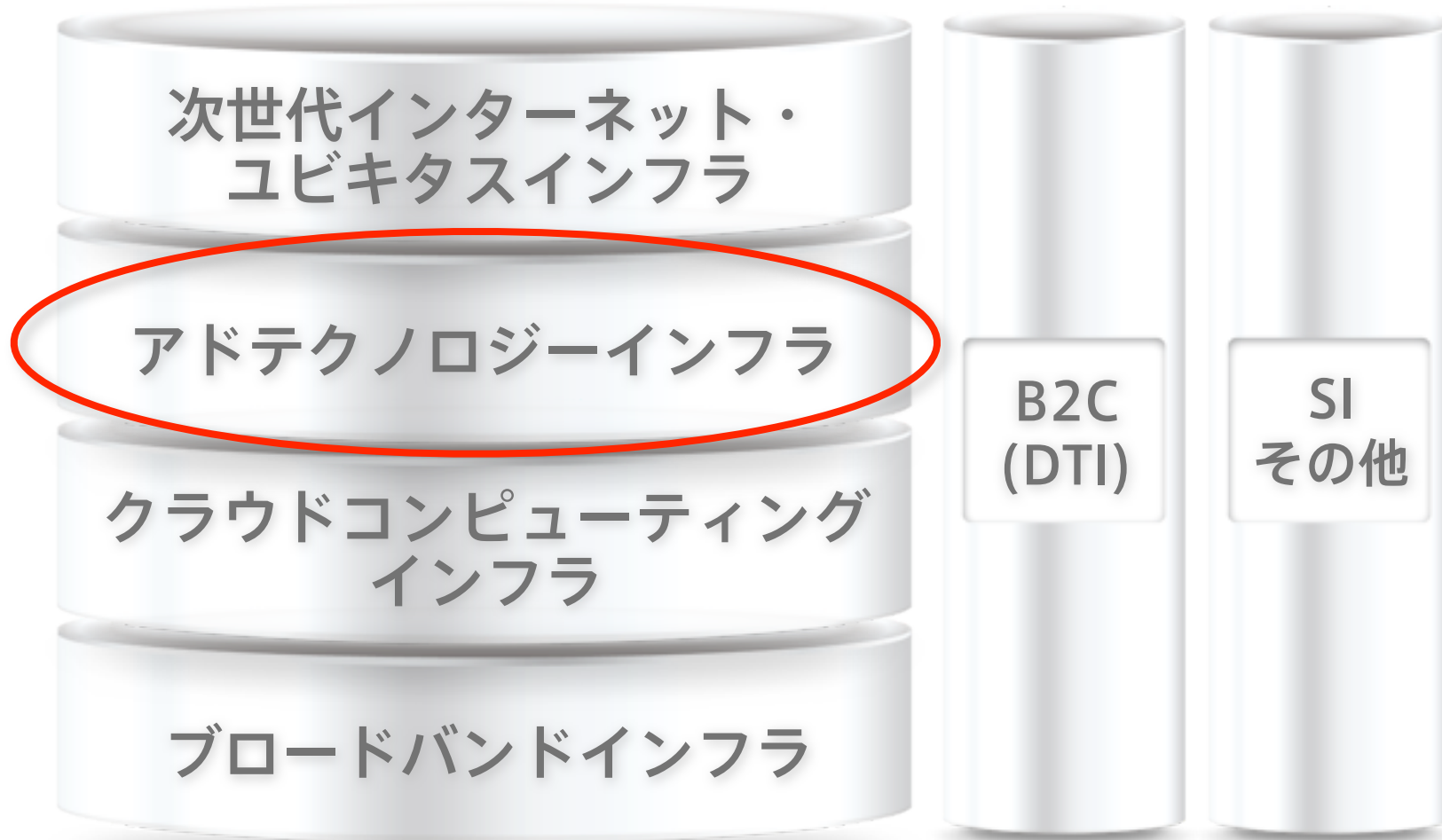
DTI解約率



季節変動要因による増加はあるが、目標の1%前後で推移

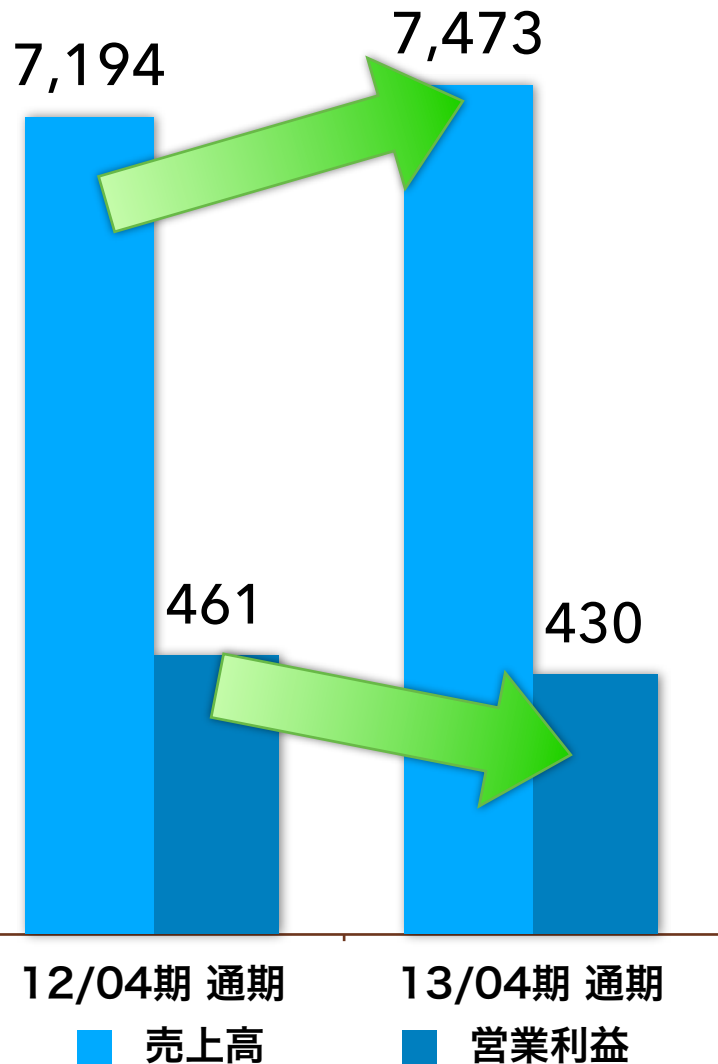
フリービットグループの事業

Smart Infra 提供事業



ATインフラ 前年同期比

(単位:百万円)



売上高 : **3.9%増**
営業損益: **6.7%減**

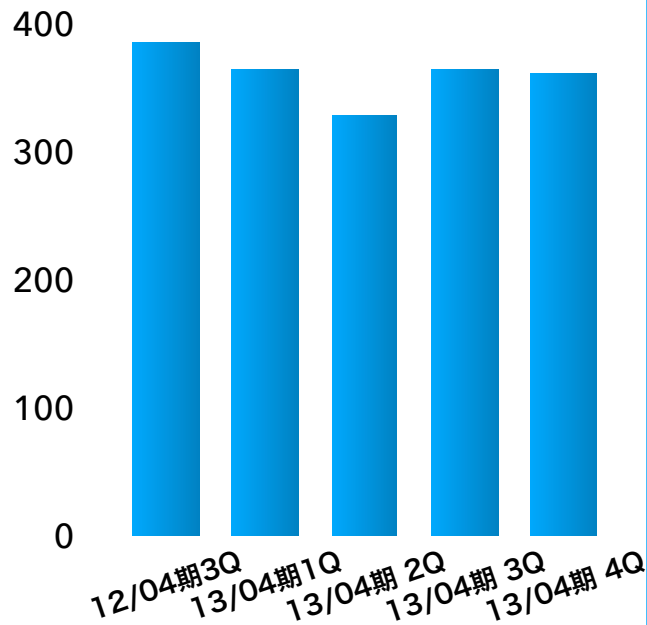
- SEO/アフィリエイト/リスティングが堅調に推移
- 構造改革が終了し、利益基調になったことによる人員増強

ATインフラも堅調に推移。更なる成長に向けた投資実行フェーズ

ATインフラ事業別推移

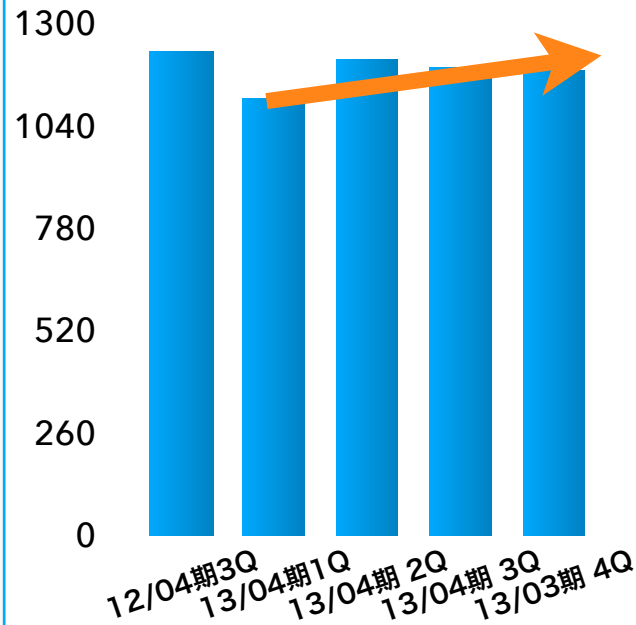
(単位:百万円)

SEM広告ソリューション



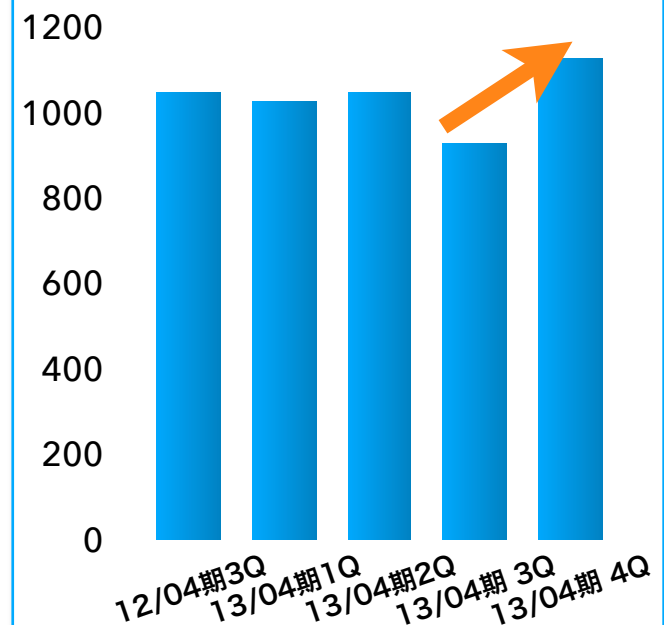
新サービスのリリースに加え、
上期先行投資が奏功し、
SEO成果報酬が向上

リスティング広告



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

アフィリエイト広告



市場の拡大に併せて
拡大基調

ATインフラも各事業は堅調に推移

フリービットグループの事業

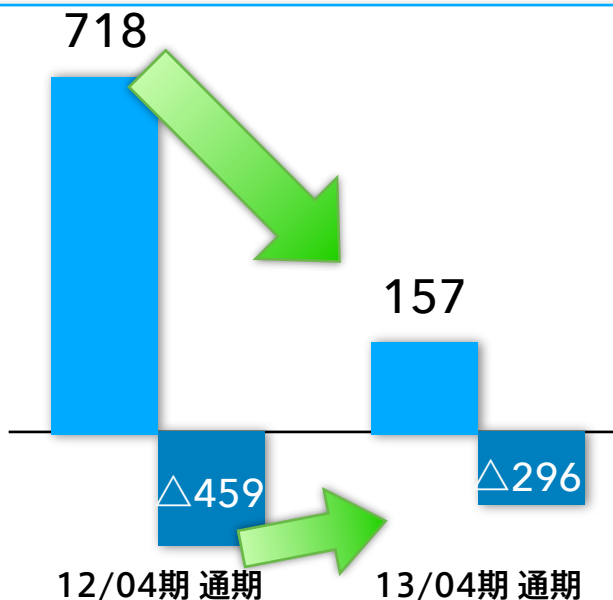
Smart Infra 提供事業



次世代インターネット・ユビキタスインフラ/ その他/SI事業 前年同期比

(単位:百万円)

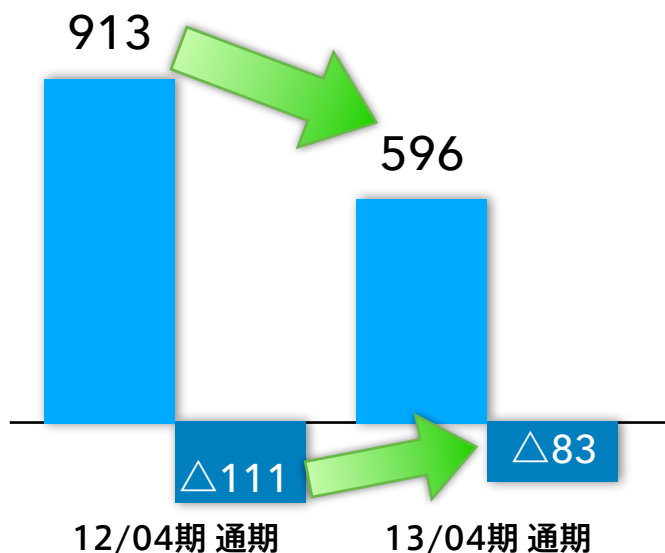
次世代インターネット・
ユビキタスインフラ事業



売上高 : **78.1%減**
営業損益 : **162百万円増**

- エグゼモードの収益改善が進む
- Cloud@SDのテスト販売開始

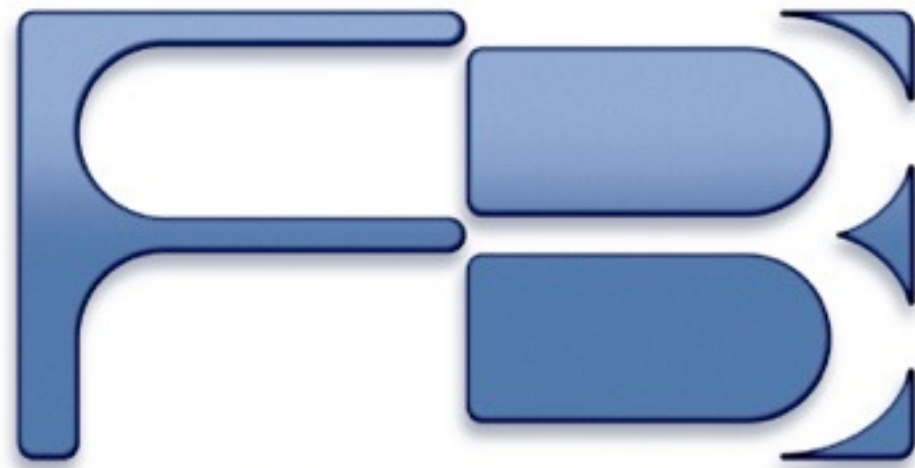
その他/SI事業



売上高 : **34.7%減**
営業損益 : **28百万円増**

- 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



Being The NET Frontier!