

フリービット株式会社【3843】 2011年4月期第2四半期決算説明会



2010/12/14
フリービット株式会社

(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。

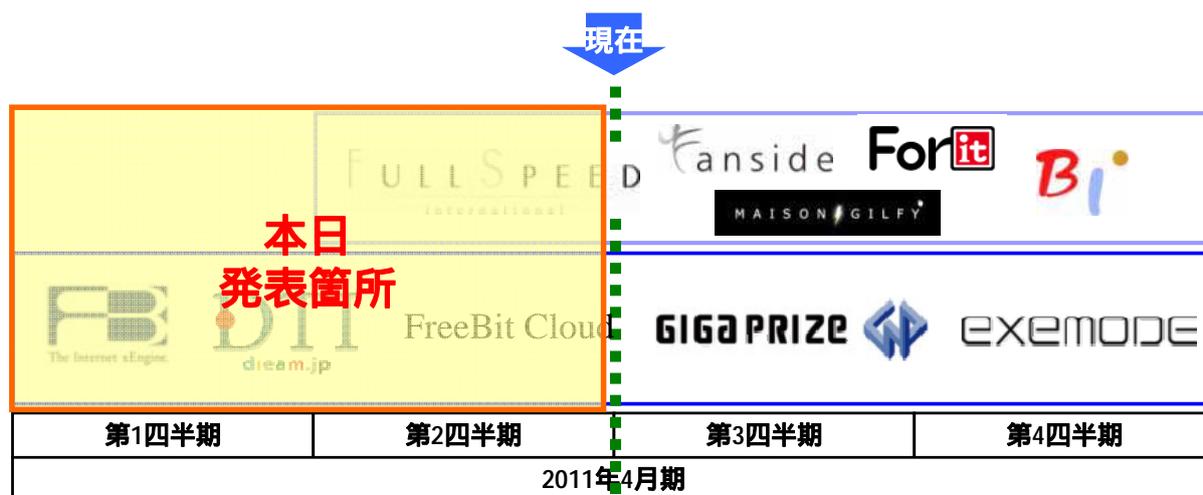
アジェンダ



1. 2011年4月期第2四半期連結業績

2. 下期の戦略 / 施策

■ 当社グループ連結決算イメージ



PL	第2四半期よりFSグループの業績を連結開始
BS CF	2010年10月末時点の資産・負債が連結され財政状態に反映

2011年4月期第2四半期連結業績

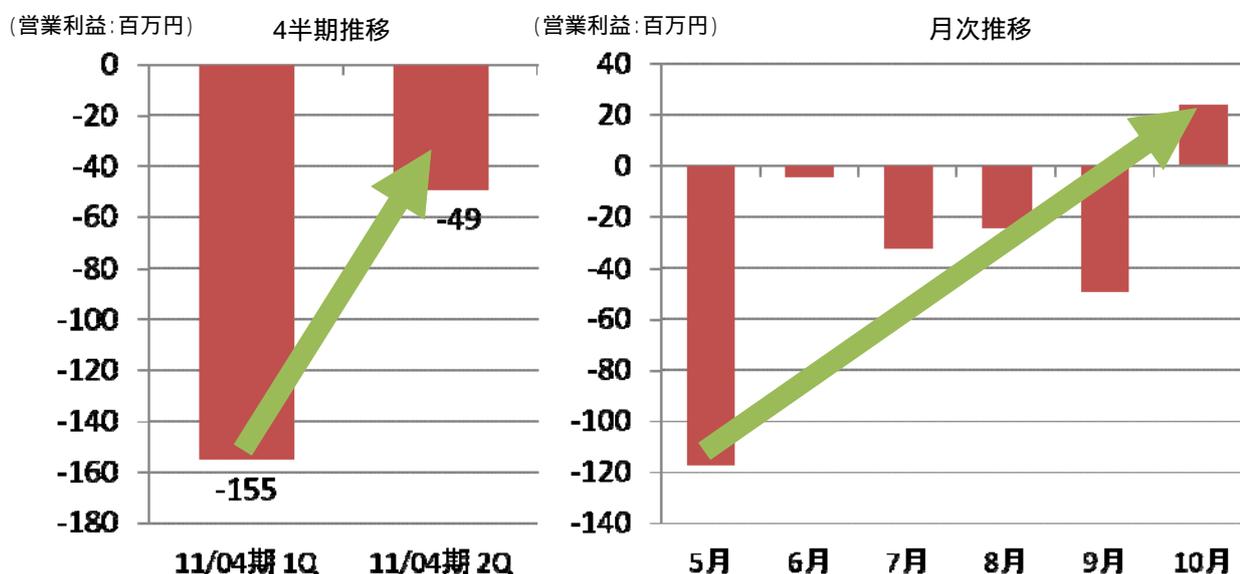
(単位:百万円)	10年4月期 第2四半期	11年4月期 第2四半期	前年 同期比	11年4月期 中間予想	対中間 予想差異
売上高	6,705	10,189	+52.0%	10,000	+189
営業利益	196	91		50	41
経常利益	424	4	98.9%	50	+54
税金等調整前純利益	484	124			
純利益	393	214		240	+26
一株あたり純利益(円)	8,074	4,282			

- 第1～第2四半期は、グループとしての成長へ向けての投資と構造改革期と位置づける
- 第2四半期より既存領域の成長に加え、FSグループ連結開始により売上高は大幅に増収
- コア事業部分は期初計画通りに堅調に推移し、売上高については中間予想を超過。営業利益は、ノンコア事業(切り離し予定)の目標未達により中間予想を下まわる結果となった。
- 経常利益はグループ内の資金効率の向上をはかり支払利息の抑制等に努めた結果、中間予想を上回り黒字化
- 当期純利益はフルスピード投資先であったTCBホールディングス破たんに伴う特別損失計上(84百万円)も吸収して、中間予想を達成。

旧フリービットグループの営業利益推移



旧フリービットグループの1Qと2Qの各会計期間における営業利益推移は以下の通りで、営業利益は大幅に改善。投資期間からのシフトが明確化。

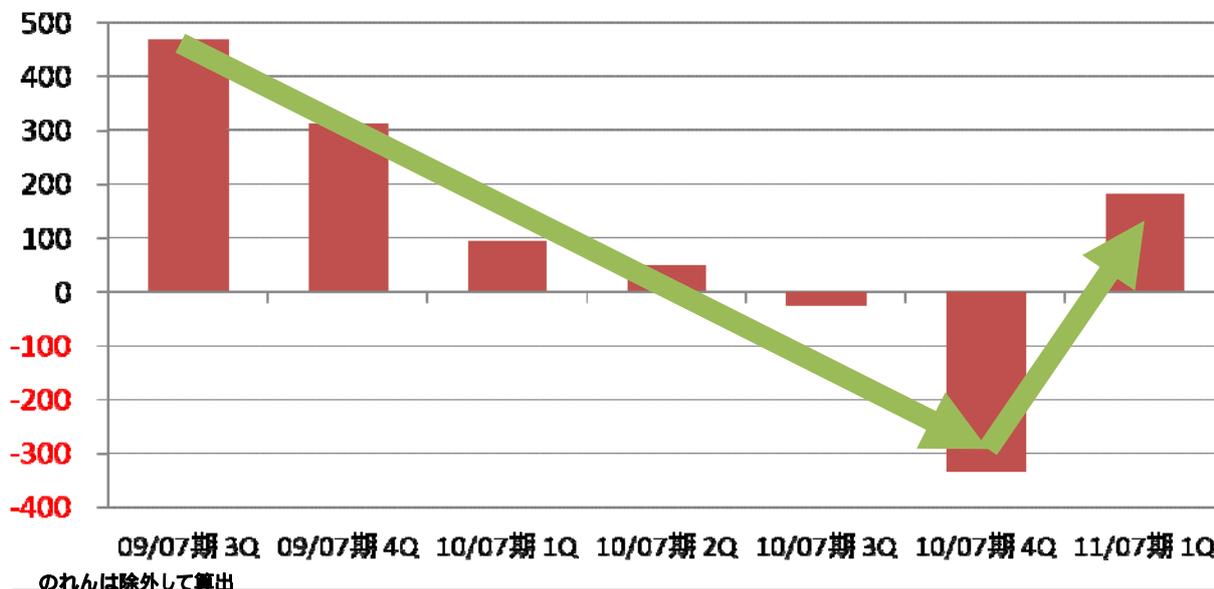


(参考)フルスピードグループ営業利益四半期推移(全体)



フルスピードグループ(コア事業)の営業利益はフルスピードクラブ等の顧客数増加により収益が安定化し始めている。原価/販売管理費(前期は一時費用が発生)の抑制により、大幅に改善し始めており、収益に貢献

(営業利益:百万円)



Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

7

(参考)フルスピードグループ営業利益四半期推移(コア事業)

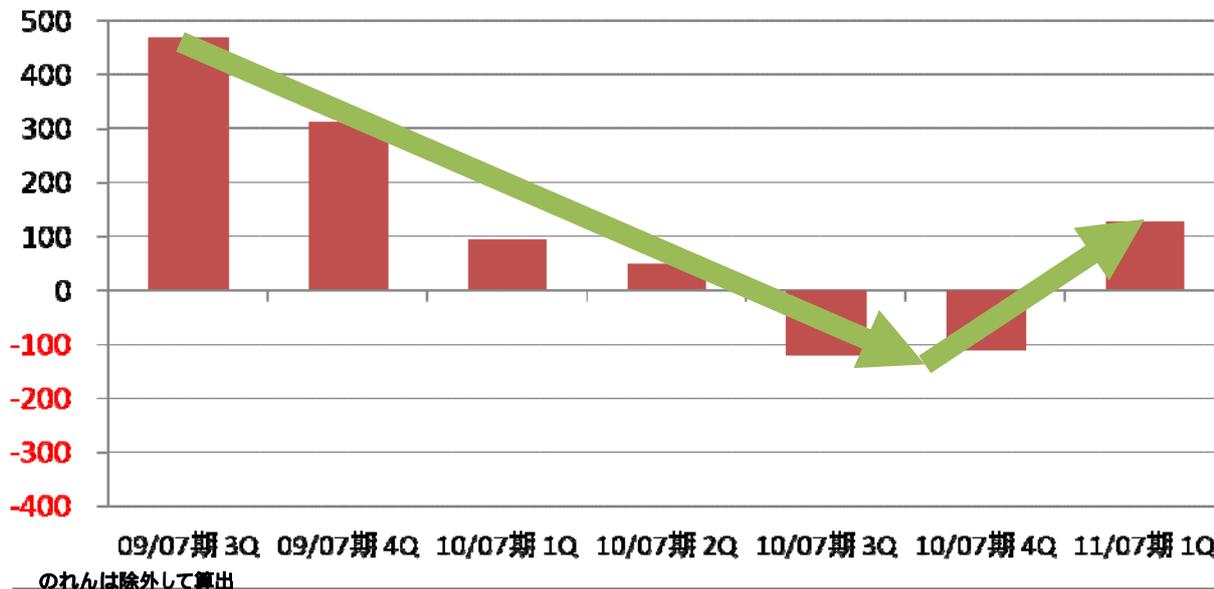


フルスピードグループ(コア事業)の営業利益はフルスピードクラブ等の顧客数増加により収益が安定化し始めている。原価/販売管理費(前期は一時費用が発生)の抑制により、大幅に改善し始めており、収益に貢献

FSグループ(コア事業)



(営業利益:百万円)



Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

8

2011年4月期 第2四半期連結業績サマリ【BS】



(単位:百万円)		10/04期 期末実績	11/04期 第2四半期実績	増減	
総資産	流動資産	8,788	10,533	+1,744	
	現金・預金	4,946	4,201	744	FSグループ 連結により
	売掛金	2,333	3,568	+1,235	
	商品および製品	372	1,012	+639	
	固定資産	7,233	11,892	+4,658	FSグループ 連結により
	のれん	4,098	7,147	+3,049	
	投資有価証券	1,119	1,435	+316	
総資産合計		16,022	22,425	+6,403	FSグループ 連結により
負債/ 純資産	負債	8,187	15,045	+6,857	
	有利子負債	4,843	9,764	+4,921	
	負ののれん	676	511	165	
	純資産 (うち、少数株主持ち分)	7,834 (232)	7,380 (377)	454 (+144)	
	自己資本比率	47.4%	31.2%	16.2%	
	負債 / 純資産合計		16,022	22,425	+6,403

FSグループ連結開始により、売掛金/のれん/有利子負債が増加し、総資産が大幅に増加

2011年4月期 第2四半期連結業績サマリ【CF】



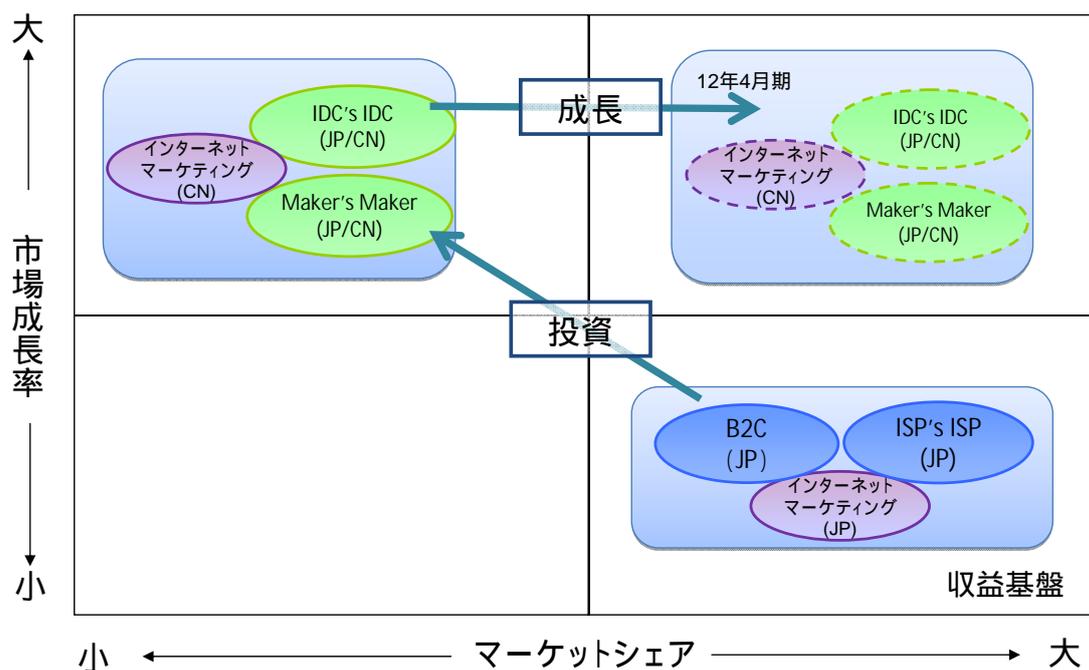
(単位:百万円)

	10/04期 第2四半期実績	11/04期 第2四半期実績	トピック
営業キャッシュフロー	1,108	39	未払金の減少、法人税等の支払い、 のれん償却額
投資キャッシュフロー	600	709	子会社株式の取得による支出
財務キャッシュフロー	1,556	87	自己株式の取得、配当金支払いに よる支出
現金及び現金同等 物の増減額	2,064	760	
現金及び現金同等 物の四半期末残高	6,084	4,185	

セグメント別第2四半期業績結果

フリービットグループの事業

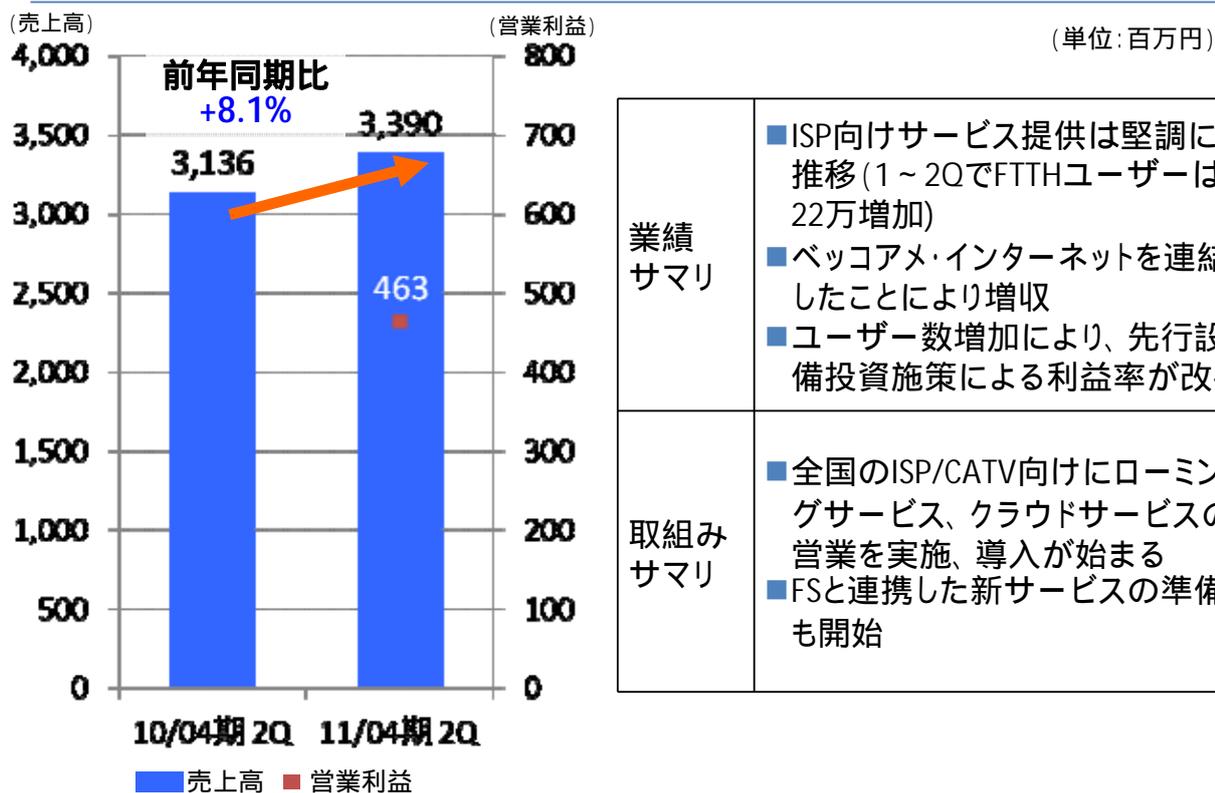




セグメント別第2四半期業績サマリ

	セグメント	実績(単位: 百万円)		前年同期比	
		10/04 2Q	11/04 2Q		
収益基盤	ISP's ISP	売上	3,136	3,390	+8.1%
		営業利益	-	463	-
収益基盤	B2C	売上	2,585	2,020	21.8%
		営業利益	-	127	-
収益基盤	Internet Marketing	売上	83	1,468	+1668%
		営業利益	-	96	-
成長事業	iDC's iDC	売上 全体	1,175	1,090	7.2%
		売上 旧MEX除外	437	646	+47.8%
		営業利益	-	137	-
成長事業	Maker's Maker	売上	-	1,099	-
		営業利益	-	150	-
	その他衣料販売	売上	-	1,394	-
		営業利益	-	58	-
	SI・その他	売上	519	750	+44.5%
		営業利益	-	47	-

セグメント別売上推移および取組み概要【ISP's ISP】



上記業績はセグメント間取引調整前
10/04期の数値は参考値です

Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

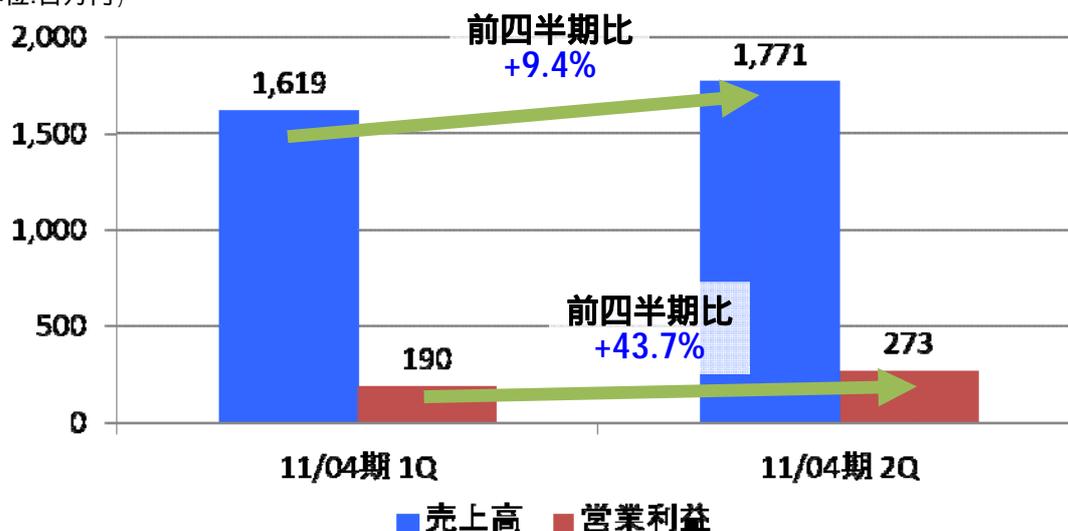
15

セグメント別売上推移および取組み概要【ISP's ISP】



ISP's ISPの1Q,2Qでの業績変化

(単位: 百万円)



売上高及び営業利益は堅調に推移

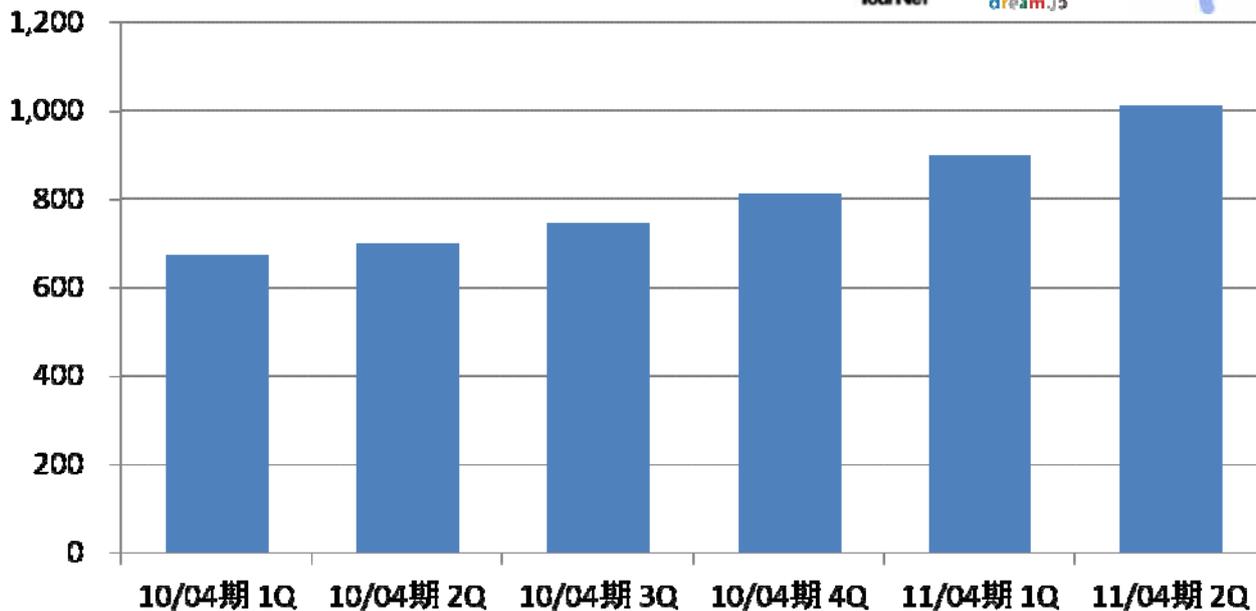
Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

16

ISP's ISPエンドユーザ数推移



(単位:千ユーザ)

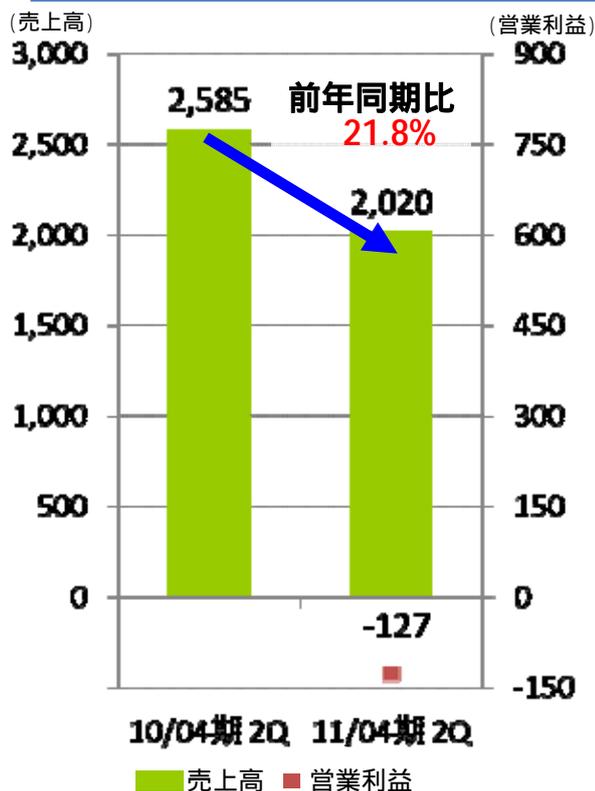


ローミング、DTIの総計として100万ユーザーを突破！

Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

17

セグメント別売上推移および取組み概要【B2C】



業績サマリ	<ul style="list-style-type: none"> 前年同期比では競争力の低い、ひかりoneTタイプユーザへの移行施策によるARPUの低下とユーザ退会により減収。 月次ユーザー数は維持状態。
取組みサマリ	<ul style="list-style-type: none"> ユーザー獲得に向けた独自のマーケティングシステムがほぼ想定の稼働に達する クラウド系サービス (ServersMan@VPS) の開発と販売を積極的に実施 クラウド系サービスの既存ユーザー導入の開始 顧客満足度向上施策の推進 BPR(営業利益率 20%に向けた取り組み)の推進 IPv6への対応の準備

上記業績はセグメント間取引調整前
10/04期の数値は参考値です

Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

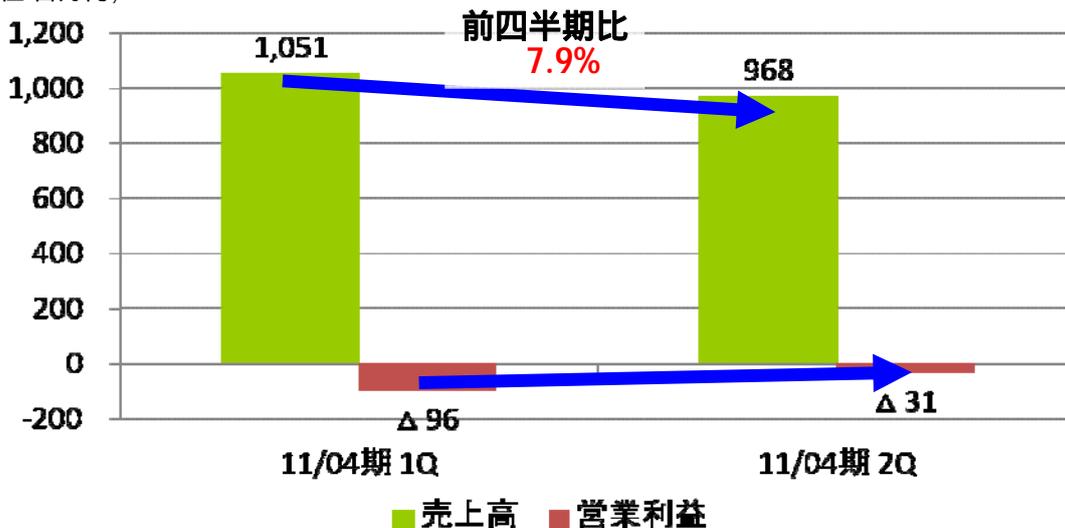
18

セグメント別売上推移および取組み概要【B2C】



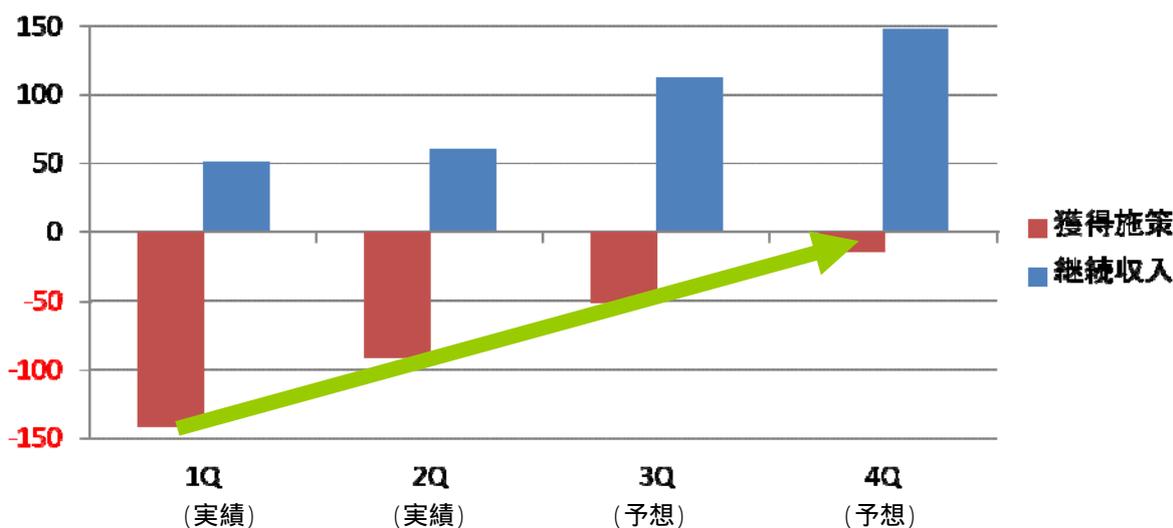
B2Cの1Q,2Qでの業績変化

(単位:百万円)



売上高は会員数の一時的な純減により減収であるが、営業利益については改善

B2Cセグメント営業利益推移(内訳)

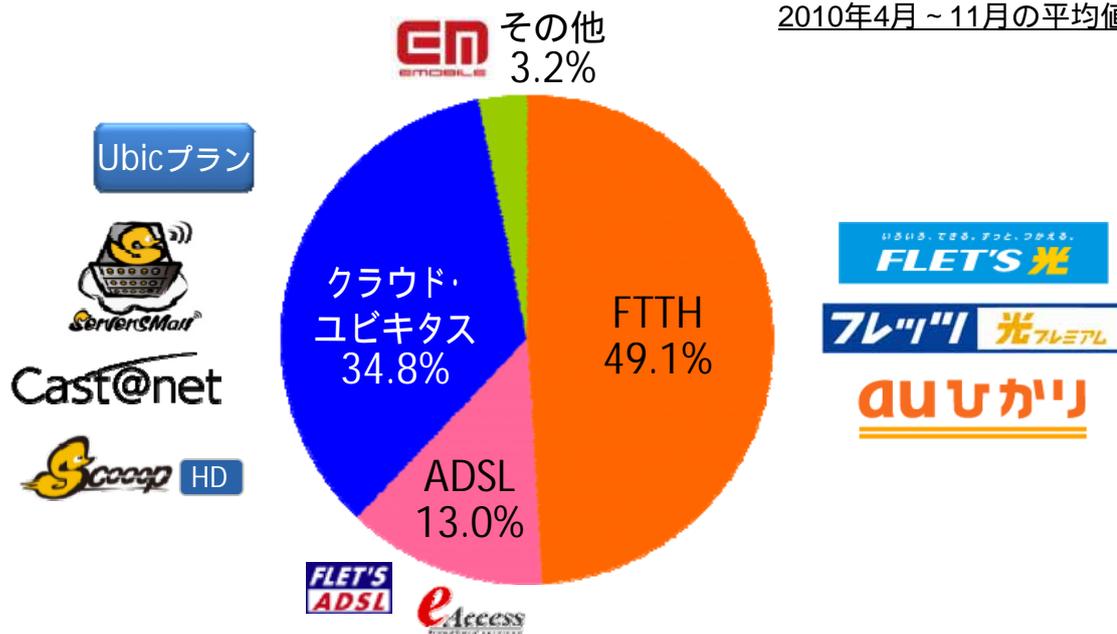


継続収入は安定的に推移。今後を見据えた独自獲得施策を実施。
 獲得効率の上昇によって、固定費をまかない始めている。
 年度末には、獲得コスト0でのユーザー増加を目指す。
 継続課金部分も、各種統合、新サービス開発コストなどを吸収し、利益水準があがる

DTI新規会員獲得プラン割合

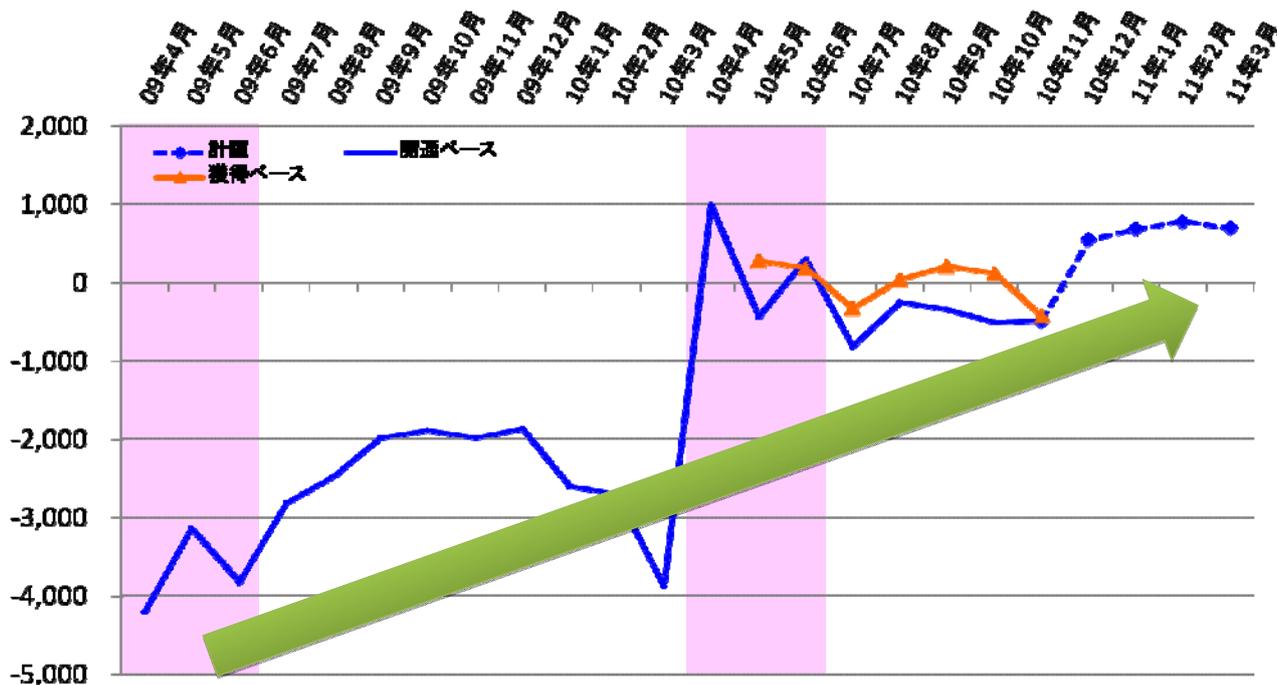


2010年4月～11月の平均値



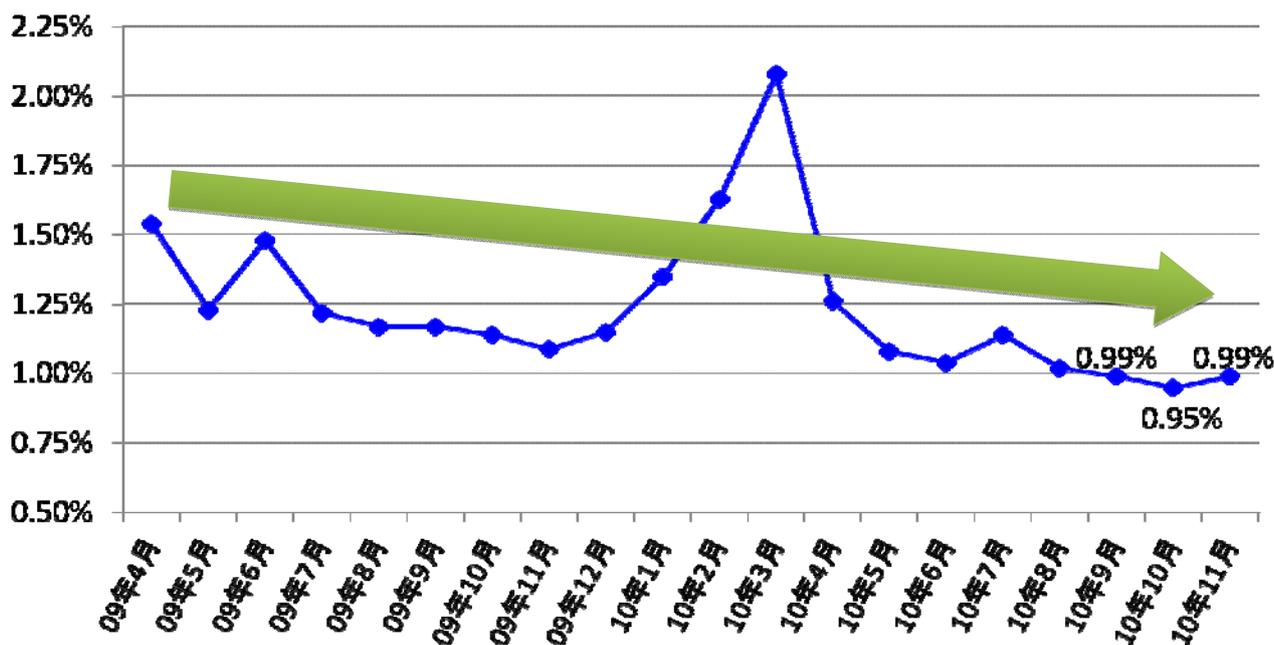
ServersMan@VPSを含むクラウドサービスの新規会員割合は継続して約3割を維持

DTI 開通ベース(開通数-解約数)の増減推移



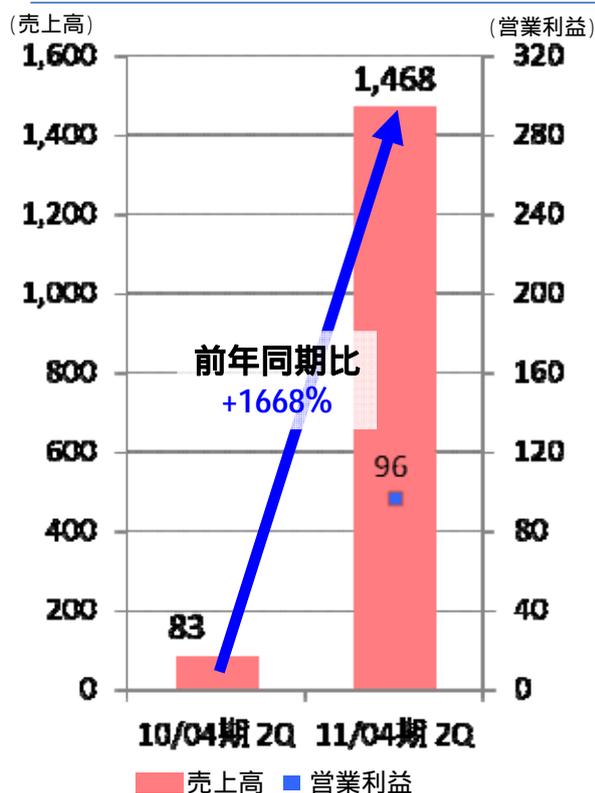
新マーケティング施策への投資の結果、純増基調に向かっている

DTI 解約率推移



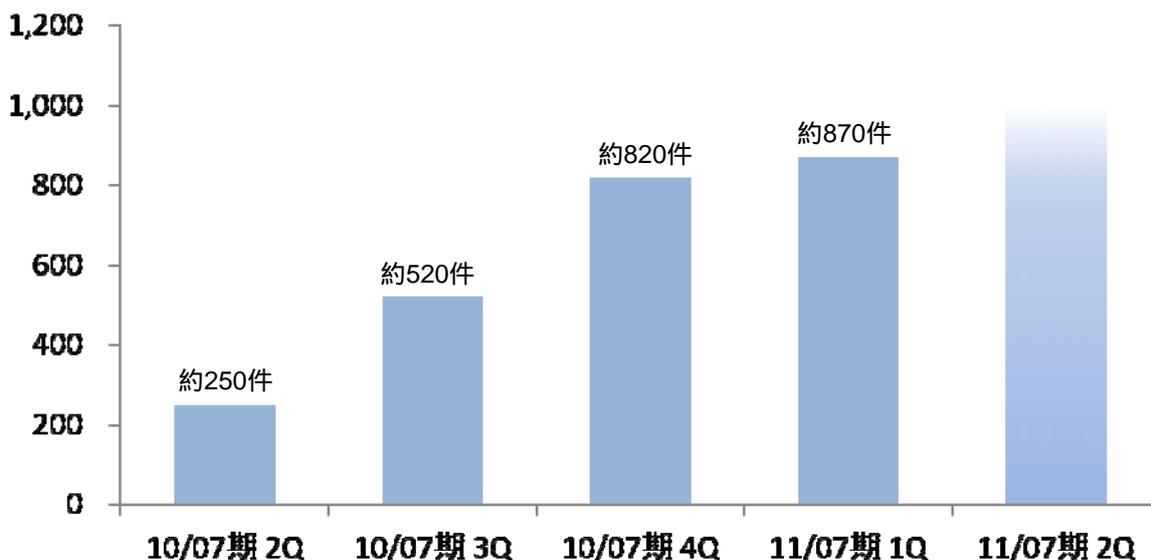
解約率は1%未満で推移し始めている

セグメント別売上推移および取組み概要【Internet Marketing】



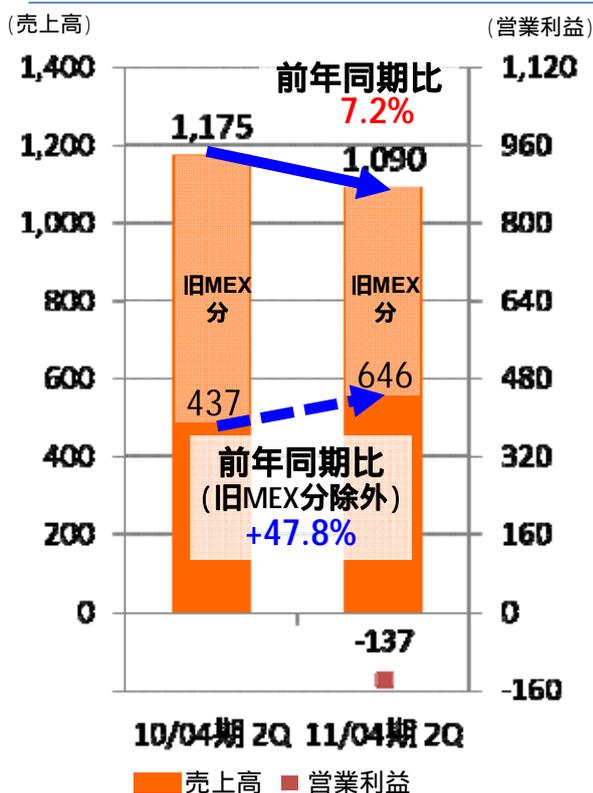
業績サマリ	■ 第2四半期よりFSを連結開始したことにより、大幅に増収
取組みサマリ	<ul style="list-style-type: none"> ■ グループシナジー戦略の追求を行う価値創造委員会の設置と運用 ■ FSに対して営業の生産性管理の構造の導入 ■ 継続課金サービスであるフルスピードクラブを積極的に販売 ■ FBと連携し価値創造委員会を推進した結果、「ITコスト半額コンサルサービス」「フルスピードクラブチャイナ」といった新サービスもリリース

上記業績はセグメント間取引調整前
10/04期の数値は参考値です



2010年1月より本格的に事業を開始して以来、フルスピードクラブの契約件数は順調に増加し、短期間でFS社の中核事業として育成することに成功。今後はFBと連携を強化して更なる増加を目指す

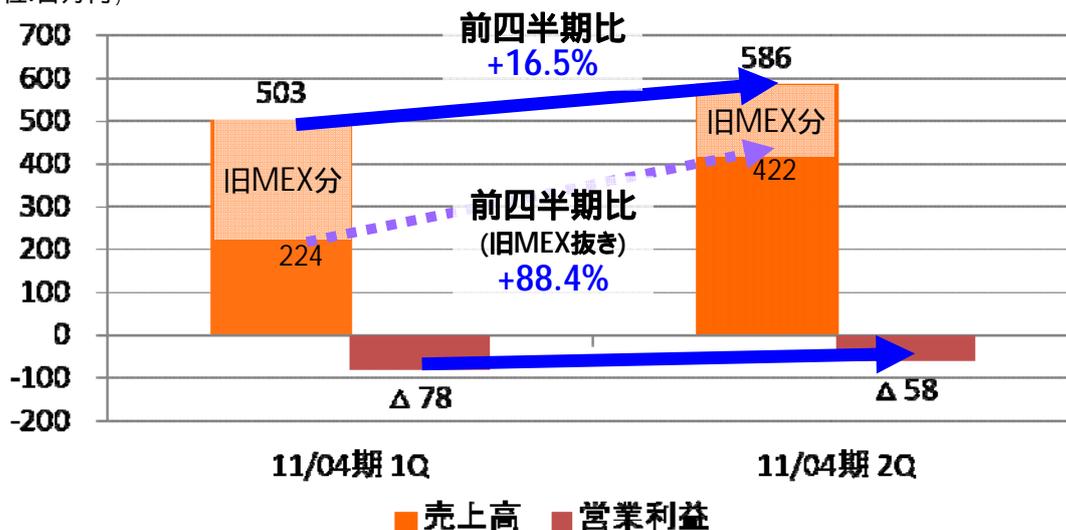
セグメント別売上推移および取組み概要【iDC's iDC】



業績サマリ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 旧MEX Real iDC撤退による売上減 ■ VDCの顧客数増加やベッコアメ・インターネットの連結開始による増収効果
取組みサマリ	<ul style="list-style-type: none"> ■ VDCの販売が堅調に推移。 ■ またVDCがGree Platformの推奨環境に採用(11/4発表) ■ ベッコアメ・インターネットと共同でのVDCセールスも実施 ■ 医療機関向けのレセプトチェックシステム「ターボチェッカー」の販売も進捗。直販だけでなく代理店開拓も実施中 ■ 中国事業への投資が利益影響

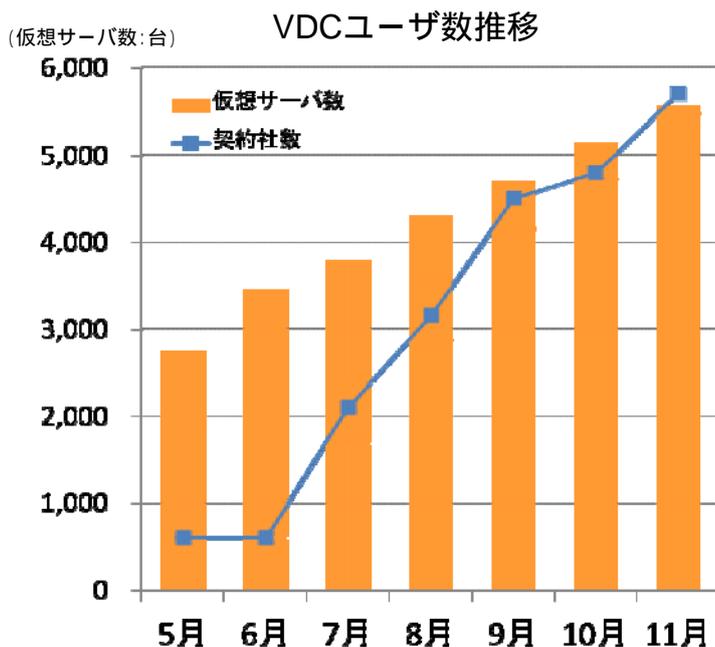
iDC's iDCの1Q,2Qでの業績変化

(単位:百万円)



売上高は全体で16.5%増であるが、CEC社へ事業譲渡した旧MEX社の業績を除けば、88.4%増と大幅に増収
 営業利益は仮想データセンター分野の先行投資期間であるためマイナスではあるものの、売上増に伴い改善している

VDCユーザ数推移

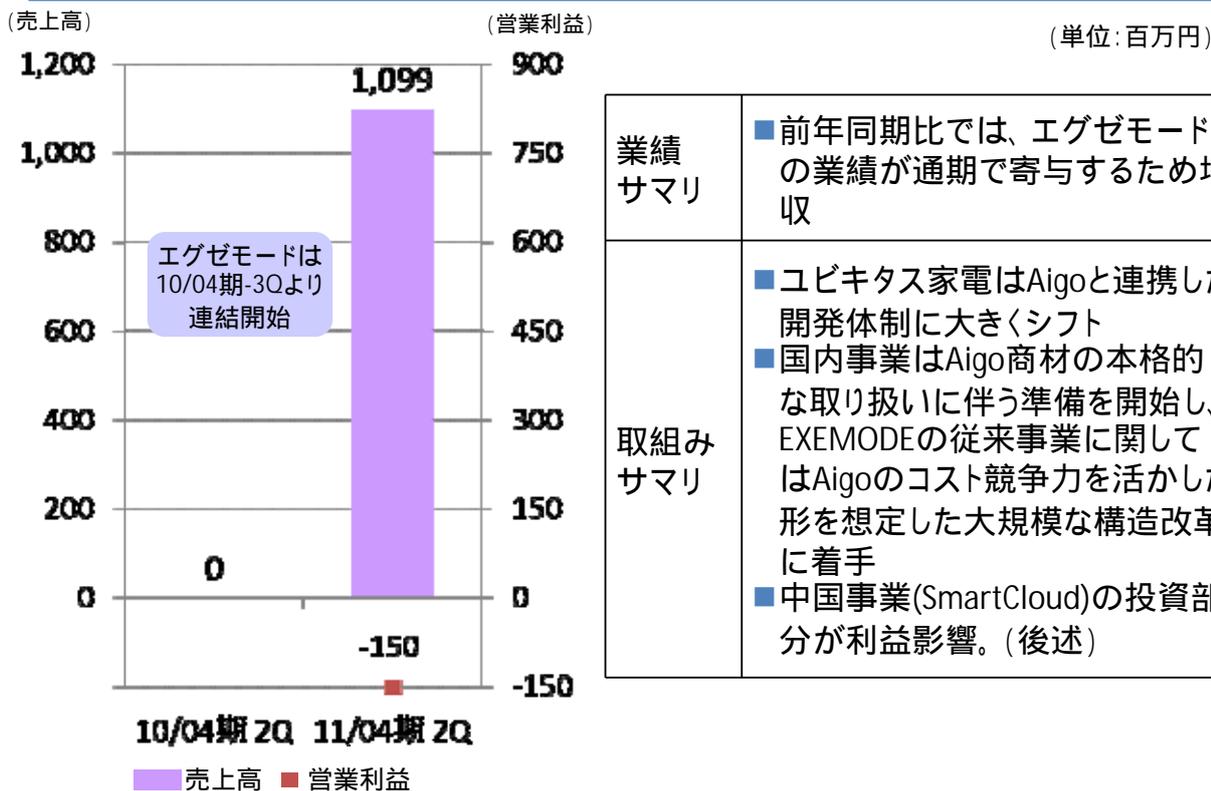


VDC利用企業様(一部)



VDCの契約社数、稼働している仮想サーバ数は堅調に推移。
 月間で約15~20%の成長。

セグメント別売上推移および取組み概要【Maker's Maker】



上記業績はセグメント間取引調整前
10/04期の数値は参考値です

Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

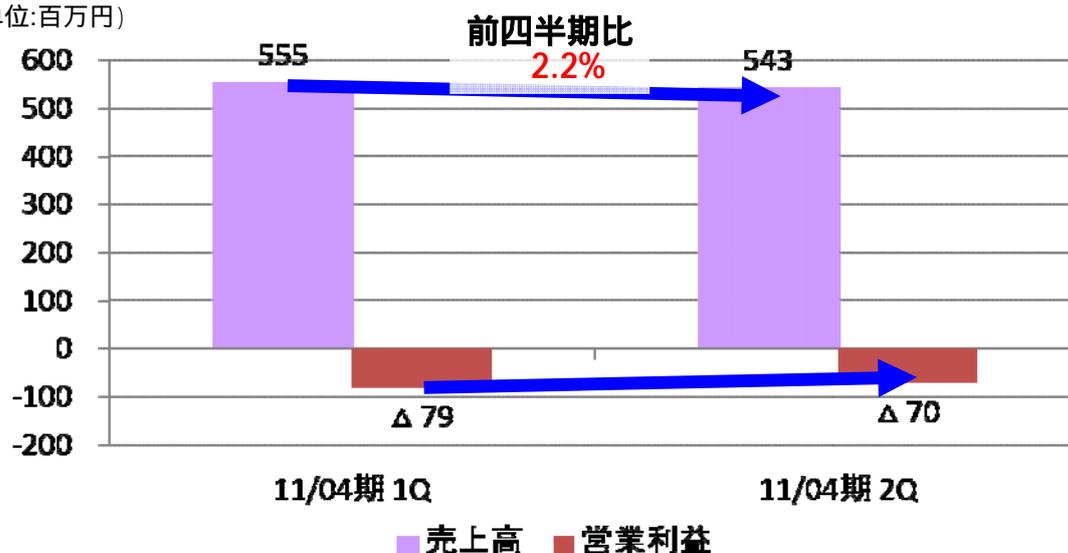
29

セグメント別売上推移および取組み概要【Maker's Maker】



Maker's Makerの1Q,2Qでの業績変化

(単位: 百万円)



Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

30



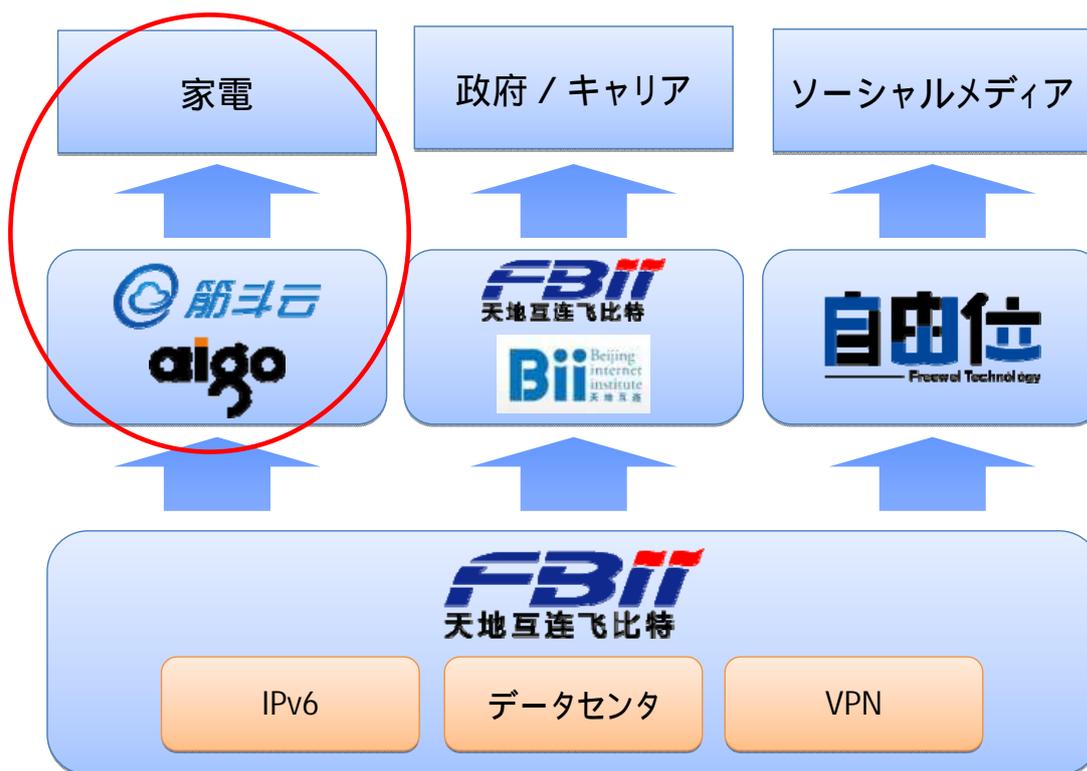
■ プロパー/OEMビジネス

- プロパー事業は自ら企画・製造・品質管理・販売を行い自由度の高い製品を出荷でき粗利率も大きい一方、最小ロットは代理店販売に比較して大きくリスクが高い。

■ Aigoビジネス

- 一方Aigoビジネスは、小ロットでの仕入れが可能となり在庫リスクが低い上、一般的な代理店ビジネスと比較して合弁会社のSCがAigo製品の企画に参加できる分自由度が高い。

中国事業について



Smart Cloud 進捗サマリー

- 10/13 中国最大のSNS 人人網にて「筋斗雲音楽会」をリリース。現在カテゴリー3位の人気。1日約1,000人ペースでの増加。(現在6万人)
- 11/8 Aigo社 正式にIPv6化戦略を発表。全面的にSmart Cloudのテクノロジー“筋斗雲”を採用したサービスを発表。具体的に、Smart Phone、フォトフレーム、NASなどのカテゴリーを発表
- 1Q～2Qで複数のラインナップを開発、3Qから順次製品がリリースされていき、ライセンス収入が生まれ始める。(2Qまでは複数ラインナップへの開発投資期間)
- Aigo以外のメーカーへのライセンス販売も、来年1月より積極開始。
- キャリアとの連携も準備。

aigo ×  IPv6戦略に関して

ITの進化

予感
Expectation

実感
Actual feeling

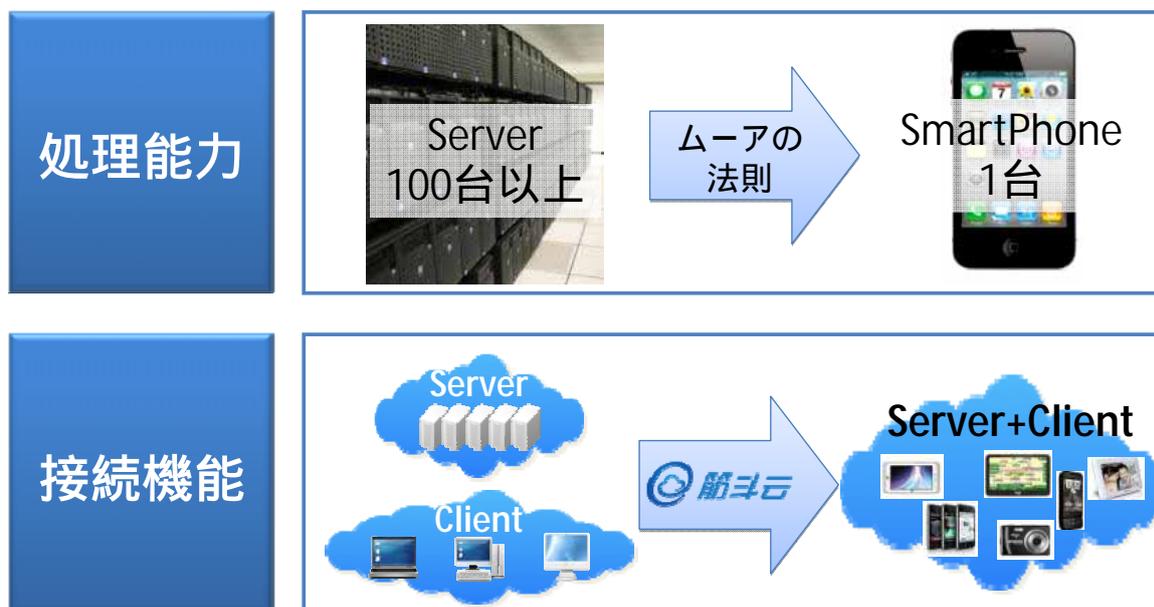
体感
Realization

2000

2010

2020

集積回路上のtransistor数は
18~24ヶ月ごとに倍になる
という経験則

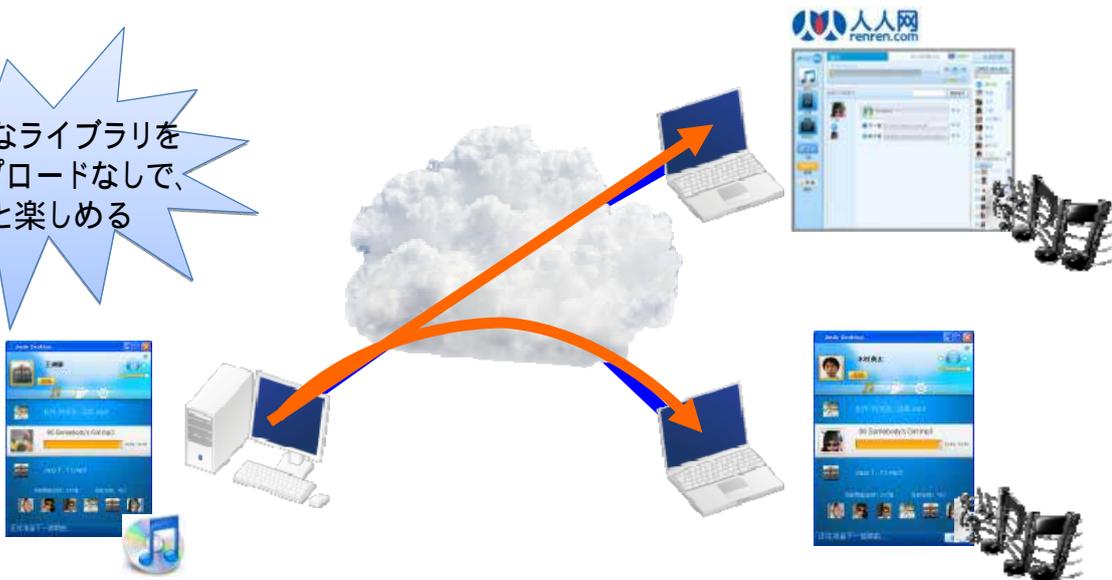


M2M Ready!
Full Product lineup!

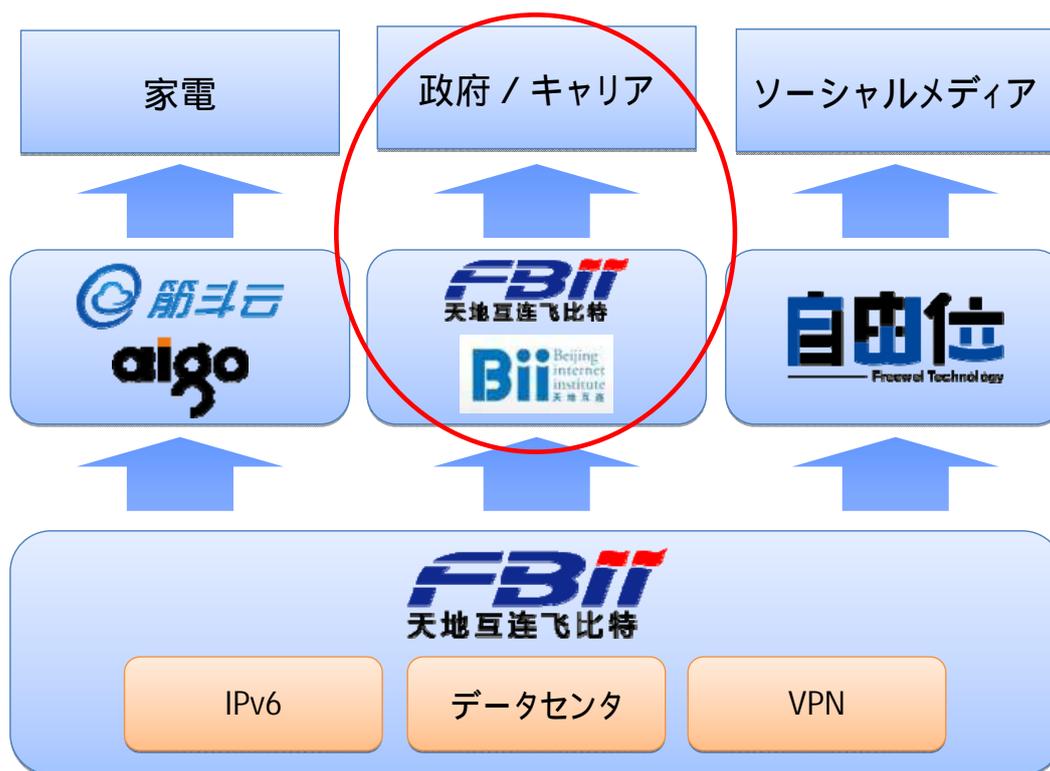
New business model!
New Tech & new Life!

筋斗云 人人網 「音楽会」に関して

巨大なライブラリを
アップロードなしで、
友達と楽しめる



仮想化IPv6の仕組みと、ソーシャルネットワークの友達のネットワークをつなぎ、SNSからのユーザー誘導に成功！

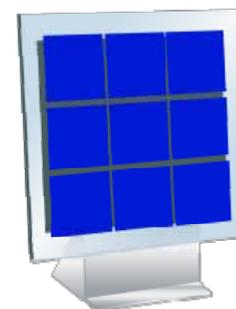


【11/17発表】中国でEmotion Linkの特許を取得

フリービット 中国で代表的仮想ネットワーク構築技術に関して特許取得
 ~ キャリア向けサービスから家電サービスまでを網羅した中継装置技術に関して
 中国本土で初の特許化 ~

当技術の主な用途

1. インターネットのIPv6への移行に関して、当技術を搭載したルータ(CPE)を「置くだけ」でIPv4のネットワークをIPv6化することができる。
2. IPv6が実現されたインターネットの世界において、当技術を搭載したルータ(CPE)を「置くだけ」でIPv4の世界にアクセスすることができる。
3. ネットワーク環境に関係なく、当技術を搭載したルータ(CPE)を「置くだけ」で高いセキュリティのVPN(Virtual Private Network)を構築することができる。
4. 機器同士のM2M(Internet of Things:モノのインターネット)通信を可能にする。



当技術を搭載した
CPE

■ Public 六飛について

- 昨年スタートした六飛サービスがクチコミで広がり、年末約4万ユーザー。
- 課金システムの実験として一部課金をアリペイにて開始。告知なしで1日10名程の**有料化**(IPv6化市場の潜在ニーズがあることを確認)
- 設備増設を行い、年明けより積極マーケティングを開始する。

■ 中国電信 (China Telecom) とのプロジェクトについて

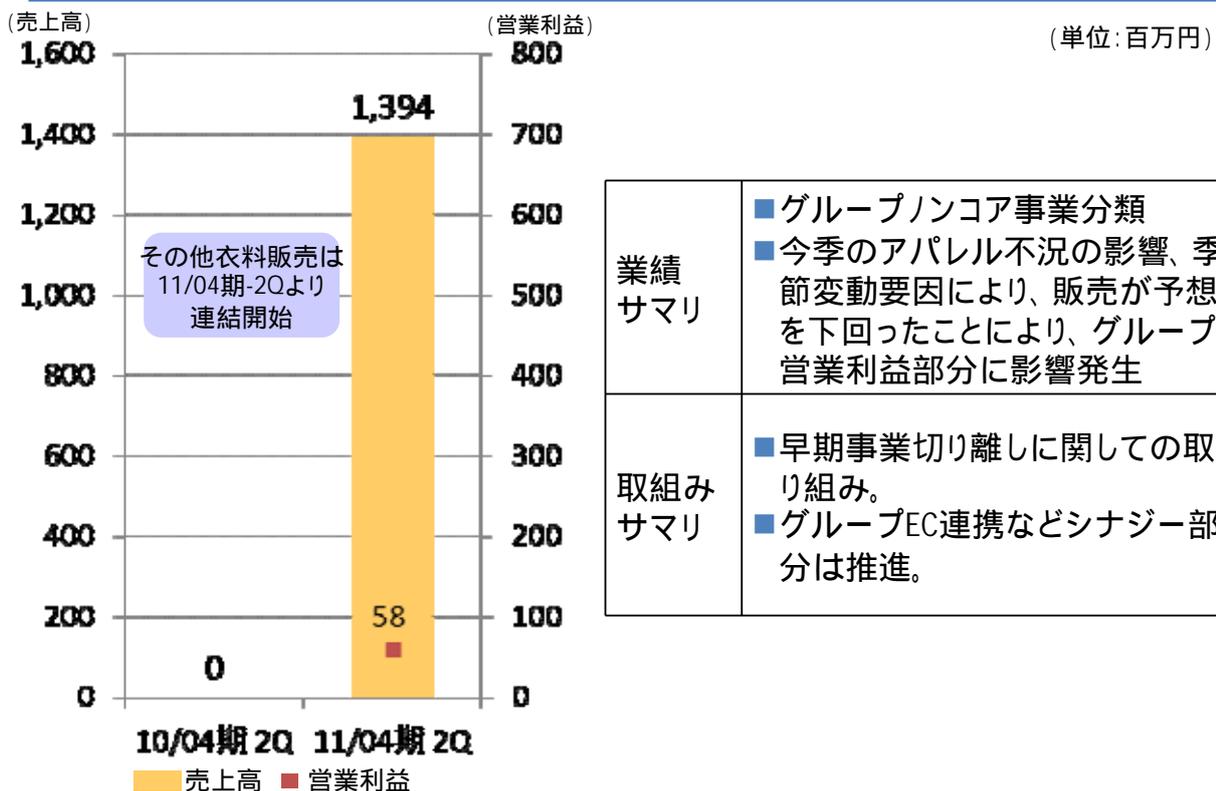
- CTは、IPv4枯渇は2012年初頭、**2012年末には1200万IP足りなくなると推測。**来年6月に最終設備決定、**9月から移行開始。**
- 来年6月までは、実証実験を2都市～5都市に展開予定。BIIと連携して、湖南省、江蘇省での実証実験に入る。
- さらに**CCSA**(中国標準化)への対応も積極的に行う。
- 六飛技術は、移行分野、アプリ分野、法人分野、モバイル分野で検討に入る。

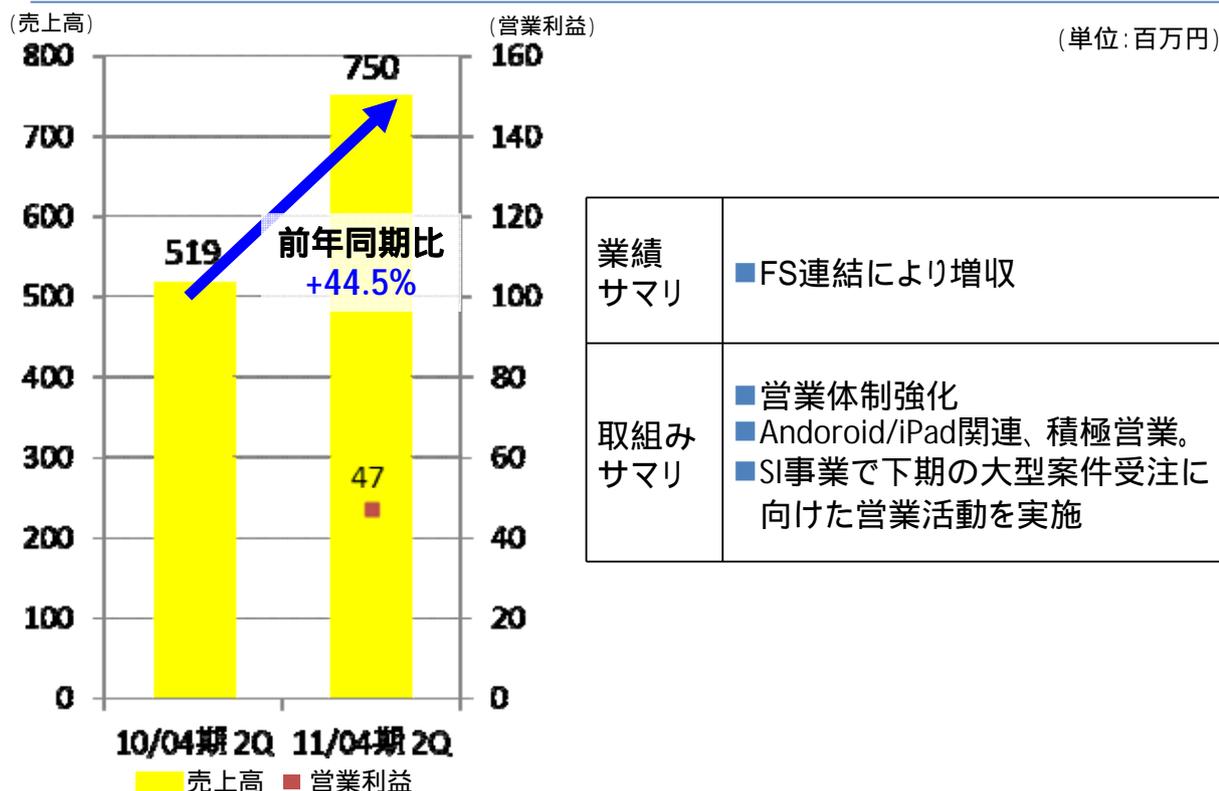
■ 第二位のChina UnicomもIPv6の実証実験を年末から開始、対応中。

■ IPv6化に対して法人市場に対しての取り組みを開始

■ その他新規事業2件を準備中。

セグメント別売上推移および取組み概要【その他衣料販売 





上記業績はセグメント間取引調整前
10/04期の数値は参考値です

Copyright © 2010 FreeBit Co.,Ltd. All Rights Reserved.

45

アジェンダ

1. 2011年4月期第2四半期連結業績

2. 下期の戦略 / 施策



FSと連携した、ISP向け付加価値サービスの展開

MVNOサービスのスタート

クラウドサービスの積極導入

【新サービス】ディレクトリサービス

フリービットとフルスピードが共同で提供する新サービス

フルスピード・フリービットのノウハウおよび資産を活用した
新たな収益モデルとして、フリービットの顧客である
ISP各社のポータルサイトをネットワーク化するサービス

ディレクトリサービスとは

- FBの顧客であるISPの優良Web SiteにDirectoryを掲載してもらい、この優良Web Siteからの被linkから得られるSEO効果をService化(有償化)して販売する

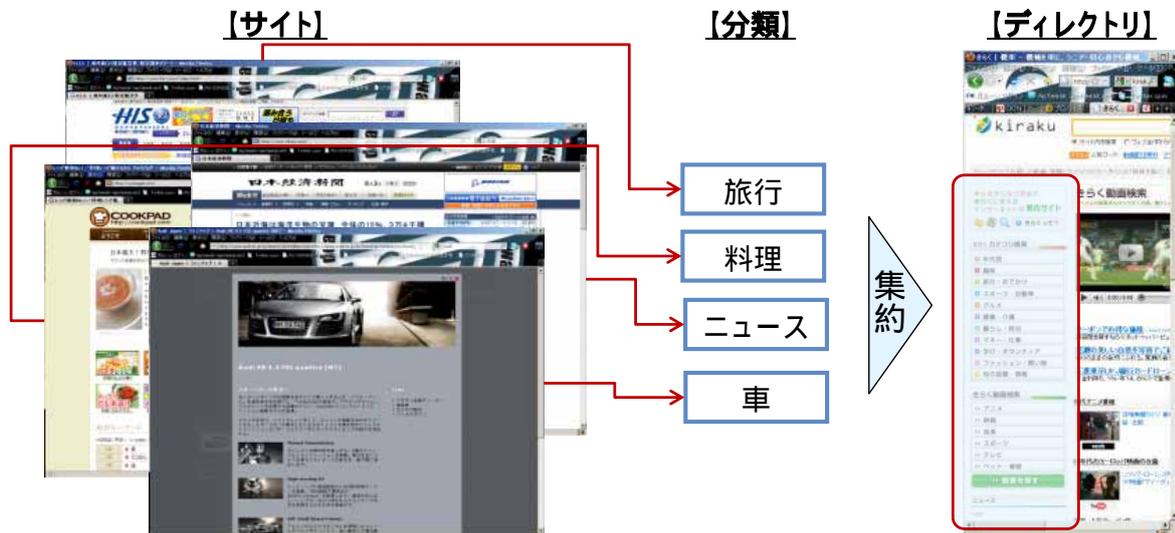
ディレクトリサービス概要



ディレクトリサービスは、ウェブ上の情報を分類・集約することで、インターネットユーザーが情報をより早く、的確に収集できるようにするサービス

ディレクトリサービス

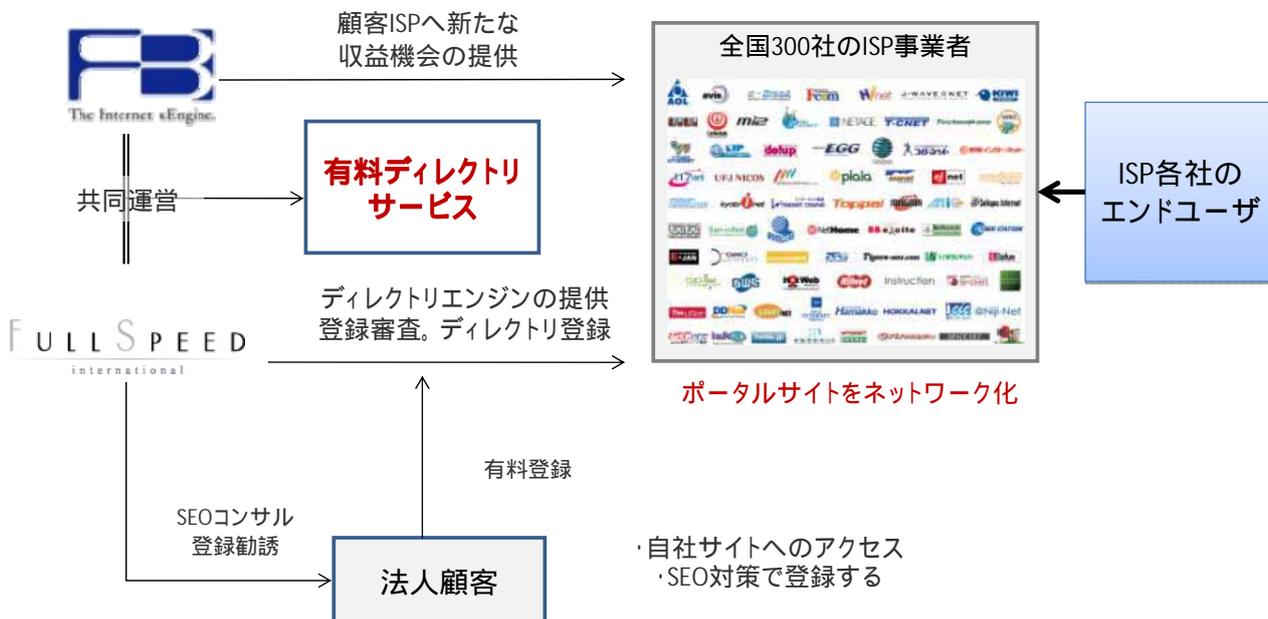
世の中にある様々なサイトをコンテンツの内容ごとに分類し、ディレクトリとして整理された形でユーザーに提示



ディレクトリサービスの概要



各社の役割





クラウドサービスの統合

フリービットクラウド

クラウドサーバー

< 個人 ~ SOHO >

ServersMan@VPS

< 法人 ~ 事業者 >

VDC

Connect

クラウドアプリ

クラウドコンピューティングインフラ-下期施策

注力事業の施策

注力事業	施策/取組み
VDC/VPS	<ul style="list-style-type: none">■ 直販やOEMのセールスをさらに強化。■ GREEのプラットフォームにVDCが採用されたことによる効果を最大限利用してさらなる顧客獲得を狙う■ ソーシャルアプリ会社向けに、専用のパッケージを開発■ またGREE以外の事業者のプラットフォームの推奨環境の採用も狙う■ 中国展開の開始(ファーストフェーズ)
ターボチェッカー	<ul style="list-style-type: none">■ 直販や代理店のセールスを強化し、事業立ち上げを実施



フルスピードクラブ強化方針

強化項目	方針	施策/取組み
体制の強化	コア人材の育成と営業/サービス運営体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> Webマーケティングノウハウや、営業ノウハウの共有化を推進することで、人材育成を強化 顧客満足度の更なる向上に向けて、営業部門やサービス運営部門の強化に着手
グループシナジーサービスの拡充	新サービスの拡充と既存サービスの強化	<ul style="list-style-type: none"> 新サービスである「SEO顧問サービス」、「ITコスト半額コンサルサービス」、「Twitterコンサルティングサービス」は企業の関心も高く、受注増を目指す 既存サービスは顧客満足度の向上に向け、顧客満足度調査を実施するとともに、既存顧客のニーズをベースにした新サービス企画・開発にも着手
新市場への展開	国内の実績を中国へ展開	<ul style="list-style-type: none"> 「フルスピードクラブ」の中国展開に着手。「フルスピードクラブ・チャイナ」の営業を開始 中国の進出について、現地法人の設立や現地企業との提携なども検討開始

フルスピードの強みを最大限に活かしつつ、引き続き、フルスピードクラブ事業の成長を加速

フルスピードのグループ入り後に 生まれた新サービス

フルスピード買収後に生まれた新サービス

SEO顧問サービス

ITコスト半額コンサルサービス

フルスピードクラブ・チャイナ

Twitterコンサルティングサービス



本日発表



ServersMan Shell

ServersMan Shellの特徴



- 各ServersMan上のファイル領域を、Windowsのローカルディスクのように扱うことが可能
- 各機器とwindows PC間でのファイルのやりとりだけでなく、各機器同士で直接ファイルのやり取り (Cloud to Cloud)が可能
- Share機能を持った機器 (ServersMan@CAS、ServersMan@Desktop) では、複数人でフォルダ内のファイル共有が可能

近日登場



ServesMan@Storage

10GB

“ServersMan シリーズのS3”



ServersMan@Storageの特徴

- Hadoop技術を利用したクラウド上の10GBのオンラインストレージ
- ServersManシリーズとの連携
- ローカルファイルと同期
- ファイルの履歴管理 / 復元
- 公開ファイルをメール / twitterで通知
- 専用クライアント (ServersMan Shell) / WebDAVでの接続をサポート



ServesMan@VPS

進化する ワンコイン VPS

12月～1月update内容(一部)



- Air Display@VPS によるブラウザ経由のサーバー操作
- 対応OSにUbuntuを追加
- ハードディスク容量追加キャンペーン
- 各種ServersManを直接マウント/ファイル操作が可能に(1月update予定)
- ServersMan@VPSの対応OSにWindowsが追加(1月update予定)

近日登場



ServersMan@iPhone

本来の ServersMan[®]



ServersMan@iPhone 4.0 特徴



- iOS4への対応(バックグラウンドプロセス対応)
- 常時接続への対応(省電力機能搭載)
- ServersMan Apps(htmlでiPhoneアプリが開発可能に) ~ ServersMan market の搭載 ~
- ソーシャルとの連携
- JSON(Java Script Object Nation)対応
- アクセスチケット機能(ファイルの受け渡し)
- バックグラウンドでの音楽再生への対応

ServersMan Apps



筋斗云 (Smart Cloud) ビジネススキーム



FBがServersManマスタライセンスをSmartCloudに付与
 Smart Cloudは利用ライセンスをメーカーに付与
 Smart Cloudは、メーカーのH/W売上に応じた利用料として売上

ラインアップ	イメージ
Aigo Phone	
Aigo Pad	
Aigo NAS	
Aigo MP6 Player	
M2M化 コンポーネントデバイス	-

筋斗云を搭載した様々なデバイスがAigo社より今後リリース予定。
SmartCloudはAigo社以外のH/Wベンダーに対しても
筋斗云のライセンス販売を目指す

Smart Infra 提供事業



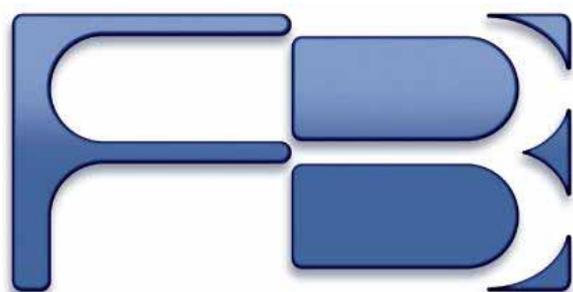
クラウド系新規サービスの伸長

中国事業のセールス拡張

フルスピードのシナジーの
売上/利益貢献

EXEMODEのAigoプロダクトシフト

ノンコア事業(ギルド)の切り離し



Being The NET Frontier!