

フリービット株式会社【3843】 事業戦略説明会



The Internet xEngine.

2008/3/10

(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。

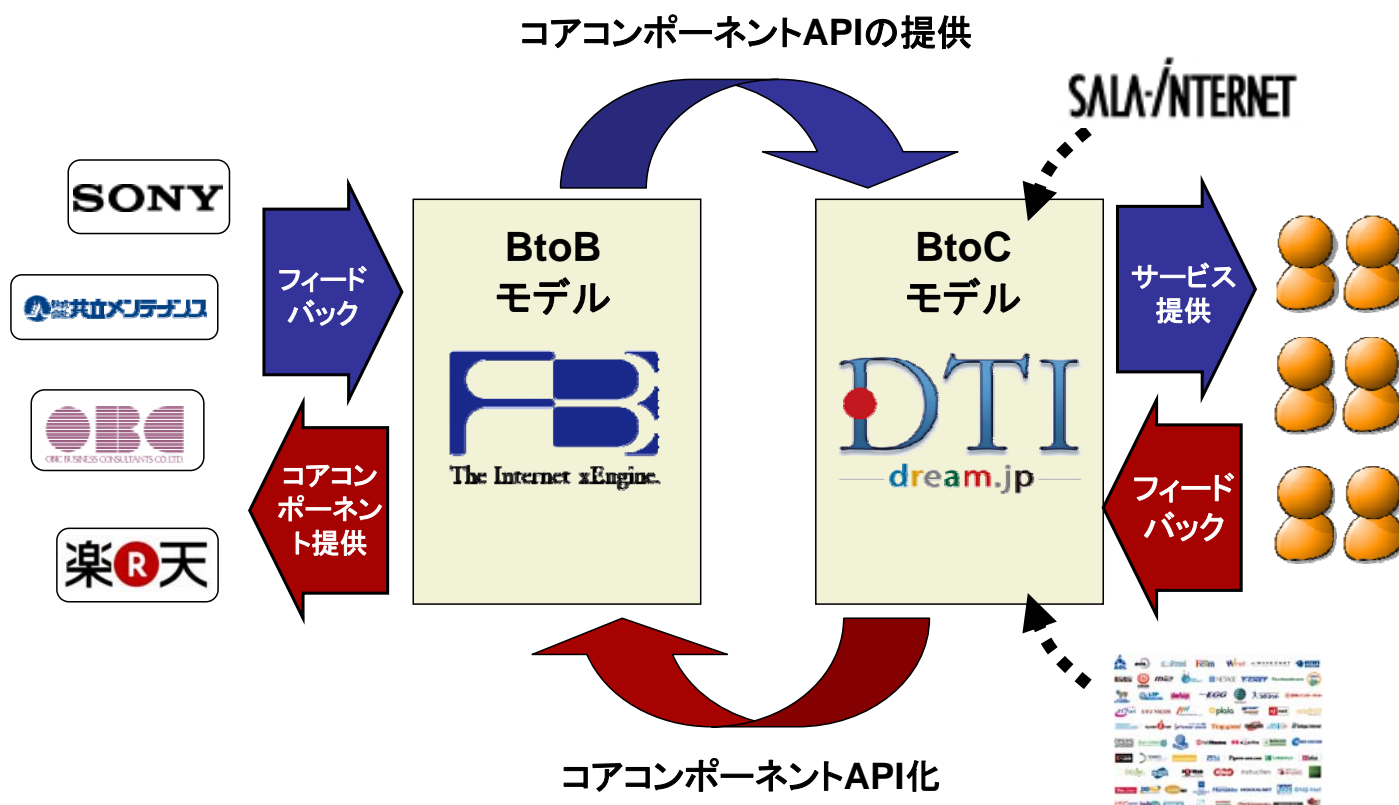
本日のアジェンダ

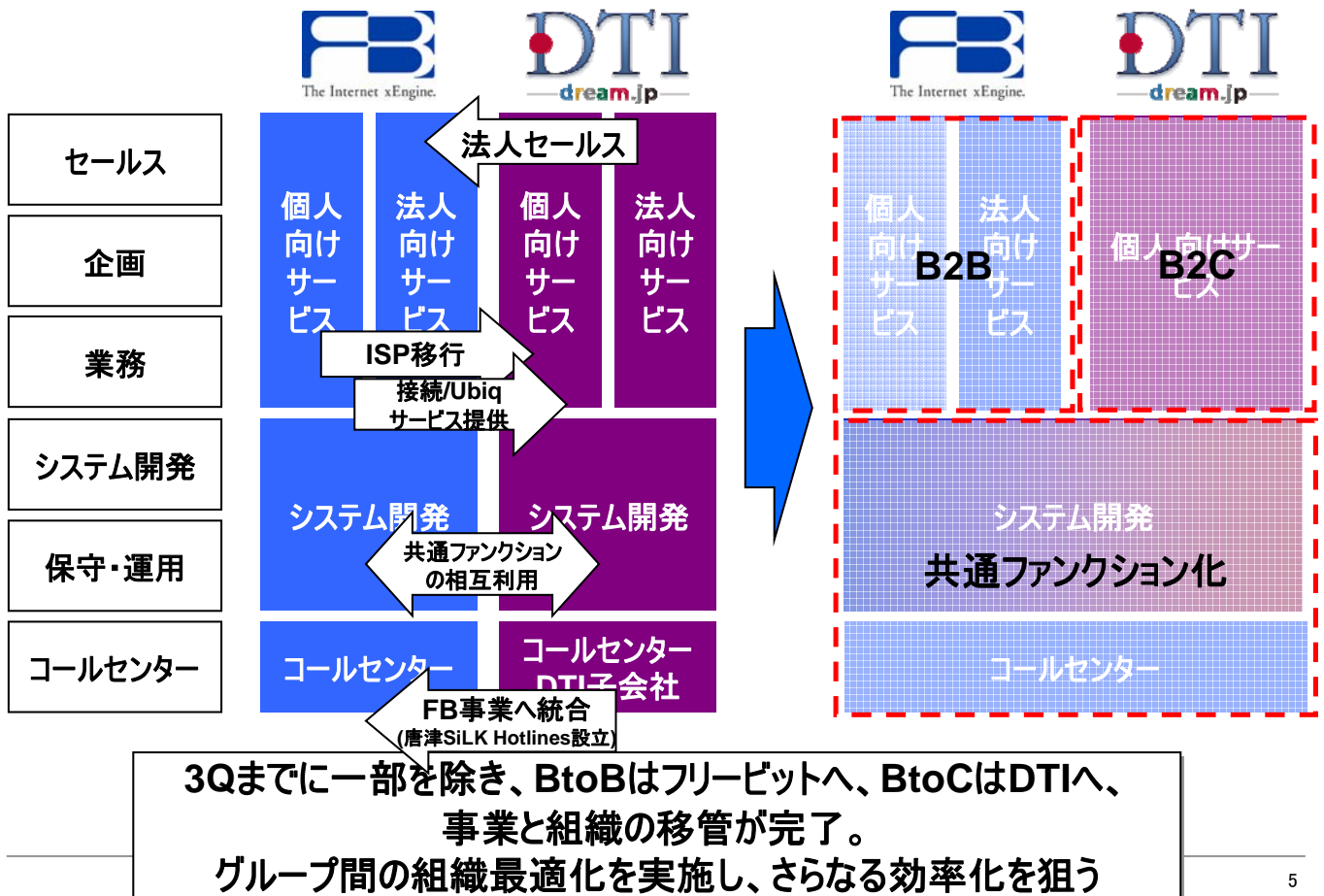


- 1. 2008年4月期第3四半期ハイライト等**
- 2. 2008年4月期第3四半期業績**
- 3. SiLK VISION 2010 Ver.2.0と
2008年4月期事業進捗状況**

初の連結決算発表にあたりまして、
 第3四半期までに実施した、
 FBとDTI間の事業組み換えに関する
 ご説明

フリービットグループの役割分担に関する考え方


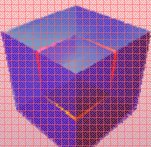
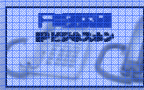
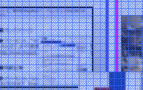



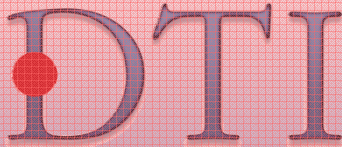




大規模な事業の組み換えを行ったので、
本説明会においては、個別実績よりも連結実績に
重点を置いて説明を行います。

事業区分について

フリービットグループの事業ポートフォリオ

<p>BtoB</p>  <p>The Internet xEngine.</p>	<p>Broadband化事業</p> <p>ISP's ISP事業</p>  <p>全国200 ISPに バックボーンを CPE提供</p> <p>ブロードバンド化 事業</p>	<p>Ubiquitous化事業</p> <p>1. メッセージング領域</p>  <p>2. VPN領域</p>  <p>3. 通話報酬型広告領域</p>  <p>4. モノ・コントロール領域</p>  <p>ユビキタス化 事業</p>									
<p>BtoC</p>  <p>dream.jp</p>	<p>ユビキタスプロバイダ</p>  <p>dream.jp</p>	<p>ユビキタスサービス</p> <table border="1"> <tr> <td>ユビキタス メール サービス (@dream.jp)</td> <td>ユビキタス ネットワーク サービス (U+link)</td> <td>ホーム セキュリティ</td> <td>満足度 No.1 サポート</td> </tr> </table> <p>ユビキタス化レイヤ (OverLay Internet)</p> <table border="1"> <tr> <td>DTI 接続 サービス</td> <td>日本の ISP/CATV</td> <td>米国の ISP/CATV</td> <td>中国の ISP/CATV</td> <td>携帯電話 NW</td> </tr> </table>	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)	ホーム セキュリティ	満足度 No.1 サポート	DTI 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
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)	ホーム セキュリティ	満足度 No.1 サポート								
DTI 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							

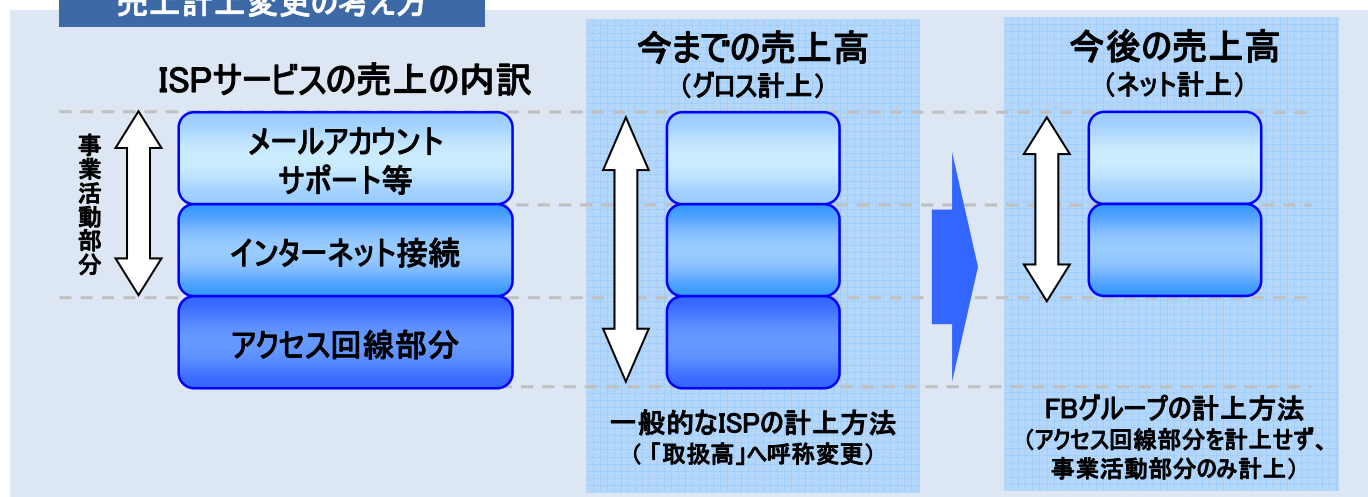
売上計上基準の変更について

フリービットグループの売上計上基準の変更について

売上計上変更の目的

純粋な企業の事業活動を売上・利益へダイレクトに反映することで、より透明性の高い開示とするため、ブロードバンド化事業の売上に関して、以下のように売上計上基準を変更する。

売上計上変更の考え方

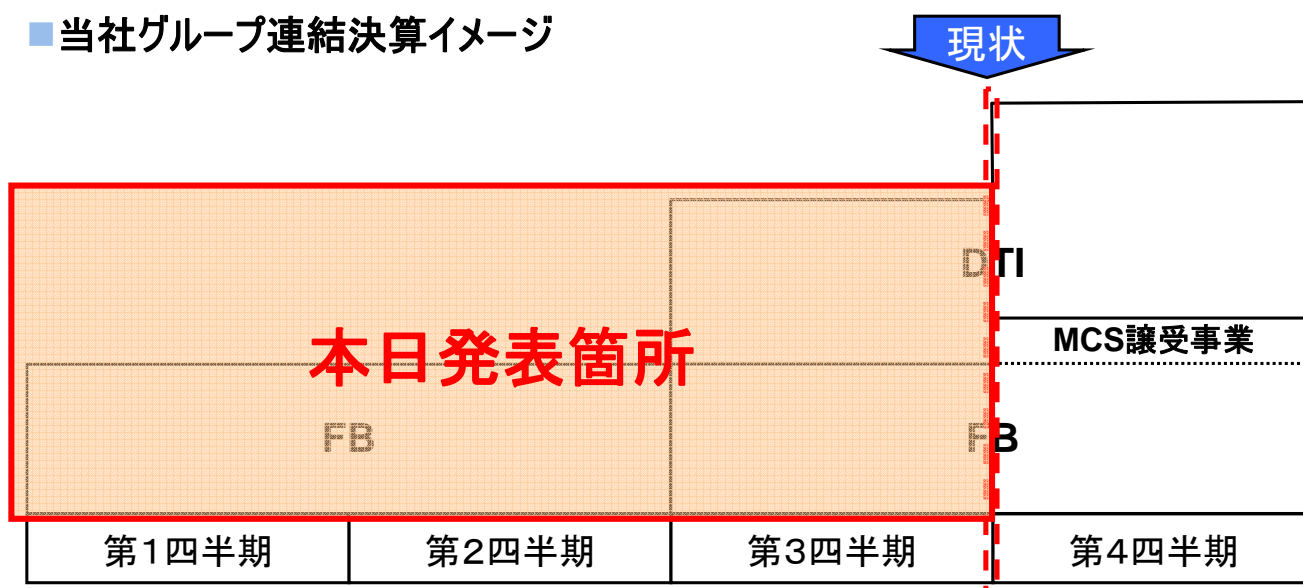


※利益への影響は発生しない。

第3四半期業績ハイライト

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



PL 第3四半期より、DTIのPLが連結開始。

BS
CF 現時点の資産負債が連結され財政状態に反映

売上高 経常利益	<ul style="list-style-type: none">●売上高 : 5,064百万円 (参考 前年同期比※:63.1%増収)●経常利益: 286百万円 (参考 前年同期比※:121.7%増益)
業績進捗	<ul style="list-style-type: none">●営業利益、経常利益、純利益に関して、通期予想(07年9月7日発表)で90%超の進捗となり順調に推移。 ⇒本日、連結通期予測における営業利益、経常利益、純利益の上方修正を発表。
事業進捗	<ul style="list-style-type: none">●ブロードバンド化事業、ユビキタス化事業はともに順調に進捗。●DTI構造改革が順調に進捗し、第3四半期に前倒して効果が現れる。
中期計画	<ul style="list-style-type: none">●中期経営計画SiLK VISION 2010 Ver.2.0に掲げる当年度経営成績達成のリアリティ増。●成長領域、重点施策への足固めを実施。

※前年同期比は、07年4月期第3四半期個別と08年4月期第3四半期連結を比較

本日のアジェンダ

1. 2008年4月期第3四半期ハイライト等

2. 2008年4月期第3四半期業績

3. SiLK VISION 2010 Ver.2.0と 2008年4月期事業進捗状況

2008年4月期 第3四半期連結業績サマリ



単位: 百万円

	2007年4月期 第3四半期実績 (個別)	2008年4月期 第3四半期実績	前年 同期比 (参考※)	2008年4月期 通期予想 2007年9月7日発表	2008年4月期 進捗率
売上高	3,104	5,064	+63.1%	7,400	68.4%
営業利益	144	424	+194.4%	450	94.2%
経常利益	129	286	+121.7%	300	95.3%
純利益	117	263	+124.8%	270	97.4%

- ・フリービット個別の事業はブロードバンド化・ユビキタス化事業ともに計画通りに推移。
- ・07年9月に子会社化したDTIが連結業績に大きく貢献。構造改革施策の前倒しや、営業施策の効率的実行と全般的費用の抑制が営業利益、経常利益に貢献。
- ・07年9月7日発表08年4月期連結通期予想と比較し、営業利益、経常利益、純利益のそれぞれが、進捗率90%超となり、順調に進捗。

※前年同期比は、07年4月期第3四半期個別と08年4月期第3四半期連結を比較

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

15

連結業績の上方修正に関して



単位: 百万円

	2008年4月期 第3四半期 実績	2008年4月期 通期予想 2007年9月7日発表	2008年4月期 通期予想 2008年3月10日発表	増減率	2007年 4月期 通期実績	前期比 (参考※)
売上高	5,064	7,400	7,800	+5.4%	4,384	+77.9%
営業利益	424	450	710	+57.8%	220	+222.7%
経常利益	286	300	550	+83.3%	180	+205.5%
純利益	263	270	510	+88.9%	233	+118.8%

 部が上方修正箇所

当グループの事業は、多くが継続的サービス提供からなる事業構造であり、かつ、DTIの構造改革の結果が早期に現れ、現時点で通期の利益目標が達成間近であることから、通期連結業績予想の各利益に関して上方修正を実施。

※前期比は、07年4月期通期個別実績と08年4月期通期連結予想を比較

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

16

個別業績の上方修正に関して



単位: 百万円

	2008年4月期 第3四半期 実績	2008年4月期 通期予想 2007年9月7日発表	2008年4月期 通期予想 2008年3月10日発表	増減率	2007年 4月期 通期実績	前期比 (参考)
売上高	3,573	5,010	5,200	+3.8%	4,384	+18.6%
営業利益	171	250	300	+20.0%	220	+26.6%
経常利益	30	100	130	+30.0%	180	-38.4%
純利益	12	90	120	+33.3%	233	-48.4%

 部が上方修正箇所

個別業績の3Qにおいては、DTI買収資金の金利負担や唐津SiLK Hotlines移転費用などの一時費用を負担しながらも、従来事業を含めた全体では堅調な推移。4Qは3Qに引き続き現事業の堅調な推移に加え、MCS社譲受のテレコミュニケーション事業、DTIからの吸収分割による法人事業の業績寄与を考慮し通期個別業績予想における経常利益、純利益の上方修正を実施。(4Qでは、唐津SiLK Hotlinesの立ち上げ2重コストの発生を個別予想に織り込み済み)

2008年4月期 第3四半期連結業績サマリ [PL]



PLの状況

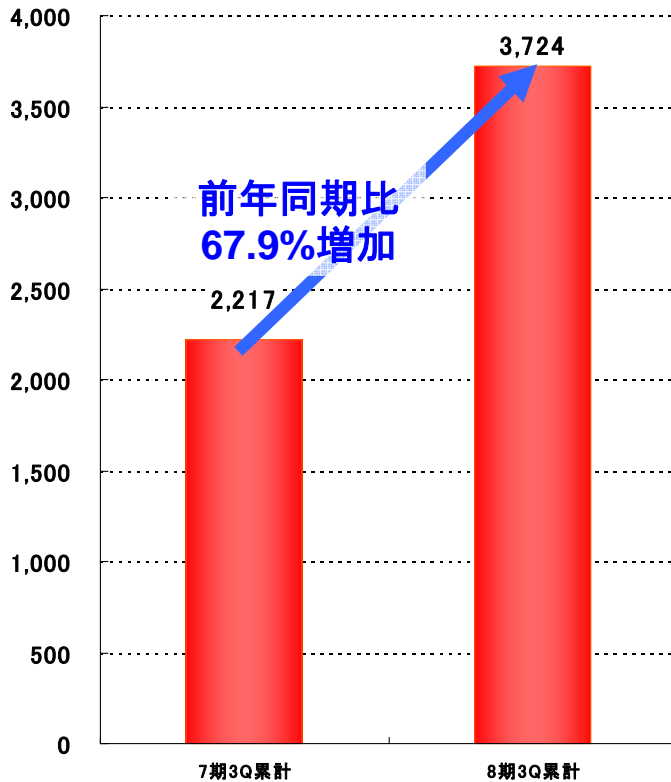
単位: 百万円

	2007年4月期 第3四半期実績 (個別)	2008年4月期 第3四半期実績	前年 同期比 (参考※)	トピック
売上高	3,104	5,064	+63.1%	07年9月子会社化したDTIが両事業に貢献。 個人、事業者向けFTTHサービス、集合住宅向けIP電話サービスが堅調に推移
ブロードバンド化事業	2,218	3,724	+67.9%	
ユビキタス化事業	886	1,339	+51.1%	
売上原価	2,249	3,444	+53.1%	売上原価はDTIのネットワーク関連費用やサーバ機器のリース料等が増加
販売費及び一般管理費	710	1,194	+68.2%	販管費は、営業施策の効率的な実行と費用の抑制
営業利益	144	424	+194.4%	DTIの構造改革の前倒し効果
経常利益	129	286	+121.7%	
純利益	117	263	+124.8%	

※前年同期比は、07年4月期第3四半期個別と08年4月期第3四半期連結を比較

事業区分毎の売上高推移 [ブロードバンド化事業]

(単位:百万円)



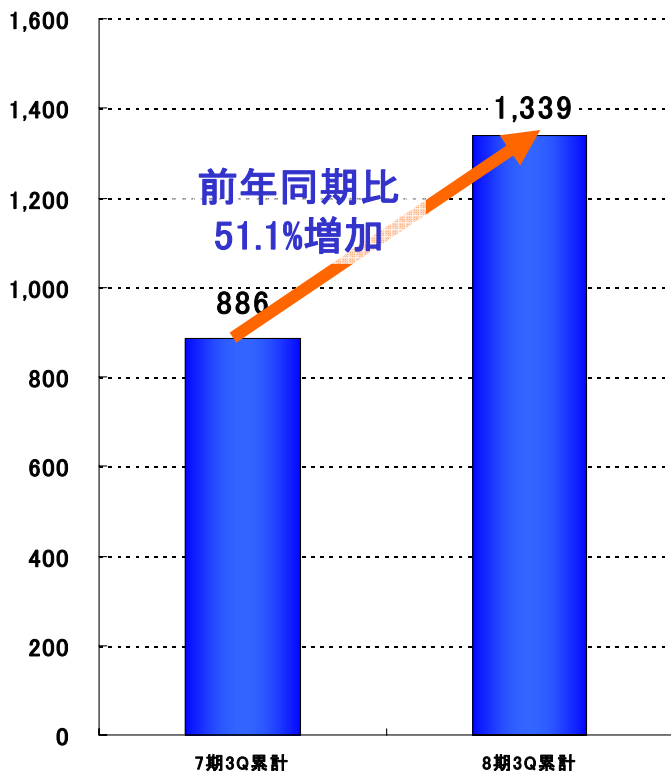
■ブロードバンド化事業

- 前年同期比:1,506百万円増収 (増減率:+67.9%)

- ・DTIの売上寄与により、ブロードバンド化事業全体では、大幅な増収となった。
- ・事業者向けFTTHサービスや個人向けFTTHインターネット接続サービスが堅調に推移

事業区分毎の売上高推移 [ユビキタス化事業]

(単位:百万円)



■ユビキタス化事業

- 前年同期比:453百万円増収 (増減率:+51.1%)

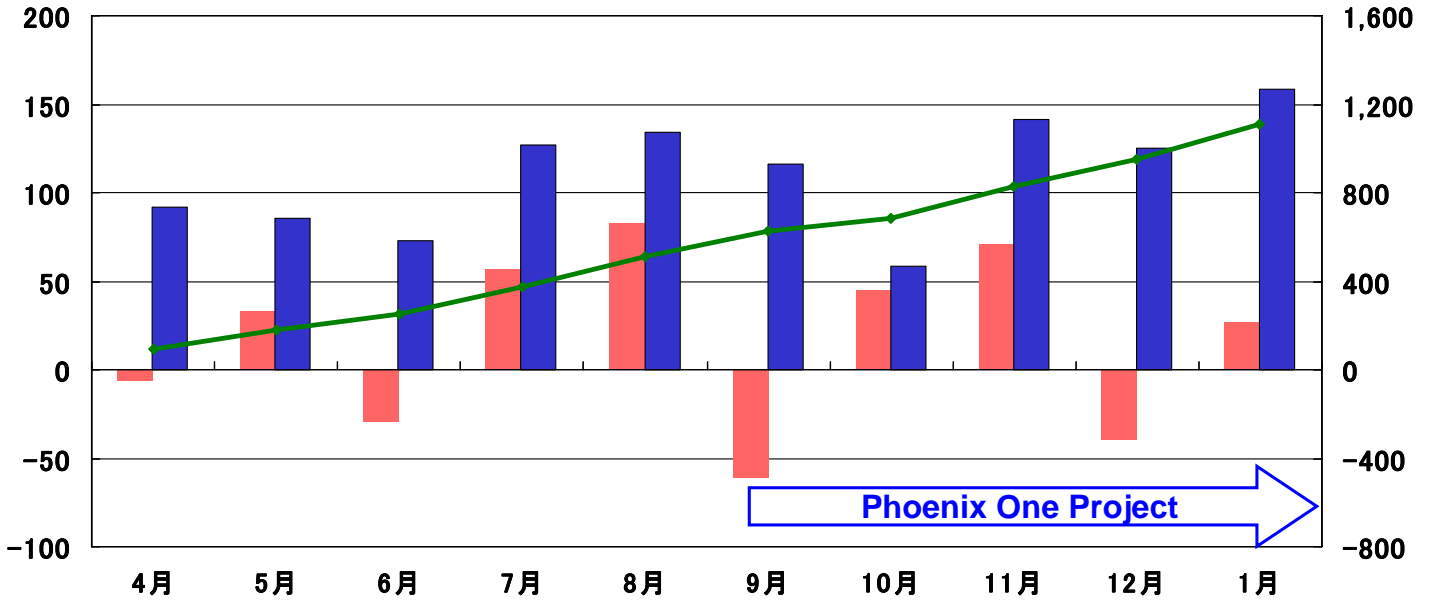
- ・DTIの売上寄与により、ユビキタス化事業全体では、大幅な増収となった
- ・集合住宅向けIP電話サービスが堅調に推移
- ・通話報酬型広告AdSiPの売上寄与の開始
- ・DTIブランドで個人向けユビキタスサービスを提供
- ・ユビキタスサービスのバージョンアップを実施

ハイブリッド戦略の有効性について

(単位:百万円)

■ 期初会社計画 ■ 実績 ● 実績累積

(累積:百万円)

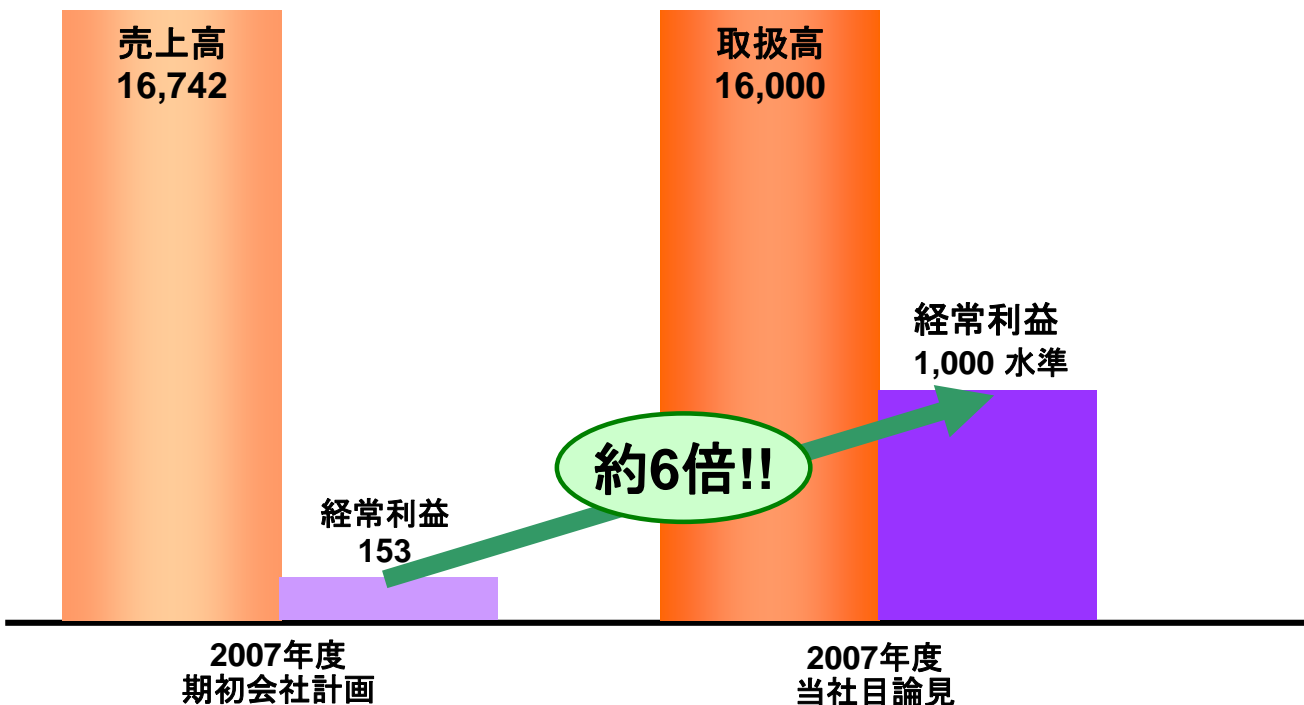


- ・当初目論見通りの利益構造を達成してきている。
 - ・計画通りの投資回収が進んでおり、借入金の返済も計画通り進む予定。
 - ・全ユーザーにユビキタス商材を標準で提供しても高い利益率を実現。
- 以上により、「ハイブリッド戦略の有効性が証明できた」と考えられる。

ハイブリッド戦略の有効性について

■ DTIの買収交渉時に入手した会社側計画との比較

(単位:百万円)



BSの状況

単位:百万円

	2008年4月期 中間実績	2008年4月期 第3四半期実績	トピック
資産合計	10,186	8,268	DTI取得資金の一部返済
負債合計	8,286	5,988	
純資産合計	1,899	2,279	

CFの状況

	2008年4月期 中間実績	2008年4月期 第3四半期実績	トピック
営業キャッシュ・フロー	40	301	
投資キャッシュ・フロー	△5,033	△3,797	連結範囲の変動を伴う子会社株式の取得による支出
財務キャッシュ・フロー	4,992	3,097	長期借入による収入
現金及び現金同等物の 期末残高	1,339	942	

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

23

本日のアジェンダ

1. 2008年4月期第3四半期ハイライト等
2. 2008年4月期第3四半期業績
3. **SiLK VISION 2010 Ver.2.0と
2008年4月期事業進捗状況**

1. メッセージング領域

3. 通話報酬型広告領域

2. VPN領域

4. モノ・コントロール領域

SiLK VISION 2010 Ver.2.0の実現について

■ SiLK VISION 2010 Ver.2.0におけるユビキタス化事業の考え方(個別)

	2008年4月期 (予想)	2009年4月期 (目標)	2010年4月期 (目標)
売上全体	78億円	110億円	130億円
ユビキタス化 事業の売上 (FB個別)	16.6億円	25~28億円	45億円

~2008年4月期 予算基本方針より~

Emotion Link/SIPを利用したOverLay Internet
各種サービスの収益事業化を必ず実現し、
09年4月期での急成長モデルの実現を確実なものとする。

1.メッセージング領域

15億円

集合住宅向けIP電話ビジネスの堅持。
キャリア/法人向けIP電話市場、E-mail市場で一定の地位を築く。

3.通話報酬型広告領域

10億円

通話報酬型広告市場へのプラットフォーム提供において業界No1を目指す。

2.VPN領域

10億円

法人市場においてEmotionLinkを中心としVPN商品ラインナップを展開し、安定的な売上貢献を行う。

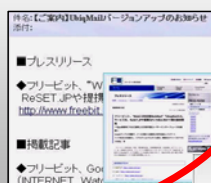
4.モノ・コントロール領域

10億円

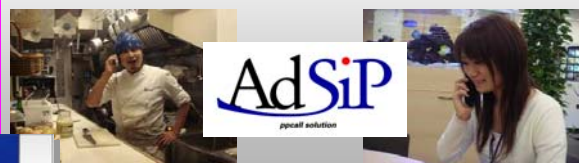
ユビキタス家電を中心として機器を利用したNWサービス市場を創出する。

※金額は、10年4月期の目標売上金額

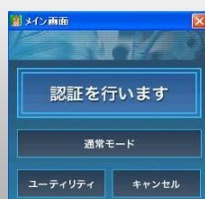
1.メッセージング領域



3.通話報酬型広告領域



2.VPN領域



4.モノ・コントロール領域



3Qサマリー

- ・集合住宅向けIP電話事業は堅調に推移。
- ・MCS社からテレコミュニケーション事業の譲受を実施。
- ・DTI向けにユビキタスメールシステム「MyMail」を提供(iPod touch/Wiiをサポート)。

状況

- ・集合住宅向けIP電話サービスの設置戸数は計画通りに増加。
- ・MCS社よりテレコミュニケーション事業譲受を実施。売上貢献は4Q以降となる。通年で6億円の売上貢献を目指す(19年度MCS社実績ベース)。NEC社との提携を含めた体制づくりについて検討を実施中。

4Q以降の取り組み

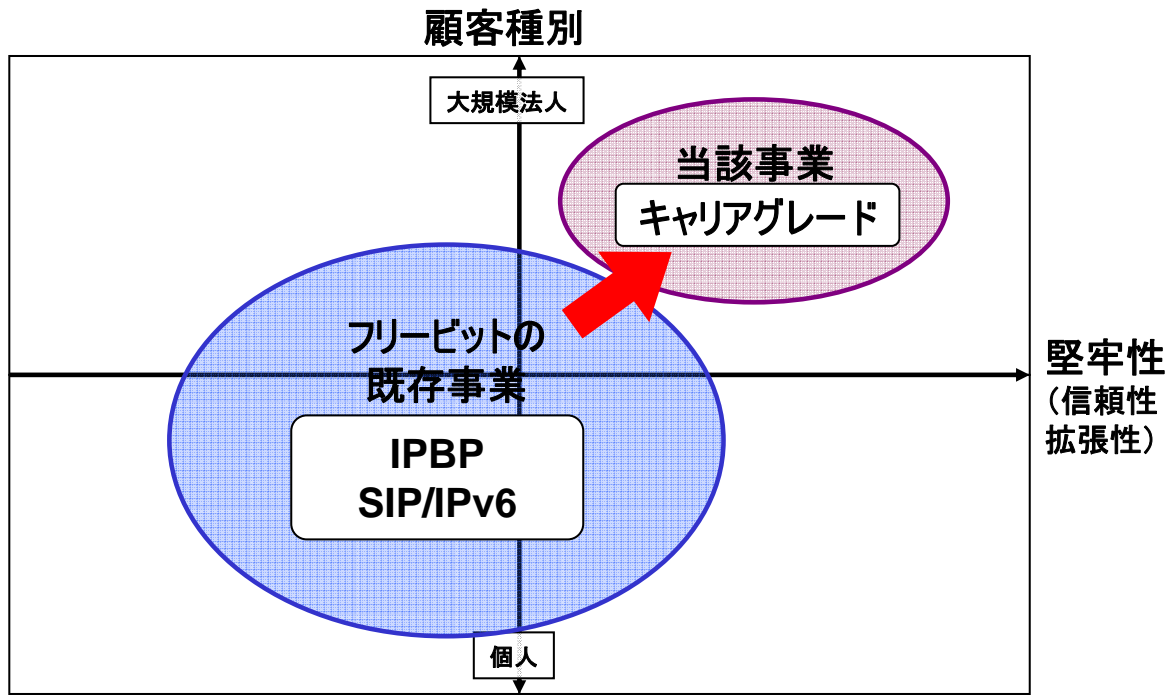
- ・集合住宅向けIP電話サービスは、設備追加を確実に実施し、来期の継続的収入への貢献を行う。
- ・テレコミュニケーション事業は、NEC社との関係強化とともに、新規案件の計画通りの納品と安定した保守サービスの供給を目指す。

メッセージング領域の取り組み

メディア・クルーズ・ソリューション株式会社から一部事業を譲受

■ 譲受事業の概要

対象事業	通信事業者向けIP電話付加価値システム及び保守サービスの提供
事業規模	売上:6億円(MCS社2007年度実績)
主な提供システム及びサービス	IP電話緊急通報システム 着信課金システム(フリーフォンサービス) SIP差分吸収システム(セッションボーダーコントローラー) 上記システム保守サービス
取得金額	約4.9億円 ※事業譲渡前債権債務清算終了後に確定
経営成績への影響	08年1月30日譲渡契約締結後、08年2月29日に効力発効 当事業年度第4四半期から経営成績に貢献
事業譲渡の目的	キャリアグレードを実現する純国産のB2BUAを利用したIP電話付加価値サービスプロダクト及び高いレベルのサポート体制による事業と、フリービットのユビキタス化事業「4つの成長領域」の一つである「メッセージング領域」におけるシナジーが目的

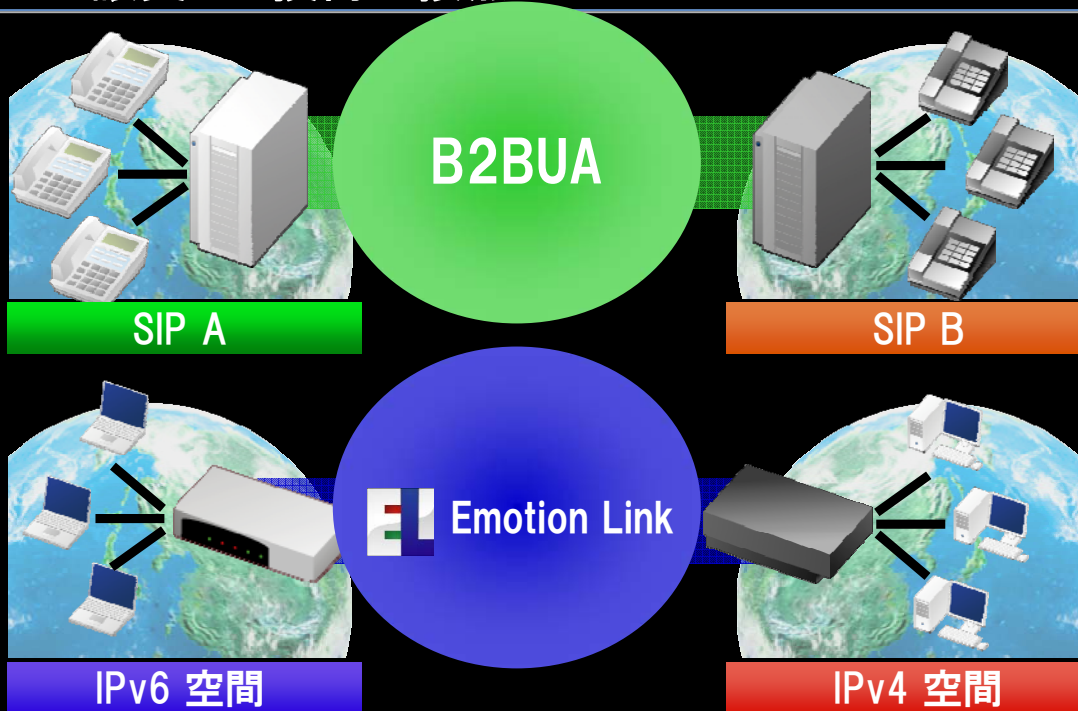


- ・当該事業は、キャリア向けで民生システム屈指の堅牢性が必要とされる分野
- ・フリービットグループにおけるシナジーとしてビジネスドメインの拡大が見込まれる
- ・NGN関連事業も視野に今後の取り組みを実施

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

33

フリービットの技術の取り組み方向と、
MCS社から譲受した技術の接点



EmotionLink: 異なるNW空間をつなぐ
B2BUA: 異なるSIPなどのVoIP NWをつなぐ

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

34

■ 当該事業の主な取引先

エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
KDDI 株式会社
ソフトバンクBB 株式会社
ソフトバンクテレコム株式会社
株式会社UCOM
株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
日本電気株式会社(電力系通信事業者4社他)

多くの大手IP電話事業者様への納入実績あり。
既存フリービットグループ事業ドメインを更に拡大

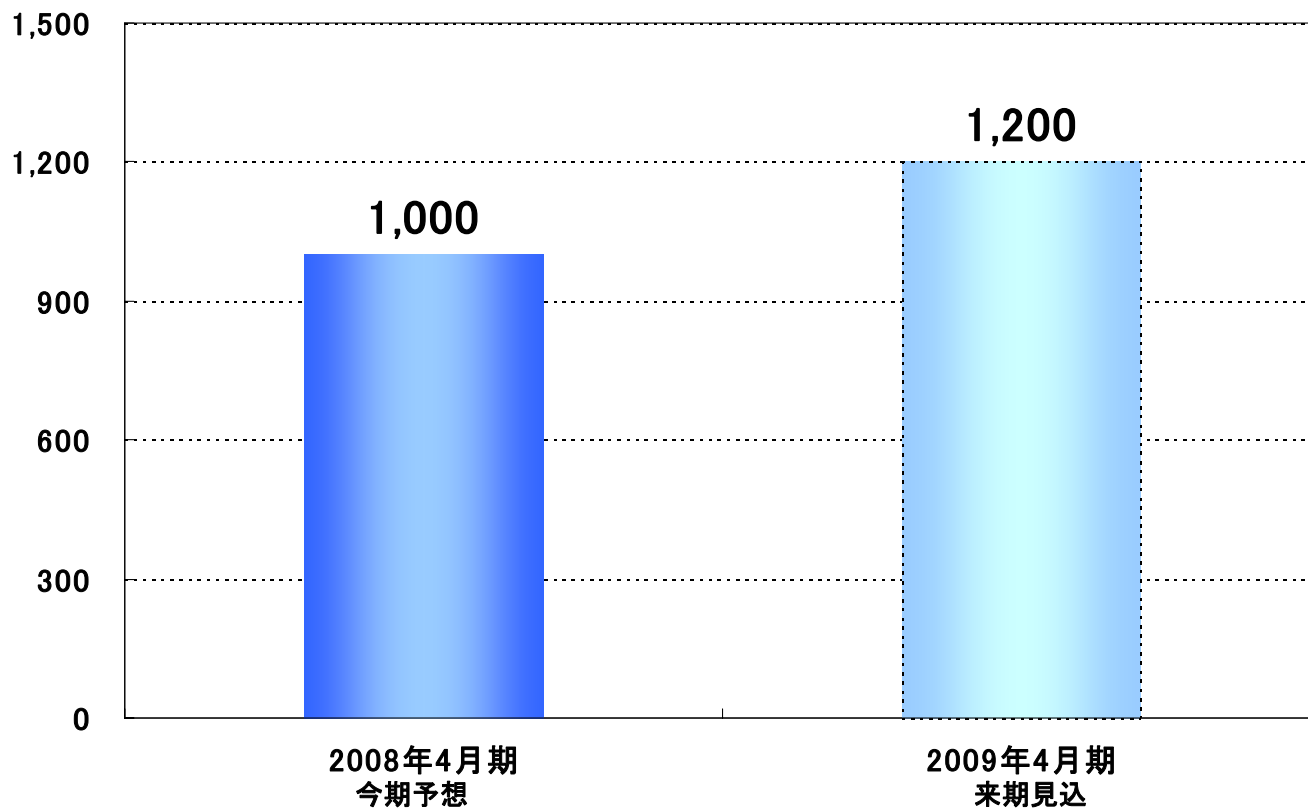
当該テレコミュニケーション事業に関わる包括的業務提携に向け、
日本電気株式会社(NEC)と検討を実施中

検討内容	<ol style="list-style-type: none">1. 対象事業に関わる営業チャネルに関する検討2. 対象事業に関わる新規開発やカスタマイズに関する検討3. 対象事業を含めた通信事業者向けビジネスの維持発展に向けた協力関係構築に関する検討
------	--



当該テレコミュニケーション事業分野の提携に向け検討実施中

(単位:百万円)



ユビキタス化事業4つの成長領域

1. メッセージング領域



3. 通話報酬型広告領域



2. VPN領域



4. モノ・コントロール領域



3Qサマリー

- ・Emotion Linkを利用したMyVPN対応クライアントUSBノードに注力し、パートナーを開発。
- ・DTI法人向けブランドMagicのVPNサービスをFB事業とし、経営資源の共有を開始。
(約**3,000社**の顧客等)

状況

- ・パートナーと連携し、リモートファイル管理ソリューションのサービスを開始
- ・08年2月1日に実施された連結子会社であるDTI 法人部門の吸収分割にて、Magicブランドで提供する法人向けインターネットVPNサービスを提供サービスに追加し、総合的なソリューション展開が可能となった。

4Q以降の取り組み

- ・パートナー開発を実施し、今後も新たなソリューションを積極的に開発。
- ・Magicブランド顧客等に、EmotionLinkを利用したVPNソリューションを展開し、売上拡大を図る。
- ・中国でISP/IDC/Slerをターゲットに「IPアドレスを増やせる」「IPv6を即座に利用できる」ソリューションとしてテストマーケティングを開始。(ex. 1IP:15,000円)

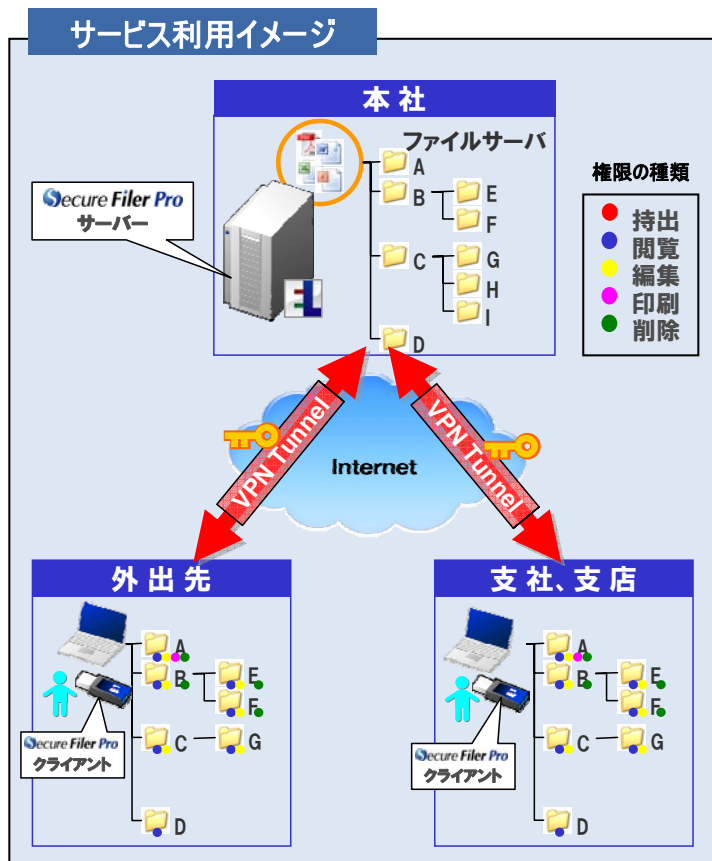
VPN領域の取り組み

USBノードのアプリケーション連携～リモートファイル管理ソリューション～

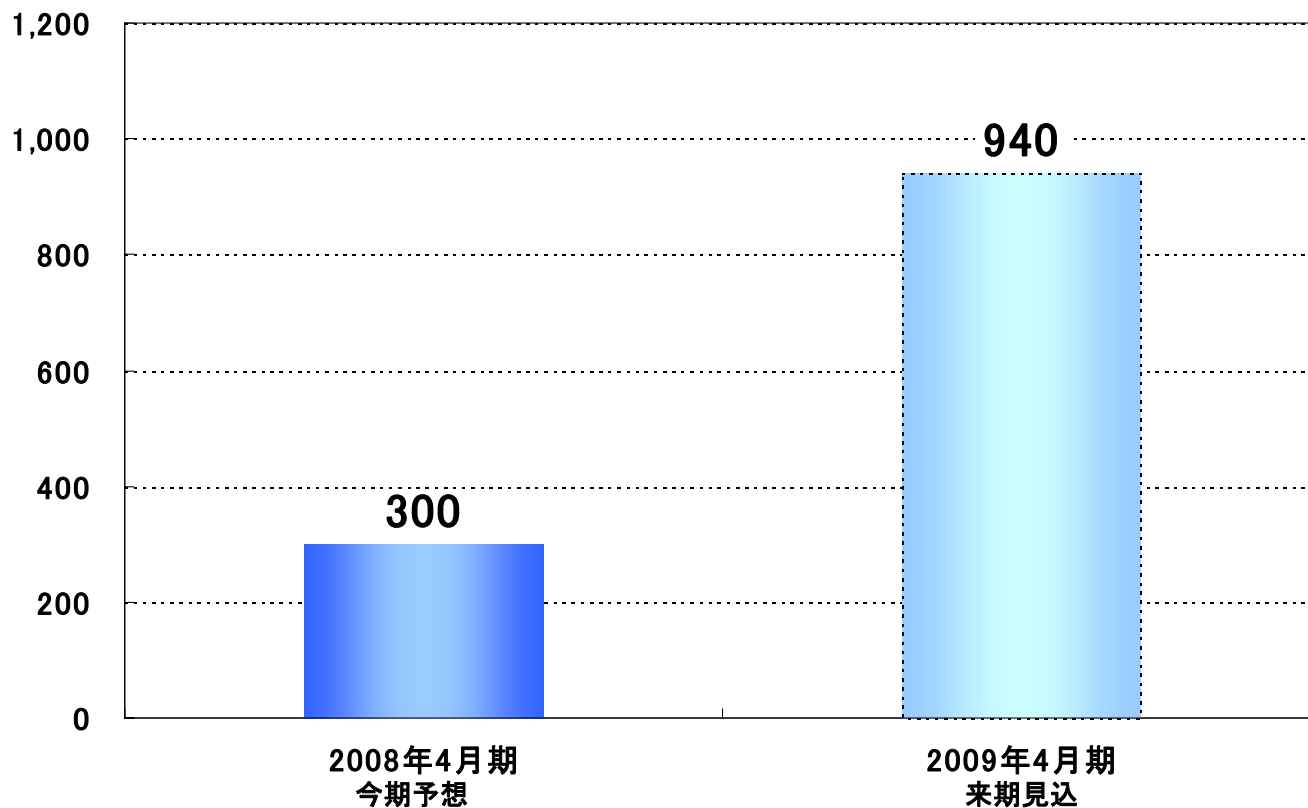
- USBノード単体ではなく、アプリケーション連携による情報漏洩対策が施されたVPNソリューション。

サービスの特徴

- ・ファイル自体は本社サーバにて一元管理。
- ・利用ユーザ単位でアクセスするファイルやフォルダ毎にアクセス権限を設定することが可能。
- ・異なる環境下でも同一権限で運用可能。



(単位:百万円)



ユビキタス化事業4つの成長領域

1. メッセージング領域



3. 通話報酬型広告領域



2. VPN領域



4. モノ・コントロール領域





Emotion Link

通話報酬型広告領域の取り組み 取組の状況



3Qサマリー

- ・当初計画より売上高では、遅れが発生(約2Q分)

状況

- ・通話報酬型広告サービスと広告効果測定サービスとしてサービス展開を実施中。
- ・広告効果に関しては実証済み(オンライン広告と比べ4倍のコンバージョン率)
- ・広告主ニーズは極めて高い。
- ・サービス提供社数、代理店数、コール数は計画値通りに進捗。
- ・計画との差異は、導入への検証期間が各社とも想定より長いこと、出稿媒体開拓に時間がかかってしまったことにより発生。

4Q以降の取り組み

- ・当初売上計画値から、達成遅れが発生しているが、サービス提供社数等のKPIは当初計画値通りに進捗。
- ・通話報酬型広告は“導入期”と認識。今後も取り組みを継続。
- ・パートナー企業との資本提携等も含め“加速”に向けて尽力

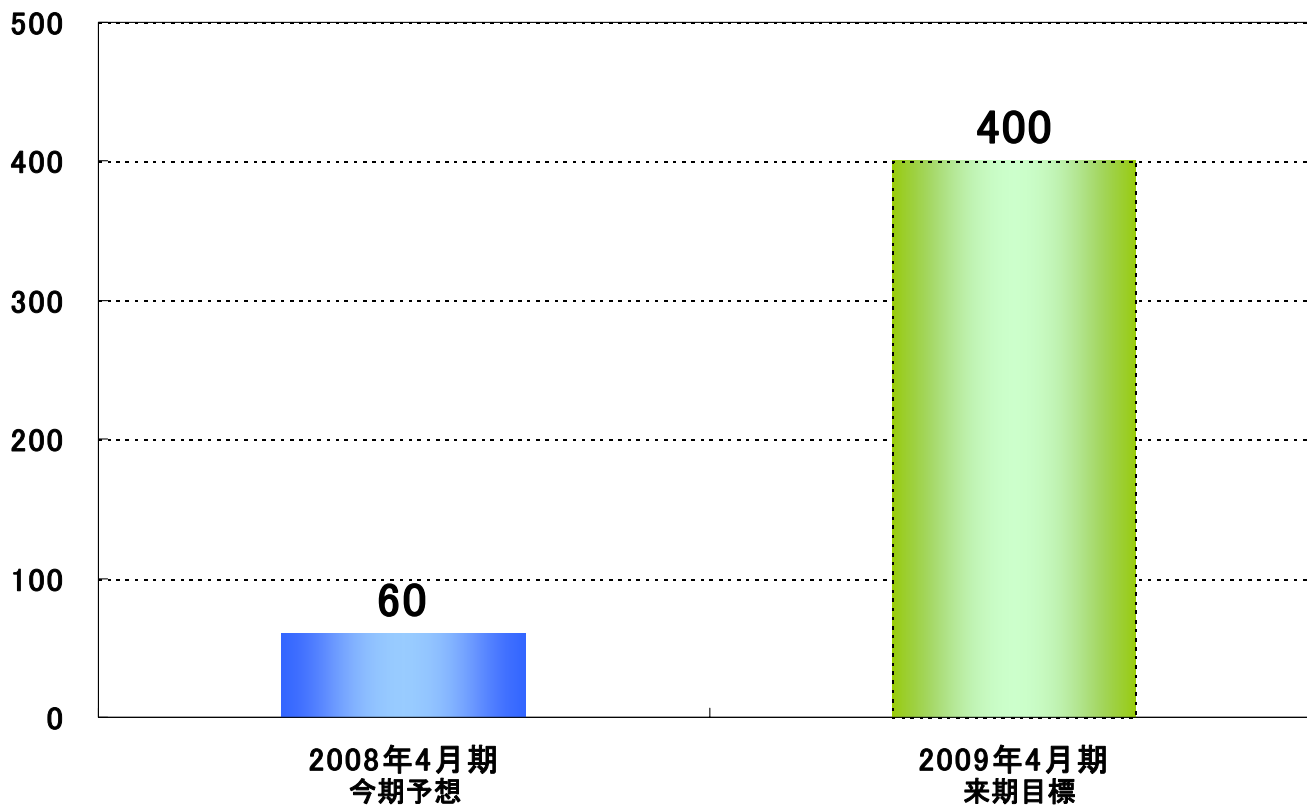
通話報酬型広告領域の取り組み 取組の状況



AdSiP 導入企業

	通話報酬型広告目的	電話インバウンド効果測定目的
導入社数	9社 (対中間期比: 2社増)	24社 (対中間期比: 19社増)
主な導入企業 及び 販売代理店	<主な導入企業> 株式会社ぐるなび e-まちタウン株式会社 株式会社インタースペース 株式会社セブテーニ・クロスゲート 株式会社あいけあ など	<販売代理店> 株式会社アイレップ 株式会社ネクスウェイ アンダス株式会社 その他、提携予定あり など

(単位:百万円)



ユビキタス化事業4つの成長領域

1. メッセージング領域




3. 通話報酬型広告領域




2. VPN領域



4. モノ・コントロール領域





Emotion Link

3Qサマリー

- ・Dream Home Security StyleとDream Semantiq Nodeの2サービスをリリース

状況

- ・Dream Home Security Styleは、FBグループとして初の試みであるハードウェアを利用したサービスモデル。特に保守、ロジスティクス等の業務面でノウハウを蓄積している。
- ・Dream Semantiq NodeはPCを利用したユビキタスサービスを提供し、将来のユビキタス家電のあるべき姿を模索するパイロットサービスと位置づけている。
ユーザの声を反映し、大規模バージョンアップを既に2回実施。(B2CノウハウをDTIから吸収)

4Q以降の取り組み

- ・Dream Home Security StyleではFB既存のASP事業にない機器サービス特有のサービス運営ノウハウを継続して習得。
- ・Dream Semantiq Nodeについては今後もバージョンアップを継続し、さらに顧客ニーズを深堀。
- ・ユビキタス家電の新規サービスの準備を実施。
- ・中国での事業展開可能性の検討を開始。

ハイブリッド戦略の拡大



3Qサマリー

- ・引き続きDTIの構造改革を実施し、一部効果が3Qにも現れた。
- ・ISP買収戦略においては、SALAインターネットユーザのDTI会員への統合を実施。
- ・ISP買収は、個別に交渉を実施中。

状況

- ・DTI構造改革は継続して実施中。NWの共同購買、サービスメニューの再編などを急速に実施し、ある一定の効果が得られた。
- ・SALAインターネットブランドのDTIへの統合を07年12月から、08年2月まで実施。
- ・ISP買収は、数社に打診を行い交渉を実施中。

4Q以降の取り組み

- ・DTI構造改革は継続して実施する。NWの共通化、運用体制の共通化、唐津SiLK Hotlines立ち上げ、開発におけるオフショア利用体制の構築などが、4Qにおいて大きな作業となる。(継続的競争力に対するの打ち手)
- ・ISP買収は引き続き交渉を継続。本格的には来年度からとし、今年度は準備を実施する。(上記の施策により、スピード感ある買収とマージが可能となる)

ハイブリッド戦略

ISP買収に関する当社の優位性

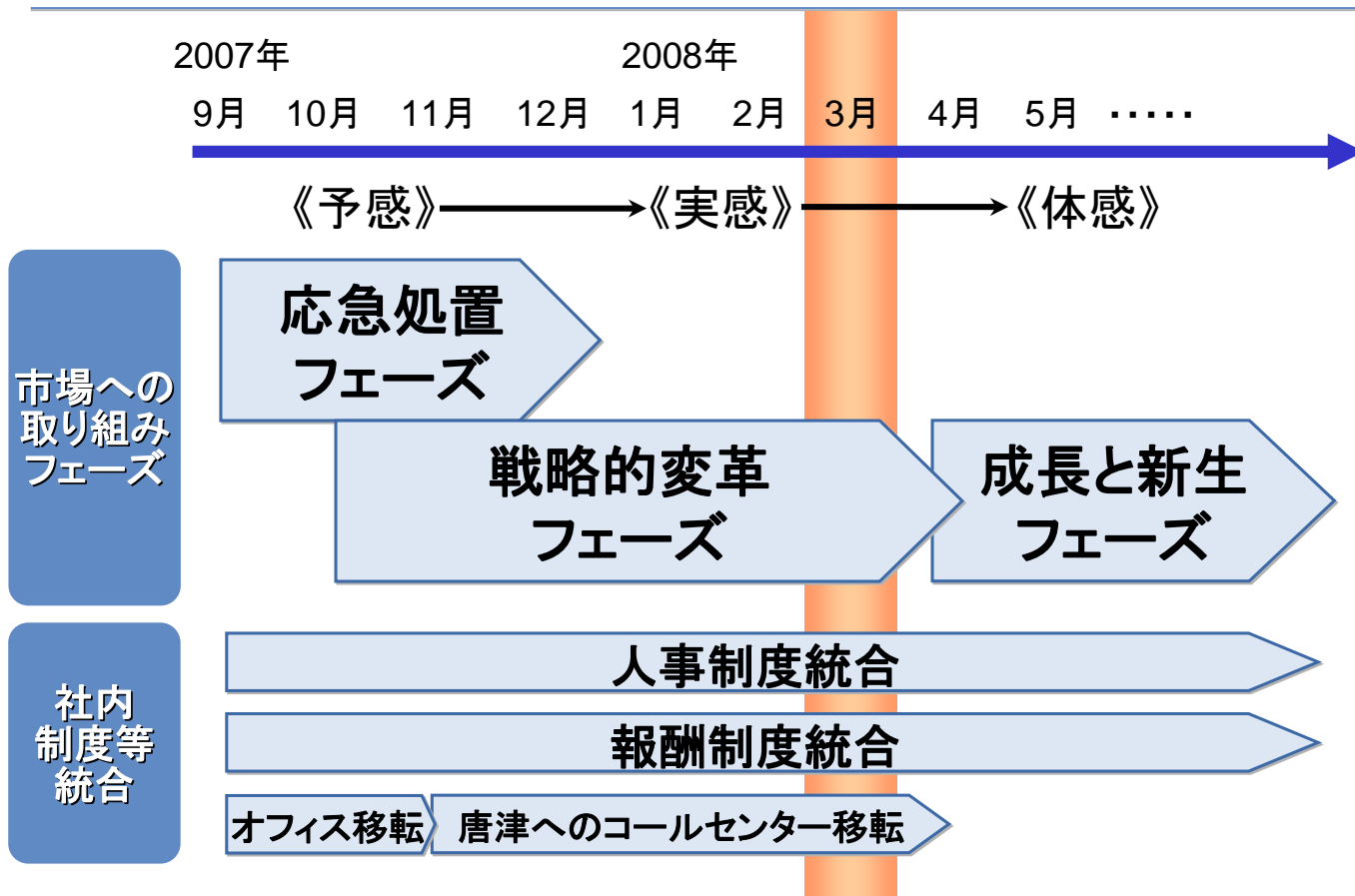
区分 . ポイント . 優位性

付加価値 優位	ユビキタス	当社独自コンセプト「Ubiquitous HUB構想」を掲げ、EmotionLinkをベースにさまざまなユビキタス商材を開発し安価に提供しており、他のISPとの徹底的な差別化を図っている。
	ネットワーク	トラフィック制御システムBitAgentにより、NWコストの低減が図れている。また、同一ネットワークでありながら、法人(昼)/個人(夜)で昼夜にトラフィックが分かれているため、効率的なトラフィック配分となっている。FBの提供するB2B事業とのシナジーも高く価格競争力が極めて高い。
	サポート	東京での人件費高騰かつ人材不足を解消するために、佐賀県唐津市にコールセンター「SiLK Hotlines」を新設し、コールセンター事業を移転。地元の専門学校と連携し、継続的な人材開発ができる体制が整っている。(約2ヶ月間で120名採用[倍率約5倍]を達成)
コスト 優位	運用	中国に当社専用の運用監視センター「SiLK NOC」を立ち上げ、24時間365日の監視業務を実施。運用コストを従来の約2分の1~3分の1まで低減。DTI運用も順次連携開始。今後の中国進出とも連携予定。

Phoenix One Project 進捗状況

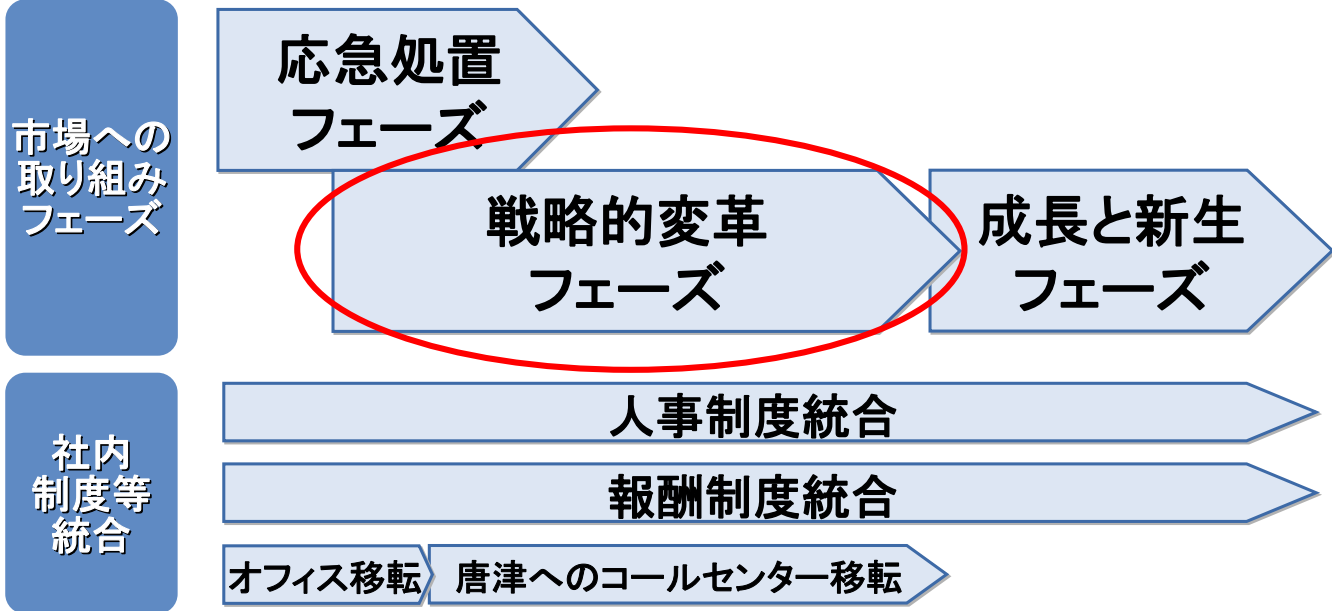
(FB,DTIシナジープロジェクト)

Phoenix One Projectロードマップ



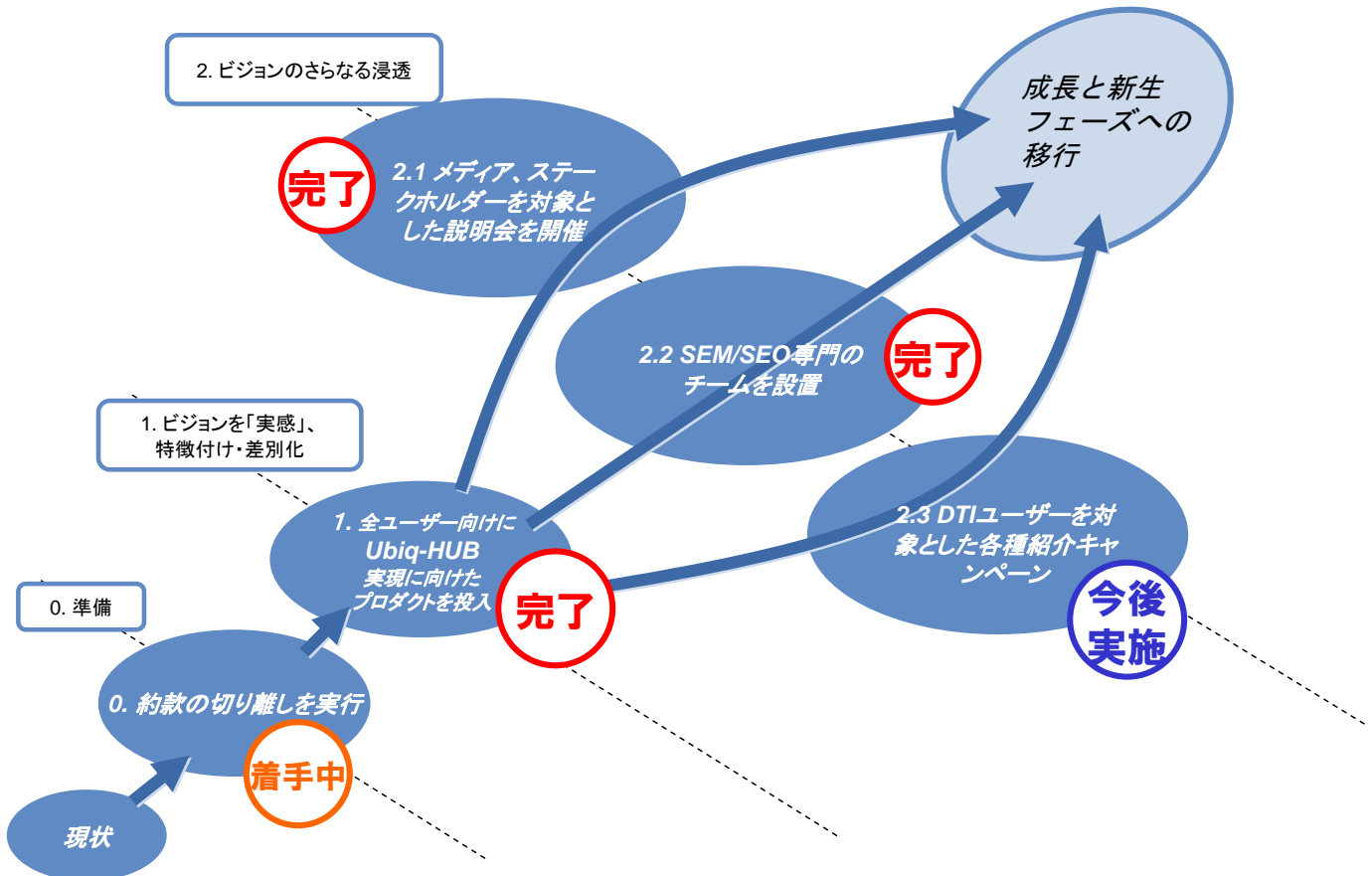
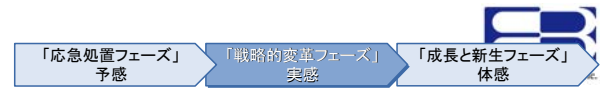
2007年 2008年
 9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 4月 5月 ……

《予感》 → 《実感》 → 《体感》



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～

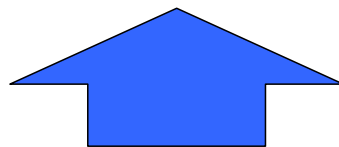


Blue Ocean Strategy

ブルー・オーシャン戦略
W・チャン・キム/レネ・モボルニユ著

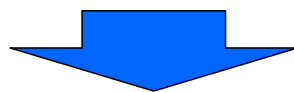


競争から抜け出し、競争が無意味となる世界
[イノベーションにより差別化と低コスト化を
同時実現できる市場を創出する]
(ブルーオーシャン)

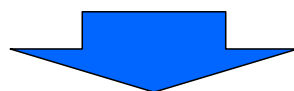


過剰顧客満足による、激しい競争の世界
(レッドオーシャン)

顧客を再定義する



取り除く	増やす
減らす	付け加える

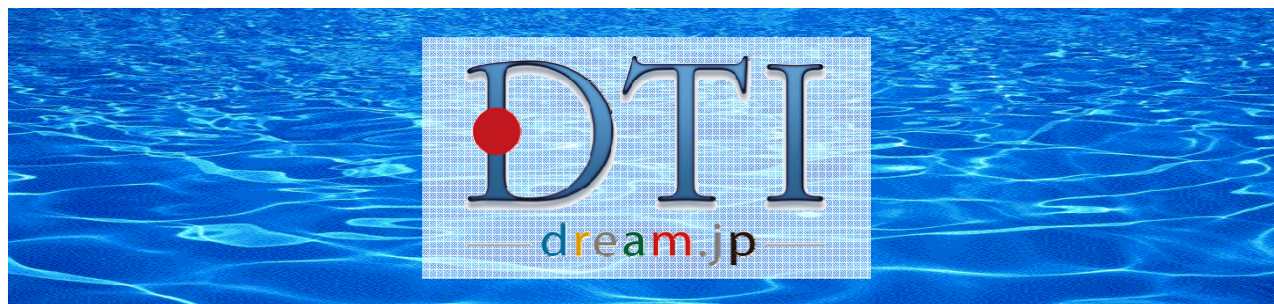


極めてシンプルなメッセージ

新たなインターネットユーザー / B2C

取り除く	増やす
<ul style="list-style-type: none"> ・複雑な料金プラン ・売りにくいサービス ・量販店、Web経由の体力を使った拡販 ・マスマーケティング ・高価なDisk系サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客コミュニケーション ・メディアコミュニケーション ・接続サービスの価格競争力 ・回線非依存のプラン ・退会防止オペレーション(満足度向上)
減らす	付け加える
<ul style="list-style-type: none"> ・通常のコンテンツサービス ・法人向けサービスリソース(FBへ) ・複雑なネットワークポロジ-と管理システム 	<ul style="list-style-type: none"> ・選びやすさ / シンプルさ ・ワクワク感 / 期待感 ・ユビキタス体験(Dream HUB)

ユビキタスプロバイダ



ユビキタスの
新しい体験

シンプルかつ
競争力のある
接続プラン

競争力のある
サポート運用
体制

過剰顧客満足による、激しい競争の世界
(レッドオーシャン)

「成長と新生フェーズ」へ向けた
新サービスの投入

シンプルかつ、競争力のある 接続サービス

光シンプルパック



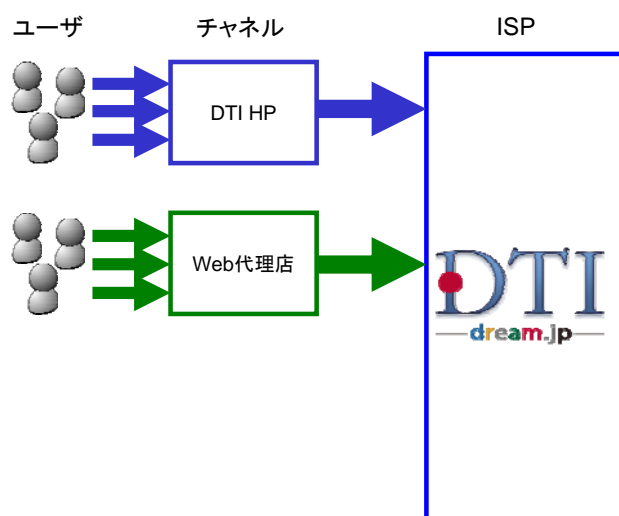
NTT東日本エリアにて「withフレッツ」を11社目として提供開始!!
販路を拡大し、新規ユーザーの更なる獲得を目指す。

Web限定キャンペーン実施中

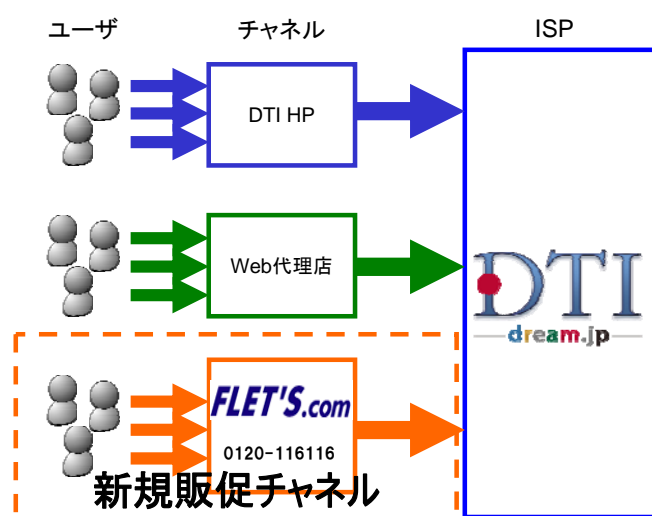
Web申し込みなら	特典適用期間中
一戸建ての方	4か月間無料!
通常料金期間 6,458円(税込)/月~	
マンションの方	
通常料金期間 3,706円(税込)/月~	

> プロバイダ各社をまとめた概要一覧表がご覧いただけます

Withフレッツ実施前



Withフレッツ実施後

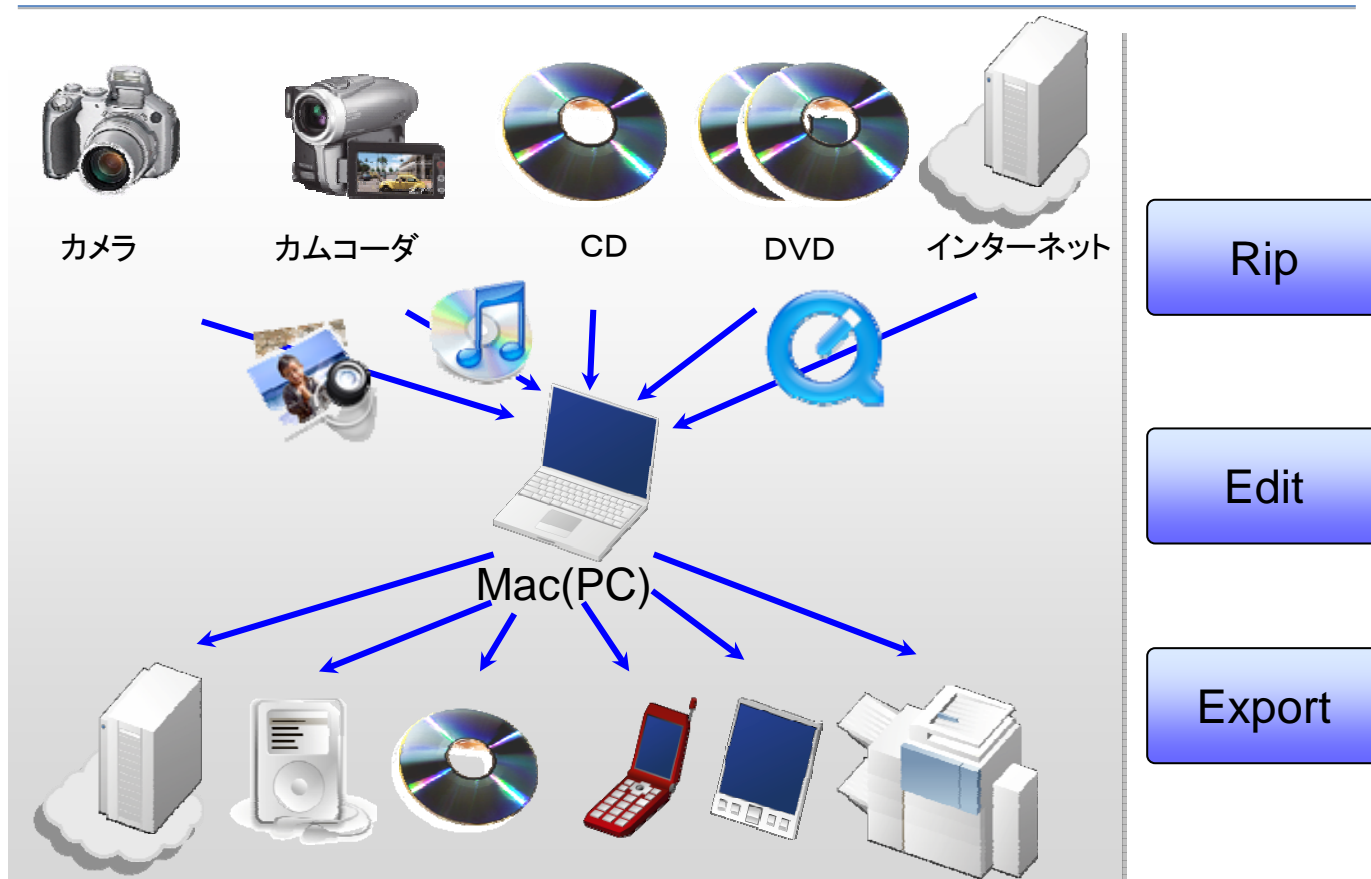


NTT東への電話、アクセスラインに関する問い合わせダイヤル 116や、Flets.comでDTIシンプルパックを“プロバイダパック”としてお客様へ露出することで新たな販売促進効果を期待

ユビキタスサービス

Digital HUB

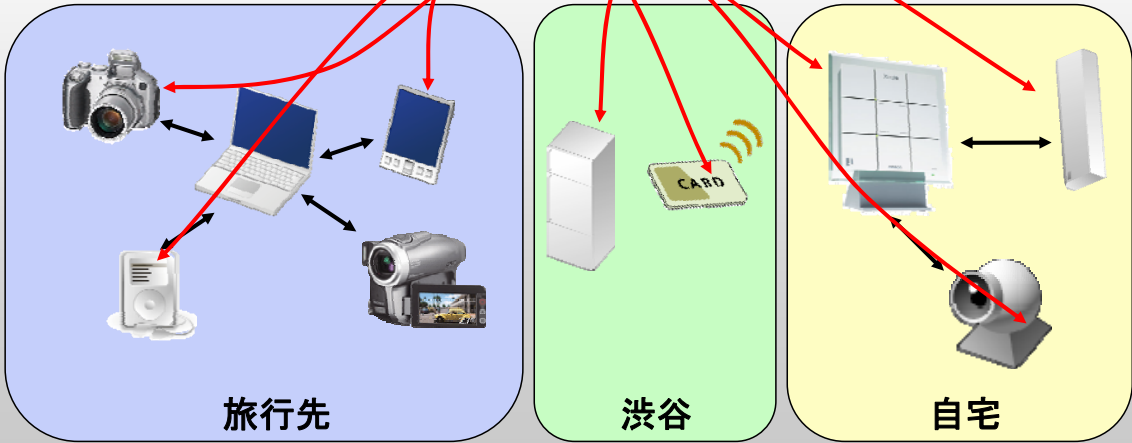
2001年 Steve Jobsによる定義



Ubiquitous **HUB**

Digital HUB を
パソコンからネットワーク
空間に開放！

OverLay Internet



Digital HUBをEmotionLinkによって
ネットワーク空間に拡張

本日発表！ <Press Release>

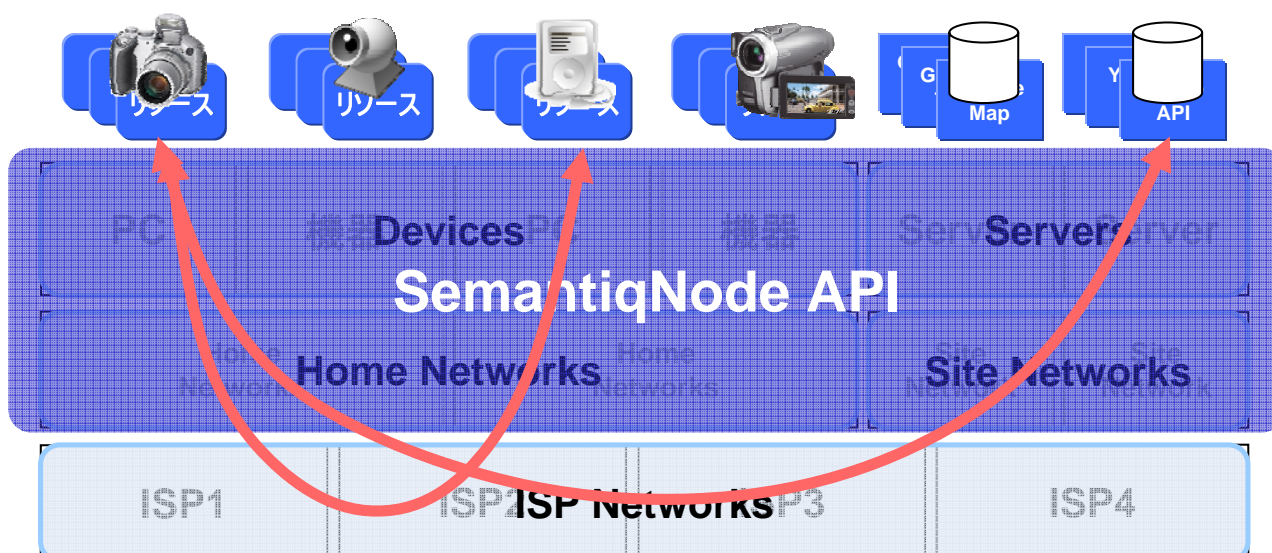
フリービット、IPv6&マッシュアップに対応したユビキタス環境
「SemantiqNode API SDK」を開発

~個人による大容量動画サービスや、家電コントロールサービスの開発が容易に~

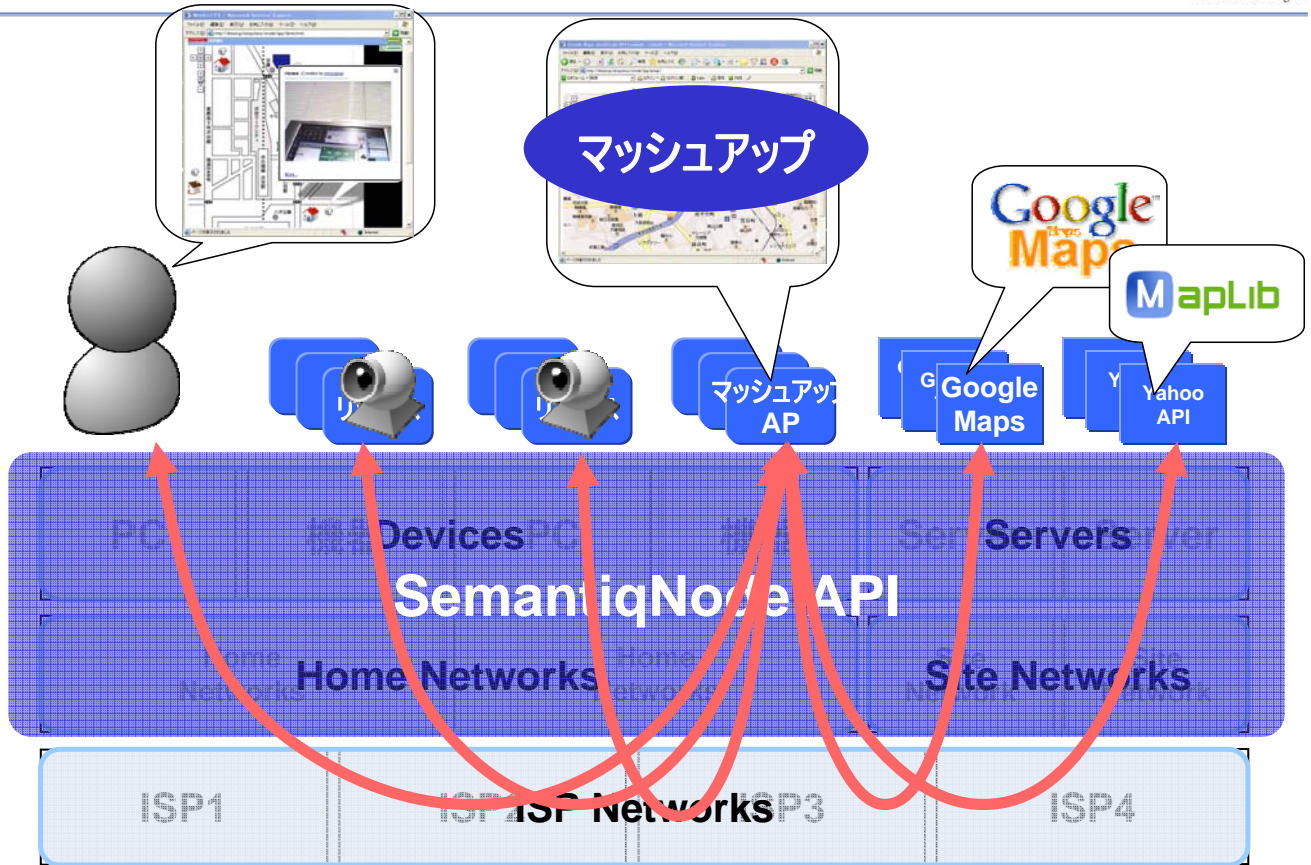
「SemantiqNode API SDK」の特徴は、

ネットワークに依存せず、
あらゆる「リソース」に対して 標準的な **http** にてアクセスできる
ようになること。

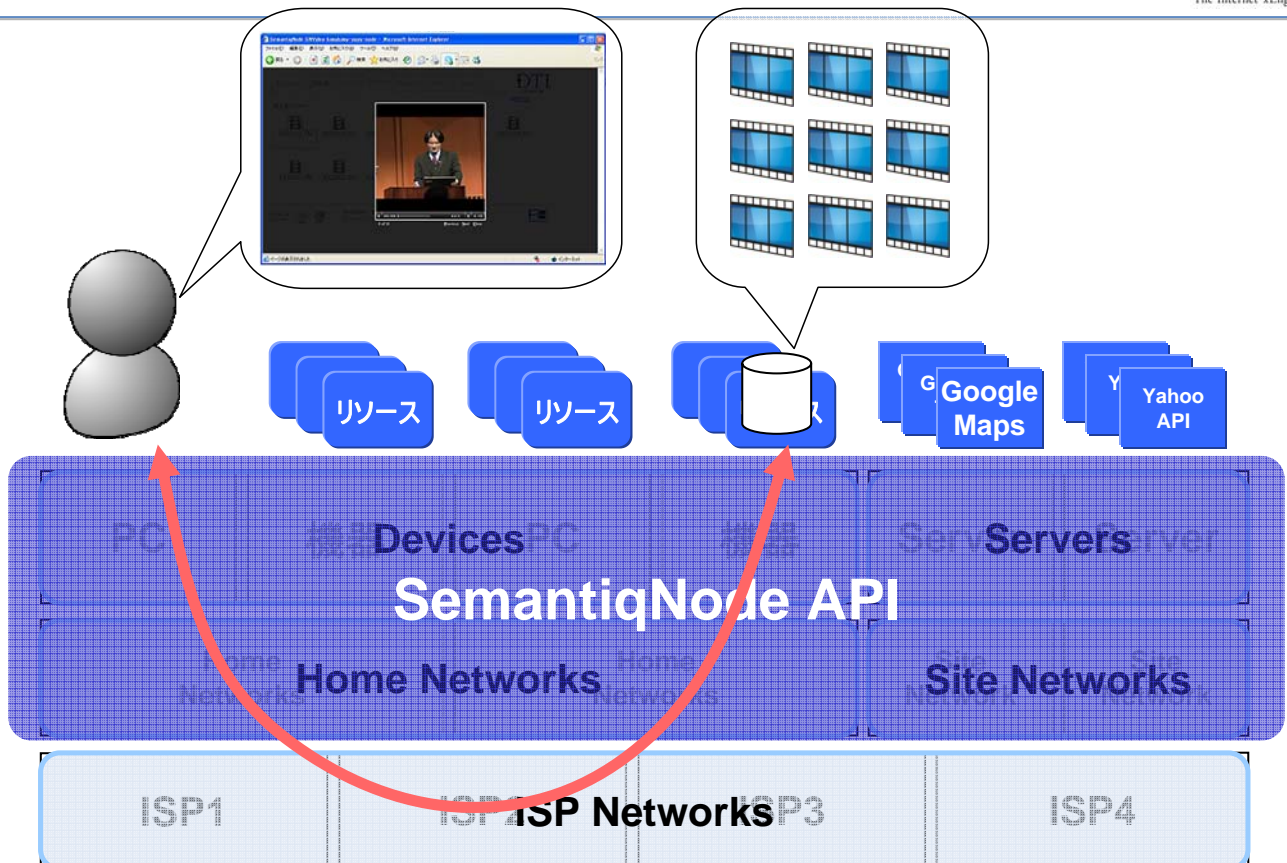
「SemantiqNode API SDK」
あらゆるリソースに対するマッシュアップが簡単
にプログラムできる

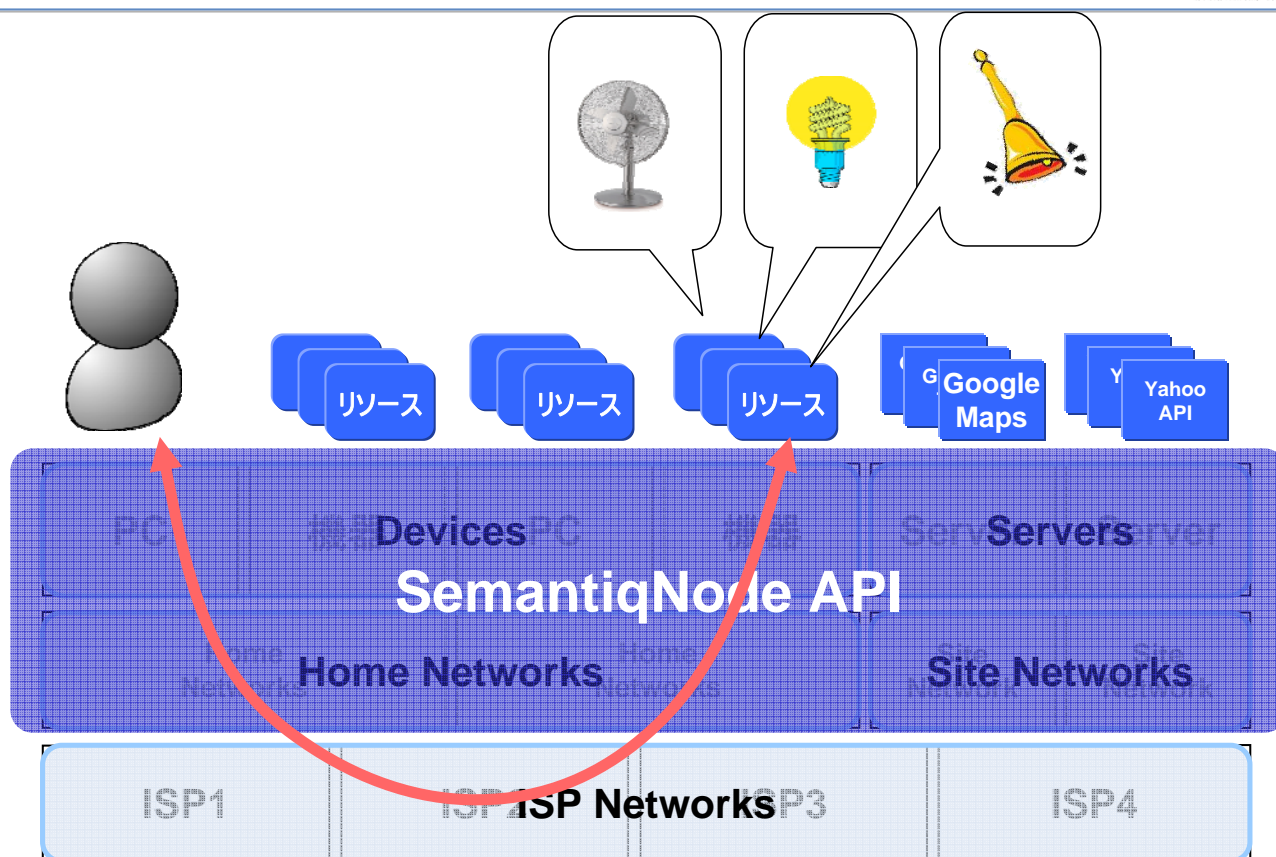


デモンストレーション 1 [google map + webカメラ]



デモンストレーション 2 [自分のPCで“テラ動画”]





「ユビキタス」が浸透するまでは、
徹底的に進めていく

2007年 2008年
9月 10月 11月 12月 1月 2月 3月 4月 5月 ……

《予感》 → 《実感》 → 《体感》

市場への
取り組み
フェーズ

応急処置
フェーズ

戦略的変革
フェーズ

成長と新生
フェーズ

社内
制度等
統合

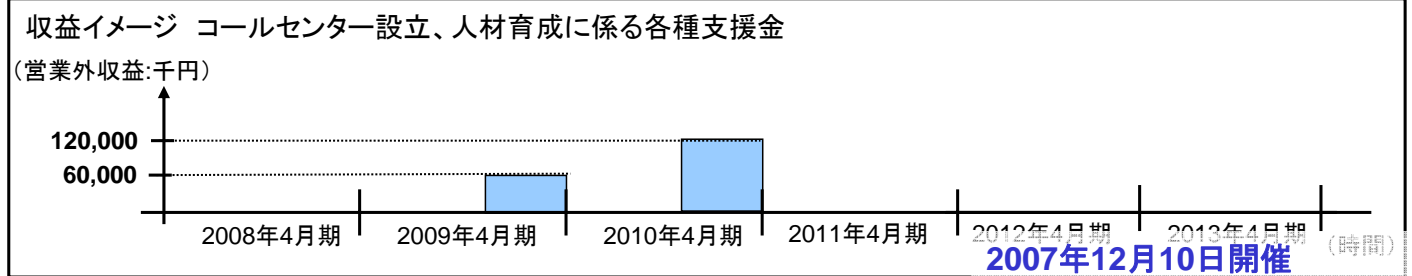
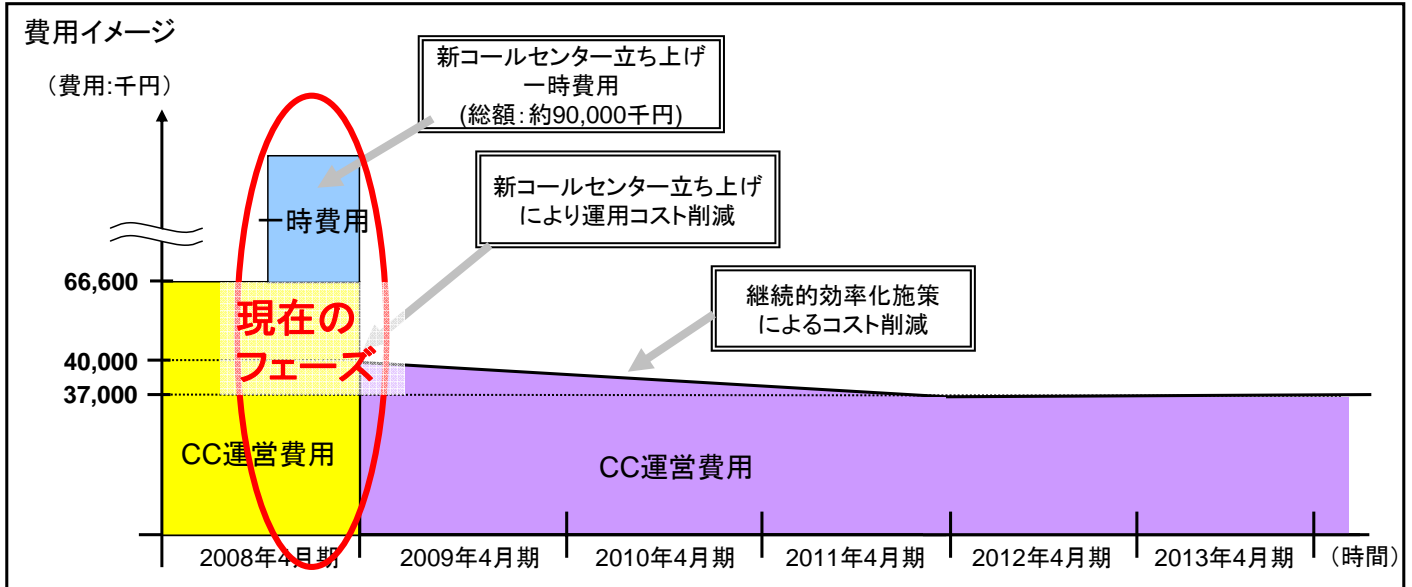
人事制度統合

報酬制度統合

オフィス移転 唐津へのコールセンター移転

唐津コールセンター
SiLK Hotlines進捗状況

「満足度No1」コールセンター運用コストの推移予測



2007年12月10日開催
事業戦略説明会発表資料より

SiLK Hotlines進捗状況

フェーズ	スケジュール	進捗内容
構想・準備 フェーズ	2007年 9月	・DTIを完全子会社化
	10月	・DTI子会社のSHIの事業を譲受、当社へ統合
	11月1日	・佐賀県・唐津市と進出協定を締結 ・SiLK Hotlines設立を発表 ・同日より、現地にて採用活動を開始
採用 フェーズ	12月3日	・将来的にSiLK Hotlinesの第1期生10名の入社式を実施し、東京にて研修を開始。
	2008年 1月末	・現地にて128名の採用が決定し、採用活動終了。
研修 フェーズ	2月4日	・109名の入社式を実施 ・同日より各種研修開始
	3月3日	・9名の入社式を実施 ・SiLK Hotlinesで一部業務の受電開始
運用 フェーズ	4月1日	・SiLK Hotlines 受電業務開始

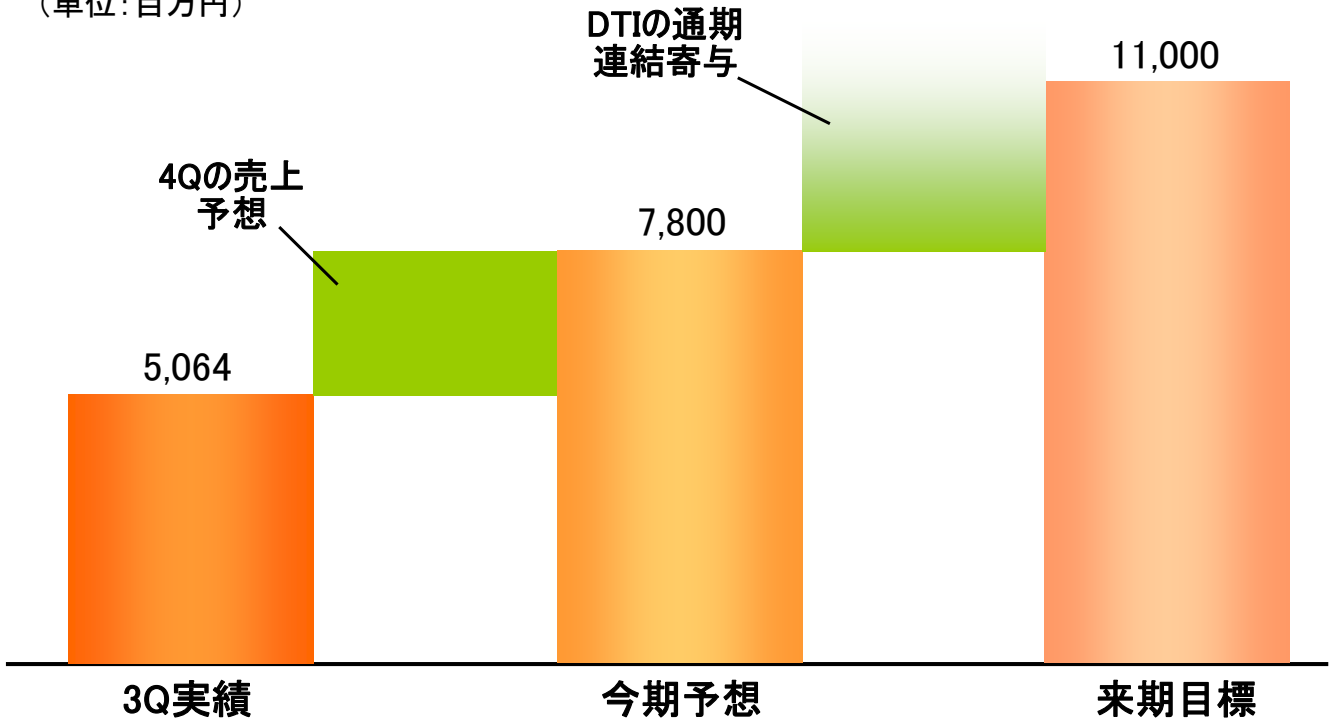
FB,DTIのシナジープロジェクト
「Phoenix One Project」
が順調に進捗したため、
「Phoenix One Project Ver.2」
を現在策定中

本日のまとめ

- 2008年4月期第3四半期の連結業績は、売上高5,064百万円(前年同期比:63.1%増)、営業利益424百万円(前年同期比:194.4%増)、経常利益286百万円(前年同期比:121.7%増)、純利益263百万円(前年同期比:124.8%増)となり、好調に推移している。
- DTIの構造改革の成果が早期に現れてきており、営業利益、経常利益、純利益の各進捗率が90%超となっており、通期での利益目標が達成間近であるため、本日、上方修正を発表。
- ブロードバンド化事業、ユビキタス化事業が共に順調に進捗しており、来期以降の更なる成長に向けて、4つの成長領域と3つの重点戦略の足固めを実施。

来期目標の売上高達成イメージ [連結ベース]

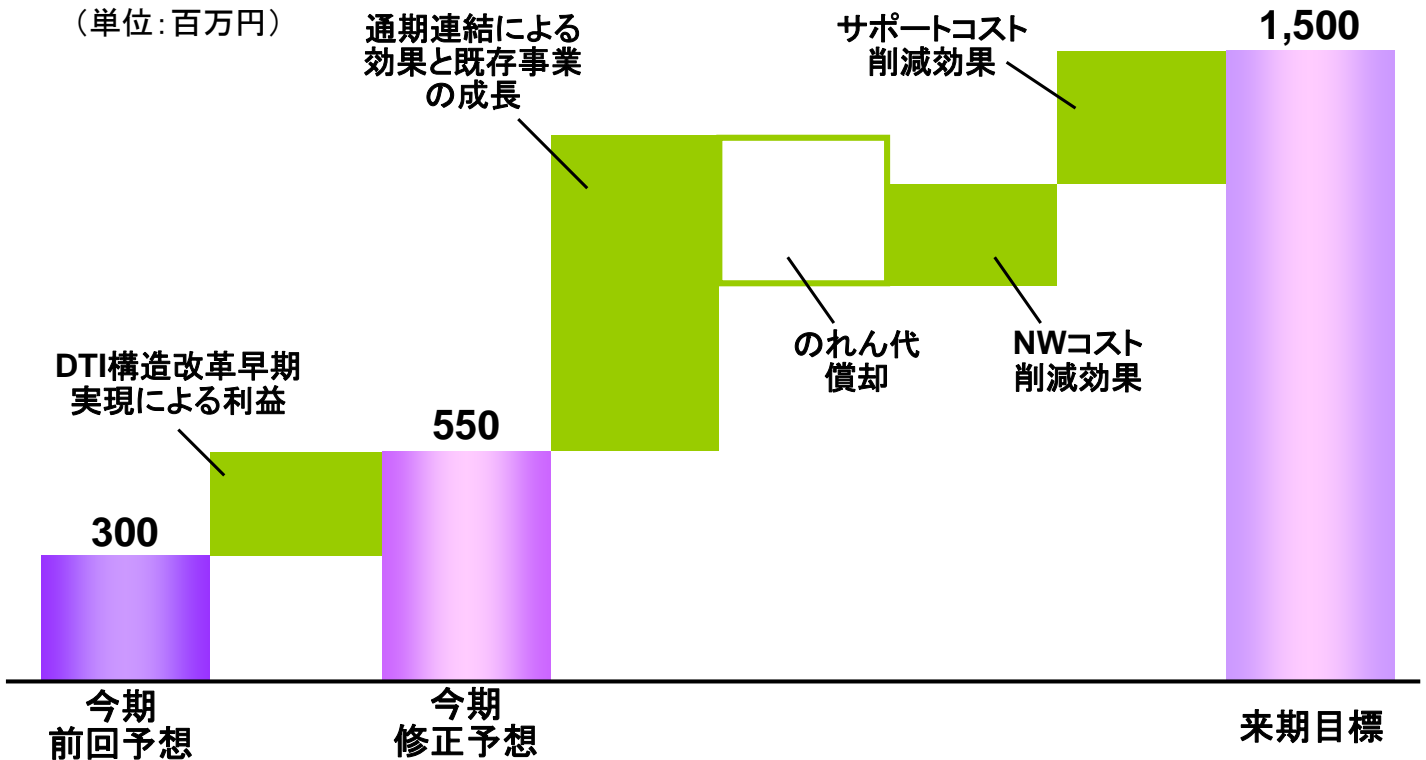
(単位:百万円)



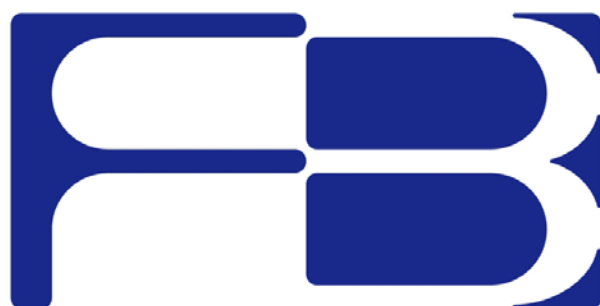
07年9月に子会社化したDTIが来期は通年で売上寄与するため、来期の売上高目標を11,000百万円とする。

来期目標の経常利益達成イメージ [連結ベース]

(単位:百万円)



売上高と同様に、DTI業績が通年で寄与し、かつ、NW/サポートなどDTI構造改革施策により、売上原価を抑制し、来期経常利益目標を1,500百万円とする。



The Internet xEngine.

Made In .JP

日本発のIT基幹技術で世界を目指す