

# フリービット株式会社【3843】 2010年4月期決算説明会



The Internet xEngine.

2010/6/11  
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。

1. 2010年4月期通期連結業績

2. 2010年4月期取組みの総括

3. 2011年4月期業績見通し及び取組み

# SiLK VISION 2012業績目標

(売上高:百万円)

(経常利益:百万円)



売上高	10,767	15,500	21,000	30,000
経常利益 (経常利益率)	1,522 (14%)	870 (5.6%)	3,000 (14%)	4,500 (15%)
前年度比 成長率	—	44%	35%	43%

# 2010年4月期 通期業績サマリ

# 2010年4月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 エグゼモードは第3四半期より連結の業績に寄与

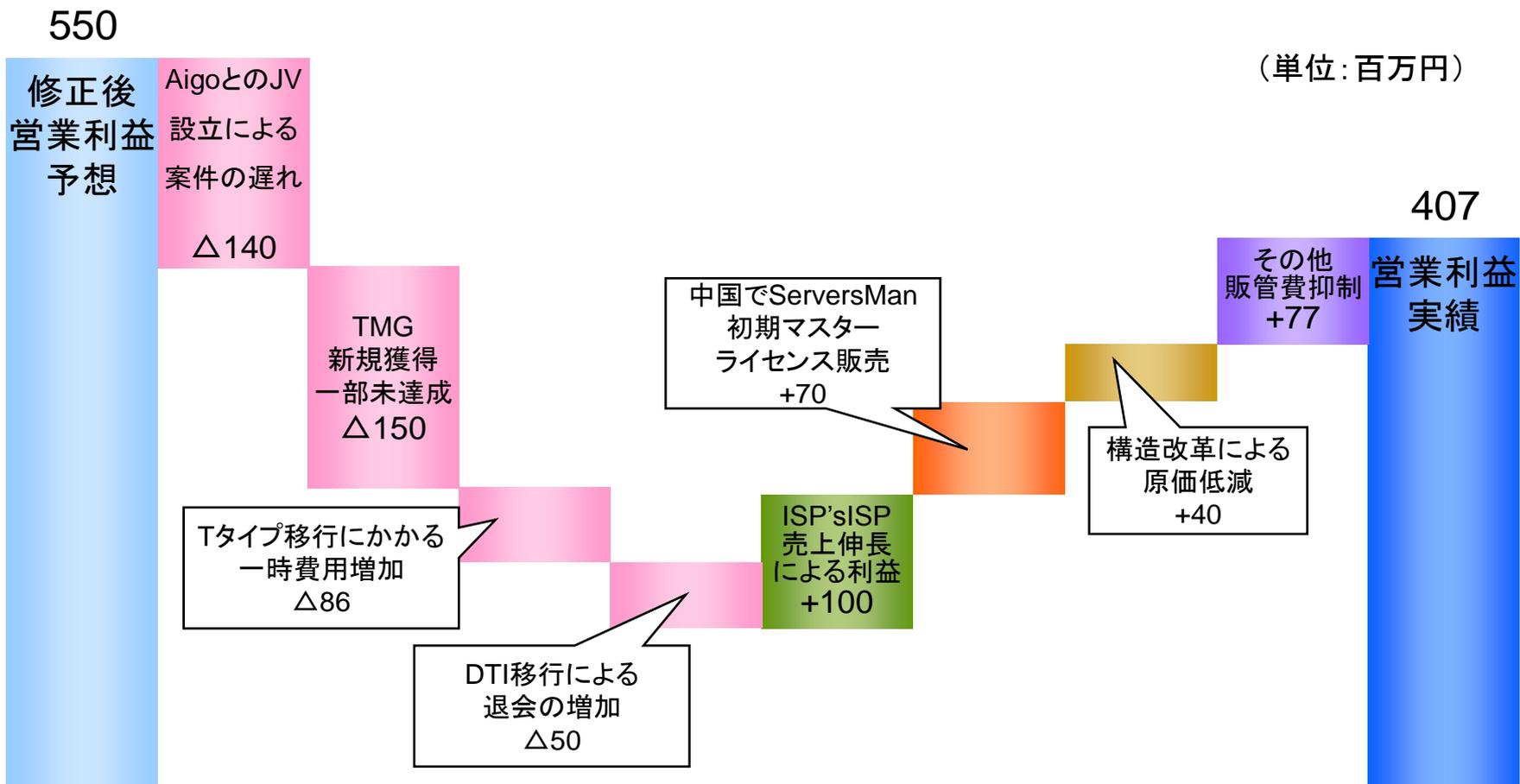
BS  
CF 現時点の資産・負債が連結され財政状態に反映

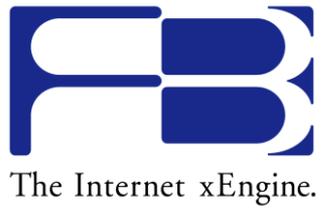
# 2010年4月期 通期連結業績サマリ [PL]

(単位:百万円)	2009年4月期 通期実績	2010年4月期 通期実績	前年 同期比	2010年4月期 通期予想 (09/12修正)	対予想比
売上高	10,767	14,709	+36.6%	15,500	△5.1%
XaaS事業	4,743	7,388	+55.8%	-	-
XaaS支援事業	877	2,585	+194.7%	-	-
IPv6化PF提供事業	5,146	4,575	△11.1%	-	-
ユビキタスCE事業	0	161	-	-	-
営業利益	1,575	407	△74.1%	550	△25.9%
経常利益	1,522	804	△47.2%	870	△7.6%
税金等調整前純利益	1,548	1,019	△34.2%	-	-
純利益	1,674	1,022	△38.9%	1,000	+2.2%
一株純利益(円)	36,393	20,562	△43.5%	20,114	+2.2%

- 既存事業に加え、MEX/ギガプライズの通期連結、エグゼモードの下期連結によって売上高においては、ほぼ計画通りに進捗。利益進捗に関しては、2009/12に下方修正を実施。
- 対予想比については、当期純利益は予想値を達成したが、中国事業のAigo JV移管、DTI Tタイプ移管開通遅れ等により、売上高／営業利益／経常利益においては未達。

# 通期業績予想 営業利益の差異について

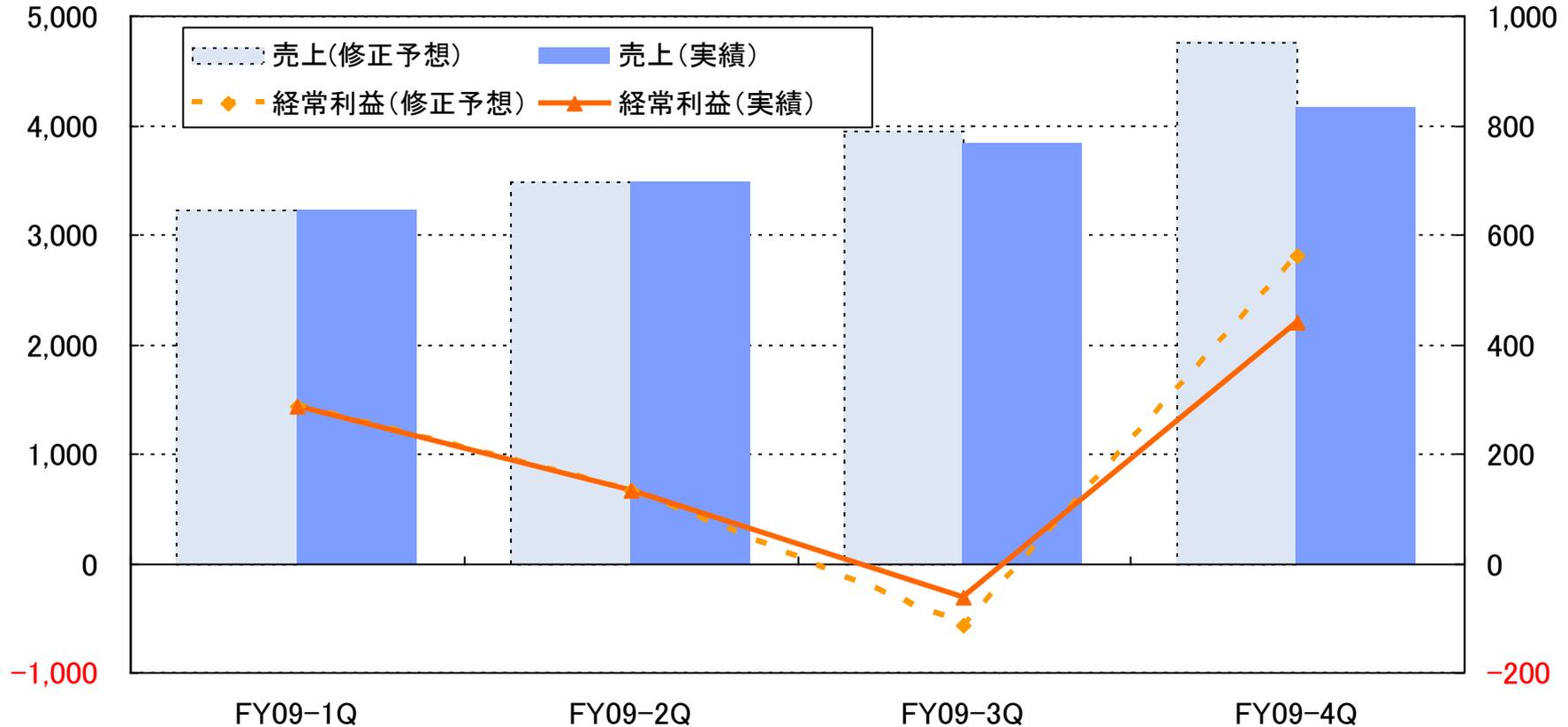




# 四半期ごとの業績推移

(売上高:百万円)

(経常利益:百万円)



売上差異は、DTI(TMG)の獲得計画の差異と  
中国事業のストラクチャ変更(AigoとのJV設立)

第3四半期を底に経常利益は回復。

最終利益は予測を上回るものの、前ページ理由から経常利益は下回った。

# 2010年4月期 通期連結業績サマリ [BS]

(単位:百万円)

		2009年4月期 通期実績	2010年4月期 通期実績	増減
総資産	流動資産	7,331	8,788	+1,457
	(現金預金)	2,920	4,946	+2,025
	(商品及び製品)	28	372	+343
	固定資産	7,063	7,233	+170
	(のれん)	4,456	4,098	-358
	(投資有価証券)	943	1,119	+176
	合計	14,395	16,022	+1,627
負債/ 純資産	負債合計	9,104	8,187	-916
	(有利子負債)	4,914	4,843	-71
	(負ののれん)	808	676	-131
	純資産 (うち少数株主持分)	5,290 (793)	7,834 (232)	+2,543 (-560)
	(自己資本比率)	31.1%	47.4%	+16.4%
	合計	14,395	16,022	+1,627

新株発行の払い込み

EXEMODE子会社化  
による在庫の増加

新株発行により、  
資本増強

# 2010年4月期 通期連結業績サマリ [CF]



(単位:百万円)

	2009年4月期 通期実績	2010年4月期 通期実績	トピック
営業キャッシュ・フロー	2,294	1,303	税金等調整前純利益、のれん償却額等
投資キャッシュ・フロー	△718	△1,067	関係会社株式の取得、有形固定資産の取得、差入保証金の差入
財務キャッシュ・フロー	849	690	借入金の返済、株式発行による収入
現金及び現金同等物の期末残高	4,020	4,946	

1. 2010年4月期通期連結業績

2. 2010年4月期取組みの総括

3. 2011年4月期業績見通し及び取組み

# 2010年4月期の位置づけ



09年4月期下期～10年4月期上期は、SiLK VISION2012を成し遂げるための  
体質改善を行う構造改革期と位置づけ

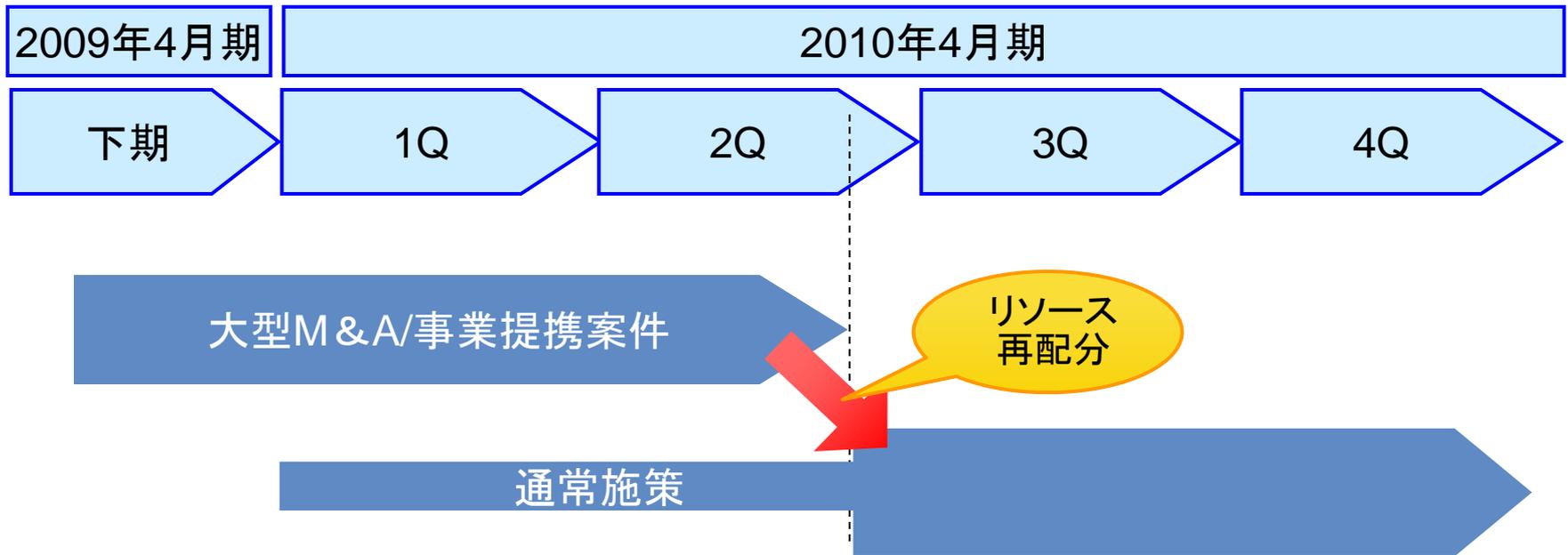
1. 大型買収/事業提携プロジェクトへのリソース配分

2. 既存事業・買収事業の各種構造改革(改革と統合)

3. 国内営業エンジンの立ち上げの為の投資

4. 中期～中期以降計画実現のための新事業投資

# リソース配分の間違い



理念実現の為に、2Qまで多くのリソースを大型M&A／事業提携案件に割り当てることと経営判断したため、既存施策へのリソース割り当て(新規事業の立ち上げ)／構造改革の遅れが発生。

プロジェクトが終了となった2Q以降からリソースの再配分を行った。

1. 大型買収/事業提携プロジェクトへのリソース配分

2. 既存事業・買収事業の各種構造改革(改革と統合)

3. 国内営業エンジンの立ち上げの為の投資

4. 中期～中期以降計画実現のための新事業投資



## ■ 構造改革は、3つの柱で実施

### NW統合と 固定費の削減

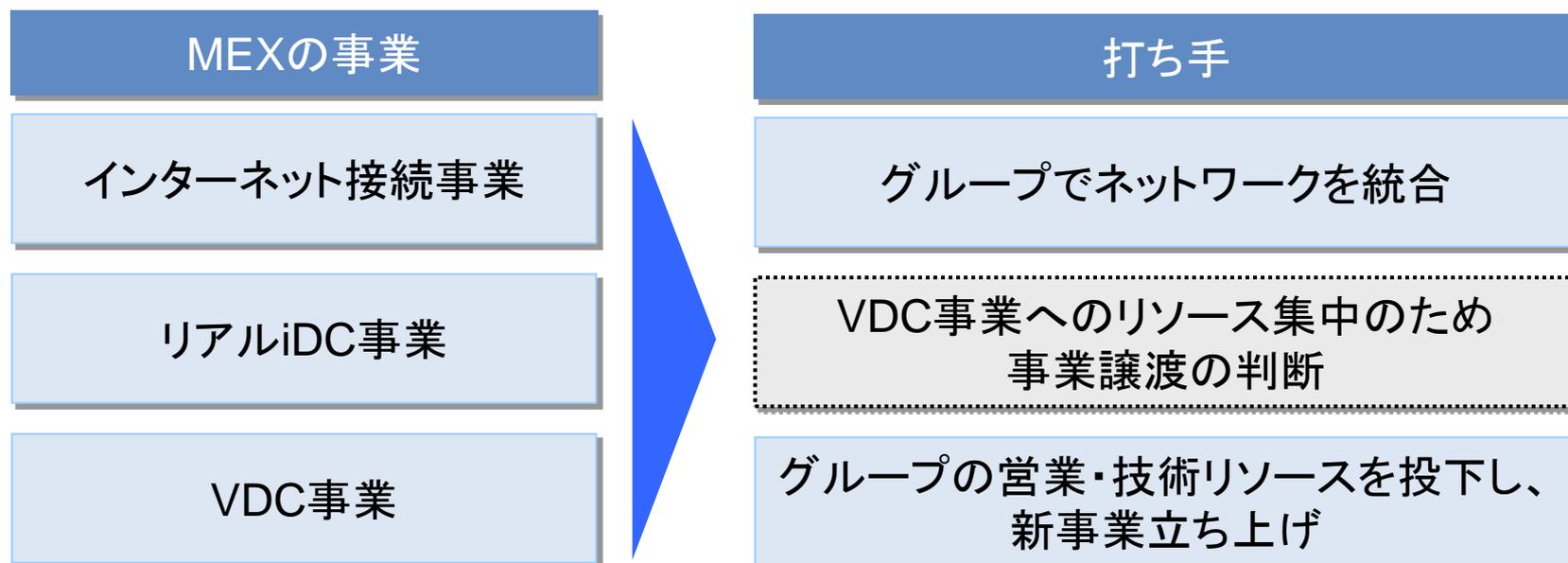
- 不採算フロアの圧縮を行うとともに、グループNWに統合することで、通信費用も削減し固定費の削減に着手  
⇒前年、前々年比で経常利益ベースで**約4億円**収益を改善

### VDC/IPv6化

- 約一年をかけて、今後成長が見込まれる仮想化市場に対して**事業転換 & 商品開発**を行う
- フリービットの北京仮想化ラボによる仮想化技術とMEXのiDC運用ノウハウを融合し、新サービス“ENTERPRISE-FARM”を開発。  
昨年12月よりセールス開始

### リアルiDCからの 撤退

- 仮想化技術の最大活用を進めるSmart Infra構想に沿った集中と選択の結果、VDCへリソースを集中するために、**リアルiDC事業の事業譲渡**に向けCEC社と協議を開始(6/8発表済)



# MEX買収から現状の説明



CEC様へ売却  
予定

現金24億円で  
100%買収



FBグループ  
で再生

**MEX事業**  
売上21億、利益△5億

**GP事業**  
売上17億、利益1億



**MEX事業** **投資**  
既存改善+新事業

**シナジーGP事業**  
シナジー追求



**MEX事業** **新規**  
VDC事業

**MEX事業** **一部売却**  
既存IDC事業

**GP事業** **成長**  
売上20億、利益2億

新規

一部売却

成長

そのまま保有

現預金等	17.4億
金融商品	8億
ギガプライズ 株式	7.2億
敷金	3.9億
付帯資産: 36.6億円	



現預金等	17.4億
金融商品	8億
ギガプライズ 株式	7.2億
敷金	3.9億
付帯資産: 36.6億円	



現預金等	15.5億
金融商品	8億
ギガプライズ 株式	7.2億
敷金	3.6億
付帯資産: 36.6億円	

取得価格と資産の差である負ののれんは、既存IDC事業売却後も残存



## 競争力の低いプランの見直し

- 構造改革最終段階として、IPv6非対応かつ、コストパフォーマンスの低い旧Tepcoプランを廃止し、他プランへの移行を行い、3月末に完了。

## BPRによるコスト構造の見直し

- 事務系作業を唐津に移管することで業務の効率化を図り、渋谷での運用時と比較してコストが約半減。また外注化やシステム化を進めることによってもコスト削減を実施中。**(今期で約4,000万円のコスト削減見込み)**

## 満足度向上への取り組み

- 情報公開を徹底して行う(サポート掲示板の設置、サポートセンターの混雑状況の公開、フレッツの速度公開)
- プランのシンプル化(MM総研のISP調査にて「基本・付加価値サービス」部門で2年連続No.1を獲得)

## 回線非依存かつ一人1アカウント以上販売できるサービスの開発

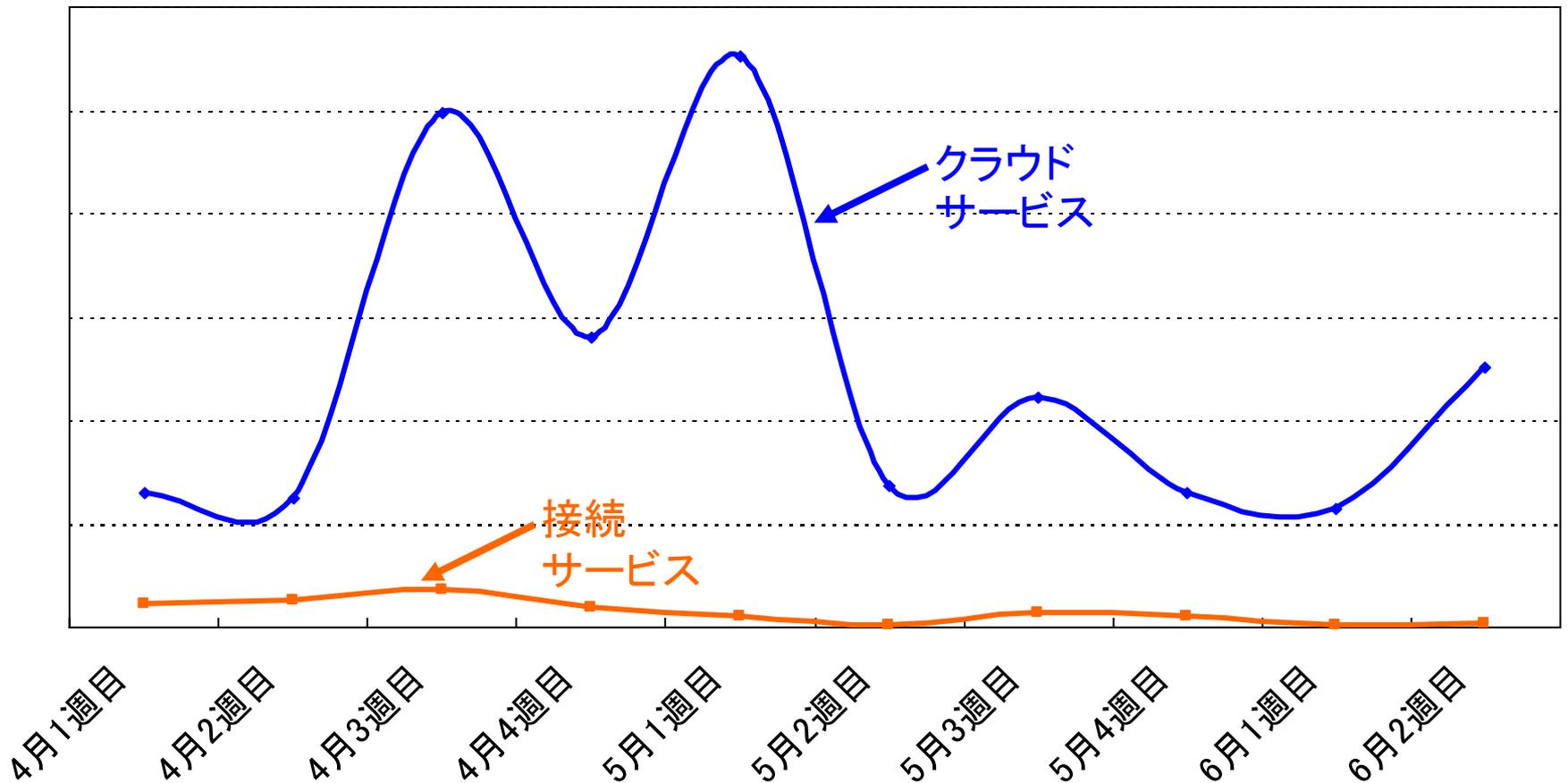
- ServersManとの連携プロダクトであるServersMan@VPSは、DTIのオプションサービスで過去最高の立ち上がりを実現
- 6/1からISP最高スペックのCloud Mailサービスの開始
- これらのスタートにより、ドメイン系サービスも増加

## ユーザー獲得施策の開始

- 差別化の目処が立ったことで、新マーケティングによるユーザー獲得を積極的に開始。純減傾向から拡大成長路線へのシフトを行う。

構造改革は引き続き行い、今後は回線依存率を低め、回線非依存のクラウド系サービスからの収益を高める。  
回線・クラウド系サービスのバランスを考慮した事業運営を試みる  
(詳細は後ページにて)

# Twitter上での反応の数



Twitter上でのお客様からの反応は、接続サービスと比較してクラウドサービスの内容が圧倒的に多い傾向

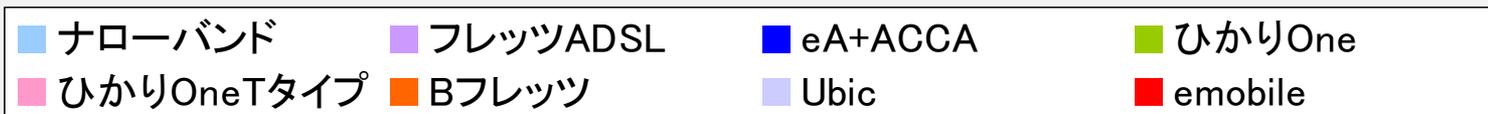
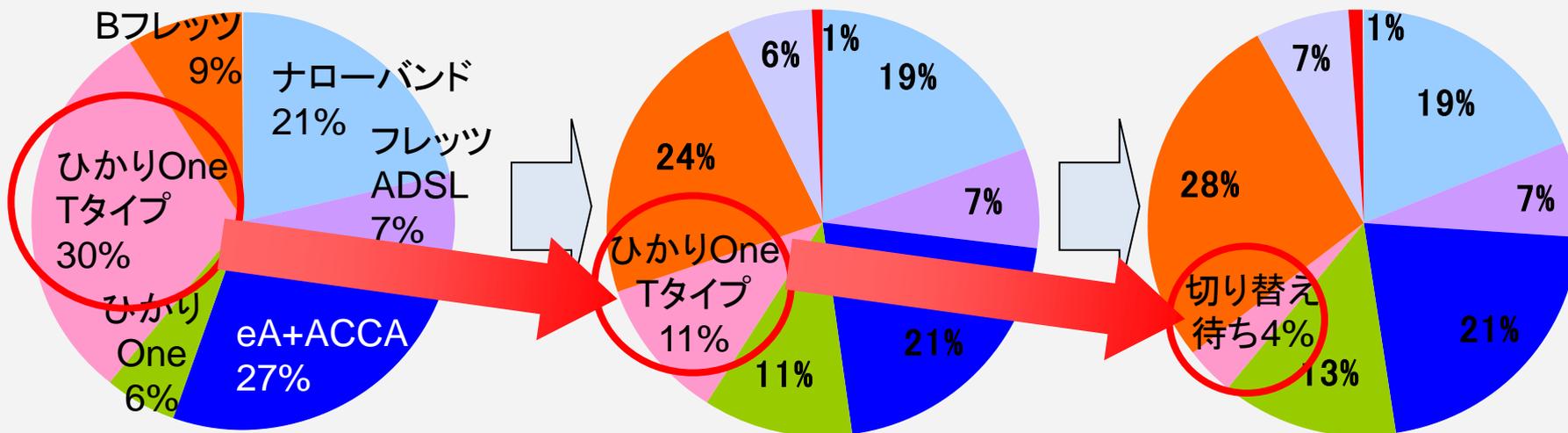
# ひかりOne Tタイプ(旧TEPCO Tタイプ) 移行施策の結果について

# DTIサービス別会員割合の変化

2007年9月時点  
(DTI買収時)

2010年11月末時点  
(Tタイプ施策開始直前)

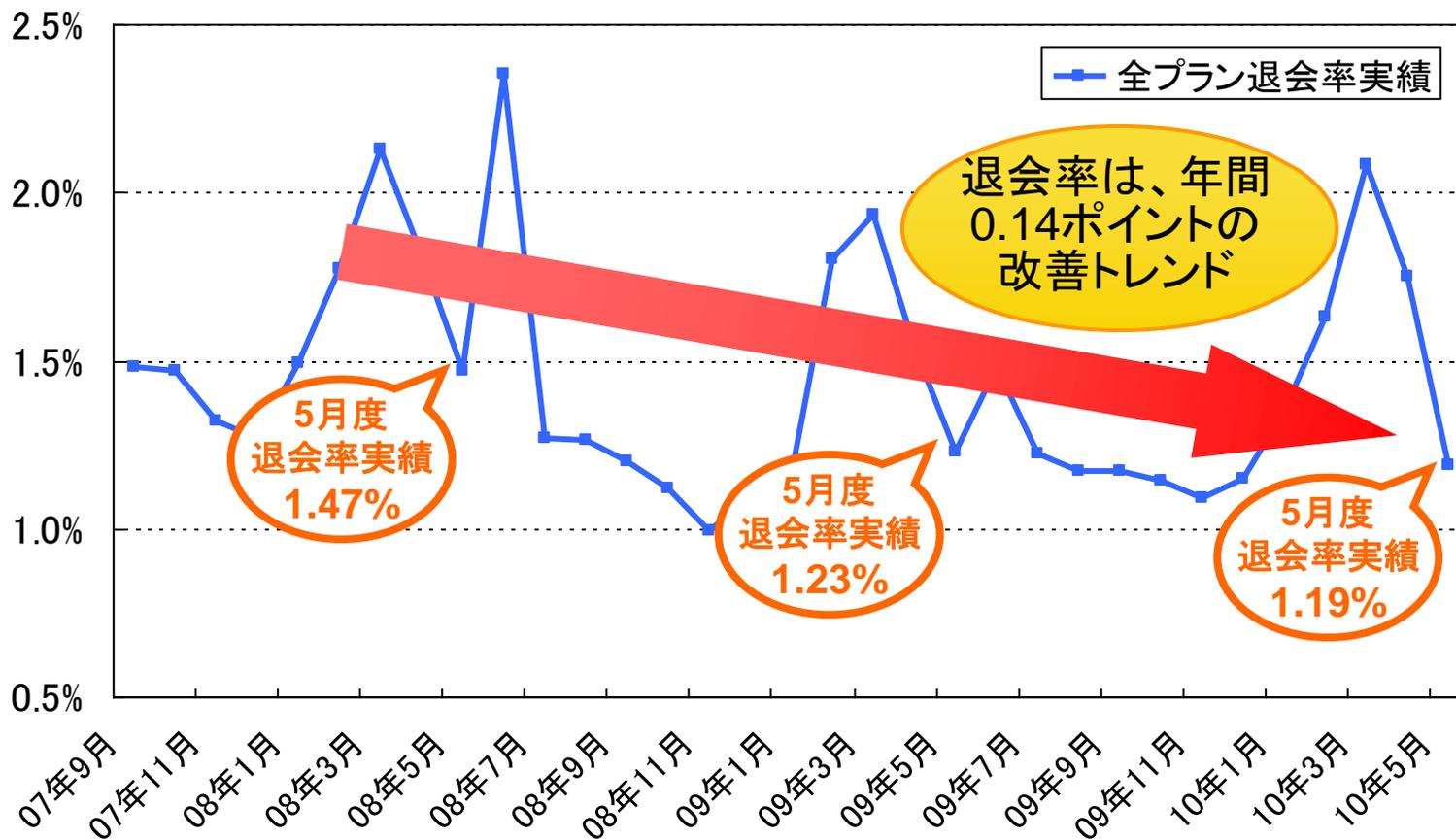
2010年3月末時点  
(Tタイプ施策終了後)



ひかりOne Tタイプユーザを他の光回線(Bフレッツ、ひかりOne)への移行を促したことにより、買収時と比較して光回線のユーザ割合が変化している。

「差別化戦略」が進む

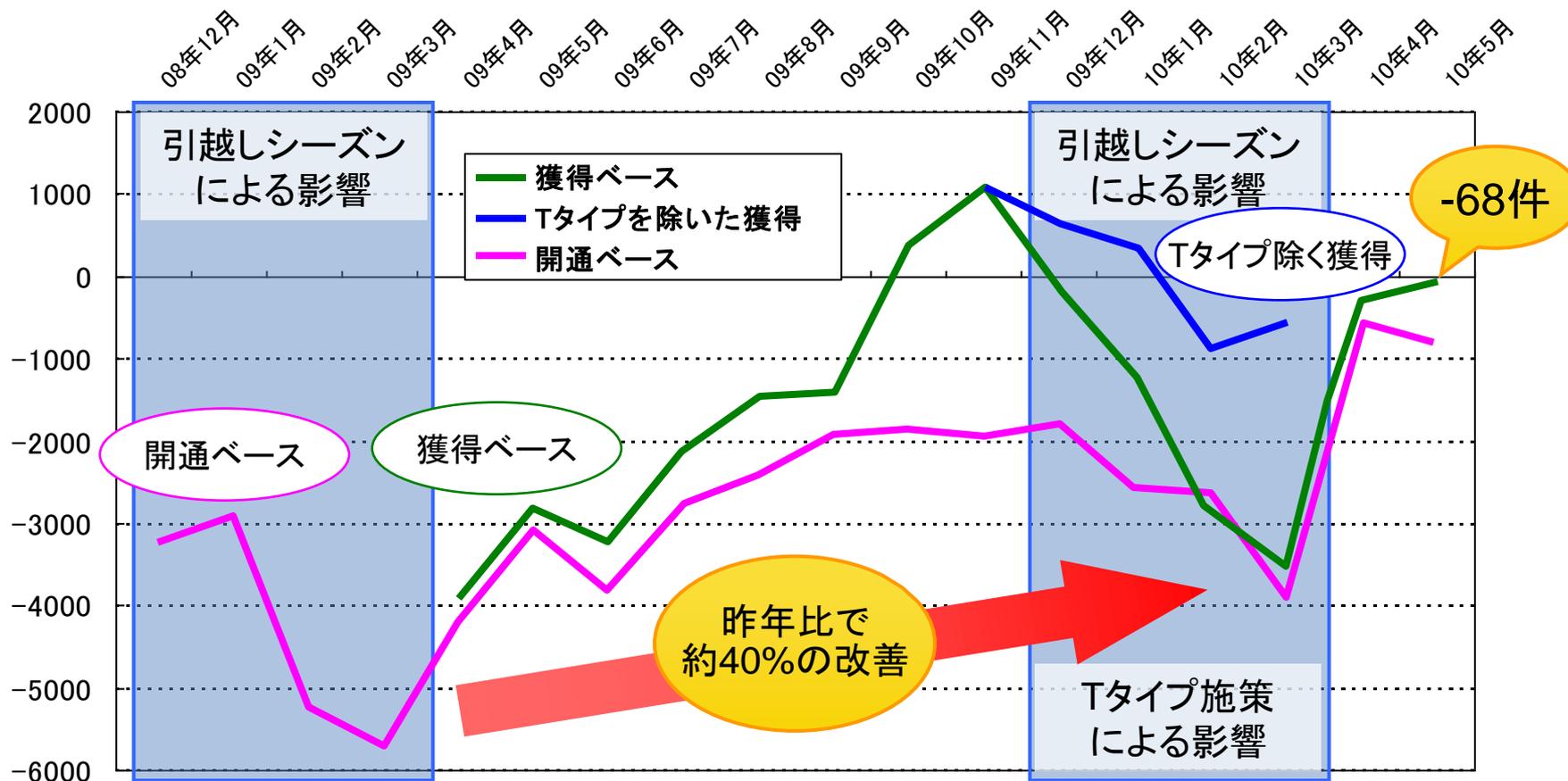
# DTI会員(全プラン)の退会率推移



Tタイプユーザの移行施策や季節要因により3月の退会率がピークとなったが、5月末時点では退会率が1.19%へと改善している(一部Tタイプの残ユーザの影響あり)

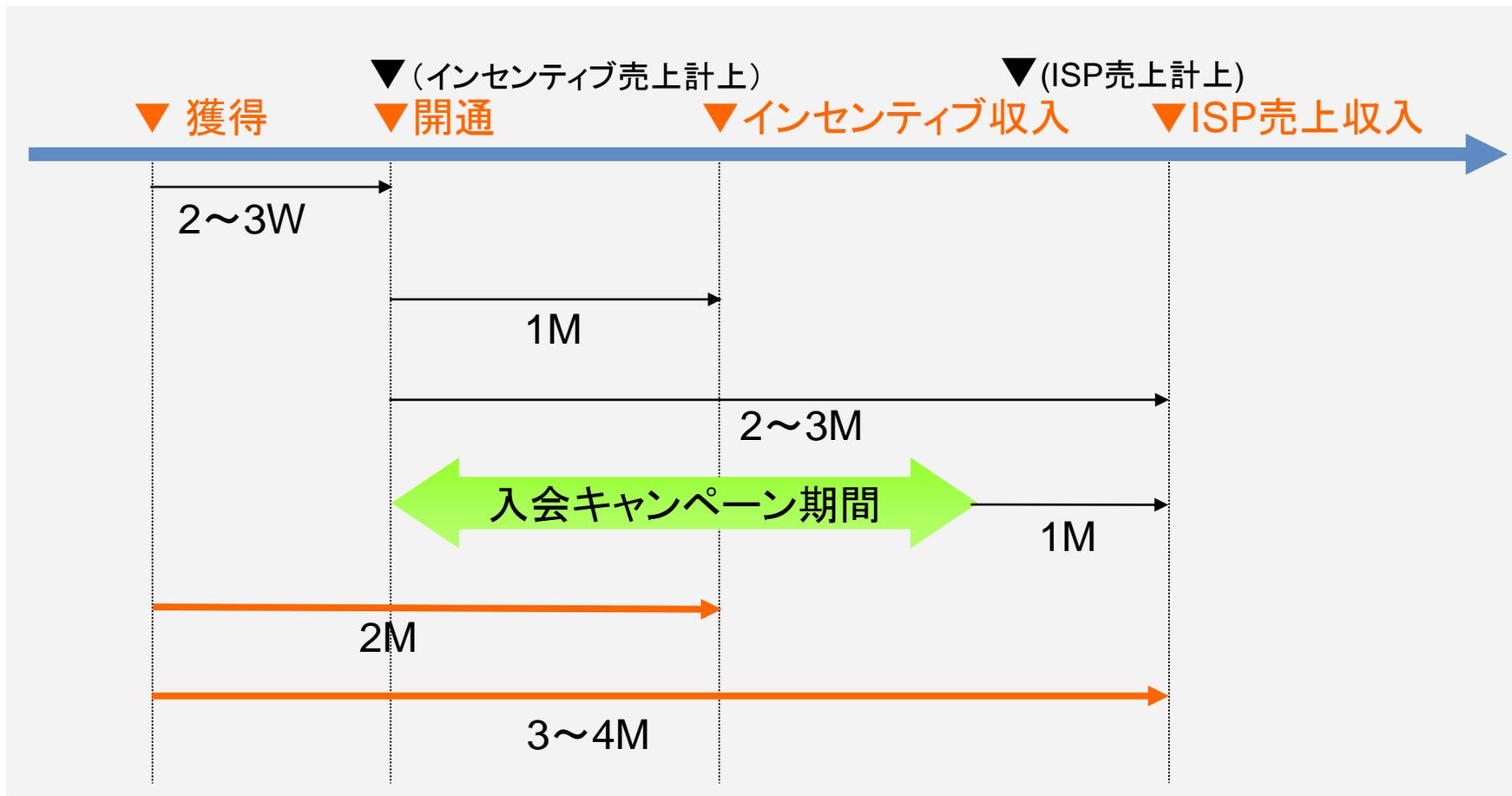
# 新規ユーザの獲得

■ (DTIへの新規入会者) - (退会者)



Tタイプ移行施策に伴う一時的な退会率の増加はあったものの、純増減数は昨年比で約40%改善し、5月においては獲得ベースで-68件(速報値)と大幅に改善している。

# 開通遅れによる収益化への影響





EXEMODE

## 事業構造の見直し

- 在庫リスクの低いPB・OEMに注力し、プロパー／PB・OEM比率を高める。
- 同時に、在庫の圧縮を実施。(連結開始から約40%削減)
- FB知財でコストの掛からない「ServersManソフトウェア」による差別化

## 商品構造の見直し

- 激戦区のフルラインナップ展開をやめ、ニッチでもカテゴリシェアを取れる市場へ注力(高品質カムコーダー、スキャナー 等)
- ServersMan連携を強める

## FB連携の新 プロダクト開発

- 第一弾 ServersMan Scoop by EXEMODE 完売
- カメラ製品にServersMan mini のバンドルによる差別化
- Android PhotoFrameの開発 等

# EXEMODE 全国売上ランキング (BCN調べ)

## ■カムコーダー



3~5月	
1位	ソニー
2位	パナソニック
3位	ビクター
4位	サンヨー
5位	キャノン
6位	<b>エグゼモード</b>

全国33社のうち、  
**シェア6位**を堅持  
大手メーカー5社に、  
エグゼモードが続く

## ■スキャナ



	4月上旬	5月上旬
1位	キャノン	キャノン
2位	PFU	PFU
3位	エプソン	<b>エグゼモード</b>
4位	<b>エグゼモード</b>	エプソン

3位へ浮上

市場占有率約  
**20%!**  
5月にシェア  
**3位**へ



## 2009年9月発売

- ServersManが搭載されたデジタル家電の第一号
- ServersManと連携し、撮影した動画を即座にインターネットへ公開が可能
- YouTubeなどのビデオ共有サイトへの公開にも対応

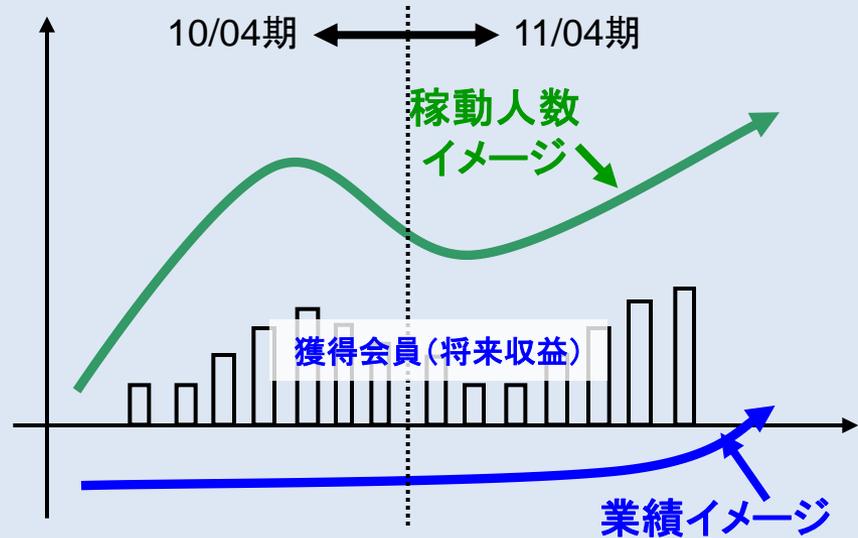
1. 大型買収/事業提携プロジェクトへのリソース配分
2. 既存事業・買収事業の各種構造改革(改革と統合)
3. 国内営業エンジンの立ち上げの為の投資
4. 中期～中期以降計画実現のための新事業投資

# トータルマーケティングセンタの立ち上げ

- 稼働人数: 約200人(予定は4月末 400人)
- クオリティ問題、システム問題等によって立ち上げが約半年遅れた結果、業績が当初想定より約1.5億円悪化
- DTIの回線部分の純増にも影響を与える。
- 別会社化し個別採算を行う体制に再構成。副社長田中が社長就任し、再立ち上げを行い現在順調に推移。インターネットマーケティングも担当する。

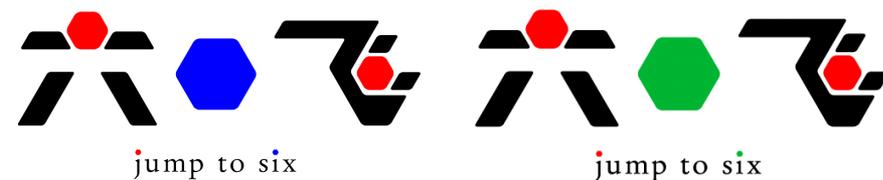


トータルマーケティングセンタの稼働人数と業績イメージ



1. 大型買収/事業提携プロジェクトへのリソース配分
2. 既存事業・買収事業の各種構造改革(改革と統合)
3. 国内営業エンジンの立ち上げの為の投資
4. 中期～中期以降計画実現のための新事業投資

# 2010年4月期に生み出したプロダクト



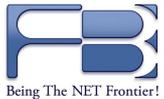
## 事業方針

- IPv6&仮想化によるクラウドプラットフォーム提供で世界No1を目指す
- IPv6コンテンツの開発/利用環境を提供
- 世界への進出へ強いコミット  
(1カ国100万ユーザーではなく、1万ユーザー100カ国モデル)
- IPv6 / クラウドを広いユーザーに伝えるため、“ソフトウェアのハードウェア化”に挑戦する(エッジアプリケーションの拡張)

## 業績方針

- 3年間で売上げ300億、経常利益45億円へ
- 経常利益率15%を堅持
- 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施するために積極的に事業買収を行う。

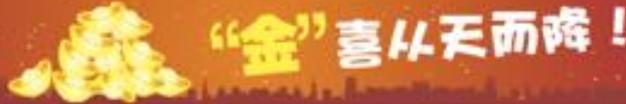
# FBの中国におけるビジネスパートナーBIIのIPv6ソリューション「六飛」が「2009年技術ニュースTOP10」に選ばれる



2009年技術新聞TOP10--特別策划--通信世界网

首页 | 新闻 | 技术 | 3G | 评论 | 专题 | 访谈 | 行管 | 运营 | 制造 | 增值 | 光通信 | 运营支撑 | 数据 | 视讯 | 安全 | 会展中心

amdocs



IBM System x 服务器热卖中，  
采用英特尔® 至强® 处理器5500系列  
超多好礼等你拿!



首页 >>> 通信世界 >> 总第447期 >> 特别策划 >> 正文

所有

搜索网页

## 2009年技术新闻TOP10

http://www.cww.net.cn 2009年12月28日 14:13 通信世界周刊

2009年中国通信业  
成功解决方案评选活动

### 10.IPv6应用加速

6月17日，天地互连宣布推出全球IPv6网站认证和IPv6接入服务“六飞”。这标志着IPv6在全球范围内加速走向应用，全民IPv6时代即将来临。APNIC曾宣布，IPv4地址将于2011年枯竭。中国目前互联网用户数居全球首位，达3亿，域名数逼近1700万，但人均地址数仅为美国的1/40。IP地址已经日益成为制约网络通信行业发展的主要瓶颈之一。6月8日，全球IPv6论坛启动全球IPv6网站认证，由天地互连公司主导，提供面向全球网站的认证测试，授予IPv6WWW认证标识。仅10天时间，全球申请的网站已达137家，75家成功通过认证，包括CERNET、北京奥运官网等15个国家和地区的知名网站，我国CNGI专家委员会也已号召所有CNGI参与单位积极获取认证。国际权威组织预计全球将有八亿网民需实现IPv4和IPv6网络资源的互访。天地互连推出的“六飞”免费服务，有助于弥合这一互访鸿沟。

国际电信联盟确定LTE-Advanced和802.16m为4G国际标准候选技术。根据工作计划，国际电信联盟下一步将对两种候选技术进行分析评估和试验验证，并于2010年10月最终决定4G国际标准。

### 2.全球首个4G/LTE网络正式商用

12月14日，北欧运营商TeliaSonera率先正式商用全球首个LTE网络。TeliaSonera表示，采用LTE

·管理机构(4) ·电信运营(5) ·数据传输(12)  
·视频电视(7) ·组织团体(14) ·通信线缆(20)  
·用户终端(8) ·测试仪表(16) ·移动无线(13)  
·交换设备(11) ·电信IT(8) ·通信电源(11)  
·通信辅助(14) ·增值业务(10) ·系统集成(19)

# 【6/1発表】六飛が中国電信のIPv6移行の評価試験を通過

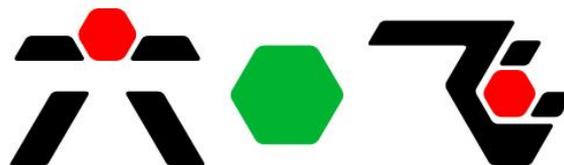
北京天地互連とフリービットが共同展開するIPv6化ソリューション「六飛」  
世界最大のブロードバンドキャリア、中国電信の厳正な評価試験を正式に通過！  
試験通過を受け、中国、日本より正式販売開始

～同時に、IPv6 Readyロゴも取得

中日15億人市場のブロードバンドユーザーへIPv6接続環境提供に向け大きな前進～

- チャイナテレコムとのIPv4からIPv6への移行に際しての候補技術の1つとして選ばれており、同社による厳格な評価試験を通過
- BIIでは、六飛のソリューションをもって、チャイナテレコムが現在、運用している商用ネットワーク上での実証実験が行われる予定
- 日本国内においては、六飛サービスをISP'sISP事業「YourNet」における正式メニューとして追加するほか、法人市場、教育市場などに向けて提供予定

中国電信  
China Telecom



jump to six



# 六飛ビジネスモデル想定

ビジネス  
チャンス!!

チャイナテレコムは今期中に

**IPv6ユーザを100万ユーザ獲得**

すると発表

対応コスト想定

◆100万ユーザをIPv6化させるために  
必要な移行コスト

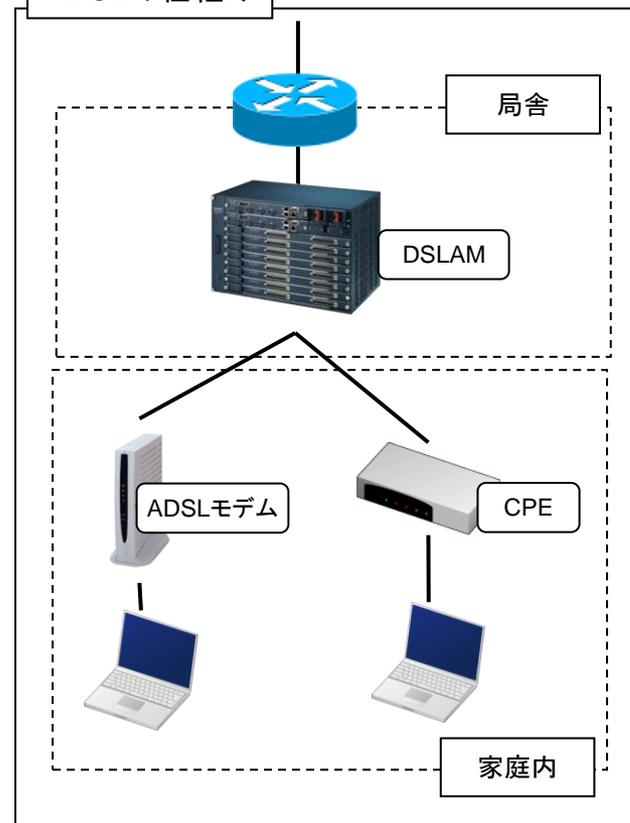
⇒100万×6,000円=**60億円**

六飛の場合



ソフトウェアをPCにインストール  
するだけでIPv6が利用可能に  
なるため、上記のような**移行  
コストが激減**に

ADSLの仕組み



IPv6対応コスト



= 3,000円/ユーザ



= 3,000円/ユーザ

## 事業方針

- IPv6&仮想化によるクラウドプラットフォーム提供で世界No1を目指す
- IPv6コンテンツの開発/利用環境を提供
- 世界への進出へ強いコミット  
(1カ国100万ユーザーではなく、1万ユーザー100カ国モデル)
- IPv6 / クラウドを広いユーザーに伝えるため、“ソフトウェアのハードウェア化”に挑戦する(エッジアプリケーションの拡張)

## 業績方針

- 3年間で売上げ300億、経常利益45億円へ
- 経常利益率15%を堅持
- 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施するために積極的に事業買収を行う。

# IPv6を利用した M2M プラットフォーム



プラットフォーム	現状	市場規模
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・5/12に3.8.4.3βをリリース</li> <li>・ServersMan HD@iPad／ServersMan@iPhone3.9をAppStoreへ申請中</li> <li>・世界の90カ国のAppStoreでダウンロード可能</li> </ul>	<p><b>8,500万台</b>  (累計出荷台数)  Apple社発表数値</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・'09 12/11に2.2βをリリース</li> <li>・Windows MarketPlace for Mobile登録完了</li> <li>・中国向けのリリースも準備中</li> </ul>	<p><b>5,000万台</b>  (累計出荷台数)  Microsoft社発表数値</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・4/1に3.0βをリリース</li> <li>・PhotoFrame向けなどCE機器向けにも展開中</li> </ul>	<p><b>1,200万台</b>  (2010年4月実績)  AdMob調査</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エグゼモード社の製品「ServersMan Scoop by EXEMODE」として発売</li> <li>・本日「ServersMan Scoop HD」を発表</li> </ul>	<p>—</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プラネックスコミュニケーションズ社の製品「MZK NAS01SGS」「MZK-NAS02SGS」として発売中</li> </ul>	<p><b>1,300万台</b>  (2012年までの出荷予想)  Parks Associates社予想</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・4/28にDTIよりServersMan@VPSとしてリリース</li> </ul>	<p>—</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・6/10 にServersMan@Desktopをリリース</li> </ul>	<p><b>3.7億台</b>  (2010年出荷予想)  ガートナー発表数値</p>

# 広く

Smart Phone バージョンを準備し、  
マーケットを通じて、世界に同時リリース

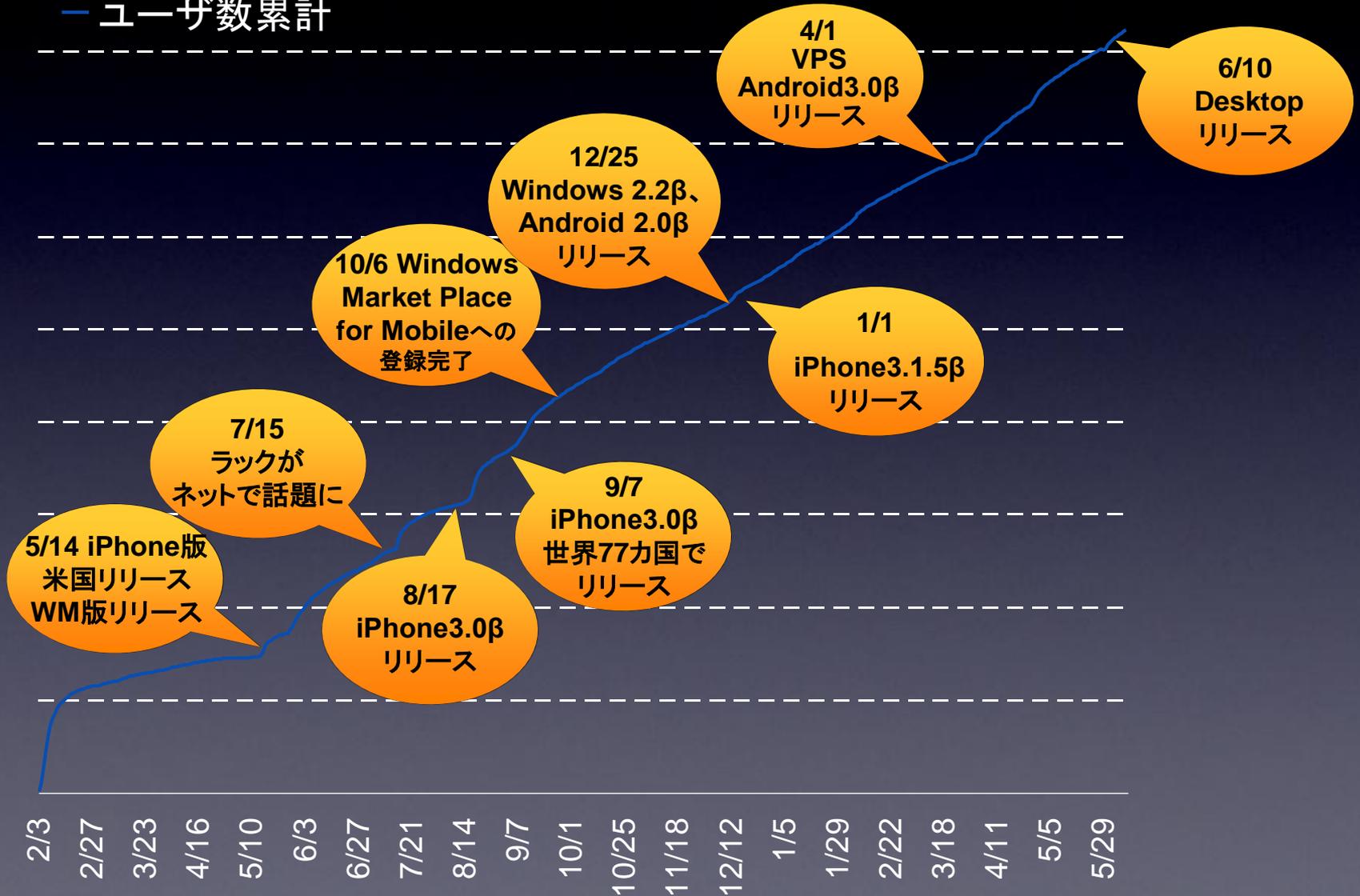
# ServersMan対応国

A world map with a blue ocean and green landmasses. Numerous yellow ServersMan logos, which are stylized characters with a server tower for a head and a speech bubble, are scattered across the map. A large white rectangular box is centered over the map, containing Japanese text.

ServersMan@iPhoneは  
世界90カ国で公開!!  
うち70カ国で利用!!

# ServersManユーザー数

— ユーザー数累計



# 深く

常時接続、かつパワフルなプラットフォームでの  
実トラフィックを有む

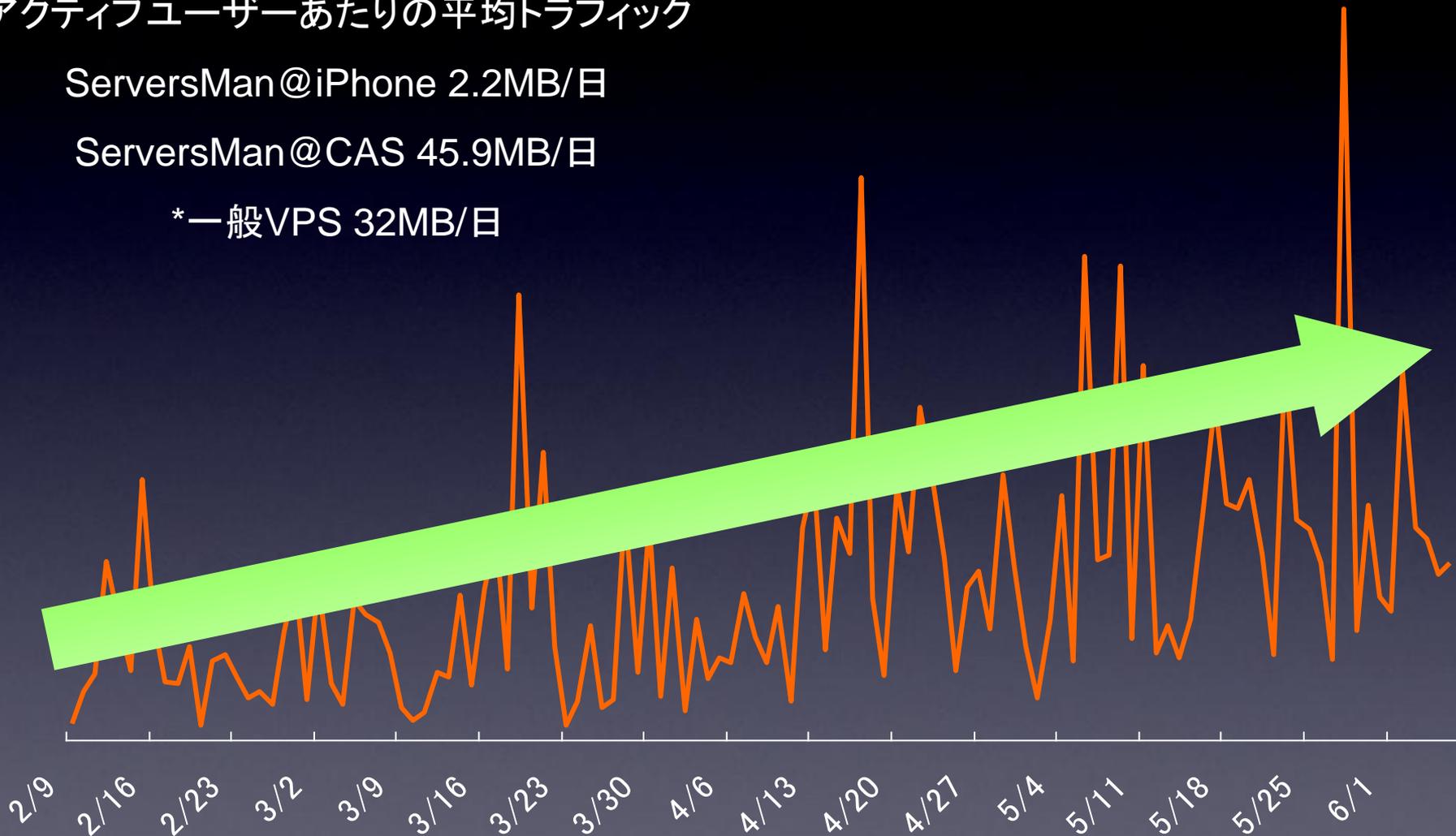
# ServersMan トラフィック推移

アクティブユーザーあたりの平均トラフィック

ServersMan@iPhone 2.2MB/日

ServersMan@CAS 45.9MB/日

\*一般VPS 32MB/日



A cartoon character with a yellow face and a grey body, holding a server tower. The character has a friendly expression and is holding the server tower with its right hand. The server tower is a grey and white tower server.

# Business Model

**SERVERSMan**

# 見えてきたServersManビジネスモデル

組み込みライセンス  
(M2M OS)

広告  
(iPad/Social等)



OEM提供  
(ハード、サービス)

自社製品への  
価値の追加

詳細は後述！

# IPv6対応 仮想データセンター

## 市場

- SaaS市場は2014年には約1400億円となり、インフラストラクチャ分野は約500億円となる見込み⇒**高成長市場**

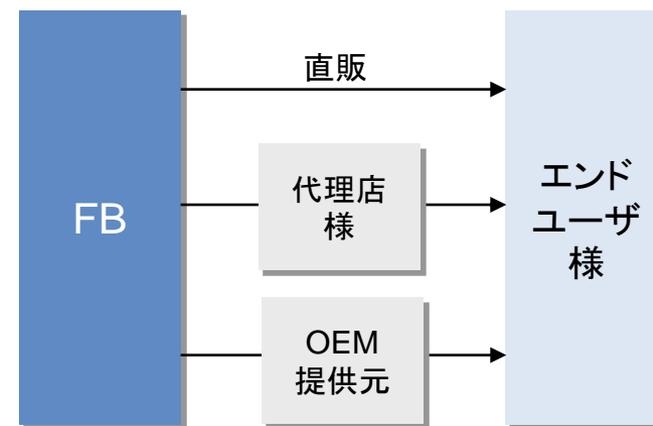
## ビジネスモデル

- ターゲット別による**4ラインアップ**を用意(「ServersManVPS」、「VPS-BOX」、「ENTERPRISE-FARM Standard/Pro」)
- 販売チャンネルは「直販」「代理店販売」「OEM提供」の**3チャンネル**で実施

## 商品ラインナップ



## 販売チャンネル



高成長市場にFBの仮想化技術を投じ、シェア獲得を狙う

# 中国事業

## ■フリービットグループの中国事業

会社名	拠点	事業パートナー	ビジネスモデル	進捗
 <p>北京天地互连飞比特网络科技有限公司</p>	北京		キャリア、大手メーカ、政府向けIPv6ソリューション 個人向けIPv6ソリューション 通信キャリア向け ServersMan 等	個人向けに六飛サービスを無料提供中 エンタープライズ向け六飛は、チャイナテレコム of 技術試験を通過 拡販に向け営業チームを組成
			法人向けVDC(仮想サーバレンタル)	市場調査とビジネスモデル策定中
	無錫	(子会社)	個人向けソーシャルアプリによる広告ビジネス	開発を開始 2Qにはサービスを開始し来年度の収益貢献を狙う
	北京		ServersManライセンス提供 ユビキタス家電サービスの販売	合併会社を設立が完了。第一弾、第二弾、第三弾までのロードマップを設定し、同時に開発に着手。

詳細は後述

## 事業方針

- IPv6&仮想化によるクラウドプラットフォーム提供で世界No1を目指す
- IPv6コンテンツの開発/利用環境を提供
- 世界への進出へ強いコミット  
(1カ国100万ユーザーではなく、1万ユーザー100カ国モデル)
- IPv6 / クラウドを広いユーザーに伝えるため、“ソフトウェアのハードウェア化”に挑戦する(エッジアプリケーションの拡張)

## 業績方針

- 3年間で売上げ300億、経常利益45億円へ
- 経常利益率15%を堅持
- 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施するために積極的に事業買収を行う。

## 世界最小の放送局を実現する ServersMan Scoop



- ServersManが搭載されたデジタル家電の第一号
- ServersManと連携し、撮影した動画を即座にインターネットへ公開が可能
- YouTubeなどのビデオ共有サイトへの公開にも対応

第2弾の製品については、本日発表  
詳細は後ほど

# 事業区分別振り返り

Smart Infra 提供事業

個人向け

法人向け

継続  
サービス

IPv6化プラットフォーム  
提供事業



XaaS事業



YourNet



IPビジネスホン



Media Exchange, Inc.

MyVPN



非継続  
サービス

ユビキタス CE 事業

EXEMODE

XaaS支援事業

CallVoyager®

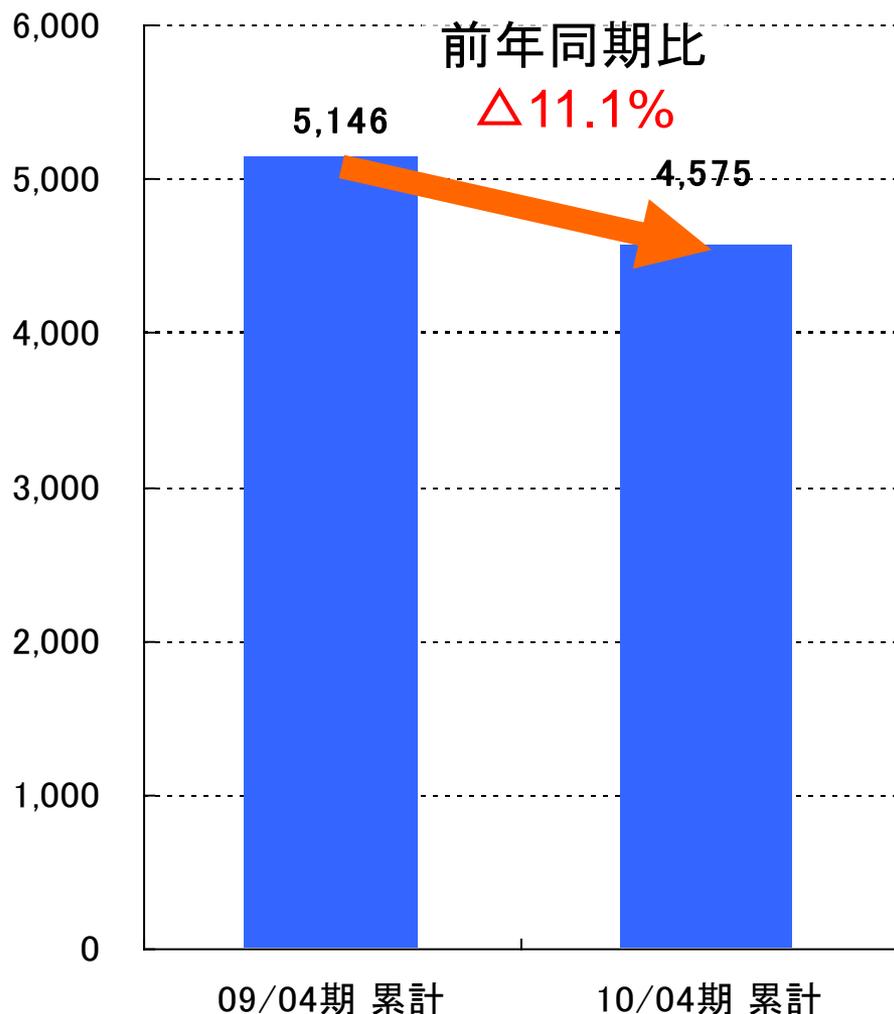
GIGA PRIZE 

EXEMODE

# 事業区分別売上推移および取組み概要

[IPv6化プラットフォーム提供事業]

(単位:百万円)



業績 サマリ	<ul style="list-style-type: none"><li>■ DTI(前年同期比△11.1%) 「ひかりone Tタイプ」ユーザの移行により、ARPUの低下と退会者数が増加。</li><li>■ 獲得による無料期間等が終了する来期2Qから上昇に転じる予定。</li></ul>
取組み サマリ	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 「ひかりone Tタイプ」ユーザの移行施策が3月末で終了。</li><li>■ 新規ユーザー獲得に関しては、新セールス方式を試みているがシステム不具合等により一部遅れが発生。</li></ul>

Smart Infra 提供事業

個人向け

法人向け

継続  
サービス

IPv6化プラットフォーム  
提供事業



XaaS事業



非継続  
サービス

ユビキタス CE 事業

EXEMODE

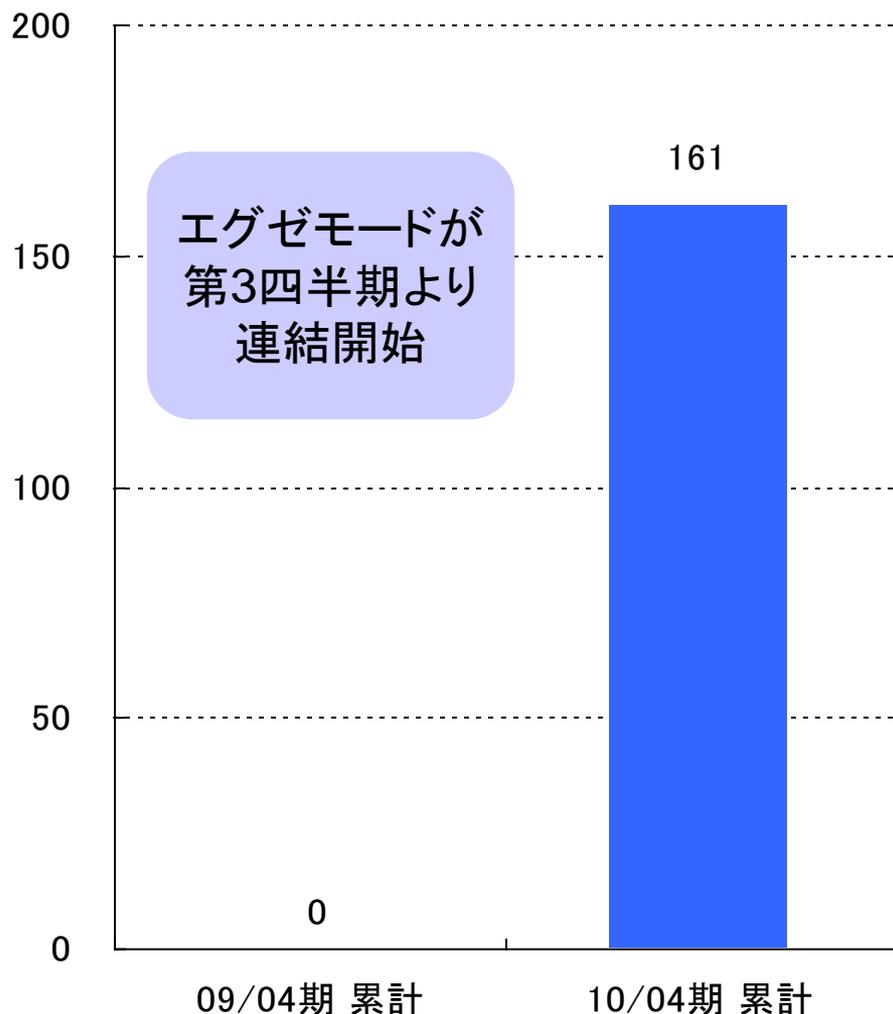
XaaS支援事業



# 事業区分別売上推移および取組み概要

[ユビキタスCE事業]

(単位:百万円)



業績サマリ	<ul style="list-style-type: none"><li>■ エグゼモードが第3四半期より連結開始</li><li>■ 構造改革が順調に進捗(Maker's Maker事業へのシフト と 自社ブランドの在庫圧縮)</li></ul>
取組みサマリ	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 売上のための規模拡大ではなく、利益率を重視した事業拡大を目指す</li><li>■ ユビキタス家電として、Android版のフォトフレーム開発やServersManと連動したスキャナ「ScanBit」を発売</li></ul>

Smart Infra 提供事業

個人向け

法人向け

継続  
サービス

IPv6化プラットフォーム  
提供事業



XaaS事業



非継続  
サービス

ユビキタス CE 事業

EXEMODE

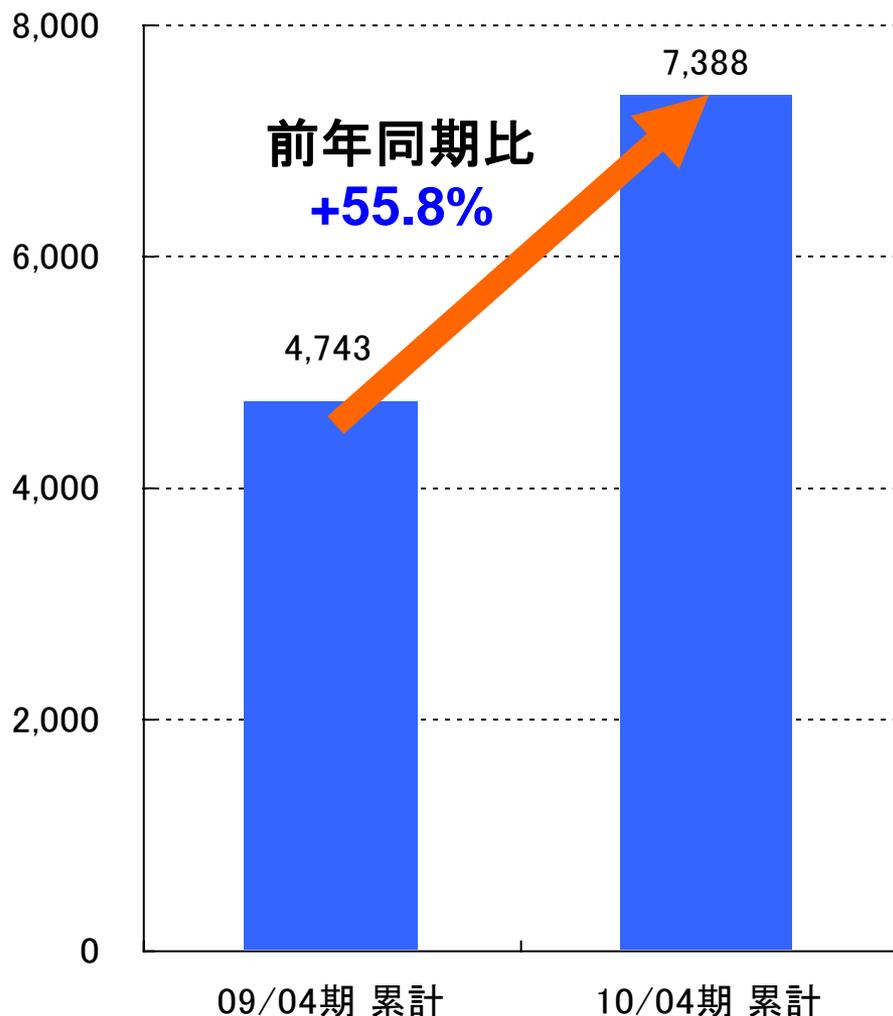
XaaS支援事業



# 事業区分別売上推移および取組み概要

[XaaS事業]

(単位:百万円)



業績サマリ	■ MEXおよびギガプライズのHomeIT事業が連結開始され、大幅に増収
取組みサマリ	ISP向け <ul style="list-style-type: none"> <li>■ FTTHユーザが順調に増加 (前年同期比:約26万ユーザ増加)</li> </ul>
	マンションISP <ul style="list-style-type: none"> <li>■ DTI: 新規ディベロッパの開拓、コスト削減の実施</li> <li>■ GP: 回線品質向上や新規商品の提案の実施</li> <li>■ DTI/GPのシナジープロジェクト本格化</li> </ul>
	大規模IP電話 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ テレワーク実証実験の実施(IPv6利用)</li> <li>■ 新規棟におけるIP電話の設置: 1,054台(全体で31,500台稼働中)</li> </ul>
	クラウド <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 北京仮想化ラボと連携し、VPS-BOX、VDCサービス(ENTERPRISE-FARM)を開始</li> <li>■ ELの販売が順調に推移</li> </ul>
	通話報酬型 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ SEM/SEOと連携したビジネス拡大に着手し、AdSiPと合わせて利用社数が前期末比:27社増加</li> </ul>
	ハウジング <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 堅調に推移</li> </ul>

Smart Infra 提供事業

個人向け

法人向け

継続  
サービス

IPv6化プラットフォーム  
提供事業



XaaS事業



非継続  
サービス

ユビキタス CE 事業

EXEMODE

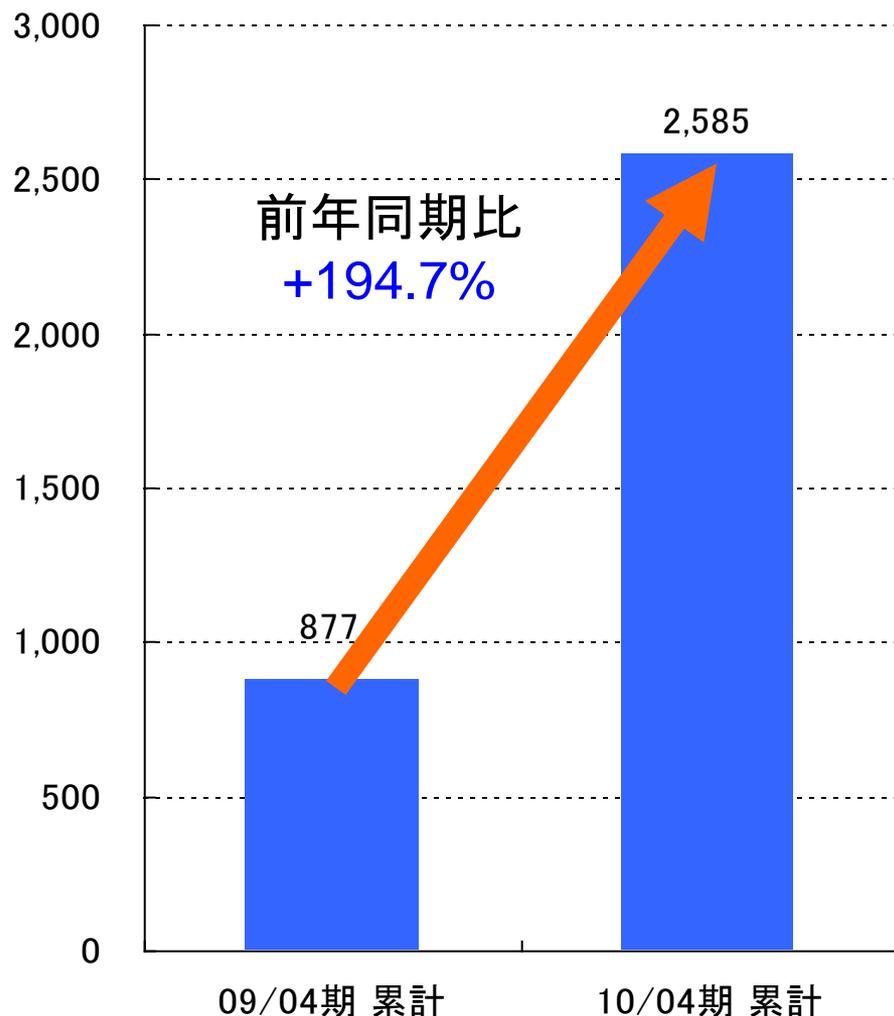
XaaS支援事業



# 事業区分別売上推移および取組み概要

[XaaS支援事業]

(単位:百万円)



業績サマリ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ギガプライズのシステム開発事業およびエグゼモードのOEM事業が連結開始されたため、大幅に増収</li> </ul>	
取組みサマリ	ギガプライズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 大規模なシステム開発の受注が減少傾向</li> <li>■ テレマティクス分野(通信と情報処理を組み合わせた技術)のシステム開発から運用保守業務にサービスが移行</li> </ul>
	エグゼモード	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ OEM事業での大型案件を受注</li> </ul>

### Smart Infra 提供事業

#### 個人向け

#### 法人向け

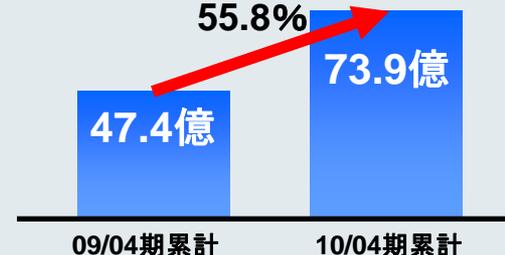
継続  
サービス

#### IPv6化プラットフォーム提供事業

#### XaaS事業

前年同期比  
△11.1%

前年同期比  
55.8%



非継続  
サービス

#### ユビキタス CE 事業

#### XaaS支援事業

エグゼモードが下期より  
連結開始

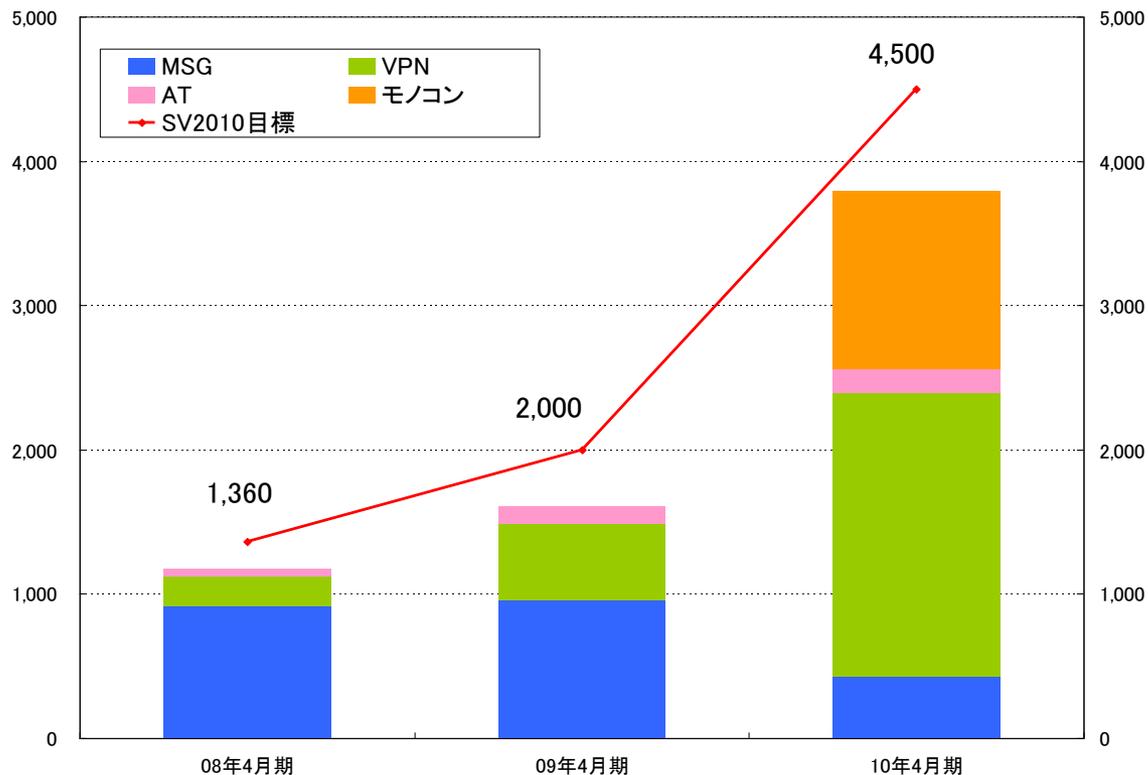
前年同期比  
194.7%



# SiLK VISION 2010(最初の中期計画)と現状の比較



4つの成長領域の目標は  
合計で45億円



新中期計画においても基本戦略は変わっていない。3年間のコミットとしては、  
広告領域における遅れ(約8億円)が大きい

1. 2010年4月期通期連結業績

2. 2010年4月期取組みの総括

3. 2011年4月期業績見通し及び取組み

# 現状の位置づけ



09年4月期下期～10年4月期上期は、SiLK VISION2012を成し遂げるための  
体質改善を行う構造改革期と位置づけ

# 飛躍の実感

前年度に生み出した飛躍を  
実感(売上貢献)につなげていく

日本国内の事業については、一部の構造改革事業を除いて、すべての事業において**売上前年比プラス**とする。

他社との競争に勝ち抜くことを強く意識し、**営業力の強化**、サービス開発・改善力の強化、徹底したコスト管理による**価格競争力の向上**、事業買収によるシェア拡大を進めることで収益力の底上げと**持続的な利益成長の土台**を築く

中国事業については、**重要な経営資源を最大限投入**し、IPv6移行、M2M領域、M2Mとソーシャルメディアとの融合領域において、市場確保を第一の目標とする。

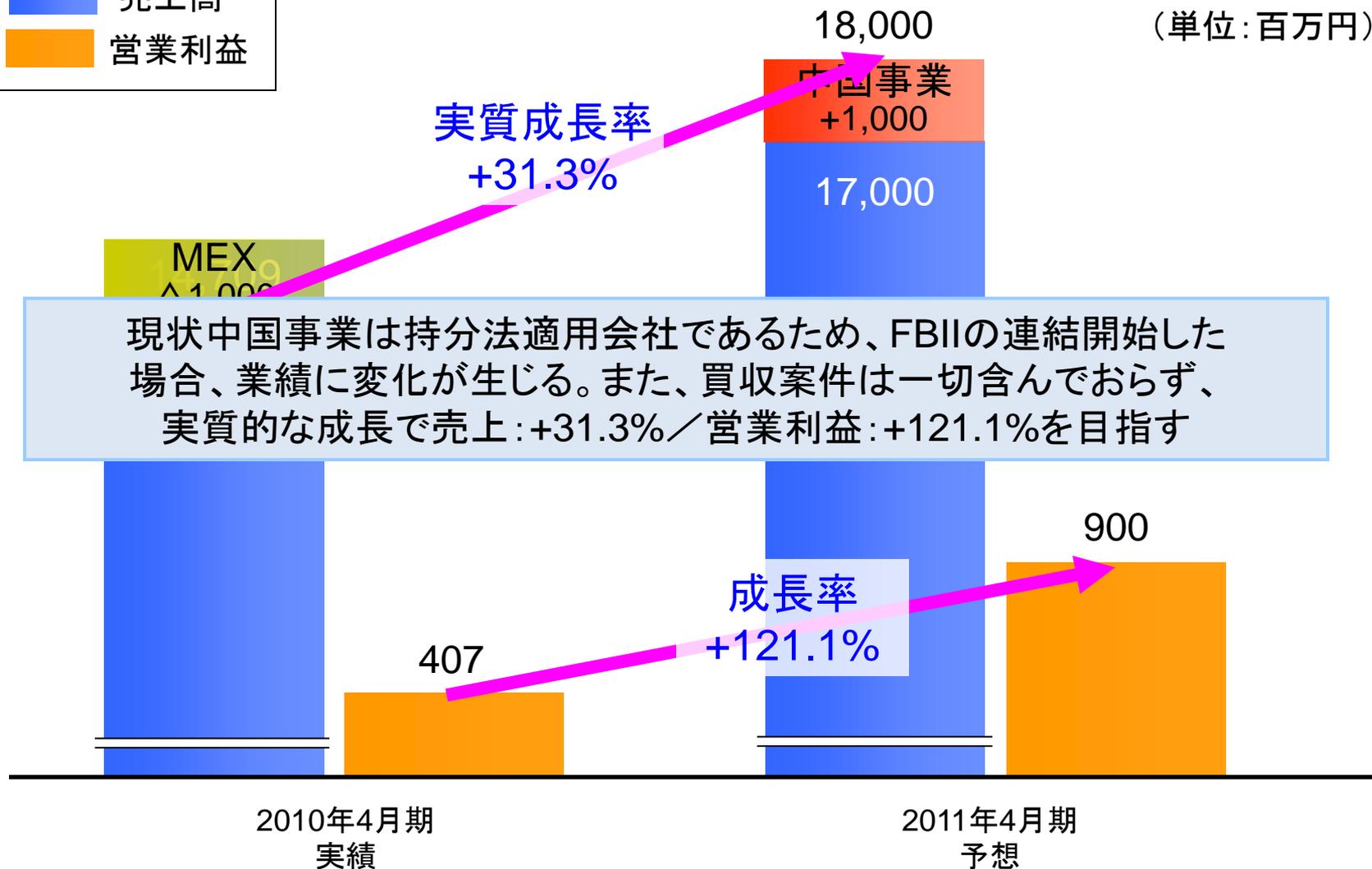
また、中国国内での資金調達に対応するために**FBIIの中国IPO**を念頭におく。

国際的には、BRICS/ASIAのうち2カ国の視察を開始する。

# 業績推移について



(単位:百万円)



現状中国事業は持分法適用会社であるため、FBIIの連結開始した場合、業績に変化が生じる。また、買収案件は一切含んでおらず、実質的な成長で売上:+31.3%/営業利益:+121.1%を目指す

# 2011年度4月期 業績目標

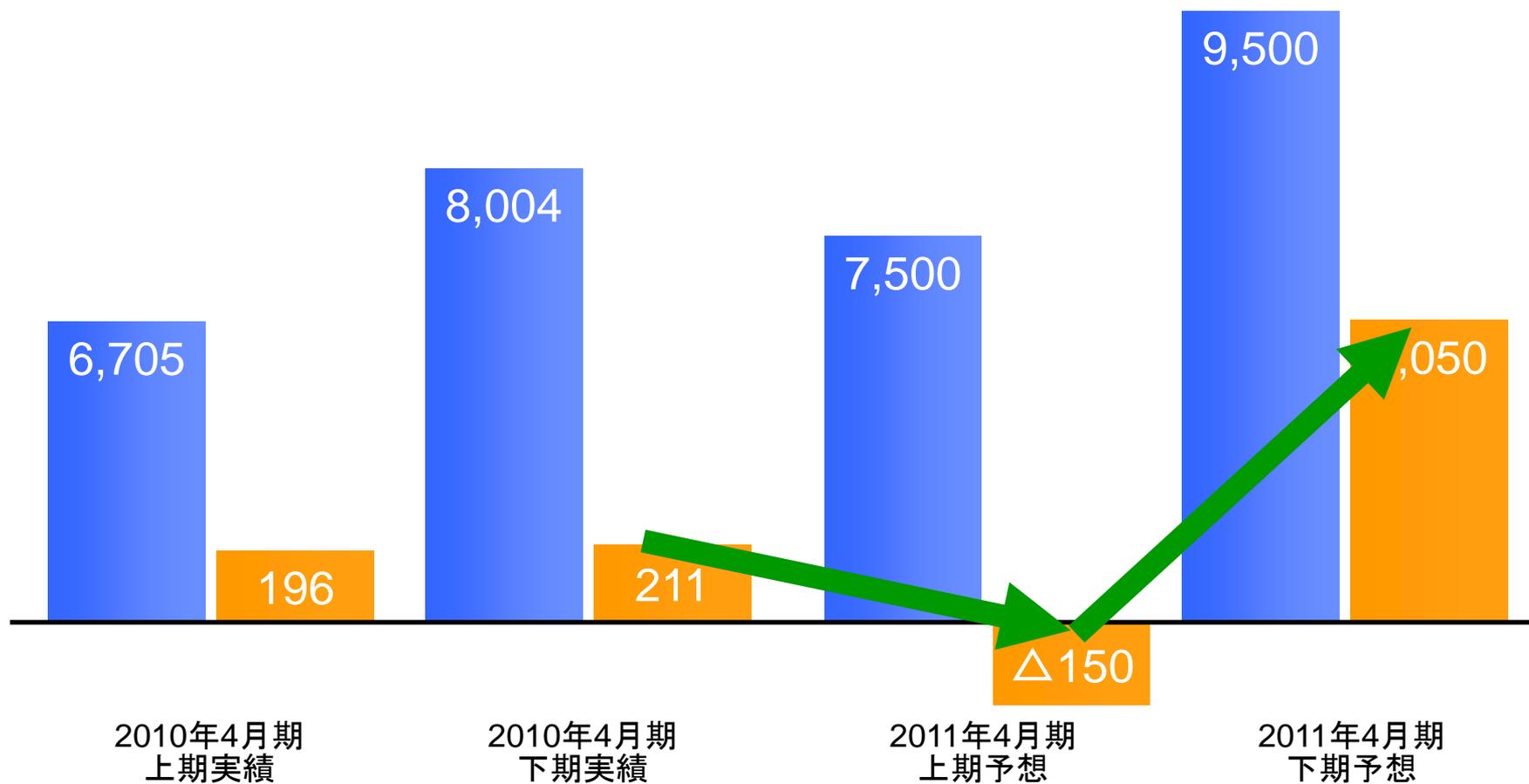
(単位:百万円)	2010年4月期 通期実績	2011年4月期 通期予想	前年同期比
売上高	14,709	17,000	+15.6%
営業利益	407	900	+120.8%
経常利益	804	1,000	+24.3%
税引前当期純利益	1,019	950	△6.7%
当期純利益	1,022	600	△41.3%※
のれん償却額	676	707	—
のれん調整後税前利益	1,695	1,658	△2.1%

※当期純利益は、平成22年4月期まで多額の税務上の繰越欠損金が存在したため通常より低い水準の法人税負担率でしたが、近年の利益計上により繰越欠損金を解消しつつあるため、通常に近い負担水準を見込み、それが主な原因で前年比減益となる見込みです

# 業績推移について



(単位:百万円)

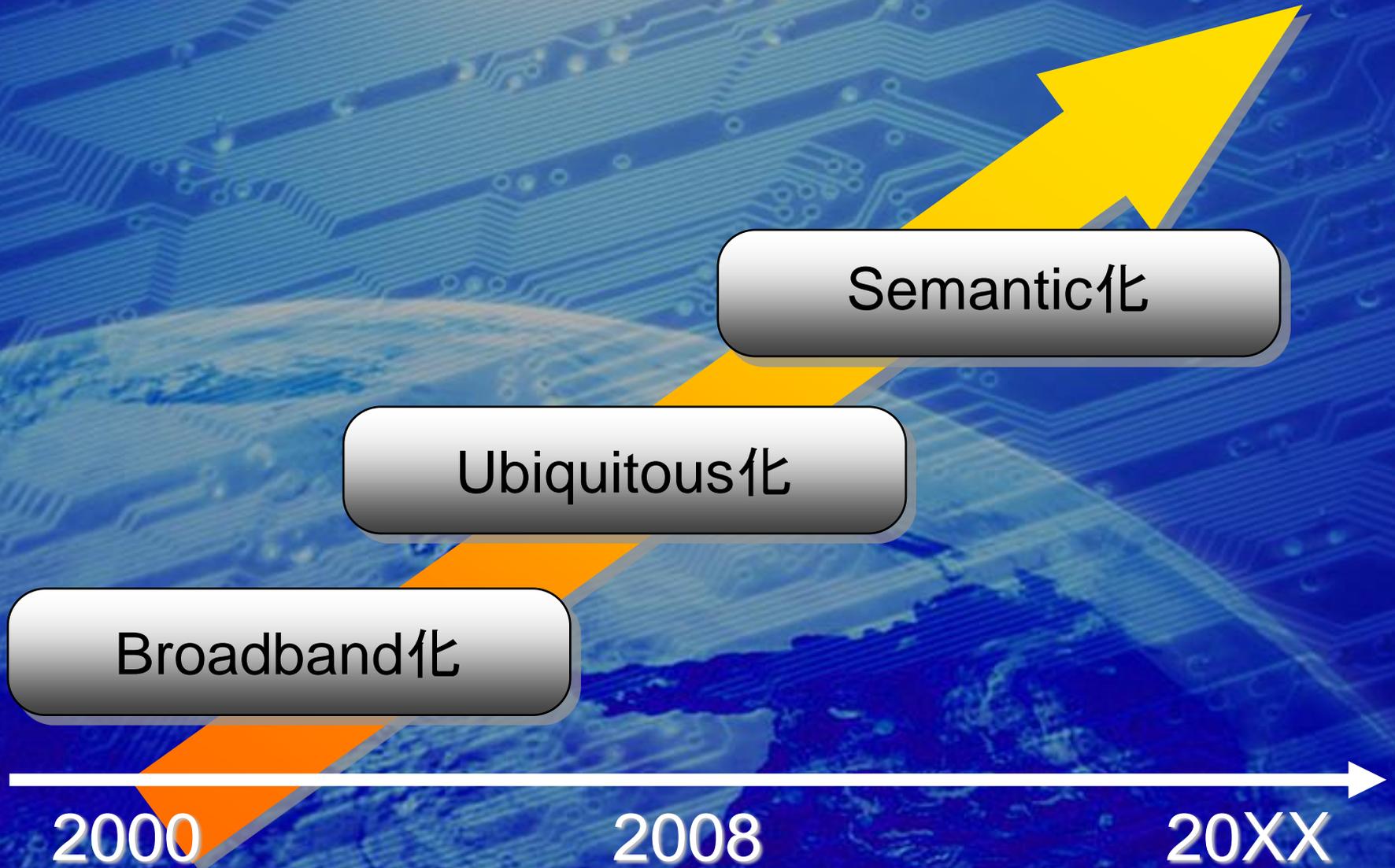


## ■売上差異理由

新規	Aigo JVの立ち上げによる遅れ 第三弾商品群までの共同集中開発
新規	MEXのリアルiDC事業譲渡の為の整理コスト
計画拡大	FBIIのIPv6受注に向けた体制づくり
計画拡大	DTI成長に向けたユーザー獲得施策
予定外	DTI Tタイプ開通遅れによる売上の遅れ
予定外	NW事業拡大への対応施策(3Qから改善)

# セグメント開示について

# インターネットの動き



Broadband化

Ubiquitous化

Semantic化

IDC's IDC

Semantic  
サービス

ISP's ISP

Maker's Maker



# セグメント開示について

- 従来、事業区分として売上ベースでのみ分類を行っていたが、事業の拡大に伴い新たにセグメント開示を今後実施。今後は売上だけでなく営業利益ベースでの開示も行う。

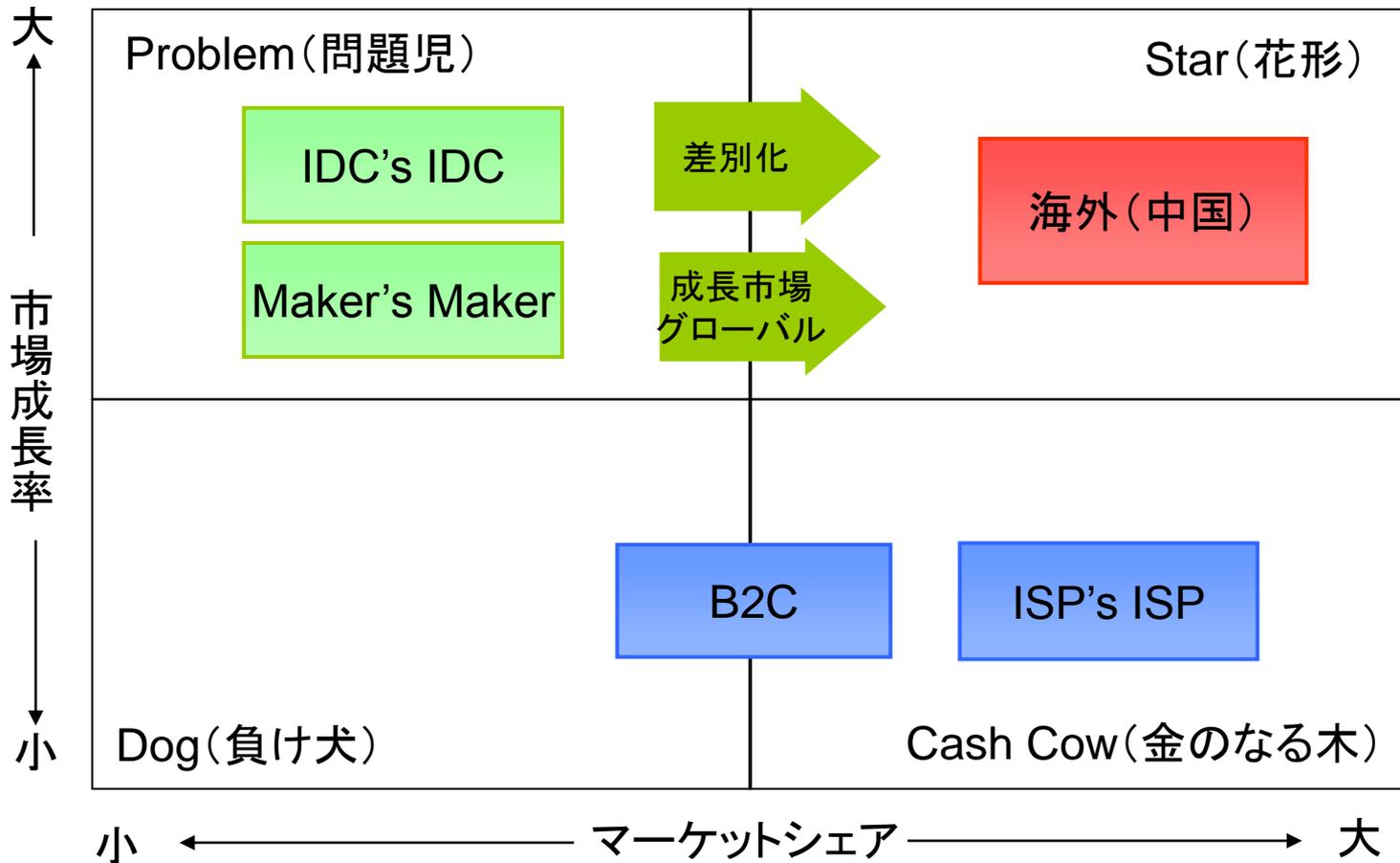
## <従来の事業区分>

分類1	分類2	サービス
継続課金	個人	DTI dream.jp ServersMart
	法人	YourNet FB OFFICE IPビジネスホン AdSiP iLas.net MyVPN MeX
非継続課金	個人	exemode
	法人	CallVoyager® GIGA PRIZE exemode



## <今後開示予定のセグメント>

セグメント	サービス	成長ドライバ
ISP's ISP	YourNet GIGA PRIZE iLas.net	・ユーザ数 × ARPU
iDC's iDC	MeX FB OFFICE IPビジネスホン MyVPN MeX	・VDCのユーザ数 ・VDC上で動くアプリ数 × ユーザー数
Maker's Maker	exemode	・機器の販売台数 ・粗利率
B2C	DTI dream.jp ServersMart	・ユーザ数 × ARPU
海外(中国)	六六六 jump to six ServersMart	・機器の販売台数のライセンスフィー
その他	CallVoyager® GIGA PRIZE AdSiP	—



ISP'sISP/B2Cで得た利益を、IDC's IDC / Maker's Maker/海外等の成長のために使い、次の成長に向けた基盤づくりを行う

# 2011年4月期からのFBグループの中期的ビジネス領域

継続型課金  
(ライセンス料含む)



継続課金のためのSI

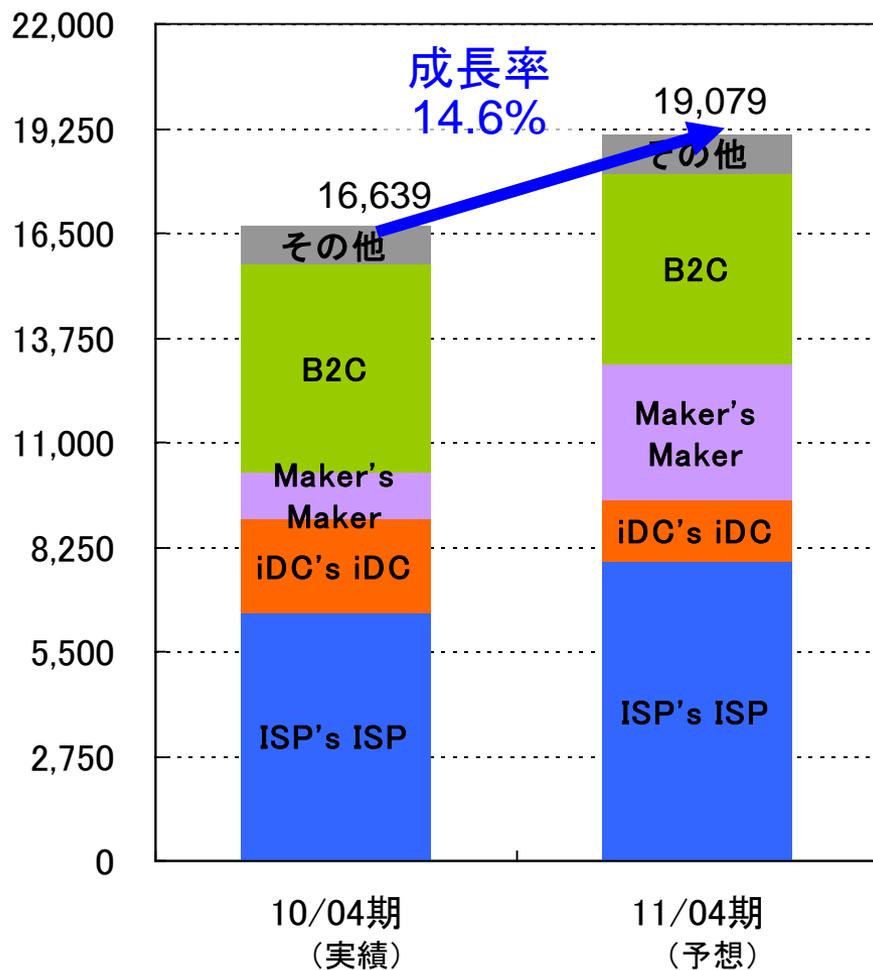


広告



# セグメント別業績目標

## <売上高>



(単位:百万円)

	10/04期	11/04期	増減
ISP's ISP	6,476	7,815	+20.7%
iDC's iDC	2,315	1,502	△35.1% (iDC売却)
Maker's Maker	1,239	3,568	+187.9%
B2C	5,466	5,024	△8.1%
海外	0	0	—
その他	1,142	1,171	+2.6%
計	16,639	19,079	+14.7%
全社/消去	-1,929	-2,071	—
合計	14,710	17,008	+15.6%

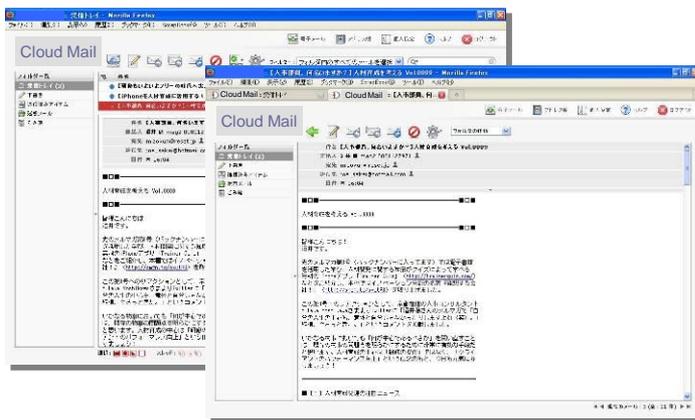
※上記のグラフには「消去または全社」は含んでいないため、実績及び予想値とは数値が異なります。

# セグメント別方針【ISP's ISP】

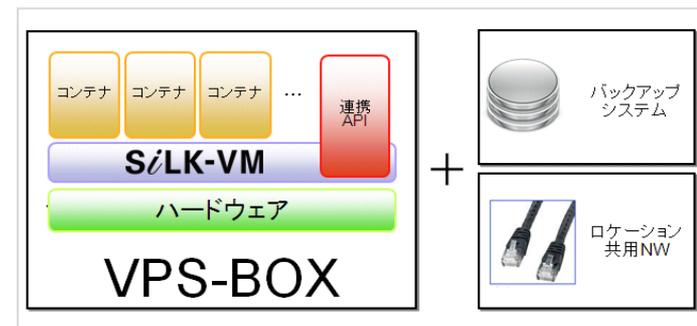
- 規模の拡大に積極的にシフト
- ネットワークの効率化、卸原価の低減施策等によって価格競争力を向上させる
- 接続サービスから、クラウドメールやVPSといったクラウド系商材にシフト
- DTIのB2CノウハウのOEM提供に着手

	10/04期 (実績)	11/04期 (予想)	増減率
売上	6,476	7,815	+20.7%

## クラウドメール



## VPS-BOX



# メールサービス比較表

<当社調べ>

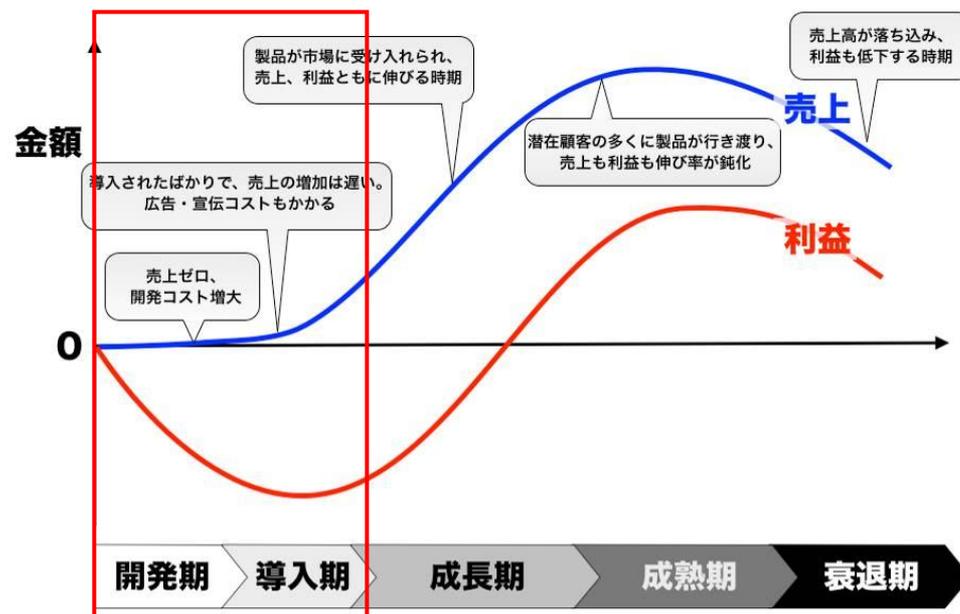
	FB	ぷらら	@nifty	BIGLOBE	OCN	So-net	Gmail	Yahoo
保存期間	無制限	無制限	無制限	31日	無制限	2ヶ月	無制限	無制限
保存容量	5GB~	2GB	5GB	100MB	1GB	無制限	7GB	1GB
SMTP Auth	○	○	○	○	○	○	○	○
POP/SMTP overSSL	○	○	○	×	×	○	○	○
IMAP	○	○	×	○	○	×	○	×
Spam フィルタ	無料	無料	無料	無料	無料	無料	無料	無料
VirusCheck (送受信)	無料	210円	294円	315円	210円	315円	無料	210円
独自ドメイン 対応	○	△	×	×	○	△	○	○

大手ISPと比較して遜色ないサービスを提供

# セグメント別方針【iDC's iDC】

- メディアエクステンジ社の RealiDC部分を事業譲渡することにより、クラウド型のバーチャルデータセンター(VDC)に特化したサービス展開を実施
- 日本だけでなく中国でもVDC事業の展開を計画中
- 法人市場の開拓を実施
- 既存事業についてはローコストオペレーションで運用しながら収益率を高め、リソースをVDCに割り当てる

	10/04期 (実績)	11/04期 (予想)	増減率
売上	2,315	1,502	△35.1%



VDCなどの立ち上げ途上にある事業は、プロダクトライフサイクルの開発・導入期 成長期へのシフトを急ぐ

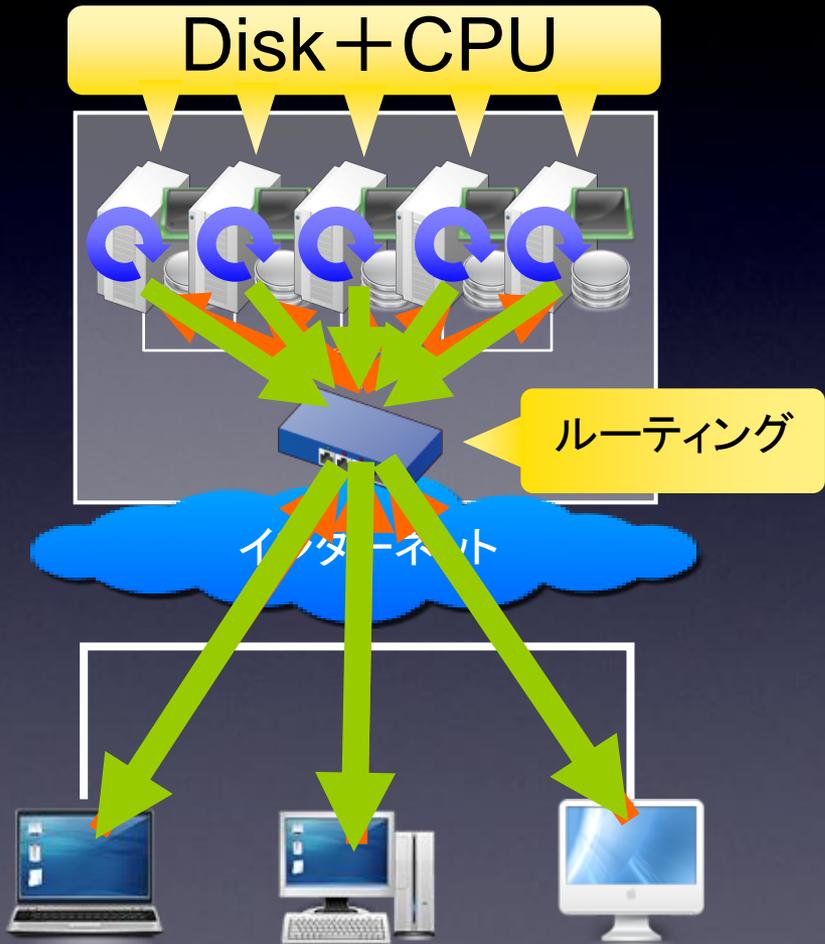
# 次世代iDC ソリューションの 最先端例

6/10発表

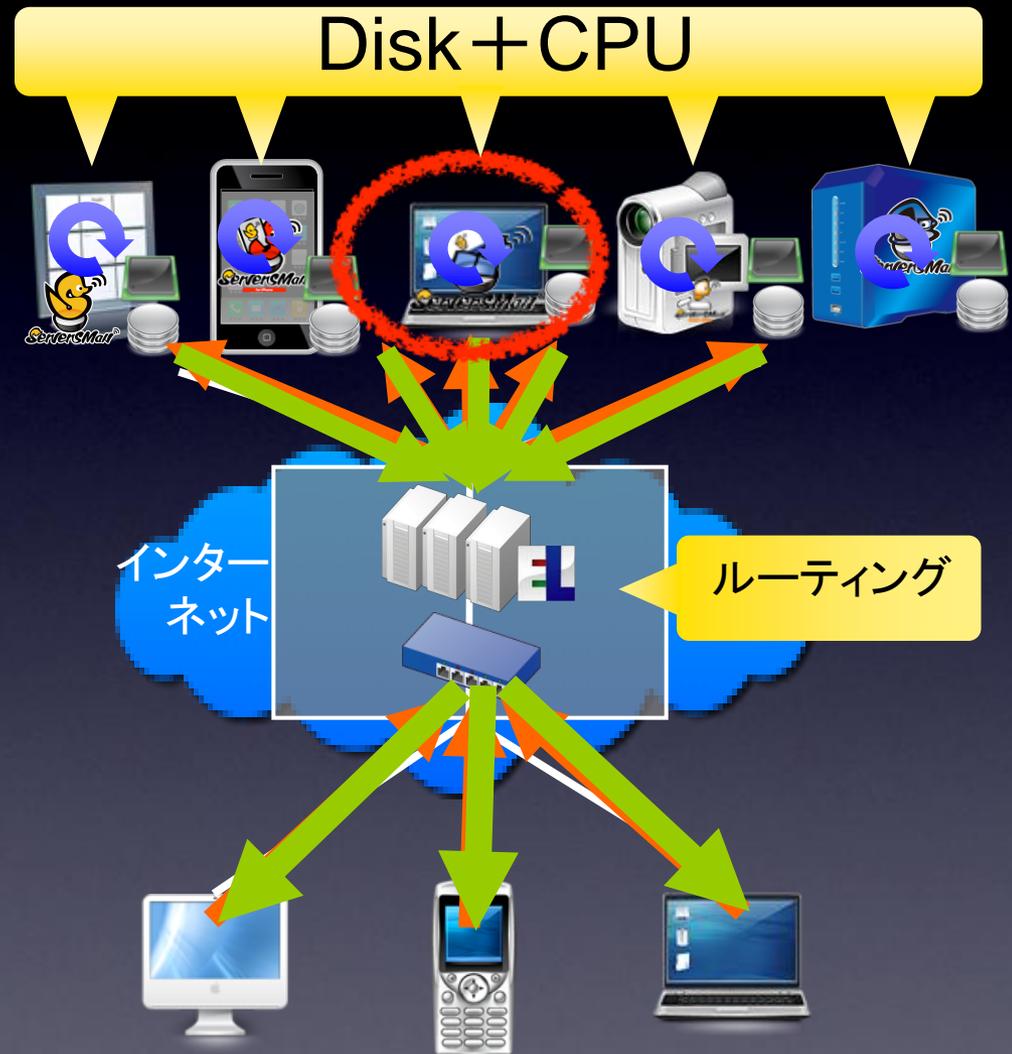


ServersMan@Desktop

# Google 等の一般的なiDC



# FB の考えるiDCイメージ



# ServersMan@Desktop 1.0β特徴

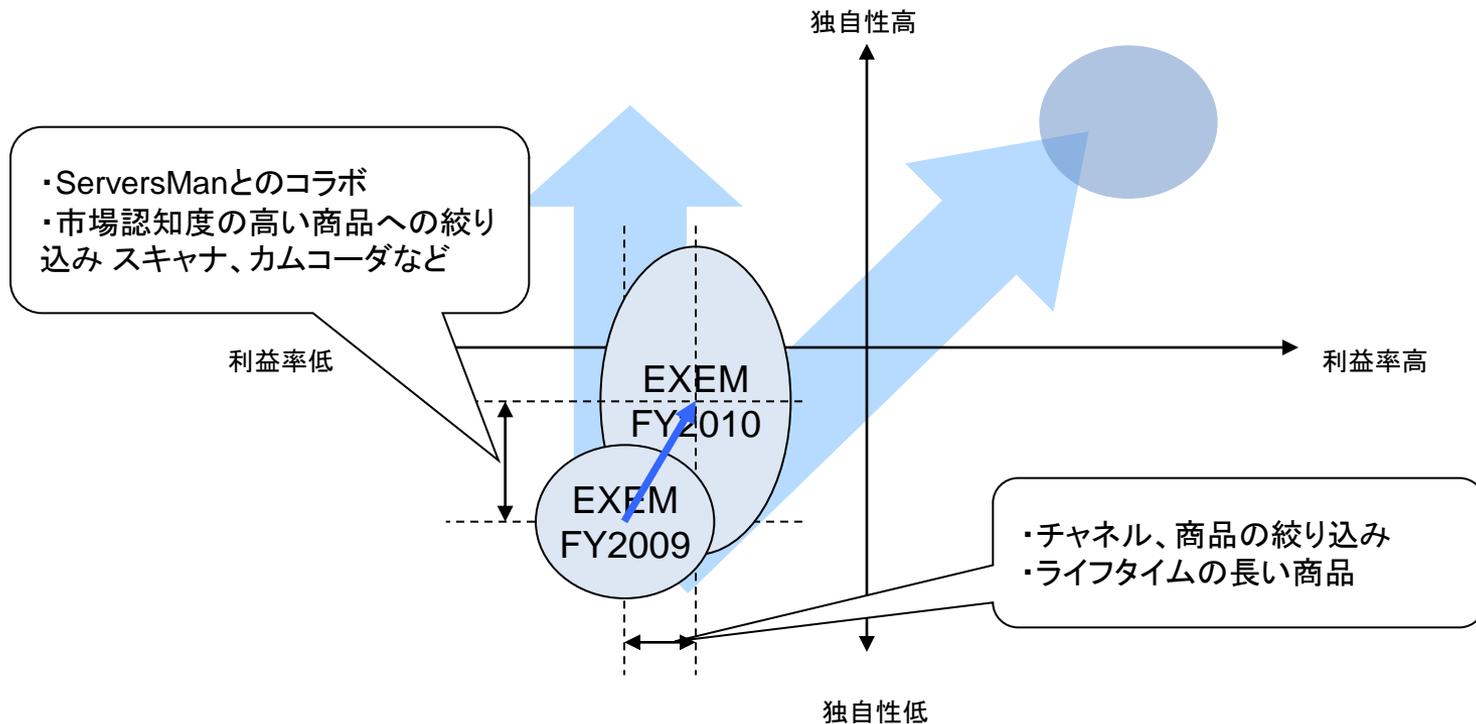
- 自分のPCを“丸ごとクラウド化”することが可能
- Googleデスクトップとの連携により、PC内のファイルやメールデータの検索が外出先等からも可能
- ServersMan同士が連携するグルーピング機能にも対応
- ストレージ容量を気にすることなく大容量のファイルを公開することが可能
- iPad等新ビューワーとPCとのケーブルレスの連携

FBはグループを挙げて、仮想化&IPv6による  
事業展開を行う

# セグメント別方針【Maker's Maker】

- Aigo社との提携によって、共同調達、共同開発を行い圧倒的な「規模のメリット」を出す
- 前年度に引き続き、利益率の高い商品の開発・販売に注力する。
- 自社ブランド販売からPB・OEM販売へさらにシフトし在庫リスクの少ない事業運営を行う。
- ServersManを徹底活用し、ユビキタス家電製品をリリースする

	10/04期 (実績)	11/04期 (予想)	増減率
売上	1,239	3,567	+187.9%



## <全般>

オリジナリティと付加価値の高い商品の提供を目指す

## <プロパー>

ライフタイムが長く、付加価値・利益率の高い商品の開発販売

## <OEM・PB>

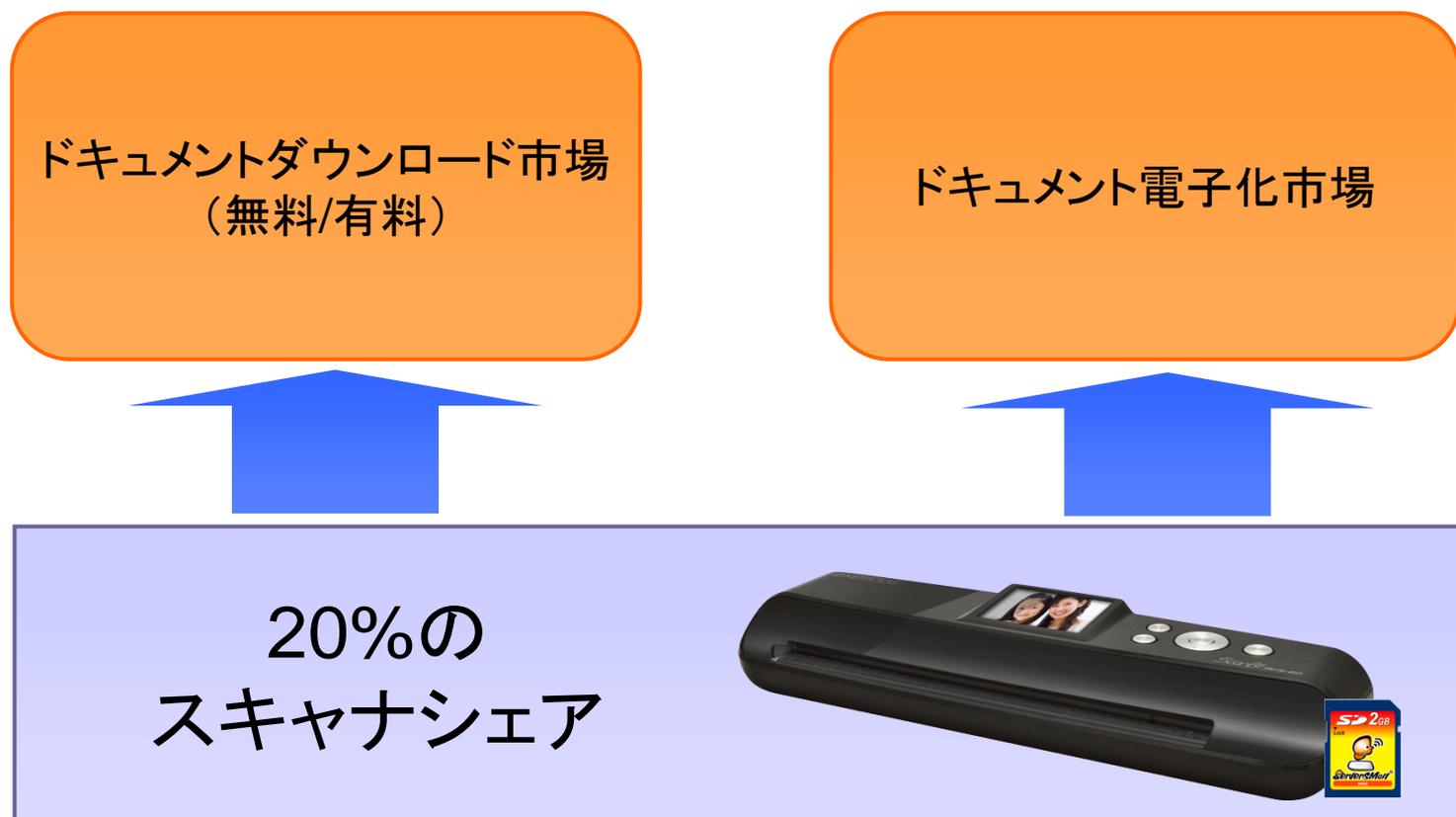
大口の案件を獲得し売上比率を高めていく



- PC不要で、写真／書類をワンアクションでデータ化
- ServersMan Miniと連携し、スキャナをクラウドストレージに
- モニタ付属により、スキャン内容が即座に確認可能
- 今後、iPad/電子書籍向けソリューションとして提案

# 電子ドキュメント市場への取り組み

- iPadで書類を読むには、電子ドキュメントをダウンロード(フリー、購入)する市場と、自分の所有しているドキュメントを電子化する市場がある。
- 上記市場に対して、20%のスキヤナシェアから攻める



# セグメント別方針【B2C】



- Tタイプの移行施策終了により、構造改革が完了したため、成長に向けた施策を実施(ARPUは低下)
- 新規ユーザ獲得は、トータルマーケティングセンタやWebマーケでの獲得により6万件を目指す。  
また、解約も考慮した純増数では、2.6万件の増加を目指す。
- クラウドメールやServersMan@VPS等の新商材の投入によりユーザの満足度向上を目指す。
- Freeを見据えた新しいビジネスモデルに挑戦する

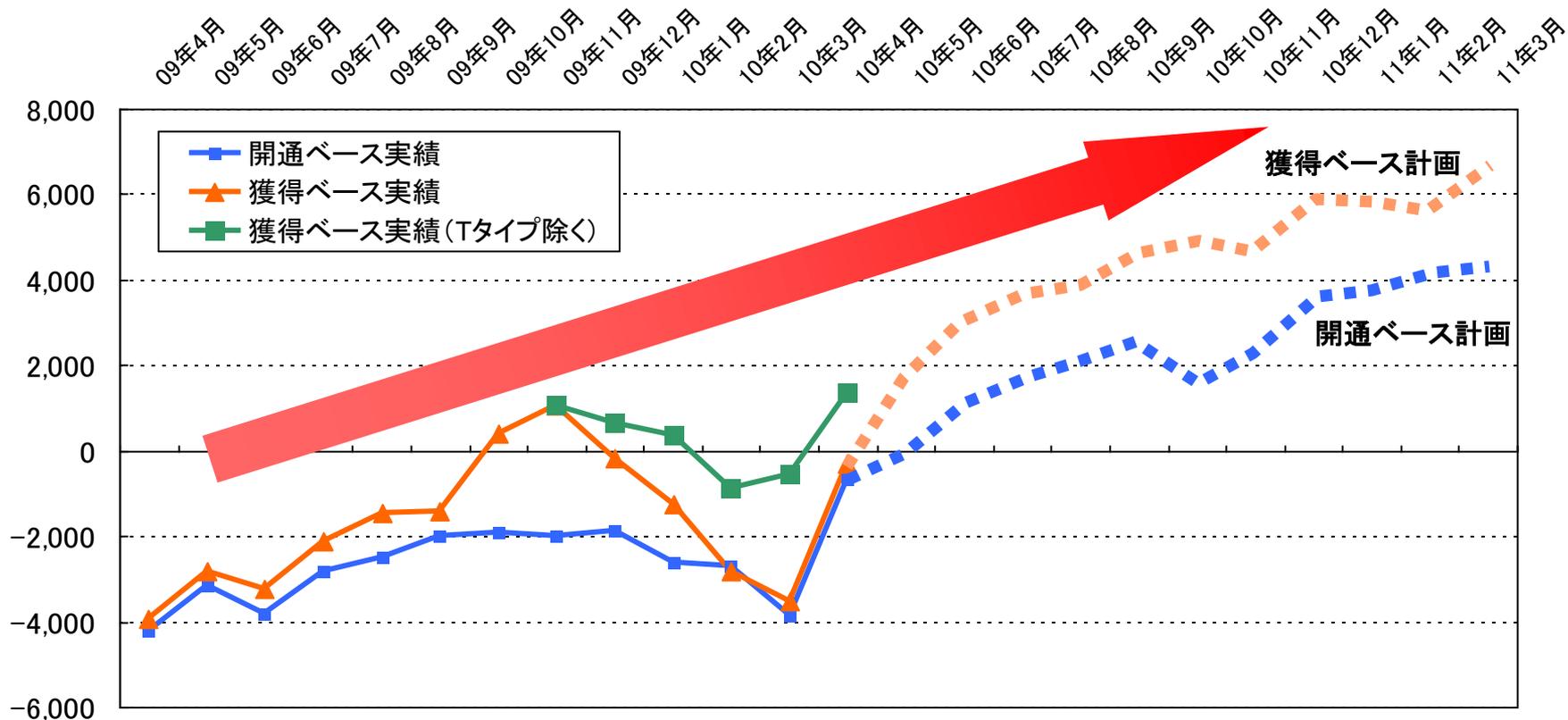
	10/04期 (実績)	11/04期 (予想)	増減率
売上	5,466	5,024	△8.1%



- 従来通りプラットフォームの拡充を継続し、ユーザ数とトラフィック流量を増加させる。
- 今後の具体的な収益化のために、まずは広告と連携した収益化の検討を開始

# DTIにおける、今後のユーザ獲得計画

## ■ (DTIへの新規入会者) - (退会者)



Tタイプ移行施策により12月～3月が一時的に落ち込んだものの、全体は回復基調であり、2010年度は約26,000ユーザの純増を見込む。

DTI × EXEMODE「デジタル家電ワンコインシリーズ」第一弾！

HD対応、リチウムイオン電池搭載、薄さわずか17mmの

ウェブカムコーダー「ServersMan Scoop HD」

～フリービットグループが継続課金型家電ビジネスに参入、月額僅か500円で提供！～

DTI  
— dream.jp —

×

EXEMODE



本日発表 #1

# ServersMan Scoop HD



- HD (High Definition) 対応
- HDMI 対応
- カムコーダ / カメラ / ボイスレコーダの3機能搭載
- タッチキー対応
- ServersMan mini 付属

月々支払い費用  
¥500/月 (12回払い)

# ScoopとScoopHDの比較

	ServersMan Scoop by EXEMODE	ServersMan Scoop HD
撮像素子	130万画素 CMOSイメージセンサー	100万画素 <b>HD CMOSイメージセンサー</b>
撮影距離	1m50cm～∞	通常撮影: 80cm～∞
モニタ	2.0型(インチ)カラー液晶モニタ	2.0型(インチ)カラー液晶モニタ (960×240)
コーデック方式	Motion JPEG(動画)/PCM(音声)	H.264(動画)
動作モード	動画撮影(VGA 720×480)	動画撮影( <b>HD 1280×720</b> 、WVGA 848×480、Web 320×240) <b>静止画撮影 音声録音 マスストレージ</b>
保存形式	動画:AVI	動画:MOV 静止画:JPEG 音声:WAV
内蔵メモリ	32MB フラッシュメモリ	32MBフラッシュメモリ
外部記憶媒体	SDカード(2GBまで) SDHCカード(8GBまで※) ※SDHCカードは別売	SDカード(2GBまで) SDHCカード( <b>32GBまで※</b> ) ※SDHCカードは別売り
電源	単4形アルカリ乾電池3本	NP-40 <b>リチウムイオン充電電池</b>
外形寸法	(w)60mm×(H)119mm×(D)24mm (突起部を除く)	<b>(w)57mm×(H)99mm×(D)17.3mm</b>
重量	約85g(電池、及びその他付属品除く)	<b>約68g(充電電池除く)</b>

- BII/FBIIの六飛については、CTから高い評価を得る
- 自由位はSocial network専門企業として、人人、FaceBook、mixi等のソーシャルアプリを開発
- 本日aigo社とServersManに関する包括的既契約の締結と合併会社(Smart Cloud)設立を発表
- FBII/自由位/Smart Cloudで売上10億円/営業利益1.5億円を目指す、現状FBIIは持分法適用会社であるため、売上0億円/営業利益+0.27億円の見込み。
- 今後のビジネスの展開に応じ、パートナー企業との交渉により、持分の変更があれば業績が連結される可能性もあり得る。

海外事業においては、連結対象となった場合には、セグメントとして開示することを検討

本日発表 #2

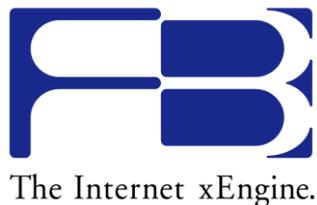
フリービット、中国最大規模のデジタル家電メーカー「愛国者(aigo)」と中国/香港/台湾/シンガポールを対象としたServersManに関する包括的契約を締結～合弁会社「Smart Cloud」を設立し、ServersManのマスターライセンスを付与～

## ■ 目的

- 中国においてIPv6に対応したユビキタス家電を開発／展開するため

## ■ 双方の強み

- Aigo: ハードウェア開発・製造ノウハウ及び圧倒的なブランド力、マーケティング力、販売力
- FB: 独自のユビキタスネットワーク技術



aigo(愛国者)について



The logo for Aigo, featuring the word "aigo" in a bold, lowercase, sans-serif font. The letter 'i' has a small orange square above it. The letter 'g' is stylized with a curved bottom.

1993年に北京で設立された**中国の最大規模の**  
**コンシューマー機器メーカー**

1,900名(うち、**700名が研究開発部門**)  
⇒ **高いHW開発力**

### 多岐にわたる商品カテゴリ

USBメモリ、MP3/MP4プレーヤー、デジタルカメラ、LCD、デスクトップ・パソコン用筐体等

特にMP3/MP4プレーヤー、モバイルストレージ、フォトフレームは連続して中国国内トップシェアを記録

高成長率、年間成長率60%以上

強大なチャネルを持ち国内拠点は香港を含め20ヶ所以上  
直営店：100か所、販売代理店：3,000店舗

FreeBit中国市場進出と  
ServersManのM2M推進に最適なパートナー

電子  
ブック



モバイル  
ストレージ



プロジ  
ェクタ



デジタル  
カメラ



フォト  
フレーム



電子  
顕微鏡



STB  
・PC



MMP



携帯  
電話



会社名	北京智慧風雲科技有限公司 (Smart Cloud)	
設立日	2010年5月	
董事長(chairman)	高哲 (愛国者 副董事長)	
CSO (Chief Strategy Officer)	石田宏樹 (フリービット株式会社代表取締役社長CEO)	
本社	北京市	
資本	持ち分比率 フリービット 49%、愛国者 51%	

IPv6に対応した  
ユビキタス家電をアジアへ



智慧风云  
SMART CLOUD

49%

独自のユビキタス  
ネットワーク技術



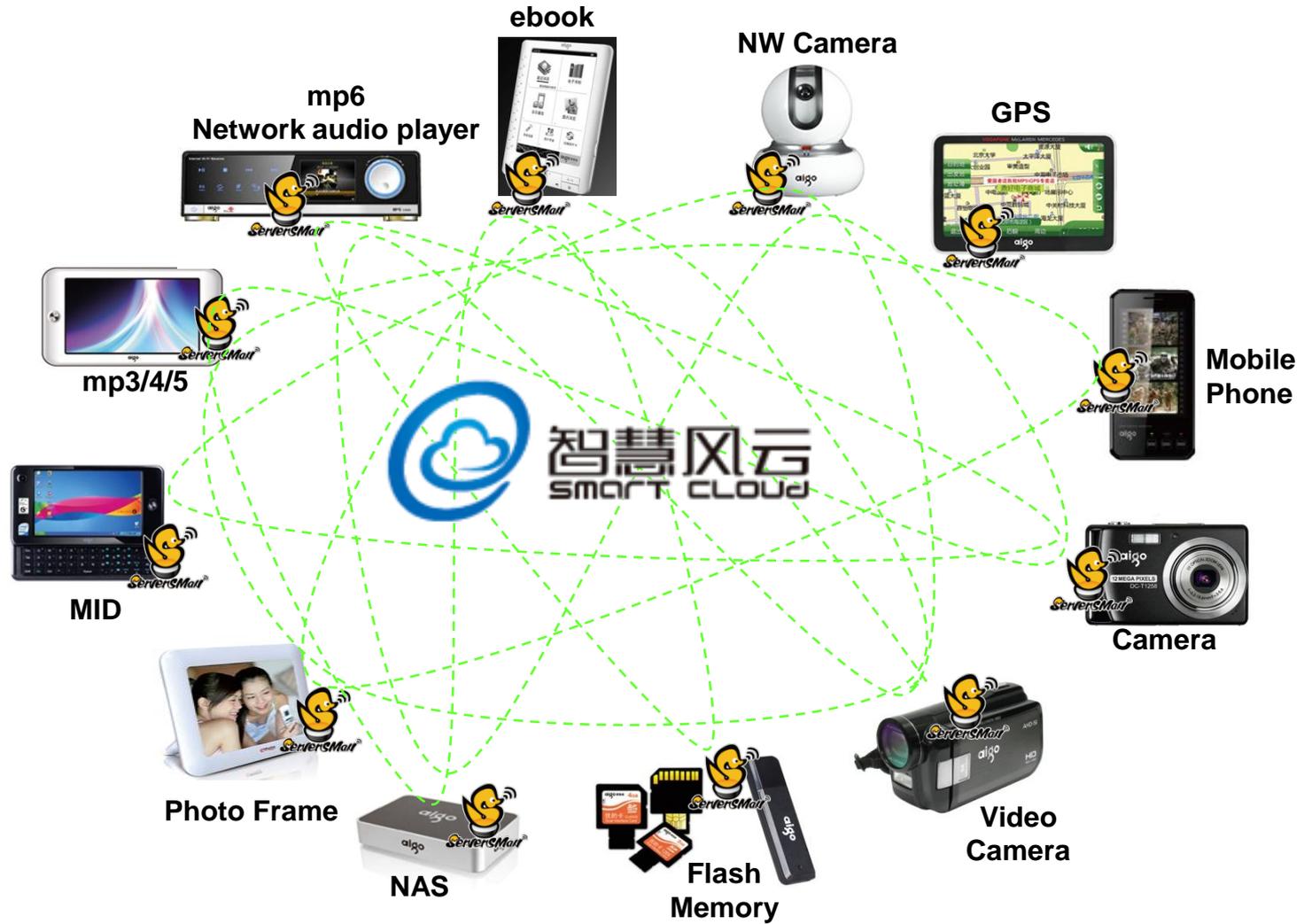
51%

ハードウェア開発・  
製造ノウハウ、圧倒的なブラン  
ド力、マーケティング・販売力

aigo



FBがServersManマスターライセンスを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HW売上に応じた利用料として売上





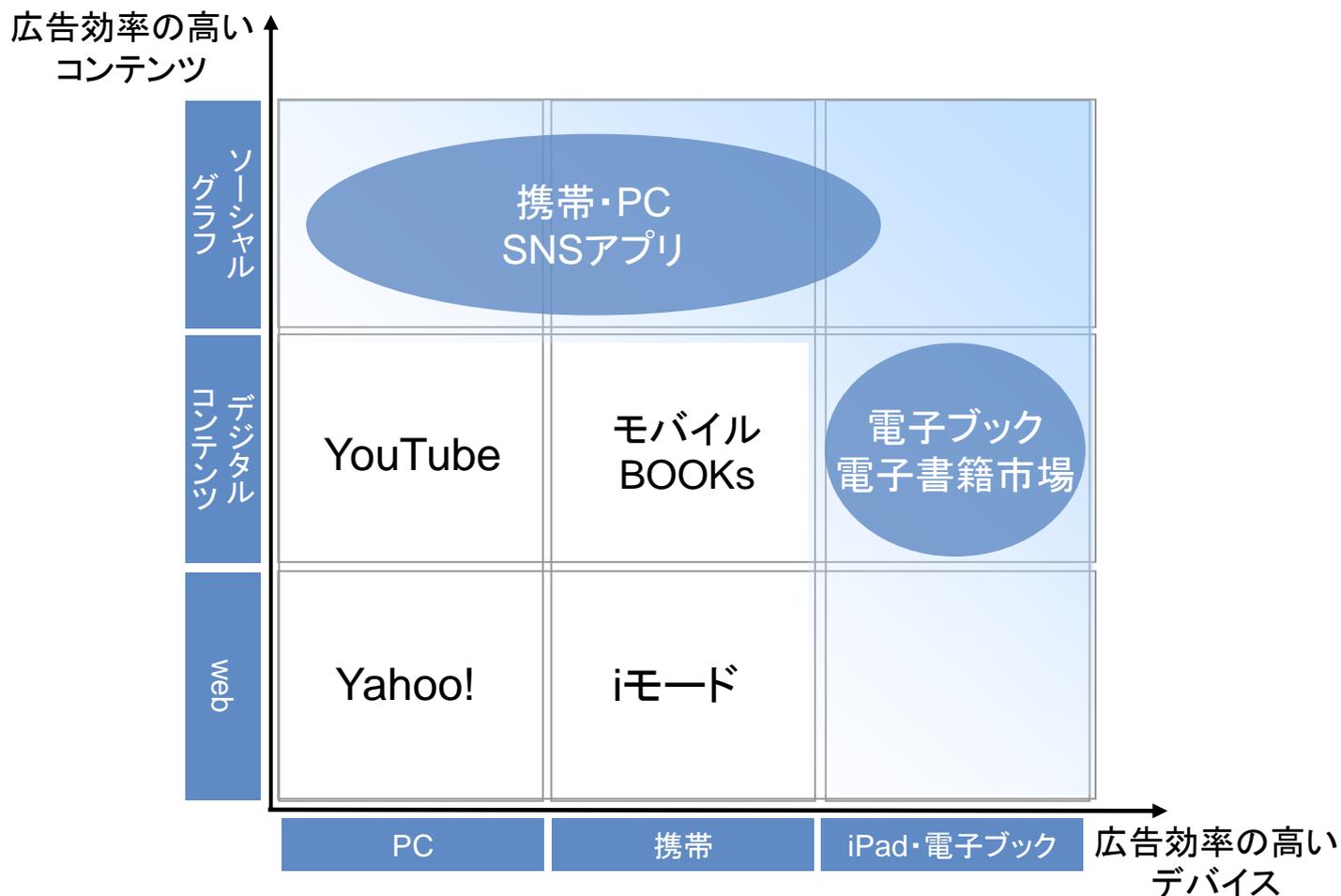
# セグメント別方針【その他(SI/広告)】

- 既存の継続課金モデルに追加して広告モデルの拡大(現在AdSipで2年で2億円の新規事業創造)
- ISP's ISP、IDC's IDC、Maker's Maker、B2C、ServersMan、social アプリ領域において広告のビジネスモデルを構築する。
- 2012/4 においては広告で10億円強の売上を日/中で作る。

	10/04期 (実績)	11/04期 (予想)	増減率
売上	1,142	1,171 <sup>※</sup>	+2.6%

※2011/04期の業績予想は、SIでの売上が大半を占めている

# フリービットの狙う広告市場



コンテンツ、デジタル機器において、広告効果の高いセグメントでの広告ビジネスを狙う

新しい取り組み

機器とソーシャルとのブリッジ

自由位

Freewei Technology

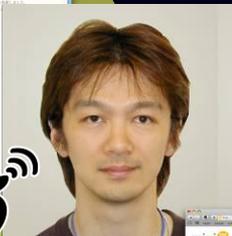


ServersMan@Desktop



mixi (ミクシィ)

# mixi(ミクシィ)



- 2009年末まで、中国でSNSを利用する人数は1.76億人、インターネットを利用する人数の45.8%に達した。

	Final Review: China's Top 4 in Comparison			
	RenRen 	Kaixin001 	Qzone 	51.com 
URL	<a href="http://www.renren.com">www.renren.com</a>	<a href="http://www.kaixin001.com">www.kaixin001.com</a>	<a href="http://qzone.qq.com">http://qzone.qq.com</a>	<a href="http://www.51.com">www.51.com</a>
Users (self-reported)	120m	75m+	388m	160m
Alexa Rank (for China)	#13	#11	#12 (Qzone only estimate)	#65
China Rank (traffic)	#18	#14	#2 (all QQ.com sites)	#26
Pageviews / User (Alexa)	16	34	11	13
Market Share CNNIC, July 2009	17%	12%	22%	12%
Users	Students White-collars	White-collars	Teens	Mixed
Location	1 <sup>st</sup> & 2 <sup>nd</sup> tier cities	1 <sup>st</sup> tier cities	2 <sup>nd</sup> & lower tier cities	Lower tier cities
API	Mostly Open	Closed. Copies apps & games	Closed. Copies apps & games	Mostly Open
Parent Company	Oak Pacific Interactive	-	Tencent (Chinese Internet giant)	-

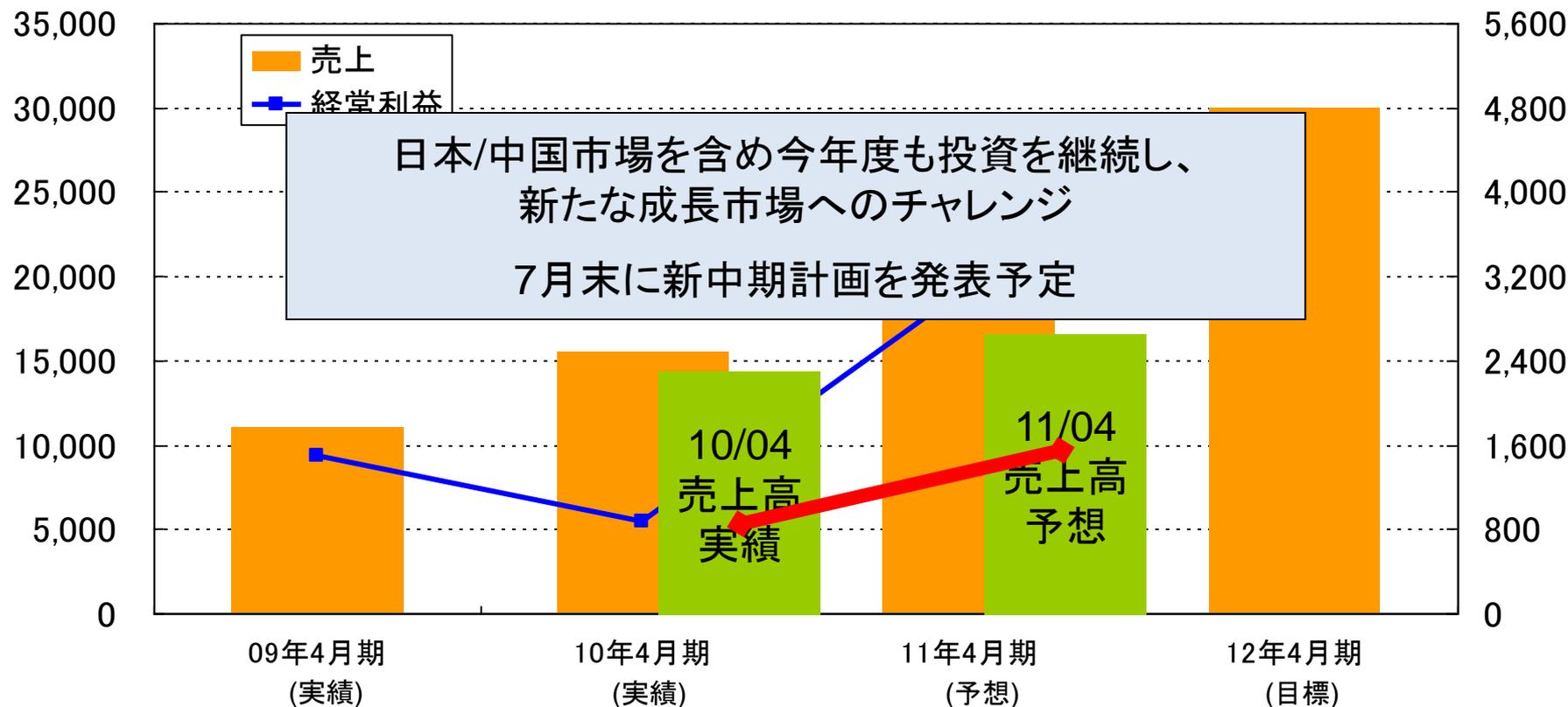
中国においても日本同様ソーシャルメディアは活況。  
フリービットGではビジネスチャンスを探っていく

# 中期計画について

# SiLK VISION 2012業績目標

(売上高:百万円)

(経常利益:百万円)



売上高	10,767	15,500	21,000	30,000
経常利益 (経常利益率)	1,522 (14%)	870 (5.6%)	3,000 (14%)	4,500 (15%)
前年度比 成長率	—	44%	35%	43%

