

フリービット株式会社【3843】 経営方針説明会



The Internet xEngine.

2009/6/8

(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. 2009年4月期通期業績

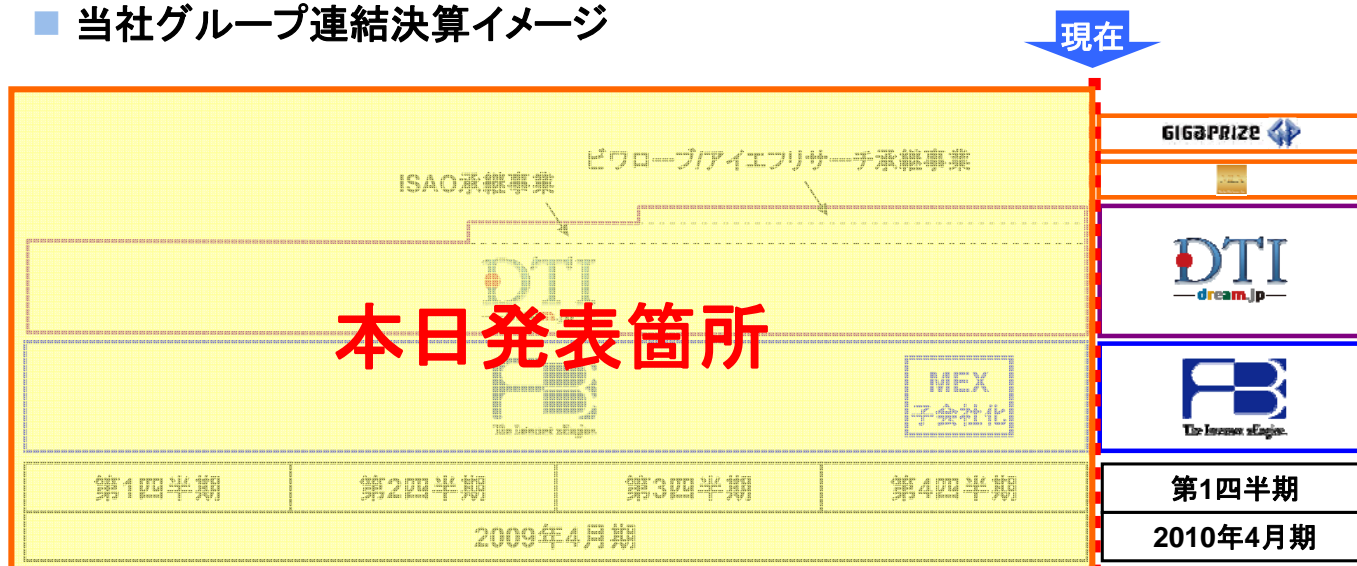
2. SiLK VISION 2012

3. 2010年4月期業績見通しと施策

2009年4月期業績

2009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 DTIが通期で連結業績に寄与し、第2四半期よりISAO社より承継したISP事業 (isao.net、Cilas.net)、第3四半期より、ビワローブ社・アイエフリサーチ社より承継したISP事業 (BIWAネット、愛知インターネット等) のPLが連結。
※MEX、ギガプライズは2010年4月期より連結開始

BS CF MEX / ギガプライズの現時点の資産・負債が連結され財政状態に反映

2009年4月期 通期[連結]業績ハイライト



(単位:百万円)

	2008年4月期 通期実績	2009年4月期 通期実績	前年 同期比	対予想比
売上高	8,074	10,767	+33.4%	97.9%
ブロードバンド化事業	5,997	8,140	+35.7%	-
ユビキタス化事業	2,076	2,627	+26.5%	-
営業利益	853	1,575	+84.5%	98.5%
経常利益	702	1,522	+116.6%	101.5%
純利益	632	1,674	+164.8%	111.6%
一株純利益(円)	13,682	35,475	+159.3%	-

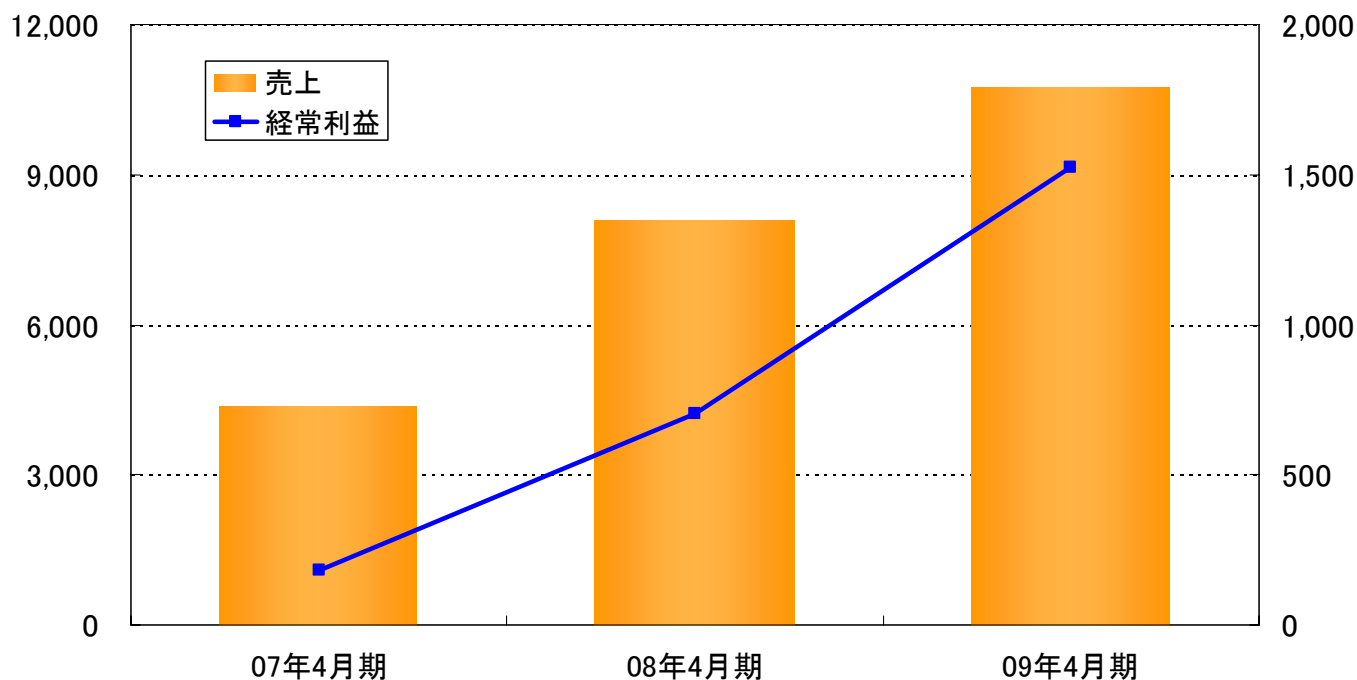
- 売上に関しては、前連結会計年度の下半期より子会社化したDTIとテレコミュニケーション事業の業績が通期で連結されたことにより前年同期比で大幅に増加。
- 利益に関しては、同じくDTIやテレコミュニケーション事業の積極的な構造改革により、事業原価率を大幅に低減した結果、前年同期比で大幅に増加。
- 下期より、次の成長の為にUbicFrontier!戦略(ServersMan等)、モノコン(EXEMODE提携)、中国事業(BII提携)、人材教育にリソースを割り当てる。

上場以降の業績推移



(売上高:百万円)

(経常利益:百万円)

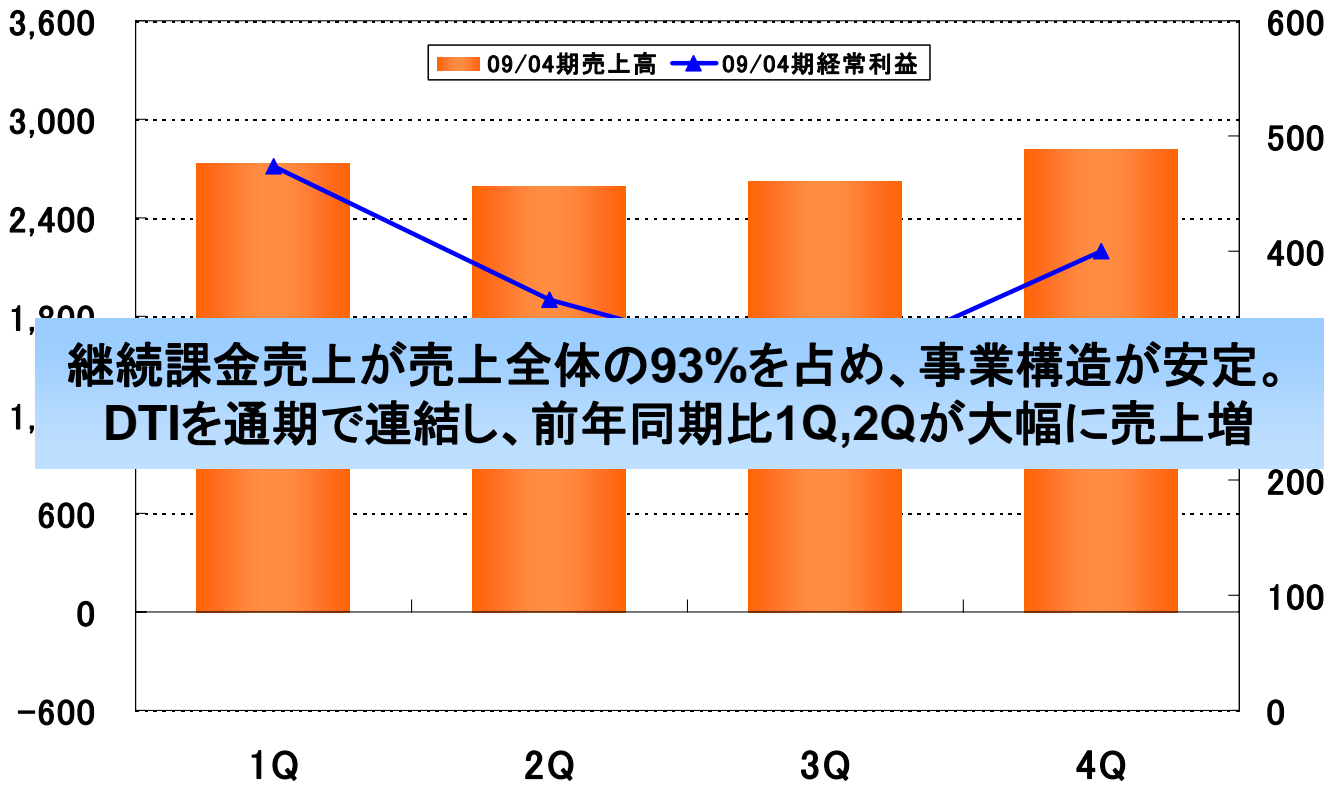


売上高	4,384	8,074	10,767
経常利益	180	702	1,522

4半期ごとの売上推移

(売上高: 百万円)

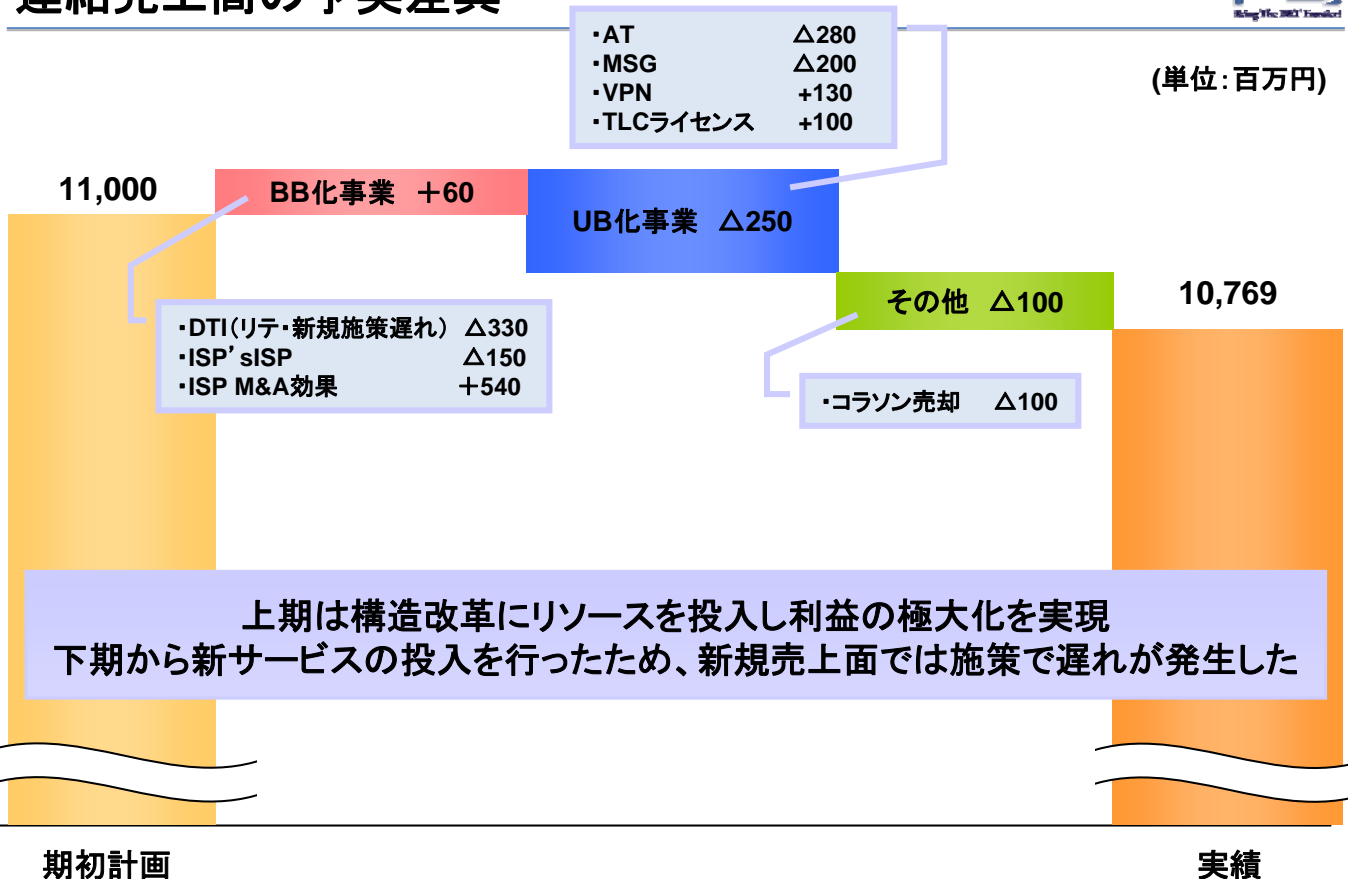
(経常利益: 百万円)



継続課金売上が売上全体の93%を占め、事業構造が安定。
DTIを通期で連結し、前年同期比1Q,2Qが大幅に売上増

連結売上高の予実差異

(単位: 百万円)



上期は構造改革にリソースを投入し利益の極大化を実現
下期から新サービスの投入を行ったため、新規売上面では施策で遅れが発生した

期初計画

実績

(単位:百万円)

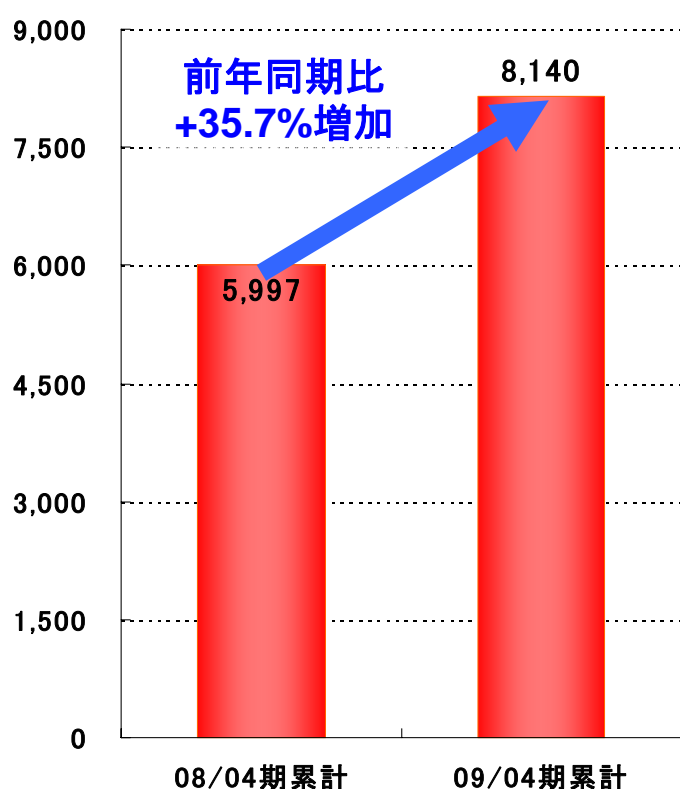
	2008年4月期 通期実績	2009年4月期 通期実績	前年 同期比	対予想比
売上高	5,170	6,314	+22.1%	105.2%
営業利益	314	827	+163.1%	138.0%
経常利益	152	749	+392.4%	149.8%
純利益	122	902	+635.3%	180.5%

- FB個別は、ブロードバンド化事業、ユビキタス化事業の法人向けサービスが経済危機の中、堅調に推移。
- 通信事業者向けテレコミュニケーション事業が順調に推移したことや、子会社とのネットワーク統合で通信ネットワークコストが減少
- 子会社との内部取引の結果、利益は予想を大きく上回る結果となった

事業区分毎の連結売上高推移 [BB化事業]



(単位:百万円)



■ ブロードバンド化事業

- 前年同期比: 2,142百万円増収 (増減率: +35.7%)

- ・ ハイブリッド戦略(DTIの業績が当会計年度より通年で寄与、本会計年度期中に事業譲受したisao.net、BIWAネット等の業績)により、ブロードバンド化事業全体では、前年同期比は大幅な増収
- ・ 事業者向け、個人向けFTTHインターネット接続サービス業績が堅調に推移

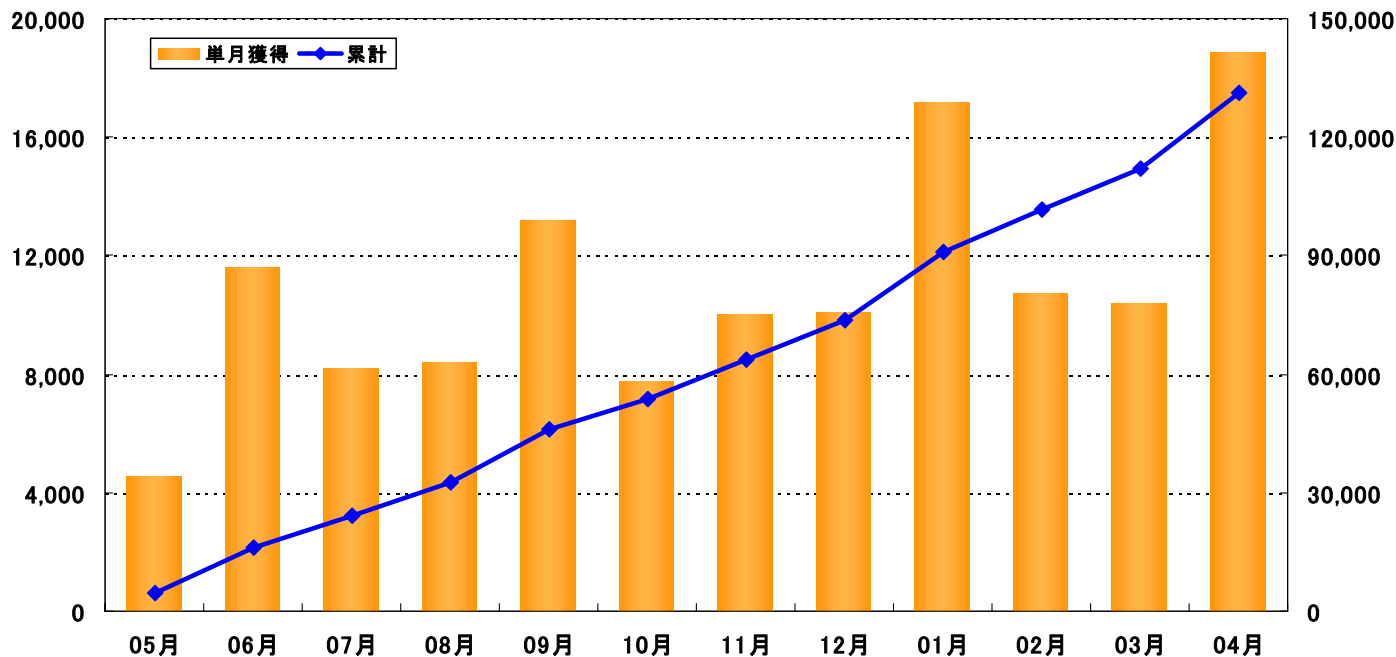
BB化事業(ユーザー獲得例)

Bフレッツ新規獲得アカウント推移 [ISP' sISP + DTI]



(単月獲得数:人)

(累計:人)



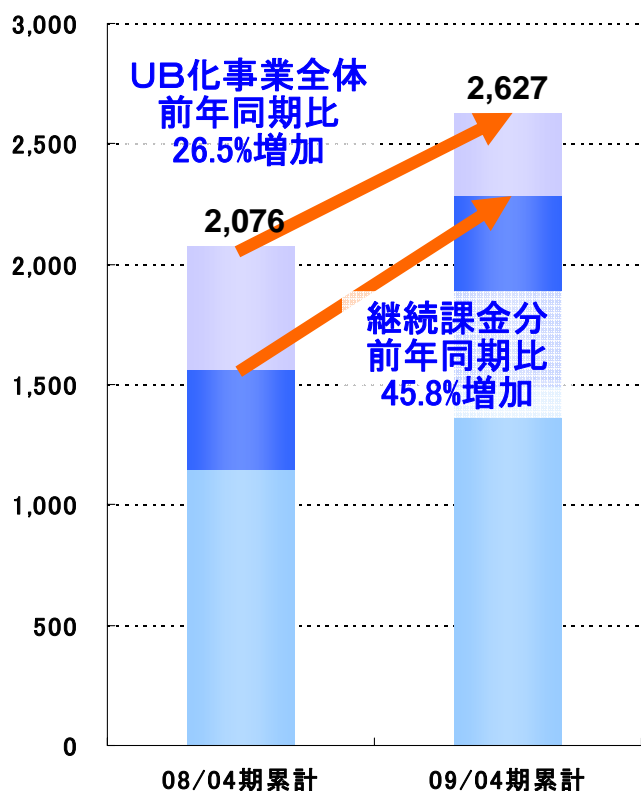
**通期(08年5月~09年4月末)で
Bフレッツ約13万アカウント増加**

事業区分毎の連結売上高推移 [UB化事業]



(単位:百万円)

■ 継続課金 ■ 一時売上
■ 継続課金(ハイブリッド)



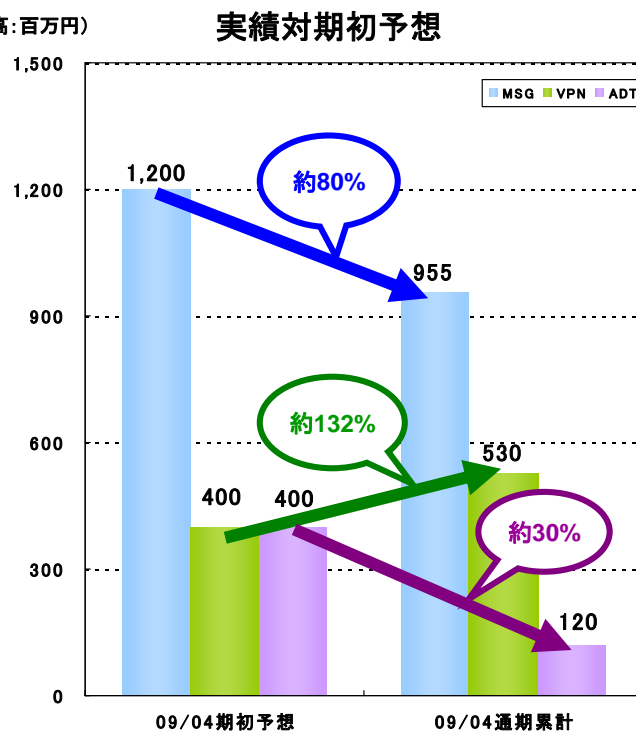
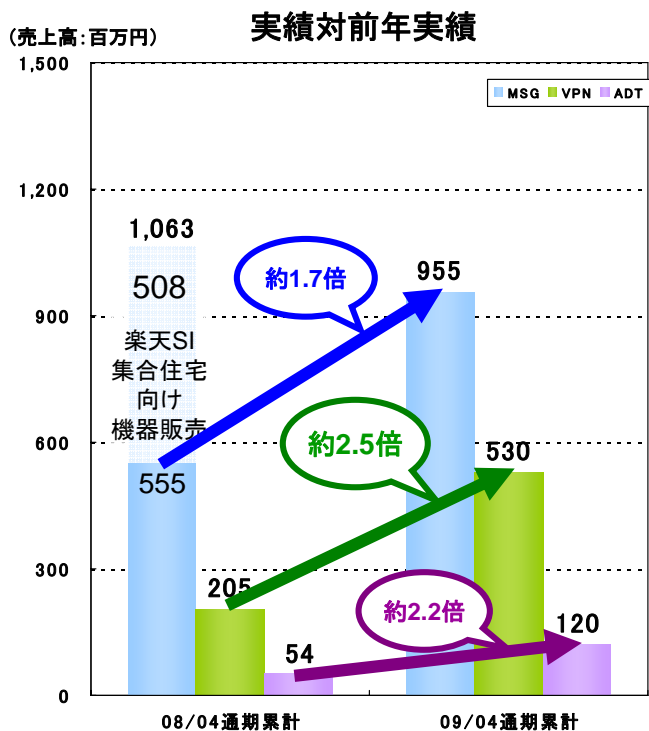
■ ユビキタス化事業

● 前年同期比: 550百万円増収
(増減率: +26.5%)

- ・ハイブリッド戦略により、個人向けサービス収入が加わり、ユビキタス化事業全体では増収
- ・集合住宅向けIP電話サービスが堅調に推移
- ・通話報酬型広告ソリューションAd SiPの顧客数が増加し売上寄与
- ・テレコミュニケーション事業において、NECと業務提携を推進し、保守サービス、ライセンス販売を実施
- ・中小法人向けソリューション販売が堅調に推移
- ・Emotion Link Ver.2の開発を継続実施

4つの成長領域

2009年4月期通期 4つの成長領域業績推移



前年比では、各分野とも2倍前後の伸びを示しているが、
期初予想と比較して、予想を下回る領域あり

	前期比コメント	予想比コメント
メッセージング領域	<ul style="list-style-type: none"> ■ 集合住宅向けIPv6電話プラットフォーム提供サービスの提供部屋数が前年度比2,000室増加(現状32,000室) ■ テレコミュニケーション事業の業績が通期で寄与 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 過去2年間の固定電話離れのトレンドにより、通話料が減少しARPUが低下 ■ テレコミュニケーション事業は、NEC向けライセンス販売が計画通りに進捗。
VPN領域	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存顧客からの追加発注が堅調で売上は堅調に推移 ■ Magic事業の業績が通期で寄与 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Emotion Link関連ソリューションの新規顧客獲得も計画通りに推移 ■ 某官公庁向けテレワーク実証実験に参加し、納品が完了
アドテクノロジー領域	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規顧客への導入が進み、4月末現在で59社(前期比プラス24社) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場の立ち上がりが想定を下回った。 ■ 競合他社との価格競争により、販売単価が下落し売上は計画を下回る

3つの重点戦略

ハイブリッド 戦略拡張

- 唐津SiLK Hotlinesの稼動(4/1) / DTIとFBのネットワークの統合により原価削減に寄与
- isao.netを始めとした5ブランドをDTIへ統合し、約7.2万IDを獲得。本会計年度内に統合を完了。2010/04期から収益へ貢献を開始
- DTIのリテンション活動は3ヶ月遅れで開始、新規獲得施策は6ヶ月遅れで開始
- DTIブランドにとらわれず、ユビキタスサービスユーザを獲得するためにUbicFrontier!戦略を推進
- ServersMan@iPhoneをリリース。約10日間で日本で1万ユーザを獲得
- Windows Mobileなどへの複数プラットフォーム展開と、海外展開を5月14日に開始

中国戦略

- 上海ベースのマーケティングを終え、BIIとの提携
- BIIが中国全土でのVPN事業ライセンスの取得(全国5社)に成功！当社は独占的技術ライセンス/サポート/コンサルティングを提供
- BIIは、B向け/C向けサービスの準備を開始
- BIIとの提携内容を拡大し、中国での仮想化技術に関する研究開発を開始

ユビキタス 家電

- エグゼモード社との資本提携を実施(出資比率14%)
- ServersMan mini を開発し、家電とのバンドルを開始
- エグゼモード社製品とServersMan miniをDTI入会キャンペーンで活用
- ServersMan機能を搭載した新製品の開発に着手

BSの状況	2008年4月期 通期実績	2009年4月期 通期実績	トピック
資産合計	8,983	14,395	ISAO,ピワローブのISP取得等による、のれんの増加、MEX資産連結による現金増加
負債合計	6,322	9,104	MEX取得のための借入金の増加、MEX負債連結、負ののれんの計上
純資産合計	2,660	5,290	少数株主持分の増加と当期純利益の計上

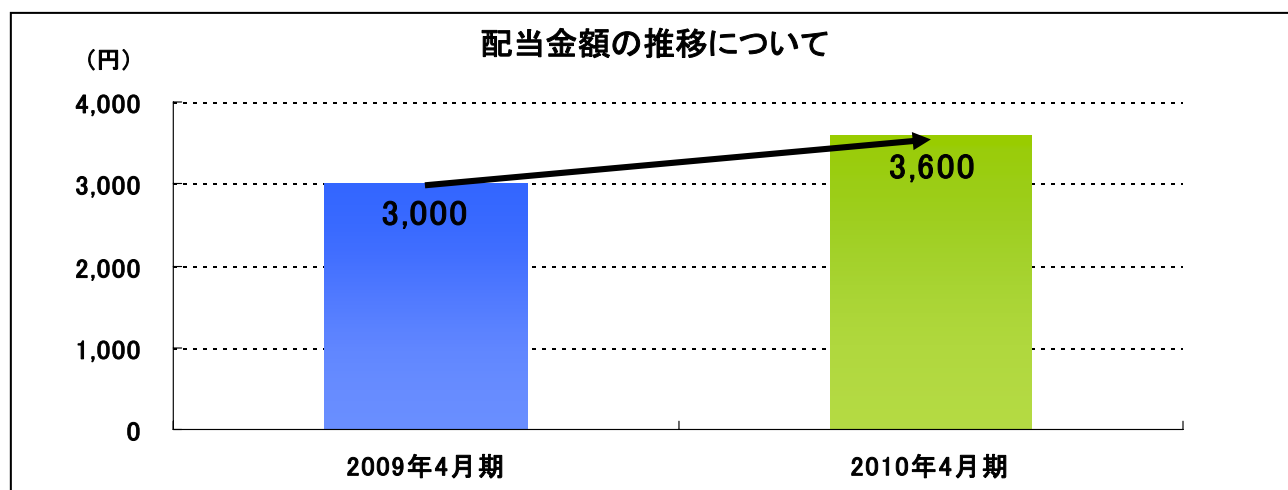
CFの状況	2008年4月期 通期実績	2009年4月期 通期実績	トピック
営業キャッシュ・フロー	939	2,294	税金等調整前純利益、減価償却、のれんの償却
投資キャッシュ・フロー	△4,112	△718	子会社株式の取得による収入、ISP買収による無形固定資産の取得による支出
財務キャッシュ・フロー	3,428	849	短期借入金の増加と長期借入金の返済
現金及び現金同等物の期末残高	1,594	4,020	

株主還元



配当政策


- 株主還元策として、2009年4月期年度末配当を1株あたり3,000円実施予定
- 2010年4月期の配当は、3,600円を見込む



1. 2009年4月期通期業績

2. SiLK VISION 2012

3. 2010年4月期業績見通しと施策



[インフラストラクチャー]
国民福祉の向上と国民経済の発展に
必要な公共施設を指す。
経済成長のための基盤。

現在の世界の手詰まり感

環境問題

既存産業構造の
行き詰まり

次のイノベーション
が見えない

Smart Infra

IPv6と仮想化技術を駆使した
軽くて賢い
プラットフォーム提供
サービスで
世界No.1を目指す

SILK VISION 2012.

の骨太の方針

SILK VISION 2012骨太の方針



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

- 2012年4月期に売上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

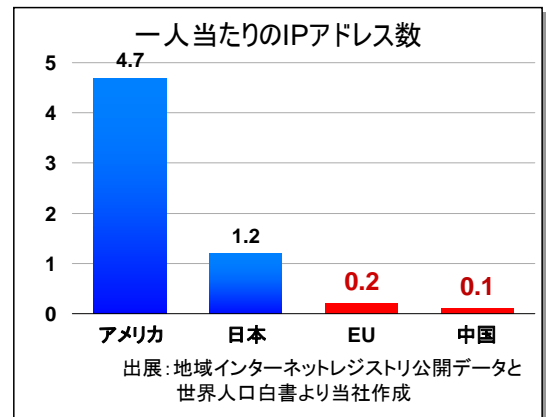
XaaS

Realize the Power of IPv6

Smart Infraにより、IPv6をリアライズし、
IPv6とクラウドをマネタイズさせる

IPアドレスの枯渇

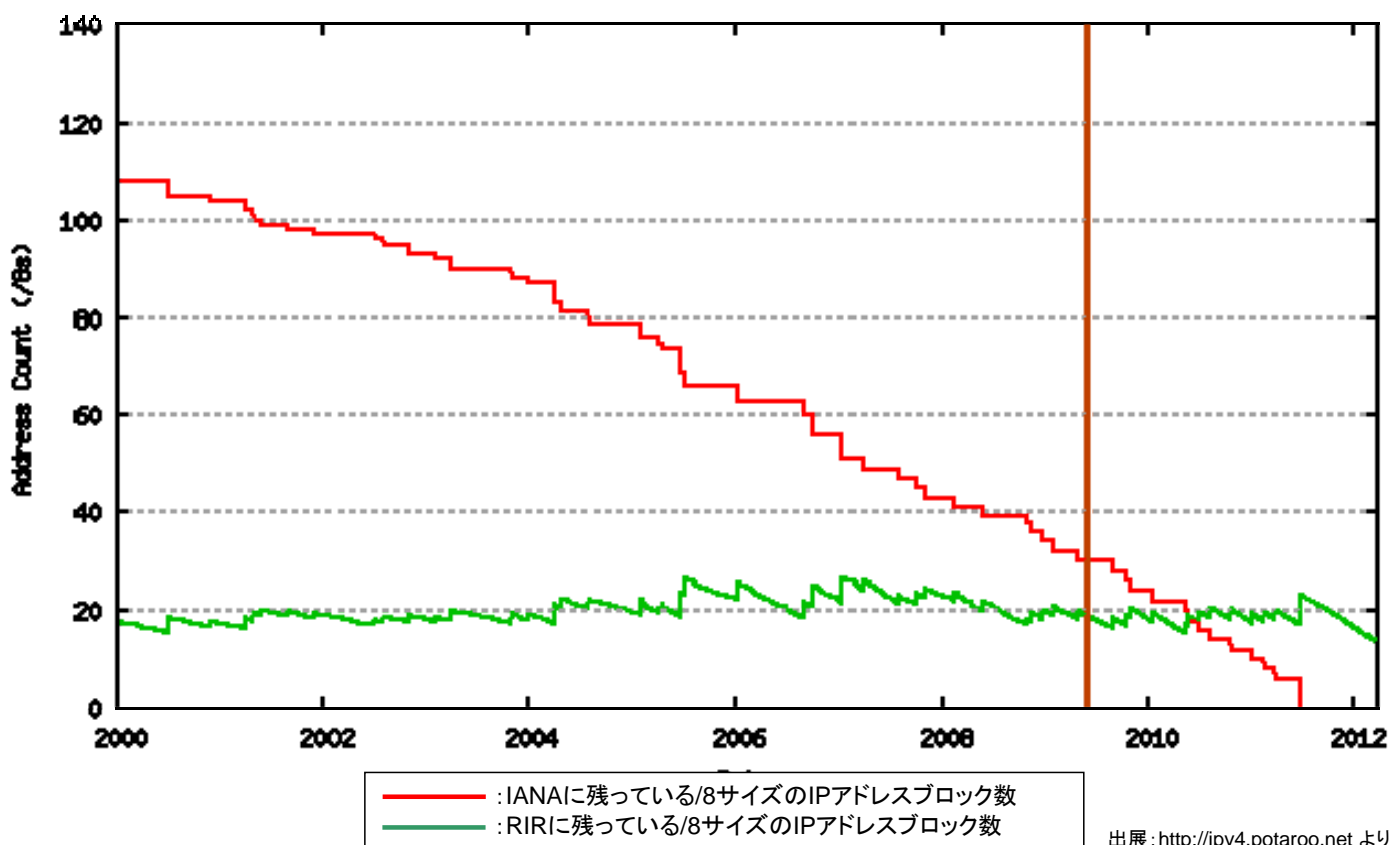
国によって、割り当てられているIPv4アドレス数に違いがあり、1人1個のIPv4アドレスが割り当て不可の国も存在



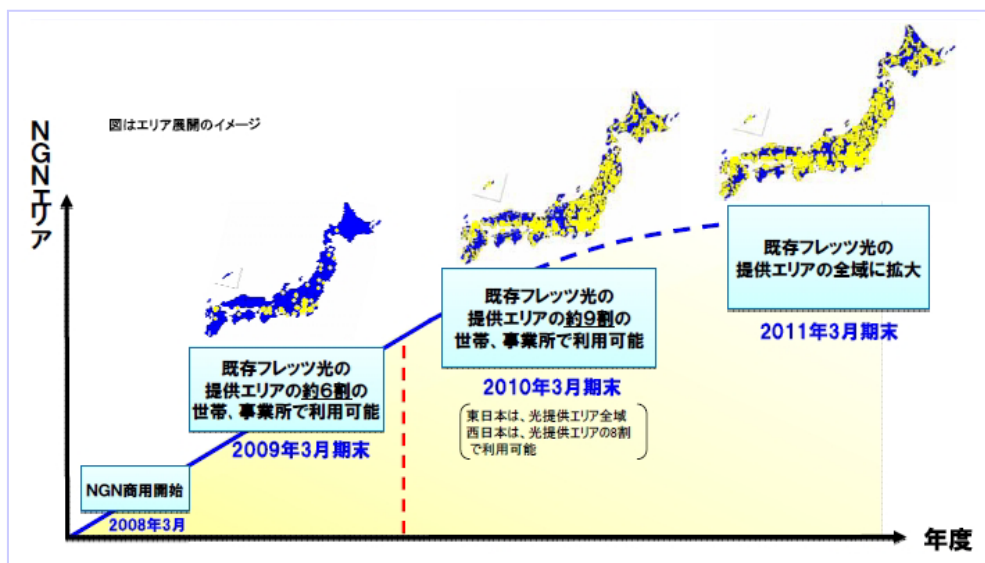
市場の価値の「折り込み」

IPv4アドレスの値段の高騰
→中国上海エリア(法人向け/中国電信/ADSL)におけるIPv4の固定IPアドレス1個の値段: **15,000円/月**

IPv4アドレスの枯渇に関して



■ NTTグループの場合



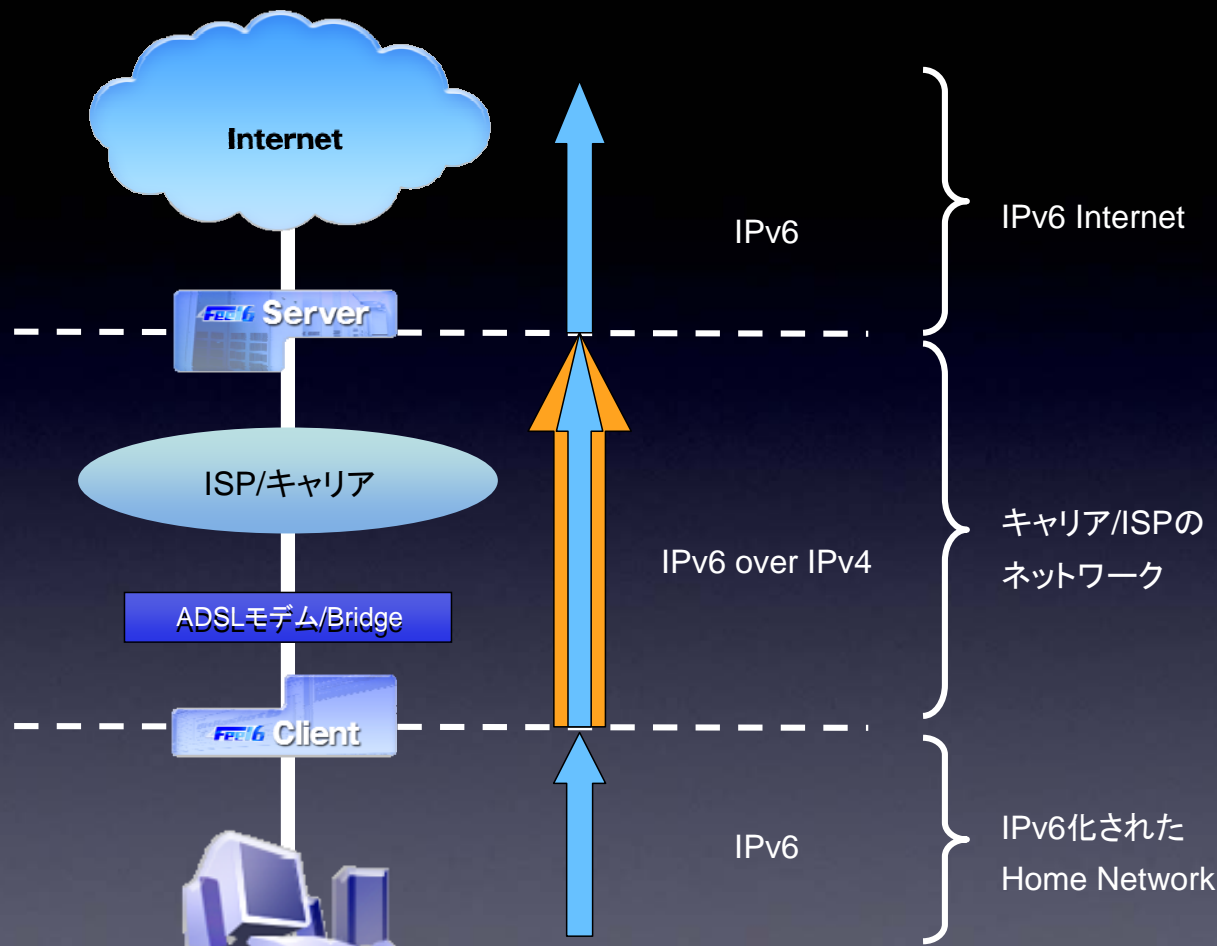
2011年3月末までに既存フレッツ光の提供エリア全域にNGN網を拡大
(全国の9割の世帯・事業所で利用可能)

出所:NTT発表資料より

Feel6™

とは？

既存のネットワークに手を加えずIPv6化し、
しかもセキュアなネットワークを作る技術。



2003年3月5日
Feel6Farm発表会より

Feel6Farm (IPv6大規模実証実験)

主催・運営



後援



大規模IPv6実証実験「Feel6 Farm」で、
連続半年間の実運用

協力ISP(76社)

OCN

livedoor

Plala

Hi-ho

DreamNet

他、71社

協力企業

SONY

HITACHI

YAMAHA

協力コンテンツ

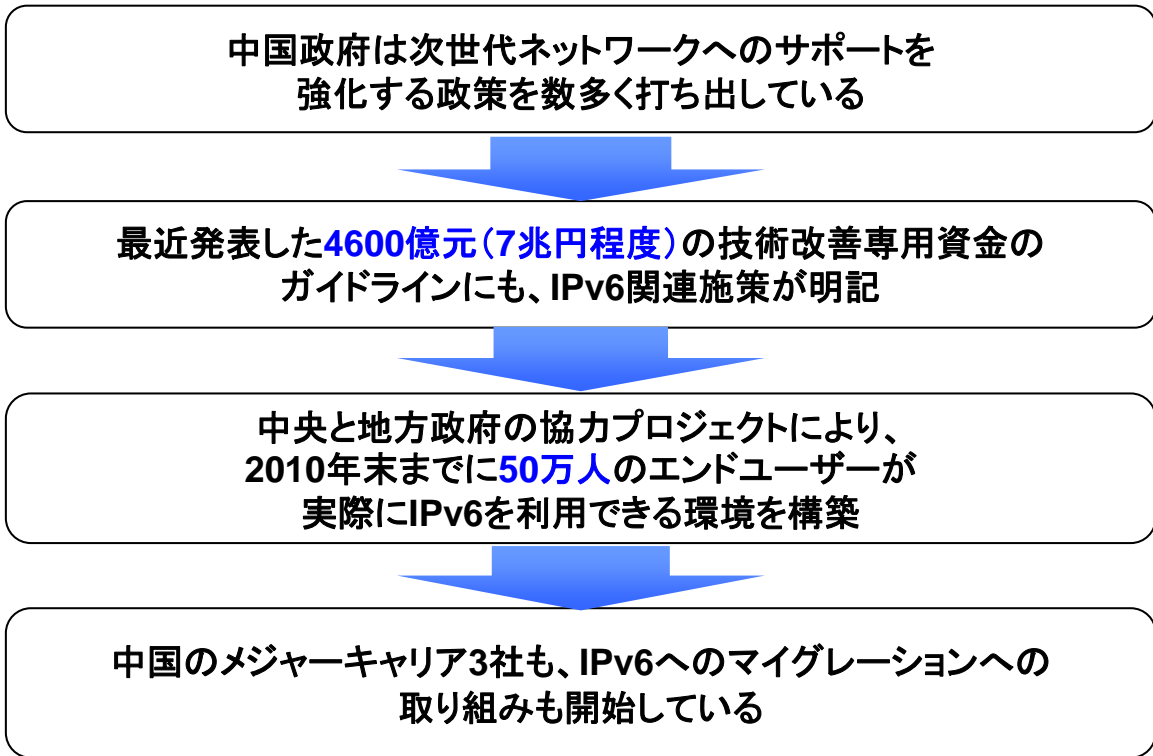
IPv6普及・
高度化推進協議会

湘南ビーチ FM

日本テレコム株式会社

2003年3月5日
Feel6Farm発表会より

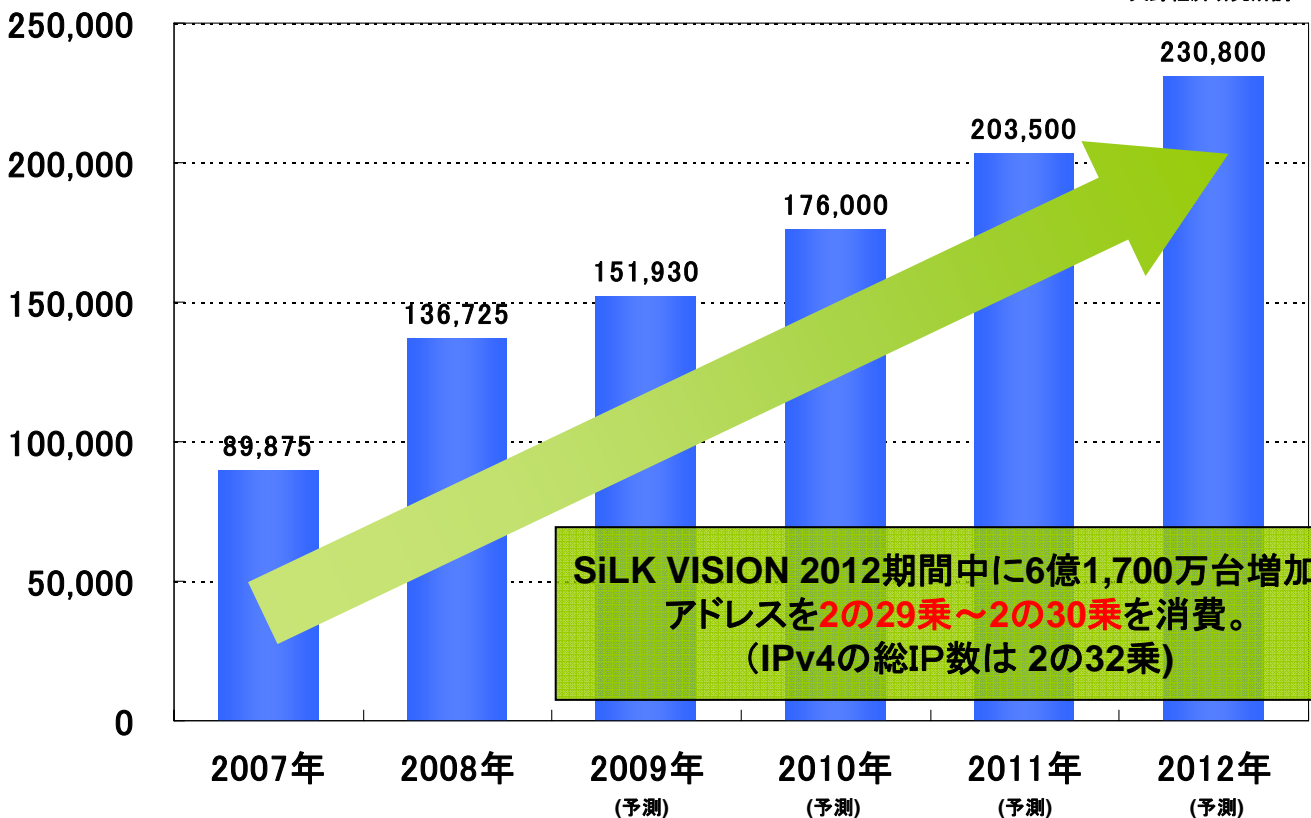
■ 中国の場合

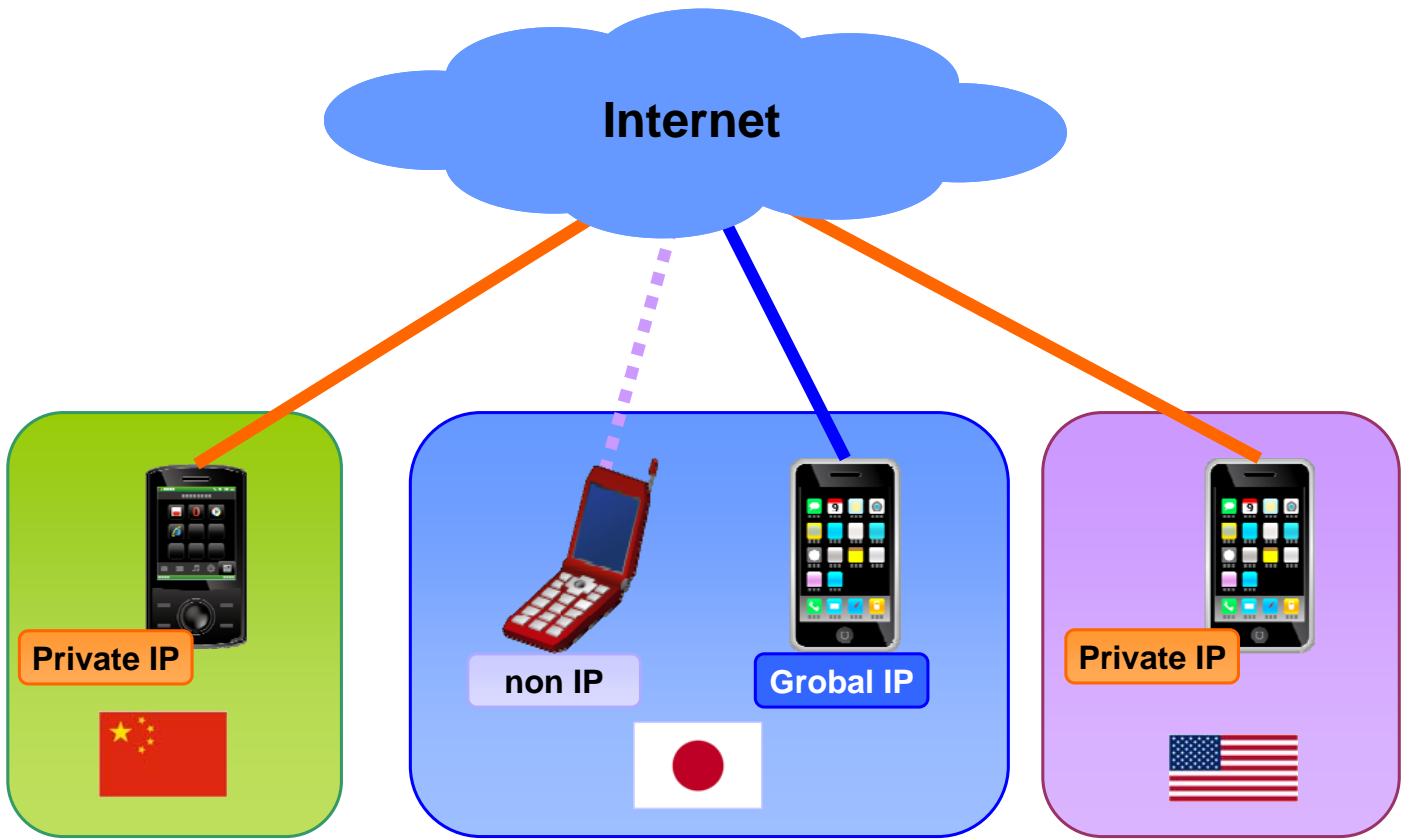


世界のスマートフォン市場規模

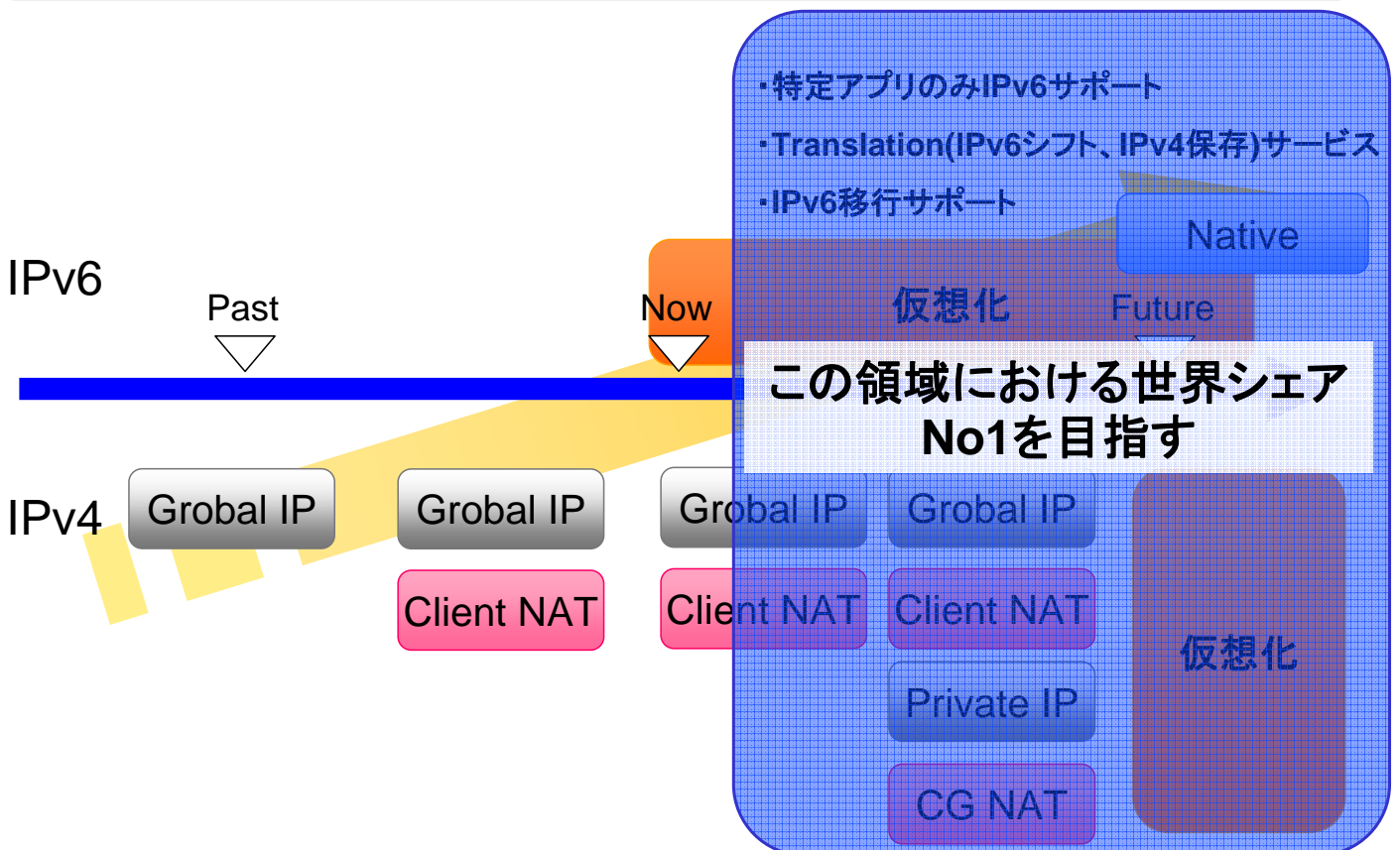
(出荷台数:千台/年)

矢野経済研究所調べ





フリービットが考えるIPv4→IPv6市場への戦略



IPv6

XaaS

XaaS

X As A Service.

xService Provider.

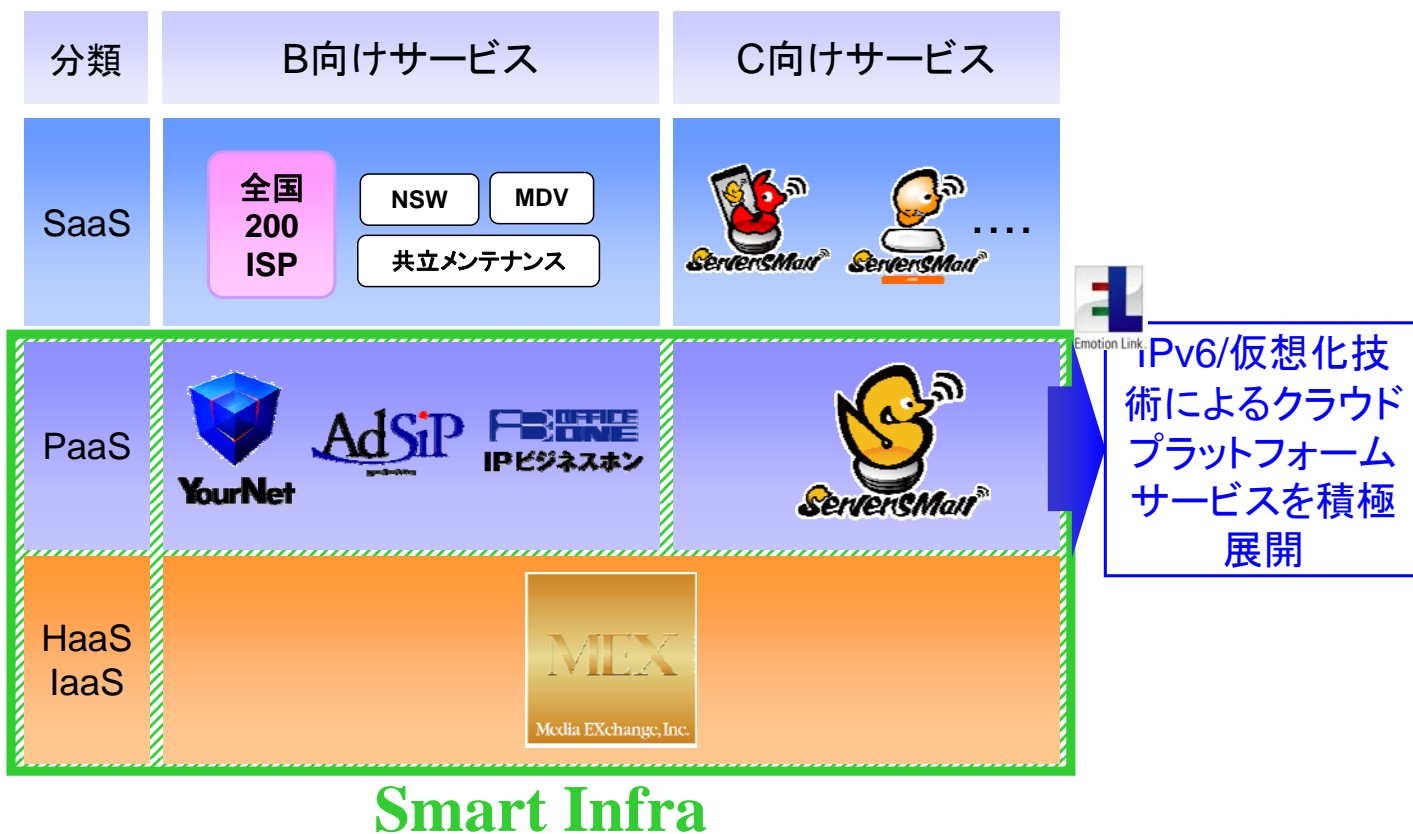
The Internet xEngine.

The Internet xEngine.

世の中のXaaSの流れ

分類	定義	例1: amazon	例2: SalesForce	例3: Google
SaaS	アプリケーション・ソフトウェアの機能をインターネット上で提供するサービス	<ul style="list-style-type: none"> Amazon Twitter Second Life 	<ul style="list-style-type: none"> SalesForce.com 	<ul style="list-style-type: none"> Gmail
PaaS	アプリケーションを稼働させるプラットフォーム機能をインターネット上で提供するサービス		<ul style="list-style-type: none"> Force.com 	<ul style="list-style-type: none"> Google App Engine
HaaS IaaS	サーバのCPU能力やストレージなどのハードウェアをインターネット経由で提供するサービス	<ul style="list-style-type: none"> Amazon EC2 Amazon S3 		

SaaSから始まったクラウドコンピューティングの流れが、世界的にPaaS、HaaS/IaaSへと広がりつつある



Smart Infra

IPv6 x 仮想化技術 x XaaS

を駆使した **軽くて賢い**

クラウドプラットフォーム提供
サービスで世界No.1を目指す

<p>企業理念</p>	<p>Being The NET Frontier! インターネットを広げ社会に貢献する</p>
<p>目指す世界</p>	<p>Web to SiLK インターネットを、クモの巣からなめらかで絹のように丁寧なネットワークに</p>
<p>事業の定義</p>	<p>Smart Infra 提供事業 インターネットを活用したスマートなインフラを提供</p>
<p>事業を支えるコア</p>	<p>コアコンポーネントAPI 特許技術をベースとした部品を様々な企業に組み合わせて提供する</p>

フリービットの事業(事業分類)

		<p>Smart Infra 提供事業</p>	
		<p>個人向け</p>	<p>法人向け</p>
<p>継続サービス</p>	<p>IPv6化プラットフォーム提供事業</p>	<p>XaaS事業</p>	
<p>非継続サービス</p>	<p>今後、追加予定</p>	<p>XaaS支援事業</p>	

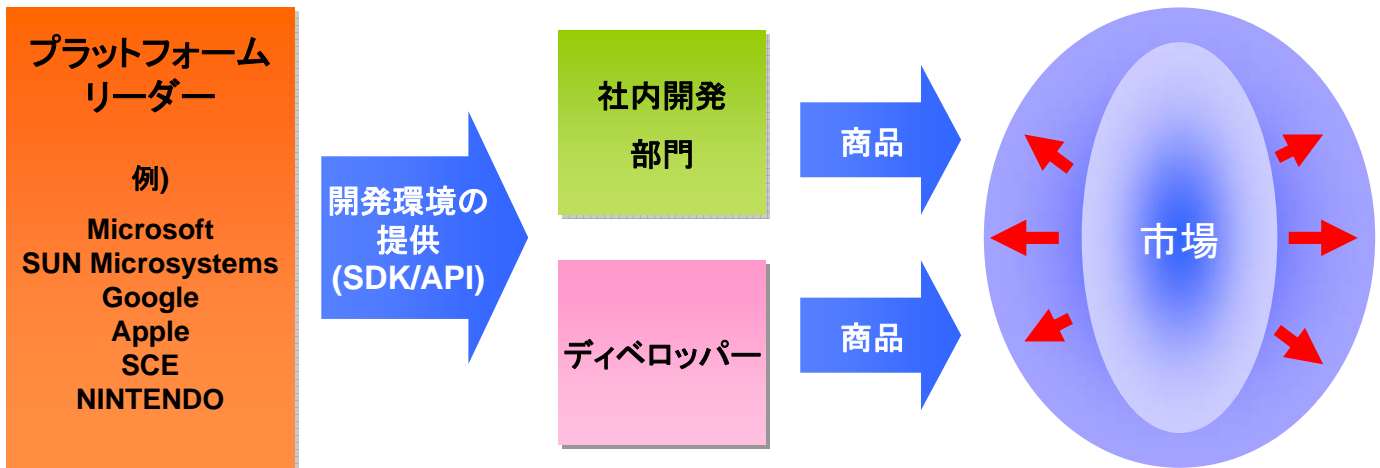
Smart Infra 提供事業



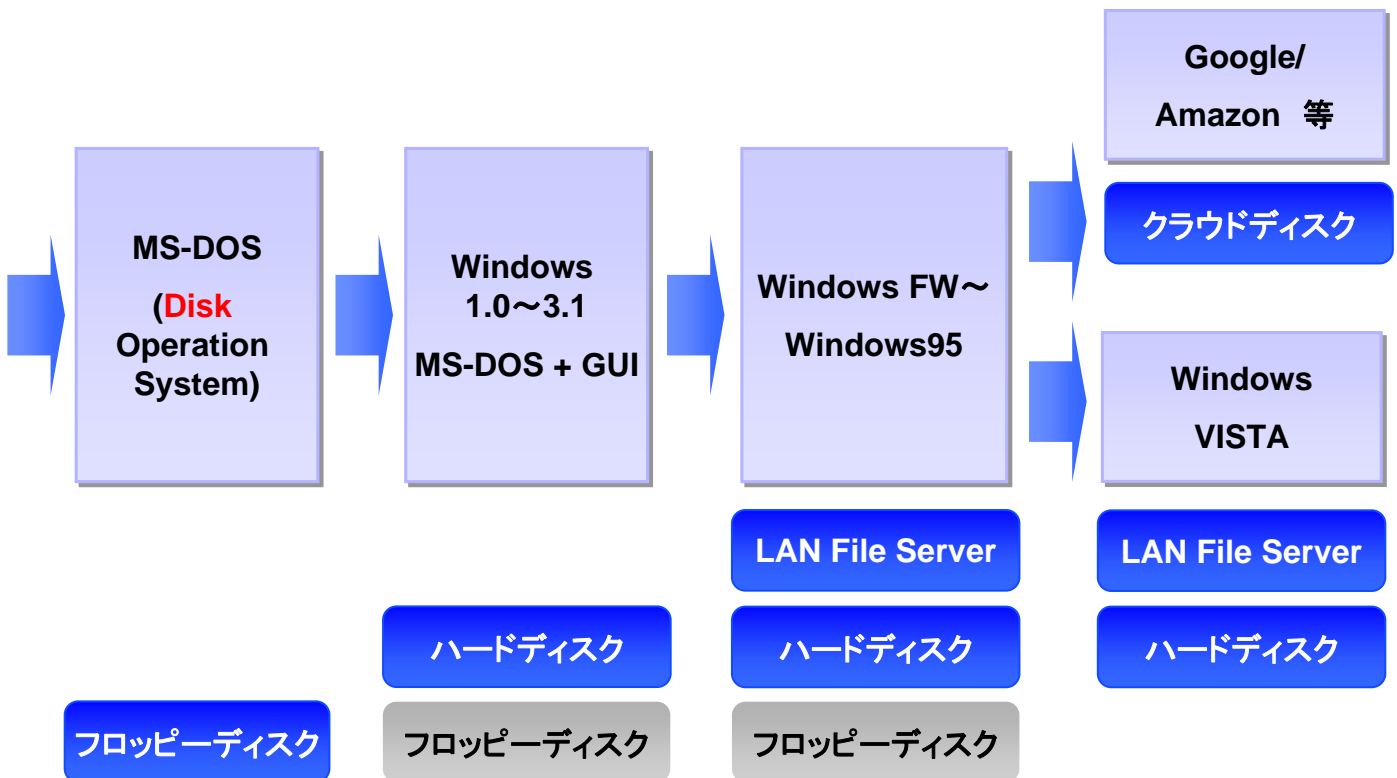
コアコンポーネントAPIをベースにしたプラットフォーム、アプリを組み合わせ、法人、個人向け(B2B2C、B2C、B2B)のサービスラインナップを拡充

SiLK VISION 2012骨太の方針

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。



Microsoft/SUN Microsystems/Googleなどは
ディベロッパーに開発ツールを提供し、
コンピューティング環境の進化を促進。



フリービットの事業(事業分類)

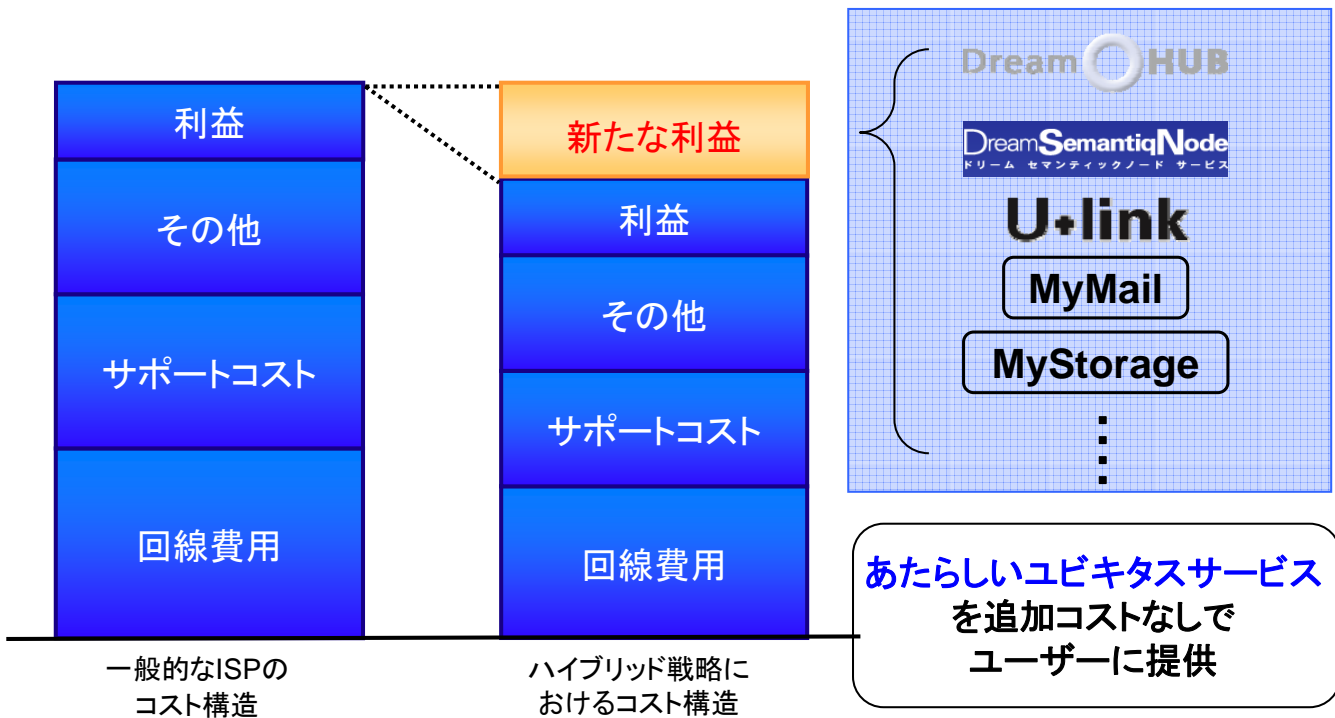


Smart Infra 提供事業		
	個人向け	法人向け
継続サービス	IPv6化プラットフォーム提供事業	XaaS事業
非継続サービス	今後、追加予定	XaaS支援事業

フリービットの事業(事業分類)



Smart Infra 提供事業		
	個人向け	法人向け
継続サービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 一般個人ユーザ向けISP ■ ServersMan (iPhone, WinMobile, Android)  	XaaS事業
非継続サービス	今後、追加予定	XaaS支援事業



DTIは、引き続きハイブリッド戦略を推進し、安定事業として利益貢献を果たす

フリービットの事業(事業分類)

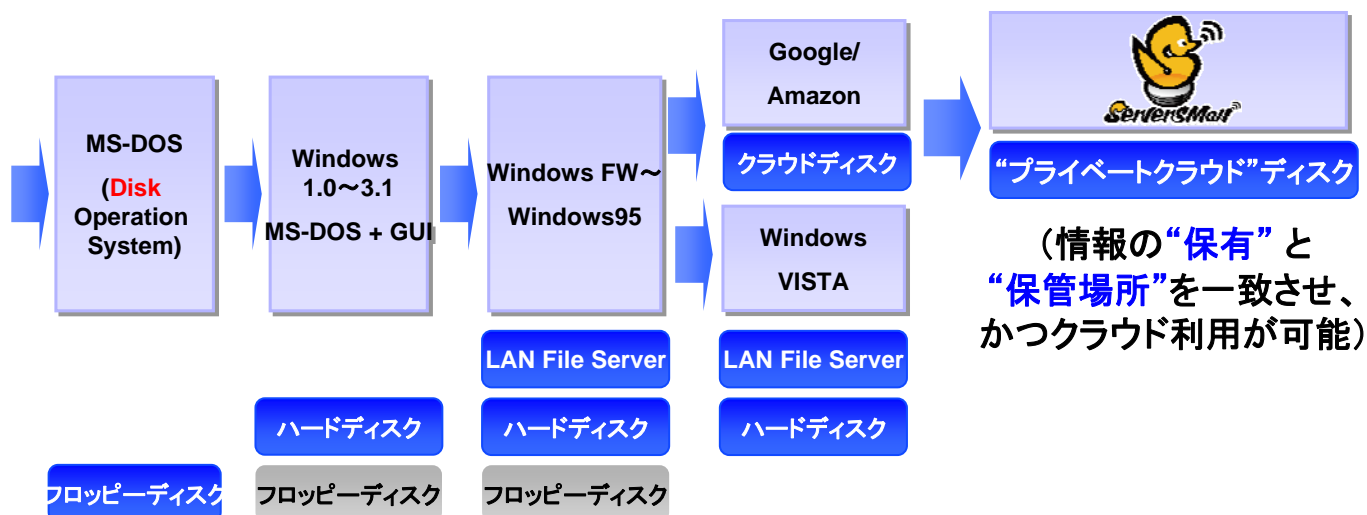
		Smart Infra 提供事業	
		個人向け	法人向け
継続サービス	<ul style="list-style-type: none"> ■ 一般個人ユーザ向けISP ■ ServersMan (iPhone, WinMobile, Android) 	XaaS事業	
非継続サービス	今後、追加予定	XaaS支援事業	



個人向け IPv6 利用/
開発のプラットフォーム

IPv6が利用できる環境、
コンテンツが開発できる環境を
広げていく

プラットフォーム争いは「記憶ディスク」アクセスの取り合い



米国Gartnerのアナリストによると、企業ITは将来、「プライベート・クラウド」に向かうという。

これは、GoogleやAmazonが提供している「パブリック・クラウド」を原型とし、個々の企業内、つまりプライベート空間に構築して管理する柔軟性に富んだコンピューティング・ネットワークである。

Jon Brodtkin / Network World米国版 Network World米国版 より



ServersMan@iPhone 3.0 β 特徴

iPhone OS 3.0への積極対応

ServersMan Appsの
デベロッパーへの解放

課金の開始

ServersMan[™]

Appsの解放

music
Player

Voice
Recorder

....

htmlと組み合わせた
アプリケーションの
開発環境の提供

Native Apps

Web Apps

ServersMan[™] Apps



ServersMan@Windows Mobile 1.0 β

スマートフォン累計出荷台数

iPhone	1,700万台
Windows Mobile	5,000万台

※Apple社、Microsoft社公表数値より

Windows MobileはiPhoneの約3倍の規模であるため、“戦略的デバイス”と位置づけ全世界へ向けてサービスを展開する



ServersMan

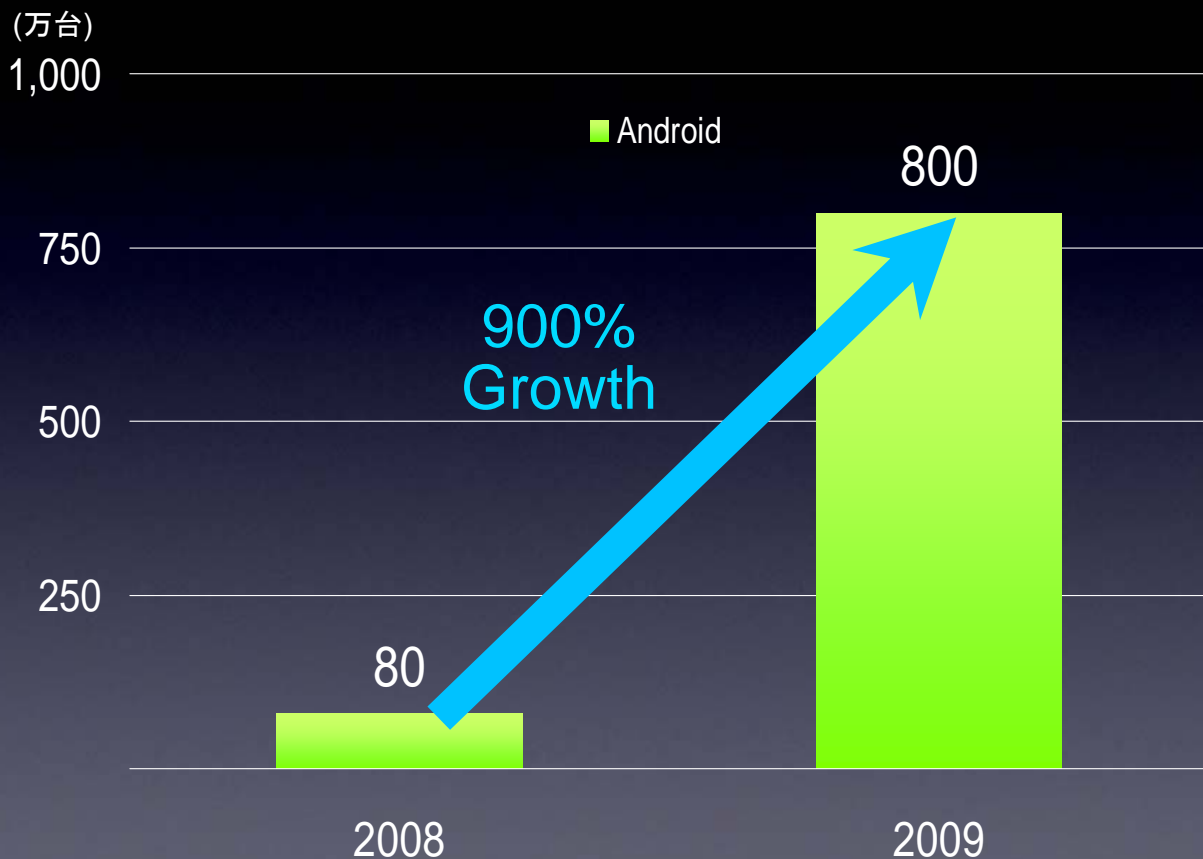
ServersMan@Android

Open Handset Alliance参加企業

Mobile Operators	China Mobile Communications Corporation KDDI CORPORATION NTT DoCoMo, Inc. SOFTBANK MOBILE Corp. Sprint Nextel T-Mobile Telecom Italia Telefónica Vodafone
Handset Manufacturers	ASUSTeK Computer Inc. Garmin International, Inc. HTC Corporation Huawei Technologies LG Electronics, Inc. Motorola, Inc. Samsung Electronics Sony Ericsson Toshiba Corporation

半導体メーカーやソフトウェアメーカーも多数参加
今後多くのAndroid対応機器のリリースが予想される

Android携帯の市場規模

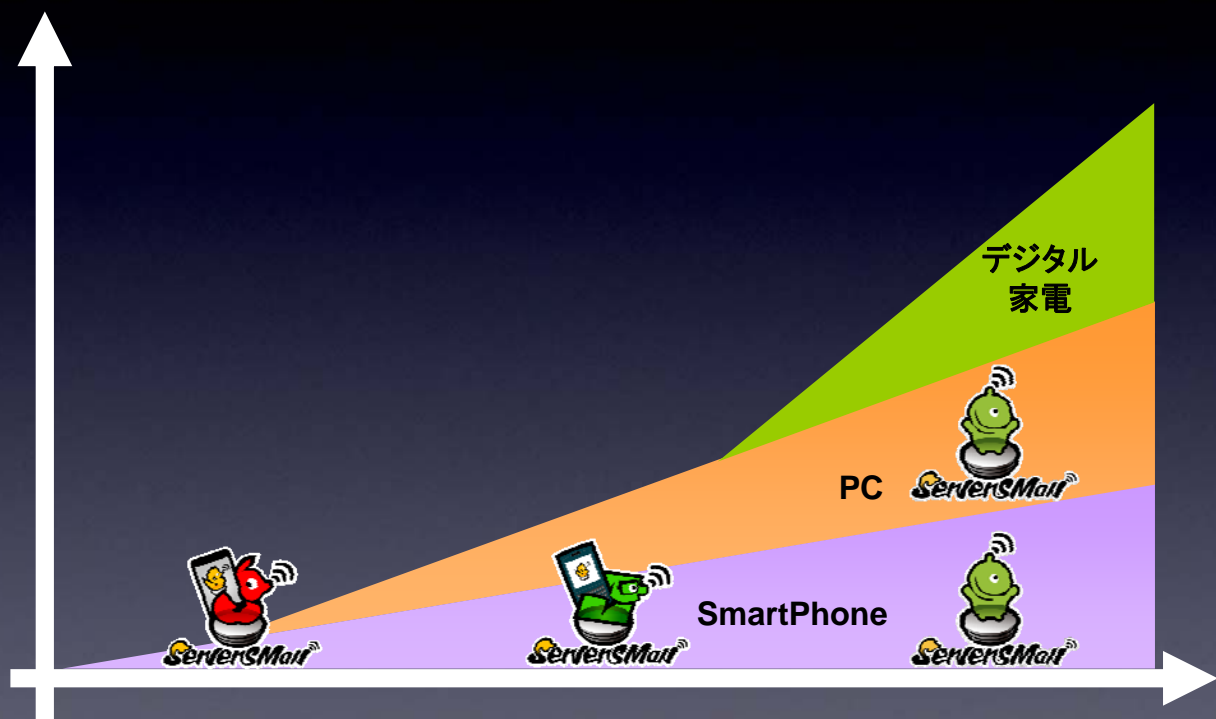


出所: Strategy Analyticsより

IPv6/クラウドの開発環境を構築



ServersManの広がり



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
非継続サービス	今後、追加予定	XaaS支援事業





NASとは？

ネットワークに直接接続して使用する**ファイルサーバ専用機**。(中略)

記憶装置をネットワークに直に接続したように見えることからこのように呼ばれる。

ネットワークに接続されたほかのコンピュータからは、通常のファイルサーバと同様、**共有ディスク**として使用することができる。(中略)

システムへの導入や追加が容易で、異なる種類の複数のサーバからのデータの共有も楽に行なうことができる。

高級機になると、複数のディスクを備え、**RAID機能**や**ホットスワップ**機能を持ったものもある

出展:IT用語辞典 e-Words

NASデバイスの出荷量は2012年までに
1,300万ユニットに達する見通し

米国市場調査会社Parks Associates

「Home Servers and Consumer Storage: Analysis and Forecasts」



ServersMan @ NAS

【“プライベートクラウド”ディスク】

データセンターリソースのいらない、
ハウジング/ホスティング/
コロケーションサービス。

データの**保有**と**保管場所**が
一致したクラウドサービス



ServersMan @ NAS

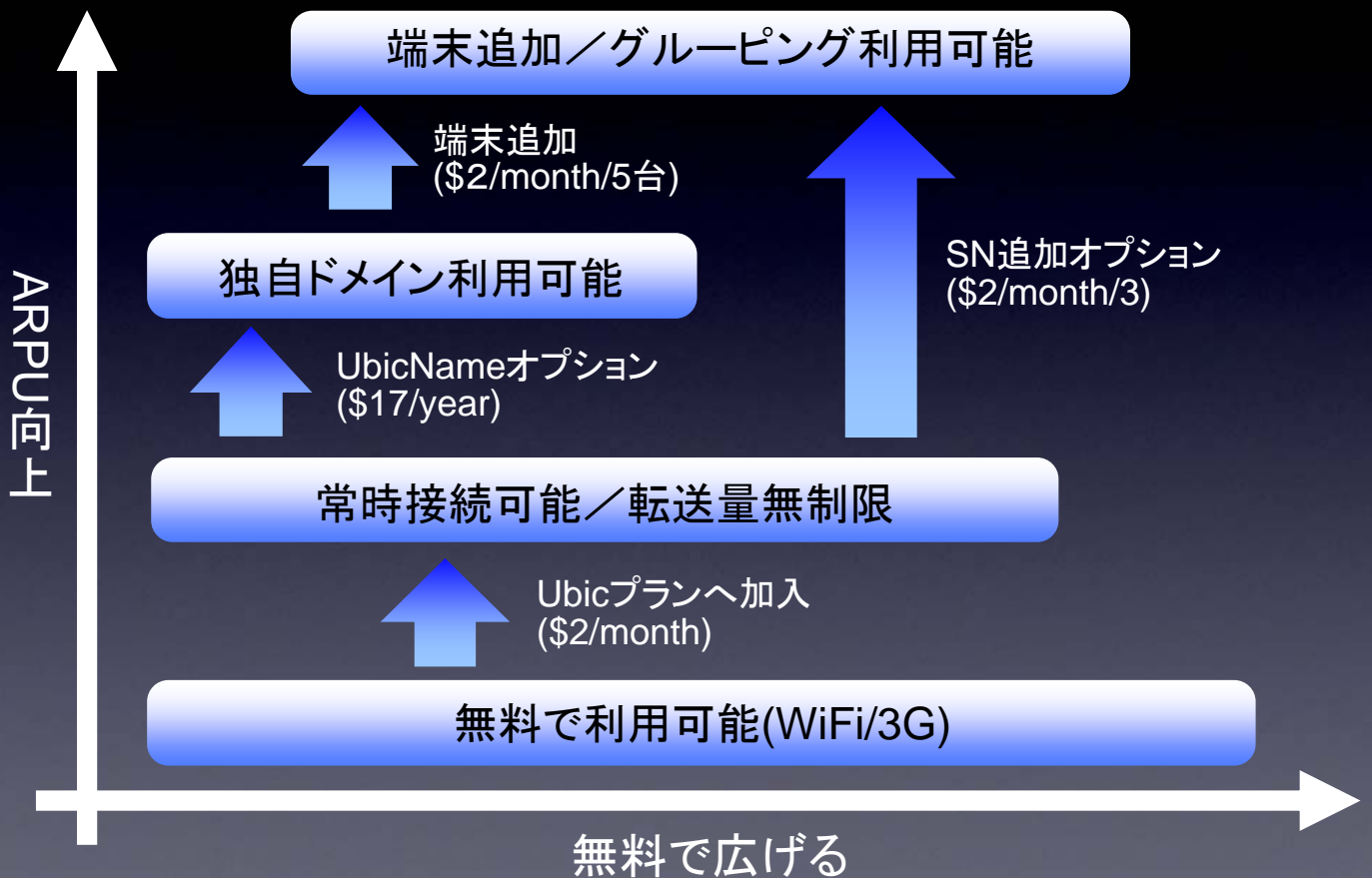
- ・ディスク容量 1TB~3TB (増設可能)
- ・RAID構成(ホットスワップ対応)
- ・LANファイルサーバー機能
- ・Internet Web/Mail/etc Server機能
- ・常時接続/常時通電/静音設計
- ・UPSとの組み合わせでネットワーク/電気障害時もLANアクセス可能(3Gとの組み合わせで、ネットワークの冗長化も可能)



ServersMan @ NAS

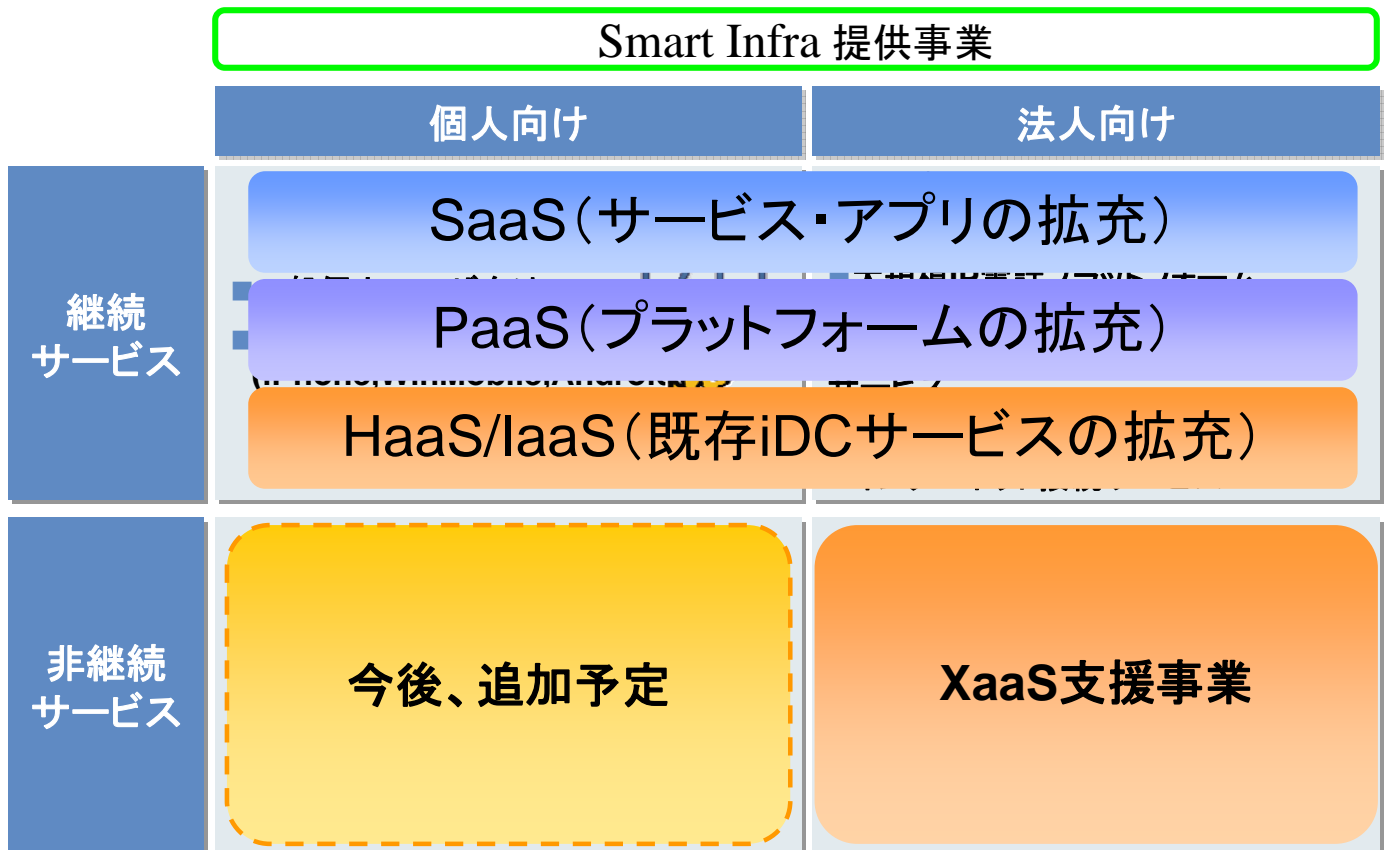
- 1.法人向け、ホスティング / コロケーション 市場
- 2.法人向けLAN内ファイルサーバ市場
- 3.法人向けクラウド型ストレージ市場
- 4.個人向けホームネットワークストレージ市場
- 5.ServersMan携帯との連携市場

ビジネスモデル例 (ServersMan@iPhone3.0 β 以降)



		Smart Infra 提供事業	
		個人向け	法人向け
継続サービス	<ul style="list-style-type: none"> ■一般個人ユーザ向けISP ■ServersMan (iPhone, WinMobile, Android)  	<div style="border: 2px solid red; border-radius: 50%; padding: 20px; width: 80%; margin: 0 auto;"> <h2 style="margin: 0;">XaaS事業</h2> </div>	
非継続サービス	<h2 style="margin: 0;">今後、追加予定</h2>	<h2 style="margin: 0;">XaaS支援事業</h2>	

		Smart Infra 提供事業	
		個人向け	法人向け
継続サービス	<ul style="list-style-type: none"> ■一般個人ユーザ向けISP ■ServersMan (iPhone, WinMobile, Android)  	<ul style="list-style-type: none"> ■ISPプラットフォームサービス ■マンション向けISP ■大規模IP電話プラットフォームサービス ■クラウド型VPNプラットフォームサービス ■ハウジング、ホスティングサービス ■インターネット接続サービス 	
非継続サービス	<h2 style="margin: 0;">今後、追加予定</h2>	<h2 style="margin: 0;">XaaS支援事業</h2>	



XaaS新サービスの考え方

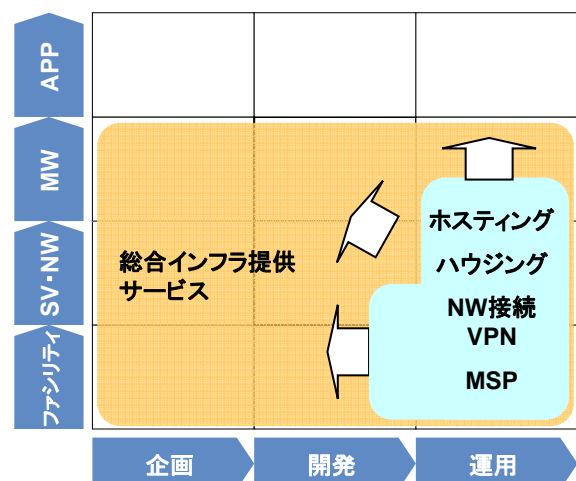
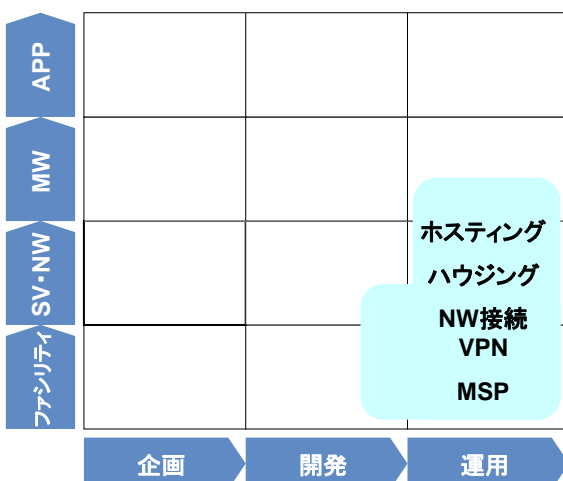
■ 仮想サーバ、MSPサービス

現状

- IDCサービスにおいてはハウジングとNW接続がメイン
- MW、サーバ設備への関与は限定的

目指すビジネス

- 仮想化、自動化、IPv6を利用してサーバ、NWのインフラを提供
- システム構築の広範囲をカバーするサービスを提供しビジネス範囲を拡大





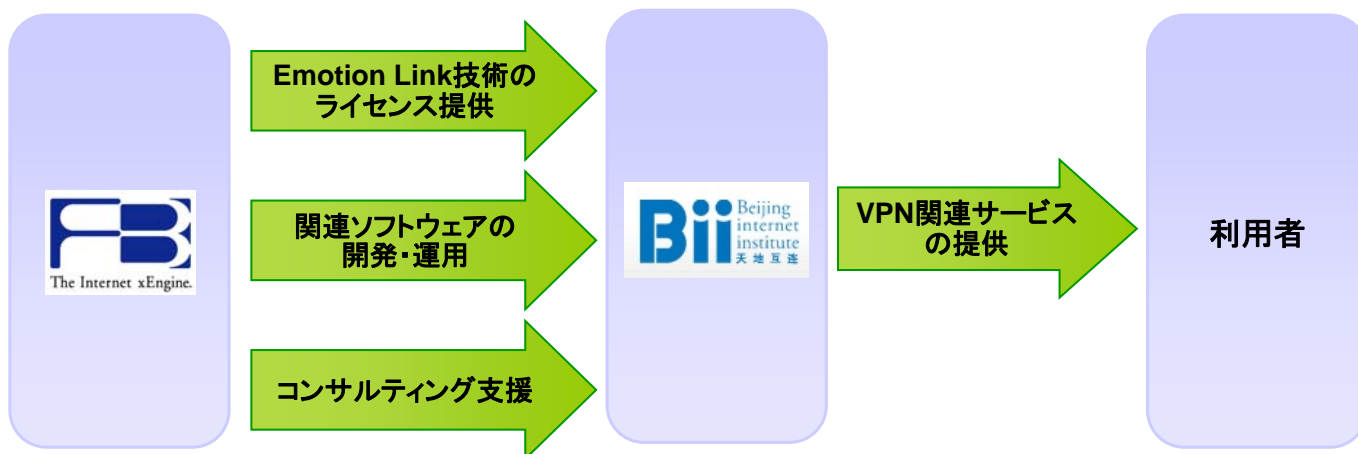
本日発表 #1

FB BIIに対するVPN業務に関する独占的 技術ライセンス/サポート契約を締結！



ライセンスについて

- 利用地域限定の地方ライセンスではなく、中国国内23箇所でVPN事業を実施可能とする全国ライセンス
- メジャーキャリアを除いて独立系では5社目の取得(今年初の新規認可)
- BIIは本ライセンス取得により、EmotionLink関連プロダクトを、全国規模で展開可能に！



海外においてもSmat Infraサービスを提供

SiLK VISION 2012骨太の方針



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 / クラウドをユーザーに広めるための、
“ソフトウェアのハードウェア化”
に挑戦する

本日発表 #2



*ServersMan Scoop by
EXEMODE*

世界最小の放送局

撮影

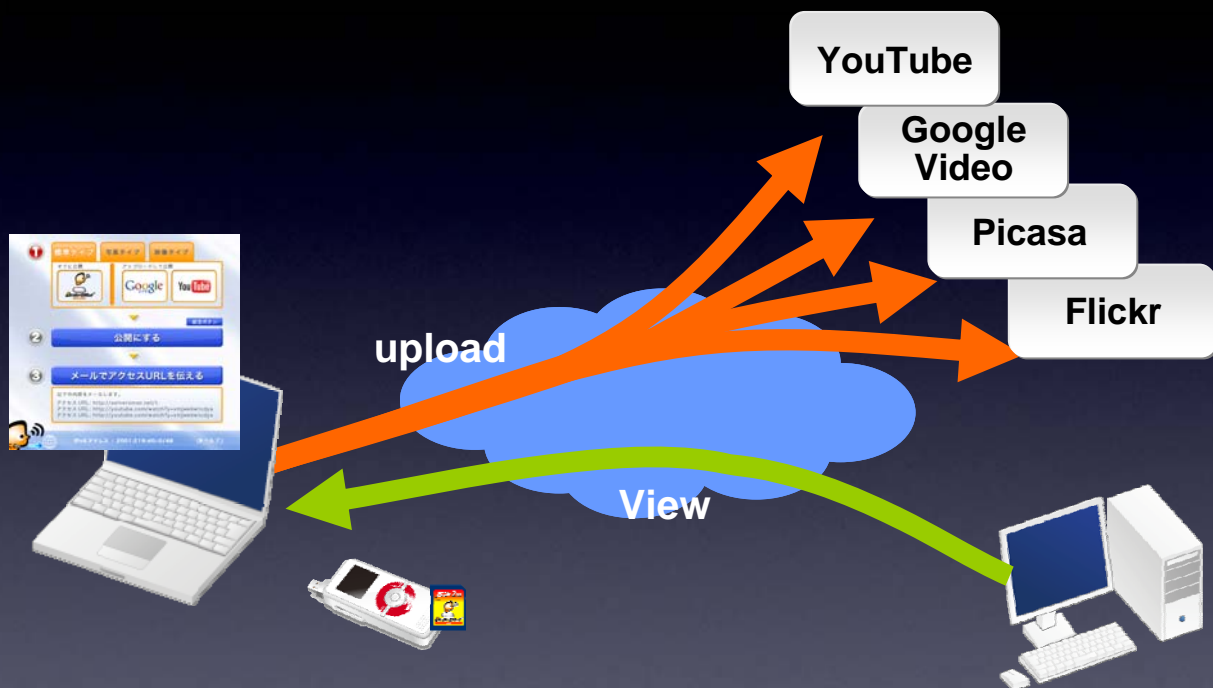


公開

を最速で実現



ServersMan Scoopイメージ





発売元	エグゼモード株式会社
販売開始	2009年7月下旬
主な機能	<p>130万画素CMOSイメージセンサー</p> <p>VGA@30コマ/秒のMotion JPEG撮影</p> <p>ServersMan mini SDカードバンドル</p> <p>2インチTFT液晶モニター</p> <p>最大8GBまでのSDHCカード対応</p> <p>ワンタッチUSBプラグ</p> <p>ServersMan mini</p>
価格	<p>オープンプライス</p> <p>(予想実勢価格:8,000円前後)</p>

SiLK VISION 2012骨太の方針



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。

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%)	2,200 (14%)	3,000 (14%)	4,500 (15%)
前年度比 成長率	—	44%	35%	42%

Copyright 2009 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

91

SiLK VISION 2012骨太の方針



事業方針

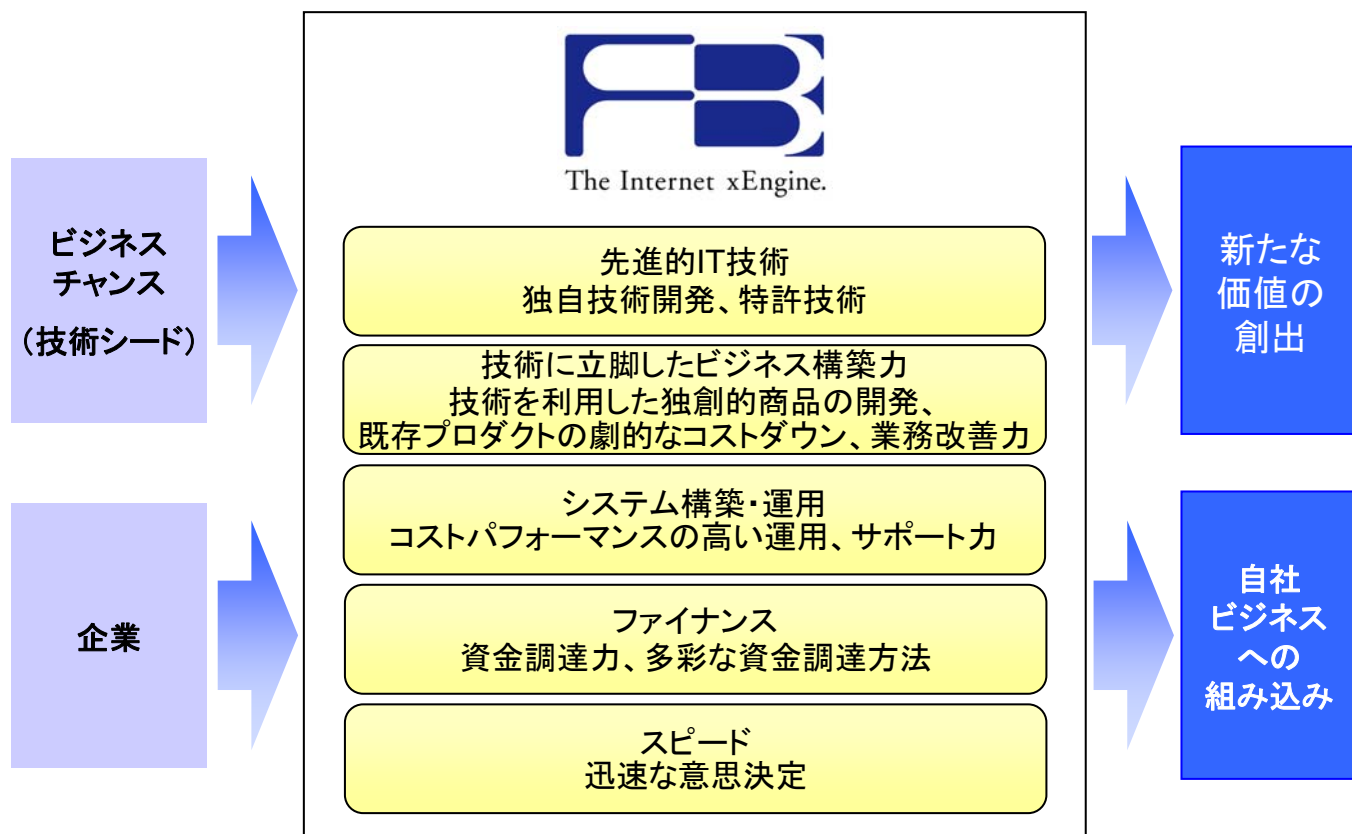
- IPv6&仮想化によるクラウドプラットフォーム提供で世界No1を目指す
- IPv6コンテンツの開発/利用環境を提供
- 世界への進出へ強いコミット
(1カ国100万ユーザーではなく、1万ユーザー100カ国モデル)
- IPv6 / クラウドを広いユーザーに伝えるため、“ソフトウェアのハードウェア化”に挑戦する(エッジアプリケーションの拡張)

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。

Copyright 2009 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

92



経営基盤強化に向けた取り組み

分野		方針
組織運営	人材育針	■コアコンピテンシ重視の育成
	人材採用	■日本にこだわらない海外拠点からの優秀な人材のエントランスマネジメント
	事業運営	■海外展開を前提とした商品開発 ■拠点マネジメントの強化
研究開発		■NWの抽象化技術、サーバ仮想化技術、システム自動運用技術にフォーカス ■日本のみならず海外の優秀な技術者を途用

1. 2009年4月期通期業績

2. SiLK VISION 2012

3. 2010年4月期業績見通しと施策

2010年4月期業績見通し

フリービットグループの紹介(グループ会社毎)



社名	持ち株比率	主な顧客	主な事業
フリービット株式会社 	—	法人	<ul style="list-style-type: none"> ■ SmartInfra プラットフォームサービス <ul style="list-style-type: none"> ➢ ISPプラットフォームサービス ➢ 課金/サポートプラットフォームサービス ➢ 大規模IP電話プラットフォームサービス ➢ クラウド型VPNプラットフォームサービス ➢ SIPプロダクトプラットフォームサービス
株式会社ドリーム トレインインターネット 	100%	個人/法人	<ul style="list-style-type: none"> ■ 一般個人ユーザ向けISP ■ マンション向けISP
メディアエクスチェンジ 株式会社 	83.25%	法人	<ul style="list-style-type: none"> ■ インターネットデータセンタサービス ■ インターネット接続サービス
株式会社ギガプライズ 	(56.67%)	法人	<ul style="list-style-type: none"> ■ マンション向けISP ■ XaaS支援サービス

Copyright 2009 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

97

2010年4月期 連結業績予想



(単位:百万円)

	2009年4月期 通期実績	2010年4月期 通期予想	増減率
売上高	10,767	15,500	+44.0%
営業利益	1,575	1,900	+20.6%
経常利益	1,522	2,200	+44.5%
純利益	1,674	2,000	+19.4%
一株純利益(円)	35,475	43,234	+21.8%

Copyright 2009 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

98

2010年4月期施策

2010年4月期施策

FB

- ISPプラットフォームサービスは、引き続き安定して収益の下支えをする事業と位置づけ、顧客維持とARPUの高い光回線へのマイグレーションを行う
- 大規模IP電話プラットフォームサービスは、DTIとギガプライズのマンションISPリソースの共有化を実現する
- AdSiPは新規顧客の獲得及び新サービスの開発・販売により、更なる収益向上を目指す
- 新たな成長事業として法人向けSmart Infraサービスの開発・販売を行う。
- UbiFrontier!戦略の下、新規サービスをリリースし、無料ユビキタスユーザーの大幅獲得、収益貢献を果たす。

DTI

- FBのISPプラットフォームサービスと同様、安定事業として顧客維持とARPUの高い光回線へのマイグレーションを行う
- ユーザ解約率を業界トップレベルの0.8%を目指す
- サポート満足度No.1を獲得する

MEX	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業の構造改革により、今年度通期黒字化を果たす ■ 事業拡大のための新IDC設立計画と新サービスとなるSmartInfra プラットフォームサービスの開発を行い、来年度以降の成長へ向けた準備を行う
GP	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存事業の業績予想の達成を目指す。 ■ FBの大規模IP電話プラットフォームサービス、DTI、GPのマンションISPにおいて、グループシナジー追求の主幹として、サービス統合及びコスト削減を図る

既存事業におけるグループシナジーの追求

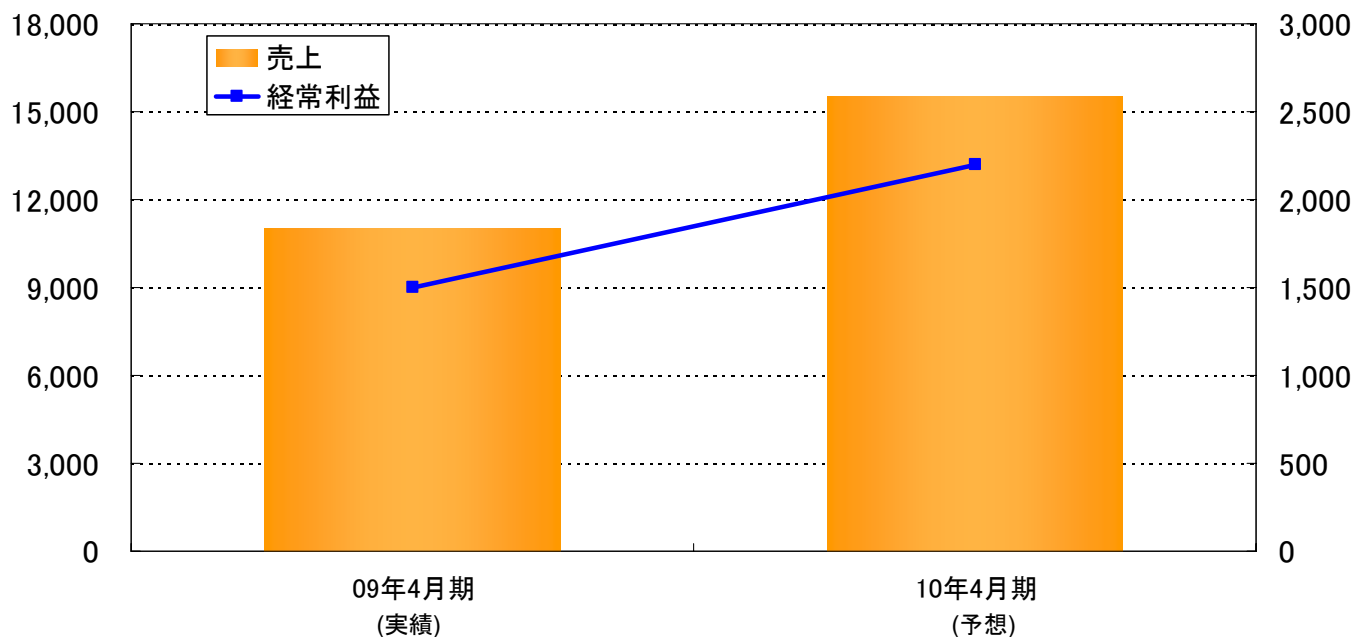
人材	<ul style="list-style-type: none"> ■ 法人営業、NWサーバ運用、マンションISPサービス運用ノウハウとリソースの共有
顧客	<ul style="list-style-type: none"> ■ FB、MEXの法人顧客をターゲットに相互でクロスセル
インフラ	<ul style="list-style-type: none"> ■ 上流、中継回線、IDCの各種インフラの統一共有化に重複リソースの削減と購買力強化

2010年4月期業績予想



(売上高: 百万円)

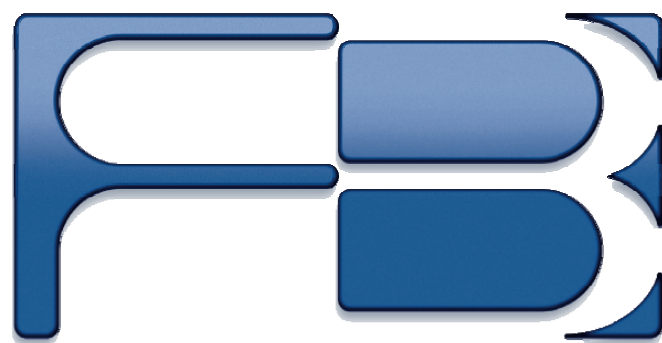
(経常利益: 百万円)



売上高	10,767	15,500
経常利益 (経常利益率)	1,522 (14%)	2,200 (14%)
一株純利益(円)	35,475	43,234

Copyright 2009 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

103



Being The NET Frontier!

Copyright 2009 FreeBit Co.,Ltd. All rights reserved.

104