

Being The NET Frontier!

Financial Presentation For 1Q, FY2011

2011/9/13

FreeBit Co., Ltd.

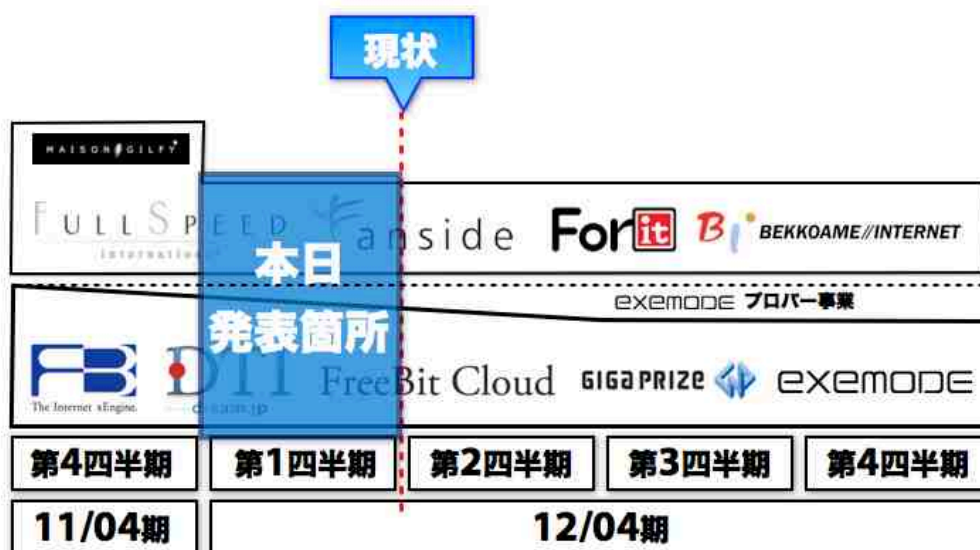
本日のアジェンダ

1. 2012年4月期第1四半期連結業績

**2. SiLK Renaissanceの現状と
今後の注力分野**

2012年4月期 第1四半期連結業績

2012年4月期の連結決算の考え方



連結業績サマリ

売上高

コア事業

前年同期比：51.8%増収

全体

前年同期比：39.2%増収

※ノンコア事業含む

営業利益

SiLK Renaissanceの構造改革
推進により大幅に改善

前年同期比：313百万円増益

前年同期:△155百万円から158百万円

連結業績サマリ PL

連結業績サマリ PL

(単位:百万円)

	11/04期 1Q	12/04期 1Q	前年 同期比	12/04期 中間予想	対中間 進捗率
売上高	3,617	5,035	+39.2%	9,500	53.0%
EBITDA	122	471	+284.3%	—	—
営業利益	△155	158	[+313]	200	79.2%
経常利益	△111	206	[+317]	220	93.9%
当期純利益	△135	158	[+293]	100	158.4%
一株純利益	△2,685(円)	3,192(円)	[+5,839(円)]	—	—

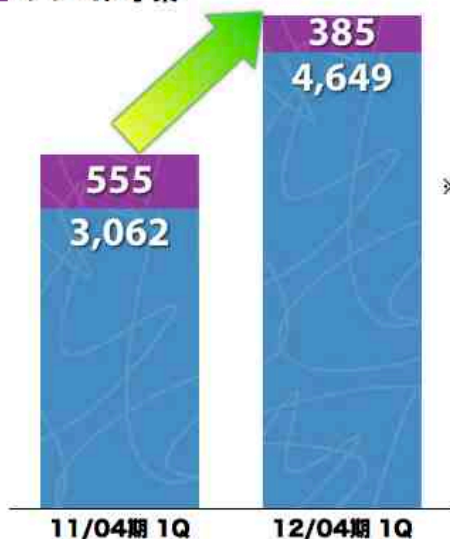
※業績予想を修正しない理由は後ほどご説明致します。

連結業績サマリ PL

(売上高)

(単位:百万円)

■ コア事業
■ ノンコア事業



コア事業 :51.8%増

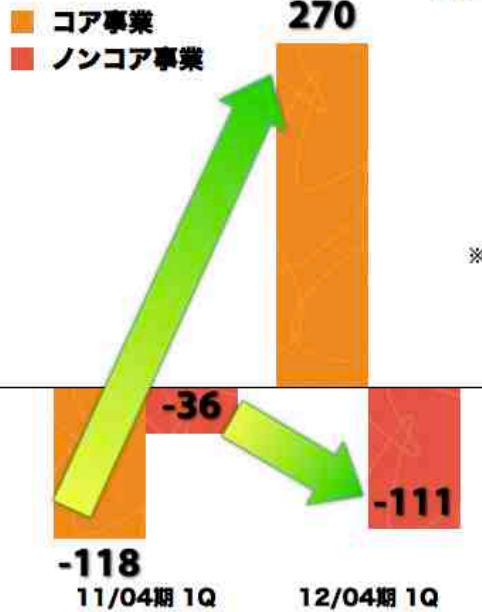
ノンコア事業:30.5%減

※ノンコア事業には、SiLK Renaissanceで設定したエグゼモードの
プロパー事業とフルスピード子会社のJPSの業績が含まれております

- FTTHユーザ増加による増収
- VDC事業の拡大
- フルスピードグループの連結業績寄与

連結業績サマリ PL (営業利益)

(単位:百万円)



コア事業 :388百万円増益
ノンコア事業:75百万円減益

※ノンコア事業には、SiLK Renaissanceで設定したエグゼモードのプロパー事業とフルスピード子会社のJPSの業績が含まれております

- SiLK Renaissanceの構造改革により利益率が改善
- FTTHより利益率の高いMVNOユーザーの増加
- フルスピードのV字回復
- エグゼモードプロパー事業撤退に伴う在庫削減のためノンコア事業は赤字拡大(計画通り)

連結業績サマリ PL (EBITDA)

(単位:百万円)



EBITDA:284.3%増

- 営業利益回復で大幅に改善

連結業績サマリ BS (抜粋)

連結業績サマリBS (資産の部)

(単位:百万円)



のれん : **17.4%減**

- 既存事業の償却
- ギルドグループ売却により

連結業績サマリBS (負債の部)

(単位:百万円)

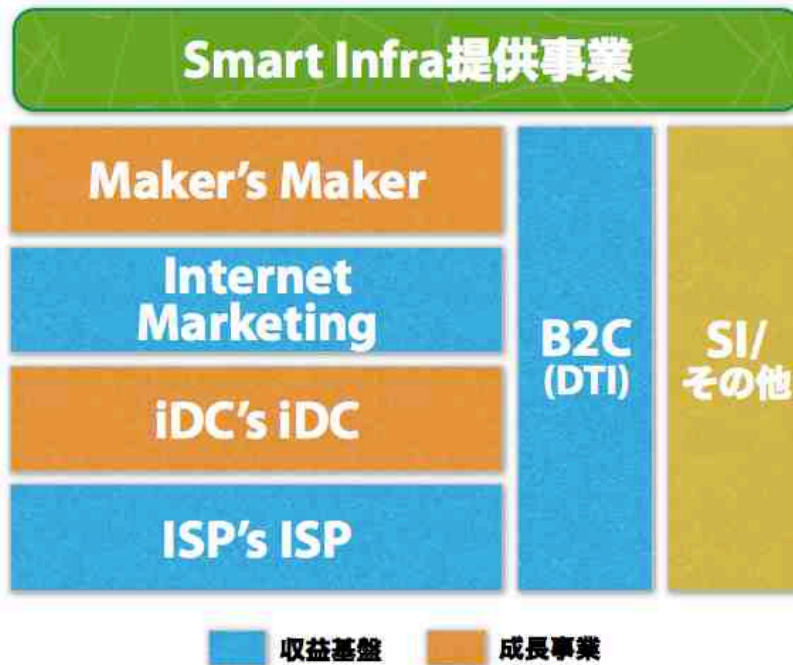


流動負債:**25.9%減**

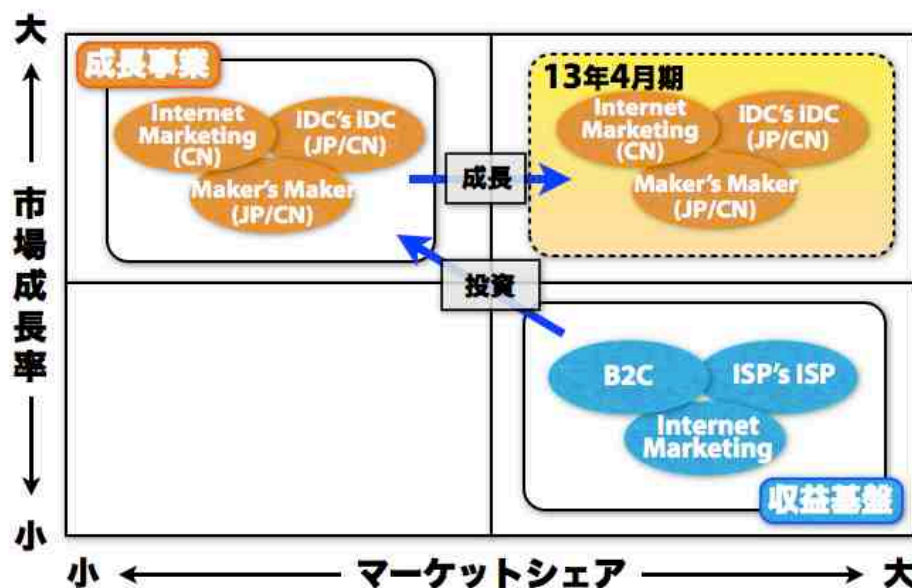
○リファイナンスによる
財務の安定化

セグメント別第1四半期業績結果

SiLK VISION 2013におけるセグメント



SiLK VISION 2013におけるポートフォリオ

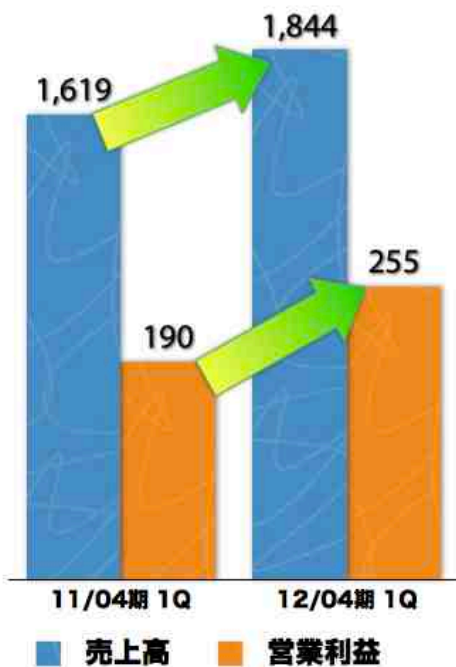


SiLK VISION 2013におけるセグメント



ISP's ISPは堅調に推移

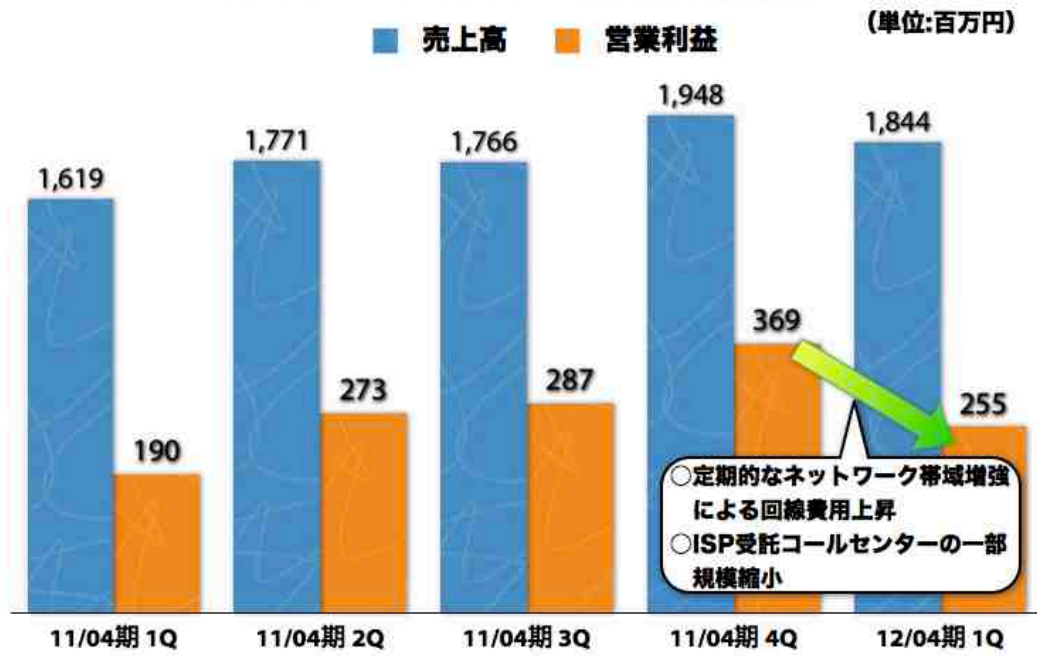
(単位:百万円)



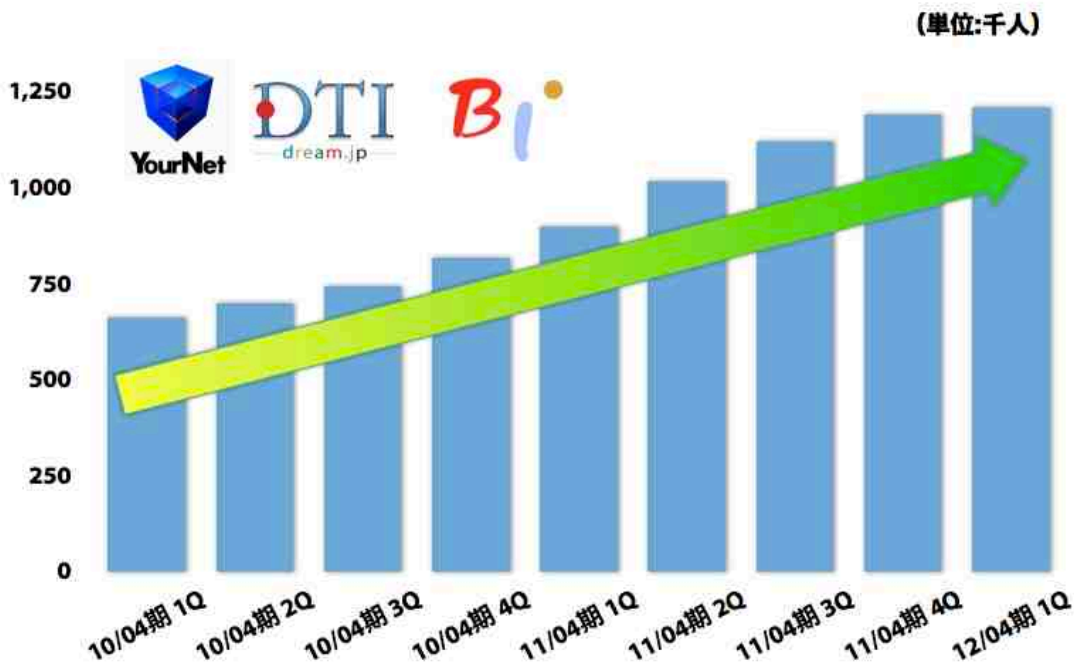
売上高 : **13.9%増**
 営業利益: **33.9%増**

- アカウント数は前年同期比で約33万人増
※FTTHとMVNOの合計
- ペッコアメ連結により増収

ISP's ISPは引き続き Cash Cowとして利益を創出

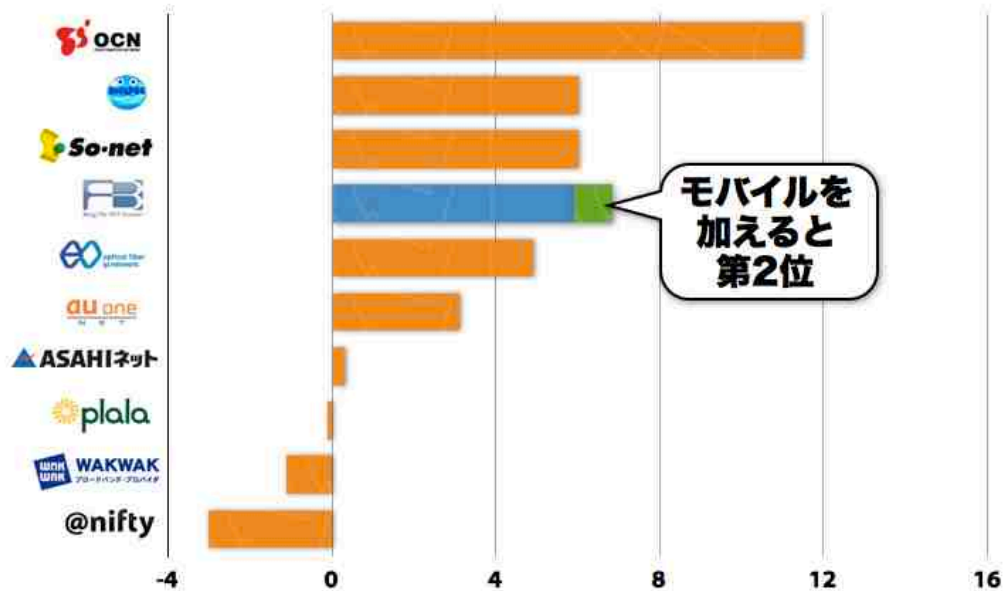


ISP's ISPのエンドユーザ数は堅調に推移



ブロードバンドユーザ数の増加は、大手ISPと拮抗

2011年度第1四半期内の比較

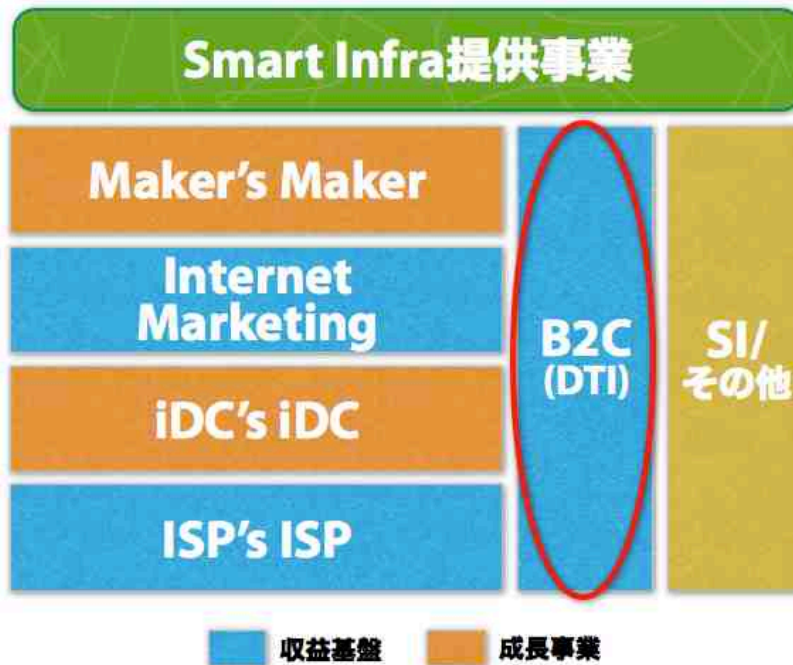


ISP's ISPの取組み

	1Q	2Q~
YourNet	約6万人獲得	○継続して獲得増
YourNet MOBILE	38 ISP獲得 約6,000人増	○Pad系の端末やフレッツ光 ライトプランとのバンドル ○WiMAXの本格販売開始
CloudMail	17 ISP獲得	○Webサーバとのセット販売
FLET'S 74T	35 ISP獲得	○MVNOとのバンドル ○新料金プランでの展開
プロバイダリンク	140件獲得	○フルスピードと連携して獲得増
YourNet Marketing		○ISP様向けのマーケティングプランを パッケージして9月より販売開始

※上記獲得数は、8月末現在の数値

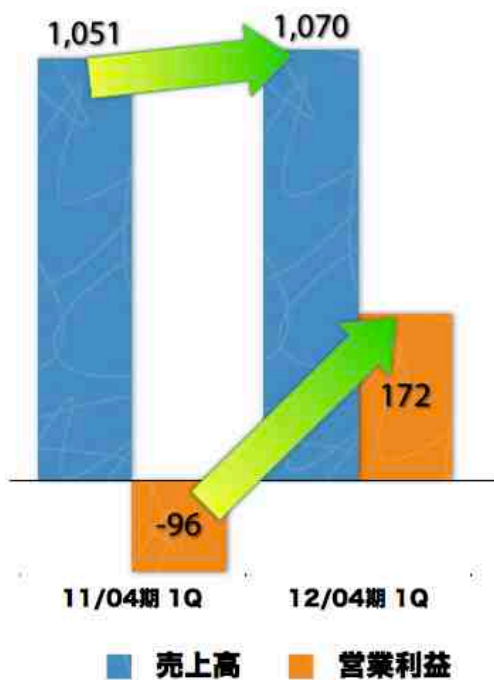
SiLK VISION 2013におけるセグメント



B2C(DTI)は拡大シフトが始まる

DTI
dream.jp

(単位:百万円)



売上高 : **1.8%増**

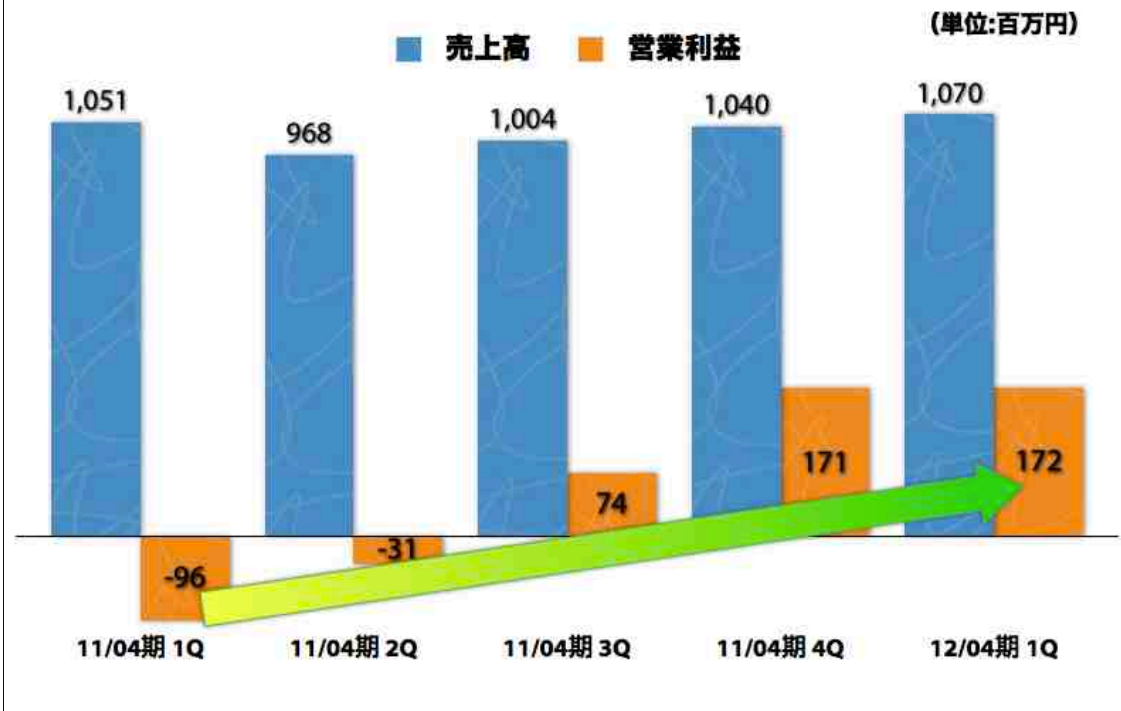
※自力成長への転換

営業利益: **+268百万円**

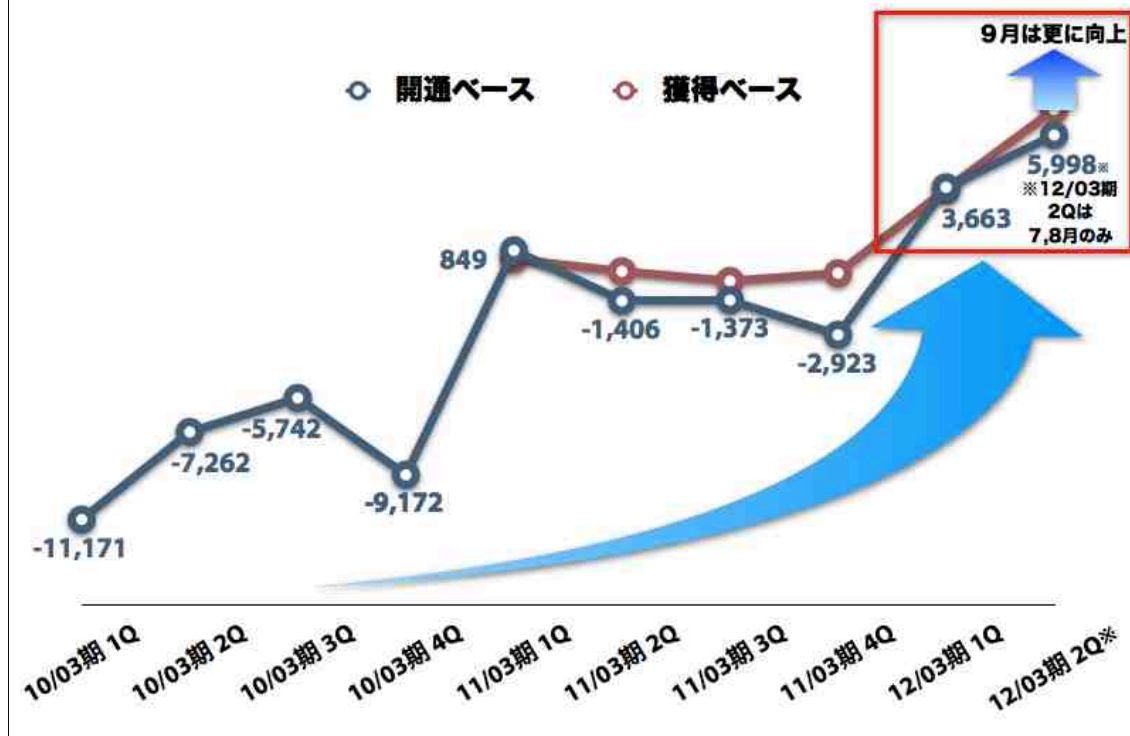
前年同期:△96百万円→172百万円

- 新規顧客獲得増 (純増基調拡大)
- 抜本的な構造改革の進捗、製品の差別化による獲得コスト低減により、利益率改善

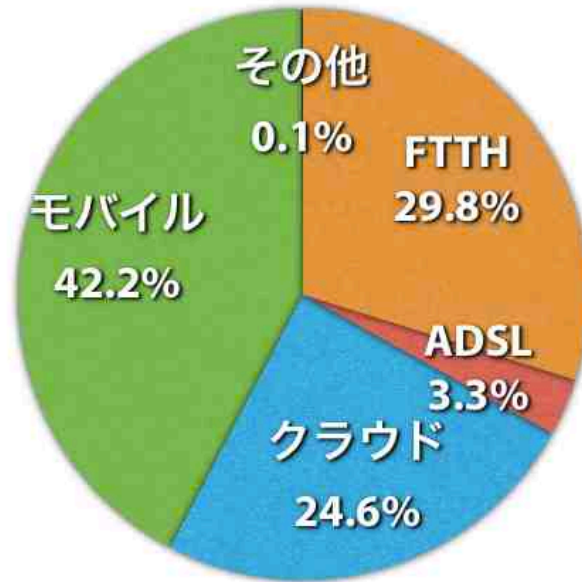
B2C(DTI)は事業構造改革の結果,成長基調へ



DTIはユーザ数でも成長基調へ



DTIの新規契約はクラウド・モバイルへシフト (新規入会の約7割がクラウド・モバイルユーザに)



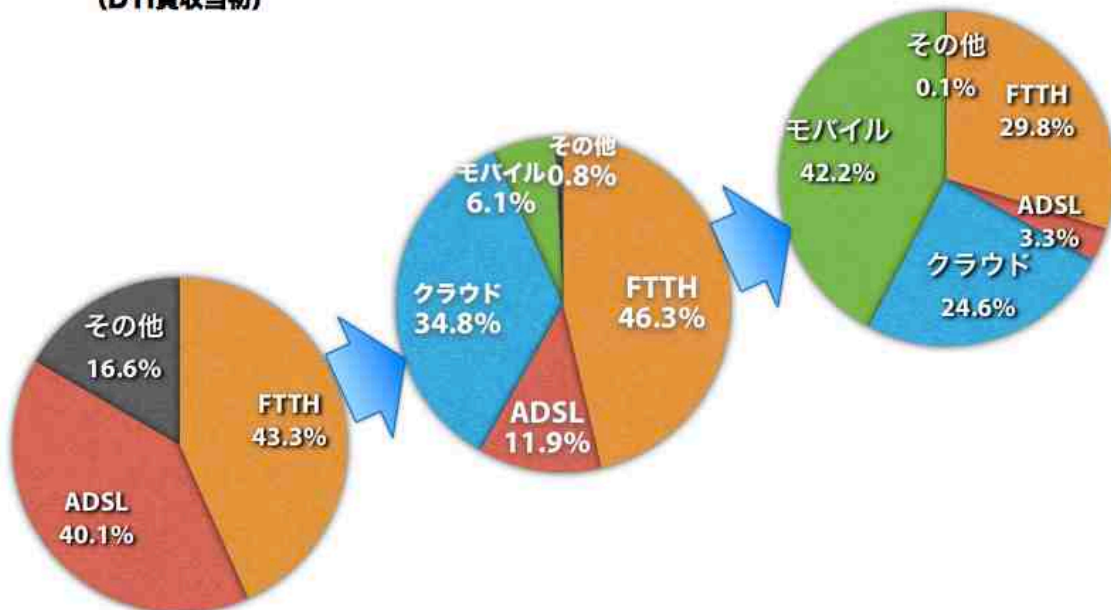
2011年4月～6月の新規契約者数

直近では、さらにモバイルへシフト

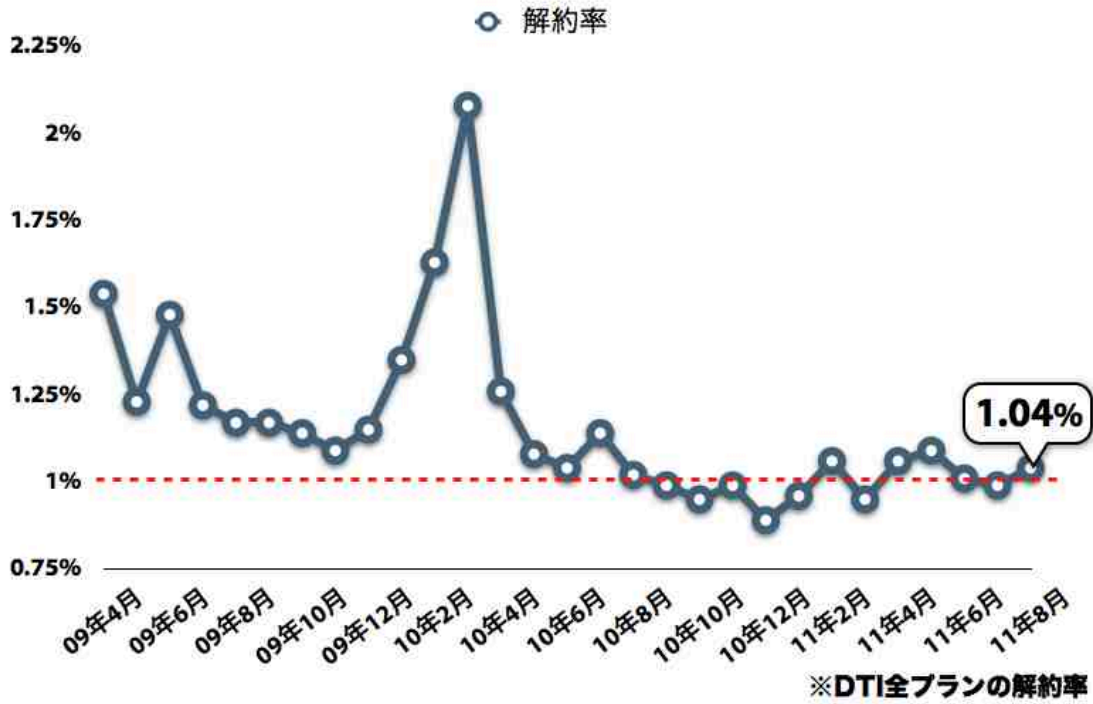
2007年9月の
新規契約者割合
(DTI買収当初)

2010年4月～2011年3月の
新規契約者割合

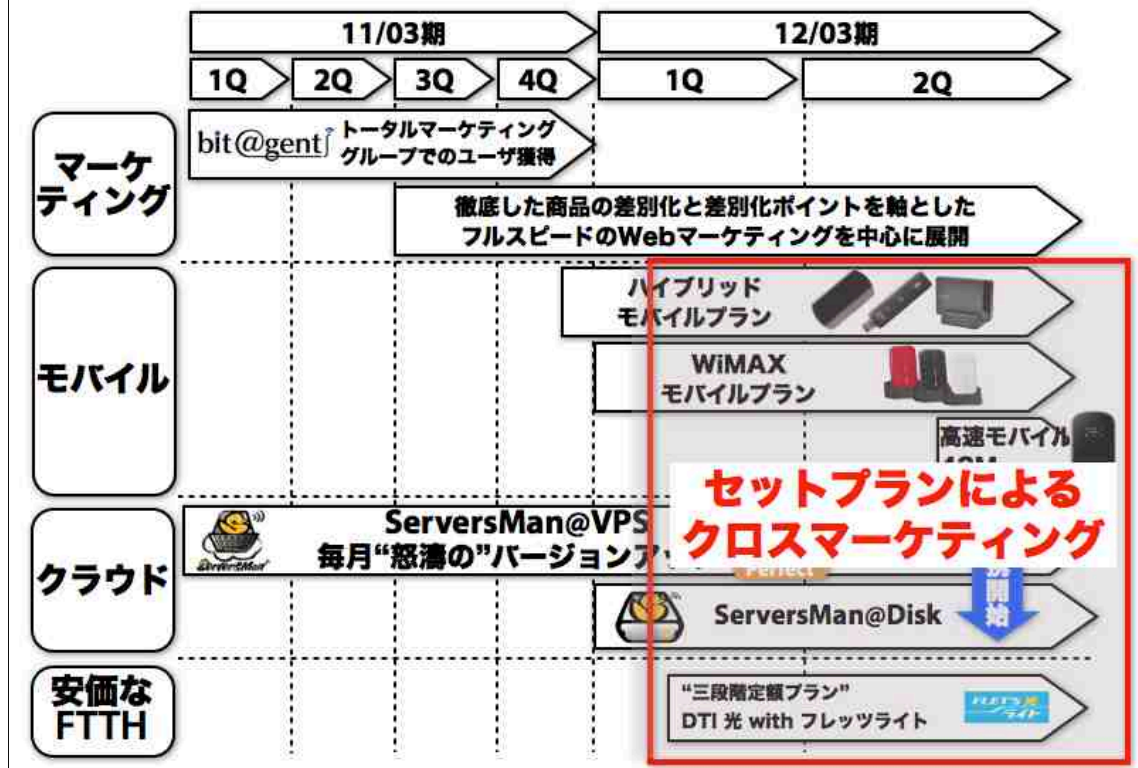
2011年4月～6月の
新規契約者割合



解約率は1%前後で安定的に推移



DTIは前期から様々な施策を実施



DTI業績のポイント



ISPからユビキタスプロバイダへの徹底シフト

1人1アカウント以上販売できる
商品の投入



ムーアの法則と規模による原価率の
年単位の大幅な低減



接続サービスの開通率の向上



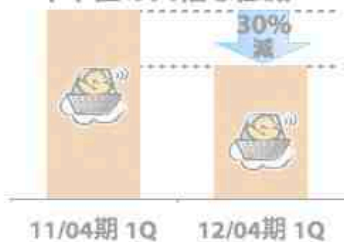
ISPからユビキタスプロバイダへの徹底シフト

1人1アカウント以上販売できる
商品の投入



競争力の低い回線サービスからの早期撤退によって、
クラウド/モバイルに対してのリソースを確保し、
約一年で完全転換を実現

ムーアの法則と規模による原価率の
年単位の大幅な低減



接続サービスの開通率の向上



SiLK VISION 2013におけるセグメント

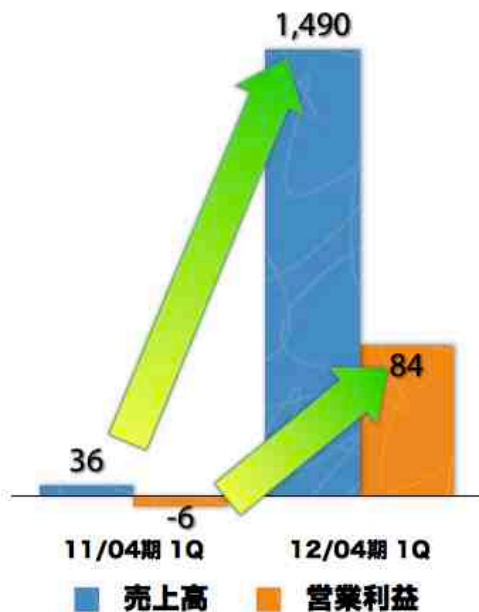


Internet Marketingも堅調に推移

FULL SPEED

AdSiP

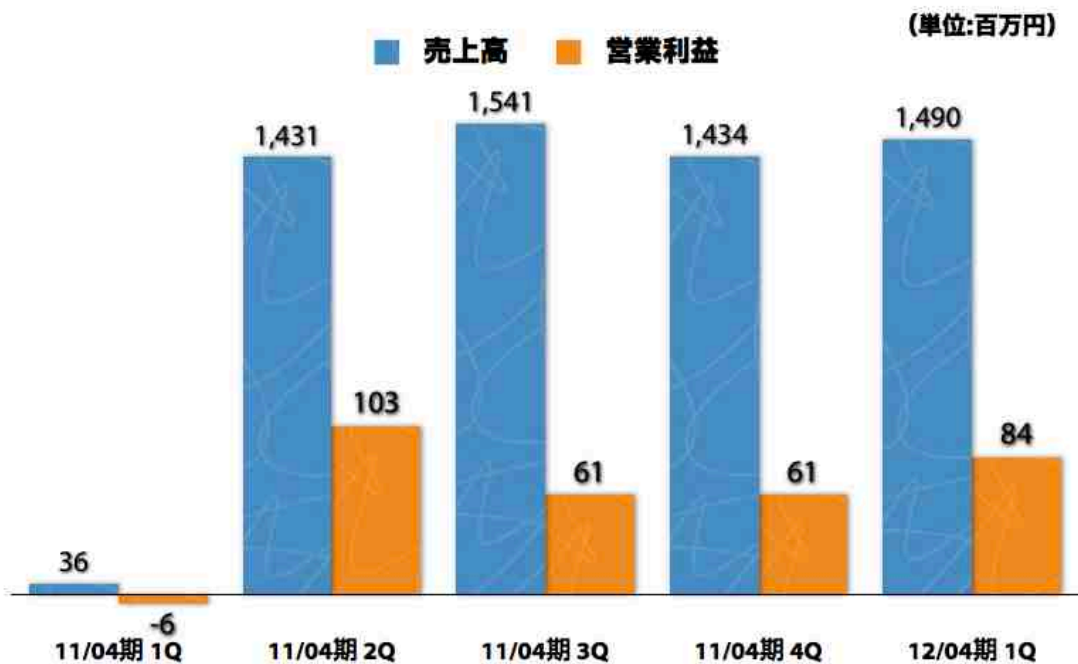
(単位:百万円)



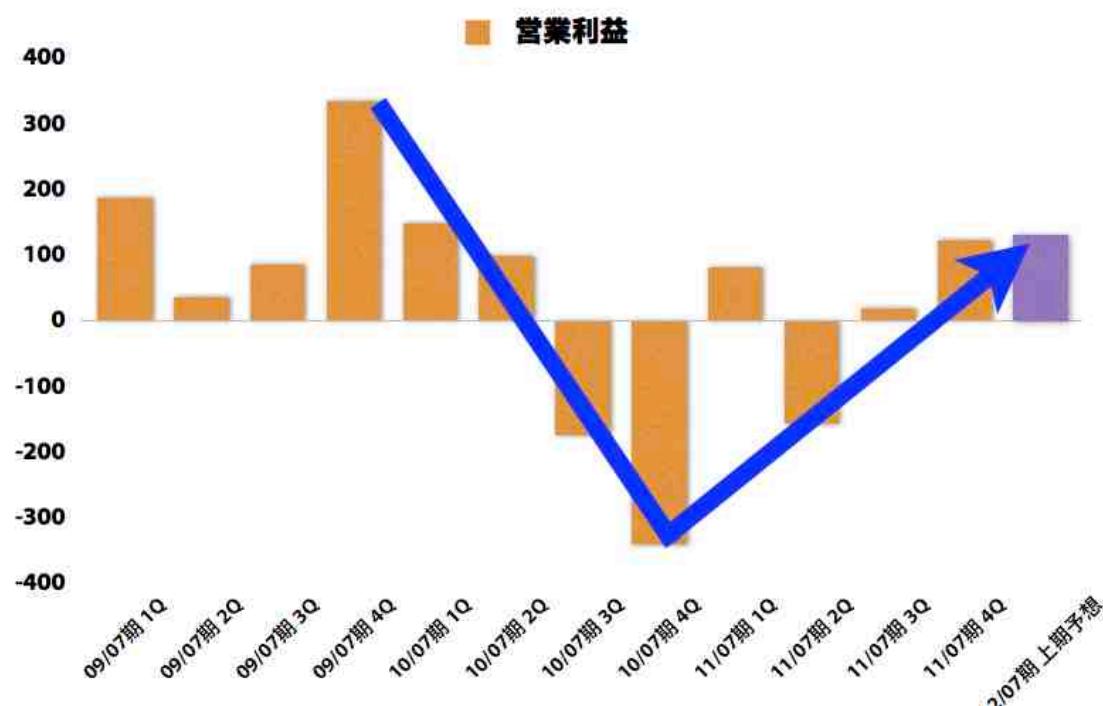
売上高 : **3,986%増**
 営業利益: **+90百万円**

- フルスピードの連結により大幅増
- フルスピードクラブは1,000件復活


Internet Marketingも Cash Cowとして収益に貢献



FULL SPEED International 業績はV字回復!!



今後のフルスピードの目指す姿



**アドテクノロジー&
マーケティングカンパニー**

**顧客満足度
向上**

**現行サービスの
強化**

**海外を含む
展開エリア拡大**

**アドテクノロジー
領域へ着手**

**営業体制の
変革**

更にフリービットとフルスピードの 連携を強化して事業を展開

**FBの強みであるテクノロジーをフルスピードに
本格的に投入を開始し、7兆円の広告マーケット
に本格参入する**

**SEM事業をテクノロジーで差別化することと、
全く新しいサービスの開発を行う**

The Internet xEngine.

フルスピードグループ業績のポイント

- **本業回帰により、全てのマネジメントリソースを既存事業の改善に当てられるようになった**
- **主要サービスである「SEO」「リスティング」「アフィリエイト」の収益力強化のため、一時的にシステム投資費用が先行するが下半期には収益力が向上する見通し**
- **既にサービス品質の向上が見られ、SEO成功率等は過去最高水準まで上昇してきている**
- **DTIで新規ユーザを獲得するために構築した独自の営業機能を取り込んだことによる生産性の向上**
- **今期が本業回帰元年として基礎固めと確実な利益計上（12/07期 5.1億円）を実現し、過去最高益を創出するための体制を構築する**

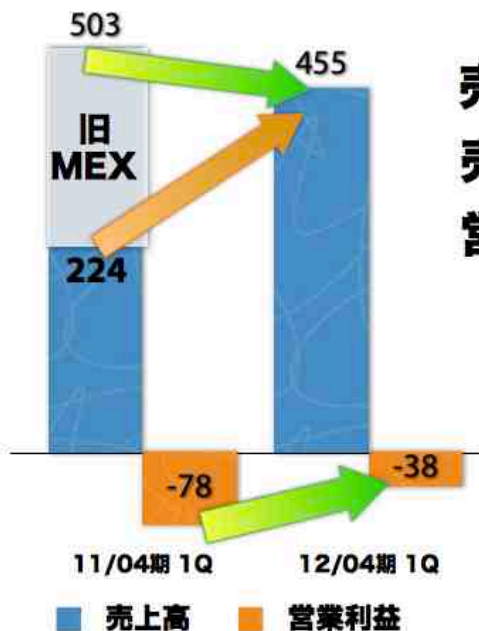
**今後のフルスピードの戦略の詳細については、
明日のフルスピード決算説明会にて
ご説明致します**

SiLK VISION 2013におけるセグメント



iDC's iDCは大幅に成長

(単位:百万円)



売上高(旧MEX除外): **103.1%増**

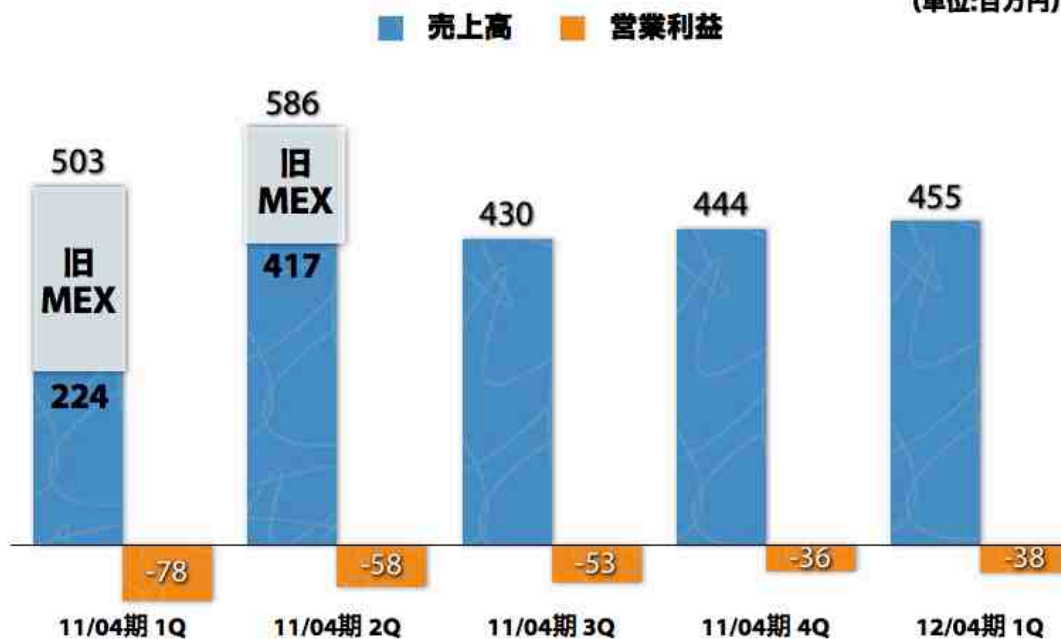
売上高(全体) : **9.5%減**

営業利益 : **+38百万円**

- 仮想データセンター(VDC)事業伸張
- ペッコアメインターネット連結につき、売上高増
- VDC事業の伸張により、営業利益は改善するも、引き続き積極投資期間中につき赤字 (下期に黒字転換予定)

iDC's iDC事業も堅調に推移

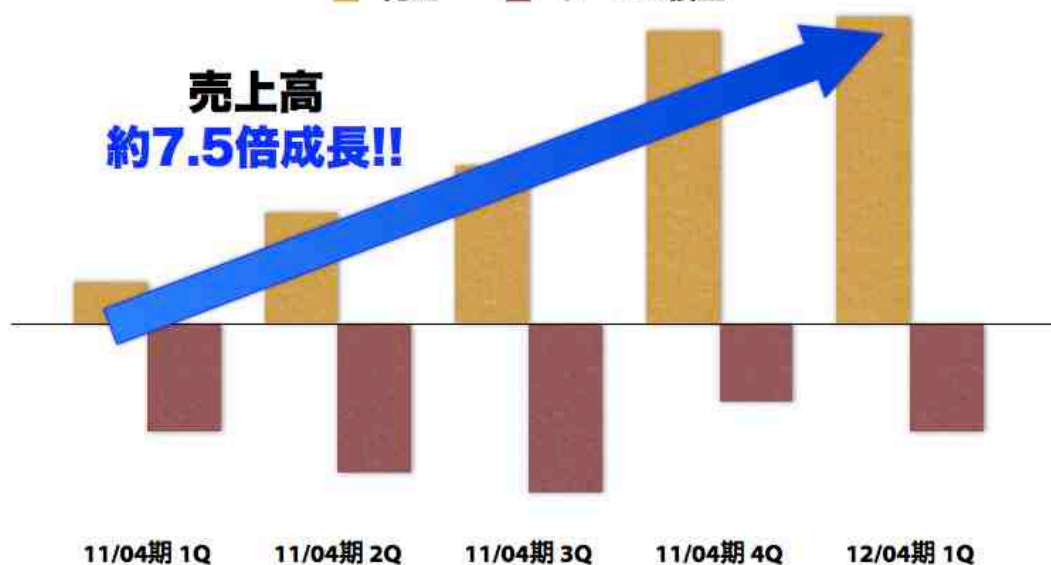
(単位:百万円)



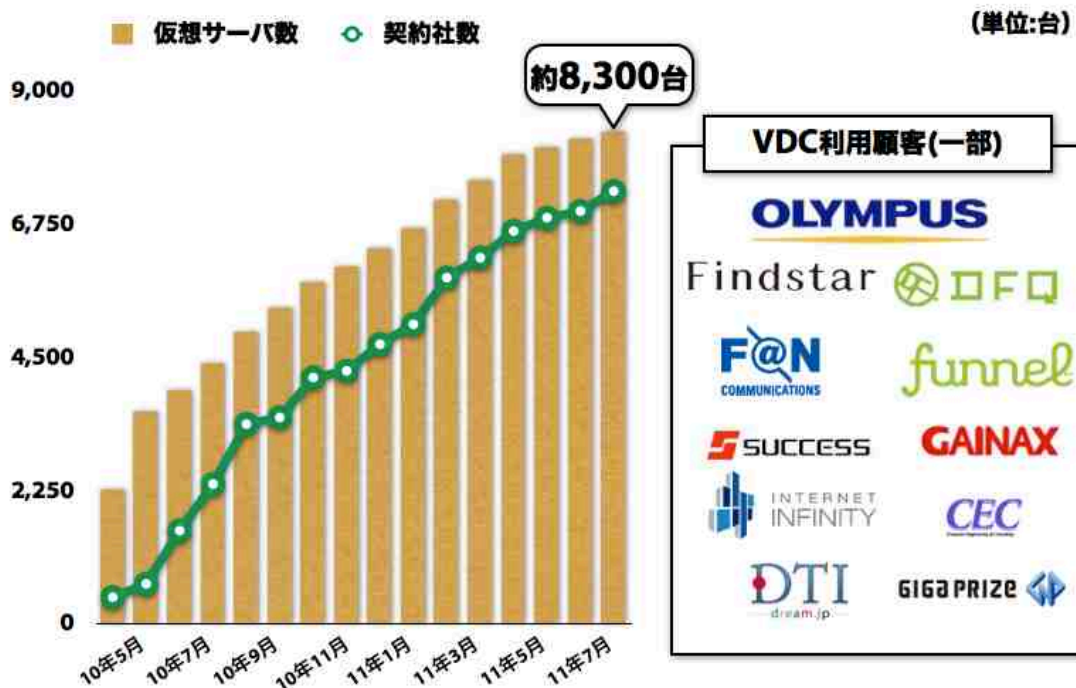
VDC事業は先行投資が発生しているため 損益は横ばいだが、売上は順調に成長

■ 売上 ■ サービス損益

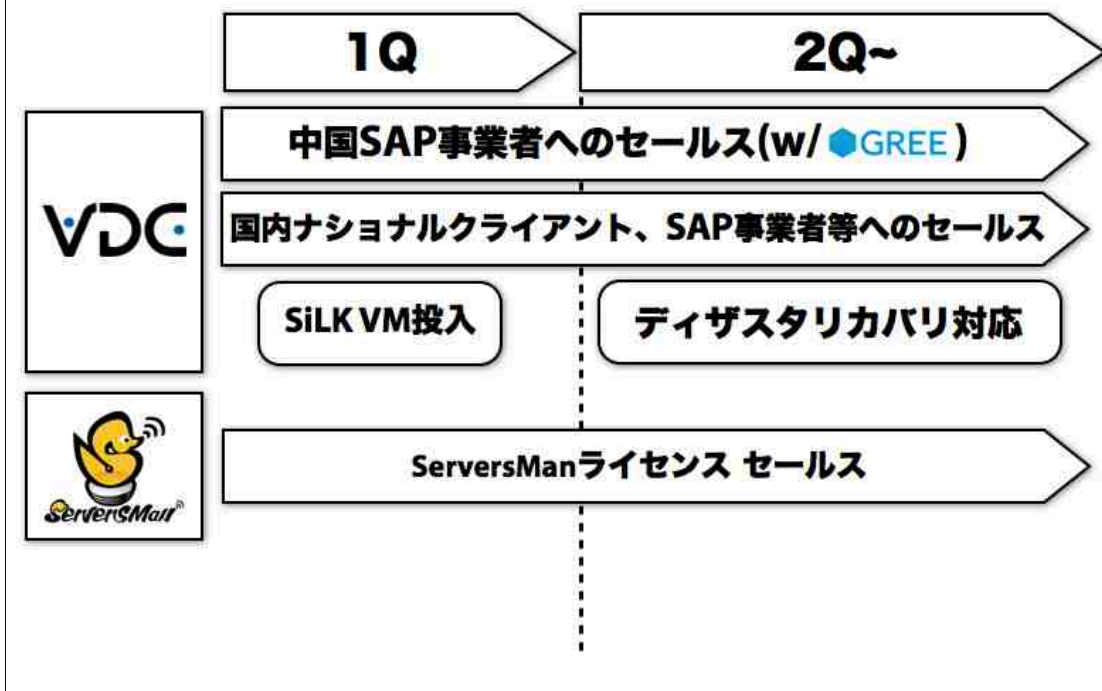
売上高
約7.5倍成長!!



VDC利用者数も堅調に推移



iDC's iDCの取組み



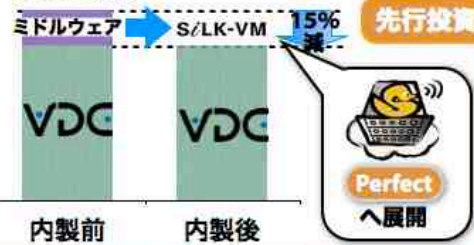
仮想データセンター(VDC)事業 業績のポイント

仮想データセンター(VDC)事業ポイント[1/2]

性能改善と規模拡大による
原価率の低減 **コスト改善**



ミドルウェアの内製化による
コスト削減 **コスト改善**



Desktop Data Center
中国語版の開発 **先行投資**

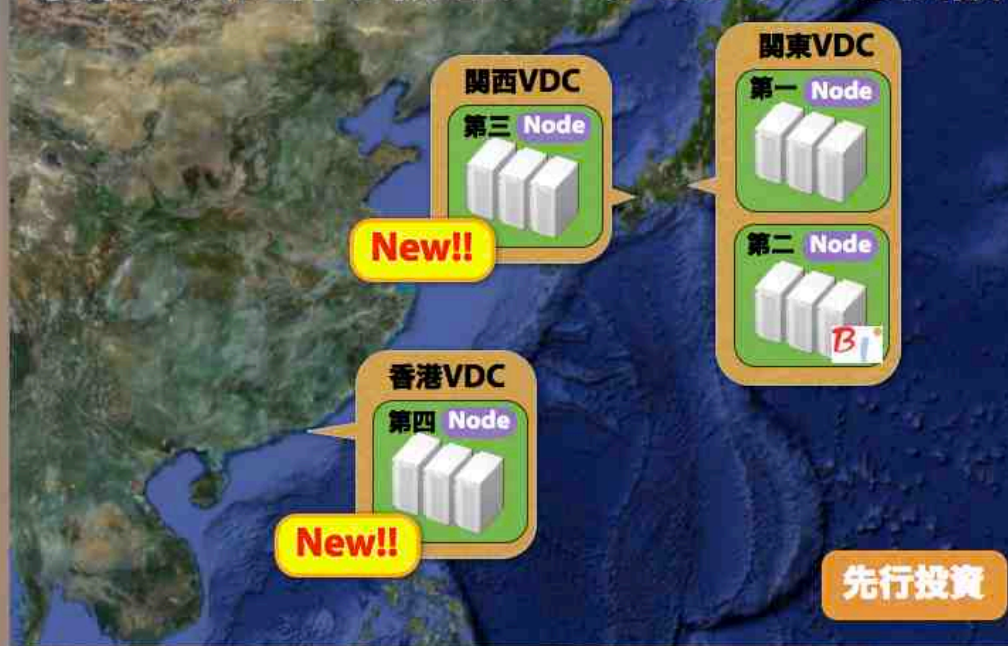


クラウド超大規模
ディスクシステム
ServersMan@Diskの開発 **先行投資**



仮想データセンター(VDC)事業ポイント[2/2]

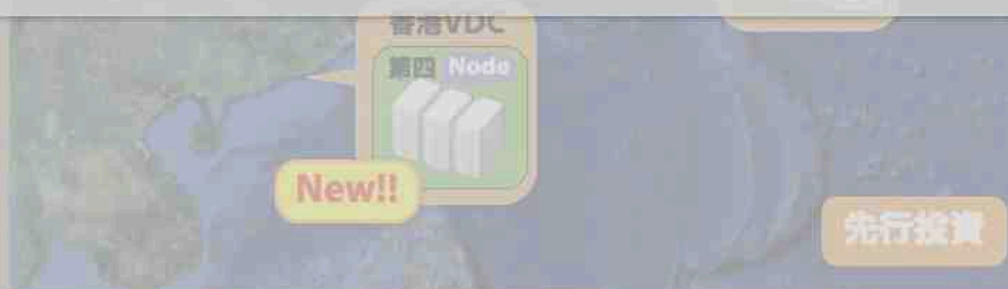
事業拡大に伴う仮想データセンターの開設



仮想データセンター(VDC)事業ポイント[2/2]

事業拡大に伴う仮想データセンターの開設

**規模拡大に備えて、先行して投資を行う。
先行投資もほぼ一段落するため、
今後は規模拡大がそのまま収益改善に繋がる見込み**

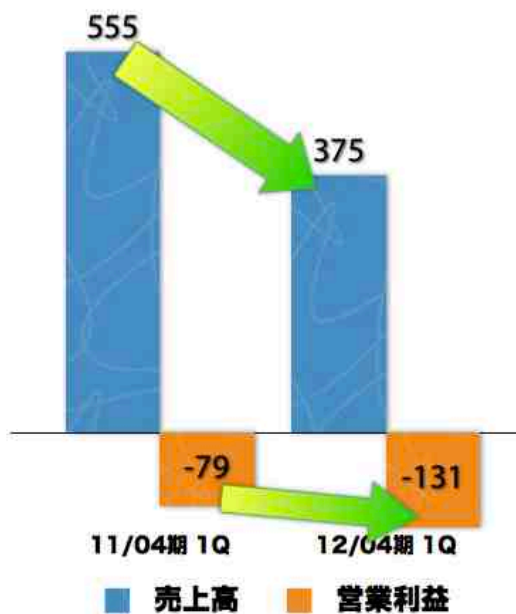


SiLK VISION 2013におけるセグメント



Maker's Maker事業

(単位:百万円)

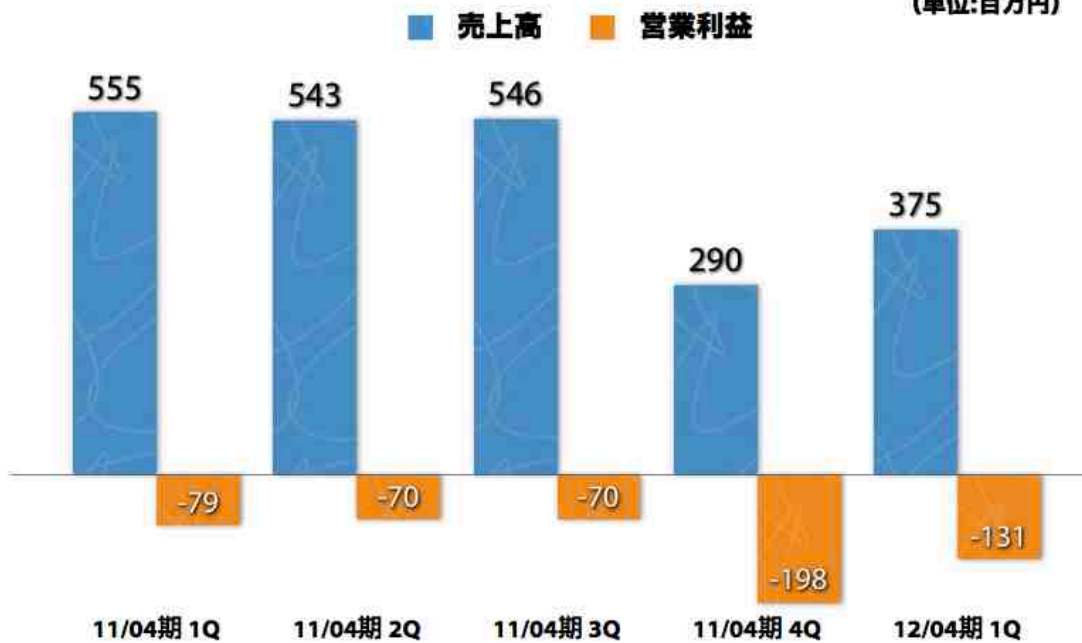


売上高 :32.5%減
営業利益:52百万円減

○エグゼモードのプロパー事業撤退に伴う計画的な在庫処理により、赤字が一時的に拡大(計画通り)

Maker's Makerにおいては 引き続き在庫圧縮を継続

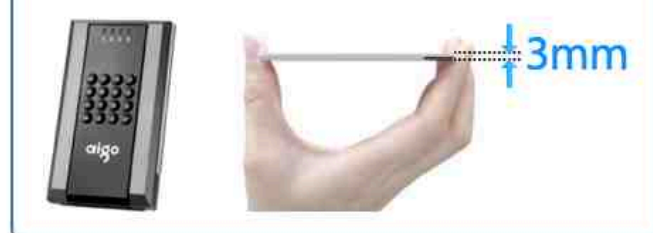
(単位:百万円)



aigo SILK projector



aigo SILK Storage



aigo SILK Cloud Player



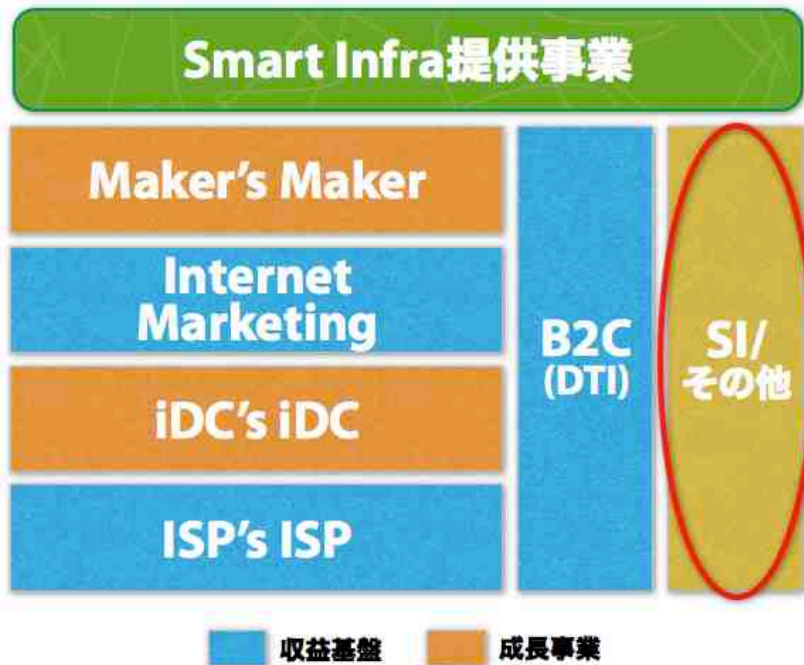
Maker's Makerの取組み



Maker's Maker事業のポイント

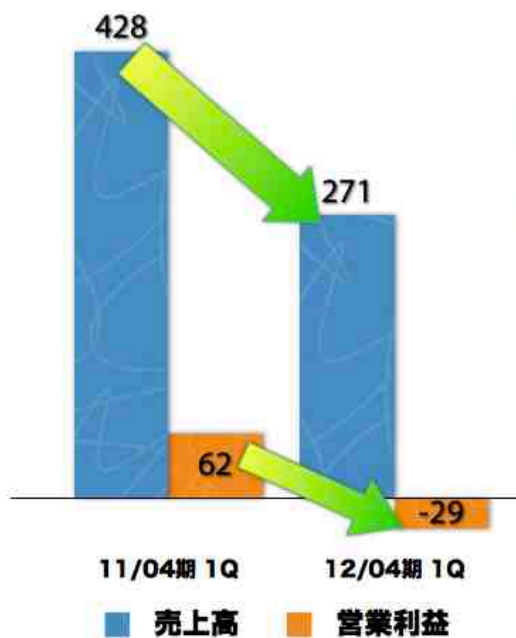
- aigoは pad戦略を現地と合わせるために、旧製品を販売せずに、競争力ある新商品群からの販売にシフト。2、3Qで共同開発領域商品の展開が始まる
- EXEMODEプロパー商品の在庫縮小は2Qで約85%完了予定 (少し遅れが発生)
- ServersMan@SDは、日本市場においては特定B2Bに特化して商談を推進。北京で商品化を進める
- ServersMan Market Maker は、発表前にプレセールスを展開し、商談が進む。3Q以降から来期にかけてサービス開始見込み。

SiLK VISION 2013におけるセグメント



SI/その他事業

(単位:百万円)



売上高 :36.6%減
営業利益:91百万円減

○SI事業の受注減により
 減収減益

本日のアジェンダ

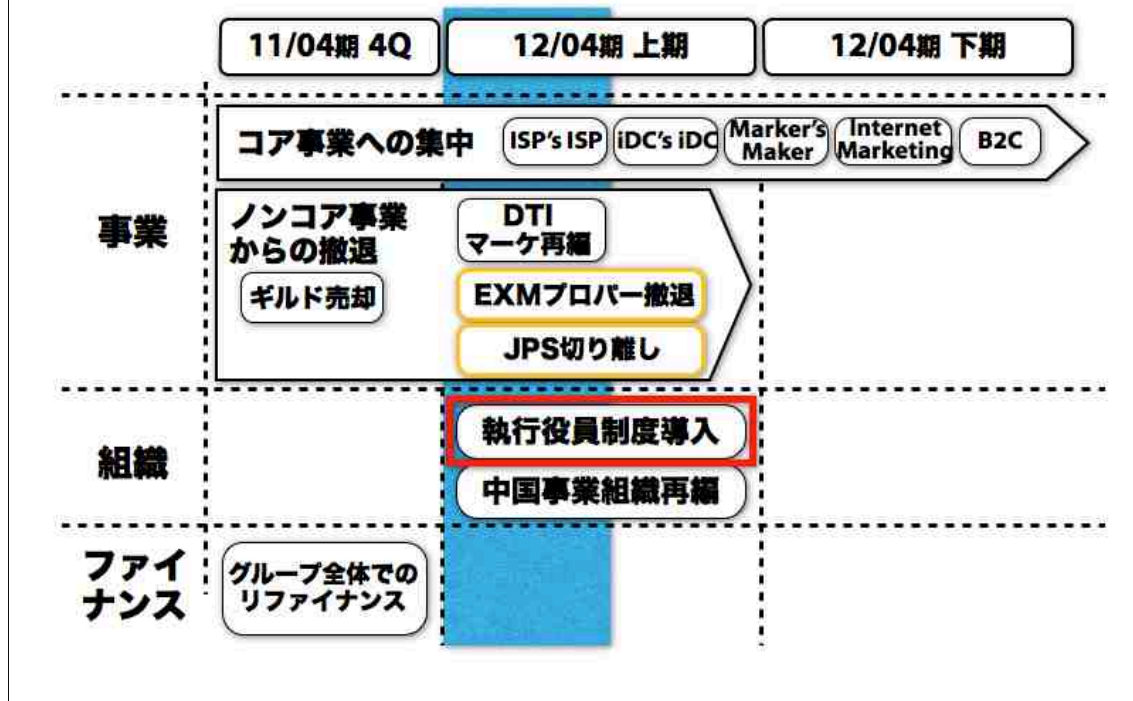
1. 2012年4月期第1四半期連結業績

2. SiLK Renaissanceの現状と
今後の注力分野

SiLK Renaissanceの
進捗について

今後の注力事業

SiLK Renaissanceの現在地



FBの機能を分離し、FB単体の事業については執行役員が各事業を統括する



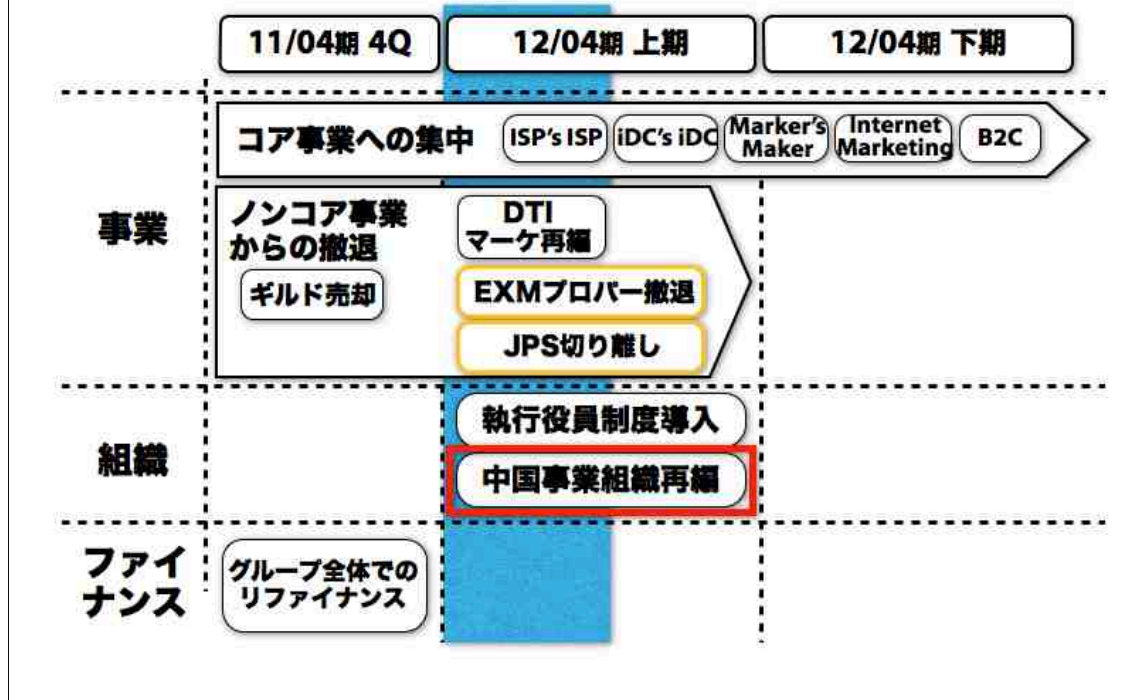
FB取締役会メンバ

 <p>石田宏樹 代表取締役社長 CEO</p>	 <p>田中伸明 取締役副社長</p>
 <p>酒井穰 取締役</p>	 <p>出井伸之 社外取締役</p>

FB執行役員構成メンバ

 <p>石田宏樹 代表取締役社長 CEO</p> <p>戦略立案 国際事業 営業/R&D部門</p>	
 <p>山森郷司 Smart Infra本部 本部長</p> <p>技術開発/運用/ サポート部門</p>	 <p>清水高 グループ経営管理本部 本部長</p> <p>管理部門</p>

SiLK Renaissanceの現在地



中国事業のビジネス領域

中国事業のビジネス領域

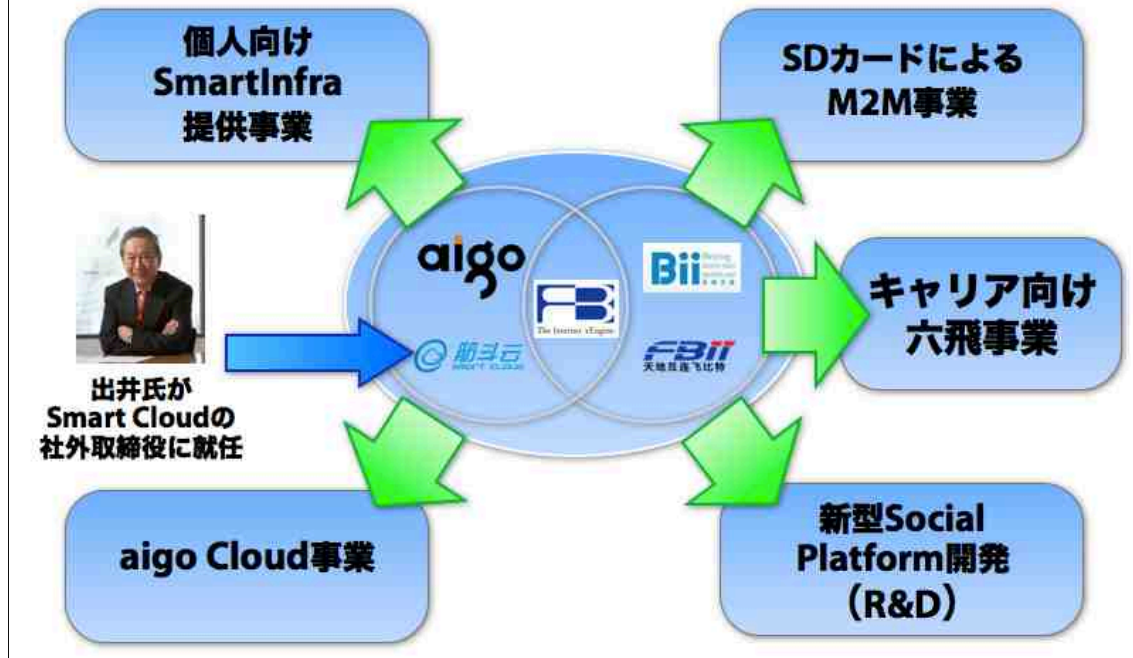


中国事業はビジネス領域の
選択と集中を実施

バーチャルカンパニーとして一体化運営を開始

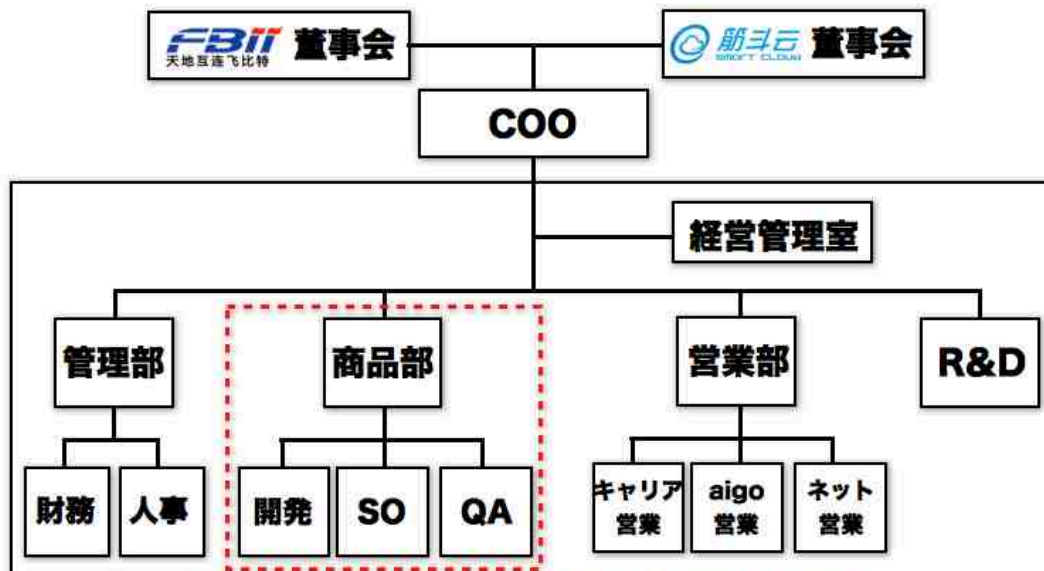


選択と集中によりビジネス領域を絞り、 組織も再編する



中国事業の組織再編

中国事業の体制図 (2011年8月～)



日本との連携強化による生産性の向上を図る

**SiLK Renaissanceの
進捗について**

今後の注力事業

2012年4月期は

マーケティング

ユーザビリティ

を徹底して重視して、

技術

×

マーケティング

×

ユーザビリティ

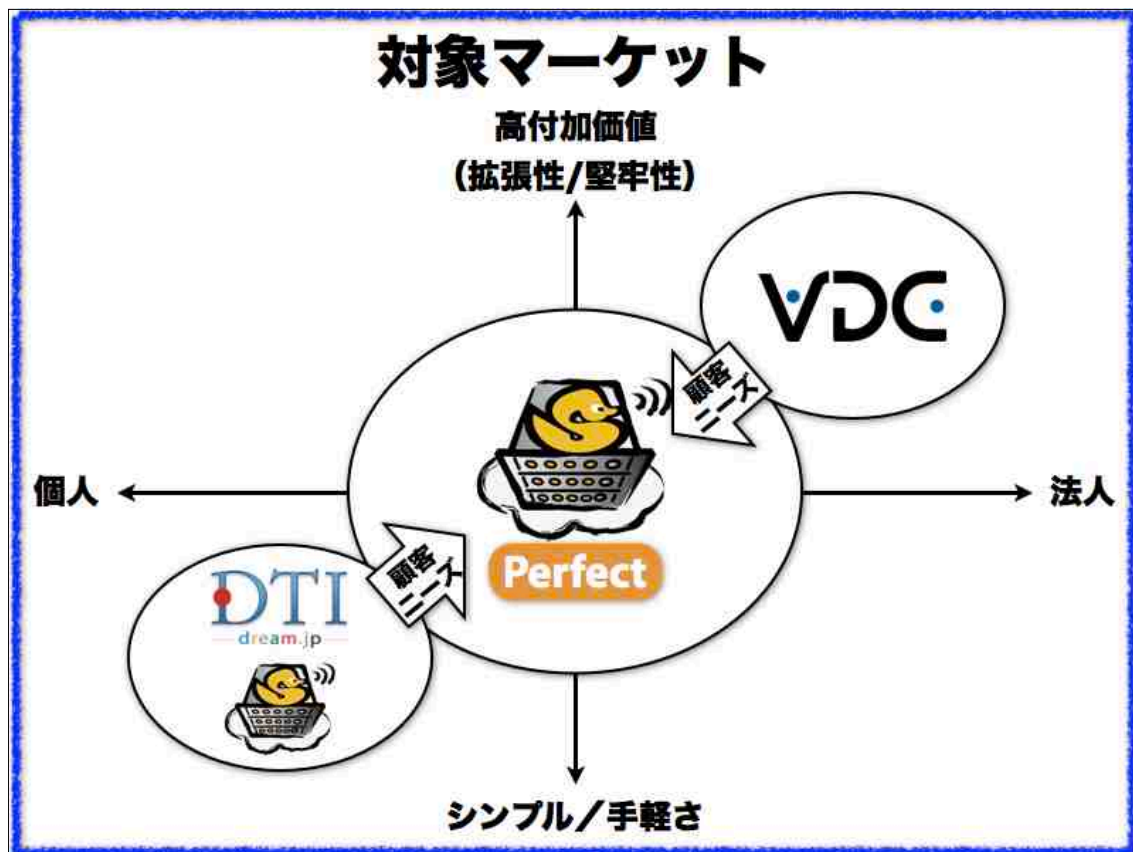
を実現する

#1 6月27日発表

個人向け 仮想データセンターサービス



ServersManTM @VPS Perfect





- 独自ミドルウェアSiLK VMを搭載し、コスト競争力と堅牢性を両立
- DTIのシンプルかつ即時利用可能、かつフレキシビリティの高い自動化された顧客管理システムと多機能かつ直感的なUser Interface「Desktop Data Center」搭載
- 唐津SiLK Hotlinesを使ったサポート体制
- IPv6標準サポート
- 中国語対応

日本だけでなく、アジアでのサービスを可能にする 香港サイトも現在建設中

中国企業／個人の利用、中国本土向け、日本企業／個人の利用も可能に！



#2

アジアにおける クラウドビジネスの最新情報

アジアにおけるクラウドビジネスの最新情報

iCloud (Apple)



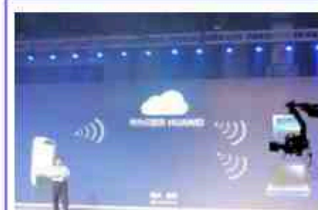
- 5GB無料、
リアルタイムシンクロ**
- Apple製品シリーズの販売増
 - 5GBを越えるストレージ販売
 - 音楽アップグレードサービス

AliYun (Alibaba)



- AndroidベースOS /
100GB無料**
- alipayサービス促進
 - キャリアが専用プラン
traffic増加からの
キャッシュバック

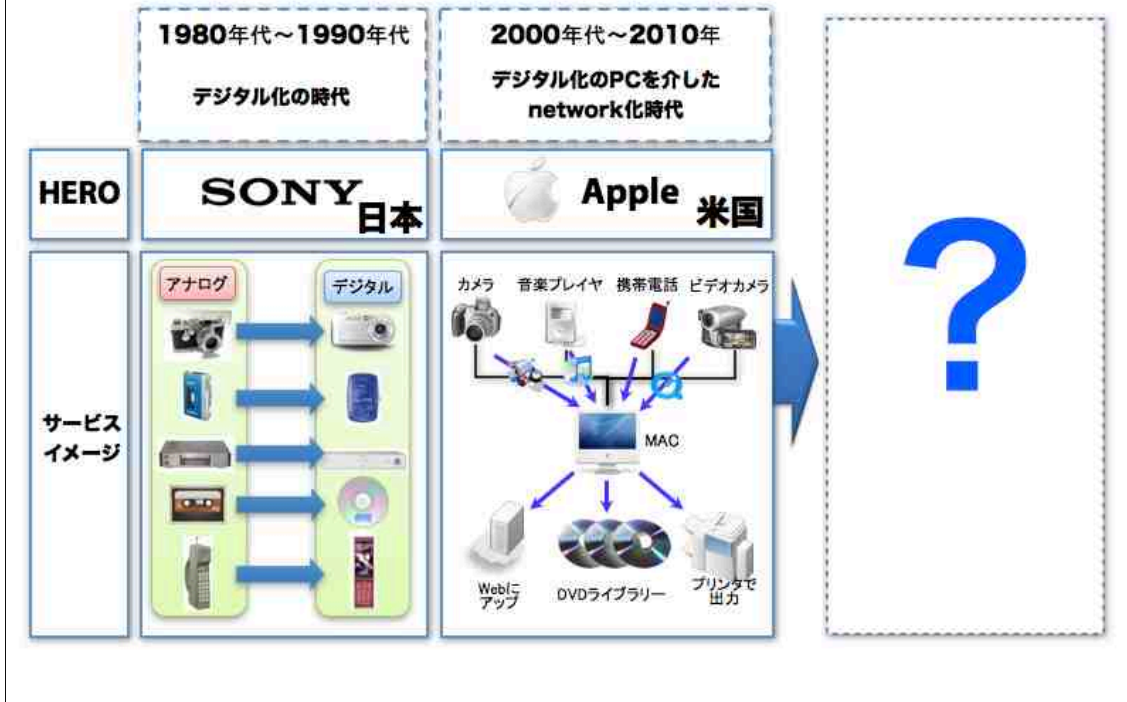
Cloud+ (Huawei)



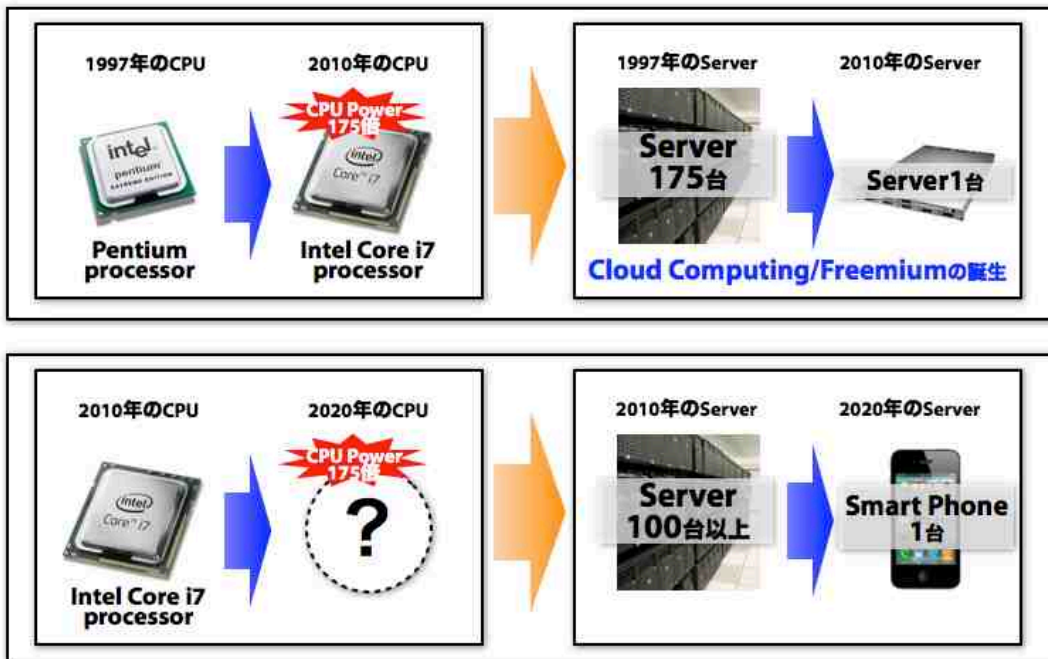
- 160GB無料提供**
- Huawei携帯の売上増
 - キャリアからのキャッシュ
バック

**最新のクラウドビジネスモデルは、
機器 + サービス + クラウド + キャリアキャッシュバック**

デジタル機器の変遷



ムーアの法則



対象マーケットの絞り込み



中国のインターネット事情

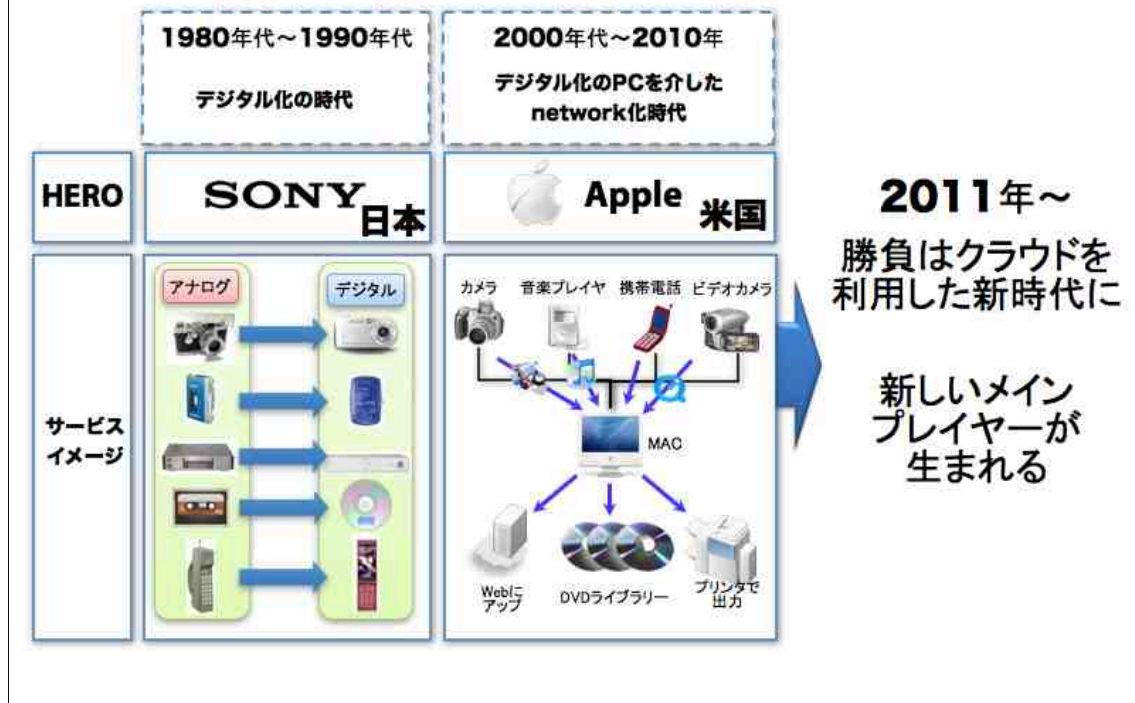


- 世界最大のインターネットユーザー数
(2010年12月末時点:4億5,700万人)
- 2014年にインターネットで最も使われる言語は
中国語になる (エリック・シュミットgoogle CEO(2009年当時)の発言)
- 携帯電話のユーザー数世界一
(2010年12月末時点:8億5,900万人)
- IPv4アドレスの枯渇によりIPv6への取り組みも早く進む
- 国家を上げた、M2M戦略の推進



2011年～ の主役は中国企業に！！！！

デジタル機器の変遷



9月8日発表

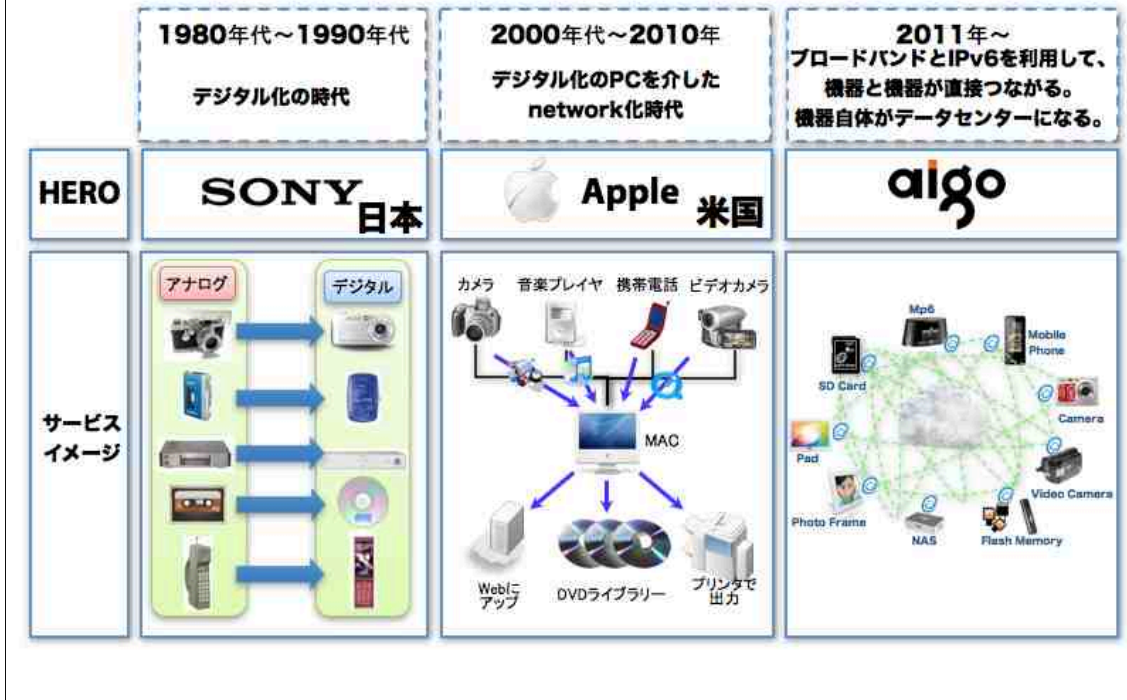
aigo 爱国者

aigo Cloud

Freedom in technology
Freedom in life

分享・自由・开放

デジタル機器の変遷



aigo Cloudの特徴



aigo Cloudの強み

販売力



3,000店の
販売網

ブランド



1,600億円の
ブランド価値

aigo機器



Smart Cloudのクラウド技術



IPv6

M2M

Disk

aigoの様々な機器がaigo Cloudで連携



アジアに絞って Apple iCloudに 勝つ!!

**今後aigoはSmart Cloudと連携して
クラウドサービスを展開!!**



**日本ではエグゼモードを通して、
aigo Cloudを展開予定!!**

aigo Cloud のテクノロジー

オンライン
ストレージサービス

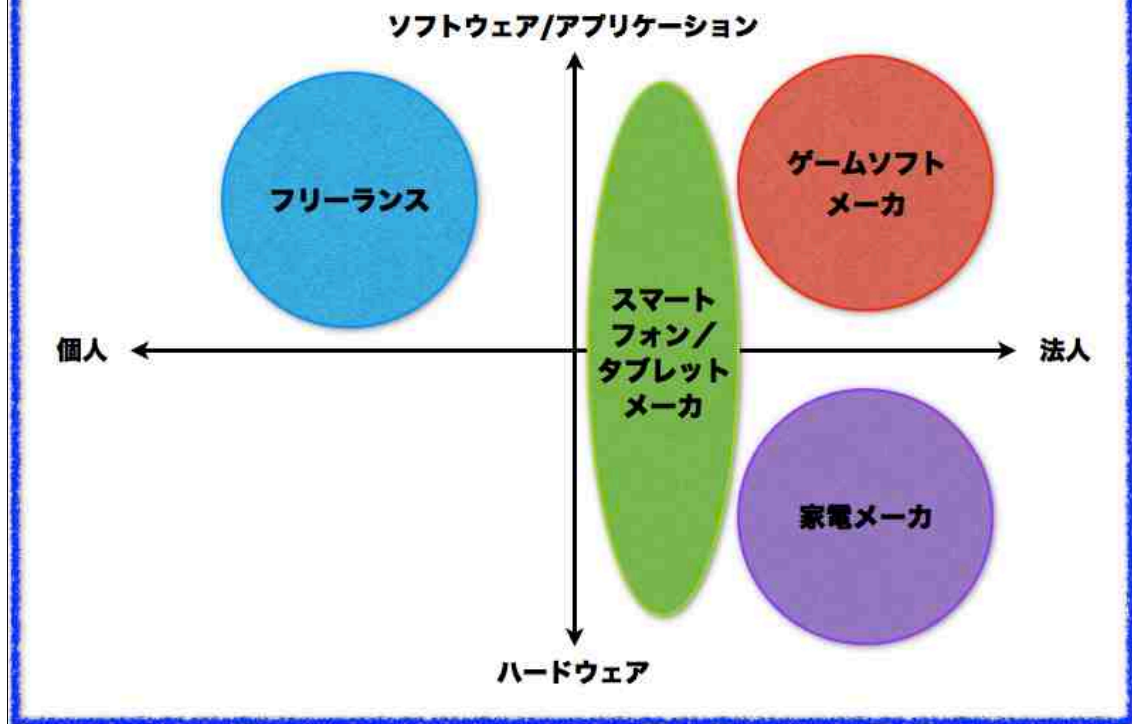


#3 本日発表



**ServersManをWebアプリケーションの
実行環境と位置づけ、誰でもiPhoneやAndroid
向けのアプリケーションの配信マーケットを
開設できるようにするプラットフォームソリューション**

Market Maker 対象マーケット



Market Maker特長

- OSが提供するAPIへのアクセスを提供
- マルチデバイス対応
- HTML5やJava Scriptによる開発コスト低減
- アプリケーション配信システムの提供
- IPv6完全対応

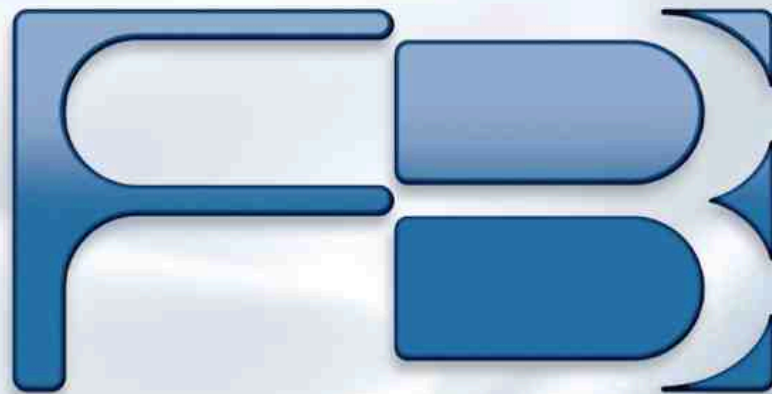
中間業績見通しについて

中間業績の見通しについては、
以下の理由による費用発生が第2四半期中に
見込まれるため、現時点では業績予想は据え置きます

DTIでのユーザー獲得計画拡大

市場拡大/ディザスタリカバリに対応した
仮想データセンター (Node) の増設

エグゼモードのプロパー事業の在庫整理



Being The NET Frontier!

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。