



Being The NET Frontier!

***Financial Presentation***

**2012/6/14**

**FreeBit Co., Ltd.**

# 本日のアジェンダ

**1. 2012年4月期 通期連結業績**

**2. 2013年4月期 業績見通し及び取組み**

# 2012年4月期 通期連結業績

# 連結業績サマリ PL

# 連結業績サマリ PL

(単位:百万円)

## 売上高

コア事業 **21.6%増収**

全体 **9.0%減収**

※撤退・ノンコア事業含む

→ギルド : 前期比△41.8億円

EXMプロパー : 前期比△14億円

JPS : 前期比△1.4億円

21,000

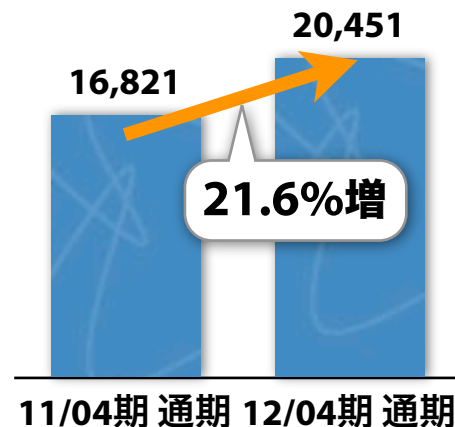
15,750

10,500

5,250

0

■ コア事業の売上



## 営業利益 :

コア事業 **105.5%増益**

全体 **375.0%増益**

SiLK Renaissanceの構造改革  
推進により大幅に改善

1,200

900

600

300

0

■ コア事業の営業利益



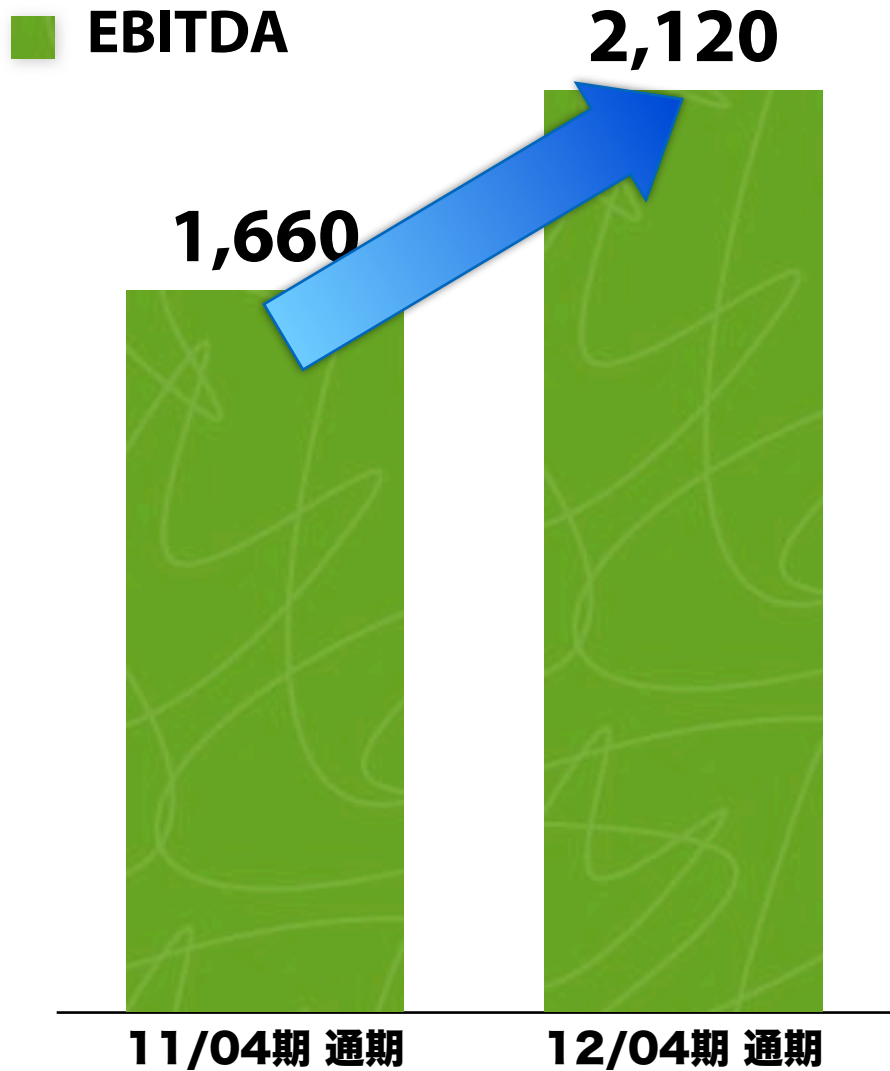
構造改革プログラムSiLK Renaissanceが計画通りに進捗。

コア事業は大幅に増収増益

ノンコア事業の切り離しも完了し、V字回復を達成

# 連結業績サマリ PL (EBITDA)

(単位:百万円)

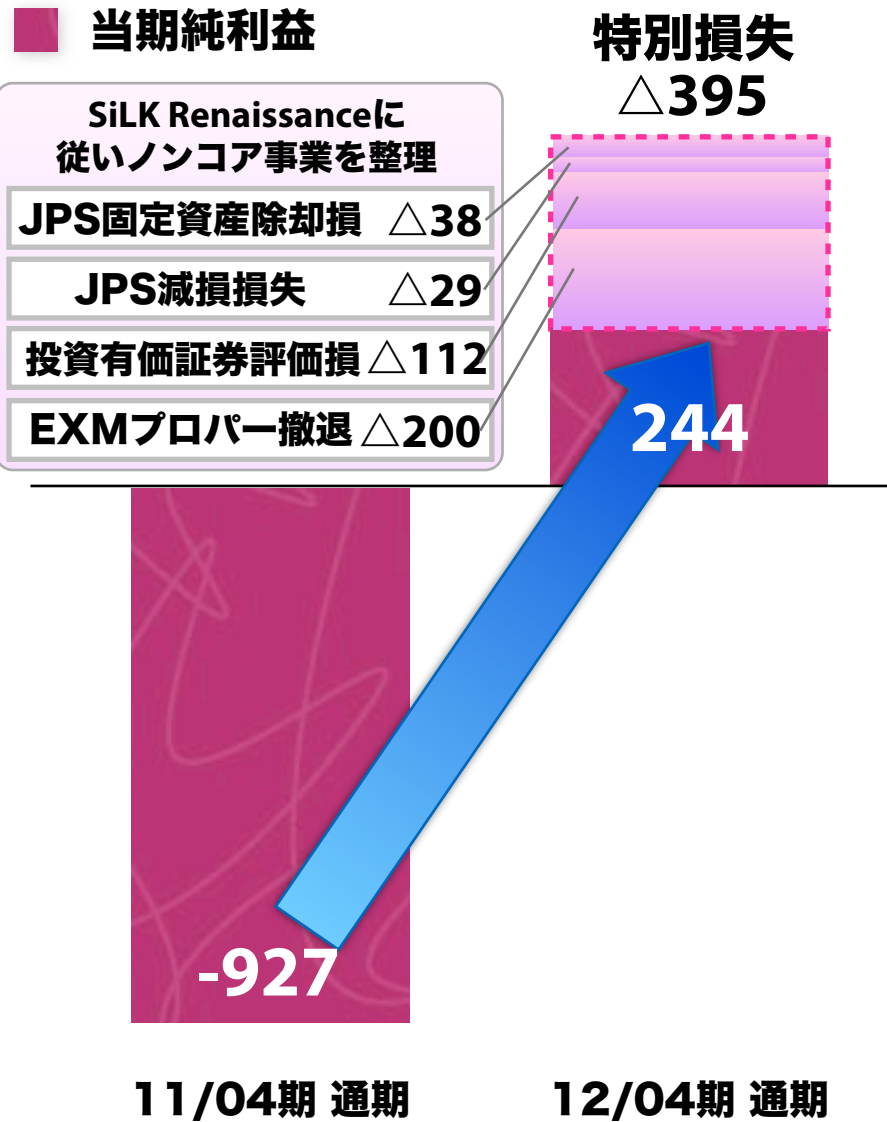


EBITDA: **27.7%増**

○ **営業利益回復で大幅に増加**

# 連結業績サマリ PL (当期純利益)

(単位:百万円)



当期純利益: **1,172百万円増**

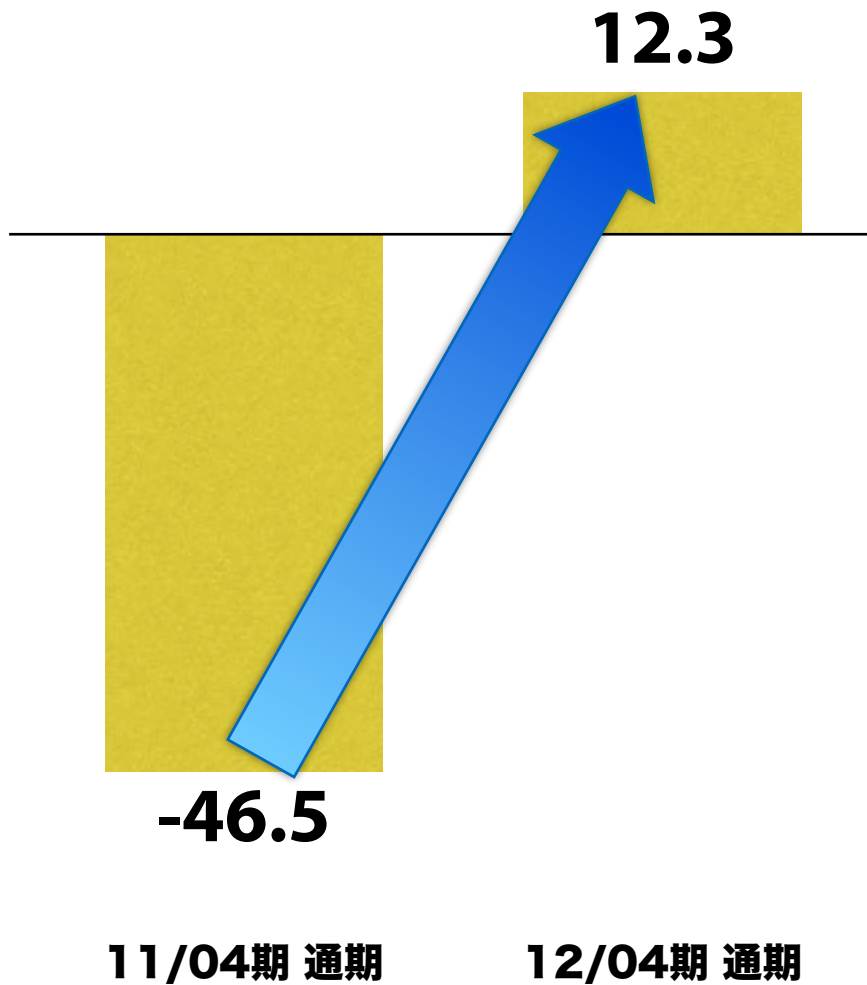
[特別損失を除外: **1,568百万円増**]

- 営業利益回復で大幅に改善
- SiLK Renaissanceに従い、ノンコア事業を整理(3Qまでに開示済)
  - エグゼモードプロパー撤退 : 200百万円
  - FB/FS投資有価証券評価損 : 112百万円
  - JPS減損損失 : 29百万円
  - JPS固定資産除却損 : 38百万円

# 連結業績サマリ PL (一株純利益)

(単位:円)

■ 一株純利益



一株純利益: **58.8円増**

※株式分割考慮後

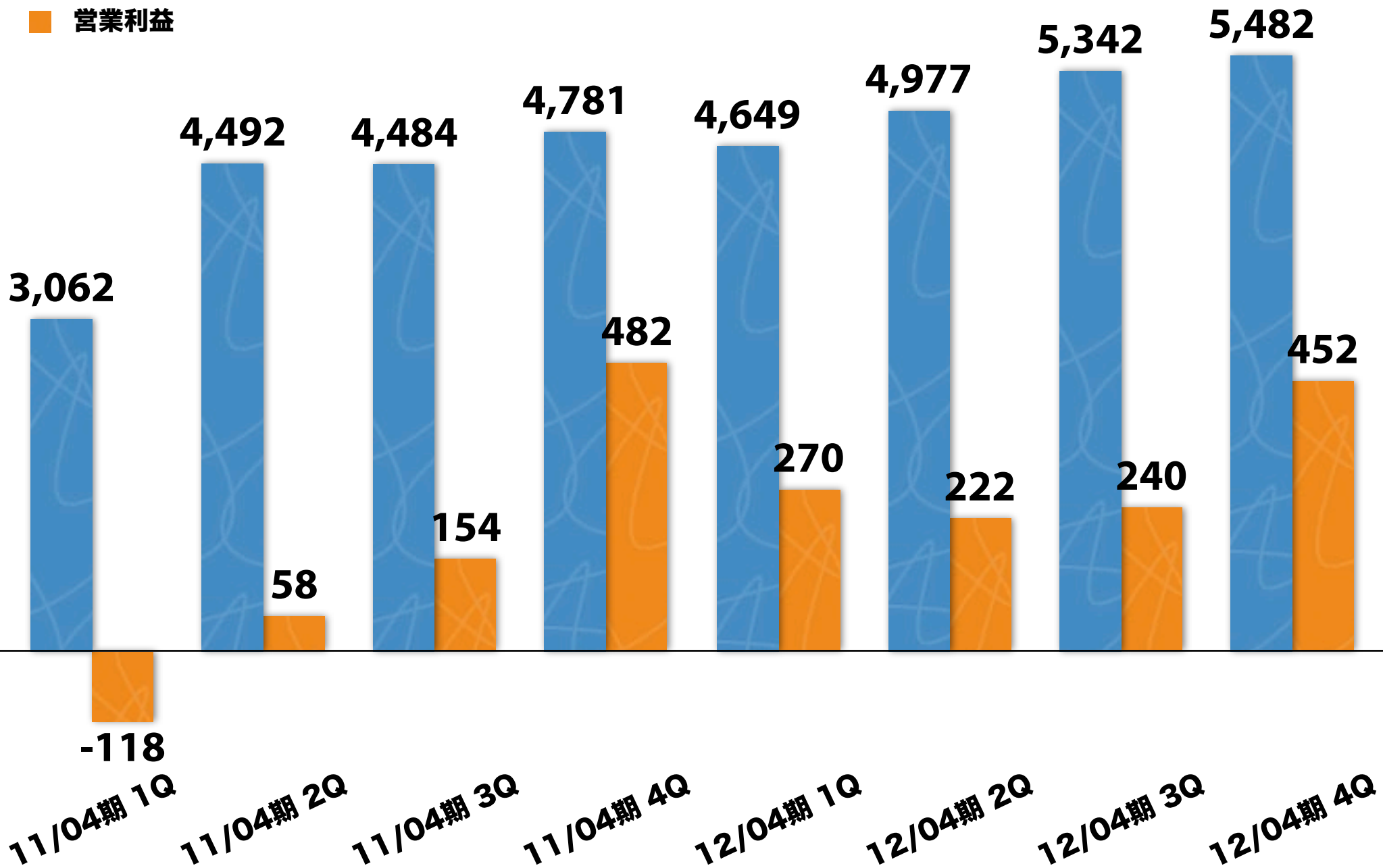
○営業利益回復で大幅に改善



# コア事業の四半期毎業績推移

(単位:百万円)

- 売上高
- 営業利益



# 連結業績サマリ PL

(単位:百万円)

	11/04期 通期	12/04期 通期	前年 同期比	12/04期 通期予想	対予想比
売上高	23,282	21,180	△9.0%	20,500	+3.3%
コア事業	16,821	20,451	+21.6%	—	—
ノンコア事業	6,460	729	△88.7%	—	—
EBITDA	1,660	2,120	+27.7%	—	—
営業利益	190	903	+375.0%	900	+0.4%
コア事業	577	1,185	+105.5%	—	—
ノンコア事業	△386	△282	[+104]	—	—
経常利益	219	1,027	+367.3%	950	+8.1%
当期純利益	△927	244	[+1,172]	500	△51.0%
一株純利益 <sup>※</sup>	△46.5(円)	12.3(円)	[+58.8(円)]	—	—

※株式分割考慮後の数値

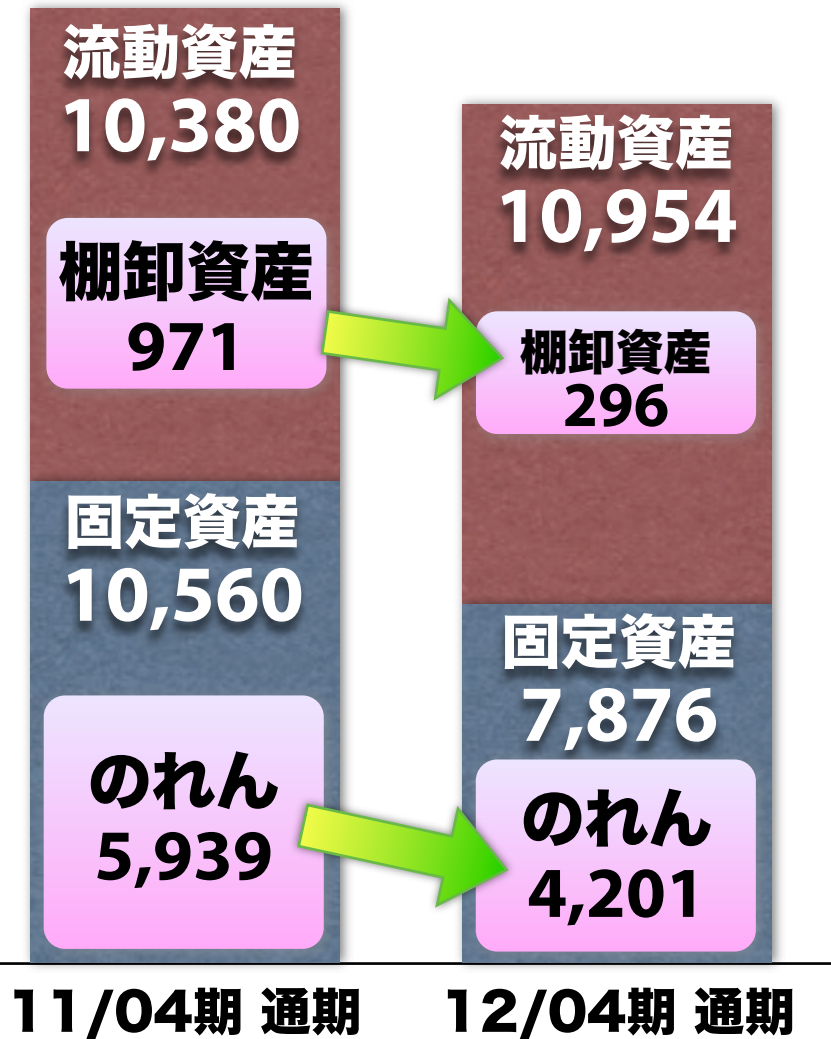
# 連結業績サマリ BS (抜粋)

# 連結業績サマリBS (資産の部)

(単位:百万円)

棚卸資産: **69.5%減**  
のれん : **29.3%減**

- エグゼモード プロパー製品  
在庫処分
- 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-有利子負債)

(単位:百万円)

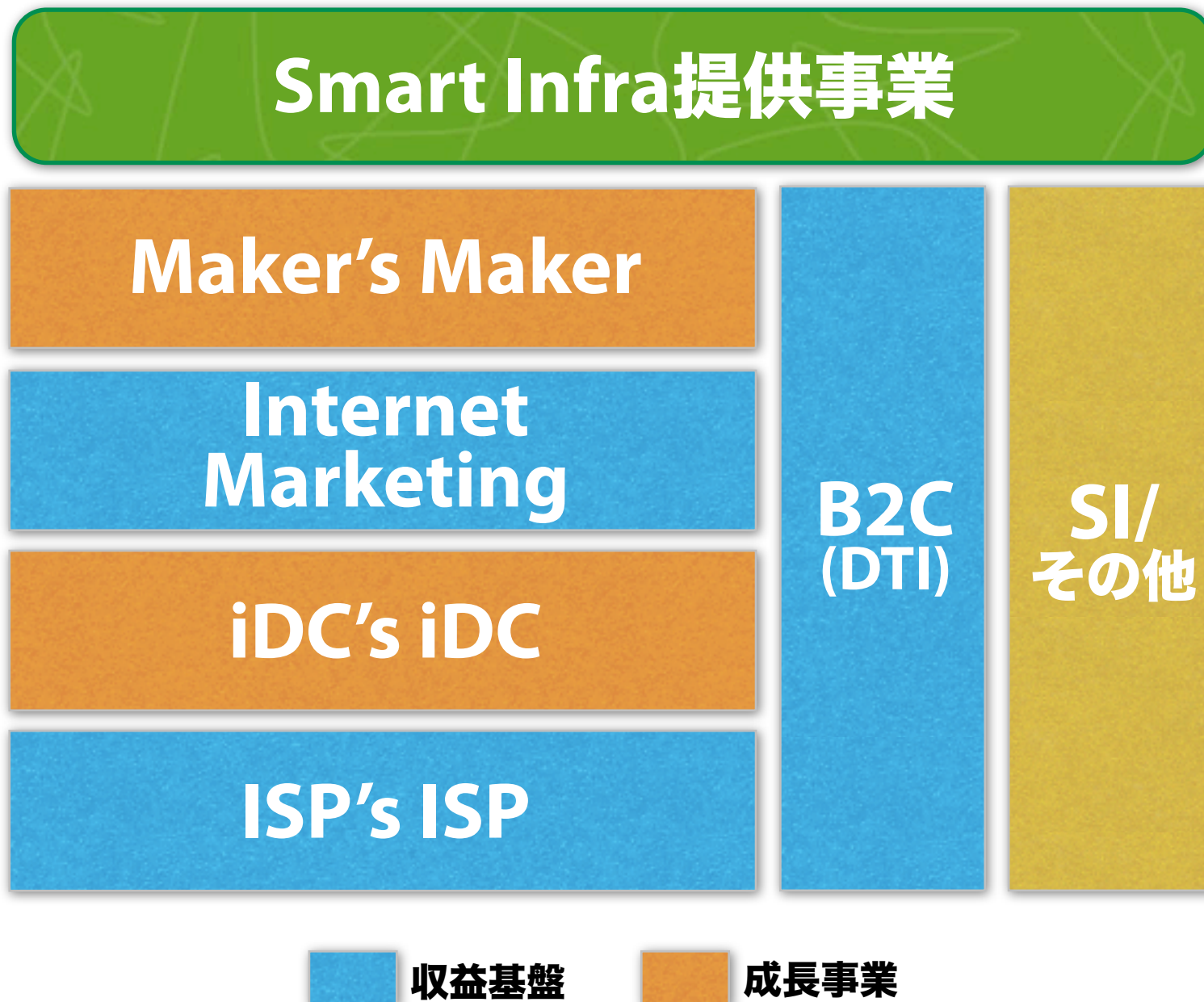


有利子負債: **19.7%減**  
[1,791百万円減]

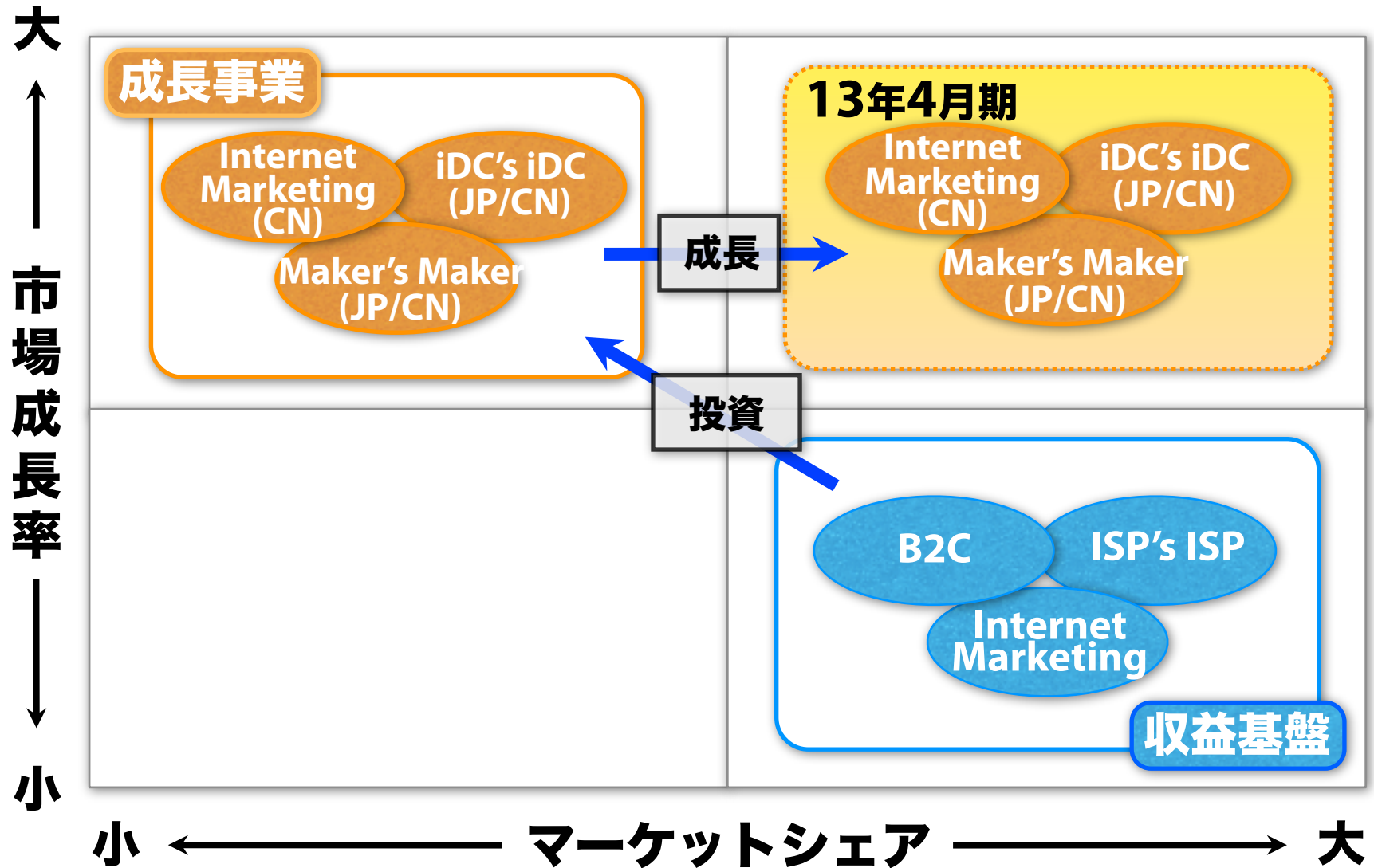
○借入金返済等による減少

# セグメント別 通期業績結果

# SiLK VISION 2013におけるセグメント

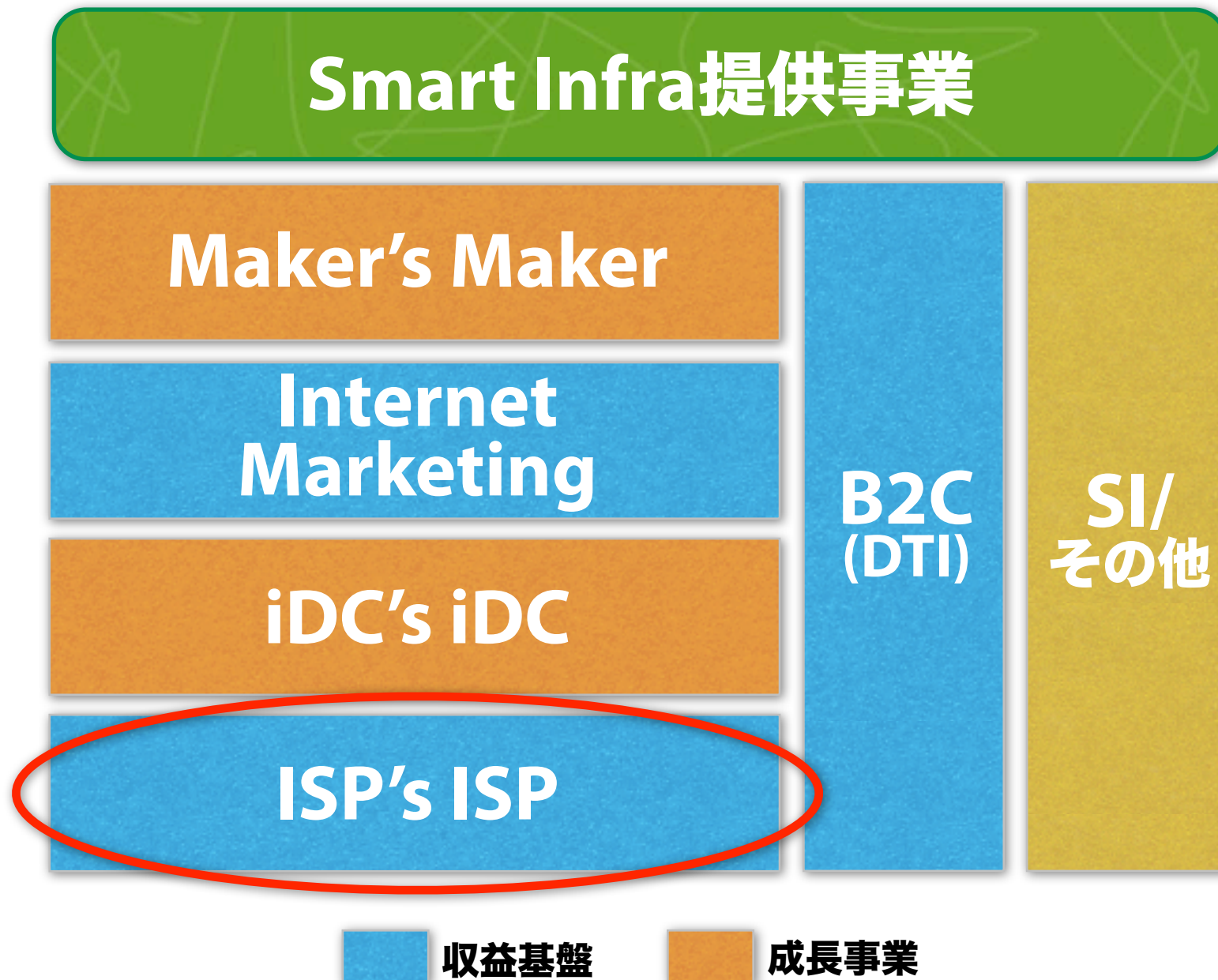


# SiLK VISION 2013におけるポートフォリオ



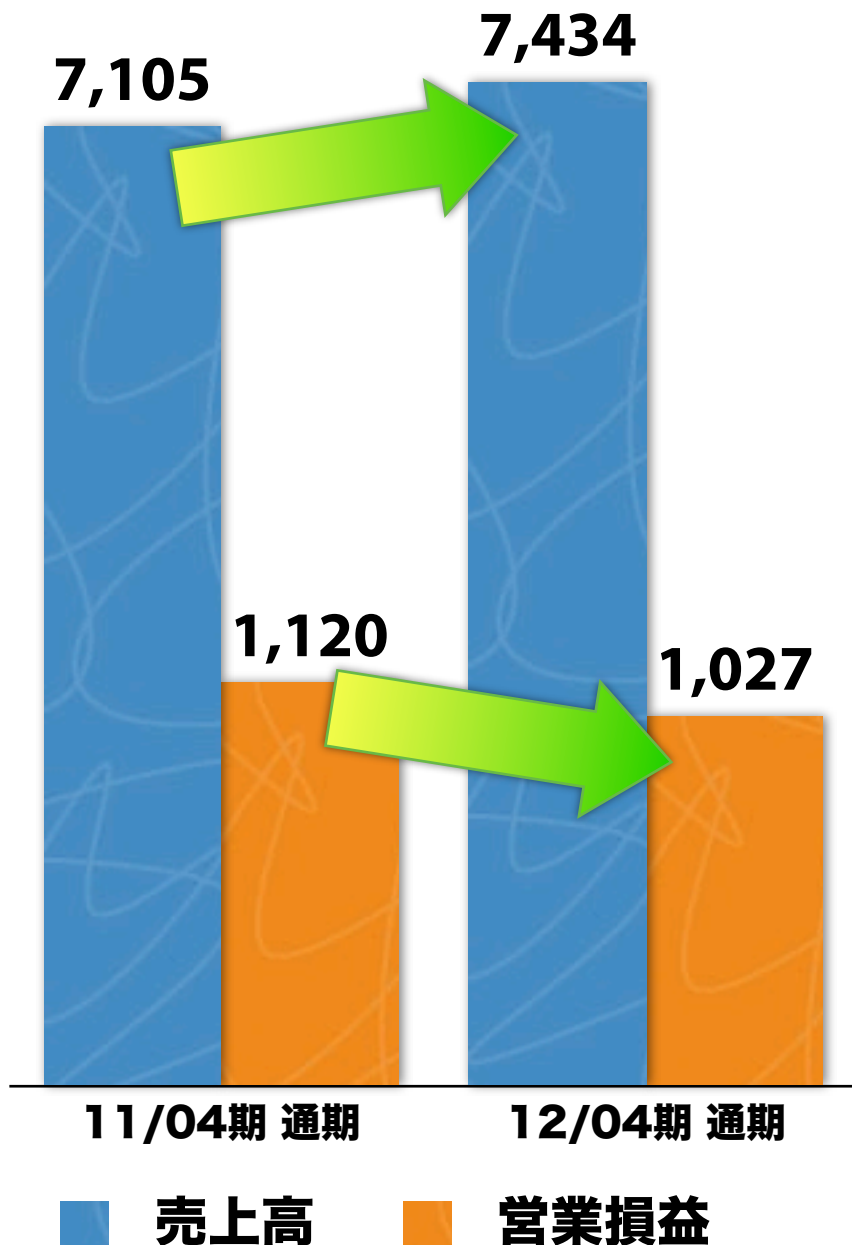


# SiLK VISION 2013におけるセグメント



# ISP's ISPは堅調に推移

(単位:百万円)



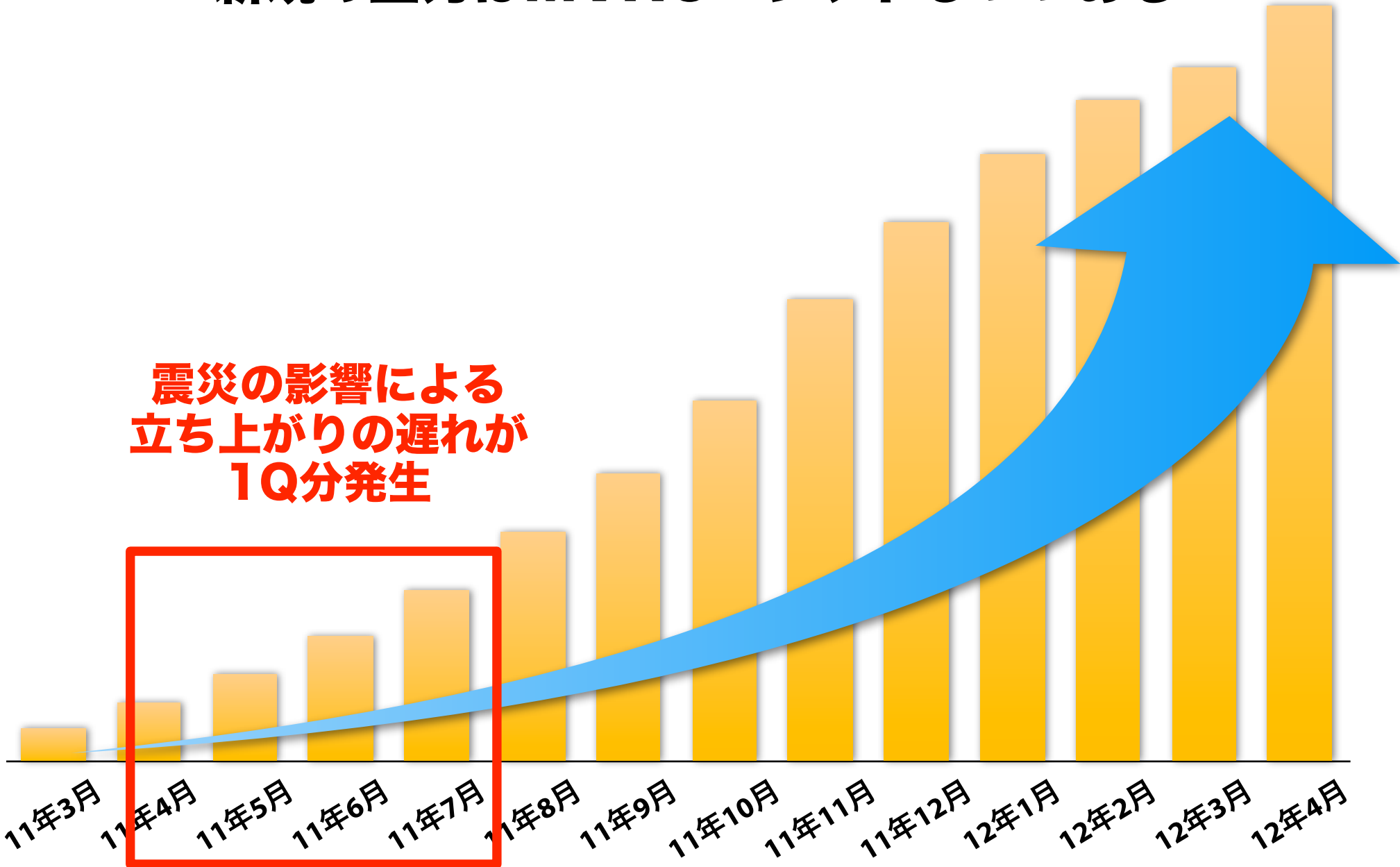
売上高 : **4.6%増**  
営業利益: **8.3%減**

- アカウント数増加とベッコアメの通期連結により増収
- 戦略的商品であるMVNOへの先行投資が発生し減益

# MVNO回線数推移

## 新規の主力はMVNOへシフトしつつある

震災の影響による  
立ち上がりの遅れが  
1Q分発生



# Cloud Mailのアカウント数推移



(社数)

30

○ 社数

■ アカウント数

24

18

12

6

0

10年11月

10年12月

11年1月

11年2月

11年3月

11年4月

11年5月

11年6月

11年7月

11年8月

11年9月

11年10月

11年11月

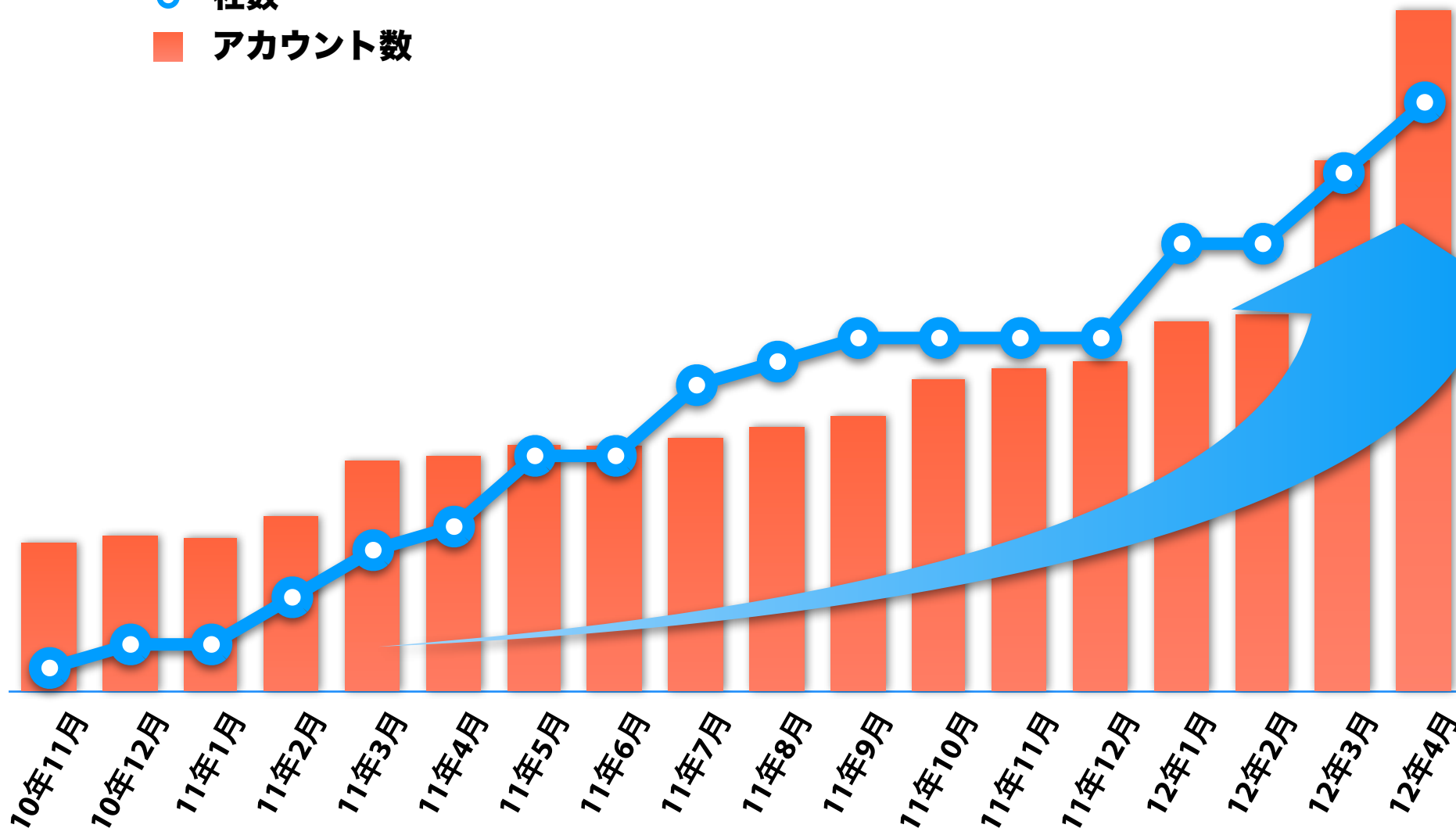
11年12月

12年1月

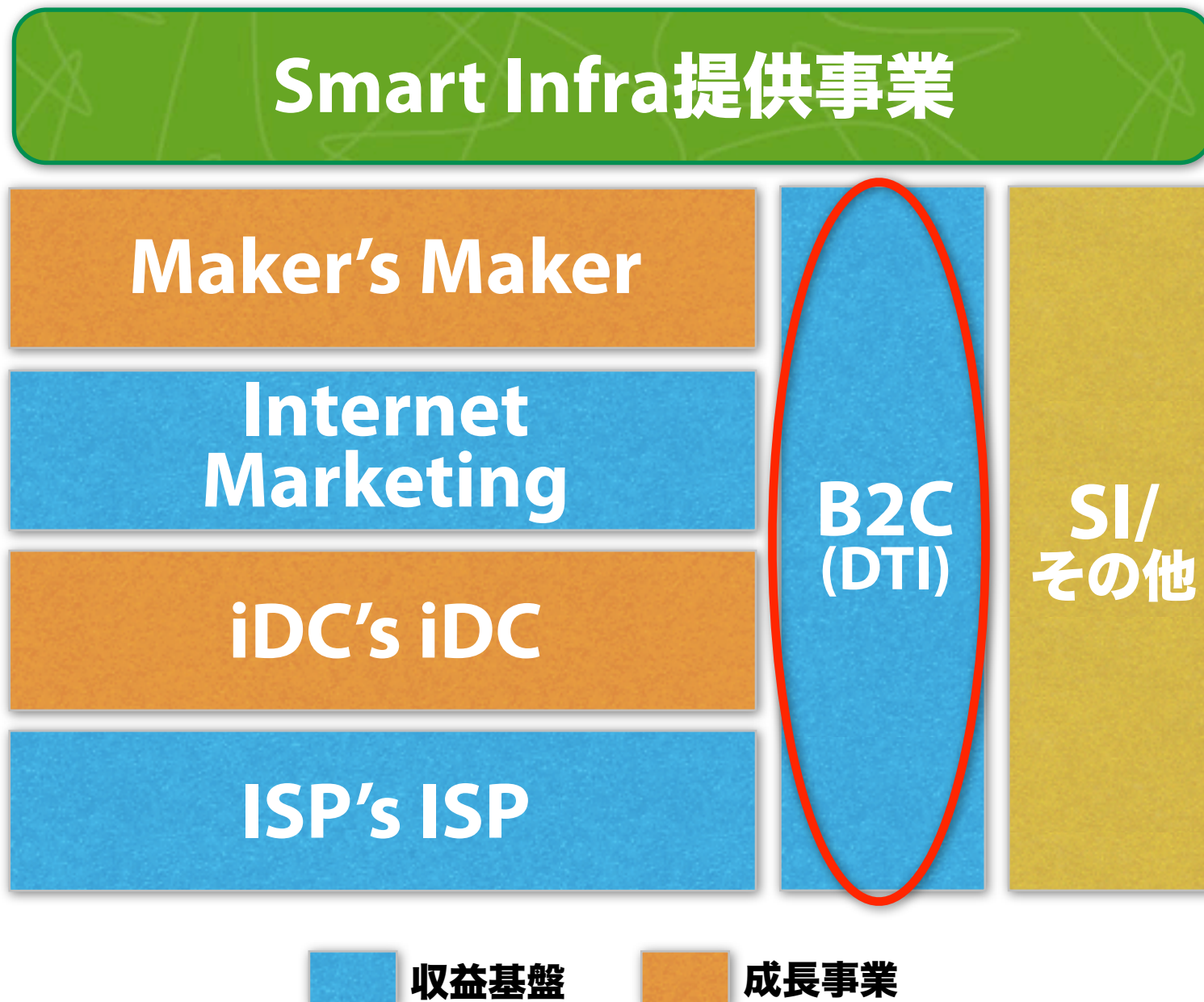
12年2月

12年3月

12年4月

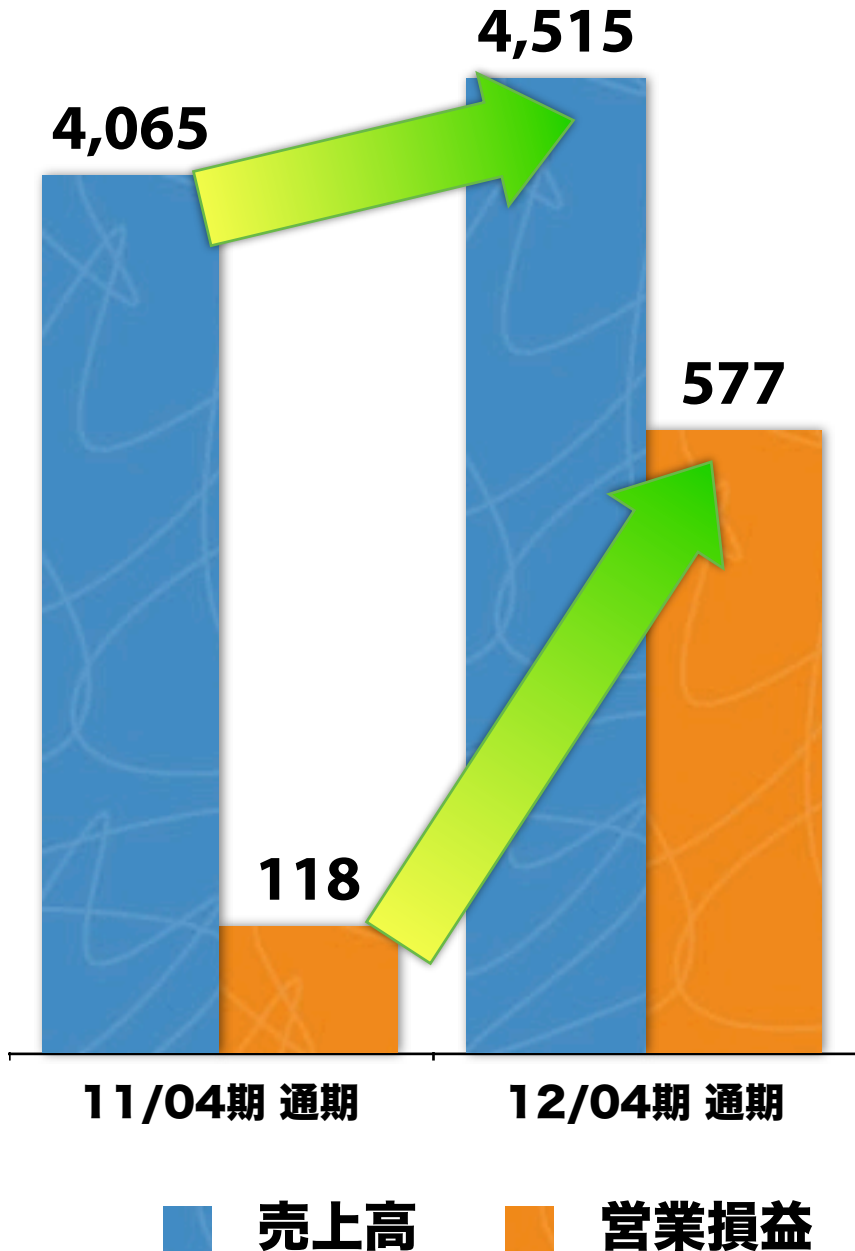


# SiLK VISION 2013におけるセグメント



# B2C(DTI)は拡大シフトが始まる

(単位:百万円)



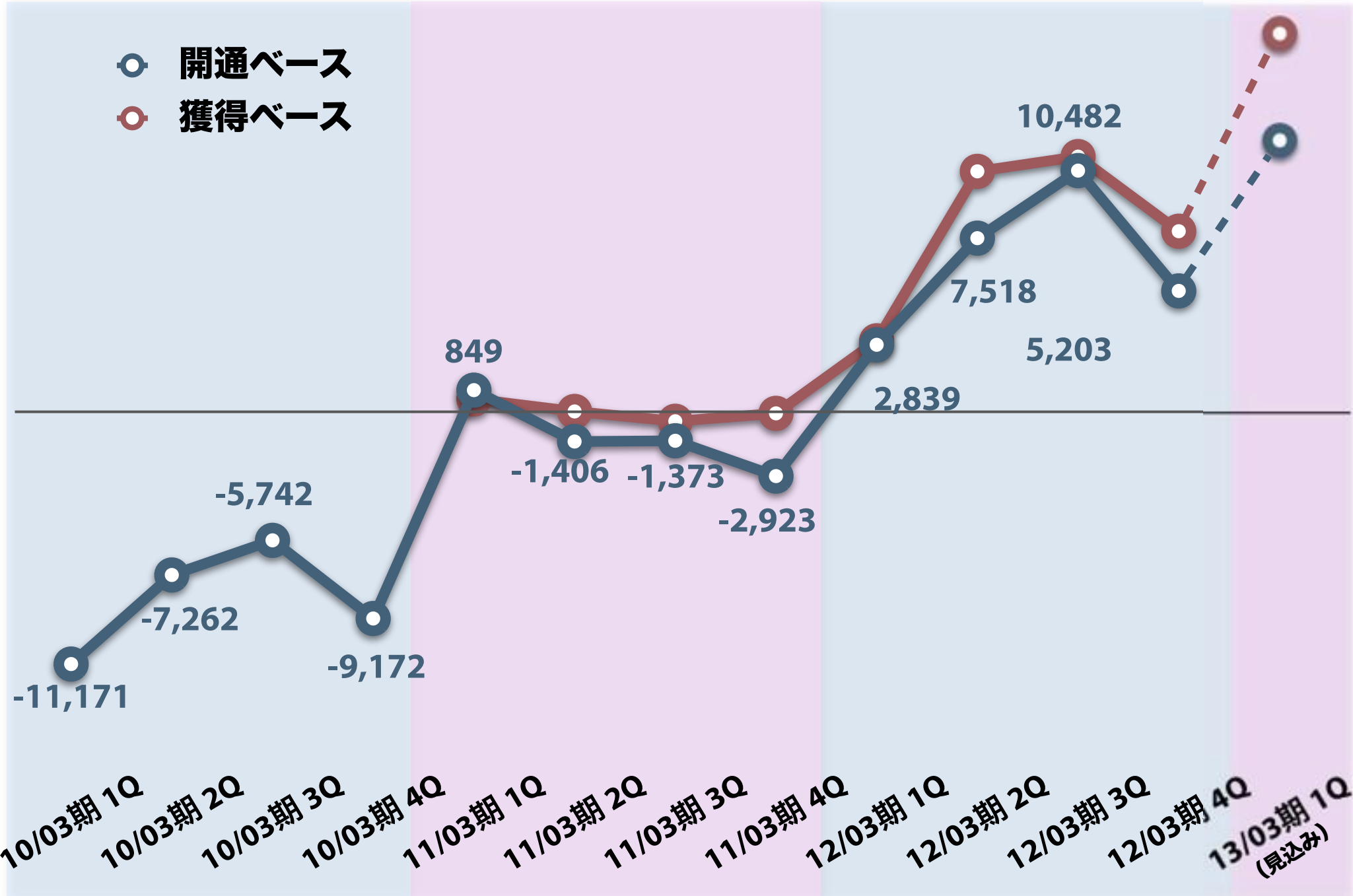
売上高 : **11.1%増**

※自律的成長への転換

営業利益: **388.0%増**

- 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

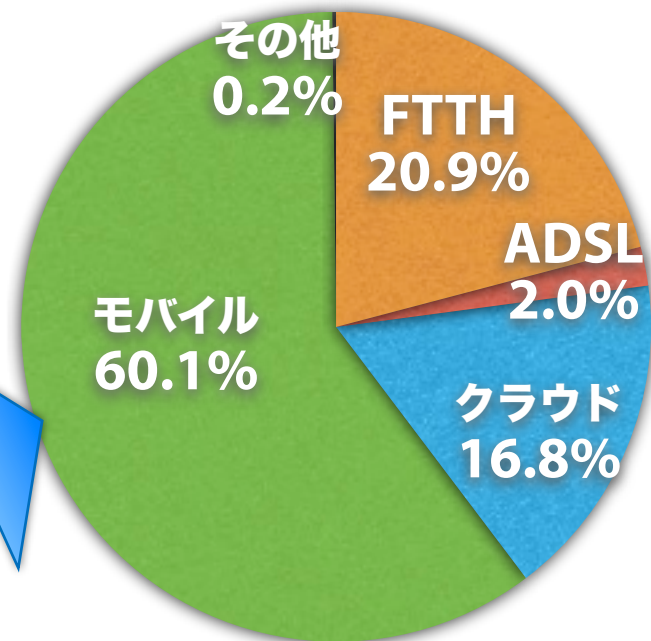
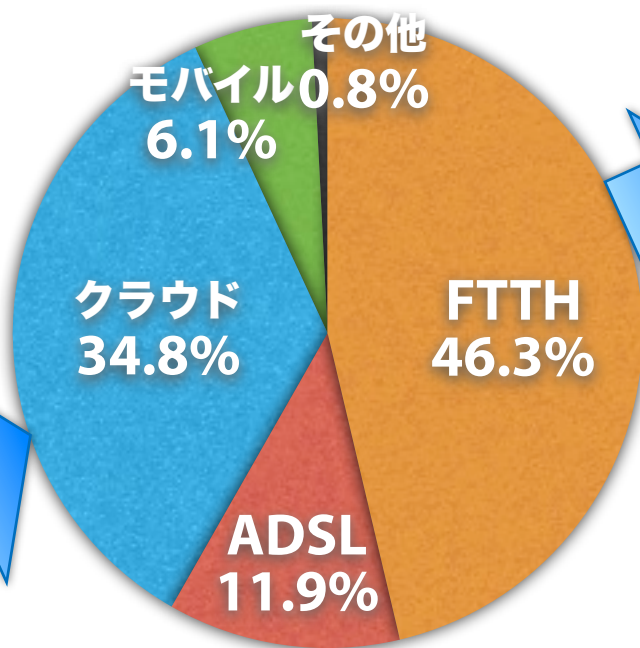
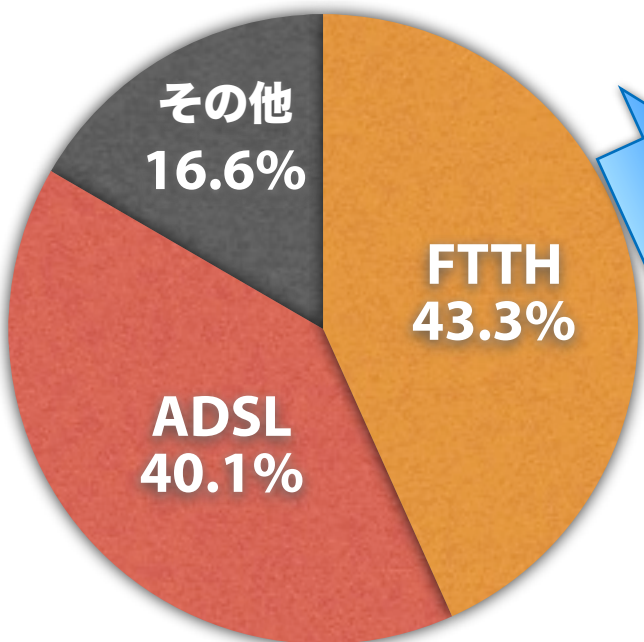
# DTIのユーザ数は拡大傾向を維持



**2007年9月の  
新規契約者割合  
(DTI買収当初)**

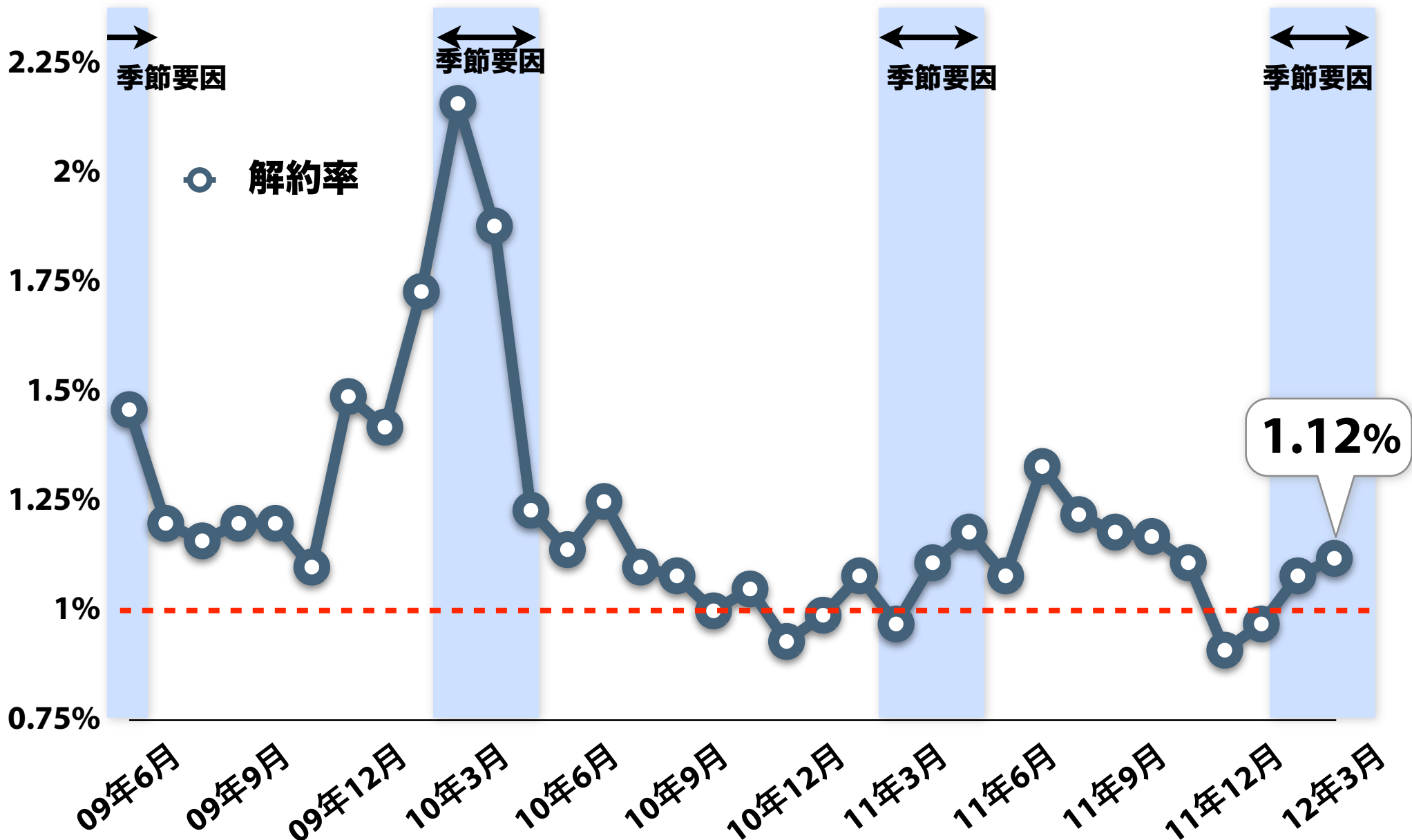
**2010年4月~2011年3月の  
新規契約者割合**

**2011年4月~2012年3月の  
新規契約者割合**



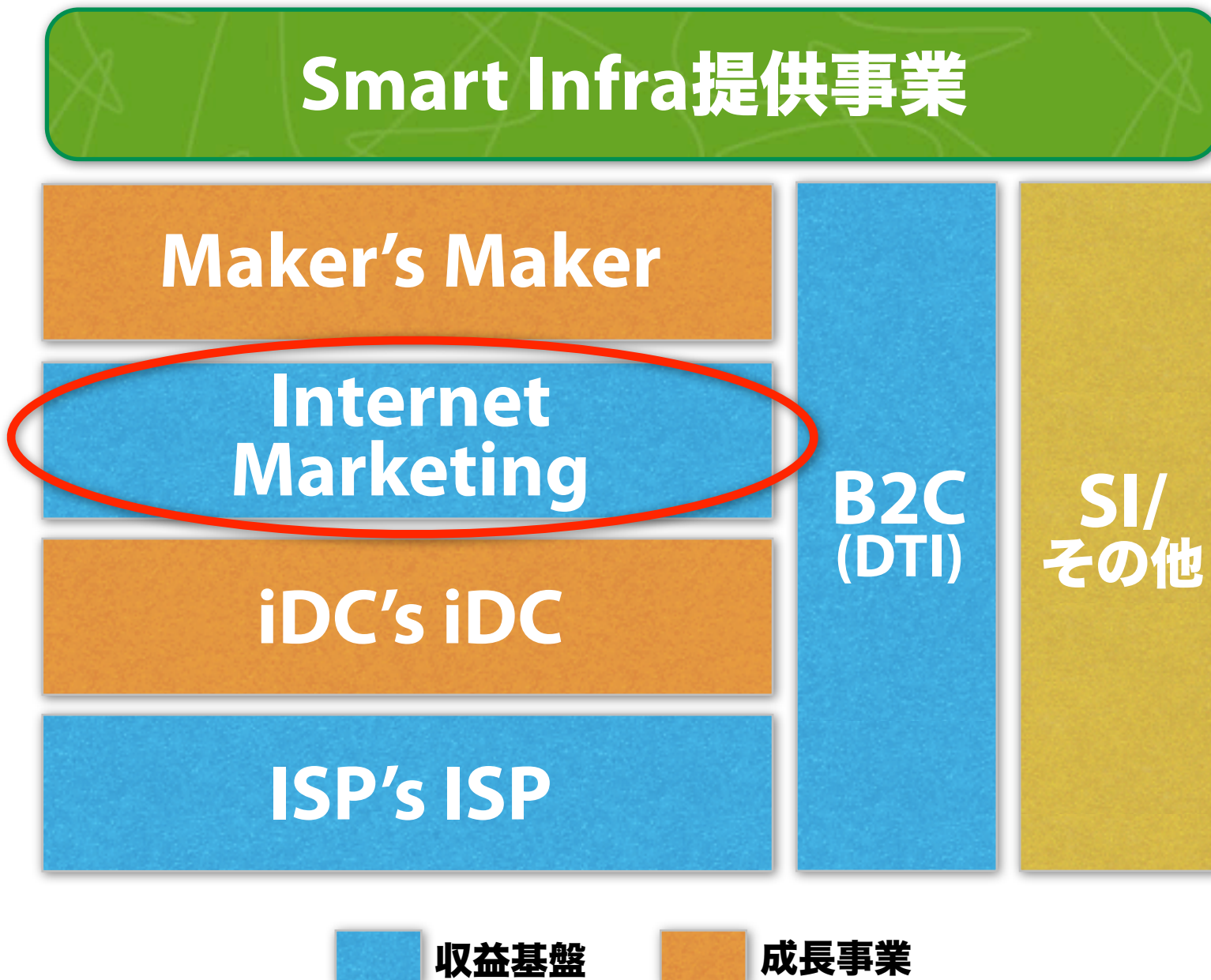


# 期末の解約率は季節要因により微増傾向であるが、 前年比並の解約率を維持



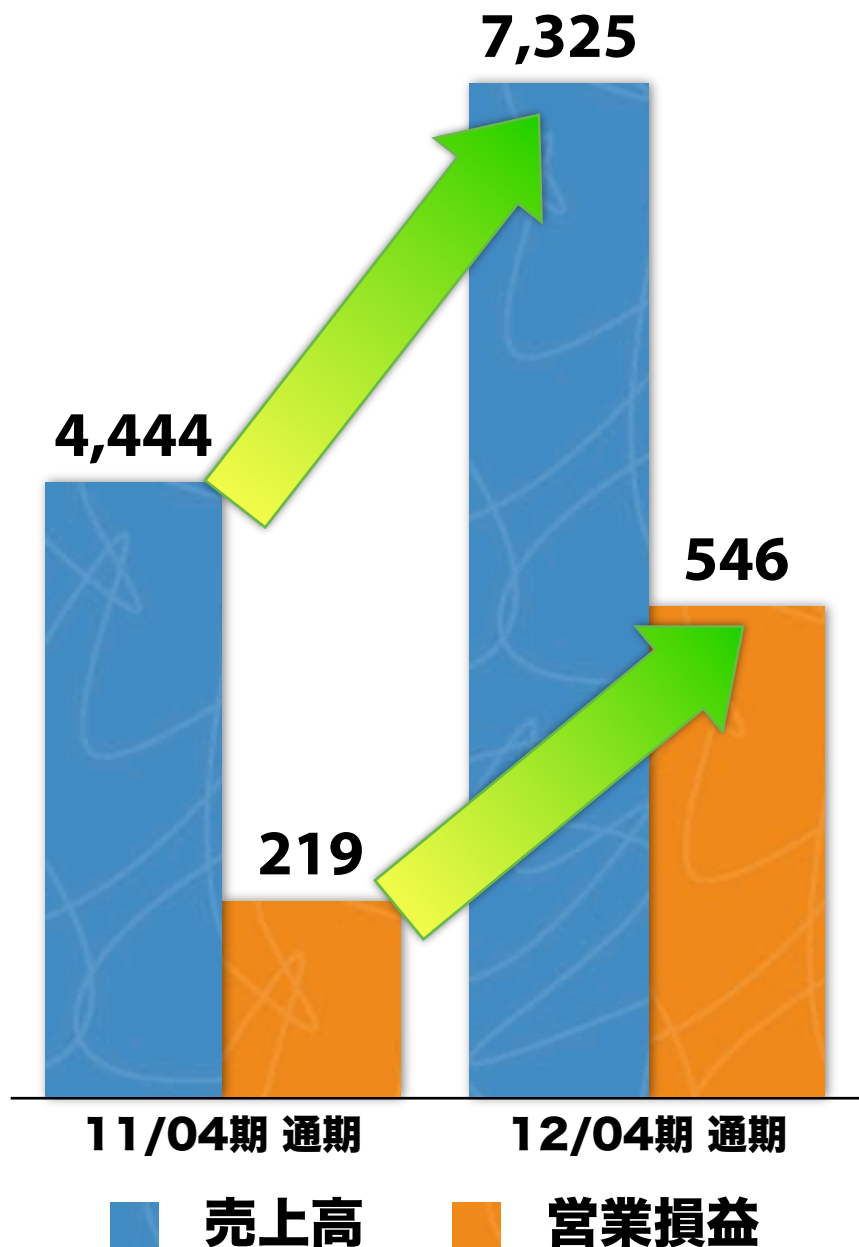
※DTI全プランの解約率

# SiLK VISION 2013におけるセグメント



# Internet Marketingも堅調に推移

(単位:百万円)



売上高 : **64.8%増**  
営業利益: **149.0%増**

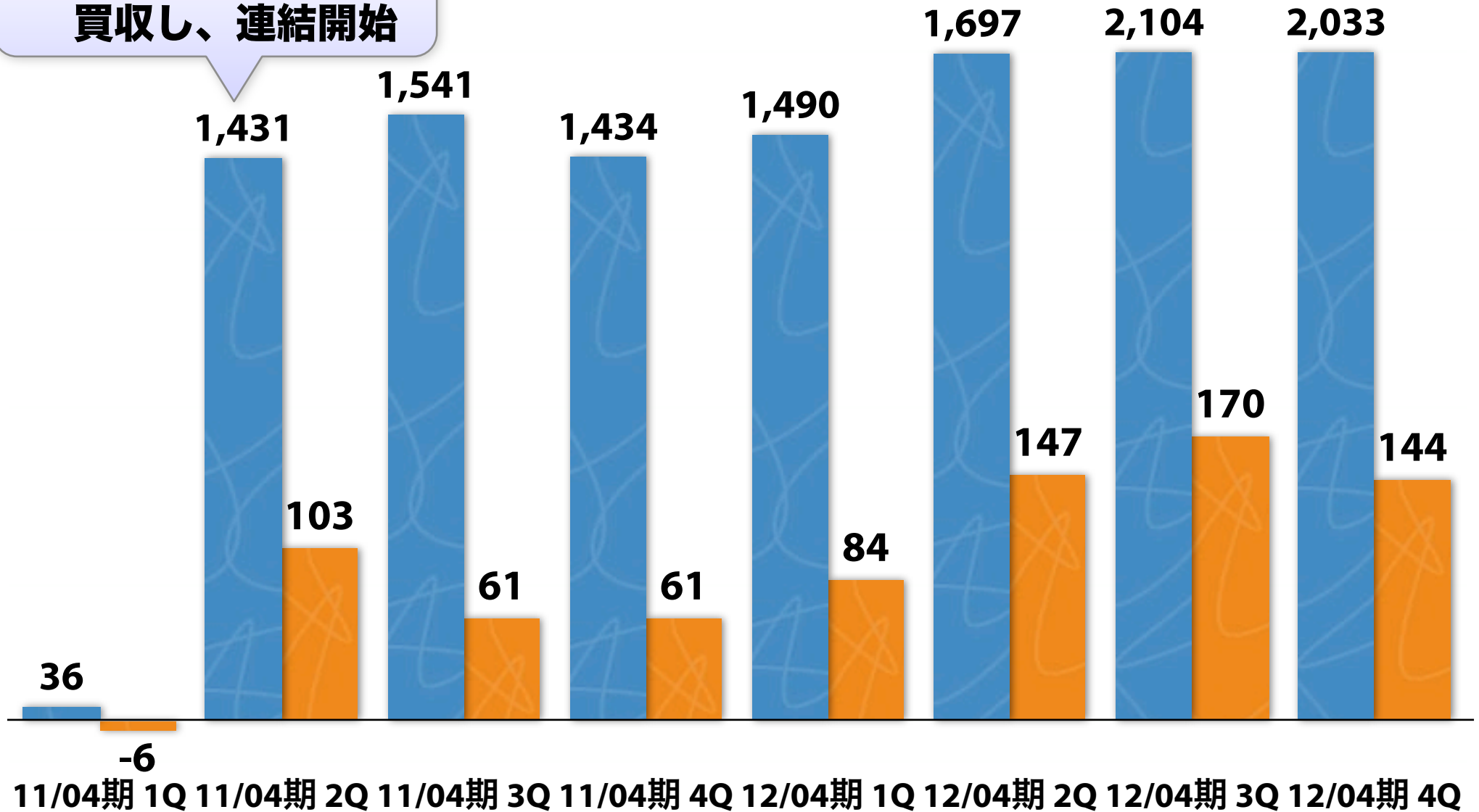
- フルスピードの通期連結により大幅増
- SEO/アフィリエイト/リスティング広告が堅調に推移
- フルスピードクラブは約1,000件を維持し、安定的な収益に貢献

# Internet Marketingも Cash Cowとして安定的に収益に貢献

2010年8月 Full Speed  
Ad Technology & Marketing Company  
買収し、連結開始

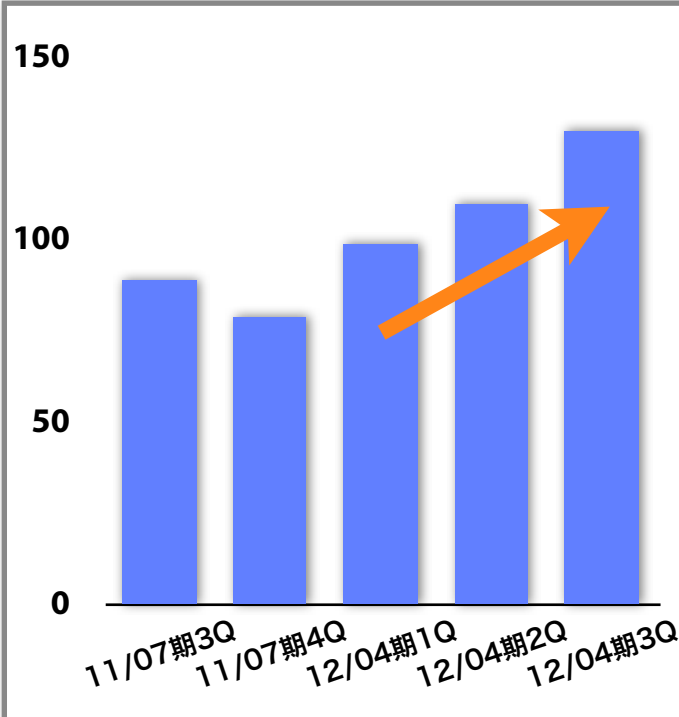
(単位:百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益



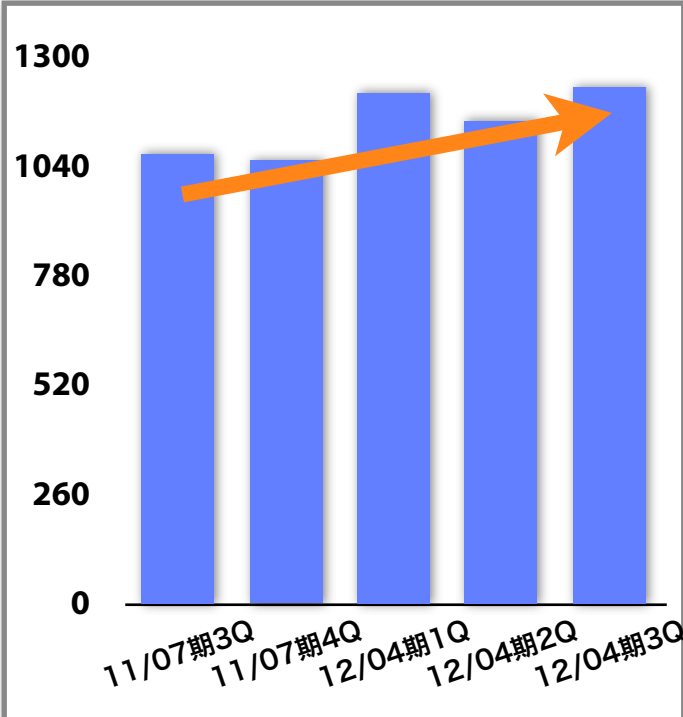
# 各事業も堅調に推移

## SEO



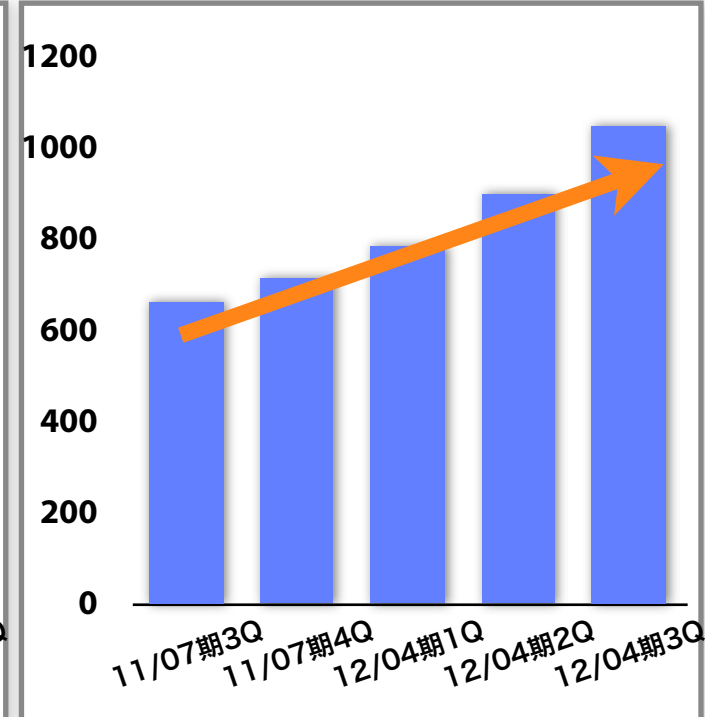
高い順位達成率により優位性を確保し、受注量が大幅に増加

## リスティング



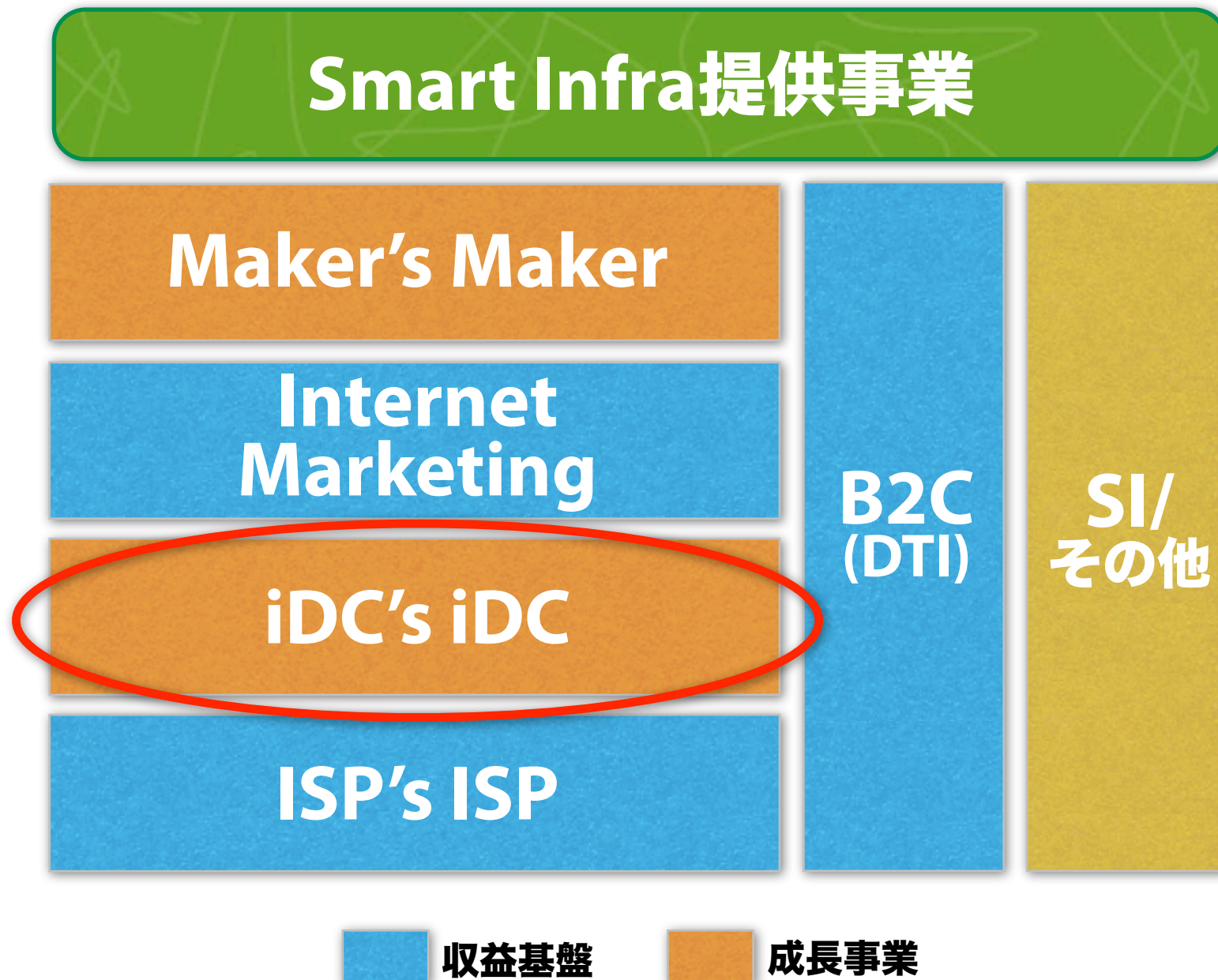
クオリティと業務効率の向上に取り組み、順調に推移

## アフィリエイト



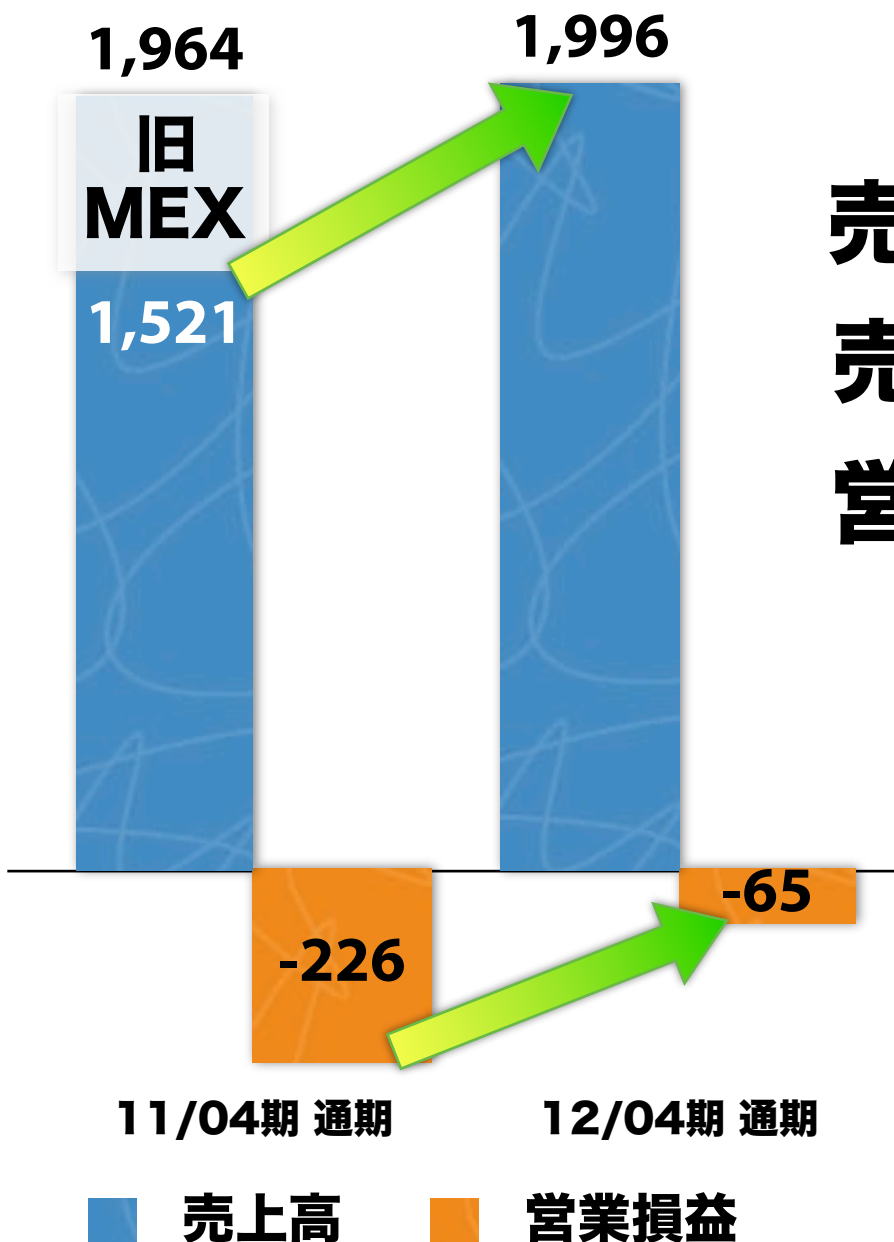
新規顧客の開拓に注力。Foritが提供するFacebook用販売促進ツールが好調に進捗し、売上高は着実に増加

# SiLK VISION 2013におけるセグメント



# iDC's iDCはクラウドが大幅に成長

(単位:百万円)



売上高(旧MEX除): **31.2%増**

売上高(全体) : **1.6%増**

営業利益 : **161百万円増**

- 仮想データセンター(VDC)事業伸張
- ベッコアメインターネットの通期連結により、売上高増
- VDC事業の伸張により、営業利益は改善し、4Q黒字化達成

# クラウドサービス利用者数の急増

(単位:台)

■ 仮想サーバ数  
○ 契約社数

約12,600  
契約

VDC利用顧客(一部)

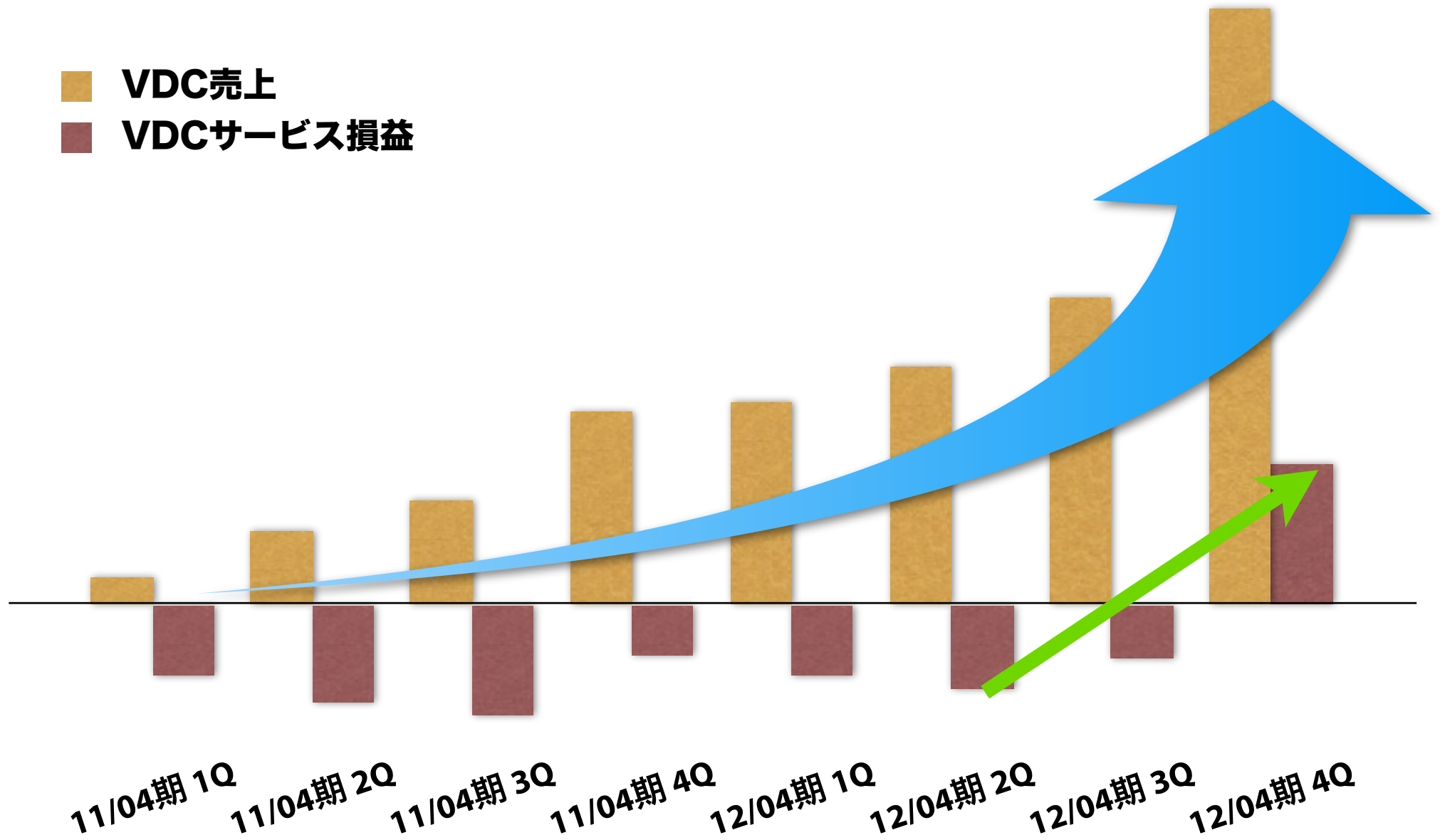


11/04期 1Q  
11/04期 2Q  
11/04期 3Q  
11/04期 4Q  
12/04期 1Q  
12/04期 2Q  
12/04期 3Q  
12/04期 4Q

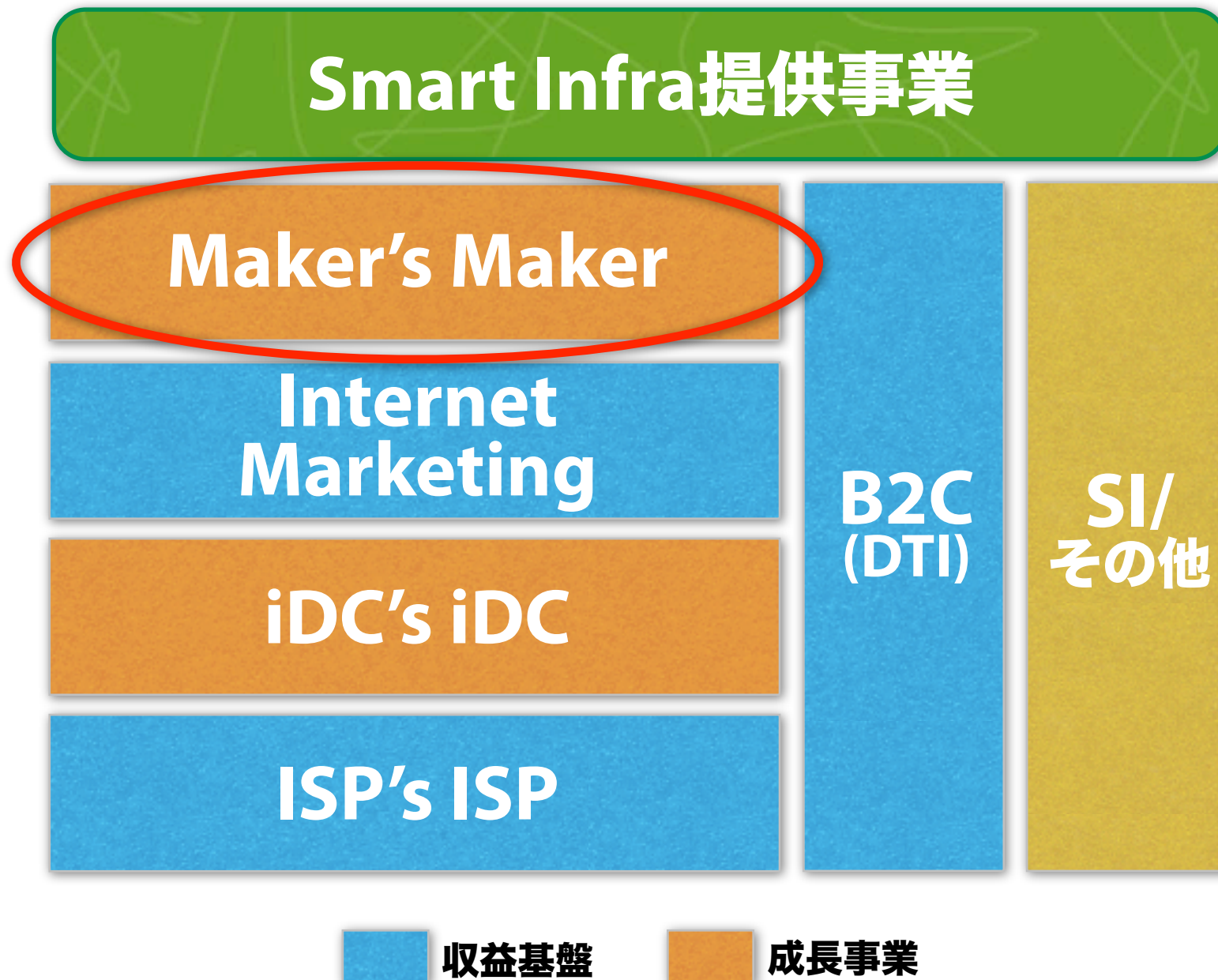


# VDC事業は順調に成長し、 サービス損益は4Q黒字化を達成

■ VDC売上  
■ VDCサービス損益

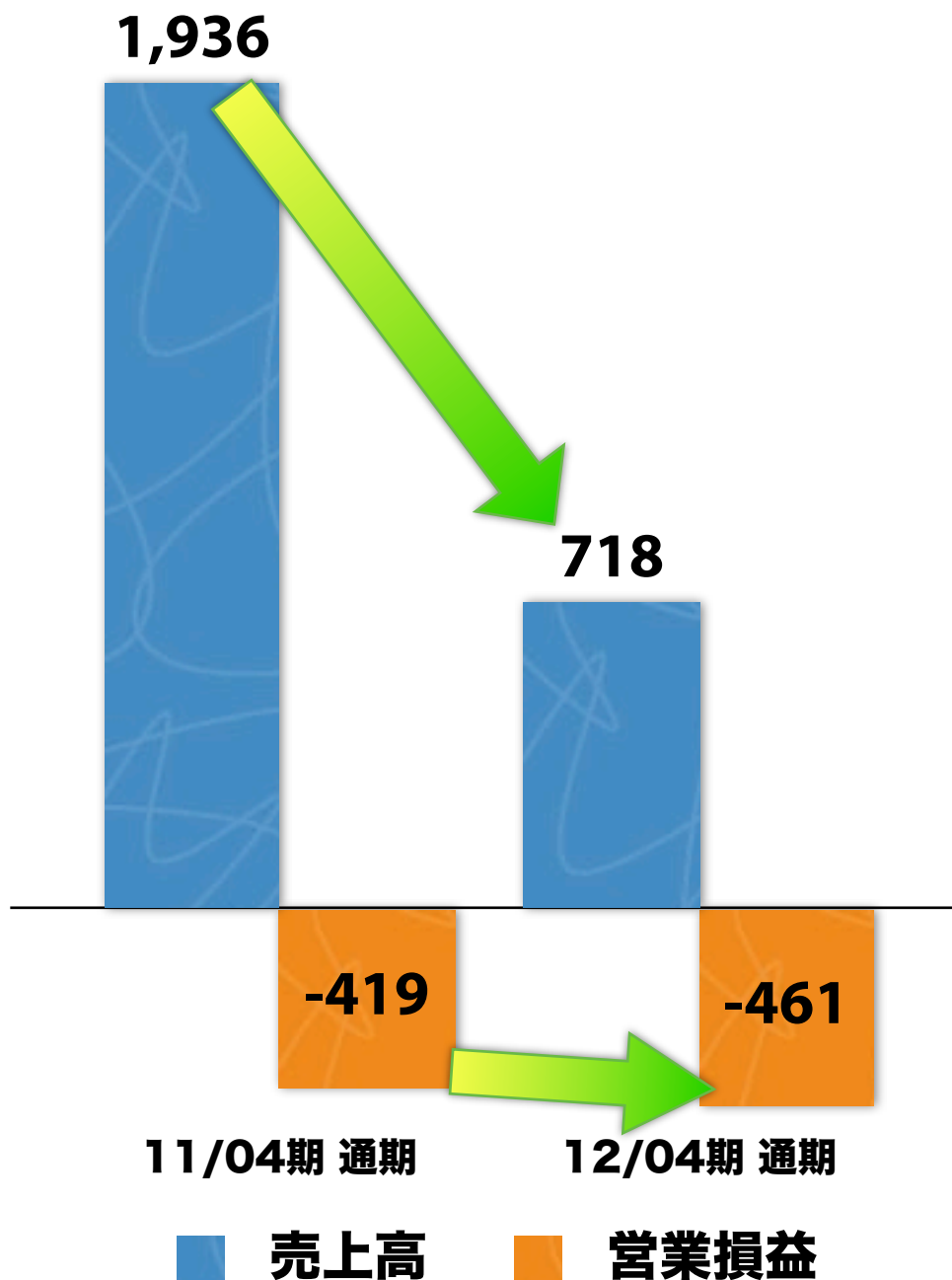


# SiLK VISION 2013におけるセグメント



# Maker's Maker

(単位:百万円)



売上高 : **62.9%減**

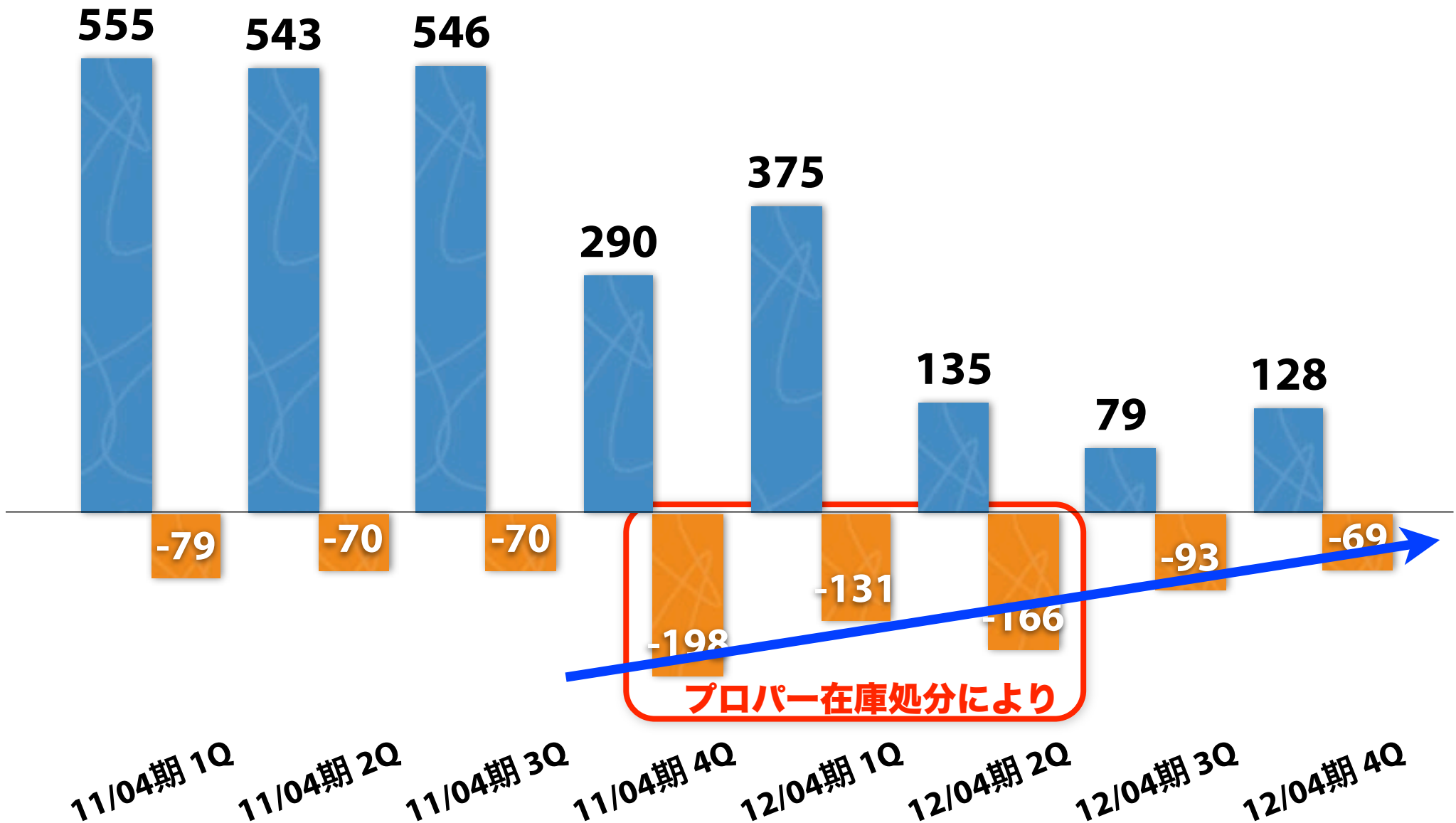
営業利益: **42百万円減**

- 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)
- 機器メーカー等へのServersManライセンス契約締結

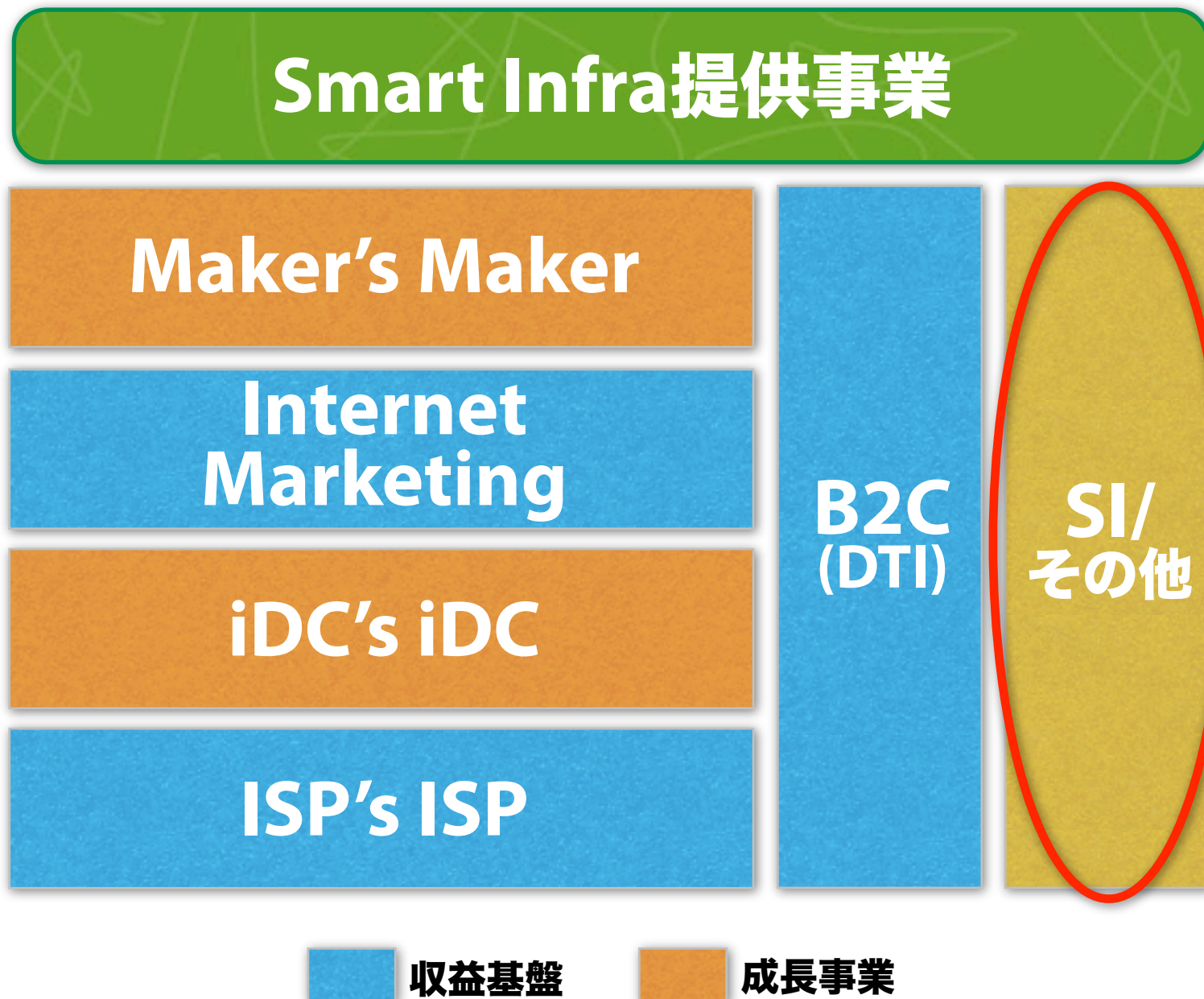
# 低粗利商品の多品種大量販売から、aigoと共同開発による粗利率の高い商品の少品種販売へシフト中

■ 売上高 ■ 営業利益

(単位:百万円)

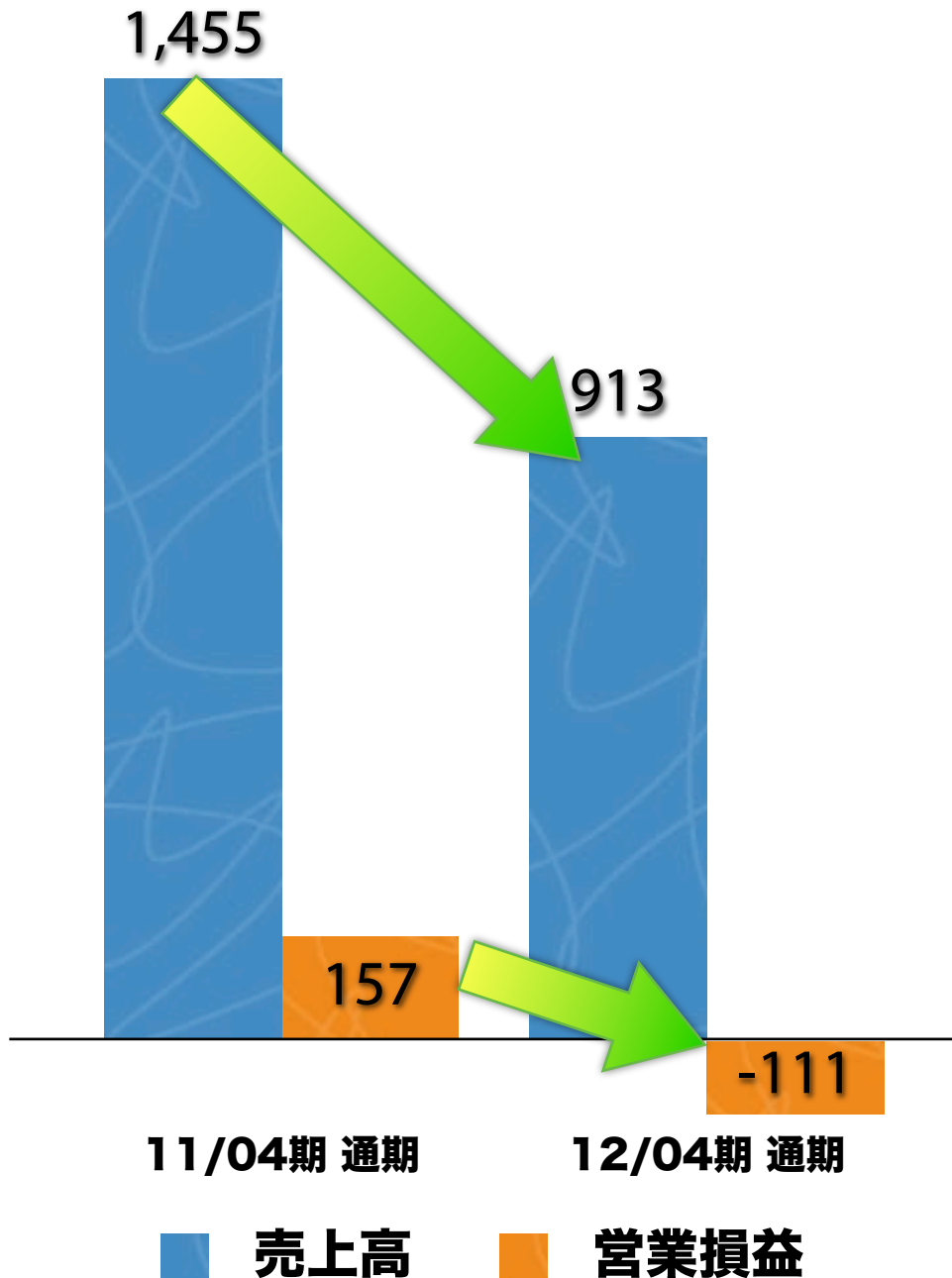


# SiLK VISION 2013におけるセグメント



# SI/その他

(単位:百万円)

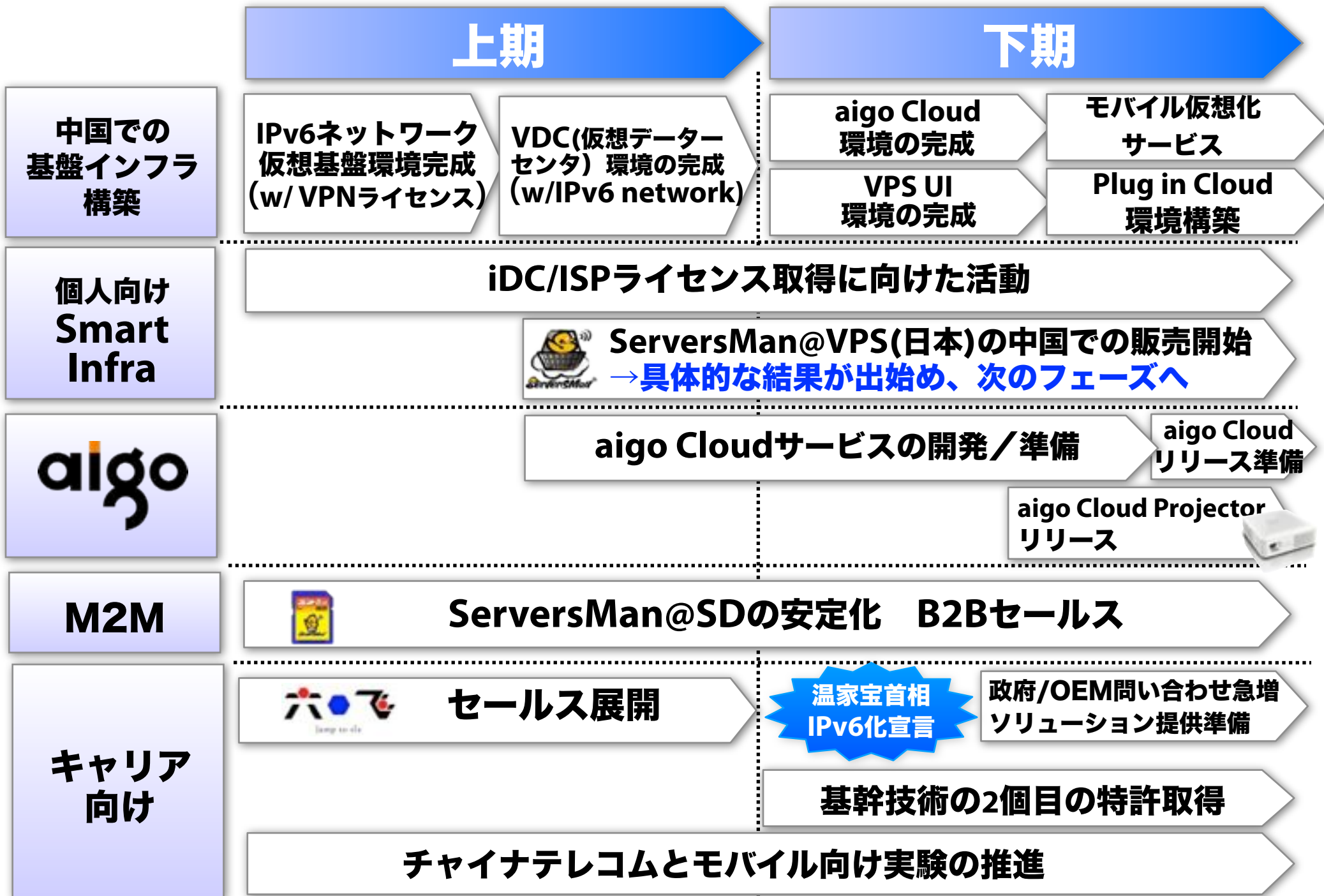


**売上高 :37.3%減**  
**営業利益:269百万円減**

○ SI事業の受注減により減収減益

# 中国事業

# 中国事業取り組み





# 本日のアジェンダ

**1. 2012年4月期 通期連結業績**

**2. 2013年4月期 業績見通し及び取組み**

**2013年4月期 経営方針/基本方針**

**セグメント名の変更について**

**セグメント別戦略トピック**

# **SiLK VISION 2013の現在地**

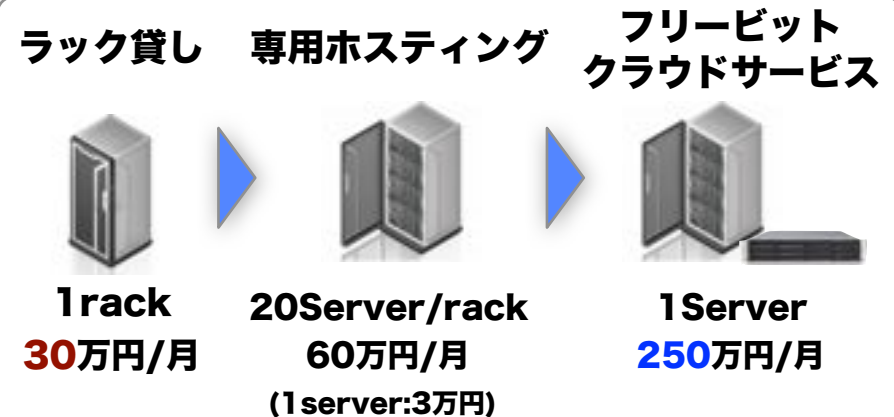
# SiLK VISION 2012/2013の骨子と現在地

	SiLK VISION2012/2013 骨子	施策の現在地
事業方針	IPv6&仮想化によるプラットフォーム提供で世界No.1を目指す	約 <b>50万ユーザ数</b> を獲得し、同領域において <b>世界最大規模</b> 。ServersMan TABのリリースで更に増加予定
	IPv6コンテンツの開発/利用環境を提供	ServersMan Market Makerの完成と <b>複数の機器メーカーへのライセンス契約締結/Feel6/ServesManTab</b> の提供開始
	世界への進出の強いコミット	<b>BII/aigo</b> とのパートナーシップを元に事業を推進
	“ソフトウェアのハードウェア化”に挑戦する	<b>aigo</b> との提携に成功。 <b>Social Computer / Plug in Cloud Platform</b> の完成
業績方針	2013年4月期で売上 <b>260~280億円</b> 、営業利益 <b>26~28億円</b> を目指す。 営業利益率は <b>10%</b> を堅持	次ページ以降にて説明
	中国事業は2013年4月期に連結対象化を目指す	IPv6の商用化が開始される <b>2013年</b> を目指して積極的なSales展開を行う。
	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現するために積極的に事業買収を行う	クラウドインフラ領域進出の為に、 <b>MEX</b> を買収し、構造改革完了。インターネットMarketing領域において <b>フルスピード</b> を買収し構造改革を完了。ブロードバンドインフラ領域において <b>ベッコアメ・インターネット</b> (100%化)、 <b>アルファインターネット</b> を買収(今期構造改革、来期利益貢献)

# SiLK VISION 2013(2012)発表後の事業差異

## 1.MEXリアルデータセンター分野からの撤退 [△15~20億円]

「不動産ビジネス」では差別化が難しい事を判断、**仮想化によるクラウドデータセンター**に特化するためリアルデータセンタービジネスからの撤退し、リソースを集中投下。



## 2.EXEMODE プロパービジネスからの撤退 [△15億~20億円]

規模/開発力の限界からEXEMODE単体によるデジタル家電ビジネスから撤退。**aigoとの提携**による少機種高付加価値ネットワーク家電(build in cloud分野)と、**Plugin Cloud**による、SDカードによるネットワーク化分野に事業転換。

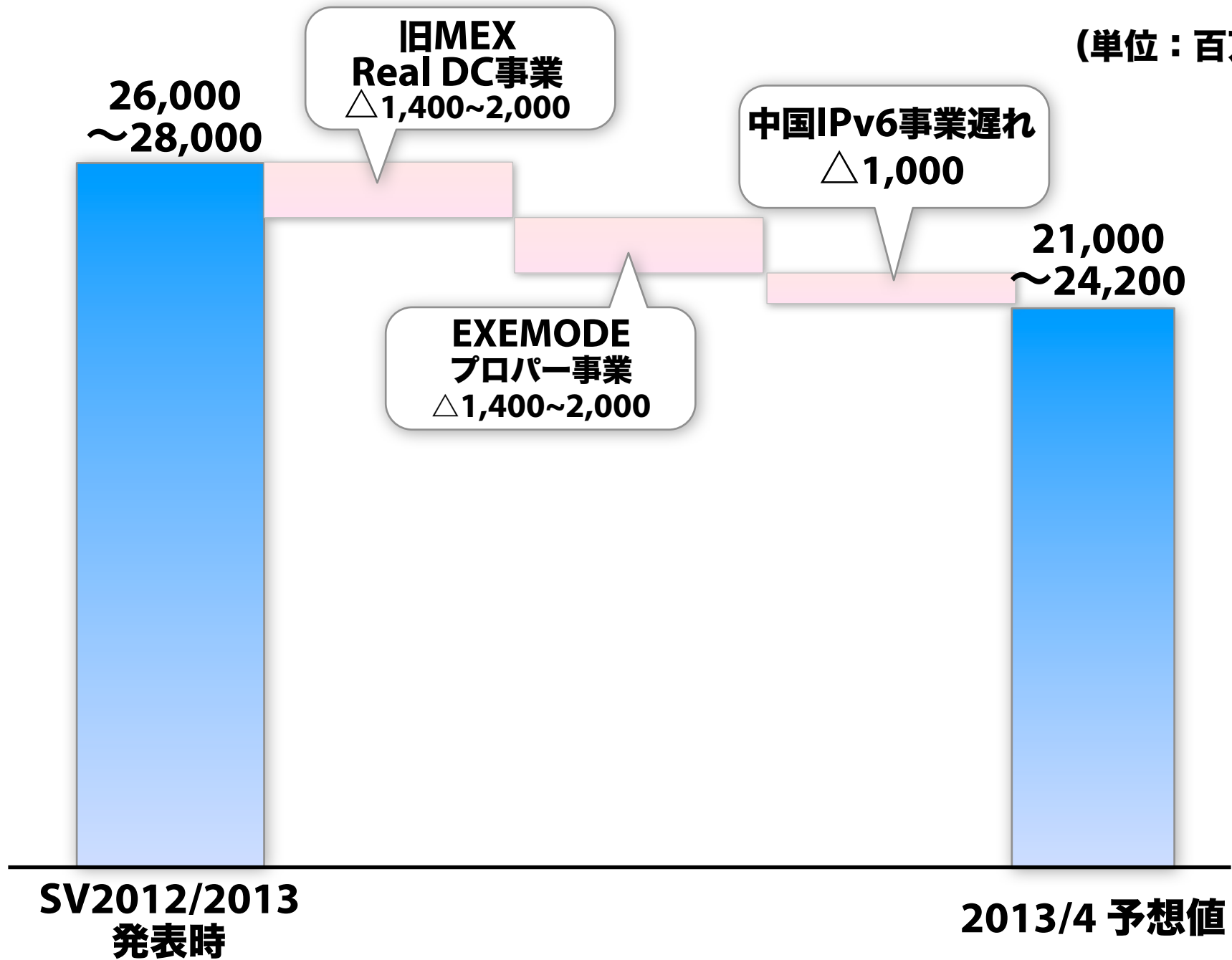
exemode  
The Partner of aigo



## 3.中国でのIPv6商用化許可/iDCライセンスの取得遅れ [△10億] 中国政府の方針により、IPv6商用化は2013年より。

# SiLK VISION 2013(2012)発表後の事業差異

(単位：百万円)



# 2013年4月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	12/04期 実績	13/04期 予想	前年 同期比
売上高	21,180	23,000	+8.6%
EBITDA	2,120	3,000	+41.5%
営業利益	903	1,800	+99.3%
経常利益	1,027	1,500	+46.1%
当期純利益	244	600	+145.0%
一株純利益	12.3 <sub>(円)</sub>	30.2 <sub>(円)</sub>	+144.8%

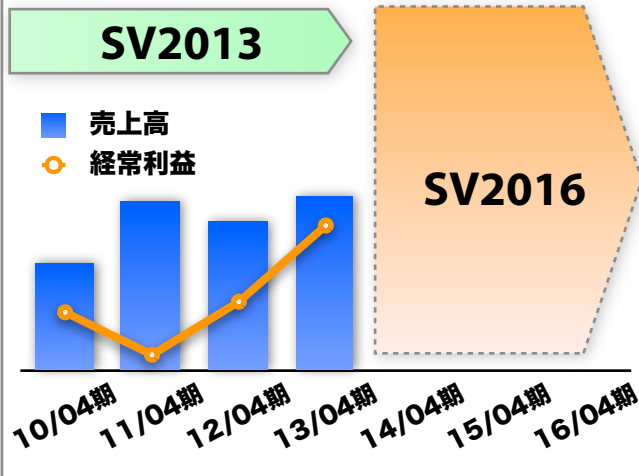
# 2013年4月期 経営方針

**“計算できる成長”を実現する  
Smart Infra企業集団として、  
“飛躍を実現”する年**

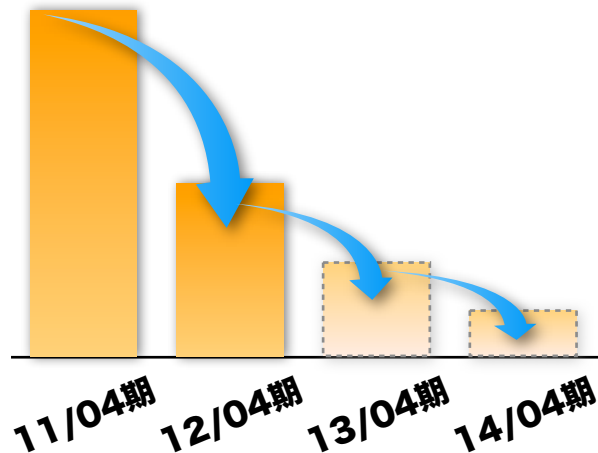


# 2013年4月期 基本方針(1/2)

## SiLK VISION 2013最終年 +次期中期へのブリッジ



## サーバ/ネットワークコスト削減



## 重点領域の設定

MVNO

成長



3Gは利益創出フェーズへ  
4G参入検討開始

Cloud

成長



利益創出フェーズへ

M2M

成長



Plugin Cloudの完成で、  
戦略確定し、コスト  
部分のコントロールも可能に

SEO/  
SEM

成長



構造改革が終了し、  
利益創出へ

Social

新規



独自領域の投資を開始

IPv6

新規



IPv6と仮想化の  
融合領域において  
世界No.1を目指す

# 2013年4月期 基本方針(2/2)

モバイル(MVNO)へ積極的にシフト

構造改革



- モバイル(MVNO)の急激な伸長。ADSLの減少、FTTHの鈍化を見込む
- 4Gを中心とした領域の投資を継続。

B2C(DTI)

成長

構造改革



- 個人向けクラウドインフラ提供事業者としてトップシェアを目指す
- モバイル(MVNO)の増加
- 固定網(DUP/ADSL)の減少への対応

中国事業



- 六飛をモバイル向けへも展開し、モバイル移行技術を促進
- 個人向け仮想サーバサービスの販売開始
- Plug in CloudによるM2Mの推進
- aigo cloudの推進

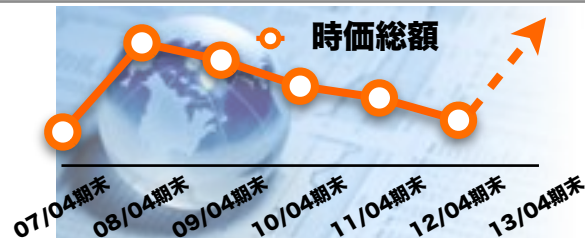
BPO推進

構造改革



- グループを貫いたBPOを実施。
- 唐津をコールセンターからBPOセンターへ。
- 更に唐津の業務を定型化し、自動化/中国無錫へ

IR活動の強化



- 構造改革(回線部分を除く)が終了し、「攻め」のフェーズへ入る。
- 進捗を、タイムリーかつ透明性の高い開示を行なっていく。

# 2013年4月期 連結業績予想

(単位:百万円)

上期 下期

13/04期	400	1,400
	22.2%	77.8%

12/04期	277	625
	30.7%	69.3%

## <下期偏重傾向の要因>

- 成長事業であるVDCに対する投資が上期に集中
- DTIの獲得施策が上期に集中
- MVNO (4G/LTE) の投資がスタート
- 事業を譲受けたアルファインターネットの構造改革を上期に集中して行うために、上期は赤字となる。

**2013年4月期 経営方針/基本方針**

**セグメント名の変更について**

**セグメント別戦略トピック**

# セグメント名の変更について

2013年4月期より**SmartInfra提供事業**という  
グループ事業内容に沿ったセグメント名に変更  
(セグメント名の変更のみで内訳には変更ありません)

2012年4月期まで

Maker's Maker

Internet Marketing

iDC's iDC

ISP's ISP



2013年4月期から

次世代インターネット・ユビキタス  
インフラ

アドテクノロジー  
インフラ

クラウドコンピューティング  
インフラ

ブロードバンド  
インフラ

※B2C及びSI/その他については変更ありません

**2013年4月期 経営方針/基本方針**

**セグメント名の変更について**

**セグメント別戦略トピック**

# SiLK VISION 2013におけるセグメント

## Smart Infra提供事業

次世代インターネット・  
ユビキタスインフラ

アドテクノロジー  
インフラ

クラウドコンピューティング  
インフラ

ブロードバンド  
インフラ

B2C  
(DTI)

SI/  
その他



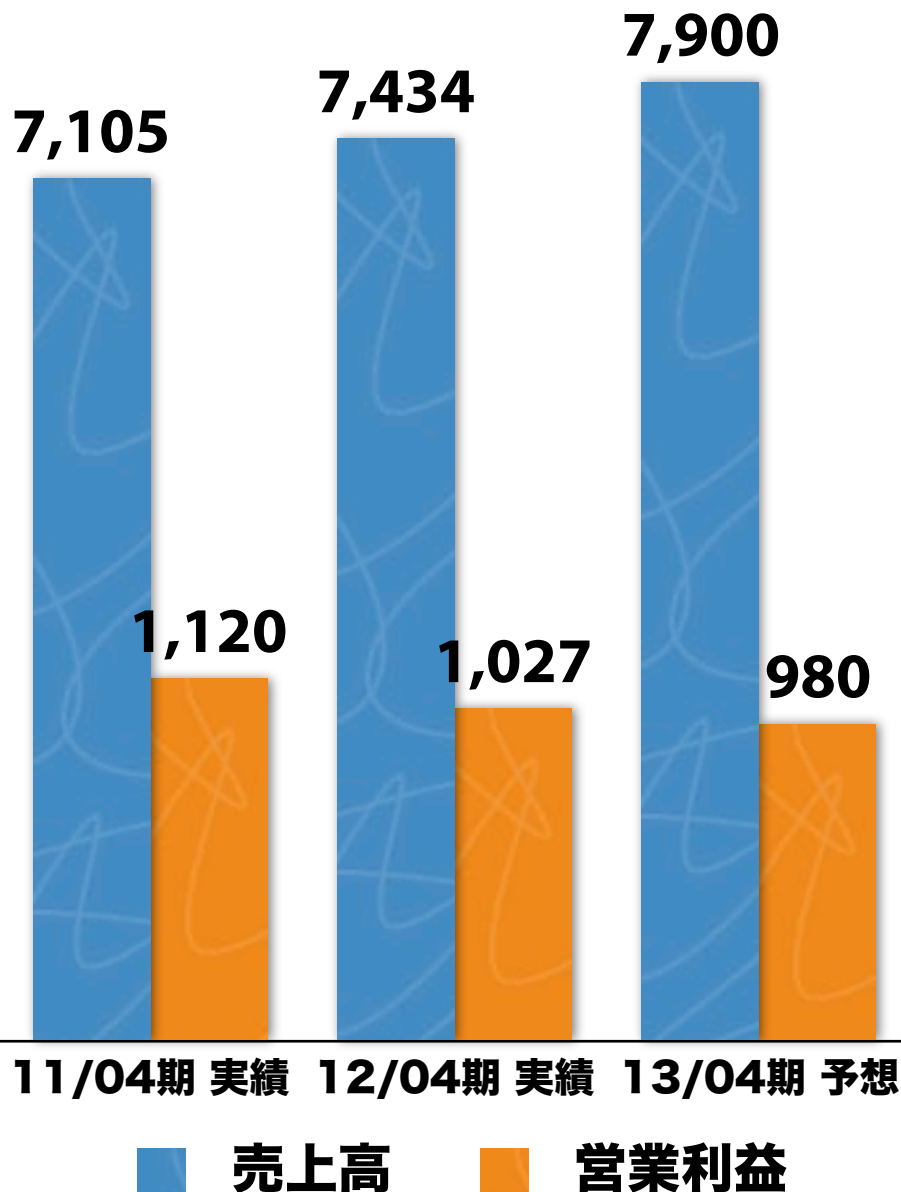
収益基盤



成長事業

# ブロードバンドインフラは、 固定回線からモバイルへのシフトを加速する

(単位:百万円)



売上高 : **6.3%増**

営業利益: **4.6%減**

- **MVNOの伸長**
- **クラウドメールの伸長**  
(クラウドメールは回線とセットでの販売が多いため現時点は当セグメント)
- **ダイヤルアップ/ADSLの減少を見込む**
- **FTTHの伸びの鈍化**  
→ **固定から無線への具体的なシフト開始の年**
  - **MVNO 3Gは1Qで黒字化予定**
  - **MVNO 4Gは投資を開始**



# SiLK VISION 2013におけるセグメント

## Smart Infra提供事業

次世代インターネット・  
ユビキタスインフラ

アドテクノロジー  
インフラ

クラウドコンピューティング  
インフラ

ブロードバンド  
インフラ

B2C  
(DTI)

SI/  
その他



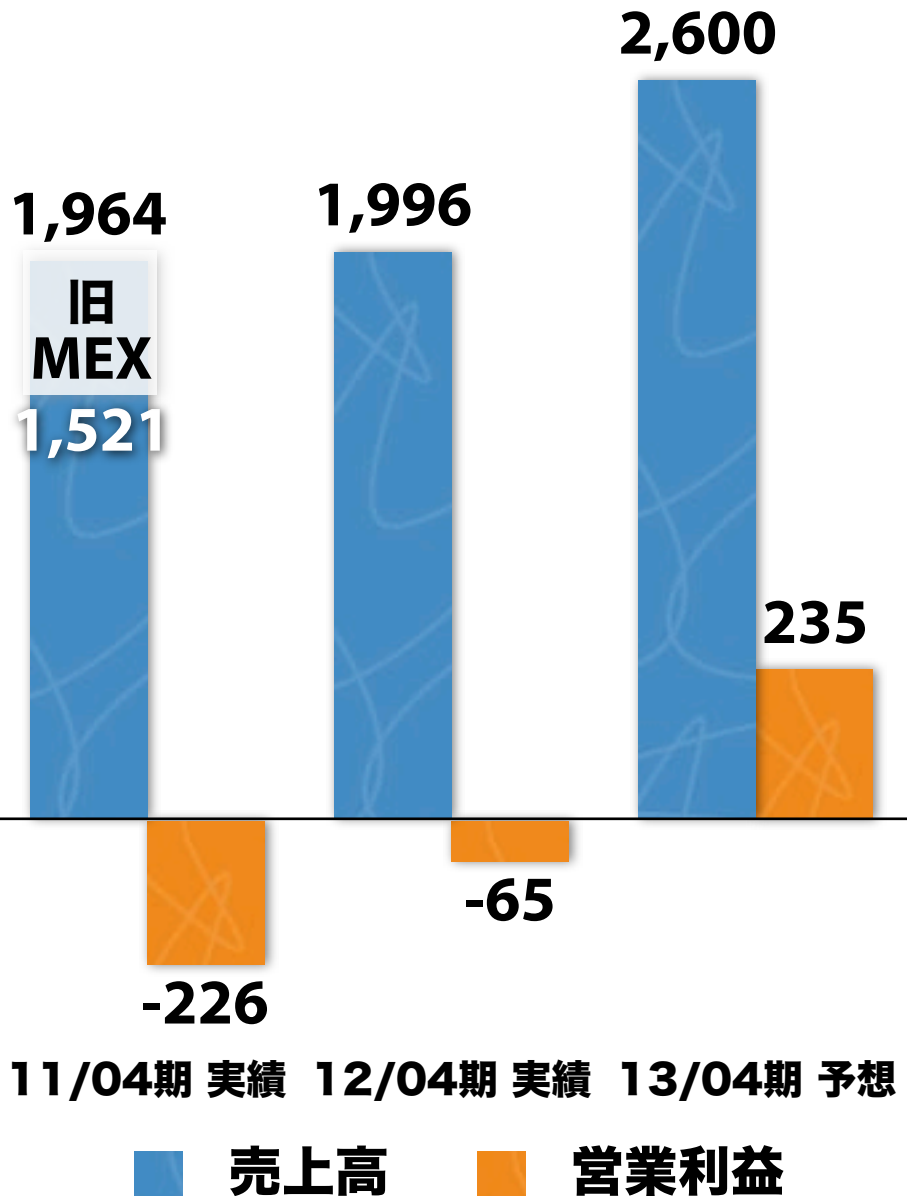
収益基盤



成長事業

# クラウドコンピューティングインフラは、 VDC及び新事業の立ち上げでさらなる成長の拡大

(単位:百万円)



売上高 : **30.2%増**

営業利益: **300百万円増**

- 前年度4Q黒字化達成。  
利益創出フェーズへ
- ムーアの法則をベースとした仮想化技術の進歩で原価率を更に低減
- 既存顧客の「おかわり需要」を土台にさらに新規獲得
- 無錫SiLKNOCを使ったMSP事業のスタート
- 新商材の投入 (継続的な投資の実施)
- ブランド投資の開始

# SiLK VISION 2013におけるセグメント

## Smart Infra提供事業

次世代インターネット・  
ユビキタスインフラ

アドテクノロジー  
インフラ

クラウドコンピューティング  
インフラ

ブロードバンド  
インフラ

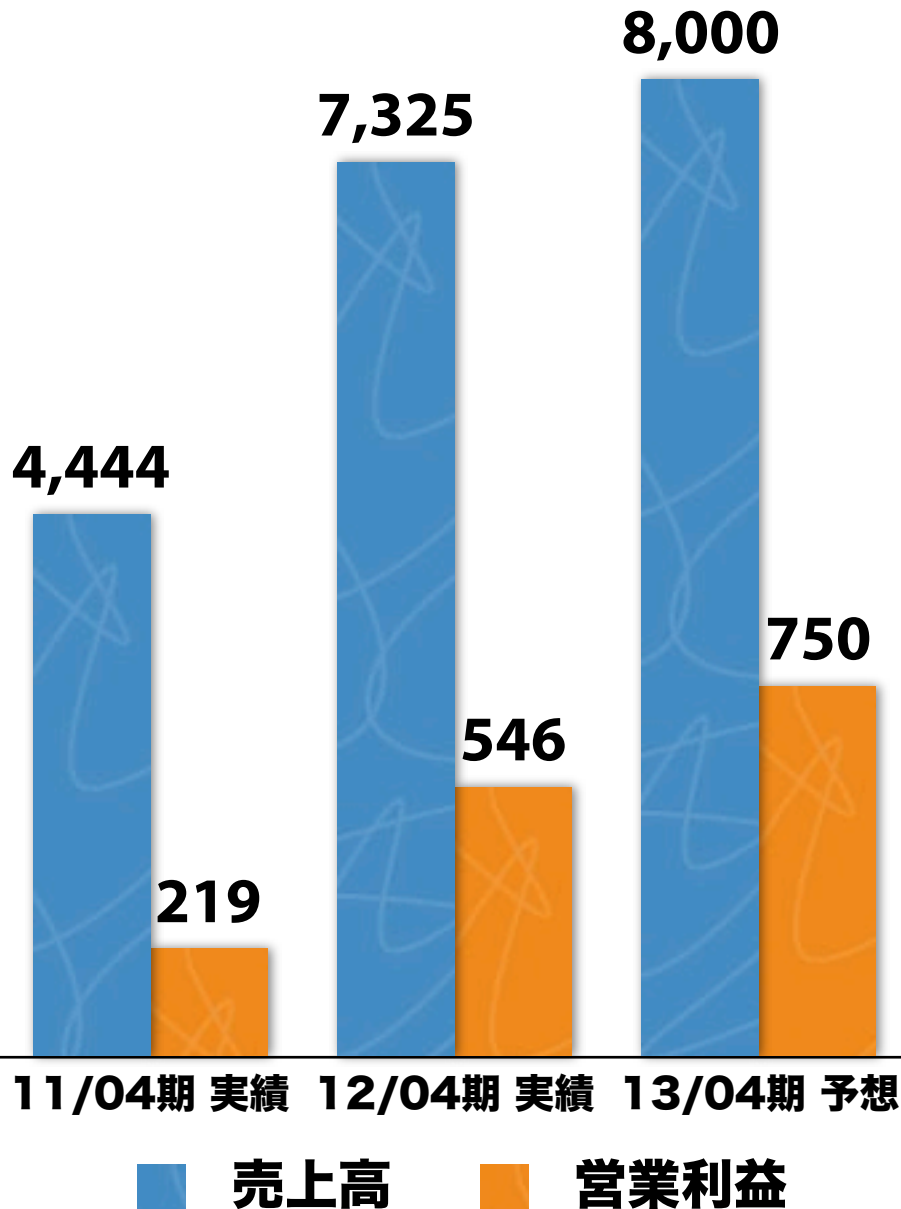
B2C  
(DTI)

SI/  
その他

 収益基盤     成長事業

# アドテクノロジーインフラは、テクノロジーに特化したインターネット総合広告代理店を目指す

(単位:百万円)



売上高 : **9.2%増**

営業利益: **37.3%増**

- SEOは圧倒的な高品質化と取扱量の拡大でNo.1の地位を維持
- 新プラットフォーム戦略として「AdMatrix」を開始
- ディスプレイネットワーク領域へ本格的に参入
- 海外展開の第1弾として、上海での営業を年末を目処に開始予定

# SiLK VISION 2013におけるセグメント

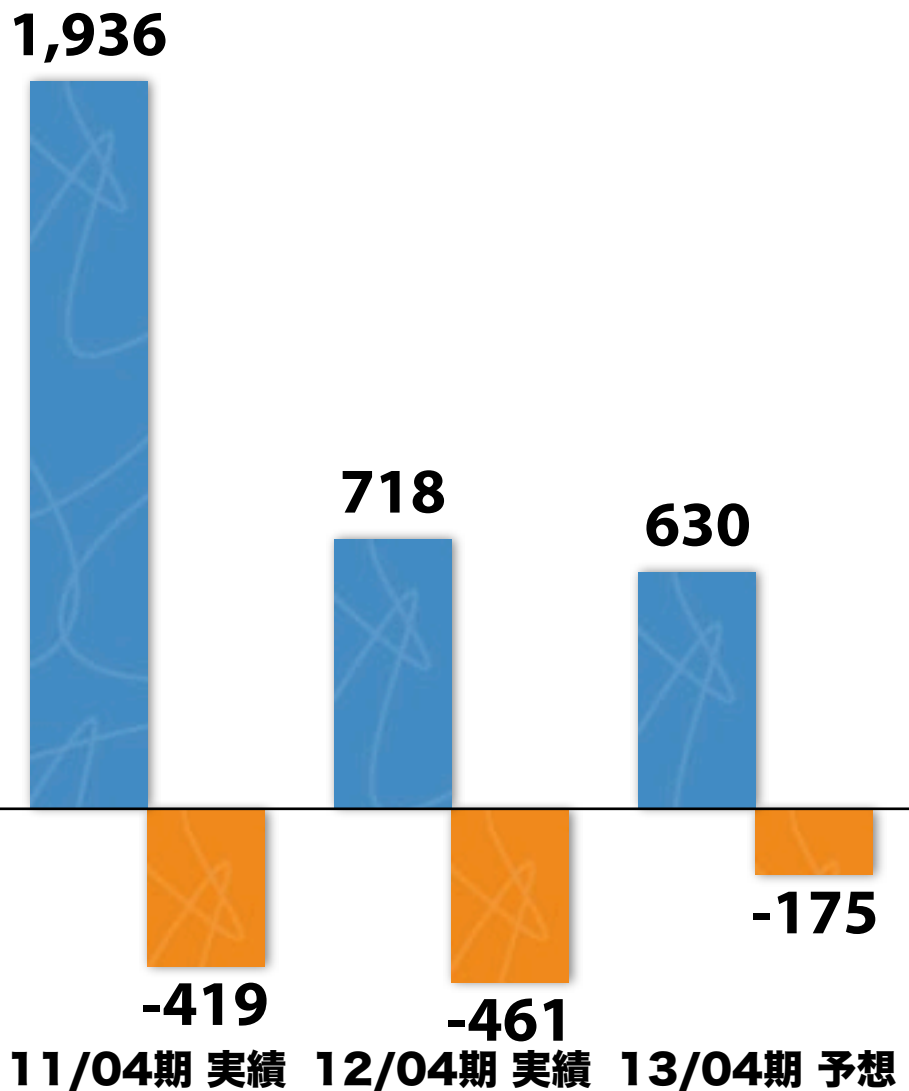
## Smart Infra提供事業



■ 収益基盤    ■ 成長事業

# 次世代インターネット・ユビキタスインフラは、 M2MやIPv6化への取り組みを強化

(単位:百万円)



売上高 : **12.4%減**

営業利益: **286百万円増**

- ServersMan技術のライセンス
- aigo共同開発プロダクトに特化 (Social Computer/Plug in Cloud等)
- IPv6 新規開発費用 (投資)

■ 売上高 ■ 営業利益

# 本日発表

**フリービット、法人市場向け  
「ServersMan@CAS」を  
WSS搭載NAS販売国内トップクラスの  
ロジテックINAソリューションズへライセンス提供**

**～Private Cloudを5分で実現する洗練された「Simple.UI」、  
法人利用に最適な「リモートアクセス機能」を大幅強化～**



**Logitec**



# 本日発表 #2

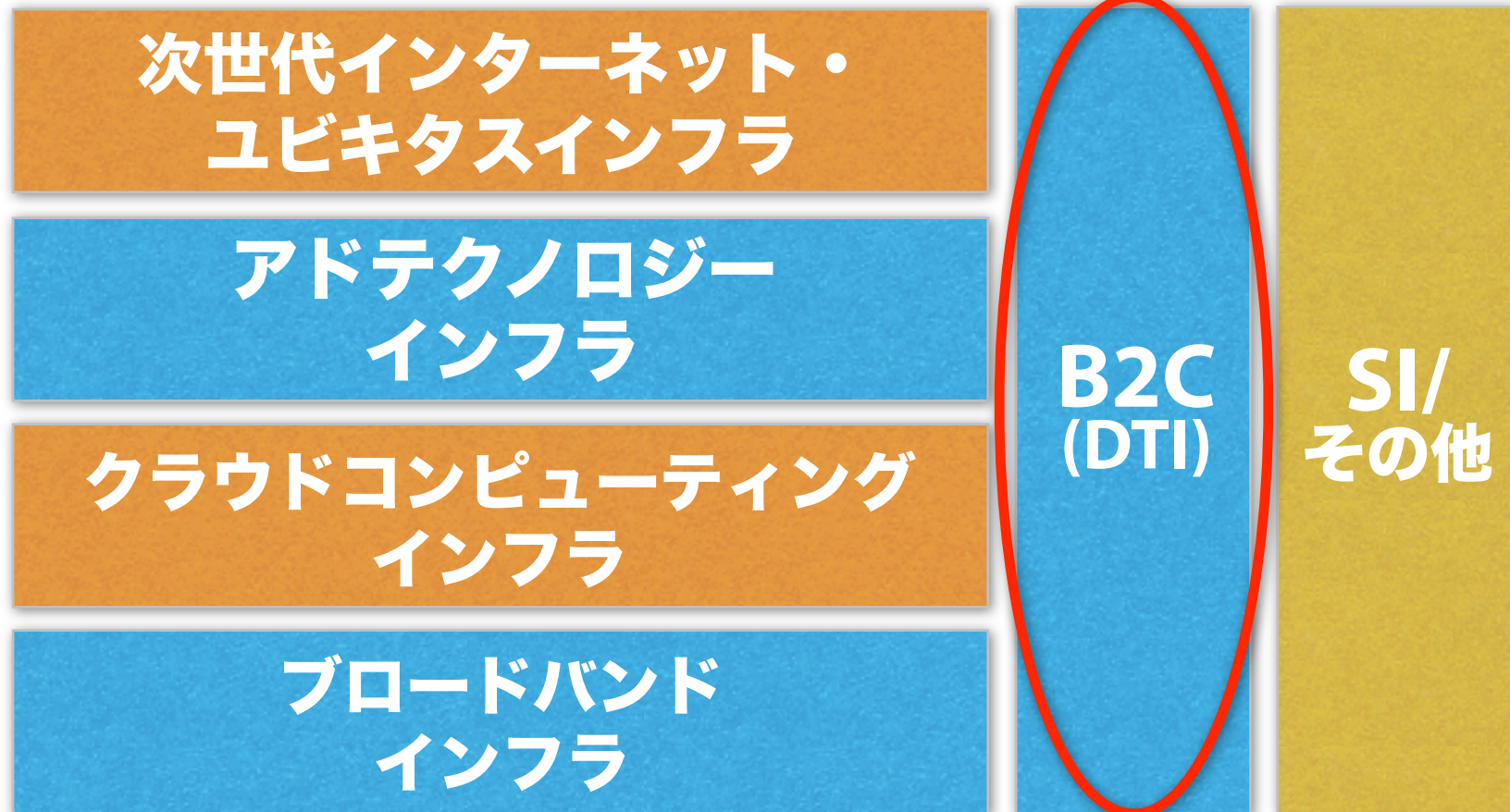
フリービットの中国合併会社Smart Cloudが  
中国政府直属の研究所が主催する、  
中国データセンタ大会にて  
「**Big Data**ストレージプラットフォーム優秀賞」を受賞

aigo Cloudがプラットフォームに依存しないこと、  
共有機能があることが評価ポイントに。  
今後成長が見込まれる**Big data** 領域での評価



# SiLK VISION 2013におけるセグメント

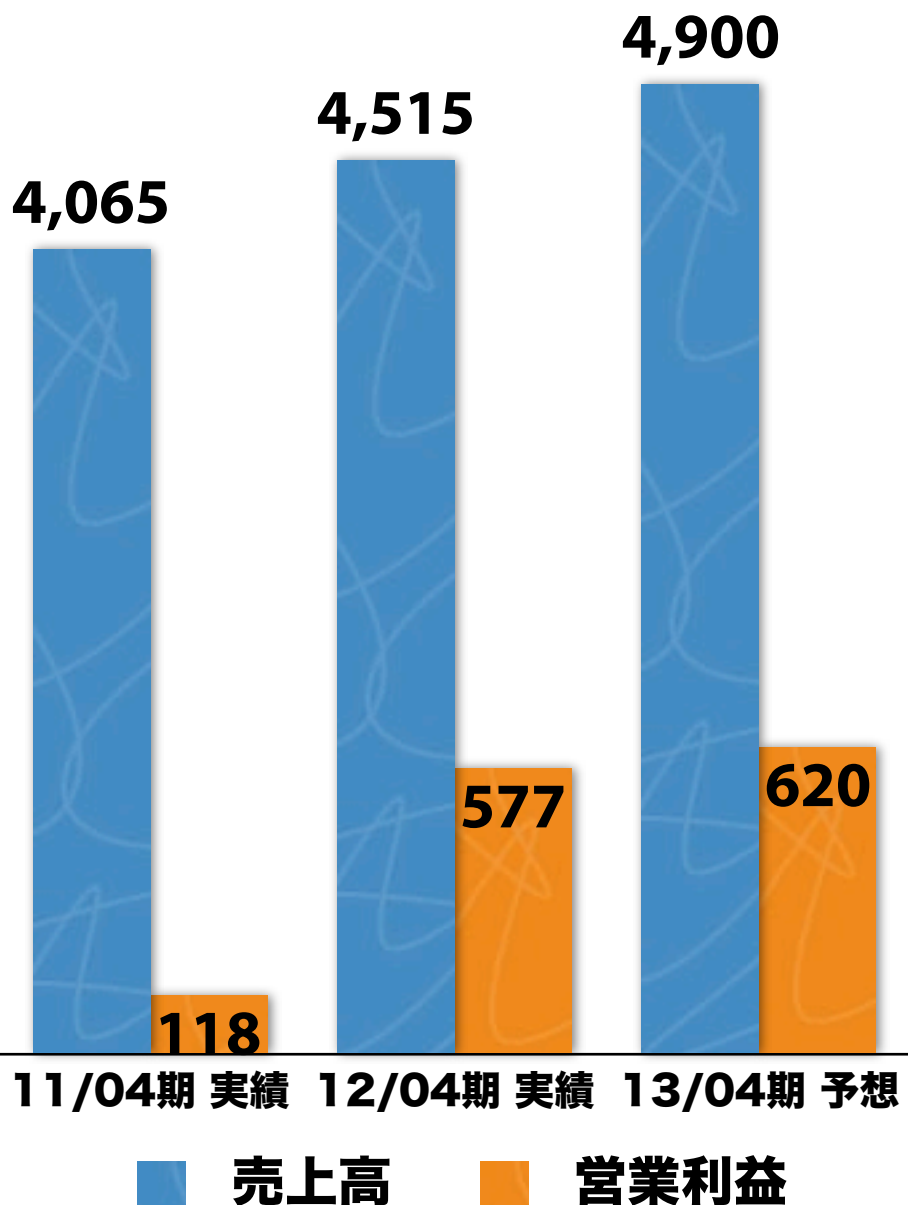
## Smart Infra提供事業



 収益基盤       成長事業

# B2C(DTI)はモバイルへのシフトとクラウド化の促進、 BPO推進による業務の効率化を図る

(単位:百万円)



売上高 : **8.5%増**  
営業利益: **7.4%増**

- **ユーザ獲得施策**に対し、積極的に投資を継続
- VPS/Disk/Mailを中心とした**個人向けクラウド環境**でNo.1を目指す。
- **WiMAX/LTEの拡販**  
固定からモバイルへのシフト
- 唐津/無錫を利用したBPOを**積極推進**
- **ブランド構築**に投資を開始

# SiLK VISION 2013におけるセグメント

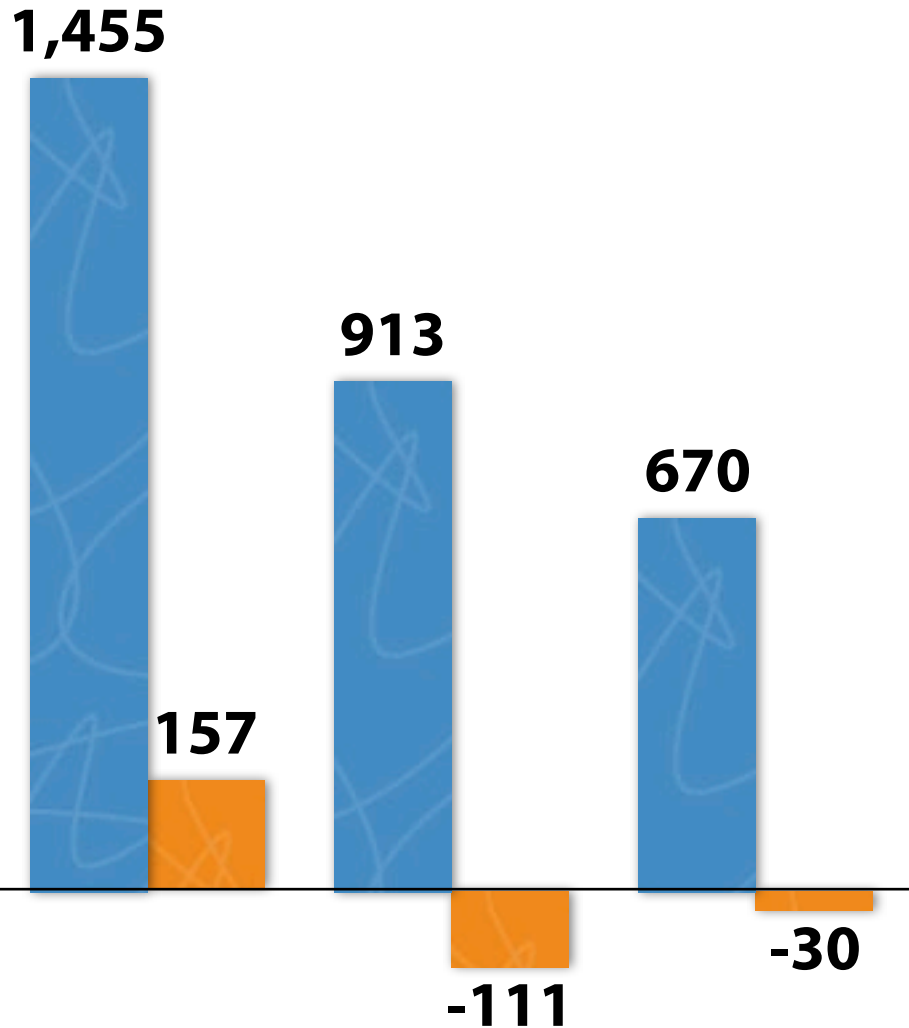
## Smart Infra提供事業



■ 収益基盤    ■ 成長事業

# SI/その他

(単位:百万円)



売上高 : **26.6%減**  
営業利益: **81百万円増**

○アイシンクレント社との提携による  
不動産/賃貸向けビジネスへの拡大

11/04期 実績 12/04期 実績 13/04期 予想

■ 売上高 ■ 営業利益

# 中国事業

# 中国事業

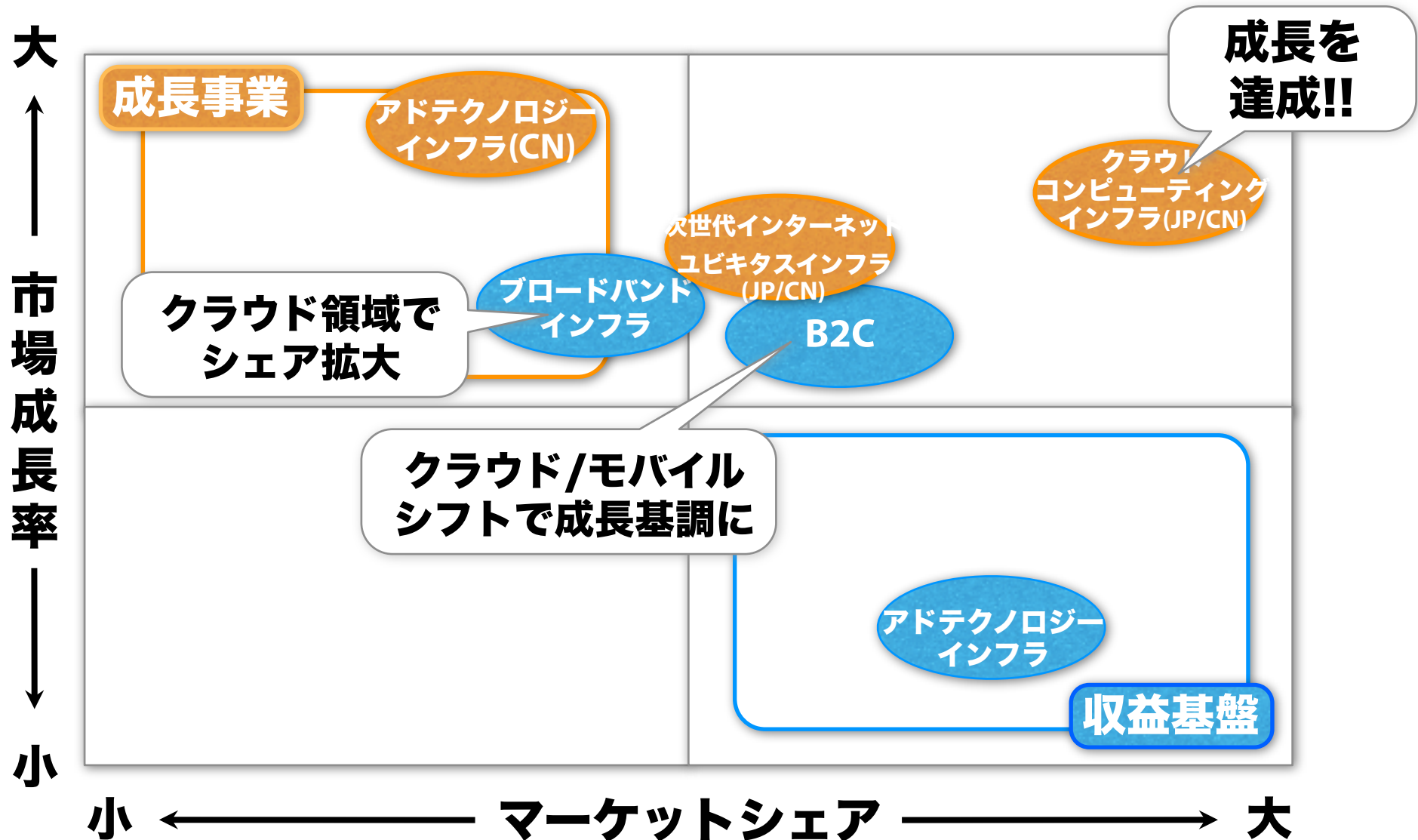
中国 IPv6の商用化が開始される2013年を目指して、昨年度までに構築完了したインフラ基盤の積極的なSales展開を行う。

IPv6事業	モバイルと移行技術を推進。 六飛のブランド化
iDC事業	仮想サーバの販売開始
M2M事業	Plug in Cloudの販売開始
aigo 事業	aigo との製品開発とaigo cloud展開

不安定な状態ながらも、仮想システムの完成 / クラウド環境の開発完了 / Plugin Cloud 商品の完成で、販売体制が整った。  
日中の連携でSalesを開始。通期黒字化を達成し、最後の投資フェーズとなる

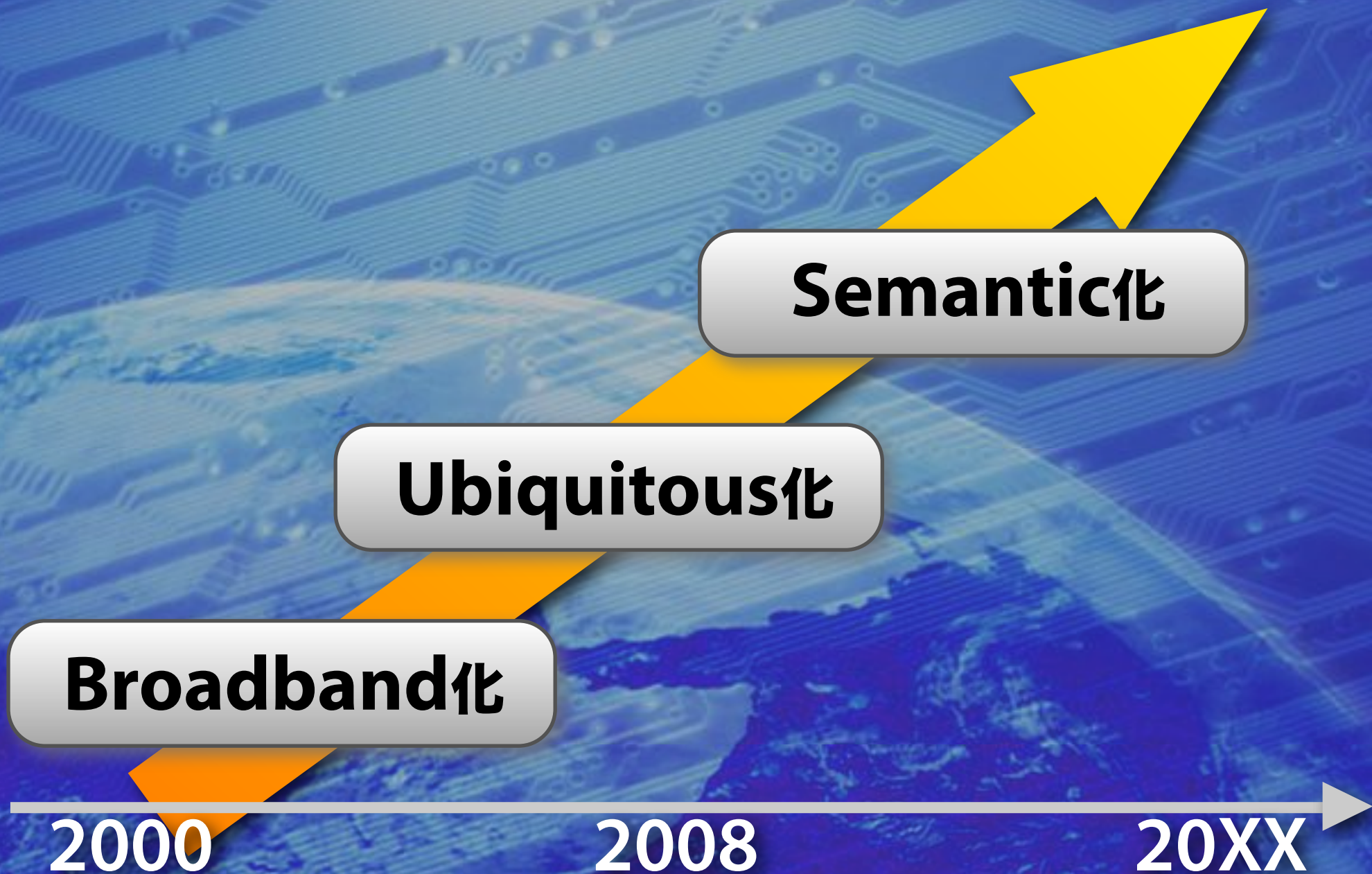


# SiLK VISION 2013におけるポートフォリオの 着地点イメージ



# **今期～来期以降に向けた 重要な取り組み**

# インターネットの動き



出典 元MITコンピュータ科学研究所所長  
マイケルダートウズス著 ダートウズス教授のIT学講義

# 2020年のインターネット

**予感**

**実感**

**体感**

**2000**

**2010**

**2020**

目的地

**現在地 #1**

現在地

# Moore's Law

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



予感  
2000

実感  
2010

体感  
2020

1997年のCPU

2010年のCPU

2010年のCPU

2020年のCPU



Pentium processor

Intel Core i7 processor

Intel Core i7 processor

1997年のServer

2010年のServer

2010年のServer

2020年のServer



**予感**

**実感**

**体感**

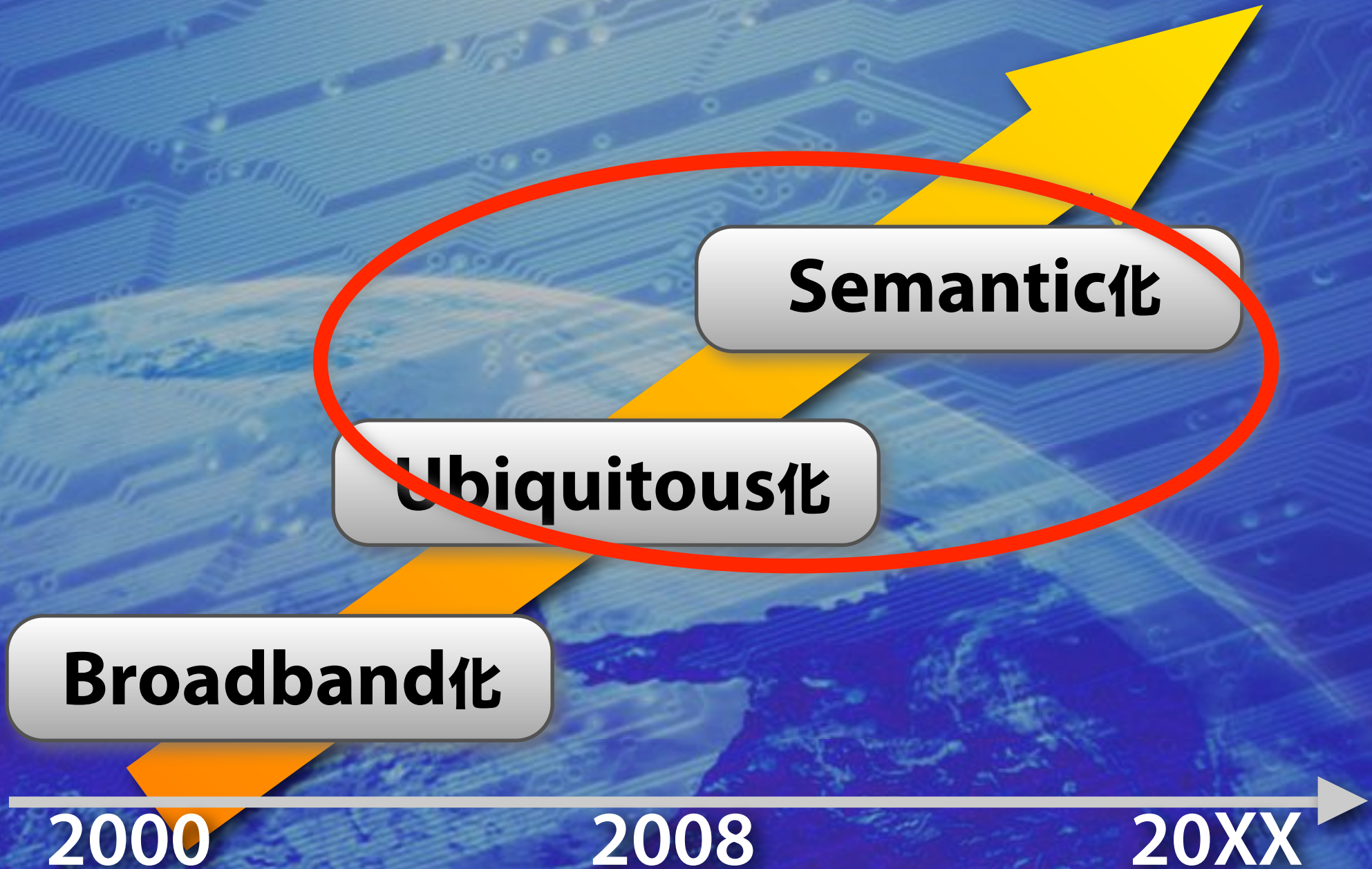
**2000**

**2010**

**2020**



# インターネットの動き



出典 元MITコンピュータ科学研究所所長  
マイケルダートウズス著 ダートウズス教授のIT学講義

目的地

**現在地 #2**

現在地

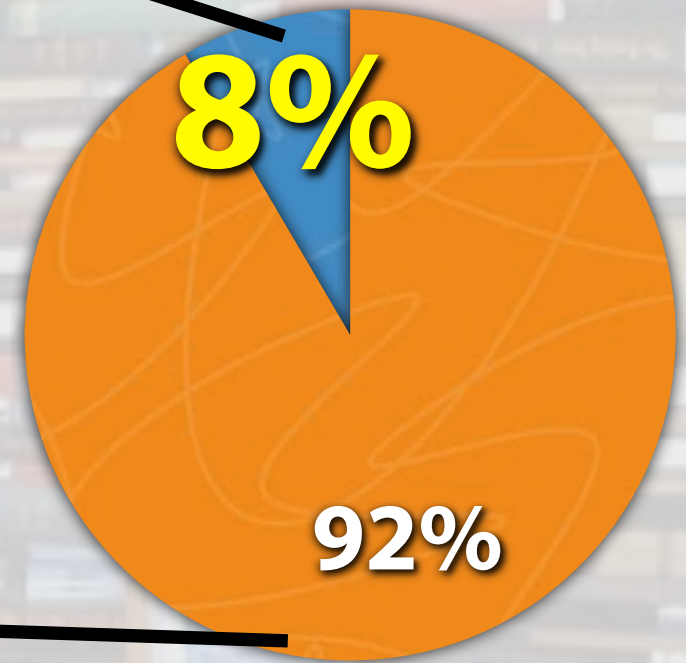
# 現在のインターネットの一つの限界

Google がデジタル化した本の数

約1,200万冊

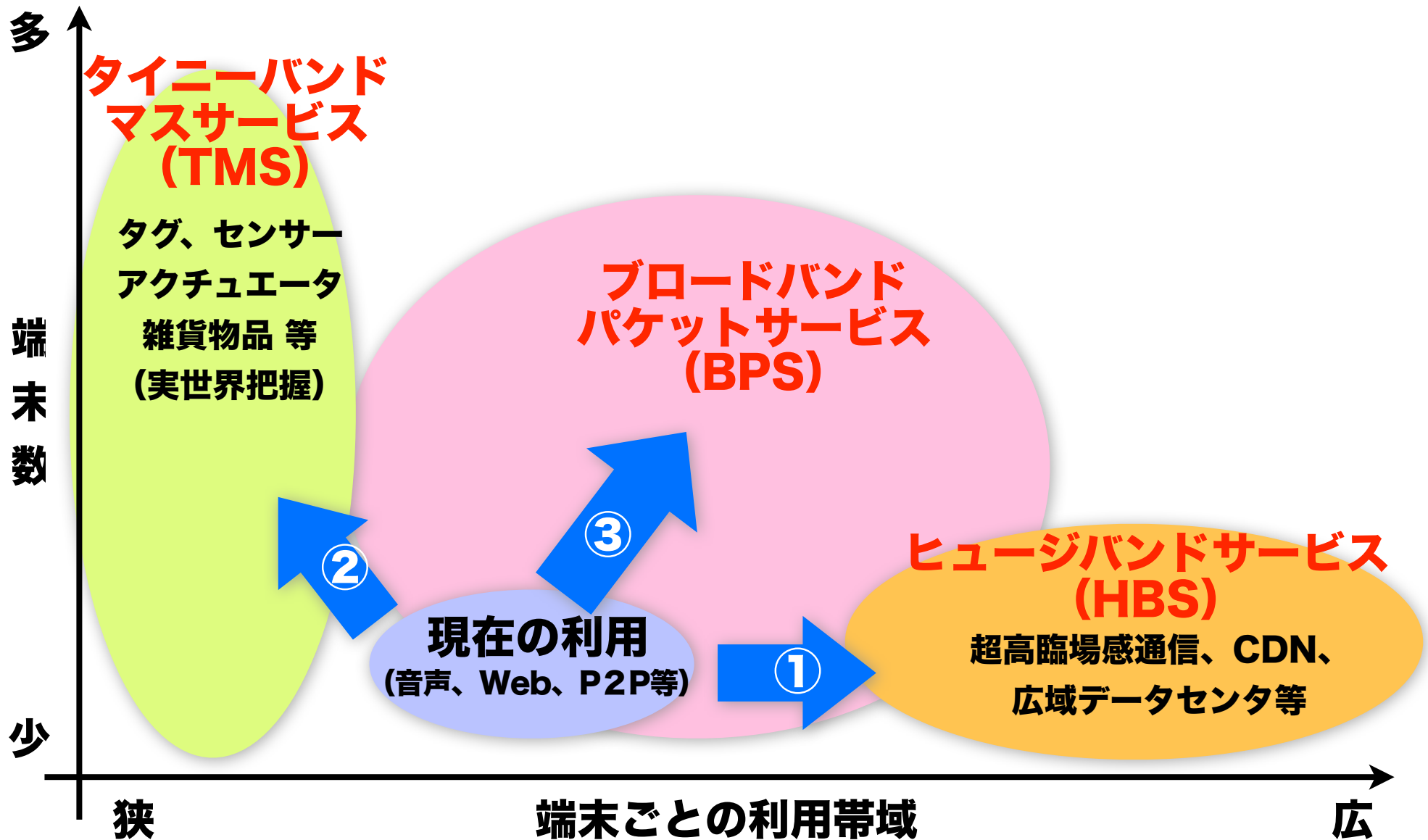
世界に存在する本の数（種類）

約1億3,000万冊



Google は世界中の約8%の書籍しか検索出来ない

# 2020年頃のネットワークサービスの方向性



出典：新世代推進ネットワークフォーラム 研究開発戦略ワーキンググループ  
「新世代ネットワークに向けたNTT R&Dの取り組み」より

**タイニーバンドマスネットワーク**



**M2M (センサー) ネットワーク**



**Big Dataの世界**

リアル



センサー

CCDセンサ



010100..

デジタル



加速度センサ



110010..



温度計センサ



101100..



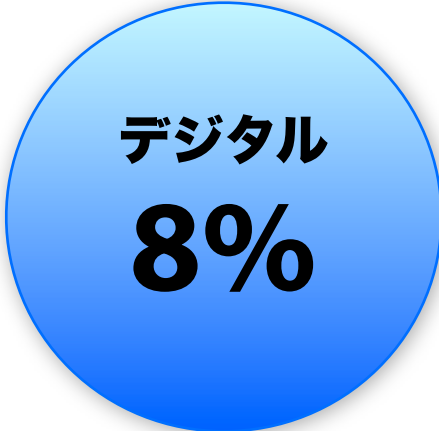
**M2Mでなんでもデジタル化!!**



**リアル**



**センサー  
ネットワーク  
(デジタル化)**



**デジタル  
8%**

目的地

# 現在地 #3

現在地





**iCloud**



apple

rest of apple

Unplugged

**機器によるインターネット領域  
(M2M：モノとモノとのインターネット)**





**Plugin  
Cloud**

**Cloud@SD**

Powered by

**ServerMan<sup>™</sup>**

**SDカード/USBスロットを持つ  
あらゆる機器を瞬時にクラウド化**

Powered by  
**ServerMan**<sup>TM</sup>

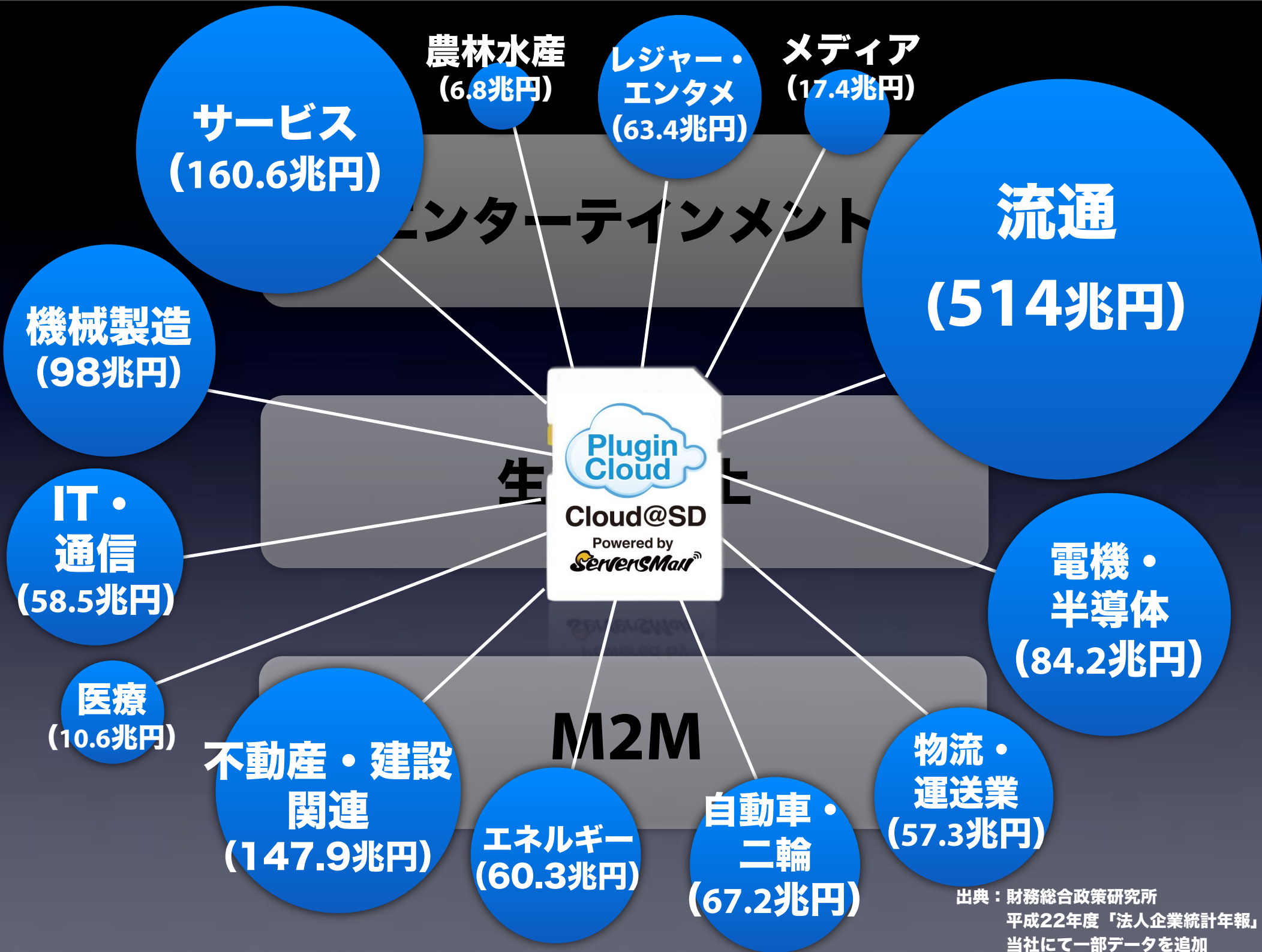
# Cloud@SD のターゲット

**エンターテインメント**

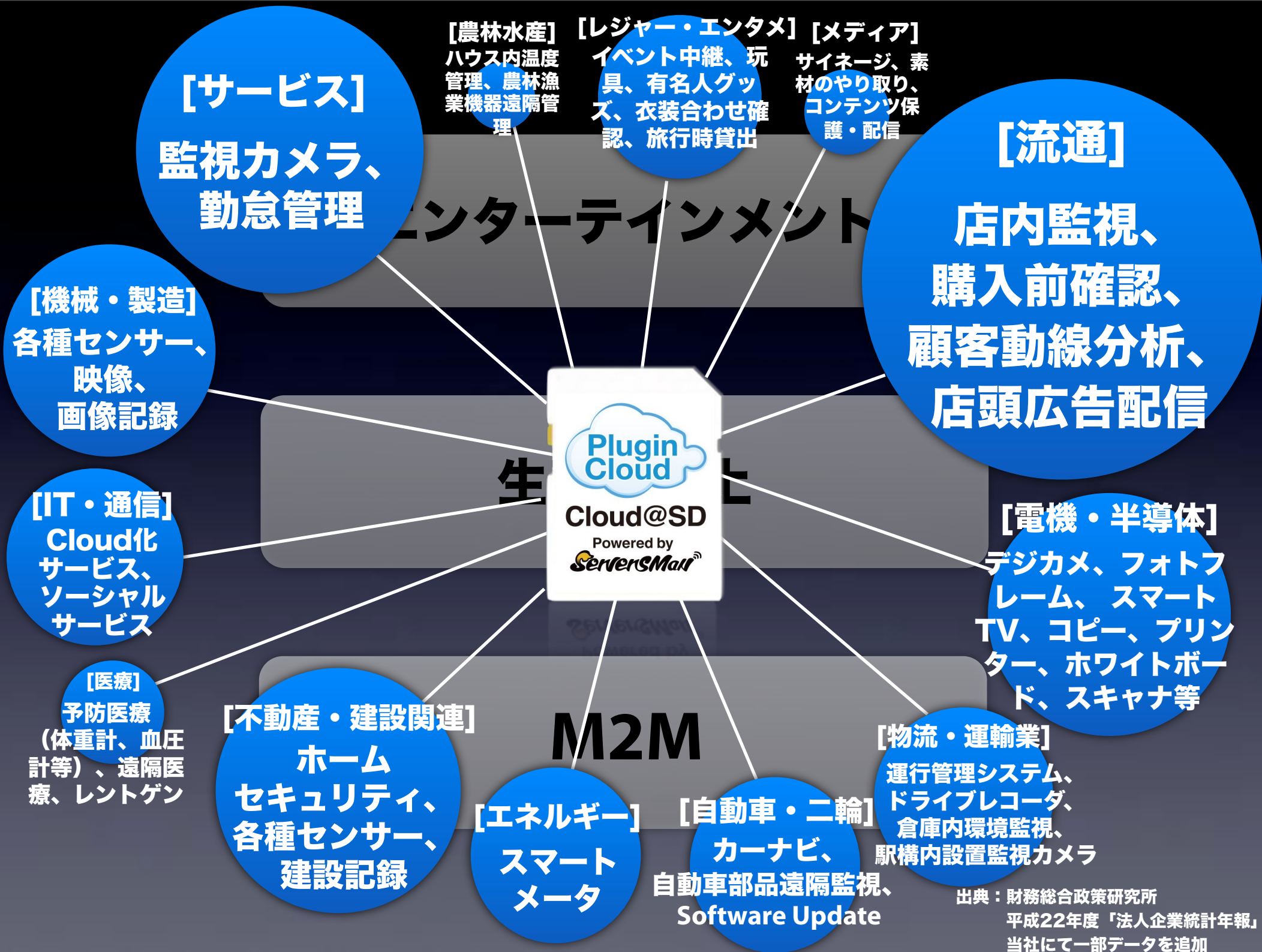
**生産性向上**

**M2M**





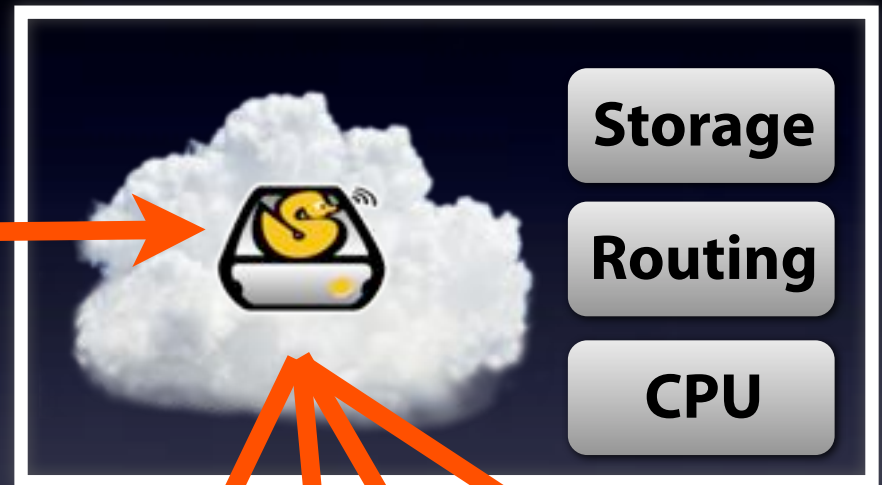
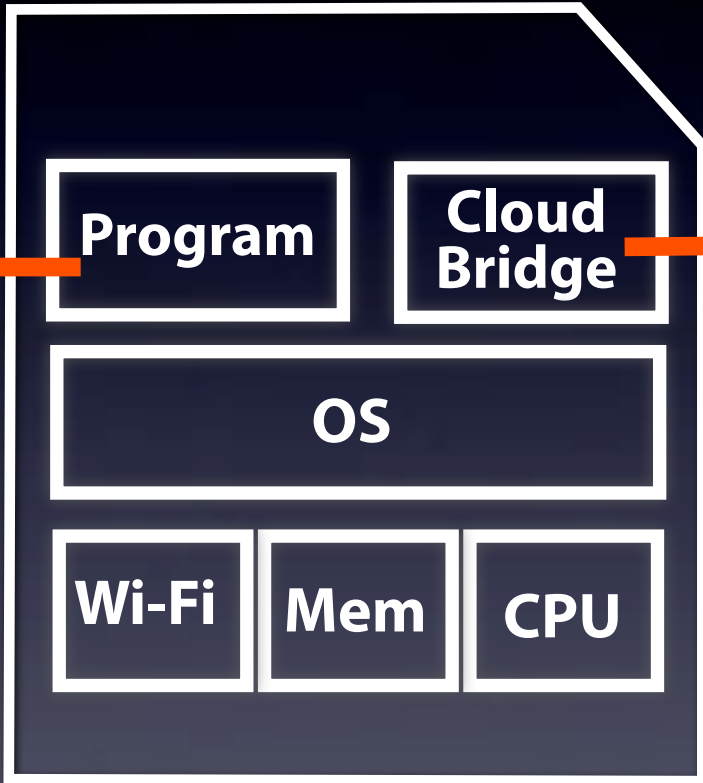
出典：財務総合政策研究所  
平成22年度「法人企業統計年報」  
当社にて一部データを追加



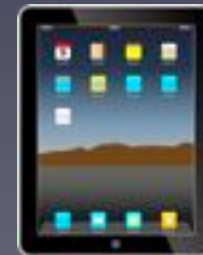
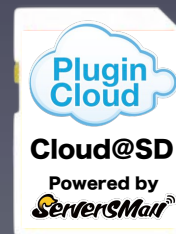
Cloud@phone

Cloud@SD

Cloud@HUB



他社  
サービス



**エンターテインメント**

**生産性向上**

**M2M**



エンターテインメント

**生産性向上**

M2M



エンターテインメント

生産性向上

**M2M**





MVNO

Big Data処理

FB S/LK Hotlines

BPOセンター

遠隔医療支援等

各医療機器メーカーの測定器



目的地

# 現在地 #4

現在地

# IPv6領域

# IPv4アドレスの枯渇について

IPアドレスとは、  
インターネットに接続する機器に割り当てられる住所のようなもの

IPv4アドレス枯渇時計



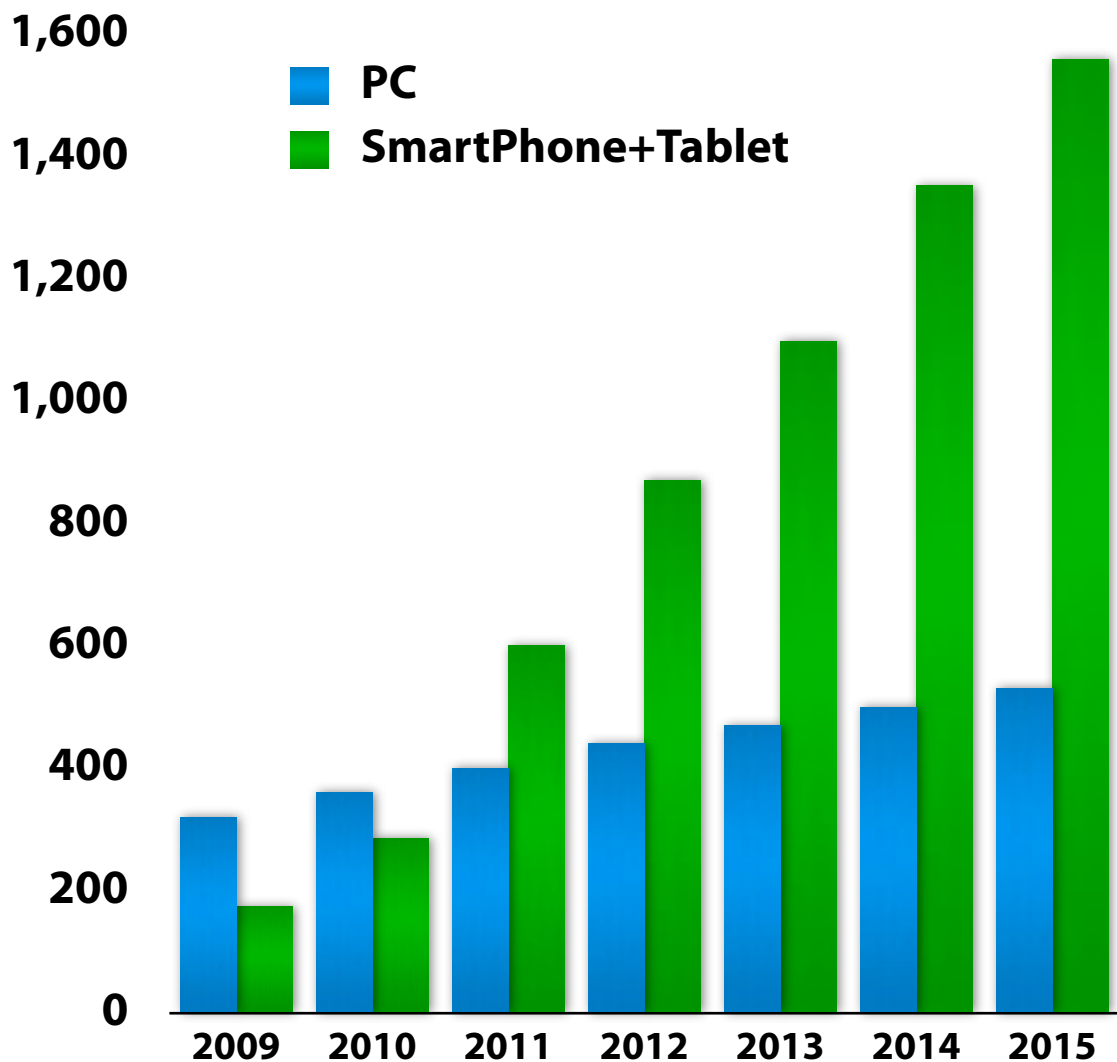
**2011年2月3日、IANAからのIPv4アドレス割り当てが終了。**  
残りは各RIR（地域レジストリ）に割り当て済みのIPアドレスのみとなり、  
本格的にIPv4アドレスが新たに取得できない可能性が発生しうる状況

**人によるインターネット領域  
(ヒト対ヒト、ヒト対モノ)**

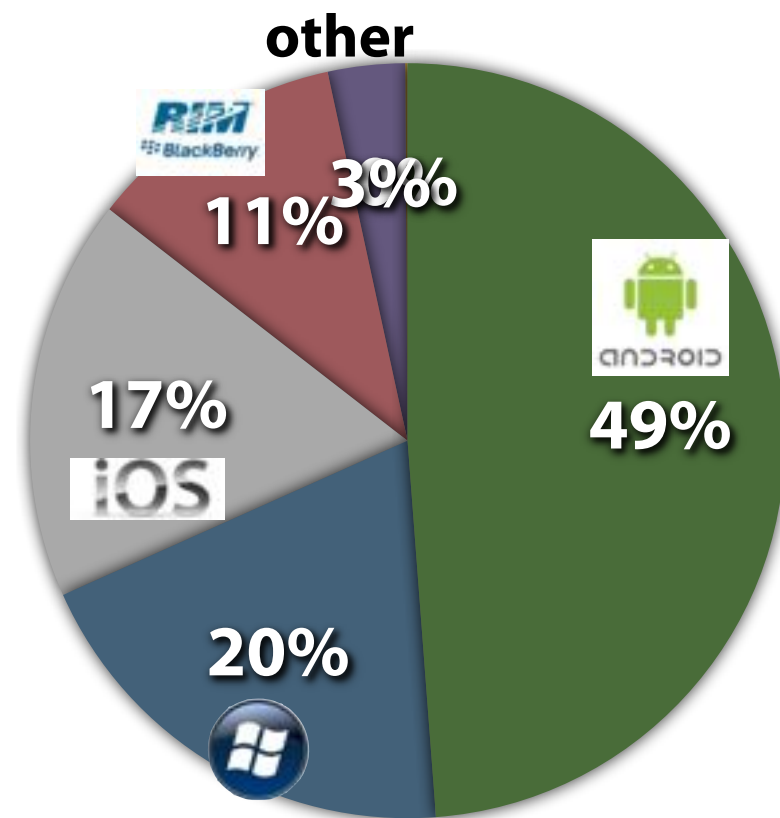
## PC/SmartPhone/Tablet 出荷予測

(百万台)

■ PC  
■ SmartPhone+Tablet



## 2015年のSmartPhone OS別シェア予測



出所：Gartner、ACGグループデータから当社作成

# Being The NET Frontier!

インターネットを広げ  
社会に貢献する

**スマートフォン/  
タブレット**

**Android**

**Web**

**X**

**IPv6**



**インストールするだけで  
全てのAndroidスマートフォンを  
IPv6対応にする世界初のモバイルブラウザ**





**Webkit**



**ServersMan  
Web Server**



**Emotion Link  
Active Node**



**Android OS**

**IPv4  
アクセス**

**IPv6  
アクセス**



**IPv4サイト**



**IPv6サイト**



- 仮想化技術によって、既存のネットワークに一切手を加えずにIPv6化を実現
- Android 2.3以上に対応。  
ユーザー権限で動作。
- 端末ではなく、ブラウザ自体にIPv6アドレスを付与
- IPv4/IPv6 ハイブリッドルーティング
- Feel6を利用してネットワーク側でのフィルタリングに対応
- ServersManアーキテクチャにより、Browser to Browserのコミュニケーションもサポート

未来志向の洗練されたテクノロジーである  
「ServersMan TAB」の登場によって、  
“IPv6にアクセス出来ない/使わない理由”が  
なくなりました。

10年以上に渡り世界中で具体的に利用され、  
認められてきたフリービットの仮想化技術。  
それが『ServersMan TAB』として  
開花し、IPv6分野の懸案事項だった、  
”鶏が先か、卵が先か”の議論を、  
”言い訳なし”に変え、すべての人のための  
IPv6の自然な導入を実現しました。

Why not IPv6 ? 世界は、IPv6 Ready で  
皆さんのIPv6利用をお待ちしています。



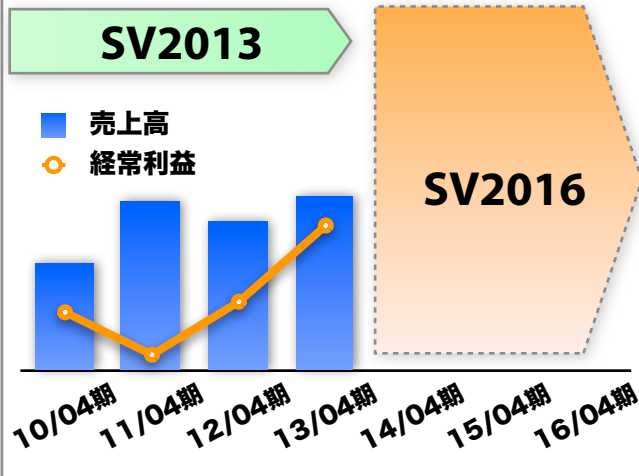
慶応義塾大学 教授  
村井純氏

# Biz Model 例

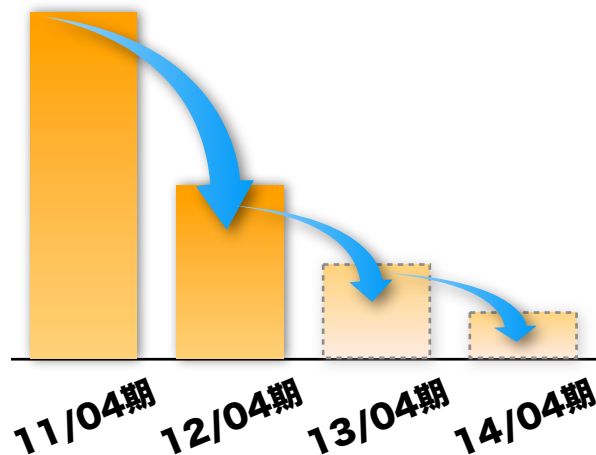
- IPv6 /IPv4 ルーティング
- 検索エンジンやサイトへのtraffic誘導
- レコメンデーション / 広告
- M2Mによるメッセージング
- M2Mによるソーシャルネットワーキング
- セキュリティ
- セキュアVPN
- 個人向けクラウドインフラ環境  
等

# 2013年4月期 基本方針(1/2)

## SiLK VISION 2013最終年 +次期中期へのブリッジ



## サーバ/ネットワークコスト削減



## 重点領域の設定

MVNO

成長



3Gは利益創出フェーズへ  
4G参入検討開始

Cloud

成長



利益創出フェーズへ

M2M

成長



Plugin Cloudの完成で、  
戦略確定し、コスト  
部分のコントロールも可能に

SEO/  
SEM

成長



構造改革が終了し、  
利益創出へ

Social

新規



独自領域の投資を開始

IPv6

新規

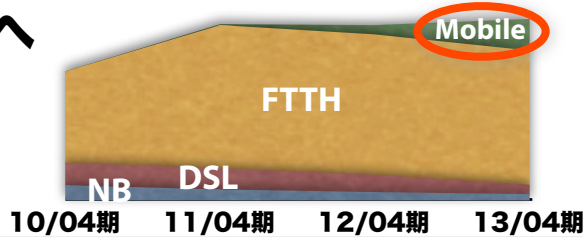


IPv6と仮想化の  
融合領域において  
世界No.1を目指す

# 2013年4月期 基本方針(2/2)

モバイル(MVNO)へ積極的にシフト

構造改革



- モバイル(MVNO)の急激な伸長。ADSLの減少、FTTHの鈍化を見込む
- 4Gを中心とした領域の投資を継続。

B2C(DTI)

成長

構造改革



- 個人向けクラウドインフラ提供事業者としてトップシェアを目指す
- モバイル(MVNO)の増加
- 固定網(DUP/ADSL)の減少への対応

中国事業



- 六飛をモバイル向けへも展開し、モバイル移行技術を促進
- 個人向け仮想サーバサービスの販売開始
- Plug in CloudによるM2Mの推進
- aigo cloudの推進

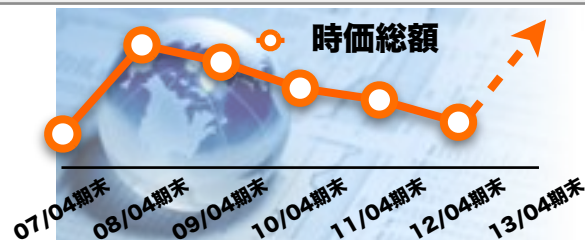
BPO推進

構造改革



- グループを貫いたBPOを実施。
- 唐津をコールセンターからBPOセンターへ。
- 更に唐津の業務を定型化し、自動化/中国無錫へ

IR活動の強化



- 構造改革(回線部分を除く)が終了し、「攻め」のフェーズへ入る。
- 進捗を、タイムリーかつ透明性の高い開示を行なっていく。

# 2013年4月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	12/04期 実績	13/04期 予想	前年 同期比
売上高	21,180	23,000	+8.6%
EBITDA	2,120	3,000	+41.5%
営業利益	903	1,800	+99.3%
経常利益	1,027	1,500	+46.1%
当期純利益	244	600	+145.0%
一株純利益	12.3 <sub>(円)</sub>	30.2 <sub>(円)</sub>	+144.8%





Being The NET Frontier!