

株主総会第2部 事業説明会



フリービット株式会社
2014/7/30

本日のアジェンダ

1. 2014年4月期 通期連結業績

2. SiLK VISION 2016 進捗状況

2014年4月期 通期連結業績サマリ

2014年4月期 通期連結業績サマリ

最終利益は予想比 135.8%を達成

中期経営計画における、第一の矢「モバイル革命」への対応が順調に進み、新規モバイルユーザーを7.6万人獲得

固定網の減少傾向が一旦終息し、3Q以降は増加傾向へ
モバイルユーザーの獲得増も寄与し、売上高はベッコアメ・インターネットの不正取引による減少分を吸収して増収

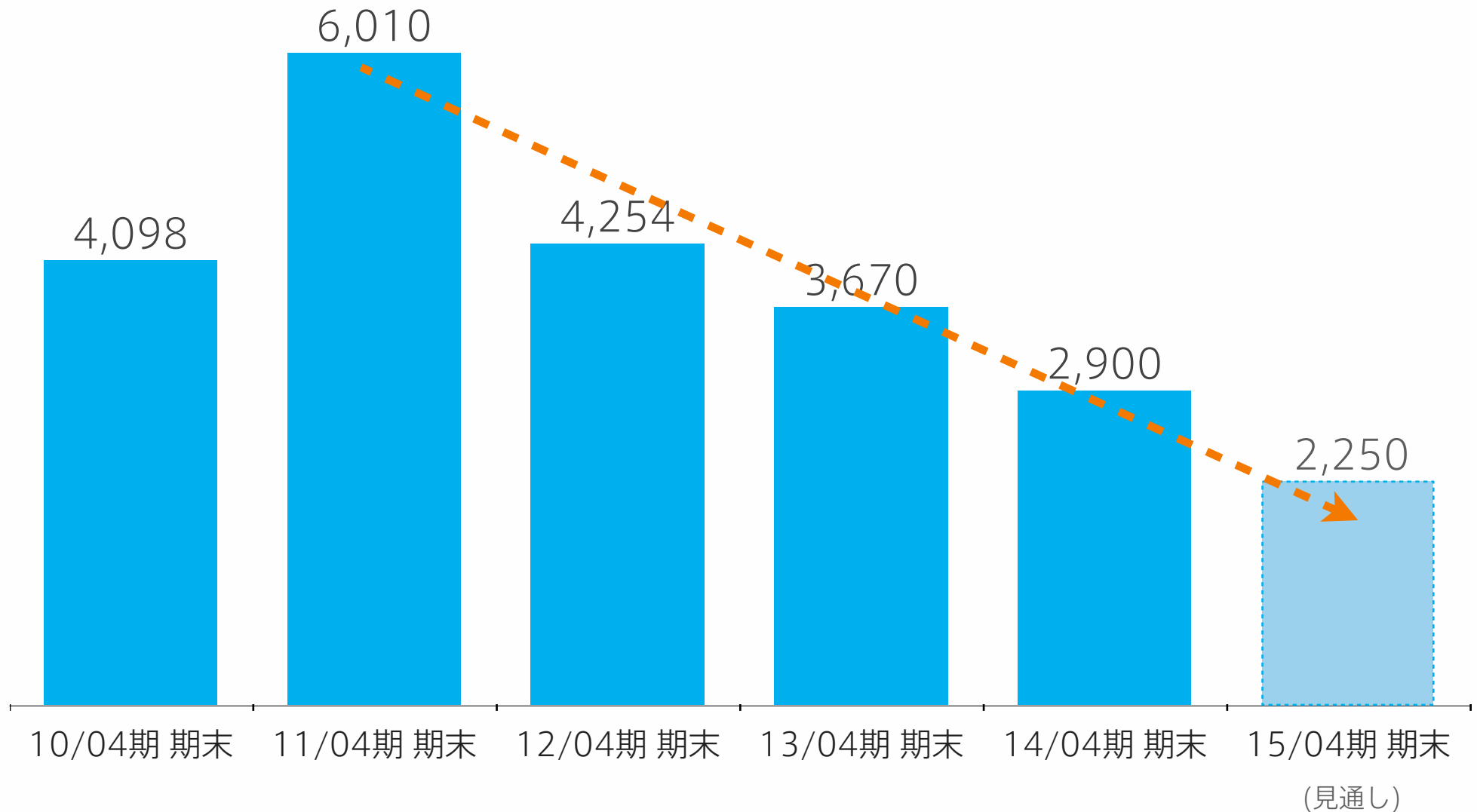
中期経営計画における、B2C(freebit mobile/DTI)、アドテクノロジー(Full Speed)への注力が進み、それぞれ前期比41.3%、31.5%の増収

3Qからスタートした、freebit mobile事業4.5ヶ月分の初期立ち上げ費用も吸収して大幅な増益を確保

通期連結業績サマリ BS(抜粋)

のれんの推移

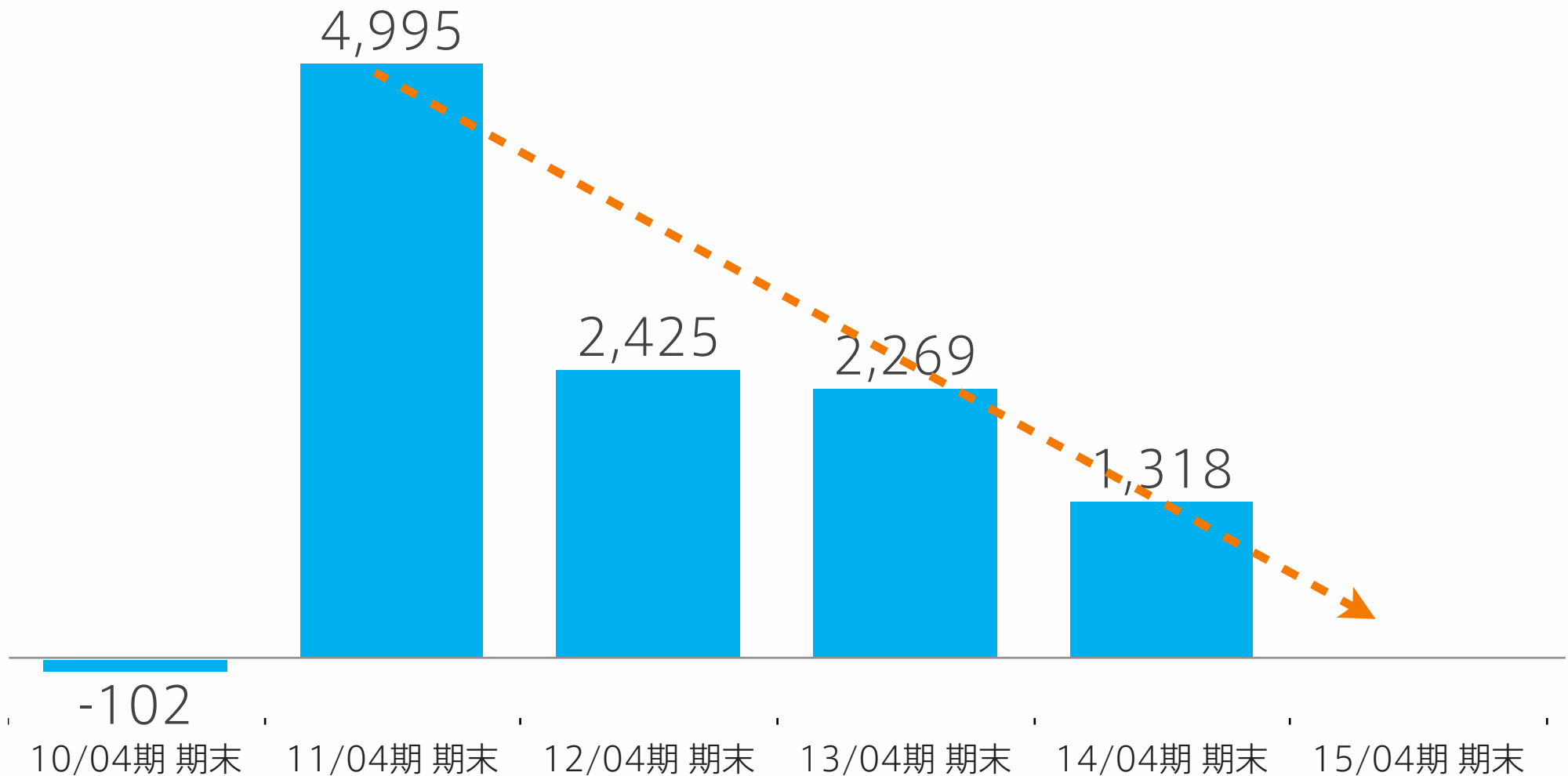
過去買収案件ののれん消却也順調に進み、
2015年4月期の損益計算書への影響額は650百万円の見通し



ネット有利子負債推移

ネット有利子負債は順調に減少。次の投資に対しての余力を創出

(単位:百万円)



SiLK VISION 2016 資本政策

フルスピードの投資価値

取得価格総額
21.8億円※1

現在の時価総額
83.6億円※2

取得価額の約3.8倍に

※1：2010年6月～10月の公開買付総額20.9億円＋2012年12月～2013年6月市場取得0.9億円

※2：2014年7月29日現在

成長分野への投資を目的としたフルスピードの資金調達

2014年7月23日

第三者割当による新株予約権の発行決議

当期以降、成長分野であるアドテク領域・海外事業展開に対して、事業展開を加速させるための必要な投資へ充当する予定。

資金調達の額（差引取引額）

22.69億円

新株予約権の発行個数

24,000個

※上記は、当初行使価額で全ての本新株予約権が行使されたと仮定した場合の金額

自己株式の取得状況

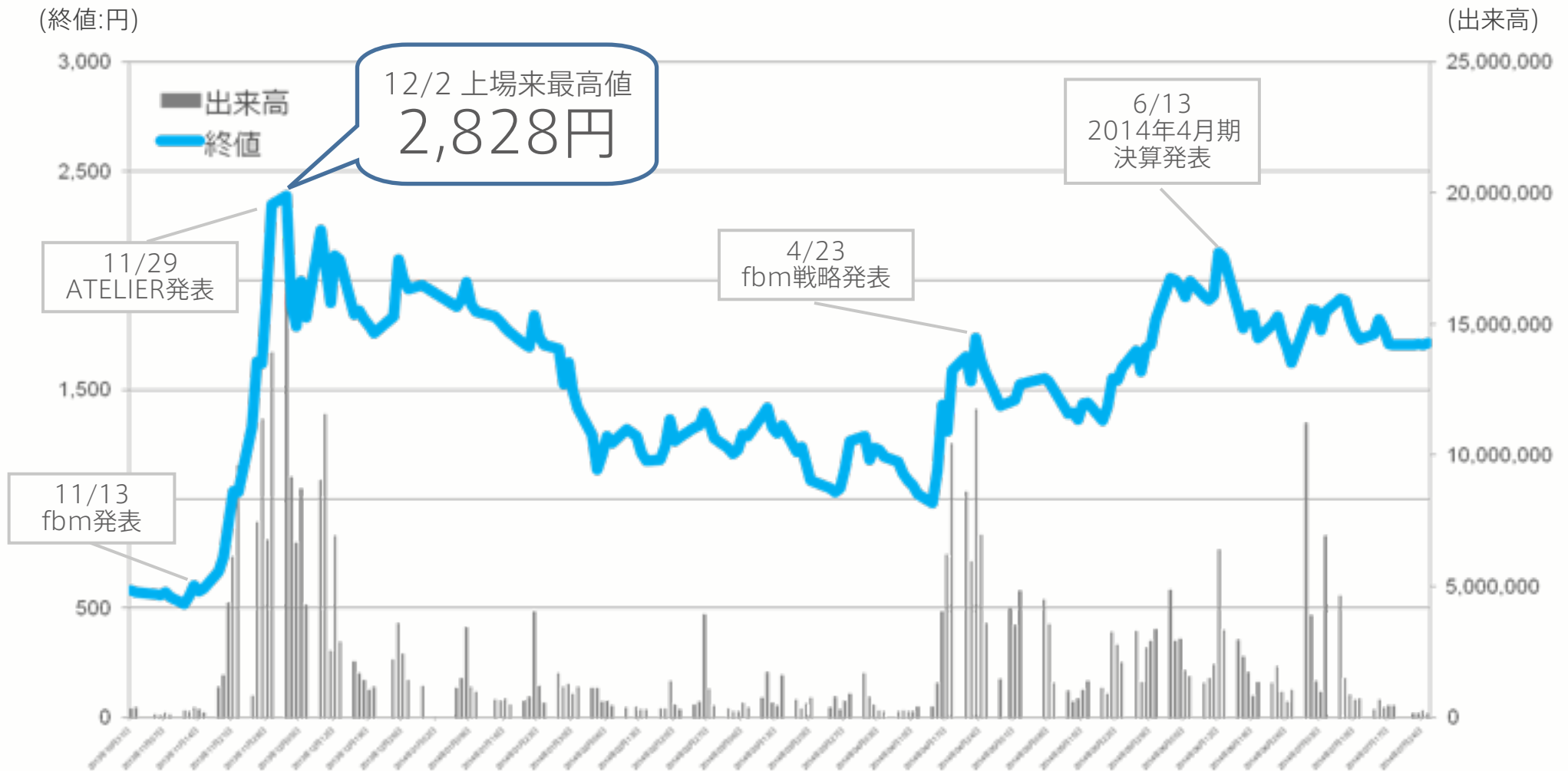
	平均取得単価	直近株価	取得株式数	取得株式の 時価総額
フリービット	562.5円	1,732円	868,800株	15.0億円
ギガプライズ	831.7円	1,230円	138,145株	1.6億円

今後の資本政策にて用途を検討

SiLK VISION 2016 株式対策

株式対策

freebit mobile 発表後の変化



株主数
4,962名
(2013年10月末)

株主数は2.4倍に

株主数
12,092名
(2014年4月末)

株式対策

SiLK VISION 2016 内の方針

1. freebit mobile東京出展に合わせた効果的なIR活動
 - フリービットグループ上場会社3社合同での
個人投資家説明会の開催
 - 機関投資家カンファレンスへの参加
2. 東証一部上場プロジェクトのリスタート
 - SV2016内の上場を目指す

本日のアジェンダ

1. 2014年4月期 通期連結業績

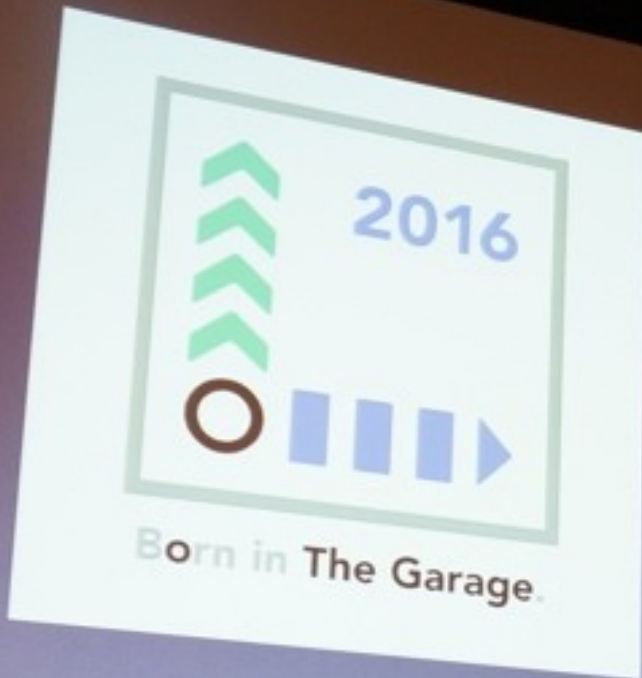
2. SiLK VISION 2016 進捗状況



SiLK VISION 2016

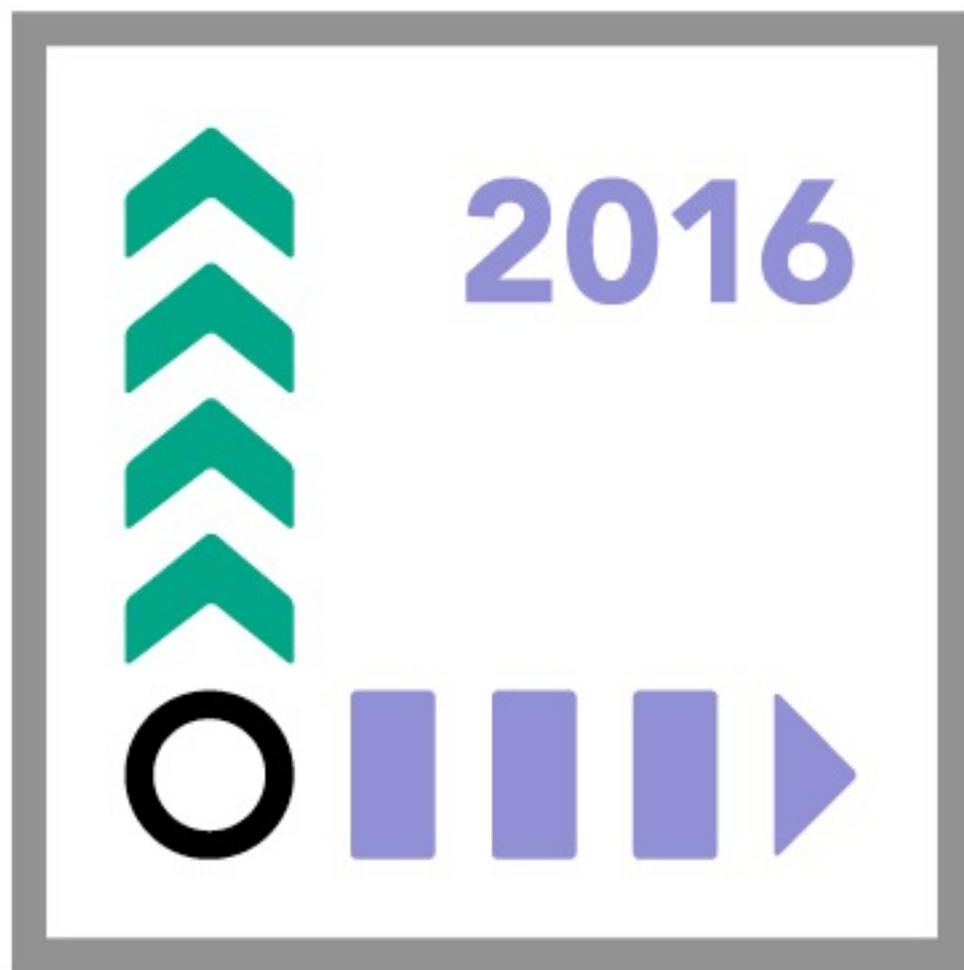
2013/7/30

SILK VISION 2016発表



中期経営計画は
会社の” 思い” が一番大切である





Born in The Garage.



Multi Layer Component Integration 戦略

2016年までの新規参入市場

モバイル革命

生活革命
(生活/医療/高齢者)

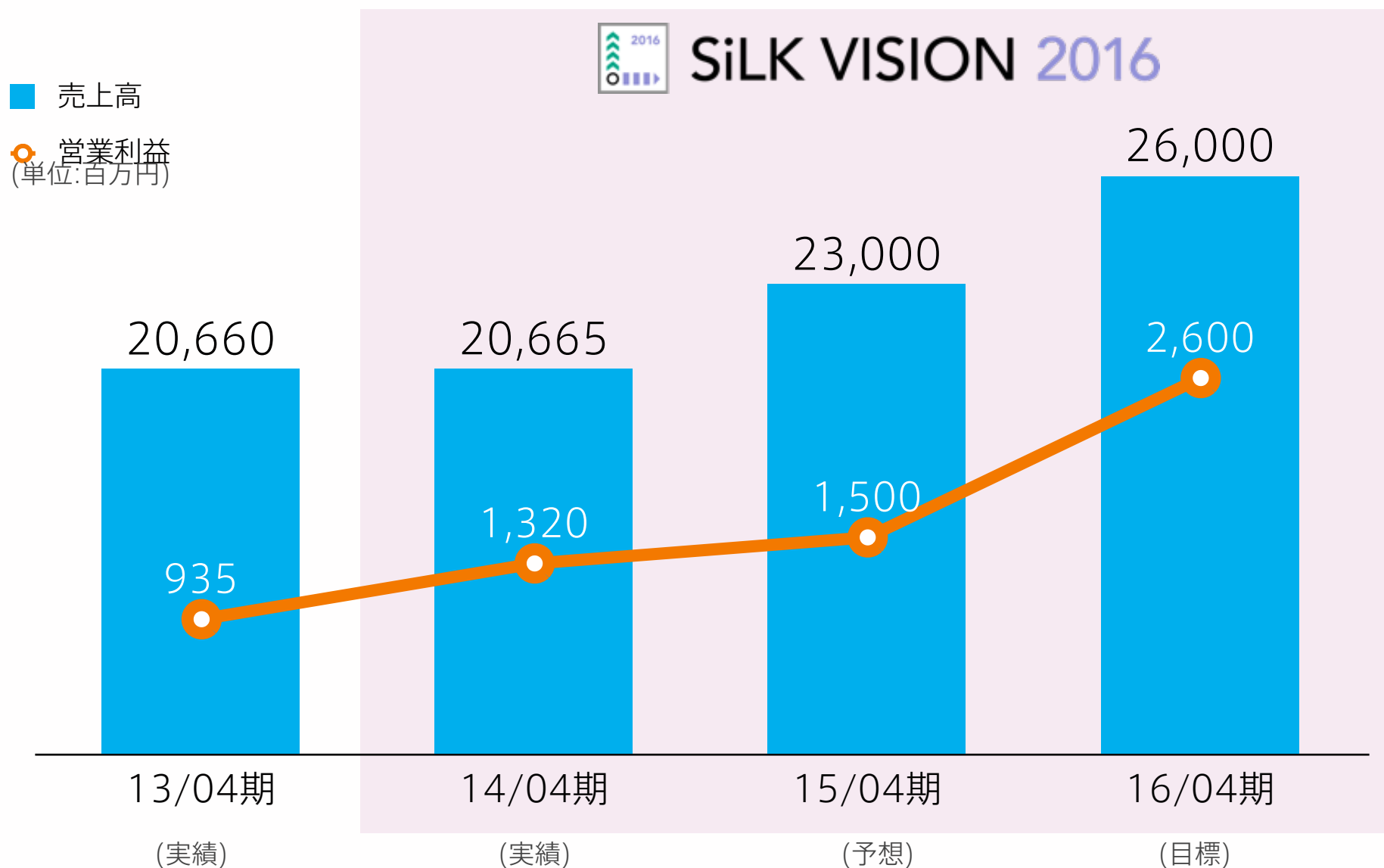
生産革命
(Maker Movement)





SiLK VISION 2016 業績目標

SiLK VISION 2016中も引き続き売上高成長率15%を目指す



2015年4月期 基本方針骨子

モバイル事業の 成長	・ freebit mobile事業の拡大を徹底して行う ・ MVNO Packによるパートナー企業の拡大 ・ 競争力あるコスト構造の構築
クラウド事業の 成長	・ 競争力あるコスト構造とサービスの構築 ・ 回線／クラウド／アプリの統合サービスの提供
アドテクノロジー 事業の成長	・ フルスピードとの技術融合の積極化 ・ DSP/3PASの立ち上げを積極的に行い、アドテクノロジー企業としての地位を確立する
新規領域の 立上げ	・ M2M/ビッグデータ技術を利用した医療周辺サービスの第2弾を展開
グループ管理機能 の強化	・ グループ管理機能の強化 ・ 成長事業におけるコスト管理体制の徹底
戦略的投資の 実行	・ グループブランド構築のための投資を継続実施 ・ 戦略的開発投資と構造改革の実施 ・ 成長の下支えとしてコア事業関連の買収戦略の実行

SiLK VISION 2016実現に向けた重要構成要素

顧客志向の4原則

1. 我々のサービスはお客様の問題を解決するか？
2. お客様は既にその問題に気づいているか？
3. 我々がそのサービスを行う必然性はあるか？
4. 我々はそのサービスを開発/維持できるか？

SiLK Experience(切れ目のないユーザ体験)

"Less is More."



繊細さ



なめらかさ



能動性



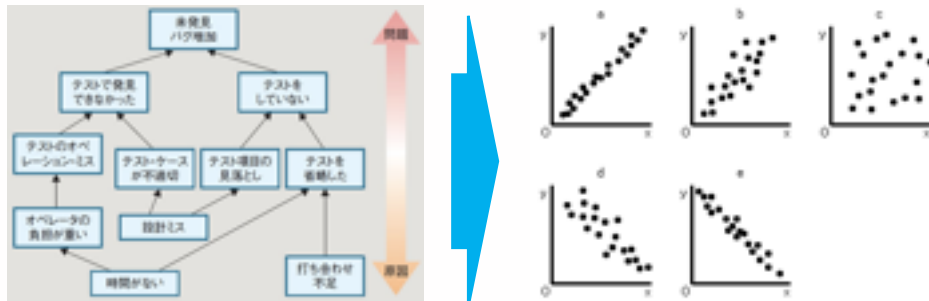
高度な技術



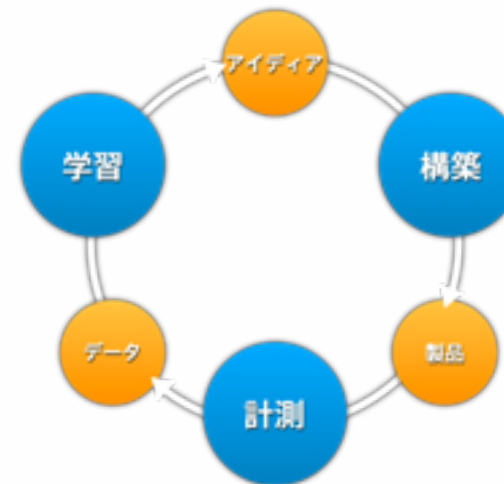
ユニヴァーサル

bigdata思考

データフィクション(データ化)により、N=全部のビッグデータを「因果関係」から「相関関係」で解析



リーン型スタートアップ



検証最小環境
(150~300万円)で
リーン型の
プロジェクトを
立ち上げる!!

最初の革命「モバイル革命」に着手

モバイル革命

生活革命
(生活/医療/高齢者)

生産革命
(Maker Movement)



SiLK VISION 2013よりの積み重ね

SmartPhone開発に至る6年の開発の歴史

exemode

フォトフレーム

2007年



フォトフレーム
+Android

2010年6月

Cast@net



タブレット

2011年4月

aigo Pad



SmartPhone

2013年7月

SiLK Phablet



2013年11月

PandA



Social Computer

人と人を繋ぐ

Social Computer



Social Computer ①



2013年7月30日
株主総会第2部 株主懇談会資料より



Social Computer ②

SiLKPHABLET “PandA”

2013年7月30日
株主総会第2部 株主懇談会資料より

SiLK Phablet “PandA” を発表



A man in a dark suit and white shirt is holding a smartphone in his right hand, displaying a colorful screen. He is standing against a dark background. The text is overlaid on the right side of the image.

SiLK Phablet “PandA” を発表

過去最大級のマーケティングを
行うことを宣言

2013/11/13

あなたのモバイルコストを1/3へ



モバイルのまったく新しい仕組み始まる

仕組みの違い

仕組みの違い

世界初SPA型 スマートフォンキャリア



アパレルの
製造プロセスを
モバイルに応用し
中間マージンを
極小化

Born Internet

全てをインターネット技術を使って実現

MVNO
(docomo回線)



全てを
Cloud技術で



BigData
解析技術



Semantic
Switch(特許)



徹底して統一されたデザインコンセプトとブランディング、O2O戦略

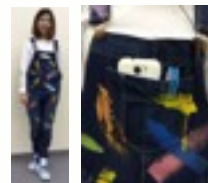


建築家
迫慶一郎氏

1人のトータル
プロデューサーによる
統一された
デザインコンセプト



ユニフォーム



Goose
house

Born
Internet

SONYの
遺伝子

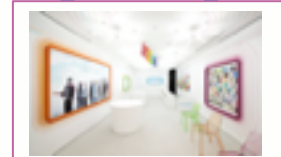
多彩な
キャラクター

本当の
クリエイター
集団

Web



O2O



リアル店舗

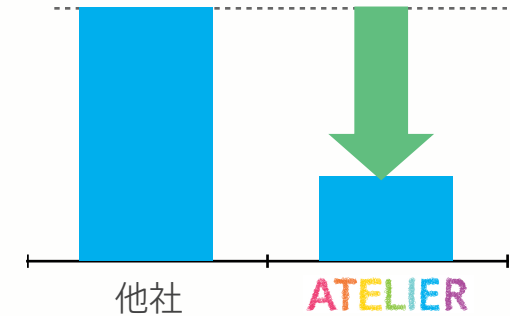
仕組みが変わると？

1/3

モバイルコストを1/3

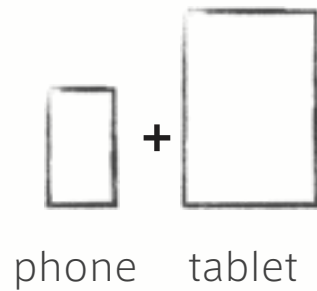


申し込み時間も1/3



1/2

Phablet



PandA



Palm and Arms

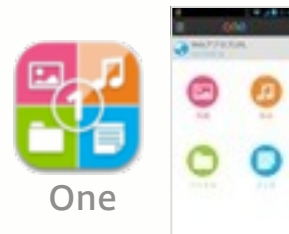


1/1

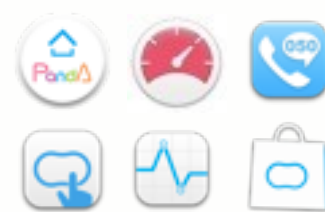
area covered



Cable less iTunes



オリジナルアプリ



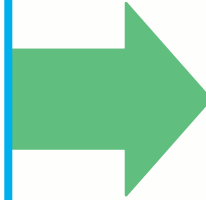
世界に1つだけのPandA



3D転写機による
オリジナルケース作成

freebit の原則

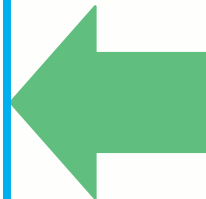
良いサービスを作る



広く知って頂く



適切な場所で、
効率的に販売する



適切なアフター
サービスを行い、
継続利用して頂く
(ファンになって頂く)



良いサービスを作る

広く知って頂く

適切なアフター
サービスを行い、
継続利用して頂く
(ファンになって頂く)

適切な場所で、
効率的に販売する

モバイルコストを
1/3に



PandA

(freebit リリース)

PandAの故障／破損時等の
補償サービスに加え、
全国で使える
WiFiサービスの提供



(安心オプションリリース)

クラウド連携で
体感速度向上/
新PandAUIによる
操作性向上



PandA
2nd lot

(PandA Soft 2.0 リリース)

携帯電話向け通話と
高速チケット合計1510円
分が500円で利用できる
お得なセットプラン



(フラットパックリリース)

次世代MVNOの
ビジネスモデル
を検証



東京大学
THE UNIVERSITY OF TOKYO

(東京大学との共同研究の実施)

11月

12月

1月

2月

3月

4月

5月

6月

7月

スマートフォン
初心者/高齢者でも
30分で95%の機能の
利用が可能に



(TENJIN UI リリース)

遠隔から画面共有による
サポートをどこからでも
受けることが可能に



(SiLK Touch(あんしん設定)リリース)

基本プランのまま
速度を50%増速し、
より快適な利用が可能に



250~300kbps

(スタンダードスピードの増速)

家族の場所、
時間、アプリ/
課金、連絡における
安全／安心を守る



(PandAファミリーリリース)

ATELIERの近く
にお住いでない方も
MNPが可能に

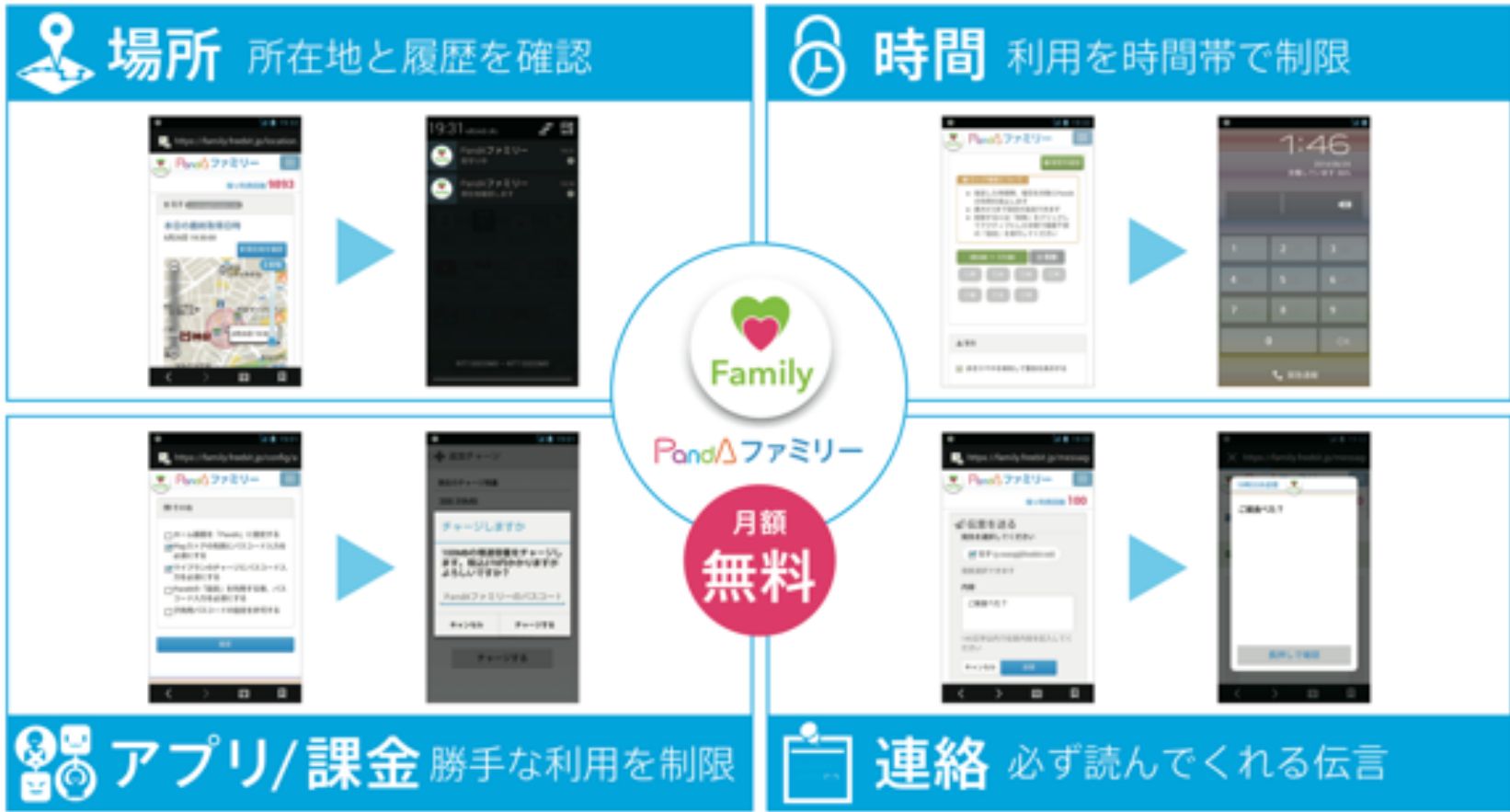


(オンラインMNPリリース)



「家族の絆を紡ぐ」 PandAファミリー

キッズスマホ・あんしんスマホに早変わり



良いサービスを作る

広く知って頂く

適切なアフター
サービスを行い、
継続利用して頂く
(ファンになって頂く)

適切な場所で、
効率的に販売する

TV CM



Radio CM



PR



店頭メディア化



チラシ



STAND



良いサービスを作る

広く知って頂く

適切なアフター
サービスを行い、
継続利用して頂く
(ファンになって頂く)

適切な場所で、
効率的に販売する

オンライン



ATELIER



STAND freebit



TVショッピング



今後発表予定

良いサービスを作る

広く知って頂く

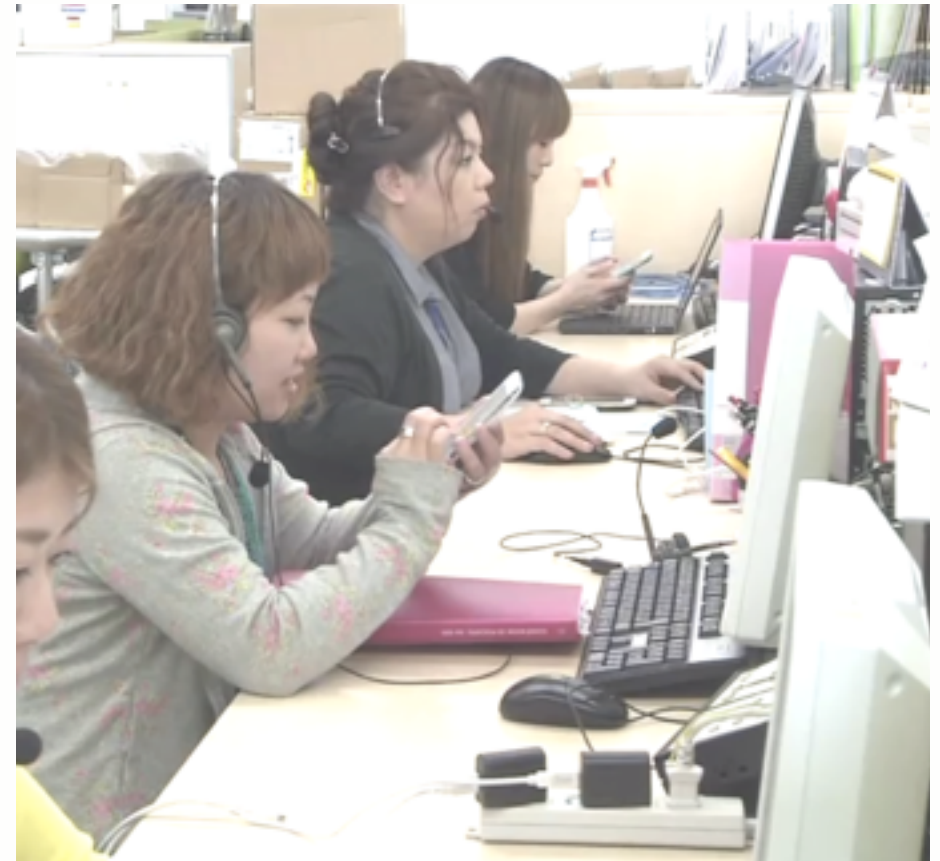
適切なアフター
サービスを行い、
継続利用して頂く
(ファンになって頂く)

適切な場所で、
効率的に販売する

ATELIER／唐津でお客様サポートを実施

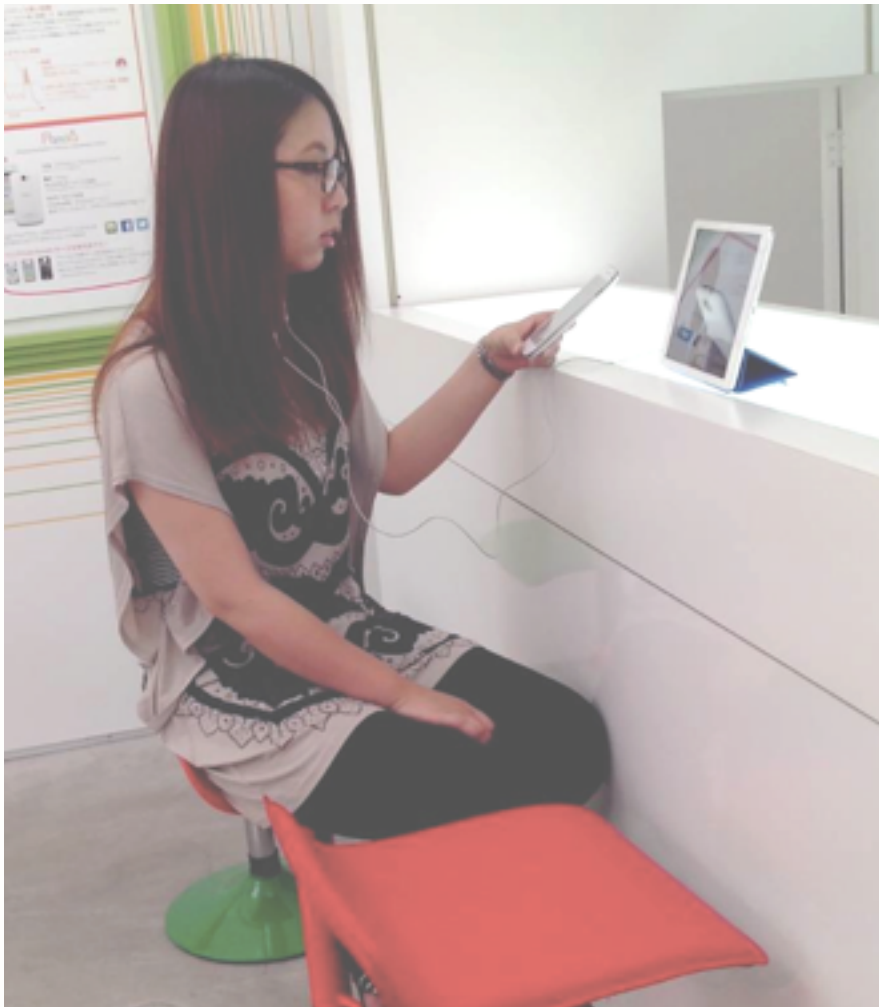
ATELIER

唐津スマートワークス



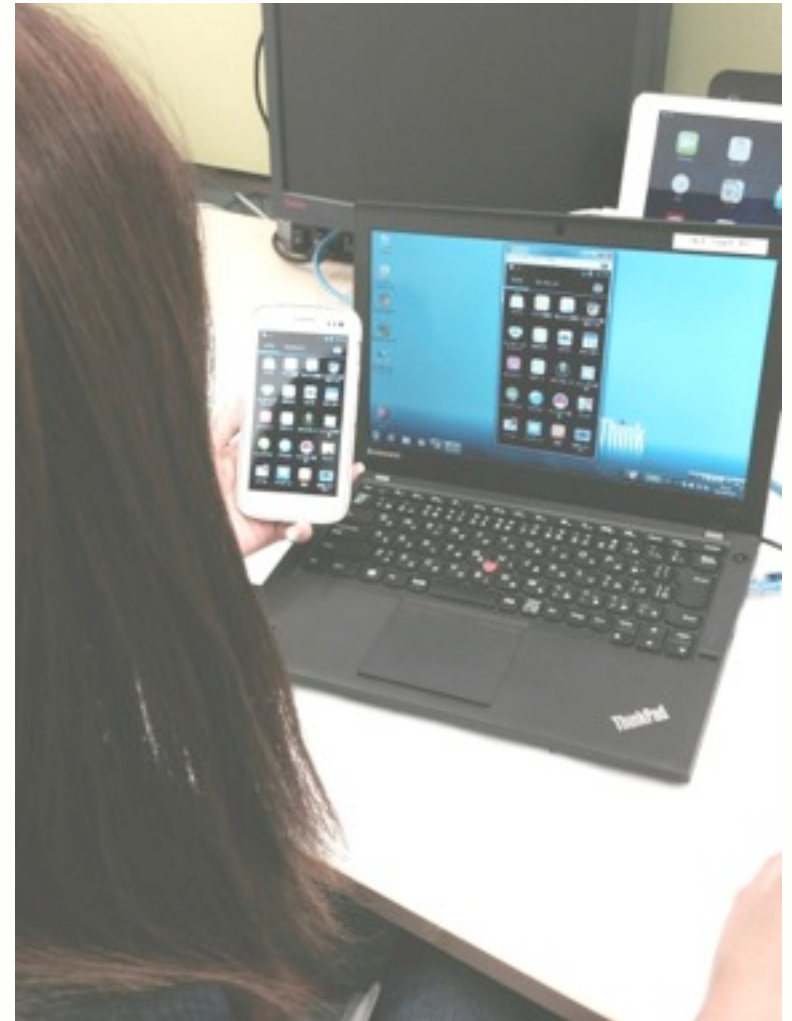
ATELIER／唐津と連携したリモートサポートも実施

ATELIER



遠隔
サポート

唐津スマートワークス



いよいよ本番です！

良いサービスを作る

広く知って頂く

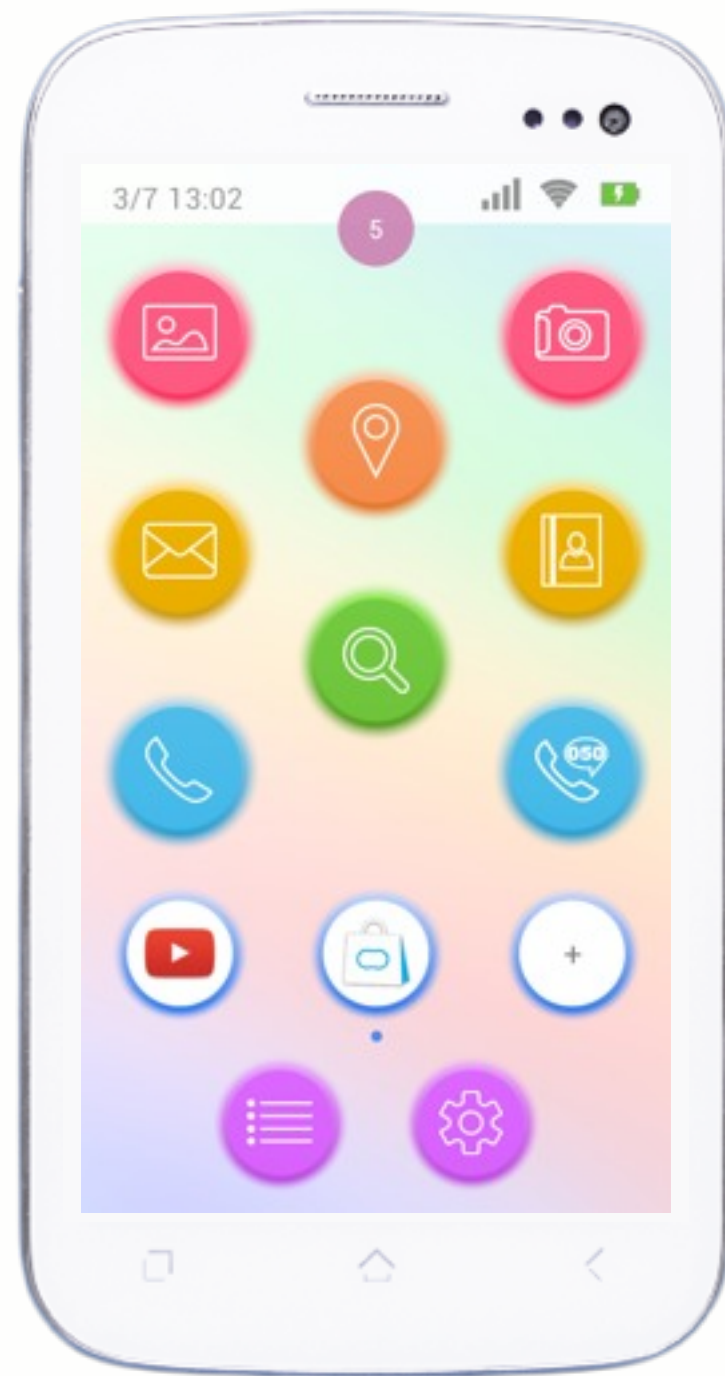
適切なアフター
サービスを行い、
継続利用して頂く
(ファンになって頂く)

適切な場所で、
効率的に販売する

A man with dark hair, wearing a grey suit jacket over a white shirt, stands on a stage. He is holding a smartphone in his right hand, displaying a colorful screen, and a black remote control in his left hand. The background is dark, and the text "1 year ago" is overlaid in white.

1 year ago

Panda



1st Lot

2nd Lot

Technical Preview #1

SILK PHABLET

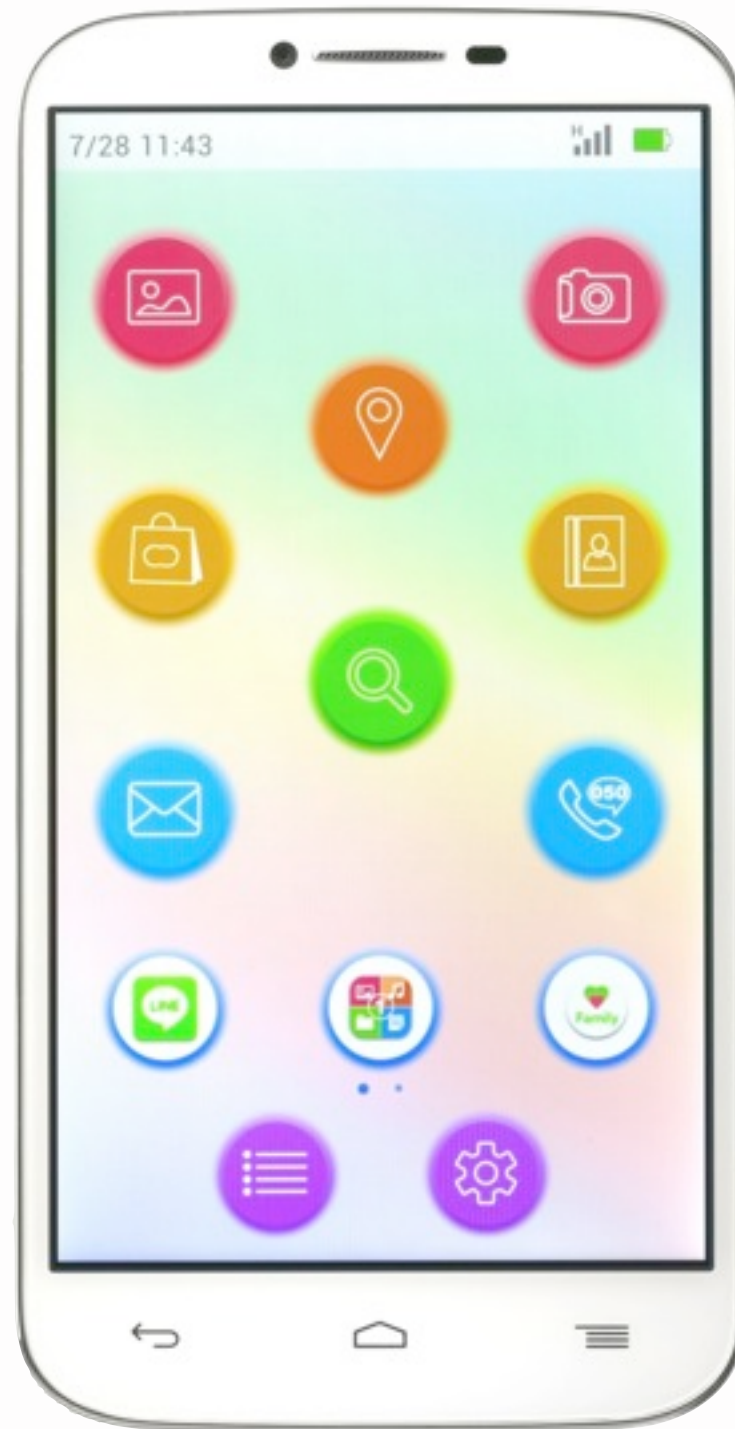
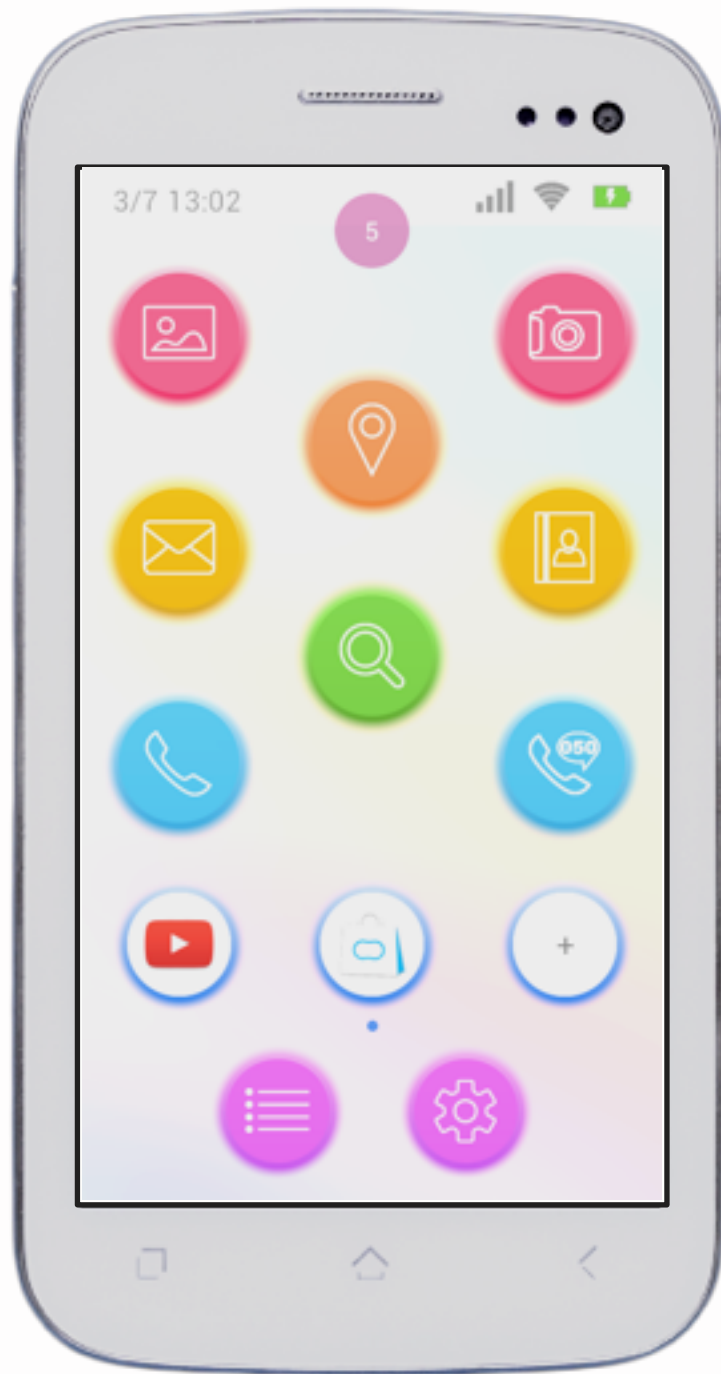
次期端末の方向性

1.Phabletとしての特徴をさらに追求

- ・手軽さ/携帯性 複数デバイスを持ち歩かなくてすむ
- ・リッチなメディア体験 写真、動画、書籍、webなどをよりリッチに感じることができる

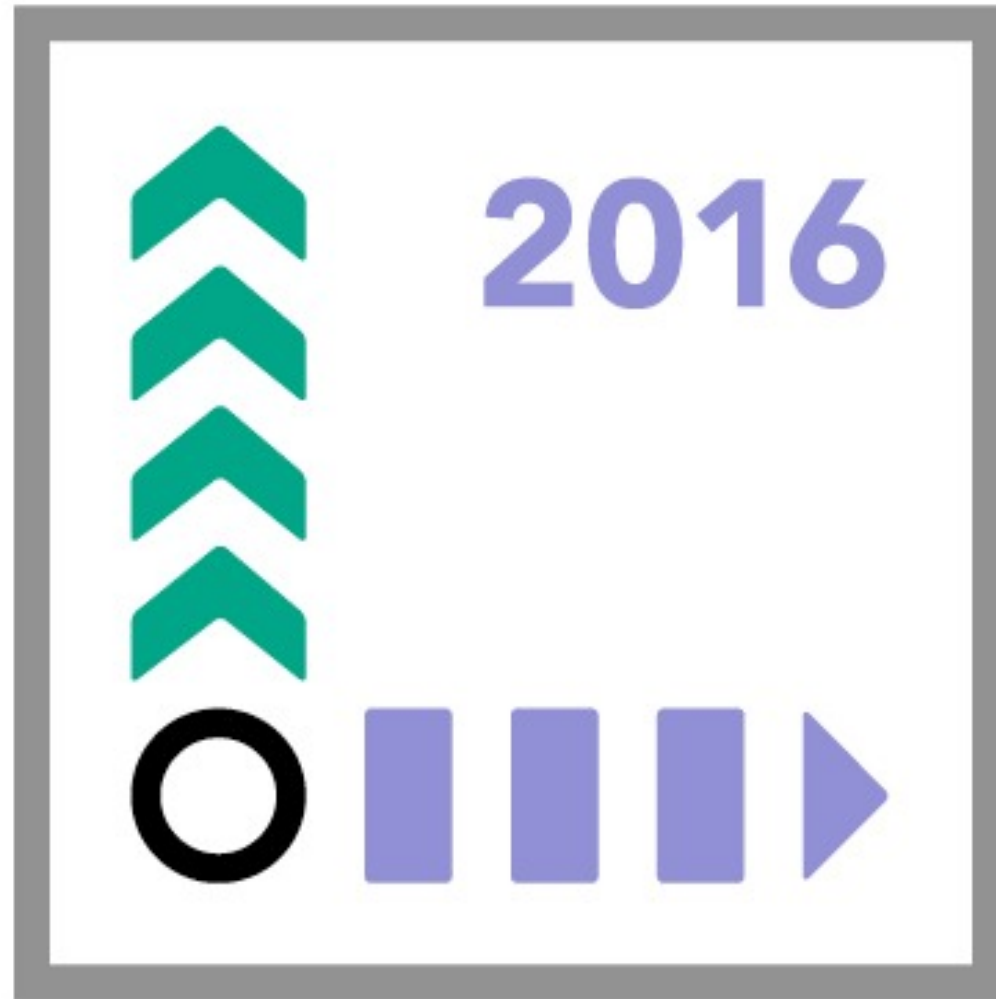
2.完全なる安定性の追求

- ・ Social Computerとしての特徴（他サイズディスプレイとの連携）

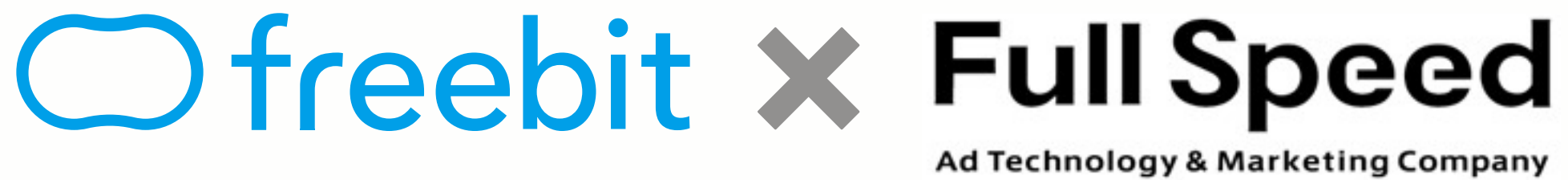


Technical Preview #2

MCI戦略



Born in The Garage.



位置情報

広告自動
ダウンロード

プッシュ配信

GPS

ジオメトリ
情報

O2Oリアルタイム広告

クラウドソーシング

freebit mobileを本当にfreeに？

良いサービスを作る

広く知って頂く

適切なアフター
サービスを行い、
継続利用して頂く
(ファンになって頂く)

適切な場所で、
効率的に販売する

あな スマホを変えるスマホ /3へ



コストパフォーマンス

対大手

36倍

対格安スマホ

12倍

コスト1/3

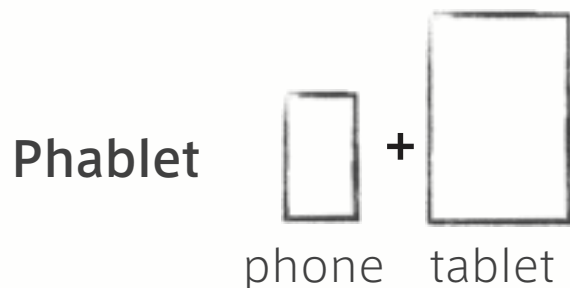


3倍のサポート



9倍

端末1/2



2倍の役割



キッズスマホにも
見守りスマホにも

4倍

対大手=9×4=36倍

対格安スマホ=3×4=12倍

コスト1/3

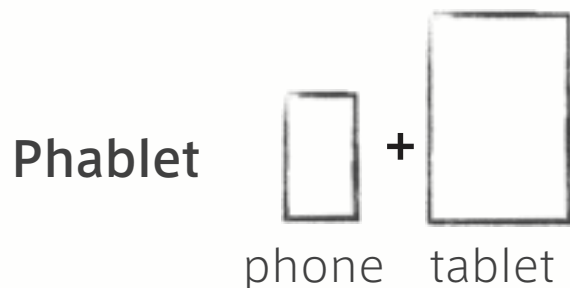


3倍のサポート



9倍

端末1/2



2倍の役割



キッズスマホにも
見守りスマホにも

4倍

1/1

世界に1つだけのPandA

3D転写機による
オリジナルケース作成



∞

TV 等 CMの複数展開

戦略的PR戦略

屋外戦略

big dataを駆使した戦略

本日発表 #1

freebit mobile

TV/ラジオメディア等を使った制作体制を内部に構築し、
柔軟な非店舗型販売の拡大を開始。

電話一本でスマホが購入でき特許技術によりセットアップも
完了するスタイルを訴求。

テレビショッピングの成果を活かし、ラジオショッピングの
試験も開始

ユニクロのように作って

ジャパネットタカタの
ように売って

サポートする

良いサービスを作る

広く知って頂く

適切なアフター
サービスを行い、
継続利用して頂く
(ファンになって頂く)

適切な場所で、
効率的に販売する

STAND

?

本日発表 #2

STAND

STAND

スタンド ダッシュ

freebit mobile

あらゆる場所が僅か30分でATELIER(店舗)に早変わり

移動型店舗用コアモジュール「STAND freebit」の量産化に成功

小型化(約60%)、パッケージ化、低価格化を実現し、今後の

パートナー企業等との販売展開に向けたベーシックパッケージを完成

～本日の株主総会にて初稼働/実販売の実施～



スマホを変えるスマホ

freebit

freebit

Panda

docomo

通話
基本料

STAND freebit

000円

free you



STAND

?

本日発表 #3

〇2〇戦略におけるATELIER東京初進出における
記者発表会を開催

“スマホを変えるスマホ”

～8月7日(木)、@渋谷～



良いサービスを作る

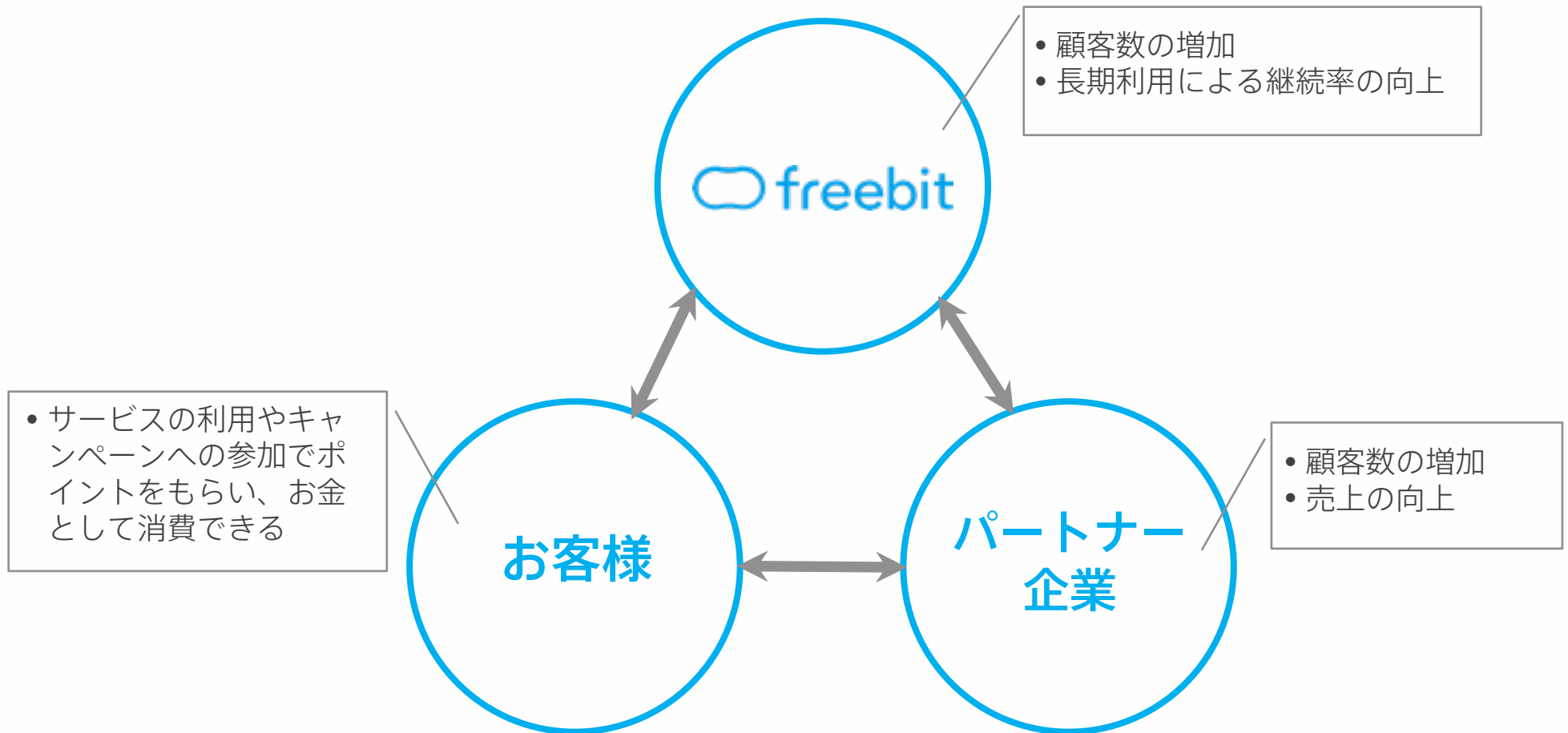
広く知って頂く

適切なアフター
サービスを行い、
継続利用して頂く
(ファンになって頂く)

適切な場所で、
効率的に販売する

長期インセンティブサービス

freebit mobileサービスを長期でご利用頂いている
お客様へのポイントプログラム





free you a bit