

2015年4月期 第2四半期決算説明資料



フリービット株式会社
2014/12/12

(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. 2015年4月期 第2四半期 連結業績

2. 2015年4月期 第2四半期
セグメント別業績及び事業進捗

2015年4月期 第2四半期
連結業績サマリ

2015年4月期 第2四半期連結業績

中期重点事業への大型投資の実行を開始した結果、
レガシー事業の減少を吸収する形で増収、利益面でも昨年同期比を維持
内部計画を上回る

(単位:百万円)

		14/04期 第2四半期 実績	15/04期 第2四半期 実績	前年 同期比	サマリ
売上高	コア事業	10,120	10,521	+4.0%	<ul style="list-style-type: none"> モバイル事業とFS社のアドテクノロジー事業の成長が、レガシー事業の減少（大規模法人向けIP電話事業〔7年契約終了〕1億、固定網の減少3億、BI撤退事業2.8億）を吸収して成長
	全体	10,395	10,521	+1.2%	
EBITDA		1,178	1,080	△8.4%	<ul style="list-style-type: none"> 営業利益は16百万円減少 のれん償却額減少とリース債務返済による支出増加により減少
			1,493 <small>※中期計画での 戦略的投資分除く</small>	+26.7%	
営業利益		615	599	△2.6%	<ul style="list-style-type: none"> 中期経営計画における投資事業分を吸収して昨年とほぼ同水準を維持(freebit mobileは当期間において、ATELIER名古屋大須立ち上げ、ATELIER渋谷スペイン坂立ち上げ、更にそれらに伴う大規模TVCM(1回目)を実施) MVNOPack、SIM販売、VDCの売上増加に伴う収益拡大 固定網減少は収束に向かい、直近は安定的に推移するも2Q累計比較では前年割れ 子会社ギガプライズのマンションインターネット売上拡大により、固定網の減少分をカバー
			1,013 <small>※中期計画での 戦略的投資分除く</small>	+64.5%	
経常利益		536	511	△4.7%	営業利益減少等により減
四半期純利益		50	718	[+667]	FBCとDTIの合併による繰延税金資産の計上により大幅増
一株純利益(円)		2.58	36.76	[+34.18]	—

※コア事業：事業の採算性を考慮し、子会社ベッコアム・インターネットのEC事業からの撤退を前期より実施していることから、EC事業を除いた事業を定義

注力事業への戦略的投資

2015年4月期期初計画に基づき、
成長領域であるモバイル事業への戦略的投資の実行

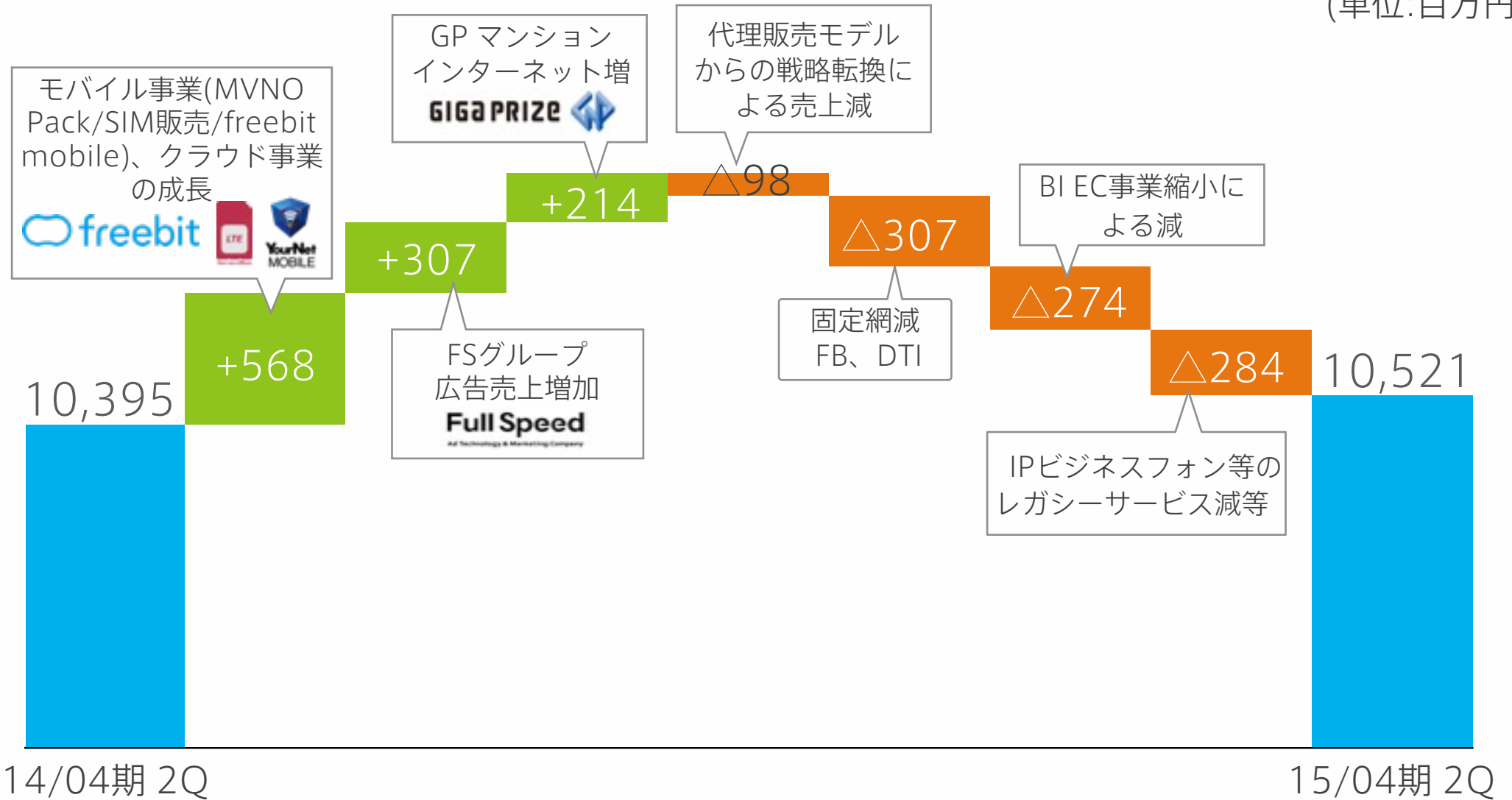
(単位:百万円)

投資分野	項目	計画	2Qまでの実績
freebit mobile 関連	広告宣伝・ブランディング費用	850	407
	店舗展開、STAND量産費用		
NW関連	MVNO、固定網拡大を予定した継続 先行投資、一部コストダウン遅れが発生		

- freebit mobile 名古屋／東京OPENのタイミングに合わせたブランド認知向上のためのプロモーション実施
- 計画達成のための戦略的投資を含む各種施策（人材採用、freebit mobileの継続ブランディング、固定網ネットワークの第2弾の増強等）に係る費用は第3四半期以降に発生予定

前年同期比差異分析-売上高

(単位:百万円)

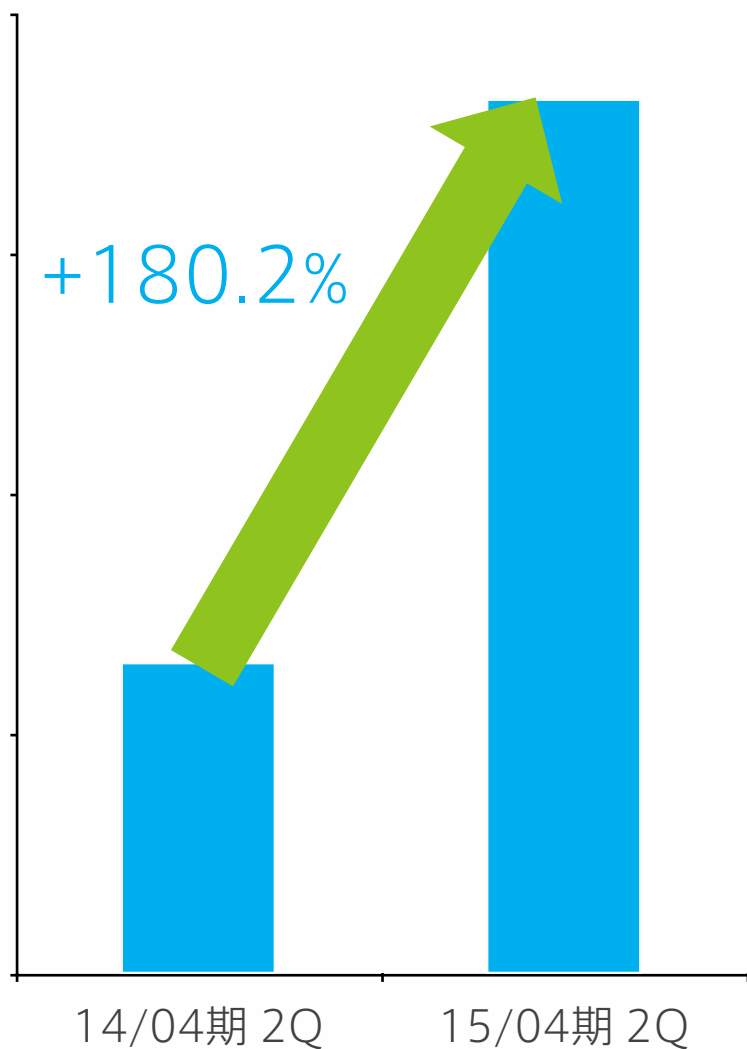


重点事業のモバイル及びアドテクノロジーは堅調に推移

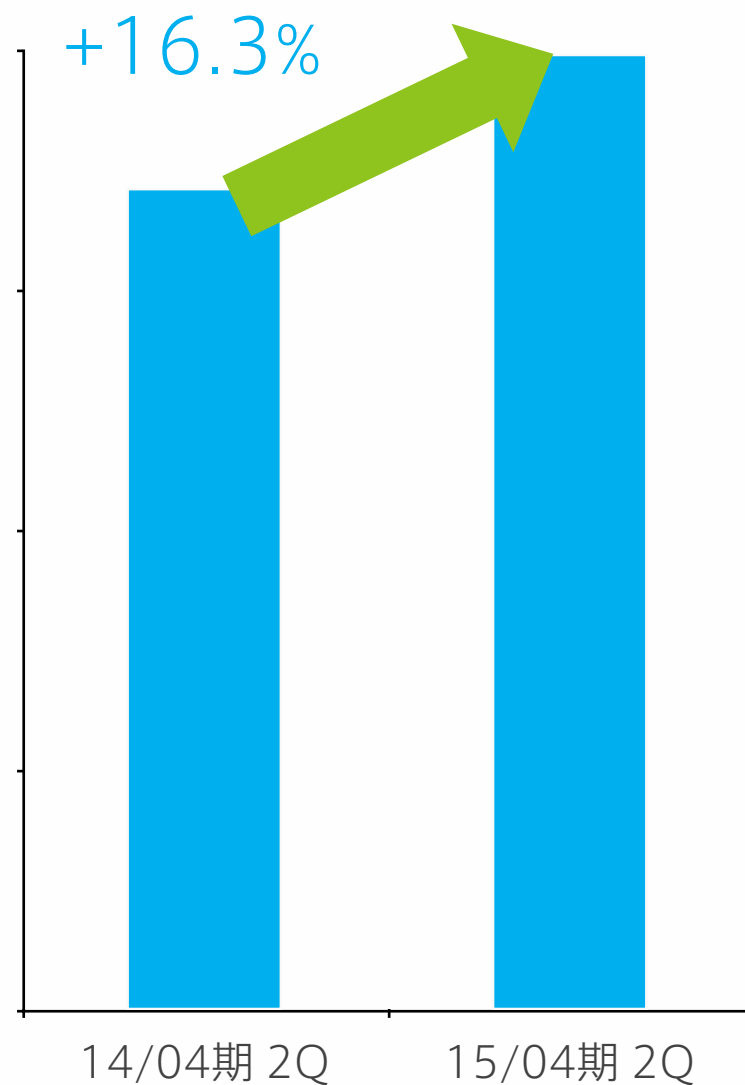
BIの撤退事業及びレガシーサービスの終了による減少分をカバーして前年同期を上回る

成長事業の売上高-前年同期比比較

<モバイル事業>

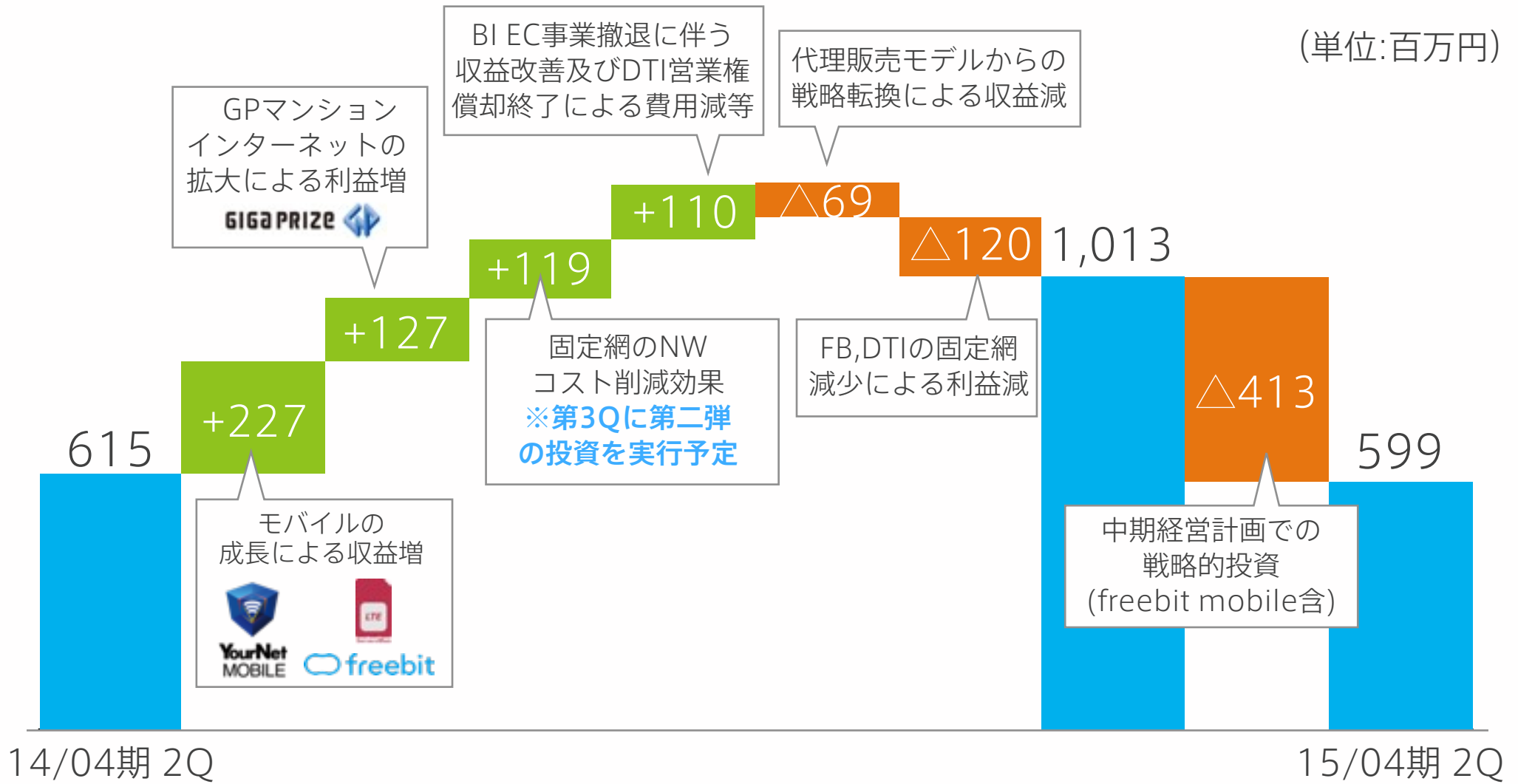


<FSのアドテクノロジー事業>



前年同期比差異分析-営業利益

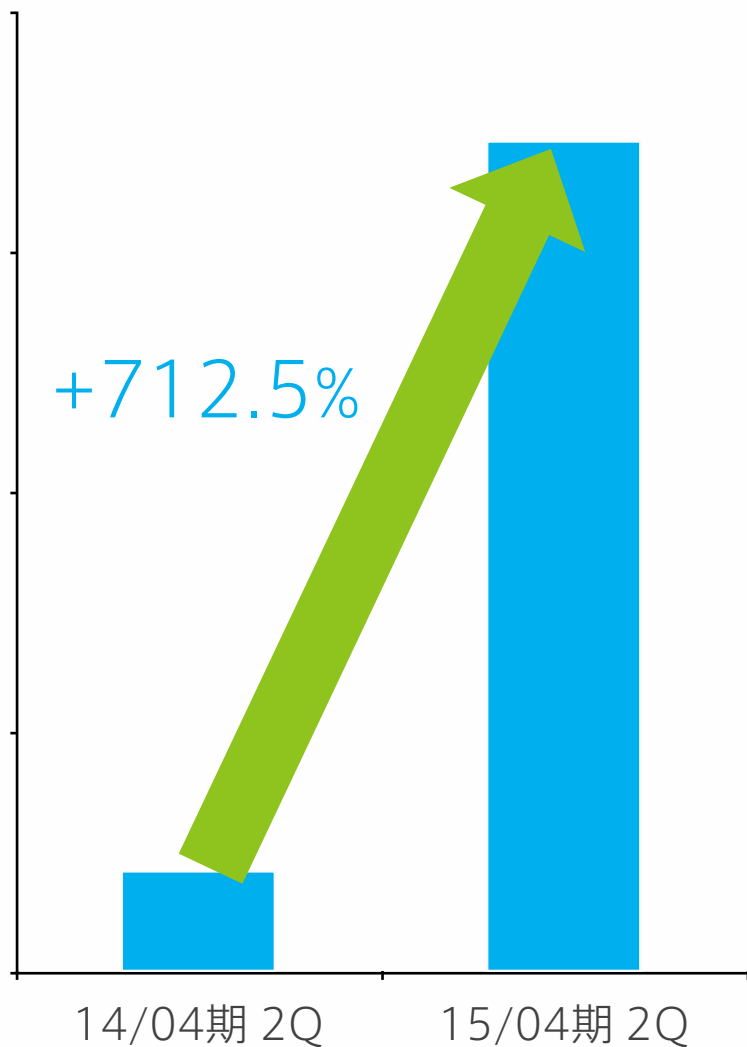
(単位:百万円)



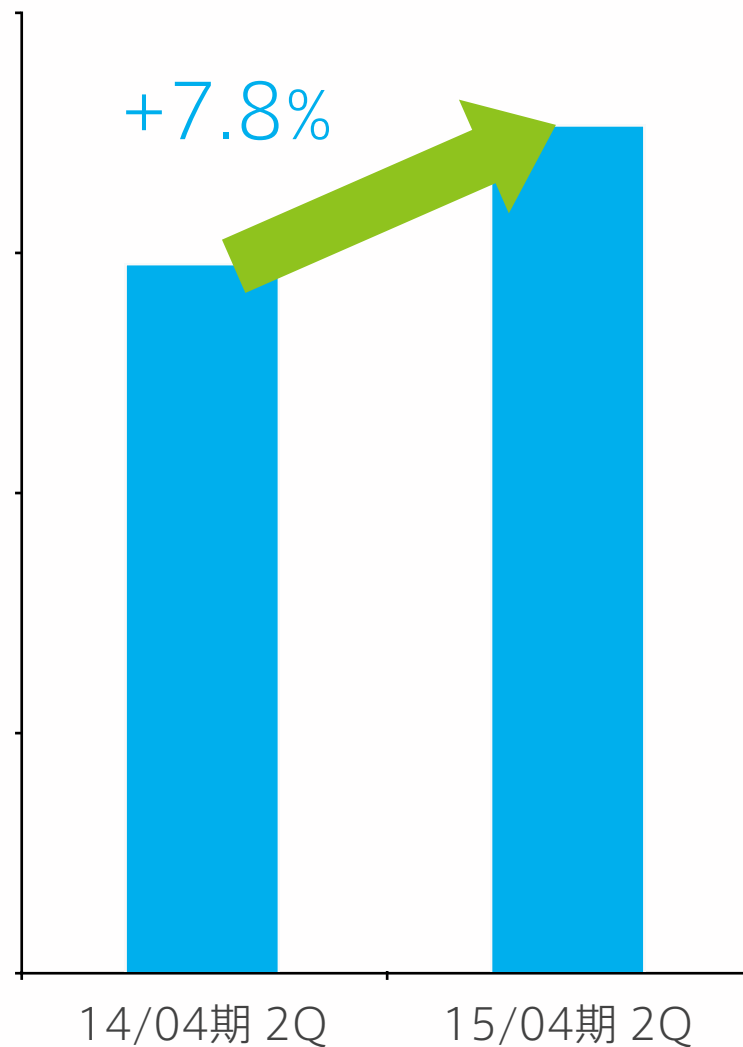
モバイルの増加及びマンションインターネットの拡大、
固定網のNWコスト削減効果が現れているが中期計画達成に向けた
戦略的投資により、前年同期比2.6%減

成長事業の営業利益-前年同期比比較

<モバイル事業>

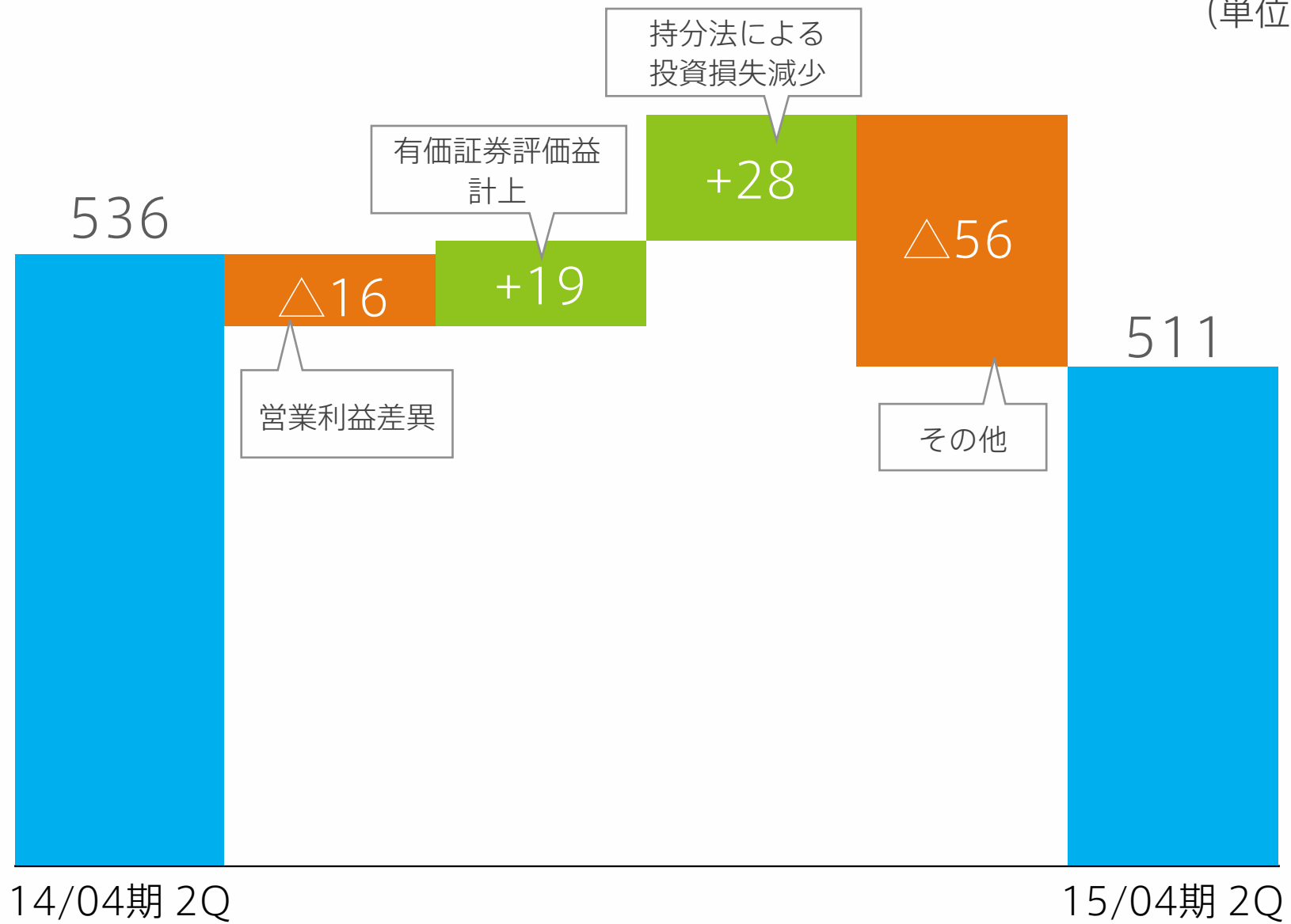


<FSのアドテクノロジー事業>



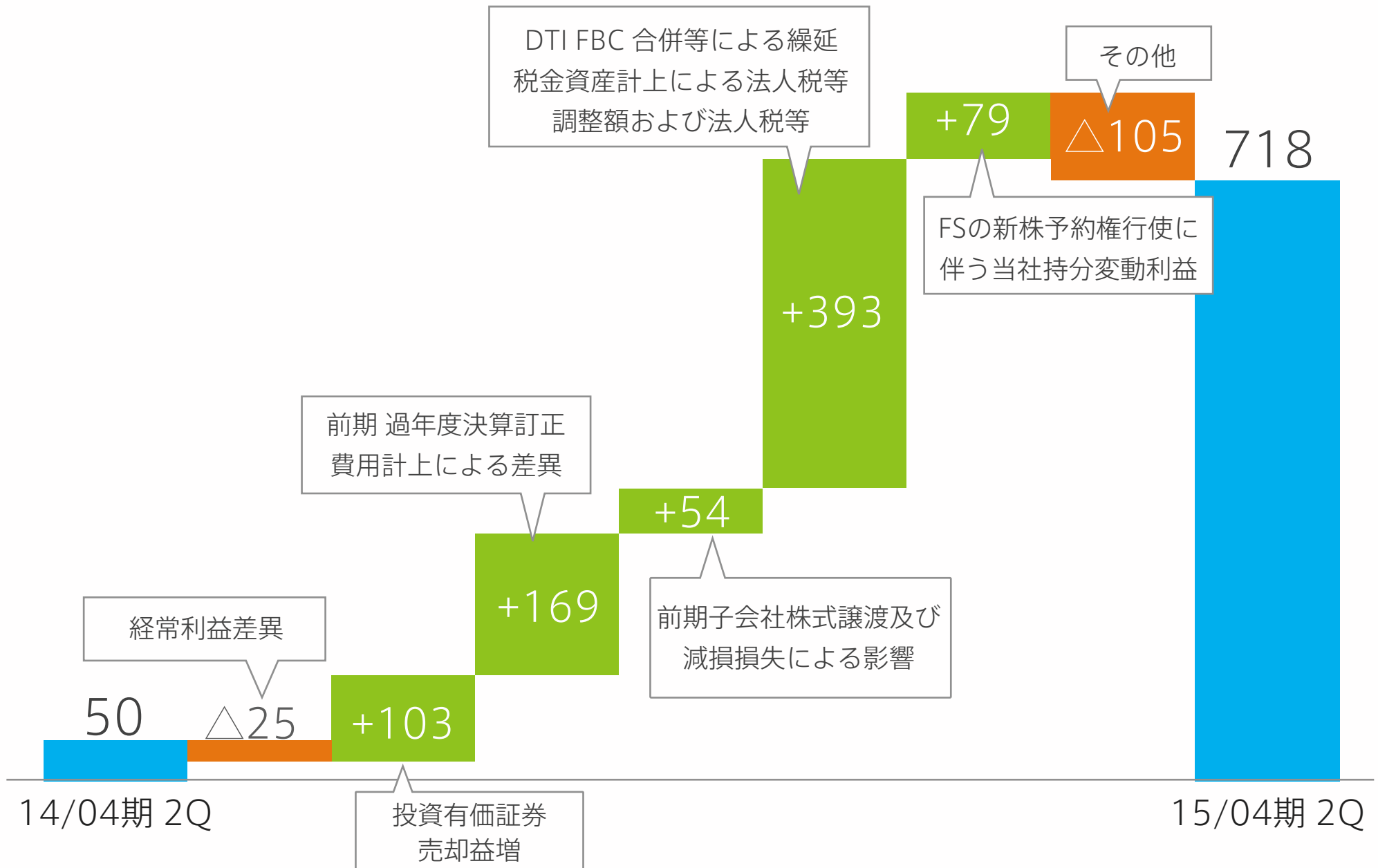
前年同期比差異分析-経常利益

(単位:百万円)



前年同期比差異分析-当期純利益

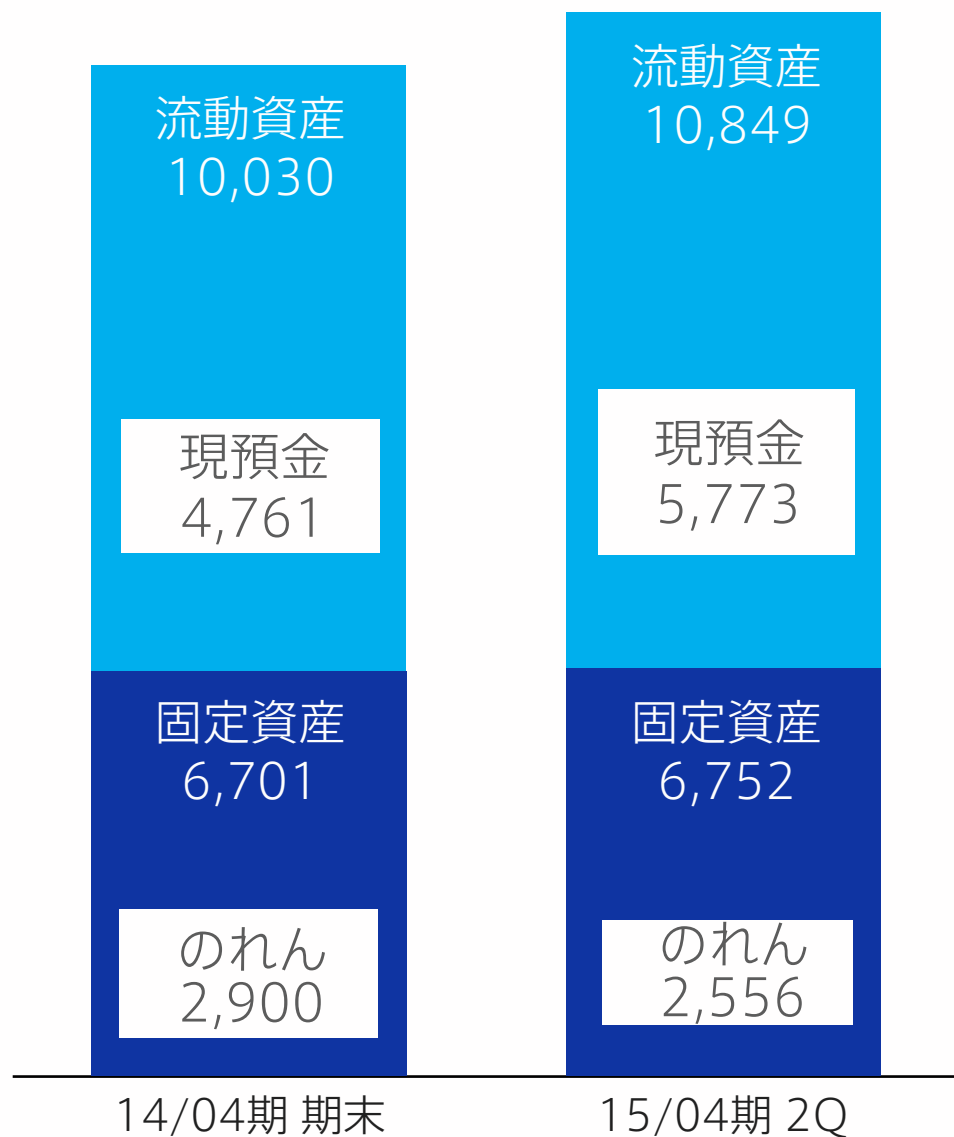
(単位:百万円)



通期業績サマリ BS(抜粋)

連結業績サマリBS（資産の部）の推移

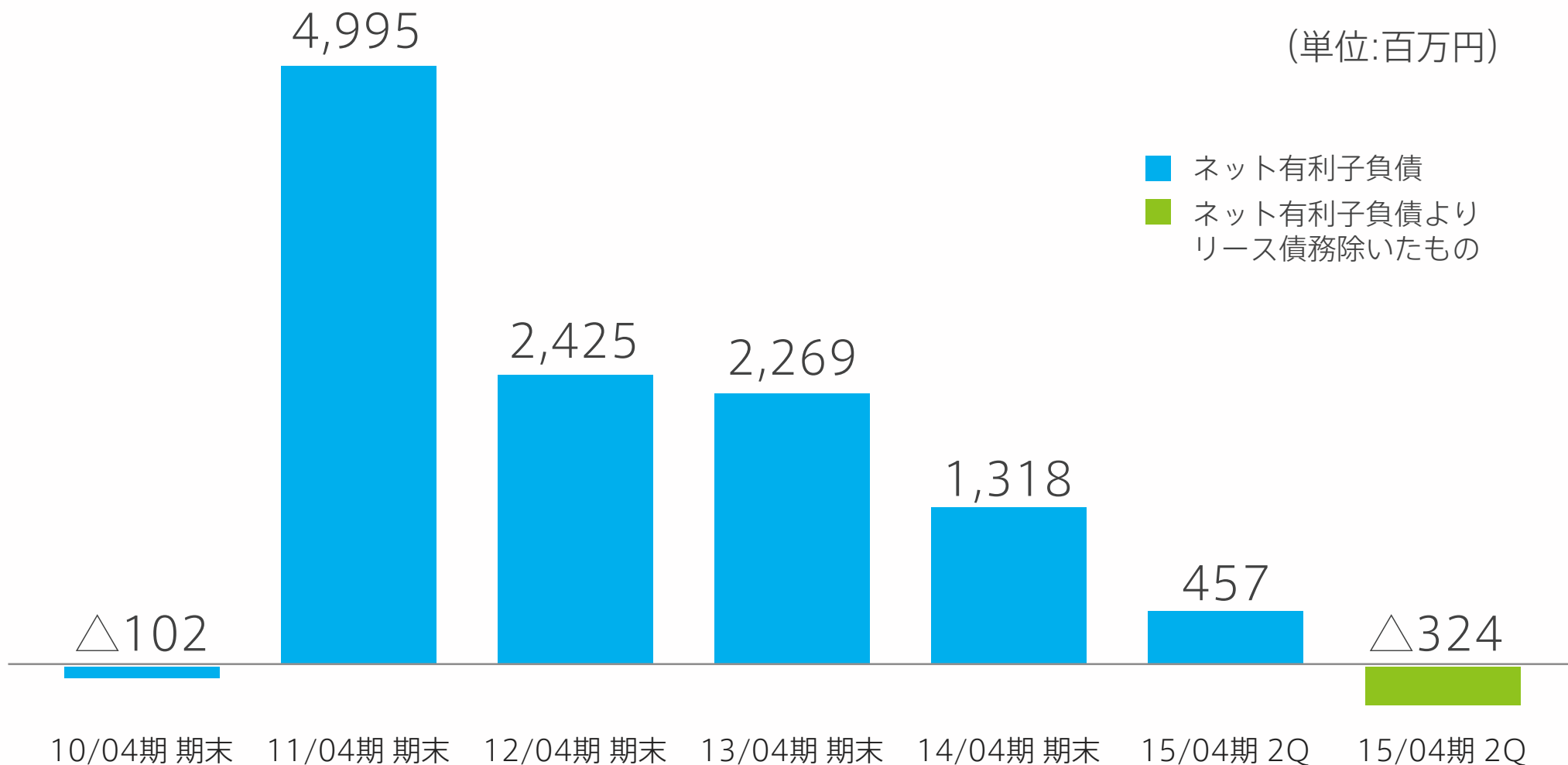
(単位:百万円)



現金 : 21.2% 増
のれん : 11.9% 減

ネット有利子負債推移

(単位:百万円)



ネット有利子負債は順調に減少し財務上の安定性は向上。
またリース債務を除いた外部借入金残高は現預金を下回る

2015年4月期 連結業績の進捗について

(単位：百万円)

	第2四半期 実績	第2四半期 計画 (参考値)	対第2四半期 計画比	通期予想	対通期 予想進捗
売上高	10,521	10,600	99.3%	23,000	45.7%
営業利益	599	480	124.7%	1,500	40.0%
経常利益	511	420	121.7%	1,350	37.9%
当期純利益	718	150	478.7%	600	119.7%

- 第2四半期までの利益については、計画を上回り進捗
- 第1四半期に計上したフリービットクラウド(FBC)とDTIの合併に伴う繰延税金資産による法人税等調整額については、今後の事業進捗等により変動の可能性あり
- 計画達成のための戦略的投資を含む各種施策（人材採用、freebit mobileの継続ブランディング、固定網ネットワークの第2弾の増強等）に係る費用が第3四半期以降に発生

本日のアジェンダ

1. 2015年4月期 第2四半期 連結業績

2. 2015年4月期 第2四半期
セグメント別業績及び事業進捗

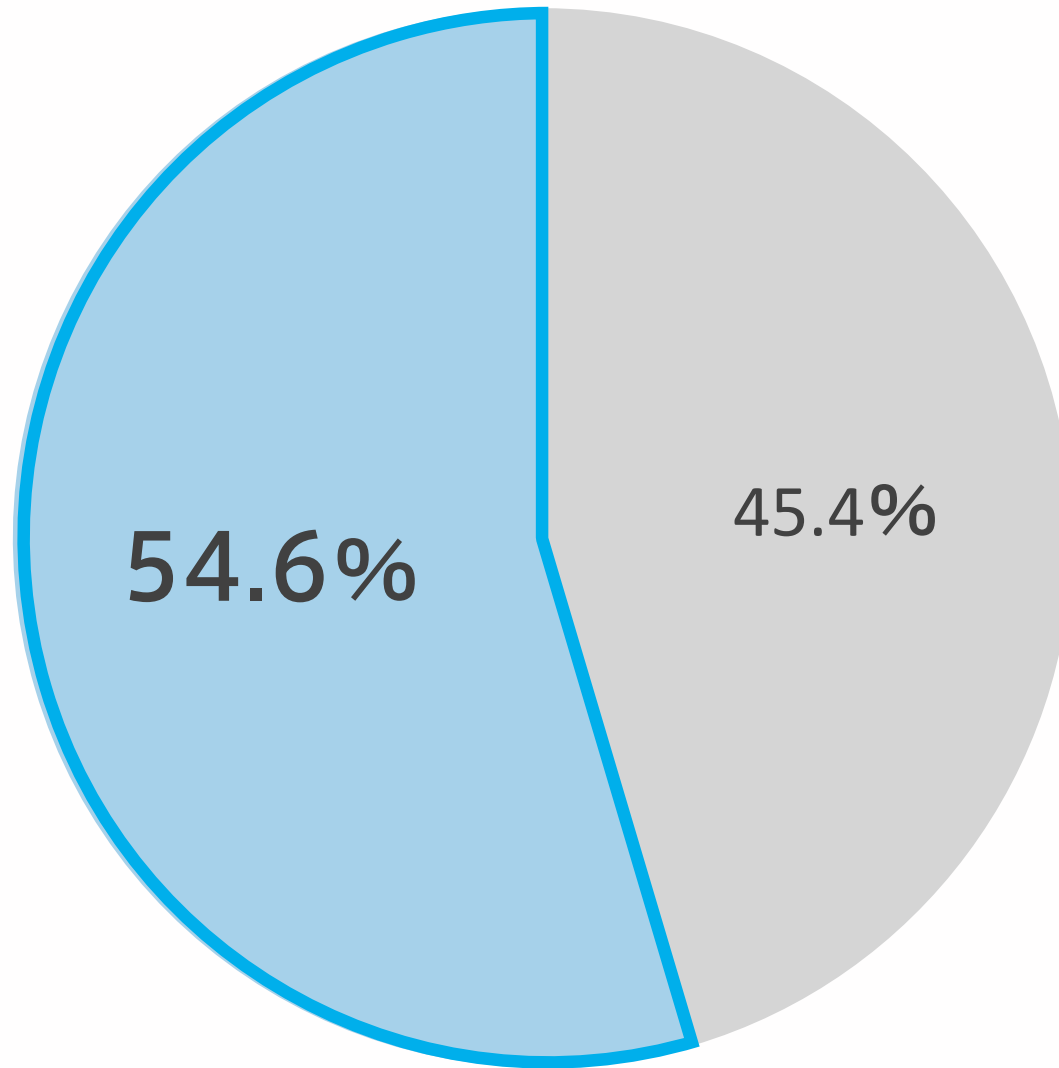
freebit mobile事業進捗

freebit mobileの 見えてきたターゲット



スマートフォン利用率

freebit
今後の
ターゲット

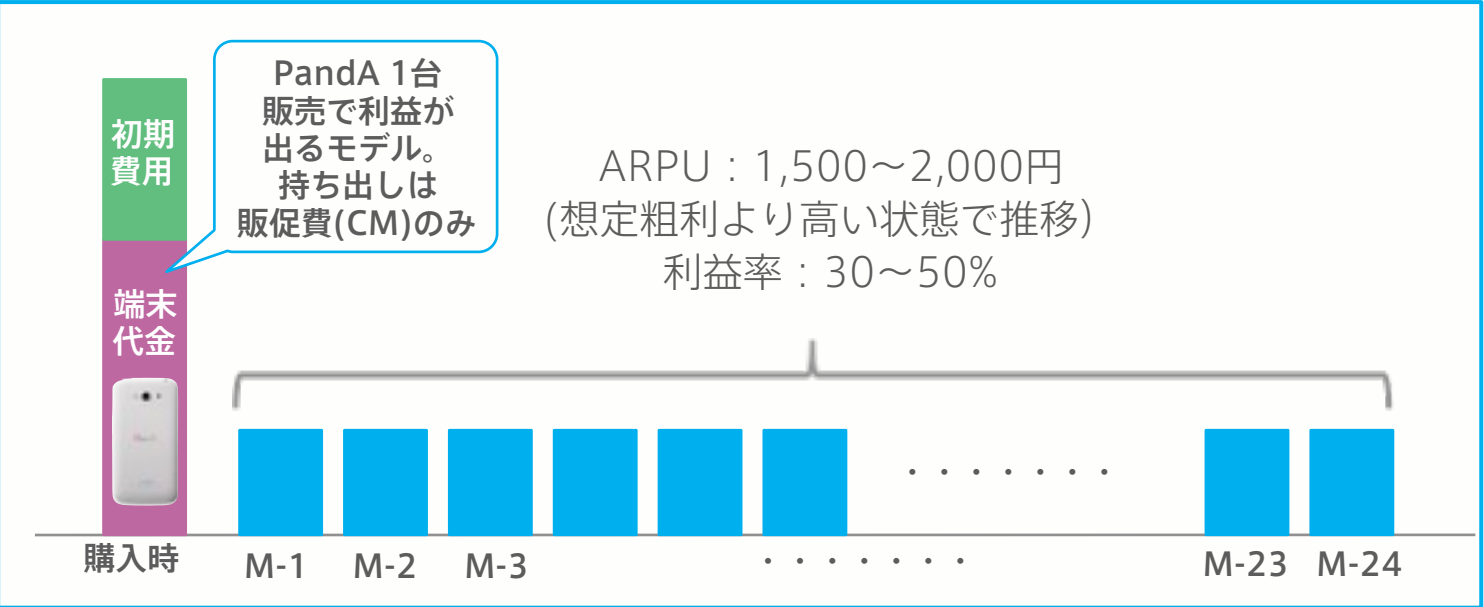


- 利用している
- 利用していない

出典:日経BPコンサルティング「携帯電話・スマートフォン“個人利用”実態調査2014」より

freebit mobileの事業構造イメージ

売上/粗利



販管費

店舗運営費用
(固定費)



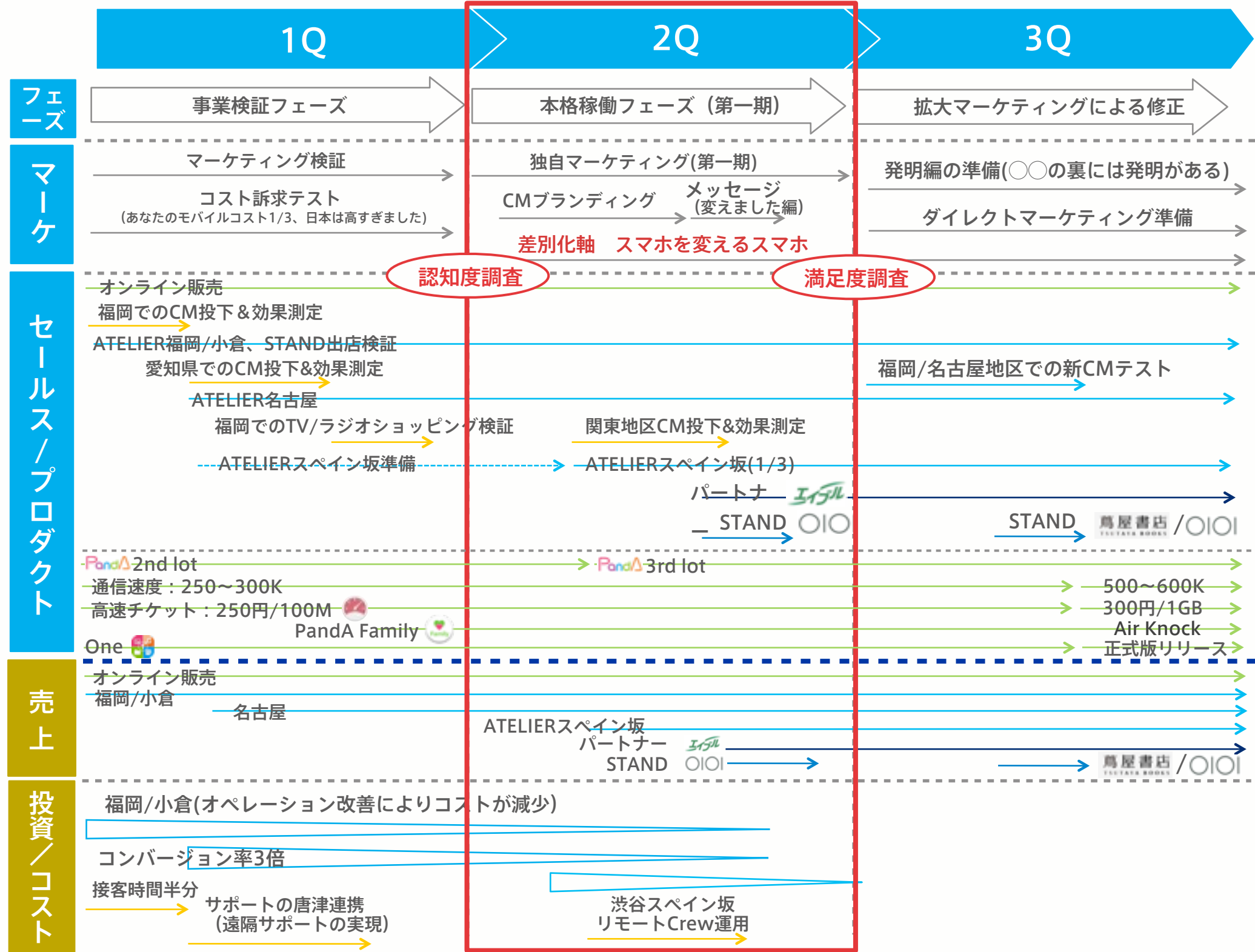
ブランディング/
マーケティング費用



本部コスト

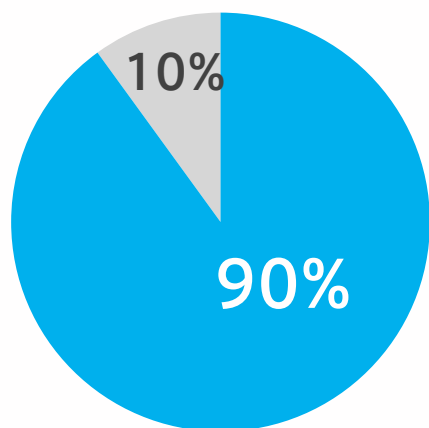


2年間収益ベースでは、事業全体として黒字化が視野に入る



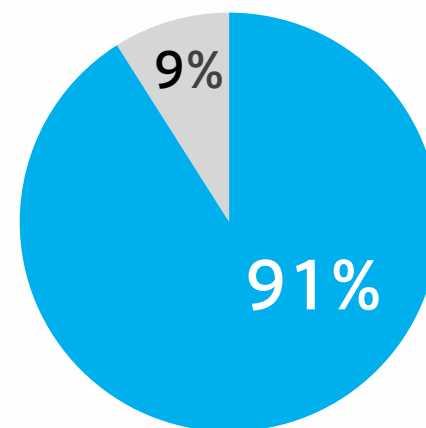
満足度調査結果

Crewの接客への印象



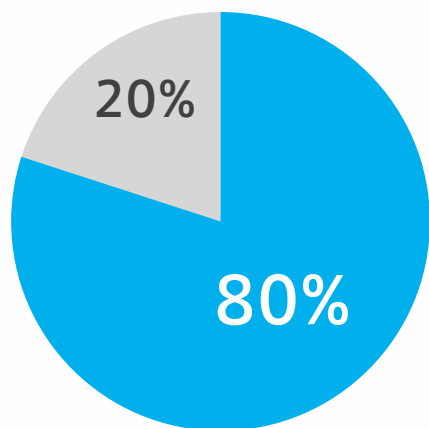
● 満足 ● 不満あり

Crewの説明のわかりやすさ



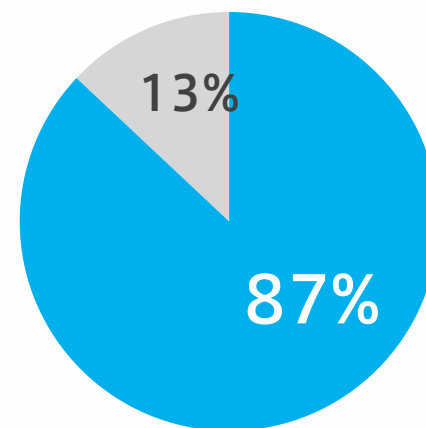
● 分かりやすい ● 分かりにくい

接客待ち時間



● 5分以内 ● 5分以上

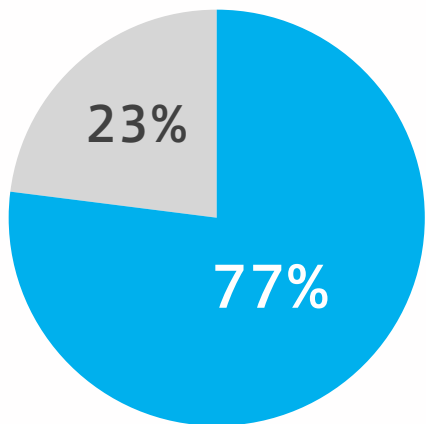
ATELIERの印象



● 快適 ● 不快

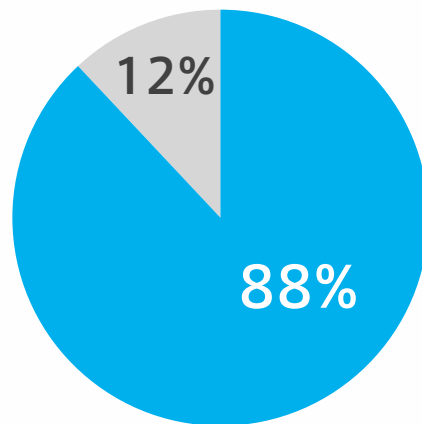
出所：当社実施の10月中にPandAを購入したお客様に対するアンケート結果より

PandA満足度



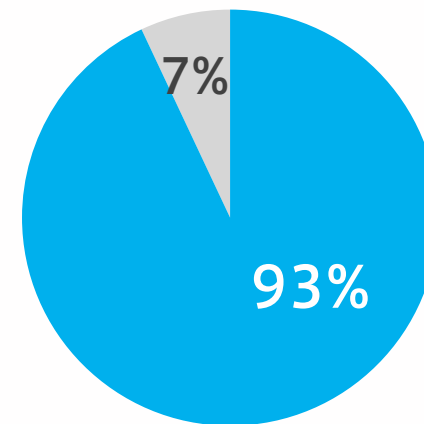
● 満足 ● 不満あり

PandA通信速度



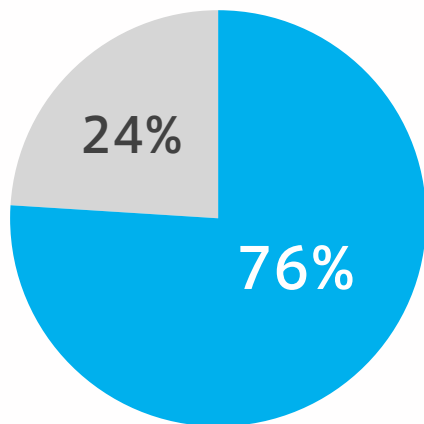
● 満足 ● 不満あり

PandAサイズ



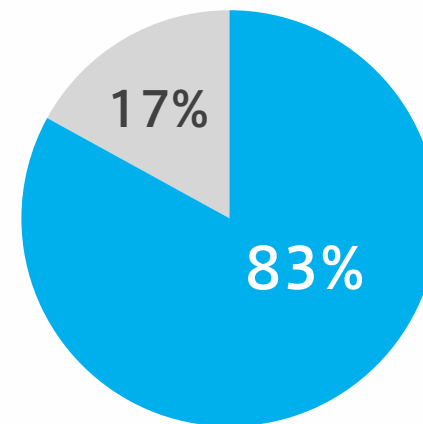
● 使用感に問題なし ● 大きくて使いづらい

IP電話通話品質



● 通話に問題なし ● 通話に支障あり

PandAを人に薦めたいか



● そう思う ● そう思わない

出所：当社実施の10月中にPandAを購入したお客様に対するアンケート結果より

メディア反応の変化



高齢者の生活に
「健康、安全、潤い」を

シニアユーザも
安心して使える

新しい家族の
カタチを実感！

大手とも格安
スマホとも違う

第2四半期の事業進捗状況

7月

8月

9月

プロダクト軸

- オンラインMNPリリース



- Panda 3rd Lotリリース



- Pandaマスター提供開始



- Panda Core発表



lifelog



Air Knock!

販売軸

- STAND'を開発し
株主総会でお披露目



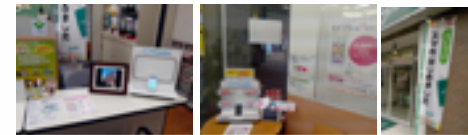
- ATELIER渋谷スペイン坂
OPEN



- エイブルとの提携発表



- エイブルPandA10店舗で
販売開始



- STAND'マルイ溝口出店



パートナープログラムの進捗状況



8/20の提携発表から取扱店舗が拡大し、
12月1日からは直営店全417店舗で取り扱い開始

8月

9月

10月

11月

12月

8/20
提携発表



9/13
先行予約開始



10/1
オンライン/
10店舗で販売開始



11/1
313店舗に拡大



12/1
エイブル直営店
全417店舗に拡大



freebit mobile 第6の販売方法

freebit mobileフランチャイズプログラム

フランチャイズプログラム参加企業様のメリット

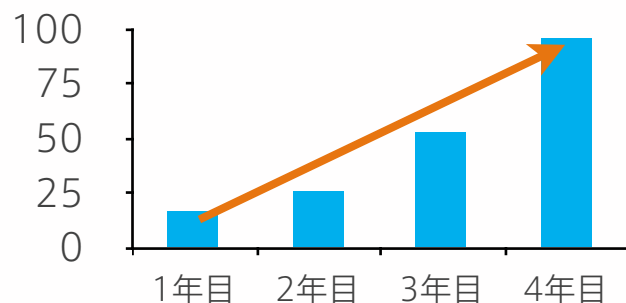
モバイル業界の知識、経験が無くても
今注目の市場に対しリスクを
コントロールしながら参入が可能



契約後、最短期間2ヶ月でオープン可能



freebit mobileの話題性からの
高い集客力と収益性が見込める



移動型店舗STANDをコアモジュール提供
デザイン統一だけでなくO2O
ICTシステムによる支援体制完備



フランチャイズプログラムの進捗状況

11/17の募集開始から約1ヶ月で152件の問い合わせに対して
既に8件の契約意思をいただく

現在、さらなる案件フォローの他、契約の詰めを実施中

FCセミナー開催



大阪フランチャイズEXPOへ出展(11/26~27)



蔦屋書店







12/17に新プロダクトに関する
記者発表会を開催予定

2015年4月期 第2四半期
セグメント別業績及び事業進捗

フリービットグループの事業

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

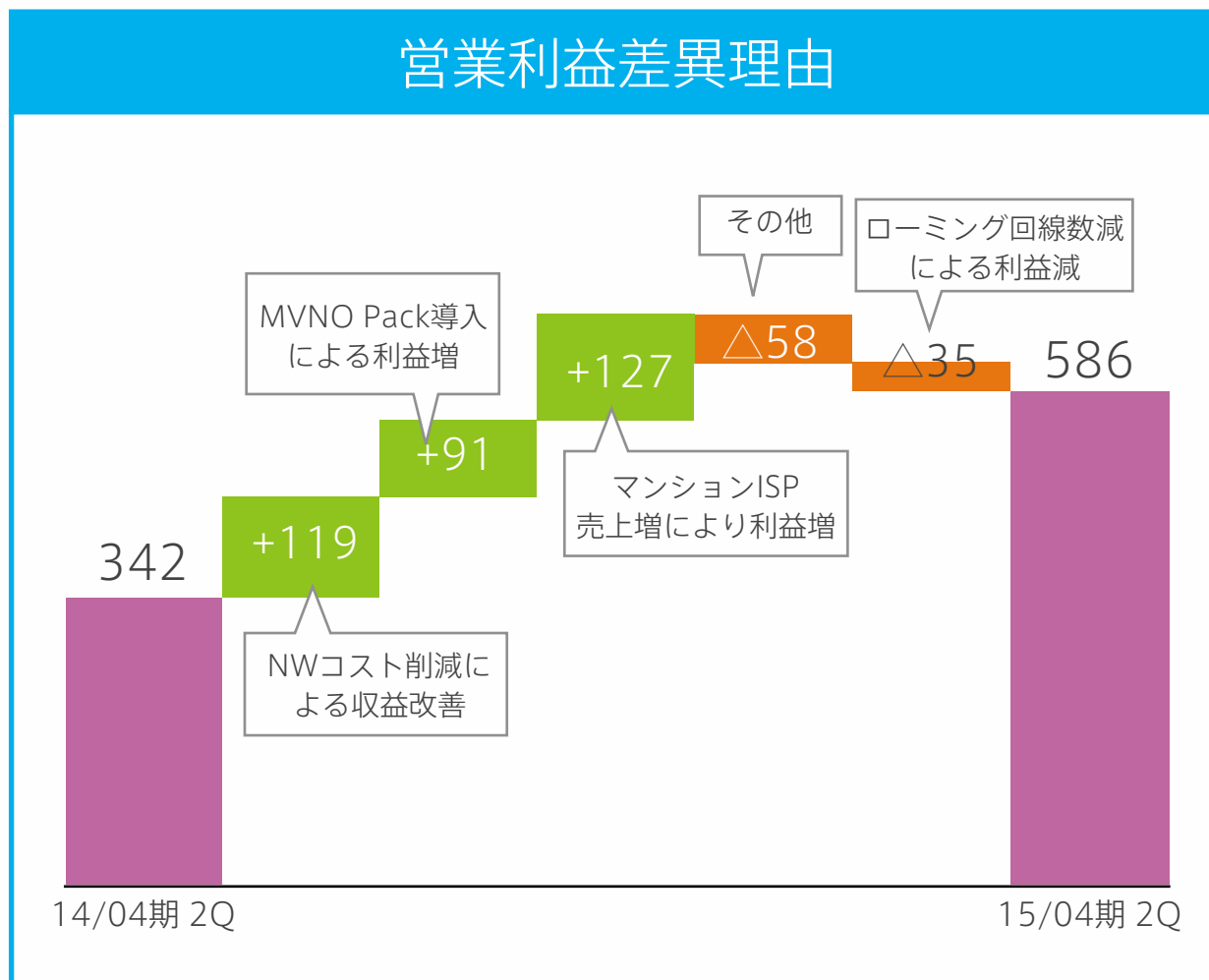
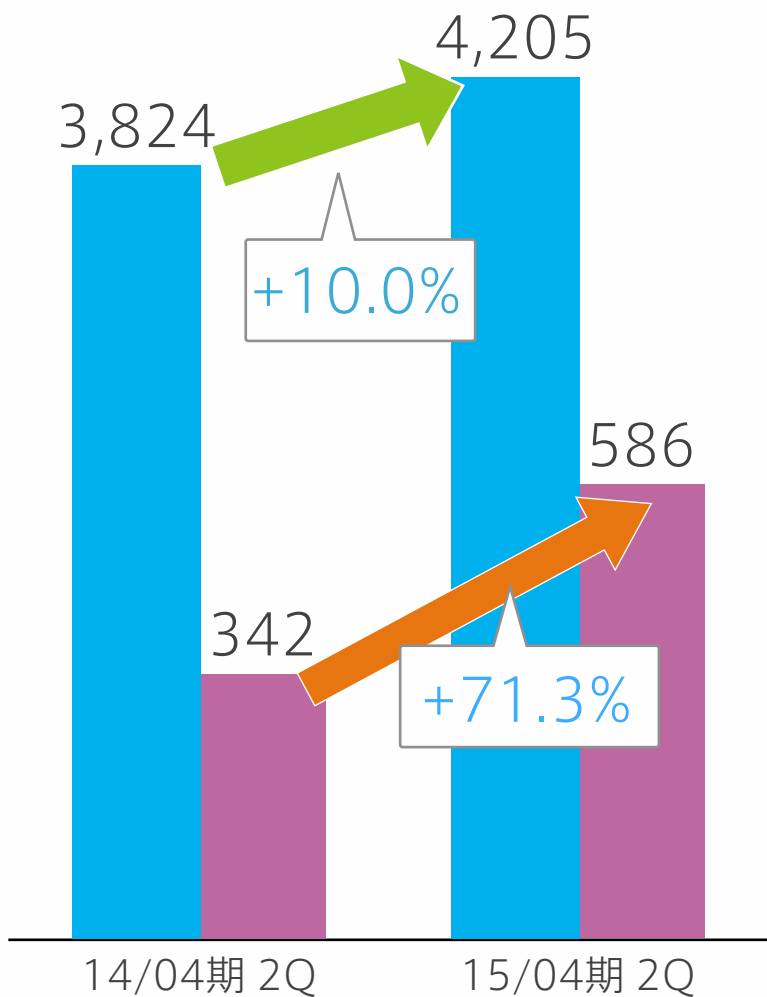
ブロードバンドインフラ

B2C
(DTI)

その他

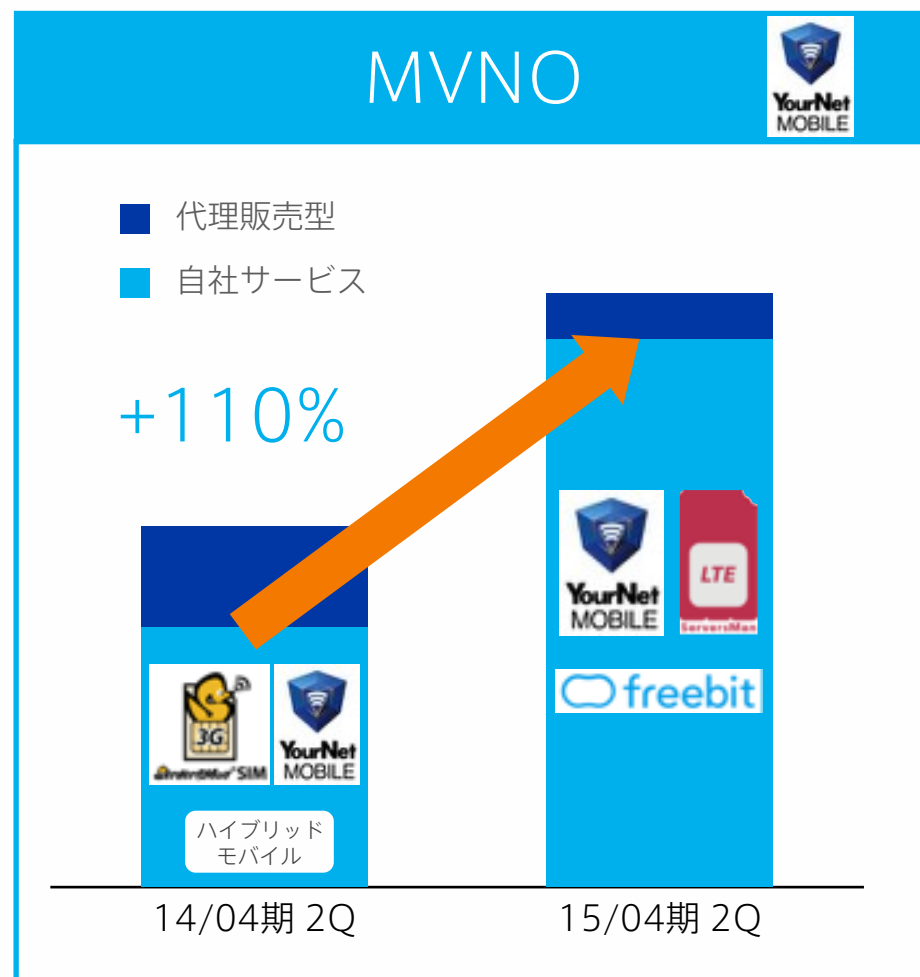
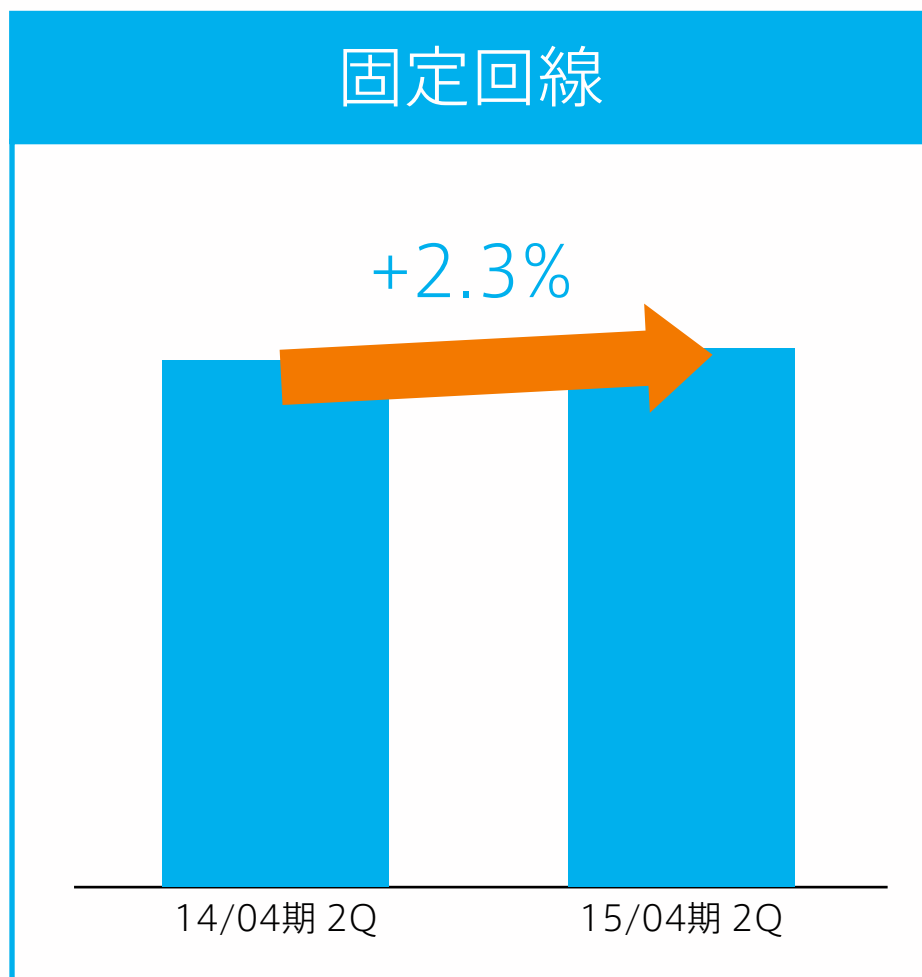
BB インフラ 前年同期比

(単位:百万円)



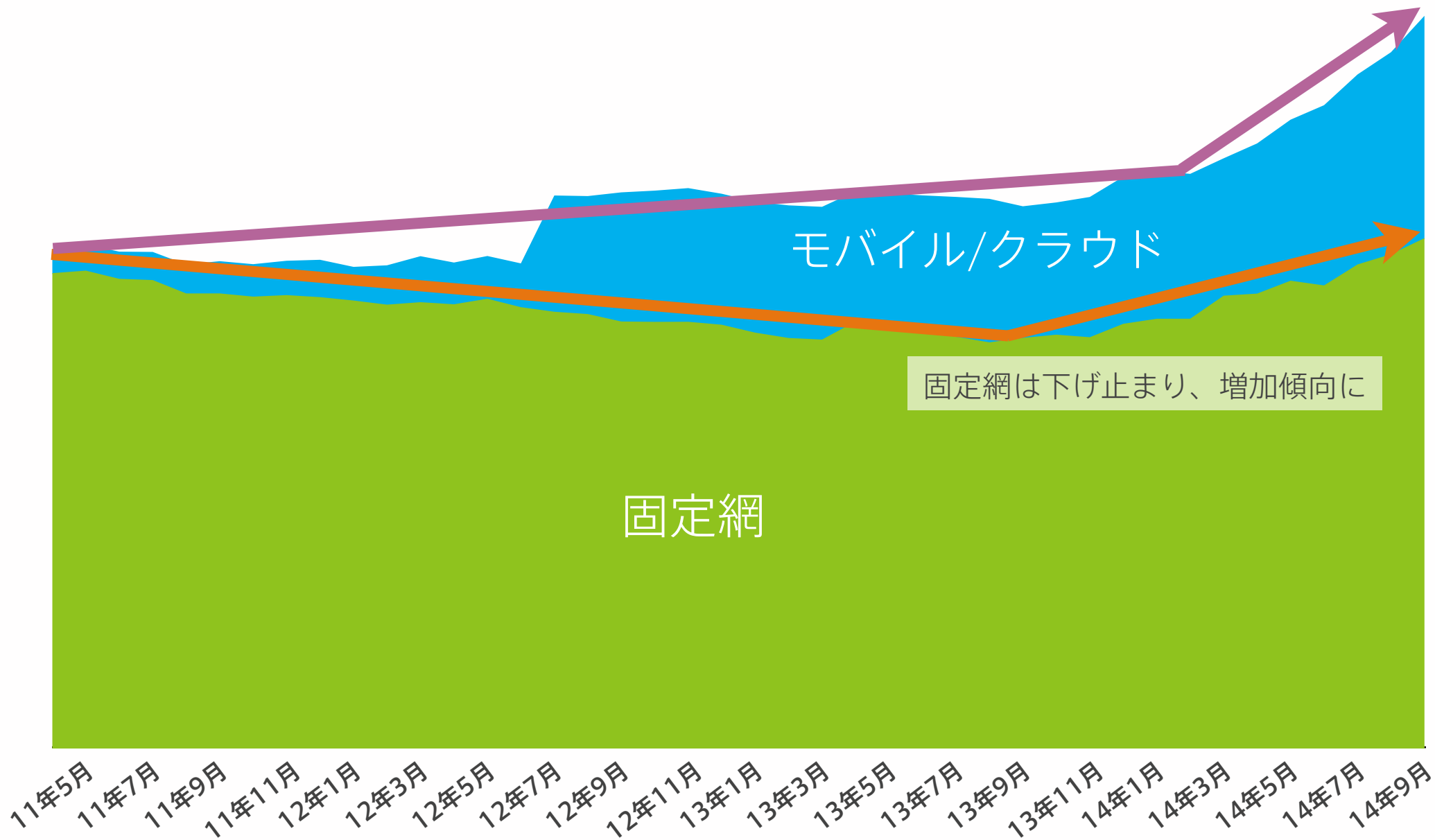
BBインフラはMVNO Packの導入が順調に進み、NWコスト削減効果も寄与

BBインフラ アカウント数推移



固定回線はマンションISPの増加により純増
モバイルはMVNOPackが順調に推移し、アカウント数は大幅に増加

BBインフラ事業概況



固定網の減少は下げ止まり増加傾向となり、
注力サービスであるMVNO Packの導入も拡大

MVNO Pack 利用者数推移

「YourNet MVNO Pack」導入

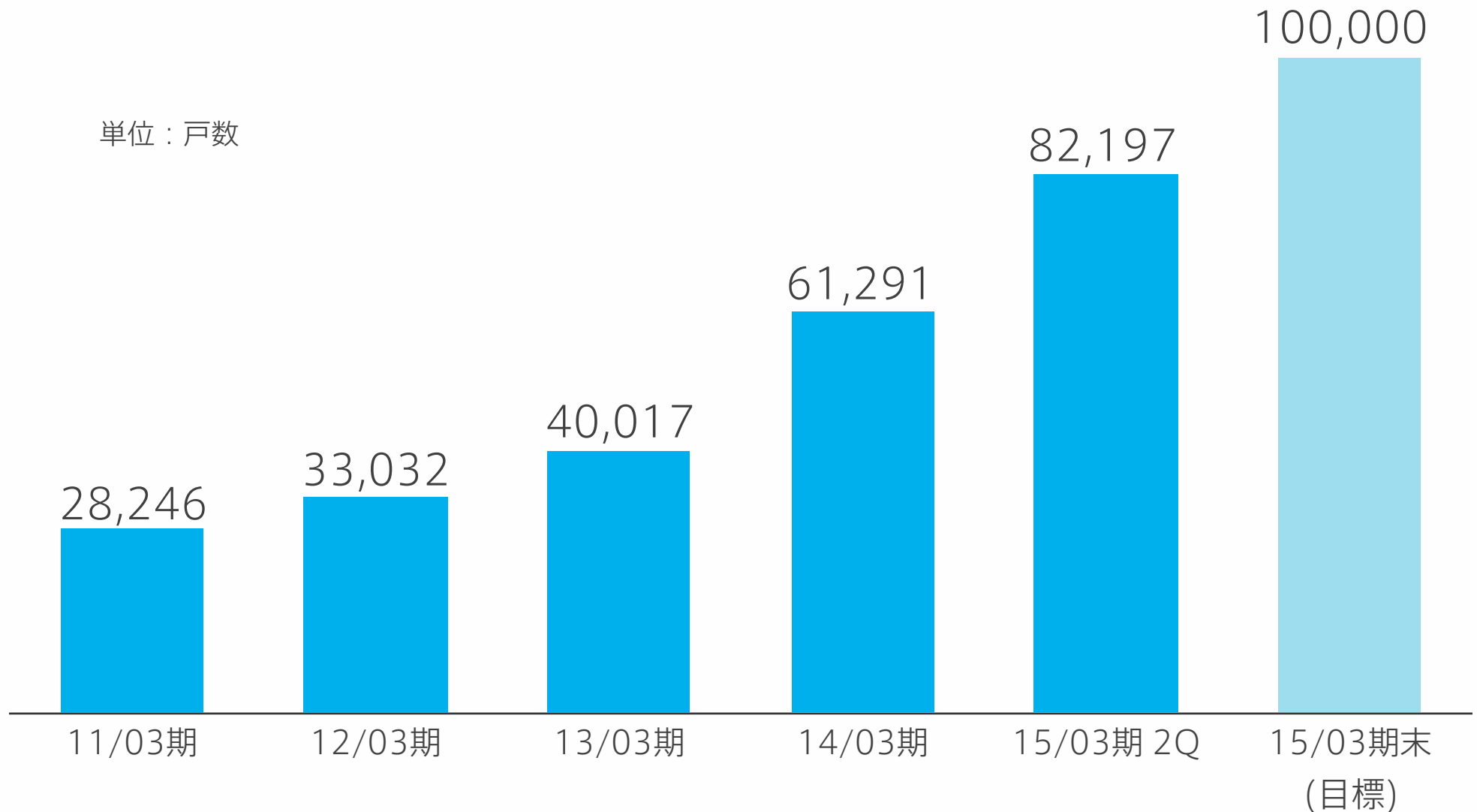


他、大手家電メーカー、通信系等利用者数が拡大



集合住宅向けISP導入実績

単位：戸数



大手住宅総合メーカーとの提携等により、今期10万戸導入を目指す

フリービットグループの事業

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

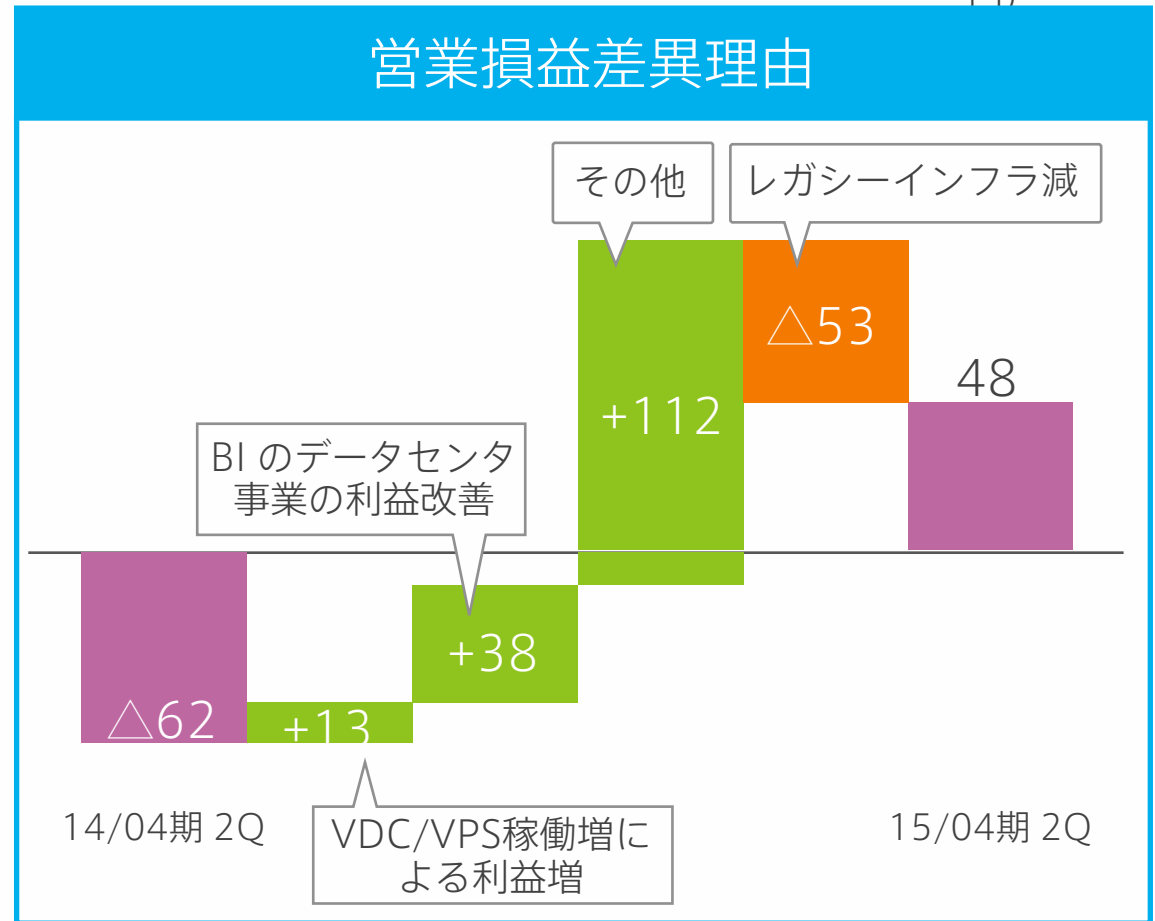
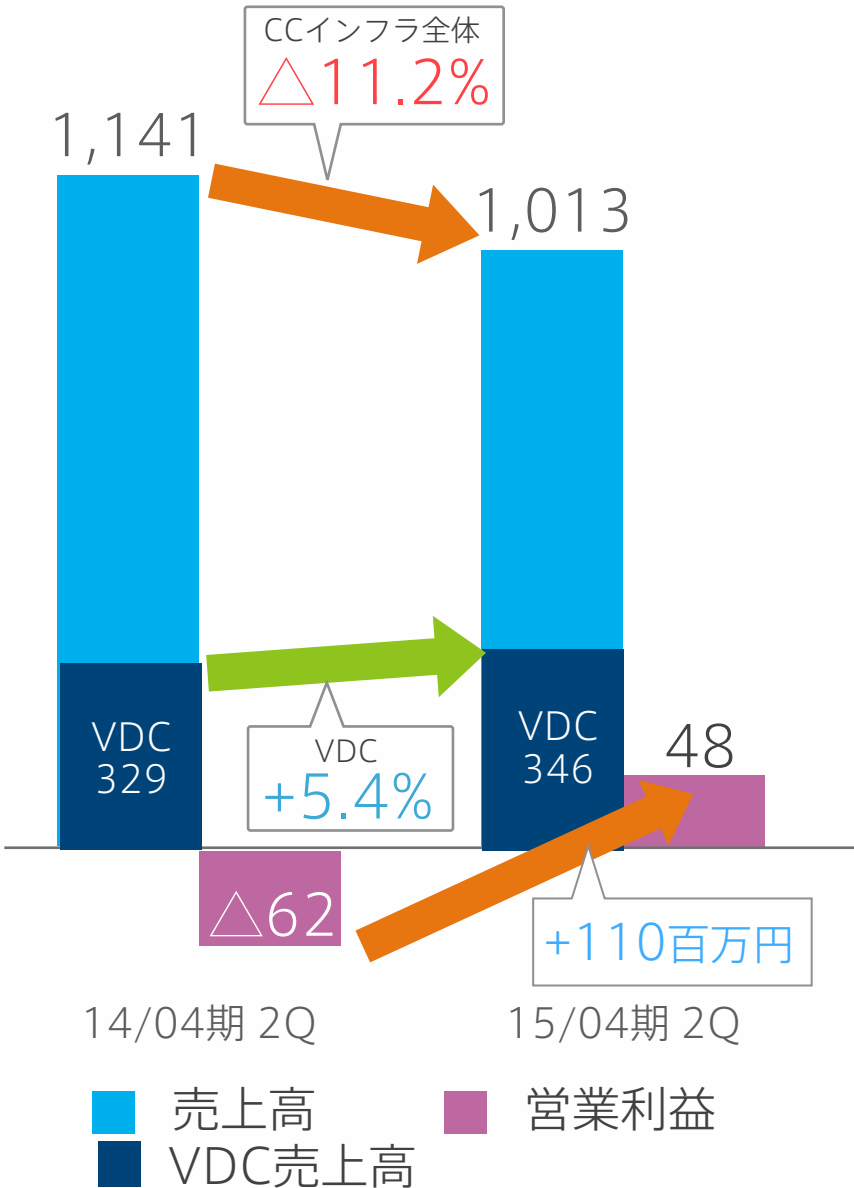
ブロードバンドインフラ

B2C
(DTI)

その他

CCインフラ 前年同期比

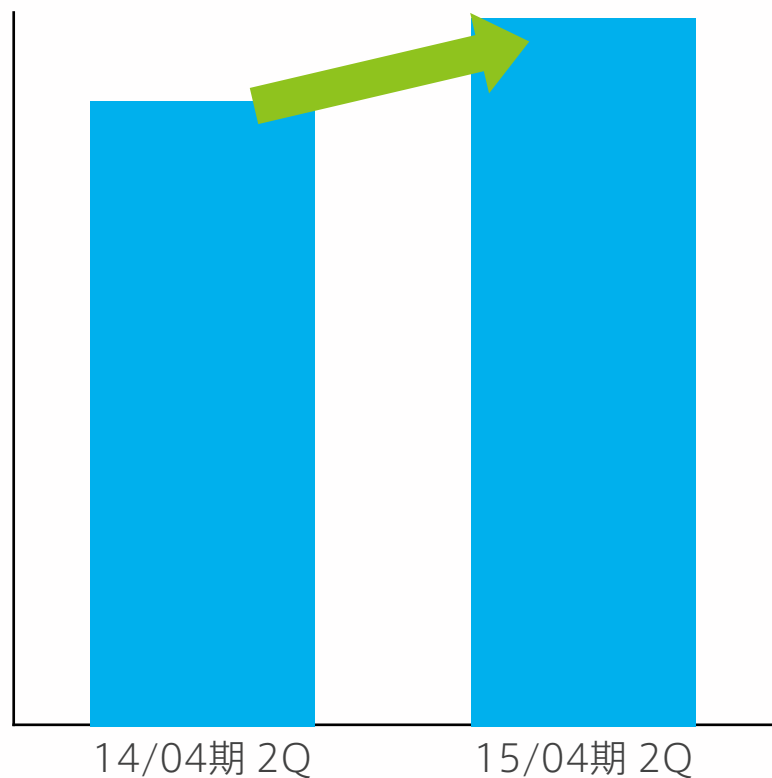
(単位:百万円)



レガシーインフラは減少するものの
コスト構造の見直し及び、体制面の整備が完了し黒字化を達成

CCインフラ事業概況-VDCの進捗

VDC 2Qの進捗

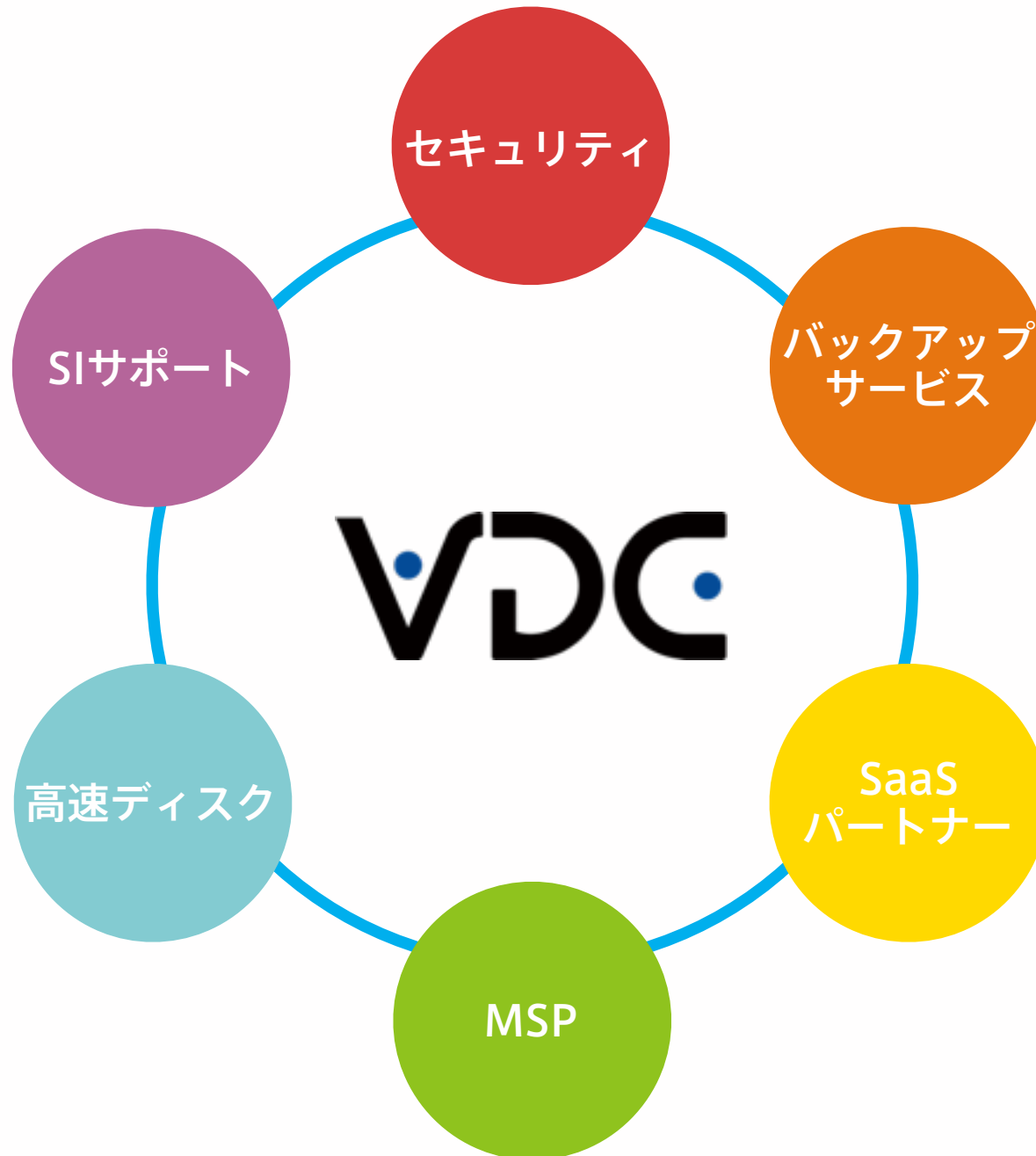


VDC利用顧客(一部)



VDCは大型ユーザーの稼働が始まり、売上順調に推移

エコシステムの拡大によるサービス拡張



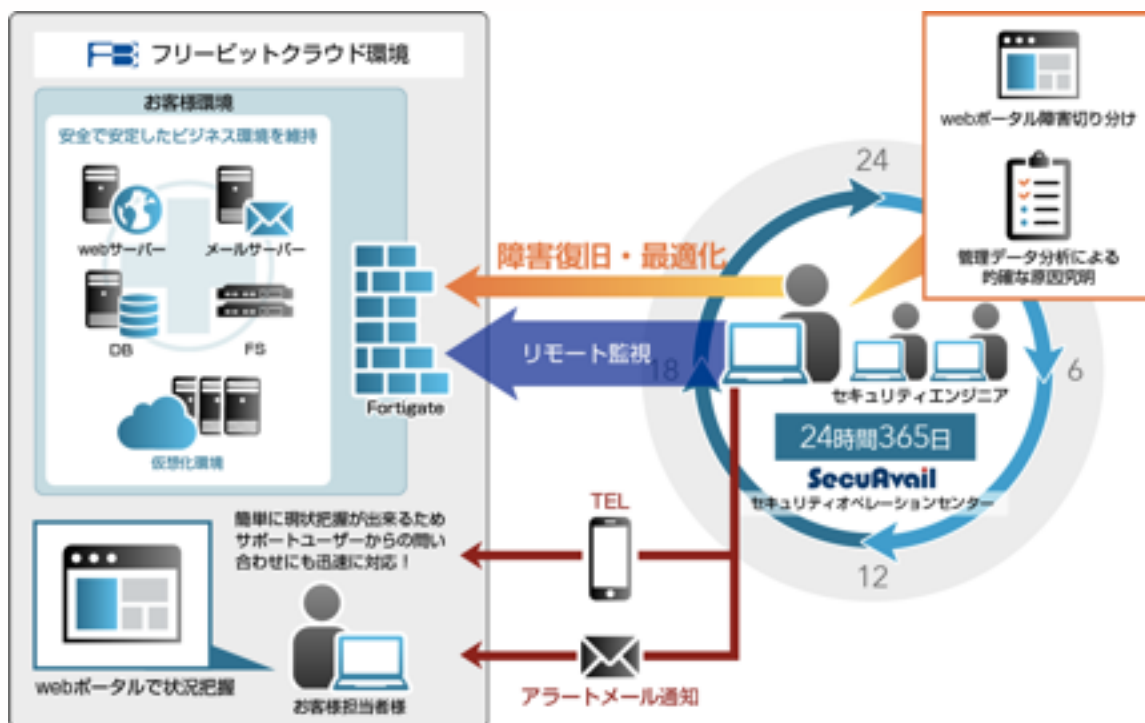
本日発表

高性能UTMを標準採用したプライベートクラウド並みの
安全性を提供するクラウドインフラ「フリービットクラウド VDC」
セキュリティマネジメントサービスを追加し堅牢性をより一層強化。
エンタープライズレベルの最適なクラウドサービスとして
更なる優位性を確立

～24時間365日、外部からの攻撃を監視しセキュリティログ分析によるリスクの極小化を
行うとともに障害復旧・最適化や障害の予兆検知アラート機能などを提供。
適切な調整が難しいIDS/IPSの設定も実施～

SecuAvail

FB VDC
The Internet xEngine.



フリービットグループの事業

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

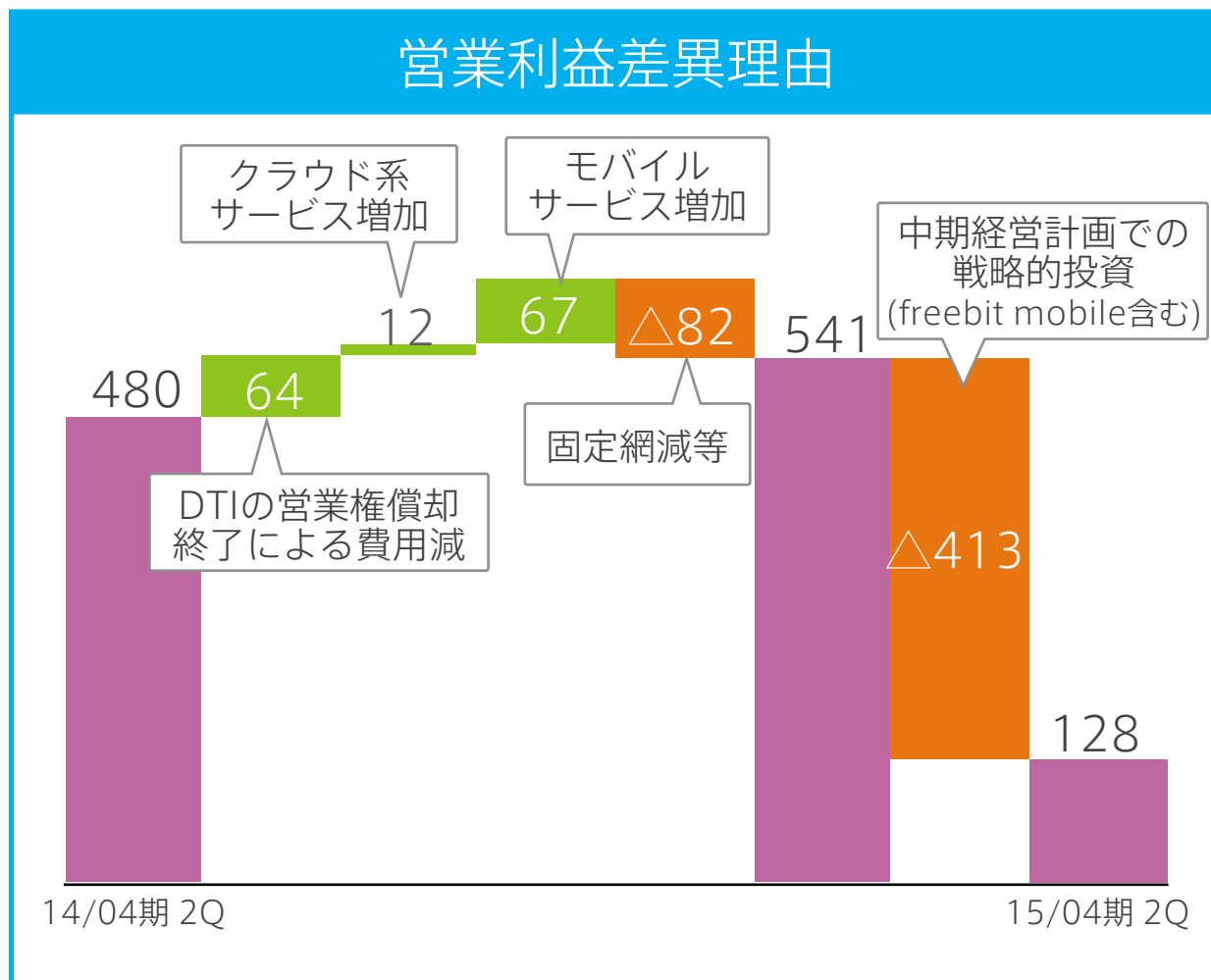
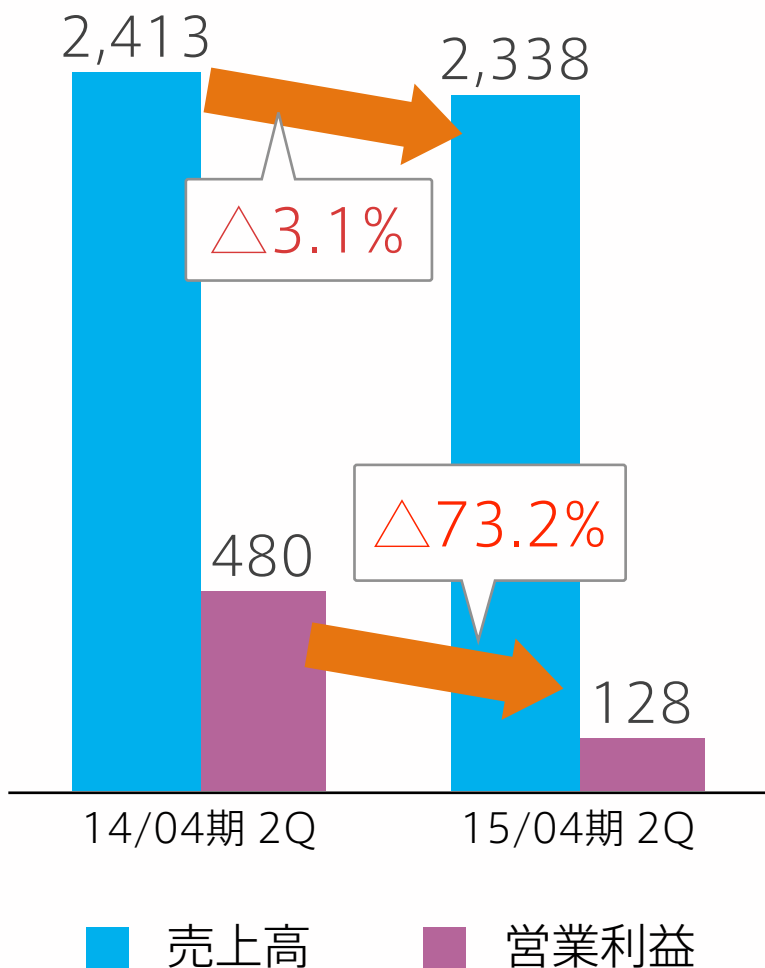
ブロードバンドインフラ

B2C
(DTI)

その他

B2C(DTI) 前年同期比

(単位:百万円)



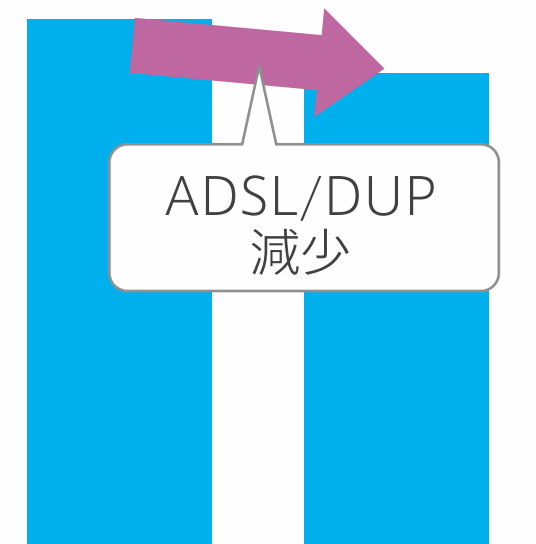
重点戦略であるモバイル事業は順調に推移しているが、固定網のインセンティブの減収により売上高は前年同期比3.1%減引き続き、freebit mobileはエリア拡大及びプロモーション等戦略的投資を実行

DTIアカウント数推移

固定回線

△4.5%

ADSL/DUP
減少



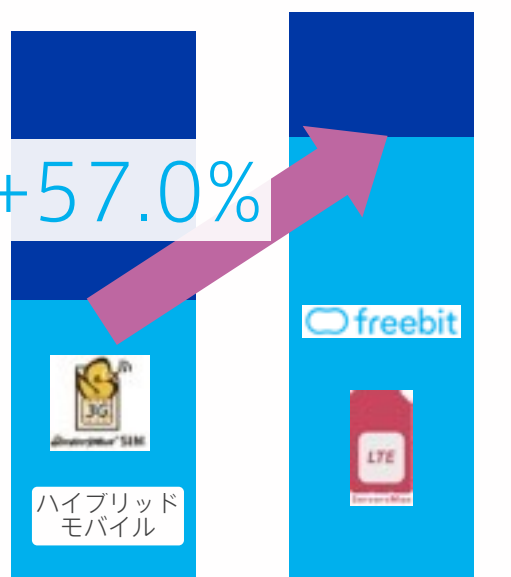
14/03期 2Q 15/03期 2Q

モバイル

■ 独自サービス ■ 代理販売型

+57.0%

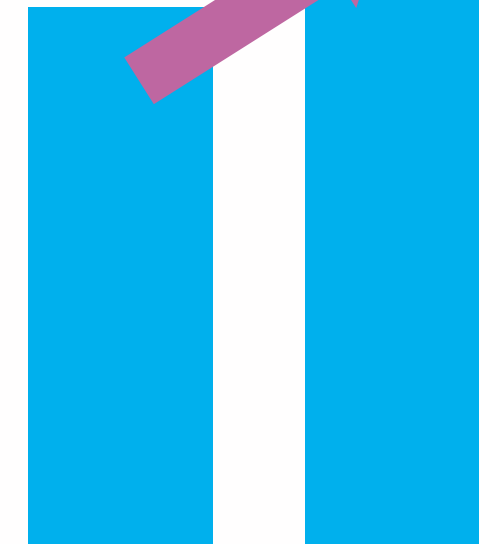
ハイブリッド
モバイル



14/03期 2Q 15/03期 2Q
freebit mobileのアカウント数を含む

クラウドサービス

+10.1%



14/03期 2Q 15/03期 2Q

固定網からモバイルへのシフトにより、独自NWで提供しているモバイルが増加
上記に伴うServersMan050ユーザやVPSユーザ等が増加

フリービットグループの事業

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

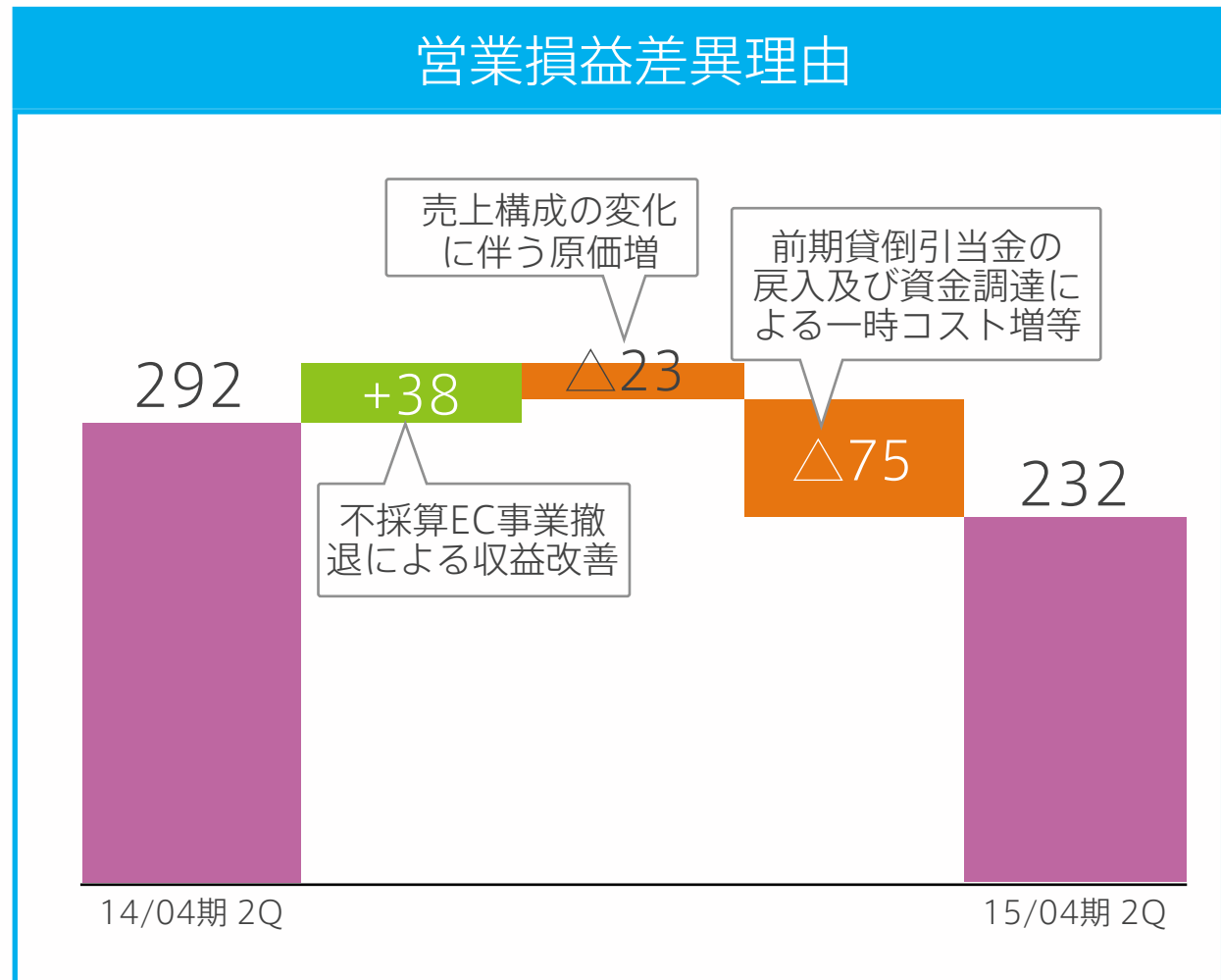
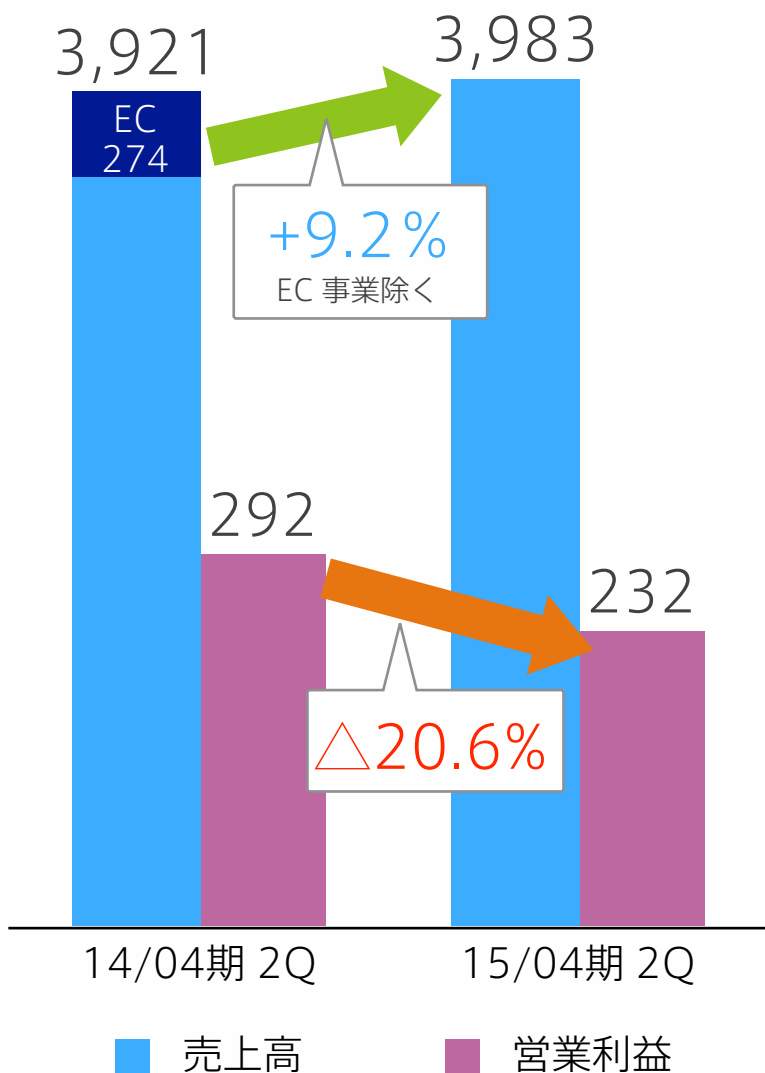
ブロードバンドインフラ

B2C
(DTI)

その他

ATインフラ 前年同期比

(単位:百万円)

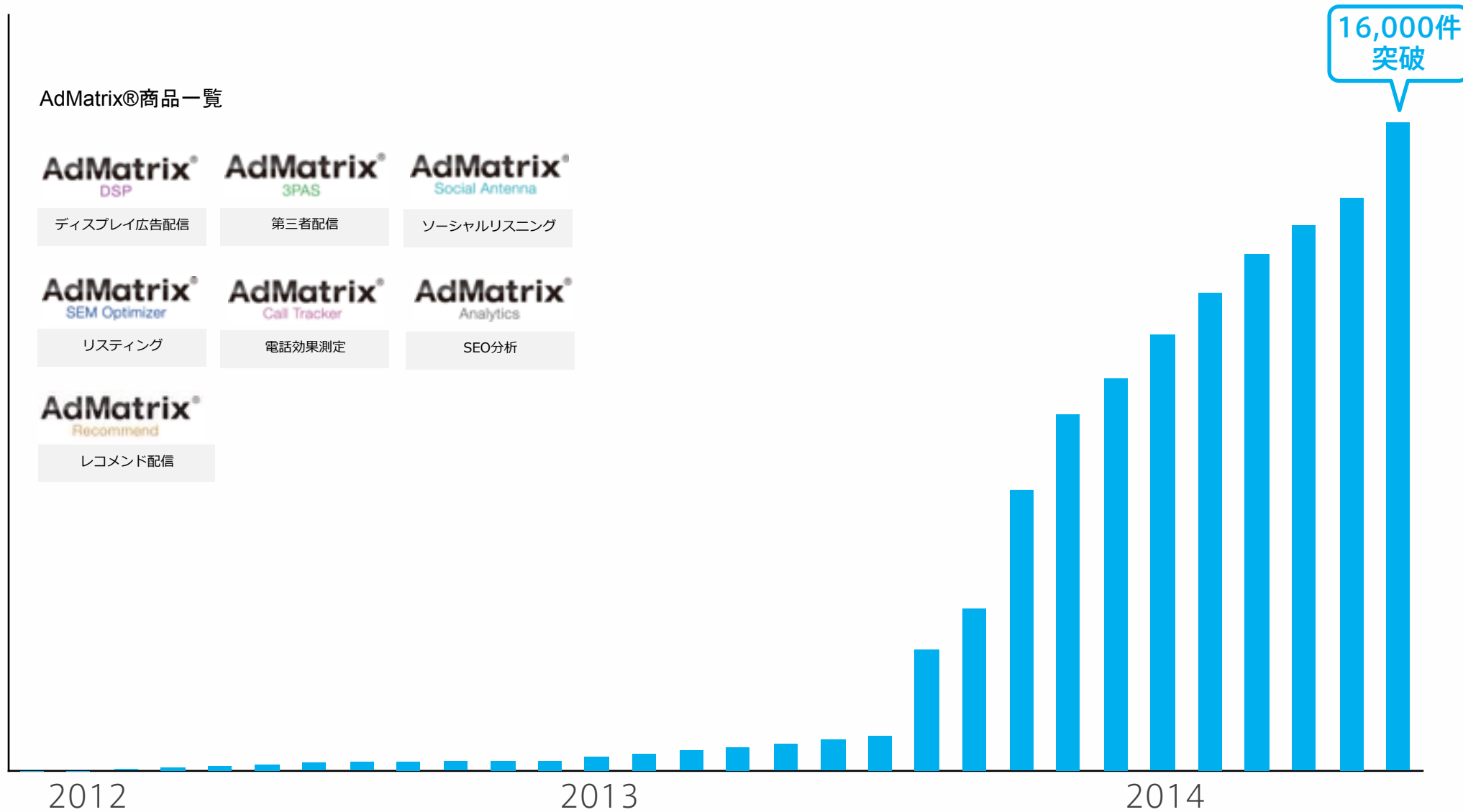


前期費用の戻入れの反動及び一時費用により営業利益減なるも、アドテクノロジー化への転換は順調に進む

Admatrix利用状況の推移

AdMatrix®商品一覧

AdMatrix® DSP	AdMatrix® 3PAS	AdMatrix® Social Antenna
ディスプレイ広告配信	第三者配信	ソーシャルリスニング
AdMatrix® SEM Optimizer	AdMatrix® Call Tracker	AdMatrix® Analytics
リスティング	電話効果測定	SEO分析
AdMatrix® Recommend		
レコメンド配信		



約2年でAdMatrix®シリーズ累計16,000件に達するなどブランドも浸透しつつあり、2Q以降拡販に向けた取り組みを一層強化する方針

「Admatrix DSP」 独自機能を搭載

SSP接続による700億imp以上の広告在庫、独自ターゲティングなど、機能強化のための開発を継続。

SSP接続による配信面の強化



広告インプレッション在庫は
700億imp以上

独自ターゲティング機能の強化

主な基本機能

リマインドターゲティング配信

オフィスタargeting

ブロード配信

Weather配信

キーワード配信

地域ターゲティング

スマホ配信



フリービットグループの事業

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

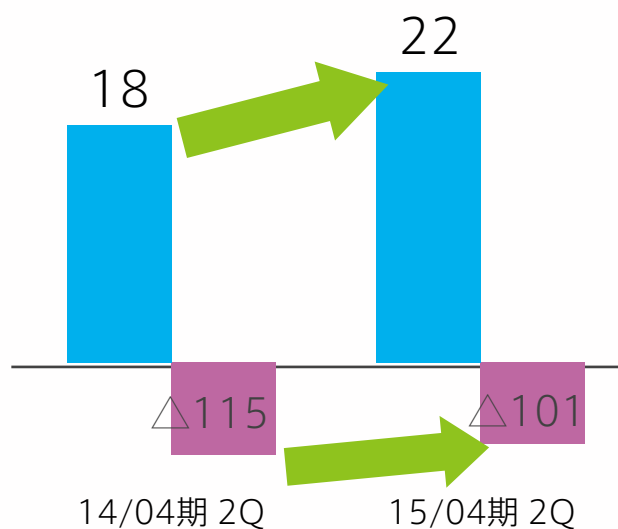
B2C
(DTI)

その他

次世代インターネット・ユビキタスインフラ/ その他事業 前年同期比

(単位:百万円)

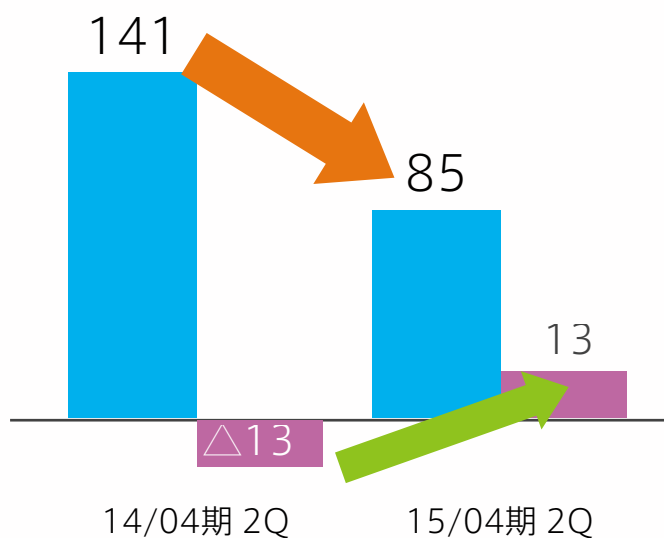
次世代インターネット・
ユビキタスインフラ事業



売上高 : 23.7% 増
営業損益 : 13百万円改善

PandAの開発コストを当セグメントで
計上
※PandAの売上はB2Cセグメントに計上

その他事業



売上高 : 39.7% 減
営業損益 : 26百万円改善

SI事業の縮小により、売上減
不採算事業撤退による利益改善




■ 売上高 ■ 営業利益

2015年4月期 第2四半期セグメント別業績総括

	売上高 前年同期比	営業利益 前年同期比	セグメント別業績総括
ブロードバンド インフラ	+10.0%	+71.3%	<ul style="list-style-type: none"> 固定網減少傾向は収束に向かう。モバイルへのシフトへの注力が進み、MVNO Packの売上および利益が拡大 GPと大手住宅総合メーカーとの提携によるマンションインターネットサービスは引き続き順調に推移 固定網NWコストの削減効果も継続、今期内に第2弾投資を実行予定
クラウドコン ピューティング インフラ	+5.4% ※VDCの売上	+110 百万円	<ul style="list-style-type: none"> レガシーサービスからクラウドサービスへのシフトにより、利益改善が進む VDCは大型ユーザの稼働が順調に推移
	△11.2% ※CCインフラ全体		
アドテクノロジー インフラ	+9.2% ※EC事業除く	△20.6%	<ul style="list-style-type: none"> 不採算のEC事業撤退による売上高減 (△274百万円) アドテクノロジー領域における差別化したサービス開発に注力 貸倒引当金繰入の増加及び資金調達に係る一時費用等増加 (約75百万円) により、営業利益減
	+1.6% ※ATインフラ全体		
B2C	△3.1%	△73.2%	<ul style="list-style-type: none"> ServersMan SIM LTE及びfreebit mobileの売上は堅調に推移するも、固定網のインセンティブ収入の減収により、前年同期比マイナス 中期経営計画に伴う戦略的投資の実行を除いた営業利益については前年同期比12.7%増益
		+12.7% ※戦略的投資除く	

下期以降の施策について

中期的視点で重点事業への大型投資を継続し、収益の拡大を図る

セグメント別施策	
<p>ブロードバンド インフラ</p>	<ul style="list-style-type: none"> •MVNO Packの新規導入先開拓の推進及び、導入企業における拡販支援 •固定網NWの増強を企図した第2弾投資を今期内に実行予定 
<p>クラウド コンピューティング インフラ</p>	<ul style="list-style-type: none"> •VDCの付加価値を追求した包括的なサービス開発及び協業先の開拓とセールス強化 
<p>アドテクノロジー インフラ</p>	<ul style="list-style-type: none"> •フリービットとフルスピードとの連携による独自技術を活用した広告商材の開発及び拡販 
<p>B2C</p>	<ul style="list-style-type: none"> • freebit mobileにおけるパートナープログラム展開の推進とフランチャイズ展開における拡販 