

平成 28 年 12 月 9 日

各 位

会 社 名 フリービット株式会社
 (コード番号 3843:東証第一部)
 本社所在地 東京都渋谷区円山町3番6号
 代表者 代表取締役社長 田中伸明
 問合せ先 執行役員グループ経営管理本部長 和田育子
 電話番号 03-5459-0522(代表)
 (URL <http://www.freebit.com>)

(訂正) 「2017年4月期 第2四半期 決算補足説明資料」の一部訂正について

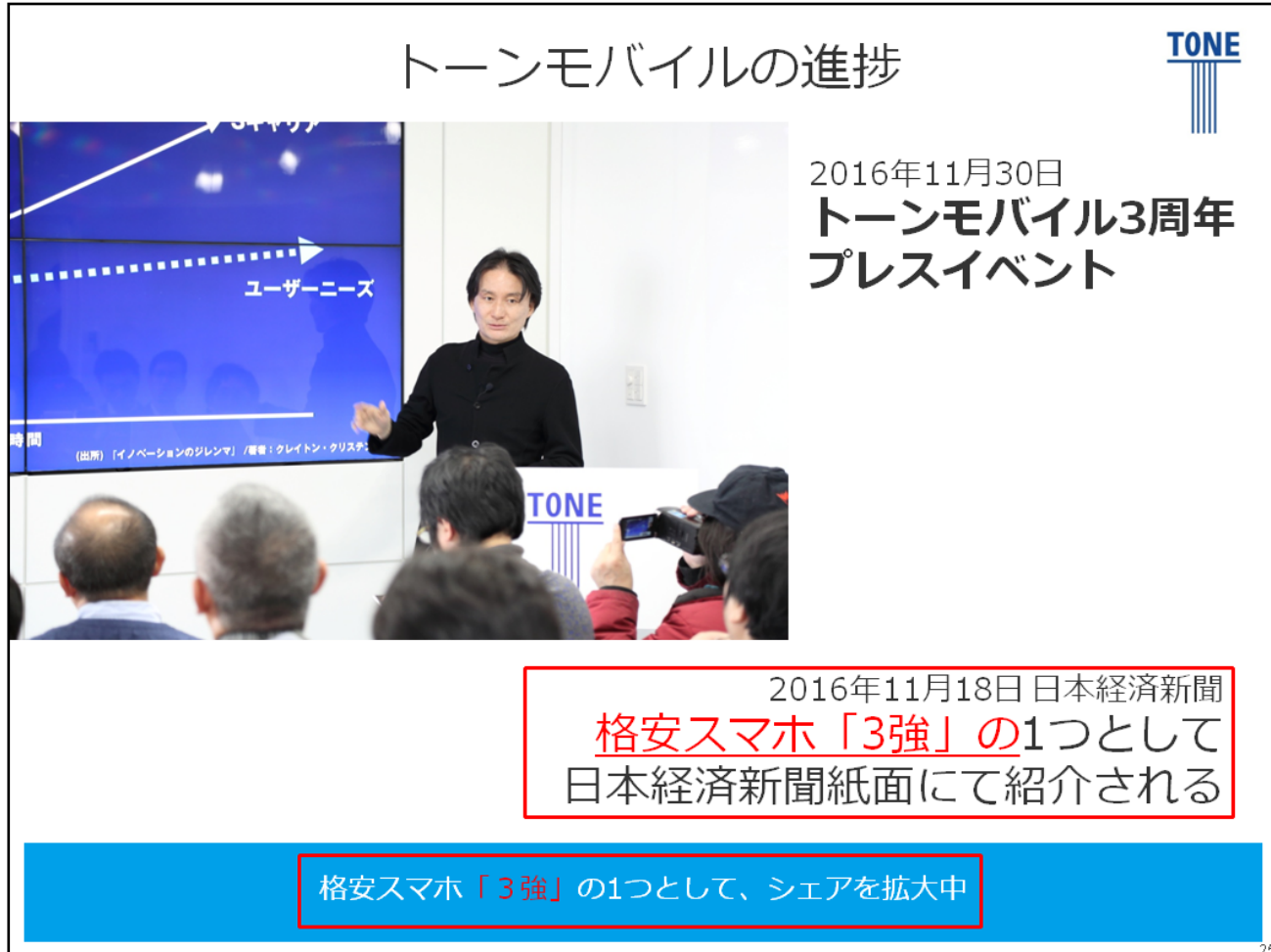
平成 28 年 12 月 9 日に公表しました「Financial Presentation For 2Q, FY2017 (2017 年 4 月期 第 2 四半期 決算説明資料)」の記載内容の一部に誤りがありましたので、下記のとおり訂正し、訂正後のスライドを添付いたします。

なお、訂正箇所は赤色の囲みを付して表示しております。

記

【訂正箇所】 25 ページ「トーンモバイルの進捗」

(訂正前)



トーンモバイルの進捗

2016年11月30日
トーンモバイル3周年
プレスイベント

2016年11月18日 日本経済新聞
格安スマホ「3強」の1つとして
日本経済新聞紙面にて紹介される


格安スマホ「3強」の1つとして、シェアを拡大中

(訂正後)

トーンモバイルの進捗

TONE

2016年11月30日
トーンモバイル3周年
プレスイベント



2016年11月18日 日本経済新聞
大手モバイルキャリア3社に次ぐ「第4勢力」の
格安スマホの1つとして日本経済新聞紙面にて
紹介される

格安スマホの1つとして、シェアを拡大中

25

以上

※なお、訂正後の「Financial Presentation For 2Q, FY2017 (2017年4月期 第2四半期決算説明資料)」は添付のとおりです。



毎日、発明する会社

2017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

2016/12/9

(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. 2017年4月期 第2四半期 連結業績

2. 2017年4月期 第2四半期
セグメント別業績及び事業進捗

2017年4月期第2四半期
連結業績サマリ

2017年4月期 第2四半期連結業績トピックス

freebit MVNO Packやスマートフォン端末売上等の**モバイル事業とアドテクノロジー事業の継続的成長**により、売上高は**前年同期比40.1%増**と大きく伸長

営業利益は、前期に引き続き、**freebit MVNO Pack、アドテクノロジー事業及びマンションインターネットの拡大**に伴い、**前年同期比32.3%増**を達成

純利益については、法人税等が前年同期より181百万円増加したものの、**対予算進捗では順調に推移**

EPARKヘルスケア株式の追加取得により、**9月16日に子会社化を完了**。
第2四半期では、BSのみ連結化

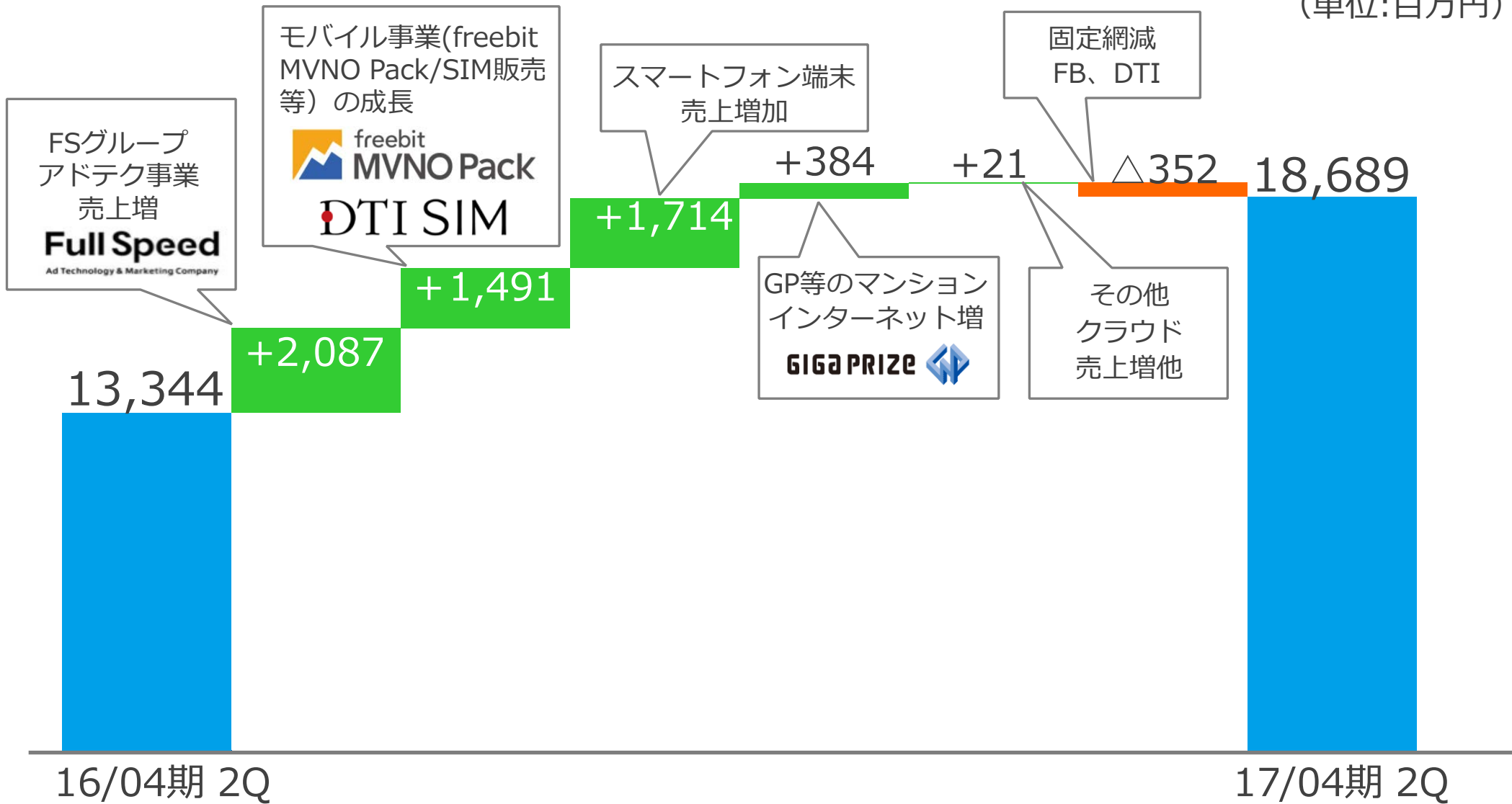
2017年4月期 第2四半期連結業績

(単位:百万円)

	16/04期 第2四半期 実績	17/04期 第2四半期 実績	前年 同期比	サマリ
売上高	13,344	18,689	+40.1%	モバイル事業及びFSグループのアドテクノロジー事業の継続的成長により増収
EBITDA	1,309	1,613	+23.2%	営業利益増加による増
営業利益	844	1,118	+32.3%	<ul style="list-style-type: none"> FSグループのアドテクノロジー事業拡大に伴う利益増加 ギガプライズのマンションインターネットの売上増加に伴い利益も継続的に拡大
経常利益	591	839	+41.9%	<ul style="list-style-type: none"> トーンモバイルの事業拡大等に伴う持分法による投資損失の増加をも吸収し増益
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	218	192	△12.1%	<ul style="list-style-type: none"> 前期の一時的収益である不動産の売却に伴う特別利益45百万円を除けば、対前年同期比増
一株当たり 純利益	9円72銭	8円65銭	△1円7銭	

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、アドテクノロジー及びマンションインターネットが堅調に推移

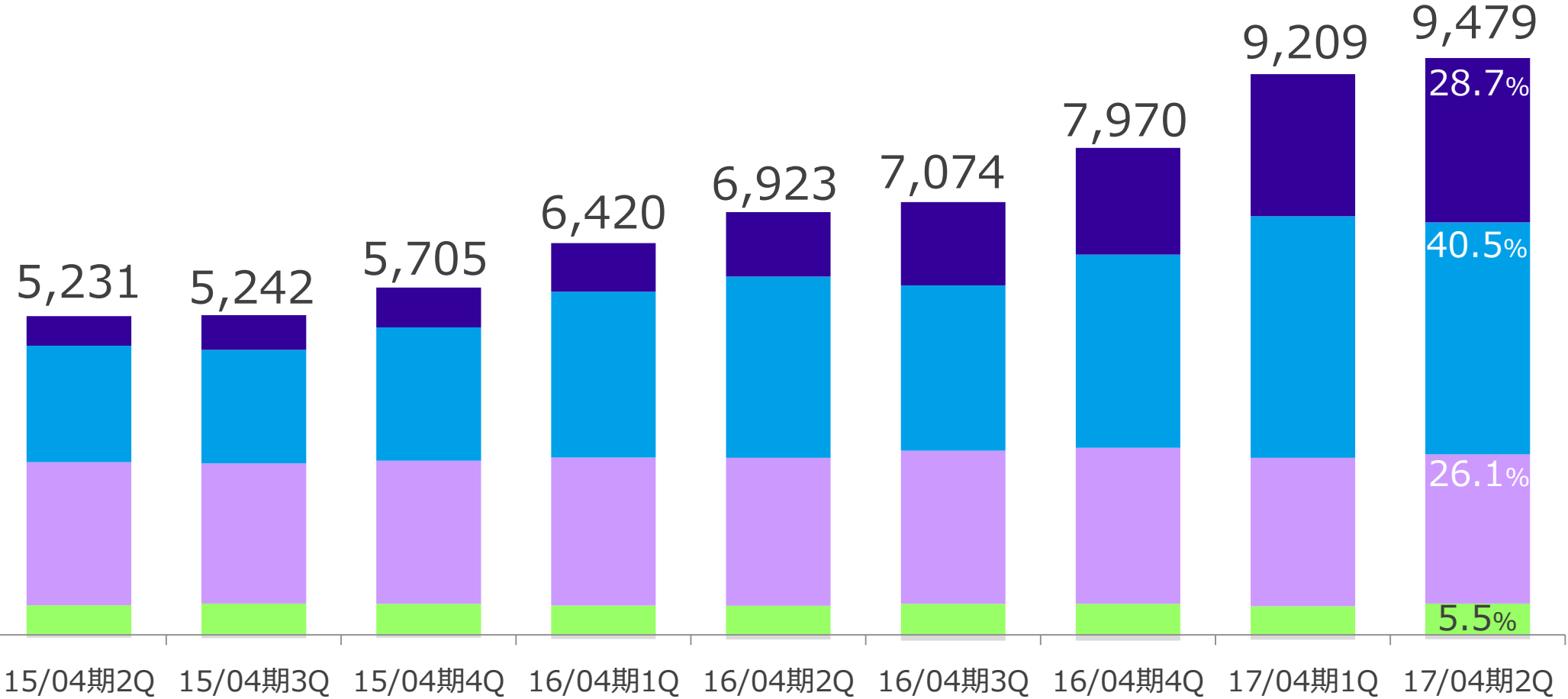
売上内訳(セグメント)

(単位:百万円)

モバイル
クラウド

アドテクノロジー
その他

ブロードバンド

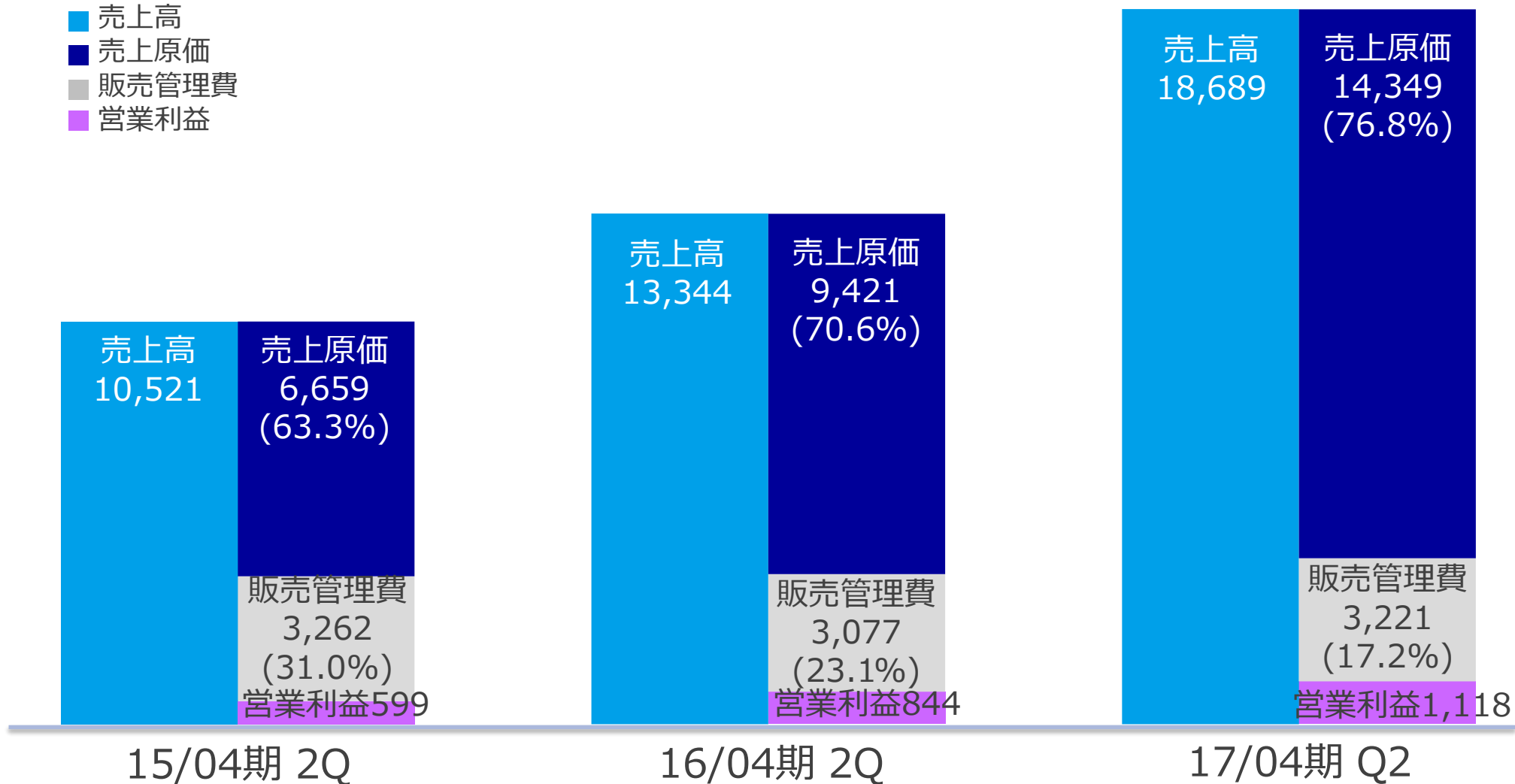


重点事業のモバイル事業とアドテクノロジー事業の継続的成長が寄与

収益構造推移

(単位:百万円)

- 売上高
- 売上原価
- 販売管理費
- 営業利益

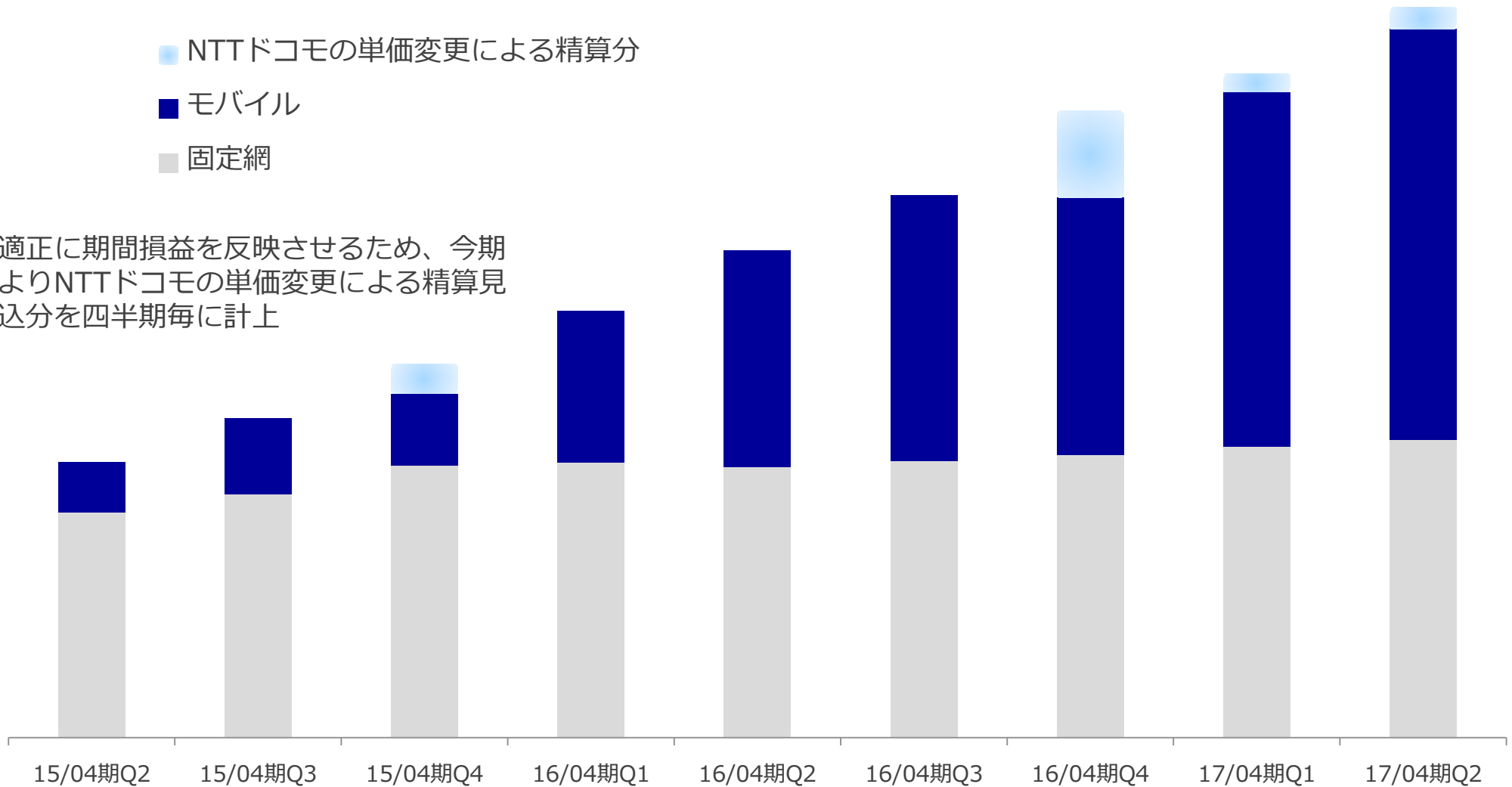


NW関連費用の増加（期初計画に織り込み済）により売上原価比率が6.2%増加

ネットワーク関連費用推移

- NTTドコモの単価変更による精算分
- モバイル
- 固定網

※適正に期間損益を反映させるため、今期よりNTTドコモの単価変更による精算見込分を四半期毎に計上



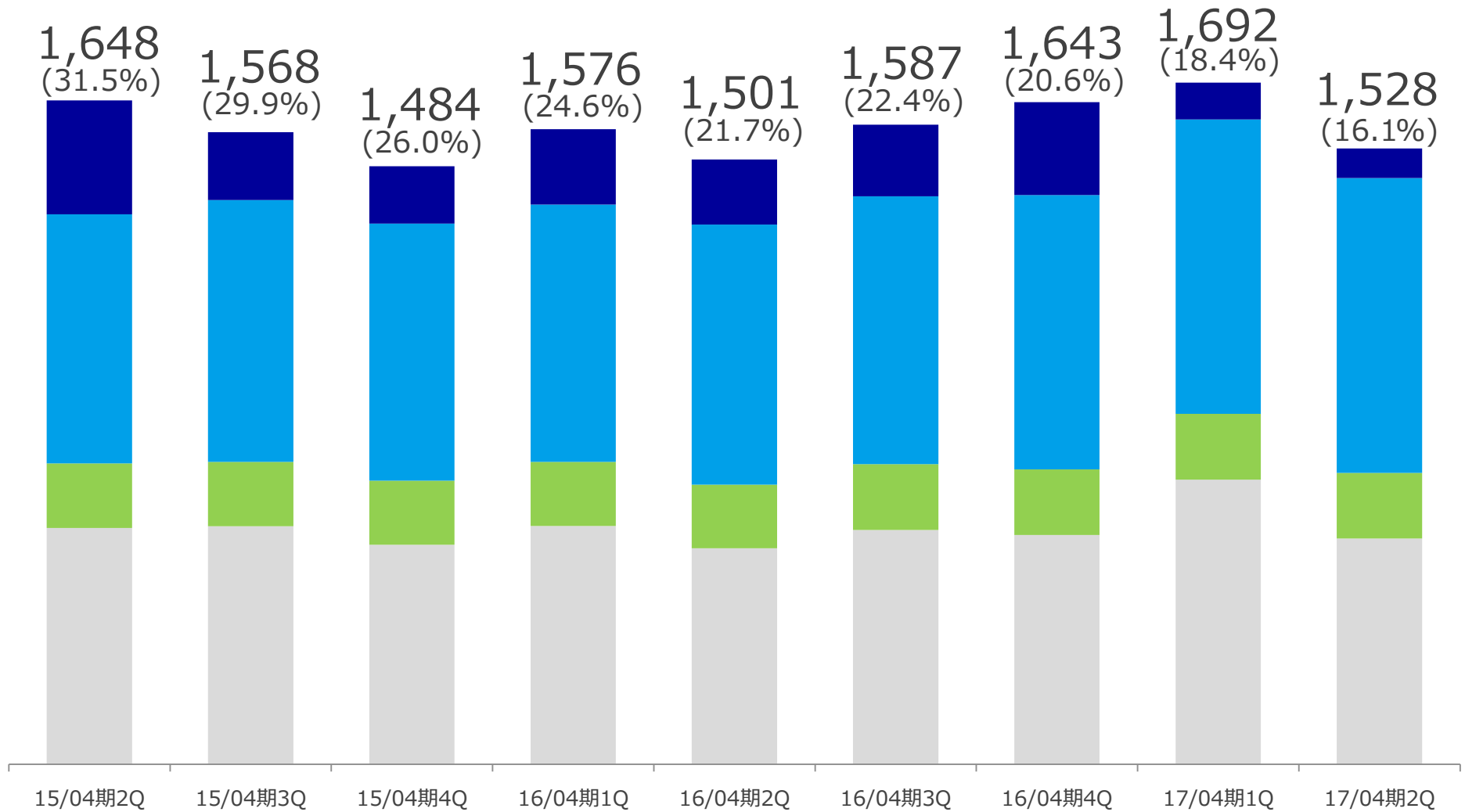
モバイル事業の売上増加に伴う帯域仕入費用の増加
マンションインターネット売上増に伴う通信コストが微増傾向

販売管理費推移

(単位:百万円)

■ 広告宣伝費及び販売促進費 ■ 人件費 ■ のれん償却額 ■ その他

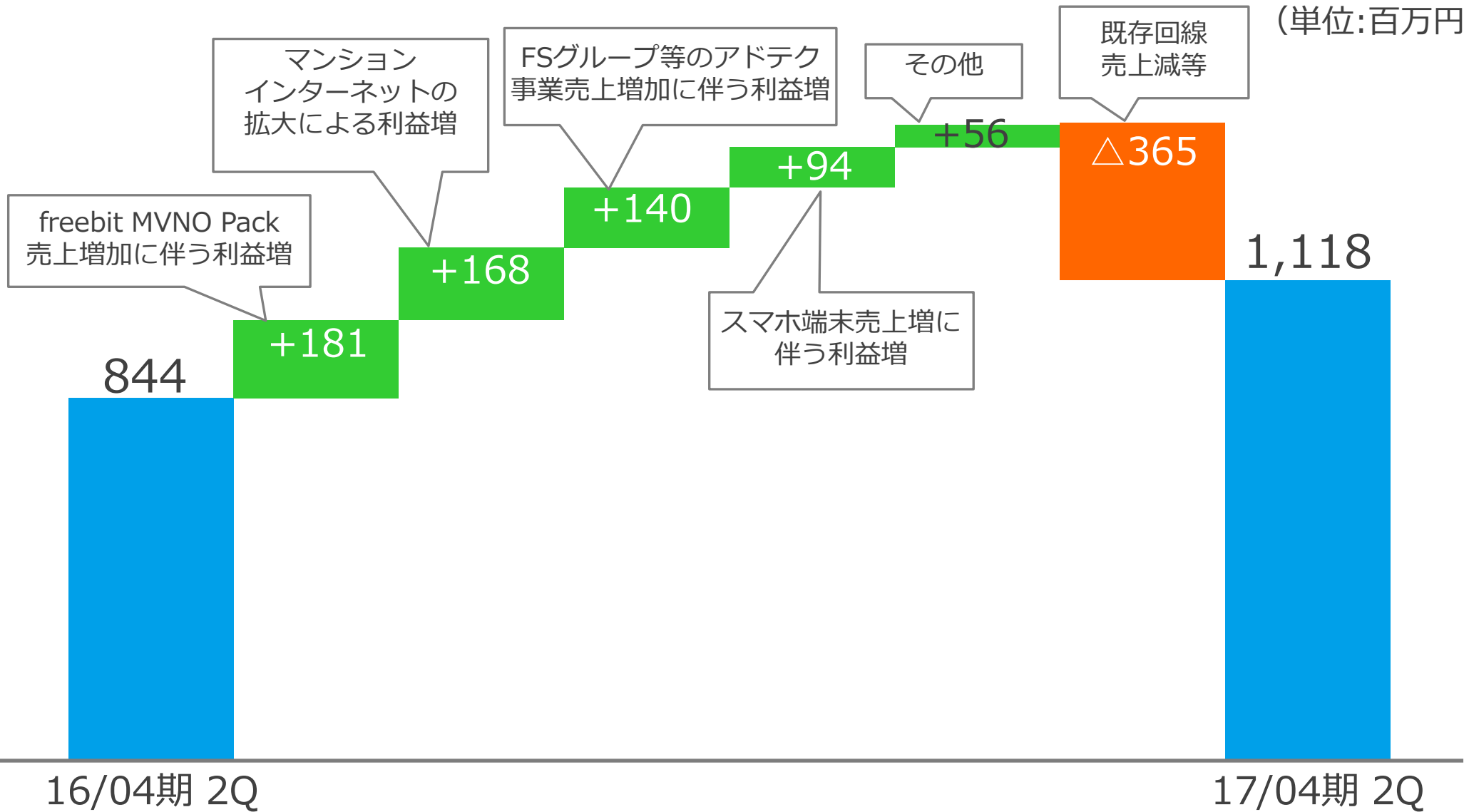
() 売上高における販売管理費の割合



固定網の顧客獲得インセンティブ減少により、広告宣伝費及び販売促進費は減少傾向。人件費等は事業規模の拡大により増加傾向

前年同期比差異分析-営業利益

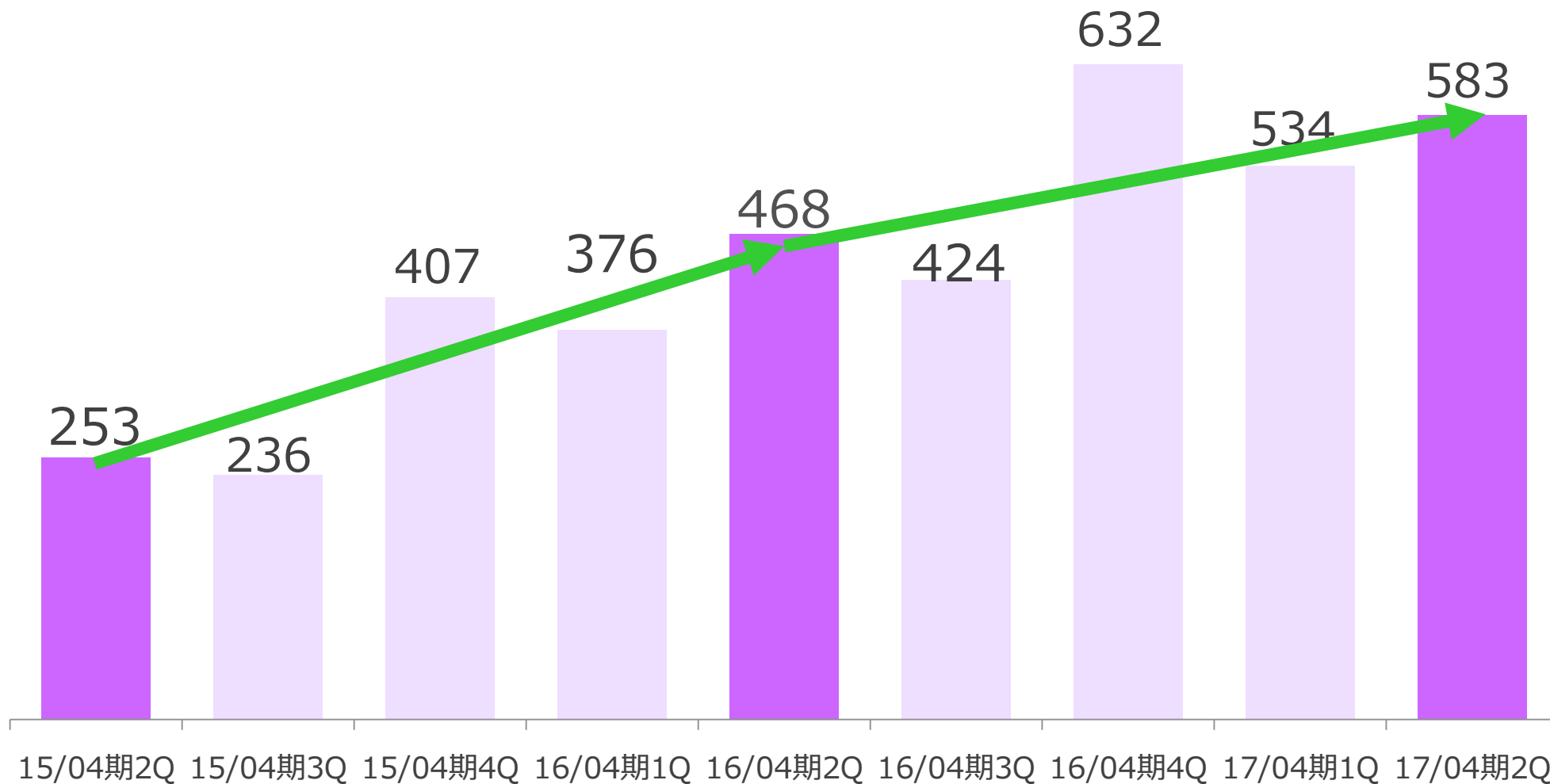
(単位:百万円)



freebit MVNO Packとマンションインターネットの堅調な推移により、固定網の減少分をカバーして前年同期比32.3%増

営業利益推移

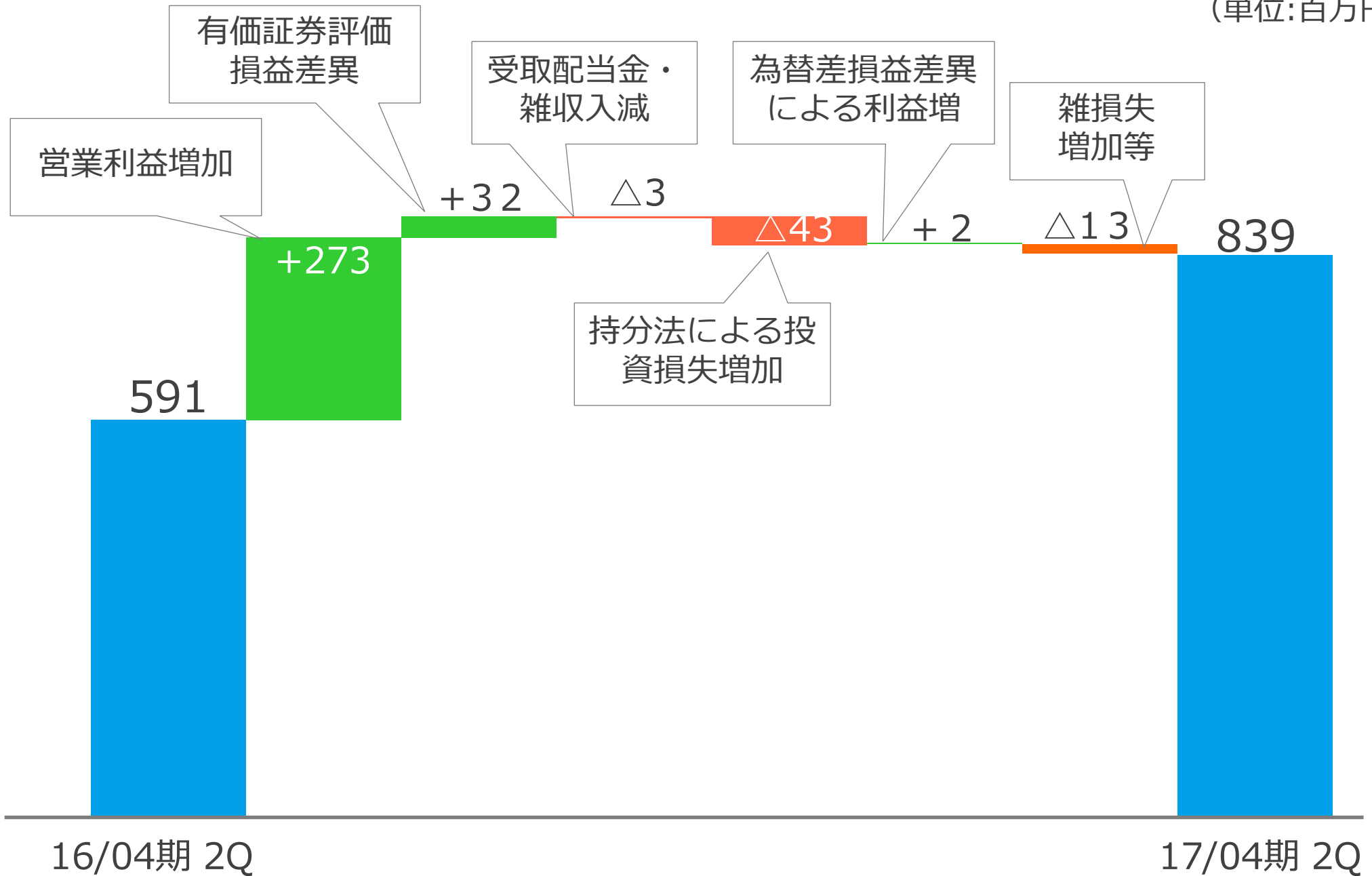
(単位:百万円)



戦略的投資の実行及びNW関連費用等は増加傾向にあるものの、
注力事業の継続的な成長により、利益拡大基調を堅持

前年同期比差異分析-經常利益

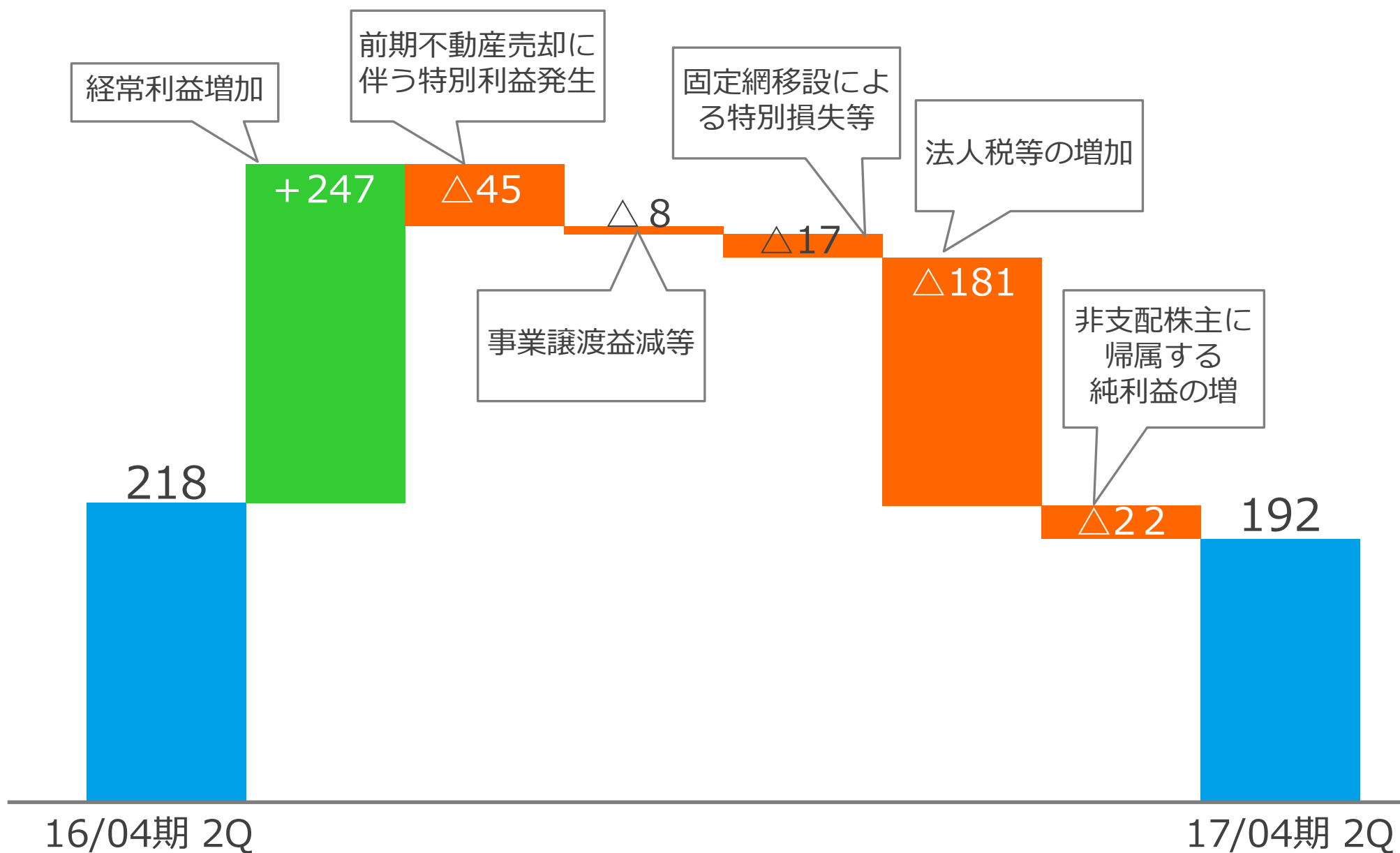
(単位:百万円)



前年同期比差異分析

親会社株主に帰属する四半期純利益

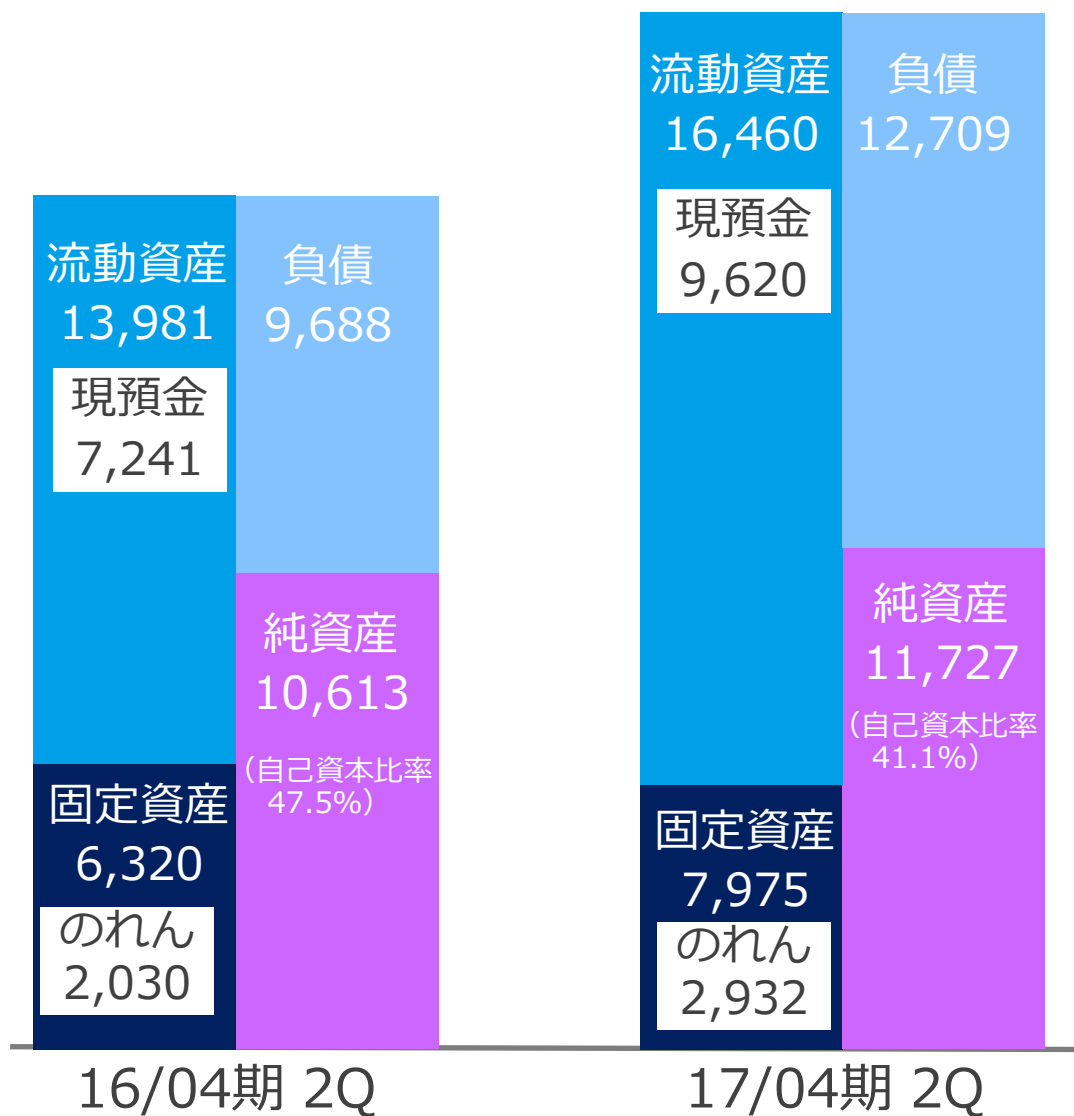
(単位:百万円)



2017年4月期第2四半期
業績サマリ BS(抜粋)

連結業績サマリBS（資産の部）推移

（単位：百万円）



現金：32.8%増

のれん：44.4%増

（EPARKヘルスケア 1,550百万円）

純資産：10.5%増

EPARKヘルスケアの取得等により、のれんが対前年同期比で44.4%増

本日のアジェンダ

1. 2017年4月期 第2四半期 連結業績

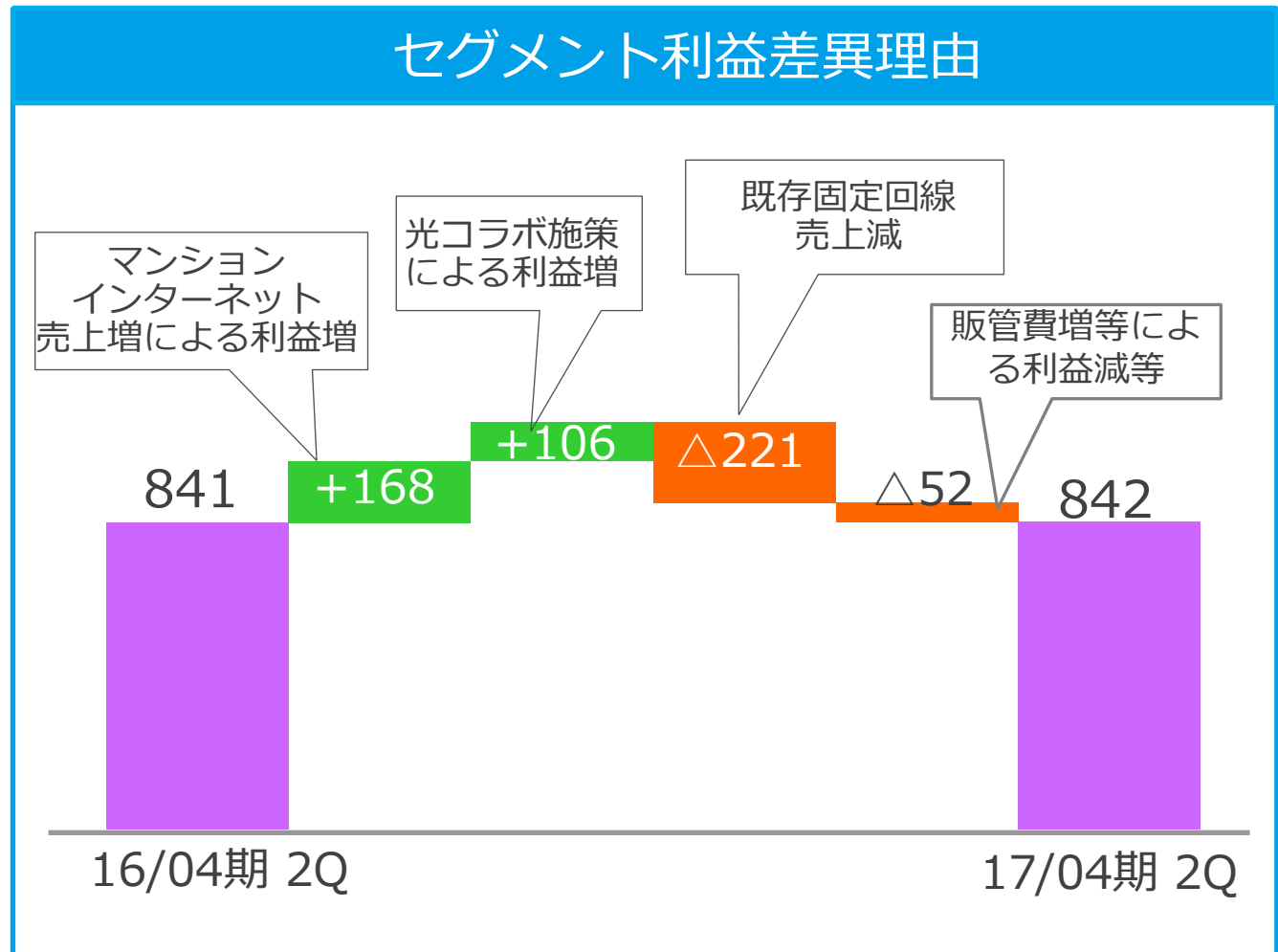
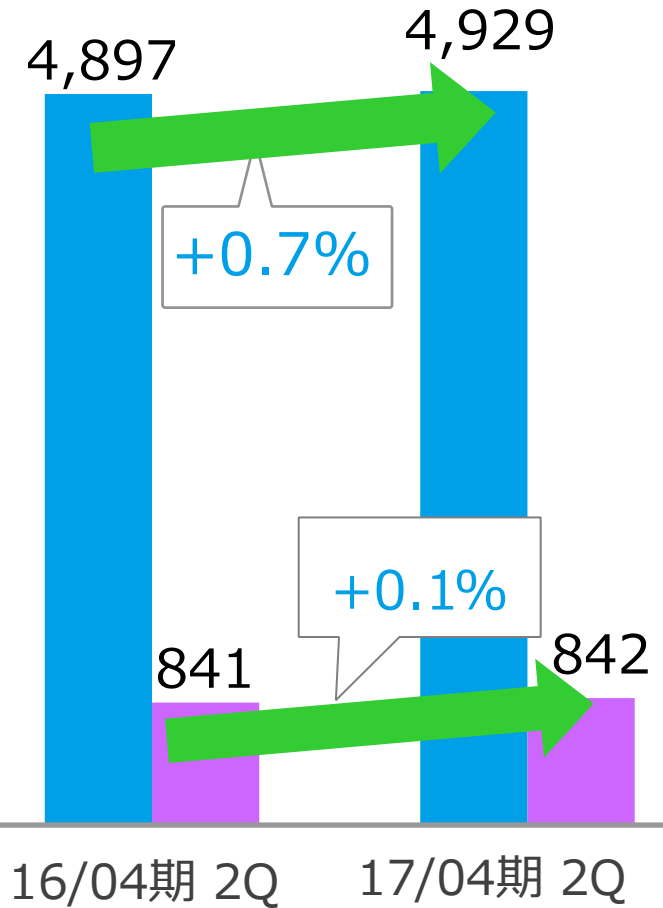
2. 2017年4月期 第2四半期
セグメント別業績及び事業進捗

ブロードバンド事業 前年同期比

■ 売上高

■ セグメント利益

(単位:百万円)

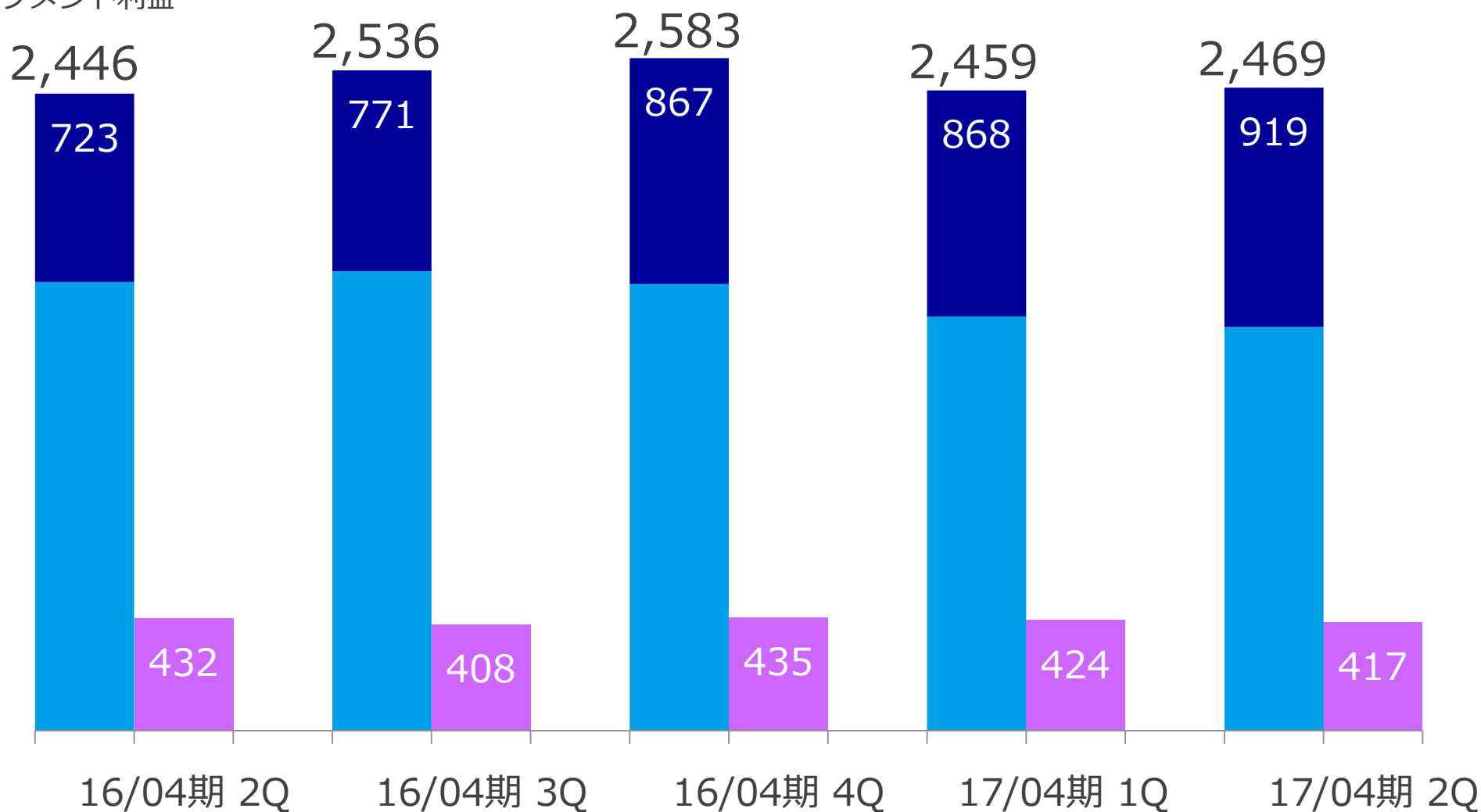


マンションインターネット及び光コラボ施策は堅調に推移し売上増加

ブロードバンド事業 売上高/セグメント利益の推移

- 売上高 (マンション)
- 売上高 (それ以外)
- セグメント利益

(単位:百万円)



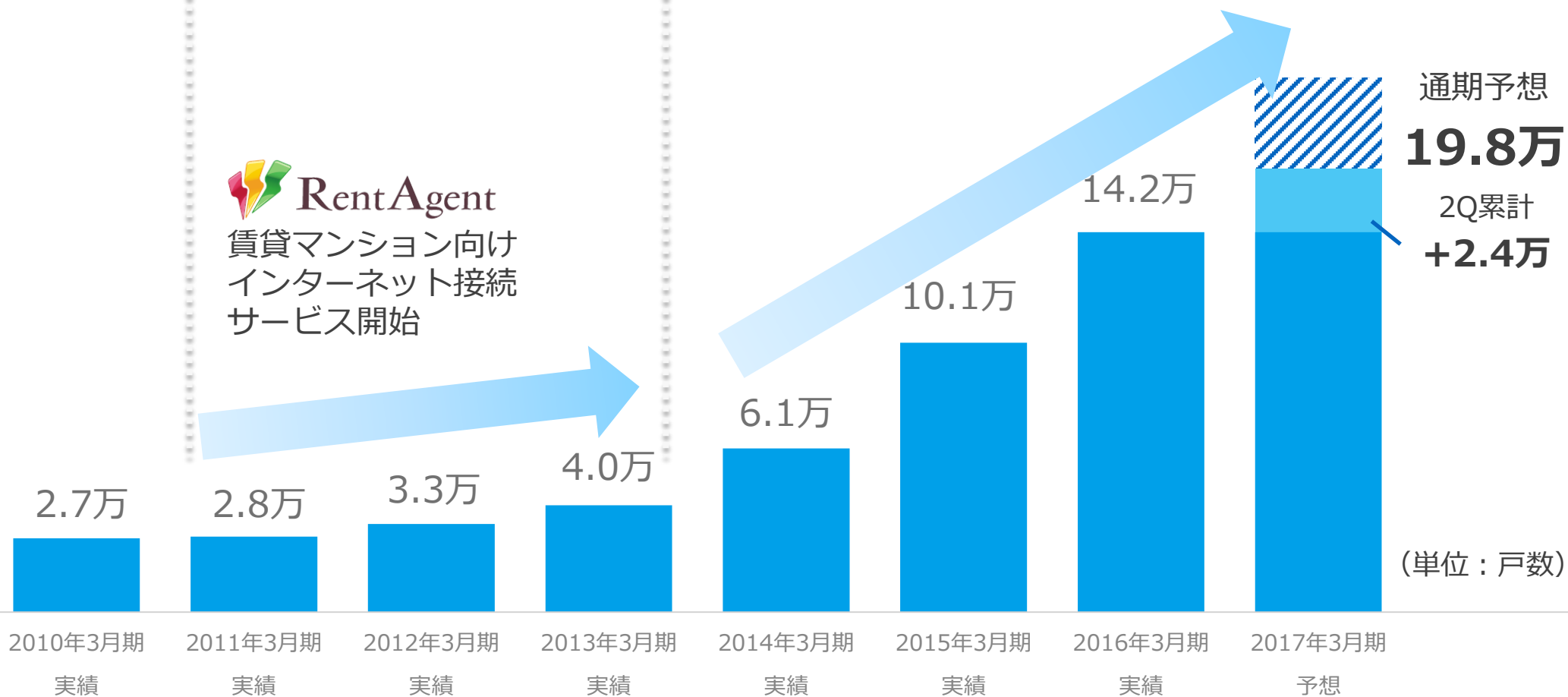
既存固定回線の売上減等はあるものの、マンションインターネットは順調に推移

マンションインターネット導入実績

ビジネスモデルの転換
～賃貸住宅市場に参入

超大手ハウスメーカーと協業開始

 **Rent Agent**
賃貸マンション向け
インターネット接続
サービス開始



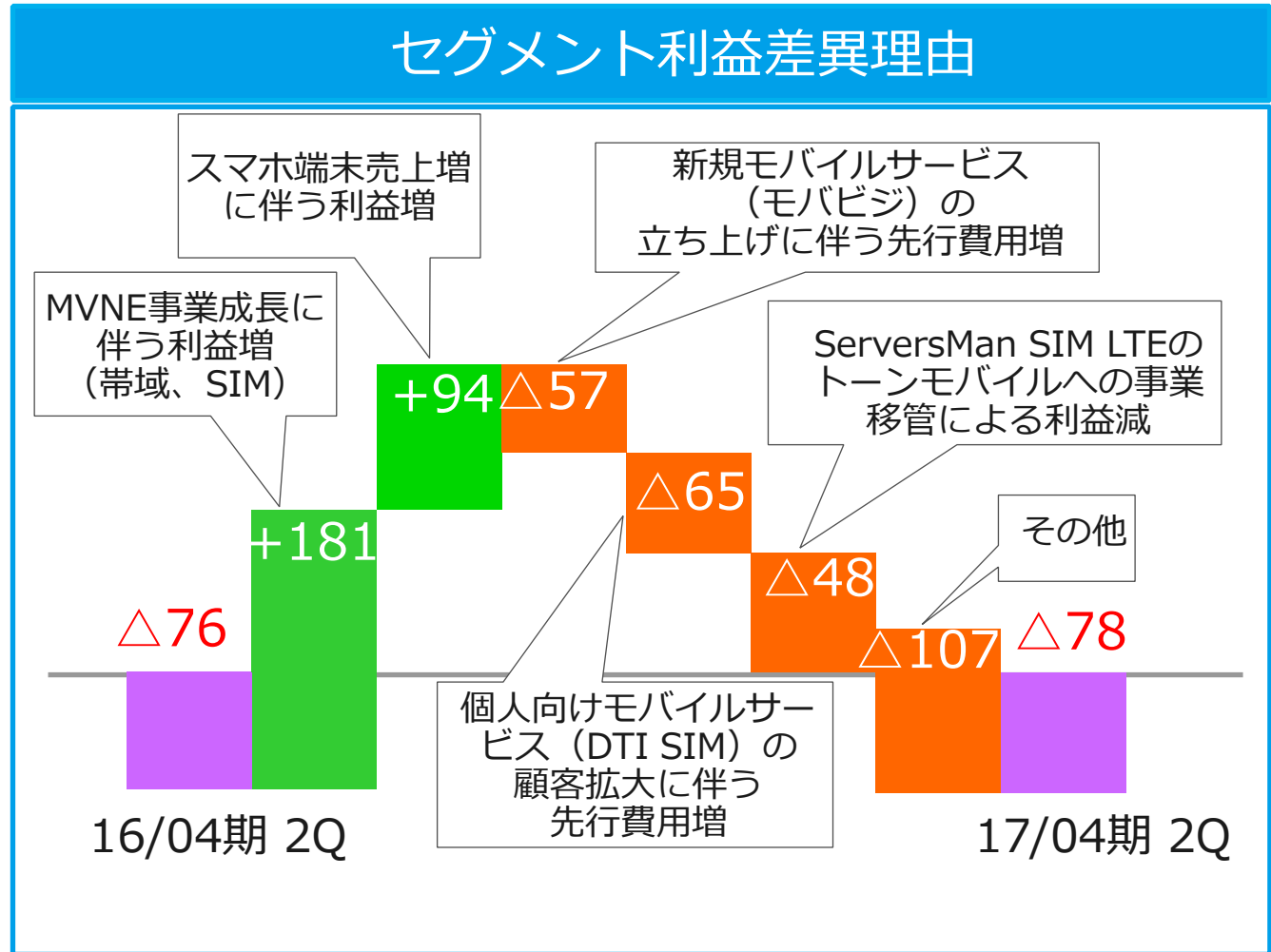
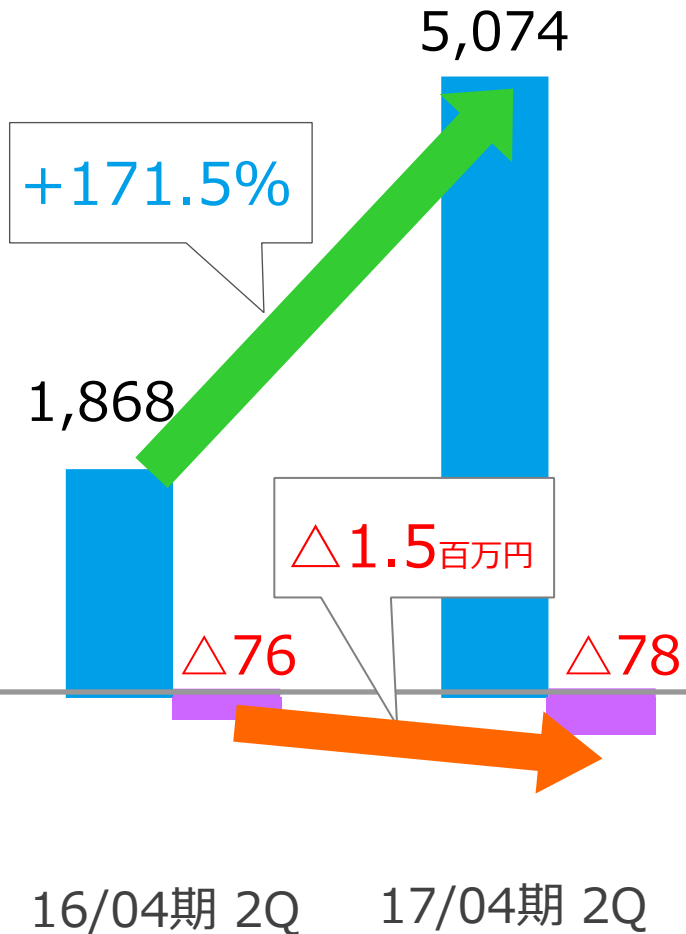
サービス戸数は、超大手ハウスメーカー複数社との協業開始により、2017年3月期目標の19.8万戸に向けて順調に推移。2017年3月期2Q時点で累計16.6万戸を達成

モバイル事業 前年同期比

(単位:百万円)

■ 売上高

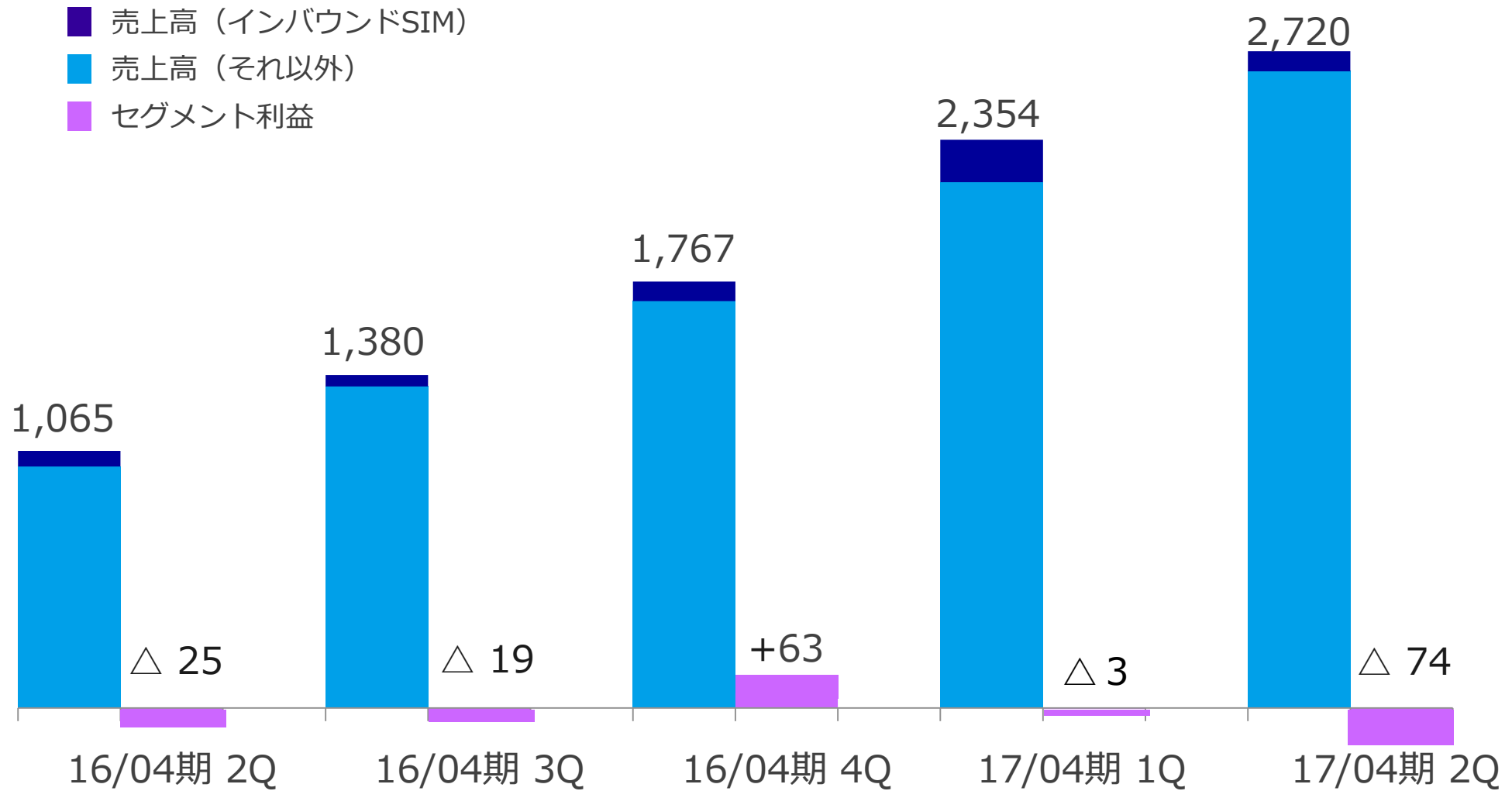
■ セグメント利益



MVNE事業は増収だが、新規ビジネス立ち上げ等により減益

モバイル事業 売上高/セグメント利益推移

(単位:百万円)



市場の拡大に伴い売上は拡大するも、第1四半期の駆け込み需要により期間利益減少

モバイル事業進捗

MVNE

MVNO向け帯域卸事業は順調に拡大

今後急成長が見込まれるIoT/M2M市場に向けた、IoT/M2M向けの上り帯域に特化したSIMプランの積極的拡販

訪日外国人観光客向けのプリペイドSIM販売/レンタルルータの提供が順調に推移

訪日外国人観光客向けプリペイドSIMは1年半で、販売累計枚数**71万枚**を突破

71万超



DTI SIM

11/21

業界最安値となる月間データ容量10GBなどの大容量プランを提供開始

12/5

『Pokémon GO』のデータ通信料が1年間無料となる新プラン「DTI SIM ノーカウント」を提供開始

DTI SIM ノーカウント



11/30発表

トーンモバイルの進捗



**MVNO初、
公益社団法人全国子ども会連合会
推奨商品に認定**

フリービットがトーンモバイルに提供しているスマートフォン「TONE」
公益社団法人全国子ども会連合会の推奨商品に認定

トーンモバイルの進捗



2016年11月30日
**トーンモバイル3周年
 プレスイベント**

2016年11月18日 日本経済新聞
 大手モバイルキャリア3社に次ぐ「第4勢力」の
 格安スマホの1社として日本経済新聞紙面にて
 紹介される

格安スマホの1つとして、シェアを拡大中

全国のTSUTAYAにおける販売展開



全国55店舗において販売中

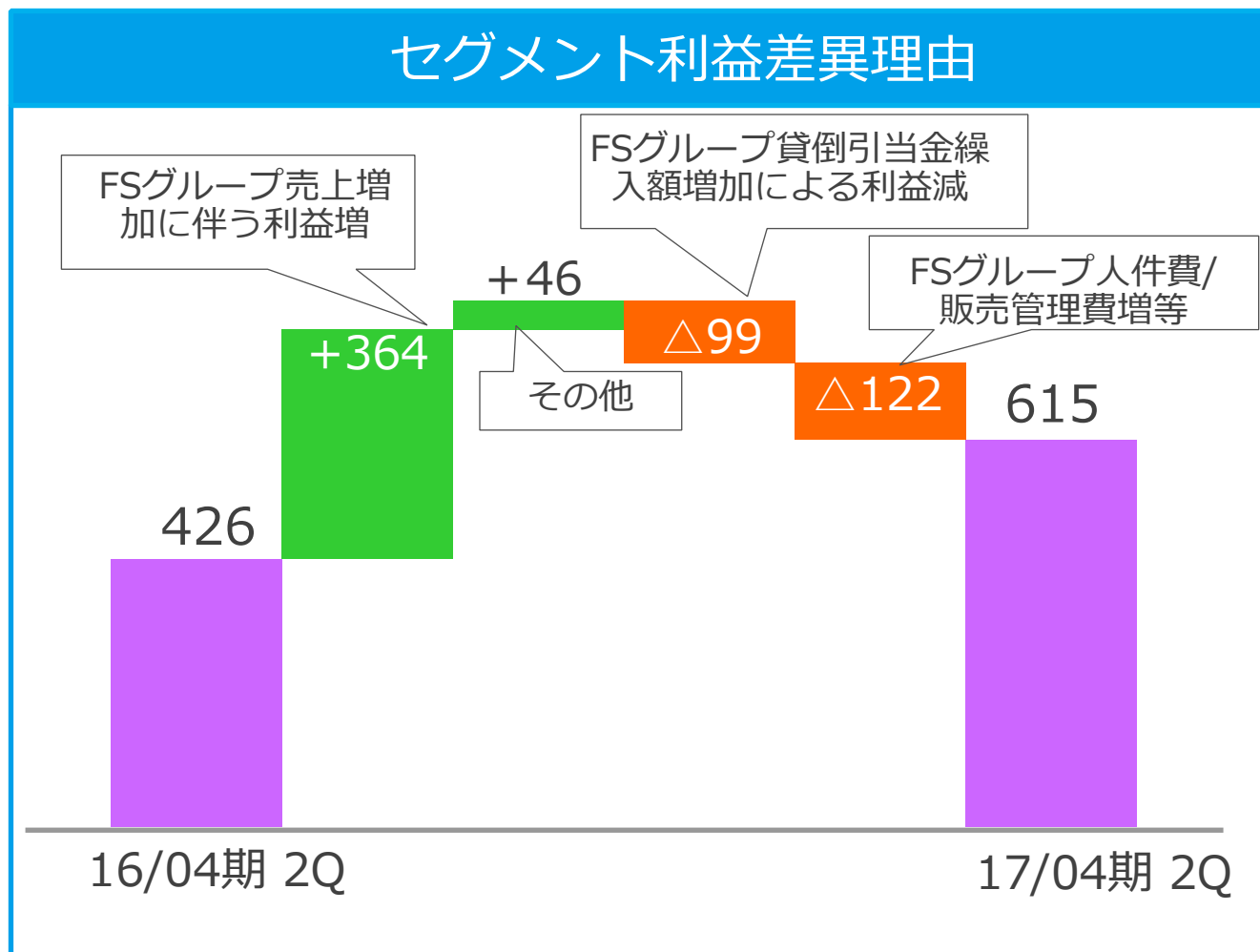
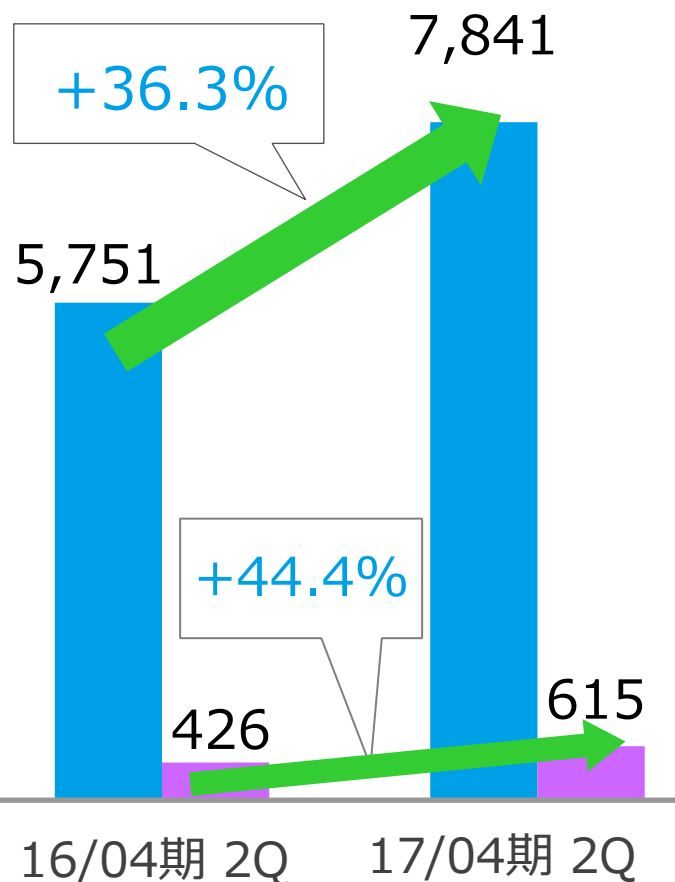
第1四半期の37店舗から急速に店舗拡大し、
現在、トーンモバイル社直営店含む全国55店舗にて販売中

アドテクノロジー事業 前年同期比

(単位:百万円)

■ 売上高

■ セグメント利益



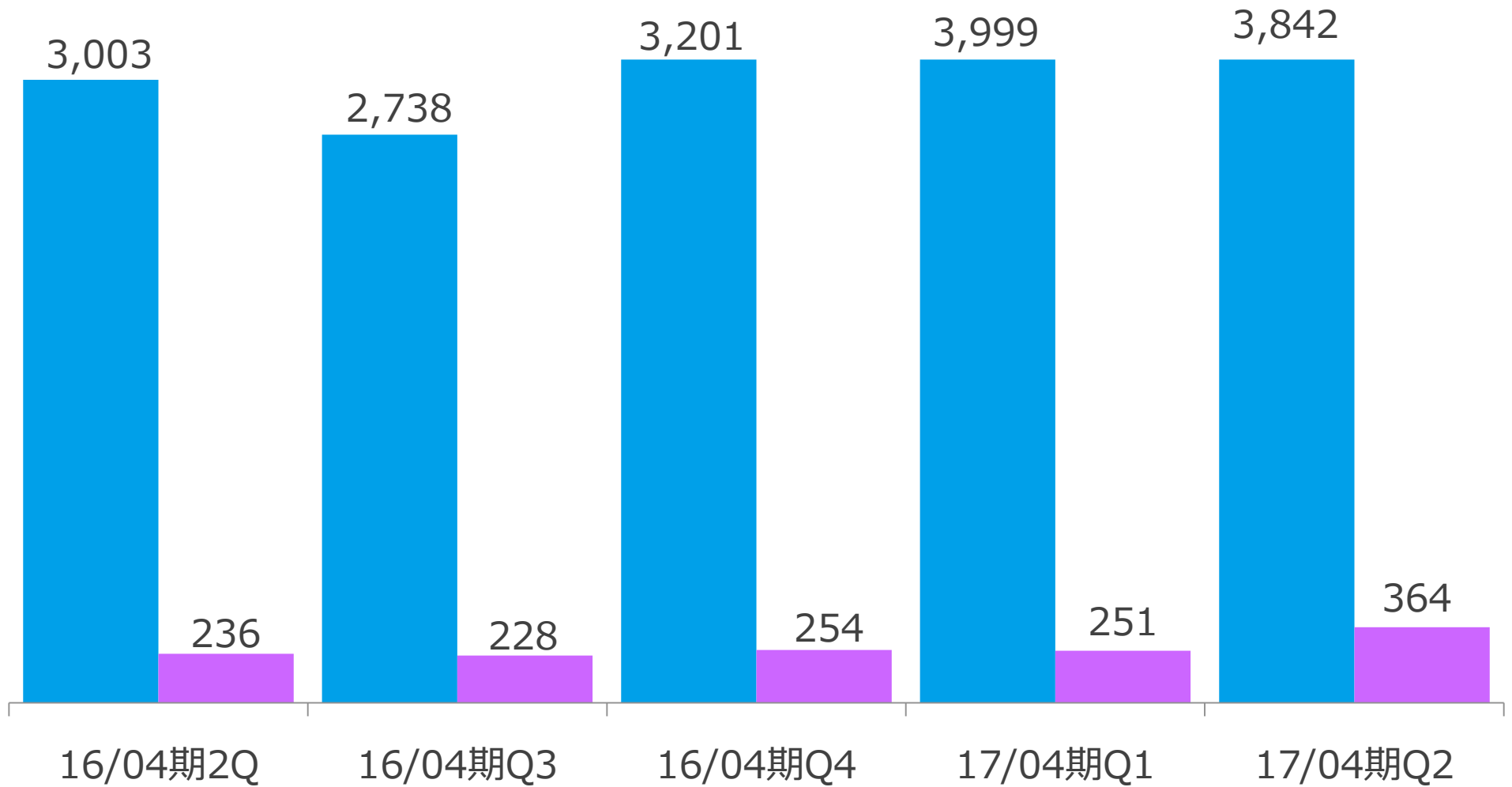
アドテクノロジーサービスの売上拡大に伴い、利益も順調に増加

アドテクノロジー事業 売上高/セグメント利益推移

■ 売上高

(単位:百万円)

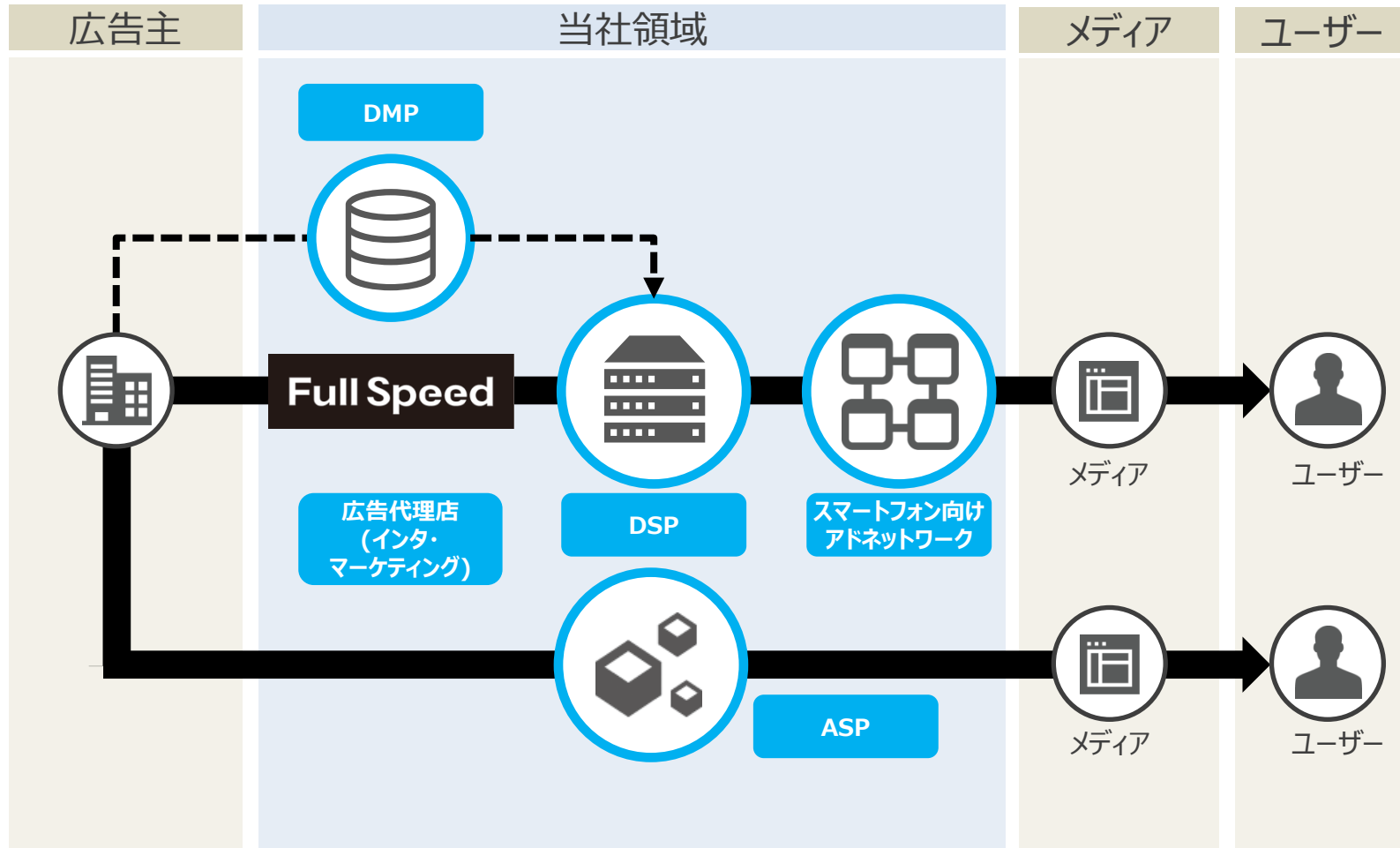
■ セグメント利益



季節要因はあるものの、継続的成長により対前年同期比増収増益を達成

アドテクノロジー・プラットフォーム 展開

～バリューチェーンの垂直統合展開を推進



独自のアドテクノロジー・プラットフォームを開発し、
マーケティング事業と合わせて一気通貫展開

AdMatrix[®] DSP 国内唯一の機能を搭載した独自ターゲティング型DSP

特徴1

独自のターゲティングを含め、豊富な配信が可能

オフィスターゲティングを始め、これまでのDSPで実現できなかったターゲティングを可能に

オフィスターゲティング カテゴリー

業種

上場企業

資本金

売上高

従業員数

特殊

他



特徴2

従来のバナーに加え、様々なフォーマットに対応

ネイティブアドのネットワーク提携をはじめ、動的にサイトのイメージやレイアウトに沿う
広告表示（静止画・動画）をすることが可能



特徴3

国内最大級の在庫量を保有（月間2,000億Imp）

主要SSPと接続しているため、様々なターゲティング、フォーマットに対応することが可能



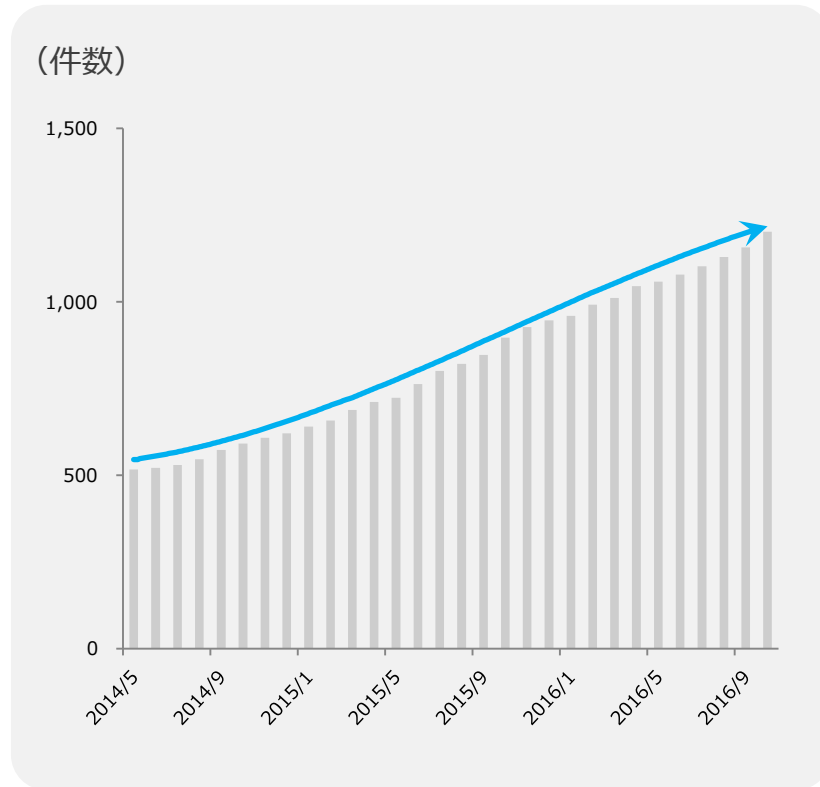
IPアドレス情報との連携により、2,000以上のカテゴリーから
潜在顧客となる企業単位へのオフィスターゲティングを実現

AdMatrix®
DSP

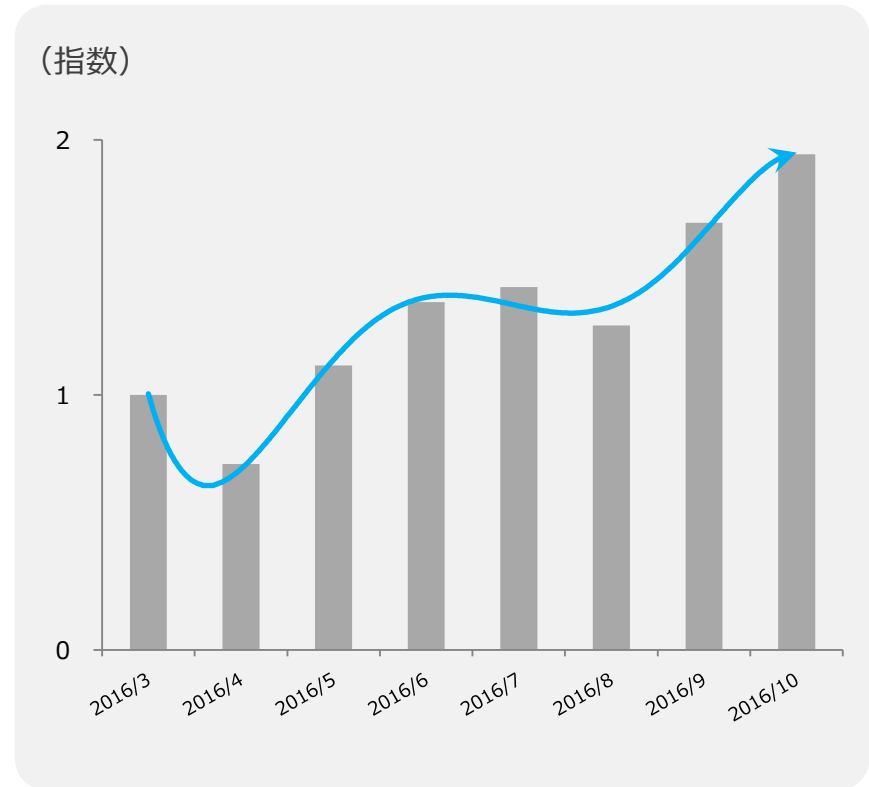
「AdMatrix DSP」 営業展開の推移

～代理店展開の加速により、稼働アカウント数を増加

AdMatrix DSP アカウント数



代理店 獲得売上推移



代理店数の増加・連携強化により、代理店経由の新規件数が増加



ブランディング特化したスマホ向け動画アドネットワーク 「 PolymorphicAds 」

- 各ジャンルを牽引する有カメディアとの提携
- 最も先進的なSSP機能付き動画アドネットワーク

Point① 有カメディア媒体	Point② ターゲティング	Point③ CVR最適化アルゴリズム				
<div data-bbox="423 879 800 1064"><table border="1"><tr><td>プレミア</td><td>スポーツ</td></tr><tr><td>男性向け</td><td>女性向け</td></tr></table></div> <hr/> <div data-bbox="402 1273 821 1345"><p>ジャンル毎の有カメディアと 続々提携</p></div>	プレミア	スポーツ	男性向け	女性向け	<div data-bbox="1002 874 1278 1102"></div> <hr/> <div data-bbox="932 1235 1351 1382"><p>アプリ向けダイナミックリ ターゲティングやGEOターゲ ティング等豊富なターゲティ ングをご用意しています。</p></div>	<div data-bbox="1555 884 1783 1107"></div> <hr/> <div data-bbox="1451 1240 1870 1386"><p>スマートフォン端末単位で行 動履歴を分析し入札致しま す。コンバージョンレートを 重視したアルゴリズムです。</p></div>
プレミア	スポーツ					
男性向け	女性向け					



アフィリエイト・プラットフォーム「Affiliate B」 メディア 利用満足度NO.1のASP

ASPごとの満足率 利用者満足度



※特定非営利活動法人 アフィリエイト・マーケティング協会

2016年11月22日にサービス開始10周年を迎えたフォーイットの
アフィリエイト・プラットフォーム「Affiliate B」、メディア 利用満足度NO.1に選出

オフショア開発拠点を設立へ（2017年1月予定）

- ・ 中期事業方針の実現のため、開発基盤強化を目的としたミライ投資を実行
- ・ 独自アドテクノロジー商材、訪日メディア「GoJapan」、その他将来戦略に向けた開発

テクノロジー基盤の強化

市場トレンド・顧客ニーズにマッチしたテクノロジー商品の継続開発、動画、AI、Bot、VRに関連した最先端の広告技術への対応

オフショア開発



フィリピン
オフショア開発
拠点設立



AI



Bot



Video



VR



App

訪日インバウンド事業

Go Japan (去日本)



訪日旅行者が最高の日本旅行を楽しむ「GoJapan (去日本)」

- 旅行前の旅の計画から旅行中の周辺検索・情報共有（発信）まで網羅できるアプリ
- 訪日旅行者の旅の目的に応じたコンテンツが揃う日本旅行プラットフォーム

ダウンロードユーザー数

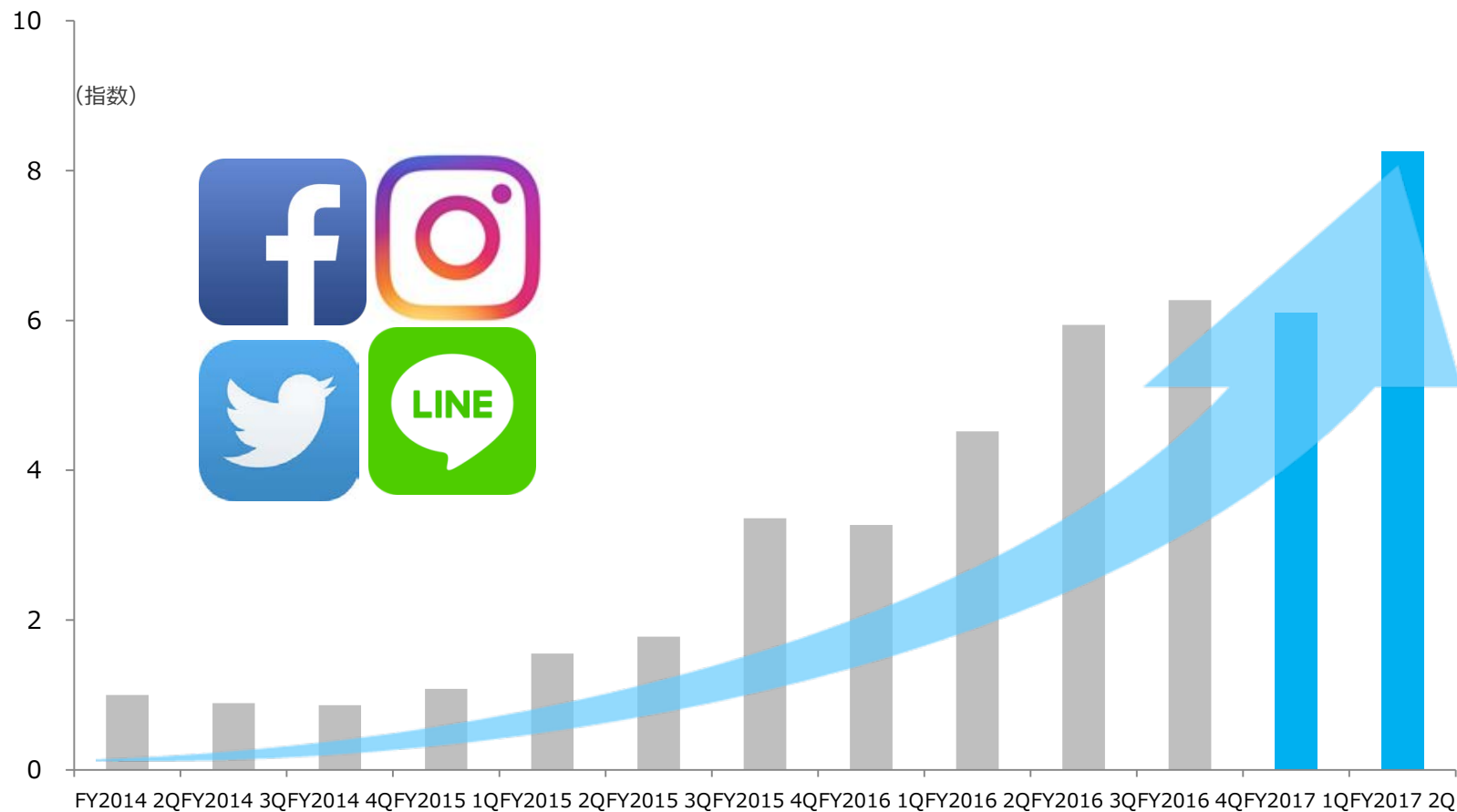


訪日観光客向け専用アプリ「GoJapan(去日本)」ユーザー数60万人！
中国App Store“日本”関連アプリ1位を記録

インターネットマーケティング事業

ソーシャルメディア広告売上

ソーシャルメディア売上高推移



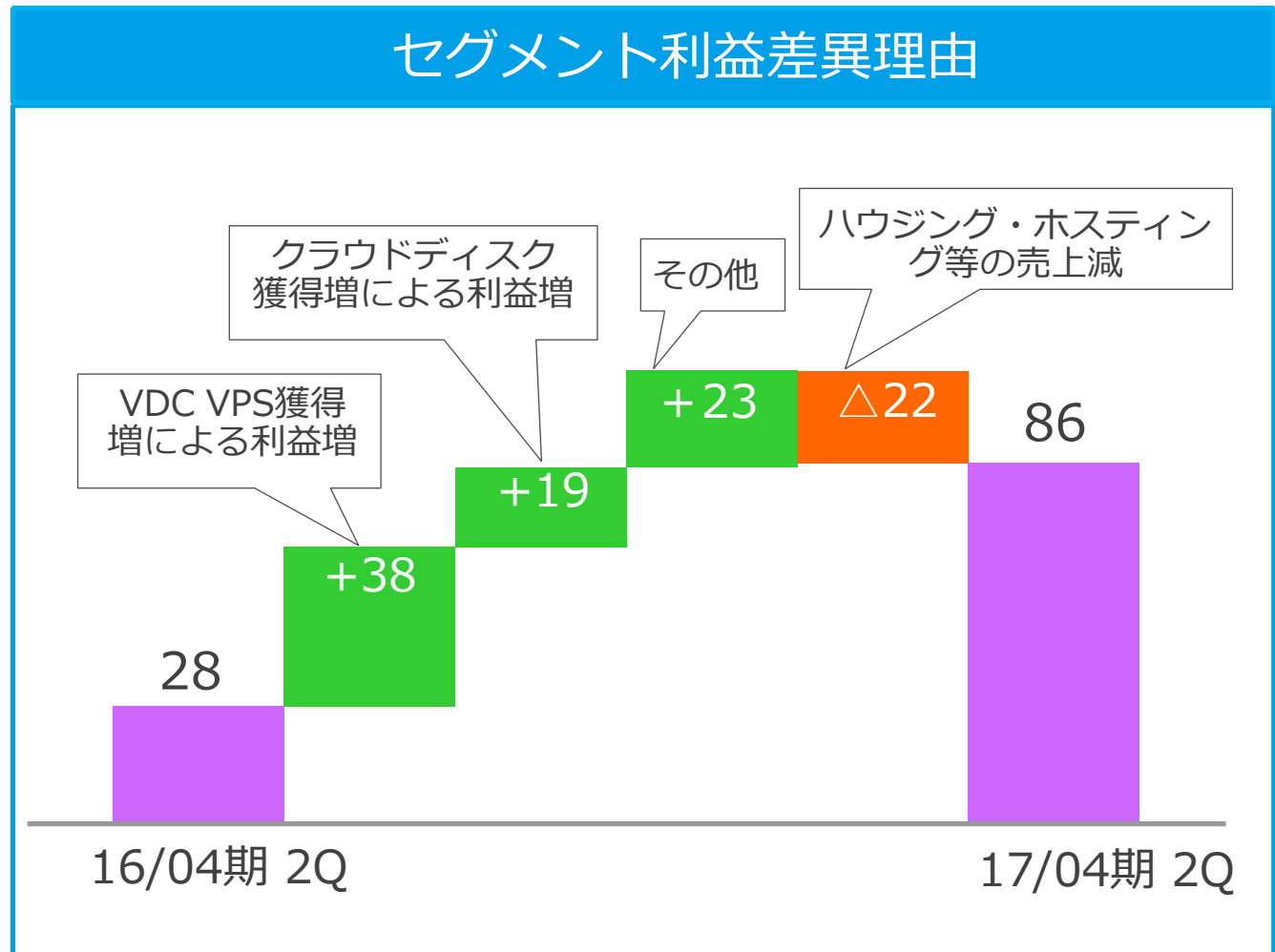
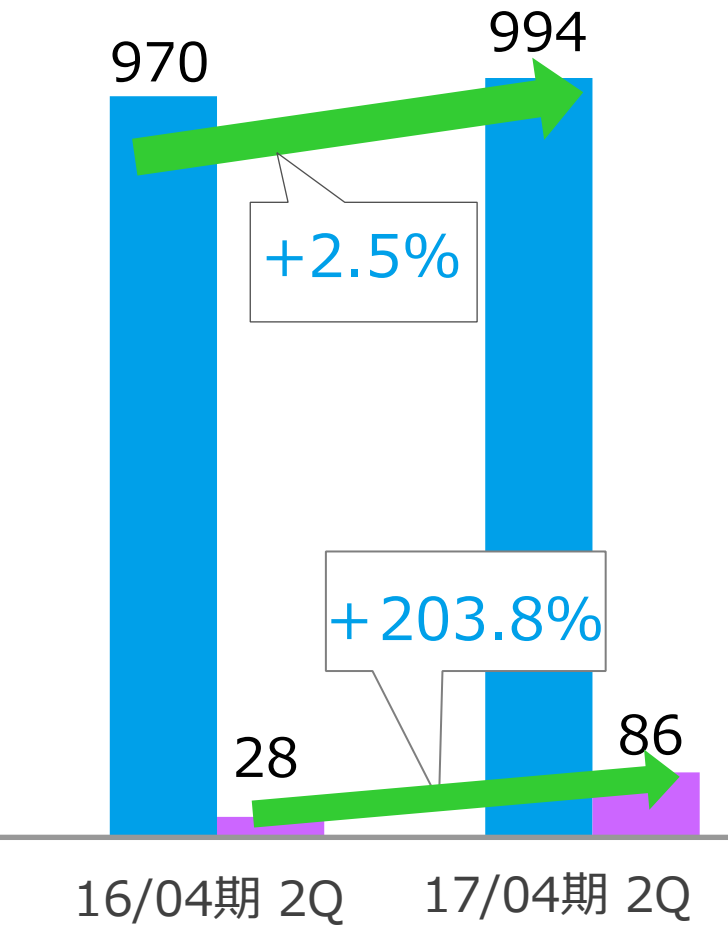
Facebook、Instagram、Twitter、LINE等の関連広告が順調に成長

クラウド事業 前年同期比

(単位:百万円)

■ 売上高

■ セグメント利益



ハイブリッドクラウド商材の販売拡大により、増収増益を達成

クラウド事業進捗

ISMS

10/27

情報セキュリティ・マネジメントシステムに関する国際規格「ISO27001」の認証を取得

クラウドサーバー事業を推進するクラウドインフラ事業部を対象として、情報セキュリティ・マネジメントシステム「ISMS (Information Security Management System)」の国際規格である「ISO27001」(ISO/IEC 27001:2013, JIS Q 27001:2014) 認証の取得を発表



フリービットクラウド

11/18

“高セキュリティ化”“自社ネットワークへのアクセス”“クラウド閉域アクセス”を実現し、企業のモバイル利用に革新をもたらす法人向け高セキュリティモバイルデータ通信サービス「フリービットクラウド セキュリティSIM」を発表



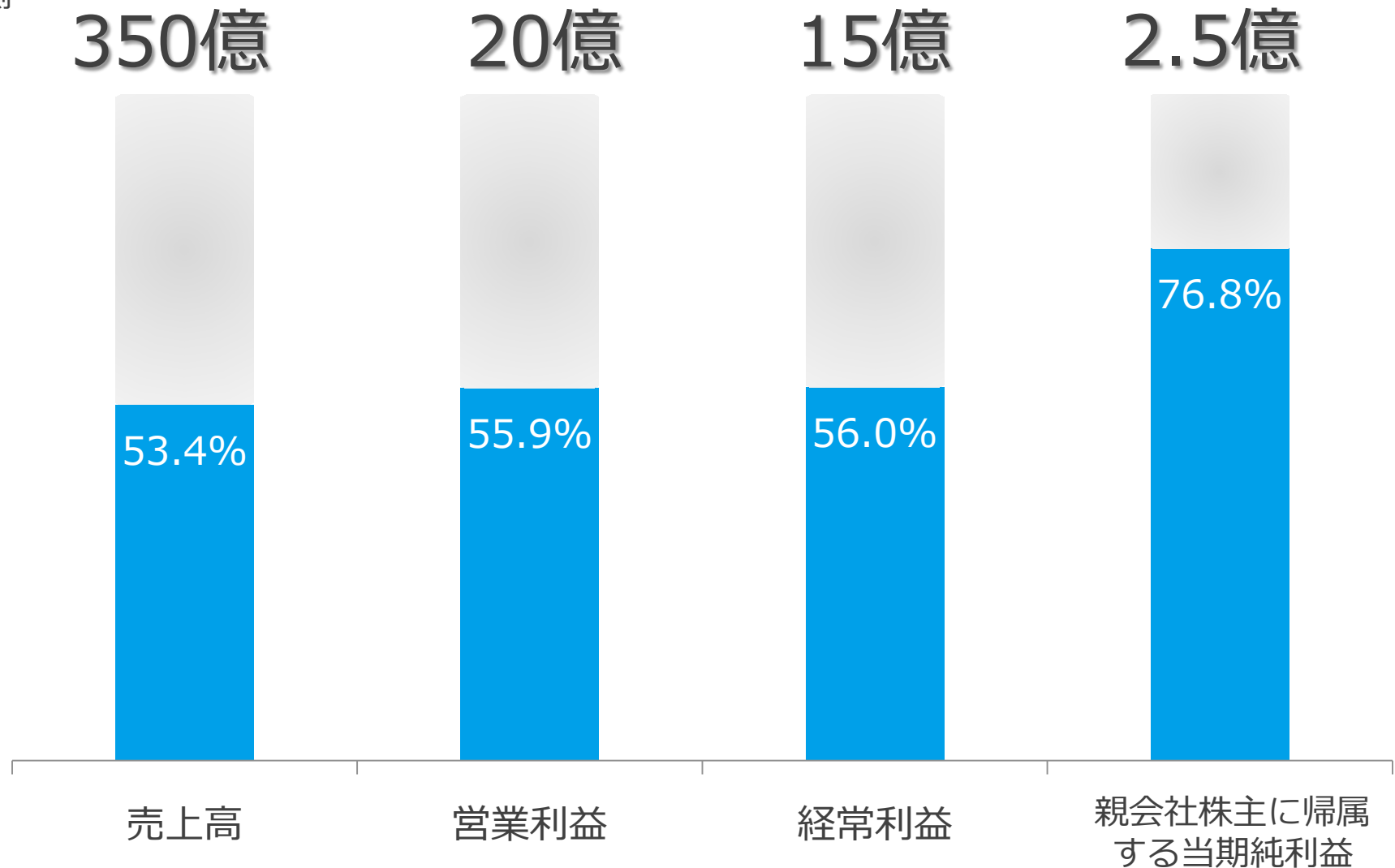
注力商品のVDCとのセット販売により事業を拡大予定

2017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	セグメント 利益 前年同期比	セグメント別業績総括
ブロードバンド	+0.7%	+0.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・ギガプライズのマンションインターネットサービスが順調に推移 ・DTIの光コラボレーションサービスの獲得により、新規ユーザー増加
モバイル	+171.5%	△1.5 百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・「freebit MVNO Pack」提供先のU-NEXT社をはじめとするMVNO事業者によるユーザー獲得数が大きく増加 ・訪日外国人向けSIM販売が順調に売上を拡大 ・DTIの個人向け高速モバイル通信対応のSIMサービス「DTI SIM」のユーザー数が順調に推移 ・スマートフォン端末の売上増加
アド テクノロジー	+36.3%	+44.4%	<p>FSグループによるアドテクノロジーサービスの継続的売上拡大が寄与</p> <ul style="list-style-type: none"> ・独自の広告運用総合プラットフォーム「AdMatrix」シリーズの拡販による獲得数増加 ・アフィリエイト広告やソーシャルメディア広告といった他のサービスも大きく伸長
クラウド	+2.5%	+203.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・ハイブリッドクラウド商材の販売拡大による利益増 ・「フリービットクラウドVDC」を中心としたクラウドサービスやネットワークセキュリティサービスの拡販を推進

2017年4月期第2四半期 業績進捗

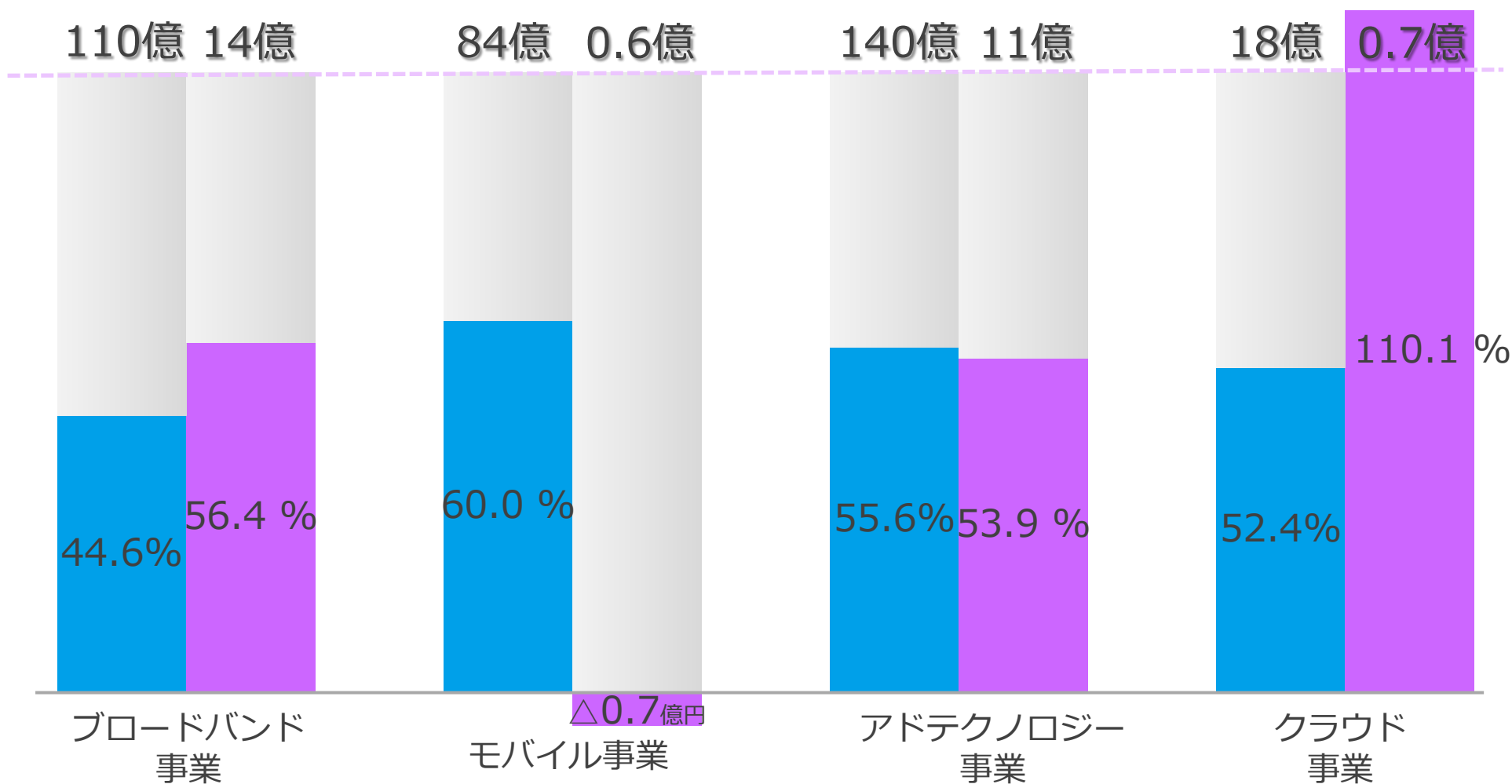
■ 業績予測
■ 進捗率



第2四半期は、ほぼ計画どおりに進捗
業績予想については、6月10日発表時点から変更なし

2017年4月期第2四半期 セグメント別業績進捗

- 業績予測
- 売上高
- セグメント利益



第2四半期は、各セグメントについてもほぼ計画どおりに進捗
 通期業績予想については、6月10日発表時点から変更なし

2017年4月期の見通しと下期以降の注力施策

■ブロードバンド事業

- 個人向けサービスでは、**ドコモ光とDTI光の販売体制を強化し、ユーザー数拡大施策**を行うことで売上及び利益の拡大を目指す
- マンションインターネットは、**提携先大手ハウスメーカー向け提供戸数の増加**とともに、**さらなる新規提携先の獲得による市場拡大**を狙う

■モバイル事業

- モバイル市場における競争は激化しつつも、MVNO市場はさらなる成長が見込まれ、引き続き**OEMの推進と個人ユーザーの積極的に獲得によってシェア拡大**を図る
- 長期的視点に立ち、先行投資は継続。シェア拡大と将来のコストダウンで黒字化を目指す
- マーケットニーズに対応した**セキュリティ及びIoT関連の用途開発も積極的に推進**

■アドテクノロジー事業

- 独自のアドテクノロジープラットフォームを開発し、クライアントからパブリッシャーまでを一気通貫したサービスが完成。**代理店数の増加及び連携強化により、顧客拡大を目指す**
- **アフィリエイトは市場成長以上の伸びを継続**。業界ポジションが向上したことにより、サービスブランド及び企業認知度も向上

2017年4月期の見通しと下期以降の注力施策

■クラウド事業

- 新モバイルサービス「フリービットクラウド セキュリティSIM」との**セット販売により、注力商材「フリービットクラウドVDC」を中心としたクラウドサービスやネットワークセキュリティサービスの拡販を推進**
- 大手SIerと協業し、日本市場特有のニーズに合致したサービスの開発及び販売網の拡大を積極的に推進

■メディア事業

- EPARKヘルスケアの株式の取得（議決権所有率47.5%）により、**9月16日に子会社化を完了したため、第3四半期よりEPARKヘルスケアの連結損益への反映を開始**
- 投資フェーズのため下半期は赤字を見込むものの、**メディアのPV数、集客数、及び提携薬局数の継続した成長を図る**

 freebit

 EPARK ヘルスケア

 EPARK
くすりの窓口

 処方便

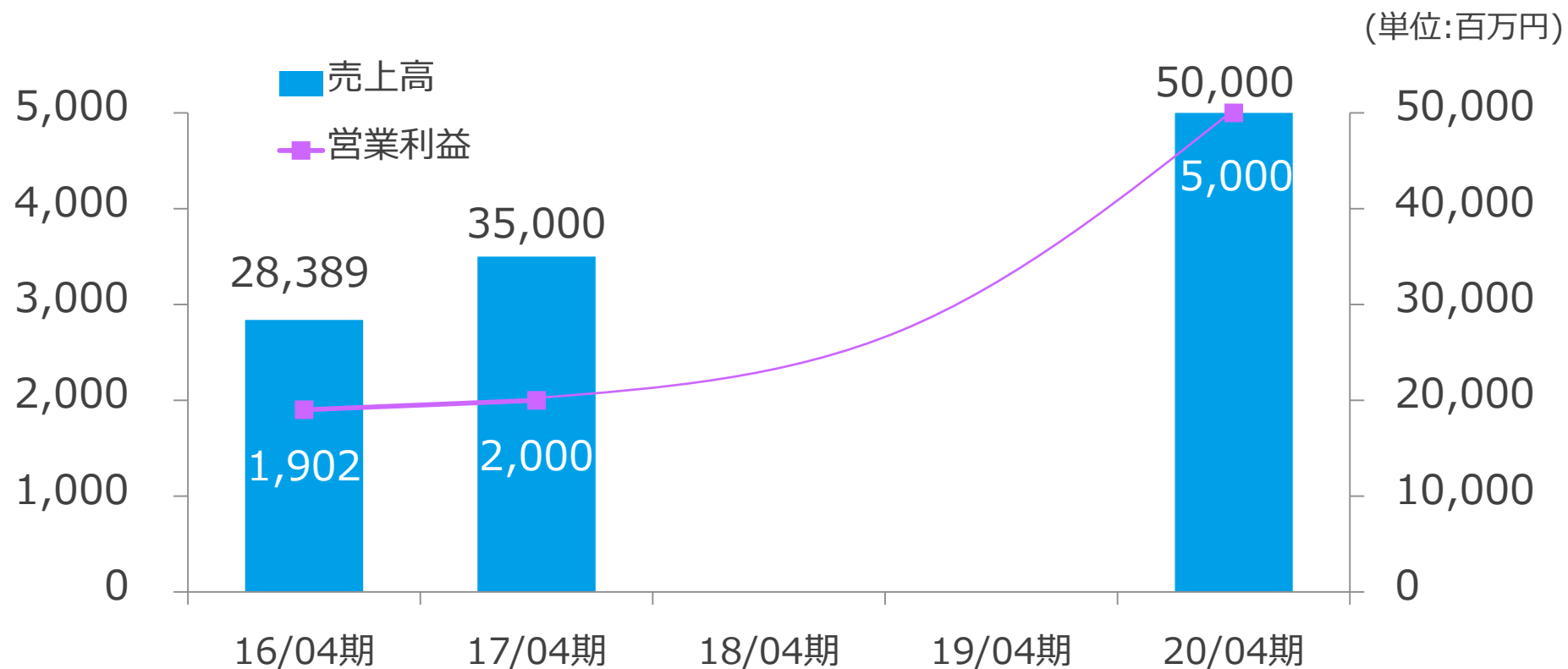
 EPARK
EPARKお薬手帳

 みんなのお薬箱

中期事業方針 SiLK VISION 2020

フリービットグループ 2020年4月期業績目標

連結売上高**500億円**・連結営業利益**50億円**企業を目指す





毎日、発明する会社

※ すべてのブランド、製品名、会社名、商標、サービスマークは各社に権利が帰属します。

參考資料

フリービット用語集

用語名	説明
AdMatrix	株式会社フルスピードが提供する広告運用統合プラットフォーム。サイト利用者が広告を認知してから申し込みや購入に至るまでの導線の全てを一元管理することで、広告効率の最大化を実現する。
CCC	カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社の略称。書店事業を中心としたエンタテインメント事業、Tポイントを中心としたデータベース・マーケティング事業を展開している。
Fin Tech	金融の領域においてITを活用する動きまたは新しいサービス。
FMC	Fixed Mobile Convergenceの略称。固定電話と携帯電話を融合させるという概念またはサービス。
freebit MVNO Pack	当社が提供する、あらゆる事業者が低コスト・低リスク・短期間でMVNOを事業化できるパッケージサービス。
Health Tech	医療・健康等の領域においてITを活用する動きまたは新しいサービス。
IaaS	情報システムの稼働に必要な機材や回線などのインフラを、インターネット上のサービスとして遠隔から利用できるようにしたもの。
IoT	モノに通信機能を持たせてモノ同士が相互通信することにより、ヒトが介在することなく自動認識や自動制御などが行える仕組み。
ISP	インターネット接続業者。 通信回線を通じてPC等をインターネットに接続する事業者。
ISP'sISP (当社サービス名：YourNet)	中小規模を中心としたISPが、大手ISPレベルの高品質・高機能のサービスを提供できるよう、各ISPのニーズに合わせた事業リソースを当社が提供するサービス。
MVNE	MVNOの事業参入支援等を行う事業者。
MVNO	ドコモ、KDDI、ソフトバンクのような無線通信基盤を有する通信事業者から、回線を借りて独自の通信事業を行なう事業者。

用語名	説明
ODM (Original Design Manufacturing)	取引先のブランドとして販売される製品について、設計の段階から請け負い、製造する形態。
SaaS	インターネットなどを通じて、ソフトウェアを利用者が必要なときに呼び出して使える仕組み。
SSP (Supply Side Platform)	Supply Side Platformの略称。インターネット広告において、媒体の広告枠の販売や広告収益の最大化等を支援するツール。
VDC (Virtual Data Center)	データセンターの機能を仮想的に構築し、インターネット上から利用できる仕組みまたはサービス。
VPS	レンタルサーバの一つ。共用サーバながら仮想的に専用サーバと同等の機能を提供するサービス。
アドネットワーク	Webサイトやアプリケーションなど、広告配信が可能な複数の媒体を束ねたネットワークを形成し、広告をまとめて配信する仕組み。
アフィリエイト広告	Webページ等に貼った広告媒体のリンクを経由して、広告主のサイトで会員登録や商品購入をした場合に、リンク元の媒体運営者報酬が支払われる広告またはその仕組み。
インバウンド	海外からの訪日外国人旅行者。
スマートデバイス	情報処理だけではなく、アプリケーションや周辺機器の連携によりあらゆる機能を利用できるコンピュータ端末機器の総称。主にスマートフォンやタブレット端末を指すことが多い。
ソーシャルメディア	個人ベースの情報発信や個人同士のコミュニケーション等、インターネットを介した人の結びつきを利用した情報流通メディア。主にブログ、SNS、動画サイトなど。
ハイブリッドクラウド	パブリッククラウドとプライベートクラウドを組み合わせ、高いセキュリティと柔軟なインフラ環境の構築や運用を最適なコストでの提供を実現したもの。
光コラボ (光コラボレーション)	NTT東日本、NTT西日本が提供するフレッツ光サービスの再卸提供モデル。
不動産Tech	不動産の領域においてITを活用する動きまたは新しいサービス。