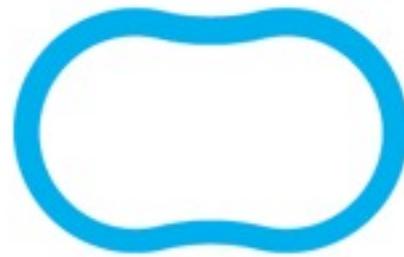


# 2014年4月期 通期決算説明会



フリービット株式会社  
2014/6/13

(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. 2014年4月期 通期連結業績

2. 2014年4月期 事業進捗

3. 2015年4月期 業績目標

2014年4月期 通期  
連結業績サマリ

# 2014年4月期 通期業績サマリ

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**

# 2014年4月期 通期業績サマリ

	前年同期比	通期業績 予想比	サマリ
売上高	<b>+4.6%</b> <small>※撤退・縮小事業の売上高を除く</small>	<b>+3.3%</b>	重点事業のモバイル/クラウドの成長が継続寄与
EBITDA	<b>+12.8%</b>	—	営業利益増加により増
営業利益	<b>+41.1%</b>	<b>+10.1%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 戦略的モバイルサービス伸長及び不採算事業(BI EC事業)の撤退による利益改善</li> <li>• freebit mobile 初期立ち上げ、ATELIER福岡天神、ATELIER'小倉、ATELIER名古屋大須立ち上げ費用をセグメント内で吸収</li> </ul>
経常利益	<b>+153.8%</b>	<b>+22.0%</b>	営業利益増加により増
当期純利益	<b>+421</b> 百万円	<b>+135.8%</b>	第1四半期にBI社特別調査委員会調査関連費用約 <b>1.7億円</b> を特別損失に計上するも、営業利益、経常利益の増加により、大幅な増益を達成

売上・利益ともにほぼ計画どおり進捗  
コア事業の成長により、利益は前年を大幅に上回る

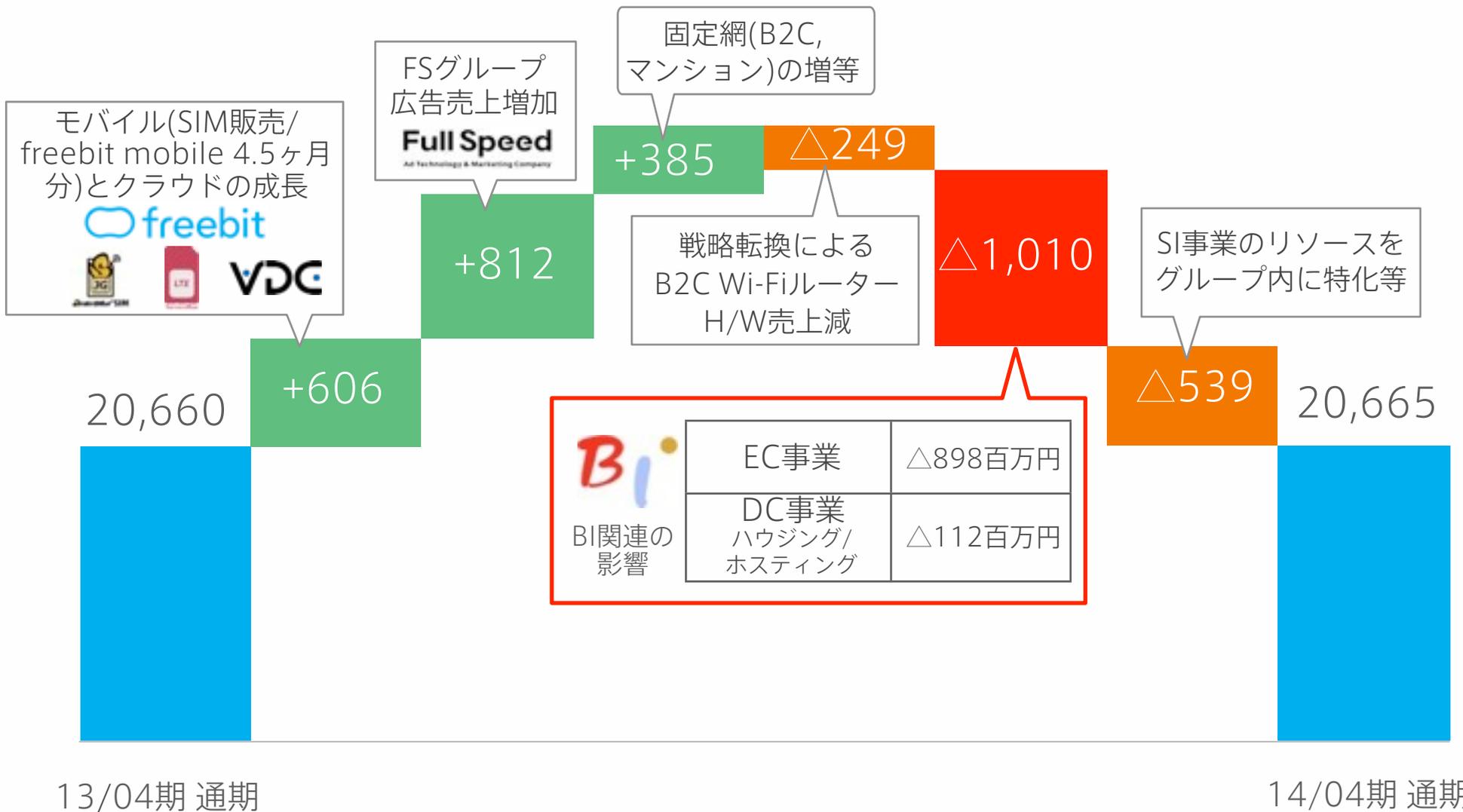
# 2014年4月期 通期連結業績

(単位:百万円)

		13/04期 通期実績	14/04期 通期実績	前年 同期比	14/04期 通期予想	対通期 予想比
売上高	事業縮小/ 撤退除く	19,453	20,356	+4.6%	20,000	+3.3%
	全体	20,660	20,665	+0.0%		
EBITDA		2,114	2,386	+12.8%	—	—
営業利益		935	1,320	+41.1%	1,200	+10.1%
経常利益		480	1,219	+153.8%	1,000	+22.0%
当期純利益		△185	235	[+421]	100	+135.8%
一株純利益(円)		△9.44	12.06	[+21.50]	5.12	+135.7%

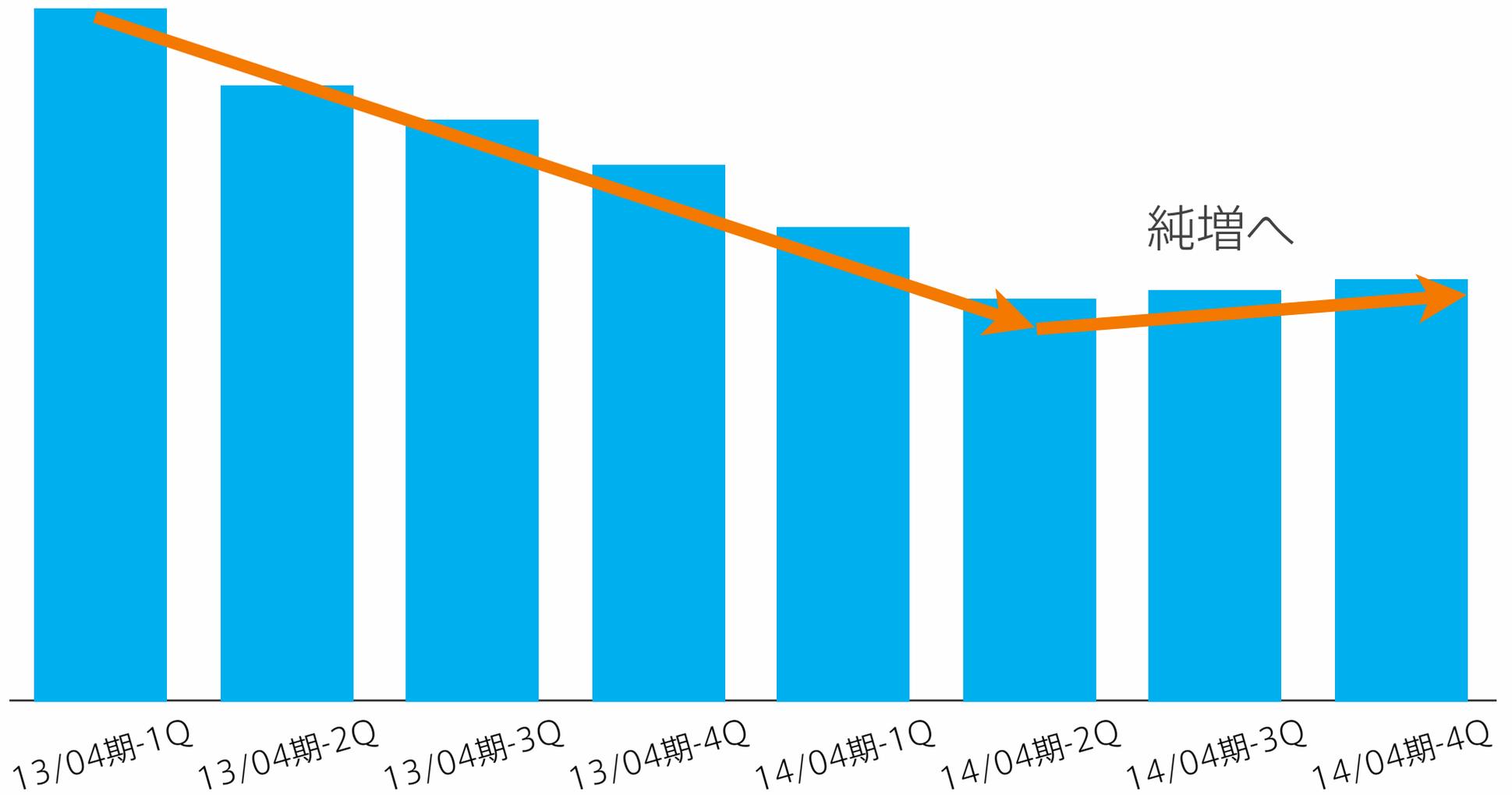
# 前年同期比差異分析-売上高

(単位:百万円)



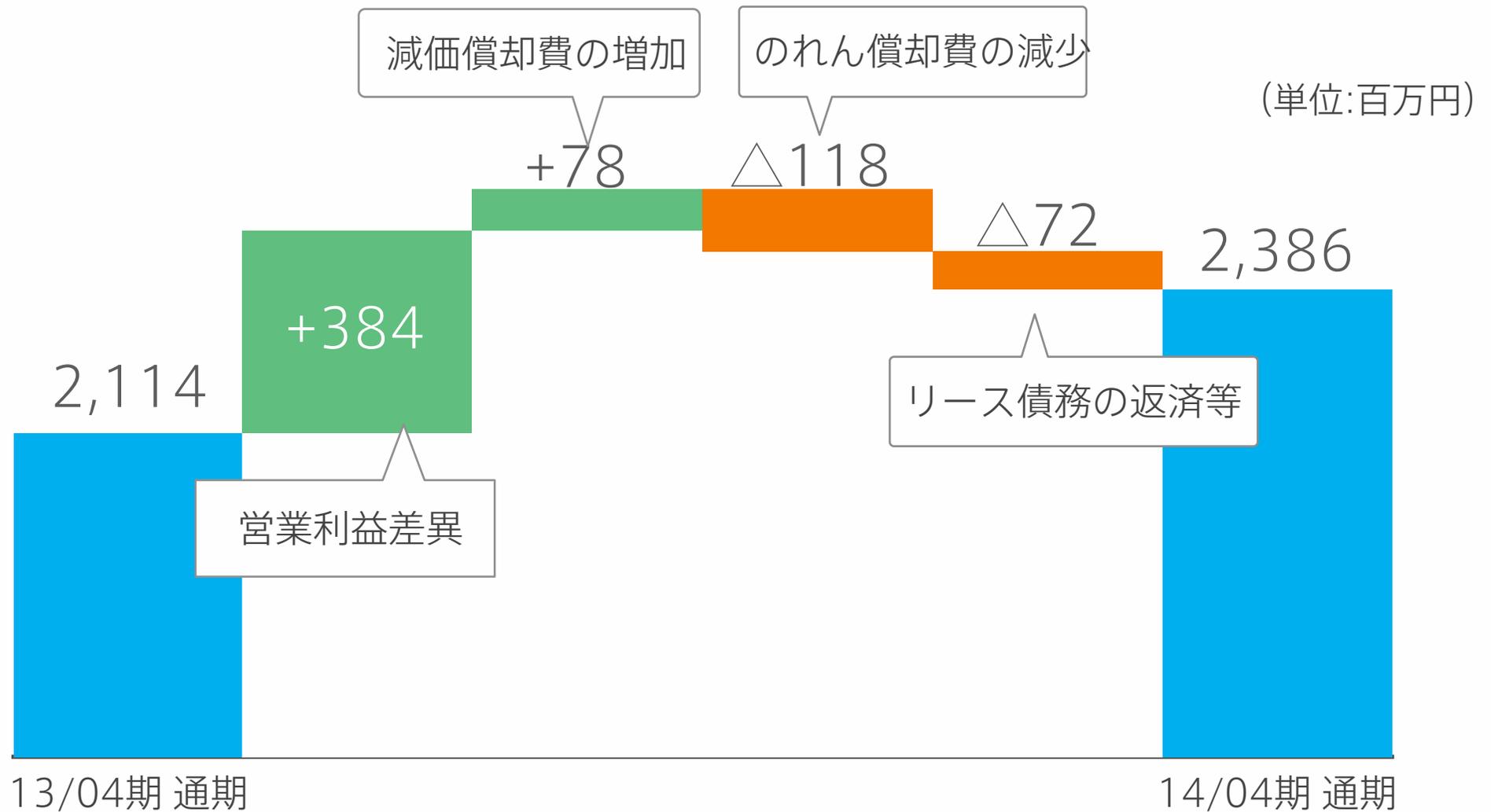
重点事業は堅調に推移。前期獲得した付加価値の低いモバイル事業のH/W売上の減少や BI社の撤退事業等による減、SI事業グループ内リソース変更等があったがほぼ同水準

# (参考)固定回線数の推移



第2四半期を底に再度純増へ

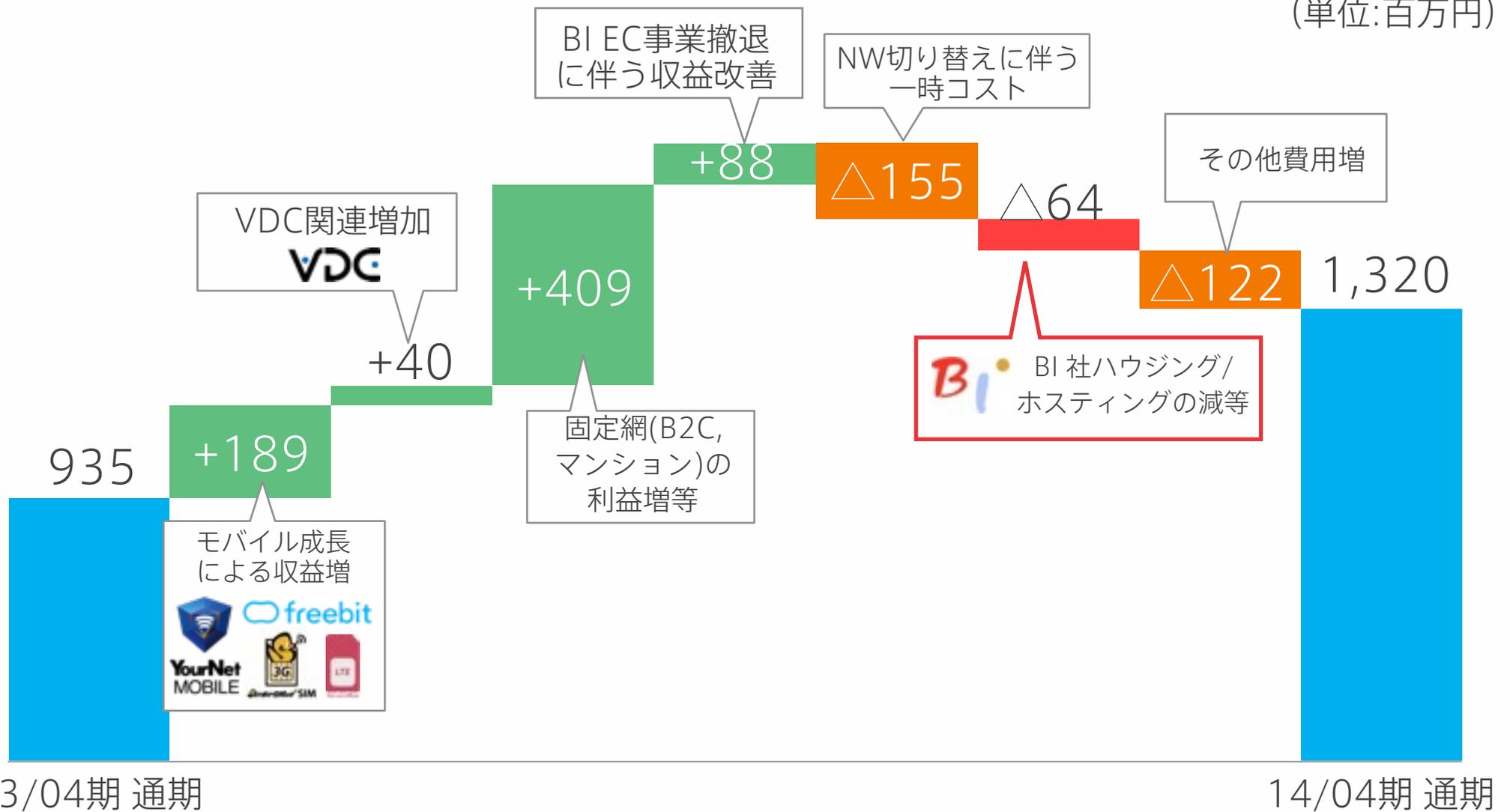
# 前年同期比差異分析-EBITDA



営業利益増加により、EBITDAは前年同期比で**12.8%増**

# 前年同期比差異分析-営業利益

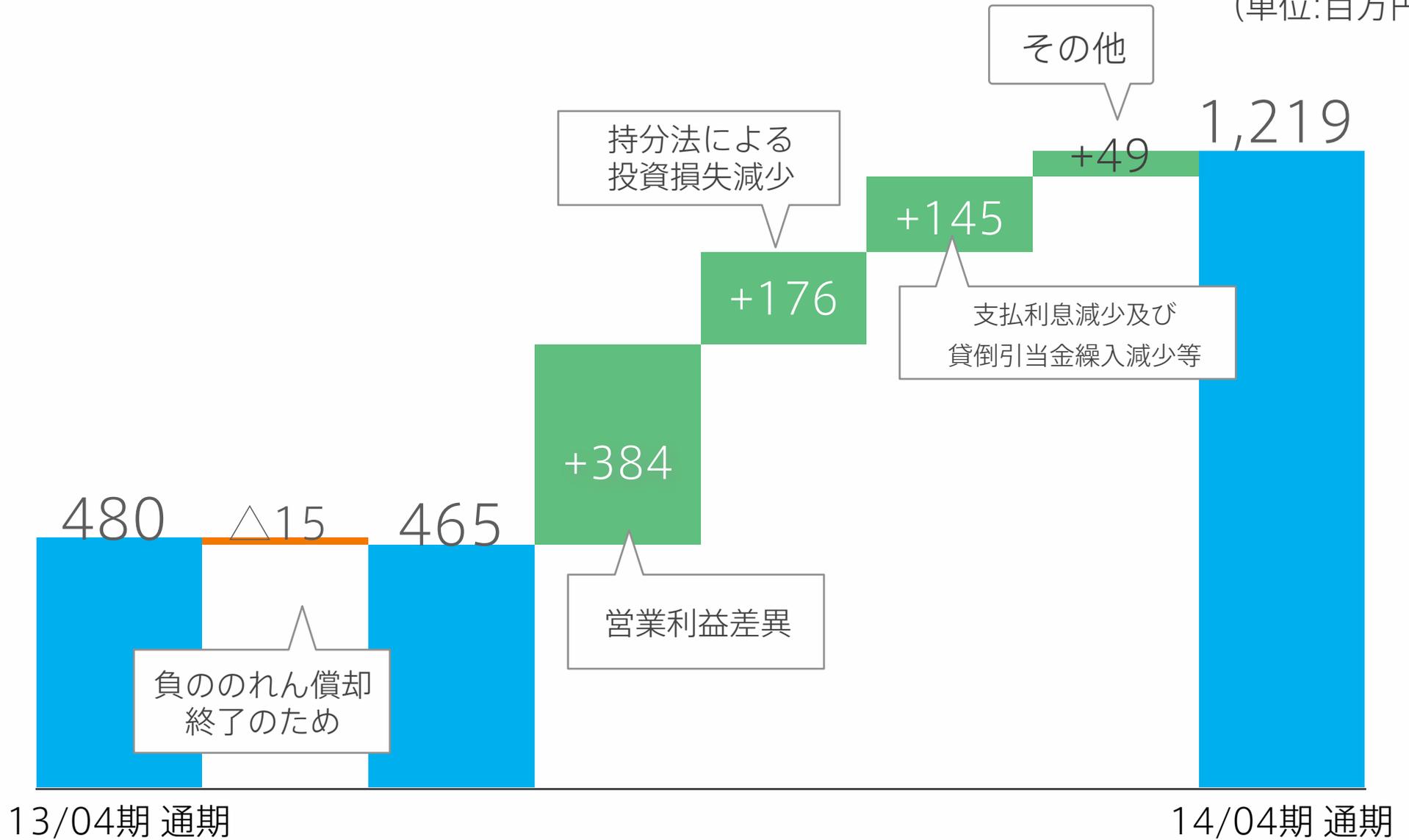
(単位:百万円)



重点事業であるモバイル/クラウド (VDC) の増加等により  
前年同期比で**約1.4倍**の増益

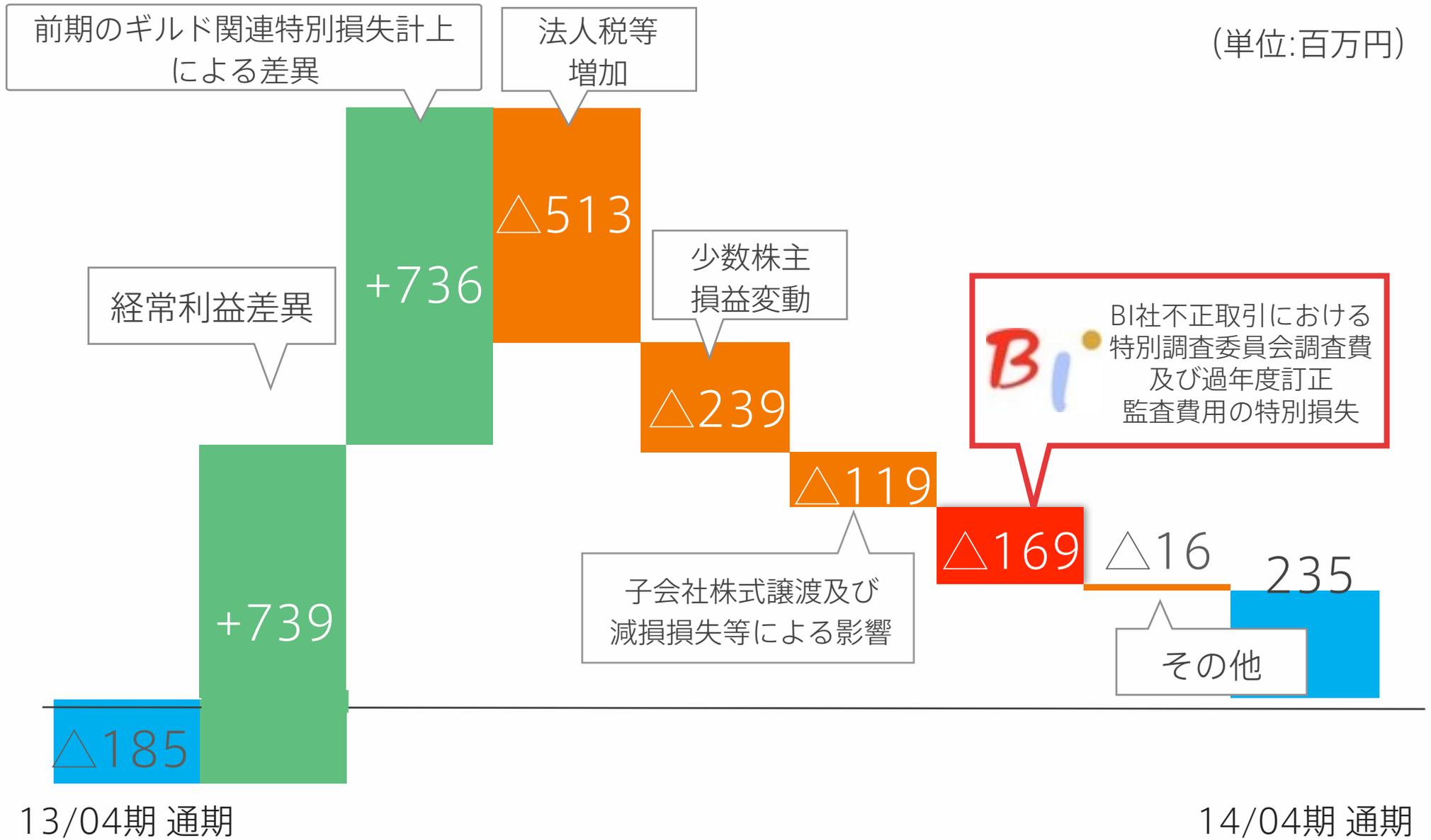
# 前年同期比差異分析-経常利益

(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)

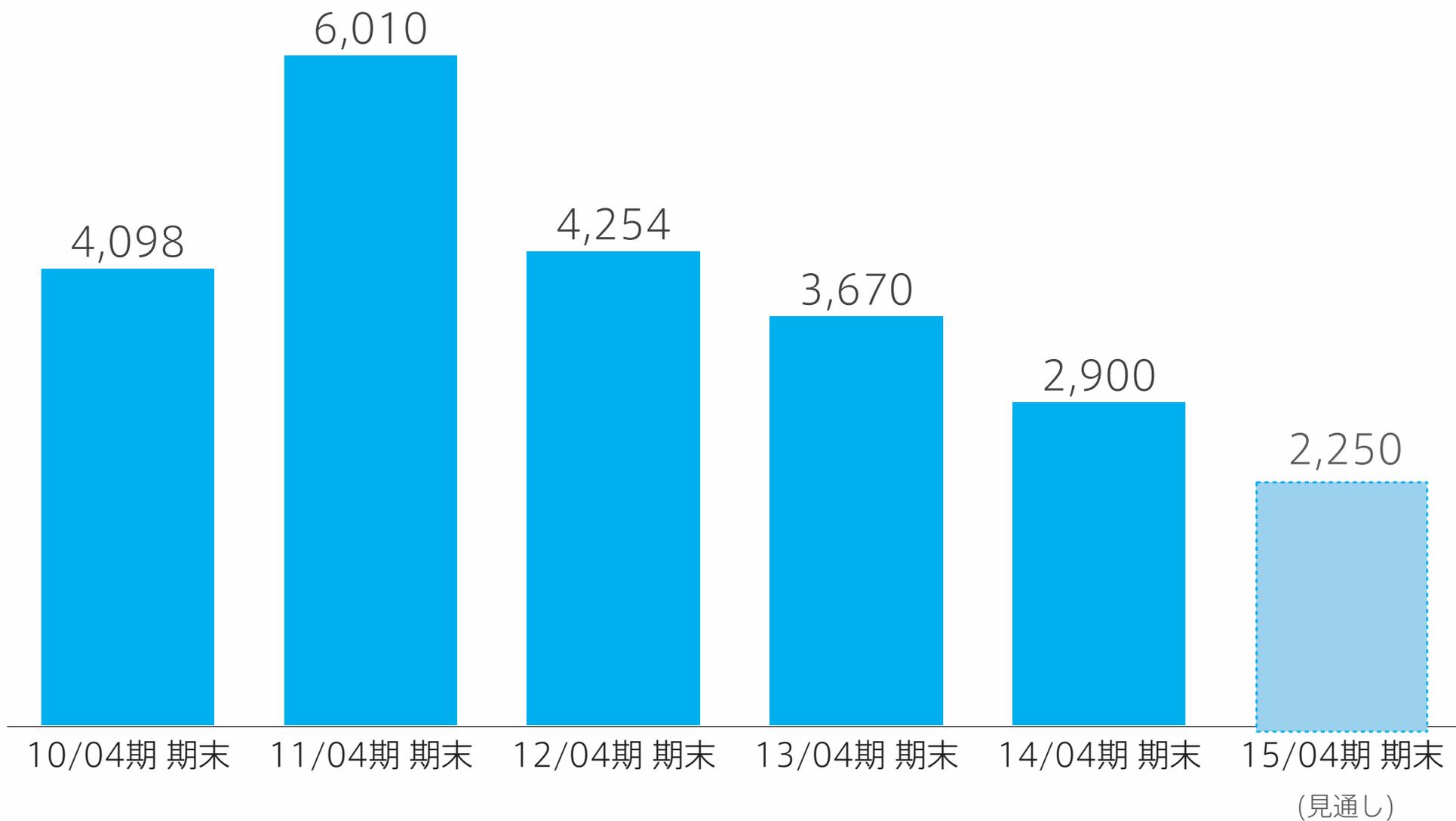
# 連結業績サマリBS（資産の部）の推移

(単位:百万円)



のれん:21.0%減

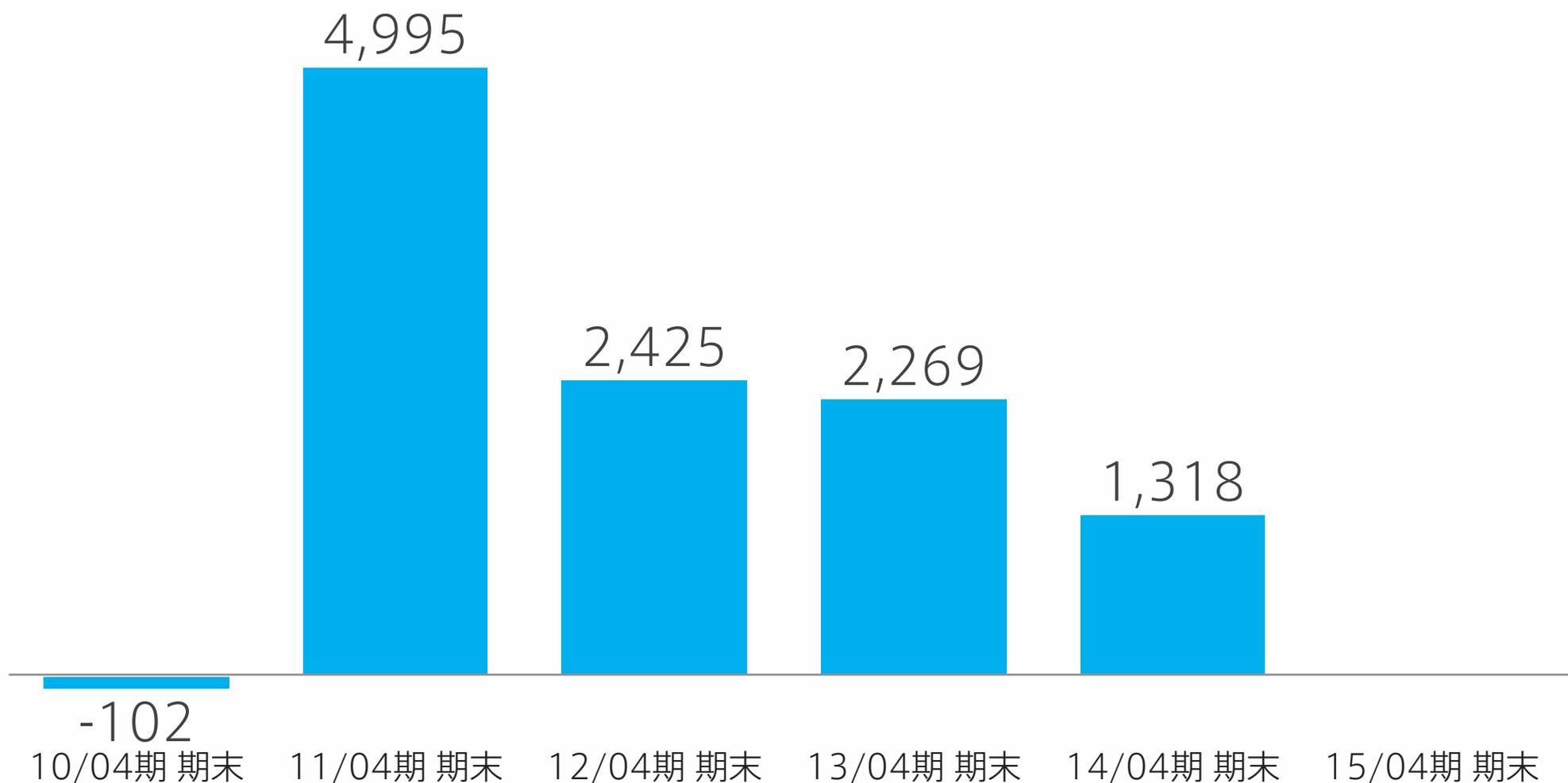
# のれんの推移



# 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)



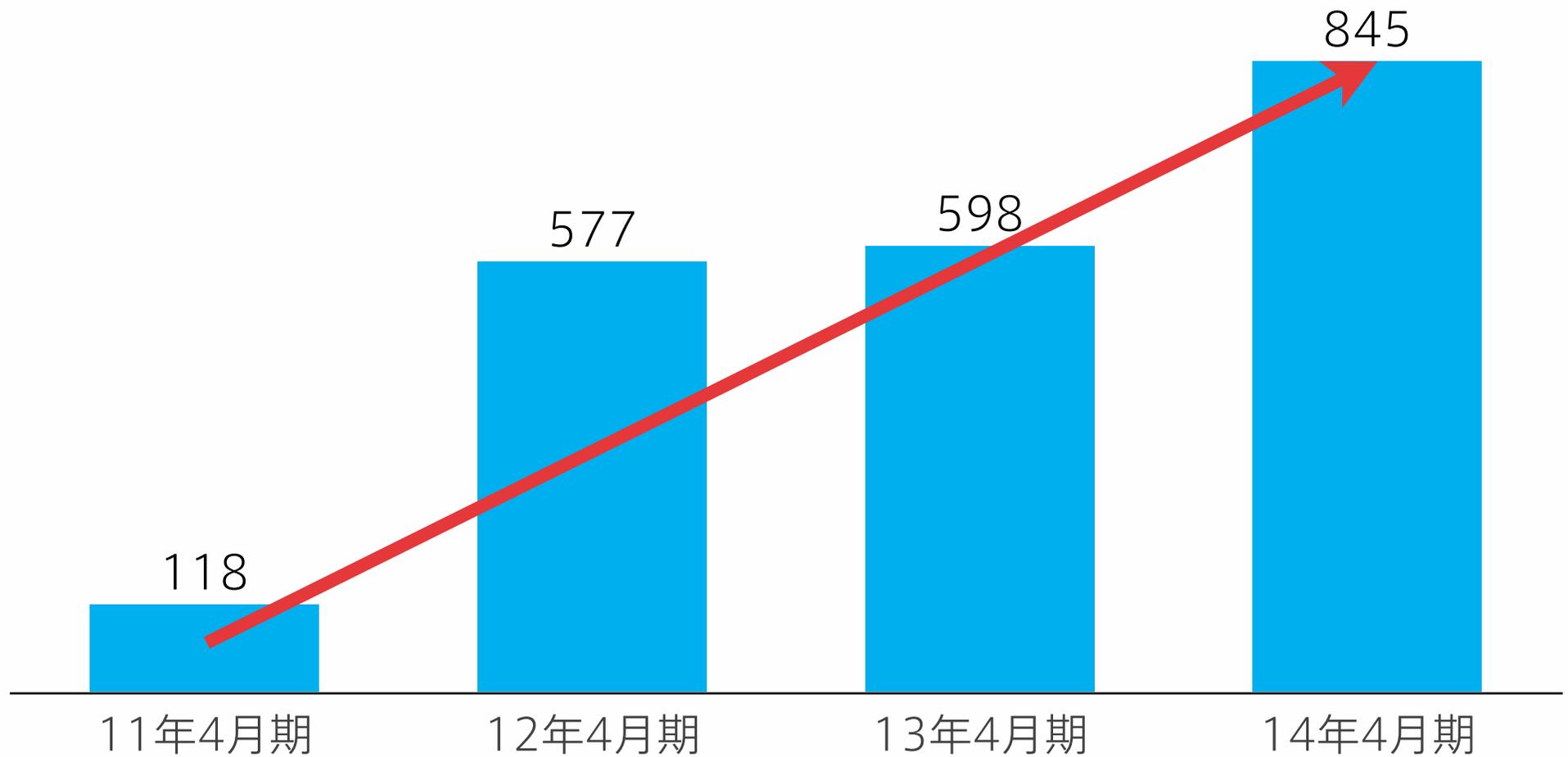
2014年4月期通期  
セグメント別業績

# 通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	+2.3%	+2.9% MVNO一時費用と 固定網廃止費用除く  △13.6% BBインフラ全体	<ul style="list-style-type: none"> <li>固定網からモバイルへのシフトは順調に推移</li> <li>固定網は下げ止まり、増加傾向へ</li> <li>MVNO PackはU-NEXT社/ビジョン社への導入他、大手家電メーカーの導入も決定し、さらに今後も複数社への導入が進む見通し</li> <li>MVNO一時費用、固定網改造費(約1.5億)を除外すると前期比増</li> </ul>
クラウドコン ピューティング インフラ	+29.4% VDCの売上  △4.2% CCインフラ全体	△34百万円  レガシーインフラ/ BI社のハウジング・ ホスティング減	<ul style="list-style-type: none"> <li>レガシーサービスからクラウドサービスへのシフトを進める</li> <li>VDCは前期提供開始した大型ユーザの稼働が順調に推移</li> <li>BIサービス、レガシーサービスは減少</li> <li>差別化製品による積極セールス及びセミナー開催等による首都圏以外のエリアにも展開開始</li> </ul>
アドテクノロジー インフラ	△0.5%	+31.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>アドテクノロジー領域は利益基調に転換し、同業他社と比較しても高い営業利益率を確立</li> <li>不採算のEC事業撤退(期初計画折込み済)及び季節性などの一時要因により、売上は前年同期を若干下回るも、営業利益は順調に拡大</li> </ul>
次世代インター ネット・ユビキタス インフラ	△77.3%	+66百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>エグゼモード事業の既存商品の撤退とfreebit mobile PandA開発へ転換が進む(PandA売り上げは、B2Cに)</li> <li>中期経営計画 SiLK VISION 2016の次の革命領域に向けた準備に着手</li> <li>Cloud@SDの三菱電機等への採用が決定</li> </ul>
B2C(DTI)	+22.1% WiMAXのインセン ティブ売上除く  +15.1% B2C全体	+41.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>freebit moible事業は計画通りの立ち上がり 初期立ち上げ、ATELIER天神立ち上げ費用をセグメント内で吸収</li> <li>付加価値の低いWiMAXから自社インフラのSIMの販売への転換が着実に進み収益は大幅に改善</li> </ul>

# B2Cセグメントの利益推移について

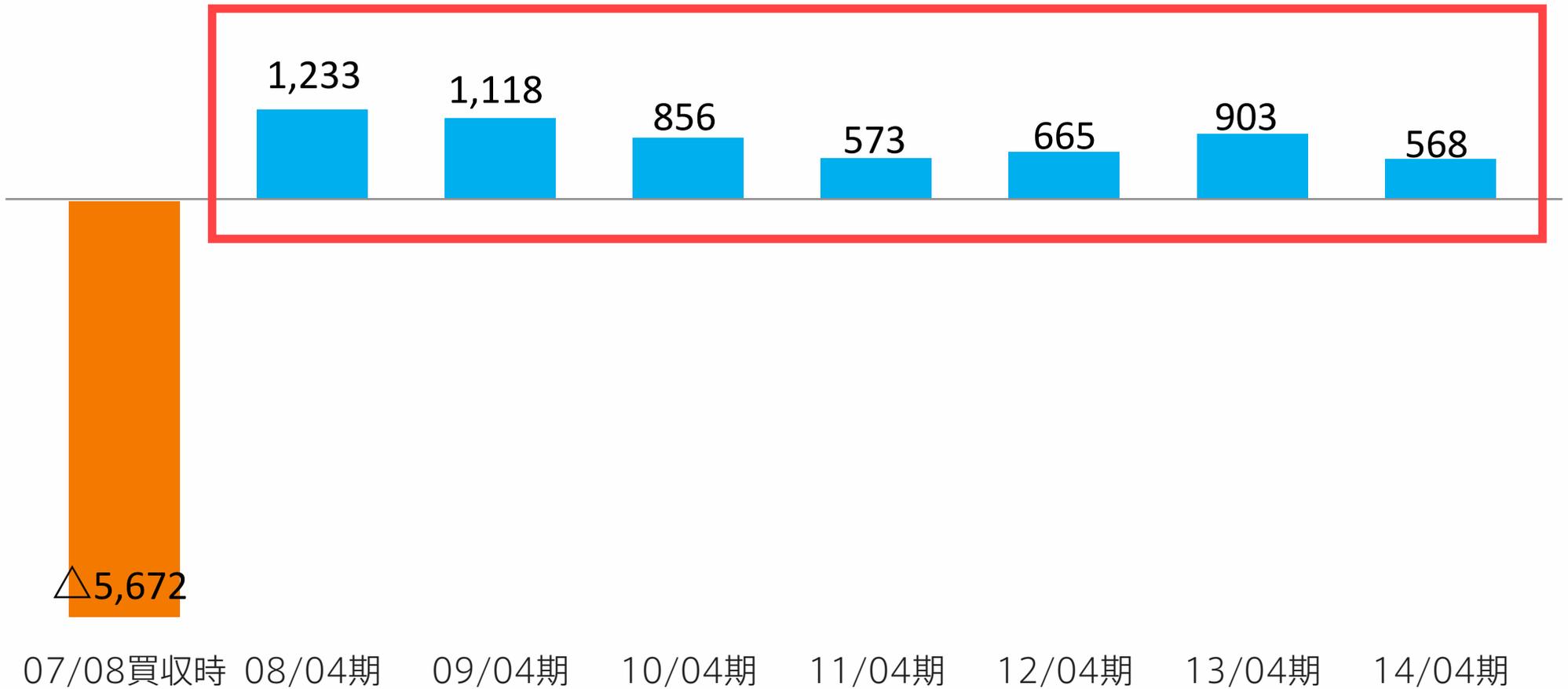
(単位：百万円)



# DTI買収に関する投資対効果

■ キャッシュ貢献額 ■ 投資

計5,920百万円



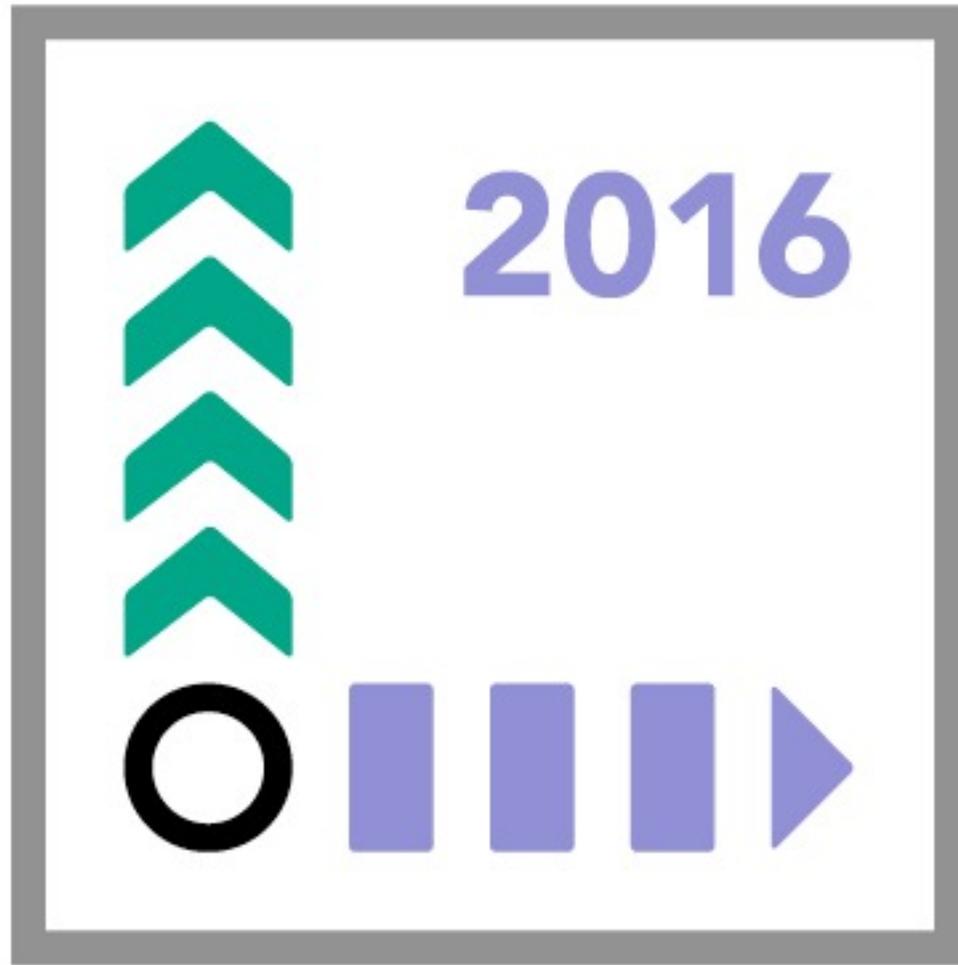
DTIは買収に要した投資を回収し終わり、更なる成長へ

# 本日のアジェンダ

1. 2014年4月期 通期連結業績

2. 2014年4月期 事業進捗

3. 2015年4月期 業績目標



**Born in The Garage.**

# 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)



# モバイル事業の事業領域

B2C  
(一般ユーザ向け)

B2B2B/C  
(会員を持つ事業者向け)

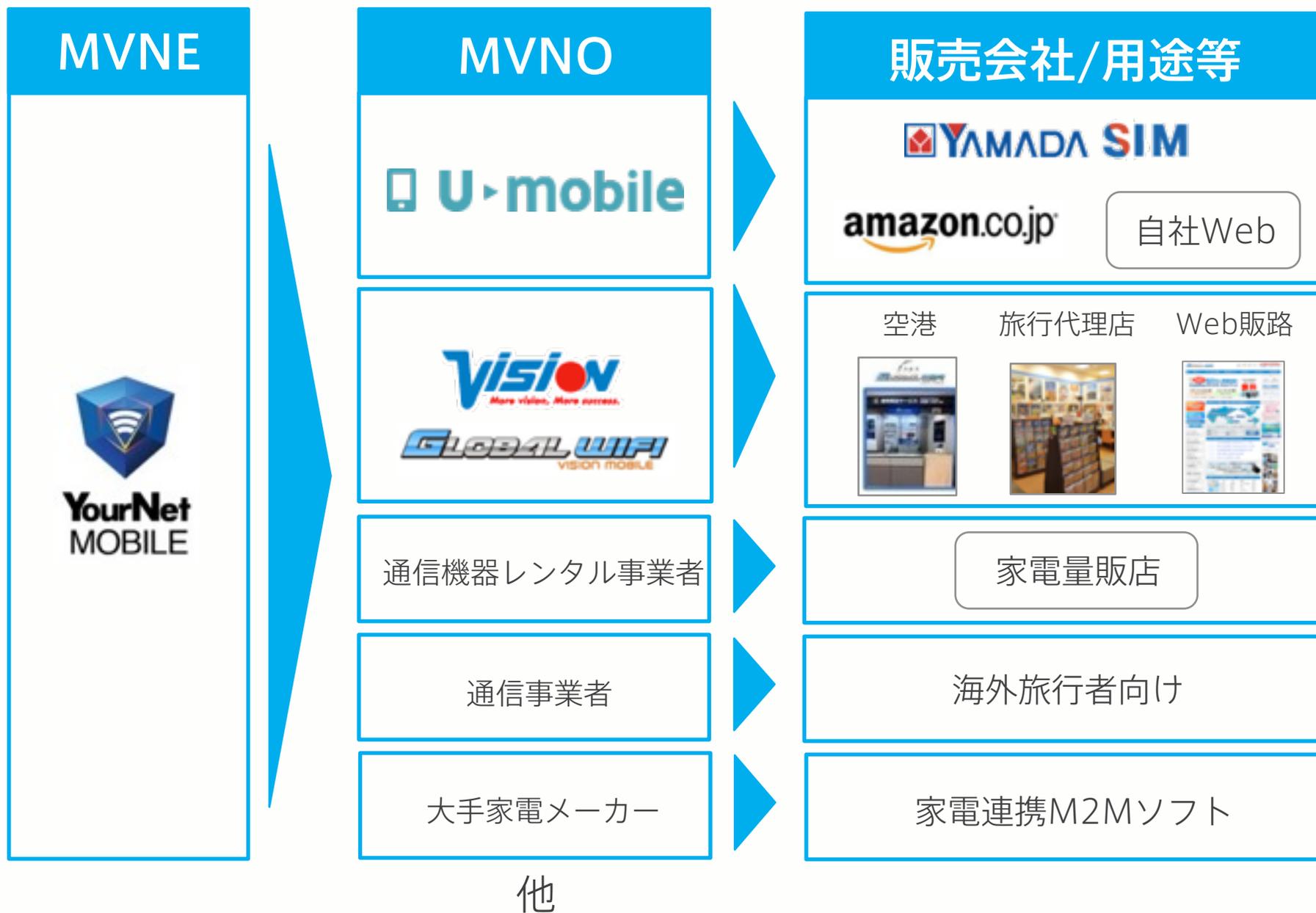
M2M  
(モノとモノの通信)



# YourNet MVNO Pack

**YourNet**  
**MOBILE**

# MVNEとして多くのMVNOサービスを支える



今後、音声SIMサービスにも対応開始予定

# モバイル事業の事業領域

B2C  
(一般ユーザ向け)

B2B2B/C  
(会員を持つ事業者向け)

M2M  
(モノとモノの通信)

あなたのモバイルコストを1/3へ





freebit の進捗

freebit mobileは  
2013/11/13時点で  
先駆けてサービスを開始

# 格安スマホサービスについて

キャリア型  
MVNO

プロバイダー型  
MVNO

# プロバイダー型



A purple and yellow box labeled 'フリー Data スマホ電話SIM by Nexus 4' is shown next to a black Nexus 4 smartphone. A red plus sign is between them.

イオンスマホ



A white box with a red 'BIC SIM' logo is shown next to a white smartphone. A black plus sign is between them.

bicスマホ



An orange box with a white SIM card icon and 'mineo' text is shown next to a white smartphone. A black plus sign is between them.

mineo  
(ケイ・オプティコム)



A blue and yellow box with a SIM card icon and 'BIGLOBE' text is shown next to a white smartphone. A black plus sign is between them.

BIGLOBEスマホ

.....

プロバイダーの話  
(Internet Service Provider)

PC、インターネット回線、販売網 すべてがバラバラ

## PC



## プロバイダー



## 販売



店舗



Web



電話

主に代理店販売にシフト



インターネットが繋がらない/  
メールが送れない等の場合には

PCとプロバイダの

どちらが悪いか分かりづらい。

販売代理店はサポートしない。



同様の問題が、  
SmartPhone + SIM + 代理店の構造では発生する

## Smart Phone



## SIM Card



販売



店舗



Web

キャリア型  
MVNO

プロバイダー型  
MVNO

# 車の販売/サポートの例

# 車の販売方法

普通の自動車販売／サポート



A社の販売店で  
販売/サポート

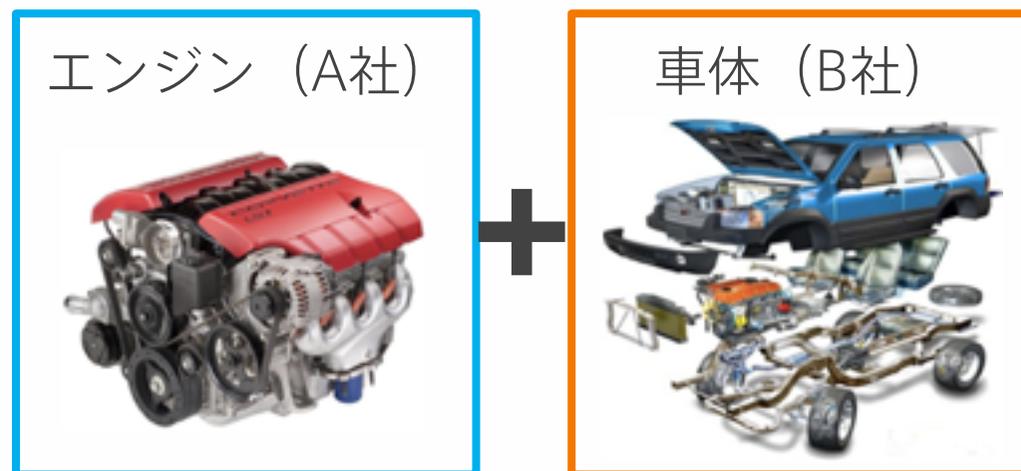
# 車の販売方法をスマートフォンサービスに例えると、

## 普通の自動車販売／サポート



A社の販売店で  
販売/サポート

## プロバイダ型



スーパーで販売(C社)

# プロバイダー型MVNOとキャリア型MVNOの違い

	大手キャリア	プロバイダ型MVNO	キャリア型MVNO
端末	メーカー製 +一部独自仕様	メーカー製	  +Cloud Computing Power  docomo MVNO   唐津SmartWorks 
コアアプリ	独自アプリ	—	
回線	独自回線	MVNO	
販売	直営/代理店	量販店	
サポート	直営/代理店	メーカー MVNO	

中間マージンが無く、  
切れ目も無い

キャリア型  
MVNO

プロバイダー型  
MVNO