

2015年4月期 第1四半期決算説明会



フリービット株式会社
2014/9/12

(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1四半期 連結業績

2. 2015年4月期 第1四半期
セグメント別業績及び事業進捗

2015年4月期 第1四半期
連結業績サマリ

2015年4月期 第1四半期連結業績

(単位:百万円)

		14/04期 第1四半期 実績	15/04期 第1四半期 実績	前年 同期比	サマリ
売上高	コア事業	5,078	5,290	+4.2%	注力事業の モバイル事業の成長 と、FS社のアドテクノロジーサービス、集合住宅向けインターネット接続サービスが継続寄与。BI社事業撤退の影響(1.74億円)で全体としては、0.7%増
	全体	5,252	5,290	+0.7%	
EBITDA		595	581	△2.5%	<ul style="list-style-type: none"> •営業利益は39百万円増加 •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
営業利益		306	345	+12.7%	<ul style="list-style-type: none"> •freebit mobileのエリア拡大に伴う立上げコスト(名古屋)及びプロモーション費用を吸収し、増益に •MVNOPack、SIM販売、VDCの売上増加に伴う収益拡大 •固定網減少は終息、直近は安定的に推移するも1Q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
経常利益		276	325	+17.6%	営業利益増加により増
四半期純利益		△64	540	[+604]	<ul style="list-style-type: none"> •経常利益の増加+48百万円 •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)		△3.30	27.65	-	

※コア事業：事業の採算性を考慮し、子会社ベッコアメインターネットの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

連結業績予想について

(単位：百万円)

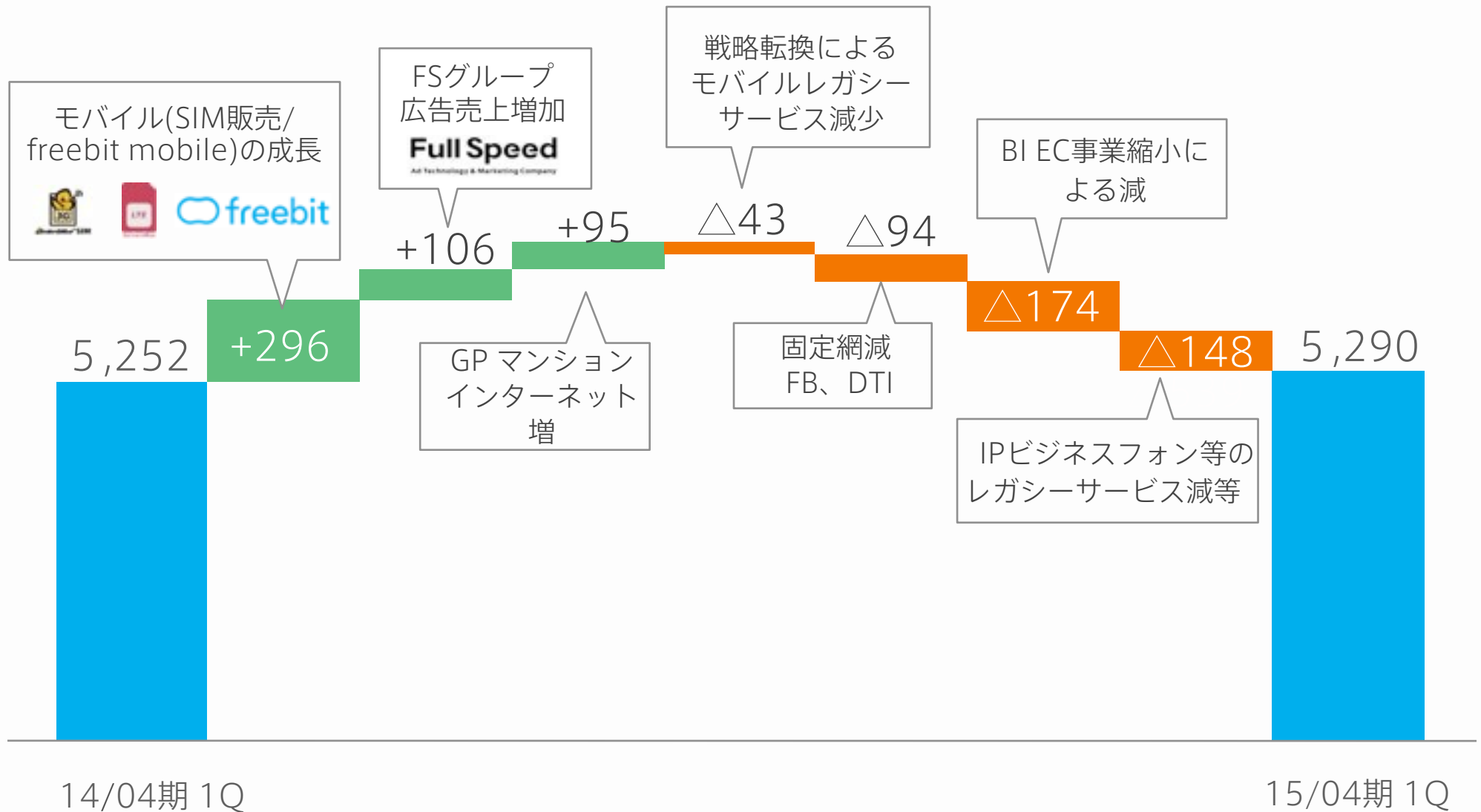
	15/04期 第1四半期実績	15/04期 通期予想	対通期 予想進捗
売上高	5,290	23,000	23.0%
営業利益	345	1,500	23.1%
経常利益	325	1,350	24.1%
当期純利益	540	600	90.1%
一株純利益(円)	27.65	30.7	-

- 当第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）に係る費用が当第2四半期以降に発生予定

平成27年4月期の連結業績予想数値は、上記の理由により据え置く

前年同期比差異分析-売上高

(単位:百万円)

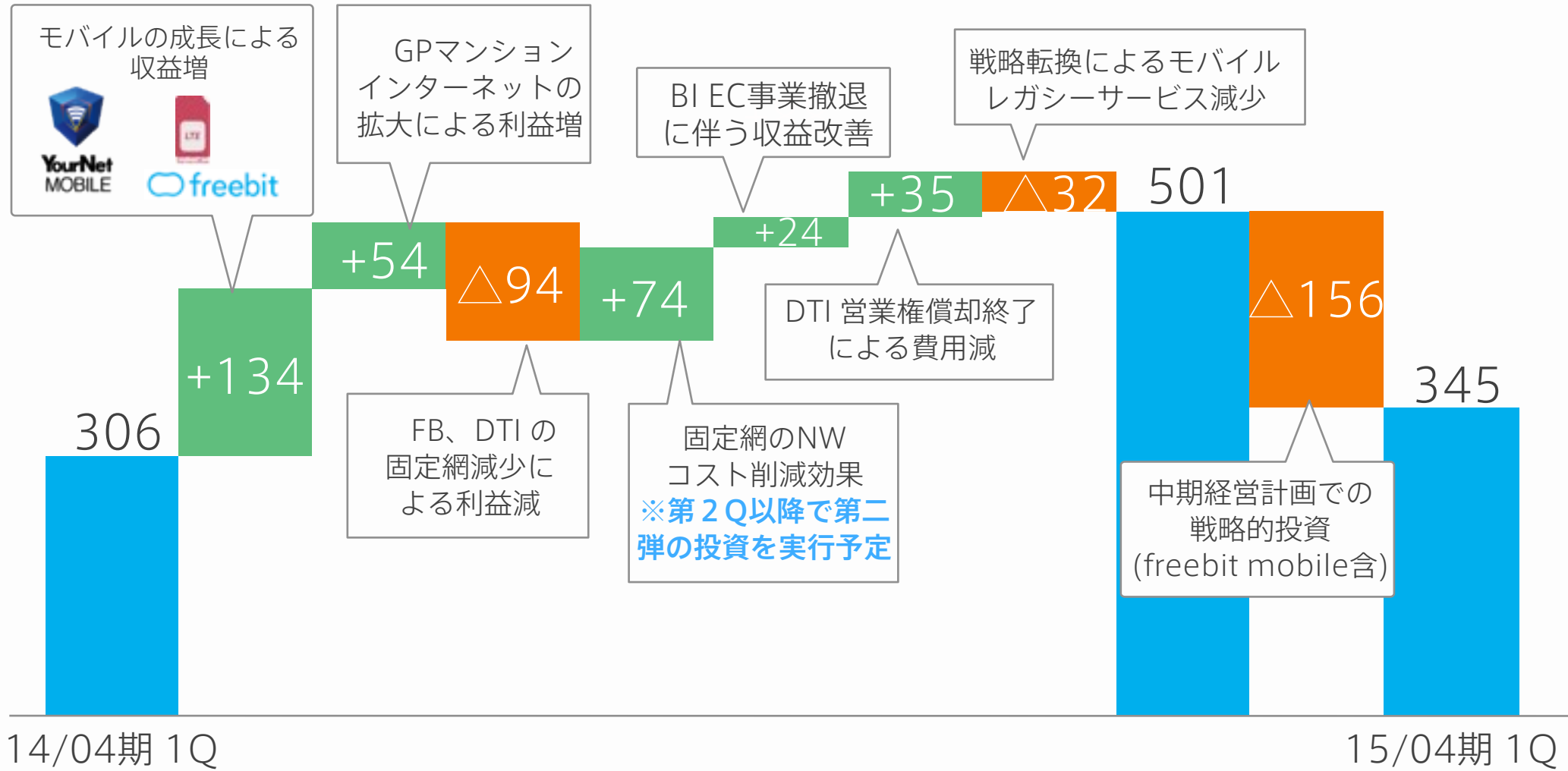


重点事業のモバイル及びアドテクノロジーは堅調に推移

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

前年同期比差異分析-営業利益

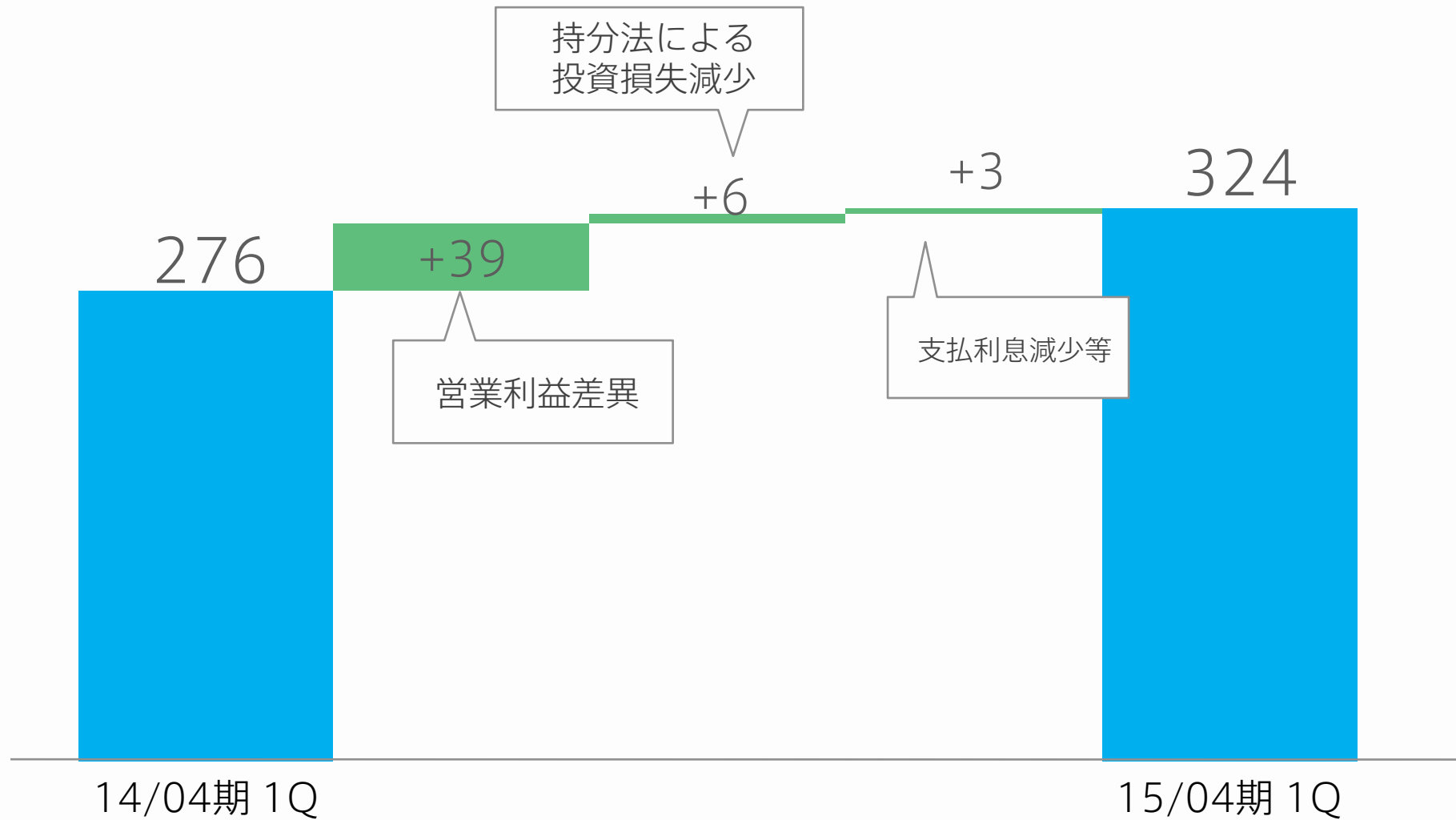
(単位:百万円)



モバイルの増加 及びマンションインターネットの拡大により前年同期比で
12.7%の増益

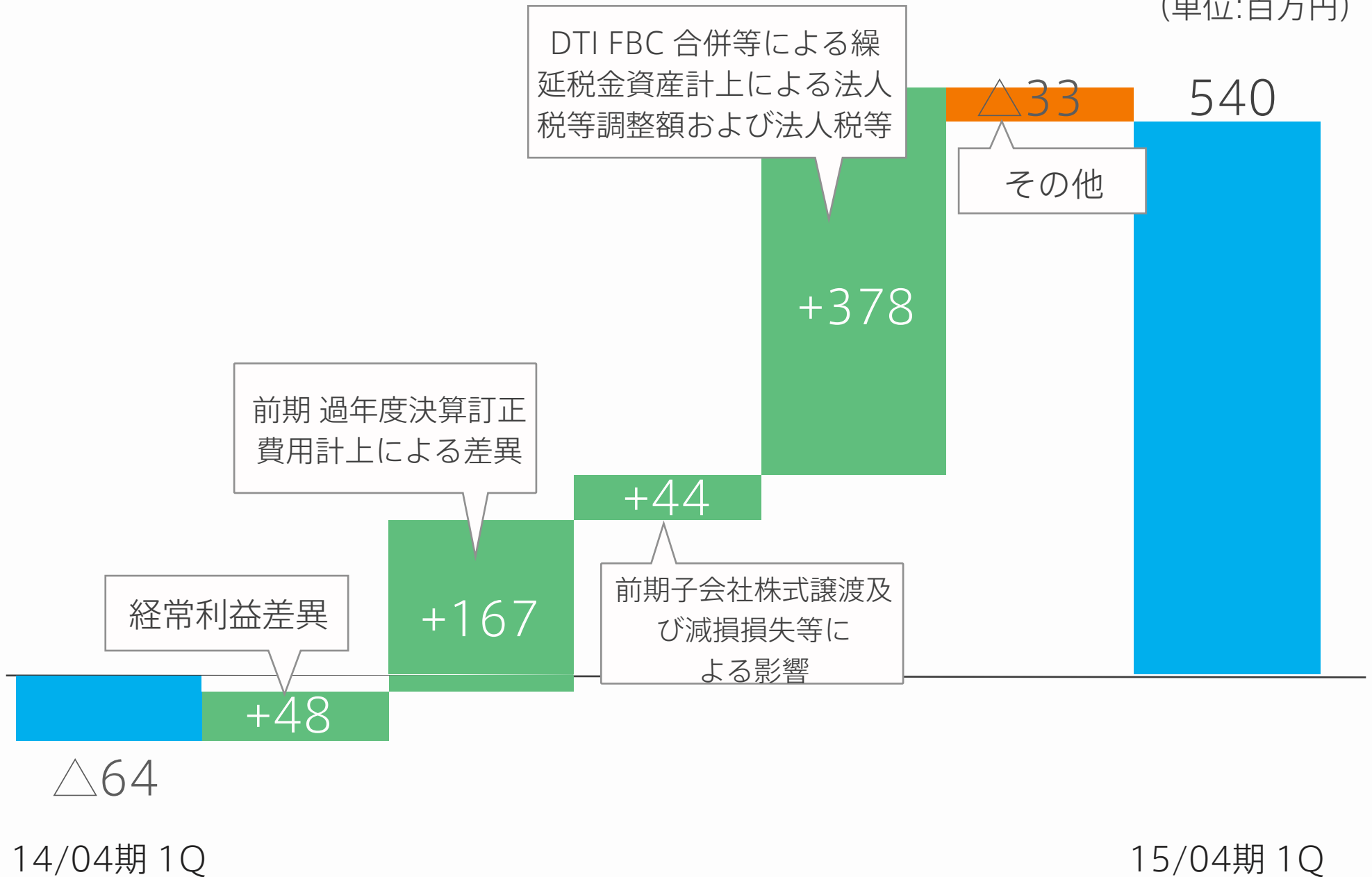
前年同期比差異分析-經常利益

(単位:百万円)



前年同期比差異分析-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:12.9%増
のれん:5.5%減

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8月18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）

21.18億円

新株予約権の発行株式数

240万株

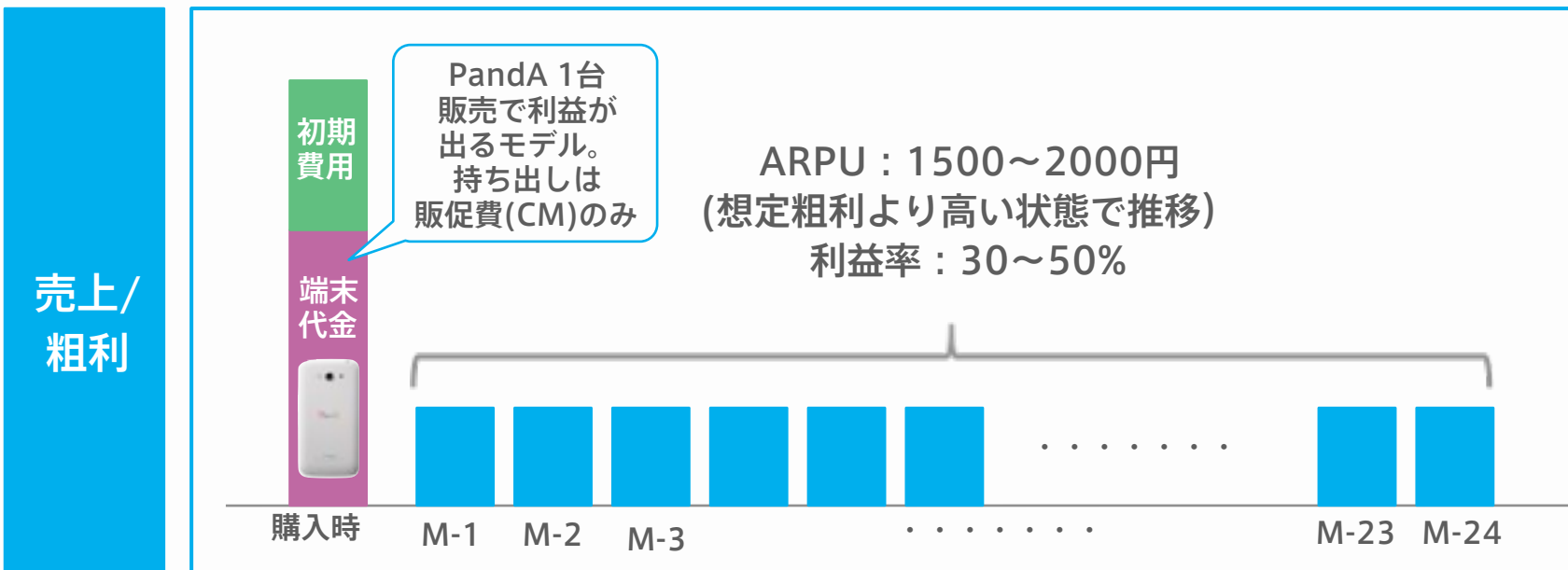
※上記は、当初行使価額で全ての本新株予約権が行使されたと仮定した場合の金額

本日のアジェンダ

1. 2015年4月期 第1四半期 連結業績

2. 2015年4月期 第1四半期
セグメント別業績及び事業進捗

freebit mobileの事業構造イメージ



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



先行投資の大半が、ブランディング費用
ブランディング費用を除いた地域ごと採算では、
理論値ベースでは福岡エリアは7月に黒字化

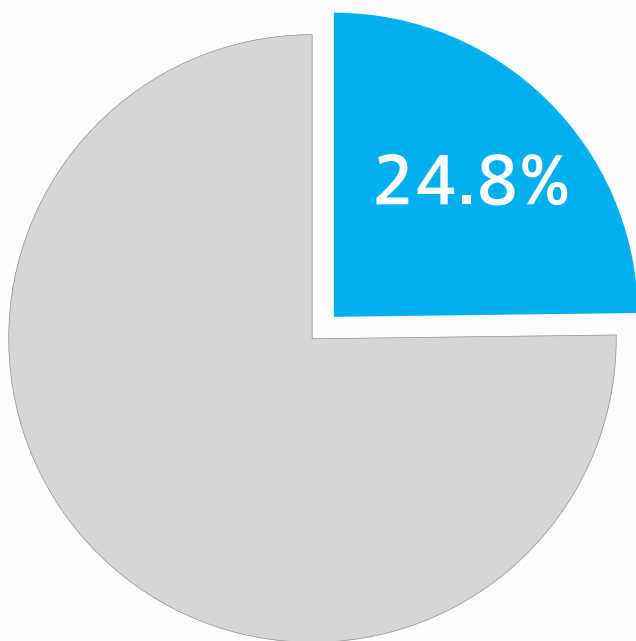
メディア戦略のポートフォリオ



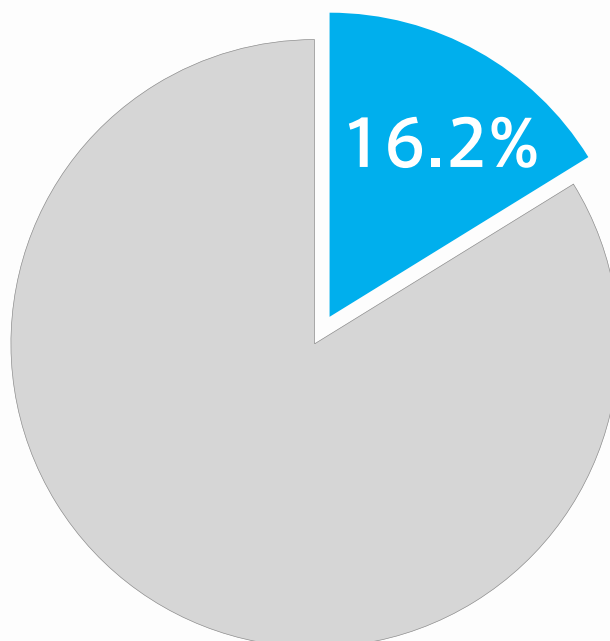
テストマーケティング後の認知度調査結果

ATELIERオープン8か月後のブランド認知度

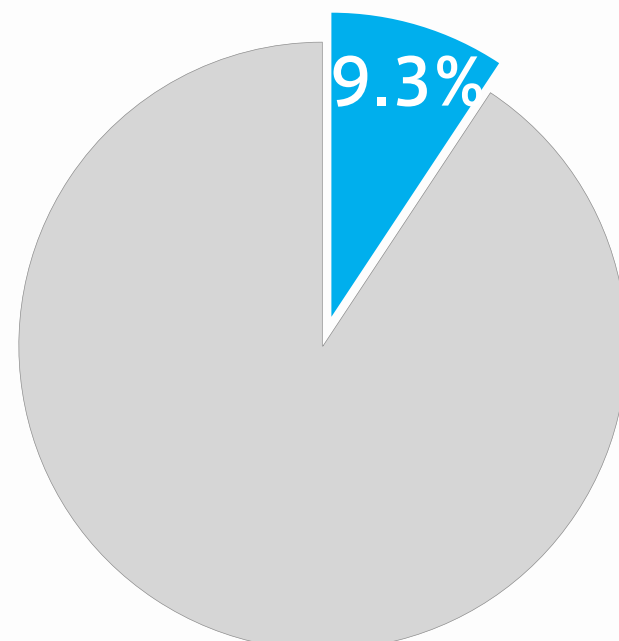
福岡エリア



名古屋エリア

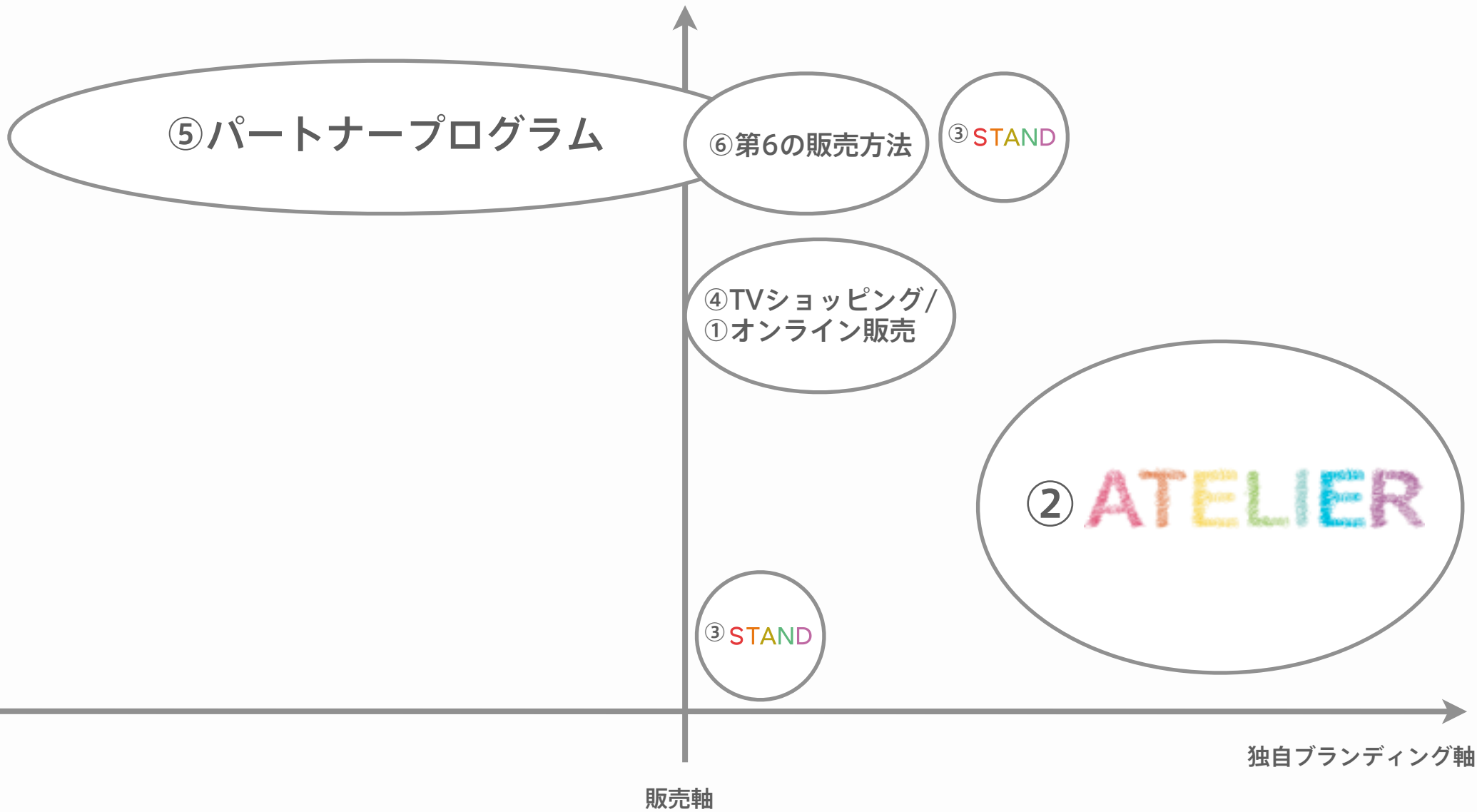


東京エリア



● 認知 ● 非認知

販売戦略のポートフォリオ



8/20

パートナープログラムとは

パートナープログラムとは

通信サービス



フルスペックのサービスとして
お客様へ通信サービスを提供

サポート	唐津SmartWorks PandA Campus
コアアプリ	
回線	docomo回線 YourNet MOBILE
端末	PandA

端末のカスタマイズ



パートナー企業の
オリジナルPandAの提供



プリフェラルグッズの制作

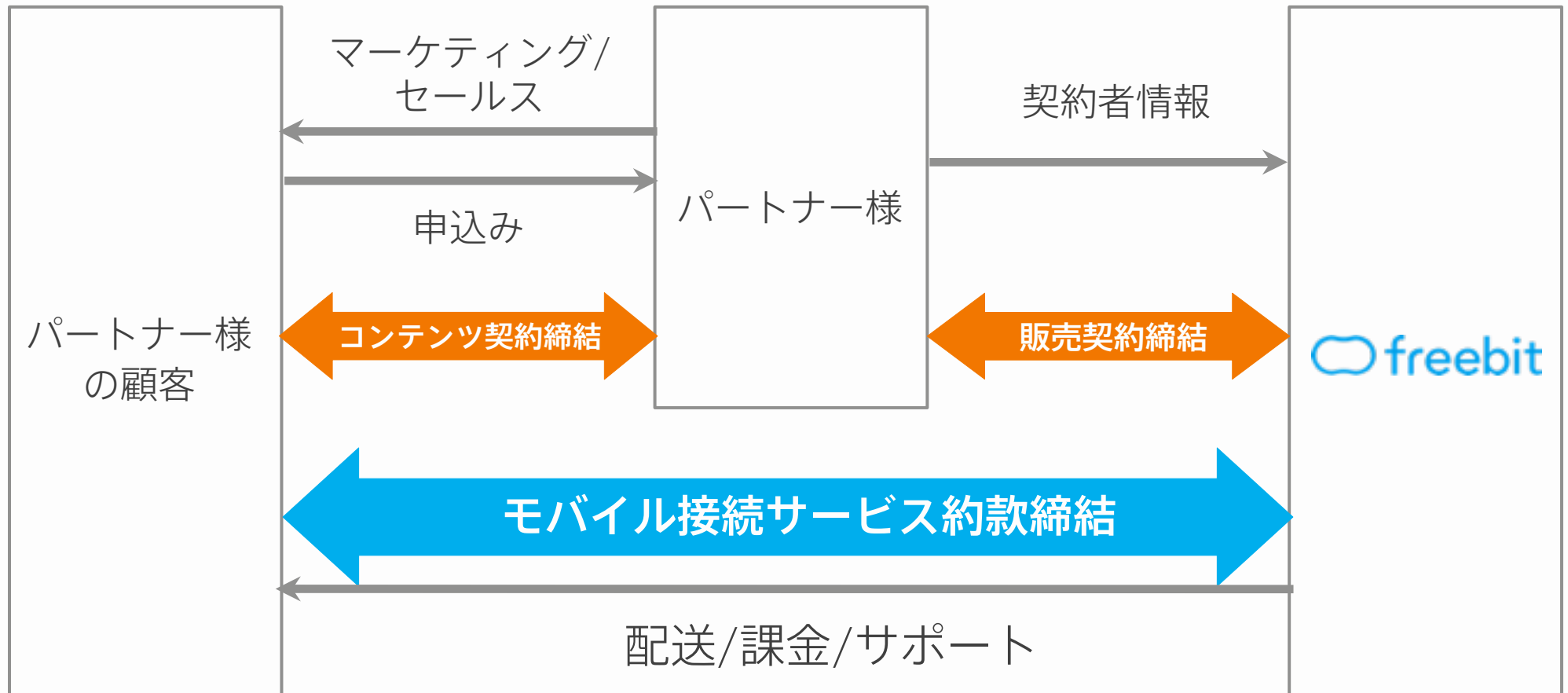


パートナー企業の
オリジナルカバー等の
プリフェラルグッズの制作が可能に



短期間かつ低リスクにPandAとfreebit mobileをベースにした
オリジナルスマートフォンサービスを構築することが可能に

パートナープログラム スキーム



パートナープログラム第1弾

スマホが**変える**スマイ(住まい)

9/13 全国**400**店舗以上で
予約受付開始！



エイゼル

本日発表

“スマホを変えるスマホ” のfreebit mobile

シーズンイベントに関して丸井（マルイファミリー溝口より）と

継続的実験開始

第一弾は「敬老の日」にあわせ「スマホが変えるカゾク」をテーマに

移動型店舗 “STAND' freebit” を9/13-15期間限定で出店



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

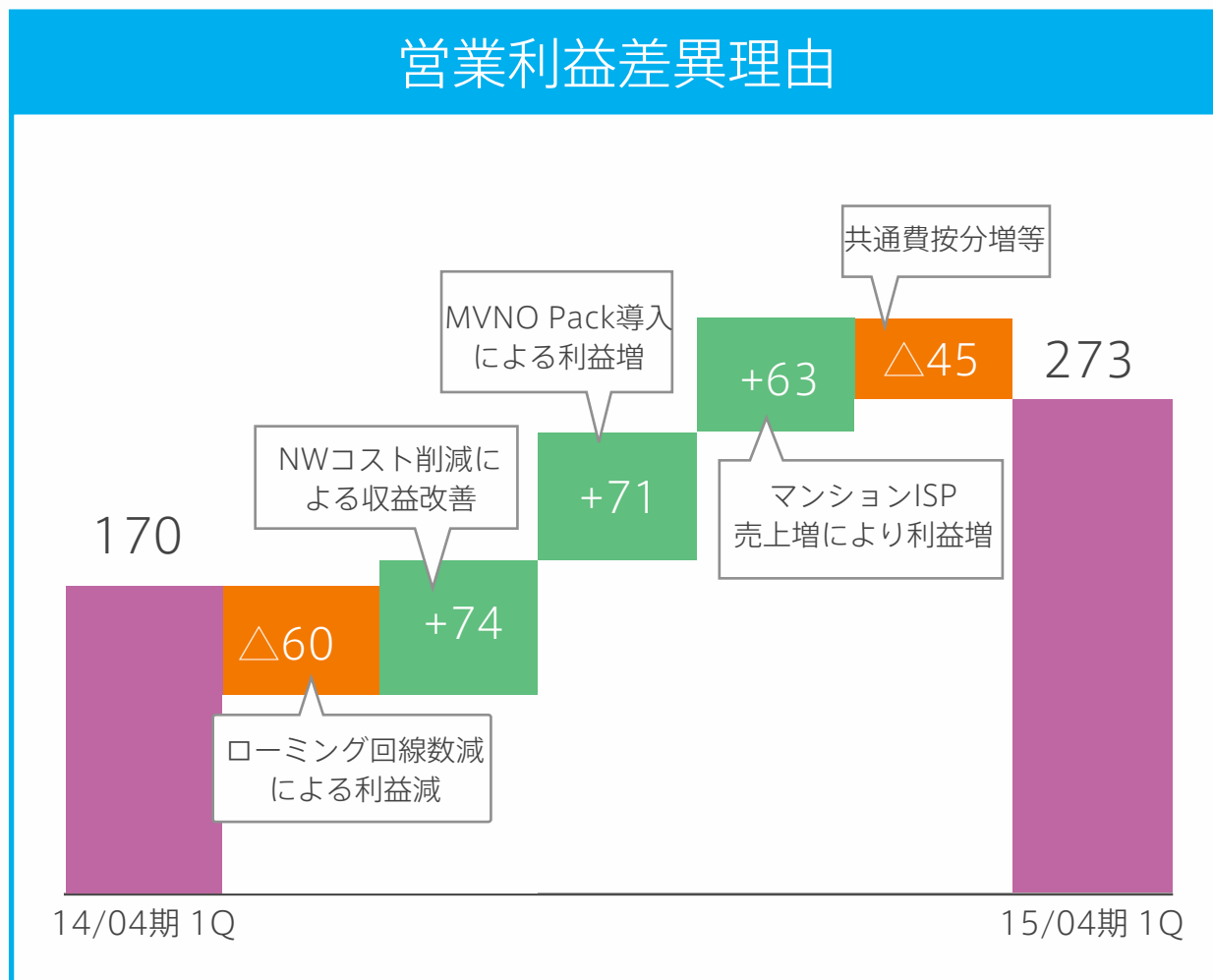
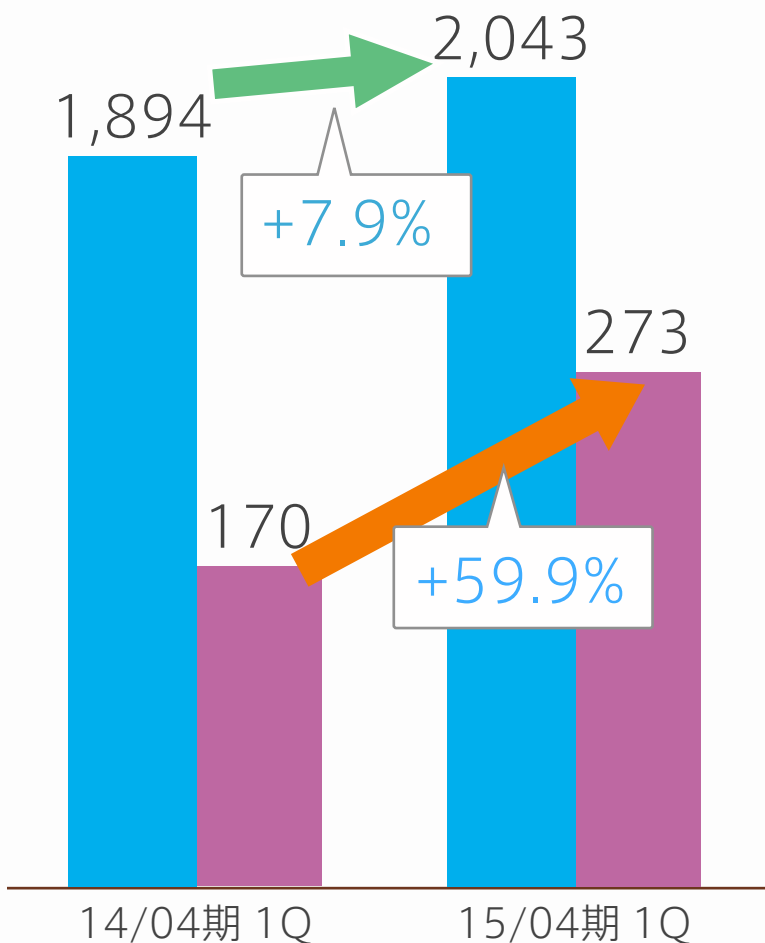
ブロードバンドインフラ

B2C
(DTI)

その他

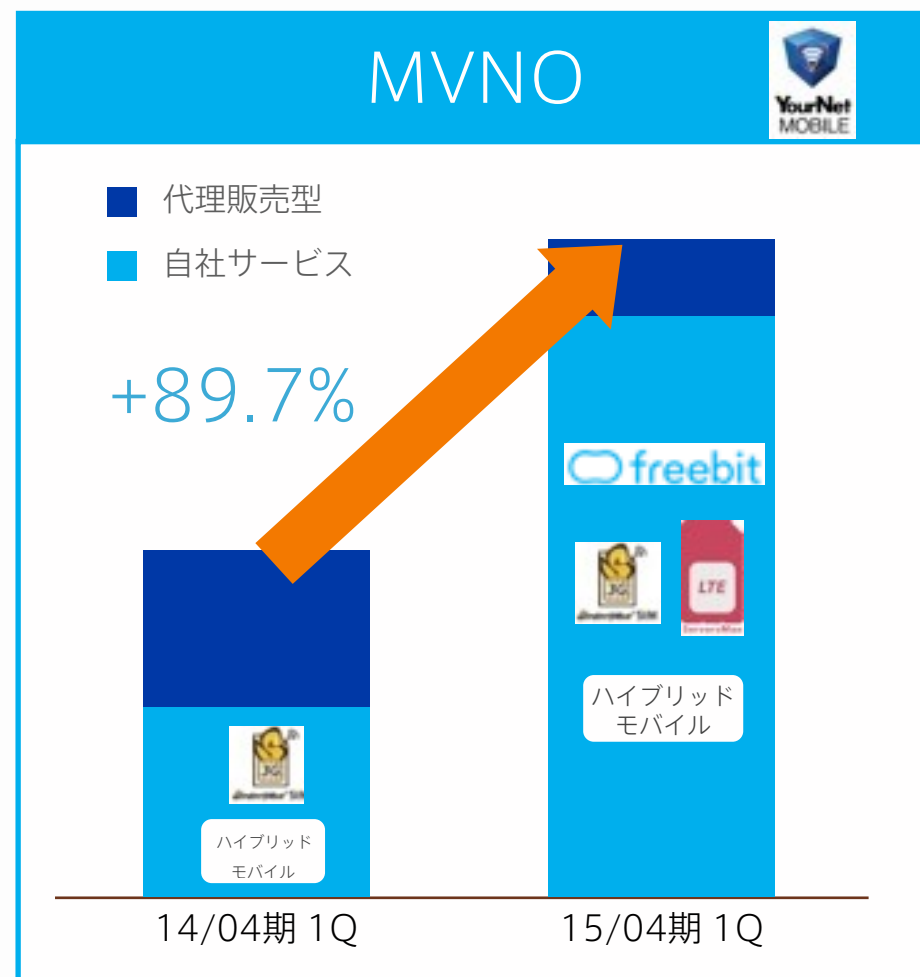
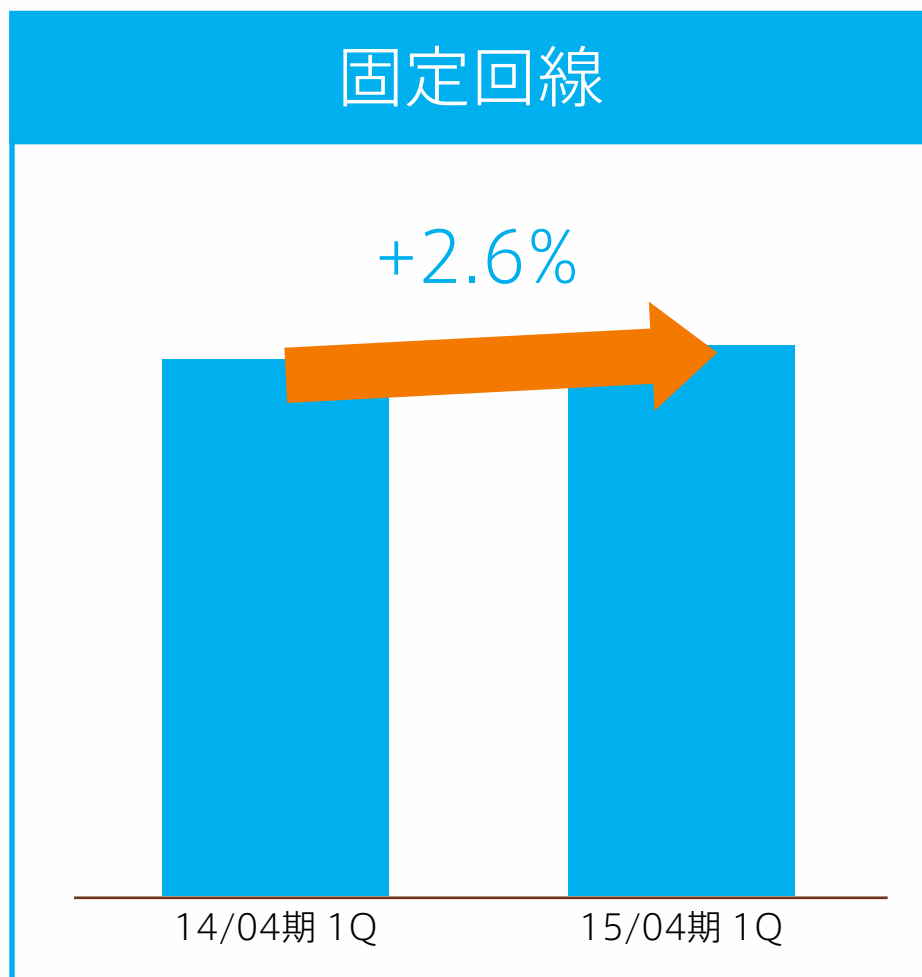
BB インフラ 前年同期比

(単位:百万円)



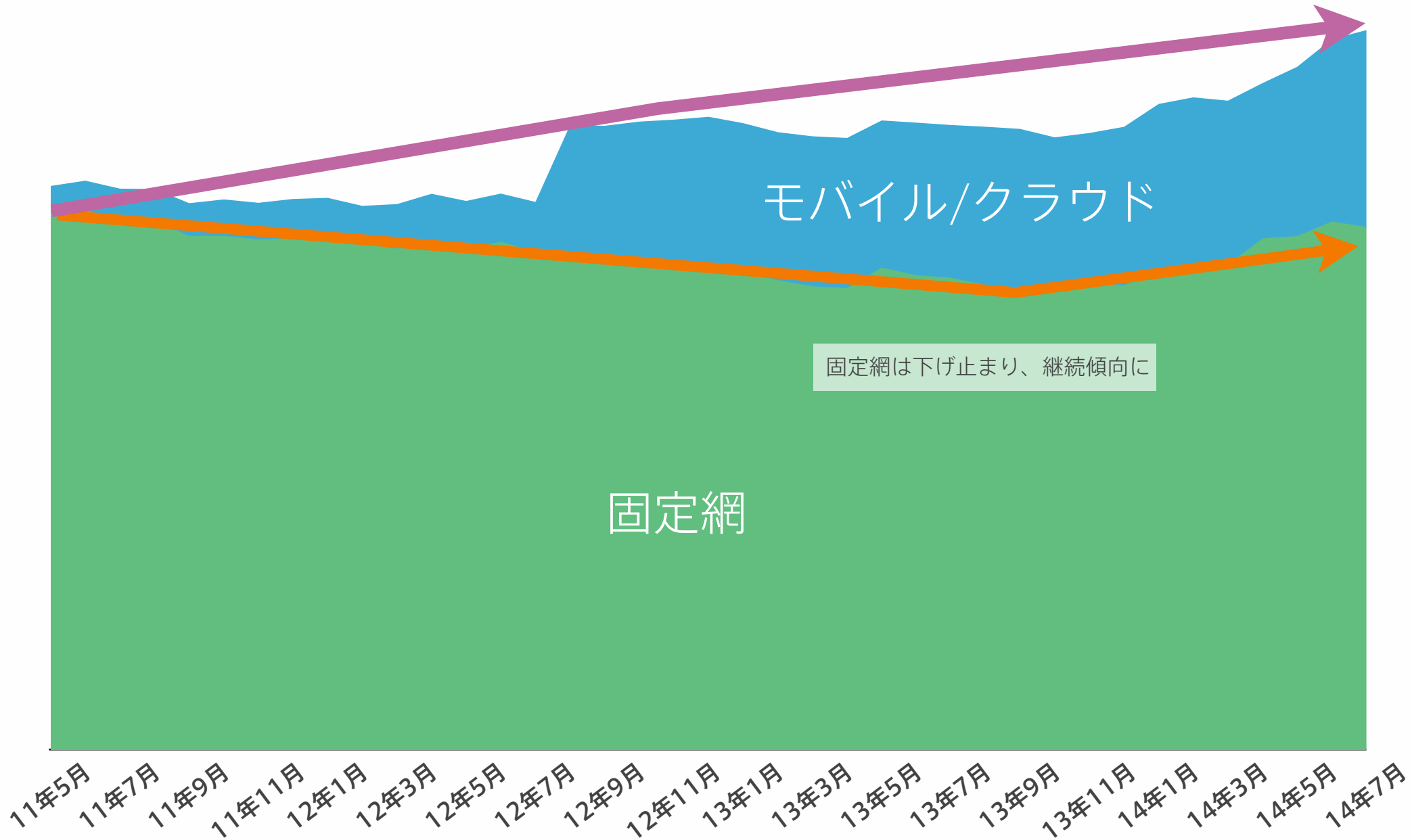
BBインフラはMVNO Packの導入が順調に進み、NWコスト削減効果も寄与

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



固定網の減少は一旦下げ止まり、注力するMVNO Packの導入が進む

MVNO Pack 利用者数推移

「Your Net MVNO Pack」導入



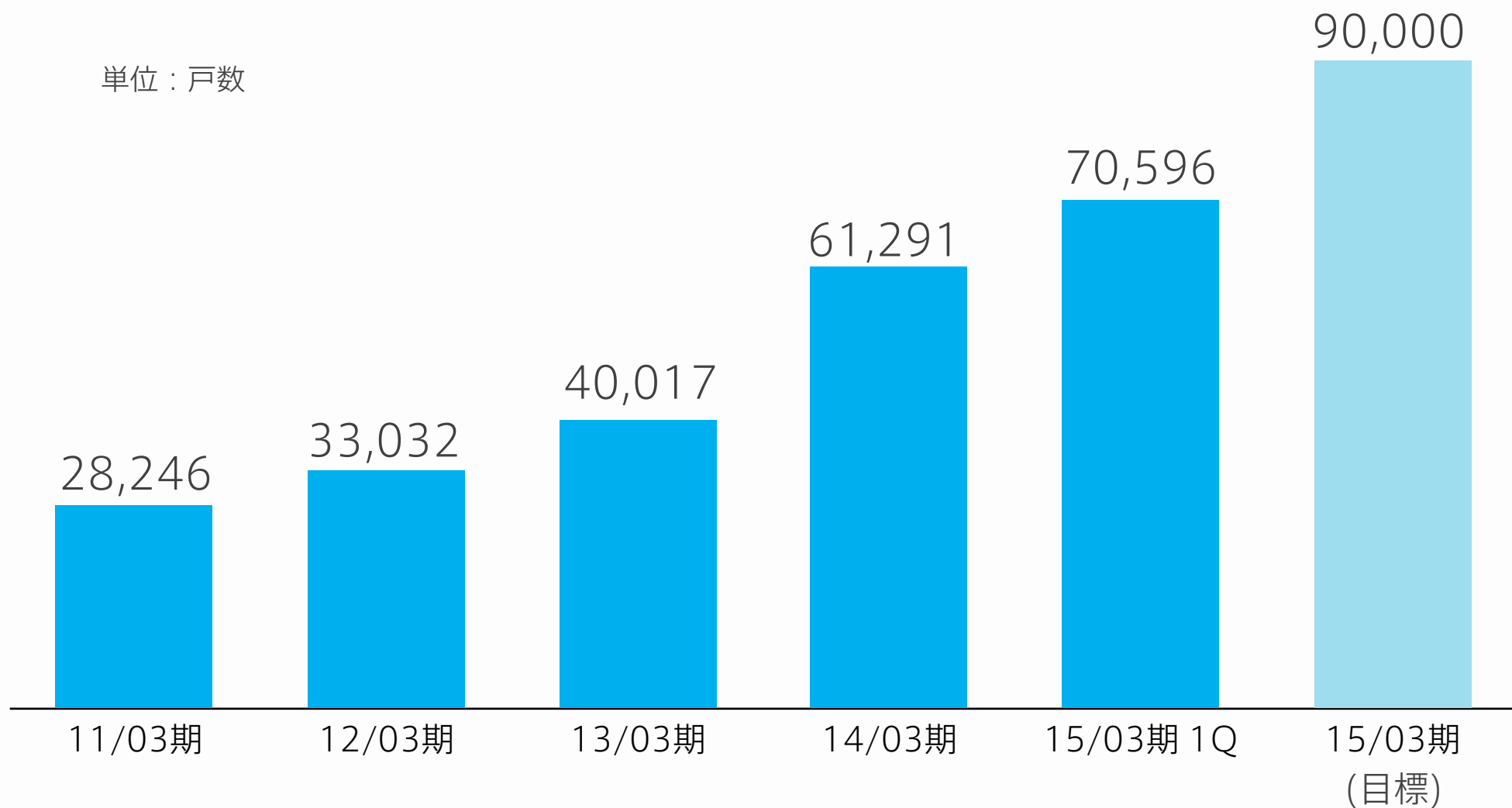
他、大手家電メーカー、通信系等
利用者数が拡大

前四半期比
約2倍



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9万戸導入を目指す

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

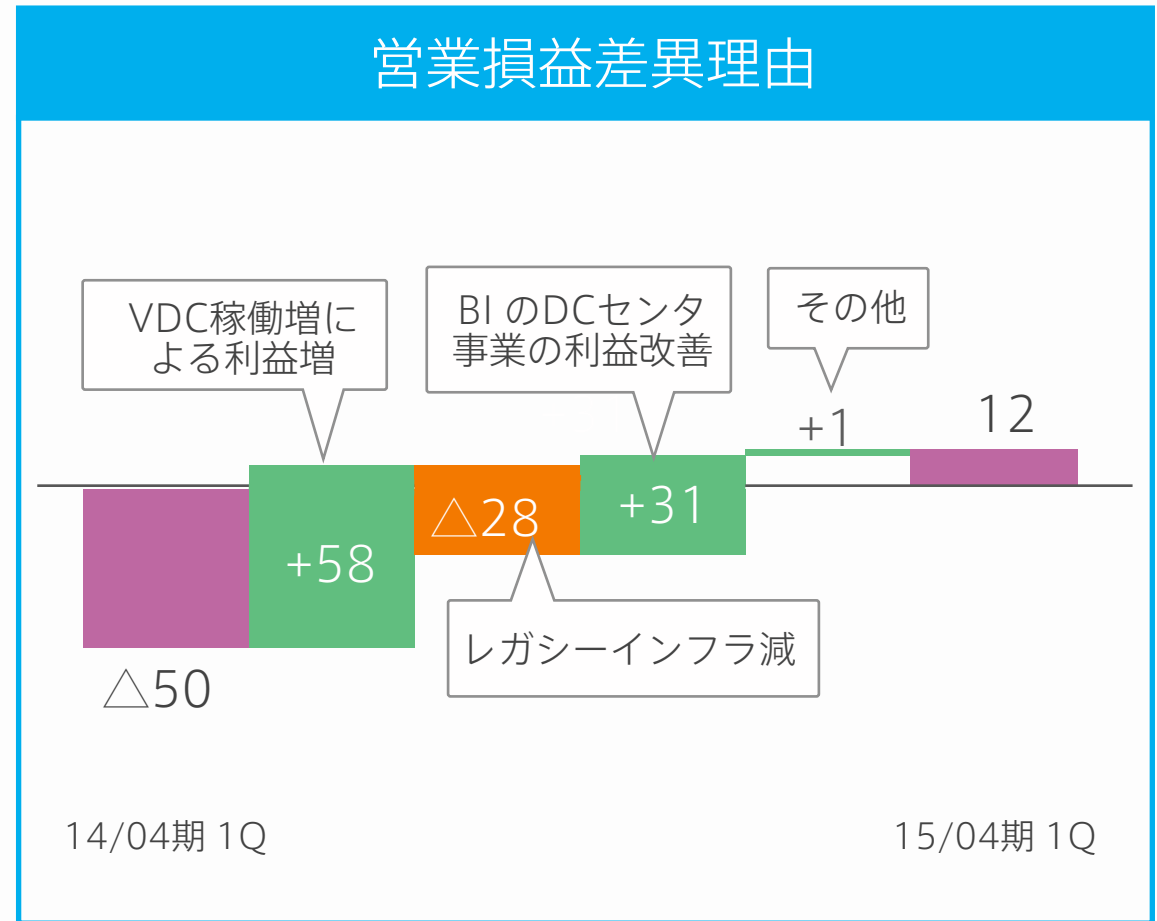
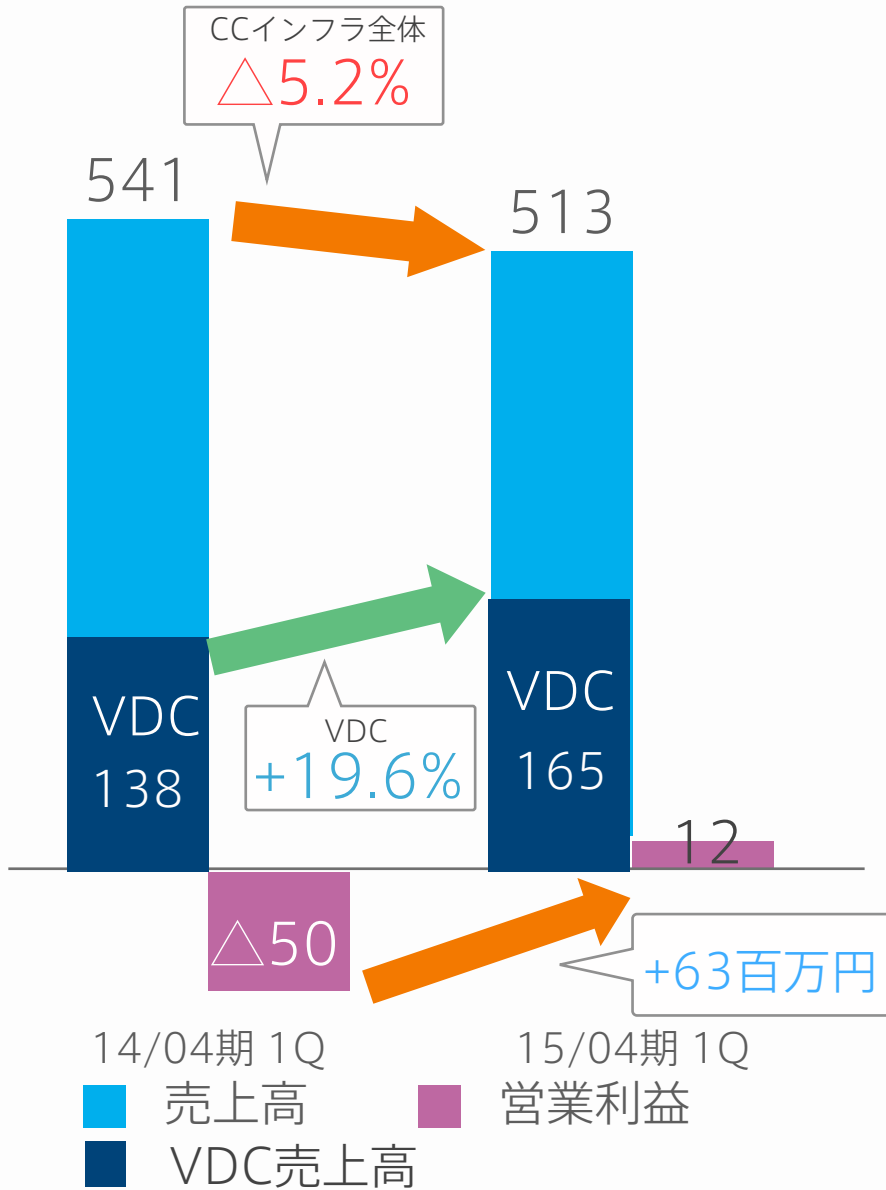
ブロードバンドインフラ

B2C
(DTI)

その他

CCインフラ 前年同期比

(単位:百万円)



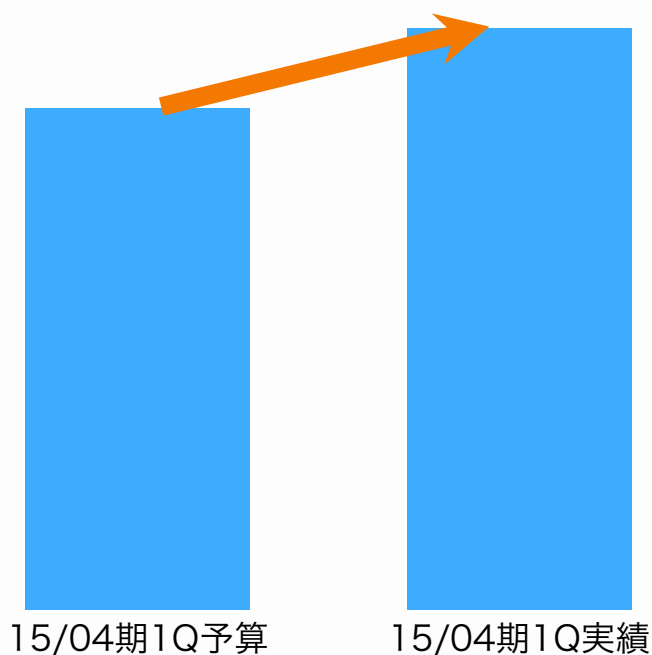
レガシーインフラは減少するものの
 コスト構造の見直し及び、体制面の整備が完了し黒字化を達成

CCインフラ事業概況

VDCの進捗

VDC 1 Q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

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

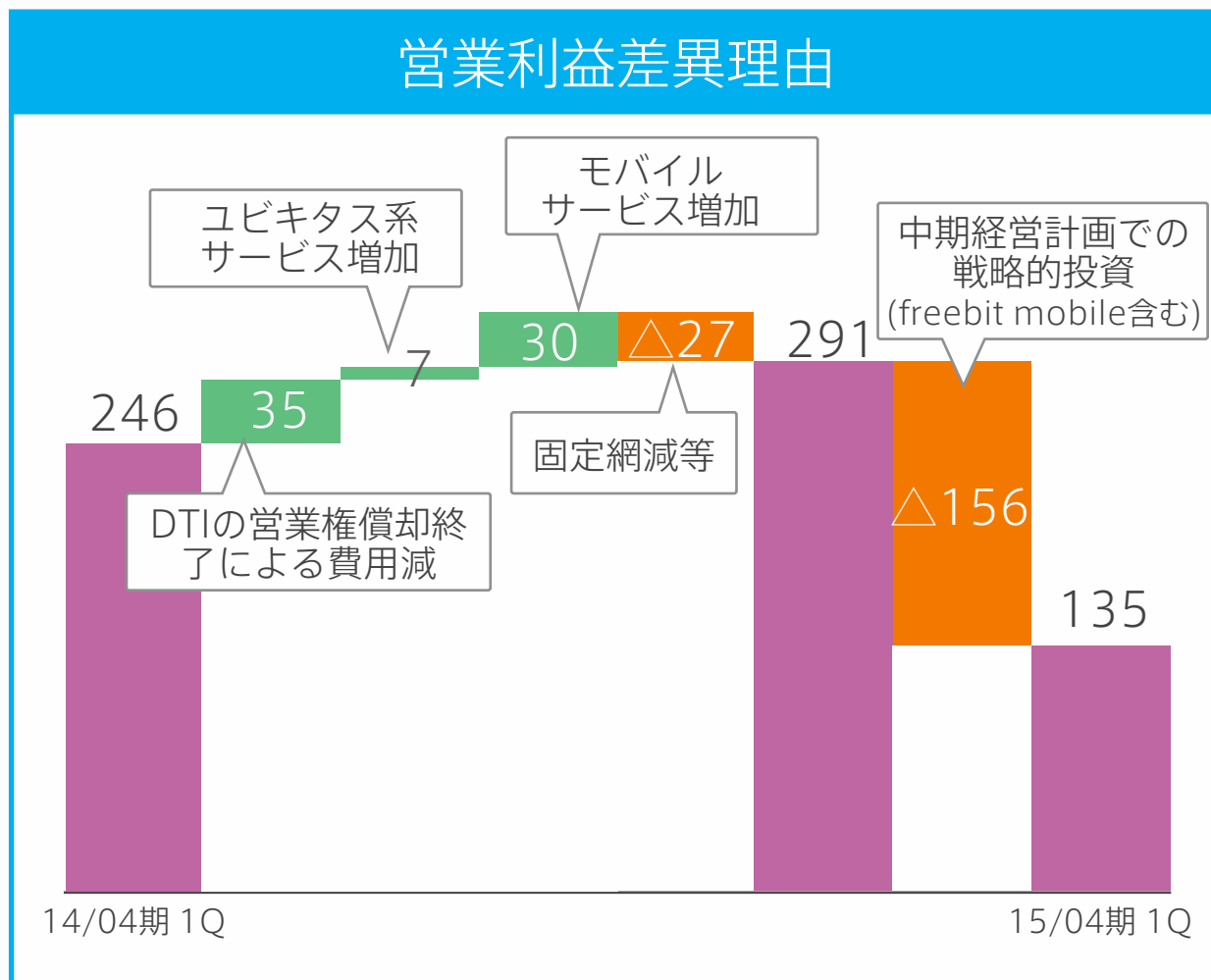
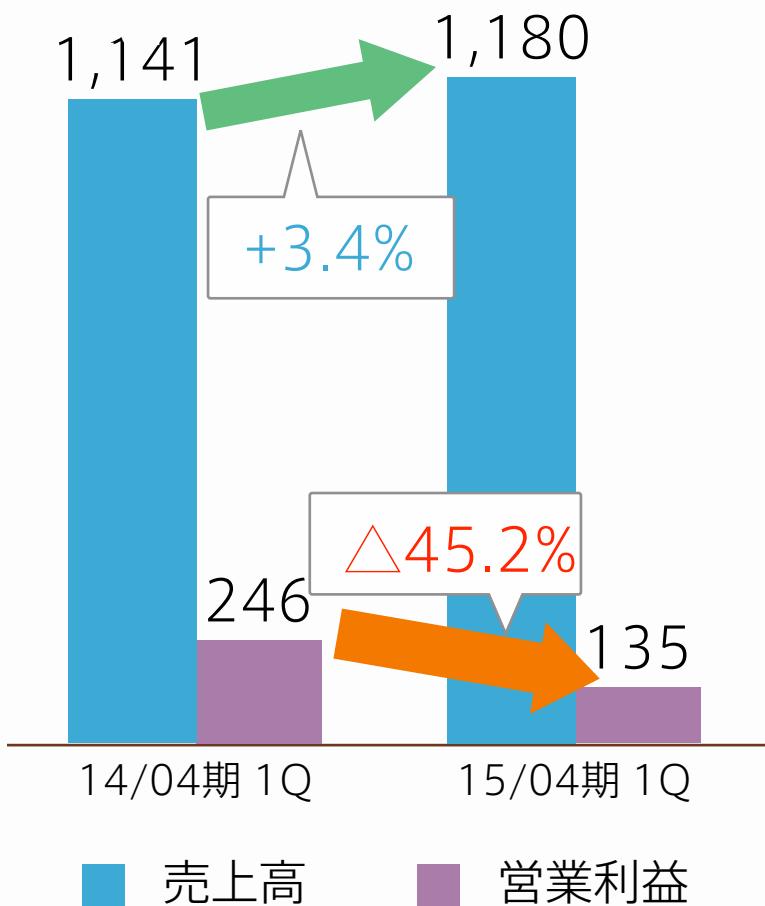
ブロードバンドインフラ

B2C
(DTI)

その他

B2C(DTI) 前年同期比

(単位:百万円)



従来からのDTI事業は順調に推移
 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

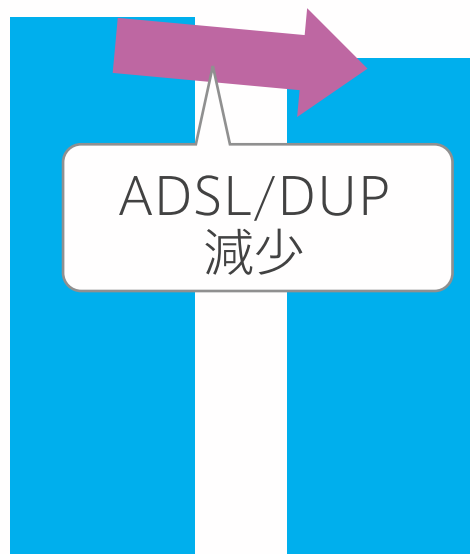
モバイル事業のサマリ

サービス名	サマリ
ServersMan SIM LTE 	サービスクオリティの向上及び記事広告等のプロモーション施策により、ユーザー数は順調に推移し、増収増益を達成
WiMAX,EM (代理販売)	代理販売から利益率の高い独自サービスへの戦略転換により、計画的に縮小
freebit mobile 	福岡でのテストマーケティングを終了し、全国展開へ。 5月に名古屋大須地区にATELIER OPEN、エリア拡大に伴う立ち上げコスト及びプロモーションコスト等、今期計画に基づく戦略的投資を実行 <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">     </div>

DTIアカウント数推移

固定回線

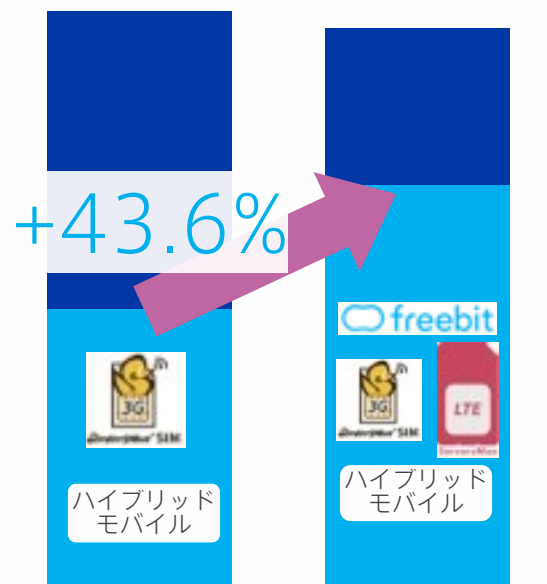
△3.4%



14/03期 1Q 15/03期 1Q

モバイル

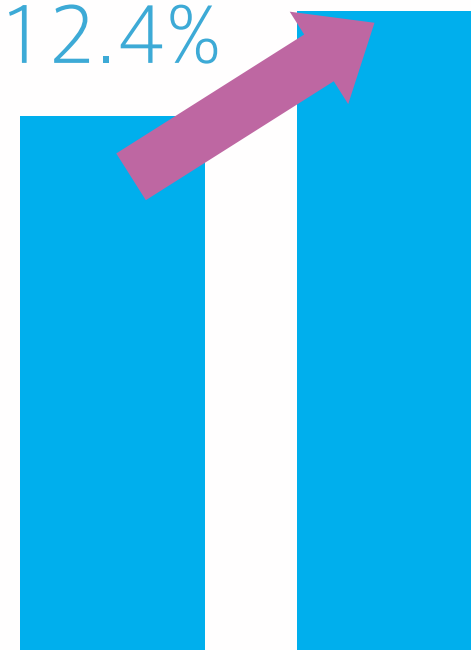
■ 独自サービス ■ 代理販売型



14/03期 1Q 15/03期 1Q
freebit mobileのアカウント数を含む

クラウドサービス

+12.4%



14/03期 1Q 15/03期 1Q

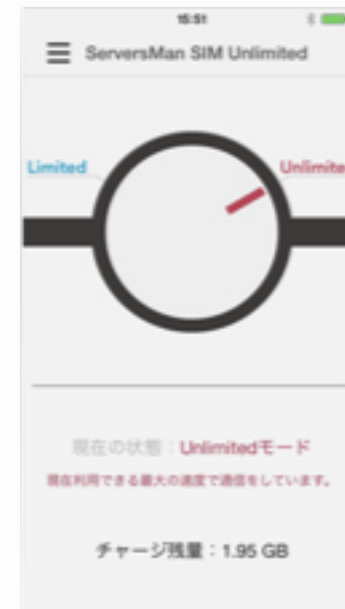
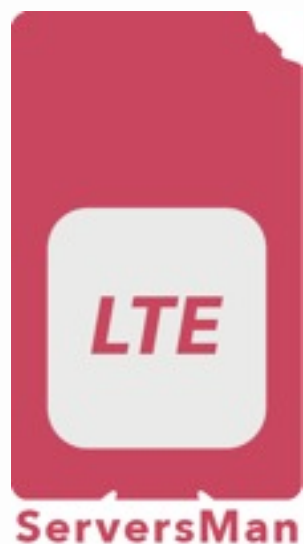
固定網からモバイルへのシフトにより、独自NWで提供しているモバイルが増加
上記に伴いServersMan050ユーザ等も増加

4月16日発表

DTIのワンコインSIM「ServersMan SIM LTE」

二度目のメジャーバージョンアップ

速度を66%大幅増速(最大250Kbps)、iPhoneに完全対応、
帯域保証型高品質IP電話の大幅品質改善



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

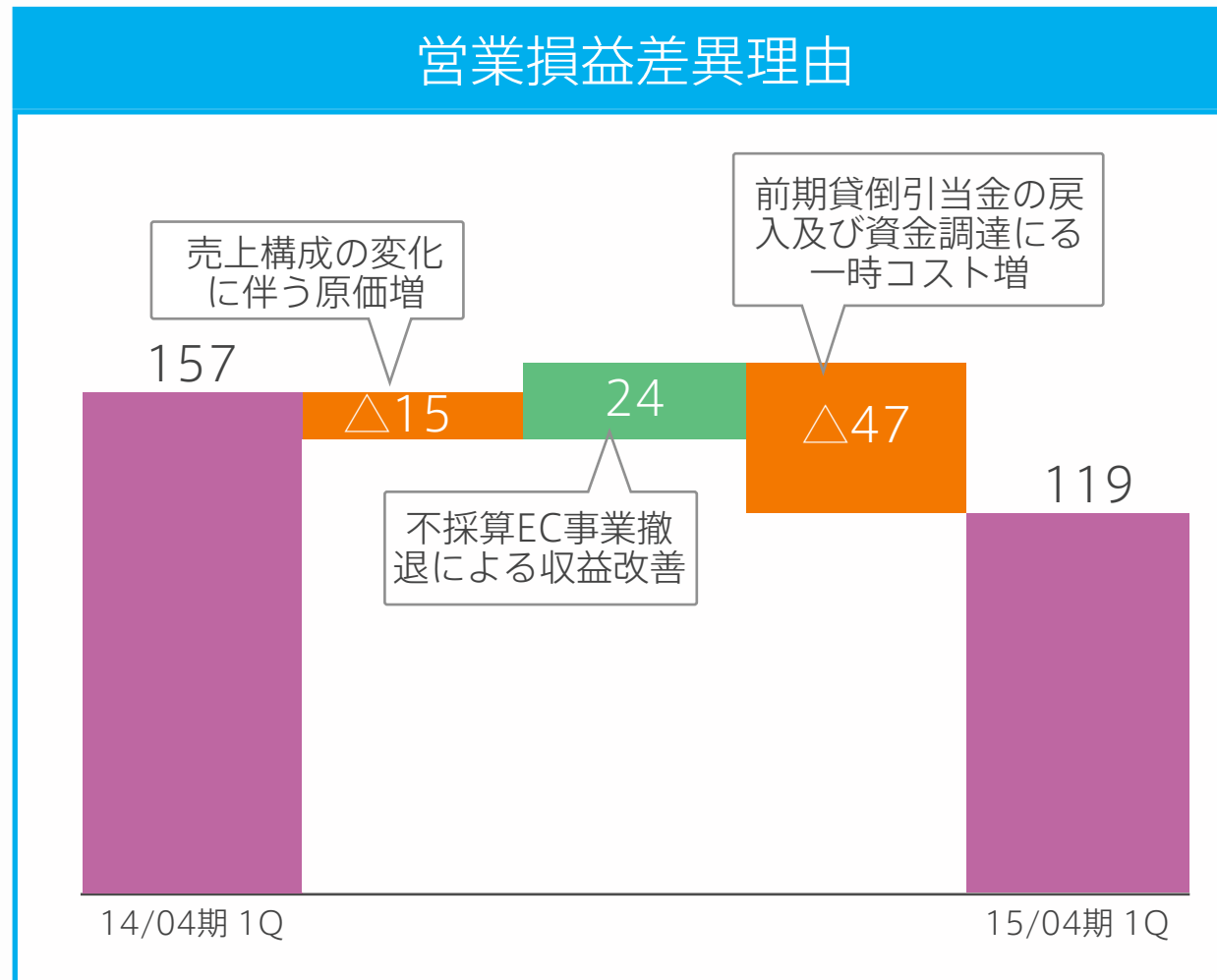
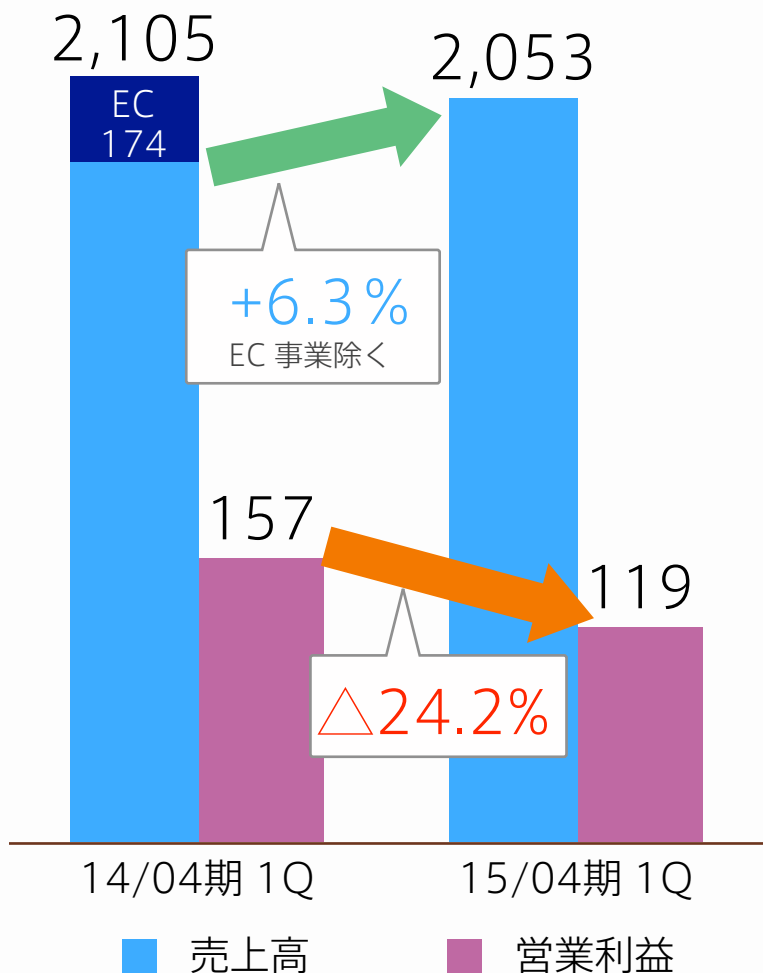
ブロードバンドインフラ

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

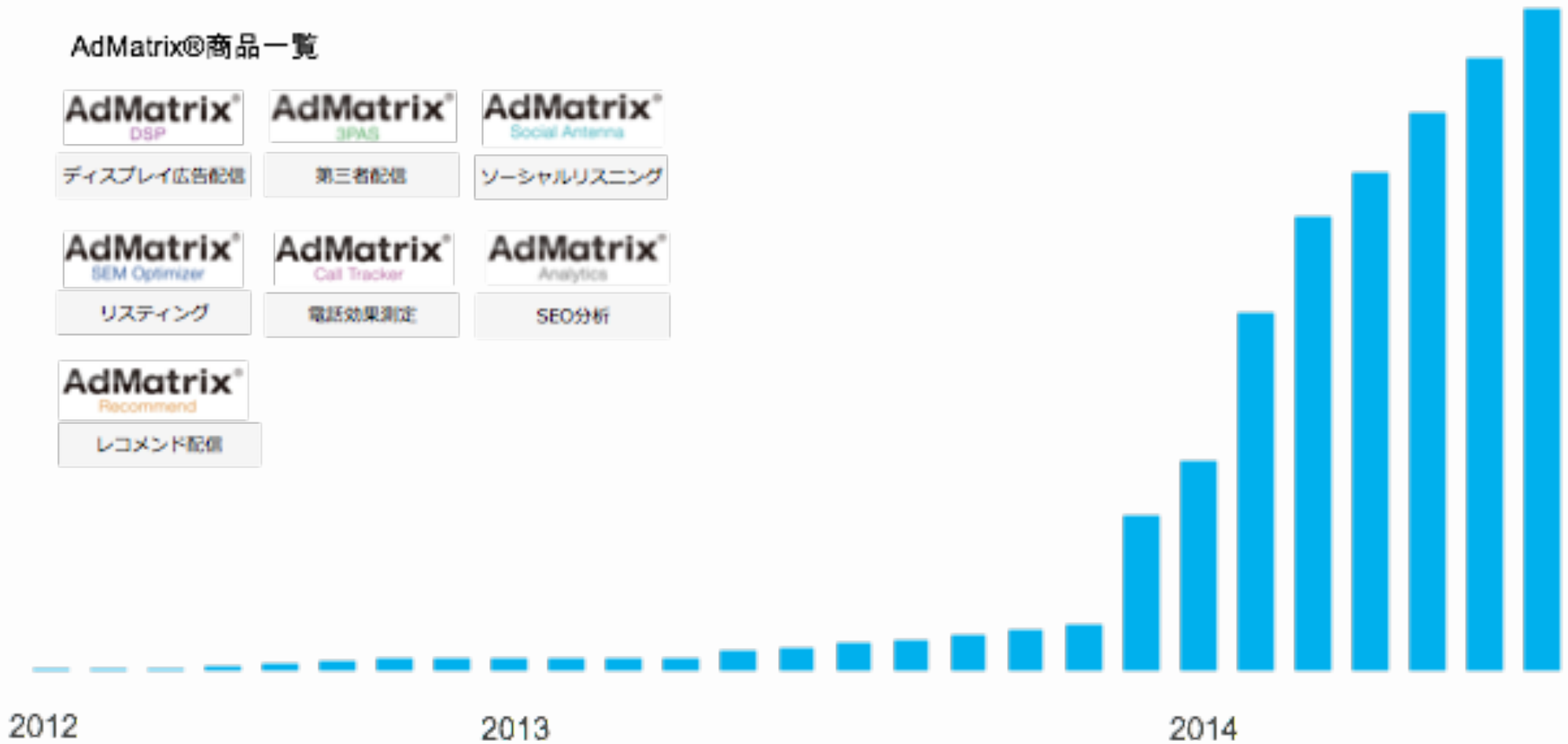
独自プラットフォーム戦略の進捗



開発開始から約3年間で「SEO」「リスティング」「DSP」「3PAS」「スマホCV」「ソーシャル」の6種類全てのシリーズを開発完了

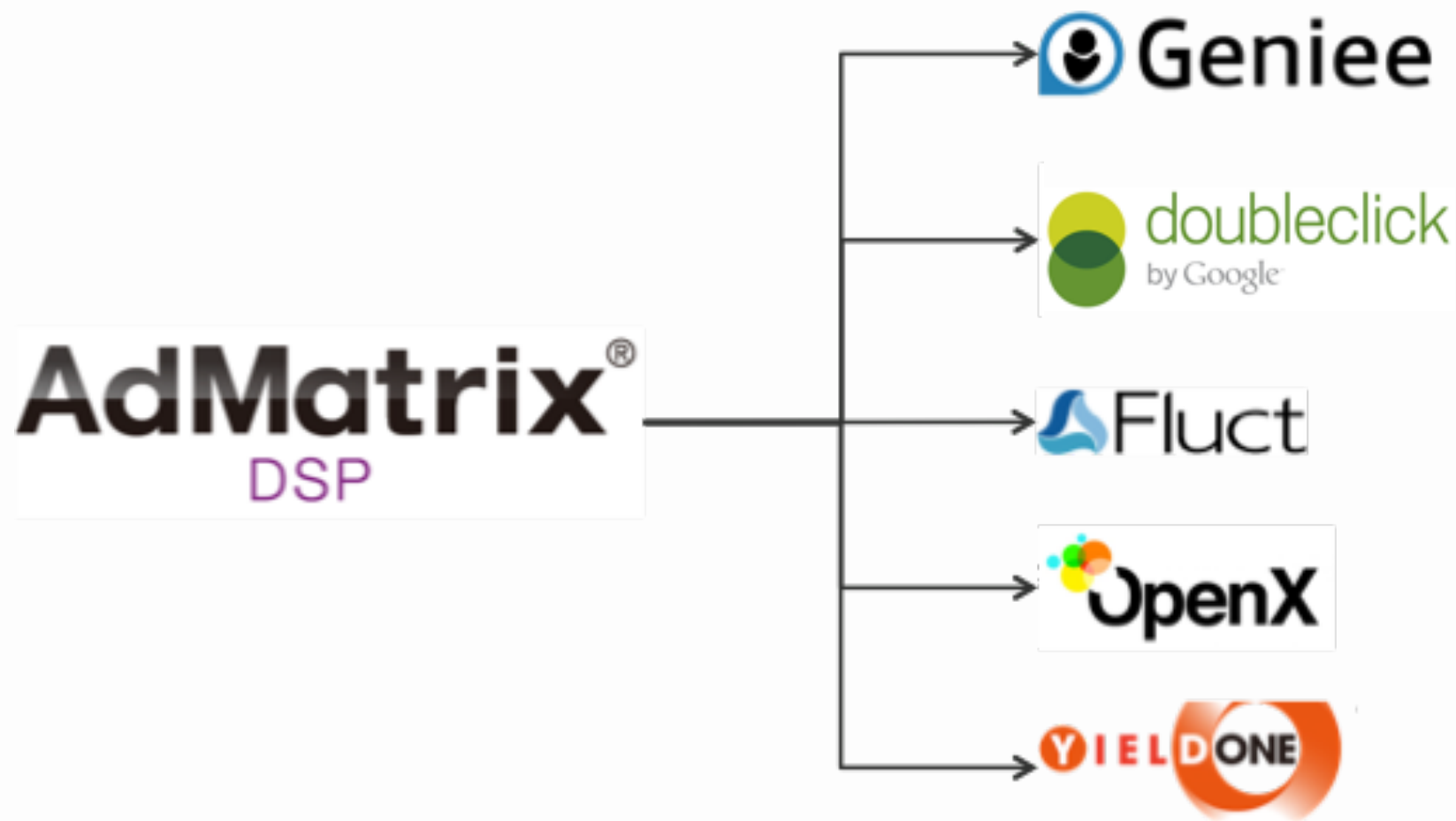
Admatrix利用状況の推移

AdMatrix®商品一覧



わずか2年程で、AdMatrix®シリーズ累計13,000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

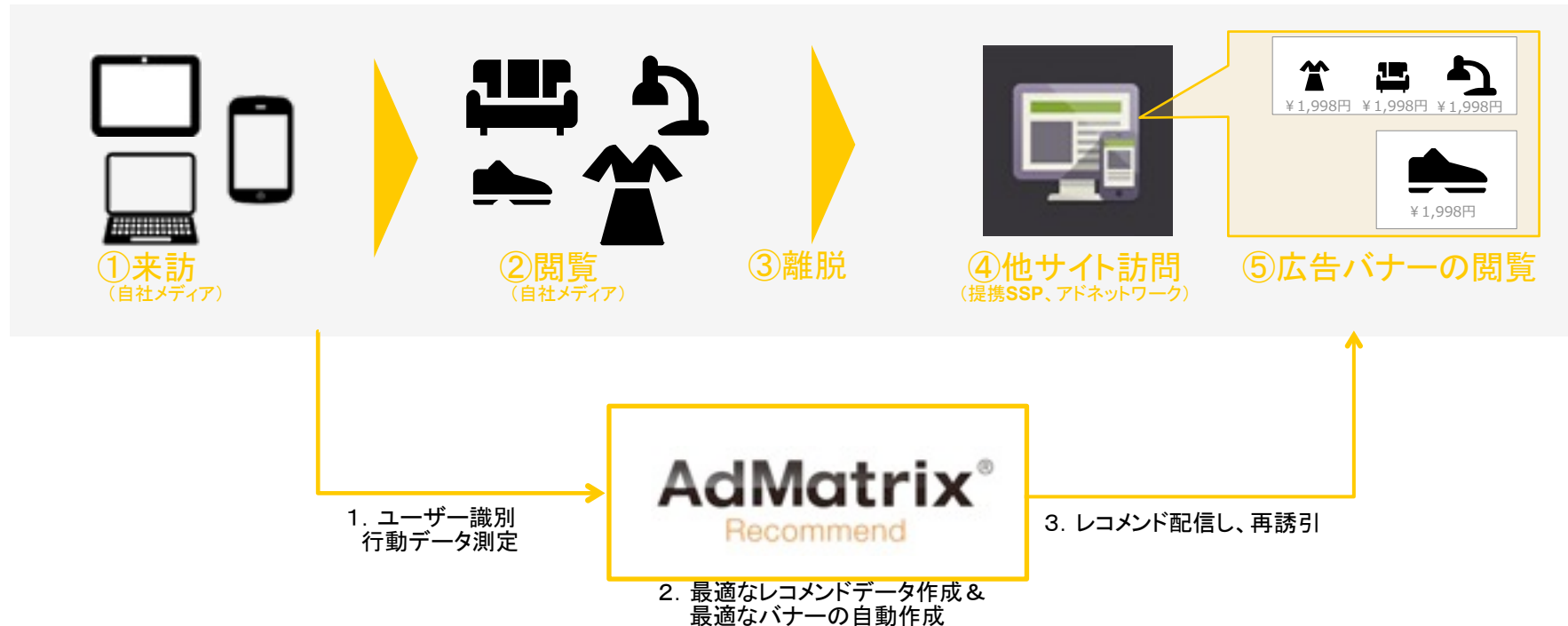
拡販に向けSSP接続先の拡大が進む



上記以外のSSPに対しても順次拡大予定

フルスピードグループの取り組み

「AdMatrix® Recommend」を販売開始



「AdMatrix® Recommend」は、ユーザー個々の行動履歴を分析し、ユーザー別にパーソナライズしたクリエイティブを自動生成・配信することで、きめ細やかなキャンペーンを実現

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

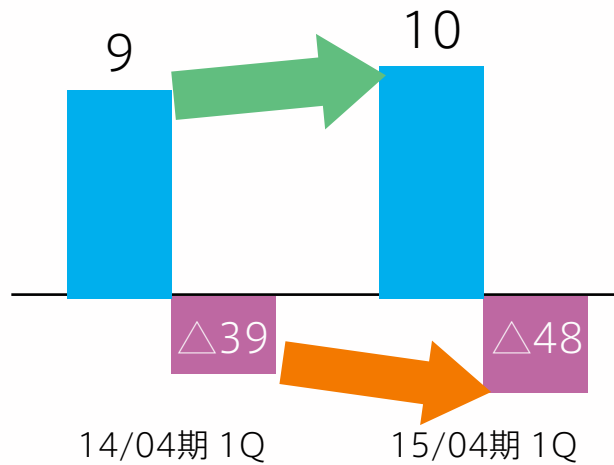
B2C
(DTI)

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)

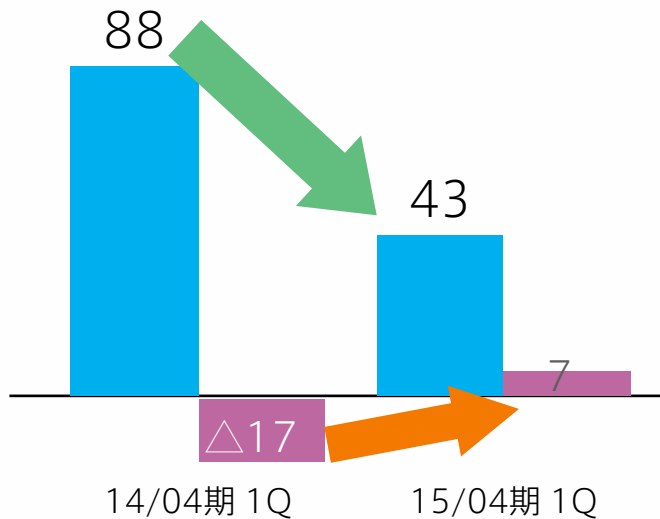
次世代インターネット・ユビキタスインフラ事業



売上高 : 14.3% 増
営業損益 : 9 百万円減

PnadA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 : 51.2% 減
営業損益 : 25 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1四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	+7.9%	+59.9%	<ul style="list-style-type: none"> 固定網減少傾向は終息、モバイルへのシフトも順調に推移 GPと大手住宅総合メーカーとの提携によりマンションインターネットサービスは順調に推移 固定網NWコスト削減効果も寄与（2Q以降で第2弾投資を予定）
クラウドコン ピューティング インフラ	+19.6% VDCの売上 △5.2% CCインフラ全体	+63百万円	<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を進める VDCは大型ユーザの稼働が順調に推移
アドテクノロジー インフラ	+6.3% EC 事業除く △2.5% ATインフラ全体	△24.2%	<ul style="list-style-type: none"> 不採算のEC事業撤退による売上高減（△174百万円） 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 前期貸倒引当金戻入による費用マイナス及び資金調達に係る一時費用等増加（約47百万）により、営業利益減
B2C (fbm 以外)	△4.6%	+9.7%	<ul style="list-style-type: none"> 付加価値の低いWiMAXから自社インフラのSIMの販売への転換は、順調に進み、営業利益は順調に増加
B2C(fbm) 中期投資案件	+92百万円	△135百万円	<ul style="list-style-type: none"> 全国展開フェーズにおけるエリア拡大をスタート。名古屋地区立ち上げ及びプロモーション費用等戦略的投資を実行

