



毎日、発明する会社

2016年4月期 第1四半期決算説明資料

フリービット株式会社

2015/9/11

(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. 2016年4月期 第1四半期 連結業績
2. 2016年4月期 第1四半期
セグメント別業績及び事業進捗
3. コーポレートトピックス

本日のアジェンダ

1. 2016年4月期 第1四半期 連結業績

2. 2016年4月期 第1四半期
セグメント別業績及び事業進捗

3. コーポレートトピックス

2016年4月期第1四半期
連結業績サマリ

2016年4月期 第1四半期 連結業績トピックス

第1四半期は売上及び利益ともにほぼ計画どおり進捗

モバイル事業とFS社の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121.4%**と大幅に増加

アドテクノロジー領域である**アフィリエイトサービス、freebit MVNO Pack及びマンションインターネット**の売上増加に伴い収益は継続的に拡大

ブロードバンドは、光コラボ開始に伴う新規ユーザーの獲得が進み、顧客である大手ISP事業者等の獲得が下げ止まったことにより、売上は**前年同期比104.6%**、利益についても**前第4四半期と同水準を確保**

トーンモバイル事業立上げに伴う先行コストの発生等により、**103百万円**持分法による投資損失を計上

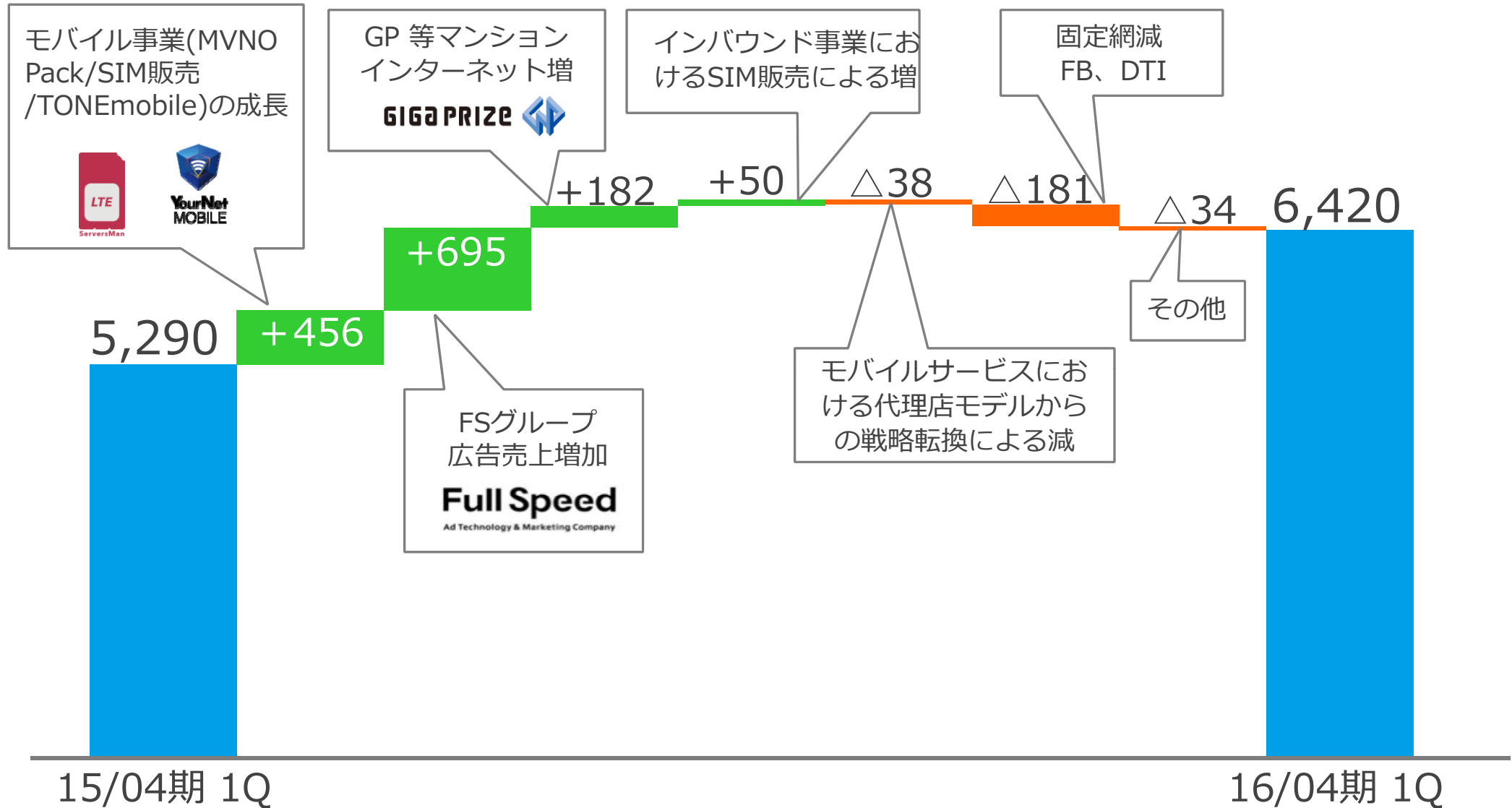
2016年4月期 第1四半期連結業績

(単位:百万円)

	15/04期 第1四半期 実績	16/04期 第1四半期 実績	前年 同期比	サマリ
売上高	5,290	6,420	+21.4%	モバイル事業及びFSのアドテクノロジー事業の継続的成長により増収
EBITDA	581	606	+4.4%	営業利益増加による増
営業利益	345	376	+8.9%	<ul style="list-style-type: none"> • アドテクノロジー事業拡大に伴う収益拡大 • 子会社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う収益も継続的に拡大 • 固定網のトラフィック増加及びモバイル売上拡大に伴うネットワーク増強等、計画的投資を実行
経常利益	325	262	△19.4%	トーンモバイルの事業立上げに伴う持分法による投資損失の計上103百万円
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	540	127	△76.5%	前期繰延税金資産約353百万円の計上
一株当たり 純利益	27円65銭	5円64銭	【△22円1銭】	

前期比差異分析-売上高

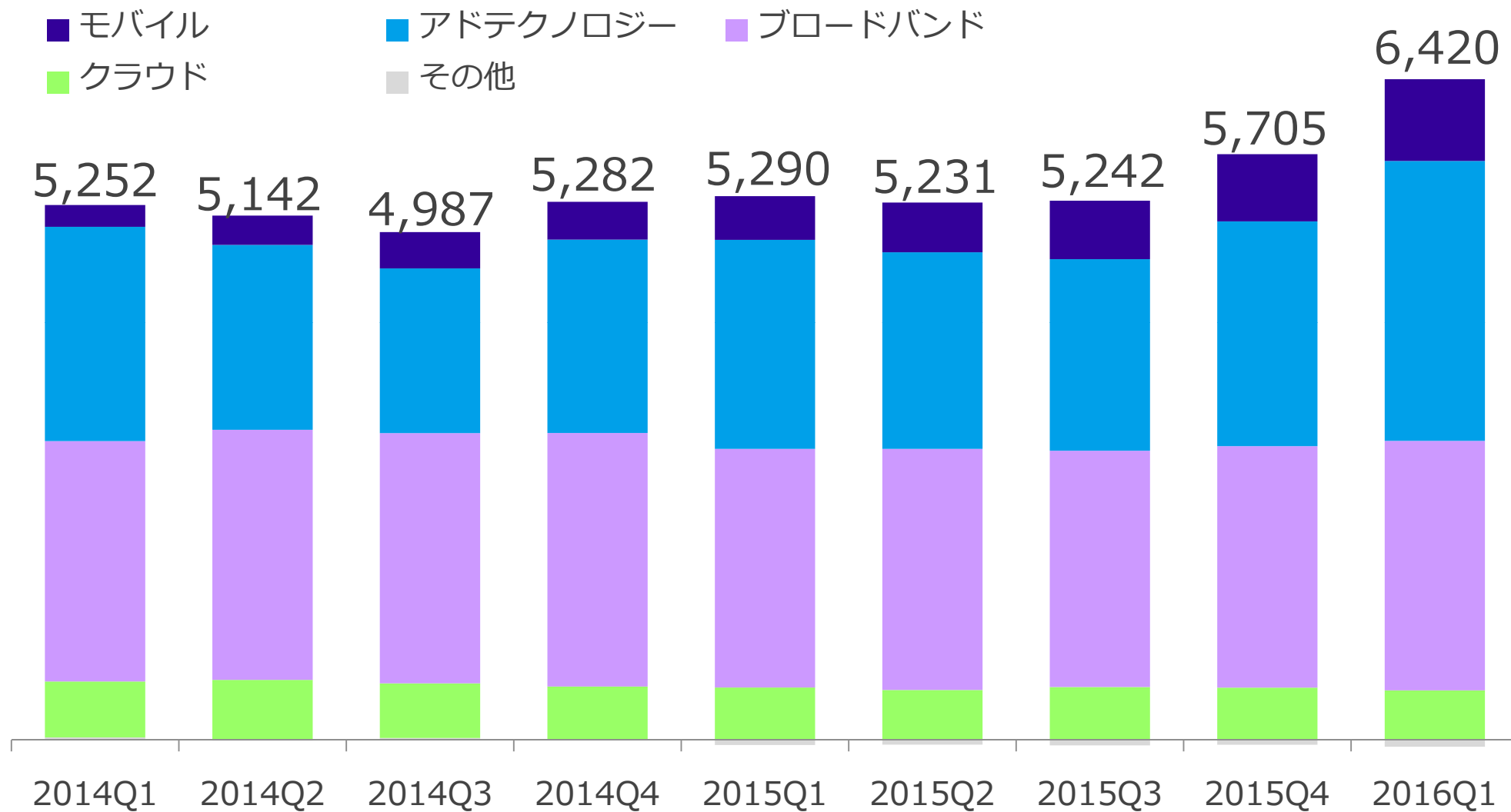
(単位:百万円)



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は堅調に推移

売上内訳(セグメント)

(単位:百万円)

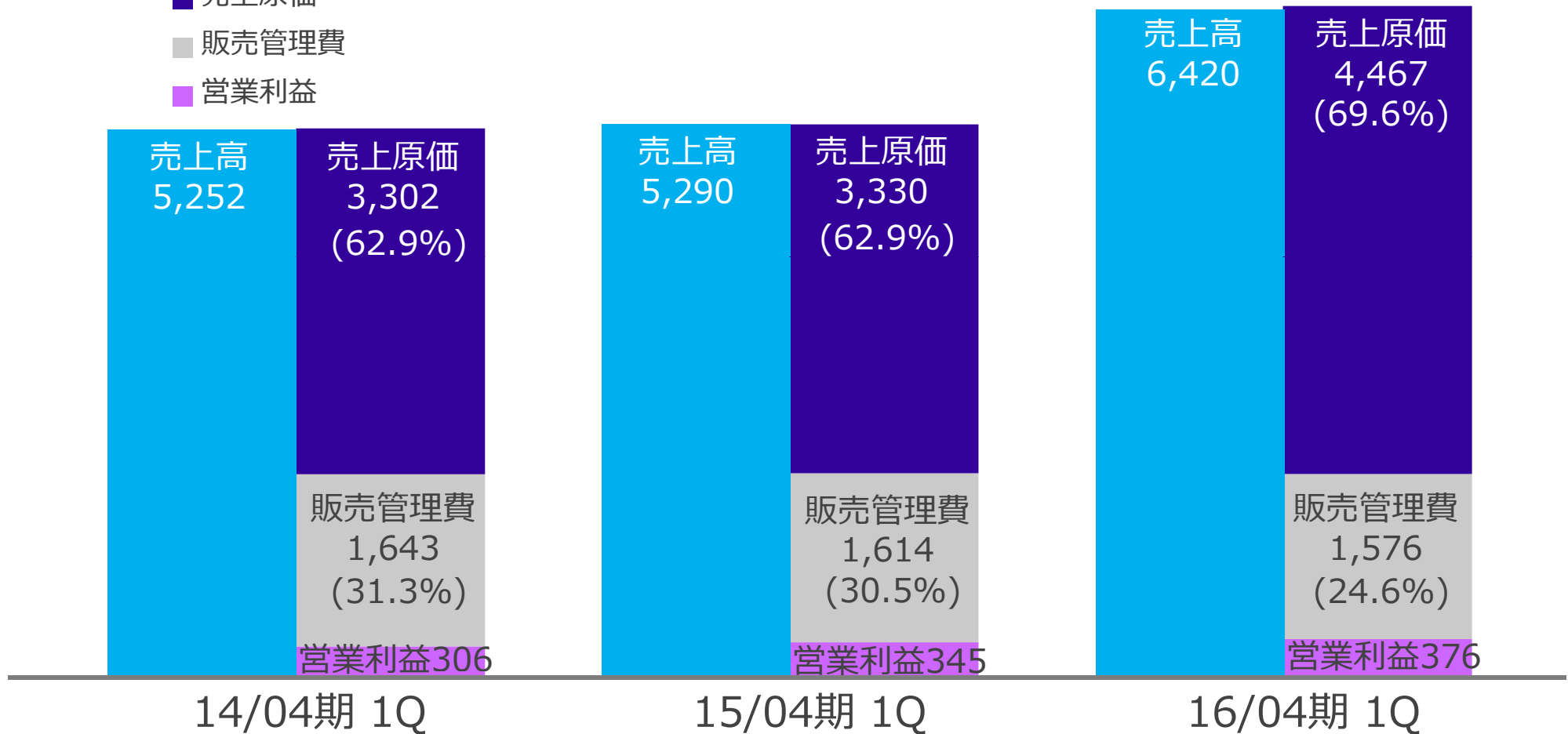


重点事業のモバイル事業とアドテクノロジー事業の継続的成長が寄与

収益構造推移

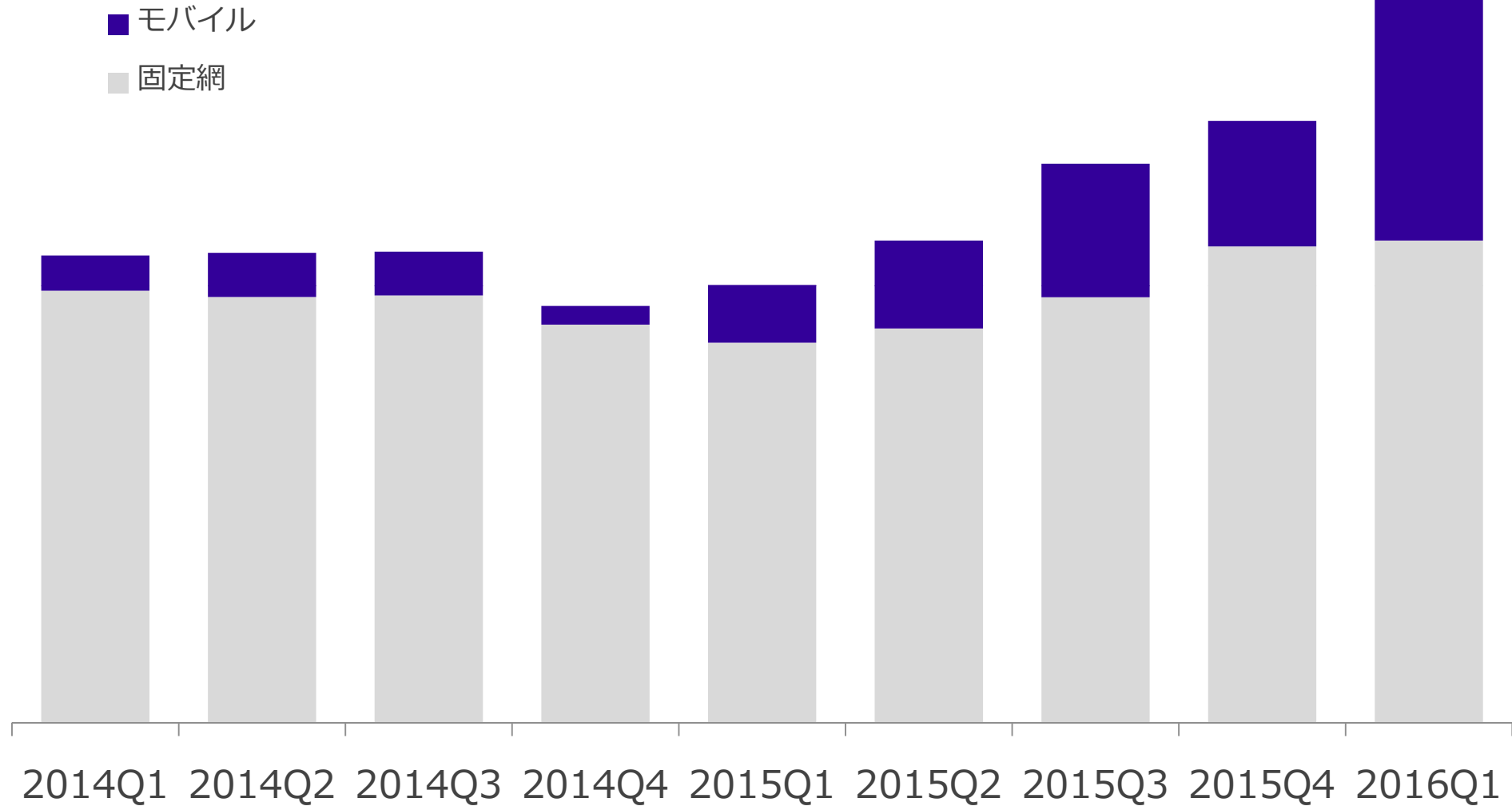
(単位:百万円)

- 売上高
- 売上原価
- 販売管理費
- 営業利益



NW関連費用の増加（期初計画に折込済）により売上原価率は6.6%増加する一方、freebit mobile の会社分割による広告宣伝費等の圧縮により、販売管理費比率は6.0%減

ネットワーク関連費用推移



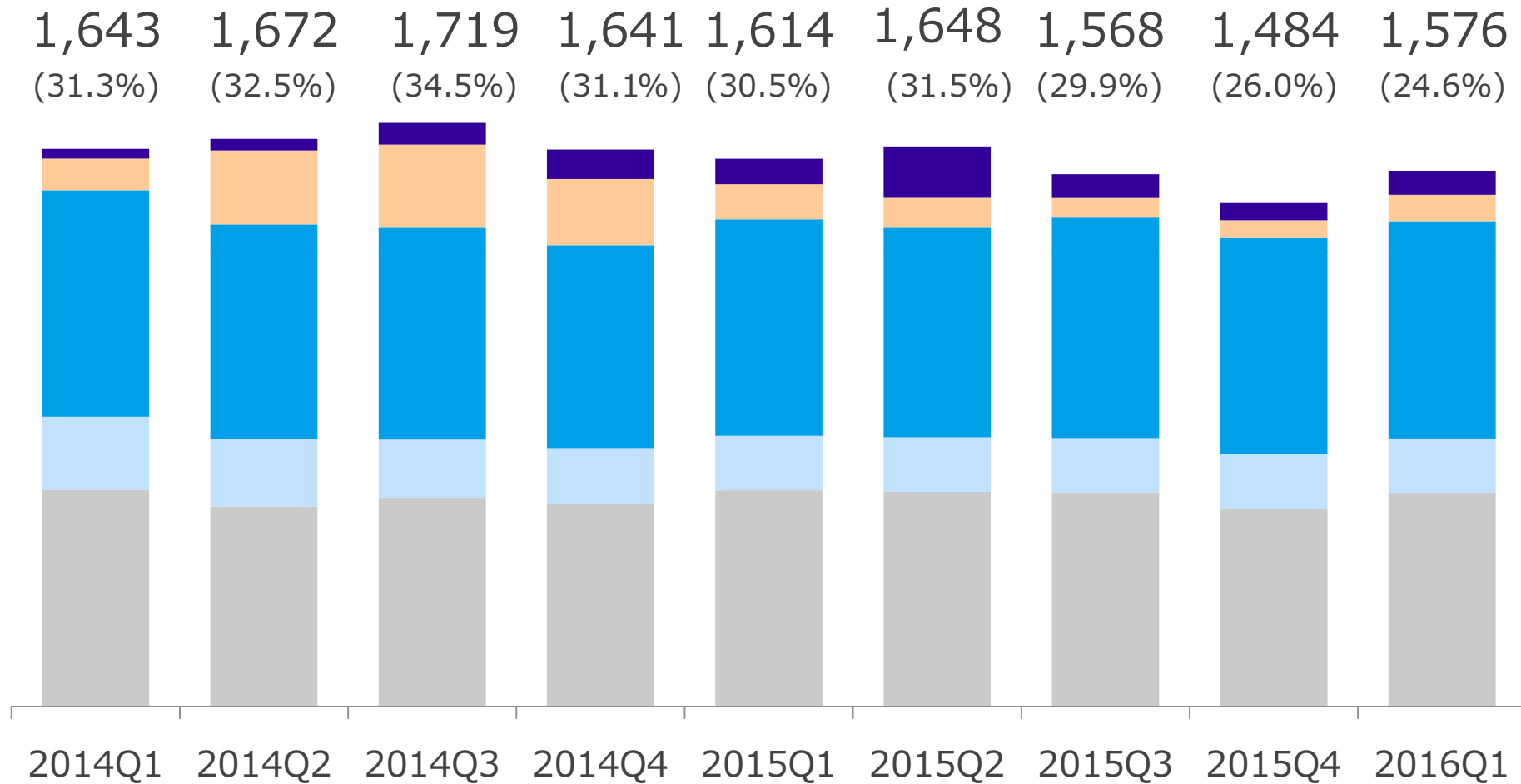
モバイル事業の売上増加に伴う帯域仕入れ費用の増加
固定網はユーザートラフィック増加に伴う通信コストが増加傾向

販売管理費推移

(単位:百万円)

- 広告宣伝費
- 販売促進費
- 人件費
- のれん償却額
- その他

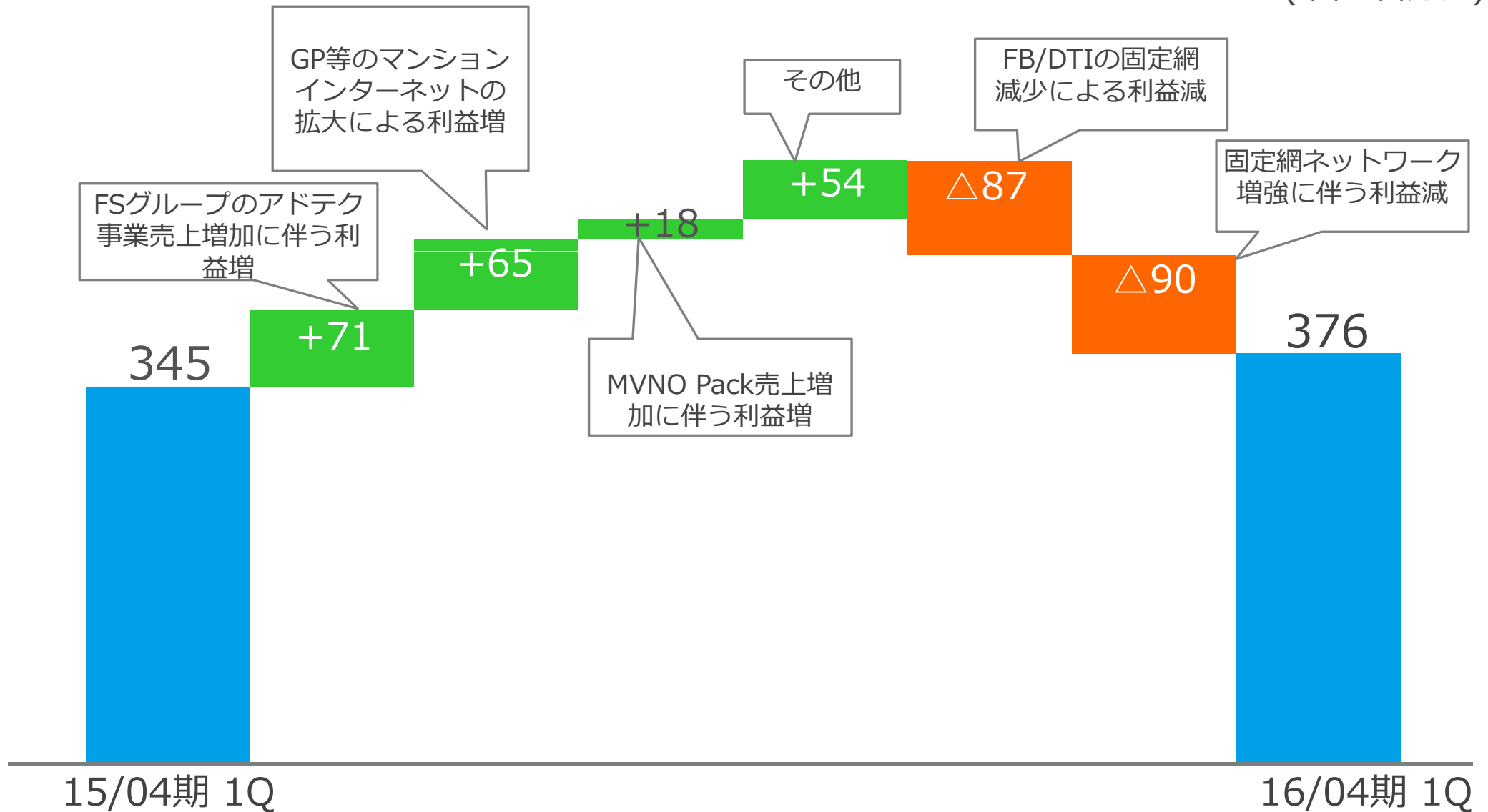
() 売上高における販売管理費の割合



freebit mobileの会社分割及び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、販売促進費は減少傾向、人件費、その他費用はほぼ横ばいで推移

前年同期比差異分析-営業利益

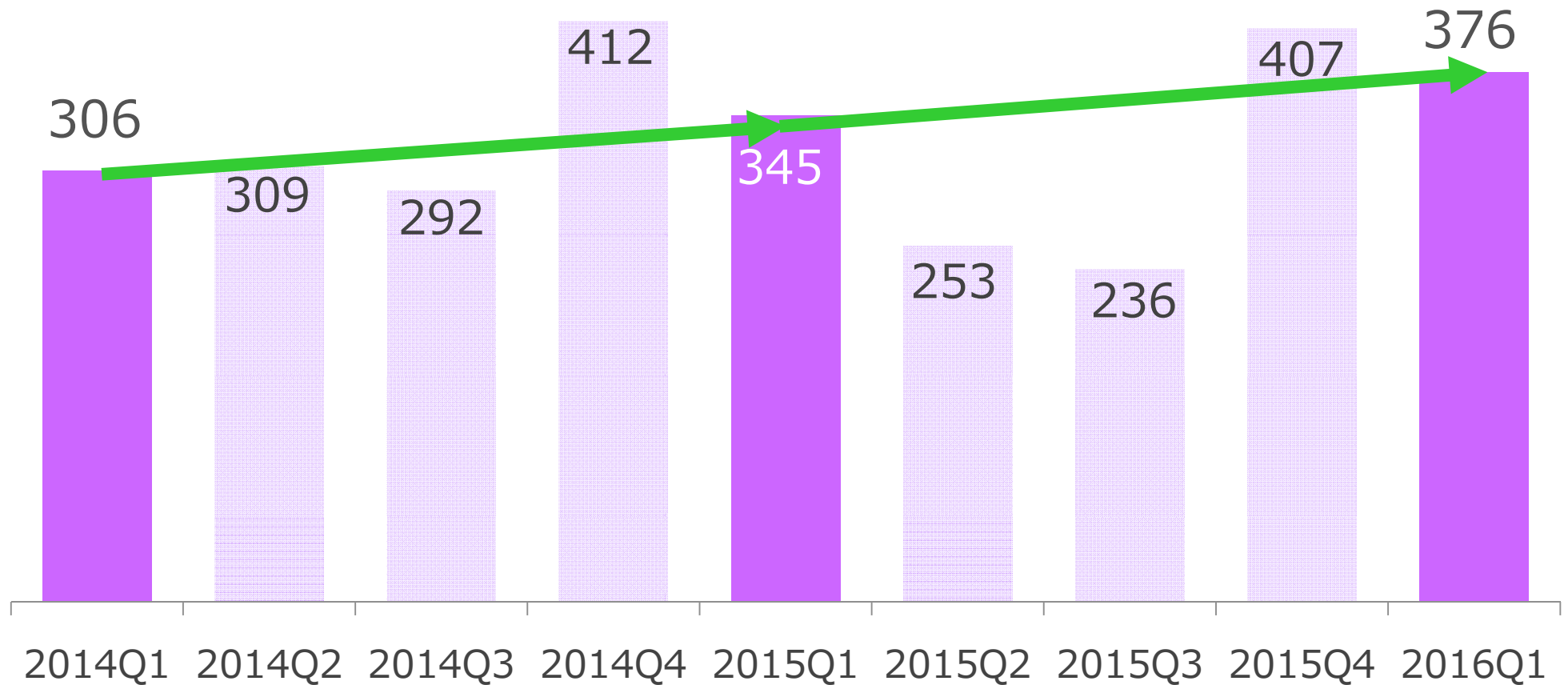
(単位:百万円)



モバイル及びアドテクノロジーの成長及び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期比8.9%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

2016年4月期 グループ基本方針

注力領域の深耕によるマーケットシェア拡大

注力領域	方針	対象会社
モバイル	<p>MVNE + MVNO市場でのトップシェアを目指す</p> <ul style="list-style-type: none">✓大規模MVNOへの帯域卸によるシェア確保✓訪日インバウンド市場への進出✓IoT領域での継続課金ビジネスモデルの創出	 毎日、発明する会社 
アドテクノロジー	<p>テクノロジーの活用によるマーケティング展開</p> <ul style="list-style-type: none">✓独自プラットフォームの加速展開✓訪日インバウンド市場でのビジネス拡大✓CCCとFBとの資本・業務提携を活用した新たなビジネスの創出	 Ad Technology & Marketing Company F O R I T 
生活	<p>住まいを核とした新たな価値創造</p> <ul style="list-style-type: none">✓センサー及び通信インフラを活用した新サービスの推進✓生活革命領域へのシード投資の推進	  毎日、発明する会社

2016年4月期 グループ基本方針

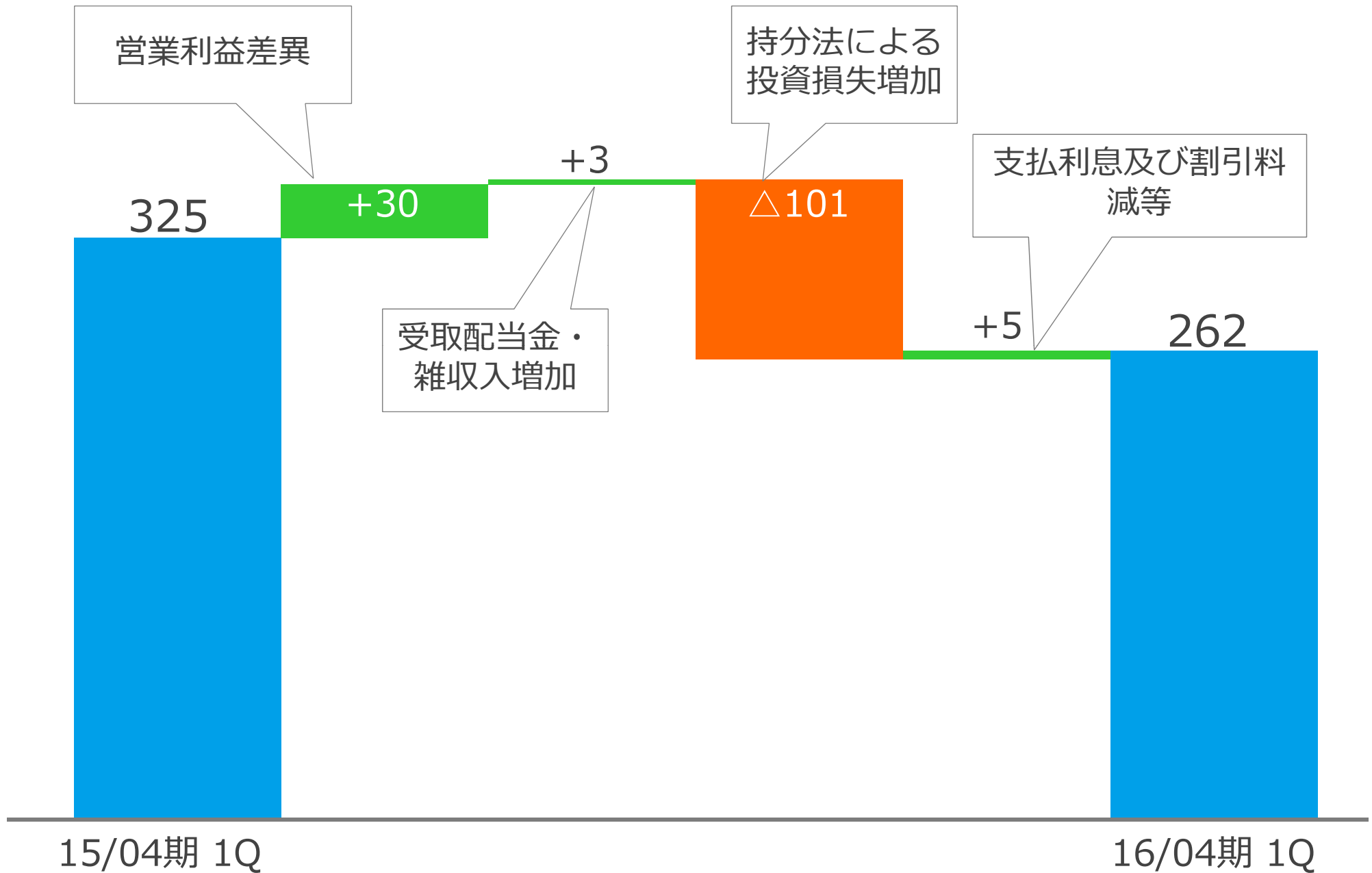
～注力領域の事業進捗～

注力領域の深耕によるマーケットシェア拡大

注力領域	事業進捗
モバイル	<p>MVNE/MVNO市場におけるSIM販売ベースでのシェア拡大</p> <ul style="list-style-type: none">✓ユーザー獲得に積極的な企業へのMVNO支援パッケージサービスの導入 (今期新規導入社数5社目標)✓DTIのコンシューマ向け新モバイルサービスの開始✓成長著しいインバウンド市場でのSIM販売のさらなる拡販
アドテクノロジー	<p>テクノロジーの活用によるマーケティング展開</p> <ul style="list-style-type: none">✓訪日インバウンド市場でのビジネス拡大✓MVNEサービスの付加価値サービスとしての提供 フリービットとフルスピードが共同で、オンラインメディアとビッグデータを活用したメディア事業を開始
生活	<p>住まいを核とした新たな価値創造</p> <ul style="list-style-type: none">✓CCCとの連携強化による新規事業の企画を準備中✓生活革命領域へのシード投資先のリサーチを開始

前年同期比差異分析-經常利益

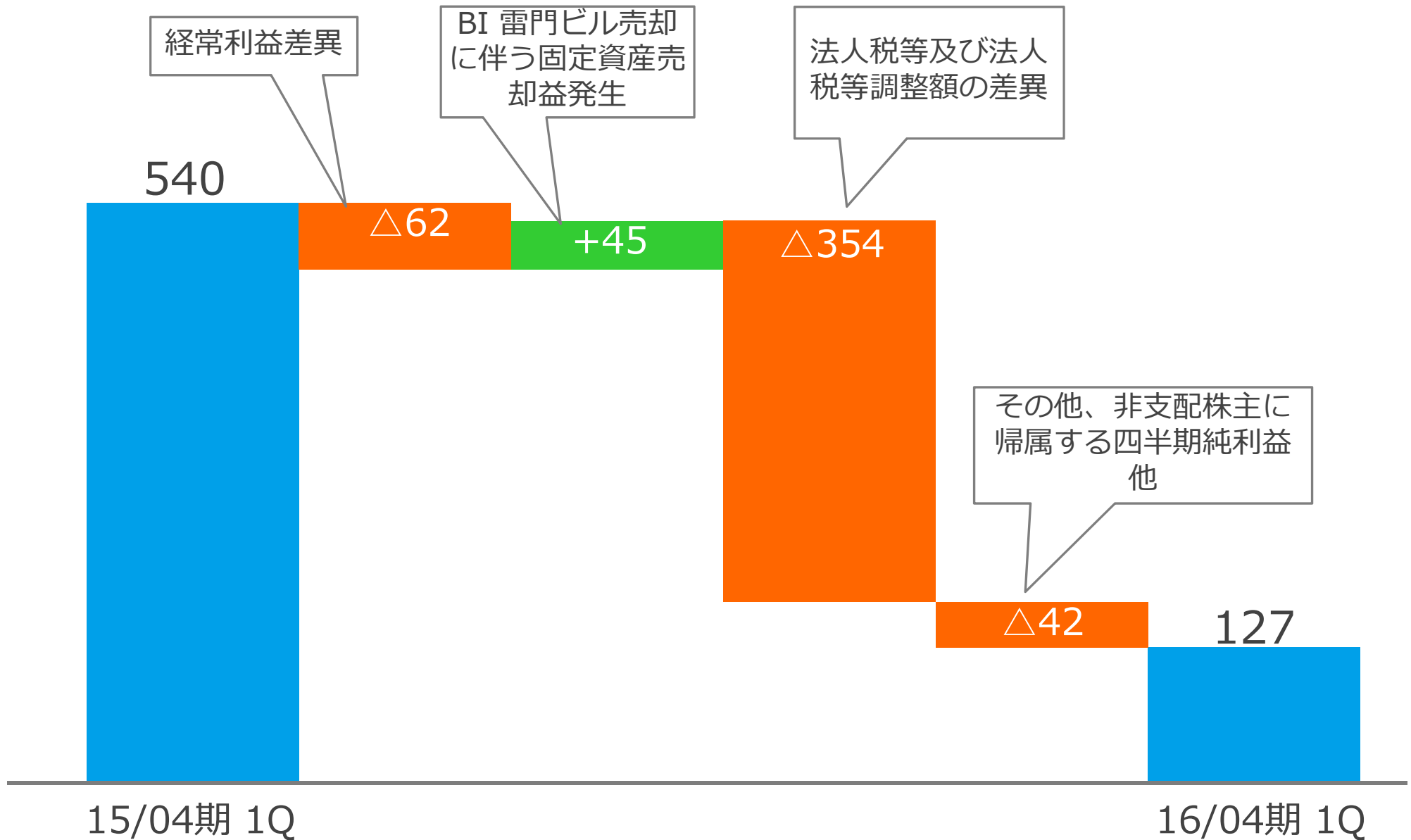
(単位:百万円)



前年同期比差異分析

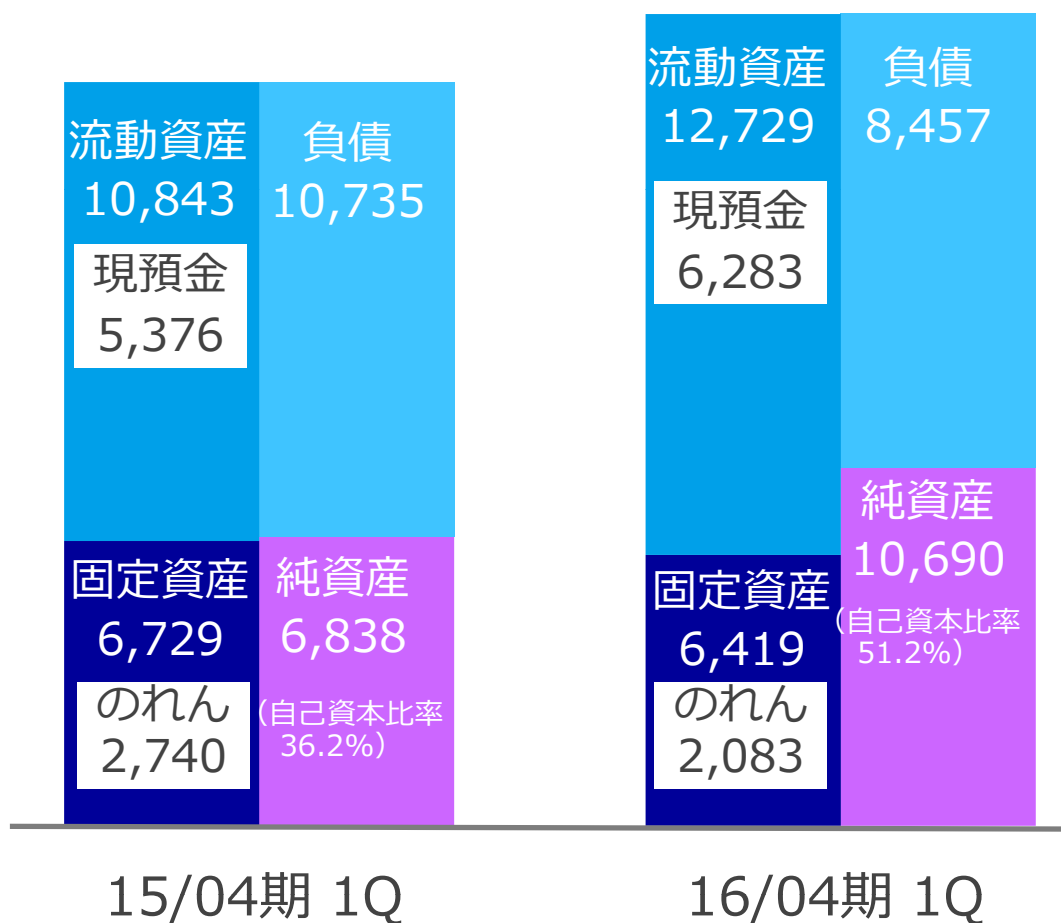
親会社株主に帰属する四半期純利益

(単位:百万円)



通期業績サマリ BS(抜粋)

連結業績サマリBS（資産の部）推移



現金預金：16.9%増
 のれん：23.9%減
 純資産：56.3%増

本日のアジェンダ

1. 2016年4月期 第1四半期 連結業績

2. 2016年4月期 第1四半期
セグメント別業績及び事業進捗

3. コーポレートトピックス

フリービットグループ 新事業セグメント

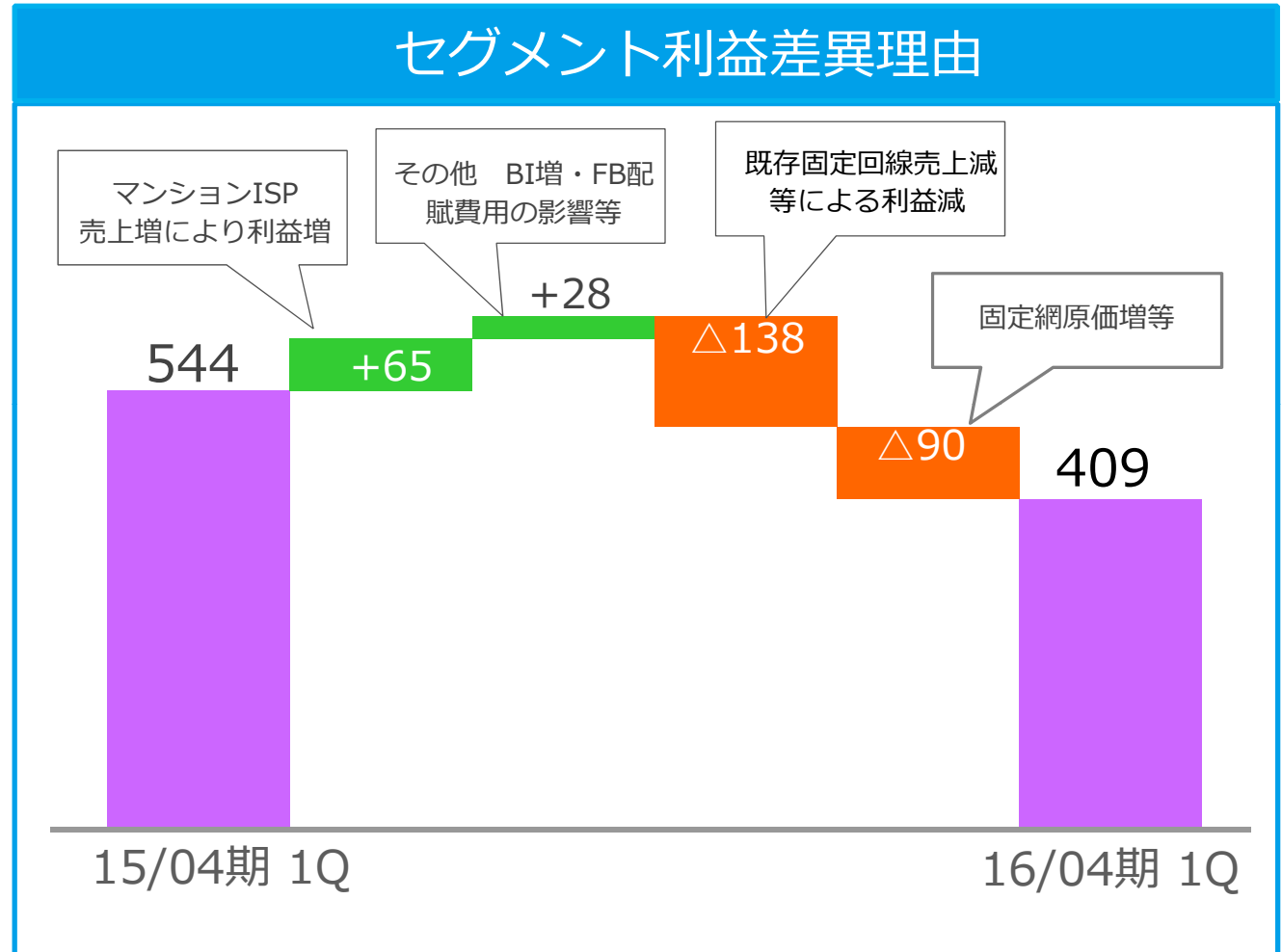
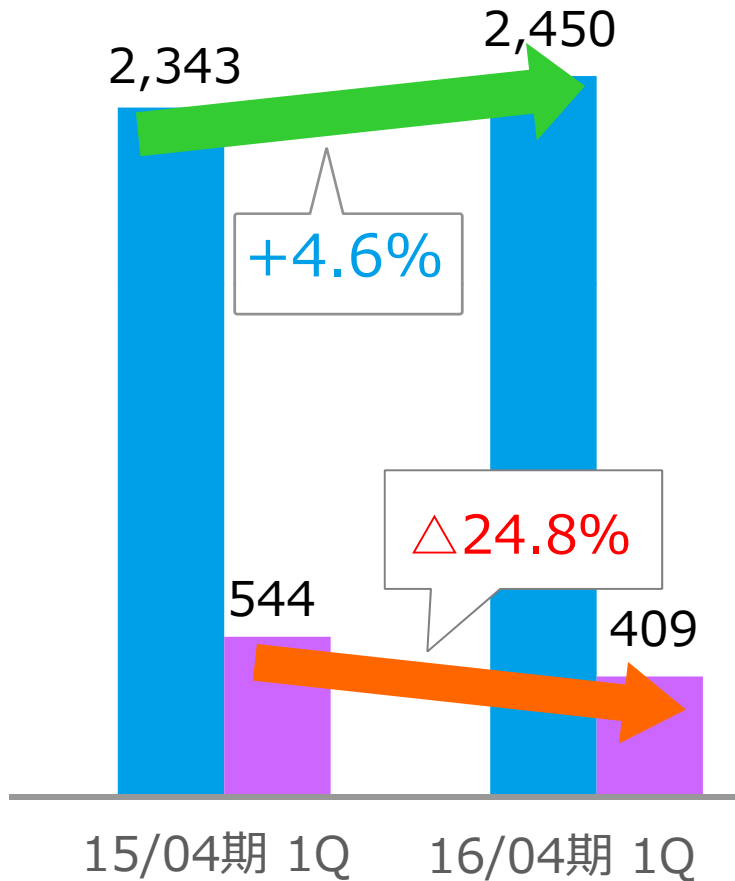
旧セグメント	新セグメント	
ブロードバンドインフラ	ブロードバンド事業	•ISP/集合住宅/個人向け固定回線インターネット接続事業
クラウドコンピューティングインフラ	モバイル事業	•通信事業者/個人向け移動通信事業
アドテクノロジーインフラ	アドテクノロジー事業	•インターネットマーケティング関連事業
次世代インターネット ・ユビキタスインフラ	クラウド事業	•法人向け仮想データセンタ事業 •法人/個人向けクラウドサービス事業
B2C	その他	•SI事業他
その他		

今後の注力事業の動向について明確化することを目的とした新セグメントに変更

ブロードバンド 前年同期比

(単位:百万円)

- 売上高
- セグメント利益

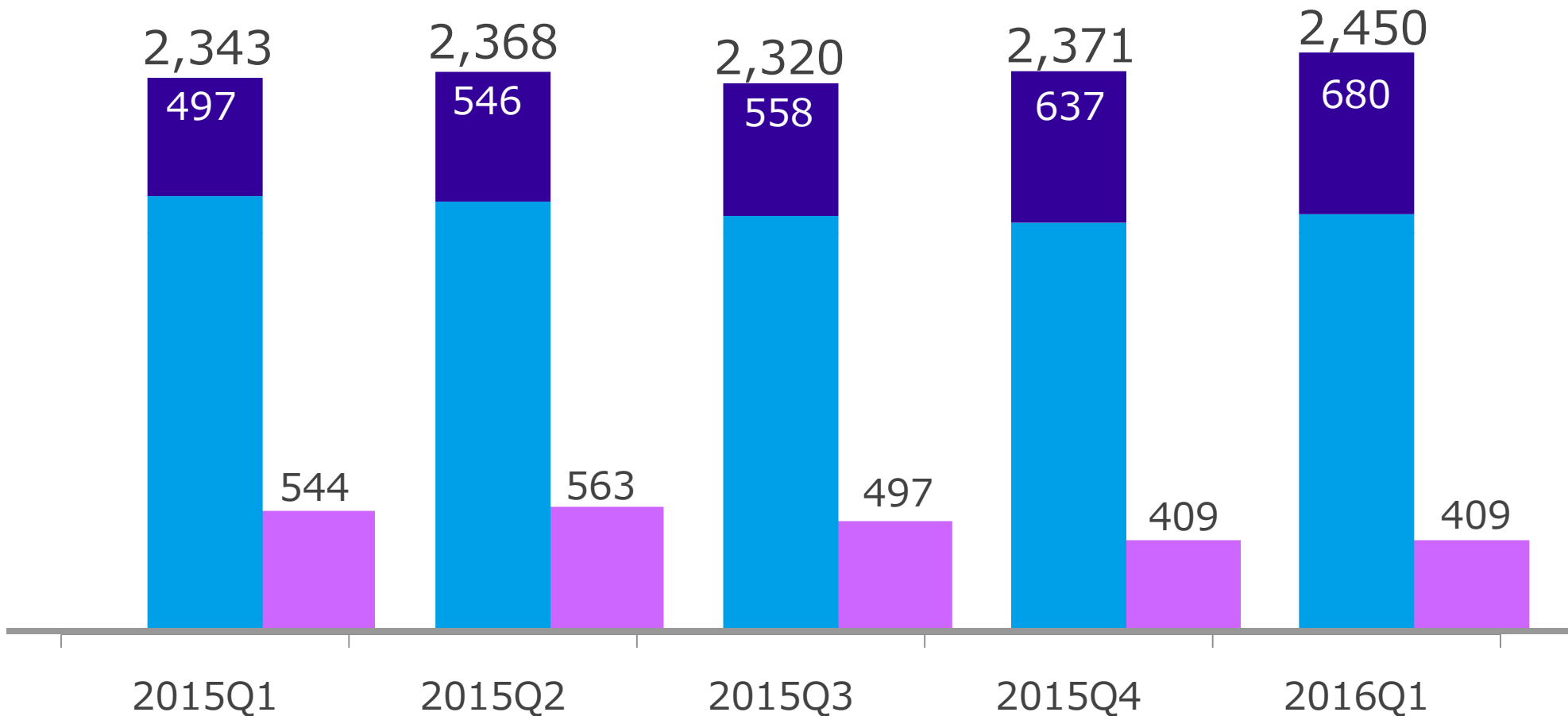


マンションインターネットは堅調に推移し売上は増加
固定網接続サービス減少により利益は前年同期を下回る

ブロードバンド 売上高/営業利益の推移

(単位:百万円)

- 売上高 (マンション)
- 売上高 (それ以外)
- 営業利益



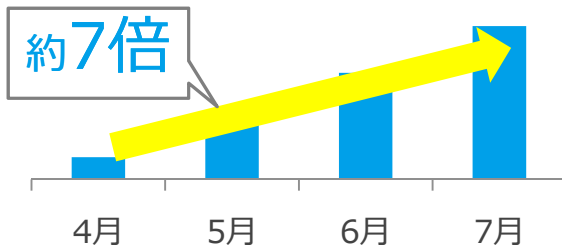
NW関連コスト増加傾向にあるものの、マンションインターネットの拡大及び光コラボ開始によるユーザー獲得が進み、利益は前第4四半期並みを保持

ブロードバンド 事業進捗

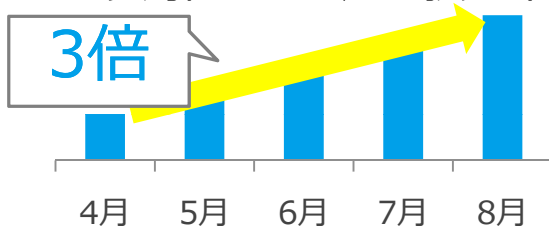
個人向けISP (DTI)



DTI光のユーザー数は4ヶ月間で約**7倍**に拡大中！



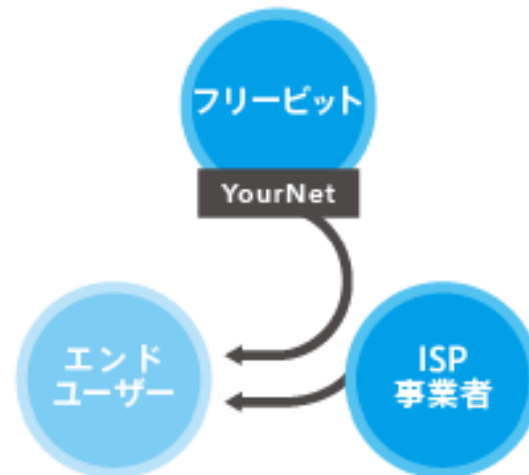
DTI withドコモ光のユーザー数は5ヶ月間で**3倍超**で拡大中！



ISP'sISP事業

7/28日発表
「YourNet 光」

フレッツ光サービスの再卸提供（光コラボレーション再卸モデル）を採用した、光アクセス回線サービスを発表

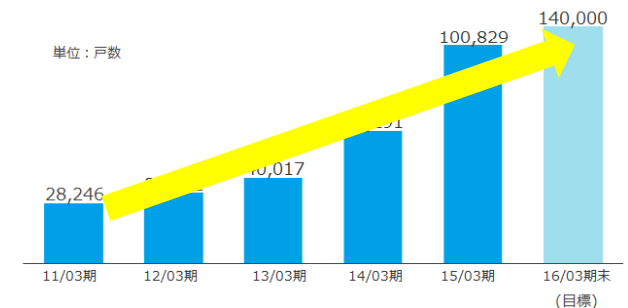


マンションインターネット



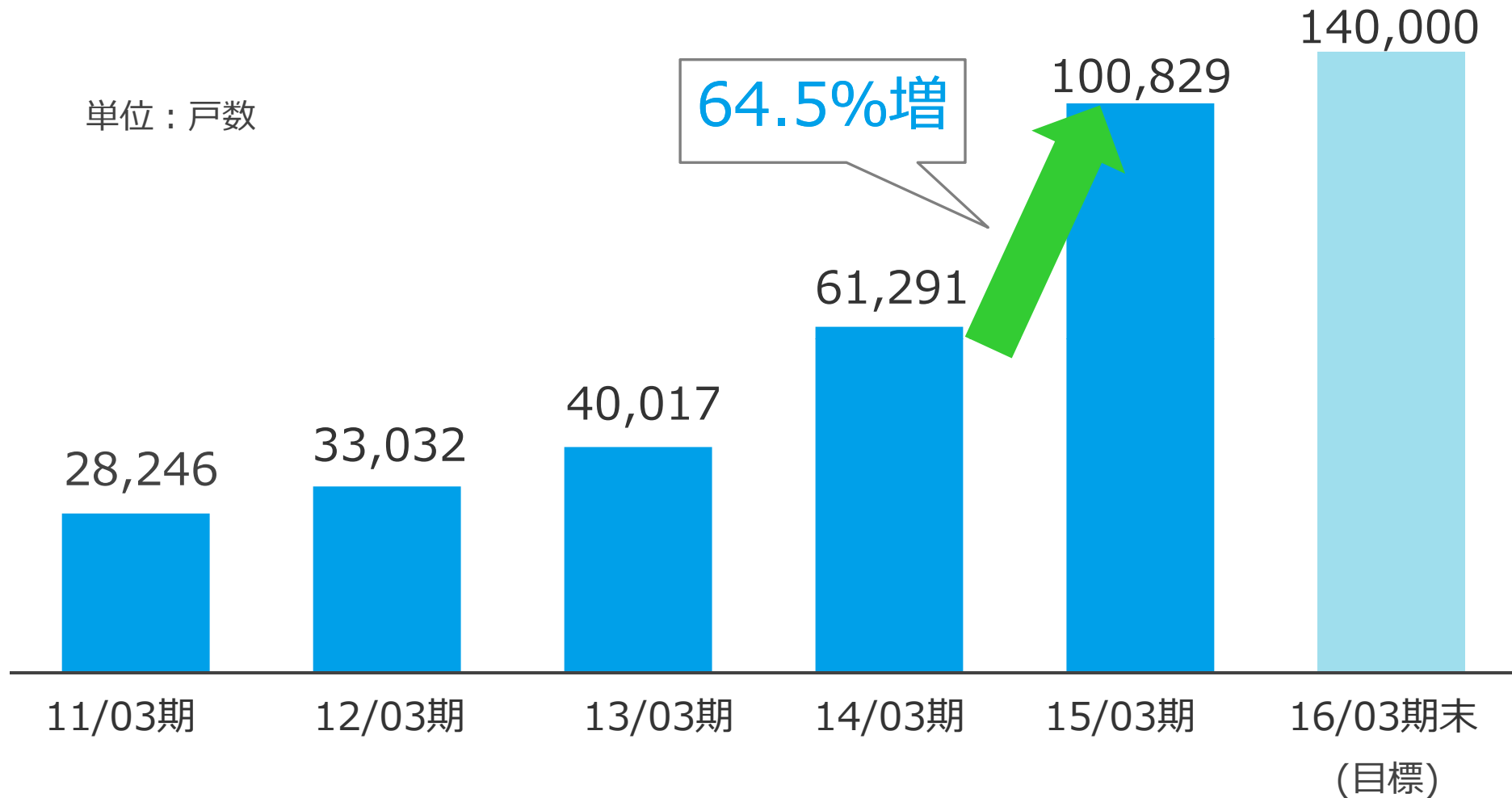
大手住宅総合メーカーとの提携等により、今期14万戸導入を目指す

集合住宅向けISP導入実績



集合住宅向けISP導入実績

単位：戸数

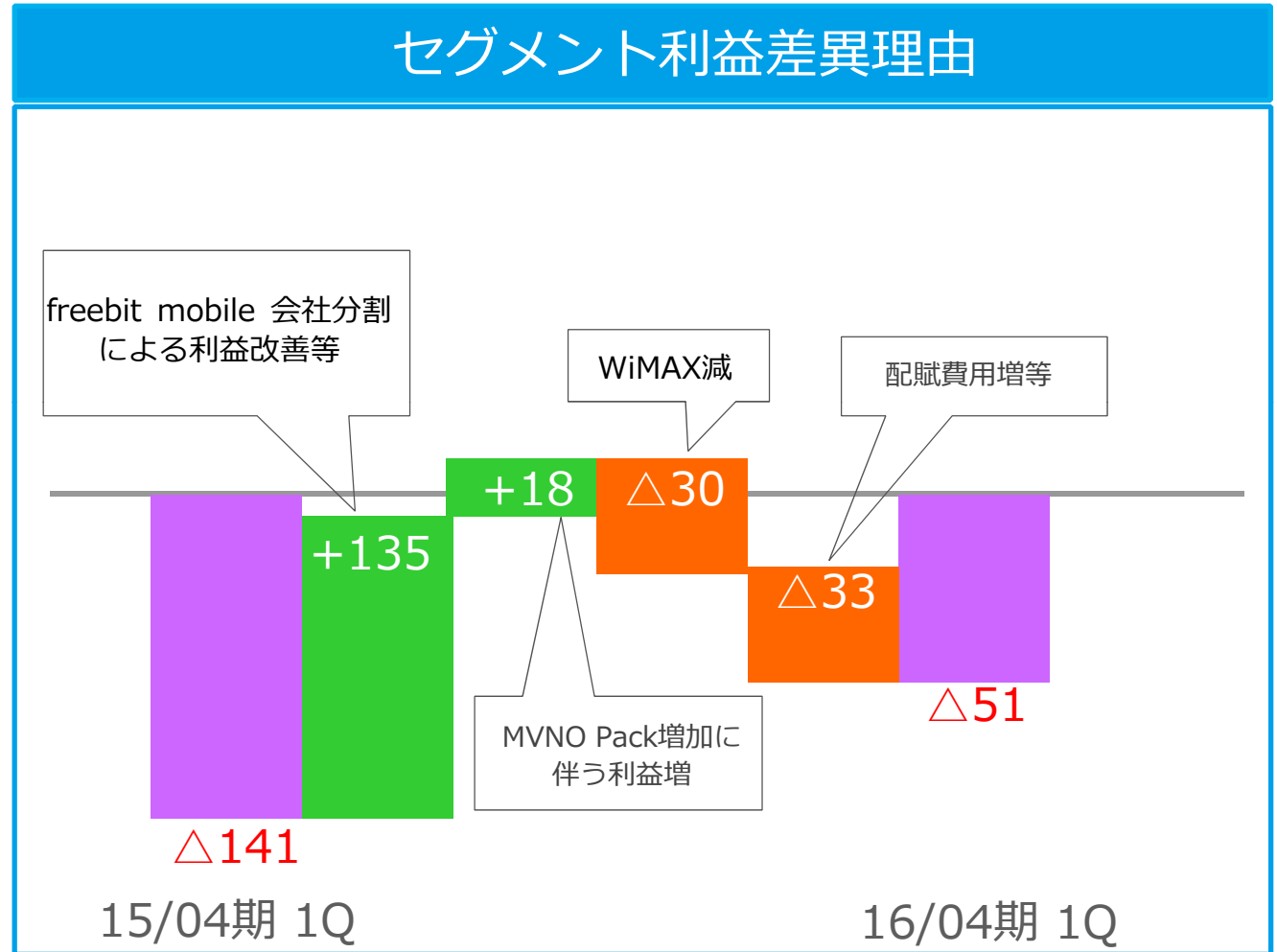
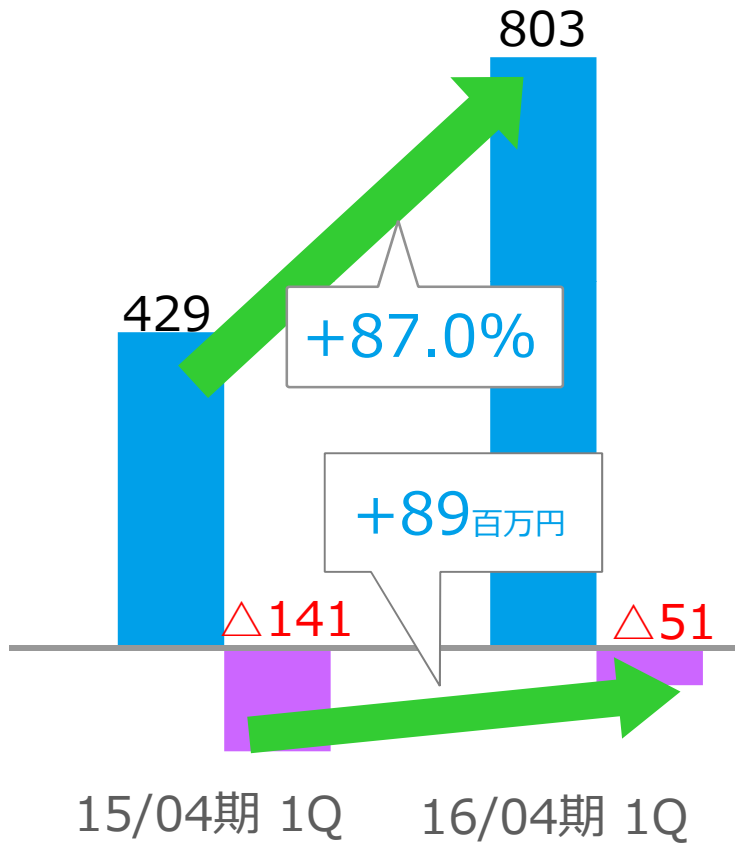


サービス提供戸数10万戸突破
大手住宅総合メーカーとの提携等により、今期14万戸導入を目指す

モバイル 前年同期比

(単位:百万円)

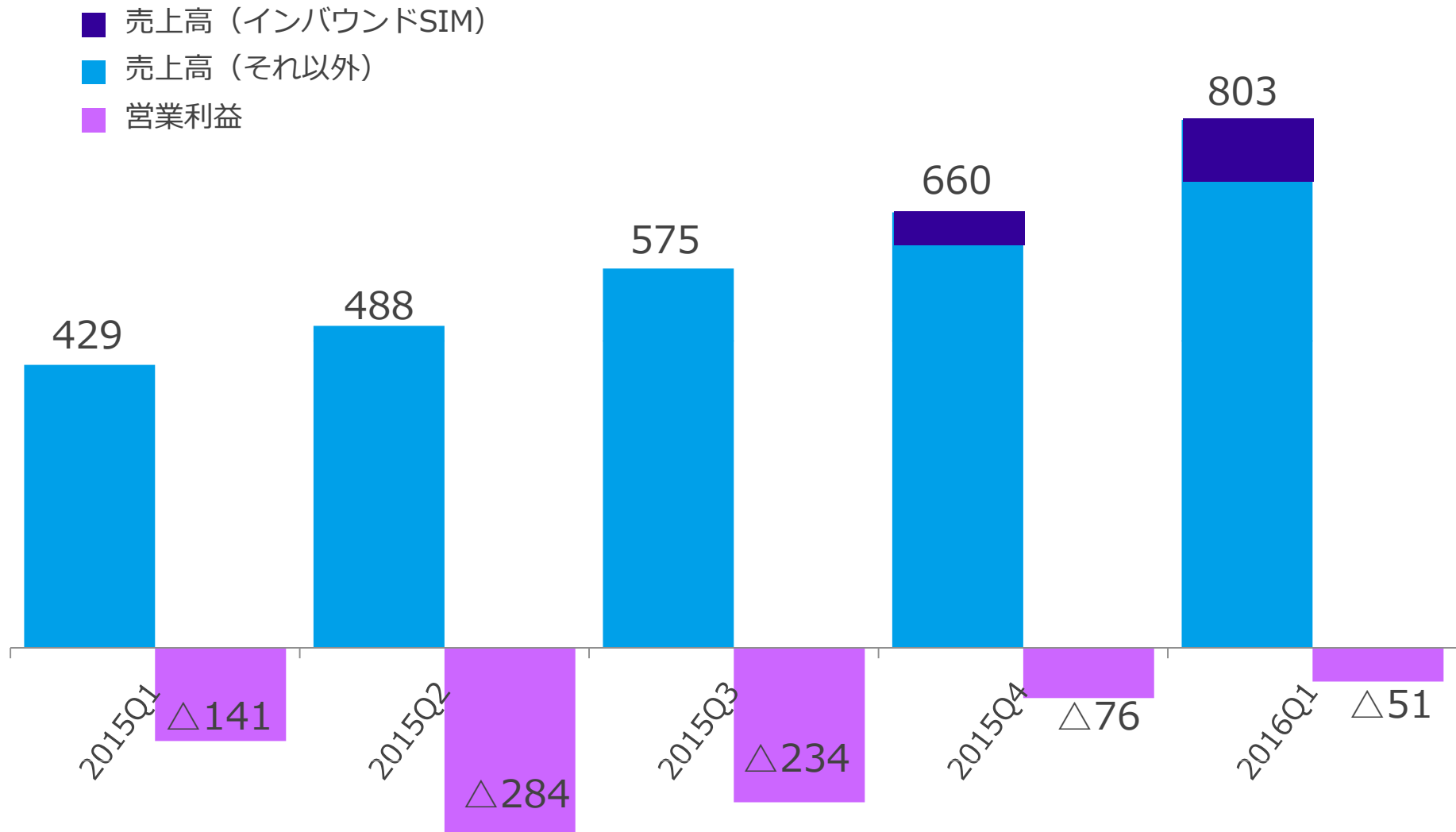
- 売上高
- セグメント利益



MVNO Pack増加及びfreebit mobileの会社分割により利益改善が進む

モバイル 売上高/営業利益推移

(単位:百万円)



MVNO Pack増加及びインバウンドSIM販売開始による継続的売上拡大により
赤字幅は減少、今期中を目途に黒字転換を図る

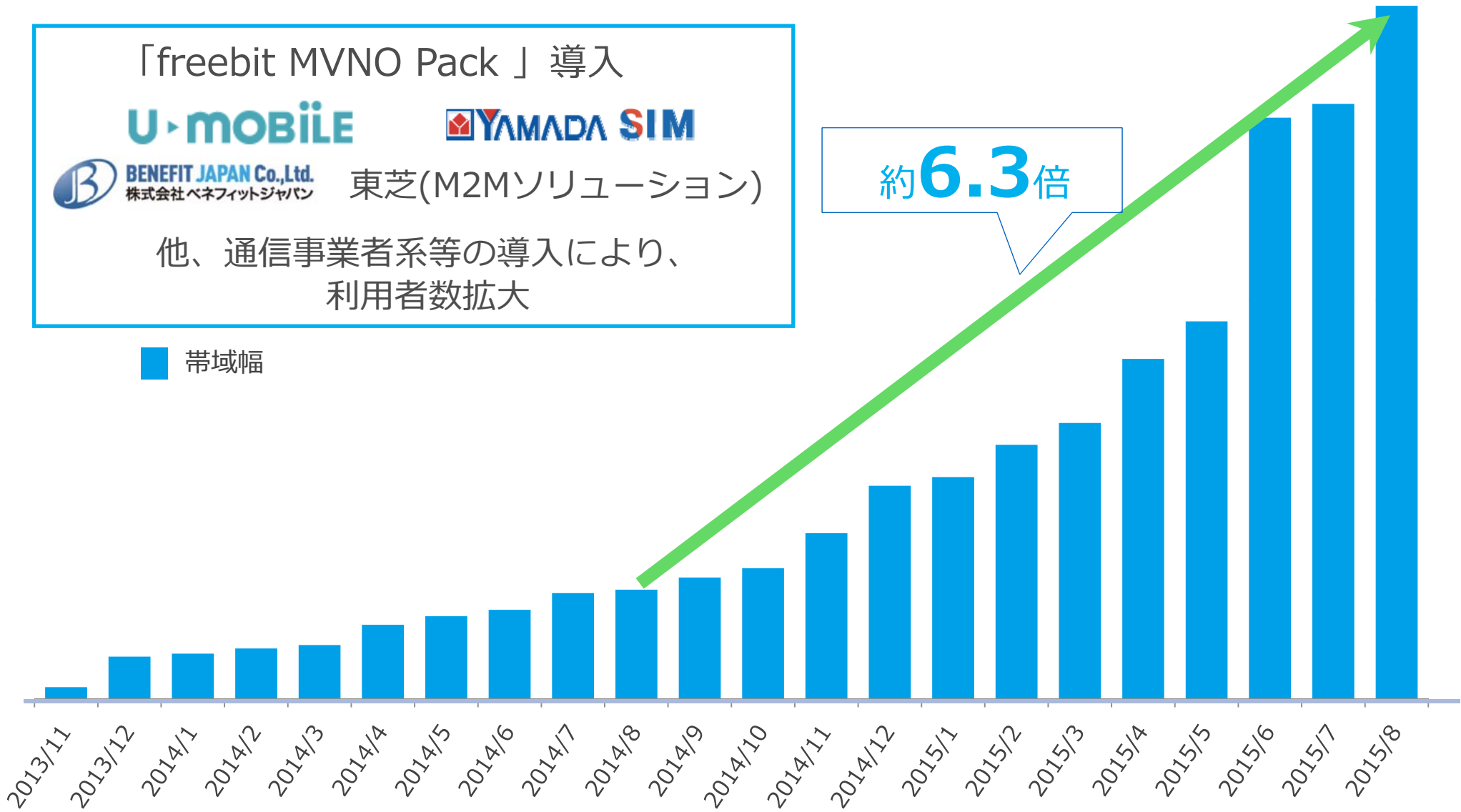
freebit MVNO Pack 帯域幅推移

「freebit MVNO Pack」導入

U・mobile **YAMADA SIM**

BENEFIT JAPAN Co.,Ltd. 東芝(M2Mソリューション)
株式会社ベネフィットジャパン

他、通信事業者系等の導入により、
利用者数拡大



2015年8月は、対前年同月比約6.3倍に拡大。今後も利用者数拡大の見込み

モバイル 事業進捗

freebit MVNO Pack

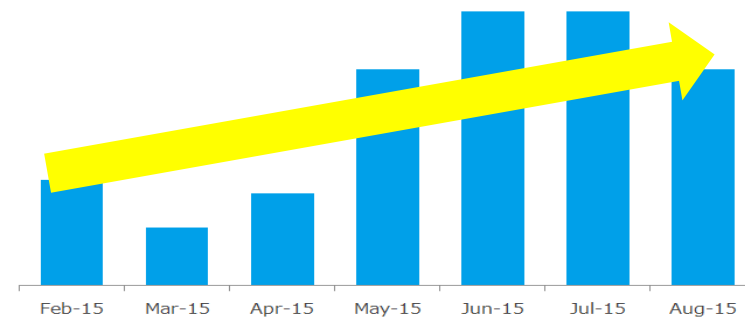
8/6 発表
【freebit MVNO Pack】
MNP転入時の不通期間を解消する
新機能 “MNPリモートアク
ティベーション機能”を発表



中国インバウンド事業

中国ビジネスパートナーとの協
業による、訪日外国人旅行者へ
のプリペイドSIM販売/レンタル
ルータの提供を開始

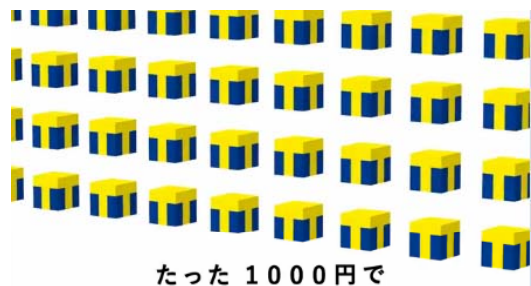
訪日外国人旅行者数へのプリペイドSIM
の販売数は順調に推移



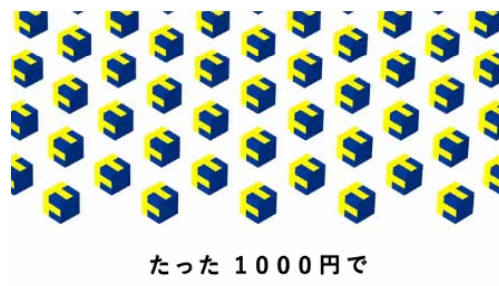
TVCM



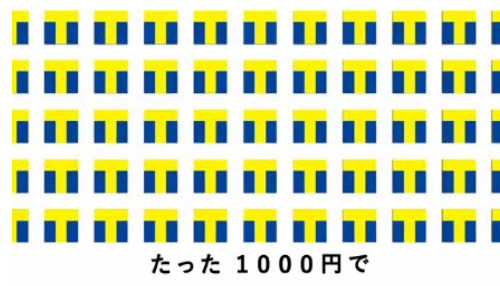
8/7 ~



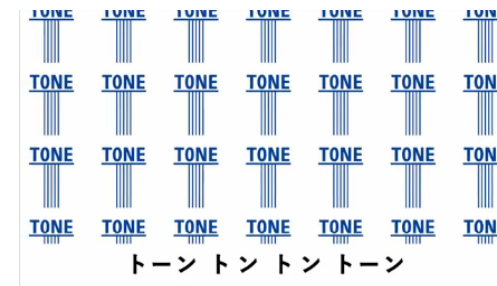
トーン之歌 おじいちゃん篇



トーン之歌 おばあちゃん篇



トーン之歌 少年篇



トーン之歌 少女篇

ブックカバー広告

8/1 ~

月額1,000円
ドコモ回線使用

今ならご契約いただくと
TSUTAYAで毎月
CD・DVDのレンタル
1枚無料キャンペーン
実施中! さらに、お会計時に
Tポイントが10倍!*



お申し込み詳細、詳細はこちらでご覧
TONE 検索

TSUTAYA BOOKS

*キャンペーン期間は2015年9月30日まで、TONE専属のTSUTAYA店舗が対象です。

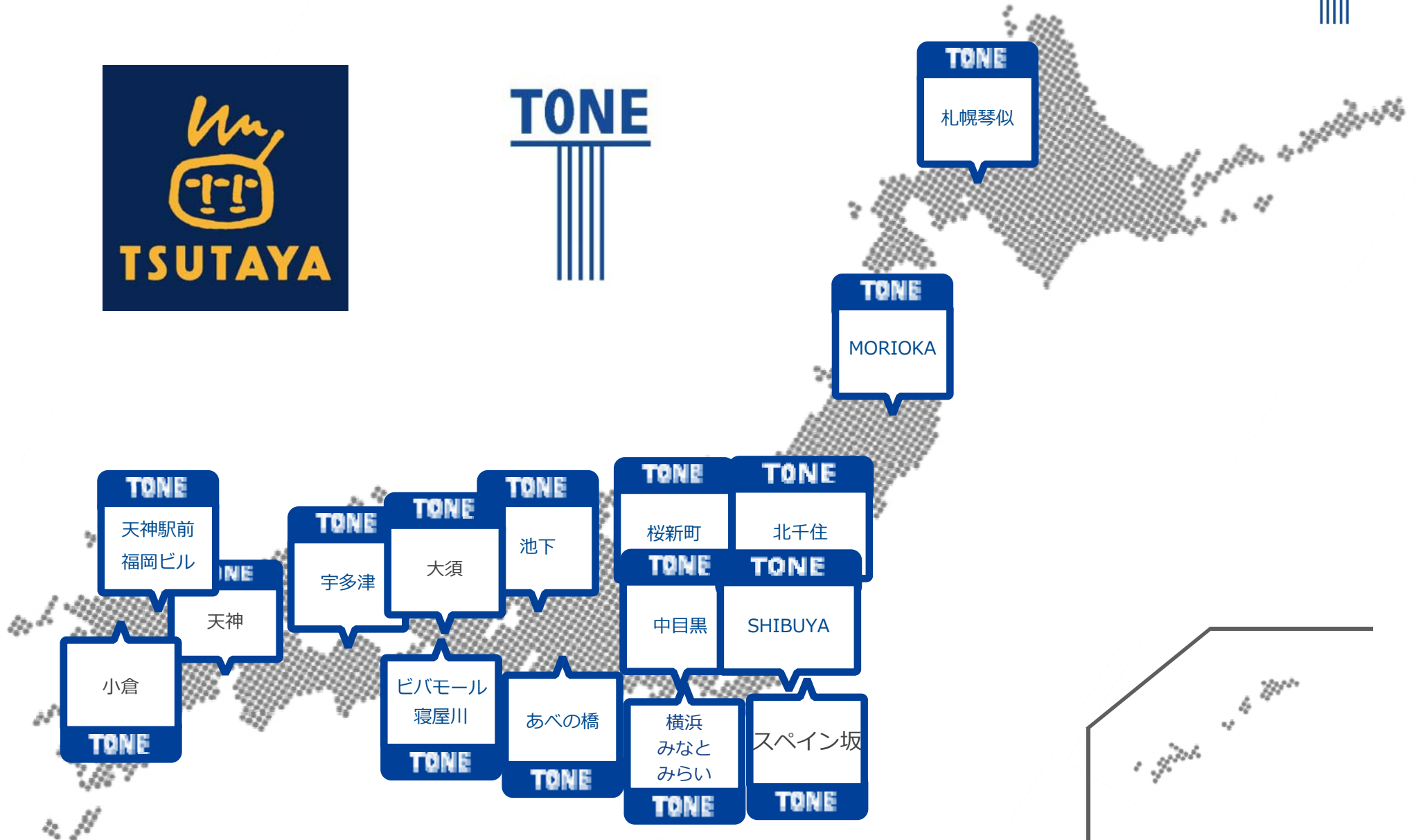
They had been dependent. The gulf between makers and careers led them to inconvenience.
TONE, We'll make a change, TONE, We'll start from the change, We create everything in our hands.
Thus we can be simple. Thus we can be free at prices. Thus we can pursue relief. Thus we can extend the fun. From now on, we can achieve
things no other smart phones could make happen. This is the beginning of a new era.
If it's only cheap, there will be no breakthrough. TONE, We'll make a change. TONE, We'll make things over.

smart phone that changes smart phones in Japan -TONE is born!

<http://tone.ne.jp>



TONE全国展開



TONE直営店4店舗 + TSUTAYA直営店12店舗、
計16店舗を中心に全国展開を加速

機動力のある簡易型店舗システム「STAND」を 9月10日よりTSUTAYA川崎駅前店に期間限定オープン



「STAND」とは

省スペースかつ低コストでの出店を可能にすることで、迅速な店舗展開の実現を見据えて開発された優れた機動力を持つ簡易型店舗システムです。

【出店情報】

日時：2015年9月10日(木)～23日(水)

11:00～19:00

※TSUTAYAの営業時間とは異なります。

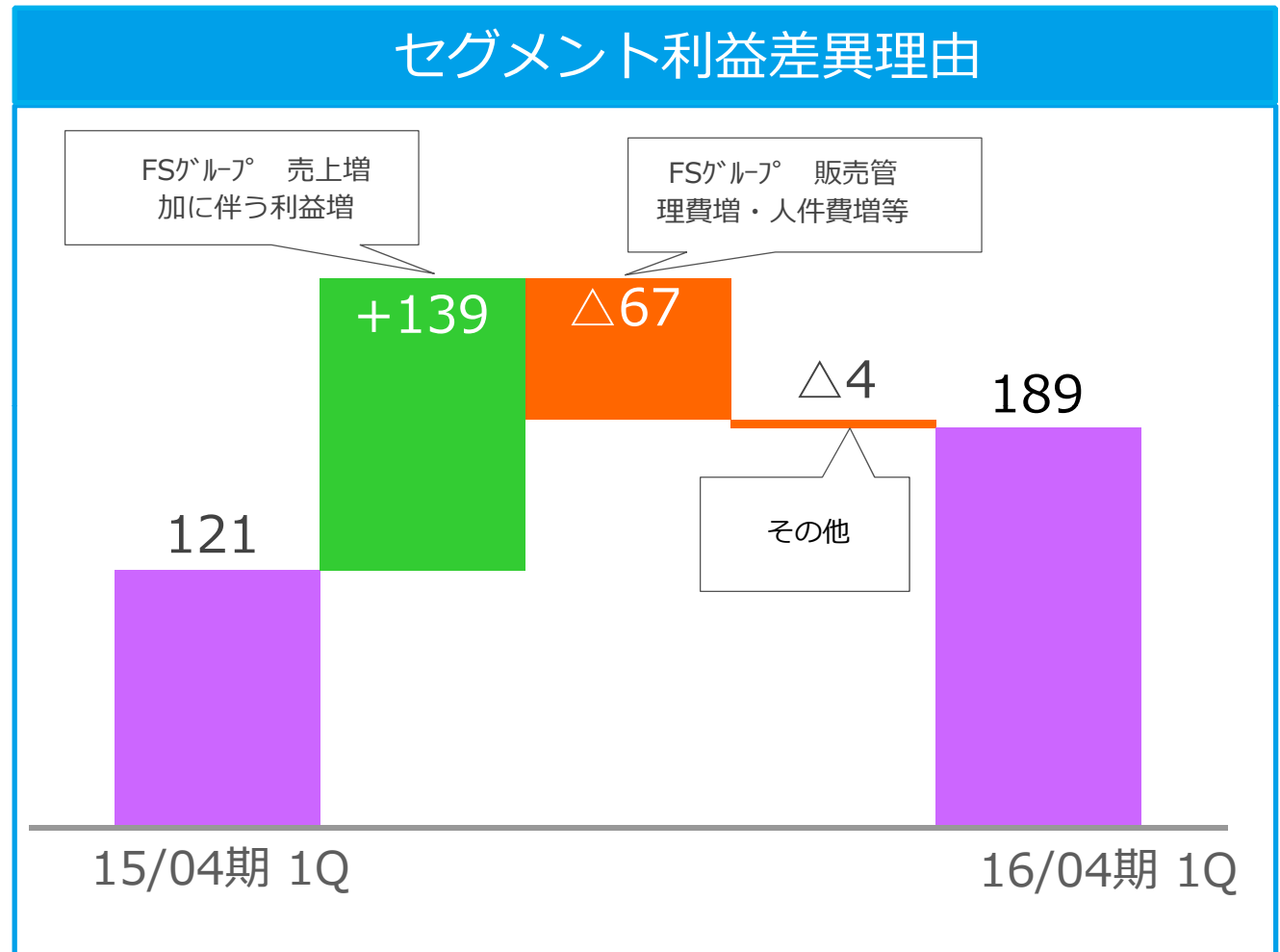
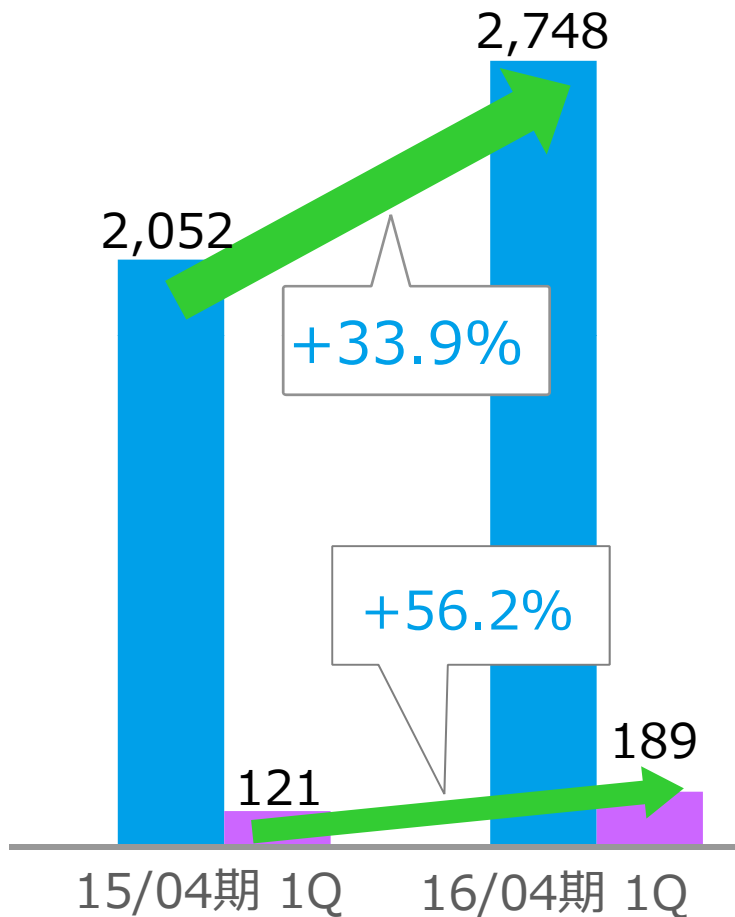
場所：川崎DICE 1F TSUTAYA 川崎駅前店正面
(川崎市川崎区駅前本町8 ダイスビル1F)

シンプルで優れた展開力により、全国への出店とブランディングを加速

アドテクノロジー 前年同期比

(単位:百万円)

- 売上高
- セグメント利益

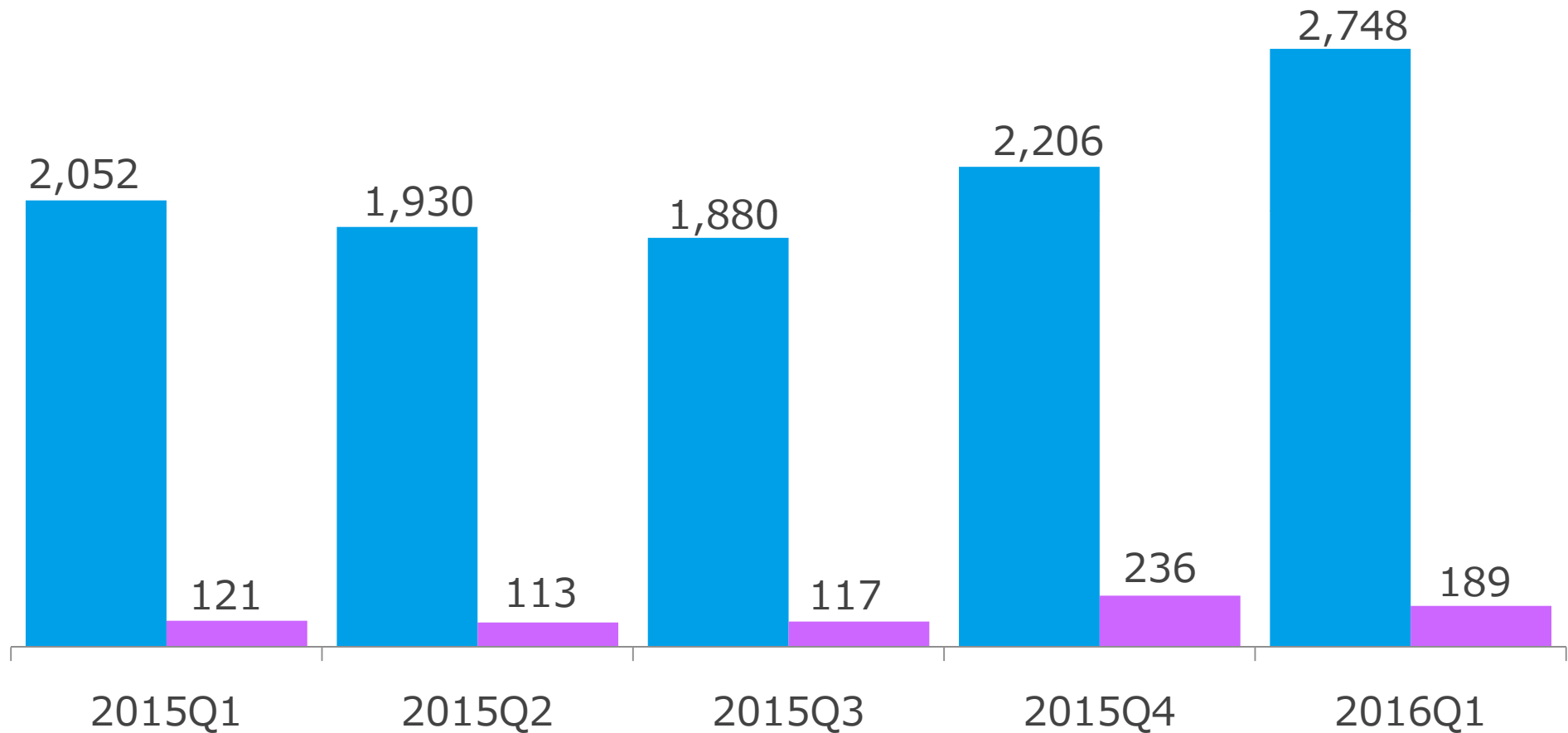


アドテクノロジーサービスの売上拡大に伴い、利益も順調に増加

アドテクノロジー 売上高/営業利益推移

(単位:百万円)

- 売上高
- 営業利益

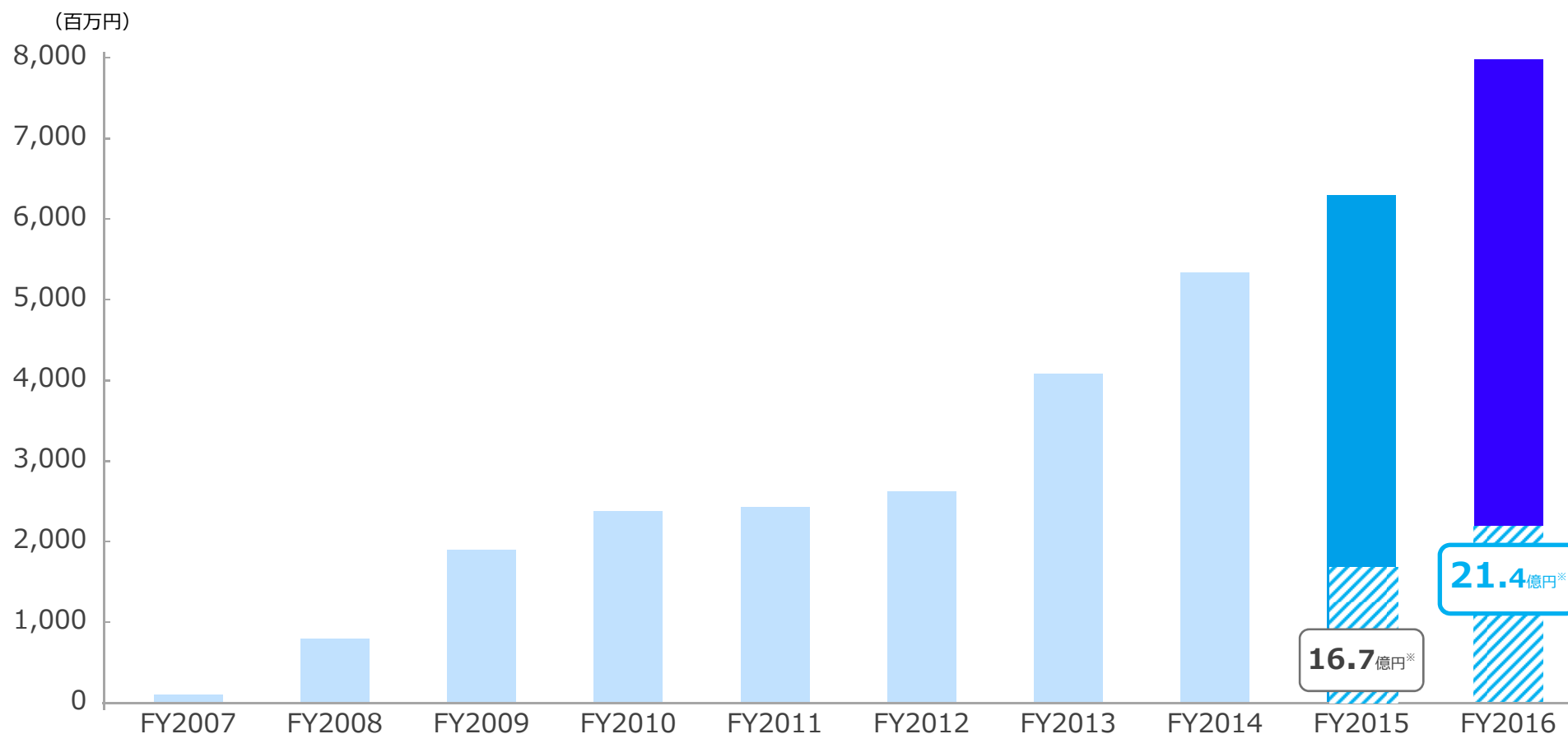


アドテクノロジーサービスの継続的売上拡大による利益拡大

フルスピードグループ 事業進捗

フルスピードグループのアドテクノロジー事業の売上推移

※：売上データはグループ間消去前の数値



フルスピードグループのアドテクノロジー事業は、前年同期比27.9%増と大幅増収を継続。更なる拡大と収益性の向上を目指す

インバウンド市場に対する事業進捗

FY2016

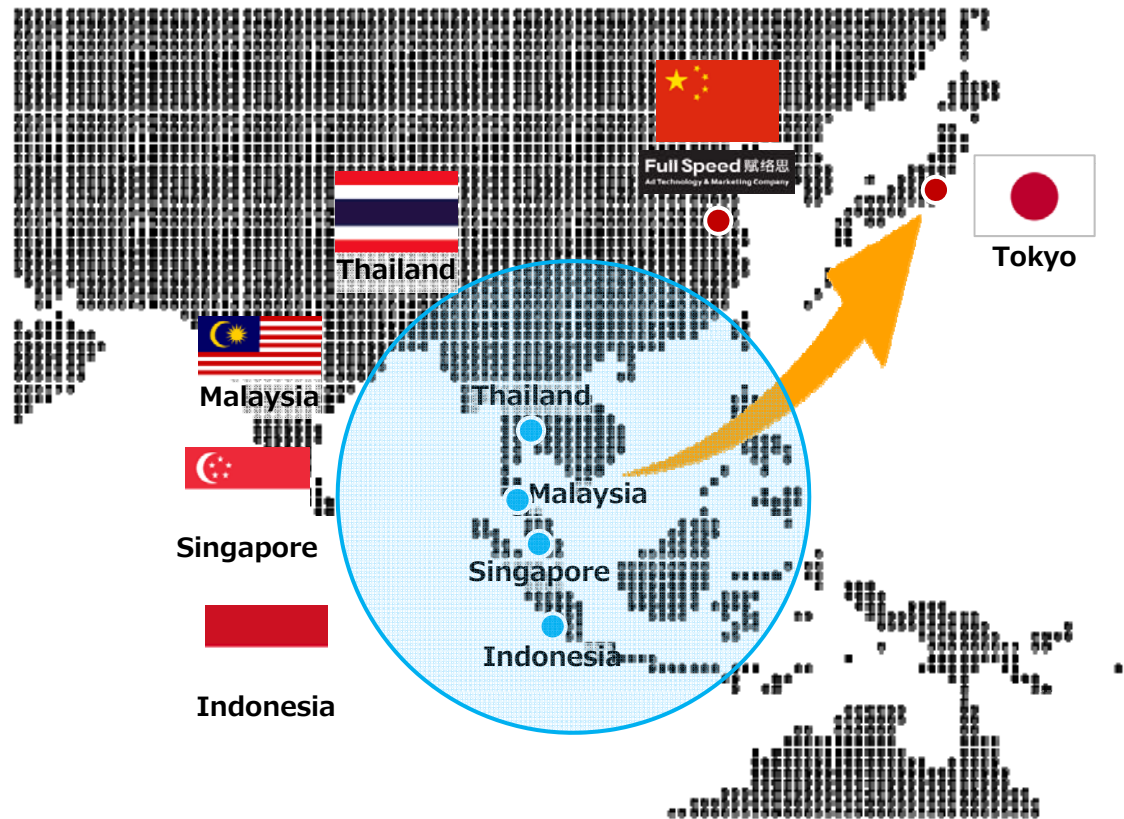
FY2017

FY2018以降

投資フェーズ (中国)

収益化フェーズ(中国)

水平展開



インバウンド市場にフォーカスし、訪日観光客の購買過程にあわせたソリューションを用意
本年度中に中国事業の収益化を実現し、次年度以降は他アジア諸国への展開を目指す

フリービットとフルスピードが共同で、オンラインメディアとビッグデータを活用したメディア事業を開始
～訪日中国人観光客5万人へのリーチを実現するネット時代の新型フリーペーパー「购物淘(ゴウウータオ) SHOPPING JAPAN」を8月28日に創刊～

- ① 訪日前の中国観光客へ直接リーチ
- ② 旅マエ・旅ナカ・旅アトまでロングリーチ
- ③ WEBとの連携

中国 App Store
日本関連アプリ第1位
「去日本 (GO日本)」



冊子

+



WEBサイト

+



SNS

+

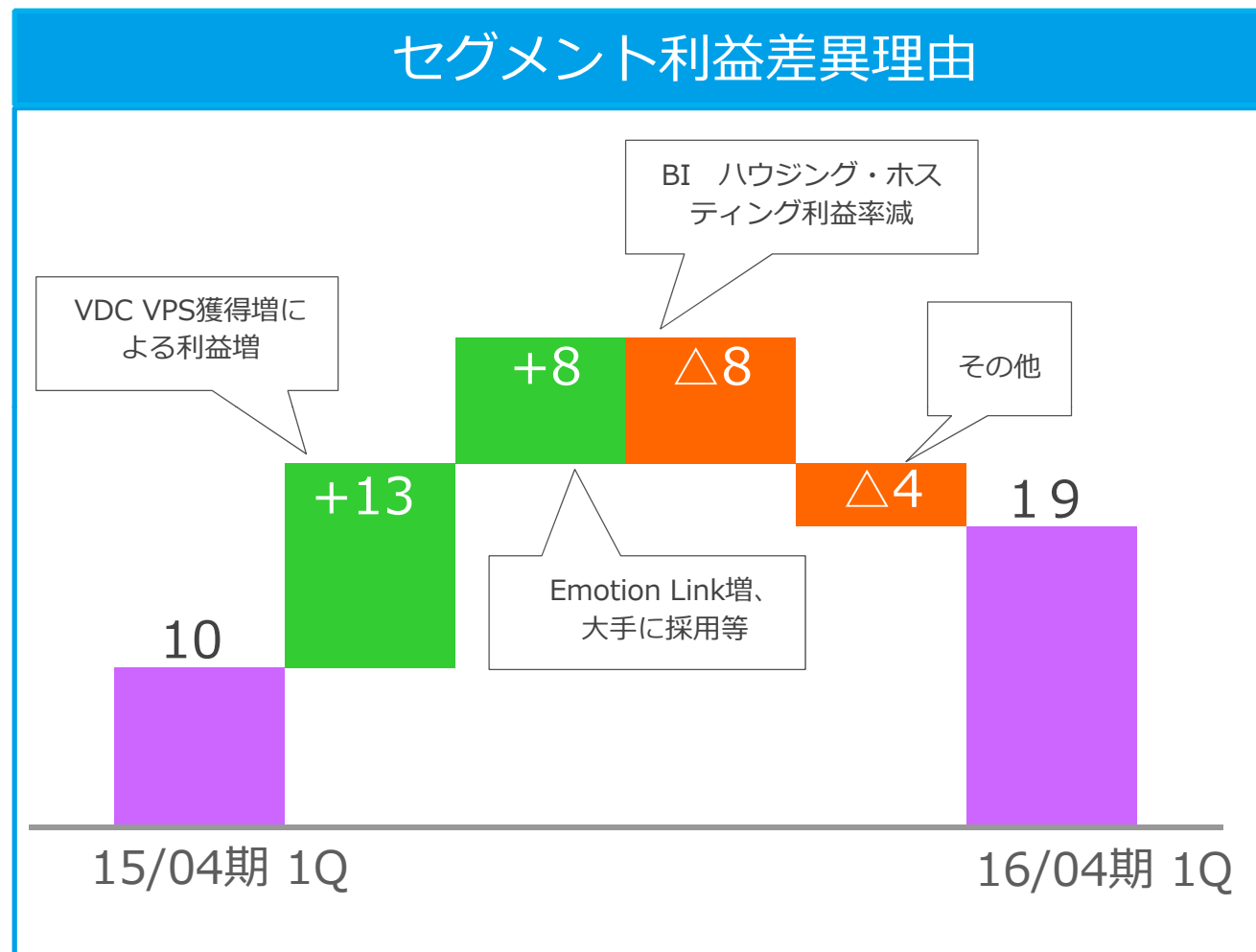
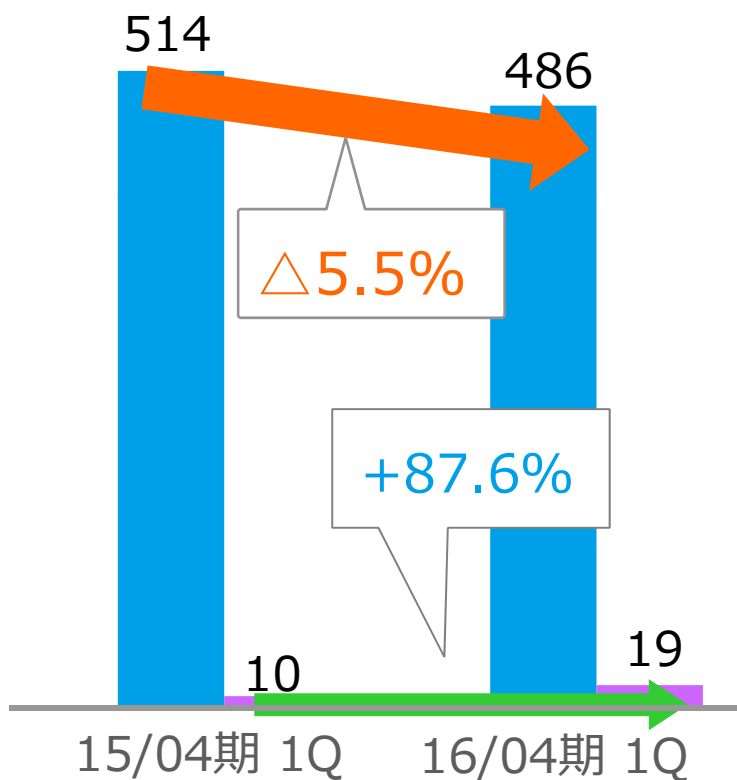


アプリ

クラウド 前年同期比

(単位:百万円)

- 売上高
- セグメント利益



VDCの拡販は順調に推移。レガシーサービスから新規商材への移行により、売上は前年同期を下回るも、コスト構造の改革により利益は増加売。

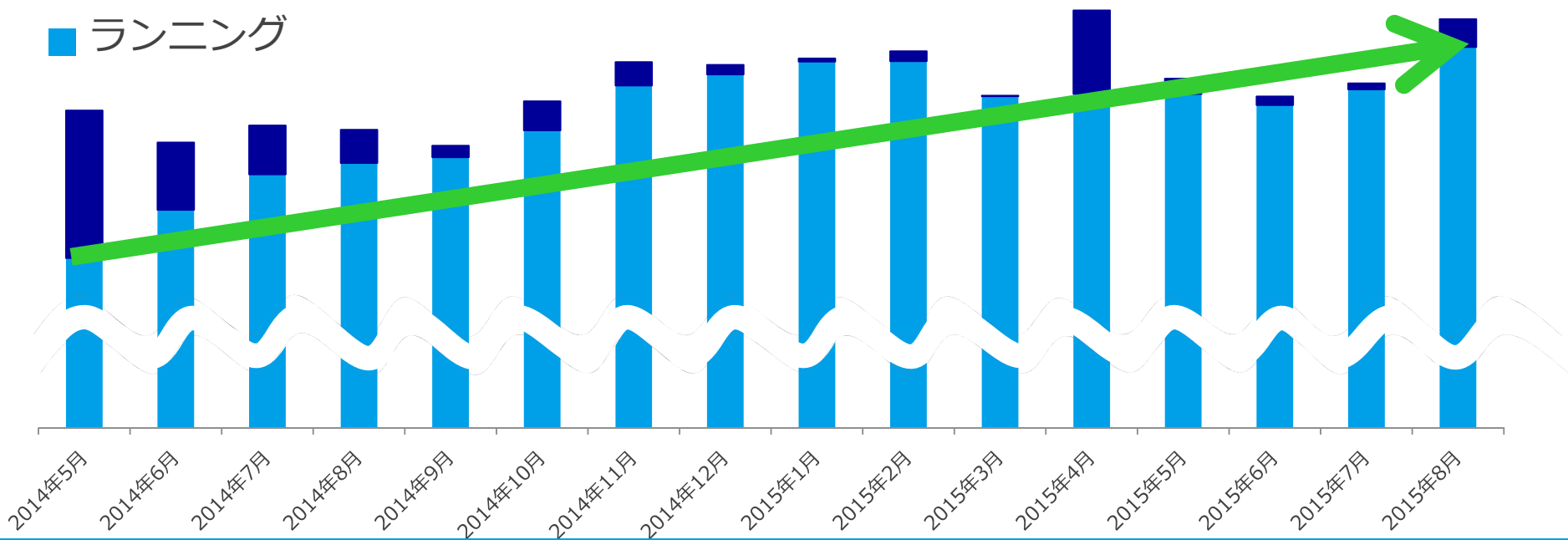
クラウド事業進捗(VDC)

VDC利用顧客(一部)



■ ショット

■ ランニング



ターゲットを絞った営業施策により、継続売上が順調に増加

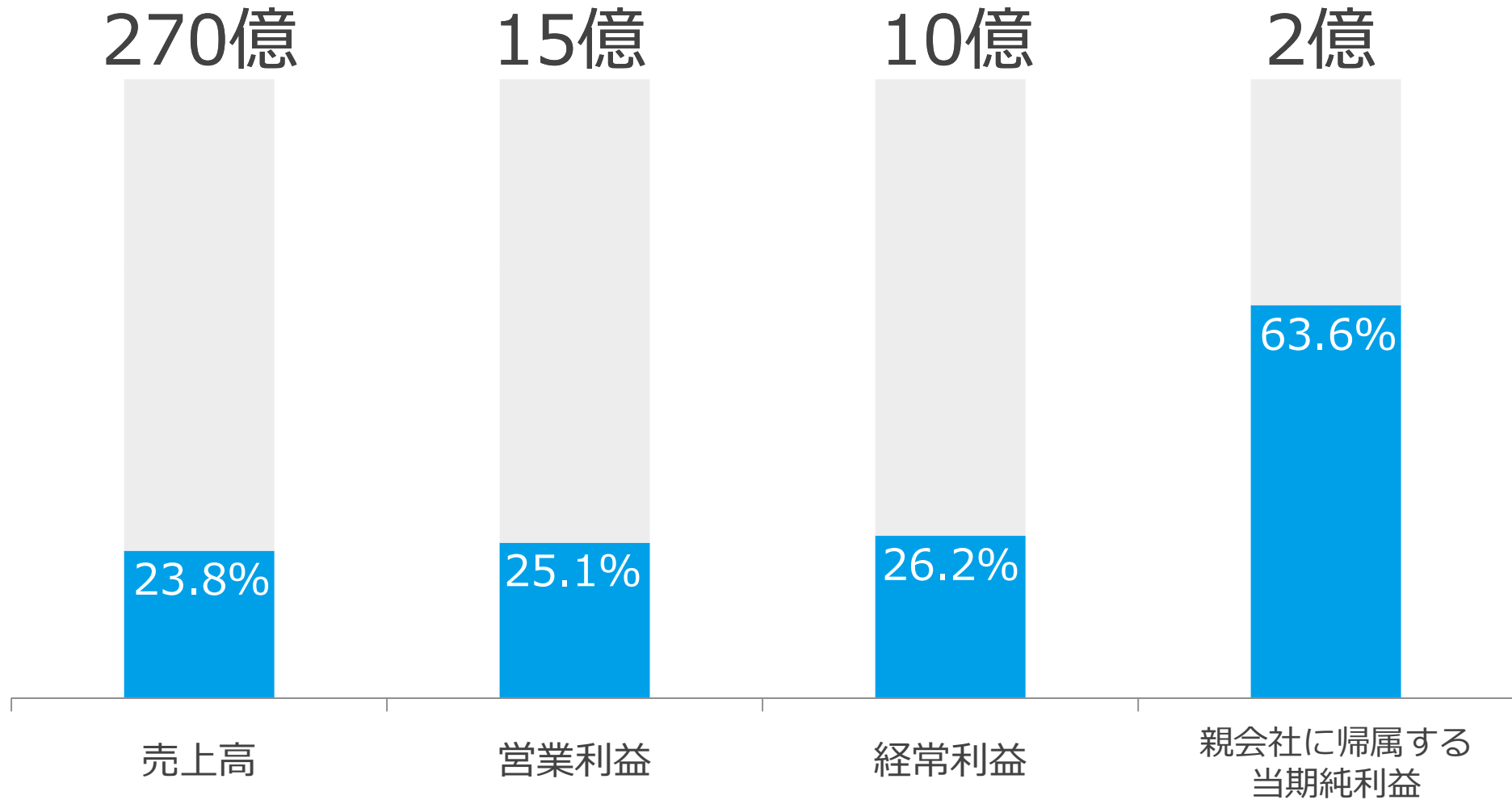
2016年4月期 第1四半期セグメント別業績総括

	売上高 前年同期比	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	+4.6%	△24.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 連結子会社であるギガプライズの集合住宅向けインターネットサービスが順調に推移 ・ DTIにて光コラボレーションのサービスを開始により、新規ユーザーも増加 ・ 既存ISPの固定網の売上減少及びトラフィック増加による原価増加により、前年同期比で利益減少となる
モバイル	+87.0%	+89百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「freebit MVNO Pack」提供先のU-NEXT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 ・ 訪日中国人向けSIM販売を開始し、順調に売上を拡大 ・ DTIの個人向けSIMサービス「ServersMan SIM LTE」も堅調に推移
アド テクノロジー	+33.9%	+56.2%	<p><u>F S G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</u></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・メディアマーケティングといった他のサービスも大きく伸長
クラウド	△5.5%	+87.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「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 ・ レガシーサービスに変わる新たな商材開発に注力（今秋リリース予定） ・ コスト構造の改革により、利益改善は進む

2016年4月期第1四半期 業績進捗

■ 業績予測

■ 進捗率



第1四半期はほぼ計画どおりに進捗
通期業績予想については、6月13日発表時点から変更なし

本日のアジェンダ

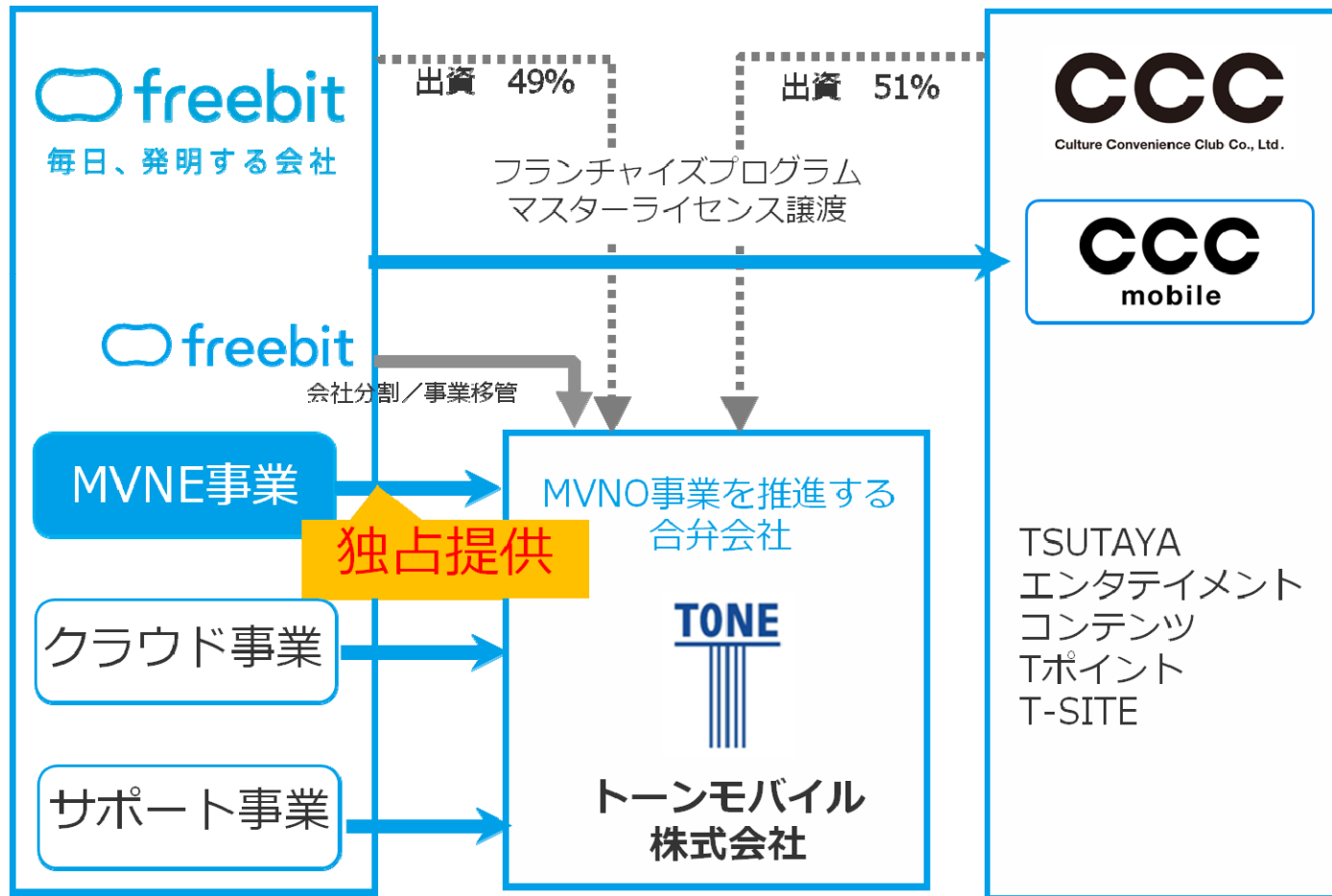
1. 2016年4月期 第1四半期 連結業績
2. 2016年4月期 第1四半期
セグメント別業績及び事業進捗
3. コーポレートトピックス

2/18発表

CCCグループとの連携

モバイル事業による戦略的資本・業務提携により

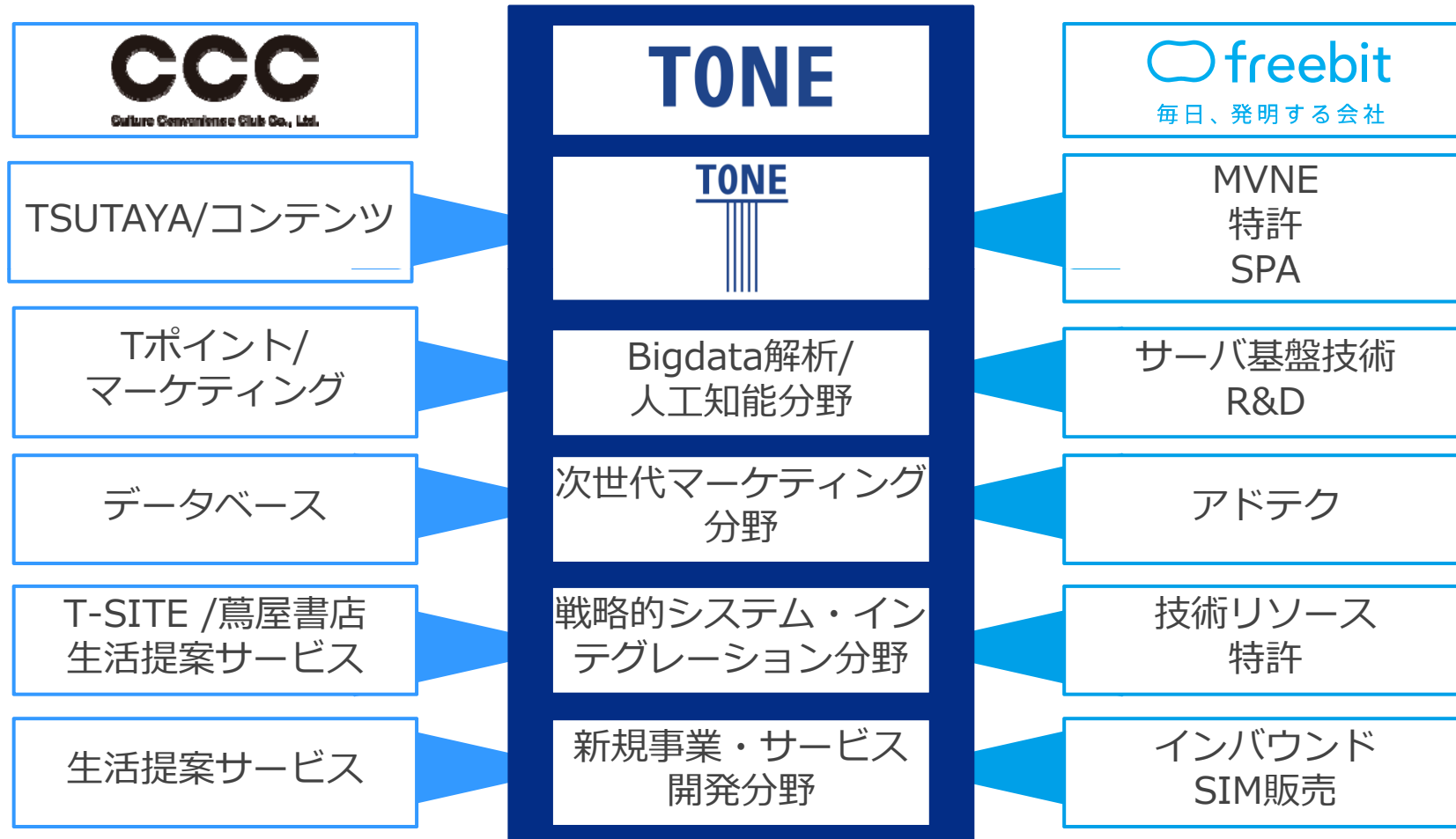
MVNE + MVNO市場でのトップシェアを目指す



トーンモバイルという大規模展開中のMVNOに対し、回線・ネットワーク・ハードウェアを独占提供。MVNE事業を大幅拡大

CCCグループとの連携強化

今後のさらなる事業拡大を企図した提携を視野に入れ、
双方のグループリソースを活用した取り組みを開始



上記を推進する専門部門をTONE社内に新設

自己株式の取得

取得内容	
取得し得る株式の総数	35万株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：1.55%）
株式の取得価額の総額	3億円（上限）
取得期間	平成27年9月14日～ 平成27年12月31日
平成27年8月31日時点の 自己株式の保有状況	86万8800株（3.71%）

株式市場の変化に対応し1株あたりの価値向上及び、
経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を実行

 freebit

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。
- ※ セグメント別 前期比のスライドにおいて、当連結会計年度より、報告セグメント別の経営成績をより適切に反映させるため、ブロードバンドインフラ、クラウドコンピューティングインフラ及びアドテクノロジーインフラに関する一部の費用の配賦方法を各セグメントの事業実態にあった合理的な基準に基づき配賦する方法に変更しております。なお、前々期及び前期連結会計年度のセグメント情報は、当連結会計年度の配賦方法に基づき作成したものを開示しております。