



毎日、発明する会社

# 2016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

2015/12/11

(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2四半期 連結業績
2. 2016年4月期 第2四半期  
セグメント別業績及び事業進捗
3. TONE進捗（事業戦略発表会動画）

# 本日のアジェンダ

1. 2016年4月期 第2四半期 連結業績
2. 2016年4月期 第2四半期  
セグメント別業績及び事業進捗
3. TONE進捗（事業戦略発表会動画）

2016年4月期第2四半期  
連結業績サマリ

# 2016年4月期 第2四半期 連結業績トピックス

モバイル事業とフルスピード(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26.8%増と大きく伸長し、順調に推移

特にfreebit MVNO Pack、マンションインターネットサービス、アドテクノロジー領域であるアフィリエイトサービスが売上高の伸びに大きく貢献

成長事業であるモバイル事業と、アドテクノロジー事業の拡大に伴い、営業利益も順調に推移。前年同期比40.9%増を達成

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、**220百万円**の持分法による投資損失を計上。四半期純利益については、前期に繰延税金資産計上の一時要因による増があったため減益

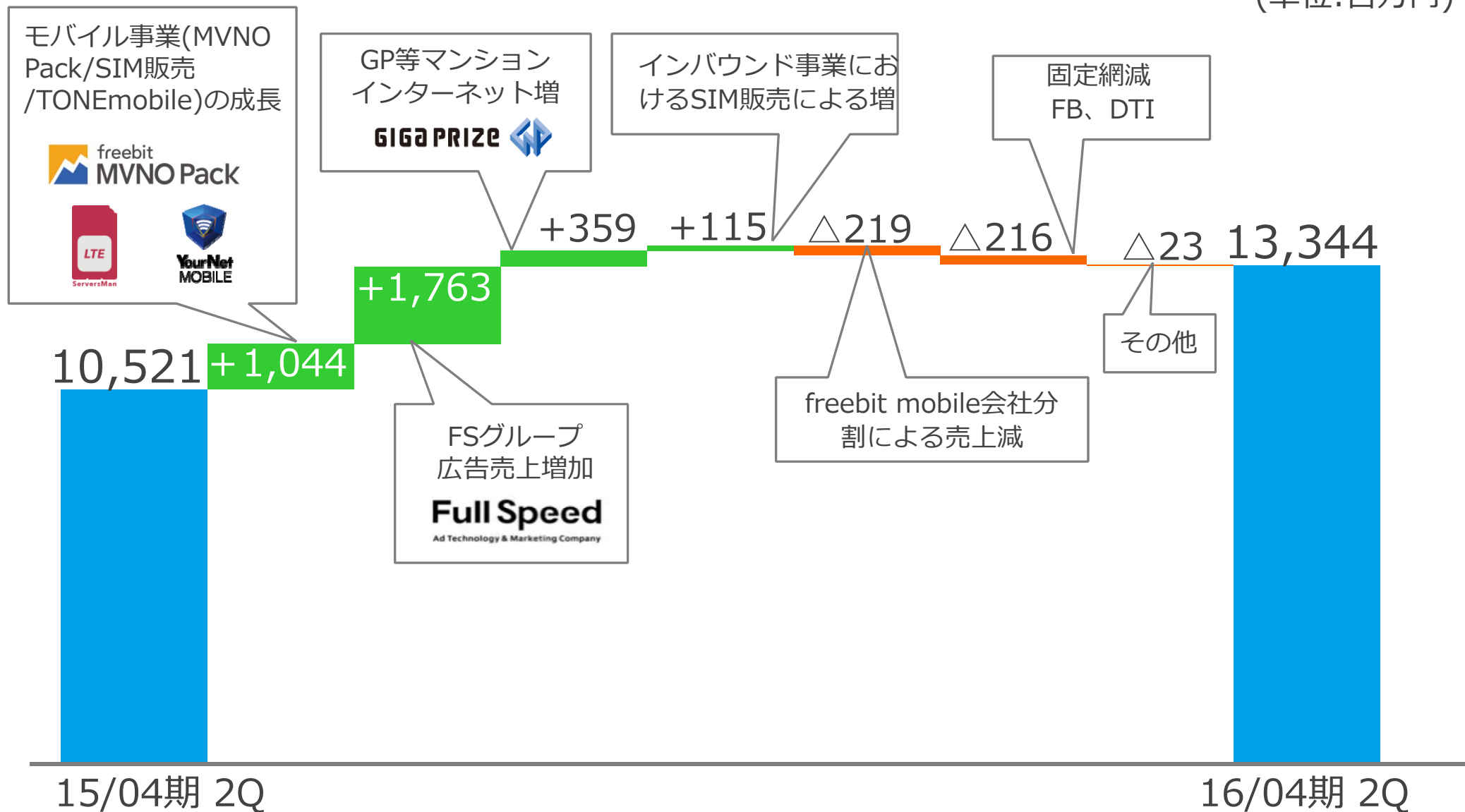
# 2016年4月期 第2四半期連結業績

(単位:百万円)

	15/04期 第2四半期 実績	16/04期 第2四半期 実績	前年 同期比	サマリ
売上高	10,521	13,344	+26.8%	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	1,080	1,309	+21.2%	営業利益増加による増
営業利益	599	844	+40.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• アドテクノロジー事業拡大に伴う収益拡大</li> <li>• 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</li> <li>• 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</li> </ul>
経常利益	511	591	+15.7%	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220百万円
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	718	218	△69.6%	前期繰延税金資産約394百万円の計上
一株当たり 純利益	36円76銭	9円72銭	【△27円04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

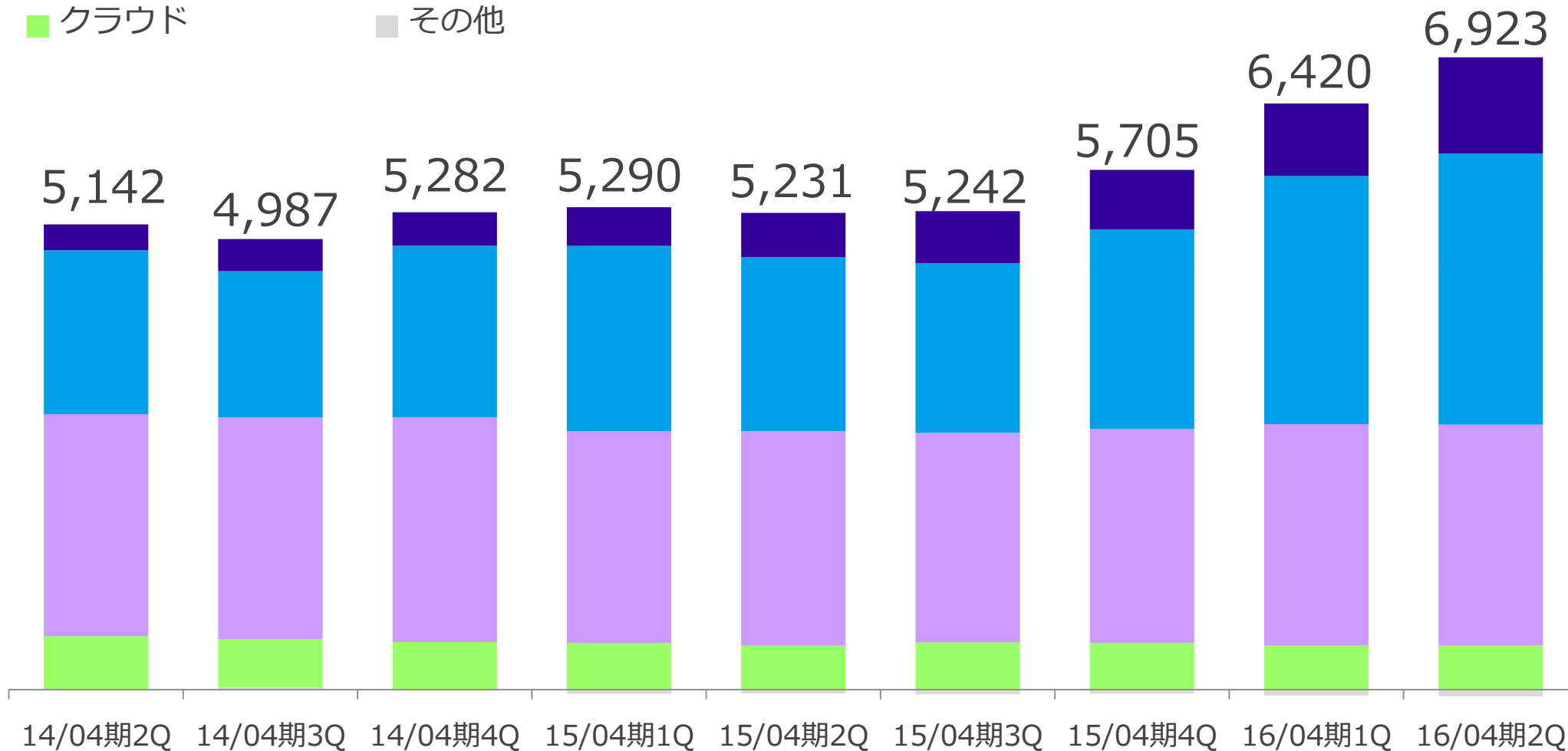
# 売上内訳(セグメント)

(単位:百万円)

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



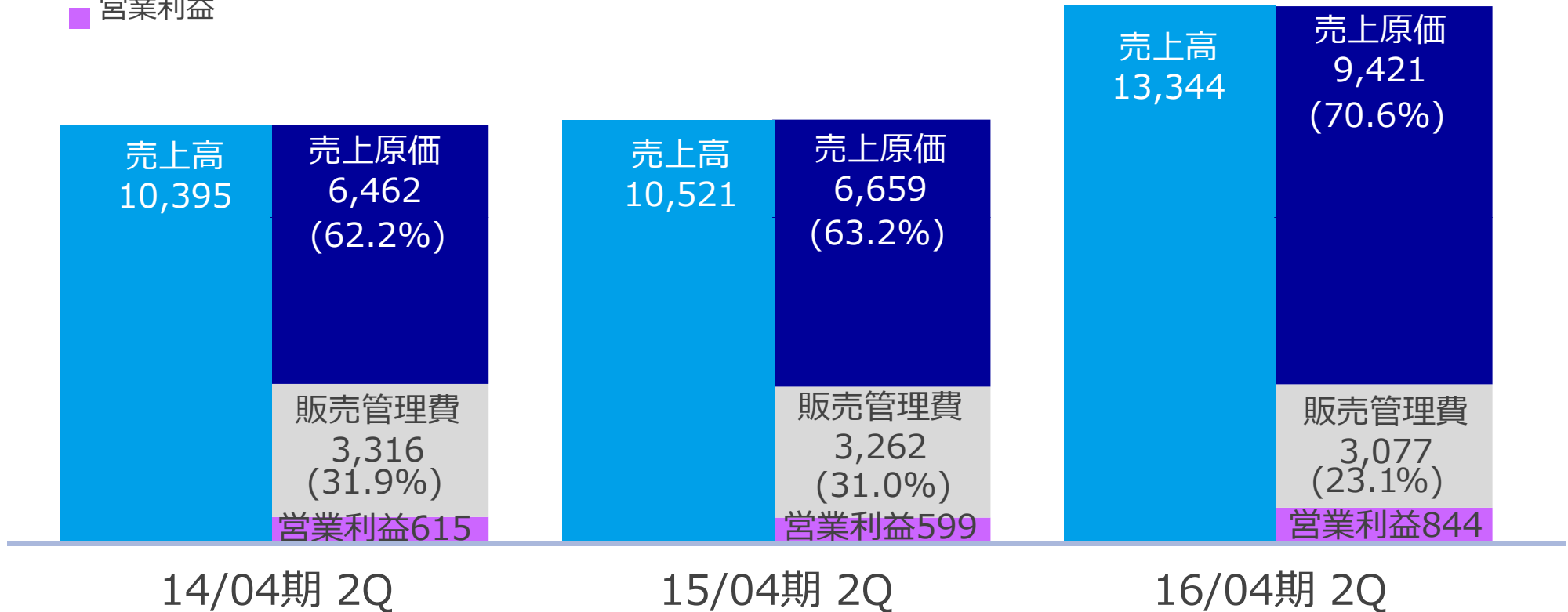
重点事業のモバイル事業とアドテクノロジー事業の継続的成長が寄与



# 収益構造推移

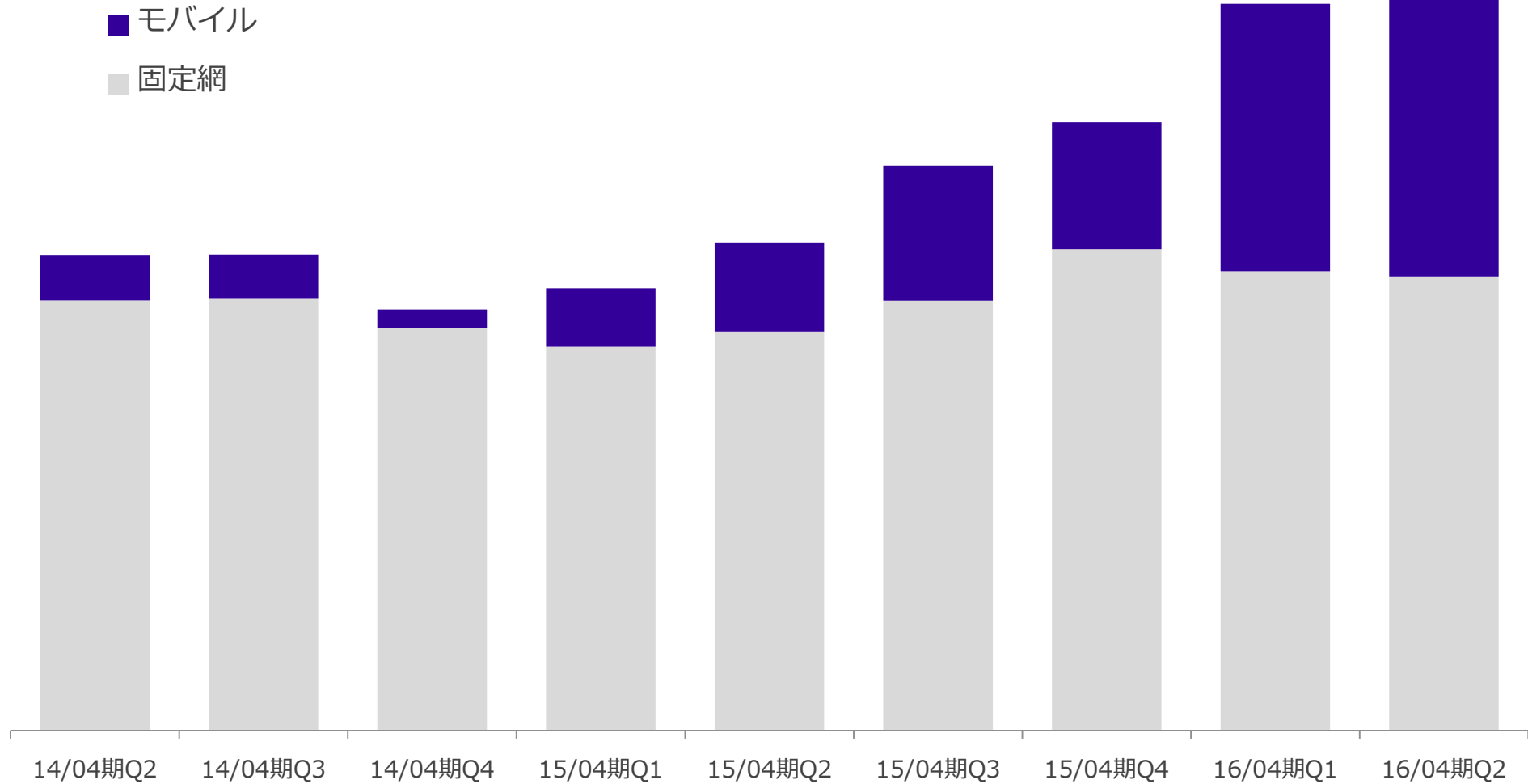
(単位:百万円)

- 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）により売上原価率は7.3%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7.9%減

# ネットワーク関連費用推移



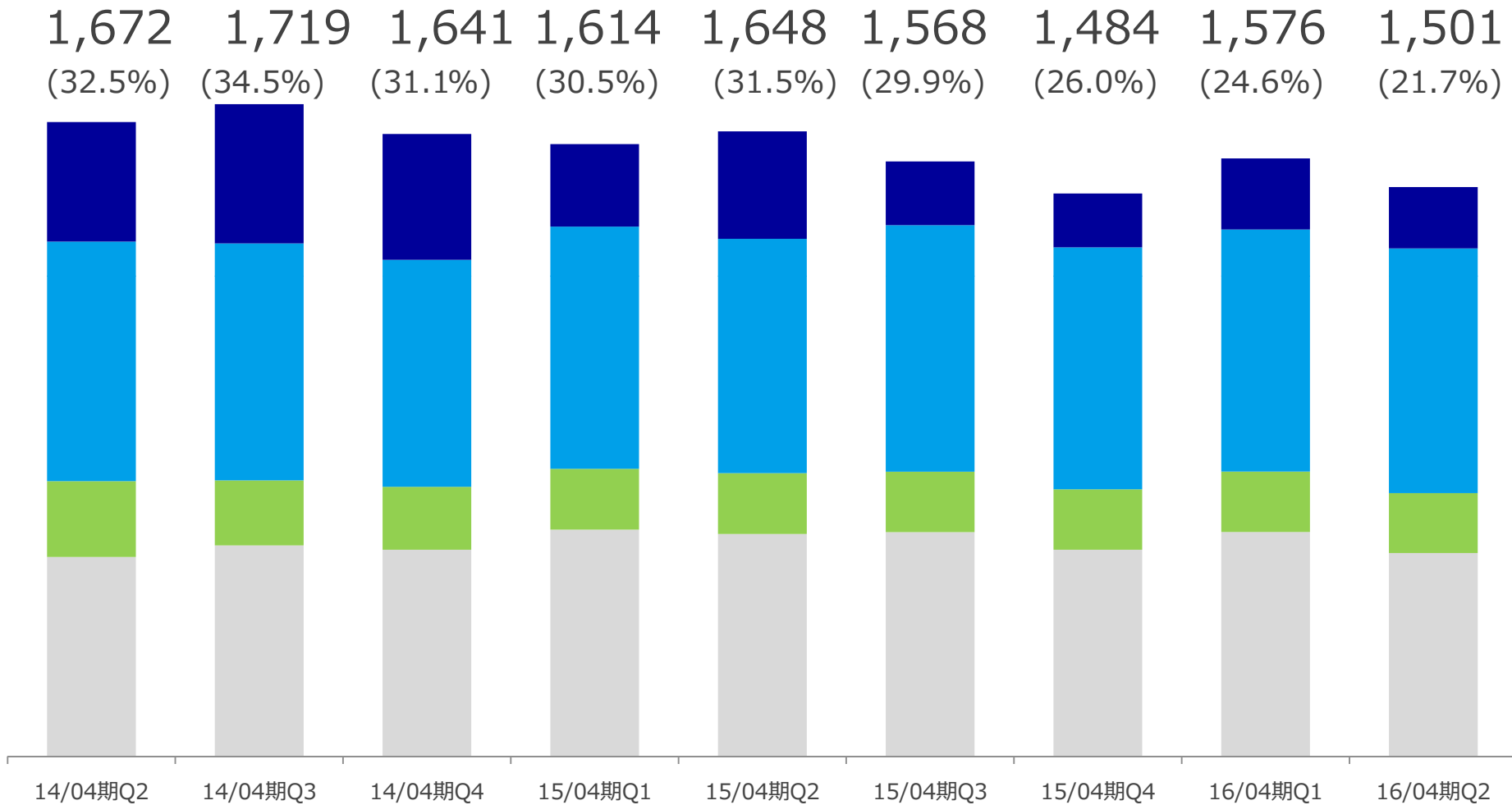
モバイル事業の売上増加に伴う帯域仕入れ費用の増加  
固定網はユーザートラフィック増加に伴う通信コストが増加傾向

# 販売管理費推移

(単位:百万円)

( ) 売上高における販売管理費の割合

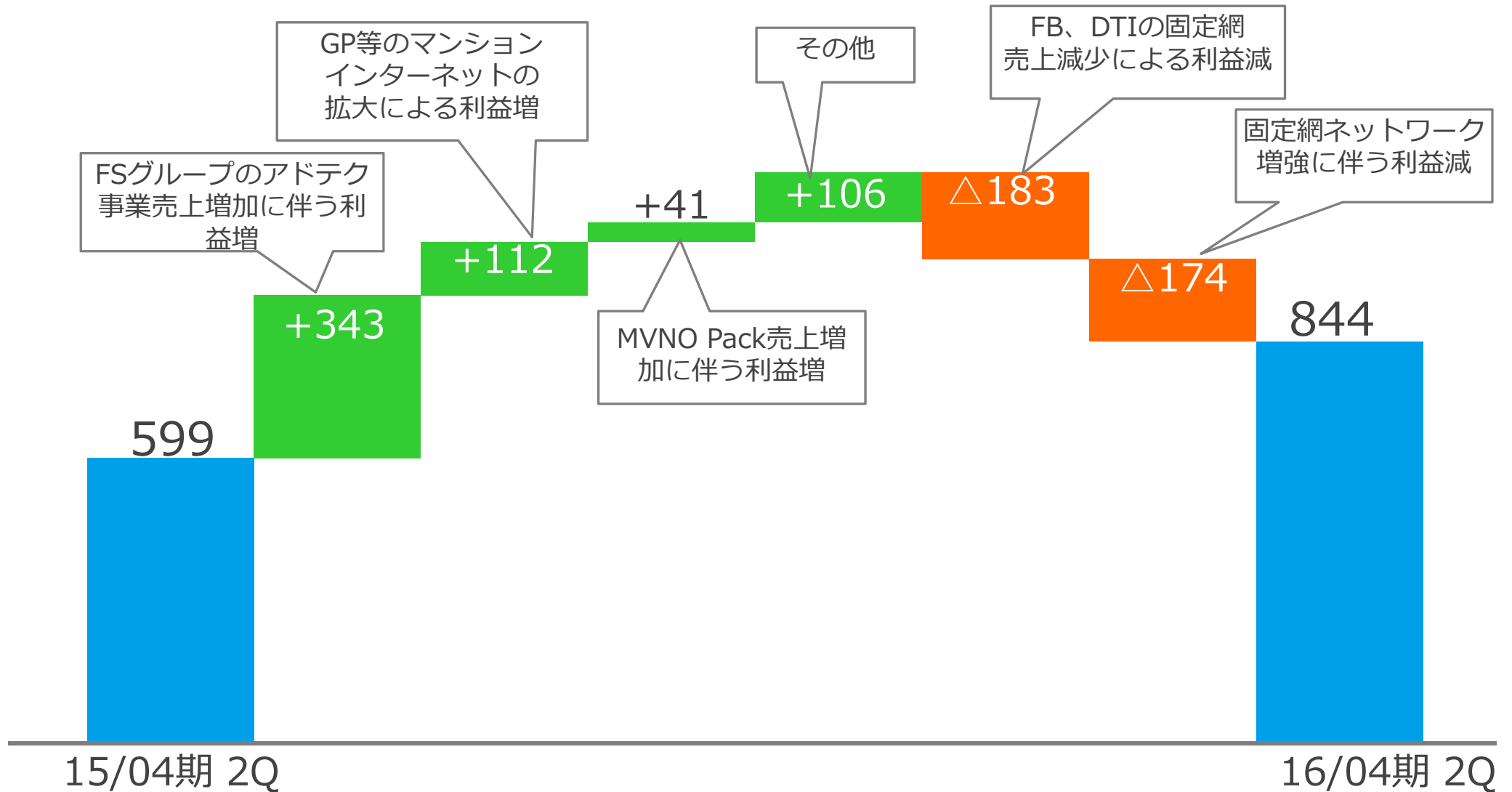
■ 広告宣伝費及び販売促進費 ■ 人件費 ■ のれん償却額 ■ その他



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

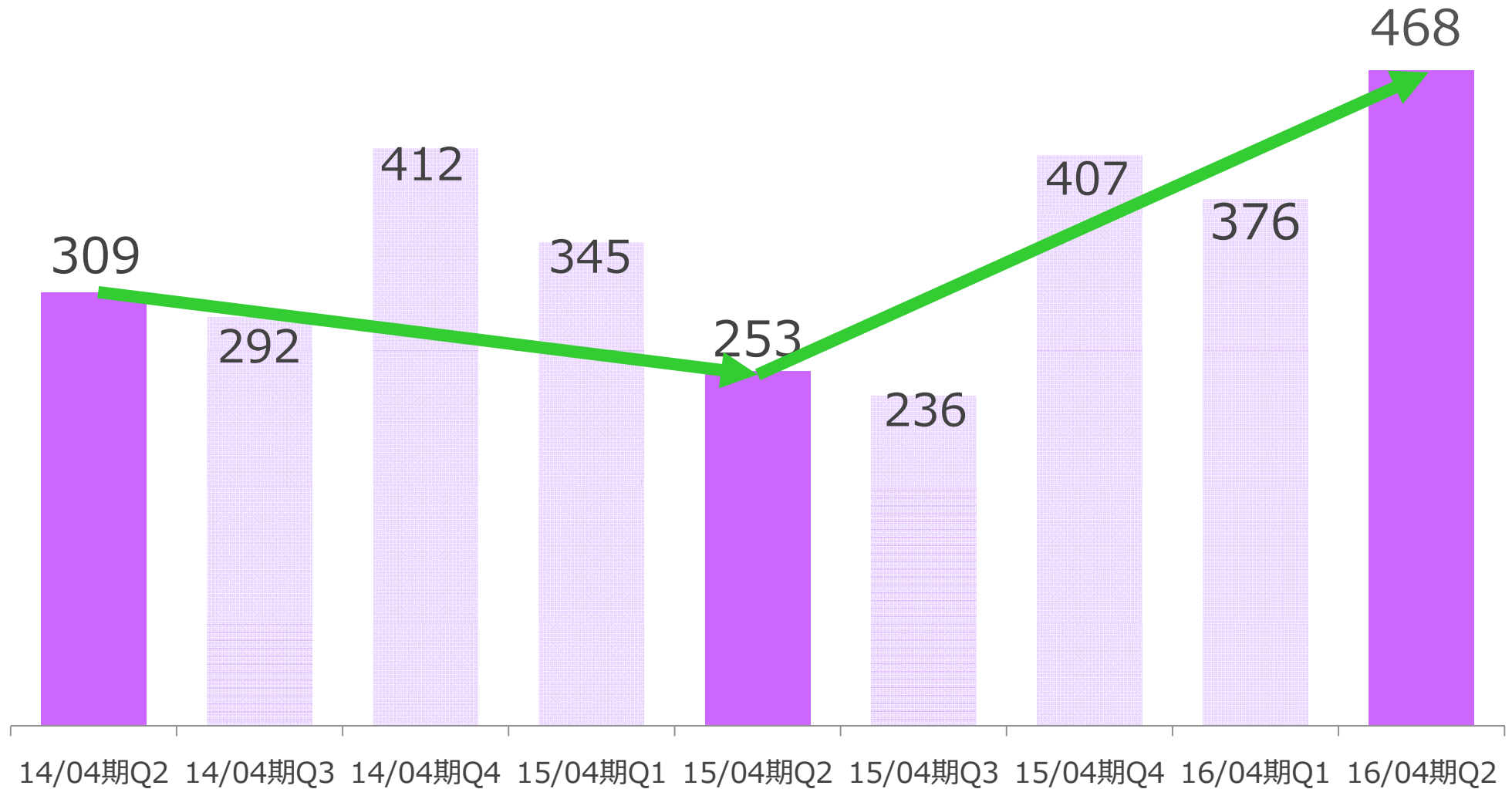
(単位:百万円)



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40.9%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

## 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"> <li>✓大規模MVNOへの帯域卸によるシェア確保</li> <li>✓訪日インバウンド市場への進出</li> <li>✓IoT領域での継続課金ビジネスモデルの創出</li> </ul>	 <p>freebit 毎日、発明する会社</p>  <p>DTI dream.jp</p>
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"> <li>✓独自プラットフォームの加速展開</li> <li>✓訪日インバウンド市場でのビジネス拡大</li> <li>✓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</li> </ul>	<p>Full Speed</p> <p>Ad Technology &amp; Marketing Company</p> <p>F O R I T </p>
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"> <li>✓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</li> <li>✓生活革命領域へのシード投資の推進</li> </ul>	<p>GIGA PRIZE </p>  <p>freebit 毎日、発明する会社</p>

# 2016年4月期 グループ基本方針

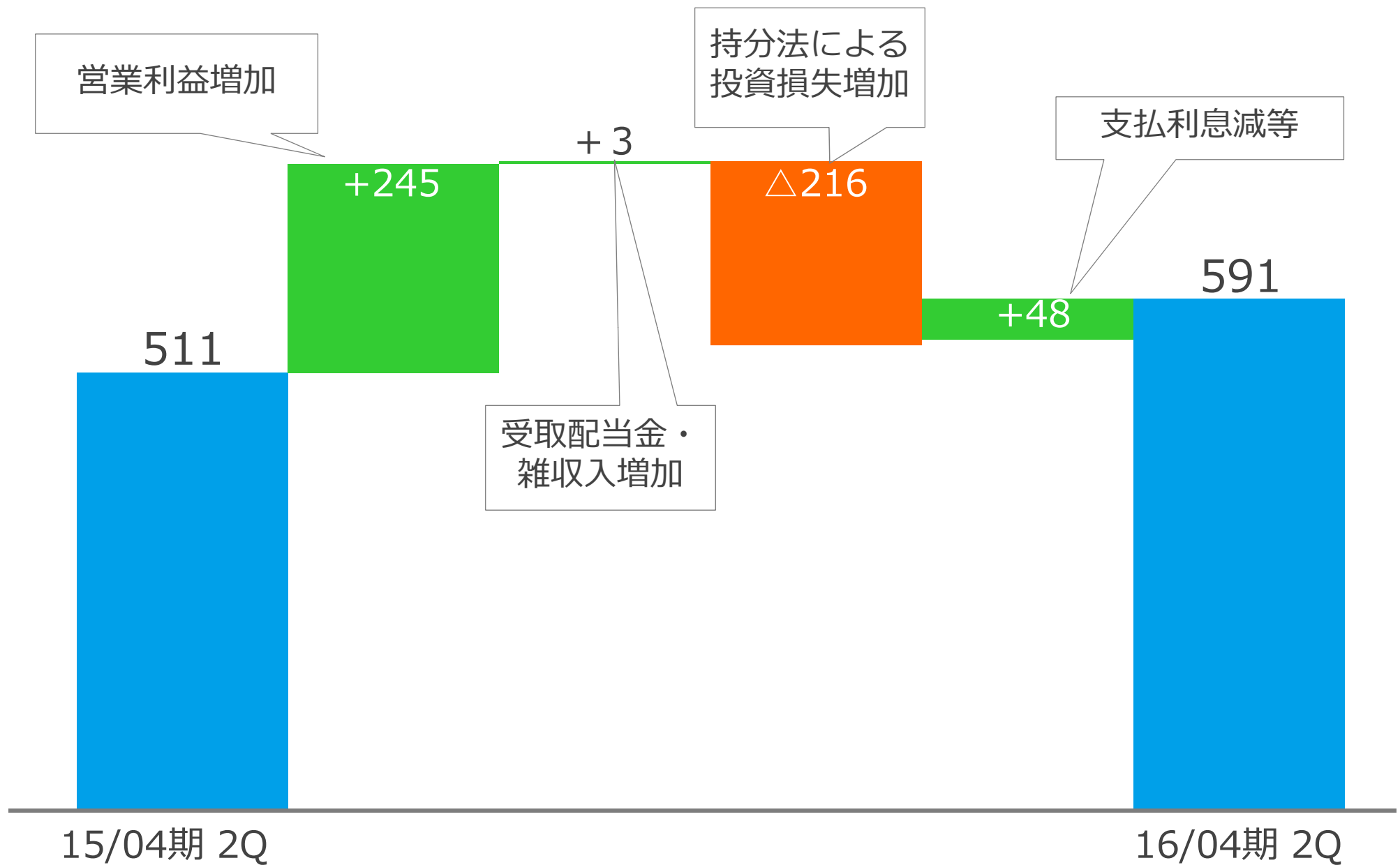
## ～注力領域の事業進捗～

### 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	MVNE/MVNO市場におけるSIM販売ベースでのシェア拡大 ✓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提供 ✓DTIのコンシューマ向け新モバイルサービス「 <b>DTI SIM</b> 」の <b>販売開始</b> ✓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	テクノロジーの活用によるマーケティング展開 ✓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開始した、 <b>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刷新</b>
生活	住まいを核とした新たな価値創造 ✓センサー及び通信インフラを活用した新サービスに向けて、 <b>実証実験の準備を開始</b> ✓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)

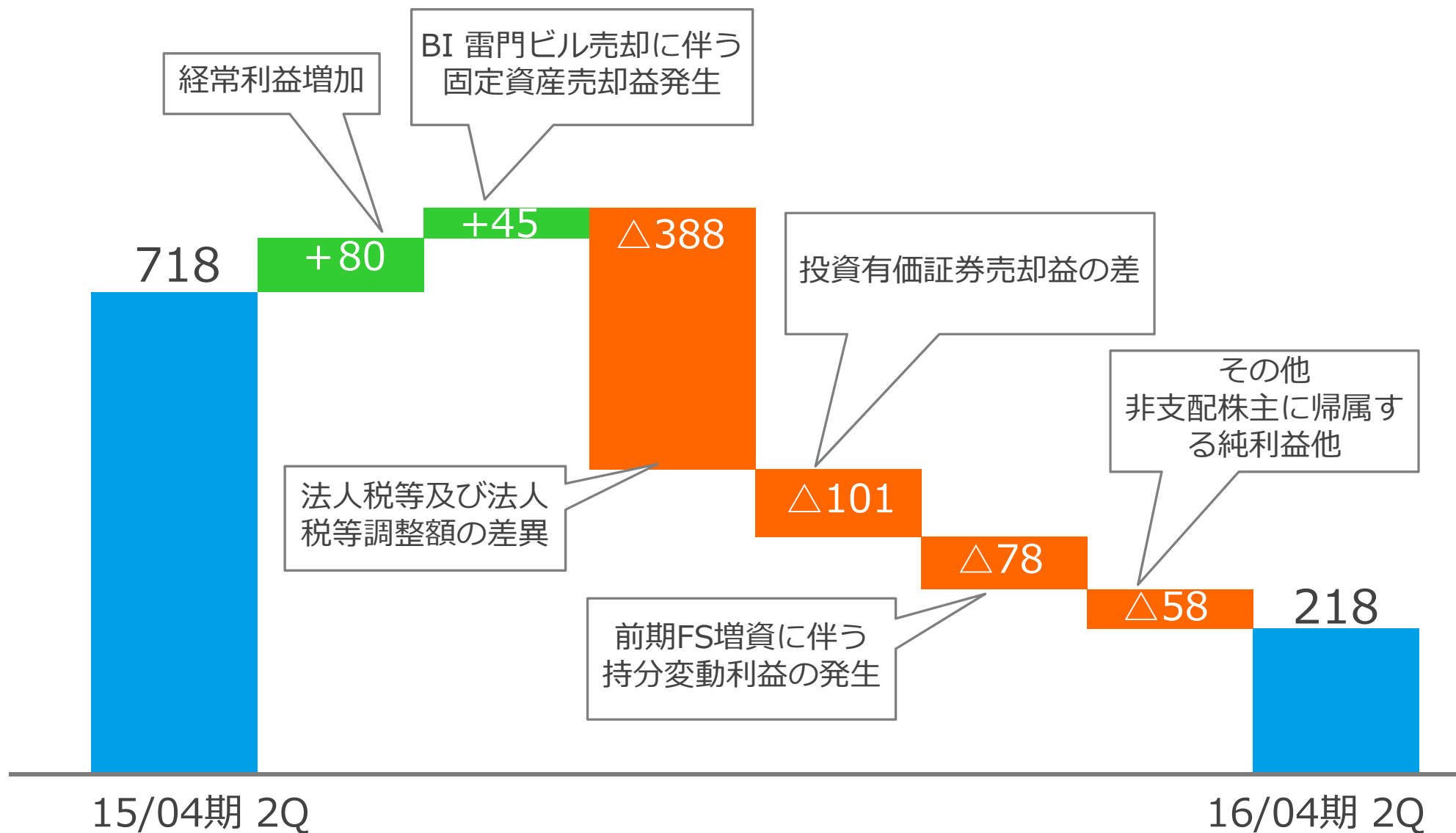




# 前年同期比差異分析

## 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)

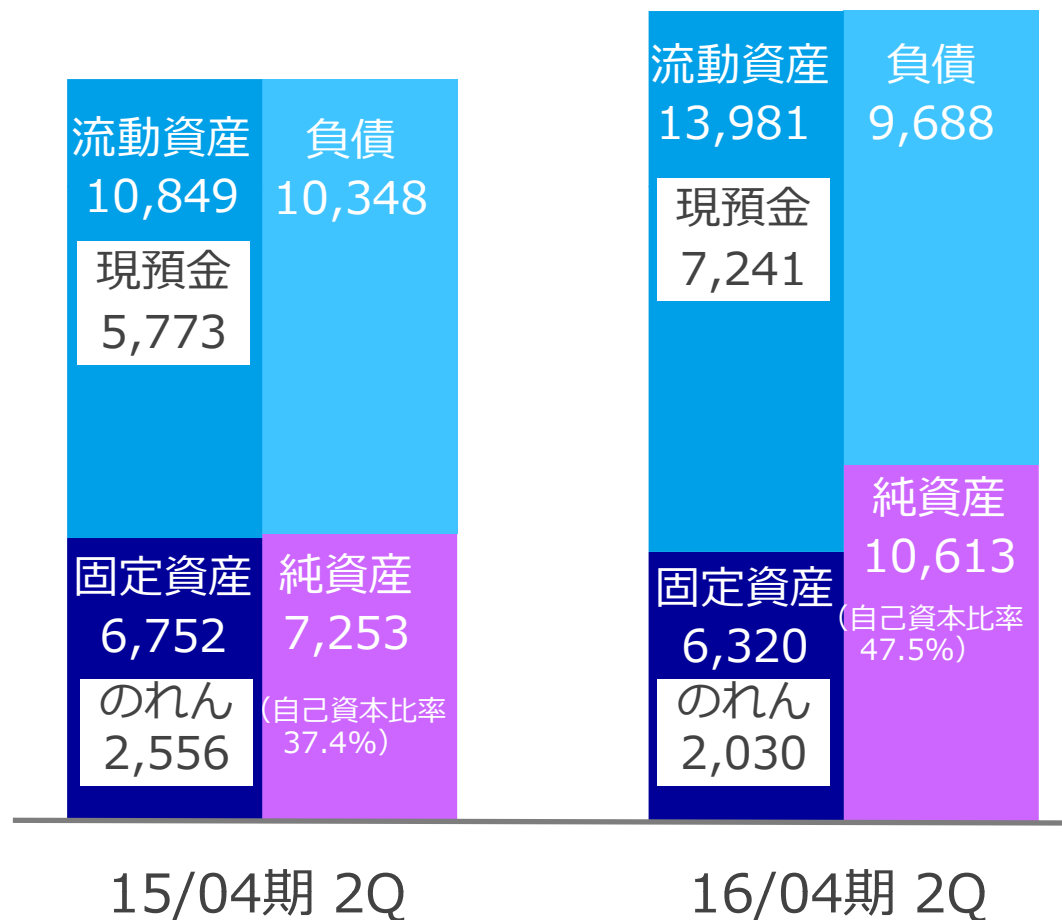
# 自己株式の取得終了

取得内容	
取得した株式の総数	35万株 (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	263,963,500円
取得期間	平成27年9月14日～平成27年10月1日

平成27年10月1日時点の 自己株式の保有状況	発行済株式数(自己株式を含む) 23,414,000株 保有自己株式数 1,218,800株
----------------------------	---

株式市場の変化に対応し1株当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

# 連結業績サマリBS（資産の部）推移



現預金：25.4%増  
 のれん：20.6%減  
 純資産：46.3%増

# 本日のアジェンダ

1. 2016年4月期 第2四半期 連結業績

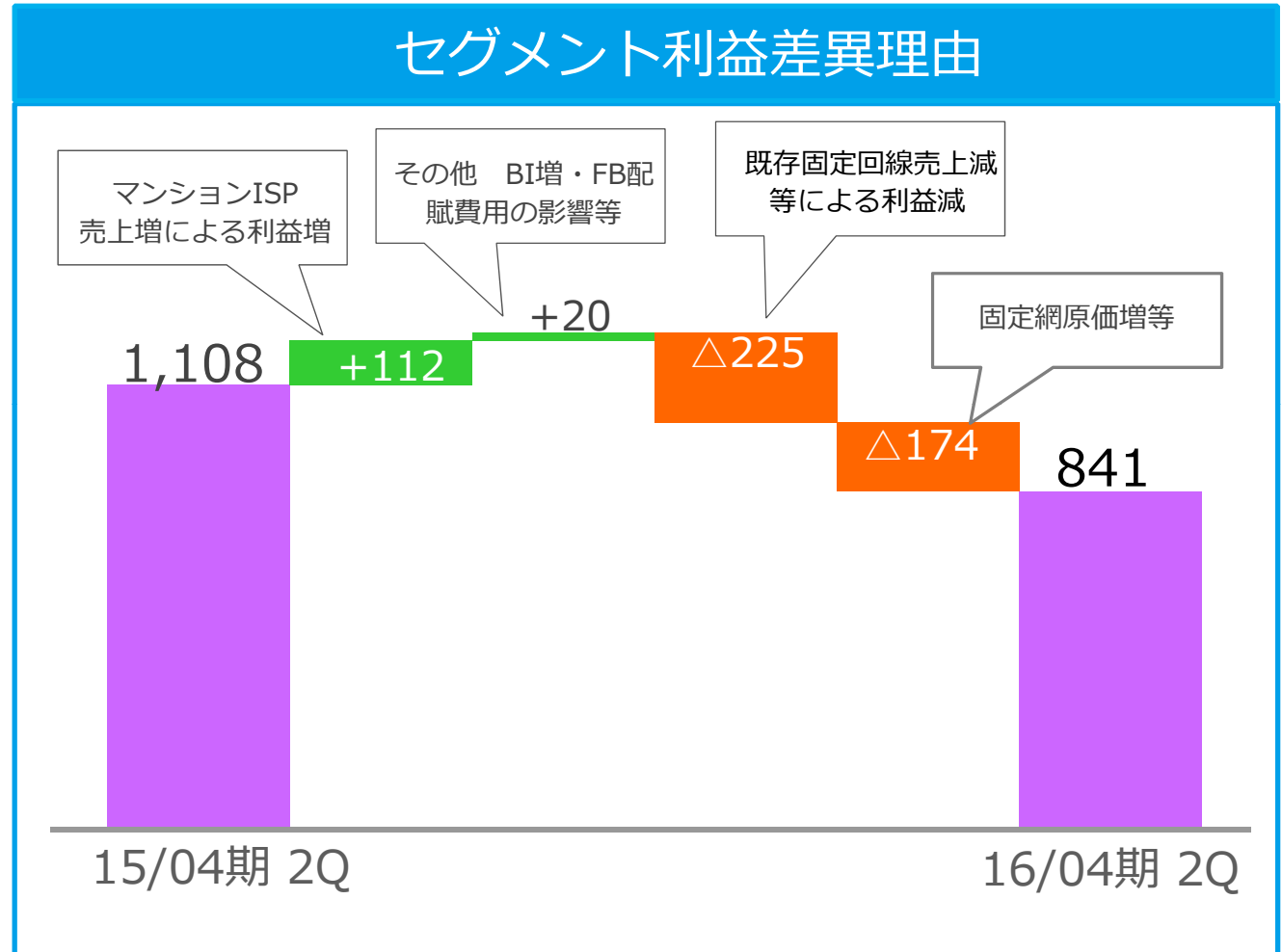
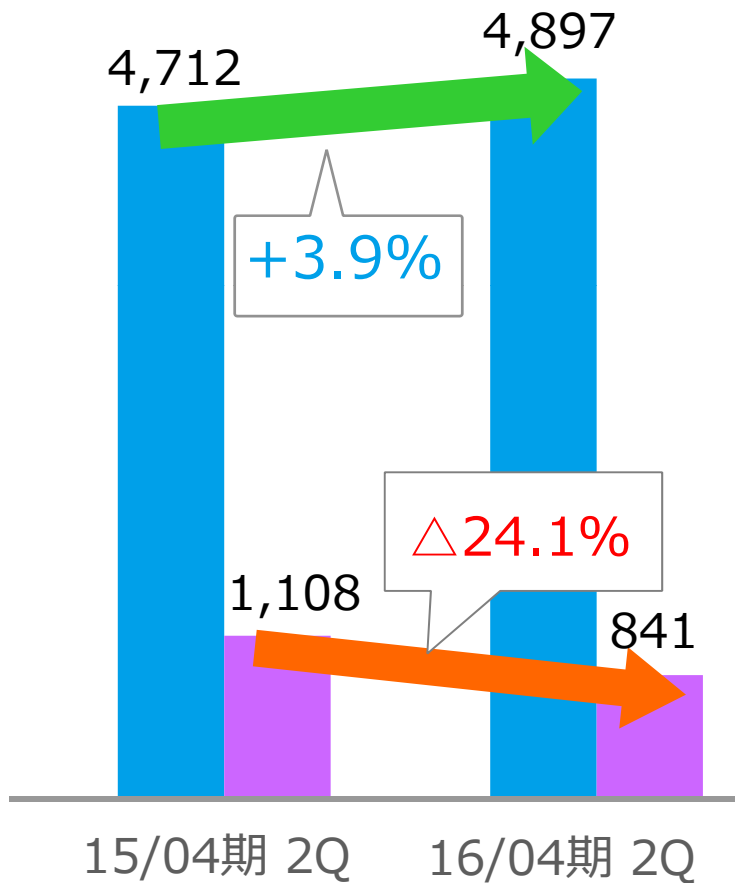
2. 2016年4月期 第2四半期  
セグメント別業績及び事業進捗

3. TONE進捗（事業戦略発表会動画）

# ブロードバンド事業 前年同期比

(単位:百万円)

- 売上高
- セグメント利益

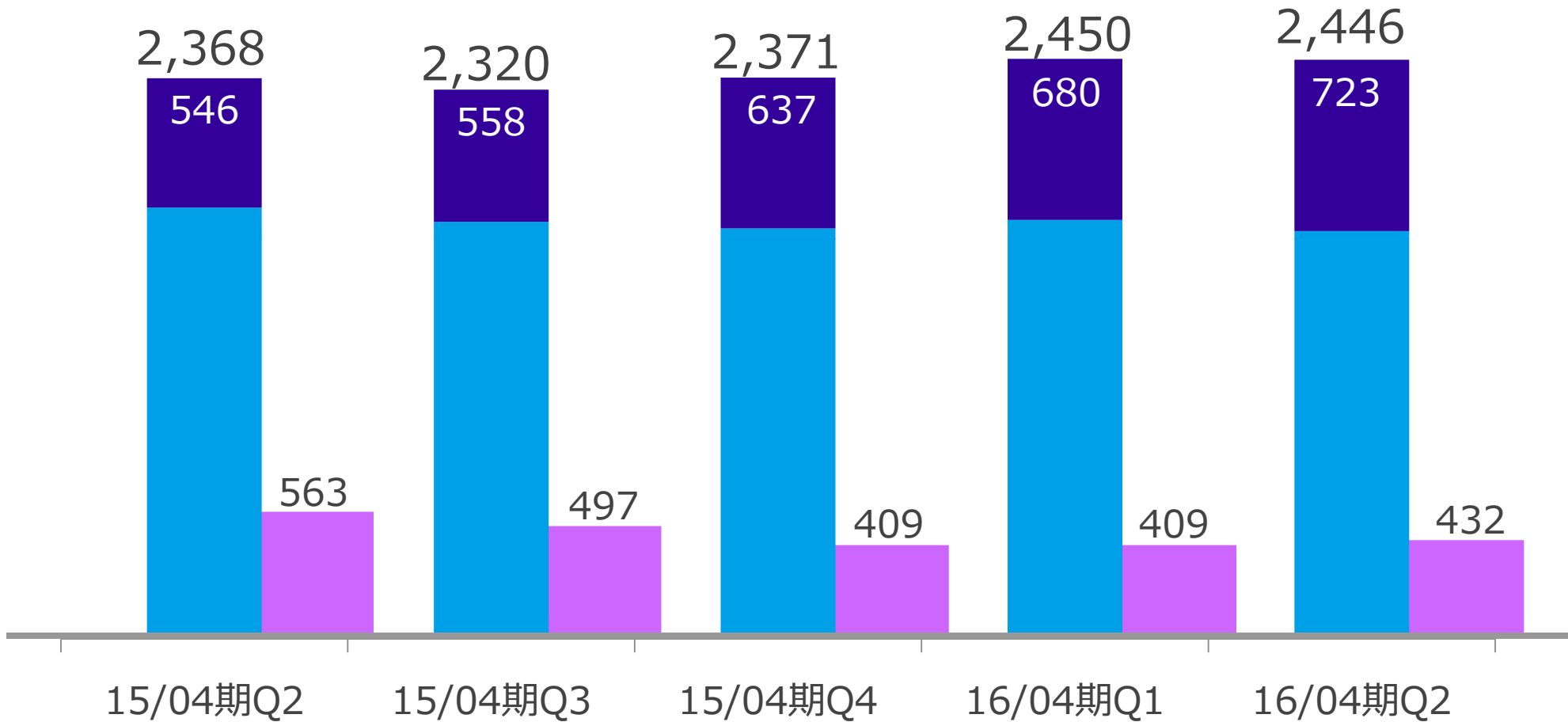


マンションインターネットは堅調に推移し売上は増加  
固定網接続サービス売上減及びネットワーク費増により利益は前年同期を下回る

# ブロードバンド事業 売上高/セグメント利益の推移

(単位:百万円)

- 売上高 (マンション)
- 売上高 (それ以外)
- セグメント利益



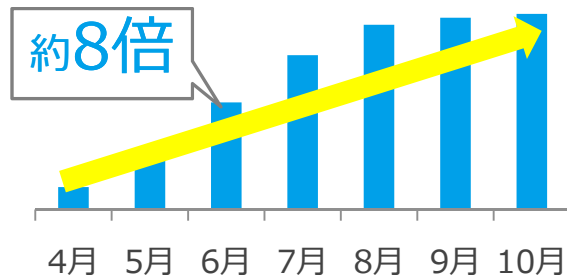
NW関連コストは増加傾向にあるものの、マンションインターネットの拡大及び光コラボ開始によるユーザー獲得が進み、営業利益は第1四半期から順調に推移

# ブロードバンド事業進捗

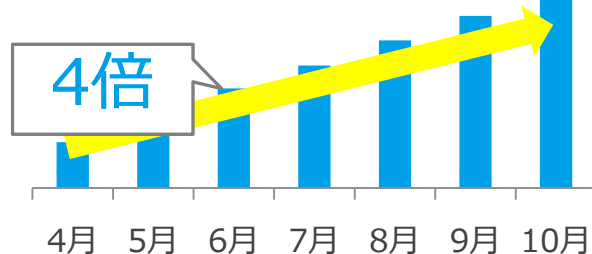
## 個人向けISP(DTI)



DTI光のユーザー数は約半年  
で約**8倍**に拡大中！



DTI withドコモ光のユーザー数は5ヶ月間で**4倍超**で拡大中！



## マンションインターネット

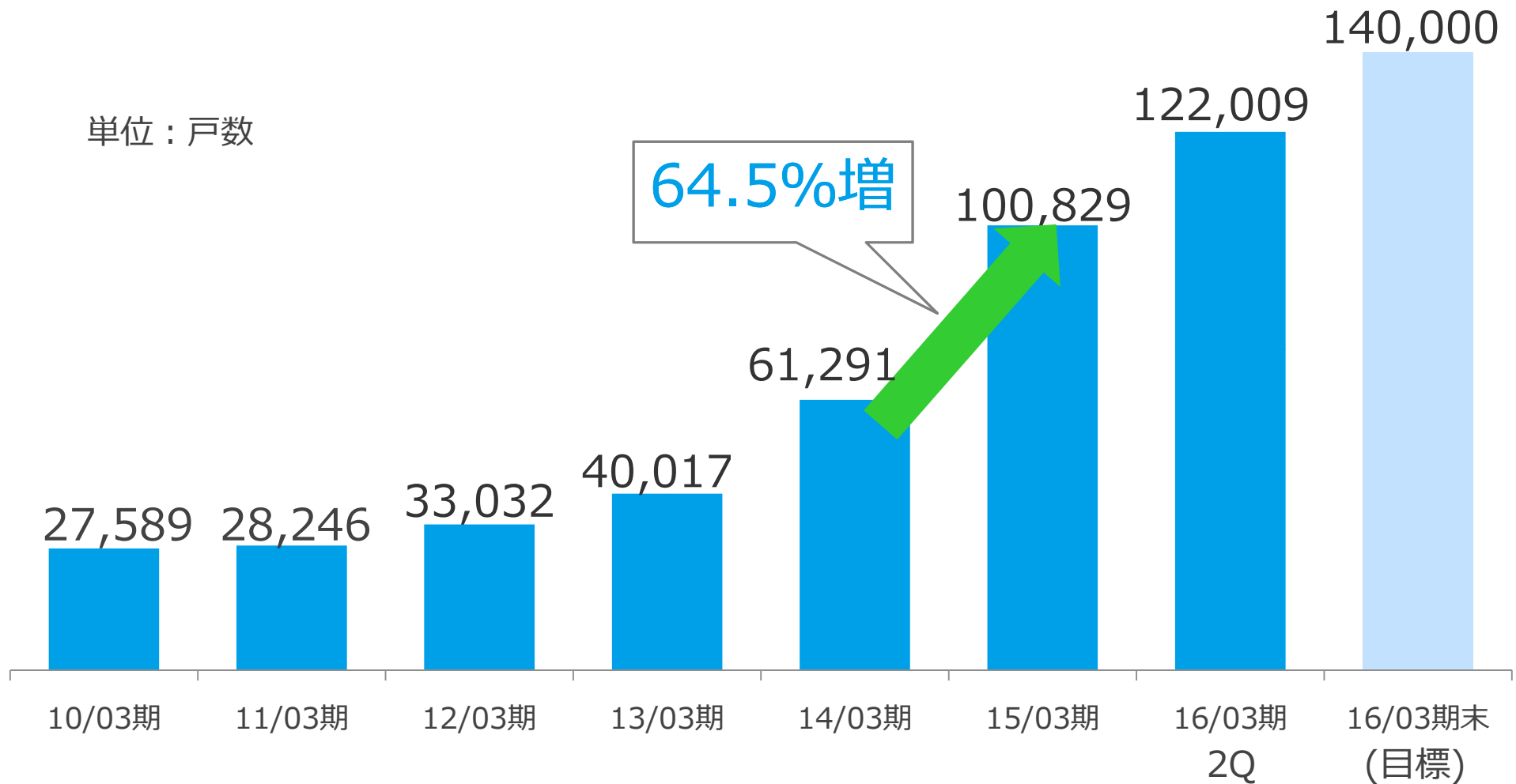
ギガプライズ、“イオンハウジング”  
フランチャイズ店舗を展開する  
株式会社フォーメンバーズとの資本及び業  
務提携（持分法適用関連会社化）を発表

グループのネットワークインフラ/システム開発  
力/不動産関連業務ノウハウ等を活用  
し、“HomeIT事業”における新たな市場を創造  
し、今後同社の“イオンハウジング”事業における  
不動産ビジネスのサポートを通じ、サービスプ  
ロバイダーとして様々なサービスを提供



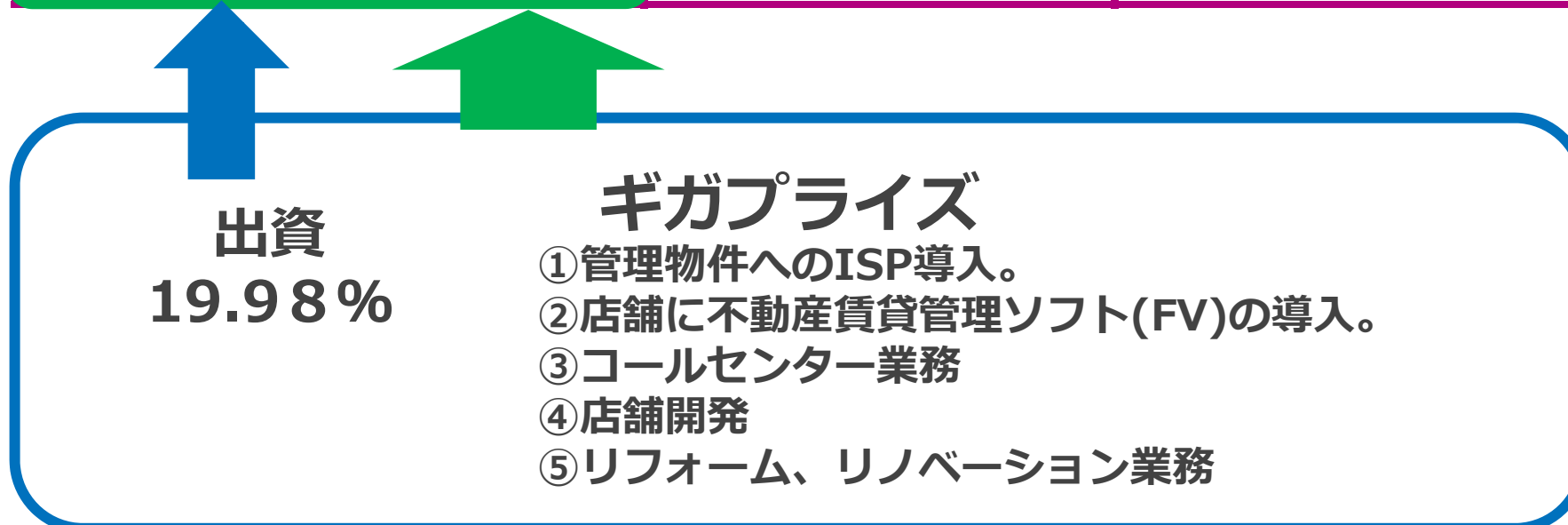
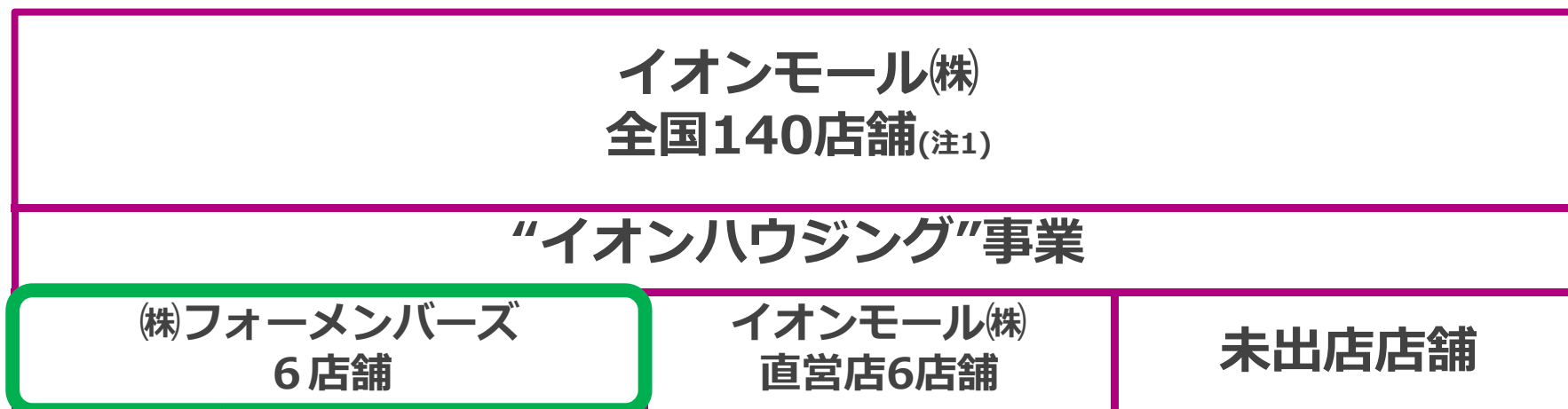
# 集合住宅向けISP導入実績

単位：戸数



サービス提供戸数12万戸突破  
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

# 不動産関連事業の拡大展開

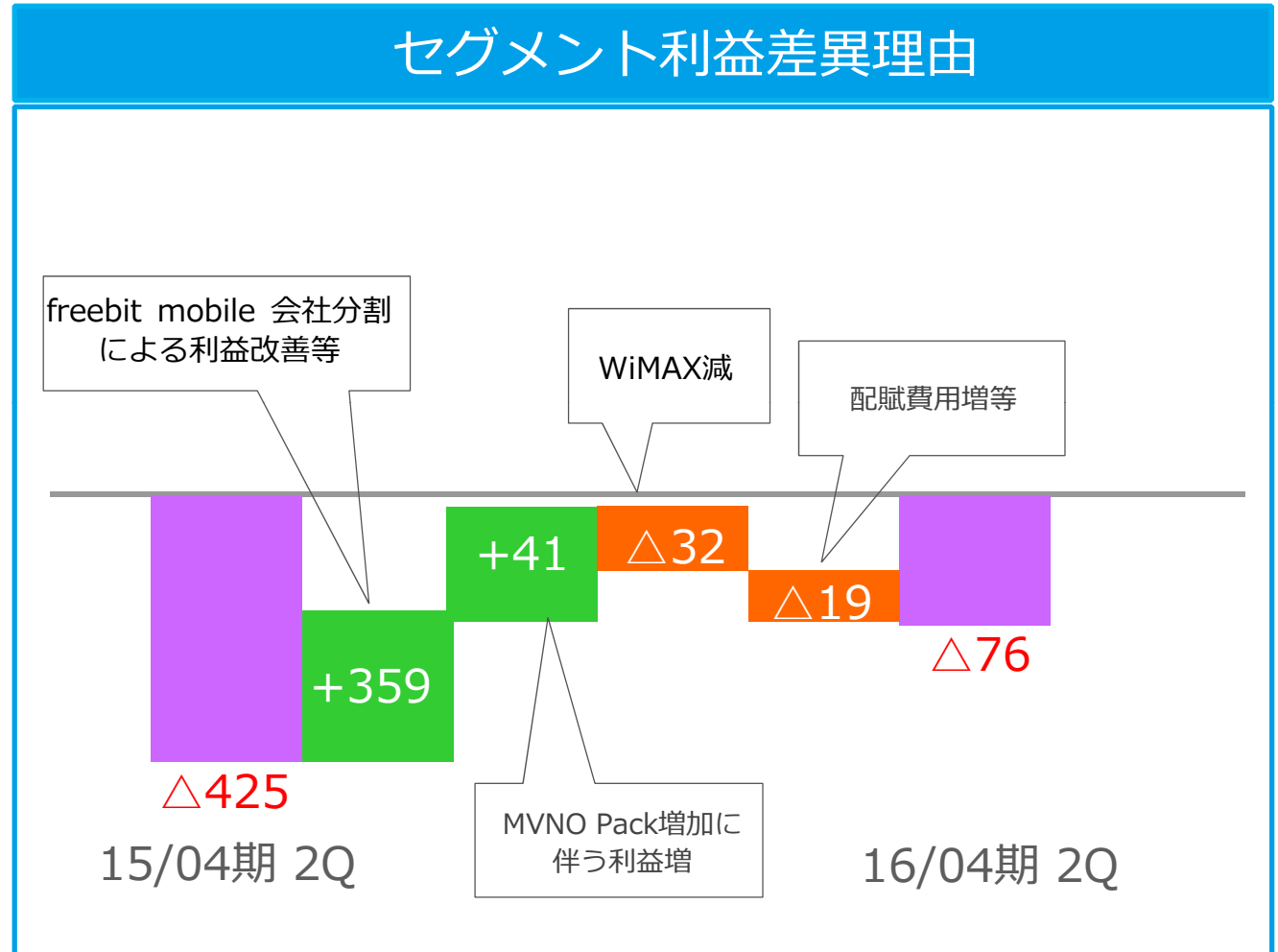
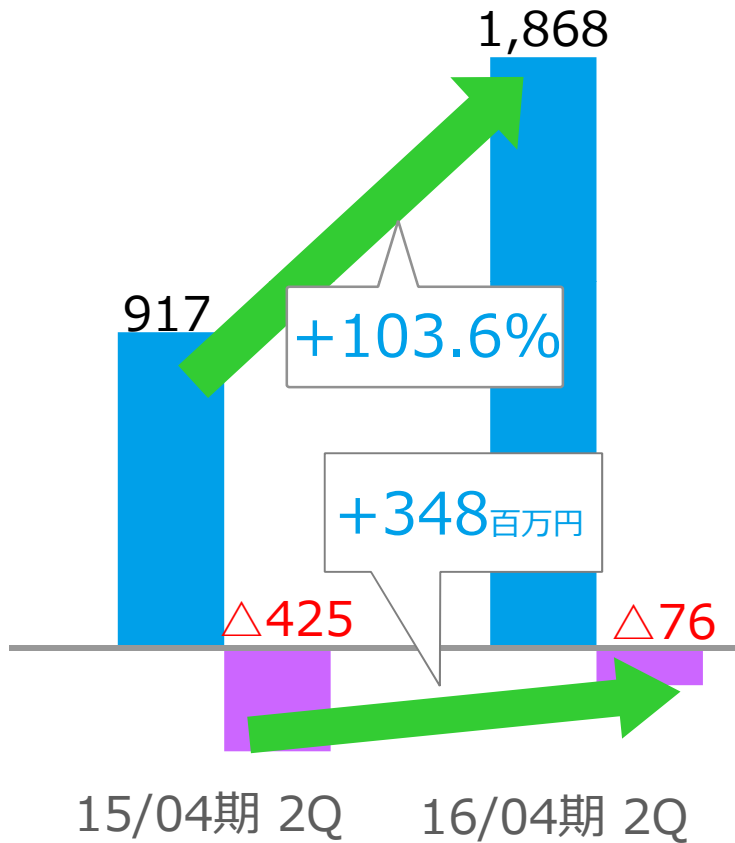


今後、不動産賃貸管理ソフト(FV)やISPの導入に加え、  
コールセンター業務等、不動産バックオフィス事業を強化

# 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

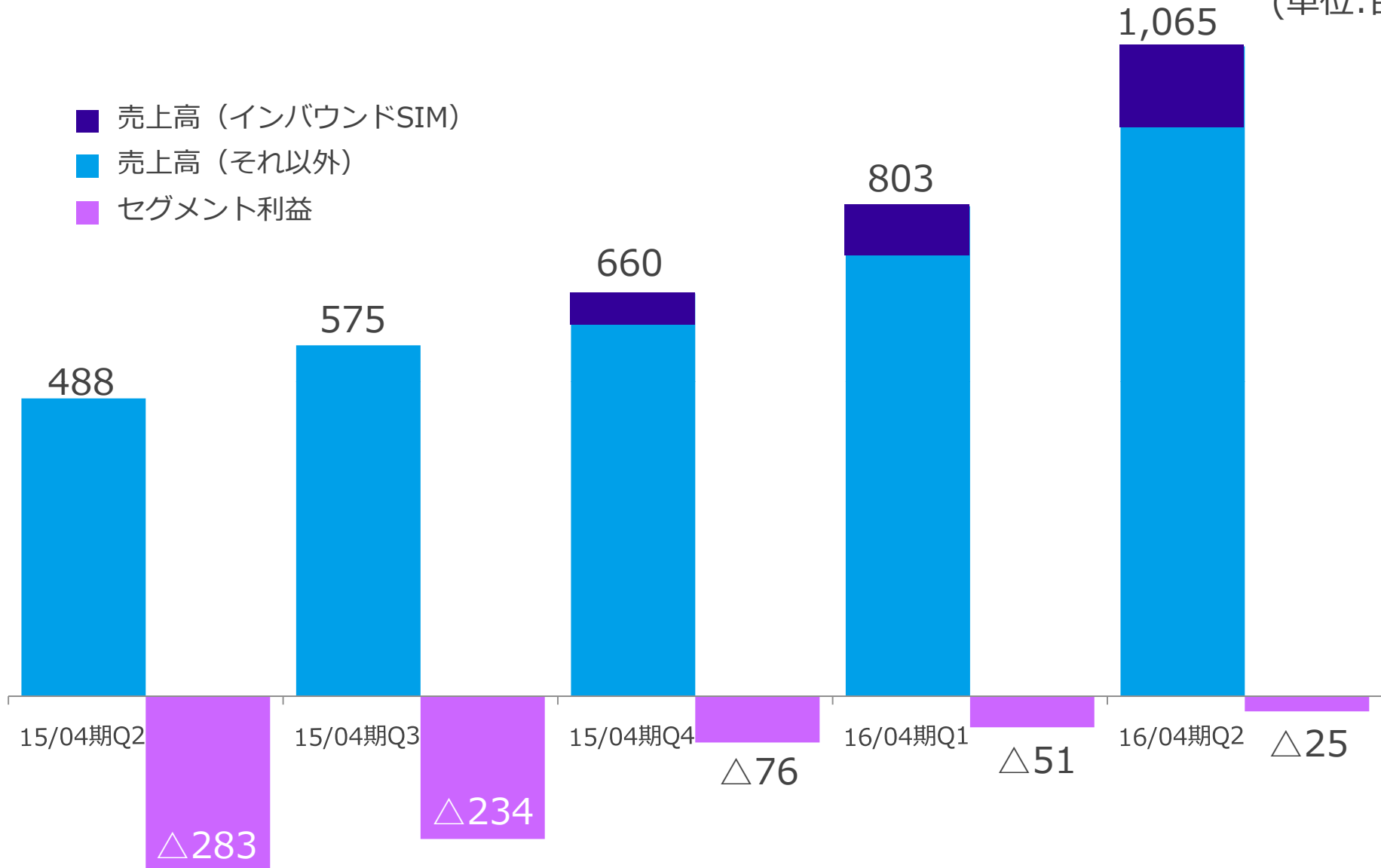


MVNO Pack増加及びfreebit mobileの会社分割により利益改善が進む

# モバイル事業 売上高/セグメント利益推移

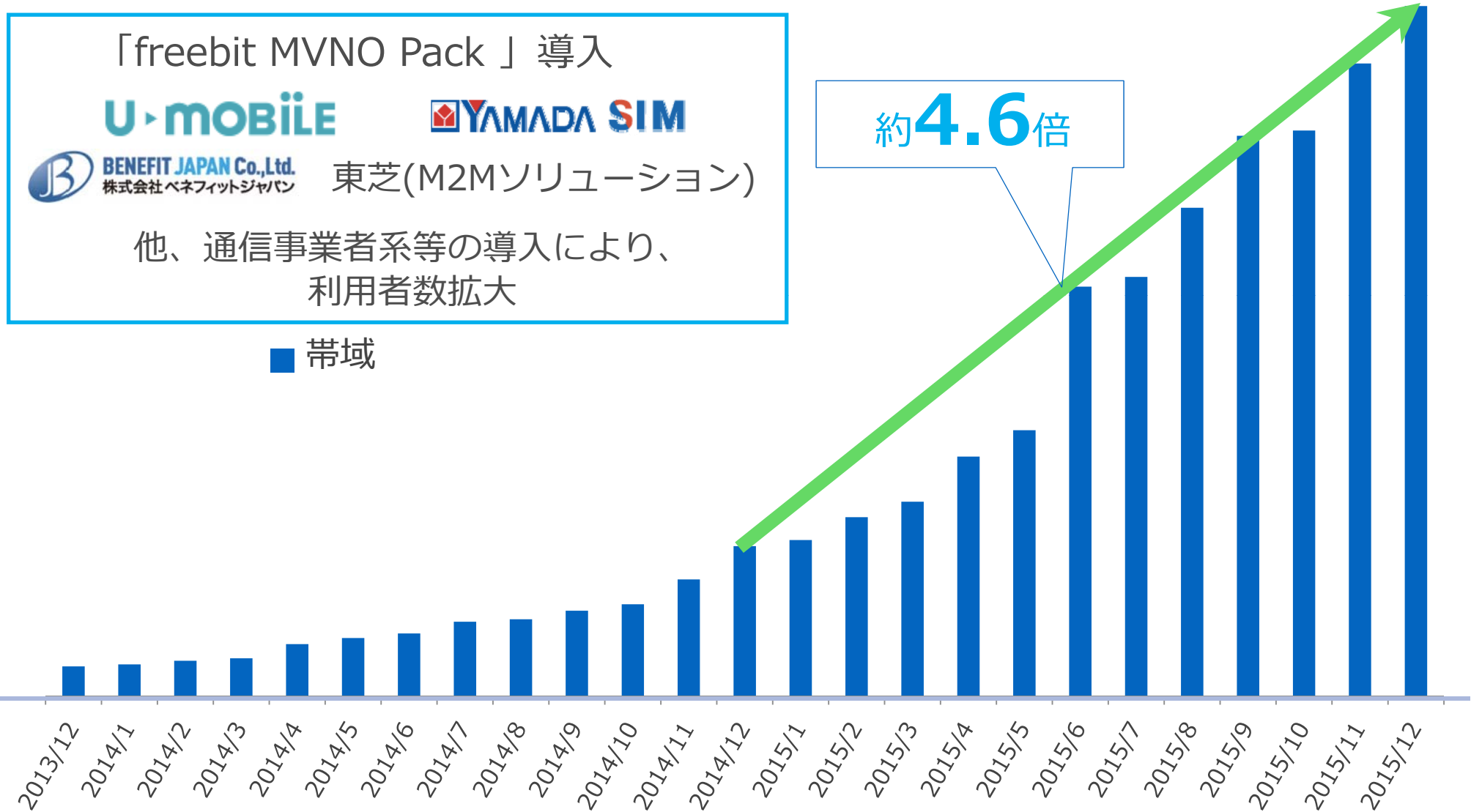
(単位:百万円)

- 売上高 (インバウンドSIM)
- 売上高 (それ以外)
- セグメント利益



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



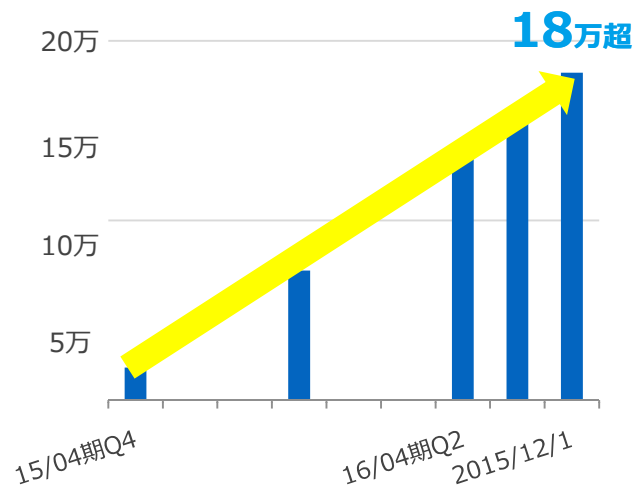
2015年12月は、対前年同月比約4.6倍に拡大。今後も利用者数拡大の見込み

# モバイル事業進捗

## プリペイドSIM

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を開始

訪日外国人観光客向けプリペイドSIMの拡販は、本年2月からの販売累計枚数が**18万枚**を突破



## DTI SIM

9/17日発表  
「DTI SIM」

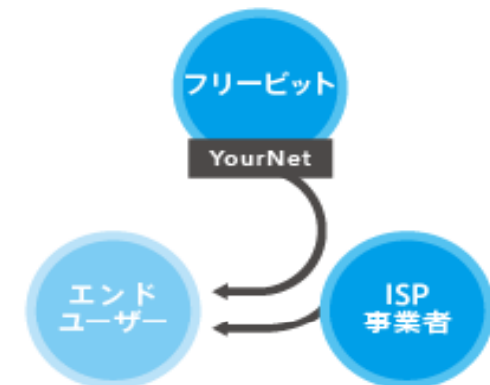
DTI、フォーイトとのグループ内企業連携の強化により、業界最安値プランを実現した新たなモバイル高速データ通信サービス「DTI SIM」の提供を開始



## ISP's ISP事業

YourNetブランドから、ISP及び新規事業者向けの  
新サービス発表予定

ISPや、MVNO事業者以外の事業者向けに、簡単にSIM販売を可能にする、新サービスを準備中。SIM販売事業のさらなる拡販を目指す



# 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



## IoT

10/14 発表  
「生産革命」領域への事  
業展開を開始。  
個人及び法人向けサービ  
ス提供のノウハウを、農  
業や工業などの第一次・  
第二次産業へと拡大

～第一弾として、スタート  
アップパックの販売を開始す  
る、トライポッドワークスの  
農業や建設業向け遠隔モニタ  
リングシステム  
「ViewCamStation」にモバ  
イル通信サービスを提供～

## スマートデバイス事業

11/17 発表  
スマートデバイス開発にお  
いて初となるODM生産端  
末が、トーンモバイル  
新端末として販売開始

今後のMVNE分野における  
MVNO市場の成長を予測し、数  
十万台規模の供給体制を確立



# TONE店舗展開及び新端末発表

## 店舗展開



11/17 二子玉川 蔦屋家電



11/18 代官山 蔦屋書店

## LTE対応新端末 TONE m15

端末料金：  
29,800円  
月額料金：  
1,000円  
LTE対応



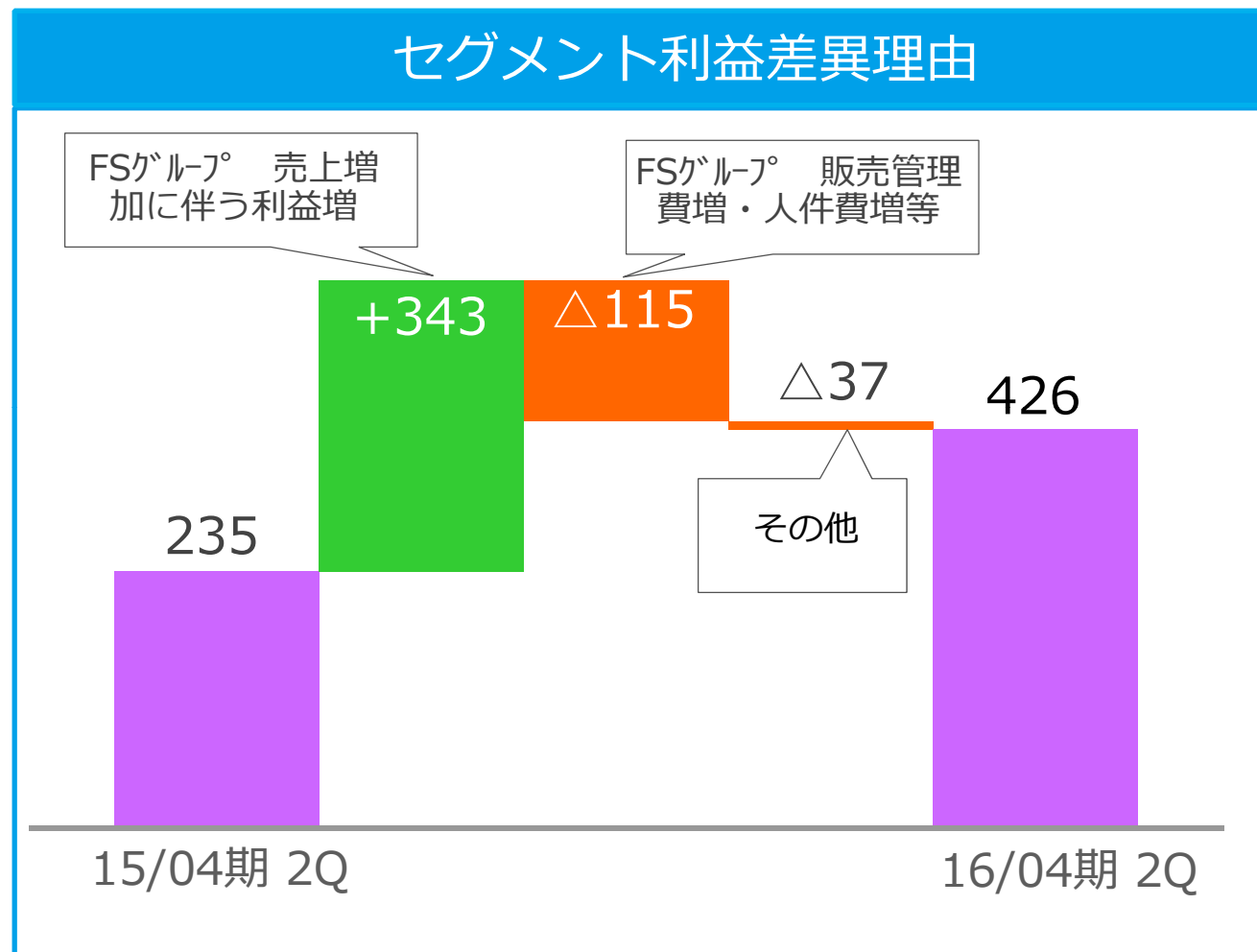
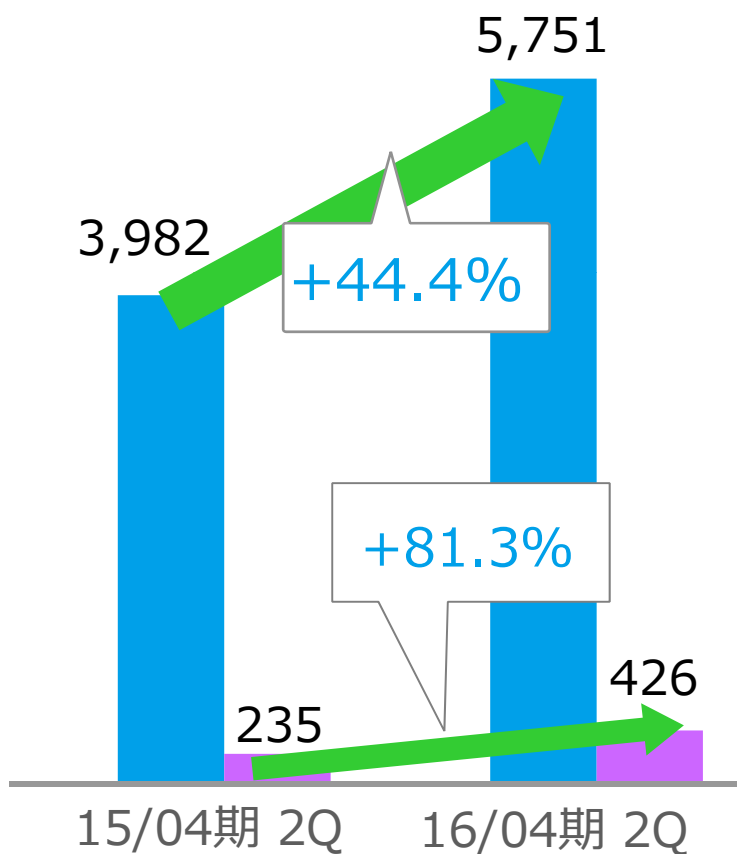
二子玉川 蔦屋家電及び代官山 蔦屋書店にてTONEストアをオープン。  
LTE対応の新端末TONE m15をもって、ユーザー獲得を加速



# 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

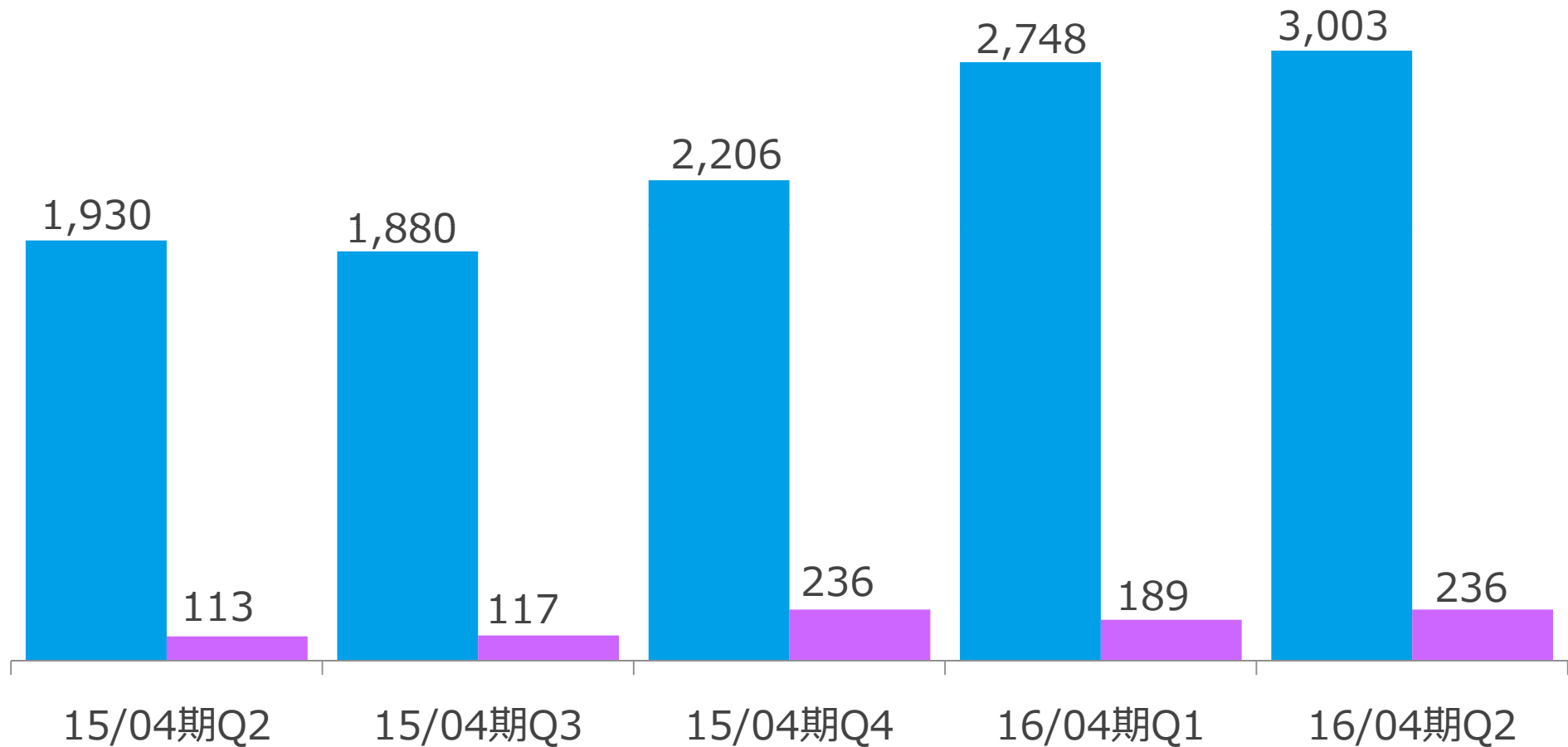


アドテクノロジーサービスの売上拡大に伴い、利益も順調に増加

# アドテクノロジー事業 売上高/セグメント利益推移

(単位:百万円)

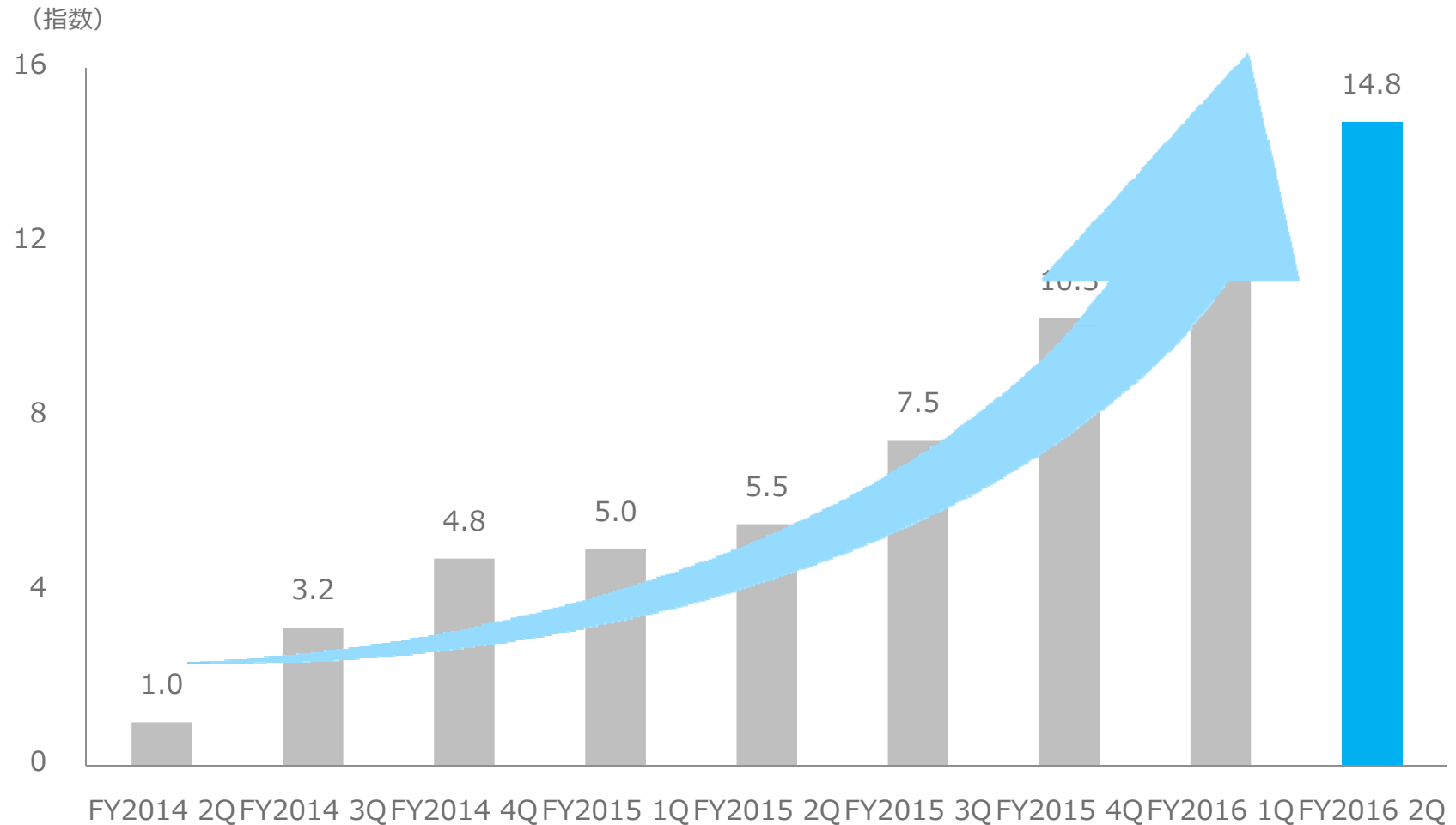
- 売上高
- セグメント利益



アドテクノロジーサービスの継続的売上拡大による利益拡大

# AdMatrix DSPサービス売上高

## AdMatrix DSP売上推移



システム開発の1フェーズが完了し、本年度より本格的営業展開を開始  
本年度1Q・2Qともに順調に売上拡大

# 業界最大級のサーチ系運用会社の設立

SEM運用最大手のアイレップ社と協業し、業界最大級の運用事業の共同展開へ

合併会社



51%



Full Speed  
Ad Technology & Marketing Company

49%



株式会社  
シンクス

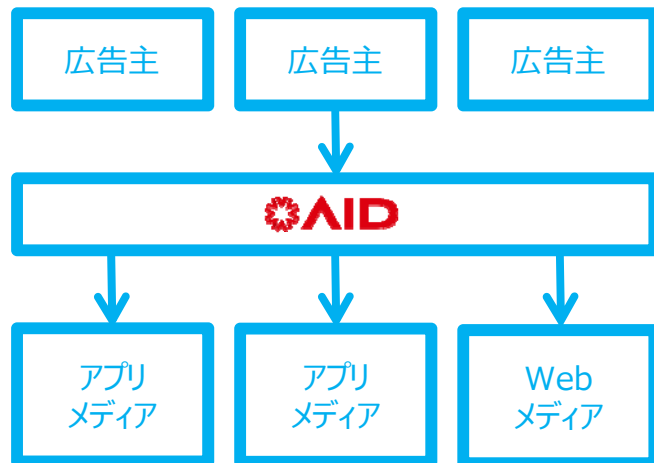
サーチ系運用領域は、最高品質と言われるアイレップ社と合併会社を設立し、フルスピードの強みである中小顧客への運用ノウハウ・営業力を掛け合わせた、積極的展開を実施予定

# スマホ向けアドネットワーク

## スマートフォン向けアドネットワーク事業の買収(2015年10月発表)



### ビジネスモデル



### 特徴

- 1 豊富なアプリメディアのネットワーク
- 2 独自フォーマットによる広告形式
- 3 黎明期からの立ち上げによるノウハウ・実績

需要拡大が続くスマートフォン広告市場を鑑みた本事業の買収により、ノウハウ・広告主/媒体リレーションを獲得することで、スマートフォン戦略に大きなシナジーを創造

# インバウンド市場に対する事業進捗

FY2016

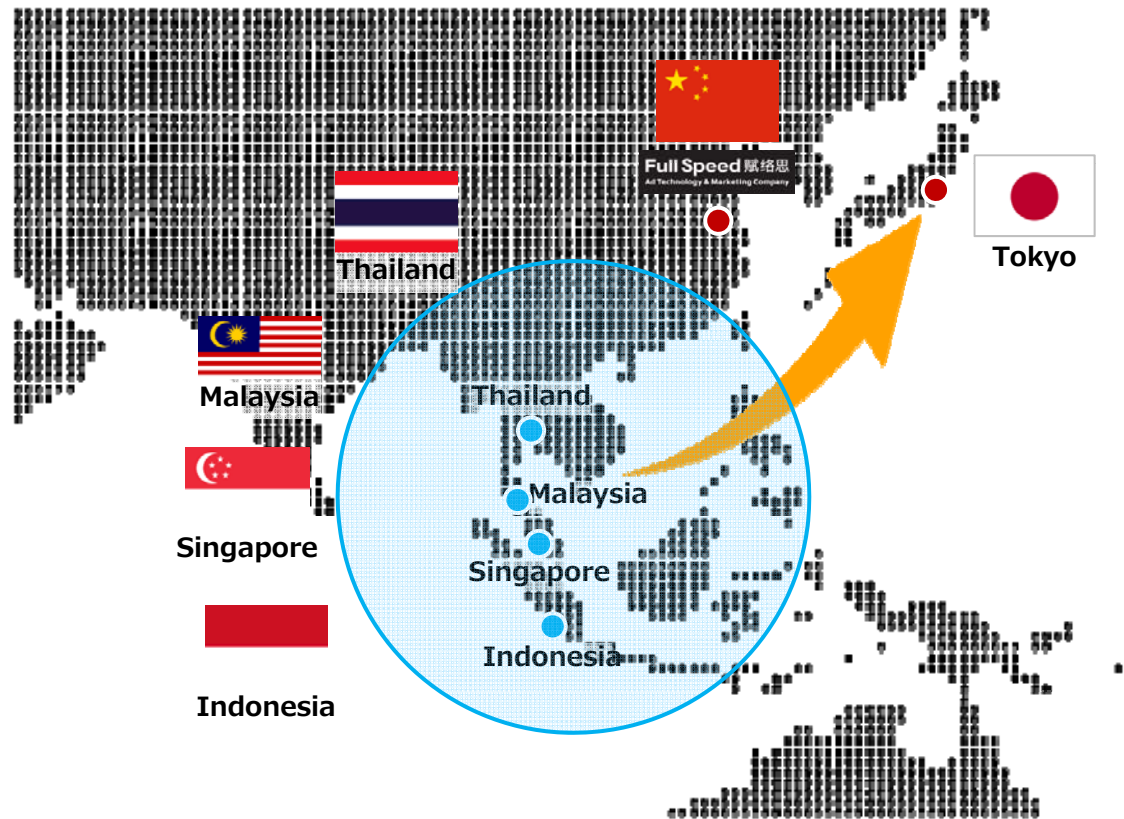
FY2017

FY2018以降

投資フェーズ (中国)

収益化フェーズ(中国)

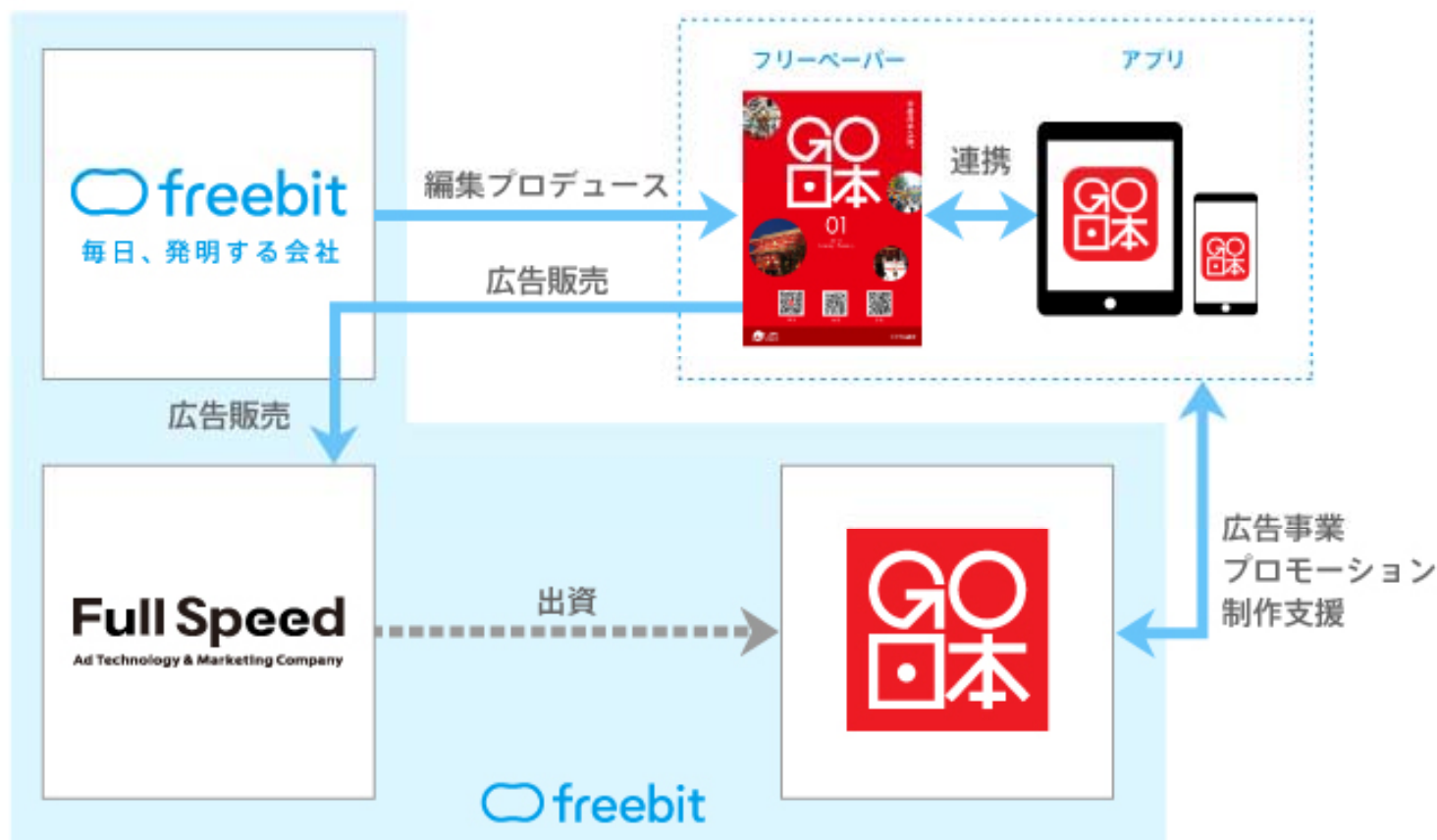
水平展開



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開始した、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において発刊した、訪日中国人観光客向けフリーペーパーが創刊3カ月で15万部を完配

## 事業体制



訪日外国人向けメディア事業を刷新すると共にグループ体制を強化し、インバウンド市場におけるシェア拡大に向け加速

# 2015 Entrepreneur' Community Conference



## 2015创业社群大会(北京·中国)

有望ベンチャーベスト5にフルスピードの投資先パートナー企業である  
亚智游（総経理：劉璐）が選出



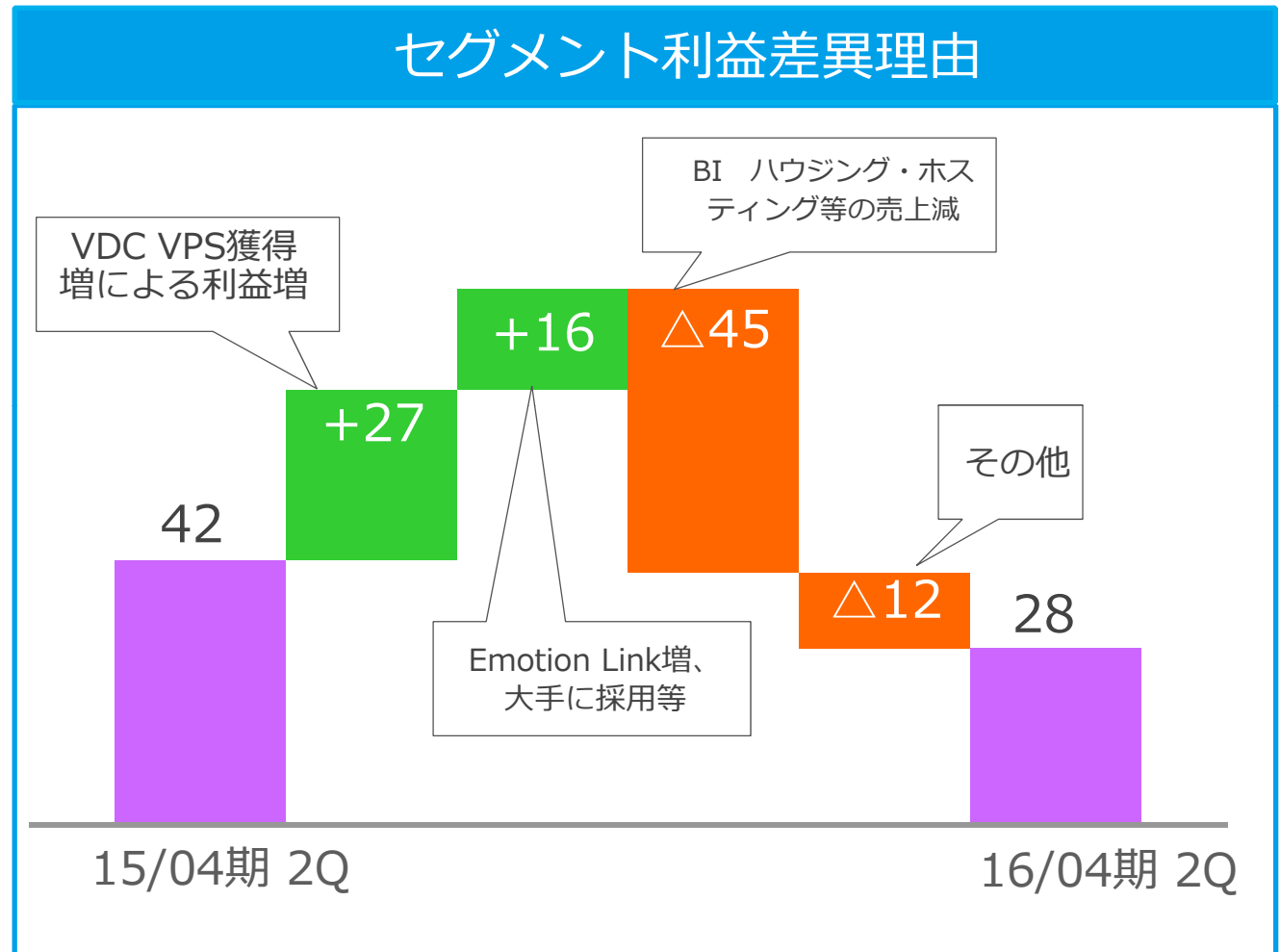
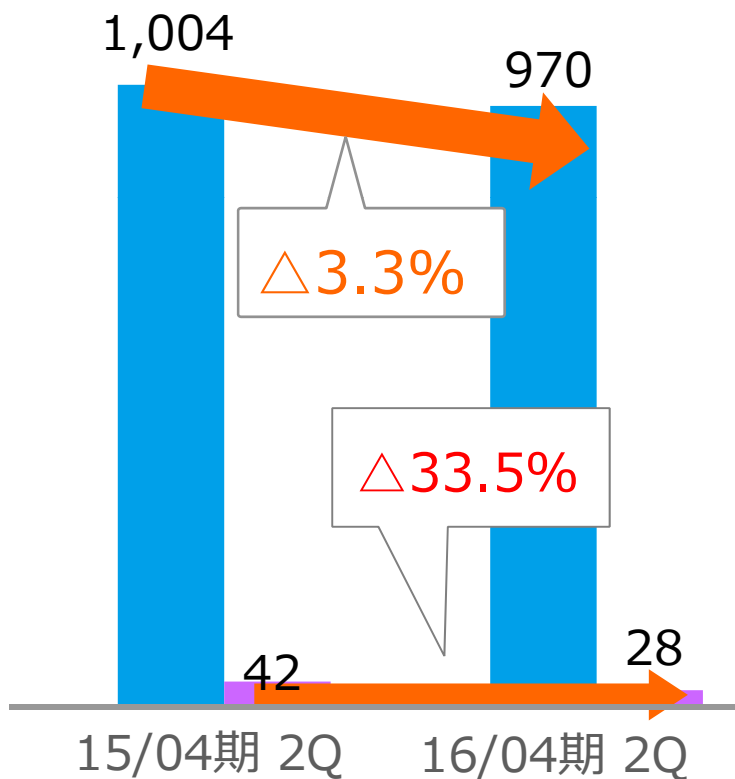
中国のベンチャービジネス雑誌の中で最も権威のある「創業家」を発行する「創業黒馬集団」主催の今年の「創業社群大会」において、フルスピードの投資先パートナー企業である亚智游（北京）信息科技有限公司（総経理：劉璐）が、有望ベンチャーベスト5の1社に選出



# 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



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り、利益は減少。

# クラウド 事業進捗

## Backup Orchestra

10/22発表

SaaS型バックアップサービス  
「フリービットクラウド Backup  
Orchestra(バックアップ オーケストラ)」を発表



アクロニス社 のエンジンと連携することにより、社内IT資産 (PC・サーバ) のバックアップ統合管理からBCP/DR対策までを、業界トップクラスの低価格で実現するクラウド型バックアップサービスを提供開始

## Private Cloud

12/7発表

IaaS型プライベートクラウドサービス  
「フリービットクラウド VDC Private」  
を発表



### パブリッククラウド

高機能クラウドをもとめるなら

[ PRO ]



ソーシャルアプリ・ゲーム用に

[ SOCIAL ]



New!

### プライベートクラウド

ノウハウが無くても簡単導入

[ Private HOSTED ]



お客様環境にクラウドを構築

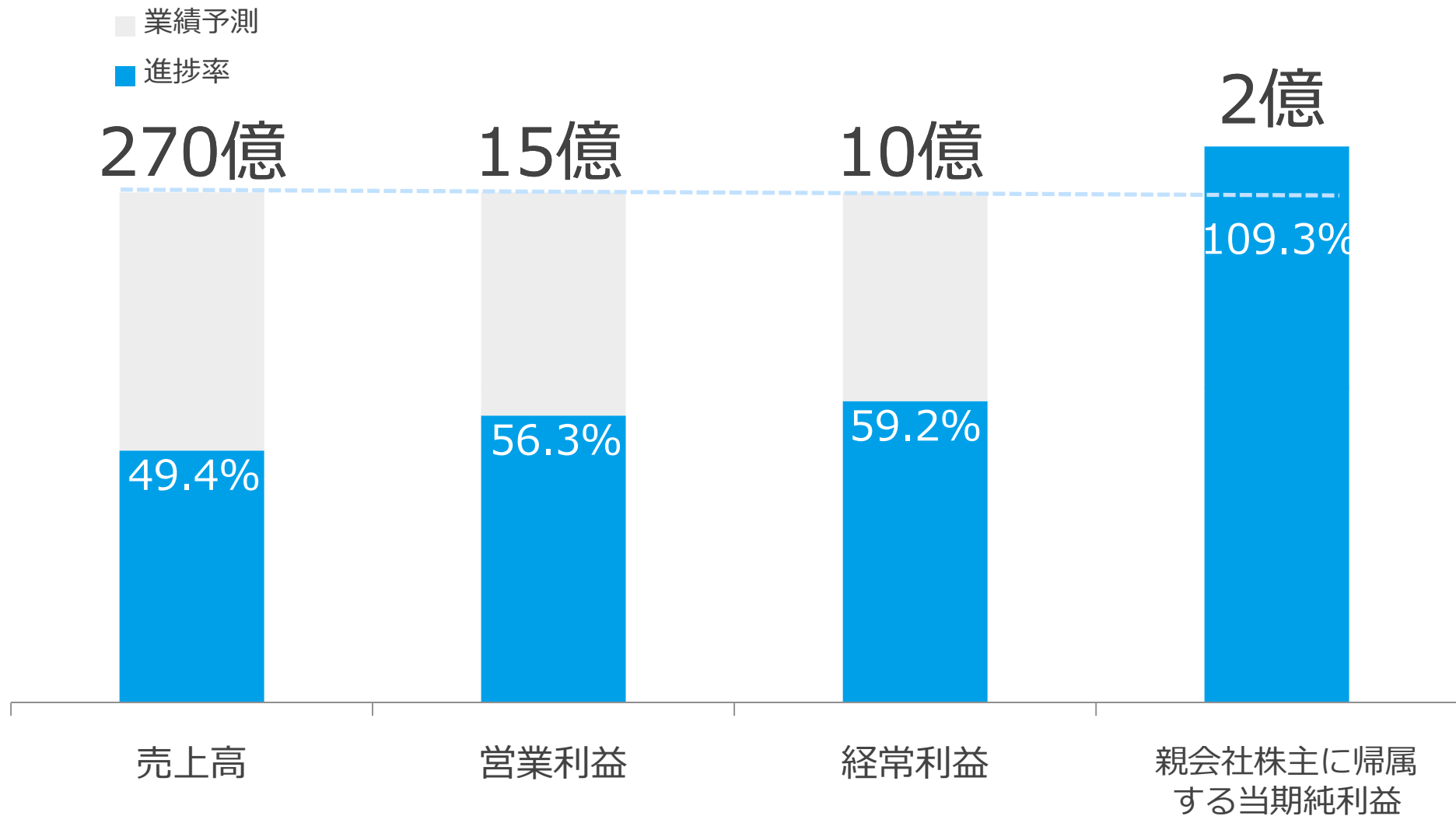
[ Private ON-PREMISES ]



# 2016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	+3.9%	△24.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ DTIにて光コラボレーションのサービスを開始したことにより、新規ユーザーも増加</li> <li>・ 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</li> </ul>
モバイル	+103.6%	+348 百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「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</li> <li>・ 訪日中国人向けSIM販売を開始し、順調に売上を拡大</li> <li>・ DTIの個人向けSIMサービスを当社とCCCとの合併会社であるトーンモバイル株式会社に10月1日付で移管する一方、新たに高速モバイル通信に対応した個人向けSIMサービス「DTI SIM」を開始</li> </ul>
アド テクノロジー	+44.4%	+81.3%	<p><b><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></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>
クラウド	△3.3%	△33.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「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</li> <li>・ レガシーサービスに変わる新たな商材として、SaaS型バックアップサービスやプライベートクラウドサービスの提供を開始</li> </ul>

# 2016年4月期第2四半期 業績進捗



第2四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12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2四半期 連結業績
2. 2016年4月期 第2四半期  
セグメント別業績及び事業進捗
3. TONE進捗（事業戦略発表会動画）

# 動画上映

<http://tone.ne.jp/press/20151211.html>

(2015年12月11日夕刻以降に上記ウェブサイトにてご覧いただけます)

すべてのヒトに、安心品質。

**TONE**

The logo for TONE consists of the word "TONE" in a bold, blue, sans-serif font. Below the text is a graphic element consisting of a horizontal blue bar, followed by three vertical blue lines of varying heights, resembling a stylized sound wave or a musical staff.

# 下期以降の注力施策

「注力領域の深耕によるマーケットシェア拡大」をテーマに、既存事業の規模の拡大を見越した設備投資を実行すると同時に、新規事業・サービスのラインアップ拡充を図る

## セグメント別注力施策

	セグメント別注力施策
ブロードバンド事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ISP's ISP 事業において、通信サービス以外のサービスラインアップを拡充し、<b>顧客ISPとのリレーション強化と収益拡大</b>を実行</li><li>・ マンションインターネットサービスにおいて、期末の繁忙期に向けた供給体制を整備</li><li>・ インターネット接続サービスとの相乗効果を図り、<b>不動産市場向けに総合的なソリューションを展開</b></li></ul>
モバイル事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>MVNE/MVNO市場におけるSIM販売ベースでのシェア拡大を促進</b></li><li>・ 既存顧客との関係性強化に加え、<b>インバウンド/法人/ISP's ISP/個人向け等のチャネルでの顧客獲得</b>を実施</li><li>・ 通信サービスに加え、IoT向けのパッケージを開発。上位レイヤーのサービスと一体のサービス提供を実行</li><li>・ <b>TONE向け新端末投入により、売上伸長とサービス体制を増強</b></li><li>・ 今後のサービス拡大に合わせ、ネットワーク/ネットワーク設備の先行増強を実施。合わせて顧客管理システムへの投資についても継続実施</li></ul>
アドテクノロジー事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ <b>アドテクノロジーサービスであるDSPが売上成長軌道</b>に。継続した機能拡充を行い、成長推移を継続</li><li>・ <b>AdMatrixシリーズのサービスラインアップを拡充</b>。ターゲットとする顧客層拡大のため、広告代理店向け機能を強化</li><li>・ 自社メディアの拡充を行い、来期を見据えた収益基盤を構築</li><li>・ リスティング広告については、<b>アイレップとの協業体制を構築</b>。来期以降の収益向上のため下期中に整備を実施</li></ul>
クラウド事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 「フリービットクラウド VDC」を中心に、オプションサービスのラインアップをより一層強化</li><li>・ VDCサービスのスケールメリットと、運用ノウハウをベースに、「プライベートクラウド」サービスを開始。企業内のサーバ環境も含め、案件開拓を実施</li><li>・ <b>法人向けFMC (Fixed Mobile Convergence) サービスのリニューアル</b>に向け、VoIP基盤の更改投資を実施</li></ul>



 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。

# 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。
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。
FV (FutureVision)	株式会社ギガプライズが提供する、不動産管理会社向けの不動産賃貸管理ソフトウェア。
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。
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。
VDC (Virtual DataCenter)	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。

用語名	説明
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。
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。