

## 2013年度4月期決算説明資料



フリービット株式会社  
2013/7/11

### (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. 2013年4月期 通期連結業績
2. 2014年4月期 通期業績予想

# 特別調査委員会 調査結果

# 特別調査委員会の調査結果について

## 0. 本件の経緯と特別調査委員会について

本件の経緯	<ul style="list-style-type: none"><li>•本年5月に当社の決算作業を行う中で、当社監査人から、当社連結子会社である株式会社ベッコアメ・インターネット(以下「BI社」という。)において不適切な会計処理が行われたと疑われる事実が発覚</li></ul>
調査委員会について	<ul style="list-style-type: none"><li>•BI社の不明瞭な取引に関する調査のため、6月7日付けで外部専門家（弁護士、会計士）6名を含む特別調査委員会を設置</li></ul>
ヒアリング範囲	<ul style="list-style-type: none"><li>•背景事情及びBI社に対する管理等につき事情を知ると思われるBI社前代表取締役社長をはじめ、関係者合計11名に対し、合計16回にわたり、ヒアリングを実施</li></ul>

# 特別調査委員会の調査結果について

## 1. 調査結果における事実の概要

- ①株式会社ベッコアメ・インターネット（以下、「BI社」）は、2008年に株式会社フルスピードグループとなる以前より不適切取引及び会計処理が断続的に実施されていた
- ②不正取引への関与は、当時のBI社の代表取締役及び同社の数名の従業員のみによるものであり、BI社を除く当社とその他グループ会社の役員及び従業員の関与は無かったことが確認された

# 特別調査委員会の調査結果について

## 2. 再発防止策

業務管理が可能な職制への人員派遣

業務協力及び連絡体制の構築

検証体制の確保

監査深度の柔軟性確保

内部通報制度の周知向上等のグループ内社員の  
コンプライアンス意識の向上

当社グループとしての意識共有の機会確保

# 利益剰余金への影響について

利益剰余金への影響額は、  
過年度及び平成25年4月期累計で  
約2.7億円の減少

6/7開示の累計4億円の範囲内

# 特別調査委員会の調査結果について

## 3. 過年度の業績への影響額

(百万円)

	平成23年4月期			平成24年4月期		
	訂正前	訂正後	差額	訂正前	訂正後	差額
売上高	23,282	23,180	△101	21,180	21,004	△175
営業利益	190	155	△34	903	831	△72
経常利益	219	185	△34	1,027	939	△88
当期純利益	△927	△947	△20	244	204	△40
純資産	6,670	6,649	△21	6,937	6,764	△173
総資産	20,941	20,929	△11	18,830	18,690	△140



# ベッコアメインターネット事業の今後の影響

本件関係者の処遇	代表取締役、管理部長、EC担当部長が7月末に辞任
EC部門の扱い	EC部門(前期売上26億円)は今期内に縮小 →今期売上13億円減少するが利益は改善する見通し
DC部門の扱い	DC部門はフリービットへ統合 →統合効果と仮想化による収益性向上により、利益は拡大する見通し

当社代表取締役社長石田と取締役副社長の田中は、  
通期業績修正と子会社の管理に関しての  
経営責任を明確にするために、役員報酬の返上を実施

# 2013年4月期 通期業績サマリ

# 2013年4月期 通期連結業績

(単位:百万円)

		12/04期 通期実績 [訂正後]	13/04期 通期実績	前年 同期比
売上高	コア事業	20,275	20,660	+1.9%
	全体	21,004	20,660	△1.6%
EBITDA		2,035	2,114	+ 3.9%
営業利益		831	935	+12.6%
経常利益		939	480	△48.8%
当期純利益		204	△185	[△390]
一株純利益(円)		10.31	△9.44	△19.75

# 2013年4月期 通期業績サマリ

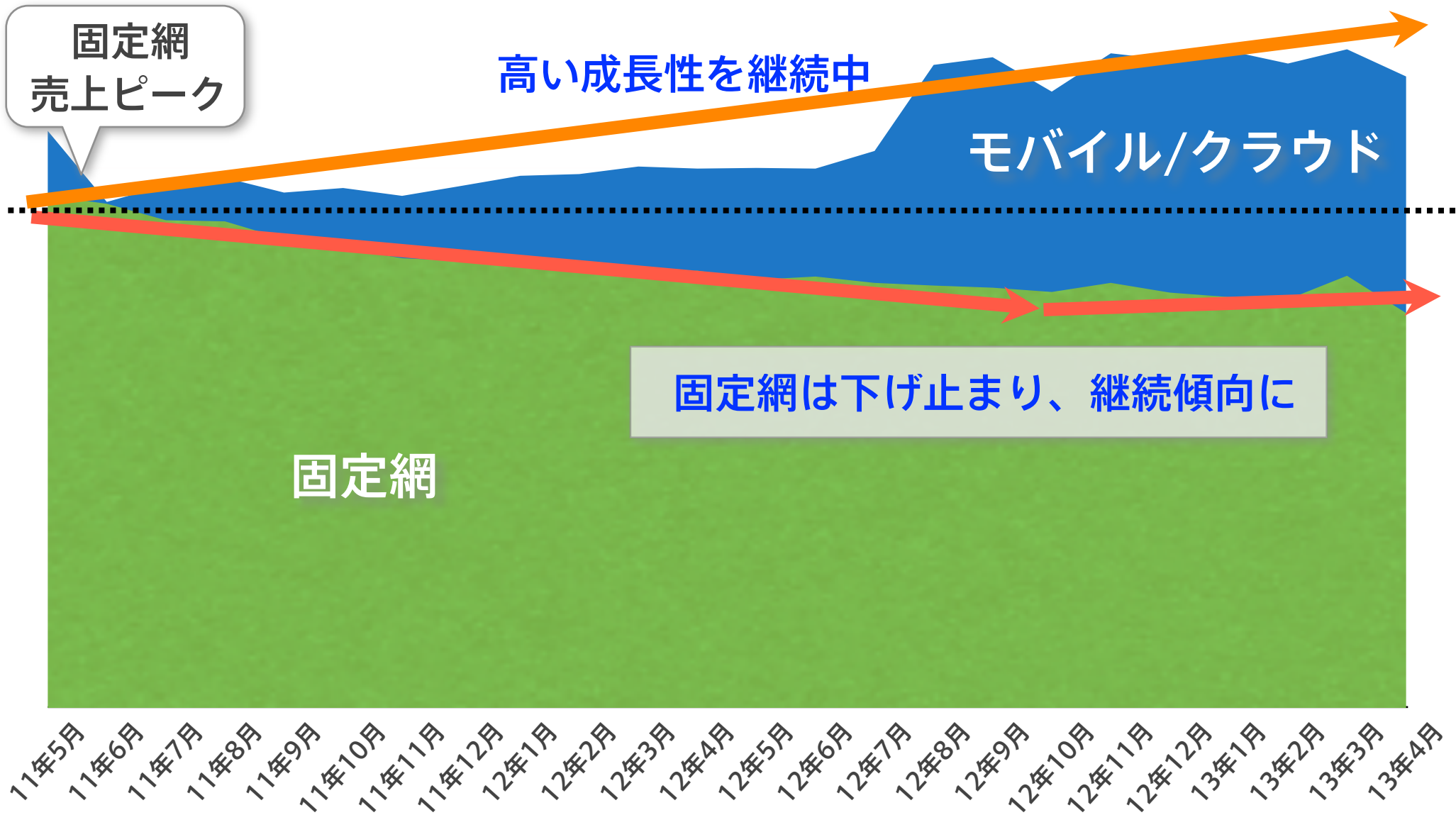
売上高	<ul style="list-style-type: none"><li>コア事業で前年同期比<b>1.9%の増収</b>（ノンコア含む売上高全体では<b>1.6%減収</b>）</li></ul>
EBITDA	<ul style="list-style-type: none"><li>営業利益の増加により、2,114百万円となり前年同期比<b>3.9%の増加</b></li></ul>
営業利益	<ul style="list-style-type: none"><li>中期経営計画の革命の1つである「モバイル革命」に対する戦略を1年前倒しで先行投資を実施しながらも全体で前期比<b>12.6%の増益</b></li></ul>
経常利益	<ul style="list-style-type: none"><li>負ののれん償却終了等により前年同期比 <b>48.8%減益</b> (負ののれん部分を考慮すると<b>21.0%減益</b>)</li></ul>
当期純損益	<ul style="list-style-type: none"><li>旧ギルドコーポレーションへの貸付金及び同社の金融機関からの借入金に対する連帯保証について、厳粛に精査した結果、引当金計<b>734百万円</b>を<b>特別損失</b>として計上</li><li>DTI及びエグゼモードの合併による<b>繰延税金資産</b>を計上</li></ul>
BIの影響額	<ul style="list-style-type: none"><li>今回の不正取引の関する影響額は、売上高：218百万円／ 営業利益：99百万円／経常利益：79百万円／当期純利益：204百万円 過年度累計利益剰余金の減少額は、約270百万円</li></ul>

# 2013年4月期 総括

# 2013年4月期総括

既存事業	ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>固定網からモバイル網へのシフトが大きく始まり（固定網:△4.5%、モバイル+クラウド:+210.6% ※B2C含む前期末比）、目標通り固定網ユーザをモバイル+クラウドユーザ数が上回り、売上も大幅に増加</li> <li>モバイルの成長にコストダウンが追いつかず利益は、目標未達(FY14 2Q内で改善予定)</li> <li>集合住宅向けインターネット領域は、翌期に寄与する大型案件受注も、期内においては寄与せず。中期に向けてのグループ協力を開始</li> </ul>
	クラウドコン ピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドサービスはコンプガチャの影響で出足が遅れ、納期が翌期にシフトしたものの売上高は前年同期比で16.8%増。IaaSから上位レイヤのサービスも投入</li> <li>上記の理由と、ベッコアメデータセンター部分の不正会計による把握の遅れ等によって売上の目標を11.9%未達</li> <li>また成長に伴うIDCのコストコントロールが期内で適切に行われず営業利益も未達</li> </ul>
	アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>アドテクノロジー領域は利益基調となったために、期初より営業人材を増強</li> <li>SEO依存からアドテクノロジーサービスへ転換中</li> </ul>
	次世代インター ネット・ユビキ タスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>中期に向けた開発を重点的に行う。Cloud@SDの開発。</li> <li>ServersMan SiLK OS(旧Market Maker)のセールス活動</li> <li>Cloud@SDのテスト環境導入5社。</li> <li>中国 NewTechとの提携の発表。</li> </ul>
	B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>DTIは買収後最大の成長を達成。代理店型モバイル販売から付加価値の高いServersMan SIMへのシフト成功。SIMと携帯電話のセット販売も着手</li> <li>DTI全ユーザに占めるモバイルユーザは21%(新規ユーザ比率54.0%)まで拡大</li> </ul>
SV2016準備	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 垂直統合型のモバイル技術開発への集中投資</li> <li>2. センサー医療領域開発への投資</li> <li>3. SIM家電領域への投資開始</li> <li>4. 中国においてクラウド事業開始準備</li> </ol>	

# 固定網からモバイル/クラウドへのシフト



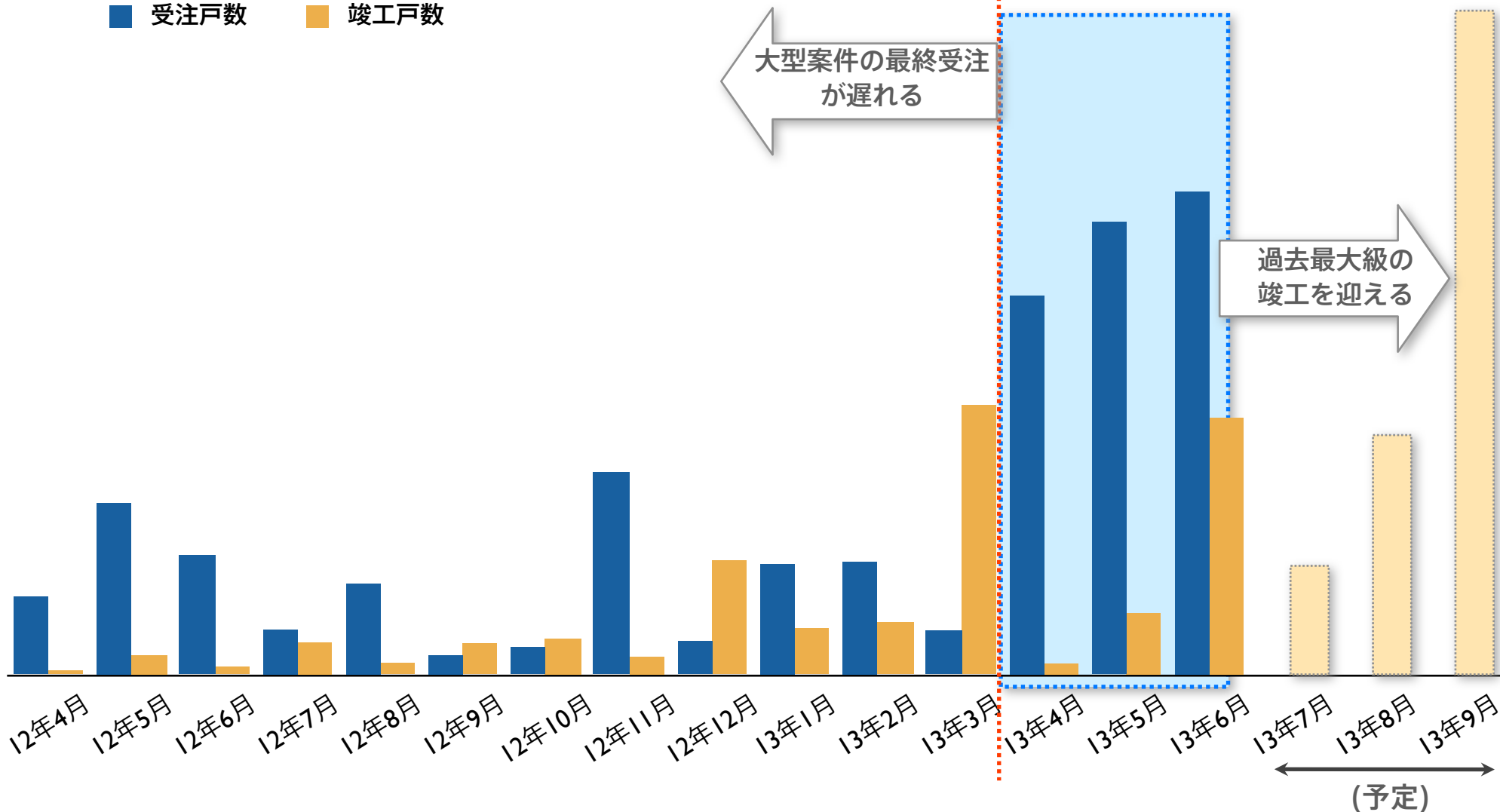
固定網の減少は下げ止まり、モバイル/クラウドの成長と合わせて成長基調へ

# インターネットマンションの受注数/竣工数推移

13/03期

14/03期

■ 受注戸数 ■ 竣工戸数

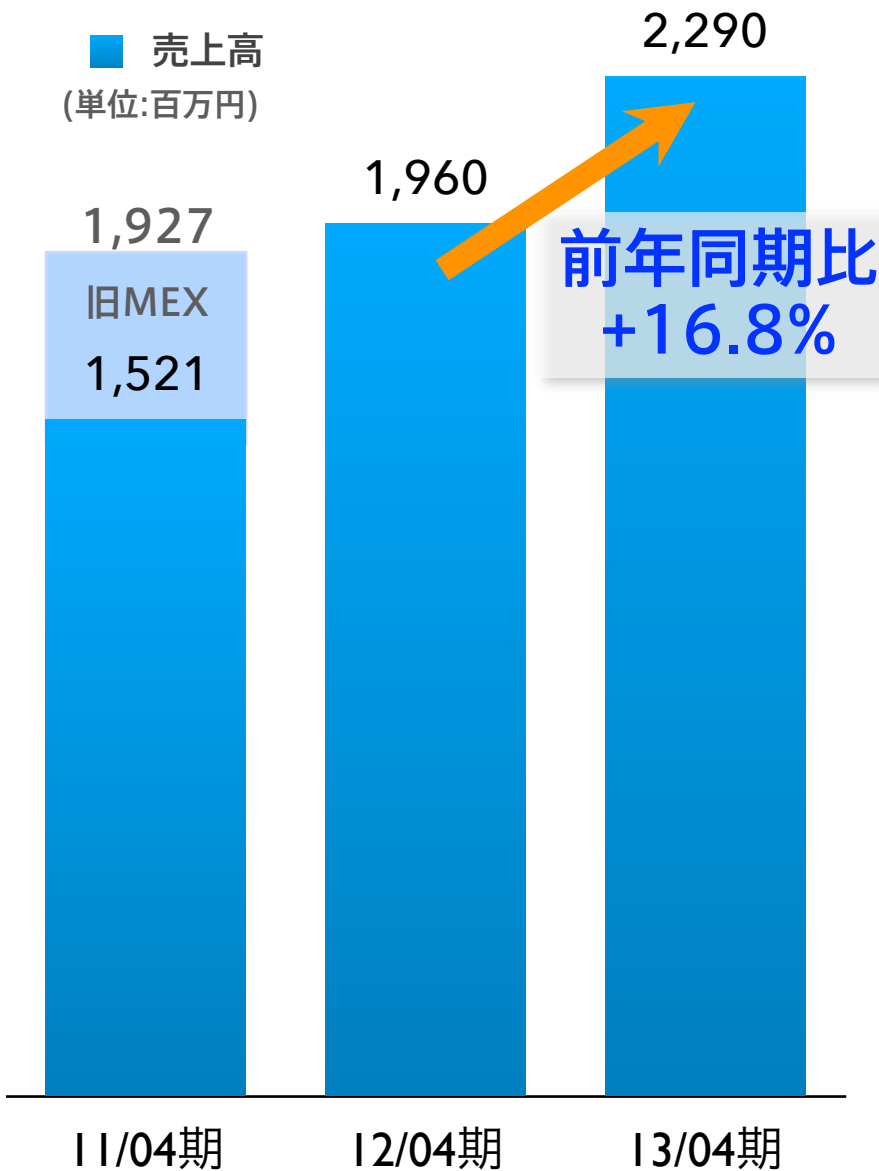




# 2013年4月期総括

既存事業	ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>固定網からモバイル網へのシフトが大きく始まり（固定網:△4.5%、モバイル+クラウド:+210.6% ※B2C含む前期末比）、目標通り固定網ユーザをモバイル+クラウドユーザ数が上回り、売上も大幅に増加</li> <li>モバイルの成長にコストダウンが追いつかず利益は、目標未達(FY14 2Q内で改善予定)</li> <li>集合住宅向けインターネット領域は、翌期に寄与する大型案件受注も、期内においては寄与せず。中期に向けてのグループ協力を開始</li> </ul>
	クラウドコン ピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドサービスはコンプガチャの影響で出足が遅れ、納期が翌期にシフトしたものの売上高は前年同期比で16.8%増。IaaSから上位レイヤのサービスも投入</li> <li>上記の理由と、ベッコアメデータセンター部分の不正会計による把握の遅れ等によって売上の目標を11.9%未達</li> <li>また成長に伴うIDCのコストコントロールが期内で適切に行われず営業利益も未達</li> </ul>
	アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>アドテクノロジー領域は利益基調となったために、期初より営業人材を増強</li> <li>SEO依存からアドテクノロジーサービスへ転換中</li> </ul>
	次世代インター ネット・ユビキ タスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>中期に向けた開発を重点的に行う。Cloud@SDの開発。</li> <li>ServersMan SiLK OS(旧Market Maker)のセールス活動</li> <li>Cloud@SDのテスト環境導入5社。</li> <li>中国 NewTechとの提携の発表。</li> </ul>
	B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>DTIは買収後最大の成長を達成。代理店型モバイル販売から付加価値の高いServersMan SIMへのシフト成功。SIMと携帯電話のセット販売も着手</li> <li>DTI全ユーザに占めるモバイルユーザは21%(新規ユーザー比率54.0%)まで拡大</li> </ul>
SV2016準備		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 垂直統合型のモバイル技術開発への集中投資</li> <li>2. センサー医療領域開発への投資</li> <li>3. SIM家電領域への投資開始</li> <li>4. 中国においてクラウド事業開始準備</li> </ol>

# CCインフラの売上は堅調に推移

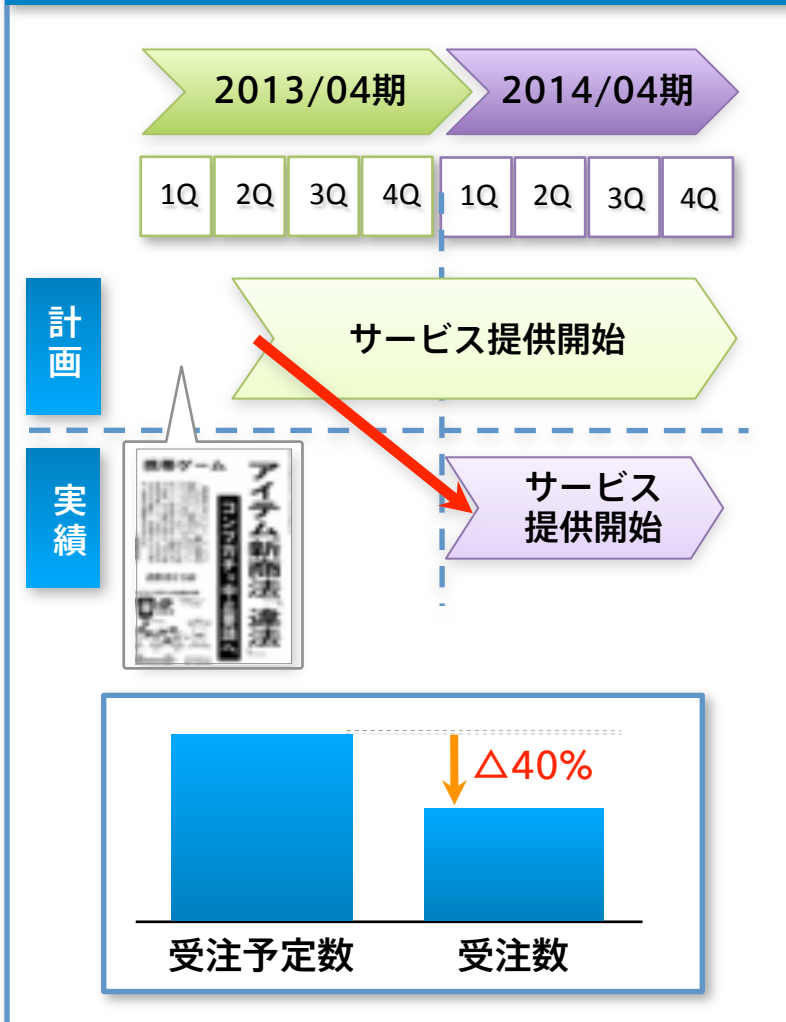


## 2013/04期に投入/開発したサービス

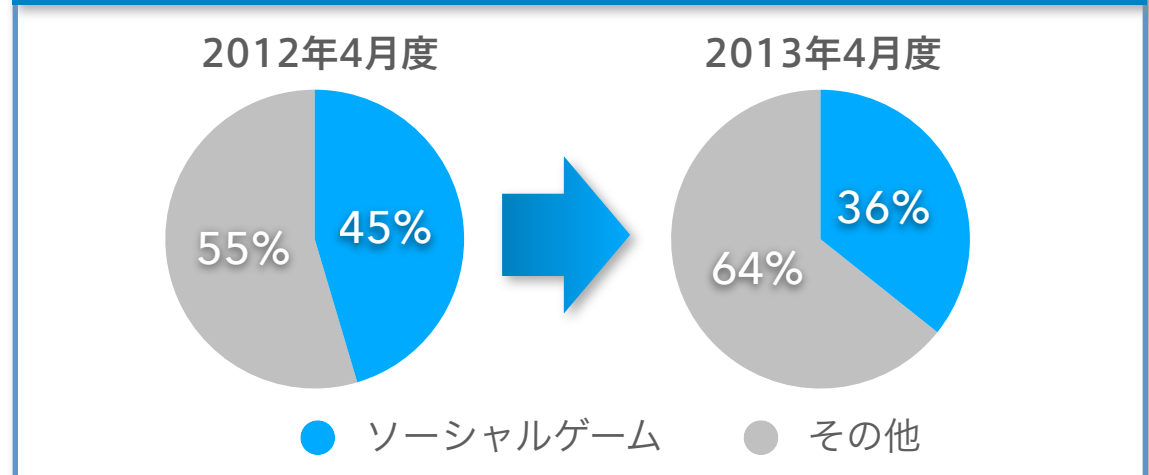
 ServersMan 050	<p>待機電力ゼロのスマホ向け電話サービス。 100kbpsでも安定音質とセキュアな音声通話環境に加え、フリービットのオリジナルUX「SiLK Experience」を採用</p>
 CloudDisk	<p>OEM版10GBの大容量クラウドストレージサービス。マルチデバイスに対応。 専用ローカルストレージへのバックアップも提供</p>
 Cloud Contact	<p>電話番号やメールアドレスなどをクラウドに保管しておけるクラウド電話帳サービス</p>
 クラウド バックアップ	<p>SDN(Software Defined Network)関連の世界各地で取得済みの特許技術を採用し、セキュアな閉域網に設置した東京/大阪/香港のバックアップセンターへ簡単にバックアップを行う</p>

# クラウドコンピューティングインフラ

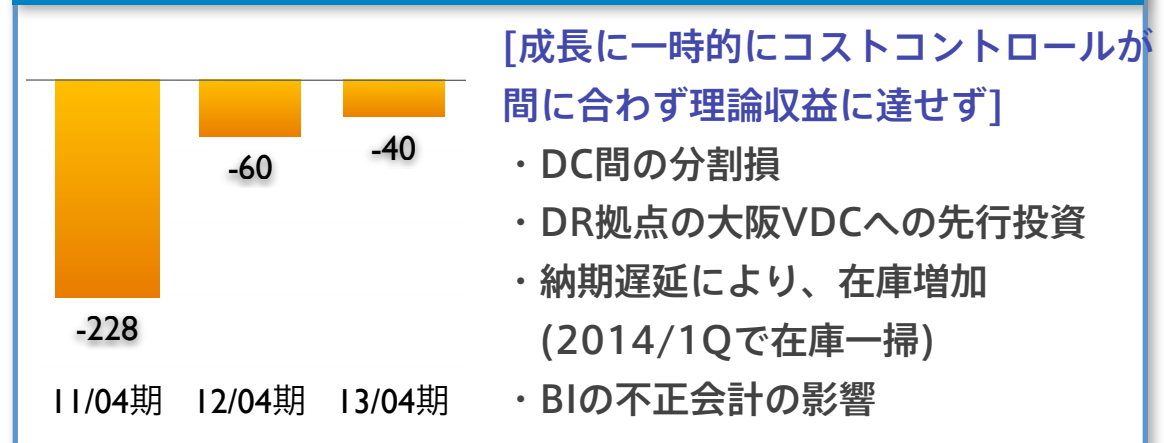
## 大規模案件の納期遅れと受注未達



## ソーシャルゲームの売上比率の減少に成功



## 営業利益の推移



コンプガチャ等の影響により、大規模Cloud案件の開始遅れ(3Q→FY14/1Q)が発生。また新規受注量も予算の60%に留まる。また、売上の変動が激しいソーシャルゲーム以外の顧客増を狙い、ソーシャルゲーム売上の比率を低下させることに成功

# 2013年4月期総括

既存事業	ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>固定網からモバイル網へのシフトが大きく始まり（固定網:△4.5%、モバイル+クラウド:+210.6% ※B2C含む前期末比）、目標通り固定網ユーザをモバイル+クラウドユーザ数が上回り、売上も大幅に増加</li> <li>モバイルの成長にコストダウンが追いつかず利益は、目標未達(FY14 2Q内で改善予定)</li> <li>集合住宅向けインターネット領域は、翌期に寄与する大型案件受注も、期内においては寄与せず。中期に向けてのグループ協力を開始</li> </ul>
	クラウドコン ピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドサービスはコンプガチャの影響で出足が遅れ、納期が翌期にシフトしたものの売上高は前年同期比で16.8%増。IaaSから上位レイヤのサービスも投入</li> <li>上記の理由と、ベッコアメデータセンター部分の不正会計による把握の遅れ等によって売上の目標を11.9%未達</li> <li>また成長に伴うIDCのコストコントロールが期内で適切に行われず営業利益も未達</li> </ul>
	アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>アドテクノロジー領域は利益基調となったために、期初より営業人材を増強</li> <li>SEO依存からアドテクノロジーサービスへ転換中</li> </ul>
	次世代インター ネット・ユビキ タスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>中期に向けた開発を重点的に行う。Cloud@SDの開発。</li> <li>ServersMan SiLK OS(旧Market Maker)のセールス活動</li> <li>Cloud@SDのテスト環境導入5社。</li> <li>中国 NewTechとの提携の発表。</li> </ul>
	B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>DTIは買収後最大の成長を達成。代理店型モバイル販売から付加価値の高いServersMan SIMへのシフト成功。SIMと携帯電話のセット販売も着手</li> <li>DTI全ユーザに占めるモバイルユーザは21%(新規ユーザー比率54.0%)まで拡大</li> </ul>
SV2016準備		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 垂直統合型のモバイル技術開発への集中投資</li> <li>2. センサー医療領域開発への投資</li> <li>3. SIM家電領域への投資開始</li> <li>4. 中国においてクラウド事業開始準備</li> </ol>

# アドテクノロジーインフラの現在地



設立当初はSEOのみの展開であったが、アド・テクノロジー“AdMatrix”を基盤に、インターネットマーケティングを必要とするあらゆる国内外企業を総合的に支援

# アドテクノロジーインフラの現在地

## インターネット広告運用最適化統合プラットフォーム

### AdMatrix®

プロモーション全体を統合管理し、  
運用の最適化を図る広告運用最適化  
プラットフォーム

リスティング広告の自動最適化、  
SEOに関する分析/モニタリング、  
DSPの運用最適化、クチコミ分析等を提供



## 世界3大SEO被リンク解析ツール



自社運営サイトだけでなく  
膨大な競合サイトのリンク  
状況のビックデータ解析と  
高い更新頻度により、  
サイトの上位表示に効果的な  
バックリンク分析が可能

## リードジェネレーションメディア事業

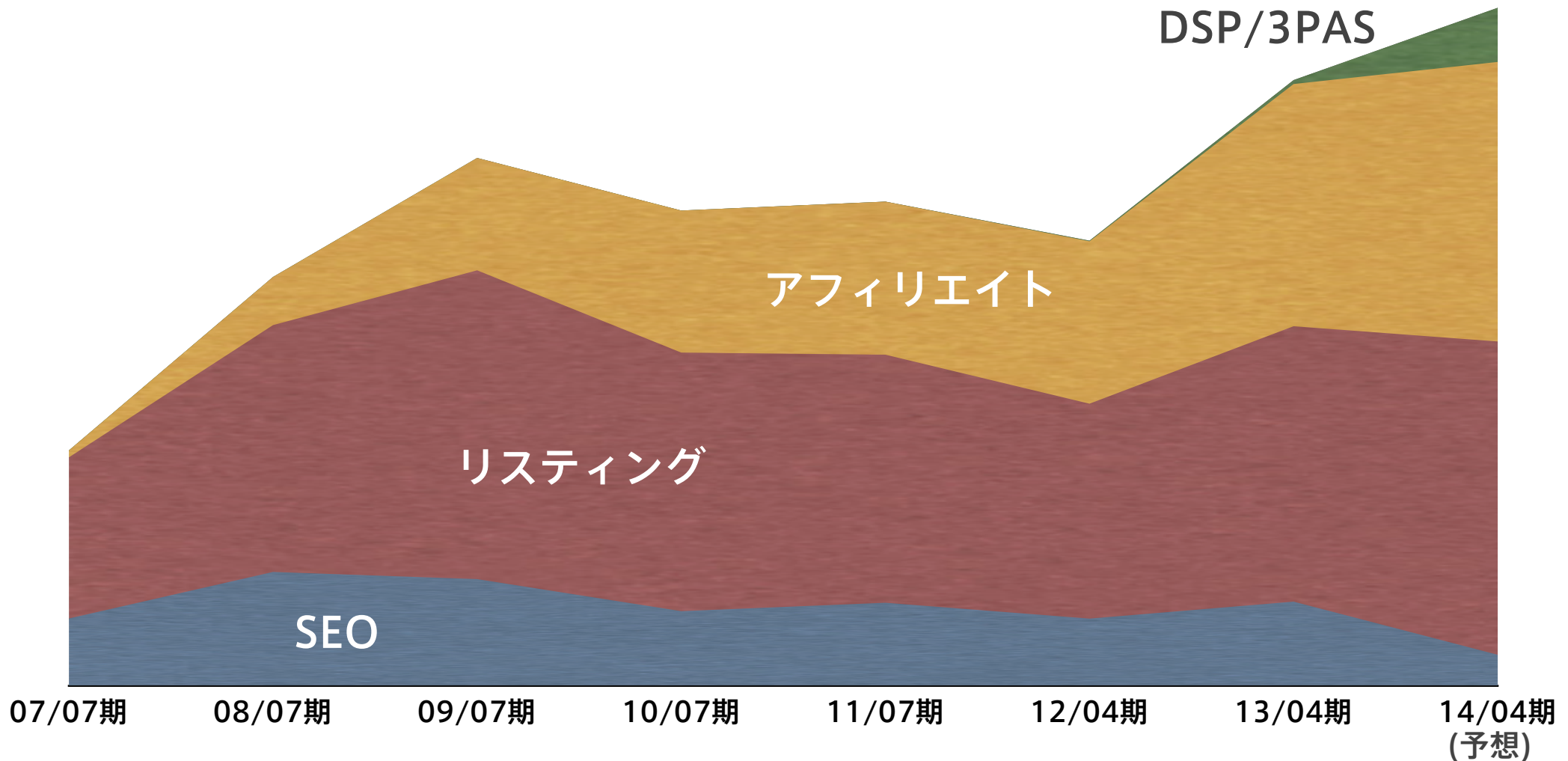


国内に約 43 万人のアンケ  
ートモニターを抱えるネッ  
トマーケティングリサーチ  
大手の(株)ゲインとの事業提  
携による、  
クラウドソーシング事業



# アドテクノロジーインフラ業績推移イメージ

2007年の上場以来堅調に規模を拡大し、フリービットグループ入り以降は事業転換を図りながら、再度拡大基調へ



# 2013年4月期総括

既存事業	ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>固定網からモバイル網へのシフトが大きく始まり（固定網:△4.5%、モバイル+クラウド:+210.6% ※B2C含む前期末比）、目標通り固定網ユーザをモバイル+クラウドユーザ数が上回り、売上も大幅に増加</li> <li>モバイルの成長にコストダウンが追いつかず利益は、目標未達(FY14 2Q内で改善予定)</li> <li>集合住宅向けインターネット領域は、翌期に寄与する大型案件受注も、期内においては寄与せず。中期に向けてのグループ協力を開始</li> </ul>
	クラウドコン ピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドサービスはコンプガチャの影響で出足が遅れ、納期が翌期にシフトしたものの売上高は前年同期比で16.8%増。IaaSから上位レイヤのサービスも投入</li> <li>上記の理由と、ベッコアメデータセンター部分の不正会計による把握の遅れ等によって売上の目標を11.9%未達</li> <li>また成長に伴うIDCのコストコントロールが期内で適切に行われず営業利益も未達</li> </ul>
	アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>アドテクノロジー領域は利益基調となったために、期初より営業人材を増強</li> <li>SEO依存からアドテクノロジーサービスへ転換中</li> </ul>
	次世代インター ネット・ユビキ タスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>中期に向けた開発を重点的に行う。Cloud@SDの開発。</li> <li>ServersMan SiLK OS(旧Market Maker)のセールス活動</li> <li>Cloud@SDのテスト環境導入5社。</li> <li>中国 NewTechとの提携の発表。</li> </ul>
	B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>DTIは買収後最大の成長を達成。代理店型モバイル販売から付加価値の高いServersMan SIMへのシフト成功。SIMと携帯電話のセット販売も着手</li> <li>DTI全ユーザに占めるモバイルユーザは21%(新規ユーザ比率54.0%)まで拡大</li> </ul>
SV2016準備	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 垂直統合型のモバイル技術開発への集中投資</li> <li>2. センサー医療領域開発への投資</li> <li>3. SIM家電領域への投資開始</li> <li>4. 中国においてクラウド事業開始準備</li> </ol>	



# 2013年4月期総括

既存事業	ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>固定網からモバイル網へのシフトが大きく始まり（固定網:△4.5%、モバイル+クラウド:+210.6% ※B2C含む前期末比）、目標通り固定網ユーザをモバイル+クラウドユーザ数が上回り、売上も大幅に増加</li> <li>モバイルの成長にコストダウンが追いつかず利益は、目標未達(FY14 2Q内で改善予定)</li> <li>集合住宅向けインターネット領域は、翌期に寄与する大型案件受注も、期内においては寄与せず。中期に向けてのグループ協力を開始</li> </ul>
	クラウドコン ピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドサービスはコンプガチャの影響で出足が遅れ、納期が翌期にシフトしたものの売上高は前年同期比で16.8%増。IaaSから上位レイヤのサービスも投入</li> <li>上記の理由と、ベッコアメデータセンター部分の不正会計による把握の遅れ等によって売上の目標を11.9%未達</li> <li>また成長に伴うIDCのコストコントロールが期内で適切に行われず営業利益も未達</li> </ul>
	アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>アドテクノロジー領域は利益基調となったために、期初より営業人材を増強</li> <li>SEO依存からアドテクノロジーサービスへ転換中</li> </ul>
	次世代インター ネット・ユビキ タスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>中期に向けた開発を重点的に行う。Cloud@SDの開発。</li> <li>ServersMan SiLK OS(旧Market Maker)のセールス活動</li> <li>Cloud@SDのテスト環境導入5社。</li> <li>中国 NewTechとの提携の発表。</li> </ul>
	B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>DTIは買収後最大の成長を達成。代理店型モバイル販売から付加価値の高いServersMan SIMへのシフト成功。SIMと携帯電話のセット販売も着手</li> <li>DTI全ユーザに占めるモバイルユーザは21%(新規ユーザ比率54.0%)まで拡大</li> </ul>
SV2016準備	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 垂直統合型のモバイル技術開発への集中投資</li> <li>2. センサー医療領域開発への投資</li> <li>3. SIM家電領域への投資開始</li> <li>4. 中国においてクラウド事業開始準備</li> </ol>	

# DTIのモバイル戦略転換による成長

## モバイルの戦略転換

### <期初戦略>

ビジネスモデル

LTE/WiMAXなど  
高速回線を  
代理販売モデルで販売



対象マーケット

PC端末が対象  
モバイルルータを販売



### <戦略転換>

独自低速+切替回線を  
垂直統合で販売



スマートフォン/  
タブレット対象  
SIM単体の販売



Pros

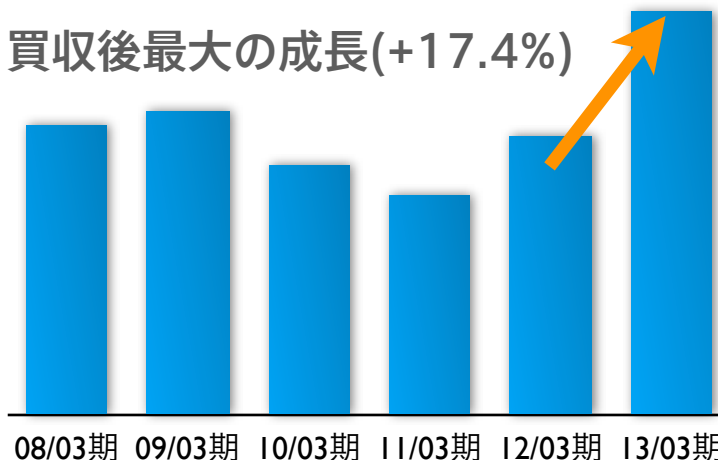
ユーザー数計画値145%を達成。  
初期費用を取得できる健全な事業モデルを構築。  
継続課金部分での利益目標を達成

Cons

モバイルルータ機器販売が無いために、  
機器代金売上8億円分の利益(0.3億円)が  
マイナス(2Q、3Q決算発表にて公表済み)

## DTIユーザー数推移

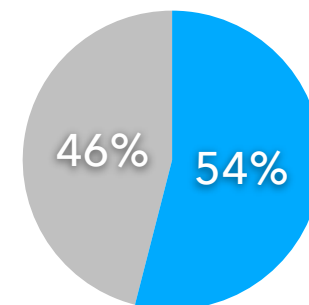
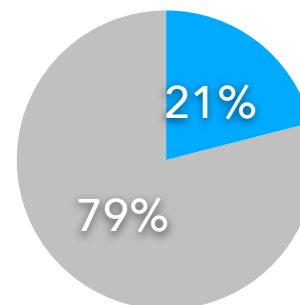
買収後最大の成長(+17.4%)



## モバイルユーザーの比率

全ユーザーに占める割合

新規ユーザーに占める割合



● モバイルユーザー

● その他

# 2013年4月期総括

既存事業	ブロードバンド インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>固定網からモバイル網へのシフトが大きく始まり（固定網:△4.5%、モバイル+クラウド:+210.6% ※B2C含む前期末比）、目標通り固定網ユーザをモバイル+クラウドユーザ数が上回り、売上も大幅に増加</li> <li>モバイルの成長にコストダウンが追いつかず利益は、目標未達(FY14 2Q内で改善予定)</li> <li>集合住宅向けインターネット領域は、翌期に寄与する大型案件受注も、期内においては寄与せず。中期に向けてのグループ協力を開始</li> </ul>
	クラウドコン ピューティング インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドサービスはコンプガチャの影響で出足が遅れ、納期が翌期にシフトしたものの売上高は前年同期比で16.8%増。IaaSから上位レイヤのサービスも投入</li> <li>上記の理由と、ベッコアメデータセンター部分の不正会計による把握の遅れ等によって売上の目標を11.9%未達</li> <li>また成長に伴うIDCのコストコントロールが期内で適切に行われず営業利益も未達</li> </ul>
	アドテクノロジー インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>アドテクノロジー領域は利益基調となったために、期初より営業人材を増強</li> <li>SEO依存からアドテクノロジーサービスへ転換中</li> </ul>
	次世代インター ネット・ユビキ タスインフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>中期に向けた開発を重点的に行う。Cloud@SDの開発。</li> <li>ServersMan SiLK OS(旧Market Maker)のセールス活動</li> <li>Cloud@SDのテスト環境導入5社。</li> <li>中国 NewTechとの提携の発表。</li> </ul>
	B2C	<ul style="list-style-type: none"> <li>DTIは買収後最大の成長を達成。代理店型モバイル販売から付加価値の高いServersMan SIMへのシフト成功。SIMと携帯電話のセット販売も着手</li> <li>DTI全ユーザに占めるモバイルユーザは21%(新規ユーザー比率54.0%)まで拡大</li> </ul>
SV2016準備	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 垂直統合型のモバイル技術開発への集中投資</li> <li>2. センサー医療領域開発への投資</li> <li>3. SIM家電領域への投資開始</li> <li>4. 中国においてクラウド事業開始準備</li> </ol>	

# **SILK VISION 2013**

# SiLK VISION 2013において 獲得したコンポーネント

「フルレイヤサービス」を獲得し、構造改革を終了

インフラ	取得・連携した 会社/事業	生み出した コンポーネント/価値
次世代 インターネット・ ユビキタスインフラ	exemode <b>構造改革完了</b> Bii aligo <b>業務提携</b>	
アドテクノロジー インフラ	Full Speed <small>Ad Technology &amp; Marketing Company</small> <b>Forit</b> <b>構造改革完了</b>	SEO/リスティング アフィリエイト <b>AdMatrix</b> AffiliateB ahrefs TALENT
クラウド コンピューティング インフラ	 <b>構造改革完了</b>	VDC  CloudDisk YouriDC  CloudMail SiLK-VM  050
ブロードバンド インフラ	Bii  <b>100%化</b> GIGA PRIZE  <b>構造改革完了</b>	ISP取引社数300社 (社数ベース トップシェア)  YourNet MOBILE  3G  MyAgent Rent Agent

# SiLK VISION 2013内での業績の変化

売上高、営業利益、EBITDA共に堅調に推移

(単位:百万円)

