



毎日、発明する会社

# 2016年4月期 第3四半期決算説明資料

フリービット株式会社

2016/3/11

(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3四半期 連結業績
2. 2016年4月期 第3四半期  
セグメント別業績及び事業進捗

# 本日のアジェンダ

1. 2016年4月期 第3四半期 連結業績

2. 2016年4月期 第3四半期  
セグメント別業績及び事業進捗

2016年4月期第3四半期  
連結業績サマリ

# 2016年4月期 第3四半期 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29.5%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51.8%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、**325百万円**の持分法による投資損失を計上。親会社株主に帰属する四半期純利益については、前期に繰延税金資産計上等の一時要因による増があったため減益

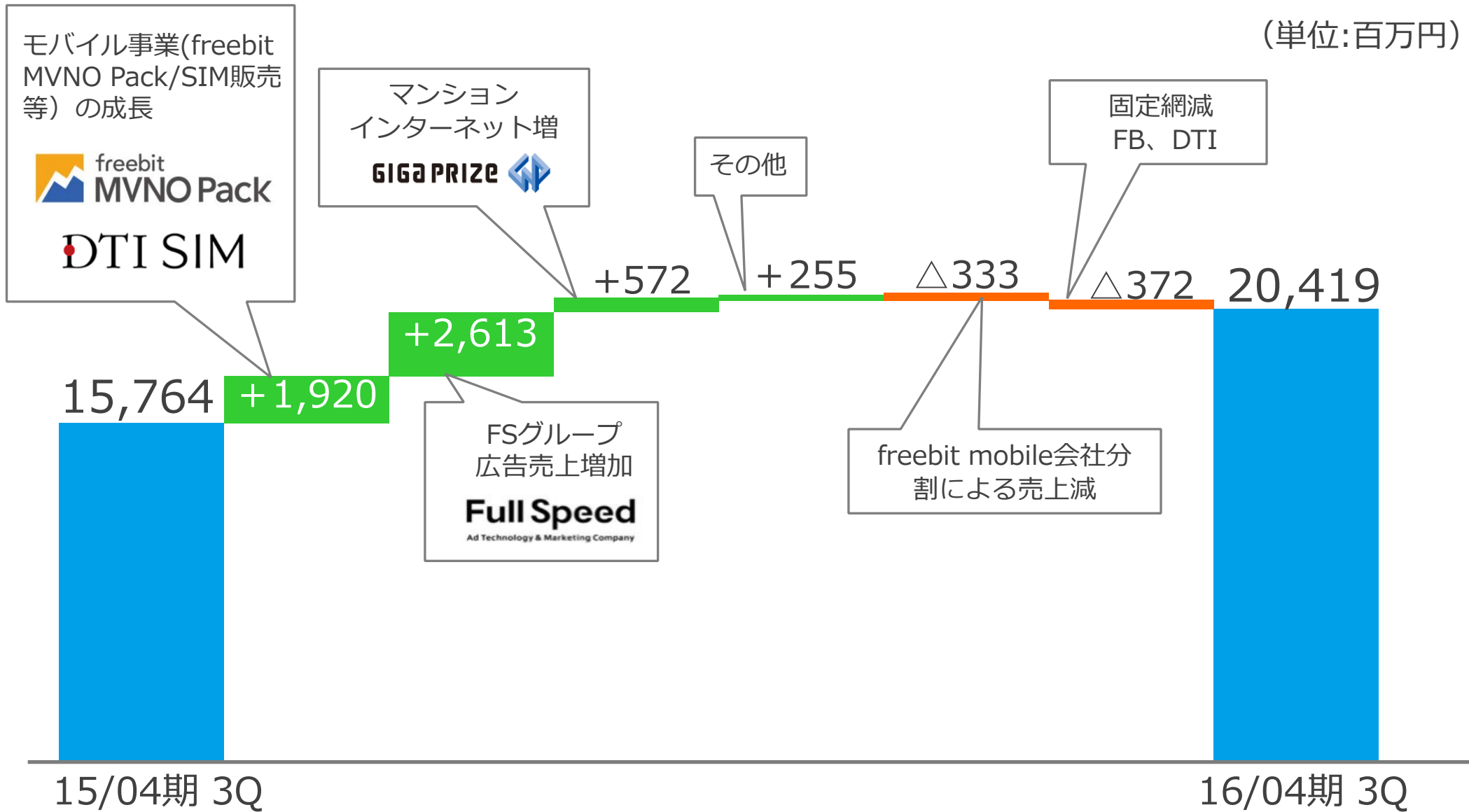
# 2016年4月期 第3四半期連結業績

(単位:百万円)

	15/04期 第3四半期 実績	16/04期 第3四半期 実績	前年 同期比	サマリ
売上高	15,764	20,419	+29.5%	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	1,568	1,984	+26.5%	営業利益増加による増
営業利益	836	1,269	+51.8%	<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>• 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い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	728	904	+24.3%	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325百万円
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	797	341	△57.2%	前期繰延税金資産394百万円の計上
一株当たり 純利益	40円79銭	15円23銭	【△25円56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が堅調に推移

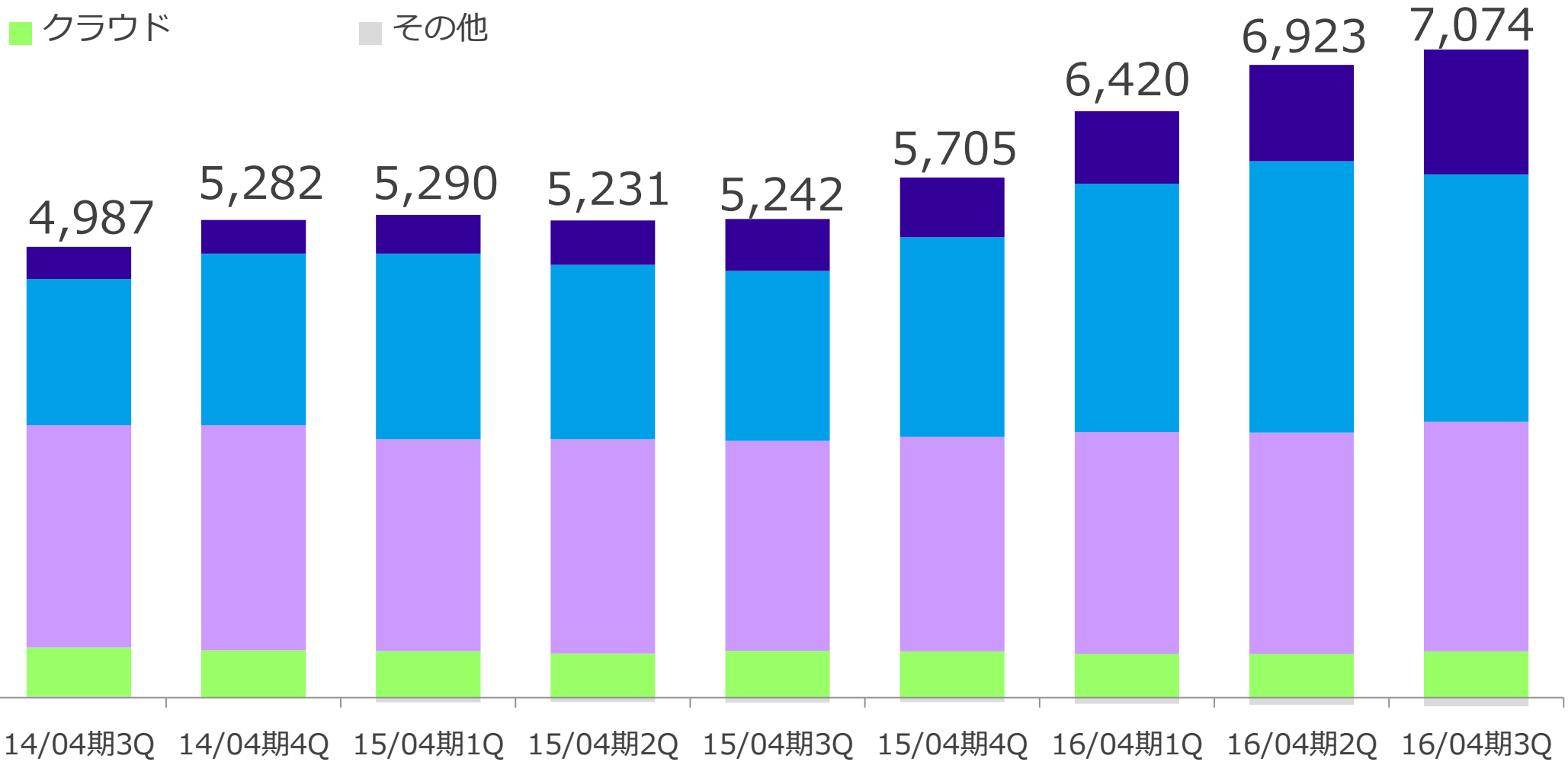
# 売上内訳(セグメント)

(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



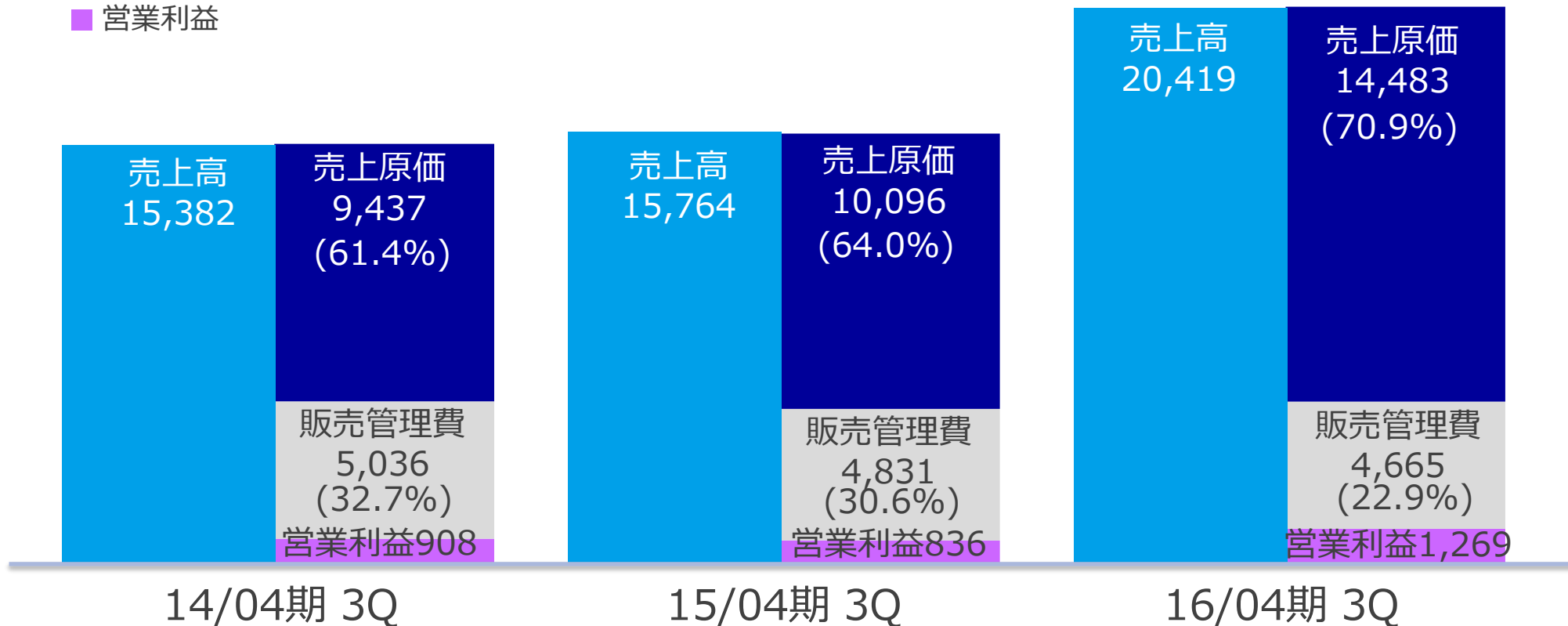
重点事業のモバイル事業とアドテクノロジー事業の継続的成長が寄与



# 収益構造推移

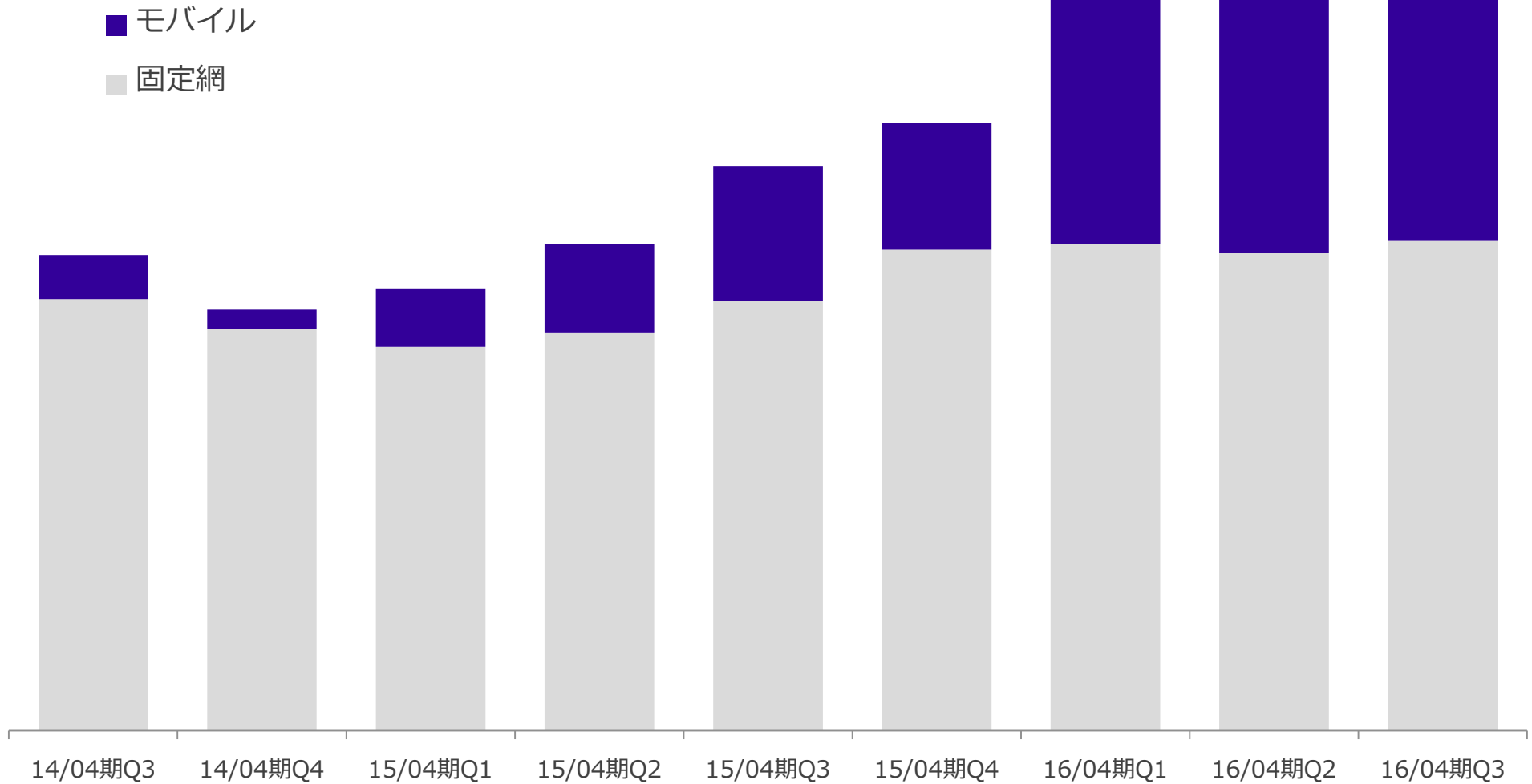
(単位:百万円)

- 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6.9%増加する一方、freebit mobile の会社分割による広告宣伝費等の減少により、販売管理費比率は7.8%減

# ネットワーク関連費用推移



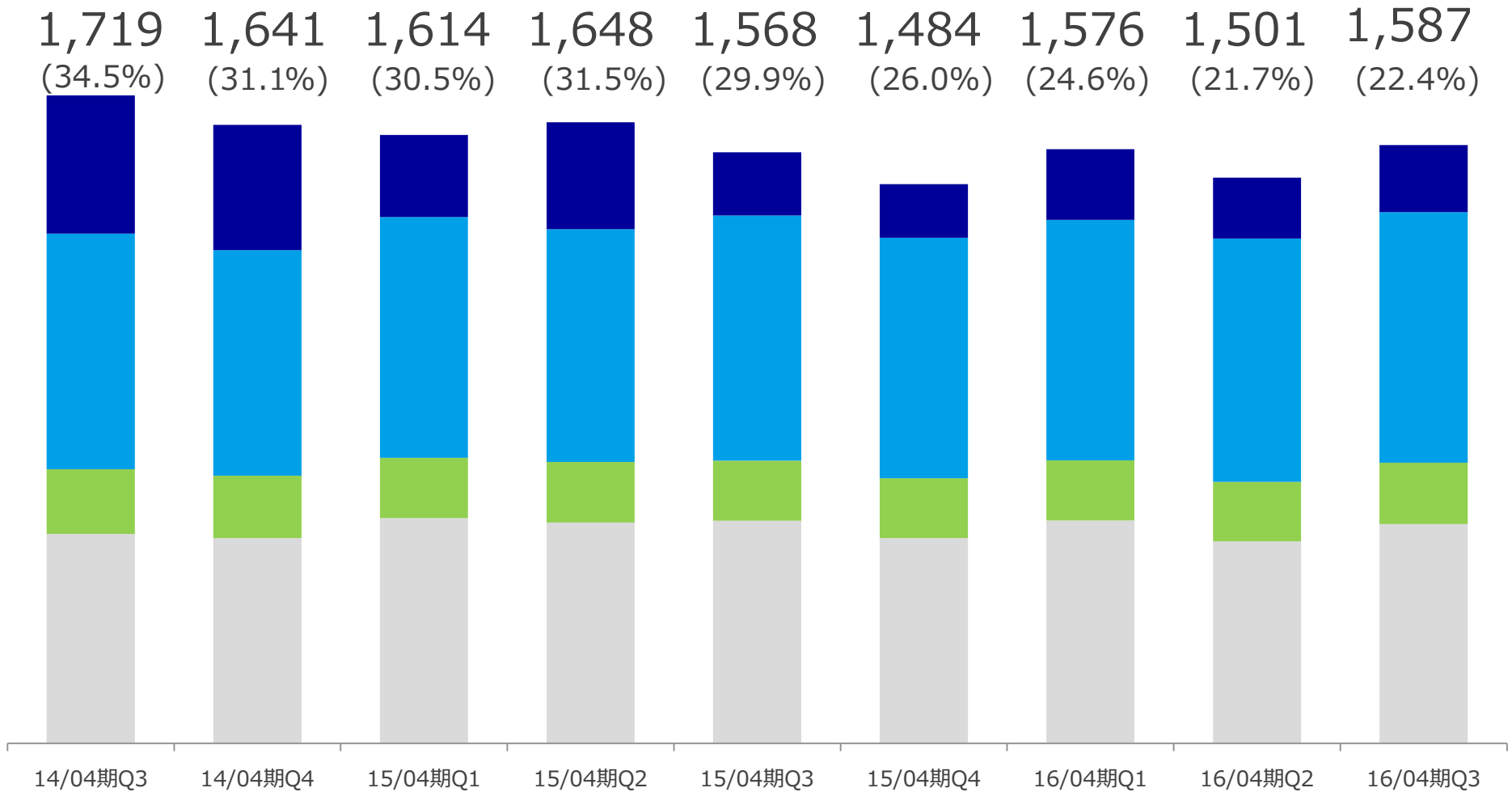
モバイル事業の売上増加に伴う帯域仕入費用の増加  
固定網はユーザートラフィック増加に伴う通信コストが増加傾向

# 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

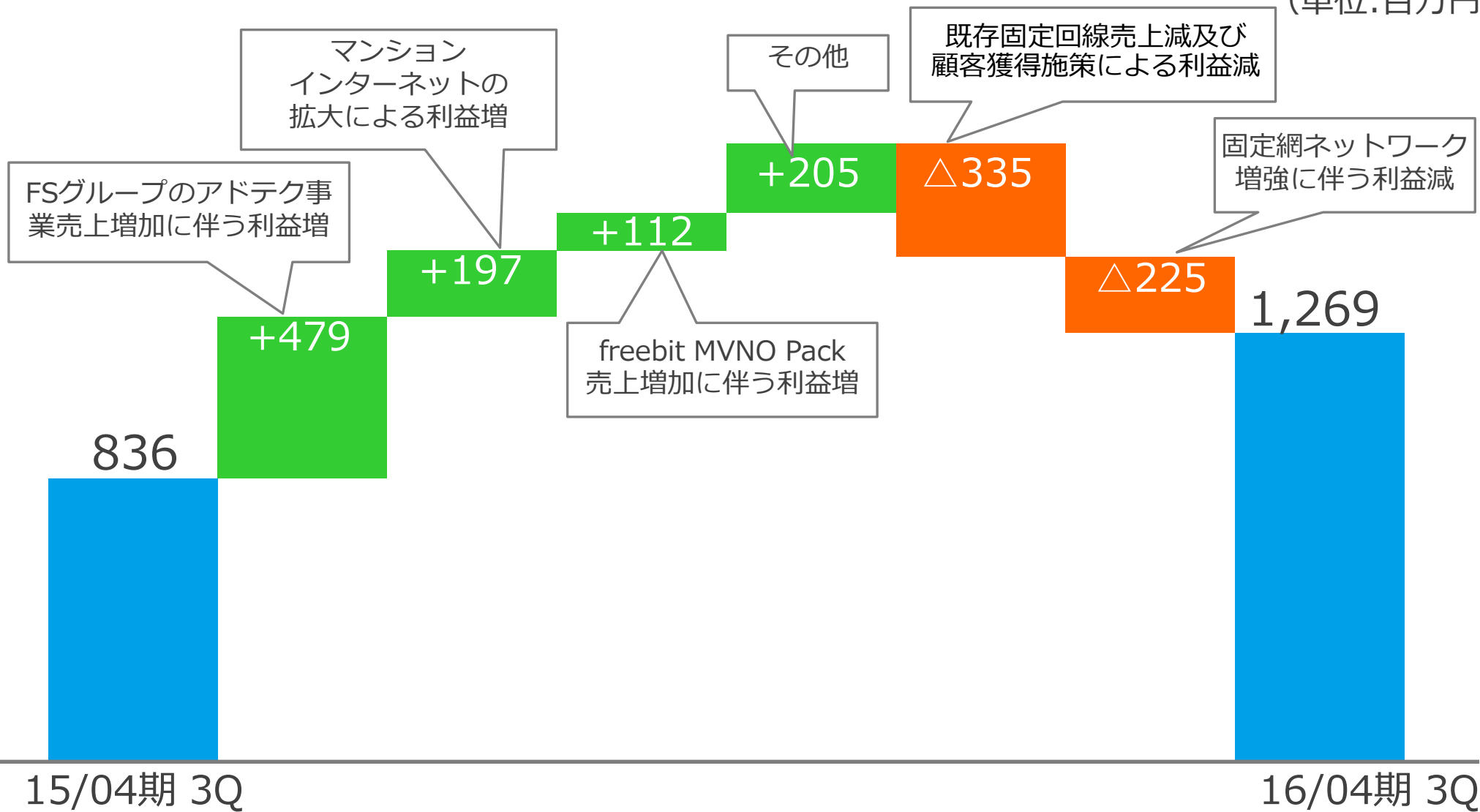
■ 広告宣伝費及び販売促進費 ■ 人件費 ■ のれん償却額 ■ その他



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  
 広告宣伝費及び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

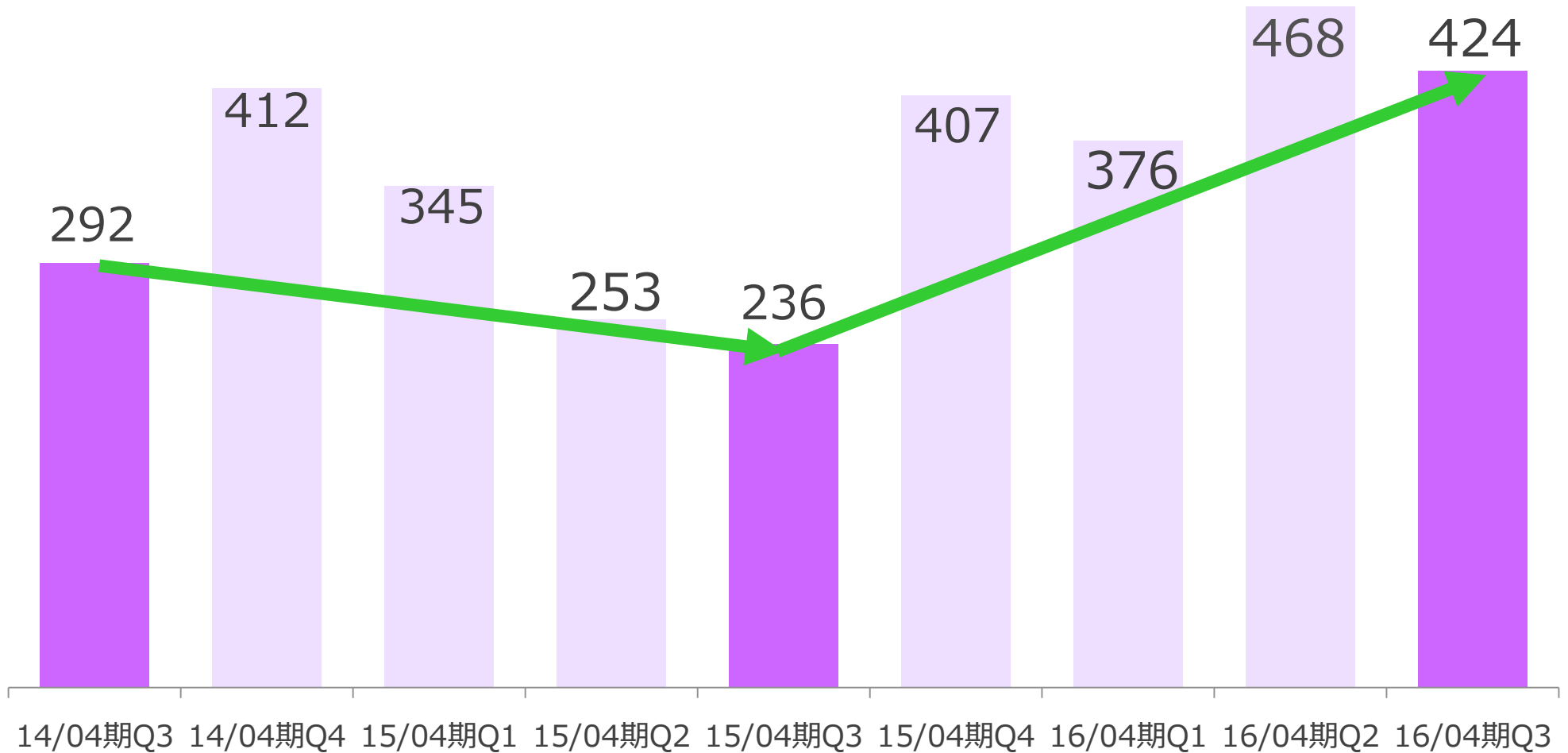
(単位:百万円)



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51.8%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><b>Full Speed</b> 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><b>GIGA PRIZE</b> </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

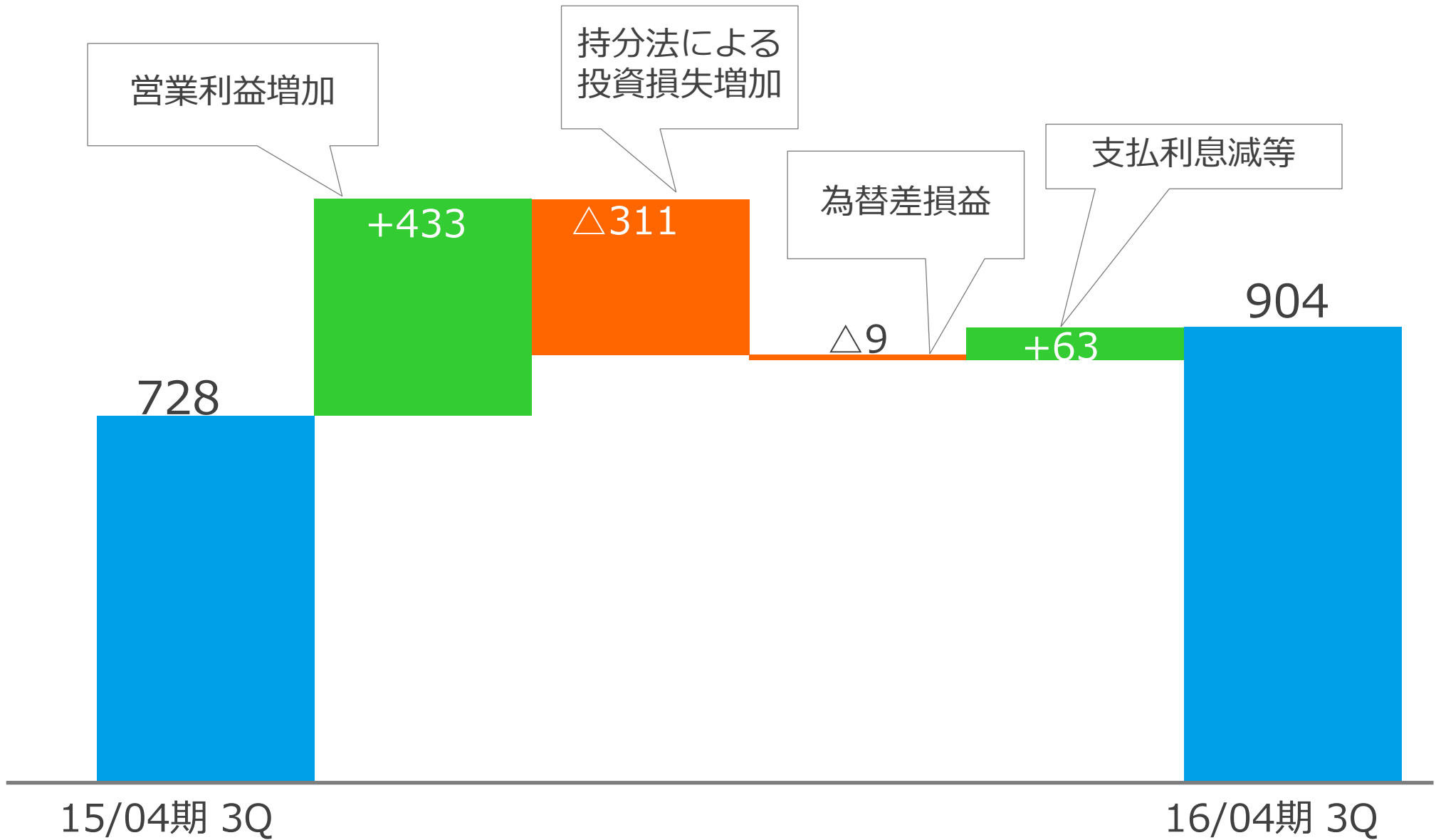
## ～注力領域の事業進捗～

### 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	<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"><li>✓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</li><li>✓DTIのコンシューマ向け新モバイルサービス「<b>DTI SIM</b>」の拡販</li><li>✓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</li></ul>
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>✓訪日インバウンド市場でのビジネス拡大</li><li>✓MVNEサービスの付加価値サービスとしての提供</li><li>✓新たに2つのSSPと接続し、<b>広告配信プラットフォーム「AdMatrix DSP」の広告在庫数を国内最大級に拡大</b></li></ul>
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>✓地域自治体と連携した、通信インフラを活用した新サービスの推進</li><li>✓大手エネルギー会社とのOEM契約による、インターネット接続サービスのさらなる拡販</li><li>✓生活革命領域へのシード投資先のリサーチを実施中</li></ul>

# 前年同期比差異分析-經常利益

(単位:百万円)

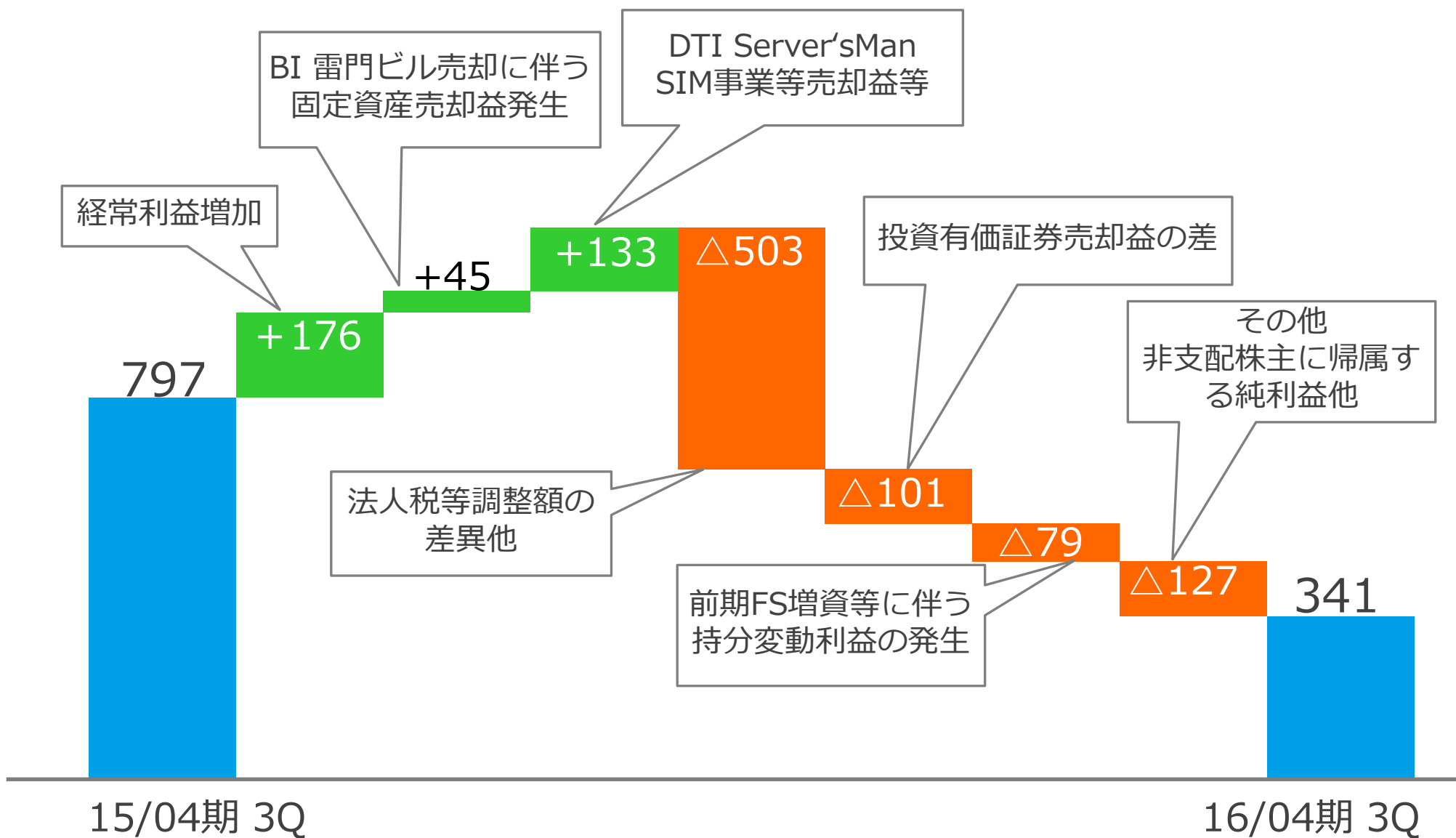




# 前年同期比差異分析

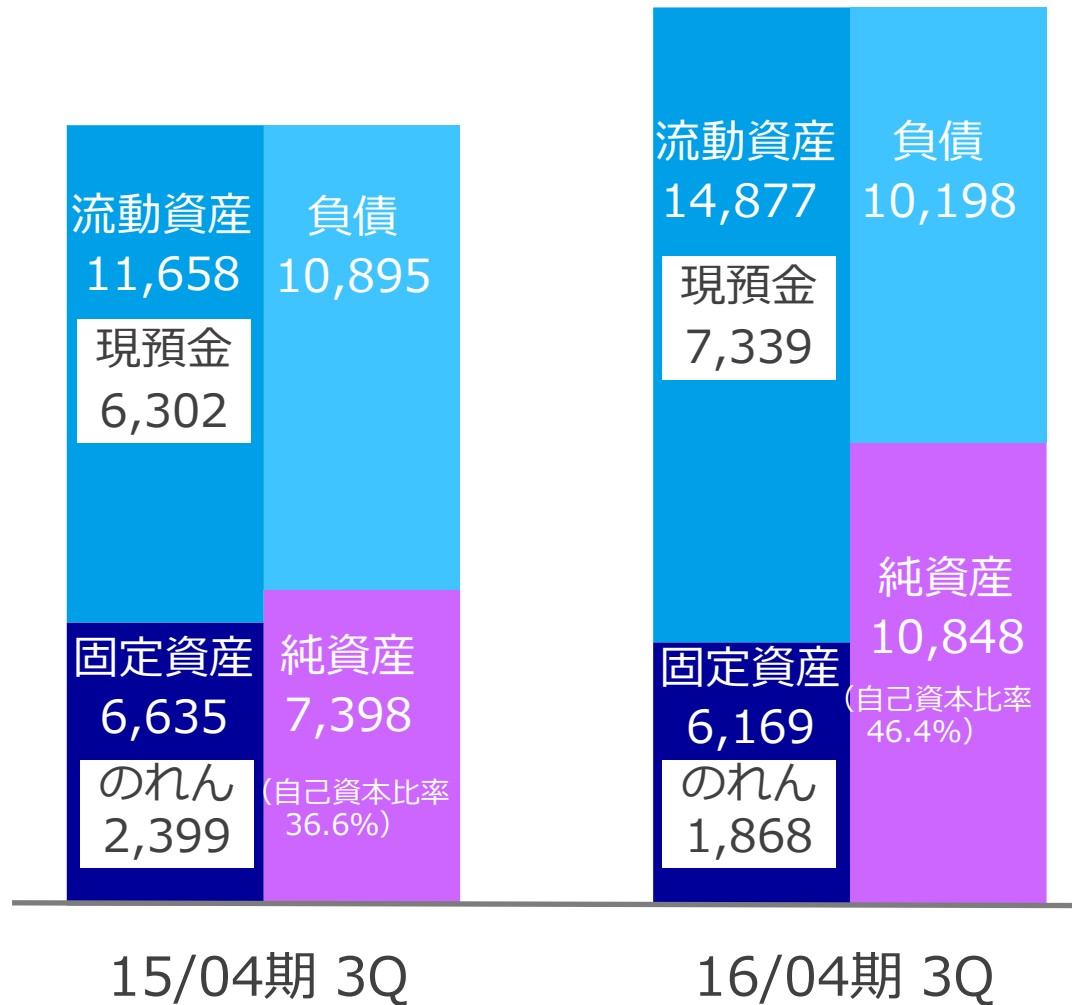
## 親会社株主に帰属する四半期純利益

(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



現預金：16.5%増  
のれん：22.2%減

# 本日のアジェンダ

1. 2016年4月期 第3四半期 連結業績

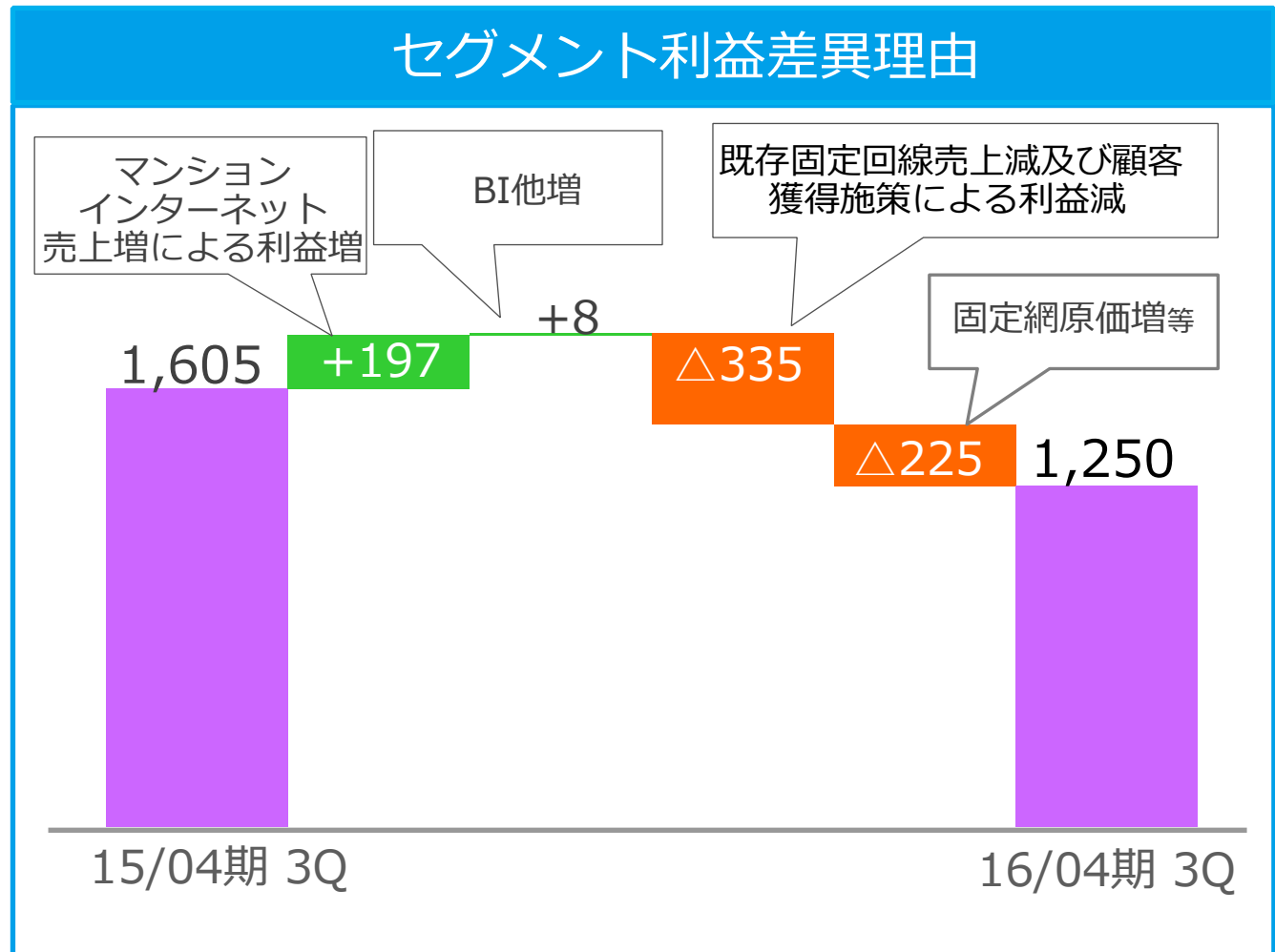
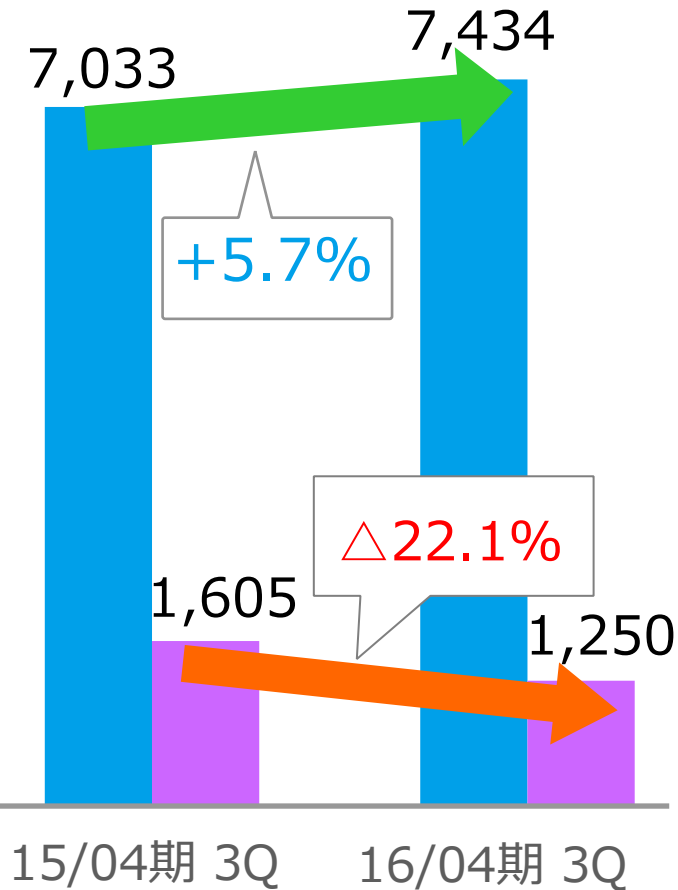
2. 2016年4月期 第3四半期  
セグメント別業績及び事業進捗

# ブロードバンド事業 前年同期比

■ 売上高

■ セグメント利益

(単位:百万円)

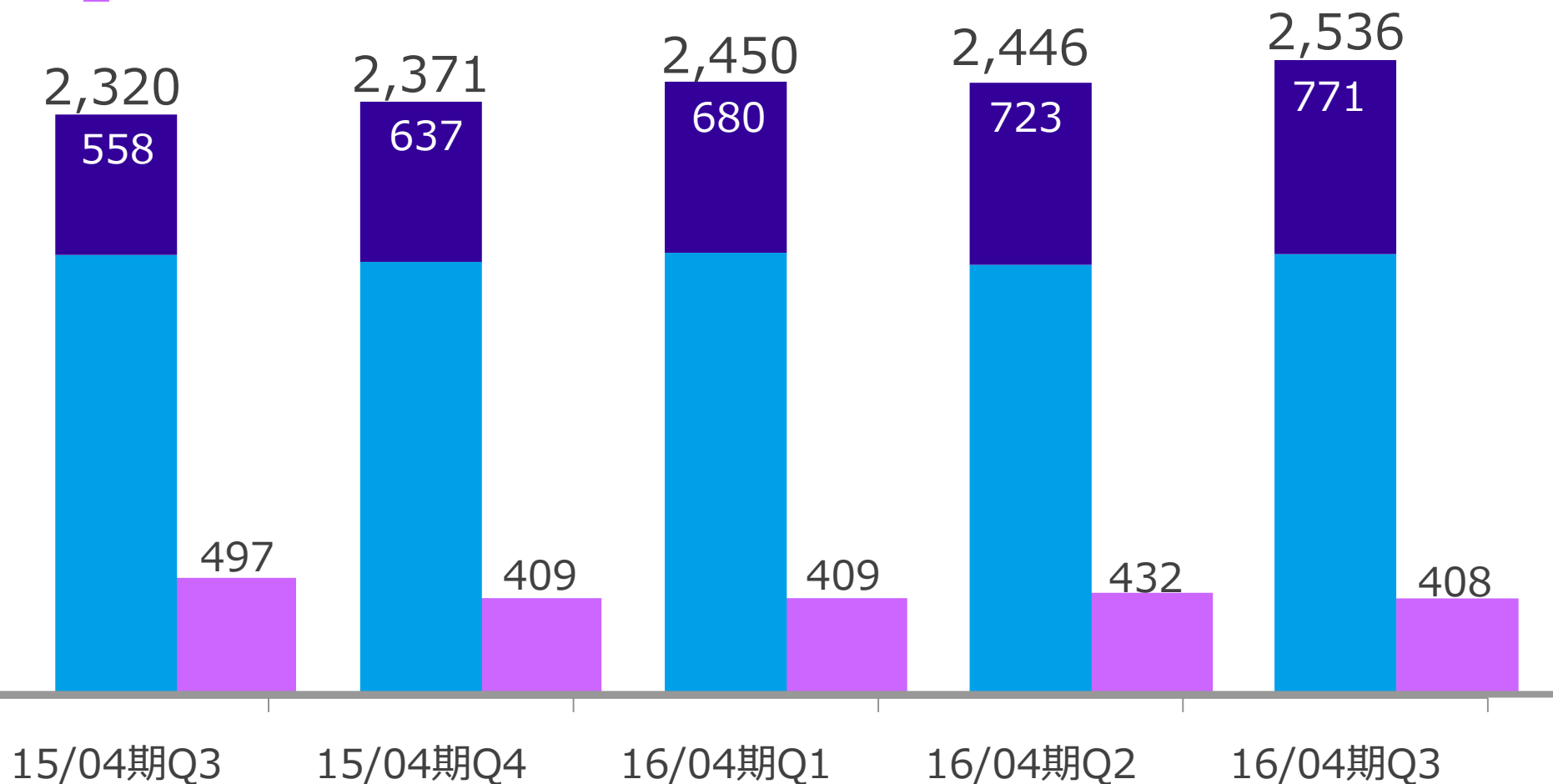


マンションインターネットは堅調に推移し売上は増加  
固定網接続サービス売上減及びネットワーク費増により利益は前年同期を下回る

# 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により売上高は順調に推移

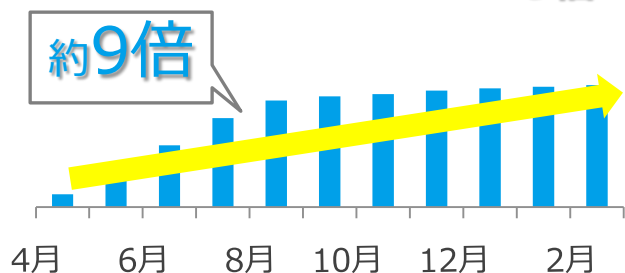
# ブロードバンド事業進捗

## 個人向けISP(DTI)

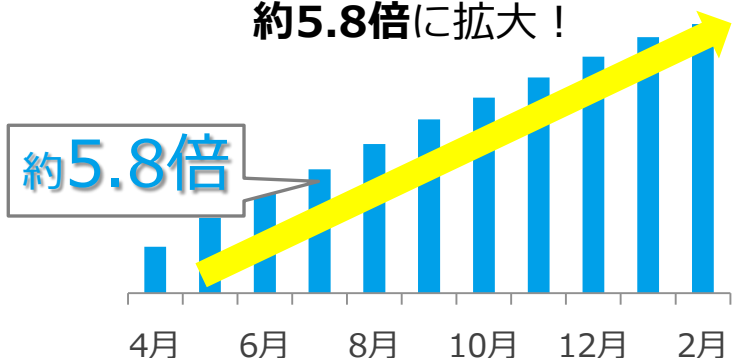
12/24 発表

DTI光がさらにお得になる  
「東京ガストリプル割」を発表  
4/1から提供開始

DTI光のユーザー数はこの1年で約**9倍**に拡大！



DTI withドコモ光のユーザー数はこの1年で  
約**5.8倍**に拡大！



## マンションインターネット

1/7 発表

ギガプライズ、不動産管理会社と入居者を  
つなぐポイント制クラウドサービス  
「住まいの掲示板」を発表  
1/14よりサービス開始

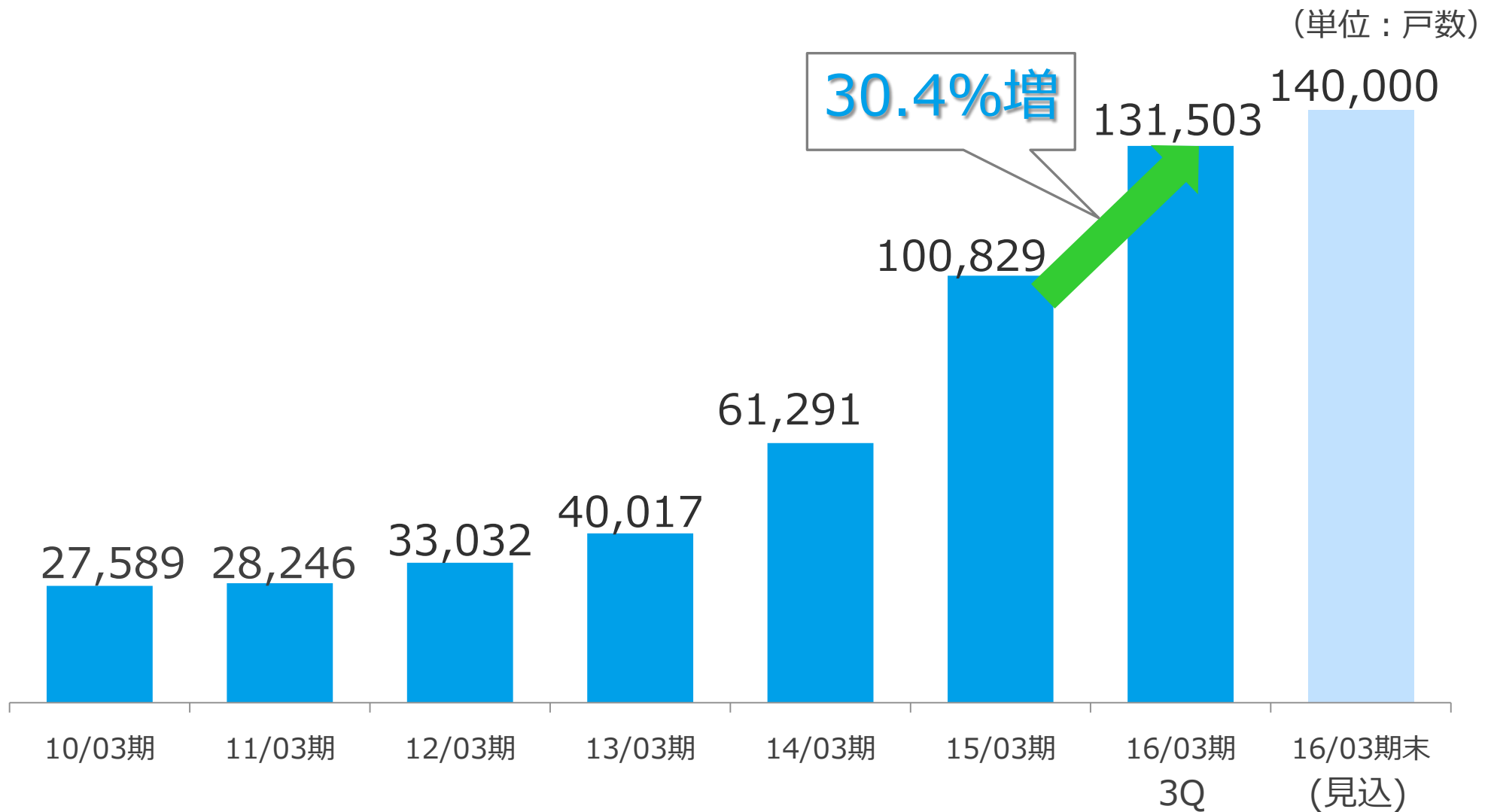


2/29 発表

ギガプライズ、エネルギー大手ミツウロ  
コとOEM契約を締結



# マンションインターネット導入実績



サービス提供戸数13万戸突破  
大手住宅総合メーカーとの提携等により、今期14万戸導入見込み



# 不動産関連事業の拡大展開



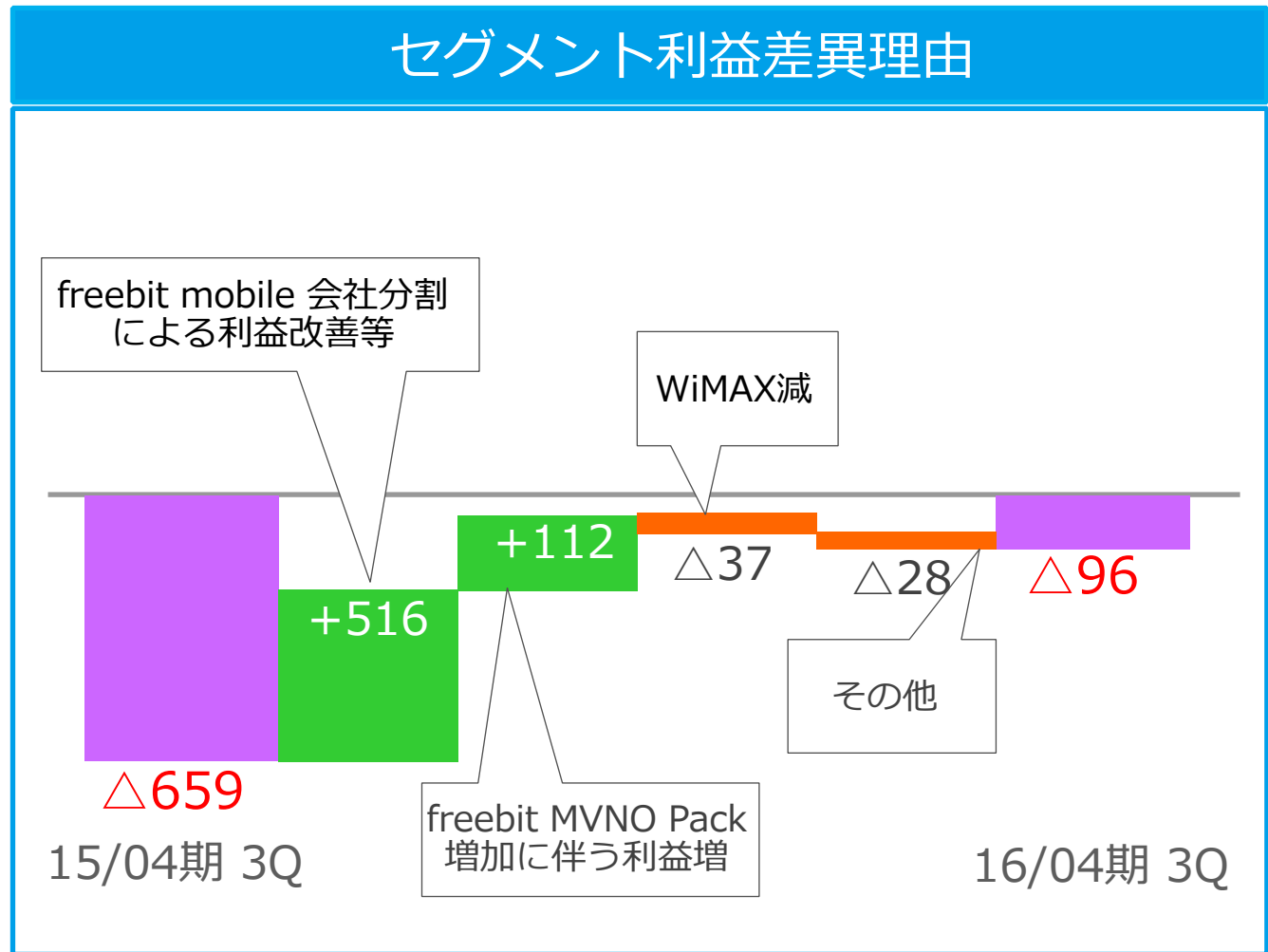
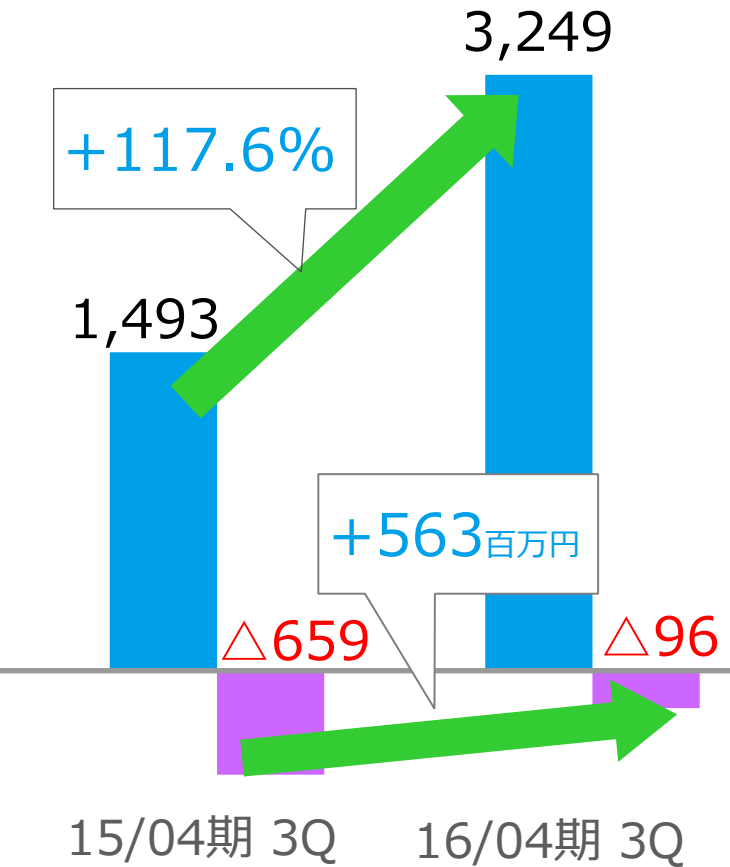
ギガプライズ、エネルギー大手 ミツウロコとOEM契約を締結  
初年度3万世帯への導入を目指し、インターネット接続サービスを提供

# モバイル事業 前年同期比

(単位:百万円)

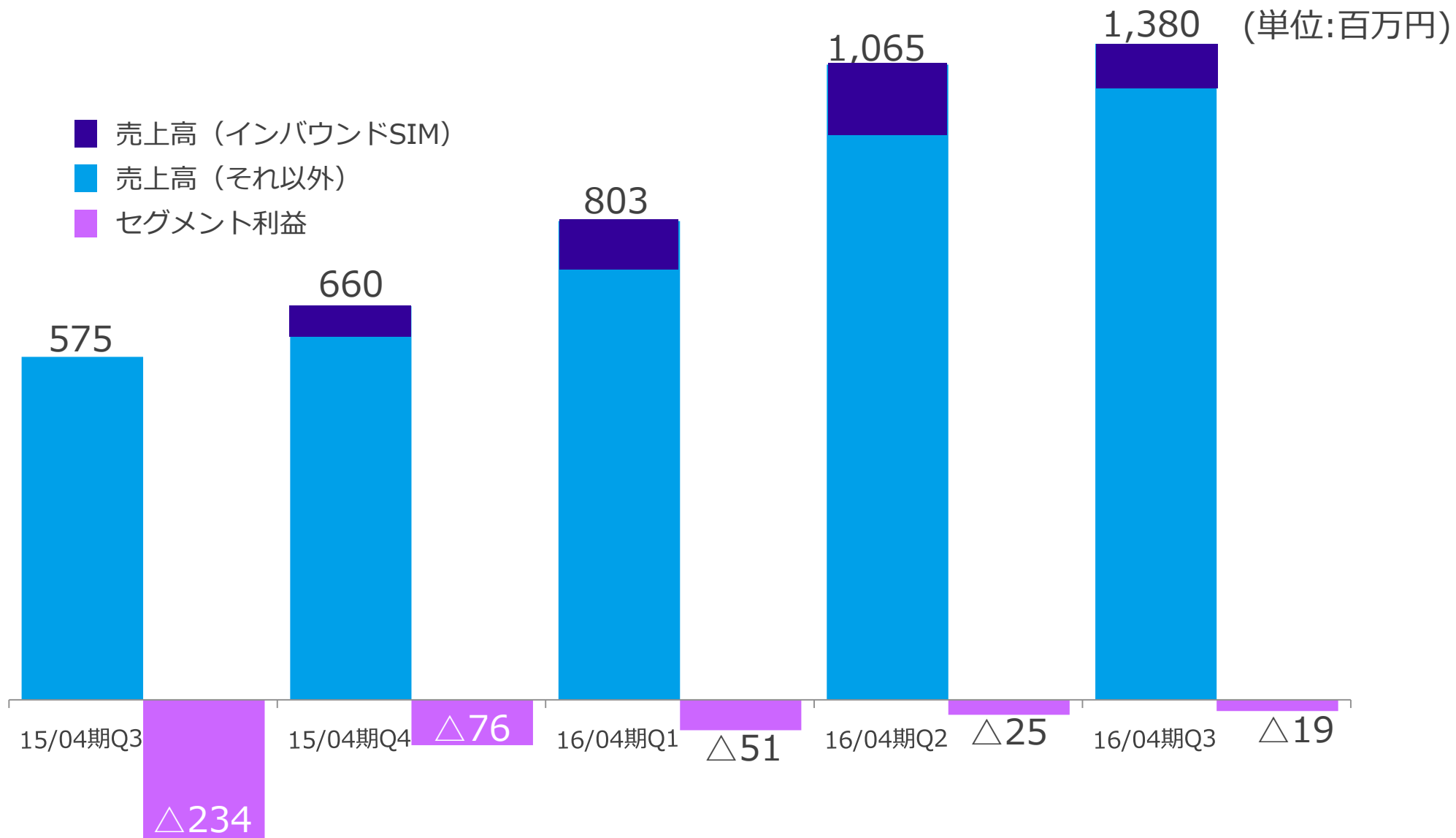
■ 売上高

■ セグメント利益



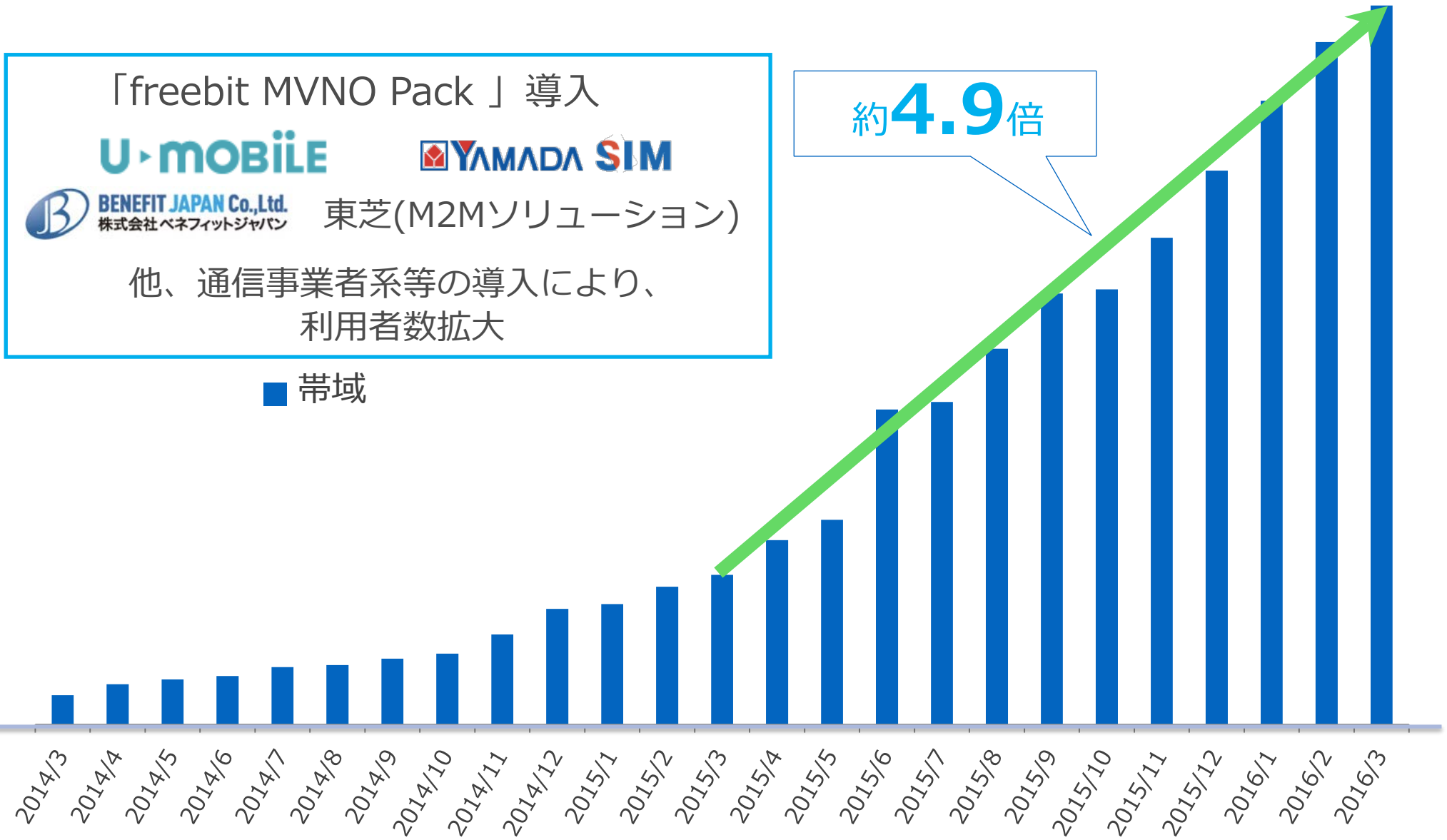
freebit MVNO Pack増加及びfreebit mobileの会社分割により利益改善が進む

# モバイル事業 売上高/セグメント利益推移



freebit 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、今期中を目途に会計期間での黒字転換を図る

# freebit MVNO Pack 帯域幅推移



2016年3月は、対前年同月比約4.9倍に拡大。今後も利用者数拡大の見込み

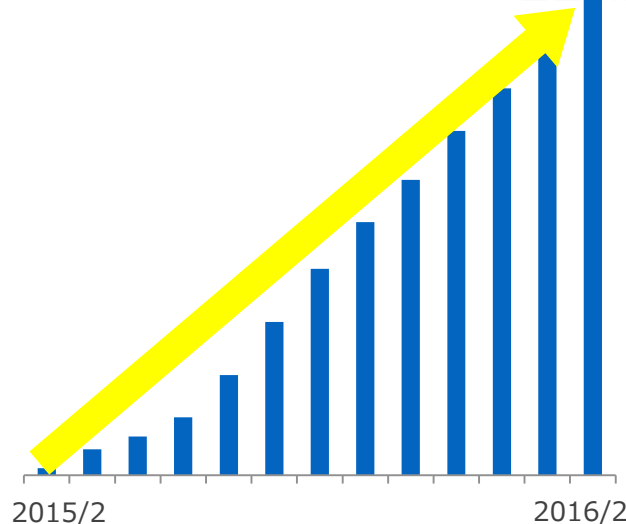
# モバイル事業進捗

## 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の拡販はこの1年で、  
販売累計枚数**22万枚**を突破

**22万超**



## DTI SIM

9/17発表  
「DTI SIM」



DTI、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。キャンペーン  
の開始に伴い、契約数は大幅  
に拡大。

## 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



# 全国のTSUTAYAで販売展開



TONE  
TSUTAYA  
札幌琴似店

TONE  
MORIOKA  
TSUTAYA

TONE TONE  
TSUTAYA  
桜新町店 TSUTAYA  
北千住店

TONE  
TSUTAYA  
天神駅前  
福岡ビル店

TONE  
TSUTAYA  
宇多津店

TONE  
TSUTAYA  
あべの橋店

TONE  
TSUTAYA  
中目黒店

TONE  
SHIBUYA  
TSUTAYA

TONE  
代官山  
蔦屋書店

TSUTAYA  
ビバモール  
寝屋川店  
TONE

TSUTAYA  
池下店  
TONE

TSUTAYA  
横浜みなと  
みらい店  
TONE

二子玉川  
蔦屋家電  
TONE

現在はTSUTAYA直営店14店舗において販売を展開  
2017年3月までに、全国のTSUTAYA200店舗へ出店を拡大予定

# TONE新端末及び新CM発表

LTE対応新端末

**TONE m15**

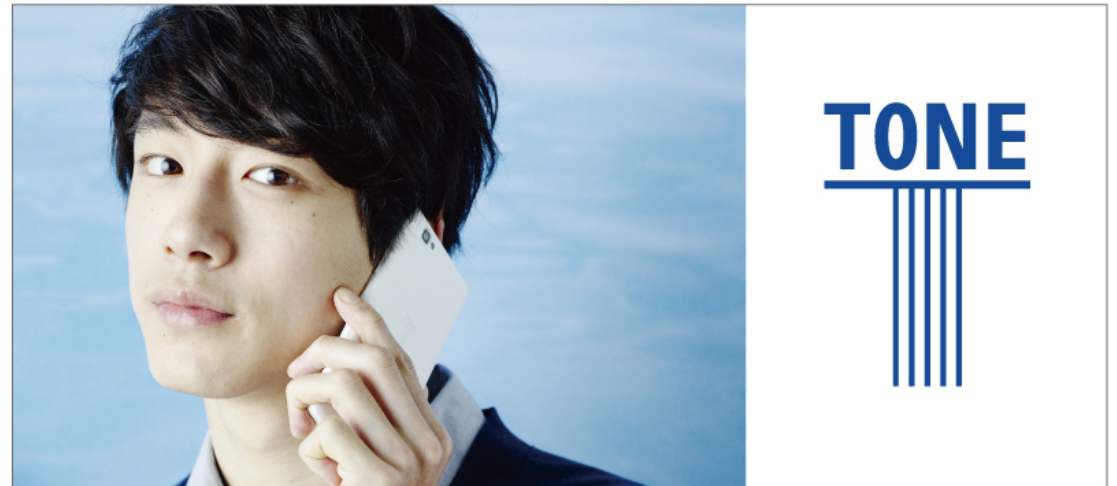
端末料金：  
**29,800円**

月額料金：  
**1,000円**

**LTE対応**



**新CMオンエア開始**



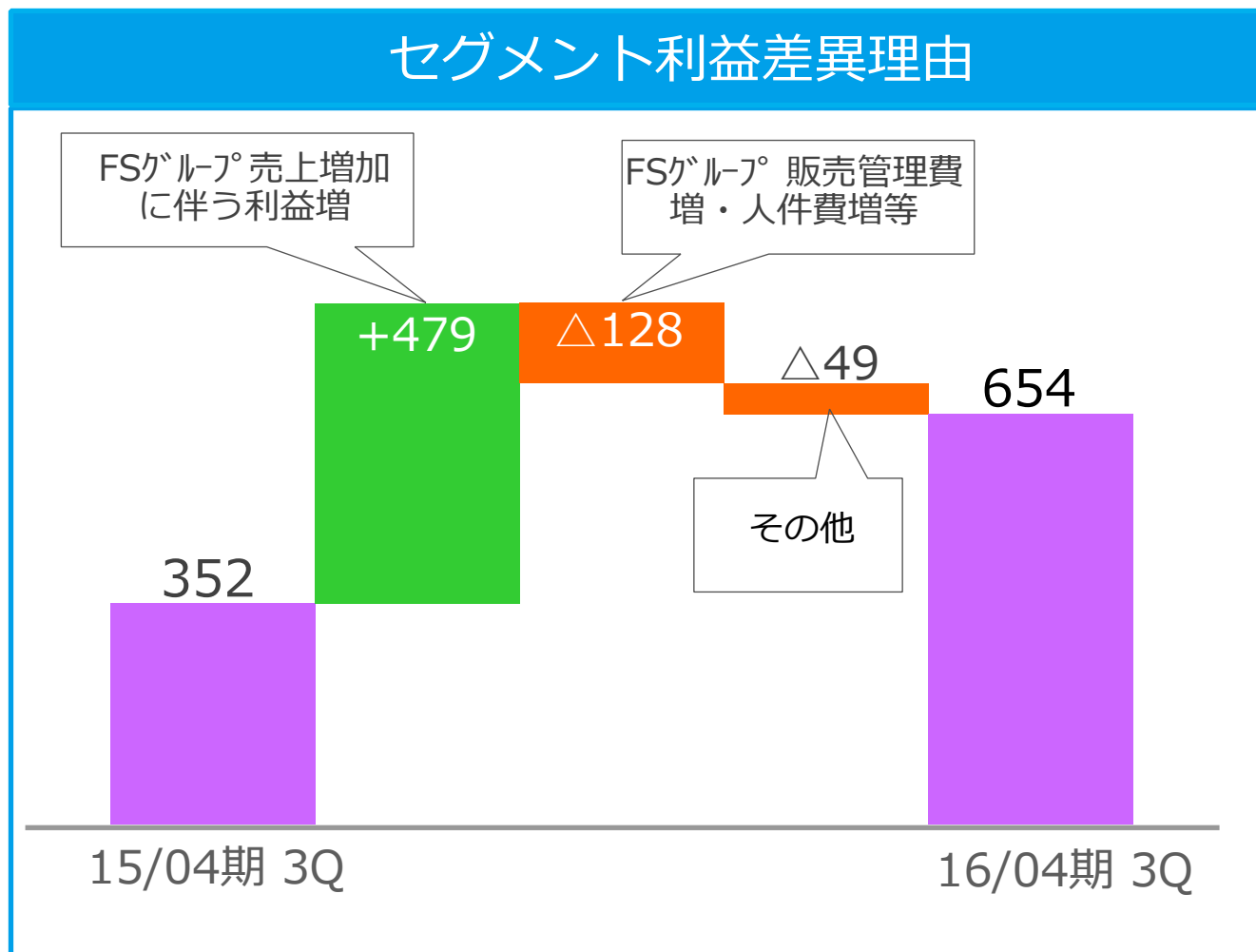
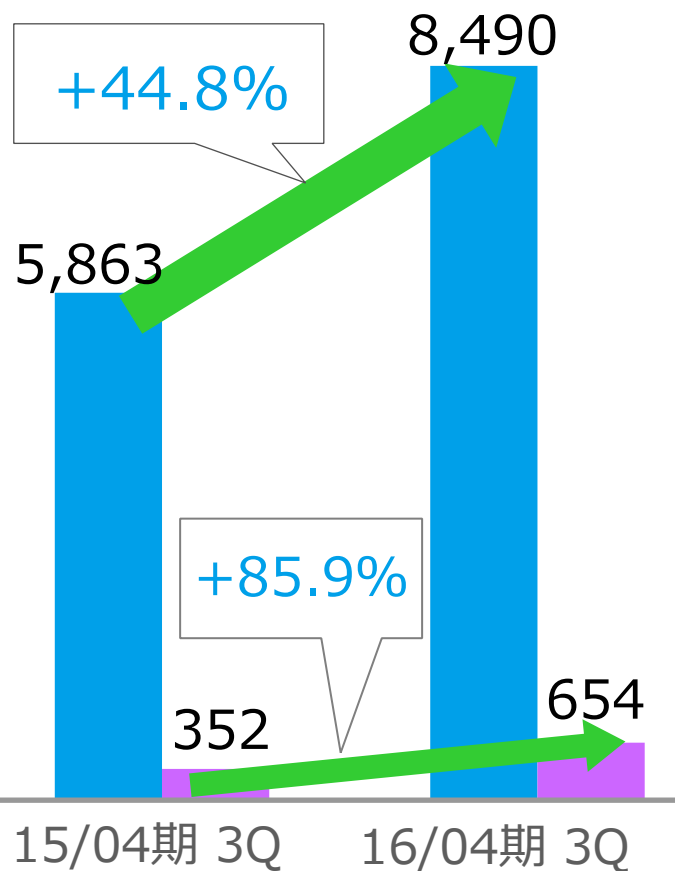
関東・関西・福岡・岩手エリアの4エリアにおいて新CMを開始し、ユーザー獲得を加速

# 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



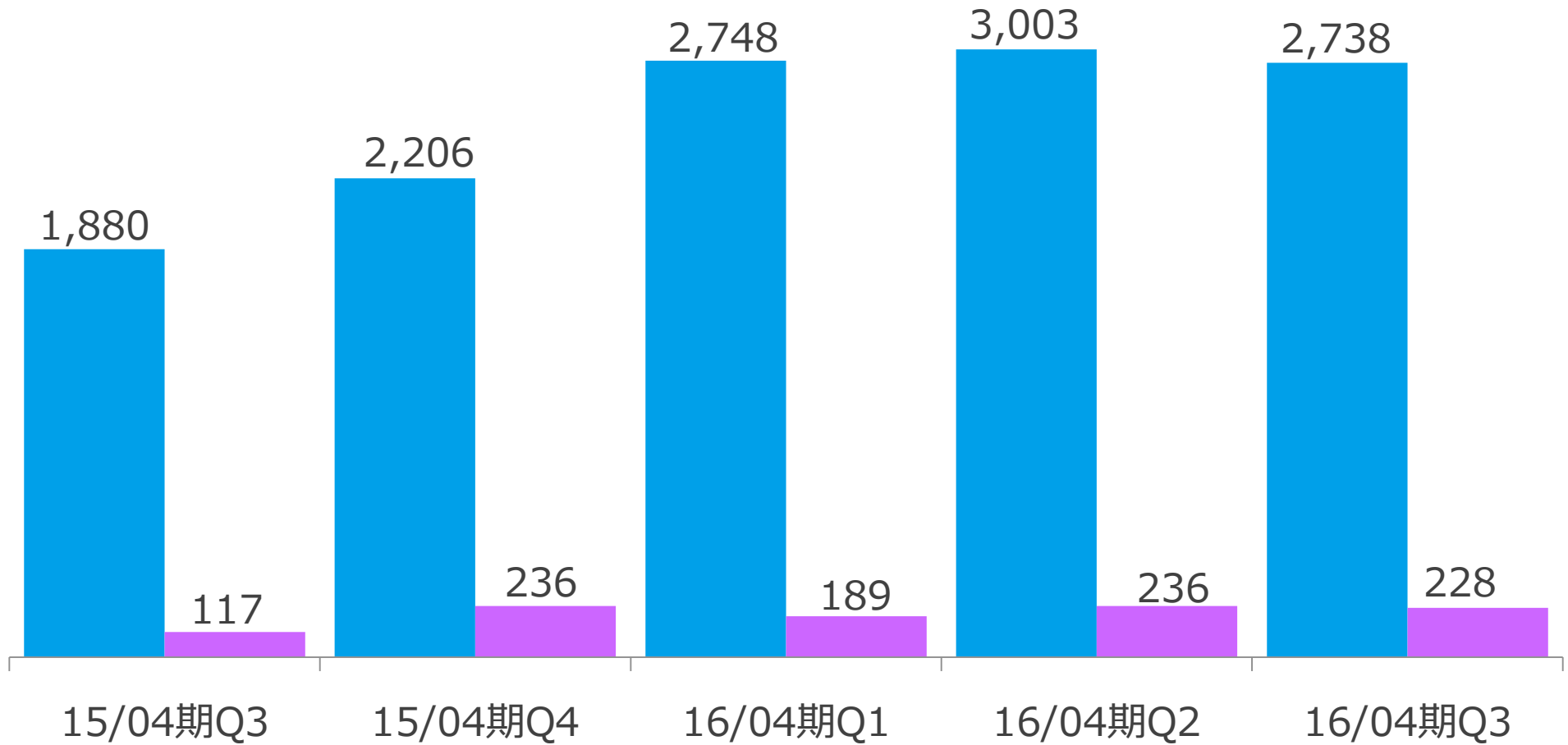
アドテクノロジーサービスの売上拡大に伴い、利益も順調に増加



# 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

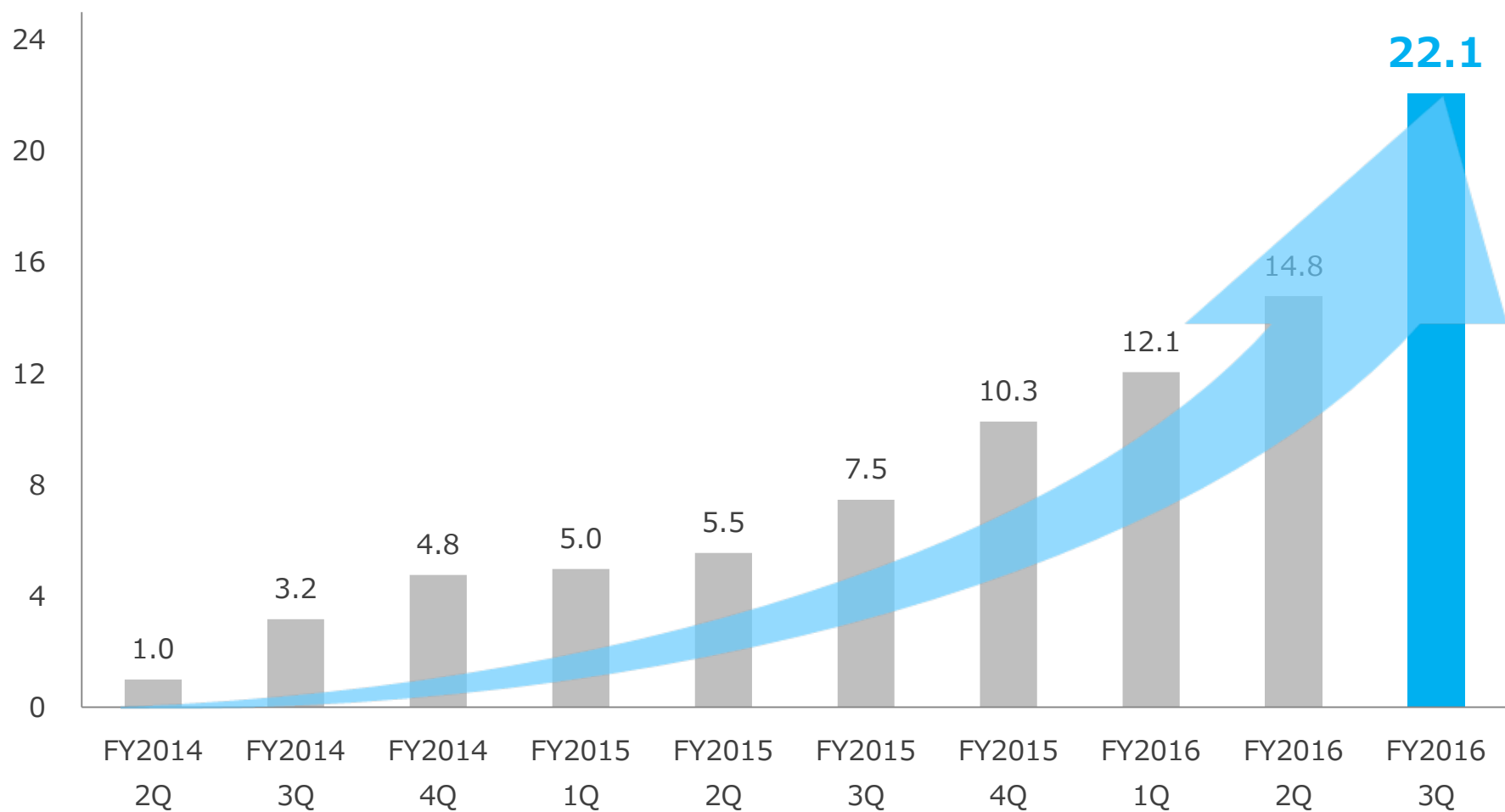


アドテクノロジーサービスの継続的売上拡大により利益拡大

# AdMatrix DSPサービス売上高

## AdMatrix DSP売上推移

(指数)



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  
1Q、2Qに引き続き3Qも順調に売上拡大

# インバウンド市場に対する事業進捗

FY2016

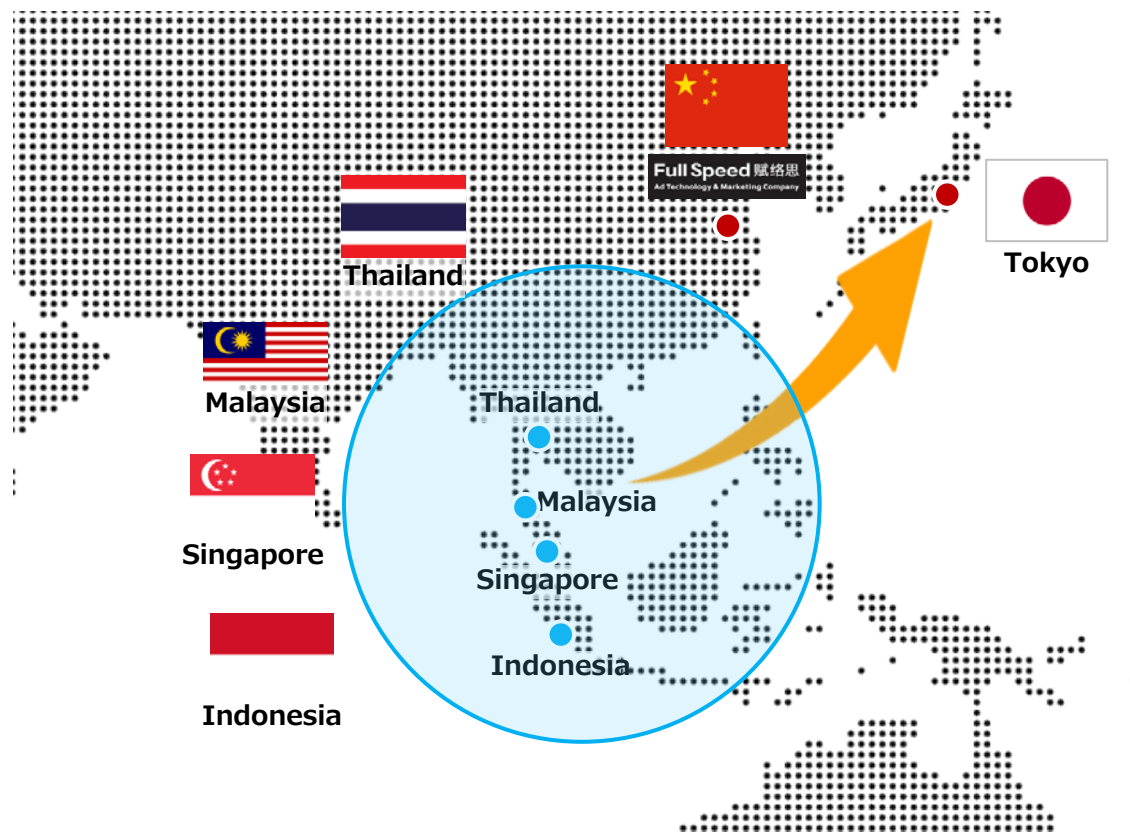
FY2017

FY2018以降

投資フェーズ (中国)

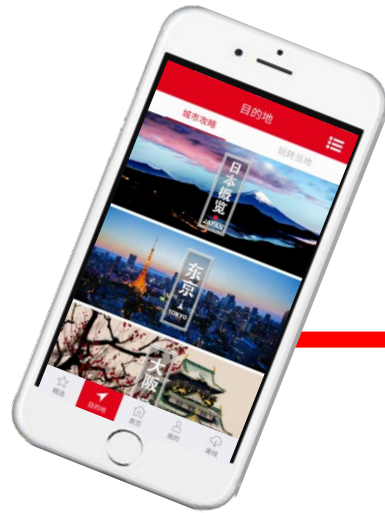
収益化フェーズ(中国)

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

# アドテクノロジー事業進捗



DLユーザー数：**300,000**人

中国App Store  
"日本"関連アプリ6,500位中： **1**位

✓ 新しい日本旅行体験の創造を提案する日本特化型プラットフォーム

✓ ユーザー数30万人! 訪日インバウンド向けNo.1アプリ

✓ 「旅行前、旅行中、旅行後」に活用できる豊富な6つの機能!

※2016年1月31日付

近日公開予定



独自コンテンツ



主要都市攻略



声優翻訳



位置周辺情報



乗換情報



情報シェア



越境EC

訪日観光客向け専用アプリ「GoJapan(去日本)」ユーザー数30万人!  
中国App Store日本関連アプリ1位を記録

## 配信面の拡大



## 独自ネイティブアド（動画・静止画）

独自の手法でネイティブAD（静止画・動画）の配信が可能

サイト情報を自動で取得・解析し、サイトのイメージやレイアウトに沿った広告表示（静止画、動画）が可能



## 独自ターゲティング

① キーワード	② デバイス	③ 興味関心	④ 地域エリア
⑤ 天気	⑥ 企業・学校	⑦ リターゲティング	⑧ その他・特殊

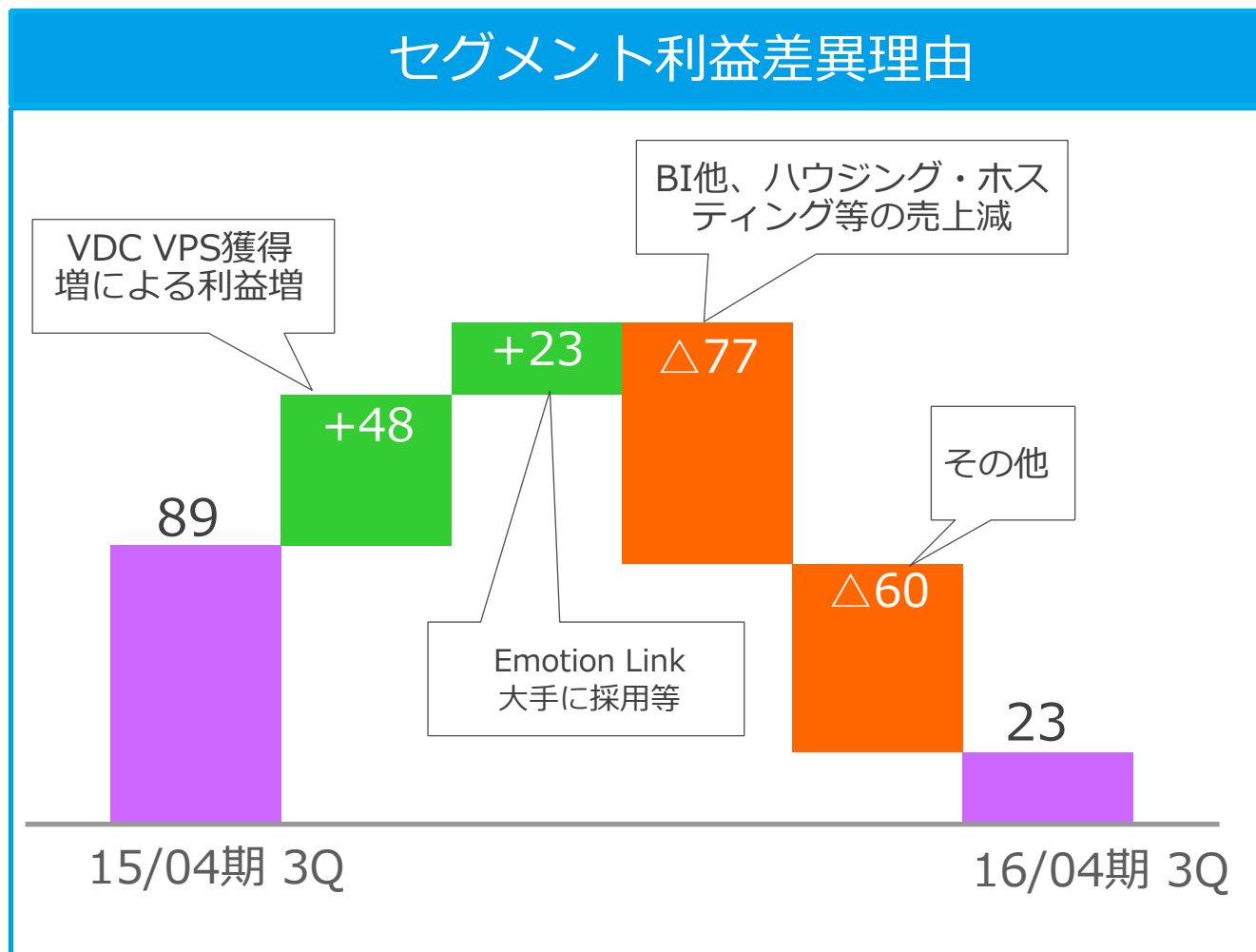
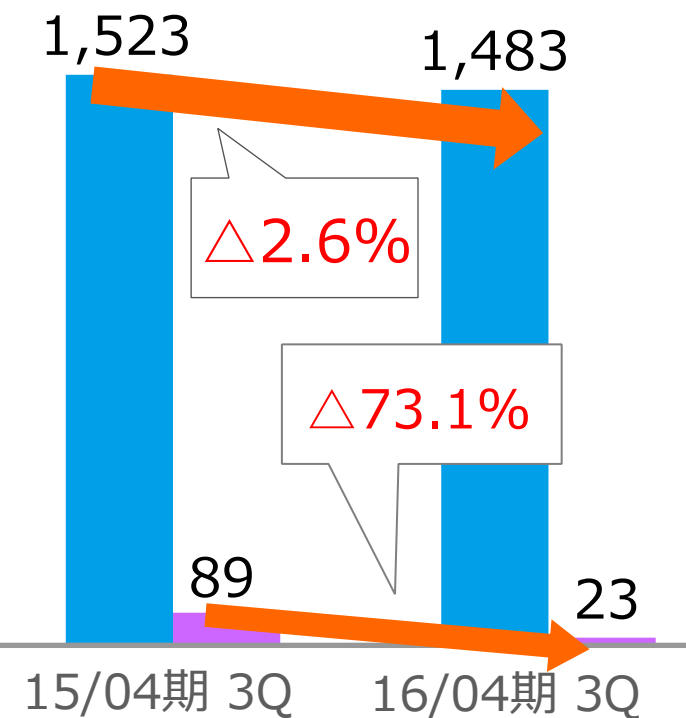
動画形式の対応、SSP提携による広告在庫拡大、  
独自リターゲティング手法確立により、競争力および差別化の創造

# 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



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  
 新規商材である法人向けクラウド型PBXサービス「モバビジ」で、早期利益回復を目指す

# クラウド 事業進捗

## 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

 **フリービットクラウド**

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** ]



## モバビジ

3/10発表

法人向けクラウド型PBXサービス  
「モバビジ」を発表



フリービットの独自技術を用いて、ビジネスに利用できる高品質な音声通話と通信コストの大幅削減を両立する画期的な新サービス「モバビジ」を開発。1,500億円を超える市場規模があるPBX/ビジネスホン市場でのシェア拡大を目指す



# 法人向けFMCサービスのリニューアル

通話料金を最大78%削減できる  
法人向け新ビジネスホンサービス  
「モバビジ」を発表

**b)) モバビジ**

## サービスの特徴



- ・最大78%通話料金を削減
- ・ビジネスユースの通話品質
- ・最短30分で導入完了
- ・音声設備及び保守コストの削減
- ・BYOD(Bring Your Own Device)の促進
- ・スマホで固定電話番号（0AB-J番号）の  
発着信が可能

光通信グループのアイ・イーグループと  
販売代理店契約を締結

親会社・本社機能



法人事業

**IE Group, Inc.**

営業拠点

**12**拠点

販売パートナー

**300**社

独自の販売網を構築し、日本全国における販売展開を加速  
1,500億円を超える市場規模があるPBX/ビジネスホン市場において、シェア拡大を目指す



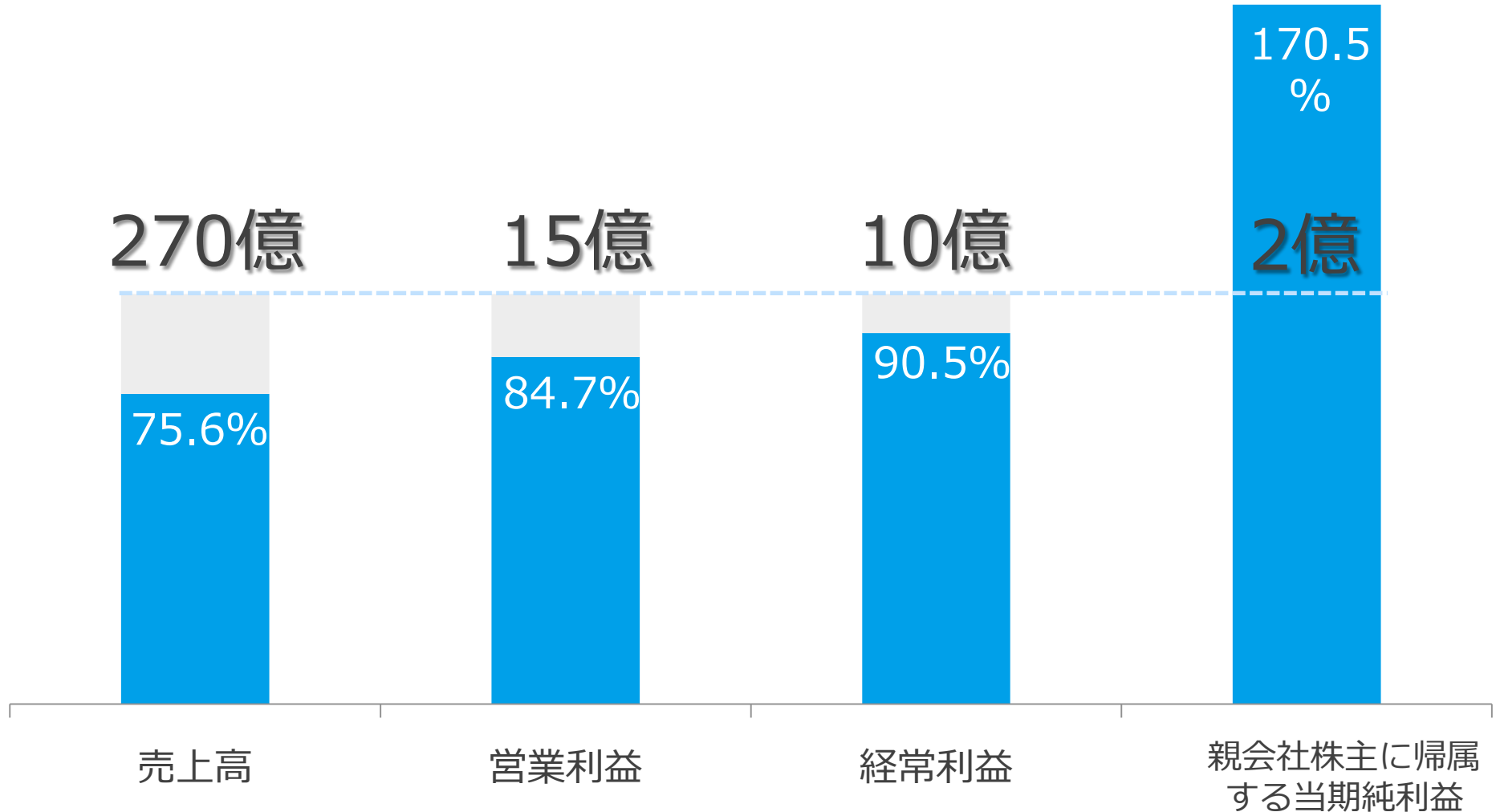
# 2016年4月期 第3四半期セグメント別業績総括

	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	+5.7%	△22.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ギガプライズのマンションインターネットサービスが順調に推移</li> <li>・DTIで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	+117.6%	+563 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>・訪日外国人向けSIM販売を開始し、順調に売上を拡大</li> <li>・新たに開始した、DTIの個人向け高速モバイル通信対応のSIMサービス「DTI SIM」のユーザー数が順調に推移</li> </ul>
アド テクノロジー	+44.8%	+85.9%	<p><b><u>FSG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	△2.6%	△73.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・黒字は維持しているものの、レガシーサービスの減少により、利益は前年同期を下回り減少。</li> <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、法人向けFMCサービス「モバビジ」の提供を開始</li> </ul>

# 2016年4月期第3四半期 業績進捗

■ 業績予測

■ 進捗率



第3四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

The logo icon is a blue, rounded, pill-shaped outline with a slight wavy top edge.

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。
FMC	Fixed Mobile Convergenceの略称。固定電話と携帯電話を融合させるという概念またはサービス。
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。
SSP (Supply Side Platform)	Supply Side Platformの略称。インターネット広告において、媒体の広告枠の販売や広告収益の最大化等を支援するツール。

用語名	説明
VDC (Virtual Data Center)	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。
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。