



毎日、発明する会社

2017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

2016/9/9

(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. 2017年4月期 第1四半期 連結業績
2. 2017年4月期 第1四半期
セグメント別業績及び事業進捗

本日のアジェンダ

1. 2017年4月期 第1四半期 連結業績

2. 2017年4月期 第1四半期
セグメント別業績及び事業進捗

2017年4月期第1四半期
連結業績サマリ

2017年4月期 第1四半期連結業績トピックス

モバイル事業とFS（フルスピード）グループ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43.4%増と大きく伸長

特にfreebit MVNO Pack、スマートフォン端末、アドテクノロジー事業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

成長事業であるアドテク事業と、マンションインターネットの拡大に伴い、営業利益は前年同期比41.9%増を達成

純利益については、法人税等が前年同期より74百万円増加したものの、対予算進捗では順調に推移

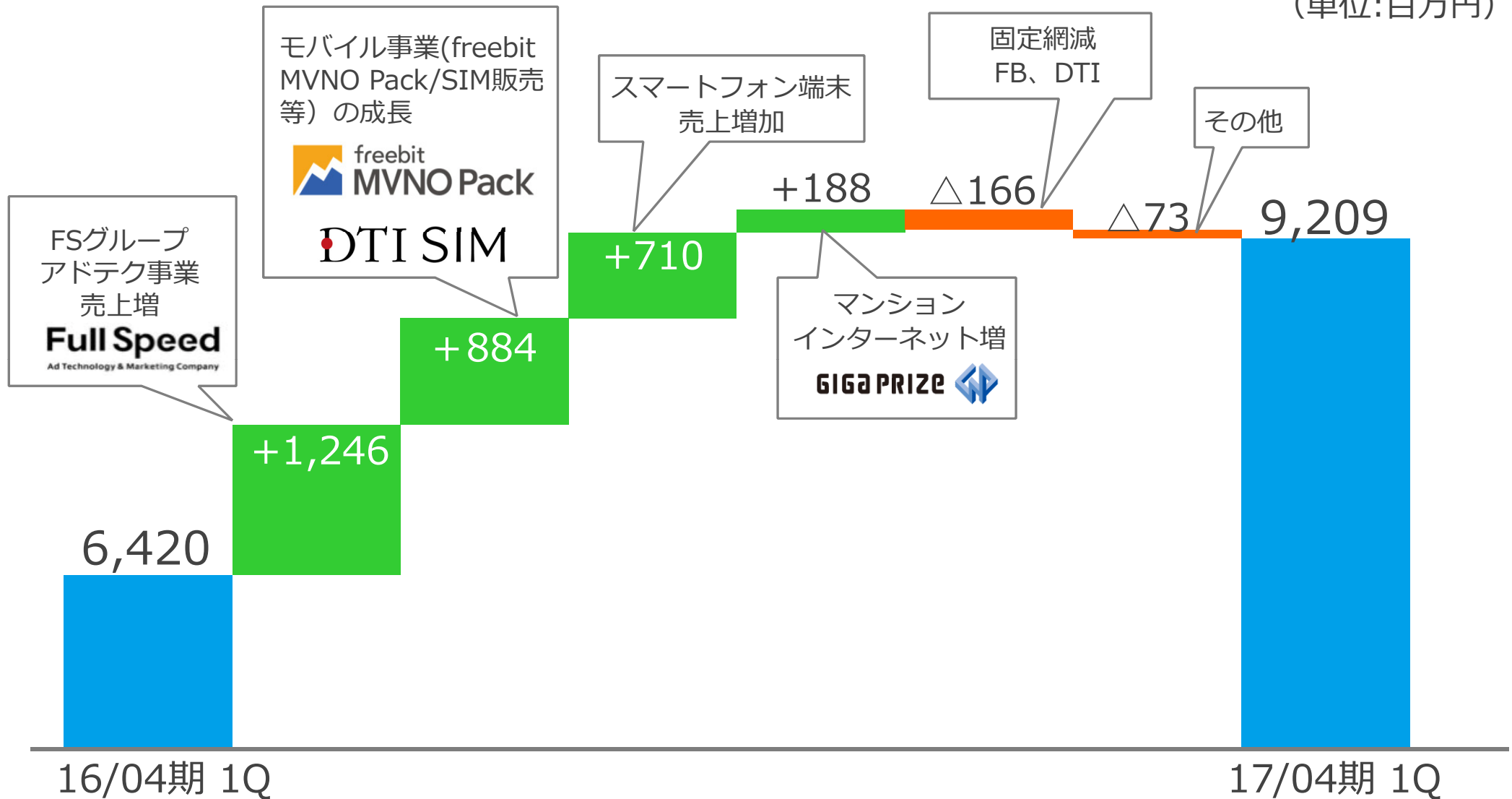
2017年4月期 第1四半期連結業績

(単位:百万円)

	16/04期 第1四半期 実績	17/04期 第1四半期 実績	前年 同期比	サマリ
売上高	6,420	9,209	+43.4%	モバイル事業及びFSグループのアドテクノロジー事業の継続的成長により増収
EBITDA	606	779	+28.5%	営業利益増加による増
営業利益	376	534	+41.9%	<ul style="list-style-type: none"> FSグループのアドテクノロジー事業拡大に伴う収益増加 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
経常利益	262	371	+41.6%	<ul style="list-style-type: none"> トーンモバイルの事業拡大等に伴う持分法による投資損失の増加をも吸収し増益
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	127	104	△17.8%	<ul style="list-style-type: none"> 前期の一時的収益であるベッコアメインターネットの雷門ビル売却に伴う固定資産売却益45百万円を除けば、対前年同期比増
一株当たり 純利益	5円64銭	4円71銭	△93銭	

前年同期比差異分析-売上高

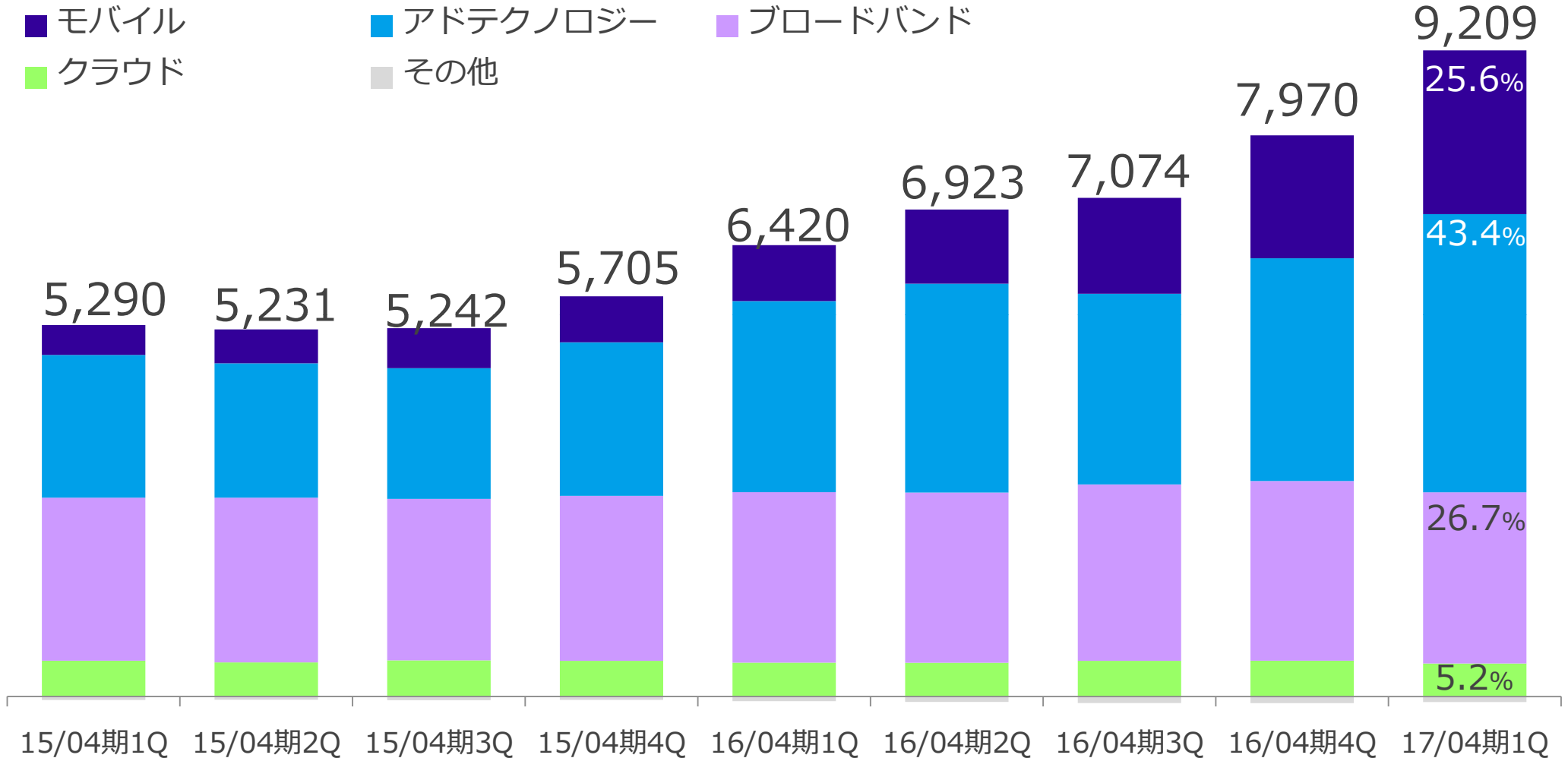
(単位:百万円)



重点事業のモバイル、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)

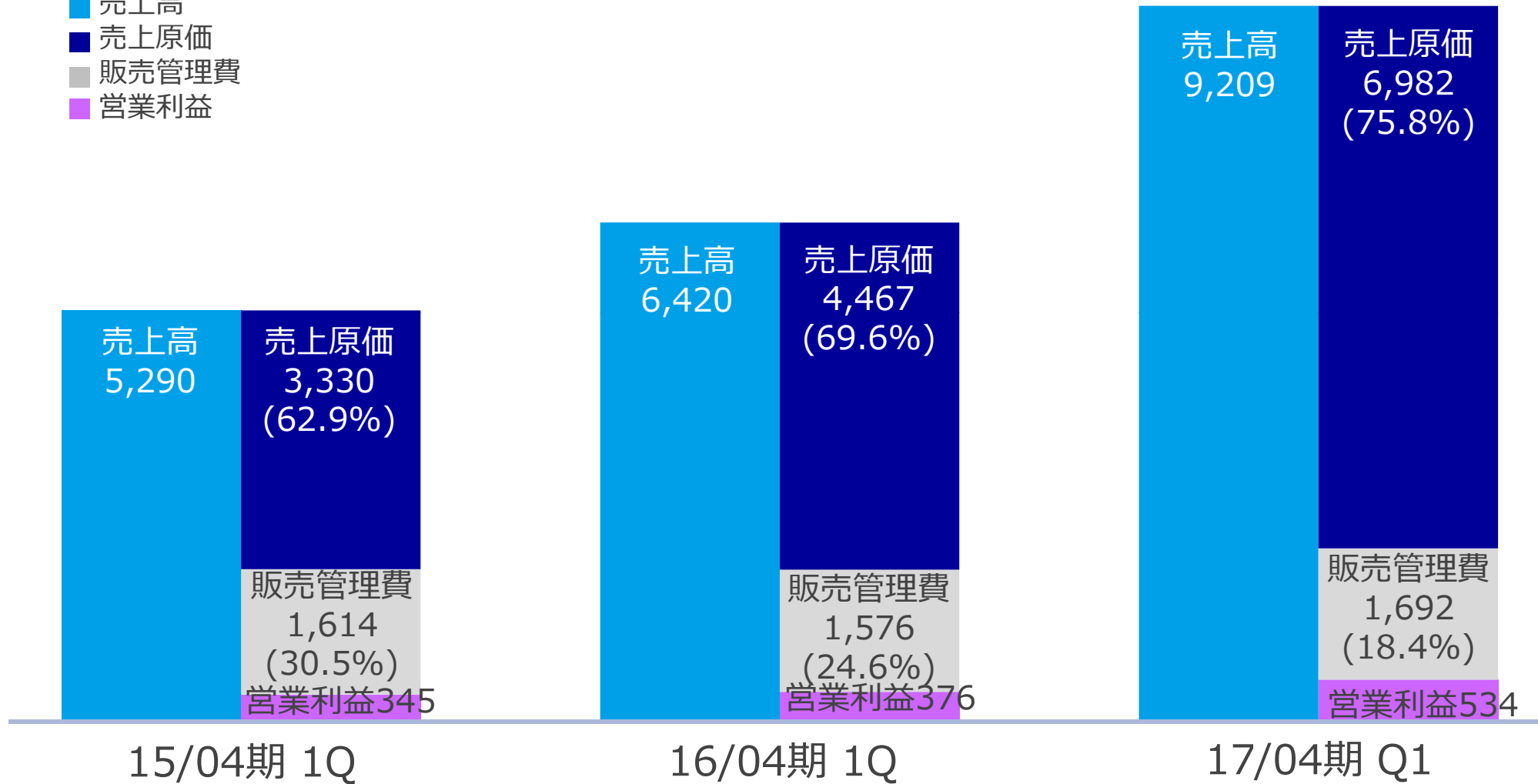


重点事業のモバイル事業とアドテクノロジー事業の継続的成長が寄与

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

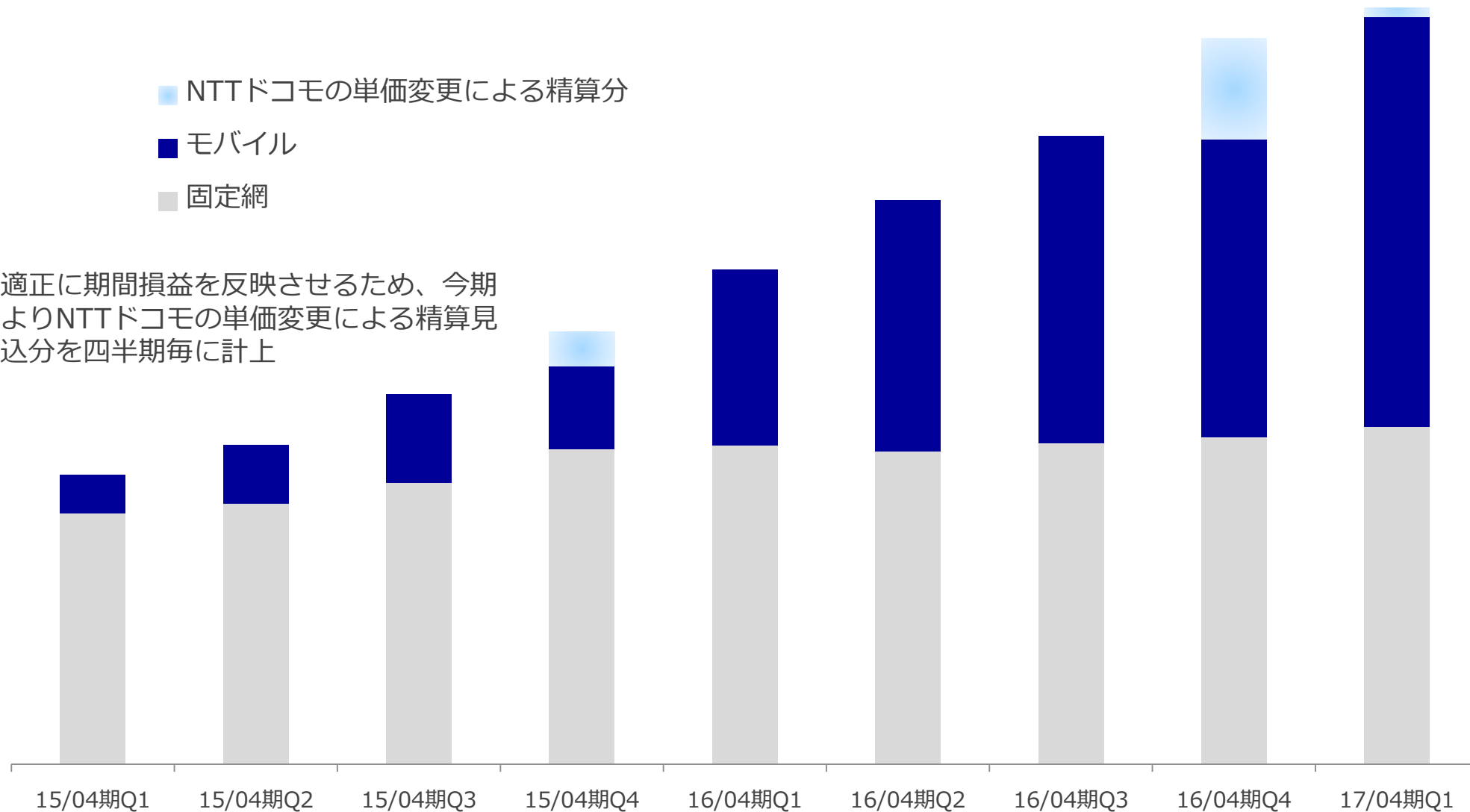


NW関連費用の増加（期初計画に織り込み済）により売上原価比率は6.2%増加する一方、
広告宣伝費等の減少により、販売管理費比率は6.2%減

ネットワーク関連費用推移

- NTTドコモの単価変更による精算分
- モバイル
- 固定網

※適正に期間損益を反映させるため、今期よりNTTドコモの単価変更による精算見込分を四半期毎に計上



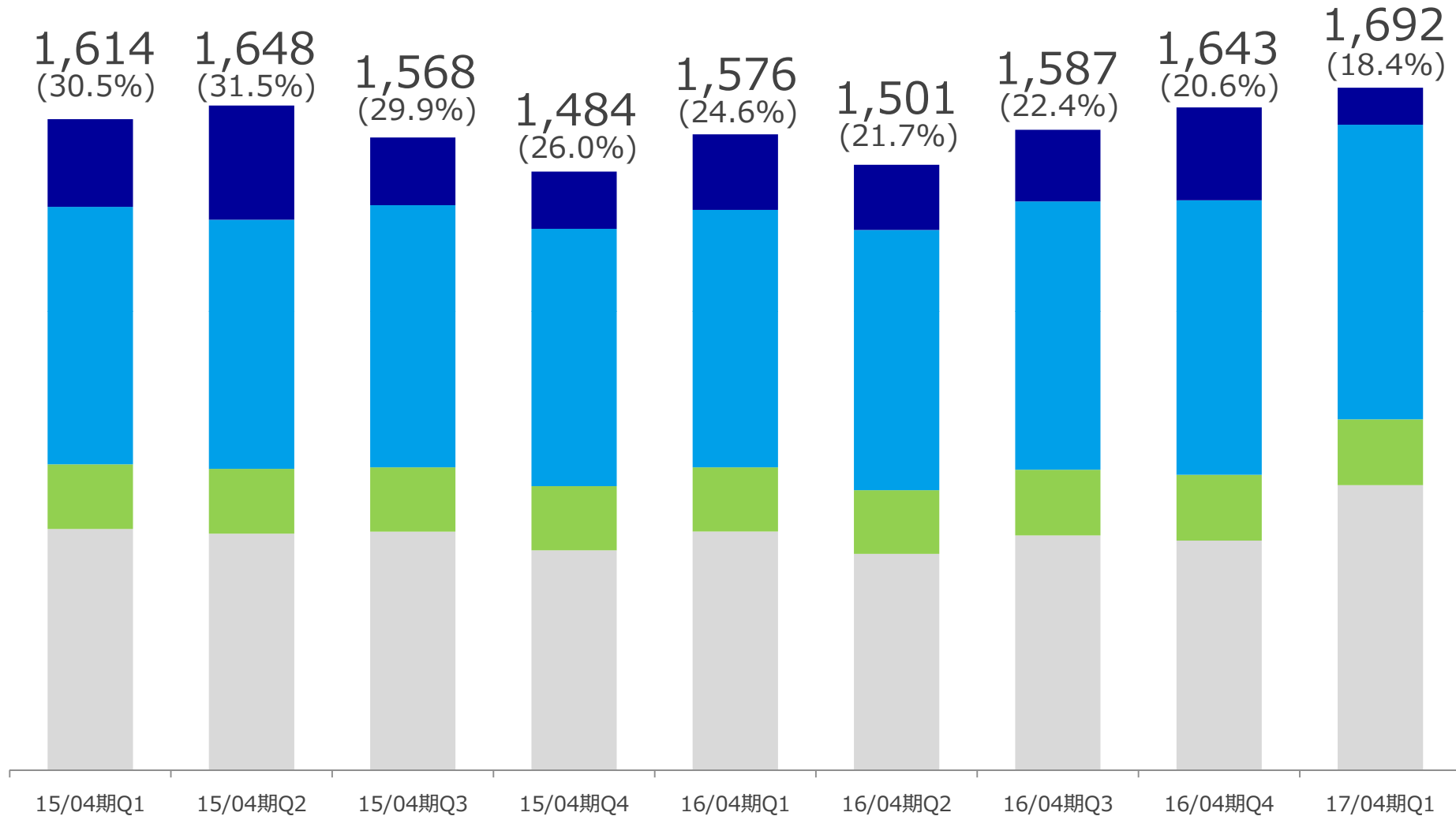
モバイル事業の売上増加に伴う帯域仕入費用の増加
固定網はユーザートラフィック増加に伴う通信コストが増加傾向

販売管理費推移

(単位:百万円)

■ 広告宣伝費及び販売促進費 ■ 人件費 ■ のれん償却額 ■ その他

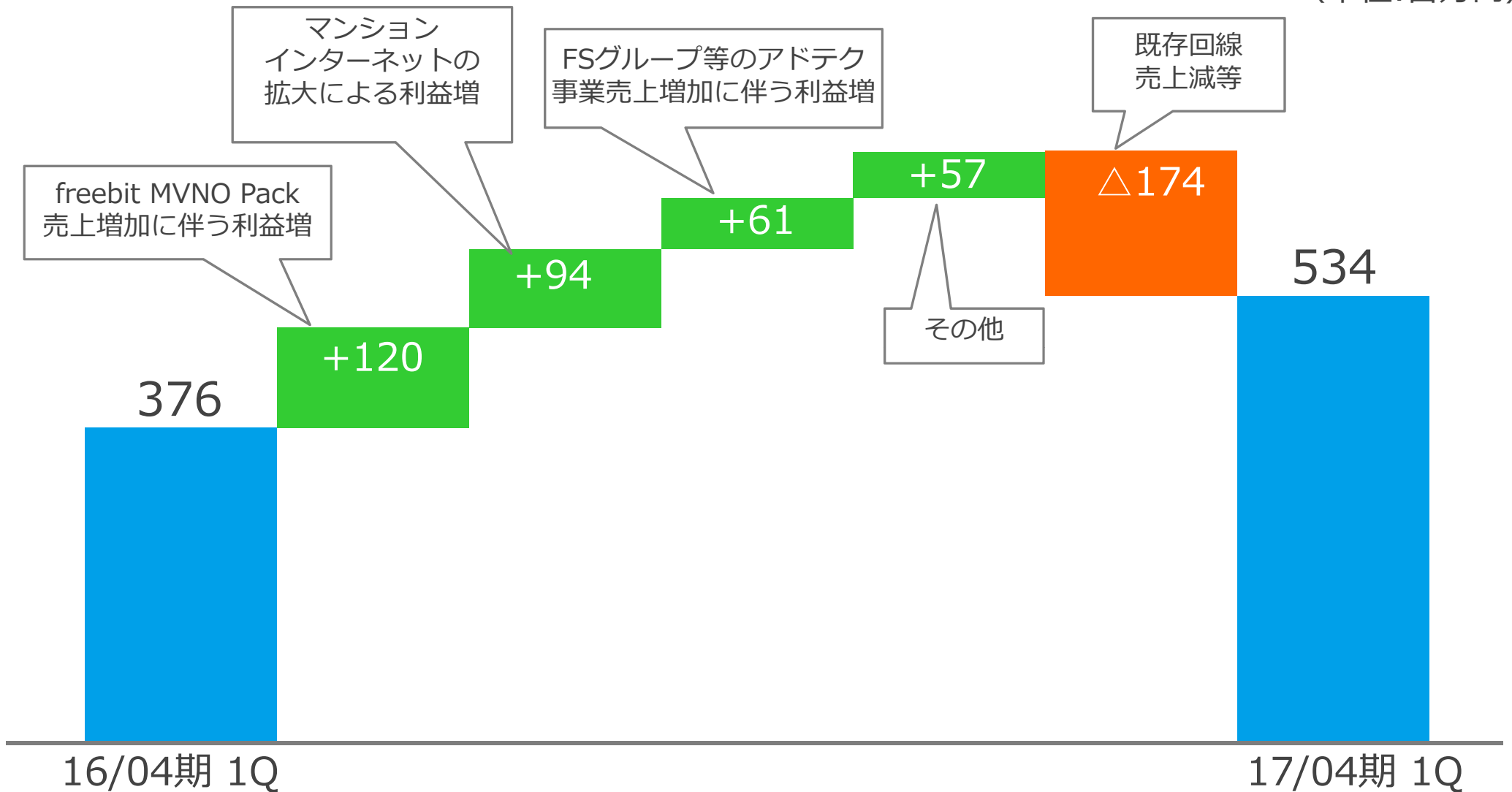
() 売上高における販売管理費の割合



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、広告宣伝費及び販売促進費は減少傾向。人件費及びその他費用は事業規模の拡大により増加傾向

前年同期比差異分析-営業利益

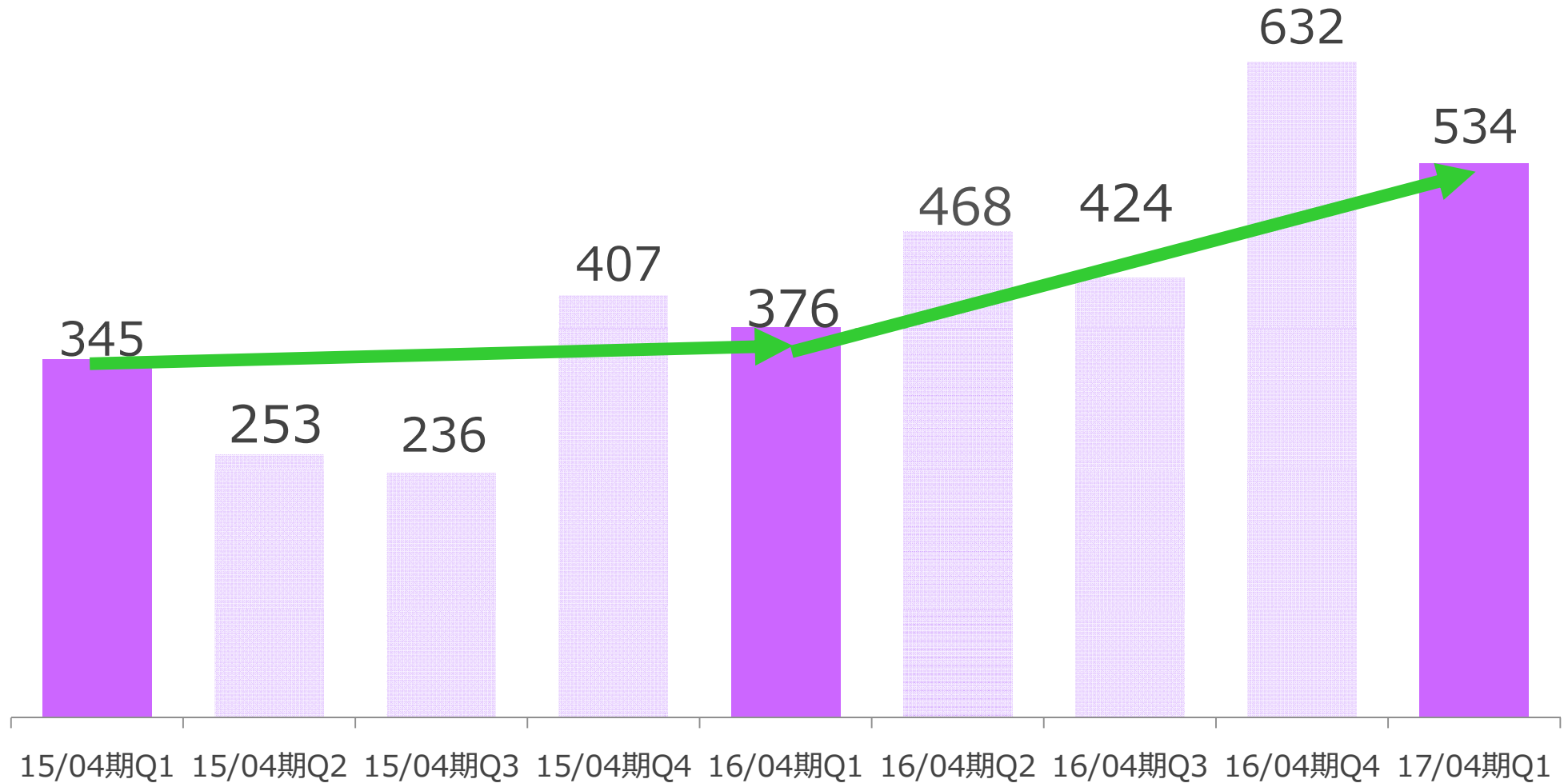
(単位:百万円)



モバイル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41.9%増

営業利益推移

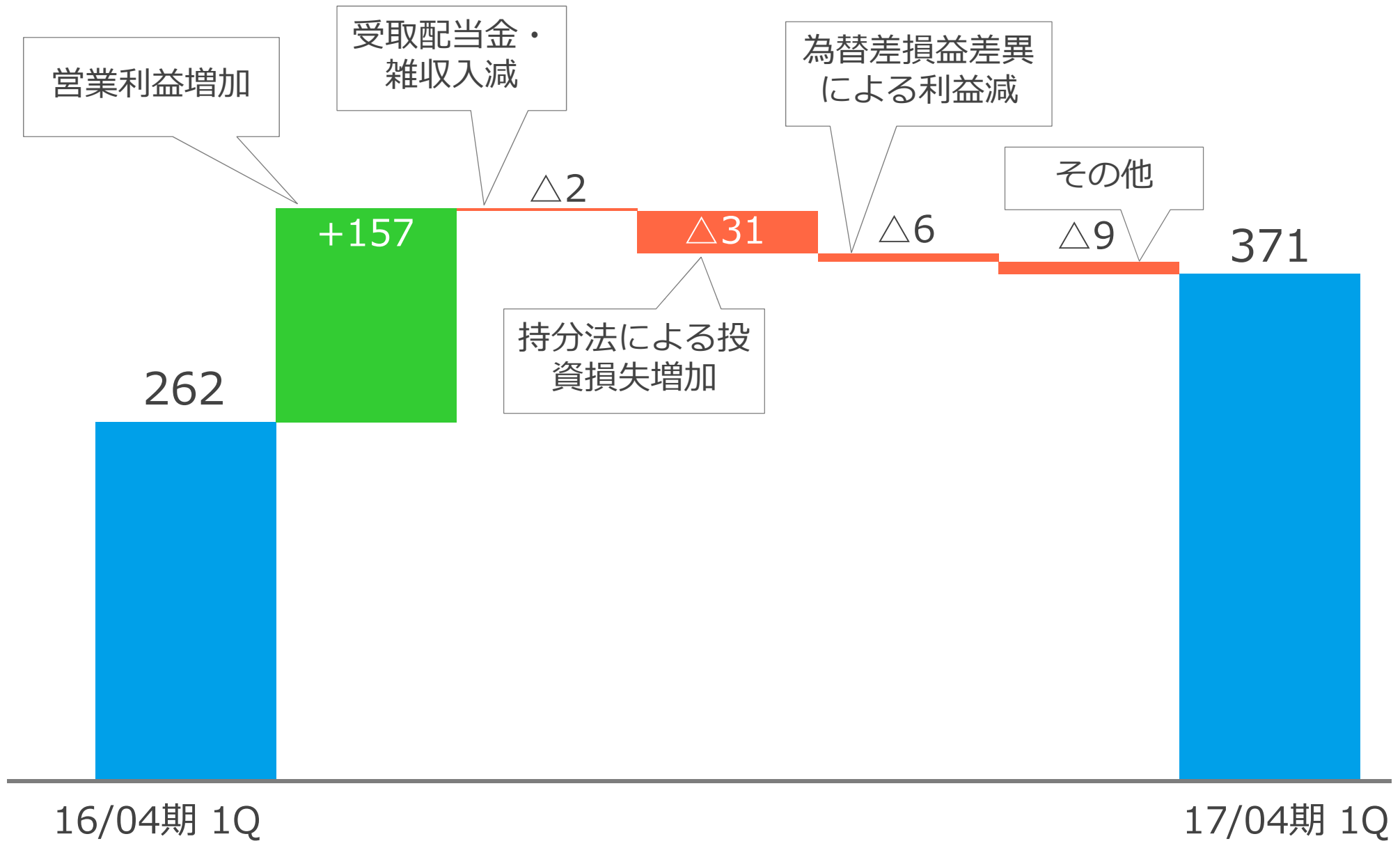
(単位:百万円)



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

前年同期比差異分析-経常利益

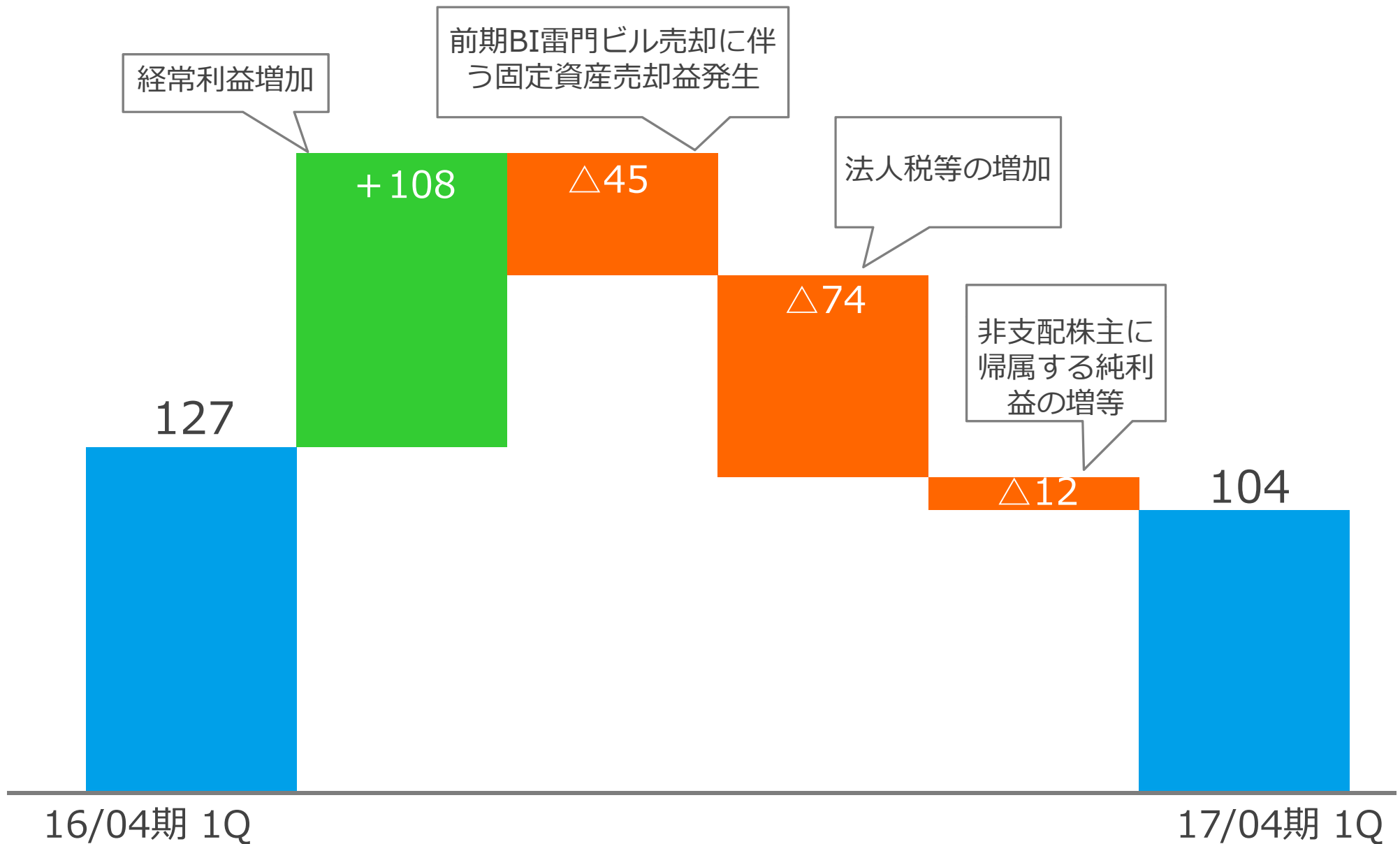
(単位:百万円)



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

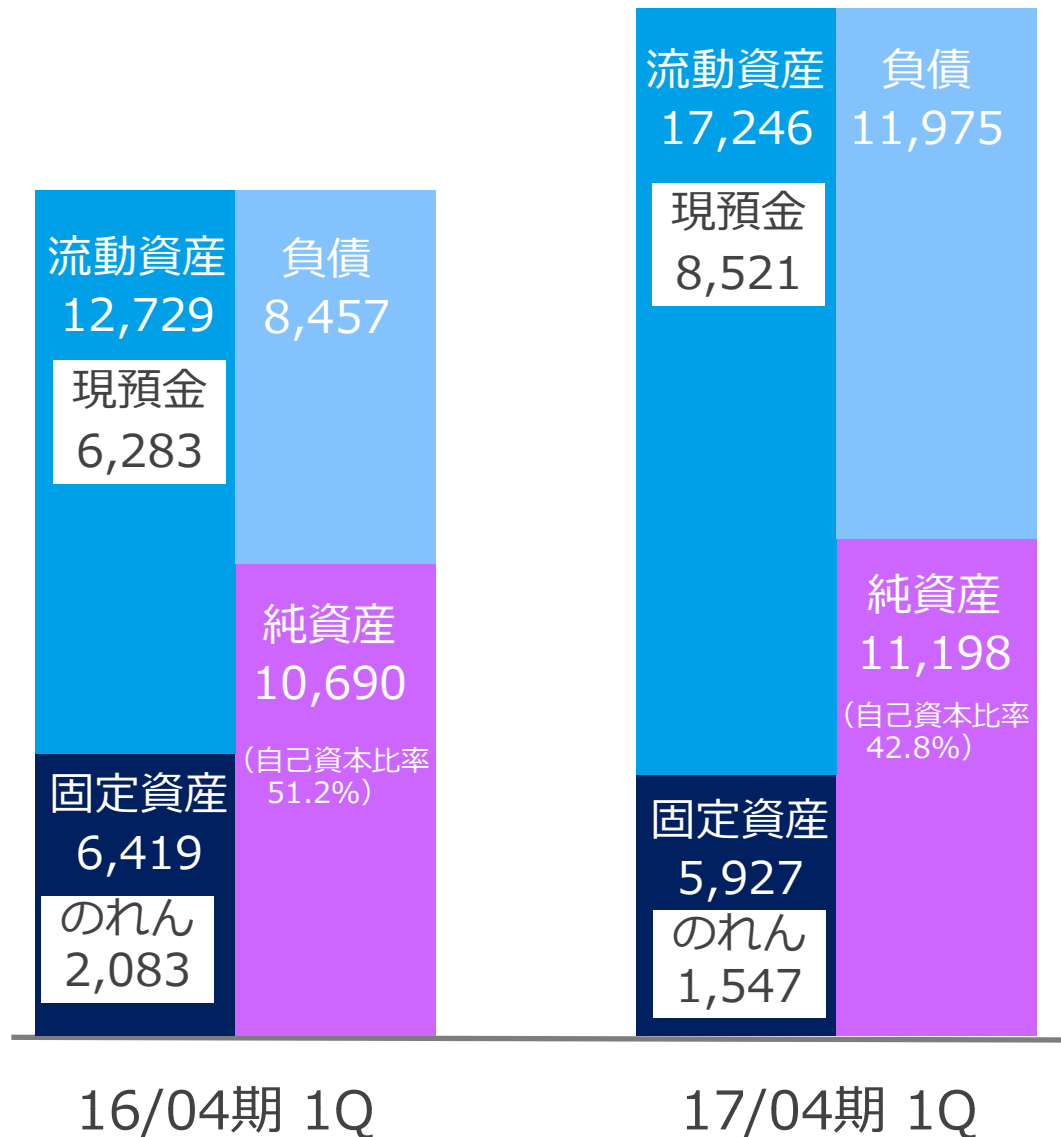
(単位:百万円)



2017年4月期第1四半期
業績サマリ BS(抜粋)

連結業績サマリBS（資産の部）推移

（単位：百万円）



現預金：35.6%増
のれん：25.7%減
純資産：4.7%増

本日のアジェンダ

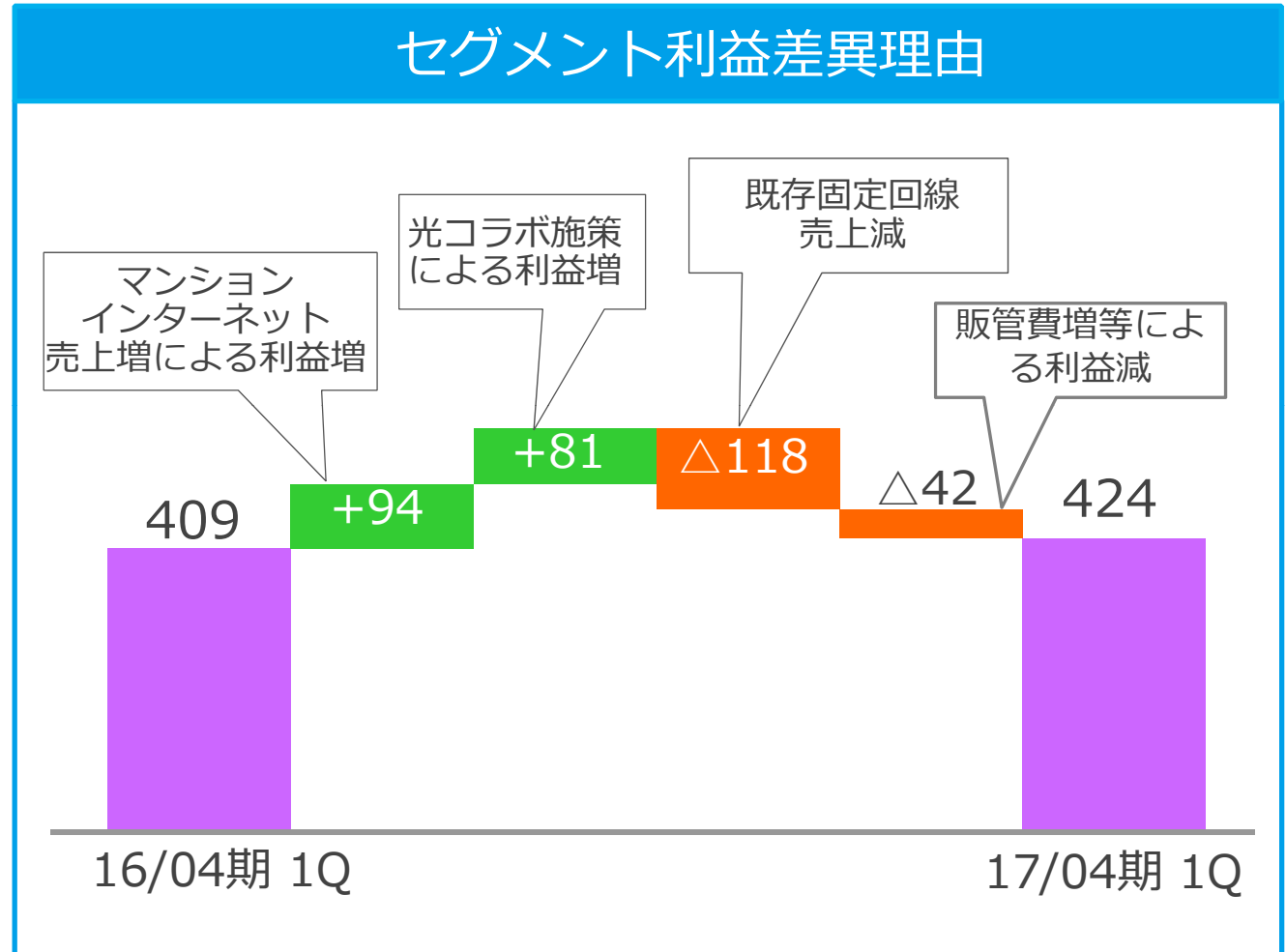
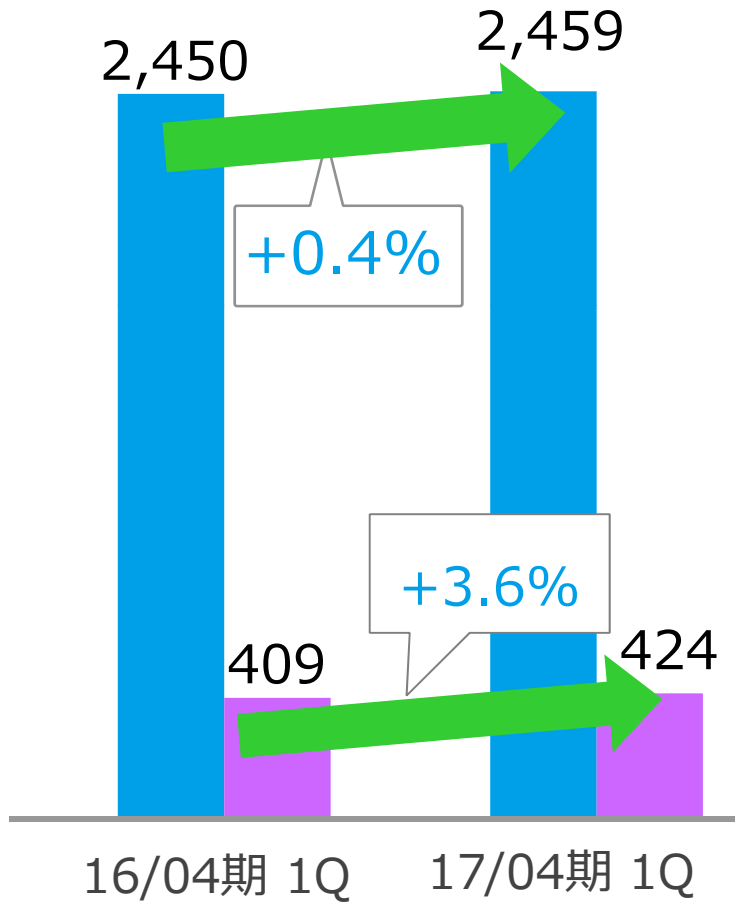
1. 2017年4月期 第1四半期 連結業績

2. 2017年4月期 第1四半期
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)

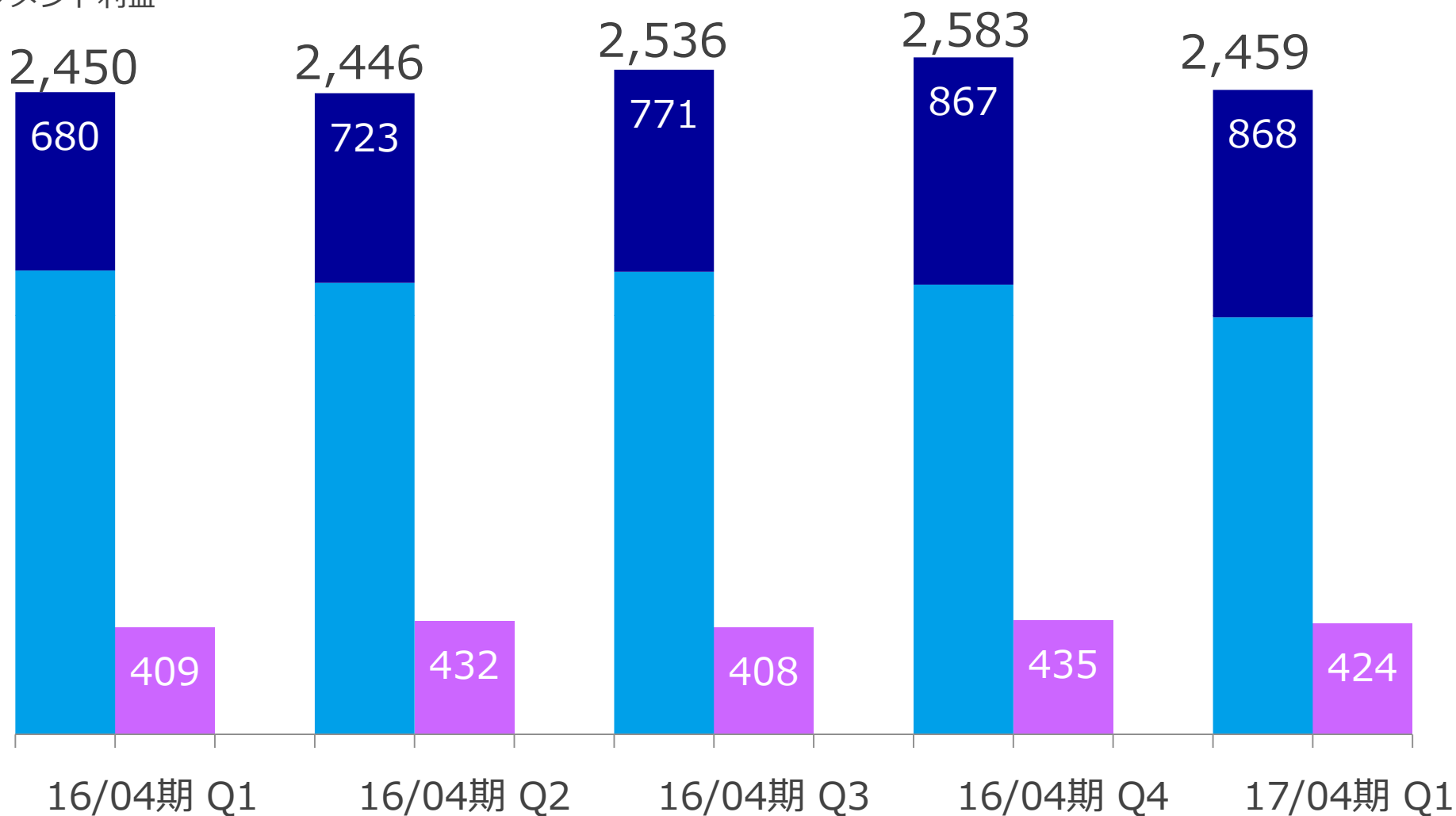


マンションインターネットは堅調に推移し売上は増加
 マンションインターネット及び光コラボ施策による利益増等により利益は前年同期を上回る

ブロードバンド事業 売上高/セグメント利益の推移

- 売上高 (マンション)
- 売上高 (それ以外)
- セグメント利益

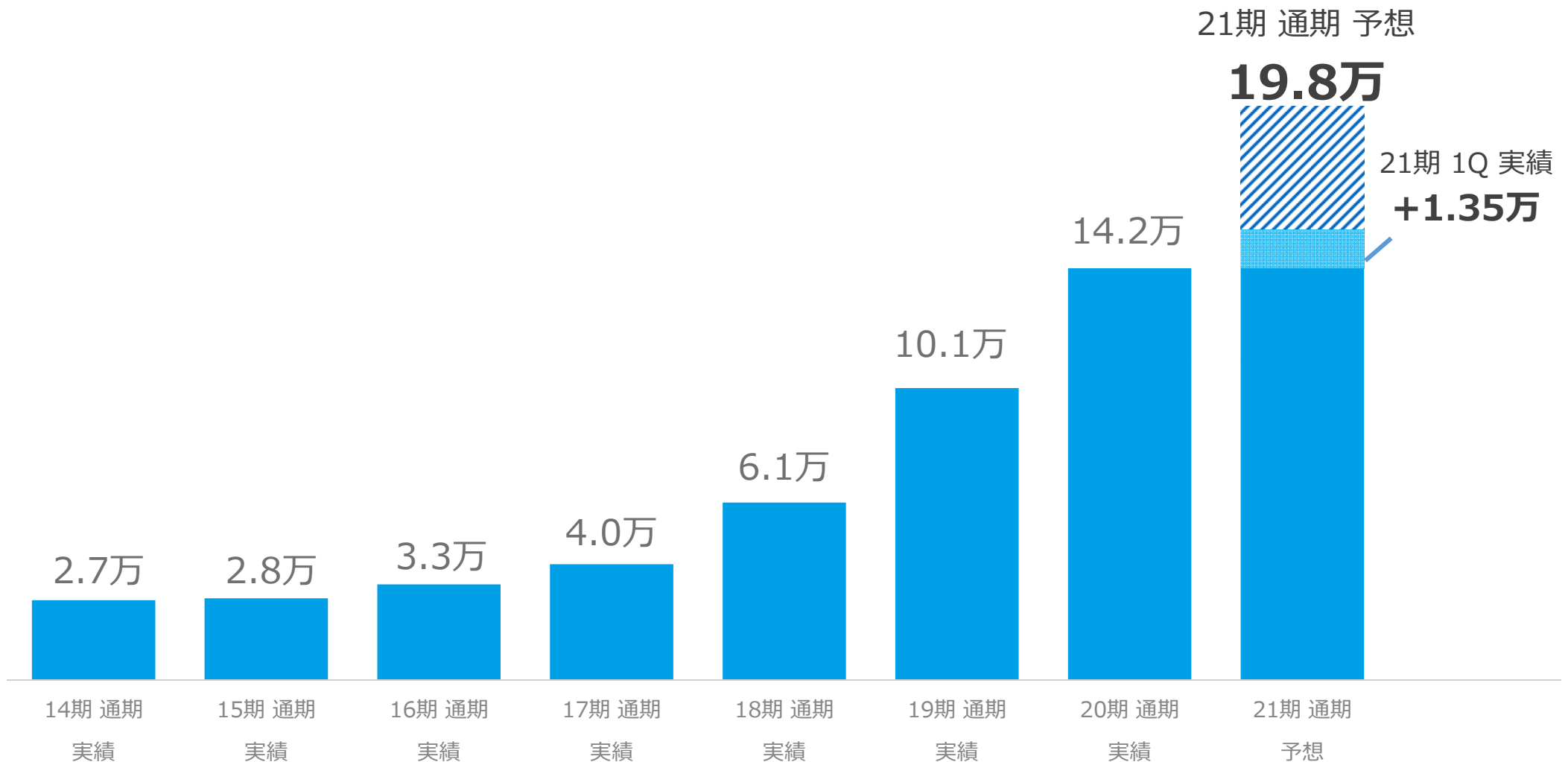
(単位:百万円)



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順調に推移

マンションインターネット導入実績

(単位：戸数)



2016年3月末（20期）から1.35万戸増加し、2017年3月期（21期）1Q時点の累計数15.5万戸。今期3月末19.8万戸に向けて順調に推移

日本最大規模配信数「U-NEXT」の動画配信付きISPサービスを賃貸物件に提供開始



株式会社U-NEXT社の提供する日本最大級のデジタルコンテンツ配信サービス

いつでも、どこでも、自由に観られる。



あなたの「観たい!」がきっとみつかる。

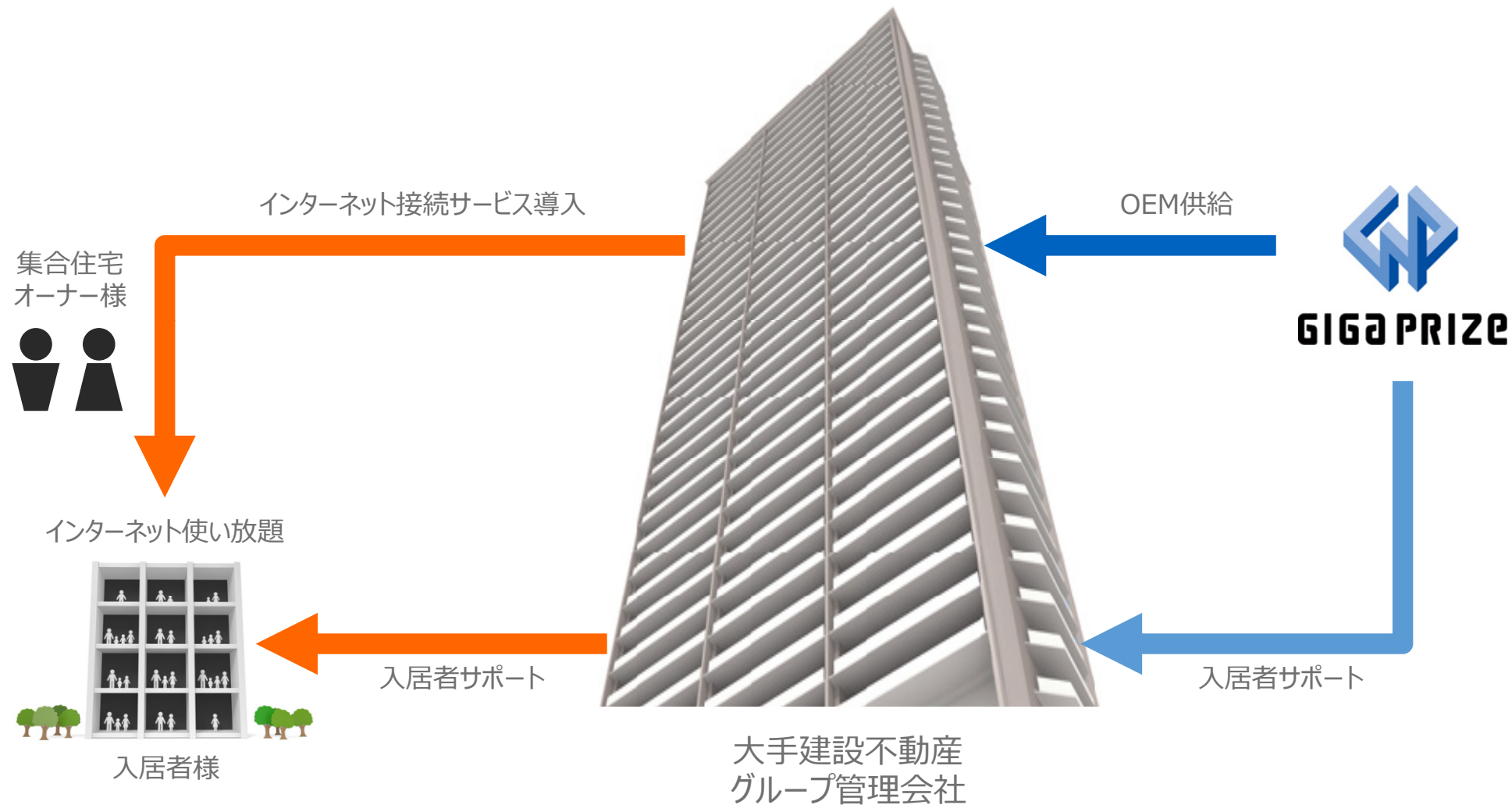


U-NEXT社の動画配信付きISPサービスを提供開始
今後、ISPに付帯するサービスの拡充を推進

7/22発表

住環境向け事業の拡大展開

大手建設不動産グループ管理会社への集合住宅向けインターネット接続サービス提供開始

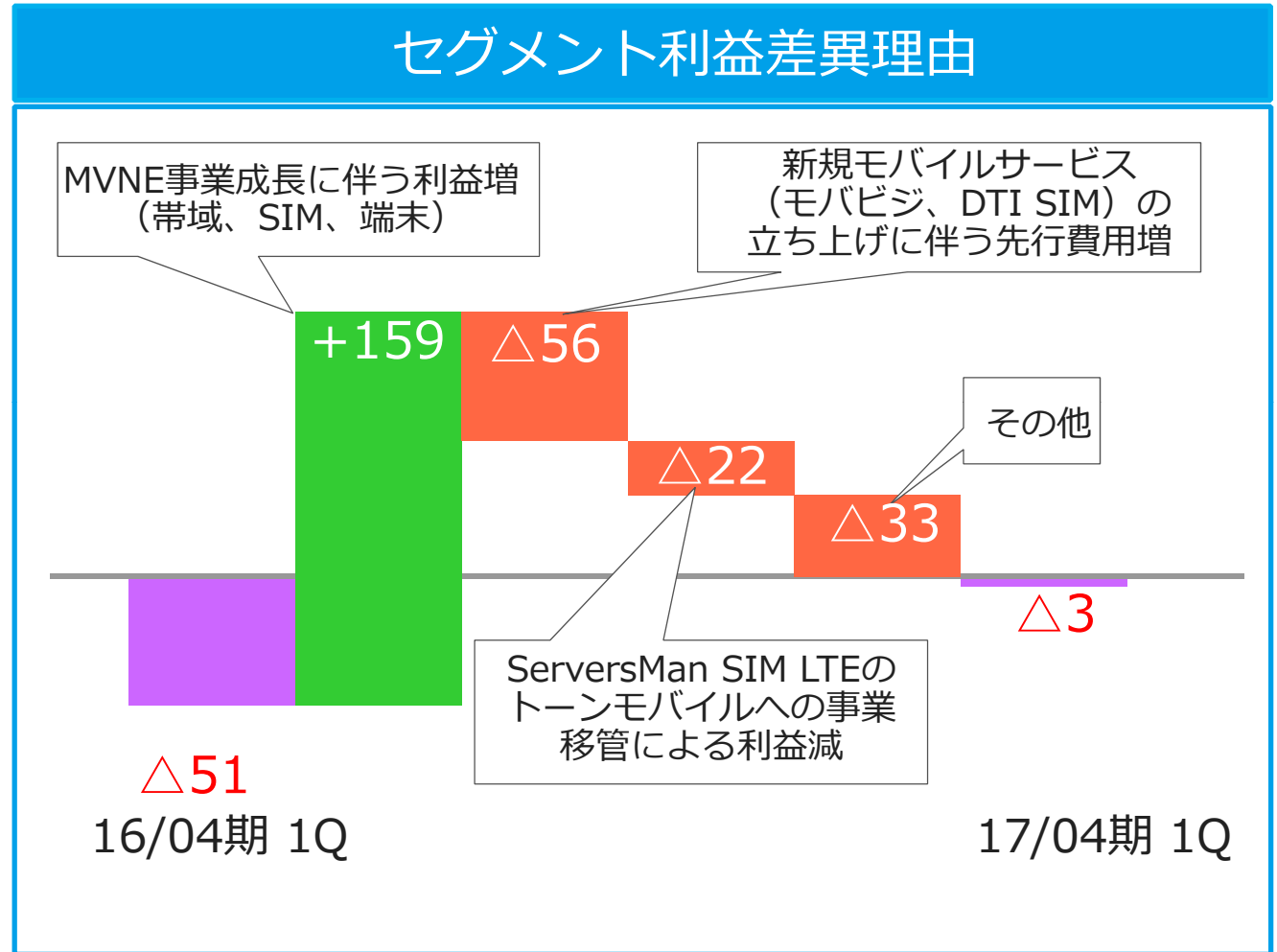
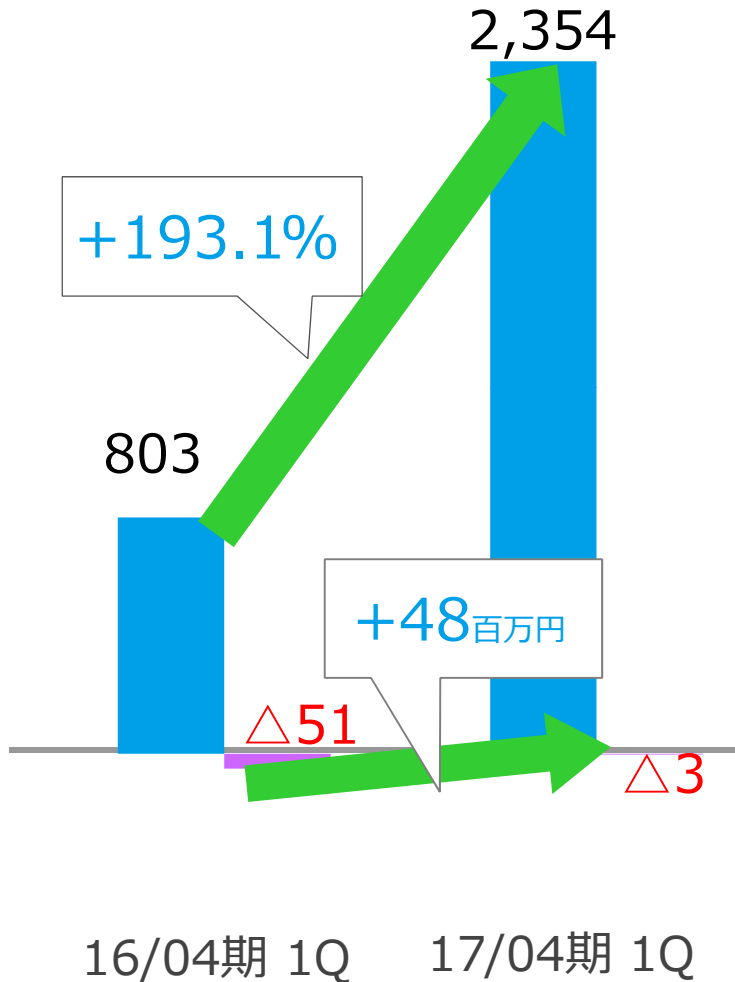


更なるサービス提供戸数の拡大と集合住宅向け、インターネット接続サービスを基軸とした新規サービスの開発を推進

モバイル事業 前年同期比

- 売上高
- セグメント利益

(単位:百万円)

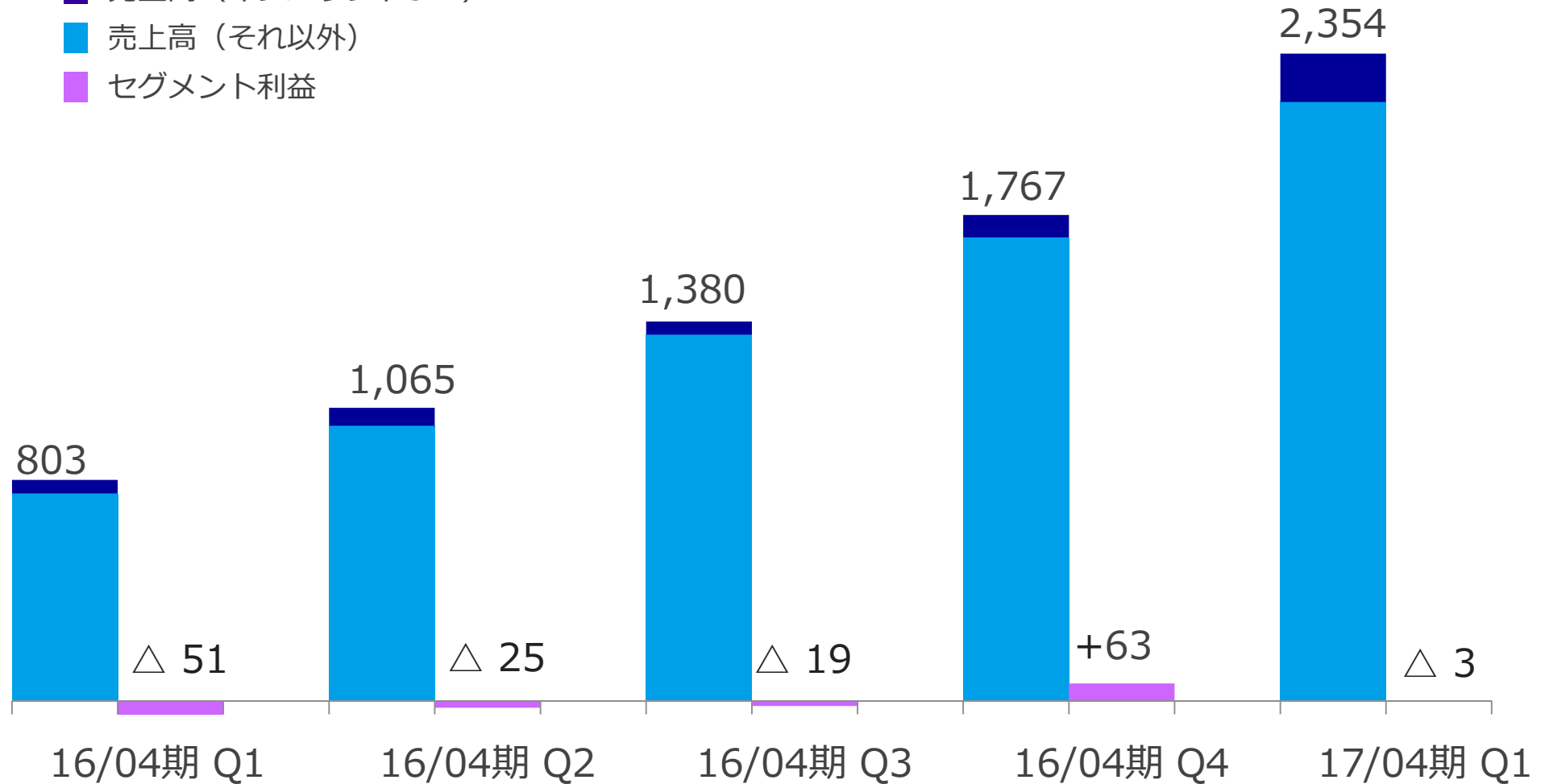


MVNE事業の成長 (帯域、SIM、端末) により利益改善が進む

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



適正に期間損益を反映させるため、今期からNTTドコモの単価変更による精算見込分の四半期毎計上を開始。取引先に対する販売支援金拠出により3百万円の赤字を計上

モバイル事業進捗

MVNE

MVNO向け帯域卸事業は順調に拡大

今後急成長が見込まれるIoT/M2M市場に向けて、IoT/M2M向けの上り帯域に特化したSIMプランの提供を開始

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が順調に推移

訪日外国人観光客向けプリペイドSIMは1年半で、販売累計枚数**70万枚**を突破



DTI SIM

7/19 発表

『Pokémon GO』のデータ通信料が1年間無料となる新プラン「DTI SIM ノーカウント」を発表するとともに、今秋のサービス開始までの期間限定で、いろんなゲームを遊べるプラン「DTI SIM ノーカウントβ」を提供開始

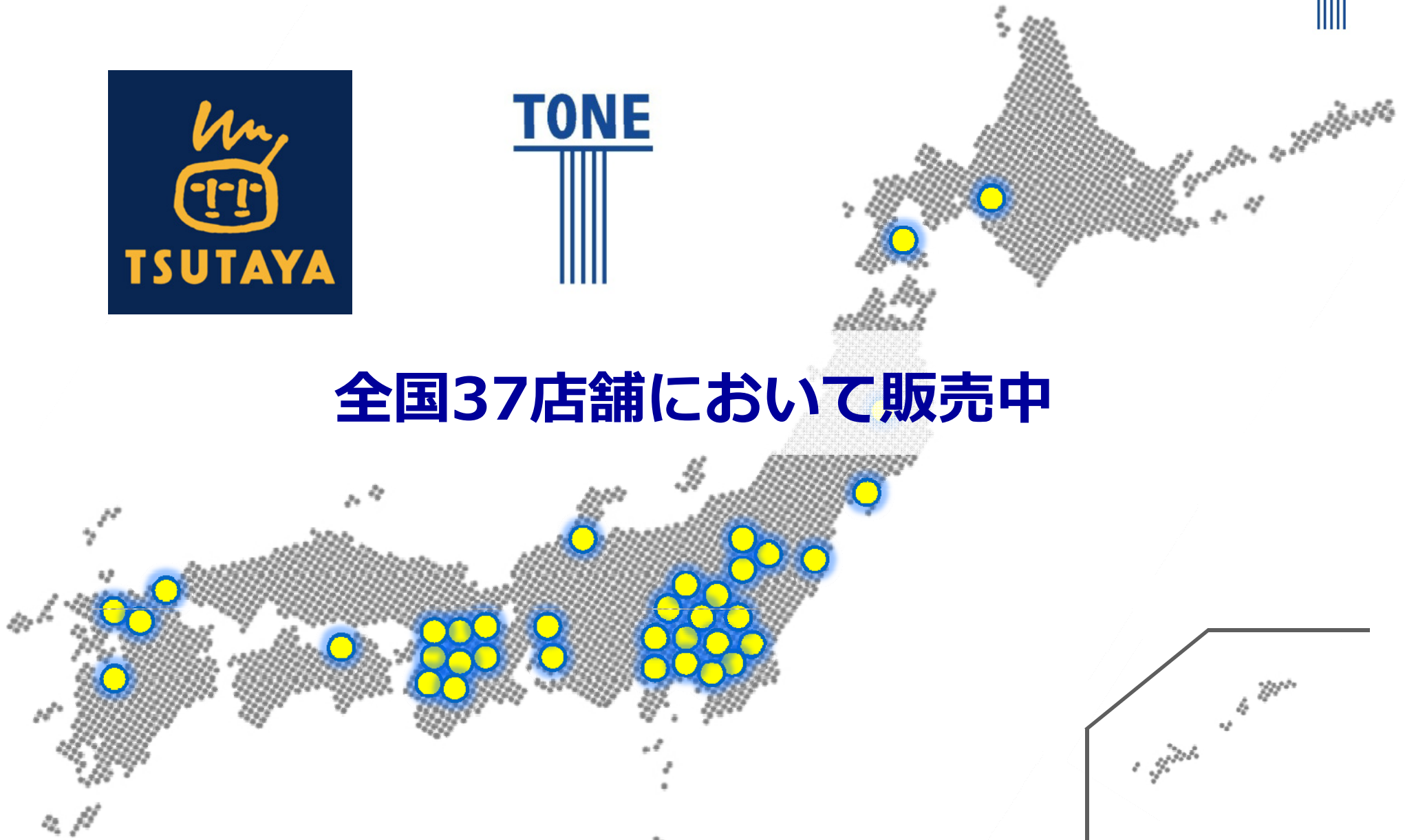
DTI SIM ノーカウント



全国のTSUTAYAにおける販売展開



全国37店舗において販売中



現在、トーンモバイル社直営店含む、全国37店舗にて販売中

トーンモバイル インタビュー記事掲載



シンプルスマホ ツタヤ200店で

CCC系トーンモバイル、月1000円プラン

カルチュア・コンビニエンス・クラブ(CCC)系のトーンモバイル(東京・渋谷)がシニアを的に攻勢をかけている。2017年3月までに同社が手がける格安スマートフォン(スマホ)を全国のTSUTAYA200店舗で販売。シンプルな料金体系と各種支援機能を売りに「ガラケー」から「スマホ」への乗り換えを狙う。

シニア支援機能／歩くとTポイント

CCCの増田宗昭社長は「手のひらにライフスタイルを提案する」と繰り返す。その役割を担うのがCCCとフリービッツが共同出資し15年にできたトーンモバイルだ。NTTドコモの回線を借りて格安スマホ「TONE」を展開する。

TONEはほかの格安スマホとは一線を画す。すでにスマホを持っている人ではなく、まだスマホを使ったことがないガラケー利用者からの乗り換えを狙う。主にシニアや子どもが対象だ。契約するときの混乱を避けるためプランはパケット使い放題と通話基本料を合わせて月額1000円(税別)の1つだけだ。「他社は端末とサービスの数を掛け合わせる非常にたくさんパターンがあり選択に迷いかねない」(トーンモバイルの石田宏樹社長)

シニアの利用を促す機能も用意した。TONEを持って1日当たり80

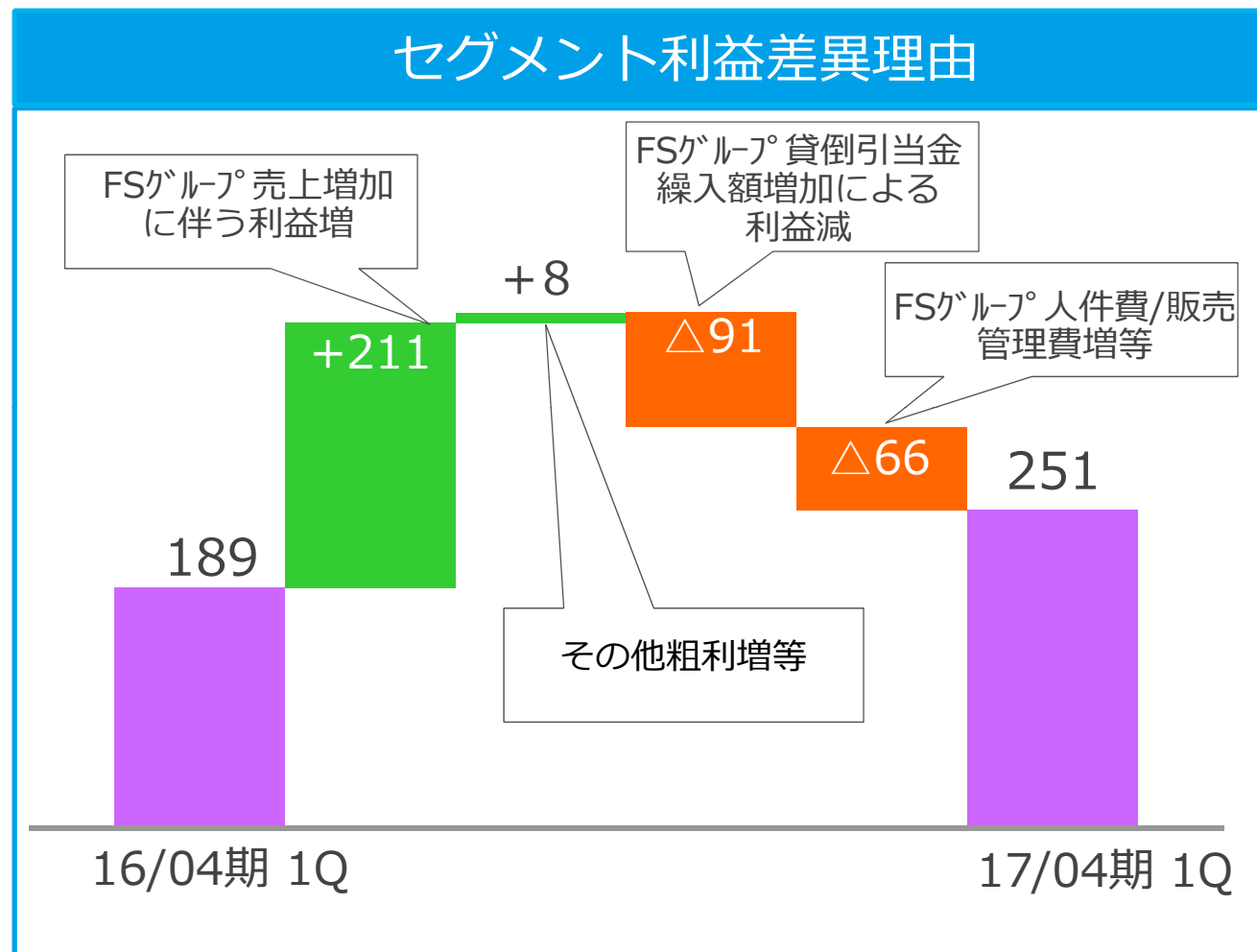
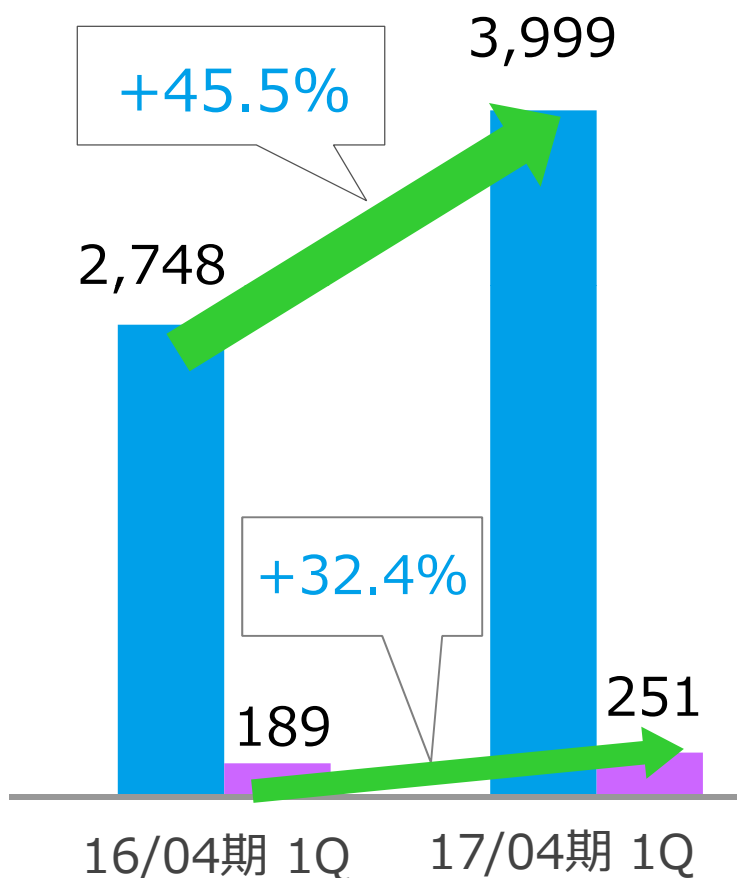
00歩以上、速分(9月30日までに)以上続けると、手がける「Tポイント」がもらえる。TONE利用者の位置確認したり、コタリーの担当者が作を支援したり

トーンモバイル全国のTSUTAYA店舗ほどでTONEを販売している。9

アドテクノロジー事業 前年同期比

(単位:百万円)

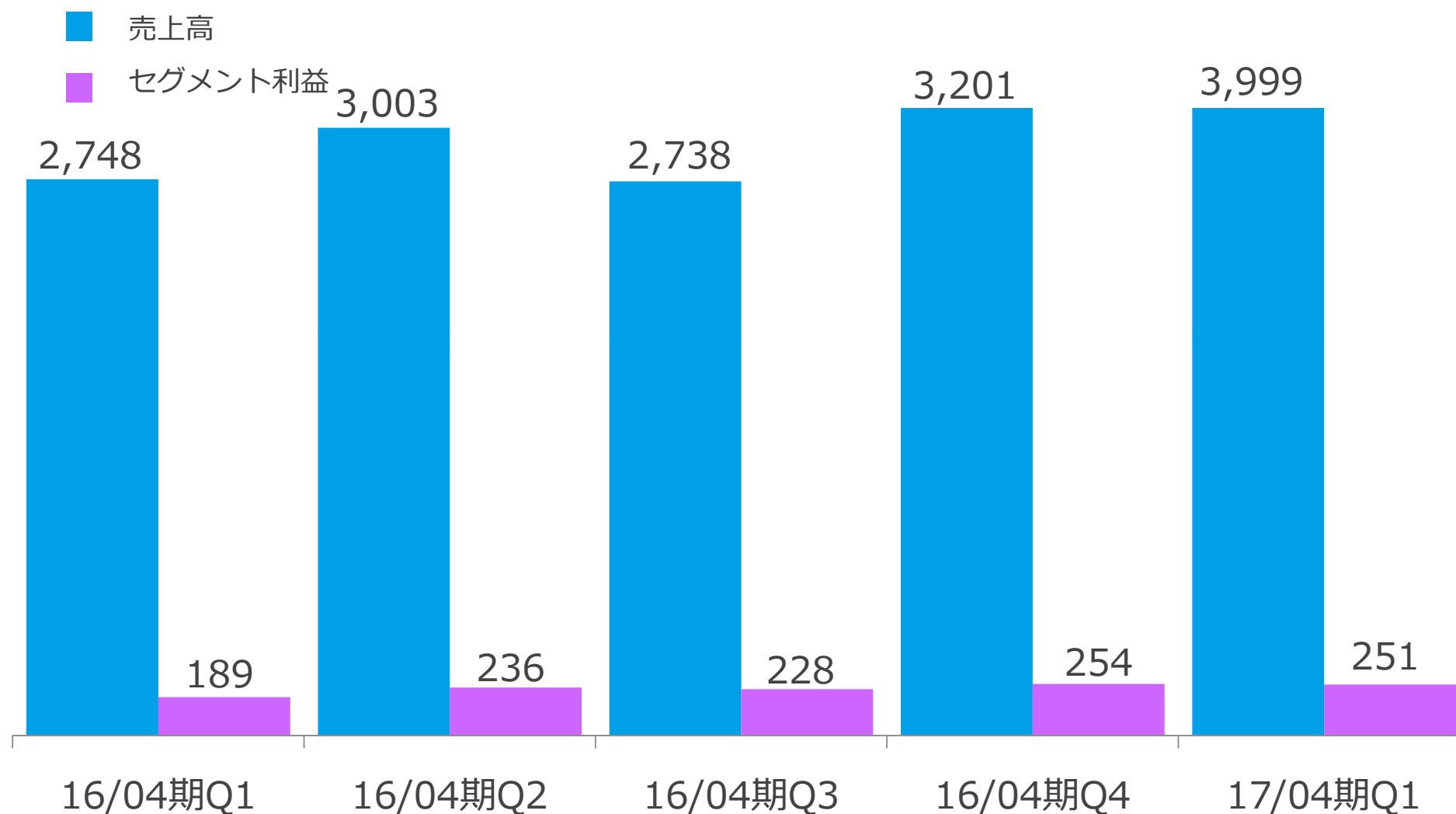
- 売上高
- セグメント利益



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

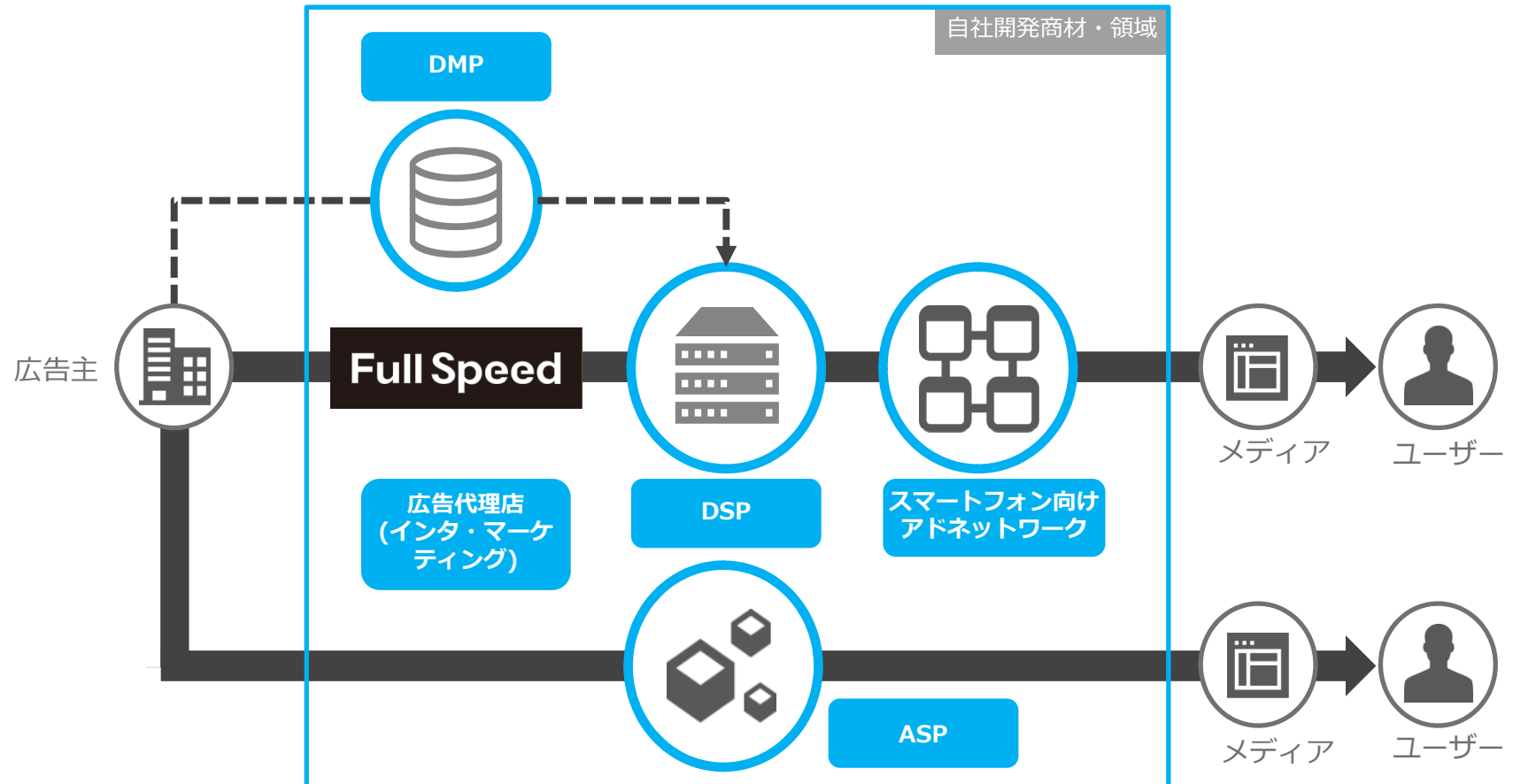
アドテクノロジー事業 売上高/セグメント利益推移

(単位:百万円)



アドテクノロジーサービスの継続的売上拡大により売上高は拡大するも、
貸倒引当金繰入額増加により利益減

バリューチェーンの垂直統合展開を推進

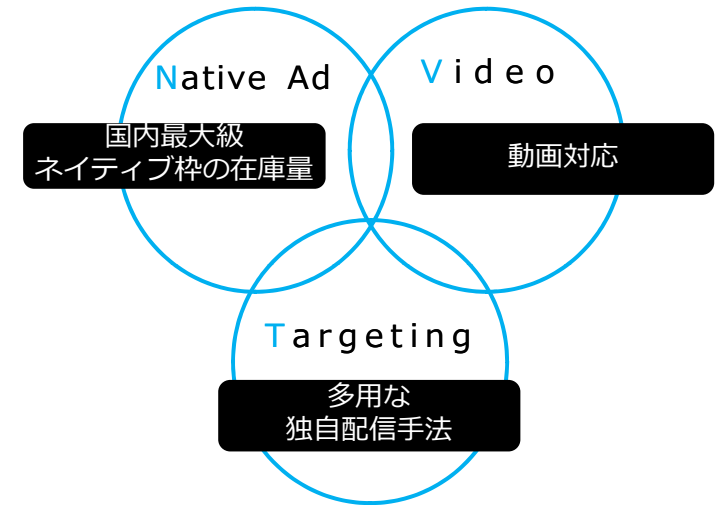
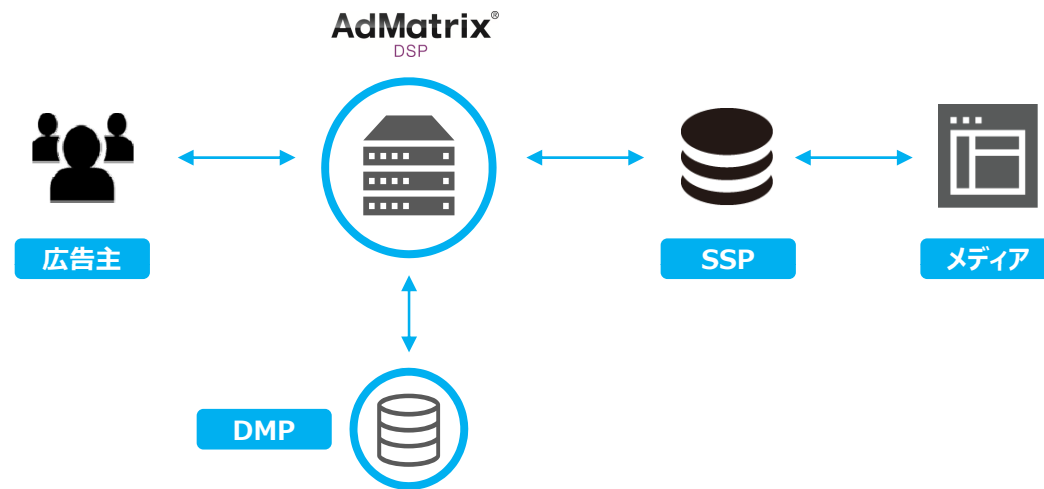


独自のアドテクノロジー・プラットフォームを開発し、マーケティング事業と合わせて展開蓄積したデータ・ノウハウを活用し、高精度なマーケティング活動支援を実現

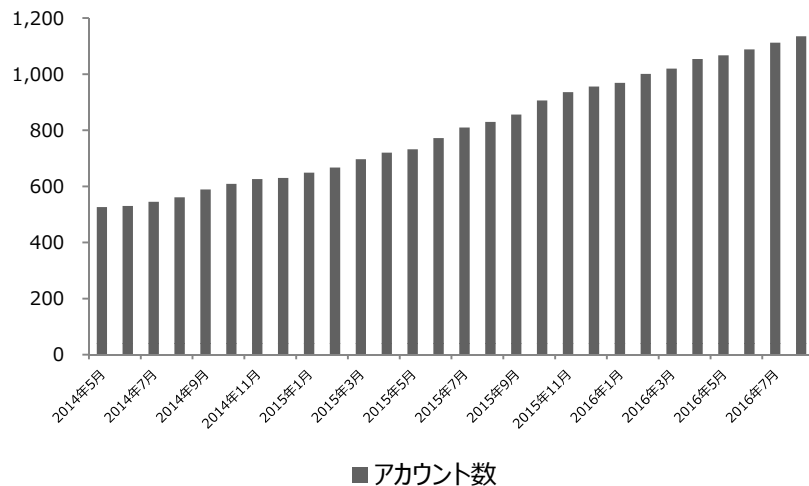
アドテクノロジー事業進捗

アドテクノロジー・プラットフォーム「AdMatrix DSP」

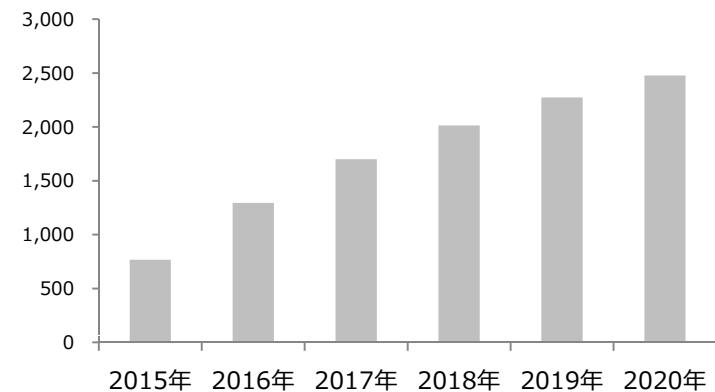
高度な機械学習アルゴリズムを搭載
多様な独自配信手法を用いた高精度なターゲティング型DSP



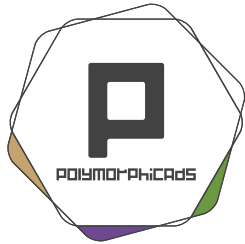
Admatrix DSP アカウント数



インフィード広告市場規模/予測



アドテクノロジー事業進捗



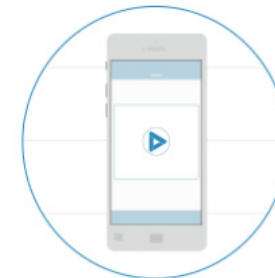
メディア向けアドテクノロジー・プラットフォーム 「 PolymorphicAds 」

SSP機能、RTB対応、CVR最適化アルゴリズム機能搭載

CVR最適化を軸にパフォーマンス最大化を実現する
スマートフォン向け動画アドネットワーク

動画広告

全く新しい動画フォーマットを含む、
高い収益性を実現する多彩なフォーマット。



CVR最適化アルゴリズム

スマートフォン端末単位で行動履歴を分析/入札。
コンバージョンレートを重視したアルゴリズム。

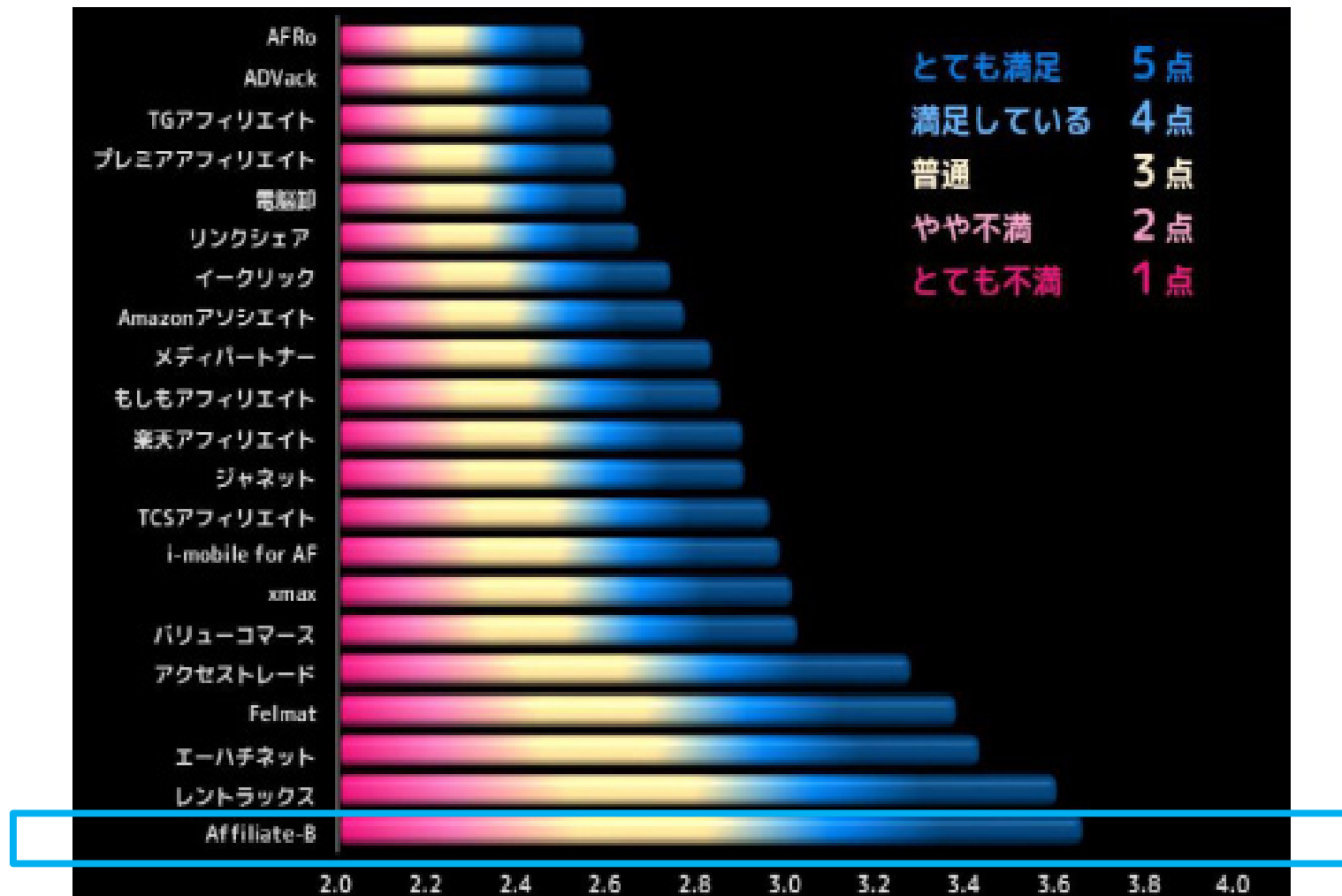


アドテクノロジー事業進捗



アフィリエイト・プラットフォーム「Affiliate B」 メディア 利用満足度NO.1のASP

ASPごとの満足率 ①利用者満足度（利用中のみ）



※NPO法人アフィリエイトマーケティング協会

訪日観光客向け専用アプリ「GoJapan(去日本)」



訪日インバウンド向けNo.1アプリ

ダウンロードユーザー数

50万人

中国App Store
“日本”関連アプリランキング

1位

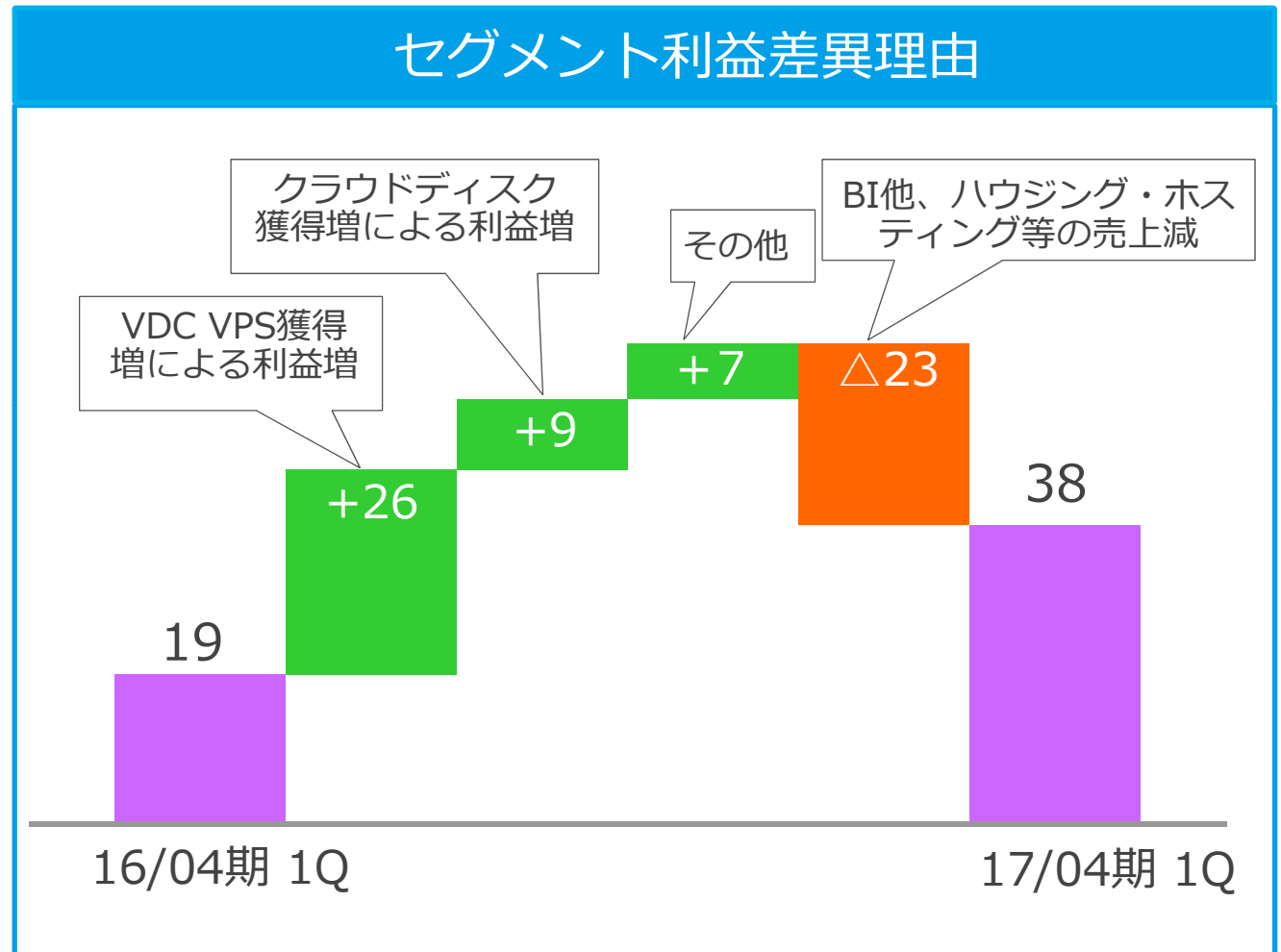
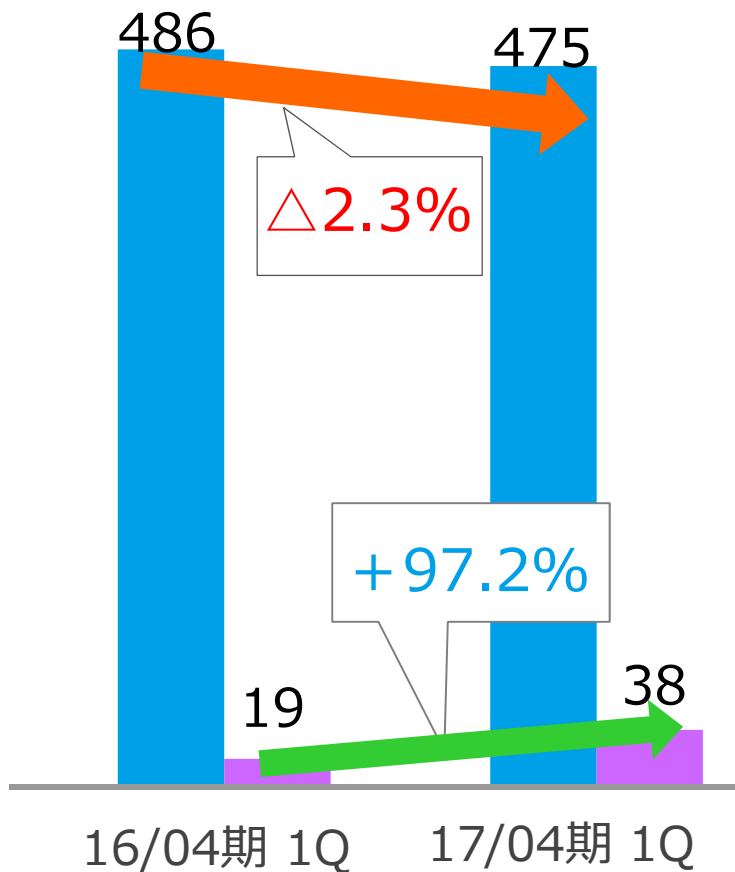


訪日観光客向け専用アプリ「GoJapan(去日本)」ユーザー数50万人！
中国App Store“日本”関連アプリ1位を記録

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



ハイブリッドクラウド商材の販売拡大により、利益増を達成

ヘルスケア事業参入

8/26発表

EPARKヘルスケアの子会社化

(株)EPARKヘルスケアの普通株式取得 1,700百万円

- ①新株予約権の行使（5,800株）による取得 986百万円
②(株)EPARKからの株式譲受け 714百万円(4,200株)

異動後の議決権所有率 47.5%

 freebit

EPARK ヘルスケア

EPARK
くすりの窓口

処方 



EPARKお薬手帳

 **みんなのお薬箱**

光通信グループとの協業により、全国57,000店を超える規模の調剤薬局のネットワーク化及びヘルスケア領域の新たなプラットフォームの構築を目指す

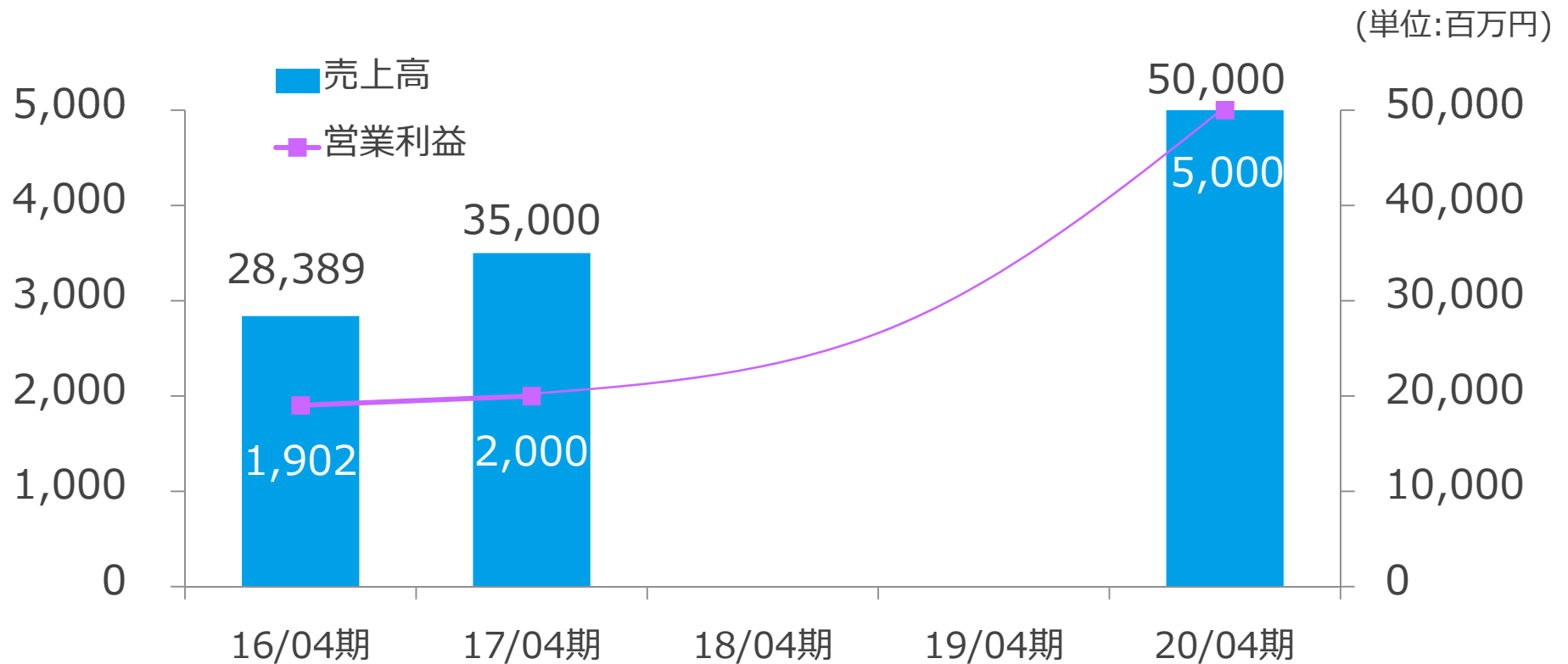
2017年4月期 第1四半期セグメント別業績総括

	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	+0.4%	+3.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・DTIの光コラボレーションサービスの獲得により、新規ユーザー増加
モバイル	+193.1%	+48 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 ・訪日外国人向けSIM販売が順調に売上を拡大 ・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 ・スマートフォン端末の売上増加
アド テクノロジー	+45.5%	+32.4%	<p>FSグループ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</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広告といった他のサービスも大きく伸長
クラウド	△2.3%	+97.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・ハイブリッドクラウド商材の販売拡大による利益増 ・「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

中期事業方針 SiLK VISION 2020

フリービットグループ 2020年4月期業績目標

連結売上高**500億円**・連結営業利益**50億円**企業を目指す



グループ基本方針

成長領域に注力した新分野への進出と継続的発展

既存の「モバイル」「アドテクノロジー」領域の成長に加え、
新規事業を有する「生活革命」に関連する「Health Tech」「IoT」
「不動産Tech」に注力した中長期の事業拡大



「ヘルスケア」関連の新規事業の立ち上げ/推進による収益化と、監視カメラや各種センサーにバンドルした新モバイル通信サービスの開始



規模拡大を目指した住環境関連事業の開始



動画、AI等に関連した最先端の広告技術に対応した商品開発と訪日旅行者向けアプリ事業の開発



コンシューマ向けモバイルサービス「DTI SIM」の戦略的拡大

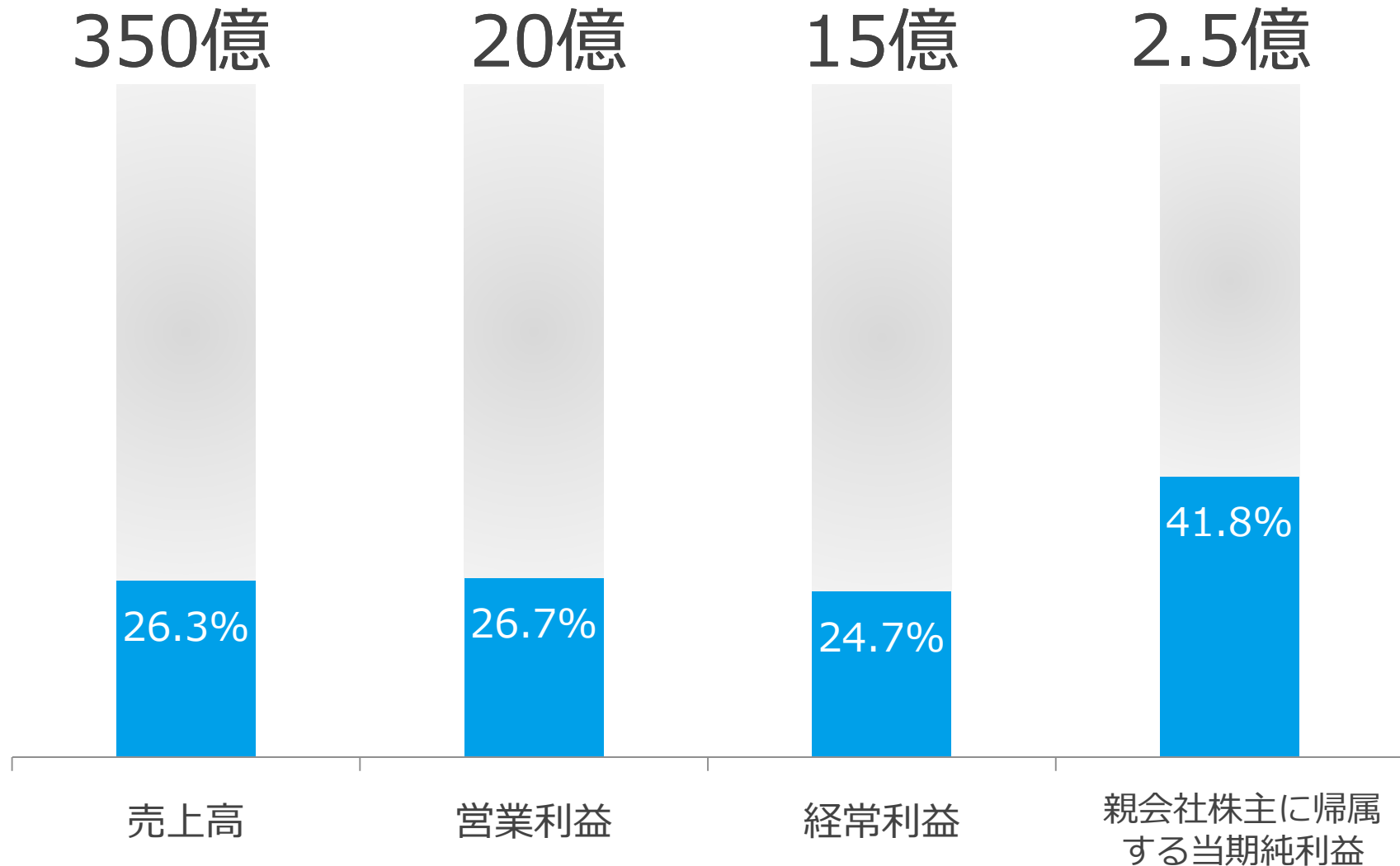


Health Tech、Fin Tech、不動産Tech、IoT、訪日インバウンドなどテーマに即した事業への積極的投資

グループシナジーの最大化を図り、効率的かつより機動性の高い経営体制を構築し、
グループ経営体制を強化

2017年4月期第1四半期 業績進捗

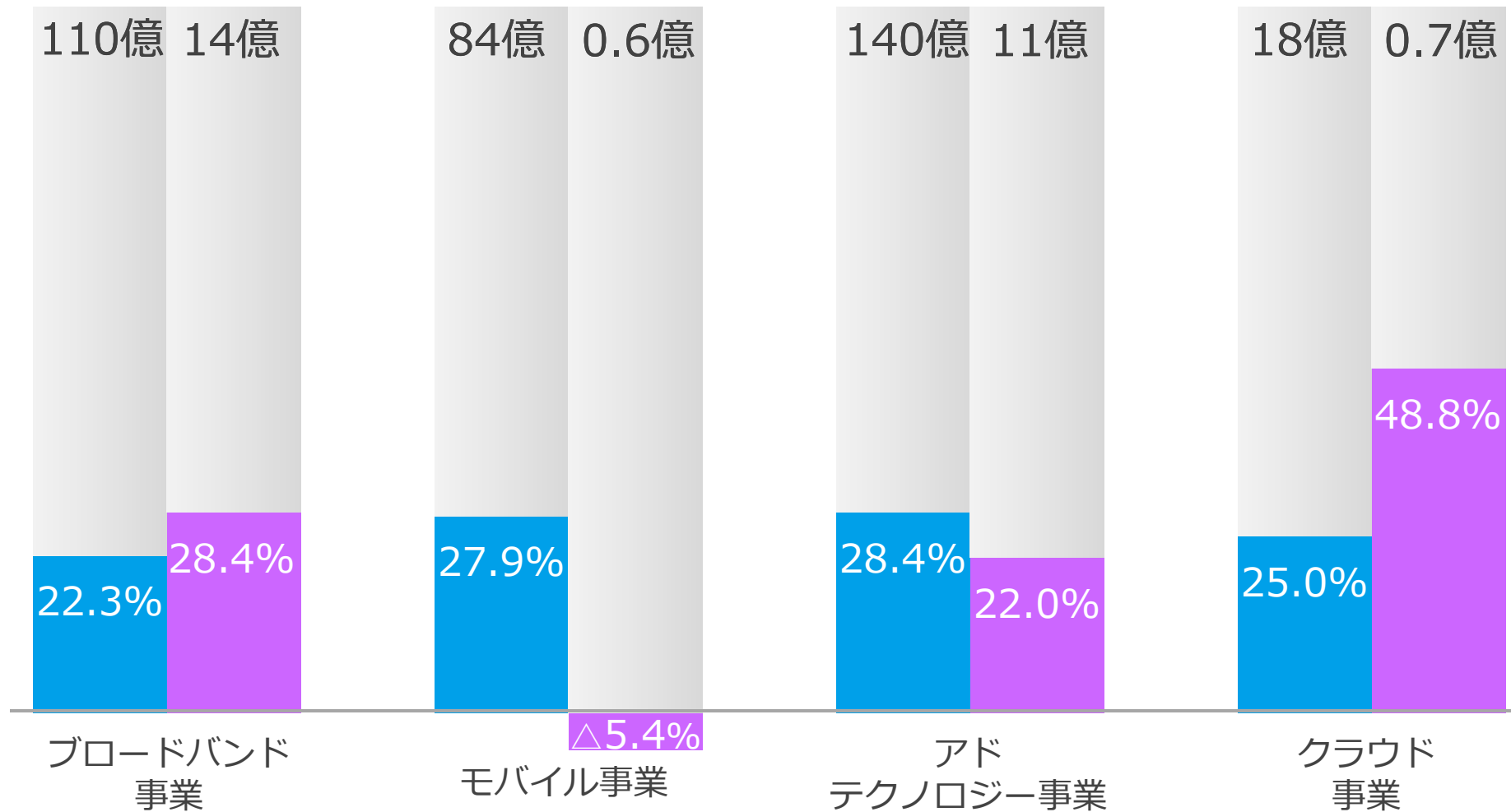
■ 業績予測
■ 進捗率



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10日発表時点から変更なし

2017年4月期第1四半期 セグメント別業績進捗

- 業績予測
- 売上高
- セグメント利益



第1四半期は、モバイル事業を除いては、ほぼ計画どおりに進捗
通期業績予想については、6月10日発表時点から変更なし

 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。

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。
Fin Tech	金融の領域においてITを活用する動きまたは新しいサービス。
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。
Health Tech	医療・健康等の領域においてITを活用する動きまたは新しいサービス。
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。

用語名	説明
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。
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。
不動産Tech	不動産の領域においてITを活用する動きまたは新しいサービス。