

■ 3843 東証マザーズ ■ フリービット

■ 中期経営計画の達成に向けて着実な歩み

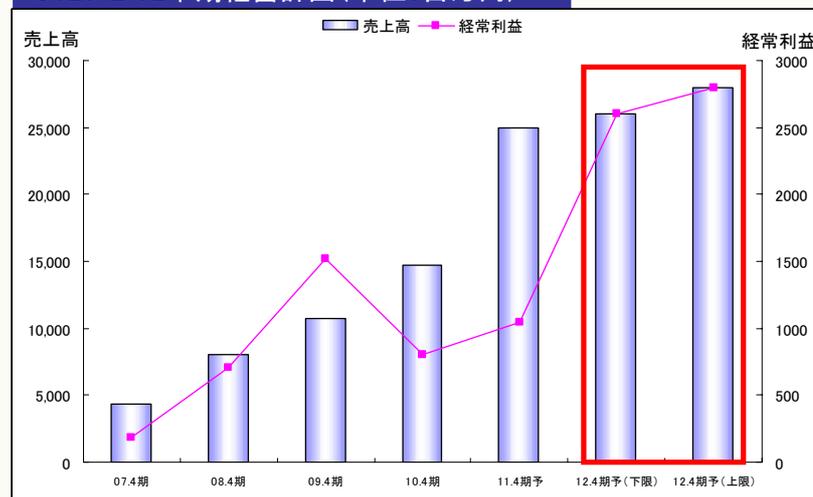
2011年3月15日、東証マザーズに上場するフリービット<3843>より2011年4月期の第3四半期決算が発表された。当初の予定では決算説明会も併催されることになっていたが、3月11日に発生した東日本大震災の直後で余震も頻発し、交通機関が正常に運転されていなかったため、急きょネット上での動画配信に切り替えられた。

その中で東日本大震災による業績への影響は、サービス提供先であるISP(インターネット・サービス・プロバイダー)による営業活動が影響を受ける可能性がある等の説明があったが、サービス運営そのものについては特に地震後のサービスの混乱もなく、同社が継続課金型の事業内容を主としているため大きな影響がないとの説明がなされた。(1)概論、(2)2011年4月期の第3四半期決算、(3)今後の事業展開について順を追って報告する。

★ Check Point

- ・仮想化技術とIPv6対応で先行
- ・ノンコア事業は今期中に売却を模索
- ・新規事業と構造改革をこなし利益率向上へ

SV2012 V2中期経営計画(単位:百万円)



■ 3843 ■
フリービット

2011年3月22日(火)
更新:18時00分

(1) 概論

特許で支えられた技術

東証マザーズに上場するフリービット。独自のインターネット・テクノロジーを駆使して、クラウドコンピューティング社会に最適な「絹のようになめらかな」ネットワーク・インフラを提供することを目的とした『スマートインフラ提供事業』に事業活動を集中している。

フリービットは、以前よりISP事業者のサービス運営を担う裏方（ISPのためのISP）としての事業等を行っており、ネットワークのインフラ部分を担うバックボーン的存在と技術の高度さもあって、同社の全体像はなかなか一般には理解されにくい。

日本には350～400社のISP事業者、いわゆるインターネット・サービス・プロバイダーが存在するが、そのうちの約300社が同社サービスを利用している。そのため、最終的なユーザーである消費者にはその姿が見えることはあまりないが、この姿こそ「B2B」ならぬ「B2B2C」として同社が目指すところだ。

現在のフリービットは、複数の企業からなる企業集団である。グループ全体を貫く特徴は、特許で支えられた技術、それを応用する技術開発力、それを商品化するビジネスモデル、の3点である。

とりわけ注目に値するのは「特許で支えられた技術」であり、その中核的な技術は、ネットワークの仮想化技術とIPv6に関する技術である。マザーズとジャスダックに上場する情報通信関連企業のうち「特許資産規模ランキング」で第5位に位置している。

新興市場の特許資産規模ランキング

順位	証券コード	企業名	特許資産規模	登録件数	1件当たりスコア
1	4686	ジャストシステム	2087.4	176	11.9
2	4813	ACCESS	1575.5	42	37.5
3	3825	リミックスポイント	1529.4	5	305.9
4	4689	ヤフー	1230.6	59	20.9
5	3843	フリービット	1089.2	6	181.5
6	9698	クレオ	788.5	16	49.3
7	4847	インテリジェントウェイブ	751.0	13	57.8
8	3785	エイティング	660.4	11	60.0
9	4822	ハドソン	581.6	44	13.2
10	4748	構造計画研究所	392.6	17	23.1

1月22日開催の個人投資家説明会資料より弊社作成

※特許資産規模ランキングではヤフーに次いで第5位を獲得

※東証マザーズとジャスダックに上場する情報通信企業のうち、登録特許を1件以上保有している企業53社が対象

※特許ごとの注目度を得点化する「パテントスコア」を算出し、特許資産を「質」と「量」の両面から評価

※特許1件当たりのスコアでは2位を獲得

■ 3843 ■
フリービット

2011年3月22日(火)
更新:18時00分

(1) 概論

(1-a) ネットワークの仮想化技術

日本中にブロードバンド・インターネット網が完備して以来、ネット上を流通するデータ量はますます大容量化し、それを格納するサーバーの規模も膨れ上がる一方にある。ネットワーク・インフラを支える事業者は、ユーザーからの信頼を獲得するためにキャパシティ不足だけは避けなければならないが、そのために常に先を見越したサーバー設備の増強を迫られ、償却負担の増加から、ある時期から低収益が常態化してしまっている。今後もネット上を流通するデータ量は増加する一方にあり、物理的なサーバーの増強で対処しようとするばどこかで行き詰ることは目に見えている。

現状のインターネット環境では、グローバルIPアドレスをLAN内の複数のパソコン等の端末が共有しているため、各端末はインターネット上で固有のものとして認識されない。フリービットが持つインターネットの仮想化技術を用いて従来のインターネット網の上にもうひとつ別の仮想インターネット網を構築すれば、PCやスマートフォンをはじめ、あらゆる情報端末、家電製品、工場内の制御機器、計測機器をセキュアな通信環境でインターネット上の固有のものとして認識させることができ、そうすれば、端末同士が直接的につながることによってユビキタスなネットワーク環境を得ることができる。

目下のところ同社が経営資源を集中投下している分野の一つに、クラウドコンピューティングがある。この領域でも同社の仮想化技術を用いれば、数カ所に分散していたデータセンターをデスクトップ上にひとつの仮想データセンターとして集約することができるだけでなく、利用量に合わせてその容量を直ぐに増減させることも可能である。増え続けるデータの流通量に対して、物理的なサーバーを無限に増やす必要が薄れる仮想化技術はここでも求められている。

■ 3843 ■
フリービット

2011年3月22日(火)
更新:18時00分

(1) 概論

(1-b) IPv6への適応技術

もうひとつの同社の技術として「IPv6に関する技術」があるが、これには前提として「IPアドレスの枯渇問題」というものが存在している。

何年か前から「IPv6」という言葉をたびたび耳にするようになった。ネットワークに存在する情報端末機器の住所のようなものが「インターネットプロトコル(IP)」と呼ばれるもので、ネットワーク上で情報がそこに届くにはIPが付与されていなくてはならない。現在の規格である「IPv4」は、アドレスを32ビットで管理しているため、その個数は最大で42.9億個くらいである。

インターネットが先進国で爆発的に普及し始めた2000年代前半から、いずれそう遠くない時期に42.9億個のIPアドレスが枯渇してしまうという予想が広まり始めた。そこでアドレスを32ビットで管理している「IPv4」から128ビットで管理する「IPv6」が開発され、それへの移行が盛んに推奨されてきた。そうすれば、IPv6は実質無限のアドレス個数であるためIPアドレスの枯渇の心配はなくなる。

国際的なアドレスの管理団体であるIANAでは、今年2月3日に新規の「IPv4」の割り当てが完全にストップしたことを公表した。あとは流通在庫的なアドレスしか残っていない状況である。

そのためにIPアドレスを事実上、ほぼ無限に増やすことのできる「IPv6」への早期の移行が求められるのだが、実はそれが考えているほど単純な問題ではない。「IPv4」の情報端末に適合するネットワークと「IPv6」に適合するそれとではお互いに互換性がなく、「IPv4」アドレスがなくなったからすぐに「IPv6」を付与すればよいというものではないのである。

ここでフリービットの特許技術が生きてくる。2002年からこの問題に取り組んできた同社は、仮想化技術によって、ネットワーク接続端末に簡単なソフトウェアをインストールだけで、既存のネットワーク機器に左右されることなく「IPv4」のままでもあたかも「IPv6」のIPアドレスを付与されたように使えるようにした。これによって新旧のIPアドレスを考慮することなく、いつまでも端末を使うことができるようになった。

この技術をさらに発展させれば、いずれは「マシンtoマシン」(M2M: ネットワークに繋がった機械同士が人間を介在せず相互に情報交換し自動的に最適な制御が行われる)が実現する。アドレスが事実上無限に存在する「IPv6」の世界では、ひとつの情報端末にひとつのIPアドレスを割り振ることができるため、端末同士が直接ネットワークでつながるようになってくる。そうなるとたとえば、リモコンではなく携帯電話を使って部屋のエアコンを操作できるようにもなる。

同社は、この技術を活かした「ServersMan」というソフトウェアをリリースしている。「ServersMan」はインターネットに繋がるすべての端末をWebサーバー化するソフトウェアモジュールであり、「iPhone」をはじめとした様々な端末向けに無料で提供されているが、これをインストールすれば、端末そのものがひとつのWebサーバーとなり、いちいち他のサーバーを経由することなく、その端末自体から情報を発信することができる。

■ 3843 ■
 フリービット

2011年3月22日(火)
 更新:18時00分

(2) 第3四半期決算

「切り離し予定のノンコア事業が負担」

3月15日に発表された2011年4月期、第3四半期の決算では、売上高は17,080百万円(前年同期比+62.0%)、営業利益は▲147百万円(前年同期は105百万円)、経常利益は3百万円(前年同期比-99.2%)、純利益は▲273百万円(前年同期は328百万円)となった。

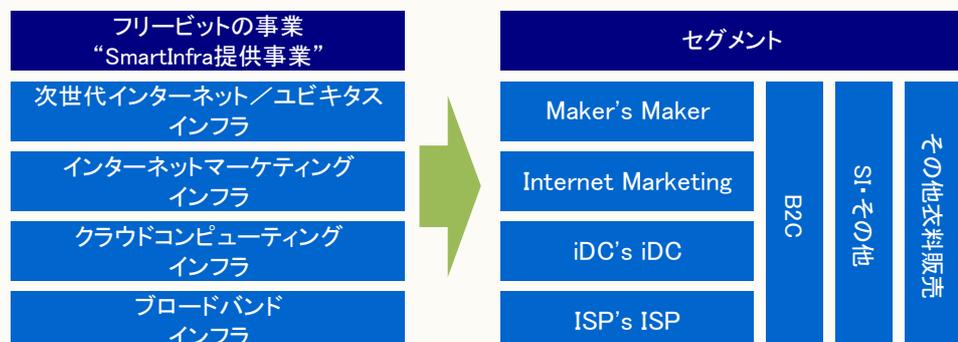
営業損益が赤字となったのは、コア事業ではないノンコア事業(ギルドコーポレーション:フルスピード<2159>の連結子会社によるアパレル事業)において、年2回の在庫評価減のタイミングと重なったためである。ノンコア事業は今期中に切り離す予定だ。

決算数値(単位:百万円)

	2010年4月期 3Q累計	2011年4月期 3Q累計	前年 同期比	2011年4月期 通期予想
売上高	10,541	17,080	+62.0%	25,000
コア事業	10,541	13,664	+29.6%	-
ノンコア事業	-	3,415	-	-
営業利益	105	▲ 147	-	1,000
コア事業	105	16	-84.7%	-
ノンコア事業	-	▲ 164	-	-
経常利益	371	3	-99.2%	1,050
純利益	328	▲ 273	-	200
1株当たり純利益	6,643	▲ 5,483	-	-

第3四半期決算説明会資料より弊社作成

※コア事業:ISP's ISP、iDC's iDC、Maker's Maker、B2C、Internet Marketing、SI
 ※ノンコア事業:ギルドコーポレーション、JPS



第3四半期決算説明会資料より弊社作成

■ 3843 ■
フリービット

2011年3月22日(火)
更新:18時00分

(2) 第3四半期決算

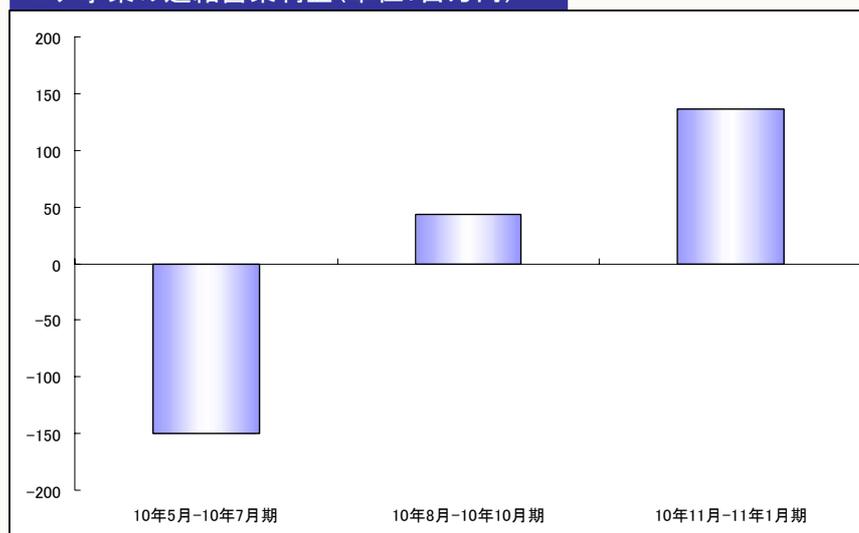
「コア事業は先行投資局面から利益積み上げ局面へ」

スマートインフラ事業を中核とする既存のコア事業が順調に伸びており、そこに第2四半期から連結対象に加わったフルスピードの寄与分があって、6割を超える大幅な売上高の伸びとなった。

コア事業の部分は新規事業の立ち上げと構造改革の時期ではあるが予定通りの順調な進捗下にある。

構造改革については、スマートインフラ事業にかかる4つのインフラ分野(インターネット接続、クラウドコンピューティング、インターネットマーケティング、次世代インターネット)がほぼ形を整えるに至った。その結果、コア事業の部分で第1四半期に▲150百万円の営業赤字を計上していたが、第2四半期にはわずかながらも黒字に転換し、当第3四半期では136百万円へさらに黒字を積み上げている。

コア事業の連結営業利益(単位:百万円)



■ 3843 ■
フリービット

2011年3月22日(火)
更新:18時00分

(2) 第3四半期決算

「収益基盤が収益獲得源を支える」

以下、主なセグメントごとに事業の概況を見てみる。

■ISP's ISP事業

インターネット・サービス・プロバイダー(ISP)の運営に必要なネットワーク回線やアプリケーション、課金業務などをサービス提供する事業。当四半期の売上高は5,156百万円(前年同期比+8.5%)、営業利益は751百万円となった。引き続き光ファイバー接続へのシフトが進んでおり、同社の収益の根底部分をしっかりと支えている。

■B2C事業

これは主に子会社のISP事業者であるドリーム・トレイン・インターネット(DTI)によるもので、最終ユーザー向け事業である。当四半期の売上高は3,024百万円(前年同期比-19.3%)、営業利益は▲52百万円だった。構造改革の一環で前年度末より競争力の高い「DTI withフレッツ」にシフト。そのために一時的に減収と営業赤字になったが、四半期ごとの推移をみると増益基調にあり第3四半期には黒字化している。また、継続課金のビジネスモデルが確立しており、ユーザーの獲得数は順調に拡大している。この3月から新たにNTTドコモの回線で始めたMVNO(Mobile Virtual Network Operator:無線通信のインフラ部分を他社から借りてサービスを提供する事業)が早くもたいへんな人気を集めている。

■Internet Marketing事業

これは第2四半期より連結対象となったフルスピードの事業。当四半期の売上高は3,009百万円(前年同期比+2350.9%)、営業利益は158百万円だった。法人支援プラットフォーム「フルスピードクラブ」が順調に拡大しており、過去のピーク時に迫るほどの安定的な収益を稼ぎ出す形に戻ってきた。

以上の3つの事業分野は、すでに安定的に利益を生み出す収益基盤として確立している。次の2つの分野は将来の収益獲得源として現在は先行投資の時期にある。

■iDC's iDC事業

インターネット・データセンター(iDC)をサービス提供する事業。当四半期の売上高は1,520百万円(前年同期比-13.1%)、営業利益は▲190百万円となった。バーチャルデータセンターへのシフトに合わせて2009年に買収した旧メディアエクスチェンジ(現フリービットクラウド)のリアルデータセンターを切り離したために、売上高が減少した格好となった。しかしその部分を除けば、売上高は1,077百万円(前年同期比+63.6%)と対前年比で大きく拡大している。リアルデータセンターは事業としては不動産ビジネスに近く、今後大きな成長は見込めない。むしろ仮想化、クラウド化させたVDC(バーチャルデータセンター)を今後のビジネスの柱として育成しているところである。

■Maker's Maker事業

ネット接続が可能な「ユビキタス家電」の開発・製造をサービス提供する事業。当四半期の売上高は1,646百万円(前年同期比+138.8%)、営業利益は▲221百万円だった。2倍以上に売上が拡大したのは、資本参加していたエグゼモードを子会社化して通期で連結寄与した点大きい。今後は中国のaigo社と提携し大きな飛躍を期す分野でもある。

■ 3843 ■
フリービット

2011年3月22日(火)
更新:18時00分

(2) 第3四半期決算

「ISPの会員純増数はフリービット系が首位」

続いて事業区分ごとに詳細を見ていくことにする。

まず「ブロードバンドインフラ事業」。これはセグメント別には「ISP's ISP事業」と呼んでいるもので、目下のところ同社の屋台骨を支える確固たる収益源である。インターネット・サービス・プロバイダー（ISP）事業者の裏方としてのサービスを提供する事業である。

ISP事業には一般的に、ネットへの接続サービスの提供に始まって、メールサービス提供、それらのサポート、メンテナンス、課金、そして顧客獲得のためのマーケティングが含まれる。大手のISP事業者はこれらのサービスを1社ですべて提供している。「ISP's ISP」は、このうちのマーケティングの部分を除いたあらゆるサービスを代行して提供するもので、ISP事業者は「ISP's ISP」を利用すれば、マーケティング（ユーザーを集めること）さえ自分で行うだけで事業が成り立ってしまう。具体的には、何百人かのユーザーを集めるだけでも利益が計上できるような仕組みを提供している。

フリービットはグループ内にDTIというISP事業者を有しており、DTIは「B2C事業」として独立したセグメントになっている。「ISP's ISP事業」にDTIを含めたエンドユーザーの数は、2011年4月期の第2四半期までで100万ユーザーを突破した。1～3四半期の累計で光ファイバーユーザーは+34万も増加。ユーザー数は前年同期比では+48.7%も増加しており、売上高は四半期平均で+8.5%の成長を遂げている。

実際にOCNやplalaのNTT系、ヤフー！BBやso-net、ニフティ<3828>など他の大手ISP事業者とエンドユーザーの増加数を比較してみると、2010年10～12月の期間内で同社の「ISP's ISP」とDTIの合計の増加数が最も多かった。純増数ではフリービットグループがトップとなっている。「ISP's ISP事業」の単価を引き下げる前、前年の第3四半期との比較でも今四半期は営業利益が+9.3%の増加となった。創業以来のコア事業が今でも順調に拡大しており、同社の収益を屋台骨として支えている。

DTI（ドリーム・トレイン・インターネット）は「B2C事業」として独立しており、このセグメントは第3四半期で売上高が前年同期比-19.3%の減収となった。

DTIはインターネット黎明期の1990年代から技術上で先進的なプロバイダーとして知られてきたが、旧東京通信ネットワークと提携した2002年以降は資本関係が頻繁に変わり、そのたびにサービスが陳腐化してISP業界内でも目立たない存在になっていた。同社は2007年8月末に東京電力<9501>から株式を買い取る形でDTIを子会社化し、複雑化していた料金プランをシンプルなものに変え、B2C市場に本格的に参入するようになった。

■ 3843 ■
フリービット

2011年3月22日(火)
更新:18時00分

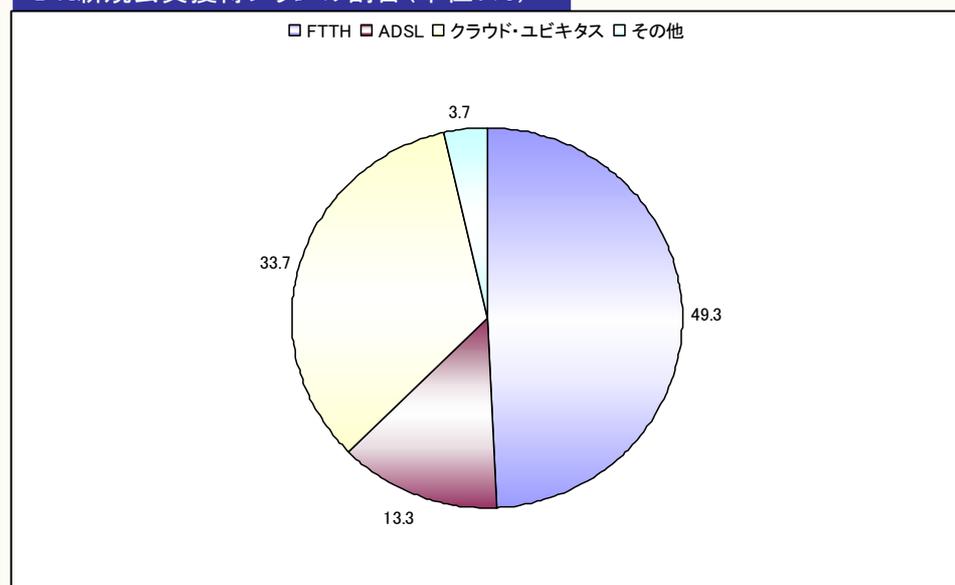
(2) 第3四半期決算

現在は光、ADSL、高速モバイルなどインターネット接続の4つの基本プランを提供しているが、DTIの新規会員獲得は全体の49%がFTTHで、契約を取ればインセンティブとしてNTTより一時金が支払われるため、それで大半の会員獲得コストを賄うことができる。前期末から今期上期にかけては、競争力の低い「ひかりoneタイプ」向けのサービス終了に伴って退会ユーザーが一時的に増加したため当四半期では減収となっているが、DTI単体では月間5,000万円程度の利益を計上するまでになっている。

加えて個人ユーザー向けに“ServersMan@VPS”を提供している。“ServersMan@VPS”は月額490円から利用できる仮想専用サーバー(VPS)で、Webサーバー、メールサーバーとしての機能はもとより、一般的なレンタルサーバーとしても利用できる。“ServersMan@VPS”のユーザーは月平均+12.7%の割合で増加しており、DTIの新規会員獲得の割合のうち“ServersMan@VPS”などの「クラウド・ユビキタス」の部分で全体の33%を占めるまでになっている。

B2C部門は新規会員獲得をはじめとした先行投資の負担が今上期まで続いたが、継続課金の部分は順調に伸びており、ユーザーを獲得しながらその固定費を吸収して利益を計上できる構造になりつつある。当第3四半期は営業利益が黒字に転換した。今後は売上・利益ともに増加局面を迎えており、そこへさらに「高速無線通信への参入」という大きな市場開拓が待ち構えている(詳しくは「今後の事業展開」で後述)。

DTI新規会員獲得プランの割合(単位:%)



■ 3843 ■
フリービット

2011年3月22日(火)
更新:18時00分

(2) 第3四半期決算

クラウドコンピューティング分野に先行投資

続いて「インターネットマーケティングインフラ事業」について。セグメントでは「Internet Marketing事業」に分類され、業界トップのフルスピードをTOBIにより子会社化したことにより、すでに即戦力的な成果が出ている。法人支援プラットフォーム「フルスピードクラブ」が順調に拡大し、今年2月には契約件数が1,000件を突破した。さらなる拡販策、強化策を検討している。

なおアパレル事業のギルドコーポレーションの切り離しについては、現在売却先と交渉中であり、早期に売却することを優先課題として取り組んでいる。在庫の規模やのれん代償却の大きなこの事業が切り離されれば、フルスピードの本業部分の収益が連結ベースで直接貢献するようになる。

さらに「クラウドコンピューティングインフラ事業」について。これは将来への投資段階の事業のひとつである。セグメント情報の「iDC's iDC事業」では、旧メディアエクステンジのリアルデータのデータセンターを売却したため、第3四半期は売上高が-13.1%減少した。

しかし足元では、同社の仮想化技術を利用したVDC(バーチャル・データセンター)が順調に拡大している。昨年5月からこのサービスの提供を始めたが、それ以来、月平均で+13%の伸びを続けている。このサービスを利用することで、インフラを持たない事業者でも大規模なデータセンターを自社サービスとして運営することができるようになる。昨年12月にはグリー<3632>の「GREEクラウド」の推奨環境に採用され、ソーシャルアプリ向けのプラットフォームとして利用されている。

クラウドコンピューティング市場は、2015年まで年平均+51%も拡大することが見込まれている。同社が提供する仮想サーバー数は直前の第2四半期末と比べて+19%も増加。新規のユーザー獲得も並行して行っており、利用者数は第2四半期末比で+35%増加した。今後はクラウドコンピューティングへの対応が遅れている事業者に向けてOEMで提供する予定。第4四半期より売上計上できる予定である。

そして「次世代インターネット/ユビキタスインフラ事業」について。セグメント情報では「Maker's Maker事業」が対応している。同社には子会社としてのエグゼモードがあり、ファブレスメーカーとしてカムコーダー、フォトフレームなどデジタル家電の開発・製造を行っている。今期からエグゼモードをフルに連結化したため、売上高は前年同期比+138.8%も増加した。これまでエグゼモードが単独で製品を開発・製造していたが、中国のaigo社と提携したため、今後はこの2社が連携して製品を開発・製造する体制にシフトしていく(aigo社については後述)。

■ 3843 ■
フリービット

2011年3月22日(火)
更新:18時00分

(3) 今後の事業展開

中国事業を強化

今後の事業展開として、まず海外では中国でのビジネス展開を抜きにしては語れない。インターネット利用者が年平均で+29%も急増している中国では、IPv4アドレスの枯渇問題の深刻さも日本以上である。中国では1年間で日本の全人口に近いインターネットユーザーが増加しており、その一方で1人当たりのIPアドレスの数は、中国では現時点で10人に1個ほどしか割り当てられていない。今後のIPアドレスの不足は火を見るより明らかで、IPv4からIPv6への切り替えは中国でこそ急務の問題となっている。フリービットが中国に進出した背景にはこの点を考慮してのことである。

実際に進出してみると、やはり中国のインターネット市場は非常に大きい。ここでしっかり地盤を築くことが今後の同社の大きな成長エンジンとなってくる。そこで2010年6月にWebサーバー・ソフトウェア「ServersMan」を搭載した家電製品の開発・製造・販売に関してaigo社と提携した。

aigo社は1993年に設立された、デジカメやオーディオ・プレーヤー、USBメモリなど民生機器を製造する中国企業である。オーディオ・プレーヤーやポータブルHDD、フォトフレームなどの分野でaigo社は今や中国でトップシェアを誇っている。研究開発型の企業で中国国内では知名度は非常に高く、日本で言えばソニー<6758>のようなブランド力を持っている。2005年に中国で初めて打ち上げに成功した有人宇宙ロケット「神舟6号」にも技術協力していた。

また「ServersMan」は同社が開発したWebサーバー・ソフトウェアのことで、デジカメでもカムコーダーでも、どんな古いデジタル機器でも「ServersMan」を搭載すればIPアドレスを持たせることができる。「ServersMan」を搭載した(つまりIPアドレスを持った)デジタル家電はネットワークにつながることができ、ファイルやWebサーバーなどに転用が可能になる。たとえばiPhone用に開発した「ServersMan@iPhone」をiPhoneにインストールすれば、個人のiPhoneがたちまちネットワークストレージやWebサーバーとして利用でき、Wi-Fiや3Gのネットワークを経由してPCからもアクセスできるようになる。

フリービットとaigo社は合弁会社「Smart Cloud」を設立しており、フリービットは同社に「ServersMan(中国では「筋斗雲」)」のマスターライセンスを付与している。同社は、その利用ライセンスを各メーカーに与えることを想定している。

aigo社は、そのマスターライセンスを受け、いつでもどこでも家電機器同士がつながっているユビキタスな社会が実現することを想定し、「ServersMan」を搭載した製品の開発・販売を進めている。

2010年12月、世界第3位の携帯電話キャリアであるチャイナユニコムが、「筋斗雲」のプラットフォームを標準搭載した「筋斗雲携帯電話」を発表した。OSにアンドロイドを採用したスマートフォンで、製造はaigo社が担当する。1,400万画素、手ブレ防止機能のカメラを搭載し、ファイルフォーマットも選ばない「戦略的スター商品」として、ハードの生産が間に合わないほどになっている。

そして「ServersMan@SD」の開発につながっていく。これはSDカードに、メモリー + Wi-Fi + ServersMan + CPUの機能を組み込んだもので、「ServersMan@SD」を差し込めば古いデジカメでも簡単にネットワークにつながり、Webサーバーとしても機能する。日本ではB2Bでの展開が考えられているが、画期的なものとしてメーカーからの引き合いは強いようである。

■ 3843 ■
フリービット

2011年3月22日(火)
更新:18時00分

(3) 今後の事業展開

無線やユビキタスで布石

続いて事業分野ごとの将来の事業展開について。

■ブロードバンドインフラ事業

DTIは、フリービットが3月1日に発表したMVNOサービス「YourNet MOBILE」を利用した高速無線サービス「DTI ハイブリッドモバイルプラン」の提供を3月7日に発表した。NTTドコモ<9437>のFOMA 3G回線を借りたMVNO(Mobile Virtual Network Operator:無線通信インフラを他社から借りて無線通信サービスを提供すること)で下り最大7.2Mbpsを実現し、NTTコミュニケーションズの全国約4000カ所の公衆無線LANサービス「HOT SPOT」も利用できる。これを月々2,980円の低価格で使い放題というプランで提供するため、大変な評判を呼び新規加入希望が殺到している状況である。

2010年末にNTT<9432>が「LTE」をスタートしたことによって、無線通信は一段と高速化の時代を迎えている。工事も不要で利用しやすいため、高速無線通信の市場は2015年まで年平均で+13.6%の拡大が見込まれている。この分野で携帯キャリア各社のサービスが本格的に始まるのは2012年からと見られるが、「ISP's ISP」事業者も今後は急速に固定から無線ネットワークにシフトしてくることが予想される。この分野でもフリービットグループは、昨年からの投資の成果が出て、取り扱う商材のラインアップが固定から無線まで十分にそろってきた。

■クラウドコンピューティング事業

投資の果実が少しずつ出始めたVDC(バーチャル・データセンター)は第3四半期までの流れをそのまま引き継ぎ、直販や外部へのOEMセールスをさらに強化する方針である。実際に、IPv6でもスムーズに稼働する仮想専用のデータセンターを中心に商材が豊富にそろってきている。中国におけるビジネスパートナーである北京天地互連信息技术有限公司(BII)との合弁企業「FBII」と連携して、中国のソーシャルアプリの開発業者向けの販売活動も順調に進捗していることも強みである。

■インターネットマーケティングインフラ事業

フルスピードから新たなサービスがリリースされたばかりである。SEO事業者を対象とした「SEO's SEO」と、ISP事業者向けの「ISP向けフルスピードクラブ」がそれである。フルスピードも事業者向けにサービスを卸していく方針に大きく舵を切った。

■次世代インターネット／ユビキタスインフラ事業

今年中ごろにはIPアドレスの枯渇問題が再び大きくクローズアップされてこよう。IPv6への移行は待ったなしの段階であり、同社は長年取り組んできたIPv6に関する技術と仮想化技術によって、世界に羽ばたく大きなチャンスを迎えることになる。

ユビキタス家電製品については、エグゼモードのビジネスをaigo社との連携にシフトし、現在の製品在庫を抱えて卸販売するOEMビジネスから、aigo社の代理店ビジネスへと移行していく方針である。

そして近日のリリースを予定している「ServersMan@iPhone 4.0 β」。Webサーバー・ソフトウェアである「ServersMan」をアップルのiPhone向けにアレンジしたものである。自宅のPCに「ServersMan@Desktop」がインストールされていれば、「ServersMan@iPhone 4.0 β」から他のサーバーを介さずにダイレクトにアクセスして、直接ファイルのやりとりを行うことが可能になる。

「ServersMan」がM2MのOSになることを想定しており、今後はデジタル機器同士がサーバーを経由せずに直接つながる世界が展開されることになる。これによって、「ServersMan」ライセンスの供与、広告、ソーシャルアプリの開発プラットフォームと、複数の「ServersMan」関連ビジネスがスタート段階を迎えたことになる。2年かかって「ServersMan」は本来狙っていた領域にたどりついたことになる。

■ 3843 ■
フリービット

2011年3月22日(火)
更新:18時00分

通期の計画

残すところあと1四半期となった今2011年4月期だが、当面の課題は、(1)クラウド系新規サービスの伸長、(2)中国事業のセールス拡張、(3)フルスピードとのシナジー効果、(4)エグゼモードとaigoの連携、(5)ノンコア事業「ギルドコーポレーション」の切り離し、が挙げられる。

「SiLK VISION 2010」の3カ年の中期計画を終え、現在は中期3カ年計画「SiLK VISION 2012」を実行中である。

「SV 2012」では初年度の2010年4月期が「投資」の時期、今2011年4月は「新事業立ち上げ」の時期に当たる。最終年度の来期2012年4月には「新事業成長」の年として、これまでの新しい事業を成長軌道に乗せることが主眼となる。

この中期計画の最大の課題は、将来の市場成長率は非常に高いと予想されている分野に集中的な投資を行い、計画最終年度にはその成果を出すというものである。具体的な数値的な目標である、2012年4月期での売上高:260~280億円、経常利益:26~28億円を実現していく方針。

目標数字に幅をもたせているのは、中国ビジネスがまだ見えていないことによる。経常利益率は10%を堅持。新規事業に自ら取り組み、ここまでの進捗状況としては十分満足のもののが得られた。最終年度の2012年4月期を終えた時点での同社の姿が楽しみである。

通期の業績推移

決算期	売上高 (百万円)	前期比	経常利益 (百万円)	前期比	純利益 (百万円)	前期比	EPS (円)	配当 (円)
07.4期	4,384	18.1%	180	104.6%	233	161.8%	17,625.8	-
08.4期	8,074	84.2%	702	290.0%	632	171.2%	14,112.3	0.0
09.4期	10,767	33.4%	1,522	116.8%	1,674	164.9%	36,394.0	3,000.0
10.4期	14,709	36.6%	804	-47.2%	1,022	-39.0%	20,562.4	3,600.0
11.4期予想	25,000	70.0%	1,050	30.6%	200	-80.4%	4,010.6	3,600.0

企業調査レポート Corporate Analysis

文責 株式会社フィスコ 客員アナリスト 鈴木 一之

ディスクレーム(免責条項)

- 株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪証券取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供していません。
- “JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社大阪証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。
- 掲載される情報はフィスコが信頼できると判断した情報源をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性について、フィスコは保証を行なっており、また、いかなる責任を持つものでもありません。
- 本資料に記載された内容は、資料作成時点において作成されたものであり、予告なく変更する場合があります。
- 本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。
- フィスコが提供する投資情報は、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。
- 本資料に掲載される株式、投資信託、債券、為替および商品等金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。
- 本資料は、本資料により投資された資金がその価値を維持または増大することを保証するものではなく、本資料に基づいて投資を行った結果、お客様に何らかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、責任を負いません。
- フィスコおよび関連会社とその取締役、役員、従業員は、本資料に掲載されている金融商品について保有している場合があります。
- 投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ