

## ■3843 東証マザーズ ■ フリービット

### ■構造改革から回復そして飛躍へと歩調を進める

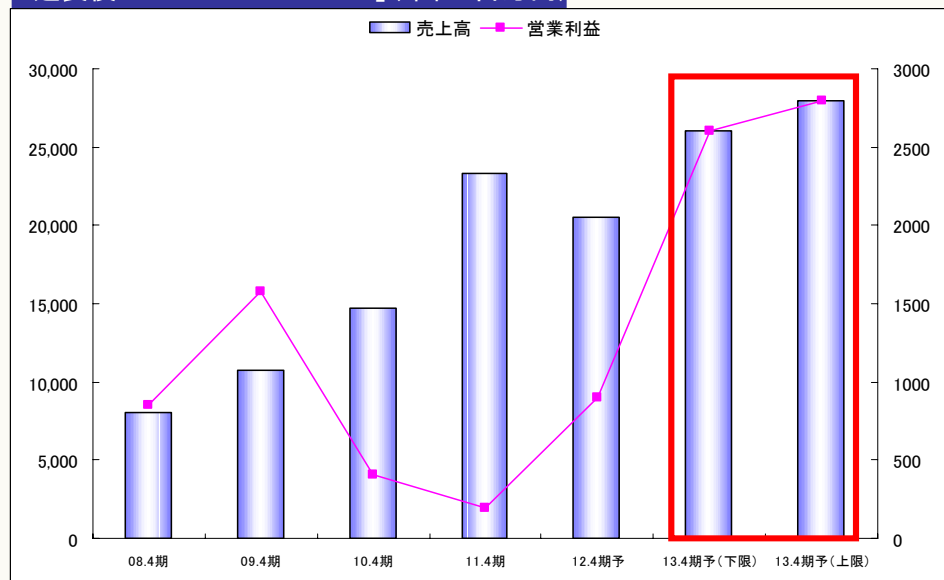
2011年6月14日、東証マザーズに上場するフリービット(以下、同社)の2011年4月期決算が発表された。決算概況および2012年4月期の事業戦略に言及するというのもあって、会場となった東京・大手町のサンケイビルのホールには証券会社、金融機関、国内外メディアを含めて100人前後の聴衆が集まり、インターネット技術の先端を走る同社に対する社会の関心度の高さがうかがい知れた。以下に次の3点について順を追って報告する。

- (1) 2011年4月期の決算の概要
- (2) 今期以降への取り組み～
- (3) 中期計画～インターネットの未来像

### ★Check Point

- ・ノンコア事業の切り離し断行など事業構造改革プラン「SiLK Renaissance」を推進
- ・ビジネスを本格的に中国本土へ持ち込む「体感の年」へ
- ・「UbiquitousHUB」構想で同社のテクノロジーが活きる

延長後の「SiLK VISION 2012」(単位:百万円)



■ 3843 ■  
フリービット

2011年6月21日(火)  
更新:18時00分

## 2011年4月期の決算概要

ノンコア事業の切り離し断行など事業構造

改革プラン「SiLK Renaissance」を推進

2011年4月期の決算は、売上高が23,282百万円(前年比+58.3%)、営業利益が190百万円(同-53.4%)、経常利益が219百万円(同-72.7%)、当期純利益が-927百万円(前年度は1,022百万円の黒字)であった。

売上高の大幅な増加は、今第2四半期よりインターネットマーケティング事業を行うフルスピードグループを連結対象に加えたことによる。

フルスピード<2159>グループは、インターネット関連事業を行うコア事業とそれ以外のノンコア事業に大別し、ノンコア事業は整理対象と位置付けているが、コア事業だけでも売上高は前年比+27.4%の伸びを示しており、事業全体として堅調な推移をたどっている。

その一方で営業利益と経常利益はマイナスの伸びにとどまった。これはフルスピード<2159>の子会社であるギルドコーポレーションをはじめとしたノンコア事業が、利益ベースで目標を大きく下回ったためである。また、同社は、ノンコアの整理をはじめとした事業構造改革プラン「SiLK Renaissance」を進めており、この改革の進捗は予定通りに進んでいる。

純利益は赤字転落を余儀なくされた。これはコア事業へのリソース集中を目的とした事業構造改革に基づいて、以下の施策を講じたことにより、特別損失-1,009百万円を計上したためである。

- ・グループファイナンスの実行による安定したキャッシュの確保
- ・コア事業へのリソース集中を目的としたアパレル事業の売却
- ・業績変動の激しいアパレル事業の売却
- ・aigo製品の国内総販売代理権を取得したことによって、自社独自によるデジタル家電の開発・製造からの撤退
- ・Webマーケティングとインバウンド型による新規ユーザー獲得にシフトすることに伴うアウトバウンド型テレマーケティングからの撤退

同社の収益構造は継続課金によるビジネスモデルが中心である。そのためリーマン・ショック以降の世界的经济の停滞期を次の飛躍期に向けた事業拡大の好機ととらえて、積極的な事業提携や企業買収による事業規模の拡大を行ってきた。その一環としての事業の構造改革が、今期の決算に見られるような多額の特別損失の計上となって表れた側面が強い。同様に継続課金ビジネスが中心であるがゆえに、第4四半期中に発生した東日本大震災の影響はさほど大きくはない。

### 通期業績の推移(単位:百万円)

決算期	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	純利益	前期比	EPS(円)
08.4期	8,074	-	853	-	702	-	632	-	14,112.33
09.4期	10,767	33.4%	1,575	84.5%	1,522	116.6%	1,674	164.8%	36,393.95
10.4期	14,709	36.6%	407	-74.1%	804	-47.2%	1,022	-38.9%	20,562.37
11.4期	23,282	58.3%	190	-53.4%	219	-72.7%	-927	-	-18,607.97
12.4期(予)	20,500	-11.9%	900	373.4%	950	332.3%	500	-	9,801.81

■ 3843 ■  
フリービット

## 2011年4月期の決算概要

具体的に、各セグメントの事業の概況を見てみる。

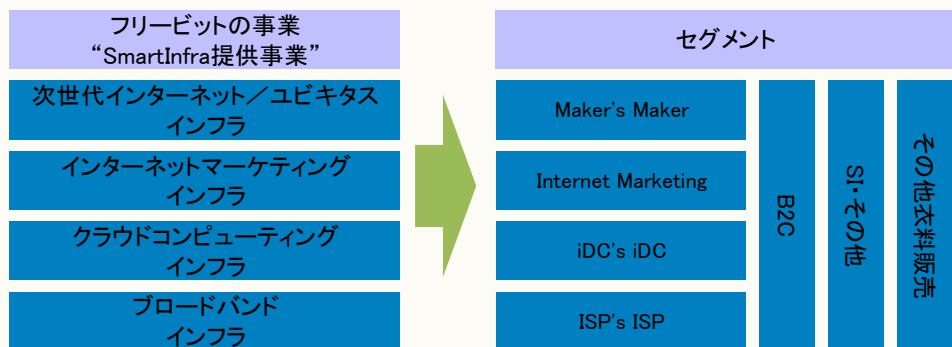
同社は前期より事業セグメントを以下の7つに分類している。

- (a)ISP's ISP事業 ~ インターネットサービスプロバイダー(ISP事業者)向けにインターネット関連サービスを提供。
- (b)iDC's iDC事業 ~ 仮想化技術によるクラウドサービスを提供。
- (c)Internet Marketing事業 ~ Webマーケティングによる企業のWeb戦略の支援。
- (d)Maker's Maker事業 ~ ユビキタス家電の製造販売、ライセンスの提供。
- (e)B2C事業 ~ 個人向けにインターネット関連サービスを提供。
- (f)その他衣料販売事業 ~ アパレルの製造販売。
- (g)SI事業・その他 ~ アプリケーションソフトの受託開発。

会計報告上の事業セグメントの分類は上記のようにになっているが、同社が、内外に向けて明示している「Smartinfra提供事業」としての分類は、下図のように分類される。

すなわち、ISP's ISP事業は「ブロードバンドインフラ」事業に、iDC's iDC事業は「クラウドコンピューティングインフラ」事業に、Internet Marketing事業はそのまま「インターネットマーケティングインフラ」事業に、Maker's Maker事業は「次世代インターネット/ユビキタスインフラ」事業に、そしてInternet Marketing事業はそのまま「インターネットマーケティングインフラ」事業に、それぞれ分類している。

### フリービットグループの事業



■ 3843 ■  
フリービット

## 2011年4月期の決算概要

国内シェアトップの安定事業は高速モバイル通信にも取り組み

### (a)ISP's ISP事業

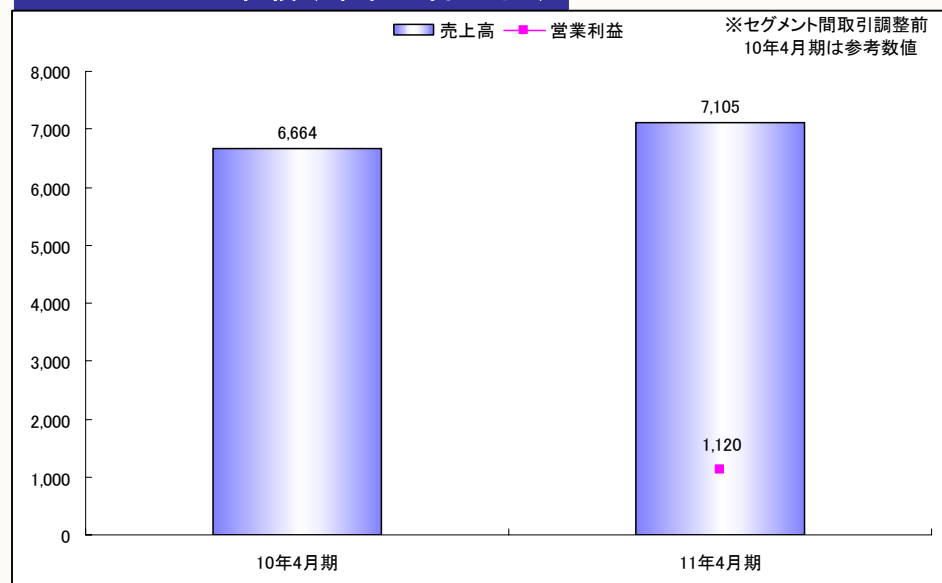
ISP事業者向けにインターネット関連サービスを提供する事業で、売上高は7,105百万円、セグメント利益は1,120百万円だった(セグメント区分を前期より変更したので前年対比は正式には公表していない)。

ISP事業者向けのサービス提供は引き続き順調に拡大している。社内の集計では、2010年4月期の6,664百万円から7,105百万円に+6.6%伸びている。フルスピードの子会社であるベッコアム・インターネットを連結化したことによって、ISPの顧客数は300ブランドまで増え、圧倒的なシェアとなっている。

これによって昨年度1年間でFTTH(光ファイバーによる通信ネットワーク)ユーザーが40万人も増加。エンドユーザー数は前年同期比で+46.2%も増加しており、2011年4月末現在で、120万ユーザーに対してサービスを提供している。他の大手ISP事業者と比較しても、同社グループが新規に獲得するエンドユーザー増加数は群を抜いている。FTTHの利用者は退会率が低いため、今後の継続的な収入の増加につながっていくものと考えられる。

また、高速モバイル通信の取り組みとして、NTTドコモ<9437>のFOMA 3G回線とWIMAXの双方でMVNO(「仮想移動体サービス事業者」:携帯電話など無線通信インフラを他社から借りてサービスを提供する事業)事業に参入し、まず、FOMA3G回線と公衆無線LANが使える「DTIハイブリッドモバイルプラン」を3月より提供を開始し、相当数の申し込みが集まっている。

ISP's ISPの業績(単位:百万円)



■ 3843 ■  
フリービット

2011年6月21日(火)  
更新:18時00分

## 2011年4月期の決算概

得意のIPv6に関する技術と仮想化技術で利用者が急速に伸びる

### (b) iDC's iDC事業

同社の技術を活かした仮想化技術によるクラウドサービスを提供するもので、売上高は1,964百万円、セグメント損失は-226百万円だった。

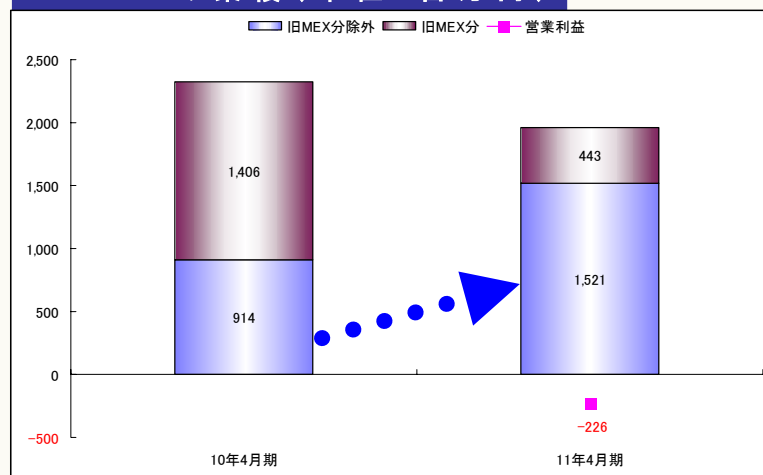
同社の最も得意とするIPv6に関する技術と仮想化技術のふたつを組み合わせ、サーバーのみならずデータセンター自体を仮想化するVDC(バーチャルデータセンター)を展開するもので、前期より力を注いでいる。今後はクラウドサービスの中核としてVDC事業に集中するため、従来型のリアルデータセンター事業は売却した。そのために部門売上高は2011年4月期の2,320百万円から1,964百万円に減少(-15.3%)したが、売却した事業を除いた部分では914百万円から1,521百万円へと+66.3%もの増加となっている。

これまでのデータセンターでは、1台のサーバーを1サーバーとしてしか使えない。それが同社のVDCであれば、1台のサーバーを理論的に複数のサーバーとして稼働させることができる。実際に以前のリアルデータセンターでは、実働10年間で2,000台のサーバーを稼働させたに過ぎなかったが、VDCのサービスを開始した昨年5月からの1年間だけで8,000台近いサーバーを稼働させることができた。このサービスは、大手企業にも導入が進んでいる。

2011年4月期は先行投資負担が勝っているため、収益面ではリアルデータセンター売却による逸失利益を埋めることはできなかったが、急激な稼働サーバー数の増加に支えられて2012年4月期以降の収益貢献が期待される。

今後の取り組みとしては、VDCが国内で顕著に伸びているため、中国の合弁会社「FBII」と協力し、「フリービットクラウド VDC China Package」として中国でもこれをそのまま中国の合弁会社「FBII」と協力し、「フリービットクラウド VDC China Package」として中国でも展開してゆく方針である。また、このサービスは「中国語版クラウド管理コンソール」「日中間仮想専用線」「中国語による監視/コールセンター」「人民元決済」「FBIIによる現地の営業対応」という特徴を有し、それにより、「GREEクラウド」として中国のソーシャルアプリ開発事業者向けの推奨環境にグリー<3632>社から認められている。今後はグリーと共同で、中国のソーシャルアプリ事業者に対して「GREEプラットフォーム」向けアプリの開発促進を図っていくことになる。

iDC's iDCの業績(単位:百万円)





## 2011年4月期の決算概要

定額制の継続課金モデルである「フルスピードクラブ」に注力

### (c) Internet Marketing事業

Webマーケティングによる企業のWeb戦略の支援を行っており、売上高は4,444百万円、セグメント利益は219百万円だった。

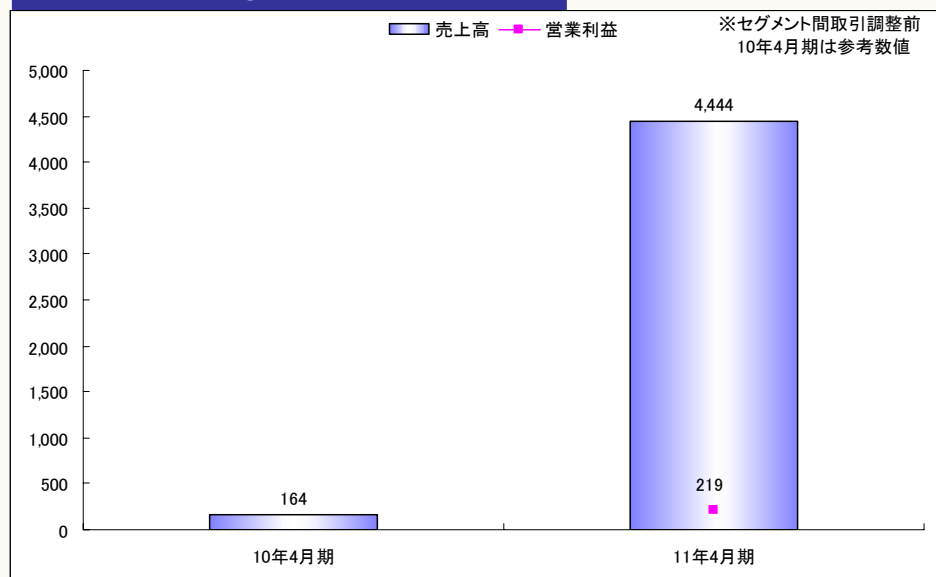
第2四半期よりフルスピードを連結対象としたことによって新たに加わった事業だが、合併の効果が早くも現れている。2010年8月に同社がTOBによってフルスピードを子会社化して以来、1年足らずのうちに「ITコスト半額コンサルサービス」「フルスピードクラブチャイナ」「Twitterコンサルティングサービス」「ディレクトリーサービス」など、従来のフルスピードにはない新たなサービスを次々と開始した。

フルスピードはSEO(検索エンジン最適化)とリスティング広告(検索連動型広告)の分野で業界でもトップクラスの実績を持っている。しかし成功報酬型の収益形態をメインに据えていたため、これを定額制の継続課金モデルである「フルスピードクラブ」というパッケージ型サービス主体に転換を図っているところである。

フルスピードは、本業とのシナジー効果が得られないアパレル会社のギルドコーポレーションが本業部分の足を大きく圧迫していたため、この部門を5月に売却。株式価値は1円での売却となったが、これによって有利子負債を9億円圧縮することができた。これにより景気動向によって収益が大きくブレる収益体質とは決別できる。

今後は同社とフルスピードとの間で経営理念を共通化し、テクノロジーの優位性を前面に打ち出した差別化の効くサービスを提供していくことになる。

### Internet Marketingの業績(単位:百万円)



■ 3843 ■  
フリービット

2011年6月21日(火)  
更新:18時00分

## 2011年4月期の決算概要

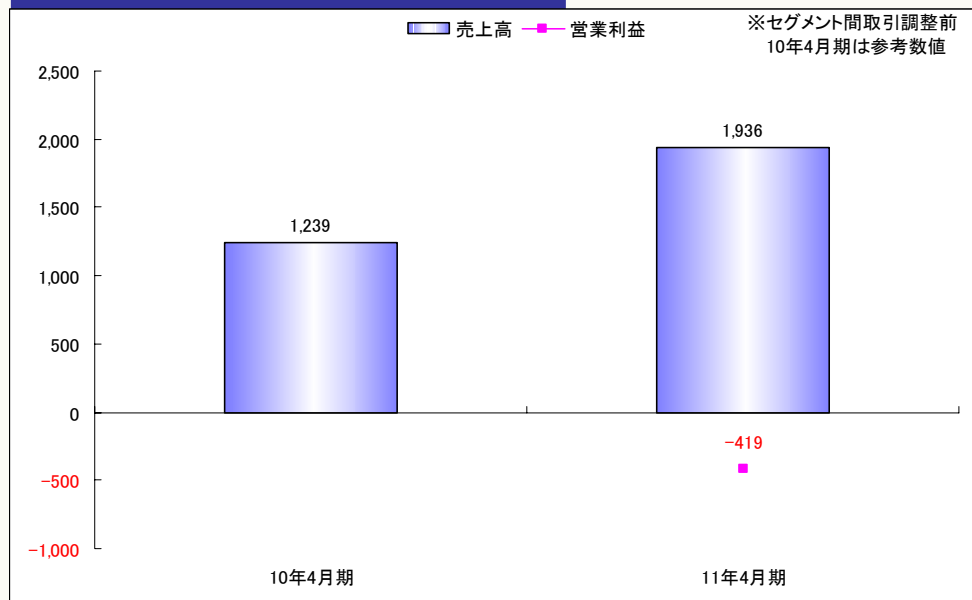
中国最大級コンシューマーエレクトロニクス企業であるaigo社と提携

### (d) Maker's Maker事業

ユビキタス家電の製造販売、ライセンスの提供を行う事業で、売上高は1,936百万円、セグメント損失は-419百万円だった。

同事業を行う子会社のエグゼモードが通期で寄与するようになったために、部門売上高で見れば前年度に比べて売上高は+56.3%も増加した。ただし第3四半期の決算でも報告されたように、中国最大級のコンシューマー向けエレクトロニクス企業である「aigo」と日本における独占販売契約が整ったため、エグゼモードの自社開発・製造(プロパー)部門との重複が生じるようになり、エグゼモードのプロパー部門を切り離すという事業構造改革を第4四半期に行った。なお、既存製品の在庫処理は2012年4月期の上期に行くことを想定している。

Maker's Makerの業績(単位:百万円)



## 2011年4月期の決算概要

成長性の高いクラウド分野と高速モバイルで差別化戦略

### (e)B2C事業

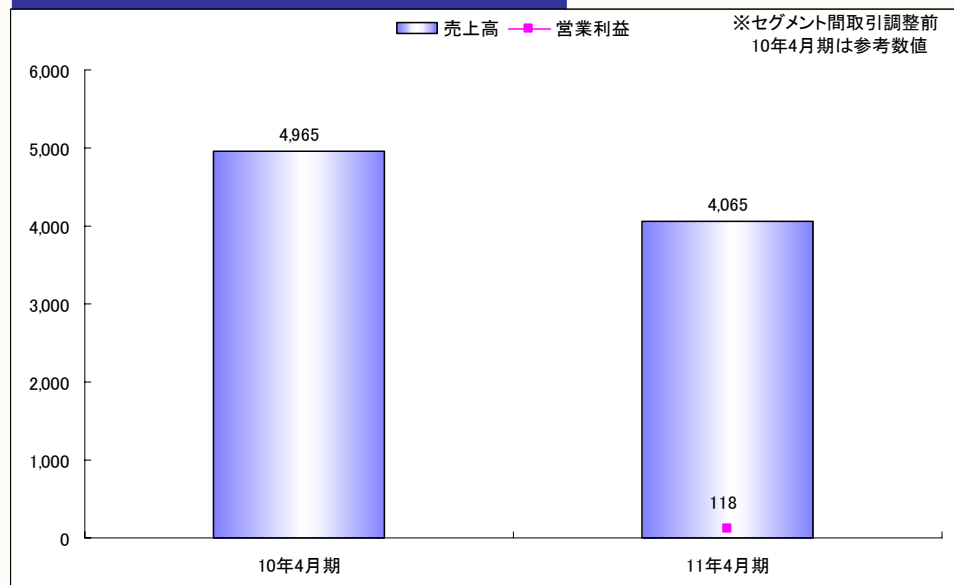
個人向けにインターネット関連サービスを提供しており、売上高は4,065百万円、セグメント利益は118百万円だった。

この事業は主にドリーム・トレイン・インターネット(DTI)が担っている。2010年4月末に、競争力の劣っていた回線サービスへの対応を終了したことで一時的に会員数が減少し減収となったが、重複発生していたオペレーションコストが削減され、2011年4月期の下期から収益性が改善している。

また、2011年4月期末に比べてユーザー数そのものは増加している。更に、月額2,980円(プラス端末料金630円)でFOMA3G回線と公衆無線LANが使えるMVNOサービスの「DTIハイブリッドモバイルプラン」をスタートしたことにより、新規加入のユーザーは成長性の高いクラウド分野と高速モバイルで特に伸びている。これによって新規の契約数から解約数を差し引いた実課金ベースの契約者数も、2010年4月期のマイナスから2011年4月期はトントンに改善。2012年4月期はスタート当初から純増に転換している。

その結果、2010年4月期の新規契約ユーザーは、3割がクラウド系サービス、5割がFTTH、モバイルは数パーセントという比率だったが、2012年4月に入ってから、3割がクラウド系サービス、3割がFTTH、3割がモバイルとバランスよく契約できるようになった。これによって、FTTHへの依存体質からクラウドとモバイルにシフトするという、B2Cでの差別化戦略の効果が早くも現れている。

B2C の 業 績 ( 単 位 : 百 万 円 )





## 2011年4月期の決算概要

現在の業績寄与は僅少だが中国でのビジネスが本格的に始動

### (f) その他衣料販売

フルスピード子会社である、ギルドコーポレーションのアパレル製造販売事業が該当し、売上高は4,186百万円、セグメント損失は-53百万円だった。

すでに触れているように、本業部分であるコア事業とのシナジー効果が得られず、景気変動の影響を大きく受けることから以前より早期売却を検討していたが、今年5月、サンフランシスコ・エンタープライズ社に対して事業譲渡が完了した。今後はセグメント項目に載ってくることはない。

### (g) SI事業・その他

子会社ギガプライズ<3830>においてマンション向けインターネット接続とアプリケーションソフトの受託開発などを行っている。売上高は1,455百万円、セグメント利益は157百万円だった。

### 中国事業

セグメント別の事業分類ではないが、決算説明会の中でかなりの時間を割いて中国事業に関する説明があった。この点に関して簡単に報告しておく。

#### (1) ユビキタス家電分野

同社は、中国最大規模のデジタルコンシューマー機器メーカーであるaigo社と合併会社「Smart Cloud」を設立し、この分野の事業を推進している。

キャリアであるチャイナユニコムが同社の技術を活かした「六飛(6fei)」を搭載した携帯電話「aigo Phone」を4月11日より中国国内で発売を開始した。「aigo Phone」はチャイナユニコムの取り扱い機種の中でも「スター端末」として認定されているため、積極的な販売が行われることとなっているようだ。

「aigo Phone」は早くも反響を呼んでおり、大手携帯電話メーカーからはインドおよびアジア地域で販売する携帯電話への「六飛(6fei)」のプリインストールに関する商談が進んでいる模様。他の家電メーカーとも同じようにソフトのプリインストールの線で話が持ち込まれているという。

#### (2) 政府／キャリア分野

中国でのビジネスパートナーであるBII(北京天地互連信息技术有限公司)との合併会社であるFBII(北京天地互連飛比特网络科技有限公司)は、中国最大の通信キャリアであるチャイナ・テレコム社とのビジネスを前提とした展開を継続していたが、そのチャイナ・テレコムの無錫支社と「M2Mにおける戦略的協力フレーム」の構築に関する覚書を締結した。「M2M」とは、機械と機械がインターネットを介して相互に通信しあう通信形態を指す。IPv6を中核とする次世代インターネットに関するノウハウを有するFBIIと、チャイナ・テレコムが、販売力と技術力を融合させてM2Mの実現を目指す。今後は両社から斬新なビジネスソリューションがリリースされてくることになる。

#### (3) ソーシャルメディア分野

子会社に相当する「自由位」を経由して、ソーシャルメディア向けへのアプリケーション開発等の事業を展開している。

## 今期以降への取り組み

### 「SiLK Renaissance」で戦略的に経営リソースを投下

2012年4月期への取り組みに関しては、グループリストラクチャリングプランである「SiLK Renaissance」(シルク・ルネッサンス)の理解が欠かせない。

「SiLK Renaissance」とは、3月11日に発生した東日本大震災による激甚を受けて、5月13日に発表されたフリービットグループ全体にまたがる事業構造の改革プランである。震災後の不安定な社会環境にあってもグループとして中期的な成長を実現することを目指している。具体的にはノンコア事業を前2011年4月期中に切り離し、独自性と競争力あるコア事業に絞り込んで、集中的・重点的に経営リソースを投下する体制を整えることが主眼となっている。

事業構造の改革としては、ギルドグループのアパレル事業、エグゼモードのプロパー商品販売事業、DTIのアウトバウンドテレマ機能をグループ本体から譲渡、切り離しを行う。また、資金調達面に関しては、グループ全体としての信用力を利用して調達コストの引き下げ、グループ間融資による個別の借入案件の整理を行い、子会社でも安定した運転資金を確保することを図る。その上で、戦略的に経営リソースを投下する事業分野として以下の4つを明確に定めた。

- ・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
- ・インターネットマーケティングインフラ
- ・次世代インターネット/ユビキタスインフラ

2012年4月期以降の事業の重点項目を、まさに今後の成長分野だけに限定したと言ってもよいだろう。各事業セグメントの今期の戦略は後述するとして、上記の4つの重点成長分野について少しコメントを加えておきたい。

#### ◎ブロードバンドインフラ

この事業領域では低価格のFTTHと高速モバイル通信を引き続き推進していく。両サービスともすでに軌道に乗りつつあるが、それに加えて高速モバイル通信では、次の主戦場となるLTE(“Long Term Evolution”、3.9世代と呼ばれる次世代通信規格)への準備も怠りなく行っていく。aigoからはこれに関連したタブレット端末のリリースも検討されているという。

#### ◎クラウドコンピューティングインフラ

クラウド全盛の時代が到来し、VDC(バーチャル・データセンター)や「ServersMan@VPS」「ServersMan@Disk」など、フリービットグループのクラウドサービスがよいよ開花期を迎える。同社独自のIPv6の技術をフルに投入して、独自性の高いミドルウェア、大規模なストレージシステムの開発を実現していく。この分野でも中国市場への参入を狙う。

#### ◎インターネットマーケティングインフラ

この分野は基本的にすべてフルスピードグループが担うことになる。懸案だったアパレル事業の切り離しを終え、国内NO.1の実績を持つSEOと、同じく国内最大規模のネットワークを誇るアフィリエイト広告をさらに磨きあげていく。

同時に同社との協業体制を一段と強め、同社のテクノロジーを使ってより差別化を図り、グループ効果を活かした販売方法も投入していく。SEOテクノロジーの外販や中国での展開も視野に入ってくる。

■ 3843 ■  
フリービット

2011年6月21日(火)  
更新:18時00分

## 今期以降への取り組み

### ◎次世代インターネット／ユビキタスインフラ

ユビキタス家電製品の開発に関しては、aigoとの提携で次世代の端末の開発・販売がすでにスタートしている。手のひらサイズのプロジェクターや薄さ3ミリのストレージ等だけではなく、今後はネットワークにつながる家電製品が続々とリリースされる予定である。

それと関連する項目だが、ユビキタス家電同士が自律的に繋がることを可能とするソフトウェア「ServersMan」プラットフォームの収益化が急がれる。

「ServersMan」を活用すれば、iPhoneやAndroid製のスマートフォンがWebサーバーの機能を持ち、PC等のWebブラウザから直接スマートフォンに対してアクセスすることが可能となる。また、SDカードにServersManを搭載した「ServersMan@SD」を用いることにより、従来インターネットに接続することが難しかった機器であってもSDカードスロットが存在しさえすれば、ネットワーク家電化することができ、直接機器同士を繋げて通信することも可能となる。ネットワークを通さずに機器同士を直接つなげることもできる。スマートフォン市場も、もっと掘り下げていくことが可能はずである。

そして中国での飛躍的な収益増加にはチャイナ・テレコムやチャイナユニコムとの提携が足がかりになってくれるはずである。すでに形としては整った両社との事業上の連携をさらに深めていくことになる。

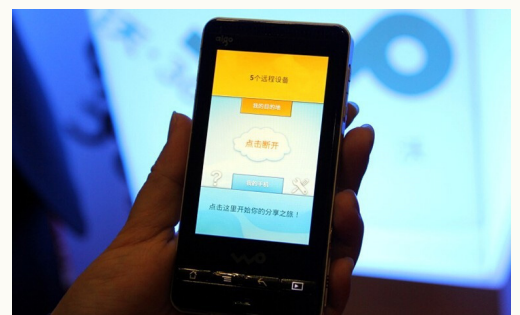
### 「aigo製品群」



### 「aigo Phone」



### 「筋斗云ソフトウェア」



■ 3843 ■  
フリービット

## 今期以降への取り組み

以上、4つの重点成長分野について概観した上で、2012年4月期の業績見通しを同社では次のように想定している。

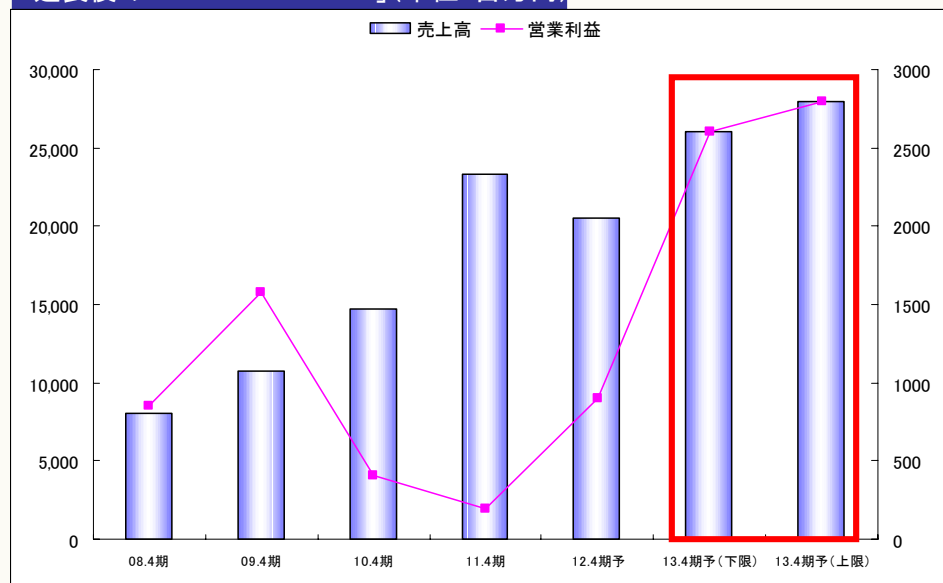
2012年4月期の決算見通しは、売上高が20,500百万円(前年比-11.9%)、営業利益が900百万円(同+373.4%)、経常利益が950百万円(同+332.3%)、当期純利益が500百万円(前年度は-927百万円の赤字)である。

売上高がマイナスとなっているのは、2011年4月期に計上されたアパレル事業分42億円近くの売上高が消えるためである。撤退事業を除いて比較した場合、売上高は、2011年4月期の16,405百万円に対して2012年4月期は19,400百万円(前年比+18.2%)の伸びを想定している。

現時点で、ある程度の確度で把握できている事業の概算部分を積み上げただけでも、上記のような数字になる。ノンコア事業を切り離したことによって、利益のバランスを取りやすくなったのが大きい。ISP事業の部分ではあるかもしれないが、新規の企業買収は当面は予定していないという。

また、中期経営計画として打ち出していた「SiLK VISION 2012」を1年間延長することとして、2013年4月期に売上高で260~280億円、営業利益で26~28億円を目指す点を明確にした。

延長後の「SiLK VISION 2012」(単位:百万円)





■ 3843 ■  
フリービット

## 今期以降への取り組み

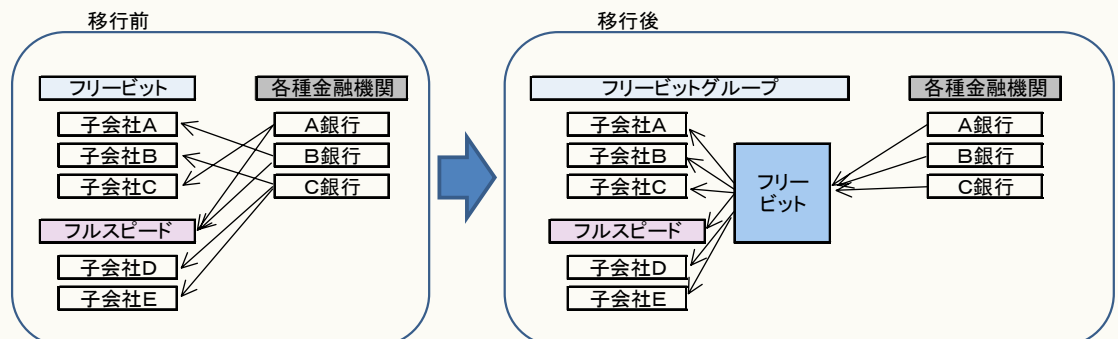
その上で事業、技術、財務の3つの方針を打ち出した。

まず事業方針では、2011年4月期より着手している事業構造改革「SiLK Renaissance」に沿った成長を推進すること。具体的には、IPv6、仮想化技術、クラウドコンピューティング、スマートフォン、M2M、MVNO、インターネットマーケティング(技術で差別化されたもの)を重点領域と定めてビジネスを拡大してゆく。中国事業は連結を開始して成長を追求する。また「ServersMan」の事業化を、グループを挙げて推進する。その上で、ソーシャルメディア/スマートフォン/M2Mに特化した領域を新たに事業に取り込んでゆく。

また技術方針では、電力供給が安定しない現在の状況に対応して、災害時の復旧体制の再構築を行いながら、どのような状況に置かれても「Smartinfra」を継続的に運用することによって社会に貢献してゆくとし、そのためにはバーチャル・サーバーのコストを単位あたり50%×3年間にわたって削減し、同時にネットワークコストも単位あたり50%削減するプランを立てる。インターネットマーケティングとWebのP2P(Peer to Peer、端末間の直接接続)領域で基礎技術の開発を進める。

さらに財務方針では、引き続き有利子負債の圧縮による財務体質の改善を行い、グループの体力強化を行う。

### グループファイナンスへの移行



(フルスピード資料より作成)



■ 3843 ■  
フリービット

## 今期以降への取り組み

### 高速モバイル通信分野の立ち上げを先行

以上の3つの基本方針に基づいて打ち出した今年度のセグメント別の業績目標は下記のようなものとなっている。このうち説明のあった主だった事業項目について内容を述べておく。

#### (a)ISP's ISP事業 ~ ISP事業者向けにインターネット関連サービスを提供。

2012年4月期の事業部門の目標は、売上高が7,800百万円(前年度比+9.8%)、営業利益が970百万円(同-13.4%)となっている。前期に獲得したFTTHのアカウント部分が通年で寄与するため増収となるが、高速モバイル通信分野(MVNO)の立ち上げ費用とコールセンターサービスの減収により営業利益ベースでは減益になる見通しである。

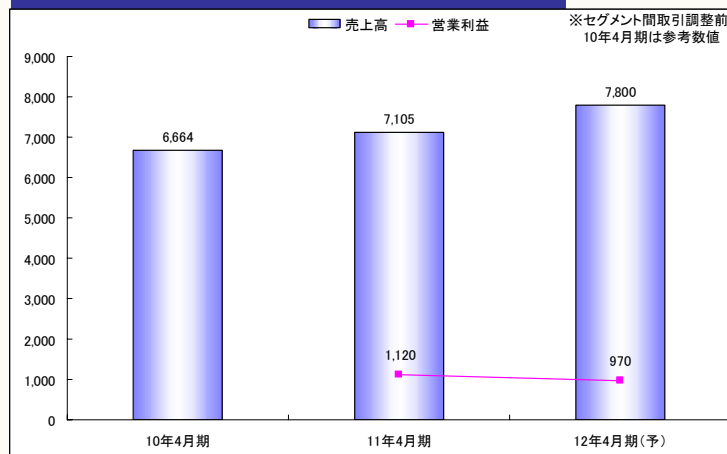
2012年4月期に力を入れていく重点分野として、まず高速モバイル通信は、引き続きNTTドコモの3G回線を利用したハイブリッドプランとWiMAXプランの二本立ての推進を前面に打ち出してゆく。同時にaigoとの提携事業が本格的に始まるため、そこで開発した次世代型端末の推進に全力を挙げる。

また、IPv4アドレスの枯渇問題が現実のものとなった。ここから長年温めてきたIPv6関連ビジネスがいよいよ本物の流れになってゆく。そこでは、NTT東西が提供するフレッツ光ネクストのIPv6への対応と、IPv6に対応していない回線に対しては、中国でFBIIと共同で開発した「六飛(6fei)」の技術を日本向けにローカライズした「Feel6」の導入を図ってゆく。同時にクラウドサービスでのIPv6対応を完全なものにすること、およびIPv6に関するサポート業務を受託してゆく。

また、NTT東西のフレッツ光回線の2段階月額プランである「フレッツ光 ライトプラン」に対応した安価なFTTH接続プランを推進し、ADSLからFTTHへのシフトをサポートするサービスも強化する。高速モバイルサービスにおいては、安価な固定接続と共用型ルーターのセットプランの取り扱いを推進する。

さらにフルスピードをグループ化したことによって、全国のISP事業者に対するWebマーケティングを提案できるようになった。そこでISP事業者向けの「フルスピードクラブ」を既存の300ユーザーを超えるISP事業者に販売。さらにISP事業者向けならではの回線取り次ぎサービスも追加して提供してゆく。

ISP's ISPの業績(単位:百万円)



■ 3843 ■  
フリービット

## 今期以降への取り組み

会員数の拡大による黒字化と中国への取り組み強化が注目点

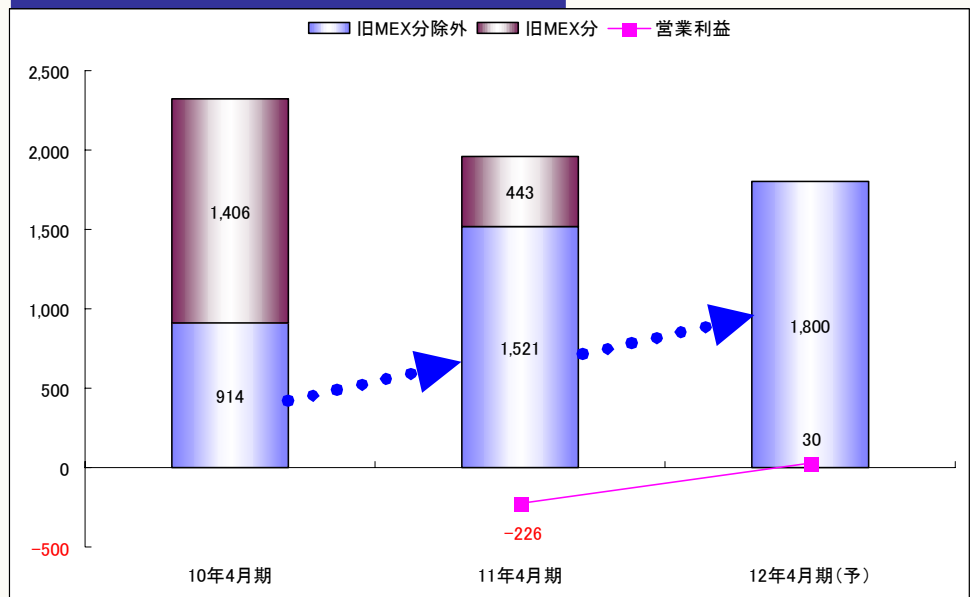
### (b) iDC's iDC事業 ~ 仮想化技術によるクラウドサービスを提供。

2012年4月期の事業部門の目標は、売上高が1,800百万円(前年度比-8.4%)、営業利益が30百万円の黒字(前年度は-226百万円の赤字)となっており、同社の得意とする仮想化技術を通じてサーバー、CPU、ストレージなどのインフラを提供するクラウドサービスを重点的に展開する。収益面での黒字化が当面の目標である。

同社のVDC(バーチャル・データセンター)はすでにIPv6に対応済み。ミドルウェアを自前で提供し価格競争力を強化している。同様にVPN(バーチャル・プライベート・ネットワーク)では“MyVPN”などを前面に打ち出して、VDCのシンクライアント利用や在宅勤務・災害・節電対策の解決策としてリモートアクセスサービスを推進してゆく。震災発生から企業経営の最重要項目となったBCP(事業継続計画)のひとつの解決策として提案を続ける。

さらに中国でもこの分野の取り組みを強化する。中国のSAP事業者向けインフラを拡充し、中国側企業との合弁会社「FBI」<sup>II</sup>と協力して販売体制を強化。グリー<3632>とも戦略的アライアンス関係を強化する方針。

iDC's iDC の業績 (単位: 百万円)



■ 3843 ■  
フリービット

## 今期以降への取り組み

フルスピードのネットマーケティング力と同社リソースの融合を図る

### (c)Internet Marketing事業 ～ Webマーケティングによる企業のWeb戦略の支援。

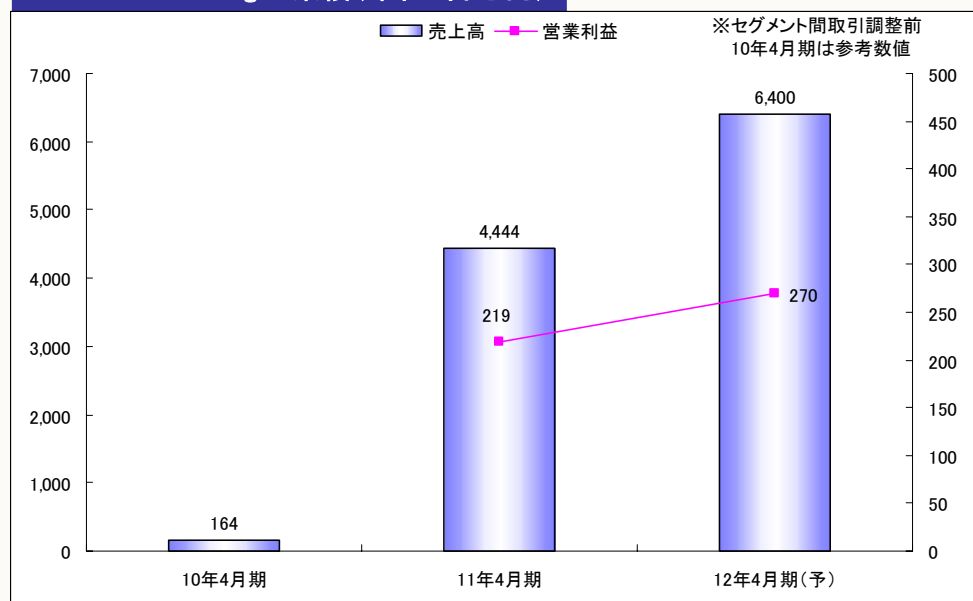
2012年4月期の事業部門の目標は、売上高が6,400百万円(前年度比+44.0%)、営業利益が270百万円(同+23.3%)となっている。フルスピードが通期で連結業績に寄与し、事業区分の中でも最も大きな伸びが期待できる。

法人支援ビジネスでは、いまや主力サービスとなってきた「フルスピードクラブ」の充実と契約拡大をこのまま継続することがなによりも重要である。そのためにはいかに企業のニーズを反映させた「フルスピードクラブ」のパッケージ内容の拡充が図れるかにかかっている。

さらにSEO・リスティング広告では、国内トップの実績とノウハウを誇るSEOの品質を高め、それを「フルスピードクラブ」の契約拡大につなげてゆくかが課題。今ではSEO、リスティングともに単品での新規販売は行っておらず、すべて「フルスピードクラブ」を通じたパッケージ販売となっている。今後は同社のテクノロジーを反映させたインフラリソースの拡充を行い、品質とコンサルティング能力の向上によって再び単品での展開も視野に入れる。

またアフィリエイト事業も、提携サイトは11万サイトまで拡大しており、これによってあらゆる業界に対応させることが可能となっている。さらに幅広い顧客層を開拓し、さらなるプロモーション数の増加を図る。

Internet Marketingの業績(単位:百万円)



■ 3843 ■  
フリービット

2011年6月21日(火)  
更新:18時00分

## 今期以降への取り組み

aigoブランドへの転換費用で赤字も将来性の期待が高い事業

### (d) Maker's Maker事業 ～ ユビキタス家電の製造販売、ライセンスの提供。

2012年4月期の事業部門の目標は、売上高が1,500百万円(前年度比-22.5%)、営業利益が-220百万円の赤字(前年度は-119百万円の赤字)となっている。前年度までは自社ブランドで開発・製造販売していた家電製品を、今年度よりaigoの代理店ビジネスに転換。その移行を一気に進めて、aigoブランド製品の認知度を高めていく。

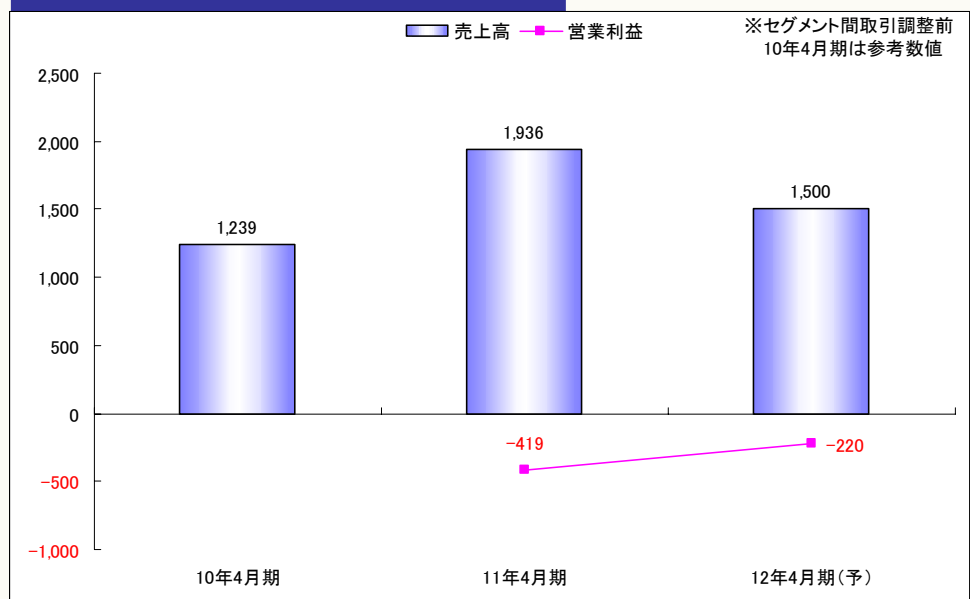
aigoブランドの家電製品への完全シフトを2012年4月期も行うため、上半期頃まで利益上でのマイナス要因が継続する可能性があるものの、将来性の期待が高い事業であることは既に述べた通り。

Maker's Maker事業に関してはインターネットの未来像とも大きく関わってくるので、決算説明会でも特段に時間を割いて詳しい説明がなされた。それを含めて次章に別枠を設けて詳述することにする。

### (e) B2C事業 ～個人向けにインターネット接続サービスを提供。

2012年4月期の事業部門の目標は、売上高が4,000百万円(前年度比-1.6%)、営業利益が500百万円(同+323.7%)となっている。競争力の低い接続プランからの乗せ替え施策が終了し、FTTH・高速モバイル通信を中心にユーザーを獲得する方針。また、クラウドサービスにも注力する。

Maker's Maker の業績 (単位: 百万円)



■ 3843 ■  
フリービット

2011年6月21日(火)  
更新:18時00分

## 今期以降への取り組み

ビジネスを本格的に中国本土に持ち込む「体感の年」へ

### 中国事業

中国でのビジネス展開に関しては、現時点では独立した事業セグメントとはしておらず、したがって具体的な数値目標は定めていない。しかし2012年4月期の最重要項目であることは間違いなく、以下の分野ごとに明確に推進テーマを定めている。

#### チャイナ・テレコム向け事業～

チャイナ・テレコム無錫支社との「M2M」分野での基本合意に基づいて、IPv6移行後の固定通信、モバイル通信、アプリケーション分野でのサービス導入を実現する。

#### 「ServersMan」ライセンス事業～

「ServersMan」に関するaigoとの連携を拡大させ、機器同士が直接つながることを可能とする機能を多くの製品に搭載する。同時にaigo以外の企業への導入も行ってゆく。「M2M」向けだけではなく、IPv6の開発プラットフォームとしても「ServersMan」の利用を図る。

#### VDC事業～

中国国内でもバーチャル・データセンターの環境を本格的に構築する。同時に中国国内でデータセンターのライセンスを取得するまでは、グリーと連携して「フリービットクラウド VDC China Package」の販売を中国SAPに対して積極的に行ってゆく。

#### B2C事業～

「六飛 public」「人人網音楽会」や個人向けのクラウド環境などをベースに個人向けのビジネスを構築する。

これら4つの方面の事業展開を通じて、2012年4月期は同社のビジネスを本格的に中国本土に持ち込む「体感の年」となるはずである。各分野においてそれぞれトップラインの成長を狙う年と位置づけられる。



## 中期計画～ネットの未来像

### ユビキタスハブ構想で同社のテクノロジーが生きる

今回の会社説明会では、同社社長の石田氏よりインターネットの未来像について詳細な説明がなされた。それは「今年度」という企業の事業年度のくりだけではなく、今後数年から10年単位で関わってくる、インターネット上の大きな変革の流れに関する見取り図のようなものである。同社の場合、ネット上の巨大な潮流の変化は、とりわけMaker's Maker事業の分野で密接な関わりを持つことになる。

石田氏の説明に沿ってその詳細を追ってゆくには、まず2007年8月に同社がDTIを公開買付けにより子会社化した頃にさかのぼらなければならない。DTIを買収した年度の通期決算説明会の席上で、買収の目的として「DTIはUbiquitousHUB(ユビキタスハブ)になる」と述べていた。

UbiquitousHUBとは、2001年にアップルのCEOに返り咲いた直後のスティーブ・ジョブズ氏が提唱した「デジタルハブ」という概念に対応するものである。ジョブズ氏の唱えた「デジタルハブ」構想は、パソコンを介して、携帯電話やデジカメ、ビデオカメラ、音楽プレーヤー、DVDライブラリーなどすべてのデジタル情報がひとつにつながるというものである。

その際のデジタル情報をやりとりする際の中核的なハブとしてパソコンが存在するとされており、このようなジョブズ氏のデジタルハブ構想に基づいて、その後アップルは音楽プレーヤーである「iPod」をパソコン上の「iTunes」と連携させることによってデジタルハブ構想を実現。それをきっかけに「iPhone」や「iPad」など革新的なテクノロジーに基づく世界的なヒット商品を次々と生み出していった。

これに対して石田氏の提唱する「UbiquitousHUB」構想は、ジョブズ氏のデジタルハブをオーバーレイ・インターネットによってネットワーク空間にまで拡張したものである。デジタルハブ構想ではパソコン自体がハブとなり、直接機器とケーブルで接続する必要があるが、UbiquitousHUB構想では、パソコンにハブ機能を持たせるのではなく、あらゆるデジタル機器同士が直接的にネットワーク上でつながるという点でデジタルハブ構想と異なっている。

そして今年6月6日、ジョブズ氏はアップル主催のWWDC(世界開発者会議)の席上で自らのデジタルハブ構想に修正を加えた。アップルの新サービス「i Cloud」の発表の場と報道されたこの会合で、デジタルハブ構想は「機器間のリアルタイム・シンクロ(同期)」を行うものとして微妙に修正されたという。

つまり、従来のデジタルハブ構想は、パソコンを中心としてあらゆるデジタル機器がつながる、同期するという環境であったが、それに対して修正を加えられたデジタルハブ構想は、「i Cloud」というネットワークストレージをハブとして介在させることによって、パソコン自体が他のデジタル機器と同様に、リアルタイムでシンクロされる仕組みとなったのである。

すなわち、従来はハブとして重視されたパソコンも今後はシンクロされる端末のひとつとなり、これによってプッシュ通知によるバーチャルなリアルタイム・シンクロが実現されることになった。ハブ機能はデータセンターに移り、同時にシンクロはリアルタイムでなければならない。この点がジョブズ氏によって強調された修正版デジタルハブ構想である。この、データセンターがハブとなり機器がリアルタイムでシンクロするという考え方は、以前から石田氏が提唱してきたUbiquitousHUB構想そのものであり、今回、改めてその必要性が証明されたのである。

## 中期計画～ネットの未来像

「i Cloud」による修正版デジタルハブ構想の実現に必要なツールは、(a)大規模かつ低価格のクラウド環境、(b)IDと機器の組み合わせ情報、(c)スムーズなワイヤレスネットワーク、そして(d)高性能のデジタル端末機器、である。これらがすべてそろすることで、クラウドストレージがハブの役割を果たすことができ、バーチャルリアルタイム・シンクロが実現する。

しかしそれだけではUbiquitousHUB構想の実現にはまだ足りないものがある。それらに加えて、(e)安定した高速無線の通信環境、(f)IPv6上での機器認識とセキュアな機器認識の確保、(g)人と機器の組み合わせ情報、(h)あらゆる機器に対応するインターフェース(規格)、などがそれぞれである。あらゆる機器がネットワークでつながるという状況を示す上で、従来のデジタルハブ構想が第1世代、修正版デジタルハブ構想が第2世代だとしたら、UbiquitousHUB構想は第3世代と見ることもできよう。

UbiquitousHUB構想を実現する鍵となるのが「高性能のデジタル端末機器」であり「安定した高速無線の通信環境」なのだが、ここでも「ムーアの法則」が生きている。「ムーアの法則」とはインテルの共同創業者であるゴードン・ムーア氏が1965年に発表したもので、単純に要約すれば「チップの性能は毎年およそ2倍のスピードで増大する」というものである。

実際に2010年のCPUは1997年のそれと性能比で175倍の能力を持っている。このことは言い換えれば、1997年にサーバー175台(大部屋1つ分)で処理していた情報量が、2010年にはそれがわずかに1台のサーバー(机の下に収まる)でまかなえるということである。この「ムーアの法則」に支配される技術革新のトレンドが、今後10年間も継続すると見るべきである。つまりそのことは、2020年のCPUは2010年のそれのおよそ100倍のパワーを持ち、それはすなわち、現在100台のサーバー群で処理されている情報量が、2010年にはスマートフォン1台で処理するという指す。

「ムーアの法則」が今後10年間もそのまま有効であるかどうか。インテル日本法人社長の吉田和正氏は石田氏との対談でその有効性を言及している。

高速無線通信も、現在の3G回線の7.2Mbpsが、すでに一部で実用化の始まっている「3.9G」と称されるLTE(ロングターム・エボリューション)では最大で300Mbps以上が実現する。そこに至って、すべてのデジタル端末がセキュアなIPv6の通信ネットワークで端末同士が直接つながり、完全にリアルタイムなシンクロが実現する。

アップルが「i Cloud」をサービス化することを言明したので、第2世代の修正版デジタルハブ構想が今からスタートする。高性能デジタル端末と高速無線通信、そしてリアルタイム・シンクロの技術の普及によって、第3世代のユビキタスハブ構想は3年後くらいで実現するとの見方もある。夢にまで見たUbiquitousHUBの時代はすぐそこまでやってきているのである。

そのような時代が到来するとおそらく同社の「ServersMan」シリーズが脚光を浴びることになる。同社の独自技術である「Emotion Link」を使えば、あらゆる情報機器をインターネットにつなぎ、かつ機器同士もダイレクトに接続することができる。それを製品化したものが「ServersMan」シリーズである。

たとえば「ServersMan」シリーズをスマートフォンに組み込めば、iPhoneでもAndroidでもパソコンから直接ファイルを転送することができ、同じようにiPhoneとAndroid同士でもファイルの交換ができた(説明会では実際にその様子が実演された)。「ServersMan」の多くはユーザー数の増加を目的に無料で提供されているが、それがいよいよ収益回収の時期を迎えようとしている。いずれは「ServersMan」を組み込んだ端末メーカーから、バンドル時にフィーを受け取るか、あるいは同期する時点で何らかの課金を行うか、新たな展開の方向性が見えつつある。

## 中期計画～ネットの未来像

「ServersMan」の特徴としてもうひとつ、組み込んだ端末や機器に新たな価値を付加するという機能がある。スマートフォン向けにアプリを配布し、配布したアプリの管理や課金も「ServersMan」を搭載したスマートフォン側で行うことができるようになる。いずれにしろクラウド時代は、価値はインターネットの雲の中にあるのではなく、手元の情報端末側に一気に下りてくる。高性能の端末が価値を持つ時代がやってくるということである。

「ServersMan」を搭載した高機能デジタル端末をあらゆる陣営に向けて供給し、「M2M」用OSとしての立場を確立すべく先手を打つのが、同社のMaker's Maker事業(ユビキタス家電の製造販売、ライセンスの提供)となる。機器の開発・製造を担うaigoとの事業上の協業は2012年4月期より一段と深化する予定である。今期以降の「Maker's Maker事業」の方向性として言及が不足している部分を以下に述べておく。

### 「ServersMan」の今後の方向性

あらゆる端末機器でアップルの「i Cloud」環境を実現できるプラットフォームを提供してゆく。ここでは「クラウドストレージブリッジ型」と「Node to Node」型の双方で展開し、興隆著しいソーシャルメディアとも結合を密に図る。また「ServersMan」をSDカードに組み込めば、これまでに発売されたあらゆるデジタル情報端末にも対応が可能になる。

### 「aigo」ブランドの立ち上げ

中国でトップブランドたる地位を確立しているaigoの代理店ビジネスを2012年4月期より本格的な展開を開始。日本における「aigo」ブランドの浸透を図ってゆく。「aigo SiLK」シリーズには、すでに手のひらサイズのプロジェクター、スマートフォンと連携する小型のプロジェクターなど、すでに多数の関連製品が開発されている。

従来までデジタル家電機器の開発・製造を担ってきたエグゼモードの自社ブランドによる製品開発(プロパー事業)からは2012年4月期中に撤退を完了させる予定である。そのための製品在庫の圧縮を現在は急いでいる。

「ServersMan」を事業として推進してゆく事業環境がようやく整った。社内に「ServersMan事業推進室」が新たに設置され、そこで日本国内の「ServersMan」事業が統括されることになる。中期的な事業の構造改革である「SiLK Renaissance」を粛々と進めながらも、同時にかつてなく強烈な未来志向を打ち出し、すでにその第一歩を力強く踏み出している。

大震災後の日本経済は、進むべき方向性を一時的にも見失いつつあるかのようだ。増税か国債増発かの議論は行き詰り、庶民の間では窒息しそうな空気が立ち込めている。米国と中国という外需頼みの景気浮揚効果にも限界がある。折しも世の中は、クラウドコンピューティングと高速無線通信の普及という大きな技術の転換点を迎えている。その事業環境の変化を確実にとらえた者が次の時代の覇者になる。完全なる技術志向の同社にとって追い風が吹き始めた2012年4月期は、将来の事業展開にとって疑いの余地なく大きな転機を迎えることになるはずである。

このチャンスを逃してはならないと、社内が一丸となって突き進んでいる熱気がひしひしと感じられる説明会であった。いつもながらプレゼンテーションと資料の完成度は高い。動画による説明会の視聴も併せてお勧めする。

[http://www.freebit.com/ir/movie/2011-06-14\\_FLV/index.html](http://www.freebit.com/ir/movie/2011-06-14_FLV/index.html)

# Corporate Analysis



■ 3843 ■  
フリービット

2011年6月21日(火)  
更新:18時00分



---

企業調査レポート Corporate Analysis

執筆 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

