COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

フリービット

3843 東証１部

企業情報はこちら >>>

2022 年 1 月 7 日（金）

執筆：客員アナリスト
石津大希
FISCO Ltd. Analyst **Daiki Ishizu**

FISCO
FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

要約

2022 年 4 月期第 2 四半期累計は 5G インフラ支援が好調。第 3 四半期以降は NTT ドコモとの連携効果への期待高まる。中長期では 3 領域の革命で営業利益 50 億円を狙う

フリービット <3843> は、インターネット・サービス・プロバイダー（ISP）へのインフラ提供や MVNE（Mobile Virtual Network Enabler：仮想移動体通信サービス提供者）としての MVNO ※1 事業への参入支援、バーチャルデータセンター（VDC）※2 を中心とするクラウドインフラの提供、インターネット・サービスにおけるコンサルティングやソリューションなどの様々なサービスを、主に法人向けに提供する。

※1 Mobile Virtual Network Operator の略。（株）NTT ドコモ、KDDI<9433>、ソフトバンク <9434> のような無線通信基盤を有する事業者から回線を借りて独自の通信事業を行う事業者。
※2 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。

1. 2022 年 4 月期第 2 四半期累計の業績動向

2022 年 4 月期第 2 四半期累計の業績は、売上高は 21,370 百万円、営業利益は 2,053 百万円、経常利益は 1,999 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は 1,120 百万円となった。同社は事業収益力の前期比較を行うための参考として、補正数値とベース利益という数値を公表している。補正数値は、「収益認識に関する会計基準」「前期オフバランスした事業」「前期戦略投資」「前期 DTI 決算期変更」の影響額を補正した数値となる。ベース利益とは、当期に発生した一時的な投資額を除いた事業利益数値となる。これらで前年同期と業績比較すると、売上高は補正数値基準で前年同期比 1.6% 増、営業利益はベース利益基準で同 8.4% 増、経常利益はベース利益基準で同 6.0% 増、親会社株主に帰属する四半期純利益は補正数値基準で同 4.5% 増となった。

2. 2022 年 4 月期通期の業績見通し

2022 年 4 月期の連結業績予想について同社は、売上高で 43,000 百万円、営業利益で 2,500 百万円、経常利益で 2,350 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 600 百万円を予想している。第 2 四半期末時点での各項目の進捗率は売上高で 49.7%、営業利益で 82.1%、経常利益で 85.1%、親会社株主に帰属する四半期純利益で 186.7% と高い水準となった。ただ、同社は第 3 四半期後半から第 4 四半期にかけて今後の収益拡大を見据えた投資を実施する計画であり、現時点では業績予想の上方修正を期待するのは時期尚早と考える。

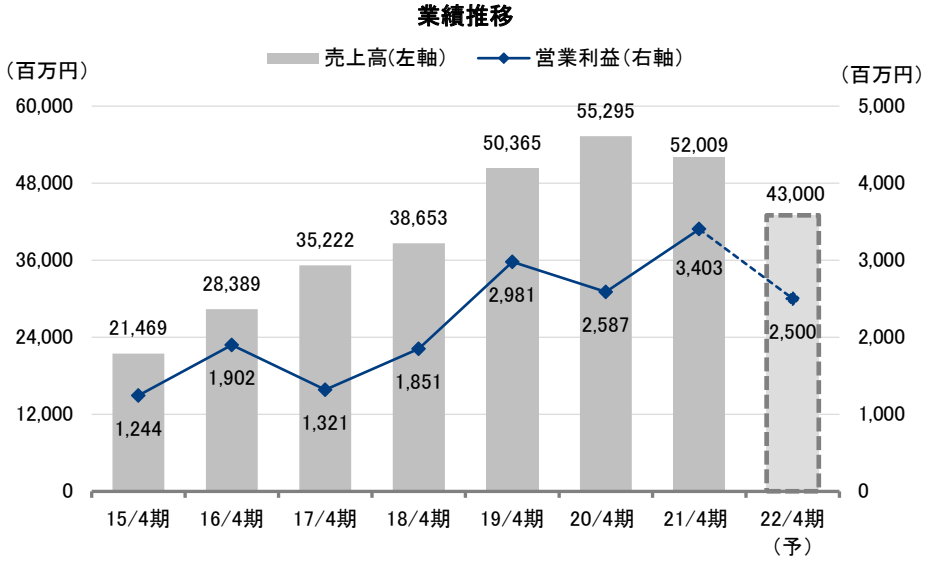
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 中長期の成長戦略

「SiLK VISION 2024」は同社グループの 10 ヶ年計画の第 1 弾であり、5G 時代における Platformer Maker として“指数関数的に成長する技術”による事業の拡大を目指している。持続可能な社会の実現に貢献しつつ、同社グループが世界的な成長領域と考える「モバイル革命領域」「生活革命領域」「生産革命領域」にフォーカスして経営資源を集中的に投下することで、2024 年 4 月期での売上高 500 億円、営業利益 50 億円の達成に向けた事業展開を推進している。

Key Points

・2022 年 4 月期第 2 四半期累計はモバイル利用帯域拡大などの奏功で 5G インフラ支援好調
・2022 年 4 月期通期は NTT ドコモとの提携でさらなる顧客増に期待
・「SiLK VISION 2024」にて、3 領域での革命で売上高 500 億円・営業利益 50 億円狙う



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

5G 世界を見据え、3 領域での革命図るネットインフラ提供企業

1. 会社概要

同社は、インターネット・サービス・プロバイダー（ISP）へのインフラ提供や MVNE としての MVNO 事業への参入支援、バーチャルデータセンターを中心とするクラウドインフラの提供、インターネット・サービスにおけるコンサルティングやソリューションなどの様々なサービスを、主に法人向けに提供する。また、グループ会社を通じて、個人向けの ISP や MVNO サービス、Web マーケティングサービス、集合住宅向けのインターネット関連サービスなどの事業も手掛けている。グループには、ギガプライズ <3830>、フルスピード <2159>、DTI などが含まれる。

2. 事業内容

同社の事業セグメントは、前期までインフラテック事業、不動産テック事業、アドテク事業で構成されていたが、後に詳述する新中計「SiLK VISION 2024」の始動を経て、5G インフラ支援事業、5G 生活様式支援事業、企業・クリエイター 5G DX 支援事業という構成へと変更された。

1）5G インフラ支援事業

5G インフラ支援事業は、同社の推進する「モバイル革命領域」を担っている。「モバイル革命領域」とは、環境問題、高齢化社会、経済の低成長などの様々な社会問題を解決し、持続可能な社会を実現するために、人々の生活の効率化と知の生産革命の基盤となるインフラを提供する領域である。

5G インフラ支援事業では、5G と eSIM（SIM のソフトウェア化）・AI・ブロックチェーンにより、「ヒト」だけでなく膨大な「モノ」を安心・安価につながった状態とすることで、その先につながる「コト（消費）」市場の創出までを支援するプラットフォームを提供する。

2）5G 生活様式支援事業

5G 生活様式支援事業は、同社の推進する「生活革命領域」を担っている。「生活革命領域」とは、持続可能な社会への移行のために人々の働き方、学び方、生活の仕方が変化するなかで、そのために必要な社会問題を解決し、新しい社会と価値を創造する領域である。

5G 生活様式支援事業では、5G インフラ支援事業によって生み出されるプラットフォームを活用し、5G 時代ならではの「安心・安全な生活」「健康」「働き方」「住まい」などの様々な「コト」市場の創造を支援する事業プラットフォームを構築・提供する。

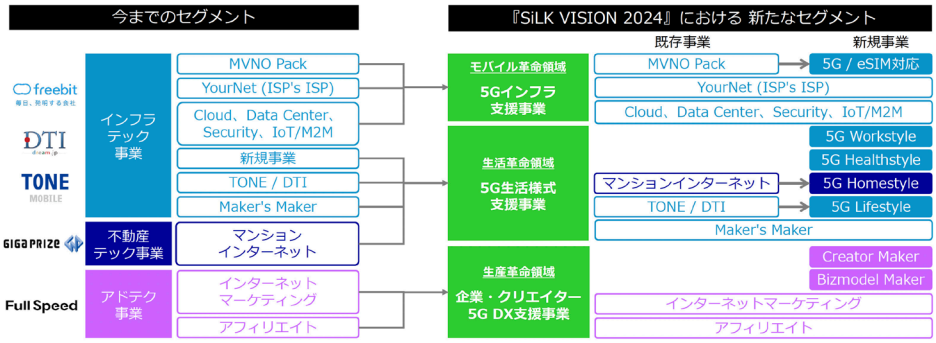
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3）企業・クリエイター 5G DX 支援事業

企業･クリエイター 5G DX 支援事業は､同社の推進する「生産革命領域」を担っている。「生産革命領域」とは、社会問題の解決のために、膨大な知識の中から適切な知識を動員するための「知の構造化」を行い、それによる「知の生産革命」によってイノベーションを起こす領域である。

企業・クリエイター 5G DX 支援事業では、5G 時代のモノづくりを、企業だけでなく、今後のモノづくりの中心となるクリエイターやインフルエンサーに寄り添って、「（市場創出）→価値創造→検証→市場投入→顧客関係維持」までを可能とするプラットフォーム構築を、独自の DX 手法により支援する。

セグメント変更の詳細



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

コロナ禍での需要拡大の継続で 5G インフラ支援が堅調に推移。NTT ドコモとの提携で 5G 生活様式支援も事業拡大続く

1. 2022 年 4 月期第 2 四半期累計の業績概要

2022 年 4 月期第 2 四半期累計の業績は、売上高は 21,370 百万円、営業利益は 2,053 百万円、経常利益は 1,999 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は 1,120 百万円となった。同社は事業収益力の前期比較を行うための参考として、補正数値とベース利益という数値を公表している。補正数値は、「収益認識に関する会計基準」「前期オフバランスした事業」「前期戦略投資」「前期 DTI 決算期変更」の影響額を補正した数値となる。ベース利益とは、当期に発生した一時的な投資額を除いた事業利益数値となる。これらで前年同期と業績比較すると、売上高は補正数値基準で前年同期比 1.6% 増、営業利益はベース利益基準で同 8.4% 増、経常利益はベース利益基準で同 6.0% 増、親会社株主に帰属する四半期純利益は補正数値基準で同 4.5% 増となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2022 年 4 月期第 2 四半期累計の連結業績（補正値、ベース利益）

（単位：百万円）

	21/4 期 2Q	22/4 期 2Q		
	補正数値	実績	増減額	増減率
売上高	21,036	21,370	334	1.6%
営業利益	2,099	ベース利益 2,276	ベース比 177	ベース比 8.4%
経常利益	2,096	ベース利益 2,222	ベース比 126	ベース比 6.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,071	1,120	48	4.5%

注：補正数値及びベース利益は未監査の参考数値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2022 年 4 月期第 2 四半期累計の連結業績

（単位：百万円）

	21/4 期 2Q		22/4 期 2Q			
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	
売上高	28,117	-	21,370	-	-6,747	-24.0%
売上総利益	8,919	31.7%	6,369	29.8%	-2,549	-28.6%
販管費	6,930	24.6%	4,315	20.2%	-2,614	-37.7%
営業利益	1,989	7.1%	2,053	9.6%	64	3.2%
経常利益	2,029	7.2%	1,999	9.4%	-30	-1.5%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,405	5.0%	1,120	5.2%	-285	-20.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 5G インフラ支援事業

コロナ禍においても通信事業者向けの支援事業や ISP 向けの支援事業が堅調に推移した。また、インターネット関連事業を支えるクラウド関連サービスといった一般事業法人向けサービスも堅実に推移した。同セグメントについて、「収益認識会計基準」を適用して MVNO 事業者に対する帯域卸売上の一部を純額計上したこと、安価なかけ放題サービスの提供を可能とする新音声通話サービスを導入したことなどにより、売上高は 4,471 百万円（前年同期比 24.8% 減）となった。なお、サービスの実利用は堅調に推移した。セグメント利益については、モバイルの利用帯域拡大や固定網の原価改善などによって大幅に増加し、544 百万円（同 156.3% 増）となった。

3. 5G 生活様式支援事業

NTT ドコモの「ドコモのエコノミー MVNO」に参画したことで販路は拡大しており、これによって同社のトーンモバイルブランド商材を「トーンモバイル for docomo」として、全国のドコモショップ約 2,300 店舗で提供できることとなった。

同セグメントの売上高は 10,690 百万円（前年同期比 3.9% 減）、セグメント利益は 5G Homestyle の原価増や新規事業への戦略投資などによって 1,122 百万円（同 19.9% 減）となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 企業・クリエイター 5G DX 支援事業

コロナ禍による需要の急減から脱却し、経済活動の復調に伴って回復基調にあるなか、既存事業においてはアドテクノロジー関連サービスの拡大に注力したほか、インターネットマーケティング関連サービスである DSP 広告や動画広告市場向けの商材を中心としたインターネット広告サービスの提供を進めた。また、中期的成長を企図した新規事業への取り組みとして、クリエイター向けプラットフォームや、クリエイター向け NFT 発行支援サービスの提供を開始した。

同セグメントについて、「収益認識会計基準」を適用し売上の一部を純額計上したことなどにより、売上高は 7,691 百万円（前年同期比 3.1% 減）となったものの、セグメント利益は既存事業の堅調な推移などが寄与し、395 百万円（同 26.1% 増）となった。

「SiLK VISION 2024」の実現に向けた 2022 年 4 月期第 2 四半期の動き

出所：決算説明資料より掲載

5. 財務状況

2022 年 4 月期第 2 四半期末の資産合計は 32,214 百万円となり、前期末と比べて 2,621 百万円減少した。これは主として、現金及び預金が 2,709 百万円減少したことによる。なお、受取手形、売掛金及び契約資産の増加と流動資産のその他に含まれている未収入金の減少の主な要因は「収益認識会計基準」等を適用したことによる組み替えである。

負債合計は 20,700 百万円となり、前期末と比べて 1,986 百万円減少した。これは主として、未払金が 352 百万円、未払法人税等が 266 百万円、引当金が 222 百万円、長期借入金が 825 百万円減少したことによる。

純資産合計は、利益剰余金が 1,116 百万円増加したものの、自己株式を 2,027 百万円取得したことなどにより、前期末と比べて 634 百万円減少の 11,514 百万円となった。この結果、自己資本比率は 24.1% となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2022 年 4 月期第 3 四半期以降は積極投資実施。サービス利用増加継続と体制強化で高い成長性が続く

1. 2022 年 4 月期の業績予想

2022 年 4 月期の連結業績予想について同社は、売上高で 43,000 百万円、営業利益で 2,500 百万円、経常利益で 2,350 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で 600 百万円を予想している。第 2 四半期末時点での各項目の進捗率は売上高で 49.7%、営業利益で 82.1%、経常利益で 85.1%、親会社株主に帰属する四半期純利益で 186.7% と高い水準となった。ただ、同社は第 3 四半期後半から第 4 四半期にかけて集中して投資を実施する計画であり、現時点では業績予想の上方修正を期待するのは時期尚早と考える。

2. 5G インフラ支援事業

新型コロナウイルスの感染拡大防止に伴うテレワークや自宅学習の普及などに伴い、オンライン形式の授業や会議、ネット動画視聴、ゲームなどのリッチコンテンツや SNS の利用が増加する中、インターネットを介した多くのサービスの利用増加が継続し、ネットワーク原価は上昇傾向にある。大手モバイル通信キャリアによる格安プランの提供やサブブランドでの展開が独自型 MVNO サービス事業者の成長に影響を与える傾向は続いているものの、モバイル市場全体としての成長基調は続いており、今後も拡大していく見込みである。

こうした需要の拡大を受け、需要を取り込むサービス提供体制の強化、次世代ネットワークインフラシステム及びデータセンターの最適化プロジェクトの始動、5G 本格提供に向けた MNO 等との各種調整を開始している。

3. 5G 生活様式支援事業

固定回線網サービス市場において、ネット動画視聴やゲームなどのリッチコンテンツの利用増、クラウドサービスの利用拡大などによる通信トラフィックの増加、SNS やサブスクリプション型ネットサービスのようなアクセス頻度の高い製品の普及により、ネットワーク原価は上昇している。ただ、同社の主要サービスの一つである 5G Homestyle（集合住宅向けインターネット・サービス）においては、高速ブロードバンド環境導入による資産価値や入居率の向上を目的にその導入が着実に進んでおり、テレワークやオンライン授業、動画コンテンツ視聴などの利用がスタンダードなものとして認識されたことから、その規模は今後も拡大していくと考えている。

また、AI や IoT 等のテクノロジーを活用した新たなサービスへの関心度が高く、各種 IoT 機器を活用することで地域の課題を解決して暮らしに安全・安心等の価値を創出するスマートシティや、多様化する生活スタイルに合わせたスマートホームの実現等、新たなサービスの需要も拡大する見込みである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 企業・クリエイター 5G DX 支援事業

コロナ禍の影響を見極めながらの柔軟なセールスターゲットの調整、インターネットマーケティング関連事業での新サービスの展開、クリエイター・インフルエンサー向けプラットフォーム「StandAlone」の実市場における実証実験を進める。また、第 2 四半期でサービスを開始した NFT 発行支援サービスなどによる訴求力向上を背景とした市場浸透も期待できると弊社は考える。

5. NTT ドコモのエコノミー MVNO 参画

第 2 四半期での 5G 生活様式支援事業における大きな動きとして、NTT ドコモの「ドコモのエコノミー MVNO」への参画が挙げられる。同社は NTT ドコモの「d ポイントを活用したエコノミー MVNO との連携」において最初のエコノミー MVNO として連携し、トーンモバイルの新たな販路を拡大させる。「ドコモのエコノミー MVNO」は低廉な価格帯において 10 ～ 60 代と広範な層をターゲットにしており、従来学生（10 代～）やシニア層（60 歳～）に強みを持っていたトーンモバイルにとっては対象が広がる。

同社はその第 1 弾として、「トーンモバイル for docomo」で 10 代向けの iPhone 用プラン「TONE for iPhone」を 2021 年 12 月末に提供開始した。従来トーンモバイルが備えていた AI による子供見守り機能のほか、動画以外使い放題であり、d ポイントも貯まる内容となっている。

上記の通り、ドコモとの提携によって短期的にはアプローチできる客層が大きく広がるほか、ブランド力強化によって中長期的にも同社の市場に対する訴求力向上が期待できると弊社は予想する。

中長期の成長戦略

3 領域の革命に経営資源をフォーカス。
各領域での強みに加えて、
新たな取り組みを通じた成長ポテンシャルの拡大が続く見通し

1. 新中期経営計画「SiLK VISION 2024」

「SiLK VISION 2024」は同社グループの 10 ヶ年計画の第 1 弾であり、5G 時代における Platformer Maker として“指数関数的に成長する技術”による事業の拡大を目指している。持続可能な社会の実現に貢献しつつ、同社グループが世界的な成長領域と考える「モバイル革命領域」「生活革命領域」「生産革命領域」にフォーカスして経営資源を集中的に投下することで、2024 年 4 月期での売上高 500 億円、営業利益 50 億円の達成に向けた事業展開を推進している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. モバイル革命

モバイル革命領域では 5G や IoT 関連市場をターゲットとしており、同社は 5G インフラ支援事業の中で具体的なサービスを提供している。ISP 向けの事業支援サービス、MVNO 事業への参入支援サービス、事業法人がクラウドや IoT 等を導入するための支援サービス、5G や eSIM を活用した新サービスといったように展開する事業の裾野は広く、今後もサービスの拡充や機能改善などに伴って、収益に大きく寄与してくると弊社は考える。

足元では、「freebit MVNO Pack」を中心に事業展開は堅調に推移している。格安スマホ業界でのこれまでの活動実績や、独自の高い技術、足元で広がるシェアなどを踏まえ、今後もサービスの拡充や機能改善などに伴って、収益に大きく寄与してくると弊社は考える。

3. 生活革命

生活革命領域とは、5G 時代の安全・安心・持続性を担保しながら「ヒト＋モノ →コト」のより高次の欲求を満たす市場をターゲットとした領域で、同社は 5G 生活様式支援事業の中で具体的なサービスを提供している。旧来のセグメントであるインフラテック事業でのトーンモバイルや、不動産テック事業でのマンションインターネットなどがベースとなっており、これらを「5G Workstyle」「5G Healthstyle」「5G Homestyle」「5G Lifestyle」といった新事業へと展開する計画だ。

足元では、AI を活用した次世代オフィス「SiLK Alignment（SA）」の商品化が進むなどしており、今後の収益増に向けた期待材料になると弊社は考える。

4. 生産革命

生産革命領域とは、企業だけでなくクリエイター・インフルエンサーが 5G 時代における様々な価値を自由に創り出していくモノづくり市場をターゲットとした領域で、同社は企業・クリエイター 5G DX 支援事業の中で具体的なサービスを提供している。もともとはアドテク事業として提供していたインターネットマーケティングやアフィリエイトサービスがベースとなっている。

■ 株主還元策

従前は年 7.00 円を安定配当。2022 年 4 月期は現時点で未定

2022 年 4 月期の配当予想額は未公表である。同社は中長期的な観点による事業拡大及び企業成長により株主の期待に応えることを重視しており、そのための投資原資の確保が肝要であると考えている一方で、株主還元を継続的に実施していくことも重要と考えている。2020 年及び 2021 年 4 月期の配当額はともに 7.00 円であった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

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・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、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。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になん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、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp