

|| 企業調査レポート ||

フリービット

3843 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年4月11日(金)

執筆：客員アナリスト

柴田郁夫

FISCO Ltd. Analyst **Ikuo Shibata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

業績動向

2025年4月期第3四半期も順調に拡大基調が継続

フリービット<3843>は、法人向けにインターネットビジネスやMVNO（仮想移動体通信事業者）向け事業支援（MVNE（MVNOの支援事業者））サービス、集合住宅向けインターネットサービス、インターネット広告、個人向けインターネット接続やモバイルなどのサービスを提供しており、事業は「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」の3つにセグメントされている。

1. 2025年4月期第3四半期の業績概要

2025年4月期第3四半期の連結業績は、売上高が前年同期比6.0%増の40,550百万円、営業利益が同9.8%増の4,690百万円、経常利益が同10.5%増の4,639百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益（以下、四半期純利益）が同6.8%減の2,527百万円と増収増益（四半期純利益を除く）となり、通期計画に対しても売上高と各利益がそれぞれ順調に進捗した※。なお、四半期純利益のみが減益となったのは、前期計上した有価証券売却益のはく落等によるものである。

※ 前年同期比は、ギガプライズ<3830>及びその子会社の決算期変更による影響を除いて算出した参考数値。

売上高は3事業がいずれも順調に伸長した。利益面では、5Gデータセンター移設や「StandAlone」プラットフォームの多面展開、web3関連プロジェクト等への先行費用が発生したが想定内であった。増収による収益の押し上げやコストコントロールにより増益を達成した。

事業別の業績は以下のとおり。

- 「5Gインフラ支援事業」は、売上高が前年同期比5.6%増の7,838百万円、セグメント利益が同25.7%減の1,056百万円と増収減益となった。MVNEとしてのサービス規模拡大が増収に寄与した。減益となったのは通信品質の向上に係る費用やネットワーク設備更改による一時費用、人材強化による人件費増などが理由であるが、想定内であった。
- 「5G生活様式支援事業」は、売上高が同5.5%増の19,176百万円、セグメント利益が同27.3%増の2,670万円と増収増益※となった。集合住宅向けIPS（5G Homestyle）の提供戸数が拡大した。利益面でも同サービスの伸びやTONE事業における獲得コストコントロール等により増益となった。
- 「企業・クリエイター5G DX支援事業」は、売上高が同4.9%増の15,374百万円、セグメント利益が同26.6%増の976百万円と増収増益となった。アフィリエイト広告が国内外で好調に推移した。利益面でも、アフィリエイト事業の伸びやアドテックプロダクトにおけるコスト削減施策等により大幅増益となった。

※ ギガプライズ及びその子会社の決算期変更影響除外値比。また、決算日を2024年4月期より3月31日から4月30日に変更した。

2. 主なトピックス

(1) ソフトバンクとの資本業務提携を締結

2025年1月31日にソフトバンク<9434>との資本業務提携契約の締結を公表した。同社が保有する自己株式の一部(1,600千株/発行済株総数の6.83%)を第三者割当によりソフトバンクが引き受けるスキームである。本件による調達資金(約20億円)は、後述するギガプライズTOBに伴う有利子負債の返済資金の一部に充当する。具体的な提携内容は、1) web3等の技術を用いたID連携基盤(非中央集権型インターネットアーキテクチャ)の実現に向けた取り組み、2) IoTやUnmanned Device(無人デバイス)向け回線の技術とそれを用いたサービス開発に向けた共同研究、3) 安心安全なスマホサービスの共同開発の検討、4) 同社の戸建て向け及びギガプライズの集合住宅向けISPサービスにおけるソフトバンクの固定回線の利用、5) ユーザーに対するソフトバンクのモバイル回線とのセット割引及びモバイル回線の拡販に向けた取り組み、6) 集合住宅市場におけるソフトバンクとの協業による顧客基盤の拡大に向けた取り組みである。

(2) ギガプライズの非公開化(完全子会社化)

同じく2025年1月31日に、連結子会社ギガプライズ(TOB実施前の保有比率61%)に対するTOB(非公開化)を公表した。既に2025年3月18日をもってTOBは成立しており、ギガプライズは同社の完全子会社となる*。本件は、ガバナンス上の問題が指摘される親子上場を解消することに加え、業績好調なギガプライズの利益を100%取り込むこと、ソフトバンクとの資本業務提携を含めて、今後の成長戦略をグループ一体となって進めることが主な目的である。

* 買付価格1株につき2,500円、応募株式の総数5,095,814株、買付代金は127.4億円に上る(形式上はフリービットの100%子会社である(株)LERZによるTOBとなっている)。TOB実施後の同社保有比率は96.26%となり、ギガプライズは上場廃止となる。

3. 2025年4月期の業績見通し

2025年4月期の業績は、ソフトバンクとの資本業務提携やギガプライズへのTOBに係る一過性費用を勘案し、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益(以下、当期純利益)を下方修正した(2025年1月31日公表)。売上高を前期比5.3%増の54,000百万円、営業利益を同3.8%増の5,700百万円、経常利益を同6.7%減の5,000百万円(修正幅500百万円減)、当期純利益を同26.6%減の2,500百万円(修正幅500百万円減)と見込んでいる*。

* 前期比については、ギガプライズ及びその子会社の決算期変更による影響を除いて算出した参考数値。

売上面は、MVNO向け支援(MVNE)サービス(5Gインフラ支援事業)や集合住宅向けインターネット(5G生活様式支援事業)、アフィリエイトサービス(企業・クリエイター5G DX支援事業)など各事業の主力サービスが好調に推移する見通しだ。利益面では、中期経営計画「SILK VISION 2027」の最終ゴールを意識した成長投資を投入するものの、増収による収益の底上げや業務効率の推進により営業増益を確保する想定である。また、2025年4月期の配当は、前期比3.0円増配の1株当たり30.0円を予定している。

4. 中長期戦略の方向性

2024年7月24日に中期経営計画「SiLK VISION 2027」（2025年4月期～2027年4月期）を公表した。5G/web3時代の到来やその先の6Gを見据え、2021年からスタートした10ヶ年計画の第2ステージである。これまで通信インフラ事業で培ってきた技術的優位性に加え、技術的变化への対応により、「5G/web3時代のPlatform Maker」として進化し、複雑化する社会課題の解決と持続的な成長を実現する方針だ。つまり、web3の時代においては、これまでのように巨大なITプラットフォーマーに委ねるのではなく、様々なプラットフォーマーが分散された状態で社会を前に進めるような未来を創出するために、新設のプラットフォーマーを支援する高付加価値型事業への転換を目指す。

「SiLK VISION 2027」では、前中期経営計画で創出してきた各種シード事業^{※1}の社会実装に加え、既存事業の成長に合わせたM&A戦略の実行、業務提携による戦略ポートフォリオの拡大に取り組む。併せて、「Trusted Web」^{※2}の概念に則った事業展開を推進し、既存の高収益化ビジネスから高PER化に向けて、最終的には通信生まれのweb3実装企業への転換（カテゴリーチェンジを含む）につなげる考えだ。

- ※1 「トーンモバイル」におけるユーザー協力型実証実験「TONE Labo」等を通じて、「TONE Care」（健康相談や「スマホ使い過ぎ相談」などの5GHealthstyle領域）の開発及びテストの実施や「TONE Coin」（web3及びブロックチェーン）関係の開発及びテストの実施など、5G/web3を見据えた各種サービスの開発などに取り組んだ。
- ※2 インターネット上のデータのやり取りにおいて、データの信頼性を確保する仕組みを構築する構想。同社は「信用の所在地」の追求という表現で、自らの存在価値を高める方向性を示している。

最終年度となる2027年4月期の数値目標として、売上高63,000百万円～70,000百万円、営業利益8,000百万円（年平均成長率13%）を掲げている。売上高目標がレンジ形式となっているのは、サービスをソフトウェアで提供するのか、ハードウェアも組み合わせた形で提供するのかの違いによって売上高が変動するためである。

なお、ストック型収益が足元で順調に積み上がっていることに加え、今回の2つの施策に伴い、1) 業績好調なギガプライズの最終利益を100%取り込めること、2) ソフトバンクとの業務提携により通信コストの低減が図れること、3) ソフトバンクとの協業（販路拡大や新サービスの開発等）を通じてトップラインの成長加速が期待できることから、最終年度の目標達成に向けて大きく前進したと言える。同社では、今回の施策の狙いや戦略及び業績への影響などについて、改めて詳細な説明を予定しているようだ[※]。

- ※ 同社はギガプライズのTOB期間中（2025年2月3日～2025年3月18日）であったことから、ソフトバンクとの資本業務提携を含めて、今後の成長戦略及び業績への影響などについて詳細な説明を控えてきたが、TOB完了後に改めて説明する機会を持つ意向としている。

重要事項（ディスクレマー）

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