

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年1月28日 (水)

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>

目次

■ 要約	01
1. 2026年4月期中間期の業績概要	01
2. 2026年4月期の業績予想	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. グループ体制	04
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 業界環境	07
3. 同社の強み	07
■ 決算概要	08
1. 2026年4月期中間期の業績概要	08
2. 各セグメントの業績	09
3. 2026年4月期中間期の総括	11
■ トピックス	11
1. CountUpの子会社化	11
2. 集合住宅向け「デジタルサイネージ」をテスト導入	11
■ 業績見通し	12
1. 2026年4月期の業績予想	12
2. 弊社の見方	12
■ 中長期戦略の方向性	13
1. 10ヶ年計画の方向性とロードマップ	13
2. 中期経営計画「SiLK VISION2027」の概要	14
3. 中長期的な注目点	15
■ 株主還元策	16
1. 株主還元方針	16
2. 株主優待制度	16

要約

2026年4月期中間期も増収増益を継続。 成長投資と事業構造改革にも取り組む

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※1向け事業支援 (MVNE※2) 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いる。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つのセグメントに分けられている。「Being The NET Frontier! ~Internetをひろげ、社会に貢献する～」という企業理念の下、祖業である通信インフラ領域で技術と実績を積み上げるとともに、イノベーションとM&A・販路開拓・基礎開発を数年置きに繰り返すことで事業ドメインをサービス領域へと拡充してきた。

※1 MVNO：仮想移動体通信事業者。

※2 MVNE：MVNOの支援事業者。

1. 2026年4月期中間期の業績概要

2026年4月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比15.7%増の30,799百万円、営業利益が同14.5%増の3,463百万円と増収増益となり、通期予想に対しても高い進捗率となった。売上面は3事業がそれぞれ堅調に推移した。「5Gインフラ支援事業」においてMVNO向け事業支援サービスが伸びたほか、「5G生活様式支援事業」では集合住宅向けインターネット接続関連サービスの提供戸数が拡大した。「企業・クリエイター5G DX支援事業」についても、国内アフィリエイトサービスが好調であった。利益面では、新たな成長ドライバーへの投資を実施しながらも、「5Gインフラ支援事業」及び「5G生活様式支援事業」における収益の押し上げにより増益となった。

2. 2026年4月期の業績予想

2026年4月期の業績は、期初予想を据え置き、売上高を前期比8.9%増の60,000百万円、営業利益を同3.7%増の6,100百万円と、増収増益を見込んでいる。売上面は、引き続き各事業の主力サービスが好調に推移する見通しである。利益面でも、「SiLK VISION 2027」の達成に向けた成長投資や事業構造改革に取り組みながら、増収による収益の底上げや資本業務提携先であるソフトバンクとの連携強化、並びにグループ一体となったシナジー創出により増益を確保する想定となっている。また、期末配当については、前期比11.0円増となる1株当たり41.0円を予定している。

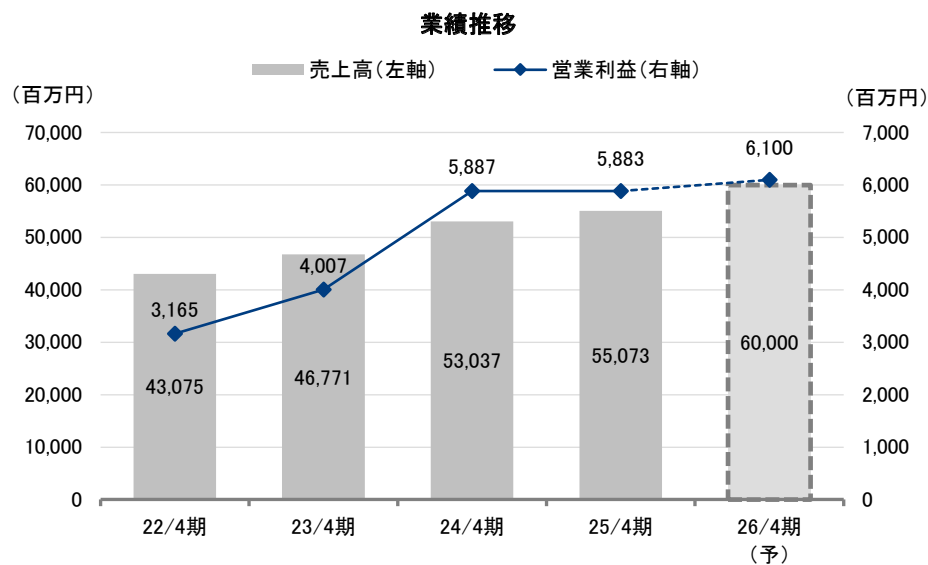
3. 中期経営計画

同社は、中期経営計画「SiLK VISION 2027」(2025年4月期～2027年4月期)を推進している。「SiLK VISION 2027」では、これまで創出してきた各種シード事業の社会実装に加え、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んでいる。併せて、「Trusted Web」※の概念に則った事業展開を推進し、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。最終年度となる2027年4月期の業績目標として売上高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。

※ 内閣官房のTrusted Web推進協議会が2021年3月に提唱した「Webで流通される情報やデータの信頼性を保証する仕組み」に関する概念。特定のサービスに依存することなく、データの検証やそのデータのやり取りを検証できる範囲を広げ、Trust(信頼)を高める仕組み。同社は社会課題の解決に必要なものとして「信用の所在地」を追求するという表現で、自らの存在価値を高める方向性を示している。

Key Points

- ・ 2026年4月期中間期も各事業が堅調に推移し増収増益
- ・ 2026年4月期は業績予想を据え置き、増収増益を確保する見通し
- ・ 「通信生まれのweb3実装企業」を目指し、2027年4月期に営業利益8,000百万円を目指す



注：24/4期はギガプライズ等の決算期変更影響を含む値

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

法人向け及び個人向けにインターネット関連サービスを提供

1. 会社概要

同社は、「Being The NET Frontier！～Internetをひろげ、社会に貢献する～」という企業理念を掲げ、インターネットに関わるコアテクノロジーの開発、大規模システムの運用といった技術力の蓄積を強みに、主に法人向け及び個人向けにインターネット関連サービスを提供している。

同社の事業は3つのセグメントに分かれている。5Gインフラ支援事業では、ISP（インターネットサービスプロバイダー）やMVNOのバックエンドを支える形で、ISP向け事業支援サービス、MVNO向け事業支援（MVNE）サービスなどを行っている。5G生活様式支援事業では、個人向けモバイル通信関連サービスや集合住宅向けにインターネット接続関連サービスなどを提供している。企業・クリエイター5G DX支援事業では、インターネットマーケティング関連サービスなどを展開している。

2025年4月期より3ヶ年の中期経営計画「SiLK VISION 2027」を推進している。5G/web3時代の到来やその先の6Gを見据え、2022年4月期からスタートした10ヶ年計画の第2ステージに当たる。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、「web3型Platformers 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の実現を目指す。

2. 沿革

同社は2000年に、創業者の石田宏樹（いしだあつき）氏によって、インターネットビジネスの支援を目的に（株）フリービット・ドットコムという社名で設立された。2002年に現社名に変更し、2007年には個人向けインターネットサービスを提供する（株）ドリーム・トレイン・インターネットを、2009年にはマンションISPサービスを提供する（株）ギガプライズを、2010年にはインターネット広告事業を展開する（株）フルスピードをそれぞれ子会社化すると、2013年にはMVNO事業者向け支援サービスの提供を本格化した。

フリービット | 2026年1月28日 (水)
3843 東証プライム市場 | <https://freebit.com/ir/>

会社概要

沿革

年月	沿革
2000年 5月	東京都渋谷区にインターネットビジネス支援等を事業目的とした(株)フリービット・ドットコムを設立
2007年 3月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2007年 8月	個人向けISP事業を展開する(株)DTIを連結子会社化
2009年 3月	メディアエクスチェンジ(株)(現在は(株)DTIに吸収合併)を連結子会社化 (株)ギガプライズを連結子会社化
2010年 8月	インターネット広告代理店の(株)フルスピードを連結子会社化
2011年 3月	MVNOサービス「YourNet MOBILE」の提供を開始し、モバイル事業を本格化
2013年 9月	MVNO導入支援パッケージ「YourNet MVNO Pack (現 freebit MVNO Pack)」の提供を開始し、モバイル事業を拡大
2015年 1月	DTIがMVNO事業を展開するフリービットモバイル(株)を設立
2015年 3月	フリービットモバイルがトーンモバイル(株)(現 カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株))に商号を変更
2016年 7月	東京証券取引所市場第一部に市場変更
2016年 9月	ヘルスケアソリューションサービスを提供する(株)EPARKヘルスケア(現(株)くすりの窓口)を連結子会社化
2017年 3月	(株)ギガプライズが(株)フォーメンパズを連結子会社化
2018年 9月	(株)アルクを連結子会社化
2019年 7月	アルプスアルパイン(株)との業務提携契約を締結
2019年12月	DTIがトーンモバイルより全事業を承継
2020年 9月	ギガプライズが、フォーメンパズの株式の一部を売却し、連結範囲から除外
2020年10月	(株)フリービットEPARKヘルスケア(現 くすりの窓口)の全株式を売却し、連結範囲から除外
2020年11月	アルクの全株式を売却し、連結範囲から除外
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分変更に伴い、東京証券取引所市場第一部から東京証券取引所プライム市場に変更
2022年11月	フルスピード完全子会社化
2023年 3月	アルプスアルパインとの資本業務提携契約を締結
2025年 1月	ソフトバンクとの資本業務提携契約を締結
2025年 4月	ギガプライズの全ての議決権を公開買付け及び株式売渡請求により取得

注：DTIはドリーム・トレイン・インターネット

出所：同社ホームページ等よりフィスコ作成

3. グループ体制

同社グループは、事業持株会社の同社と、連結子会社26社及び持分法適用会社1社で構成される(2025年10月31日時点)。同社は、固定回線網によるインターネット接続関連事業、モバイル通信網による高速モバイル通信事業、クラウド関連事業が主な事業で、ISP向け事業支援サービス、MVNO向け事業支援(MVNE)サービス、法人向けクラウドサービスを展開している。

主要な連結子会社のドリーム・トレイン・インターネット(DTI)では、個人向けインターネット接続関連サービスや独自のテクノロジーを活用したスマートフォンサービス「トーンモバイル」を提供している。ギガプライズでは集合住宅向けインターネットサービス、フルスピードでは運用型(SEM)広告、アドテクノロジー活用広告)広告サービス及びインターネットマーケティング事業を展開している。フルスピードの子会社である(株)フォービットではアフィリエイトサービスを提供している。

フリービット | 2026年1月28日 (水)
3843 東証プライム市場 | <https://freebit.com/ir/>

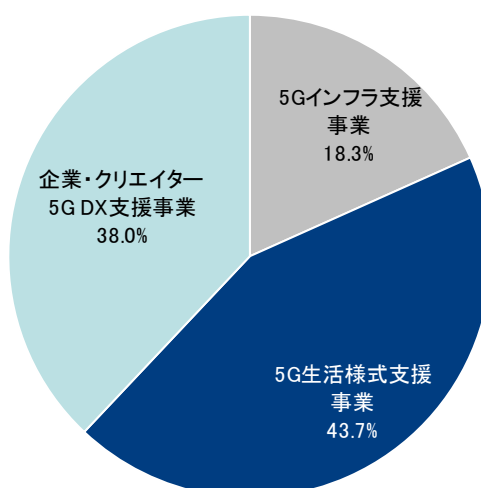
事業概要

MVNO向け事業支援、 個人・集合住宅向けインターネット接続関連サービスなどを展開

1. 事業内容

2026年4月期中間期の売上構成比は、5Gインフラ支援事業18.3%、5G生活様式支援事業43.7%、企業・クリエイター5G DX支援事業38.0%となっている。

2026年4月期中間期 売上構成比



注：セグメント内部売上高または振替高を含む金額で算出
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 5Gインフラ支援事業

ISP向け事業支援サービス、MVNO向け事業支援 (MVNE) サービス、法人向けクラウドサービスの3つで構成される。

ISP向け事業支援サービスでは、ISPのバックエンドを支える形で、大小様々な企業の多岐にわたるニーズに対応する。インターネット接続や大容量メールなどの基本サービスに加え、オンラインストレージやモバイル接続など周辺サービスまで幅広く提供している。

MVNO向け事業支援サービスでは、MVNO事業に新規参入する事業者に対して、それぞれのニーズに合わせた専用のプランやオプションを用意し、事業の立ち上げ・運用のサポート、コンサルティングなどの支援サービスをワンストップで提供する。

事業概要

法人向けクラウドサービスは、競争が激しい分野ではあるものの、同社の強みである多種多様なニーズへの対応力を生かし、様々な事業法人に対してクラウドやIoTなどのIT環境導入支援サービスを提供している。また、5G時代に対応する次世代ネットワークやデータセンターも構築しており、クラウドサービス、5GやeSIM（組み込み型のSIM）を活用したサービス、それらを組み合わせたサービスを展開している。

(2) 5G生活様式支援事業

個人向けモバイル通信関連サービス、個人向けインターネット接続関連サービス、集合住宅向けインターネット接続関連サービスの3つで構成される。

個人向けモバイル通信関連サービスでは、シニア層や子どもも安心して利用できるスマートフォン「トーンモバイル」を展開し、低価格でのモバイル高速データ通信サービスを提供している。個人向けインターネット接続関連サービスでは、プロバイダがセットになったドコモ光やNTT東日本（株）及びNTT西日本（株）の光回線によるインターネット接続サービスなどを提供している。集合住宅向けインターネット接続関連サービスでは、集合住宅全戸に一括してインターネットサービスを提供している。

特に「トーンモバイル」は、同社グループの技術のショーケースとなっており、「トーンモバイル」が持つソフトウェアコンポーネント資産「TONE Ware」を様々なスマートフォンやIoT機器で動作させ、OEM提供を含む「TONE IN」戦略を展開している。さらに、「TONE Ware」におけるユーザー認証のweb3化も推進している。

(3) 企業・クリエイター5G DX支援事業

インターネットマーケティング関連サービス、アドテクノロジー関連サービスの2つで構成される。

インターネットマーケティング関連サービスでは、Webサイトの制作・コンサルティング、SEOコンサルティングやソーシャルメディアマーケティングなどのデジタルマーケティング支援サービスを提供している。アドテクノロジー関連サービスでは、成果報酬型のアフィリエイトサービスなどを展開している。

インターネット広告サービスは競争が激しい分野であるため、構造改革を進めている。5Gマーケティングを意識したサービスやインフルエンサーマーケティングの拡大を図るとともに、web3を視野に入れたインターネットマーケティング、アドテクノロジー関連事業を拡充している。

また、5G/web3時代におけるファンコミュニティの形成とクリエイターエコノミー（クリエイターが自らのスキルによって収益化をおこなう経済圏）の拡大を目指し、クリエイターが大手プラットフォームを介さずに自ら情報発信し、その価値創出を支援するクリエイタープラットフォーム「StandAlone」サービスの提供も拡大している。

事業概要

2. 業界環境

5Gインフラ支援事業が対象とする通信サービス市場のうち、固定回線網の利用は高水準を維持している。コロナ禍を機に働き方や生活様式の変化が加速し、オンライン動画視聴やゲームなどのリッチコンテンツ、SNS利用、テレワーク、在宅学習といったオンラインコミュニケーションが一般化したためだ。これに伴い回線利用量が増加し、ネットワーク原価は高止まり傾向にある。モバイル回線網については、大手モバイル通信キャリアによる格安プランやサブブランド展開がMVNOサービス事業者の成長に影響を与えている。しかし、IoTやインバウンド向け利用の増加が見込まれることから、モバイル市場全体としては成長が継続しており、今後も拡大すると考えられる。

5G生活様式支援事業における固定回線網の通信サービス市場の普及は一巡した。しかし、同社グループの主要サービスの1つである集合住宅向けインターネットサービスは、新築物件に加え既存物件においても、建物の資産価値向上や入居率向上を目的に、利便性の高い高速ブロードバンド環境の導入が進んでいる。不動産業界ではAIやIoT、VRなどのテクノロジーを活用した不動産Techへの関心が高まっている。地域の課題解決や暮らしの安全・安心を提供するスマートシティ、多様な生活スタイルに合わせたスマートホーム、デジタル技術で都市インフラの機能や利便性を高めるスマートタウンの実現に向けた新たなサービス需要の拡大が見込まれる。

企業・クリエイター5G DX支援事業におけるインターネット広告市場は、消費者のデジタルシフトが進むなかで、コロナ禍を契機とした社会や働き方の多様化によるデジタル施策の加速に伴い、広告需要は増加傾向にある。一方、アドテク(アドテクノロジー)の進化やクッキー規制※などを背景に、インターネット広告市場は転換の局面を迎えていると見られる。

※ クッキー規制：クッキーが保存するユーザー情報の利用を制限する動き。3rd Party Cookieを利用したリターゲティング広告が利用できなくなったり、1st Party Cookieを利用するリテールメディア広告が拡大したりするなどの動きが予想されている。

技術開発力と「Building Blocks」を用いたソリューション提供が強み

3. 同社の強み

同社の強みは、独自開発の技術力と、顧客のビジネスモデルにそって技術コンポーネントと運用ノウハウをモジュール化して組み合わせる「Building Blocks」という独自手法にある。これにより大小様々な企業の多種多様なニーズに対応するワンストップの支援を可能としている。

独自開発の技術力の背景にあるのが、インターネットにかかわるコアテクノロジーの開発や大規模システムの運用などによって培ってきた技術の蓄積である。これまでに海外を含め62件の特許を取得しており、こうした技術力が多様な「発明」や新サービスの開発に直結している。

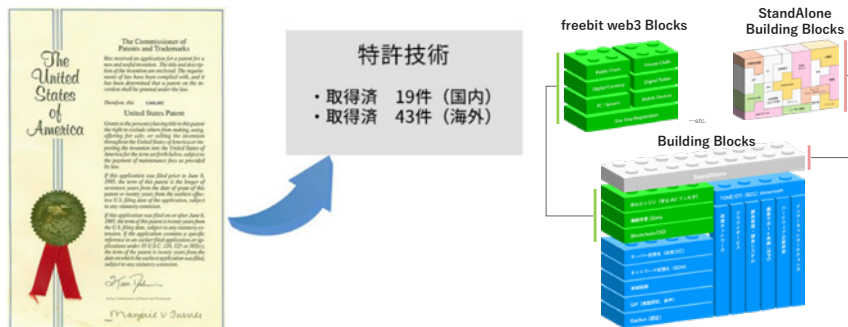
フリービット | 2026年1月28日 (水)
3843 東証プライム市場 | https://freebit.com/ir/

事業概要

「Building Blocks」は、生み出した技術をコンポーネントAPI（プログラムの部品化）にして運用技術のコンポーネントAPIと組み合わせることで、顧客に最適なシステム環境を低価格かつ短期間で提供できる。このため、一般的に難しいと言われる小規模顧客に対しても最適なソリューションの提供を可能にしている。「Building Blocks」は同社ビジネスモデルそのもので、成長を促進する仕組みとも評価できる。

同社は「Building Blocks」がイノベーションを生み出す「モノ」とするならば、それを使う「ヒト」の強化も必要であると考え、「アーキテクト思考」を持つ人材を育成している。「アーキテクト思考」とは物事を全体から俯瞰して見ることで、ゼロベースで抽象度の高いビジネスの全体構造を構想する力を指す。同社は、ここにAIを活用しながら構想する能力が必要であるとし、さらなるイノベーションの促進につなげる方針である。

同社の強み



出所：同社ホームページ、同社提供資料より掲載

決算概要

2026年4月期中間期も各事業が堅調に推移し、増収増益基調が継続

1. 2026年4月期中間期の業績概要

2026年4月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比15.7%増の30,799百万円、営業利益が同14.5%増の3,463百万円、経常利益が同7.5%増の3,308百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同28.4%増の2,269百万円と増収増益基調が継続した。通期予想に対してもハイペースで進捗している。

売上面は3事業がそれぞれ堅調に推移した。「5Gインフラ支援事業」においてMVNO向け事業支援サービスが伸びたほか、「5G生活様式支援事業」では集合住宅向けインターネット接続関連サービスの提供戸数が拡大した。「企業・クリエイター5G DX支援事業」についても、国内アフィリエイトサービスが好調であった。

決算概要

利益面では、新たな成長ドライバー（「StandAlone」プラットフォームや5G Healthstyle領域などweb3関連プロジェクト）への投資が利益を圧迫したものの、「5Gインフラ支援事業」及び「5G生活様式支援事業」における収益の押し上げにより増益となった。なお、親会社株主に帰属する中間純利益の伸び率が大きいのは、ギガプライズの100%子会社化（議決権）（2025年3月18日TOB成立）に伴って利益の100%を取り込んだことに起因する。

財政面では、全体として大きな変動はなく、総資産は前期末比3.6%減の39,096百万円に若干減少した。主な内訳を見ると、M&Aの実行※に伴いのれんが増加（前期末比478百万円増）した一方、借入金の返済等により現預金が減少（同2,001百万円減）した。もっとも、2025年10月末の現預金残高は18,676百万円を確保しており、手元資金は引き続き潤沢である。一方、自己資本は利益準備金の積み増しにより前期末比22.6%増の7,944百万円増加し、自己資本比率は20.3%（前期末は16.0%）に改善した。

※（株）CountUpの株式取得（子会社化）に伴うもの。

2026年4月期中間期の業績

（単位：百万円）

	25/4期中間期		26/4期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	26,622		30,799		4,176	15.7%
5Gインフラ支援	5,166	18.5%	5,850	18.3%	683	13.2%
5G生活様式支援	12,619	45.3%	13,977	43.7%	1,357	10.8%
企業・クリエイター5G DX支援	10,075	36.2%	12,137	38.0%	2,061	20.5%
営業利益	3,024	11.4%	3,463	11.2%	438	14.5%
5Gインフラ支援	689	13.3%	1,001	17.1%	312	45.3%
5G生活様式支援	1,637	13.0%	1,995	14.3%	358	21.9%
企業・クリエイター5G DX支援	709	7.0%	469	3.9%	-239	-33.8%
経常利益	3,076	11.6%	3,308	10.7%	231	7.5%
親会社株主に帰属する中間純利益	1,768	6.6%	2,269	7.4%	501	28.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 各セグメントの業績

(1) 5Gインフラ支援事業

売上高は前年同期比13.2%増の5,850百万円、セグメント利益は同45.3%増の1,001百万円と増収増益となった。

売上面はMVNO向け事業支援サービスの拡大が増収に寄与した。モバイル回線網では、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の強化が同社顧客であるMVNOサービス事業者に影響を与える状況が続いているものの、IoTやインバウンド向け利用の増加もあり、モバイル市場全体の成長は持続している。特に付加価値の高い「freebit MVNO Pack」（データ＋SMS＋音声のパッケージ販売）の伸びが増収に貢献した。また、2023年9月にサービスを開始した法人向けICTパッケージ「どこでもIP」についても順調に提供数を積み上げ、業績寄与はまだ小さいものの、累計1,000社超の契約を獲得済である。一方、固定回線網サービス（ISP向け事業支援サービス）については、ネットワーク原価の高止まりやサービス利用の減少が続き、厳しい状況が続いている。

決算概要

利益面では、MVNO向け事業支援サービスにおける利用件数の伸びや付加価値の向上により大幅な増益を実現し、セグメント利益率は17.1%（前年同期は13.3%）に改善した。

(2) 5G生活様式支援事業

売上高は前年同期比10.8%増の13,977百万円、セグメント利益は同21.9%増の1,995百万円と増収増益となった。

売上面は集合住宅向けインターネット接続関連サービスの提供戸数の拡大により「5G Homestyle」が順調に伸びた。2025年10月末の提供戸数は累計140.7万戸（前期末比6.4万戸増）に積み上がり、通期計画（147.7万戸）に対しても計画線に進捗している。建物の資産価値や入居率の向上を目的とした高速ブロードバンド環境が標準化し、テレワークやオンライン学習、動画コンテンツ視聴等の利用が一般化した事業環境を踏まえ、今後もより高速なインターネット接続サービスの推進を継続する。また、親和性の高い「クラウド型防犯カメラサービス」の拡販に加え、集合住宅向け「デジタルサイネージ」のテスト導入も開始した。さらには公共施設、戸建住宅市場、スマートタウンなどの新規市場開拓にも取り組んでいる。

「5G Lifestyle」では、固定回線網サービスの利用が減少傾向にあるものの、「トーンモバイル」は「TONE IN」戦略※に則り、対象のスマートフォン機種種の拡大を進め、より幅広い利用者層の獲得に取り組んだ。

※「トーンモバイル」で培った技術やサービスを自社以外のスマートフォンや幅広い機器での展開に応用可能とし、IoTをはじめ、他分野へと展開する戦略。

利益面については、「5G Lifestyle」の固定回線網サービス利用減や成長投資（web3関連プロジェクトなど）の継続が利益を圧迫したものの、「5G Homestyle」におけるストック収益の積み上げにより大幅な増益を実現し、セグメント利益率は14.3%（前年同期は13.0%）に改善した。

(3) 企業・クリエイター5G DX支援事業

売上高は前年同期比20.5%増の12,137百万円、セグメント利益は同33.8%減の469百万円と増収ながら減益となった。

売上面は、広告市場全体が好調に推移したことに加え、生成AIの活用拡大やデジタル施策の高度化を背景とするデジタルマーケティング投資が増加するなかで、アドテクノロジー関連サービスにおける国内アフィリエイト事業が順調に拡大した。また、5G/web3時代におけるファンコミュニティ形成やクリエイターエコノミーの拡大を目指すクリエイタープラットフォーム「Stand Alone」についても着実に提供数を増やし、アプリ登録会員数も前年同期比46.7%増と、順調に積み上がった。

利益面では、アフィリエイトサービスの伸びが収益を押し上げたものの、成長を企図した先行投資等（国内事業の拡大に向けた広告費増や、グローバルの売上構成変更及び事業基盤構築に関わる費用など）により減益となり、セグメント利益率も3.9%（前年同期は7.0%）に低下した。ただ、増収増益を見込む通期予想に対しては想定内の進捗のようだ。

3. 2026年4月期中間期の総括

2026年4月期中間期を総括すると、M&Aの実行、並びにweb3プロジェクト等への成長投資を継続しつつ、主力サービスの増収によって堅実な業績進捗を確保した点は評価される。既存事業の強化と新規事業の立ち上げによる両利きの経営が、計画どおりに進展していることを示唆している。また、ギガプライズの100%子会社化によりボトムライン（最終損益）が想定どおりに底上げされたところも特徴的な動きとして挙げられる。

■ トピックス

web3実装企業に向けてグループ一体となった取り組みを強化

1. CountUpの子会社化

2025年9月30日にCountUpの株式取得（子会社化）を実施した。CountUpは、スマートフォン上で動作する独自のコンセンサスアルゴリズム等に関する複数の特許を保有しており、同社が運営するレイヤ1ブロックチェーン「TONE Chain」※1の技術的基盤を担っている。本件により、両社の技術・事業基盤を一体化させることで、完全web3実装型の基盤技術「Portfolio」をベースとしたデジタルウォレット※2の活用が一層柔軟となり、非中央集権型プラットフォームの創出をさらに拡大させる効果が期待できる。また、同社グループがすでに取り組んでいる医療データ管理や、非中央集権型ID（DID）ウォレット、クリエイター支援プラットフォーム等のユースケース開発における進捗加速をはじめ、資本業務提携先のソフトバンク<9434>※3との連携（web3等の技術を用いたID連携基盤の実現等）に向けても重要要素となる可能性が見込まれる。取得価額は493百万円となるが、業績への影響は軽微としている。

※1 スマートフォン端末を活用した分散型の高いネットワークを実現し、すでに世界的に有数のノード数を確保している。

※2 デジタルウォレットとは、スマートフォンなどのデバイス上でクレジットカード情報、電子マネー、ポイントカード、チケットなどをまとめて管理・利用できるアプリのこと。

※3 2025年1月31日付けで資本業務提携を締結。

2. 集合住宅向け「デジタルサイネージ」をテスト導入

ギガプライズが集合住宅向け「デジタルサイネージ」のテスト導入を開始した。マンション共用部への電子掲示板設置により、掲示物のペーパーレス化による運用効率向上、防災・防犯情報のリアルタイム配信による安全性確保、遠隔操作を通じた管理業務の省力化、居住者との高接触領域における広告収益の最大化が可能となる。これまで集合住宅向けISPサービスで提供戸数を積み上げ、資産価値向上に貢献してきたギガプライズにとって、顧客ニーズを捉えた新たなIoTソリューションが加わることは、顧客サービスの充実とクロスセルの両面において高い効果が期待される。また、グループ会社である（株）クライドもデジタルサイネージ事業を展開しており、両者との連携を通じたグループ一体となった価値創出としても注目される事案である。

業績見通し

2026年4月期は業績予想を据え置き、増収増益を確保する見通し

1. 2026年4月期の業績予想

2026年4月期の業績は、期初予想を据え置き、売上高を前期比8.9%増の60,000百万円、営業利益を同3.7%増の6,100百万円、経常利益を同10.3%増の5,770百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同27.3%増の3,500百万円と、増収増益を見込んでいる。

売上面は、引き続きMVNO向け事業支援(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接続関連サービス(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である。これにより、「SiLK VISION 2027」で掲げる年平均成長率(7%~10%)を確保すると見られる。

利益面でも、「SiLK VISION 2027」最終年度の目標達成に向けた成長投資及び事業構造改革に取り組みながら、増収による収益の底上げや資本業務提携先であるソフトバンクとの連携、グループ一体となったシナジー創出により増益を確保する想定である。

2026年4月期の業績予想

(単位：百万円)

	25/4期		26/4期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	55,073		60,000		4,926	8.9%
営業利益	5,883	10.7%	6,100	10.2%	216	3.7%
経常利益	5,230	9.5%	5,770	9.6%	539	10.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,748	5.0%	3,500	5.8%	751	27.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

通期業績予想の達成に向けた下期の必要値は、売上高29,200百万円、営業利益2,636百万円である。下期においても積極的な成長投資が予想されるものの、好調な主力サービスの伸長やストック型収益モデルによる収益の安定性を勘案すれば、通期計画は十分に達成可能であると弊社では見ている。足元の進捗ペースを維持することで、業績が上振れる可能性(特に利益面)もある。今後の焦点は、中期経営計画の最終年度である2027年4月期に向けた体制構築の進展にある。引き続き、新たな成長ドライバーへの投資に加え、ソフトバンクとの連携強化、web3実装企業への転換に向けたグループ一体の取り組みに注視する必要がある。特に最終年度の営業利益目標8,000百万円には、ソフトバンクとの提携に伴う段階的なシナジー創出(固定回線の利用や共同調達、共同セールスなどのクイックウィンの実現)がポイントになると考えられる。弊社ではこれらの取り組みが今後の収益インパクトとしてどのように業績に反映されるかを継続してフォローする方針である。

フリービット | 2026年1月28日 (水)
3843 東証プライム市場 | <https://freebit.com/ir/>

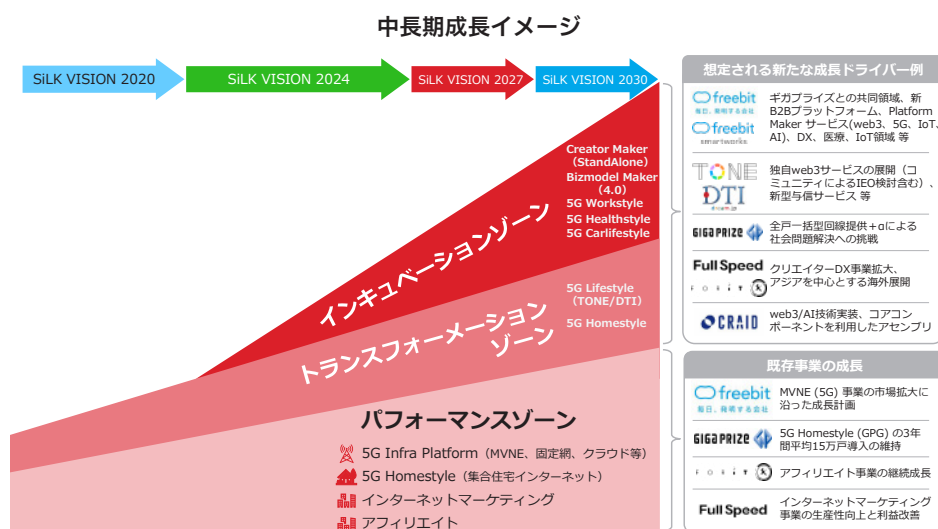
■ 中長期戦略の方向性

2027年4月期に営業利益8,000百万円を目指す

1. 10ヶ年計画の方向性とロードマップ

同社は、5G/web3時代の到来やその先の6Gを見据え、2021年～2030年に至る10ヶ年計画を推進している。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、技術的変化への対応により、「web3型Platformers 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。web3の時代においては、従来の中央集権的なプラットフォームへの依存を抑制し、自律分散型のネットワークの構築が重要となる。同社は、複数のプラットフォームが分散・共存する社会構造への移行を背景に、次世代プラットフォームを支援する高付加価値型事業への転換を推進している。

この目標に向けたロードマップとして、10年間を3つのフェーズに分け、「SiLK VISION 2024」をPre 5G/web3（成長事業の創出）、「SiLK VISION 2027」をCore 5G/web3（社会実装と成長加速）、「SiLK VISION 2030」を6G/web4 Standby（事業拡張とグローバル展開）と位置付けている。



2. 中期経営計画「SiLK VISION2027」の概要

(1) 位置付け及び方向性

2024年7月に10ヶ年計画の第2ステージにあたる中期経営計画「SiLK VISION 2027」を公表し1年半が経過した。「SiLK VISION 2027」では、これま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。2025年7月には、創業以来20年以上にわたり構想・開発を続けてきた完全web3実装型の技術基盤「Portfolia」※3の概要を公表し、技術構造や特徴・社会実装例などとともに、今後の目指す方向性を示した。

- ※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5G Healthstyle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できた。
- ※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。
- ※3 「Portfolia」とは、これまでの中央集権型インターネットの抱える社会課題(たとえば、クラウドサーバー依存とデータセンター問題、個人情報の集中とプライバシーリスク、エコシステムの囲い込みと検閲など)に対する「アンチテーゼ」として存在し、サーバーレス及び個人情報を取得しない設計といった持続可能なプラットフォーム構築への進化に向けた象徴的なものである。同社では、すべてのプロダクト群への実装を行い、利用者の利便性向上のみならず、運営者の劇的な費用削減を目指す。

(2) web3社会実装に向けた象徴的な取り組み

1) 医療DX

日本最大クラスの病床数、臨床データ基盤を持つ藤田学園と医療DX等における共同研究開発の基本合意書を2024年5月に締結した。政府が推進する医療DXとTrusted Web構想の概念設計に基づくサービスを構築し、「データの信頼性と検証可能性の向上」「国民の健康推進と医療サービスの質の向上」の実現を目指すものである。

具体的な取り組みとして、ヘルスケアデータの管理・活用、マイナンバーカードをトラストアンカーとした共通IDに関する共同事業、各病院や研究機関・国・自治体などへの技術提供の検討を進めている。実現すれば、個人が医療情報を管理できるようになる。また、過去の治療歴や診断結果などの情報を各医療機関と共有することで診療の効率が上がり、医療リソースの不足や合理化などの課題解決にも貢献できる。2024年9月にはPoC1(概念実証)が完了し、利用者からは肯定的な評価が多数寄せられたとしている。

2) 「One Vision」構想

web3によるステークホルダーコミュニティ実証実験「One Vision」の新しい株主還元策として、株主自身のスマートフォンでブロックチェーンが動作する「フリービット株主DAO」アプリを2024年6月より提供開始した。ブロックチェーンのシーリング(マイニング)報酬として、「TONE Coin」が獲得できる。また、今後予定されている株主専用コミュニティへの参加と貢献トークンの獲得や、同社グループの先進的な実証実験への参加も含まれる。

中長期戦略の方向性

同社では「One Vision」を通じて、顧客・株主・従業員がコミュニティとして1つのビジョンを共有し、世界規模のL1ブロックチェーンを運営する計画である。これにより、web3時代の新しいステークホルダーコミュニティを基盤としてスマートフォンの待機電力とCPUを利用した地球にやさしいブロックチェーンネットワークの維持という社会実験に貢献し、世界最大規模の「非中央集権化」を実現したブロックチェーンコミュニティを目指す。

(3) 財務戦略と業績目標

同社は、事業活動で創出する営業キャッシュ・フローを原資とし、「成長投資」「株主還元」「健全な財務体質の維持」の3つのバランスを考慮したキャピタル・アロケーションを目指している。ソフトバンクとの資本業務提携及びギガプライズのTOB実施により「SiLK VISION 2027」公表時から金額をアップデートしている。具体的には、3期累計で160億円以上の営業キャッシュ・フローを「成長投資」に110億円以上、「株主還元」に30億円程度、「その他（サステナビリティ、人的投資、内部留保）」に20億円程度を配分する方針だ。

また、最終年度（2027年4月期）の業績目標として、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で示されている背景には、ソリューションの提供形態（ソフトウェア単体、並びにハードウェアを組み合わせた形態）による売上計上の差異を考慮している点がある。利益目標については、提供形態にかかわらず生み出される付加価値をコミットする水準として設定している。

3. 中長期的な注目点

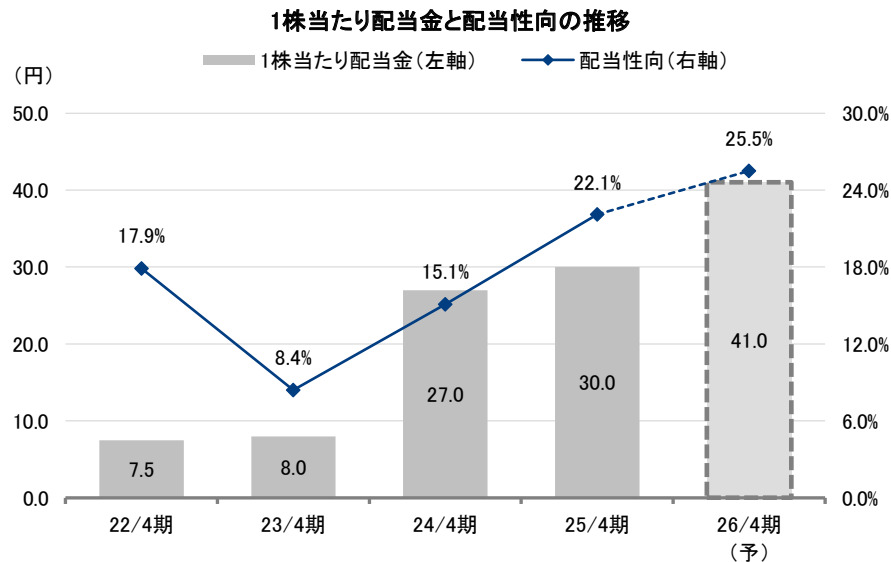
通信インフラ事業で蓄積した技術資産、並びに運用ノウハウを基軸に、成長余力の大きいweb3ビジネスを展開する戦略は、高い合理性と蓋然性を有していると弊社では評価している。現行の主力サービスが将来的に成熟期を迎える推移を想定すれば、プロダクト・ライフサイクル・マネジメントの観点からも、次世代の収益源となる成長ドライバーを育成する意義は大きい。したがって、既存事業の業績が堅調な現段階において将来の成長投資を先行させ、事業の具体化、市場における主導権の確保を推進することが、中期的な企業価値向上における重要なテーマとなる。今後は、医療DX、クリエイタープラットフォーム「StandAlone」、並びにソフトバンクとの資本業務提携等を通じたユースケースの拡充、社会実装の進展が注目される。また、新たな外部パートナーとの連携状況は、同社の技術的優位性、事業の具現性を客観的に評価するうえでの重要な指標になるだろう。

株主還元策

2026年4月期は前期比11.0円増の41.0円の配当を予定

1. 株主還元方針

同社は、「SiLK VISION 2027」において「成長投資」「株主還元」「健全な財務体質の維持」の3つのバランスを重視する方針を掲げている。初年度の2025年4月期については前期比3.0円増の1株当たり30.0円の配当（配当性向22.1%）を実施した。2026年4月期は同11.0円増の1株当たり41.0円の配当（配当性向25.5%）を予定している。最終年度の2027年4月期は、自己株式の取得も含め、総還元性向30%を目指す。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主優待制度

同社は、保有株式数に応じた株主優待制度を設けている。株主は「フリービット・プレミアム優待倶楽部」を通じて、食品・ワイン・電化製品・雑貨商品など4,000点以上の優待商品と交換できる。毎年4月末日時点の同社の株主名簿に記載されている株主が対象となる。

また、同社はステークホルダーとの関係性構築を目指すweb3によるステークホルダーコミュニティ実証実験「One Vision」の一環として、株主に対し「TONE Chain」や株主専用コミュニティへの参加権及び「株主NFT」を配布するという新しい株主還元「フリービット株主DAO」を2024年6月より開始した。

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。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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