

フリービット

3843 東証 1 部

<http://freebit.com/ir/>

2016 年 7 月 27 日（水）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
森本 展正

企業情報はこちら >>>

※ 1 NTTドコモ<9437>、KDDI<9433>、ソフトバンク（株）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。

※ 3 同社が提供するあらゆる事業者が低コスト・低リスク・短期間でMVNOを事業化できるパッケージサービス。

■ 既存事業の成長と「Health Tech」を中心とする新規事業の拡大により 2020 年 4 月期に売上高 500 億円、営業利益 50 億円の達成を目指す

フリービット（株）<3843> は、インターネット・サービスにおけるインフラからコンサルティング、ソリューションなど様々なサービスを法人、個人向けに提供する。グループで、インターネット・サービス・プロバイダー（ISP）へのインフラ提供のほか、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 への参入支援、Web マーケティングサービス、個人向け・集合住宅向けのインターネット関連サービス、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などの事業を手掛ける。また、グループの事業ノウハウを活かしたスマートフォン事業の成長に向け、2015 年にカルチュア・コンビニエンス・クラブ（株）（以下、CCC）と合併会社であるトーンモバイル（株）を設立、独自のスマートフォン「TONE」を提供するなど、事業の拡大に注力中。

6 月 10 日に発表された 2016 年 4 月期連結業績は、売上高が前期比 32.2% 増の 28,389 百万円、営業利益は同 52.9% 増の 1,902 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 46.1% 減の 553 百万円となり、売上高、営業利益は過去最高を記録した。「freebit MVNO Pack」※3 を始めとしたモバイル事業と（株）フルスピード<2159> のアドテクノロジー事業が好調に推移したことに加えて、ブロードバンド事業で（株）ギガプライズ<3830> の集合住宅向け（マンション）インターネット・サービスが拡大したことによる。なお、当期純利益の減少は前期に繰延税金資産計上等の一時的要因があった反動減による。

同社は、決算発表と同時に 2020 年 4 月期までの中期事業方針「SiLK VISION 2020」を公表した。対外的にコミットできるフリービットグループの 2020 年 4 月期連結業績目標として、売上高 500 億円、営業利益 50 億円の達成を目指すことを掲げた。その基本方針は、既存事業の「モバイル」、「アドテクノロジー」領域の事業強化による成長と、同社が「SiLK VISION 2016」で掲げた「生活革命」の領域における「Health Tech」、「IoT」、「不動産 Tech」の 3 つの分野で新規事業を立ち上げ、グループ連携の相乗効果を図ることにより、中長期的に事業拡大を目指すというものだ。

2017 年 4 月期業績は、売上高が同 23.3% 増の 35,000 百万円、営業利益は同 5.1% 増の 2,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 54.8% 減の 250 百万円と 2 ケタ増収、1 ケタ営業増益となるのに対して、純利益は減益を見込む会社計画。営業利益が 1 ケタ増にとどまるのは、中期事業方針で掲げた「Health Tech」を中心とする新規事業立上げによる先行費用 5 ～ 6 億円を予め織り込んだことによる。また、純利益の大幅減は、前期にあった事業売却益などの一時要因を見込まないことに加えて、業績好調な子会社群の利益増加による法人税等増加とギガプライズとフルスピードの非支配株主に帰属する当期純利益を見込むことが要因。

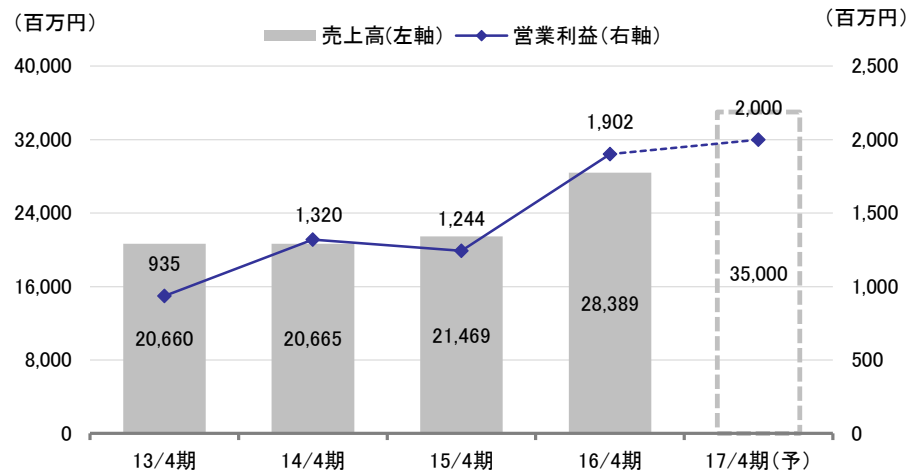
同社は、子会社群の利益貢献度が高く、営業利益、経常利益に比べ、純利益が減少してしまうため、同社本体の利益増加が中長期の課題であると認識している。

2016 年 7 月 27 日 (水)

■ Check Point

- ・ 2016 年 4 月期は、モバイル、アドテクノロジー事業好調により売上高、営業利益が過去最高を記録
- ・ 2017 年 4 月期は、「Health Tech」を中心とする新規事業立上げによる先行費用 5 ～ 6 億円を織り込む
- ・ 2020 年 4 月期連結業績目標として、売上高 500 億円、営業利益 50 億円を目指す

業績推移



■ 会社の概要・沿革

インターネットをベースとしたインフラ提供、積極的な M&A により事業を拡大

(1) 会社の概要

同社は、「Being The NET Frontier! (Internet をひろげ、社会に貢献する)」という企業理念に基づき、「ゼロから新たなものを生み出す」ことをミッションとして、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として、法人向け、個人向けにインターネット関連サービスを提供する。これらは、特許取得技術を含む最先端のテクノロジーと、市場のニーズを先取りするマーケティングを組み合わせた独自のネットワークサービスで、「IT 時代のものづくり」をキーワードに新たな価値を創造するソリューションとなっている。



フリービット

3843 東証 1 部

<http://freebit.com/ir/>

2016 年 7 月 27 日（水）

※ 1 同社では米国で発展した Web（クモの巣）を発展させるのではなく、「SiLK」のように「なめらかで丁寧なインターネット」を創り、日本発のインターネットを紡ぎ出すという思いを SiLK という言葉に込めている。

※ 2 「SiLK VISION2010」が想定以上の成果を上げ、当初計画を 1 年前倒しして実現する見込みとなったことを受けて、「SiLK VISION 2012」（2010 年 4 月期から 2012 年 4 月期）を策定、2009 年 4 月に発表した。その後、新たな M&A の実施の影響等を勘案し、期間を 1 年延長した「SiLK VISION 2012 ver.2」（2010 年 4 月期－2013 年 4 月期）を 2010 年 8 月に発表した。

(2) 沿革

同社の前身は株式会社フリービット・ドットコム（2002 年 12 月に社名をフリービット株式会社へ変更）で、三菱電機情報ネットワーク（株）の子会社であった（株）ドリーム・トレイン・インターネット（以下、DTI）の設立に参画した同社の代表取締役会長である石田宏樹（いしだあつき）氏、同代表取締役社長である田中伸明（たなかのぶあき）氏、同社取締役副社長である清水高（しみずたかし）氏らにより 2000 年 5 月に設立された。独自開発した技術をベースに ISP を運営する企業を対象にインフラ及び技術提供などのインターネットビジネス支援事業を展開し業績を拡大した。2007 年 3 月に東京証券取引所マザーズ市場へ株式を上場。

上場後は、中期経営計画に基づいた戦略を展開。積極的な M&A による事業領域・規模の拡大を推進すると同時に、選択と集中を狙った事業構造改革を行い、今日に至る。そのステージは、「SiLK※1 VISION 2010」、「SiLK VISION 2012 & 2012 ver.2」※2、「SiLK VISION 2016」の 3 つの中期経営計画により区分できる。

a) 「SiLK VISION 2010」（2008 年 4 月期－2010 年 4 月期）

2007 年 6 月に公表した中期経営計画「SiLK VISION 2010」に基づいたハイブリッド戦略（ISP の買収を進め、DTI へ統合し、ユーザーの拡大を図る。同時に、同社の技術を活用した独自サービスを DTI が提供することで差別化を図る）を展開。同年 8 月に DTI を連結子会社化したのを皮切りに、2009 年 3 月にメディアエクスチェンジ（株）（2010 年 9 月に社名をフリービットクラウド（株）へ変更。2014 年 2 月に DTI に吸収合併された）とその子会社であるギガブライズを連結子会社化するなど、ISP 事業者等の M&A・統合を推進した。

b) 「SiLK VISION 2012 & 2012 ver.2」（2010 年 4 月期－2013 年 4 月期）

2010 年以降については、2010 年 4 月に公表した中期経営計画「SiLK VISION 2012」の Smart Infra 戦略（ネットワークの仮想化や IPv6 化などの同社の独自技術を活かし、世界のインターネットインフラを「Smart Infra：軽くて、賢いインフラ」へ転換する）に基づいて、2010 年 8 月にインターネット広告代理店のフルスピード、アフィリエイト広告事業を展開し独自プログラム「アフィリエイト B」などを提供するフォーイット、IT プラットフォーム事業を展開するベッコアメ・インターネットを連結子会社化。サービスのマルチレイヤー化を図り、クラウド事業、MVNE・MVNO 事業、アドテクノロジー事業へ参入すると同時に買収企業の構造改革と技術統合を行い、インターネット・サービスに関するフルコンポーネントを保有する企業グループとなる。

c) 「SiLK VISION 2016」（2014 年 4 月期－2016 年 4 月期）

2013 年 3 月に発表した「SiLK VISION 2016」（2013 年 4 月までに構築したコンポーネント（マルチレイヤーサービス）を垂直統合し「モバイル革命」、「生活革命」、「生産革命」の 3 つの革命領域において水平展開を進める）に基づいて、注力事業領域の拡大を狙った戦略を展開。

モバイル事業では、2015 年 1 月にスマートフォンキャリア事業を展開するフリービットモバイルを設立。同年 2 月にモバイル事業で CCC グループと戦略的提携を行い、同年 3 月にフリービットモバイルが、トーンモバイルに商号変更し、同社の持分法適用会社（同社出資比率 49%）となる。一方、アドテクノロジー事業では、フルスピードが同年 10 月にスマートフォン向けのアドネットワーク事業等をライブエイドから譲り受けたほか、SEM 運用業界最大手のアイレップと協業し、合併会社シックスを設立した。

沿革

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式会社フリービット・ドットコムを設立
2000年 6月	ISP（通信事業者）に対するサービス提供を開始
2002年12月	株式会社フリービット・ドットコムからフリービット株式会社に商号を変更
2003年12月	IPv6 対応の法人向け IP 電話サービス「FreeBit OfficeOne IP ビジネスホン」の提供を開始
2004年 5月	OverLay Internet 技術「Emotion Link」を発表、提供を開始
2006年 5月	多拠点、多店舗向け VPN サービス「MyVPN」の提供を開始
2007年 3月	フリービット株式会社が東京証券取引所マザーズに株式を上場
2007年 8月	個人向け ISP 事業を展開する DTI を連結子会社化
2008年 4月	コールセンター事業を行う唐津「SiLK Hotlines」が正式稼働開始
2009年 3月	メディアエクスチェンジ株式会社（現在は DTI に吸収合併）を連結子会社化。同時にその子会社でありマンション ISP 事業を展開するギガプライズも連結子会社化
2010年 3月	仮想データセンターサービス（IaaS）「フリービットクラウド VDC」（旧：MeX VDC ENTERPRISE-FARM）の提供を開始
2010年 8月	インターネット広告代理店の株式会社フルスピード、アフィリエイト広告事業を展開し独自プログラム「アフィリエイト B」などを提供する株式会社フォービット、IT プラットフォーム事業を展開する株式会社ベッコアメ・インターネットを連結子会社化
2010年11月	株式会社ギガプライズが、賃貸マンション居住者向けインターネットサービス「RentAgent」の提供を開始
2012年12月	株式会社フルスピードが、広告運用統合プログラム「AdMatrix」シリーズの提供を開始
2013年 7月	フリービット株式会社が、株式会社 NTT ドコモとの L2 接続による MVNE サービス「freebit MVNO Pack」（旧：YourNet MVNO Pack）を MVNO 向けに提供開始
2013年11月	経営効率の向上を目的に、フリービット株式会社においてコールセンター事業を行う「SiLK Hotlines」を法人化しフリービットスマートワークス株式会社を設立
2014年10月	インターネット接続関連事業の効率化を目的に、株式会社ギガプライズをフリービット株式会社の直接子会社に異動
2015年 1月	MVNO 事業を展開する「フリービットモバイル株式会社」を設立
2015年 2月	フリービット株式会社とカルチュア・コンビニエンス・クラブグループが戦略的提携を実施
2015年 3月	フリービットモバイル株式会社が、トーンモバイル株式会社に商号変更。CCC 株式会社を割当先とする第三者割当増資を実施したことに伴い、トーンモバイル株式会社がフリービット株式会社の持分法適用会社に異動
2015年 4月	業容拡大のための投資を目的に、フリービットインベストメント株式会社を設立
2015年10月	株式会社ギガプライズが、イオンモール株式会社の不動産仲介事業「イオンハウジング」のフランチャイズを展開する株式会社フォーメンバーズを持分法適用会社化
2015年10月	株式会社フルスピードが、ライブエイド株式会社よりスマートフォン向けアドネットワーク（AID）事業等を譲受け
2015年12月	株式会社フルスピードが SEM 運用業界最大手の株式会社アイレップと協業し、合併会社株式会社シンクスを設立（フルスピード出資比率 49%）し持分法適用会社化

出所：同社有価証券報告書、HP などを参照しフィスコ作成

■ 事業内容

インターネット・サービスにおけるインフラからコンサルティング、ソリューションなど幅広く提供

(1) グループの状況

同社グループは、同社のほか、DTI、ギガプライズ、フルスピードなどの連結子会社 11 社、及びトーンモバイルなどの持分法適用会社 4 社で構成される。



フリービット

3843 東証 1 部

<http://freebit.com/ir/>

2016 年 7 月 27 日（水）

主要関係会社の概要

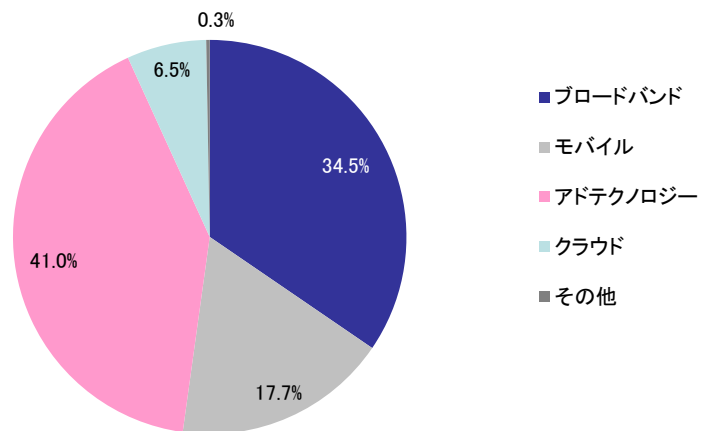
連結子会社	主な事業内容
(株)ドリーム・トレイン・インターネット	インターネット接続サービス、クラウドサービス、インターネットサーバ環境提供サービス、高速モバイル通信サービス
(株)ギガプライズ	集合住宅向けのインターネット接続サービス事業
(株)フルスピード	インターネットマーケティング事業、アドテクノロジー事業
(株)ベッコアメ・インターネット	プラットフォーム事業（ハウジングサービス、ホスティングサービスなど）、SaaS（ASP）事業（動画配信サービス、メール配信サービスなど）
(株)フォーイト	インターネット広告代理店事業、アフィリエイト事業、アドネットワーク事業
フリービットインベストメント（株）	新規事業の企画、スタートアップ投資及び M & A
持分法適用会社	
トーンモバイル（株）	スマートフォンキャリア事業

出所：同社有価証券報告書、HP などをもとにフィスコ作成

(2) 事業の内容

同社が手掛ける事業は、2016 年 4 月期より今後の注力事業の動向について明確化をすることを目的に事業セグメントをブロードバンド事業、モバイル事業、アドテクノロジー事業、クラウド事業、その他のセグメントへ変更された。2016 年 4 月期のセグメント別売上構成比は、ブロードバンド事業 34.5%、モバイル事業 17.7%、アドテクノロジー事業 41.0%、クラウド事業 6.5%、その他 0.3%。

セグメント別売上構成比(16/4期)



a) ブロードバンド事業

同社、ギガプライズ及び DTI が事業を手掛ける。同社が、日本全国にある約 300 の ISP 向けに、固定回線による高速インターネットのバックボーンを提供し、ブロードバンド化を支える ISP のための ISP サービスを展開する。また、DTI が個人向けにインターネット接続サービスを提供するほか、ギガプライズが技術調査・仕様設計からメンテナンスまでの一貫したマンション向け ISP サービス事業を展開している。

マンション向けインターネット事業が拡大中のギガプライズは不動産業界向けのトータル IT ソリューションの提供強化を狙い、2015 年 10 月にイオンモール<8905>の不動産仲介業「イオンハウジング」のフランチャイズを展開する(株)フォーメンバーズと資本・業務提携し、フォーメンバーズを持分法適用会社（出資比率 19.98%）化した。さらに、2016 年 2 月には(株)ミツウロコ（ミツウロコグループホールディングス<8131>傘下の事業子会社）と OEM 契約を締結、ミツウロコグループが築いた約 100 万世帯のエネルギー顧客と 1,600 社の全国ミツウロコ会会員（2016 年 1 月末）に対して、初年度 3 万世帯への導入を目標にインターネット接続サービス「ミツウロコ net」の提供を開始する。

注力している集合住宅向け ISP 導入実績は 2016 年 3 月末時点で 142,228 戸（2015 年 3 月末 100,829 戸）となっている。競合企業は法人向けがインターネットイニシアティブ<3774>（以下、IIJ）、個人向けは朝日ネット<3834>など。

b) モバイル事業

同社、DTI と持分法適用会社トーンモバイルが事業を展開する。同社は MVNE として、MVNO 参入事業者向けの支援パッケージ「freebit MVNO Pack」を提供する。加えて、訪日外国人観光客向けのプリペイド SIM 販売／レンタルルータの提供を行うほか、トーンモバイル向けにスマートフォンを提供するスマートデバイス事業を手掛ける。このほか、DTI が業界内最安値プランを実現したモバイル高速データ通信サービス「DTI SIM」の提供を行っている。

導入社数の増加に伴う利用者数拡大により、2016 年 5 月末の freebit MVNO Pack 帯域幅は 1 年前に比べ約 4.1 倍のペースで拡大している。競合企業として日本通信<9424>、IIJ などを挙げることができる。

一方、同社グループと CCC との合併会社であるトーンモバイル※¹が、主に MVNO として個人向けにスマートフォンを提供するスマートフォンキャリア事業を行う。2015 年 11 月から「すべてのヒトに安心品質」をコンセプトに同社が開発した LTE 対応新端末「TONE (m15)」(端末料金 29,800 円、月額利用料 1,000 円)の販売が二子玉川蔦屋家電、代官山蔦屋書店で開始され、TSUTAYA の直営店、FC 店へと販売網が拡大している※²。

c) アドテクノロジー事業

連結子会社フルスピードとフルスピードの連結子会社(株)フォーイトが行う。フルスピードが自社開発したマーケティングプラットフォーム「AdMatrix」※³シリーズ、フォーイトが開発したプログラム「アフィリエイト B」※⁴を活用し、SEO、リスティング広告、ソーシャル・メディアマーケティング、ディスプレイ広告、アフィリエイト広告などにおける独自性の高いインターネット広告ソリューションサービスを提供する。

なお、フルスピードは 10 月にアイレップ<2132>と運用広告の専門性の向上、業界最大級のサービス提供体制の強化を図ることを目的に戦略的業務提携を行い、合併会社(株)シンクス（フルスピード出資比率 49%）を設立したほか、ライヴエイド(株)が運営するスマートフォン向けアドネットワーク事業等の事業を譲受するなど、アドテクノロジー事業の強化を推進している。

主要ユーザーは、特定業種に偏りのない約 1,500 社。競合は、サイバーエージェント<4751>グループの(株)マイクロアド、VOYAGE GROUP<3688>、フリークアウト<6094>、ユナイテッド<2497>など多数存在する。

※¹ モバイル領域で 100 万ユーザーの獲得のための企画・営業力を強化するために 2015 年 2 月に CCC グループと資本・業務提携したことにより誕生した。前身は同社グループが 2013 年 11 月に参入したスマートフォンキャリア事業をベースとするフリービットモバイル(株)（2015 年 1 月設立）で、2015 年 3 月に社名変更、CCC への第三者割当増資を行い同社の持分法適用会社（同社出資比率 49%）となる。

※² TSUTAYA14 店舗を始め、全国への展開を開始。2017 年 3 月までに全国の TSUTAYA200 店舗へ出店を目指して店舗展開を拡大中。

※³ フルスピードが提供する広告運用統合プラットフォーム。サイト利用者が広告を認知してから申し込みや購入に至るまでの導線のすべてを一元管理することで、広告の最大化を実現する。

※⁴ アフィリエイトとは、サイト（ホームページ、ブログ、メルマガなど）にクライアントの広告を掲載し、そこから成果が上がることでサイト運営者が報酬を獲得できる広告システム。アフィリエイト B は約 55 万のパートナーサイトをネットワーク化したもので、PC、タブレット、スマホ・モバイル向けに展開する。

2016 年 7 月 27 日（水）

※ 1 情報システム稼働に必要な機材や回線などのインフラを、インターネット上のサービスとして遠隔から利用できるようにしたもの。

※ 2 インターネットなどを通じて、ソフトウェアを利用者が必要なときに呼び出して使える仕組み。

※ 3 重要部品のこと。同社ではサービスの基礎となるコアコンポーネントの開発に注力している。このコンポーネント API を組み合わせることにより様々なサービスを展開できる。

■ 事業内容

d) クラウド事業

同社、ベッコアメ・インターネット、DTI、ギガプライズが行っている事業。ブロードバンドインフラ運用で培ったデータセンター運用ノウハウを活かし、IaaS※¹やSaaS※²、VPNなど幅広いクラウドサービスを展開するほか、クラウドを最大限利用した仮想サーバーサービスや大規模メールシステムなどを提供する。

仮想データセンターサービス（VDC：Virtual Data Center）の主要ユーザーはゲーム会社やTV局などの法人。一方、クラウドサービスは法人及び個人。競合はIIJのほか、さくらインターネット<3778>、ビットアイルなど。

e) その他

上記に含まれないサービスで、SI事業等が該当する。

■ 強みと事業リスク

高い技術開発力と応用力を備えたインターネット・サービスをワンストップで提供する数少ない企業

(1) 同社の強み

同社の強みは、独自技術に基づいたインターネットに関する多層化された様々なサービスをワンストップで提供できる数少ない企業であることだ。これは、1) 同社が独自開発した技術を数多く保有する、2) その技術をコアコンポーネント API※³化する応用技術力を備えている、3) 収益の90%が継続課金であるビジネスモデルである、の3点に立脚する。

(2) 事業等のリスク

直近、同社はモバイル事業とアドネットワーク事業の拡大に特に注力しているため、これらの事業におけるリスクが最大のリスク要因となる可能性があると考えられている。

まず、モバイル事業に関しては、携帯電話料金の引き下げと、トーンモバイルの立ち上がりの状況をリスクとして挙げることができる。携帯電話料金の引き下げについては、NTTドコモなど大手通信事業者の価格引き下げが激化する場合には、同社ユーザーであるMVNOのシェア低下、業績悪化がマイナス影響を与えることになる。ただ、現状では端末の無料販売ができなくなるなどにとどまる見込みで、本格的な値下げ競争に発展すると想定し難く、MVNOにとってはむしろプラスに働く可能性が高いことから、リスクではないと考えられる。

トーンモバイルの立ち上がりの状況については、店舗展開の進捗と広告宣伝費の投下規模により、業績が変動する可能性がある。具体的には、店舗拡大の時期に併せた広告宣伝を実施するものの、CCCの店舗展開の進捗が想定以上に遅れることがあれば、利用者の獲得が計画を下回ることとなり、端末及び通信サービスの売上に影響が出ることになる。

一方、アドテクノロジー事業に関するリスクは、注力しているAdMatrix等のクライアント獲得が計画どおりできない場合が考えられる。

業績動向

モバイル、アドテクノロジー事業の拡大により売上高、営業利益は過去最高を記録

(1) 2016 年 4 月連結業績

2016 年 4 月期連結業績は、売上高が前期比 32.2% 増の 28,389 百万円、営業利益は同 52.9% 増の 1,902 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 46.1% 減の 553 百万円となり、売上高、営業利益は過去最高を記録した。にもかかわらず、当期純利益が減益になったのは、2015 年 3 月期にあった事業譲渡益、持分変動益などの一時的要因の反動減に加えて、非支配株主に帰属する当期純利益が増加したためだ。

2016 年 4 月期連結業績の概要

単位：百万円

	14/4 期		15/4 期			16/4 期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比増減率	実績	対売上比	前期比増減率
売上高	20,665	—	21,469	—	3.9%	28,389	—	32.2%
売上原価	12,667	61.3%	13,909	64.8%	9.8%	20,177	71.1%	45.1%
売上総利益	7,998	38.7%	7,560	35.2%	-5.5%	8,212	28.9%	8.6%
販管費	6,677	32.3%	6,315	29.4%	-5.4%	6,309	22.2%	-0.1%
営業利益	1,320	6.4%	1,244	5.8%	-5.8%	1,902	6.7%	52.9%
経常利益	1,219	5.9%	982	4.6%	-19.5%	1,322	4.7%	34.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	235	1.1%	1,025	4.8%	335.1%	553	1.9%	-46.1%

出所：同社決算短信、説明会資料をもとにフィスコ作成

売上高は、モバイル事業とフルスピードのアドテクノロジー事業の継続的な成長が原動力となり 30% 超の高い伸びを記録。売上高の拡大に伴い売上総利益は同 8.6% 増の 8,212 百万円となった。しかし、モバイル事業の売上増加に伴う帯域仕入費用の増加に加え、固定網はユーザートラフィック増加に伴う通信コストが増加したことからネットワーク関連コストが増大したために、売上総利益率は前期の 35.2% から 28.9% へ 6.3 ポイント低下した。一方、フリービットモバイルの会社分割や固定網の顧客獲得のインセンティブ減少により広告宣伝費及び販売促進費が減少したために、販管費は同 0.1% 減の 6,309 百万円にとどまった（販管費比率は 22.2% と前期に比べ 7.2 ポイント低下）。これらの結果、営業利益は大幅増加となり、営業利益率は 0.9 ポイント上昇し 6.7% となった。

セグメント別の状況は以下のとおり。

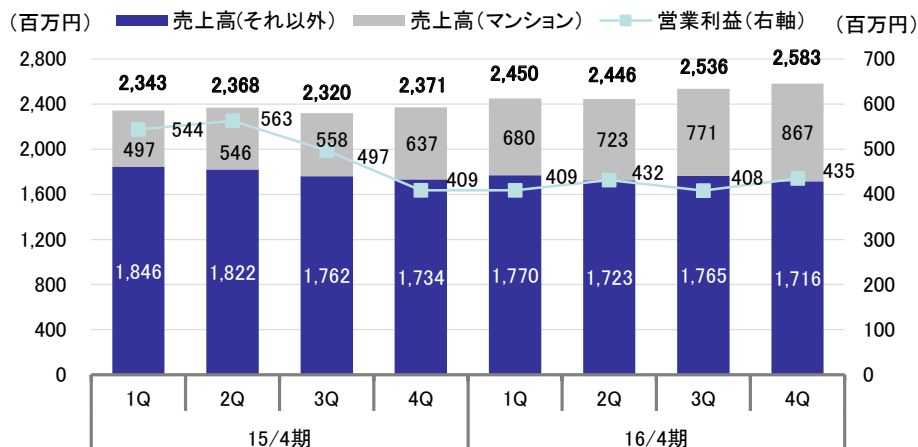
a) ブロードバンド事業

売上高は同 6.5% 増の 10,017 百万円、セグメント利益は同 16.3% 減の 1,685 百万円となり、増収ながら減益となった。増収を確保したのは、ギガプライズ※のマンションインターネットサービスが順調に拡大（2015 年 3 月期 100,829 戸→2016 年 3 月期 142,228 戸へ前期比 41.1% 増加）したことや、DTI の個人向けインターネット・サービスで DTI 光（ユーザー数は 1 年間で約 9.8 倍に拡大）が順調に拡大したことが主要因。にもかかわらず、減益を強いられたのは固定網の接続サービスの売上減による利益減と、固定回線を介した動画視聴等が増加したことによるトラフィック増加に伴いネットワーク関連費用が増加したことがマイナス要因として働いたためだ。

もっとも、四半期ベースで見たマンションインターネット売上高を除いた売上高、セグメント利益ともに下げ止まり傾向が鮮明になっており、マンションインターネットの拡大がそれ以外の売上高、利益の減少をカバーし、増益に転じることが視野に入りつつある。

※ ギガプライズの 2016 年 3 月期連結業績は、売上高 2,928 百万円（同 34.4% 増）、営業利益 463 百万円（同 29.5% 増）となった。

ブロードバンド事業、売上高・セグメント利益の推移

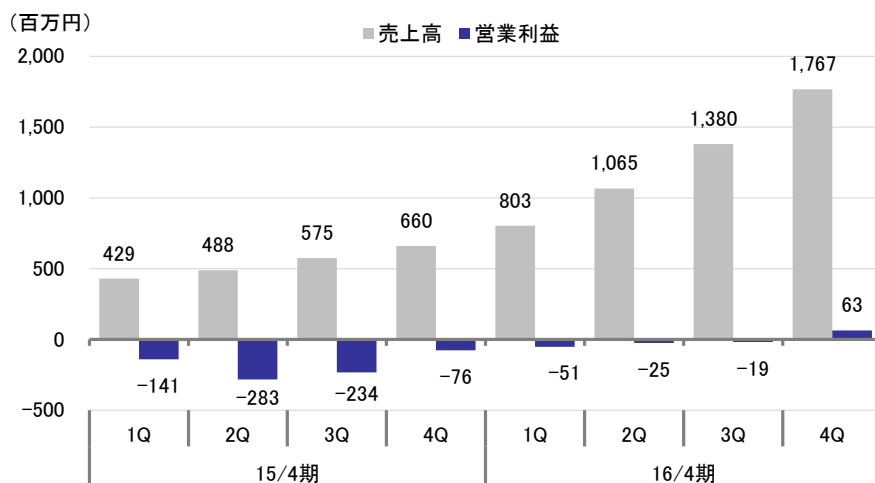


出所: 同社決算説明会資料を基にフィスコ作成

b) モバイル事業

売上高は同 132.9% 増の 5,016 百万円、セグメント損失は 33 百万円（前期は 736 百万円の損失）へ縮小した。MVNO パッケージサービス「freebit MVNO Pack」の提供先事業者の加入者獲得が順調に進んだ（2016 年 5 月の「freebit MVNO Pack」帯域幅は前年同月比約 4.1 倍増となった）ことやプリペイド SIM も堅調に推移した（2015 年 2 月からの累計販売枚数 31 万枚を突破）、DTI で昨年 9 月からサービスの提供を開始したモバイル高速データ通信サービス「DTI SIM」の契約数が大幅に拡大（2Q 比で 4～5 倍に増加）したこと、スマートデバイス事業で「TONE m15」の出荷を開始した（数十万台規模の供給体制を確立）ことなどを挙げることができる。

モバイル事業 売上高・セグメント利益推移



出所: 同社決算説明会資料を基にフィスコ作成

c) アドテクノロジー事業

売上高は同 44.9% 増の 11,691 百万円、セグメント利益は同 54.5% 増の 908 百万円となり、大幅な増収・増益となった。フルスピードが、1) 事業拡大に注力している独自広告運用総合プラットフォーム「AdMatrix」シリーズが順調に拡大した、2) アフィリエイト広告やソーシャル・メディアマーケティングといった他のサービスも堅調に推移した、——ことなどから、大幅な増収・増益となった※ことが主要因。加えて、フォーイットもユーザー数の拡大により夏高冬低であった収益状況が改善し、業績拡大基調を確保したこともプラス要因となった。

※フルスピードの 2016 年 4 月期連結業績は、売上高 15,061 百万円（同 26.4% 増）、営業利益 955 百万円（同 67.9% 増）となった。



フリービット

3843 東証 1 部

<http://freebit.com/ir/>

2016 年 7 月 27 日（水）

※ 1 インターネットなどを通じて、ソフトウェアを利用者が必要なときに呼び出して使える仕組み。

※ 2 米 Acronis のエンジンと同社の技術を組み合わせ、日常のバックアップから DR 対策までを可能にした法人向けバックアップサービス。

※ 3 情報システムの稼働に必要な機材や回線などのインフラを、インターネット上のサービスとして遠隔から利用できるようにしたもの。

※ 4 同 社 が 展 開 す る IaaS (Infrastructure as a Service) の「フリービットクラウド VDC」を、フリービットクラウド環境ではなく、ユーザー環境内にプライベートクラウドとして構築するサービス。

d) クラウド事業

売上高は、同 1.9% 減の 1,997 百万円、セグメント利益は同 21.4% 減の 85 百万円と、減収、2 ケタ減益が続くトレンドとなった。ペッコアメ・インターネットが提供するハウジング・ホスティングサービスを中心としたレガシーサービスの減少が続いていることが主要因。ただ、SaaS ※ 1 型バックアップサービス「フリービットクラウド Backup Orchestra」※ 2 や IaaS ※ 3 型プライベートクラウドサービス「フリービットクラウド VDC Private」※ 4 の新規サービスの提供を開始しており、減少するレガシーサービスをカバーする体制整備が進んでいる。

セグメント売上高・利益

（単位：百万円）

	15/4 期		16/4 期					17/4 期		
	実績	売上比	計画	実績	売上比	前期比増減率	計画比増減率	計画	売上比	前期比増減率
売上高合計	21,469	－	27,000	28,389	－	32.2%	5.1%	35,000	－	23.3%
ブロードバンド	9,405	43.8%	9,675	10,017	35.3%	6.5%	3.5%	11,041	31.5%	10.2%
モバイル	2,154	10.0%	5,273	5,016	17.7%	132.9%	－4.9%	8,451	24.1%	68.5%
アドテクノロジー	8,069	37.6%	10,305	11,691	41.2%	44.9%	13.5%	14,099	40.3%	20.6%
クラウド	2,037	9.5%	1,891	1,997	7.0%	－1.9%	5.7%	1,899	5.4%	－5.0%
その他	175	0.8%	102	81	0.3%	－53.5%	－20.0%	－	－	－
調整額	－372	－	－246	－415	－	－	－	－	－	－
営業利益	1,244	5.8%	1,500	1,902	6.7%	52.9%	26.9%	2,000	5.7%	5.1%
ブロードバンド	2,014	21.4%	1,367	1,685	16.8%	－16.3%	23.3%	1,493	13.5%	－11.4%
モバイル	－736	－34.2%	44	－33	－0.7%	－	－	92	1.1%	－377.2%
アドテクノロジー	588	7.3%	850	908	7.8%	54.5%	6.9%	1,110	7.9%	22.1%
クラウド	108	5.3%	6	85	4.3%	－21.4%	1322.9%	78	4.1%	－8.6%
その他	－90	－51.8%	－149	－147	－181.1%	－	－	－	－	－
調整額	－639	－	－618	－596	－	－	－	－	－	－

注：セグメント売上高は内部取引消去前

出所：同社決算短信、説明会資料をもとにフィスコ作成

純資産は順調に積み上がる

(2) 財務状態

2016 年 3 月末の総資産は前期末比 2,607 百万円増の 21,931 百万円となった。内訳を見ると、流動資産は 15,989 百万円と前期末に比べ 3,392 百万円増加した。これは、現金及び預金の増加 927 百万円、売掛金の増加 1,307 百万円、商品及び製品の増加 615 百万円などが要因。対照的に固定資産は、のれんの減少 534 百万円などによる無形固定資産の減少 322 百万円、投資有価証券の減少などによる投資その他の資産の減少 382 百万円などから、同 784 百万円減の 5,942 百万円となった。

負債は同 2,097 百万円増の 10,766 百万円となった。これは、流動負債が、短期借入金の増加 765 百万円、未払金の増加 1,472 百万円などにより、前期末に比べ 2,066 百万円増の 9,049 百万円へ増加したことが主要因。また、純資産は、自己株式の取得 263 百万円がマイナス要因となったものの、利益剰余金の増加 395 百万円、非支配株主持分の増加 392 百万円などにより 510 百万円増加し 11,164 百万円へ拡大した。

キャッシュ・フローの状況について見ると、2016 年 3 月末における現金及び現金同等物の残高は、前期末比 927 百万円増加して 7,911 百万円となった。営業キャッシュ・フローは 1,751 百万円の収入となった。これは、売上債権の増加 1,307 百万円があったものの、税金等調整前当期純利益が 1,446 百万円、未払い金の増加が 1,507 百万円あったことによる。対照的に、投資キャッシュ・フローは 508 百万円の支出となった。事業譲渡による収入 256 百万円があったものの、有形固定資産の取得による支出 303 百万円、無形固定資産の取得による支出 323 百万円、投資有価証券の取得による支出 156 百万円があったため。また、財務キャッシュ・フローも 306 百万円の支出となった。これは、長期借入金の返済による支出（ネット）296 百万円、自己株式取得による支出 297 百万円などがあったことによる。

経営指標を見ると、純資産は順調に積み上がったものの、健全性を表す自己資本比率は自己株式取得等の影響から前期末に比べ若干低下し 45.5% となった。一方、収益性を表す ROE は特別利益の減少により 5.6% へ数値は低下したものの、業績拡大を受けて ROA、営業利益率はいずれも改善した。

貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書及び経営指標

貸借対照表

(単位：百万円)

	15/4 期	16/4 期	増減額	主な増減要因
流動資産	12,596	15,989	3,392	現金及び預金 +927 売掛金 +1,307 商品及び製品 +615
固定資産	6,726	5,942	-784	無形固定資産 -322 投資その他の資産 -382
総資産	19,323	21,931	2,607	
流動負債	6,983	9,049	2,066	短期借入金 +765 未払金 +1,472 1 年以内の返済予定長借 -287
固定負債	1,686	1,717	30	リース債務 +59 長期借入金 -8
負債合計	8,669	10,766	2,097	
(有利子負債)	3,197	3,666	469	短期借入金 +765 長期借入金 (1 年以内の返済予定含む) -296
純資産	10,654	11,164	510	利益剰余金 +395 非支配株主持分 +392 自己株式 -263
負債純資産合計	19,323	21,931	2,607	

キャッシュ・フロー計算書

営業 CF	2,207	1,751	
投資 CF	-524	-508	
財務 CF	585	-306	
現金及び同等物	6,983	7,911	927

経営指標

＜健全性＞		
流動比率	180.4%	176.7%
自己資本比率	50.9%	45.5%
D/E レシオ	32.5%	36.8%
＜収益性＞		
ROE	12.9%	5.6%
ROA	5.4%	6.4%
営業利益率	5.8%	6.7%

出所：同社決算短信、説明会資料をもとにフィスコ作成

既存事業の成長をベースに「Health Tech」、「IoT」、「不動産 Tech」の 3 分野で新規事業を立ち上げ成長を目指す

(3) 中期事業方針「SiLK VISION 2020」について

2013 年 3 月に発表した 2016 年 4 月期までの中期経営計画「SiLK VISION 2016」が終了したことを受けて、2020 年 4 月期までの中期事業方針「SiLK VISION 2020」を発表した。対外的にコミットできるフリービットグループの 2020 年 4 月期連結業績目標として、売上高 500 億円、営業利益 50 億円の達成を目指すことを掲げた。

その基本方針は、既存事業の「モバイル」、「アドテクノロジー」領域における事業強化による成長をベースに、同社が「SiLK VISION 2016」で掲げた「生活革命」の領域で「Health Tech」、「IoT」、「不動産 Tech」の 3 つの分野で新規事業を立ち上げるにより、中長期的に事業拡大を目指すというものだ。



フリービット

3843 東証 1 部

<http://freebit.com/ir/>

2016 年 7 月 27 日（水）

グループ主要会社の中期事業方針における取り組み

会社名	取り組みの内容
同社	「ヘルスケア」関連の新規事業の立上げ / 推進による収益化と、監視カメラや各種センサーにバンドルした新モバイル通信サービスの開始
ギガプライズ	規模拡大を目指した住環境関連事業の開始
フルスピード	動画、AI 等に関連した最先端の広告技術に対応した商品開発と訪日旅行者向けアプリ事業の開始
DTI	コンシューマ向けモバイルサービス「DTI SIM」の戦略的拡大
フリービットインベストメント	Health Tech、Fin Tech、不動産 Tech、IoT、訪日インバウンドなどテーマに即した事業への積極的投資

出所：同社決算説明会資料

なお、生活革命領域における 3 分野については、「IoT」に関しては同社が夏から監視カメラや各種センサーにバンドルした新モバイル通信サービスを開始する予定となっている。「Health Tech」に関しては同社が新規事業（具体的な内容については現在検討中）を立上げ、同分野で関連するクライアントを抱えるフルスピードと連携し、シナジー効果を追求するための事業展開を企画している。「不動産 Tech」に関しては不動産ビジネスに特化しているギガプライズが既存事業を足掛かりに取り組み計画。

「Health Tech」を中心とする新規事業立上げによる先行費用で営業利益は 1 ケタの伸びにとどまる

(4) 2017 年 4 月期会社計画について

2017 年 4 月期業績は、売上高が同 23.3% 増の 35,000 百万円、営業利益は同 5.1% 増の 2,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 54.8% 減の 250 百万円と 2 ケタ増収、1 ケタ営業増益ながら、当期純利益は減益を見込む会社計画となっている。

2017 年 4 月期会社計画の概要

（単位：百万円）

	16/4 期		17/4 期		
	実績	対売上比	計画	対売上比	前期比増減率
売上高	28,389	—	35,000	—	23.3%
営業利益	1,902	6.7%	2,000	5.7%	5.1%
経常利益	1,322	4.7%	1,500	4.3%	13.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	553	1.9%	250	0.7%	-54.8%

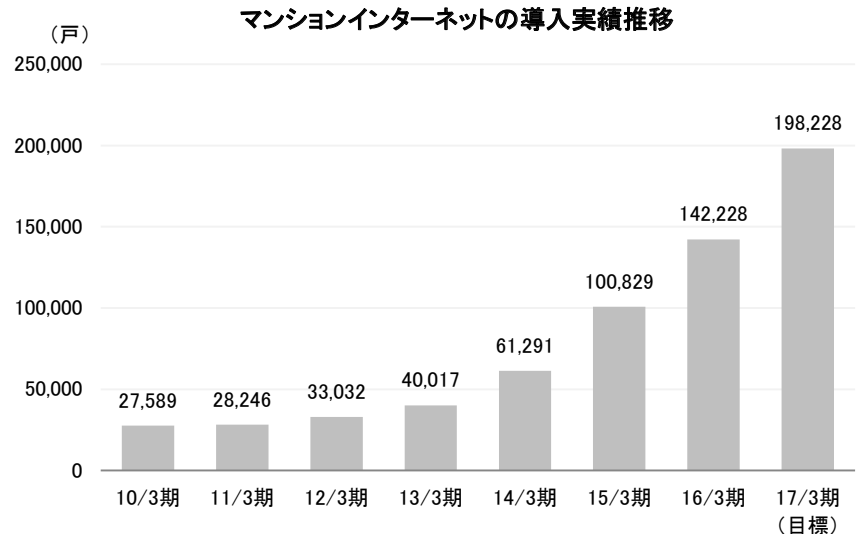
出所：同社決算短信、説明会資料をもとにフィスコ作成

2 ケタ増収となるのは、前期と同様にモバイル事業、アドテクノロジー事業が拡大すると見ていることが主要因。にもかかわらず、営業利益の伸びが 1 ケタにとどまるのは、「Health Tech」を中心とする新規事業立上げによる先行費用 5 ～ 6 億円を織り込んでいることが要因。また、当期純利益が大幅減益と予想するのは、前期にあった事業売却益などの一時的な要因を見込まないことに加えて、業績好調な子会社群の利益増加による法人税等増加（約 2.4 億円増）とギガプライズとフルスピードの非支配株主に帰属する当期純利益等（約 5 億円）を見込むためだ。

各セグメントの予想は以下のとおり。

a) ブロードバンド事業

売上高は同 10.2% 増の 11,041 百万円、セグメント利益は同 11.4% 減の 1,493 百万円を予想している。売上高が拡大するのは、マンションインターネットはミツウロコとの提携効果もあり順調に拡大することが主要因。にもかかわらず、減益となるのはリッチコンテンツの利用増などによりネットワーク原価が上昇すると予想していることによる。



b) モバイル事業

売上高は同 68.5% 増の 8,451 百万円、セグメント利益は 92 百万円（前期は 33 百万円の損失）へ黒字転換すると見ている。これは、MVNE・MVNO 市場の認知度向上により、「freebit MVNO Pack」の販売拡大が続くことに加えて、新サービスであるクラウド型 PBX サービス「モバビジ」の本格的な販売が開始されること、トーンモバイル向けの端末販売であるスマートデバイス事業も TSUTATA 店舗の店舗展開に併せて売上が拡大すること、——などによる。

このうち、3 月に発表されたモバビジは、ユーザーのオフィス内に従来の PBX を設置することなく、専用アプリケーションをインストールしたスマートフォンで内線通話機能や固定電話番号による発着信を実現するサービス。光通信〈9435〉グループの（株）アイ・イーグループと販売代理店契約を締結したほか、その他のディーラー 300 社と協業しており、年間 1,500 億円と言われているビジネスホン市場でのシェア拡大を目指す。

なお、モバビジの特徴として、1) 同社の独自技術の Emotion Link (Emotion Link Active Node) ※を始めとした特許技術を活用することにより、ビジネスユースの通話品質を確保、2) 最大 78% 通話料金を削減、3) NTT の光電話活用、PBX のクラウド化により音声設備及び保守コストの削減、4) 社員が個人所有するスマートフォンを業務に活用する BYOD (Bring Your Own Device) の促進、5) スマートフォンで固定電話番号 (0AB-J) の発着信が可能、などを挙げることができる。

c) アドテクノロジー事業

売上高は同 20.6% 増の 14,099 百万円、セグメント利益は同 22.2% 増の 1,110 百万円と 2 ケタ増収、増益を見ている。これは、フルスピード及びフォーイットの既存事業が順調に推移すると見ているためだ。

※ OverLay Internet によってあらゆる情報機器をインターネットにつなぎ、安全・安心な通信を実現するユビキタス・ネットワーク・ソリューション。

d) クラウド事業

売上高は同 4.9% 減の 1,899 百万円、セグメント利益は同 8.4% 減の 78 百万円と減収、減益が続くと見込んでいるものの、減益幅は小幅になると予想している。これは、ハウジングやホスティングといったレガシーサービスの減少率が低下する一方で、バーチャルデータセンター（VDC）を中心とするクラウドインフラサービスが拡大することによる。

株主還元**中長期的な視点に立った継続的な利益還元が基本方針**

経営基盤及び財務体質の強化のための内部留保により、開発や今後の事業拡大を行っていく一方、同社が目指している中長期的な視点で事業拡大を図る方針に対する理解を深めてもらうための継続的な利益還元も重視することを基本方針としている。利益剰余金の配当については、中期経営計画の進捗及び各連結会計年度の事業を勘案し適正に利益還元を実施する。

この方針に従い、2016 年 4 月期は 7 円（配当性向 28.3%）を実施予定。続く 2017 年 4 月についても 1 株当たり 7 円（同 78.2%）の配当を継続する計画となっている。

同社は、1 株当たりの価値を高めるとともに、経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を実行することを目的に自社株買い（取得した株数（取得期間 2015 年 9 月 14 日～10 月 1 日）は 350 千株、取得総額 263.9 百万円）を実施した。

なお、同社は前期に実施した自社株買い以外に過去 2 回の自社株買いを行っている。自社株買いの目的は、今回と同様に 1 株当たりの価値を高めるとともに、経営環境の変化に応じた機動的な資本政策を実行することであるが、業績が低迷していたことにより株価が安値に放置されているとの判断が働いたためと考えられる。弊社では、足元業績の本格的な拡大トレンドへの転換が明確になってきていることを考慮すると、今後についても安定的な配当実施と自社株買いを絡めた株主還元策が継続されるとみている。

ディスクレーマー（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・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京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。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、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。

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