

|| 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 >>>](#)

2017 年 4 月 14 日 (金)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2017年4月期第3四半期の業績動向	01
2. 2017年4月期通期の業績見通し	01
3. ヘルステック事業を新設し4本目の柱へ	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業内容	04
■ 事業概要	05
1. ブロードバンド事業	05
2. モバイル事業	06
3. アドテクノロジー事業	07
4. クラウド事業	08
■ 業績動向	09
1. 2017年4月期第3四半期の業績概要	09
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
● 2017年4月期通期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 事業ポートフォリオの将来予測	12
2. 新セグメント「ヘルステック事業」	13
■ 株主還元策	15

■ 要約

2017年4月期通期計画達成に向け順調、ヘルステック事業を新設し4本目の柱に育成

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、ソリューションなど様々なサービスを、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を手掛ける。

※¹ Mobile Virtual Network Operatorの略。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。

また、持分法適用関連会社でカルチュア・コンビニエンス・クラブ（株）との合併会社であるトーンモバイル（株）においては独自のスマートフォンサービス「TONE」を提供するなど、スマートフォン事業の拡大に注力中。また、2016年9月に連結子会社化した（株）EPARKヘルスケア（現（株）フリービットEPARKヘルスケア）を核にしてヘルステック事業セグメントをスタートさせた。なお、2016年7月に東京証券取引所市場第1部へ指定された。

1. 2017年4月期第3四半期の業績動向

2017年4月期第3四半期連結業績は、売上高が前年同期比33.1%増の27,180百万円、営業利益が同9.1%増の1,384百万円、経常利益が同18.6%増の1,073百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同26.0%減の252百万円となり、大幅な増収・営業増益を達成した。前年同期比で30%を超える増収確保となったのは、モバイル事業とアドテクノロジー事業（フルスピード<2159>グループ）が拡大したことが主要因である。アドテクノロジー事業の増益が寄与し、営業利益は同9.1%増となった。経常利益はトーンモバイルの事業拡大に伴う持分法投資損失が前年同期比で減少に転じ、前年同期比18.6%増となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の減益は、法人税等調整額の差異などによるものである。

2. 2017年4月期通期の業績見通し

2017年4月期通期の連結業績は、売上高で前期比25.4%増の35,600百万円、営業利益で同36.9%減の1,200百万円、経常利益で同35.7%減の850百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で-200百万円と大幅増収及び減益の見通しに修正された。減益に修正された主要因は、子会社のフルスピードの顧客企業（脱毛サロンを運営）が消費者庁から業務停止命令を受けたことに端を発し破産し、売上債権481百万円の回収が困難となったことに加え、モバイル事業の急拡大を見据えたネットワーク増強及び新たに開始したヘルステック事業への進出に伴う先行投資によるものである。

フリービット | 2017年4月14日(金)
3843 東証1部 | <http://freebit.com/ir/>

要約

弊社では、1) 売上債権の回収困難は一過性であること、2) 売上高予想が上方修正され第3四半期の売上高進捗率も76.3%と順調なペースであること、3) いずれの事業もストック型ビジネスの傾向が強く売上・利益が安定して積み上がる特性を持つこと、4) モバイル事業・ヘルスケア事業への先行投資が十分できていることなどを勘案し、同社の成長力に懸念はないと判断する。

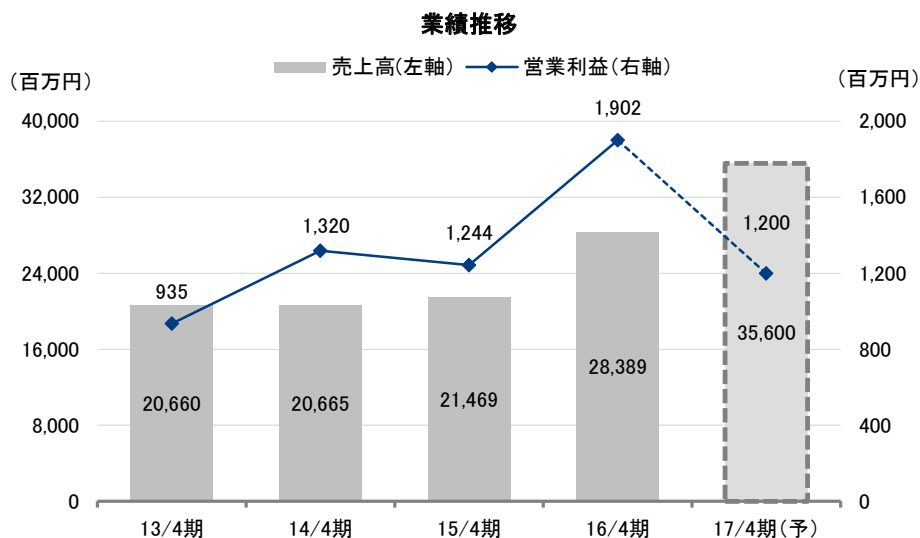
3. ヘルステック事業を新設し4本目の柱へ

同社の中期的な営業利益の成長予測イメージは、現在屋台骨を支えるブロードバンド事業を2018年4月期にはアドテクノロジー事業が抜き、2018年4月期にはモバイル事業が黒字化し利益貢献を始める。そして次代を担う事業として新たに取り組むヘルステック事業が2020年4月期に大きく黒字転換するというものだ。

2016年9月に連結子会社化したEPARKヘルスケアは2017年2月にフリービットEPARKヘルスケアに社名変更し、「ヘルステック事業」という新しい事業セグメントとしてスタートした。第3四半期から損益が連結されたが、売上高が105百万円、セグメント利益が168百万円の損失である。今後しばらくは戦略的な投資を継続する方針である。事業構想としては、エンドユーザー（患者）と調剤薬局をつなぐメディア・プラットフォームを同社の技術力で進化させ、薬局情報や処方せん予約サービスなどをはじめとした薬局向けソリューションサービスを提供するというものだ。エンドユーザー（患者）向けのサービスとして手掛ける無料アプリ「EPARKお薬手帳」は、薬局の受取予約・服用アラーム・お薬情報の登録などの利便性の高い機能が話題を呼び、マスメディアでの露出も手強い、提供開始約1年で累計8万ダウンロードを突破した。

Key Points

- ・第3四半期も増収増益基調を維持、アドテクノロジー事業の貢献度大
- ・2017年4月期通期予想は増収減益に修正、一過性の貸し倒れが主要因であり成長力に懸念なし
- ・ヘルステック事業を新設し、将来的には4本柱に育成



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

インターネットやモバイルのインフラを幅広く提供、 2007年上場後にM&Aで事業多角化

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、ソリューションなど様々なサービスを、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を手掛ける。

持分法適用関連会社でカルチュア・コンビニエンス・クラブとの合併会社であるトーンモバイルにおいては独自のスマートフォンサービス「TONE」を提供するなど、スマートフォン事業の拡大にも注力している。

2. 沿革

同社（前身は（株）フリービット・ドットコム）は2000年に東京都渋谷区で設立された。ISP（インターネット接続事業者）向けサービスを中心に成長し、2007年に東証マザーズに上場。上場を契機に、M&Aによる事業領域の拡大を加速化している。同年に個人向けISPを手掛ける（株）ドリーム・トレイン・インターネット（以下DTI）を、2009年にはギガプライズ<3830>を連結子会社化。2010年にはインターネット広告代理店のフルスピード<2159>の連結子会社化に伴い、同社子会社のアフィリエイト広告事業の（株）フォーイット、ITプラットフォーム事業の（株）ベッコアメ・インターネットなども連結子会社とし、企業理念「Biing The NET Frontier! ～Internetをひろげ、社会に貢献する～」のもと、事業領域を拡大している。2011年には、MVNE/MVNO事業に参入し、モバイル事業領域でも成長を加速する。2016年に東証1部に昇格した。

フリービット | 2017年4月14日(金)
 3843 東証1部 | <http://freebit.com/ir/>

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
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
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
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)ドリーム・トレイン・インターネットを連結子会社化
2009年 3月	東京証券取引所マザーズ市場上場のメディアエクスチェンジ(株)(当社の完全子会社化により上場廃止。現在はドリーム・トレイン・インターネットに吸収合併)の連結子会社化に伴い、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<3830>も連結子会社化
2010年 8月	インターネット広告代理店のフルスピード<2159>、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)フォービット、ITプラットフォーム事業を展開する(株)ベッコアメ・インターネット等を連結子会社化
2011年 3月	MVNO(仮想移動体通信事業者)事業に参入
2012年 6月	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	NTTドコモ<9437>とのL2接続によるMVNE(MVNO支援事業者)サービス「freebit MVNO Pack」をMVNO向けに提供を開始
2013年11月	ドリーム・トレイン・インターネットが端末開発からユーザーサポートまでのすべてを一元的に行うMVNOサービス「freebit mobile」の提供を開始
2015年 1月	MVNO事業を展開するフリービットモバイル(株)(現トーンモバイル(株)、カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)との合併会社)を設立
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)を設立
2015年 9月	ドリーム・トレイン・インターネットがモバイル高速データ通信サービス「DTI SIM」の提供を開始
2015年12月	フルスピードが亚智游(北京)信息科技有限公司の総経理との合併会社である(株)ゴージャパンを設立し、訪日観光客向けの日本旅行アプリ事業を開始
2016年 3月	法人向けクラウド型PBXサービス「モバビジ」の提供を開始
2016年 7月	東京証券取引所市場第1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)フリービット EPARKヘルスケア)を連結子会社化

出所：ホームページよりフィスコ作成

3. 事業内容

セグメント別の売上構成は、ブロードバンド事業 27.0% (前年同期は 35.6%)、モバイル事業 25.5% (同 15.9%)、アドテクノロジー事業 41.8% (同 41.4%)、クラウド事業 5.1% (同 6.7%)、新設のヘルステック事業が 0.4% (2017年4月期第3四半期より損益を連結)が続く。

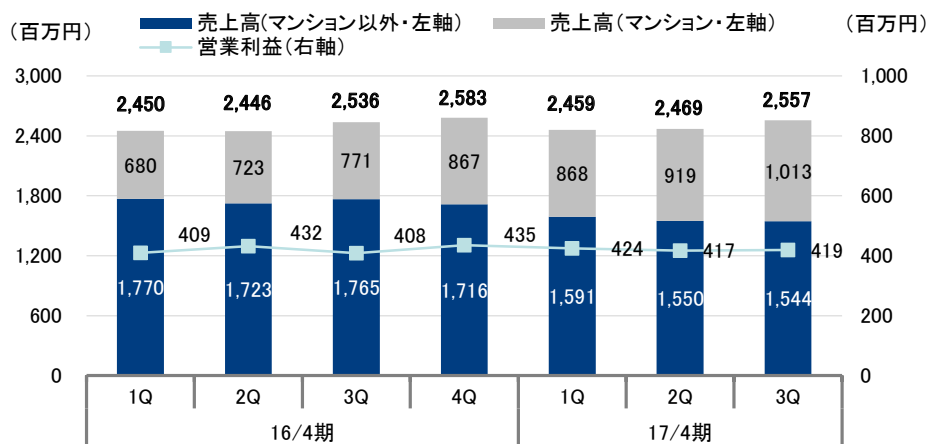
■ 事業概要

ブロードバンド事業とクラウド事業が堅調、 モバイル事業とアドテクノロジー事業が成長

1. ブロードバンド事業

2017年4月期第3四半期累計の売上高は前年同期比0.7%増の7,486百万円、セグメント利益は同0.9%増の1,261百万円と増収増益の基調を維持した。セグメント利益の増加要因は、ギガプライズのマンションインターネットの売上増による利益増や、DTIの光コラボ施策が奏功し個人向けインターネット・サービスが順調に拡大したことが大きかった。マンションインターネットに関しては、超大手ハウスメーカー複数社との協業開始により導入が加速しており、導入実績は第3四半期末で18.0万戸（前期末比3.8万戸増加）となり、通期目標19.8万戸に向けて着実に進捗している。営業利益は、マンションインターネットの拡大により堅調に推移している。

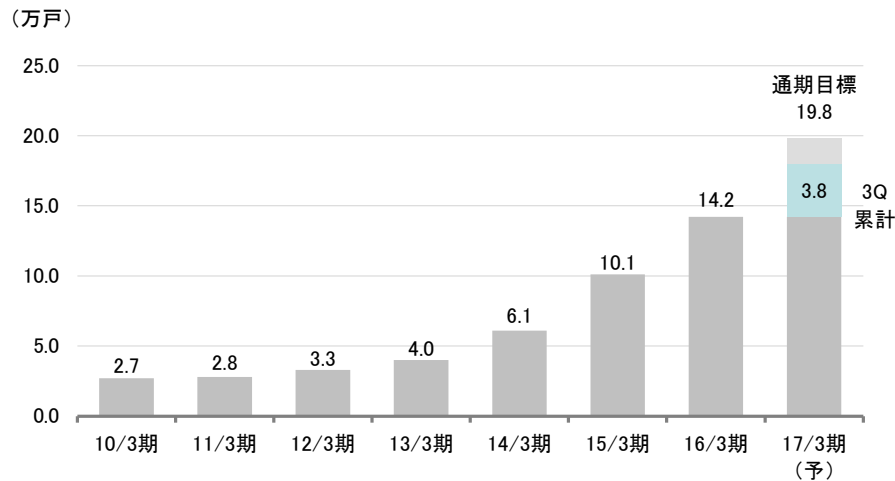
ブロードバンド事業、売上高・セグメント利益の推移



出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

マンションインターネットの導入実績推移



出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

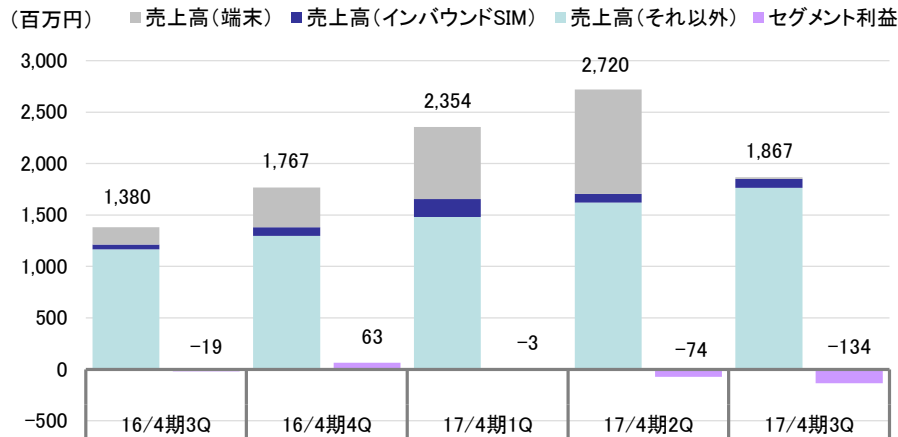
2. モバイル事業

2017年4月期第3四半期累計の売上高は前年同期比113.7%増の6,942百万円と大幅に増加した。この要因としては、1)「freebit MVNO Pack」の提供先のU-NEXT<9418>をはじめとするMVNO事業者によるユーザー獲得が順調に推移し、MVNO向け帯域卸売事業が順調に拡大したこと、2)訪日外国人観光客向けプリペイドSIM販売/レンタルルータが好調(2015年2月からのプリペイドSIM累計販売枚数は80万枚を突破)となったこと、3)DTIの個人向けモバイル高速データ通信サービス「DTI SIM」が新プランや各種キャンペーンの実施により堅調なユーザー数の推移だったこと、などが挙げられる。持分法適用関連会社のトーンモバイル向けのスマートフォン端末「TONE m15」に関しては、第2四半期までに予定の数量を出荷し、第3四半期は大きな動きはなかった。事業立ち上げやシェア拡大のための先行投資が必要な時期にあるため、第3四半期累計のセグメント損失は212百万円(前年同期は96百万円の損失)である。モバイル事業は事業規模の成長に伴い、2018年4月期の黒字転換を視野に入れている。

フリービット | 2017年4月14日(金)
3843 東証1部 | <http://freebit.com/ir/>

事業概要

モバイル事業 売上高・セグメント利益推移



出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

3. アドテクノロジー事業

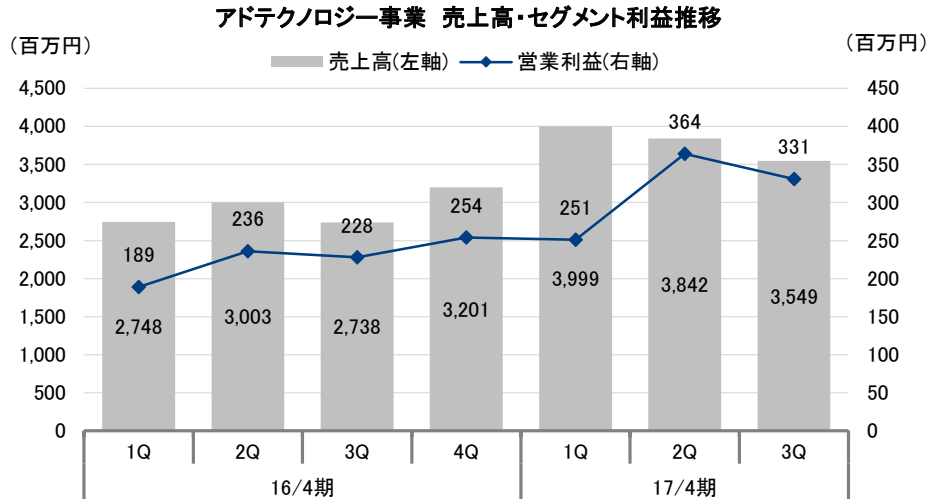
2017年4月期第3四半期累計の売上高は前年同期比34.2%増の11,390百万円と大幅な増収となった。セグメント利益はフルスピードグループの人件費増・貸倒引当金繰入額増などのマイナス要因があったものの売上増加による利益増が大きく寄与し、同44.6%増の947百万円と大幅な増益となった。注力している独自の広告運用総合プラットフォーム「AdMatrix」の営業展開においては、代理店数の増加・連携強化により代理店経由の新規件数が増加した。10周年を迎えたアフィリエイト・サービス・プロバイダー(ASP)^{※1}であるアフィリエイトサービス「アフィリエイトB」^{※2}は、その独自の機能が評価されメディア利用満足度No.1の地位を維持している。訪日メディア「Go Japan」は、訪日旅行者が旅行を楽しむために、旅行前の計画から旅行中の周辺検索・情報共有(発信)まで網羅したアプリであり、中国人を中心にダウンロードユーザー80万人を超える。また、中期事業方針である開発基盤強化の目的に沿って、2017年1月にフィリピン・セブ島にオフショア開発拠点を設立した。当面は既存事業のアドテクノロジー開発・保守及び新規事業のR&Dを行い、中長期的にはインターネットマーケティング事業の改善及び新規事業開発にも取り組む考えだ。

^{※1} 成功報酬型広告を配信するサービス・プロバイダー。

^{※2} 約55万を超えるパートナーサイトをネットワーク化。PCのノウハウを生かし、タブレット・スマートフォン・モバイルでもサービスを展開している。

フリービット | 2017年4月14日(金)
3843 東証1部 | <http://freebit.com/ir/>

事業概要

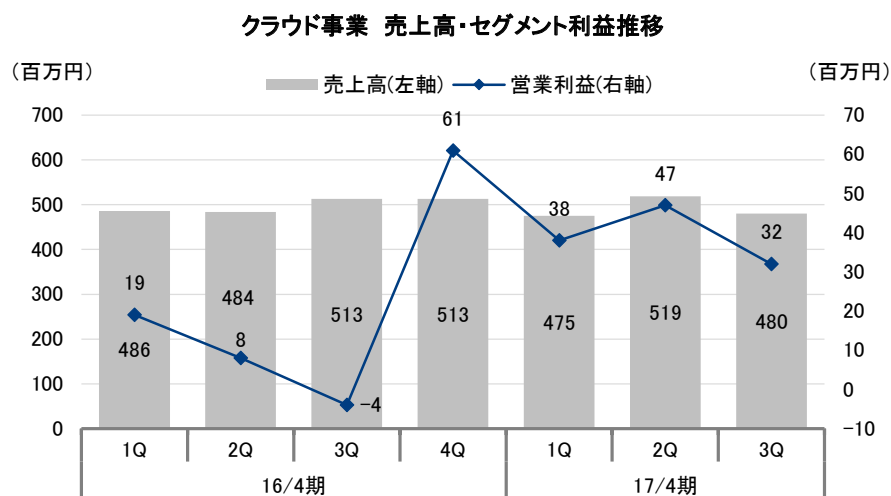


出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

4. クラウド事業

2017年4月期第3四半期累計の売上高は前年同期比0.6%減の1,474百万円とわずかに減収、一方でセグメント利益は同395.4%増の118百万円と大幅な増益となった。ハウジングやホスティングなどレガシーサービスの整理による売上減が続いたものの、ハイブリッドクラウド*商材の販売拡大によりカバーし、大幅増益となった。

*クラウドとは、ソフトウェア等をネットワーク越しに利用者に提供する仕組みや、そのデータが蓄積・運用されているデータセンターやサーバー群の総称。このうちパブリッククラウドとは、インターネットから誰でも利用できるようなサービスやシステムを言う。一方、プライベートクラウドとは、大企業などが自社ネットワーク上で利用するためのサービスやシステムを言う。そして、ハイブリッドクラウドとは、その両方を組み合わせたもので、それぞれの長所を組み合わせることでセキュリティ管理やコスト管理を向上させることができる。



出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

第3四半期も増収増益基調を維持、アドテクノロジー事業の貢献度大

1. 2017年4月期第3四半期の業績概要

2017年4月期第3四半期連結業績は、売上高が前年同期比33.1%増の27,180百万円、営業利益が同9.1%増の1,384百万円、経常利益が同18.6%増の1,073百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同26.0%減の252百万円となり、大幅な増収・営業増益を達成した。

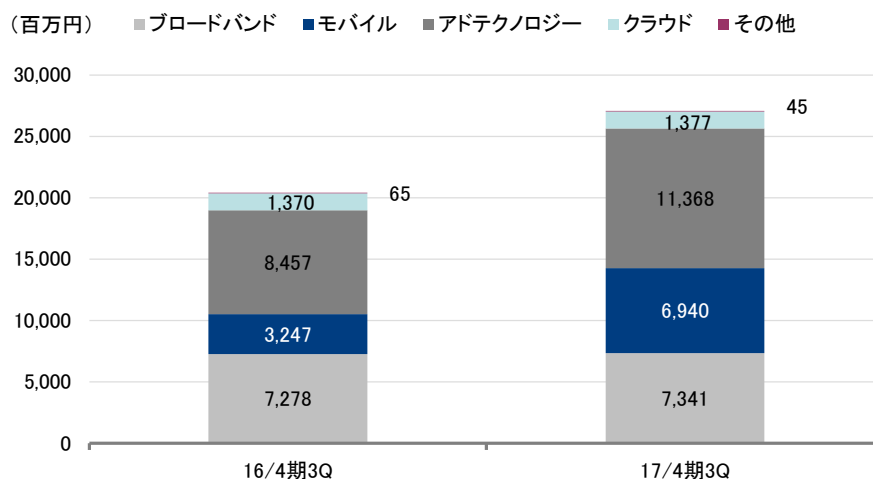
2017年4月期第3四半期連結業績の概要

(単位：百万円)

	16/4期3Q		17/4期3Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	20,419	-	27,180	-	33.1%
売上原価	14,483	70.9%	20,700	76.2%	42.9%
売上総利益	5,935	29.1%	6,479	23.8%	9.2%
販管費	4,665	22.9%	5,094	18.7%	9.2%
営業利益	1,269	6.2%	1,384	5.1%	9.1%
経常利益	904	4.4%	1,073	3.9%	18.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	341	1.7%	252	0.9%	-26.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別売上構成比の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

前年同期比で30%を超える増収確保となったのは、モバイル事業（「freebit MVNO Pack」/SIM等の好調による売上増3,693百万円）とアドテクノロジー事業（フルスピードグループ、前年同期比2,900百万円増）が拡大したことが主要因である。売上原価はネットワーク関連費用の増加により同42.9%増の20,700百万円へ増大したために、売上総利益率は前年同期の29.1%から23.8%へ5.3ポイント低下した。販管費は事業規模拡大に伴う人件費やその他費用の増加によって5,094百万円（前年同期比9.2%増）へ増加したものの売上高の伸びほどではなかった。固定網の顧客獲得インセンティブ減少等で広告宣伝費及び販売促進費が減少したこともあり、売上高販管費率は18.7%（前期比4.2ポイント減）へ低下した。この結果、営業利益は同9.1%増益となった。セグメント別にはアドテクノロジー事業の増益幅が大きかった。

経常利益は、トーンモバイルの事業拡大に伴う持分法投資損失が前年同期比で減少に転じ、前年同期比18.6%増となった。親会社株主に帰属する四半期純利益の減益は、前年同期に比べて法人税等が増加したことや前年同期にあったベッコアメ・インターネットの雷門ビル売却に伴う固定資産売却益の一時的な反動減によるものであり、期初の計画に織り込み済みである。

流動比率 170.8%、自己資本比率 43.2%と財務面も安定

2. 財務状況と経営指標

2017年1月末の総資産は前期末比1,350百万円増の23,282百万円となった。主な増加は固定資産の2,202百万円増であり、のれんやソフトウェアなどの無形固定資産が2,070百万円増加したことが主な要因である。主な減少は、商品及び製品の483百万円減であり、モバイル事業におけるスマートフォン端末が予定通り出荷されたことによる。

負債は前期末比735百万円増の11,502百万円となった。主な増加は、固定負債の920百万円増であり、社債の391百万円増などが要因である。

安全性に関する経営指標（2017年1月末）では、流動比率は170.8%、自己資本比率は43.2%となっており、財務の安全性は高い。

業績動向

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	16/4月末	17/1月末	増減額
流動資産	15,989	15,138	-851
(現金及び預金)	7,911	8,028	117
(商品及び製品)	714	231	-483
固定資産	5,942	8,144	2,202
(無形固定資産)	2,392	4,463	2,070
総資産	21,931	23,282	1,350
流動負債	9,049	8,865	-184
固定負債	1,717	2,637	920
負債合計	10,766	11,502	735
純資産合計	11,164	11,779	614
負債純資産合計	21,931	23,282	1,350
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	176.7%	170.8%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	45.5%	43.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2017年4月期通期予想は増収減益に修正、 一過性の貸し倒れが主要因であり成長力に懸念なし

● 2017年4月期通期の業績見通し

2017年4月期通期の連結業績は、売上高で前期比25.4%増の35,600百万円、営業利益で同36.9%減の1,200百万円、経常利益で同35.7%減の850百万円、親会社株主に帰属する当期純損益で200百万円と大幅増収及び減益の見通しに修正された。(修正予想の発表は2017年4月7日)

増益の期初予想がここに来て減益に修正された要因としては、1) 子会社のフルスピードの顧客企業(脱毛サロンを運営する(株)グロワール・プリエ東京およびその関連会社のミスプレミアム(株))が破産し、グロワール・プリエ東京の他の関連会社2社分を含めた売上債権481百万円の回収が困難となったこと、2) 注力するモバイル事業の急拡大を見据えたネットワーク増強投資、3) 新事業であるヘルステック事業への先行投資である。

今後の見通し

2017年4月期通期業績予想

(単位：百万円)

	2016年4月期通期		2017年4月期通期				
	実績	対売上比	期初予想	修正予想	対売上比	前期比	3Q進捗率
売上高	28,389	-	35,000	35,600	-	23.3%	76.3%
営業利益	1,902	6.7%	2,000	1,200	5.7%	5.1%	115.3%
経常利益	1,322	4.7%	1,500	850	4.3%	13.4%	126.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	553	1.9%	250	-200	0.7%	-54.8%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

今回は、広告主が消費者庁から業務停止命令を受けたことに端を発し、資金繰りが悪化し破産するという突発的なイベントが発生した。弊社では、1) 売上債権の回収困難は一過性であること、2) 売上高予想が上方修正され第3四半期の売上高進捗率も76.3%と順調なペースであること、3) いずれの事業もストック型ビジネスの傾向が強く売上・利益が安定して積み上がる特性を持つこと、4) モバイル事業・ヘルスケア事業への先行投資が十分できていることなどを勘案し、同社の成長力に懸念はないと判断する。

■ 中長期の成長戦略

3 本柱にヘルステック事業を加え、将来的には4本柱に育成

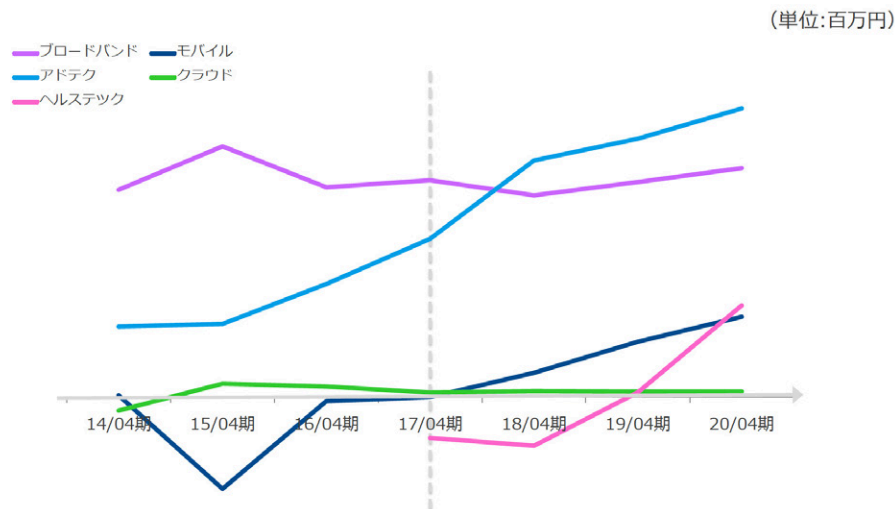
1. 事業ポートフォリオの将来予測

同社は2016年6月に4ヶ年の中期事業方針「SiLK VISION 2020」を発表し、2020年4月期に売上高500億円、営業利益50億円を目指している。発表された営業利益の成長予測イメージは以下のとおりである。

- (1) 2017年4月期時点の利益の柱はブロードバンド事業だが、2018年4月期には増収増益を続けるアドテクノロジー事業がブロードバンド事業を抜いて全社の稼ぎ頭となる。
- (2) 2018年4月期にモバイル事業が黒字化し、以降利益成長を続ける。
- (3) 新設されたヘルステック事業は、しばらくは先行投資の時期が続くが、2020年4月期に黒字化を達成し、以後4本目の柱として収益貢献する。

中長期の成長戦略

営業利益成長予測イメージ



モバイル事業及びアドテクノロジー事業は市場の成長に伴い利益拡大
 ヘルステックは2019年4月期には黒字化の見込み

出所：決算説明会資料より掲載

2. 新セグメント「ヘルステック事業」

同社は2016年9月に薬局総合ポータルサイト「EPARK くすりの窓口」の運営をはじめとする薬局業界に特化した様々なサービスを展開するEPARKヘルスケアの株式を取得し(議決権所有率47.5%)、連結子会社化した。2017年2月にはフリービットEPARKヘルスケアに社名変更し、「ヘルステック事業」という事業セグメントとしてスタートさせた。

第3四半期から損益が連結されたが、売上高が105百万円、セグメント利益が168百万円の損失である。今後しばらくは戦略的な投資を継続する方針である。

事業構想としては、エンドユーザー(患者)と調剤薬局をつなぐメディア・プラットフォームを同社の技術力で進化させ、エンドユーザーへ情報提供や利便性の高い予約・配送サービス等を行うというものだ。収入モデルは、メディアとしての広告収入、患者送客に伴う手数料、予約システム利用料など多様である。エンドユーザー(患者)向けのサービスとして手掛ける無料アプリ「EPARKお薬手帳」は、薬局の受取予約・服用アラーム・お薬情報の登録などの利便性の高い機能が話題を呼び、マスメディアでの露出も手伝い、提供開始約1年で累計8万ダウンロードを突破した。今後の成長や進化が期待される。

フリービット | 2017年4月14日(金)
3843 東証1部 | <http://freebit.com/ir/>

中長期の成長戦略

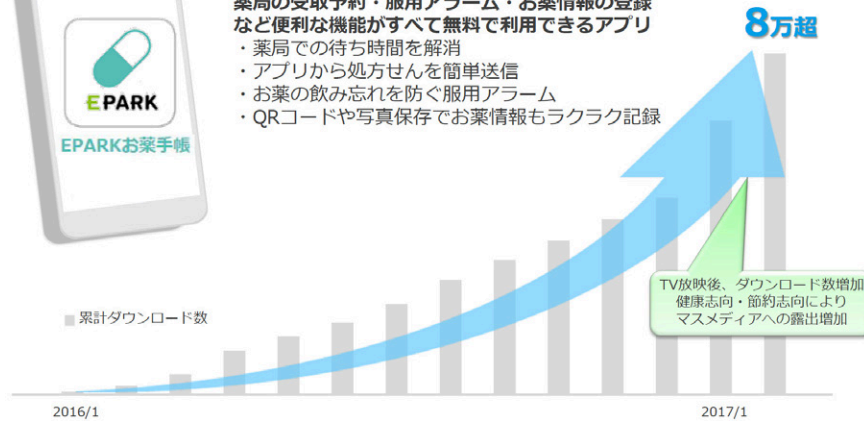
ヘルステック事業進捗

EPARKお薬手帳



薬局の受取予約・服用アラーム・お薬情報の登録など便利な機能がすべて無料で利用できるアプリ

- ・薬局での待ち時間を解消
- ・アプリから処方せんを簡単送信
- ・お薬の飲み忘れを防ぐ服用アラーム
- ・QRコードや写真保存でお薬情報もラクラク記録



EPARKお薬手帳が累計ダウンロード数8万ダウンロードを突破

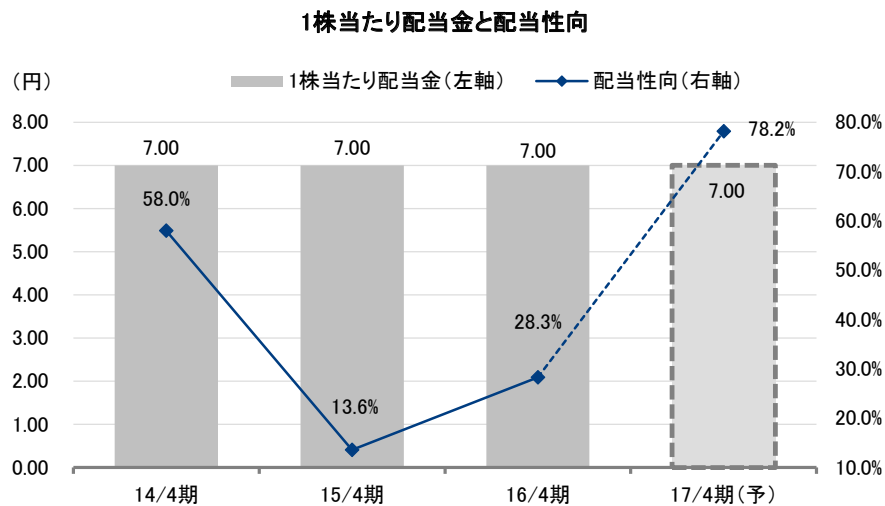
出所：決算説明会資料より掲載

同社では、グループの技術力や事業リソースを生かした新サービスの提供準備を行うとともに、これからの世界の趨勢を見据えたシード投資等を行っていく方針であり、今後も生活領域（「Health Tech」、「IoT」、「不動産Tech」）の分野で動きが具体化してくると予想される。

■ 株主還元策

例年どおり期末7円配当を予想

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、内部留保の充実や事業拡大のための投資とともに株主への継続的な利益還元を重視する方針である。2017年4月期は、例年にならい配当金7円/年、配当性向は78.2%を見込む。



出所: 決算短信よりフィスコ作成

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。“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・表示したものです。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・加工することは堅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・譲渡することは堅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