

|| 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 7 月 7 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月期通期の業績動向	01
2. 2018年4月期通期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	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	08
4. クラウド事業	08
5. ヘルステック事業	09
■ 業績動向	11
1. 2017年4月期通期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
● 2018年4月期通期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
● モバイル革命と生活革命への進出	14
■ 株主還元策	16

## 要約

### 2017年4月期通期は大幅増収も一過性要因で営業減益。 2018年4月期通期は5期連続増収と過去最高営業利益を予想

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<sup>※1</sup>への参入支援、バーチャルデータセンター（VDC）<sup>※2</sup>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。

2016年9月には連結子会社化した（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。2017年2月には不動産テック領域進出の足掛かりとして不動産仲介業（株）フォーメンパズを連結子会社化した。なお、同社は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月期通期の業績動向

2017年4月期通期連結業績は、売上高が前期比24.1%増の35,222百万円、営業利益が同30.6%減の1,321百万円、経常利益が同38.9%減の807百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が150百万円（前期は553百万円の利益）となり、大幅な増収の半面、各利益は減益となった。増収は、モバイル事業とアドテクノロジー事業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やフルスピード<2159>グループで発生した債権未回収の影響もあり増大。売上総利益率は前期の28.9%から23.3%へ5.6ポイント低下した。販管費の伸びは抑制したものの営業利益は減益となった。セグメント別にはモバイル事業の減益幅(294百万円)が大きく、新設ヘルステック事業への先行投資及びのれん償却(421百万円)も大きかった。

#### 2. 2018年4月期通期の業績見通し

2018年4月期通期の連結業績は、売上高で前期比13.6%増の40,000百万円、営業利益で同51.4%増の2,000百万円、経常利益で同135.3%増の1,900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で100百万円（前期は150百万円の損失）と増収増益の見通しだ。売上高に関しては、アドテクノロジー事業を筆頭にモバイル事業、ブロードバンド事業それぞれが継続的に成長し、全社として2ケタの成長を見込む。営業利益に関しては、堅調なブロードバンド事業とともに、2017年4月期に一過性の債権未回収があり利益を落としたアドテクノロジー事業が回復し、全社の増益をけん引する見込みだ。本来のポテンシャルでは2018年4月期の営業利益で2,800百万円前後の収益力を持つ同社だが、ヘルステック事業及び不動産テック事業への先行投資約800百万円を継続するため、2,000百万円を予想する。

フリービット | 2017年7月7日(金)  
3843 東証1部 | <http://freebit.com/ir/>

要約

弊社としては、2017年4月期の売上高が前期比24.1%増だったことからすると、2018年4月期の同13.6%成長の予想は余裕を持って達成可能な計画と判断する。利益に関しても、2017年4月期の一過性のマイナス要因がなくなり、モバイル事業とヘルステック事業の収益改善が進むことが予想されるため、十分達成可能な予想だ。

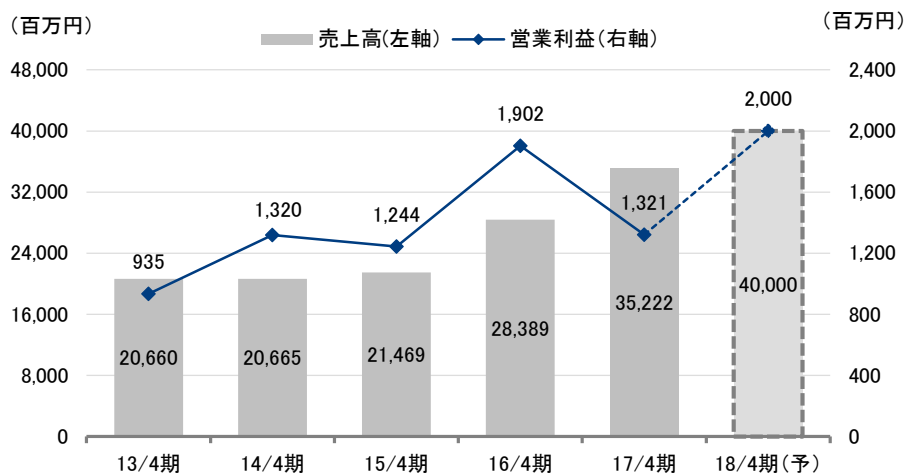
3. 中長期の成長戦略

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。グループ基本方針のモバイル革命と生活革命の2つの成長領域では、中核となる事業・サービスがそろってきた。新しい法人向けのモバイル商品としては、2016年11月に発売されたモバイル通信での「利便性」と「セキュリティ」の両立を可能にする「freebit cloud security SIM」がある。働き方改革の推進に伴いテレワークを導入する企業が増加するなかで需要が伸びている。2017年5月には伊藤忠テクノソリューションズ<4739>グループとの協業も開始され販売に拍車がかかりそうだ。生活革命では、不動産テックにおいても布石が打たれた。2017年5月にホームITベンチャーである(株)Live Smartと業務提携契約を締結し、日本で初となる集合住宅向けIoTプラットフォームサービスの提供を目指す。スマートフォンから鍵やエアコンなどの家電製品、カメラなどを一元的に遠隔操作できる機能の利便性が高く、不動産を貸す側からすれば、空室率を低減させる決め手に成り得る。2017年2月にはイオンハウジングのブランドで不動産仲介業を行うフォーメンバーズを連結子会社化し、家の中のIoT化推進を狙う。

Key Points

- ・ キャッシュを生み出すブロードバンド事業、成長力と収益力のアドテクノロジー事業、高成長も収益構造に課題のモバイル事業の3事業が中心
- ・ 2017年4月期通期は大幅増収、ヘルステック事業の先行投資と債権未回収処理で営業減益
- ・ 2018年4月期通期は売上高400億円、営業利益20億円、5期連続増収と過去最高営業利益を予想

業績推移



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

### 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（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）フォーイト、ITプラットフォーム事業の（株）ベッコアム・インターネットなども連結子会社とし、企業理念「Being 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。2016年にはM&Aを足掛かりにヘルスケア事業にも進出。2017年2月には不動産テック領域進出の足掛かりとして不動産仲介業のフォーメンバーズを連結子会社化した。2016年に東証1部に昇格した。

フリービット | 2017年7月7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式会社フリービット・ドットコムを設立
2002年12月	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)(同社の完全子会社化により上場廃止。現在は(株)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
2017年 2月	(株)EPARKヘルスケアから(株)フリービット EPARKヘルスケアに商号を変更
2017年 3月	ギガプライズが(株)フォーメンバーズを連結子会社化
2017年 4月	ギガプライズが100%子会社である(株)ESPを吸収合併
2017年 5月	フルスピードがスマートフォン向け動画アドネットワーク事業を会社分割し、(株)カムボードを設立

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 28.8%(前期は 35.3%)、モバイル事業 24.5%(同 17.7%)、アドテクノロジー事業 41.3%(同 41.2%)、クラウド事業 5.5%(同 7.0%)、新設のヘルステック事業が 0.7%(2017年4月期第3四半期より損益を連結)が続く。

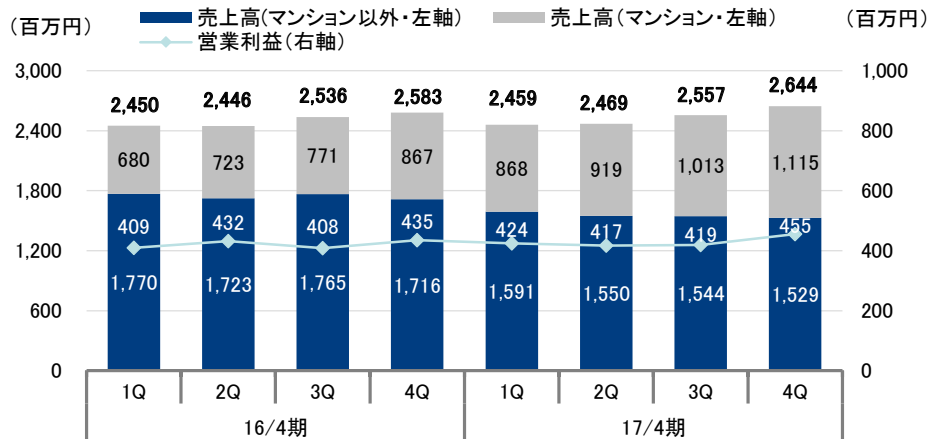
## ■ 事業概要

キャッシュを生み出すブロードバンド事業、  
 成長力と収益力のアドテクノロジー事業、  
 高成長も収益構造に課題のモバイル事業の3事業が中心

### 1. ブロードバンド事業

2017年4月期通期の売上高は前期比1.1%増の10,131百万円、セグメント利益は同1.9%増の1,717百万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、導入実績は累計で19.1万戸（前期末比4.9万戸増加）となった。営業利益は、利益率のより高いマンションインターネットの拡大により堅調に増加している。営業利益率が16.9%（2017年4月期）と高く、全社的にはキャッシュを生み出す“金のなる木”の位置付けにある。

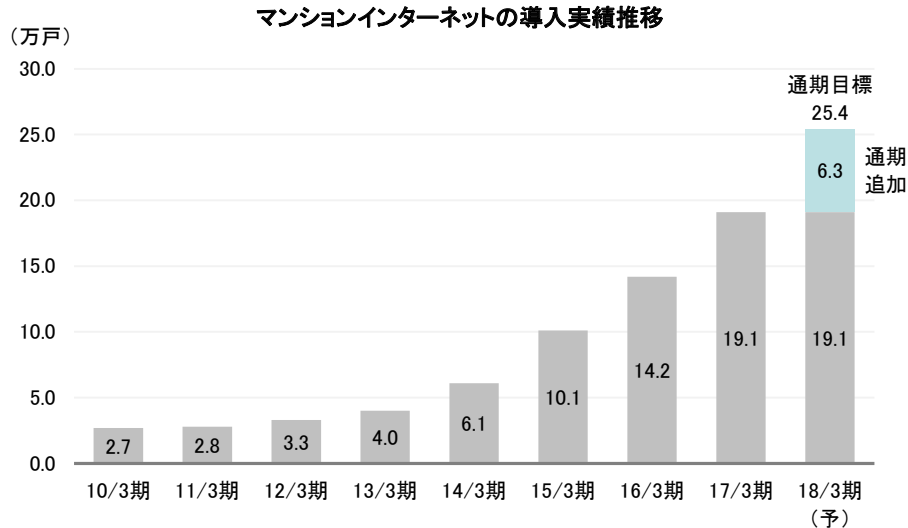
ブロードバンド事業、売上高・セグメント利益の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

フリービット | 2017年7月7日(金)  
 3843 東証1部 | <http://freebit.com/ir/>

事業概要



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

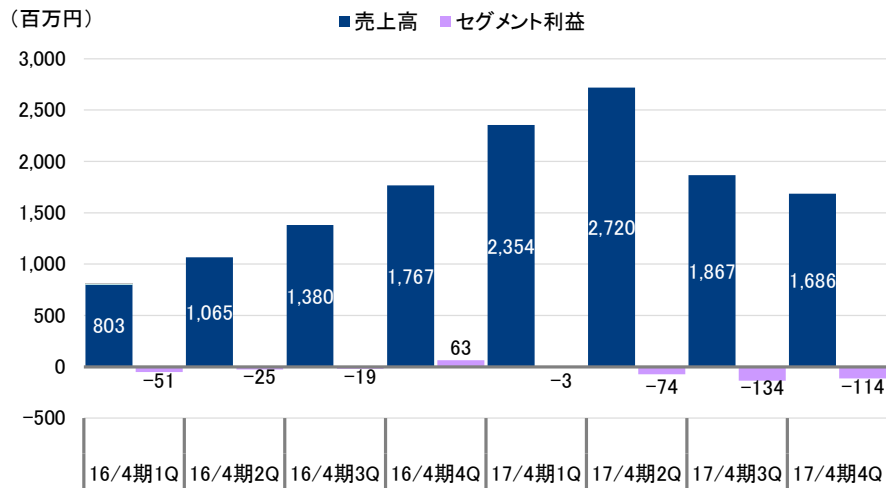
## 2. モバイル事業

2017年4月期通期の売上高は前期比72.0%増の8,628百万円と大幅に増加した。大幅増収の要因としては、1) 「freebit MVNO Pack」の提供先のU-NEXT<9418>を始めとする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、2017年4月期第2四半期までに予定の数量を出荷し、第3四半期及び第4四半期は大きな動きはなかったため売上げは落ち着いた。新規モバイルサービス(モバビジ)の立ち上げや個人向けモバイルサービス(DTI SIM)の顧客拡大などのための先行投資が必要な時期にあるため、通期のセグメント損失は327百万円(前期は33百万円の損失)だった。モバイル事業は、MVNO事業者向けサービスで規模を拡大しつつ、粗利率のより高いB2Cサービス(DTI SIMやトーンモバイル)及びソリューションサービス(モバビジ、freebit cloud security SIMなど)を成長させて収益構造の改善を目指す。



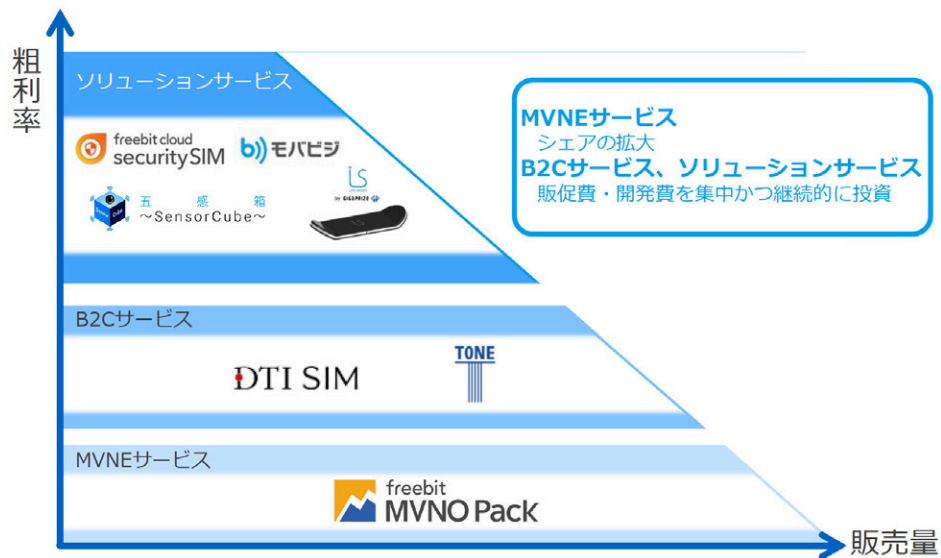
事業概要

モバイル事業 売上高・セグメント利益推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

モバイル事業進捗



出所：決算説明資料より転載

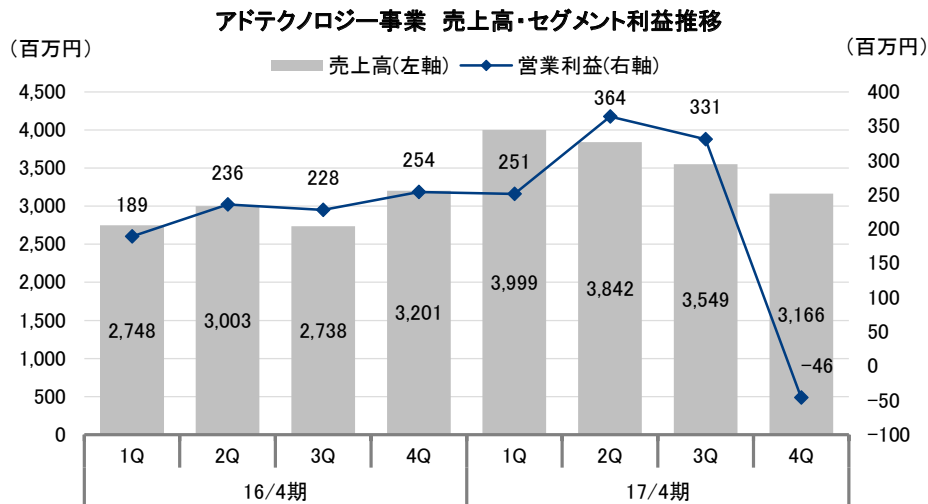
## 事業概要

## 3. アドテクノロジー事業

2017年4月期通期の売上高は前期比24.5%増の14,557百万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債権未回収の影響が顕在化し、同0.9%減の900百万円と微減となった。取引先の破綻が原因で一時的に減益となったが、当事業の高い成長力及び収益力に変わりはない。注力している独自の広告運用統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。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）※<sup>1</sup>であるアフィリエイトプラットフォーム「afb」※<sup>2</sup>は、その独自の機能が評価されメディア利用満足度No.1の地位で事業拡大を維持している。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。今後日本におけるIT人材不足は深刻さを増すことが想定され、先行してオフショア拠点を強化する。現在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を行っており、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。

※<sup>1</sup> 成功報酬型広告を配信するサービス・プロバイダー。

※<sup>2</sup> 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。旧名称は「アフィリエイトB」。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

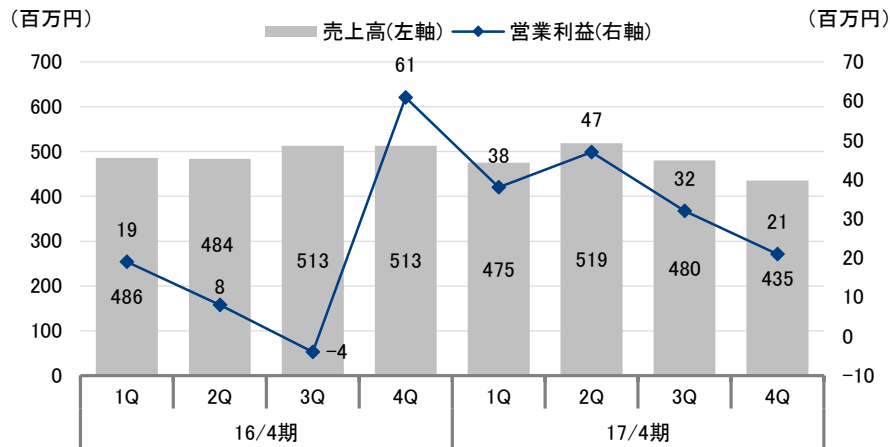
## 4. クラウド事業

2017年4月期通期の売上高は前期比2.6%減の1,945百万円とわずかに減収、一方でセグメント利益は同64.8%増の140百万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くものの、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。

## 事業概要

## クラウド事業 売上高・セグメント利益推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

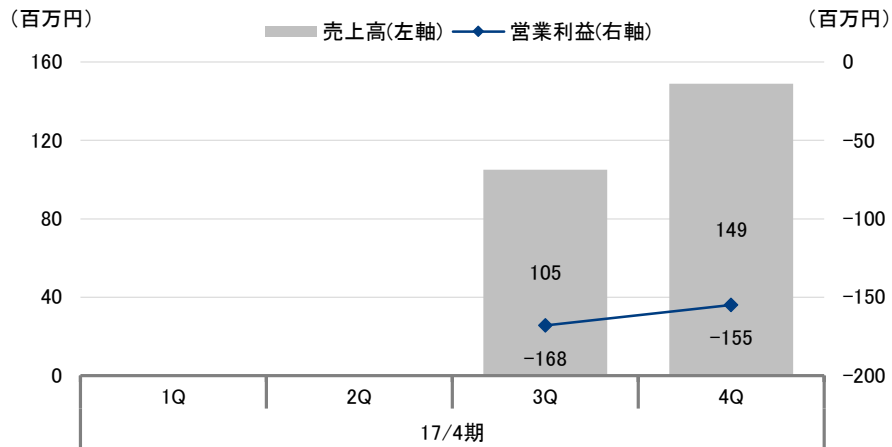
## 5. ヘルステック事業

2017年4月期通期の売上高は254百万円、セグメント損失は324百万円となった。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」の運営を始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。

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、累計11万ダウンロードを突破し、同種のアプリではNo1の実績である。薬局での予約件数も右肩上がりであり、認知度がまだ低いだけに今後の更なる成長が期待される。早くも2018年4月期中の単月黒字化が視野に入ったもようだ。

事業概要

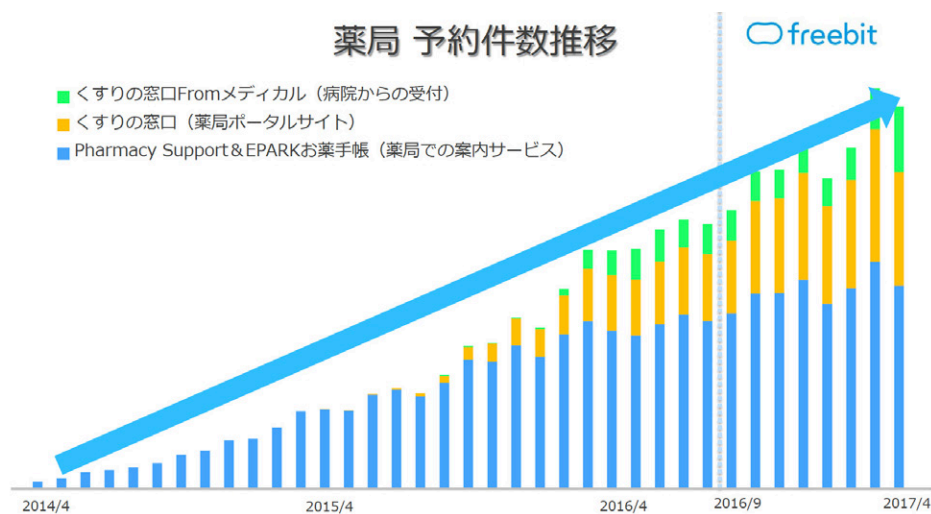
ヘルステック事業 売上高・セグメント利益推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

ヘルステック事業進捗

薬局 予約件数推移



出所：決算説明資料より転載

## 業績動向

### 2017年4月期通期は大幅増収、ヘルステック事業先行投資と債権未回収処理で営業減益

#### 1. 2017年4月期通期の業績概要

2017年4月期通期連結業績は、売上高が前期比24.1%増の35,222百万円、営業利益が同30.6%減の1,321百万円、経常利益が同38.9%減の807百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が150百万円となり、大幅な増収の半面、各利益は減益となった。

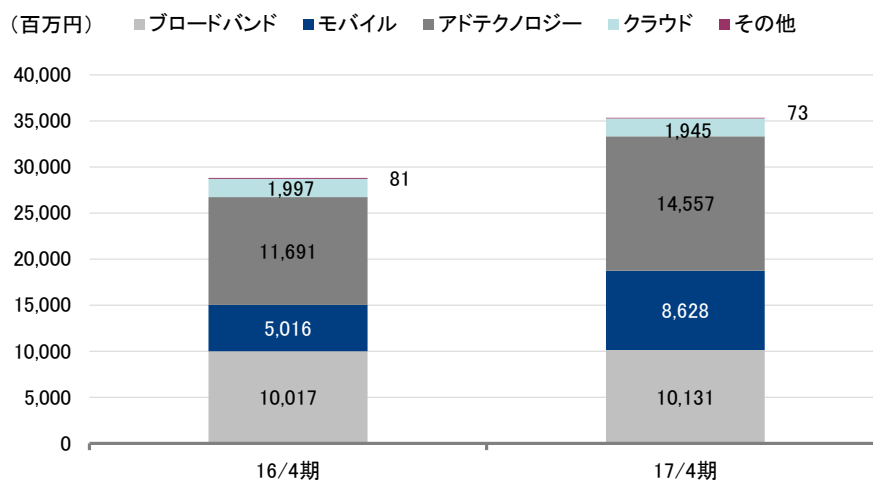
2017年4月期通期連結業績の概要

(単位：百万円)

	16/4期		17/4期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	28,389	-	35,222	-	24.1%
売上原価	20,177	71.1%	27,007	76.7%	33.8%
売上総利益	8,212	28.9%	8,214	23.3%	0.0%
販管費	6,309	22.2%	6,893	19.6%	9.3%
営業利益	1,902	6.7%	1,321	3.8%	-30.6%
経常利益	1,322	4.7%	807	2.3%	-38.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	553	1.9%	-150	-0.4%	-

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

前期比で24.1%の増収となったのは、モバイル事業（「freebit MVNO Pack」/SIM等の好調による売上増3,611百万円）とアドテクノロジー事業（フルスピードグループ、前期比2,865百万円増）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やフルスピードグループで発生した債権未回収の影響（444百万円）もあり前期比33.8%増の27,007百万円へ増大したために、売上総利益率は前期の28.9%から23.3%へ5.6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6,893百万円（前期比9.3%増）へ増加したものの売上高の伸びほどではなく、販管費率は19.6%（前期比2.6ポイント減）へ低下した。この結果、営業利益は同30.6%の減益となった。セグメント別にはモバイル事業の減益幅（294百万円）が大きく、新設ヘルステック事業への先行投資及びのれん償却（421百万円）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期比で減少に転じたものの営業減益の影響が大きく前期比38.9%の減益。親会社株主に帰属する当期純損失は、今期発生の特異損失増（通信設備除却費用負担金など）及び法人税等の計上額増額の影響が大きかった。

## M&Aで2社を連結子会社化し、のれんが増加

### 2. 財務状況と経営指標

2017年4月期末の総資産は前期末比3,665百万円増の25,597百万円となった。うち固定資産は2,240百万円増であり、のれん（M&Aでフリービット EPARKヘルスケア及びフォーメンバーズを連結子会社化）やソフトウェアなどの無形固定資産が2,315百万円増加したことが主な要因である。うち流動資産は1,424百万円増であり、主な増加は現預金の2,338百万円増、主な減少は商品及び製品の512百万円減（モバイル事業におけるスマートフォン端末出荷）である。

負債は前期末比3,579百万円増の14,346百万円となった。主な増加は、固定負債の3,083百万円増であり、社債の2,611百万円増などが要因である。

安全性に関する経営指標（2017年4月期末）では、流動比率は182.4%、自己資本比率は37.7%となっており、財務の安全性に懸念はない。

## 業績動向

## 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	16/4 期末	17/4 期末	増減額
流動資産	15,989	17,414	1,424
(現預金)	7,911	10,249	2,338
(商品及び製品)	714	202	-512
固定資産	5,942	8,182	2,240
(無形固定資産)	2,392	4,708	2,315
総資産	21,931	25,597	3,665
流動負債	9,049	9,545	495
固定負債	1,717	4,800	3,083
負債合計	10,766	14,346	3,579
純資産合計	11,164	11,251	86
負債純資産合計	21,931	25,597	3,665
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	176.7%	182.4%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	45.5%	37.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2018年4月期通期は売上高400億円、営業利益20億円、5期連続増収と過去最高営業利益を予想

#### ● 2018年4月期通期の業績見通し

2018年4月期通期の連結業績は、売上高で前期比13.6%増の40,000百万円、営業利益で同51.4%増の2,000百万円、経常利益で同135.3%増の1,900百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で100百万円と増収増益の見通しだ。

売上高に関しては、アドテクノロジー事業を筆頭にモバイル事業、ブロードバンド事業それぞれが継続的に成長し、ヘルステック事業で前年下期に連結化した子会社の売上を通期で計上することで、全社として2ケタの成長を見込む。営業利益に関しては、堅調なブロードバンド事業とともに、2017年4月期に一過性の債権未回収があり利益を落としたアドテクノロジー事業が回復し、全社の増益をけん引する見込みだ。本来のポテンシャルでは2018年4月期の営業利益で2,800百万円前後の収益力を持つ同社だが、ヘルステック事業及び不動産テック事業への先行投資約800百万円を継続するため、2,000百万円を予想する。

今後の見通し

## 2018年4月期通期 業績予想

(単位：百万円)

	17/4期		18/4期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	35,222	100.0%	40,000	100.0%	13.6%
営業利益	1,321	3.8%	2,000	5.0%	51.4%
経常利益	807	2.3%	1,900	4.8%	135.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	-150	-0.4%	100	0.3%	

出所：決算短信よりフィスコ作成

弊社としては、2017年4月期の売上高が前期比24.1%増だったことからすると、2018年4月期の同13.6%増の予想は余裕を持って達成可能な計画と判断する。利益に関しても、前期の一過性のマイナス要因がなくなり、モバイル事業とヘルステック事業の収益改善が進むことが予想されるため、十分達成可能な予想だ。

## ■ 中長期の成長戦略

### 法人向けモバイル商品、不動産テック関連でも展開が加速

#### ● モバイル革命と生活革命への進出

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。グループ基本方針のモバイル革命と生活革命の2つの成長領域では、中核となる事業・サービスが出そろってきた。

新しい法人向けのモバイル商品としては、2016年11月に発売された「freebit cloud security SIM」がある。本サービスは、SIMを使用したモバイル通信に対してセキュリティフィルタリング機能を提供し、「利便性」と「セキュリティ」の両立を可能にする。このサービスは、働き方改革の推進に伴い、テレワークを導入する企業が増加するなかで需要が伸びている。2017年5月には伊藤忠テクノソリューションズグループのシーティーシー・エスピー（株）との協業も開始され販売に拍車がかかりそうだ。

生活革命では、不動産テックにおいても布石が打たれている。2017年5月に、同社は、ホームITベンチャーであるLive Smartと業務提携契約を締結し、日本で初となる集合住宅向けIoTプラットフォームサービスの提供を目指すことを発表した。スマートフォンから鍵やエアコンなどの家電製品、カメラなどを一元的に遠隔操作できる機能の利便性が高く、不動産を貸す側からすれば、空室率を低減させる決め手に成り得る。2017年2月に発表されたイオンハウジングのブランドで不動産仲業を行うフォーメンパーズの連結子会社化も、家の中のIoT化推進が狙いだ。



フリービット | 2017年7月7日(金)  
3843 東証1部 | <http://freebit.com/ir/>

中長期の成長戦略

グループ基本方針

**成長領域**に注力した新分野への進出と継続的発展

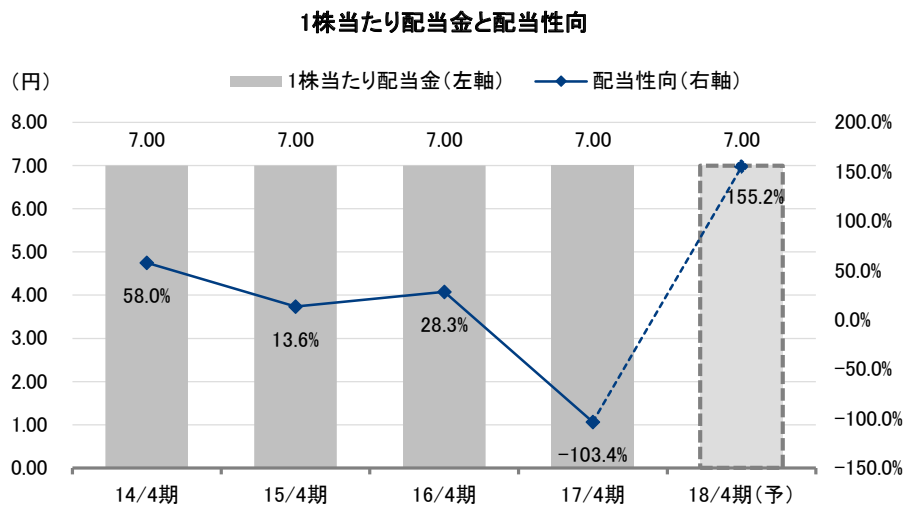


出所：決算説明資料より転載

## ■ 株主還元策

### 2018年4月期も例年どおり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月期は当期純利益で損失決算だったが1株当たり配当金7円/年を継続した。2018年4月期も同様に1株当たり配当金7円/年、配当性向は155.2%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