

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2019 年 1 月 25 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. 2019年4月期第2四半期の業績動向	01
2. 2019年4月期通期の業績見通し	02
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業内容	05
■ 事業概要	05
1. ブロードバンド事業	05
2. モバイル事業	07
3. アドテクノロジー事業	07
4. クラウド事業	08
5. ヘルステック事業	09
■ 業績動向	11
1. 2019年4月期第2四半期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. アルク連結に伴い「エドテック事業」新設	14
2. 不動産テック事業の進捗：2022年4月期に250店舗を目指す	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

2019年4月期通期は7期連続増収と過去最高営業利益を予想。 第2四半期進捗率は順調。アルク連結に伴い「エドテック事業」新設。 不動産テック事業で2022年4月期に250店舗を目指す

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<9434>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、2017年3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）フォーメンバーズを連結子会社化した。2018年9月には語学教育の総合企業である（株）アルクを完全子会社化し、教育分野のIT化領域に挑む。2016年に東証1部に昇格した。

1. 2019年4月期第2四半期の業績動向

2019年4月期第2四半期連結業績は、売上高が前年同期比10.8%増の21,497百万円、営業利益が同139.6%増の1,013百万円、経常利益が734百万円（前年同期は3百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が9百万円（同806百万円の損失）となり、増収及び黒字転換となった。売上高に関しては、マンションインターネット等が好調のブロードバンド事業（前年同期比27.2%増）、急成長するヘルステック事業（同164.6%増）が増収をけん引した。アドテクノロジー事業も堅調に増収。営業利益は前年同期比139.6%と大幅な増益となった。セグメント別の利益では、ヘルステック事業の利益増（同420百万円増）、ブロードバンド事業のマンションインターネット粗利増（同400百万円増）、モバイル事業利益増（同388百万円増）の増益幅が大きかった。アドテクノロジー事業の体制強化及び不動産テック分野への先行投資（合計で同615百万円増）も行っている。

要約

2. 2019年4月期通期の業績見通し

2019年4月期通期の連結業績は、売上高が前期比24.2%増の48,000百万円、営業利益が同48.5%増の2,750百万円、経常利益が同68.3%増の2,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が250百万円と、売上・利益ともに第1四半期の上方修正予想を据え置いた。達成されれば7期連続の増収と過去最高の営業利益の見通しだ。売上高に関しては、主力の2大事業セグメント（ブロードバンド事業、アドテクノロジー事業）の堅調に加え、ヘルステック事業（フリービット EPARK ヘルスケア）の成長を予想する。また、第3四半期からPL連結されるアルクの売上高が半期分上乗せされる。売上高の第2四半期進捗率は44.8%（前期は50.2%）ではあるが、アルク分を除いて考える（期初予想の45,000百万円）と47.8%と十分達成可能な位置まできている。営業利益に関しては、モバイル事業とヘルステック事業が黒字化し増益に寄与するという期初のシナリオが順調に進む。営業利益の第2四半期進捗率は36.8%（前期は22.8%）ではあるが、同社が例年下期に利益が偏る傾向であることやアルク分の上乗せがあることを勘案すると順調な進捗と判断できる。

3. 中長期の成長戦略

同社は2018年9月にアルクの全株式を取得し、完全子会社化した。アルクの創業は1969年。様々な語学教育コンテンツを開発し販売する、この分野のバイオニアである。2018年1月期通期の業績は売上高6,272百万円、営業利益301百万円である。グループ化したことにより、短期的には、フルスピード<2159>グループとのシナジー効果が有望である。既にアルクが展開しているインターネット関連サービスを、インターネット広告などのアドテクノロジーで成長させる可能性がある。中期的には、アルクの所有するコンテンツに最新IT技術を導入し、より高度な学習教材として再生し、マネタイズする可能性を探求する。クラウド技術をベースとしサブスクリプション型（定期購読型）モデルの導入や学校教育のICT化への対応などに期待ができる。

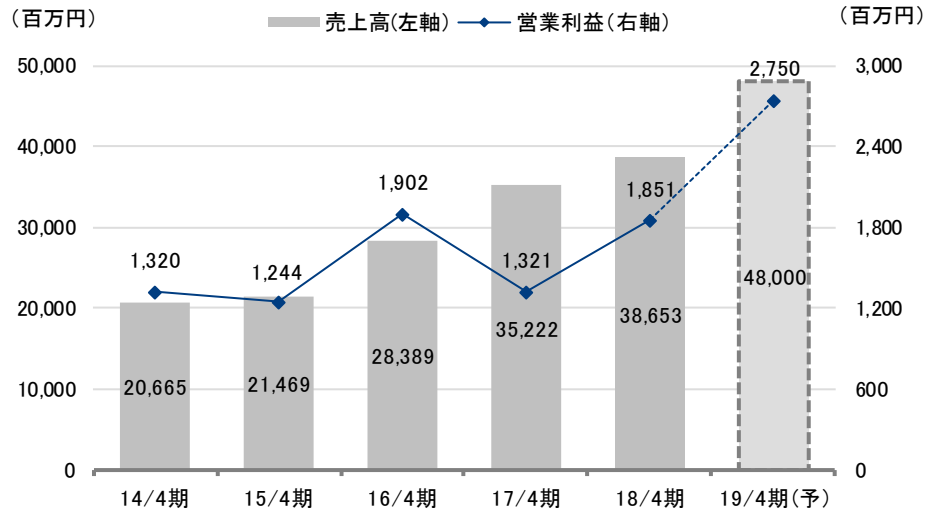
不動産テック事業においては、不動産仲介業を行うフォーメンバーズを連結子会社化し、現在収益改善及び店舗網の拡大、IT活用の新サービス投入による優位性確立に取り組んでいる。この分野における同社の大きな強みは、「イオンハウジング」のブランドを活用できることと、居室内のIoT化を進める技術や商品・サービスを多数持つことである。2019年4月期中には既存店舗の単月黒字を見込んでおり、2022年4月期までには250店舗体制を目指す。

Key Points

- ・インターネットやモバイルのインフラ提供に強みを持つメガベンチャー。“ヘルステック”立ち上げ成功、“不動産テック”、“エドテック（教育）”に先行投資
- ・2019年4月期第2四半期は前年同期比大幅増益。モバイル事業とヘルステック事業の収益改善が鮮明
- ・2019年4月期通期は7期連続増収と過去最高営業利益を予想。第2四半期進捗率は順調
- ・アルク連結に伴い「エドテック事業」新設。不動産テック事業で2022年4月期に250店舗を目指す

要約

業績推移



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提供に強みを持つメガベンチャー。
 “ヘルステック” 立ち上げ成功、“不動産テック”、
 “エドテック（教育）” に先行投資

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。

グループには、ギガプライズ<3830>、フルスピード、(株)ドリーム・トレイン・インターネット(完全子会社)、(株)フォーイト(フルスピードの完全子会社)、フリービット EPARKヘルスケア(子会社)、トーンモバイル(株)(持分法適用関連会社)など多数の企業が含まれる。

会社概要

2. 沿革

同社（前身は株式会社フリービット・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した。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を手掛けるドリーム・トレイン・インターネットを、2009年にはギガプライズを連結子会社化した。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フォーイット、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を広げ、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し、2016年にはM&Aを足掛かりにヘルスケア事業にも進出した。2017年3月には不動産Tech領域進出の足掛かりとして不動産仲介業フォーメンパズを連結子会社化した。2018年9月には語学教育の総合企業であるアルクを完全子会社化し、教育分野のIT化領域に挑む。2016年に東証1部に昇格した。

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）フォーイット、ITプラットフォーム事業を展開する（株）ベッコアム・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
2013年 9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）フォーメンパズを連結子会社化
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）カムボールド（現（株）クライド）を設立
2017年 8月	医療施設向けデジタルサイネージを提供する（株）医療情報基盤を連結子会社化
2017年10月	ギガプライズが集合住宅向けISP事業の拡大に向けて（株）ギガテックを設立、連結子会社化
2018年 3月	ティアックオンキョーソリューションズ（株）より、介護記録システム事業を譲受け
2018年 9月	語学教育の（株）アルクを連結子会社化

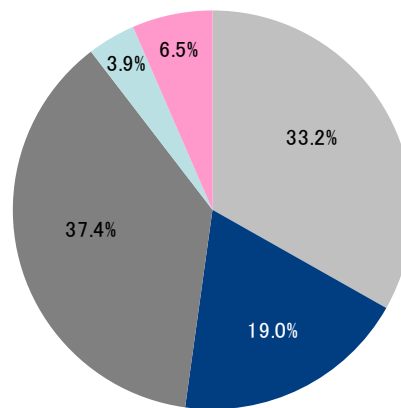
出所：ホームページよりフィスコ作成

3. 事業内容

2019年4月期第2四半期のセグメント別売上構成は、ブロードバンド事業 33.2%、モバイル事業 19.0%、アドテクノロジー事業 37.4%、クラウド事業 3.9%、ヘルステック事業 6.5% である。

セグメント別売上構成比(2019年4月期第2四半期)

■ブロードバンド ■モバイル ■アドテクノロジー ■クラウド ■ヘルステック



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

ブロードバンド事業とアドテクノロジー事業が収益源。 ヘルステック事業が急成長

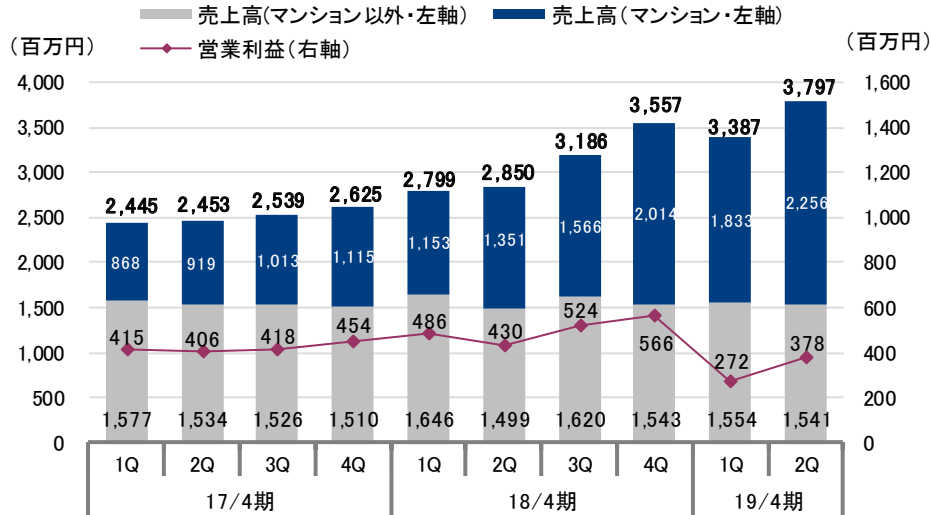
1. ブロードバンド事業

ブロードバンド事業は、ISP 向け事業支援サービス、一般法人や集合住宅及び個人向けの固定回線によるインターネット接続サービスを主に提供する。固定網による通信サービス市場は、高速ブロードバンド環境の普及が一巡したことに加え、モバイル網による通信サービスの高速化の影響もあり全体としては成長が緩やかになっている。その中で、ギガプライズのマンションインターネット事業は、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 30.6 万戸（前期末比 4.8 万戸増加）と高い成長を維持している。ブロードバンド事業の 2019 年 4 月期第 2 四半期の売上高は前年同期比 27.2% 増の 7,185 百万円、セグメント利益は同 29.1% 減の 650 百万円と増収減益となった。“不動産テック”を推進する子会社フォーメンバーズに戦略的な先行投資（約 356 百万円）を行っていることが減益の主な要因である。

フリービット | 2019年1月25日(金)
3843 東証1部 | https://freebit.com/ir/

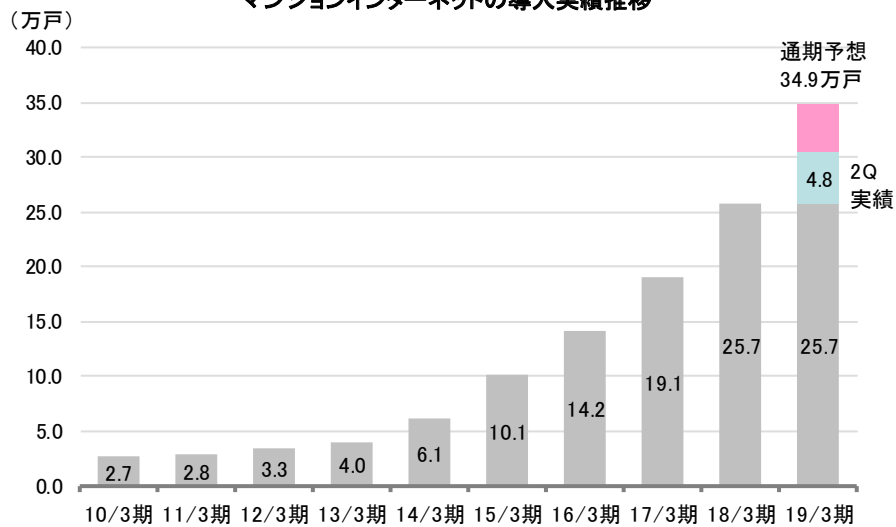
事業概要

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

マンションインターネットの導入実績推移

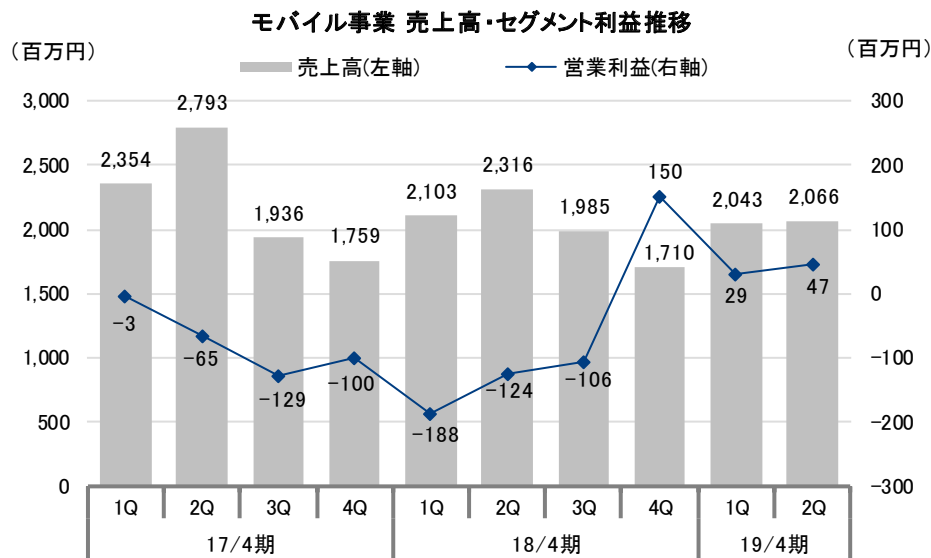


注：マンションインターネット事業は3月決算の子会社ギガプライズの事業
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

2. モバイル事業

モバイル事業は、MVNO 向け事業支援 (MVNE) サービス及び個人向けモバイル通信サービスを行う。主要顧客である MVNO 事業者の経営戦略から影響を受けるため、事業環境は不透明な面がある。2019 年 4 月期第 2 四半期の売上高は前年同期比 7.0% 減の 4,109 百万円、セグメント利益が 76 百万円 (前年同期は 312 百万円のセグメント損失) と減収増益となった。減収の要因としては、通信キャリアの卸値の低下などが挙げられる。一方、セグメント利益は改善基調であり、2018 年 4 月期第 4 四半期以降 3 四半期連続の黒字となった。MVNE サービスの利益増や DTI SIM の販促費抑制による収益改善が主な要因である。なお、持分法適用関連会社トーンモバイルは、独自の戦略が奏功し、2018 年 9 月に単月黒字化を達成した。



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

アドテクノロジー事業は、法人向けにインターネットマーケティング関連サービスを提供する。インターネット広告市場は、従来型の予約型広告からリスティング広告やアドテクノロジー活用広告といった運用型広告への移行が進む。なかでも動画広告やソーシャルメディア広告、モバイル向け広告などが市場成長をけん引する。主力の広告運用総合プラットフォーム「AD MATRIX」は、新たに動画機能及び独自データ確保により更なる進化を遂げており、DSP※1 国内 No.1 の地位にある。また、アフィリエイト・サービス・プロバイダー (ASP) ※2 であるフォーイトが提供するアフィリエイトプラットフォーム「afb」※3 は、その独自の機能が評価されアフィリエイト利用満足度 No.1 を連続で獲得する。「afb」は現在海外展開を加速しており、台湾に続き、マレーシア、シンガポールにおいて展開を始めた。

※1 Demand Side Platform。

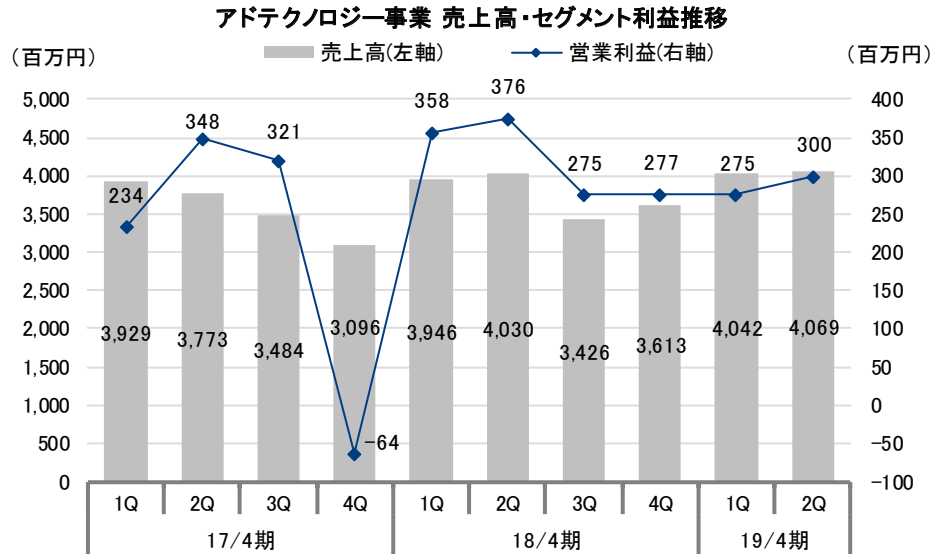
※2 成功報酬型広告を配信するサービス・プロバイダー。

※3 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 B₁」。

フリービット | 2019年1月25日(金)
3843 東証1部 | <https://freebit.com/ir/>

事業概要

2019年4月期第2四半期の売上高は前年同期比1.7%増の8,112百万円、セグメント利益は同21.7%減の575百万円と売上微増とともに減益となった。売上高が横ばいとなった背景には、検索エンジンのアルゴリズム変更の影響がある。減益の要因としては、インキュベーション（新規事業、M&A）関連の人材投資・体制強化により販管費が増加したことが挙げられる。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

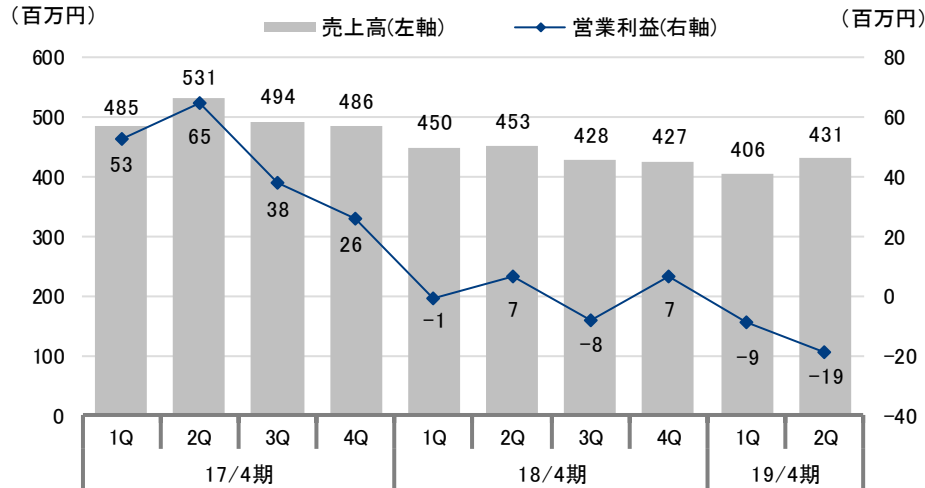
4. クラウド事業

クラウド*事業は、法人向け及び個人向けクラウドサービスを展開する。同社の他事業にとっても不可欠の基盤である。2019年4月期第2四半期の売上高は前年同期比7.4%減の837百万円、セグメント損失は29百万円（前年同期は6百万円のセグメント利益）と減収となり、損失を計上した。レガシーサービスの整理が続いたことが損失計上の主な要因である。

*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



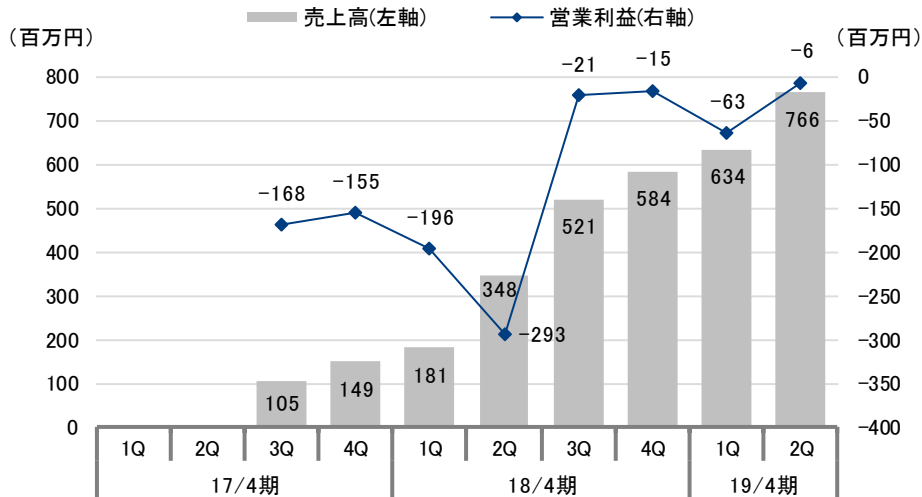
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

5. ヘルステック事業

ヘルステック事業は、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向けソリューションサービスを提供する。母体となるのは、2016年9月に株式を取得し（議決権所有率47.5%）、連結子会社化したEPARKヘルスケア。2017年2月にはフリービットEPARKヘルスケアに社名変更した。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。収入モデルは、患者送客に伴う手数料、予約システム利用料などである。エンドユーザー（患者）向けの無料アプリ「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、累計42万ダウンロード（2018年10月）を突破し、同種のアプリではNo.1の実績である。薬局での予約件数も右肩上がりであり、薬局予約件数も増えている。2019年4月期第2四半期の売上高は前年同期比164.6%増の1,401百万円と大幅な成長、セグメント損失は70百万円（前年同期は490百万円のセグメント損失）と大幅に改善した。なお、本セグメントの中核会社であるフリービットEPARKヘルスケアは、2017年11月には単月黒字を達成し、以来黒字を継続している。2018年4月期には、ヘルステック事業の更なる拡充に向けて、介護記録システム事業の譲受及び介護施設とのパイプを持つ企業との合併会社設立を行っている。

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：決算説明会資料よりフィスコ作成

ヘルスケア事業進捗

月間薬局予約件数は順調に推移

E PARK 薬局&ドラッグストア検索・予約サイト

くすりの窓口

くすりの窓口コンテンツ

- 処方箋 ネット受付
- おくすり 宅配予約
- くすりの窓口 クーポン
- ジェネリック 検索

Pharmacy Support ファーマシーサポートの6つの機能

- 予約管理
- お薬手帳管理
- 顧客管理
- 決済機能
- 経営支援
- みんなのお薬箱

月間薬局予約件数

■ 薬局予約件数

2014/4 2018/10

出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2019年4月期第2四半期は大幅増益。 モバイル事業とヘルステック事業の収益改善が鮮明

1. 2019年4月期第2四半期の業績概要

2019年4月期第2四半期連結業績は、売上高が前年同期比10.8%増の21,497百万円、営業利益が同139.6%増の1,013百万円、経常利益が734百万円（前年同期は3百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益が9百万円（同806百万円の損失）となり、増収及び黒字転換となった。

2019年4月期第2四半期連結業績の概要

（単位：百万円）

	18/4期2Q		19/4期2Q		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	19,407	-	21,497	-	10.8%
売上原価	14,569	75.1%	15,684	73.0%	7.7%
売上総利益	4,838	24.9%	5,813	27.0%	20.1%
販管費	4,415	22.8%	4,799	22.3%	8.7%
営業利益	422	2.2%	1,013	4.7%	139.6%
経常利益	-3	-0.0%	734	3.4%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-806	-	9	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高に関しては、マンションインターネット等が好調のブロードバンド事業（前年同期比27.2%増）、急成長するヘルステック事業（同164.6%増）が増収をけん引した。アドテクノロジー事業も堅調に増収。

売上原価は固定網の増設などでコスト増があったものの、通信会社の単価変更による精算分の減少などによりネットワーク関連費用が抑えられた。売上総利益率は前年同期の24.9%から27.0%へ2.1ポイント上昇した。販管費は新規事業関連の人材投資等により前年同期比8.7%増となったが増収率を下回った。

この結果、営業利益は前年同期比139.6%と大幅な増益となった。セグメント別の利益では、ヘルステック事業の利益増（前年同期比420百万円増）、ブロードバンド事業のマンションインターネットの粗利増（同400百万円増）、モバイル事業の利益増（同388百万円増）の増益幅が大きかった。アドテクノロジー事業の体制強化及び不動産テック分野への先行投資（合計で同615百万円増）も行っている。

経常利益は、営業増益（前年同期比590百万円増）などにより黒字転換した。また、前年同期に発生した持分法による投資損失が2019年4月期は減少したため反動増があった。親会社株主に帰属する四半期純利益は経常利益増（同738百万円増）の影響で黒字に転じた。

2019年4月期第2四半期末よりアルクのBSを連結し資産規模拡大

2. 財務状況と経営指標

2019年4月期第2四半期末から、2018年9月28日に全株式を取得したアルクのBSが連結され、資産規模が拡大した。

2019年4月期第2四半期末の総資産は前期末比4,580百万円増の35,377百万円となった。うち流動資産は2,040百万円増であり、主な増加は受取手形及び売掛金の1,379百万円増及び商品及び製品の503百万円増などである。固定資産は2,539百万円増であり、無形固定資産の1,907百万円増などが主な要因である。現金及び預金の残高は14,002百万円と潤沢であり、M&Aなどにも機動的に対応できるように備えている。

負債は前期末比4,537百万円増の24,658百万円となった。うち流動負債は1,125百万円増であり、1年内返済予定の長期借入金の428百万円増などが要因である。固定負債は3,411百万円増であり、長期借入金2,531百万円増などが要因である。

安全性に関する経営指標（2018年10月期末）では、流動比率は209.6%、自己資本比率は24.7%となっており、財務の安全性を維持している。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	18/4 期末	19/4 期 2Q 末	増減額
流動資産	22,013	24,054	2,040
(現金及び預金)	13,656	14,002	346
(受取手形及び売掛金)	5,088	6,467	1,379
(商品及び製品)	286	790	503
固定資産	8,783	11,323	2,539
(無形固定資産)	4,269	6,177	1,907
(投資その他の資産)	2,391	2,694	303
総資産	30,796	35,377	4,580
流動負債	10,352	11,477	1,125
固定負債	9,769	13,181	3,411
負債合計	20,121	24,658	4,537
純資産合計	10,675	10,718	43
負債純資産合計	30,796	35,377	4,580
<安全性>			
流動比率	212.6%	209.6%	-
自己資本比率	28.8%	24.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年4月期通期は7期連続増収と過去最高営業利益を予想。 第2四半期進捗率は順調

2019年4月期通期の連結業績は、売上高が前期比24.2%増の48,000百万円、営業利益が同48.5%増の2,750百万円、経常利益が同68.3%増の2,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が250百万円と、売上・利益ともに第1四半期の上方修正予想を据え置いた。達成されれば7期連続の増収と過去最高の営業利益の見通しだ。

売上高に関しては、ブロードバンド事業（マンションインターネット）の更なる成長、アドテクノロジー事業の各商品の継続的拡大、ヘルステック事業でのフリービット EPARK ヘルスケアを中心とした安定成長を予想する。また、第3四半期からPL連結されるアルクの売上高（2018年1月期実績6,272百万円）が半期分上乗せされる。売上高の第2四半期進捗率は44.8%（前期は50.2%）ではあるが、アルク分を除いて考える（期初予想の45,000百万円）と47.8%と十分達成可能な位置までできている。

営業利益に関しては、モバイル事業とヘルステック事業が黒字化し増益に寄与するという期初のシナリオが順調に進む。ブロードバンド事業においては、不動産テックへの先行投資を継続する。アルクの営業利益への貢献予想250百万円（2018年1月期実績301百万円）が上乗せされる。営業利益の第2四半期進捗率は36.8%（前期は22.8%）ではあるが、同社が例年下期に利益が偏る傾向であることやアルク分の上乗せがあることを勘案すると順調な進捗と判断できる。

2019年4月期通期 業績予想

(単位：百万円)

	18/4期		19/4期				
	実績	売上比	期初予想	修正予想	売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	38,653	100.0%	45,000	48,000	100.0%	24.2%	44.8%
営業利益	1,851	4.8%	2,500	2,750	5.7%	48.5%	36.8%
経常利益	1,426	3.7%	2,350	2,400	5.0%	68.3%	30.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-567	-	250	250	0.5%	-	3.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

アルク連結に伴い「エドテック事業」新設。 不動産テック事業で2022年4月期末までに250店舗を目指す

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。成長戦略の基本方針では生活革命とモバイル革命の2つを成長領域と定義する。生活革命の中では、ヘルステック事業にいち早く着手し、有望な事業としての基盤を確立しつつある。現在、先行投資を加速しているのが不動産テック事業、そして子会社化したアルクを母体とする「エドテック（教育×IT技術）」事業である。

1. アルク連結に伴い「エドテック事業」新設

同社は2018年9月にアルクの全株式を取得し、完全子会社化した。アルクの創業は1969年。様々な語学教育コンテンツを開発し販売する、この分野のパイオニアである。主な商品・サービスは、1) 英語学習月刊誌「ENGLISH JOURNAL」、2) 英単語学習書籍「キクタン」、3) 英語学習通信講座「1000時間ヒアリングマラソン」、4) 「ALC NetAcademy」、「アルクオンライン英会話」などのeラーニング、5) 国内随一の英和・和英データベース「英辞郎 on the WEB」などである。アルクは、近年ICTを利活用した展開にも力を入れており、Amazon Co., Inc. <AMZN> が提供するクラウドベース音声サービス「Alexa（アレクサ）」へのコンテンツ提供なども行っている。2018年1月期通期の業績は売上高6,272百万円、営業利益301百万円である。

グループ化したことにより、短期的には、フルスピードグループとのシナジー効果が有望である。既にアルクが展開しているインターネット関連サービスを、インターネット広告などのアドテクノロジーで成長させる可能性がある。中期的には、アルクの所有するコンテンツに最新IT技術を導入し、より高度な学習教材として再生し、マネタイズする可能性を探求する。クラウド技術をベースとしサブスクリプション型（定期購読型）モデルの導入や学校教育のICT化への対応などに期待ができる。

2019年4月期第2四半期からBSを連結、第3四半期からPLを連結計上する。新報告セグメントは「エドテック事業」となる。

フリービット | 2019年1月25日(金)
3843 東証1部 | https://freebit.com/ir/

中長期の成長戦略

アルク事業進捗

新報告セグメント「エドテック事業」を開始

- アルクは個人をはじめ企業や教育機関、自治体、語学指導者等に向けて多彩なサービスを展開

ENGLISH JOURNAL 創刊1971年 日本初の 声の月刊誌

シリーズ延べ受講者数120万人突破 「ヒアリングマラソン」

Alk logo

発行数 400万部突破 「キクタン」 シリーズ

キクタン 4000

キクタン 英検2級

キクタン 英検1級

キクタン 英検1級

キクタン 英検2級

出所：決算説明会資料より掲載

2. 不動産テック事業の進捗：2022年4月期末までに250店舗を目指す

不動産テック事業においては、不動産仲介業を行うフォーメンバースを連結子会社化し、現在収益改善及び店舗網の拡大、IT活用の新サービス投入による優位性確立に取り組んでいる。この分野における同社の大きな強みは、「イオンハウジングのブランドを活用できることと、居室内のIoT化を進める技術や商品・サービスを多数持つことである。2019年4月期中には既存店舗の単月黒字を見込んでおり、2022年4月期までには250店舗体制を目指す。

不動産仲介業界は、ちらし図面のFAXでの送受信や手書きの契約書類など、“紙の文化”が残っている。同社の“発明力”、“技術力”による業界の変革にも期待したい。

ブロードバンド事業進捗

- 不動産事業（FM）は、直営店舗の運営・賃貸管理物件の獲得と並行してサブフランチャイズ展開を推進し、ネットワーク加盟店の拡大を目指す

2018年度末までに5店舗、2021年度末までに250店舗体制を目指す

■ネットワーク展開イメージ図



出所：決算説明会資料より掲載

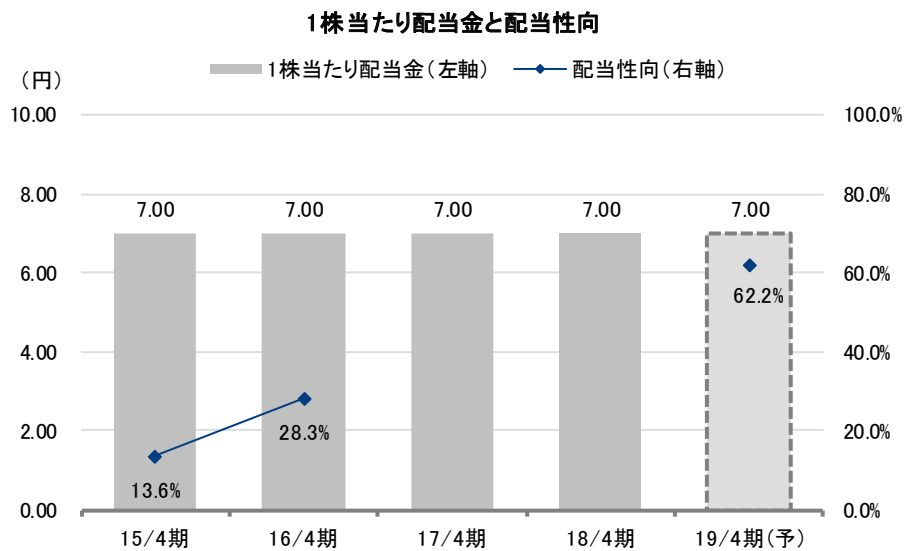
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

■ 株主還元策

2019年4月期も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。2013年4月期から配当金は7円/年を継続中。2018年4月期も親会社株主に帰属する当期純損失を計上したが配当金7円/年を変えていない。2019年4月期も同様に配当金7円/年、配当性向は62.2%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。“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