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 >>>

2025 年 7 月 14 日 (月)

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

フリービット
3843 東証プライム市場

2025 年 7 月 14 日 (月)
https://freebit.com/ir/

目次

■要約 01
1. 2025 年 4 月期の業績概要 01
2. 2026 年 4 月期の業績予想 01
3. 中期経営計画「SiLK VISION 2027」の方向性 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. 2025 年 4 月期の業績概要 08
2. 各セグメントの業績 10
3. 2025 年 4 月期の総括 11

■主な活動実績 12
1. ソフトバンクとの資本業務提携を締結 12
2. ギガプライズの非公開化 12

■業績見通し 13
1. 2026 年 4 月期の業績予想 13
2. 弊社の見方 14

■中長期戦略の方向性 14
1. 10 ヶ年計画の方向性とロードマップ 14
2. 中期経営計画「SiLK VISION2027」の概要 15

■株主還元策 17
1. 株主還元方針 17
2. 株主優待制度 17

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.

要約

2025 年 4 月期は各事業が堅調に推移。事業構造改革の取り組みが進む

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※3 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 / 基礎開発を数年お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。
※3 DX：デジタルトランスフォーメーション。

1. 2025 年 4 月期の業績概要

2025 年 4 月期の連結業績は、売上高が前期比 7.3% 増の 55,073 百万円、営業利益が同 7.2% 増の 5,883 百万円と実質的な増収及び営業増益となった。なお、2025 年 4 月期における前期比については、ギガプライズ (株) 及びその子会社の決算期変更による影響を除いて算出している。売上高は 3 事業が堅調に推移した。利益面では、今後を見据えた人的資本投資や新たな成長ドライバーへの投資を実施しながらも、増収による収益の押し上げやコストコントロールにより営業増益を確保した。経常利益以下が減益となっているのは、ソフトバンク <9434> との資本業務提携及びギガプライズの株式非公開化（以下、TOB）にかかわる費用や一過性要因（投資有価証券及び関係会社株式の売却益）のはく落によるものである。活動面でも、「web3 実装企業」に向けた様々な活動のほか、ソフトバンクとの資本業務提携やギガプライズの TOB など、事業構造改革にも取り組んだ。

2. 2026 年 4 月期の業績予想

2026 年 4 月期の業績予想について同社は、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。売上高は、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。

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.

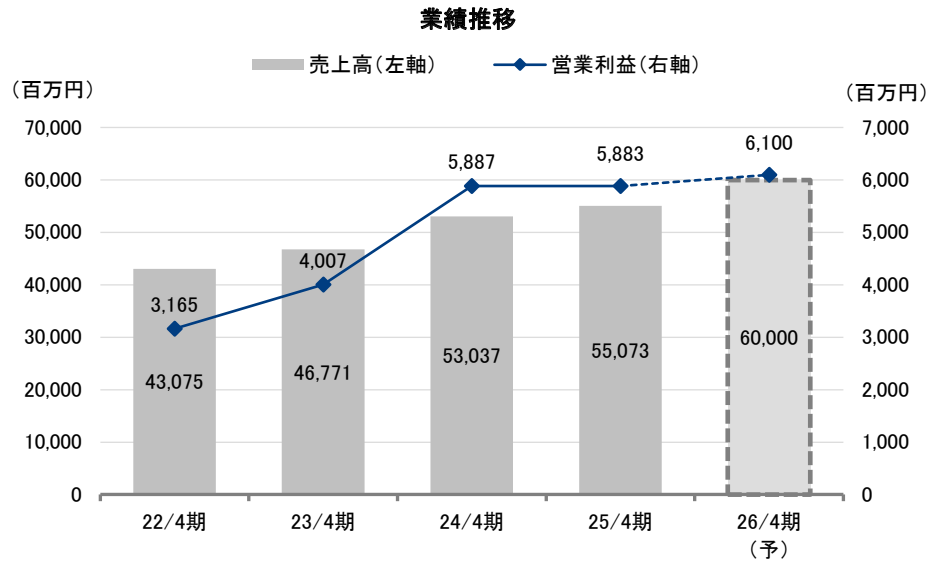
3. 中期経営計画「SiLK VISION 2027」の方向性

2024 年 7 月には中期経営計画「SiLK VISION 2027」（2025 年 4 月期～ 2027 年 4 月期）を公表した。「SiLK VISION 2027」では、前中期経営計画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（通信事業から web3/AI 事業へのカテゴリーチェンジを含む）につなげる考えだ。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。

※ 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

- 2025 年 4 月期は各事業が堅調に推移したほか、ソフトバンクとの資本業務提携やギガプライズの TOB を契機に事業ポートフォリオの拡充及びグループ全体の競争優位性向上に取り組む
- 2026 年 4 月期は成長投資やグループ一体での事業構造の抜本的な改革を実施しながら、増収増益を確保する見通し
- 「SiLK VISION 2027」の下で「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

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.

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、インターネットにかか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。

2024 年 7 月には中期経営計画「SiLK VISION 2027」を公表した。5G/web3 時代の到来やその先の 6G を見据え、2021 年からスタートした 10 ヶ年計画の第 2 ステージにあたる。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、独自開発したレイヤ 1 ブロックチェーン技術を組み合わせた Web2.0 と web3 のハイブリッド手法により段階的・補完的に web3 を社会実装することで「通信生まれの web3 実装企業～ Platform 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。

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し、2013 年に MVNO 事業者向け支援サービスの提供を本格化した。

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.

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	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) フォーメンバーズを連結子会社化
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、フォーメンバー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 25 社及び持分法適用会社 1 社で構成される（2025 年 4 月 30 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) フォーイットではアフィリエイトサービスを提供している。

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.

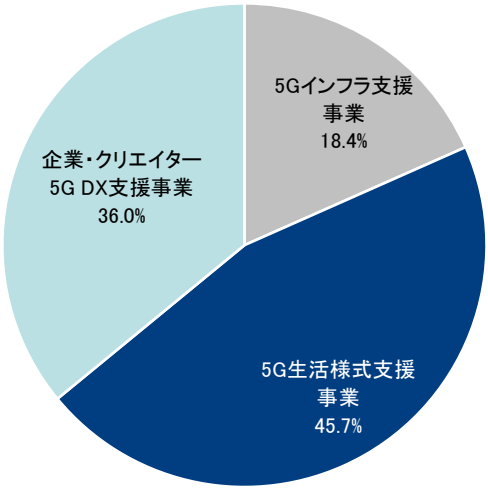
事業概要

MVNO 向け事業支援（MVNE）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、国内外のアフィリエイトサービスが堅調な需要を維持

1. 事業内容

2025 年 4 月期の売上構成比は、5G インフラ支援事業 18.4%、5G 生活様式支援事業 45.7%、企業・クリエイター 5G DX 支援事業 36.0% となっている。

2025年4月期売上構成比



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。

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.

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マー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。

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.

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と運用を組み合せる「Building Blocks」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。

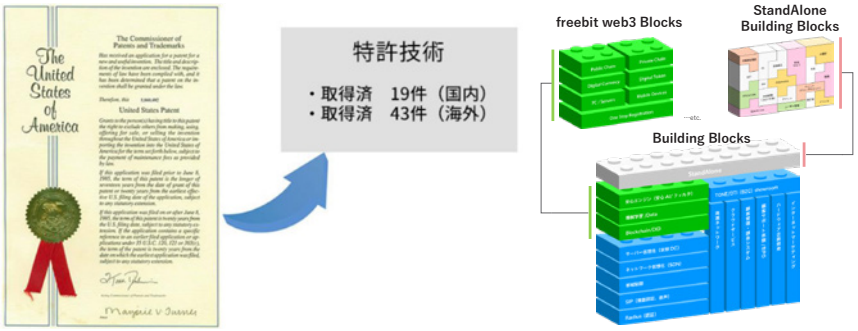
独自開発の技術力の背景にあるのが、インターネットにかかわるコアテクノロジーの開発や大規模システムの運用などによって培ってきた技術の蓄積である。これまでに海外を含め 62 件の特許を取得しており、こうした技術力が多様な「発明」や新サービスの開発に直結している。

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.

「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

2025 年 4 月期は修正予想を上回り着地。実質的には増収及び営業増益を達成

1. 2025 年 4 月期の業績概要

2025 年 4 月期の連結業績は、売上高が前期比 7.3% 増の 55,073 百万円、営業利益が同 7.2% 増の 5,883 百万円、経常利益が同 2.4% 減の 5,230 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 19.4% 減の 2,748 百万円となった。なお、2025 年 4 月期における前期比については、ギガプライズ及びその子会社の決算期変更による影響を除いて算出しており、実質的には増収及び営業増益となったことが分かる。修正予想（2025 年 1 月 31 日公表）に対しては、売上高及び各段階利益ともに上回って着地した。

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、海外を中心にアフィリエイトサービスが好調であった。

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.

利益面では、今後を見据えた人的資本投資や新たな成長ドライバー※への投資を実施しながらも、増収による収益の押し上げやコストコントロールにより営業増益を確保した。経常利益以下が減益となったのは、ソフトバンクとの資本業務提携及びギガプライズの TOB にかかる営業外費用（合計 608 百万円）の発生に加え、前期に特別利益として計上した投資有価証券及び関係会社株式売却益（259 百万円）のはく落によるものである

※ 5G データセンター移設や「StandAlone」プラットフォーム、web3 関連プロジェクトなど。

財務面では、ソフトバンクとの資本業務提携やギガプライズの TOB に伴う変動があった。現金及び預金の増加等により資産合計は前期末比 6.2% 増の 40,558 百万円に拡大した。一方、自己資本は TOB にかかるのれん相当分※がマイナスに働いたことにより同 44.3% 減の 6,479 百万円に縮小し、自己資本比率は 16.0%（前期末は 30.5%）に低下した。また、有利子負債（リース債務を除く）は長期借入金の増加により同 62.5% 増の 20,923 百万円に増加した。もっとも、現金及び預金は 20,677 百万円を確保しているうえ、流動比率も 215.2% と高水準にあることから、財務基盤の安全性に懸念はない。

※ 買付代金と非支配株主持分との差額分を剰余金から差し引くもの（M&A にかかる会計上の処理）。したがって、今回の TOB にかかわるのれん及びのれん償却はない。

2025 年 4 月期の業績

（単位：百万円）

	24/4 期		25/4 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	51,306		55,073		3,767	7.3%
5G インフラ支援	9,932	18.4%	10,567	18.4%	635	6.4%
5G 生活様式支援	24,880	46.0%	26,307	45.7%	1,427	5.7%
企業・クリエイター SG DX 支援	19,278	35.6%	20,699	36.0%	1,421	7.4%
営業利益	5,489	10.7%	5,883	10.7%	394	7.2%
5G インフラ支援	1,615	16.3%	1,405	13.3%	-210	-13.0%
5G 生活様式支援	2,807	11.3%	3,545	13.5%	738	26.3%
企業・クリエイター SG DX 支援	1,109	5.7%	954	4.6%	-155	-14.0%
経常利益	5,360	10.4%	5,230	9.5%	-130	-2.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,408	6.6%	2,748	5.0%	-660	-19.4%

注：24/4 期実績（決算期変更影響除外値）は、ギガプライズ等の決算期変更の影響を除外した未監査の参考数値
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

各セグメントは堅調に推移

2. 各セグメントの業績

(1) 5G インフラ支援事業

売上高は前期比 6.4% 増の 10,567 百万円、セグメント利益は同 13.0% 減の 1,405 百万円と増収減益となった。

売上面は MVNO 向け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などが同社顧客である MVNO サービス事業者に影響を与える傾向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）が好調に推移した。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」は、累計 1,000 社超の契約を獲得した。業績寄与はまだ小さいものの、大きく伸びてきている。一方、固定回線網サービス（ISP 事業者支援サービス）は、サービス利用の減少やネットワーク原価の上昇が続き、厳しい状況が続いているようだ。

利益面については、通品品質の向上（帯域幅）にかかわる費用や仕入原価増（為替の影響を含む）のほか、5G データセンター移設にかかわる一時費用の発生、人材強化等に伴う共通費増などにより減益となり、セグメント利益率は 13.3%（前期は 16.3%）に低下した。

(2) 5G 生活様式支援事業

売上高は前期比 5.7% 増の 26,307 百万円、セグメント利益は同 26.3% 増の 3,545 百万円と増収増益となった。なお、前期比については、ギガプライズ等の決算期変更による影響を除いて算出している。

売上面は集合住宅向けインターネット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 4 月期末の提供戸数は累計 134.2 万戸（前期末比 13.2 万戸増）に積み上がった。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、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。加えて、親和性の高い「クラウド型防犯カメラサービス」の拡販や、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む。

「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を 200 種へと拡大した。これに加え、獲得コストコントロールにより利益改善も進んでいる。

> ※「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を可能とし、IoT をはじめ、他分野へと展開する戦略。

利益面については、成長投資（web3 関連プロジェクトなど）の継続や TOB 実施会社の設立・運営費用がコスト要因となったものの、「5GHomestyle」の伸びや「トーンモバイル」の利益改善により大幅な増益を実現し、セグメント利益率は 13.5%（前期は 11.3%）に改善した。

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.

(3) 企業・クリエイター 5G DX 支援事業

売上高は前期比 7.4% 増の 20,699 百万円、セグメント利益は同 14.0% 減の 954 百万円と増収減益となった。

売上高は、広告需要が好調に推移するなか、アフィリエイトを中心とした海外事業が順調に拡大した。また、クリエイタープラットフォーム「StandAlone」※1 の提供件数も伸びた。2024 年 10 月 2 日には、ASEAN 進出の加速に向け、インドネシア・フィリピン最大級のインフルエンサープラットフォーム「PopStar」を提供する YOYO Holdings Pte.Ltd. を子会社化した※2。成長市場への早期参入、ASEAN 地域におけるパフォーマンスマーケティング市場及びインフルエンサーマーケティング市場でのポジショニングの大幅な強化に狙いがある。

※1 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行う経済圏）の拡大を目指すものであり、クリエイターが大手プラットフォーマーを介せずに自ら情報発信し、その価値を最大化できるクリエイタープラットフォーム。
※2 フルスピードの子会社フォーイットの 100% 子会社であるマレーシア現地法人 FORIT DIGITAL SDN,BHD. を通じて、YOYO 株式の過半数を取得した。

利益面については、アフィリエイトサービスの伸びやコスト削減施策が収益を押し上げたものの、「StandAlone」プラットフォームの多面展開に向けた成長投資や EC 事業の先行投資等の実施により減益となり、セグメント利益率は 4.6%（前期は 5.8%）に低下した。

3. 2025 年 4 月期の総括

2025 年 4 月期を総括すると、web3 関連プロジェクトなど「新たな成長ドライバー」への積極的な投資と、各事業における主力サービスの好調維持が見られた。既存サービスが堅調に収益を積み上げ、将来への投資を行うシステムが機能している点は評価される。特に、中期経営計画「SiLK VISION 2027」の初年度として、医療 DX への取り組みや、「One Vision」に基づく新しい株主還元策の提供開始、ソフトバンクとの資本業務提携、ギガプライズの TOB（グループ一体体制の構築）など、「web3 実装企業」への転換に向けた動きが本格化してきた。

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.

主な活動実績

ソフトバンクと提携、ギガプライズの TOB で事業構造改革が着実に進む

中期経営計画「SiLK VISION 2027」の初年度を振り返ると、「web3 実装企業」への転換に向けて着実な進展が見られた。具体的には、スマートフォンで動作するエッジ型 AI（LLM）による生成 AI システムの開発※1、「TONE IN 戦略」の公表※2、藤田医科大学病院との web3 ／ Trusted web による医療データ管理の共同研究開発の基本合意書の締結、世界初の web3 による新しい株主還元策「フリービット株主 DAO」の開始、ソフトバンクとの資本業務提携、ギガプライズの TOB などが挙げられる（時系列順）。

特に、ソフトバンクとの資本業務提携、ギガプライズの TOB については、事業構造改革の大きな転換点となる可能性があり、注目される。

※1 第 1 弾として子供の SNS 利用の危険度を割り出すテクニカルプレビューを公開した。受信した SNS の通知文面のつながりをスマートフォン上で動作する LLM（freebit Edge LLM）が総合的に判断して危険度を割り出す。危険度の判断は端末内のみで行われるため、外部に漏れる心配がない。
※2 2021 年以降に発売された（株）NTT ドコモの全スマートフォン機種で、専用 SIM の利用によりトーンモバイルのコアサービスが利用可能となった。

1. ソフトバンクとの資本業務提携を締結

2025 年 1 月 31 日にソフトバンクとの資本業務提携契約の締結を公表した。同社が保有する自己株式の一部（1,600 千株 / 発行済株総数の 6.83%）を第三者割当によりソフトバンクが引き受けるスキームである。本件による調達資金（約 20 億円）は、後述するギガプライズ TOB に伴う有利子負債の返済資金の一部に充当する。

具体的な提携内容は、web3 等の技術を用いた ID 連携基盤（非中央集権型インターネットアーキテクチャ）の実現に向けた取り組み、IoT や Unmanned Device（無人デバイス）向け回線の技術とそれを用いたサービス開発に向けた共同研究、安心安全なスマートフォンサービスの共同開発の検討、同社の戸建て向け及びギガプライズの集合住宅向け ISP サービスにおけるソフトバンクの固定回線の利用、集合住宅向け ISP サービスにおける入居者へのソフトバンクのモバイル回線とのセット割引及びモバイル回線の拡販に向けた取り組み、集合住宅市場におけるソフトバンクとの協業による顧客基盤の拡大に向けた取り組みとなっている。

2. ギガプライズの非公開化

2025 年 1 月 31 日に、連結子会社ギガプライズ（TOB 実施前の保有比率 60.9%）に対する TOB（非公開化）を公表した。既に 2025 年 3 月 18 日をもって TOB は成立しており、ギガプライズは同社の 100% 子会社（議決権）となった。ガバナンス上の問題が指摘される親子上場を解消することに加え、業績好調なギガプライズの利益を 100% 取り込むこと、ソフトバンクとの資本業務提携を含めて、今後の成長戦略をグループ一体となって進めることが主な目的である。

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.

業績見通し

2026 年 4 月期は成長投資や事業構造改革を実施しながら、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 月期の業績予想について同社は、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。

売上高は、引き続き MVNO 向け支援（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むものの、増収による収益の底上げや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		4,927	8.9%
営業利益	5,883	10.7%	6,100	10.2%	217	3.7%
経常利益	5,230	9.5%	5,770	9.6%	540	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%	752	27.3%

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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 弊社の見方

弊社では、同社の業績予想を十分に達成可能であると見ている。主力サービスがそれぞれ好調に推移し、積み上げ型の収益モデルがベースとなっているためである。

しかし、利益面では「SiLK VISION 2027」の最終年度（2027 年 4 月期）に向けた成長投資に投じる費用の分配や規模が、政策的な判断によるところが大きい。そのため、足元業績と成長投資のバランスをどのようにとっていくのかが今後の焦点となる。

注目すべきは、ソフトバンクとの資本業務提携を含む、事業構造改革の効果である。大きなシナジー創出が期待されるものの、その本格的な具現化には一定の時間を要すると見られる。今後のポテンシャルやスピードを探るうえでも、立ち上がりの状況を注視する必要がある。まずはソフトバンクの固定回線の利用や、共同調達体制及び共同セールス体制などで早期の成果が発現できれば、業績の上振れ要因となる可能性もあるだろう。

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

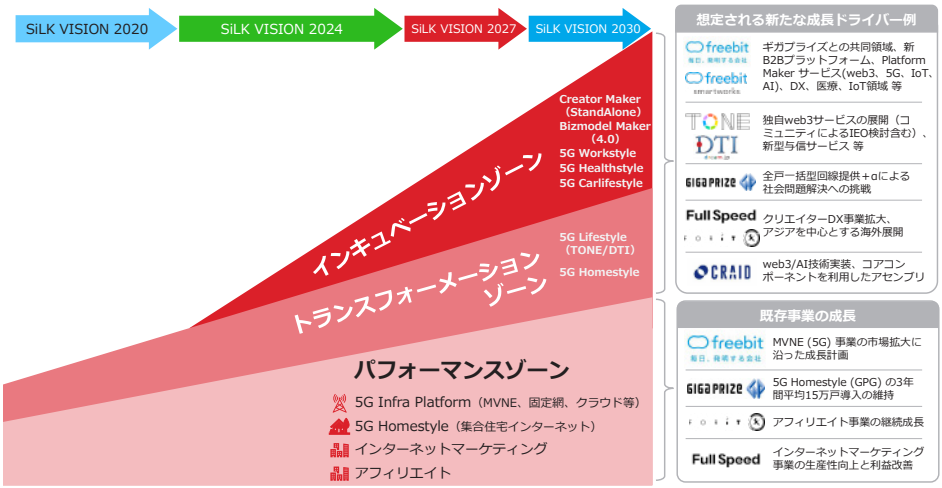
同社は、5G/web3 時代の到来やその先の 6G を見据え、2021 年～ 2030 年にかけての 10 ヶ年計画を推進している。これまで通信インフラ事業で培ってきた技術的優位性に加え、独自開発したレイヤ 1 ブロックチェーン技術を組み合わせた Web2.0 と web3 のハイブリッド手法により段階的・補完的に web3 を社会実装することで「通信生まれの web3 実装企業～ Platform Maker ～」として進化し、複雑化する社会課題の解決と持続的な成長を目指す。

具体的には、web3 の時代において、従来のように巨大な IT プラットフォーマーへ依存するのではなく、多様なプラットフォーマーが分散された状態で社会を前進させる未来を創造するため、新しく立ち上がってくるプラットフォーマーを「Building Blocks」（限界コストゼロ）で支援する、高付加価値型事業への転換を進めている。

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.

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。

中長期成長イメージ



出所：同社提供資料より掲載

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 ステージにあたる新中期経営計画「SiLK VISION 2027」を公表した。前中期経営計画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む。併せて、「Trusted Web」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（通信事業から web3/AI 事業へのカテゴリーチェンジを含む）につなげる考えだ。

(2) web3 社会実装に向けた象徴的な取り組み

1) 医療 DX

2024 年 5 月に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ようだ。

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.

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、株主専用コミュニティへの参加と貢献トークンの獲得 (予定)、同社グループの先進的な実証実験への参加 (予定) も含まれる。

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

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おり、ソフトバンクとの資本業務提携およびギガプライズの TOB 実施により「SiLK VISION 2027」公表時から金額のアップデートを行っている。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となっているのは、ソフトウェアで提供するのか、ハードウェアも組み合わせた形で提供するのかの違いによって売上高が変動するためである。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ようだ。

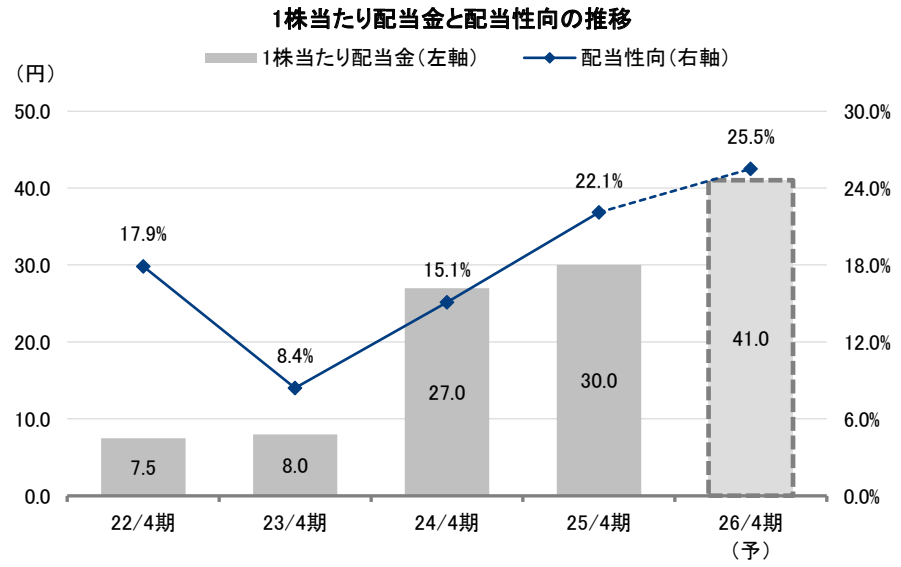
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレーマー) をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

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%）に決定した。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。

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.

FISCO

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・表示したものですが、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、配布等することは堅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