

|| 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 >>>](#)

2018 年 7 月 2 日 (月)

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. 2018年4月期の業績動向	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. 2018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
● 2019年4月期通期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	14
1. 中期事業方針「SiLK VISION 2020」進捗	14
2. ヘルステック事業進捗：介護記録システム事業を取得	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

**2018年4月期は、
ブロードバンド事業及びアドテクノロジー事業がけん引し大幅営業増益。
中期事業方針営業利益目標 50億円に向け成長加速。
盤石な主力2事業に加え、ヘルステック事業とモバイル事業の動向がカギ**

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。

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Tech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。2016年に東証1部に昇格した。

1. 2018年4月期の業績動向

2018年4月期通期連結業績は、売上高が前期比9.7%増の38,653百万円、営業利益が同40.1%増の1,851百万円、経常利益が同76.6%増の1,426百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が567百万円となり、増収及び大幅な営業増益となった。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、ヘルステック事業の事業開始などが増収をけん引した。セグメント別の利益では、ブロードバンド事業のマンションインターネットとアドテクノロジー事業の増益幅が大きかった。親会社株主に帰属する当期純利益の減益は、法人税などの増加は想定内だったが、アドテクノロジー事業における非効率資産の減損やヘルステック事業における一部撤退、持分法投資損失等は想定外だった。

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16.4%増の45,000百万円、営業利益が同35.0%増の2,500百万円、経常利益が同64.8%増の2,350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が250百万円と6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 ヘルスクエアを中心としたシナジー創出などにより安定成長を目指す。営業利益に関しては、アドテクノロジー事業が柱となり、前期（2018年4月期）に赤字だったモバイル事業とヘルステック事業が黒字化することで増益に寄与。稼ぎ頭のブロードバンド事業においては、今後の通信トラフィック増に向けた対策や不動産テックへの先行投資も継続する。全社では本来のポテンシャルでは営業利益で3,500百万円前後の収益力を持つ会社だが、先行投資約1,000百万円をするため、2,500百万円を予想する。先行投資する事業と収益を獲得する事業がうまく噛み合い、安定成長する事業ポートフォリオを形成している点を評価したい。

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。現在残り2期となり、ゴールが見通せる段階までできている。売上高に関しては、2018年4月期の実績から年13.7%成長で目標に達するため、これまでの同社の成長力からすれば確度が高い。営業利益に関しては、2018年4月期の実績から年64.4%成長とハードルは高いが、これまでの先行投資フェーズから回収フェーズに移行するシナリオが実現すれば達成できる射程圏内に入っている。

事業セグメント別では、2020年4月期の稼ぎ頭は、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。いずれの事業も20億円前後の営業利益を稼ぐポテンシャルがあり、先行投資やイレギュラーな事象がなければ安定した業績が見込める。不確実性が高いのはモバイル事業とヘルステック事業の動向である。いずれの事業も2019年4月期に黒字化を目指しており、その進捗いかんが営業利益50億円達成の試金石となるだろう。

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”や“不動産テック”の立ち上げに注力
- ・2018年4月期は、ブロードバンド事業（マンションインターネット）及びアドテクノロジー事業がけん引し大幅営業増益
- ・2020年4月期売上目標500億円、営業利益目標50億円に向け成長加速。盤石な主力2事業に加えヘルステック事業とモバイル事業の動向がカギ

要約



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”や“不動産テック”の立ち上げに注力**

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、パッ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<2159>、(株)ドリーム・トレイン・インターネット(完全子会社)、(株)フォービット(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。

フリービット | 2018年7月2日(月)
3843 東証1部 | <http://freebit.com/ir/>

会社概要

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。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ースを連結子会社化した。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テンジ（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	フルスピードが亜智游（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）フォーメンパースを連結子会社化
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）カムポールド（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

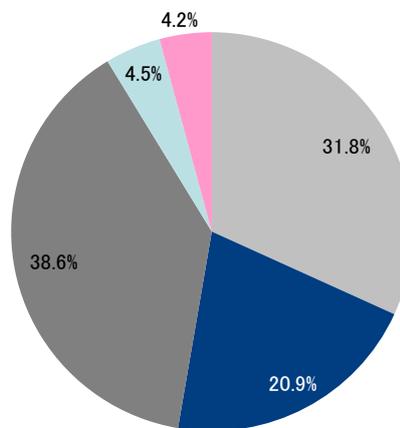
出所：ホームページよりフィスコ作成

3. 事業内容

2018年4月期のセグメント別売上構成は、ブロードバンド事業 31.8%、モバイル事業 20.9%、アドテクノロジー事業 38.6%、クラウド事業 4.5%、ヘルステック事業 4.2% である。

セグメント別売上構成比(18/4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

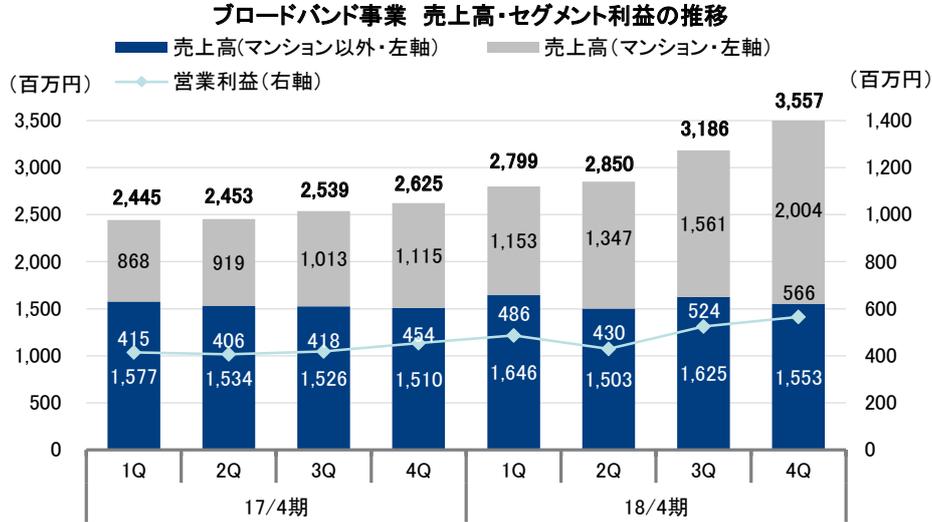
■ 事業概要

ブロードバンド事業とアドテクノロジー事業が両輪

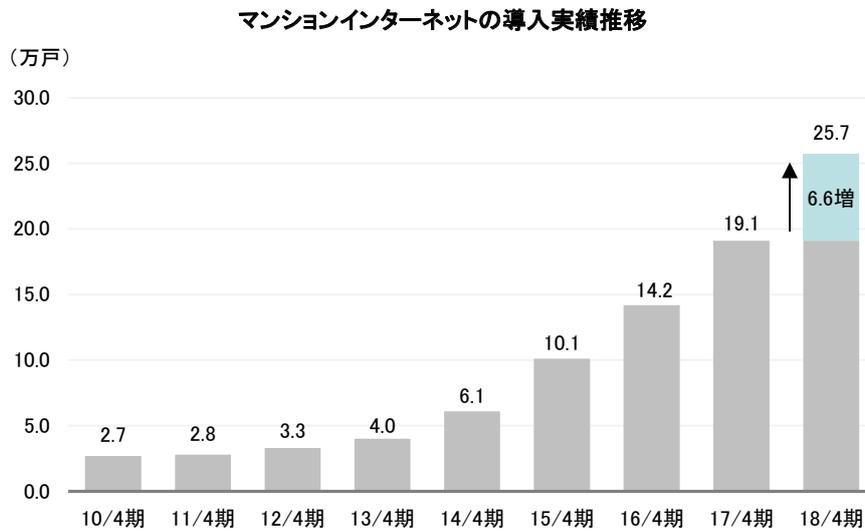
1. ブロードバンド事業

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 25.7 万戸（前期末比 6.6 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 2018 年 4 月期の売上高は前期比 23.1% 増の 12,393 百万円、セグメント利益は同 18.5% 増の 2,007 百万円と大幅な増収増益となった。営業利益率が 16.2%（2018 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。なお、“不動産テック”を推進する戦略子会社であるフォーメンバーズは本事業セグメントに含まれる。

事業概要



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

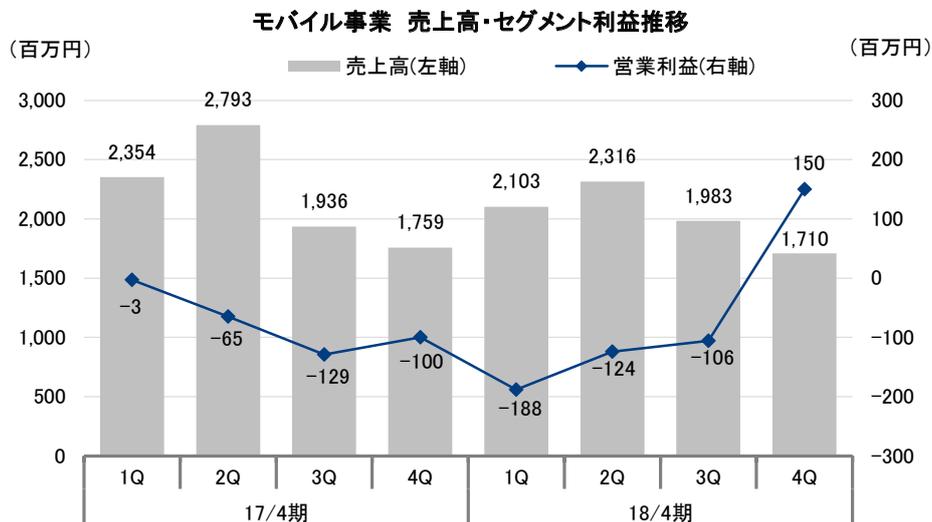


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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。2018 年 4 月期の売上高は前期比 9.0% 減の 8,115 百万円、セグメント損失が 268 百万円 (前期は 289 百万円のセグメント損失) となった。減収の要因としては、前年にトーンモバイル向けスマートフォン端末の一時的な売上が大きかったことや SIM の初期発行が減少したことなどが挙げられる。一方、セグメント利益は改善基調であり、2018 年 4 月期第 4 四半期は 150 百万円の黒字となった。IP 電話サービスや DTI SIM の収益改善に加え、NTT ドコモの単価変更による精算がその要因である。今後はビジネスフォン「モバビジ」の本格的な拡販などにより収益構造の改善を目指す。



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とともに、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けん引し成長が続く。主力の独自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であるフォア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 4 年連続で獲得し継続して事業を拡大している。

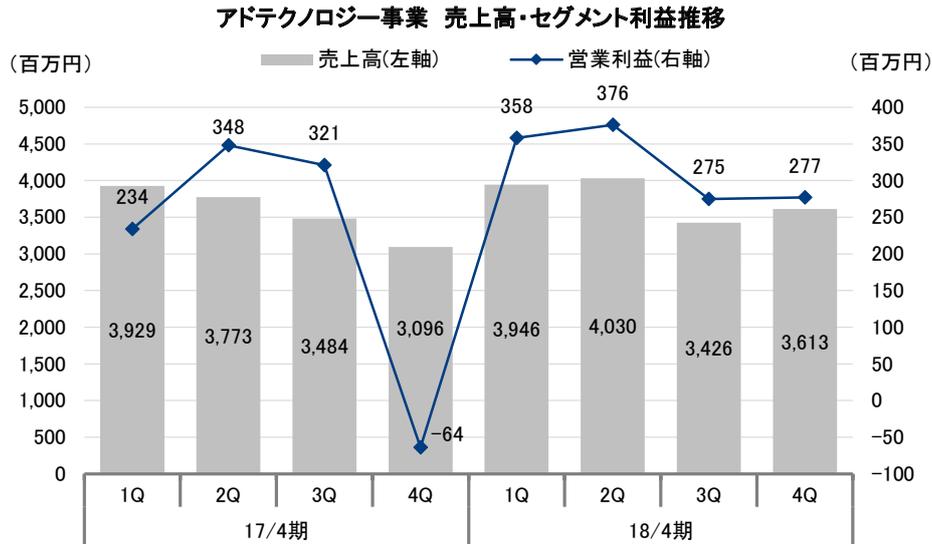
※¹ Demand Side Platform

※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」。

事業概要

2018年4月期の売上高は前期比5.1%増の15,016百万円、セグメント利益は同53.4%増の1,288百万円と増収増益となった。大幅な増益の要因としては、DSP広告、アフィリエイト広告及びソーシャルメディアマーケティングの伸びが寄与した。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

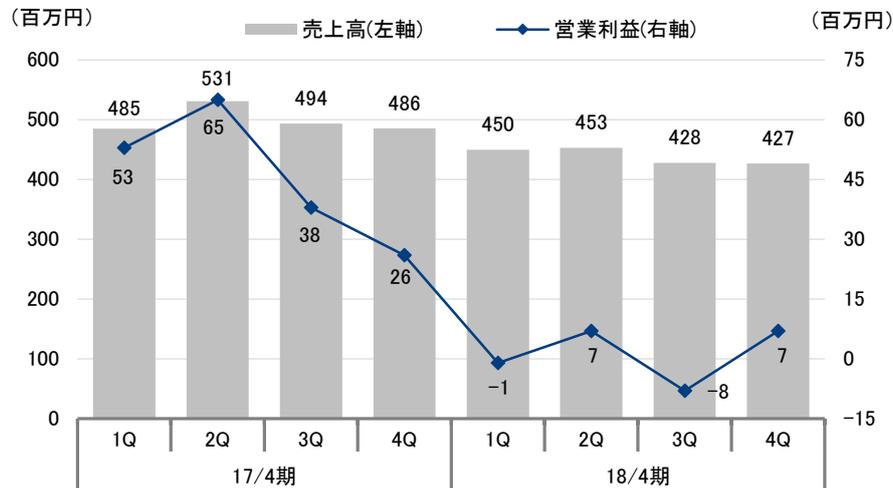
4. クラウド事業

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。2018年4月期の売上高は前期比11.9%減の1,759百万円、セグメント利益は同97.6%減の4百万円と減収減益となった。レガシーサービスの整理が続くなか、グループ内の子会社を吸収合併に伴う案分費用が増加したことが減益の要因である。

*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



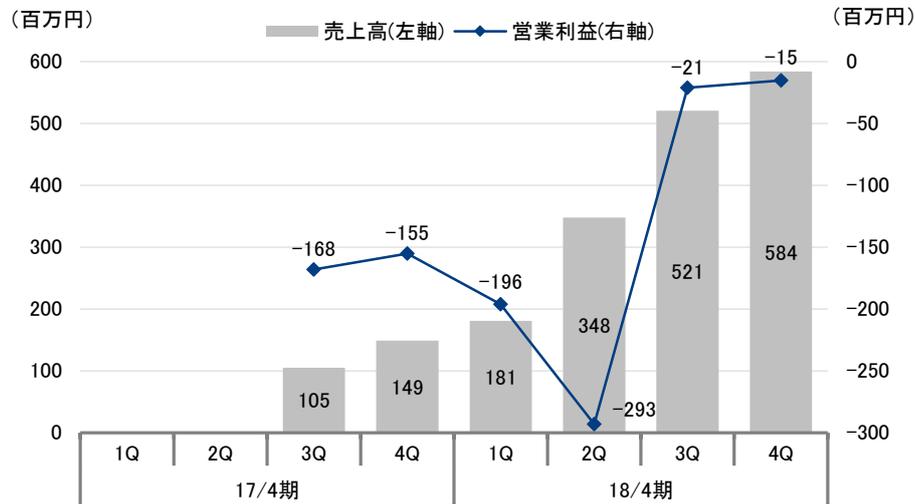
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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24万ダウンロード（2018年4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。2018年4月期の売上高は1,636百万円と大幅な成長、先行投資フェーズのためセグメント損失は527百万円（前期は324百万円のセグメント損失）となった。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、2018年4月期下期単独でも黒字化を達成した。2018年4月期第4四半期には、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

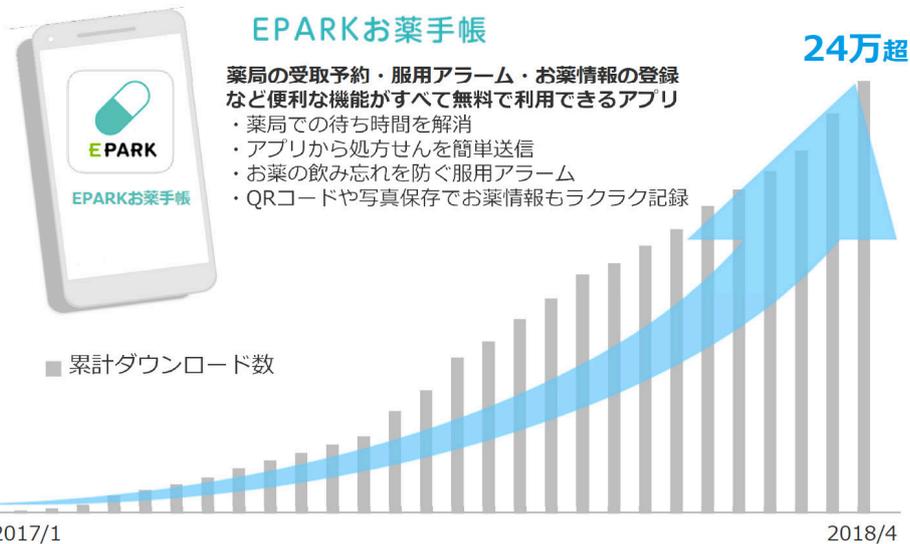
ヘルステック事業 売上高・セグメント利益推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

EPARK お薬手帳ダウンロード数

EPARKお薬手帳は累計ダウンロード数24万件を突破



出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2018年4月期は、ブロードバンド事業（マンションインターネット） 及びアドテクノロジー事業がけん引し大幅営業増益

1. 2018年4月期通期の業績概要

2018年4月期通期連結業績は、売上高が前期比9.7%増の38,653百万円、営業利益が同40.1%増の1,851百万円、経常利益が同76.6%増の1,426百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が567百万円（前期は150百万円の損失）となり、増収および大幅な営業増益となった。

2018年4月期通期連結業績の概要

（単位：百万円）

	17/4期		18/4期		
	実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高	35,222	-	38,653	-	9.7%
売上原価	27,007	76.7%	27,986	72.4%	3.6%
売上総利益	8,214	23.3%	10,667	27.6%	29.8%
販管費	6,893	19.6%	8,815	22.8%	27.9%
営業利益	1,321	3.8%	1,851	4.8%	40.1%
経常利益	807	2.3%	1,426	3.7%	76.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-150	-0.4%	-567	-	-

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（前期比2,339百万円増）、2017年4月期第3四半期に開始したヘルステック事業（同1,381百万円増）など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。モバイル事業が減収となったのは、前期にモバイル端末の売上集中があったためであり想定どおりである。

売上原価は通信会社の単価変更などによりネットワーク関連費用が前期比3.6%増に抑えられたため、売上総利益率は前期の23.3%から27.6%へ4.3ポイント上昇した。販管費は不動産テック関連及びヘルステック関連の事業拡大に伴う人件費やその他費用の増加により同27.9%増となった。この結果、営業利益は同40.1%と大幅な増益となった。セグメント別の利益では、ブロードバンド事業のマンションインターネット等（前期比795百万円増）とアドテクノロジー事業（同448百万円増）の増益幅が大きかった。注力するヘルステック分野及び不動産テック分野の予定どおりの先行投資（合計で同636百万円増）とモバイル事業のスマートフォン端末売上減及び返品在庫の減損（同297百万円増）がマイナス要因となった。

経常利益は、営業利益の増益（前期比530百万円増）などにより大幅増益。親会社株主に帰属する当期純利益の減益は、法人税などの増加（同454百万円増）は想定内だったが、アドテクノロジー事業における非効率なソフトウェア資産の減損（同256百万円増）やヘルステック事業におけるデジタルサイネージ事業の一部撤退に係る費用（同160百万円増）に加え、持分法投資損失の発生（315百万円）は想定外だった。

安全性を維持しつつレバレッジを効かせる。現預金は潤沢

2. 財務状況と経営指標

2018年4月期末の総資産は前期末比5,199百万円増の30,796百万円となった。うち流動資産は4,861百万円増であり、主な増加は現預金の3,406百万円増及び受取手形及び売掛金の861百万円増などである。うち固定資産は337百万円増であり、投資その他の資産540百万円増などが主な要因である。現預金の残高は13,656百万円と潤沢であり、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5,775百万円増の20,121百万円となった。主な増加は、固定負債の4,999百万円増であり、長期借入金4,005百万円増及び社債の800百万円増などである。

安全性に関する経営指標（2018年4月期末）では、流動比率は215.1%、自己資本比率は28.8%となっており、財務の安全性を維持しつつ、レバレッジを効かせて成長を志向する。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	17/4 期末	18/4 期末	増減額
流動資産	17,414	22,276	4,861
(現預金)	10,249	13,656	3,406
(受取手形及び売掛金)	4,226	5,088	861
(商品及び製品)	202	286	84
固定資産	8,182	8,520	337
(無形固定資産)	4,708	4,269	-439
(投資その他の資産)	1,587	2,128	540
総資産	25,597	30,796	5,199
流動負債	9,579	10,356	776
固定負債	4,766	9,765	4,999
負債合計	14,346	20,121	5,775
純資産合計	11,251	10,675	-576
負債純資産合計	25,597	30,796	5,199
<安全性>			
流動比率 (流動資産 ÷ 流動負債)	182.4%	215.1%	-
自己資本比率 (自己資本 ÷ 総資産)	37.7%	28.8%	-

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6期連続増収と過去最高営業利益を予想

● 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16.4%増の45,000百万円、営業利益が同35.0%増の2,500百万円、経常利益が同64.8%増の2,350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が250百万円と6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シナジー創出などにより安定成長を目指す。営業利益に関しては、アドテクノロジー事業が柱となり、前期（2018年4月期）に赤字だったモバイル事業とヘルステック事業が黒字化することで増益に寄与する見込みだ。稼ぎ頭のブロードバンド事業においては、今後の通信トラフィック増に向けた対応を行うことと、不動産テックへの先行投資を継続するために戦略的に減益とする予想だ。全社では本来のポテンシャルでは営業利益で3,500百万円前後の収益力を持つ会社だが、先行投資約1,000百万円をするため、2,500百万円を予想する。先行投資する事業と収益を獲得する事業がうまく噛み合い、安定成長する事業ポートフォリオを形成している点を評価したい。

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	予想	売上比	前期比
売上高	38,653	100.0%	45,000	100.0%	16.4%
営業利益	1,851	4.8%	2,500	5.6%	35.0%
経常利益	1,426	3.7%	2,350	5.2%	64.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-567	-	250	0.6%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

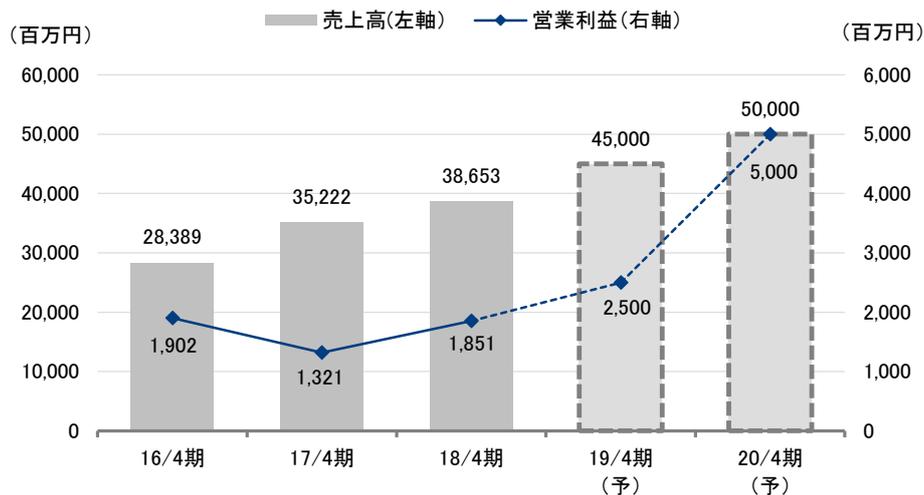
2020年4月期売上目標500億円、 営業利益目標50億円に向け成長加速。盤石な主力2事業に加え、 ヘルステック事業とモバイル事業の動向がカギ

1. 中期事業方針「SiLK VISION 2020」進捗

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。現在残り2期となり、ゴールが見通せる段階までできている。売上高に関しては、2018年4月期の実績から年13.7%成長で目標に達するため、これまでの同社の成長力からすれば確度が高い。営業利益に関しては、2018年4月期の実績から年64.4%成長とハードルは高いが、これまでの先行投資フェーズから回収フェーズに移行するシナリオが実現すれば達成できる射程圏内に入っている。

事業セグメント別では、2020年4月期の稼ぎ頭は、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。いずれの事業も20億円前後の営業利益を稼ぐポテンシャルがあり、先行投資やイレギュラーな事象がなければ安定した業績が見込める。不確実性が高いのはモバイル事業とヘルステック事業の動向である。いずれの事業も2019年4月期に黒字化を目指しており、その進捗いかに営業利益50億円達成の試金石となるだろう。

中期事業方針「SiLK VISION 2020」業績目標



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

フリービット | 2018年7月2日(月)
3843 東証1部 | <http://freebit.com/ir/>

中長期の成長戦略

2. ヘルスケア事業進捗：介護記録システム事業を取得

同社は、ティアック<6803>とオンキヨー<6628>の合併会社であるティアックオンキヨーソリューションズ(株)から介護記録システム事業を譲り受けた。この事業が提供する介護施設向け介護支援システム「コメントケア」は、介護業務で重要なケア記録をタブレット等の端末で簡単に入力・保存・共有ができる“介護記録ソフトのスタンダード”。入力記録は施設内でのリアルタイム共有が可能で、複数施設の一元管理／一括管理もできるため導入施設から高い評価を得ている。業界第2位の介護施設運営会社にサービスを提供しているという実績もあり、今後も業績は堅調に推移する見込みである。譲渡金額は363百万円。事業譲受日は2018年6月1日である。

同社としては、本事業をヘルスケア分野の中核企業であるフリービット EPARK ヘルスケアとの高いシナジー創出を見込んでおり、今後、本事業単体の成長だけでなくヘルスケア事業全体への寄与にも注目したい。

介護記録システム事業を取得

売上高業界第2位の介護施設運営会社にサービスを提供している介護記録システム事業を譲受

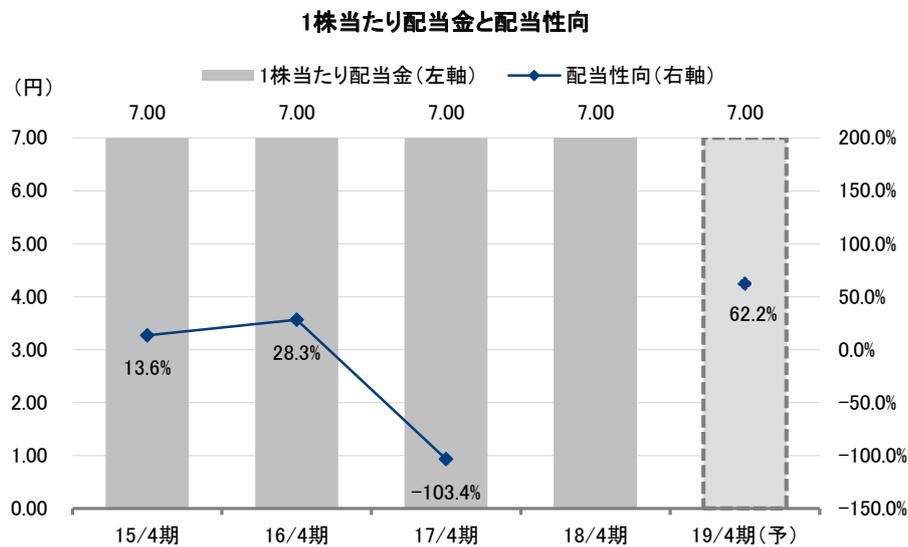


出所：決算説明会資料より掲載

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。2018年4月期は当期純利益で赤字決算だったが配当金7円/年を継続。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