

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 >>>](#)

2020 年 8 月 12 日 (水)

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. 2020年4月期通期の業績動向	01
2. 2021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	06
1. インフラテック事業	06
2. 不動産テック事業	06
3. アドテック事業	08
4. ヘルステック事業	09
5. エドテック事業	10
■ 業績動向	11
1. 2020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
■ 中長期の成長戦略	14
1. 中期事業方針「SiLK VISION 2020」の総括と今後の展開	14
2. 不動産テック事業の次世代新サービスが提供開始	15
■ 株主還元策	16

■ 要約

**2020年4月期通期は8期連続増収（過去最高売上更新）。
 エドテック事業の不振が響き営業減益。
 事業領域拡大をけん引した「SiLK VISION 2020」を総括し、
 新たな体制で次のステージに臨む。
 不動産テックの次世代サービスが提供開始**

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。2018年9月には総合語学教育サービスを提供する（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. 2020年4月期通期の業績動向

2020年4月期通期連結業績は、売上高が前期比9.8%増の55,295百万円、営業利益が同13.2%減の2,587百万円、経常利益が同3.4%減の2,481百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が619百万円（前期は279百万円の利益）となり、増収減益となった。増収は8期連続であり、過去最高売上を更新した。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不動産テック事業、エドテック事業の取込みにより大幅な増収となった。アドテック事業、ヘルステック事業も増収に貢献。営業利益に関しては、不動産テック事業、ヘルステック事業及びインフラテック事業での事業利益増加があったものの、エドテック事業及びアドテック事業の事業利益の減少が上回り、営業減益となった。エドテック事業では新型コロナウイルスの影響もあり、本来繁忙期である第4四半期に既存事業が減速したのに加え、デジタル領域への事業転換の遅延により減益幅が大きくなった。親会社株主に帰属する当期純利益は、新型コロナウイルスの感染拡大による将来的な影響を慎重に精査し、エドテック事業などにおいて総額1,308百万円の特別損失を追加で計上したことにより、黒字予想から一転して損失計上となった。弊社では、将来のリスクをいち早く織り込み、信頼性の高いバランスシートを堅持した取組みとして、高く評価している。

要約

2. 2021年4月期通期の業績見通し

2021年4月期通期の連結業績は、売上高が前期比2.3%減の54,000百万円、営業利益が同26.6%減の1,900百万円、経常利益が同31.5%減の1,700百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が200百万円（前期は619百万円の損失）と減収減益を予想する。新型コロナウイルスの影響が読みにくい中、保守的な業績予想となった。保守的な業績予想の背景には、1) 新型コロナの影響が不透明であること、2) 中期事業方針「SiLK VISION 2020」が終了し拡大したポートフォリオの構造改革の時期を迎えていること、が挙げられる。新型コロナの影響に関しては、セグメントにより影響は異なる。インフラテック事業のようにテレワーク普及により追い風となる事業もあれば、エドテック事業の研修サービスのように既にマイナスの影響が出ている事業もある。アドテック事業においては、広告業界全体として新型コロナの影響を見極めるために時間を要す見込みである。構造改革は、中期事業方針「SiLK VISION 2020」において獲得した「インフラ」と「プラットフォーム」の両ポートフォリオをwithコロナ時代に合わせ最適化すると共に、人的リソース・技術リソース・保有データなどを最大限に有効活用していくグループの一体的運営を目指すものだ。2021年4月期は大規模な構造改革が行う予定であり、その関連コストを織り込んで各利益予想は控えめとなった。

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50億円を目指してきた。結果としては、2016年4月期当時に283億円であった売上高は552億円と大きく飛躍したものの、営業利益では25億円と未達となった。事業領域としては、生活革命への進出を目標に掲げ、先行投資を行ってきた。結果として、IoT、不動産テック、ヘルステック、エドテックにおいて基盤を確立した。

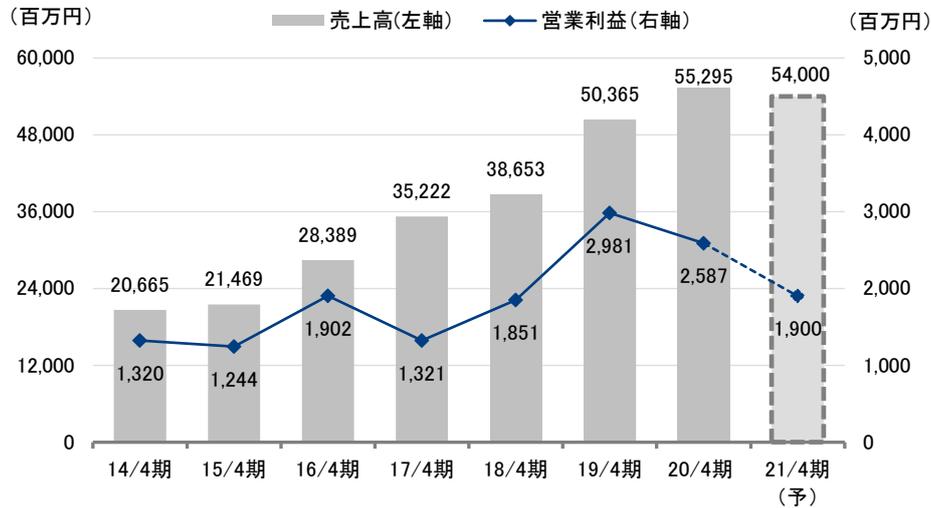
2020年5月からは、田中伸明氏に替わり、同社の創業者である石田宏樹氏（旧代表取締役会長）が代表取締役社長CEO兼CTOとなり、新体制がスタートした。withコロナ時代を想定し、これまで拡大した「インフラ」や「プラットフォーム」のポートフォリオを最適化し、人的リソース・技術リソース・保有データなどを有効活用していくため、グループの一体的運営を可能とする組織に変わる予定だ。2020年8月以降に発表される新中期経営計画「SiLK VISION 2023」骨子に期待したい。

Key Points

- ・インフラテック事業、不動産テック事業、アドテック事業が主力3本柱。急成長するヘルステック事業も下期に黒字化を達成
- ・2020年4月期通期は8期連続増収（過去最高売上更新）。エドテック事業の不振が響き営業減益。新型コロナの影響を精査し特別損失を追加計上
- ・2021年4月期通期は売上高540億円、営業利益19億円と保守的な予想。中期事業方針終了に伴う大規模な構造改革を予定し、関連コスト織り込む
- ・事業領域拡大をけん引した「SiLK VISION 2020」を総括し、新たな体制で次のステージに臨む。不動産テックの次世代サービスが提供開始

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。
 M&A でヘルステック (2016年)、
 エドテック (2018年) に進出し領域拡大

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<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)、トンモバイル(株)(持分法適用関連会社)、(株)アルク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）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月には不動産テック領域進出の足掛かりとして不動産仲介業フォーメンバーズを連結子会社化。2018年9月には総合語学教育サービスを提供するアルクを完全子会社化し、教育分野のIT化領域に進出。2019年7月にはアルプスアルパイン<6770>と「シームレスカーライフ」実現に向けた包括的提携を行っている。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（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

会社概要

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
2019年 7月	アルプスアルパインとの業務提携契約を締結
2019年12月	(株)ドリーム・トレイン・インターネットがトーンモバイル(株)(現カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株))より全事業を承継

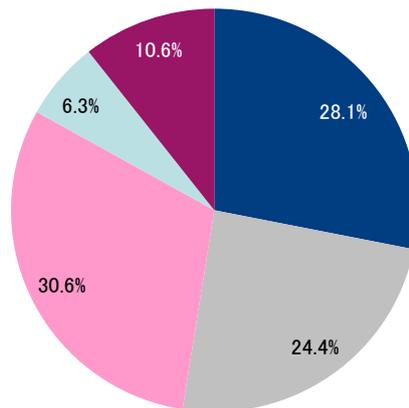
出所：ホームページよりフィスコ作成

3. 事業内容

2020年4月期通期のセグメント別売上構成は、インフラテック事業 28.1%、不動産テック事業 24.4%、アドテック事業 30.6%、ヘルステック事業 6.3%、エドテック事業 10.6% である。

セグメント別売上構成比(2020年4月期)

- インフラテック
- 不動産テック
- アドテック
- ヘルステック
- エドテック



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

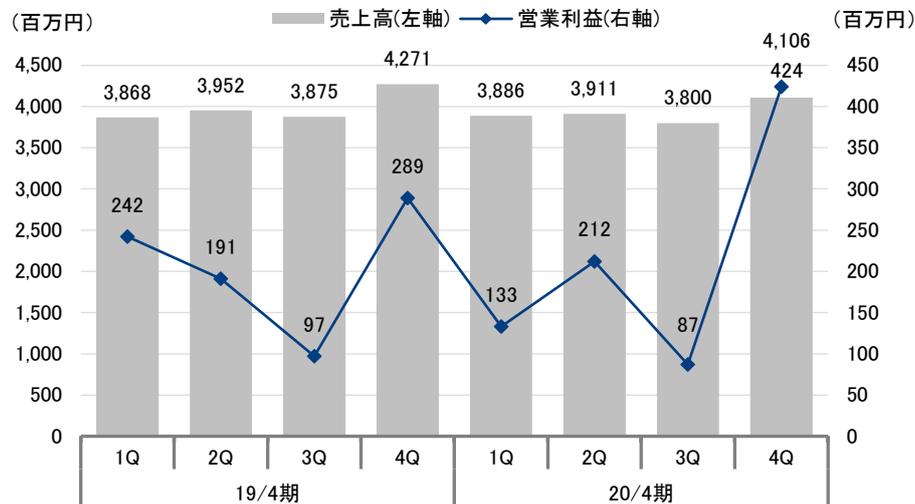
インフラテック事業、不動産テック事業、アドテック事業が主力3本柱。急成長するヘルステック事業も下期に黒字化を達成

1. インフラテック事業

インフラテック事業は、旧ブロードバンド事業の一部及び旧モバイル事業などから構成される。旧ブロードバンド事業の分野では、ISP向け事業支援サービス、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。旧モバイル事業は、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。

2020年4月期の売上高は前期比1.6%減の15,705百万円、セグメント利益は同4.3%増の856百万円と売上微減、利益増加となった。増益の要因としては、クラウドサービス売上増及びモバイル費用減が挙げられる。

インフラテック事業 売上高・セグメント利益推移



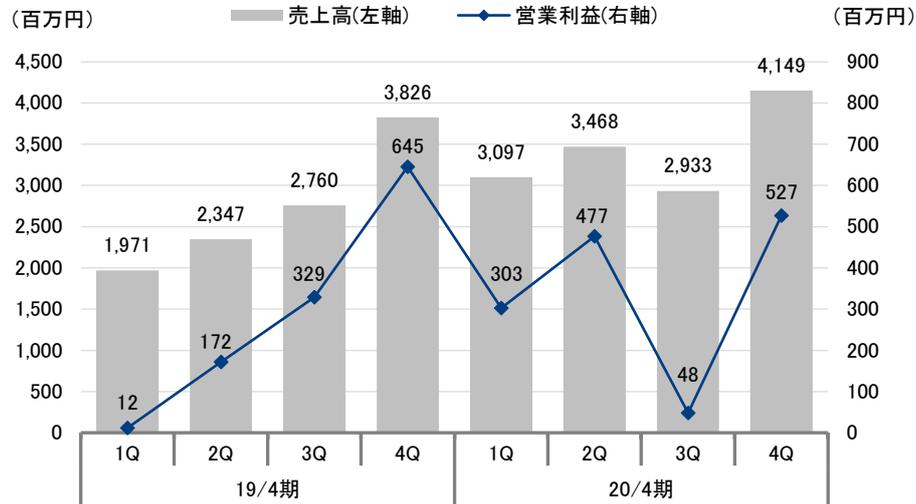
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 不動産テック事業

不動産テック事業は、旧ブロードバンド事業の一部及び旧クラウド事業の一部から構成され、連結子会社ギガブライズが担う。主力は、一般法人や集合住宅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。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増加しており、導入実績は累計で56.4万戸(前期末比13.8万戸増加)を達成した。2020年4月期の売上高は前期比25.2%増の13,648百万円、セグメント利益は同17.0%増の1,356百万円と売上高・利益ともにニケタ成長となった。

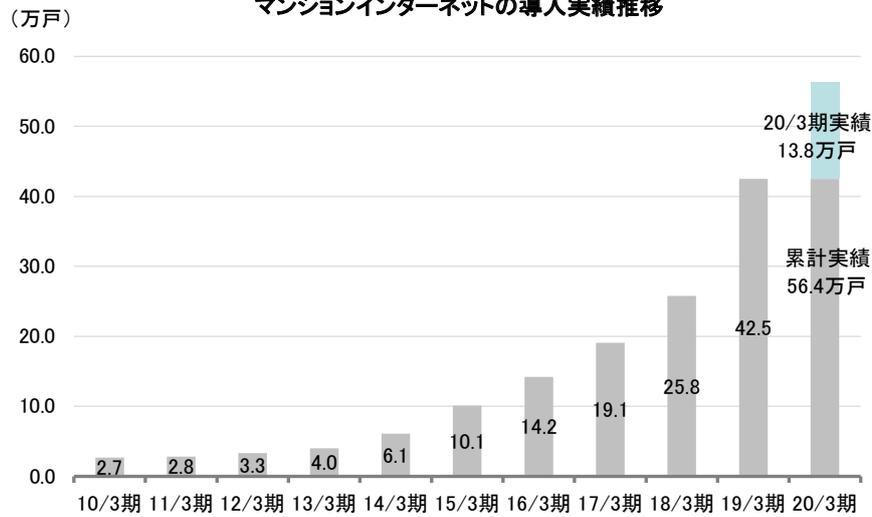
事業概要

不動産テック事業 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

マンションインターネットの導入実績推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

フリービット | 2020年8月12日(水)
3843 東証1部 | <https://freebit.com/ir/>

事業概要

3. アドテク事業

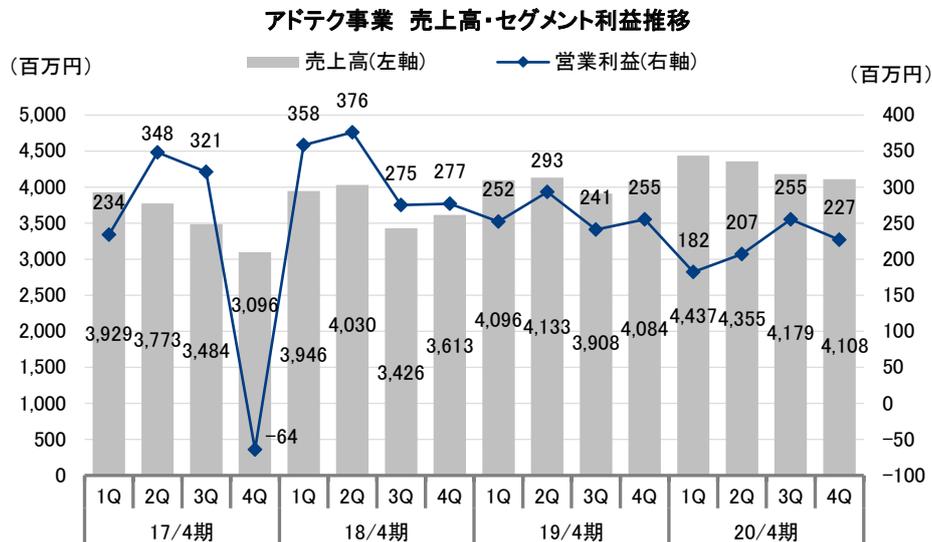
アドテク事業は、法人向けにインターネットマーケティング関連サービスを提供する。インターネット広告市場は、従来型の予約型広告からリスティング広告やアドテクノロジー活用広告といった運用型広告への移行が進む。中でも動画広告やソーシャルメディア広告、モバイル向け広告などが市場成長をけん引する。主力の広告運用総合プラットフォーム「AD MATRIX」は、新たに動画機能及び独自データ確保により更なる進化を遂げており、DSP※1国内No.1の地位にある。また、アフィリエイト・サービス・プロバイダー（ASP）※2であるフォアイトが提供するアフィリエイトプラットフォーム「afb」※3は、その独自の機能が評価されアフィリエイト利用満足度No.1を5年連続で獲得する。「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、シンガポールなどASEAN諸国における展開を加速している。ネット広告業界全般においては世界的にプライバシー保護の流れにあり、GoogleやApple等のルール変更への対応が急務となっている。

※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91万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」。

2020年4月期の売上高は前期比5.3%増の17,081百万円、セグメント利益は同16.3%減の873百万円と堅調な増収とともに減益となった。減益の要因としては、戦略ドメインへの先行投資（人件費、システム開発費）が挙げられる。



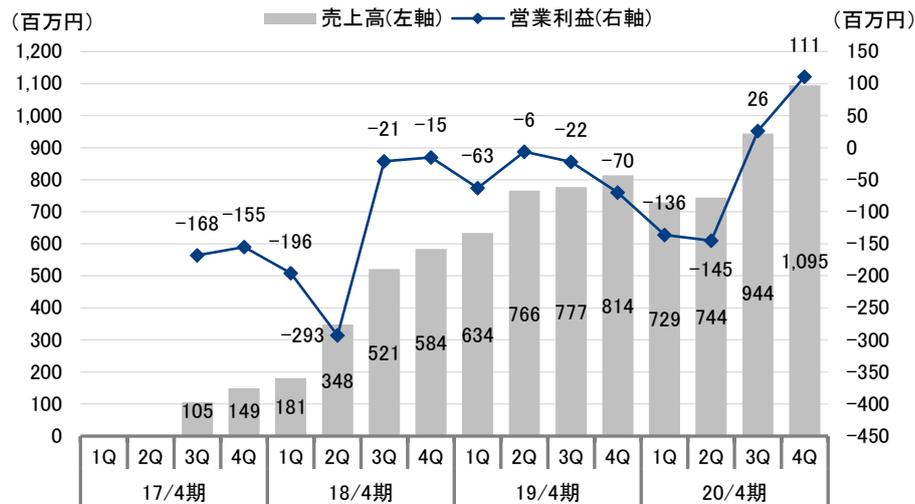
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業概要

4. 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・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126万ダウンロード（2020年4月）を突破し、同種のアプリではNo.1の実績であるとしている。薬局での予約件数も右肩上がりに増えている。2020年4月期の売上高は前期比17.4%増の3,513百万円、セグメント損失は144百万円（前期は308百万円のセグメント損失）となった。売上規模の拡大とともに収益性は改善しており、四半期単位では2020年4月期第3四半期に黒字化を達成している。

ヘルステック事業 売上高・セグメント利益推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

フリービット | 2020年8月12日(水)
3843 東証1部 | <https://freebit.com/ir/>

事業概要

「EPARK お薬手帳」の特長

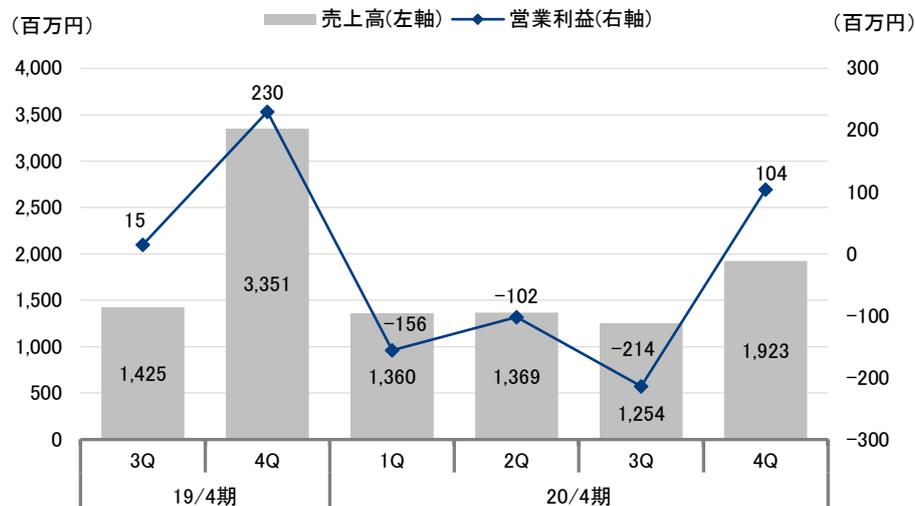


出所：決算説明資料より掲載

5. エドテック事業

エドテック事業は、2018年9月に連結化した語学教育分野の老舗企業であるアルクが担っている。主力の語学教育関連書籍の販売及び企業研修サービスなどを行う。グループシナジーを活かした事業規模拡大に取り組んでおり、スマートスピーカー、タブレット端末及びサブスクリプション型サービスへの語学教育コンテンツの提供に注力している。2020年4月期の売上高は前期比23.7%増の5,907百万円、セグメント損失は368百万円（前期は246百万円のセグメント利益）である。例年、上期は損失を計上するが、第4四半期に利益が集中し通年で黒字となる傾向にある。2020年4月期はデジタル領域での競合激化に加え、新型コロナウイルスの影響を受け、企業研修サービスを中心に業績を伸ばすことができなかった。

エドテック事業 売上高・セグメント利益推移



※ 19/4期は、アルクの決算期変更に伴い4Qに11月～4月までの6ヵ月分を計上

出所：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（ディスクレマー）をお読みください。

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

業績動向

**2020年4月期通期は8期連続増収（過去最高売上更新）。
 エドテック事業の不振が響き営業減益。
 新型コロナの影響を精査し特別損失を追加計上**

1. 2020年4月期通期の業績概要

2020年4月期通期連結業績は、売上高が前期比9.8%増の55,295百万円、営業利益が同13.2%減の2,587百万円、経常利益が同3.4%減の2,481百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が619百万円（前期は279百万円の利益）となり、増収減益となった。増収は8期連続であり、過去最高売上を更新した。

2020年4月期通期 連結業績の概要

（単位：百万円）

	19/4期		20/4期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	50,365	-	55,295	-	9.8%
売上原価	35,212	69.9%	38,477	69.6%	9.3%
売上総利益	15,153	30.1%	16,817	30.4%	11.0%
販管費	12,171	24.2%	14,229	25.7%	16.9%
営業利益	2,981	5.9%	2,587	4.7%	-13.2%
経常利益	2,569	5.1%	2,481	4.5%	-3.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	279	0.6%	-619	-	-

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不動産テック事業（前期比2,743百万円増）、エドテック事業の取込み（前期比1,130百万円増）により大幅な増収となった。アドテック事業、ヘルステック事業も増収に貢献している。

営業利益に関しては、不動産テック事業、ヘルステック事業及びインフラテック事業での事業利益増加があったものの、エドテック事業及びアドテック事業の事業利益の減少が上回り、営業減益となった。エドテック事業では新型コロナウイルスの影響もあり、本来繁忙期である第4四半期に既存事業が減速したのに加え、デジタル領域への事業転換の遅延により減益幅が大きくなった。

経常利益は、営業減益などにより減益。親会社株主に帰属する当期純利益は、新型コロナウイルスの感染拡大による将来的な影響を慎重に精査し、不動産テック事業、ヘルステック事業及びエドテック事業において総額1,308百万円の特別損失を追加で計上したことにより、黒字予想から一転して損失計上となった。弊社では、将来のリスクをいち早く織り込み、信頼性の高いバランスシートを堅持した取り組みとして、高く評価している。

新サービス開始に伴う取引高増により資産規模拡大。 現金及び預金 150 億円以上保有し M&A にも機動的に対応できる体制

2. 財務状況と経営指標

2020年4月期末の総資産は前期末比3,308百万円増の42,472百万円と資産規模が拡大した。うち流動資産は5,558百万円増であり、主な増加は未収入金の2,867百万円増及び受取手形及び売掛金の1,006百万円増などであり、各領域での新サービス開始に伴う取引高の増加が要因である。固定資産は2,250百万円減であり、無形固定資産の1,963百万円減などが主な要因である。現金及び預金の残高は15,720百万円と潤沢であり、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3,768百万円増の31,623百万円となった。うち流動負債は3,929百万円増であり、未払金の1,901百万円増及び1年内返済予定の長期借入金1,160百万円増などが主な要因である。固定負債は160百万円減であり、大きな変化はなかった。

安全性に関する経営指標（2020年4月期末）では、流動比率は186.4%、自己資本比率は19.0%となっており、レバレッジを効かせつつ、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	20/4 期末	増減額
流動資産	27,558	33,116	5,558
（現金及び預金）	15,458	15,720	261
（受取手形及び売掛金）	8,296	9,302	1,006
（未収入金）	1,442	4,309	2,867
固定資産	11,605	9,355	-2,250
（有形固定資産）	2,924	2,725	-199
（無形固定資産）	5,635	3,672	-1,963
（投資その他の資産）	3,045	2,958	-86
総資産	39,164	42,472	3,308
流動負債	13,834	17,763	3,929
固定負債	14,020	13,859	-160
負債合計	27,855	31,623	3,768
純資産合計	11,308	10,848	-460
負債純資産合計	39,164	42,472	3,308
<安全性>			
流動比率（流動資産÷流動負債）	199.2%	186.4%	-
自己資本比率（自己資本÷総資産）	23.0%	19.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年4月期通期は売上高540億円、 営業利益19億円と保守的な予想。 中期事業方針終了に伴う大規模な構造改革を予定し、 関連コスト織り込む

2021年4月期通期の連結業績は、売上高が前期比2.3%減の54,000百万円、営業利益が同26.6%減の1,900百万円、経常利益が同31.5%減の1,700百万円、親会社株主に帰属する当期純損失が200百万円（前期は619百万円の損失）と減収減益を予想する。新型コロナウイルスの影響が読みにくい中、保守的な業績予想となった。

保守的な業績予想の背景には、1) 新型コロナの影響が不透明であること、2) 中期事業方針「SiLK VISION 2020」が終了し拡大したポートフォリオの構造改革の時期を迎えていること、が挙げられる。新型コロナの影響に関しては、セグメントにより影響は異なる。インフラテック事業のようにテレワーク普及により追い風となる事業もあれば、エドテック事業の研修サービスのように既にマイナスの影響が出ている事業もある。アドテック事業においては、広告業界全体として新型コロナの影響を見極めるために時間を要す見込みである。構造改革は、中期事業方針「SiLK VISION 2020」において獲得した「インフラ」と「プラットフォーム」の両ポートフォリオをwithコロナ時代に合わせ最適化すると共に、人的リソース・技術リソース・保有データなどを最大限に有効活用していくグループの一体的運営を目指すものだ。2021年4月期は大規模な構造改革が行う予定であり、その関連コストを織り込んで各利益予想は控えめとなった。

2021年4月期通期 業績予想

(単位：百万円)

	20/4 期		21/4 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	55,295	100.0%	54,000	100.0%	-2.3%
営業利益	2,587	4.7%	1,900	3.5%	-26.6%
経常利益	2,481	4.5%	1,700	3.1%	-31.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-619	-	-200	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

事業領域拡大をけん引した「SiLK VISION 2020」を総括し、
 新たな体制で次のステージに臨む。
 不動産テックの次世代サービスが提供開始

1. 中期事業方針「SiLK VISION 2020」の総括と今後の展開

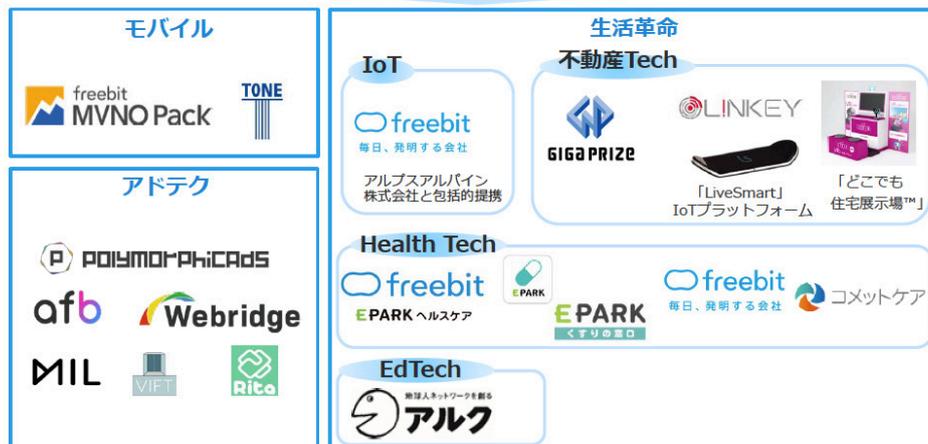
同社は2016年6月に4ヶ年の中期事業方針「SiLK VISION 2020」を発表し、2020年4月期に売上高500億円、営業利益50億円を目指してきた。結果としては、2016年4月期当時に283億円であった売上高は552億円と大きく飛躍したものの、営業利益では25億円と未達となった。事業領域としては、生活革命への進出を目標に掲げ、先行投資を行ってきた。結果として、IoT、不動産テック、ヘルステック、エドテックにおいて基盤を確立した。

2020年5月からは、田中申明氏に替わり、同社の創業者である石田宏樹氏（旧代表取締役会長）が代表取締役社長 CEO 兼 CTO となり、新体制がスタートした。with コロナ時代を想定し、これまで拡大した「インフラ」や「プラットフォーム」のポートフォリオを最適化し、人的リソース・技術リソース・保有データなどを有効活用していくため、グループの一体的運営を可能とする組織に変わる予定だ。2020年8月以降に発表される新中期経営計画「SiLK VISION 2023」骨子にその方向性が示される予定であり、その内容に期待したい。

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發展

既存の「モバイル」「アドテクノロジー」領域の成長に加え、
 新規事業を有する「生活革命」に関連する「Health Tech」「IoT」
 「不動産Tech」に注力した中長期の事業拡大



出所：決算説明資料より掲載

2. 不動産テック事業の次世代新サービスが提供開始

不動産テック事業のこれまでの成長を支えてきたのは、マンションインターネットサービスである。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きたが、今後は安定成長となる予想である。次の成長のドライバーとして期待されるサービスが順次スタートしている。

「SPES (Single-Pair Ethernet Service、略称：エスピーイーズ)」は、ギガプライズが NEC ネットズエスアイ <1973> 及び Broadcom Inc と連携し共同開発した SPE 技術を活用することによって、マンション既存物件に対して既存電話線を用いてインターネット接続が可能となる世界初の集合住宅向け ISP サービスである。このサービスは、主に既存物件向けのサービスであり、ISP サービス業界が長年課題としてきた、既存物件へのサービス導入にかかる入居者との日程調整及び工事調整などの時間的コスト、またそれらの調整を行う管理会社やハウスメーカーの設備投資費用などを縮小し、短期間でインターネット接続を可能とする。2020年1月に受注を開始し、2020年4月からは大東建託グループの大東建託パートナーズ(株)が管理する全国の物件に対し本格導入を開始した。

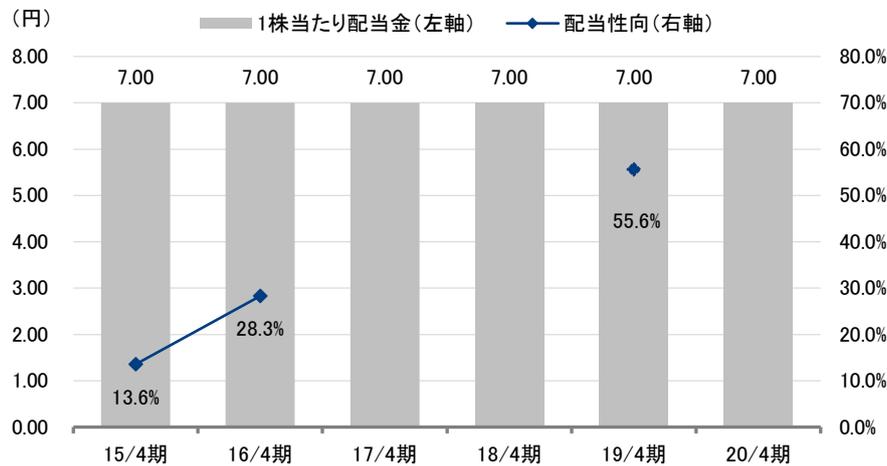
「PWINS (略称：ピーウィンズ)」は、ギガプライズが D-Link と連携し開発した、簡単に Wi-Fi 機器の取り換えが可能となる世界初の DOC 式 Wi-Fi アクセスポイントである。2020年4月から販売を開始した。主に新築物件向けのサービスであり、従来の壁埋め込み式 Wi-Fi アクセスポイントから Wi-Fi 通信を行う無線ユニットを分けた、脱着式となっている。これによってマンション ISP サービス業界が課題としてきた Wi-Fi 規格の変更などによるハードウェア交換時にかかる入居者との日程調整・工事調整などの時間的コストに加えて、こうした調整を行う管理会社やハウスメーカーの設備投資費用などを大幅に縮小することを可能にした。

■ 株主還元策

安定配当。2020年4月期も7円配当を実施

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。過去、成長への投資を優先する中で、親会社株主に帰属する当期純利益がマイナスの年でも配当金7円/年を維持してきた。2020年4月期も前期同様に配当金7円/年を実施する。なお、現時点において2021年4月期の配当予想については未定としている。

1株当たり配当金と配当性向



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。

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。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て作成されていますが、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、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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp