

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 >>>](#)

2021 年 7 月 2 日 (金)

執筆：客員アナリスト

石津大希

FISCO Ltd. Analyst **Daiki Ishizu**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021年4月期の業績動向	01
2. 2022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. 事業内容	03
■ 業績動向	04
1. 2021年4月期の業績概要	04
2. インフラテック事業	05
3. 不動産テック事業	07
4. アドテック事業	08
5. ヘルステック事業	09
6. エドテック事業	09
7. 財務状況	09
■ 今後の見通し	11
1. 2022年4月期の業績予想	11
2. DX投資・新事業化投資	11
■ 中長期の成長戦略	12
■ 株主還元策	13

■ 要約

2021年4月期はオフバランス化の影響がありながらも、インターネットインフラカテゴリが堅調で増益。次期中期経営計画「SiLK VISION 2024」の達成に向け、引き続き戦略投資を推進

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。（株）NTTドコモ、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。

1. 2021年4月期の業績動向

2021年4月期の業績は、売上高は前期比5.9%減の52,009百万円、営業利益は前期比31.5%増の3,403百万円、経常利益は前期比47.6%増の3,661百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は2020年4月期にマイナスだった状態から一気に1,586百万円のプラスとなった。同社は次期中期経営計画「SiLK VISION 2024」（2021年7月下旬公表予定）の達成に向けた準備期間として、2021年4月期を「トランスフォーメーション・ターム」と位置付け企業グループとしてのBCP（事業存続計画）を見直すとともに、破壊的技術の到来や各種規制強化といった外部要因を鑑み、中長期的な視点で継続成長を目指し戦略投資を実施してきている。売上高は、オフバランス化により減少したものの、サービス需要増によりインターネットインフラカテゴリ（インフラテック、不動産テック）は堅調に推移した。

利益に関してもインターネットインフラカテゴリの利益増及びオフバランス事業の再編等による利益改善が寄与した。

2. 2022年4月期通期の業績見通し

2022年4月期の業績予想は売上高43,000百万円、営業利益2,500百万円、経常利益2,350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益600百万円を想定している。売上高に関しては、組織再編によるオフバランス化及び2022年4月期期首からの「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）の適用、（株）ドリーム・トレイン・インターネット（DTI）の決算期変更（2021年4月期は13カ月の変則）により2021年4月期より減少するものの、事業自体は堅調に推移する見通しである。また、20億円規模の戦略投資を実行する計画のもと、予想値を算出している。

要約

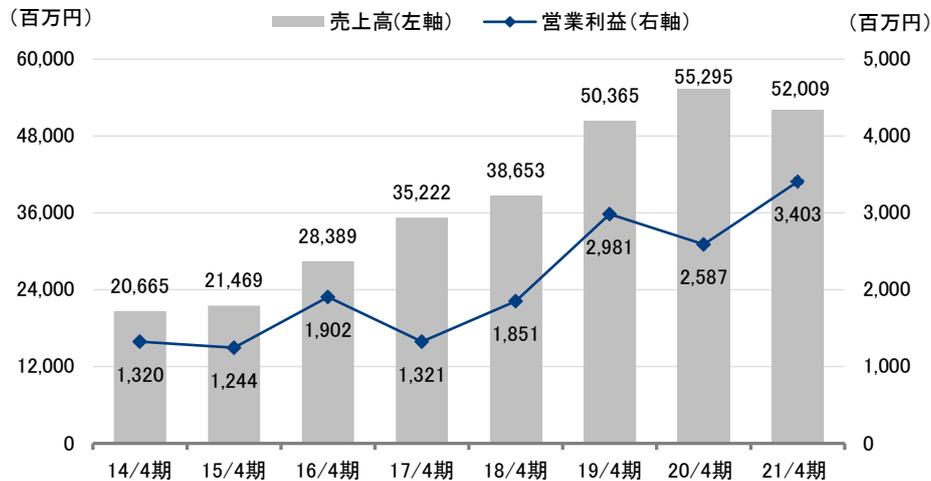
3. 中長期の成長戦略

「SiLK VISION 2024」については2021年7月下旬に公表されるとのことであるが、2021年6月における通期決算説明資料では、「SiLK VISION 2024」は「モバイル革命」領域、「生活革命」領域、「生産革命」領域といった将来に向けた重点領域に対し積極的に投資する方針である。「SiLK VISION 2024」の中で初会計年度にあたる2022年4月期においては、2021年4月期の戦略投資未実施分も含めた総額20億円の戦略投資枠を設け、DX投資、新事業化投資を積極的に実施していく予定である。このようにポストコロナの時代に即応した、事業改革やDX推進等は投資家や外部のステークホルダーにとって好感を持って受け入れられると思われ、戦略投資枠についても成長に資するものをセレクトティブに実施する方針である。

Key Points

- ・2021年4月期はオフバランス化の影響などがあり減収も、インターネットインフラカテゴリが堅調で増益
- ・2022年4月期もDXや新事業などで戦略投資20億円を計画
- ・「SiLK VISION 2024」にて、モバイル革命領域、生活革命領域、生産革命領域などを軸に積極投資を継続

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

構造改革を経て、 主力事業の成長を加速化するネットインフラ提供企業

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 事業への参入支援、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（DTI）、などが含まれる。

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た。同年に個人向け ISP を手掛ける DTI を、2009 年には（株）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（株）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を行う（株）フォービット、IT プラットフォーム事業を行う（株）ベッコアメ・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きた。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。日本における MVNO 業界発展に貢献した。2016 年には東証 1 部に昇格し、M&A を足掛かりにヘルステック事業に進出。2018 年には語学教育サービスを提供する（株）アルクを連結子会社化し、エドテック事業に進出した。2019 年 7 月にはアルプスアルパイン（株）<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。2020 年 5 月には同社の創業者である石田宏樹氏が社長に復帰し、構造改革に着手。その後、オフバランス化の一環として、（株）フリービット EPARK ヘルスケア（現：（株）くすりの窓口）、（株）フォーメンバース、（株）アルクを非連結化した。

2. 事業内容

インフラテック事業では、固定網による ISP 向け事業支援サービス・個人向けインターネット接続サービスや MVNO 向け事業支援（MVNE）サービス・個人向けモバイル通信サービス、そして、クラウド関連サービスなどを提供している。

不動産テック事業では、集合住宅向けの固定網によるインターネット接続サービスを提供しており、主に（株）ギガプライズが担っている。超大手ハウスメーカー複数社との協業により導入が増加しており、それに加え、IoT を活用した不動産関連サービスも提供している。

会社概要

アドテック事業では、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しており、主に（株）フルスピードと（株）フォービットが担っている。リスティング広告やアドテクノロジー活用広告、ソーシャルメディア広告等を提供している。

ヘルステック事業は、薬局向けのITソリューションサービスや個人向けの「電子お薬手帳アプリ」などを提供していた。現在は同事業セグメントを担っていた（株）フリービット EPARKヘルスケアの全株式を売却している。

エドテック事業は、法人、個人及び教育機関向けに、語学研修や語学書籍、語学eラーニングをはじめとした語学に関わる教育総合サービスを提供していた。現在は同事業セグメントを（株）アルクの全株式を売却している。

業績動向

インターネットインフラカテゴリは 戦略投資期間中でも売上・利益を堅実に伸ばす

1. 2021年4月期の業績概要

2021年4月期の業績は、売上高は前期比5.9%減の52,009百万円、営業利益は前期比31.5%増の3,403百万円、経常利益は前期比47.6%増の3,661百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は2020年4月期にマイナスだった状態から一気にプラスの1,586百万円となった。

2021年4月期通期 連結業績の概要

(単位：百万円)

	20/4月期		21/4月期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	55,295	-	52,009	-	-3,285	-5.9%
売上原価	38,477	69.6%	36,560	70.3%	-1,917	-5.0%
売上総利益	16,817	30.4%	15,449	29.7%	-1,368	-8.1%
販管費	14,229	25.7%	12,045	23.2%	-2,183	-15.3%
営業利益	2,587	4.7%	3,403	6.5%	815	31.5%
経常利益	2,481	4.5%	3,661	7.0%	1,180	47.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-619	-1.1%	1,586	3.1%	2,206	356.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2022年4月期を初年度とする新中期経営計画「SiLK VISION 2024」(2021年7月下旬公表予定)の達成にあたっては、AI、量子コンピュータといった破壊的テクノロジーや、新型コロナウイルス感染症の罹患リスクを発端とする社会の新常態「New Normal」への対応が不可欠であると捉えている。

同社は「SiLK VISION 2024」の達成に向け、2021年4月期を「Trusted Internet」構想のもと、これまでの中期経営計画に沿って買収・資本業務提携してきた会社の有する多様なデータを徹底的に統合・連携・活用し、その連携後は垂直統合もしくは事業売却等による非グループ化により、「インフラ」「プラットフォーム」をコア領域としたグループ再編を順次行っていく「トランスフォーメーション・ターム」と位置付け、(株)フリービット EPARK ヘルスケアや(株)アルク、(株)フォーメンバズを連結の範囲から除外するなどのアクションを行い、オフバランス化を進めた。

連結範囲の変更についてのイメージ図

2Q期末にFBEPHG及びFM、3Q期首にALCをオフバランス化
 DTI 決算期を3月から4月に変更



出所：決算説明資料より掲載

2. インフラテック事業

インフラテック事業を取り巻く環境は、光アクセス回線を主とする固定網による通信サービス市場において、高速ブロードバンド環境の普及が一巡したことに加え、5Gをはじめとしたモバイル通信サービスの高速化が進んでいることで、成長は緩やかなものとなった。

新型コロナウイルス感染症拡大(以下、コロナ禍)の影響に伴うテレワークや自宅学習の普及により、宅内Wi-Fi環境を通じたオンラインでの会議や授業の利用増加に加え、同感染症拡大により不要不急の外出を控える「巣ごもり」が増加傾向にある。このため、在宅でのNetflix、YouTube、Amazon prime Videoなどの動画視聴、ゲーム等のリッチコンテンツやSNSの娯楽系サービスの利用増加等により固定回線網サービスの原価率は高い状況が続いている。テレワークも現在進んでおり、特に営業やマーケティングの業種では、業務効率化を主としたソリューションがDXの中心となっている。

業績動向

CRM^{※1}・SFA^{※2}はSaaSベンダーを中心に高機能なサービスの開発や提供が進められており、メールやWeb会議との連携、営業業務のテンプレート共有、案件見込み度のスコアリング、最適行動の提案など、ツール間連携やAIによる機能拡充などが進められ、コロナ禍を契機にオンラインでの営業活動管理の必要性が認識され、高機能なSaaSを導入可能な大手企業を中心に市場は拡大するものと想定される。

※1 Customer Relationship Management の略。顧客関係管理や顧客管理。

※2 Sales Force Automation の略。営業支援システム。

同社におけるコスト面では、ネット動画視聴やゲーム等のリッチコンテンツの利用増、クラウドサービスの利用拡大等による通信トラフィックの増加及びSNSやサブスクリプション型ネットサービスのようなアクセス頻度の高い製品の普及によりネットワーク原価は上昇している事実が認められている。

AMPU[※]は低下傾向にあり、MVNO・MVNE市場においては、大手モバイル通信キャリアによる格安プランの提供やサブブランドでの展開が独自型MVNOサービス事業者の成長に影響を与える傾向が続いているなど、業績全体に対してはややネガティブなマクロ環境にある。しかしながら、モバイル市場全体としての成長基調は継続しており、今後も拡大していく見込みである。

※ Average Margin Per User の略。顧客1人当りの平均粗利。

クラウド市場においては、様々なコンテンツ配信や電子商取引等に加え、IoT関連サービスのプラットフォームとしてもクラウドが不可欠な基盤となっており、それらの規模も引き続き伸長することが想定される。また、コロナ禍の影響によるテレワークの増加に伴い、光アクセス回線やモバイル通信サービスを利用したDaaSやVPNといったクラウドサービス等の需要が急速に高まっており、今後もその需要は拡大していくものと想定される。

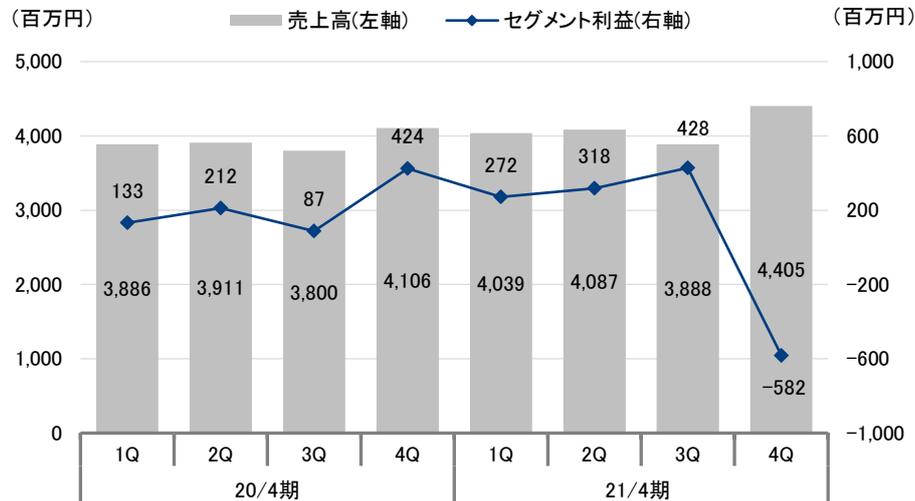
業績に関しては、新型コロナウイルス感染症の拡大防止に伴う自宅学習やテレワークの普及により、宅内Wi-Fi環境を通じたオンライン授業や会議、ネット動画視聴のニーズが高まり、MVNO支援パッケージサービスをはじめとしたモバイル通信インフラサービスやインターネットセキュリティサービスの需要が増加したことにより売上高が増加した。一方で、自宅での動画視聴やリッチコンテンツ等の利用増加等により固定回線網サービスの原価率は上昇傾向が続き、セグメント利益に影響している。

モバイル通信関連サービスについては、同社がMVNEとして提供するMVNO支援パッケージサービス「freebit MVNO Pack」の導入MVNO企業数が増加するとともに、エンドユーザー向けMVNOサービスの拡販にも注力し、スマートフォンサービス「トーンモバイル」において、AI機能・基礎性能が大幅に向上した新スマートフォン端末「TONE e21」の販売を開始した。また、クラウド関連サービスについては、DaaSやVPNといったテレワーク需要に対応するサービスの拡販に注力した。また、CaaS領域においては、「DX for 5G era」サービスとアルプスアルパイン(株)の産業特化型サブスクリプション型ナビゲーションアプリの連携を開始する等、「pre 5G」技術を活用した「DX for 5G era」サービスを推進しているなど、様々な施策を同時並行的に展開している。

上記の施策・取り組みの結果、売上高は16,421百万円(前期比4.6%増)、戦略投資の影響を反映し、セグメント利益は436百万円(同49.1%減)となった。

業績動向

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

3. 不動産テック事業

周辺の市場環境に関して、まず光アクセス回線を主とする固定網による通信サービス市場自体は普及が一巡しているものの、(株)ギガプライズがサービスを提供している集合住宅向けインターネット接続サービス市場分野においては、高速ブロードバンド環境導入による資産価値や入居率の向上を目的にその導入がより一層進んでいる。また、コロナ禍を機にテレワークやオンライン授業、動画コンテンツ視聴等の利用が増えたことで、より安定したインターネット環境の重要性が改めて認識されたことから、その規模は引き続き拡大することが予想される。

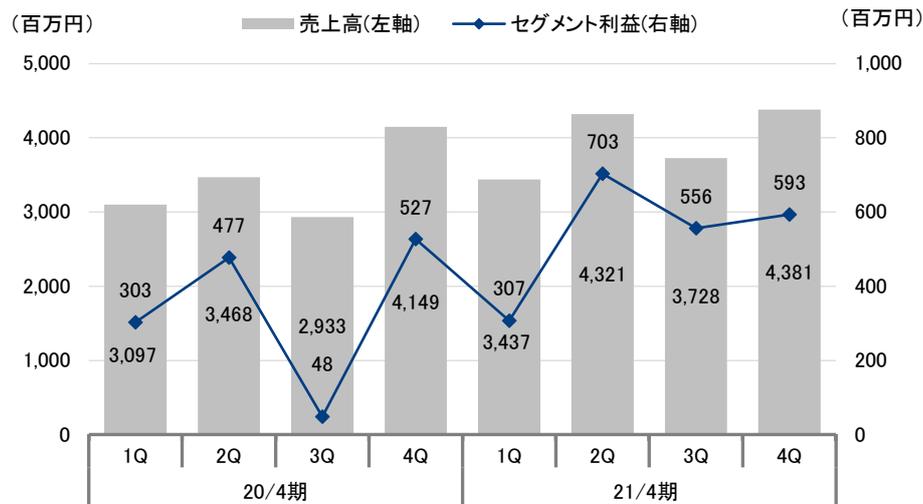
不動産業界全体においては、AIやIoT、VR等のテクノロジーを活用した不動産Techへの関心度が高く、各種IoT機器を活用することで、地域の課題を解決し暮らしに安全・安心等の新たな価値を創出するスマートシティや、多様化する生活スタイルに合わせたスマートホームの実現等、新たなサービスの需要はさらに拡大する見込みである。特に不動産業界では、賃貸管理や仲介業務でICT化が遅れており、属人的で労働生産性が低く、顧客にとっても手続きに手間や時間がかかることが課題である。これらを解消するためのDX投資が近年拡大しており、在庫状況のリアルタイム性向上と管理会社における物件確認などの対応の自動化、内覧のWeb予約・管理、スマートロックを利用した内覧時の鍵の受け渡し業務の削減、セキュリティ向上、VR内覧、申込や契約の電子化・ペーパーレス化などが進められている。そのため同社にとってサービスを展開する余地は大きいものと想定される。

不動産テック事業の業績に関して、集合住宅向けインターネット接続サービスについては提供戸数の拡大に向けて、大手顧客からの継続的な受注と新規獲得に注力した。また、新築物件については、将来の機器交換時の工事を不要とする新商品「PWINS」を、今後更なる需要が見込まれる既存物件については、その導入シェア拡大に向けて「SPES」の販売をそれぞれ強化することで、累計提供戸数の大幅増を達成している。

業績動向

上記の施策・取り組みの結果、売上高は15,869百万円（前期比16.3%増）、セグメント利益は2,160百万円（同59.2%増）となった。不動産テック市場もインフラテック市場と同様に、今までマニュアル手続きが多かった不動産業界に風穴をあけるものとしてDX推進は期待値が高い。そのため、今後の市場は安定成長が期待され売上高・利益ともに来期以降もポジティブな成長が見込まれるであろう。

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

4. アドテック事業

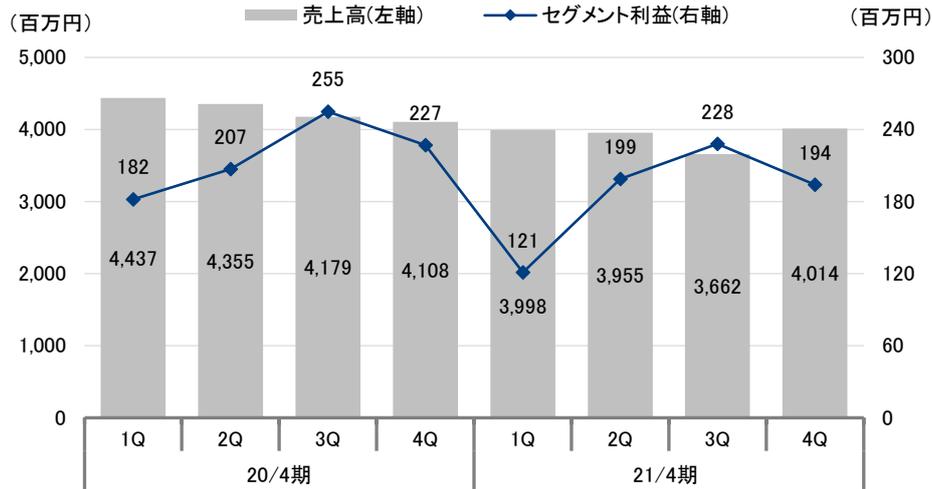
アドテック市場を取り巻く広告市場に関しては、インターネット広告市場は一貫して成長を続け、2020年はインターネット広告費がテレビメディア広告費を超え、2.2兆円を超える市場に成長している。(株)電通グループ<4324>の調査「2020年日本の広告費」によると、特に主たる事業領域である国内インターネット広告市場では、2020年は前年比105.9%増の約2兆2,290億円と堅調に推移している。このような事業環境のもと、(株)フルスピードは、テクノロジー&マーケティングカンパニーをスローガンに掲げ、ソーシャルメディアマーケティングを中心としたインターネットマーケティング事業や、「afb」「Webridge」「ADMATRIX DSP」を中心とするアドテクノロジー事業の展開を強化、また中長期での新たな収益柱の構築のため、複数の新規事業への取り組みに注力してきている。

好調なマクロマーケットが追い風になっていることに加えて、その中でも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より一層進むとともに、動画広告やソーシャルメディア広告がけん引する形で市場が拡大し、特にモバイル向け広告の成長が顕著となっている。一方で、広告業界はコロナ禍の影響を受けやすい市場でもあり、弊社では今後の動向を注視する必要があるとの認識である。新型コロナウイルス感染症の拡大防止を目的とした「巣ごもり需要」が増加し、インターネット広告視聴者の広告掲出店舗への顧客送客が減少したことに伴い収益が一時停滞した。一方、同社グループ独自のアドテクノロジー関連サービスであるDSP広告等の商材を中心としたインターネット広告サービスの提供に注力したほか、同感染症拡大の影響を受けにくい新たな業界の開拓も注力した。

業績動向

上記の施策・取り組みの結果、売上高は15,630百万円（前期比8.5%減）、セグメント利益は743百万円（同14.9%減）となった。

アドテック事業 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

5. ヘルステック事業

2021年4月期第2四半期において同事業を担っていた(株)フリービット EPARK ヘルスケアについて、保有するすべての株式を2020年10月30日をもって外部に売却したため、同社及び同社子会社を連結の範囲から除外している。売上高は2,550百万円（前期比27.4%減）、セグメント利益は305百万円（前期は144百万円のセグメント損失）となった。

6. エドテック事業

2021年4月期第3四半期において同事業を担っていた(株)アルクについて、保有するすべての株式を2020年11月30日をもって売却したため、同社及び同社子会社を連結の範囲から除外した。その結果、売上高は1,992百万円（前期比66.3%減）、セグメント損失は240百万円（前期は368百万円のセグメント損失）となった。

7. 財務状況

財務状況、財務比率及びキャッシュ・フローに関する状況は下記のとおりである。資産売却、連結除外などのオフバランス化を進めた影響で自己資本比率25.0%を達成するなどバランスシートの財政状態は良好な状態である。

また、実質的な手元資金を見ると、ネットデット（キャッシュ）の部分は、2020年4月期末のネットデット3,176百万円に対して、2021年4月期末は3,303百万円のネットキャッシュを確保しており、6,000百万円を超える大幅な改善を実現している。ネットキャッシュのうち、現金及び預金は17,621百万円となっている。

業績動向

総資産は、前期比 7,636 百万円減少の 34,835 百万円となった。これは主に、(株)フリービット EPARK ヘルスクエア及び(株)アルクを連結の範囲から除外したこと等も影響し、受取手形及び売掛金が 2,633 百万円、未収入金が 2,787 百万円及びのれんが 1,424 百万円減少したことによるものである。負債合計は、前連結会計年度末比 8,936 百万円減少の 22,687 百万円となった。これは主に、(株)フリービット EPARK ヘルスクエア及び(株)アルクの非連結化等も影響し、未払金が 3,203 百万円、社債が 2,420 百万円、長期借入金が 1,316 百万円及びリース債務(固定)が 1,275 百万円減少したことによるものである。純資産合計は利益剰余金が増加したこと等により、前連結会計年度末比 1,300 百万円増加の 12,148 百万円となり、この結果、自己資本比率は 25.0% となり大幅に増加している。

連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	20/4 期末	21/4 期末	増減額
現金及び預金	15,720	17,621	1,900
受取手形及び売掛金	9,302	6,669	-2,633
未収入金	4,309	1,521	-2,787
その他資産	3,783	2,984	-798
流動資産	33,116	28,796	-4,319
有形固定資産	2,725	2,660	-64
無形固定資産	3,672	551	-3,120
投資その他の資産合計	2,958	2,827	-130
資産合計	42,472	34,835	-7,636
流動負債	17,763	13,908	-3,855
固定負債	13,859	8,779	-5,080
負債合計	31,623	22,687	-8,936
純資産合計	10,848	12,148	1,300
負債純資産合計	42,472	34,835	-7,636
株主資本	8,060	8,592	532
安全性			
流動比率	186.4%	207.0%	-
自己資本比率	19.0%	25.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

「pre 5G」をキーワードに DX 関連の事業拡大を図る

1. 2022年4月期の業績予想

2022年4月期の連結業績予想について、売上高で43,000百万円、営業利益で2,500百万円、経常利益で2,350百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で600百万円を予想している。なお、同社は2022年4月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用するため、業績予想は同基準等を適用した金額となっている。

インターネットインフラカテゴリ（インフラテック事業、不動産テック事業）は戦略投資期間中でも売上、利益を堅実に伸ばしており、引き続き同社の収益をけん引すると弊社は予想する。また、同社は7月下旬公表予定の新中期経営計画「SiLK VISION 2024」に先行して推進している同計画において「pre 5G」をキーワードに、DX関連事業等への事業拡大を図っており、「SiLK VISION 2024」の最終年度である2024年4月期での目標達成に向けて戦略投資を継続的に行うことを方針としている。今期は20億円の戦略投資を実施する計画だが、前期と異なって今期は20億円が営業内でヒットするため、営業利益はその分押し下げられる。ただ、同投資は将来的な収益基盤の構築に資するものであり、取り組み内容や将来的なリターンの顕在化とセットで考慮するのが重要だと弊社は考える。

なお、売上高の予想については、事業のオフバランス化を行った影響額51億円、「収益認識に関する会計基準」適用の影響額45億円及び連結子会社決算期変更の影響額6億円を反映した、前連結会計年度の連結売上高417億円の実績比では、13億円増（3.1%増）となっている。

戦略投資については、「モバイル革命」領域、「生活革命」領域、「生産革命」領域といった将来に向けた重点領域に対し、2022年4月期においては2021年4月期から跨ぐ形での投資未実行分も含めた総額20億円の戦略投資枠を設け、DX投資、新事業化投資を積極的に実施していく予定である。新中期経営計画「SiLK VISION 2024」に関しては、7月下旬に公表予定である。

2. DX投資・新事業化投資

DX及び新事業化投資は20億円を実施する予定である。

■ 中長期の成長戦略

2022年4月期に向け、 DX・新事業成長投資や新規サービス拡大を推進

中長期の成長戦略の中で2021年4月期は、フリービットを中心として、DX投資とData統合に対する投資を行ってきた。こちらの投資については2022年4月期も引き続き、DX投資と新事業化投資を積極的に行う想定である。併せて、ギガプライズグループとフルスピードグループも、DX投資と新規事業化投資を行っていくことになっている。コストダウンに関しても、主に販管費は2021年4月期第3四半期にオフバランス化を行ったことで、販売管理費はいったん大きく減っている状況であるものの、2021年4月期第4四半期については、戦略投資の実施とドリーム・トレイン・インターネットの決算期変更に伴う加算額を踏まえて、増加しているという内容になる。

新サービスの取り組みに関しては、「トーンモバイル」は、「TONE SIM」のアップデートと、さらに「TONE e21」の発売を行っている状況で、生活革命はアドテク事業でアフィリエイトサービスの新しいサービスの強化を行っている。また、不動産テックでは、スマートポール事業の展開等の発表を行っている状況である。2021年3月末に「TONE e21」の発売発表を行い、同年4月に販売を開始している。こちらのサービスは、新しくAI機能と基礎性能を向上したことをベースに、「TONE AI」を大きなキーマッセージという形で行っており、(株)テレビ東京の「WBS (ワールドビジネスサテライト)」でも取り上げられ、会員の増加にもつながっている状況である。

アドテク事業に関しては、将来的には、既に市場において相応の地位を確立している国内のパフォーマンスマーケティングプラットフォーム「afb」に加えて、グローバルのパフォーマンスマーケティングプラットフォーム「Webbridge」をグローバルに展開することで、将来的にはASEANにおけるNo.1のプラットフォーム事業になるべく積極的な事業展開を推進している。また、インターネットマーケティングに関する事業ではテクノロジーとデータに基づいたソーシャルマーケティングを軸にサービス拡販に取り組み、競争力の創造及び収益性の向上を実現するためDX領域への参入や収益性及び生産性の向上を目的とした構造改革を実施している。さらに、ヘルスケア関連領域での専門性及び優位性の向上を目指し、事業構造の転換を進めていくとしている。

このように、同社はコロナ禍の状況下でも安定的に収益を伸ばすための施策として、継続的な新規サービスの展開と顧客基盤の拡充を目的にしている。

■ 株主還元策

従前は年 7.00 円を安定配当。2022 年 4 月期は現時点で未定

2022年4月期の配当予想額は未公表である。なお、2020年及び2021年4月期の配当額はともに7.00円である。同社は中長期的な観点による事業拡大及び企業成長により、株主の期待に応えることを重視しており、そのための投資原資の確保が肝要であると考えている一方で、株主還元を継続的に実施していくことも重要と認識しており、2021年4月期の期末配当予想については、コロナ禍に伴う事業環境への影響などの不確実性等を鑑み未定としていたが、財政状態などを総合的に勘案し安定的な配当を継続する方針のもと、1株につき7.00円とした。その結果、株主還元については2020年4月期及び2021年4月期において1株当たり配当は7.00円である。

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 5-13-3

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