

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2024年7月18日(木)

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>

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2024年4月期業績の概要	01
2. 2025年4月期の業績予想	01
3. 中長期戦略の方向性	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. グループ体制	04
<b>■ 事業概要</b>	<b>05</b>
1. 事業内容	05
2. 業界環境	06
3. 同社の強み	07
<b>■ 決算概要</b>	<b>08</b>
1. 2024年4月期の連結業績	08
2. 各セグメントの業績	09
3. 2024年4月期の総括	11
<b>■ 主な活動実績</b>	<b>11</b>
1. ユーザー協力型実証実験「TONE Labo」の進捗	11
2. 新しいステークホルダーコミュニティ「One Vision」が開始	12
3. 「LIVINGTOWN みなとみらい」プロジェクトの開始	12
4. クリエイター向けプラットフォーム「StandAlone」の進捗	12
<b>■ 業績見通し</b>	<b>13</b>
1. 2025年4月期の業績予想	13
2. 今後の注目点	14
<b>■ 中長期戦略の方向性</b>	<b>14</b>
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 VISION 2024」の取り組みと振り返り	15
3. 次期中期経営計画「SiLK VISION 2027」の方向性	16
<b>■ 株主還元策</b>	<b>16</b>
1. 配当政策	16
2. 株主優待制度	17

## 要約

### 2024年4月期は計画を上回る増収増益。 中期経営計画「SiLK VISION 2024」の業績目標を達成

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※<sup>1</sup> 向け事業支援 (MVNE※<sup>2</sup>) 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おり、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※<sup>3</sup> 支援事業」の3つにセグメントされる。「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、積極的な M&A を通じて事業ドメインをサービス領域へと拡充してきた。現在 2021 年から 2030 年の 10 ヶ年計画による企業経営を推進しており、「5G/web3 時代の Platform Maker」としての事業拡大に向けてさらに進化を続ける方針である。

- ※<sup>1</sup> MVNO：仮想移動体通信事業者。
- ※<sup>2</sup> MVNE：MVNOの支援事業者。
- ※<sup>3</sup> DX：デジタルトランスフォーメーション。

#### 1. 2024年4月期業績の概要

2024年4月期の連結業績は、売上高が前期比 13.4% 増※の 53,037 百万円、営業利益が同 46.9% 増の 5,887 百万円と、2 回目の増額修正をさらに上回る着地となった。売上面では 3 つの事業がそれぞれバランスよく伸ばした。利益面では積極的な戦略投資を継続しながらも、増収による収益の押し上げや利益改善効果により大幅な営業増益を実現した。活動面では、今後の成長ドライバーとなる「TONE Chain」やシーズ事業となる「TONE Care」「StandAlone」の立ち上げなど、「5G/web3 時代の Platform Maker」に向けたセットアップが完了し、次期中期経営計画につながる成果を上げることができた。また、株主還元の実現にも前倒しで取り組み、2024年4月期の期末配当は前期比 19.0 円増配の 1 株当たり 27.0 円と大幅増配を実施したほか、株主に対する「TONE Chain」への参加権及び「株主 NFT」を配布し、web3 時代のステークホルダーコミュニティ実証実験「One Vision」を開始した。

- ※ 2024年4月期より、子会社(株)ギガプライズとその子会社が決算日を3月31日から4月30日に変更したため、当期連結業績は当該子会社の2023年4月1日～2024年4月30日の13ヶ月分の金額(以下、決算期変更影響を含む値)を基に、前期12ヶ月分の金額と比較して算出。

#### 2. 2025年4月期の業績予想

「SiLK VISION 2027」の初年度となる 2025 年 4 月期の業績予想について同社は、売上高を前期比 5.3% 増※の 54,000 百万円、営業利益を同 3.8% 増の 5,700 百万円と見込んでいる。引き続き MVNO 向け支援 (MVNE) サービスや集合住宅向けインターネットサービス、アフィリエイト広告サービスなどが好調に推移し、各事業が伸ばせる見通しのようだ。利益面では、「SiLK VISION 2027」の最終ゴールを意識した戦略投資を投入する一方、増収による収益の底上げや業務効率の推進により営業増益を確保する想定となっている。活動面では、5G/web3 時代を見据え、「SiLK VISION 2024」で生みだしたシード事業の社会実装を推進する考えだ。

- ※ 2024年4月期の連結業績において、決算期変更影響を除外した値を基に計算。

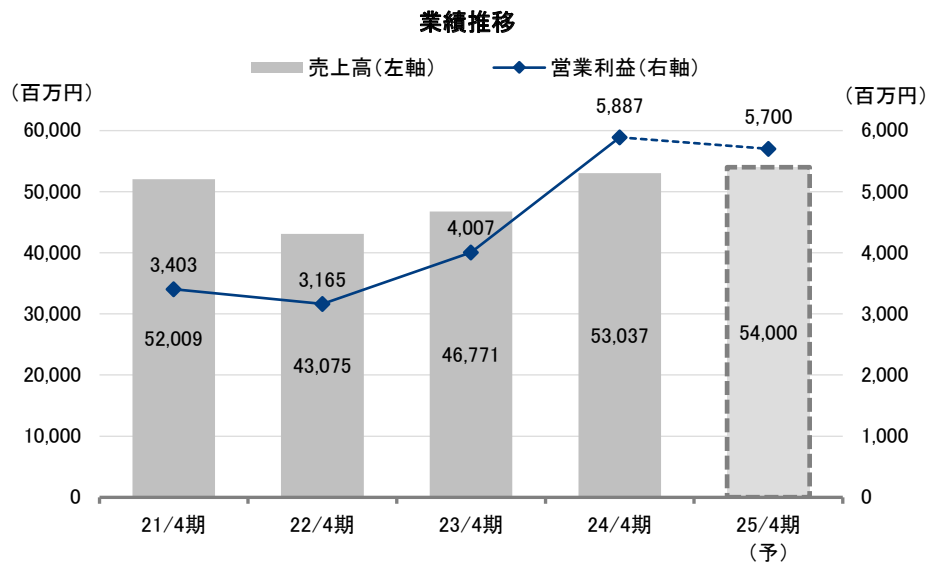
要約

3. 中長期戦略の方向性

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 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、技術的変化への対応により「5G/web3 時代の 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向性である。また、そのためのロードマップとして 10 年間で 3 つのフェーズに分け、「SiLK VISION 2024」を Pre 5G（成長事業の創出）、「SiLK VISION 2027」を Core 5G（社会実装と成長加速）、「SiLK VISION 2030」を 6G Standby（6G 対応）と位置付けている。「SiLK VISION 2024」は業績目標を達成するとともに、次期中期経営計画に向けたセットアップが完了した。次の「SiLK VISION 2027」の内容については 2024 年 7 月下旬の公表を予定しているが、5G/web3 領域における事業の社会実装及び成長加速を目指す方向性に変わりはない。2024 年 5 月には医療 DX への新たな展開が公表され、今後の方向性を示す象徴的な事例として注目される。

Key Points

- ・インターネット関連ビジネスを展開。強みは技術力と、技術と運用を組み合わせる「Building Blocks」
- ・2024 年 4 月期は計画を上回る増収増益を実現するとともに、大幅増配と新規優待を開始
- ・「SiLK VISION 2024」を通じて「5G/web3 時代の Platform Maker」に向けたセットアップが完了
- ・次の「SiLK VISION 2027」では 5G/web3 領域における事業の社会実装並びに事業拡大を目指す



注：24/4 期は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

## ■ 会社概要

### 独自の技術開発を強みに「5G/web3 時代の Platform Maker」を目指すグループ企業

#### 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、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。事業は3つにセグメントされ、「5G インフラ支援事業」ではISP\*やMVNOの黒子として、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」では個人向けにモバイル通信関連サービス、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、「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。同社の強みは、インターネットに関わる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わせることで事業化を実現する「Building Blocks」にある。これにより、大小様々な企業の多様なニーズに対しワンストップでの支援が可能となっている。

※ ISP：インターネット接続事業者。

#### 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を支援することを目的に(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年に個人向けインターネットサービスを開始した。2009年にはマンションISPサービスを提供する(株)ギガプライズを、2010年に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、2011年にMVNO事業者向け支援サービスの提供を本格化した。同社は「SiLK VISION」を冠した中期経営計画を策定し、これまで買収や販路開拓、基礎開発をベースにイノベーションを起こしながら成長を続けてきた。3ヶ年の中期経営計画「SiLK VISION 2024」を完遂し、いよいよ「5G/web3時代のPlatform Maker」として“指数関数的に成長する技術”の社会実装及び事業拡大を目指す「SiLK VISION 2027」へと入っていく。

会社概要

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
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
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 カルチャ・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

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

## 通信インフラ事業を祖業とする同社を中心に インターネット関連サービスを展開

### 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 20 社※及びその他持分法適用会社 2 社で構成されており(2024年4月期末時点)、法人顧客及び個人顧客向けに様々なインターネット関連サービスを提供している。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(株)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」、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、フルスピードの子会社である(株)フォービットではアフィリエイト広告サービスを展開している。

※ トーンライフスタイル(株)はDTIと2024年2月1日付けで合併した(存続会社はDTI)。

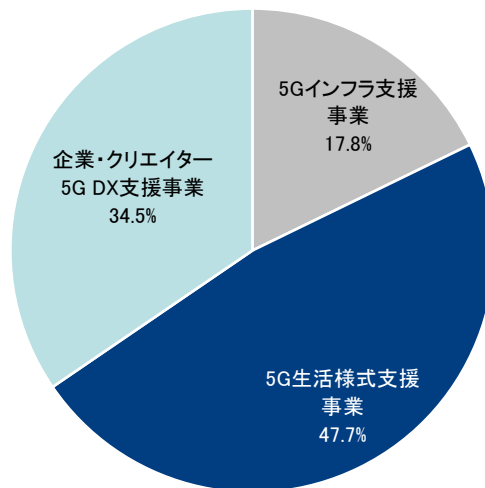
## ■ 事業概要

### 通信インフラ、マーケティング、ソリューションまで、法人・個人向けにインターネットサービスをワンストップで支援

#### 1. 事業内容

同社の事業は、「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 支援事業」という3つにセグメントされている。2024年4月期の売上高構成比は、「5G インフラ支援事業」17.8%、「5G 生活様式支援事業」47.7%、「企業・クリエイター 5G DX 支援事業」34.5%となっている。

2024年4月期売上高構成比



注：決算期変更した影響を含む値。かつ、セグメント内部売上高又は振替高を含む金額で算出  
出所：決算短信よりフィスコ作成

「5G インフラ支援事業」は、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で構成されている。ISP 向け事業支援サービスでは、ISP の黒子として、大小様々な企業が多岐にわたるニーズに合わせ、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を展開している。MVNO 向け事業支援サービスでは MVNO を始めたい事業者に対して、デバイス開発からアプリケーションの作成・運用、セキュリティ対応などの支援サービスをワンストップで提供している。法人向けクラウドサービスはレッドオーシャンではあるが、多種多様なニーズに合わせられる強みを生かし、様々な事業法人に対してクラウドや IoT などの IT 環境を導入する際の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を構築しており、クラウド基盤を生かしたサービス、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も展開している。

### 事業概要

「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、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などを行っている。個人向けモバイル通信関連サービスでは、シニアやキッズでも安心して楽しめるスマートフォン「トーンモバイル」や格安な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された、ドコモ光やNTT東日本及びNTT西日本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。なかでも、同社独自開発のスマートフォン「TONE」端末は、5G/web3時代のライフスタイルの変化を見据えたモバイルサービスの開発・提供を行っているだけでなく、同社グループの有する技術のショールームとしての役割も果たしている。

「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、アドテクノロジー関連サービスを展開している。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広告などを展開している。広告はレッドオーシャンのため構造改革中だが、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、クリエイター/インフルエンサーが自らの作品を拡散できるプラットフォームの「Creator Maker」、企業自らのプラットフォームを介して新規ビジネスにサービスを提供できる「Bizmodel Maker」などの展開も進めている。

## 2. 業界環境

「5Gインフラ支援事業」における通信サービス市場のうち固定回線網は、新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)を機に働き方や生活スタイルの変化に伴い、自宅でのオンライン動画の視聴やゲームなどのリッチコンテンツ、SNSの利用やテレワーク・在宅学習などのオンライン形式のコミュニケーションの一般化などにより、インターネットを介したサービスの利用が高水準が続いている。それに伴い回線利用量が増えるため、ネットワーク原価は高止まり基調にある。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の提供やサブブランドでの展開を背景に独自展開する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ものの、IoTやインバウンド向けの利用が増加するなどの見込みからモバイル市場全体としての成長は継続しており、今後も拡大するものと考えられる。

「5G生活支援事業」における固定網の通信サービス市場の普及は一巡したものの、同社主要サービスの1つである集合住宅向けインターネットサービスは、新築のみならず既存物件においても、建物の資産価値及び入居率の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ところである。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おり、地域の課題解決や暮らしの安全・安心といった新たな価値を提供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、デジタル技術によって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、新たなサービスに対する需要の拡大が見込まれる。



事業概要

「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、コロナ禍における企業の広告予算や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などの減少に伴う広告需要の停滞から復調しつつあるものの、アドテクスの進化やクッキー規制※などにより、インターネット広告市場は転換の局面を迎えていると言えそうだ。

※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。

## 強みは独自開発の技術力と、技術と運用を組み合わせる「Building Blocks」

### 3. 同社の強み

こうした市場で発揮している同社の強みは、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わせる「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した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、インターネットに関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蓄積された技術力である。象徴的なのが特許で、これまでに海外を含め62件を取得しており、こうした高い技術力が様々な「発明」や新サービスの開発に直結している。「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、クライアントに最適なシステム環境を、低価格かつ短期間で提供することが可能となっている。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を提供することができる。「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言える。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」も強化が必要であると考え、「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ができ、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て、さらなるイノベーションの促進につなげる考えのようだ。

### 同社の強み



出所：同社ホームページ、決算説明資料より掲載

## 決算概要

### 2024年4月期は各事業がバランスよく伸長し 計画を上回る大幅な増収増益を達成

#### 1. 2024年4月期の連結業績

2024年4月期の連結業績は、売上高が前期比13.4%増の53,037百万円、営業利益が同46.9%増の5,887百万円、経常利益が同55.3%増の5,756百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同99.0%増の3,566百万円と、2回目の増額修正をさらに上回る着地となった(決算期変更影響を含む値で算出)。ギガプライズの変則決算(13ヶ月決算)によるプラス要因があったものの、その影響を除いても大幅な増収増益となった※。

※ ギガプライズの変則決算の影響を除いた場合、売上高は前期比9.7%増、営業利益は同37.0%増、経常利益は同44.6%増、親会社株主に帰属する当期純利益は同90.2%増と大幅な増収増益となり、各利益は過去最高水準を更新した。

3つの事業がそれぞれバランスよく伸長した。「5Gインフラ支援事業」においてMVNO向け支援サービスが順調に伸びたほか、「5G生活様式支援事業」では集合住宅向けIPSの提供戸数が拡大した。また、「企業・クリエイターSGDX支援事業」についても、主に海外顧客向けのアフィリエイト広告が好調であった。

利益面では積極的な戦略投資を継続しながらも、増収による収益の押し上げに加え、「5G生活様式支援事業」及び「企業・クリエイターSGDX支援事業」における利益改善効果により、大幅な営業増益を実現した。なお、利益面での大幅な上振れは、予定していた戦略投資の一部(約2億円)が2025年4月期に繰り越しになった影響もある※。親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が著しく高いのは、投資有価証券及び関係会社株式の売却益や繰延税金資産の計上(合計約4.5億円の増益要因)によるものであり、これらは一過性であることに注意が必要である。

※ 5Gデータセンター移設費用等の繰り越しによるもの。結果として、2024年4月期の戦略投資実績は合計962百万円(前期は1,284百万円)となった。

財務面では、固定資産の増加(5Gデータセンター整備を含む)等により総資産は前期末比6.3%増の38,183百万円に拡大した。一方、自己資本も内部留保の積み増しにより同41.1%増の11,628百万円に大きく拡大したことから、自己資本比率は30.5%(前期末は22.9%)に改善した。資本収益性を示すROEが35.9%(前期は23.7%)と大きく改善したのは、前述した一過性要因によるものであるが、それを考慮しても高水準を継続している。

決算概要

2024年4月期の業績

	23/4期		24/4期				24/4期			
	実績	売上比	実績 (決算期変更影響を含む)	売上比	増減額	増減率	実績 (決算期変更影響を除く)	売上比	増減額	増減率
売上高	46,771		53,037		6,266	13.4%	51,306		4,534	9.7%
5G インフラ支援	9,489	19.1%	9,932	17.8%	442	4.7%	9,932	18.4%	442	4.7%
5G 生活様式支援	23,261	46.9%	26,612	47.7%	3,351	14.4%	24,880	46.0%	1,619	7.0%
企業・クリエイター 5G DX 支援	16,849	34.0%	19,278	34.5%	2,429	14.4%	19,278	35.6%	2,429	14.4%
売上原価	33,444	71.5%	37,651	71.0%	4,207	12.6%	-	-	-	-
売上総利益	13,327	28.5%	15,386	29.0%	2,059	15.4%	-	-	-	-
販管費	9,319	19.9%	9,498	17.9%	178	1.9%	-	-	-	-
営業利益	4,007	8.6%	5,887	11.1%	1,880	46.9%	5,489	10.7%	1,482	37.0%
5G インフラ支援	1,378	14.5%	1,506	15.2%	128	9.3%	1,506	15.2%	128	9.3%
5G 生活様式支援	2,039	8.8%	3,319	12.5%	1,280	62.8%	2,921	11.7%	882	43.3%
企業・クリエイター 5G DX 支援	604	3.6%	1,104	5.7%	500	82.7%	1,104	5.7%	500	82.7%
経常利益	3,707	7.9%	5,756	10.9%	2,049	55.3%	5,360	10.4%	1,653	44.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,792	3.8%	3,566	6.7%	1,773	99.0%	3,408	6.6%	1,616	90.2%

注：子会社ギガプライズは13ヶ月の変則決算となっている  
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 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 4.7% 増の 9,932 百万円、セグメント利益は同 9.3% 増の 1,506 百万円となった。MVNO 向け支援事業 (NVNE) の拡大が業績の伸びに寄与した。モバイル回線網においては、大手モバイル通信キャリアによる格安プランの提供などが同社顧客となる MVNO サービス事業者にながティブな影響を及ぼしているものの、IoT やインバウンド向けを含む、モバイル市場全体の成長は続いている。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) が順調に伸びており、契約単価の向上にも寄与している。また、法人向け ICT パッケージとして 2023 年 9 月からスタートした新サービス「どこでも IP」についても、既に 300 社超の契約を獲得しており、業績寄与はまだ小さいながらも大きく伸びてきた。固定網サービス (ISP 事業者支援サービス) については、サービス利用の減少やネットワーク原価の上昇により厳しい状況が続いているようだ。

利益面については、人材強化に伴う人件費増 (180 百万円増) などがあったものの、利益率の高い MVNO 向け支援サービスの伸びでカバーし増益を確保した。セグメント利益率も 15.2% (前期は 14.5%) に改善している。戦略投資については、引き続き 5G データセンター整備やデータ関連プロジェクトなどに合計 301 百万円 (前期は合計 300 百万円) を投入した。ただ、予定していた 5G データセンター移設費用の一部 (約 2 億円) については 2025 年 4 月期に持ち越しとなっている。

決算概要

### (2) 5G 生活様式支援事業

売上高は前期比 14.4% 増の 26,612 百万円（決算期変更影響を除くと同 7.0% 増の 24,880 百万円）、セグメント利益は同 62.8% 増の 3,319 百万円（決算期変更影響を除くと同 43.3% 増の 2,921 百万円）となった。売上高は、集合住宅向け ISP サービスの提供戸数の拡大により「5G Homestyle」が順調に伸びた。2024 年 4 月末の提供戸数は累計 120.9 万戸（2023 年 3 月期末比 15.7 万戸増）と 120 万戸を突破した。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している事業環境を踏まえ、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ほか、新規プロダクトの開発※、新規市場の開拓（多目的施設や戸建住宅向けなど）にも取り組む方針だ。「5G Lifestyle」については、固定網サービスの利用は減少傾向にあるものの、新端末発売に関わる一時費用の減少及び店舗展開費用の圧縮等により「トーンモバイル」の利益改善が進んだ。

※ クラウド型防犯カメラや防犯・防災・見守り機能を搭載した次世代街灯「Secual Smart Pole」のほか、EV 充電インフラ事業を展開する Terra Charge(株)との業務提携などに取り組んだ。

利益面については、戦略投資を継続するなかでも「5G Homestyle」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た。戦略投資については顧客獲得費用のほか、新領域及び web3（ブロックチェーン）関係の開発費用、「LIVINGTOWN みなとみらい」プロジェクト関連費用などに合計 524 百万円（前期は合計 769 百万円）を投入した。

活動面では、5G/web3 時代を見据えたサービス提供※<sup>1</sup>のほか、web3 によるステークホルダーコミュニティ実証実験「One Vision」※<sup>2</sup>や、これまで培ってきた技術やサービスを、IoT をはじめとする他分野へ展開する「TONE IN」戦略※<sup>3</sup>を開始した。

※<sup>1</sup> 例えば、AI で家族を見守る「TONE あんしん AI」を搭載した家族向け見守りサービス「TONE ファミリー」などが含まれるが、今後さらに、スマートフォン上で動作する「エッジ型 LLM による生成 AI システム」である「freebit Edge LLM」を開始し、「TONE ファミリー」と連携させることで、AI が子供の SNS 利用の危険度を判断するサービスも予定している。  
 ※<sup>2</sup> 2023 年 12 月 8 日に発表したもので、「SiLK VISION 2027」での 5G/web3 の社会実装に向けた取り組みの 1 つである。  
 ※<sup>3</sup> 「TONE IN」戦略の第 1 弾として、「トーンモバイル」が利用できる対象端末を拡張し、docomo が取り扱う Android/iPhone 端末（94 種類以上）において専用 SIM を挿入するだけで「トーンモバイル」が使用可能となった。

### (3) 企業・クリエイター 5G DX 支援事業

売上高は前期比 14.4% 増の 19,278 百万円、セグメント利益は同 82.7% 増の 1,104 百万円となった。広告需要が回復傾向にあるなかで、海外顧客をはじめとした新規顧客獲得によりアフィリエイト広告サービスなどが好調に推移した。

利益面でも、注力ジャンル（クリエイター向けプラットフォーム等）の強化及びアフィリエイト広告サービスの伸びのほか、グループ内リソース最適化、広告効率の改善などにより大幅な増益を実現した。

活動面では、これまで培ってきたインターネットマーケティングのノウハウを生かした取り組み※<sup>1</sup>や、中長期的な成長のための新規事業※<sup>2</sup>に注力し一定の成果を上げることができた。

※<sup>1</sup> 1st Party Data を活用したデジタルマーケティング支援ツール「Beyocon（ビヨコン）」における利便性向上など。  
 ※<sup>2</sup> クリエイター向けプラットフォーム「StandAlone」によるクリエイターエコノミーの拡大やクリエイターのための NFT 発行支援サービスの提供など。

### 3. 2024年4月期の総括

2024年4月期を総括すると、市場環境にはプラス・マイナスの様々な動きがあるなかで、3つの事業がバランスよく伸長し、計画を上回る業績を実現したことに加え、将来に向けた取り組みも順調に進捗しており、「SILK VISION 2024」の締めくくりとして十分に成果を残すことができたと評価できる。特に、将来に向けた戦略投資と足元業績の伸びを両立させ、短期と中長期の両方を見据えた多方面での展開は、同社グループ経営の真骨頂と言えるだろう。また、5G/web3領域における事業の方向性が各方面で見えてきたことはもちろん、「TONE IN」戦略や「One Vision」などを通じて、事業拡大に向けた可能性の一端を示したところも注目すべきポイントと捉えている。

## ■ 主な活動実績

### 5G/web3時代に向けた様々な取り組みが着実に進展

#### 1. ユーザー協力型実証実験「TONE Labo」の進捗

トーンモバイルにて2022年5月より行っているユーザー協力型実証実験「TONE Labo」については、「TONE Care」（5G Healthstyle領域）の開発及びテストの実施や「TONE Coin」（web3及びブロックチェーン）関係の開発及びテストの実施などに取り組んでいる。「TONE Care」は、「健康相談」や「スマホ使いすぎ相談」など、リモートで医師などに相談を行えるオンラインサービスとなっている。一方、「TONE Coin」とは、スマートフォンの充電中にアプリをバックグラウンドで作動させておくことでスマートフォンの余剰リソース（電源、CPUなど）が「TONE Chain」※1運営のためのノードとして提供され、報酬として独自ポイント「TONE Coin」を得ることができるサービスである。2024年2月1日より「TONE Labo」の参加者は「TONE Coin」をトーンモバイル利用料金などへ充当できるようになった※2。さらに、「One Vision」へも展開する方針である。

※1 同社が提供するレイヤ1ブロックチェーン。

※2 1TONE Coin 当たり 100円分。

主な活動実績

## 2. 新しいステークホルダーコミュニティ「One Vision」が開始

2023年12月8日にはweb3におけるステークホルダーコミュニティの実証実験「One Vision」の構築を開始した。同社に関わる、顧客、株主、従業員がコミュニティを1つのビジョンとして共有し、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に、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を維持するという重要な社会実装に貢献し、世界一規模の「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。その一環として、「TONE Chain」への参加権を新たに株主にも開放した。今後は同社従業員の参加も検討している。具体的には、新たな株主還元として「TONE Coin」の報酬獲得のほか、スマートフォンで簡単に動作する「株主 NFT」※を進呈する内容となっている。

※ 株主専用掲示板への投稿や同社の各種実証実験への参加を可能とするもの。

## 3. 「LIVINGTOWN みなとみらい」プロジェクトの開始

先進テクノロジーを活用した5G/web3時代の新たな住まいや暮らし方を提案するコミュニティタウン「LIVINGTOWN みなとみらい」においては、同社グループ、アルプスアルパイン<6770>、NEC ネットズエスアイ<1973>との技術連携によりLocal 5G SA (Standalone) 環境を構築し、設置した設備やモデルハウス内へのIoT機器等を通じて、住宅、仕事、モビリティ分野においてスマートホームやスマートタウンを実感できる体験型の検証「LIVE！ LIVINGTOWN」を開始した。今後は、実証実験を希望する機関や事業者にも提供し、包括的で幅広い分野での課題やニーズに応じたセキュアで安定的な5G/web3ソリューションを提供していく考えだ。

### 「LIVE！ LIVINGTOWN」における各企業の役割

フリービット	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「LIVE!」の全体コーディネーター</li> <li>・5G等の次世代通信の技術開発</li> <li>・スマートフォン上で動作するEthereum(EVM)互換レイヤ1ブロックチェーン「TONE Chain」、スマートフォン上で動作する「freebit Edge LLM」等のweb3技術の提供</li> </ul>
アルプスアルパイン	<ul style="list-style-type: none"> <li>・車載向けで培った環境耐性、高堅牢性、静粛性が高く、設置の自由度も多様なデバイス技術やセンサ技術の提供</li> <li>・Local 5Gを上流としたWi-Fi環境の提供を可能にする独自CPEの提供</li> </ul>
ギガプライズ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「LIVINGTOWN みなとみらい」を通じてスマートホームやスマートタウンの実現に向けた検証や体験の場を提供</li> </ul>
NEC ネットズエスアイ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Local 5G環境の構築</li> </ul>

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 4. クリエイター向けプラットフォーム「StandAlone」の進捗

「企業・クリエイター5G DX支援事業」においても、5G/web3時代を見据えた新規事業への取り組みを進めており、クリエイター向けプラットフォーム「StandAlone」では新規アーティストのサービス展開が順調に伸びてきた。「StandAlone」は、クリエイターが大手プラットフォームを介さず自ら情報発信できるプラットフォームである。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）の拡大やクリエイターのためのNFT発行支援サービスの提供により、5G/web3時代のファンコミュニティの形成拡大を目指す。

## 業績見通し

### 2025年4月期も増収増益を見込む。 戦略投資を実行するも、営業増益を確保する見通し

#### 1. 2025年4月期の業績予想

新中期経営計画「SiLK VISION 2027」の初年度となる2025年4月期の業績予想について同社は、売上高を前期比5.3%増<sup>\*</sup>の54,000百万円、営業利益を同3.8%増の5,700百万円、経常利益を同2.6%増の5,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を同12.0%減の3,000百万円と見込んでいる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益だけが減益となるのは、2024年4月期における一過性要因の剥落によるものである。

<sup>\*</sup> 前期比については、ギガプライズの決算期変更による影響を除いて算出している。

引き続きMVNO向け支援(MVNE)サービス(5Gインフラ支援事業)や集合住宅インターネット(5G生活様式支援事業)、アフィリエイト広告サービス(企業・クリエイター5G DX支援事業)などの各事業の主力サービスが好調に推移し、増収に寄与する見通しである。また、「トーンモバイル」における5G/web3を見据えた事業の社会実装を推進する考えだ。

利益面では、2024年4月期からの戦略投資(5Gデータセンター移設費用等)の持越し分に加え、「SiLK VISION 2027」の最終ゴールを意識した戦略投資を投入するものの、増収による収益の底上げや業務効率の推進により営業増益を確保する想定となっている。

#### 2025年4月期の業績予想

(単位:百万円)

	24/4期		25/4期		前期比			
	実績 (決算期変更影響を含む)	売上比	実績 (決算期変更影響を除く)	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	53,037		51,306		54,000		2,694	5.3%
営業利益	5,887	11.1%	5,489	10.7%	5,700	10.6%	211	3.8%
経常利益	5,756	10.9%	5,360	10.4%	5,500	10.2%	140	2.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,566	6.7%	3,408	6.6%	3,000	5.6%	-408	-12.0%

注:増減額及び増減率は、24/4期の決算期変更影響を除く実績値を基に算出  
 出所:決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 今後の注目点

弊社でも、足元業績をけん引する主力サービスがそれぞれ好調であることや、積み上げ型の収益モデルがベースとなっていることから、同社の業績予想は十分に達成可能であると見ている。また、「TONE IN」戦略による展開スピードの変化が足元業績のアップサイド要因となる可能性にも注意が必要である。最大の注目点は、「SiLK VISION 2027」の初年度としてこれまで培ってきた技術やサービスがどのように社会実装され、業績の伸びに結びついていくのかにある。早速、2024年5月には医療DXにおける具体的な展開が公表されたが、それも含めて、対象とする市場や構想が壮大であるほど業績への寄与には一定の時間を要する可能性がある。その間、足元業績と戦略投資のバランスをどのようにとっていくのか、そして同社の潜在的なポテンシャル（社会を変革する力）をどう評価すべきか、技術の進展や浸透、社会の変化のスピードによるところも大きい。これからの展開を注視しながら、中長期の視点で判断していくことが求められるだろう。

# ■ 中長期戦略の方向性

**2030年までの10ヶ年計画を推進中。**  
**次期中期経営計画では5G/web3事業の社会実装及び成長加速を目指す**

## 1. 10ヶ年計画の方向性とロードマップ

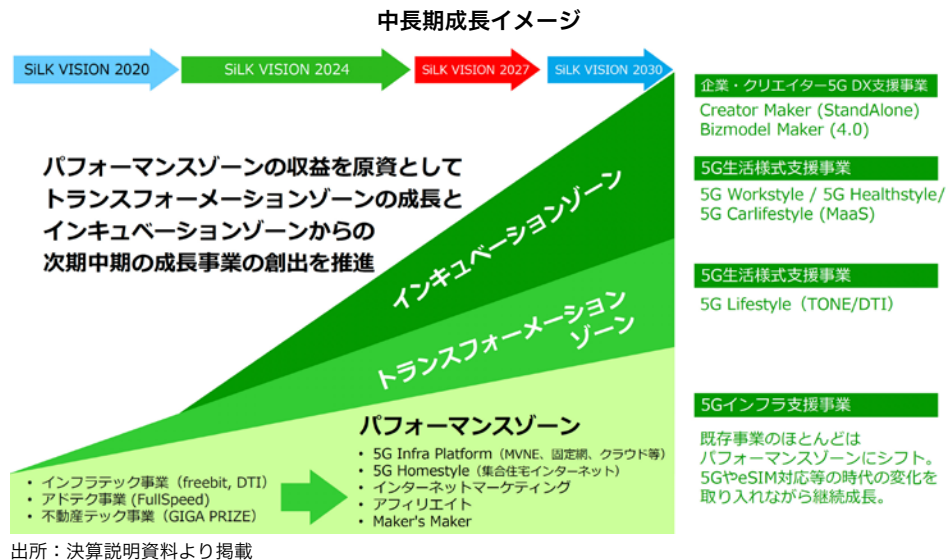
同社は、5G/web3時代の到来やその先の6Gを見据え、2021年～2030年にかけての10ヶ年計画を推進している。これまで通信インフラ事業で培ってきた技術的優位性に加え、技術的变化（指数関数的に成長する技術）への対応により「5G/web3時代のPlatform Maker」として進化し、複雑化する社会課題の解決と持続的な成長を実現する方針である。つまり、web3の時代においては、これまでのように巨大なITプラットフォーマーにゆだねるのではなく、様々なプラットフォーマーが分散された状態で社会を前に進めるような未来を創っていくために、新しく立ち上がってくるプラットフォーマーを「Building Blocks」（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目指している。そのための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（成長事業の創出）、「SiLK VISION 2027」をCore 5G（社会実装と成長加速）、「SiLK VISION 2030」を6G Standby（6G対応）と位置付けている。



中長期戦略の方向性

## 2. 中期経営計画「SiLK VISION 2024」の取り組みと振り返り

Pre 5G（成長事業の創出）として位置付けた「SiLK VISION 2024」では、1) ポートフォリオの整理に着手したうえで、2) 最終年度の売上高 500 億円、営業利益 50 億円の実現を目指すことと、3) 新規事業や技術開発への先行投資を行うこと、を重視し取り組んできた。特に世界的な成長領域と考えるモバイル革命領域（5G インフラ支援）、生活革命領域（5G 生活様式支援）、生産革命領域（企業・クリエイター 5G DX 支援）にフォーカスするとともに、5G Infra Platform（MVNE、固定網、クラウドなど）や 5G Homestyle（集合住宅向け ISP）などの既存事業を「パフォーマンスゾーン」と位置付け、そこから創出されたキャッシュを、成長事業への転換を図る「トランスフォーメーションゾーン」（5G Lifestyle TONE/DTI 等）や革新的なシード創出を目指す「インキュベーションゾーン」（5G Workstyle、5G Healthstyle、StandAlone 等）への戦略投資に振り向けてきた。その結果、1) については事業のオフバランス化や垂直統合により財務的な改善（ネットキャッシュ、自己資本比率等）を図ることができたほか、2) についても、既存事業における主力サービスの伸びや業務効率の推進などにより業績目標を達成することができた。また、3) については、「トーンモバイル」における 5G/web3 を見据えた各種サービスの展開や、さらには「TONE Care」「TONE Coin」「TONE Chain」「ONE VISION」「StandAlone」など、次期中期経営計画での社会実装及び成長加速に向けていくつものタネ（シーズ）を生み出すことができた。



### 3. 次期中期経営計画「SiLK VISION 2027」の方向性

「SiLK VISION 2027」の内容については2024年7月下旬頃の公表を予定しているが、5G/web3 領域における事業の社会実装及び成長加速を目指す方向性には変わりはない。2025年4月期がスタートしてから、既に公表されている「One Vision」構想の一環として株主還元策「フリービット株主 DAO」を開始したほか、2024年5月には医療 DX への新たな展開<sup>※</sup>も公表されており、これまで培ってきた技術やサービスがいよいよ社会実装される形で動き出しており、今後の方向性を示す象徴的な事案として注目される。

<sup>※</sup> 日本最大クラスの病床数 / 臨床データ基盤を持つ(学)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。政府の推進する医療 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。そのほかにも、ヘルスケアデータなどの管理・活用分野(ブロックチェーン技術による非中央集権型のセキュリティシステムの利用)やマイナンバーカードをトラストアンカーとする認証基盤の運用などにおいても、同社の培ってきた技術(ユーザーのライフログを健康管理に活用する個人健康記録管理領域の技術)との連携を行い、各病院や研究機関、国及び自治体などへの技術提供を目指している。また、これを機に「TONE IN」戦略も視野に入れ、医療分野においても最先端の技術やサービスを提供する取り組みを加速する考えだ。

## 株主還元策

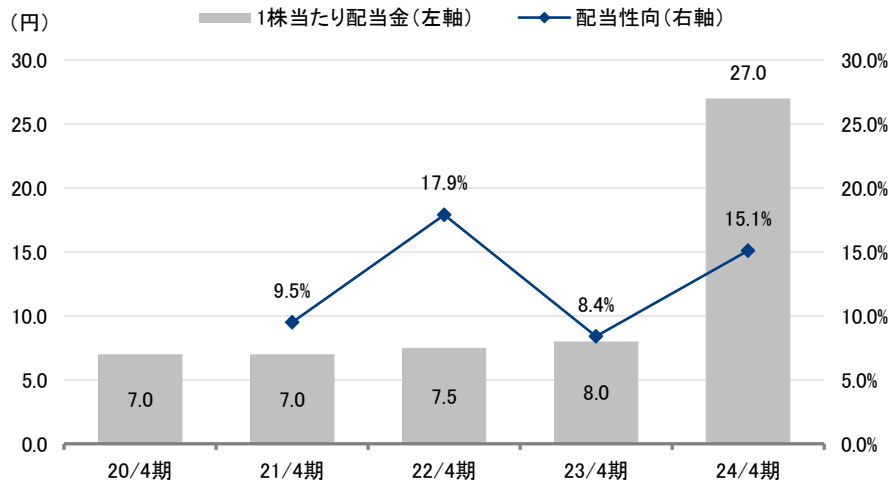
### 株主との継続的關係強化と足元業績を勘案し、2024年4月期は前期比19.0円の大幅増配を実施

#### 1. 配当政策

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って株主の期待に応えていくことを重視しており、そのための内部留保の充実が肝要であると考えている。一方で、株主への利益還元を継続的に実施していくことも重要であると認識している。同社は「SiLK VISION 2027」において株主との関係深化を企図した還元策を行う予定としてきたが、2024年4月期の売上高・各利益が計画を上回ったことから一部前倒しで行うことを決定した。その結果、2024年4月期の期末配当については前期比19.0円増配の1株当たり27.0円と大幅増配を実施した。なお、2025年4月期の配当予想については現時点で未定である。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：20/4期はESPがマイナスのため配当性向を記載していない  
出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 株主優待制度

同社は、保有株式数に応じて、フリービット・プレミアム優待倶楽部において、食品、ワイン、電化製品、旅行・体験、こだわり雑貨商品など4,000点以上の優待商品と交換できる株主優待制度を有している。優待は、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っている。また、新たな株主還元として、ステークホルダーとの関係性構築の取り組みの1つであるweb3によるステークホルダーコミュニティ実証実験「One Vision」をスタートし、株主に対し「TONE Chain」への参加権及び「株主 NFT」を配布し、「フリービット株主 DAO」を開始した。

#### 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