

# 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1月31日(水)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 法人、個人向けにインターネット関連ビジネスを展開	01
2. 強みは技術力と「Building Blocks」	01
3. 上期好調を背景に 2024 年 4 月期業績を上方修正	02
4. 「SiLK VISION 2027」におけるステークホルダーとの関係深化・還元強化の方針を前倒して増配予定。新規優待の開始を発表	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 組織概要	05
■ 事業概要	06
1. 事業内容	06
2. 業界環境	07
3. 同社の強み	08
■ 業績動向	09
1. 2024 年 4 月期第 2 四半期業績	09
2. 2024 年 4 月期第 2 四半期のセグメント別業績動向	11
3. 2024 年 4 月期の業績見通し	14
■ 中期経営計画	15
1. 中期経営計画「SiLK VISION 2024」	15
2. 同社グループの成長戦略	16
3. 「SiLK VISION 2027」の方針	18
■ 株主還元策	19
1. 配当政策	19
2. 株主優待制度	19

## 要約

### 中期経営計画「SiLK VISION 2024」は達成見込み

#### 1. 法人、個人向けにインターネット関連ビジネスを展開

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※3支援事業の3つにセグメントされる。固定回線網サービス市場はネットワーク原価は上昇しているものの、集合住宅向けインターネットサービスの市場規模は今後も着実に拡大すると考えられる。インターネット広告事業では、アフィリエイトサービスの顧客獲得が好調に推移している一方、サードパーティCookieの規制による広告配信システムの見直しやプライバシー強化の流れなど、昨今のインターネット広告市場は依然として不透明な市場環境が続いている。同事業はこれを踏まえクリエイターのためのプラットフォーム「StandAlone」など、インターネット広告事業以外の新規サービスの立ち上げに着手している。モバイル回線網の市場環境は、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増加が見込まれるなどモバイル市場全体としての成長は継続すると考えられる。

※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。

#### 2. 強みは技術力と「Building Blocks」

同社の強みは、他社の追随を許さない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。独自開発の技術力は、例えば海外を含め62件に上る特許の取得や、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り蓄積されたもので、様々な「発明」や新サービス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をレゴブロックのように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できる、同社のビジネスモデルそのものと言って良い仕組みである。この強みを生かし、大小様々な企業の多様なニーズに対しワンストップの支援を可能にしている。

要約

### 3. 上期好調を背景に 2024 年 4 月期業績を上方修正

2024 年 4 月期第 2 四半期の業績は、売上高 27,073 百万円（前年同期比 19.9% 増）、営業利益 3,071 百万円（同 56.5% 増）となり、全セグメントにわたって好調であった。特に、子会社（株）ギガプライズの 7 ヶ月変則決算を除いた実質ベースでも売上高 25,341 百万円（同 12.2% 増）、営業利益 2,673 百万円（同 36.2% 増）と好決算だった。同社は 2024 年 4 月期の業績について 2023 年 12 月 8 日に期初予想に対し上方修正を発表し、売上高 53,000 百万円（前期比 13.3% 増）、営業利益 5,500 百万円（同 37.2% 増）を見込んでいる。上期の好調を織り込み、期初予想に対し売上高 3,000 百万円、営業利益 500 百万円の上方修正となった。ただし、下期も上期の勢いを持続することが期待されるため、修正後の 2024 年 4 月期通期業績予想はやや保守的な印象とすることができる。

### 4. 「SiLK VISION 2027」におけるステークホルダーとの関係深化・還元強化の方針を前倒して増配予定。新規優待の開始を発表

2024 年 4 月期業績予想が上方修正されたことで、中期経営計画「SiLK VISION 2024」における 2024 年 4 月期の業績目標である売上高 500 億、営業利益 50 億はほぼ達成見込みとなった。「SiLK VISION 2024」で戦略投資を続けたことで、次期中期経営計画以降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」などの新規事業が生まれた。次期中期経営計画である「SiLK VISION 2027」は現在策定中で正式な公表は 2024 年 4 月期の本決算以降となる予定だが、「SiLK VISION 2027 pre 1」として一部方針が示された。そこでは、5G/web3 のシーズ事業について PoCs を行い社会実装を目指すこと、株主還元では「SiLK VISION 2027」におけるステークホルダーとの関係深化・還元強化の方針を「SiLK VISION 2024」へ前倒しする格好で、2024 年 4 月期配当予想を 1 株当たり配当金 27.0 円と発表した。前期実績 8.0 円から大幅な増配となる。さらに、web3 時代の新しい株主還元として「TONE Chain」への参加権及び「株主 NFT」の配布を行い、それらを使って参加する web3 によるステークホルダーコミュニティ実証実験「One Vision」の開始も発表した。

#### 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「Building Blocks」
- ・2024 年 4 月期第 2 四半期の好調を背景に 2024 年 4 月期業績を上方修正
- ・「SiLK VISION 2027 pre 1」として、2024 年 4 月期の大幅増配と新規優待を提示

要約

業績推移



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とした「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、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。

## 会社概要

## 2030年までの10年タームで「5G/web3時代のPlatform Maker」を目指す

### 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。現在は2022年4月期に策定した3ヶ年の中期経営計画「SiLK VISION 2024」に基づき、「5G/web3時代のPlatform Maker」として“指数関数的に成長する技術”による事業の拡大を目指している。

### 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	メディアエクステンジ（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	（株）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 8月	フルスピード完全子会社化
2023年 4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. 組織概要

同社グループは、事業持株会社の同社と、連結子会社 21 社及びその他持分法適用会社 2 社で構成されており（2023 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）フォーイットではアリフィエイト広告サービスを展開している。

## ■ 事業概要

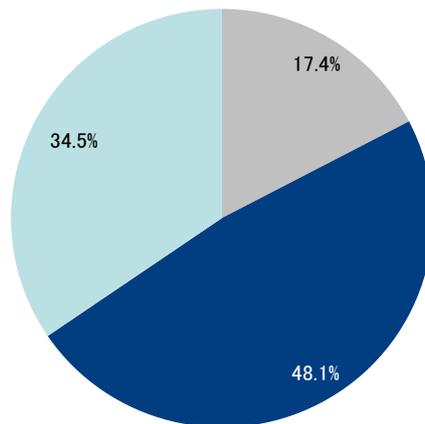
### 通信インフラ、マーケティング、サービス・ソリューションまで、法人向け及び個人向けにインターネットサービスをワンストップで支援

#### 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月期第2四半期の売上高構成比は、5G インフラ支援事業 17.4%、5G 生活様式支援事業 48.1%、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月期第2四半期売上高構成比

■ 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



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、大小様々な企業の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、MVNE として、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では、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ズ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 なども展開している。

## 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、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を続けている。ただ、一方で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、今後も拡大していくと考えられる。

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。また、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が拡大していくと見込まれている。

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、コロナ禍において一貫して成長を続け、動画配信サービスの利用者は増加し、映像を中心とした動画広告需要は高い成長を示した。また、SNS 広告市場の拡大や社会の DX が、インターネット広告の成長を後押しした。しかし、コロナ禍後は伸びが鈍化していることに加え、アドテク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の情報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。

## 強みは技術力と「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、他社の追随を許さない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。この強みを生かして、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。なかでも、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。また、「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。この「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

## 業績動向

### 2024年4月期第2四半期はギガプライズの変則決算の影響を除いても増収増益

#### 1. 2024年4月期第2四半期業績

2024年4月期第2四半期の業績は、売上高 27,073 百万円（前年同期比 19.9% 増）、営業利益 3,071 百万円（同 56.5% 増）、経常利益 3,014 百万円（同 67.0% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 1,980 百万円（同 134.8% 増）となった。ただし、子会社のギガプライズが決算日を3月31日から4月30日に変更したことに伴い、ギガプライズのみ 2024年4月分業績（売上高は 1,731 百万円、営業利益で 398 百万円、経常利益で 395 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で 157 百万円）を含めた7ヶ月の変則決算となっている。この影響額を除いた実質ベースの 2024年4月期第2四半期の連結業績は、売上高 25,341 百万円（同 12.2% 増）、営業利益 2,673 百万円（同 36.2% 増）、経常利益 2,618 百万円（同 45.1% 増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 1,823 百万円（同 116.1% 増）と、売上高・各利益ともに大きく伸びたことが分かる。なお、同社は変則決算を理由に、決算短信に前年同期比増減率を記載していない。

#### 2024年4月期第2四半期の業績

（単位：百万円）

	23/4期2Q		24/4期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	22,581	100.0%	27,073	100.0%	19.9%
売上総利益	6,562	29.1%	7,792	28.8%	18.7%
販管費	4,600	20.4%	4,720	17.4%	2.6%
営業利益	1,962	8.7%	3,071	11.3%	56.5%
経常利益	1,805	8.0%	3,014	11.1%	67.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	843	3.7%	1,980	7.3%	134.8%

注：24/4期2Qについて、子会社ギガプライズは7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

業績動向

		連結対象期間													
		第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期			(月)	
(前期) 23/04期	GPG	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3		
	当社	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4		
(当期) 24/04期	GPG	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	
	当社	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4		
(来期以降) 25/04期～	GPG	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4		
	当社	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4		

注：GPGはギガプライズ。  
出所：決算説明資料より掲載

日本経済は、海外景気の減速や物価高の影響により成長ペースが一時的に鈍化することが懸念されているが、国内のIT市場は堅調な成長が見込まれている。成長途上にあるとはいえ、5Gやweb3の浸透も期待されている。そのような環境において、同社は「SiLK VISION 2024」内で様々なセットアップを半年から1年間前倒しで実行できている。「SiLK VISION 2024」の最終年度である2024年4月期は、次期中期経営計画に向けた準備として、急速な技術革新など環境変化に対応するため事業戦略や組織戦略、人事戦略の再点検を実施しつつ、グループの経営資源を有効活用した効果的な戦略投資を実行している。これにより、業界でいち早く「5G/web3時代のPlatform Maker」としての地位を確立することを狙っている。

この結果、売上高は、5Gインフラ支援事業のB2Bモバイルサービスの規模拡大、企業・クリエイター5G DX支援事業においてはアフィリエイトサービスでの顧客獲得、5G生活様式支援事業においてはギガプライズの集合住宅向けISPサービスの提供戸数がそれぞれ順調に推移したことで大幅な増収となった（ギガプライズの4月分を除いた実質ベースでも2ケタ増収）。一方、営業利益は、戦略投資427百万円（前年同期比10.3%減）を実行しつつも、すべてのセグメントで伸長したため、これも実質ベースで2ケタ増となった。なお、特別利益に投資有価証券売却益などを計上したため、親会社株主に帰属する四半期純利益の伸びが営業利益などと比べて大きくなっている。

## 5G 生活様式支援事業を中心に全事業が増益

### 2. 2024年4月期第2四半期のセグメント別業績動向

セグメント別の業績動向は次のとおりである。いずれのセグメントも2ケタ増益を確保、ギガプライズ4月分を除いた5G生活様式支援事業の実質ベースでのセグメント利益も2ケタ増益となった。

#### 2024年4月期第2四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

調整前売上高	23/4期2Q		24/4期2Q		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
5Gインフラ支援事業	4,732	19.7%	4,924	17.4%	4.1%
5G生活様式支援事業	11,156	46.6%	13,654	48.1%	22.4%
企業・クリエイター5G DX支援事業	8,075	33.7%	9,799	34.5%	21.3%

調整前セグメント利益	23/4期2Q		24/4期2Q		
	実績	利益率	実績	利益率	増減率
5Gインフラ支援事業	733	15.5%	906	18.4%	23.6%
5G生活様式支援事業	979	8.8%	1,746	12.8%	78.2%
企業・クリエイター5G DX支援事業	255	3.2%	428	4.4%	67.8%

注：24/4期2Qの5G生活様式支援事業について、子会社ギガプライズは7ヶ月の変則決算となっている  
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### (1) 5Gインフラ支援事業

5Gインフラ支援事業の業績は、売上高が4,924百万円（前年同期比4.1%増）、セグメント利益が906百万円（同23.6%増）となった。固定回線網は、コロナ禍をきっかけとする働き方や生活スタイルの変化に伴い、自宅におけるテレワークや在宅学習などが一般化したことに加え、オンライン動画やゲームなどリッチコンテンツ及びSNSの利用は進んだものの、巣ごもり需要の一巡やモバイル回線網へシフトする動きなどから、伸び悩んでいる状況にあると言える。加えて、固定回線網のネットワーク原価が高止まり基調となっていることもあり、固定回線網の利益は減益となった。

一方、モバイル回線網は、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によって独自型MVNOサービス事業者の成長に影響を与える状況が生じているが、IoTやインバウンド向けの利用増加を背景にモバイル市場全体としての成長は続いており、顧客ニーズに合わせた独自プランやコンポーネントの提供などを通じてMVNO向け事業支援(MVNE)サービスを広げたこと、より付加価値の高いデータ+SMS+音声SIMの販売構成比が48.5%と2年半で15.6ポイントも上昇したことにより、モバイル回線網の利益は大幅な増益となった。全体としては、モバイル回線網の好調が、固定回線網の減益やエンジニアなど人材強化を目指した人件費増加などをカバーして、セグメント利益の増加につながった。なお、戦略投資は131百万円（前年同期比0.8%減）で、5Gデータセンターの整備やデータ連携プロジェクトに充てられた。

## 業績動向

**(2) 5G 生活様式支援事業**

5G 生活様式支援事業の業績は、売上高が 13,654 百万円（前年同期比 22.4% 増）、セグメント利益が 1,746 百万円（同 78.2% 増）となった。なお、決算期変更により 5G Homestyle（集合住宅向けインターネットサービス）を担うギガプライズが 7 ヶ月の変則決算となったが、これを 6 ヶ月に修正した実質ベースでも増収増益と好調な推移となった。その 5G Homestyle では、テレワークやオンライン授業、動画コンテンツ視聴などの利用が一般化していること、それゆえ建物の資産価値及び入居率の向上を目的に新規 / 既存の物件を問わず高速ブロードバンド環境の導入が進んでいることから、集合住宅向け ISP サービスの提供戸数が 2024 年 4 月期第 2 四半期末に 113.0 万戸となり、また期末には 122.6 万戸（2023 年 3 月期末比 16.7% 増）となることが見込まれるなど需要が着実に拡大している。

また従来の集合住宅向けインターネットサービスに加え、より高速なインターネット接続サービスや多目的施設へのインターネット接続サービス、戸建賃貸住宅向けのサービスの提供を新たに開始した。既に、（株）Secual と共同リリースしている全戸一括型 ISP サービス「NiSUMU CONNECT」で、戸建賃貸住宅へのサービス導入を決定した。ほかに、（株）TOKIUM や NIC リテールズ（株）との間で社宅管理業務代行委託契約を締結した。また、「スマートタウン」実現に向けた取り組みの一環として、2023 年にオープンしたコミュニティタウン「LIVING TOWN みなとみらい」において、IoT をはじめ次世代通信や同社が有するブロックチェーン技術など様々な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したり、防犯・防災・見守り機能を搭載した次世代街灯「Secual Smart Pole」を設置したりするなど、「SiLK VISION 2027」を見据えた概念実証も進めた。

**LIVING TOWN みなとみらい**


出所：決算説明資料より掲載

5G Lifestyle（個人向けのモバイル通信サービスやインターネット関連サービス）では、同社が提供している独自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」において、5G/web3 / メタバース時代の到来を見据えた端末の提供を行っている。また、「トーンモバイル」独自のサービスとしては、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」を展開、次世代オンライン健康相談サービス「TONE Care」ではネット依存などスマホの使いすぎに関する専門相談も行うなど、様々な社会問題の解決にも取り組んでいる。また、「トーンモバイル」の契約数増加に向けて、費用対効果を考慮した成果報酬型広告へとマーケティング施策をシフトした。

業績動向

この結果、固定回線網のネットワーク原価の高止まりや5G Lifestyleの固定網サービスの利用減少を、5G Homestyleでサービス提供戸数が順調に伸びたこと、前期に発生した「トーンモバイル」新端末発売の際のドコモショップへの働きかけなどの初期費用がなくなったことなどにより、増収増益となった。なお、戦略投資は271百万円（前年同期比0.7%減）で、「TONE」「TONE Labo」ユーザーの獲得やTONE Open化施策※、5G Healthstyle領域での「TONE Care」の開発及び実証実験、web3（Blockchain）関係の開発及び実験、「LIVING TOWN みなとみらい」プロジェクト関連費用などに充当された。

| ※ TONE Open化施策：自社端末以外でも同社のサービスを使えるようにする施策。 |

### (3) 企業・クリエイター5G/DX支援事業

企業・クリエイター5G/DX支援事業の業績は、売上高が9,799百万円（前年同期比21.3%増）、セグメント利益が428百万円（同67.8%増）となった。新型コロナウイルス感染症の5類への移行に伴い行動制限が緩和されたことで経済活動が正常化へと向かい始め、インターネット広告に対する需要が増加している反面、クッキー規制などにより時代の転換点にあるとも言われている。そのなかでフルスピードが展開するインターネットマーケティング、アドテクノロジーサービスにおいて、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すとともにその時々々の季節に合わせたアフィリエイト広告が好調に推移し、新規顧客の獲得も進んだ。加えて、フルスピードの完全子会社化に伴うPMI効果などにより業務の効率化やコストの抑制が進んだことで大幅増益となった。なお、戦略投資は24百万円（同65.7%減）で、主として「StandAlone」プラットフォームの多面展開にあてた。

インターネットマーケティング支援ツールで新機能の提供を開始するとともに、「StandAlone」では新規アプリの開発に着手した。新機能としては、被リンク分析・競合調査ツールの「Ahrefs」で生成AIを使ったライティングツールの無料提供を開始した。搭載された合計22種類のAIツールによって、入力したテキストを再校正した文章が生成されるほか、「固め」「親しみやすい」「カジュアル」といった書式スタイルの文章生成も可能で、ライティングの省力化を実現した。アフィリエイト広告のリスク管理を行うシステム「ブランドセーフアフィリエイト」では、ステルスマーケティング規制対策の強化を受け、他社にない新機能「PR表記チェッカー」をリリースした。従来人的チェックや代行業者に頼っていた掲載面のPR表記（PR、広告、プロモーションなど）の有無判定をシステム化した。また、web3時代を見据えたファンコミュニティツールで、大手プラットフォームを介さず自ら情報を発信することができるクリエイター向けプラットフォーム「StandAlone」では、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を強化した。この結果アーティストがアプリを順次リリースするなど、クリエイターコミュニティ向けサービスの横展開が拡大した。

| ※ NFT：非代替性トークン。デジタルデータにブロックチェーン技術を掛け合わせた技術によるデジタル証明書。 |

## 業績は順調に推移、期初予想を上方修正

### 3. 2024年4月期の業績見通し

同社は2024年4月期の業績について、売上高53,000百万円（前期比13.3%増）、営業利益5,500百万円（同37.2%増）、経常利益5,200百万円（同40.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益3,000百万円（同67.4%増）を見込んでいる。第2四半期の業績が好調だったことを要因に、期初予想に対して売上高で3,000百万円、営業利益で500百万円、経常利益で700百万円、親会社に帰属する当期純利益で500百万円の上方修正となった。なお、ギガプライズ4月分業績を差し引き変則決算の影響を除外した実質ベースでも第2四半期の業績は順調に推移しており、期初の業績予想を上回る想定である。これは、5Gインフラ支援事業でMVNO向け支援事業、企業・クリエイター5G DX支援事業ではアフィリエイトサービス、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というように、全セグメントで業績が想定を上回って推移したことに加え、戦略投資や販管費を効率的に使用したことが要因である。下期は、次期中期経営計画「SiLK VISION 2027」を視野に入れつつ、引き続き同社が世界的な成長領域と考えるモバイル革命領域、生活革命領域、生産革命領域の3つの領域に集中的に経営資源を投下する考えである。したがって、下期の業績は上期の勢いを持続することが想定され、上方修正後の2024年4月期通期業績予想はやや保守的な印象と言える。

### 2024年4月期の業績見通し

(単位：百万円)

	23/4期		24/4期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	46,771	100.0%	53,000	100.0%	13.3%
売上総利益	13,327	28.5%	-	-	-
販管費	9,319	19.9%	-	-	-
営業利益	4,007	8.6%	5,500	10.4%	37.2%
経常利益	3,707	7.9%	5,200	9.8%	40.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,792	3.8%	3,000	5.7%	67.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中期経営計画

**「5G/web3時代の Platform Maker」を目指し、  
10ヶ年計画を策定。3つの局面に分け、成長戦略を実施。  
2024年4月期は1stフェーズの「SiLK VISION 2024」を推進中**

### 1. 中期経営計画「SiLK VISION 2024」

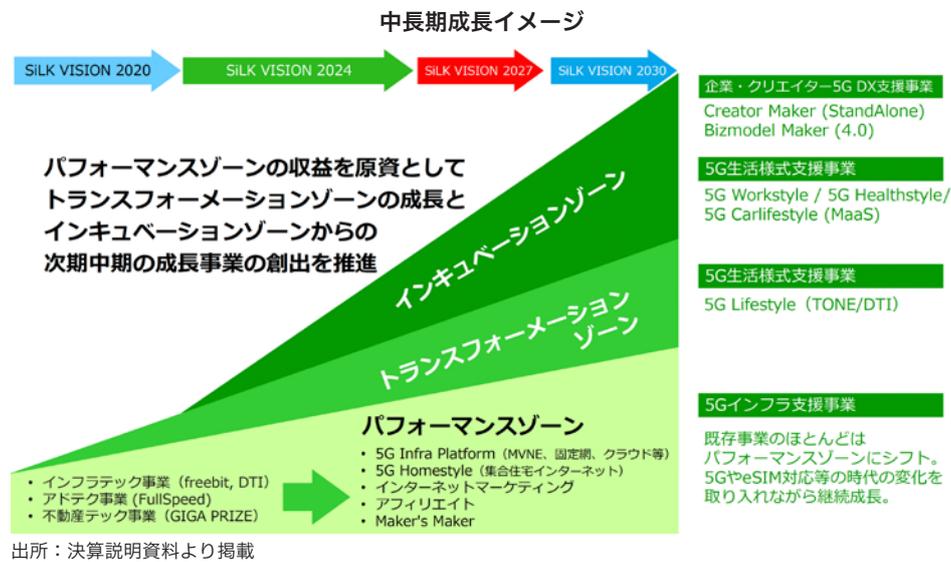
同社は、2021年から2030年の10ヶ年の長期計画を策定した。これを基に2021年4月期は、「SiLK VISION 2024」に向けて戦略の方向性を明確にするとともに、移行期として大規模なオフバランス化を断行するなど財務的な改善策も実行した。2022年4月期以降については、2024年4月期までを世の中が5G/web3に移行する”Pre 5G/web3”である「SiLK VISION 2024」、2025年4月期～2027年4月期までを5G/web3の世界が本格化する“Core 5G/web3”である「SiLK VISION 2027」、2028年4月期～2030年4月期までを6G/web4への準備を図る”6G/web4 Standby”である「SiLK VISION 2030」として、連続して進化する3つの局面を設定した。そのなかで最初の2024年4月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画「SiLK VISION 2024」から、事業セグメントをモバイル革命領域の「5G インフラ支援事業」、生活革命領域の「5G 生活様式支援事業」、生産革命領域の「企業・クリエイター 5G DX 支援事業」の3事業に再編し、各サービスのライフサイクルによって収益獲得期のパフォーマンスゾーン、成長期のトランスフォーメーションゾーン、揺籃期のインキュベーションゾーンに分けてゾーンマネジメントを行う成長戦略を展開している。

5G インフラ支援事業では、環境問題や高齢化社会、低成長など様々な社会問題を解決して持続可能な社会を実現することを目的に、人々の生活の効率化と知の生産革命の基盤となるインフラを提供するモバイル革命領域を対象とした。そこで同社は、5GとeSIM（SIMのソフトウェア化）、AI、Blockchainを活用して、「ヒト」だけでなく膨大な「モノ」を安心・安価につなげ、その先にある「コト（消費）」市場の創出までも支援するプラットフォームを提供する。具体的には、5G関連市場やIoT市場といった巨大市場において、安定かつ安心・安全なインターネット通信インフラサービスを継続的に提供する一方で、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、5GやeSIMを活用した新サービスの展開を進めている。

5G 生活様式支援事業では、持続可能な社会への移行に必要な人々の働き方や学び方、生活の仕方などの進化を促進して社会問題を解決する、新しい社会と価値を創造する生活革命領域を対象としている。そこで同社は、「安心安全な生活」「健康」「働き方」「住まい」など、5G時代ならではの様々な「コト」市場の創造を支援する事業プラットフォームを構築・提供を進めている。具体的には、コロナ禍によってモノを対象とする「安全欲求」まで低下していた「ヒト」の欲求が、社会経済活動の制限緩和を背景にモノ→サービス→コト消費と徐々に高次の「自己実現欲求」に向けて復活していることを受け、ITの生活への浸透を5Gによって加速することで、より高次の市場創出につなげていくものである。

中期経営計画

企業・クリエイター 5G DX 支援事業では、社会問題の解決のために膨大な知識の中から適切な知識を動員する「知の構造化」を行い、それによる「知の生産革命」によってイノベーションを起こす生産革命領域を対象とする。そこで同社は、企業というより、5G時代のモノづくりの中心となるクリエイターやインフルエンサーに対し、彼らが市場創出から価値創造、検証、市場投入、顧客関係維持までを可能にするプラットフォームを構築することを、独自のDX技術により支援している。その際、クリエイターやインフルエンサーが単純にモノやサービスだけでなく、それらを利用することで得られる自己実現まで含めて提案できるよう、「マーケティング 4.0」の支援も行っている。



2. 同社グループの成長戦略

先述したとおり、同社は各サービスのライフサイクルに合わせたゾーンマネジメントによる事業管理を行っている。収益獲得期のパフォーマンスゾーンでは、継続課金型のビジネスが大半を占めており、MVNO 向け事業支援 (MVNE)、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サービス等を展開し、売上高・ベース利益<sup>\*</sup>ともに成長を継続している。このパフォーマンスゾーンで稼ぎ出した売上高・ベース利益の一部を、今後の成長戦略や 5G/web3 の本格化を見据え、戦略投資として投下している。

<sup>\*</sup>ベース利益：ベース利益は一時的な投資を除いた事業利益数値で、未監査の参考数値。

### (1) インターネット広告事業

インターネット広告領域においては、3rd Party Cookie 廃止や 1st Party Cookie を大量に保有する大手プラットフォームによる寡占化と寡占化の懸念による個人情報の取り扱いの厳格化、景品表示法の広告への適用強化といった昨今のインターネット広告市場の環境変化によるリスクの顕在化がある一方、生成 AI 等の新しい AI の登場で広告モデルが抜本的に変化するところにチャンスがあると社は考えている。このため同社グループでは、2022 年 4 月にフルスピードを完全子会社化したうえで、アフィリエイトを活用したインフルエンサーマーケティングの拡大や出資先を含めた NFT プラットフォームなど web3 におけるさらなる提携強化など、フルスピード子会社のフォアサイトの事業拡大を図った。また、マーケティング 4.0 に向けた DX サービスの集中、MaaS 関連などインキュベーションゾーンへの技術リソースの統合、「StandAlone」の多面展開、専門組織化、事業の選択と集中によって、「ココロ∞テクノロジー」というフルスピードのビジョンをさらに深化した。

### (2) 集合住宅向けインターネットサービス事業

マンションインターネット領域においては、今後の成長継続が期待できる一方、通信の高速・大容量化によるコスト上昇やセキュリティコスト上昇のほか、5G の本格化に向け固定網の競合や衛星インターネットサービスの台頭に備えた準備が必要だと社は考えている。これに対し、集合住宅向けインターネットサービスを行うギガプライズ単独ではなく、フリービットグループ一丸となって課題解決に取り組み、10GB 化やマルチギガビットによる高速化、光回線方式の大型集合住宅への提供、機器導入など施工体制の強化、戸建て住宅への ISP 提供（スマートシティ）などにより、集合住宅向けインターネットサービス事業の強化を図る。併せて、同社グループのショールームとして「LIVING TOWN みなとみらい」施設内で 5G/web3 環境を使った 5G Homestyle の提案、「SiLK VISION 2027」に向けて集合住宅向けインターネットサービス以外の新規サービスの確立を進めている。

### (3) TONE 事業

B2C 事業における成長を目指し、DTI は自社独自の MVNO サービスとして「トーンモバイル」を展開している。同サービスの大半は同社グループのコアコンポーネントサービスで構築されており、これを組み合わせてできているモバイル事業であるため、同社の 1 つのショールームとしての役割も果たしている。また、インキュベーション事業のテストベッドとして様々な実証実験を展開しており、トーンモバイルユーザーに対しユーザー協力型実証実験プロジェクト「TONE Labo」を行っている。なかでも「TONE Coin」は当社が 2017 年から開発を進めてきたレイヤー 1 ブロックチェーン「freebit web3 Blocks」を使った第 1 号案件であり、充電時にアプリを裏側で動かすだけでブロックチェーンネットワークが稼働しコインが貯まるサービスを提供しており、運用開始約 1 年でノード数において世界トップ 4 位規模に拡大した。

## 「SiLK VISION 2027」では5G/web3の社会実装が行われる見込み

### 3. 「SiLK VISION 2027」の方針

以上のように、同社10ヶ年計画の第1弾である「SiLK VISION 2024」では、5G/web3時代のPlatform Makerとして“指数関数的に成長する技術”による事業の拡大を目指し推進している。そのなかで持続可能な社会の実現に貢献しつつ、同社が世界的な成長領域と考えるモバイル革命領域、生活革命領域、生産革命領域にフォーカスして戦略投資を続けたことで、次期中期経営計画以降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」などの新規事業が生まれた。また、パフォーマンスゾーンに位置する既存事業の成長も寄与し、2024年4月期の業績は「SiLK VISION 2024」の最終業績目標である売上高500億、営業利益50億を上回り、売上高530億円、営業利益55億円で着地する見込みである。次期中期経営計画「SiLK VISION 2027」は現在策定中で正式な公表は2024年4月期の本決算以降を予定しているが、「SiLK VISION 2027 pre 1」という形で方針のみを公開した。

「SiLK VISION 2027」では、5G/web3の社会実装へ向けて様々な取り組みが行われることとなり、2023年12月8日に発表したweb3によるステークホルダーコミュニティ実証実験「One Vision」もこの取り組みの1つと考えられる。

「トーンモバイル」ブランドにおいては、新ポイントシステム「TONE Coin」を2024年2月1日を目途に開始する予定である。「TONE Coin」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」運営のためのノードとして提供され、報酬として「TONE Coin」を得ることができるサービスである。さらに、モバイルブロックチェーンとしては世界で初めて「リアル価値交換」を実施する予定で、1 TONE Coin当たりトーンモバイルの利用料金100円分に充当することができる見込みである。

また、同社は、web3におけるステークホルダーコミュニティの実証実験となる「One Vision」の構築をスタートした。すでにトーンモバイルユーザー向けに提供しているサービスの「TONE Coin」では、利用者が充電中にマイニングを行うことで「TONE Chain」の運用を行っているが、「One Vision」では「TONE Chain」の参加者として新たに株主を対象に開放し、今後は同社従業員の参加も検討している。顧客以外に「株主」や「従業員」といったステークホルダーが参加することで新たなコミュニティ形成を通じ、「Being The NET Frontier! ～Internetをひろげ、社会に貢献する～」という同社の企業理念をさらに推進することを目指す。「One Vision」では新たな株主還元として「TONE Chain」の株主への開放による「TONE Coin」の報酬獲得以外に、スマートフォンで簡単に動作する「株主 NFT」の進呈を予定している。また、株主が自身の健康維持・管理にも役立てることができるオンライン健康相談サービス「TONE Care」、健康状態管理サービス「TONE Lifelog」といった同社の先進的な実証実験サービスにも参加できる予定である。さらに将来的には従業員が「TONE Chain」に参加することで、株主とのコミュニケーションをより緊密にしていくことも検討している。同社は、同時に地球に優しいブロックチェーンネットワーク「TONE Chain」の維持・成長を目指し、web3時代のステークホルダーコミュニティの形成を進めていくとしている。

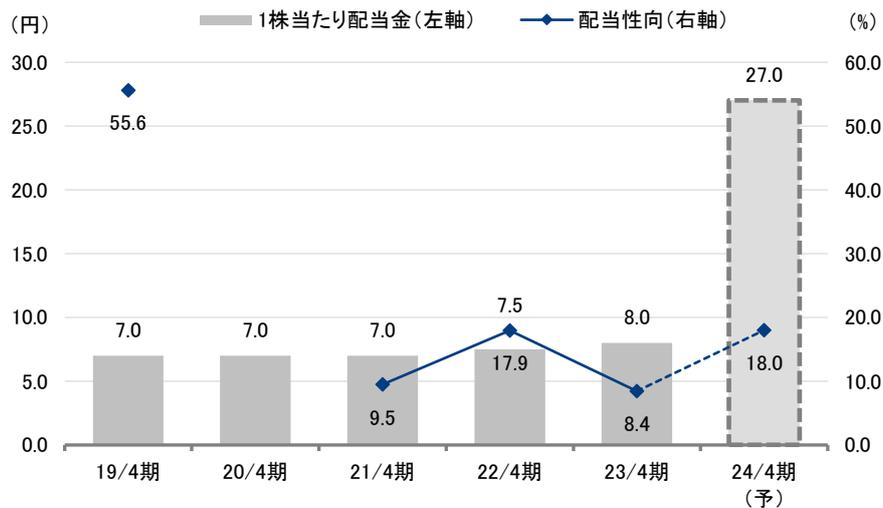
## 株主還元策

### 株主との継続的關係強化と足元の業績を勘案し、増配を予定

#### 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であるが、2024年4月期の売上高・各利益が2023年6月9日に公表した業績予想を上回る見通しとなったことを受け、一部前倒しして実行することとした。2024年4月期の期末配当予想については、配当性向を18.0%（前期実績8.4%）とし、1株につき27.0円（前期実績比19.0円の増配）を予定している。

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：20/4期はEPSがマイナスになるため配当性向を記載していない

出所：決算短信等よりフィスコ作成

### 優待品の贈呈に加え株主向け NFT 等の発行も予定

#### 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」の配布を計画している。

#### 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