



毎日、発明する会社

2022年4月期

第2四半期決算説明資料

フリービット株式会社

2021年12月10日

1. 中期経営計画『SiLK VISION 2024』について	・・・	3
2. 2022年4月期 第2四半期サマリ	・・・	8
3. 2022年4月期 第2四半期連結業績	・・・	29
4. 2022年4月期 第2四半期セグメント別業績	・・・	39
5. 2022年4月期 連結業績進捗及び今後の見通し	・・・	48
6. Appendix	・・・	53

1. 中期経営計画『SiLK VISION 2024』について

複雑化する社会問題

貧困、自然災害、感染症

地球温暖化

大量生産、大量消費、破壊

P/F への 超集中、世界の分断

持続可能な社会（小宮山理論）

安心・安全な生活

低炭素社会

持続可能な生産と消費

P/F の 超分散、世界の協調



生産革命領域

企業だけでなく（スーパー）クリエイター/インフルエンサーが5G時代における様々な価値を自由に創り出していくモノづくり市場

企業・クリエイター
5G DX支援事業

（市場創出）価値創造→検証→市場投入→顧客関係維持までを可能とするプラットフォーム

生活革命領域

5G時代の安心・安全・持続性を担保しながら「ヒト+モノ →コト」の、より高次の欲求を満たす市場

5G生活様式
支援事業

「安心安全な生活」「健康」「働き方」「住まい」等の「コト」市場の創造を支援する事業プラットフォームを提供

モバイル革命領域

国内5G市場10.3兆円
・WAN5G 9.0兆円
・ローカル5G 1.3兆円

国内IoT市場 10.2兆円
国内MaaS市場2.9兆円

5Gインフラ
支援事業

5G / eSIM / AI / Blockchain により、膨大なヒトとモノが安心・安価にConnectedとなるインフラプラットフォームを提供

巨大プラットフォーム型

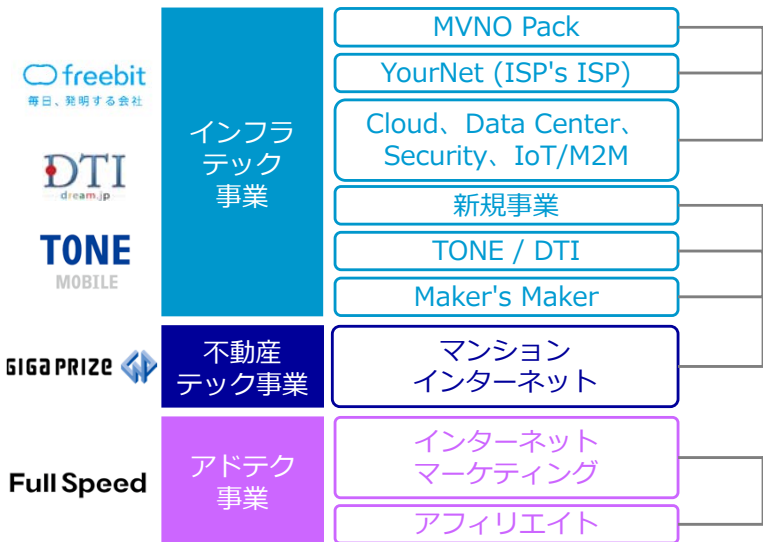
DAO
(非中央集権型)
Platform

「コト」市場
を創出

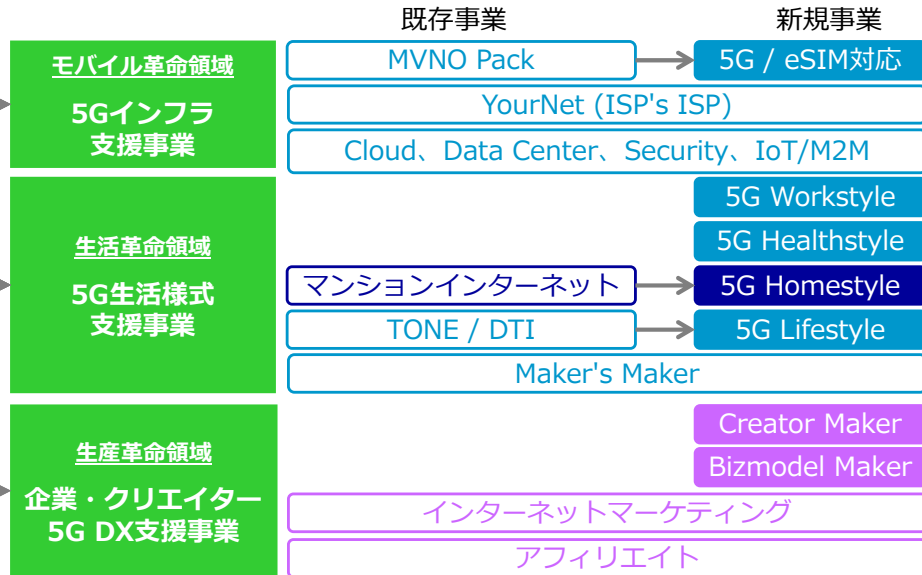
ヒト+モノ
市場

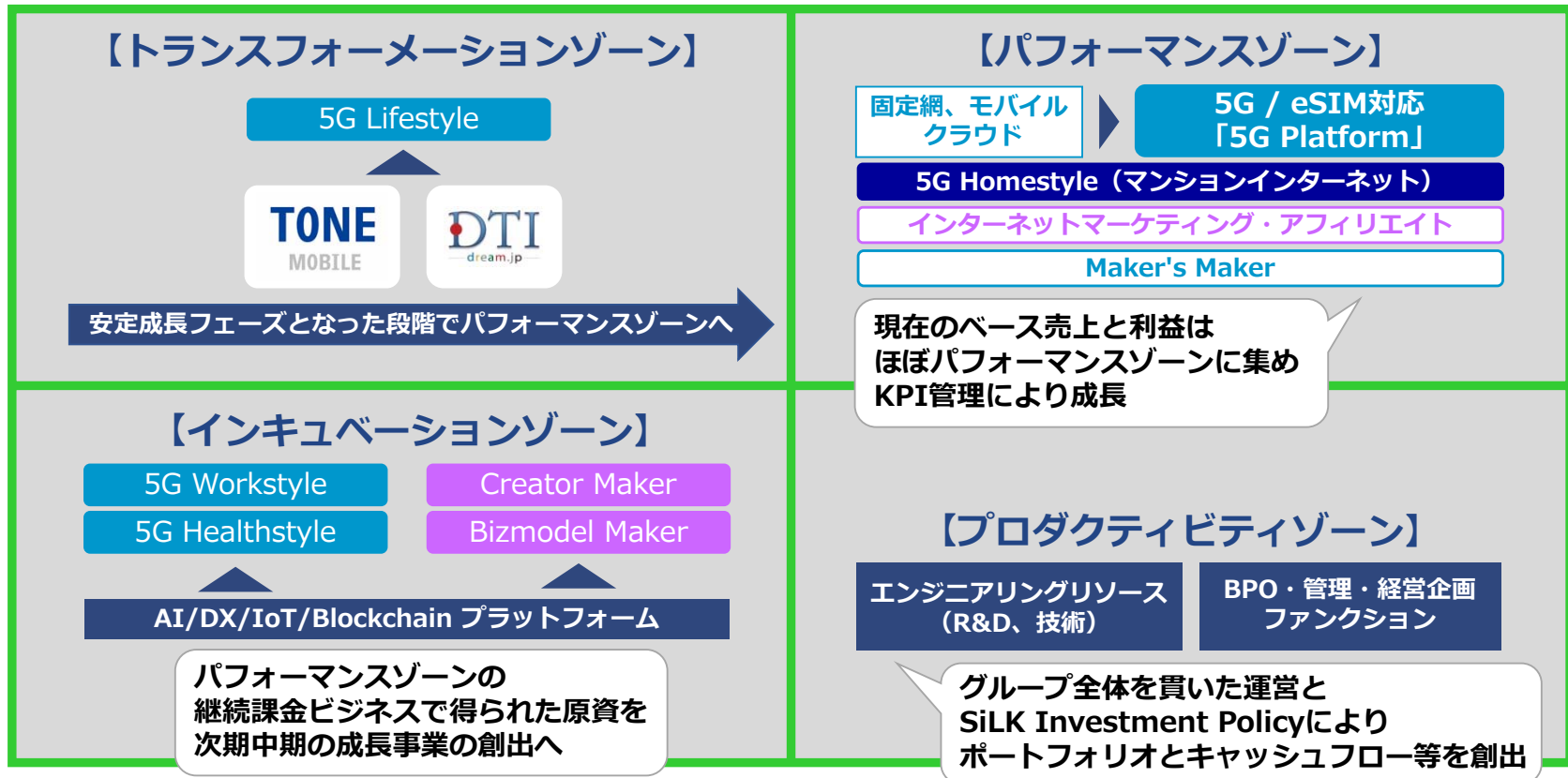
- 2013年公開の中期経営計画『SiLK VISION 2016』において、「モバイル革命」「生活革命」「生産革命」の3つの世界的な成長領域へのサービスの水平展開を掲げ、順調に事業を拡大。
- 中期経営計画とグループのガバナンスを密接に結び付けることで次期中期での中心的成長事業を創出するため、セグメントを「モバイル革命」「生活革命」「生産革命」という成長領域に合わせた形に変更。

今までのセグメント



『SiLK VISION 2024』における 新たなセグメント





SiLK VISION 2020

SiLK VISION 2024

パフォーマンスゾーンの収益を原資として
トランスフォーメーションゾーンの成長と
インキュベーションゾーンからの
次期中期の成長事業の創出を推進

インキュベーションゾーン
トランスフォーメーションゾーン

パフォーマンスゾーン

- ・ インフラテック事業 (freebit, DTI)
- ・ アドテック事業 (FullSpeed)
- ・ 不動産テック事業 (GIGA PRIZE)

- ・ 5G Infra Platform (MVNE、固定網、クラウド等)
- ・ 5G Homestyle (集合住宅インターネット)
- ・ インターネットマーケティング
- ・ アフィリエイト
- ・ Maker's Maker

企業・クリエイター5G DX支援事業

Creator Maker (StandAlone)
Bizmodel Maker (4.0)

5G生活様式支援事業

5G Workstyle
5G Healthstyle

5G生活様式支援事業

5G Lifestyle (TONE/DTI)

5Gインフラ支援事業

既存事業のほとんどは
パフォーマンスゾーンにシフト
5GやeSIM対応等の時代の変化を
取り入れながら継続成長

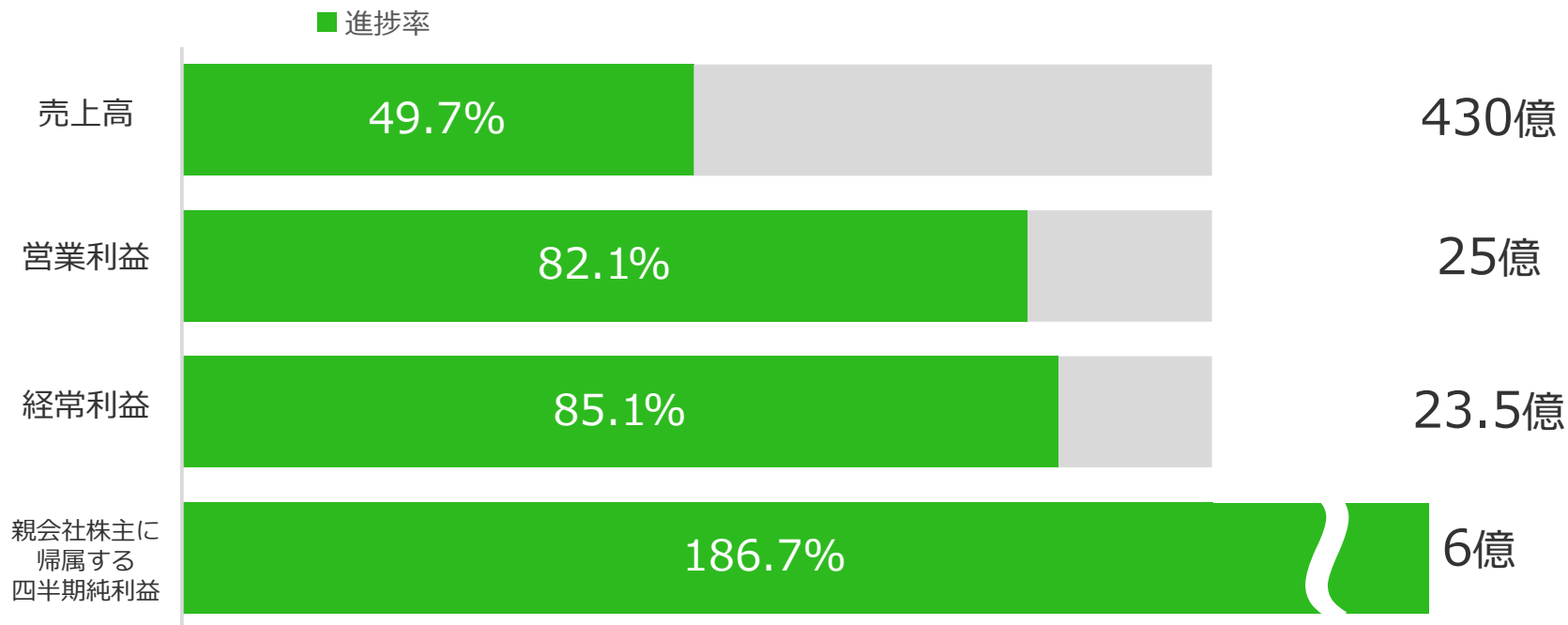
2. 2022年4月期 第2四半期サマリ

- 売上高は213.7億円となり、補正数値比^(※1)で**1.6%**の増収を達成
(実績比24.0%の減収)
- 5Gインフラ支援事業は需要増により堅調に推移も、5G生活様式支援事業は5G Homestyle (GPG) の影響により減益 (新型コロナの影響でGPGの前期2Qに受注が集中したため前年同期比では減収減益となるも、サービス提供戸数は堅調に推移)
- 営業利益は20.5億円となり、実績比で**3.2%**の増益を達成
- 上期に実施した投資を除いた**ベース利益^(※2)は、補正数値と比較し8.4%増と順調に推移**

※1.補正数値比とは、前期の補正数値（未監査の参考数値）と当期の実績を比較したのになります。

※2.ベース利益（未監査の参考数値）とは、当期実績に当期発生した一時的な投資を除いた事業利益数値となります。

当期の利益は順調に進捗しているが、戦略投資を3Q後半から4Qに集中して実施予定



グループ全体で独自コアプラットフォームの構築に向けた取り組みを推進中

TONE MOBILE
株式会社NTTドコモの「ドコモのエコノミー-MVNO」への参画

SaveYou
体調による出社判断、座席指定をAIが実施。勤怠打刻やワクチン接種の管理等、総務・人事のDXも推進。サービス化に向けて社内検証中

Mosaic USB office
国際特許技術により、“生体認証型USBを挿す”だけでリモートワークを瞬時に実現。コロナ次波などに備え準備中

freebit StandAlone
クリエイターのためのプラットフォーム「StandAlone」、俳優・アーティスト・インフルエンサー等にて各種先行的実証実験を行い、全て成功

freebit MVNO Pack
OEM数が順調に拡大

17/04期 22/04期

SA **SA**
出社率に合わせてAIが最適な座席を割り当てるなど、DX手法を利用した「新常态の働き方」をサービス化に向けて社内検証中。また、感染状況によつての出社率引き上げ実験中

GIGA PRIZE **5G Homestyle**
旭化成ホームズ向けインターネット接続サービス「ハーベルメゾン Wi-Fi」サービスを提供開始

PWINS

afb **HEXA**
日本初のNFT発行サービス
NFT発行サービス「HEXA（ヘキサ）」プロモーションをafb独占で導入

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

5G Platformer Maker（独自コアプラットフォーム構築期）

SiLK VISION 2020

SiLK VISION 2024

パフォーマンスゾーンの収益を原資として
トランスフォーメーションゾーンの成長と
インキュベーションゾーンからの
次期中期の成長事業の創出を推進

インキュベーションゾーン
トランスフォーメーションゾーン

パフォーマンスゾーン

- ・ インフラテック事業 (freebit, DTI)
- ・ アドテック事業 (FullSpeed)
- ・ 不動産テック事業 (GIGA PRIZE)

- ・ 5G Infra Platform (MVNE、固定網、クラウド等)
- ・ 5G Homestyle (集合住宅インターネット)
- ・ インターネットマーケティング
- ・ アフィリエイト
- ・ Maker's Maker

企業・クリエイター5G DX支援事業

Creator Maker (StandAlone)
Bizmodel Maker (4.0)

5G生活様式支援事業

5G Workstyle
5G Healthstyle

5G生活様式支援事業

5G Lifestyle (TONE/DTI)

5Gインフラ支援事業

既存事業のほとんどは
パフォーマンスゾーンにシフト
5GやeSIM対応等の時代の変化を
取り入れながら継続成長

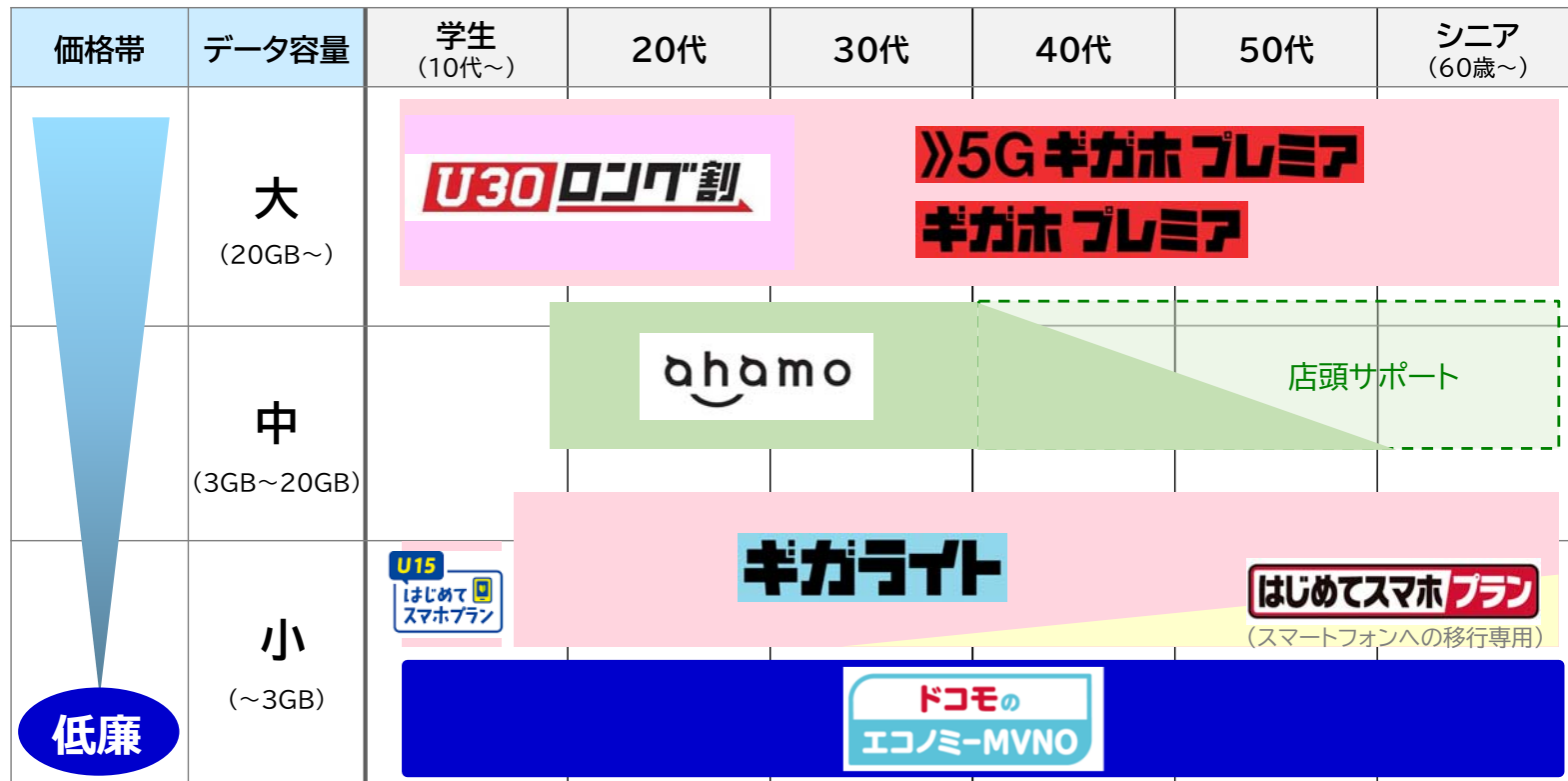
「ドコモのエコノミー-MVNO」について



「ドコモのエコノミーMVNO」のねらい

- 1 MVNOが提供する低廉・小容量の料金サービスの充実
- 2 ドコモショップにおけるお客さまサポート
- 3 dポイントとの連携（ポイントの進呈、充当）

エコミーMVNOの位置づけ



ドコモショップにおけるお客さまサポート①

ドコモショップ全店舗で契約手続きからアフターサポートまで
ドコモのお客さまと同様の手厚いサポートを実施



全国のドコモショップ/d garden
(約2300店舗)

エコミーMVNO
料金サービスの新規契約

ドコモスマートフォンの購入
(割賦・端末購入プログラムが適用可能)

お客さまサービスの更なる充実①

エコノミーMVNOが提供するサービスを通じて お客さまの多様なニーズにきめ細かく対応

トーンモバイルの例 (素材は、フリービット社提供)

フィルタリング

アプリ利用制限

利用時間制限

TONE AI

TONE MOBILE

トーンモバイルの「TONEファミリー」には
お子様を見守る機能が満載!

9都県市 推奨

ティーン、シニア向け見守りサービス「TONEファミリー」

2018年 10月設定 TONE Mobile 中期経営計画

モバイル月次黒字化 (運用コストPay)

黒字化+増資

Lifestyle成長のための資金調達

TONE Ware拡販

TONE m17



月額 **1,000円**~

TONE SIM (for iPhone)



月額 **1,500円**~

+

TONE ware

TONEファミリー (VERY)	One (All)
ライフログ (H/W対応)	KIDS (VERY)
置くだけサポート2	TONE電話 (遅延低減)
TONE見守り (VERY)	1,000円 (速度上限撤廃)
あんしん電話 あんしんインターネット	速度切り替え
無料リモートサポート	家族間サポート

Open化

TONE Factory

各社ごとの
カスタマイズスマホ



TONE ファミリー コントロールエンジン

見守り機能を
多キャリア/MVNOにも



Blockchain事業



TONE Platform

カーシェアリング



エコミーMVNOの位置づけ

価格帯	データ容量	学生 (10代~)	20代	30代	40代	50代	シニア (60歳~)	
 低廉	大 (20GB~)							
	中 (3GB~20GB)							
	小 (~3GB)							

低廉な価格 × トーンモバイル支持世代

SiLK VISION 2020

SiLK VISION 2024

「トーンモバイル for docomo」が
中期経営計画における
TONE事業成長の寄与部分の
達成確率を高めた

トーンモバイル
for docomo

TONE
MOBILE

TONE
MOBILE

あなたのモバイルコストを1/3へ



- ・インフラテック事業 (freebit, DTI)
- ・アドテック事業 (FullSpeed)
- ・不動産テック事業 (GIGA PRIZE)

- ・5G Infra Platform (MVNE、固定網、クラウド等)
- ・5G Homestyle (集合住宅インターネット)
- ・インターネットマーケティング
- ・アフィリエイト
- ・Maker's Maker

企業・クリエイター5G DX支援事業

Creator Maker (StandAlone)
Bizmodel Maker (4.0)

5G生活様式支援事業

5G Workstyle
5G Healthstyle

5G生活様式支援事業

5G Lifestyle (TONE/DTI)

5Gインフラ支援事業

既存事業のほとんどは
パフォーマンスゾーンにシフト
5GやeSIM対応等の時代の変化を
取り入れながら継続成長

12/15(水) 午前11:00

「トーンモバイル for docomo」 戦略説明会

- サービス開始日、料金プランの発表
- 同日より新プロモーション開始、新動画CM公開

SiLK VISION 2020

SiLK VISION 2024

パフォーマンスゾーンの収益を原資として
トランスフォーメーションゾーンの成長と
インキュベーションゾーンからの
次期中期の成長事業の創出を推進

インキュベーションゾーン
トランスフォーメーションゾーン

パフォーマンスゾーン

- インフラテック事業 (freebit, DTI)
- アドテック事業 (FullSpeed)
- 不動産テック事業 (GIGA PRIZE)

- 5G Infra Platform (MVNE、固定網、クラウド等)
- 5G Homestyle (集合住宅インターネット)
- インターネットマーケティング
- アフィリエイト
- Maker's Maker

企業・クリエイター5G DX支援事業

Creator Maker (StandAlone)
Bizmodel Maker (4.0)

5G生活様式支援事業

5G Workstyle
5G Healthstyle

5G生活様式支援事業

5G Lifestyle (TONE/DTI)

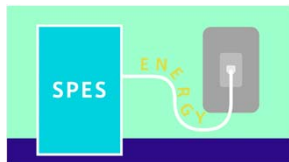
5Gインフラ支援事業

既存事業のほとんどは
パフォーマンスゾーンにシフト
5GやeSIM対応等の時代の変化を
取り入れながら継続成長

5G Homestyle 不動産業界のDXを推進するギガプライズによる新たな取り組み

SPES (エスピーエーズ)

既存物件でも工事不要で短期間でインターネット利用が可能となる世界初のサービス



PWINS (ピーウィンズ)

技術革新によるWi-Fi規格に対応可能な世界初の連結式Wi-Fiアクセスポイント



スマートポール事業

DXで安心・安全かつ魅力的なまちづくりを目指す、ICT搭載の街路灯の実証実験



FutureVision®シリーズ

不動産業界のニーズに応え、基幹業務を効率化し、進化し続けるシステム



2021年10月18日発表

旭化成ホームズ向けインターネット接続サービス

「ハーベルメゾン Wi-Fi」 サービスを提供開始

ギガプライズは、旭化成ホームズ株式会社が提供する集合住宅「ハーベルメゾン」向けのISPサービス「ハーベルメゾン Wi-Fi」の提供を開始

■「ハーベルメゾン Wi-Fi」サービスの提供イメージ



SiLK VISION 2020

SiLK VISION 2024

パフォーマンスゾーンの収益を原資として
トランスフォーメーションゾーンの成長と
インキュベーションゾーンからの
次期中期の成長事業の創出を推進

インキュベーションゾーン
トランスフォーメーションゾーン

パフォーマンスゾーン

- ・ インフラテック事業 (freebit, DTI)
- ・ アドテック事業 (FullSpeed)
- ・ 不動産テック事業 (GIGA PRIZE)

- ・ 5G Infra Platform (MVNE、固定網、クラウド等)
- ・ 5G Homestyle (集合住宅インターネット)
- ・ インターネットマーケティング
- ・ アフィリエイト
- ・ Maker's Maker

企業・クリエイター5G DX支援事業

Creator Maker (StandAlone)
Bizmodel Maker (4.0)

5G生活様式支援事業

5G Workstyle
5G Healthstyle

5G生活様式支援事業

5G Lifestyle (TONE/DTI)

5Gインフラ支援事業

既存事業のほとんどは
パフォーマンスゾーンにシフト
5GやeSIM対応等の時代の変化を
取り入れながら継続成長

Creator Maker

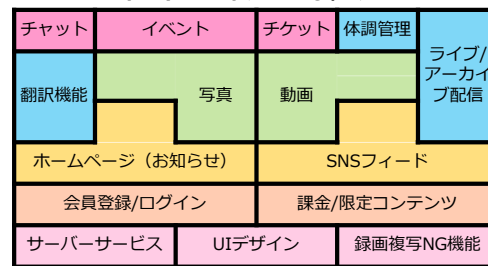
大手プラットフォームに依存しないことで、クリエイターが発信する情報の価値を最大化するクリエイターのためのプラットフォーム「StandAlone」

freebit StandAlone

- ①クリエイターが既存プラットフォームから、独立した環境を構築できる、新プラットフォーム
- ②クリエイターの特徴やニーズに合わせて自由自在に機能を組み合わせることが可能
- ③freebit StandAloneによって構成されたプラットフォームは、配信コンテンツ・課金方法から表現の幅まで、プラットフォームの所有者であるアーティストが決定できる



▼各コンポーネントは基本、自由な組み合わせが可能



導入実績 1



info.s - 坂口健太郎オフィシャルアプリ

導入実績 2



Play.Goose

導入実績 3

2021年11月22日release





EAWD - 赤楚衛二オフィシャルアプリ

先行展開しているプラットフォームはアップデートを継続しながら、
YouTube、スポーツ、NFTなど幅広いクリエイターとの新規開発を計画

Creator Maker クリエイターのためのNFT発行支援サービスの展開開始

2021年10月5日 リリース

デジタル資産NFT化支援 **HEXA** を
運営するメディアエクイティ社と資本業務提携

FORIT
×
mediaequity

Lorem
 Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit.
 Etiam ornare eu velit non euismod. #TwitterPost
 21 August 2021
 12K 12K 12K

NFT

メディアエクイティ社と資本業務提携 2021年11月10日より、afbによる独占プロモーション を開始

■HEXAとは
ツイッターなどのSNS投稿をNFTとして発行から販売まで支援するサービス。
NFT発行の際の、優れたなりすまし対策の仕組みと技術力を有し、発行者・購入
者双方にとって安心して利用できる安全性や、NFTの発行申請まで誰でも30秒程
度でき、日本円決済機能を導入するなど操作性に強みを有する。

2021年9月10日 リリース




ブロックチェーンファンタジーフットボールゲーム

sorare

日本
独占

パフォーマンスマーケティングでの取り扱いを開始

Webbridge
powered by afb

SORARE社と協業、独占契約を締結し、パフォーマンス マーケティングでの取り扱いを開始

■Sorareとは
現実のサッカーの試合の戦績がゲームのスコアに反映される、新感覚のブロック
チェーンゲーム。
世界140カ国から60万人超（2021年9月時点）のユーザーを集めるほどの人気を
博しており、保有するトレーディングカードは、公式サイトやNFTマーケットプ
レイスなどを通じて自由に売買することが可能。

取得済みの自己株式については、株価・流動性・株主構成の動向を鑑みつつ、継続するコロナ禍で持続的成長を企図した戦略的提携による第三者割当等機動的な資本政策を実行する際に活用予定

2021年9月22日開示

2021年9月22日

各位

会社名 フリービット株式会社
(コード番号 3843:東証第一部)
本社所在地 東京都渋谷区円山町3番6号
代表者 代表取締役社長 CEO兼CTO 石田宏樹
問合せ先 取締役執行役員グループ経営企画部長 和田育子
電話番号 03-5459-0522(代表)
(URL: <https://freebit.com>)

**【開示事項の変更】自己株式取得に係る事項の変更に関する決定及び
 自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) による自己株式の買付に関するお知らせ
 (会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得及び
 自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) による自己株式の買付)**

当社は、2021年9月10日開催の取締役会において、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき決議いたしました自己株式取得に係る事項につきまして、本日開催の取締役会において、その内容を下記のとおり変更することを決議いたしましたので、お知らせいたします。なお変更箇所につきましては下線を付しております。

同じく、本日開催の取締役会において、自己株式を取得すること及びその具体的な取得方法について決議しましたので、お知らせいたします。

取得に係る事項の内容

取得し得る株式の総数	2,180,000株 (上限) (発行済株式総数 (自己株式を除く) に対する割合: 10.37%)
株式の取得価額の総額	2,600,000,000円 (上限)
取得期間	2021年9月13日~2021年12月10日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

(ご参考) 2021年11月30日時点の自己株式の取得状況

進捗率	1,768,600株(81.12%)
-----	--------------------

3. 2022年4月期 第2四半期連結業績

2022年4月期 第2四半期連結業績サマリ

(単位：百万円)		21年04期 第2四半期	22年04期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	実績	28,117	21,370	△6,747	△24.0%
	補正数値	(21,036)		(+334)	(+1.6%)
EBITDA	実績	2,520	2,128	△392	△15.6%
営業利益	実績	1,989	2,053	+64	+3.2%
	補正数値	(2,099)	ベース利益(2,276)	ベース比(+177)	ベース比(+8.4%)
経常利益	実績	2,029	1,999	△30	△1.5%
	補正数値	(2,096)	ベース利益(2,222)	ベース比(+126)	ベース比(+6.0%)
親会社株主に帰属 する四半期純利益	実績	1,405	1,120	△285	△20.3%
	補正数値	(1,071)		(+48)	(+4.5%)
1株当たり純利益	実績	64円27銭	54円30銭	△9円97銭	—

売上高 5G生活様式支援事業の堅調な推移により前年同期比**1.6%増**（補正数値比）を達成（実績比では、オフバランス及び収益認識適用等により前年同期比24.0%減収）

営業利益 5Gインフラ支援事業のコスト改善及び利用増等により、前年同期比**8.4%増**（ベース比）を達成

経常利益 ベース営業利益の増加等により前年同期比**6.0%増**（ベース比）を達成

親会社株主に帰属する四半期純利益 法人税等の減少により前年同期比**4.5%増**（補正数値比）を達成（実績比では前年同期比20.3%減）

本資料では、適切にかつより良く当社業績をご理解いただくために以下のように用語を定義し、増減率を算出しております。

1. 用語について

①補正数値

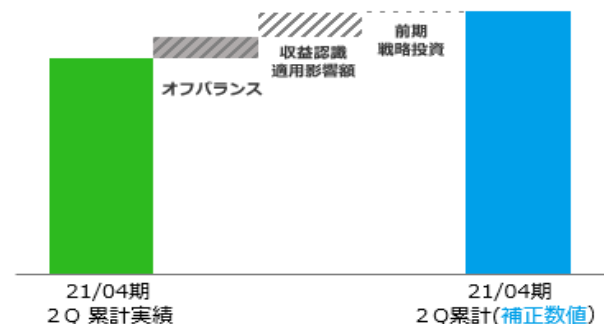
前期実績に当期から適用された「収益認識に関する会計基準（以下、収益認識）」に加え「前期オフバランスした事業」「前期戦略投資」及び「前期DTI決算期変更」の影響額を補正した数値となります。

②ベース利益

当期実績に当期発生した一時的な投資額を除いた事業利益数値となります。

※補正数値及びベース利益は未監査の参考数値です。

補正数値イメージ図（営業利益）



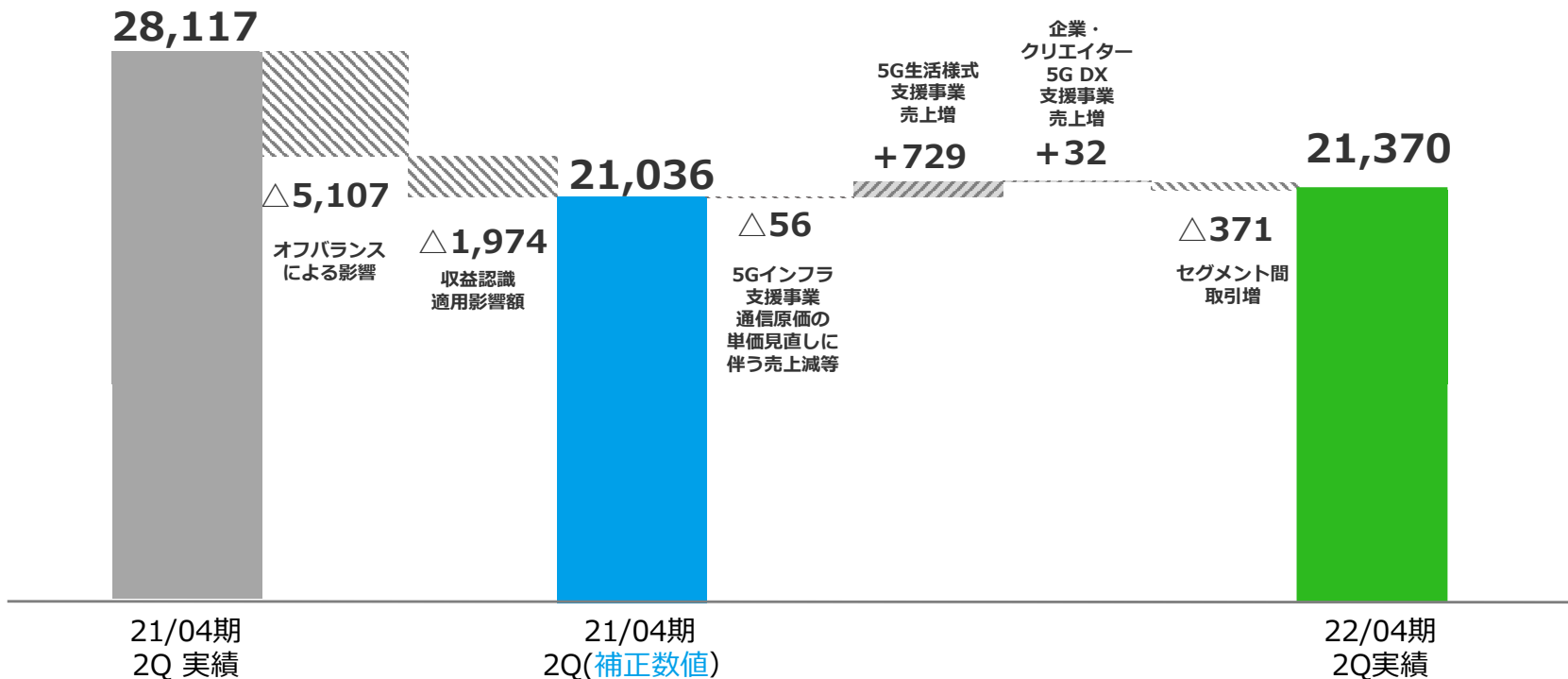
2. 増減率について

本資料で使用している増減率は、右記のルールに基づき算出しております。

増減率名称	前期	当期
実績比	実績値	実績値
補正数値比	補正数値	実績値
ベース比	補正数値	ベース利益

5G生活様式支援事業の堅調な推移により、前年同期比1.6%増（補正数値比）を達成

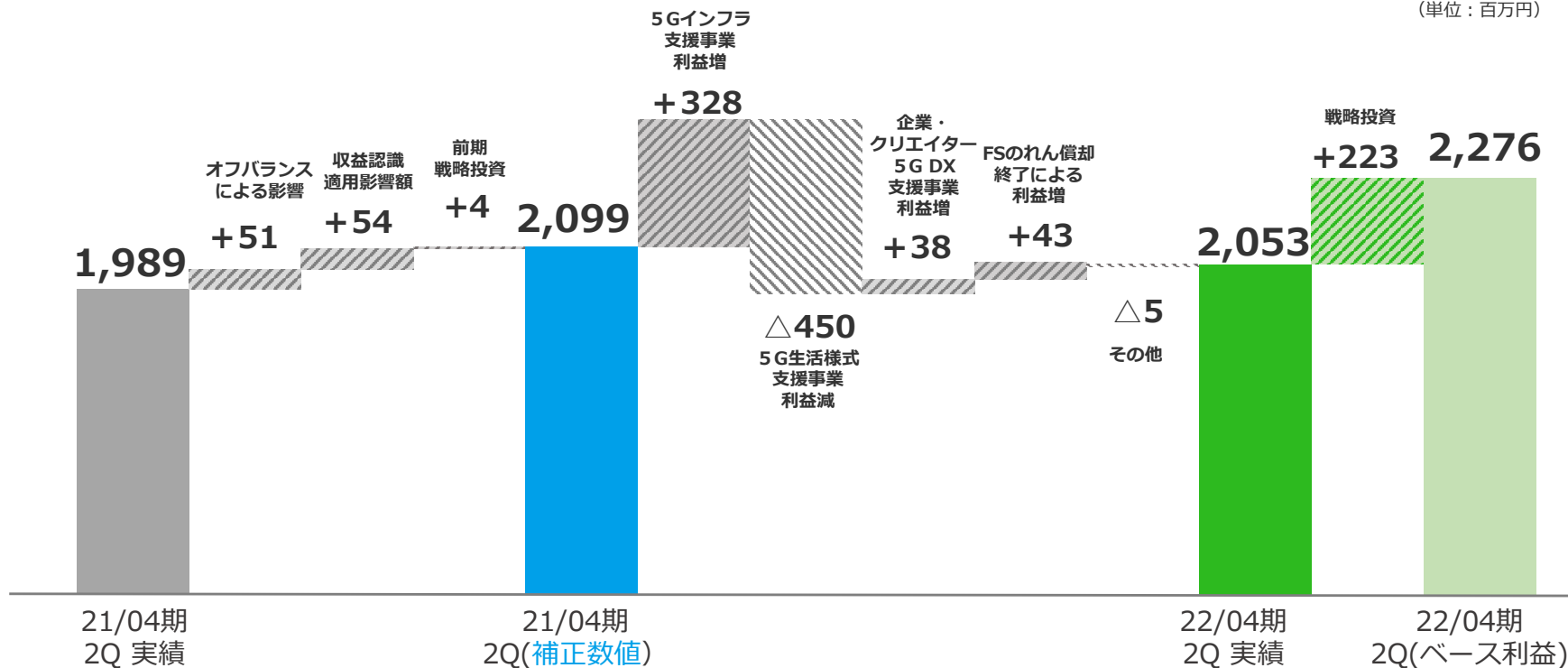
（単位：百万円）



※補正数値は未監査の参考数値です

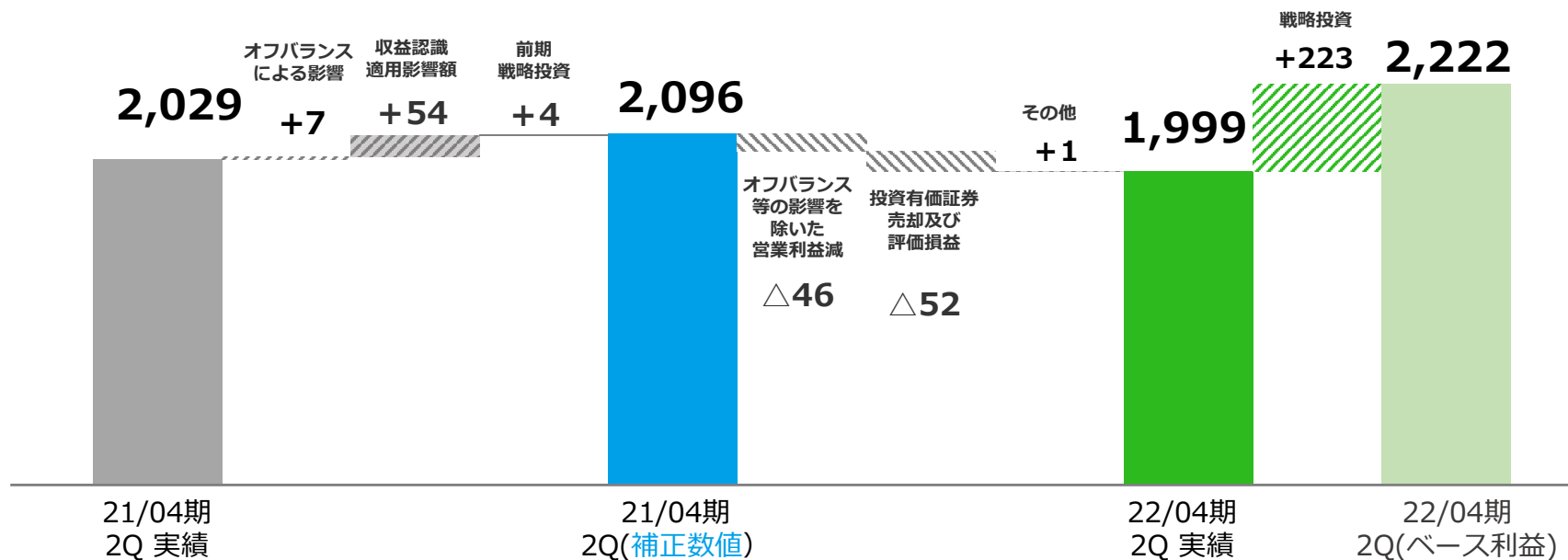
5Gインフラ支援事業のコスト改善及び利用増等により、前年同期比8.4%増（ベース比）を達成

(単位：百万円)



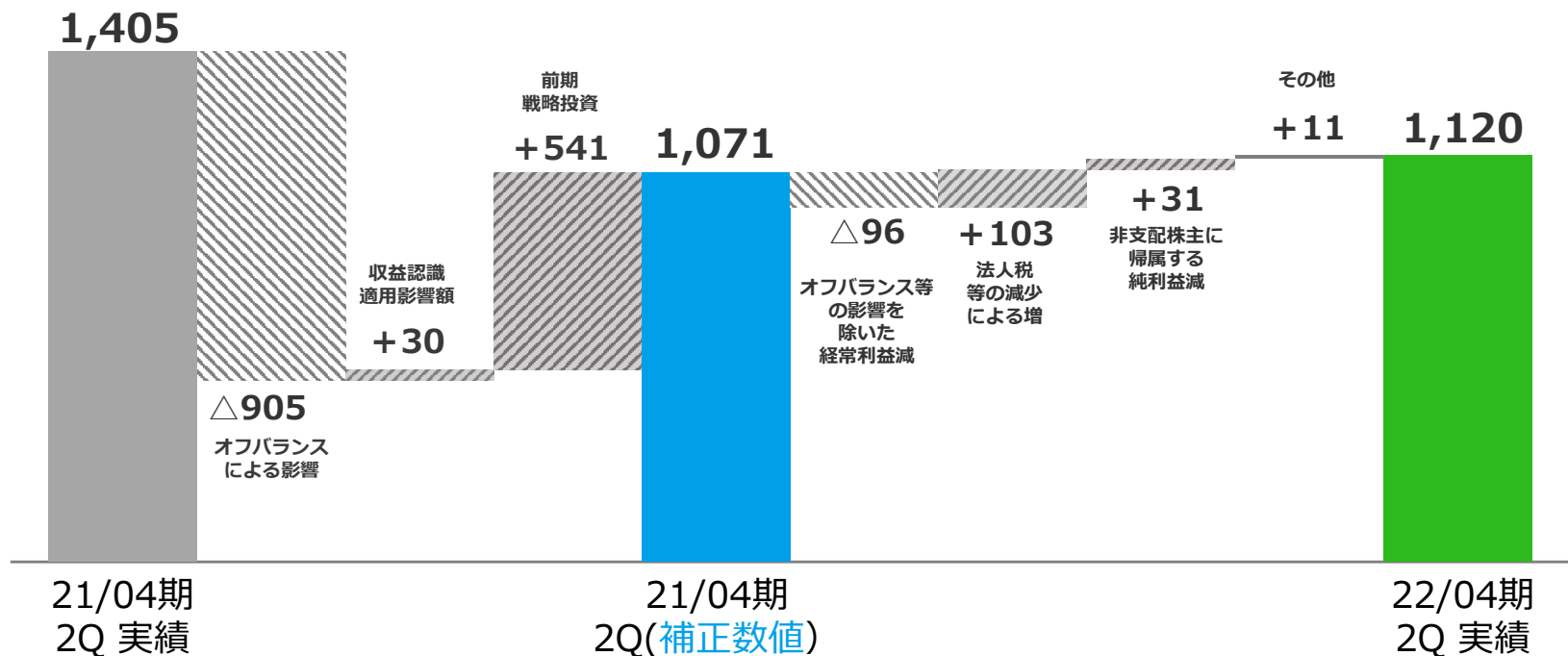
ベース営業利益の増加等により、前年同期比6.0%増（ベース比）

(単位：百万円)



法人税等の減少により、前年同期比4.5%増（補正数値比）を達成

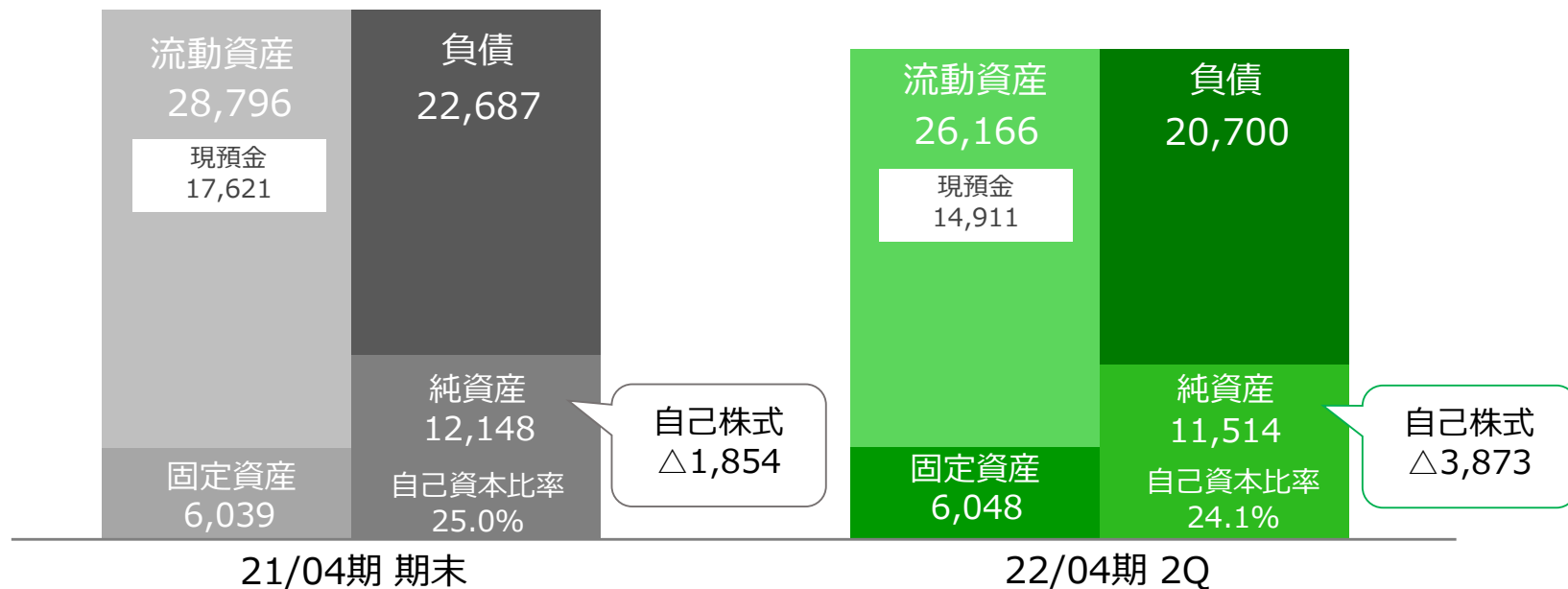
(単位：百万円)



※補正数値は未監査の参考数値です

約20億円の自己株式取得による株主還元策実行により、現預金及び自己資本が減少

(単位：百万円)



取得済みの自己株式については、株価・流動性・株主構成の動向を鑑みつつ、継続するコロナ禍で持続的成長を企図した戦略的提携による第三者割当等機動的な資本政策を実行する際に活用予定

2021年9月10日及び22日開示の自己株式取得について 取得に係る事項の内容

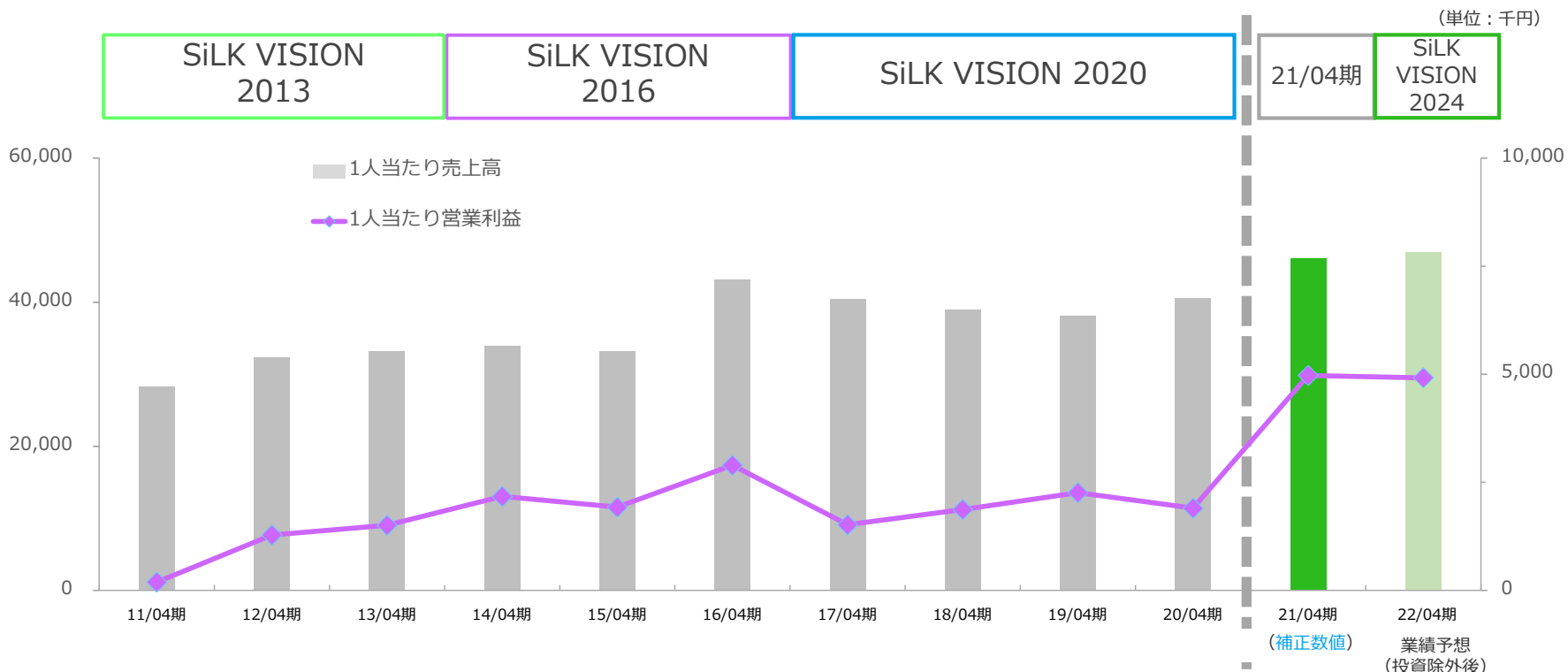
取得し得る株式の総数	2,180,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：10.37%）
株式の取得価額の総額	2,600,000,000円（上限）
取得期間	2021年9月13日～2021年12月10日
取得方法	東京証券取引所における市場買付 （自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）を含む）

2021年12月10日時点の自己株式の保有結果（約定ベース）

上記自己株式取得に伴う自己株式取得数	1,902,500株
上記自己株式取得に伴う自己株式取得率	87.27%
上記自己株式取得結果に伴う総自己株式数	4,313,969株



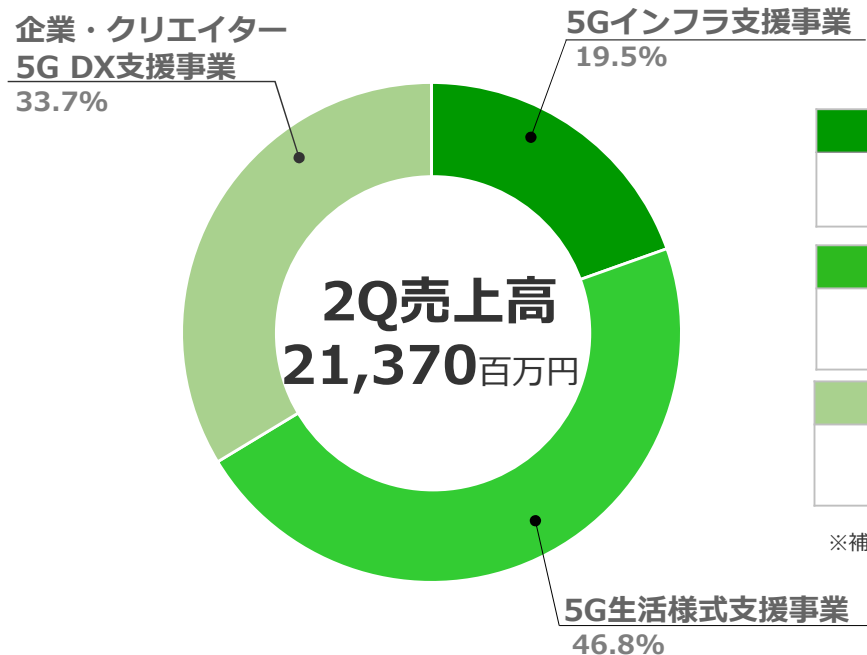
一人当たり売上高及び営業利益は前期補正数値同水準を維持見込み



※22期は21期の人員数を用いて試算 ※補正数値は未監査の参考数値です

4. 2022年4月期 第2四半期セグメント別業績

コロナ禍においても、5Gインフラ支援事業及び5G生活様式支援事業は 需要増により堅調に推移



売上高		セグメント損益	
5Gインフラ支援事業			
実績	4,471 百万円	実績	544 百万円
補正数値比	YoY Δ 1.3%	ベース比	YoY +173.9%
5G生活様式支援事業			
実績	10,690 百万円	実績	1,122 百万円
補正数値比	YoY +7.3%	ベース比	YoY Δ 18.0%
企業・クリエイター 5G DX支援事業			
実績	7,691 百万円	実績	395 百万円
補正数値比	YoY +0.4%	ベース比	YoY +28.6%

※補正数値比及びベース比は、未監査の参考数値を用いて算出した値です

SiLK VISION 2020

SiLK VISION 2024

パフォーマンスゾーンの収益を原資として
トランスフォーメーションゾーンの成長と
インキュベーションゾーンからの
次期中期の成長事業の創出を推進

インキュベーションゾーン
トランスフォーメーションゾーン

パフォーマンスゾーン

- ・ インフラテック事業 (freebit, DTI)
- ・ アドテック事業 (FullSpeed)
- ・ 不動産テック事業 (GIGA PRIZE)

- ・ 5G Infra Platform (MVNE、固定網、クラウド等)
- ・ 5G Homestyle (集合住宅インターネット)
- ・ インターネットマーケティング
- ・ アフィリエイト
- ・ Maker's Maker

企業・クリエイター5G DX支援事業

Creator Maker (StandAlone)
Bizmodel Maker (4.0)

5G生活様式支援事業

5G Workstyle
5G Healthstyle

5G生活様式支援事業

5G Lifestyle (TONE/DTI)

5Gインフラ支援事業

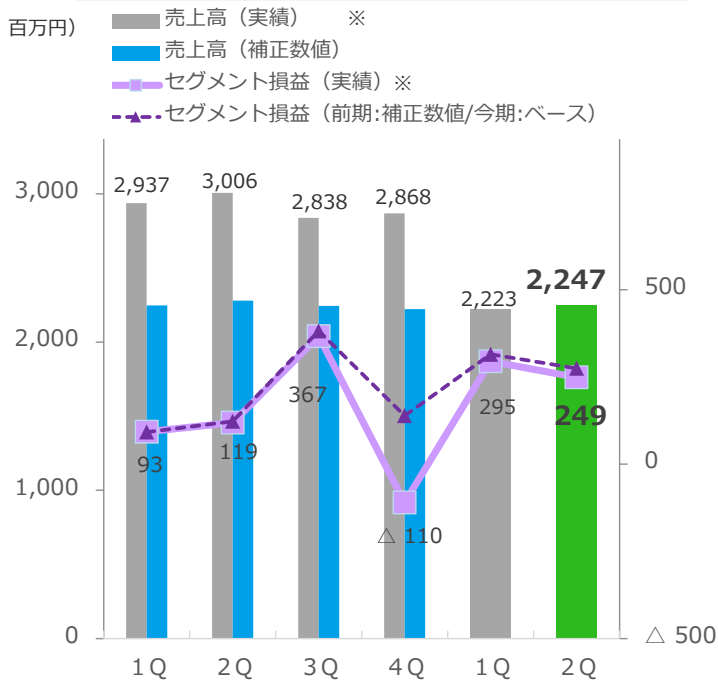
既存事業のほとんどは
パフォーマンスゾーンにシフト
5GやeSIM対応等の時代の変化を
取り入れながら継続成長

B2Bモバイルサービス利用増に加え、Legacy3G/4Gの清算（前期戦略投資）による固定費減等により前年同期比173.9%増益（ベース比）を達成

（単位：百万円）

売上高・セグメント損益

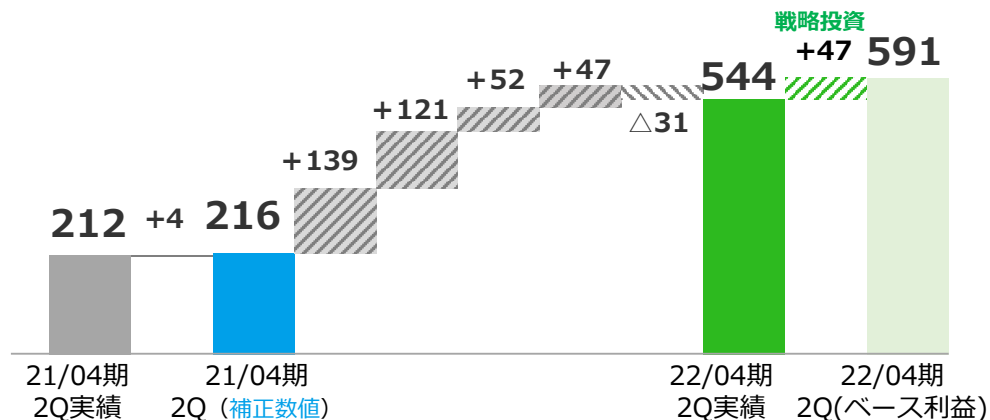
（単位：百万円）



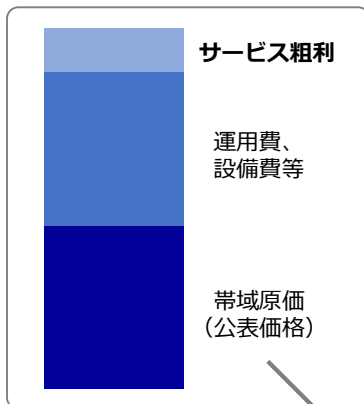
セグメント損益前年同期比差異分析

+4 前期戦略投資

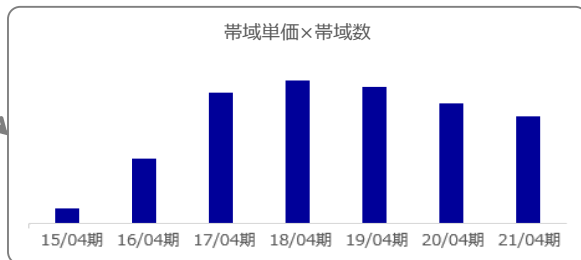
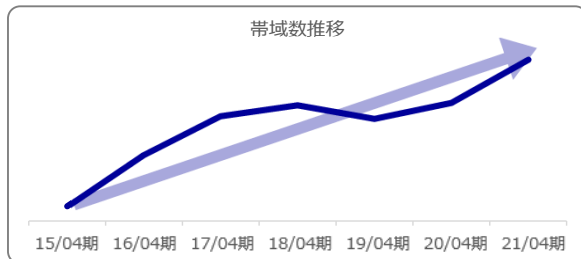
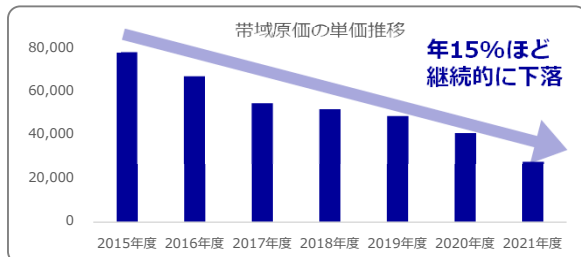
- +139 B2Bモバイル:サービス利用増による利益増
- +121 B2B固定網:コスト改善による利益増
- +52 クラウド:前期減損（戦略投資）等による利益増
- +47 B2Bモバイル:前期減損（戦略投資）による利益増
- △31 その他



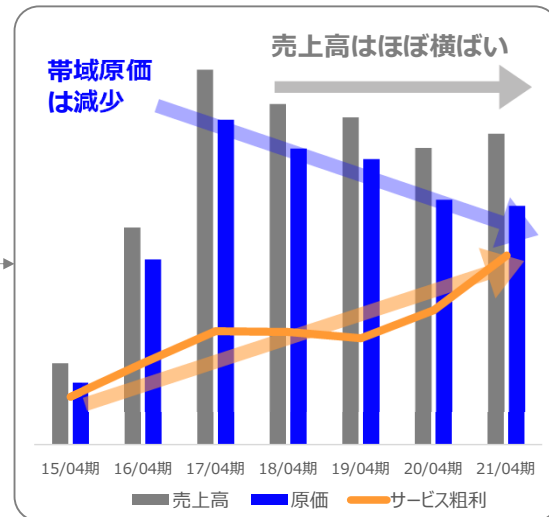
収益構造（概算）



トレンド（帯域原価の単価・帯域数）



トレンド（売上・粗利）



2022年4月期

- 卸原価は約30%と平均の倍ほど下落したが、巣ごもり需要の取り込みや、新規参入事業者の獲得の成功等により提供帯域が大幅に増大し、取扱高は増加
- 今期より収益認識基準適用により、一部売上高を純額計上へ変更
- サービス粗利は継続的に増加
安価なかけ放題サービスや、IP電話など上位レイヤーのサービスを付け加えていく

SiLK VISION 2020

SiLK VISION 2024

パフォーマンスゾーンの収益を原資として
トランスフォーメーションゾーンの成長と
インキュベーションゾーンからの
次期中期の成長事業の創出を推進

インキュベーションゾーン
トランスフォーメーションゾーン

パフォーマンスゾーン

- ・ インフラテック事業 (freebit, DTI)
- ・ アドテック事業 (FullSpeed)
- ・ 不動産テック事業 (GIGA PRIZE)

- ・ 5G Infra Platform (MVNE、固定網、クラウド等)
- ・ 5G Homestyle (集合住宅インターネット)
- ・ インターネットマーケティング
- ・ アフィリエイト
- ・ Maker's Maker

企業・クリエイター5G DX支援事業

Creator Maker (StandAlone)
Bizmodel Maker (4.0)

5G生活様式支援事業

5G Workstyle
5G Healthstyle

5G生活様式支援事業

5G Lifestyle (TONE/DTI)

5Gインフラ支援事業

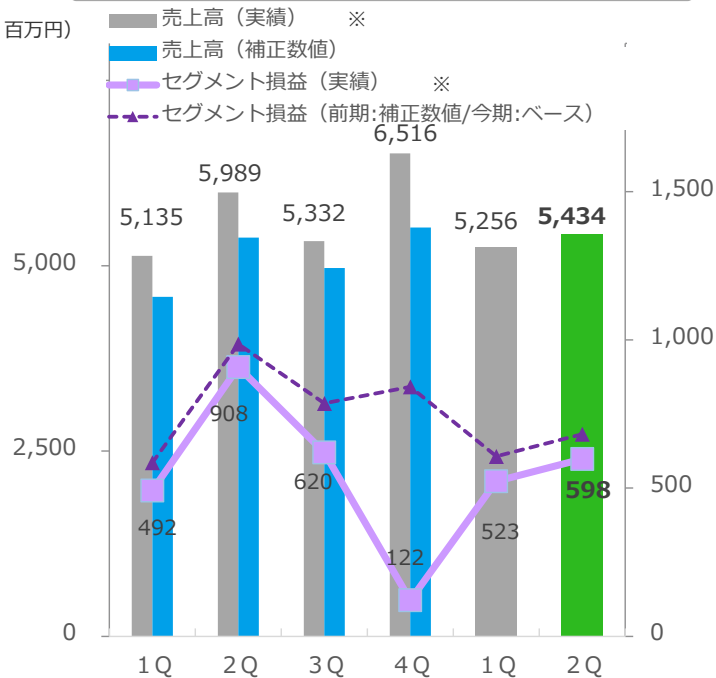
既存事業のほとんどは
パフォーマンスゾーンにシフト
5GやeSIM対応等の時代の変化を
取り入れながら継続成長

GPG利益減及び新規事業投資等の影響により前年同期比18.0%減益 (ベース比)

(単位：百万円)

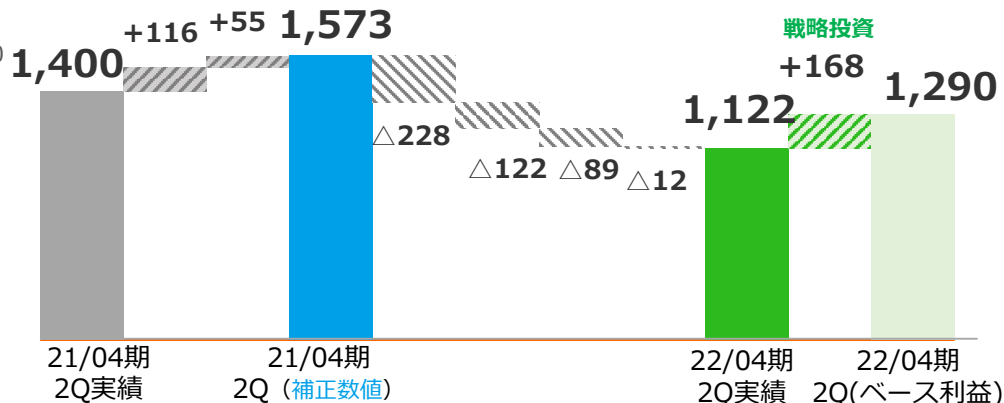
売上高・セグメント損益

(単位：百万円)



セグメント損益前年同期比差異分析

- +116 オフバランス[FM]による影響額
- +55 収益認識適用影響額
- △228 5G Homestyle:[GPG]売上原価増による利益減
- △122 SV2024 新規事業投資等
- △89 5G Lifestyle:TONEモバイル獲得投資等
- △12 その他



SiLK VISION 2020

SiLK VISION 2024

パフォーマンスゾーンの収益を原資として
トランスフォーメーションゾーンの成長と
インキュベーションゾーンからの
次期中期の成長事業の創出を推進

インキュベーションゾーン
トランスフォーメーションゾーン

パフォーマンスゾーン

- ・ インフラテック事業 (freebit, DTI)
- ・ アドテック事業 (FullSpeed)
- ・ 不動産テック事業 (GIGA PRIZE)

- ・ 5G Infra Platform (MVNE、固定網、クラウド等)
- ・ 5G Homestyle (集合住宅インターネット)
- ・ インターネットマーケティング
- ・ アフィリエイト
- ・ Maker's Maker

企業・クリエイター5G DX支援事業

Creator Maker (StandAlone)
Bizmodel Maker (4.0)

5G生活様式支援事業

5G Workstyle
5G Healthstyle

5G生活様式支援事業

5G Lifestyle (TONE/DTI)

5Gインフラ支援事業

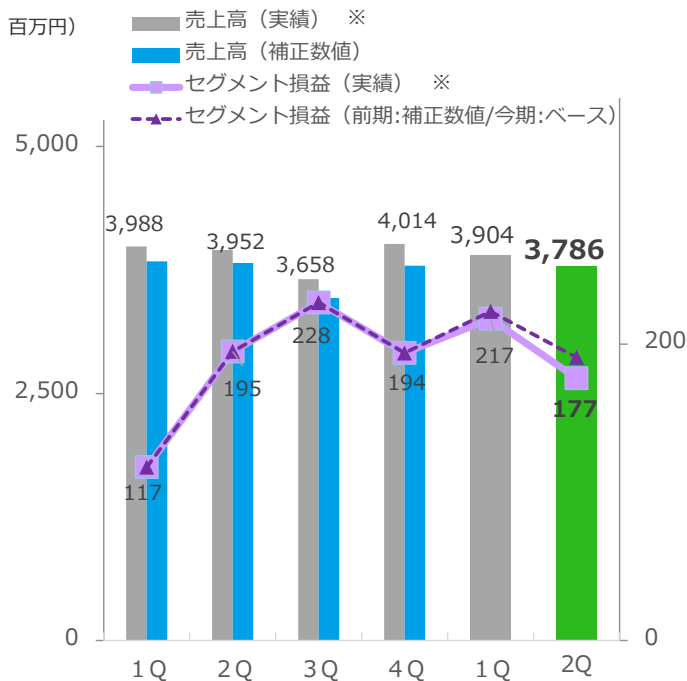
既存事業のほとんどは
パフォーマンスゾーンにシフト
5GやeSIM対応等の時代の変化を
取り入れながら継続成長

アフィリエイト等の季節要因による影響はあるものの増益を達成

(単位：百万円)

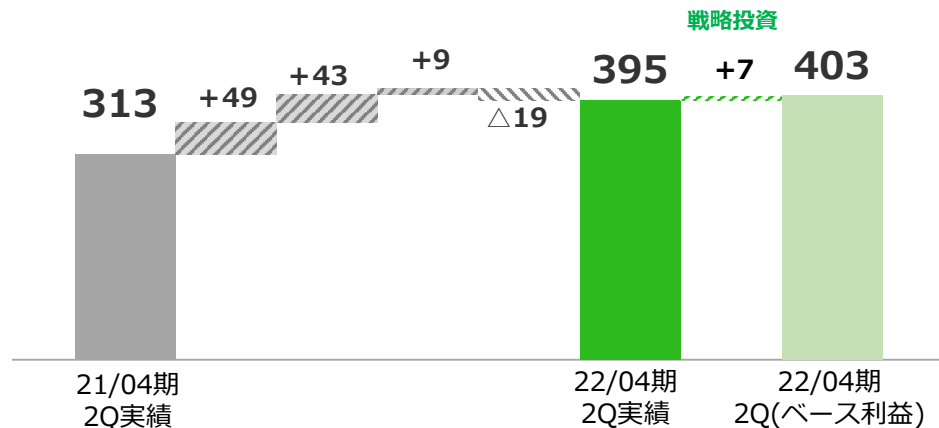
売上高・セグメント損益

(単位：百万円)



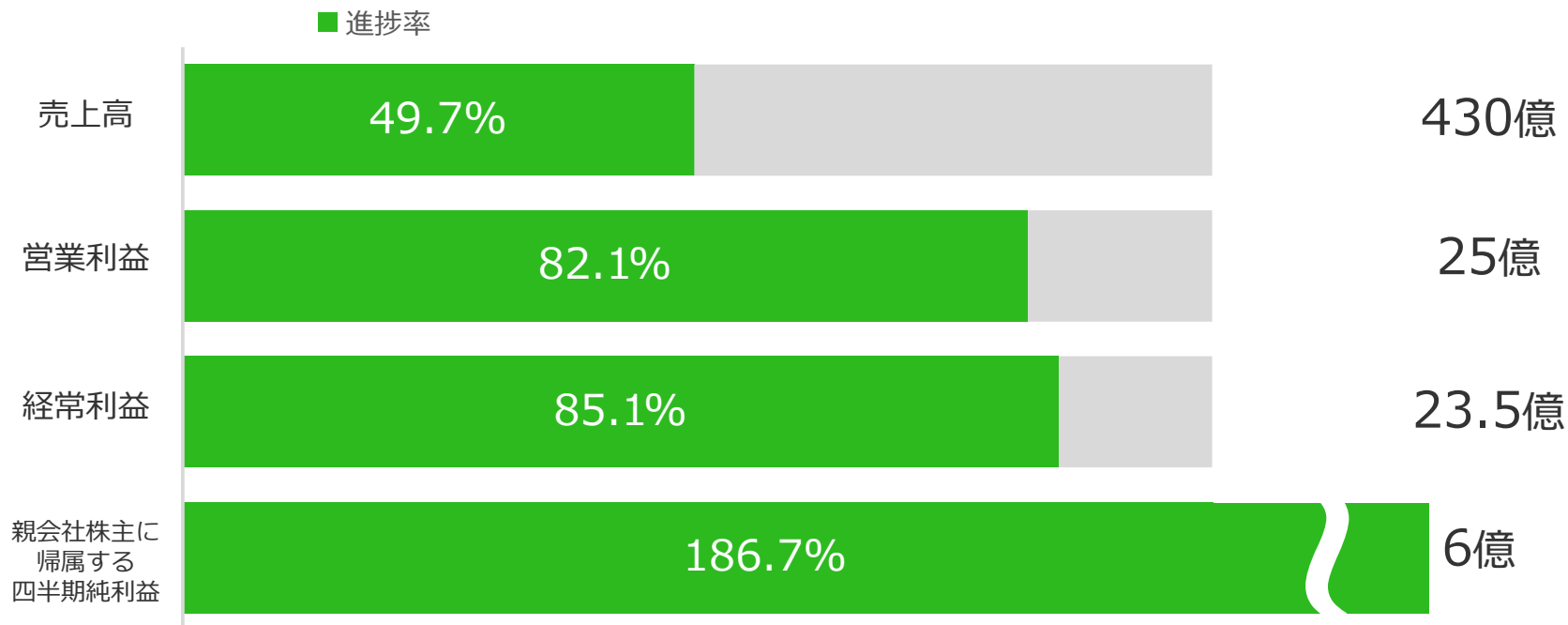
セグメント損益前年同期比差異分析

- +49 FSG売上増による粗利増
- +43 FSのれん償却終了による利益増
- +9 その他
- △19 FSG販管費増等による利益減



5. 2022年4月期 連結業績進捗及び今後の見通し

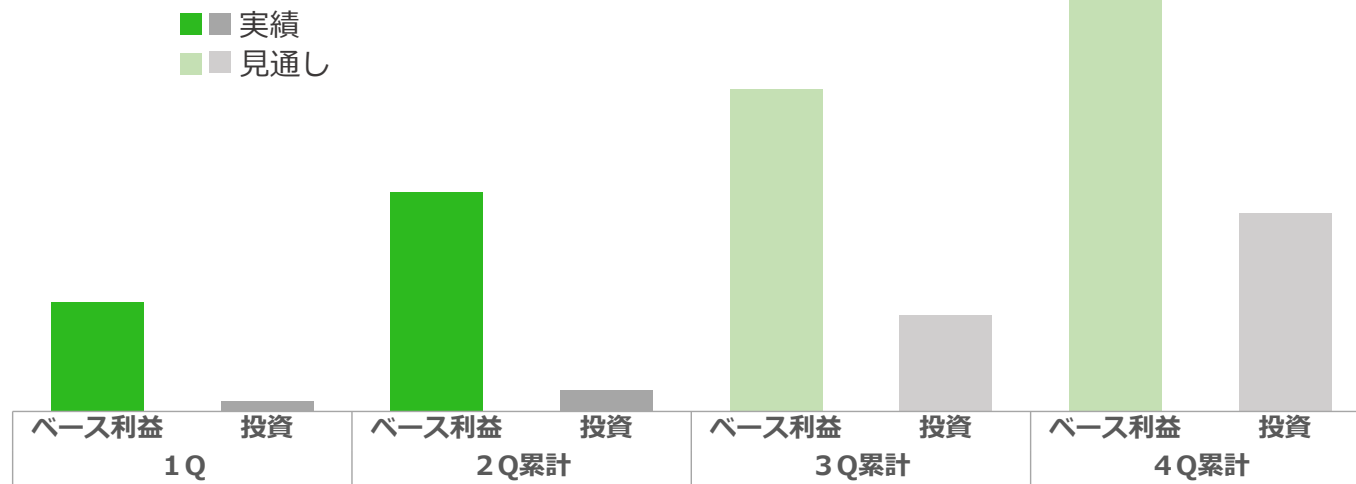
当期の利益は順調に進捗しているが、戦略投資を3Q後半から4Qに集中して実施予定



全体	<ul style="list-style-type: none">・戦略投資については、インキュベーションゾーンの事業群が実検証フェーズに進展し、TONE/DTIにおけるドコモのエコノミーMVNOの連携開始などにより3Qから本格実行フェーズに入る。しっかりと投資をやりきる・『SiLK VISION 2024』達成に向けた更なるDX人材の採用、基礎技術の開発及び新サービスの開発を積極的に推進・グループ全体でのSDGsへの対応
5Gインフラ支援事業	<ul style="list-style-type: none">・新型コロナに対する巣ごもり需要が続く中での通信サービスクオリティの維持・Core 5G時代に対応する次世代ネットワークインフラシステム及びデータセンターの最適化プロジェクトは計画通り遂行・5G本格提供を視野に入れた戦略的投資の検討開始
5G生活様式支援事業	<ul style="list-style-type: none">・5G Lifestyle[DTI/TONE]は、ドコモのエコノミーMVNOへの参画を皮切りとしたトーンモバイルの新ブランド戦略を開始・5G Homestyle[GPG]については、さらなる成長基盤構築を企図したグループ連携を強化・5G Workstyleサービスは、新型コロナの動向変化に合わせた新商品を準備中
企業・クリエイター 5G DX支援事業	<ul style="list-style-type: none">・NFTプラットフォームとの提携によるインフルエンサーマーケティングを始動・クリエイター/インフルエンサー向けプラットフォーム「StandAlone」については、実証実験を終え、多面展開に向けた体制強化

ベース利益は順調に積み上がる。戦略投資はドコモのエコノミーMVNOに注力するため3Q後半から4Qにシフトして実施予定

ベース利益及び戦略投資額推移(累計)



本資料に記載されている当社の予想、見通し、目標、計画、戦略等の将来に関する記述は、本資料作成の時点で当社が合理的であると判断する情報に基づき、一定の前提（仮定）を用いており、種々の要因により、実際の業績はこれらの予想・目標等と大きく異なる可能性があります。本資料は、当社の事業戦略の説明資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

<IR及び本資料に関するお問い合わせ>

フリービット株式会社
グループ経営企画本部 IR担当
Email freebit-ir@freebit.net
WEB <https://freebit.com/>

6. Appendix

3つの革命領域と各事業の説明

モバイル革命領域

環境問題、高齢化社会、低成長等の様々な社会問題を解決して持続可能な社会を実現するために、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領域。

5Gインフラ支援事業

5GとeSIM（SIMのソフトウェア化） / AI / Blockchainにより「ヒト」だけでなく膨大な「モノ」を安心・安価にConnectedな状態とすることで、その先につながる「コト（消費）」市場の創出までを支援するプラットフォームを提供する事業。

市場の可能性

国内産業向け5G関連市場は2,106億円、IoT市場は10.2兆円、MaaSに限っても2.9兆円という巨大市場が生み出されるが^(注)、各種の問題が顕在化している巨大プラットフォームとは異なる「DAO（自律分散型組織）」という独自の角度から、それらの巨大市場にアプローチする。

生活革命領域

持続可能な社会への移行のためには人々の働き方、学び方、生活の仕方が変わることとなるが、そのために必要な社会問題を解決し、新しい社会と価値を創造する領域。

5G生活様式支援事業

5G支援事業によって生み出されるプラットフォームを活用し、5G時代ならではの「安心安全な生活」「健康」「働き方」「住まい」等の様々な「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・提供する事業。

市場の可能性

新型コロナにより人々の欲求は、マズローの5段階説の「安全欲求」まで下がったが、今後のワクチン普及により、より高次の欲求（=コト消費）が復活。生活へのITの浸透が5Gで加速することも、「モノ→サービス→コト」という、より高次の市場創出に寄与する。

生産革命領域

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ための「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領域。

企業・クリエイター5G DX支援事業

5G時代のモノづくりを、企業だけでなく、今後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寄り添って、「（市場創出）→価値創造→検証→市場投入→顧客関係維持」までを可能とするプラットフォーム構築を、独自のDX手法により支援する事業。

市場の可能性

『マーケティング4.0』では、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を勧めるのではなく、それらを利用した結果、どのような自分になれるのかまでを提案する。つまり、マズローの「自己実現欲求」（=コト消費）を満たす市場が求められる。