

|| 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 >>>](#)

2025年1月22日(水)

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

■ 要約	01
1. 2025年4月期上期の業績概要	01
2. 2025年4月期の業績予想	02
3. 新中期経営計画「SiLK VISION 2027」の方向性	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. グループ体制	05
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 業界環境	07
3. 同社の強み	08
■ 決算概要	09
1. 2025年4月期上期の業績概要	09
2. 各セグメントの業績	10
3. 2025年4月期上期の総括	11
■ 業績見通し	11
1. 2025年4月期の業績予想	11
2. 弊社の見方	12
■ 中長期戦略の方向性	13
1. 10ヶ年計画の方向性とロードマップ	13
2. これまでの経緯	13
3. 新中期経営計画「SiLK VISION2027」の概要	14
■ 統合報告書の公表	15
■ 株主還元策	16
1. 株主還元方針	16
2. 株主優待制度	16

■ 要約

2025年4月期上期は各事業が堅調に推移。 web3 実装企業に向けた新中期経営計画がスタート

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。「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。

- ※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。

2024年7月には新中期経営計画「Silk VISION 2027」(2025年4月期～2027年4月期)を公表した。5G/web3時代の到来やその先の6Gを見据え、2021年からスタートした10ヶ年計画の第2ステージにあたる。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、独自開発したレイヤ1ブロックチェーン技術を組み合わせたWeb2.0とweb3のハイブリッド手法により段階的・補完的にweb3を社会実装することで「通信生まれのweb3実装企業～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だ。

1. 2025年4月期上期の業績概要

2025年4月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比5.1%増※¹の26,622百万円、営業利益が同13.1%増の3,024百万円と実質増収増益となり、計画に対しても順調に進捗した。売上面は3つの事業が堅調に推移した。「5G インフラ支援事業」においてMVNO向け支援サービスが伸びたほか、「5G 生活様式支援事業」では集合住宅向けISP※²の提供戸数が拡大した。「企業・クリエイター 5G DX支援事業」についても、国内外におけるアフィリエイトサービスが好調であった。利益面では、今後の成長戦略に向けた人的資本投資や新たな成長ドライバーへの投資を実施しながらも、増収による収益の押し上げやコストコントロールにより増益を確保した。

- ※¹ 前年同期比については、ギガプライズ<3830>及びその子会社の決算期変更による影響を除いて算出している。
- ※² ISP：インターネット接続事業者。

2. 2025年4月期の業績予想

2025年4月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、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、アフィリエイトサービスなどが好調に推移し、各事業が伸長する見通しである。利益面では、「SiLK VISION 2027」の最終ゴールを意識した成長投資を実施するものの、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。また、期末配当については、同3.0円増配の1株当たり30.0円を予定している。

※ 前期比については、上期業績説明と同様、ギガプライズ等の決算期変更による影響を除いて算出している。

3. 新中期経営計画「SiLK VISION 2027」の方向性

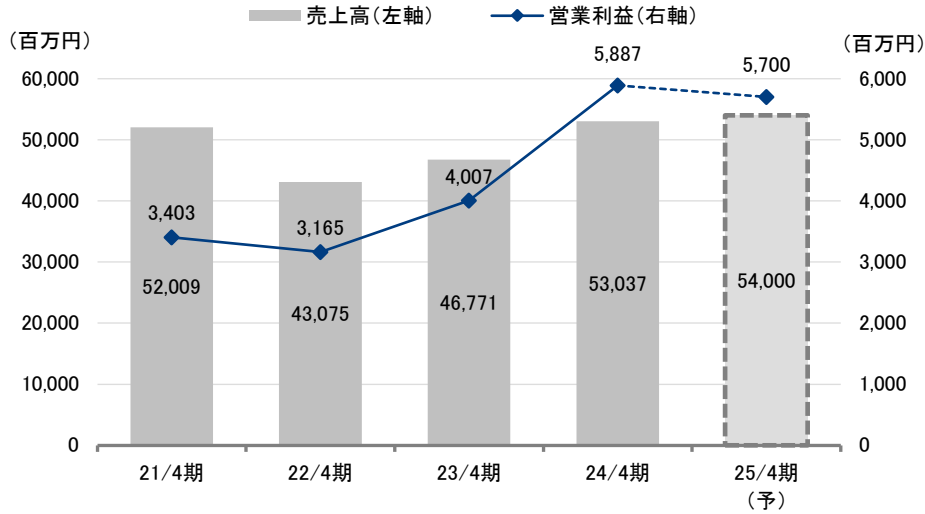
新中期経営計画では、前中期経営計画「SiLK VISION 2024」で創出してきた各種シード事業の社会実装に加え、既存事業の成長に合わせたM&A戦略の実行、業務提携による戦略ポートフォリオの拡大に取り組む。併せて、「Trusted Web」(詳細は後述)の概念に則った事業展開を推進し、最終的には通信生まれのweb3実装企業への転換(カテゴリーチェンジを含む)につなげる考えである。最終年度(2027年4月期)の業績目標として売上高63,000百万円~70,000百万円、営業利益8,000百万円(年平均成長率13%)を掲げている。

Key Points

- ・インターネット関連ビジネスを展開。独自開発の技術力と、技術と運用を組み合わせる「Building Blocks」に強み
- ・2025年4月期上期は各事業が堅調に推移し、実質的な増収増益を達成
- ・web3領域における事業の社会実装に向けて、新中期経営計画「SiLK VISION 2027」をスタート
- ・「Trusted Web」の概念に則った事業展開を推進し、「通信生まれのweb3実装企業~ Platform Maker ~」を目指す

要約

業績推移



注：24/4期はギガプライズ等の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 「通信生まれの web3 実装企業～ 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。

会社概要

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の支援を目的に(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。2025年4月期からは10ヶ年計画の第2ステージとなる新中期経営計画「SiLK VISION 2027」がスタートし、いよいよ「通信生まれのweb3実装企業～Platform Maker～」として社会課題の解決を目指し、グループ全体で総力をあげ事業領域の拡大を推進している。

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	メディアエクスチェンジ(株)(現在は(株)DTIに吸収合併)を連結子会社化 (株)ギガプライズを連結子会社化
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	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 21 社及びその他持分法適用会社 1 社で構成されており（2024 年 4 月 30 日時点）、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

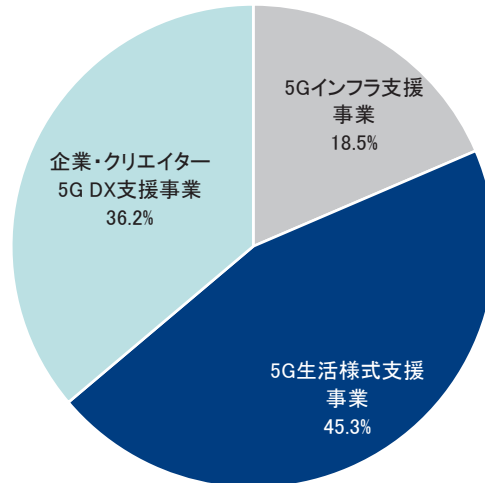
通信インフラ、マーケティング、ソリューションまで、 法人・個人向けにインターネットサービスをワンストップで支援

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。2025 年 4 月期上期の売上構成比は、「5G インフラ支援事業」18.5%、「5G 生活様式支援事業」45.3%、「企業・クリエイター 5G DX 支援事業」36.2%となっている。

事業概要

2025年4月期上期の売上構成比



注：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：決算説明資料よりフィスコ作成

「5G インフラ支援事業」は、1) ISP 向け事業支援サービス、2) MVNO 向け事業支援 (MVNE) サービス、3) 法人向けクラウドサービスで構成されている。1) 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。2) 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。3) 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も構築しており、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を展開している。

「5G 生活様式支援事業」では、1) 個人向けモバイル通信関連サービス、2) 個人向けインターネット接続関連サービス、3) 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。1) 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。2) 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。3) 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。とりわけ 1) における「トーンモバイル」は、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おり、現在は「トーンモバイル」がもつソフトウェアコンポーネント資産「TONE Ware」をスマートフォンや IoT 機器で動作させ、OEM 提供を含む「TONE IN」戦略を展開し、「TONE Ware」におけるユーザ認証の web3 化も推進している。

事業概要

「企業・クリエイター 5G DX 支援事業」では、1) インターネットマーケティング関連サービス、2) アドテクノロジー関連サービスを展開している。1) 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。2) 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サービスなどを展開している。インターネット広告サービス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、5G/web3 時代におけるファンコミュニティの形成と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おこなう経済圏)の拡大を目指した、クリエイターが大手プラットフォームを介さずに自ら情報発信し、その価値を最大化できるクリエイタープラットフォーム「StandAlone」サービスの提供も拡大している。

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。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及ぼす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」における固定回線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。

「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、消費者のデジタルシフトが進むなか、コロナ禍を契機とした社会や働き方の多様化によるデジタル施策の加速に伴い広告需要は増加傾向にある一方、アドテックの進化やクッキー規制※などを背景に、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 を利用するリターゲティング広告が拡大したりするなどの動きが予想されている。

事業概要

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

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で、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

2025年4月期上期は各事業が堅調に推移し、実質増収増益を達成

1. 2025年4月期上期の業績概要

2025年4月期上期の連結業績は、売上高が前年同期比5.1%増^{*}の26,622百万円、営業利益が同13.1%増の3,024百万円、経常利益が同17.5%増の3,076百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同3.0%減の1,768百万円と実質増収増益となり、計画に対しても順調に進捗した。親会社株主に帰属する中間純利益のみ減益となったのは、一過性要因（投資有価証券等の売却益）のはく落によるものである。

^{*} 前年同期比については、ギガプライズ等の決算期変更による影響を除いて算出している。

売上面は3つの事業が堅調に推移した。「5Gインフラ支援事業」においてMVNO向け支援サービスが伸びたほか、「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の提供戸数が拡大した。「企業・クリエイター5G DX支援事業」についても、国内外におけるアフィリエイトサービスが好調であった。

利益面では、今後を見据えた人的資本投資や新たな成長ドライバー^{*}への投資を実施しながらも、増収による収益の押し上げやコストコントロールにより増益を確保した。

^{*} 5Gデータセンター移設や「StandAlone」プラットフォーム、web3関連プロジェクトなど

財務面では、現金及び預金の減少等により資産合計は前期末比4.4%減の36,521百万円に縮小した。一方、自己資本は利益剰余金の積み増しにより同12.1%増の13,031百万円に拡大し、自己資本比率は35.7%（前期末は30.5%）に改善した。有利子負債は同18.9%減の11,465百万円に減少した一方で、現金及び預金は16,664百万円を確保しており、強固で安定した財務基盤は今後の成長投資を支える裏付けとなっている。

2025年4月期上期の業績

(単位：百万円)

	24/4 期上期		25/4 期上期		前年同期比	
	実績 (決算期変更影響除外値)	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	25,341		26,622		1,281	5.1%
5Gインフラ支援	4,924	18.5%	5,166	18.5%	242	4.9%
5G生活様式支援	11,923	44.7%	12,619	45.3%	696	5.8%
企業・クリエイター5G DX支援	9,799	36.8%	10,075	36.2%	276	2.8%
営業利益	2,673	10.6%	3,024	11.4%	351	13.1%
5Gインフラ支援	948	19.3%	689	13.3%	-259	-27.4%
5G生活様式支援	1,303	10.9%	1,637	13.0%	334	25.7%
企業・クリエイター5G DX支援	431	4.4%	709	7.0%	278	64.5%
経常利益	2,618	10.3%	3,076	11.6%	457	17.5%
親会社株主に帰属する中間純利益	1,823	7.2%	1,768	6.6%	-55	-3.0%

注：24/4 期上期実績（決算期変更影響除外値）は、ギガプライズ等の決算期変更の影響を除外した未監査の参考数値
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

売上高は前年同期比 4.9% 増の 5,166 百万円、セグメント利益は同 27.4% 減の 689 百万円と増収減益となった。売上面は MVNO 向け支援サービス (MVNE) の拡大が増収に寄与した。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 サービス事業者にはネガティブな影響を及ぼす傾向が続いているものの、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持続している。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) が順調に伸びている。また、法人向け ICT パッケージとして 2023 年 9 月にサービスインした「どこでも IP」についても累計 700 社超の契約を獲得しており、業績寄与は小さいながら大きく伸びてきた。一方、固定回線網サービス (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、通品品質の向上 (帯域幅) に係る費用や仕入原価増 (為替の影響を含む) のほか、5G データセンター移設に係る一時費用の発生、人材強化等に伴う共通費増などにより減益となり、セグメント利益率は 13.3% (前年同期は 19.3%) に低下した。

(2) 5G 生活様式支援事業

売上高は前年同期比 5.8% 増^{※1} の 12,619 百万円、セグメント利益は同 25.7% 増の 1,637 百万円と増収増益となった。売上面は集合住宅向けインターネット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 10 月末の提供戸数は累計 127.3 万戸 (前期末比 6.4 万戸増) に積み上がり、通期計画 (135 万戸) に対しても計画線を進捗している。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され、テレワークやオンライン学習、動画コンテンツ視聴等の利用が一般的となった事業環境を踏まえ、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、親和性のある「クラウド型防犯カメラサービス」の拡販や新規市場開拓 (公共施設、戸建住宅市場、スマートタウンなど) にも取り組む考えだ。「5G Lifestyle」では、固定回線網サービスの利用が減少傾向にあるものの、「トーンモバイル」については「TONE IN」戦略^{※2} に則り、対象のスマートフォン機種を 160 種へと拡大するとともに、獲得コストコントロールにより利益改善も進んでいる。

※1 前年同期比については、ギガプライズ等の決算期変更による影響を除いて算出している。

※2 「トーンモバイル」で培った技術やサービスを自社以外のスマートフォンや幅広い機器での展開を可能とし、IoT を始めとし他分野へと展開していく戦略

利益面については、成長投資 (web3 関連プロジェクトなど) 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、セグメント利益率は 13.0% (前年同期は 10.9%) に改善した。

決算概要

(3) 企業・クリエイター 5G DX 支援事業

売上高は前年同期比 2.8% 増の 10,075 百万円、セグメント利益は同 64.5% 増の 709 百万円と増収増益となった。広告需要が好調に推移するなか、国内外でのアフィリエイトサービスが順調に拡大した。また、クリエイタープラットフォーム「StandAlone」※1 の提供件数も着実に伸びてきた。2024 年 10 月 2 日には、ASEAN 進出の加速に向け、インドネシア・フィリピン最大級のインフルエンサープラットフォーム「PopStar」を提供する YOYO Holdings Pte.Ltd. を子会社化した※2。成長市場への早期参入、ASEAN 地域におけるパフォーマンスマーケティング市場及びインフルエンサーマーケティング市場でのポジショニングの大幅な強化に狙いがある。

※1 5G/web3 時代におけるファンコミュニティの形成と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）の拡大を目指すものであり、クリエイターが大手プラットフォームを介せずに自ら情報発信し、その価値を最大化できるクリエイタープラットフォーム

※2 フルスピードの子会社フォーイットの 100% 子会社であるマレーシア現地法人 FORIT DIGITAL SDN,BHD. を通じて、YOYO 株式の過半数を取得した

利益面については、「StandAlone」プラットフォームの多面展開に向けた成長投資を実施したものの、アフィリエイトサービスの伸びやコスト削減施策により大幅な増益を実現し、セグメント利益率は 7.0%（前年同期は 4.4%）に改善した。

3. 2025 年 4 月期上期の総括

2025 年 4 月期上期を総括すると、各事業における主力サービスがそれぞれ好調を維持し、足元業績の底上げに貢献していることを確認できた。また、今後を見据えた活動でも、2024 年 7 月に公表した新中期経営計画「SILK VISION 2027」の初年度として、新たな成長ドライバーへの投資を始め、後述する 1) 医療 DX への取り組みや、2) 「One Vision」に基づく新しい株主還元策の提供開始などでも、「通信生まれの web3 実装企業」への転換に向けた動きが活発化してきた。

■ 業績見通し

2025 年 4 月期の業績予想を据え置き、 成長投資を実行しながらも、増収増益を確保する見通し

1. 2025 年 4 月期の業績予想

2025 年 4 月期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、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、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が減益となるのは、上期同様、一過性要因（投資有価証券売却益等）のはく落によるものである。

※ 前期比については、上期同様、ギガプライズ等の決算期変更による影響を除いて算出している。

業績見通し

引き続き MVNO 向け支援 (MVNE) サービス (5G インフラ支援事業) や集合住宅向けインターネットサービス (5G 生活様式支援事業)、アフィリエイトサービス (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。

利益面では、前期からの投資 (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成長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 (決算期変更影響除外値)	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	51,306		54,000		2,694	5.3%
営業利益	5,489	10.7%	5,700	10.6%	211	3.8%
経常利益	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	3,408	6.6%	3,000	5.6%	-408	-12.0%

注: 24/4 期実績 (決算期変更影響除外値) は、ギガプライズ等の決算期変更の影響を除外した未監査の参考数値
 出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 弊社の見方

弊社でも、上期業績の進捗状況を始め、主力サービスが足元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。特に、利益面ではハイペースな進捗となっていることから、このまま主力サービスが順調に積み上がっていけば上振れる可能性も見えてくるだろう。もっとも、下期は新たな成長ドライバーへの戦略投資を加速する計画のようであり、それに伴う損益や財務への影響にも注意する必要がある。いずれにしても、新中期経営計画の最終ゴールに向けて、どのような分野に成長投資を投入し、具体的な web3 の社会実装につなげていくのか、その間、足元業績と成長投資のバランスをどのようにとっていくのか、今後の展開に注目したい。

■ 中長期戦略の方向性

「通信生まれの web3 実装企業」への転換と成長加速に向けて、 新中期経営計画「SiLK VISION 2027」がスタート

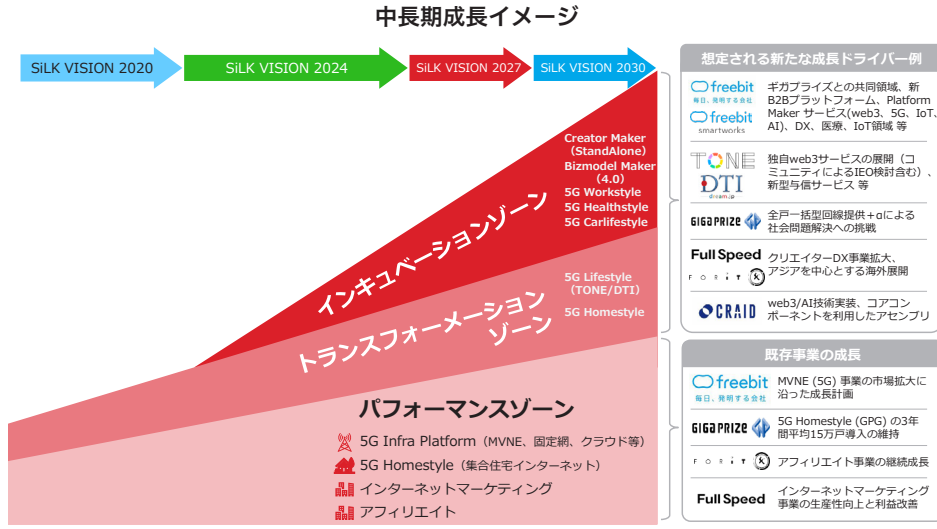
1. 10ヶ年計画の方向性とロードマップ

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、独自開発したレイヤ1ブロックチェーン技術を組み合わせたWeb2.0とweb3のハイブリッド手法により段階的・補完的にweb3を社会実装することで「通信生まれのweb3実装企業～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/web3（成長事業の創出）、「SiLK VISION 2027」をCore 5G/web3（社会実装と成長加速）、「SiLK VISION 2030」を6G/web4 Standby（事業拡張とグローバル展開）と位置付けている。

2. これまでの経緯

Pre 5G/web3（成長事業の創出）として位置付けた前中期経営計画「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て取り組んできた。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（集合住宅向けインターネットサービス）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 Heathstyle、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）が図れたほか、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、今後に向けていくつものタネ（各種シード事業）を生み出した。

中長期戦略の方向性



3. 新中期経営計画「SiLK VISION2027」の概要

(1) 位置付け及び方向性

2024年7月に10ヶ年計画の第2ステージにあたる新中期経営計画「SiLK VISION 2027」を公表した。前中期経営計画で創出してきた各種シード事業の社会実装に加え、既存事業の成長に合わせたM&A戦略の実行、業務提携による戦略ポートフォリオの拡大に取り組む。併せて、「Trusted Web」※の概念に則った事業展開を推進し、既存の高収益化ビジネスから高PER化に向けて、最終的には通信生まれのweb3実装企業への転換(カテゴリーチェンジを含む)につなげる考えである。

※ インターネット上のデータのやり取りにおいて、データの信頼性を確保する仕組みを構築する構想。同社は「信用の所在地」の追求という表現で、自らの存在価値を高める方向性を示している。

(2) web3 社会実装に向けた象徴的な取り組み

1) 医療 DX

2024年5月に日本最大クラスの病床数/臨床データ基盤を持つ藤田学園と医療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。具体的な動きとして、ヘルスケアデータの管理・活用、マイナンバーカードをトラストアンカーとした共通IDに関する共同事業、各病院や研究機関・国・自治体などへの技術提供の検討を進めている。本件が実現すれば、個人が医療情報を管理できるようになり、過去の治療歴や診断結果などの情報を各医療機関と共有することで、診療の効率と質の向上はもちろん、医療リソースの不足や合理化などの課題解決にも貢献できる。

2) 「One Vision」 構想

web3によるステークホルダーコミュニティ実証実験「One Vision」の新しい株主還元策として、株主自身のスマートフォンでブロックチェーンが動作する「フリービット株主DAO」アプリを2024年6月より提供開始した。参加メリットとして、ブロックチェーンのシーリング（マイニング）報酬として「TONE Coin」の獲得、株主専用コミュニティへの参加と貢献トークンの獲得（予定）、同社グループの先進的な実証実験への参加（予定）などが挙げられる。同社では「One Vision」を通し、同社に関わる顧客・株主・従業員がコミュニティとして1つのビジョンを共有し、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として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社会実験に貢献し、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している。

(3) 財務戦略と業績目標

事業活動で創出する営業キャッシュフローを原資として、「成長投資」「株主還元」「健全な財務体質の維持」の3つのバランスを考慮したキャピタルアロケーションを目指している。具体的には営業キャッシュフロー（3年間累計120億円以上）を「成長投資」に75億円以上、「株主還元」に30億円程度、「その他（サステナビリティ、人的投資、内部留保）」に15億円程度を配分していく考えだ。

また、最終年度（2027年4月期）の業績目標として、売上高63,000百万円～70,000百万円、営業利益8,000百万円（年平均成長率13%）を掲げている。売上高目標がレンジ形式となっているのは、ソフトウェアで提供するのか、ハードウェアも組み合わせた形で提供するのかなの違いによって売上高が変動するためである。利益目標については、提供形態にかかわらず生み出される付加価値をコミットする水準として設定しているようだ。

■ 統合報告書の公表

グループ初となる統合報告書を公表

同社は、2024年11月28日にグループ初となる統合報告書「freebitのこれから、ここから -Integrated Report 2024-」を公表した。「通信生まれのweb3実装企業」へどのようにして向かうのかをトピックとして、企業理念体系や価値創造モデルをはじめ、1) web3で描く未来像とは、2) web3をどのように社会実装していくのか、3) フリービットのこれまでと、現在地などについて伝える内容となっている。

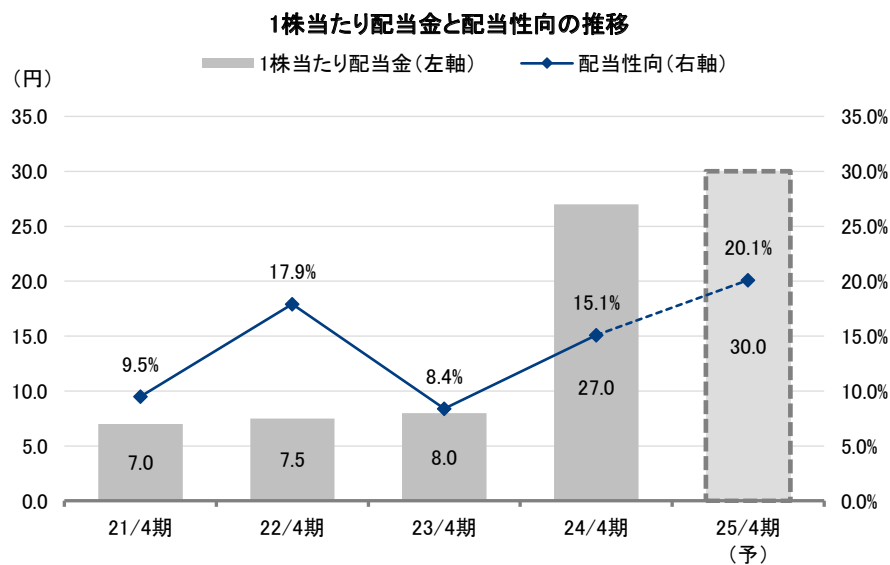
■ 株主還元策

2025年4月期の期末配当は前期比3.0円増の30.0円を予定。
今後は総還元性向30%を目指す

1. 株主還元方針

同社は、「SiLK VISION 2027」において「成長投資」「株主還元」「健全な財務体質維持」の3つのバランスを重視する方針を掲げているが、初年度の2025年4月期については前期比3.0円増の1株当たり30.0円の期末配当（配当性向20.1%）を予定している。今後は自己株式の取得も含め、最終年度の総還元性向30%を目指す※。

※2年目（2026年4月期）は総還元性向25%か、1株当たり30円の配当か、どちらか大きいほうを選択予定



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、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、ステークホルダーとの関係性構築の取り組みである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、新たな株主還元として、株主に対し「TONE Chain」や株主専用コミュニティへの参加権及び「株主 NFT」を配布し、「フリービット株主 DAO」を2024年6月より開始した。

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