

フリービット、過去最高の四半期売上を更新 下期は注力事業の収益化を見込む

2017年12月8日に行われた、フリービット株式会社2018年4月期第2四半期決算説明会の内容を書き起こしでお届けします。

※話し言葉に忠実に書き起こしております。

2018年4月期第2四半期決算説明会

田中申明氏：フリービット株式会社社長の田中でございます。本日は弊社の2018年4月期第2四半期の決算説明をいたします。今回のライブ配信にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

お時間が許す限り、最後までお付き合いいただければと思います。よろしくお願いいたします。

それでは、弊社の2018年4月期第2四半期の決算概要について、ご説明いたします。

2018年4月期 第2四半期 連結業績トピックス①

2018年4月期 第2四半期 連結業績トピックス



連結業績

- ・売上高、営業利益ともに計画通り進捗
- ・注力事業であるヘルスデック事業とモバイル事業の販売促進・サービス開発を積極的に実施
- ・マンションインターネットは増収増益を継続、関連サービスの拡充に向けて積極的に投資
- ・持分法による投資損失は下期は発生しない見込み



アドテクノロジー事業

- ・中核であるフルスピードグループの四半期売上高及び営業利益が過去最高を更新



モバイル事業

- ・前期はTONE端末一時売上とSIM有償化に伴う駆け込み需要があったため前年同期比では減収減益
- ・8月から開始したIP電話サービスが収益に貢献



ヘルスデック事業

- ・事業開始以降、売上高は順調に推移。フリービットEPARKヘルスケアは、11月単月黒字化達成（速報ベース）

まず、連結業績のトピックスです。

当期（2018年4月期第2四半期）においては、利益の減益の要因が大きくございましたので、のちほどご説明いたします。ただ、現状としましては、こちらの資料にあるとおり、売上高・営業利益については計画どおりに進捗しています。

続いて、注力事業であるヘルステック事業とモバイル事業です。こちらは、売上高は非常に伸びている状況であるものの、販売促進等で、上期に積極的に投資を行っております。こちらについても、のちほど詳細をご説明いたします。

続いて、マンションインターネットです。こちらは、増収増益を継続しています。非常に高い伸び率で、每期ごとに継続して成長している状況でございます。こちらでも今後の成長に向けて、販売管理費の積み増しを行っております。簡単に申し上げますと、人員の増員というかたちで、積極的に投資をしているところです。

また、マンションインターネットについては、「住環境のIoT」というテーマで技術的・財務的な投資を行っておりますので、こちらも併せてご説明させていただきたいと思います。

そして当期については、持分法による投資損失がございました。これは、持分法適用関連会社のトーンモバイル㈱に対する、経営支援を行ったものを、当期に損失として織り込んでおります。

こちらは上期（2018年4月期第1四半期・第2四半期）限定のものということで、下期（2018年4月期第3四半期・第4四半期）には発生しない見込みでございます。ただ、上期においては相当の金額が発生していますので、のちほどの資料で、ご説明させていただきます。

続いて、事業ごとのトピックスを申し上げます。アドテクノロジー事業については、中核である㈱フルスピードグループの四半期売上高及び営業利益が、過去最高の数字を達成しています。

2010年にグループ化して以降、当初の2年ほど（2010年から2011年）は「経営改革」ということで、いろいろな構造改革をしておりました。その後は、売上高及び営業利益も非常に右肩上がりに増えるようになり、当期についても過去最高を更新しました。アドテクノロジー事業については、非常に順調に進んでいるとご認識いただければと思います。

それから、モバイル事業のご説明です。前年同期（2017年4月期第2四半期）については、持分法適用関連会社のトーンモバイル㈱に対する端末の一時売上がございました。こちらが当期はそれほどなかったということで、前期比ベースでは、売上高が減少しています。

また、昨年は、㈱NTTドコモさんのSIM有償化に伴う駆け込み需要がありました。今年は特殊要因がなかったということで、前期比ベースでは減少しています。一方、モバイルサービス向けのIP電話事業を、この上期（2017年8月）に開始いたしました。こちらを含めると、収益力については、今後に期待が持てる状況になってきております。

そして、ヘルステック事業です。この上期では、大きく赤字が発生しているのですが、投資を行いました。この投資は下期に向けて、黒字化及び来年度（2019年4月期）以降に大きな利益を獲得するために、この上期に集中して行ったものです。この結果としては赤字になりましたが、その投資の甲斐もあり、速報ベースではございますが、この（2017年）11月に単月黒字化を達成しています。

そのため下期は、(株)フリービットEPARKヘルスケアの事業においては、赤字はもう発生しないということです。さらに単月黒字化を達成したことで、今後は収益を獲得できるような体制になってまいりました。

来年度においては、いよいよヘルステック事業も収益に貢献してくる段階になってくることを、トピックとしてお伝えしたいと思います。

2018年4月期 第2四半期 連結業績トピックス②

2018年4月期 第2四半期 連結業績トピックス



注力事業投資による今期利益への影響

来期以降の増収増益基調の確立に向けた先行投資実行により今期は減益

(単位：億円)

影響区分	項目	内容	1Q会計 実績	2Q会計 実績	上期 実績
営業利益	Health Tech (FBEPH)	下記を目的にサービス拡充及び人員強化へ投資を実行 ● サービス利用者数の拡大 ● サービス提供調剤薬局の拡大	△1.9	△2.6	△4.6
	不動産Tech (イオンハウジング事業)	下記を目的に新規事業へ投資 ● 不動産関連事業の展開 ● IT活用の新サービス投入による優位性確立	△0.2	△0.4	△0.7
経常利益	モバイル (トーンモバイル)※	契約者数拡大のためのサービス拡充・広告宣伝・割引プランの実施	△2.3	△1.7	△4.0

※ 持分法適用関連会社であり、PLには「持分法による投資損失」として計上

続いて、先ほど申し上げた今期（2018年4月期）の減益要因をご説明します。上期（2018年4月期第1四半期・第2四半期）については、まず、注力事業に非常に大きな投資をしたということがあります。これは、営業利益にインパクトがありました。

注力事業の1つ目は、(株)フリービットEPARKヘルスケアのヘルステック事業領域です。サービス拡充に伴う人員の増強と、広告宣伝費を大きく投じております。その結果、サービス利用者数は非常に大きく伸びました。それから、サービス提供調剤薬局の契約数も、大きく伸びております。

この先行投資により、第1四半期・第2四半期の合計で、4.6億円の営業利益赤字が、この事業において発生しています。これが上期の営業利益に大きく影響しているのですが、（2017年）11月に単月黒字化を果たしていますので、下期は、この赤字がなくなるということです。

上期・下期の推移でいきますと、この（営業利益赤字の）4.6億円以上の差が発生するというので、下期の営業利益の拡大に、非常に大きく貢献するであろうという状況になっております。

注力事業の2つ目は、不動産Tech事業です。今、IoT技術投資・ベンチャー投資を含めた投資を実行して、我々がリーチできる住環境のインターネット環境に対して、ネットワークの運用だけではなく、将来に向けたIoTサービスを提供しています。それを拡販するために、イオンモール(株)さんと提携した、イオンハウジング事業をやっています。

ここは、当期に本格的に始めたばかりということもあり、この上期で0.7億円の損失が発生しています。こちらの事業については、もう1年ぐらい投資の時期が続くかと思えます。ただ、イオンモール(株)さんという、非常に集客力があり、地域に根差して生活に浸透している会社さんの、ブランド力・集客力を活用した事業ができるということで、たいへん期待をしております。

イオンモール(株)さんの大きな有名なモールに、我々の販売拠点ができるということです。ここも、まだしばらく赤字は残るかと思えますけれど、引き続き投資をしていこうと考えております。

経常利益段階においては、持分法関連適用会社であるトーンモバイル(株)に対して、契約者数拡大に向けた資金の支援をしています。こちらに第1四半期・第2四半期を合わせて、約4億円を投資しています。

持分法適用関連会社のトーンモバイル(株)の事業計画において、下期では新たには発生しないということになっております。そのため、当社の業績に与える影響も、下期には発生しないということになります。

したがって、上期・下期の推移でいきますと、経常利益段階では、ヘルステック事業のマイナス4.6億円。不動産テック事業のマイナス0.7億円。そしてモバイル関連事業のマイナス4.0億円。

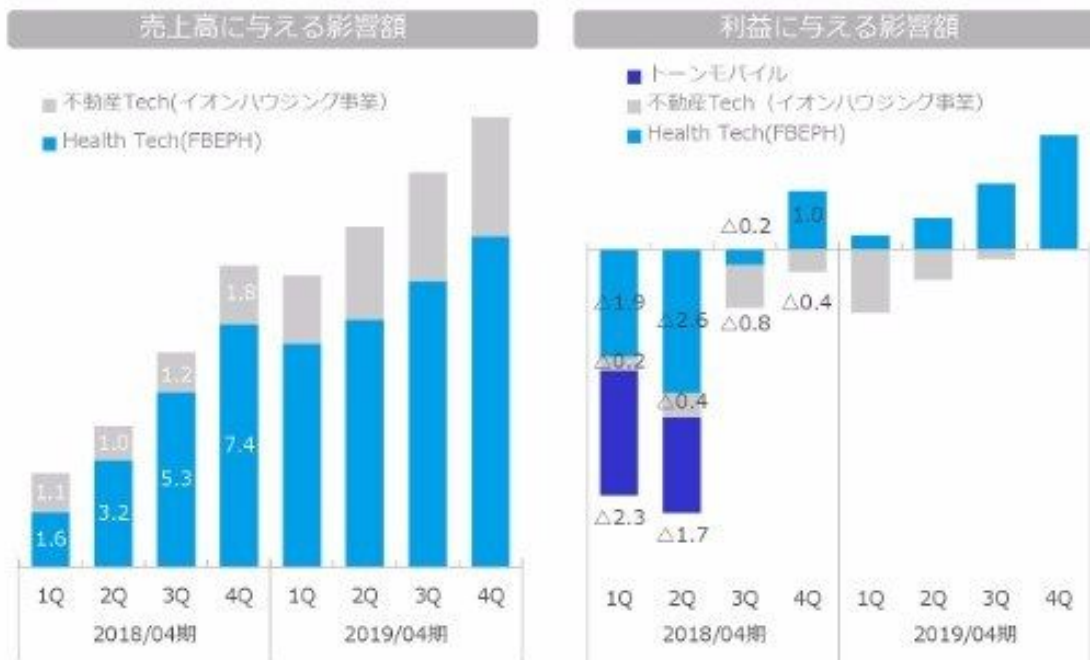
これらのトータル9億円強のマイナスが発生しない状況で、下期の業績が積み上がっていくこととなります。上期の業績を受けた、下期に向けた利益の改善は、この部分で行っておりますので、非常に大きな差になると捉えていただければと思います。

2018年4月期 第2四半期 連結業績トピックス③

注力事業への投資による今後の見通し

先行投資効果により増収増益基調となる

(単位: 億円)



FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

今申し上げたことを、グラフでご説明いたします。

まず、資料の左側の、売上高に与える影響額のグラフをご覧ください。先ほど損失の話をしていただきましたけれど、アクセルを踏んでいるということもあって、売上高はグラフのとおり、非常に右肩上がりに伸びています。

これは当期（2018年4月期）だけの状況ではなく、むしろ来期（2019年4月期）以降に、もっと売上高が伸びていくという見通しになっております。今年度に投資したものは、来年度以降は回収していくような時期に入っていくと、捉えていただけたらと思います。

続いて、資料の右側の、利益に与える影響額のグラフをご覧ください。こちらのいちばん左のところ（2018年4月期第1四半期・第2四半期）のグラフでは、持分法適用関連会社のトーンモバイル(株)の約4.0億円の損失（濃い青色の部分）が入っておりますけれど、下期にはなくなるということが、グラフからおわかりいただけるかと思います。

それから、ヘルステック事業（水色の部分）は、この（2017年）11月に単月黒字化を達成していますので、2018年4月期第4四半期は、利益を計上する段階になってくるであろうと想定しています。

それから、来年度（2019年4月期）に向けては、通年を通して利益を重ねていく事業になるであろうという段階にきていることが、この利益に与える影響額のグラフからおわかりいただけると思います。

不動産テック（灰色の部分）は、今申し上げた2つに比べますと、金額の嵩は小さいところではございます。グラフのとおり、2019年4月期第3四半期ぐらいまでは、少し赤字が残ります。

イオンモール(株)さんという、大きな集客力の中でのビジネスですので、最初の顧客層・リピートがついて一定の売上のベースができるまでは、販売管理費ベースで赤字になります。ただ、ここはゆくゆくは黒字になることが見えている状況ですので、とくに心配はしておりません。

数字上はこのようなかたちで、2019年4月期第3四半期ぐらいまでは、赤字が残るだろうと想定しています。その後は黒字化して、さらに周辺のIoTサービスの販売を拡大できるということで、他の事業に対するプラスの影響が出てくるであろうと捉えております。

2018年4月期 第2四半期 連結業績

2018年4月期 第2四半期 連結業績



(単位：百万円)	18年04期 第2四半期	17年04期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	19,407	18,689	+718	+3.8%
EBITDA	1,164	1,613	△449	△27.9%
営業利益	422	1,118	△695	△62.2%
経常利益	△3	839	△843	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△806	192	△998	—
1株当たり純利益	△36円34銭	8円65銭	△44円99銭	—

**2018年4月期第2四半期連結業績は、前年同期比で売上高3.8%増
注力事業への先行投資により、営業利益62.2%減**

- ・売上高：マンションインターネット及び新規事業の開始により増収
- ・営業利益：ヘルスデック事業先行投資等により減
- ・経常利益：営業利益減少及び持分法による投資損失により減
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益：経常利益減少及び減損損失により減

今申し上げたことを、2018年4月期第2四半期の連結業績として、あらためてご説明いたします。

まず、2018年4月期第2四半期の売上高は194.0億円で、前年同期（2017年4月期第2四半期）に対しては、7.1億円の増加。増減率では、3.8パーセントの増加となっております。

EBITDAベースは、営業利益が減る施策を行っていることもあり、11.6億円で、前年同期比で27.9パーセント減少しています。

営業利益は4.2億円で、前年同期比で62.2パーセント減少しています。ただ、ここについては、当初の計画どおりの施策を行っており、計画に対しては順調に進んでおります。

これらの数字だけを捉えますと、投資家のみなさまにはご心配をおかけする点もあるかと存じます。ただ、先ほど申し上げたように、会社の計画どおりの結果であり、とくに心配はしておりません。

また、売上高の伸びと、ヘルスケア事業の単月黒字化が、実際の事実として起きておりますので、今後は期待ができる状況だと捉えております。

営業利益に対するマイナスインパクト及び持分法適用関連会社のトーンモバイル(株)に対する支援により、経常利益以降の数値は非常に大きなインパクトを受けました。このため、経常利益はマイナスになっております。

それから親会社株主に帰属する四半期純利益についても、計画より大きく赤字になっています。ただ、下期で営業利益を大きく改善させていきますので、それに伴って、経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益も、大きく改善していく状況にあると、捉えていただけたらと思います。

従業員数推移

従業員数推移



事業拡大により人員体制強化を実施



続いて、この業績のもとになっているところでは、上期に大きく投資をしている中に、販売管理費以外で人件費の増加が、非常に大きくございます。ヘッドカウント

ベースでも、グループ連結で約1,000人ぐらいの規模にまで、従業員数が増えてきております。

昨年度（2017年4月期）の期末の段階では、600人から700人ほどの人員でしたが、現在は1,000人近くまでに伸びており、非常に人が増えております。この結果、売上高も伸びてきています。売上高を伸ばしていくために、先に人員の増強をいたします。

これも、会社として戦略的に行っております。受注がたくさんきているにも関わらず、我々の体制が整っていないことで機会損失を発生させることより、費用を先に使い、人をきちんと集めて、適切なサービスを提供して、顧客との信頼関係を高めていくこと。

これこそが、中長期にわたる当社の信頼性を上げていくことにつながると考えております。グループの中で伸び盛りの事業については、前倒しで人員の獲得を行います。それに伴う費用を支払い、運営をしています。これは、今後売上高を伸ばしていくために、必要であると捉えております。

四半期実績推移

四半期実績推移



売上高は前年同期比4.8億円増となり、過去最高の四半期売上を更新



四半期実績推移のご説明です。売上高（棒グラフ）の数字についても、今申し上げましたとおり、体制を整えながら運営しているため、これからもっと伸びていくと想定しています。実際に、この2018年4月期第2四半期についても、売上高は伸長しております。

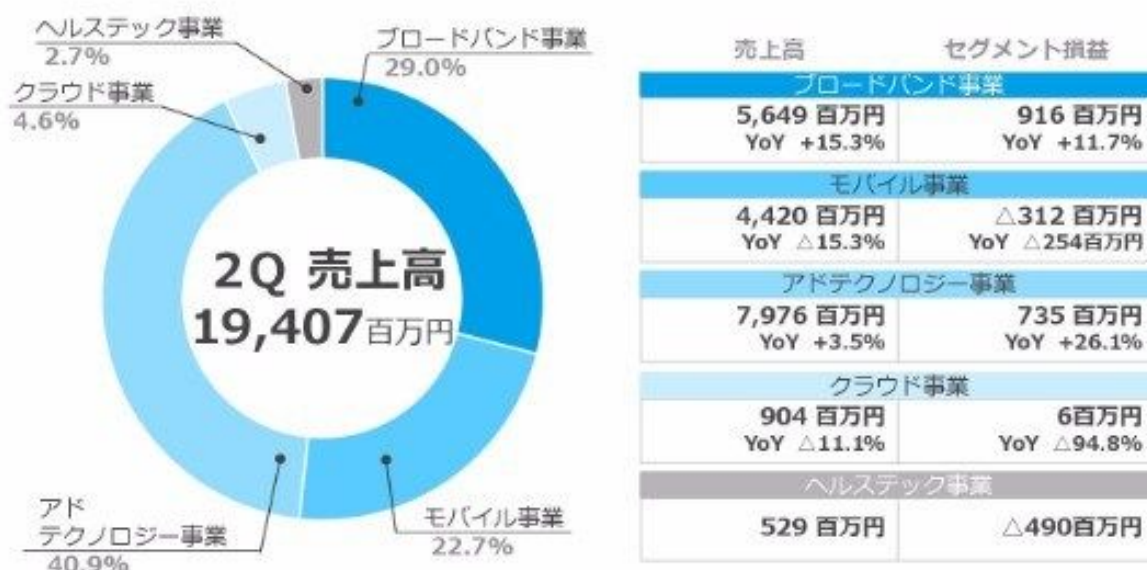
前年同期（2017年4月期第2四半期）比で4.8億円の増加となりまして、連結ベースで、過去最高の四半期売上高を達成しています。

決算概要 売上構成比

決算概要 売上構成比



ブロードバンド事業・アドテクノロジー事業が増収を牽引



売上構成比のご説明です。現状、売上高の増加を牽引しているところは、ブロードバンド事業です。これは、主に㈱ギガプライズ（証券コード：3830）が行っている、マンション向けインターネット事業が非常に大きな伸びを示し、成長要因となっています。

前年同期比ベースで言うと、15.3パーセントの増加です。セグメントの利益についても、11.7パーセント増加しています。

それから、アドテクノロジー事業は引き続き好調に推移をしております。売上高が前年同期比ベースで、3.5パーセントの増加です。利益については、26.1パーセントの増加となっております。この2つの事業が、現状では順調に、売上高・利益ともに牽引しているところでございます。

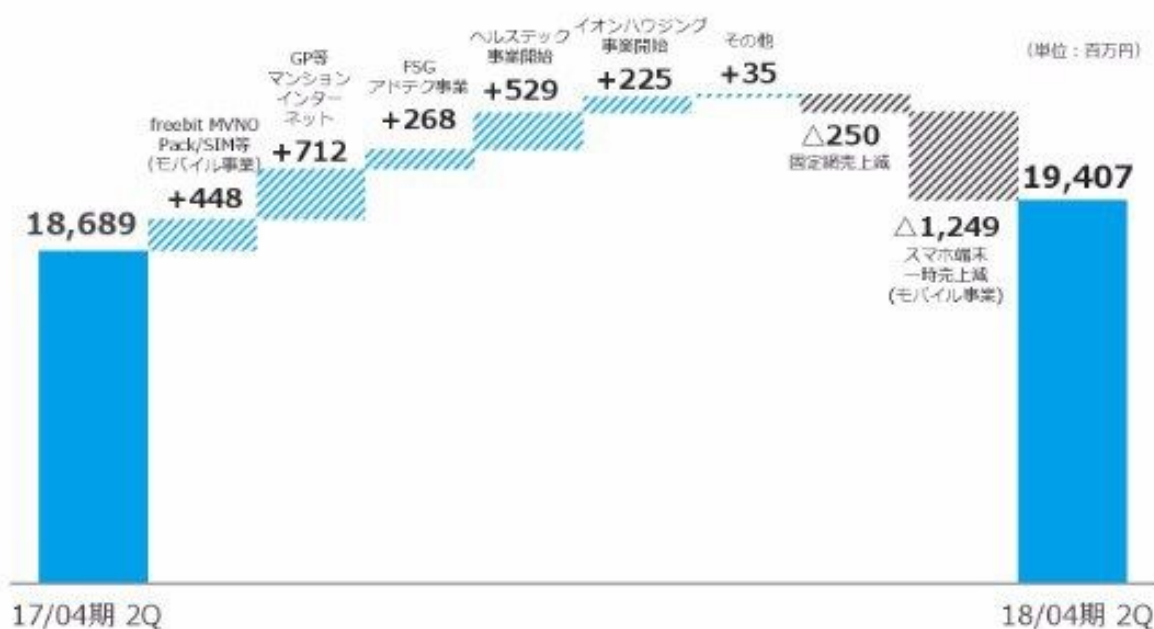
ヘルステック事業は、売上高は5.2億円ほどしかございません。同じレベルのセグメント損益が発生している状況になっていきますが、赤字はこれ以上大きくなっていかないということと、売上高はこれから伸びていく段階に入っていることを、合わせて申し伝えたいと思います。

前年同期比差異分析 売上高

前年同期比差異分析 売上高



freebit MVNO Pack、マンションインターネットの堅調な推移とヘルステック事業開始により前年同期比3.8%増となり計画通り進捗



FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

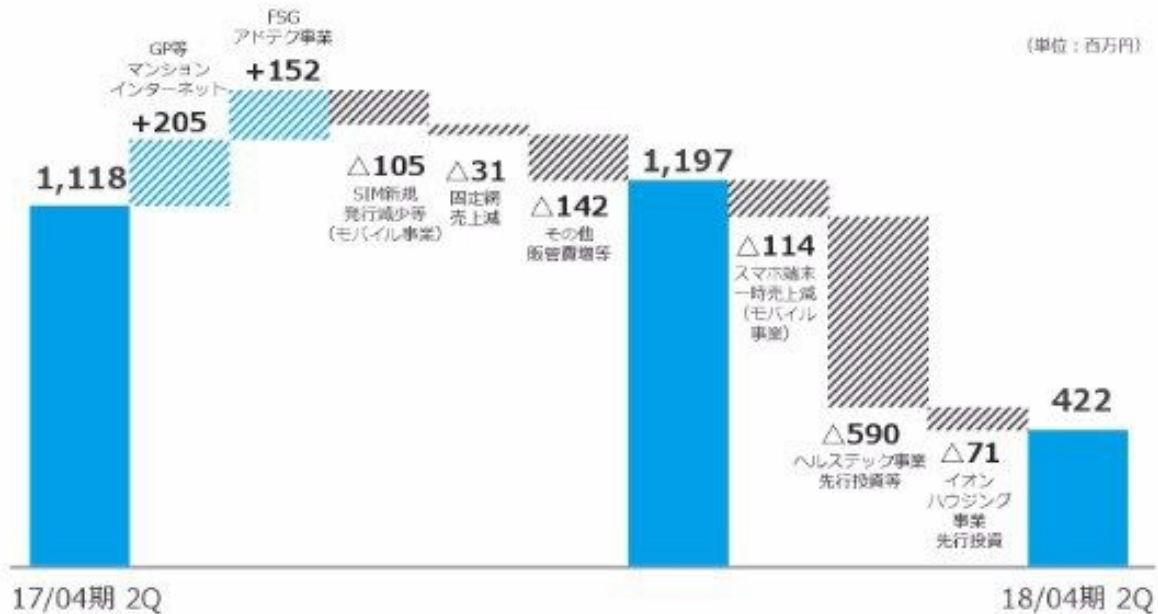
前年同期比差異分析でございます。前期（2017年4月期第2四半期）が186.8億円だったものが、今期（2018年4月期第2四半期）は194.0億円に増加しています。今伸ばしている事業については、それぞれ売上高が伸びております。持分法適用関連会社のトーンモバイル(株)のMVNO事業・(株)ギガプライズのマンションインターネット事業・ヘルステック事業も新しく開発しているものです。そのため、前年に比べると、大きく伸長している状況です。

ただ、前期においては持分法適用関連会社のトーンモバイル(株)向けのスマホ端末の販売が、13億円ほどございました。これが今期はなかったことから、この部分が売上の増加のマイナスになっております。ただ、他のものが伸びているということで、全体で増収になっております。

前年同期比差異分析 営業利益

前年同期比差異分析 営業利益

売上高に連動してベース利益は増加。ヘルステック等の注力事業への投資により前年同期比62.2%減となったが進捗は計画通り



営業利益の前年同期比差異分析について、ご説明します。マンションインターネット及びアドテック事業で利益が着実に伸びております。これだけであれば、非常に増益だったのですが、既存事業で多少減少しているものが、いくつかあります。それらを含めると、2017年4月期第2四半期の11.1億円の数字から、2018年4月期第2四半期は、通常事業ベースで11.9億円となっております。増益はしているものの、小幅となっております。

そこに加えて、ヘルステック事業の先行投資等がありました。ここが大きく響いた結果、4.2億円の営業利益となっております。

連結業績サマリ 収益構造推移

注力事業への投資により販売管理費が増加するも**売上総利益が11.5%増（4.9億円増）**となり投資効果が顕在化しつつある

（単位：百万円）



先ほど、売上高・人員が増えていると申し上げました。これは将来の成長に向けて、非常に需要が多いものです。当社の業績に、プラスの方向に需要がどんどん発生しています。その需要に応えるために、販売管理費を増やしております。現状では、すでに売上高の伸びに伴い、売上総利益は絶対額ベースとして、前期から4.9億円、11.5パーセント増加しています。

そのため、販売管理費が増えている状況にはあるものの、現状では売上総利益が増えておりますので、ゆくゆくは販売管理費を吸収して、全体の営業利益率も上がってくる段階が、今後発生してくると見ております。当面は、この売上総利益の増え方を、投資家のみなさまにもご注目いただけたらと考えております。

ネットワーク関連費用推移



ネットワーク関連費用推移のご説明です。こちらが非常に、当社グループの中では大きな割合を占めております。ここについては、売上高の伸長に伴い、とくにモバイル関連のコスト（グラフの青い部分）が、右肩上がりで増えていっております。固定網（グラフの灰色の部分）は、比較的安定した状況です。むしろ、コストの効率化により、全体コストは少々下がる傾向にあります。固定網は、(株)ギガプライズが売上を増やしている分、収益力が高まっている状況になっていることが、こちらからも見てとれるのではないかと思います。

販売管理費推移

フリービットEPARKヘルスケアの連結子会社化等により販管費増



15

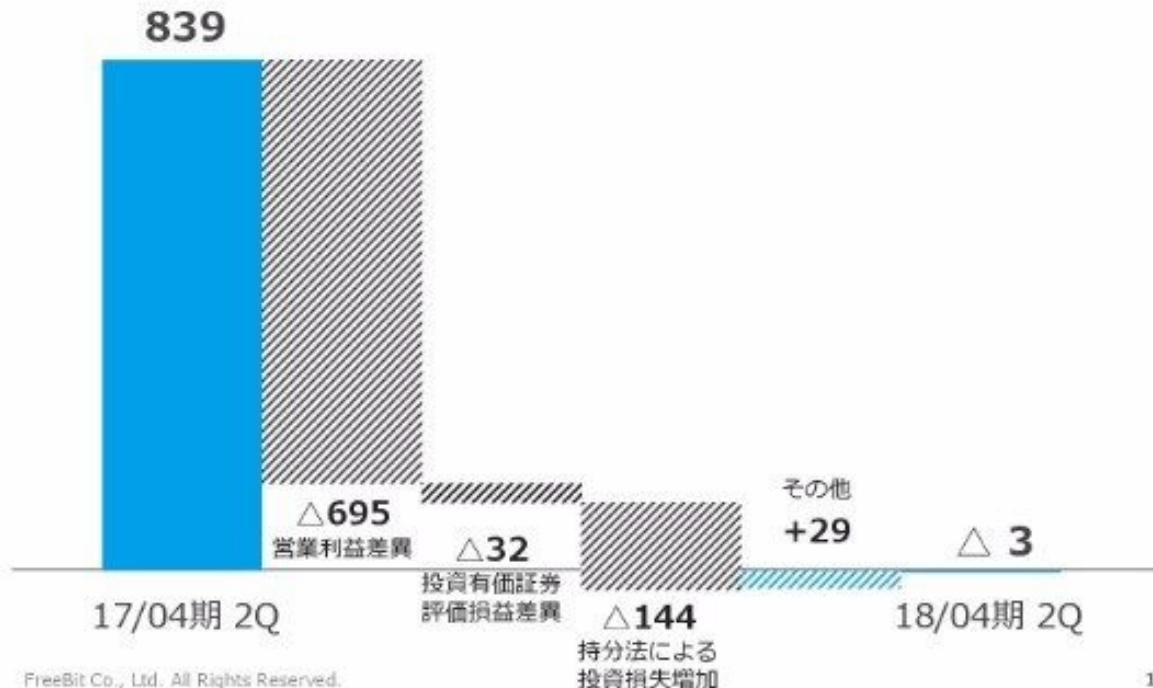
販売管理費推移のご説明です。販売管理費の増加要因は、人件費が非常に大きく増えているところです。そこにおいていちばん影響があるものは、(株)フリービットEPARKヘルスケアを、昨年(2016年)の11月以降に連結子会社化したことです。こちらの影響が非常に大きくあり、販売管理費が伸びる結果となっております。こちらについては、先ほどから何度かご説明したとおり、(2017年)11月をもって、約1年かけて単月黒字化を果たしています。1年間は事業の投資フェーズでしたが、今後は、だんだん収益を獲得するフェーズになっていきます。かつ、非常にヘルスケア領域の、とくに医療用医薬品というとても大きなマーケットの中で、競争環境があまりないインターネットサービスとして(当社は)認知されてきております。そのため、もしかすると非常に大きな利益が獲得できるのではないかとということで、当初の目論見どおり投資を続けて、事業の加速をしていこうと考えております。

前年同期比差異分析 経常利益

前年同期比差異分析 経常利益

営業利益減少等により、前年同期比843百万円減少

(単位：百万円)



16

続いて、経常利益の前年同期比差異分析です。営業利益の減少が、ダイレクトに経常利益へ影響しております。そこが、6.9億円のマイナスになっております。

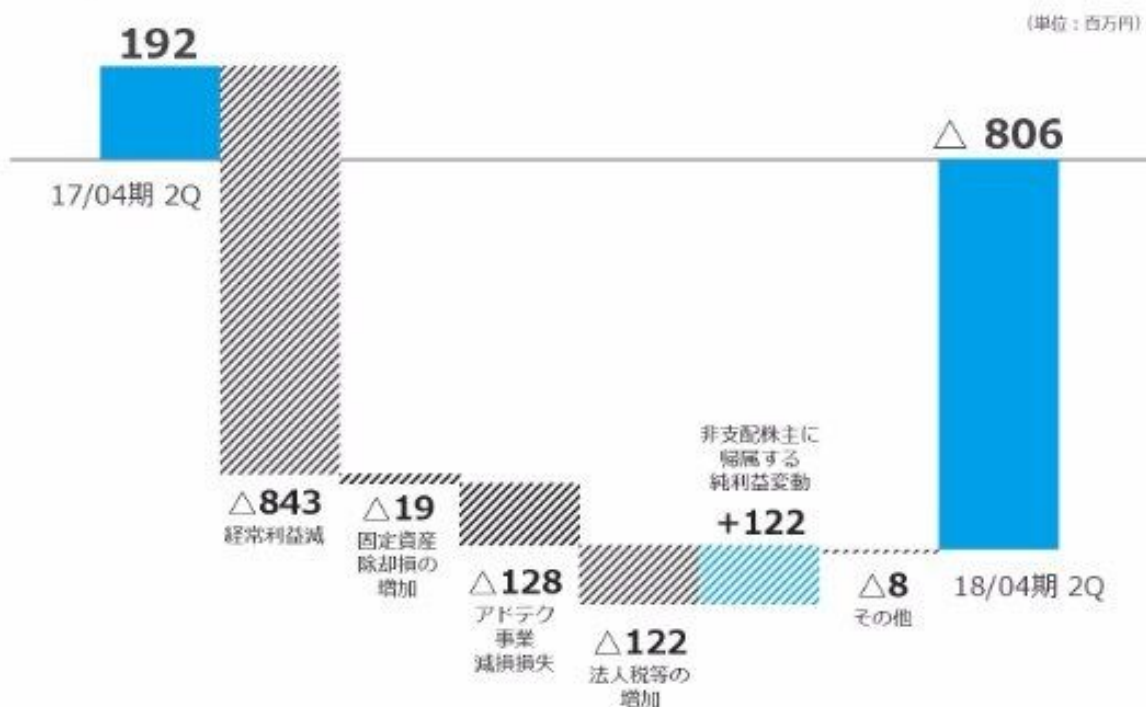
それから、持分法適用関連会社のトーンモバイル(株)に対する資金支援がありましたので、その持分法による投資損失が、この2018年4月期第2四半期においても発生しています。

以上の結果、若干ではあるものの、経常利益はマイナスに転落しています。ただ、2018年4月期第3四半期以降、営業利益の増加により経常利益が黒字に浮上してくることは間違いございませんので、数字の多寡については、今後の推移を見ていただければと思います。

前年同期比差異分析 親会社株主に帰属する四半期純利益

前年同期比差異分析 親会社株主に帰属する四半期純利益

経常利益減少等により、前年同期比998百万円減少



FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

17

親会社株主に帰属する四半期純利益の前年同期比差異分析のご説明です。親会社株主に帰属する四半期純利益についても、経常利益の8.4億円の減少が、非常に大きく影響しています。

また、(株)フルスピードグループのアドテク事業で、2018年4月期第2四半期に約1.2億円の減損損失がございました。

これは、いろいろなサービスを自社で開発していく中のスクラップアンドビルドとして、この2018年4月期第2四半期に一部発生しました。ただ、(株)フルスピード（証券コード：2159）のアドテクノロジー事業は、(株)フルスピードの個別の公表をご覧くださいことで、ご理解いただけるかと思えますけれど、非常に好調に推移しています。

この1.2億円の減損損失についても、(株)フルスピードとしては、通常の利益の成長の中で吸収して、運営ができています状況になっています。

以上の結果、当社の連結グループとしては、今期（2018年4月期第2四半期）については8.0億円の最終赤字になっていますけれど、下期の営業利益の増益によって、ここもできる限り取り戻していこうということで、推移しているところでございます。

連結業績サマリ BS(資産の部)推移

現預金1.6%増、のれん17.3%減、純資産11.6%減

(単位：百万円)



続いて、財政状況のご説明です。バランスシートは、前年同期比でいきますと、総資産が非常に伸びていて、グラフのサイズもご覧のとおり、大きくなっています。純資産は赤字を計上していますので、その分微減していますけれど、現預金高・固定資産もそれほど変わらず、大きく財政状況が変動したということにはなっていません。

引き続き事業として利益を出せるように、財務状況もさらなる改善をしていこうと考えております。

ブロードバンド事業進捗

前年同期比 売上高15.3%増、セグメント損益11.7%増

マンションインターネット及び光コラボ施策が堅調に推移し増収増益

(単位：百万円)



20

ここから先は、事業ごとの進捗について、個別にご説明いたします。ブロードバンド事業は、先ほども申し上げましたとおり、マンションインターネット事業が非常に順調であることから、売上高・セグメント利益も、右肩上がりに伸びている段階になっています。

マンションインターネット事業は、当社グループの連結子会社である(株)ギガプライズとして、日本有数のハウスメーカーの会社さんのほとんどと、契約をしています。

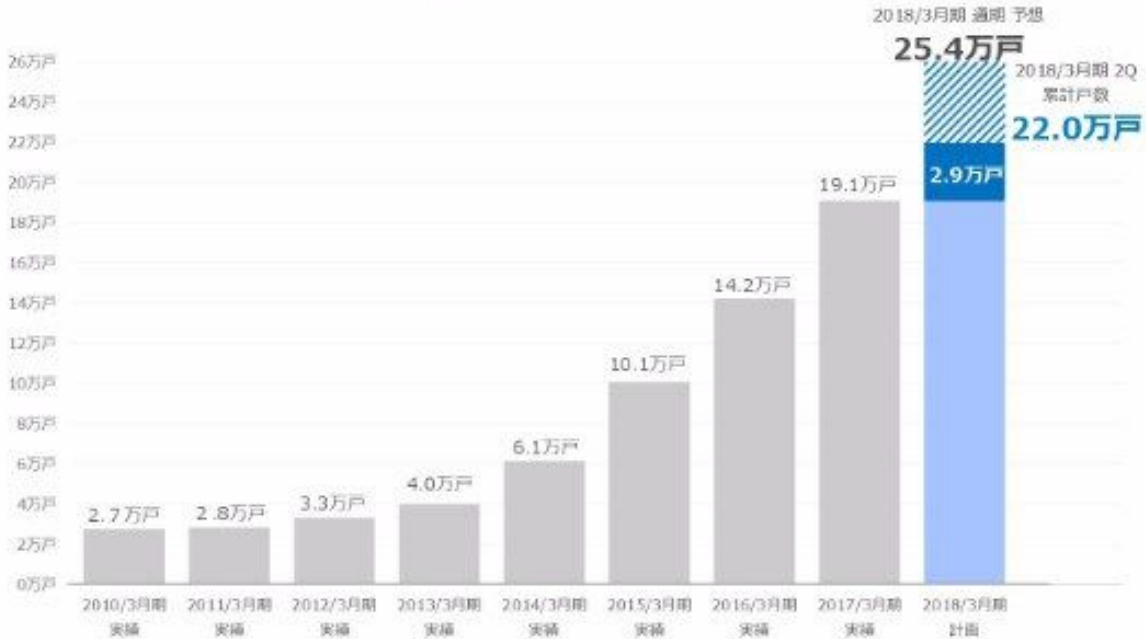
これらのハウスメーカーさんは、土地活用でアパート・マンションを立てて資産を増やしていくという不動産ビジネスが、市場環境的に非常に好調です。その市場環境に伴って、(株)ギガプライズの受注も増えているということです。もうさばききれないほどの大きな需要が発生していますので、それらをきちんとさばけるように、どんどん増員していきます。

資料の右側の、セグメント損益前年同期比差異分析をご覧ください。その他人件費増等で、マイナス1.5億円とございます。こちらの大半は、将来の成長に向けた準備をしているということです。「成長」と言っても、すでに需要が発生しているものをきちんとかたちにするために、人員を確保しているというものでございます。

ブロードバンド事業進捗 マンションインターネット導入実績

前年同期比 +20.8% の2.9万戸増加を達成(前期2Q実績 2.4万戸)

当期予想 25.4万戸に向けて順調に推移



マンションインターネット導入実績を戸数ベースで表しますと、こちらのグラフのようになっております。この上期（株ギガプライズの2018年3月期第1四半期・第2四半期）で、グラフでは2.9万戸増えたということになっています。

上期で22.0万戸、期末までで25.4万戸に増加する予定でございます。過去からの実績で見ますと、非常に増加ペースが増えているということが、数字上からも見て取れるかと思えます。今後も、この成長は数年にわたって続くと考えています。

ブロードバンド事業進捗

不動産TechのIoT戦略に向けて、戦略的に資本業務提携や出資を実施

■ 10月13日プレスリリース：ナーブ株式会社との資本業務提携契約を締結

ナーブ株式会社とVR 遠隔接客店舗「どこでもストア™」の展開などの提携業務の実施及び長期的パートナー関係の構築・強化を目的に、資本業務提携契約を締結



■ 10月31日プレスリリース：株式会社Live Smartへの出資を実施

株式会社Live Smartとのさらなる関係強化と、より競争力の高い住環境領域向けIoTサービスの実現を目的に、10月31日付で出資を実施



FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

22

現状は、住環境のインターネットの整備がどんどん伸びています。我々のサービスのインストールベースが広がっていき、かつ市場環境の変化にも伴って、「新しいサービスを作ってほしい」という要請が、市場から出てきています。

その中で、戦略的に資本業務提携契約を締結した会社を、(株)ギガプライズから公表しています。

1つ目は、ナーブ(株)というベンチャー企業です(2017年10月13日にプレスリリース)。こちらは、VR技術と運用を行っている会社です。当社が不動産関係会社との仲立ちをしながら、サービスを増やしていっています。

これはどのようなことかと言いますと、不動産会社の方が店舗で接客をする際に、実際に物件を見に行かなくても、仮想現実の中で物件紹介ができるという仕組み(「どこでもストア™」)でございます。

これをナーブ(株)とともに増やしていこうということで、資本業務提携契約の締結を行いました。我々が営業活動を手伝い、ナーブ(株)さんが技術・運用を行うという役割回りで、事業を進めております。

2つ目は、(株)Live Smartという企業に出資を実施しました(2017年10月31日プレスリリース)。これはまさに、住環境領域向けIoTサービスです。家庭の中の家電製品やいろいろな鍵等を、インターネットを通じて遠隔コントロールができるというものを、提供しております。

これは最終的に、個人の方が賃料に含めてお金を支払うというケースになってくると想定しております。現状は、我々がハウスメーカーさんと提携している強いパイプを使って、建物にあらかじめ、そのようなIoTソリューションを提供してしまお

うというプロジェクトを、進めております。その関係を強化する目的で、資本業務提携を行っています。

ここは、これから数年かけて、日本の中で大きなシェアを取っていこうということで、進めていくプロジェクトになっています。

モバイル事業進捗①

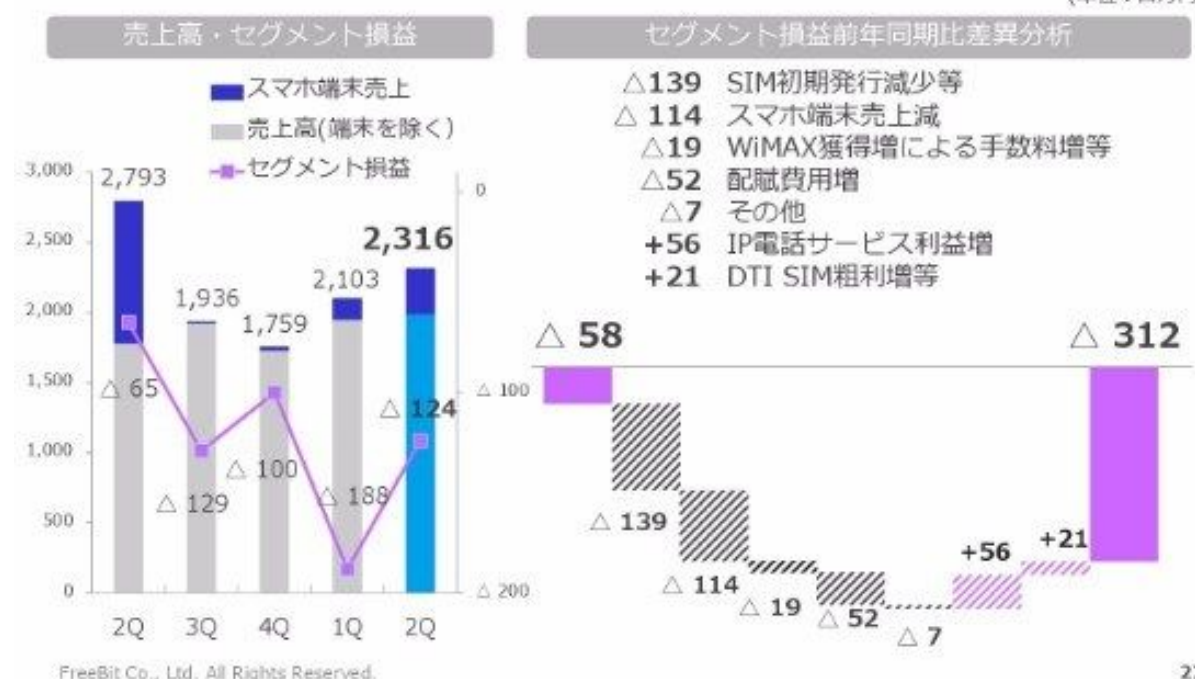
モバイル事業進捗



前期の一時的増益要因であるスマホ端末売上の減少により減収減益

8月に拡充したIP電話サービスが収益に貢献

(単位：百万円)



続きまして、モバイル事業です。前期との差異について、ご説明します。資料の左側のグラフをご覧ください。スマホ端末売上について、今期（2018年4月期第2四半期）も発生はしたものの、昨年（2017年4月期第2四半期）ほどは大きくなかったことにより、売上高は減収になっています。また、昨年のこの時期については、SIM有償化に伴う駆け込み需要がありました。

そこから比べますと、今期はそのような状況ではなかったということで、減益の要因になっています。ただし、（2017年8月に）IP電話サービスを新しく始めたことで、モバイルのユーザーさんのベースが増えています。そちらに対する、付加価値のあるサービスを追加しようということで、IP電話サービスを始めています。

ここは、すでに利益を計上する状況になっています。今後はますます、多数のブランドのサービスをOEMとして提供すると同時に、付加価値サービスも提供する。さらに法人向けの独自のサービスを提供することで、売上高だけではなく利益の成長も、目指していこうという状況です。

モバイル事業進捗② 9月14日プレスリリース

モバイル事業進捗 9月14日プレスリリース



DTI SIM、プレフィックス型音声通話オプション
“おとくコール”の提供を開始



FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

24

モバイル事業の付加価値サービスの一部として、プレフィックス型の電話サービスを、完全子会社の(株)ドリーム・トレイン・インターネットで行ったり、またはOEM先への提供を開始したりということを行っています。

モバイル事業進捗③

見守りサービス「TONEファミリー」がグッドデザイン賞を受賞
さらに、安心・安全を実現する新サービスを続々と発表



FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

25

持分法適用関連会社のトーンモバイル(株)で、いろいろな新しいアプリを開発しています。見守りサービス「TONEファミリー」は、グッドデザイン賞を受賞しました。また、連結子会社の(株)フリービットEPARKヘルスケアと連携するサービスを行う等で、安心・安全を実現する新サービスを広げていっています。

アドテクノロジー事業進捗①

前年同期比 売上高3.5%増、セグメント損益26.1%増

(単位：百万円)



続いて、アドテクノロジー事業進捗です。こちらは資料をご覧のとおり、非常に順調です。資料の左側の、売上高・セグメント損益のグラフをご覧ください。売上高が前年同期比で3.5パーセント増加して、40.3億円となっています。

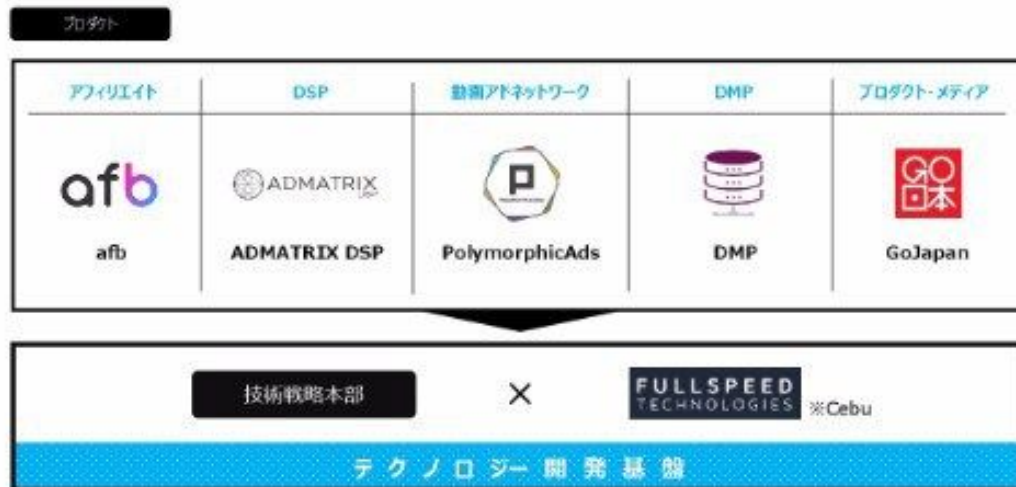
また、資料の右側の、セグメント損益前年同期比差異分析のグラフをご覧ください。セグメント利益も7.3億円ということで、冒頭で申し上げましたとおり、四半期ベースで売上高・利益ともに、過去最高になっています。

ここは、いろいろと競争環境は激しいものの、マーケット環境も非常に順調に推移しております。当社グループもそれに伴い、それ以上の成長を目指そうということで、事業を進捗させています。

アドテクノロジー事業進捗②

強固なテクノロジー開発基盤によるプロダクト開発

- テクノロジー** 差別化/競争力を有するプロダクト・ポートフォリオによるテクノロジーカンパニーへ
- マーケティング** 独自ビッグデータ確保によるマーケティング事業への差別化シナジー創造



当社は差別化を図るため、強みである技術開発力を使って、さまざまな自社サービスを開発し、サービスのポートフォリオを増やしていています。また、自社でサービスをどんどん開発したことから、独自のデータがたくさん集まっています。

このビッグデータを、これからの差別化戦略に使っていこうということで、開発基盤も拡張していています。

当社の中で申し上げますと、日本の市場環境では、技術者のエンジニアの採用も厳しくなっています。セブ島に開発拠点を作るといったことを含めて、開発環境の整備を行い、我々の保有するデータを収益化できるようにということで、開発を進めています。

アドテクノロジー事業進捗③

BtoBマーケティング DSP国内 No.1

独自ターゲティング型広告配信プラットフォーム「ADMATRIX DSP」の実現へ

独自技術により国内最大級の企業IPデータに加えて、新たに動画視聴、更なる独自データ拡大による、業界圧倒的ポジションを確保へ・・・



ADMATRIX
DSP

特許出願技術 DOI (Dynamic Office IP Identification)

変換IPアドレス / 固定IPアドレス

提携パートナー (DMP)

国内最大級の配信容量をもち、国内最多のIPデータ量と独自集客技術に基づき
国内の企業、簡単にターゲティングができる BtoB マーケティングの支援を得意とする DSP

直近リリース予定 coming soon

Movie function
新機能動画視聴



New Data
独自データの確保

アドテクノロジー事業では、3年ほど前からやっている自社のDSPの中で、とくにBtoBのターゲティングが、非常に業界の中で優れているというご評価をいただきまして、売上がだいぶ伸びています。

いくつか、当社独自のサービスを直近でもいろいろリリースをしていき、ここをますます伸ばしていこうと考えております。

アドテクノロジー事業進捗④

アフィリエイト・プラットフォーム「afb」の継続的な事業拡大

アフィリエイトとの親和性が高い台湾への事業拡大 2018年1月台湾支社設立(予定)



FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

29

収益の環境です。非常に市場の伸びもあり、アフィリエイトのプラットフォームの業績が伸びています。これは、日本でもまだ収益の拡大余地がありますけれど、台湾に新しい拠点を作り、アジア進出も行っています。

台湾は非常に親日であり、一方で、アフィリエイトサービスはそれほど普及していないという市場環境です。当社が日本でのノウハウを持ち込み、事業を拡大していこうということで、進めているところです。

プレマーケティングはだいたい終わり、「これはなんとかいけるぞ」という状況になっています。(2018年)1月に、実際の拠点も作って、事業を進めていこうという段階までできています。

アドテクノロジー事業進捗⑤

「afb」今後の日本国内でのトピックス

イベント 「afb expo in 東京」 2018年3月25日（日）



パートナー様と広告主様が直接交流、広告主様の商品（サービス）やパートナー様の広告掲載方法等に係るディスカッション等を目的としたフォーイット主催の大型イベントを開催

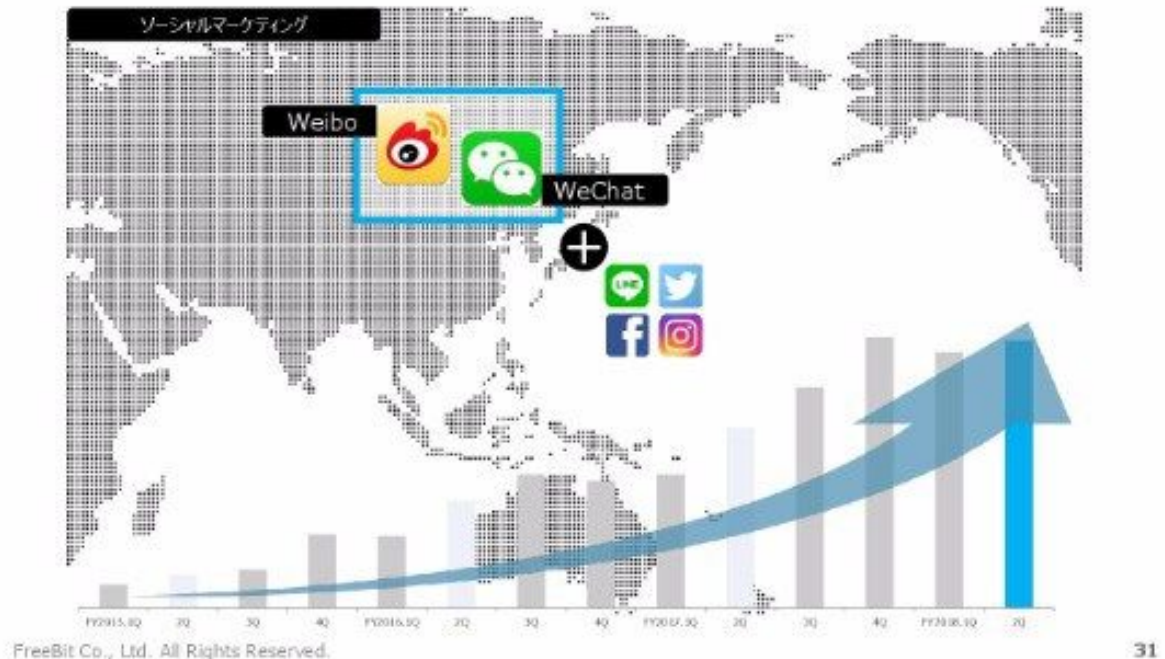
当社のアフィリエイトプラットフォームは、非常に大きなメディアさん・クライアントさんを抱えるようになりました。これに伴い、「プライベートでEXPOをやろう」ということで、来年（2018年）の3月に、数百人規模の方々に集まっていただくイベントを、開催する予定です。

そのぐらいまで、事業が成長できたということです。

アドテクノロジー事業進捗⑥

需要拡大に伴い、ソーシャルメディアマーケティング売上が堅調に伸長

海外関連（インバウンドPR・アウトバウンドPR）も豊富なノウハウ・ソリューションを提供
今後2020年オリンピックに向けての更なる盛り上がりを見込む



業界的には今、ソーシャルメディアマーケティングが、非常に注目されています。検索エンジンマーケティングやアフィリエイトが、当社としては非常に大きな売上を占めてきております。ソーシャルメディアも、我々としては運用ノウハウを貯めていきます。

これにより、日本のみならず海外向けのソーシャルメディアプラットフォームの運用も含めて、事業を拡大しており、こちらも右肩上がりが増えております。とくにコンサルティングの売上が伸びており、収益に貢献している状況です。

クラウド事業は現状、減収減益となっております。こちらは引き続きレガシーなサービスを終了させて、新しいサービスに切り替えております。世界的には、AmazonのAWSの競争力が非常にあるということで、正直苦戦している部分もありますけれども、日本特有のマーケット環境に合わせたサービスを行うことにより、今後も大手SIerさんの裏側を支えることなどを続けていきます。

クラウド事業進捗 10月6日プレスリリース



IoTに特化したクラウドサービス 「freebit cloud IoT Platform」を発表

IoTの利活用に必要なものをプラットフォーム化したことで、業界毎に細分化された特化型ニーズにも幅広く対応する事が可能な新たなIaaS型パブリッククラウドサービス「freebit cloud IoT Platform」を開発

「freebit cloud IoT Platform」サービス構成



FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

33

またIoTの利活用に特化したクラウドサービス「freebit cloud IoT Platform」の提供を発表しております。

ヘルステック事業進捗①

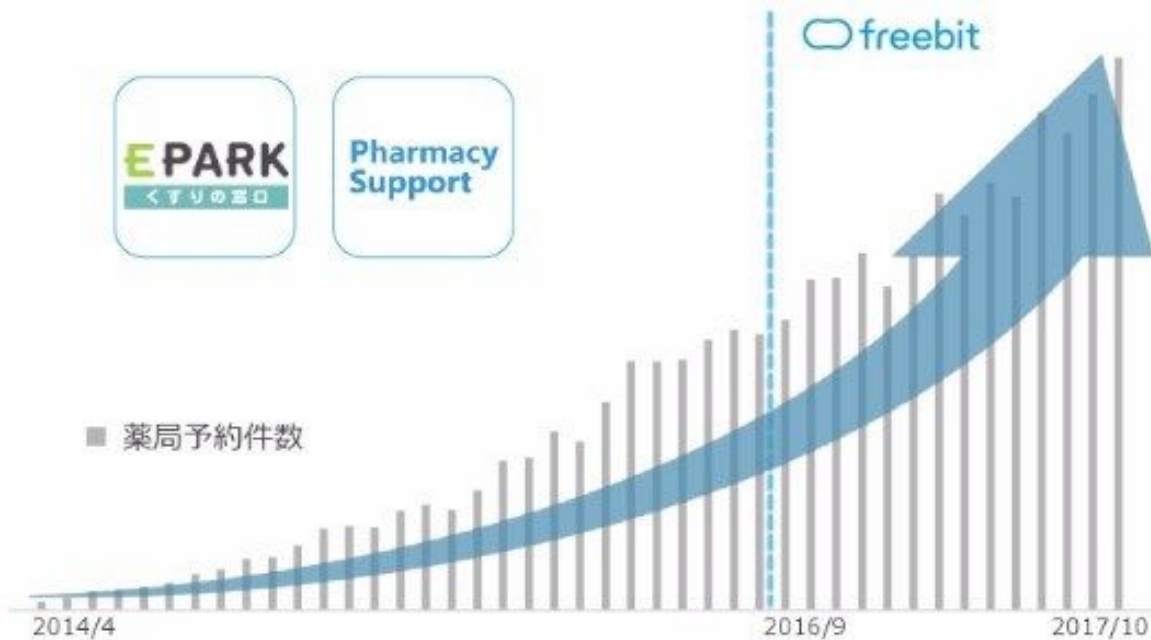
EPARKお薬手帳は累計ダウンロード数18万件を突破



続いて、ヘルステック事業の進捗です。いろいろなサービスをやっているのですが、今、業界で「EPARKお薬手帳」が非常に注目されています。紙のお薬手帳だと忘れてしまうことがあります。アプリをインストールしておけば忘れません。実際に利用すると服用履歴が残っていきますので、ほかの病気で病院に行ったり、複数の病院から処方箋をもらっているときなどに、最寄りの薬局の薬剤師に相談できるということで、非常に価値のあるサービスだと認定されています。我々のサービスの中では、この「EPARKお薬手帳」の知名度がトップクラスになり、ダウンロード数が毎月数万件増えている状況です。

ヘルステック事業進捗②

月間予約件数は順調に推移



FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

35

また調剤薬局の予約ということでいきますと、こちらもグラフのとおり、件数は未公表ですが、非常に伸びております。薬局を予約するというカルチャーは、これから浸透させていかなければならない段階ですが、けっこうな規模の予約がきており、(株)フリービットEPARKヘルスケアについては、なんとか11月単月黒字化を果たしました。シェアとしてはまだまだ0.数パーセントという状況ですので、今後非常に伸びしろのある事業であると認識して取り組んでおります。

ヘルステック事業進捗③

「EPARKお薬手帳」のお薬手帳機能や薬局予約機能を
トーンモバイルの新サービス「お薬ナビ」に提供



「お薬ナビ」



・お薬手帳機能

QRコードを撮影するだけで、薬の種類、服用回数などの情報がスマートフォンに記録

・薬局予約機能

「MY薬局」を登録すると「お薬ナビ」から直接薬局の予約が可能

また、グループ会社との連携ということで、持分法適用関連会社のトーンモバイル(株)の、新しい「お薬ナビ」というアプリに、(株)フリービットEPARKヘルスケアが持っているお薬手帳機能を提供して、サービスを開始することにしております。

2018年4月期 注力施策の進捗

ブロードバンド事業	マンションインターネットの提供戸数増加と更なる売上拡大 ・提供戸数、売上とも順調に拡大 ・不動産関連事業の拡大及びIoT等のテクノロジーを差別化要因にしたサービス開発の実行 個人向けサービスのユーザー数拡大施策による売上・利益の増加 ・「光コラボ」サービスのドコモ光、DTI光が堅調に推移
モバイル事業	OEMの推進と個人ユーザーの積極的な獲得によるシェア拡大 ・カメラ監視LTEパッケージ販売会社向けにデータ専用SIMの提供開始 ・「DTI SIM」が国内通話10分かけ放題音声通話オプションの提供開始 付加価値サービスの事業化 ・働き方改革実現の一助となるスマートフォン+IPビジネスフォン「モバビジ」の拡販
アドテクノロジー事業	代理店数の増加及び連携強化による顧客拡大 ・「ADMATRIX DSP」等の強化を目的とした他社サービスとの連携促進 アフィリエイト・プラットフォーム「afb」の継続的な事業拡大 ・12月に福岡営業所、1月に台湾支社を設立し、事業を拡大
クラウド事業	クラウドサービスやネットワークセキュリティサービスの拡販 ・IoT向けクラウドプラットフォーム「freebit cloud IoT Platform」の提供開始
ヘルステック事業	フリービットEPARKヘルスケア当期以内での単月黒字化 ・フリービットEPARKヘルスケアは、集客数及び提携薬局数の順調な増加により、下期は黒字となる見通し ・医療情報基盤のリソースを活かしたサービスラインアップの拡充に注力

2018年4月期の注力施策のまとめについて、ご説明させていただきます。

ブロードバンド事業については、マンションインターネット（の提供戸数）が引き続き増えてます。しかも、尋常ではないペースで増えていくことを見込んでおります。また拡大したユーザーベースに対して、IoTサービスをどんどん提供していこうということで、自社サービスだけに限らず、各社と資本提携をして、新しいサービスを取り込んで、収益を獲得していくことを進めております。

個人向けサービスでは、固定回線の市場環境として、(株)NTTドコモさんやソフトバンク(株)の販売店で、(株)NTTドコモさんの「光コラボ」サービスが販売されるということがありますので、当社としては(株)NTTドコモさんの販売網をうまく活用させていただき、固定回線の「DTI光」の販売を拡張していこうとしており、現状もかなり堅調に増加しております。

ただ、今マスコミ等でもいろいろと記事になっておりますけれども、大手3大キャリアがかなり攻勢をかけているということで、MVNOの市場環境は数年前に比べてかなり厳しくなっております。

ですので我々としては、ユーザーを増やすために赤字でリソースを投入するというよりは、付加価値のあるサービスを提供することにより、利益の確保をしていきます。

また将来にわたって根強い市場がある電話サービス等を含めて、サービスの幅を広げることにより、利益を出していく段階にあると認識して進めております。

また法人向けの「モバビジ」というサービスについても、市場環境的にこれからのサービスだと認識しております。個人向けサービスよりARPUも高くなり、利益も

獲得しやすいということで、今後のサービスの拡張に向けた取り組みを進めております。

アドテクノロジー事業の業績は順調です。順調な中で「ADMATRIX DSP」等のサービスをさらに強化することと、下半期にはアフィリエイト・プラットフォーム「afb」の拡張に向けた取り組みも進めております。

クラウド事業については、（お話ししているとおり）IoT向けサービスに特化いたします。

ヘルステック事業については、先ほども申し上げましたが、(株)フリービットEPARKヘルスケアが速報ベースで、11月の単月黒字化を果たしております。下期には赤字も発生しませんので、来年度に向けて利益を拡大できるように事業を運営していきます。

(株)医療情報基盤から譲り受けたデジタルサイネージ事業についても、まだ引き受けたばかりで経営改善の真っ只中ですが、新しいサービスの拡張により、市場の捉え方がだいぶ変わってきておりますので、多少時間がかかっておりますけれども、業績貢献に向けて準備をしております。

下期に向けた利益増要因

下期に向けた利益増要因



上期は「SiLK VISION 2020」に向けた注力事業への投資が集中したものの、下期は下記要因により営業利益の大幅な増加を見込む

1. 「のれん償却額」の減少

DTI取得時ののれんの大半が終了（約1.7億円の利益増加）

2. 季節要因による増加

主にfreebit MVNO Pack、マンションインターネット、アドテクノロジー事業について第4四半期に利益が大きくなる傾向

3. FBEPHの下期黒字転換の見込み

（単位：億円）

影響区分	項目	上期実績	3Q会計見込	4Q会計見込
営業利益	Health Tech (FBEPH)	△4.6	△0.2	+1.0

最後になりますけれども、みなさんにお約束している、2018年4月期の売上高500億円・営業利益50億円を達成するために、注力事業に投資をしております。

上期にはとくに大きく投資をしましたけれども、そこがある程度一服して、さらにここに書いてある利益増要因により、下期には利益が増加する見通しとなっております。

1つ目は、「のれん償却額」の減少です。こちらは下半期から確定しているところで、半期で約1.7億円、年間で約3.5億円ののれんの償却をしていたものが、時間の経過により償却が終わり、下期からは発生しませんので、自動的に1.7億円の営業利益が上積みされるという状況です。

2つ目は、季節要因による増加です。MVNO事業においては、期末に㈱NTTドコモさんとのアクセスチャージ（接続料）の清算などもありましたので、こちらが利益の増加要因となることが予想されております。

マンションインターネットについては、お客さまがハウスメーカーということで、2月・3月に建設の完了数が急激に伸びます。それに伴い、当社の売上も急激に伸びますので、こちらも増加の季節要因となります。

アドテクノロジー事業は、各クライアントさんの広告および販促活動をお手伝いしており、各社さんは春の新年度に向けた広告施策にいろいろと取り組まれます。その結果、当社の業績にもプラスに働くということがあり、そちらの季節要因が下期に起こりますので、こちらも上期と比べて増益要因となります。

3つ目は、何度も申し上げておりますが、上期は㈱フリービットEPARKヘルスケアが4.6億円の赤字でした。しかし、第3四半期と第4四半期の合算では、こちらの赤字がなくなりプラスとなりますので、下期は数字上、非常に大きく反転する予定となっております。

上期においては、少し数字が心配なのではないかということで、投資家のみなさまにご心配をおかけしたかと思えますけれども、以上の理由で下期に急激に改善する見通しとなっております。

売上は非常に伸びていきますので、引き続き当社の業績に注目していただき、売上の成長に伴い利益も伸びていくのかどうかを見て、投資のご参考にしていただきたいと思いますと考えております。私からの説明は以上となります。