



毎日、発明する会社

2022年4月期

第1四半期決算説明資料

フリービット株式会社

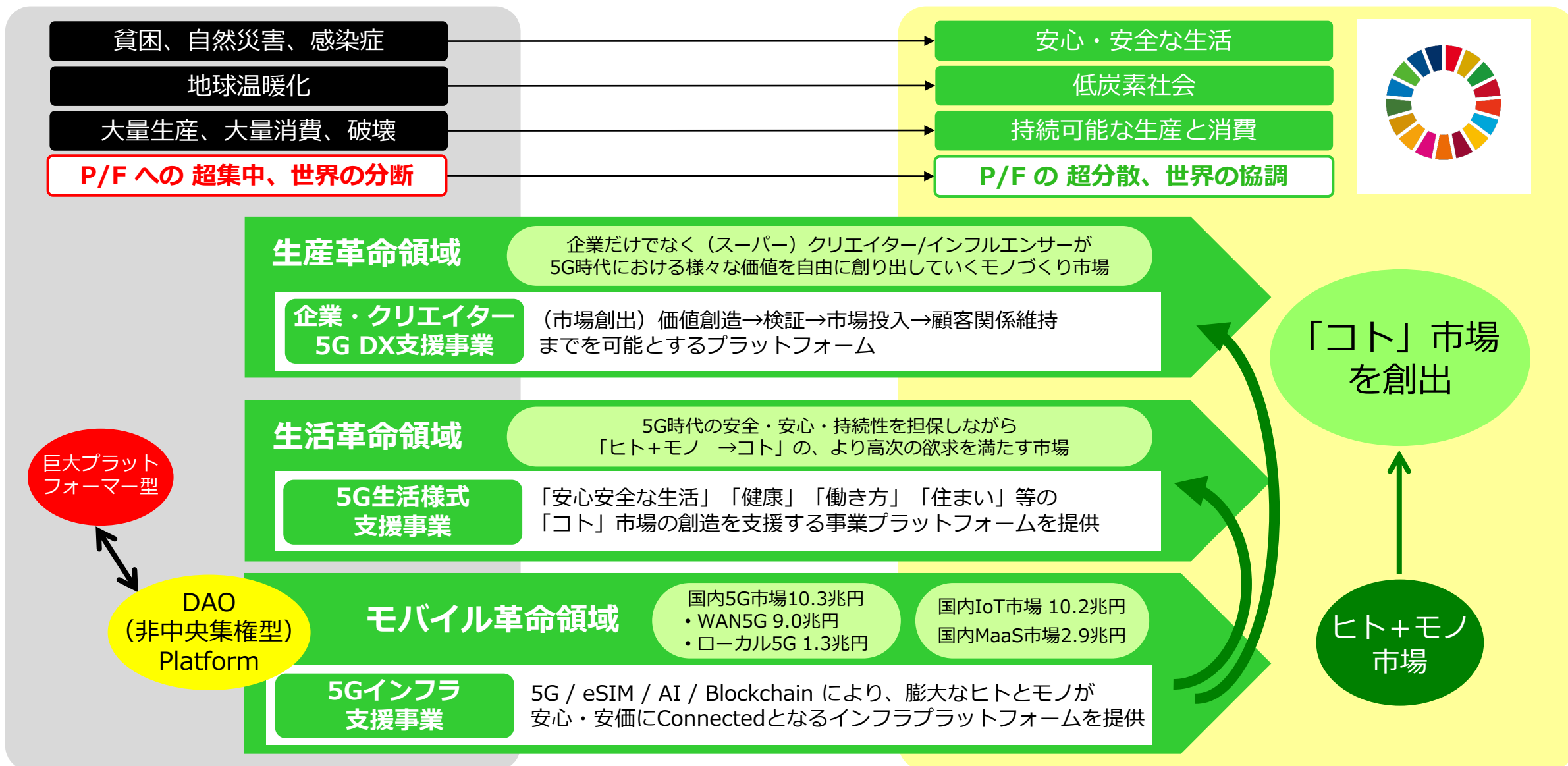
2021年9月10日

1. 中期経営計画『SiLK VISION 2024』に基づくセグメント変更に関して
2. 2022年4月期 第1四半期サマリ
3. 2022年4月期 第1四半期連結業績
4. 2022年4月期 第1四半期セグメント別業績
5. 2022年4月期 連結業績進捗及び今後の見通し
6. Appendix

1. 新中期経営計画『SiLK VISION 2024』に基づくセグメント変更に関して

複雑化する社会問題

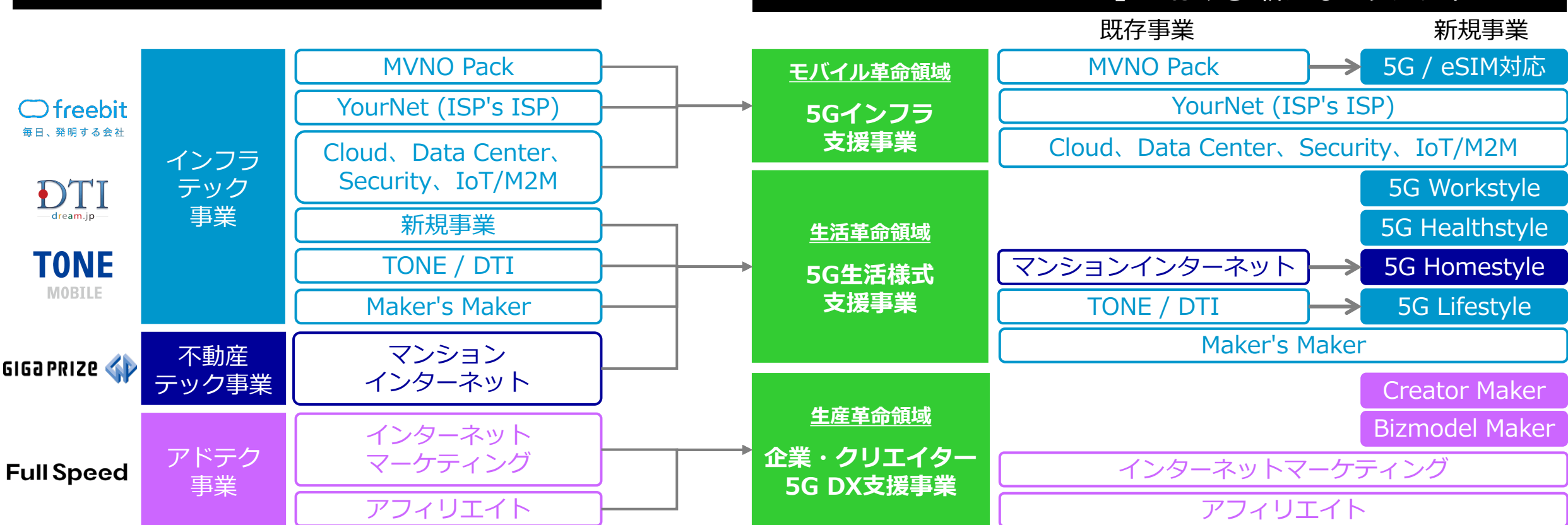
持続可能な社会（小宮山理論）

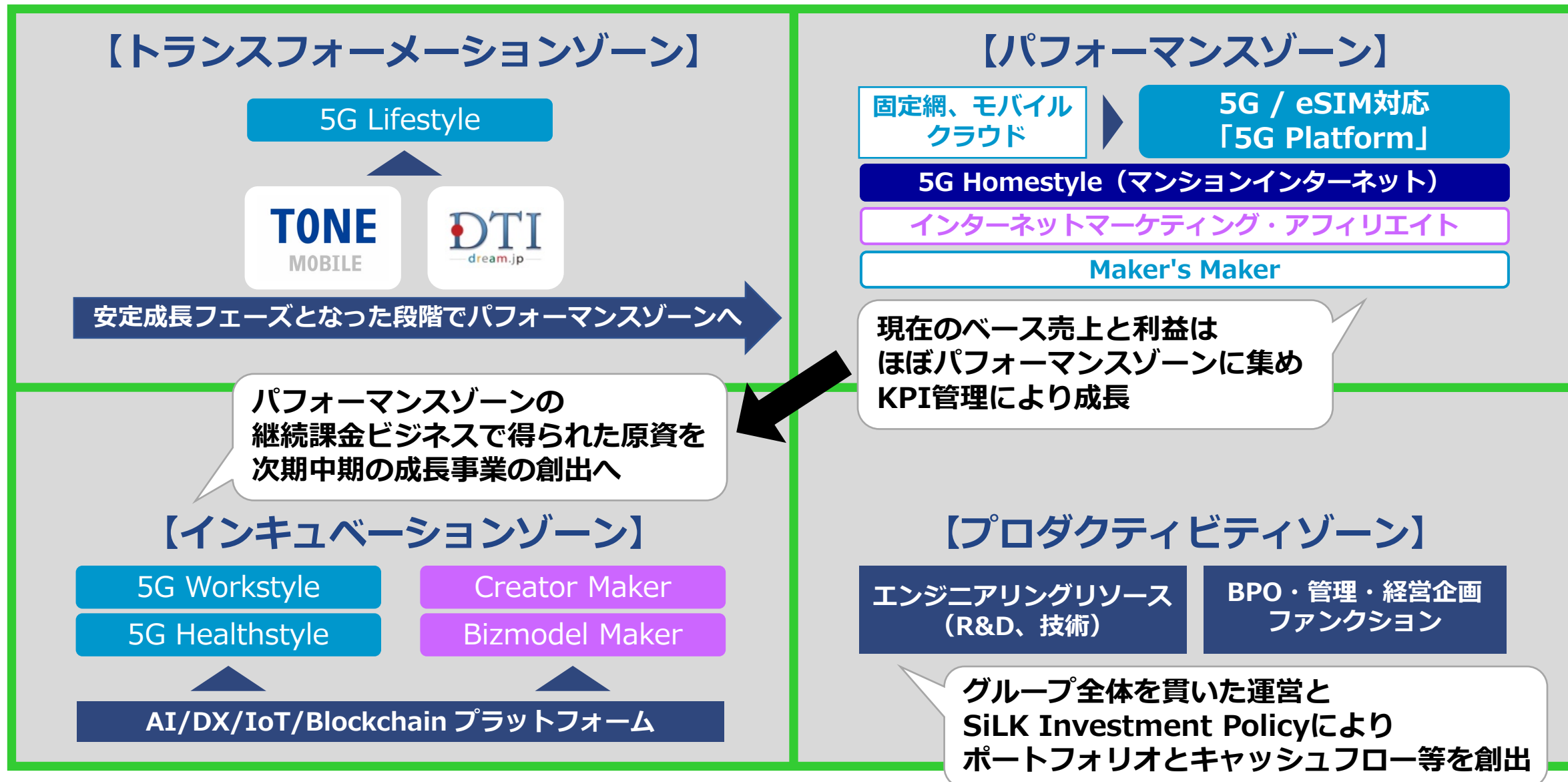


- 2013年公開の中期経営計画『SiLK VISION 2016』において、「モバイル革命」「生活革命」「生産革命」の3つの世界的な成長領域へのサービスの水平展開を掲げ、順調に事業を拡大。
- 中期経営計画とグループのガバナンスを密接に結び付けることで次期中期での中心的成長事業を創出するため、セグメントを「モバイル革命」「生活革命」「生産革命」という成長領域に合わせた形に変更。

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。

2021/4

2022/4

2023/4

2024/4

SiLK Investment Policy (DX+オンオフ検討)



オフバランス
freebit
ARKヘルスケア

freebit
毎日、発明する会社

DX投資
Data統合

DX投資 (一部前期繰越プロジェクト)
新規事業化投資

GIGA PRIZE

Full Speed
Ad Technology & Marketing Company

DX投資



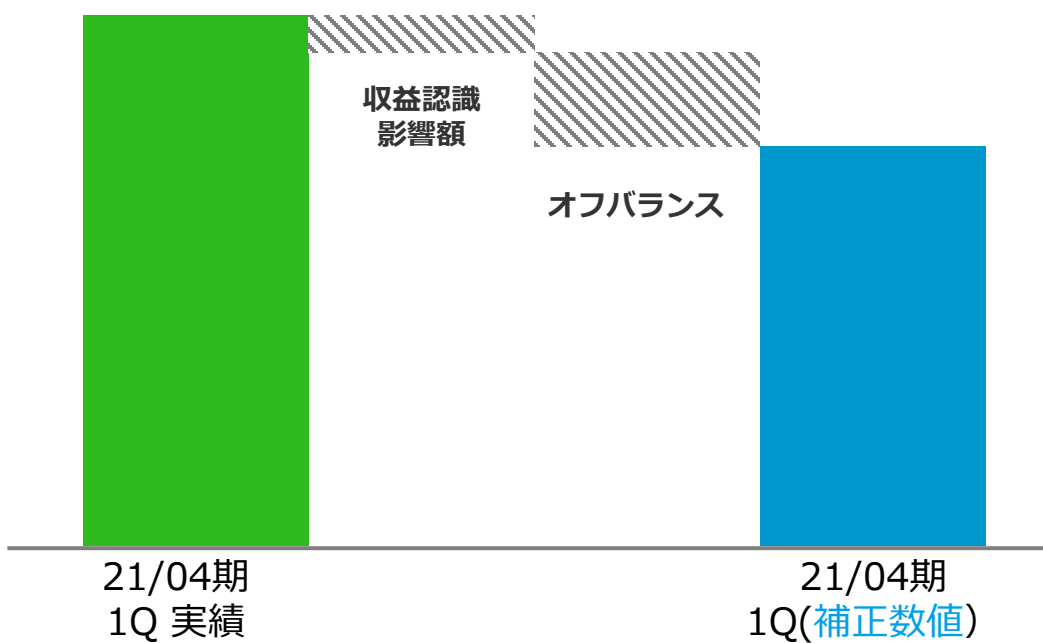
新規事業化投資

売上
500億(+70億)
営業利益
50億(+15億)

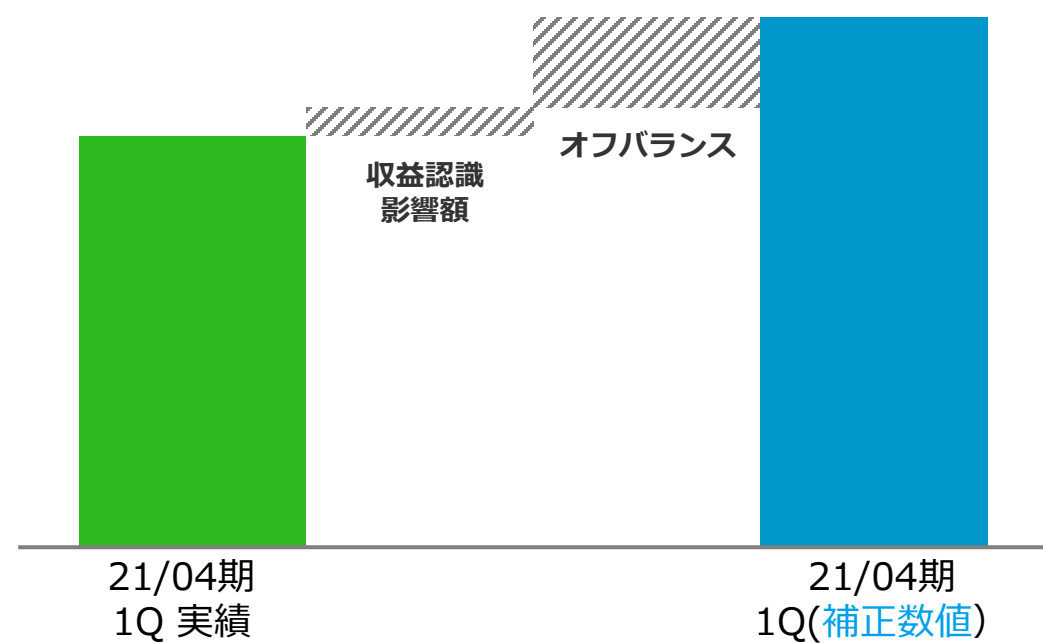
2. 2022年4月期 第1四半期サマリ

補正数値とは、よりの確に当社業績の前期比をよりよく理解していただくために当期から適用される「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」の影響を補正した数値です。「前期戦略投資」及び「前期DTI決算期変更」の影響については、2Q以降の前期比に含まれます。

売上高(例)



営業利益(例)



※補正数値は未監査の参考数値です

- 売上高は106.6億円となり、補正数値比で前期比**+5.5%**の増収を達成
(実績比△20.5%の減収)
- 営業利益は10.3億円となり、補正数値比で前期比**+29.5%**の増益を達成
(実績比+67.2%の増益)
- 当期の利益は順調な滑り出しだが、今期の戦略投資は計画通り2Q後半から3Qに集中して実施する予定
なお、**外部要因により5G関連の投資が、一部来期以降にシフトする可能性あり**
(その場合は今期利益の押し上げ要因となる)

※補正数値比は未監査の参考数値を用いて算出した値です

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

自画撮り被害をAIで防止する「TONEカメラ (for iPhone)」が、カメラアプリとして初めて、東京都の推奨機能として認定。



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。サービス化に向けて社内検証中。

freebit StandAlone



既存プラットフォームに(極力)依存しないアーティスト独自のスマホプラットフォーム環境の提供を、一部アーティストにて先行展開中。

freebit MVNO Pack

安価なかけ放題サービスの提供を可能にする新音声通話サービス並びに、独自技術のIP電話サービスが好評を博し、OEM数が順調に拡大。

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。

GIGA PRIZE 5G Homestyle

世界初の技術による「SPES」「PWINS」などにより、不動産業界のDXを推進。



SPES



PWINS



ICT搭載街路灯

afb Webbridge

広告領域において、個人が活躍するプラットフォームの提供を開始。5G時代を見据えたプロダクト開発にも着手。

5Gインフラ支援事業

5G生活様式支援事業

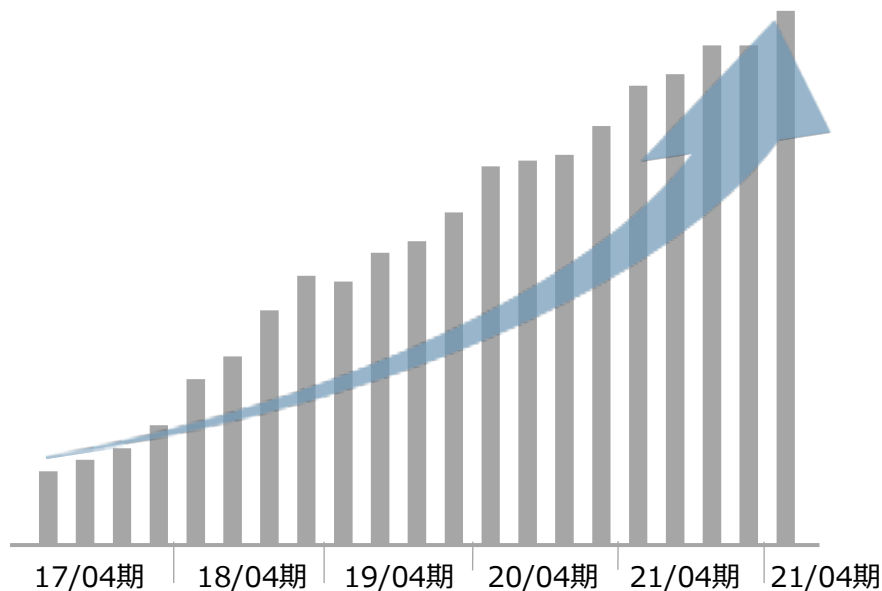
企業・クリエイター5G DX支援事業

5G Platformer Maker (独自コアプラットフォーム構築期)

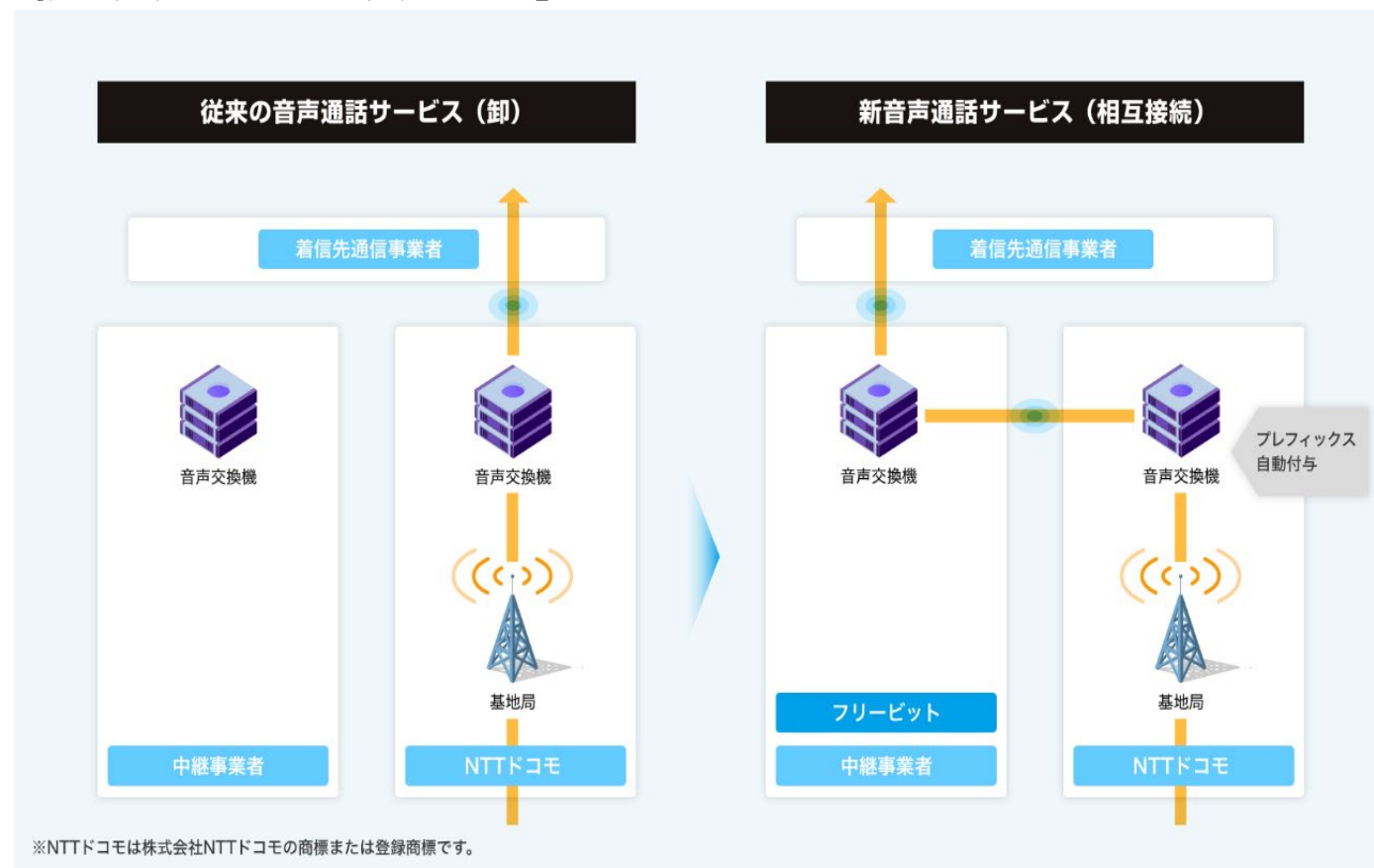
「freebit MVNO Pack」は、安価なかけ放題サービスの提供を可能にする新音声通話サービス並びに、独自技術のIP電話サービスが好評を博し、OEM数が順調に拡大中



freebit MVNO Pack 顧客社数の推移



【新音声通話サービス概要図】



5G Lifestyle
5G Workstyle

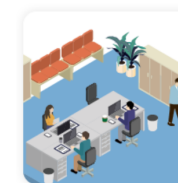
お子様の安全を守る新機能を搭載したTONE新端末の販売が好調に推移
新常態における働き方を実現する「働き方改革DX」を推進

5G Lifestyle

2021年4月に販売を開始したトーンモバイルの新端末「TONE e21」（AIメッセージャー搭載）が過去最大の予約件数を達成

5G Workstyle

コロナ禍でも安心・安全な新常態における働き方を実現する「働き方改革DX」の推進



既存オフィス



SaveYou



ソフトウェアで状況に応じて
オフィス環境が進化する

新常態オフィス

iPhone
×
TONE
MOBILE

iPhoneでの自撮り被害をAIで防止する「TONEカメラ (for iPhone)」がカメラアプリとして初めて東京都の推奨機能に認定。

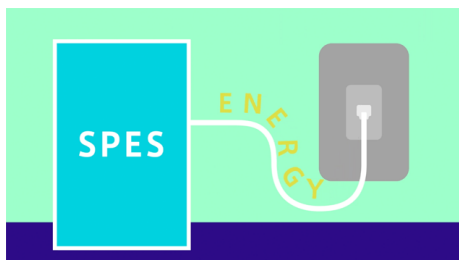
東京都の認定に伴い、東京都を含む関東の九都県市（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、横浜市、川崎市、千葉市、さいたま市、相模原市）からも推奨。



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

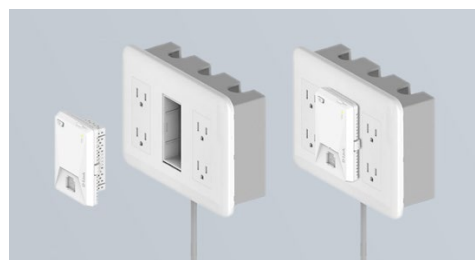
SPES (エスピーエズ)

既存物件でも工事不要で短時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の共同推進

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

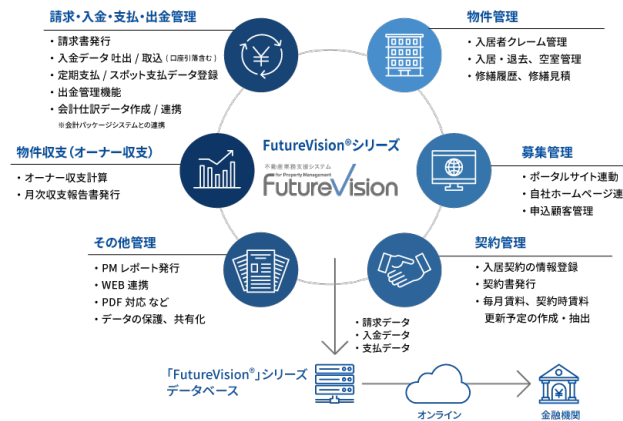
不動産業界のニーズに応え、基幹業務を効率化し、進化し続けるシステム。



クラウド型不動産業務支援システム



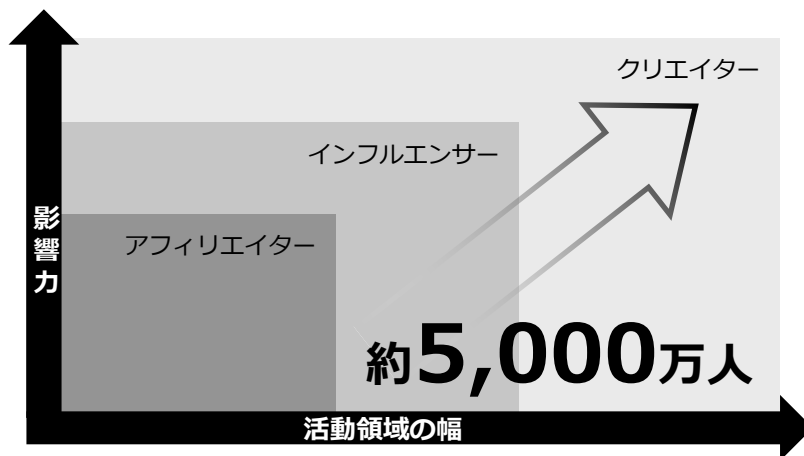
ビル賃貸管理システム (オフィスビル向け)



Instagramer、YouTuber等のクリエイターとの連携本格化

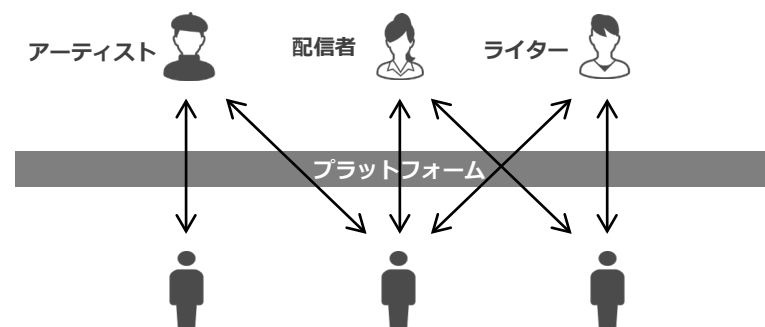
盛り上がるクリエイターエコノミーを背景に、クリエイターニーズの高いマネタイズソリューションの提供を実現

2021年6月16日 リリース



クリエイターエコノミーとは

アーティスト、配信者、ライターなど創作活動を営む個人が組織などを介さずにマネタイズすることで形成される経済圏を指す。



世界のクリエイター人口の増加

世界のクリエイター人口はInstagramやYoutubeをはじめとしたプラットフォームを中心に、プロ・アマチュアを含め**5,000万人**と推測されている。※1

※1 出典：SignalFire社

5G Platformer Maker ロードマップ



5G DX

Owned Core P/F
(独自コアP/F
構築期)

Building
Blocks

5G Platformer Maker (DX) 外部提供開始



セグメント変更



3. 2022年4月期 第1四半期連結業績

2022年4月期 第1四半期連結業績サマリ

| (単位：百万円) | | 21年04期 第1四半期 | 22年04期 第1四半期 | 増減額 | 増減率 |
|----------------------|------|-----------------|-----------------|---------|----------|
| 売上高 | 実績 | 13,417 | 10,669 | △2,747 | △20.5% |
| | 補正数値 | (10,111) | | (+558) | (+5.5%) |
| EBITDA | 実績 | 912 | 1,077 | +164 | +18.0% |
| 営業利益 | 実績 | 617 | 1,032 | +414 | +67.2% |
| | 補正数値 | (796) | | (+235) | (+29.5%) |
| 経常利益 | 実績 | 586 | 1,015 | +429 | +73.1% |
| | 補正数値 | (781) | | (+234) | (+30.0%) |
| 親会社株主に帰属 する四半期純利益 | 実績 | 218 | 563 | +344 | +157.7% |
| | 補正数値 | (360) | | (+202) | (+56.1%) |
| 1株当たり純利益 | 実績 | 9円96銭 | 26円83銭 | +16円87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5.5%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により前年同期比20.5%減収）

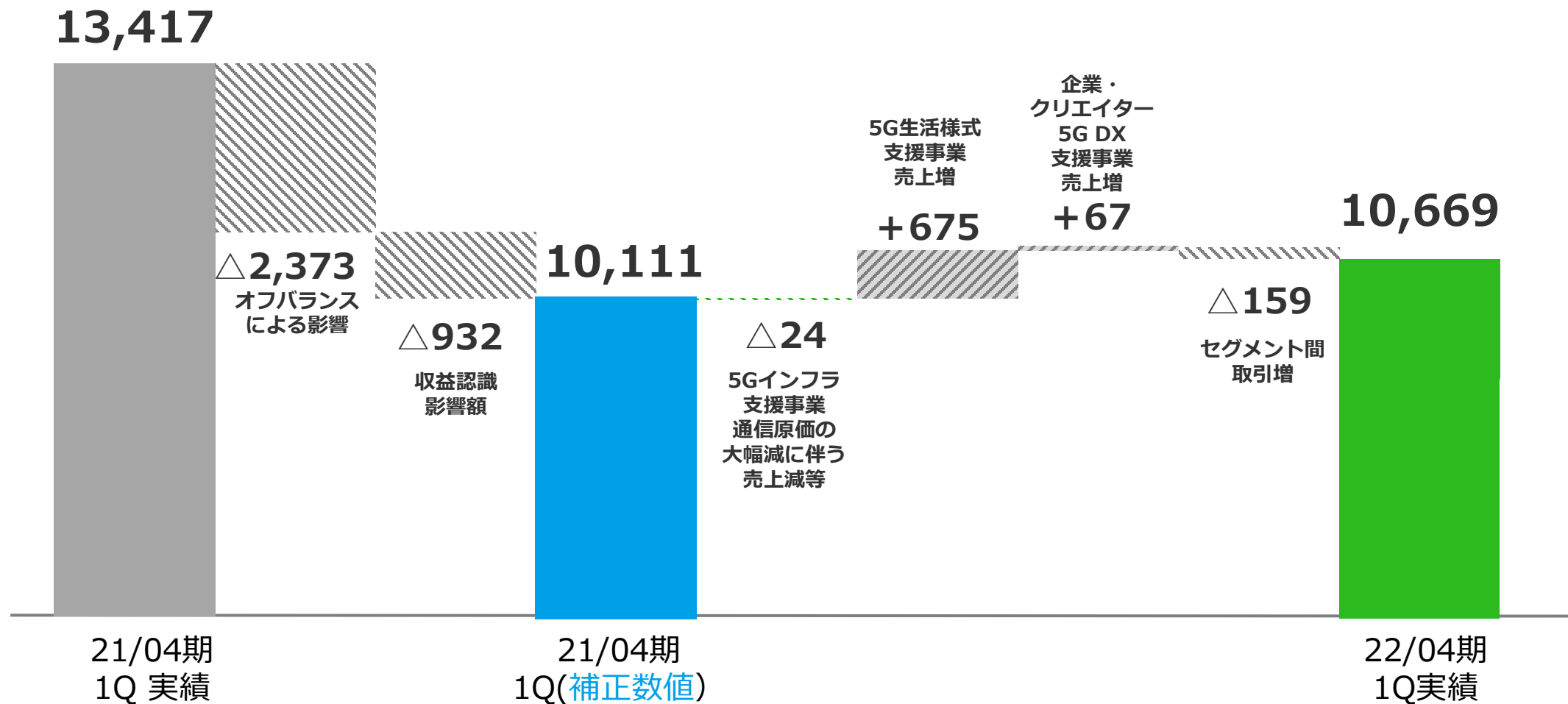
営業利益 5Gインフラ支援事業のコスト改善及び利用増等により、**前年同期比29.5%増**（補正数値比）を達成（実績比では前年同期比67.2%増を達成）

経常利益 営業利益増により前年同期比30.0%増（補正数値比）を達成（実績比では前年同期比73.1%増）

親会社株主に帰属する四半期純利益 経常利益増により前年同期比56.1%増（補正数値比）を達成（実績比では前年同期比157.7%増）

5G生活様式支援事業の堅調な推移により、前年同期比5.5%増（補正数値比）を達成

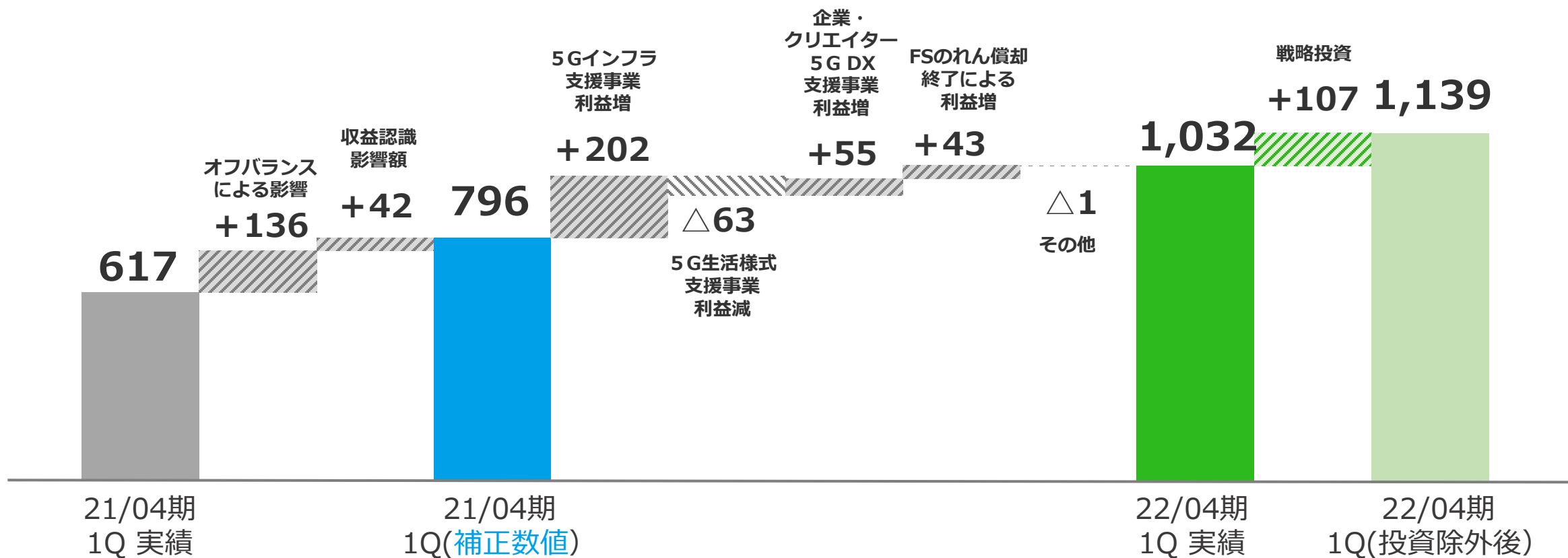
（単位：百万円）



※補正数値は未監査の参考数値です

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 29.5%増（補正数値比）を達成

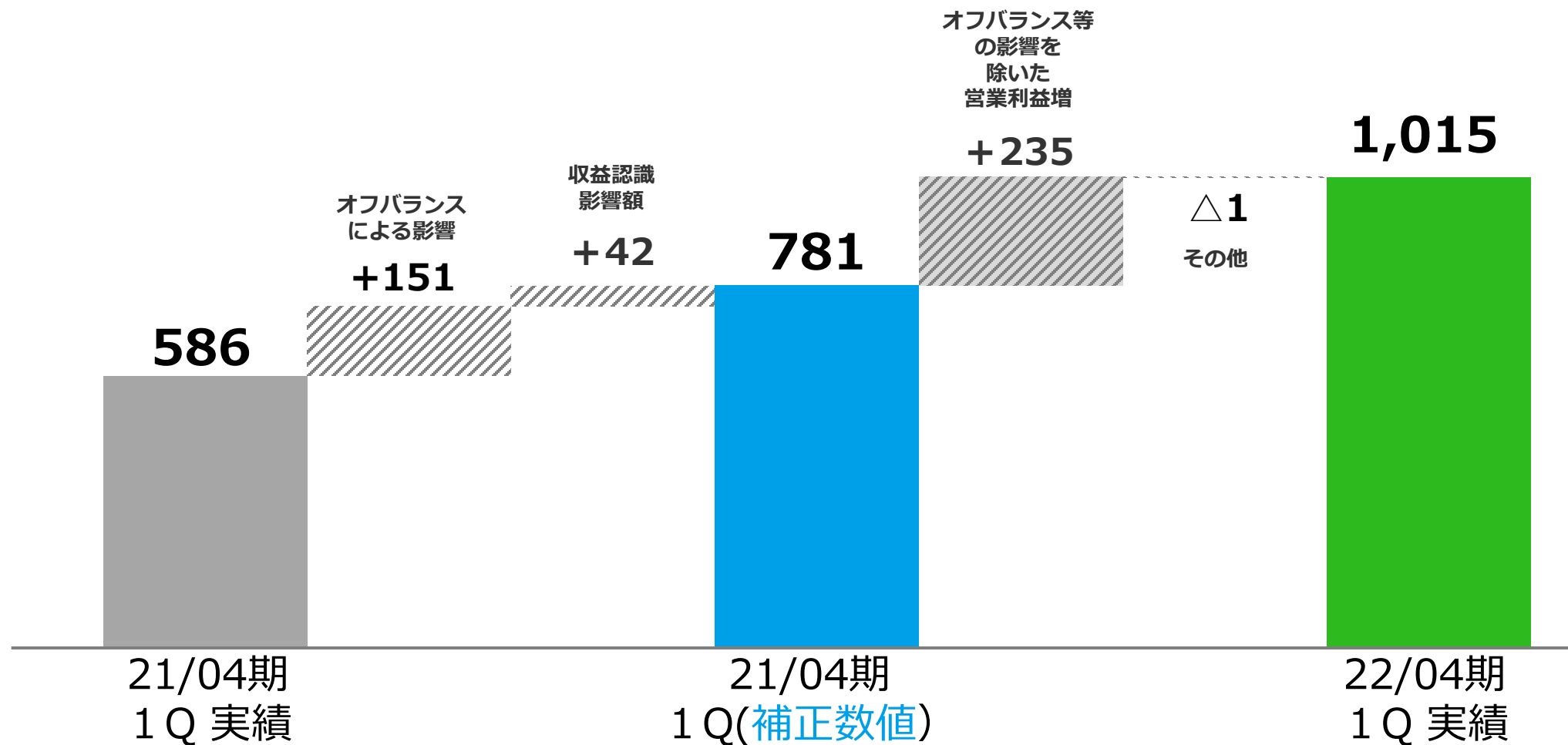
（単位：百万円）



※補正数値は未監査の参考数値です

営業利益増加により、前年同期比30.0%増（補正数値比）を達成

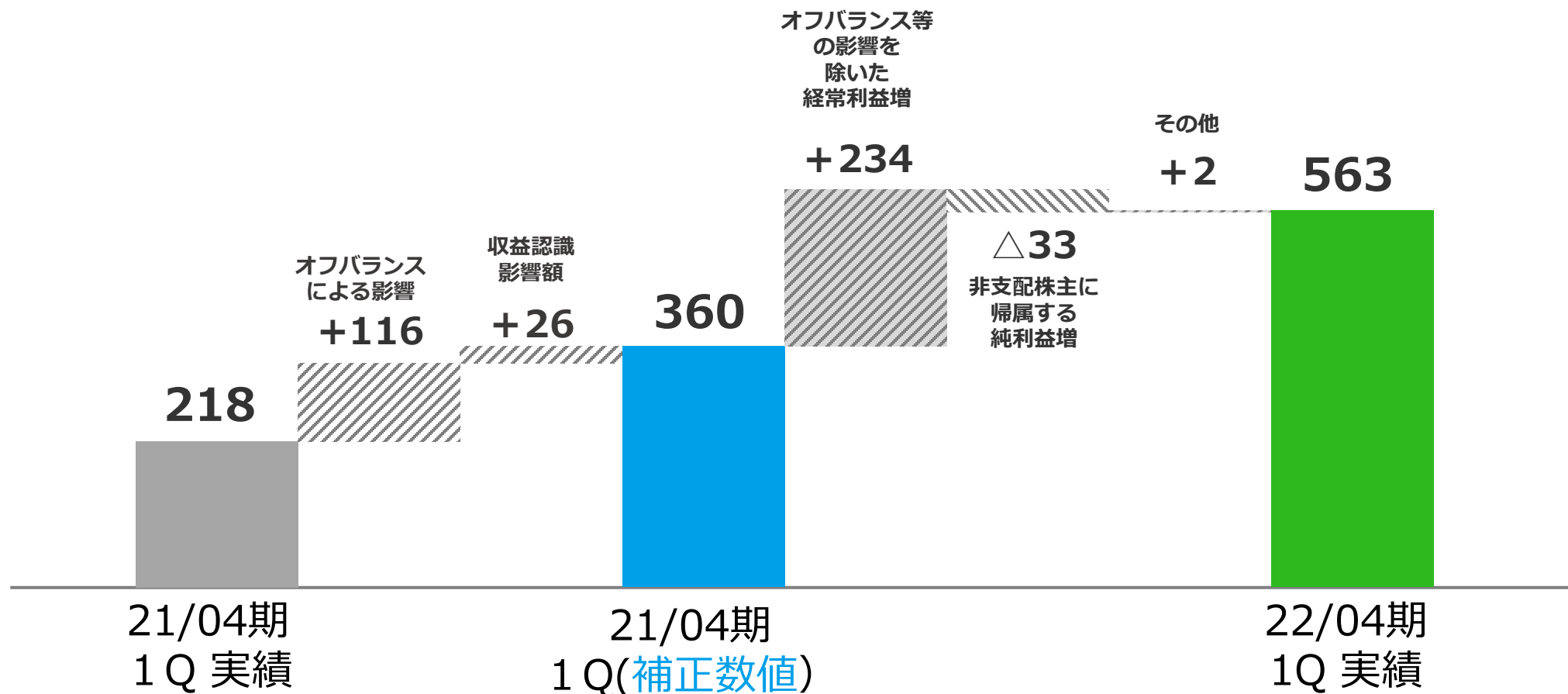
(単位：百万円)



※補正数値は未監査の参考数値です

経常利益増加により、前年同期比56.1%増(補正数値比)を達成

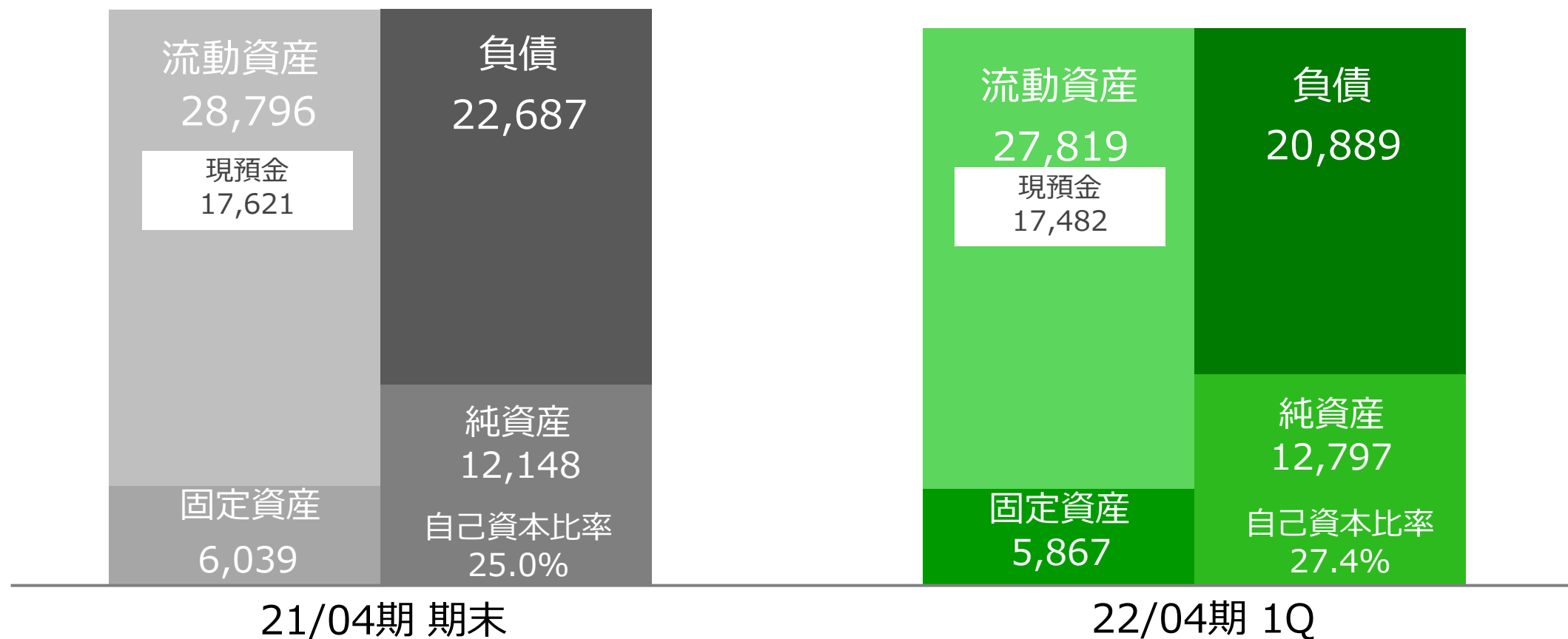
(単位：百万円)



※補正数値は未監査の参考数値です

利益の増加により自己資本比率は2.4%増加し27.4%に

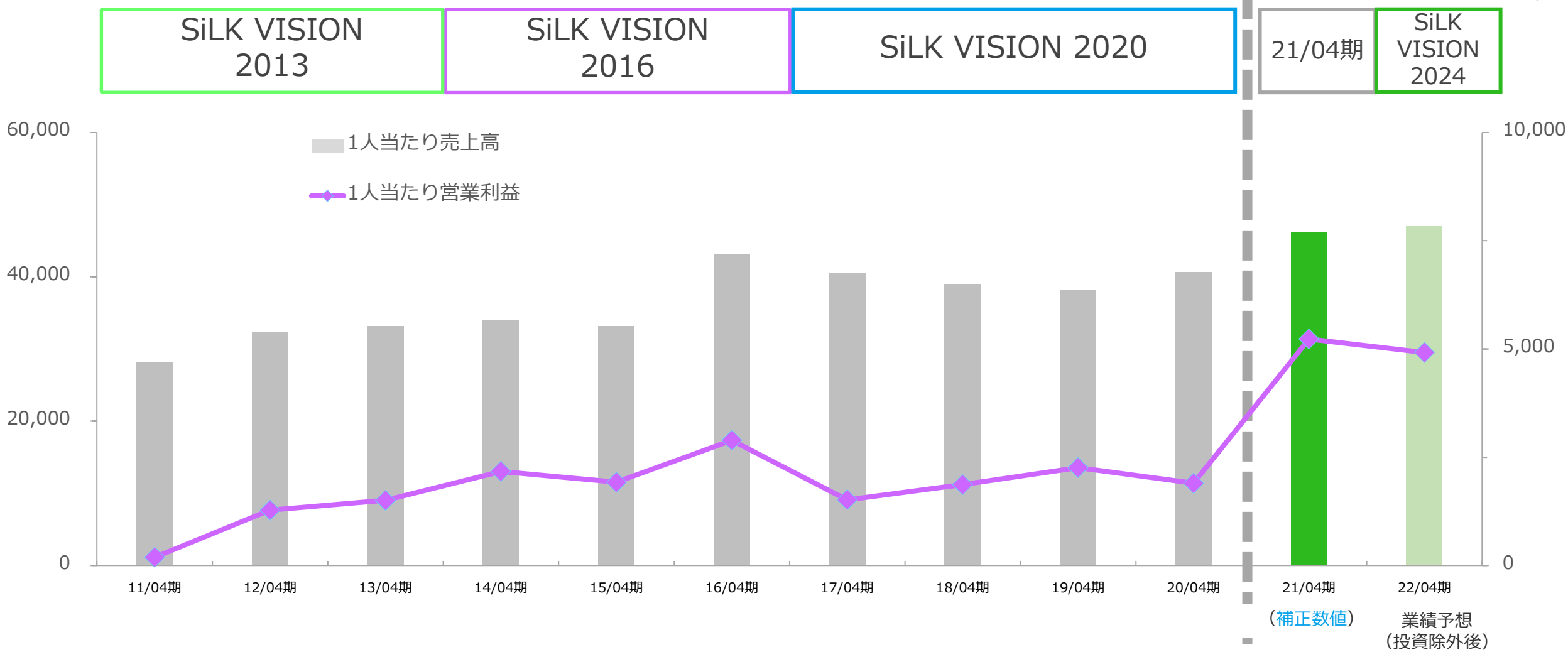
(単位：百万円)



1人当たり売上高・営業利益

オフバランスや収益認識に関する会計基準の適用等を加味した補正数値では、一人当たり売上高及び営業利益は今期も前期同水準を維持

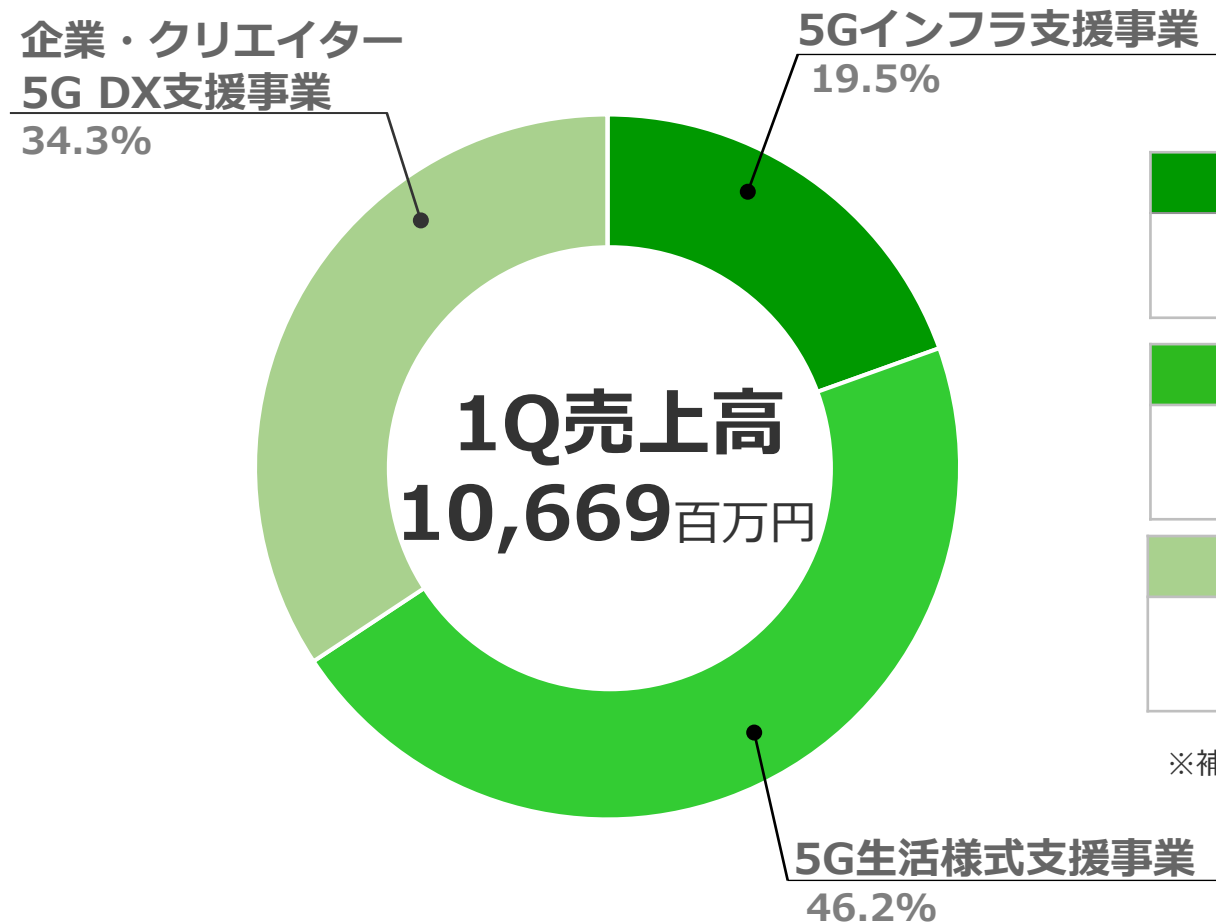
(単位：千円)



※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1四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 | 2,223 百万円 | 実績 | 295 百万円 |
| 補正数値比 | YoY Δ 1.1% | 補正数値比 | YoY +217.5% |
| 5G生活様式支援事業 | | | |
| 実績 | 5,256 百万円 | 実績 | 523 百万円 |
| 補正数値比 | YoY +14.7% | 補正数値比 | YoY Δ 10.8% |
| 企業・クリエイター 5G DX支援事業 | | | |
| 実績 | 3,904 百万円 | 実績 | 217 百万円 |
| 補正数値比 | YoY +1.8% | 補正数値比 | YoY +84.6% |

※補正数値比は未監査の参考数値を用いて算出した値です

【業績進捗】 5Gインフラ支援事業（モバイル革命領域）

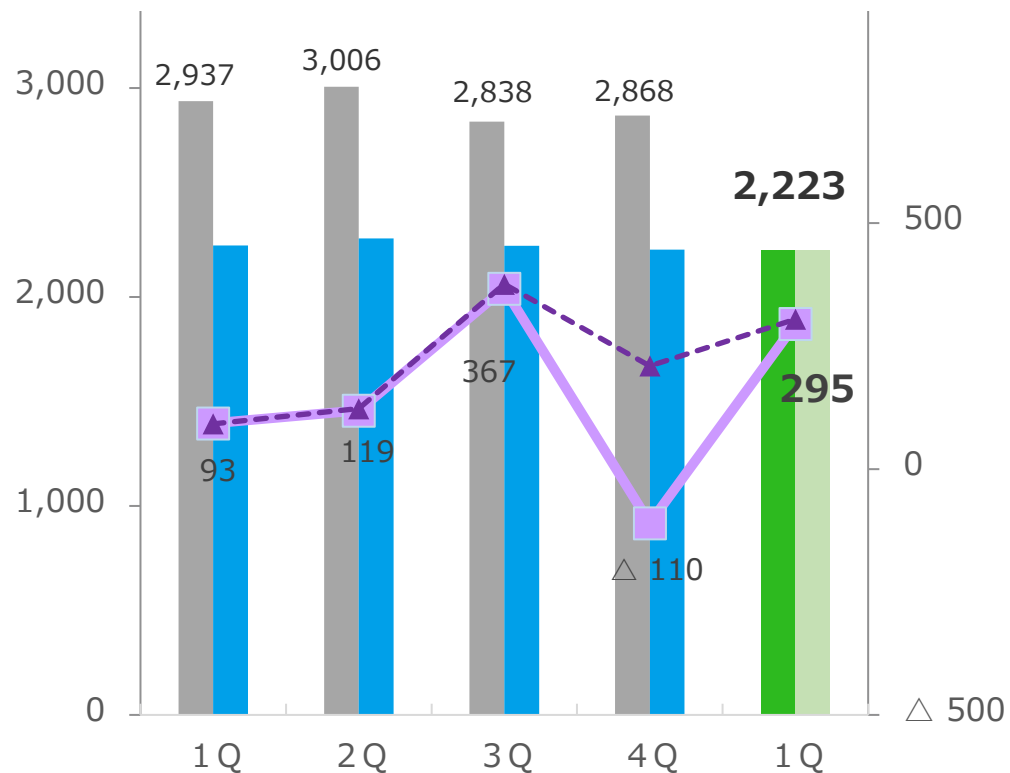


Legacy3G/4Gの清算（前期戦略投資）による固定費減及び利用増により 前年同期比217.5%増益(補正数値比)を達成

(単位：百万円)

売上高・セグメント損益

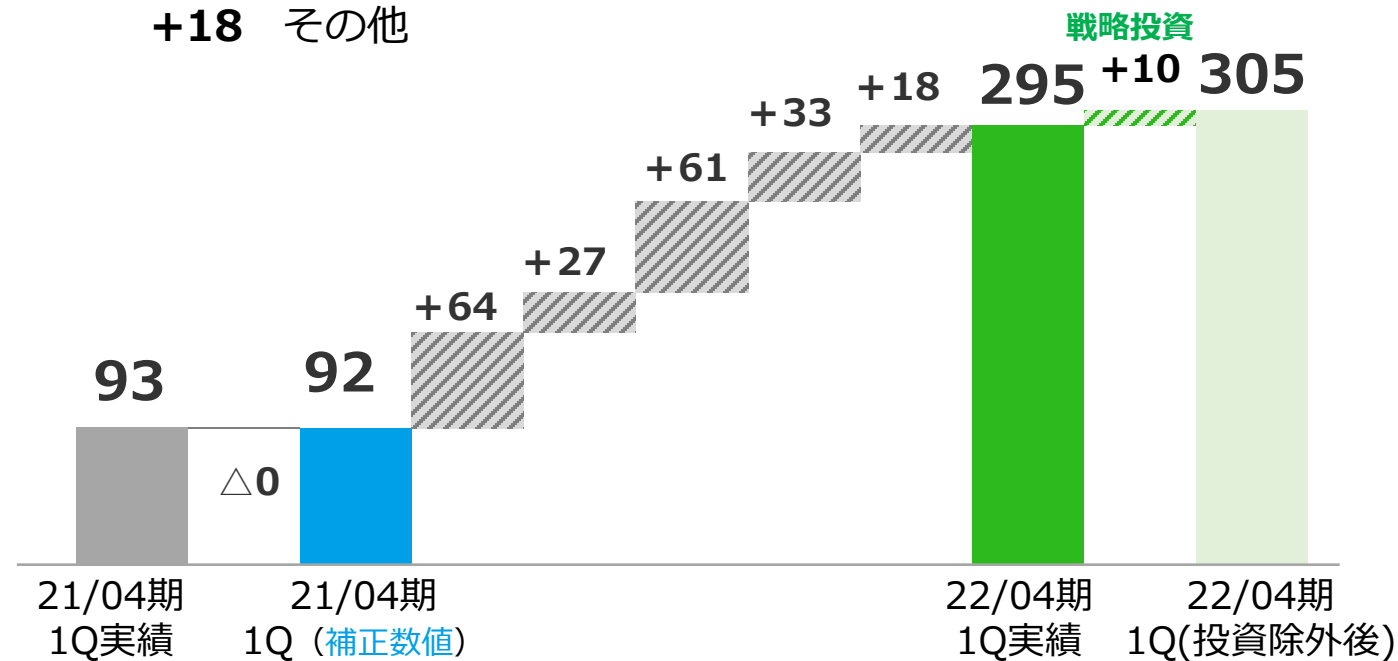
- 売上高（実績） ※下記グラフ内に数値表示
- 売上高（補正数値）
- セグメント損益（実績） ※下記グラフ内に数値表示
- セグメント損益（補正数値）



セグメント損益前年同期比差異分析

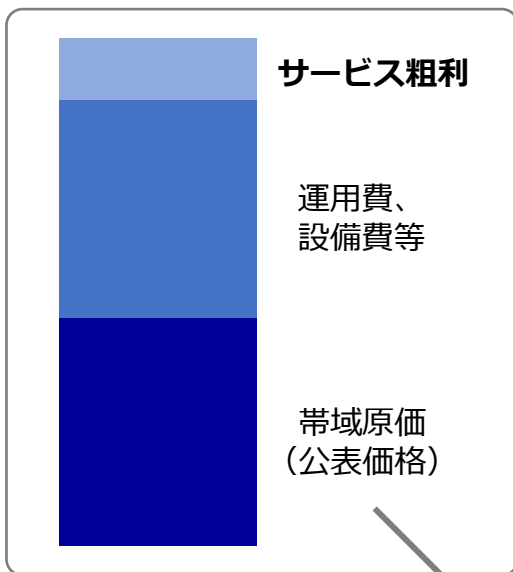
△0 収益認識に関する会計基準適用影響額

- +64 B2Bモバイル:サービス利用増による利益増
- +27 B2Bモバイル:前期減損（戦略投資）による利益増
- +61 B2B固定網:コスト改善による利益増
- +33 クラウド:前期減損（戦略投資）等による利益増
- +18 その他

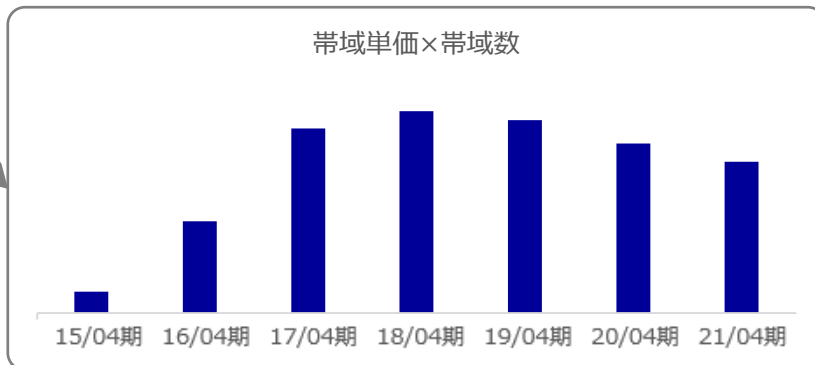
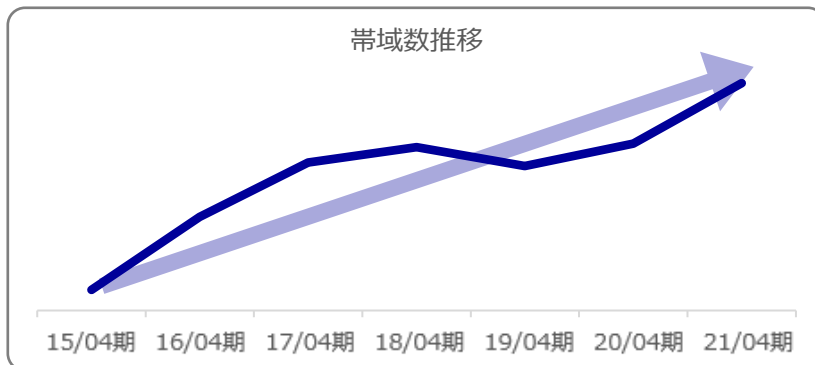
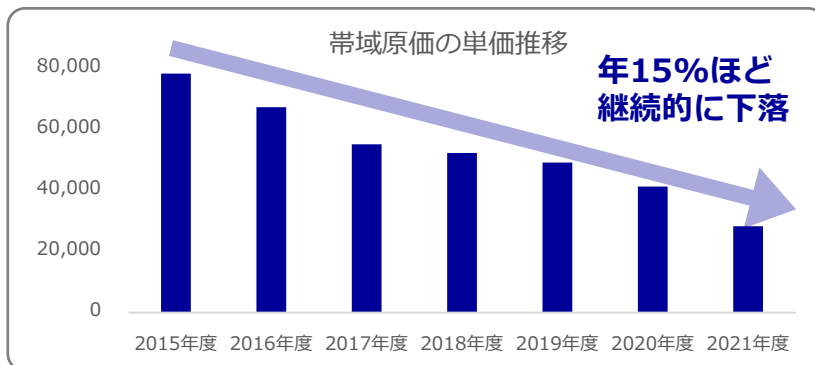


※補正数値は未監査の参考数値です

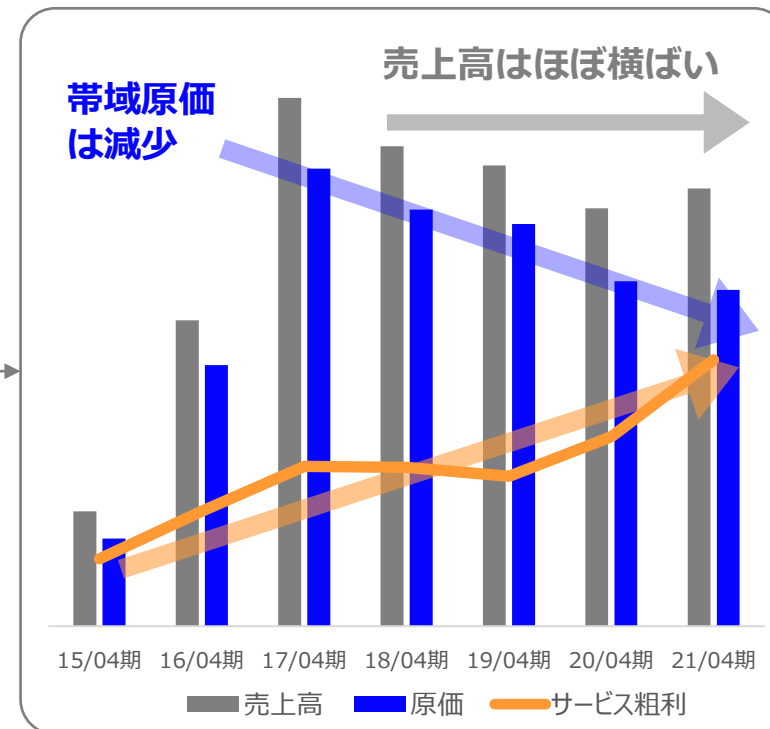
収益構造 (概算)



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

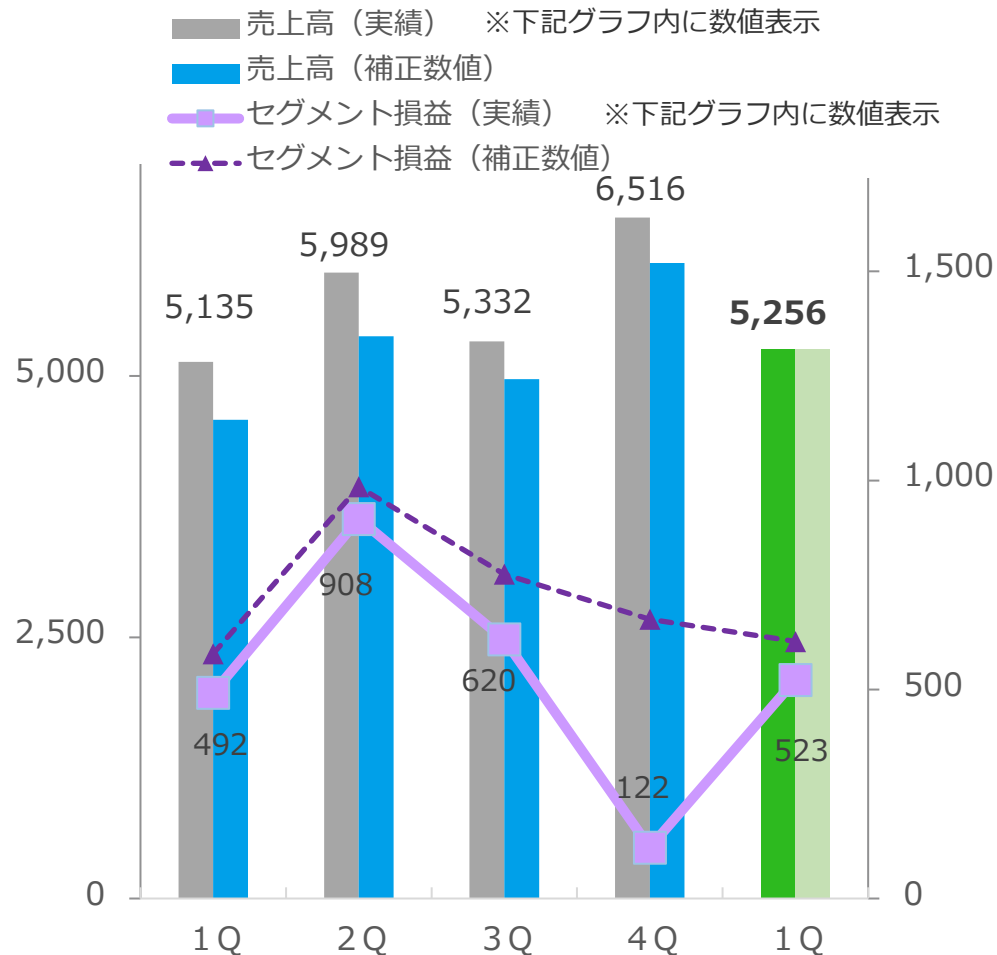
【業績進捗】 5G生活様式支援事業（生活革命領域）



戦略投資により前年同期比10.8%減益（補正数値比）も、実績比では増収増益

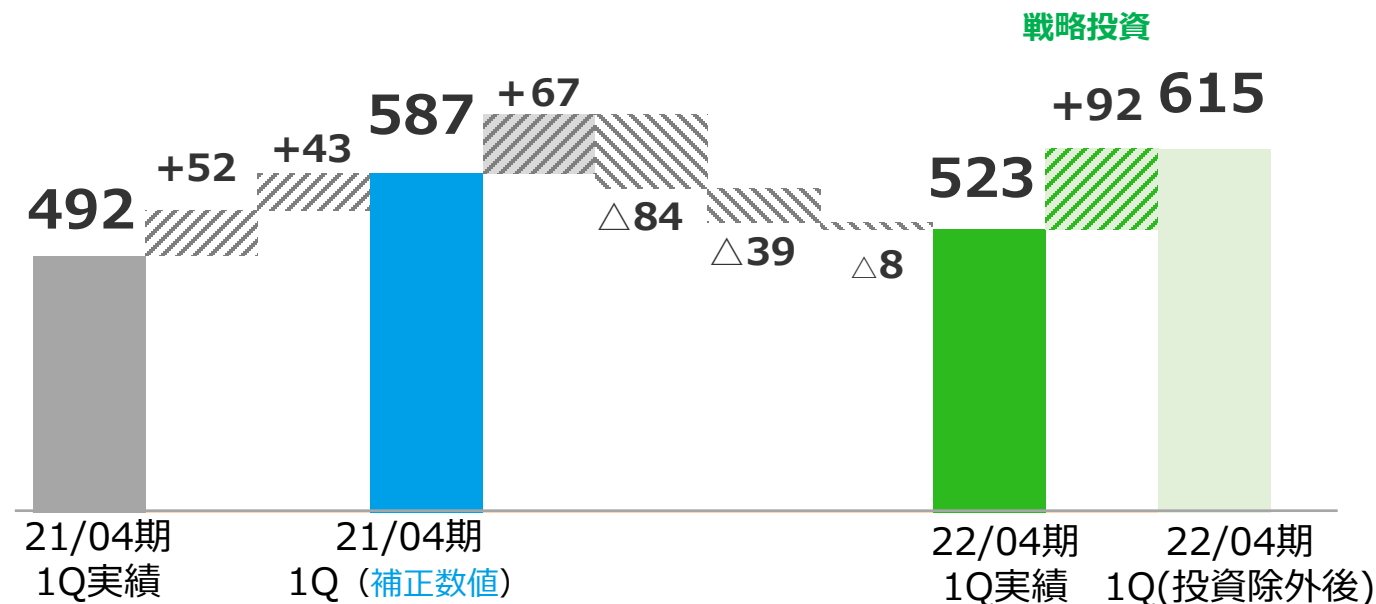
(単位：百万円)

売上高・セグメント損益



セグメント損益前年同期比差異分析

- +52** オフバランス[FM]による影響額
- +43** 収益認識に関する会計基準適用影響額
- +67** 5G Homestyle:[GPG]売上増による利益増
- △84** SV2024 新規事業投資等
- △39** 5G Lifestyle:TONEモバイル獲得投資等
- △8** その他



※補正数値は未監査の参考数値です

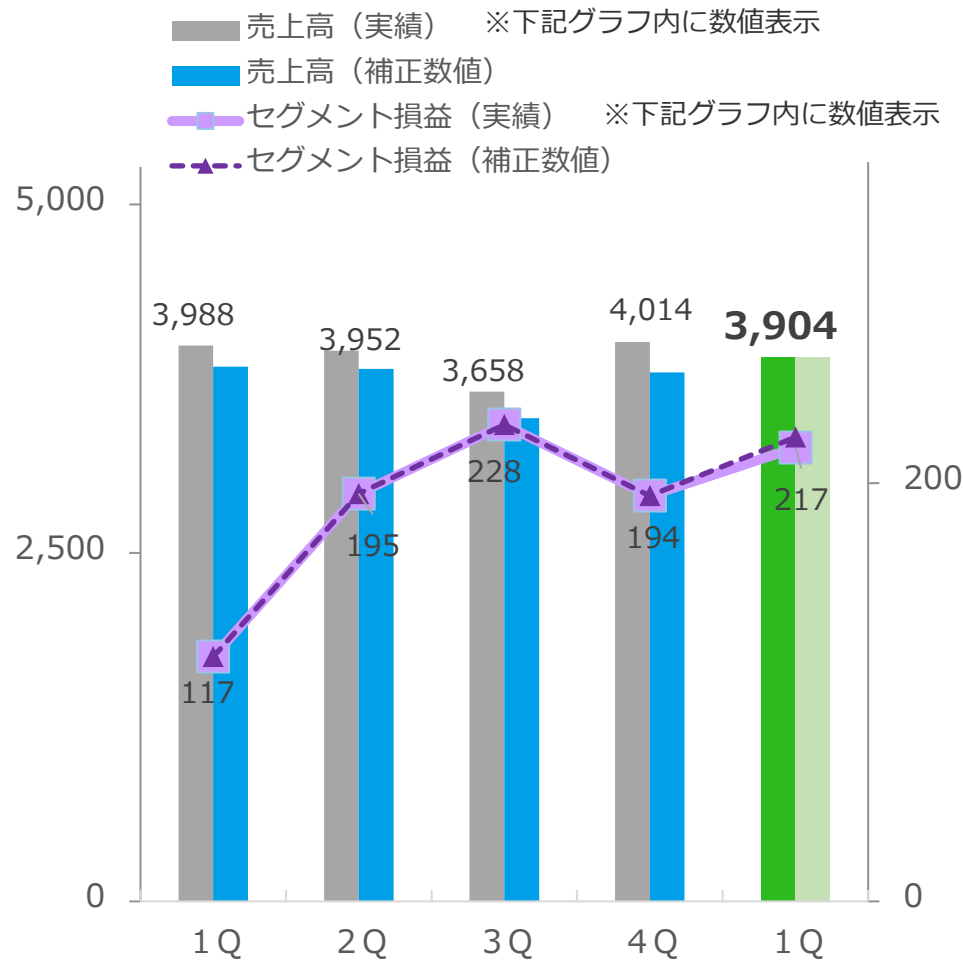
【業績進捗】 企業・クリエイター5G DX支援事業（生産革命領域）



FSGは新型コロナによる影響から脱却し回復基調を維持。売上増に伴う粗利増に加えFSのれん償却終了により増益を達成

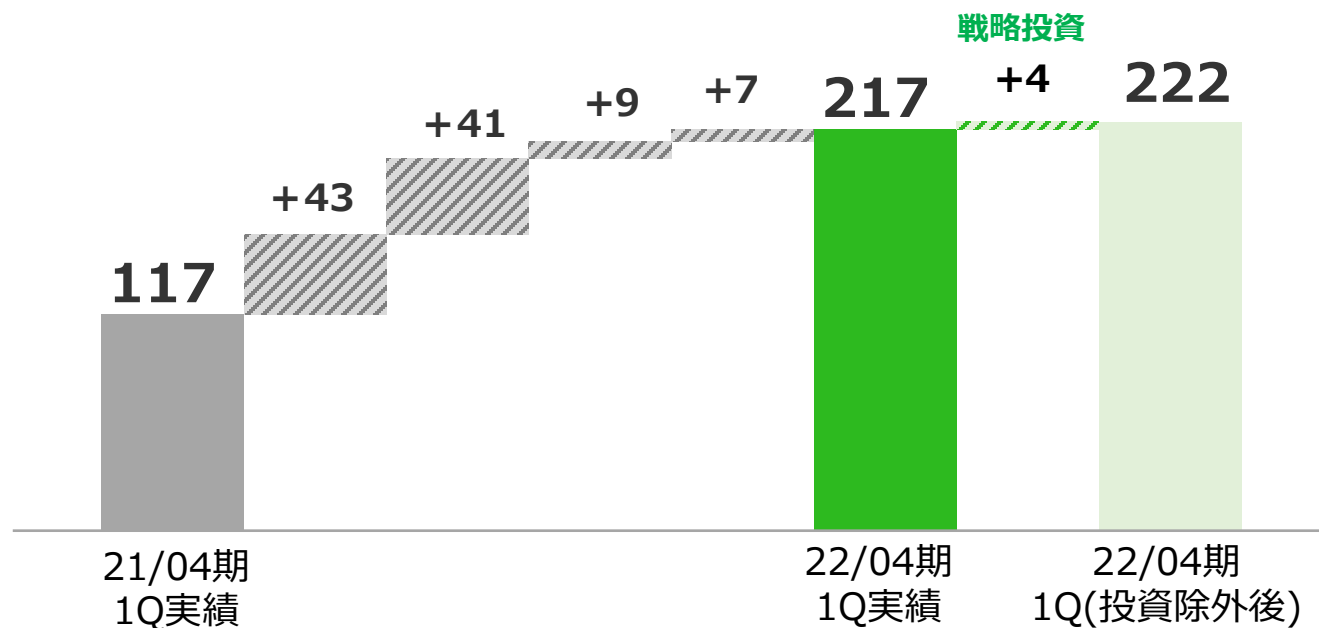
(単位：百万円)

売上高・セグメント損益



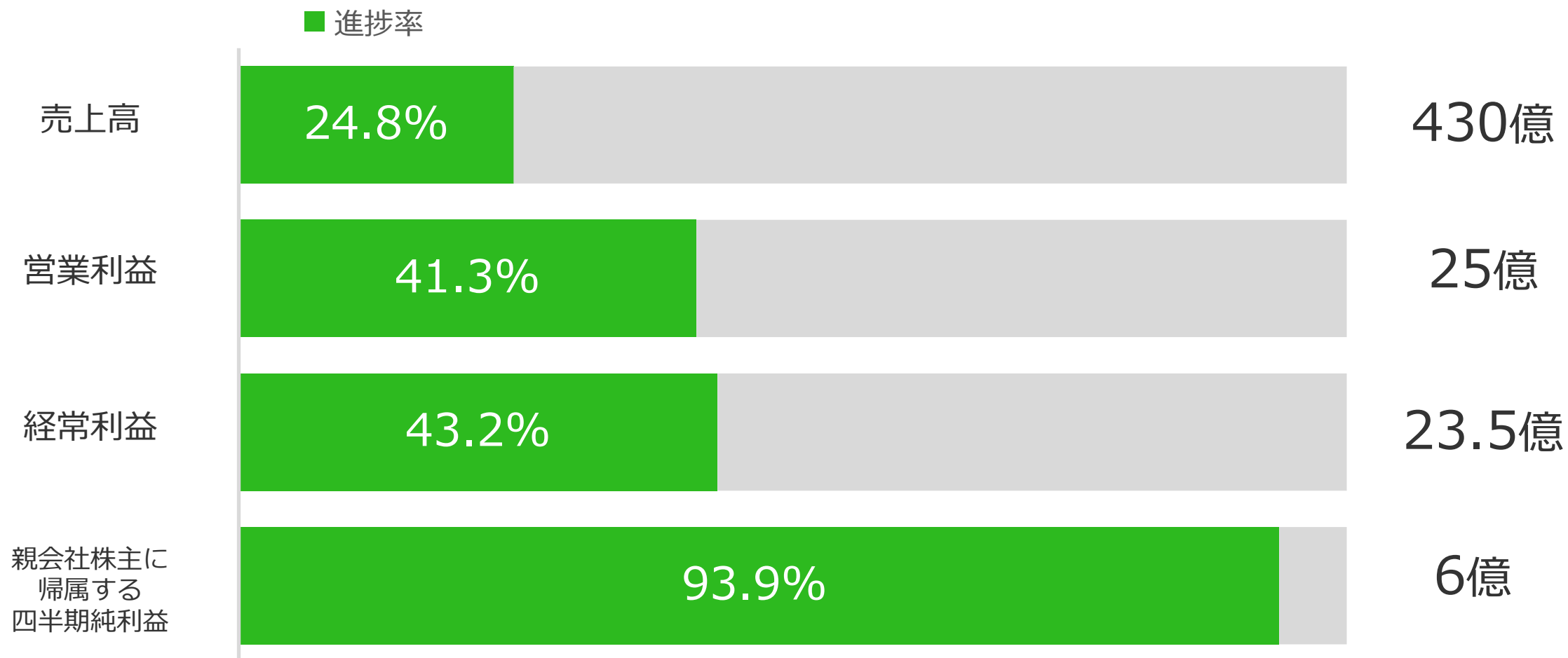
セグメント損益前年同期比差異分析

- +43 FSのれん償却終了による利益増
- +41 FSG売上高増による粗利増
- +9 FSG販管費減による利益増
- +7 その他



5. 2022年4月期 連結業績進捗及び今後の見通し

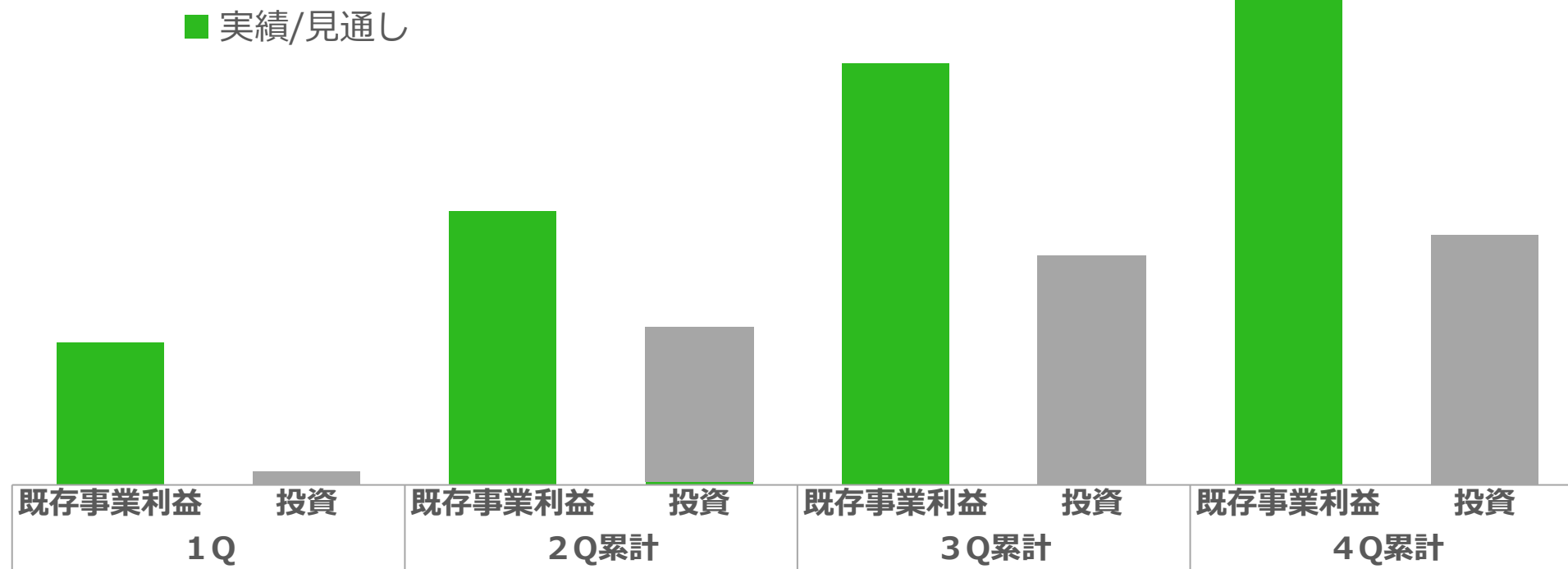
当期の利益は順調な滑り出しだが、今期の戦略投資は計画通り2Q後半から3Qに集中して実施する予定



| | |
|--------------------------------|---|
| 全体 | <ul style="list-style-type: none">・ 2Q後半から3Qにかけて戦略投資を本格的に実行・ グループリソースを最大限に活かした各事業インキュベーションの取り組みを加速・ 『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の実行 |
| 5Gインフラ支援事業 | <ul style="list-style-type: none">・ 新型コロナ需要を取り込むサービス提供体制の強化・ Core 5G時代に対応するための、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の始動・ 5G本格提供に向けてMNO等との各種調整を開始 |
| 5G生活様式支援事業 | <ul style="list-style-type: none">・ 5G Lifestyle[DTI/TONE]の効果的な顧客基盤拡大施策の実行・ 5G Homestyle[GPG]の競争力向上に向けてグループ一体での取り組み・ 5G Workstyleサービスの実市場への投入を見据えたマーケティング施策の開始 |
| 企業・クリエイター 5G DX支援事業 | <ul style="list-style-type: none">・ 新型コロナの影響を見極めながらの柔軟なセールスタージョットをピボット・ インターネットマーケティング関連事業での新サービスの展開を開始・ 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”の実市場における実証実験の開始 |

投資を除く既存事業利益は順調に積み上がるとともに、2Q後半から3Qにかけて戦略投資を実施予定

既存事業利益及び投資額推移(累計)



500,000株を上限とした自己株式の取得の決定を発表

2021年9月10日開示



2021年9月10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本部長 和田育子
電話番号 03-5459-0522(代表)
(URL <https://freebit.com/>)

自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ
(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)

当社は、本日開催の臨時取締役会において、以下のとおり、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、自己株式取得に係る事項について決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

取得に係る事項の内容

| | |
|------------|--|
| 取得し得る株式の総数 | 500,000株(上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合:2.38%) |
| 株式の取得価額の総額 | 500,000,000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9月9日時点の自己株式の保有状況

| | |
|----------------------|-------------|
| 発行済株式総数 (自己株式を除く) | 21,002,931株 |
| 自己株式数 | 2,411,069株 |

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/>

新中期経営計画

『SiLK VISION 2024』の
詳細動画をフリービットの
ホームページで公開しています。

The screenshot shows the Freebit website homepage. At the top, there is a navigation bar with links for 'サービス' (Services), '企業情報' (Company Information), '採用情報' (Recruitment Information), 'IR' (Investor Relations), 'プレスルーム' (Press Room), and 'CSR'. Below the navigation bar is a large banner image with the text '毎日、発明する会社' (A company that invents every day). Underneath the banner is a section for 'フリービットグループ' (Freebit Group) with a 'さらに詳しく' (Learn more) button. A row of logos for various companies is displayed, including Full Speed, GIGA PRIZE, DTI, freebit investment, Bi, freebit smartworks, CRAID, anside, and SOFT VOLANTE. Below the logos is a carousel of promotional banners. The first banner, titled '中期経営計画『SiLK VISION 2024』説明動画' (Mid-term Business Plan 'SiLK VISION 2024' Explanation Video), is highlighted with a red box and a red arrow. The second banner is for 'DTI光 おトクな キャッシュバック特典' (DTI Light, Great Cashback Benefits). The third banner is for 'freebit MVNO Pack' (freebit MVNO Pack). Below the carousel is an 'お知らせ' (Notice) section with a grid of news items. A red arrow points from the 'お知らせ' section to the highlighted video banner. The text 'TOPページからのリンクはこちら' (Link from the top page is here) is written in red next to the arrow.

freebit
毎日、発明する会社

サービス 企業情報 採用情報 IR プレスルーム CSR

毎日、発明する会社

フリービットグループ さらに詳しく

Full Speed GIGA PRIZE DTI freebit investment Bi freebit smartworks CRAID anside SOFT VOLANTE

中期経営計画
「SiLK VISION 2024」
説明動画
from The Garage again

DTI光 おトクな キャッシュバック特典
実施中!
開通月の月額基本料金が無料!

freebit MVNO Pack 通信事業者フリービットが提供
B2B高付 SIMとセットの閉域型監視カメラ向けサービス
クラウド録画

お知らせ

2021年08月11日 (変更)「資本準備金の増減に関するお知らせ」の一部変更について freebit IR

2021年08月10日 2022年3月期 第1四半期報告書 group IR

2021年08月10日 2022年3月期 第1四半期決算補足資料 group IR

2021年08月: 2022年3月期 第1四半期決算短信(日本基準)(連結) GIGA PRIZE IR

2021年08月10日 2022年3月期 第1四半期決算補足資料 group IR

TOPページからの
リンクはこちら

『SiLK VISION 2024』説明動画のURL

https://freebit.com/ir/movie/movie_20210728.html

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まれるが（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ま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、 「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。



毎日、発明する会社

※ すべてのブランド、製品名、会社名、商標、サービスマークは各社に権利が帰属します。