



毎日、発明する会社

2024年4月期

第3四半期決算説明資料

フリービット株式会社

2024年3月8日

1. 2024年4月期 第3四半期 連結業績	3
2. 2024年4月期 第3四半期 セグメント別業績	14
3. 『SiLK VISION 2024』の着地見通し	33
4. Appendix	38

1. 2024年4月期 第3四半期 連結業績

連結子会社（ギガプライズ社及びその子会社）決算期変更に係る影響

- ギガプライズグループ（GPG）は、決算日を3月31日から当社の連結決算日と同じ4月30日に変更いたしました。そのため、当連結会計年度における当該連結子会社は、2023年4月1日から2024年4月30日までの13ヶ月を連結対象期間とした変則的な決算となっており、当第3四半期連結累計期間においては、2023年4月1日から2024年1月31日の10ヶ月を連結決算に取り込んでおります。
- 本説明資料においては、「決算期変更影響含む値」と「決算期変更影響除外値」で説明いたします。

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	

2024年4月期 第3四半期 連結業績サマリ

(単位：百万円)		23年4月期 第3四半期	24年4月期第3四半期 (決算期変更影響含む値)			(参考) 24年4月期第3四半期 (決算期変更影響除外値) ※2		
			実績	増減額	増減率 (参考) ※1	実績	増減額	増減率
売上高	実績	34,216	39,992	+5,775	— (+16.9%)	38,260	+4,044	+11.8%
営業利益	実績	3,167	4,670	+1,502	— (+47.4%)	4,272	+1,104	+34.9%
	ベース利益 ※3	3,889	5,368	+1,478	(+38.0%)	4,970	+1,080	+27.8%
経常利益	実績	2,964	4,592	+1,628	— (+54.9%)	4,196	+1,232	+41.6%
	ベース利益	3,685	5,290	+1,604	(+43.5%)	4,894	+1,209	+32.8%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	実績	1,656	2,868	+1,212	— (+73.2%)	2,711	+1,054	+63.7%
1株当たり 四半期純利益	実績	88円09銭	143円68銭	+55円59銭	—	135円79銭	+47円70銭	—

※1 P.4に記載の通り、GPGの決算期変更の影響があることから対前年同四半期増減率は参考値となります。

※2 決算期変更影響除外値は、GPGの決算期変更の影響を除外した未監査の参考数値です。

※3 ベース利益は一時的な投資を除いた事業利益数値で、未監査の参考数値です。

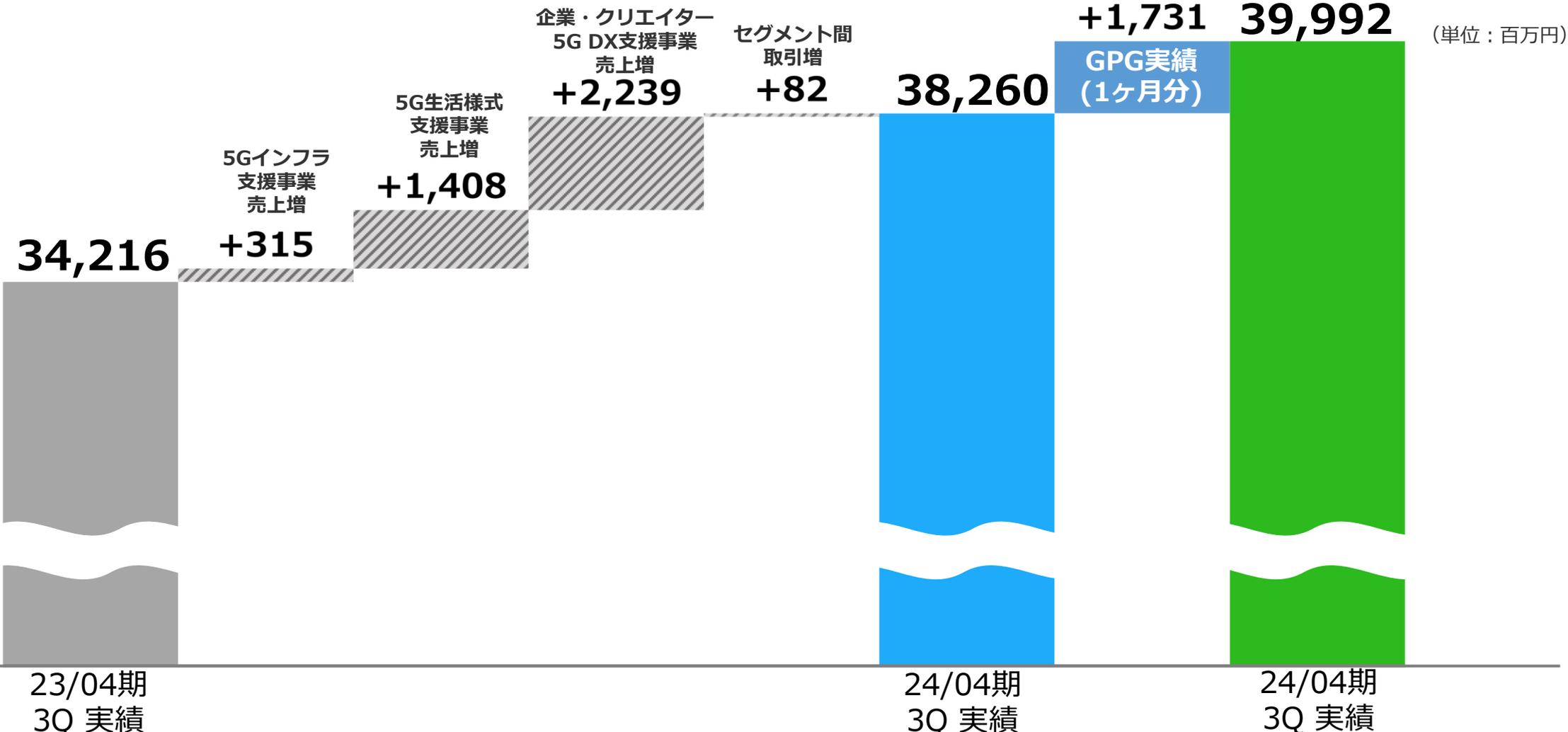
- 売上高は、5Gインフラ支援事業では**フリービットのB2B2X(B/C)モバイルサービスにおいて規模拡大**、企業・クリエイター5G DX支援事業では**フルスピードグループの主力事業であるアフィリエイトサービスにおける海外顧客をはじめとした顧客獲得の進展**、5G生活様式支援事業では**ギガプライズの主力事業である5G Homestyleの集合住宅向けISPサービスにおける提供戸数の順調な推移**により、**前年同期比で16.9%増**
(決算期変更影響除外値^(※1)：11.8%増)
- 営業利益は、戦略投資を実行しつつも、5Gインフラ支援事業、企業・クリエイター5G DX支援事業では上述による売上増に伴い伸長、5G生活様式支援事業では売上増に加え、TONE事業の利益改善効果もあり伸長した結果、**全セグメントが好調に推移し、前年同期比で47.4%増、ベース比^(※2)は38.0%増**
(決算期変更影響除外値：34.9%増/ベース比27.8%増)
- 親会社株主に帰属する四半期純利益は、営業利益・経常利益の伸長及び投資有価証券売却益等の影響で**前年同期比で73.2%増** (決算期変更影響除外値：63.7%増)
- 2023年12月8日発表の上方修正後の通期業績予想に対し、売上高・各段階利益ともに堅調に推移。4Qも計画通りに推移する見込み

※1 決算期変更影響除外値は、未監査の参考数値です。

※2 ベース比は、ベース利益の対前年同期比です。

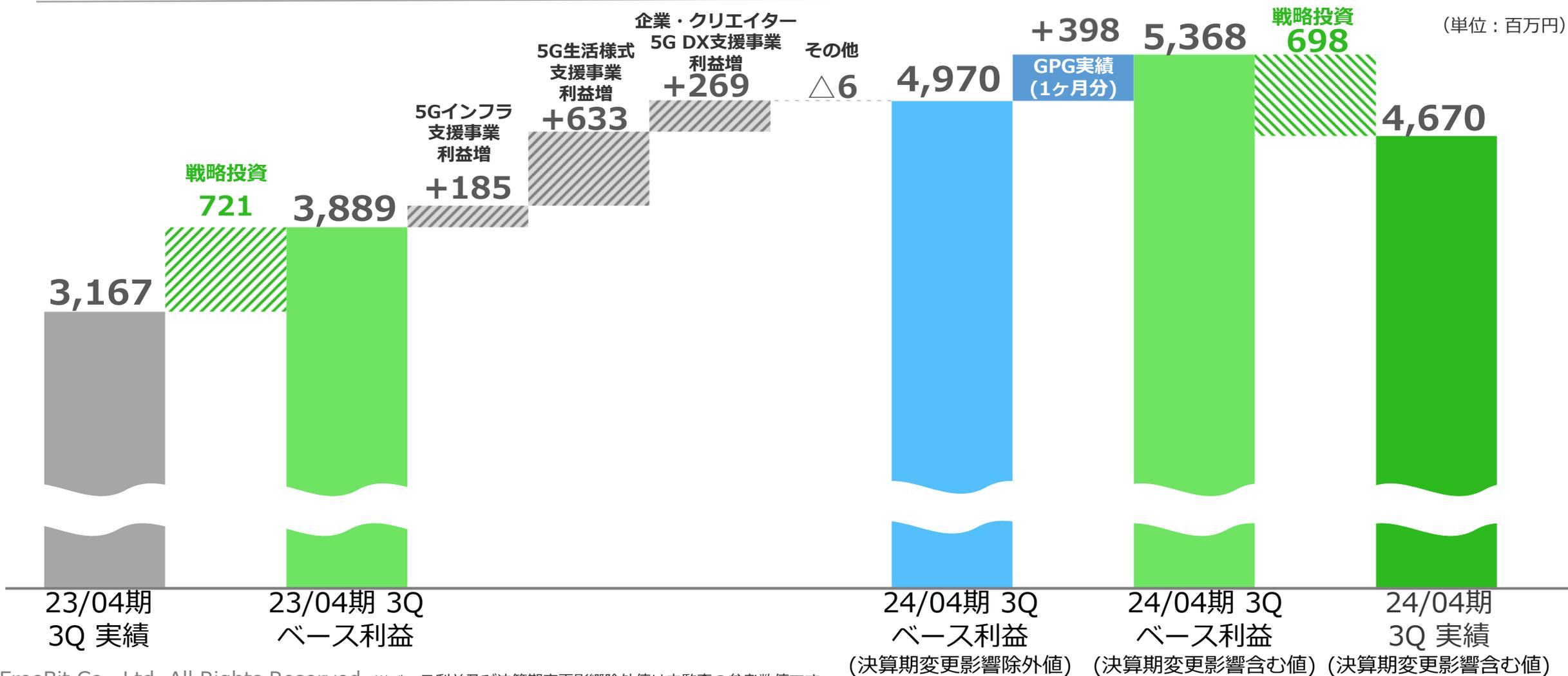
前年同期比差異分析 売上高

企業・クリエイター5G DX支援事業のアフィリエイト事業を中心に、
 全セグメントが堅調に推移し、前年同期比で実績16.9%増
 (決算期変更影響除外値：11.8%増)



前年同期比差異分析 営業利益

戦略投資を実行する一方で、5G生活様式支援事業を中心に全てのセグメントにおいて堅調に推移し、前年同期比で実績47.4%増、ベース利益38.0%増
 (決算期変更影響除外値：ベース利益27.8%増)



2023年4月期と2024年4月期の戦略投資内訳

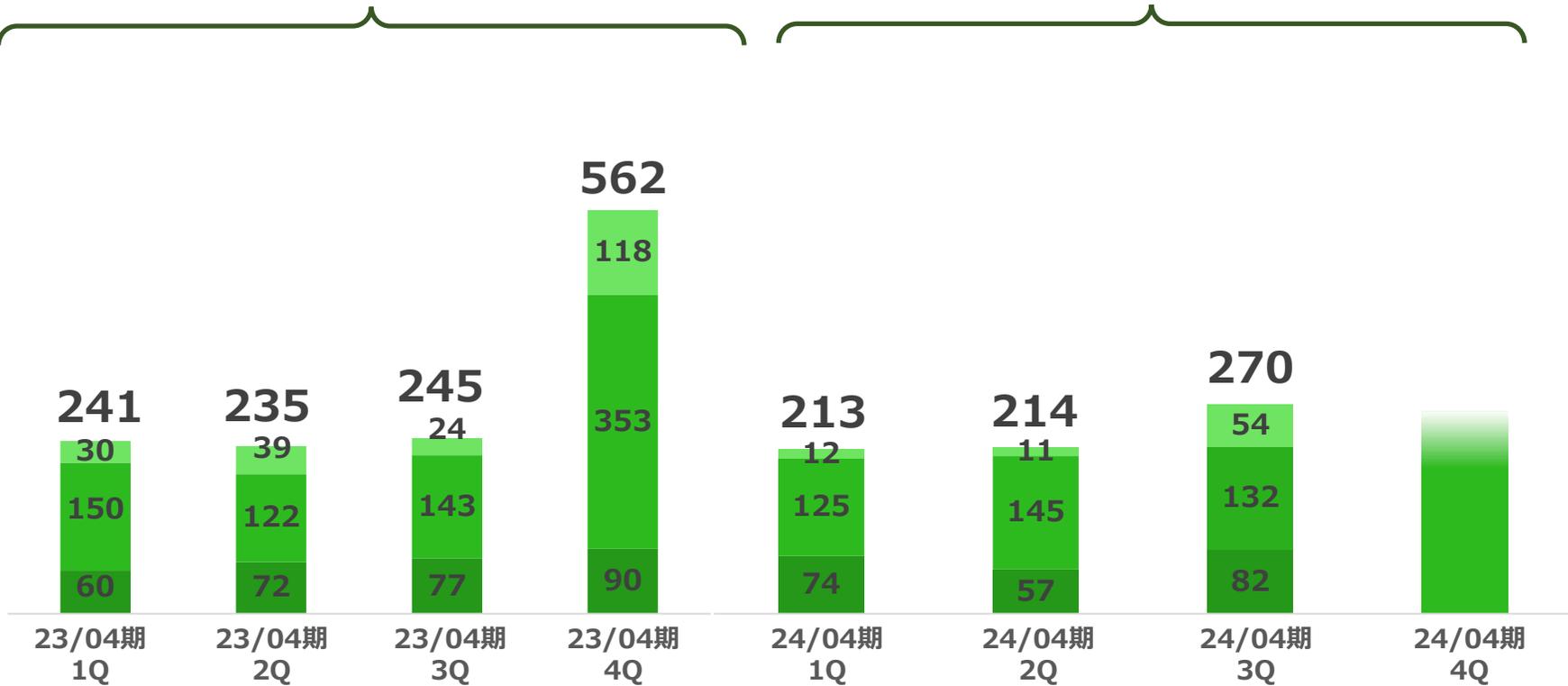
5G生活様式支援事業の「TONE」及び「TONE Labo」ユーザーの獲得、インキュベーションゾーンの事業促進をはじめとした戦略投資を継続的に実施

- 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

(単位：百万円)

2023年4月期
総額 12.8億円

2024年4月期



2024年4月期 第3四半期 戦略投資実績

5Gインフラ支援事業(214百万円)

- ・ 5Gデータセンター整備
- ・ データ連携プロジェクト 等

5G生活様式支援事業(404百万円)

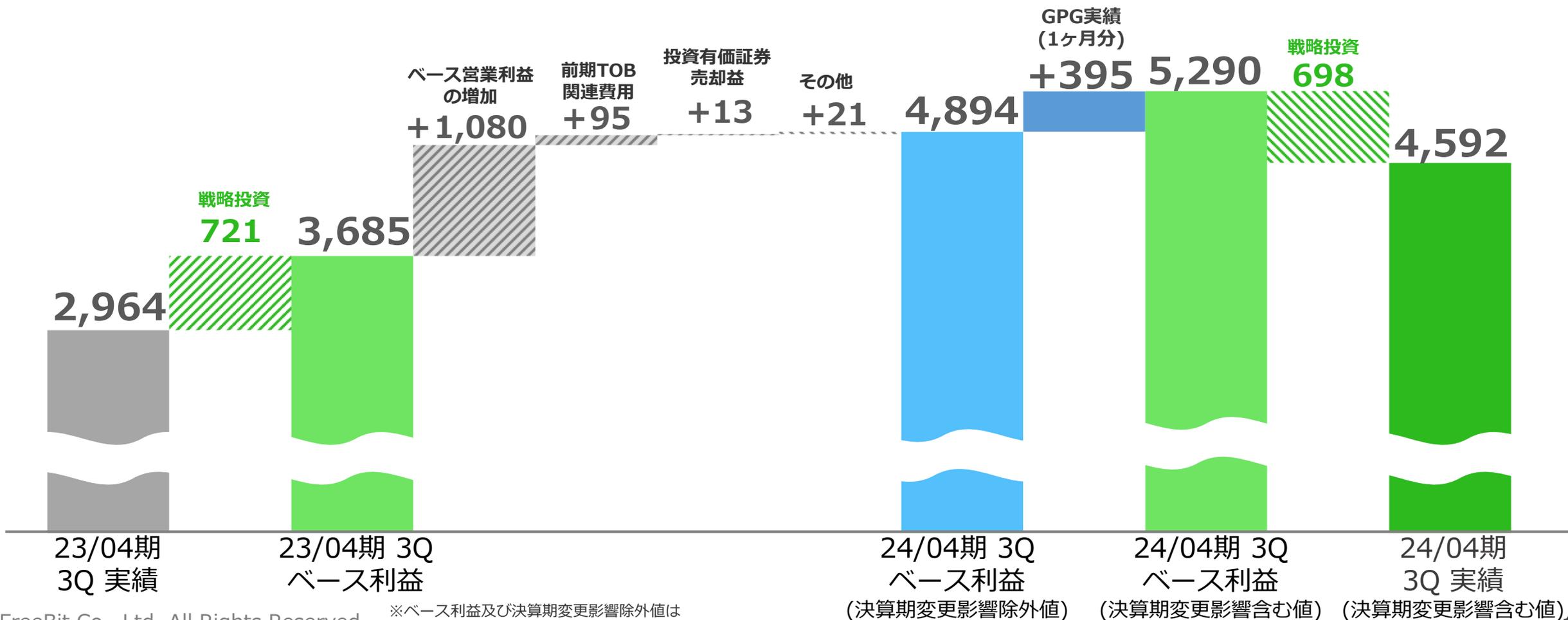
- ・ 「TONE」「TONE Labo」ユーザーの獲得 (前期より継続的に実行しつつ獲得コストのコントロールにより減少傾向)
- ・ TONE Open化施策
- ・ 5G Healthstyle領域「TONE Care」の開発及び実証実験
- ・ web3(Blockchain)関係の開発及びテスト実施
- ・ 「LIVING TOWN みなとみらい」プロジェクト関連費用 等

企業・クリエイター5G DX支援事業(79百万円)

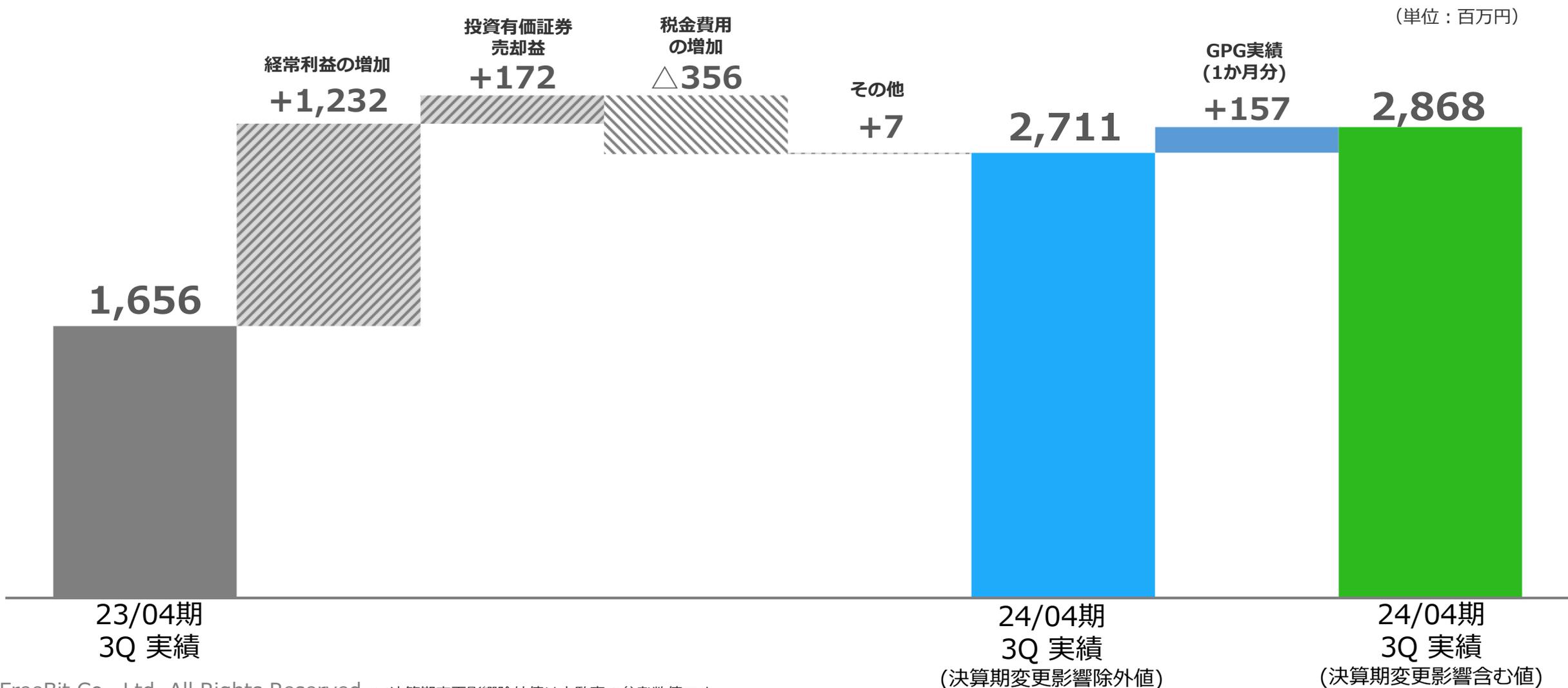
- ・ Creator Maker領域「StandAlone」プラットフォームの多面展開

ベース利益の好調な推移により、前年同期比で実績54.9%増、ベース利益43.5%増
 (決算期変更影響除外値：ベース利益32.8%増)

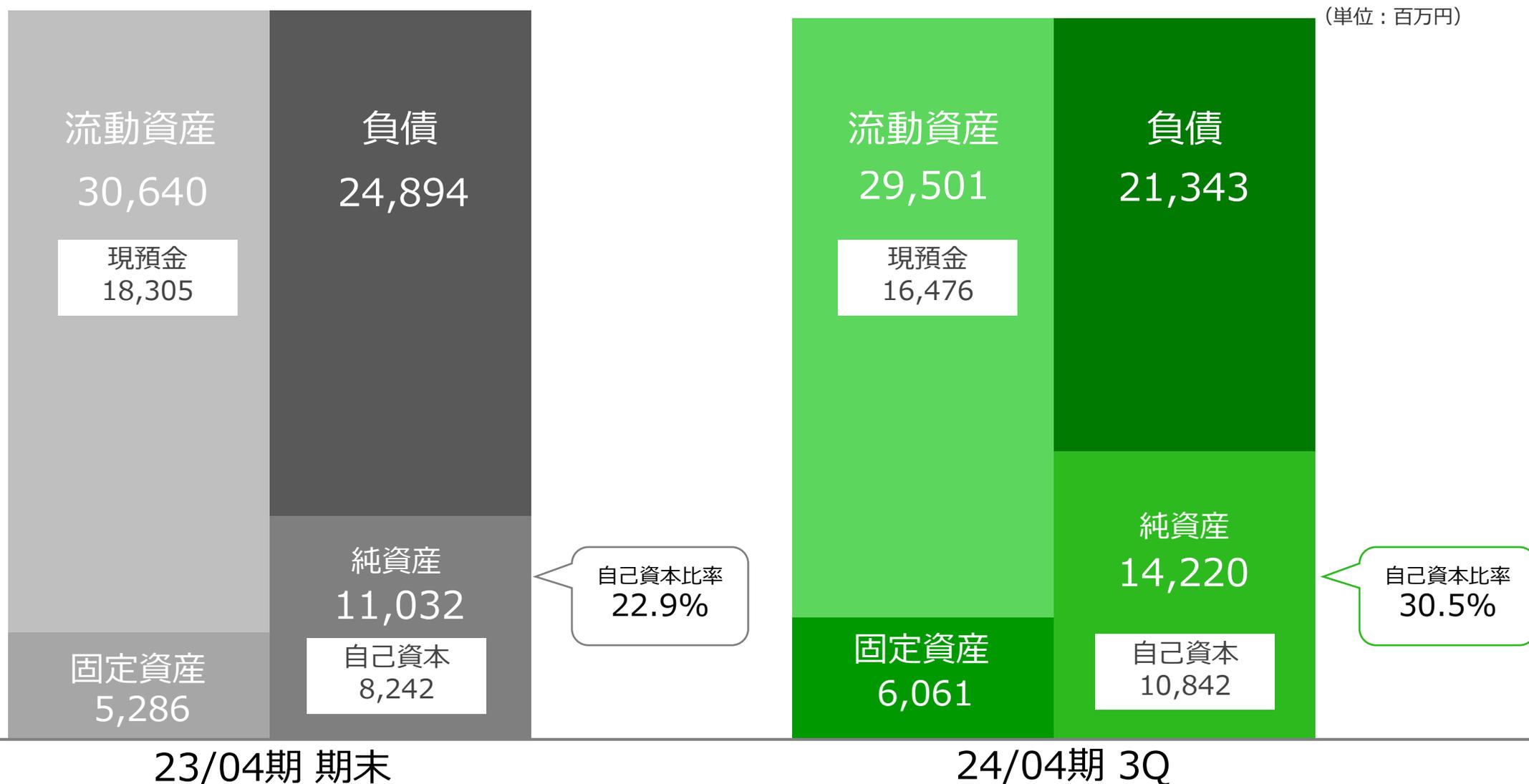
(単位：百万円)



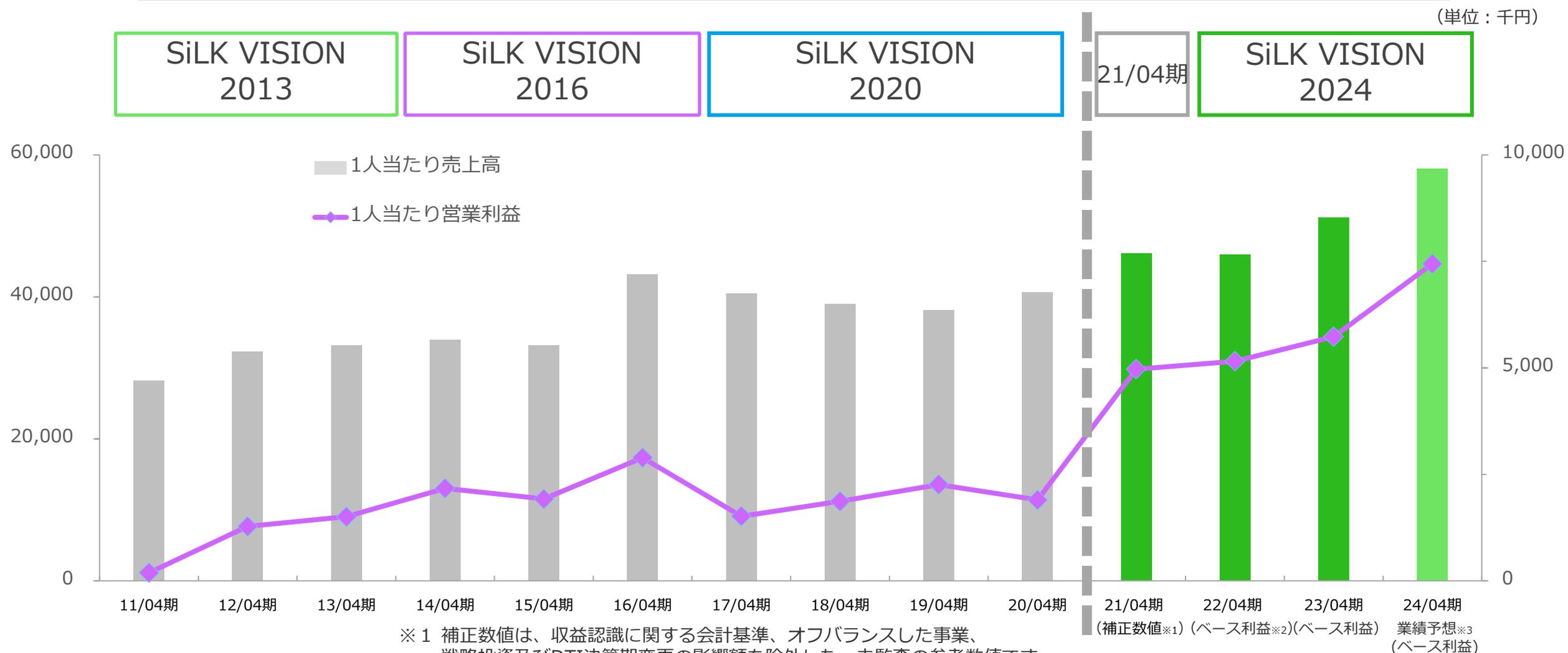
経常利益の増加等により、前年同期比で実績73.2%増
 (決算期変更影響除外値：63.7%増)



業績の堅調な進捗による利益剰余金の増加及び有利子負債の圧縮等により
自己資本比率が30.5%に増加

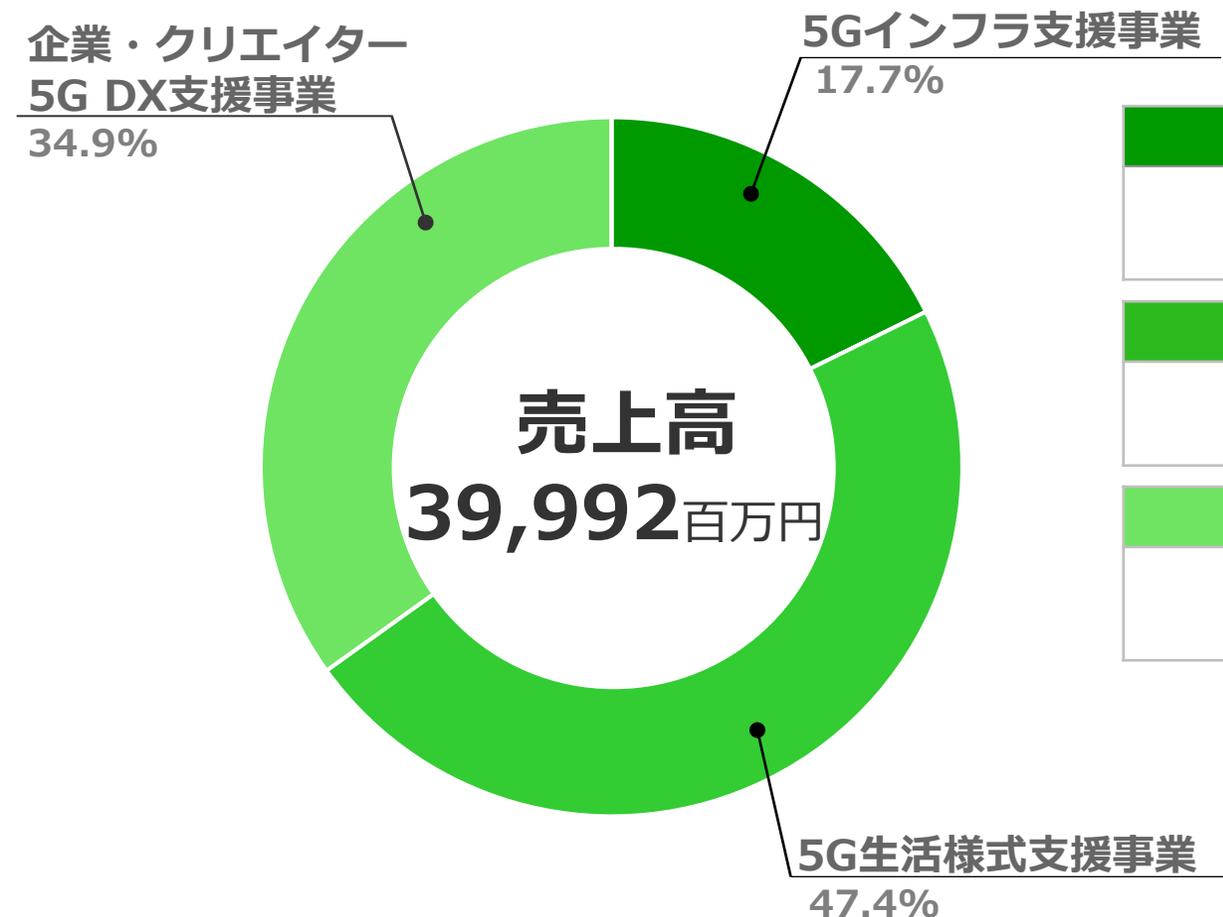


1人当たりの売上高・営業利益（ベース利益）は前期を上回り着地する見込み



2. 2024年4月期 第3四半期 セグメント別業績

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 全てのセグメントにおいて増収増益



売上高		セグメント損益	
5Gインフラ支援事業			
実績 7,424 百万円 YoY +4.4%		実績 1,341 百万円 YoY +15.6% (実績比) / +13.5% (ベース比)	
5G生活様式支援事業			
実績 19,903 百万円 YoY +18.7%		実績 2,578 百万円 YoY +68.0% (実績比) / +52.9% (ベース比)	
企業・クリエイター5G DX支援事業			
実績 14,654 百万円 YoY +18.0%		実績 767 百万円 YoY +59.3% (実績比) / +46.7% (ベース比)	

SiLK VISION 2020

SiLK VISION 2024

SiLK VISION 2027

SiLK VISION 2030

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 Carlifestyle (MaaS)

5G生活様式支援事業

5G Lifestyle (TONE/DTI)
5G Homestyle

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

B2B2X(B/C)固定網のサービス利用減や人件費増等はあったものの、 B2B2X(B/C)モバイルのサービス利用増により前年同期比13.5%の利益増（ベース比）

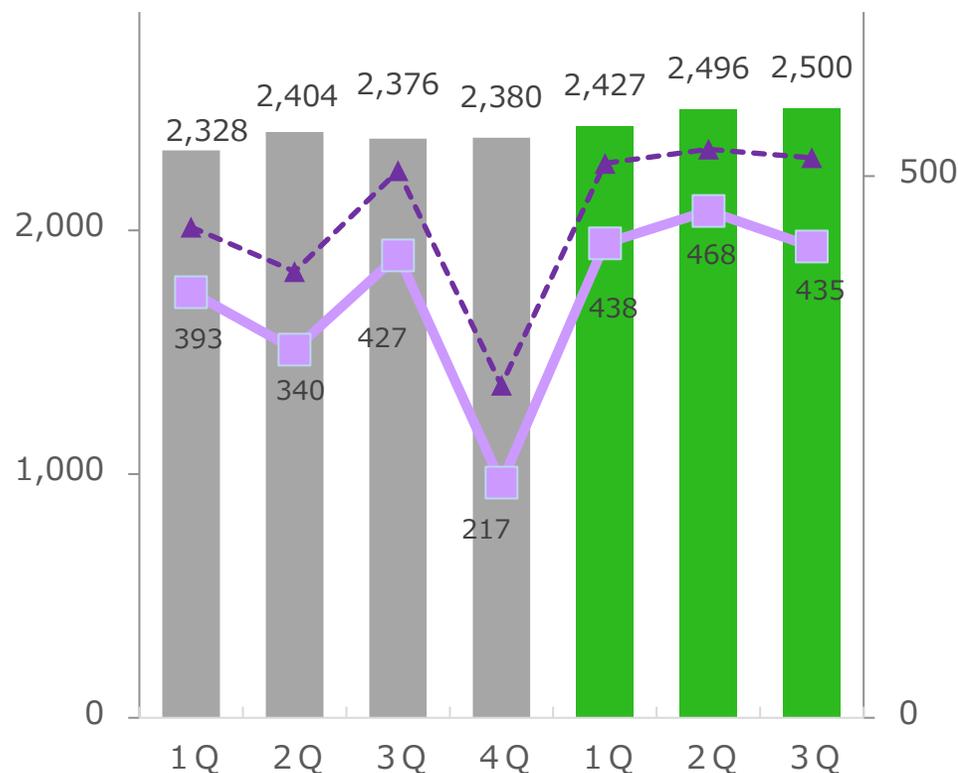
売上高・セグメント損益

セグメント損益前年同期比差異分析

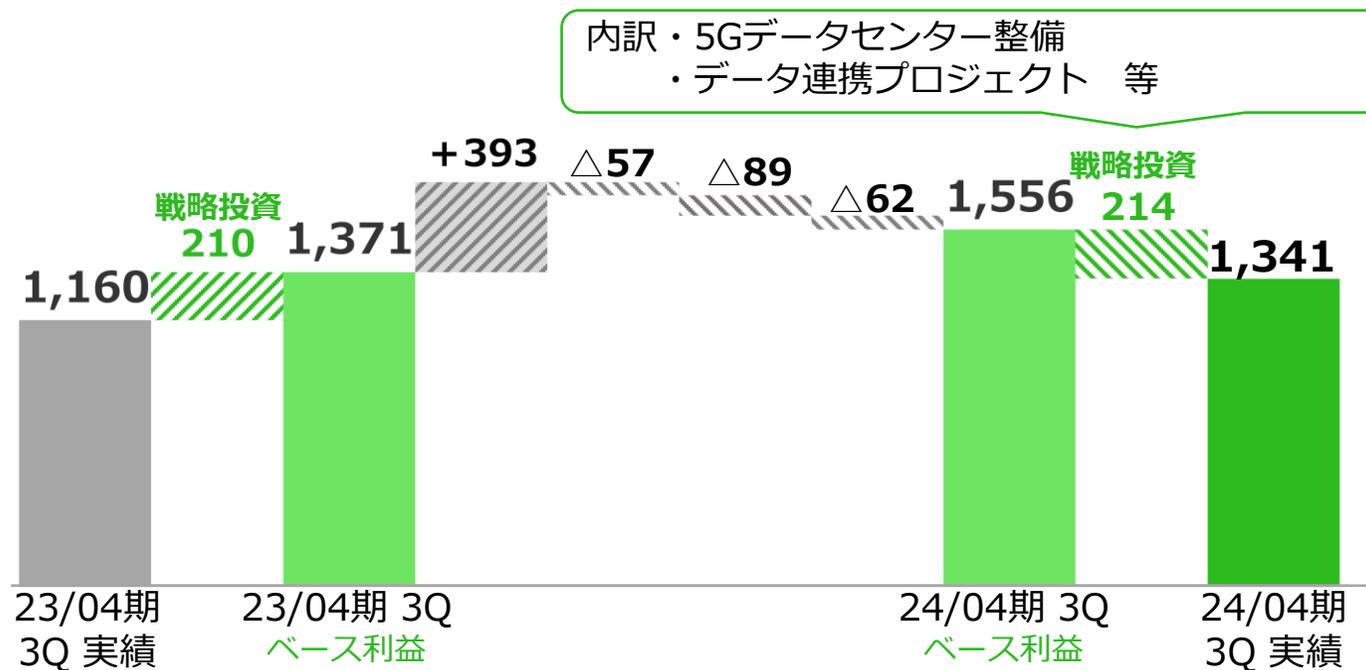
(単位：百万円)

(単位：百万円)

■ 売上高（実績）
■ セグメント損益（実績）
-▲- セグメント損益（ベース利益）※



- +393 B2B2X(B/C)モバイル: サービス利用増による利益増
- △57 B2B2X(B/C)固定網 : サービス利用減による利益減
- △89 人材強化による人件費増
- △62 その他



より幅広くスタートアップ企業等の新たな顧客層を開拓すべく 直販システムの構築、及び新規サービスの提供を続々発表

● 小口顧客に対しB2B直販での法人向けICTサービスが続々始動

これまでB2B2X(B/C)向けのサービスを中心に展開してきたが、新たにリーチを拡大したい顧客層への直販をスタート

フリービットグループ各社の強みを活かし、サービス設計からオンライン完結型販売プラットフォーム等の直販に必要な体制を自社で構築し、スタートアップ企業や中小企業等の新たな顧客層の開拓を進める

● 法人向けICTパッケージ

「freebit Business」でサービス展開

法人向けICTパッケージ「freebit Business」で、第1弾「どこでもIP」の開始に続いて、第2弾「freebit mobile Biz」の提供を発表

第1弾「どこでもIP」では、固定IPアドレスを使って、外出先から簡単・高セキュリティに社内サーバーへのアクセスが可能

第2弾「freebit mobile Biz」では、プライベート用端末にeSIMを挿入することで、5Gのビジネス用端末が簡単・リーズナブルに利用できる

既存の主力 ビジネス

B2B2X(B/C)モデルが主体



↓
小口顧客層へ
直接リーチしていない

B2Bへ直販できる 体制構築

クレジット払いによる
オンライン完結型
システムと
ワークフロー開発

フリービットグループ
内の強みを活用
・フルスピード社：
マーケティングのノウハウ
・クライド社：
システム構築力

スタートアップ企業等 より幅広く新たな 顧客を開拓

法人向けICTパッケージ
「freebit Business」で
B2Bへの直販開始

freebit Business



freebit mobile Biz

freebit Business

● 第1弾「どこでもIP」



● 第2弾「freebit mobile Biz」



B2Bオンライン完結型
販売プラットフォーム

課金/eKYC

Pre 5G/Pre web3

SiLK VISION
2024

from The Garage again.



Core 5G/Core web3

SiLK VISION
2027

from The Garage again.



GIGA PRIZE
5G Homestyle

TONE
5G Lifestyle

TONE Care
5G Healthstyle

どこでもIP
freebit mobile Biz
freebit Business
(B2B直販)

5G系
サービス

freebit MVNO Pack
5G

YourNet
5G

web3(DAO)
系サービス

産業用
Blockchain

freebit web3 Blocks
(Powered by CountUp)

独自運用(Showroom)

Platform Maker (5G) /web3 blocks



「freebit Business」取組みの第1弾「どこでもIP」のインタビュー記事公開 公開3日目で週間アクセスランキング1位を獲得

● 「どこでもIP」インタビュー記事が 公開3日目で週間アクセスランキング1位獲得

最新のインターネット動向に関するニュースを配信している「INTERNET Watch」にて、「どこでもIP」のインタビュー記事が掲載「連載、特集、レビュー、その他」の категорияで**3/1の記事公開から3日間で1週間の累計アクセス数でランキング1位を獲得**



● インタビュー記事 『「固定IPサービス」の利用者が増加中？その理由を聞いてみた』

「ISPのISP」が持つ固定IPアドレスを有効活用

—まず、フリービットについてご紹介ください。

【遠藤氏】 フリービットは、2000年に、DTI（ドリーム・トレイン・インターネット）というISP（プロバイダー）を運営していた石田宏樹（社長）が創業しました。ISPさんのために設備を用意してお客様にサービスを提供するためのホールセール（卸売）として始めました。いわばISPのためのISPですね。緑の下の力持ちみたいな会社なので、名前はあまり表に出てきませんが。



フリービット株式会社 インフラ事業本部 通信事業推進部 シニアリーダー 事業企画開発室の遠藤大氏

2013年ごろからはモバイルでも同じようにホールセールを始めて、今は、モバイル、固定回線、クラウドの3本柱で展開しています。

—DTIは1995年設立と、古株のISPですよな。

【田中氏】 はい。DTIはいまはフリービットの子会社です。古くからあるという意味では、ベッコアメ・インターネットも子会社になっています。



フリービット株式会社 技術本部 モバイルサービス部 部長の田中正幸氏

—ベッコアメもですが、いろいろ子会社にされていますね。

【田中氏】 変わったところでは、マンション向けインターネットの株式会社ギガプライズもあります。ユーザーさんとの間にマンション管理会社が入るので、ギガプライズもあまり名前が表に出ない会社ではありますが。

IPアドレスを制限しているサーバーへの接続にニーズ 契約数は右上がりに増加

—どこでもIPは、どのようなところで使われているのでしょうか。

【遠藤氏】 引き合いの多いケースに、まずWeb制作会社さんがいます。契約相手のサーバーに接続するときに、接続できるIPアドレスが制限されていることが多くて、固定回線で固定IPを用意すると高額になるので、どこでもIPを使うパターンです。

あとはリモートワークで会社のサーバーにアクセスするときに、社内LANを経由しなくても登録されたIPアドレスであればアクセスできるようにする、というニーズも非常に多いですね。同様のパターンとしては、海外に出ているときの会社のサーバーへのアクセスもあります。

そのほか多店舗展開されている飲食店さんでの利用もけっこうあります。売上管理などをしている中央のサーバーに各店舗から接続するためではないかと思いません。



※インタビュー全文は「[「固定IPサービス」の利用者が増加中？その理由を聞いてみた](#)」をご参照ください
また、「どこでもIP」サービスは[公式HP](#)からご確認いただけます

SiLK VISION 2020

SiLK VISION 2024

SiLK VISION 2027

SiLK VISION 2030

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 Carlifestyle (MaaS)

5G生活様式支援事業

5G Lifestyle (TONE/DTI)
5G Homestyle

5Gインフラ支援事業

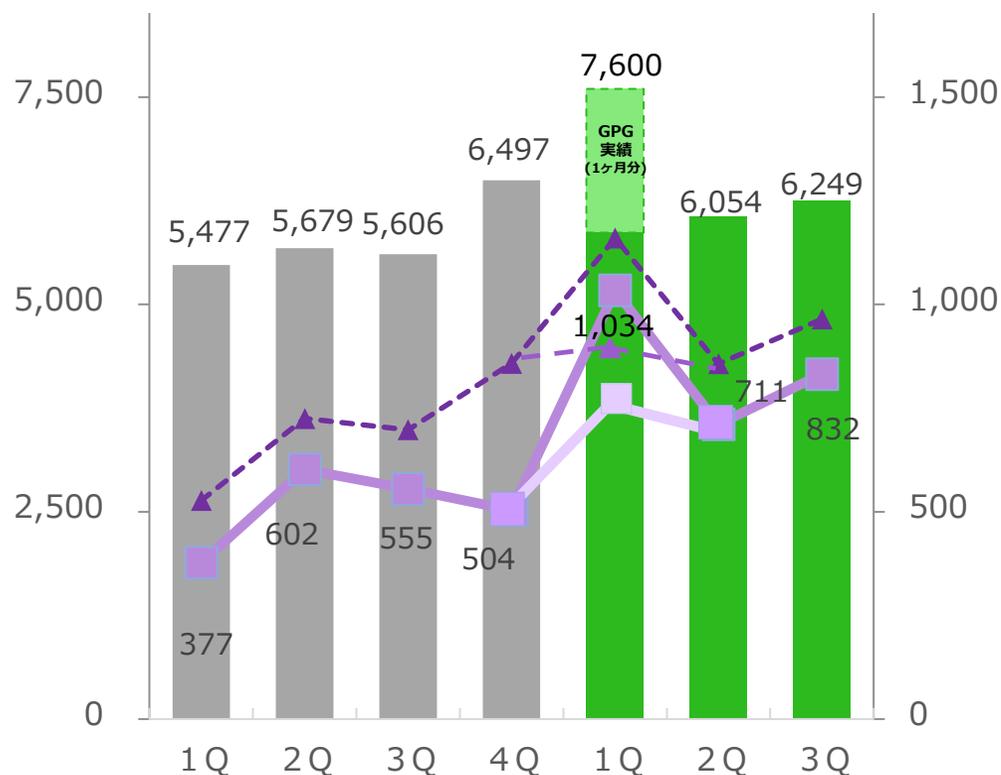
既存事業のほとんどは
パフォーマンスゾーンにシフト
5GやeSIM対応等の時代の変化を
取り入れながら継続成長

5G Homestyleの堅調な推移や、TONE事業の利益改善により

前年同期比52.9%の利益増 (ベース比) (決算期変更影響除外値：ベース比32.5%増)

売上高・セグメント損益

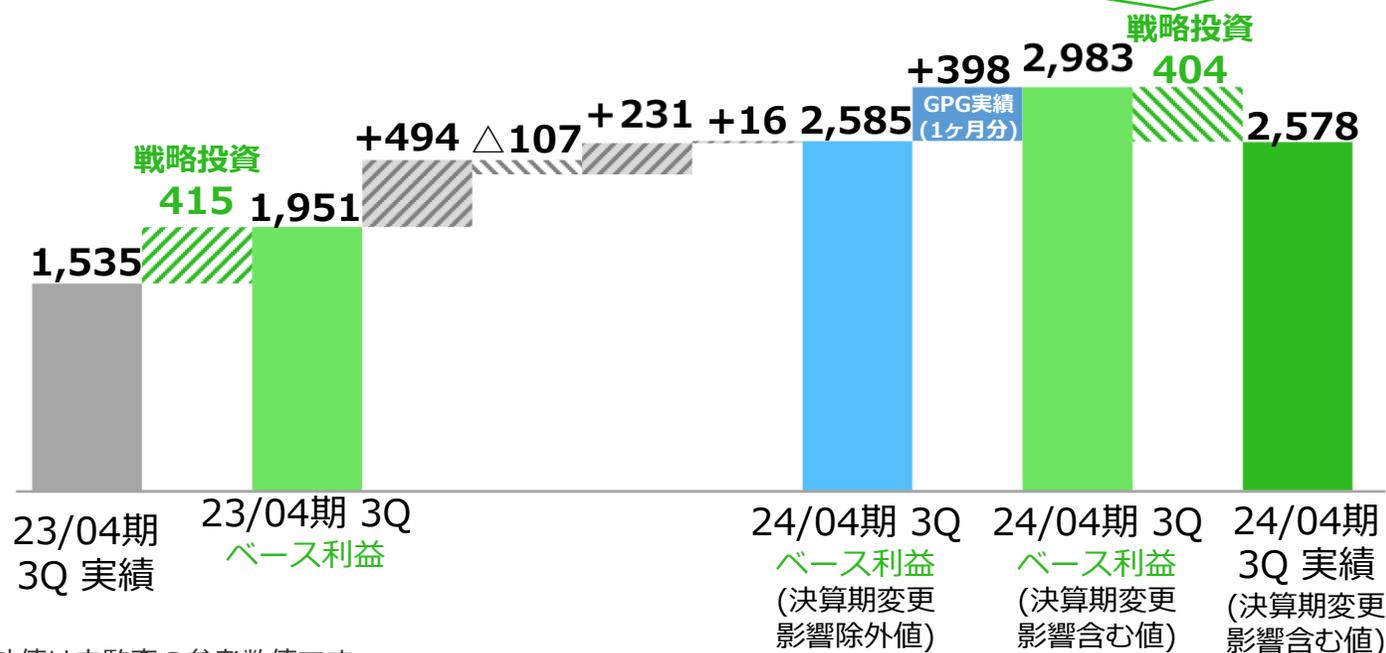
- 売上高 (実績)
 - セグメント損益 (実績/決算期変更影響含む値)
 - セグメント損益 (実績/決算期変更影響除外値) ※
 - ▲ セグメント損益 (ベース/決算期変更影響含む値) ※
 - ▲ セグメント損益 (ベース/決算期変更影響除外値) ※
- (単位：百万円)



セグメント損益前年同期比差異分析

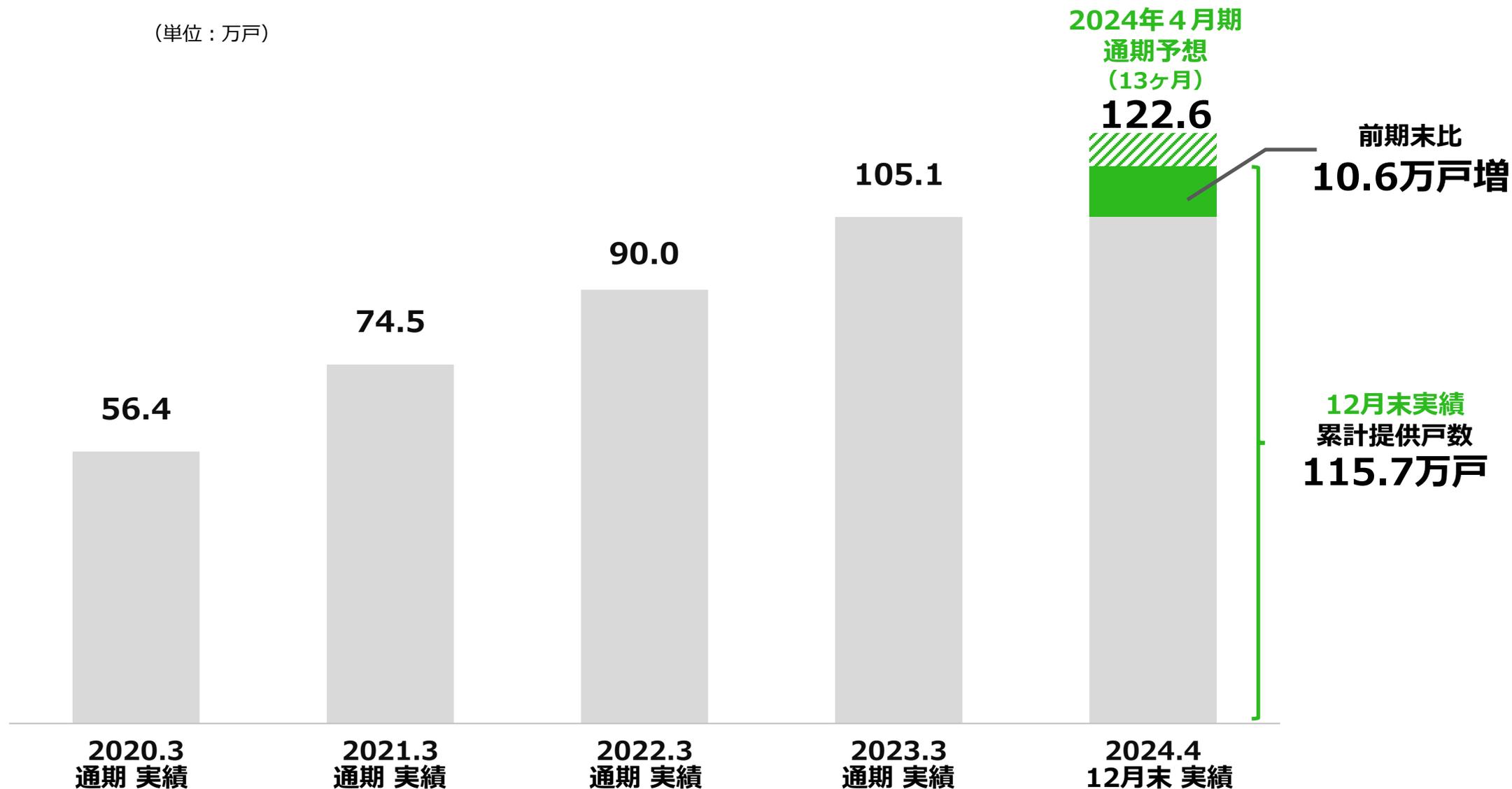
- +494 5G Homestyle (GPG) の売上増による利益増 (単位：百万円)
- △107 5G Lifestyle (DTI) の固定網サービス利用減による利益減
- +231 TONE事業の利益改善 (前期発生の新端末発売の一時費用減及び店舗展開費用の圧縮)
- +16 その他

- 内訳・「TONE」「TONE Labo」ユーザーの獲得 / TONE Open化施策
- ・5G Healthstyle領域「TONE Care」の開発及び実証実験
 - ・web3 (Blockchain) 関係の開発及びテストの実施
 - ・「LIVING TOWN みなとみらい」プロジェクト関連費用



5G Homestyle (GPG) の重要指標である集合住宅向けISPサービスの提供戸数は前期末比で10.6万户増の累計115.7万户と順調に推移

(単位：万户)



新規プロダクトの開発や集合住宅向けISPサービスのノウハウを活用し、既存市場への横展開や新規市場の開拓を進める

- 集合住宅向けISPサービスで培ったノウハウを活用し、5G/web3時代を見据えた最先端プロダクトの開発を実施
集合住宅向け市場への横展開を進めつつ、新規プロダクトと合わせ集合住宅向けISPサービス技術を活用し新規市場の開拓を進行
- 5G Homestyle領域の戦略イメージ

- NTTメディアサプライ共同で「クラウドカメラサービス」提供

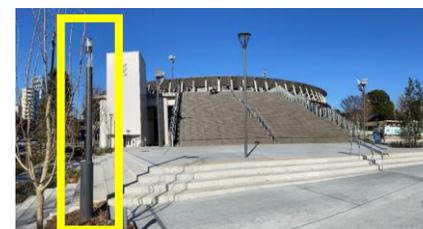
「クラウドカメラサービス」ではクラウド映像保存機能を活用し集合住宅向けに防犯カメラ機能を提供

既存事業である集合住宅向けISPで提供している回線にセンサーシステムを加え、各物件に提供する事業モデルを構築、収益化が進展

この度、NTTメディアサプライと共同でサービス提供を行い、集合住宅市場で多くの顧客と接点を持つ両社の強みを活かし、サービス利用者の拡大や物件価値向上等を目指す



- 「都立明治公園」へ次世代街灯『Secual Smart Pole』導入



明治公園内に設置された『Secual Smart Pole』

東京都初のPark-PFI事業「都立明治公園」に次世代街灯『Secual Smart Pole』を採用
公園の利用実態を把握する業務のDX化に貢献

新規事業として自治体の課題解決に向けて革新的サービスの創造・社会実装を目指す

5G Homestyleによる新しい暮らしや住まいを実現

新規プロダクト開発



新規市場開拓



既存市場へ横展開

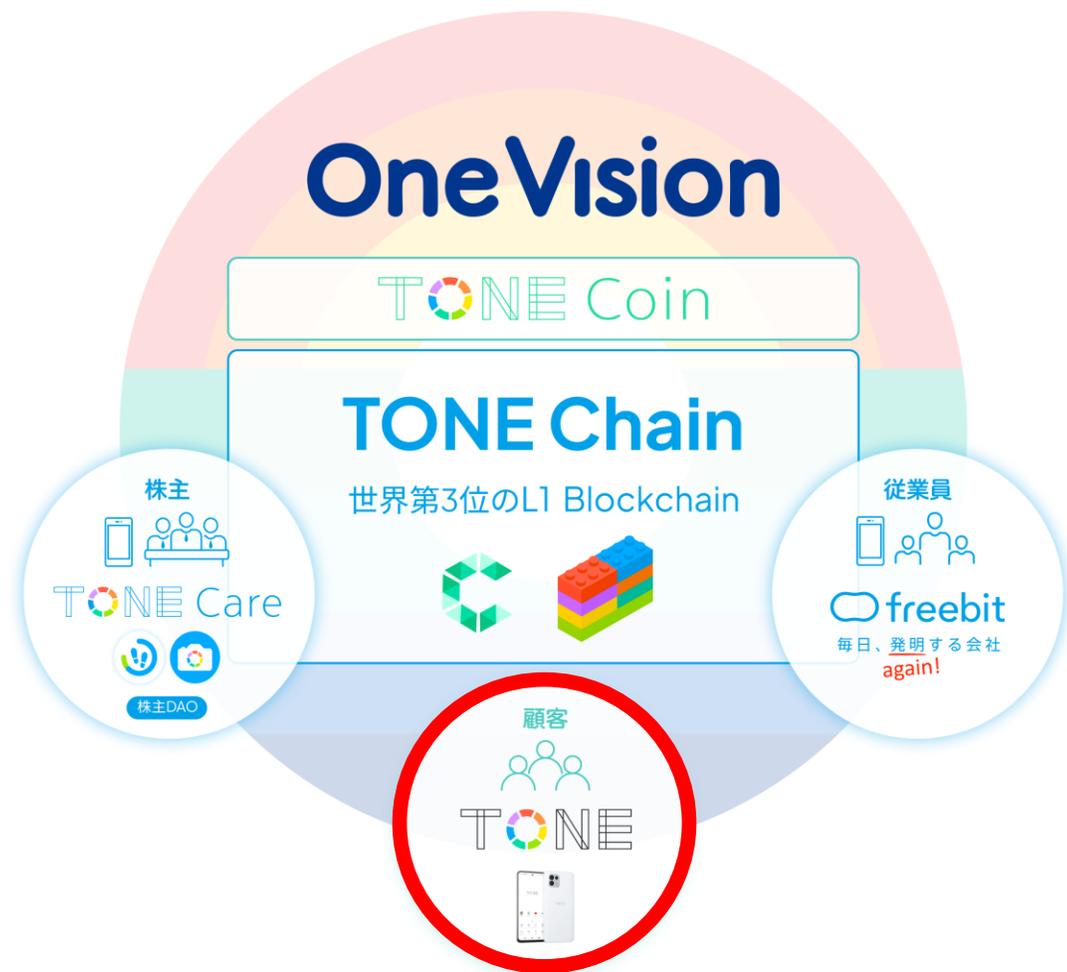


集合住宅向けISPサービス

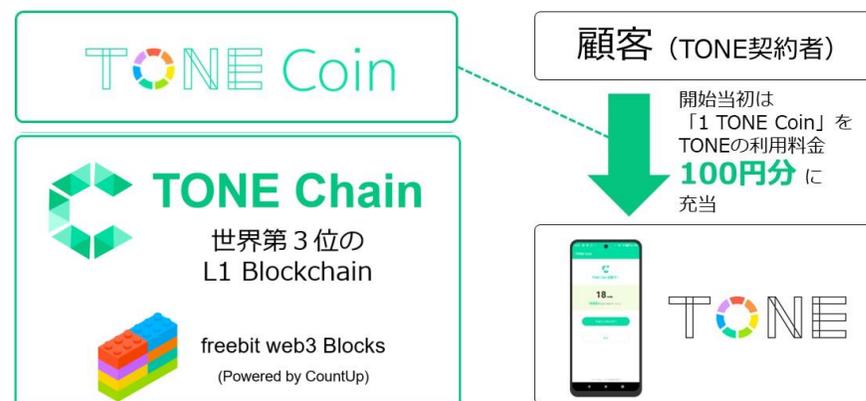


ドローンによる高所メンテナンス

2023年12月8日発表のweb3ステークホルダーコミュニティ実証実験「One Vision」について、顧客向け「TONE Coin」のリアル価値交換を開始



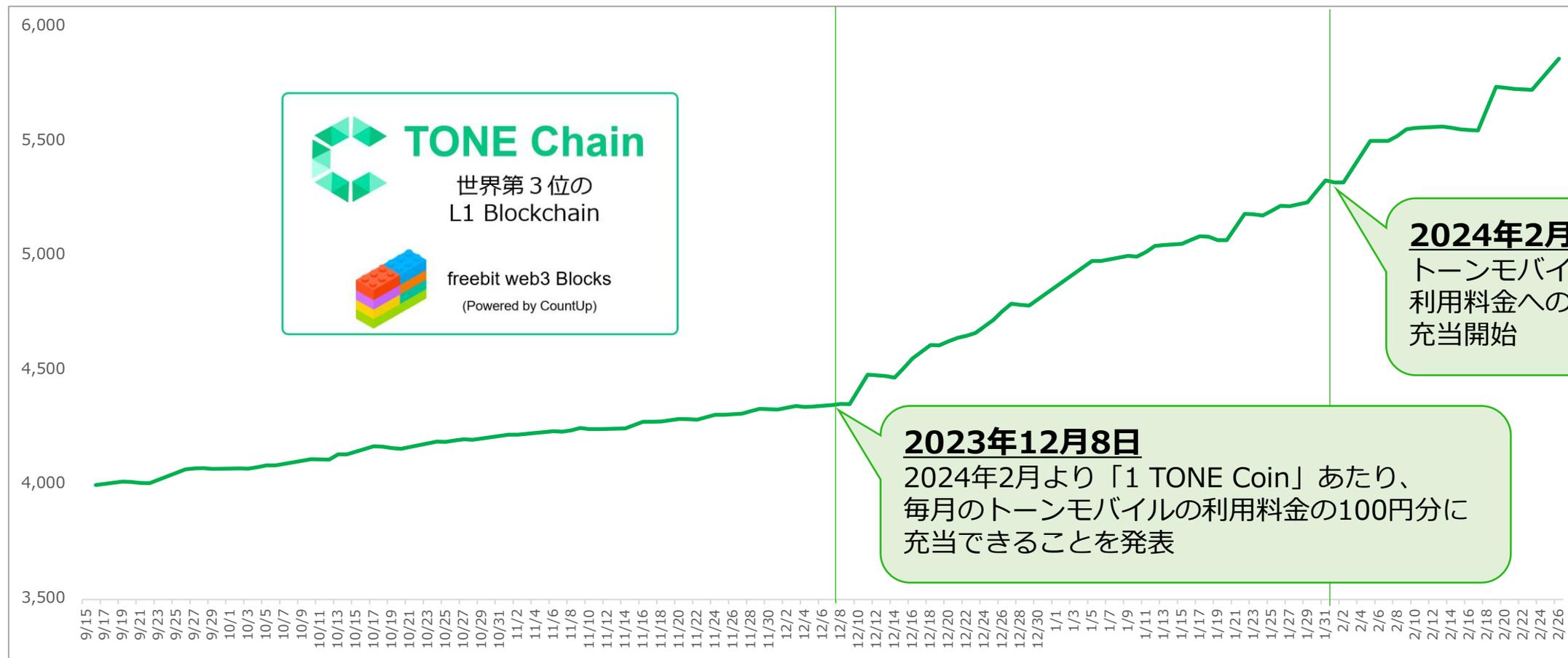
2024年2月1日よりリアル価値交換開始



「TONE Coinのリアル価値交換」を発表以降、TONE Chainノード数がさらに増加 リアル価値交換開始後も、引き続き順調に推移

TONE Chainノード数推移

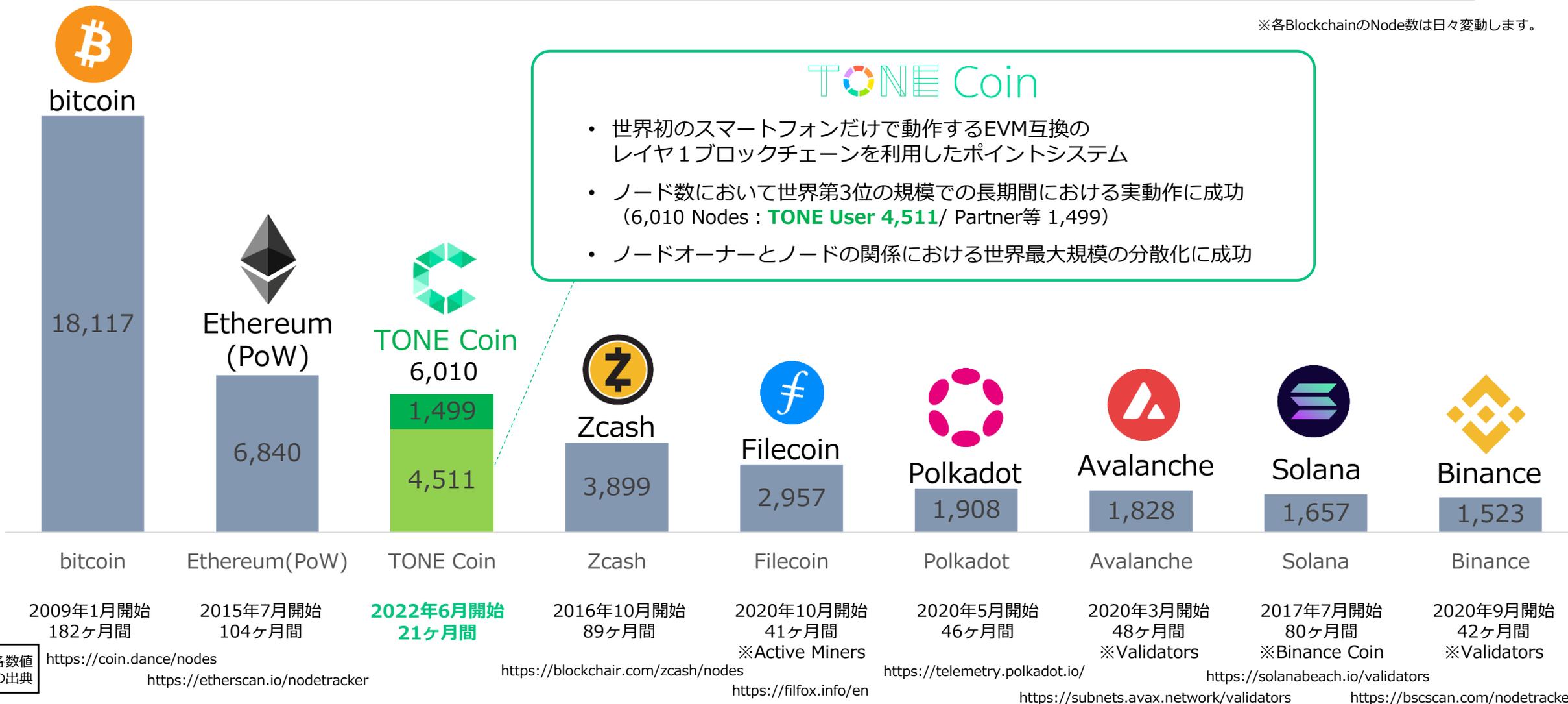
※Userノード、Partnerノード、その他合算



本日発表

TONE Coin、ユーザーのノード数のみで 世界第3位規模に拡大 (2024年3月時点、自社調べ)

※各BlockchainのNode数は日々変動します。



各数値の出典

SiLK VISION 2020

SiLK VISION 2024

SiLK VISION 2027

SiLK VISION 2030

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 Carlifestyle (MaaS)

5G生活様式支援事業

5G Lifestyle (TONE/DTI)

5G Homestyle

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

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

- 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

- 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)

アフィリエイト事業が好調に推移し売上高及び粗利増に加え、FS完全子会社化に伴うPMI効果等により前年同期比46.7%の利益増（ベース比）

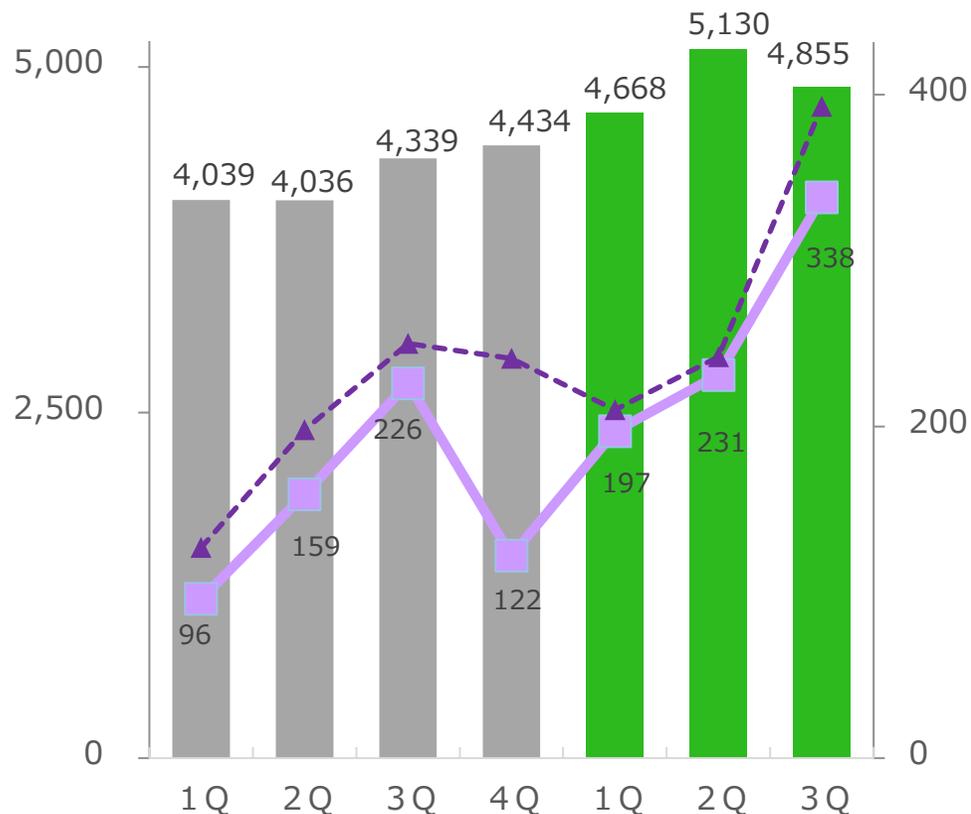
売上高・セグメント損益

セグメント損益前年同期比差異分析

(単位：百万円)

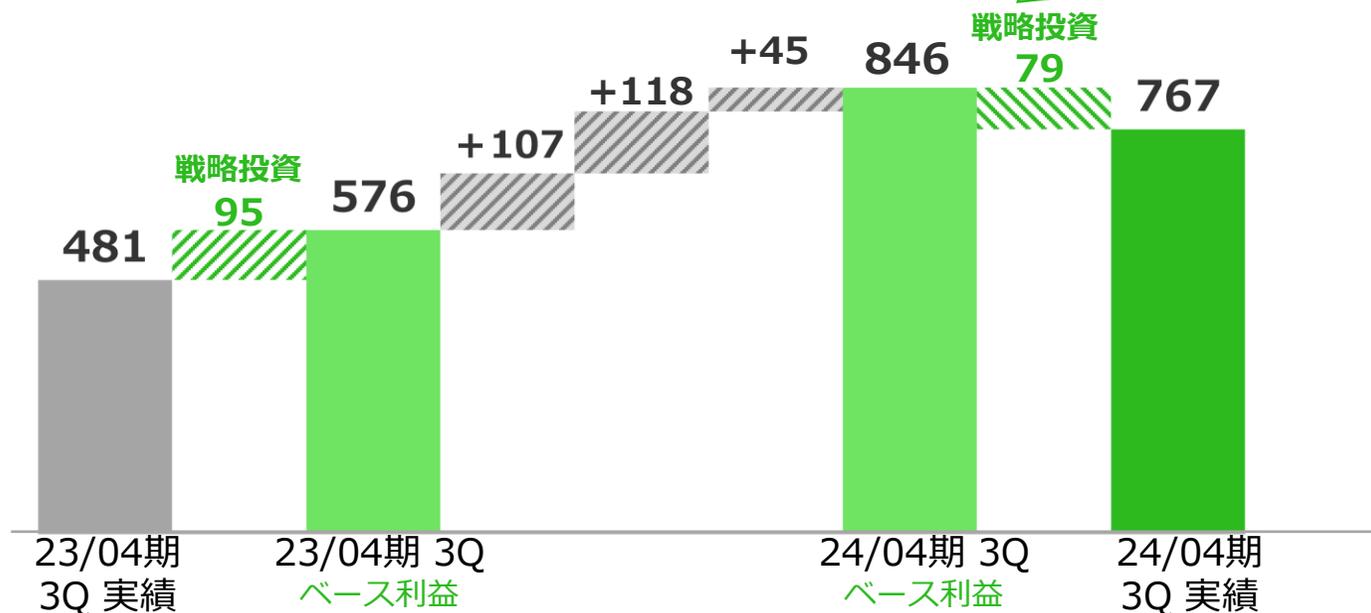
(単位：百万円)

- 売上高（実績）
- セグメント損益（実績）
- ▲- セグメント損益（ベース利益）※



- +107** 注カジャンルの強化及び海外顧客をはじめ新規顧客獲得によるアフィリエイト事業での粗利増
- +118** FS完全子会社化に伴うリソース最適化といったPMI効果等による販管費減
- +45** その他

内訳・「Stand Alone」プラットフォームの多面展開



※ベース利益は未監査の参考数値です。

StandAloneで新規アーティストのサービス展開が進捗 5G/web3時代のファンコミュニティ形成を目指す

- 開発・実証実験を通し、プラットフォームを活用したチケット・グッズ販売やサブスクリプションサービスの実施等、アーティストの横展開が進む。5G/web3時代のファンコミュニティ形成に向け、更なるサービス展開や独自技術の活用を行う

● StandAloneの事業展開イメージ

開発・実証実験

プラットフォームや
コンポーネントの開発、
実証実験の実施

チャット	イベント	チケット	体調管理	ライブ/ アーカイブ配信
お知らせ	写真	動画		
ホームページ	SNSフィード			
会員登録/ログイン	課金/限定コンテンツ			
サーバーサービス	UIデザイン	既存サービス乗換		

サービス展開

プラットフォームを活用したサービス提供

イベントのチケット・グッズ販売実施



サブスクリプションサービスの提供



クリエイターコミュニティ 向けサービスの横展開



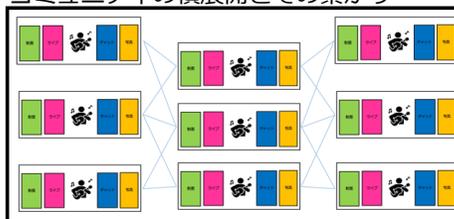
今後

独自技術の活用やコミュニティの
横展開により、5G/web3時代の
ファンコミュニティ形成を目指す

フリービット独自技術の活用



コミュニティの横展開とその繋がり



● コミュニティの横展開に向け 新規アーティストのサービス展開が進捗

クリエイターコミュニティ向けサービスの横展開に向け、新たなアーティストのアプリを順次リリース
騎手・坂井瑠星さんのアプリ『RS Jockey Room』が2/20からリリース開始

また、日本テレビ系連続ドラマ『Sister』主演の山本舞香さん、ネクストブレイク俳優として話題の窪塚愛流さんのアプリのリリースに向け準備を進める

2/20～『RS Jockey Room』
(騎手・坂井瑠星さん
ファンコミュニティアプリ)



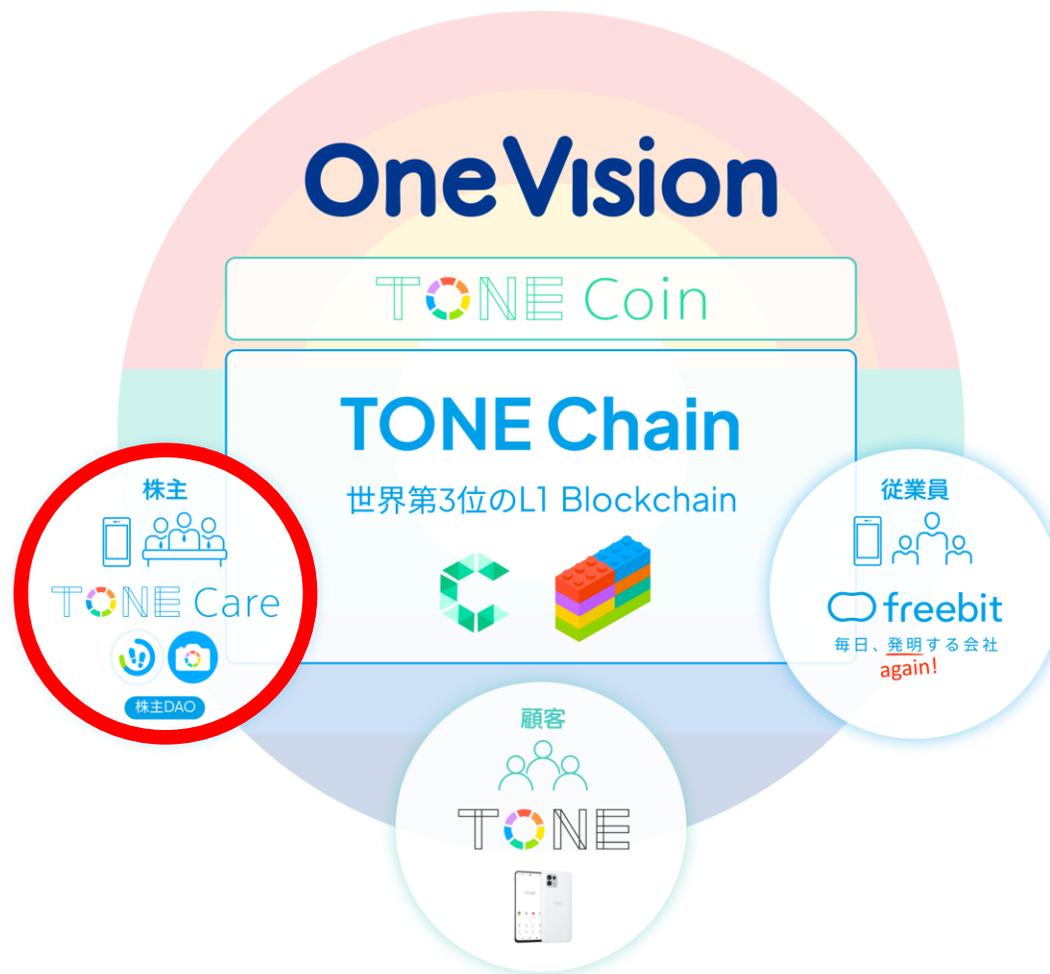
女優・モデル
山本舞香さん



俳優・窪塚愛流さん



2023年12月8日発表のweb3によるステークホルダーコミュニティ実証実験 「One Vision」について、株主向けの取り組みが進捗



本日発表

「One Vision」の株主向け還元施策について、 2024年4月末時点の株主の皆様への提供に向けたロードマップ発表

● 「One Vision」の株主還元施策に関するロードマップ発表

2024年4月末時点の株主の皆様へ、株主還元施策の「フリービット株主DAOアプリ」の提供を6月目途に開始

「株主NFT」が付与されることで、「TONE Chain」のシーリングによる報酬としての「TONE Coin」の獲得や、株主掲示板への投稿やフリービットグループの各種実証実験へ参加できる「フリービット株主DAO」への参加が可能

● 「One Vision」による株主優待

シーリング報酬の「TONE Coin」を獲得

- ・スマートフォンの余剰リソースを活用し「TONE Chain」のシーリングに参加
- ・報酬として「TONE Coin」を獲得
- ・株主の皆様へも価値交換できる仕組みを検討中



株主掲示板への投稿

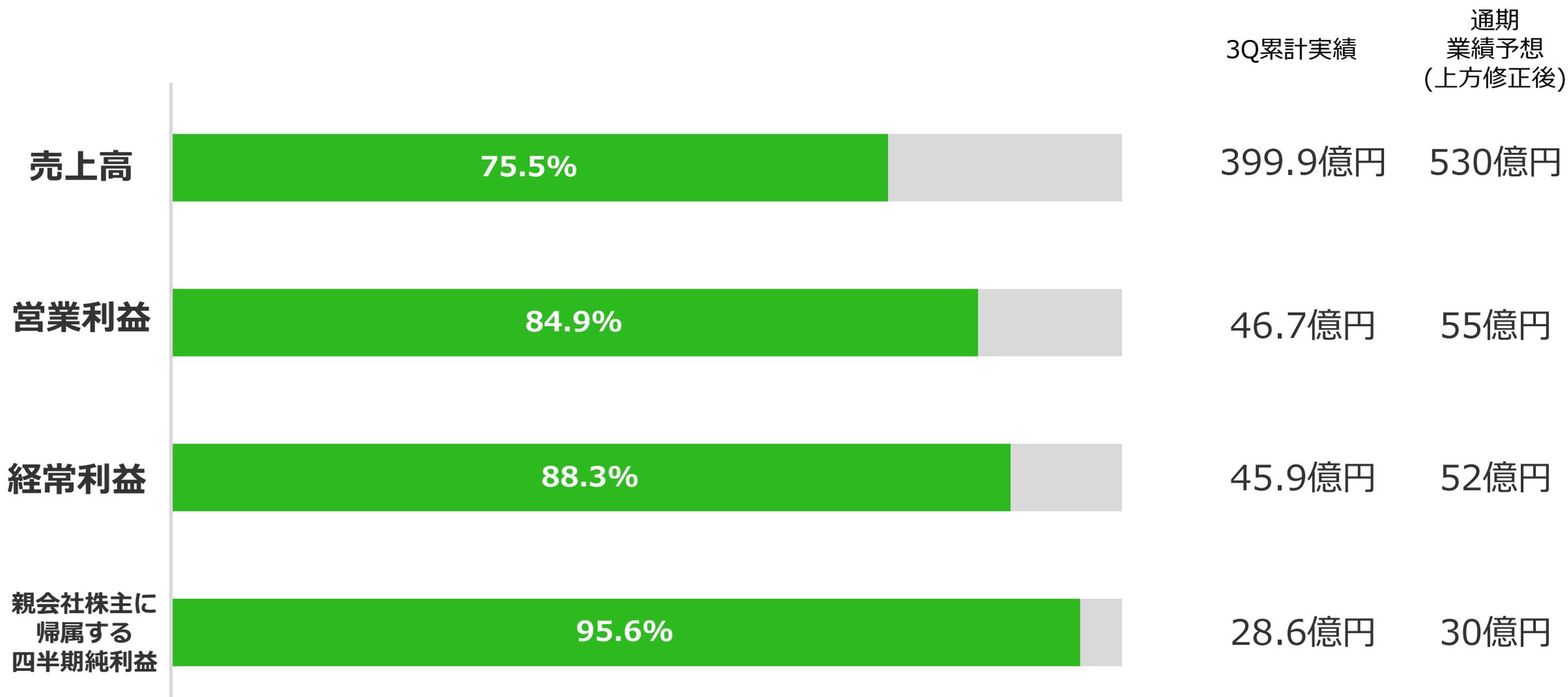
- ・株主専用掲示板では、株主の皆様同士やフリービットIR担当との交流が可能



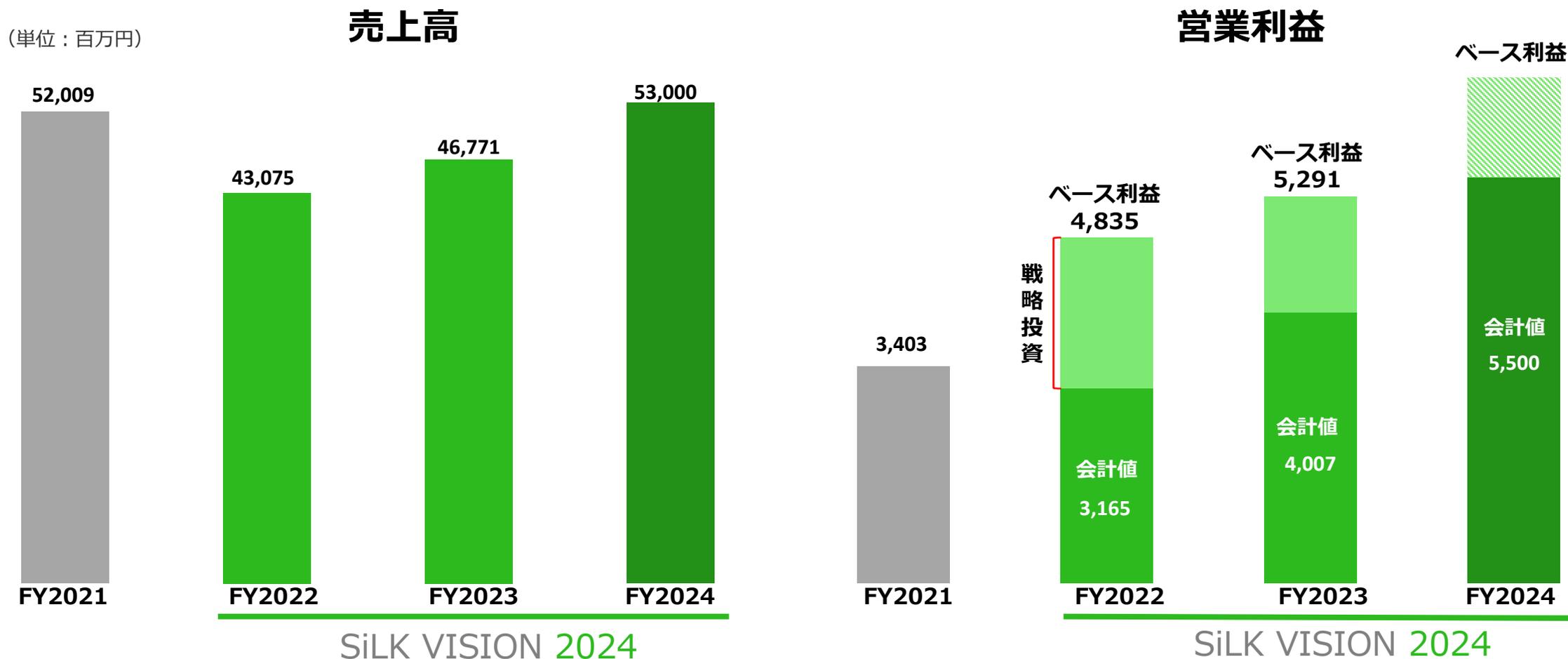
5月上旬	6月上旬～中旬	7月下旬以降
4月末時点株主名簿を作成	対象株主の皆様へ案内状送付	フリービット株主DAOアプリ及び「フリービット株主DAO」参加権の「株主NFT」提供
↓	↓	
対象株主の確定	登録受付開始 ※freebit eKYCシステムによるご本人認証	フリービットグループで行う各種実証実験を順次提供開始
		・「TONE Chain wallet(仮)」の作成後、フリービットDAO(投票)による「TONE Chain」へのシーリング参加権の承認
		・「TONE Chain wallet(仮)」に「株主NFT」が付与されることで、「フリービット株主DAO」への参加が可能
		etc.

3. 『SILK VISION 2024』の着地見通し

上方修正（2023年12月8日発表）後の業績予想に対して堅調に推移 4Qも計画通りに進捗する見通し

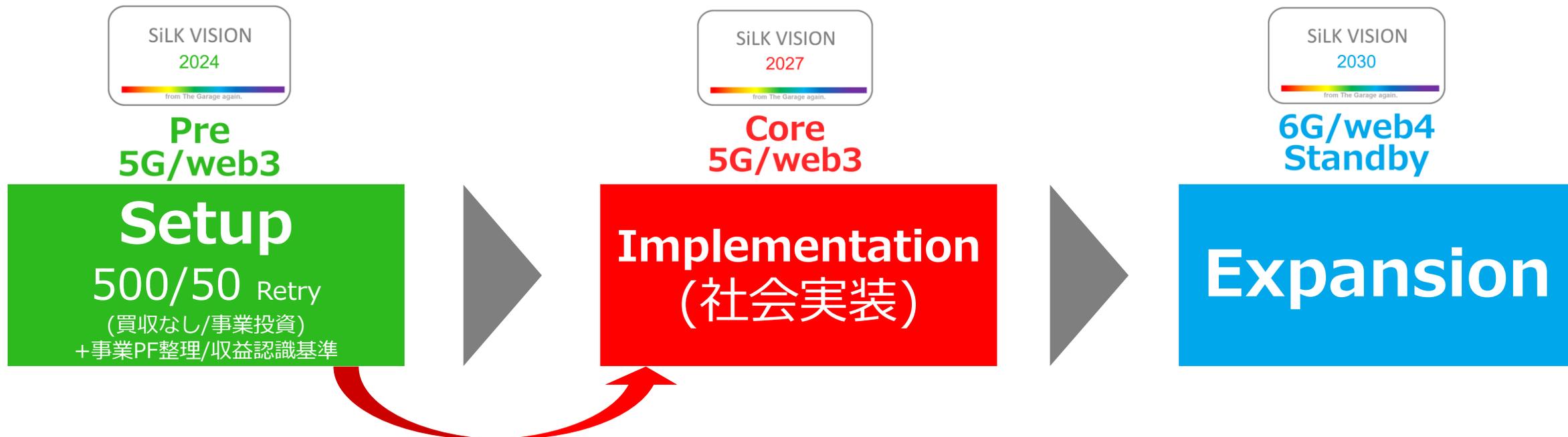


中期経営計画3カ年の結果として、最終年度の業績目標 売上高500億円、
営業利益50億円を上回り、**売上高530億円、営業利益55億円の着地見通し**



※1 FY2021の売上高・営業利益は「収益認識に関する会計基準」等の適用前の数値です。
 ※2 ベース利益は一時的な投資を除いた事業利益数値で、未監査の参考数値です。

今期はSV2027に向けた2回目の『Transformation Term』として戦略の再点検も実施
SV2027では、M&Aも解禁し戦略ポートフォリオを拡大



『SiLK VISION 2024』最終年度（今期）について

- ・最終年度の業績目標 売上高500億円、営業利益50億円を上回り進捗
- ・『SiLK VISION 2027』に向けた2回目の『Transformation Term』と位置づけポートフォリオの最適化等を推進
組織戦略、人事戦略、事業戦略を再点検し、未来を深掘したアクション実施

『SiLK VISION 2027』について

- ・「One Vision」を始めとしたインキュベーション領域での新規事業の社会実装
- ・既存事業の成長に合わせ、M&A戦略の解禁や業務提携により戦略ポートフォリオを拡大

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/>

4. 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※という巨大市場の創出が見込まれる。その市場を視野に入れ、安定かつ安心・安全な通信インフラサービスの継続的な提供を行いつつ、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目指す

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、社会経済活動の制限緩和を背景に、徐々に高次の欲求(=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