



毎日、発明する会社

2024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

2023年9月8日

2021年から2030年にかけての10カ年計画

SiLK VISION
2024



from The Garage again.

**Pre
5G**

SiLK VISION
2027



from The Garage again.

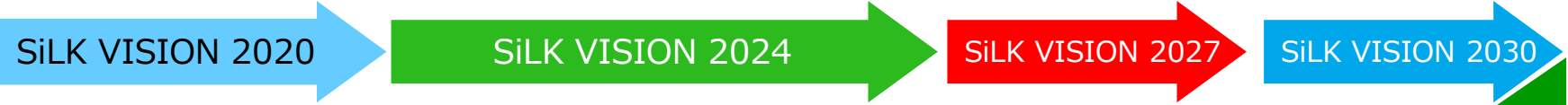
**Core
5G**

SiLK VISION
2030



from The Garage again.

**6G
Standby**

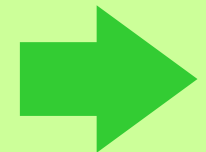


パフォーマンスゾーンの収益を原資として
トランスフォーメーションゾーンの成長と
インキュベーションゾーンからの
次期中期の成長事業の創出を推進

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)

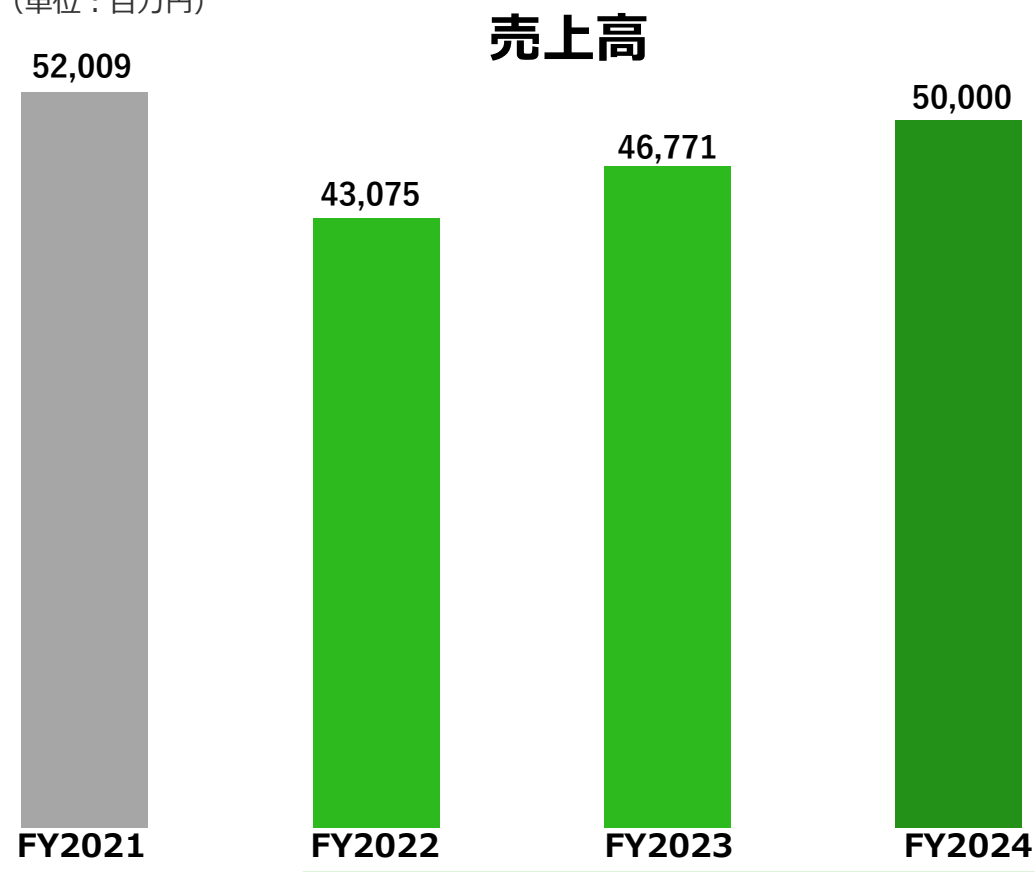
5G生活様式支援事業
5G Workstyle / 5G Healthstyle/
5G Carlifestyle (MaaS)

5G生活様式支援事業
5G Lifestyle (TONE/DTI)

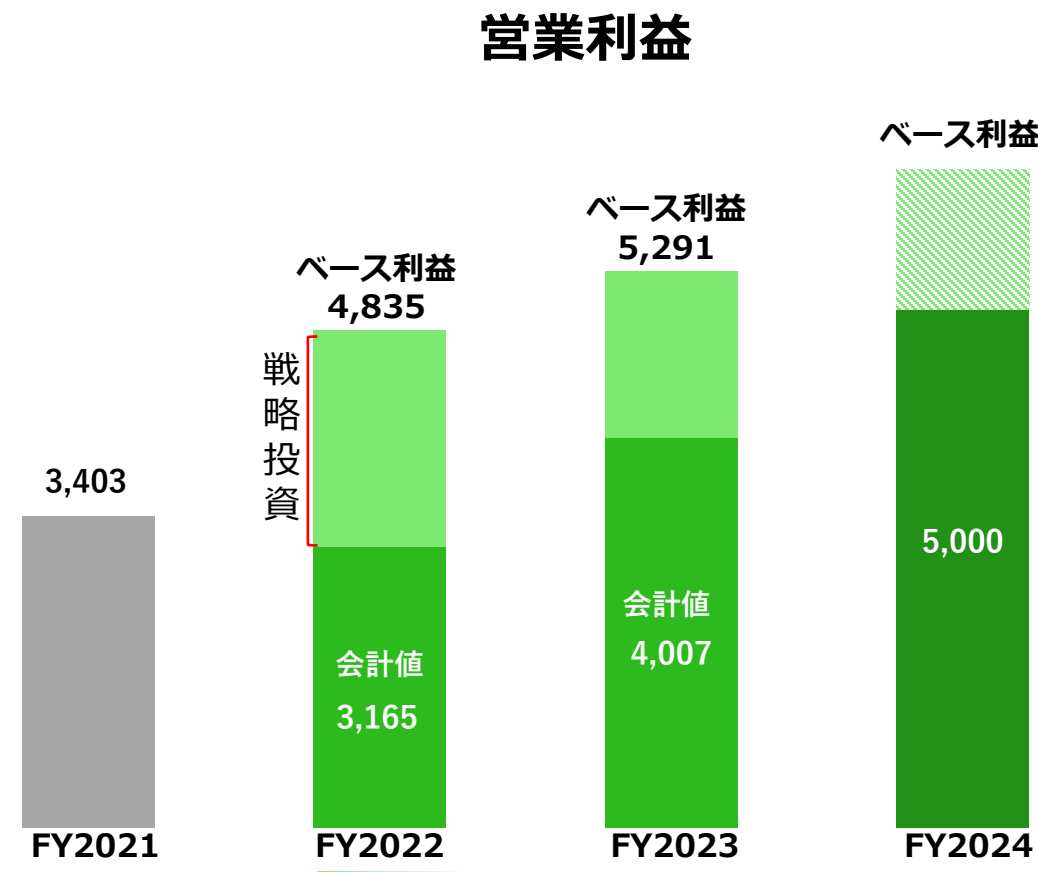
5Gインフラ支援事業
既存事業のほとんどは
パフォーマンスゾーンにシフト。
5GやeSIM対応等の時代の変化を
取り入れながら継続成長。

フリービットグループ 2024年4月期業績目標 連結売上高**500億円**・連結営業利益**50億円**企業を目指す

(単位：百万円)



SiLK VISION 2024



SiLK VISION 2024

※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。

1. 2024年4月期 第1四半期 連結業績	6
2. 2024年4月期 第1四半期 セグメント別業績	17
3. 2024年4月期 連結業績進捗	29
4. Appendix	33

1. 2024年4月期 第1四半期 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1四半期連結累計期間においては、2023年4月1日から2023年7月31日の4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1四半期 連結業績サマリ

(単位：百万円)		23年4月期 第1四半期	24年4月期第1四半期 (決算期変更影響含む値)			(参考) 24年4月期第1四半期 (決算期変更影響除外値) ※2		
			実績	増減額	増減率 ※1	実績	増減額	増減率
売上高	実績	11,142	14,040	+2,897	—	12,308	+1,166	+10.5%
EBITDA	実績	867	1,614	+747	—	1,237	+369	+42.6%
営業利益	実績	864	1,664	+800	—	1,266	+401	+46.5%
	ベース利益 ※3	1,106	1,877	+771	—	1,479	+373	+33.7%
経常利益	実績	773	1,623	+850	—	1,228	+455	+58.8%
	ベース利益	1,015	1,836	+821	—	1,441	+426	+42.0%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	実績	305	863	+557	—	706	+400	+131.0%
1株当たり 四半期純利益	実績	16円26銭	43円26銭	27円00銭	—	35円37銭	19円11銭	—

※1 P.7に記載の通り、GPGの決算期変更の影響を考慮し、対前年同四半期増減率は「—」としています。

※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。

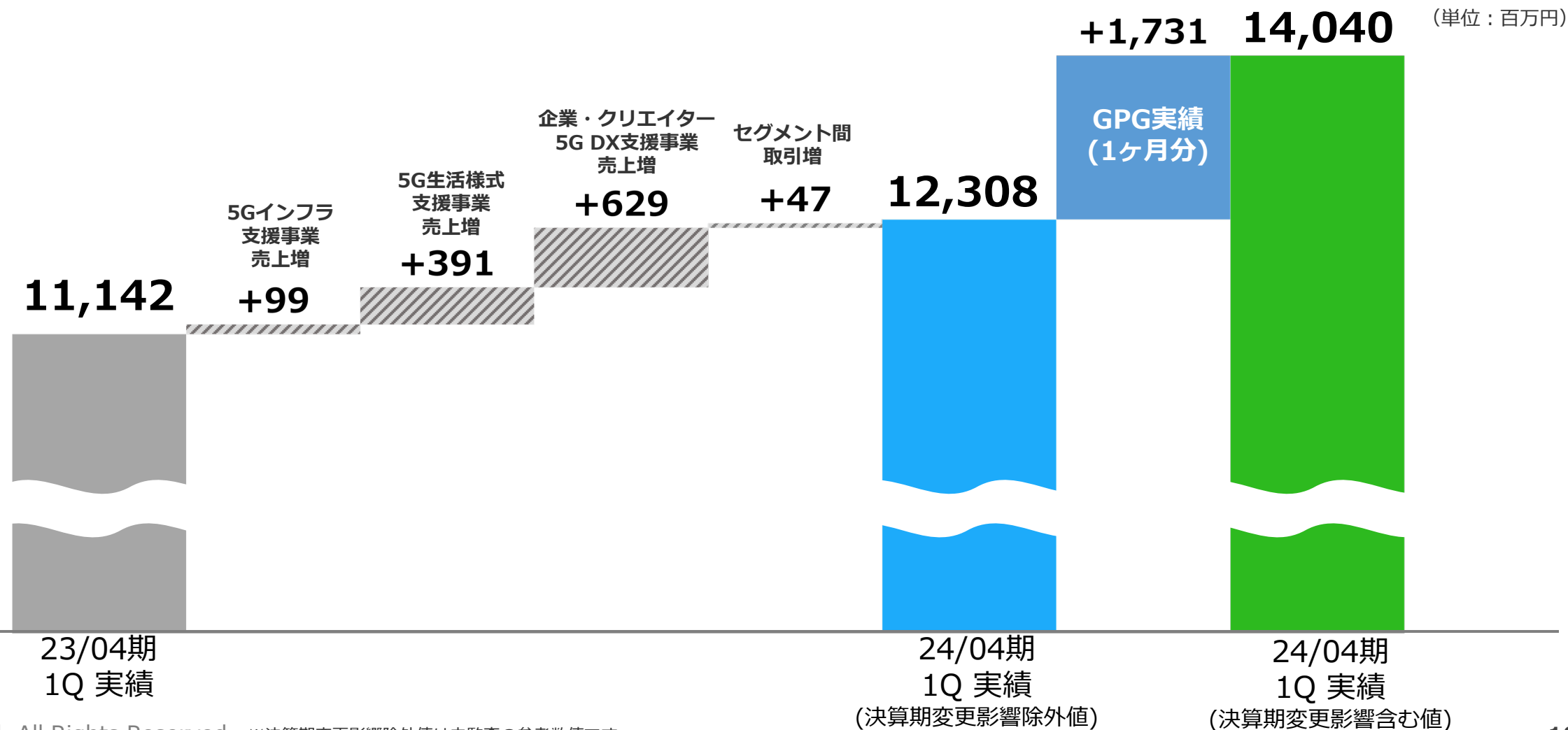
※3 ベース利益は未監査の参考数値です。

- 売上高及び各段階利益の全てにおいて、**前年同期を大きく上回る進捗で推移**
GPGの**決算期変更の影響額を除外した参考値**においても、**前年同期を上回り順調に進捗**
- 売上高は、**5G生活様式支援事業の5G Homestyle (GPG) 及び**
企業・クリエイター5G DX支援事業が堅調に推移し、**前年同期比26.0%増**
(決算期変更影響除外値^(※1)：10.5%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、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伸長し、前年同期比で**
92.5%増、ベース比^(※2)は69.7%増 (決算期変更影響除外値：46.5%増/ベース比33.7%増)
- 経常利益は、好調なベース利益の伸長により**前年同期比で110.0%増、ベース比は81.0%増**
(決算期変更影響除外値：58.8%増/ベース比42.0%増)
- 親会社株主に帰属する四半期純利益は、営業利益・経常利益の伸長等により
前年同期比で182.5%増 (決算期変更影響除外値：131.0%増)

※1 決算期変更影響除外値は、未監査の参考数値です。

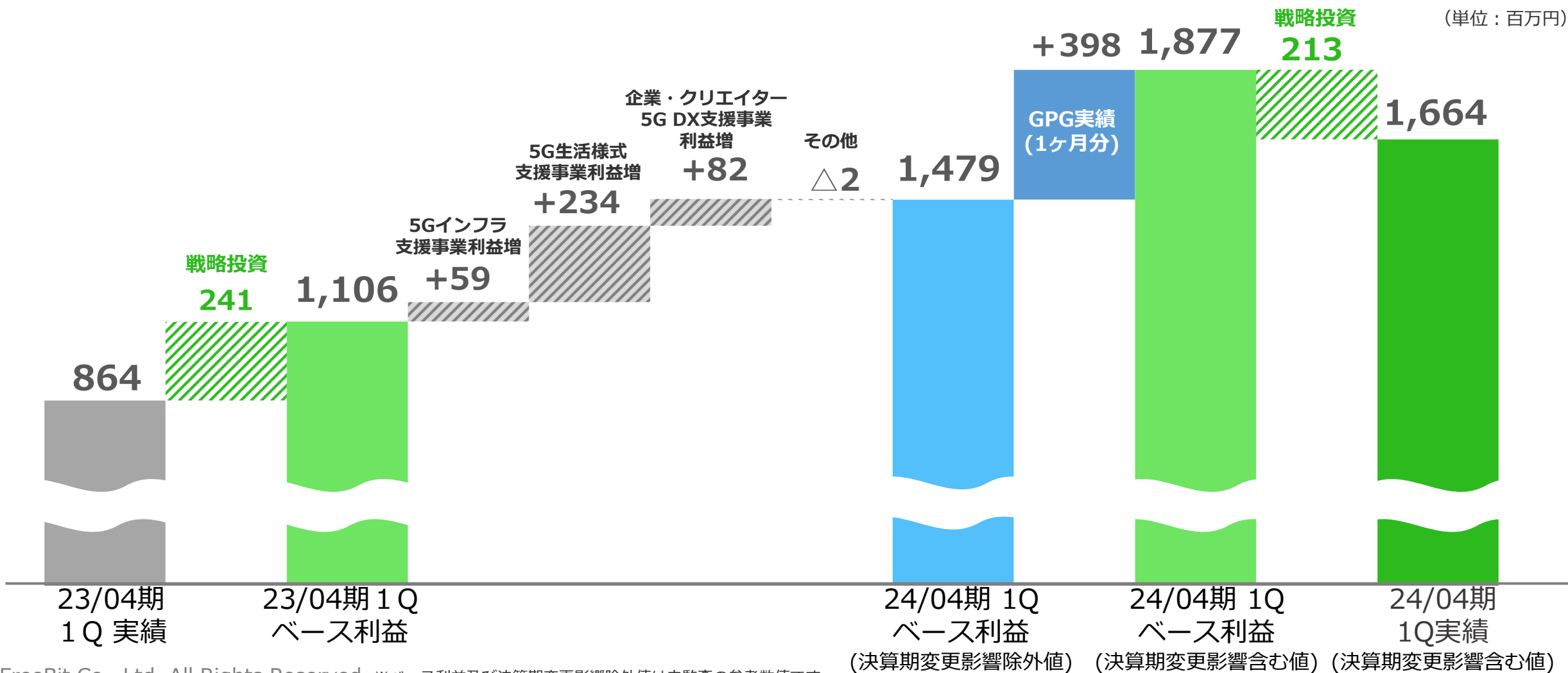
※2 ベース比は、ベース利益の対前年同期比です。

企業・クリエイター5G DX支援事業、5G生活様式支援事業など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26.0%増（決算期変更影響除外値：10.5%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92.5%増、ベース利益69.7%増
 (決算期変更影響除外値：ベース利益33.7%増)



2023年4月期と2024年4月期の戦略投資内訳

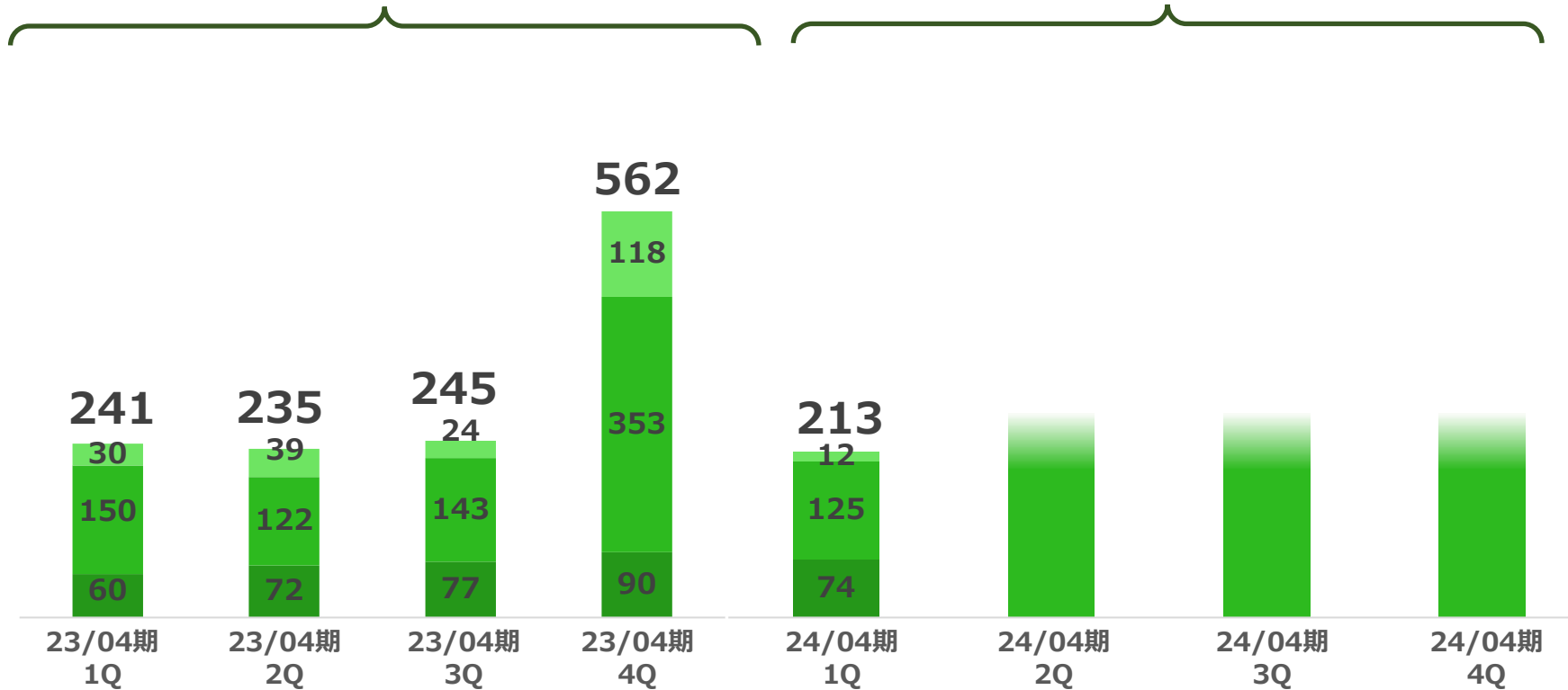
5G生活様式支援事業の「TONE」ユーザーの獲得及び インキュベーションゾーンの事業促進をはじめとした戦略投資を継続的に実施

- 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1四半期 戦略投資実績

5Gインフラ支援事業(74百万円)

- ・ 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(125百万円)

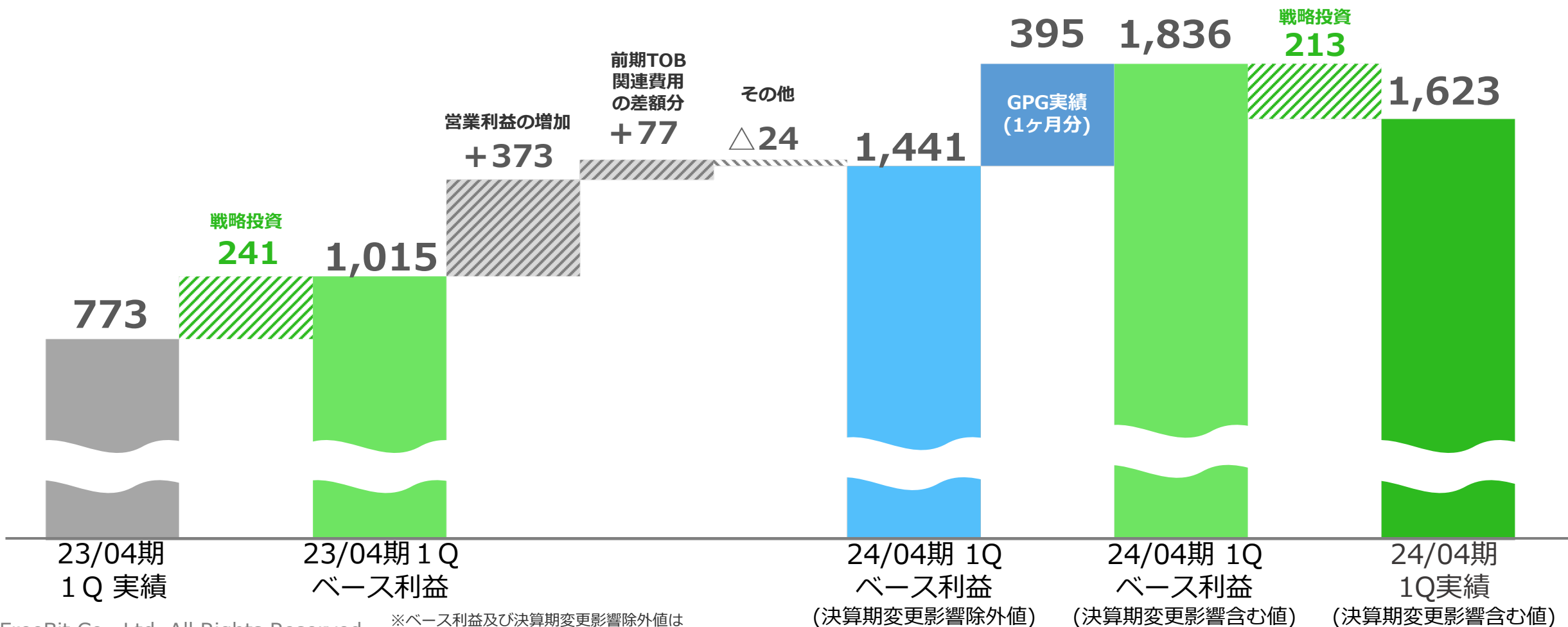
- ・ 「TONE」ユーザーの獲得
- ・ 5G Healthstyle領域「TONE Care」の開発及び実証実験
- ・ web3(Blockchain)関係の開発及びテスト実施 等

企業・クリエイター5G DX 支援事業(12百万円)

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

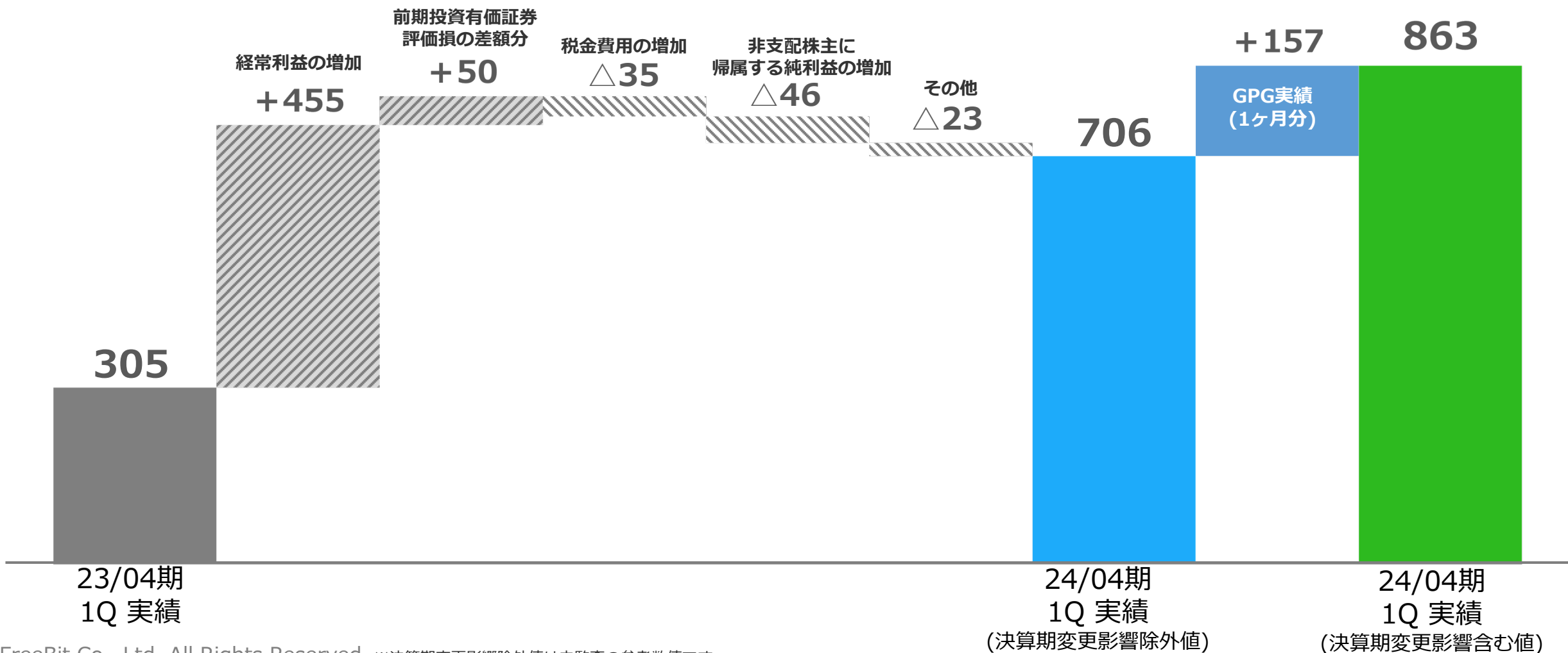
ベース利益の好調な推移により、前年同期比で実績110.0%増、ベース利益81.0%増
 (決算期変更影響除外値：ベース利益42.0%増)

(単位：百万円)

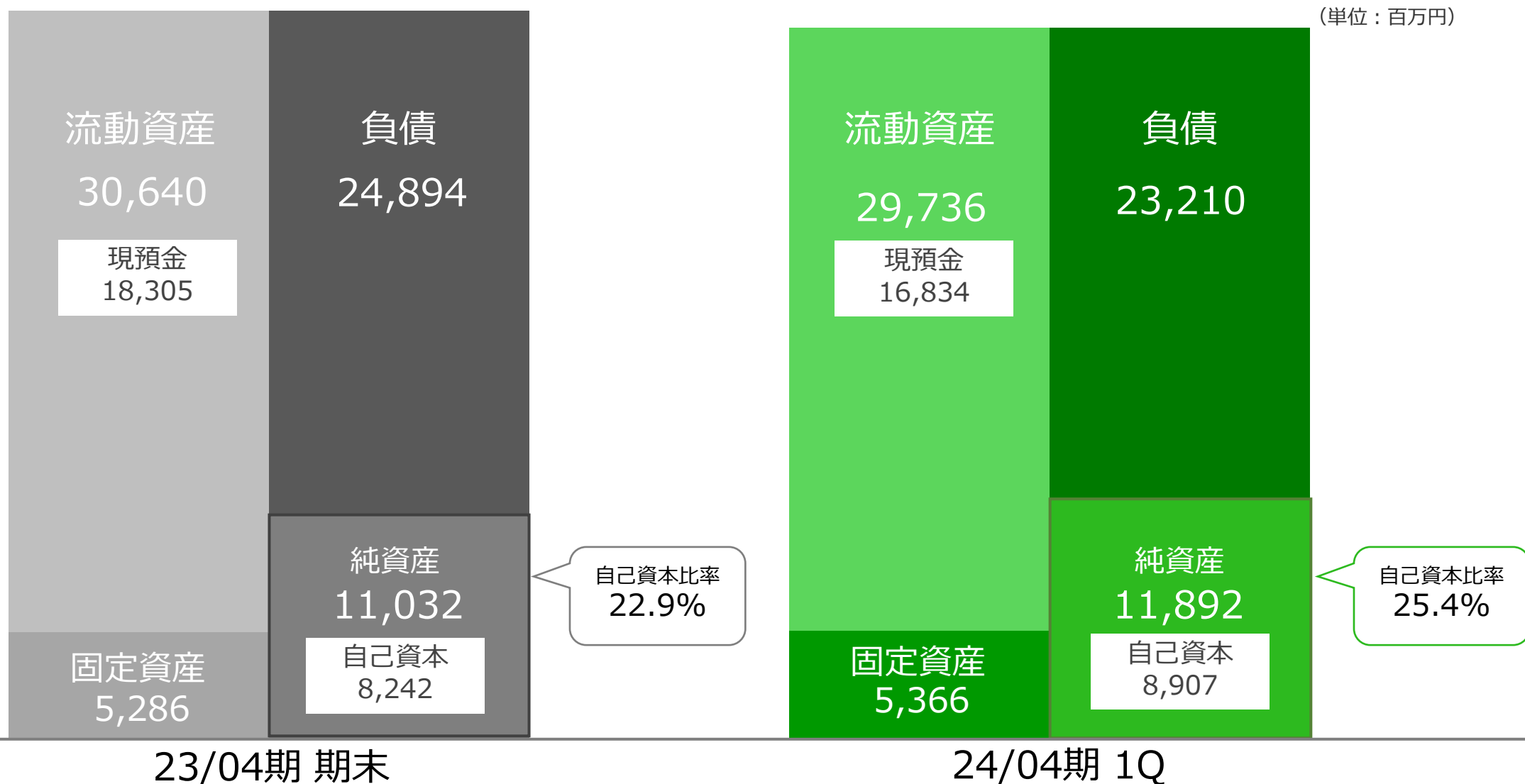


経常利益の増加等により、前年同期比で実績182.5%増
 (決算期変更影響除外値：131.0%増)

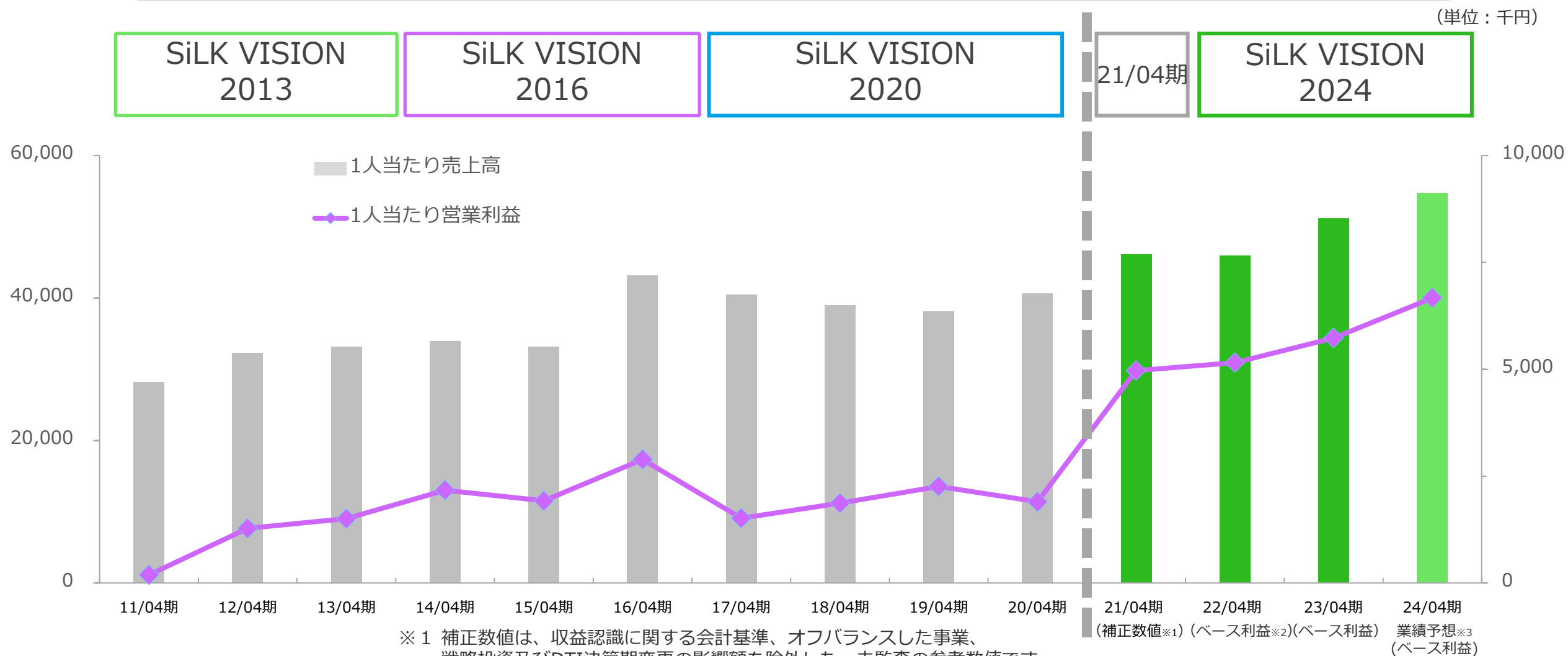
(単位：百万円)



業績の堅調な進捗により利益剰余金が増加し、自己資本比率も25.4%に増加

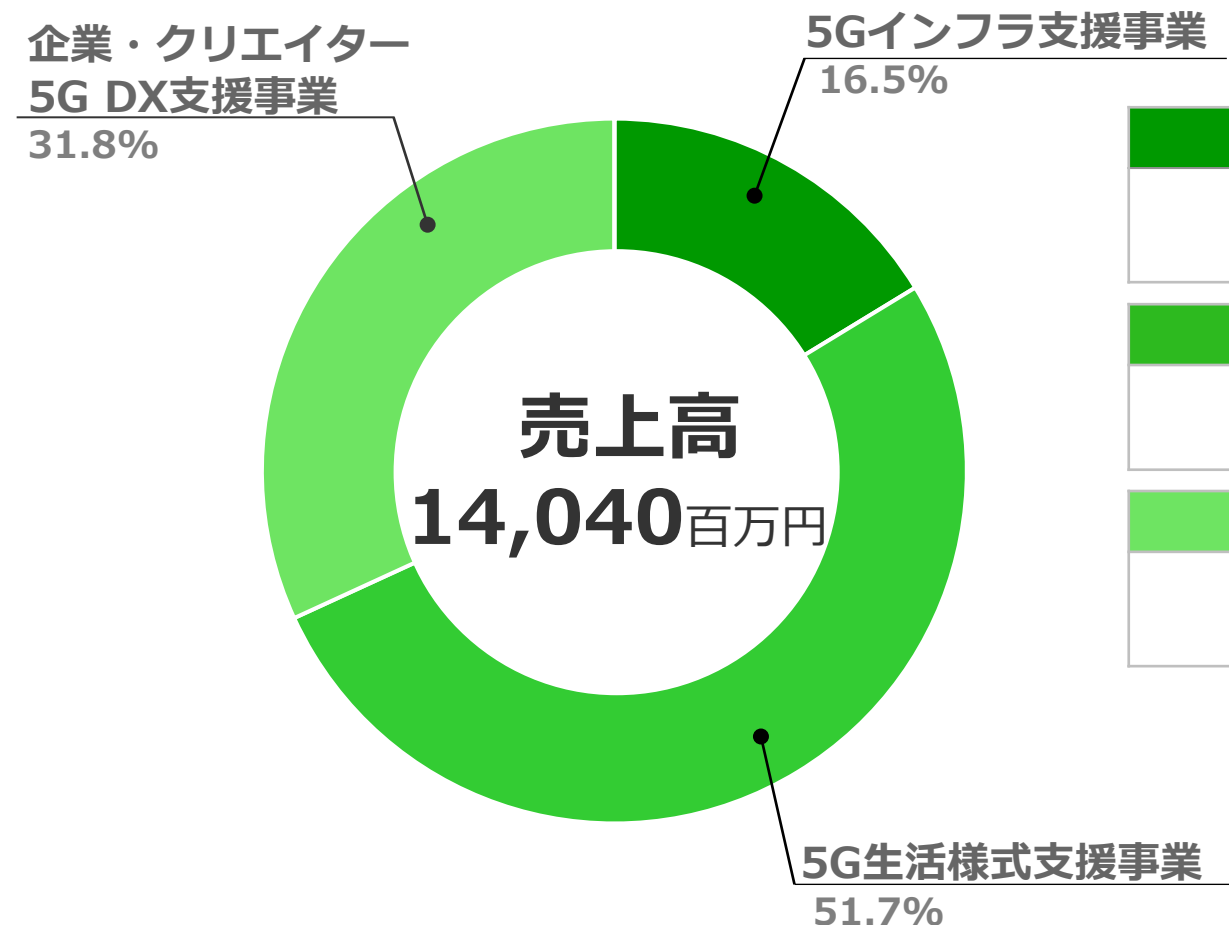


1人当たりの売上高・営業利益（ベース利益）は前期を上回り着地する見込み



2. 2024年4月期 第1四半期 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 2,427 百万円 YoY +4.3%		実績 438 百万円 YoY +11.5% (実績比) / +13.1% (ベース比)	
5G生活様式支援事業			
実績 7,600 百万円 YoY +38.8%		実績 1,034 百万円 YoY +174.4% (実績) / +120.0% (ベース比)	
企業・クリエイター5G DX支援事業			
実績 4,668 百万円 YoY +15.6%		実績 197 百万円 YoY +104.7% (実績) / +65.0% (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。

B2B固定網のサービス利用減や人件費増等はあったものの、 B2Bモバイルのサービス利用増により前年同期比13.1%の利益増（ベース比）

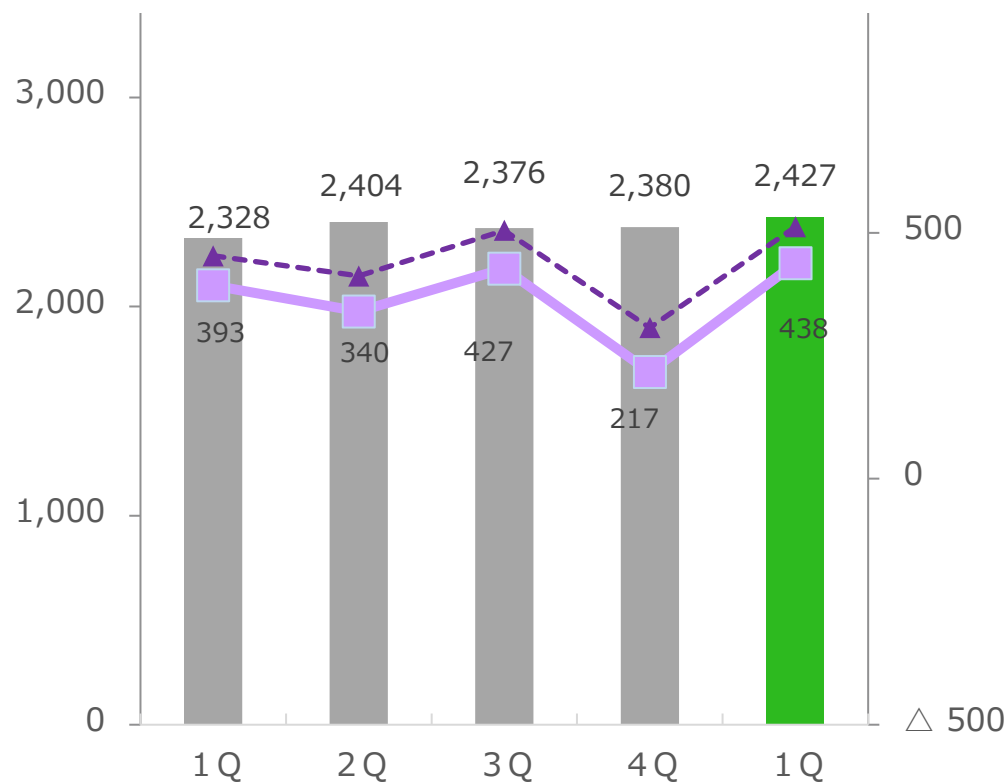
売上高・セグメント損益

セグメント損益前年同期比差異分析

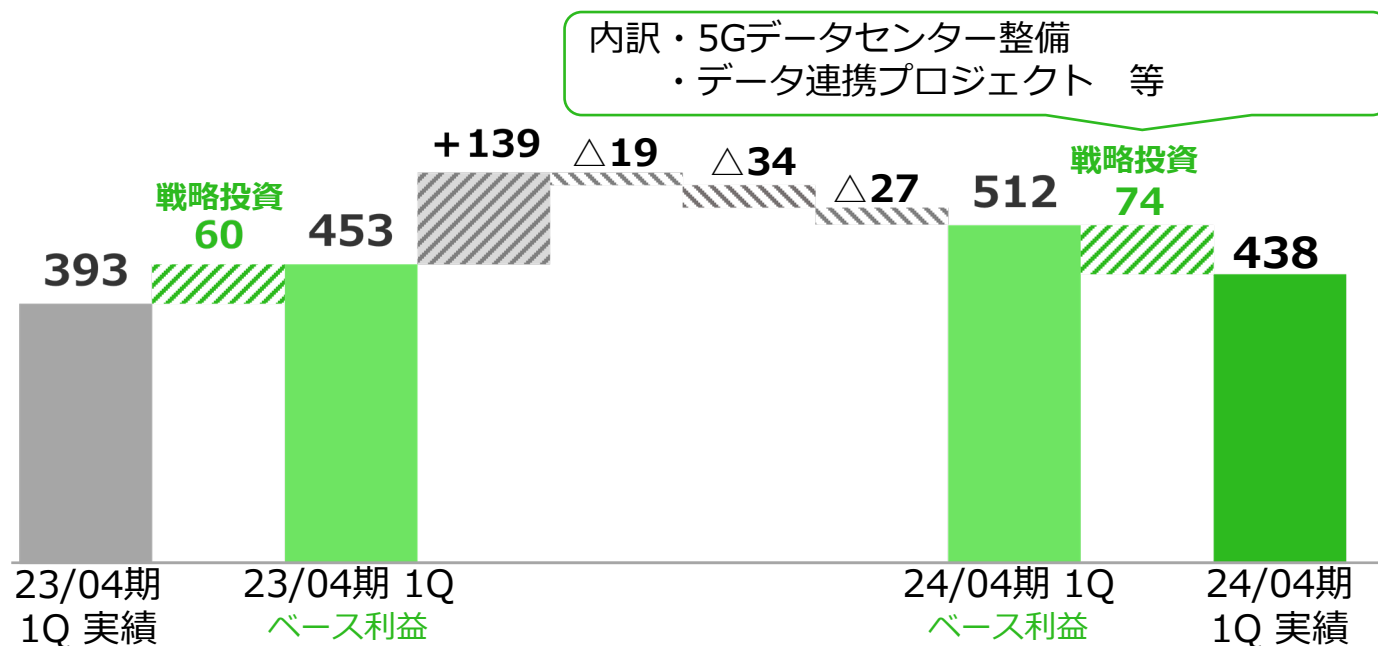
(単位：百万円)

(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）※



- +139** B2Bモバイル:サービス利用増による利益増
- △19** B2B固定網 :サービス利用減による利益減
- △34** 人材強化による人件費増
- △27** その他



※ベース利益は未監査の参考数値です。

●顧客ニーズに合わせて独自プランやコンポーネントを提供

独自プランの提供

御社独自のプラン作成をサポート。競合他社との差別化を専任担当者がお手伝い致します。



帯域幅での提供

必要な帯域幅を必要な時にご提供致します。アカウントでスタートしユーザ獲得後に設定変更なく帯域に移行も可能です。



ネットワーク運用監視サービスの提供

ドコモ網との接続や運用監視は弊社が実施します。御社はマーケティング・販売・サポートに専念出来ます。



管理ツールの提供

ユーザ管理用のWebツール・API・データDLサイトを提供致します。また帯域契約のお客様にはトラフィック可視化ツールも提供致しますので、トラフィック状況が確認可能です。



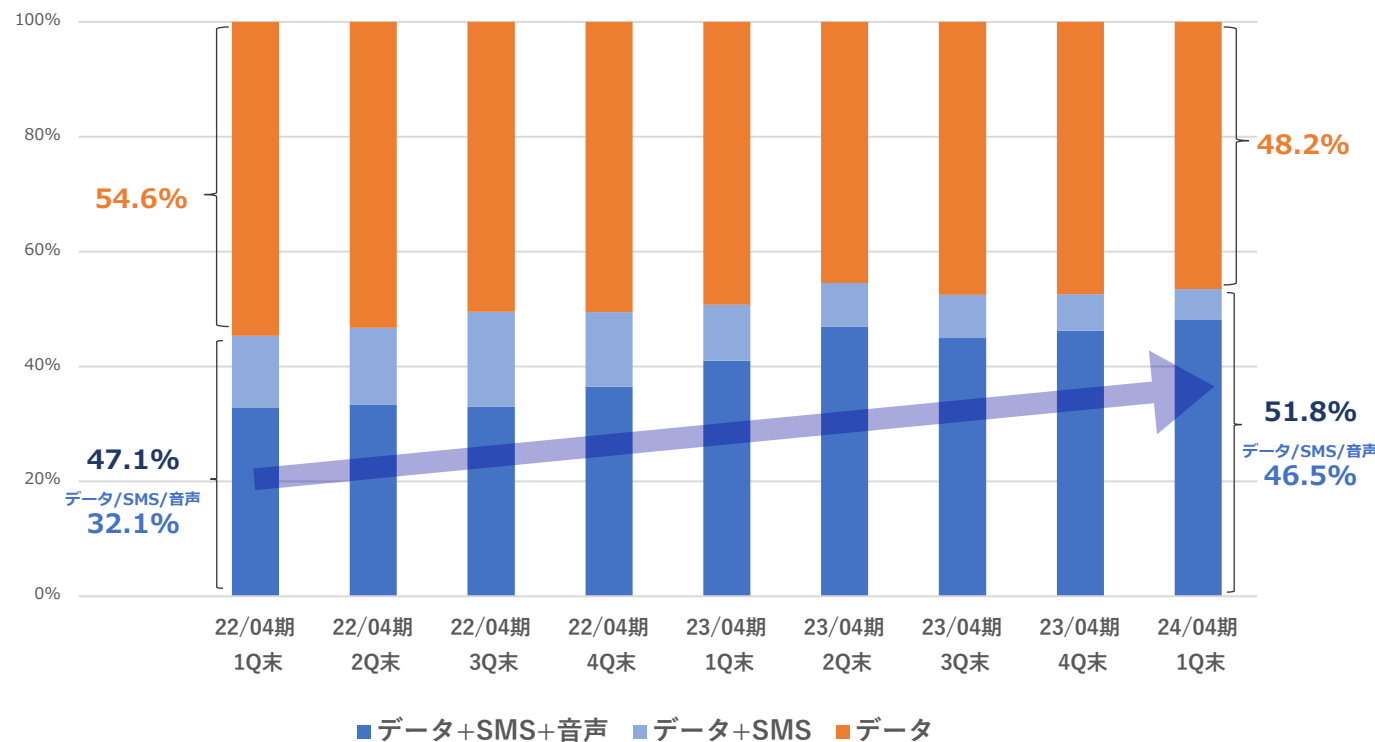
コンポーネントの提供

クラウド・VDC・固定IP・VoIPや、様々なセキュリティ機能を提供。スマホ等の通信機器、監視カメラやIoTモジュールも提供致します。ユーザサポートや配送も代行可能です。ご相談下さい。



●販売SIMの構成比推移

データSIMの販売数は横ばいの方、より付加価値の高いデータ+SMS+音声の販売数を伸ばし売上貢献



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

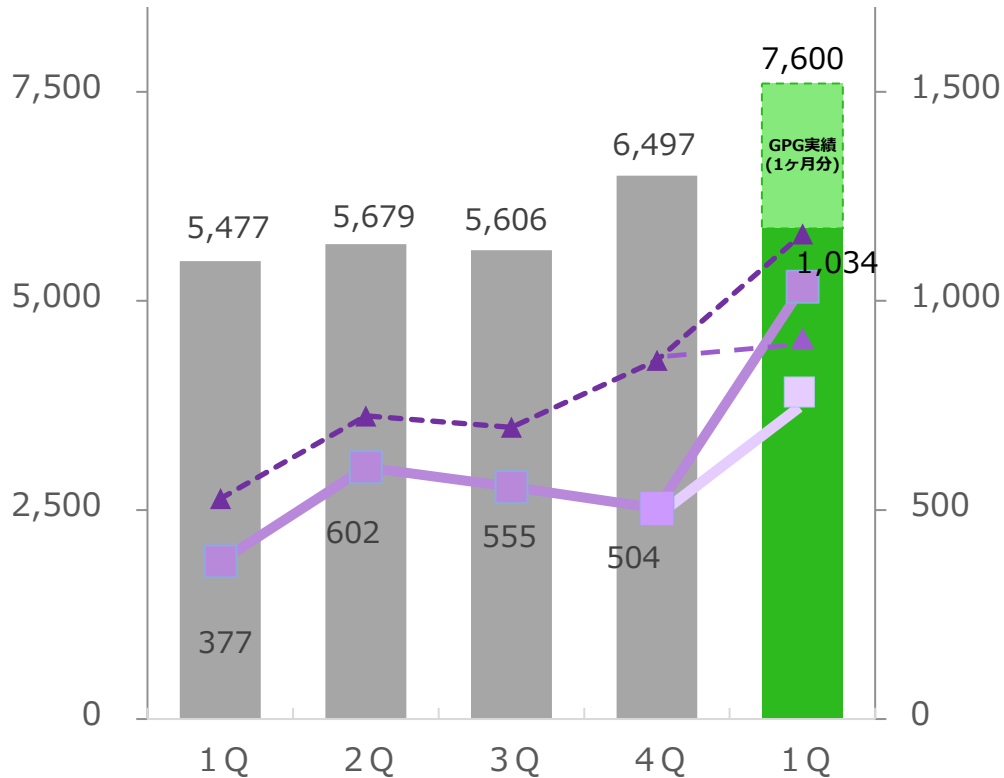
5Gインフラ支援事業

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事業の販管費減等により、 前年同期比120.0%の利益増 (ベース比) (決算期変更影響除外値：ベース比44.5%増)

売上高・セグメント損益

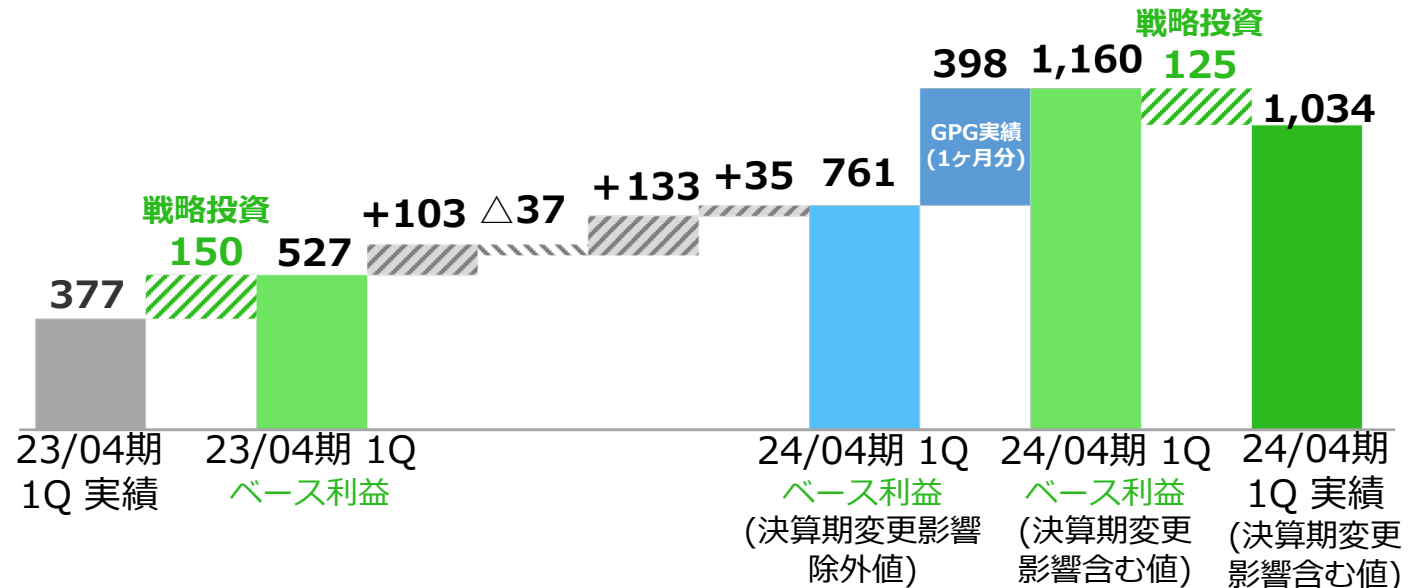
- 売上高 (実績)
 - セグメント損益 (実績/決算期変更影響含む値)
 - セグメント損益 (実績/決算期変更影響除外値) ※
 - ▲ セグメント損益 (ベース/決算期変更影響含む値) ※
 - ▲ セグメント損益 (ベース/決算期変更影響除外値) ※
- (単位：百万円)



セグメント損益前年同期比差異分析

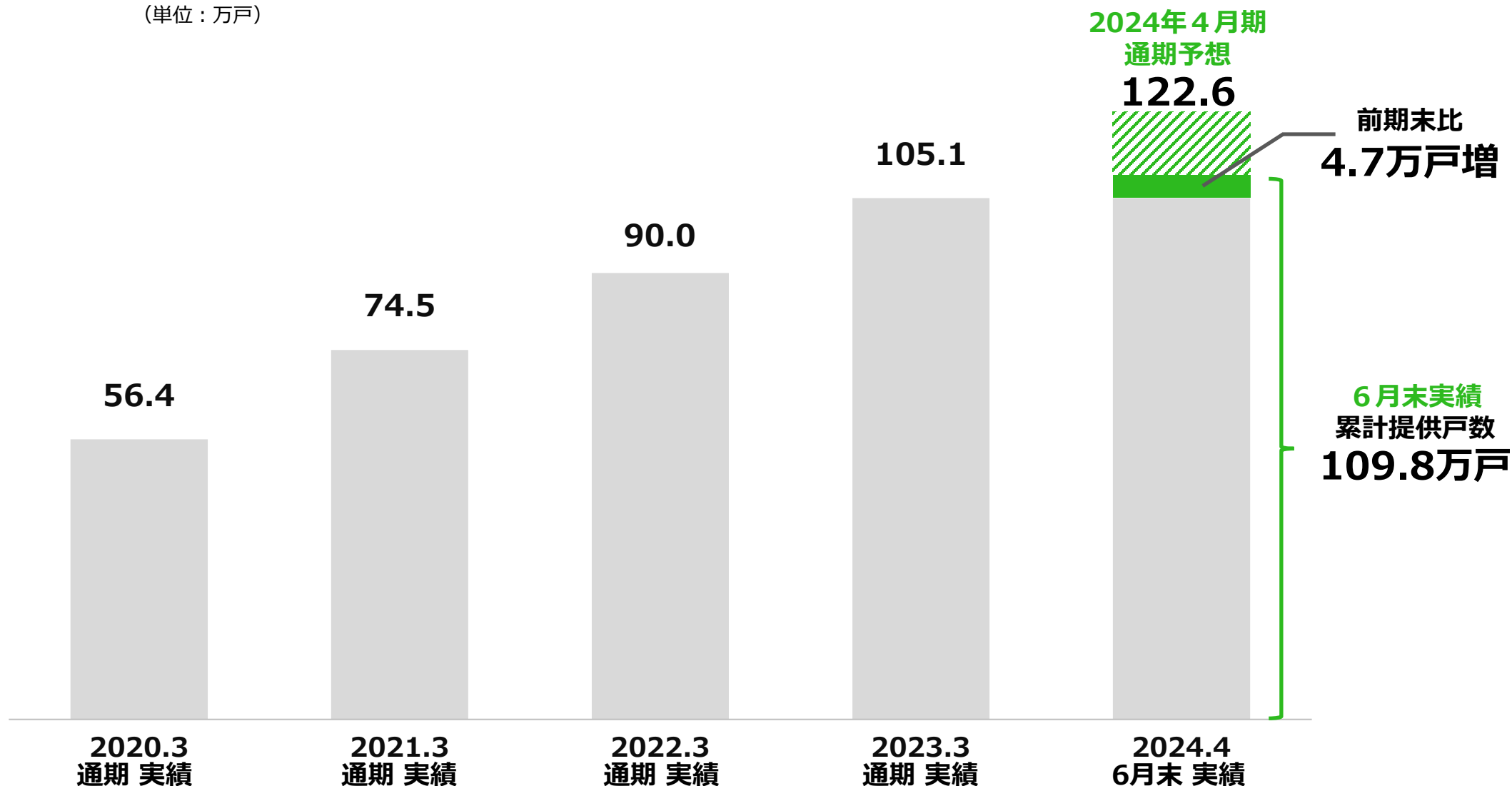
- +103 5G Homestyle (GPG) の売上増による利益増 (単位：百万円)
- △37 5G Lifestyle (DTI) の固定網サービス利用減による利益減
- +133 前期発生した新端末発売の一時費用及びドコモショップとの連携開始による初期費用減による利益増
- +35 その他

内訳・「TONE」ユーザーの獲得
 ・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 等



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4.7万户増の累計109.8万户と順調に推移

(単位：万户)



最大通信10Gbpsの集合住宅向けISPサービスや、糸島市運動公園（福岡県）多目的体育館のインターネット接続環境の構築等、新規サービス開始

●最大通信10Gbpsの集合住宅向けISPサービスの提供開始

他物件との差別化や入居者への満足度向上につながるサービスとして「高速インターネット」の要望が高まる中、通信速度が上り/下り最大10Gbpsの集合住宅向けISPサービスの提供を開始。

●糸島市運動公園 多目的体育館のインターネット接続環境を構築

これまで培ったノウハウを活かし、公共施設へソリューションを提供。一定のエリアで多くの人々がインターネットを利用することを想定し、最適なネットワーク環境を構築。また、同公園は「防災機能」を備えた拠点でもあるため、災害発生時でも館内に通信環境を提供できる対策も実施。



糸島市運動公園（手前建物が多目的体育館）



多目的体育館 メインアリーナ

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

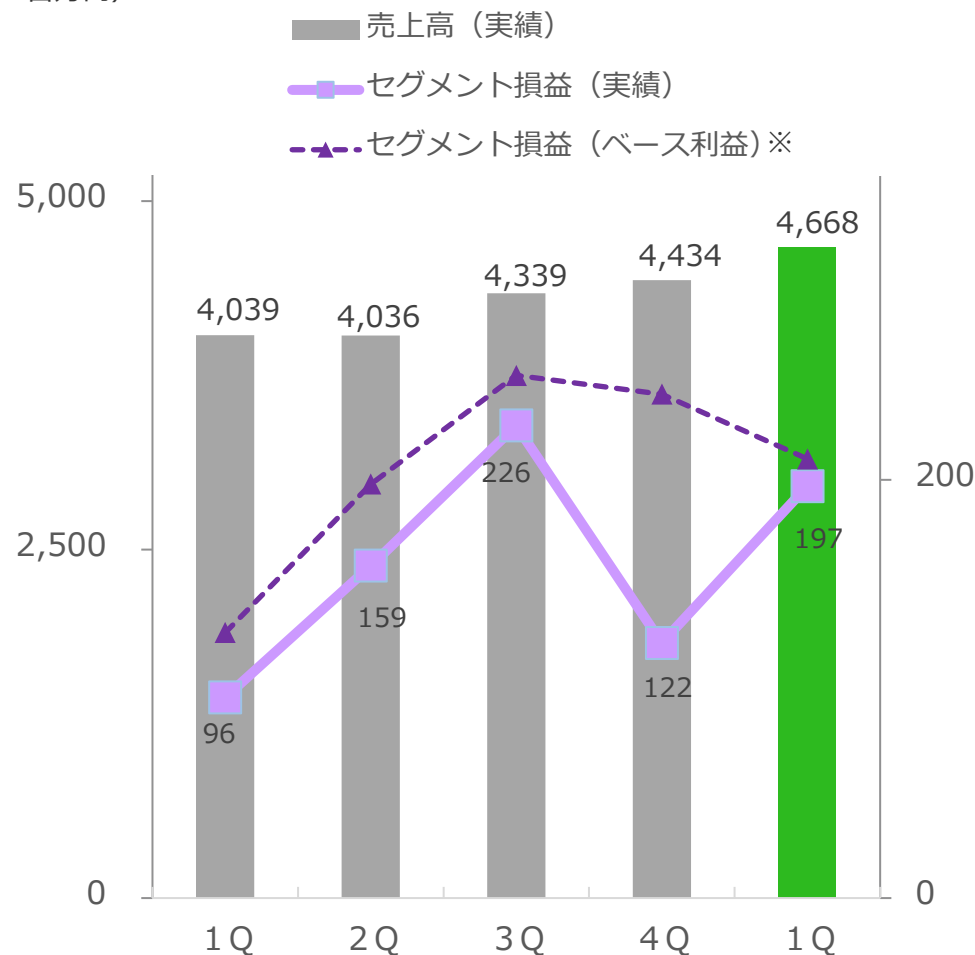
- インフラテック事業 (freebit, DTI)
- アドテック事業 (FullSpeed)
- 不動産テック事業 (GIGA PRIZE)

アフィリエイト事業での粗利増及びFS完全子会社化に伴うPMI効果による販管費減等により前年同期比65.0%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

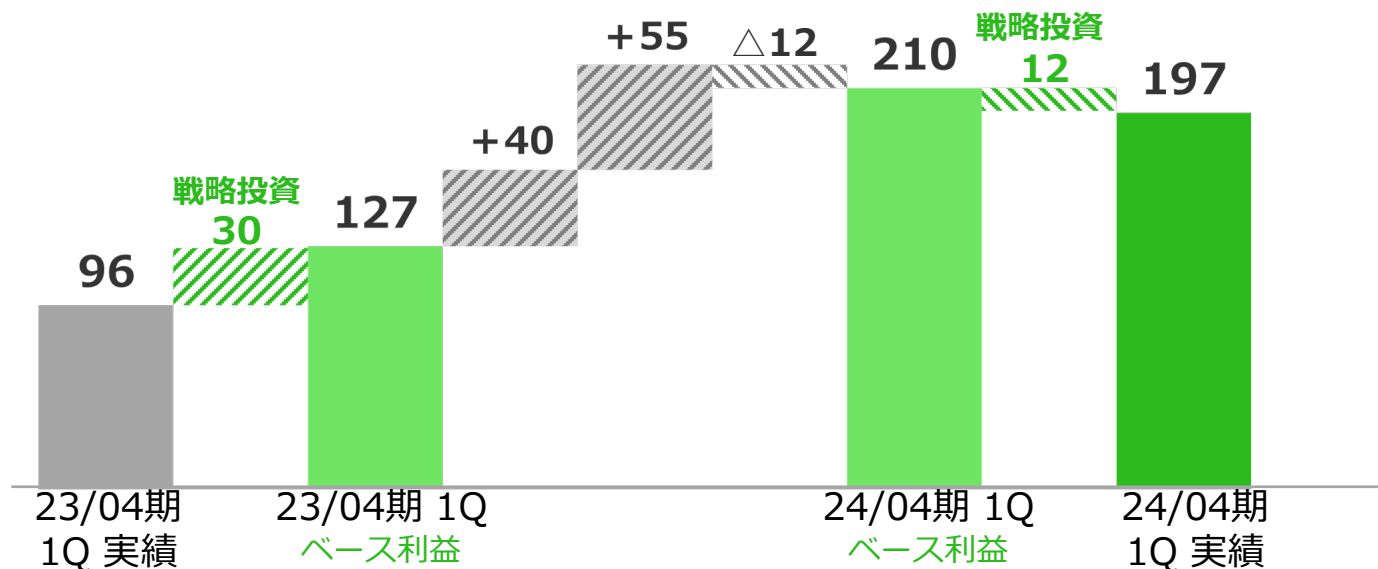
(単位：百万円)



(単位：百万円)

- +40** 注カジャンルの強化及び新規顧客獲得によるアフィリエイト事業での粗利増
- +55** FS完全子会社化に伴うリソース最適化等といったPMI効果等による販管費減
- △12** その他

内訳・「StandAlone」プラットフォームの多面展開

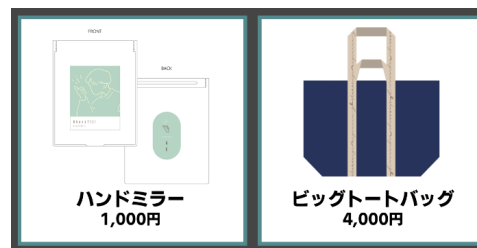


※ベース利益は未監査の参考数値です。

クリエイター支援プラットフォーム「StandAlone」において 数千名規模のイベント開催と新規アプリをリリース予定

●坂口健太郎さん、赤楚衛二さんが数千名規模のイベントを開催予定。それぞれグッズ販売も実施

俳優 坂口健太郎さんがコンテンツを発信する「info.s」と俳優 赤楚衛二さん自身が責任編集者となってコンテンツを配信する「EAWD」で、それぞれ9月に数千名規模のイベントを開催予定。イベントではチケットやグッズ販売を実施予定。



●9月に永田崇人さん、花島光さんの新規アプリをリリース予定

9月に俳優 永田崇人さんの「NAGATOWN」と女優 花島光さんの「ひかりだより」の新規アプリをリリース予定。9月以降も引き続き新規クリエイターのアプリリリースに向けて準備を進める。



- アプリ名 ひかりだより
- アーティスト名 花島光
- 出演作品
 - ・ドラマ 仮面ライダーリバイス
 - ・ドラマ なれの果ての僕ら
 - ・ドラマ 家族だから愛したんじゃないくて、愛したのが家族だった



- アプリ名 NAGATOWN
- アーティスト名 永田崇人
- 出演作品
 - ・演劇 ハイキュー!!!
 - ・ドラマ 私と夫と夫の彼氏
 - ・ドラマ ブラックポストマン

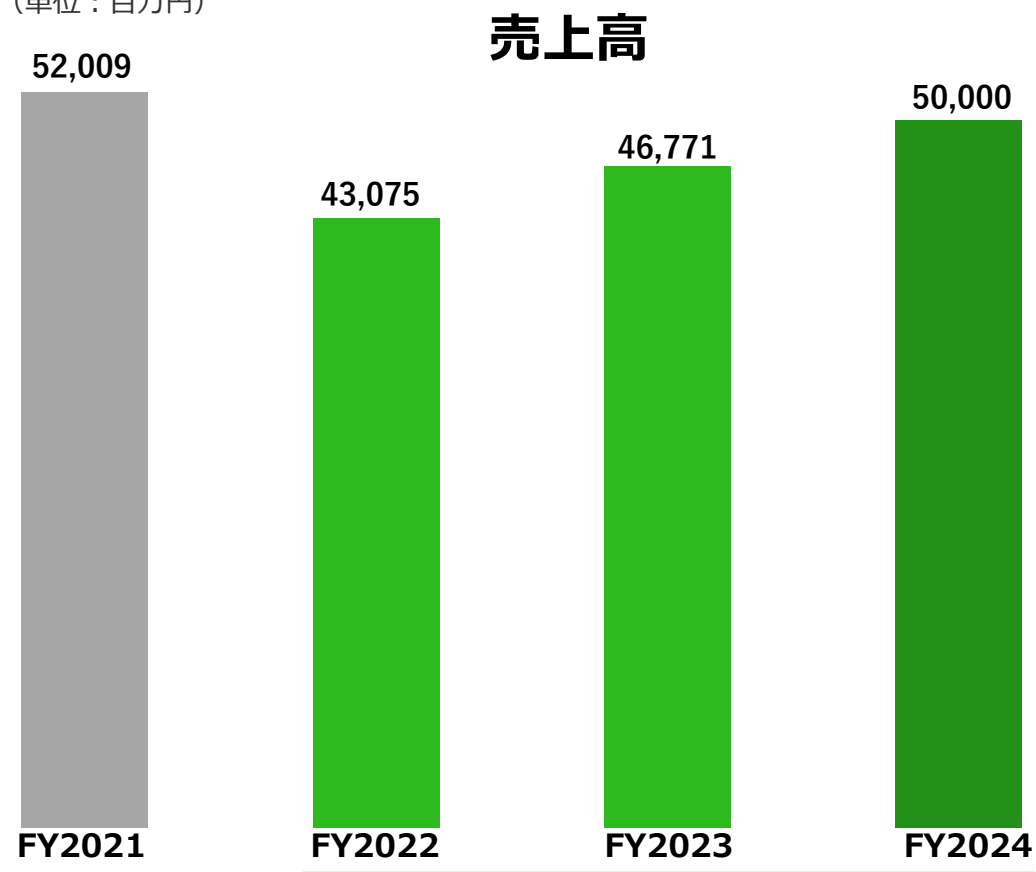


※デザインはリリース時に変更となる場合があります。

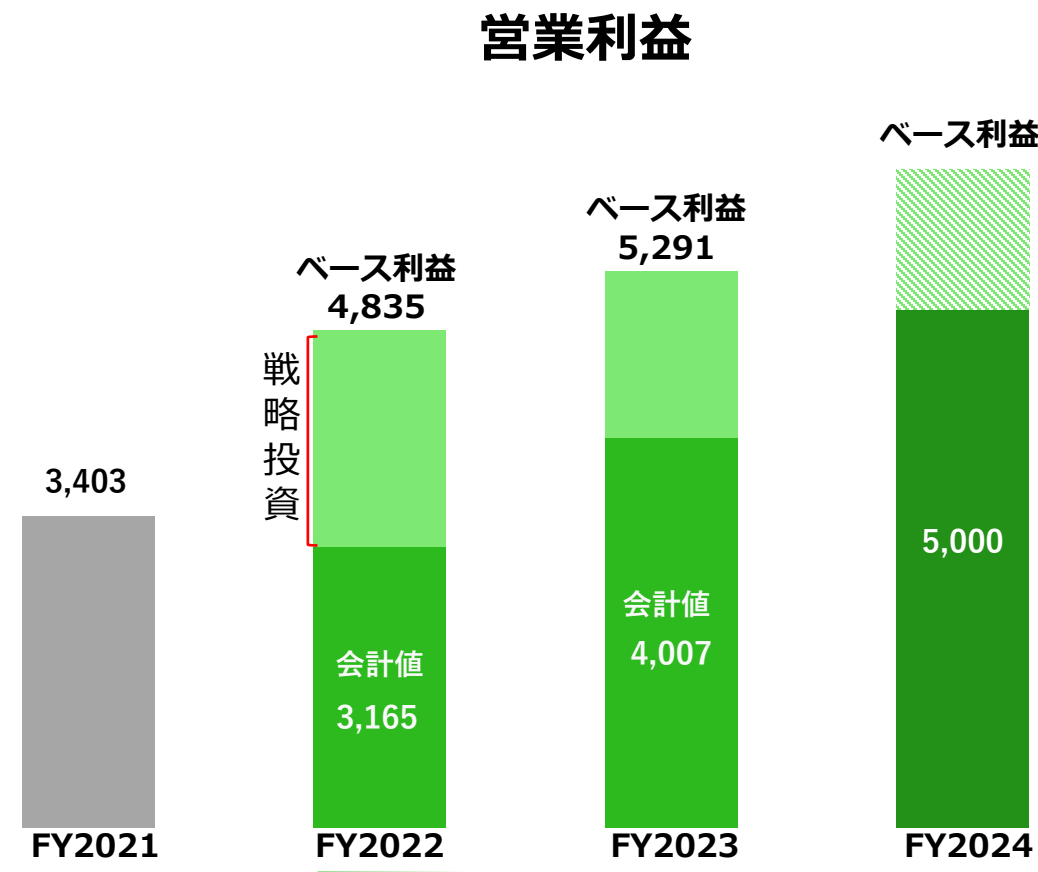
3. 2024年4月期 連結業績進捗

フリービットグループ 2024年4月期業績目標 連結売上高**500億円**・連結営業利益**50億円**企業を目指す

(単位：百万円)



SiLK VISION 2024

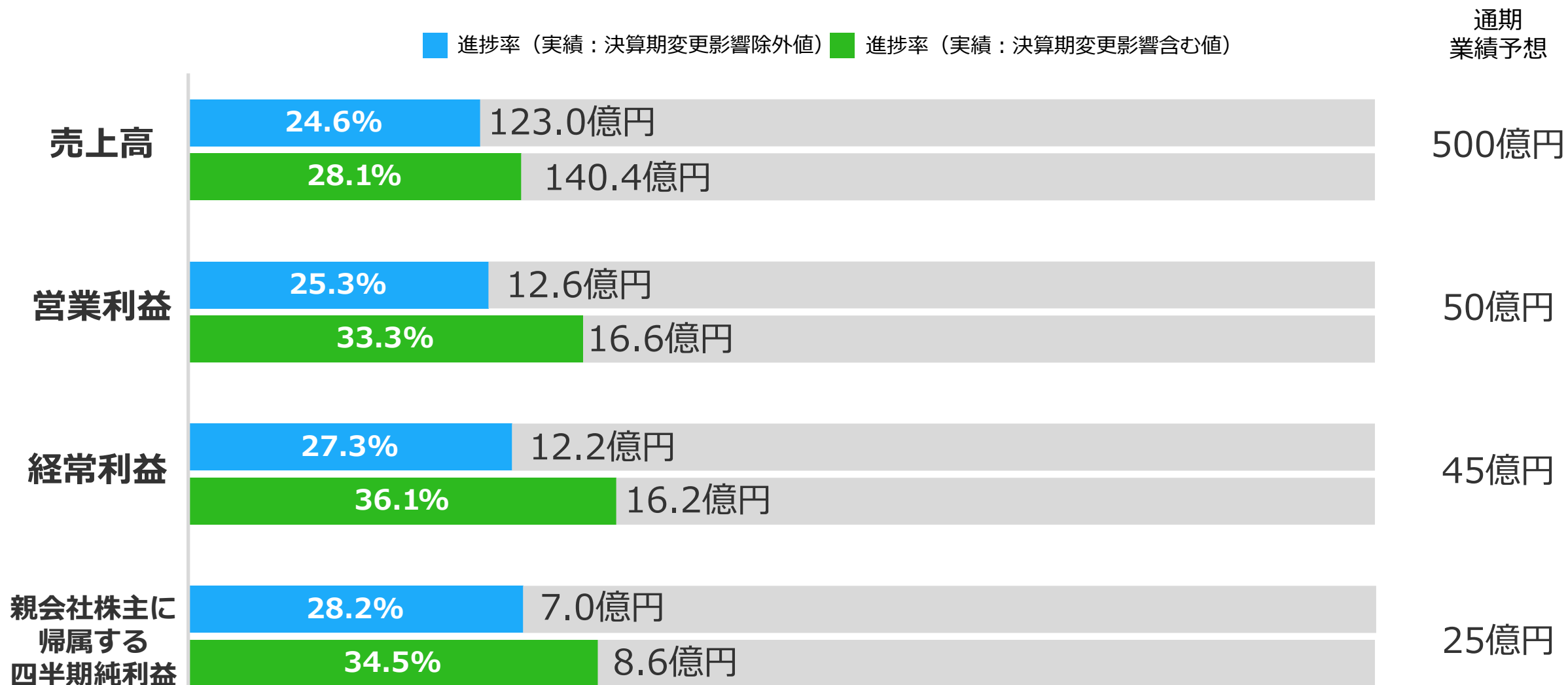


SiLK VISION 2024

※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。

売上高及び各段階利益の全てにおいて、計画を上回る推移 2Q以降も計画通りに進捗する見通し



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事となるが、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。