



毎日、発明する会社

2022年4月期

通期決算説明資料

フリービット株式会社

2022年6月10日

第一部

1. 2022年4月期 通期サマリ	・ ・ ・ ・ ・	4
2. 2022年4月期 通期連結業績	・ ・ ・ ・ ・	16
3. 2022年4月期 通期セグメント別業績	・ ・ ・ ・ ・	26

第二部

4. 中期経営計画『SiLK VISION 2024』について	・ ・ ・ ・ ・	36
5. 2023年4月期 通期連結業績予想	・ ・ ・ ・ ・	82
6. Appendix	・ ・ ・ ・ ・	87

第一部

1. 2022年4月期 通期サマリ

2021年から2030年にかけての10カ年計画



**Pre
5G**



**Core
5G**



**6G
Standby**

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

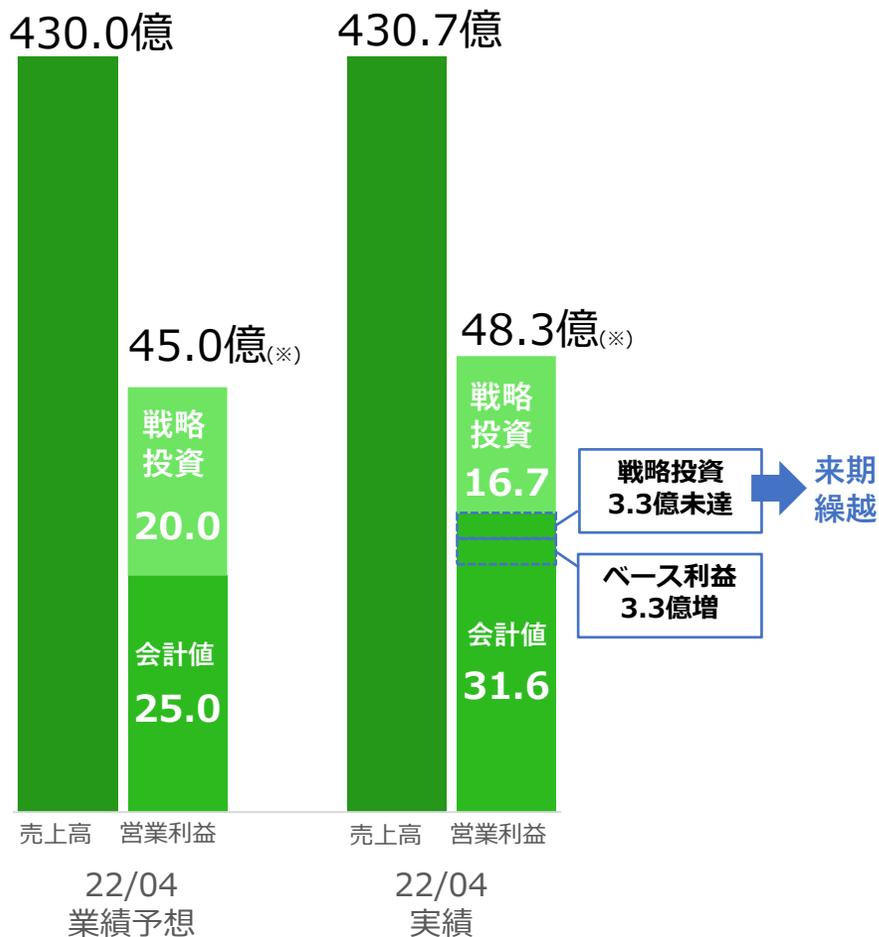
5G生活様式支援事業

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。

業績予想と実績の比較



売上高

業績予想**430.0億円**に対し**430.7億円**で着地（業績予想比**0.2%増**）

営業利益

□ 業績予想では**ベース利益^(※)45.0億円**、**戦略投資20.0億円**、業績予想値を**25.0億円**で計画

□ 実績は**31.6億円**（業績予想比**26.6%増**）で着地

業績予想に対し実績が増加した要因（6.6億円増）

ベース利益**3.3億円増**（業績予想比）：計画に対し5Gインフラ支援事業の堅調な推移等が牽引

戦略投資額**3.3億円減**（業績予想比）：TONEプロモーション関連費用をはじめ、来期に一部繰り越し

報告セグメント

- 5Gインフラ支援事業
B2B固定網のコスト改善、B2Bモバイルサービス利用増等により順調に推移
- 5G生活様式支援事業
5G Lifestyle（TONE）を中心とした戦略投資を実行
5G Homestyle（GPG）は、引き続きサービス提供戸数が堅調に推移
- 企業・クリエイター5G DX支援事業
コロナ禍の影響を受けた2021年4月期1Qのボトム値より回復基調
将来の成長を見据えた新規サービス展開にも注力

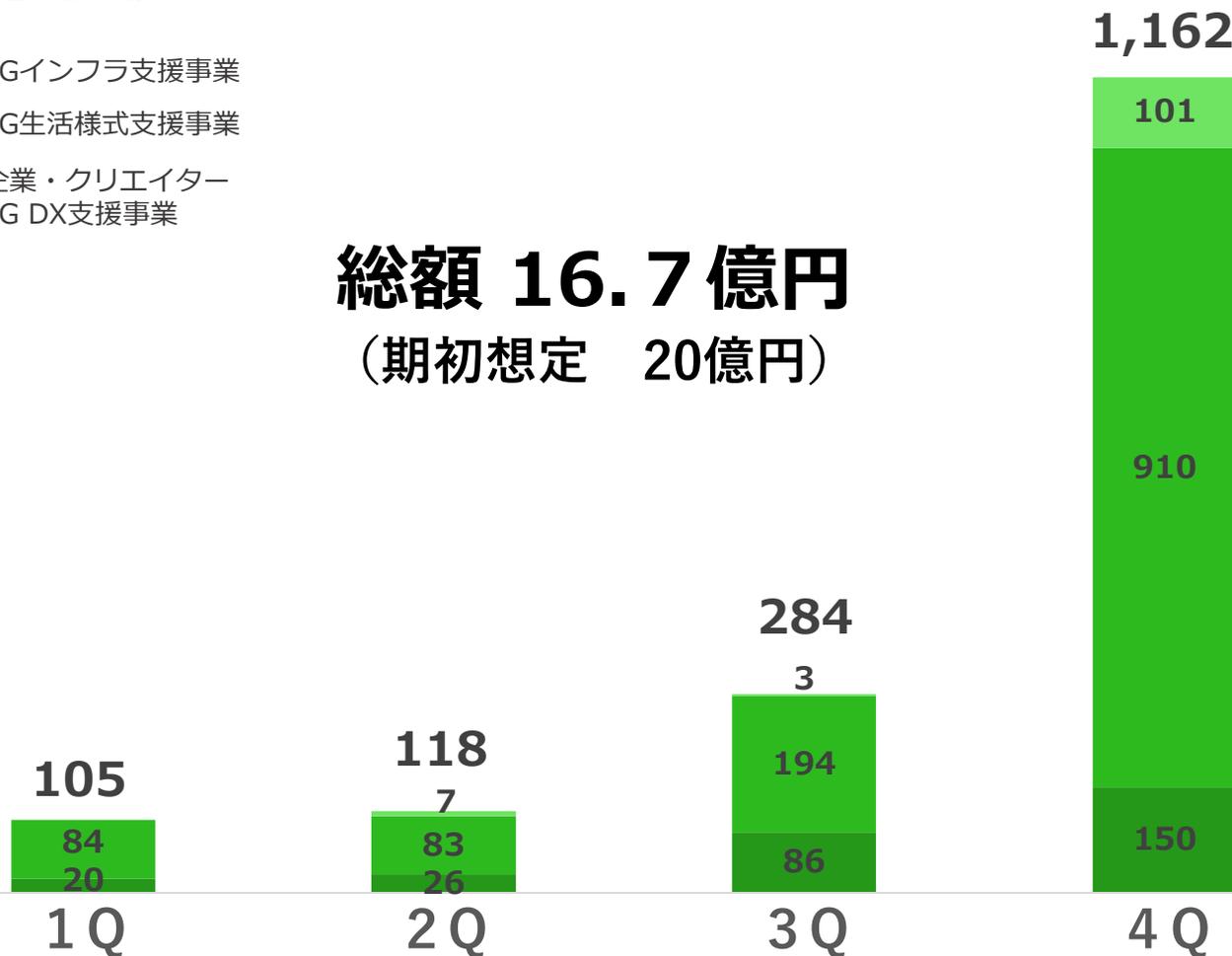
TONE docomo提携の他、新規事業領域へ積極的に実施

中国でのロックダウンの影響等により、TONE新端末発売が想定より約1か月遅れたため
TONEプロモーション関連費用については来期に一部繰り越し

(単位：百万円)

- 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

総額 16.7 億円
(期初想定 20億円)



2022年4月期 戦略投資実績

5Gインフラ支援事業(284百万円)

- ・ 5G最適化に向けデータセンター移行
- ・ データ連携プロジェクト
- ・ 人材採用 等

5G生活様式支援事業(1,272百万円)

TONE for docomo 提携施策

- ・ 「TONE」新ブランド戦略のためのプロモーション関連
- ・ ドコモショップ全国約2,300店舗展開費用
- ・ TONE e21/e22の端末開発、販売施策

新規プロダクト群の立ち上げ

- ・ 5G Healthstyle領域における
オンライン健康相談サービスの開発、実証実験
- ・ 5G Workstyle領域のサービス開発
- ・ Blockchain関係開発及びテストの実施 等

企業・クリエイター 5G DX支援事業(113百万円)

Creator Maker領域 (StandAlone) のプラットフォーム多面展開に向けた開発及び人材拡充

2022年4月期 通期連結業績サマリ

(単位：百万円)		21年04期 通期	22年04期 通期	増減額	増減率
売上高	実績	52,009	43,075	△8,933	△17.2%
	補正数値	(42,202)		(+873)	(+2.1%)
EBITDA	実績	4,194	3,290	△903	△21.6%
営業利益	実績	3,403	3,165	△238	△7.0%
	補正数値	(4,548)	ベース利益(4,835)	ベース比(+287)	ベース比(+6.3%)
経常利益	実績	3,661	2,878	△782	△21.4%
	補正数値	(4,762)	ベース利益(4,549)	ベース比(△212)	ベース比(△4.5%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	実績	1,586	827	△758	△47.8%
	補正数値	(2,633)		(△1,805)	(△68.6%)
1株当たり当期純利益	実績	74円06銭	41円86銭	△32円20銭	—

売上高 5G生活様式支援事業の堅調な推移に加え、企業・クリエイター5G DX支援事業の回復基調により**前期比2.1%増**（補正数値比）。（実績比では、オフバランス及び収益認識適用等により前期比17.2%減）

営業利益 5Gインフラ支援事業の利用増等により**前期比6.3%増**（ベース比）

経常利益 TOB関連費用の発生や前期に投資有価証券売却益が発生したこと等により**前期比4.5%減**（ベース比）

親会社株主に帰属する当期純利益 戦略投資を実行したこと等により**前期比68.6%減**（補正数値比）

SiLK Investment Policy

オンバランス

構造改革

Data連携
Trusted Internet化

オフバランス

or

垂直統合



2021年4月期

SiLK Investment Policyをベースとした大規模なオフバランス化を断行

2023年4月期

SiLK Investment Policyをベースとしフルスピードを完全子会社化

▶ **SiLK VISION 2024**に向け、戦略の方向性を明確にする

2020年1月	(株)医療情報基盤
2020年3月	モバビジ事業
2020年9月	(株)フォーメンバーズ
2020年9月	コメットケア事業
2020年10月	(株)フリービットEPARKヘルスケア (現 (株)くすりの窓口)
2020年11月	(株)アルク

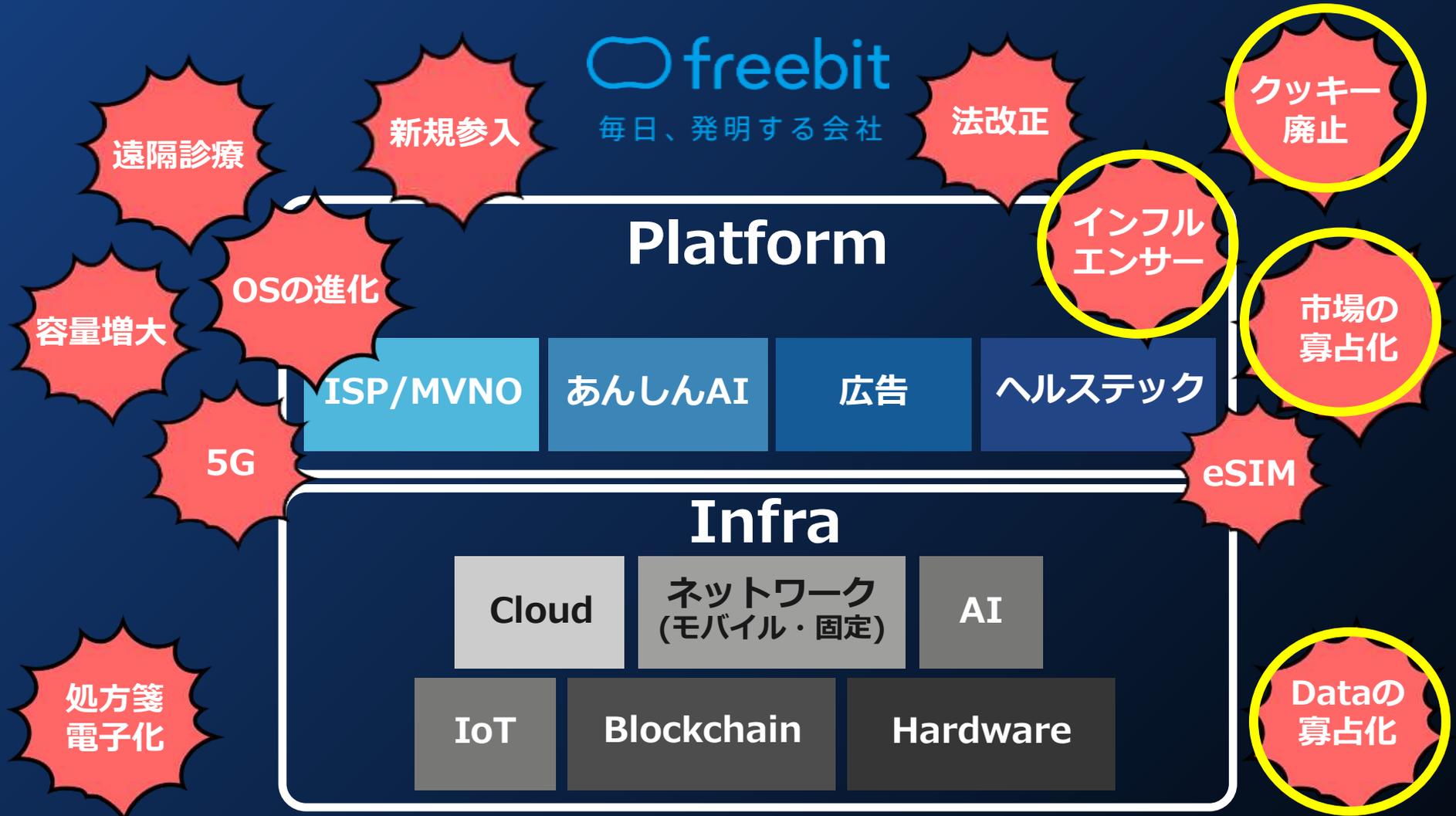


オフバランス化

2010年8月	(株)フルスピードの株式取得
2022年4月	(株)フルスピード株式の公開買い付け開始
2022年8月中	(株)フルスピード 臨時株主総会 (株式併合議案等)
2022年9月以降	(株)フルスピード整理銘柄指定日、上場廃止予定日、 株式併合の効力発生日等 ※フルスピードより公表予定



**フルスピード
完全子会社化
(垂直統合)**



全ての事業領域で破壊的な技術などによる
影響を受ける可能性が高い

公開買付けに至る背景（フリービット・フルスピードの共通認識）

フルスピードの 経営課題

- サードパーティーCookie規制、個人情報保護など外的環境の変化によりインターネット広告業界自体が大きくビジネスモデル転換が迫られている
- 広告代理事業におけるパーヘッド収入の低迷（差別化困難）

上場会社として足元の利益を確保しつつ、
事業環境の抜本的な変化に対応し、
単独で中長期成長を実現していくことが困難

完全子会社化の シナジー

- グループ連携強化による多様なデータの連携・活用での新規事業創出（データ連携プロジェクト）
- 新分野へのリソース集中による企業/インフルエンサーDX事業の推進（マーケティング4.0 / インフルエンサー支援事業 / NFT等）
- グループを横断した経営リソース・人的リソースの最適化

完全子会社化
統合戦略実行への合意

フルスピードの完全子会社化を前提とした株式公開買付けが成立

1) 公開買付けの要旨（2022年4月11日公表）

買付期間	2022年4月12日（火）～2022年5月30日（月）
買付価格	普通株式1株につき551円
買付予定数	6,580,254株
買付予定数の下限	1,430,000株
買付予定数の上限	-（上限なし）

2) 公開買付けの結果（2022年5月31日公表）

	株式数	議決権数	議決権率
a) 買付け前の当社保有状況	8,870,400株	88,704個	57.41%
b) 買付け数	4,522,514株	45,225個	29.27%
買付け後の当社保有状況(a+b)	13,392,914株	133,929個	86.68%

今後のスケジュール

公開買付けの結果を受け、当社はフルスピード株式の全て（但し、当社が所有するフルスピード株式及びフルスピードが所有する自己株式を除く）を取得することを目的とした手続を実施することを予定しております。

フルスピードは東京証券取引所スタンダード市場に上場していますが、当該手続が実施された場合には、東京証券取引所の上場廃止基準に従い所定の手続を経て上場廃止となります。

- 7月下旬 フルスピード定時株主総会開催
- 7月下旬 フリービット定時株主総会開催
- 8月中 フルスピード臨時株主総会開催（株式併合議案等）
- 9月以降 整理銘柄指定日、上場廃止予定日、株式併合の効力発生日等

※ フルスピードより公表予定

2. 2022年4月期 通期連結業績

2022年4月期 通期連結業績サマリ

(単位：百万円)		21年04期 通期	22年04期 通期	増減額	増減率
売上高	実績	52,009	43,075	△8,933	△17.2%
	補正数値	(42,202)		(+873)	(+2.1%)
EBITDA	実績	4,194	3,290	△903	△21.6%
営業利益	実績	3,403	3,165	△238	△7.0%
	補正数値	(4,548)	ベース利益(4,835)	ベース比(+287)	ベース比(+6.3%)
経常利益	実績	3,661	2,878	△782	△21.4%
	補正数値	(4,762)	ベース利益(4,549)	ベース比(△212)	ベース比(△4.5%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	実績	1,586	827	△758	△47.8%
	補正数値	(2,633)		(△1,805)	(△68.6%)
1株当たり当期純利益	実績	74円06銭	41円86銭	△32円20銭	—

売上高 5G生活様式支援事業の堅調な推移に加え、企業・クリエイター5G DX支援事業の回復基調により**前期比2.1%増**（補正数値比）。（実績比では、オフバランス及び収益認識適用等により前期比17.2%減）

営業利益 5Gインフラ支援事業の利用増等により**前期比6.3%増**（ベース比）

経常利益 TOB関連費用の発生や前期に投資有価証券売却益が発生したこと等により**前期比4.5%減**（ベース比）

親会社株主に帰属する当期純利益 戦略投資を実行したこと等により**前期比68.6%減**（補正数値比）

本資料では、適切にかつより良く当社業績をご理解いただくために以下のように用語を定義し、増減率を算出しています。

用語について

【補正数値】

前期実績について、当期から適用の「収益認識に関する会計基準」、「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」の影響額を補正した数値

【ベース利益】

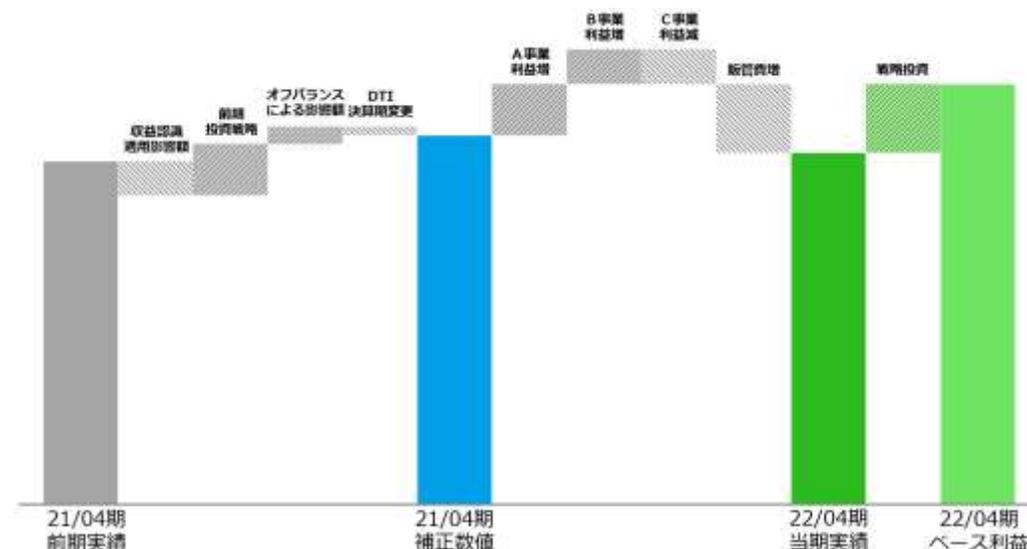
当期実績から当期の一時的な投資（戦略投資）を除いた事業利益数値

※補正数値及びベース利益は未監査の参考数値です。

増減率について

当資料で使用する増減率は右記に基づき算出

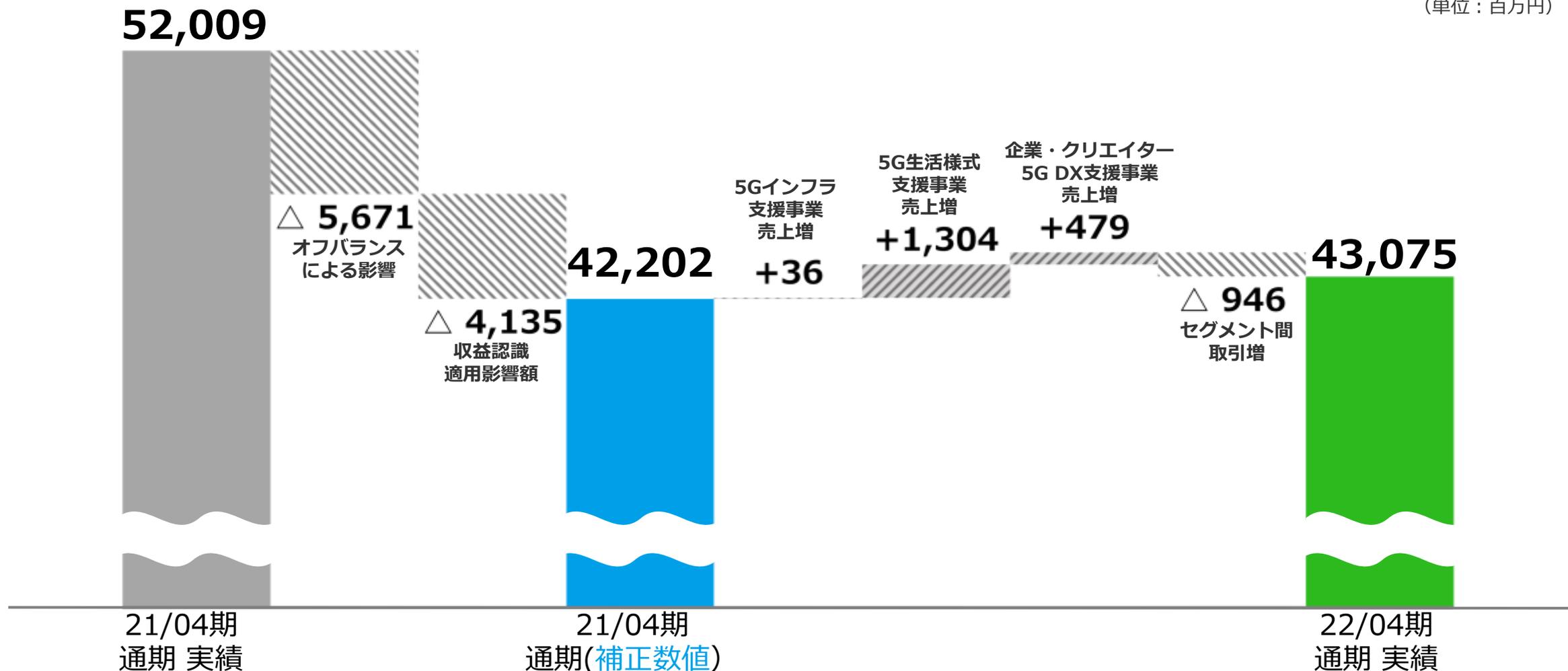
〈参考〉補正数値／ベース利益のイメージ図(営業利益)



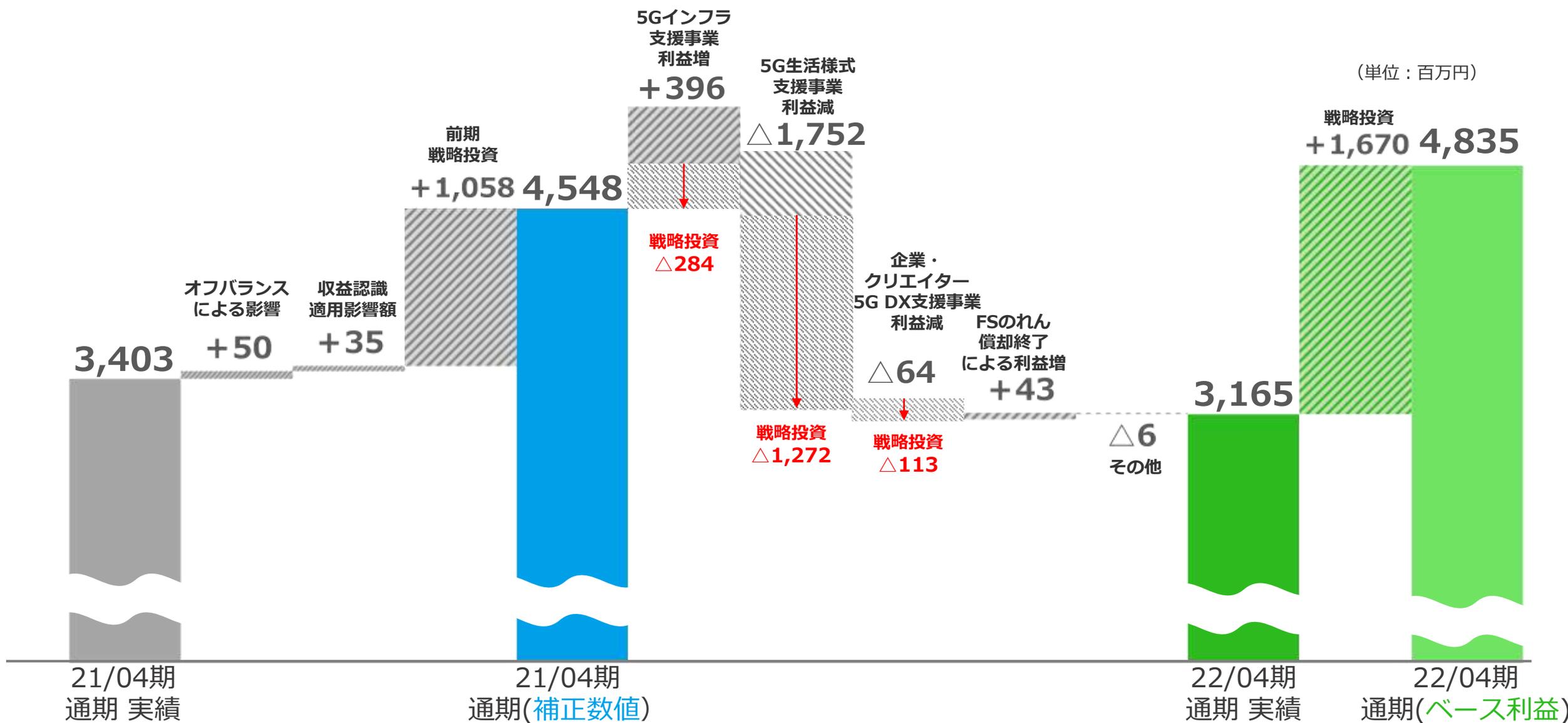
増減率名称	前期数値	当期数値
実績比	実績値	実績値
補正数値比	補正数値	実績値
ベース比	補正数値	ベース利益

5G生活様式支援事業及び企業・クリエイター5G DX支援事業の堅調な推移により、前期比2.1%増（補正数値比）

（単位：百万円）

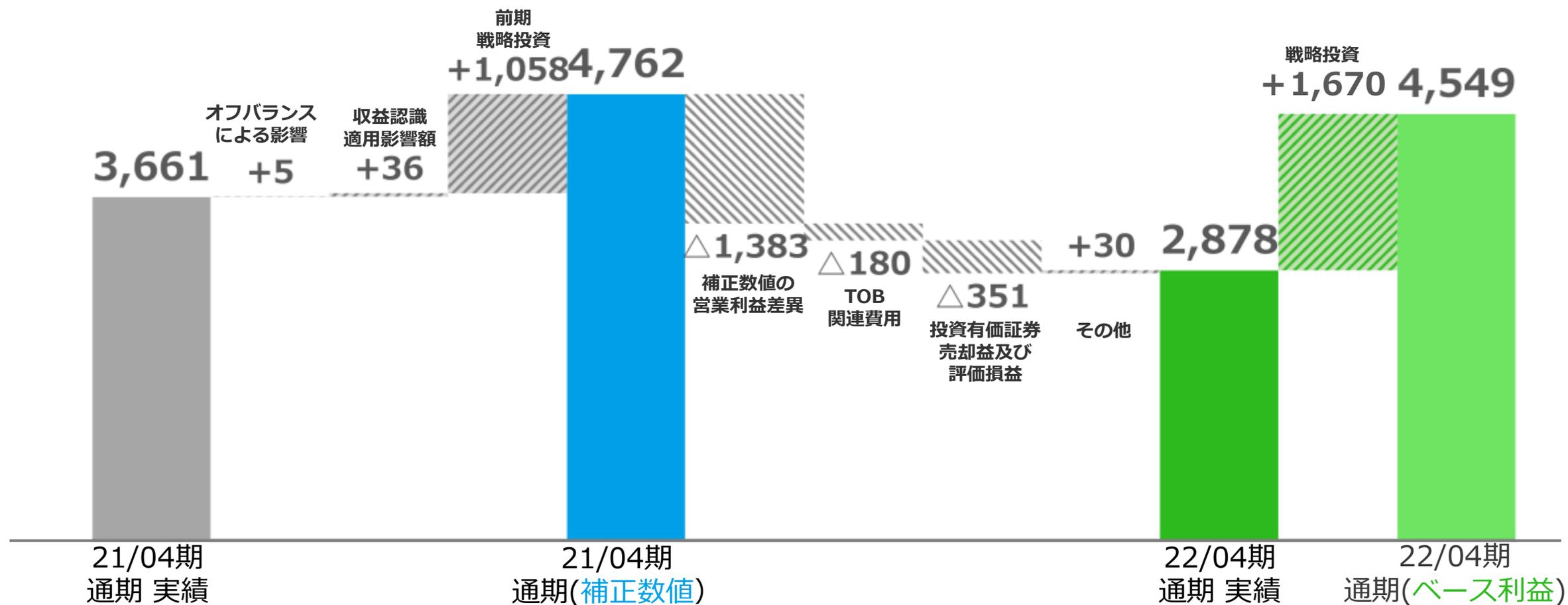


5Gインフラ支援事業のコスト改善及び利用増等により、前期比6.3%増 (ベース比)



TOB関連費用の発生や前期に投資有価証券売却益が発生したこと等により、
前期比4.5%減（ベース比）

（単位：百万円）

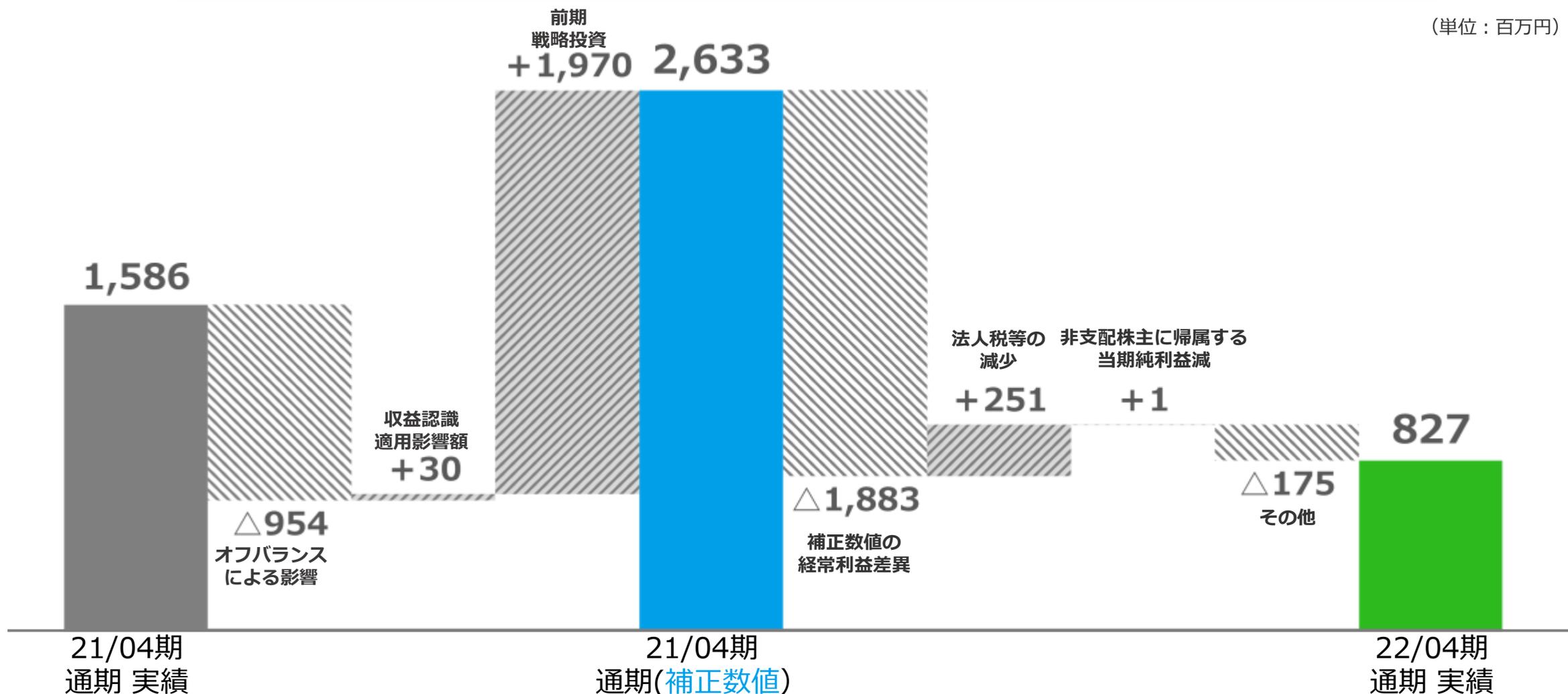


※補正数値及びベース利益は未監査の参考数値です

前期比差異分析 親会社株主に帰属する当期純利益

戦略投資を実行したこと等により、前期比68.6%減（補正数値比）
となるも計画を上回る実績

（単位：百万円）



※補正数値は未監査の参考数値です

自己株式取得により、従来と配当総額は同規模ながら1株当たりでは増配となる7.5円での配当を決定

2022年6月10日開示

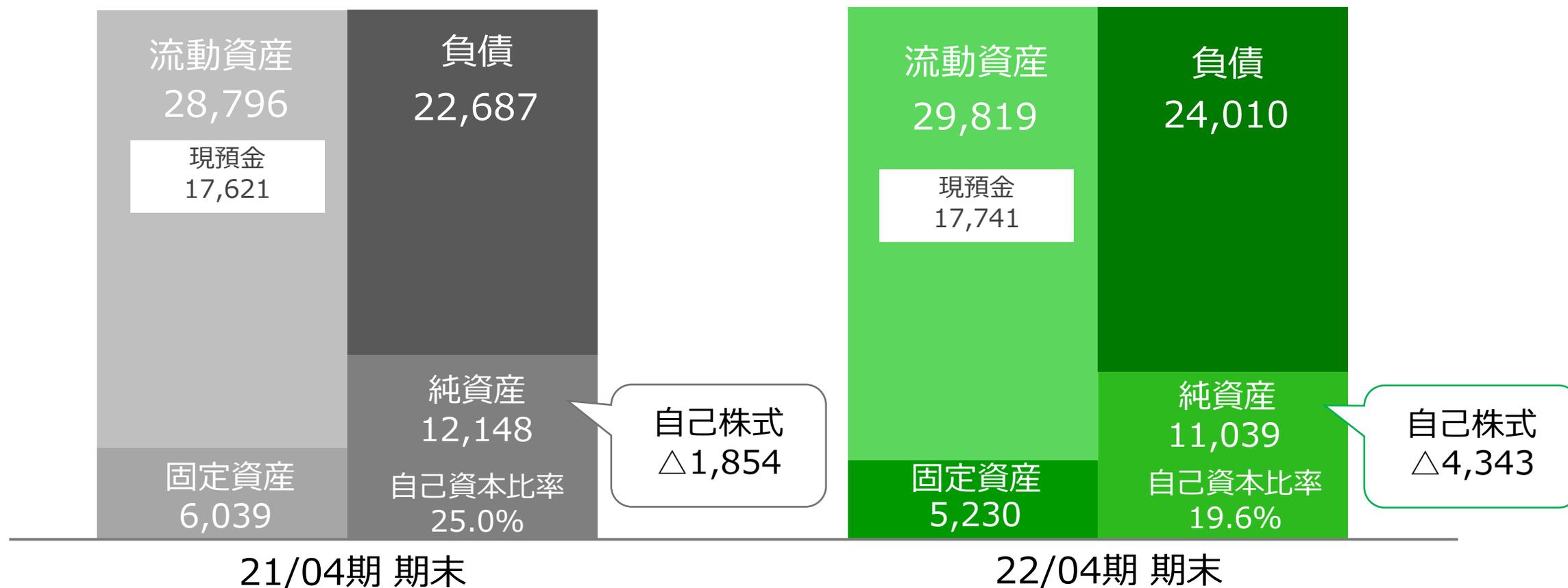


配当の内容

	決定額 (2022年4月期)	前期実績 (2021年4月期)
基準日	2022年4月30日	2021年4月30日
1株当たり配当金	7円50銭	7円00銭
配当金総額	141百万円	146百万円
効力発生日	2022年7月14日	2021年7月15日
配当原資	利益剰余金	利益剰余金

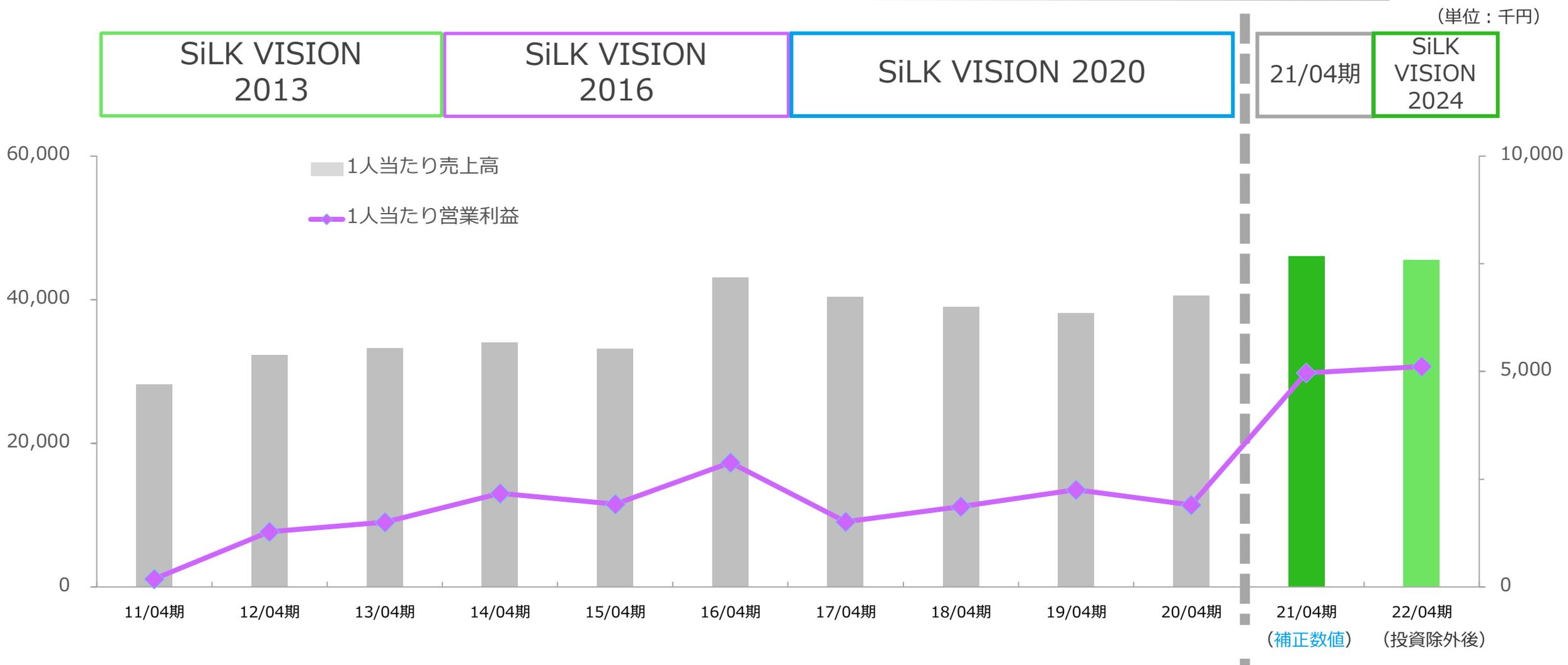
約25億円の自己株式取得による株主還元策を実行したこと、
将来の投資原資等の借入れにより自己資本比率は約5%減

(単位：百万円)



1人当たり売上高・営業利益

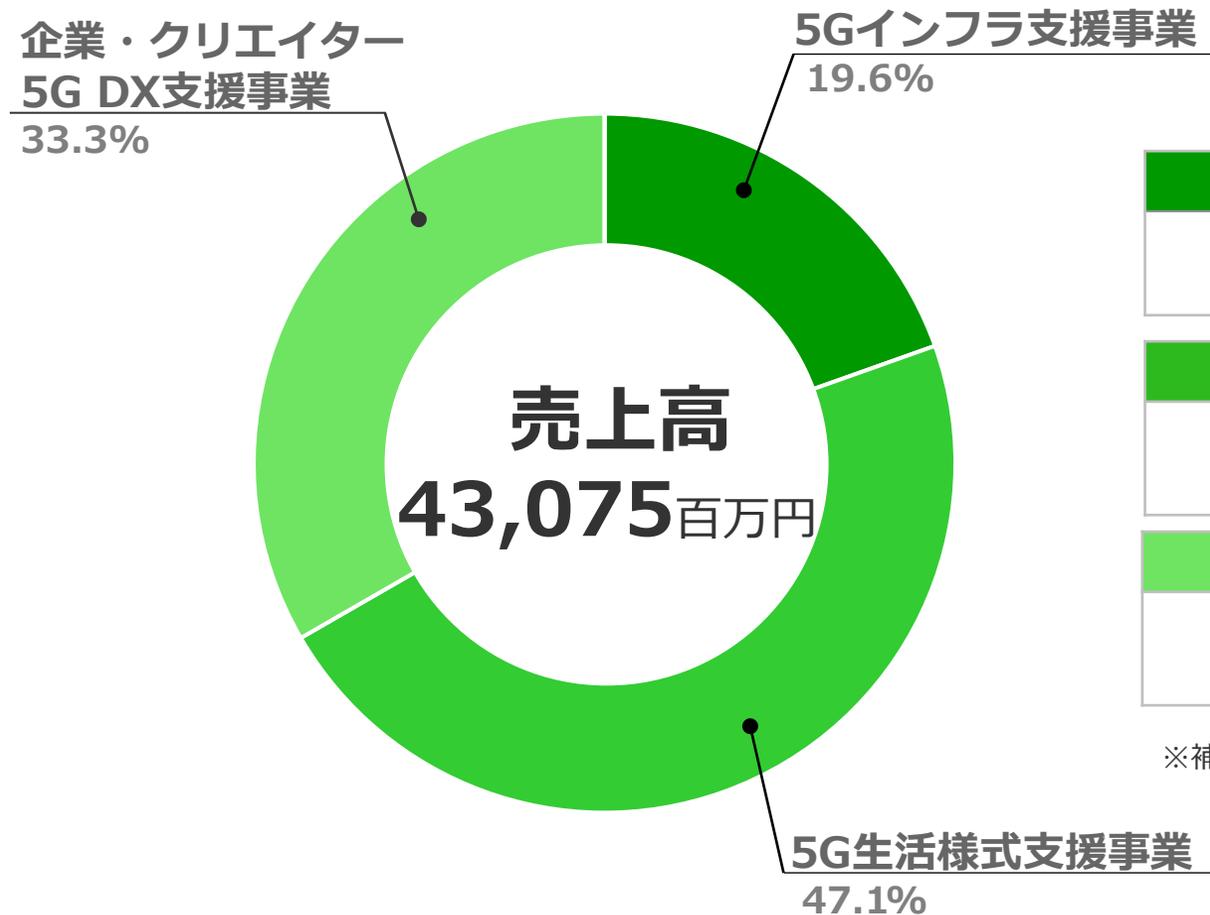
戦略投資での人員増強により、前期比で一人当たり売上高は減少（補正数値比）
 するも営業利益は増加（ベース比）



※補正数値は未監査の参考数値です

3. 2022年4月期 通期セグメント別業績

5Gインフラ支援事業は需要増及び原価減により堅調に推移、
 企業・クリエイター5G DX支援事業は新規事業投資を行いつつも回復基調



売上高		セグメント損益	
5Gインフラ支援事業			
実績	9,032 百万円	実績	1,133 百万円
補正数値比	YoY +0.4%	ベース比	YoY +92.3%
5G生活様式支援事業			
実績	21,752 百万円	実績	1,333 百万円
補正数値比	YoY +6.4%	ベース比	YoY △15.6%
企業・クリエイター5G DX支援事業			
実績	15,398 百万円	実績	716 百万円
補正数値比	YoY +3.2%	ベース比	YoY +12.6%

※補正数値比及びベース比は、未監査の参考数値を用いて算出した値です

SILK VISION 2020

SILK VISION 2024

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)

FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

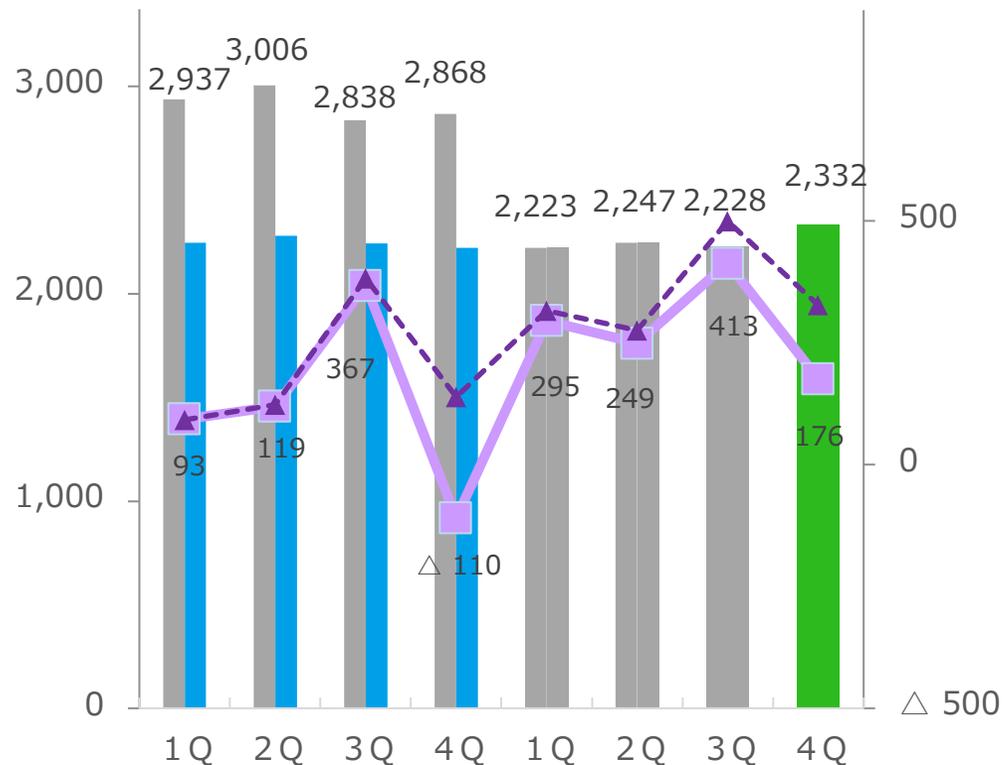
B2B固定網のコスト改善、クラウドサービスの利益増及びB2Bモバイルサービスの利用増等により、前期比92.3%の利益増（ベース比）

(単位：百万円)

売上高・セグメント損益

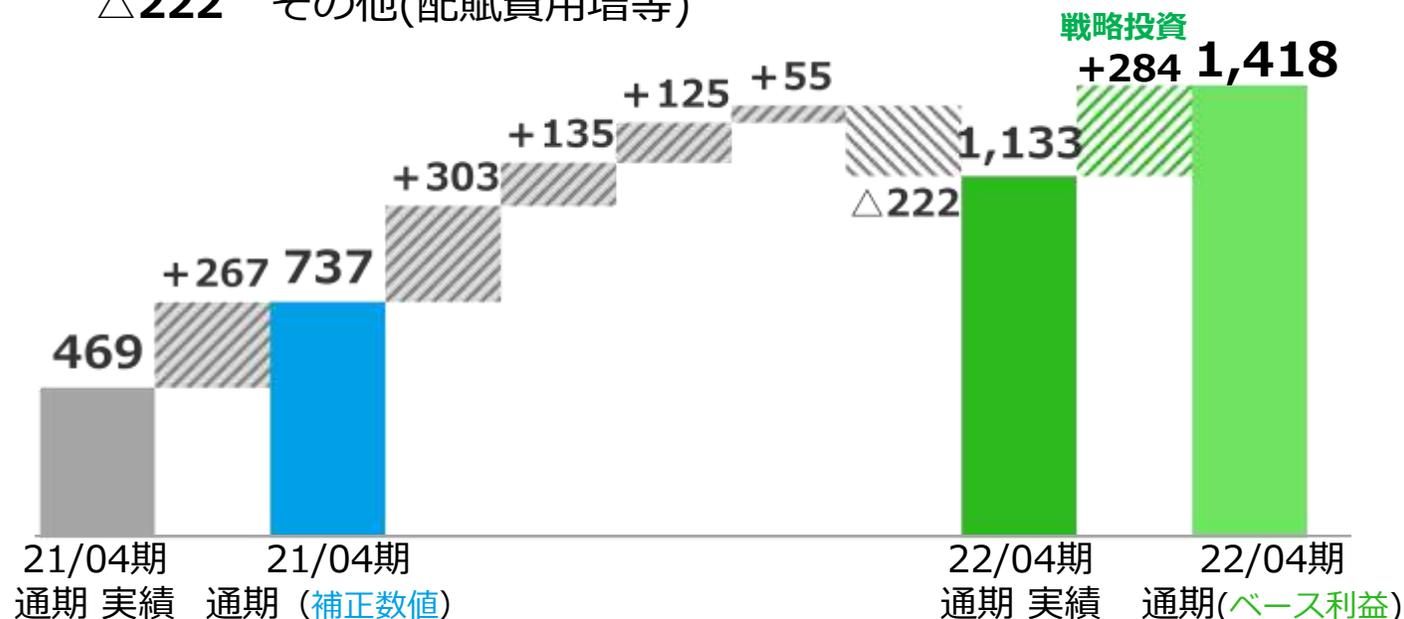
(単位：百万円)

- 売上高（実績） ※
- 売上高（補正数値）
- セグメント損益（実績） ※
- ▲ セグメント損益（前期：補正数値/今期：ベース）

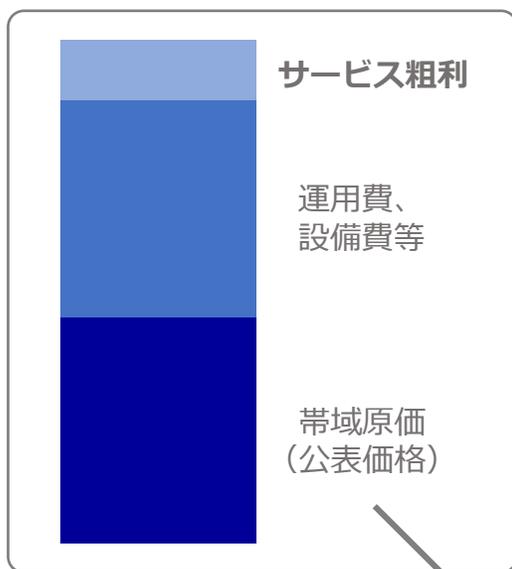


セグメント損益前年同期比差異分析

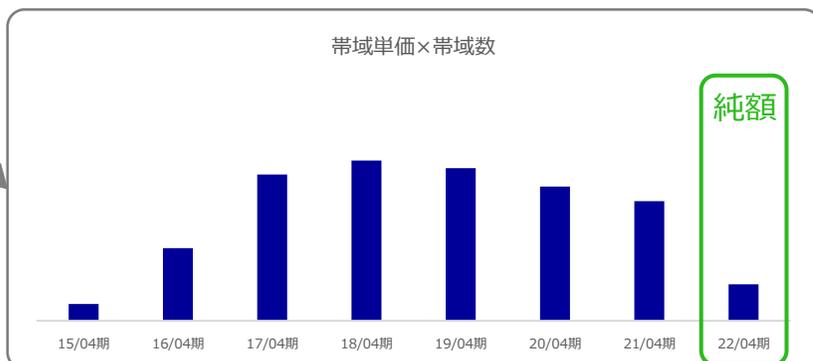
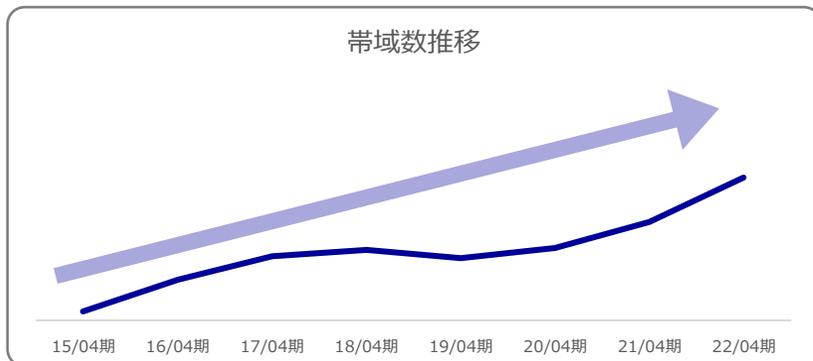
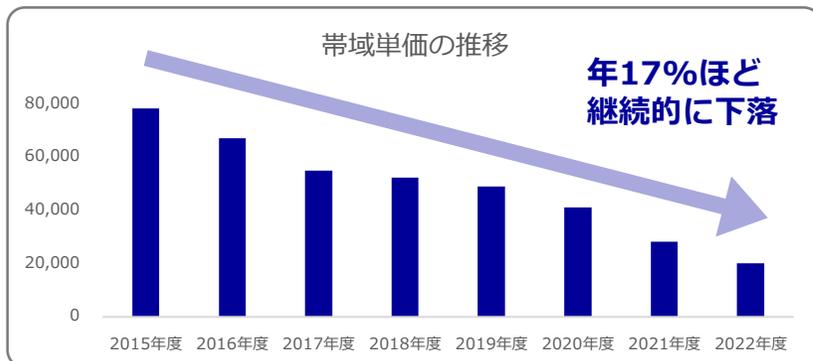
- +267** 前期戦略投資等
- +303** B2B固定網:コスト改善による利益増
- +135** クラウド:前期減損（戦略投資）等による利益増
- +125** B2Bモバイル:サービス利用増および原価減少による利益増
- +55** B2Bモバイル:前期減損（戦略投資）による利益増
- △222** その他(配賦費用増等)



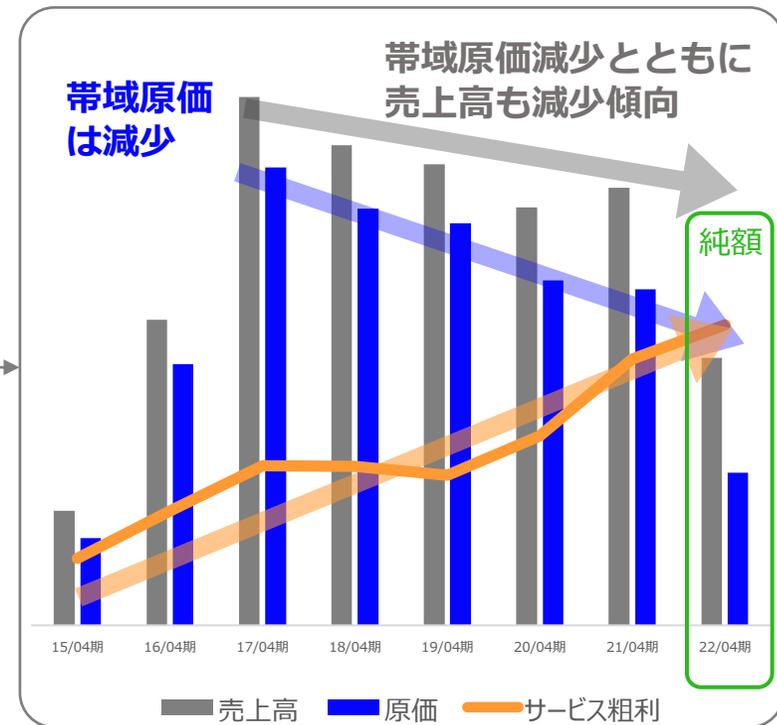
収益構造 (概算)



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%と例年の倍ほど下落したが、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
- 当期からの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

SILK VISION 2020

SILK VISION 2024

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

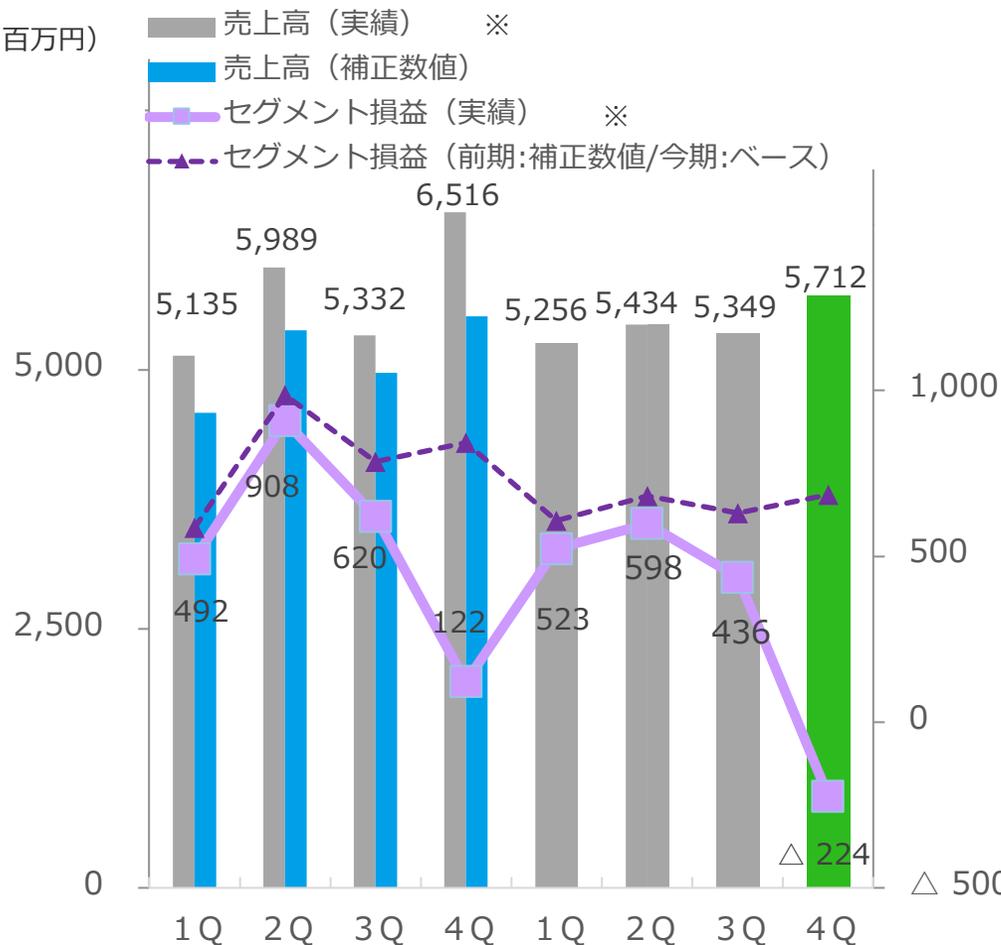
既存事業のほとんどは
パフォーマンスゾーンにシフト
5GやeSIM対応等の時代の変化を
取り入れながら継続成長

5G Lifestyle及び5G Workstyle、5G Healthstyleでの新規事業等の投資実行により、前期比15.6%の利益減 (ベース比)

(単位：百万円)

売上高・セグメント損益

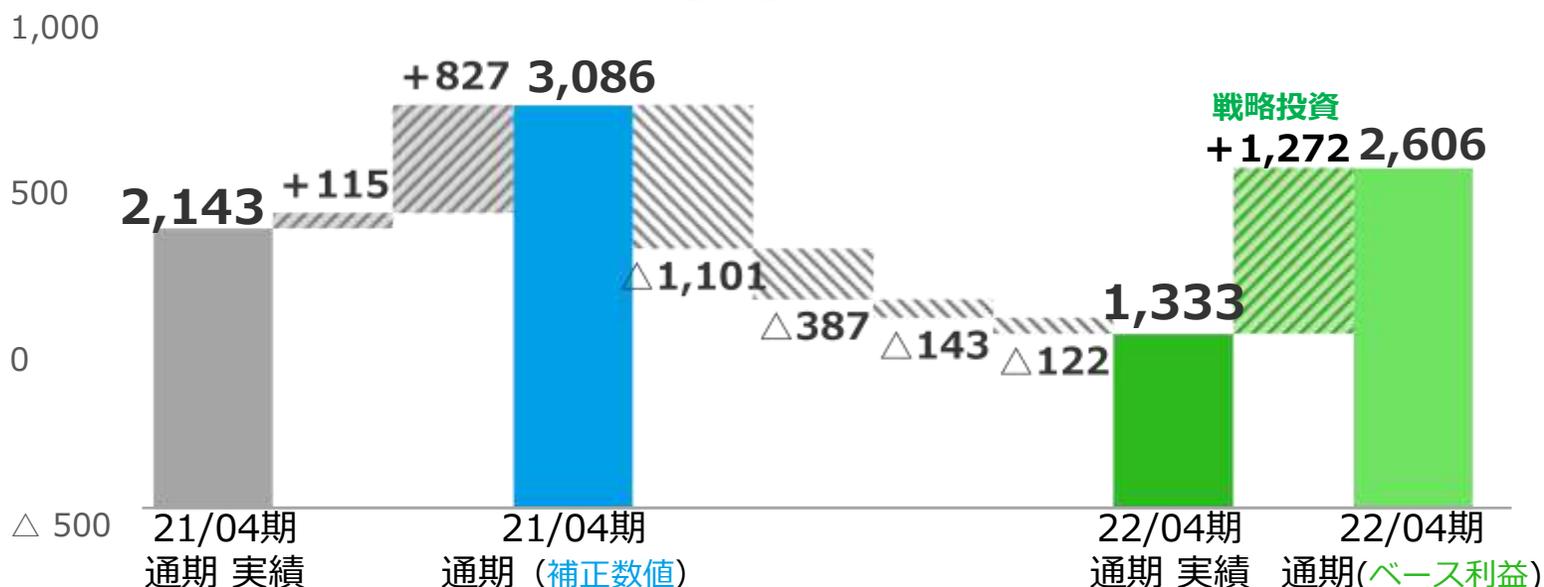
(単位：百万円)



セグメント損益前年同期比差異分析

+115 オフバランス[FM]及びDTI決算期変更による影響額
+827 前期戦略投資等

△1,101 5G Lifestyle[TONE]の戦略投資 (広告宣伝等)
△387 5G Workstyle、5G Healthstyle[FB]の新規事業投資等
△143 5G Lifestyle[TONE/DTI]の利益減等
△122 5G Homestyle[GP]の販管費増による利益減等



SILK VISION 2020

SILK VISION 2024

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

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

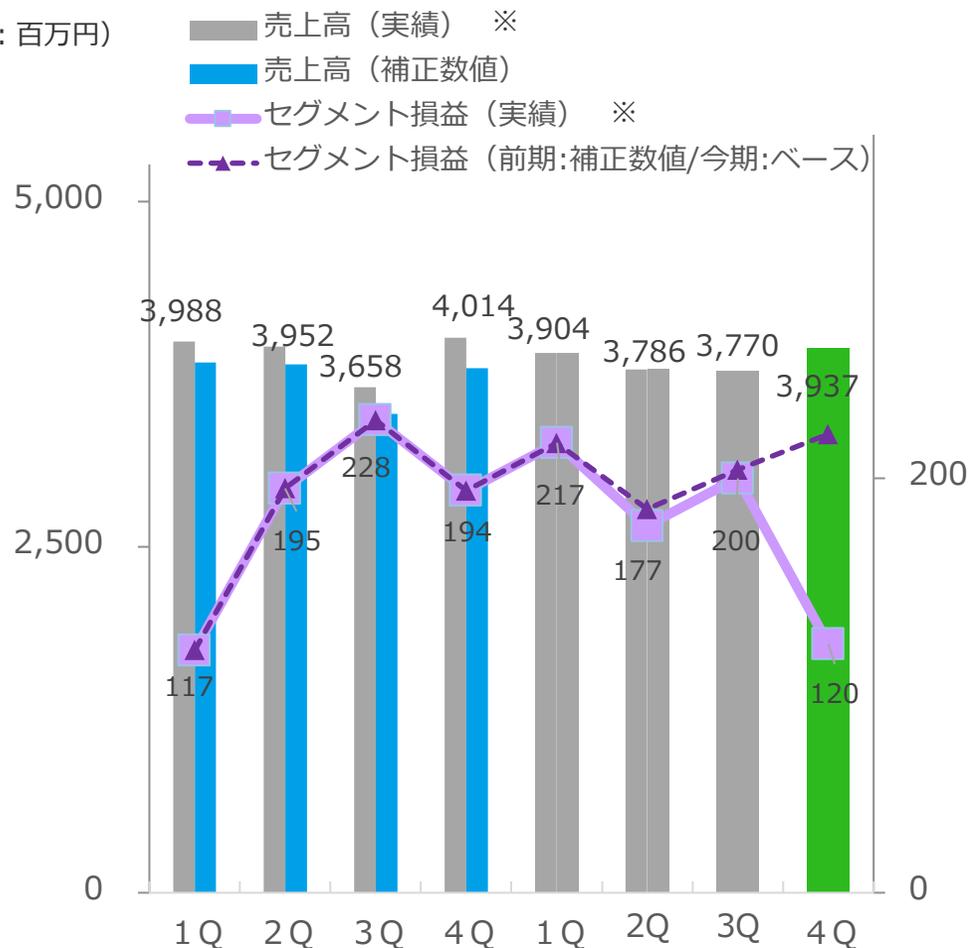
- インフラテック事業 (freebit, DTI)
- アドテック事業 (FullSpeed)
- 不動産テック事業 (GIGA PRIZE)

コロナ禍の影響を受けた2021年4月期1Qのボトム値から回復基調にあり、前期比12.6%の利益増（ベース比）

(単位：百万円)

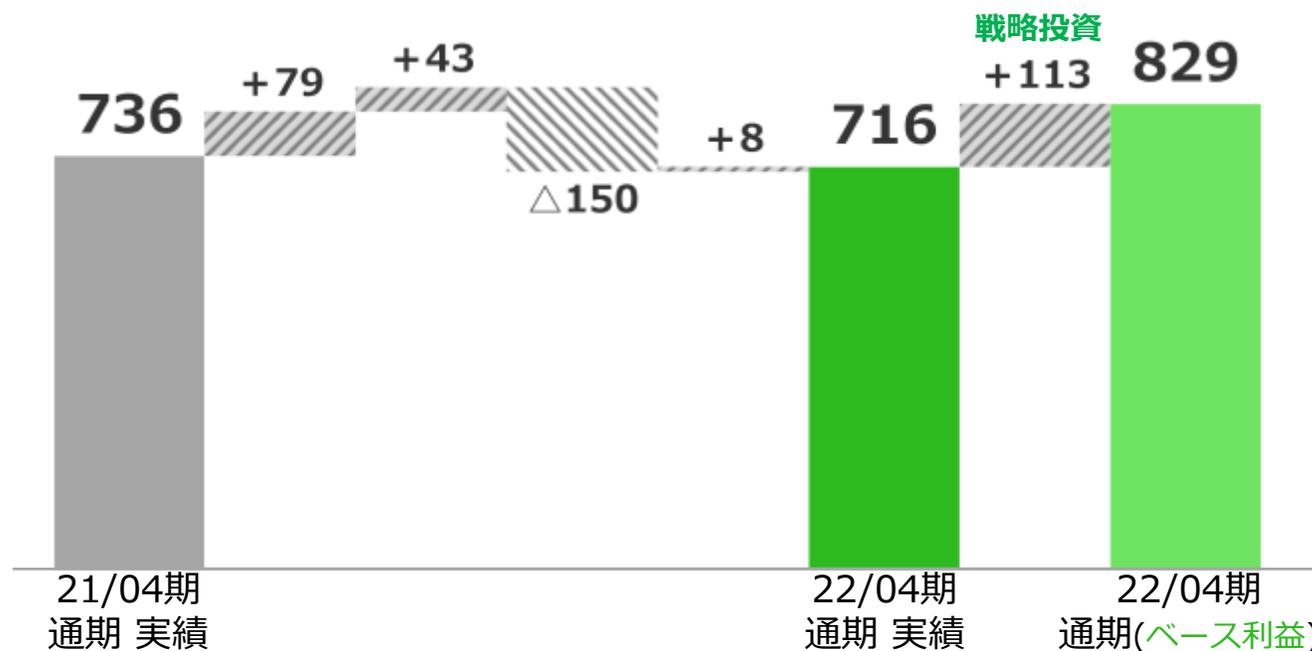
売上高・セグメント損益

(単位：百万円)



セグメント損益前年同期比差異分析

- +79** FSG売上増による粗利増
- +43** FSのれん償却終了による利益増
- △150** FSG人件費増等による利益減
- +8** その他



第二部

4. 中期経営計画『SiLK VISION 2024』について

2021年から2030年にかけての10カ年計画



**Pre
5G**



**Core
5G**



**6G
Standby**

freebit 現在地

モバイル



無線**随時**接続



無線**常時**接続



無線**BB**接続

freebit

DTI SIM (低価格No.1)
freebit mobile (最初)

MVNE
勝ちきれてない
(3G延長戦略)



固定網



固定**随時**接続



固定**常時BB**接続

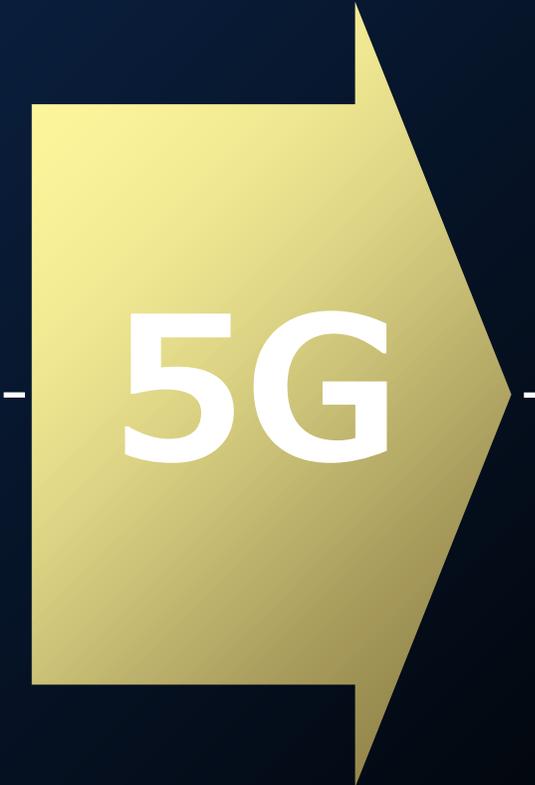


freebit

無料Dial Up
No.1

ISP's ISP
No.1

+集合住宅
No.2



フリービットは既に Exponential な技術を保有

これらを丁寧に解決する社会的コンセンサスと技術

自動強化学習
を把握する
仕組み

AI
Deep
Learning

Super Userの
人格に依存しない
Trusted Internet

SIMによる
自動設定

IoT
(センサー)

SDN(Security)

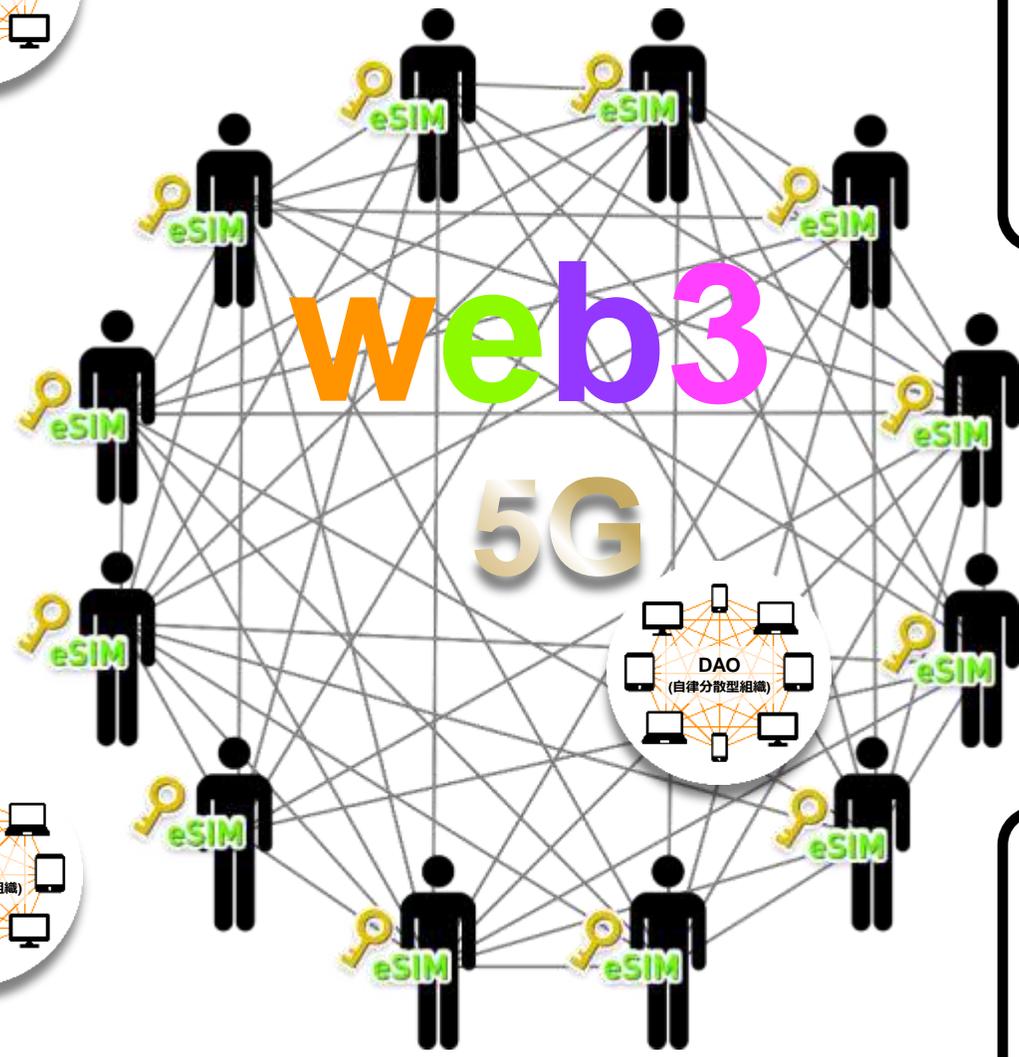
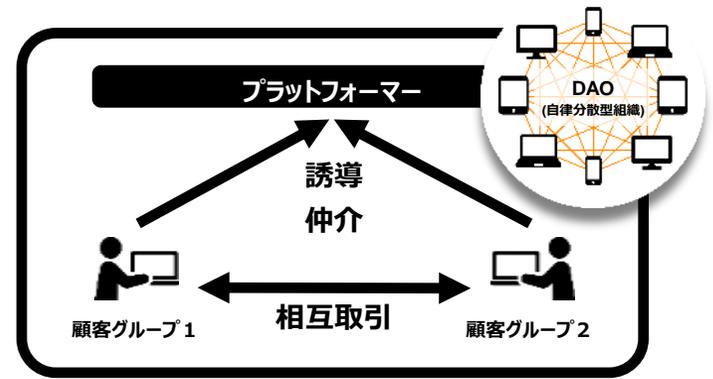
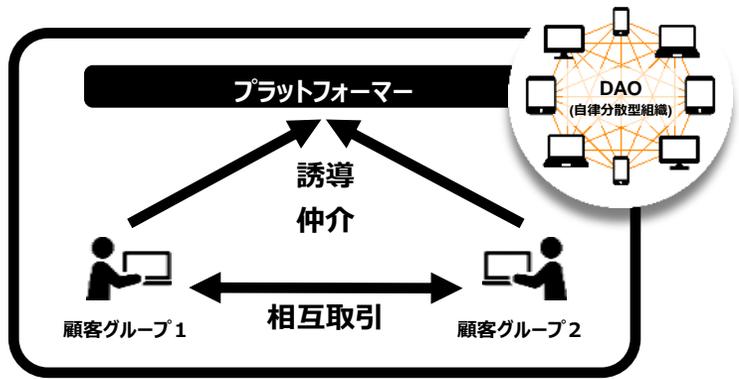
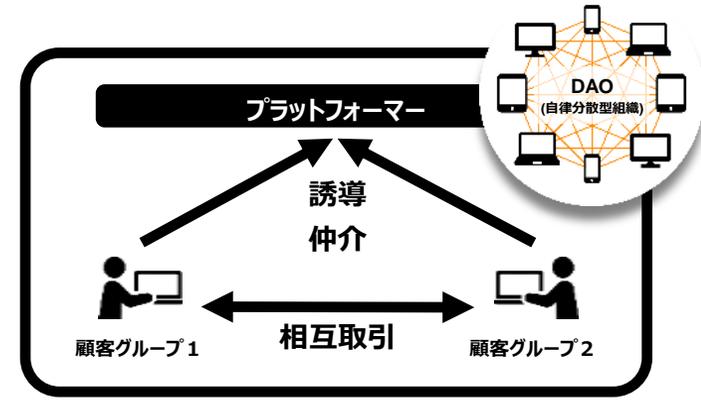
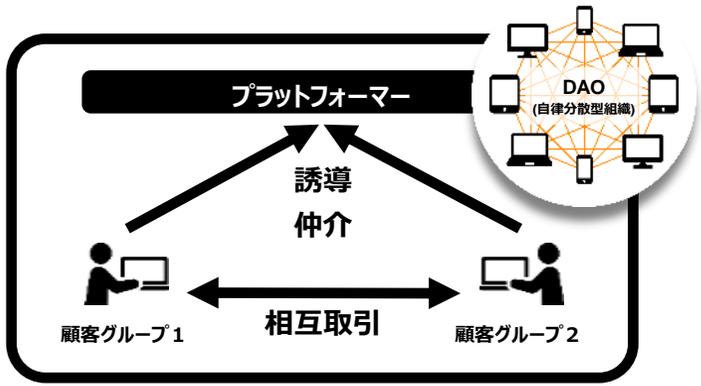
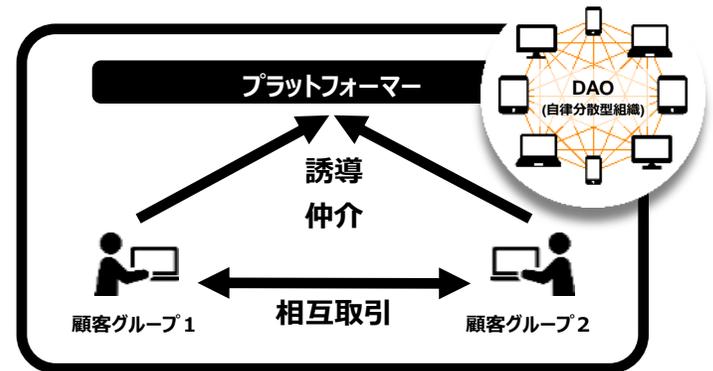
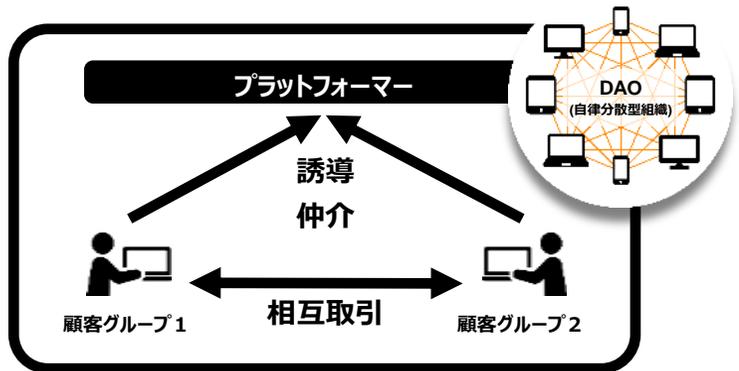
5G

+

Blockchain

産業用の
仕組み

Trusted Internet



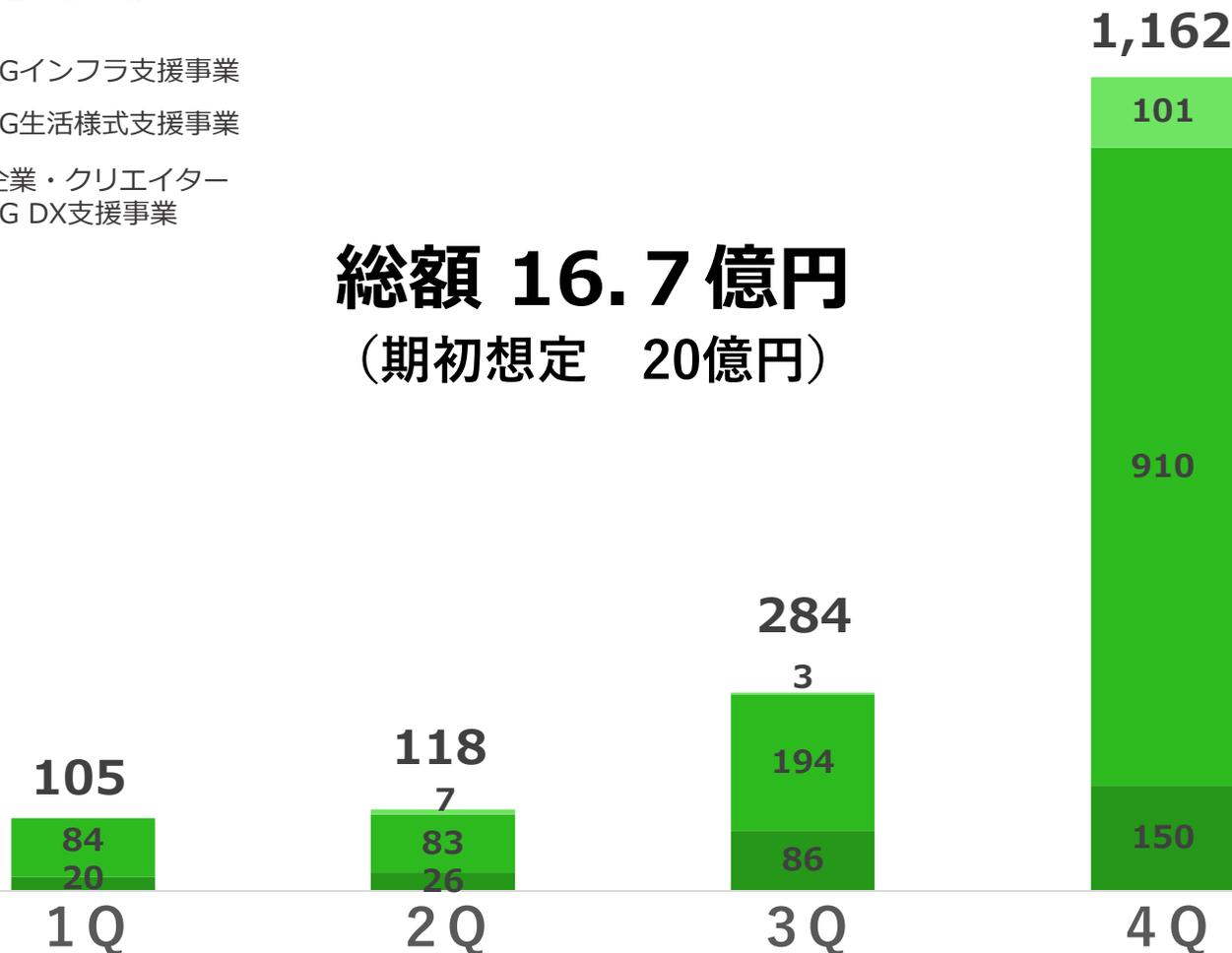
TONE docomo提携の他、新規事業領域へ積極的に実施

中国でのロックダウンの影響等により、TONE新端末発売が想定より約1か月遅れたため
TONEプロモーション関連費用については来期に一部繰り越し

(単位：百万円)

- 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

総額 16.7 億円
(期初想定 20億円)



2022年4月期 戦略投資実績

5Gインフラ支援事業(284百万円)

- ・ 5G最適化に向けデータセンター移行
- ・ データ連携プロジェクト
- ・ 人材採用 等

5G生活様式支援事業(1,272百万円)

TONE for docomo 提携施策

- ・ 「TONE」新ブランド戦略のためのプロモーション関連
- ・ ドコモショップ全国約2,300店舗展開費用
- ・ TONE e21/e22の端末開発、販売施策

新規プロダクト群の立ち上げ

- ・ 5G Healthstyle領域における
オンライン健康相談サービスの開発、実証実験
- ・ 5G Workstyle領域のサービス開発
- ・ Blockchain関係開発及びテストの実施 等

企業・クリエイター 5G DX支援事業(113百万円)

Creator Maker領域 (StandAlone) のプラットフォーム多面展開に向けた開発及び人材拡充

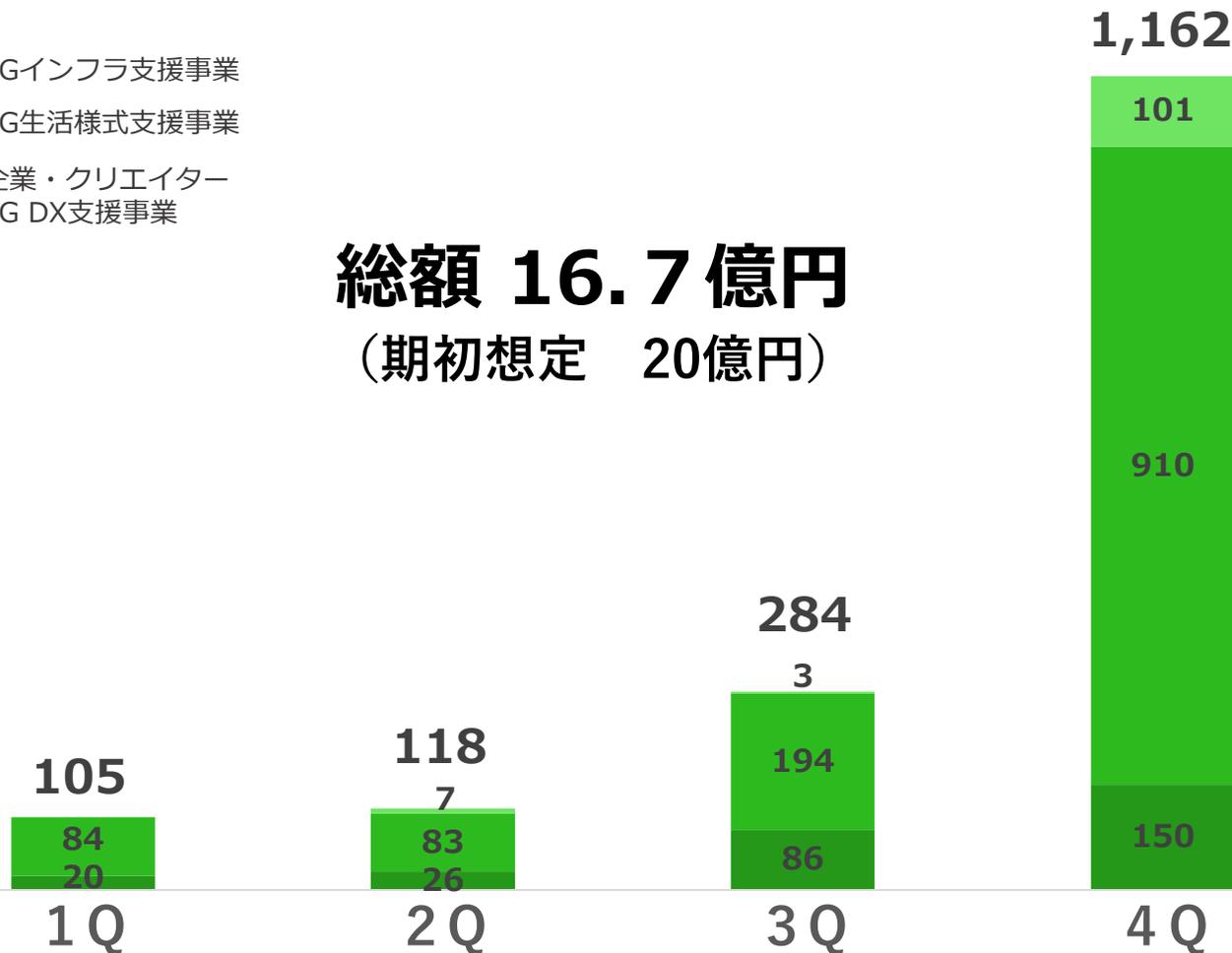
TONE docomo提携の他、新規事業領域へ積極的に実施

中国でのロックダウンの影響等により、TONE新端末発売が想定より約1か月遅れたため
TONEプロモーション関連費用については来期に一部繰り越し

(単位：百万円)

- 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

総額 16.7 億円
(期初想定 20億円)



2022年4月期 戦略投資実績

5Gインフラ支援事業(284百万円)

- ・ 5G最適化に向けデータセンター移行
- ・ データ連携プロジェクト
- ・ 人材採用 等

5G生活様式支援事業(1,272百万円)

TONE for docomo 提携施策

- ・ 「TONE」新ブランド戦略のためのプロモーション関連
- ・ ドコモショップ全国約2,300店舗展開費用
- ・ TONE e21/e22の端末開発、販売施策

新規プロダクト群の立ち上げ

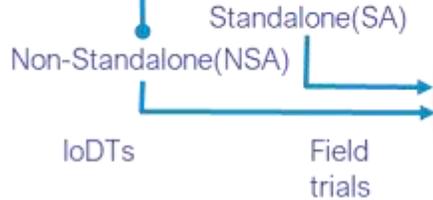
- ・ 5G Healthstyle領域における
オンライン健康相談サービスの開発、実証実験
- ・ 5G Workstyle領域のサービス開発
- ・ Blockchain関係開発及びテストの実施 等

企業・クリエイター 5G DX支援事業(113百万円)

Creator Maker領域 (StandAlone) のプラットフォーム多面展開に向けた開発及び人材拡充

5G Lifesytle

A thick, horizontal brushstroke underline is positioned beneath the word 'Lifesytle'. The stroke is multi-colored, transitioning from purple on the left, through red, orange, yellow, green, and blue, to light blue on the right. The edges of the stroke are slightly irregular, giving it a hand-painted appearance.



Expanded ecosystem:



Continue to evolve LTE in parallel as essential part of the 5G Platform



TONE

2021年4月14日「TONE e21」販売開始

TONE

MOBILE

free you a bit.



TONE e21

“pre” 5G

with Trusted Internet

NE

NOS

ドコモのエコノミーMVNO

NTT docomo

- 今回、フリービット(株)とNTTコミュニケーションズ(株)の2社を、最初のエコノミーMVNOとして合意
- その他のMVNOとも引き続き連携に向けた協議を実施

ドコモの
エコノミーMVNO

freebit

毎日、発明する会社

フリービット株式会社
2021年12月取扱開始(予定)

NTT Communications

NTTコミュニケーションズ株式会社
2021年10月21日取扱開始

エコミー-MVNOの位置づけ



2021年12月22日「TONE for iPhone」販売開始



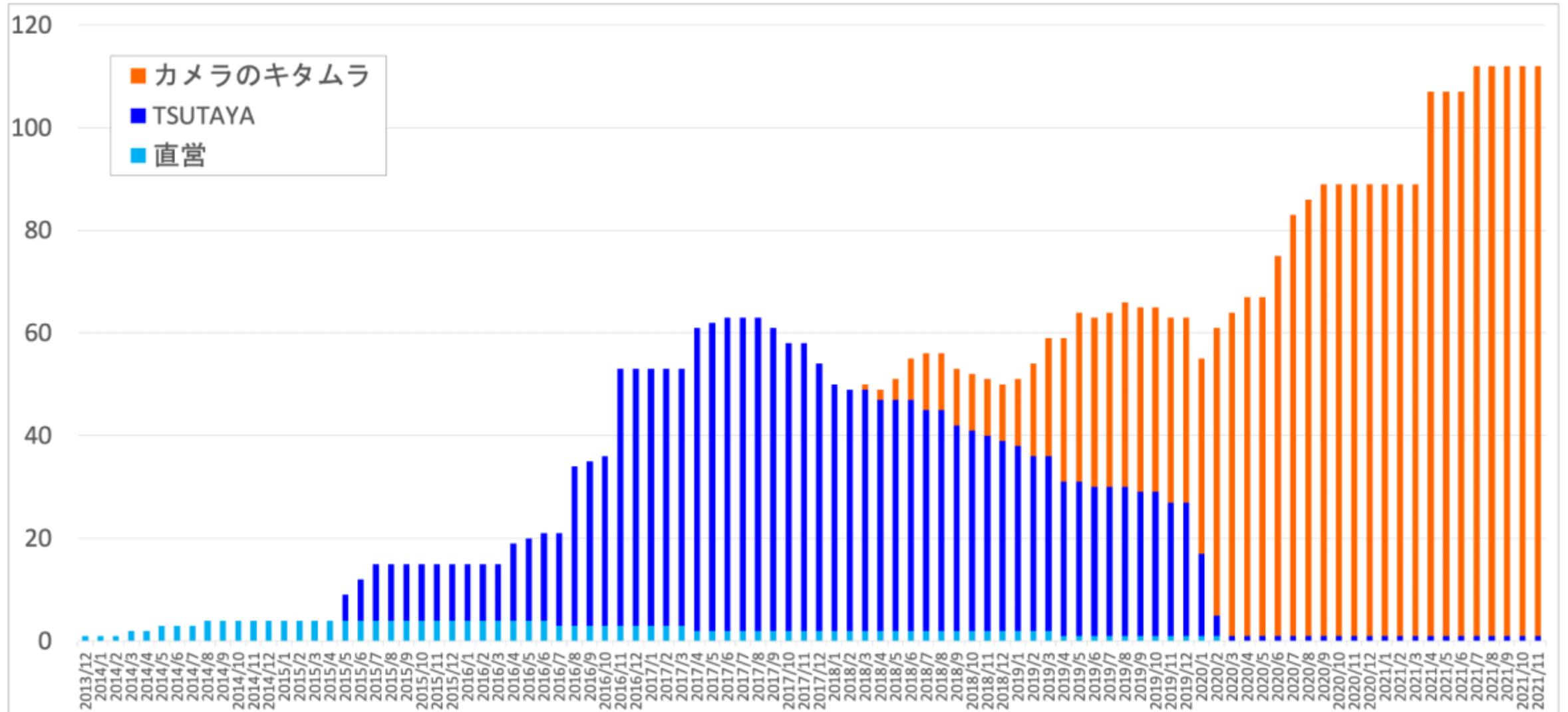
2022年2月24日「TONE for Android」販売開始



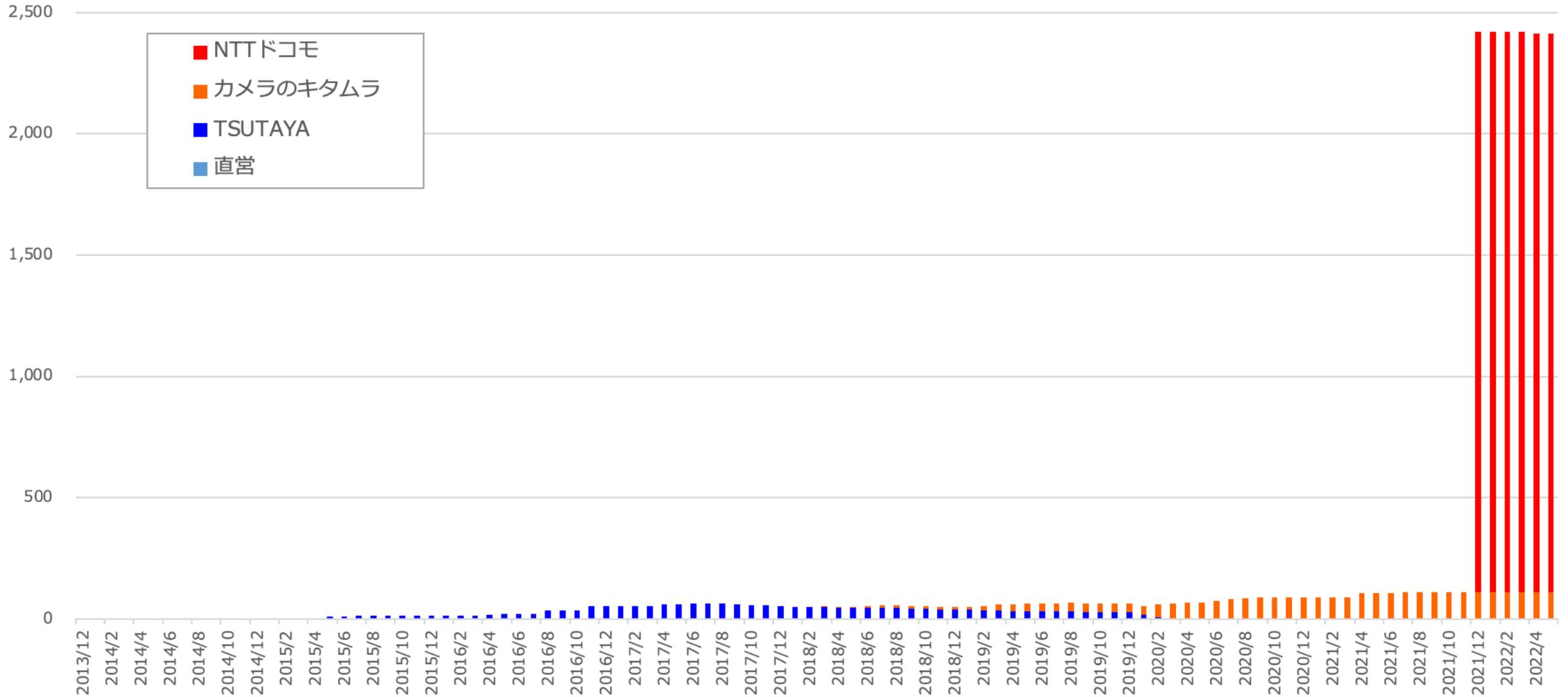
「TONE e21 rev.2」販売開始



2021年11月：112店舗



2022年5月時点：2,414店舗



全国のドコモショップ 約2,300店舗

トーンモバイル配送センター

実機とパネルの展示

TONE e21 rev.2

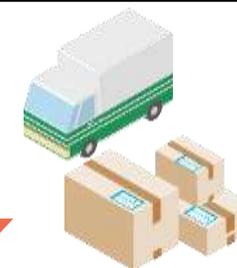
お子さまからシニアまで
家族みんなで安心して使える
“やさしいスマホ”

ドコモの エコノミー-MVNO	
月額料	¥6,53
データ容量	4000 MB
料金	初月 ¥4,800 (初月) その後 ¥800 (以降)
内蔵メモリ	6 GB
ストレージ	128 GB

説明、契約、
決済



キットティング、
発送



最短2日~3日
程度でお届け

お客様ご自宅

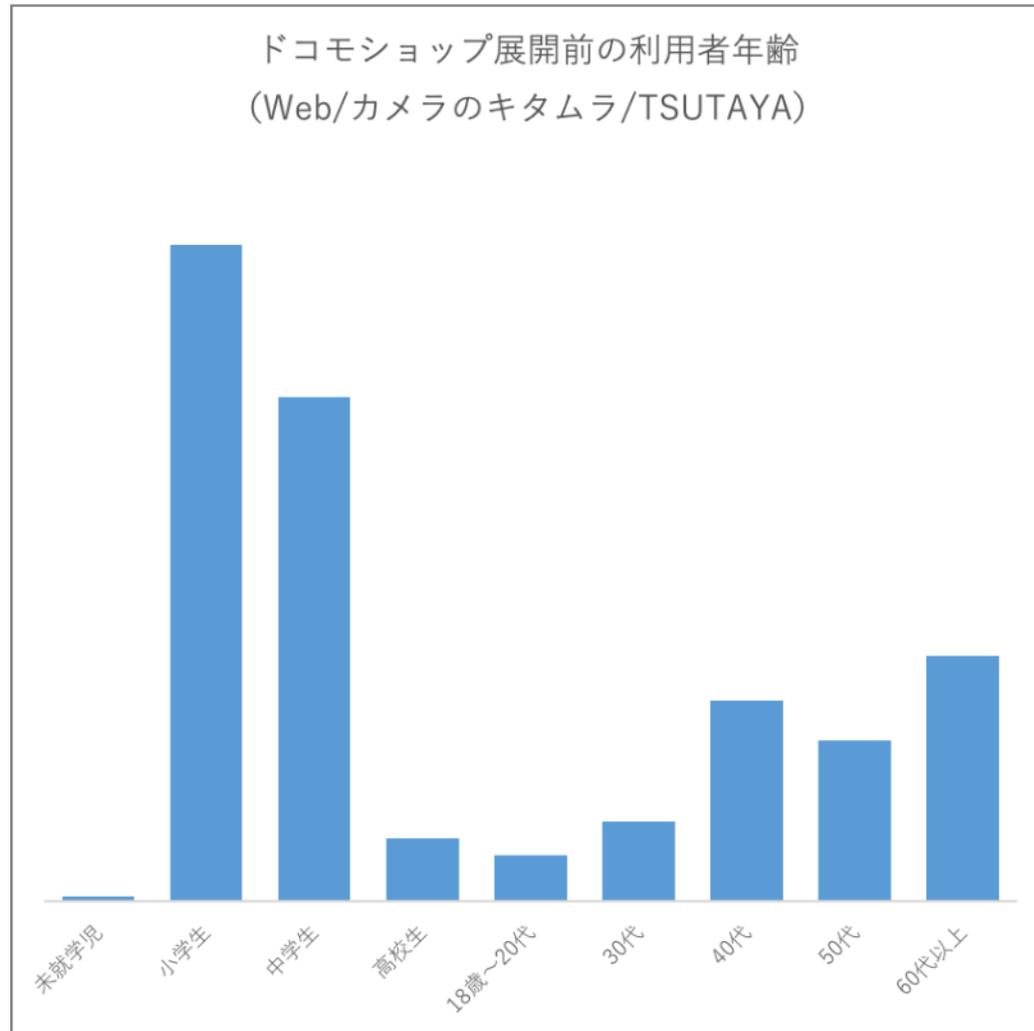
ドコモショップにて
無料でTONE端末の
初期設定サービスを実施



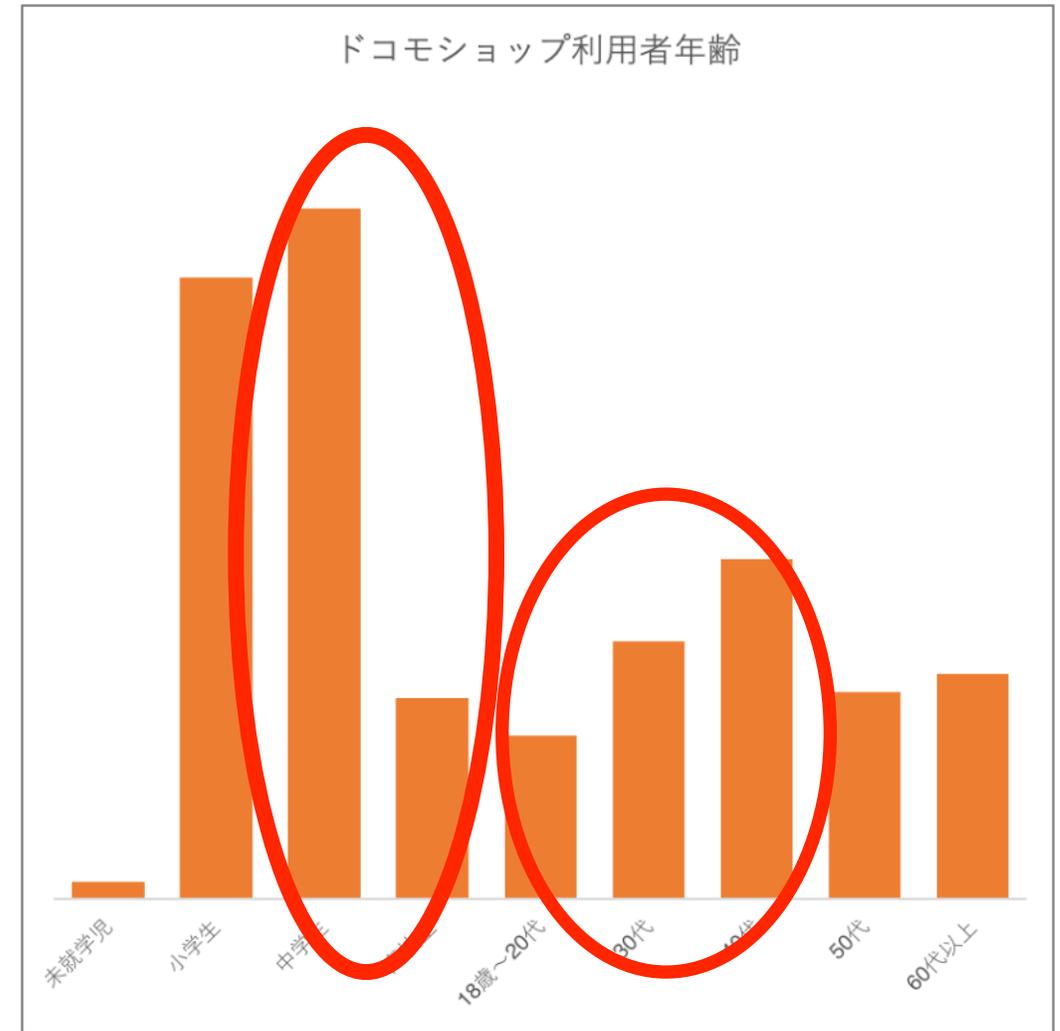
SIM登録情報を元に
AIが端末を20秒で
最適設定

「TONE Zen」

ドコモショップ効果によるユーザー層の変化



※2021/1/1~2021/12/21のWeb・カメラのキタムラ・TSUTAYAでの契約の利用者年齢



※2021/12/22~2022/4/30のドコモショップでの契約の利用者年齢

- ① **出店費用削減** (TSUTAYA比)
約100万円 × 2,300店舗 = **約23億円**

- ② **Zenによる店頭在庫圧縮** (TSUTAYA/キタムラ比)
端末価格(e21 @9,073円 + e22 @29,800円)
× 1店舗15台 × 2,300店舗 = **約13.4億円**

テレビCM等のメディアミックス広告による「トーンモバイル for docomo」の認知度向上

YouTube広告（2021年12月15日開始）

“まさかドコモの仲間になるとは…”

- ・まさかドコモと/受験編
- ・まさかドコモと/親も子も編

YouTube等にて順次配信開始



全国TVCM(2022年3月1日開始)

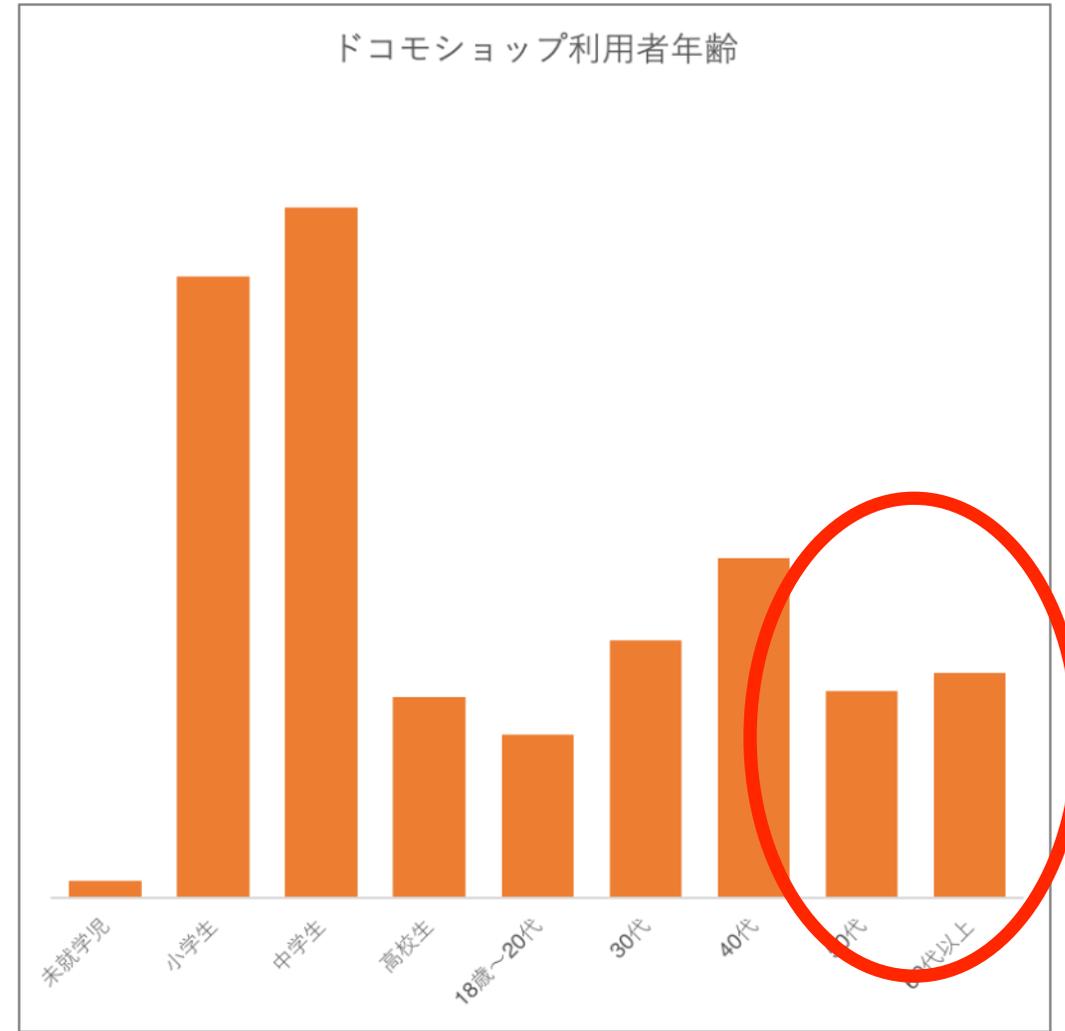
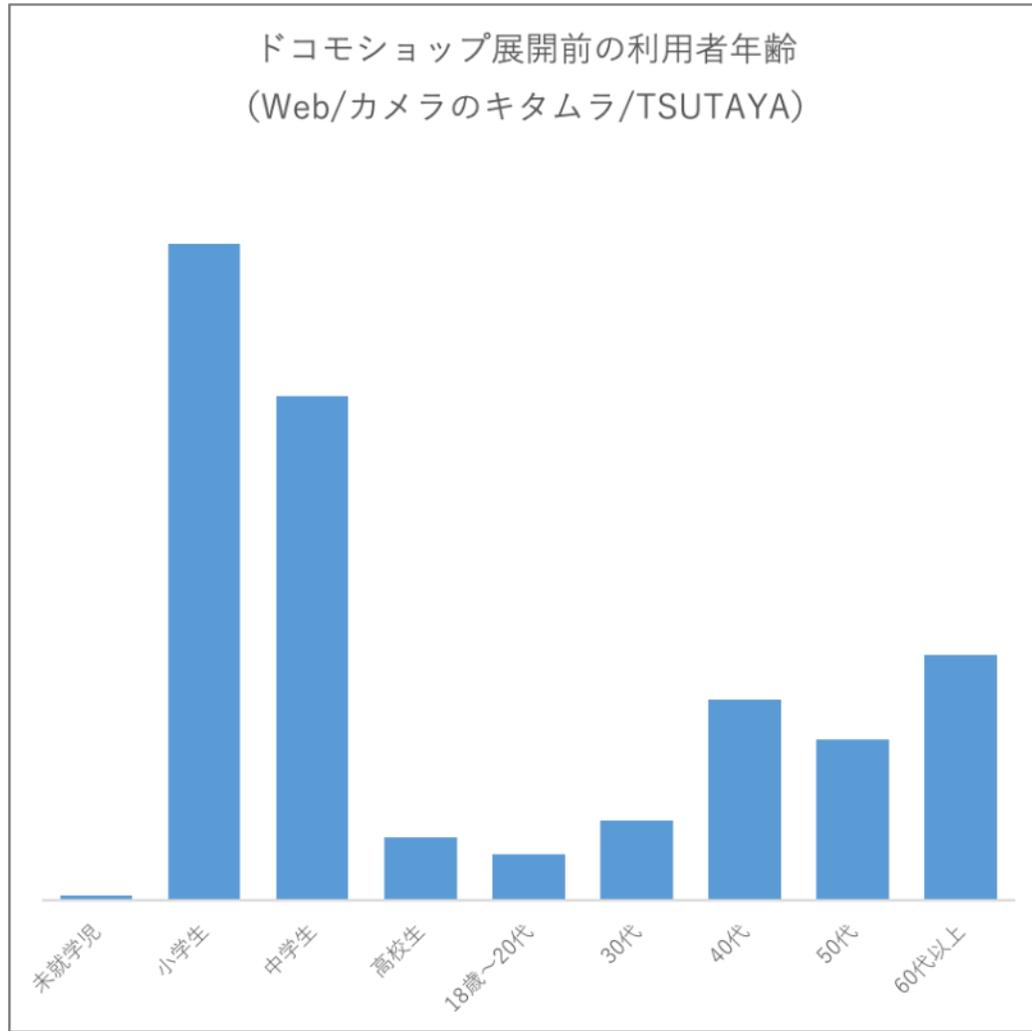
- ・どっちでも/1,100円編
- ・スマホって/0円編

全国TVCMのほか、webCM、ポスター、パンフレットなど、メディアミックス展開





ドコモショップ効果によるユーザー層の変化



※2021/1/1~2021/12/21のWeb・カメラのキタムラ・TSUTAYAでの契約の利用者年齢

※2021/12/22~2022/4/30のドコモショップでの契約の利用者年齢

『ガラケー2,000万人争奪戦 ドコモなども3G終了へ 最後の岩盤「シニア」を崩せ』



<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC16B220W2A510C2000000/>

3G契約回線
2,074万
(2022年12月末時点)

総務省 2022年3月公表
「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表」

ドコモのエコノミーMVNO 初の月額0円施策

60歳以上のお客様 月300MBまで月額0円 (最大1年間)

0円

シニア
スマホデビュー
キャンペーン
(月300MB/最大1年間)

TONE

そろそろ5Gを、
みんなのものに





急速
無線充電

TONe e22



5G SA



安全
AIカメラ



ダブル
生体認証



eSIM



6GB
/640GB



6.67
大画面

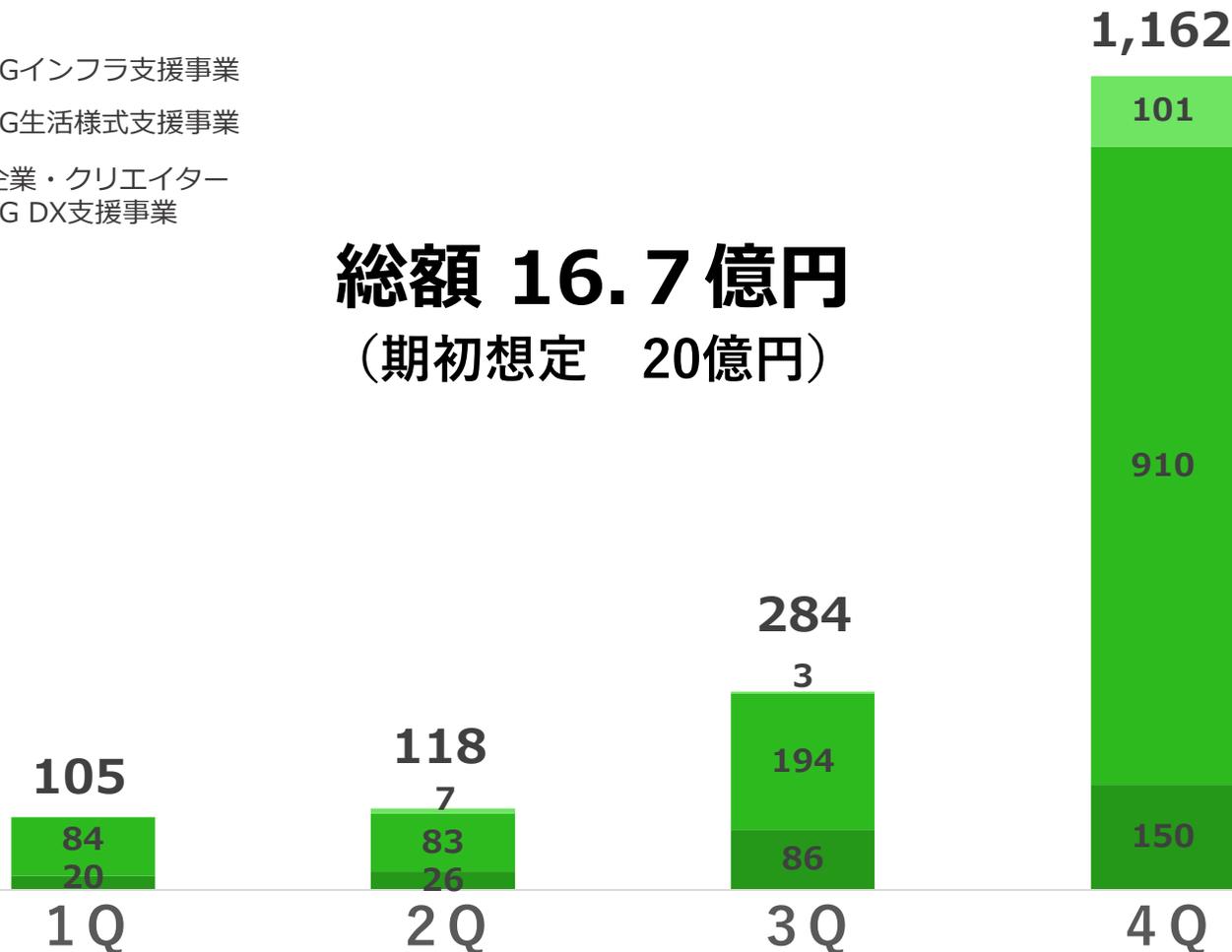
TONE docomo提携の他、新規事業領域へ積極的に実施

中国でのロックダウンの影響等により、TONE新端末発売が想定より約1か月遅れたため
TONEプロモーション関連費用については来期に一部繰り越し

(単位：百万円)

- 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

総額 16.7 億円
(期初想定 20億円)



2022年4月期 戦略投資実績

5Gインフラ支援事業(284百万円)

- ・ 5G最適化に向けデータセンター移行
- ・ データ連携プロジェクト
- ・ 人材採用 等

5G生活様式支援事業(1,272百万円)

TONE for docomo 提携施策

- ・ 「TONE」新ブランド戦略のためのプロモーション関連
- ・ ドコモショップ全国約2,300店舗展開費用
- ・ TONE e21/e22の端末開発、販売施策

新規プロダクト群の立ち上げ

- ・ 5G Healthstyle領域における
オンライン健康相談サービスの開発、実証実験
- ・ 5G Workstyle領域のサービス開発
- ・ Blockchain関係開発及びテストの実施 等

企業・クリエイター 5G DX支援事業(113百万円)

Creator Maker領域 (StandAlone) のプラットフォーム多面展開に向けた開発及び人材拡充

5G
healthsytle

A thick, horizontal brushstroke underline in a rainbow color gradient (purple, red, orange, yellow, green, cyan) is positioned beneath the word "healthsytle".

予防に役立つ

予防（センシング）



ライフログ

歩数や運動強度などの
センサーデータ



ONEファミリー

アプリ利用時間などの
スマホ利用の実データ

診療・治療の前の、健康相談

AIが健康相談のトリガーに



TONE AI

アプリの利用時間が長くなっていま
す。ネットの使い過ぎの予防のため
に、無料の健康相談を受けてみま
せんか？

健康相談

オンライン 健康相談



※将来的な医療行為の提供
を想定しての実証実験。

経過観察後の自己管理

経過観察（センシング）



ライフログ

歩数や運動強度などの
センサーデータ



ONEファミリー

アプリ利用時間などの
スマホ利用の実データ

将来的な連携を検討



くすりの窓口

国内最大級の薬局・ドラッグス
ストア検索、薬の受け取りサービ
ス

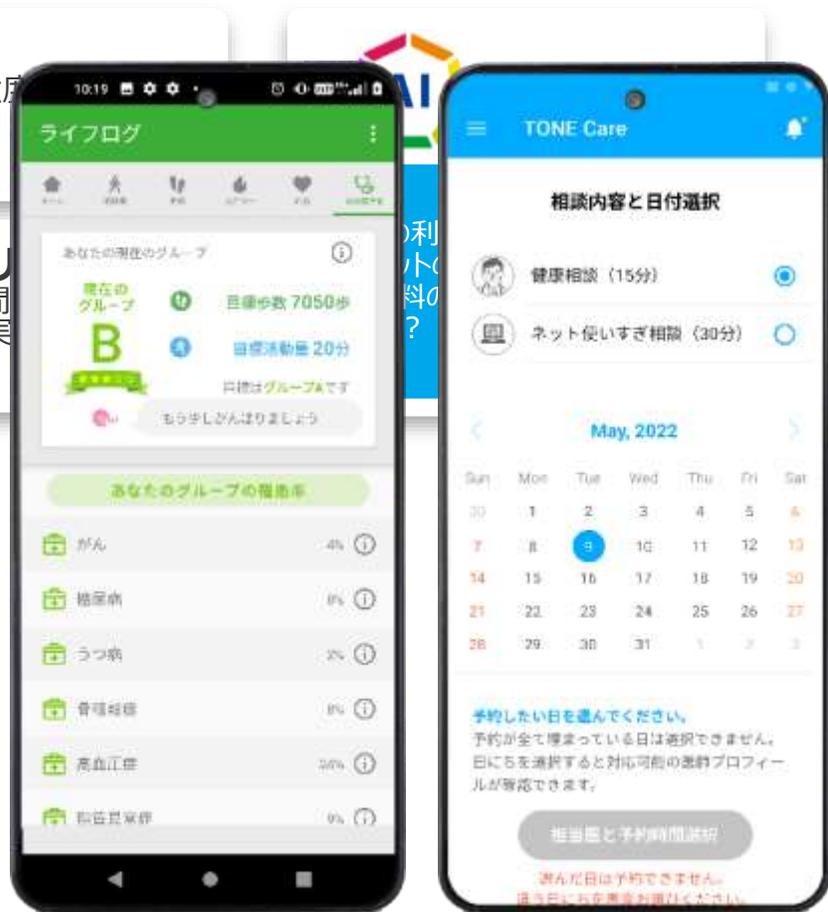
予防に役立つ

予防（センシング）



診療・治療の前の、健康相談

AIが健康相談のトリガーに



経過観察後の自己管理

経過観察（センシング）



オンライン健康相談

オンライン健康相談

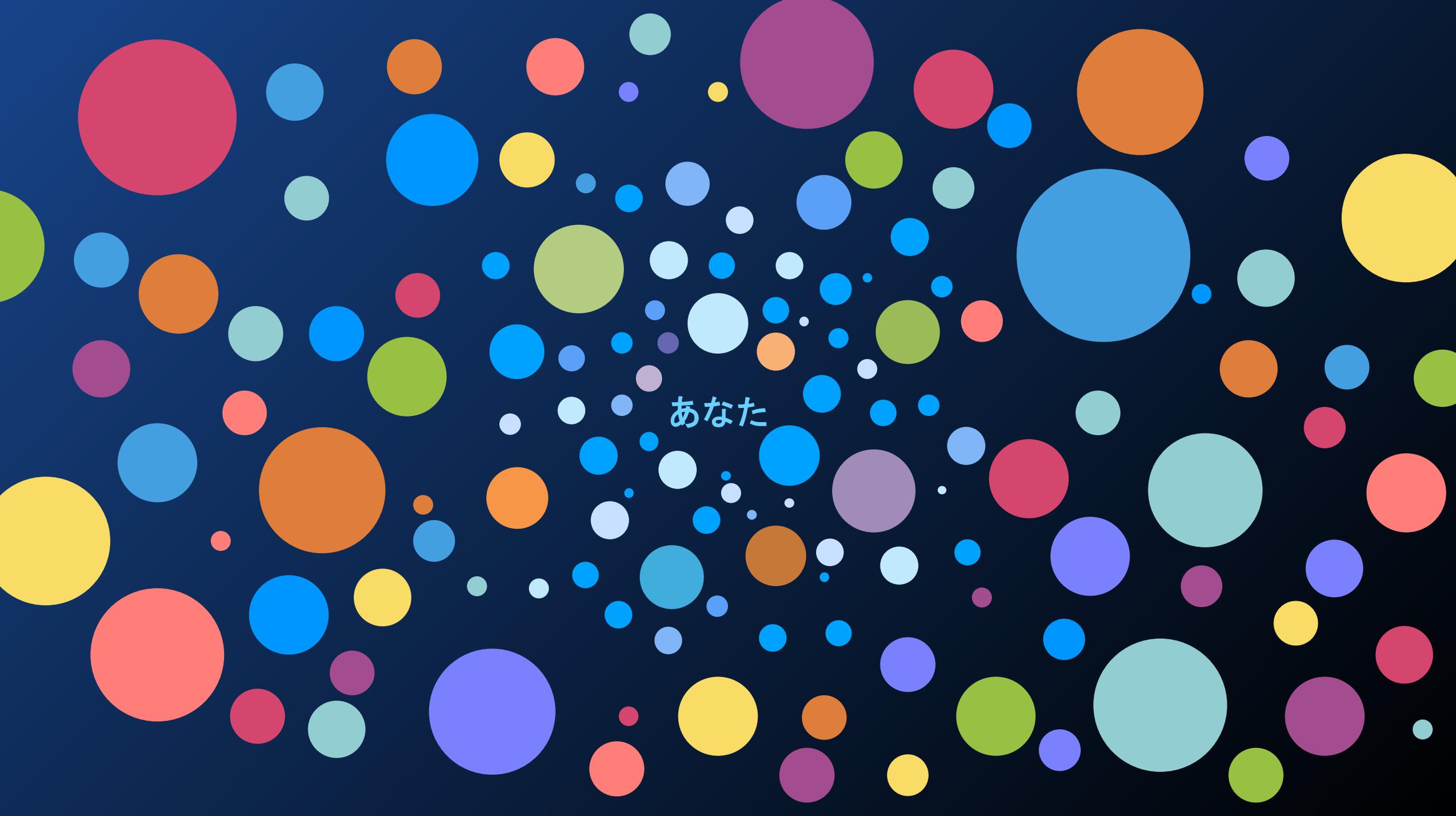
将来的な連携を検討

E-PARK くすりの窓口
国内最大級の薬局・ドラッグストア検索、薬の受け取りサービス

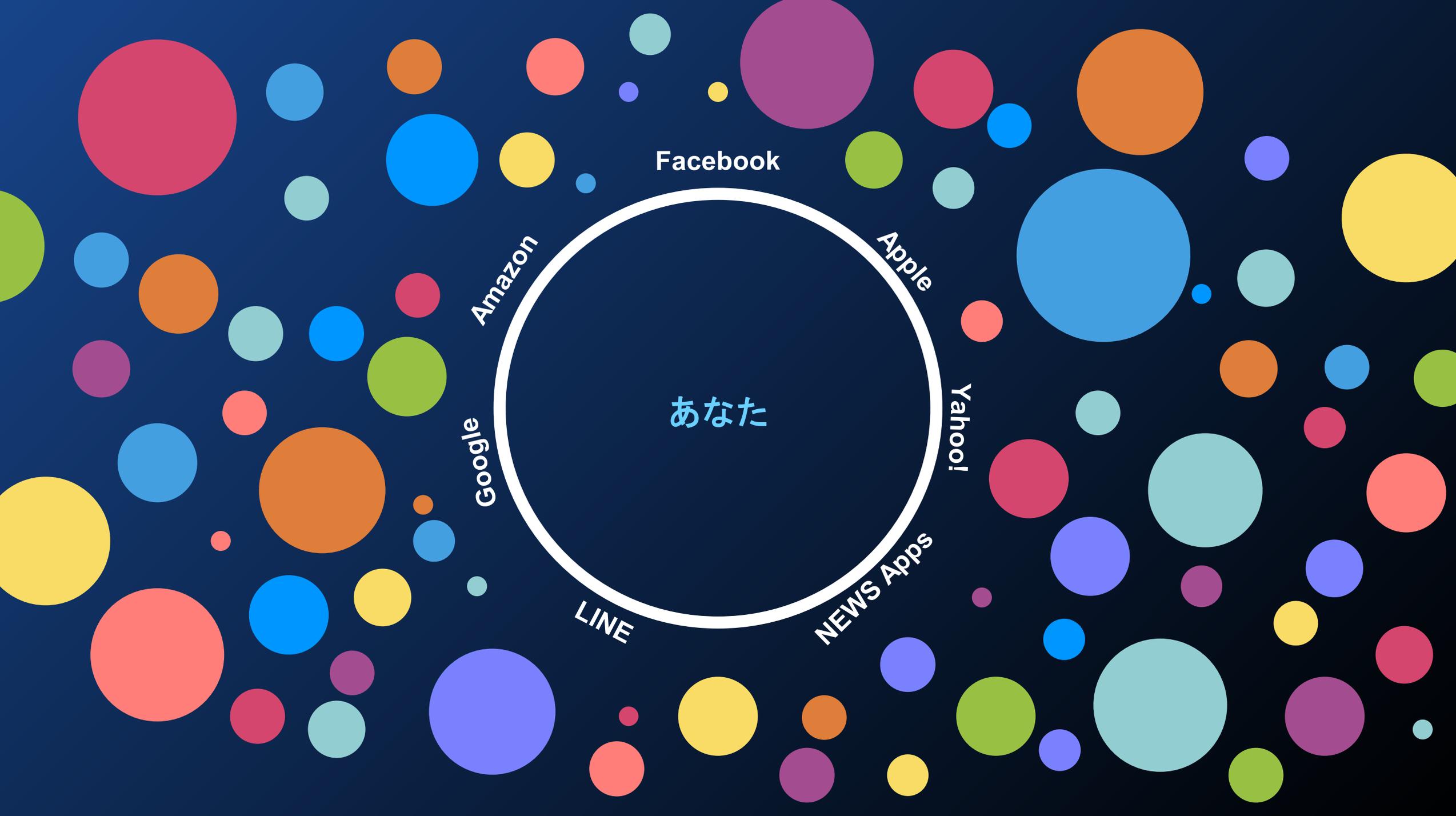
5G Trusted Internet



Filter bubble



あなた



Facebook

Amazon

Apple

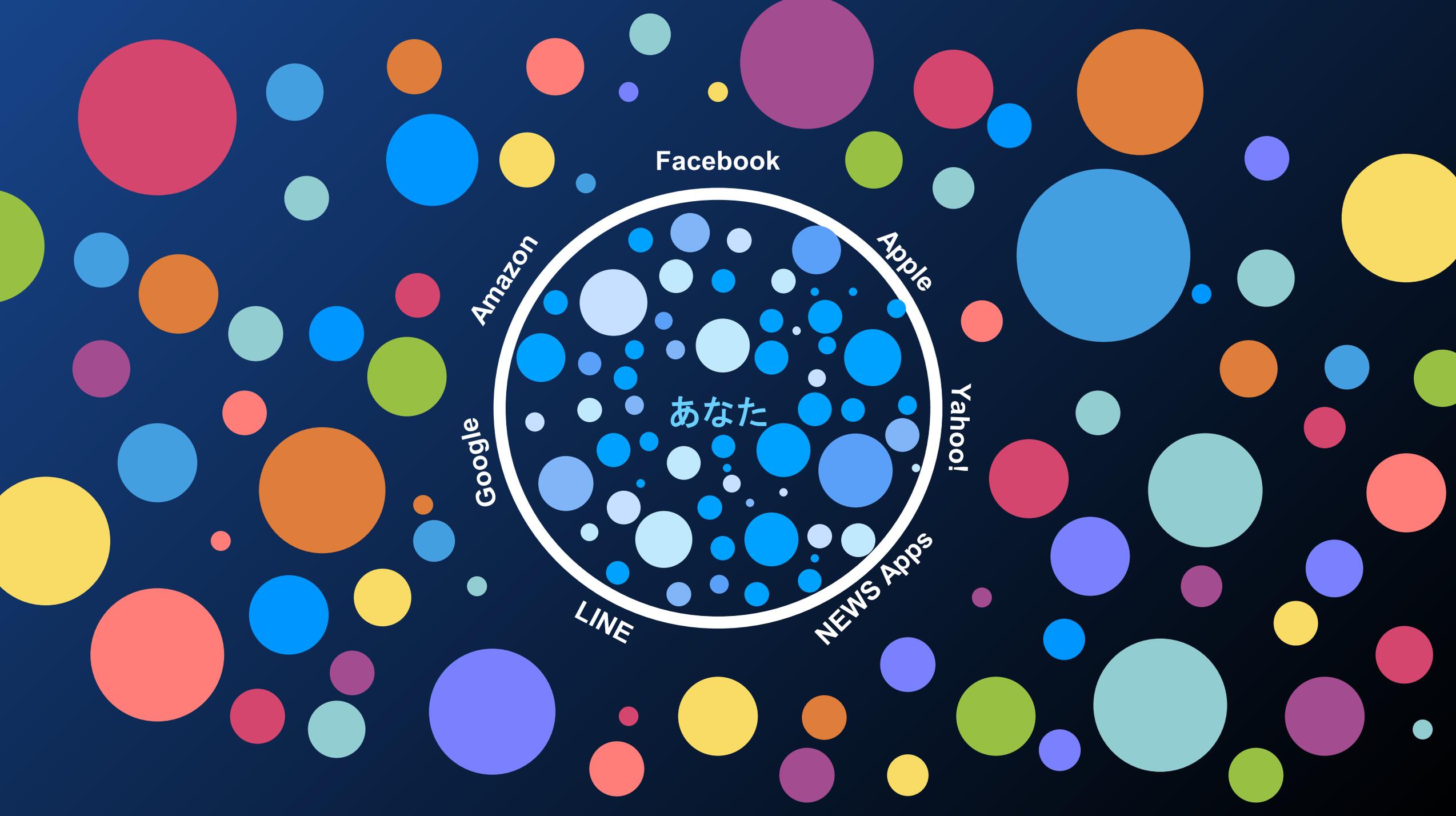
あなた

Google

Yahoo!

LINE

NEWS Apps



Facebook

Amazon

Apple

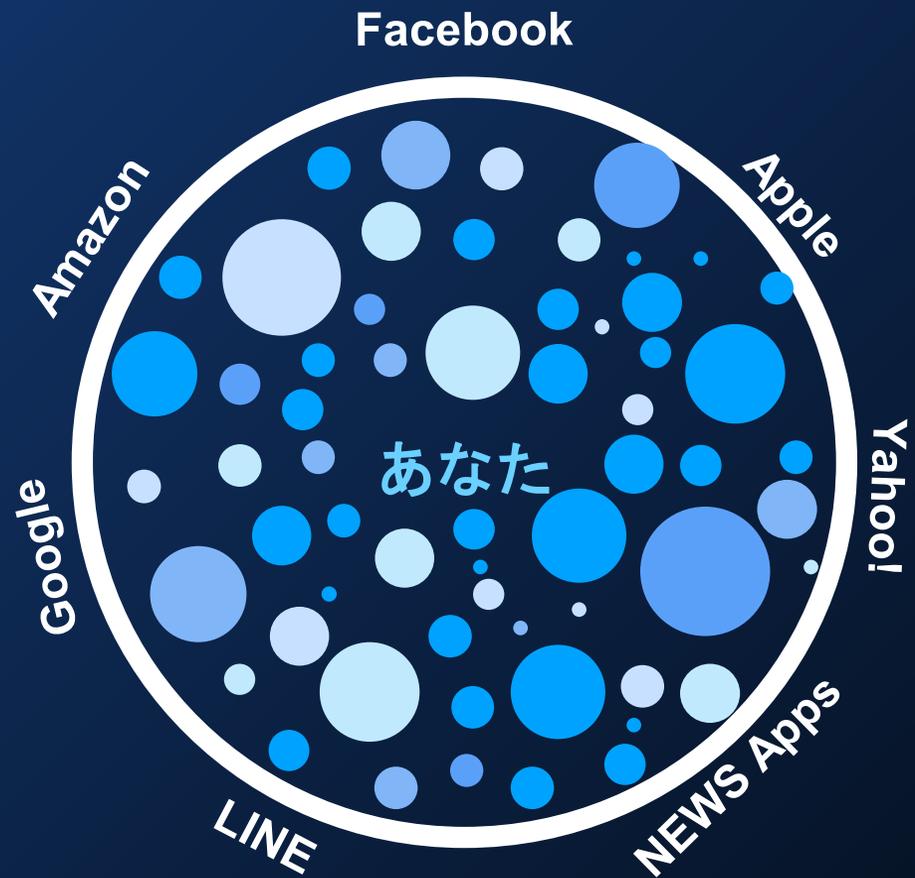
Yahoo!

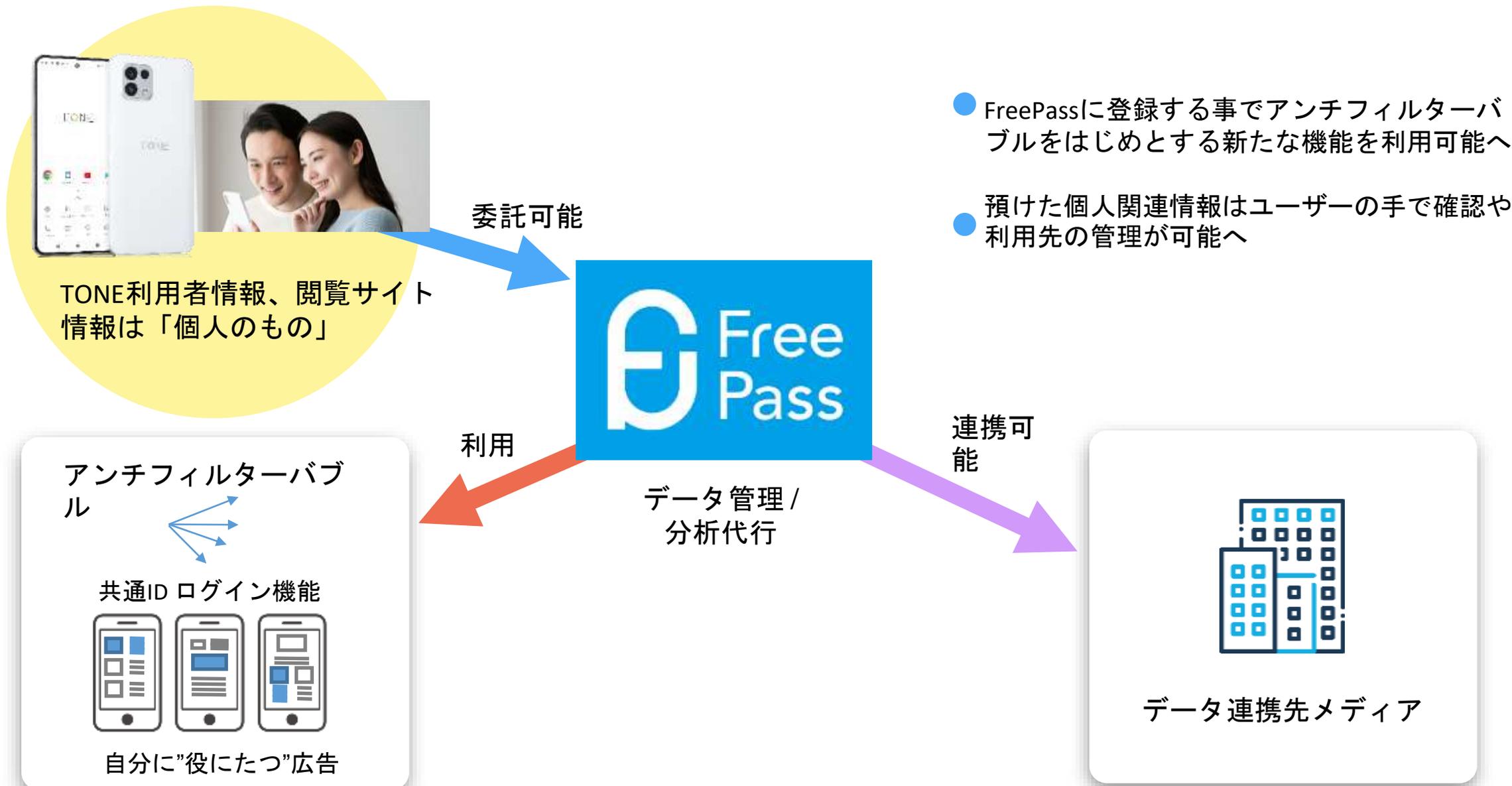
NEWS Apps

LINE

Google

あなた







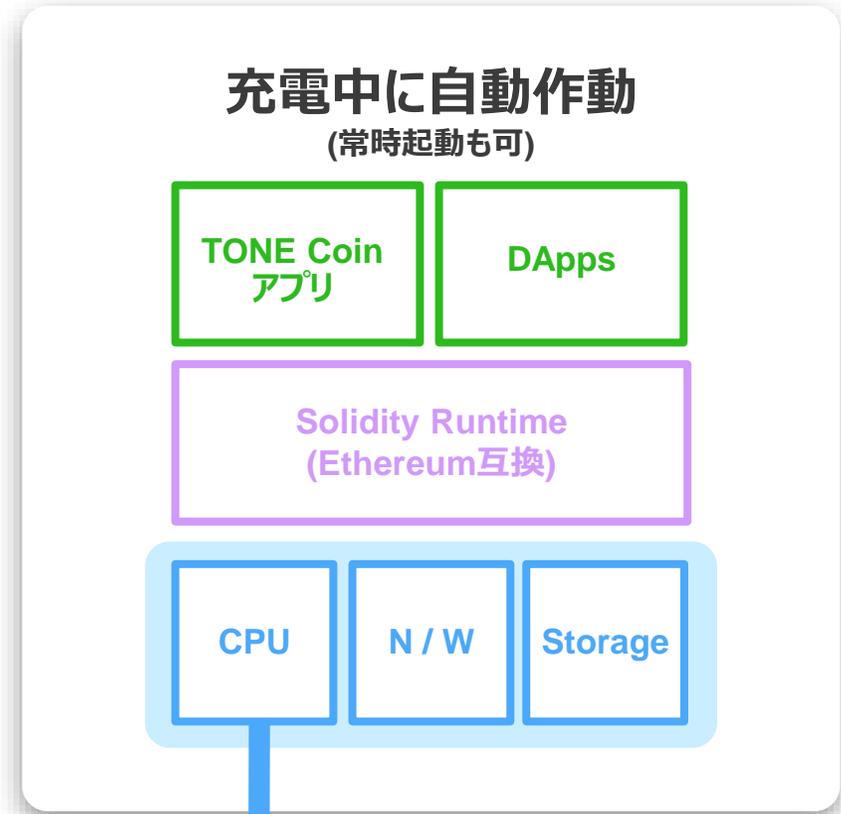
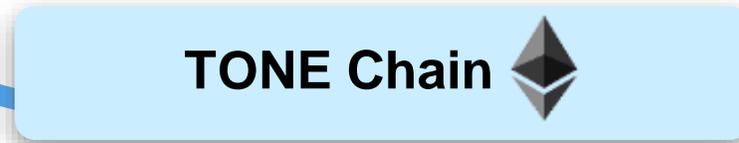


ポイント利用
(TONE Coin)

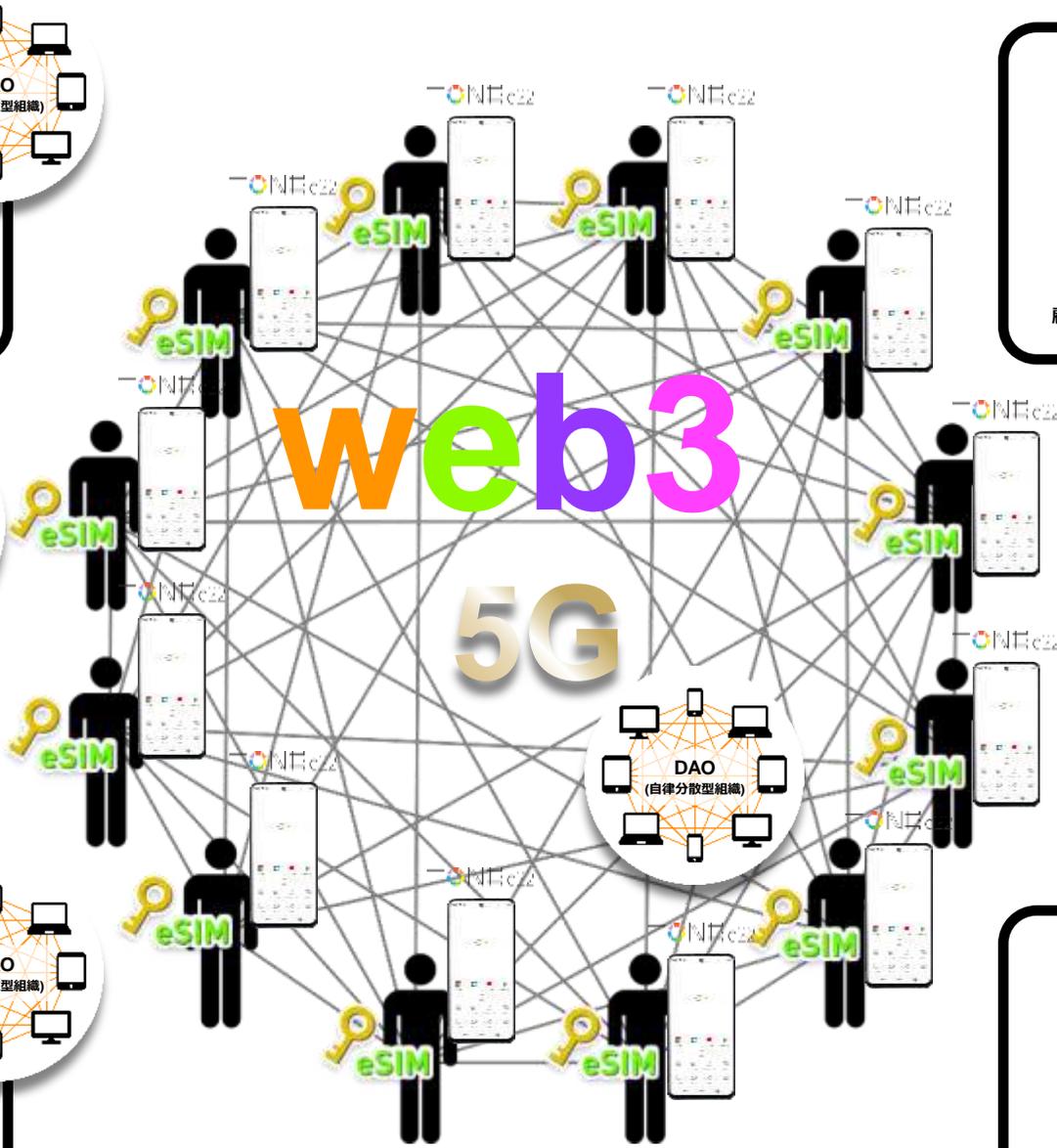
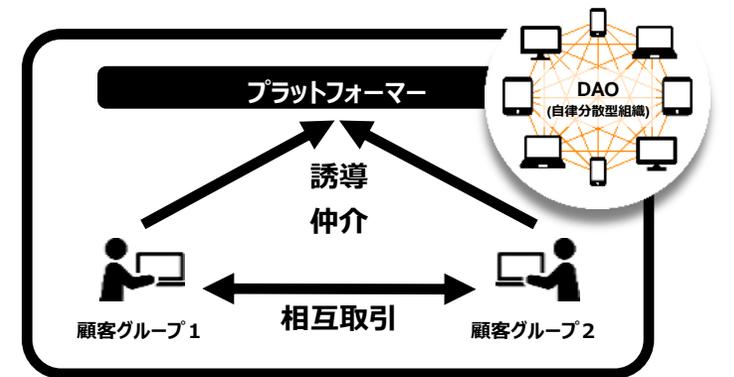
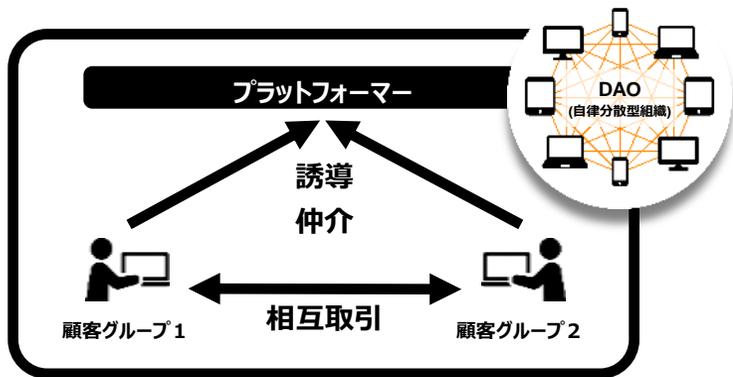
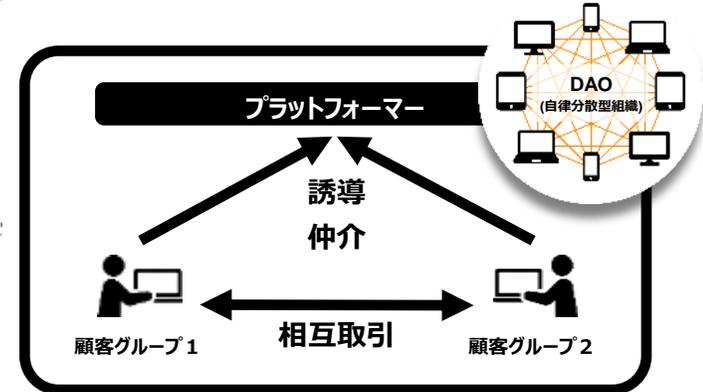
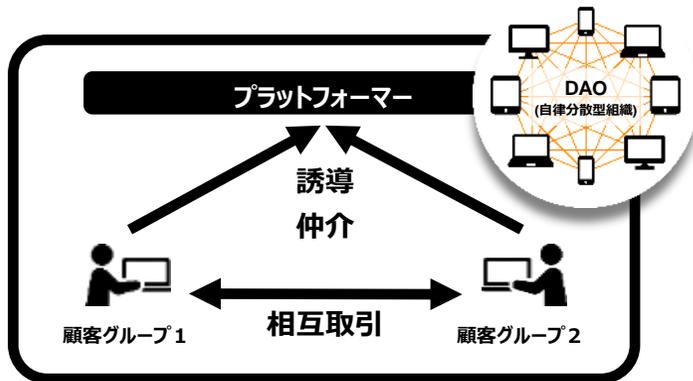
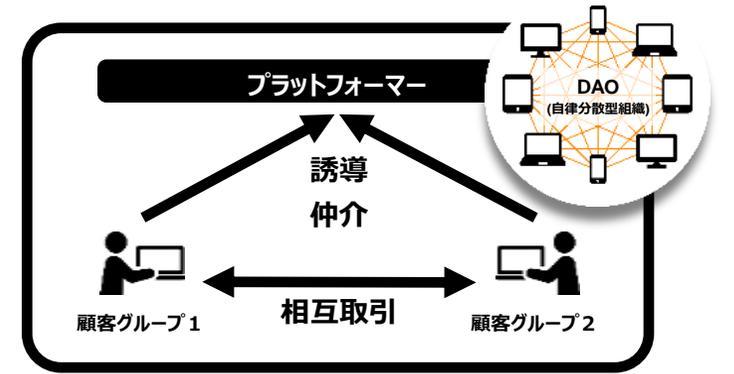
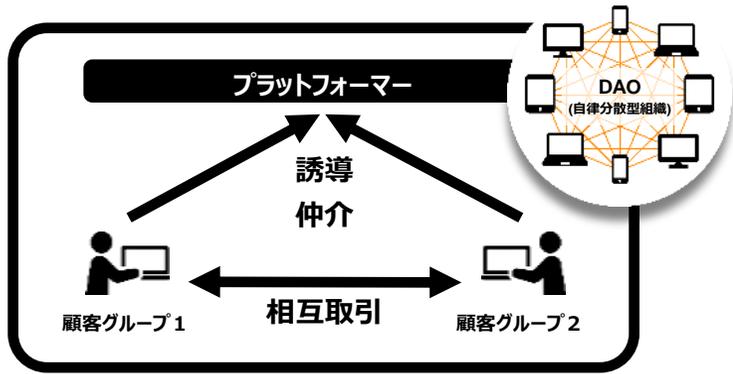
TONE利用者



ポイント付与
(TONE Coin)



スマートフォンの余剰リソースを供給



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。

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
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



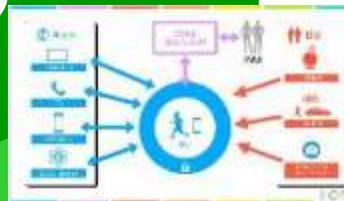
クリエイター-5G DX支援事業
or Maker (StandAlone)
odel Maker (4.0)



5G生活様式支援事業
5G Workstyle
5G Healthst



5G生活様式支援事業
5G Lifestyle (TONE/DTI)



ゴルフ場と住居が一体となった「ミュー
ヘッド・フィールズ」の住居エリアに全
戸一括型のインターネット接続サービス
の提供を開始

支援事業

パフォーマンスゾーン

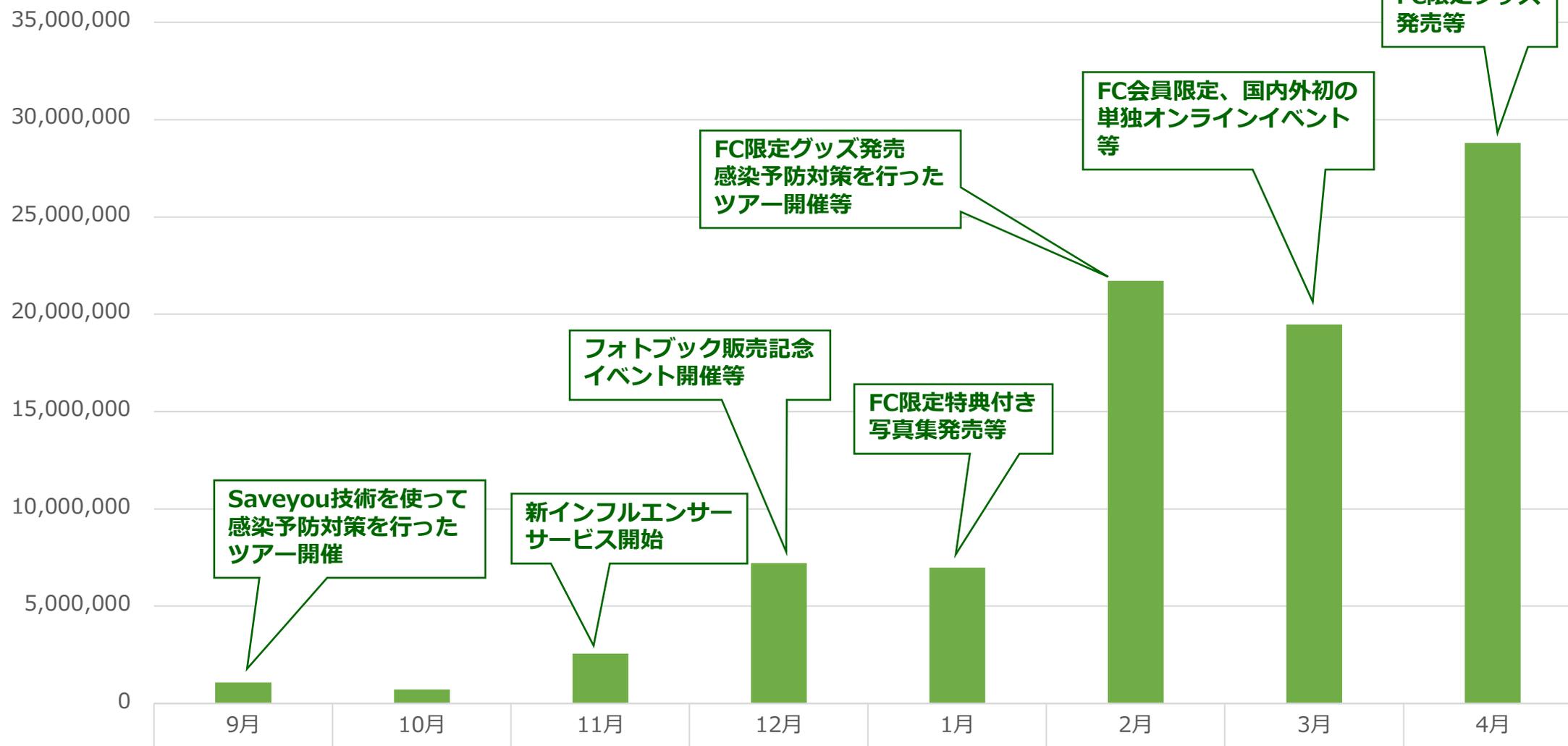
freebit 5G MVNO Pack (MVNE、固定網、クラウド等)
5G Homestyle (集合住宅インターネット)

- インターネットマーケティング
- アプリ
- 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)

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。

月間取扱額推移(サブスク含む)



2021年から2030年にかけての10カ年計画



**Pre
5G**



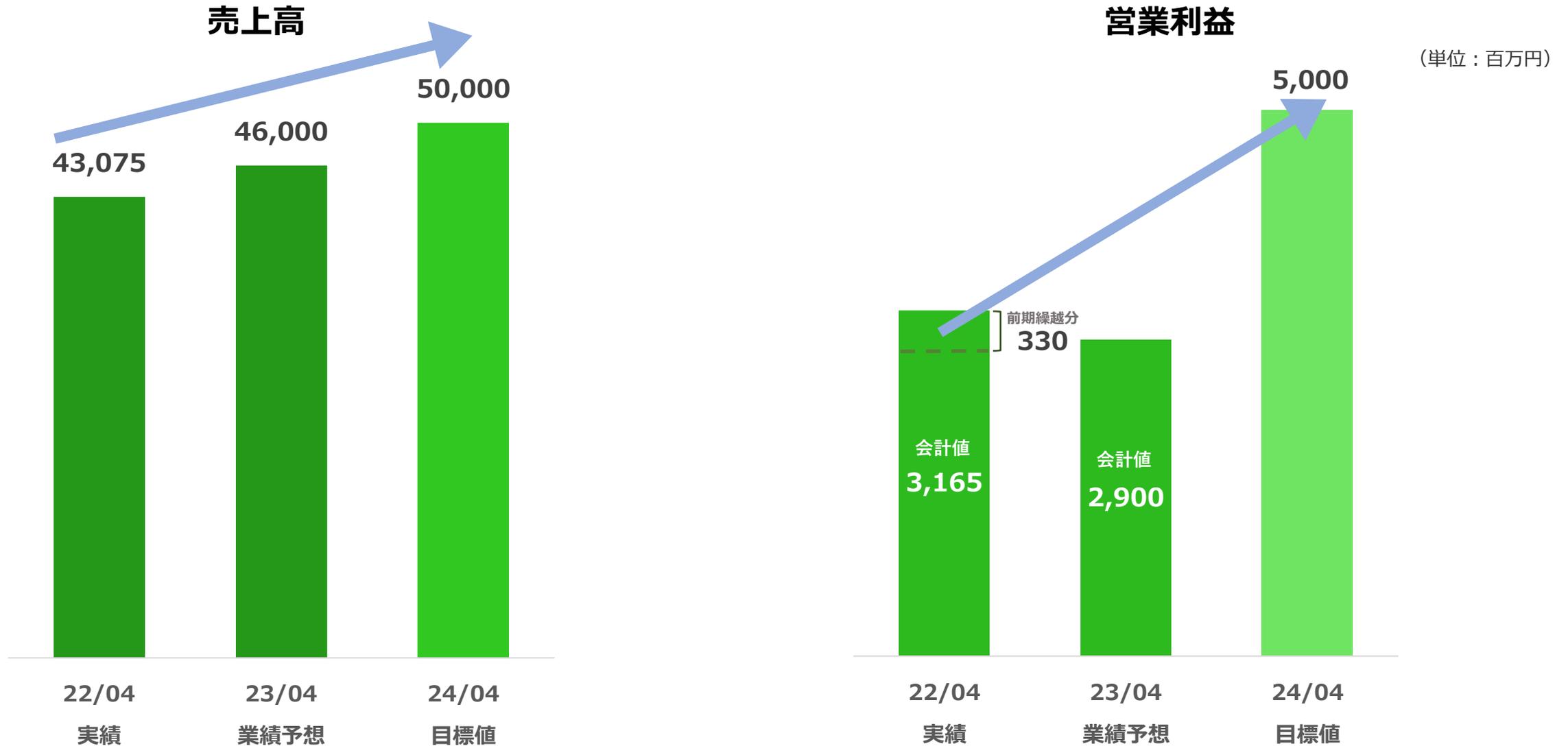
**Core
5G**



**6G
Standby**

「SiLK VISION 2024」に向けた売上高・営業利益の推移

2023年4月期までは積極的に戦略投資を行い
SV2024最終年度に売上高500億円・営業利益50億円の達成を目指す



5. 2023年4月期 通期連結業績予想

(単位：百万円)	22年4月期実績	23年04期予想	前期比
売上高	43,075	46,000	+6.8%
戦略投資	1,670	1,900	+13.7%
営業利益	3,165 (ベース利益) 4,835	2,900 (ベース利益) 4,800	△8.4% (ベース比) △0.7%
経常利益	2,878	2,650	△8.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	827	700	△15.4%

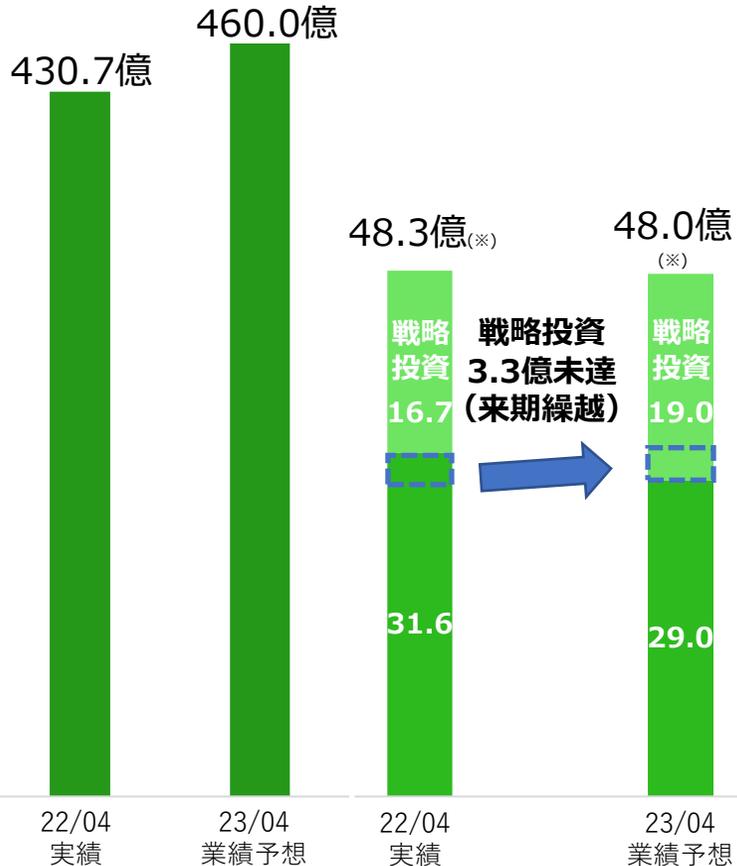
- 『SiLK VISION 2024』 2年目の2023年4月期も、最終年度の2024年4月期の業績目標達成を視野に入れた売上拡大及び次期中期経営計画『SiLK VISION 2027』での収益貢献を企図した新規事業領域への**戦略投資を継続**
- 2022年4月期より一部繰り越しとなったTONEのプロモーション費用を含む**総額19億円の戦略投資枠を設定**
 ※TONEのプロモーションは、2024年4月期の売上/利益への貢献を目指し、**ユーザー数増加を企図した販売施策に伴う広告費及び販促費用**を見込むが、**ユーザー数の増加が計画を上回った場合**、その増加数に連動し2023年4月期に発生する**プロモーション費用も増加する可能性**があります。
- **ベース利益**は、2022年4月期中にDTIの**ADSLサービスが終了したことに伴う粗利減**やフルスピード**PMI実行完了までの開発費等の一時的重複コスト**を見込むことから、前期比0.7%減

売上高は期初より対前期比で増加見込み。
 戦略投資を前期は4Qに集中した一方、今期は前期繰越分も含め期初から
 バランスよく実行予定の為、営業利益は3Qまでは前年を下回る見込み

今期実績と来期業績予想比較

売上高

営業利益



営業利益の変動要因

プラス要因

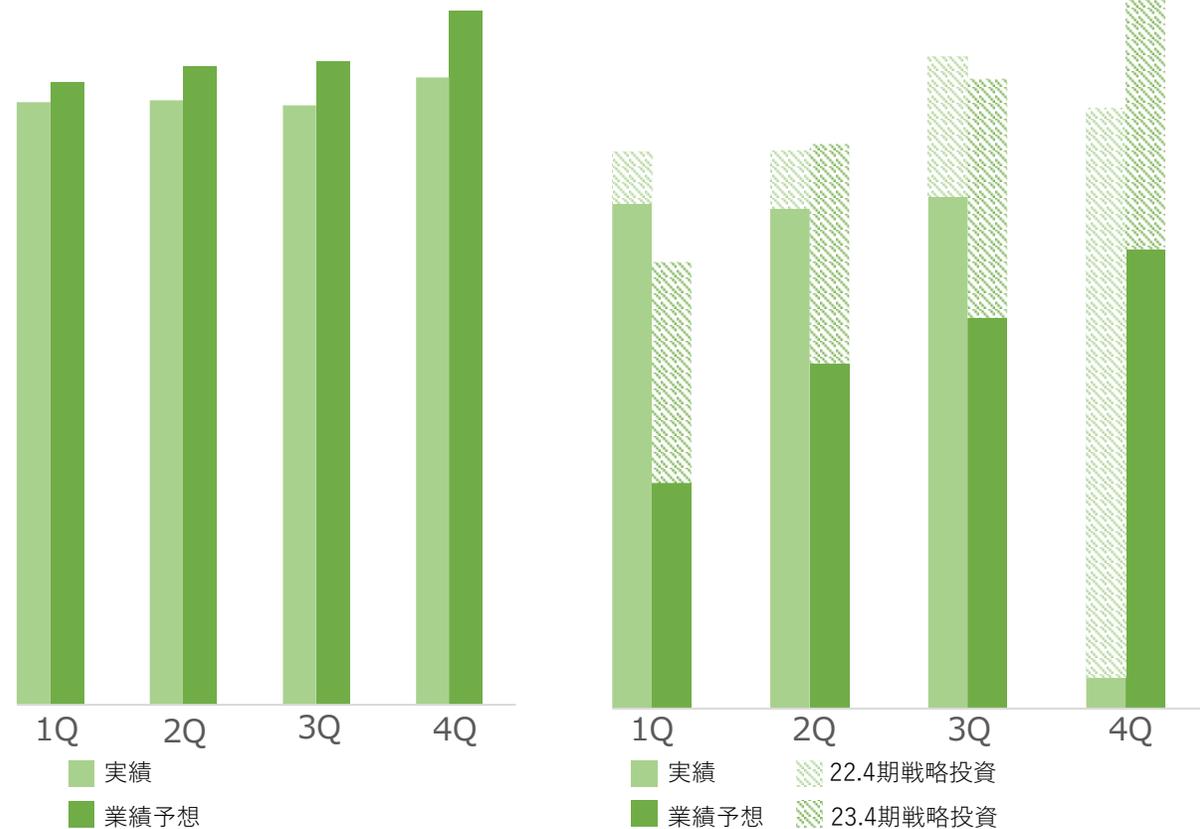
- ・5G Infra Platform : モバイルサービスの成長
- ・5G Lifestyle : 集合住宅向けサービス成長
- ・企業向けIT-5G DX支援事業 : アフィリエイト等成長

マイナス要因

- ・5G Infra Platform : ADSLサービス停止
- ・5G Lifestyle : 前年度戦略投資の繰越
- ・企業向けIT-5G DX支援事業 : フルスピードGの統合コスト

売上高

営業利益



フルスピード完全子会社化に伴う織り込み事項

- ・ TOB関連（FA成功報酬、スクウィーズアウトにかかる費用等）として、**総額113百万円を営業外費用**として見込んでいます。
- ・ 本スキームにおけるのれんの計上がないことから、**のれんの償却によるPLへの影響はありません。**
- ・ **2023年4月期2Q末の完全子会社化（100%化）**を想定した予想数値としておりますが、効力発生日確定後に数値への影響が発生する場合は速やかにお知らせいたします。

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/>

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。