

フリービット株式会社

2019年4月期通期決算説明会

主な質問と回答

日時： 2019年6月14日(金)

場所： 大手町サンケイプラザ

<ご留意事項>

「主な質問と回答」は、決算説明会に出席になれなかった方々の便宜のため、参考として掲載しています。説明会でお話したこと全てをそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があることをご了承ください。

<Q1>

Q：来期以降の中計的なビジョンを描くなかで、現在伸びている不動産テック分野はオリンピック後に不安材料を持っていると思うのですが、どのようにお考えですか。

また、事業のポートフォリオを入れ替えていくなかで、ヘルステックやエドテックなどがあると思いますが、長期的な目線でみてどの分野に力を入れるのでしょうか。またどの程度の投資額のイメージを持っていますか。

A：不動産テック事業のメインの収益は、大手ハウスメーカーが新しく建てたもの、もしくは過去に建てた物件のインターネット環境を整えることによって発生しています。入居者の方が入居したその日から Wi-fi を使える環境を整えることにより、入居率の改善を図り資産価値を上げることに貢献しているのです。既存物件はいつか飽和し、どこかで転換点が来ると思っています。しかし、建物はこれからも新しく建ていきますし、建替えなども発生しています。オリンピック後などそういったところでは、今の市場と我々のシェアにはまだまだ開きがあり、伸長する余地が相当数あると見込んでいます。

また、新しくチャレンジしている事業として、ヘルステック、エドテックのセグメントがあります。とくにヘルステック事業は、高齢化社会が進み健康・医療にたいして課題がある日本において、大きな成長余地があります。日本は人口が減少し続けているので、どこかの時点で急激に人口が減少すると厳しいですが、その局面に至るまでにはまだ時間があり、その間かなり成長余地があると思っています。開発投資はほぼ一巡していますので、そこまで大きな投資をしなくともよい状態にはなっていますが、ジャンルを広げてさらに横展開をする場合の買収など、投資をすることはあり得ます。買収の単位としては、事業価値で決まることなのでとくに制限を決めてはいません。事業価値があり、金融機関にご協力いただけるような事業案件であれば、100億円単位の買収でもありえるのではないかと捉えています。エドテック事業に関しましても、まだ始めて数ヶ月ですので「絶対にいける」といった確信的なことは答えとして出ていませんが、アルク社のブランドが持つ価値からしても、しばらくすると業績に貢献する度合いが高まると予想しています。

さらに、今後はアルプスアルパイングループとの提携など、今までにないジャンルにもチャレンジしていきますので、新しいセグメントとして伸びていく事業が起きる可能性も見据え、日々精進しています。

<Q2>

Q：「SILK VISION 2020」の50億円の利益と、短信の業績予想の40億円。この10億の差分を埋めるにはどのセグメントが最有力になってくるのかご説明をお願いします。

A：セグメントそれぞれ増益になる要因はありますが、金額的なインパクトで言えばやはり事業規模が大きいセグメントの影響が大きくなると思っています。例えばインフラテック事業は減益予想ですが、事業規模が大きいため、コストの見直しや成熟したサービスだからこそ競争環境のない中で良い条件の仕事がくる場合もありますので、減益しない可能性もあり、その場合は金額に影響があると思っています。伸びている部分では不動産テックとヘルステックの2つです。これらは既に高い伸び率がありますが、さらに伸びしろがありますので、差分の10億円を埋めることで言えば影響はそれなりに大きくなる可能性があります。

<Q3>

Q3-1：経常利益以下の部分について、特別損失などもあるかと思いますが、見方を教えてください。終了した期やその前の期も減損等々ありましたが、今期はそういったものも見込んで当期純利益で10億円としているのでしょうか。

A3-1：特別損失の発生は想定外の事態が多いため、計画の中には織り込んでいません。また、経常利益以下、税前利益以下は、投資持分と子会社でそれぞれ利益を出して税金を支払っています。法人税が大半になると思います。

Q3-2：今後の投資方針について、こういった財務規律を持っておこなっていくのでしょうか。バランスシート上で借入もありましたので、財務戦略と絡めて、どの程度の規模感で投資が可能なのかもお聞かせください。

A3-2：一概には言えませんが、買収する企業の必然性が高く、新しい先行投資を多くせずとも収益が獲得できる状態の事業であれば、金融機関とのやり取りもスムーズかと思えますしリスクも小さいと考えます。例えば出来上がっていない状態の事業であれば、たとえ小さい金額であっても買うよりリスクは小さいのではと捉えていますので、ケースバイケースです。現在、借入の絶対額はそこそこありますが、現預金も150億円強ありますので、有利子負債額としては現状大きくないと見ています。もし案件があるとしても、申し上げたように計画段階でしかないものに非常に高いバリューで払う案件は恐らくやりません。資産背景や顧客背景のあるものを改善していく方向で進めることがほとんどだと考えています。

Q3-3：財務的に何か調達するなど、そういったことは現在考えていらっしゃいますか？

A3-3：現状そのような計画はありません。

Q3-4：今後の配当方針に関してお聞かせください。

A3-4：現時点に置いては過去の方針と変わらず、一定額を安定的に配当する方針で進めています。現在の進行期以降、当期純利益も増えてくると見込んでいますので、例えばイベント的に20周年記念配当ですとか、そういったことも含め、今後配当方針が変わる可能性はあると捉えていますが、現在においては現行どおりの方針を踏襲しているのが期の配当となっています。