



毎日、発明する会社

2018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

2017年9月8日

1. 2018年4月期 第1四半期 連結業績 . . . 3
2. 2018年4月期 第1四半期 セグメント別業績及び事業進捗 . . . 16
3. 2018年4月期 連結業績進捗 . . . 38
4. Appendix . . . 42

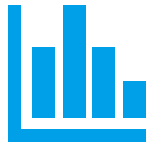
## 資料内略称について

略称	社名及び説明
FB	フリービット(株)=当社
FBG	フリービットグループ
DTI	(株)ドリーム・トレイン・インターネット=完全子会社
FBEPH	(株)フリービットEPARKヘルスケア=子会社
FBINV	フリービットインベストメント(株)=完全子会社
IJK	(株)医療情報基盤=完全子会社
TM	トーンモバイル(株)=持分法適用関連会社
FS	(株)フルスピード=東証マザーズ上場の子会社
FSG	フルスピードグループ
FI	(株)フォーイット=(株)フルスピードの完全子会社
CB	(株)カームボールド=(株)フルスピードの完全子会社
GP	(株)ギガプライズ=名証セントレックス上場の子会社
GPG	ギガプライズグループ
FM	(株)フォーメンバーズ=(株)ギガプライズの子会社
ESP	旧(株)ESP。現在はGPが吸収合併

略称	セグメント名
BB	ブロードバンド事業
MB	モバイル事業
AD	アドテクノロジー事業
CL	クラウド事業
HT	ヘルステック事業
ETC	その他

# 1. 2018年4月期 第1四半期 連結業績

---



## 連結業績

- ・マンションインターネットの継続した成長に加え、新規事業の開始により、売上高は前年同期比2.6%増を達成
- ・第2四半期までは、注力事業であるヘルステック事業とモバイル事業の販売促進・サービス開発を積極的に実施予定。第3四半期以降は収益に貢献する見込み



## アドテクノロジー事業

- ・中核であるフルスピードグループの四半期売上高及び営業利益が過去最高を達成



## モバイル事業

- ・前期はTONE端末一時売上とSIMの駆け込み需要があったため前年同期比では減収減益



## ヘルステック事業

- ・事業開始以降、売上高は順調に推移。フリービットEPARKヘルスケアは、当期内での単月黒字化を目指す

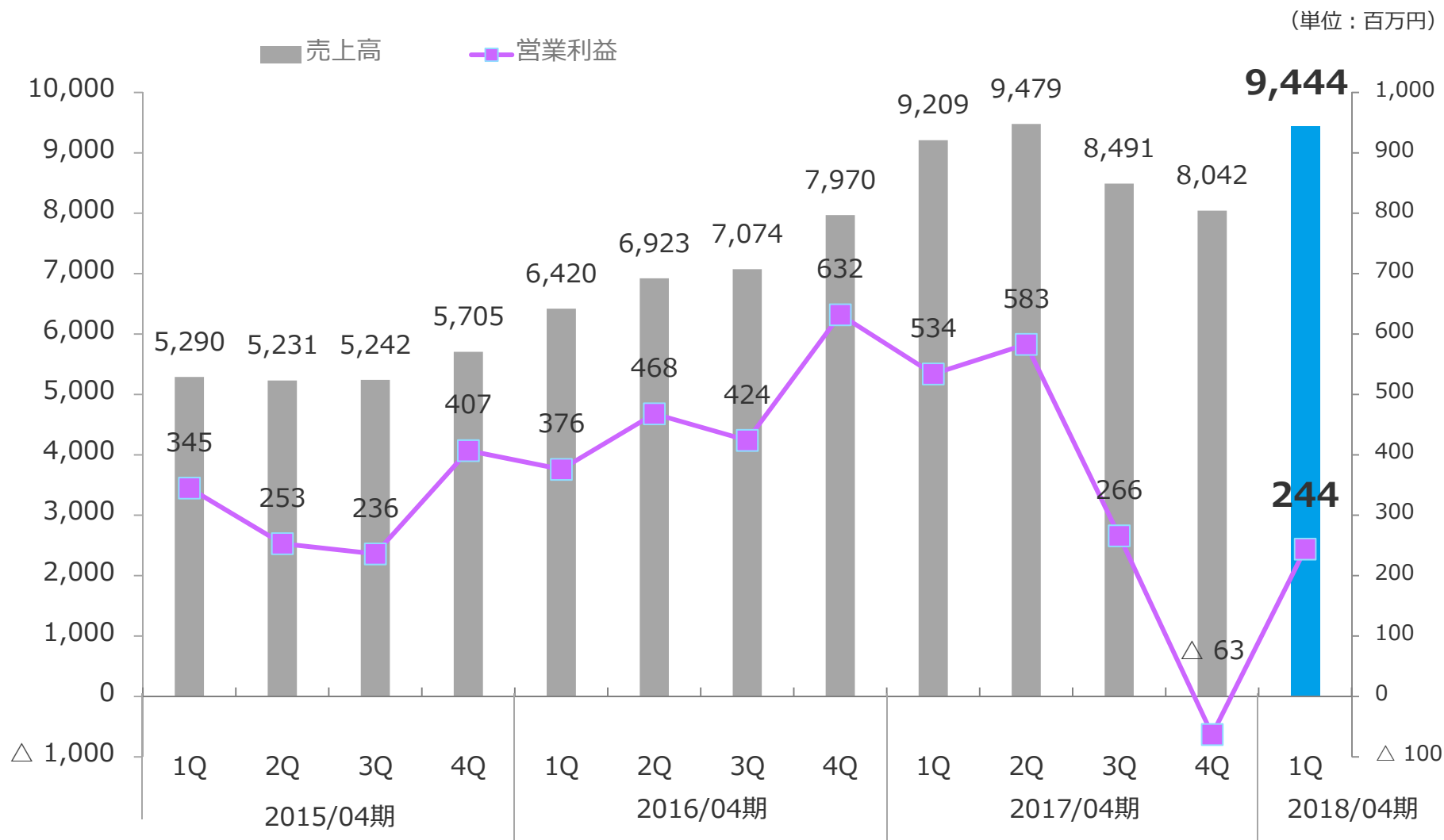
# 2018年4月期 第1四半期 連結業績

(単位：百万円)	18年04期 第1四半期	17年04期 第1四半期	増減額	増減率
売上高	<b>9,444</b>	9,209	+234	+2.6%
EBITDA	<b>611</b>	779	△168	△21.6%
営業利益	<b>244</b>	534	△289	△54.2%
経常利益	<b>11</b>	371	△359	△96.9%
親会社株主に帰属 する四半期純損益	△ <b>306</b>	104	△411	—
1株当たり純損益	△ <b>13円81銭</b>	4円71銭	△18円52銭	—

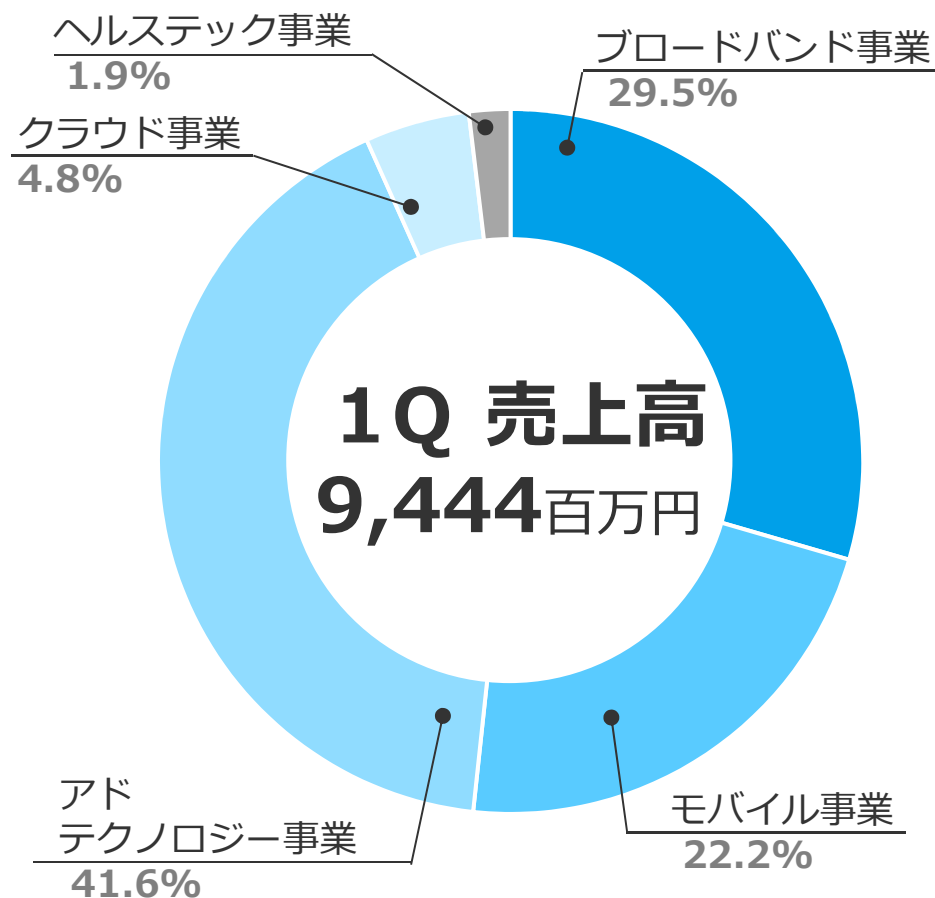
**2018年4月期第1四半期連結業績は、前年同期比で売上高2.6%増  
新規事業への先行投資により、営業利益54.2%減**

- ・売上高：マンションインターネット及び新規事業の開始により増収
- ・営業利益：ヘルステック事業先行投資及びのれんの償却により減
- ・経常利益：営業利益減少により減
- ・親会社株主に帰属する四半期純損益：経常利益減少により減

売上高は前年同期比2.6%増、前四半期比17.4%増  
 営業利益は、前四半期比308百万円増

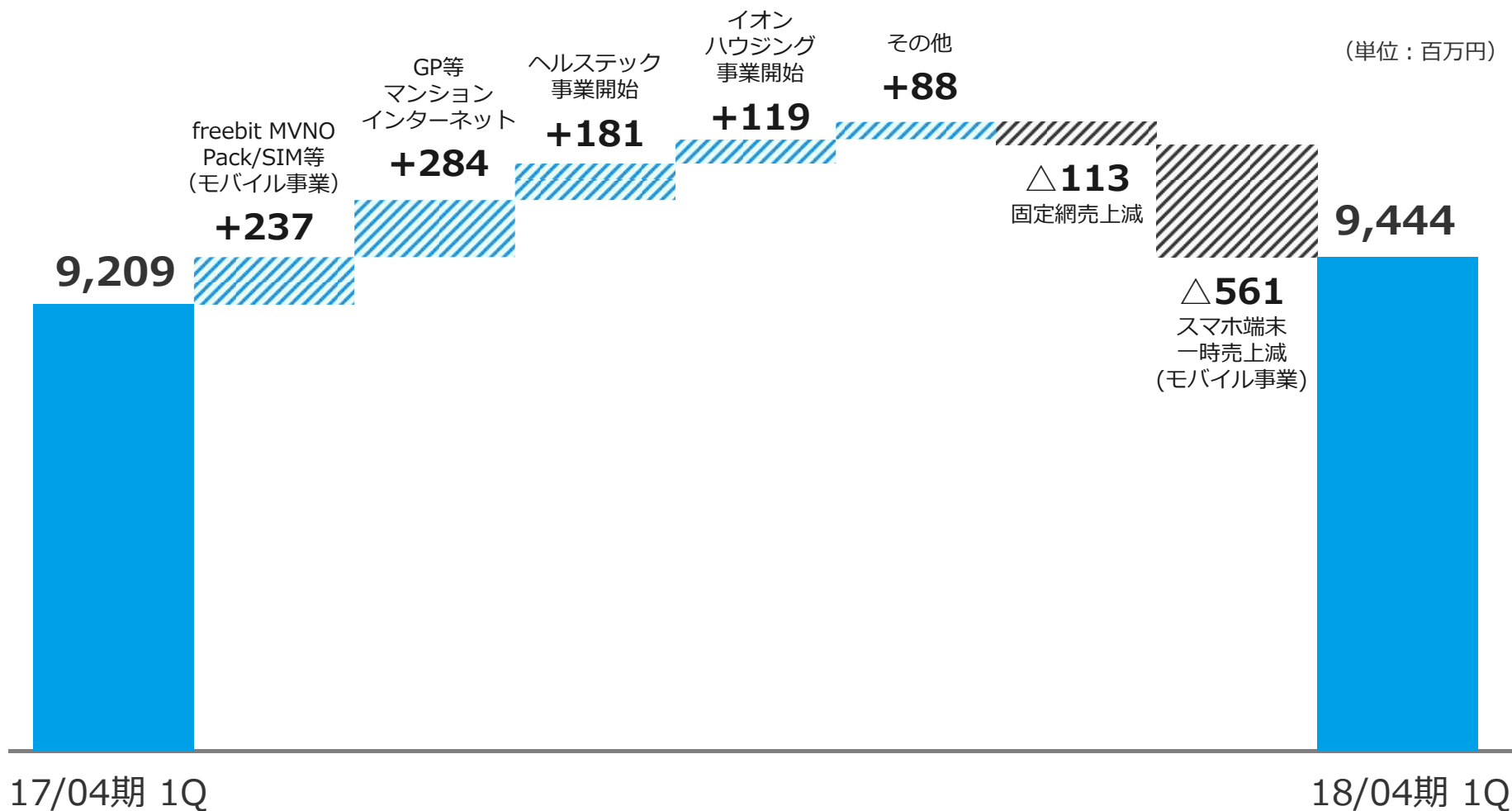


## ブロードバンド事業が前年同期比14.5%増となり増収を牽引



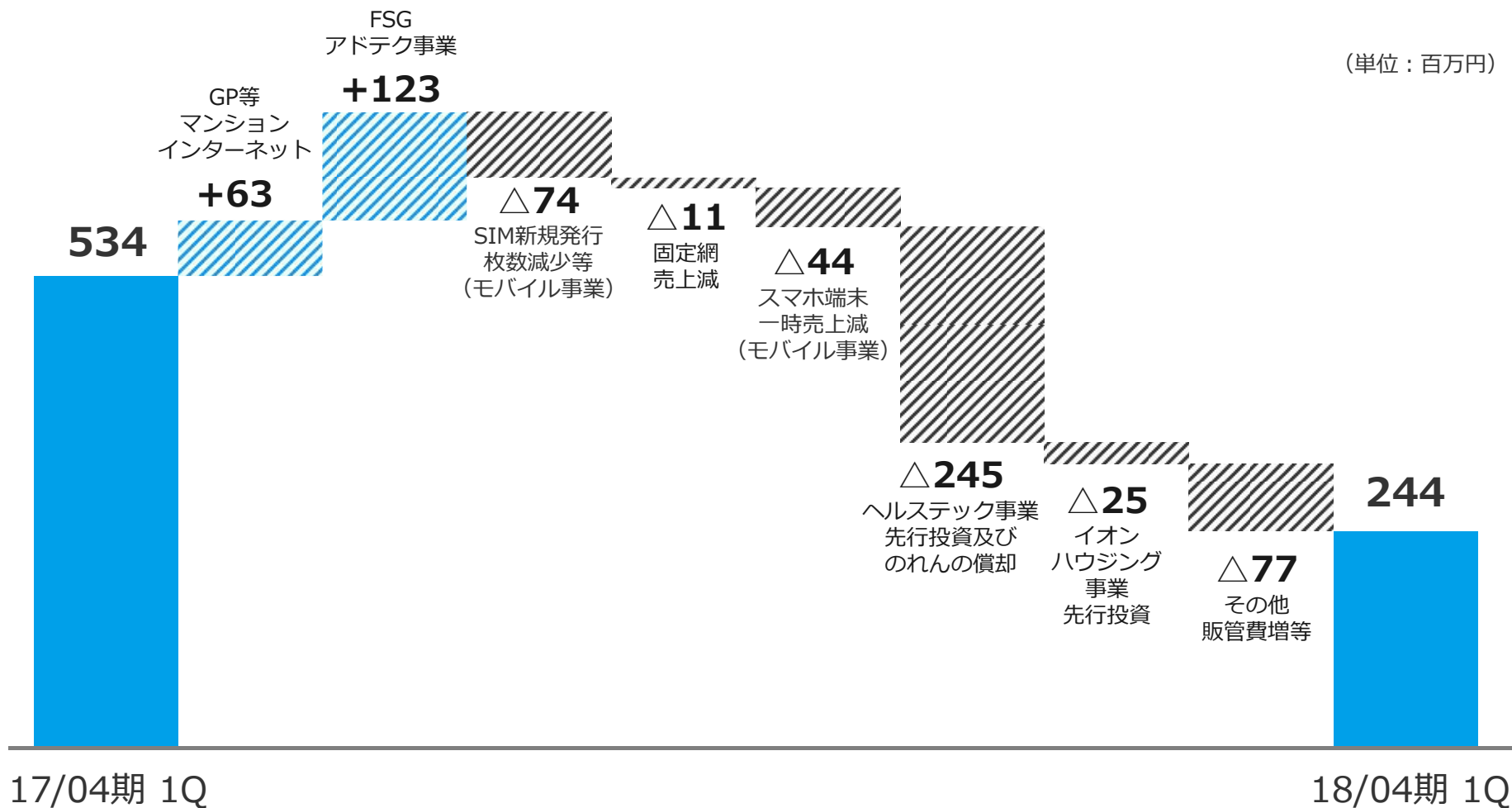
売上高	セグメント損益
<b>ブロードバンド事業</b>	
2,799 百万円 YoY +14.5%	486 百万円 YoY +17.1%
<b>モバイル事業</b>	
2,103 百万円 YoY △13.3%	△188 百万円 YoY △195百万円
<b>アドテクノロジー事業</b>	
3,946 百万円 YoY +0.4%	358 百万円 YoY +52.9%
<b>クラウド事業</b>	
450 百万円 YoY △7.2%	△1百万円 YoY △55百万円
<b>ヘルステック事業</b>	
181 百万円	△196百万円

## freebit MVNO Pack及びマンションインターネットが堅調に推移し、前年同期比2.6%増を達成





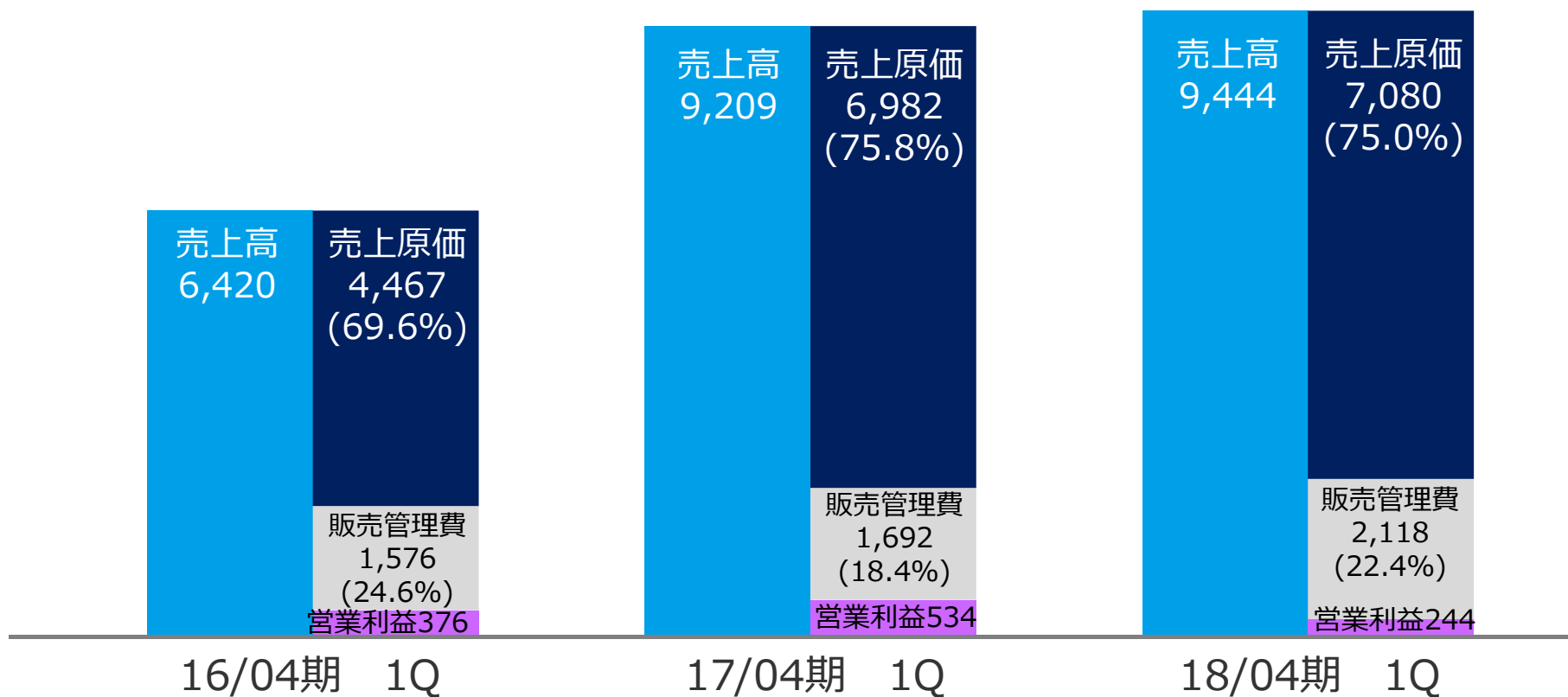
FSのアドテック事業が好調に推移し、同事業は過去最高益を更新  
 注力するヘルステック事業への先行投資等により前年同期比54.2%減



前年同期比で販売管理費の比率は4%増加するも、  
売上原価の比率は0.8%減

フリービットEPARKヘルスケアの連結子会社化により販売管理費増

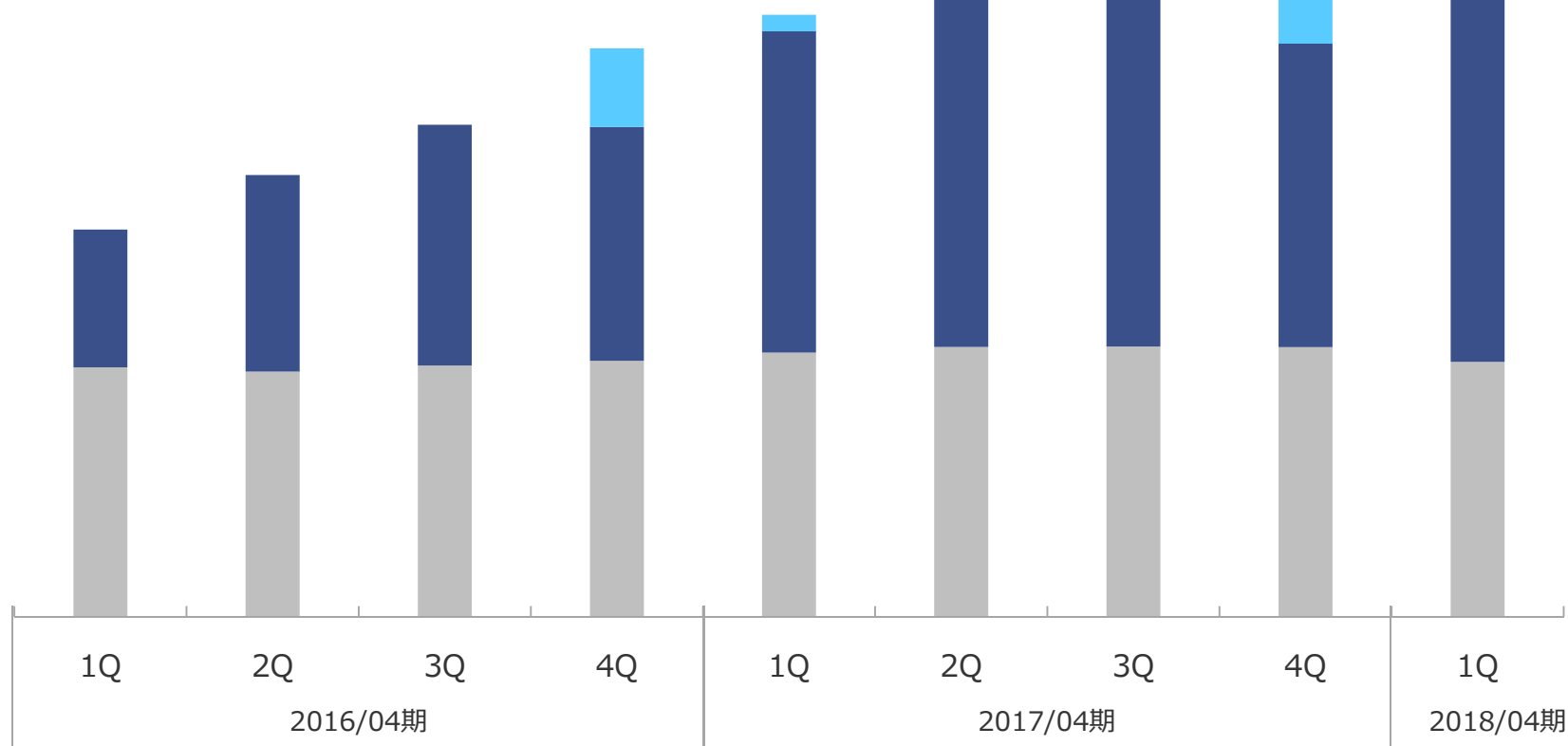
(単位：百万円)



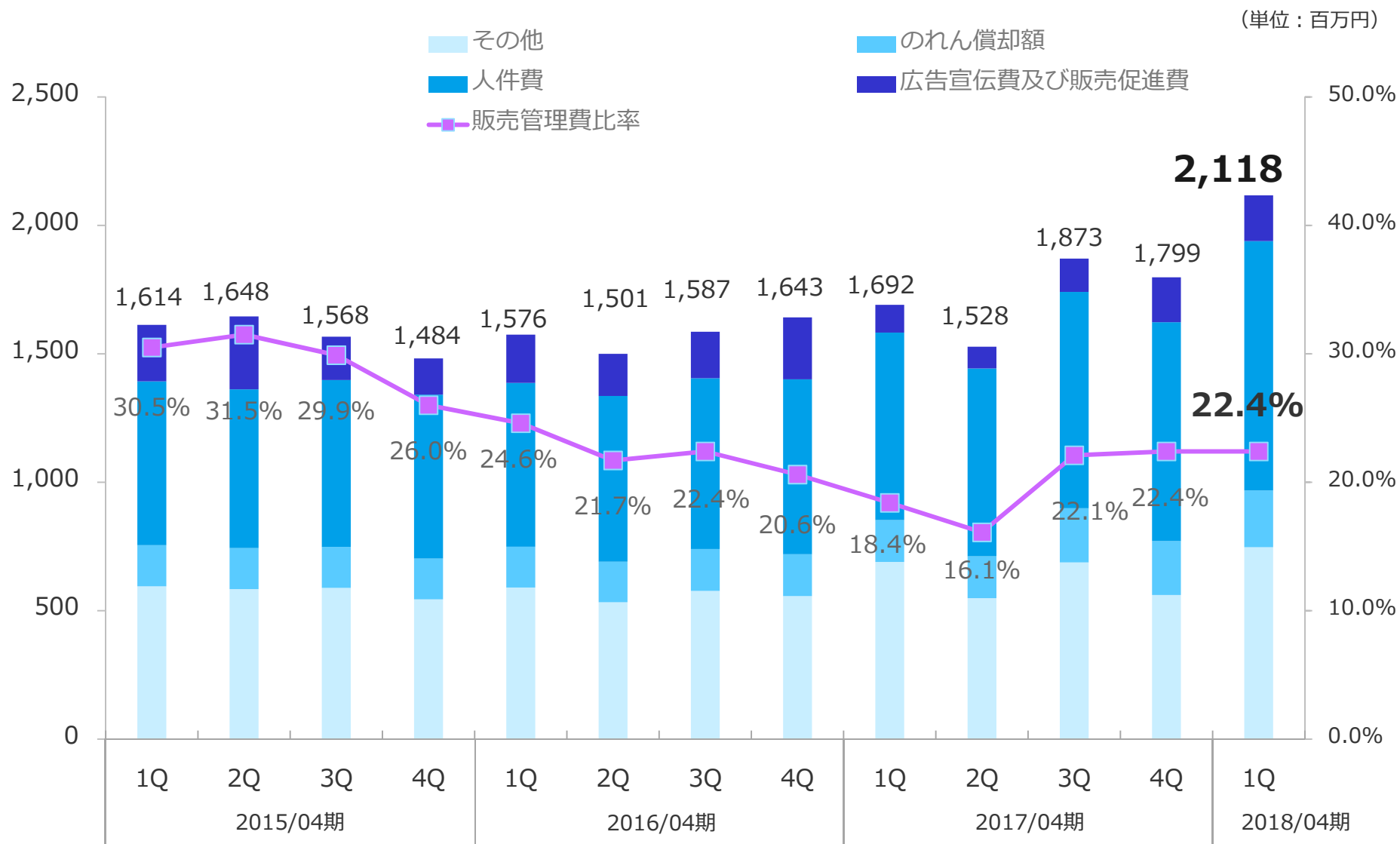
## freebit MVNO Packの売上増に伴いモバイルの帯域仕入費用が増加傾向

- 固定網
- モバイル
- NTTドコモの単価変更による精算分

※適正に期間損益を反映させるため、  
17/04期よりNTTドコモの単価変更  
による精算見込分を四半期毎に計上

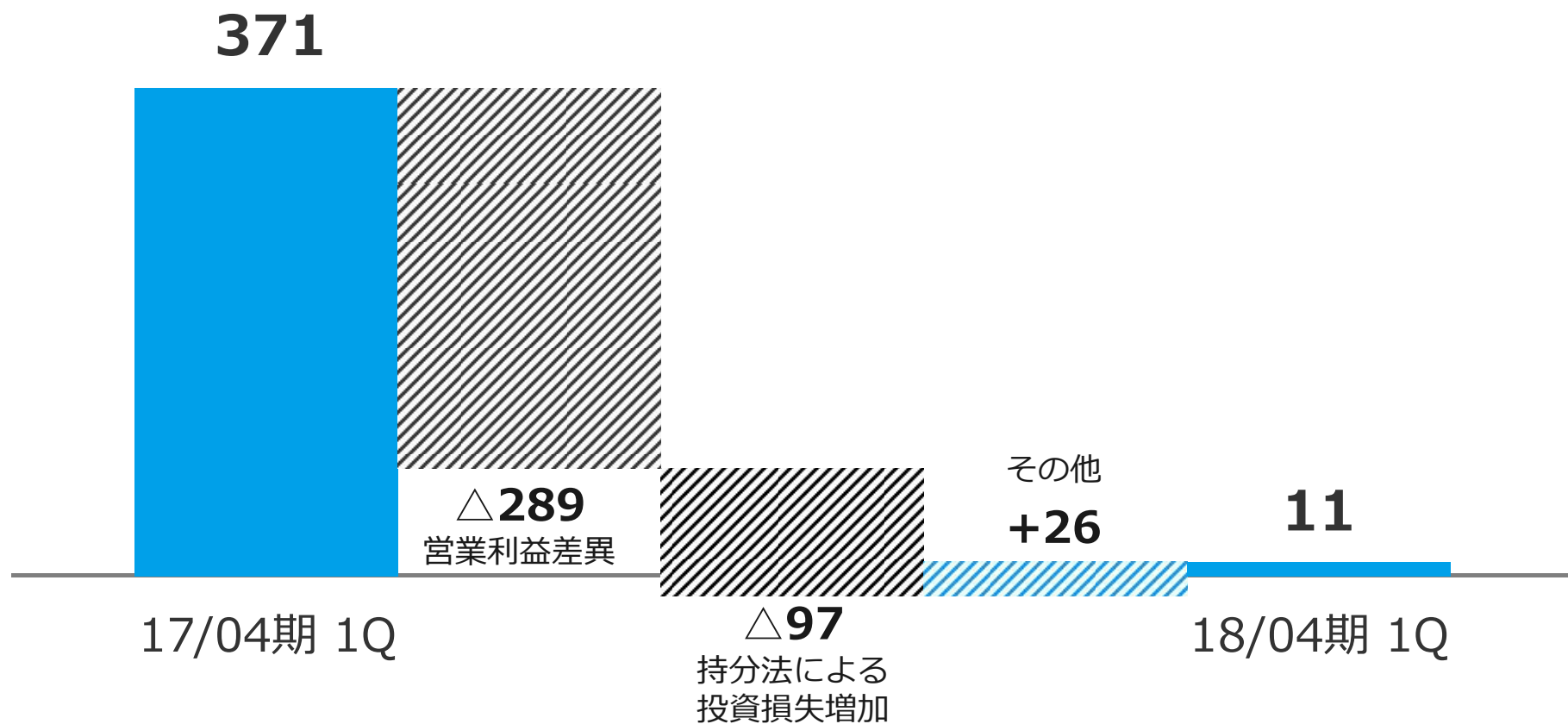


## フリービットEPARKヘルスケアの連結子会社化により販管費増



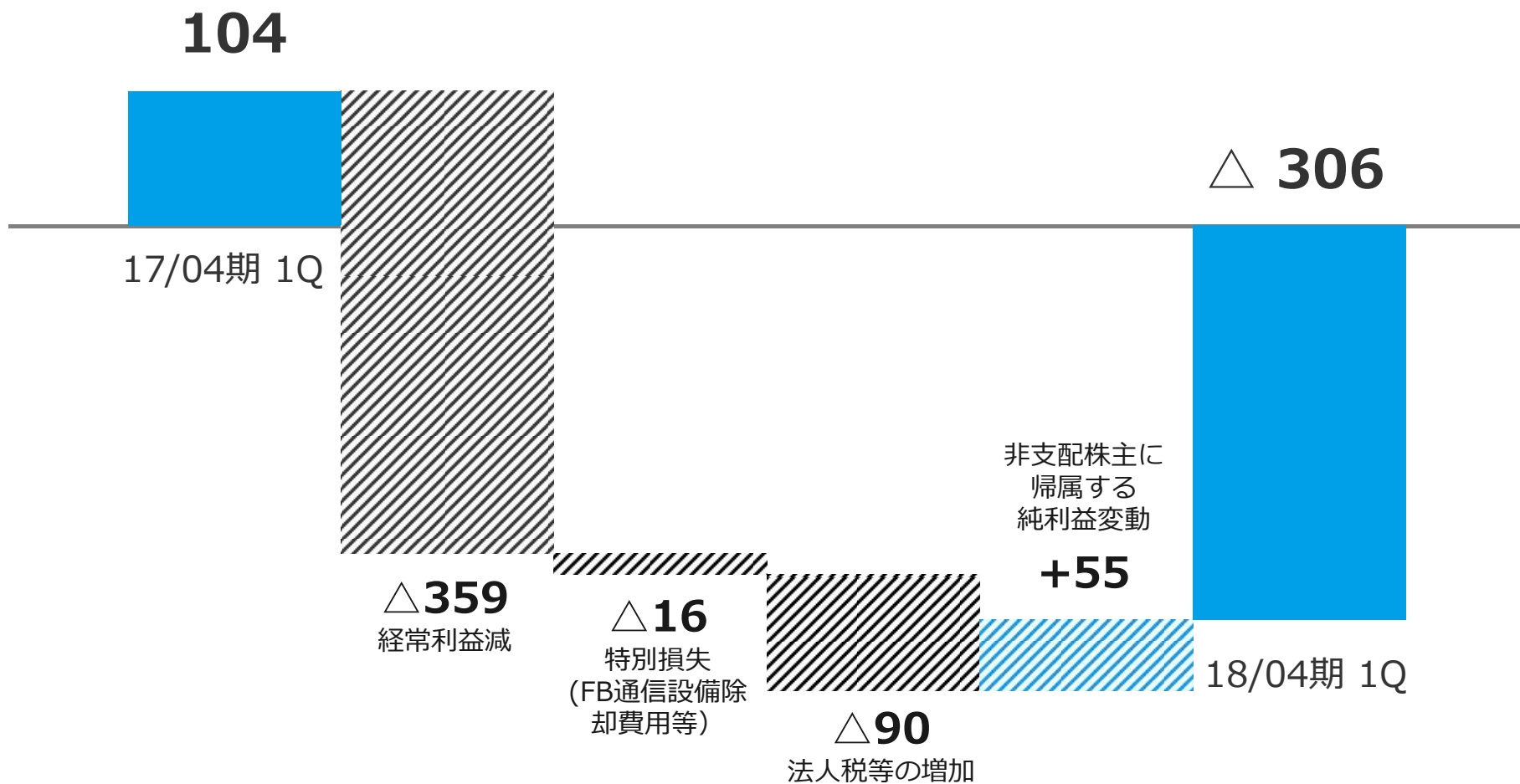
## 営業利益減少により、前年同期比96.9%減

(単位：百万円)



## 経常利益減少により、前年同期比411百万円減少

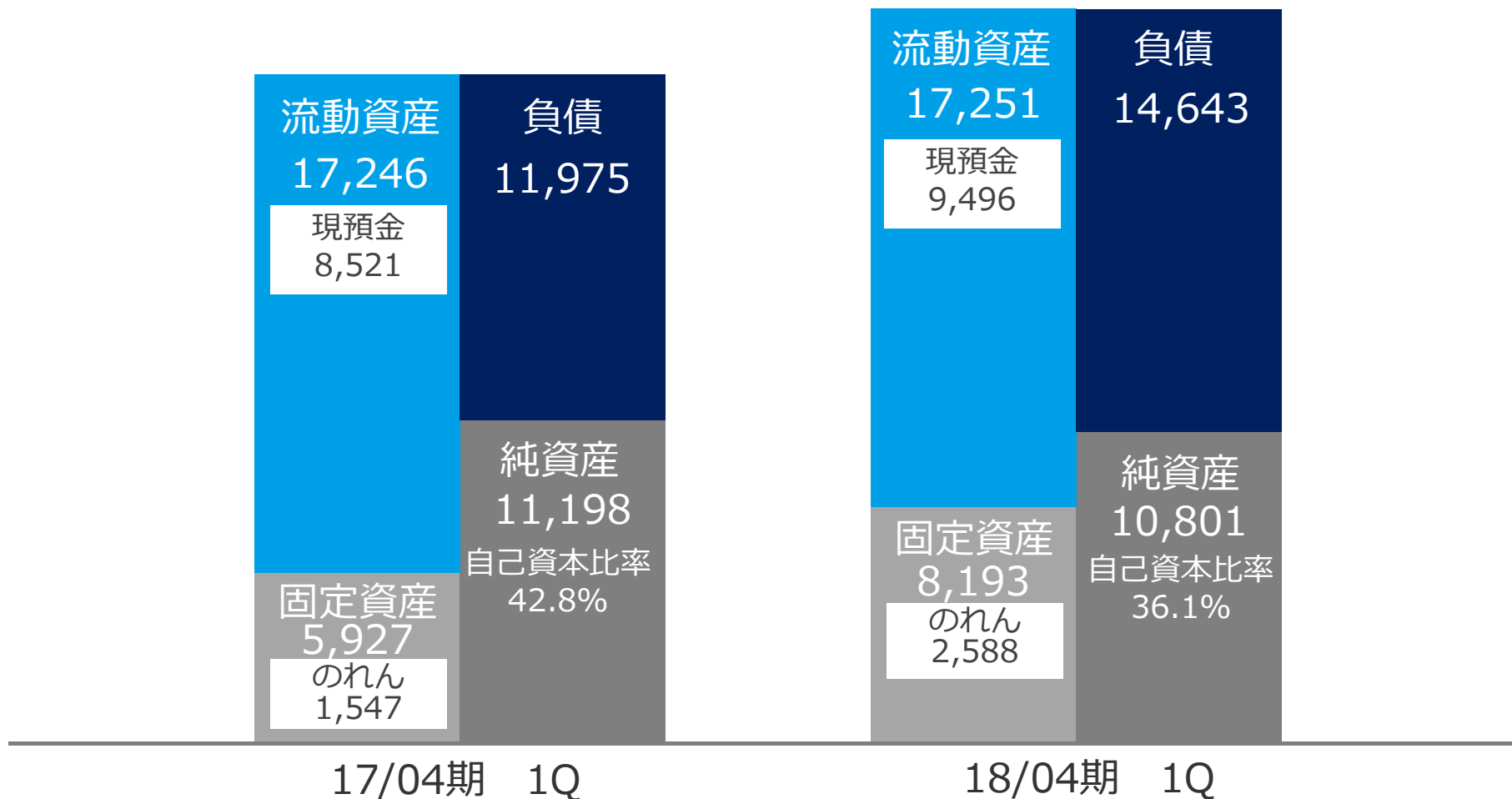
(単位：百万円)



# 連結業績サマリ BS(資産の部)推移

## 現預金11.4%増、のれん67.2%増

(単位：百万円)



## 2. 2018年4月期 第1四半期 セグメント別業績及び事業進捗

---

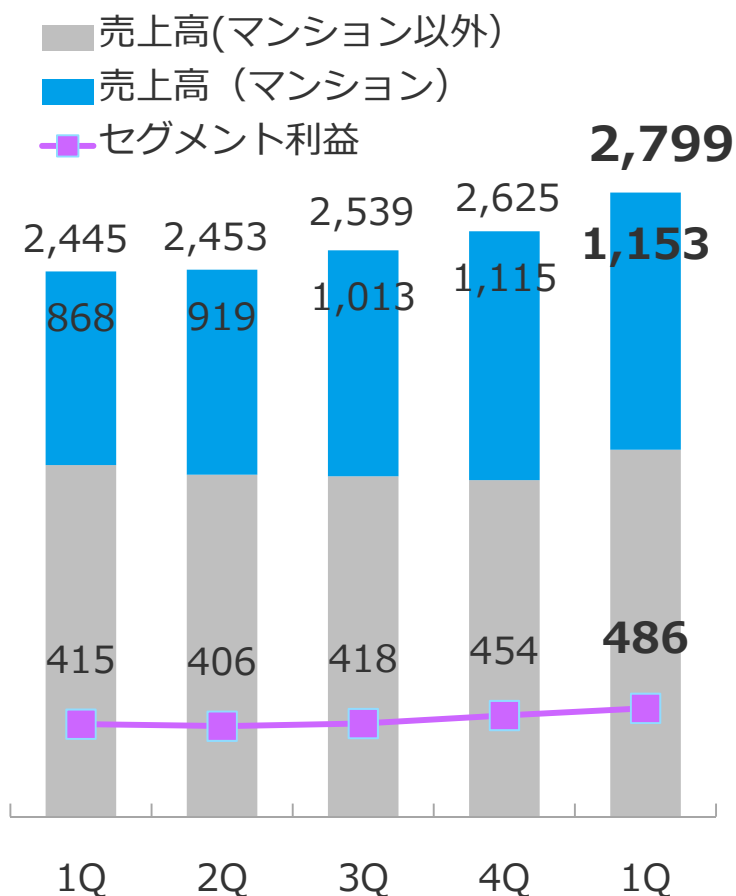


## 前期同期比 売上高14.5%増、セグメント利益17.1%増

マンションインターネット及び光コラボ施策が堅調に推移し増収増益

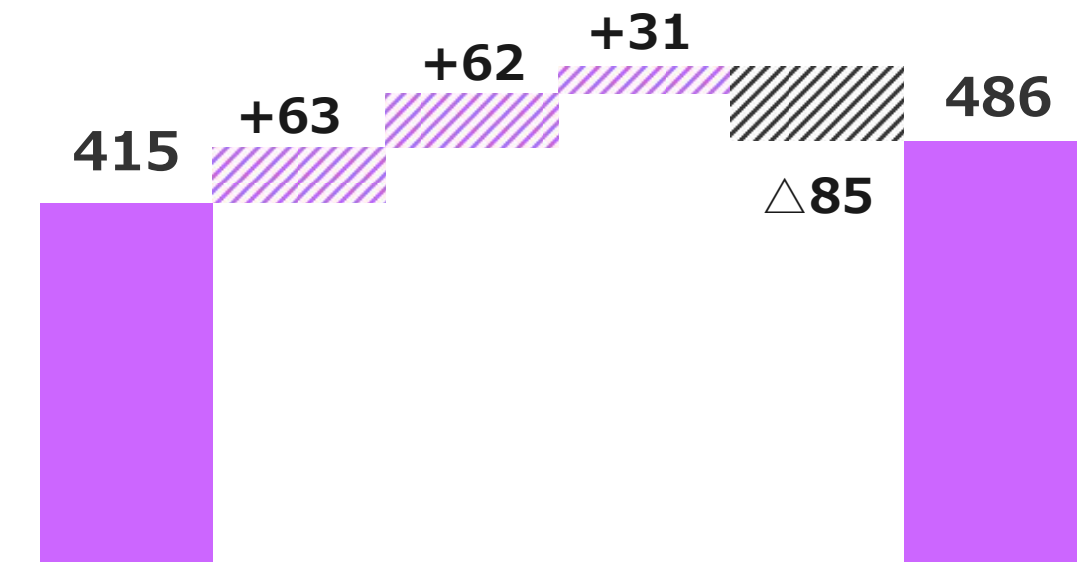
(単位：百万円)

### 売上高・セグメント利益



### セグメント利益差異分析

- +63 マンションインターネット売上増
- +62 その他売上増
- +31 光コラボ施策
- △85 その他人件費増等





## IPv6インターネット接続機能（IPoE方式）の提供に向け VNE事業への参入を発表

東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の発表

### IPv6インターネット接続機能（IPoE方式）に係る接続申込みの承諾について

平成29年7月6日

IPv6インターネット接続機能（IPoE方式）において、下記の事業者様の接続申込みを承諾しましたので、お知らせいたします。

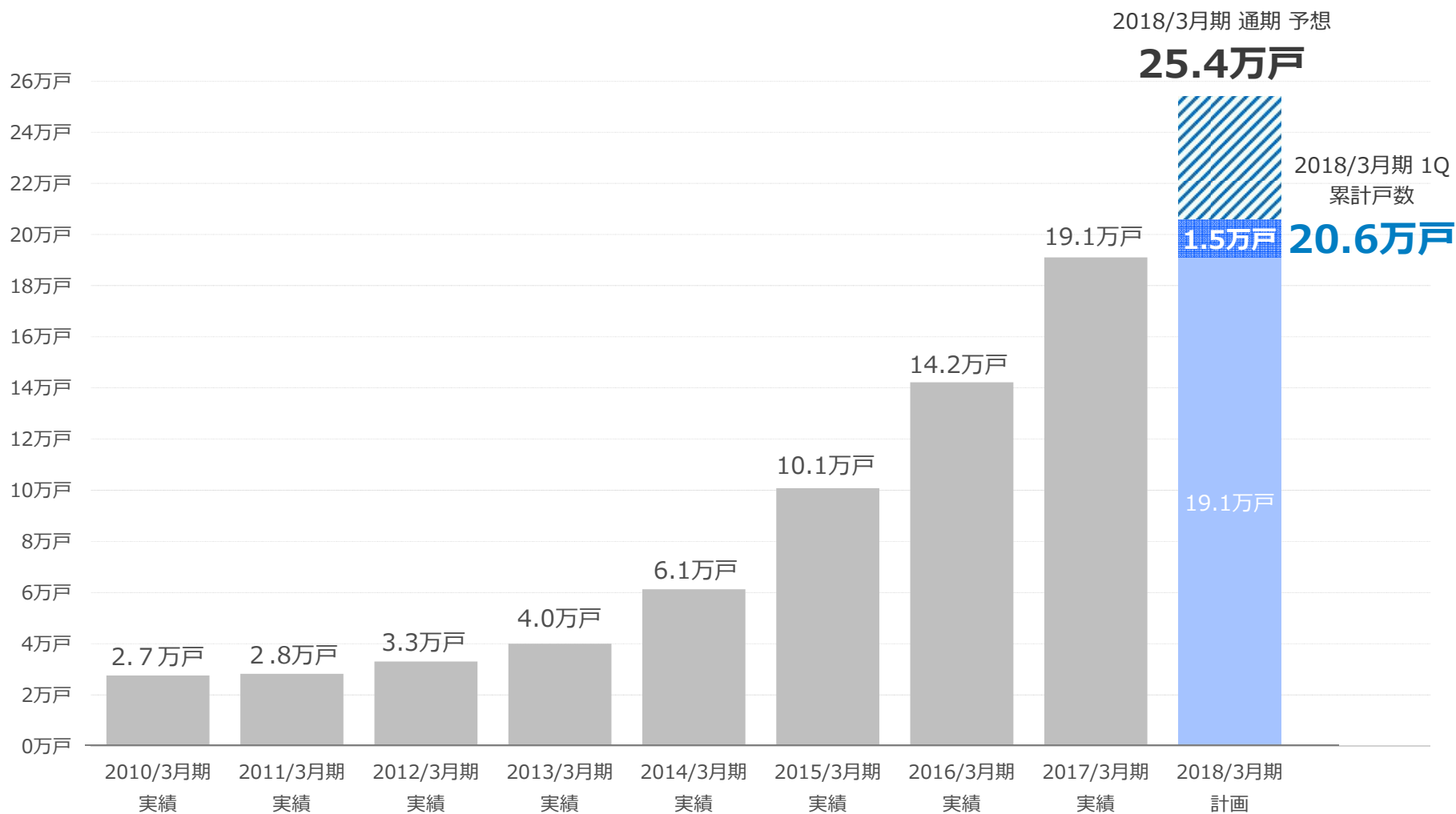
なお、今回の申込み承諾によりIPoE接続を行なっている協定事業者（当社からIPoE接続に係る接続申込みの承諾を受けている接続申込者を含みます。）の数は7となります。

**フリービット株式会社**

東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社の以下webページにて掲載  
<http://www.ntt-east.co.jp/info-st/mutial/ngn/IPv6shoudaku20170706.pdf>  
[http://www.ntt-west.co.jp/open/ngn/pdf/ipv6\\_shoudaku\\_20170706.pdf](http://www.ntt-west.co.jp/open/ngn/pdf/ipv6_shoudaku_20170706.pdf)

## 前年同期比 +11.1% の1.5万户を達成(前期1Q実績 1.35万户)

当期予想 25.4万户に向けて順調に推移



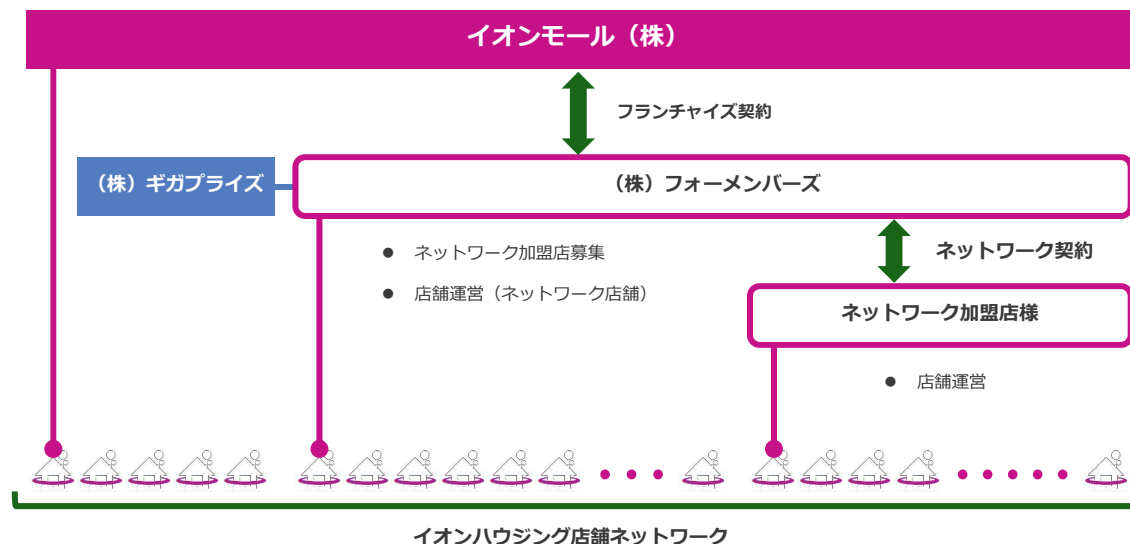
## イオンハウジングネットワーク展開を本格化、加盟店募集を開始 (6月26日プレスリリース)

イオンモール株式会社が運営しているイオンハウジング事業において、フォーメンバースが、7月よりネットワーク加盟店の募集を本格的に開始

### イオンハウジングネットワーク加盟店について

イオンモール株式会社が運営しているイオンハウジング事業において、ギガプライズの子会社である株式会社フォーメンバースがネットワーク加盟店の本部として、イオンハウジングネットワーク加盟店の募集、運営、管理を実施。地域に暮らすお客様一人ひとりのライフステージに応じたニーズを満たす商業施設を実現する一環として、安心で快適な住まい選びのサポートを提供することを目的に、2017年度末までに15店舗、2021年度末までに250店舗体制を目指す。

■ネットワーク展開 イメージ図

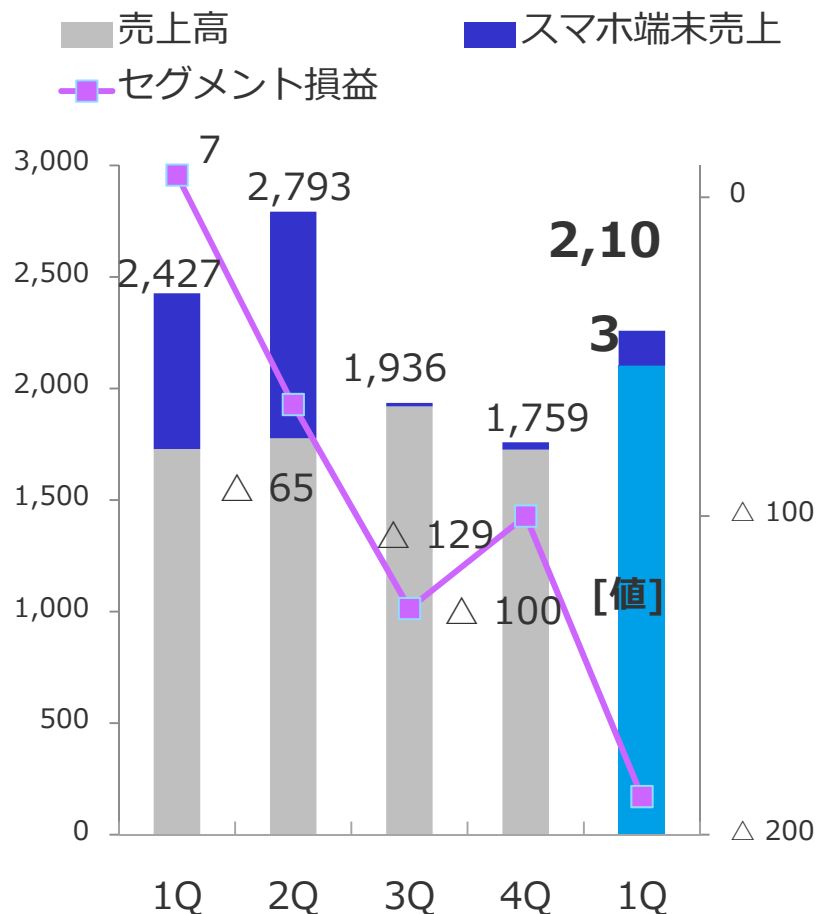


## 前期の一時的増益要因であるスマホ端末売上の減少により減益

8月からIP電話サービスを拡充、第2四半期より収益に貢献

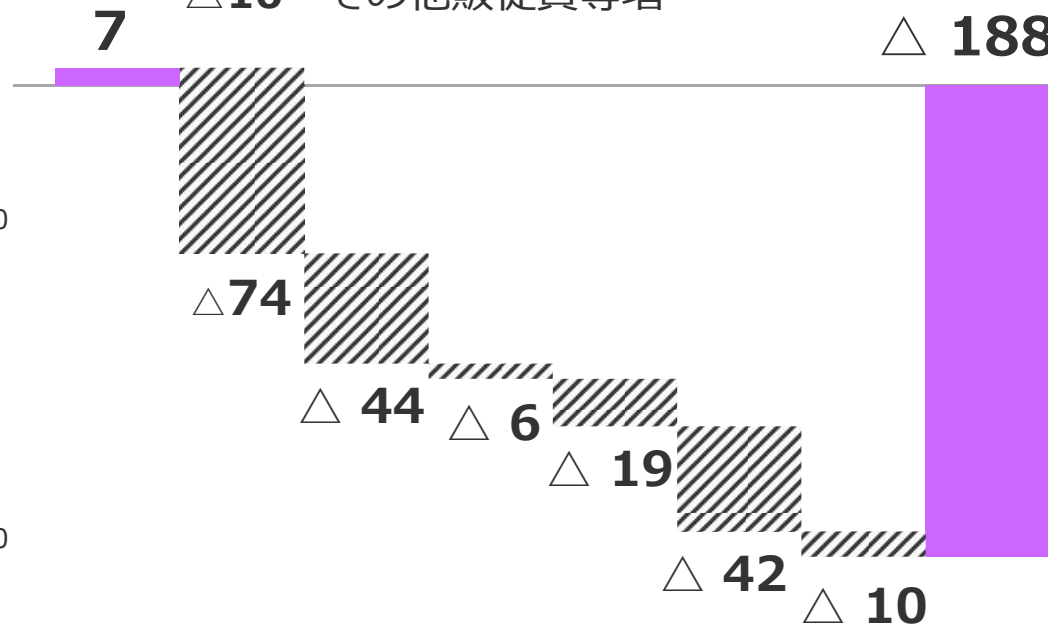
(単位：百万円)

### 売上高・セグメント損益



### セグメント損益差異分析

- △74 SIM初期発行枚数減少等
- △44 スマホ端末売上減
- △6 新規サービス（モバビジ）先行投資
- △19 WiMAXの手数料増等
- △42 配賦費用増
- △10 その他販促費等増



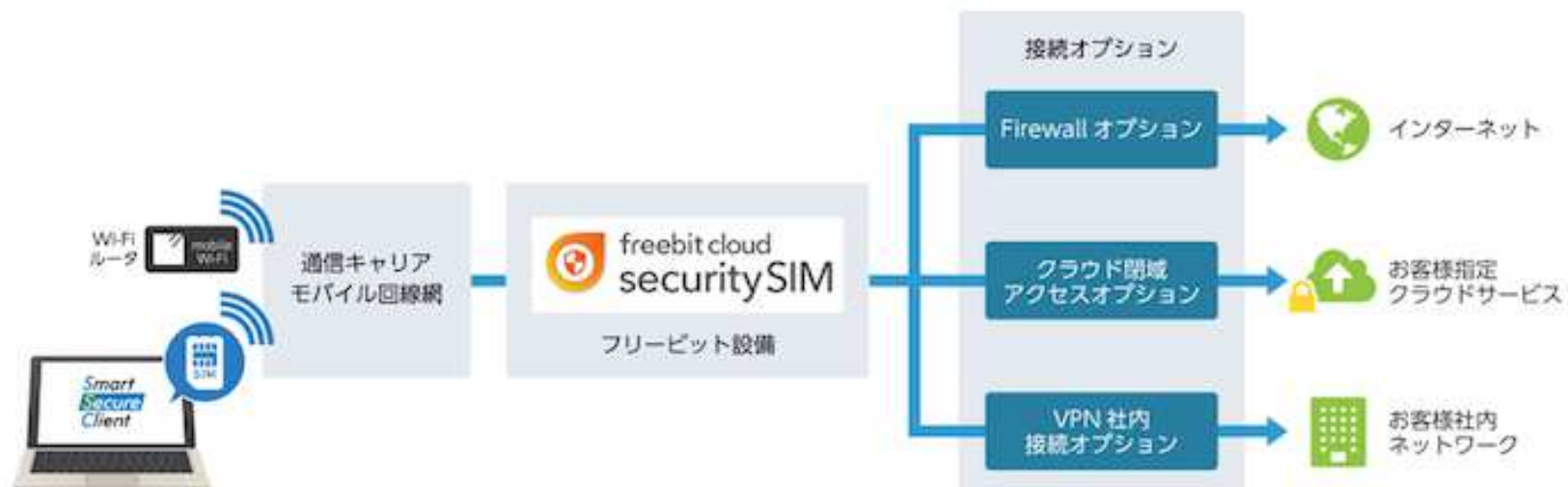
## 伊藤忠テクノソリューションズグループのCTCSPと協業を開始

CTCSPのシンクライアントソリューションに「フリービットクラウド セキュリティ SIM」の採用が決定

伊藤忠テクノソリューションズグループ  
**CTCSP**



**freebit**  
毎日、発明する会社

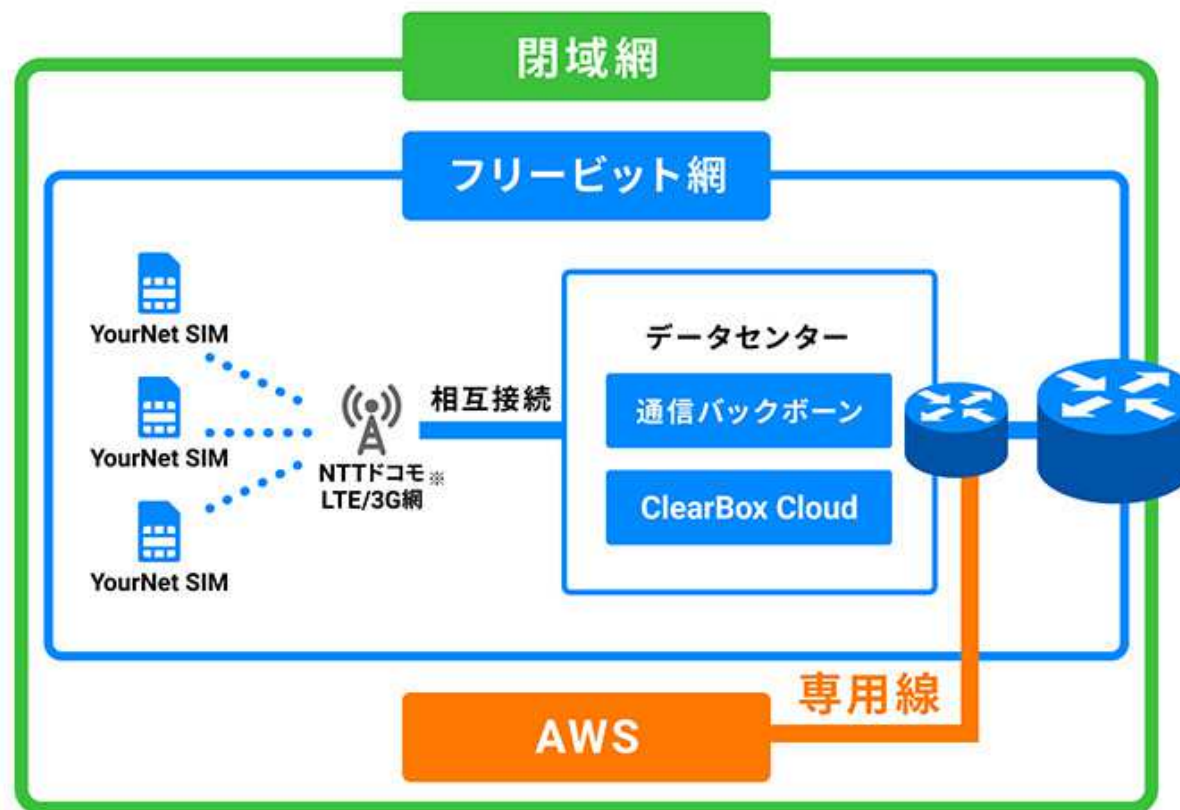




## 法人向けモバイルデータ通信サービス 「YourNet SIM Cloud接続サービス」を発表

AWS Direct Connectによる閉域網接続を利用することで、インターネット網を経由することなくAWSへのセキュアな通信を実現

### 「YourNet SIM Cloud接続サービス」概要



※NTTドコモは株式会社NTTドコモの商標または登録商標です。

YouTubeとTwitterのデータ通信量がカウントされない  
新プラン「DTI 見放題 SIM」を発表



**YouTubeとTwitterの  
データ容量を気にせず  
存分に楽しめる格安SIM  
始まりました!**

データ容量7GB  
SIMカードのみ  
  
月額<sup>(税込)</sup>2,430円

データ容量7GB  
ルーターセット  
 +   
月額<sup>(税込)</sup>3,696円



## 新端末「TONE m17」及び人気女性誌「VERY」と共同開発した新サービスを8月1日より提供開始

新端末の発売に合わせ、人気俳優を起用したTVCMの全国展開等の販促施策を強力に推進。将来の収益増を目指す



# TONE m17

かかってこい。大丈夫。



### 「ジオフェンス」のロック機能

ロック中でも位置情報把握/行動把握/緊急連絡など見守り機能はフル動作



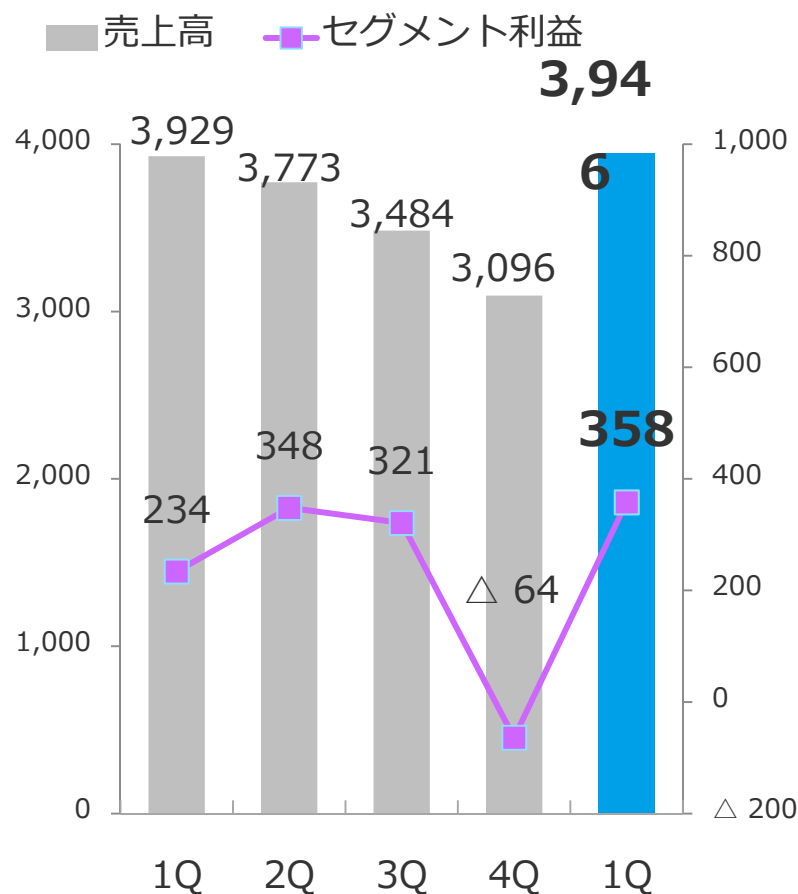
### 「親子の約束」撮るだけ設定

アプリから専用用紙をカメラで撮影するだけで、約束の内容がそのまま反映

## 前期同期比 売上高0.4%増、セグメント利益52.9%増

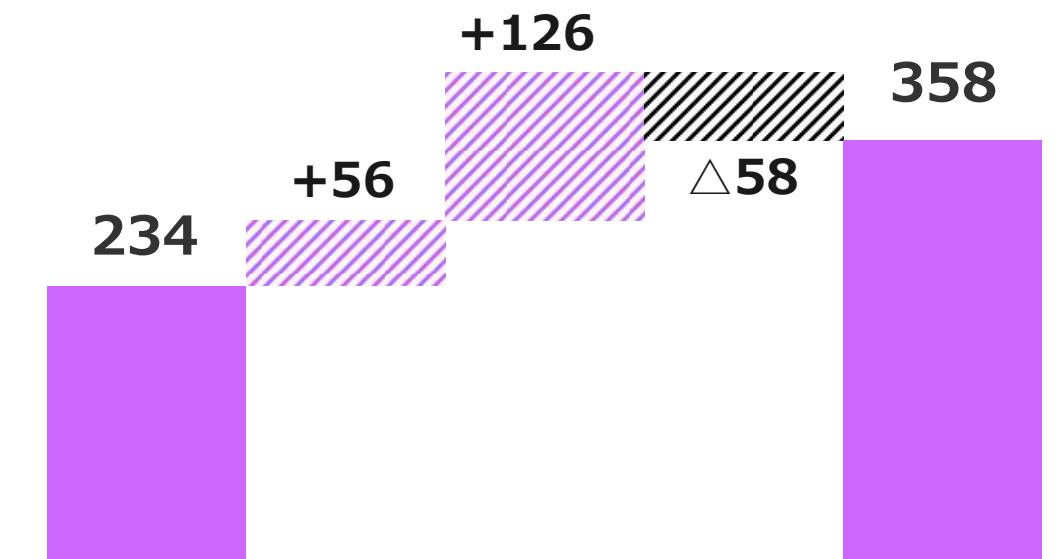
(単位：百万円)

### 売上高・セグメント利益



### セグメント利益差異分析






- +56 FSG売上原価減少等に伴う粗利増
- +126 FSG貸倒引当金繰入額減少による利益増
- △58 FSG人件費増等による利益減



## 強固なテクノロジー開発基盤によるプロダクト開発

- テクノロジー** 差別化/競争力を有するプロダクト・ポートフォリオによるテクノロジーカンパニーへ
- マーケティング** 独自ビッグデータ確保によるマーケティング事業への差別化シナジー創造

### プロダクト

アフィリエイト	DSP	動画アドネットワーク	DMP	プロダクト・メディア
 afb	 ADMATRIX DSP	 PolymorphicAds	 DMP	 GoJapan



## 独自技術(特許出願)による独自ターゲティング型広告配信プラットフォーム

業界初の独自技術により国内最大級の企業IPデータを保有、「B向けDSP国内No.1」を実現へ



国内最大級の配信在庫量を持ち、国内最多のIPデータ量と独自解析技術を基に国内の企業、業種にターゲティングができるBtoBマーケティングの支援を得意とするDSP



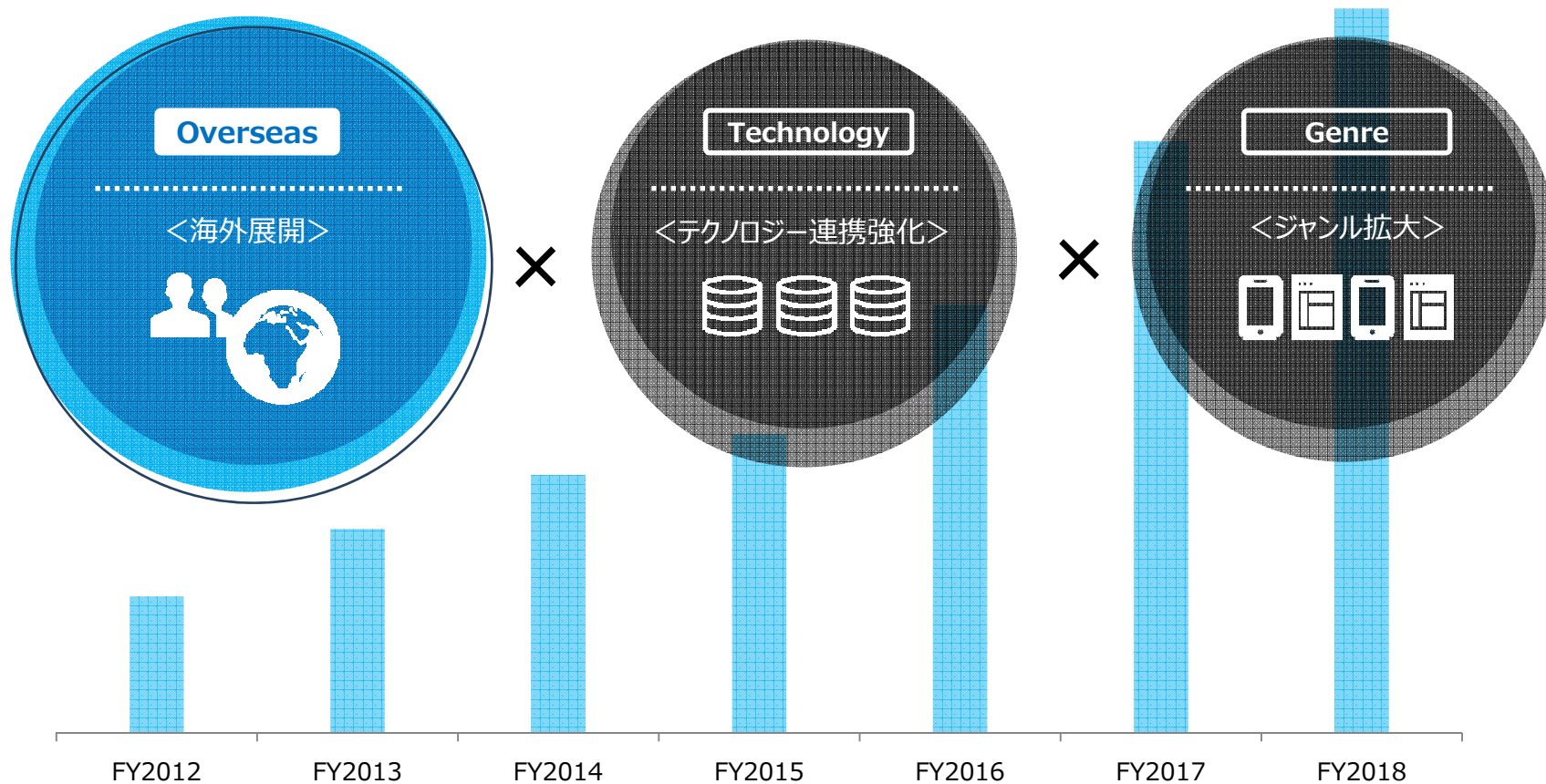
<b>変動IPアドレス</b>	<b>固定IPアドレス</b>
<b>特許出願技術</b>	<b>提携パートナー (DMP)</b>
<b>DOI</b> (Dynamic Office IP Identification)	

どこどこJP : GeoLocationTechnology社が提供する企業データベース  
LBC : ランドスケイプ社が提供する企業データベース

## アフィリエイト・プラットフォーム「afb」の継続的な事業拡大

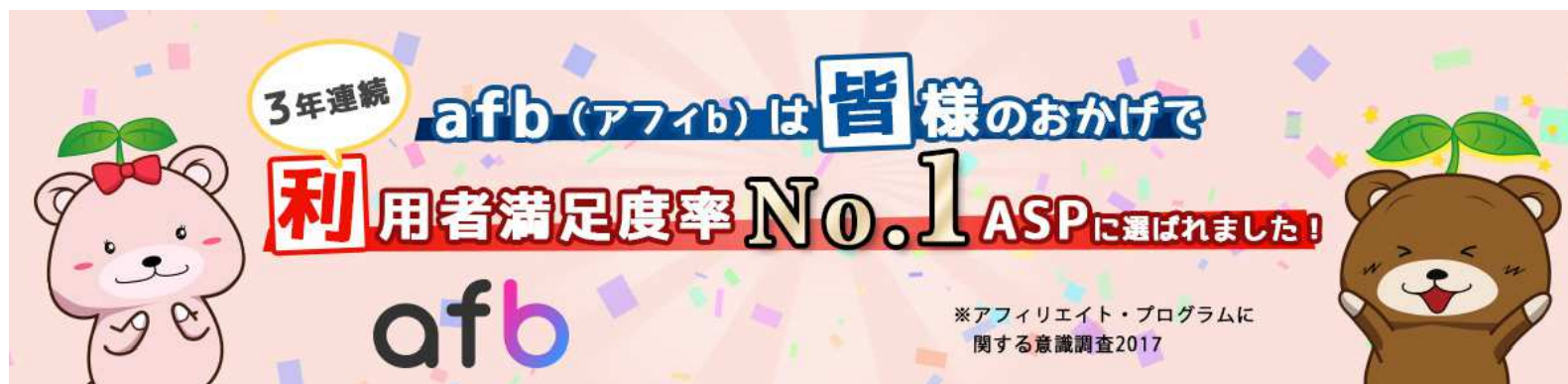
オンライン広告市場の成長著しく、アフィリエイトとの親和性が高い台湾への事業拡大

事業戦略



## アフィリエイト・プラットフォーム「afb」の継続的な事業拡大

飛躍的成長を支えるメディアパートナーからの支持率/満足度は初の3年連続 No.1



2015年度

2016年度

2017年度


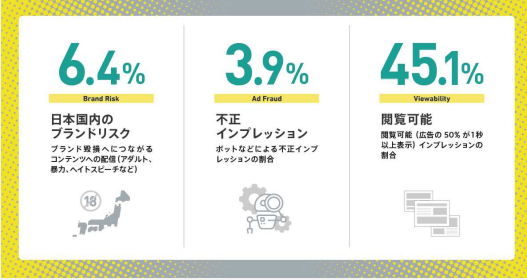



利用者満足度において、  
最高評価である「とても満足」とする**獲得比率No.1**

## ブランディングPRのスマホ向け動画広告配信プラットフォーム

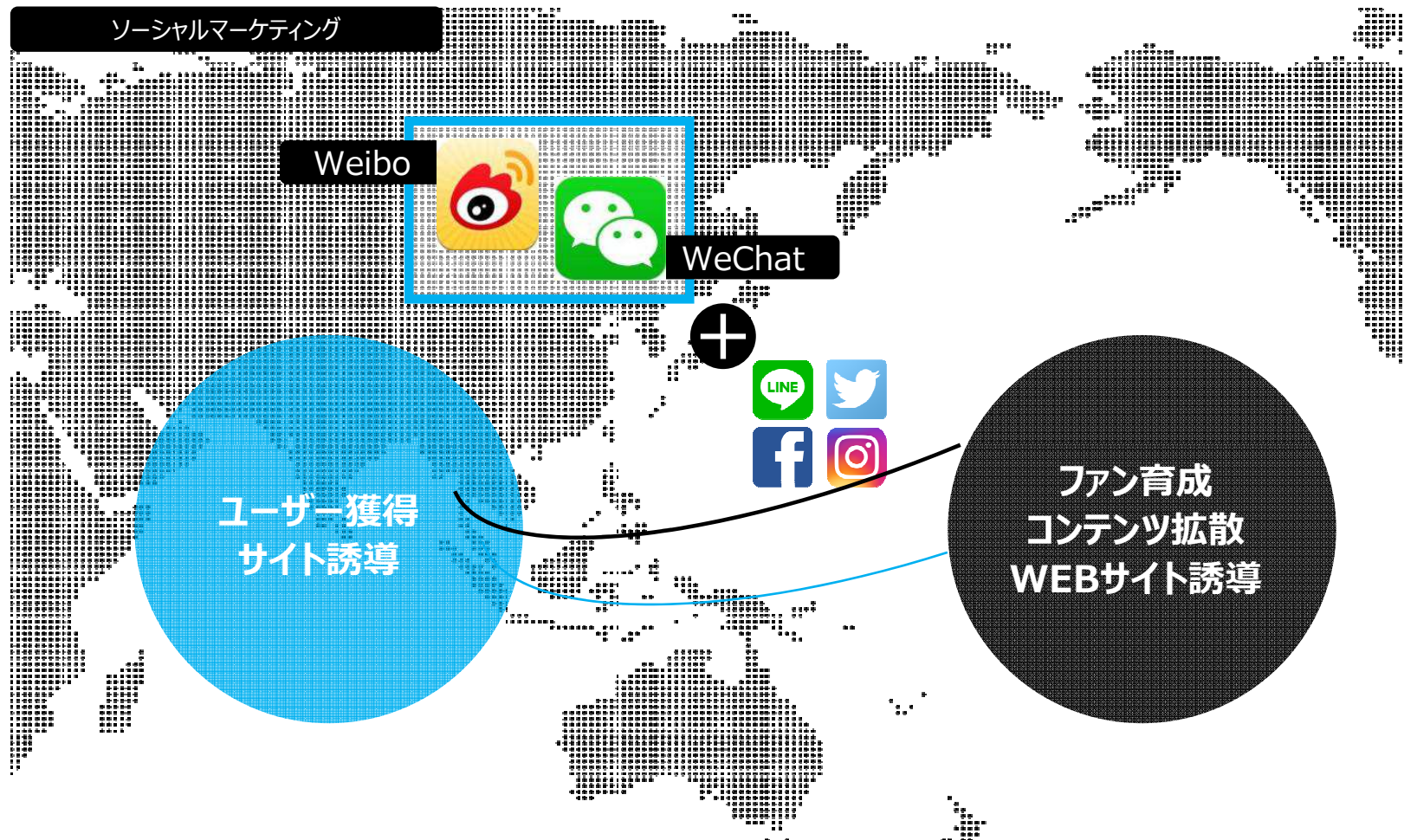
ブランディングを最大化させる機能・サービスを開発し、広告主と媒体双方の価値向上

### 直近の進捗

①新フォーマット「スライドダウン」	②ビューアビリティ計測機能	③ストーリー配信機能
<p>深いブランド理解・商材認知</p>	<p>ブランドsafety</p>	<p>深いブランド理解・商材認知</p>
 <p><b>特許出願中</b></p> <p>メディア閲覧をできる限り阻害しない方法でコンテンツを表示させることが可能。ウェブページのスクロール状況に応じて広告表示を制御する独自開発の技術を使用。</p>	 <p>デジタルメディアの品質評価・広告検証における世界的リーディングカンパニーと連携することで、独立した第三者機関による透明性の高いビューアビリティ計測を提供し、広告主の広告毀損リスクへの対策を強化。</p>	 <p>複数のクリエイティブがある場合、ユーザーの視聴深度に応じて動画広告を配信。</p> <p>各動画の視聴深度について条件を満たしていないユーザーについては、一定秒数を視聴するまでは次の動画に移行しない。一定の視聴深度を超えた場合、ユーザーの興味度が次の訴求ポイントを提示する段階にあるものと判断し、広告内容を段階的に配信することが可能。</p>

## 国内・海外ソーシャルメディア関連売上が伸長

従来のFacebook/Instagram等に加えて、中国ソーシャルメディア「Weibo」「WeChat」を活用した中国国内認知度向上 及び 訪日観光客集客プロモーションが好評

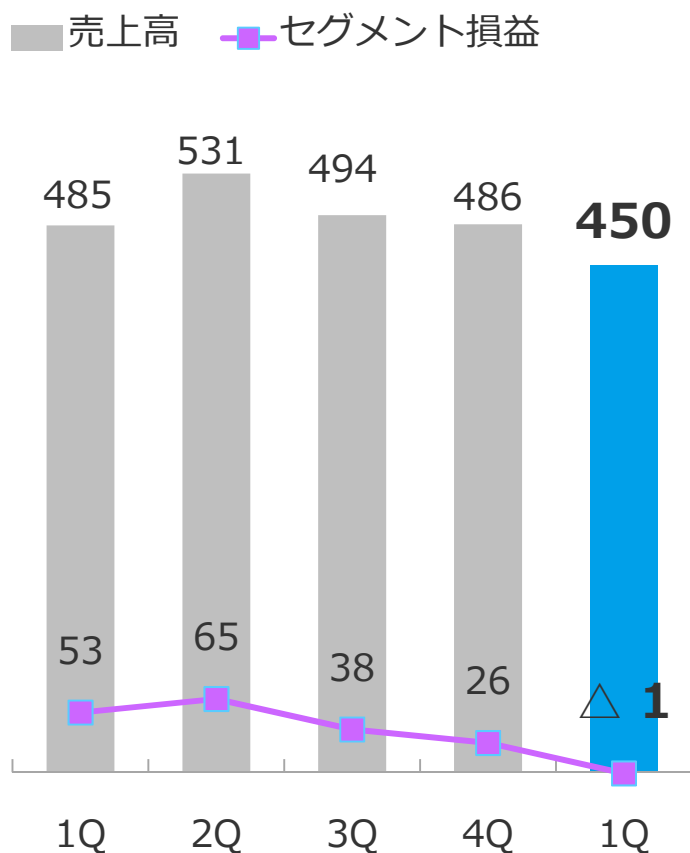




## GPのESP吸収合併に伴う按分費用が増加

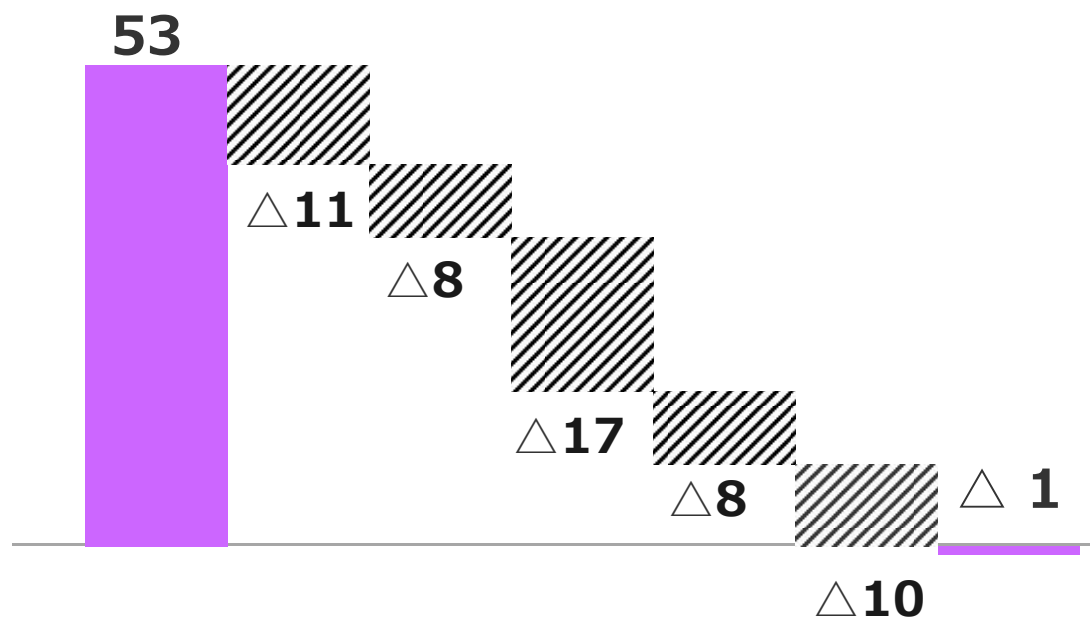
(単位：百万円)

### 売上高・セグメント損益



### セグメント損益差異分析

- △11 取引先サービス終了に伴う利益減
- △8 新規サービス開始にかかる費用増
- △17 ESPの吸収合併に伴う按分率変更による費用増
- △8 レガシーサービスの整理等
- △10 その他

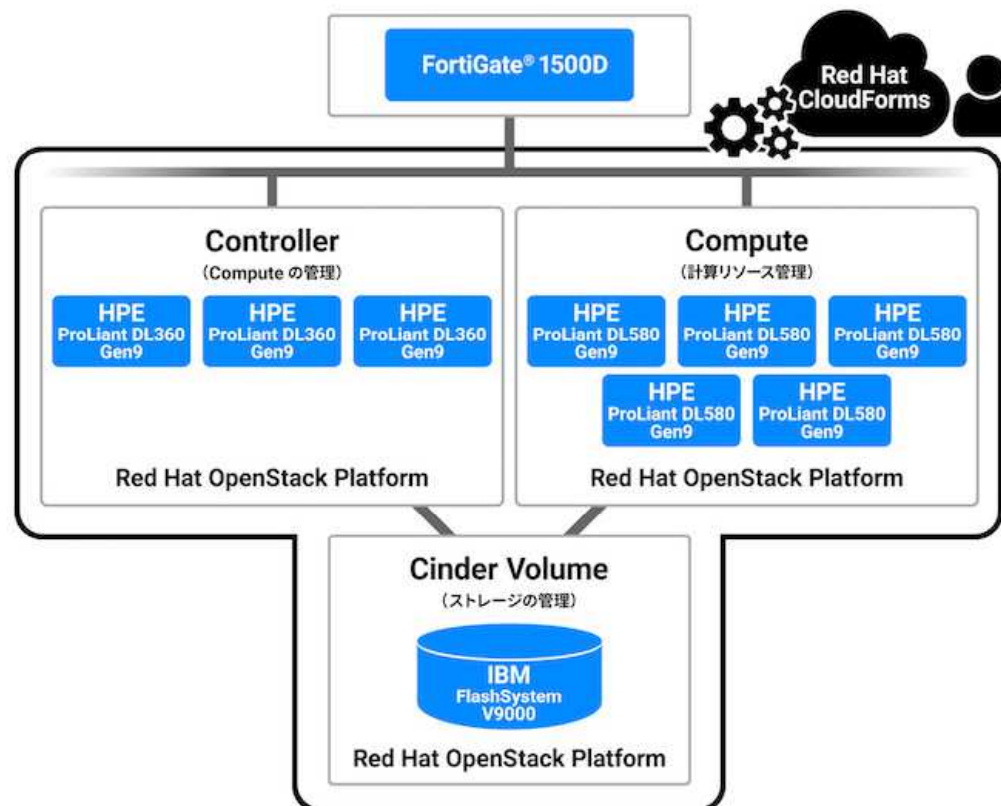




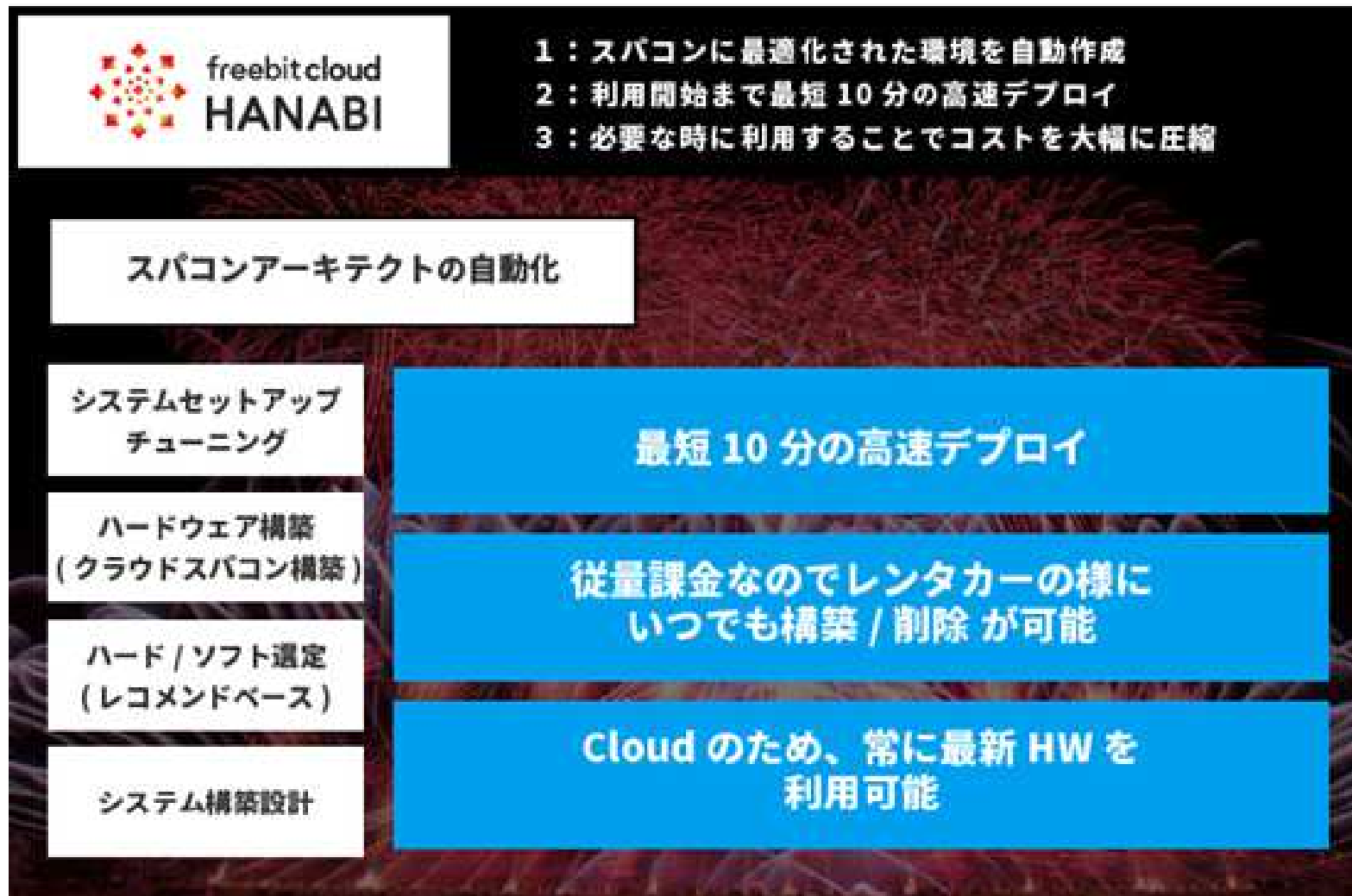
## 業界最高クラスのコンピューティングリソースを駆使した IaaS型パブリッククラウドサービス「ClearBox Cloud」を発表

従来のパブリッククラウドサービスのアンチテーゼとして、サービスを構成するハードウェア及びソフトウェア仕様を公開して運用する、新たなIaaS型パブリッククラウドサービス「ClearBox Cloud」を開発

### 「ClearBox Cloud」サービス構成



## クラウド型スパコンサービス 「freebit cloud HANABI (Virtual Super Computing)」を提供開始



The infographic features a dark background with a red, abstract pattern. On the left, a vertical stack of white boxes lists service components. On the right, three blue boxes highlight key benefits. At the top left, the service logo and name are displayed. To the right of the logo, three numbered points describe the service's capabilities.

**freebit cloud HANABI**

- 1 : スパコンに最適化された環境を自動作成
- 2 : 利用開始まで最短 10 分の高速デプロイ
- 3 : 必要な時に利用することでコストを大幅に圧縮

**スパコンアーキテクトの自動化**

- システムセットアップ  
チューニング
- ハードウェア構築  
(クラウドスパコン構築)
- ハード / ソフト選定  
(レコメンドベース)
- システム構築設計

**最短 10 分の高速デプロイ**

**従量課金なのでレンタカーの様に  
いつでも構築 / 削除 が可能**

**Cloud のため、常に最新 HW を  
利用可能**

## EPARKお薬手帳は累計ダウンロード数15万件を突破



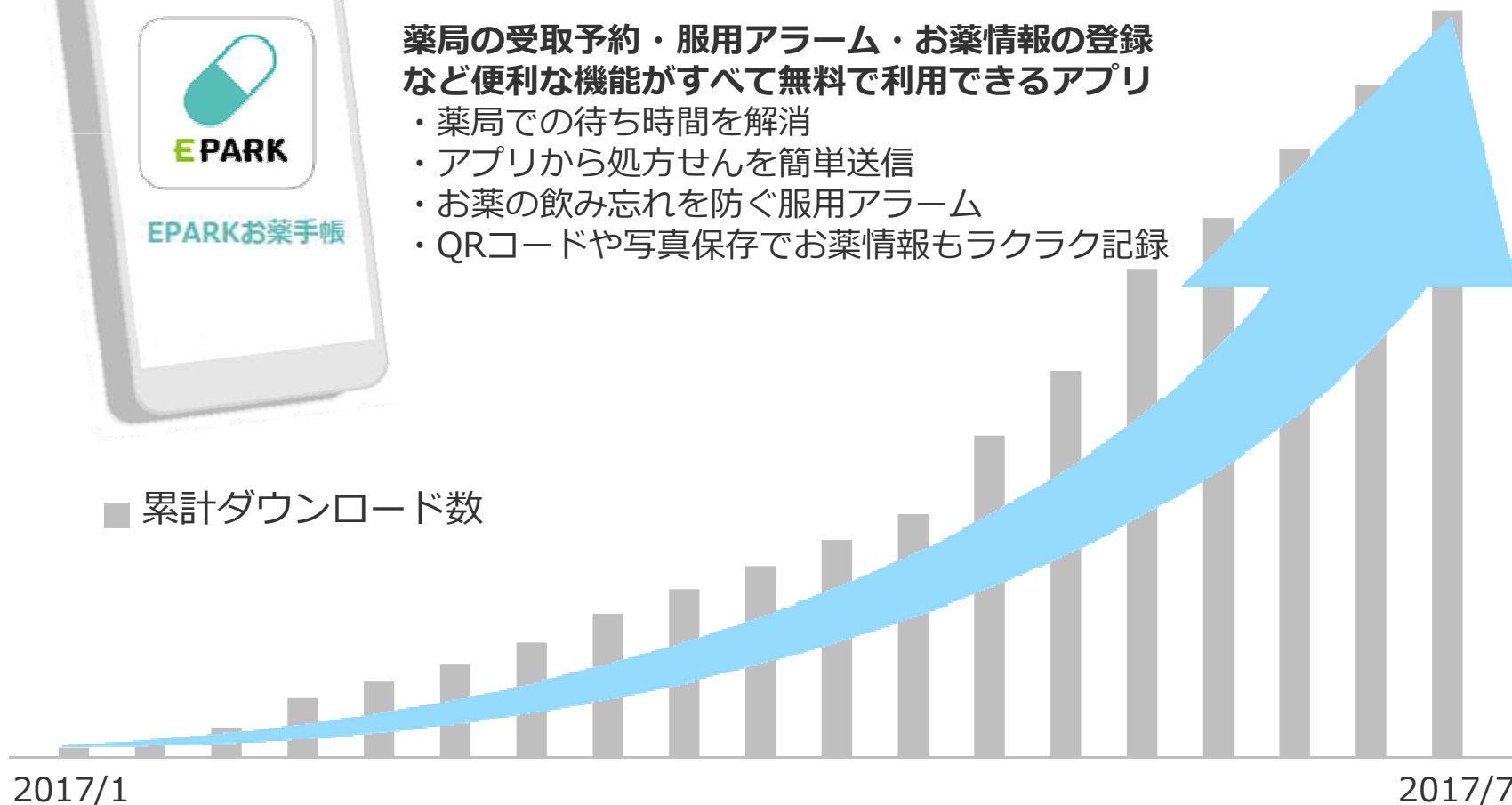
### EPARKお薬手帳

薬局の受取予約・服用アラーム・お薬情報の登録  
など便利な機能がすべて無料で利用できるアプリ

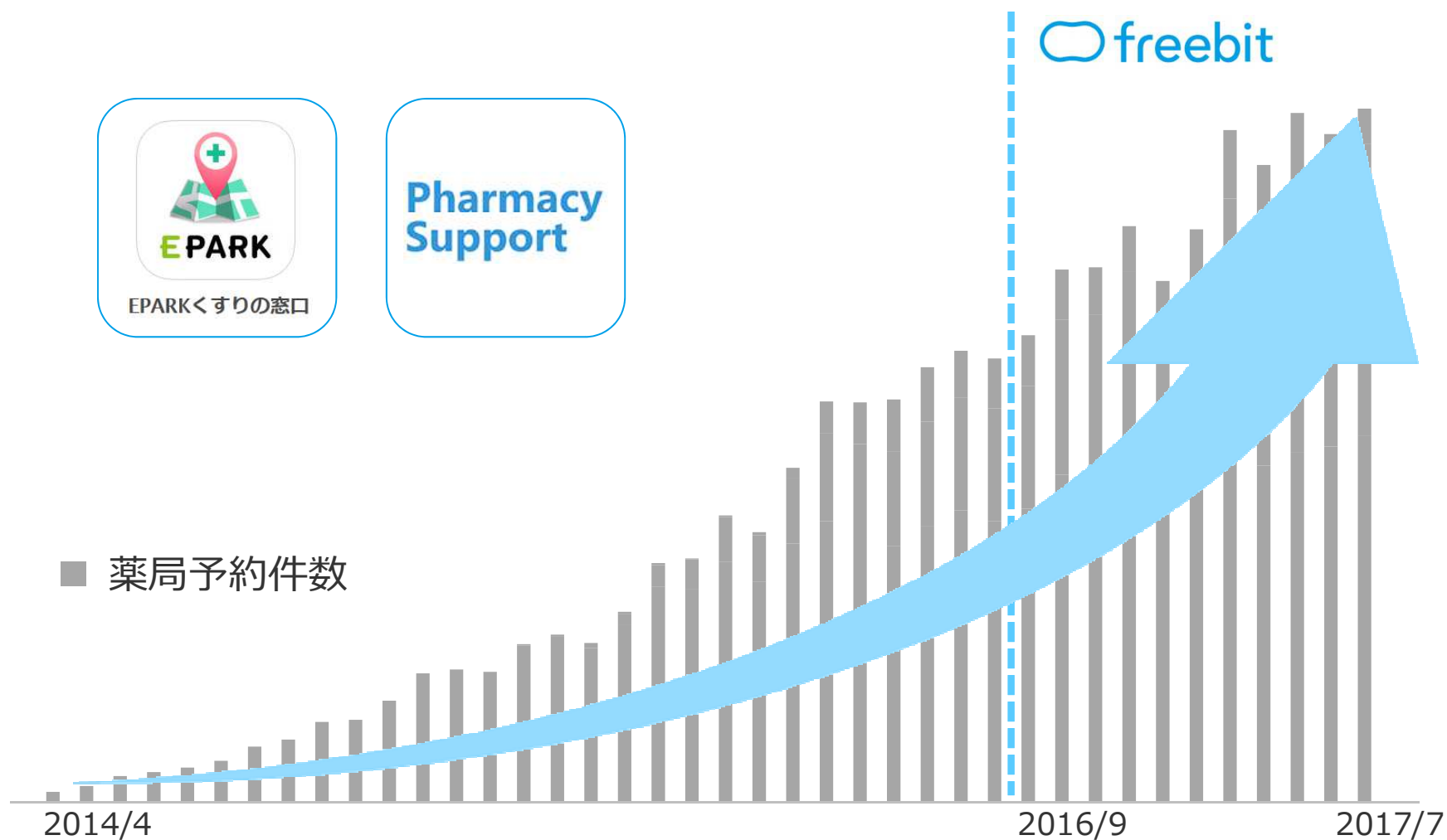
- ・薬局での待ち時間を解消
- ・アプリから処方せんを簡単送信
- ・お薬の飲み忘れを防ぐ服用アラーム
- ・QRコードや写真保存でお薬情報もラクラク記録

15万超

■ 累計ダウンロード数



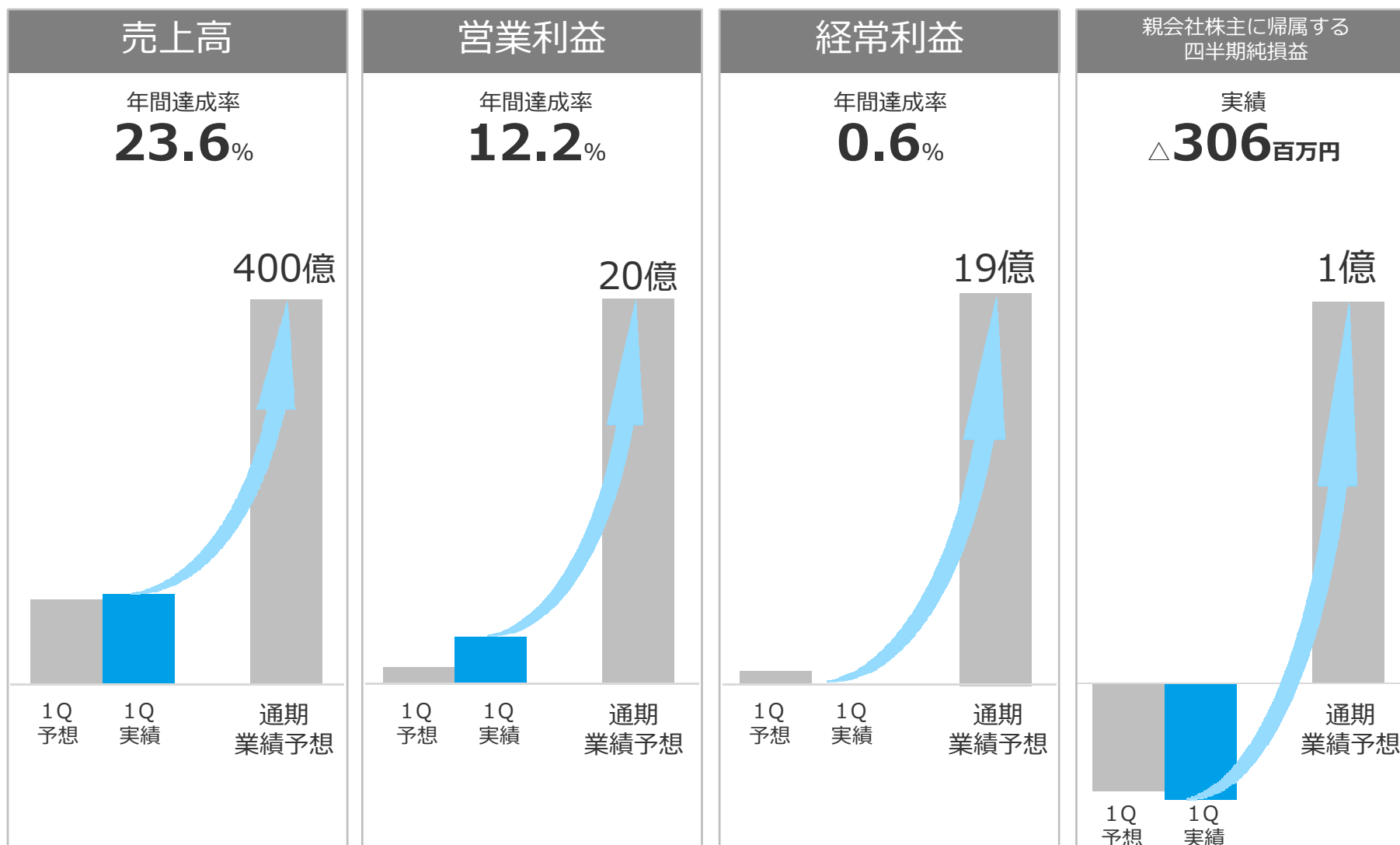
## 月間予約件数は順調に推移



### 3. 2018年4月期 連結業績進捗

---

## 注力事業であるヘルステック事業への先行投資を実行 第1四半期は計画通り進捗



<b>ブロードバンド事業</b>	<b>マンションインターネットの提供戸数増加と更なる売上拡大</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・提供戸数・売上とも順調に拡大</li></ul> <b>個人向けサービスのユーザー数拡大施策による売上・利益の拡大</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・「光コラボ」サービスのドコモ光、DTI光が堅調に推移</li></ul>
<b>モバイル事業</b>	<b>OEMの推進と個人ユーザーの積極的な獲得によるシェア拡大</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・CTCSPのソリューションサービスに「フリービットクラウド セキュリティ SIM」の提供開始</li><li>・YouTubeとTwitterのデータ通信量がカウントされない「DTI 見放題 SIM」の提供開始</li></ul> <b>付加価値サービスの事業化</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・法人向けモバイルデータ通信サービス「YourNet SIM Cloud接続サービス」の提供開始</li></ul> <b>今後の収益に寄与するIP電話サービスのさらなる拡充</b> <b>TONE新端末の発売と販促活動の強化</b>
<b>アドテクノロジー事業</b>	<b>代理店数の増加及び連携強化による顧客拡大</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・「ADMATRIX DSP」の提携代理店展開が進展し収益貢献に向け事業が拡大</li></ul> <b>自社開発サービスの加速化</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・独自技術「DOI」による展開に加え、企業DBサービス「どこどこJP」、「LBC」と提携</li><li>・「afb」がアフィリエイトと親和性が高い台湾へ事業拡大</li><li>・「PolymorphicAds」が新フォーマット「スライドダウン」の提供開始</li></ul>
<b>クラウド事業</b>	<b>クラウドサービスやネットワークセキュリティサービスの拡販</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・クラウド型スパコンサービス「freebit cloud HANABI」の提供開始</li></ul>
<b>ヘルステック事業</b>	<b>フリービットEPARKヘルスケア当期内での単月黒字化</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・メディアのPV数、集客数及び提携薬局数は増加施策実行により拡大基調を継続</li></ul> <b>第2四半期より、8月1日に連結子会社化した医療情報基盤の事業再生に着手</b>



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。

## ■ 報告セグメントの変更等に関する事項

当第1四半期連結会計期間より、サービスの多様化による実態の変化に合わせ、ブロードバンド事業及びアドテクノロジー事業と区分していた売上及び費用の一部をモバイル事業に、ブロードバンド事業と区分していた売上及び費用の一部をクラウド事業に区分変更しております。なお、前第1四半期連結累計期間のセグメント情報は、当第1四半期連結累計期間の区分に基づき作成したものを開示しております。

<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  
グループ経営管理本部 IR担当  
Email [freebit-ir@freebit.net](mailto:freebit-ir@freebit.net)  
WEB <http://freebit.com/>

## 4. Appendix

---

用語名	説明
AWS Direct Connect	Amazonの専用ネットワーク接続サービス。AWSのネットワークとユーザーのデータセンターやオンプレミスのネットワークを接続する
ADMATRIX DSP	フルスピードが提供する広告運用統合プラットフォーム。サイト利用者が広告を認知してから申し込みや購入に至るまでの導線の全てを一元管理することで、広告効率の最大化を実現する
C109SLTE	当社が提供する、Windows 10搭載のタブレット端末
DMP (Data Management Platform)	インターネット上に蓄積されるあらゆるユーザーデータを統合的に管理するプラットフォーム
DOI (Dynamic Office IP Identification)	フルスピードが開発した動的IPアドレスに関する属性特定技術
freebit MVNO Pack	当社が提供する、あらゆる事業者が低コスト・低リスク・短期間でMVNOを事業化できるパッケージサービス
Health Tech (ヘルステック)	医療・健康等の領域においてITを活用する動きまたは新しいサービス
IaaS	情報システムの稼働に必要な機材や回線などのインフラを、インターネット上のサービスとして遠隔から利用できるようにしたもの
IoT	モノに通信機能を持たせてモノ同士が相互通信することにより、ヒトが介在することなく自動認識や自動制御などが行える仕組み
IPoE (IP over Ethernet)	IPをイーサネット上で送る通信方式
LoRaWAN™	非営利団体LoRa Alliance™が普及を推進する、低速ながら低消費電力で長距離伝送できる無線規格の1つ
MVNE	MVNOの事業参入支援等を行う事業者

用語名	説明
MVNO	ドコモ、KDDI、ソフトバンクのような無線通信基盤を有する通信事業者から、回線を借りて独自の通信事業を行なう事業者
SSP(Supply Side Platform)	メディアの広告枠の販売や広告収益を最大化するための支援ツール
VNE(Virtual Network Enabler)	ISP事業者に対してインターネットサービス提供に必要なネットワーク設備や、システム・運用機能などを提供する事業者
YourNet SIM	当社が提供するNTTドコモのXi®及びFOMA®回線を使用したモバイル回線
アドテクノロジー（アドテク）	インターネット広告における配信技術や広告流通に関する技術
アドネットワーク	Webサイトやアプリケーションなど、広告配信が可能な複数の媒体を束ねたネットワークを形成し、広告をまとめて配信する仕組み
アフィリエイト （アフィリエイト広告）	Webページ等に貼った広告媒体のリンクを経由して、広告主のサイトで会員登録や商品購入をした場合に、リンク元の媒体運営者報酬が支払われる広告またはその仕組み
インバウンド	海外からの訪日外国人旅行者
オウンドメディア	Webサイト、ブログ、SNSアカウントなど、自社が所有し情報発信をする媒体を指す
五感箱～sensor Cube～	当社が提供するクラウド型の見守りカメラサービス
ジオフェンス	GPSやWi-Fi、Bluetoothなどを利用して取得した位置情報による仮想の境界線で囲まれたエリア
シンクライアント	ユーザーが使う端末の機能を最小限にとどめ、ほとんどの処理をサーバー側で行う仕組みを指す

用語名	説明
スパコン	スーパーコンピューティングの略称。大規模な高速演算処理が可能な技術
光コラボ (光コラボレーション)	NTT東日本、NTT西日本が提供するフレッツ光サービスの再卸提供モデル
ビルボード枠広告	一般的なネット広告枠よりも大きな広告枠(970 × 250 ピクセル)
モバビジ	当社が提供する、PBX機能をクラウド上に持たせ、スマートフォンで利用できるビジネスフォンサービス



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。