



毎日、発明する会社

2020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

2020年3月13日

1. 2020年4月期 第3四半期 連結業績 . . . 3
2. 2020年4月期 第3四半期 セグメント別業績及び事業進捗 . . . 18
3. 2020年4月期 注力施策の進捗 . . . 34

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
ALC	(株)アルク=完全子会社
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
FBEPHG	フリービットEPARKヘルスケアグループ
FBI	フリービットインベストメント(株)=完全子会社
BI	(株)ベッコアメ・インターネット=完全子会社
FS	(株)フルスピード=東証二部上場の子会社
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
CR	(株)クライド=(株)フルスピードの完全子会社
FSL	(株)フルスピードリンク=(株)フルスピードの完全子会社

略称	社名及び説明
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
SV	(株)ソフト・ボランチ=(株)ギガプライズの完全子会社
GT	(株)ギガテック=(株)ギガプライズの完全子会社

略称	セグメント名
Infra	インフラテック事業
RET	不動産テック事業
ADT	アドテック事業
HT	ヘルステック事業
ET	エドテック事業

1. 2020年4月期 第3四半期 連結業績

(単位：百万円)	20年04期 第3四半期	19年04期 第3四半期	増減額	増減率
売上高	40,060	34,118	+5,942	17.4%
EBITDA	2,653	2,750	△97	△3.6%
営業利益	1,198	1,628	△430	△26.4%
経常利益	1,113	1,294	△180	△13.9%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△ 238	△23	△215	—
1株当たり純利益	△ 10円75銭	△1円06銭	△9円69銭	—

2020年4月期第3四半期連結業績は、エドテック事業開始及び不動産テック事業のマンションインターネットが堅調に推移したことにより前年同期比売上高17.4%増

- ・売上高：エドテック事業開始及び不動産テック事業の拡大により増収
- ・営業利益：エドテック事業の既存事業減少及びデジタル領域への事業転換の遅延に加えアドテック事業利益減等により前年同期比26.4%減
- ・経常利益：営業利益減により前年同期比13.9%減
- ・親会社株主に帰属する：経常利益減により前年同期比215百万円減
四半期純利益

2020年4月期通期連結業績予想の修正

(単位：百万円)	今回修正予想 (B)	前回発表予想 (A)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	(ご参考) 前期実績 (2019年4月期)
売上高	55,000	57,000	△2,000	△3.5%	50,365
営業利益	2,400	4,000	△1,600	△40.0%	2,981
経常利益	2,300	3,800	△1,500	△39.5%	2,569
親会社株主に帰属 する四半期純利益	400	1,000	△600	△60.0%	279
1株当たり純利益	18円02銭	45円05銭	—	—	12円59銭

売上高修正の背景

ヘルステック事業：Googleのアルゴリズム変更の影響等による予約サービスの低迷

インフラテック事業：不採算事業の連結外への切り離しや通信回線事業の競争激化に伴う影響

エドテック事業：デジタル領域への事業転換の遅延に加え、新型コロナウイルス感染症の拡大により、企業向け研修事業の受注数急減等

営業利益、経常利益、親会社に帰属する当期純利益修正の背景

売上高の減収要因による減益のほか、アドテック事業の既存事業効率化によるコスト削減効果の遅れによる影響等

取得に係る事項の内容

取得対象株式の種類	当社普通株式
取得し得る株式の総数	2,500,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：11.26%）
株式の取得価額の総額	2,000,000,000円（上限）
取得期間	2020年3月16日～2020年9月30日
取得方法	東京証券取引所における市場買付

（ご参考）2020年3月12日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数（自己株式を除く）	22,204,925株
自己株式数	1,209,075株



連結業績

- ・売上高は、エドテック事業開始及び不動産テック事業の拡大により前年同期比17.4%増
- ・営業利益は、エドテック事業の既存事業減少及びデジタル領域への事業転換の遅延に加えアドテク事業の利益減等により前年同期比26.4%減



インフラテック事業

- ・12月1日付でトーンモバイル事業をCCCグループより承継
- ・働き方改革によるテレワーク需要の高まり及びエンジニア不足によるクラウド化需要増に伴いクラウドサービスの販売が拡大



不動産テック事業

- ・マンションインターネットが牽引し前年同期比売上高34.2%増、セグメント利益61.2%増を達成



ヘルステック事業

- ・FBEPHの成長により売上高は順調に推移し前年同期比11.0%増
- ・不採算事業の整理により利益改善し、セグメント損益は3Q会計期間で黒字化を達成

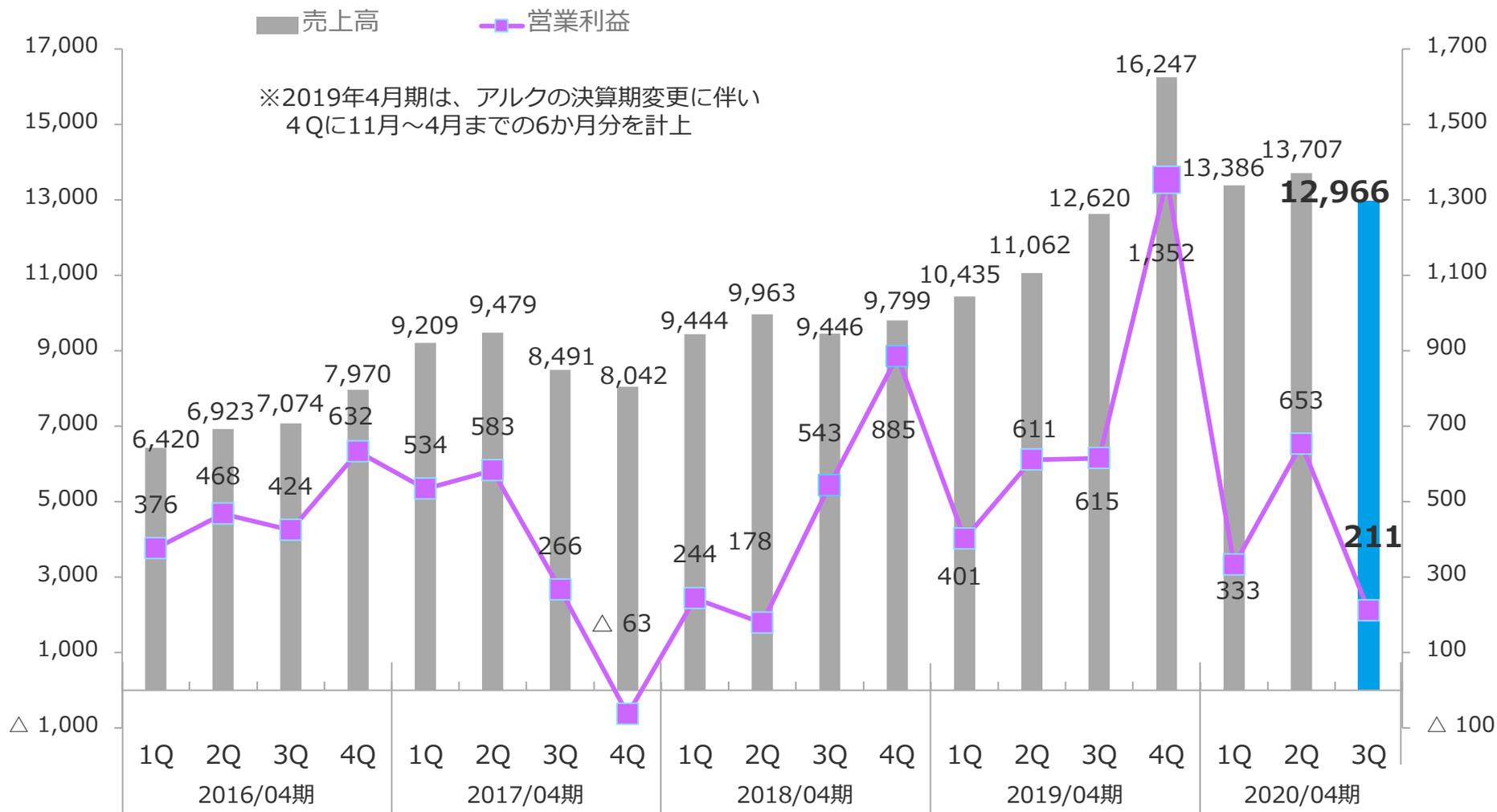


エドテック事業

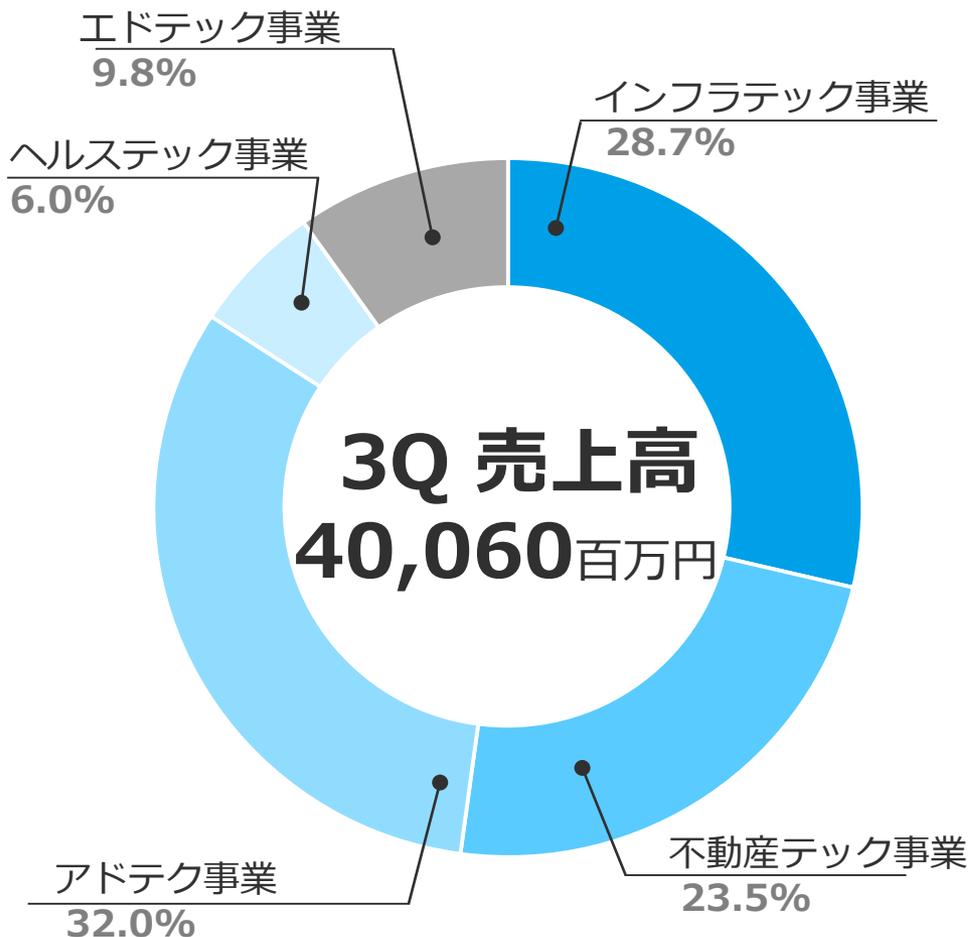
- ・既存事業の減少、デジタル領域への事業転換の遅延及び消費税改定に関わる差額補填等により減収減益

不動産テック事業における2Q増税前の需要増及び エドテック事業の既存事業減少等により2Qを下回る

(単位：百万円)



不動産テック事業の拡大が増収を牽引

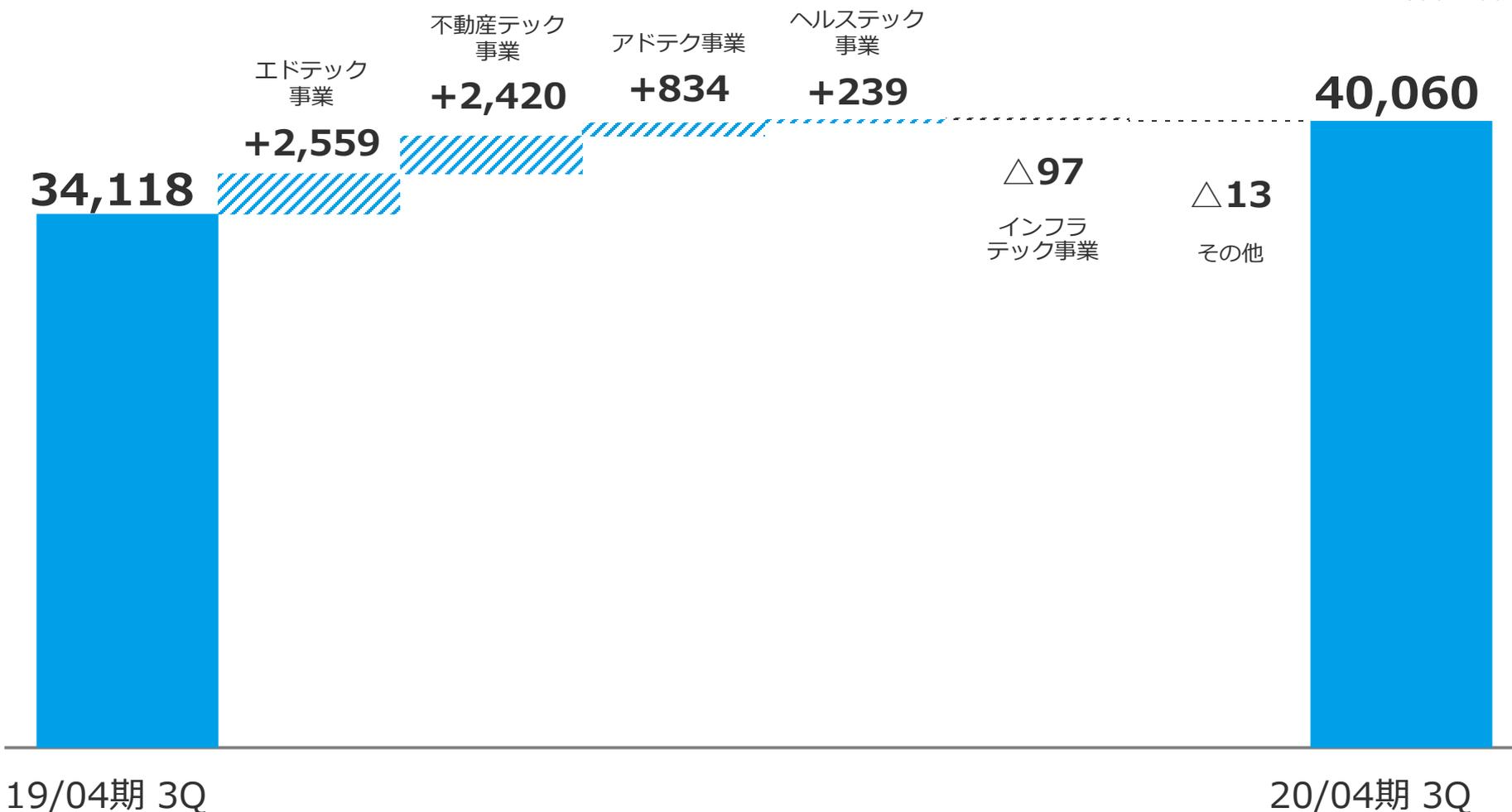


売上高	セグメント損益
インフラテック事業	
11,599 百万円 YoY Δ 0.8%	432 百万円 YoY Δ 18.7%
不動産テック事業	
9,499 百万円 YoY +34.2%	829 百万円 YoY +61.2%
アドテク事業	
12,973 百万円 YoY +6.9%	645 百万円 YoY Δ 18.1%
ヘルステック事業	
2,418 百万円 YoY +11.0%	Δ 255 百万円 YoY Δ 17百万円
エドテック事業	
3,984 百万円	Δ 473 百万円

※エドテック事業については、事業開始が前第3四半期のため前年との比較は省略

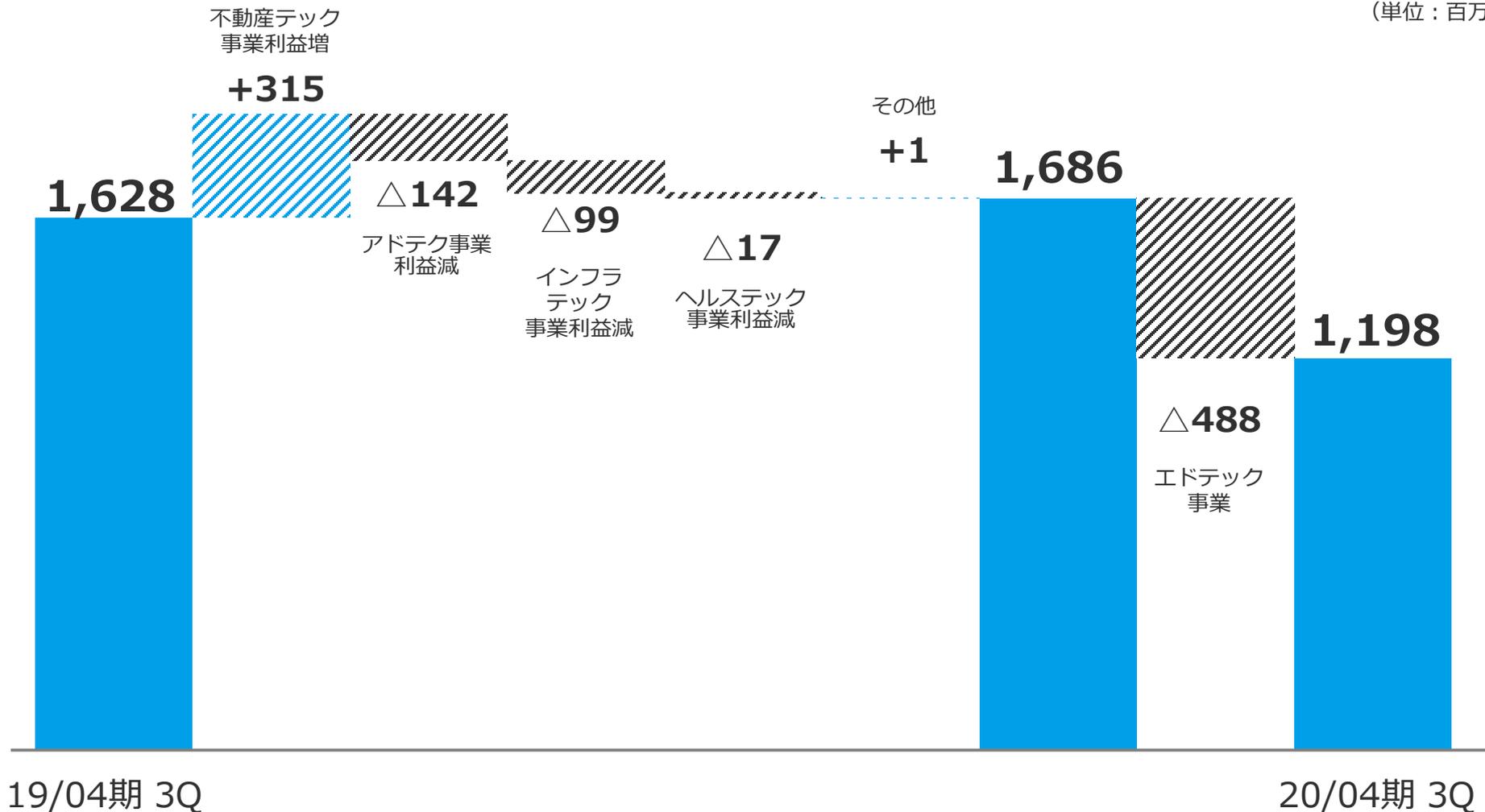
エドテック事業開始による売上増に加え、不動産テック事業の拡大により前年同期比17.4%増

(単位：百万円)



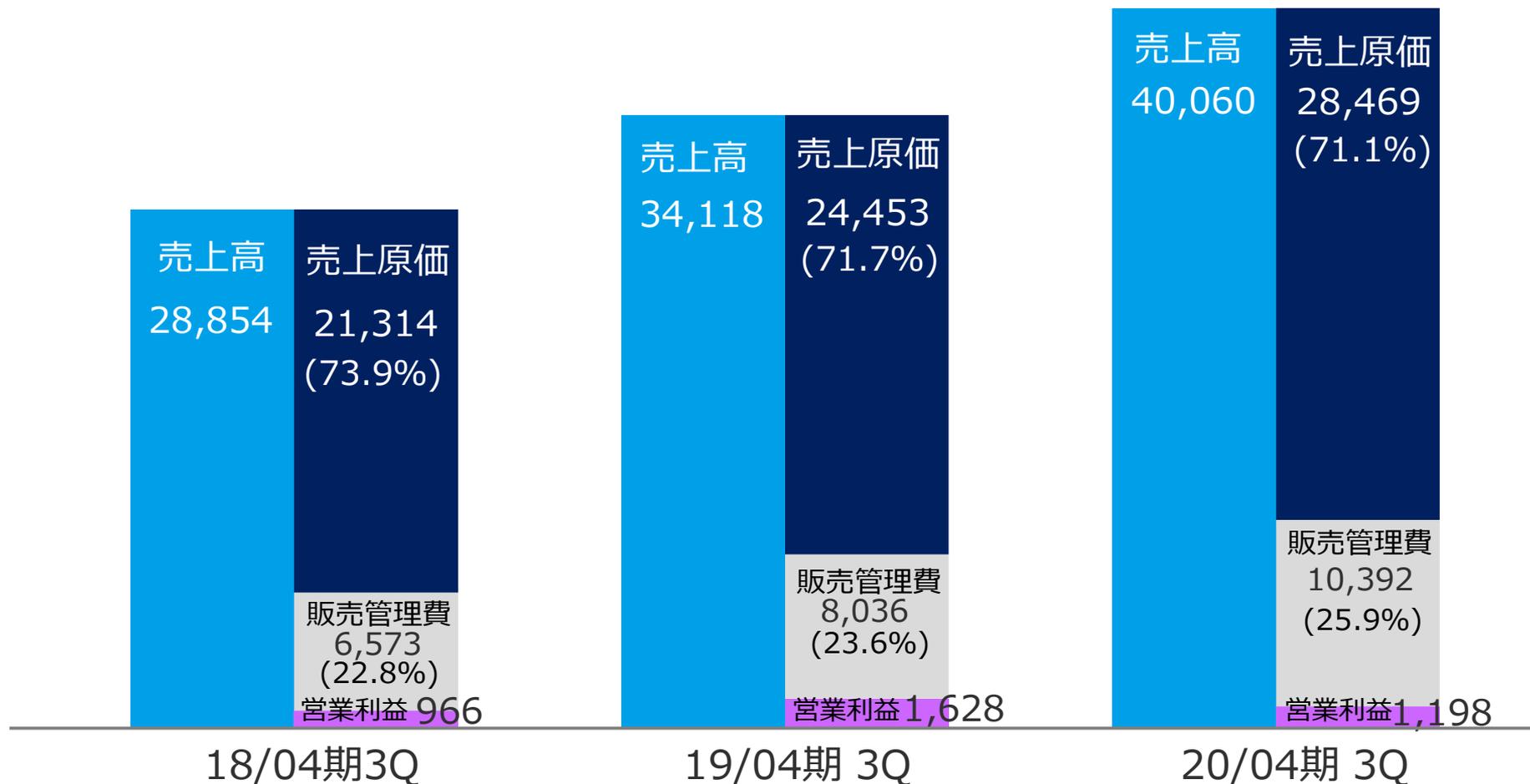
エドテック事業の既存事業減少及びデジタル領域への事業転換の遅延に加え、アドテック事業利益減等により前年同期比26.4%減

(単位：百万円)



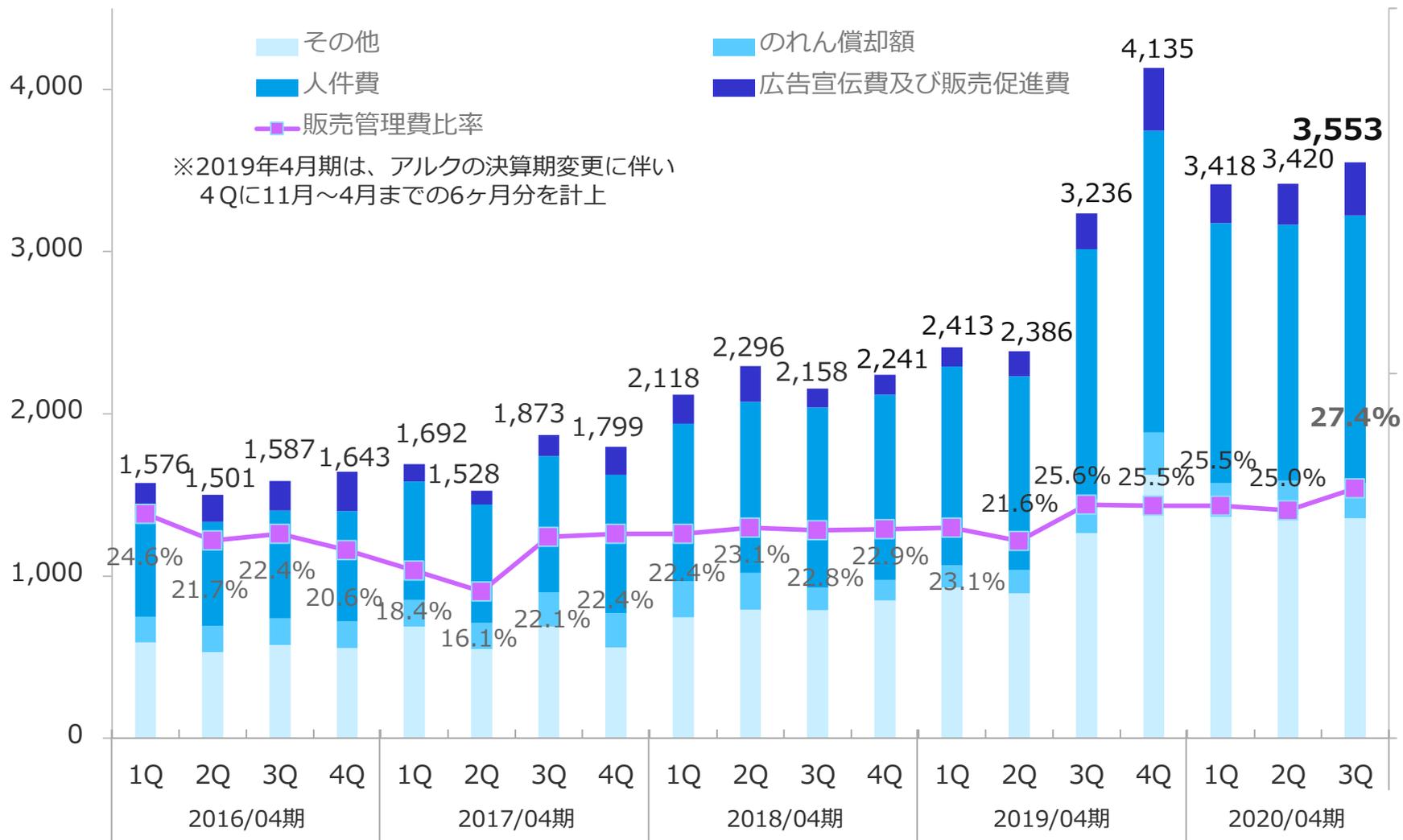
エドテック事業開始に伴い、事業規模が拡大

(単位：百万円)



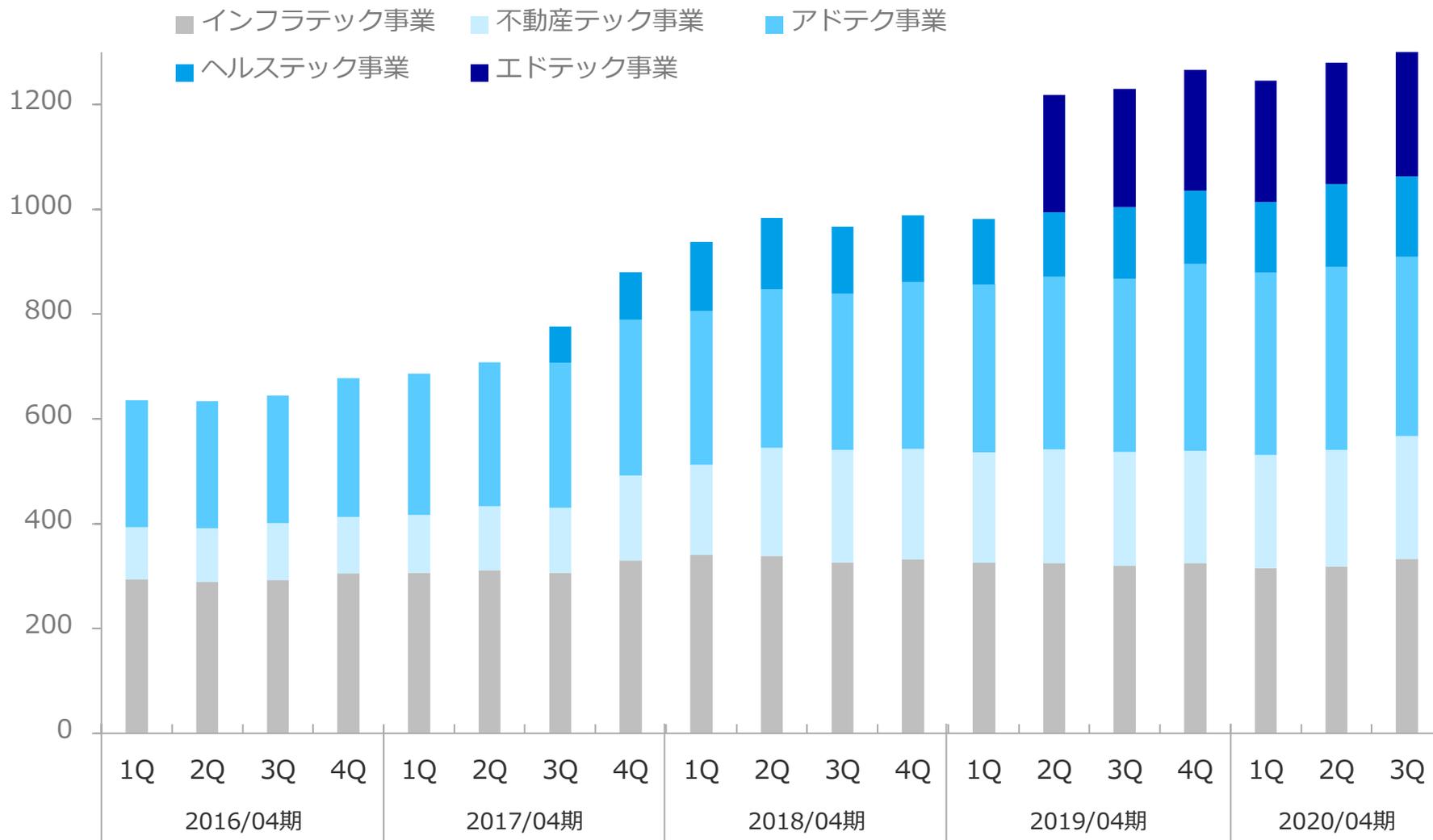
トーンモバイル事業承継に伴い、人件費及び広告宣伝費増

(単位：百万円)



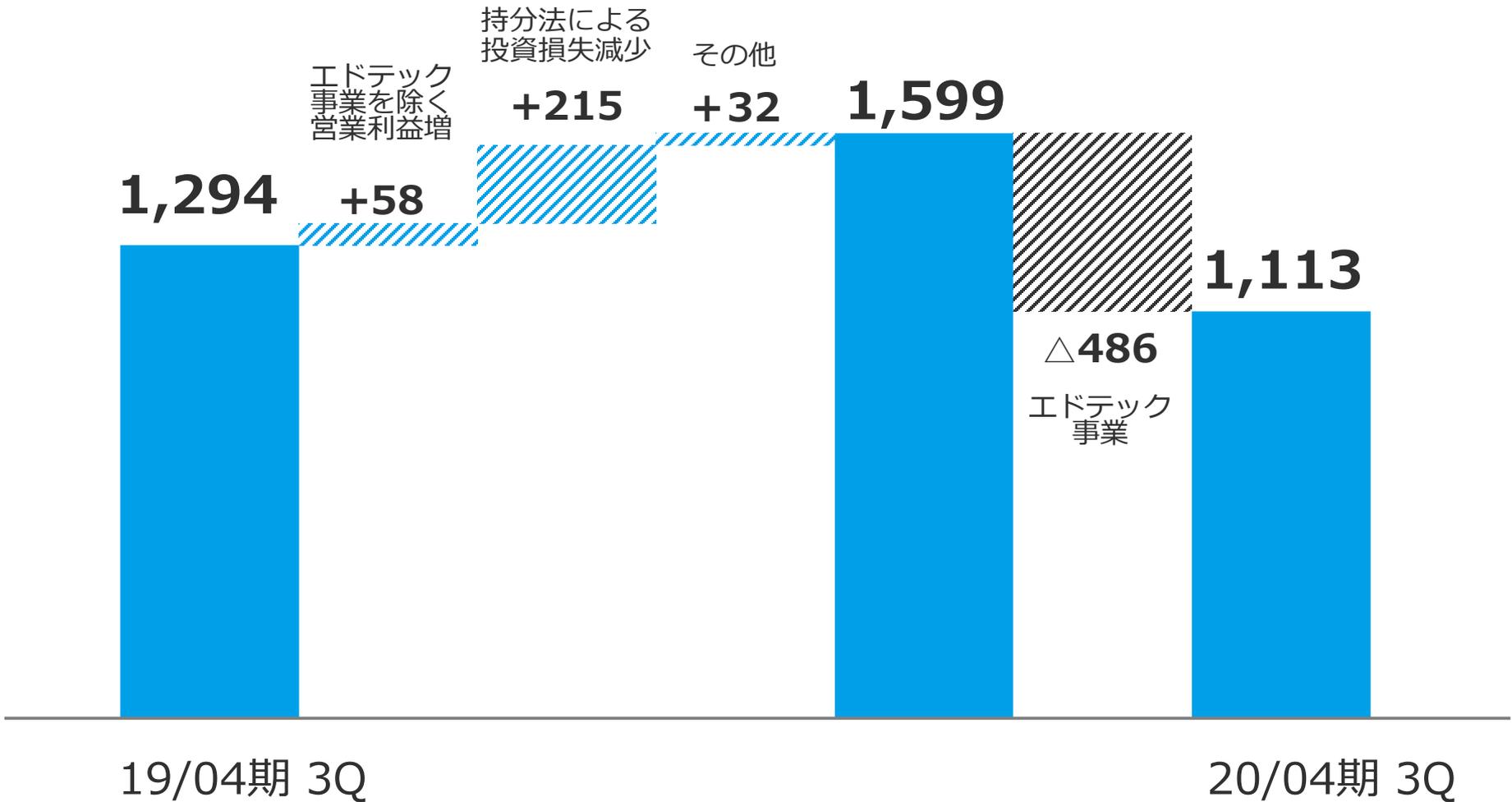
トーンモバイル事業承継に伴い、従業員数は微増

(単位：人)



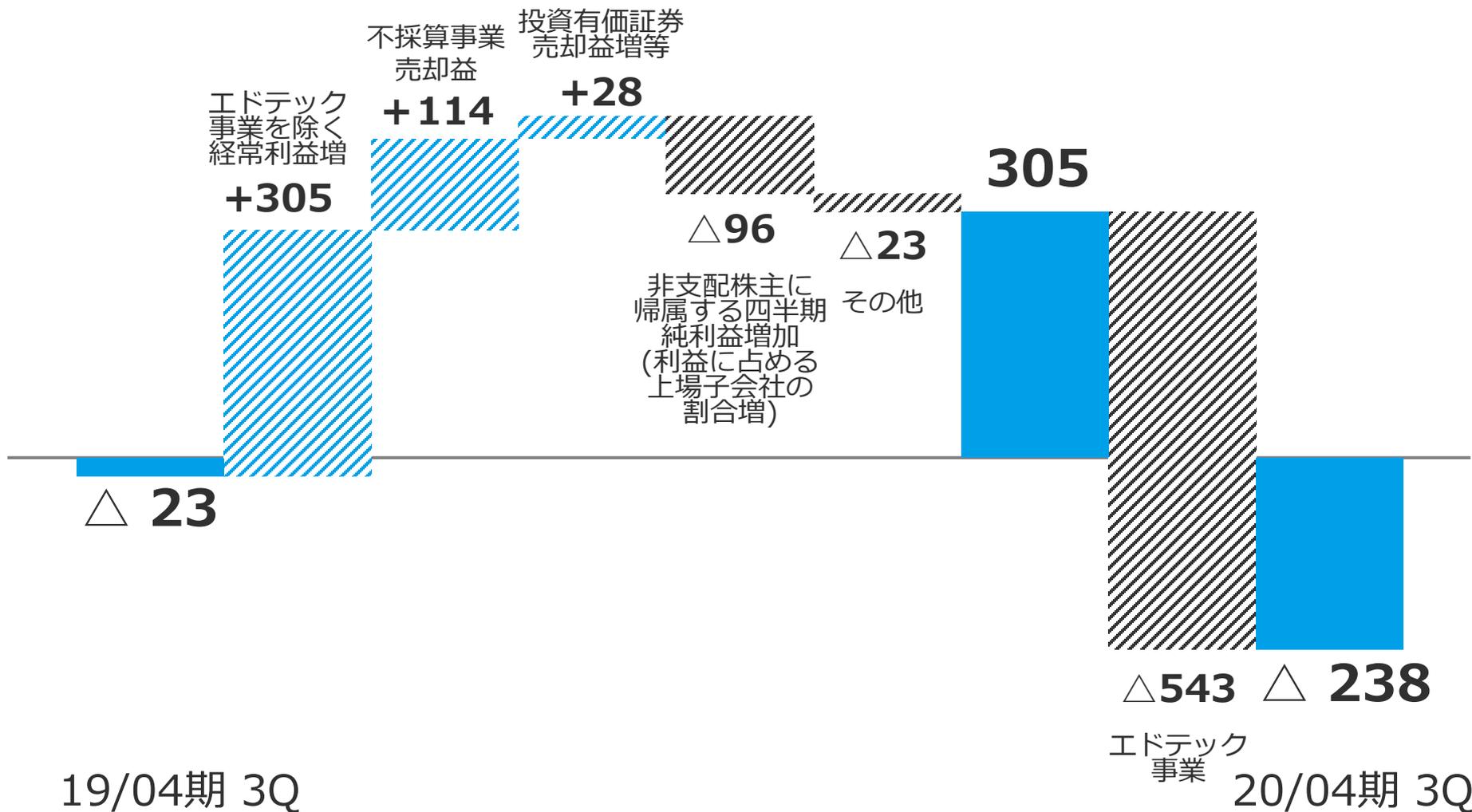
エドテック事業の営業利益減により前年同期比13.9%減

(単位：百万円)



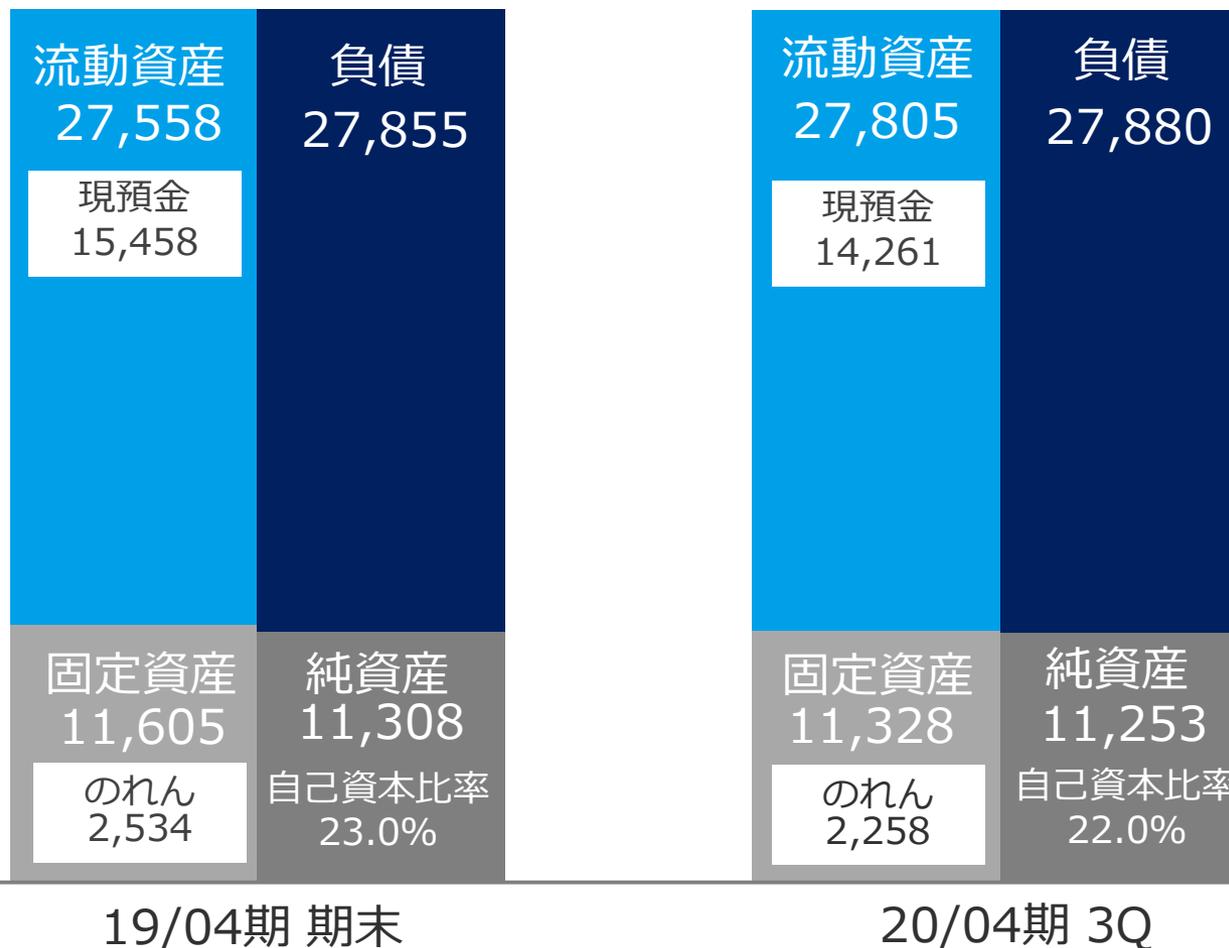
エドテック事業の経常利益減により前年同期比215百万円減

(単位：百万円)



前期末と比較し大きな変動なし

(単位：百万円)



2. 2020年4月期 第3四半期 セグメント別業績及び事業進捗

前年同期比 売上高0.8%減、セグメント損益18.7%減

固定網利益減等により減益

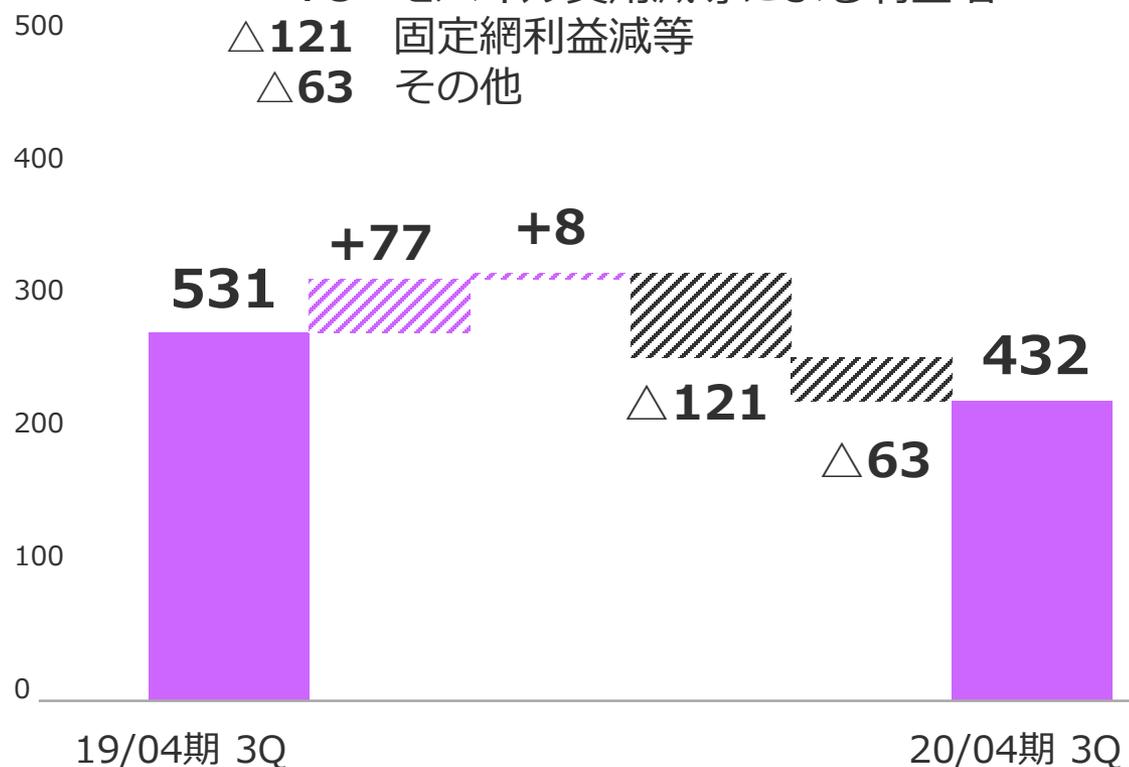
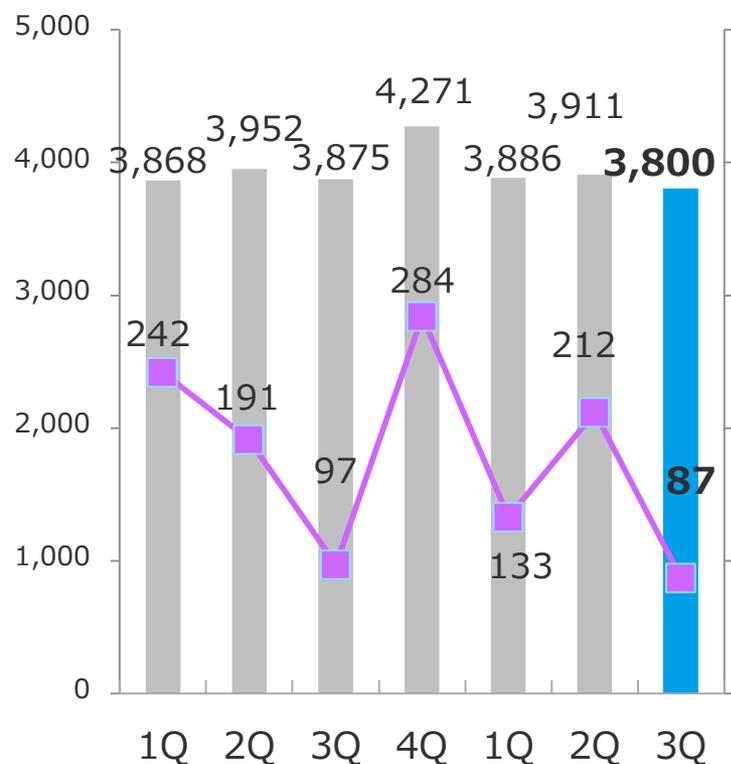
(単位：百万円)

売上高・セグメント損益

セグメント損益前期比差異分析

■ 売上高 ■ セグメント損益

- +77 クラウド売上増による利益増
- +8 モバイル費用減等による利益増
- △121 固定網利益減等
- △63 その他



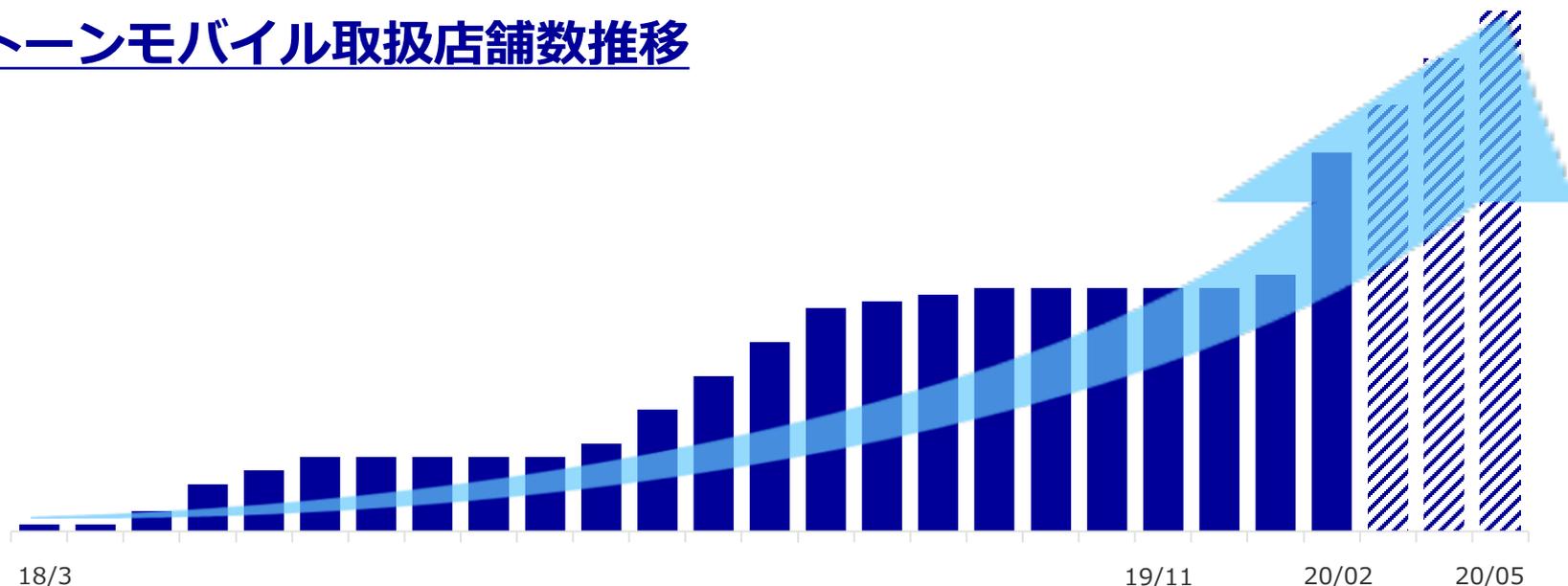
12月1日付で、DTIがトーンモバイル(株) (現TMC(株)) より 全事業を承継

「トーンモバイル事業」及び「通信プラットフォーム事業」等を承継し
事業ポートフォリオの最適化を図る

カメラのキタムラにおけるトーンモバイル取り扱い店舗数が拡大

トーンモバイルは全国63店舗のカメラのキタムラで展開。今後も店舗数を順次拡大していく予定

トーンモバイル取扱店舗数推移



CASE/MaaS時代の「シームレスカーライフ」実現に向けアルプスアルパイングループとの連携を加速

第1弾 **2018.9**

「TONE Platform」第1弾、子育て家族のカーライフを支援するアプリを発表

第2弾 **2019.1**

ブロックチェーン技術を活用した「デジタルキー」基礎技術を共同開発

第3弾 **2019.7**

アルプスアルパイン(株)と包括的提携を発表

インターネット/IoTインフラの改ざんリスク対策の基礎技術「The Log」を発表

第4弾 **2020.X**

「デジタルキー」基礎技術の実用化に向けてアルプスアルパイン社との連携を強化

トーンモバイル新端末「TONE e20」2月20日より販売開始

TONE e20



19.5:9
フルスクリーン

HD+
1520x720

顔認証

指紋認証

13
MP
トリプルカメラ

3,900mAh
長時間バッテリー

64GB
ストレージ

2.0
GHz
OCTACORE
CPU

世界初 オンデバイスAIフィルター搭載
AIにより自画撮り被害を防ぐ
TONEカメラ

前年同期比 売上高34.2%増、セグメント利益61.2%増

マンションインターネットの堅調な推移により増収増益

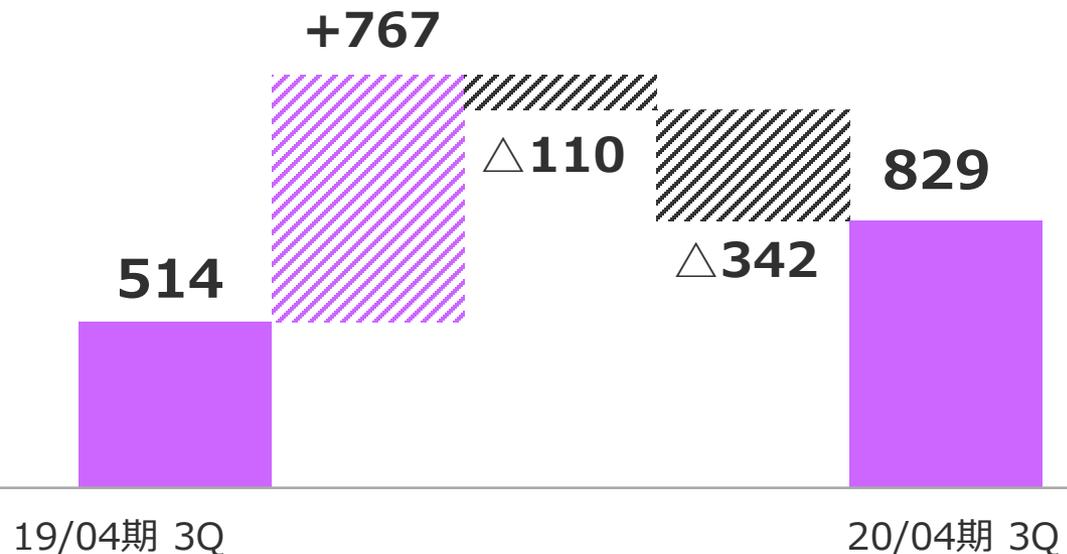
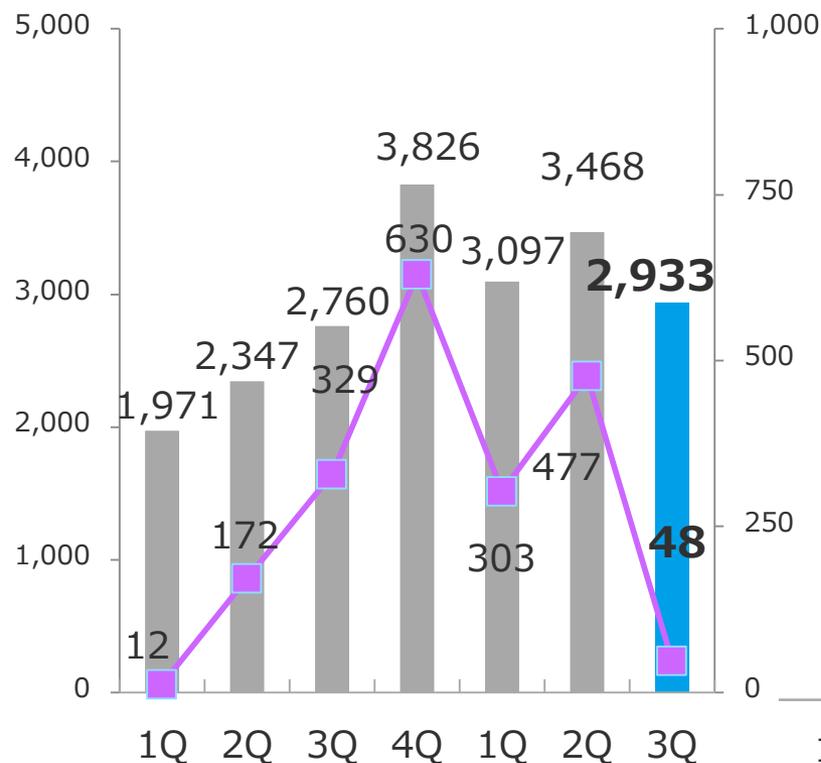
(単位：百万円)

売上高・セグメント損益

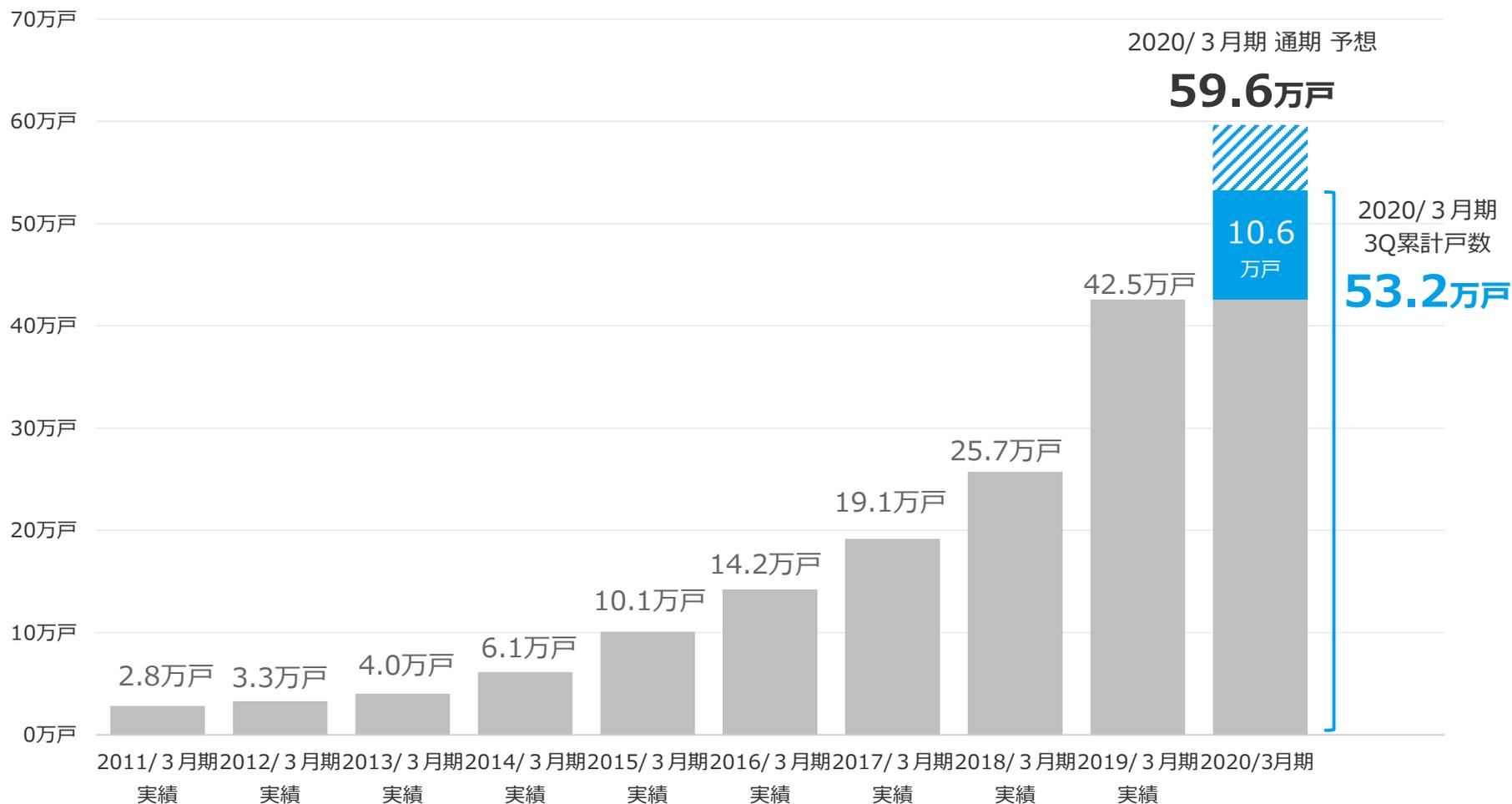
セグメント損益前期比差異分析

■ 売上高 ▲ セグメント損益

- +767** GP売上増による粗利増
- △110** GP販管費増
- △342** 新規事業への先行投資等による事業損失



サービス提供戸数は、前年同期比47.1%増の53.2万戸を達成
 今期予想累計戸数59.6万戸に向けて順調に推移



ユーザーニーズに応える新サービスを提供開始

新サービス「SPES」の販売を開始。不動産事業においては、ITを活用し、モデルハウスを360度VRで体感できる「VR展示場」の展開を促進

2020年1月販売開始

世界初 集合住宅向けISP新サービス「SPES（エスピーイーエス）」を発表

「SPES」は、既存物件へのサービス導入にかかる時間的コストや費用等を縮小し、短期間でインターネット接続を可能とするサービスで、2020年1月より販売開始

SPES

Single-Pair Ethernet Service



2019年12月～

全国のイオンモール店内に「どこでも住宅展示場™」をオープン

ギガプライズとナーブ株式会社は、イオンモール店内でモデルハウスを360度VRで体感できる「どこでも住宅展示場™」をオープン

■「どこでも住宅展示場™」筐体イメージ



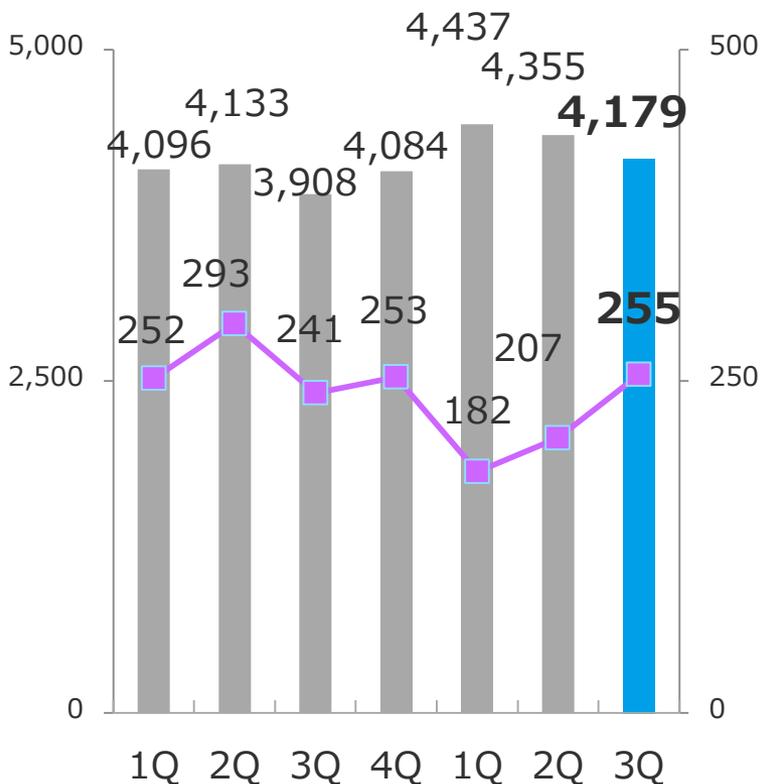
前年同期比 売上高6.9%増、セグメント損益18.1%減

戦略ドメインへの先行投資（人件費・システム開発費）により減益

(単位：百万円)

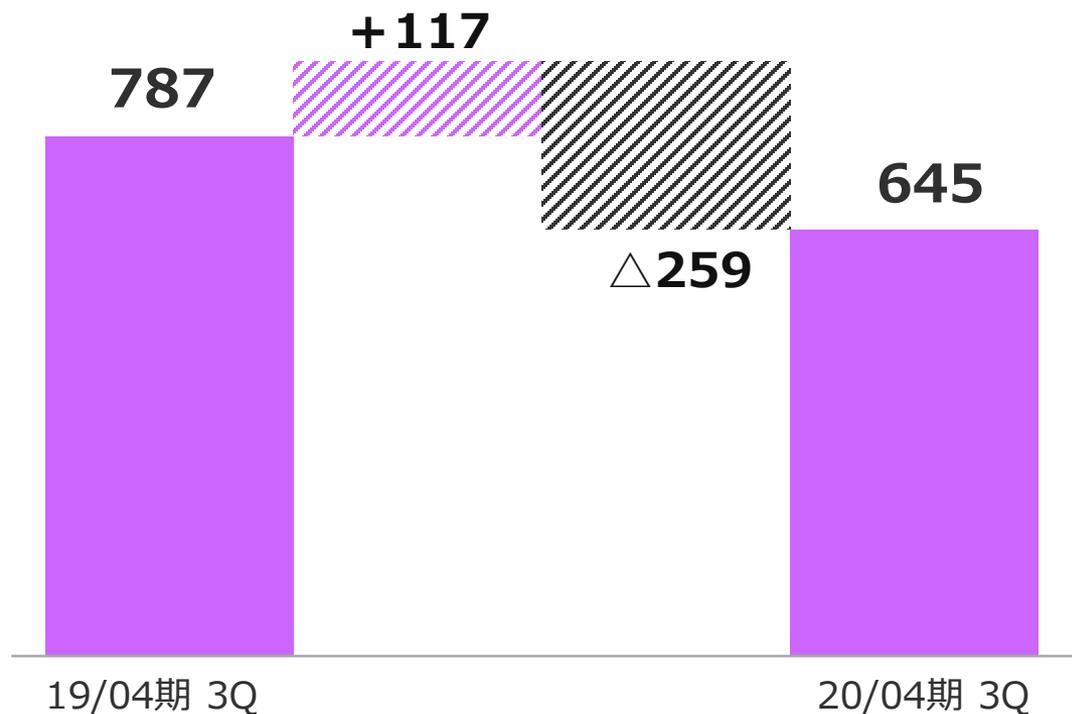
売上高・セグメント損益

■ 売上高 ■ セグメント損益

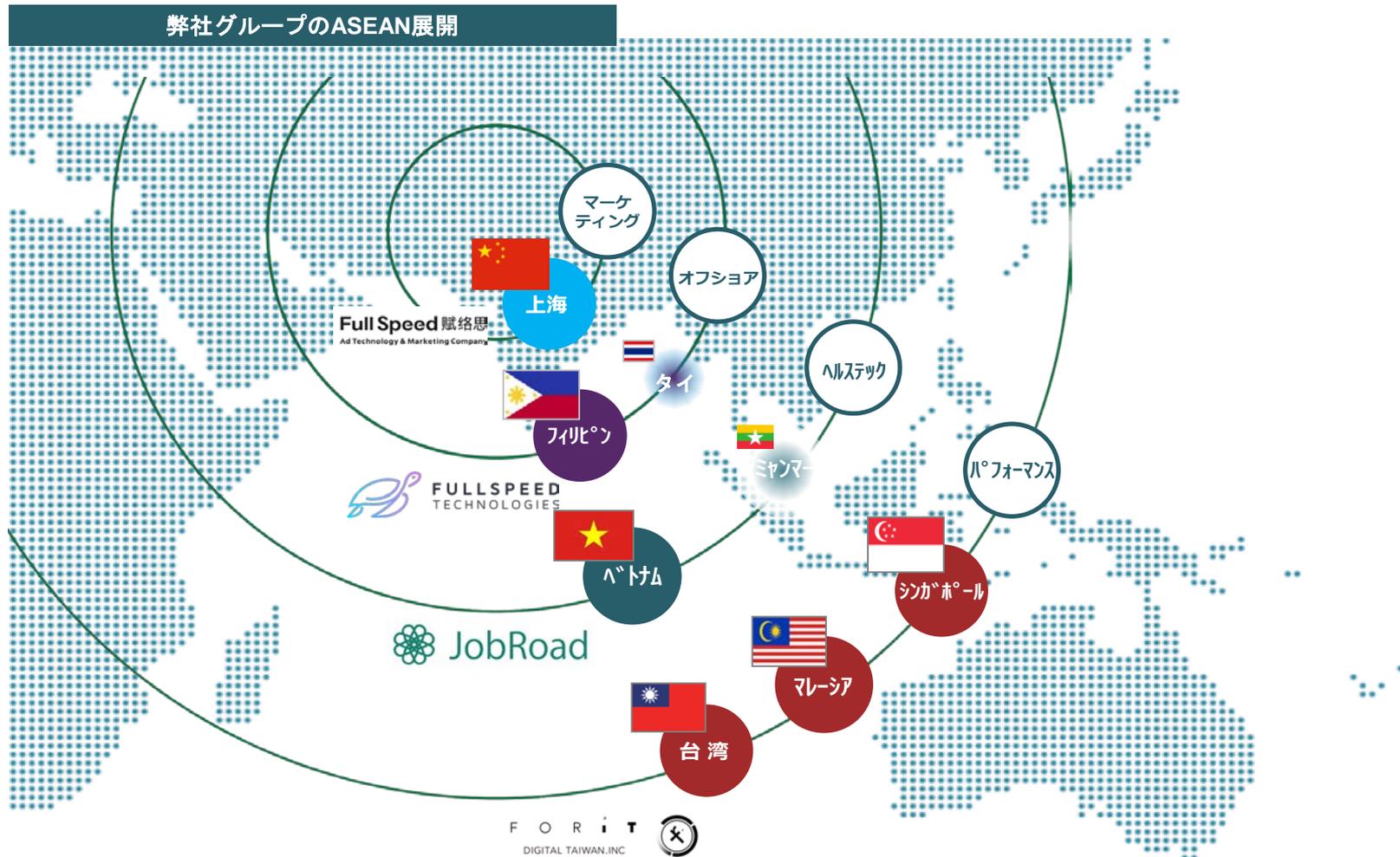


セグメント損益前期比差異分析

+117 FSG売上増加に伴う粗利増等
△259 FSG人件費及び業務委託費増等



戦略ドメイン「クロスボーダー領域」における事業を展開

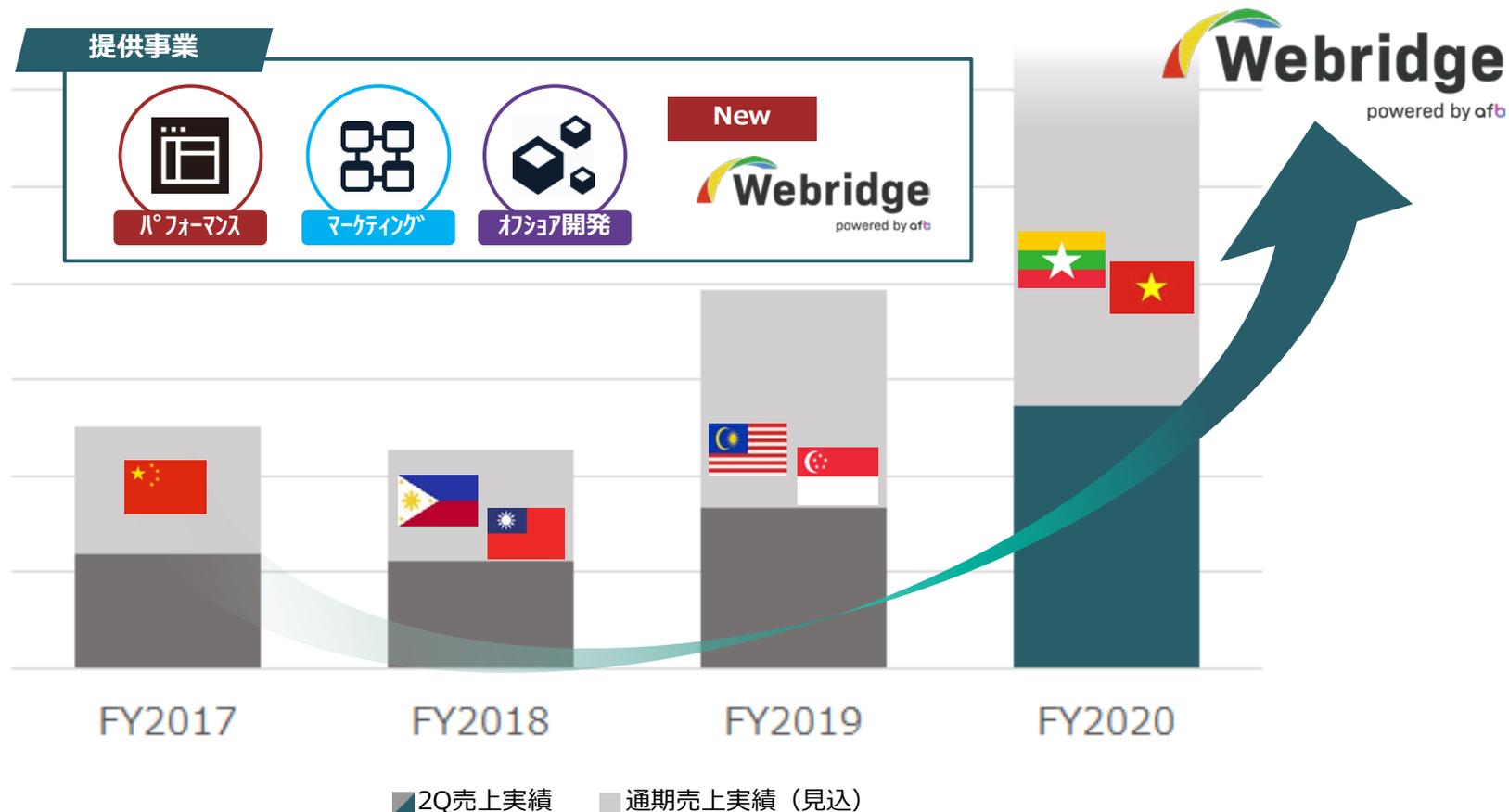




戦略ドメイン「クロスボーダー領域」の事業展開を実施

中長期的な成長を見込み、国内企業の海外展開ニーズを取り込む

海外関連売上指数





マレーシア拠点 FORIT DIGITAL SDN. BHD. の設立完了

台湾地域における事業立上げ成功を経て、マレーシア・シンガポール地域への展開強化

FORIT
DIGITAL SDN. BHD.

Webbridge
powered by **afb**

Advertiser Publisher Company Overview Contact Language: English

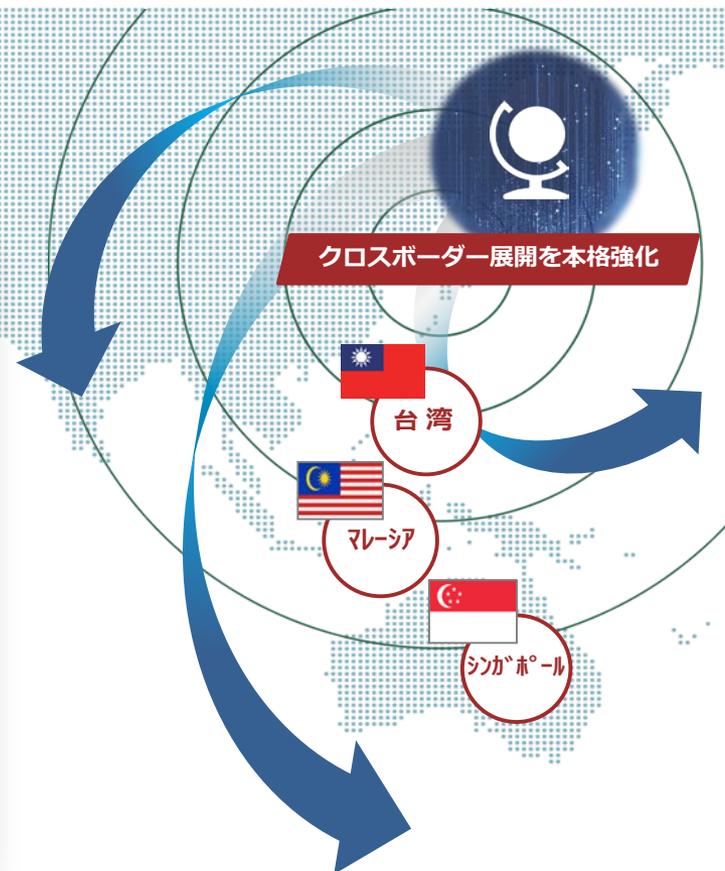
Grow With Your Business

We have been at the forefront of Japanese affiliate marketing for more than 10 years. We are not only a platform, but also have the know-how as an agency. With the customer-first spirit, we provide Webridge's affiliate marketing solution to help our clients to extend their sales channel.

around	around
917,700	11,100
Total number of registered sites	Total number of promotions

Get started with Webridge

**今後はアジア圏だけでなく
アメリカやヨーロッパ各国・地域へと拡大予定**



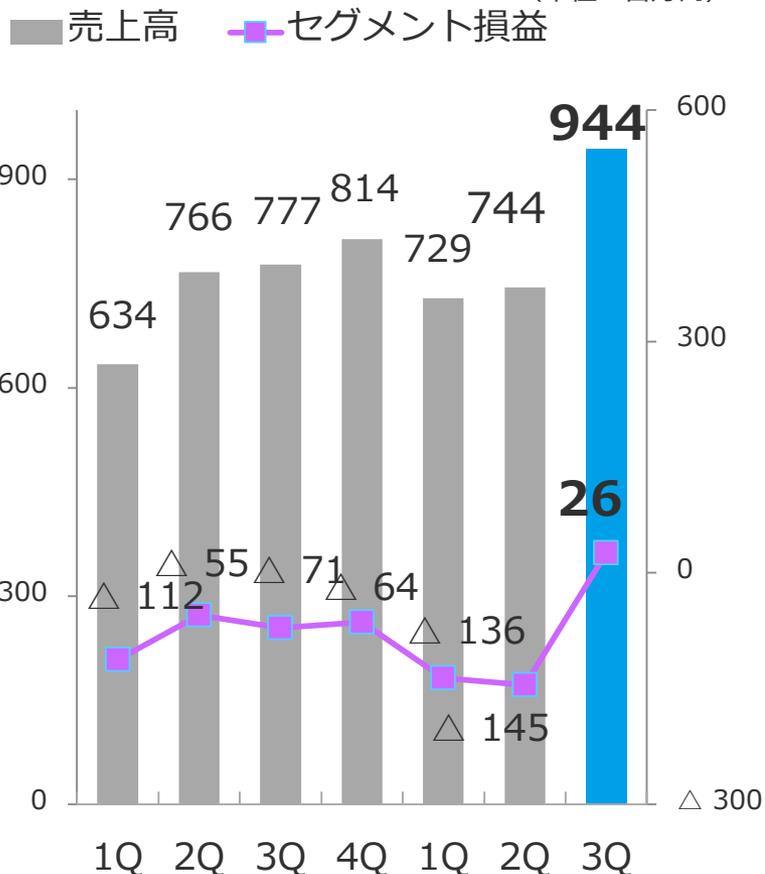
FBEPHの成長により売上高は前年同期比11.0%増を達成

不採算事業の整理により利益改善し、セグメント損益は3Q会計期間で黒字を達成

(単位：百万円)

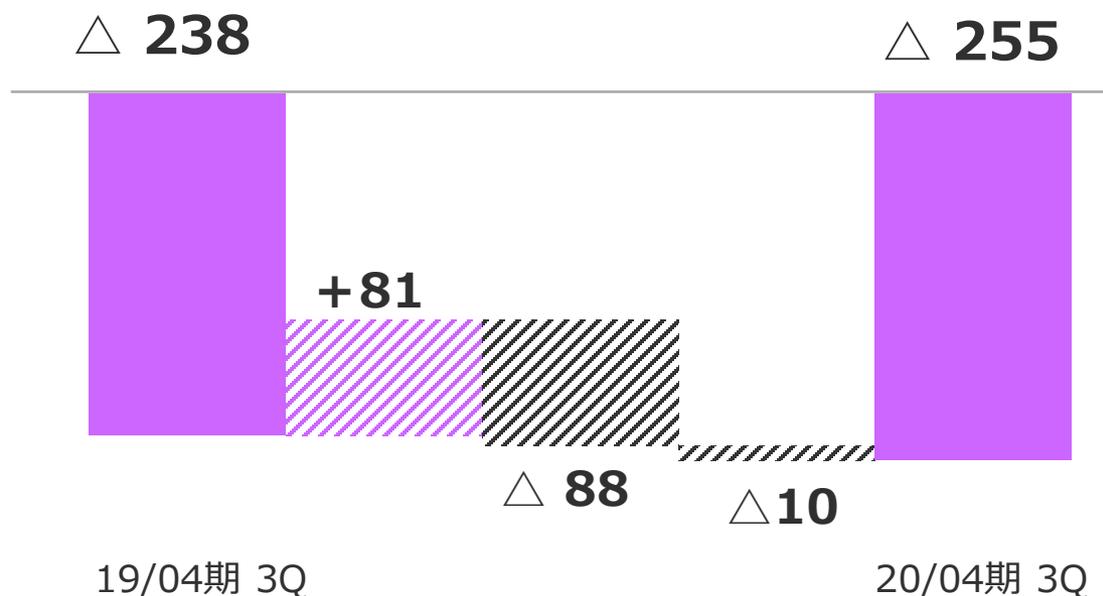
売上高・セグメント損益

(単位：百万円)



セグメント損益前期比差異分析

- +81** 不採算事業の整理による利益改善等
- △88** FBヘルステック事業の体制強化
- △10** その他



月間薬局予約件数は順調に推移



薬局 & ドラッグストア検索・予約サイト

くすりの窓口コンテンツ

処方箋
ネット受付



おくすり
宅配予約



くすりの窓口
クーポン



ジェネリック
検索



ファーマシーサポートの6つの機能

予約管理



お薬手帳
管理



顧客管理



決済機能



経営支援



みんなの
お薬箱

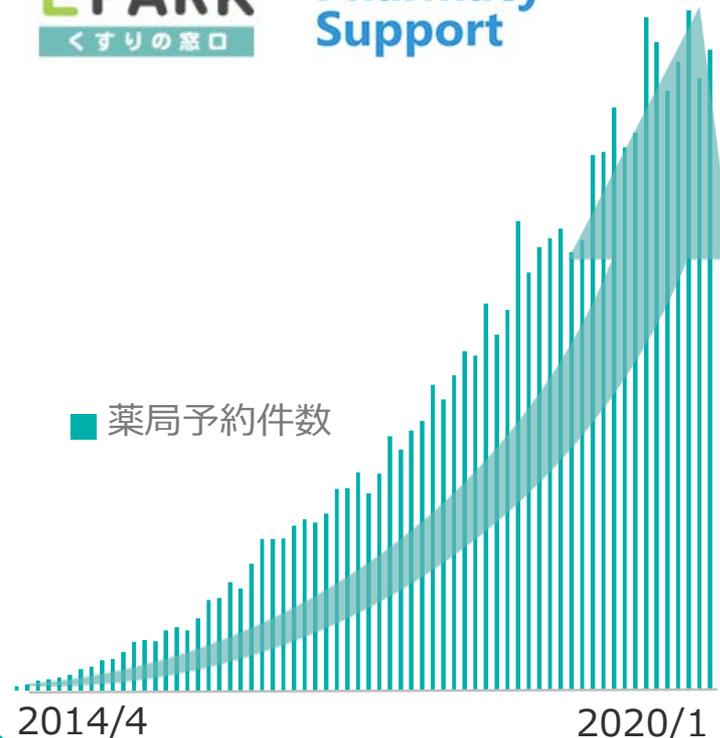


月間薬局予約件数



Pharmacy
Support

■ 薬局予約件数



「EPARKお薬手帳」は累計ダウンロード数110万件を突破



アプリから
調剤予約

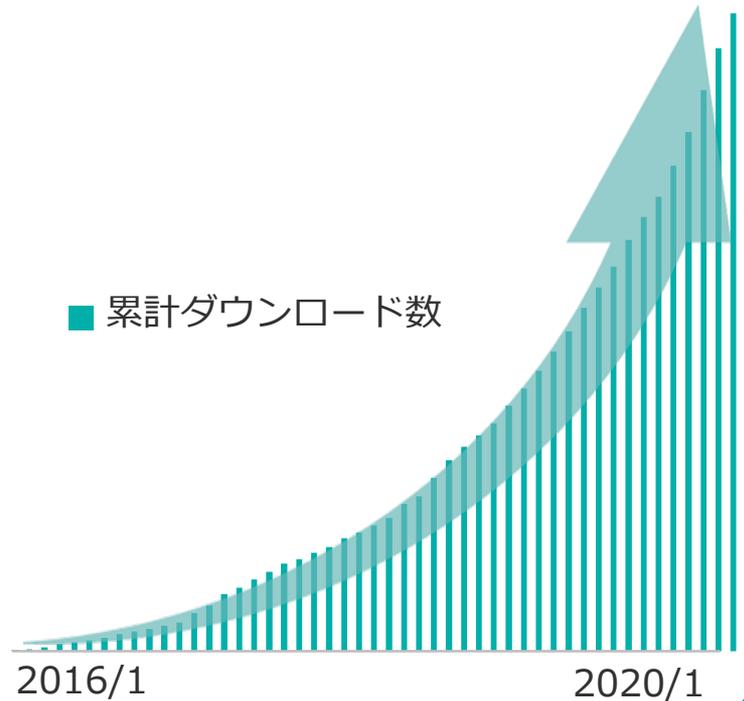
EPARKお薬手帳



EPARKお薬手帳累計ダウンロード数

110万超

■ 累計ダウンロード数



調剤薬局で
待たずに
受け取り

家族の薬も
まとめて
管理

お薬情報を
いつでも
みられる

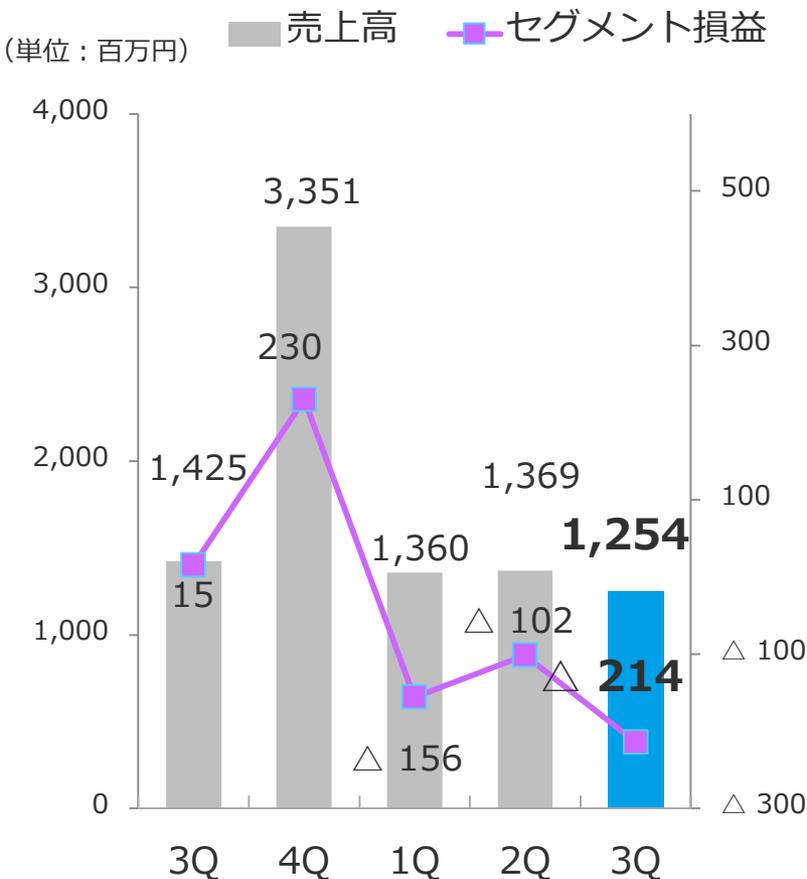
デジタル領域への事業転換に向けて先行投資を実施

既存事業の減少及び消費税改定に関わる差額補填等により減収減益

※2019年4月期は、アルクの決算期変更に伴い4Qに11月～4月までの6カ月分を計上

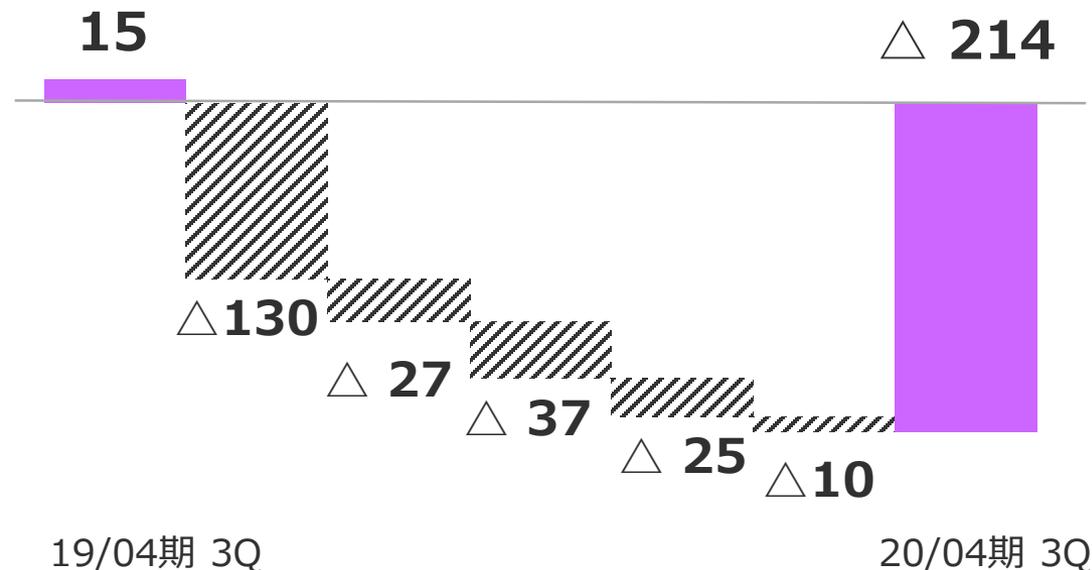
(単位：百万円)

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

- △130 アルク既存事業の減少による粗利減
- △27 消費税改定に関わる差額補填
- △37 アルク人件費増等
- △25 アルク広告宣伝費増
- △10 その他



※エドテック事業については、事業開始が前第3四半期のため第3四半期会計期間での比較を行っております

3. 2020年4月期 注力施策の進捗

Being The NET Frontier!

インターネットをひろげ、社会に貢献する

インフラテック

- ・ 12月1日付でトーンモバイル事業をCCCグループより承継
- ・ カメラのキタムラにおけるトーンモバイル取り扱い店舗数拡大
- ・ 「フリービットクラウドVDC」の拡販を強化

不動産テック

- ・ マンションインターネットは、提携先大手ハウスメーカー向け提供戸数が増加。さらなる売上拡大を企図した新サービス「SPES」の提供開始
- ・ 不動産事業においてはVR展示場の展開を促進

アドテック

- ・ 東南アジアを中心にサービスを展開しているグローバルアフィリエイトサービス「webridge」が堅調に推移。更なる拡大を視野にマレーシア現地法人を設立
- ・ 中長期的な成長を見込み、クロスボーダー領域の事業展開を実施

ヘルステック

- ・ FBヘルステック事業の介護記録システムにおいてグループシナジーを発揮し、フリービットEPARKヘルスケアと連携した“お薬情報連携機能”を提供開始
- ・ 医薬品の不動態在庫管理や薬局の生産性改善を実現するファーマシーシステム事業が立ち上がり収益に貢献

エドテック

- ・ デジタル領域への事業転換に向けて先行投資を実施

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
グループ経営管理本部 IR担当
Email freebit-ir@freebit.net
WEB <https://freebit.com/>



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。