

2024年7月24日

各 位

会 社 名 フリービット株式会社
(コード番号 3843: 東証プライム市場)
本社所在地 東京都渋谷区円山町3番6号
代 表 者 代表取締役社長 CEO 兼 CTO 石田宏樹
問 合 せ 先 取締役グループ経営企画本部長 和田育子
電 話 番 号 03 - 5459 - 0522 (代表)
(URL <https://freebit.com/>)

中期経営計画『SiLK VISION 2027』【通信生まれのweb3(5G+AI)実装企業へ】に関するお知らせ

当社は、当社グループの中期経営計画『SiLK VISION 2027』(以下、「SV2027」)を2024年5月よりスタートいたしましたので、その概要をお知らせいたします。

なお、全体の詳細説明につきましては、発表動画を公表しておりますので、当社ウェブサイトよりご覧ください。

URL : https://freebit.com/ir/movie/movie_20240724.html



<SV2027の対象期間>

2025年4月期～2027年4月期の3ヵ年

<趣旨>

当社グループは、2021年から2030年の10ヵ年計画を視野に入れた企業経営を推進しております。前3ヵ年の中期経営計画『SiLK VISION 2024』(以下、「SV2024」)においては、戦略投資を積極的に実行しつつ、SiLK Investment Policyに則り、事業のオフバランス化や垂直統合などにおいて財務体質の改善を行うとともに、株式会社フルスピードの完全子会社による新規事業立ち上げの加速化及びリソースの再配置、株式会社ギガプライズの決算期変更、アルプスアルパイン株式会社との資本業務提携によるモビリティ領域における共同開発並びに「LIVINGTOWN みなとみらい」での5G共同実証実験等、グループとしての競争力向上に向けた取り組みを進めてまいりました。

その結果、SV2024の最終年度である2024年4月期において、当初の業績目標であった売上高500億円、営業利益50億円を大きく上回る実績を達成いたしました。また、web3における取り組みにつきましても、世界第3位規模(※当社調べ)のnode数に到達したTONE Chainや医療/ヘルスケア領域/EdgeAI/生成AI領域といった「非中央集権化の動き」に合わせた事業のシードを開拓してきており、SV2027へのセットアップも完了しております。

一方で、SV2024期間中に発生した、新型コロナウイルス感染症、ロシアウクライナ戦争、パレスチナ問題、

国際情勢の変化による経済格差や異常気象による飢餓など、人類の危機ともいえる状況において、サプライチェーンの崩壊、リモートワークの普及やデジタルセキュリティの脆弱性によるサイバー攻撃、中小企業の経済状況の悪化、高齢化社会における労働者不足といった、ビジネス面にも大きく影響する社会課題が数多く発生しており、これらの課題解決においては、科学技術の進歩、国際協力とグローバルガバナンス、社会的意識と倫理的枠組み、経済的安定と教育の他、データと AI を活用した多面的なアプローチが必要であると認識しております。

社会課題の解決に向けては、これまで連携できていなかった領域のデータを繋ぎ、検証できなかったものを検証できるようにすることが必要であり、そのためには分散型の仕組みを作ることが不可欠です。そして、その実装のためには、Web2.0 と web 3 を対立軸とするのではなく、協調と調整をしながらハイブリッドに組み合わせる必要があると当社グループは捉えております。

このように、社会課題の解決に向けて、当社グループは、日本政府が推進する「Trusted Web」構想のもと、通信と AI のトレーサビリティや約束ごとの確実な実行において得られる“信用 (Trust)”を核とした「通信生まれの web 3 (5G+AI) 実装企業」を SV2027 のテーマとし、web 3 の根幹技術となる独自開発のブロックチェーンと AI を駆使しつつ、その社会実装に向けた取り組みをより一層推進してまいります。

<業績目標>

| | 2027 年 4 月期 目標 |
|--------|-------------------|
| 連結売上高 | 630 億円～700 億円 |
| 連結営業利益 | 80 億円 |

既存事業においては、売上高 620 億円、営業利益 74 億円を目標とし、2024 年 4 月期から売上高+110 億円、営業利益+19 億円の積み上げを計画しております。

また、アップサイド施策として、SV2024 までのシードを中心に海外展開や M&A も含め、売上高+10 億円～80 億円、営業利益+6 億円を既存事業からさらに積み上げることを目標とした内訳にしております。なお、売上高につきましては、ハードウェアやソフトウェア、もしくはサービスとしてなど、そのビジネスモデルによって金額規模は異なるものと想定し、レンジでの設定をいたしております。

<株主還元方針>

SV2027 において計画する売上・利益の成長を鑑みつつ、余剰資本や財務余力に応じた配当または自己株式取得等の株主還元を以下 3 つのバランスを考慮しながら積極的に実行してまいります。

- ・株主の皆様への利益還元
- ・将来の事業展開や競争力強化のための設備投資及び M&A
- ・健全な財務体質の維持

SV2027 においては、単年度の総還元性向 25%もしくは 1 株あたり 30 円の大きい方を基準とした配当を実施しつつ、SV2027 最終年度の 2027 年 4 月期に総還元性向 30%を目標といたします。

さらに、web 3 体験/コミュニティによる新しい株主還元の仕組みとして「株主 DAO」を 2024 年 6 月末に開始いたしました。当社が独自開発したレイヤー1 ブロックチェーン「TONE Chain」ネットワークへの参加・貢献への報酬として「TONE Coin」を付与させていただく他、株主の皆様同士の交流をはじめ、当社の経営陣や IR 担当者との交流も可能な株主掲示板への参加権も付与させていただきます。

<キャピタルアロケーション>

当社グループは、SV2027における事業活動にて創出する営業キャッシュフローにおいて120億円以上のキャッシュインを見込んでおります。生み出した原資につきましては、既存事業の継続的成長を企図した事業投資をはじめ、機動的な実施を可能とするM&A資金の確保、SiLK Investment Policyに則ったグループ戦略の推進等、「成長投資」として75億円以上、また、上記株主還元方針に則り「株主還元」の総額として30億円程度、その他、継続的な人的投資と健全な財務体質維持における内部留保等において15億円程度のアロケーションを計画し、継続的な企業価値向上を目指してまいります。

<資本コストと企業価値を意識した経営>

当社の自己資本利益率（ROE）は、SV2024における平均で23.4%であり、東証プライム市場平均値及び想定する資本コスト（8～9%）を上回る水準を維持しております。

一方、当社の株価収益率（PER）については、現状、通信カテゴリーの銘柄であると評価されていることから、9倍台となっております。SV2027では、テーマである「通信生まれのweb3（5G+AI）実装企業」と成るべくそのテーマに沿った取り組みの他、既存事業も含めた継続的事業成長、M&AやSiLK Investment Policyに則ったグループ戦略の推進等の成長投資と株主還元の拡大も積極的に実行し、より株価収益率（PER）が高いweb3（40倍～60倍）やAI（35～70倍）へのカテゴリーチェンジを行っていくことで、さらなる企業価値向上を目指してまいります。

業績目標、財務戦略、資本コストと企業価値を意識した経営の詳細につきましては、別紙資料もご参照ください。

以 上

SiLK VISION 2027 売上/利益目標

単位：百万円

Transformation
Term

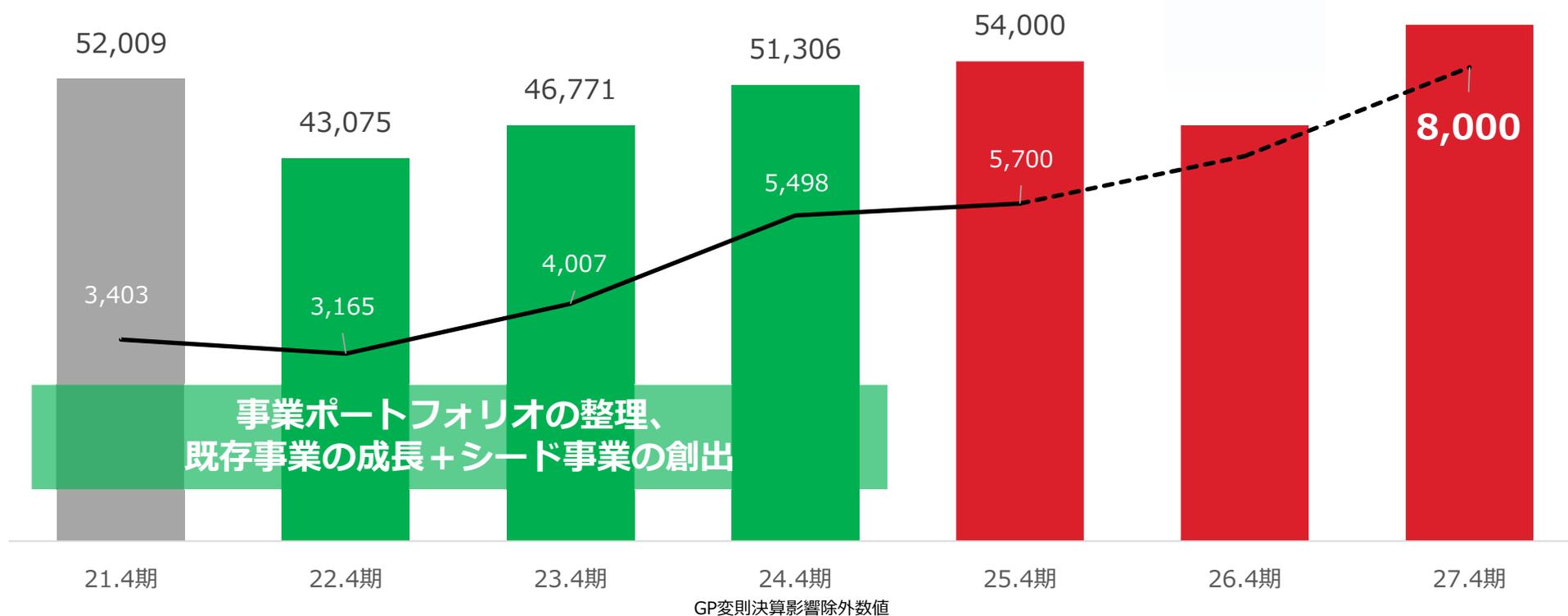
SiLK VISION 2024

SiLK VISION 2027

■ 売上
— 営業利益

■ 売上
— 営業利益

63,000~70,000

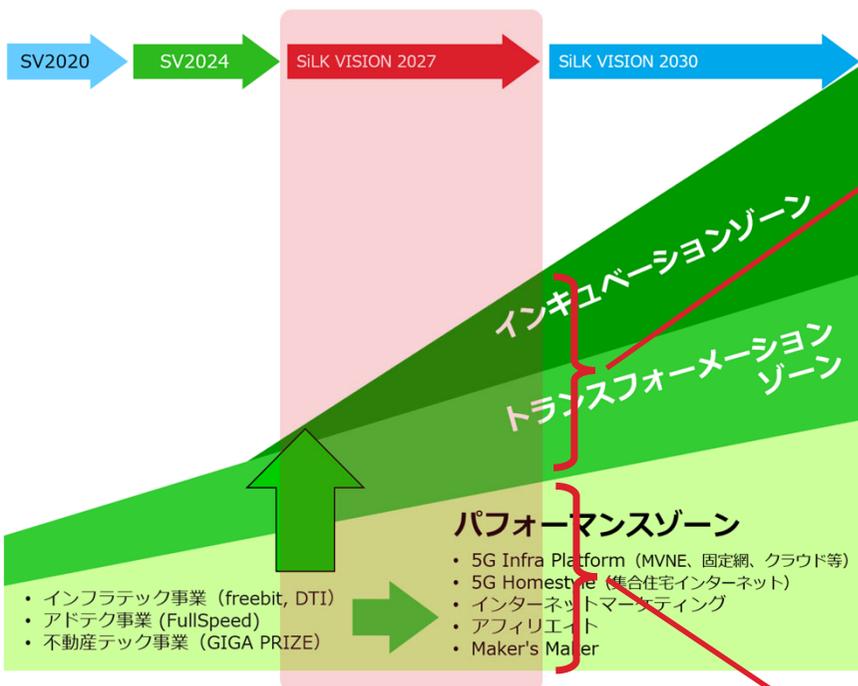


財務戦略（継続的成長のためのキャピタルアロケーション）

『SiLK VISION 2027』における事業活動で創出する営業キャッシュフローを原資に「成長投資」「株主還元」「健全な財務体質の維持」の3つのバランスを考慮したキャピタルアロケーションにより、継続的成長と企業価値の向上を目指す



成長投資（事業投資、M&A）



アップサイド施策

2027年4月期目標：売上高 +10~80億円 / 営業利益 +6億円



ギガプライズとの共同領域、新B2Pプラットフォーム、Platform Maker サービス (web3, 5G, IoT, AI) DX, 医療, IoT領域 等



独自web3サービスの展開 (コミュニティによるIEO検討含む) 新型与信サービス 等



全戸一括型回線提供+aによる社会問題解決への挑戦



クリエイターDX事業拡大、アジアを中心とする海外展開



web3/AI技術実装、コアコンポーネントを利用したアセンブリ

既存事業の成長

2027年4月期目標：売上高 620億円(+110億円)/ 営業利益 74億円(+19億円)



MVNE(5G)事業の市場拡大に沿った成長計画



5G Homestyle(GPG)の3年間平均15万戸導入の維持



アフィリエイト事業の継続成長



インターネットマーケティング事業の生産性向上と利益改善

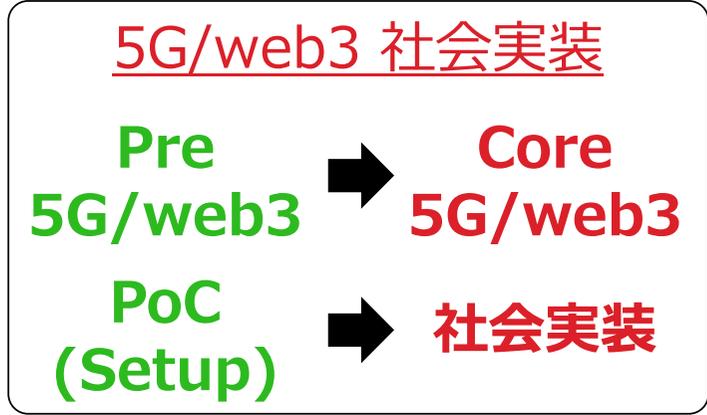
財務戦略（継続的成長のためのキャピタルアロケーション）

『SiLK VISION 2027』における事業活動で創出する営業キャッシュフローを原資に「成長投資」「株主還元」「健全な財務体質の維持」の3つのバランスを考慮したキャピタルアロケーションにより、継続的成長と企業価値の向上を目指す





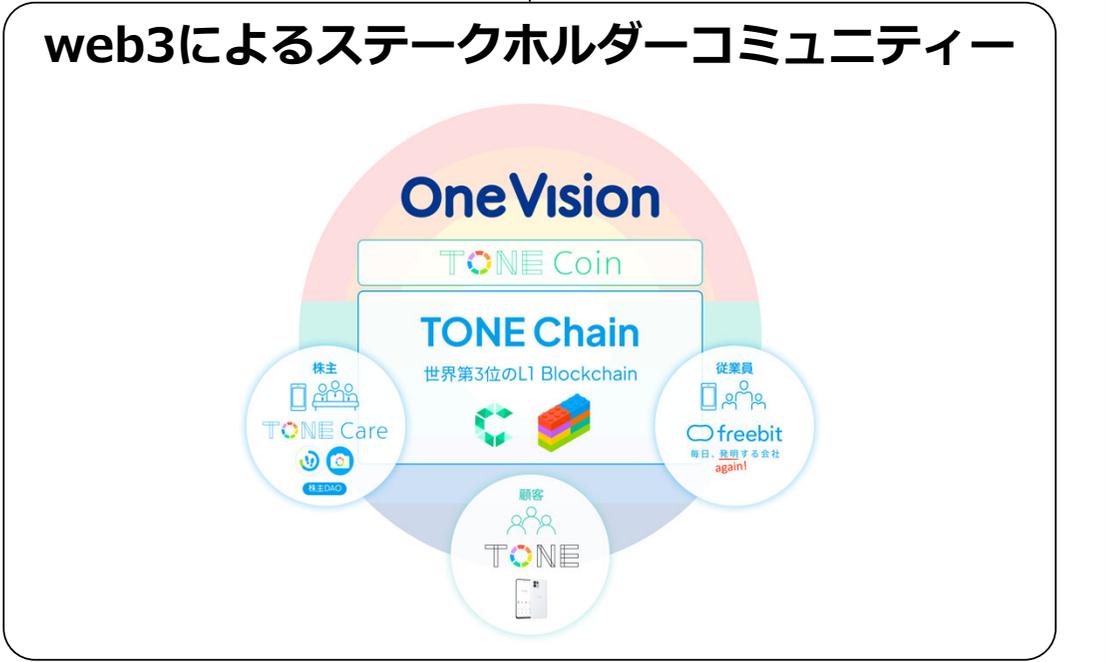
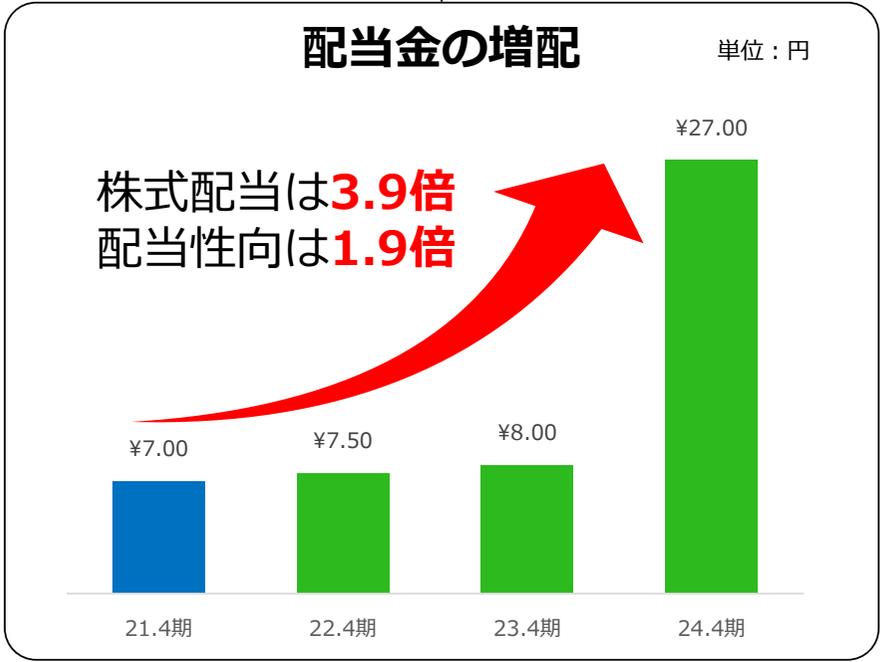
=



+



SILK VISION 2024
で既にスタート



従来の「ソブリン」と、web3文脈における「セルフソブリン」

従来の「ソブリン」 (セントラルソブリン)

「ソブリン」とは、元々「主権」や「統治権」を意味し、主権国家が管理する中央集権的な金融システムやエコノミーなど、現行のシステムを指す言葉。

管理主体 : 国家や大規模組織
データ所有権 : 中央機関に帰属
プライバシー : プライバシー侵害のリスク
柔軟性 : 低い
セキュリティ : 集中管理によるリスク

web3の文脈における「セルフソブリン」

web3における自己主権アイデンティティ (Self-Sovereign Identity, SSI) は、個人が自分のデータを完全にコントロールし、中央集権的なプラットフォームに依存しないモデル。これにより、データのプライバシー保護や個人の自己管理が強化される。

管理主体 : 個人
データ所有権 : 個人に帰属
プライバシー : 高いプライバシー保護
柔軟性 : 高い
セキュリティ : 分散型セキュリティ

配当による還元方針（従来型）

| | SiLK VISION 2024 | | | SiLK VISION 2027 | | |
|-----------------|------------------|-------|---|------------------|-------------------------|--------------|
| | 22.4期 | 23.4期 | 24.4期 | 25.4期 | 26.4期 | 27.4期 |
| 1株あたり | 7.5円 | 8円 | 27円 | 30円 | 総還元性向25% or 1株30円 | 総還元性向 30% |
| 配当性向 | 17.9% | 8.4% | 15.1% <small>※12ヶ月決算での 計算だと15.8%</small> | 20.0% | | |
| 自己株式取得 (百万円) | 572 | 0 | 0 | — | 大きい方 | |

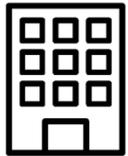


web3とは？

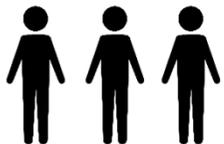
Web 1.0 "読む"

一方通行のインターネット

- ホームページ
- ポータルサイト
- eコマース 等



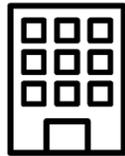
Webサービス会社



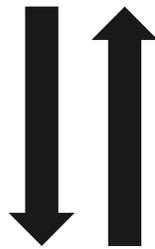
Web 2.0 "書く"

双方向のインターネット

- SNS
- ブログ
- 動画投稿サイト 等

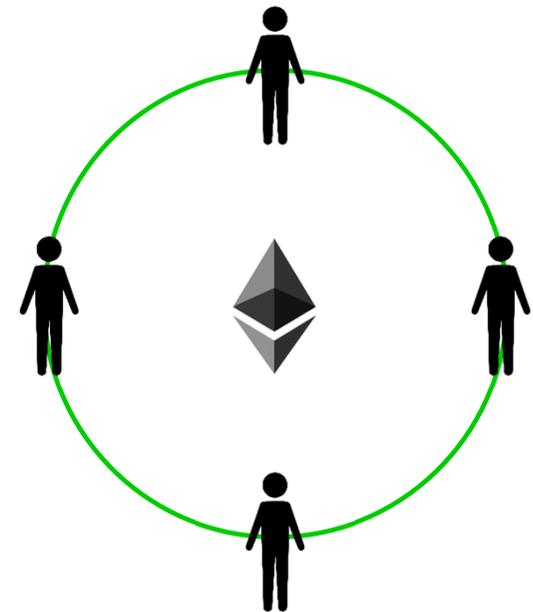


プラットフォーム



web3 "参加する"

- ブロックチェーン技術を活用した分散型のインターネット
- プラットフォーマーではなく個人情報は自己管理できる



web3体験/コミュニティによる還元 (セルフソブリン型)

Self-Sovereign

freebit株式取得

- freebit株式
- 株主DAO参加権



web3 (DeFi)

freebit

株主DAO

行使

参加/
貢献

DApps



②利用/貢献

世界最先端のスマホマイニングへの参加=L1ブロックチェーンネットワーク維持への貢献。その「報酬」として獲得したDigital Currencyによる各種還元（現在では株主掲示板の参加）

VC(Verifiable Credentials)またはSBT(Soul Bound Token)の取得 EUで全国民向け配布が始まる、Digital Wallet / IDの実装系

従来(Sovereign)の価値の表示

TONE Chain（世界初のスマートフォン上で動作するEthereum互換レイヤ1ブロックチェーン）のリアルタイムノード数の可視化
コミュニティ規模、ネットワークの堅牢性可視化

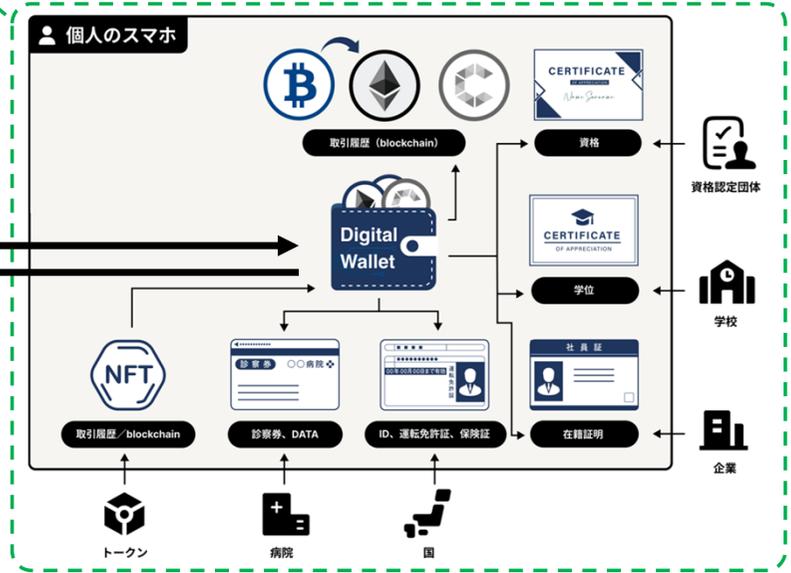
③コミュニティへの参加（他のコミュニティとの交流）

①参加

特許技術を含む
「web3 Express Setup」により
株主の皆様が意識することなく
web3環境が整う

参照
許可

株主DAOアプリのDigital Wallet



web3体験/コミュニティによる還元 (セルフソブリン型)

DApps

②利用/貢献

世界最先端のスマホマイニングへの参加=L1ブロックチェーンネットワーク維持への貢献。その「報酬」として獲得したDigital Currencyによる各種還元。(現在では株主掲示板の参加)

世界初のステークホルダー向け“web3スターターキット”

インターネットやAIに並ぶ発明であり成長領域と言われているが、その理解・体験が極めて難しいweb3の、ほぼ全ての側面を実体験可能



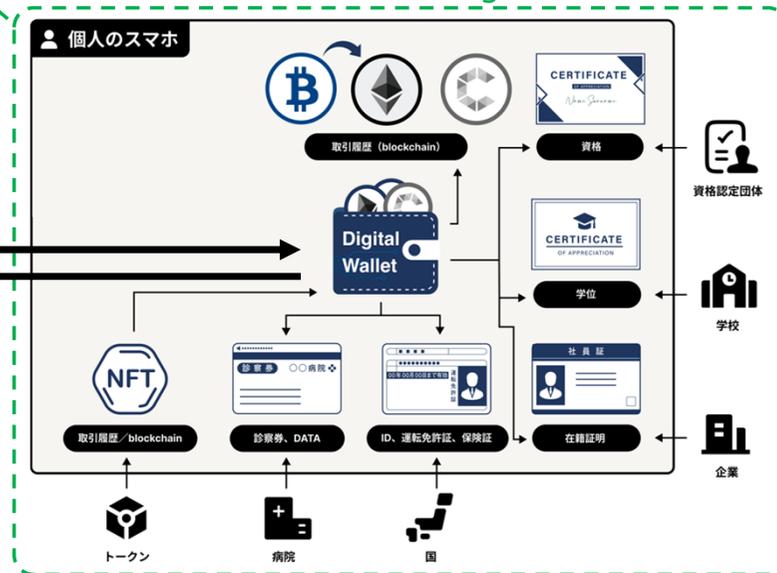
①参加

特許技術を含む
「web3 Express Setup」により
株主の皆様が意識することなく
web3環境が整う



参照
許可

株主DAOアプリのDigital Wallet

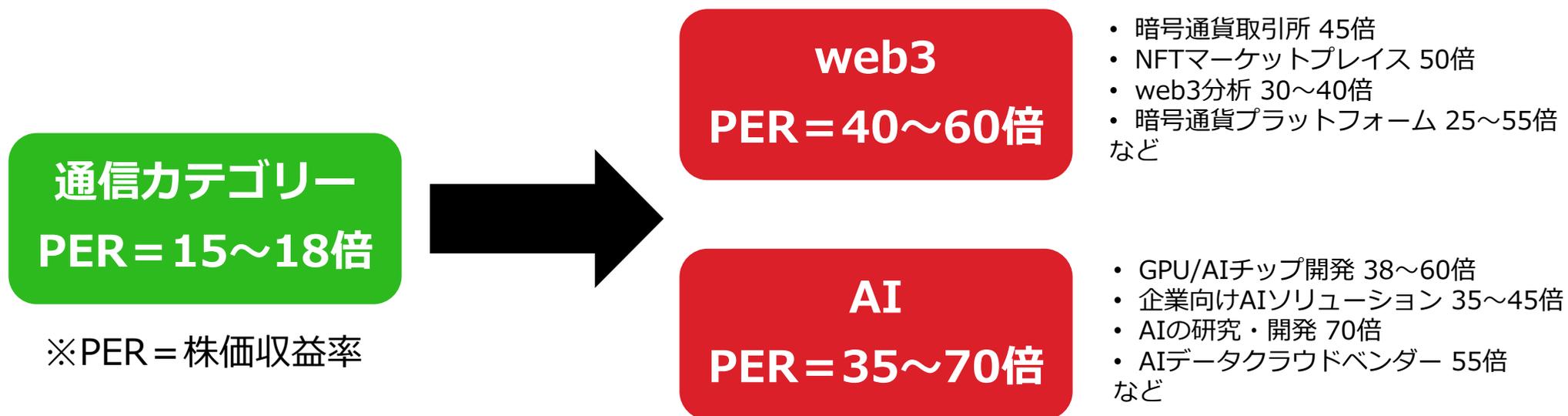


資本コストと企業価値を意識した経営

中期経営計画を実行していくことで株主資本コスト（現状8~9%）を上回るROE（過去3か年平均23.1%）を確保しつつ、市場からの成長期待や高PER化を目指した取組みを実行していくことで企業価値向上を目指す

| | | 現状認識 | 目標（SV2027） |
|---------|-------|--|---|
| ROE | 収益性 | <p>前中期経営計画期間（SV2024）の平均値</p> <ul style="list-style-type: none"> 売上高当期純利益率：4.2% →情報通信カテゴリの平均以上 総資産回転率：1.3 →良好企業水準の1倍を上回っている 財務レバレッジ：4.3倍 →成長基調企業としての適正範囲 ROE：23.4% →プライムの平均値9.7（2021年度）上回っている | <ul style="list-style-type: none"> 資本効率性を加味しつつ、継続的な成長投資により売上高当期純利益率の向上 「投資」「還元」のバランスを考慮しつつ、配当の拡大及び自社株取得の推進 <p>上記を考慮しつつキャピタルアロケーションを行い前3ヶ年（SiLK VISION 2024）に引き続き高ROEを維持していく</p> |
| | 効率性 | | |
| 財務レバレッジ | | | |
| PER | 成長期待 | <ul style="list-style-type: none"> PERは8~9倍程度 中期的な成長のための投資と還元の方針が示されていない 当社グループが目指す通信事業以外の成長領域に対するステークホルダの認識・理解が不足している 想定株主資本コスト8~9% | <ul style="list-style-type: none"> 既存事業の着実な成長とともに、シードも含めた5G/web3/AI領域について、グループ一体での持続的な成長戦略を発信 「IRの強化」として、IR/PRコンテンツの拡充及び市場とのコミュニケーションに注力 One Vision（フリービット株主DAO）によるweb3型ステークホルダーコミュニティの創造 人的投資をはじめサステナビリティ投資の実行 |
| | 非財務施策 | | |

3年間でカテゴリーチェンジを実現し、通信カテゴリーから脱却し、「通信生まれの5G/web3/AI実装企業」というポジショニングを目指す

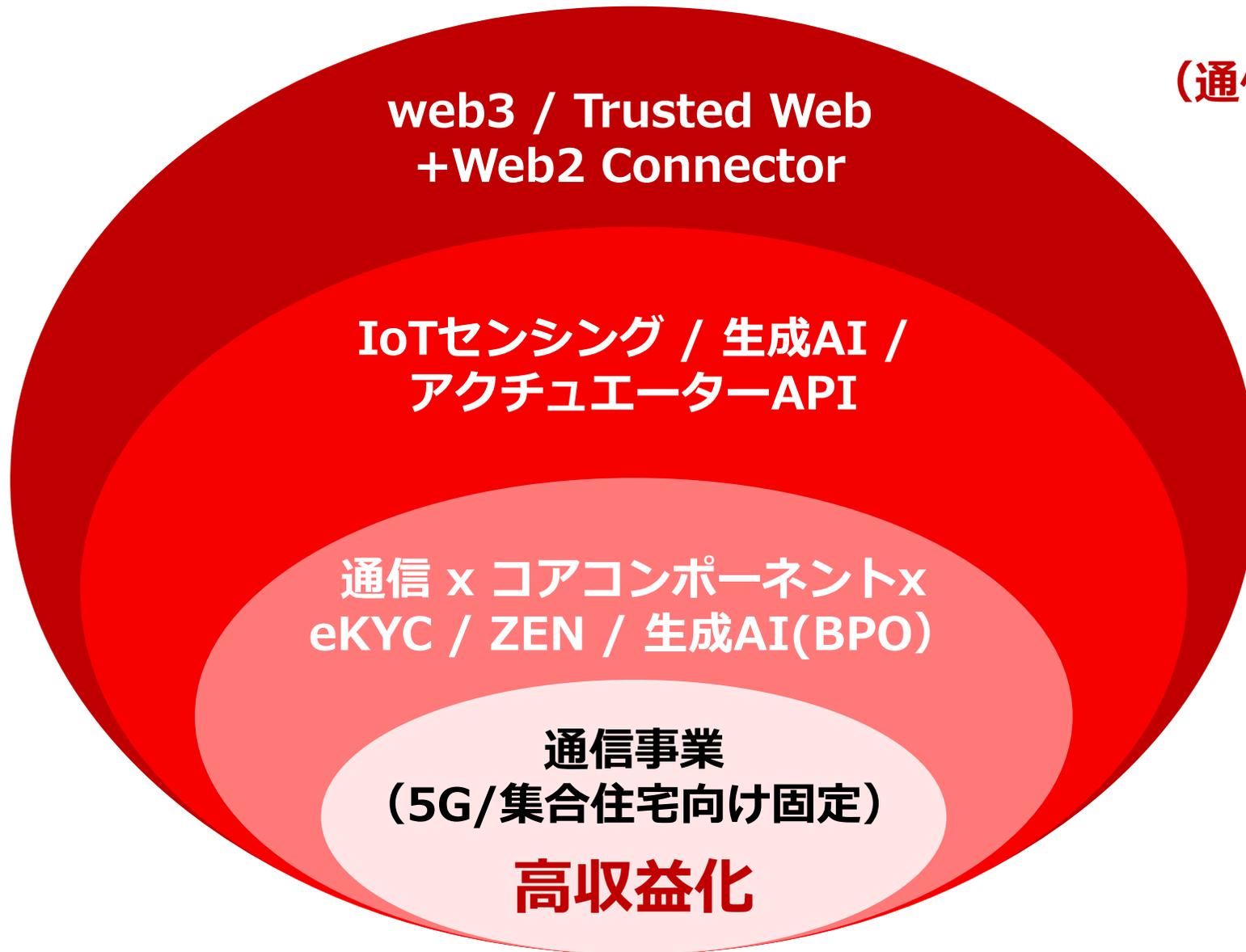


フリービットのPERは
9.36倍 (7/19 時点)

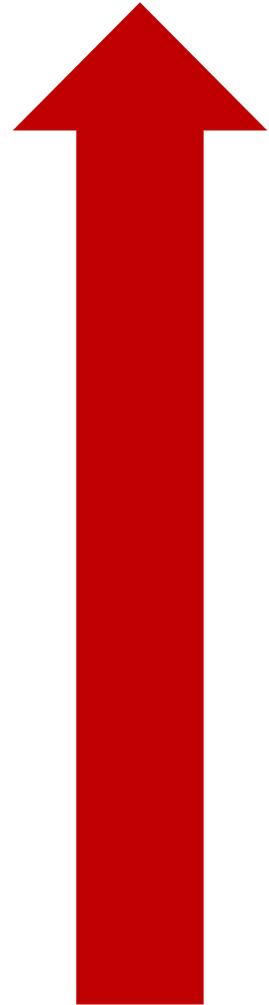
web3カテゴリーになると**PERは最大7.5倍、SV2024の最終利益でも、時価総額は2,400億規模に**

※各企業のPERは公開情報からの自社調べによる推計値です。PERに幅があるものは、計算の根拠となる情報源が複数存在する場合や、同一業種の別の企業のPERを記載している場合です。

高PER化
(通信事業からの脱却)



高PER化
(通信事業からの脱却)



**web3 / Trusted Web
+Web2 Connector**

高齢者住宅不足
問題を解く

(高齢者)医療
問題を解く

**IoTセンシング / 生成AI /
アクチュエーターAPI**

PHR

生活革命/クリエイター
プラットフォームで支援

スマホ開発/
コントロール

見守りセンサー

**通信 x コアコンポーネント x
eKYC / ZEN / 生成AI(BPO)**

Lifelog

Webカメラ

子供/シニアの
スマホ問題を解く

**通信事業
(5G/集合住宅向け固定)**

高収益化

SiLK VISION 2027 売上/利益目標

単位：百万円

Transformation
Term

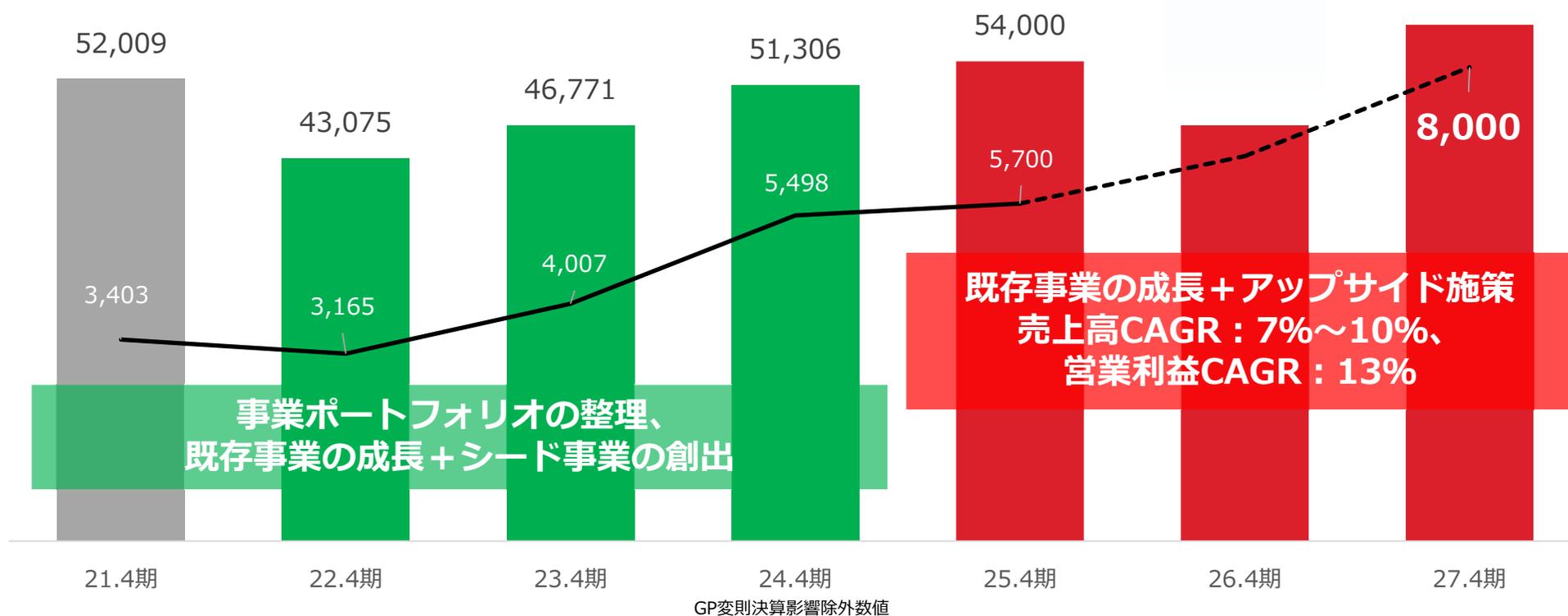
SiLK VISION 2024

SiLK VISION 2027

■ 売上
— 営業利益

■ 売上
— 営業利益

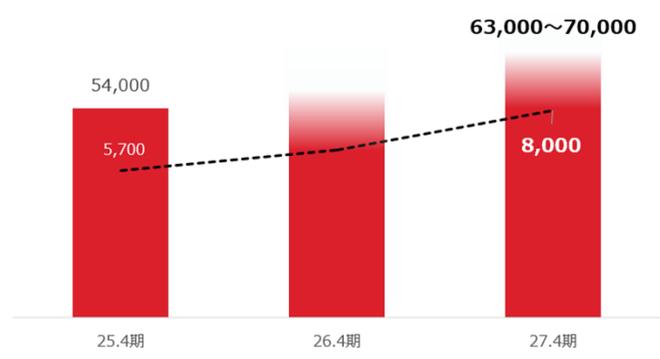
63,000~70,000



SILK VISION
2027
 信用の革新
 born in the garage

ステークホルダーの
 皆様への還元拡大

事業成長 × カテゴリチェンジ



通信
 PER = 15~18倍

AI
 PER = 35~40倍

web3
 PER = 40~70倍

企業価値向上

SILK VISION 2027

| 25.4期 | 26.4期 | 27.4期 |
|-------|-------------------------|----------|
| 30円 | 総還元性向25% or 1株30円 | 総還元性向30% |
| 19.8% | 大きい方 | |
| — | | |

SILK VISION 2027
 投資・還元・財務体質維持のバランスを考慮しつつ
 2027.4期に総還元性向30%を目指す

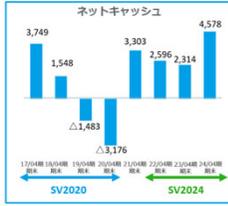
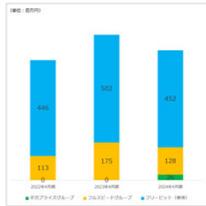
キャッシュフロー
 マネジメント

成長投資

- SG HomeStyle(GPC)の事業15%増産への継続
- アフリカエイト事業の継続成長
- インターネットマーケティング事業の生産性向上と利益改善



通信生まれの
web3(5G+AI) 実装企業 となり、SV2030へ！



戦略投資により、多くのPoCを創出
 オフバランス化・垂直統合、財務基盤も改善

Building Blocksに、5G/web3対応コンポーネントを追加



社会実装

freebit
 毎日、発明する会社



GIGA PRIZE



Full Speed

Ad Technology & Marketing Company





価値創造委員会の設立



シニア
アドバイザー
梁瀬泰孝氏



FB CEO兼CTO
石田



FB CFO
清水



GP 社長
佐藤



GP 取締役
植田



事務局長
柴田



各分野の執行役員クラスメンバー（分科会）

社会実装

Implementation

TONE
IN



LIVINGTOWN みなとみらいにおける
5G×web3×AI×IoTを垂直統合した
社会実装実験「LIVE! LIVINGTOWN」
Local 5G 免許を5/31取得！

21世紀の3つのパラダイム



5G/SDGs時代の Exponentialな技術の登場

Maker Movement 2

(ヒトとモノの分散型
プラットフォーム)

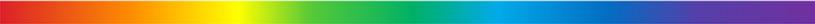
Platformers Maker

1. 開発済のBuilding Blocksを利用し
限界コストゼロの世界
2. Data/パーミッション/
インターフェースの安心安全な
取り扱いを第一義とする

SILK VISION

2027

信用、新世界



born in the Garage