

finance.logmi.jp

フリービット/連結業績予想に対して計画どおり順調に進捗 - ログミーファイナンス

2022年4月期第3四半期決算説明

石田宏樹氏(以下、石田): みなさん、こんにちは。フリービット株式会社CEOの石田でございます。本日は、2022年4月期第3四半期の決算に関してご説明をさせていただきます。

Agenda

Agenda		freebit
1. 中期経営計画『SiLK VISION 2024』について	3
2. 2022年4月期 第3四半期サマリ	10
3. 2022年4月期 第3四半期連結業績	14
4. 2022年4月期 第3四半期セグメント別業績	21
5. 2022年4月期 連結業績進捗及び今後の見通し	30
6. 『SiLK VISION 2024』実現への取り組み	33
7. Appendix	84

FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

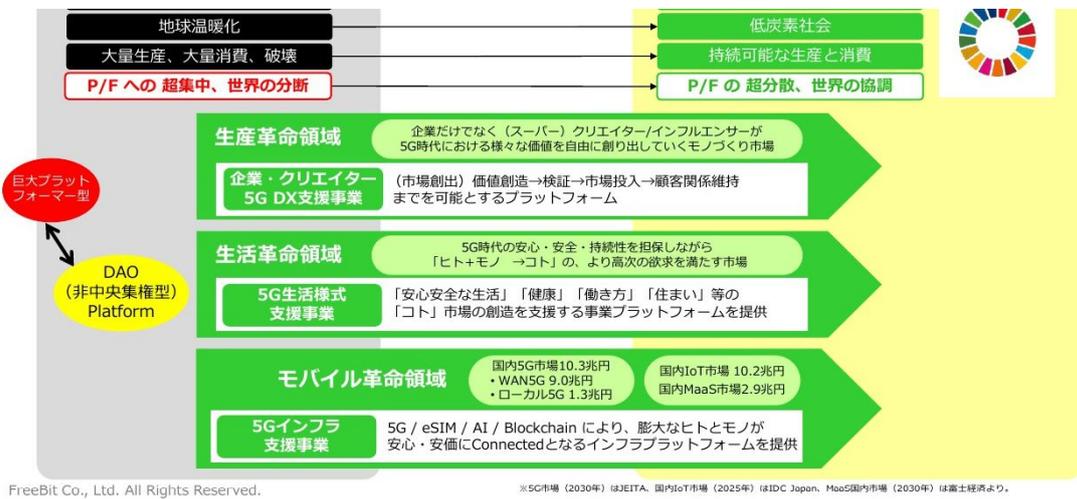
2

本日のアジェンダといたしましては、昨年からスタートしております新しい中期経営計画「SiLK VISION 2024」の概要をもう1回おさらいしたあと、副社長の清水より、第3四半期の決算についてご説明させていただきます。

そして、「SiLK VISION 2024」の達成に向かってどのようなかたちで動いているのかに関しましては、もう一度石田からご説明させていただきます。

3つの革命領域と各セグメントの説明





昨年に中期経営計画「SiLK VISION 2024」を発表いたしました。その前年に骨子を発表しておりますが、その時と比べましても社会の複雑化が増してきているのではないかと考えております。

ある歴史家の有名な書籍によりますと、人類が感染症や戦争などの非常に大変な問題から打ち勝ってきたのが「現在」と定義されておりました。しかし、思い返してみますと、感染症やウクライナの問題などが現実化してきており、我々が中期経営計画を設定した時点よりも社会はさらに複雑化してきているのではないかと考えております。

そして、巨大プラットフォームが生み出す、言うなれば広告に紐付いたおすすめエンジンの「いいね」などのデータによりまして、基本的には「いいね」を押したコンテンツばかりが集まるフィルターバブルが生まれております。それにより、世界の分断がさらに先鋭化していると思っております。

我々は2013年より東京大学の元総長の小宮山先生がおっしゃっている理論に基づきまして、持続可能な社会に対して事業を行っております。

インターネット自体は超分散でできておりますが、当時の技術では集中的な管理しかございませんでした。しかし、ブロックチェーンをはじめとした分散型の技術の実現によりまして、世界が協調できるような社会を実現することに貢献していきたいと思っております。

そのための非常に重要なポイントは、まず、モバイル革命領域と言われるものになります。モバイル端末によりまして、さまざまなかたちで世界が変わってまいりました。既存事業の延長の領域になりますが、我々はこのインフラの部分をしっかりと支援していくことが重要ではないかと考えております。

この中でさらに重要になってきますのが、5Gへのシフトでございます。5Gが徐々に実現しておりますが、5Gが実現する時代は「SiLK VISION 2024」の次の中期だと思っており、これを「コア5G時代」と位置付けております。

我々はそのまでの時代(当中計)を5G以前の時代として、しっかりと準備を進めていきたいと思っております。技術的には5G、物理的なSIMがeSIMなどのソフトウェアに変わり、そしてAI、ブロックチェーンなどをインフラレベルで組み合わせた新しい事業帯をここで作ってまいります。

2Gから3G、3Gから4Gと変わっていくにつれて生活や活躍するプレイヤーも一変してまいりました。同じように、5G時代はさらに大きな変化が見えてきております。

ライフスタイルの変化に伴い、我々は5G生活様式支援事業という新たなプラットフォームをしっかりと作っていきたく思っております。「生活」「健康」「働き方」「住まい」などのライフスタイルを支援するため、事業区分を括り直しております。

最後に生産革命領域になります。企業だけではなく、これからさまざまな影響力を発揮していくクリエイターやインフルエンサーと呼ばれる方々が、5Gで自分たちの価値を継続的に作り出すことを支援するため、企業・クリエイター5G DX支援事業を展開していきたいと思っております。

DAO(非中央集権型)プラットフォーム、分散型プラットフォームは非常に重要だと言われております。そのため、我々の中期の事業セグメントでは、これを徹底したかたちで展開してまいります。

セグメント変更(詳細)

セグメント変更 (詳細)



- 2013年公開の中期経営計画『SiLK VISION 2016』において、「モバイル革命」「生活革命」「生産革命」の3つの世界的な成長領域へのサービスの水平展開を掲げ、順調に事業を拡大。
- 中期経営計画とグループのガバナンスを密接に結び付けることで次期中期での中心的成長事業を創出するため、セグメントを「モバイル革命」「生活革命」「生産革命」という成長領域に合わせた形に変更。



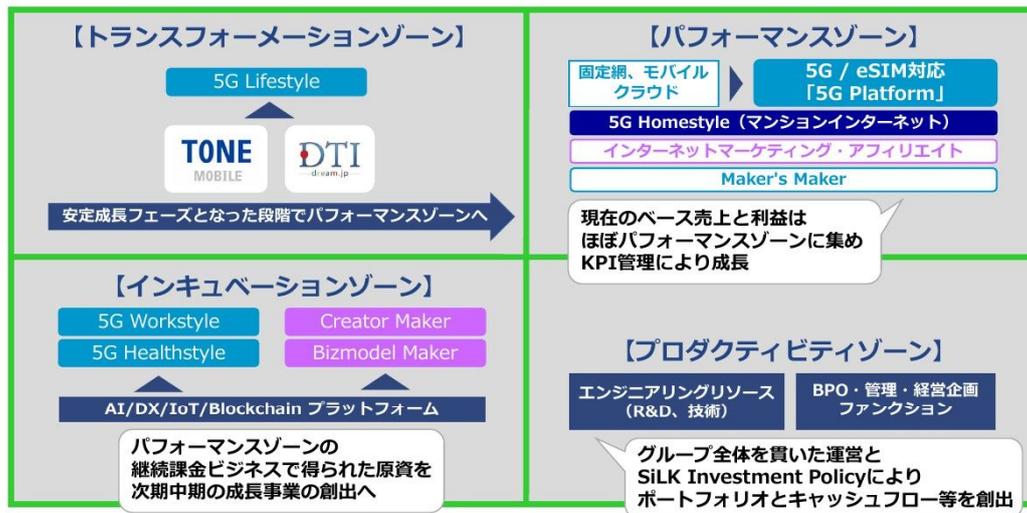
FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

これによりまして、サービスごとに分かれていた「SiLK VISION 2024」以前のセグメントをくり直しております。

ゾーンマネジメント(SiLK VISION 2024)

ゾーンマネジメント (SiLK VISION 2024)



FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

我々はスライドに記載の事業を「ゾーンマネジメント」というかたちで、4つに区分する形で管理しております。まず、既存事業の売上の10パーセント以上の事業のパフォーマンスを管理し、2年先の事業まで創造するのが「パフォーマンスゾーン」という事業区分となります。

「インキュベーションゾーン」は2年先以降の新しい価値を作っていく事業区分でございます。「パフォーマンスゾーン」の利益を使って「インキュベーションゾーン」をしっかりと立ち上げてまいります。

「トランスフォーメーションゾーン」では、「インキュベーションゾーン」から生まれてきた、「パフォーマンスゾーン」に入る可能性がある売上高10パーセント以上の事業をCEOが直轄しております。グループ内や会社内のさまざまな利害関係を調整して、できるだけ早く「パフォーマンスゾーン」に送り返す部分でございます。

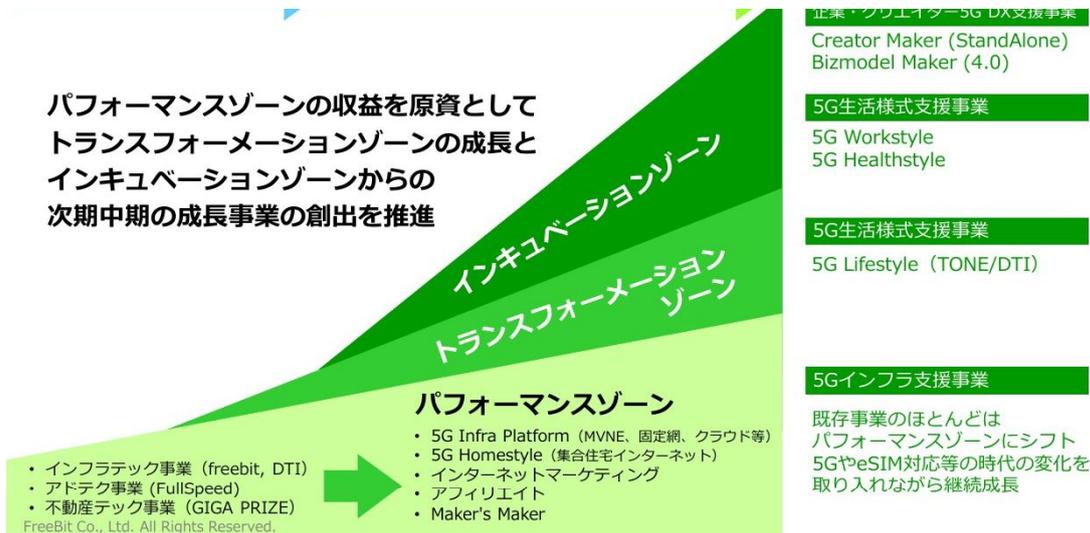
事業区分としては以上の3つでございます。そして、これらを支えるバックエンド部門として「プロダクティビティゾーン」がございます。プロフェッショナルサービスやエンジニアリングリソース、経営企画などが入っており、それぞれのゾーンをしっかりと支えていく構造になっております。

この「ゾーンマネジメント」をフリービット本体から始めて、現在は子会社まで浸透させているかたちでございます。

フリービットグループの中長期の成長イメージ①

フリービットグループの中長期の成長イメージ





「SiLK VISION 2024」以前から始まっている旧インフラテック事業やアドテック事業の大半が「パフォーマンスゾーン」に位置しております。ただし、これらの事業も5Gに変わっていくことによってそれなりの成長をしております。

その上に「トランスフォーメーションゾーン」がございます。現在は「5G Lifestyle」を担う「TONE/DTI」が位置しておりますが、「トランスフォーメーションゾーン」として新たな価値を作っております。そして、「インキュベーションゾーン」としてさまざまな事業を展開しております。

今回の「SiLK VISION 2024」では、次の中期の「コア5G時代」に花開いていく事業をシードからKPI管理できるところまでしっかり立ち上げていくことが重要なポイントだと認識しております。

SiLK Investment Policy.



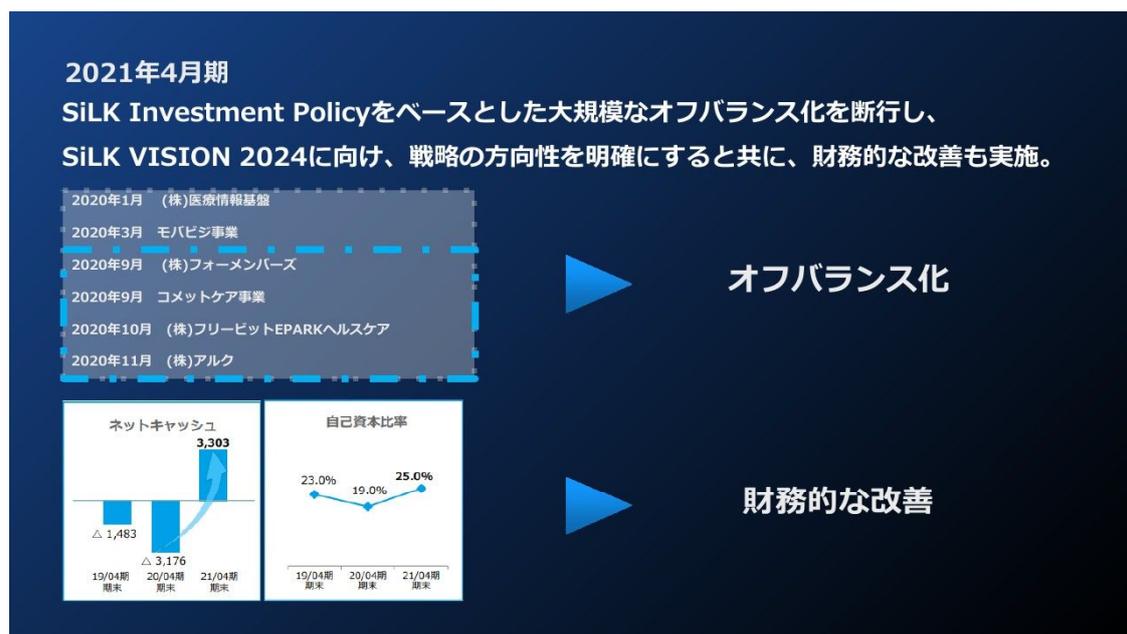
これらの事業だけではなく、資本的な動きとして「SiLK Investment Policy.」というものを実行しております。全体の資本リソースということになりますが、お伝えしたとおりさまざまな事業がございます。

「SiLK VISION 2024」以前にもあった事業やこれから作っていく事業もあると思いますが、バランスシートに乗っているものを構造改革して、Data連携やTrusted Internet化を行っております。

「SiLK VISION 2024」以前は、オンバランス化のために買収という手法をとっておりましたが、現在はこちらを独自開発しているところもあります。例えば、買収した事業に関しては構造改革によってData連携を行っております。

そして、Trusted Internet(信頼あるインターネット技術)に組み直したあとに垂直統合する、または、Data連携を行ったあとにオフバランス化するというポリシーで動かしております。今後の動きにつきましても、このポリシーでしっかりと進めていくかたちになっております。

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

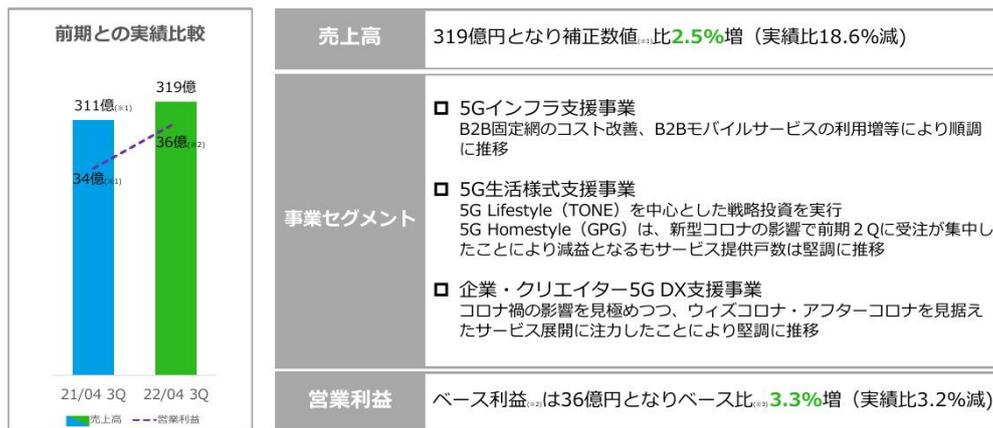


例といたしまして、これらの事業をData連携してオフバランス化し、財務的な改善も行いつつ、新規事業に対して集中しやすい状態を作ってきたというポリシーを持っております。今後も引き続き、こちらを全グループの中で行っていくこととなります。以上、「SiLK VISION 2024」の概略につきまして、ご説明をさせていただきました。

第3四半期のサマリーと詳細に関しましては、副社長の清水よりご説明をさせていただきます。

2022年4月期 第3四半期連結業績サマリー①

2022年4月期 第3四半期連結業績サマリ



※1 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
 ※2 ベース利益：当期実績から当期の一時的な投資を除いた事業利益数値
 ※3 ベース比：補正数値とベース利益との比較
 ※4 補正数値及びベース利益は未監査の参考数値

FreeBit Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

清水高氏：副社長の清水でございます。第3四半期のサマリにつきまして、私からご報告させていただきます。フリービットグループは、前年度にヘルステック事業とアドテック事業の2つのセグメントにつきましてオフバランス化いたしました。

今期は収益認識基準が強制適用になっております。前年度との単純な比較ですとそのあたりの部分の実態がわかりづらいところがございますので、売上高は補正数値で表現して前年度比較を行っております。

営業利益につきましても、前期から投資の部分の出し入れが数字として非常に大きく影響しておりますので、ベース利益という表現を使って事業実態を伝えやすくしてまとめております。

それらの部分に留意していただきながらになりますが、売上高は実績として**319億円**となり、補正数値と比較して**2.5%**パーセントの増加という結果になっております。

事業セグメントの動向でございますが、**5Gインフラ支援事業**の部分につきましては**B2B**の固定網のコスト改善を行いました。

また、モバイルサービスにつきましては、前期の新型コロナウイルスの感染拡大時から顧客提供者数と利用者数を伸ばしてきておりますので、そのような部分で順調と言いますか、非常に好調に推移しております。

5G生活様式支援事業につきましては、主に「トーンモバイル」を中心に戦略投資を実行している状況でございます。一方で、ギガプライズグループを中心とする「**5G Homestyle**」につきましては、サービス提供戸数も堅調に推移しております。

最後に企業・クリエイター5G DX支援事業でございますが、前期の出だし部分におきまして、新型コロナウイルスの影響が非常に強かったところから徐々に脱してきておりました。

直近でも全国的にまん延防止等重点措置の施策と言いますか、政府の方針が出ておりますので、そのような部分で新型コロナウイルスの影響が出ておりますが、直接的な影響はほぼない状態で堅調に推移しております。

結果として、営業利益のベース利益の部分は36億円となり、ベース利益比で3.3パーセントの増加となっております。

2022年4月期 第3四半期連結業績サマリ②

以上の部分を踏まえまして、実際の第3四半期の連結業績はスライドのとおりとなっております。

会計数字でお伝えしますと、売上高は319億7,500万円、EBITDAは31億8,100万円、営業利益は31億円、経常利益は30億2,400万円、純利益は16億2,200万円でございます。ベース利益の部分につきましては、営業利益が36億800万円、経常利益が35億3,100万円となっております。

用語及び増減率について

冒頭でお伝えした補正数値とベース利益の部分の細かいご説明につきましては、13ページに記載のとおりとなっております。こちらは前四半期でもご説明させていただいておりますので、割愛させていただきます。

前年同期比差異分析 売上高

第3四半期の連結業績の詳細につきまして、ご報告いたします。まず、売上高の前年同期比の再分析でございます。5G生活様式支援事業と企業・クリエイター5G DX支援事業の売上は堅調に推移しておりますので、この部分を含めまして前年同期比で2.5パーセントの増加でございます。数字といたしましては319億7,500万円となっております。

後ほど詳細をご説明いたしますが、5Gインフラ支援事業の売上がややマイナスになっております。ほぼ横ばいの数字でございますが、提供者数と利用者数は非常に順調に推移しております。

ただし、売上高につきましては原価の低減などによる単価の下落がございますので、その結果として、ほぼ横ばいになっております。

前年同期比差異分析 営業利益

営業利益の前年同期比の差異につきましては、先ほどお伝えしたとおり、5Gインフラ支援事業が好調に推移しておりますので、この部分が非常に牽引しております。

一方で、5G生活様式支援事業につきましては「トーンモバイル」をはじめ、それ以外の「インキュベーションゾーン」のサービスに対しても投資を行っており、戦略投資以外にも事業上の費用の支出がございますので、そのような部分で8億円の減益要因になっております。

そのあたりを加味しまして、最終的なベース利益で36億800万円となっております。

前年同期比差異分析 経常利益

経常利益は、昨年度に投資有価証券の売却益等の一時利益がございましたので、その影響により前年同期比で1.0パーセントの減益になっております。

前年同期比差異分析 親会社株主に帰属する四半期純利益

四半期純利益は、前年度のヘルステック事業とアドテク事業のオフバランス化の影響や、前期に固定資産の減損も行っておりますので、非常に出し入れが多くございました。結果として前年同期比で19.6パーセントの減の16億2,200万円でございますが、計画を上回る進捗となっております。

連結業績サマリ BS比較

連結業績のサマリのバランスシートでございます。第2四半期から第3四半期の冒頭にかけて自己株式の取得を行ってございましたので、現預金は減っております。しかし、総資産は圧縮して効率がよい状況になっております。

1人当たり売上高・営業利益

1人当たりの売上高・営業利益は、前期補正数値と同水準を維持して推移しております。

セグメント別構成比

第3四半期のセグメント別の業績の報告に移ります。セグメント別の構成比につきましては、大きな変化はございませんが、5Gインフラ支援事業の部分の需要増が、利益の部分非常に強く支えているような状況になっております。それ以外に、企業・クリエイター5G DX支援事業も回復基調で推移しております。

【業績進捗】5Gインフラ支援事業(モバイル革命領域)

セグメント別の業績の進捗ですけれども、5Gインフラ支援事業はほぼ100パーセントの割合で、「パフォーマンスゾーン」で事業の活動を行っております。

5Gインフラ支援事業進捗

一部繰り返しになりますけれども、B2B固定網のコスト改善、モバイルサービス利用者の増加により、前年同期比で82.3パーセントの利益増という結果になっております。

四半期ごとのグラフを見ていただきますと、第3四半期は季節要因がございまして、モバイルサービスの調達単価のコストの部分の見直しが例年入っている状況でございます。

この部分で第3四半期だけ少し上振れすると言いますか、グラフが突起状に伸びるような動きになりますけれども、前年度のセグメント利益との推移と比較しましても、一段階上がったような状況で推移しているところもございます。

そのような意味でこのセグメントは、利益としても非常に好調に推移しているかたちとっております。数字としましては、第3四半期のセグメント利益として10億9,100万円となっております。

5Gインフラ・モバイル事業の事業構造

モバイル事業の事業構造でございます。冒頭にも若干お話しいたしましたが、帯域原価の部分のトレンドとして、毎年15パーセント程度、継続的に下落しております。そして、今後も比較的那のような傾向になるのではないかという見通しを立てております。

一方で、利用者数と提供者数が伸びており、提供している帯域数も非常に順調に推移しております。この2つを掛け合わせますと、結果として売上高は横ばいであったり、多少減っていたりするようなかたちに見えてしまいますけれども、提供者数が増えていくことにより、利益は堅調に積み上げることができている構造になっていると考えております。

特に今期につきましては、収益認識基準の適用が行われており、純額計上へ変更しております。その結果として、会計数字としても、前年度から見て売上がさらに減っているように見えてしまうかたちとなっております。この部分は、構造上やむを得ない部分もあるように思っており、お含みおきいただきたいと考えております。

一方で、提供者数は増えておりますので、それをベースとして追加のサービス群につきましてもサービスインを行い、より事業構造を厚くしていくかたちのビジネス展開を行っていきたいと思っております。

【業績進捗】5G生活様式支援事業(生活革命領域)

5G生活様式支援事業の業績進捗でございます。「パフォーマンスゾーン」で「5G Homestyle」の事業を行っていることに加えまして、「トランスフォーメーションゾーン」の「5G Lifestyle」におきまし

て「TONE/DTI」の事業を展開しております。また、「インキュベーションゾーン」として「5G Workstyle」「5G Healthstyle」の事業展開を行っているセグメントになっております。

5G生活様式支援事業進捗①

「5G Lifestyle」「5G Workstyle」「5G Healthstyle」の新規事業の投資実行につきまして、いよいよ第3四半期から「アクセルを踏んでいる」状況です。その結果、前年同期比で18.6パーセントの利益減となっておりますけれども、この部分は計画よりも順調に推移しております。

【業績進捗】企業・クリエイター5G DX支援事業(生産革命領域)①

企業・クリエイター5G DX支援事業の事業進捗でございます。この部分につきましては、今のところは「パフォーマンスゾーン」で、インターネットマーケティングとアフィリエイトを重点的に実施していることに加えまして、「インキュベーションゾーン」で「Creator Maker」「Bizmodel Maker」の事業開発を行っている状況でございます。

企業・クリエイター 5G DX支援事業進捗

企業・クリエイター 5G DX支援事業は、新型コロナウイルス感染拡大下におきまして、まん延防止等重点措置の発令があつたにもかかわらずあまり影響がなく、安定して事業進捗しておりますので、前年同期比で12.1パーセントの利益増となっております。

結果として、セグメント利益は6億700万円というかたちになっております。

連結業績進捗

今期の連結業績の進捗および今後の見通しでございます。連結の業績進捗につきましては、ほ

ば計画どおりに順調に推移していると見ております。

売上高は74.4パーセントの進捗状況で、第3四半期につきましてはほぼ計画どおりに進んでおります。営業利益、経常利益は、この段階で業績予想の数字を上回っております。こちらにつきましては、戦略投資を第4四半期に集中して実施するというかたちで考えております。

戦略投資の進捗①

スライドのグラフは、ベース利益と戦略投資額の推移を、四半期ごとに累計で示したものでございます。第4四半期の戦略投資につきましては、他の四半期の累計を上回るペースで行っていくことを考えております。

ベース利益につきましては、第4四半期も、第1四半期から第3四半期までのベースの利益と同水準の利益をしっかりと積み上げることができると見込んでおります。

一方で、第4四半期の戦略投資につきましては大きく増加させます。こちらは主に、「トランスフォーメーションゾーン」と「インキュベーションゾーン」、この2つのゾーンで投資を行ってまいります。

この投資ですけれども、第4四半期での回収、来期の頭での回収という短期的な投資ではなく、「SiLK VISION 2024」のゴールに向けた戦略投資として、そのゴール時点での回収を、我々としては視野に入れております。

中身としては、「トランスフォーメーションゾーン」では「TONE for docomo」のテレビCMや、ドコモショップの全国展開を現在行っており、そのような部分の販促物の設置等々に注力していきたいと考えております。

「インキュベーションゾーン」につきましては、5Gに向けた研究開発投資や、「5G Healthstyle」「5G Workstyle」の領域の研究開発も推進してまいります。研究開発と言いますか、事業投資にほぼ近くなってきておりますけれども、そのような部分におきましても実行していきたいと思っております。

この部分につきましては、「SiLK VISION 2024」のビジョンの達成に向けて行っていくということもございまして、今後の「SiLK VISION 2024」の実現に向けた動きにつきましては、CEOの石田よりご説明いたします。

フリービットグループの中長期の成長イメージ②

石田: それでは石田より、「SiLK VISION 2024」実現への取り組みに関しまして、現在どのようなかたちで動いているのかにつきまして、ご説明をさせていただきます。清水より第4四半期の投資につきまして説明があったと思いますが、その内容につきましてもお話しできる範囲で、少し情報を開示させていただきたいと思っております。

スライドに記載のような成長イメージの中、「パフォーマンスゾーン」の中でも、現在5Gに対してさまざまな投資を行っております。

フリービットグループの中長期の成長イメージ③

データセンターの5Gネイティブ化や、さまざまな5Gの回線自体のサービスなどを提供しております。

5Gインフラ支援事業(5G / eSIM / eKYC)のロードマップ

現在、我々の主力事業になっているモバイルにおきまして、特にモバイルのインフラ支援事業でございますが、モバイルインフラも5Gに対していろいろな動きが出ております。この事業は、2013年の7月にMVNEのサービスをスタートいたしました。

さらに、さまざまなMVNOに対するサービスの提供をスタートいたしました。その中の1つが自社で行っている「freebit mobile」で、それが現在の「トーンモバイル」につながっております。

そして5G、言わば疑似5Gの接続などに関しましては、2020年5月からスタートしております。音声サービスの「カケホーダイ」や、「+メッセージ」のMVNOへの開始など、そのようなものもスタートしております。

2022年は、新しい大きな動きになりますが、ついに「eSIM」がスタートします。モバイル端末には通信サービスを認識させるための物理的なSIMカードを入れないとイケないのですが、それが物理的なプラスチックカードからソフトウェアになってくるということです。1つのスマートフォンにSIMカードが何枚分も入るようになることで、劇的な流通の変化が起き、利用の変化が生まれてまいります。

このようなどころに加えまして、オンラインによる本人認証のサービスとして「eKYC」も展開してまいります。AIなどを駆使して、実際の本人認証が対面ではなくともできるようになるなど、そのようなサービスをこれからスタートしてまいります。

そして、いよいよ「5G SA」もスタートします。これは5G単体で動くスタンダードサービスであり、我々がコア5Gの中の主力として捉えている接続サービスでございます。まずはレイヤー3からでございますが、このようなものもスタートしてまいります。

このMVNE事業におきましては、「freebit MVNO Pack」という主力のものと、実際のMVNOの事業である「トーンモバイル」をしっかりと連携しながら展開していくということになっております。

ロードマップとしましては、2026年の音声相互接続のサービスや、2030年の6Gに向けて、我々は3つの中期経営計画を動かしていくようなプランになっております。そのため、「パフォーマンスゾーン」の5Gインフラの部分に関しましても、このように着実なかたちで手を打っており、投資を行っております。

フリービットグループの中長期の成長イメージ④

「トランスフォーメーションゾーン」におきまして、「5G Lifestyle」の「TONE/DTI」でございます。こちらは何度かご説明いたしました、2018年に作成しました「トーンモバイル」の中期経営計画になります。

TONE MOBILE

月次で黒字化を達成した後に、「トーンモバイル」の技術である「TONE Ware」というものをオープン化して、いろいろなところでカスタマイズして出せるような「TONE Factory」という仕組みを作りました。そして、見守りサービスなどをキャリア各社に対して売っていけないかと考えて、2018年度に実行しておりました。

これらのサービスとブロックチェーンを組み合わせたり、MaaS、CaaSと言われるような新しい領域に対して展開したりできないかというところで、例えばアルプスアルパイン株式会社さまと組むなど、さまざまなことを行っておりました。

この2018年に作成いたしました中期経営計画の最終年度が、今年度になります。今年度のギリギリ

りのタイミングで、我々はこの新しい分野に対しまして、1つの大きなステップを踏むことができたと思っております。

フリービットグループの中長期の成長イメージ⑤

「TONE/DTI」はB2Cの領域になりますので、この分野に関しては獲得戦略から実施しております。5Gインフラを潤沢に使い、実際のマーケティング手法で連携するなど、実際にさまざまなゾーンに対して波及効果がある事業になっております。

エコノミーMVNOの位置づけ

昨年の12月22日、第2四半期の決算発表の少し後に正式に発表させていただきました「TONE mobile for docomo」についてです。株式会社NTTドコモ(以下、NTTドコモ)のMVNOとして、同社の展開する店舗で「TONE mobile for docomo」のサービスを売っていただけるかたちになっております。

子供のiPhone比率(中学生以下)

最初はSIMのサービスとして、「TONE for iPhone」というサービスをスタートいたしました。まず我々は、子ども、ティーンを対象に、ティーンのスマートフォン比率として、やはりiPhoneが非常に多いということで「TONE for iPhone」からスタートいたしました。

Webベースで新しいCM展開をいたしました。このCMは「TONE for iPhone」のサービスを非常に上手く表現しておりますので、ここであらためてご紹介いたします。

トーンモバイルについて

「トーンモバイル」の事業につきましては、2013年の「freebit mobile」スタートに始まり、長い期間

を経ておりますが、我々にとって一番難しかったのは知名度の向上でございました。

どんなによいものを作っても、知っていただかなければ存在していないのと同じでございます。そのため、「docomo」のブランド自体を我々のブランドとマージしたかたちで利用できることになり、先ほどの「Web CM」を通じて非常に多くの方へ浸透しております。

iPhoneにSIMカードを挿すだけで、お下がりiPhoneや、ドコモショップで分割払いで新品のiPhoneも買うことができるようになり、そのようなご希望のあるお客さまをターゲットとしております。

月額1,000円からのプランは、「freebit mobile」がスタートして以来、ずっと我々が提供してきたものです。動画以外は使い放題というプランでしたが、NTTドコモと連携して、このプラン自体も再度評価を高めることができました。

最高レベルの見守り機能を備えていることに加えて、先ほどのCMの最後のセリフでもありましたが、「全国のドコモショップで会いましょう」という一言で、見ている方がどこに行けばよいかかわかるということが、非常に大きなポイントになってまいりました。

freebit mobile / TONE取扱店舗数推移

創業以来、我々はお客さまとの接点を広げるためにさまざまな努力をしてまいりました。株式会社キタムラさまの協力によりまして、2021年11月の時点で112店舗まで展開できております。

TONE取扱店舗数推移(2021年12月よりドコモショップ取扱開始)

「トーンモバイル」の取扱店舗数の推移でございます。実際にスライドの比較図を見ますと、2021年12月末から圧倒的なかたちで、2,420店舗の展開ができるようになりました。

トーンモバイルターゲット層(for iPhone)

ターゲットとしましては、教育意識の高いティーン、そして、それを見守るご家族というかたちで展開してまいりました。

子供のAndroid比率(中学生以下)

次に我々は、Androidへの展開を開始いたしました。Androidに関しましては、「freebit mobile」「TONE mobile」としての完全解、つまりネットワークやSIMだけでなく、ハードウェアまで垂直統合することでしか実現できない価値をずっと追求してまいりました。

端末まで含めてドコモショップで展開できるかどうかは、我々に取って非常に大きなチャレンジでございました。株式市場やメディアのみなさまからも「本当にドコモショップでAndroidを展開するのですか?」「本当にできるのですか?」というお声をいただいております。

2月24日より全国のdocomoショップでの専用Android端末を取り扱い開始

そのチャレンジが、今年ついに「TONE for Android」というかたちで実現いたしました。2月24日から全国のドコモショップにて専用Android端末の取り扱いを開始しております。

店舗の様子①

スライドの写真は、旗艦店舗の1つであるドコモショップ丸の内店の様子でございます。

店舗の様子②

このように、「TONE for Android」の実機・モックアップ・パンフレット・ポスターすべてが展示されております。

取次/自動設定/初期設定サービス

我々は今まで110店舗の運営経験しかありませんでした。全国2,300店舗となると実際の店頭在庫は23倍になってしまいますので、そこで、NTTドコモと話し合い、新しいスキームを作ることで今回の取り組みを実現いたしました。

ドコモショップでは実機とパネルを展示しております。そして、ドコモショップの店員が実際のサービスの説明・契約・決済を行います。そうすると、そのデータが我々の配送センターとコールセンターに届きまして、それをこちらでキッティングして発送しております。

最短2日から3日でご自宅に端末が届きます。箱から出して電源を入れると、特許申請中の「TONE Zen」という技術によりまして、年齢情報やどのくらい端末に慣れているかどうか、見守りサービスを使っているかどうかなどを自動判別し、自動的に設定が完了いたします。

このように、ほとんど設定なしでご利用いただけるのですが、例えばシニアの方などで不安がある方は、端末を持ってドコモショップに行っていたいただければ、ドコモショップの店員が初期設定を行います。このような仕組みをNTTドコモと共同で生み出しました。

ドコモショップでトーンモバイルのスマホを取り扱い

スライドに記載しているのは、石川温さんという著名な携帯・スマホジャーナリストの記事でございます。その中で、石川さんは「MVNOが扱う独自モデルをドコモショップで取り扱うのはかなり異例で、初めてのこと」と驚かれております。

また、「『TONE Zen』という機能を提供しており、初期設定が20秒ほどで自動的に完了する」「『トーンモバイル』にとっては在庫リスクがほとんどない」ともおっしゃっておりますが、正確に言いますと、流通在庫リスクがほとんどない状況でございます。さらに、「この仕組みが成功するのであれば、NTTドコモは商品ラインナップをもっと多様化することができるのではないか」「NTTドコモのビジネス自体にも影響を与えるのではないか」ともおっしゃっております。

TONE Zen

この「TONE Zen」という仕組みを使いますと、SIM情報で自動設定を行えますので、店頭の負荷を下げるができます。スライドに記載のとおり、登録情報をベースにわずか20秒で設定が完了いたします。そのような特許出願中の技術をさっそく利用することができました。

トーンモバイル本来のターゲット層の整理

「TONE for iPhone」はSIMサービスですので、ティーンが対象となっております。今回「TONE for Android」を投入したことによりまして、シニアの方々までターゲット幅を広げることができております。

そして、それをお伝えするために「TONE」としては初めて全国でテレビCMを行っております。「TONE for Android」のCMはこのようになりました。

ドコモショップ効果によるユーザー層の変化

CMを展開して1週間ほどになりますが、3月上旬のユーザー層の変化はスライドに記載のとおりでございます。左側の黒い丸がティーン、右側の黒い丸が「現役世代」を示しております。

ティーンは狙いどおりに獲得できております。「TONE」はもともとティーンとシニアの領域が強かったのですが、ドコモショップで販売を開始したことによりまして、「現役世代」も非常に多く獲得できております。月額1,100円で動画以外使い放題、動画を使う人だけチケットを買えばよいという点が再評価を受けていることが要因でございます。

ただし、もともと強かったシニアの領域は、ドコモショップも含めて数として展開できておりません。そのため、ここに対してはより積極的な展開を行っております。テレビCMもこのようなかたちになっております。

シニア スマホデビュー 0円キャンペーン

3Gは2026年までにどんどん電波が止まっていき、サービス提供がなくなります。少し古いデータでございますが、2020年時点でいまだ2,800万人の3G・ガラケーユーザーがいらっしゃいます。3Gマイグレーションと言いまして、これらの方々をどのように4G以降・スマホに移していくかが、すべてのキャリアにとって重要なポイントになっております。

我々は、ドコモショップで販売しているサービスとしては初めて月額0円を実現いたしました。これ

は300メガまでの利用になりますが、60歳以上の方々にしましては、ドコモショップで売っているサービスとして初めて月額0円を実現しております。「シニアスマホデビューキャンペーン」として、3Gマイグレーションに対する新しい展開を行いたいと思っております。

また、「TONE」のスマートフォンはガラケーユーザーでもすぐに使えるUIを持っております。さらに、扱いに慣れてきたら買い替える必要なく、フルスペックスマホに変身させることが可能でございます。

長く使っていただきたいと考えておりますので、このようなサービスを展開し、シニア層をしっかり獲得していきたいと思っております。「トランスフォーメーションゾーン」につきましては以上になります。

フリービットグループの中長期の成長イメージ⑥

「5G Homestyle」につきまして、ご説明いたします。これは、株式会社ギガプライズ(以下、ギガプライズ)が行っている集合住宅のインターネットサービスとその周辺サービスでございますが、IoTサービスとしてもさまざまな動きをしております。

5G生活様式支援事業進捗②

実際の集合住宅向けインターネットにしましては、工事が要らないインターネットの仕組みを持っております。Wi-Fiの仕様が変わっても、アダプターを変えるだけで最新のWi-Fi仕様に変更できます。また、工事をとにかく少なくするための我々の独自技術に加え、実際の不動産の管理事業も伸びてきております。

そして、「スマートポール」とはスマートな街灯のことでございます。さまざまなところで電柱はなくなってきているのですが、暗いところを照らさなければいけないため街灯はなくなりません。常時通電している街灯にインターネット機能やセンサー機能を搭載することによりまして、さまざまなICTが可能になってきます。

これらは農業分野とも組み合わせて展開しております。農業にとって、街灯の光はよい影響も与えますが、悪影響を与えることもあります。

例えば、光がずっと当たることによりまして成長が非常に早くなってしまふなど、生育をコントロールできなくなることがございます。そのため、さまざまな状況に応じて光をコントロールできるスマート

な街灯をギガプライズとしても展開しております。

フリービットグループの中長期の成長イメージ⑦

企業・クリエイター5G DX推進事業につきまして、ご説明いたします。我々の子会社である株式会社フルスピードと株式会社フォーイットは、これまで企業のためのマーケティング領域だけを支援してきました。今度は企業だけではなくクリエイターやインフルエンサーをターゲットにしたマーケティングや、マーケティング以前のモノ作りの段階から並走していくような事業を目指しております。

生産革命:情報伝達の主役の移り変わり

情報伝達の仕組みは新聞、雑誌、ラジオ、テレビとシフトして、インターネット広告やWebメディア、CGMが主力になりました。そして、SNS・「YouTube」の時代が来て、インフルエンサーというすごく大きな影響力を持つ人たちが生まれてまいりました。

生産革命:既存プラットフォームからの脱却

さらに先へと進んでいくわけですが、インフルエンサーとファンの間には大きなプラットフォームが仲介しております。インフルエンサーにはいろいろな表現手法があるにもかかわらず、「YouTube」「Twitter」「Instagram」などの仕組みやこれらの規約に基づいて、各プラットフォーム上で自分たちがおすすめされるように表現を変えていかなければならないという矛盾がございます。例えば、ECサイトですと、自分でショッピングサイトを持つのではなく、楽天の中で楽天の規約で活動しております。

しかし、ファンは楽天のファンなのではなく、インフルエンサー自身のファンです。そのような中で、インフルエンサー個人が持つさまざまなアプリケーションをブロックのように組み合わせて展開し、インフルエンサーとファンが直接つながる仕組みを作り、支援していこうと考えております。

そして、それぞれのインフルエンサーが持つ小さなプラットフォームを横につなげていくことによりまして、1つの巨大プラットフォームではなく、分散型のプラットフォームが構築されてまいります。我々はこのような世界を夢見ております。

StandAloneとは?:スーパークリエイターのメディア化/プラットフォーム化

すでにさまざまなホームページを作ったり、会員を管理したり、課金したり、ライブやイベントを行うための体調管理を行ったりしております。このように、インフルエンサーに必要とされるコンポーネントのほぼすべてが完成している状況でございます。

スライド右側の図のとおり、インフルエンサーが持つさまざまなアプリケーションをレゴブロックのように組み合わせて使うことができます。

稼働中プラットフォーム例

スライドに記載しているものは一例でございますが、このようなプラットフォームを構築しております。

StandAlone ダウンロード数

第2四半期あたりから本格的なテストをスタートいたしましたが、ダウンロード数も急激に伸びております。

有料・無料会員数推移(3媒体)

実は、有料ユーザーが無料ユーザーを超えて伸びてきております。有料ユーザーとは、ダウンロードしていただいた後にユーザー登録して、月額課金を行っているユーザーのことでございます。プラットフォームの魅力、そしてインフルエンサー自体の魅力に対して、これだけ展開できているということになります。

StandAlone 月次流通総額

スライドには、実際に「StandAlone」というアプリプラットフォームを使ったインフルエンサーの方々の収益の流通総額を記載しております。ご覧のとおり、かなり増えてきており、さまざまなイベントや物販によりまして、流通総額が伸びている状況でございます。

これに関しましては、現在テスト的に行っておりますので、インフルエンサーの方々から現時点では費用をいただいております。今後は、マージンビジネスへの展開を急拡大させてまいります。

関連ビジネスの状況:新常態におけるイベント開催

このプラットフォームでできることは、例えば新常態におけるイベント開催でございます。1週間前、2週間前から体調管理をして、AIが「来てもいい」と判断いたします。そして、当日どのくらいの方が実際に来られるかをAIが判断し、座席の割当までダイナミックに決めていくことが可能となります。

関連ビジネスの状況

実際に何人来るか分からない状態で席を配置しますと、どうしても観客がいる席・いない席が点在してしまいますので、このような仕組みも実現しております。

関連ビジネスの状況:オンラインイベント開催 / グッズ販売

また、オンラインイベント開催から特別な写真集などのグッズ販売につなげていくためにも我々のプラットフォームをご利用いただいております。

関連ビジネスの状況:オンラインイベント開催 / 写真集販売

昨年9月から始まりましたが、月次でデコボコはあるとはいえ、このように流通している状況でございます。

企業・クリエイター5G DX支援事業進捗

さらに、5Gクリエイターの支援事業として「HEXA」とタグを組みました。デジタルデータのNFTを日本円を出していくサービスとの提携や、クリエイターの独立を支援する新プロジェクトなどもバックエンドとして動いております。

掛け算になる世界を目指す

我々としては「StandAlone」とこのようなサービスの掛け算を目指してまいります。例えば、アーティストが作った曲や写真をNFT化することもできると思いますし、さらに深い動きもできるのではないかと考えております。以上が企業・クリエイターの5G DX支援事業となります。

【業績進捗】企業・クリエイター5G DX支援事業(生産革命領域)②

最後に、「インキュベーションゾーン」の中の「5G Healthstyle」につきまして、少しご説明いたします。

5G Healthstyle

医療・健康に関しましては、我々はかなり前から取り組んでまいりました。実際のバリューチェーンとしては、スライドに記載のとおりでございます。予防医療から始まり、実際の医療、投薬、経過観察となります。

フリービットグループとしましては、予防医療は「TONE」で実施している「ライフログ」がございます。これはスマートフォンのセンサーを使い、歩数や歩行の強度を計測し、重大疾患の発生率などに関するサジェスションをしていくサービスでございます。これは非常に多くのデータを取っております。

また、オフバランス化していますが、これから「くすりの窓口(旧:EPARKヘルスケア)」のデータ連携などを行ってまいります。これは調剤薬局の予約サービスでございまして、バリューチェーンとして、診察に近い領域まで一気に通貫でつないでいくことを考えております。

5G Healthstyle 本格グループ実験3/9開始

「5G Healthstyle」は利用者と医師をつなげるプラットフォームとして、さまざまなユースケースへの展開を想定して、本格的な事業化に向けて着実に進捗しております。3月9日には、フリービットグループほぼ全社に対して、先ほどお伝えした医療関連サービスの実証実験のアカウントをリリースし、ご家族まで含めて参加していただくことになっております。

そして、今年5月以降にはグループビジネスとして連携を開始する予定でございます。このようなかたちで進めていこうと計画しております。

「SiLK VISION 2024」の実現に向けた動き

現在、我々は新しい「SiLK VISION 2024」におきまして、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支援事業の各事業を、一步一步しっかりと進めております。

戦略投資の進捗②

清水副社長からも説明があったと思いますが、第4四半期におきましては、これらの事業に対して投資していく予定でございます。「トランスフォーメーションゾーン」にある「TONE for docomo」につきましては、全国2,300店舗のドコモショップに展示し、しっかり浸透させていきます。

現時点では、全店舗で実機展示や販促展示などを行えておりませんが、NTTドコモとコミュニ

ケーションを取りながら、取り決めどおり**2,300**店舗に広げていけるよう、一つひとつきちんと推進していきたいと思っております。

そして、「インキュベーションゾーン」「パフォーマンスゾーン」の**5G**の部分につきましてもしっかりと投資を行い、来年、再来年に向けての足固め、そして、飛躍に向けて動いていきたいと思っております。以上、ご説明申し上げます。どうもありがとうございました。

Occurred on 2022-03-11, Published at 2022-03-14 18:00