



2025年6月期決算説明資料

上場市場：東証スタンダード 札証

証券コード：9450

-  **2025年6月期決算実績 _P4**
-  **2026年6月期決算見通し_P17**
-  **中期ビジョンと今後の方針_P23**
-  **トピックス_P31**
- Appendix _P35**

2025/6期実績

全社動向

経常増益率
対前年比**減益**

全社動向

ROE
21.6%

ホームユース事業

4Qクロスセル
フロー売上比率
14.5%

再生エネルギー事業

既存販路下での
**売上計上
開始**

2026/6期見通し

全社動向

2026/6期
想定経常増益率
+2.9%

全社動向

配当予想額
年**27**円/株

全社動向

戦略投資
今後2年累計
50-60億円

ビジネスユース事業

2026/6期
想定売上高
**過去最高
更新**



2025年6月期決算実績

2025/6期連結決算概要

- 2025/6期は前年比3.6%増収、19%経常減益。増収は確保した一方、上場来初めての経常減益を計上。対修正予想比では上振れの着地となり、経常利益率も15%程度、ROEは22%を確保できているものの、減益を余儀なくされた事実は厳しく受け止め
- セグメント別には、ホームユース事業はストック収益積み上がりから堅調に推移したが、機器売切方式導入による利益率が影響。ビジネスユース事業では新規案件伸び悩みが影響。非通信事業では再生エネルギーの売上計上始まるも、初年度の収益貢献は限定的に

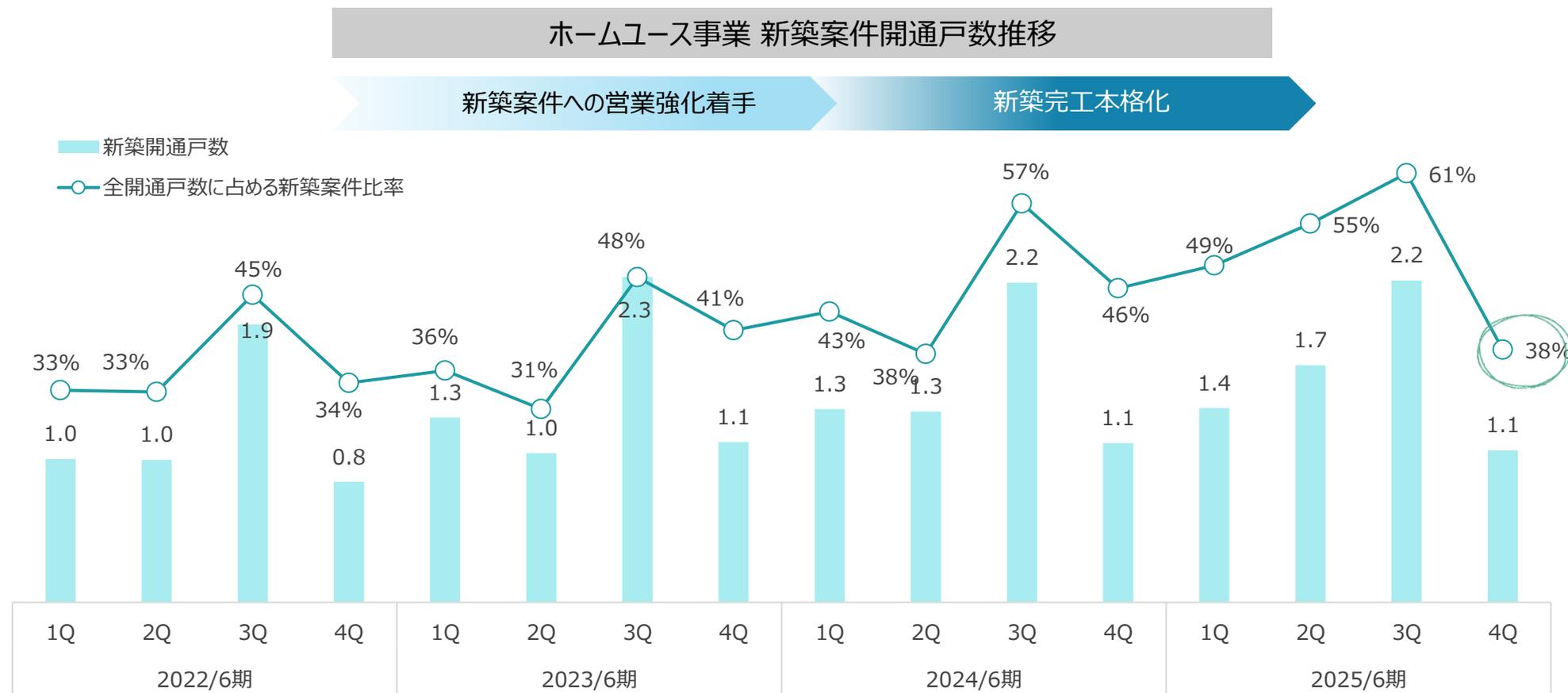
| | (百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入 | 2023/6期 実績 | 2024/6期 実績 | 2025/6期 | | | 対修正予想 差異 | 対前年比較 | |
|----------|----------------------------------|---------------|---------------|---------|------------------|---------------|-------------|--------|--------|
| | | | | 期初予想 | 修正予想 (2025/5) | 実績 | | 差異 | 変化率 |
| 売上高 | | 12,795 | 12,613 | 14,370 | 12,700 | 13,070 | +370 | +456 | +3.6% |
| | ホームユース | 9,600 | 10,386 | 11,140 | 10,640 | 10,864 | +224 | +478 | +4.6% |
| | ビジネスユース | 1,512 | 1,675 | 2,220 | 1,550 | 1,684 | +134 | +8 | +0.5% |
| | 再生エネルギー/不動産/他 | 1,682 | 551 | 1,010 | 510 | 520 | +10 | ▲30 | ▲5.5% |
| 営業利益 | | 2,320 | 2,387 | 2,620 | 1,750 | 1,958 | +208 | ▲429 | ▲18.0% |
| | ホームユース | 2,970 | 2,910 | 3,110 | 2,500 | 2,638 | +138 | ▲272 | ▲9.4% |
| | ビジネスユース | 289 | 480 | 690 | 250 | 326 | +76 | ▲153 | ▲32.0% |
| | 再生エネルギー/不動産/他 | 138 | 64 | 180 | 71 | 67 | ▲3 | +2 | +3.6% |
| | 調整 | ▲1,078 | ▲1,068 | ▲1,360 | ▲1,071 | ▲1,073 | ▲2 | ▲5 | ▲0.5% |
| 経常利益 | | 2,290 | 2,395 | 2,600 | 1,740 | 1,943 | +203 | ▲452 | ▲18.9% |
| | 経常利益率 | 17.9% | 19.0% | 18.1% | 13.7% | 14.9% | +1.2pp | ▲4.1pp | - |
| 親会社当期純利益 | | 1,482 | 1,567 | 1,650 | 1,150 | 1,319 | +169 | ▲248 | ▲15.8% |

連結決算概要 四半期別推移

- 2025/6期4Q発生ベースでは、前年比6%増収、14%経常減益。ホームユースは増収増益となった一方、高採算案件の売上一巡でビジネスユースは減収減益に。非通信事業も再生エネルギー関連の売上計上あるも、先行する経費計上が重荷に
- 対3Qでは減収減益。季節要因による新築案件減少に加え、本社関連費用の増加も発生。ただし、再生エネルギー関連は黒字浮上

| (百万円) | 2024/6期 | | | | 2025/6期 | | | | 3Q/4Q 比較 | 前年 比較 |
|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|---------------|---------------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | | |
| 売上高 | 2,852 | 2,953 | 3,731 | 3,075 | 3,054 | 3,502 | 3,265 | 3,248 | ▲16 | +172 |
| ホームユース | 2,521 | 2,565 | 2,729 | 2,569 | 2,643 | 2,642 | 2,835 | 2,743 | ▲91 | +174 |
| ビジネスユース | 327 | 356 | 490 | 501 | 405 | 410 | 415 | 452 | +37 | ▲48 |
| 再生エネルギー/不動産/他 | 4 | 31 | 511 | 4 | 4 | 450 | 14 | 51 | +36 | +47 |
| 営業利益 | 525 | 573 | 783 | 504 | 463 | 515 | 542 | 436 | ▲106 | ▲68 |
| ホームユース | 714 | 767 | 817 | 610 | 668 | 662 | 665 | 640 | ▲24 | +29 |
| ビジネスユース | 56 | 98 | 163 | 162 | 72 | 78 | 89 | 86 | ▲3 | ▲76 |
| 再生エネルギー/不動産/他 | ▲4 | 14 | 63 | ▲9 | ▲8 | 73 | 0 | 1 | +1 | +11 |
| 調整 | ▲241 | ▲307 | ▲260 | ▲259 | ▲269 | ▲299 | ▲212 | ▲292 | ▲80 | ▲33 |
| 経常利益 | 548 | 569 | 778 | 499 | 458 | 510 | 542 | 431 | ▲111 | ▲68 |
| 経常利益率 | 19.2% | 19.3% | 20.9% | 16.3% | 15.0% | 14.6% | 16.6% | 13.3% | ▲3.3pp | ▲3.0pp |
| 親会社当期純利益 | 370 | 361 | 524 | 310 | 310 | 344 | 369 | 295 | ▲74 | ▲15 |

- 2025/6期4Qの新築案件開通戸数はほぼ前年並みの水準。新築完工が集中する3Qとの比較では大幅減少に
- 全開通戸数に占める新築案件比率は38%。久々の40%割れだが、これは既築案件数の増加が主因。新築案件数自体は堅調ながら、既築案件の掘り起こしを急いだ成果とも位置付け。既築案件は開通までのリードタイムが短いため、掘り起こし効果が早期に発現

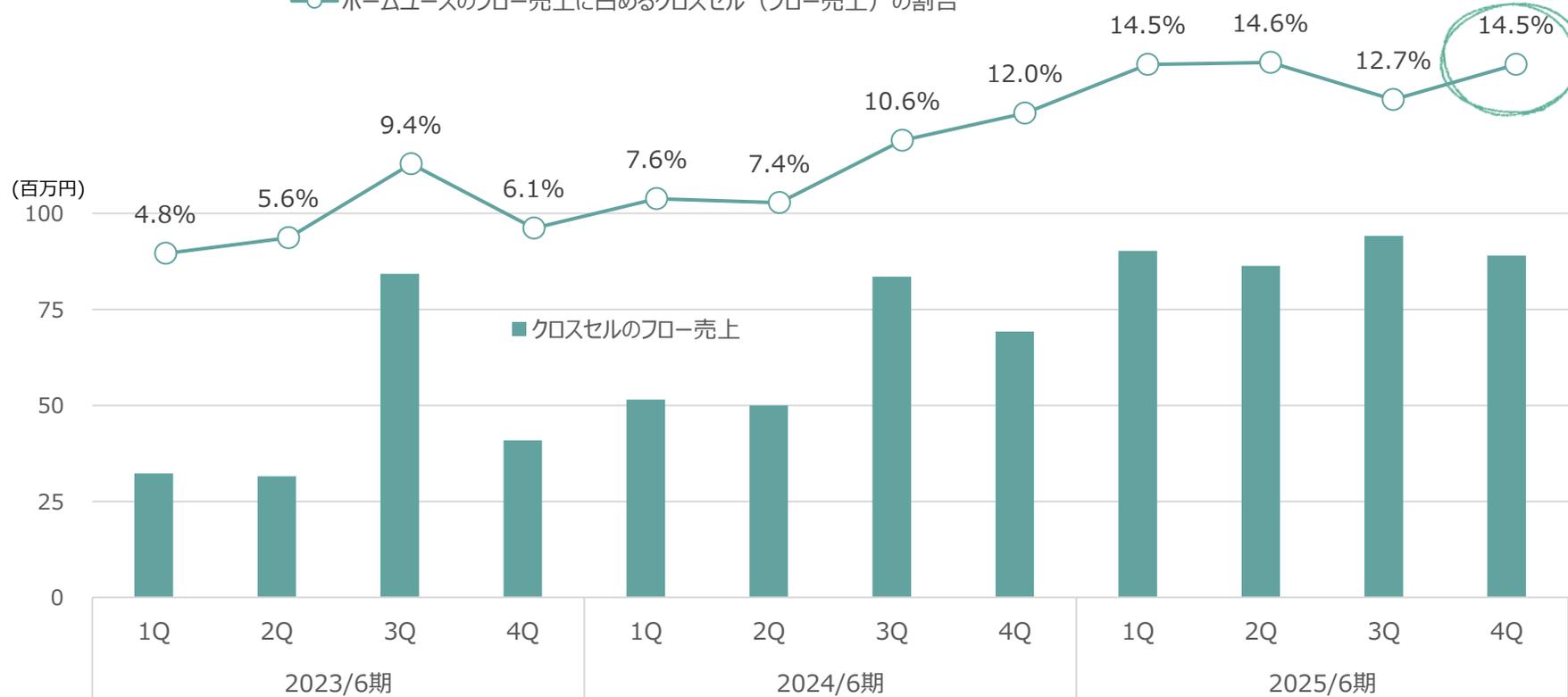


*2022/6期1Qの新築開通戸数を1とした場合の指数表示

- ホームユース事業の成長ドライバーと位置付けるクロスセルは、事業の先行指標となるフロー売上が4Q発生ベースで0.9億円とほぼ横ばいの推移。4Qは新築案件減少から例年売上は減少する傾向にあるものの、当期は高水準を維持。例年のパターンでは急伸する3Qの売上が1Q・2Qに加えて4Qにも分散して計上された影響も
- 4Qにおけるホームユース事業フロー売上に占めるクロスセル比率は14.5%。クロスセルの浸透は着実に進展と認識

クロスセルのフロー売上推移

○ ホームユースのフロー売上に占めるクロスセル（フロー売上）の割合



ネットワークカメラ



FGTV



FGスマートコール

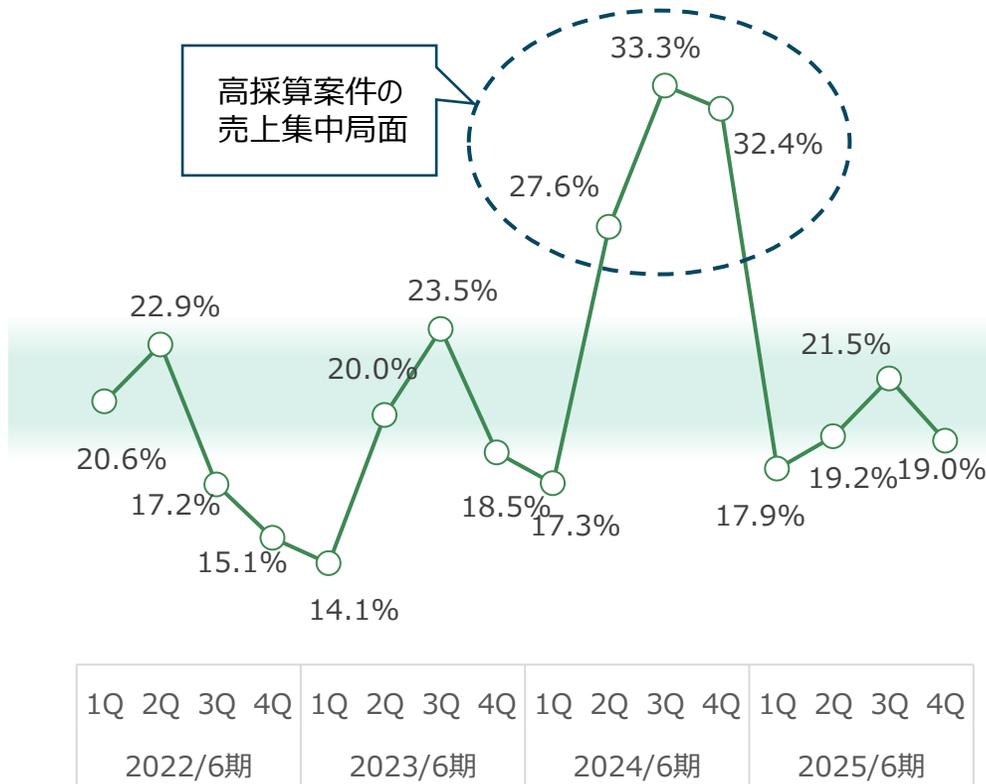


宅配BOX

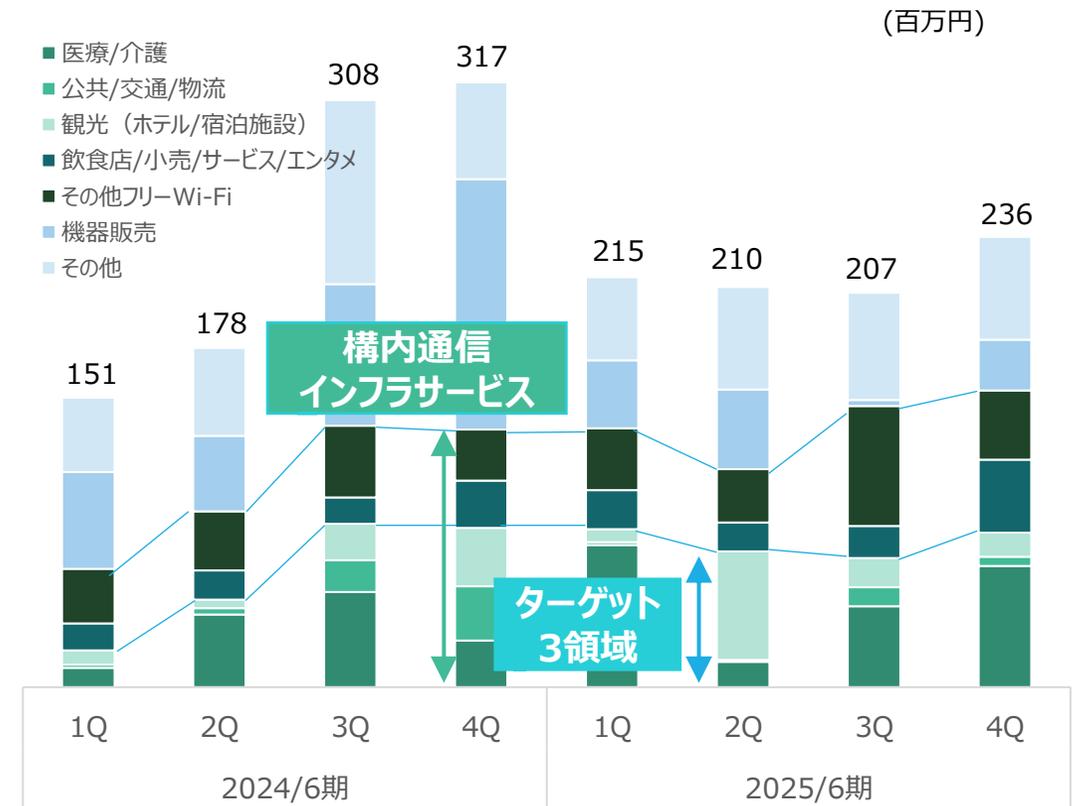


- ビジネスユース事業の4Q営業利益率は19%。2024/6期の高収益局面との比較では見劣りするものの、直近4期を傾向的に見ると、ほぼ平均的なレンジ内に位置
- 注力する構内通信インフラサービスでは、4Qフロー売上は前年比15%増の1.5億円。ターゲット領域の一つである医療/介護向けに加え、飲食店/小売/サービス分野が伸長。ただし、拡大は順調ながら、当初期待していた成長ピッチには未だ至らず

ビジネスユース事業 営業利益率の推移



ビジネスユース事業 フロー売上の内訳推移



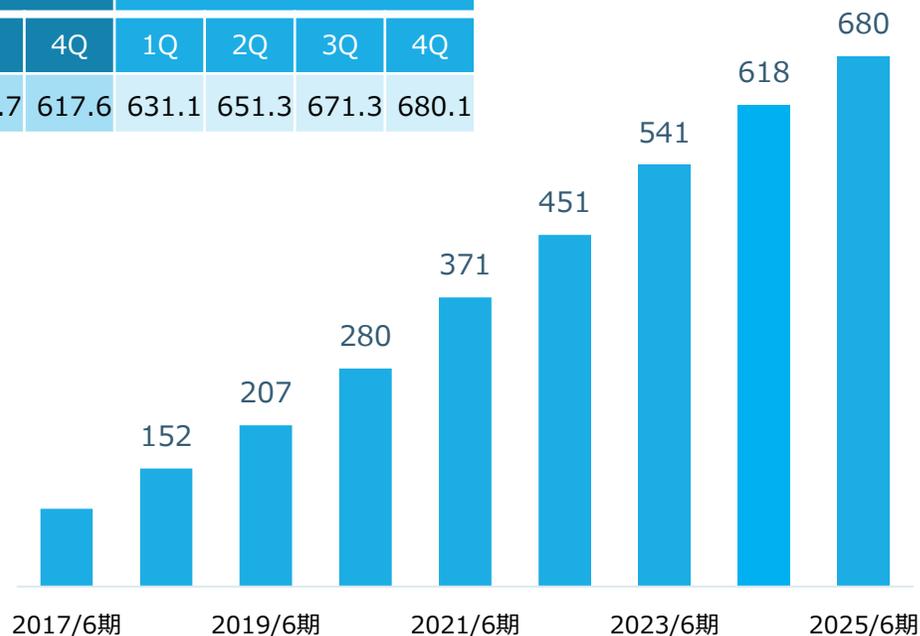
- レジデンスWi-Fiの4Q末接続済戸数は約68万戸。接続済戸数増加ピッチは0.9万戸/四半期とやや減速
- ビジネスユースにおいては、ストックビジネスの売上が着実に積み上げ。一方、その先行指標となるフロービジネスの売上は8.7億円と、対前期比では4期ぶりに減少。ただし、これはストックへのシフト余地の小さい機器販売の減販が原因であり、ストック積上げへの影響は軽微

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移

(千戸)

過去6四半期の推移

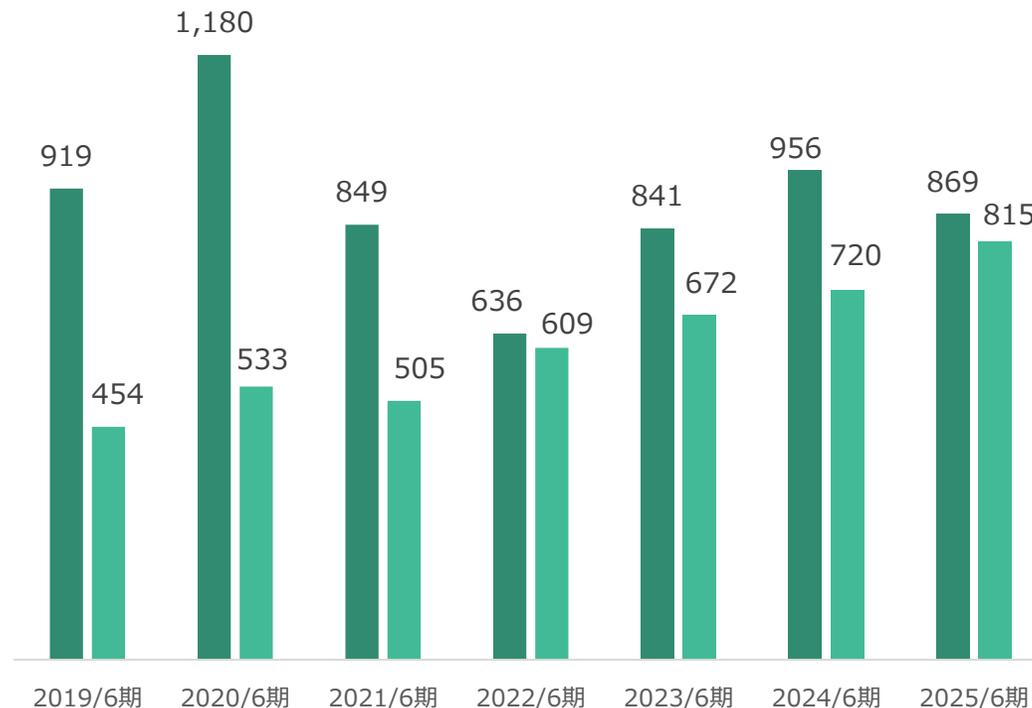
| 24/6期 | | 25/6期 | | | |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
| 603.7 | 617.6 | 631.1 | 651.3 | 671.3 | 680.1 |



フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移

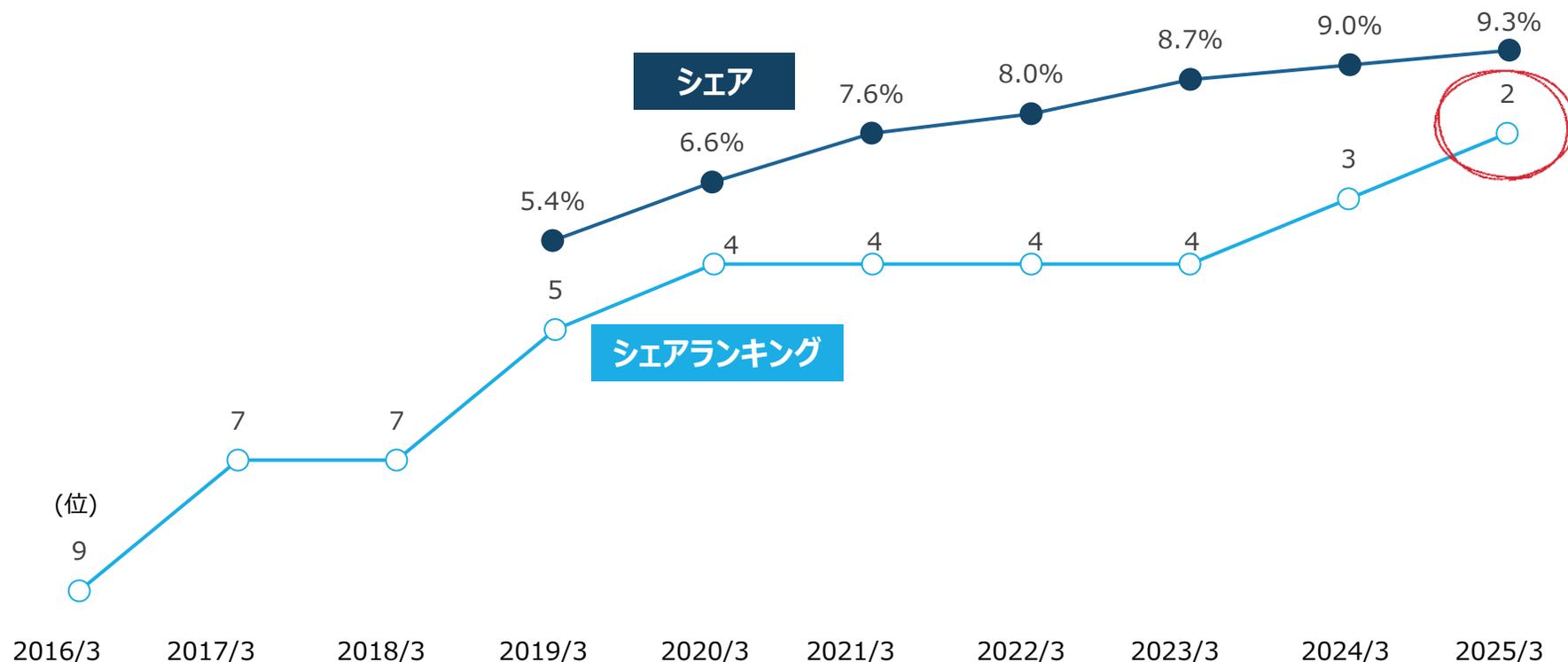
(百万円)

■フロー ■ストック



- MM総研による全戸一括型マンションISPシェア調査では直近期当社シェアは9.3%に相当。純増戸数ランキングでも2位となり、シェアランキングは2位に浮上
- 時系列で見ると、シェア、ランキングともに過去最高水準。業界内においても、当社ホームユース事業の存在感はさらに高まる

MM総研 全戸一括型マンションISPシェア調査

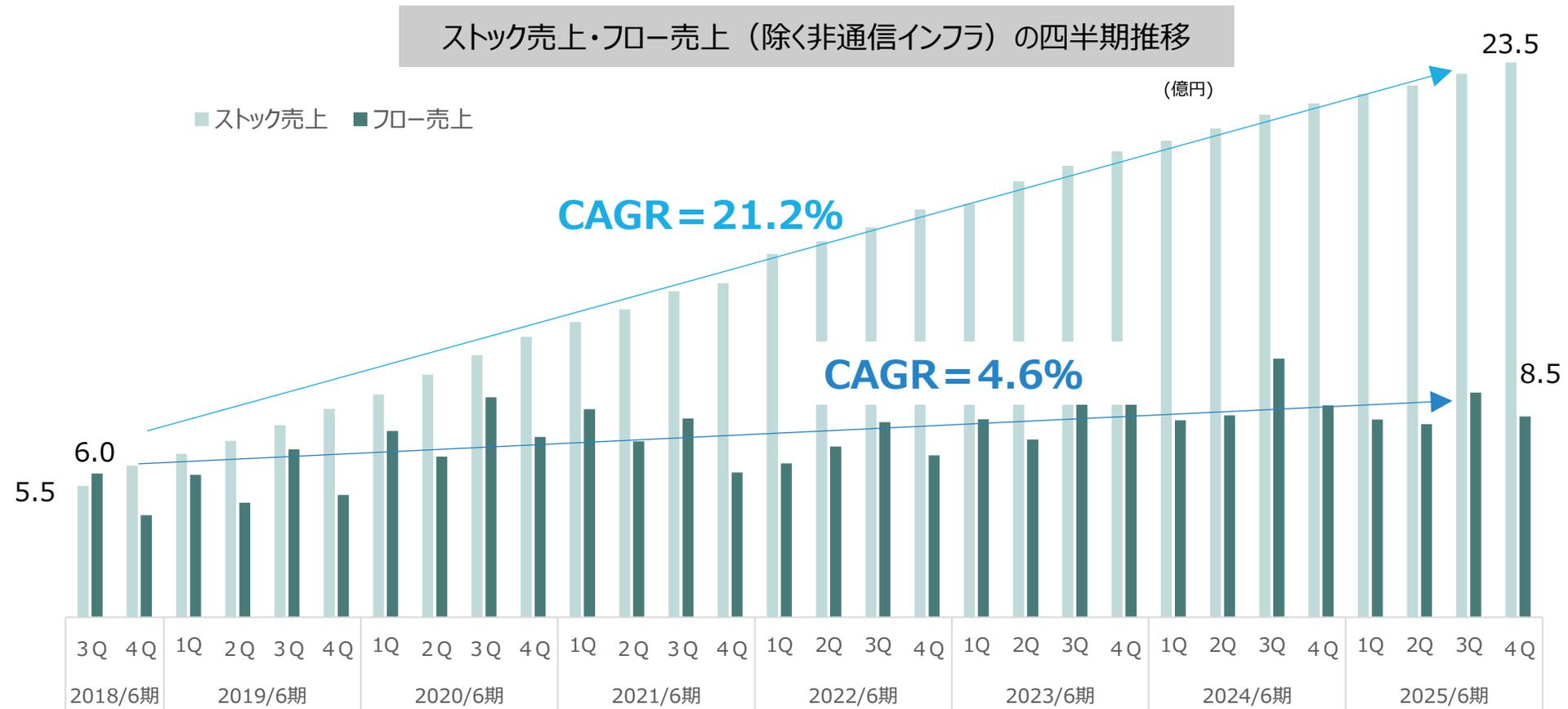


*OEM供給分を除くベース

出所：株式会社MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」2025年3月末

<参考> ストック売上・フロー売上の推移

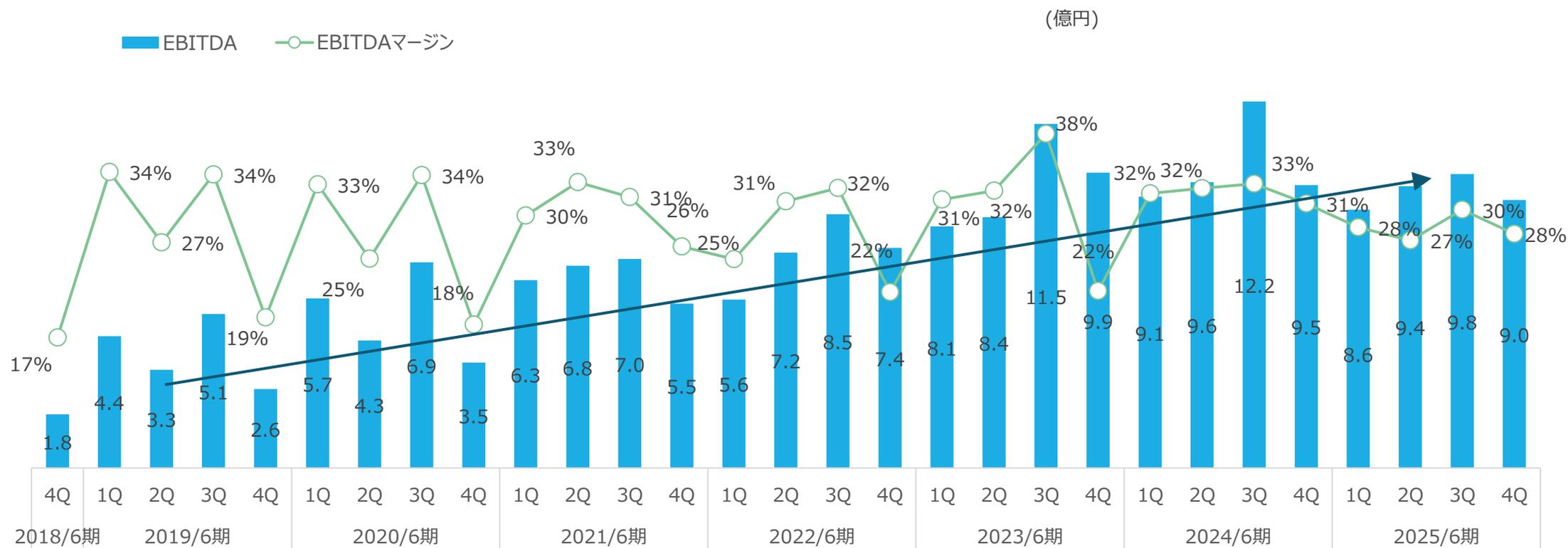
- ストック売上は順調に積上げ。上場来29四半期連続で増加。ストック売上の積上げは創業来追求してきた命題。この構造に変化なし
- 一方、フロー売上は一進一退の傾向



EBITDA推移

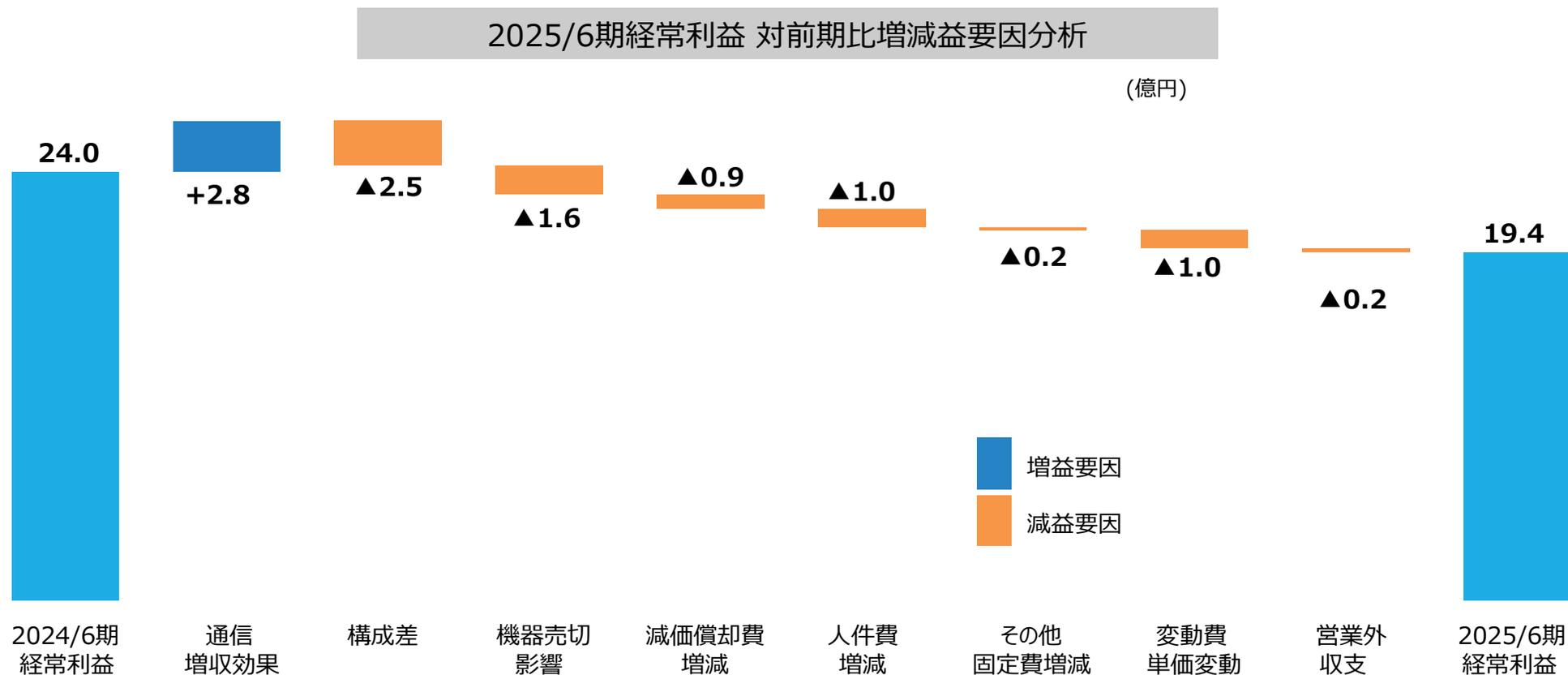
- 4QのEBITDAは9.0億円。EBITDAマージンは28%。EBITDA実額、マージンともに3Q比では減少・低下も、高水準は維持
- 基本的にビジネスのキャッシュ創出力は高いとの認識ながら、直近1-2年だけを見ると横ばい傾向となりつつあることも事実。創出力が高いうちに、次なる成長ドライバーへの布石を急ぐ方針

EBITDA推移



経常利益 増減益要因分析

- 経常減益となった主因は、販売構成の悪化と当期より積極的に推進し始めた機器売切方式の影響。ビジネスユースにおける高採算案件一巡も構成悪化要因の一つ。増収効果による増益寄与はあるも、これらの影響は吸収できず
- さらに、コスト面では採用人員増に伴う人件費増や減価償却費といった固定費が上昇。減価償却費は機器売切方式導入で増加傾向は抑制できているものの、絶対値の増加は避けられず。変動費でも回線使用料などの単価の上昇も発生し、損益面での重石に



期末貸借対照表

- 期末自己資本比率は53.1%。50%超の到達は上場来初。脆弱だった財務体質は様変わりとなり、今後はレバレッジ加速を志向
- 総資産は7%も圧縮。キャッシュポジションの引下げや新規不動産案件の仕込み減、機器売切り方式導入による固定資産の抑制などがその主因。その分、借入金の返済が進捗

| (百万円) | 2023/6期 | 2024/6期 | 2025/6期 | 2024/6期比 増減 |
|----------------|---------|---------|---------------|----------------|
| 流動資産 | 5,559 | 5,339 | 4,707 | ▲632 |
| 現預金 | 2,382 | 2,120 | 1,853 | ▲267 |
| 売掛金 | 1,585 | 1,772 | 1,809 | +37 |
| 棚卸資産（通信） | 637 | 666 | 578 | ▲88 |
| 棚卸資産（不動産） | 655 | 489 | 212 | ▲276 |
| 固定資産 | 7,203 | 7,736 | 7,436 | ▲299 |
| 有形固定資産 | 6,565 | 7,200 | 6,998 | ▲201 |
| 総資産 | 12,764 | 13,076 | 12,144 | ▲931 |
| 負債 | 8,005 | 7,240 | 5,641 | ▲1,598 |
| 有利子負債 | 4,672 | 4,442 | 3,245 | ▲1,196 |
| 契約負債 | 1,638 | 1,317 | 987 | ▲329 |
| 純資産 | 4,758 | 5,836 | 6,502 | +666 |
| 負債純資産合計 | 12,764 | 13,076 | 12,144 | ▲931 |

借入返済などに
キャッシュを充当

売上拡大に伴う増加

新物件の仕込みは抑制

機器売切方式導入により
固定資産増に歯止め

借入金は圧縮基調

自己資本比率53.1%

*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

キャッシュフローの推移

- 2025/6期のフリーキャッシュフロー（FCF）は15.9億円の黒字。これで3期連続の黒字計上。不動産売上が大きく減少する中でもFCF黒字を維持できており、主力の通信事業で発生する先行キャッシュ負担はかつてないほどの軽減を実現
- 半期別に見ると、下期はほぼ上期から横ばい。通信事業は安定的なキャッシュ創出ステージへと移行

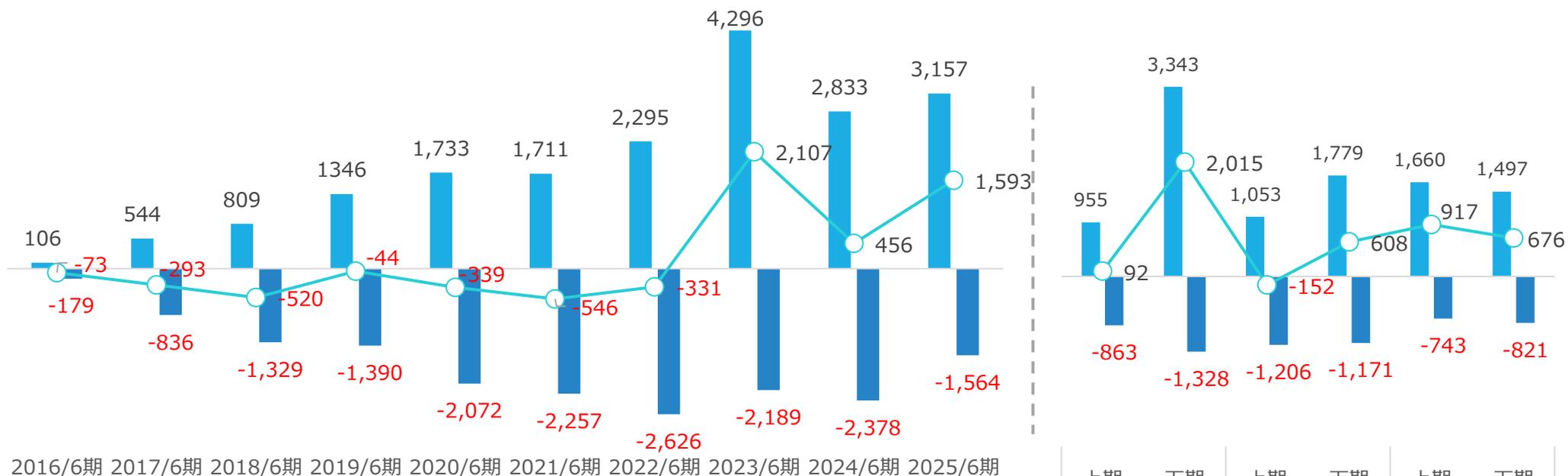
キャッシュフローの長期推移

(百万円)

<通期推移>

■ 営業キャッシュフロー ■ 投資キャッシュフロー ○ FCF

<半期推移>



2016/6期 2017/6期 2018/6期 2019/6期 2020/6期 2021/6期 2022/6期 2023/6期 2024/6期 2025/6期

*

*2016/6期は6ヵ月決算



2026年6月期決算見通し

2026/6期連結決算見通し

- 2026/6期は8%増収、3%経常増益を予想。V字回復までは想定しないものの、減益局面から早々に脱却する見通し
- 前期苦戦の原因はマンパワーと対応力の不足。営業体制の変更やB2Cサービスの導入などで新たな「勝ちパターン」開発を急ぐ
- 通信関連ではホームユースにおける既築案件確保やB2Cサービス、ビジネスユースでは顧客リーチ強化やカスタマイズ提供が、非通信では再生エネルギーの導入工事能力増強が、それぞれカギ。特に、ビジネスユースでは過去最高売上の更新を目指す

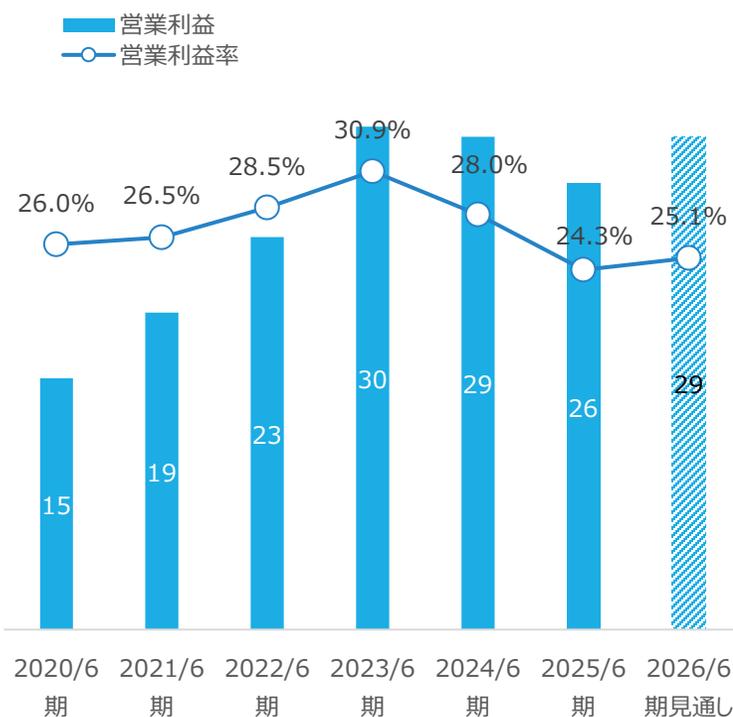
| (百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入 | 2023/6期 実績 | 2024/6期 実績 | 2025/6期 実績 | 2026/6期 見通し | 対前年比較 | |
|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|----------------|--------|--------|
| | | | | | 差異 | 変化率 |
| 売上高 | 12,795 | 12,613 | 13,070 | 14,050 | +979 | +7.5% |
| ホームユース | 9,600 | 10,386 | 10,864 | 11,600 | +735 | +6.8% |
| ビジネスユース | 1,512 | 1,675 | 1,684 | 1,810 | +125 | +7.5% |
| 再生エネルギー/不動産/他 | 1,682 | 551 | 520 | 640 | +119 | +22.8% |
| 営業利益 | 2,320 | 2,387 | 1,958 | 2,000 | +41 | +2.1% |
| ホームユース | 2,970 | 2,910 | 2,638 | 2,910 | +271 | +10.3% |
| ビジネスユース | 289 | 480 | 326 | 400 | +73 | +22.4% |
| 再生エネルギー/不動産/他 | 138 | 64 | 67 | 90 | +22 | +34.2% |
| 調整 | ▲1,078 | ▲1,068 | ▲1,073 | ▲ 1,400 | ▲326 | ▲30.4% |
| 経常利益 | 2,290 | 2,395 | 1,943 | 2,000 | +56 | +2.9% |
| 経常利益率 | 17.9% | 19.0% | 14.9% | 14.2% | ▲0.6pp | - |
| 親会社当期純利益 | 1,482 | 1,567 | 1,319 | 1,270 | ▲49 | ▲3.7% |

2026/6期連結決算セグメント別見通し

- ホームユースは増益転換を想定。営業利益は過去最高水準に接近。機器売切が定常状態となり、付加価値増が利益率の改善に直結
- ビジネスユースも増益反転。売上は7.5%増と再加速し、利益率も上昇を想定
- 非通信領域では、不動産で特に案件増は見込まないものの、再生エネルギー関連での貢献を想定

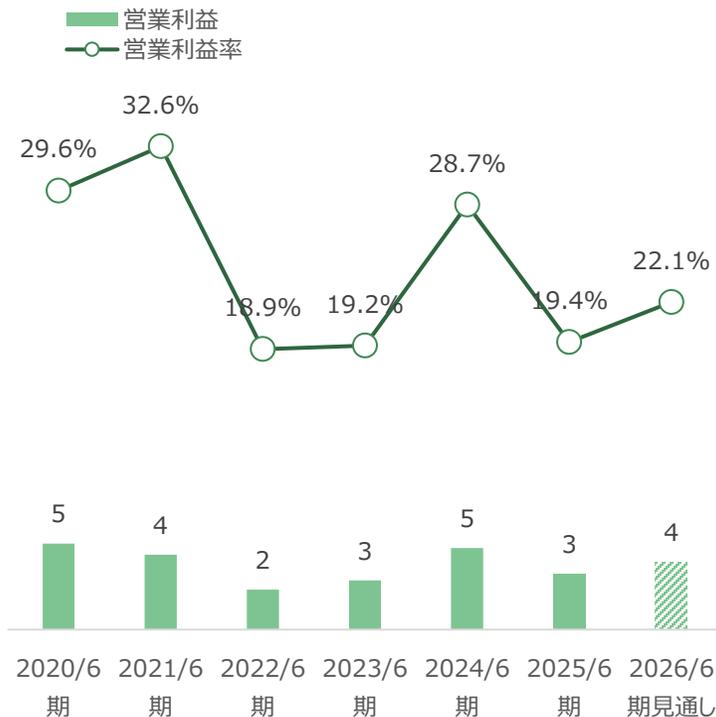
ホームユース事業

(億円)



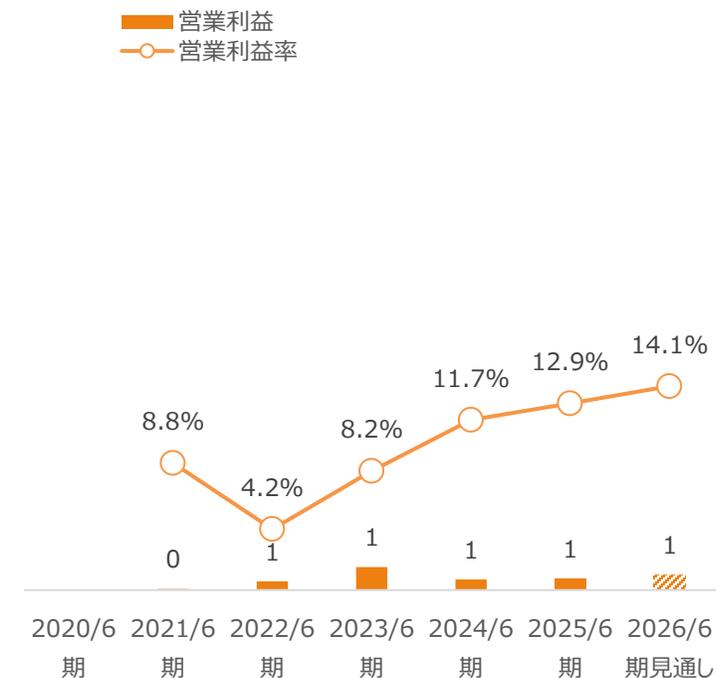
ビジネスユース事業

(億円)



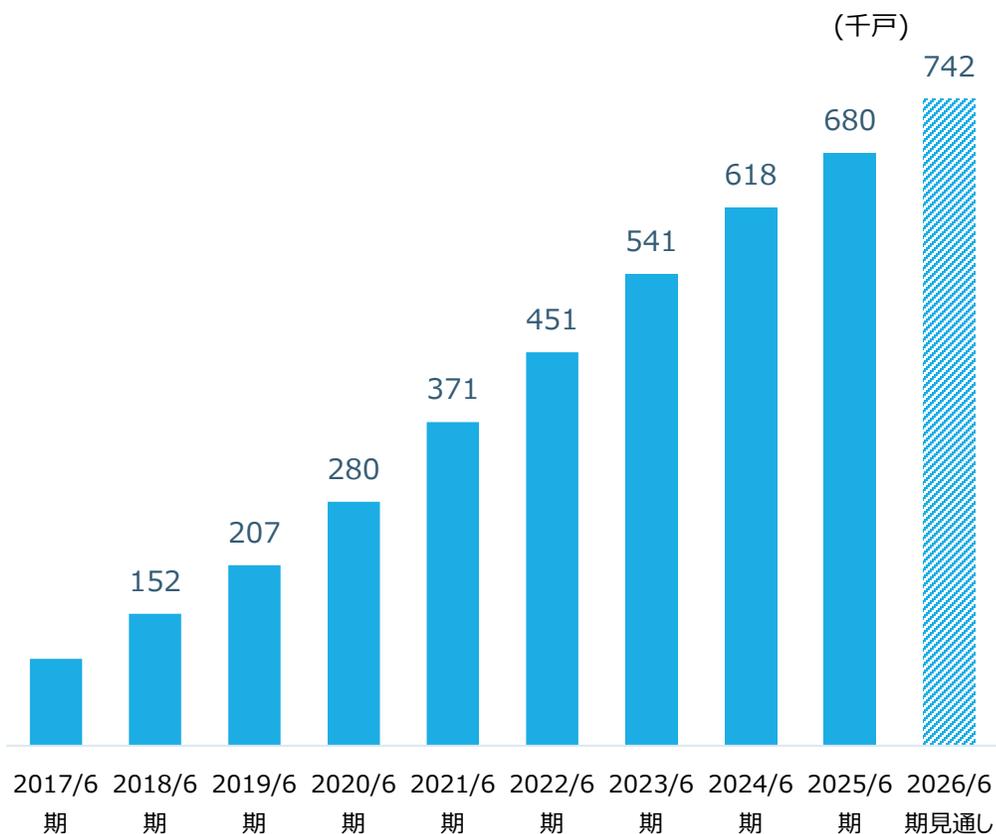
再生エネルギー/不動産/他

(億円)

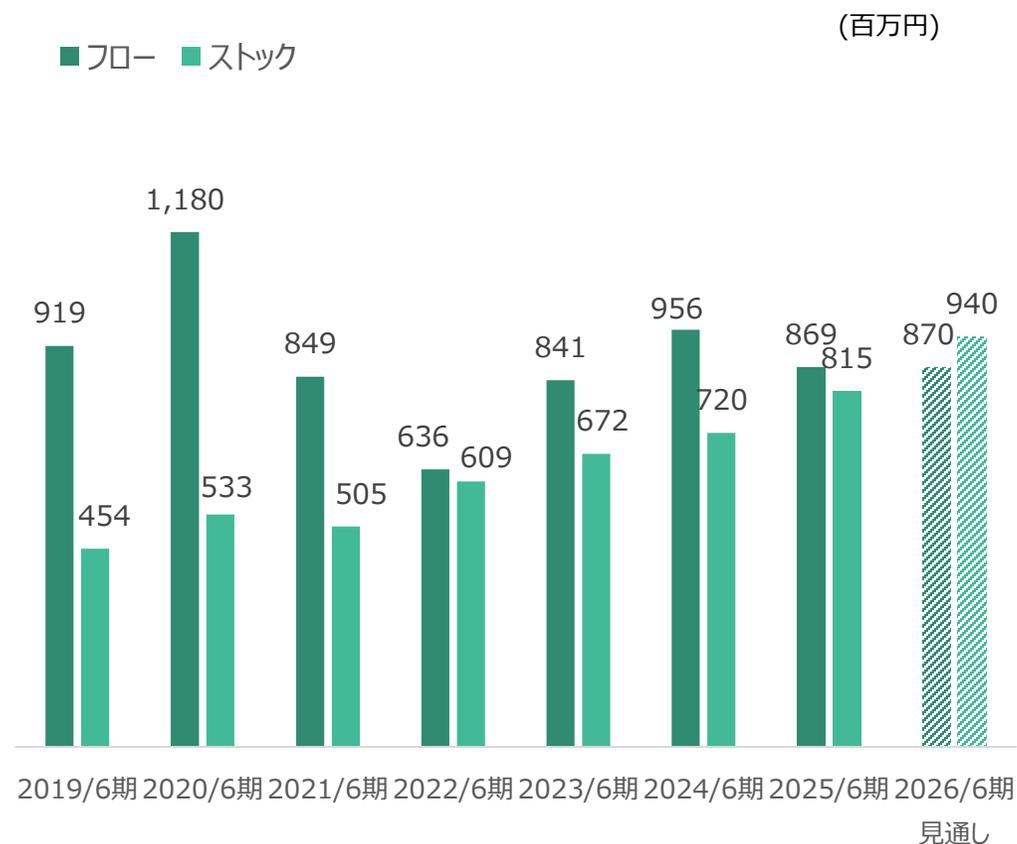


- レジデンスWi-Fiサービス期末接続済戸数前提は74万戸。増加ピッチはやや減速の6万戸/年となるが、既築案件の更なる積上げを急ぐ
- ビジネスユースでは事業拡大の先行指標となるフロー売上は8.7億円と横ばい水準を想定。フロー売上加速への対応策を急ぐも、その効果発現には要時間。主たるターゲットは引続き医療/介護、公共/交通/物流、観光の3領域。ストック売上は順調に積上げへ

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移



フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移

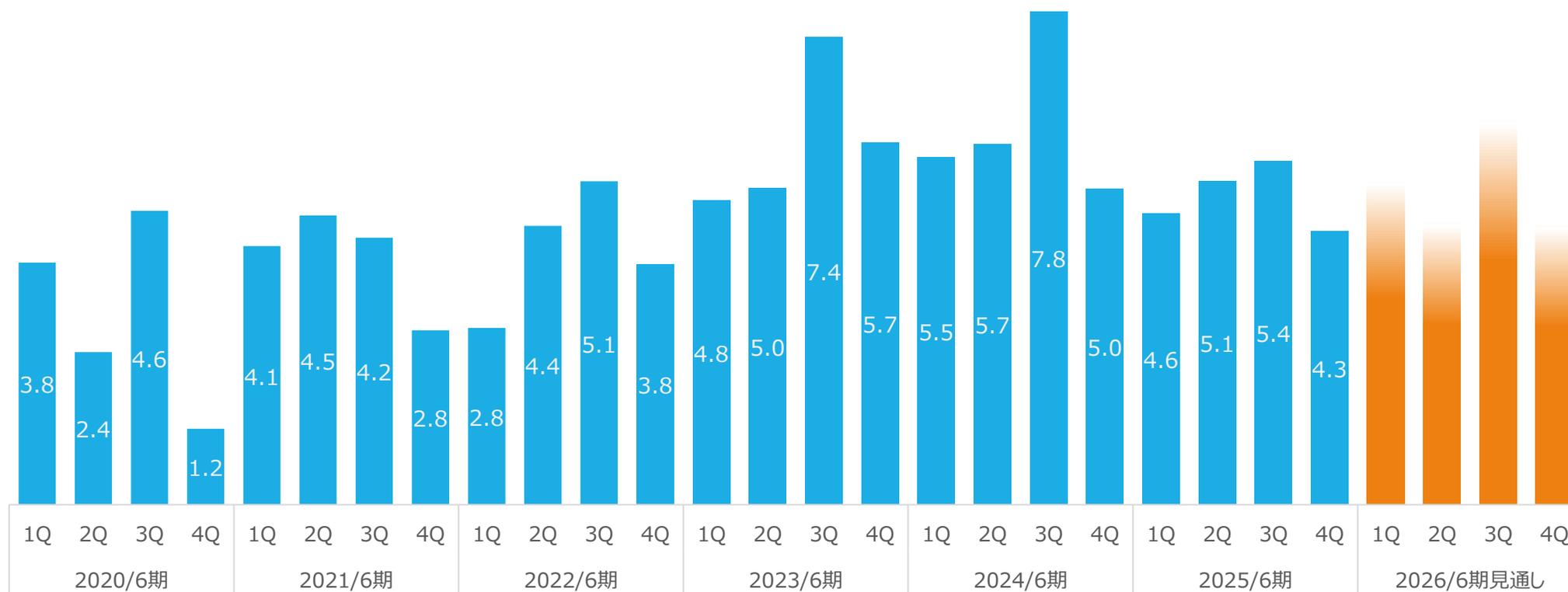


2026/6期連結決算見通し 四半期別イメージ

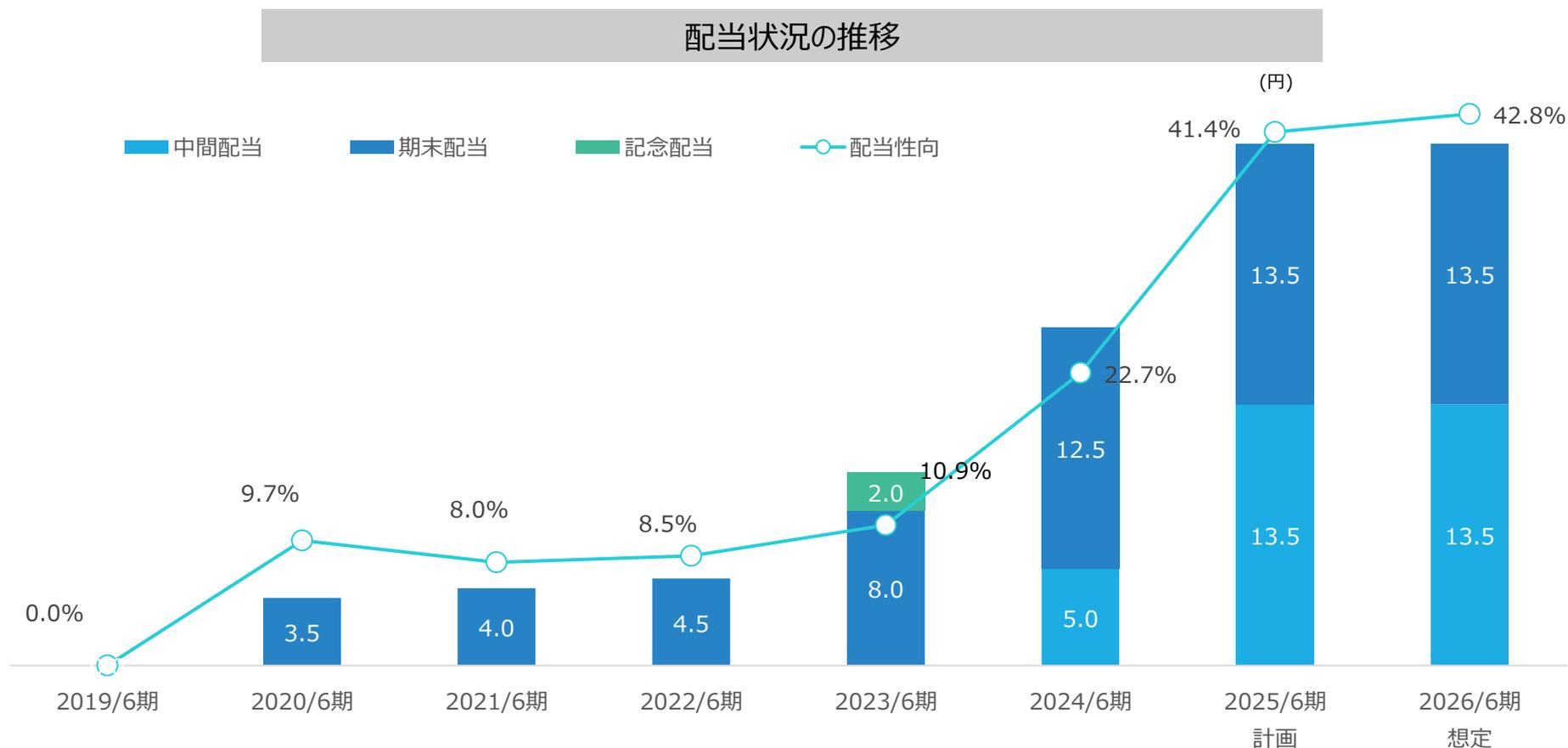
- 四半期別には、1Q、3Qの経常利益は比較的高い水準となる見通し。
- 特に3Qは新築完工の集中時期でもあり、期中で最大の利益を計上する見通し

四半期別経常利益の推移イメージ

(億円)



- 2025/6期の配当は従来想定通り、前年比9.5円増配の年27円とする計画。配当性向は41.4%となる見通し
- 2026/6期の配当に関しても年間27円据置きを想定。これまでの配当方針は成長と株主還元、財務強化の三方良しを前提に配当性向33%程度を基本と設定も、株主への還元をより重視。財務強化の切迫性も低下と見做し、年27円配を維持する計画



注) 配当性向は普通配のみを基準として算定



中期ビジョンと今後の方針


Fibergate Inc. 当社の成長ステージ概念

2000年～

- NTT代理店として創業
- マンションWi-Fi入居者無料サービス  開始
- PB化戦略推進

第1ステージ

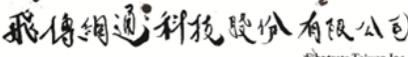
第2ステージ

2009年～

- ビジネス向けフリーWi-Fi  開始
- ビジネス領域をホームユースとビジネスユースに拡大

第3ステージ

2015年～

- 台湾子会社  にて通信機器製造を開始
- モノからサービスまで一気通貫体制構築

第4ステージ

2018年～

- 上場
- 外部株主の目線に耐え得る成長戦略・内部体制構築
- 不動産・再生エネルギー領域に展開


OffGrid-Lab

SA
 FG Smart Asset

第5ステージ

 2024年～
 環境変化に併せビジネスモデル転換

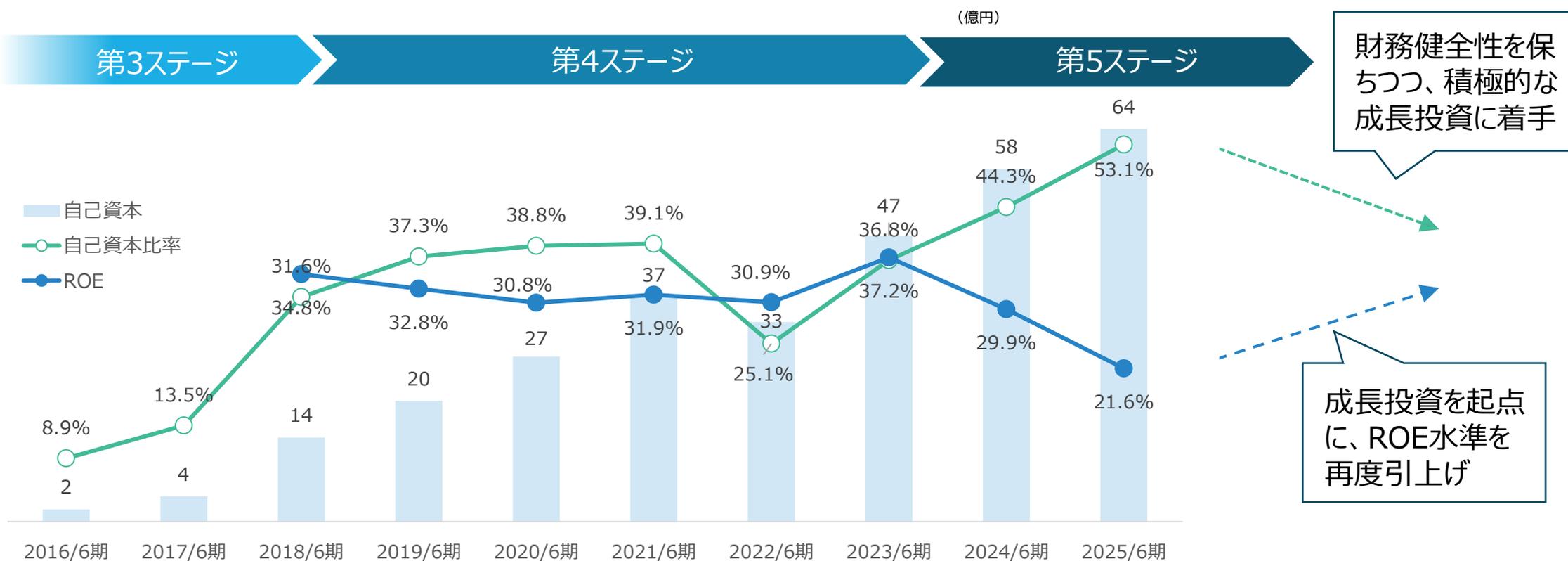
独立系Wi-Fiソリューション企業

構内インフラ・インテグレーターへ

ROEと株主資本の推移

- 第4ステージでは資本の積上げが進む一方、利益成長はそれに負けないペースで進展。資本増と高ROEを両立
- 第5ステージに入ってから、利益成長ピッチが減速。資本の積上げペースに劣後し、結果的にROEは徐々に水準が低下
- これは利益成長力の低下、延いては成長投資不足が原因。構内インフラ・インテグレーターを目指すに際し、布石となる成長投資の必要性を認識

各ステージにおけるROEと自己資本の推移



*2016/6期は6ヵ月決算

経常減益の背景にある課題：「マンパワー」と「対応力」の不足

| | マンパワー不足 | 対応力不足 |
|-------------|---------------|-----------------------------|
| ホームユース事業 | 既築案件潜在需要へのリーチ | 多様化した通信利用ニーズに合わせたサービス提供 |
| ビジネスユース事業 | 潜在需要へのリーチ | 高度な案件へのカスタマイズ提供 |
| 再生可能エネルギー事業 | 潜在顧客への周知 | 導入工事ノウハウ・実績 |
| 全社対応 | | 既存システムによる生産性の阻害 データ活用の遅れ |

今後2年で取り組むべき2つの課題

① 期間損益成長ピッチの回復：

減益局面の早期解消と収益力の建て直し

② 構内インフラ・インテグレーターとしての地歩固め：

より大きな潜在市場へのアクセス権を獲得

第5ステージの成長を確たるものにするためのアプローチ

**「中期的に経常利益50億円を目指す」ことのできる体制
(勝ちパターン) 構築をこの間に実現**

既存事業の抱える問題点： マンパワーと対応力の不足

- 2025/4～ インターネットB2C契約スキーム検討に着手
商材のパッケージ/カスタマイズ対応
地域/業界/個別の各事情に沿った新商材/サービスの構築/投入
- 2025/5～ AI活用による生産性向上
AI推進プロジェクトの立ち上げ
営業ロールプレイングAIシステムの開発に着手
- 2025/7～ 営業体制を事業別から地域別へ変更
顧客との接触期待増による販路強化
ホームユース/ビジネスユース/再生可能エネルギーのクロスセル推進
生産性向上に資する、全社基幹システムの構築スタート

ホームユース事業

既築案件掘り起こし加速、B2Cサービスなど新ビジネスモデルスタート

ビジネスユース事業

顧客別のカスタマイズ対応力引上げ

再生可能エネルギー事業

運用工事能力の充実

M&Aを通じた体制強化も選択肢として積極検討

構内インフラ・インテグレーター（通信×エネルギー）化に向けて： 通信とエネルギーのシナジー訴求力向上と迅速な施工能力の確保

経済的な居住空間の提供ソリューション



インターネット無料



SOLERIO

安価な電気代

- 地域別営業体制への再編による通信とエネルギーのクロスセル営業加速
- エネルギー事業のマーケティング推進
サービスの積極PRによる認知度向上、パートナー企業強化
- 通信・エネルギーに関連する機器・商品サービスの品ぞろえと、実績積上げによるノウハウ強化
- 通信×エネルギーのワンストップサービスで差別化推進
太陽光と蓄電池、インターネットの一括提供による経済的な居住空間の提供ソリューションを軸に、マンションデベロッパーをターゲットに訴求
- M&Aによる補強も視野に入れ、スキルの獲得を目指す



- 第5ステージを成長軌道に乗せるため、これまで不足気味であった成長投資を加速
- それに伴い、従来提示していたキャピタルアロケーション計画を大きく見直し。戦略投資は今後2年で50～60億円を想定。必要資金は財務健全性を維持しつつ、外部資金を積極的に活用する方針

資金調達



資金使途





—
トピックス

2018年 東証マザーズ市場上場

2019年 東証一部市場（現プライム市場）上場

2025年7月30日 **東証スタンダード市場に市場区分を変更**

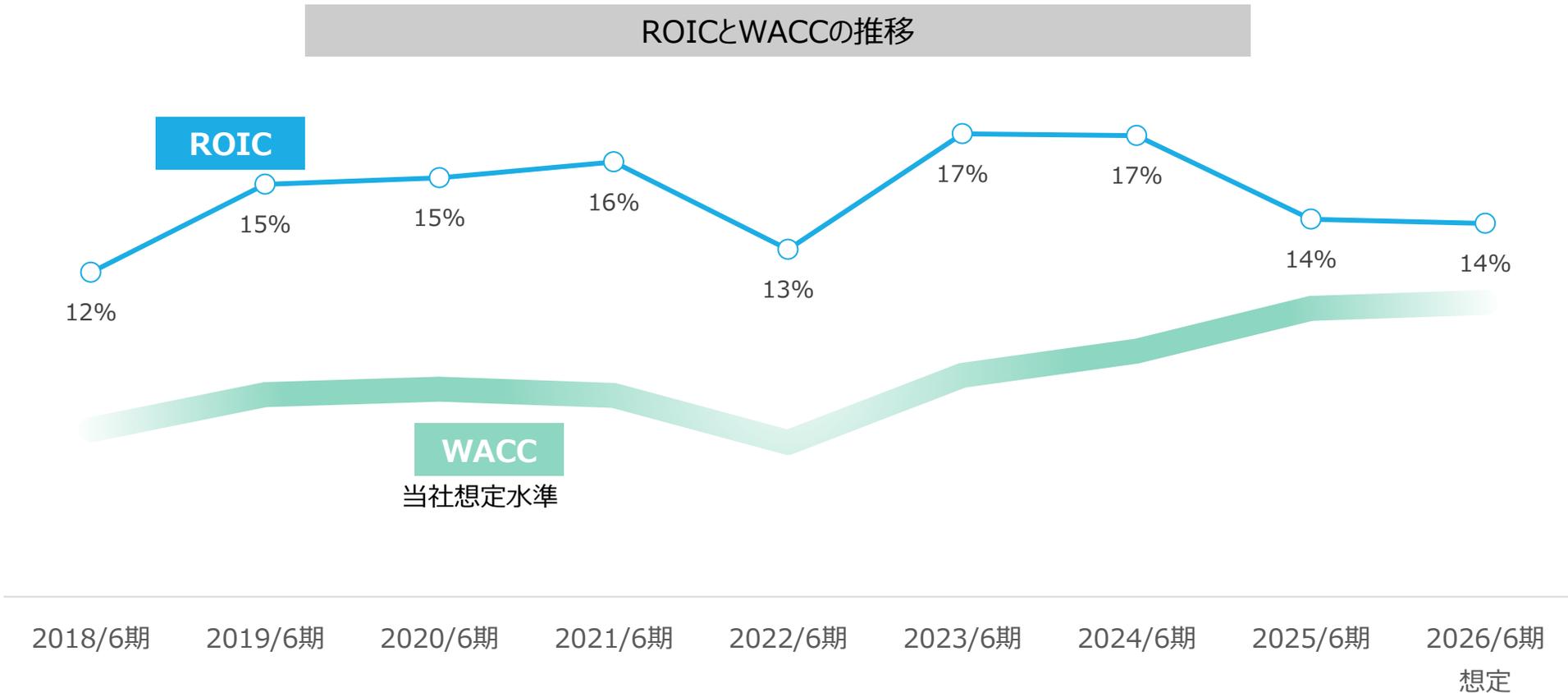
現在の事業規模、成長フェーズ、および市場環境を踏まえ、スタンダード市場が当社にとって最適な上場区分であると判断



スタンダード市場上場を機に、今後は**経営資源を会社の成長に集中**させ、「構内インフラ・インテグレーター」構想実現のために「**既存インフラの壁を打破できる**」企業を目指し、成長スピードの加速、収益力の引上げに注力

資本コストと株価を意識した経営(アップデート)

- 歴史的に、当社のROICは想定WACCを大きく上回って推移。企業価値の拡大は最重要課題と位置づけ
- 2025/6期もROICはWACCを上回って推移。ただし、WACCは自己資本の積上げ、借入金圧縮、金利上昇などから上昇基調。2026/6期もROICはWACCを上回る見通しながら、その差は圧縮を余儀なくされる見通し



資本コストと株価を意識した経営(アップデート)

- 2025/6期のROEは22%。水準は決して低くないものの、かつてとの比較では低下傾向は否めず
- それに伴って、PBRも水準はじりじりと低下。現時点でもPBRは2倍超と企業価値はしっかりと拡大できているものの、株式市場はROEの低下傾向を懸念している可能性大。Wi-Fiソリューション企業から構内インフラ・インテグレーターへの進化を通じ、市場の期待を高める成長シナリオを追求





Appendix

会社概要

ファイバーゲートグループ パーパス

構内インフラ・インテグレーターとしての業態を確立し、
三方良しの精神をもって、
新たな経済価値を創造することにより、
豊かな社会の発展に貢献します。



通信とエネルギーの最大効率化を図り、構内インフラ・インテグレーターとしての業態を確立させます。

当社グループは、お客様に幸せ（利便性、快適さ）を提供し、取引先と共に経済活動を活性化させることで三方良しの構図をつくり、豊かな社会の発展に貢献することを目指します。

主要事業概要

● ホームユース事業



集合住宅の物件オーナー向けに、全戸一括で入居者が「インターネット無料使い放題」となるインターネット接続サービスを、通信機器の開発・製造、設置工事、アフターサポートまでワンストップでサービス提供します。また、物件オーナーへ直接販売するほか、プライベートブランドとして不動産関連会社へサービスの提供を行います。



● 再生可能エネルギー事業



再生可能エネルギーを活用した、「自家発電自家消費型」の電力供給を行います。太陽光パネルと蓄電池を設置し、自家発電した電力と電力会社から調達する電力をシステム運用する事で、最適な電力供給を行います。ファイバーゲートの通信サービスと一緒に提供する事で、お客様の空間価値を高めるとともに、カーボン・オフセットにも貢献していきます。



● ビジネスユース事業



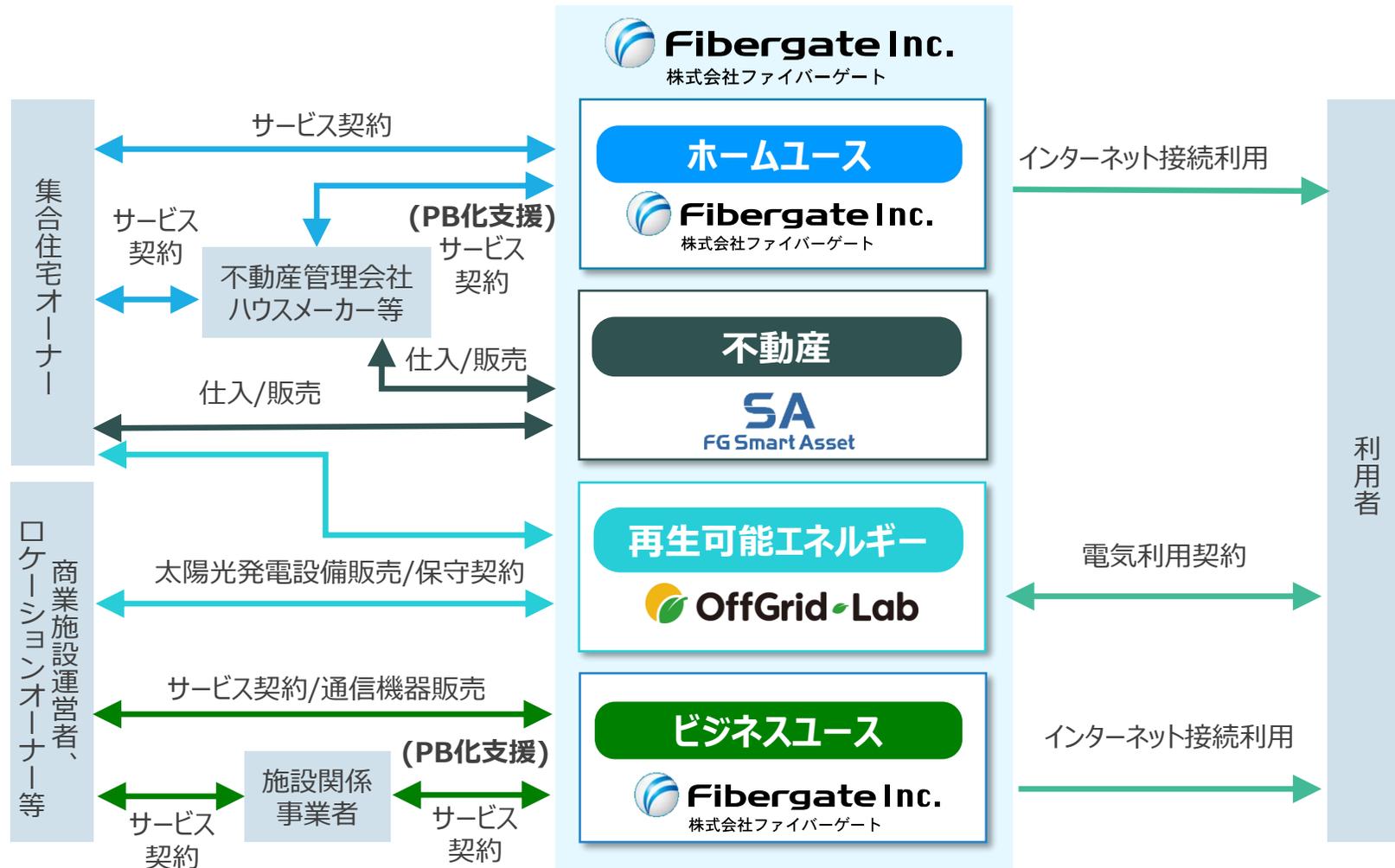
オフィス、公共施設、医療介護施設、倉庫など、さまざまな場所のデジタル化が進む中で、わたしたちはネットワーク構築と運用のプロフェッショナル集団として最適なネットワークソリューションを提供しています。また、フリーWi-Fi環境の整備も行っており、お客様のニーズに合わせた快適で安全な接続環境を提供します。



● 不動産事業



スマートマンションの開発・仲介等を通して、ファイバーゲートグループのWi-Fi技術をベースにしたIoTソリューションの促進を行います。




Fibergate Inc.
 株式会社ファイバゲート

ホームユース


Fibergate Inc.
 株式会社ファイバゲート

不動産



再生可能エネルギー



ビジネスユース


Fibergate Inc.
 株式会社ファイバゲート

ユーザーに応じ
 過剰でもない過少でもない
 最適通信環境を一括提供



ネットワーク化に不慣れな
 中小規模法人/事業主



店舗



地方自治体



介護施設



宿泊施設



エンターテインメント
施設



教育施設



医療施設



アパート/マンション



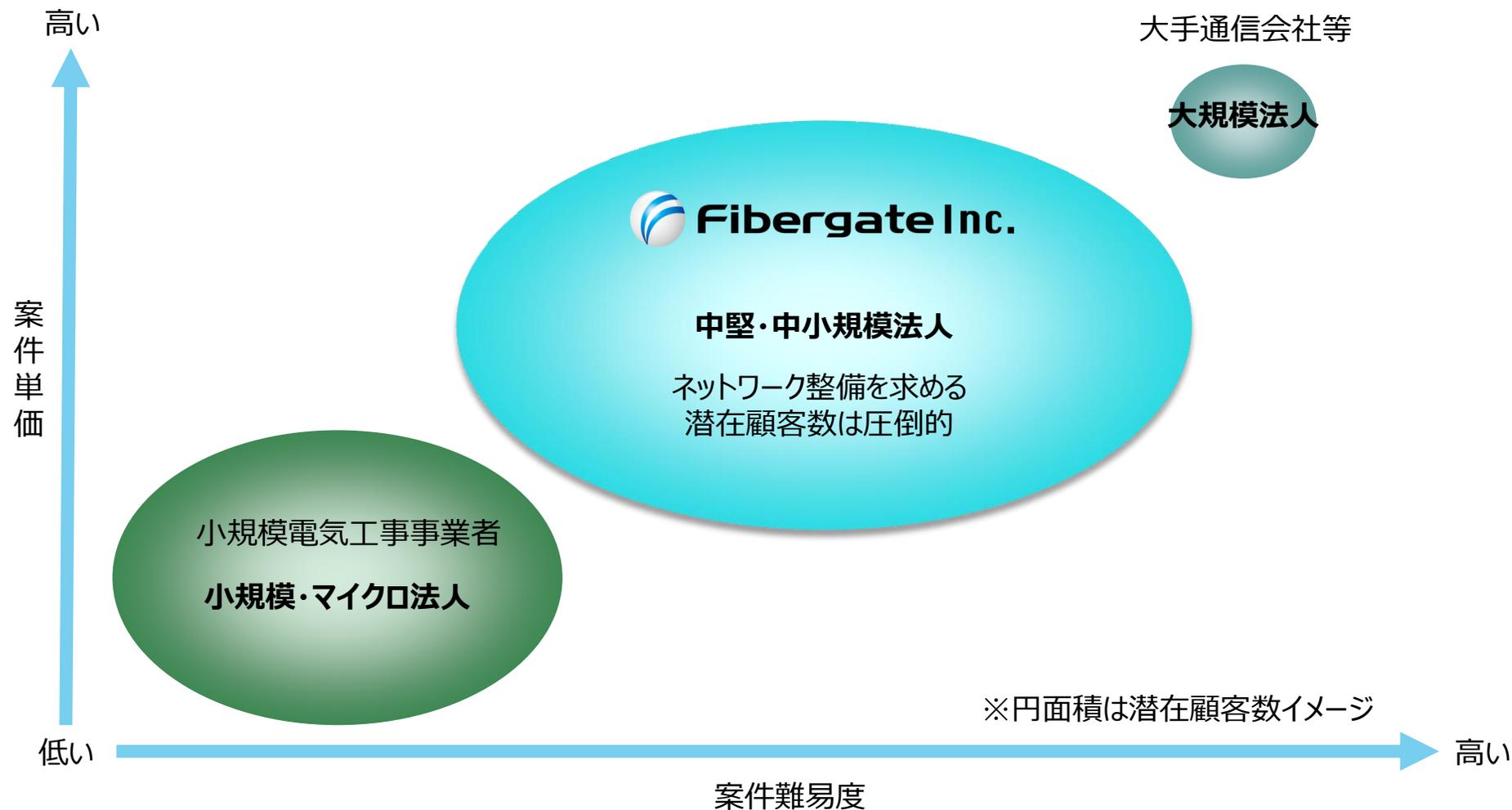
交通機関

中小規模法人/事業主の悩み

- 大手ベンダーは不必要なハイスペック仕様の供給のみ
- 中小ベンダーは拡張性・機能性に欠ける提案が多い

当社のターゲット市場ポジション

- 中小企業の多くは独自のインフラ構築が必須ながら、ノンコアであり非効率
- 規模的に大手が手をつけにくいところを当社がカバー



第5成長ステージ

独立系Wi-Fiソリューション企業

構内インフラ・インテグレーター

その先の成長ステージ

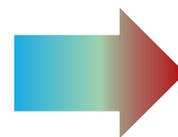
総合インフラ・インテグレーター

中期ビジョン

Step1

“すべての施設にWi-Fiを”
Alternative Carrier 構想の実現へ

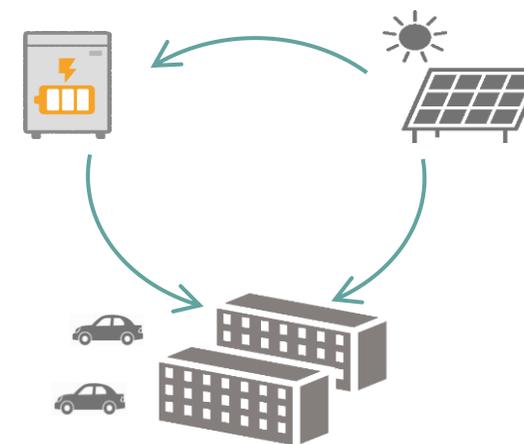
- ホームユース領域の拡大
- ビジネスユース領域の徹底強化



Step2

通信・再エネが作る
未来インフラの実現

- ホームユース領域の進化
- 再生可能エネルギーとのシナジー発揮



| 年 | 内容 |
|------|---|
| 2000 | <ul style="list-style-type: none"> 国内、国際電話サービスの加入取次を目的に仙台市若林区に会社設立 |
| 2003 | <ul style="list-style-type: none"> 札幌市中央区に本社移転 複数拠点企業のネットワーク構築、Webでのブロードバンド回線販売を主業とする |
| 2004 | <ul style="list-style-type: none"> レジデンスWi-Fi事業を開始 |
| 2005 | <ul style="list-style-type: none"> Wi-Fiによるブロードバンド化サービスを開始 |
| 2006 | <ul style="list-style-type: none"> PB化支援による集合住宅向けインターネット無料サービスを開始 |
| 2009 | <ul style="list-style-type: none"> フリーWi-Fiサービス事業を開始 |
| 2013 | <ul style="list-style-type: none"> コンピュータウェアの企画開発及びインターネット回線取次を担当する子会社NOISを設立 |
| 2014 | <ul style="list-style-type: none"> 当社開発通信機器の販売事業（Wi-Fiプロダクト事業）を開始 PB化支援による店舗・商業施設向けWi-Fiサービスを開始 |
| 2015 | <ul style="list-style-type: none"> 電気通信工事業認可（北海道知事許可）を取得 台湾に100%子会社・飛博網通技股份有限公司を設立 電気通信事業法に基づく電気通信事業の登録免許を取得 |
| 2018 | <ul style="list-style-type: none"> 東京証券取引所マザーズ市場に上場 |
| 2019 | <ul style="list-style-type: none"> 東京証券取引所第一部（現：プライム市場）、に上場市場変更 札幌証券取引所に上場 |
| 2020 | <ul style="list-style-type: none"> プロダクト開発子会社FG-Lab設立 |
| 2021 | <ul style="list-style-type: none"> 不動産関連事業を行う子会社FGスマートアセットを設立 再生可能エネルギー事業を行う子会社オフグリッドラボを設立 |
| 2022 | <ul style="list-style-type: none"> 不動産売買・保有を行うTMアセットの株式を取得 |
| 2023 | <ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー事業の営業を開始 |
| 2024 | <ul style="list-style-type: none"> エネルギー関連代理店業を行う子会社エネパルスを設立 |
| 2025 | <ul style="list-style-type: none"> ソニーネットワークコミュニケーションズと集合住宅向け光回線サービス事業において提携 東京証券取引所スタンダード市場へ市場区分を変更 |

| 決算年月 | | 2019/6期 | 2020/6期 | 2021/6期 | 2022/6期 | 2023/6期 | 2024/6期 | 2025/6期 |
|------------------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 売上高 | (百万円) | 5,446 | 7,424 | 8,491 | 10,624 | 12,795 | 12,613 | 13,070 |
| 経常利益 | (百万円) | 886 | 1,215 | 1,543 | 1,604 | 2,290 | 2,395 | 1,943 |
| 当期純利益 | (百万円) | 550 | 722 | 1,019 | 1,073 | 1,482 | 1,567 | 1,319 |
| 資本金 | (百万円) | 426 | 479 | 488 | 494 | 494 | 494 | 494 |
| 発行済株式総数 | (千株) | 9,807 | 20,402 | 20,487 | 20,591 | 20,591 | 20,593 | 20,593 |
| 純資産額 | (百万円) | 1,981 | 2,710 | 3,677 | 3,279 | 4,758 | 5,836 | 6,502 |
| 総資産額 | (百万円) | 5,311 | 6,984 | 9,397 | 13,087 | 12,764 | 13,076 | 12,144 |
| 1株当たり純資産額 | (円) | 202.06 | 133.52 | 180.40 | 160.74 | 230.12 | 285.59 | 320.34 |
| 1株当たり当期純利益金額 | (円) | 57.60 | 36.19 | 50.11 | 52.60 | 72.70 | 77.20 | 65.20 |
| 自己資本比率 | (%) | 37.3 | 38.8 | 39.1 | 25.1 | 36.8 | 44.3 | 53.1 |
| 自己資本利益率 | (%) | 32.8 | 30.8 | 31.9 | 30.9 | 37.2 | 29.9 | 21.6 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | (百万円) | 1,345 | 1,732 | 1,710 | 2,295 | 4,296 | 2,833 | 3,156 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | (百万円) | ▲1,389 | ▲2,071 | ▲2,256 | ▲2,626 | ▲2,189 | ▲2,377 | ▲1,564 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | (百万円) | ▲15 | 699 | 1,326 | 436 | ▲2,027 | ▲723 | ▲1,860 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | (百万円) | 1,058 | 1,415 | 2,196 | 2,303 | 2,382 | 2,120 | 1,853 |
| 従業員数 | (人) | 159 | 180 | 221 | 231 | 232 | 230 | 239 |



< 見通しに関する注意事項 >

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

問い合わせ先
経営企画本部 IR担当
0120-772-322
fgir@fibergate.co.jp