




2025年6月期第1四半期決算説明資料

上場市場：東証プライム 札証

証券コード：9450

 **2025年6月期1Q決算実績 _P4**

 **2025年6月期通期決算見通し_P16**

 **Topics _P22**

Appendix _P26

2025/6期1Q実績

全社動向

通期経常利益
見通し進捗率
17.6%

ホームユース事業

全開通戸数に占める
新築案件比率
49%

ホームユース事業

クロスセル
フロー売上比率
14.5%

ビジネスユース事業

ターゲット3領域
売上比率
61.0%*

*構内通信インフラサービス（旧フリーWi-Fi）売上に占める割合

2025/6期見通し

全社動向

2025/6期
想定経常増益率
+8.5%据置き

全社動向

2025/6期
配当想定
27円/株据置き
(+9.5円増配)

ホームユース事業

機器提供方式
売切方式採用
原価の前倒し
計上推進

ビジネスユース事業

2025/6期想定
営業利益率
31.1%据置き



2025年6月期1Q決算実績

2025/6期1Q連結決算概要

- 2025/6期1Qは前年比7%増収、16%経常減益。売上面ではホームユースの堅調に加え、ビジネスユースの好調が継続。
- 損益面ではホームユース機器の提供方法に従来の貸与に加えて売切も採用したことが影響。売切では原価一括計上となるために原価率が上昇し、経常利益率は15.0%に低下。売切方式採用の狙いはバランスシートの膨張抑制。将来のストック収入利益率を重視
- ビジネスユースの好調は注力する構内通信インフラサービスが牽引。特に、ターゲット領域の1つに設定する医療・介護分野が伸長

(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入	2023/6期 1Q実績	2024/6期 1Q実績	2025/6期1Q			2025/6期通期	
			実績	前年差異	前年比	見通し	進捗率
売上高	2,591	2,852	3,054	+201	+7.1%	14,370	21.3%
ホームユース	2,256	2,521	2,643	+122	+4.8%	11,140	23.7%
ビジネスユース	329	327	405	+78	+24.0%	2,220	18.3%
不動産/再生エネルギー/他	5	4	4	+0	+11.5%	1,010	0.5%
営業利益	480	525	463	▲61	▲11.8%	2,620	17.7%
ホームユース	671	714	668	▲45	▲6.4%	3,110	21.5%
ビジネスユース	46	56	72	+15	+28.2%	690	10.5%
不動産/再生エネルギー/他	▲8	▲4	▲8	▲3	赤字拡大	180	▲4.6%
調整	▲229	▲241	▲269	▲28	▲11.9%	▲1,360	19.8%
経常利益	480	548	458	▲89	▲16.4%	2,600	17.6%
経常利益率	18.5%	19.2%	15.0%	▲4.2pp	—	18.1%	-
親会社当期純利益	337	370	310	▲60	▲16.3%	1,650	18.8%

ホームユースの機器提供売切方式

- ✓ 従来の貸与型が当社所有であるのに対し、所有権は顧客（不動産所有者）に移管
- ✓ 従来の貸与型と比べ、提供するサービス、対価としての売上は基本的に同一
- ✓ 損益的にも契約期間トータルでは貸与型と同一

メリット

- ✓ ストック収入の利益率向上
- ✓ キャッシュフローの改善
- ✓ 償却資産抑制に伴う税負担減
- ✓ 新築案件との高い親和性



デメリット

- ✓ 原価一括計上に伴う初年度損益悪化
- ✓ 顧客のエントリーハードル上昇
- ✓ 既築案件との低い親和性

▶ 顧客の特性やニーズに応じ、従来の貸与型と併せて**よりよい方式を顧客に提案**

連結決算概要 四半期別推移

- 対4Qでは微減収。ホームユースはストック積上げもあり増収を確保したものの、ビジネスユース売上が減少。ビジネスユースは法人顧客予算が売上タイミングに影響するため、今後も1Qは季節的に対4Qでは調整する傾向が継続する見通し
- 損益面では、売上が微減収にもかかわらず、1割の営業減益。ホームユースの機器提供売切方式採用による原価の一括計上が影響

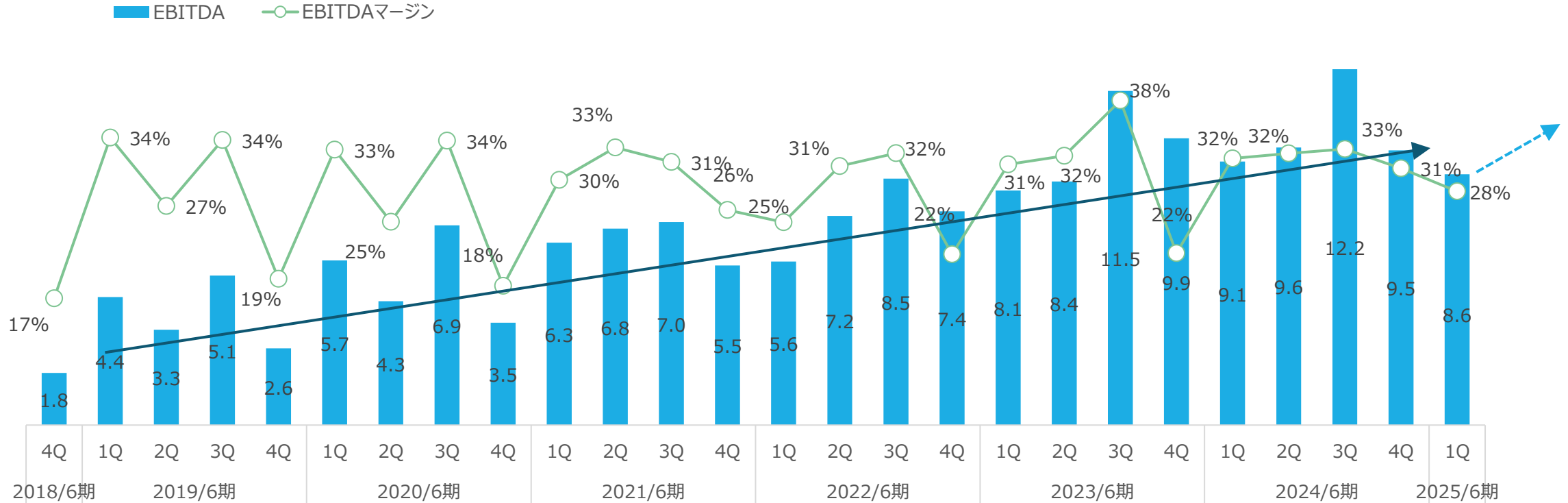
(百万円)	2023/6期				2024/6期				2025/6期	4Q/1Q比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	
売上高	2,591	2,612	3,024	4,567	2,852	2,953	3,731	3,075	3,054	▲21
ホームユース	2,256	2,245	2,632	2,466	2,521	2,565	2,729	2,569	2,643	+73
ビジネスユース	329	350	381	450	327	356	490	501	405	▲95
不動産/再生エネルギー/他	5	16	10	1,650	4	31	511	4	4	+0
営業利益	480	511	745	582	525	573	783	504	463	▲41
ホームユース	671	717	897	683	714	767	817	610	668	+58
ビジネスユース	46	70	89	83	56	98	163	162	72	▲89
不動産/再生エネルギー/他	▲8	4	▲2	145	▲4	14	63	▲9	▲8	+1
調整	▲229	▲280	▲238	▲329	▲241	▲307	▲260	▲259	▲269	▲10
経常利益	480	500	737	571	548	569	778	499	458	▲41
経常利益率	18.5%	19.2%	24.4%	12.5%	19.2%	19.3%	20.9%	16.3%	15.0%	▲1.3p
親会社当期純利益	337	338	499	306	370	361	524	310	310	▲0

EBITDA推移

- 1QのEBITDAは8.6億円。EBITDAマージンは28%。四半期別推移では、実額・マージンとも2四半期連続の減速
- EBITDAマージンは5四半期ぶりの30%台割れ。ただし、これは例年案件閑散期に当たる1Qという季節要因に加え、機器売切方式を採用（≒原価一括計上）した1Qの業績が影響したものの。これらは今後、ストック収入利益率改善に繋がるため、深刻に捉える必要はないと認識

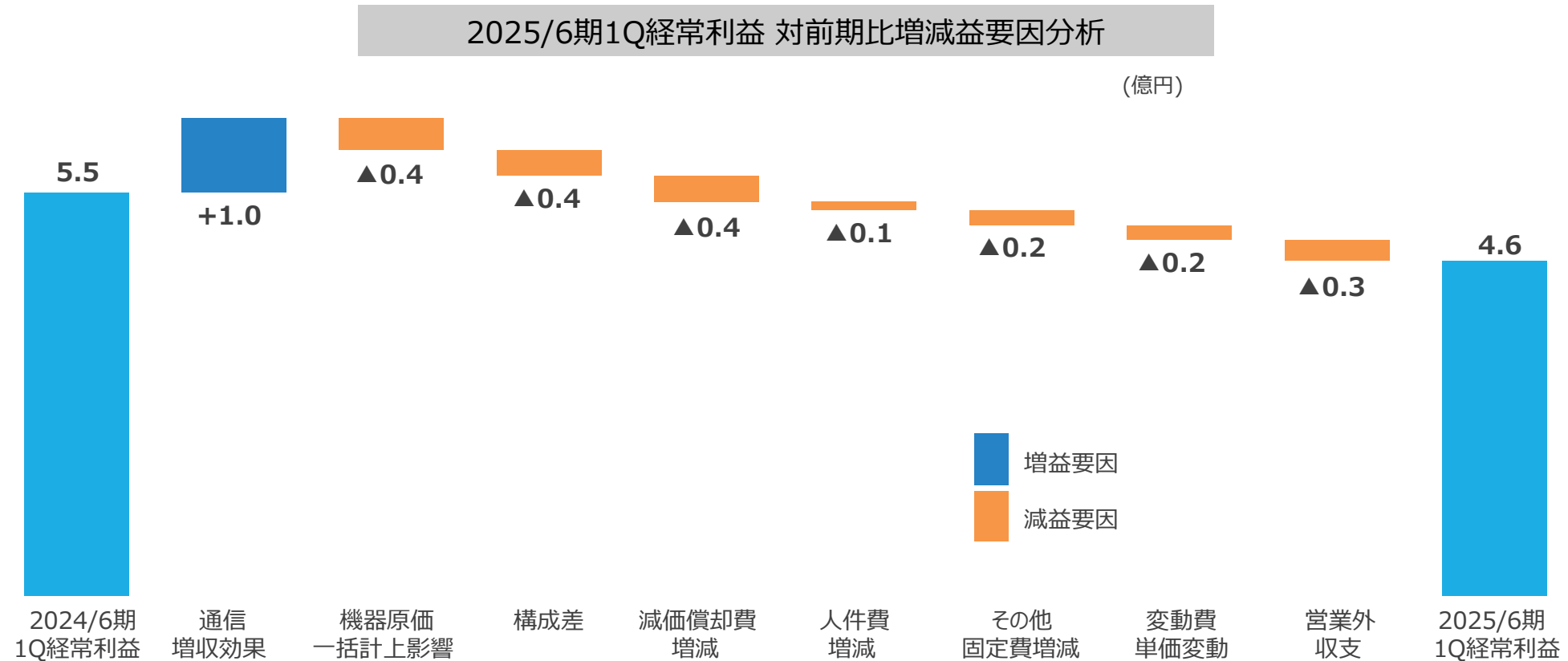
EBITDA推移

(億円)

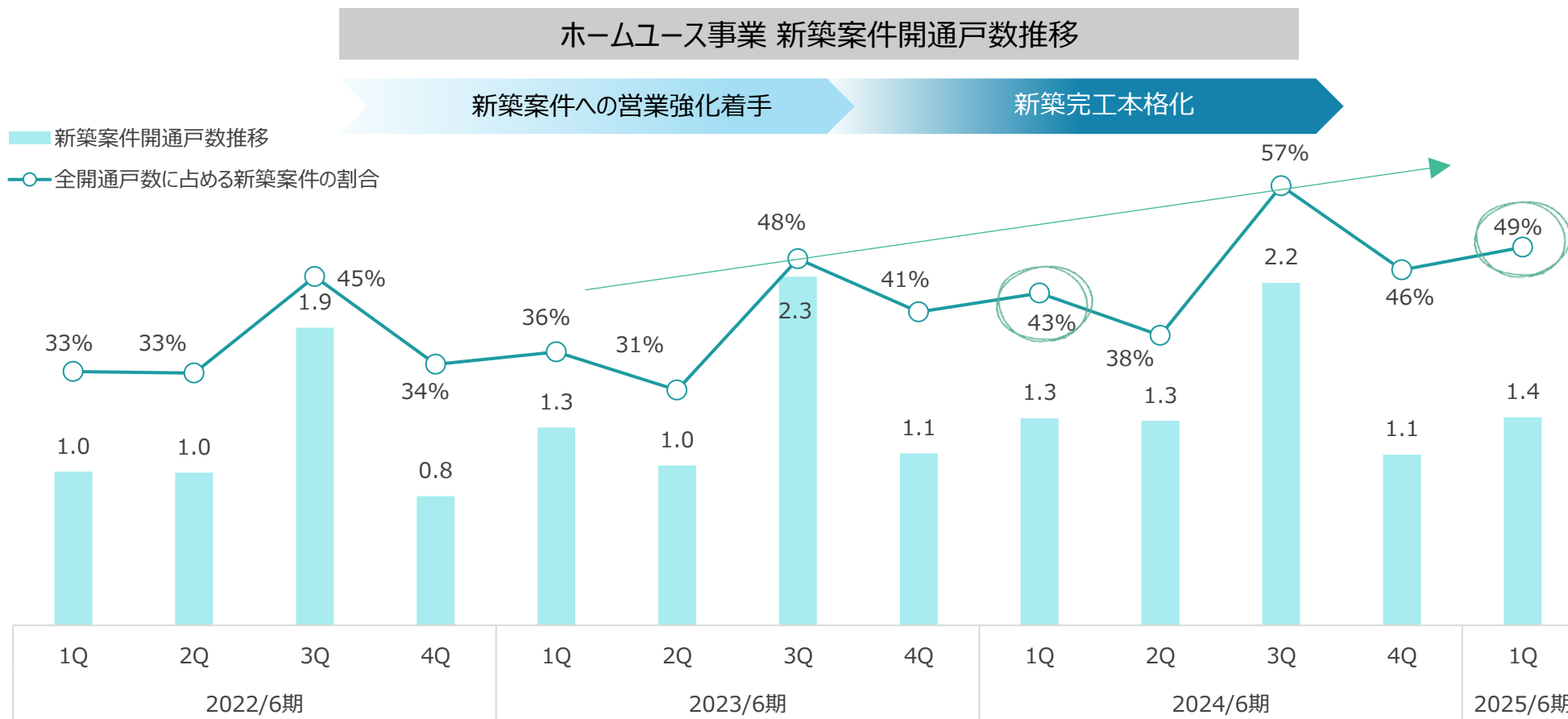


経常利益 増減益要因分析

- 1Qの経常減益は、種々のコストアップが遍く発生したことが主因。特に、機器提供の売切採用に伴う原価一括計上影響や構成差が減益要因として発生。原価一括計上影響はその後はコスト負担減となるものの、契約初年度のコスト負担インパクトは無視できないものに
- それらに加え、減価償却費や営業外費用、管理費や回線使用料など、一つ一つの規模は大きくないものの、コストアップは広い範囲で発生。営業外では前期に計上した保険金収入の消失もあり、増収効果はあったものの、マイナス影響の吸収には至らず



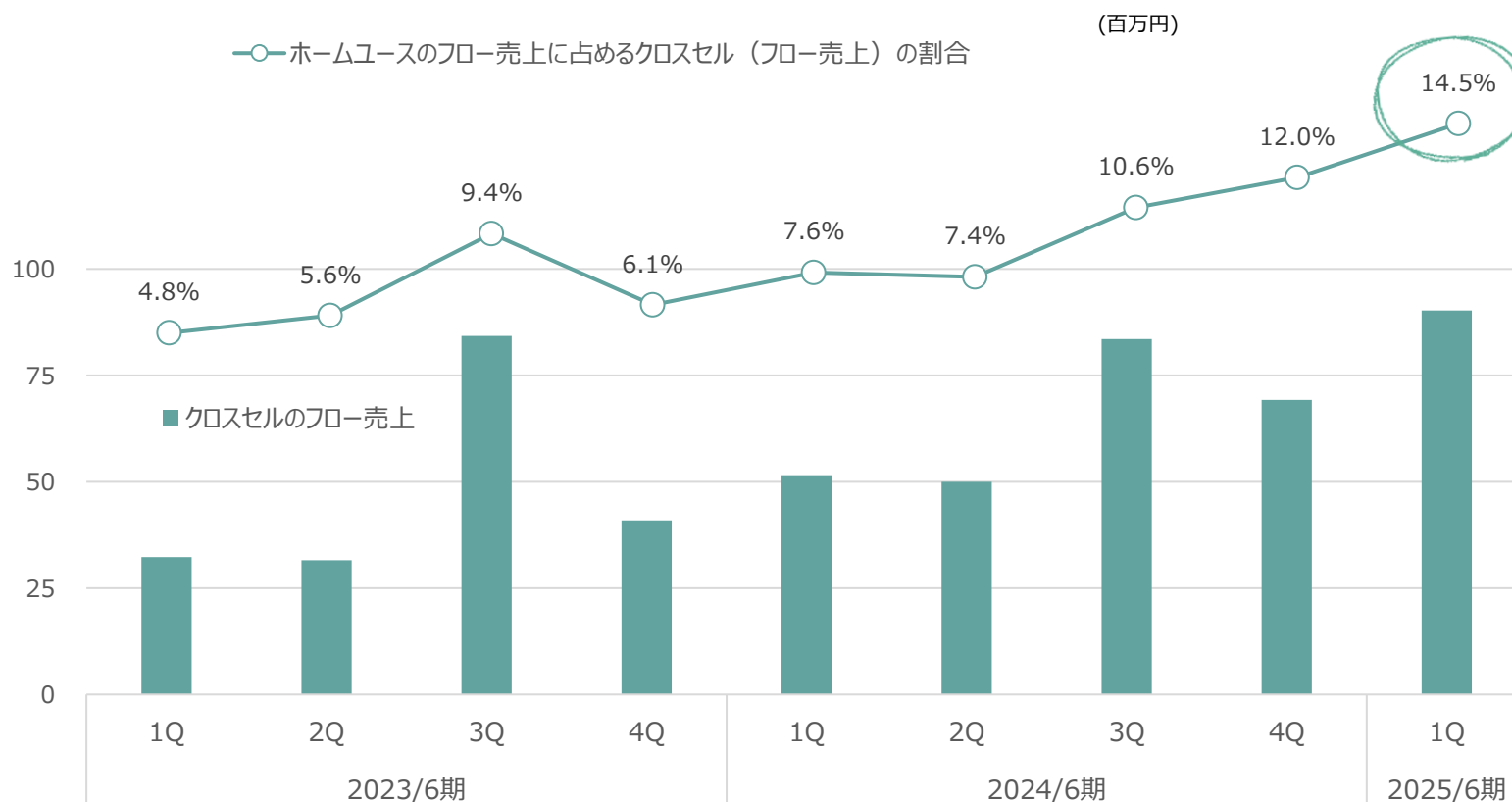
- 2025/6期1Qの新築案件開通戸数は前年比増加。全開通戸数に占める新築案件比率は前年の43%から49%に更に上昇
- 全開通戸数に占める新築案件比率は、新築案件への営業強化策が着実に結実し、上昇基調で推移。既築潜在案件の一巡リスク緩和に加え、クロスセル推進といった視点でも新築案件比率の趨勢的引上げは今後も推進



*2022/6期1Qの新築開通戸数を1とした場合の指数表示

- クロスセルは、ホームユース事業の成長をドライブするアプローチ。事業の先行指標となるフロー売上（導入時点で計上）が1Q発生ベースでおよそ0.9億円。新築案件の季節性があるため四半期でボラティリティはあるものの、売上規模は趨勢的に拡大
- ホームユース事業のフロー売上に占める割合は15%弱にまで上昇。比率上昇は3四半期連続。1Qは新築案件の完工がやや枯れる四半期ながら、クロスセル売上比率はさらなる上昇を達成。クロスセル戦略は着実に結実しつつあると認識

クロスセルのフロー売上推移



FGスマートコール



FGTV



ネットワークカメラ



宅配BOX設置サービス

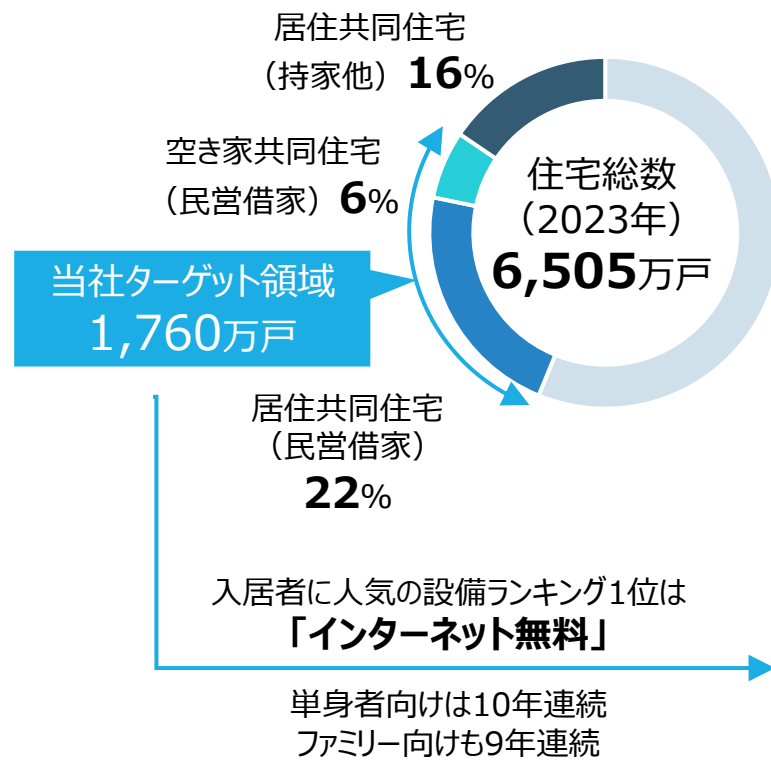
スマートロック
スマートセンサー

EV充電ステーション



- 国交省データによると、2023年の住宅総数は6,505万戸。このうち、当社ホームユース事業のターゲット領域は共同住宅など1,760万戸程度と試算。このターゲット領域に相当する住宅戸数は2018年からの5年間でおよそ5%拡大
- 一方、当社ホームユース事業の接続戸数は直近で63万戸。ホームユース市場の飽和懸念はあるが、セミマクロ的には潜在市場はまだまだ大きいと認識。実際、業界紙調べでは入居者に対するインターネット無料設備の訴求度は9年超も連続1位と、そのニーズは依然強い

ホームユース事業潜在市場推計



戸建住宅他
(含空き家)
56%

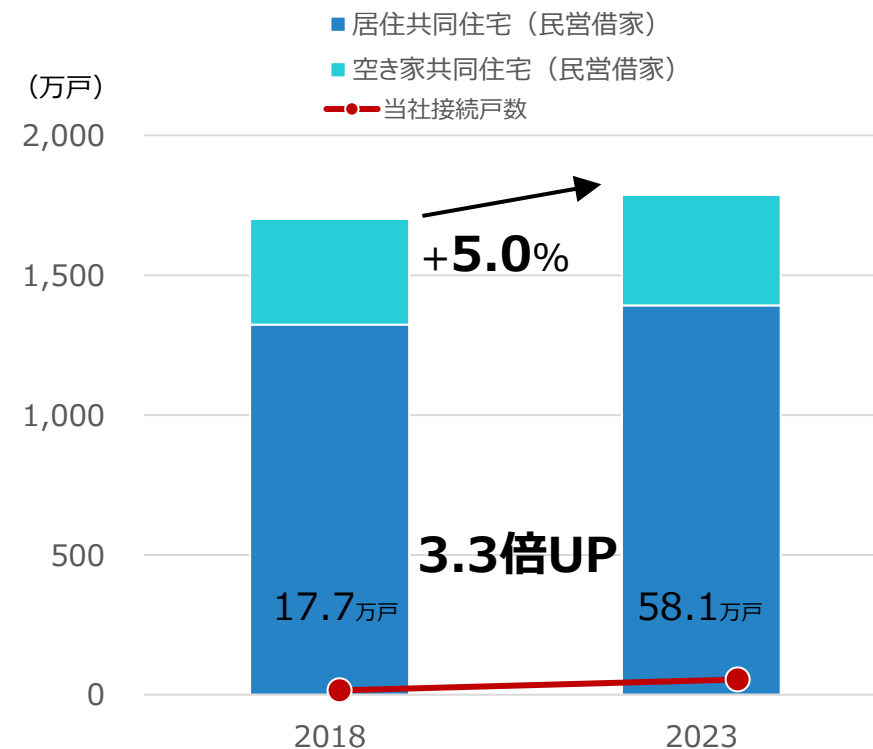
入居者に人気の設備ランキング

「この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる」TOP10
3位までの結果は以下の通りです。

単身者向け	ファミリー向け
インターネット無料 1位	インターネット無料
宅配ボックス 2位	オートロック
オートロック 3位	追いだき機能

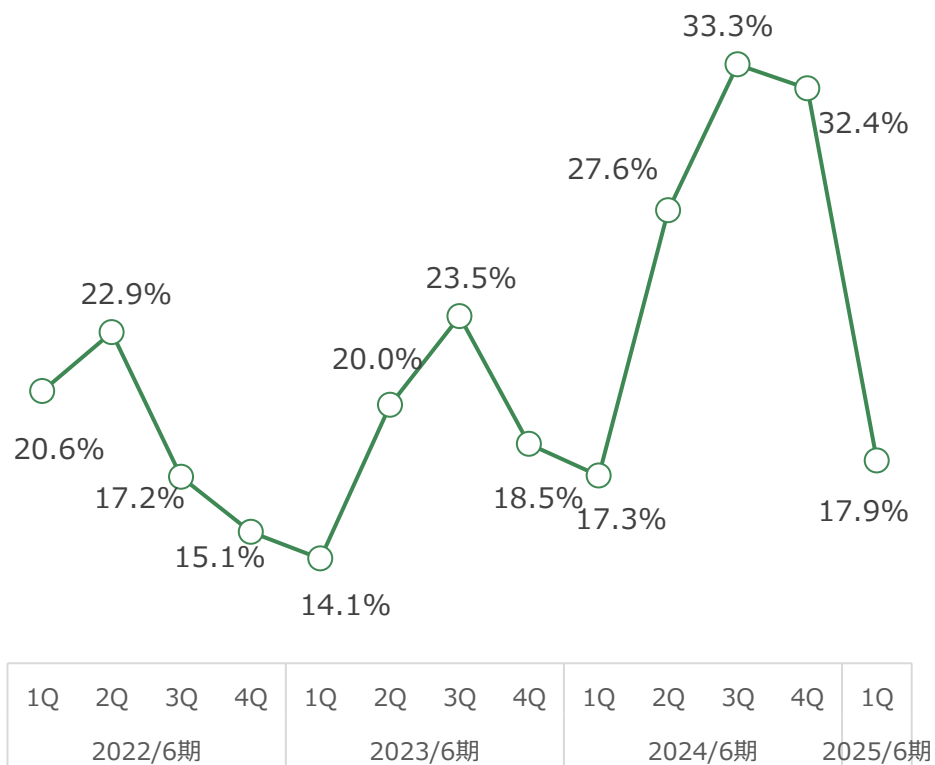
10年連続で1位が「インターネット無料」

全国賃貸住宅新聞2024年10月21日

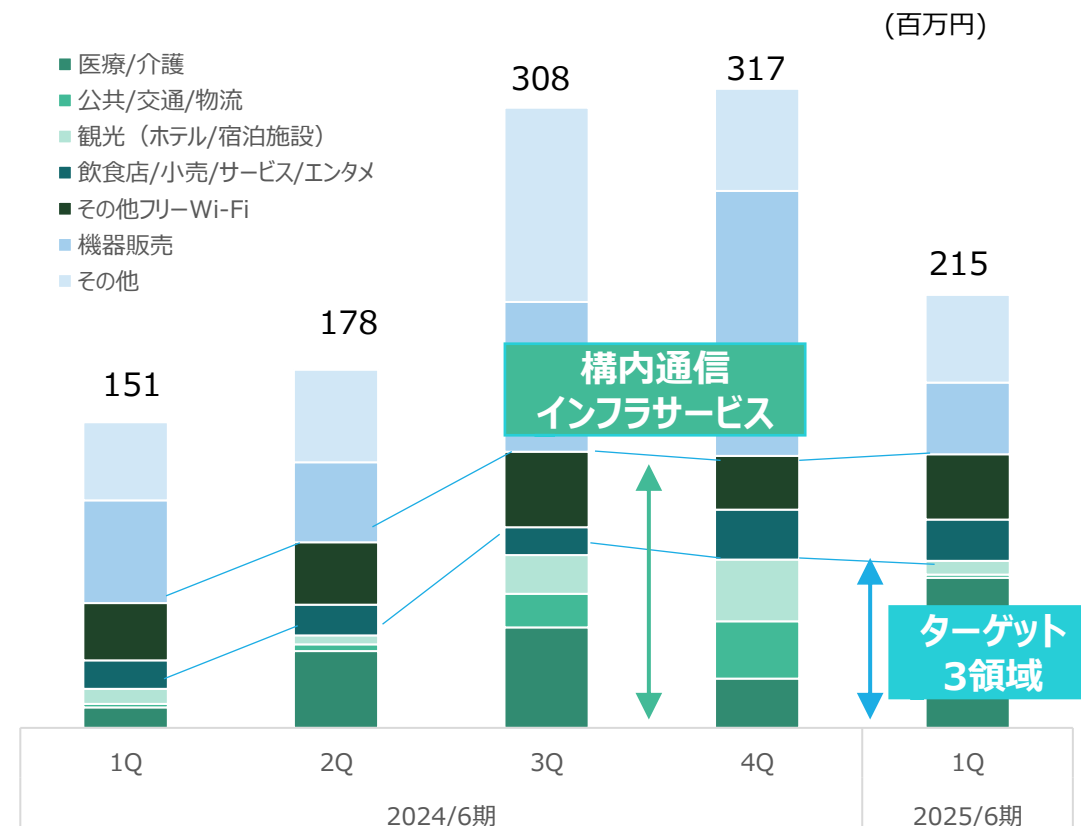


- ビジネスユース事業の1Q営業利益率は18%。前2Q以降は2～3割を越える水準に急上昇していたものの、ほぼ前1Qの水準は回帰した。各案件で目立った採算低下の流れはないものの、構内通信インフラサービスにおける大型案件や高度化案件のウエイト低下などが影響
- 注力する構内通信インフラサービスの1Qフロー売上は前年比2.2倍の1.4億円。医療/介護、公共/交通/物流、観光のターゲット3領域がおよそ6割を占め、1Qは特に医療/介護領域の売上が集中

ビジネスユース事業 営業利益率の推移

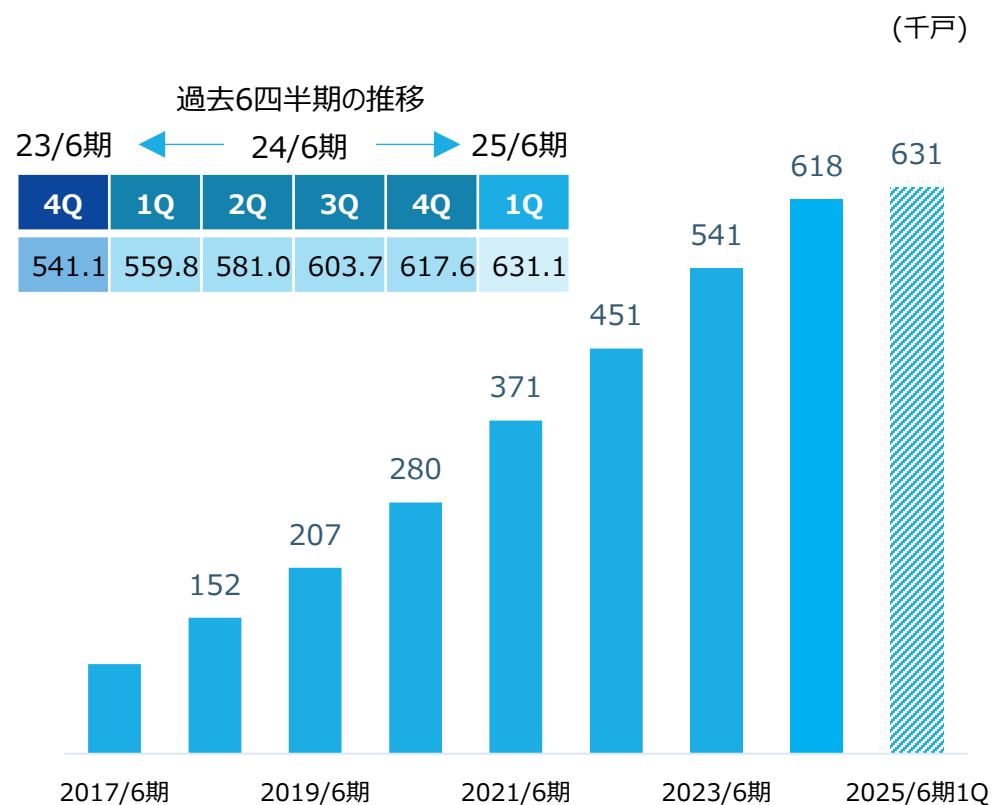


ビジネスユース事業 フロー売上の内訳推移

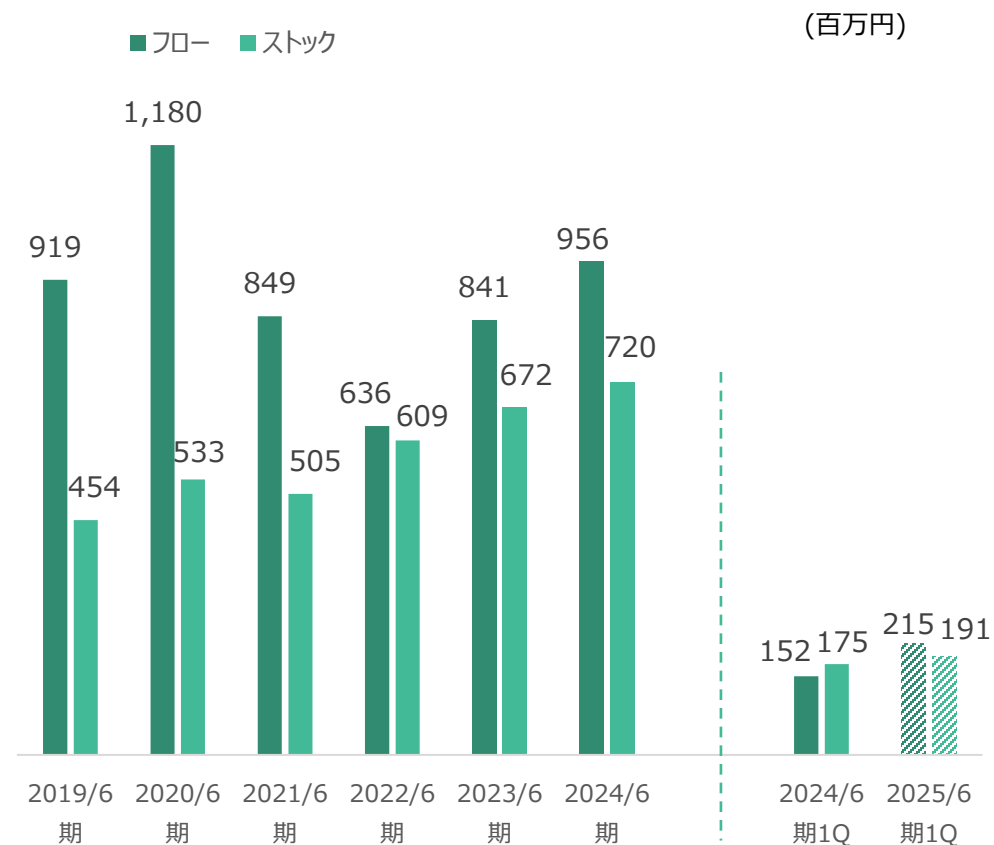


- レジデンスWi-Fiの1Q末接続済戸数は約63万戸。接続済戸数増加ピッチは1.4万戸/四半期と、やや減速した前3Q以降は変わらず
- ビジネスユースにおいて先行指標となるフロービジネスの売上は2.1億円。前期の躍進との比較ではややスロースタートながら、ほぼ想定範囲内の進捗と認識

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



期末貸借対照表

- 1Q末の自己資本比率は45.0%。上場来最高水準を更新し、引続き今後はレバレッジを意識する方向へシフト
- 総資産は前期末比で若干減少。ホームユース売上増に伴う在庫増はあるも、固定資産の償却進行や手元キャッシュの圧縮が影響。固定資産は機器提供で売切方式採用により増加傾向に歯止め。バランスシートの膨張抑制を狙った機器提供方式転換が奏功

(百万円)	2023/6期	2024/6期	2025/6期 1Q	2024/6期比 増減
流動資産	5,559	5,339	5,349	+10
現預金	2,382	2,120	2,001	▲119
売掛金	1,585	1,772	1,738	▲33
棚卸資産（通信）	637	666	830	+163
棚卸資産（不動産）	655	489	486	▲2
固定資産	7,203	7,736	7,636	▲100
有形固定資産	6,565	7,200	7,158	▲41
総資産	12,764	13,076	12,986	▲89
負債	8,005	7,240	7,090	▲149
有利子負債	4,672	4,442	4,434	▲8
契約負債	1,638	1,317	1,230	▲86
純資産	4,758	5,836	5,895	+59
負債純資産合計	12,764	13,076	12,986	▲89

通信関連在庫拡充
にキャッシュ充当

売上増に伴って販売用
機器在庫が増加

1Qは大きな売却なし

Wi-Fi関連設備の
売切契約シフトが奏功

借入金は横ばい

自己資本比率45.0%

*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入



2025年6月期通期決算見通し

2025/6期連結決算見通し

- 2025/6期見通しは従来想定を据置き、14%増収、9%経常増益を予想。通信関連ではビジネスユースの売上急伸に加え、非通信領域でも再生エネルギーなどの売上開始が増収を牽引。損益的には経常利益率を若干保守的に見込むも、再び2ケタ増益を視野に
- セグメント別には、ホームユース堅調、ビジネスユース好調、非通信が急拡大といった展開。いずれも過去最高を揃って更新の見通し。体質強化に向けて本社コスト増を見込むも、増収効果で吸収を想定

(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入	2022/6期 実績	2023/6期 実績	2024/6期 実績	2025/6期 見通し	対前年比較	
					差異	変化率
売上高	10,624	12,795	12,613	14,370	+1,756	+13.9%
ホームユース	8,141	9,600	10,386	11,140	+753	+7.3%
ビジネスユース	1,244	1,512	1,675	2,220	+544	+32.5%
非通信	1,238	1,682	551	1,010	+458	1.8倍
営業利益	1,652	2,320	2,387	2,620	+232	+9.7%
ホームユース	2,318	2,970	2,910	3,110	+199	+6.8%
ビジネスユース	235	289	480	690	+209	+43.6%
非通信	52	138	64	180	+115	2.7倍
調整	▲953	▲1,078	▲1,068	▲1,360	▲291	▲27.3%
経常利益	1,604	2,290	2,395	2,600	+204	+8.5%
経常利益率	15.1%	17.9%	19.0%	18.1%	▲0.9pp	-
親会社当期純利益	1,073	1,482	1,567	1,650	+82	+5.3%

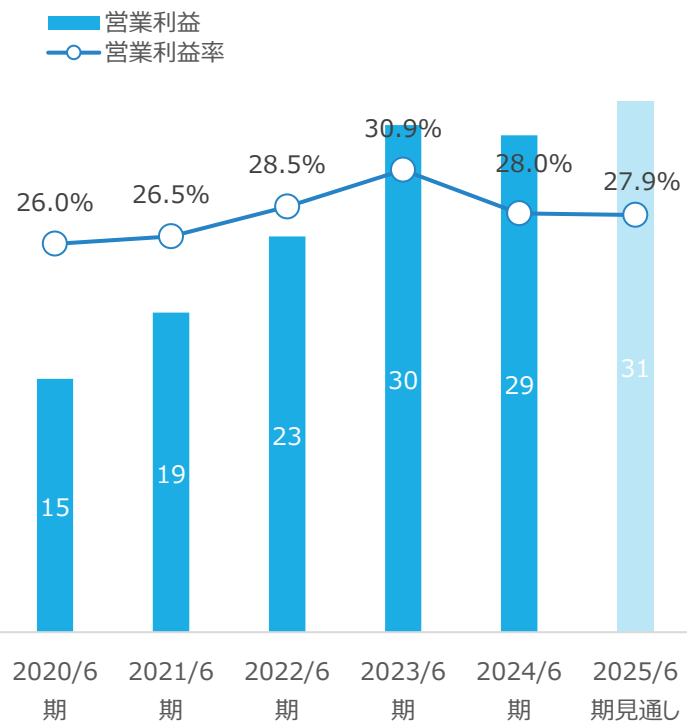
*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

2025/6期連結決算セグメント別見通し

- ホームユースは堅調な展開を想定。営業利益は過去最高更新を想定。利益率は営業手法の柔軟化推進により、若干低下の前提
- ビジネスユースは好調継続。営業利益も過去最高を5期ぶりに更新へ。コロナ前の水準越えの実現により、新たなアプローチの結実を確認
- 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売上計上を想定

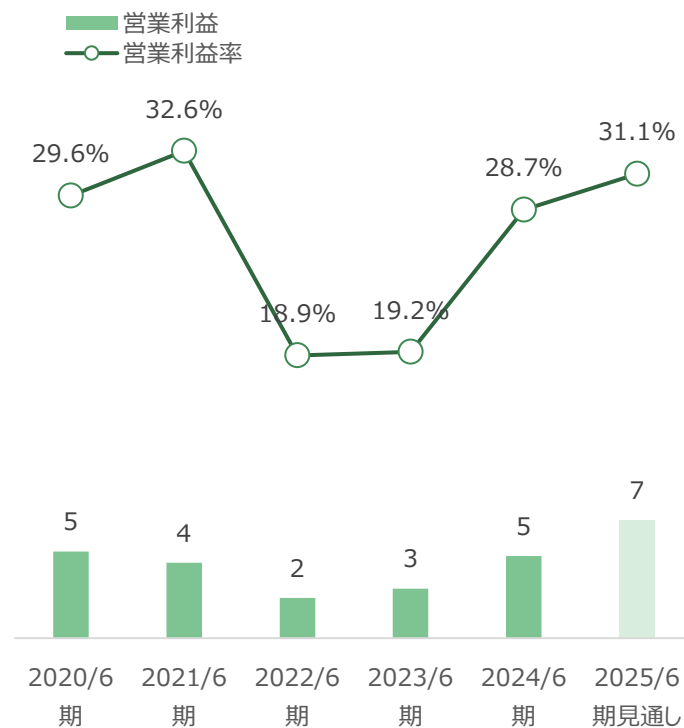
ホームユース事業

(億円)



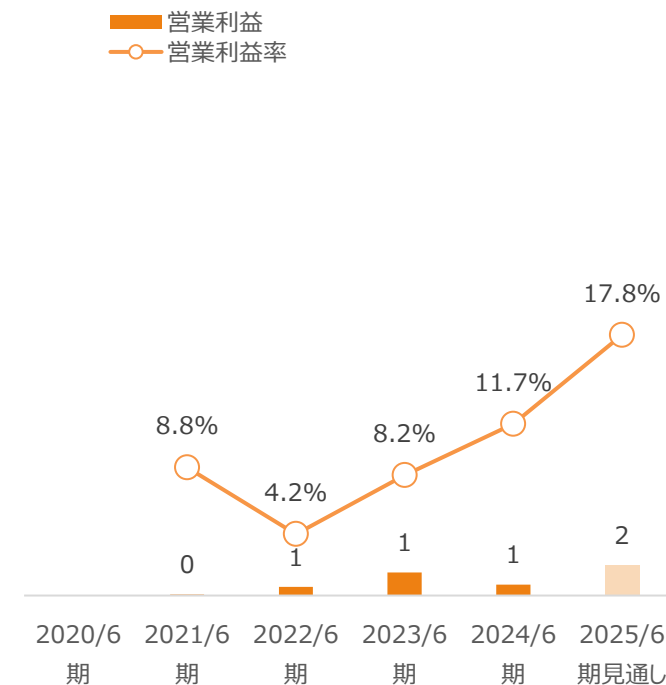
ビジネスユース事業

(億円)



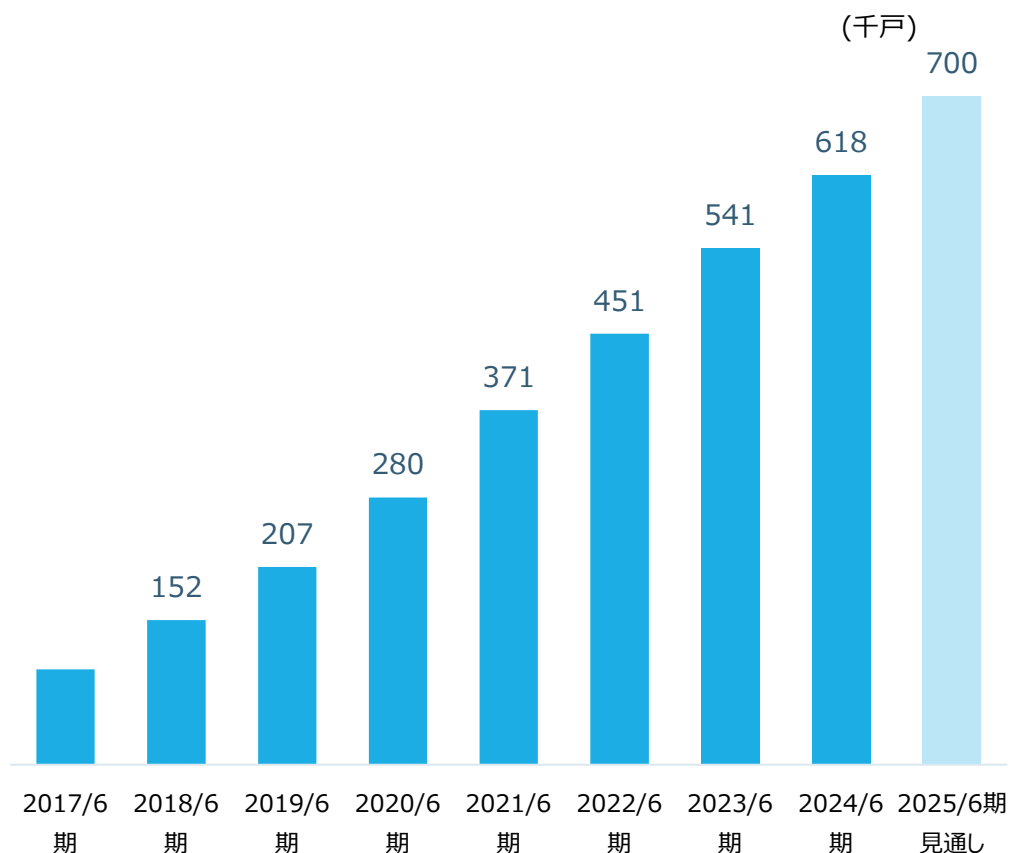
非通信領域

(億円)

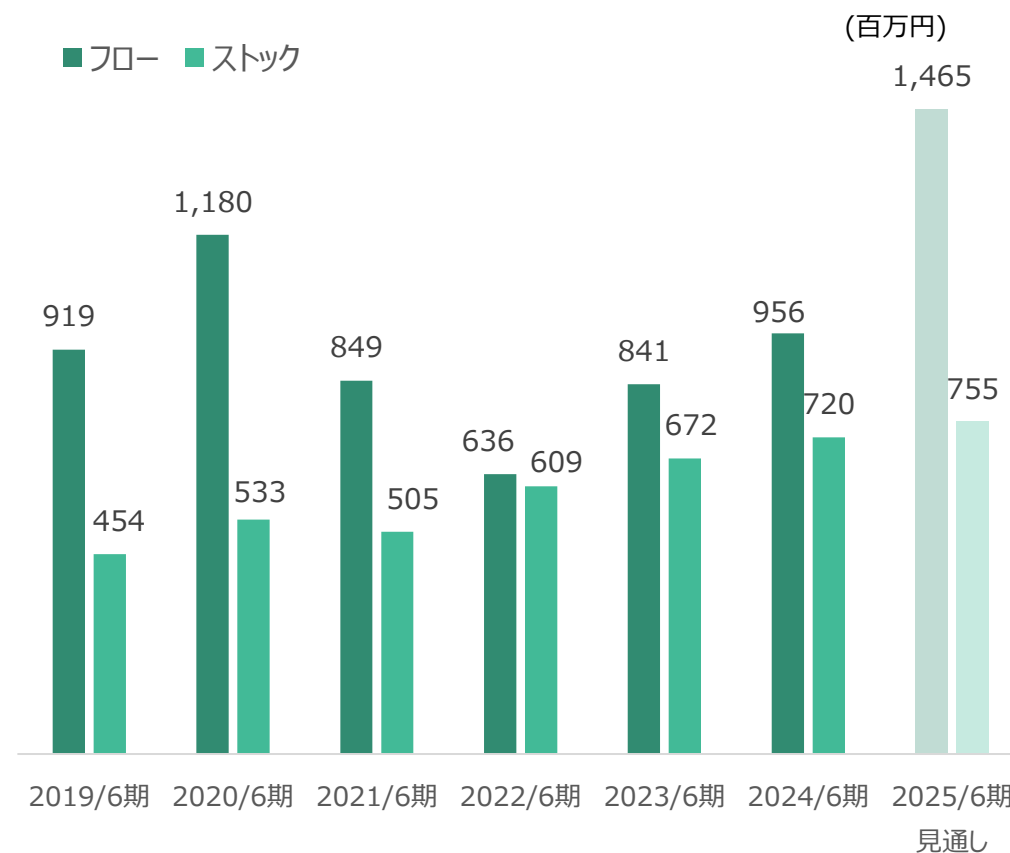


- レジデンスWi-Fiサービスの期末接続済戸数前提は約70万戸。特定販路の伸び悩み一巡に加え、パートナー企業増で再加速を想定
- ビジネスユースでは事業拡大の先行指標となるフロー売上を14.7億円と想定。引続きターゲットは医療/介護、公共/交通/物流、観光の3領域。しかし、営業効果結実は相応の時間を要するとの経験を受け、それ以外の領域の開拓も同時並行的に着手

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



将来を見据えた体質転換に着手

- 構内インフラ・インテグレーター（OPIer）化に向けて体質転換に着手。次なる成長ステージに耐え得る収益体質構築と戦略展開を準備
- ゴールは一人当たり営業利益の水準引上げ。2027/6期には一人当たり営業利益を5割程度向上を目指す
- 2025/6期1Qでは分析ツール導入を実施済。営業力強化も推進し、マンパワー拡充も進展。ホームユースの機器売切方式採用も本格化

成長に耐え得る体質強化

- ✓ 労働生産性向上
基幹システム導入
分析ツール導入 済
人的資本投資
業務委託の活用
(ノンコア業務の変動費化)
- ✓ ホームユース事業における
通信機器売切方式採用 済

成長への戦略投資

- ✓ 通信工事業務強化
ノウハウ必須のコア業務として
注力
M&A活用による時間短縮

営業力強化

- ✓ 営業人員増強
ビジネスユース事業
2025/6期1Q：2024/6期末比+**10%**
→ 更に増員へ
- ✓ パートナー企業の拡大
ホームユース事業 増強注力中
ビジネスユース事業

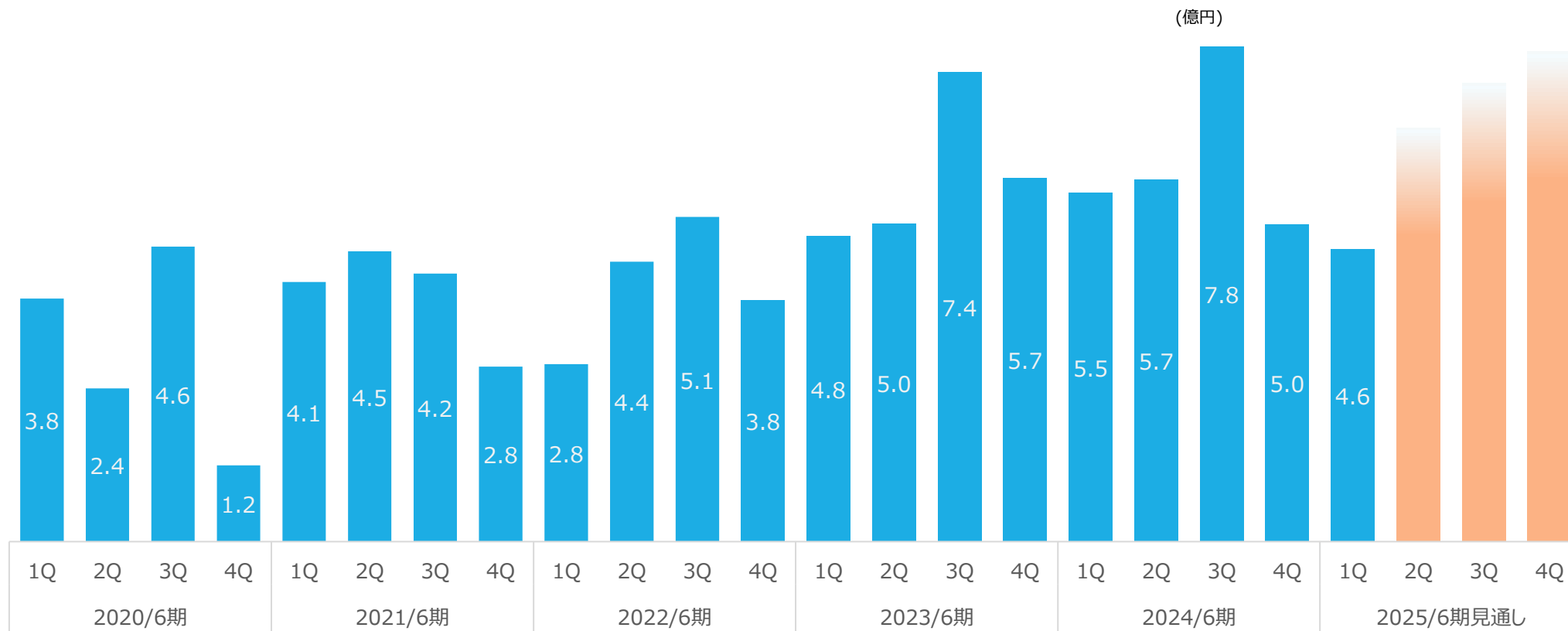
▶ 社員一人当たり営業利益を2027/6期までに**1,500**万円に引上げへ（2024/6期実績は1,000万円）

緑字：3年累計**30**億円超の戦略投資予算対象

2025/6期連結決算見通し 四半期別イメージ

- 四半期別には、期を追って経常利益は拡大を想定。従来は新築案件の開通増といった季節要因を背景に3Qに利益計上が集中する傾向にあるものの、2025/6期は季節影響がかなり抑制される見通し
- 季節性の緩和はビジネスユース案件の増加継続に伴うもの。ホームユースのストック案件積上げも貢献

四半期別経常利益の推移イメージ



*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入



Topics

- オフグリッドラボにて高圧電力サービス「コスパワ」の販売を開始し、住宅、施設、法人などを対象に高圧電力への切替提案を行う

高圧電力市場について

2023年4月より大手電力会社の通常プランでも市場価格調整単価の導入が開始
 →大手電力各社、高圧電力では値上げが実施される

コスパワのポイント

- ①基本料金の単価を各地域電力より安く抑制
 （供給元に発/配送電など大型設備を保有していないためコスト引下げが可能）
 - ②電力量料金には市場連動型※を採用
 - ③価格高騰による電気料金変動の影響をスキップ（数か月後払い）も可能
- ・日中の利用が多い法人はメリット大
 - ・電気使用量が落ち着く春秋は平均30～40%削減のコスト削減が可能





※「市場連動型」とは、日本卸電力取引所(JEPX)における日々の30分ごとの取引単価にて電力量料金が決まるプラン。
 市場単価が安いときに電力量料金を安く抑えることが可能

- スマートアンテナ内蔵で高品質な通信環境を実現するWi-Fi6対応無線LANアクセスポイント
- コンパクトでスタイリッシュな筐体

特長

- ①無線 LAN アンテナ内蔵でスタイリッシュな筐体
- ②2.4GHz帯と5GHz帯にて同時に高速の無線LANサービス提供
- ③スマートアンテナ内蔵で高品質な通信環境を実現



製品仕様

型番：FGNH-2000

外形寸法：約180mm×35mm

最大消費電力（電流）：11.2 W

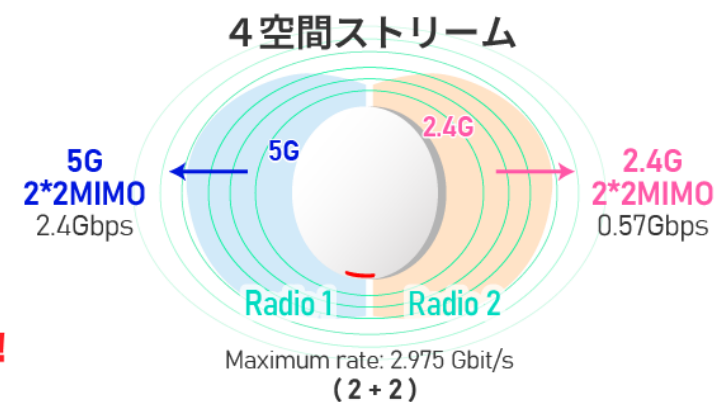
質量：約 460g（本体のみ）

動作環境：温度：-10℃～+50℃、

湿度：5～95%(結露なきこと)

保存環境：温度：-40℃～+70℃

(-40°F～+158°F)(結露なきこと)



背景

- 当社は「サステナビリティ方針」として、持続可能な社会への貢献を通じて、持続的な成長を指向。

目的

- サステナビリティに関する取組みのより一層の推進に向け、組織的な対応を実現。

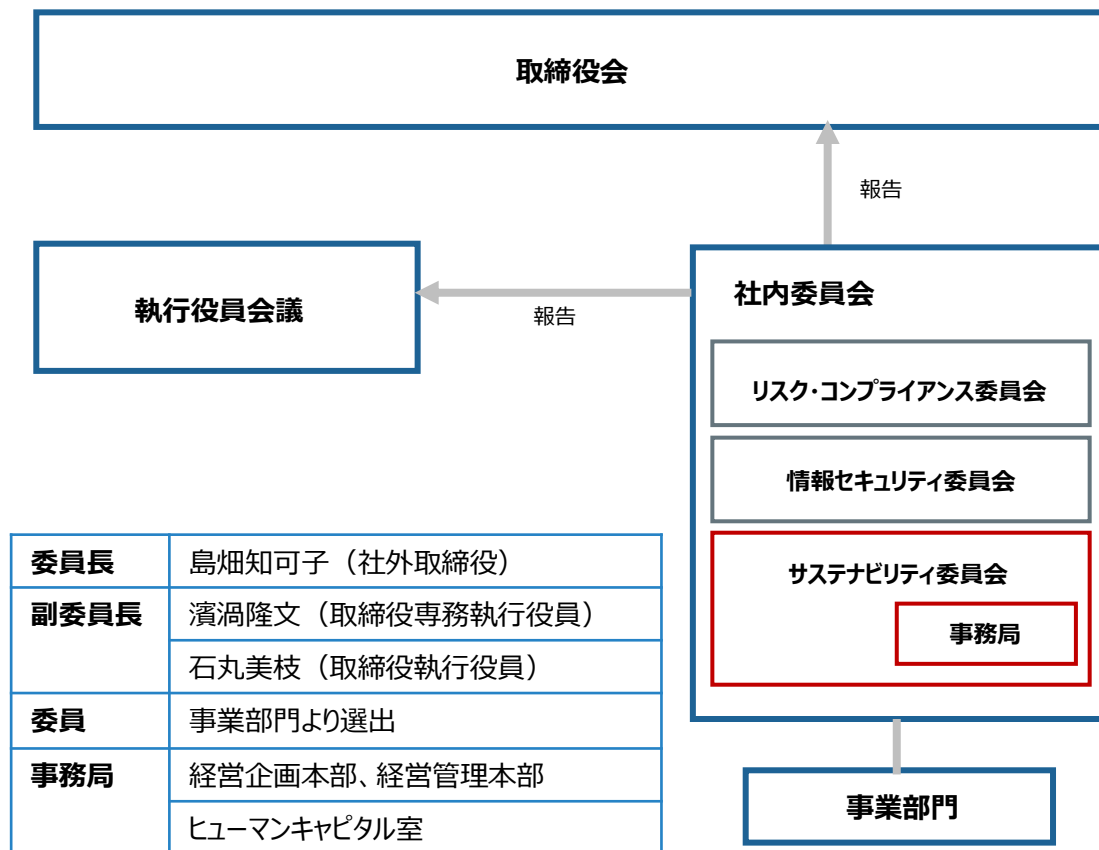
役割

- 社外取締役を委員長、各本部社員を委員として構成。
- 当社グループのサステナビリティ経営および人的資本経営に係る取り組みの推進とモニタリングを行う。
- 定期的に取り締役に報告・提言を行う。

設置日

- 2024年11月14日

ガバナンス図





Appendix



独立系Wi-Fiソリューション企業*を起点に、
通信×再生可能エネルギー
を総合的に展開する未来インフラカンパニー
“構内インフラ・インテグレーター”

*独立系Wi-Fiソリューション企業

通信機器の開発からサービスまで一貫して提供する独立系公衆無線LAN 事業者。
現在、公衆無線LAN(Wi-Fi)アクセスサービス分野で、総務省管轄業者かつ提供区域が全国の業者は14社であり、当社は大手キャリアと肩を並べる存在

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



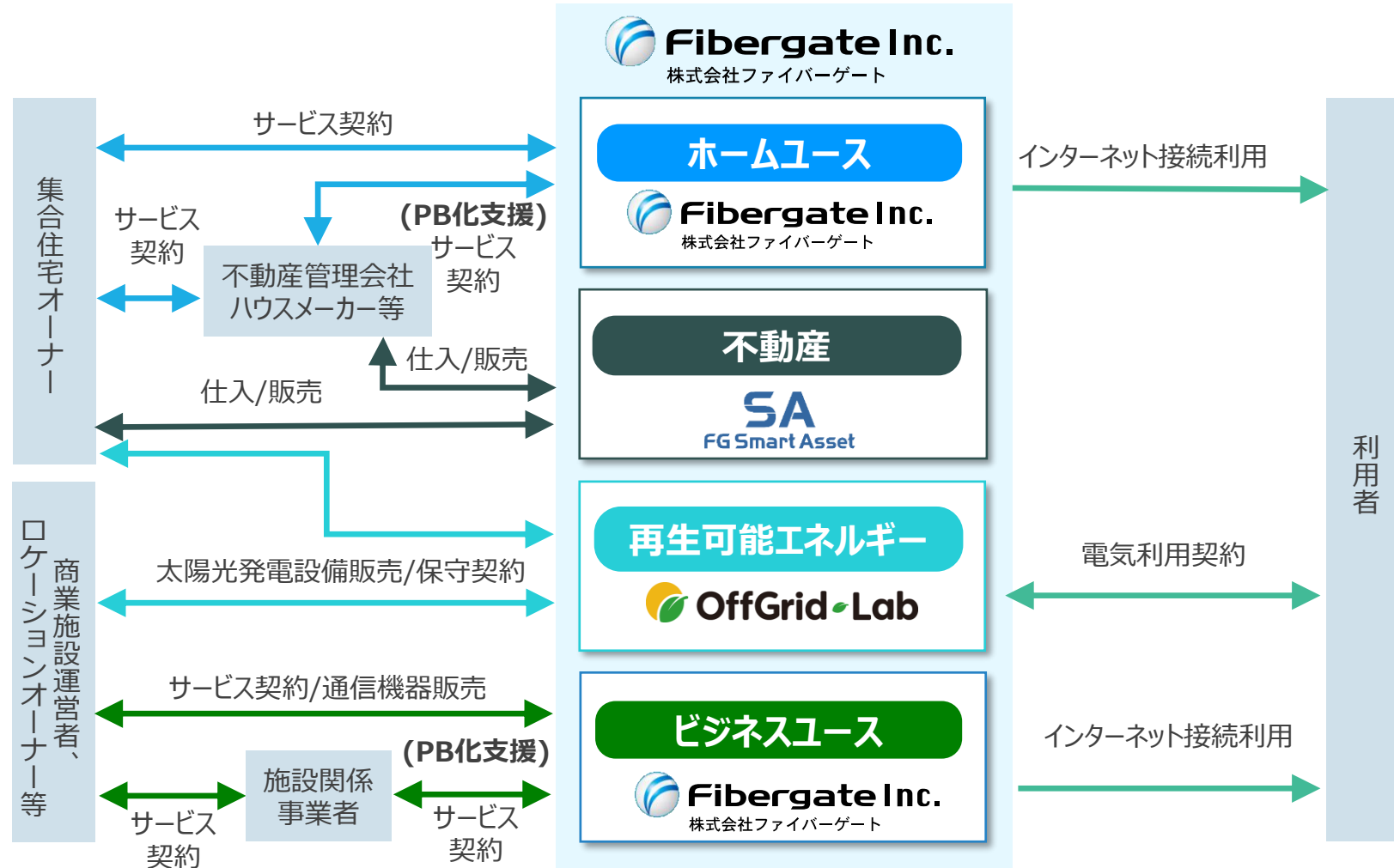
オフィス、公共施設、医療介護施設、倉庫など、さまざまな場所のデジタル化が進む中で、わたしたちはネットワーク構築と運用のプロフェッショナル集団として最適なネットワークソリューションを提供しています。また、フリーWi-Fi環境の整備も行っており、お客様のニーズに合わせた快適で安全な接続環境を提供します。



● 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。



これまでのステージと新たな成長ステージ

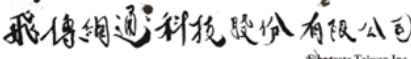
Fibergate Inc. 当社の成長ステージ概念

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


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3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


FG Smart Asset

2024年
環境変化に併せビジネスモデル転換

第5ステージ

独立系Wi-Fiソリューション企業

構内インフラ・インテグレーターへ



構内インフラ・インテグレーター

On-Premise Infrastructure Integrator (OPIIer)

ユーザーへ 最適通信環境とエネルギーを同時一括提供

ネットワークカメラ



FGスマートコール



FGTV



PBX



Kagitouban

ルーター



周辺機器
/IoTサービス

Wi-Fi, Anywhere



再生可能エネルギー

太陽光パネル



蓄電池



高圧電力サービス



EV充電ステーション



通信機器

スマートロック
スマートセンサー



不動産

宅配BOX設置サービス




Fibergate Inc.
 株式会社ファイバークート

ホームユース


Fibergate Inc.
 株式会社ファイバークート

不動産



再生可能エネルギー



ビジネスユース


Fibergate Inc.
 株式会社ファイバークート

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



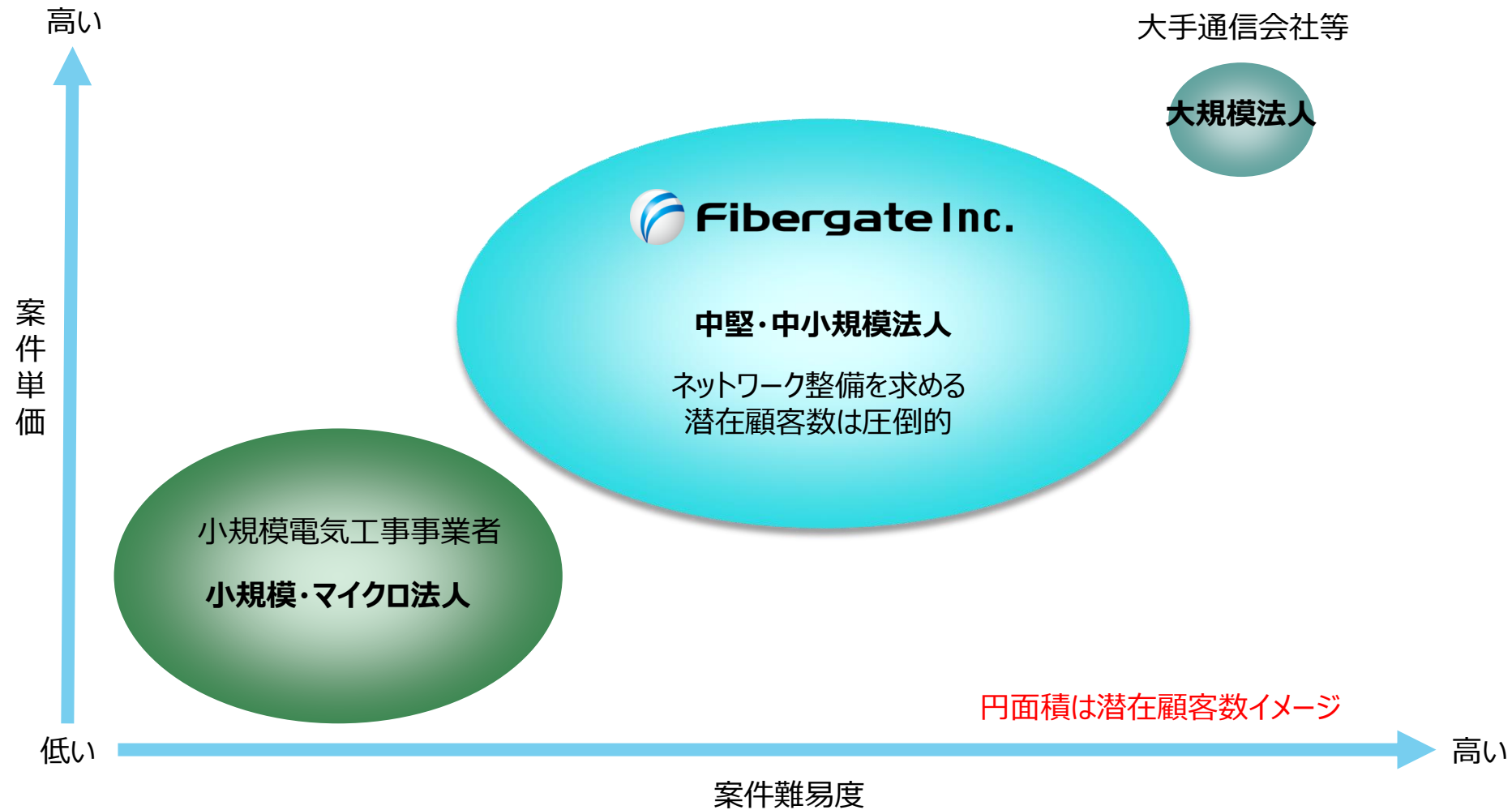
交通機関

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

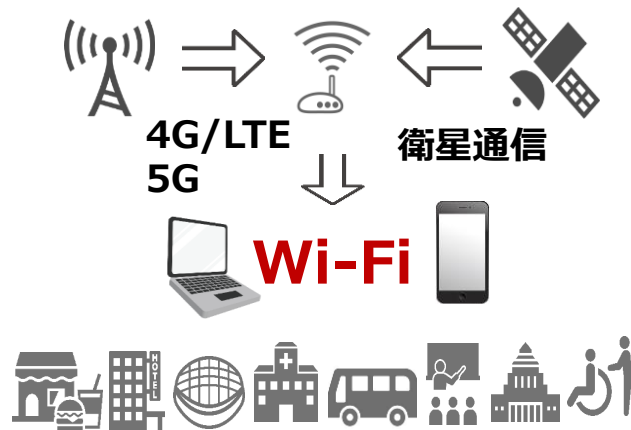
総合インフラ・インテグレーター

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

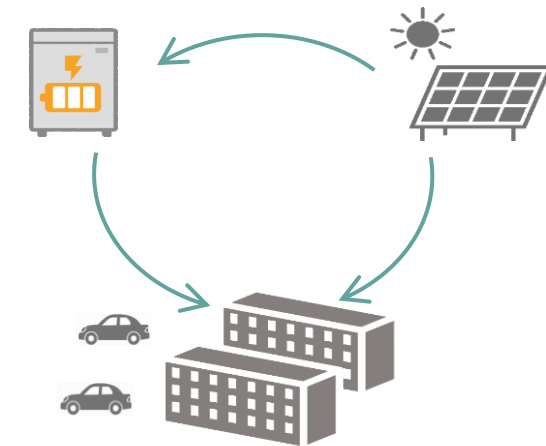
- ホームユース領域の拡大
- ビジネスユース領域の徹底強化



Step2

通信・再エネが作る
未来インフラの実現

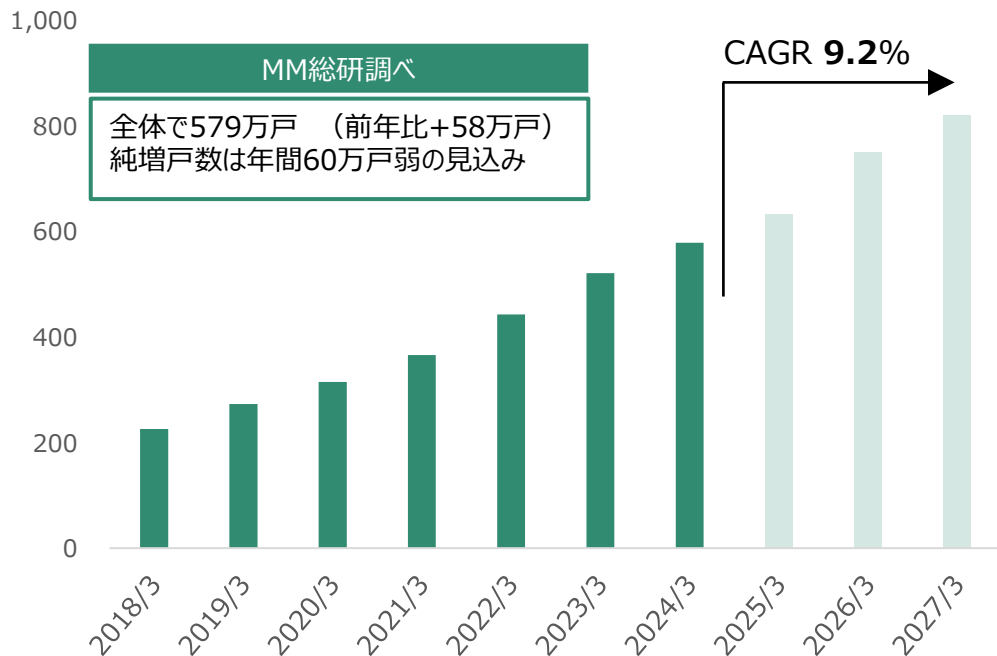
- ホームユース領域の進化
- 再生可能エネルギーとのシナジー発揮



- 市場規模の拡大に伴い、当社シェアも堅調に拡大
- 顧客ニーズを深掘りし、クロスセルによる利益の底上げ
- PB含めたパートナー企業との提携による販路開拓を推進

全戸一括型マンションISPの提供戸数

(万戸)



出所：MM総研 全戸一括型マンションISPの提供戸数総数（各3月末現在）

2024年6月期までの取り組み

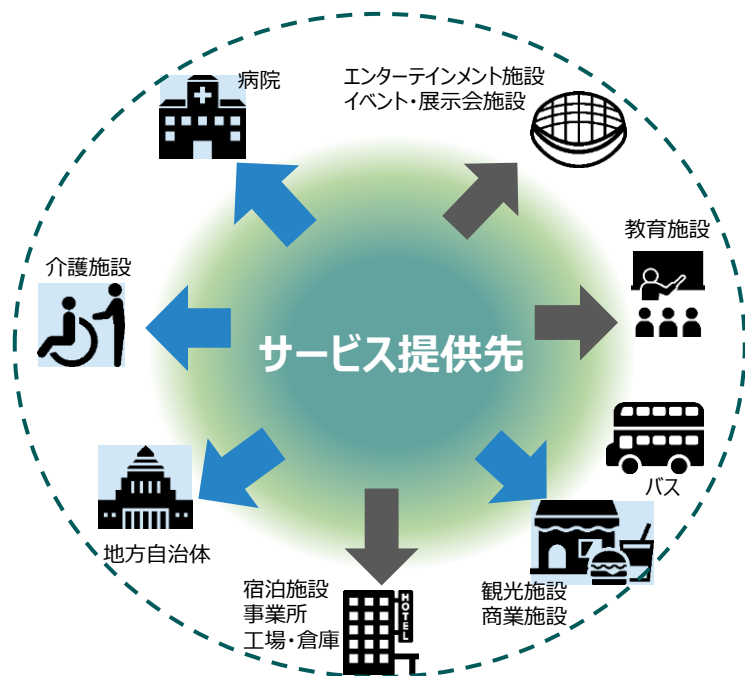
- ✓ パートナー企業との提携によるサービスの拡大
- ✓ 新築物件の導入獲得増加による拡大
- ✓ IoT等クロスセル商材による利益の底上げ

上記を含めた今後の施策

- ✓ システム投資による営業、オペレーションの効率化
- ✓ 特定販路に依存しない多様かつ強力なパートナー企業の開拓と対応する営業人員の強化
- ✓ 商品企画をさらに強化し、クロスセルのサービス拡充

		2022/6期	2024/6期	2027/6期 目標
目標・実績	契約戸数（累計）	45万戸	62万戸	80万戸超
	パートナー社数	250社	365社	500社

- 引き続きターゲット3領域（病院・介護、観光、公共）を中心に展開
- 病室向け、介護DX、観光、イベントの需要が強い
- 要となる営業強化とニーズに応えるための専門性を高める



2024年6月期までの取り組み

- ✓ 案件高度化による単価向上。
業務用途、周辺機器提供等多様な顧客ニーズに応える
- ✓ 一気通貫による顧客メリットを訴求
- ✓ 営業体制強化、注力業界へのパートナー企業の開拓

上記を含めた今後の施策

- ✓ 営業人員強化。今後10%～20%の増員を想定。
専門性を高め顧客ニーズに応える体制へ
- ✓ Webを利用した販売強化
- ✓ 2024年8月協業企業との合併会社設立し、販路開拓

【ターゲット3領域の市場データ】

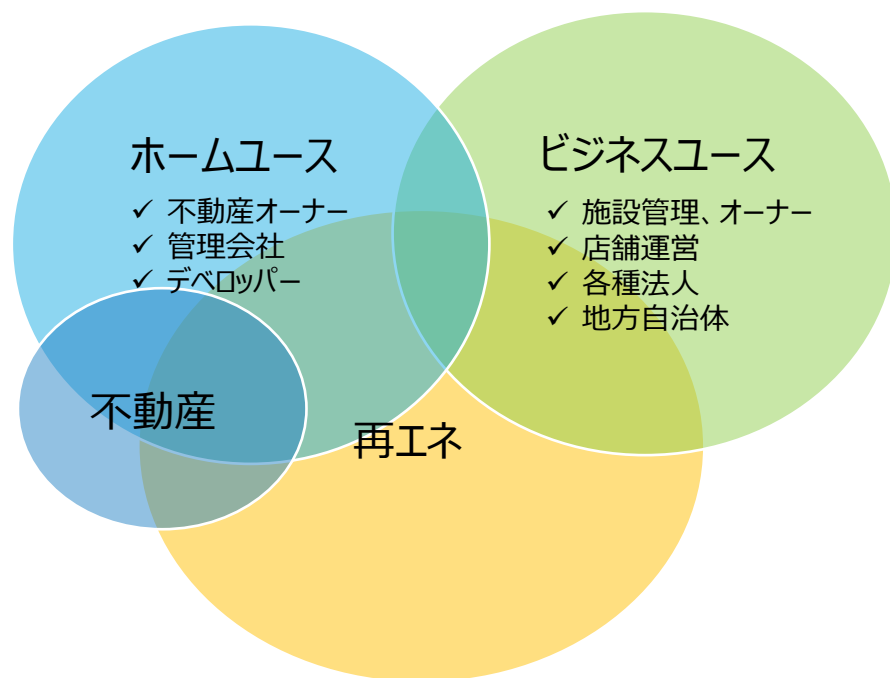
- ✓ 一般病院 7,314棟
- ✓ 一般診療所 102,105棟
- ✓ 介護老人福祉施設 8,494棟
- ✓ サービス付き高齢者向け住宅 287,687棟
- ✓ 貸切バス 43,649台
- ✓ 市区町村 1,724

出所: 2022年 厚生労働省 医療施設動態調査 / 2022年 厚生労働省 医療施設動態調査 /
2022年 厚生労働省 介護サービス施設・事業所調査の概況 / 2024年 国土交通省 サービス付き高齢者向け住宅の現状等 /
2021年 日本バス協会「日本のバス事業」 / 2024年 政府統計「e-Stat」

		2022/6期	2024/6期	2027/6期 目標
目標・実績	フロー売上	6億円	9.6億円	40億円
	パートナー社数	60社	92社	150社

- 第3の柱、再生可能エネルギーサービスが次なる成長ドライバー
- ホームユース事業、ビジネスユース事業と共通の顧客基盤にて事業を展開

共通の顧客基盤



再エネは通信サービスの既存販路との親和性が高く、通信サービスと再エネ（電気）サービス同士のクロスセルも見込む

再生可能エネルギーサービスの展開

2024年6月期までの取り組み

- ✓ 地方自治体へのサービス導入・展開
- ✓ モデル住宅にてサービスの実証実験

上記を含めた今後の施策

- ✓ 集合住宅向けに共有部プラン、専有部プランのサービス展開を開始
- ✓ 地方自治体案件への展開を推進
- ✓ 構内VPPサービスモデルの構築と提案開始

		2022/6期	2024/6期	2027/6期 目標
目標・実績	非通信インフラ売上 (内 再エネ売上)	12億円 (なし)	6.4億円 (0.27億円)	35億円 (30億円)

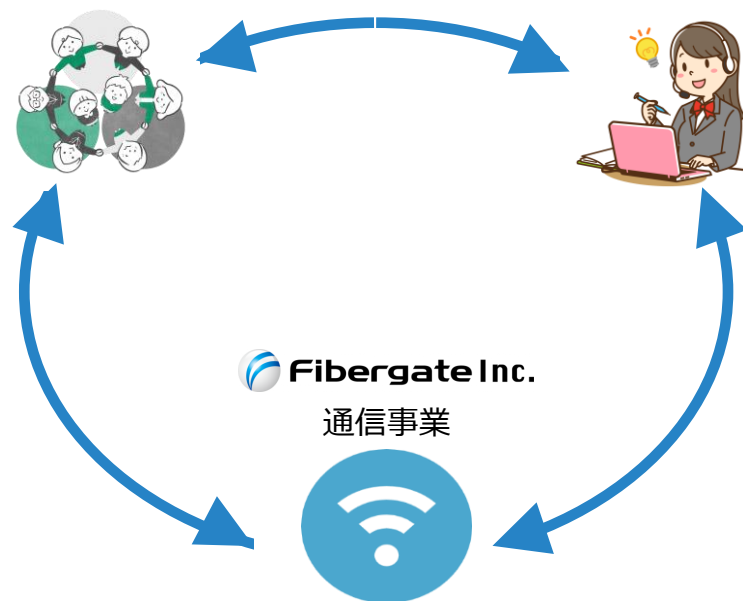
サステナビリティ経営推進も相乗効果発現へ

- 通信、再生エネルギーを通じた社会貢献は、結果として当社のビジネス機会拡大にも繋がる相乗効果に直結
- 日々の暮らしを豊かにし、また様々な社会課題の解決を意識した経営を徹底

通信ソリューションを通じた社会への貢献

地域活性化への貢献

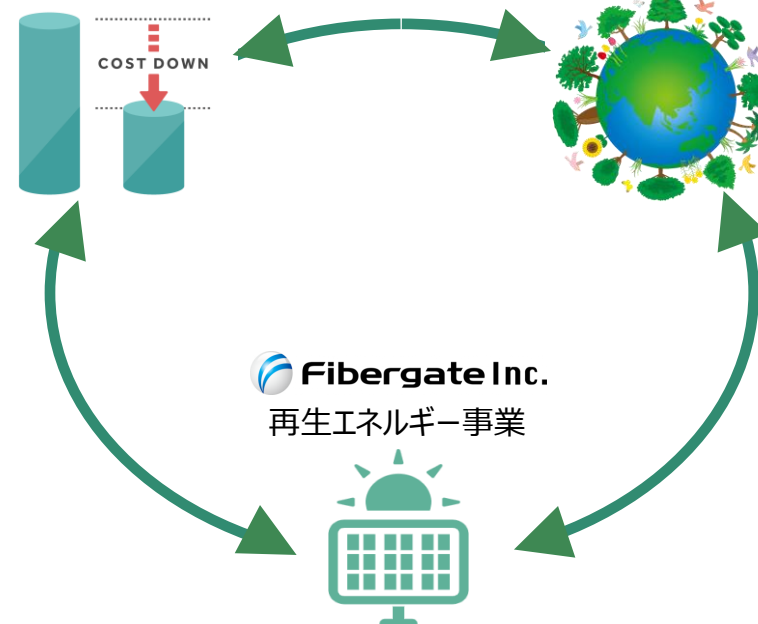
日常の暮らしの充実

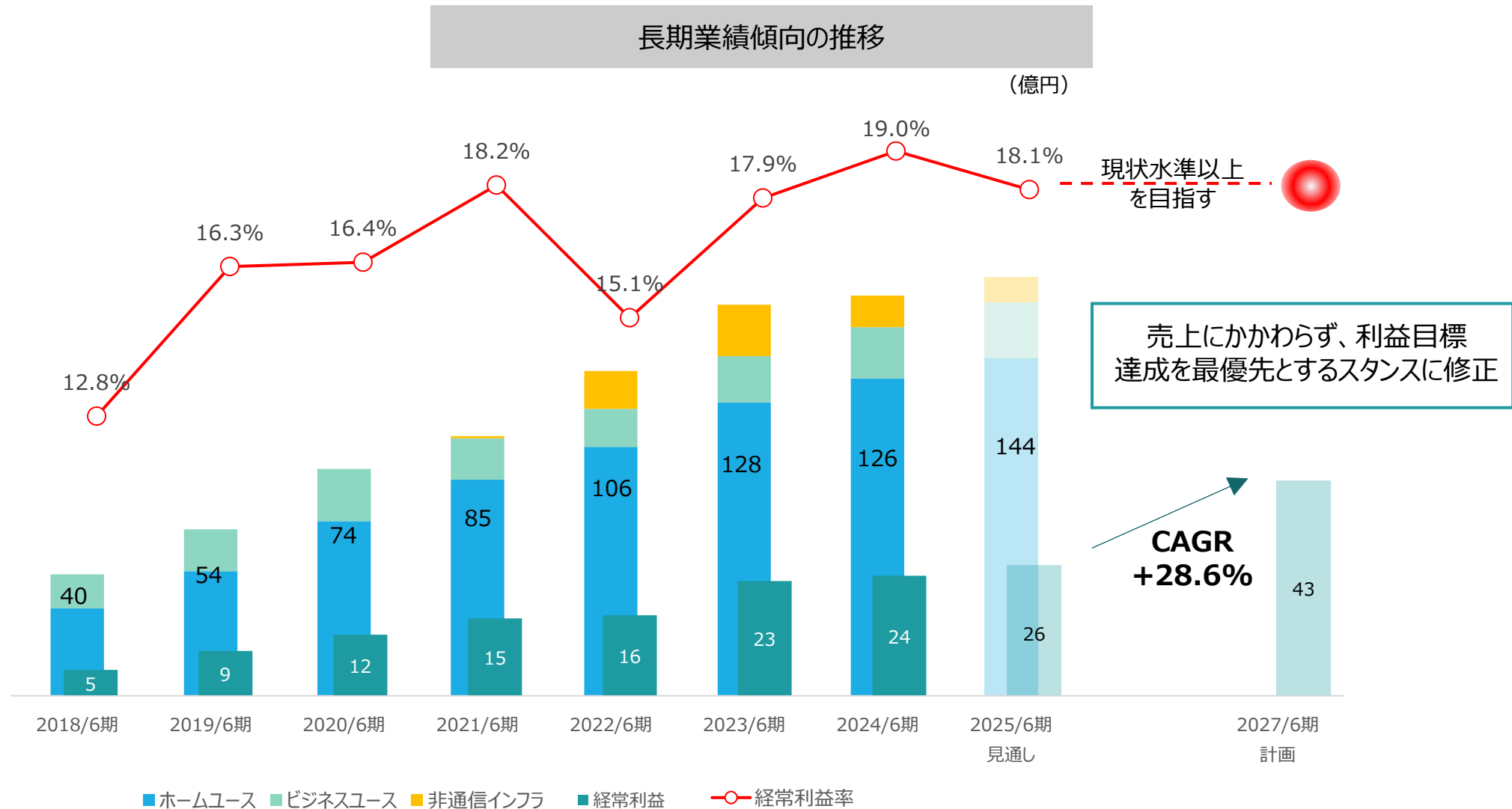


カーボン・オフセットの推進

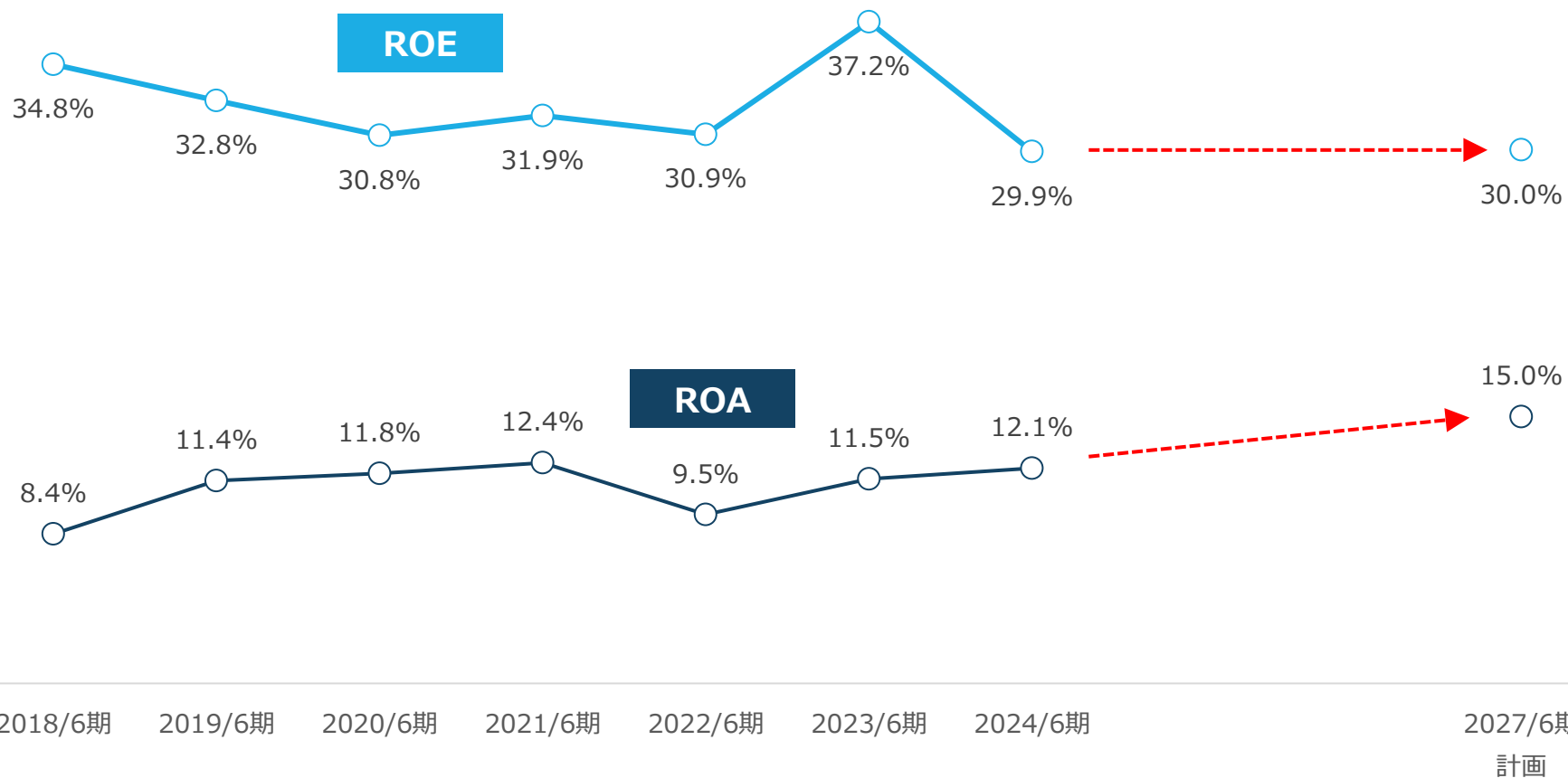
エネルギー/環境維持コストの低下

脱炭素への貢献





長期業績傾向の推移

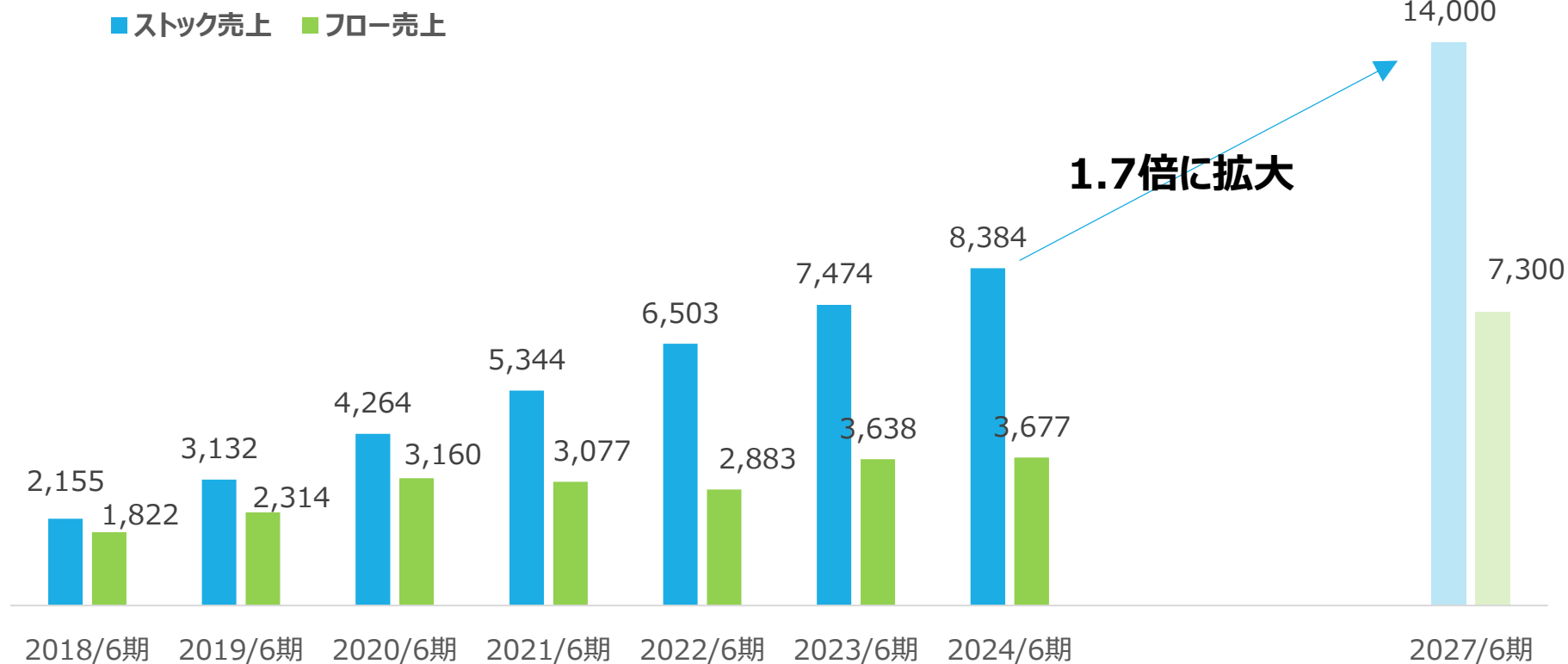


ストック収入とフロー収入の推移

- 堅調なストック増加による業績拡大路線は変わらず
- 短期的なフロー拡大は新たなストックへの布石

ストック収入・フロー収入（除く非通信インフラ）の推移

(百万円)



想定キャピタルアロケーション

- 構内インフラ・インテグレーター（OPIIer）実現に向け、経営基盤強化を含めた戦略投資枠を新たに設定。次なる成長ステージに向けての先行投資と位置づけ
- 同時に、三方良しとする株主還元方針の継続、既存事業拡大に向けての投資継続を織り込み、レバレッジを引き上げる方針



サステナビリティ経営への取り組み

“すべての施設にWi-Fiを”を目指し、通信を中心としたインフラ環境の構築により
日々の暮らしを豊かにし、また様々な課題を解決していくことで社会の持続的発展を意識した経営を重視

当社グループのサステナビリティ経営における重要課題（マテリアリティ）を特定

マテリアリティ	詳細
通信ソリューションを通じた社会への貢献	① 日常の暮らしへの貢献 ② 地域活性化への貢献
再生可能エネルギー事業によるカーボン・オフセットの推進	① 太陽光発電設備設置によるCO2削減
人的資本経営の推進	① 社員の健康管理 ② 社員のスキルアップ ③ 経営幹部候補の育成 ④ 一人当たり収益力の向上

サステナビリティ加盟団体

地方創生 SDGs
官民連携
プラットフォーム

地方創生SDGs
官民連携プラットフォーム



TCFDコンソーシアム



人的資本経営コンソーシアム



GXリーグ



一般社団法人
再生可能エネルギー地域活性協会

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合併会社エネパルスを設立

決算年月		2018/6期	2019/6期	2020/6期	2021/6期	2022/6期	2023/6期	2024/6期
売上高	(百万円)	3,977	5,446	7,424	8,491	10,624	12,795	12,613
経常利益	(百万円)	510	886	1,215	1,543	1,604	2,290	2,395
当期純利益	(百万円)	312	550	722	1,019	1,073	1,482	1,567
資本金	(百万円)	401	426	479	488	494	494	494
発行済株式総数	(千株)	4,761	9,807	20	20,487	20,591	20,591	20,593
純資産額	(百万円)	1,380	1,981	2,710	3,677	3,279	4,758	5,836
総資産額	(百万円)	4,364	5,311	6,984	9,397	13,087	12,764	13,076
1株当たり純資産額	(円)	144.92	202.06	133.52	180.40	160.74	230.12	285.59
1株当たり当期純利益金額	(円)	81.62	57.60	36.19	50.11	52.60	72.70	77.20
自己資本比率	(%)	31.62	37.30	38.80	39.13	25.06	36.80	44.27
自己資本利益率	(%)	34.82	32.77	30.81	31.92	30.86	37.19	29.90
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	808	1,345	1,732	1,710	2,295	4,296	2,833
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲1,328	▲1,389	▲2,071	▲2,256	▲2,626	▲2,189	▲2,377
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	868	▲15	699	1,326	436	▲2,027	▲723
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	1,118	1,058	1,415	2,196	2,303	2,382	2,120
従業員数	(人)	141	159	180	221	231	232	230



< 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