



2026年6月期第3四半期決算説明資料

上場市場：東証スタンダード 札証

証券コード：9450

 **2026年6月期3Q決算実績 _P4**

 **2026年6月期通期決算見通し_P16**

 **Topics _P23**

Appendix _P26

2026/6期3Q実績

全社動向

通期想定に対する
経常利益進捗率
73%

全社動向

四半期EBITDA
10億円超

ホームユース事業

全開通戸数に
占める新築比率
67%
(過去最高)

ビジネスユース事業

営業利益率
33.2%
(前年実績21.5%)

2026/6期見通し

全社業績動向

売上想定を引下げ
利益は従来想定
据置き

セグメント損益動向

ホームユース減額
ビジネスユースは
想定引上げ

ビジネスユース事業

医療/介護向け
売上加速

再生エネルギー事業

太陽光発電システム
関連会社2社
子会社化



2026年6月期3Q決算実績

2026/6期3Q連結決算概要

- 2026/6期3Qは累計で前年比5%増収、3%経常減益。1Q時点で11%減益、2Q時点では6%減益であったことを考えれば、着実に巻き返しが進行。通期利益見通しに対しても、3Q時点でおおよそ73~80%の進捗率となり、想定達成は十分射程圏に
- 特に顕著なのはビジネスユース。前年比2桁増収となり、全社業績を牽引。セグメント利益では2026/6期通期の従来想定を既にクリア
- ただし、経常利益率は1pt低下。ホームユースの機器売切方式導入の影響は徐々に緩和も、特定顧客向け比率の変化が影響

	(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入	2024/6期 3Q実績	2025/6期 3Q実績	2026/6期3Q累計			2026/6期 通期見通し	通期見通しに 対する進捗率
				実績	前年差異	前年比		
売上高		9,537	9,822	10,361	+539	+5.5%	-	-
	ホームユース	7,816	8,120	8,492	+371	+4.6%	-	-
	ビジネスユース	1,174	1,231	1,409	+178	+14.5%	-	-
	不動産/再生可能エネルギー/他	547	469	459	▲9	▲2.1%	-	-
営業利益		1,882	1,522	1,486	▲35	▲2.3%	2,000	74.3%
	ホームユース	2,299	1,997	1,920	▲77	▲3.9%	-	-
	ビジネスユース	318	240	396	+155	+64.7%	-	-
	不動産/再生可能エネルギー/他	74	65	▲84	▲149	赤字転換	-	-
	調整	▲809	▲781	▲745	+35	+4.6%	-	-
経常利益		1,896	1,512	1,466	▲45	▲3.0%	2,000	73.3%
	経常利益率	19.9%	15.4%	14.1%	▲1.2pp	-	14.2%	-
親会社当期純利益		1,256	1,024	996	▲27	▲2.7%	1,270	78.5%

連結決算概要 四半期別推移

- 対2Qでは増収増益。対前四半期での増収増益は5四半期ぶり。これまでは採算の変化が大きく、売上と利益が必ずしもリンクしない状況が継続していたものの、当四半期はシンプルでストレートな決算を計上
- セグメント別には、ホームユースが堅調な一方、ビジネスユースは四半期ベースで過去最高の売上を計上
- 対前年でも増収増益。特定顧客向け構成比率の変化から利益率は低下となるも、ビジネスユースの伸長で吸収

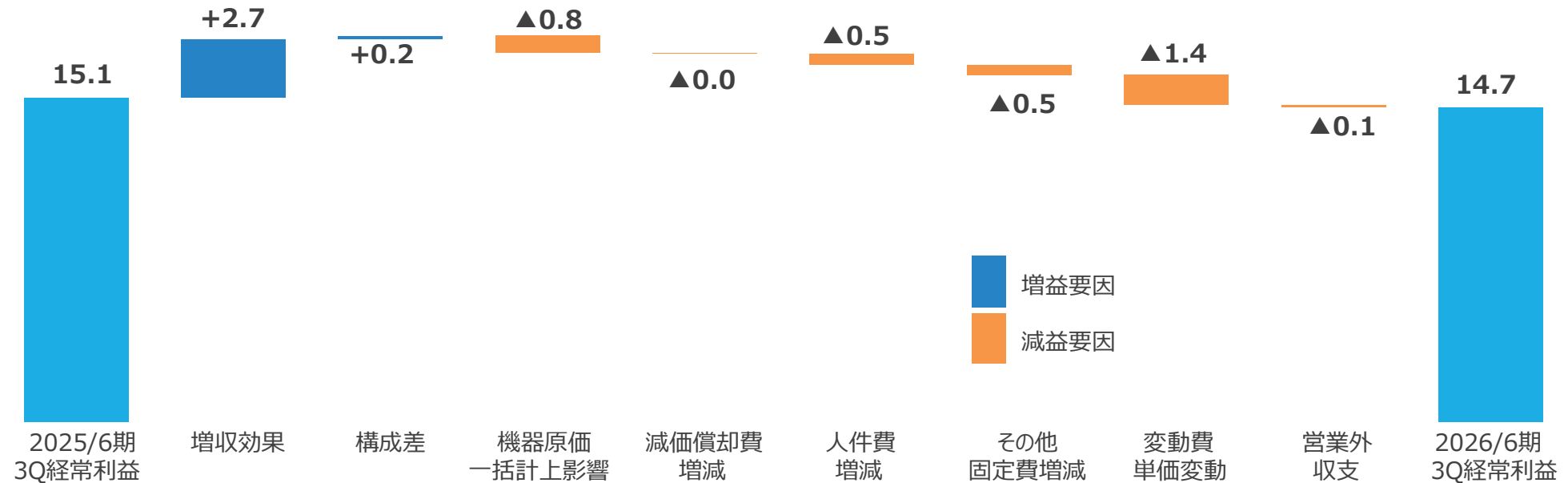
(百万円)	2024/6期				2025/6期				2026/6期			2Q/3Q 比較	前年 3Q比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q		
売上高	2,852	2,953	3,731	3,075	3,054	3,502	3,265	3,248	3,456	3,317	3,587	+270	+322
ホームユース	2,521	2,565	2,729	2,569	2,643	2,642	2,835	2,743	2,752	2,811	2,929	+118	+93
ビジネスユース	327	356	490	501	405	410	415	452	389	444	576	+132	+160
不動産/再生可能エネルギー他	4	31	511	4	4	450	14	51	315	62	82	+19	+67
営業利益	525	573	783	504	463	515	542	436	412	507	567	+59	+24
ホームユース	714	767	817	610	668	662	665	640	591	695	633	▲61	▲31
ビジネスユース	56	98	163	162	72	78	89	86	82	122	191	+69	+102
不動産/再生可能エネルギー他	▲4	14	63	▲9	▲8	73	0	1	▲16	▲47	▲20	+27	▲20
調整	▲241	▲307	▲260	▲259	▲269	▲299	▲212	▲292	▲245	▲262	▲237	+24	▲25
経常利益	548	569	778	499	458	510	542	431	407	501	557	+56	+14
経常利益率	19.2%	19.3%	20.9%	16.3%	15.0%	14.6%	16.6%	13.3%	11.8%	15.1%	15.5%	+0.4p	▲1.1p
親会社当期純利益	370	361	524	310	310	344	369	295	286	335	373	+37	+4

経常利益 増減益要因分析

- 3Q累計の経常減益は、回線調達費用など変動費の単価上昇が主因。加えて、人件費を含む固定費の上昇、機器売切方式導入に伴う原価負担増など、各種要因も収益の圧迫要因に
- 一方、増収効果やビジネスユースなどによる構成差も収益にはプラス要因として発生。上記マイナス要因を大幅に減殺し、経常利益は微減益

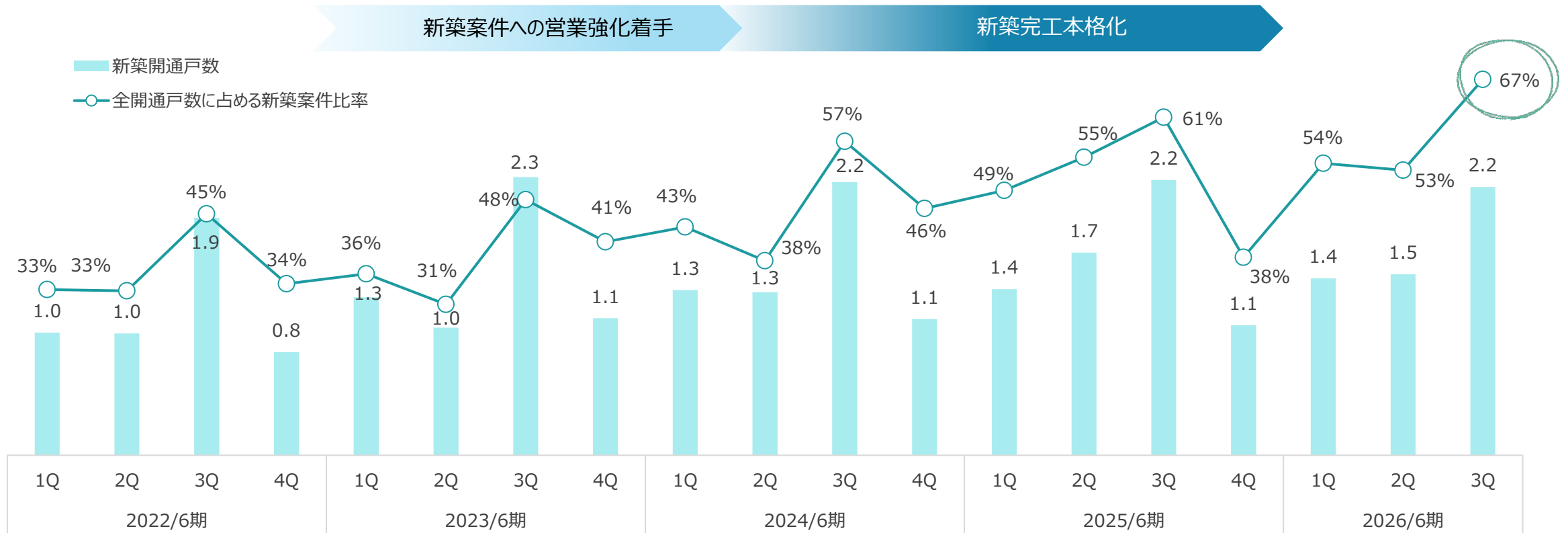
2026/6期3Q経常利益 対前期比増減益要因分析

(億円)



- 2026/6期3Qの新築案件開通戸数は前年比ほぼ横ばい。全開通戸数に占める新築案件比率は67%まで上昇
- なお、これはそれだけ既築案件が伸び悩んでいるということでもある。2年前からの新築対応強化はそれを見越しての対応であり、この選択に間違いはなかったと認識。ただし、新築案件数そのものの伸びはまだ鈍い。足の長い新築案件に投入できる人員の制約がボトルネック

ホームユース事業 新築案件開通戸数推移

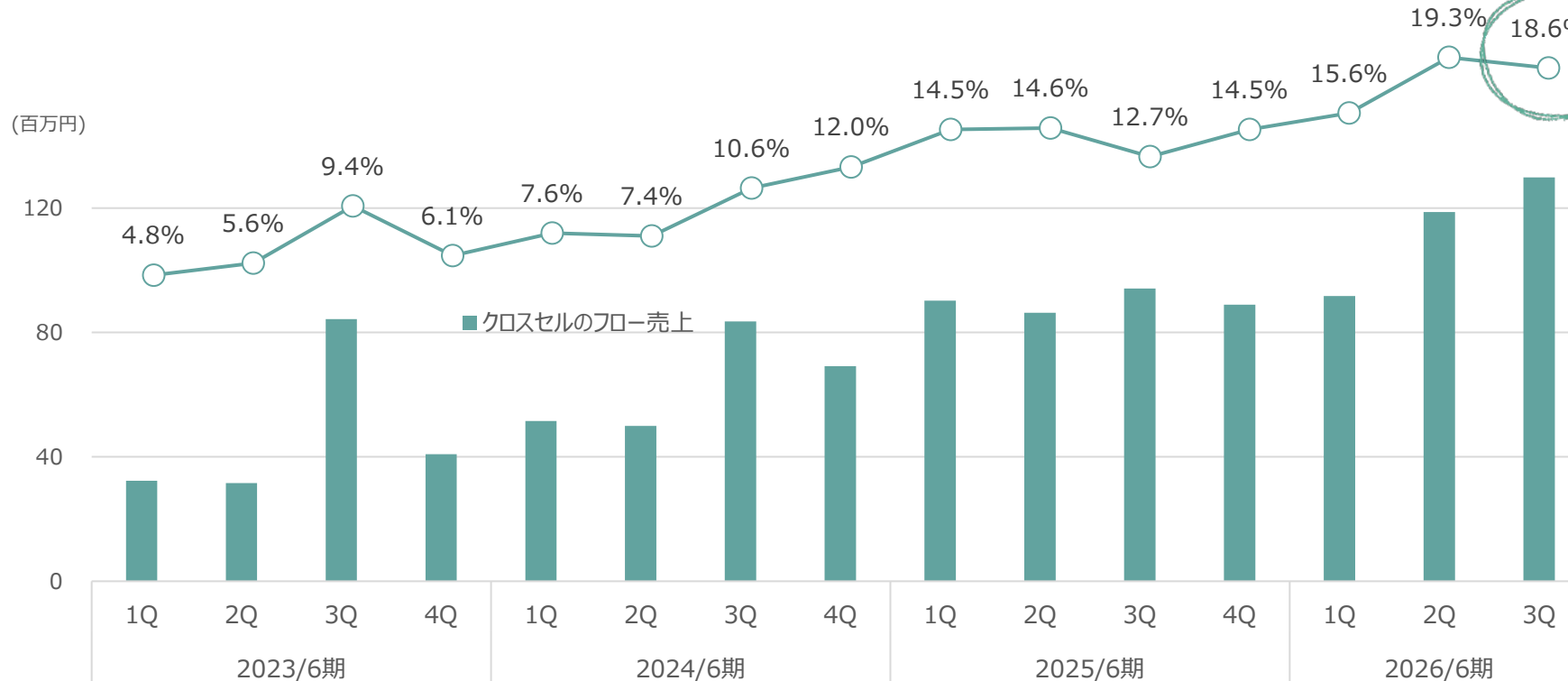


注：2022/6期1Qの新築開通戸数を1とした場合の指数表示

- 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2四半期連続で1億円を超過。ホームユース事業フロー売上に占めるクロスセル比率も3Qは18.6%と高水準を維持。クロスセル注力効果も着実に浸透
- クロスセルの伸長は主としてネットワークカメラ。防犯意識の高まりから、新築・既築と問わず、引き合いは増加

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



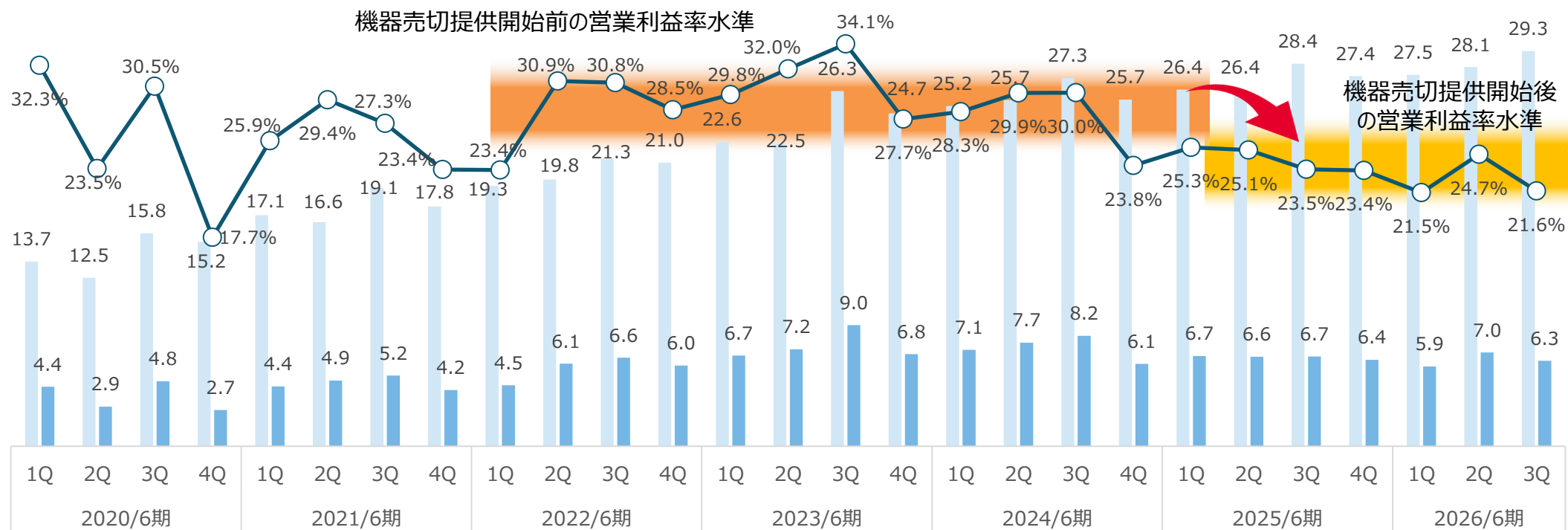
宅配BOX



- 3Qの営業利益率は22%と、直近一年半の営業利益率のボックス圏での推移。2Qではやや底打ちの兆しが見えたものの、本格的な反発には至らず。ホームユース機器売切方式契約の増加に伴う原価高の影響は徐々に定常化するも、顧客構成変化の影響が重石に
- ただし、3Qの利益率の低下の可能性は2Q時点で指摘済みであり、想定範囲内

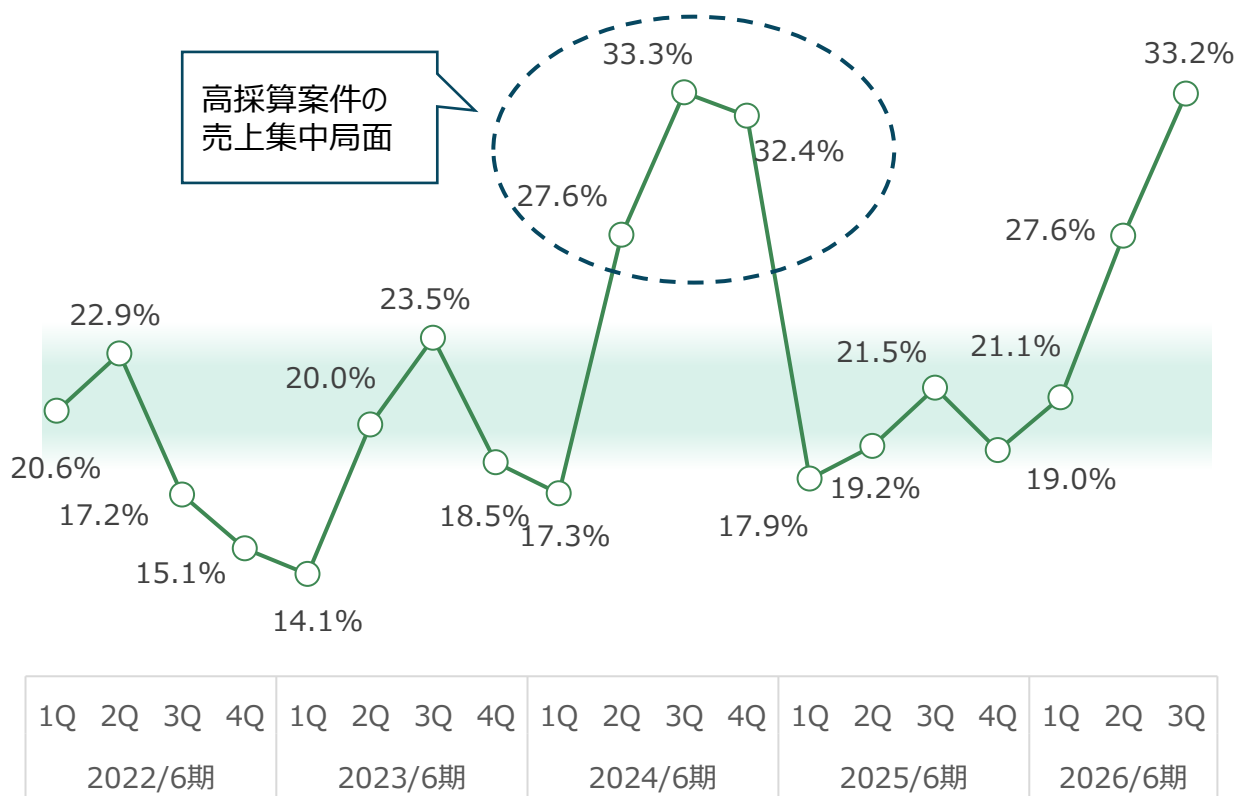
ホームユース事業 営業利益推移

売上高 (億円) 営業利益 (億円) 営業利益率 (%)

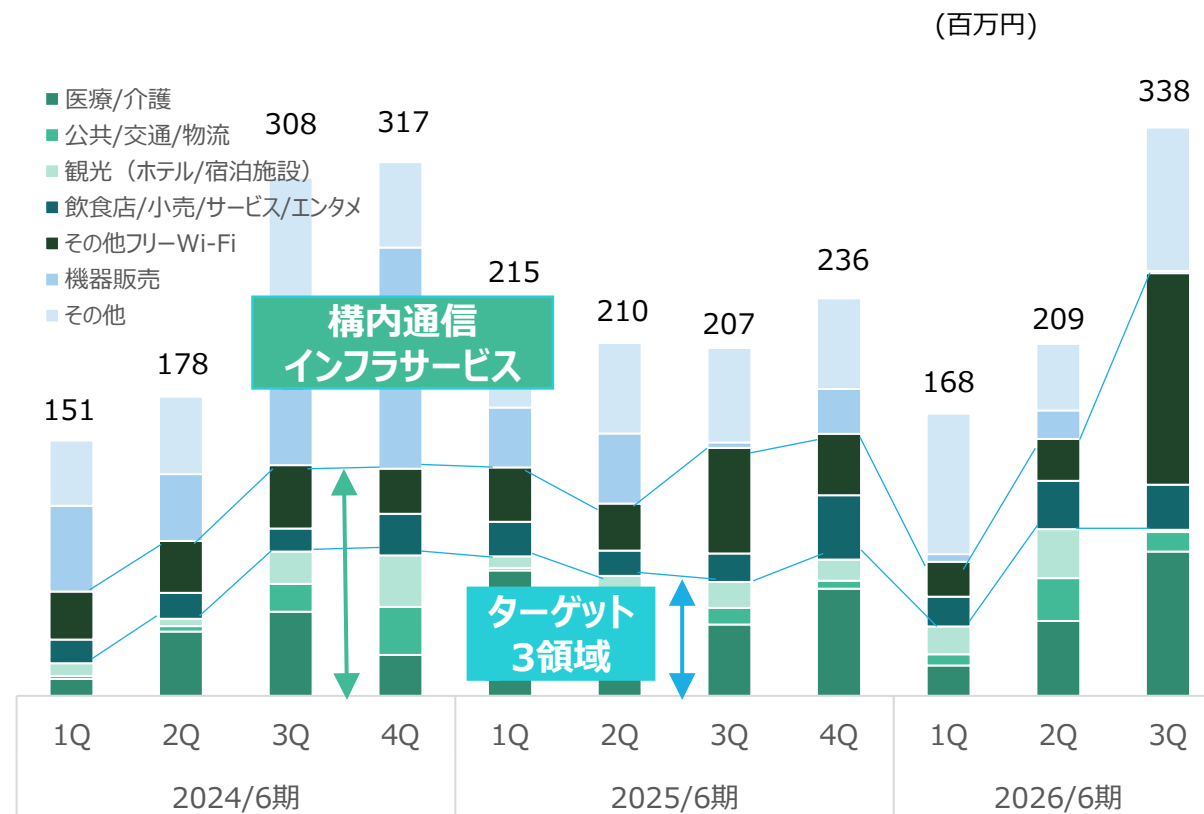


- ビジネスユース事業の3Q営業利益率は33%。急伸となった2Qからさらに利益率は上昇し、好採算案件の集中した2024/6期以来となる過去最高水準に到達。補助金の関係もあり、医療/介護向けや学校向けの売上が急拡大
- 先行指標たるフロー売上も伸長継続。ターゲット3領域は医療/介護向けが四半期ベースでは過去最高を更新した他、その他フリーWi-Fiも学校向け案件の急増から好調に推移。それらを含む構内通信インフラサービス関連売上は四半期ベースで2.5億円を突破

ビジネスユース事業 営業利益率の推移



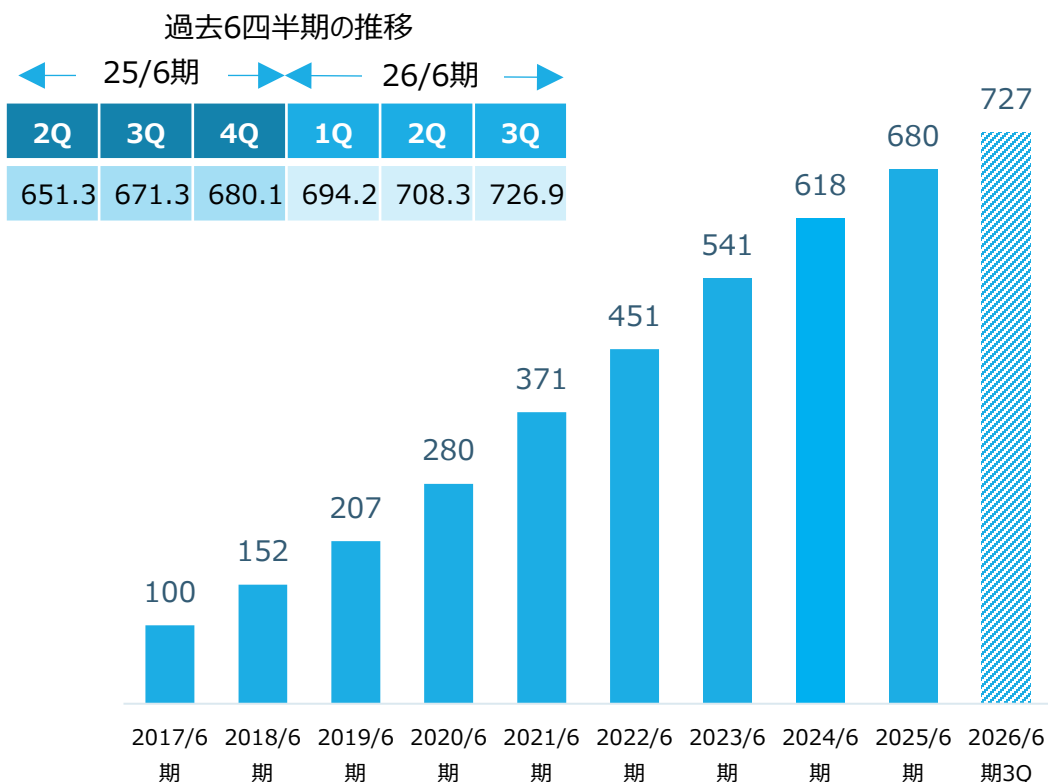
ビジネスユース事業 フロー売上の内訳推移



- レジデンスWi-Fiの3Q接続済戸数は約73万戸。接続済戸数増加ピッチは1.8万戸/四半期と、通常ペースよりやや加速
- ビジネスユースでは、フロービジネスの売上が大きく増加し、前年比増に転換。構内通信インフラサービス関連の売上計上が牽引

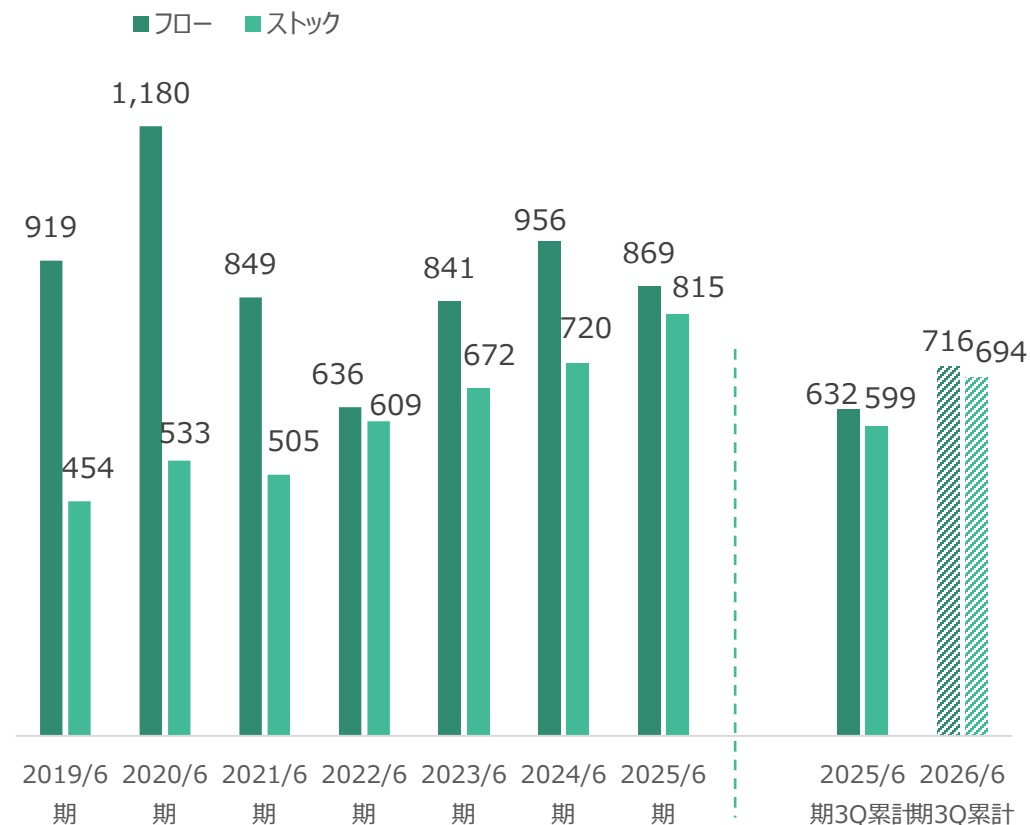
レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移

(千戸)



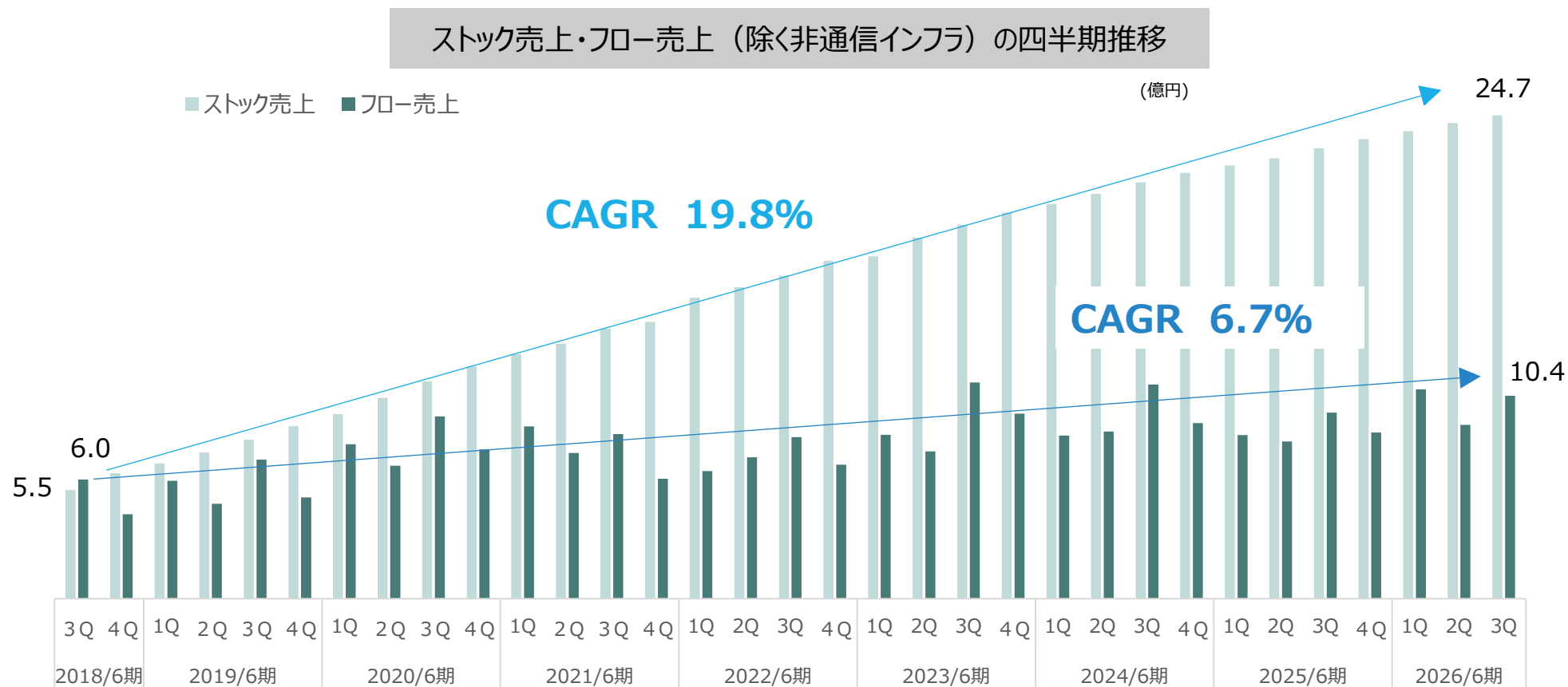
フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移

(百万円)



<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。上場来32四半期連続で増加し、CAGRは約20%を維持
- フロー売上は一進一退。3Qは構内通信インフラサービス関連売上を中心に急伸したものの、まだ上場来のレンジ内での推移。引続き、ストック売上引上げに向けて、レンジの上限打破が必要との認識は継続

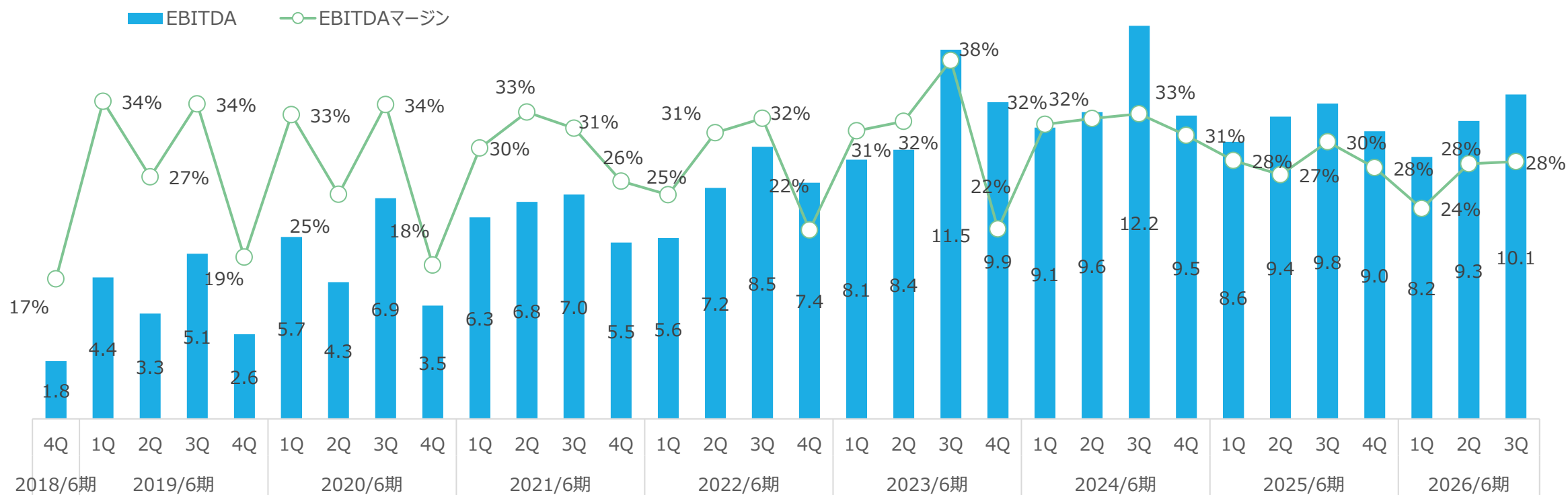


EBITDA推移

- 3QのEBITDAは10.1億円。2四半期連続の増加となり、2024/6期3Q以来の10億円越えに。EBITDAマージンは28%
- 3Qは季節要因もあり、例年高いEBITDAが計上される傾向。そのため、これまでの漸減基調終了との判断は早計ながら、機器売切方式の影響一巡やビジネスユースの伸長など、徐々に改善の方向性が見えてきたと認識

EBITDA推移

(億円)



貸借対照表

- 3Q末の自己資本比率は53.2%。引続き、上場来最高水準を維持
- 総資産は前期末比で7%増加。売上増に伴う運転資産増に加え、不動産関連在庫も増加

(百万円)	2024/6期	2025/6期	2026/6期 3Q	2025/6期比 増減
流動資産	5,339	4,707	5,739	+1,032
現預金	2,120	1,853	1,925	+72
売掛金	1,772	1,809	2,127	+317
棚卸資産（通信）	666	578	484	▲93
棚卸資産（不動産）	489	212	669	+457
固定資産	7,736	7,436	7,233	▲203
有形固定資産	7,200	6,998	6,846	▲151
総資産	13,076	12,144	12,972	+828
負債	7,240	5,641	6,057	+416
有利子負債	4,442	3,245	3,845	+599
契約負債	1,317	987	770	▲217
純資産	5,836	6,502	6,914	+412
負債純資産合計	13,076	12,144	12,972	+828

運転資金を厚めに保持

機器在庫の整理進捗

不動産関連の仕込み増加

Wi-Fi関連設備の
売切方式採用が影響

運転資金増に対応

自己資本比率53.2%

*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入



2026年6月期通期決算見通し

2026/6期連結決算見通し

- 2026/6期見通しは6%増収3%経常増益を予想。従来想定に対しては売上を若干減額する一方、利益見通しは想定据置き
- 前期露呈した経営課題であるマンパワーと対応力の不足については着実に対応。新たな「勝ちパターン」には道半ばながら、進捗に手応え
- ただし、セグメント別内訳も若干の修正。医療/介護向けの伸長するビジネスユースの営業利益想定を増額。従来はM&A費用などを保守的に想定していた本社費用負担なども引下げ（増益影響）。一方、顧客構成の悪化によりホームユースの営業利益想定は引下げ

(百万円)	2023/6期 実績	2024/6期 実績	2025/6期 実績	2026/6期見通し		修正想定 対前年比較	
				従来想定	修正想定	差異	変化率
売上高	12,795	12,613	13,070	14,050	13,850	+779	+6.0%
ホームユース	9,600	10,386	10,864	11,600	11,350	+485	+4.5%
ビジネスユース	1,512	1,675	1,684	1,810	1,860	+175	+10.4%
不動産/再生エネルギー/他	1,682	551	520	640	640	+119	+22.8%
営業利益	2,320	2,387	1,958	2,000	2,000	+41	+2.1%
ホームユース	2,970	2,910	2,638	2,910	2,534	▲104	▲3.9%
ビジネスユース	289	480	326	400	520	+193	+59.2%
不動産/再生エネルギー/他	138	64	67	90	▲30	▲97	赤字転換
調整	▲1,078	▲1,068	▲1,073	▲1,400	▲1,024	+49	+4.6%
経常利益	2,290	2,395	1,943	2,000	2,000	+56	+2.9%
経常利益率	17.9%	19.0%	14.9%	14.2%	14.4%	▲0.4pp	-
親会社当期純利益	1,482	1,567	1,319	1,270	1,270	▲49	▲3.7%

注：百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

減額修正の背景にある課題：マンパワーと対応力の不足と認識

	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



事業別組織から地域別組織へ変更(25/7～)

事業別に独立していた通信営業組織を地域別に一本化し、顧客との接点を広げ、各事業のノウハウを生かした提案力を強化



インターネットB2C契約スキーム検討に着手(25/4～)

ハイグレードな回線を求めるネットヘビーユーザーに向けた個別課金サービスの準備

2026/6期連結決算見通し（半期・四半期別）

- 2026/6期4Qのみに注目すれば、対3Qで減収減益の見通し。ホームユースでは新築完工集中の反動から、ビジネスユースでも3Qに売上集中があった反動から減収を見込む。ただし、再生エネルギー関連では工事案件の計上から増収を想定
- 損益面では、ホームユース、ビジネスユースは減収影響から3Q比減益を想定。非通信領域では再生エネルギー関連工事の集中もあり、3Q比で増益を予想

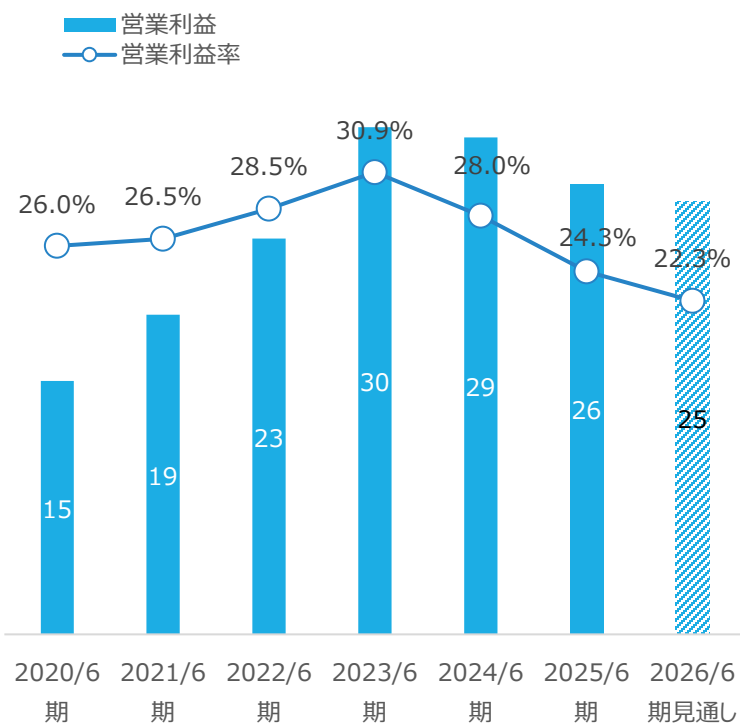
(百万円)	2025/6期				2026/6期				比較差異	
	上期実績	下期実績			上期実績	下期見通し			3Q/4Q	前4Q/4Q
			3Q実績	4Q実績			3Q実績	4Q見通し		
売上高	6,556	6,513	3,265	3,248	6,774	7,076	3,587	3,489	▲98	+241
ホームユース	5,285	5,579	2,835	2,743	5,563	5,787	2,929	2,858	▲71	+115
ビジネスユース	816	868	415	452	833	1,026	576	450	▲126	▲2
不動産/再生エネルギー/他	455	65	14	51	377	263	82	181	+99	+130
営業利益	979	978	542	436	919	1,081	567	514	▲53	+78
ホームユース	1,331	1,306	665	640	1,286	1,248	633	615	▲18	▲25
ビジネスユース	151	175	89	86	204	316	191	125	▲66	+39
不動産/再生エネルギー/他	65	1	0	1	▲64	34	▲20	54	+74	+53
調整	▲569	▲504	▲212	▲292	▲507	▲517	▲237	▲280	▲43	+12
経常利益	969	974	542	431	908	1,092	557	535	▲22	+104
経常利益率	14.8%	15.0%	16.6%	13.3%	13.4%	15.4%	15.5%	15.3%	▲0.2pp	+2.0pp
親会社当期純利益	654	664	369	295	622	648	373	275	▲98	▲20

2026/6期連結決算セグメント別見通し

- ホームユースは減益継続見通しに修正。機器売切影響は漸減となるも、特定販路の構成比率悪化が重石に
- ビジネスユースは増益反転。売上は10.4%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ず。再生エネルギー関連では買収した工事関連企業の赤字案件が影響

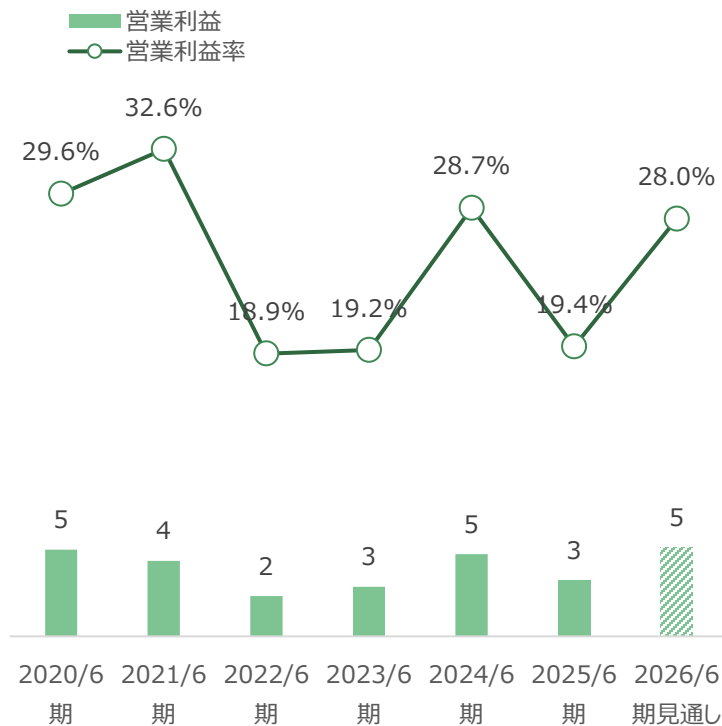
ホームユース事業

(億円)



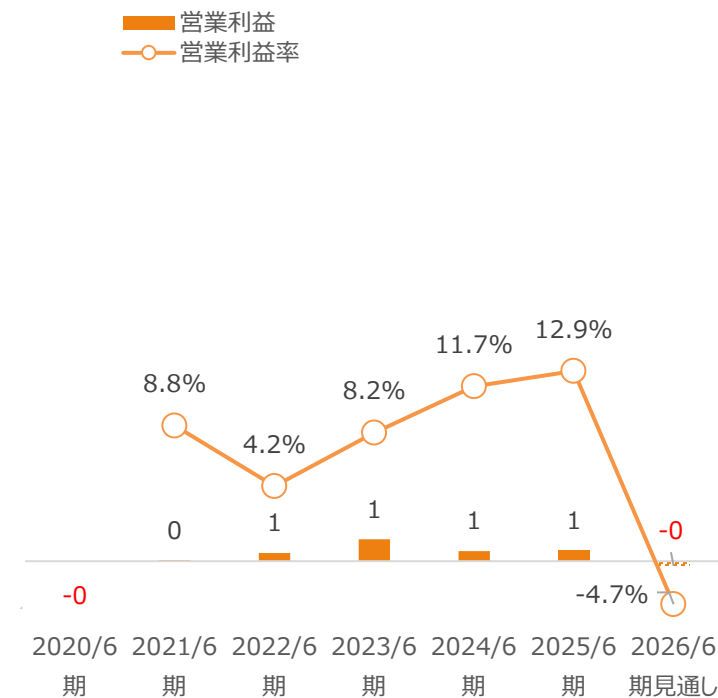
ビジネスユース事業

(億円)



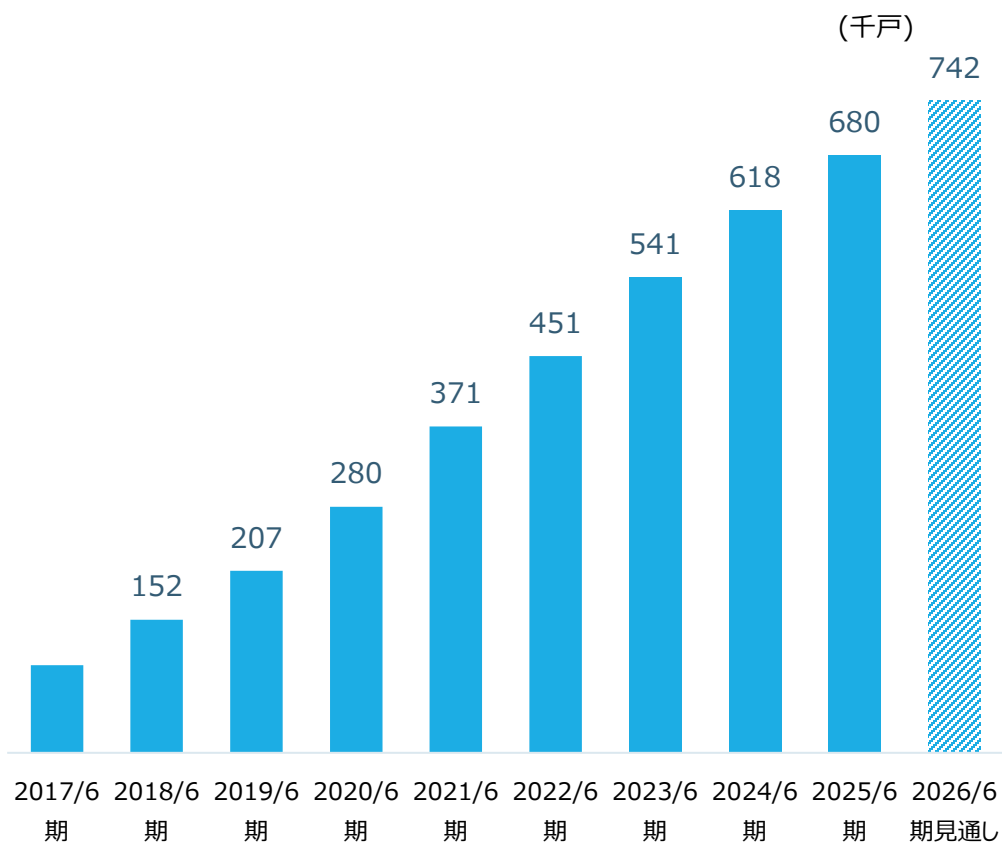
再生エネルギー/不動産/他

(億円)

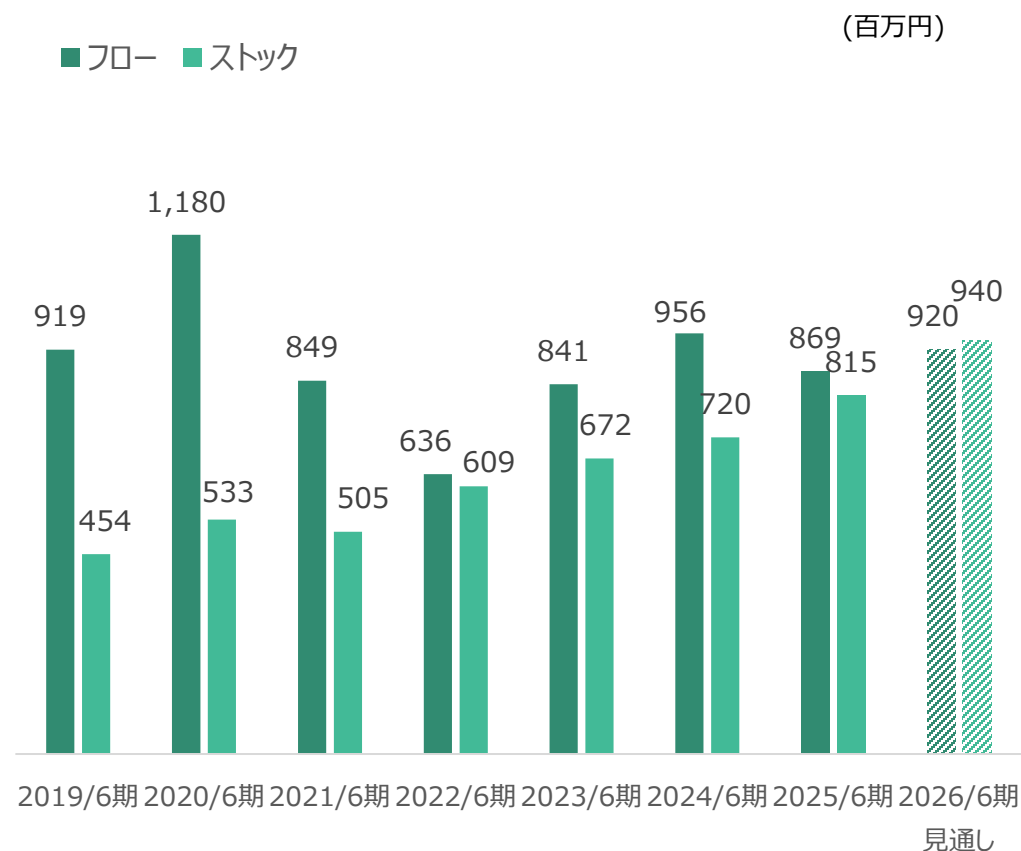


- レジデンスWi-Fiサービス期末接続済戸数前提は74万戸。増加ピッチはやや減速の6万戸/年となるが、既築案件の更なる積上げを急ぐ
- ビジネスユースでは事業拡大の先行指標となるフロー売上は9.2億円と想定。従来見通しから若干引上げ。フロー売上加速へ注力継続も、まだ加速感には至らず。主たるターゲットは引続き医療/介護、公共/交通/物流、観光の3領域。ストック売上は順調に積上げへ

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移



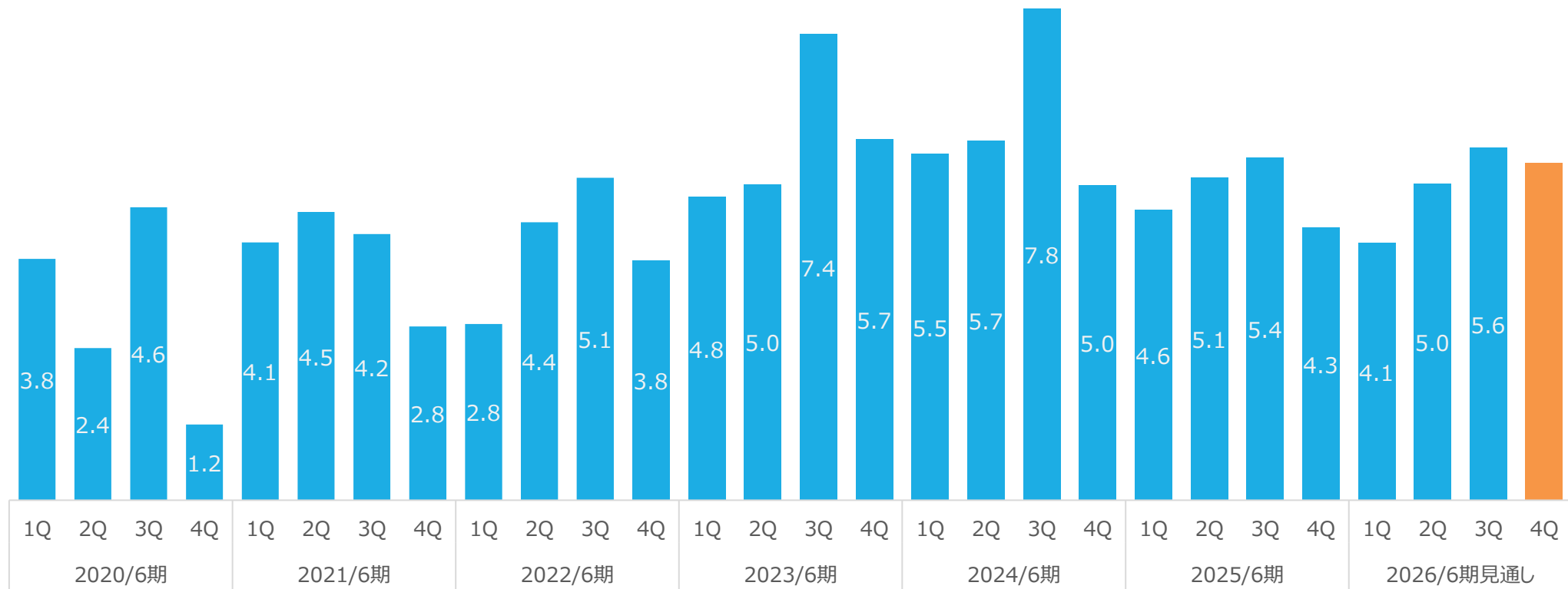
フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移



- 新築完工の集中する3Qは、期中で最大の利益を計上する四半期になるとの見通しどおりの展開。4Qは対3Qでは減益を想定

四半期別経常利益の推移イメージ

(億円)

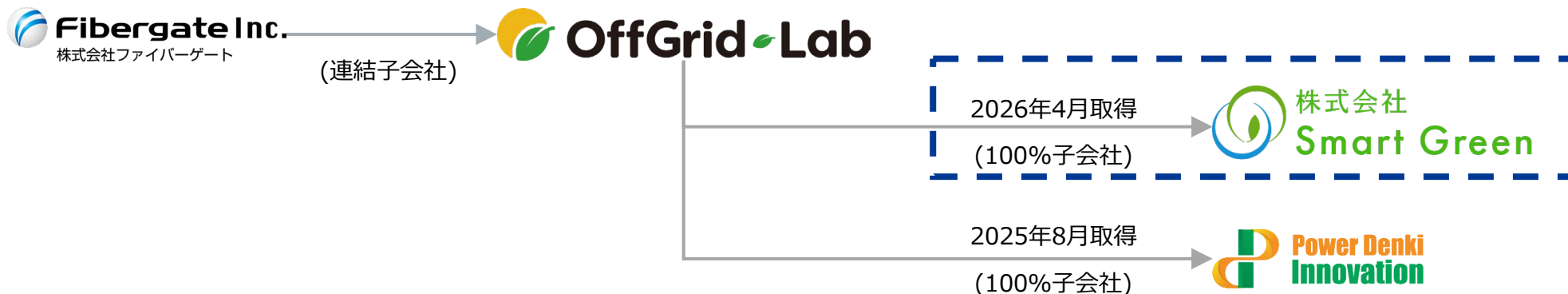




Topics

太陽光発電システムの施工、販売会社の株式取得

- 2026/4/27に、完全自家消費型太陽光発電システム、蓄電池設備の導入・提案を行う「株式会社Smart Green」の全発行済株式を株式会社オフグリッドラボが取得



■ 取得の狙い

- ✓ Smart Green社の豊富な病院・介護施設、工場等の施設の施工実績を活かし、「通信×再生可能エネルギー×蓄電池」という強力なシナジーの創出を当社グループとして目指す
- ✓ 特に、当社通信領域に存在する約5万棟の既存顧客基盤を活用し、集合住宅向けサービスのさらなるブラッシュアップ、およびビジネスユース事業における営業同行を通じた案件獲得機会の最大化を図る

■ 子会社の概要

名称 : 株式会社Smart Green
 所在地 : 東京都港区芝大門2丁目10-12
 代表者 : 代表取締役 池田 裕也
 事業内容 : 太陽光発電システムの施工、販売、メンテナンス事業、その他関連事業
 資本金 : 1百万円
 設立年月日 : 2021年8月



※病院の屋根付け太陽光パネル施工実績

プレスリリース→ [株式会社Smart Greenの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ](#)

- 2026/4/28に、三菱地所グループの株式会社HOMETACTと販売に関する業務提携契約を締結



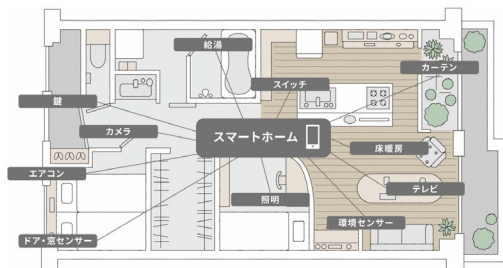

 Fibergate Inc.
 株式会社ファイバーゲート

■ 提携の狙い

- ✓ 当社の通信インフラ供給力とHOMETACT社の高品質なスマートホームサービスのシナジーにより、「ターゲット市場へのアプローチ強化」と「入居者の利便性向上、「物件の資産価値最大化」を目指す

■ 今後の展開

1. 営業連携によるマーケットシェアの拡大
日本全国の賃貸管理会社/不動産オーナーに、「HOMETACT」の導入提案
2. 通信×スマートホームによるワンストップソリューションの提供
ホームユース事業の「入居者無料インターネットサービス」と「HOMETACT」をパッケージ化して提案



プレスリリース→[HOMETACTとファイバーゲートが業務提携](https://www.fibergate.co.jp/press/20260428-hometact)



「HOMETACT」

専用アプリやスマートスピーカーを通じてスマートロックやエアコン、照明など、複数メーカーの幅広いIoT機器をまとめて操作・管理できる総合スマートホームサービス

■ 株式会社HOMETACT【HOMETACT Co., Ltd.】

代表者：共同代表 CEO 松本 太一
共同代表 COO 橋 嘉宏

本社：東京都千代田区内神田一丁目4番13号
THE GATE Otemachi 2F

設立：2026年1月

事業内容：総合スマートホームサービス「HOMETACT」の提供、住設機器・スマート家電との連携に係る企画・開発、住宅・不動産事業者向けソリューションの開発・提供、エネルギー管理サービスの提供、スマートホーム関連の情報発信・コンサルティング

URL：<https://hometact.biz/>



Appendix

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。



Telecomenergy(テレコメナジー)

Telecommunications (通信) と Energy solutions (エネルギー) を融合させた当社の造語
当社提案の独自の差別化戦略により、社会に新たな「未来の価値」創造する試みと定義

新スローガンの狙い : 当社の役割は「通信をつなぐ」から、「通信を起点とした新たな価値を創出する」フェーズへの進化に対応
目指す戦略 : 通信とエネルギーのシナジーを最大化し、独自の差別化戦略を推進
目指す価値 : ロケーションオーナー様の資産価値向上、および利用者の利便性と経済性の両立

通信とエネルギーを一体のインフラとして捉え、持続可能な社会に貢献する「未来の価値」を創造していく決意表明

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。



● 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。



● 再生可能エネルギー事業



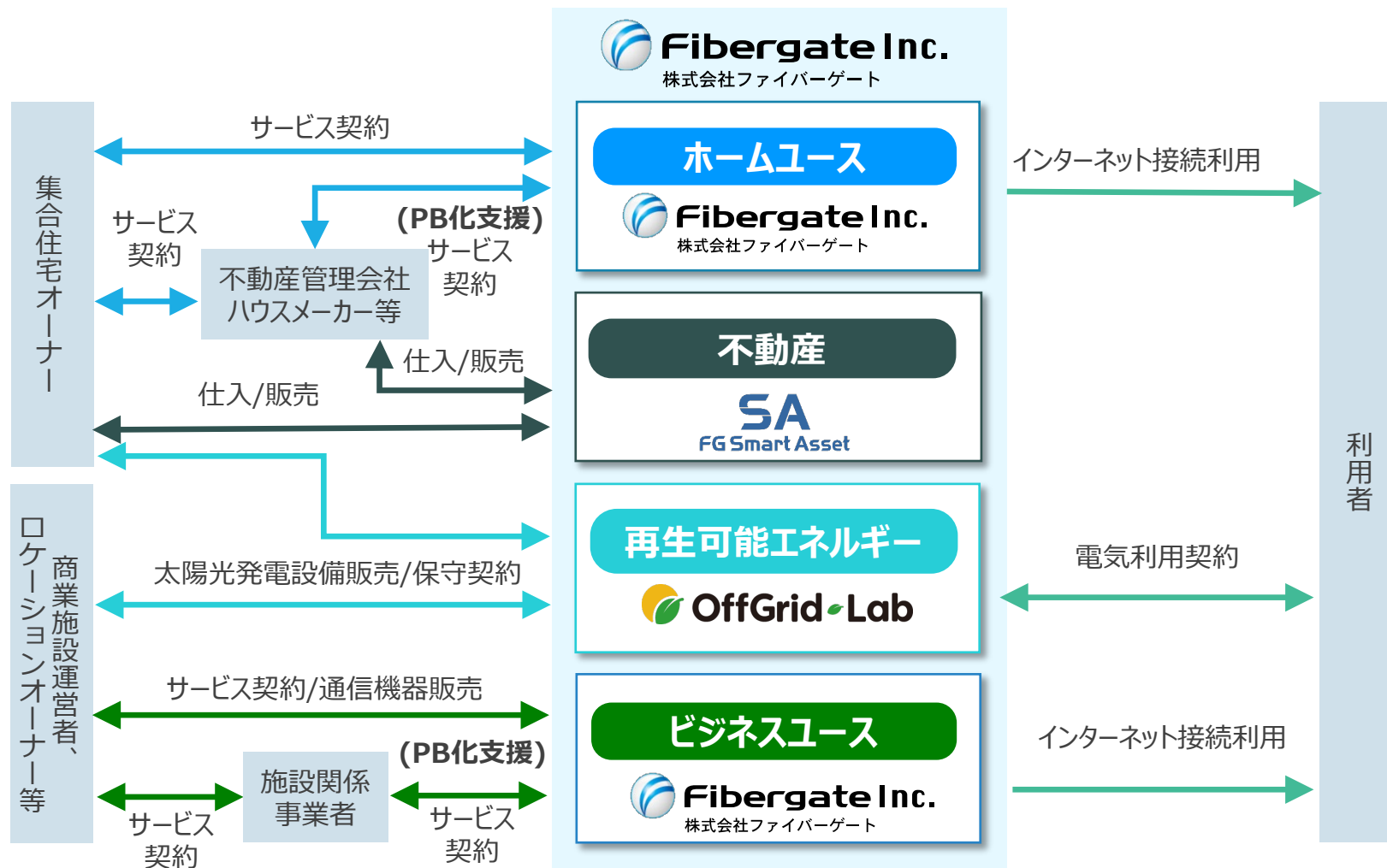
再生可能エネルギーを活用した、「自家発電自家消費型」の電力供給を行います。太陽光パネルと蓄電池を設置し、自家発電した電力と電力会社から調達する電力をシステム運用する事で、最適な電力供給を行います。ファイバーゲートの通信サービスと一緒に提供する事で、お客様の空間価値を高めるとともに、カーボン・オフセットにも貢献していきます。



● 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

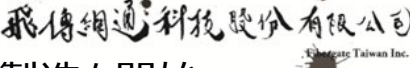
第2ステージ

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



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



通信機器

スマートロック
スマートセンサー



不動産



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



宅配BOX設置サービス





株式会社ファイバゲート

ホームユース



株式会社ファイバゲート

不動産

SA
FG Smart Asset

再生可能エネルギー



ビジネスユース



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



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

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



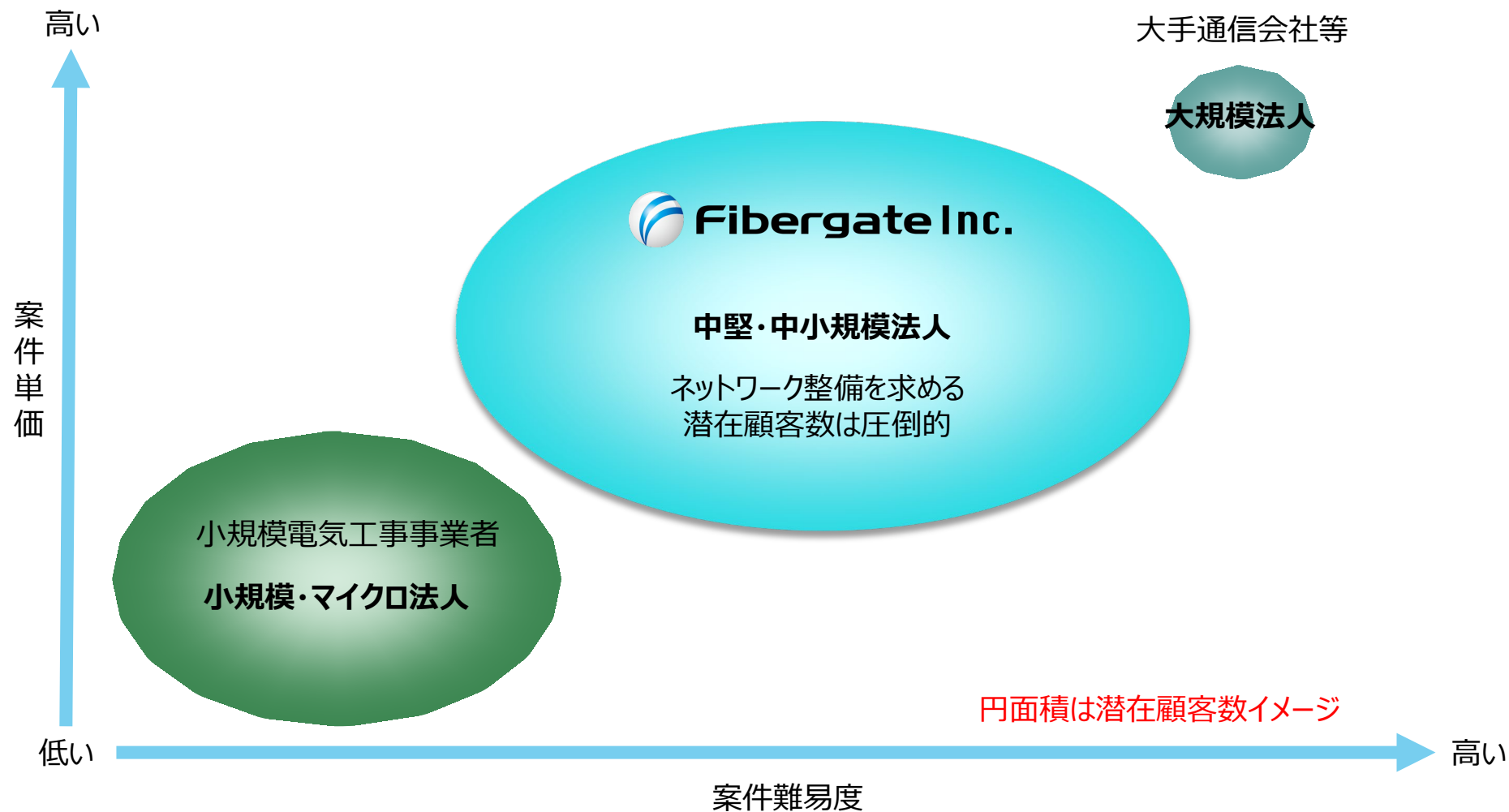
アパート/マンション



交通機関

当社のターゲット市場ポジション

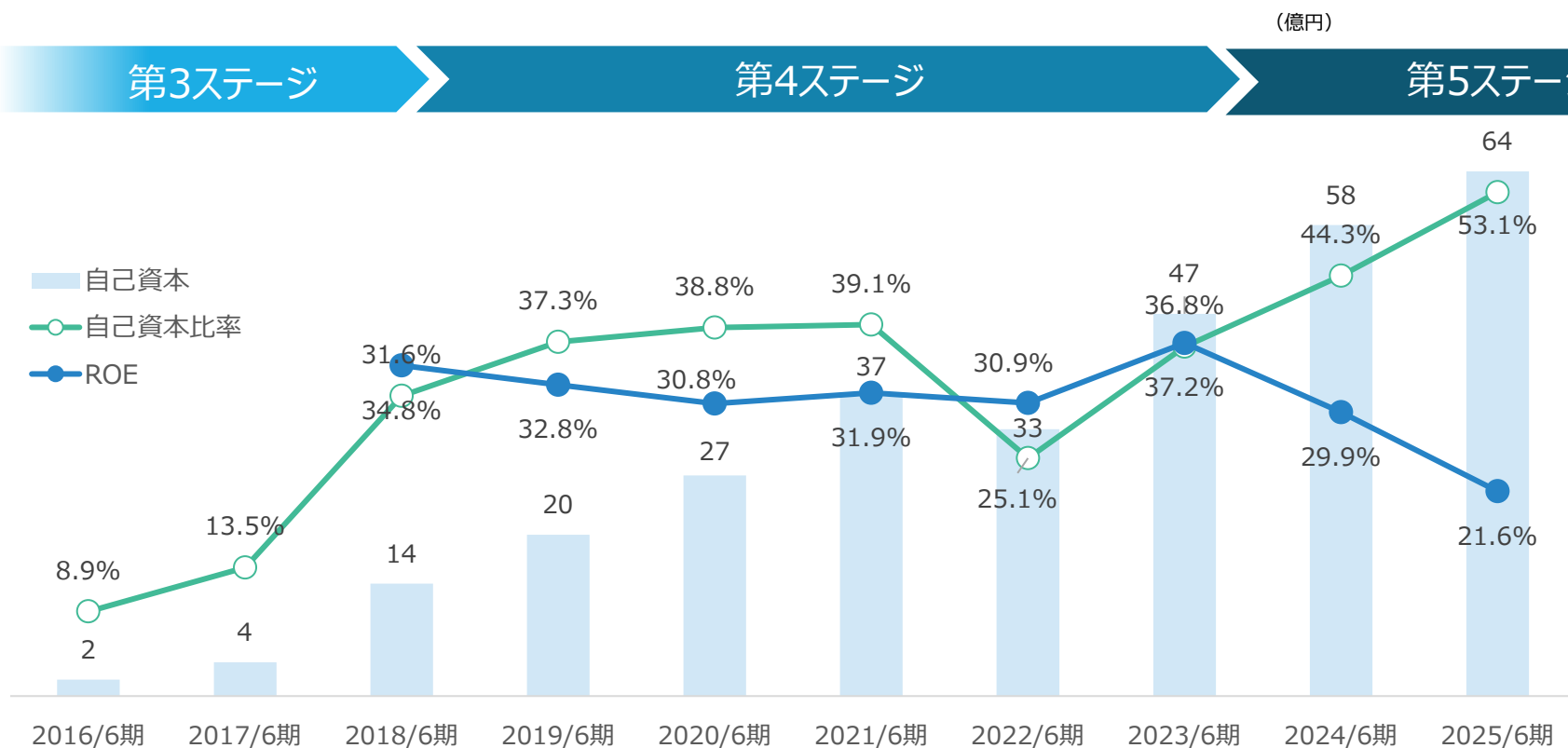
- 中小企業の多くは独自のインフラ構築が必須ながら、ノンコアであり非効率
- 規模的に大手が手をつけにくいところを当社がカバー



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



注:2016/6期は6ヵ月決算

財務健全性を保ちつつ、積極的な成長投資に着手

成長投資を起点に、ROE水準を再度引上げ

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
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 太陽光発電EPC事業を営む株式会社パワーでんきイノベーションの株式100%を取得
2026	<ul style="list-style-type: none"> 完全自家消費型太陽光発電システム、蓄電池設備の導入・提案を行う株式会社Smart Greenの株式100%を取得

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