



2026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

 **2026年6月期決算実績 _P4**

 **2027年6月期決算見通し_P19**

 **中期ビジョン・アップデート_P27**

 **トピックス_P35**

Appendix _P40

2026/6期実績

全社動向

経常利益 前年比
▲6.8%
従来想定比も未達

ホームユース事業

機器売切方式の
想定比損益影響
+4.8億円
(機器貸与は▲4.5億円)

ビジネスユース事業

4Q営業利益率
24.5%
(3Q実績33.2%)

再生エネルギー事業

売上高/営業利益
(億円)
2.1/▲1.4

2027/6期見通し

全社業績動向

経常利益想定
前年比
+0.5%

ホームユース事業

セグメント利益
増益転換
実現すれば、3期ぶり

ビジネスユース事業

案件計上一巡で
減益見通し
仕込み局面

再生エネルギー事業

売上高/営業利益
想定 (億円)
13.8/0.08



2026年6月期決算実績

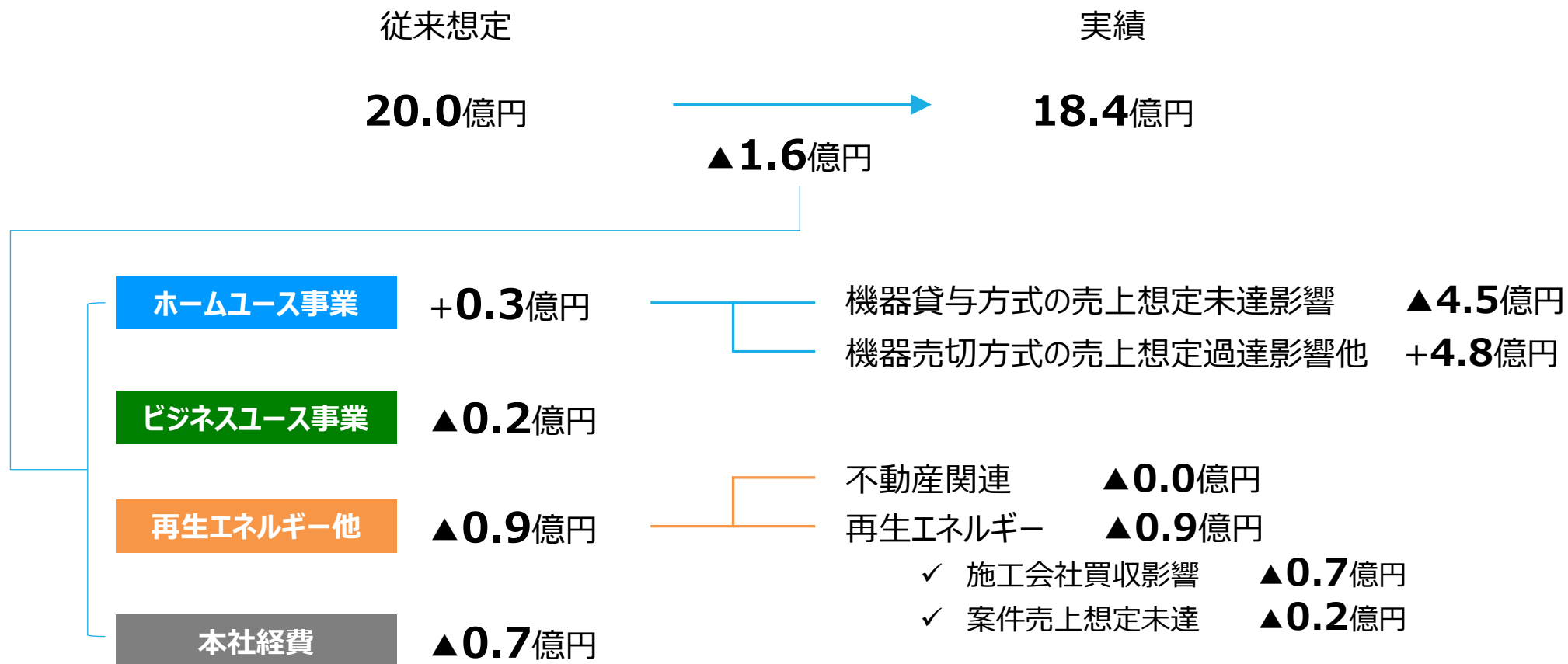
2026/6期連結決算概要

- 2026/6期実績は5%増収7%経常減益。従来想定に対しては売上・経常利益ともに未達
- セグメント別には、伸長を期待していた再生エネルギー関連が収益で苦戦。通信領域でも、ビジネスユースでは増収増益ながら、想定比では若干至らず。主力のホームユースは増収減益と、ほぼ想定通りで推移

(百万円)	2023/6期 実績	2024/6期 実績	2025/6期 実績	2026/6期			対前年比較	
				従来想定	実績	差異	差異	変化率
売上高	12,795	12,613	13,070	13,850	13,664	▲185	+594	+4.5%
ホームユース	9,600	10,386	10,864	11,350	11,334	▲15	+469	+4.3%
ビジネスユース	1,512	1,675	1,684	1,860	1,827	▲32	+143	+8.5%
不動産/再生エネルギー/他	1,682	551	520	640	502	▲137	▲18	▲3.6%
営業利益	2,320	2,387	1,958	2,000	1,838	▲161	▲119	▲6.1%
ホームユース	2,970	2,910	2,638	2,534	2,560	+26	▲77	▲2.9%
ビジネスユース	289	480	326	520	498	▲21	+172	+52.7%
不動産/再生エネルギー/他	138	64	67	▲30	▲123	▲93	▲190	赤字転換
調整	▲1,078	▲1,068	▲1,073	▲1,024	▲1,097	▲73	▲24	▲2.2%
経常利益	2,290	2,395	1,943	2,000	1,811	▲188	▲132	▲6.8%
経常利益率	17.9%	19.0%	14.9%	14.4%	13.3%	▲1.1pp	▲1.6pp	-
親会社当期純利益	1,482	1,567	1,319	1,270	1,082	▲187	▲237	▲18.0%

注：百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

従来想定との営業利益差異分析



連結決算概要 四半期別推移

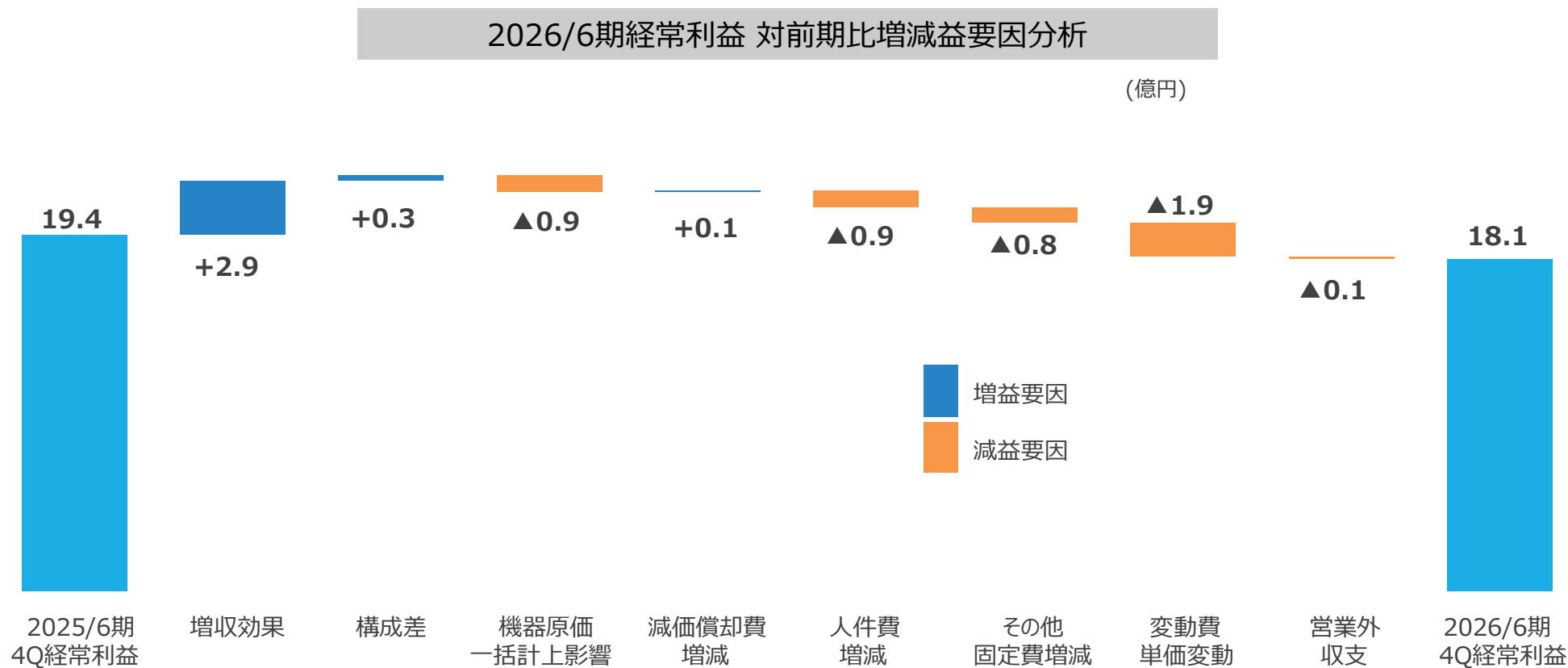
- 4Q発生ベースの経常利益率は10.5%。利益率が10%台に落ち込んだのは、コロナ禍下で苦戦を強いられた2020/6期4Q以来
- 前年4Qとの比較では、増収減益。機器売切方式契約増による利益率低下が重石となったうえ、再生エネルギー関連の苦戦が影響。3Qとの比較では、新築案件減や大型案件一巡といった要因から減収減益。ここでも機器売切方式増による利益率低下が影響

(百万円)	2025/6期				2026/6期				3Q/4Q 比較	前年 4Q比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	3,054	3,502	3,265	3,248	3,456	3,317	3,587	3,302	▲284	+54
ホームユース	2,643	2,642	2,835	2,743	2,752	2,811	2,929	2,841	▲87	+97
ビジネスユース	405	410	415	452	389	444	576	418	▲157	▲34
不動産/再生可能エネルギー他	4	450	14	51	315	62	82	42	▲39	▲8
営業利益	463	515	542	436	412	507	567	351	▲215	▲84
ホームユース	668	662	665	640	591	695	633	640	+6	▲0
ビジネスユース	72	78	89	86	82	122	191	102	▲89	+16
不動産/再生可能エネルギー他	▲8	73	0	1	▲16	▲47	▲20	▲38	▲18	▲40
調整	▲269	▲299	▲212	▲292	▲245	▲262	▲237	▲352	▲114	▲59
経常利益	458	510	542	431	407	501	557	345	▲212	▲86
経常利益率	15.0%	14.6%	16.6%	13.3%	11.8%	15.1%	15.5%	10.5%	▲5.1pp	▲2.8pp
親会社当期純利益	310	344	369	295	286	335	373	85	▲287	▲209

注：百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

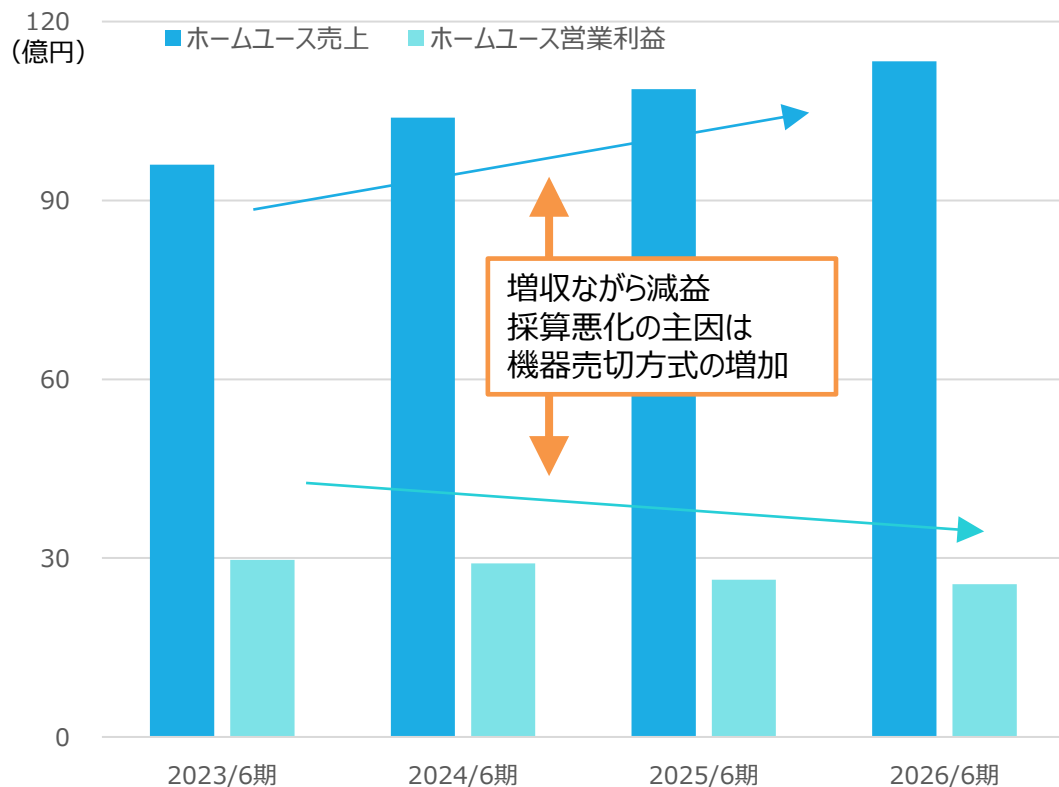
経常利益 増減益要因分析

- 4Q累計の経常利益は、前年比で1.3億円の減少。回線調達費用など変動費単価の上昇（2026/6期実施のM&A関連費用0.6億円を含む）に加え、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
- これに対し、増収効果やビジネスユースなどによる構成差は増益要因となるも、上記マイナス要因を吸収するには至らず

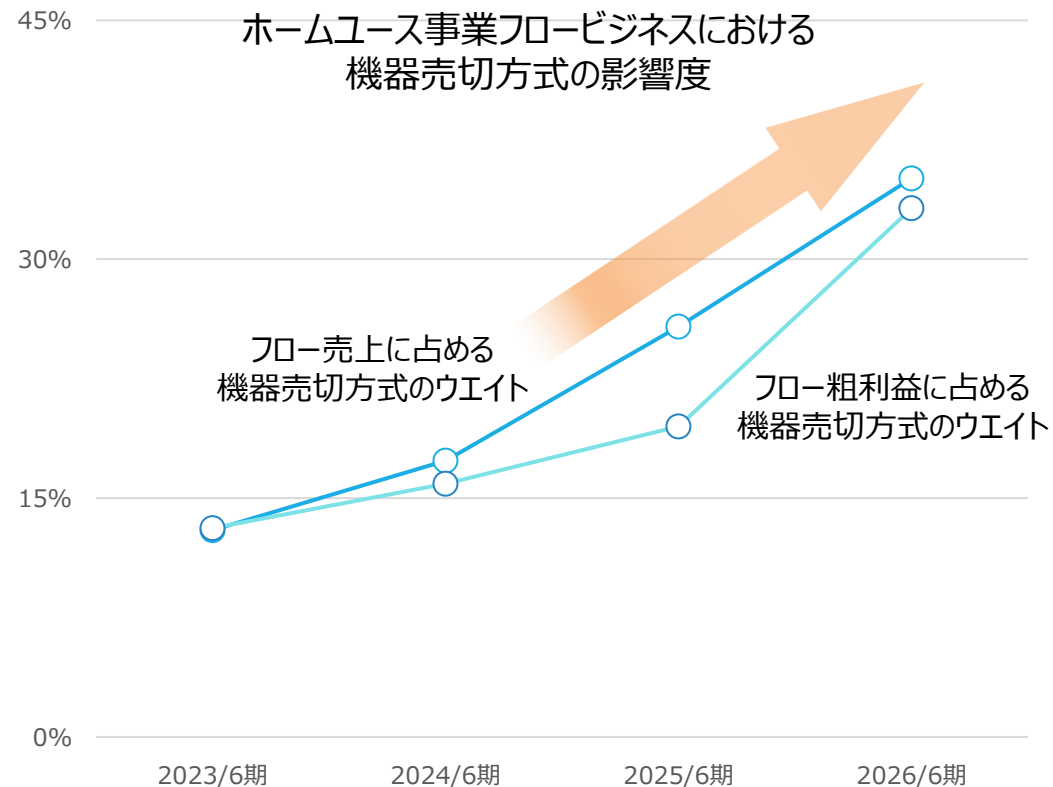


- ホームユース事業では機器売切方式導入に伴い、フロービジネスの期間損益では採算悪化が発生（一方、ストックビジネスは改善も、影響度では採算悪化の吸収に至らず）。ホームユース事業は売上増にもかかわらず、その影響から営業利益は漸減
- フロービジネスに限ってみれば、機器売切方式が占める売上比率/粗利益比率は直近3期で急速に上昇。事業全体の利益は漸減も、着実に事業内部の構造変換は進捗しており、採算悪化の影響は今後徐々に縮小してくる見通し

ホームユース事業 収益推移

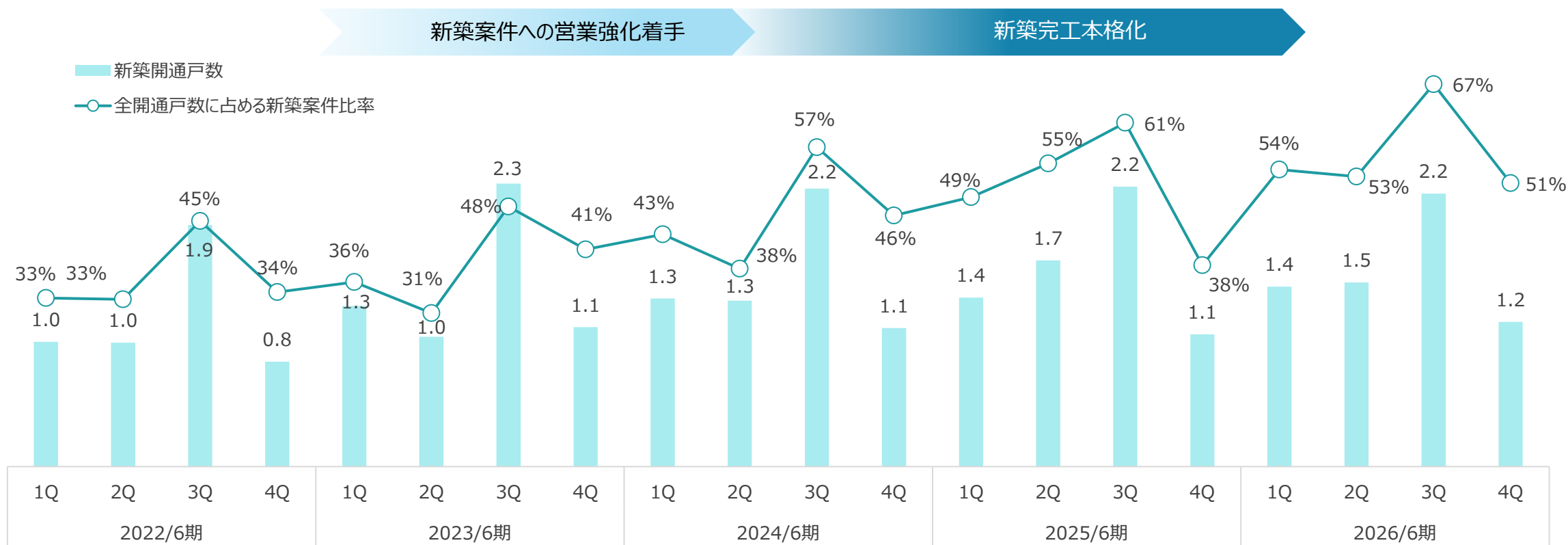


ホームユース事業 機器売切方式比率推移



- 2026/6期4Qの新築案件開通戸数は、開通が集中する3Q比では季節要因もあって大幅に減少。全開通戸数に占める新築案件比率は51%。ただし、季節要因の影響を排除した前年比較では9%の増加。新築案件の取込みは堅調に推移
- 2023年以降、新築案件の獲得に注力。着実に案件取得件数は積上げてきたものの、新築住宅着工戸数そのものの減少や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となり、件数の伸び率はまだ鈍い

ホームユース事業 新築案件開通戸数推移

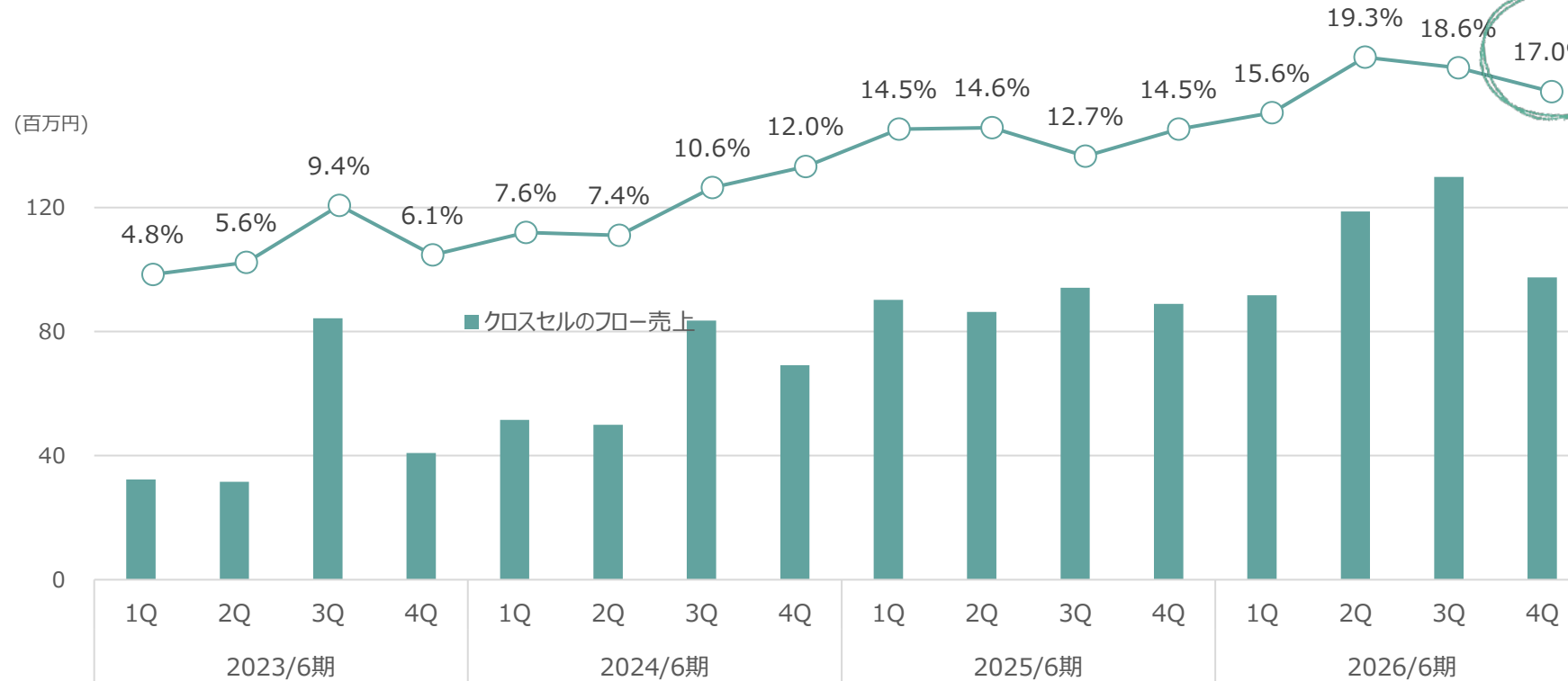


注：2022/6期1Qの新築開通戸数を1とした場合の指数表示

- 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も堅調な推移。事業の先行指標となるフロー売上は、4Q実績で前年比10%の拡大。ホームユース事業のフロー売上に占めるクロスセル比率も4Qは17%と高水準維持
- クロスセルの進む主な商材は、防犯意識の高まりに対応したネットワークカメラ。新築案件ではカメラの同時設置が既に一般的となりつつある。ただし、カメラ以外の商材は現時点ではまだ成長フェーズには至っておらず、商材の横展開加速が今後の課題

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



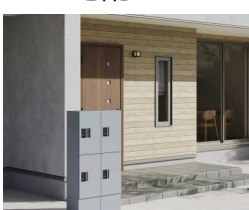
FGTV



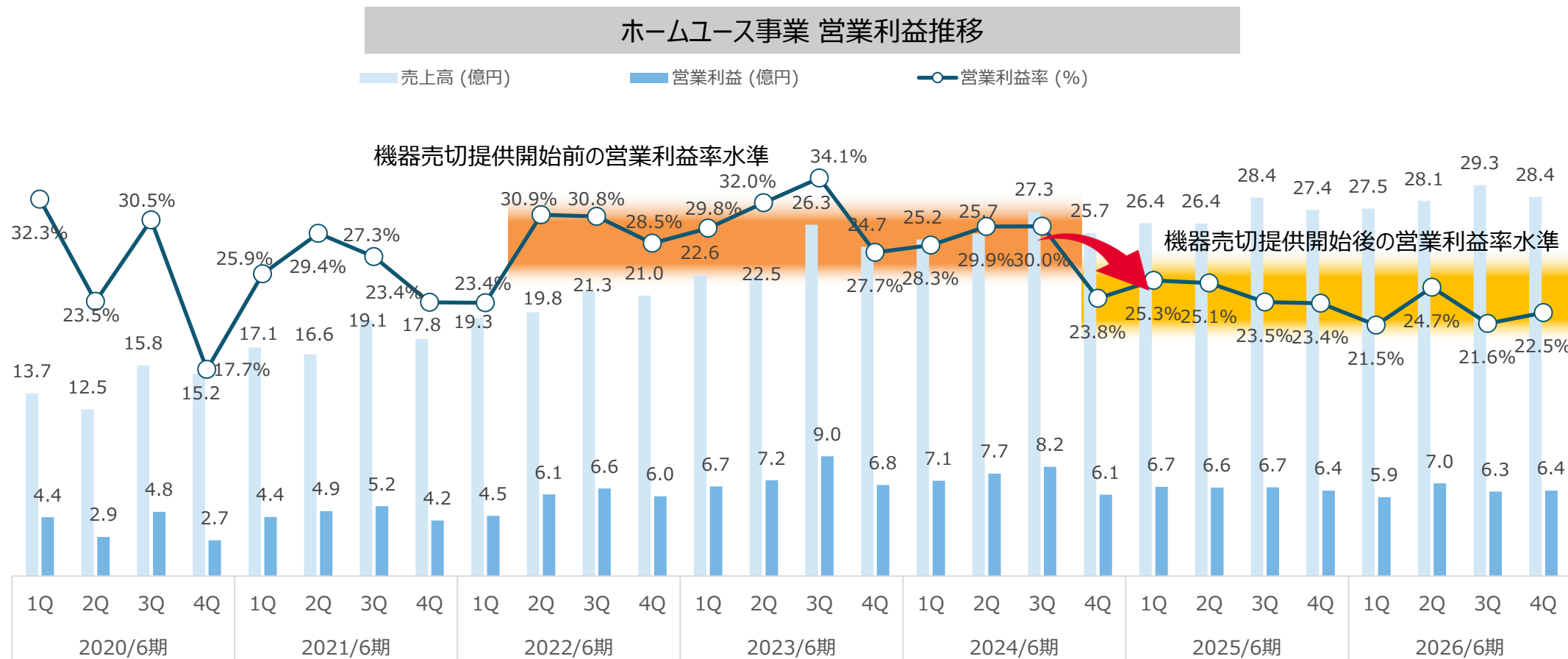
FGスマートコール



宅配BOX

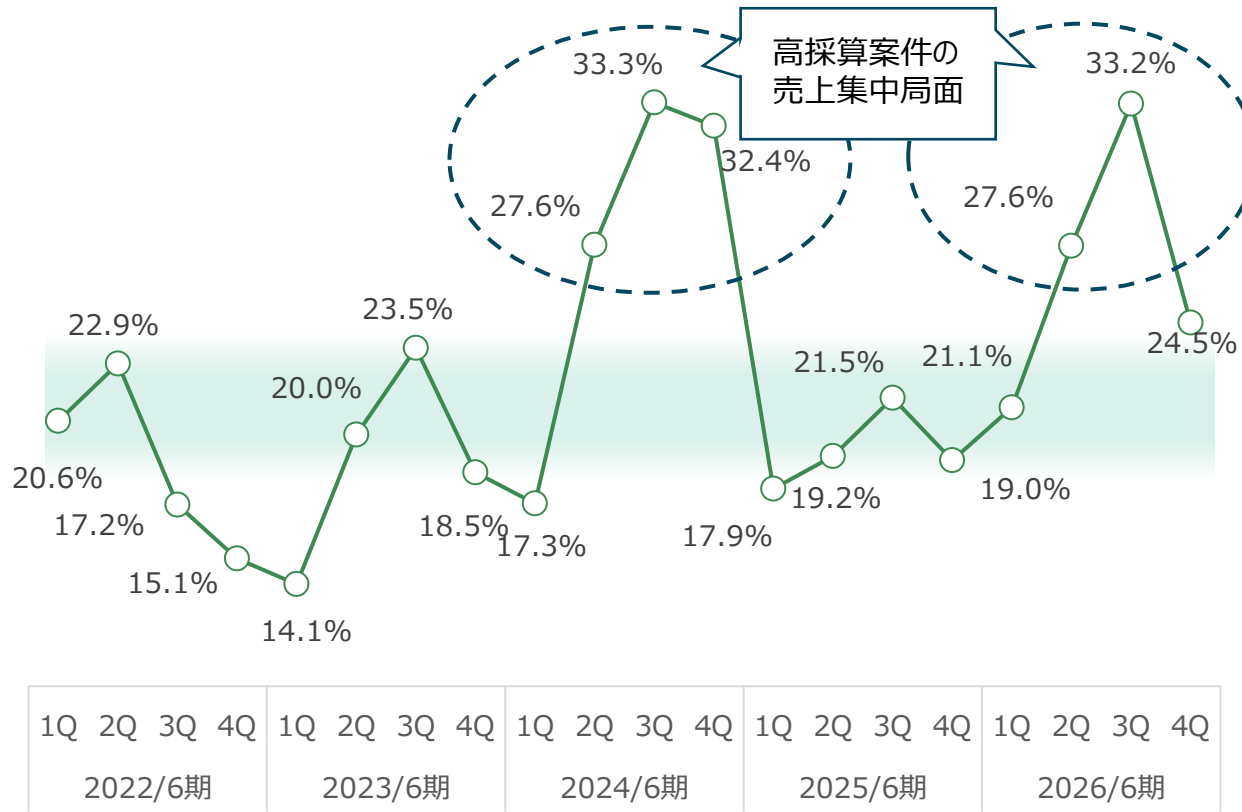


- 4Qの営業利益率は23%。直近2年の営業利益率のボックス圏で推移
- ホームユース機器売切方式契約の増加に伴って営業利益率はかつての水準から若干低下した後、依然としてその影響が重石に

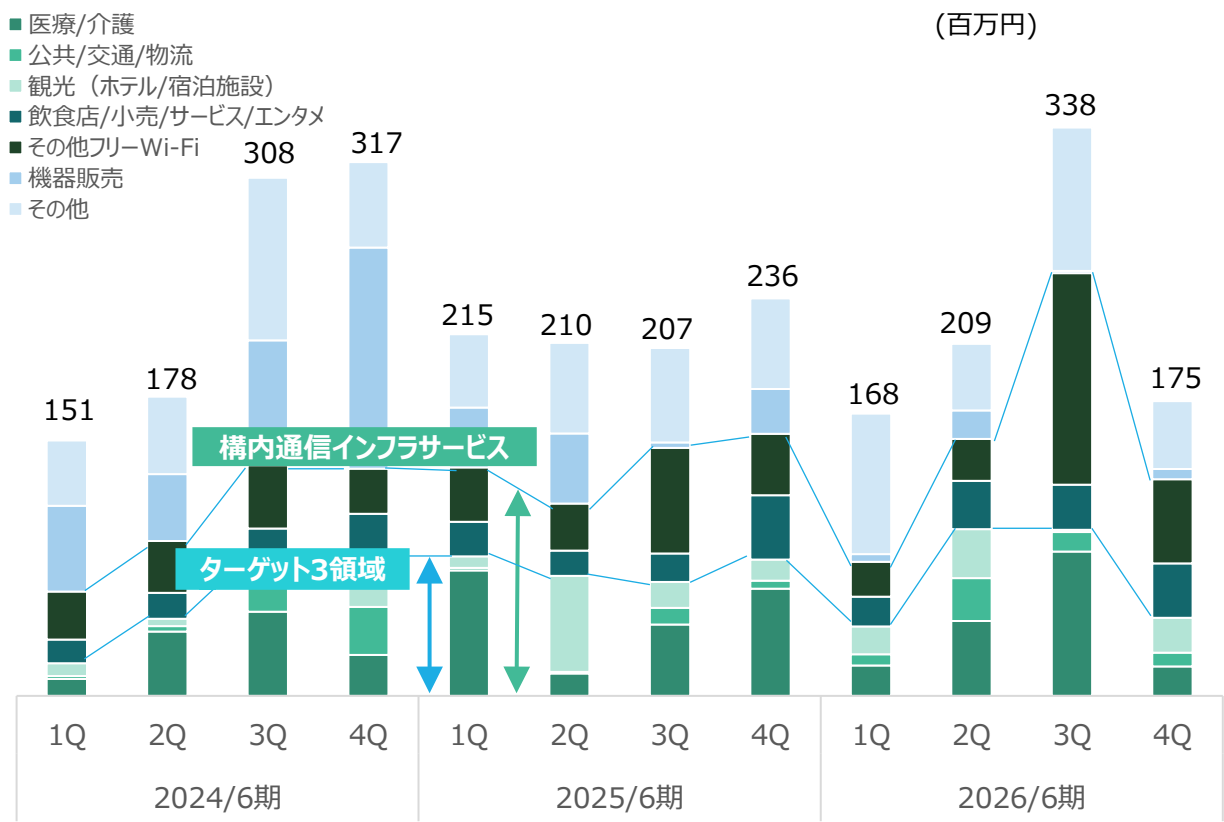


- ビジネスユース事業の4Q営業利益率は25%。急伸した3Qの反動もあって利益率は低下となったものの、依然として高い水準を維持
- 先行指標たるフロー売上では、4Qはやはり3Qの反動もあって一旦減少。内容的には、3Qで過去最高売上を記録した医療・介護向けが案件一巡から減収。その他フリーWi-Fiも学校向け案件の一巡から調整局面に

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



主要指標の推移

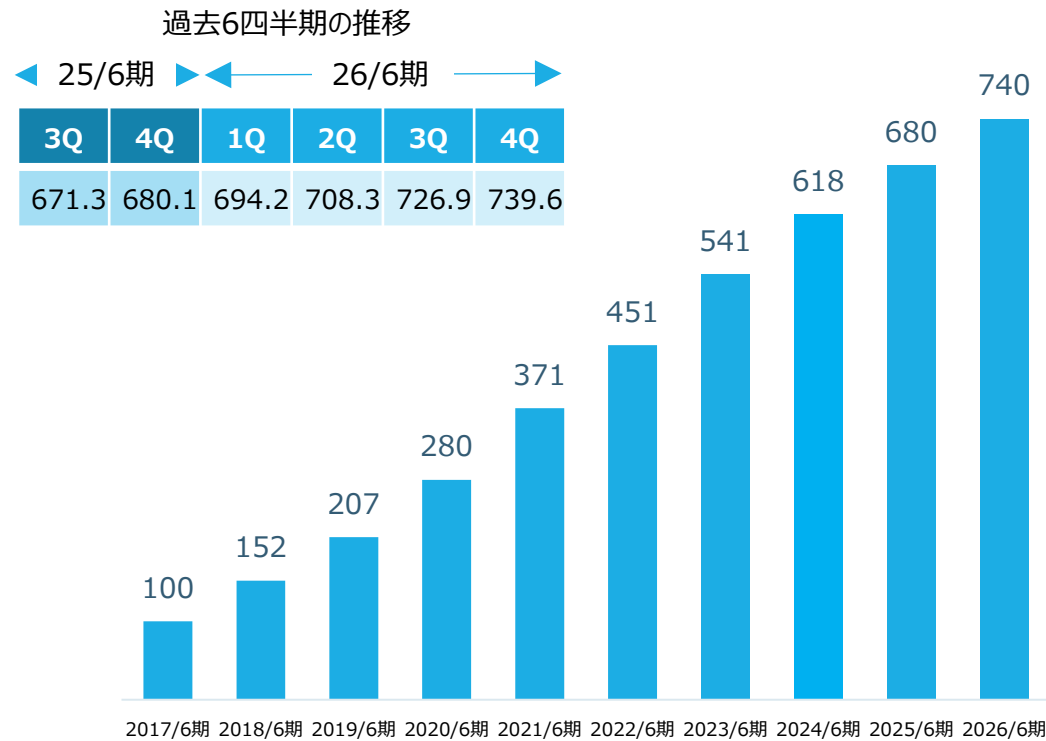
ホームユース事業

ビジネスユース事業

- レジデンスWi-Fiの4Q接続済戸数は約74万戸。接続済戸数増加ピッチは1.3万戸/四半期と、通常ペースよりやや減速
- ビジネスユースでは、ストック売上が着実に積上がり。一方、先行指標となるフロービジネスの売上は前年比横ばい圏。3Qまでは構内通信インフラサービス関連売上を軸に好調に推移したも、それまでの反動もあって4Qに一旦調整

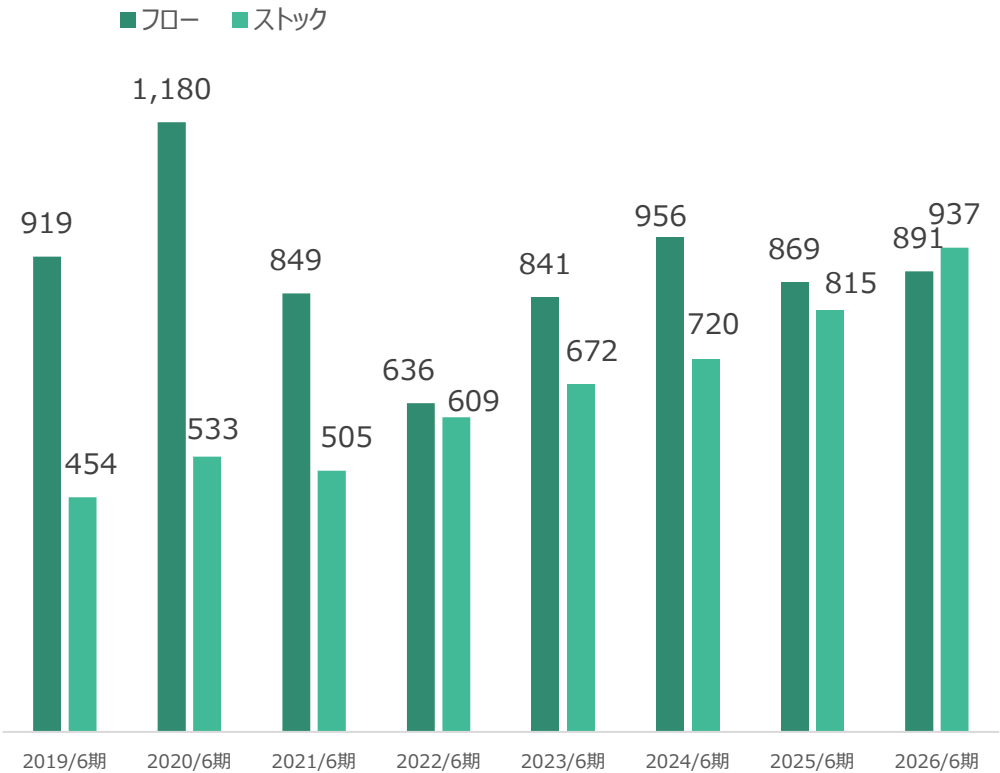
レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移

(千戸)



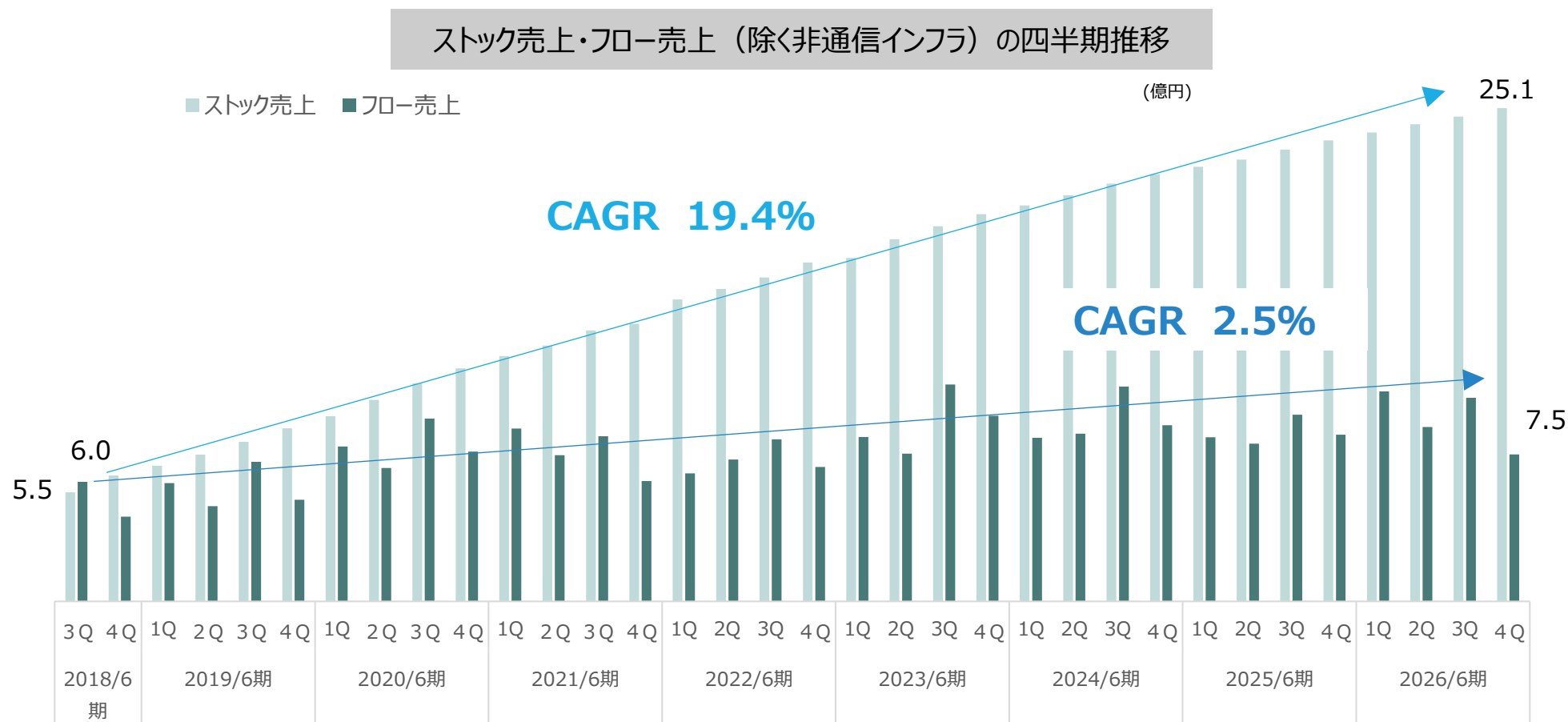
フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移

(百万円)



<参考> スtock売上・フロー売上の推移

- スtock売上は順調に積み上がり。増収トレンドはこれで上場来33四半期連続。CAGRは約19%を継続
- フロー売上はボックス圏内で一進一退。4Q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3Qの反動もあり、売上は減少。引続き、フロー領域売上のレンジ上限打破が必要と認識

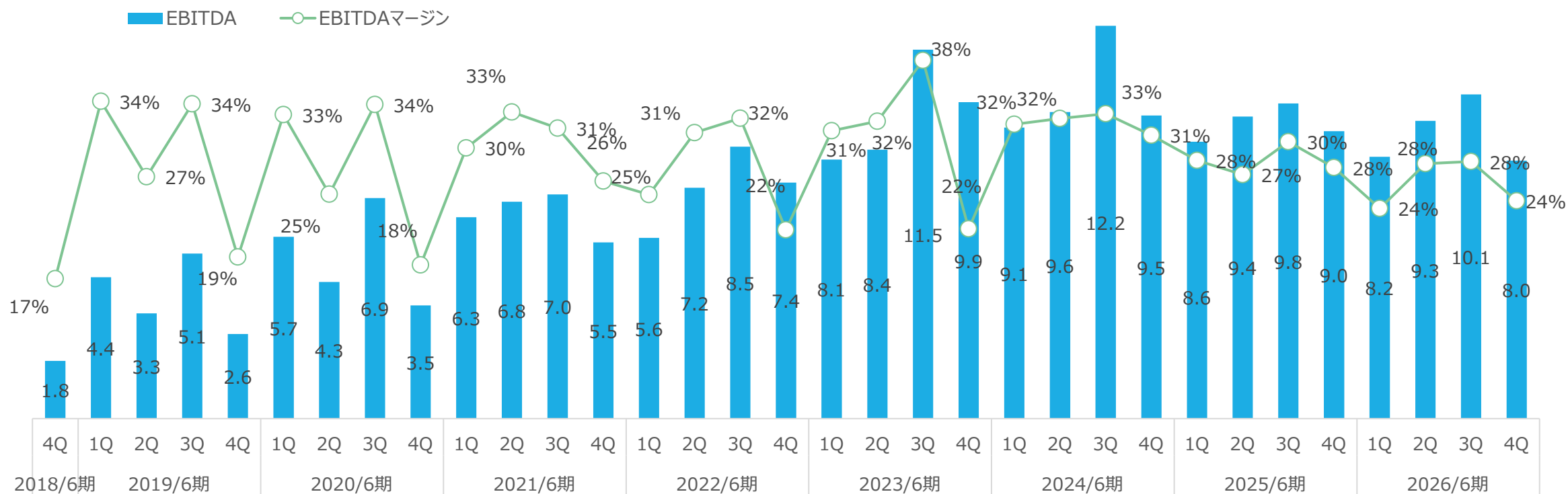


EBITDA推移

- 4QのEBITDAは3四半期ぶりの減少となる8.0億円。
- EBITDAマージンは24%と決して低くはないものの、現金創出力は2024/6期以降、漸減基調が継続

EBITDA推移

(億円)



貸借対照表

- 4Q末の自己資本比率は53.3%。引続き、上場来最高水準を維持
- 総資産は前期末比で7.8%増加。不動産関連在庫や手元キャッシュの増加が影響。これらは純利益と借入増で賄われている

(百万円)		2024/6期	2025/6期	2026/6期	2025/6期比 増減
流動資産		5,339	4,707	5,930	+1,223
	現預金	2,120	1,853	2,156	+303
	売掛金	1,772	1,809	1,986	+177
	棚卸資産（通信）	666	578	482	▲95
	棚卸資産（不動産）	489	212	717	+505
固定資産		7,736	7,436	7,167	▲269
	有形固定資産	7,200	6,998	6,728	▲270
総資産		13,076	12,144	13,097	+953
負債		7,240	5,641	6,102	+461
	有利子負債	4,442	3,245	3,706	+460
	契約負債	1,317	987	727	▲260
純資産		5,836	6,502	6,995	+492
負債純資産合計		13,076	12,144	13,097	+953

運転資金を厚めに保持

機器在庫の整理

不動産関連の仕込み

Wi-Fi関連設備の
売切方式採用が影響

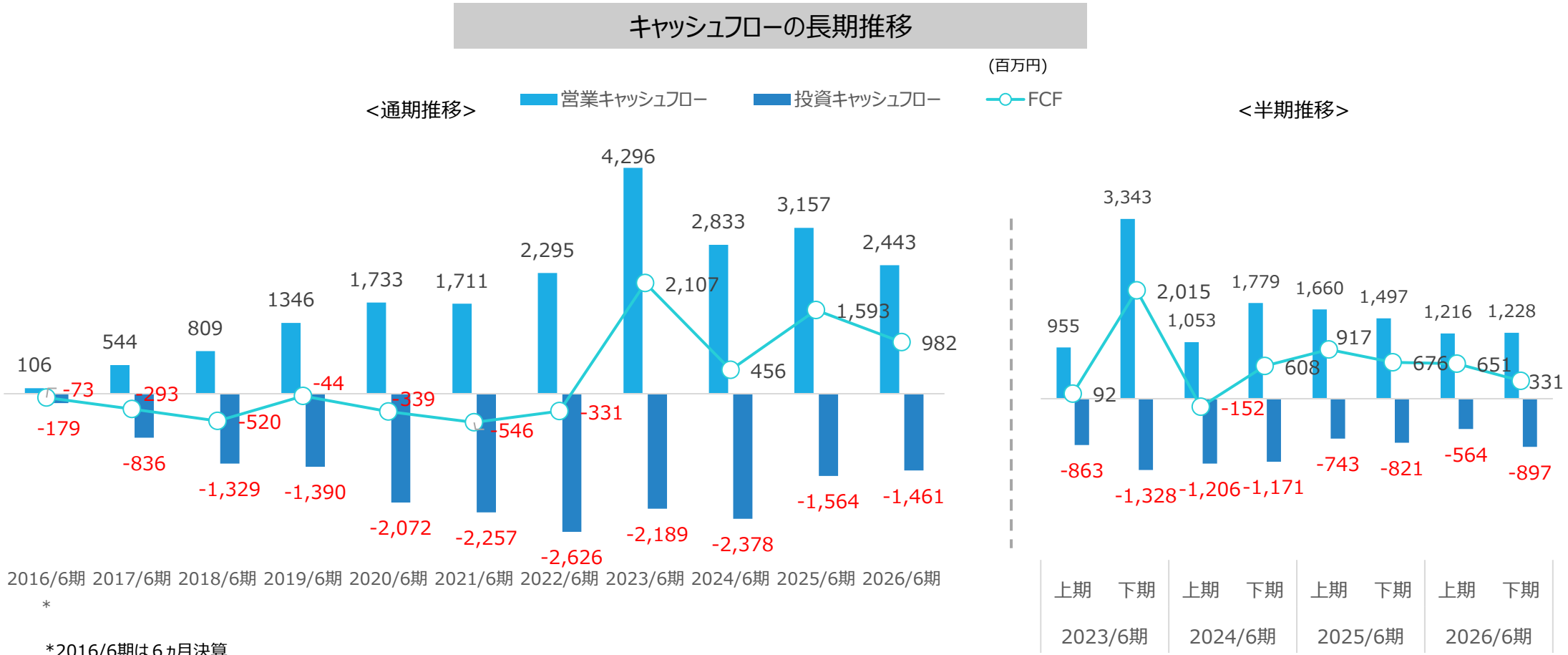
運転資金増に対応

自己資本比率53.3%

*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

- 2026/6期のフリーキャッシュフロー（FCF）は9.8億円の黒字。4期連続の黒字確保となり、キャッシュが貯まるフェーズを確立
- 半期別にみると、下期は投資CF増加により、FCFはやや縮小。M & Aの資金支出集中が影響





2027年6月期決算見通し

2027/6期連結決算見通し

- 2027/6期は21%増収、経常微増益を予想。想定未達となった前期の轍を踏むことのないよう強い決意で増益確保を目指す
- セグメント別には、案件が一巡したビジネスユースが仕込み期となる一方、ホームユースでは機器売切方式の加速、再生エネルギーの案件増などを想定。ホームユースでは次のフェーズの事業展開へのシフトを急ぐ

(百万円)		2024/6期 実績	2025/6期 実績	2026/6期 実績	2027/6期 見通し	対前年比較	
						差異	変化率
売上高		12,613	13,070	13,664	16,500	+2,835	+20.8%
	ホームユース	10,386	10,864	11,334	12,560	+1,225	+10.8%
	ビジネスユース	1,675	1,684	1,827	1,810	▲17	▲1.0%
	不動産	523	441	296	750	+453	2.5倍
	再生エネルギー他	27	79	206	1,380	+1,173	6.6倍
営業利益		2,387	1,958	1,838	1,870	+31	+1.7%
	ホームユース	2,910	2,638	2,560	2,790	+229	+9.0%
	ビジネスユース	480	326	498	420	▲78	▲15.8%
	不動産	57	67	18	55	+36	2.9倍
	再生エネルギー他	7	▲0	▲142	8	+150	黒字転換
	調整	▲1,068	▲1,073	▲1,097	▲1,403	▲305	▲27.8%
経常利益		2,395	1,943	1,811	1,820	+8	+0.5%
経常利益率		19.0%	14.9%	13.3%	11.0%	▲2.2pp	-
親会社当期純利益		1,567	1,319	1,082	1,140	+57	+5.3%

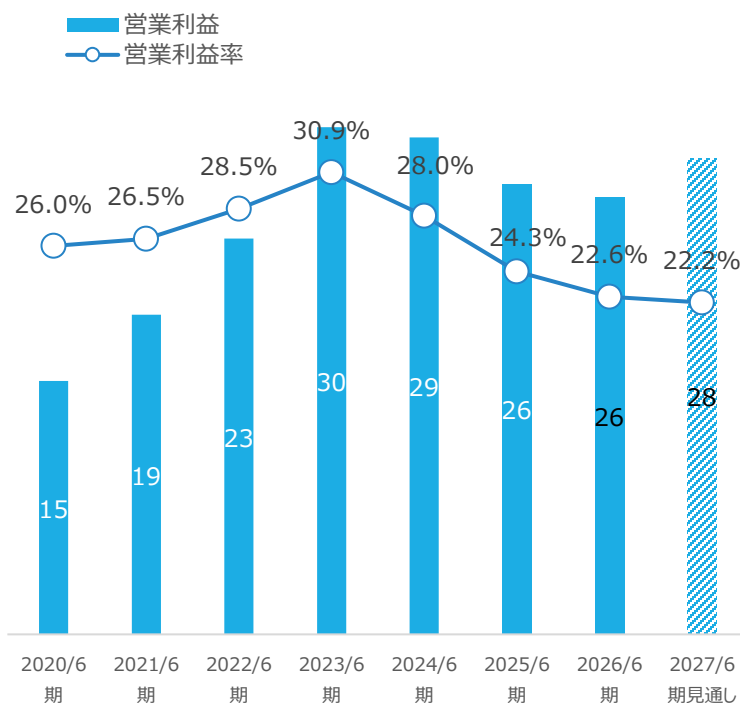
百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入

2027/6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。これまで足枷となっていた機器売切方式の販売加速により、従来型の機器貸与方式の減速を吸収
- ビジネスユースは案件仕込み期と位置づけ、損益的には端境期。介護・観光などは引続き重点分野として顧客開拓を継続
- 再生エネルギーも黒字浮上を予想。M&Aによる工事機能確保も加わり、実需への対応力を引上げ

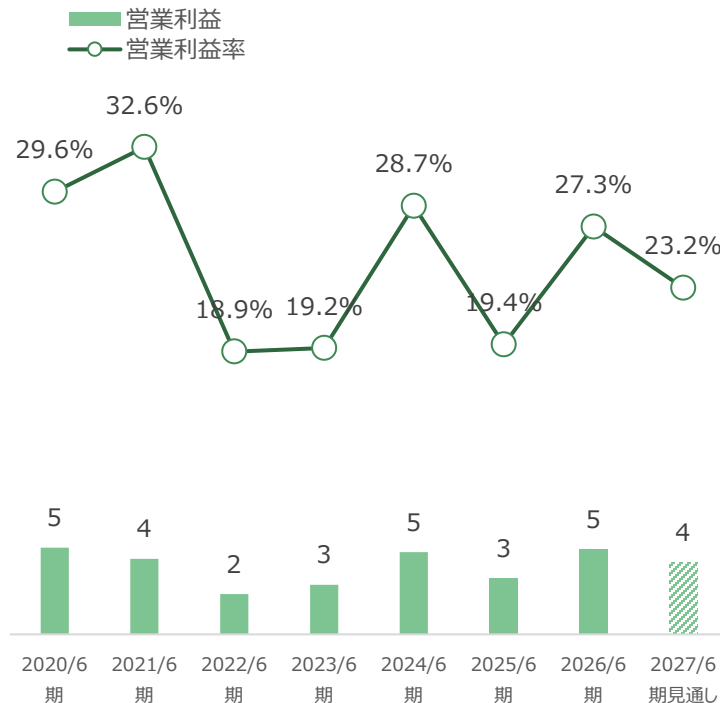
ホームユース事業

(億円)



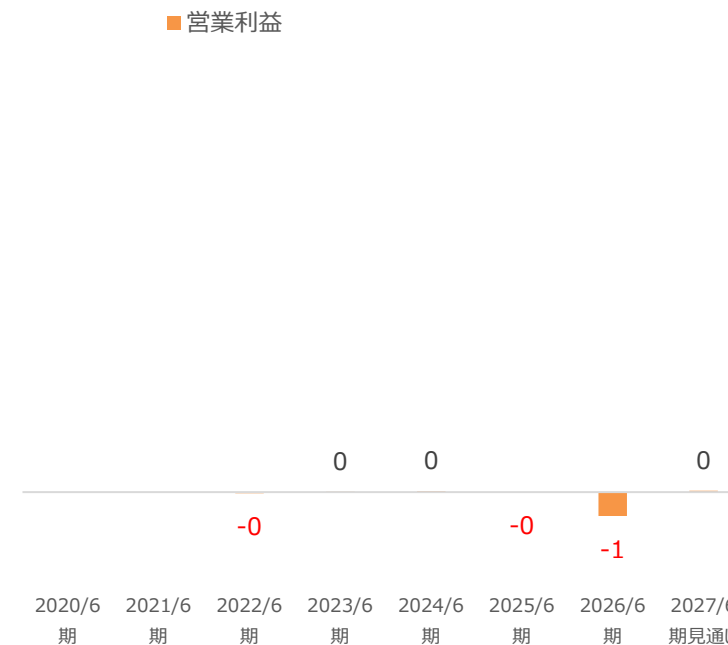
ビジネスユース事業

(億円)



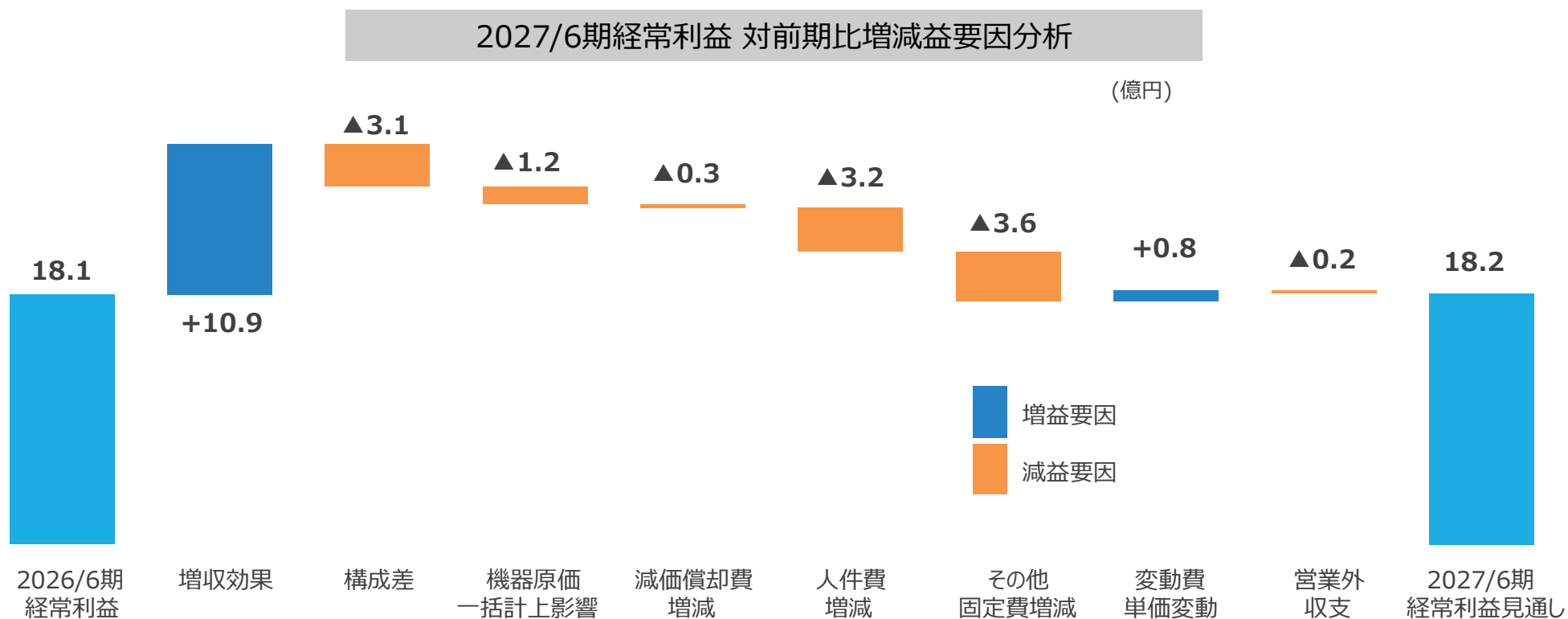
再生エネルギー他

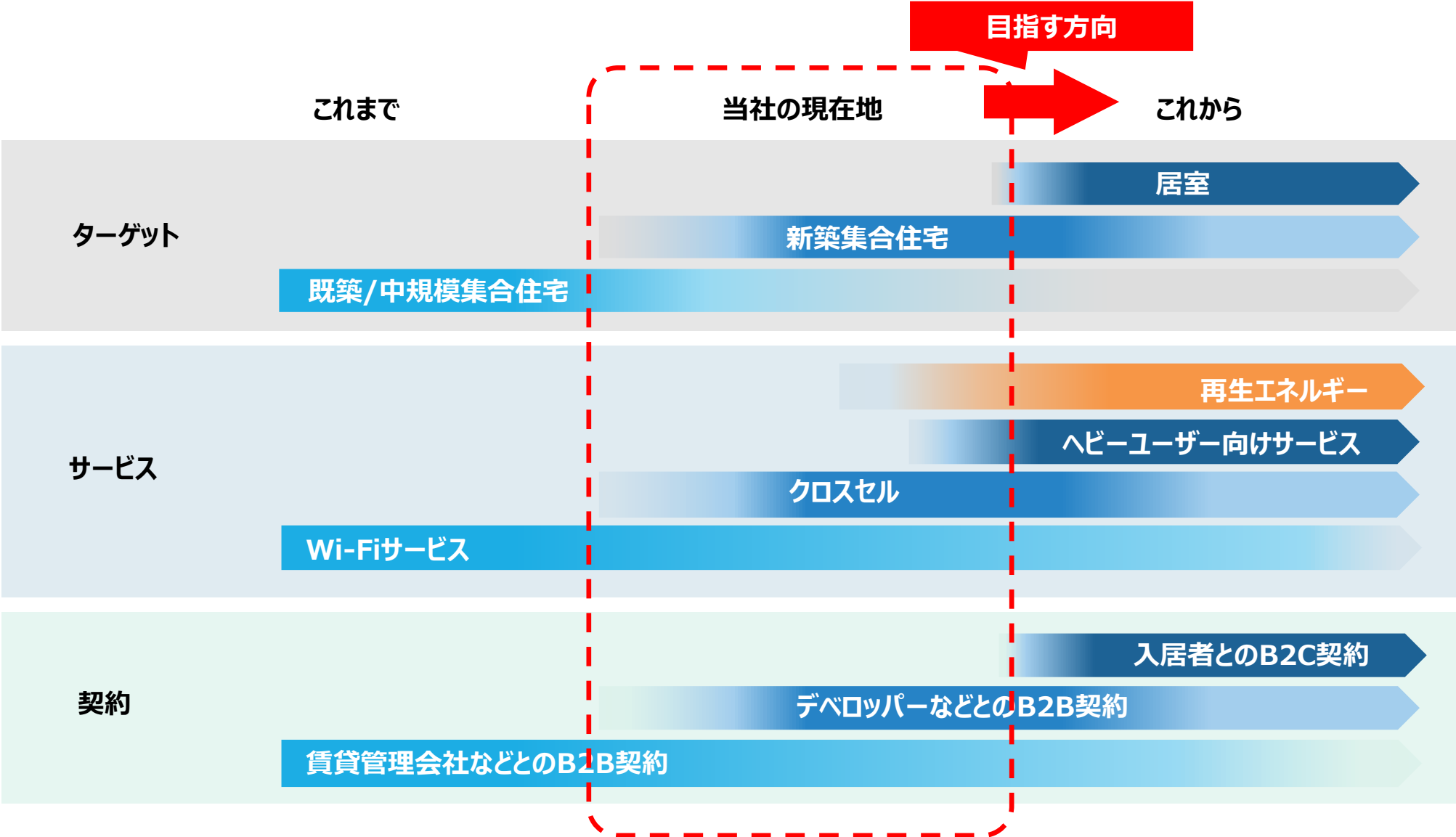
(億円)



経常利益 想定増減益要因分析

- 経常増益を牽引するのは増収効果。仕込み局面入りとなるビジネスユースの影響が構成悪化に繋がる他、機器売切影響もまだ損益的には重石。人件費を含む固定費の上昇なども足枷となるも、それらを増収効果で吸収する見通し。なお、人件費以外の固定費ではシステム関連費用を計上の予定。業務効率化に向けての投資は積極的に計上を計画
- 増収効果では、ホームユースではストック案件の積み重ねに加え、新築案件やクロスセル案件の拡大が貢献。買収影響の一巡や売上案件の増加を見込む再生エネルギーも大きな寄与を想定。なお、これまで上昇傾向にあった回線調達コストなどはその傾向に一旦歯止め





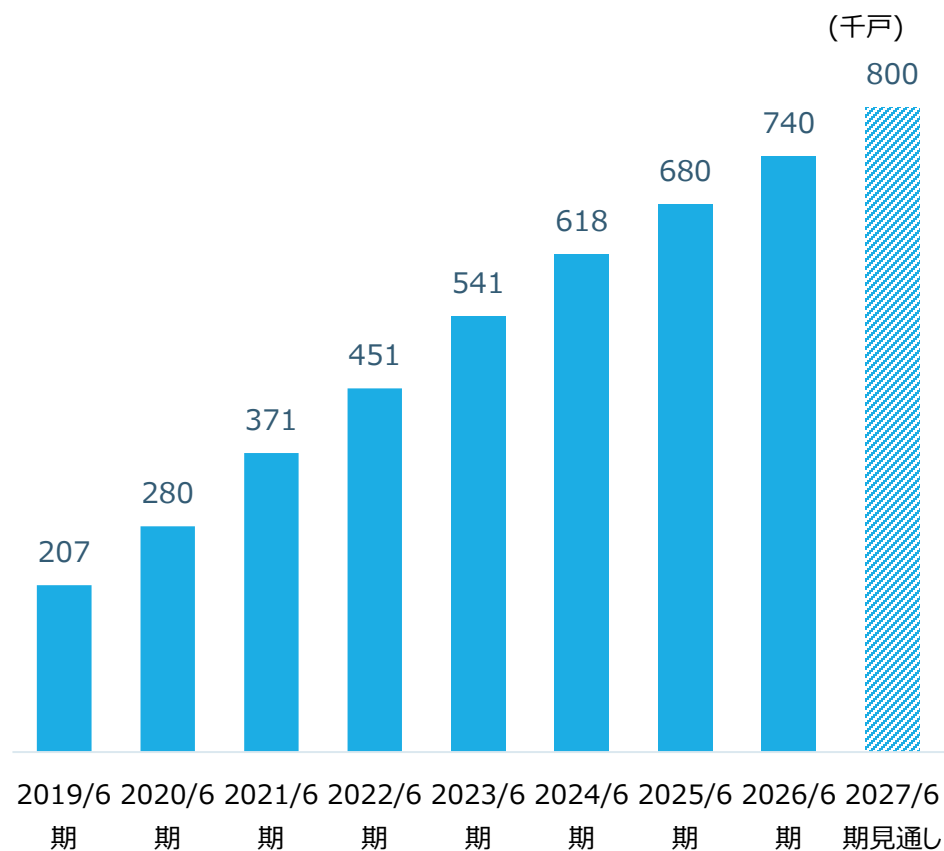
2027/6期連結決算主要前提

ホームユース事業

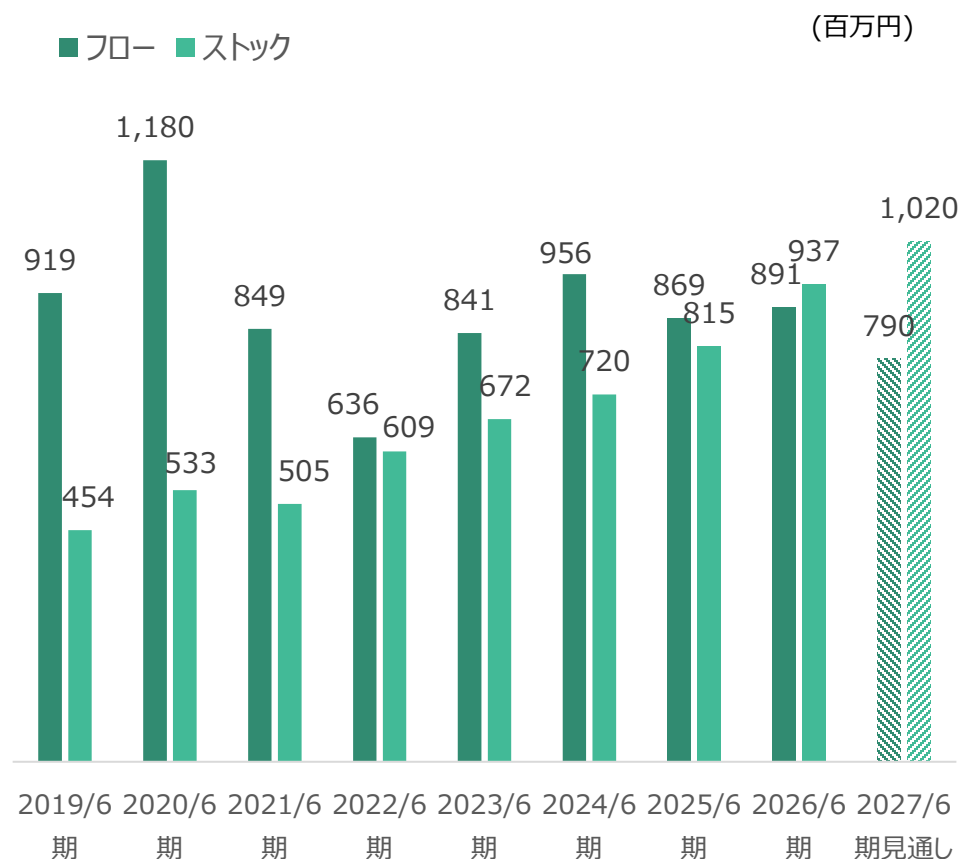
ビジネスユース事業

- レジデンスWi-Fiサービス期末接続済戸数前提は80万戸。増加ピッチはほぼ前年並みの6万戸/年。新築案件の獲得がより重要に
- ビジネスユースではストック売上は着実に積み上がるものの、事業先行指標となるフロー売上は7.9億円と減収を想定。前期に多くの案件計上が集中したため、フロービジネスは一旦端境期に

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

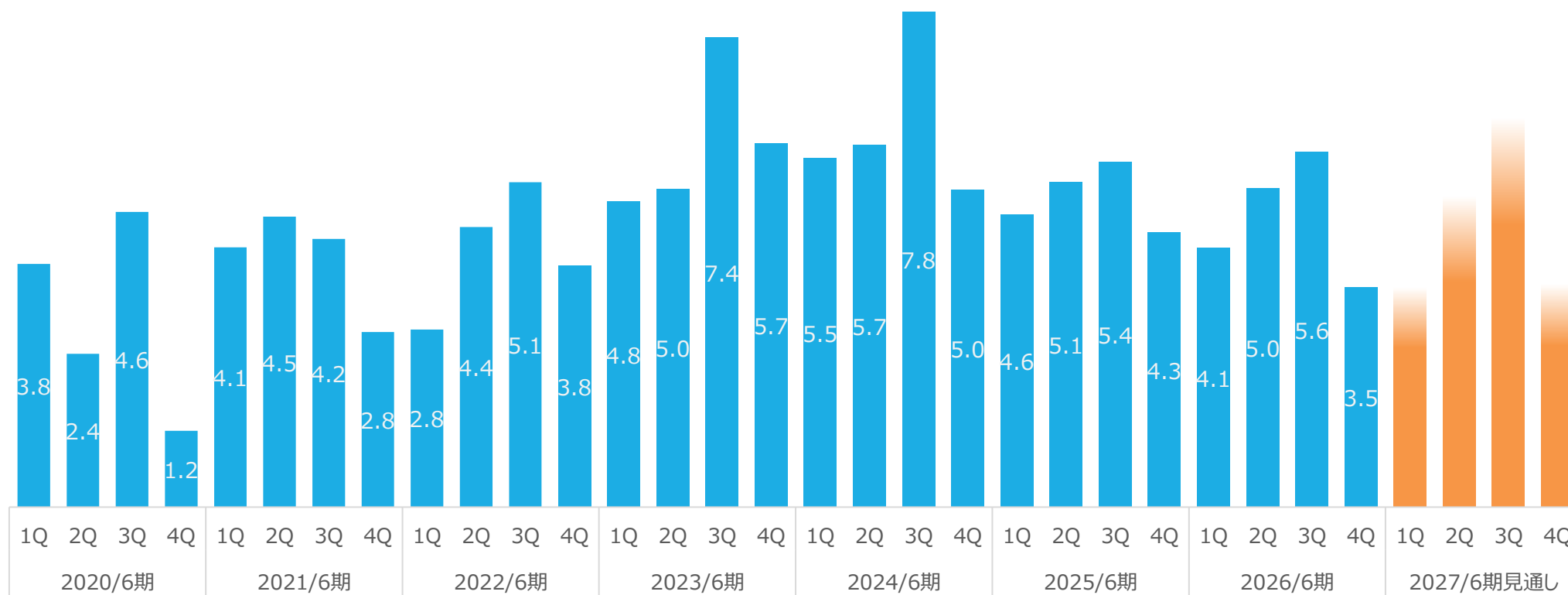


2027/6期連結決算見通し 四半期別イメージ

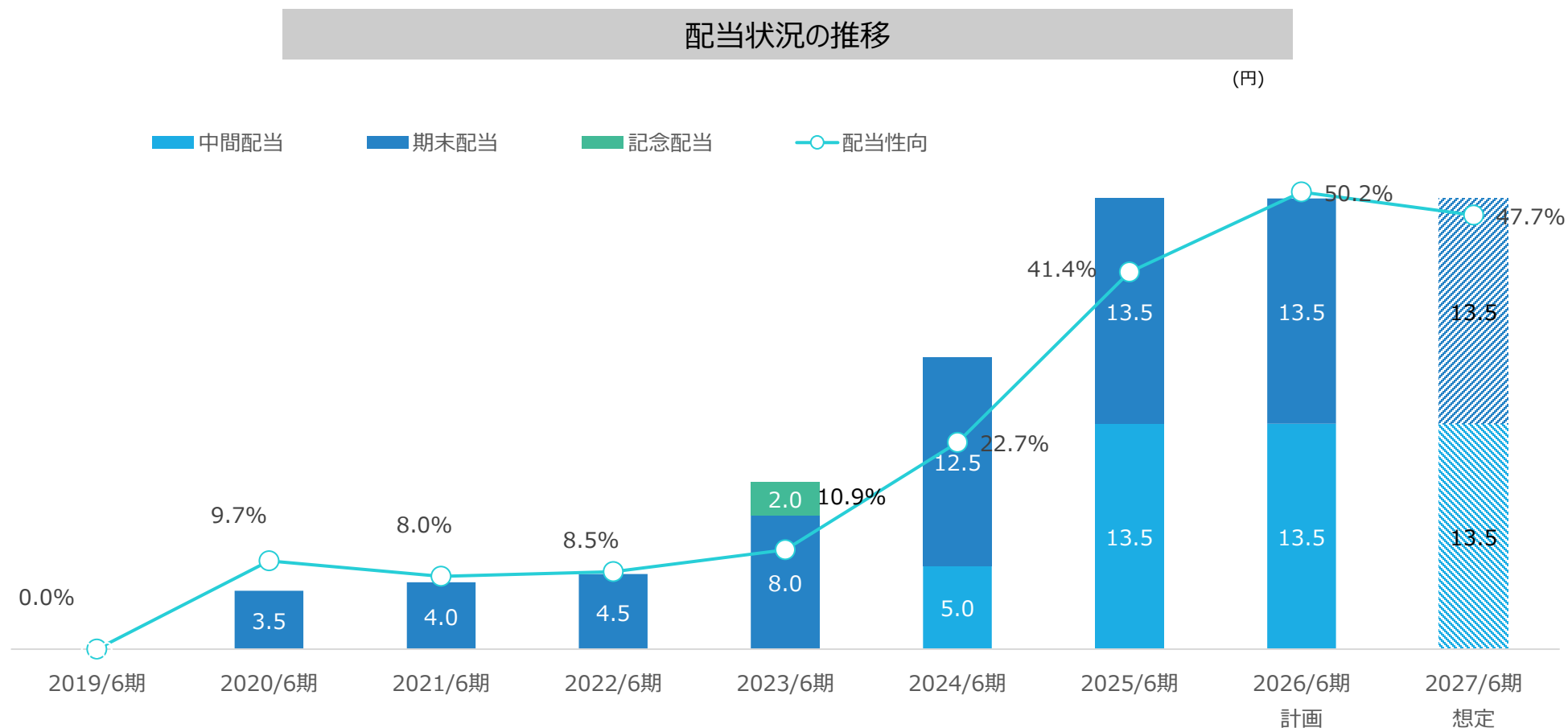
- 四半期別には、3Qに向けて徐々に経常利益は増加すると想定
- 一方、4Qは季節要因から利益水準低下を見込む。これらはほぼ例年のパターン通り

四半期別経常利益の推移イメージ

(億円)



- 2026/6期の配当は従来想定通り、前年比横ばいとなる年27円を計画。配当性向は50.2%
- 2027/6期も配当は年間27円据置きを想定。配当性向は47.7%となる見通し。これまでは配当性向33%程度を基本方針としてきたが、株主への還元をより重視し、3期連続でメドとする配当性向を大きく上回る配当を実施の予定



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・アップデート

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

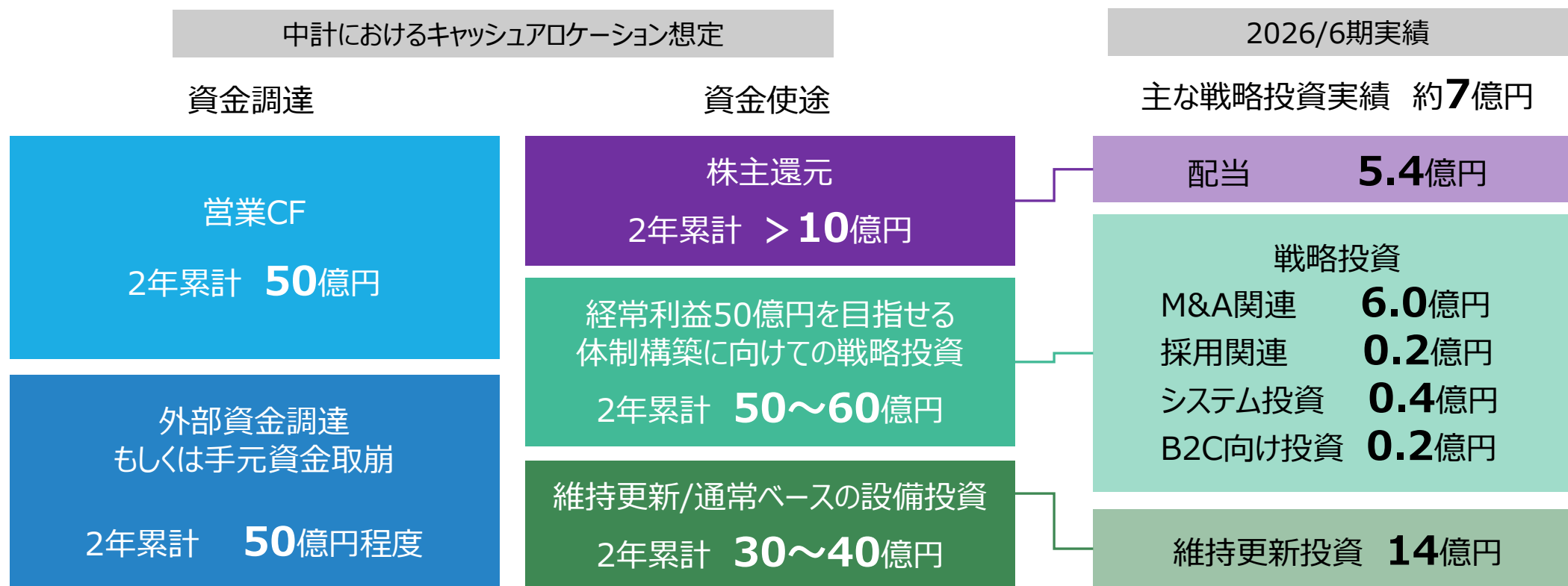
② 構内インフラ・インテグレーターとしての地歩固め：

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**

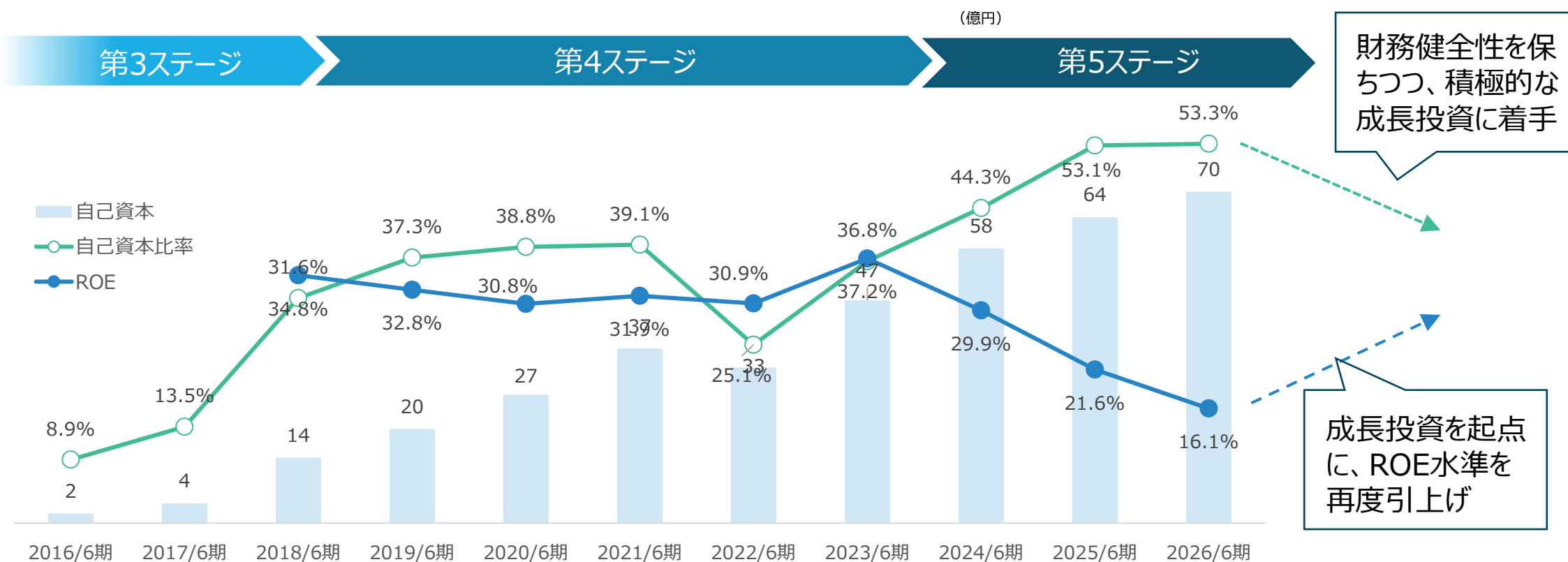
- 第5ステージを成長軌道に乗せるため、これまで不足気味であった成長投資を加速
- それに伴い、従来提示していたキャピタルアロケーション計画を大きく見直し。戦略投資は今後2年で50～60億円を想定。必要資金は財務健全性を維持しつつ、外部資金を積極的に活用する方針
- 2026/6期は実績として約26億円の投資を実施。うち、戦略投資は7億円程度と、計画に対してはスロースタート



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

■ 2026年6月期に、以下3社の当社グループ参画を実現

- ✓ 3社参画により、再生エネルギービジネスの推進、通信事業工事の内製化を指向。
付加価値の拡大と顧客の利便性向上を追求

再生エネルギー事業推進

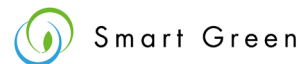
株式会社パワーでんきイノベーション

代表者：代表取締役会長 金子 尚
 代表取締役社長執行役員 中山 嘉康
 本社所在地：群馬県高崎市中尾町1299-1
 事業内容：太陽光発電EPC事業 一般電気工事業
 設立：2022年9月
 グループ入り：2025年8月



株式会社Smart Green

代表者：代表取締役社長 池田 裕也
 本社所在地：東京都港区芝大門2丁目10-12
 事業内容：太陽光発電システムの施工、販売、メンテナンス事業他
 設立：2021年8月
 グループ入り：2026年4月



通信事業工事内製化

株式会社アイワ

代表者：代表取締役会長 松本 泰三
 代表取締役社長 森岡 功樹
 本社所在地：神奈川県相模原市南区上鶴間本町9-8-37
 事業内容：電気通信工事業、ネットワークカメラ設備の施工他
 設立：1978年1月
 グループ入り：2026年5月



✓ 2026/6期業績への影響

ホームユース事業

営業損益影響 なし

本社経費

株式取得費用(のれん償却含)**0.6億円**

再生エネルギー他

営業損益影響 **▲0.7億円**

■ M&Aの考え方

✓ 当社におけるM&Aの必然性

- ① 成長加速に向けて施工/工事技術や現パートナーと一線を画した独自販路の確立が急務
- ② インフレ下では今後の自社での技術・ネットワークの構築コスト上昇懸念膨らむ

▶ **時間を買うM&Aの合理性・必然性は増大。今後もM&Aには積極的に対応**

✓ 当社におけるM&Aターゲット

通信とエネルギーに関連する事業が対象。可能性に幅広く検討

通信

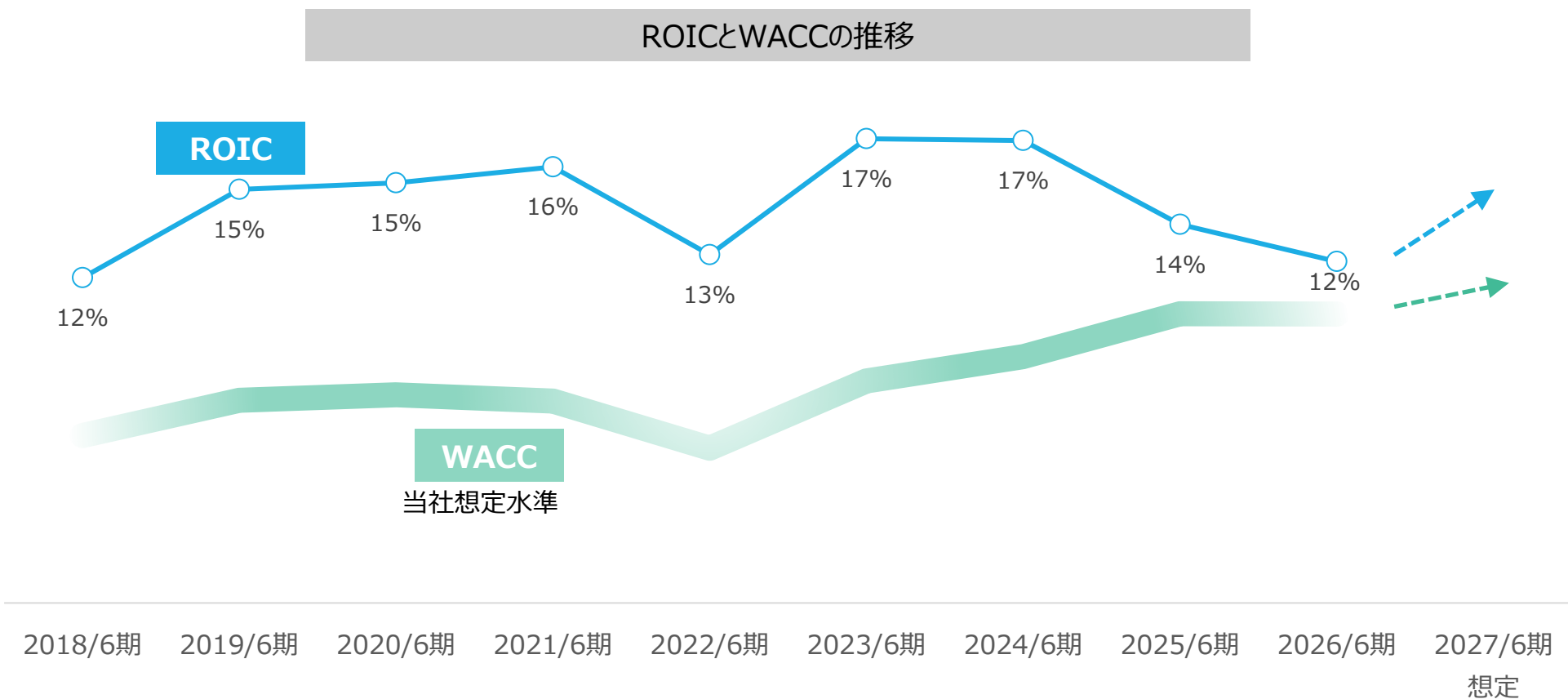
マンションISP、通信ベンダー、セキュリティ関連、施工会社

エネルギー

自家消費型の再エネ事業者、防水工事会社、施工会社

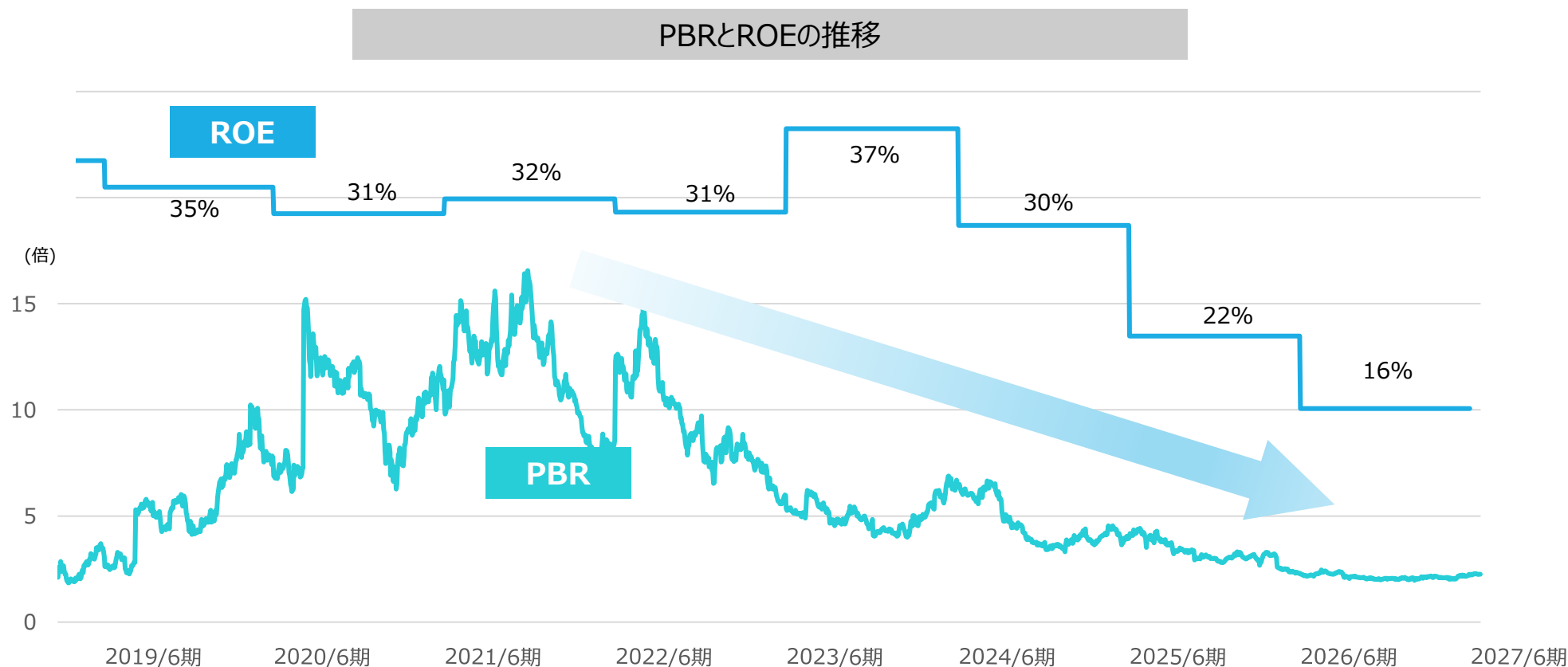
資本コストと株価を意識した経営(アップデート)

- 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
- 2026/6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
- 2027/6期はROICの改善を想定。WACCの上昇を上回る改善を想定



資本コストと株価を意識した経営(アップデート)

- 2026/6期のROEは16%。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。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





— トピックス

「東京建物 ぴあ シアター&カンファレンス」の通信ネットワークを構築

- 2026年5月開業の「東京建物 ぴあ シアター&カンファレンス」（東京都中央区）施設全域の通信ネットワーク環境の構築を実施。
- 約800名を収容する劇場や大ホール、10室の会議室を有する大規模空間において、高品質な通信インフラを提供

■ 構築のポイント

- ① 知見を活かした自社設計
施設の図面を精査し、来場者の密集度や通信負荷を詳細にシミュレーション
- ② 確実な「現場力」
専門施工部隊とパートナー企業が緊密に連携し施工。
- ③ 主催者・来場者の双方にストレスのない通信
上下最大10Gbps回線の「主催者専用回線」を確保しライブ配信の安定性を維持。
- ④ 「分かりやすさ」を追求した伴走サポート
お客様に寄り添った「お客様目線」のコミュニケーションを徹底し、不安を解消し続けるサポートを遂行

■ 「東京建物 ぴあ シアター&カンファレンス」施設概要

- ・所在地：東京都中央区八重洲一丁目6番1号 TOFROM YAESU TOWER 3F～6F
- ・施設構成：東京建物 ぴあ シアター（806席） 東京建物 ぴあ カンファレンス（TO YAESU HALL、FROM YAESU HALL、会議室10室）
- ・プレオープン：2026年5月1日
- ・公式サイト：<https://www.yaesu.theater-conference.jp/>

プレスリリース→[「東京建物 ぴあ シアター&カンファレンス」の通信ネットワークを構築](#)



はとバス60台に「Wi-Fi BUS®」導入

- 乗客の快適なフリーWi-Fiと安定した業務用通信を両立、検証テストを実施し本格導入へ

■ 導入の背景

乗客向けのフリーWi-Fiはもちろんの事、タブレットを用いた業務用としても信頼できる安定した通信回線の確保が課題

- ▶ 乗客向けのフリーWi-Fiと業務利用の通信回線、両方をカバーできるWi-Fi BUS®をご提案

■ 検証テストの実施

初台駅付近から新宿駅間のルートにて、実機を用いた通信安定性の検証テストを実施

- ▶ 通信の断絶が発生しない品質が採用の決め手に

■ 導入概要

- 導入企業：株式会社はとバス
- 導入対象：車両 60台（新設分）
- 提供サービス：バス車内用Wi-Fiサービス「Wi-Fi BUS®」
- 利用用途：お客さま用フリーWi-Fi、およびタブレット用業務Wi-Fi
- 契約主体：株式会社はとバスエージェンシー

プレスリリース→[はとバス60台に「Wi-Fi BUS®」導入決定](#)



■ 株式会社はとバス

会社名：株式会社はとバス
代表者：代表取締役社長 武市 玲子
本社：〒143-8512東京都大田区平和島5丁目4番1号
設立：1948年8月
URL：<https://www.hatobus.co.jp/>

■ 株式会社はとバスエージェンシー

会社名：株式会社はとバスエージェンシー
代表者：代表取締役 田中 博昭
本社：〒143-8512東京都大田区平和島5丁目4番1号
設立：1963年9月
URL：<https://www.hatobusagency.co.jp/>

ホスピス住宅・グループホーム開発に関する業務協力

● 当社含む4社共同で、北海道内のホスピス住宅及び障がい者グループホームの開発及びICT通信インフラ整備を推進

■ 概要

各社と、北海道内の高齢者・障がい者が地域で安心して暮らせる環境の整備を目的としてホスピス住宅及び障がい者グループホームの開発及びICT通信インフラ整備に関する業務協力を進める。

■ 役割

株式会社ファイバーゲート	ICT通信インフラ整備。施設内の通信ネットワークを構築
株式会社 L A ホールディングス	施設の取得、用地取得、開発及び保有等
日本ホスピスホールディングス株式会社	ホスピス住宅の運営
ソーシャルインクルー株式会社	障がい者グループホームの運営

■ 目的

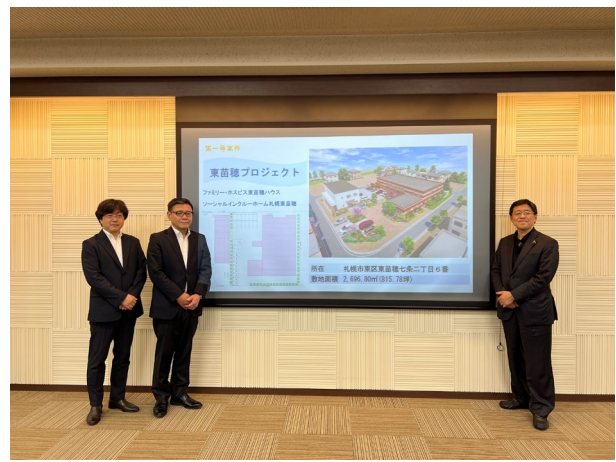
「暮らしのインフラ」を地域で支え続けること

⇒開発・建設・I C T・運営それぞれに強みを持つ企業が力を合わせ、北海道の医療・介護・福祉を地域で支える暮らしのインフラを築く。北海道の福祉基盤づくりと地域経済に貢献。

■ 今後の展開

北海道札幌市東区の東苗穂に2棟を建設予定。
 ホスピス住宅「ファミリー・ホスピス東苗穂ハウス」は2026年12月、障害者グループホーム「ソーシャルインクルーホーム札幌東苗穂」は2027年5月に開設する予定。

プレスリリース→[北海道内のホスピス住宅及び障がい者グループホームの開発及び ICT 通信インフラ整備に関する業務協力のお知らせ](#)



コスパキューブアップの提供開始

- キュービクルの所有権移転・管理業務代行サービス「コスパキューブアップ」の販売を子会社の株式会社オフグリッドラボで開始



■「コスパキューブアップ」とは

お客さまが保有するキュービクルの所有権を移転し、設置・管理責任を所有者から切り離したうえで、保守・修繕・運用管理を月額料金制で一括提供するサービス。「コスパキューブアップ」はエナジーコネクト株式会社が提供する「キューブアップライト」を、当社子会社の株式会社オフグリッドラボがお客様にご案内する。

1. 初期費用ゼロ・突発的な修繕費用の平準化

初期費用は一切かからず、月額料金制で利用可能。

2. 所有権移転によるリスクのオフバランス化

万が一の波及事故などの所有・管理に伴う負担やリスクを軽減した運用を実現。

3. 既存設備をそのまま活用

現在のキュービクルをそのまま活かしてサービスへの移行が可能。故障時の業者選定や調整といった面倒な手間を削減し、ストレスフリーな運営を実現。



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。



● 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



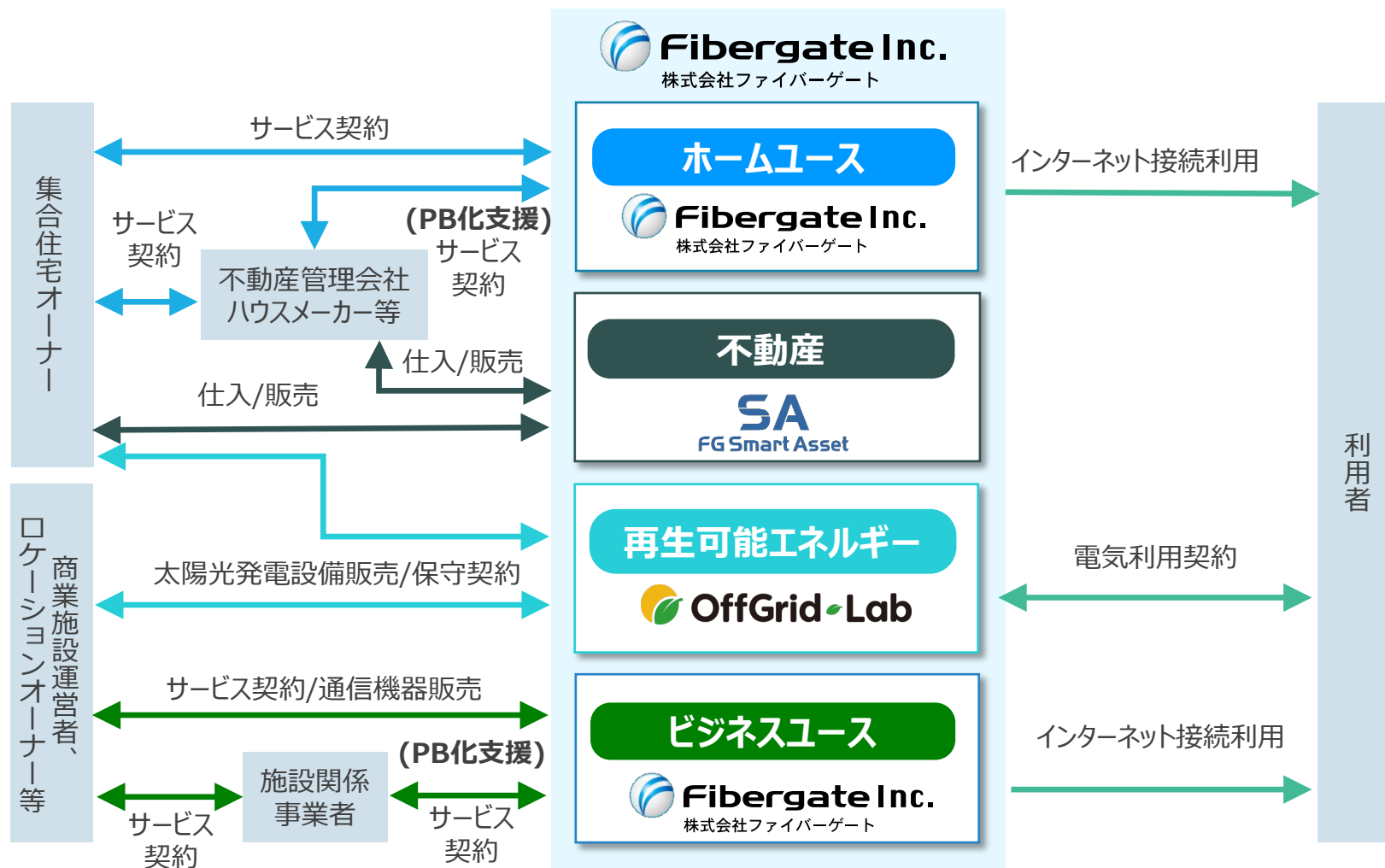
再生可能エネルギーを活用した、「自家発電自家消費型」の電力供給を行います。太陽光パネルと蓄電池を設置し、自家発電した電力と電力会社から調達する電力をシステム運用する事で、最適な電力供給を行います。ファイバーゲートの通信サービスと一緒に提供する事で、お客様の空間価値を高めるとともに、カーボン・オフセットにも貢献していきます。



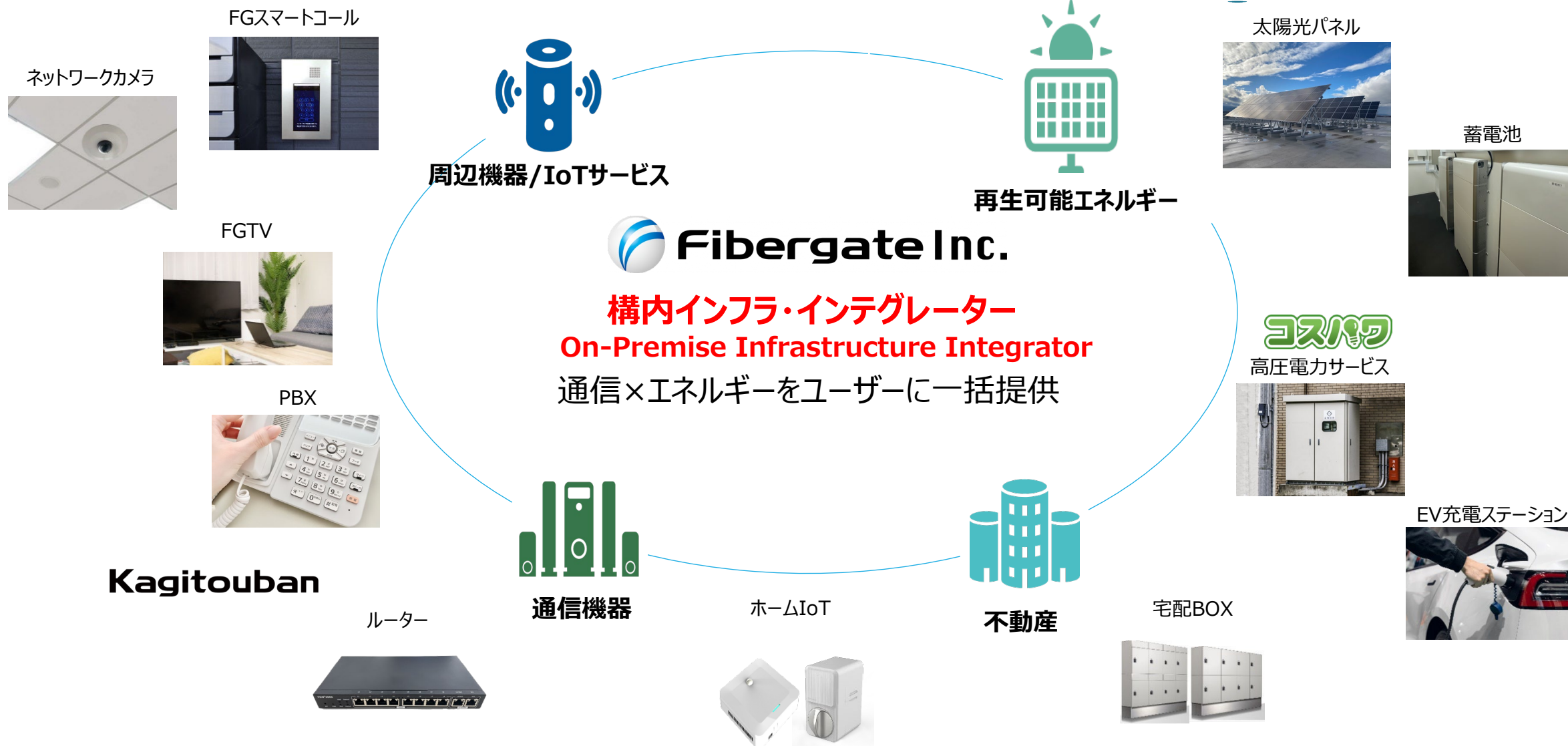
● 不動産事業



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。



構内インフラ・インテグレーター





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

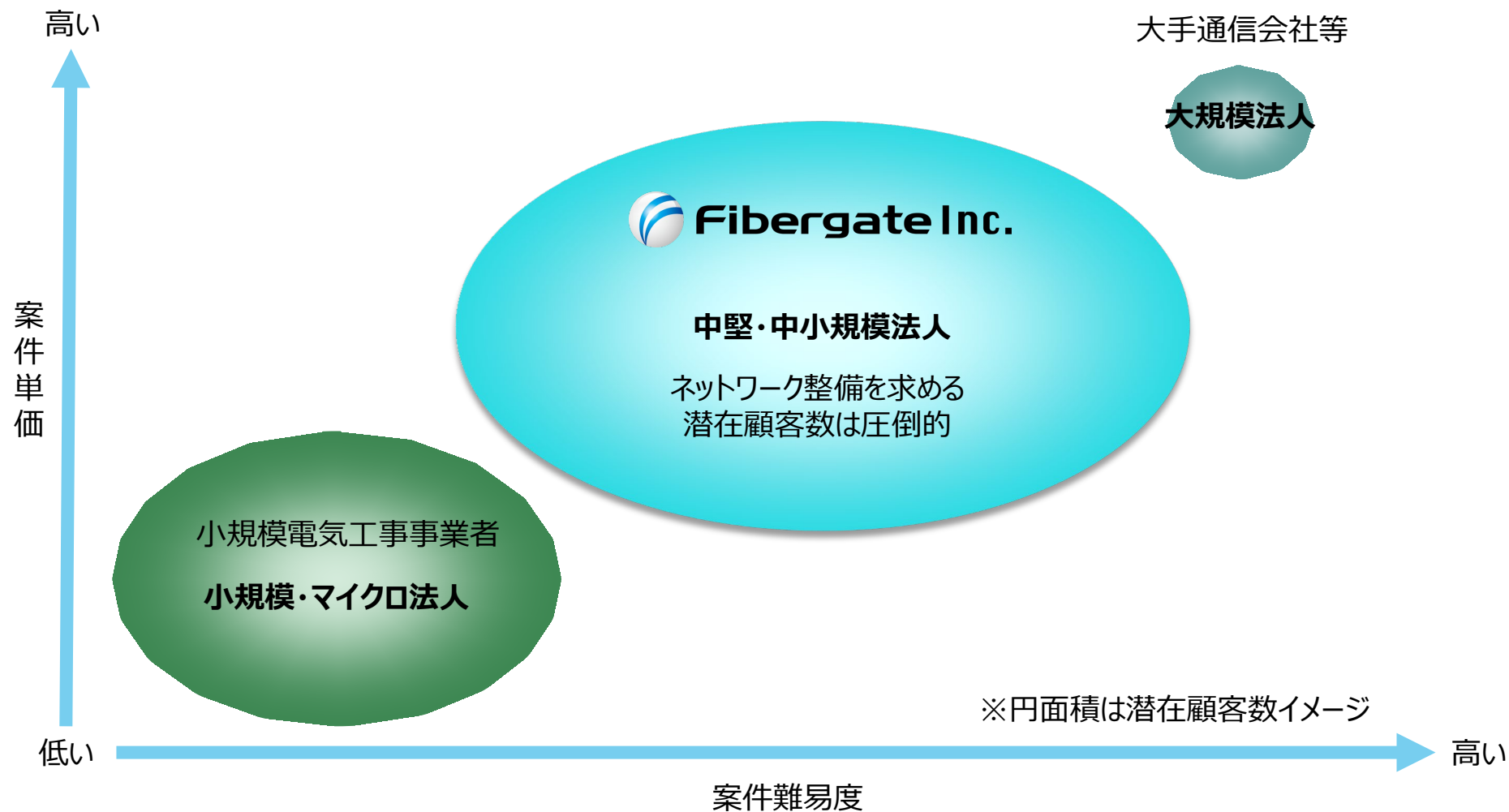
- 大手ベンダーは不必要なハイスペック仕様の供給のみ
- 中小ベンダーは拡張性・機能性に欠ける提案が多い

ネットワーク化に不慣れな
中小規模法人/事業主



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で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

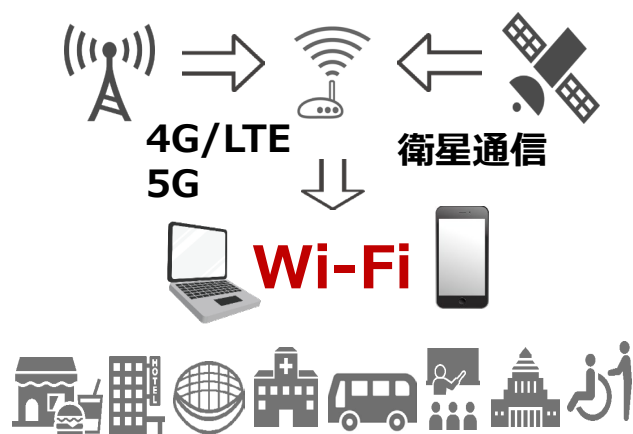
総合インフラ・インテグレーター

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

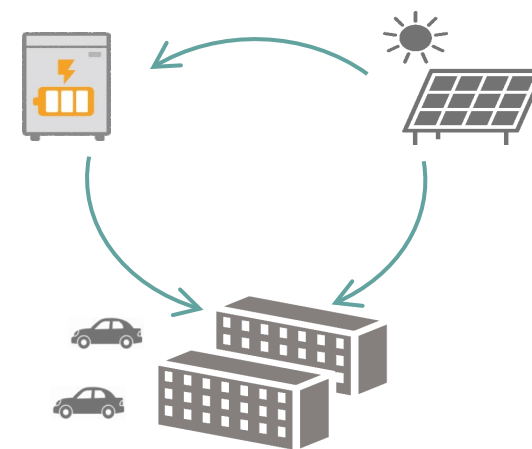
- ホームユース領域の拡大
- ビジネスユース領域の徹底強化



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



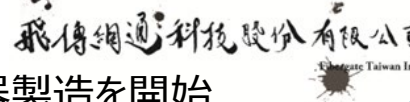
Fibergate Inc. 当社の成長ステージ概念

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

年	内容
2000	➤ 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	➤ 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	➤ レジデンスWi-Fi事業を開始
2005	➤ Wi-Fiによるブロードバンド化サービスを開始
2006	➤ 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	➤ フリーWi-Fiサービス事業を開始
2013	➤ 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	➤ 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	➤ 電気通信工事事業認可（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	➤ 東京証券取引所マザーズ市場に上場
2019	➤ 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	➤ プロダクト開発子会社FG-Lab設立
2021	➤ 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	➤ 不動産売買・保有を行うTMアセットの株式を取得
2023	➤ 再生可能エネルギー事業の営業を開始
2024	➤ エネルギー関連代理店業を行う(株)エネパルスを設立
2025	➤ 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に上場市場変更 (株)パワーでんきイノベーションの株式を取得
2026	➤ (株)Smart Greenの株式を取得 (株)アイワの株式を取得

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	2026/6期
売上高	(百万円)	5,446	7,424	8,491	10,624	12,795	12,613	13,070	13,664
経常利益	(百万円)	886	1,215	1,543	1,604	2,290	2,395	1,943	1,811
当期純利益	(百万円)	550	722	1,019	1,073	1,482	1,567	1,319	1,082
資本金	(百万円)	426	479	488	494	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	20,593
純資産額	(百万円)	1,981	2,710	3,677	3,279	4,758	5,836	6,502	6,995
総資産額	(百万円)	5,311	6,984	9,397	13,087	12,764	13,076	12,144	13,097
1株当たり純資産額	(円)	202.06	133.52	180.40	160.74	230.12	285.59	320.34	347.18
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	53.79
自己資本比率	(%)	37.3	38.8	39.1	25.1	36.8	44.3	53.1	53.3
自己資本利益率	(%)	32.8	30.8	31.9	30.9	37.2	29.9	21.6	16.1
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	2,443
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	▲1,461
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	▲680
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	2,156
従業員数	(人)	159	180	221	231	232	230	239	250



< 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