



会社紹介資料

上場市場：東証スタンダード 札証

証券コード：9450

-  **ファイバーゲートについて_P4**
-  **2026年6月期通期決算見通し_P18**
-  **Topics _P27**
- Appendix _P30**



ファイバーゲートについて

ファイバゲートグループ 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。

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 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

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



- 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



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。



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



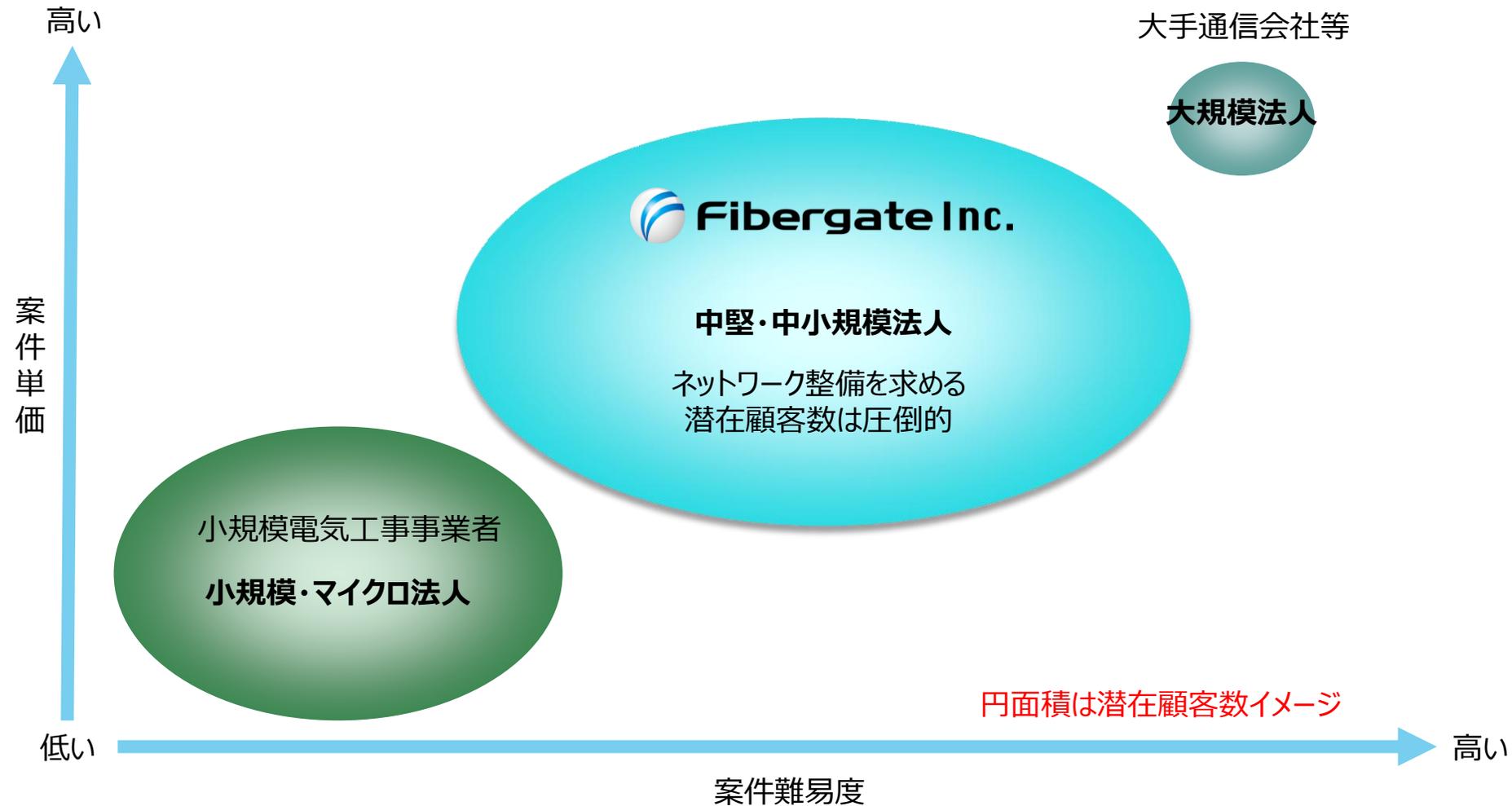
アパート/マンション

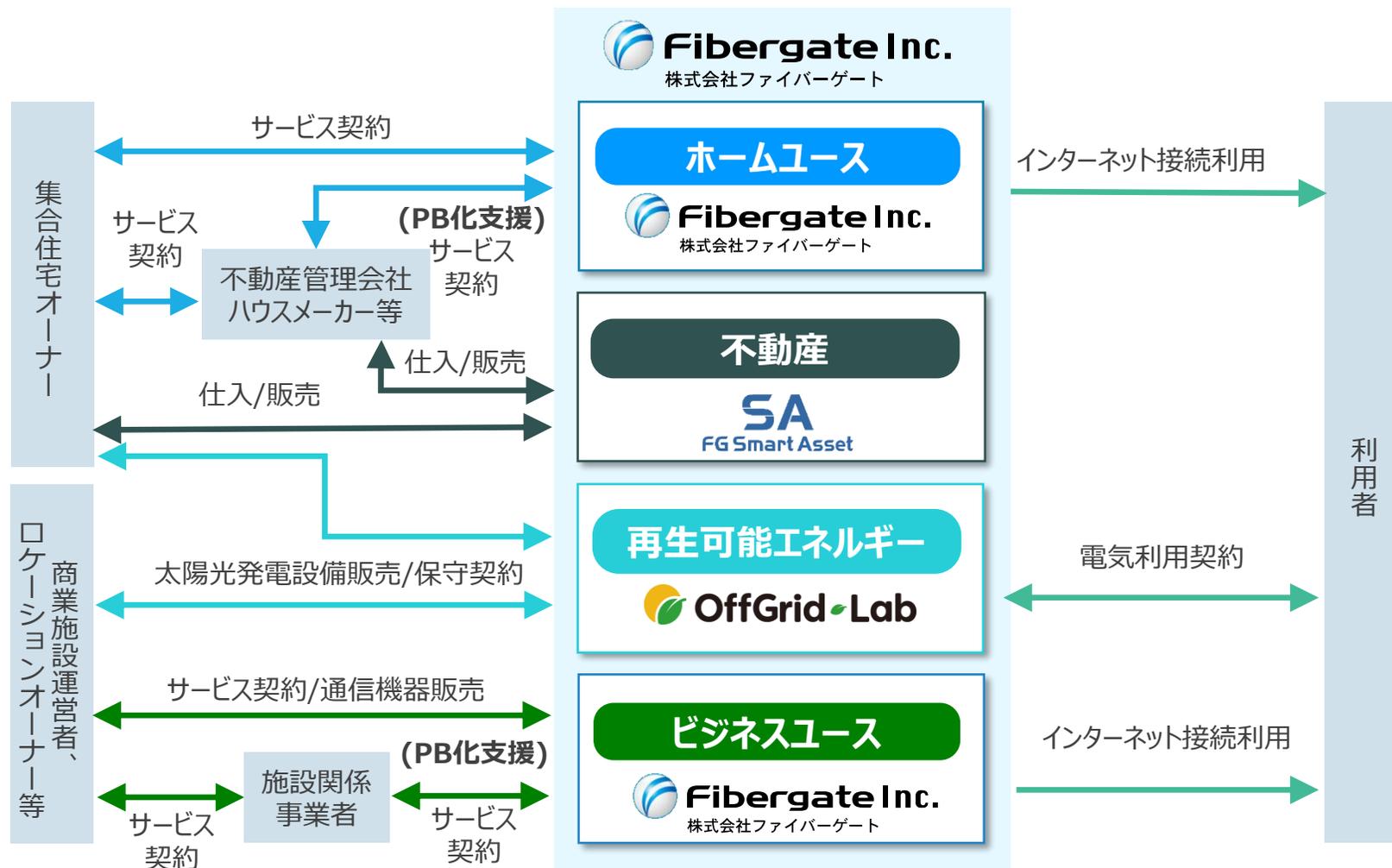


交通機関

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





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

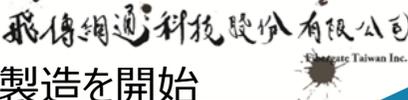
第2ステージ

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

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

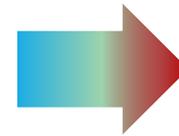
総合インフラ・インテグレーター

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

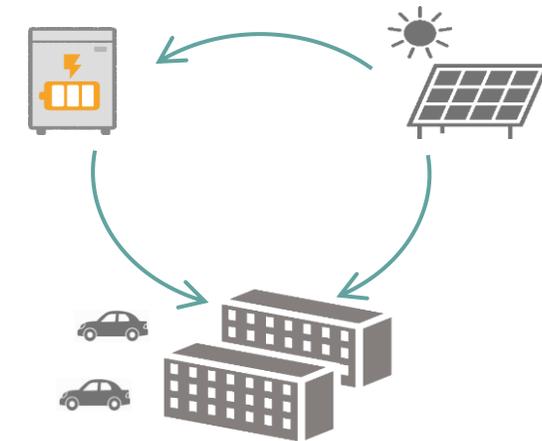
- ホームユース領域の拡大
- ビジネスユース領域の徹底強化



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





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

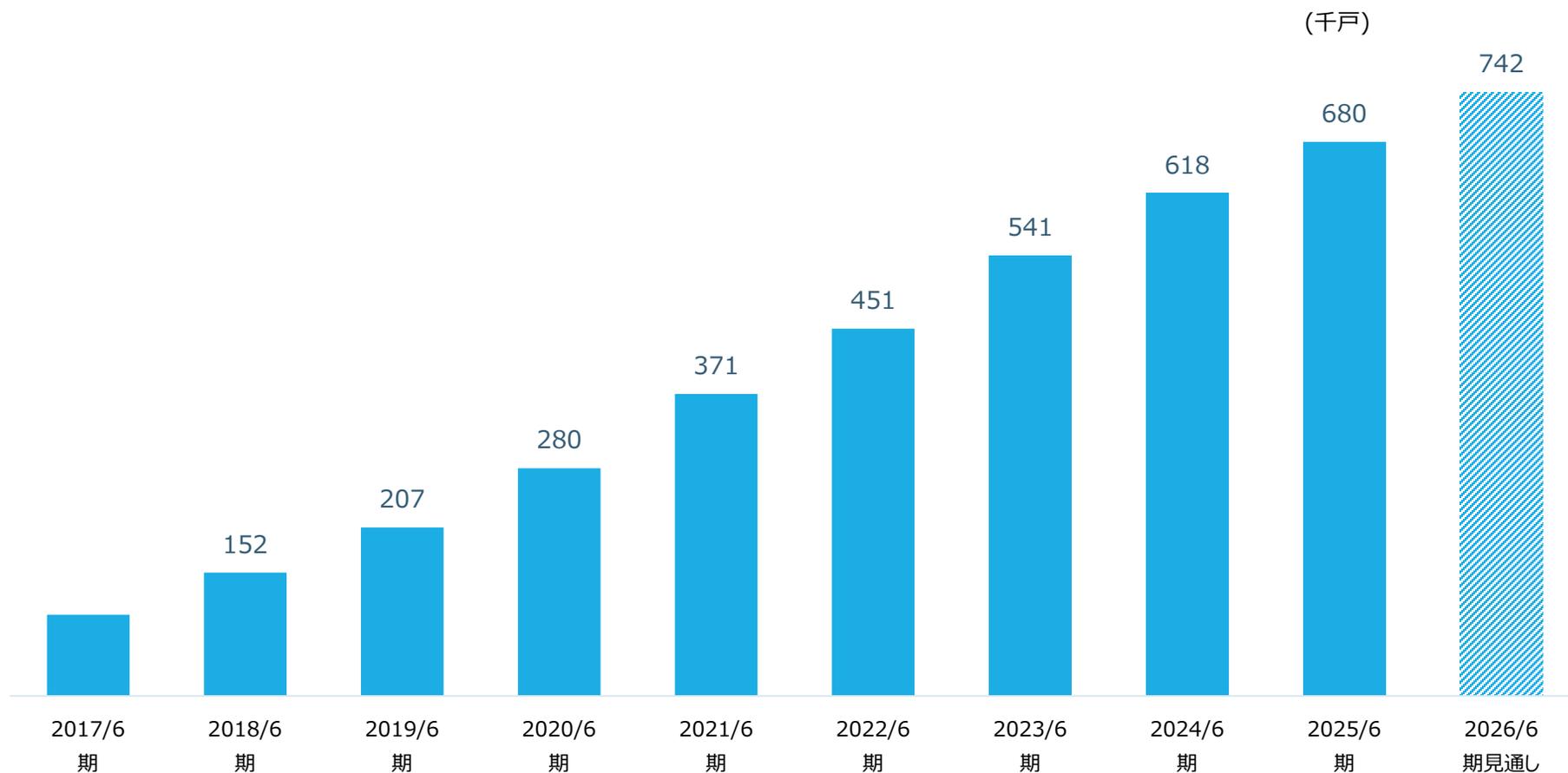




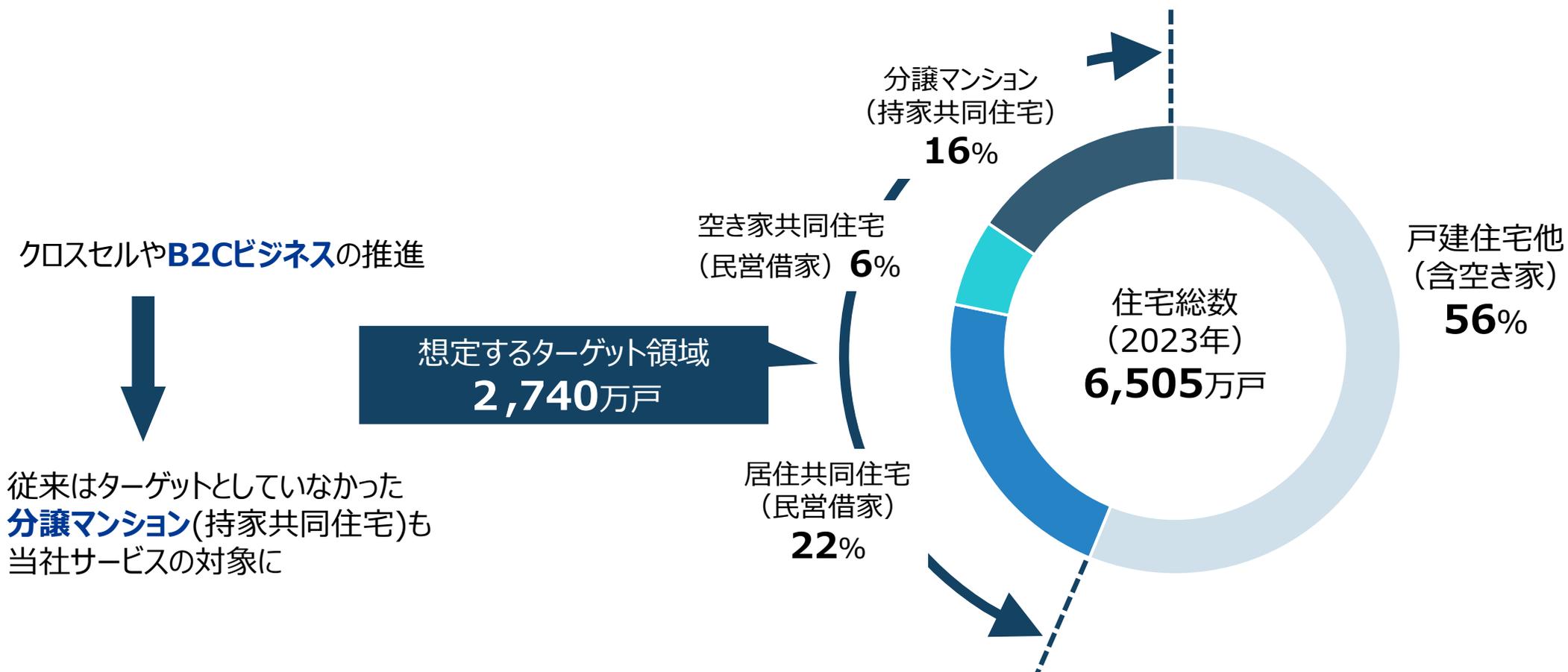
ホームユース事業

- 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

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移



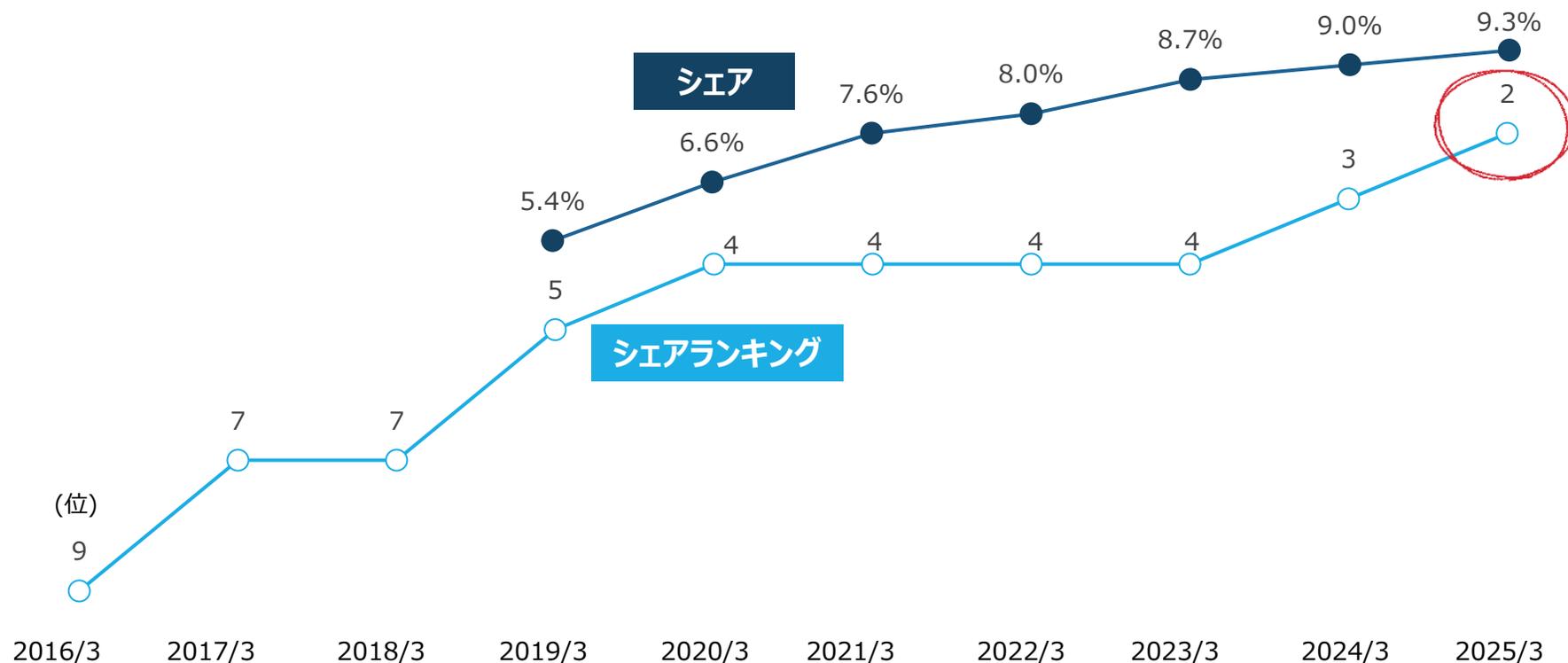
- 国交省データによると、2023年の住宅総数は6,505万戸。このうち、当社ホームユース事業のターゲット領域は共同住宅など2,740万戸程度と試算。このターゲット領域に相当する住宅戸数は2018年からの5年間でおよそ5%拡大
- ホームユース市場の飽和懸念はあるが、セミマクロ的には潜在市場はまだまだ大きいと認識。



出所：国土交通省データを当社で再集計。各カテゴリーデータの合計は総数と合致しないため、内訳比率も比率は積上基準のものを記載

- 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

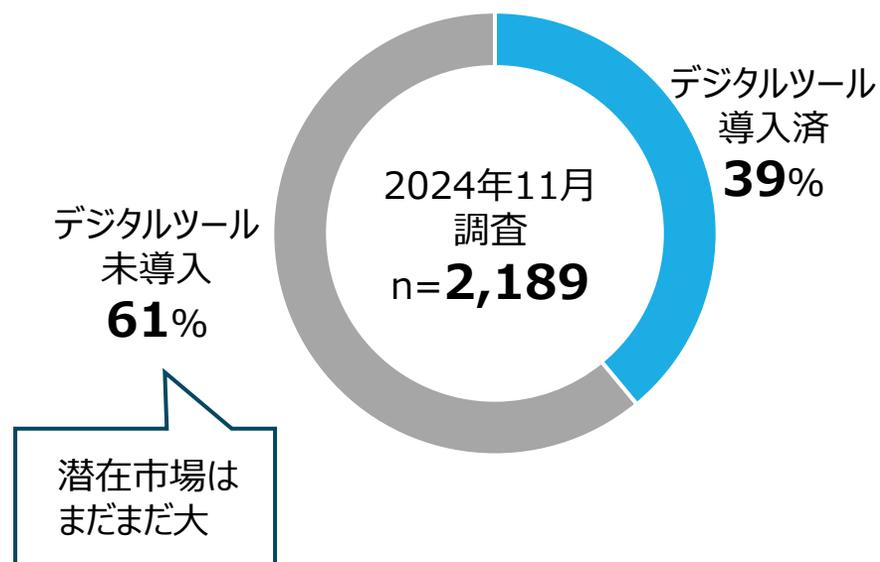


*OEM供給分を除くベース

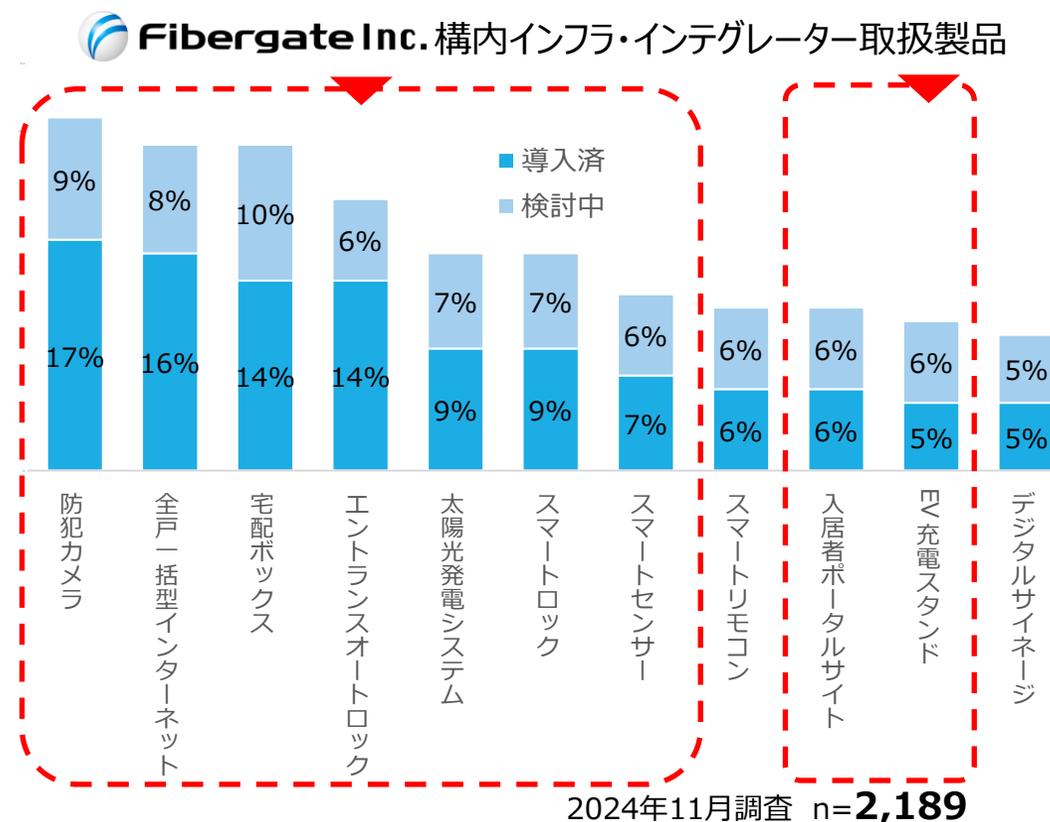
出所：株式会社MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」2025年3月末

- MM総研によると、賃貸集合住宅においてデジタルツールを導入しているのはおよそ4割。残り6割は未導入であり、潜在市場はまだ大きい
- 導入済のデジタルツールでは防犯カメラやインターネットサービスなどが現在では主流。賃貸集合住宅の10%超が導入済及び導入検討中のデジタルツールは11アイテムあるが、そのうち、当社は構内インフラインテグレーターとして9アイテムを取扱い

賃貸集合住宅デジタルツール導入率



賃貸集合住宅におけるデジタルツールの導入状況



MM総研 デジタル化が拓く賃貸物件の防災と利便性 (2025年1月28日)

ホームユース事業顧客である不動産オーナーのニーズは・・・

「高家賃の入居者確保」

当社ホームユース事業では入居者への上位訴求製品を提供ラインナップに用意済

中でも・・・

「高速インターネット無料」サービスに期待

- ✓ ニーズは急上昇
- ✓ 当社は1Gbps以上の高速サービスが既に基本
- ✓ よりヘビーユーザー向けにB2C対応サービスも導入を予定

「この設備があれば周辺相場より家賃が高くても入居が決まる」TOP10

単身者向け

1位	➡	高速インターネット無料 ※1Gbps以上
2位	➡	エントランスのオートロック
2位	➡	インターネット無料
4位	➡	宅配ボックス
5位	➡	独立洗面台
6位	➡	浴室換気乾燥機
7位	➡	ガレージ
8位	new	24時間利用可能ごみ置き場
9位	new	都市ガス
10位	new	エアコン

ファミリー向け

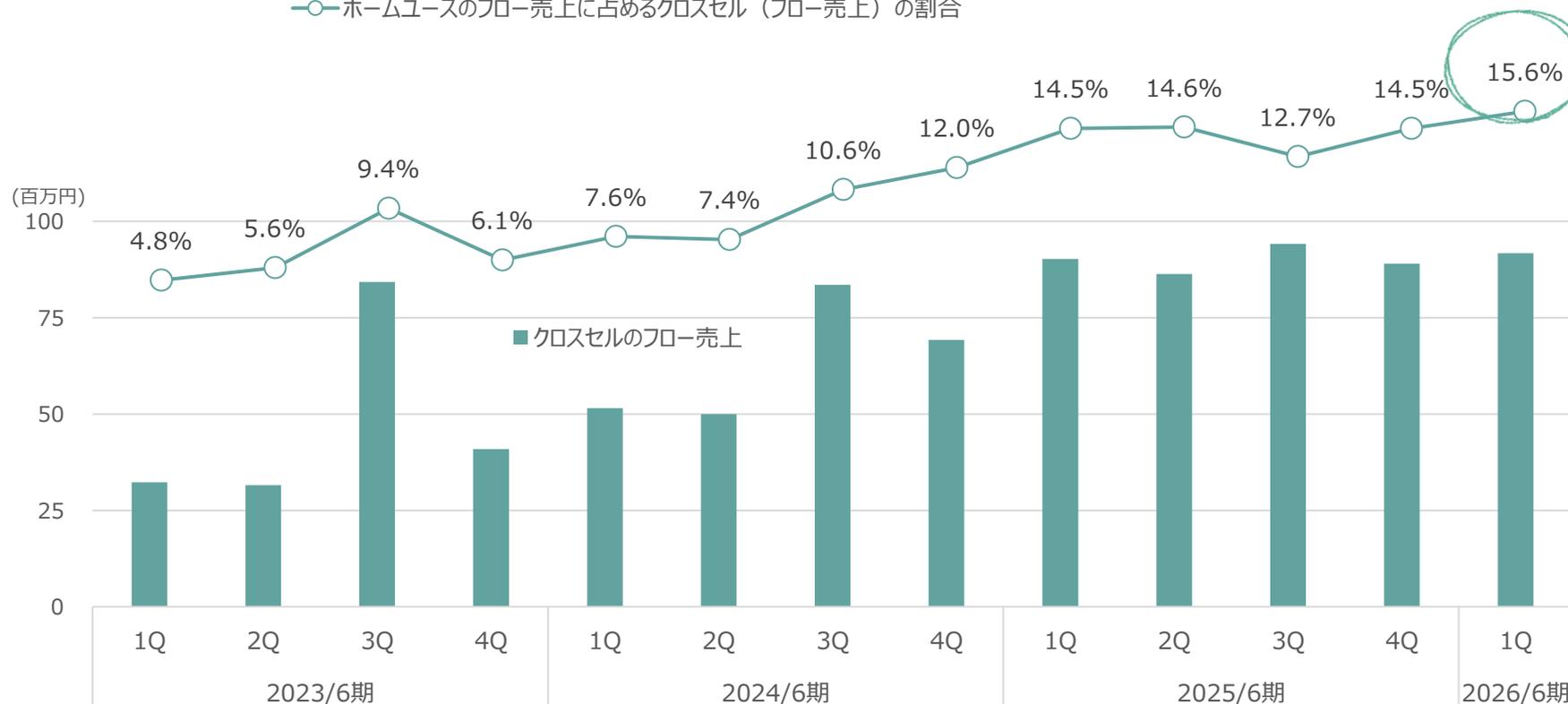
1位	➡	エントランスのオートロック
2位	➡	高速インターネット無料 ※1Gbps以上
3位	➡	インターネット無料
4位	➡	宅配ボックス
5位	➡	追いだき機能
6位	➡	システムキッチン
7位	➡	ガレージ
8位	new	エアコン
9位	new	都市ガス
10位	new	24時間利用可能ごみ置き場

出所：全国賃貸住宅新聞2025年10月21日

- 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1Qで0.9億円。1Qは例年4Q比で増加傾向にあるが、今1Qは前4Qの水準が高かったこともあり、ほぼ横ばいの推移にとどまった
- 1Qの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15.6%と、さらに上昇。クロスセルの浸透は着実に進展

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

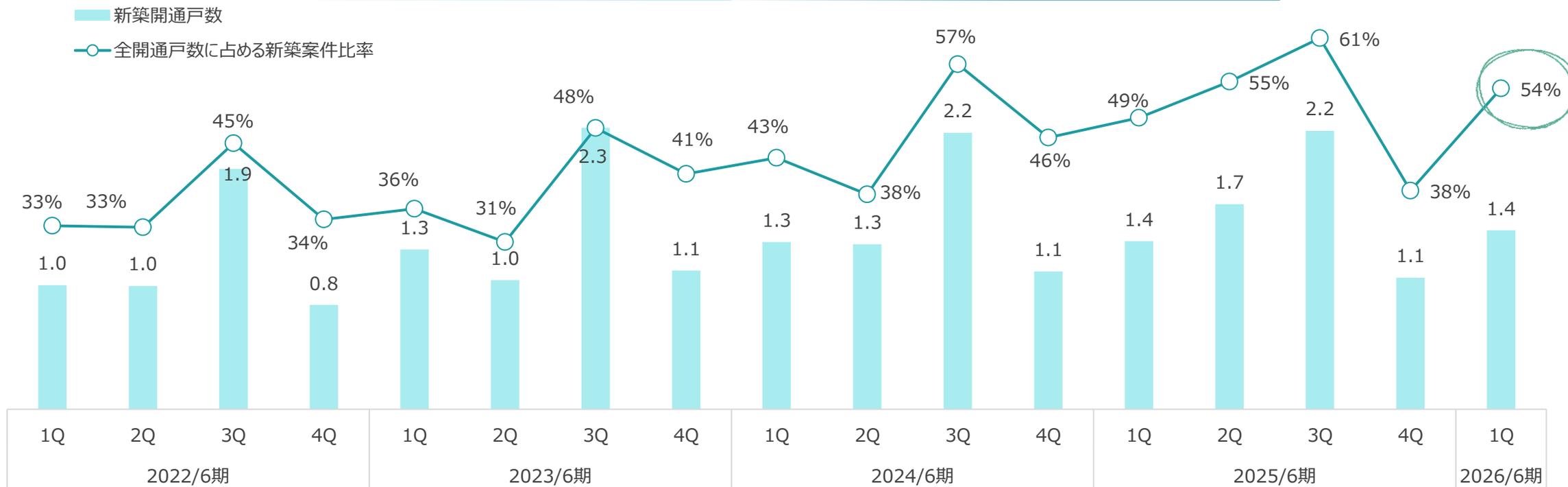


- 2026/6期1Qの新築案件開通戸数は前年比6%の増加。4Qとの比較では36%増となり、1Qでは過去最高を更新
- 全開通戸数に占める新築案件比率は54%に回復。4Qは既築案件増から調整となったものの、影響一巡で再び比率は上昇となった。やや足は長いが新築案件市場の獲得は不可欠であるとの見方に変更なし

ホームユース事業 新築案件開通戸数推移

新築案件への営業強化着手

新築完工本格化



注：2022/6期1Qの新築開通戸数を1とした場合の指数表示

- 2025年4月10日、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社との事業提携を発表
- 多様化するニーズに対応するため、B2Cスキームを構築

高速光回線「NURO（ニューロ）」を展開するソニーネットワークコミュニケーションズと提携することで、集合住宅の居住者による高速・大容量通信のニーズに対応。

集合住宅の入居者が希望した場合に、追加料金を支払うことで入居者が高速回線を使用できる仕組み。

- ◆ 全戸一括型インターネットはレッドオーシャン化
- ◆ ユーザー目線のメニューを多数用意して多様化するニーズに対応
- ◆ 全戸一括型業界に新しい価値を生み出すことも目的のひとつ

- ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
ソニーグループのインターネットサービス事業者として1995年に設立。
高速光回線サービス「NURO 光」をはじめとする通信事業に加え、IoT事業、AI 事業、ソリューションサービス事業などを展開。

所在地：〒108-0075 東京都港区港南1-7-1
代表：代表取締役 執行役員社長 中川 典宜
URL：<https://www.sonymnetwork.co.jp/>



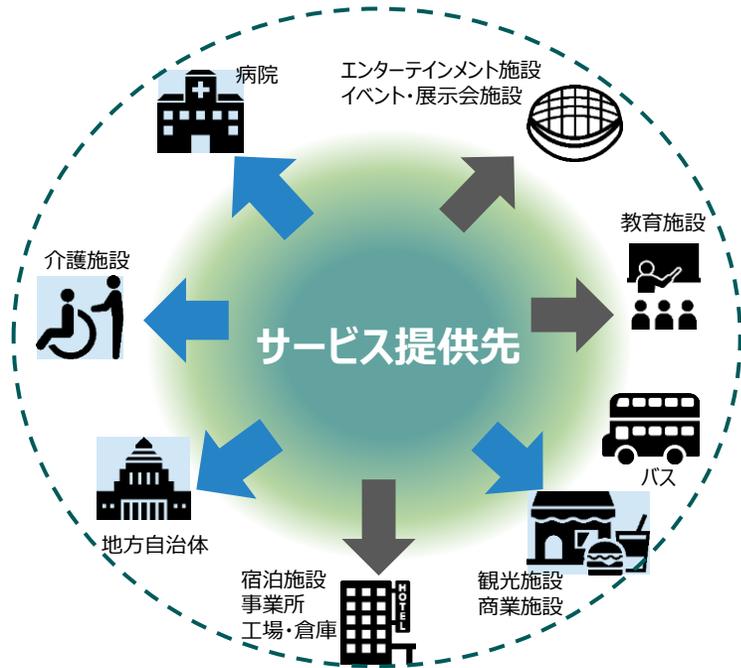
株式会社ファイバーゲート
代表取締役 社長執行役員 猪又將哲

ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
執行役員副社長 NURO事業部 事業部長 永井直紀



ビジネスユース事業

- 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



【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」

- 稚内～利尻礼文航路を結ぶハートランドフェリー、奥尻～江差航路を結ぶオクシリア일랜드フェリーの旅客船にフリーWi-Fiを導入
- ボンディング技術と設計力で地上のフリーWi-Fiと同等の通信速度を確保

■ 概要

ハートランドフェリー社、オクシリア일랜드フェリー社の旅客船フェリーにWi-Fiを導入
光回線を使用しないイベントWi-Fi・バスWi-Fiと同方式

■ 導入ポイント

- ・運航スケジュールを考慮した現調・工事日設定
→寄港に合わせて工事を行い、運航の妨げにならないよう考慮
→トータル工事期間：約半年
- ・アクセスポイント機器131台（4隻の合計）
- ・度重なる設計書の更新で地上のフリーWi-Fiと同等レベルの通信速度を確保
- ・ボンディング技術を取り入れて通信速度を担保

■ ハートランドフェリー株式会社

稚内～利尻礼文航路を結ぶ離島フェリー航路を運航。

- ・所在地：北海道稚内市開運2-7-1
- ・旅客定員：夏期／550名、夏期以外／475名～500名
- ・就航：平成20年5月～（サイプリア宗谷）

■ オクシリア일랜드フェリー株式会社

北海道（江差町）と奥尻島を結ぶ離島フェリー航路を運航。

- ・所在地：北海道奥尻郡奥尻町字奥尻309番地先
- ・旅客定員：460名（通年）
- ・就航：平成29年5月～



※稚内～利尻礼文航路を結ぶハートランドフェリー



※奥尻～江差航路を結ぶオクシリア일랜드フェリー

- 熊本電気鉄道株式会社の路線バス全車両（80車両）にバスWi-Fiの実証実験
- 通勤・通学などの移動時間をより快適にし、さらなる利便性を提供することを目指す

【実証実験内容】

実施期間：2025年2月1日（土）～3月31日（月）

対象路線：全路線（順次取り付け予定）

内容：路線バス全車両にバスWi-Fiを搭載し利便性向上を目指す。

利用者へアンケートも実施し顧客満足度を図る

接続方法：SSID「KUMADEN Wi-Fi」⇒リダイレクト接続



■ 熊本電鉄のお知らせ

【実証実験】路線バスのWi-Fiサービスの提供を開始します

<https://www.kumamotodentetsu.co.jp/news/wifibus.html>

熊本電鉄

Select LANGUAGE

KUMADEN Wi-Fiは、無線LANでインターネットにアクセスできる環境をお客様に開放し、自由に使っていただけるエリア・サービスです。
 ※一度、当Wi-Fiサービスに登録された方は、同じ端末であれば、株式会社ファイバゲートが提供するこちらのサービスを、登録なしで利用することができます。

利用規約

Free Wi-Fiサービス利用約款

規約に同意する

熊本電鉄

生年月日
 ---- 年 -- 月 -- 日

性別
 男性 女性 回答しない

確認

©Fibergate Inc.

熊本電鉄

インターネットに接続ボタンよりサービスを開始します。

インターネットに接続

©Fibergate Inc.



社名：熊本電気鉄道株式会社

設立：明治42年8月15日

本社：〒860-0862 熊本県熊本市中央区黒髪3丁目7番29号

代表者：代表取締役社長 中島 敬高

営業種目：鉄道事業・自動車運送事業・自動車整備事業・旅行業・不動産業・物品販売業・生命保険及び損害保険代理店業、上記の附帯業務

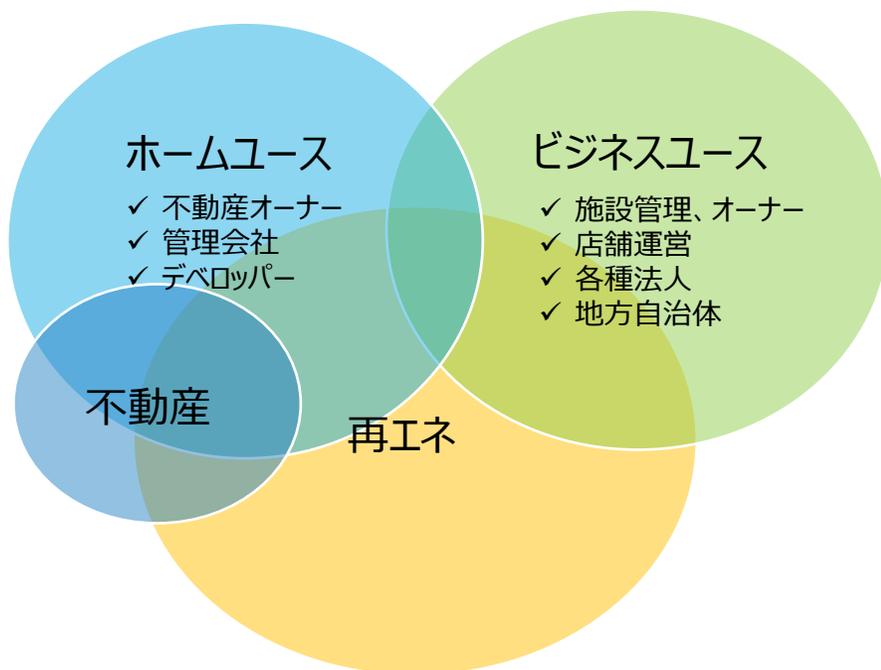


—
エネルギー事業

非通信インフラ（再エネ・不動産）事業の成長性

- 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

2025/8 再生可能エネルギー事業を展開する子会社オフグリッドラボが
株式会社パワーでんきイノベーション（PDI）の株式100%を取得



狙い：太陽光発電における設計・調達・建設の一括請負機能（EPC事業）の確保

株式取得相手先：エコモット株式会社

取得金額：5,000万円

業績への影響：2026/6期への影響は軽微

 **会社概要**
株式会社パワーでんきイノベーション

設立	: 2022年9月	売上高	: 6.90億円
所在地	: 群馬県高崎市	純利益	: ▲0.93億円
事業内容	: 太陽光発電EPC事業	総資産	: 6.25億円
資本金	: 1億円	純資産	: 0.28億円
(2025/8期実績)			

- 再生可能エネルギー事業は実証実験フェーズから各地に実際に設置するフェーズ2へと移行
- 東京都を中心に集合住宅の再生可能エネルギー受注案件は増加傾向

✓ フェーズ1：2021年7月～ 蓄電池/制御システム開発の実証実験開始

2022年1月～ 埼玉県川口市において、モデルとなる集合住宅にて実証実験開始
 実験協力/協賛企業との共同実験も検討

✓ フェーズ2：2023年～ 地方自治体庁舎、学校、広域避難場所、集合住宅などに設置を開始

2024年～ ホームユース事業の顧客（集合住宅など）への商談開始
 クロスセル商品としてユーザーに遡及

フェーズ3：2025年頃～ ローカル（構内）VPPサービスを開始

フェーズ4：2030年頃～ 導入集合住宅数3万棟超、
 原発一基分（約100万kW）相当の発電量を目指す

オフグリッド-システム確立へ



※東京都中野区 施工事例



※北海道札幌市 施工事例

- 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

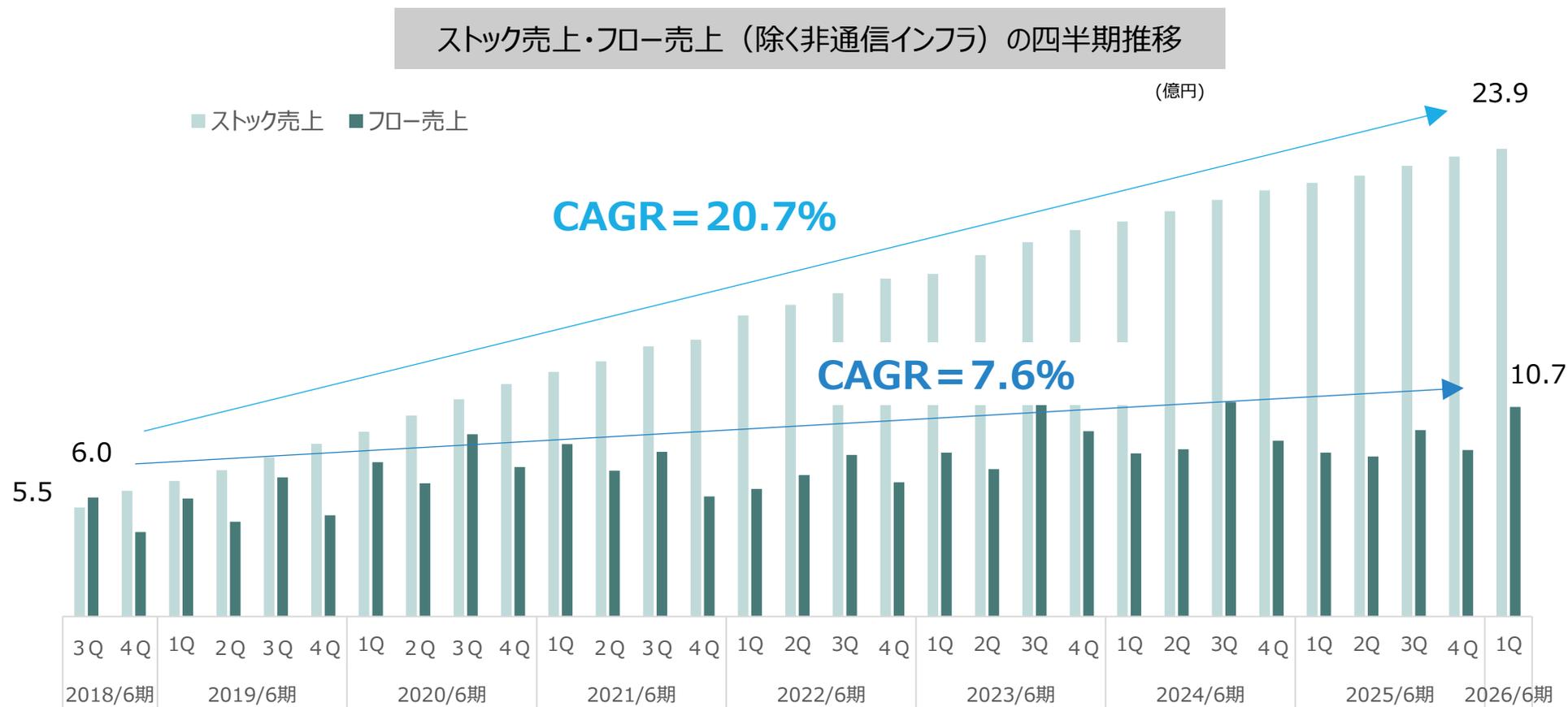


財務戦略

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

ストック売上・フロー売上の推移

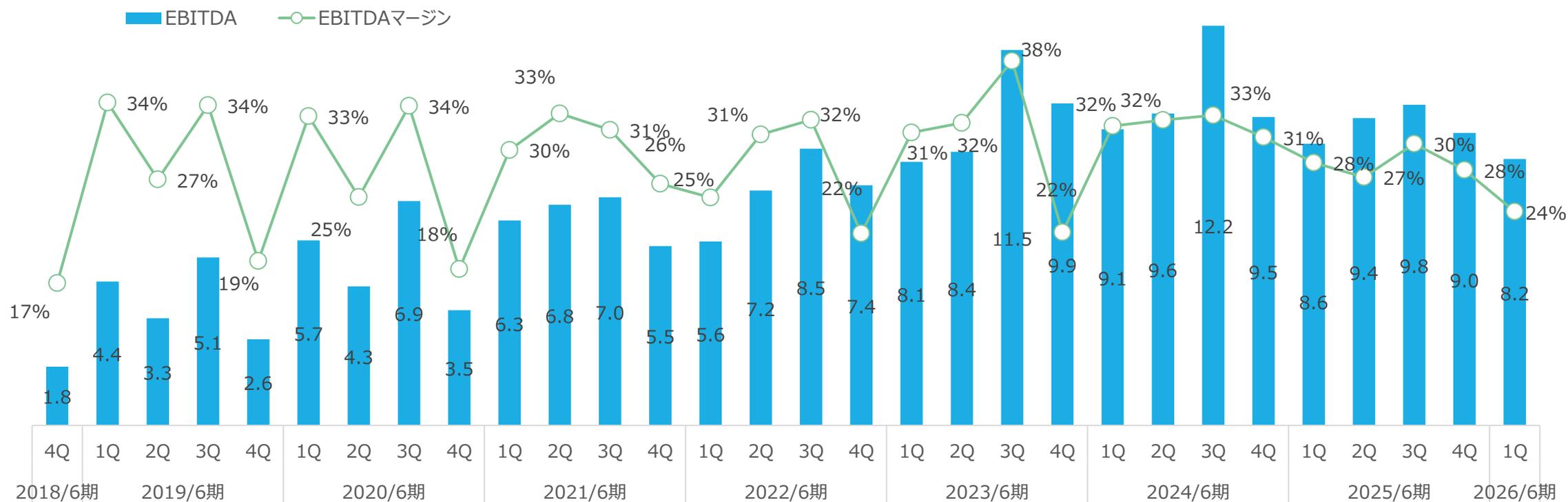
- ストック売上は順調に積上げ。上場来30四半期連続で増加。ストック売上の積上げは創業来追求してきた命題。この構造に変化なし
- 一方、フロー売上は一進一退の傾向



- 1QのEBITDAは8.2億円。EBITDAマージンは24%。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9四半期ぶりの25%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、契約初年度は損益悪化となる機器売切方式件数の増加が影響したものの。機器売切方式は今後、ストック収入利益率改善に繋がる（=EBITDAマージンは上昇）ものの、当面のEBITDAの減少傾向（キャッシュを稼ぐ力の停滞）は真摯に受け止める必要を認識

EBITDA推移

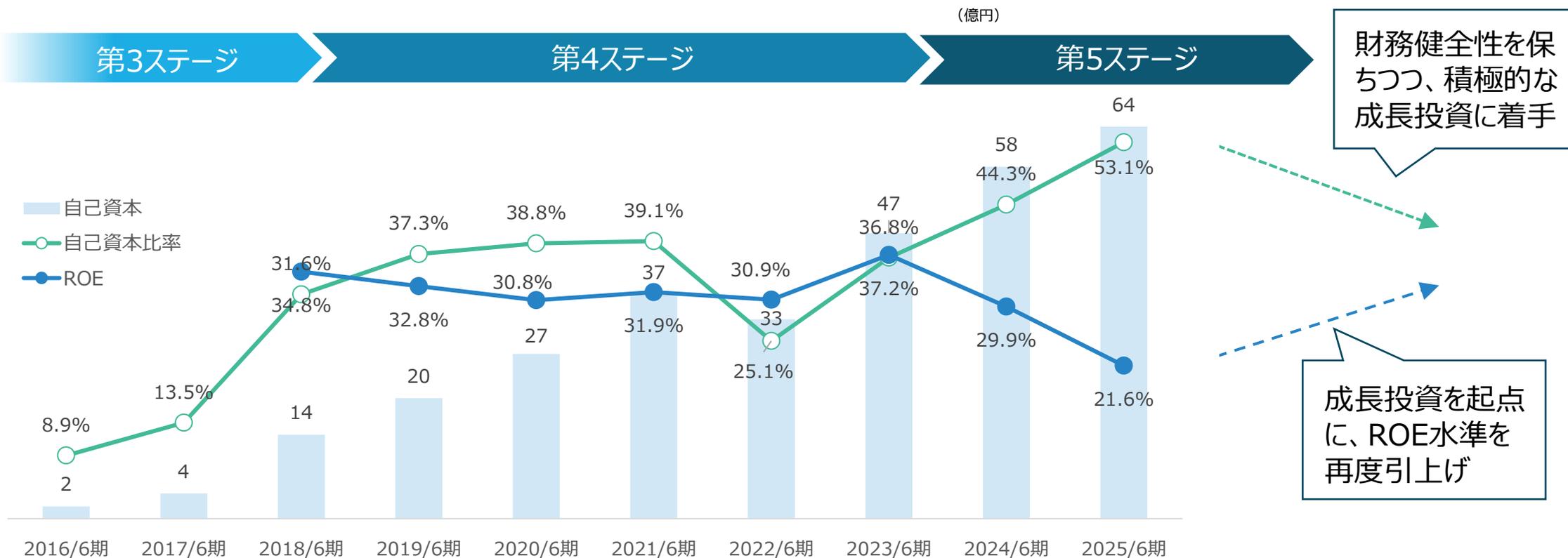
(億円)



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

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**

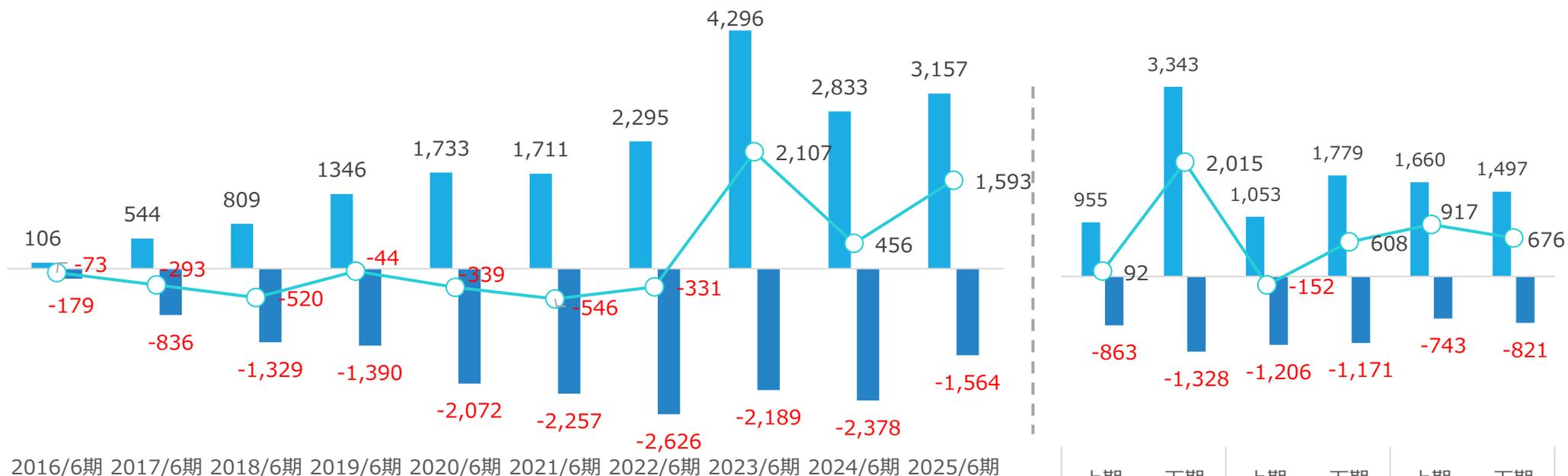
キャッシュフローの推移

- 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

*

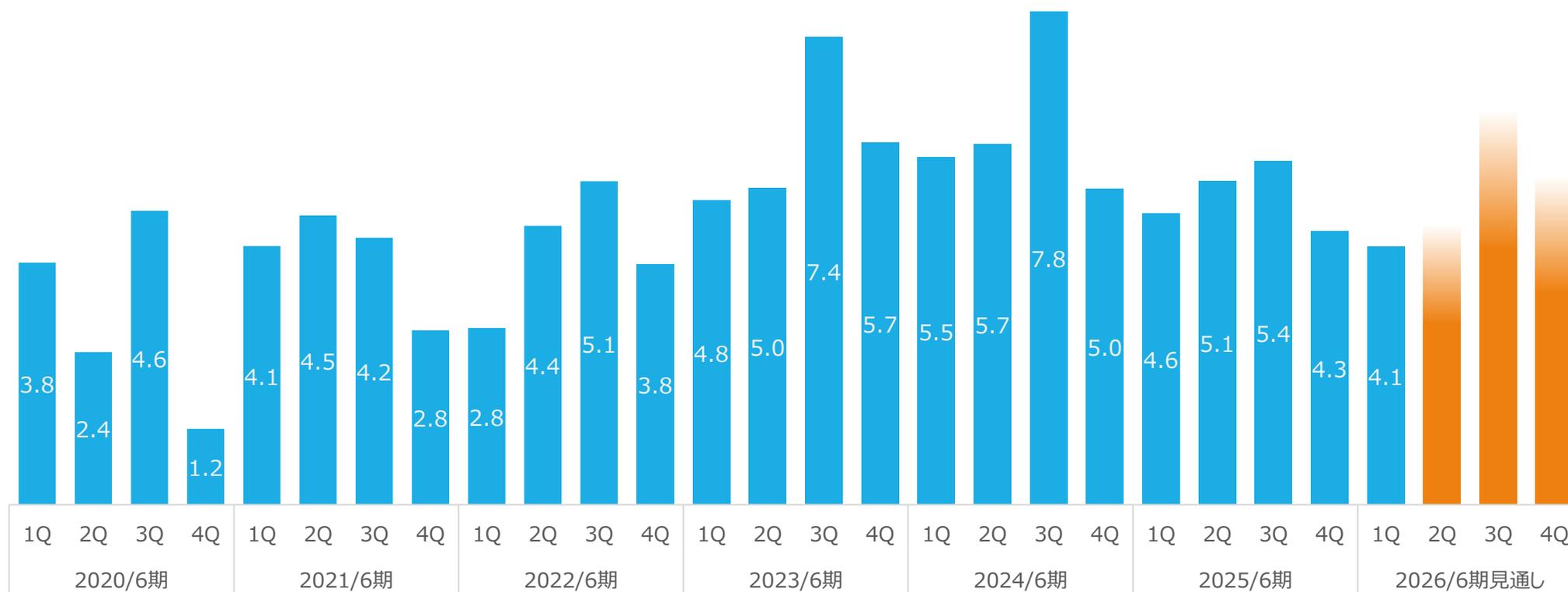
*2016/6期は6ヵ月決算

2026/6期連結決算見通し 四半期別イメージ

- 1Q経常利益は期初の四半期別イメージにはやや未達。その分、経常利益は下半期偏重型となる公算大
- 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

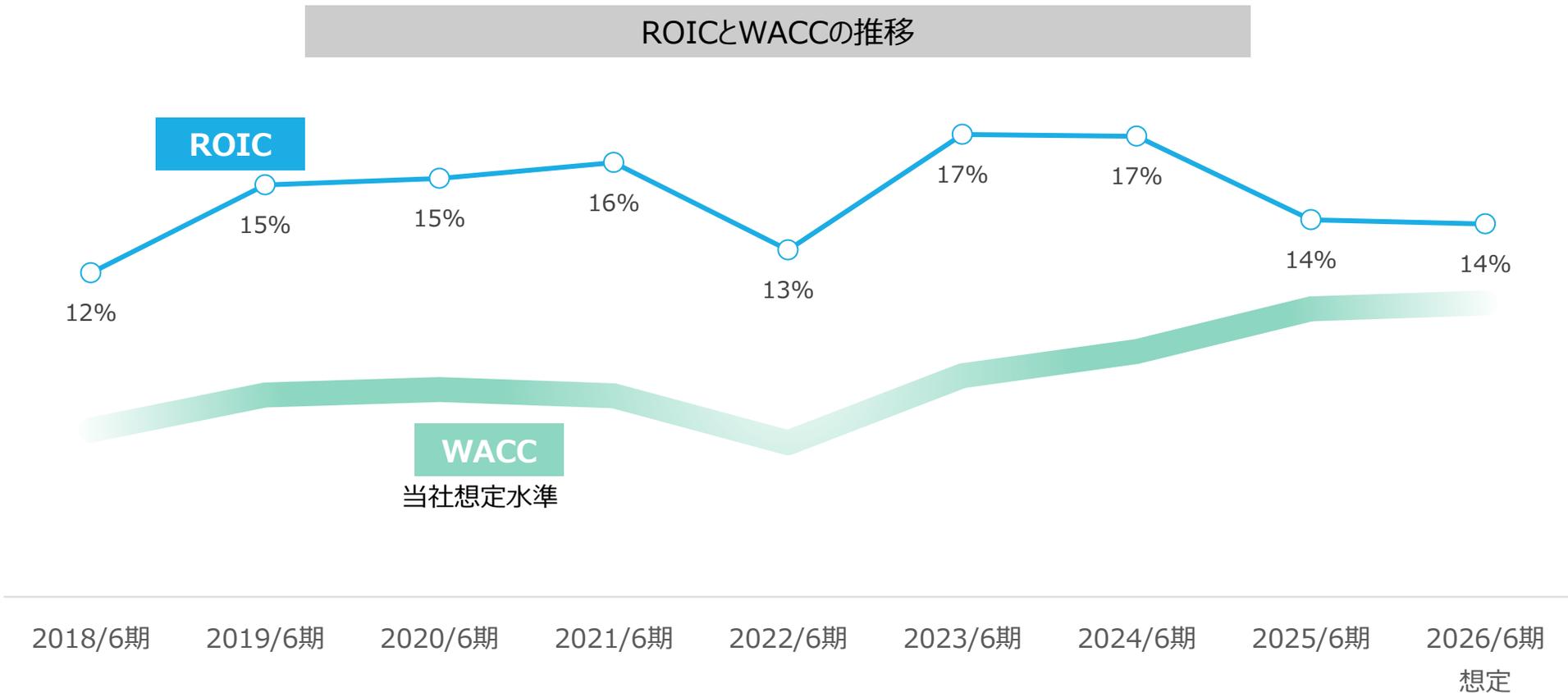
四半期別経常利益の推移イメージ

(億円)



資本コストと株価を意識した経営

- 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

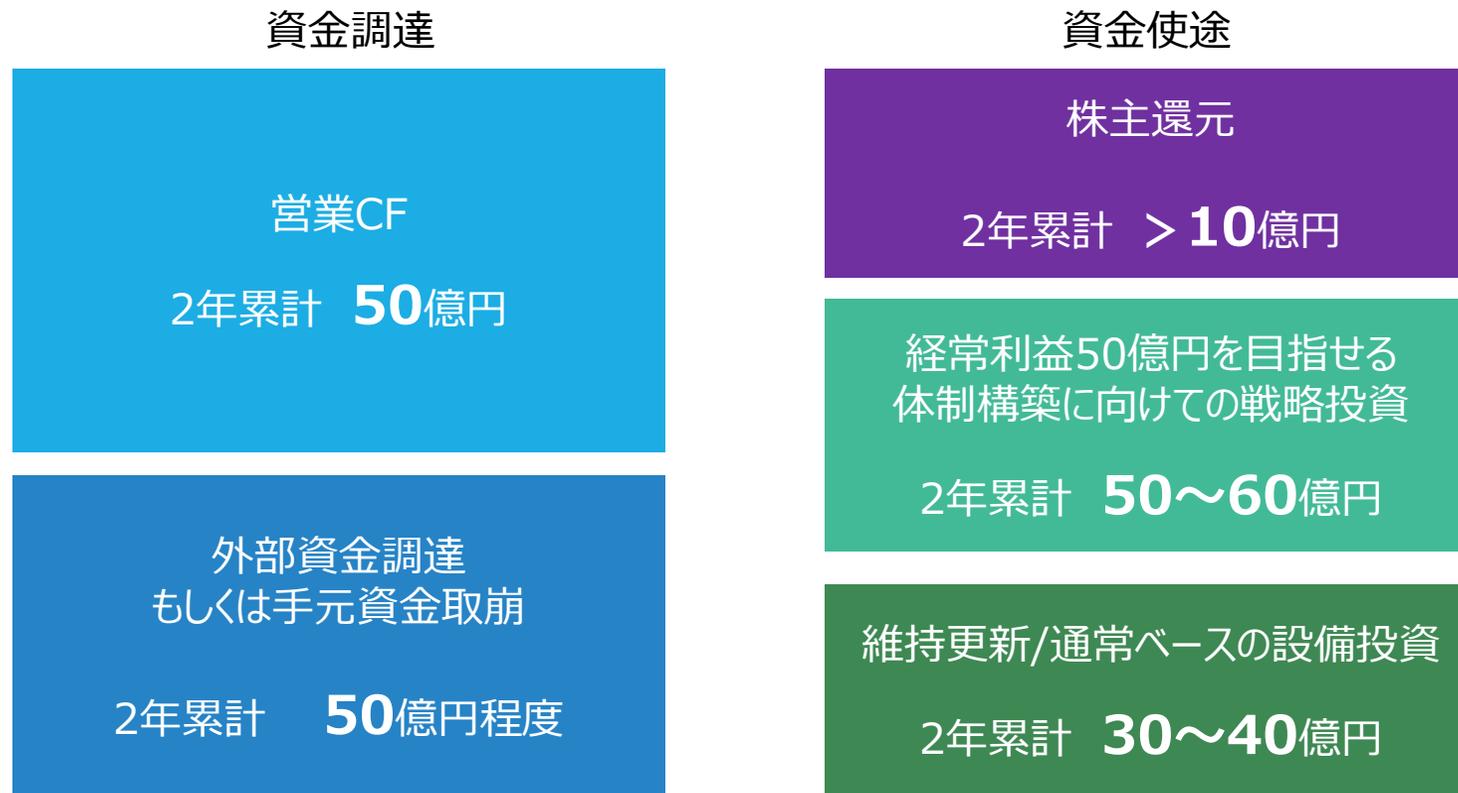


資本コストと株価を意識した経営

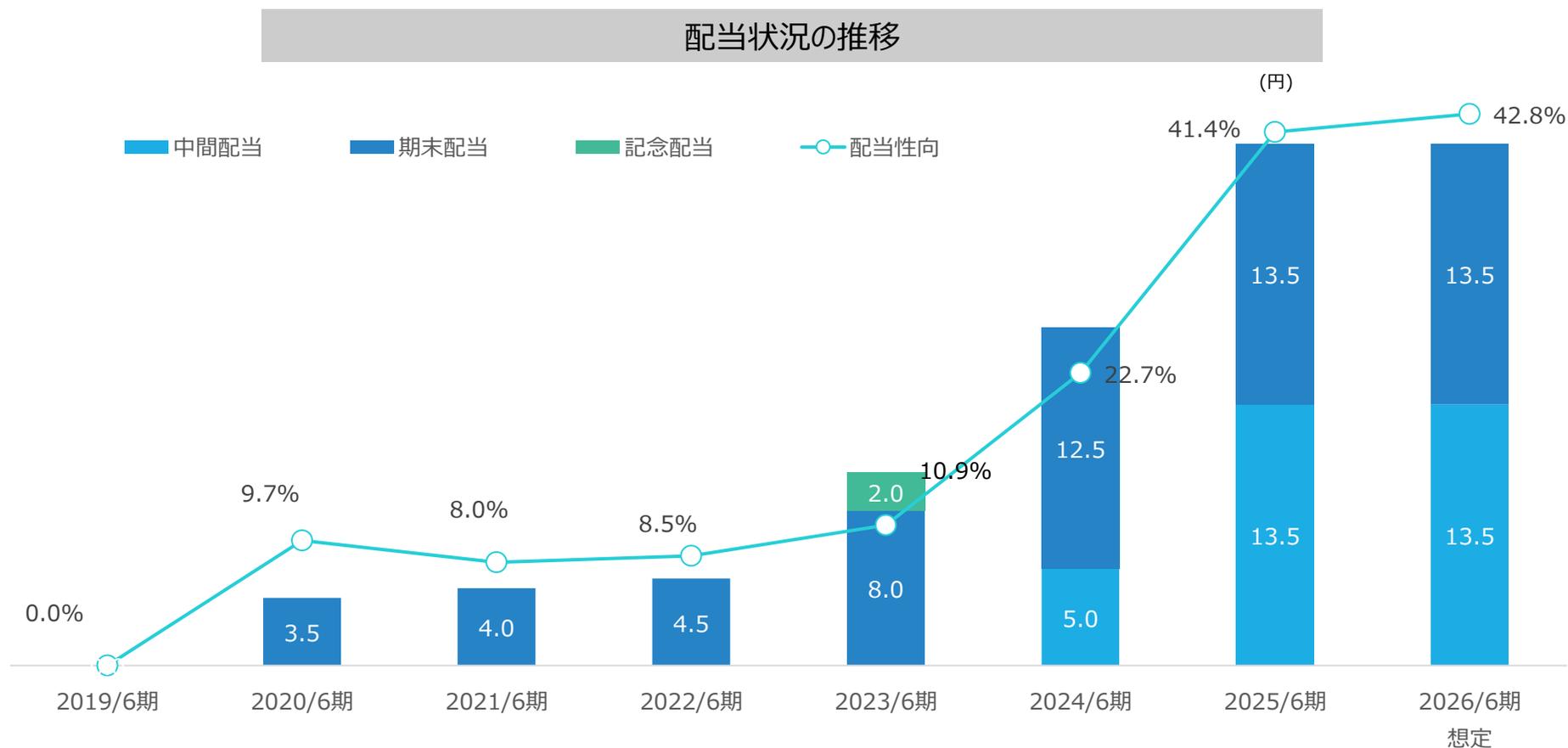
- 2025/6期のROEは22%。水準は決して低くないものの、かつてとの比較では低下傾向は否めず
- それに伴って、PBRも水準はじりじりと低下。現時点でもPBRは2倍超と企業価値はしっかりと拡大できているものの、株式市場はROEの低下傾向を懸念している可能性大。Wi-Fiソリューション企業から構内インフラ・インテグレーターへの進化を通じ、市場の期待を高める成長シナリオを追求



- 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



- 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期の配当についても年間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

2025/6期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

2026/6期はそのための仕掛けづくりの一年と位置づけ

**「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 着手済
 - 商材のパッケージ/カスタマイズ対応 着手済
 - ✓ 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 着手済
 - ✓ 営業ロールプレイングAIシステムの開発に着手 着手済
- 2025/7～
 - 営業体制を事業別から地域別へ変更 完了
 - ✓ 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 着手済

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実施

M&Aを通じた体制強化も選択肢として積極検討

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



< 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