



中期ビジョンと今後の方針

上場市場：東証スタンダード 札証

証券コード：9450



中期ビジョンと今後の方針

Lead The 'Telecomenergy'

～通信とエネルギーで未来の価値を創造する～

Wi-Fi, Anywhere「すべての施設にWi-Fiを」からスローガンを刷新しました。
当社は、新しいスローガン「Lead The 'Telecomenergy'」を掲げ、
お客様の事業活動を支える基盤となる総合的な通信環境を構築する「構内インフラ・インテグレーター」としての役割を強化してまいります。

※「Telecomenergy」とは・・・

The fusion of Telecommunications and Energy solutions（通信とエネルギーの融合ソリューション）の造語です。



経営理念

「ありがとう」を集める
 私たちは感謝の気持ちを忘れません
 私たちは良識を守ります
 私たちは社会に貢献します
 私たちは正々堂々と利益を追求します
 私たちは幸せになります

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。

目指す姿

インフラベンチャー企業として
 「ありがとう」を広く集められる
 ONLY ONEを目指す

行動指針

- ①相手を主語にする
- ②本質を捉える
- ③常に自責で考える
- ④スピードにこだわる

行動倫理

動機善なりや 私心なかりしか
 人の心は那邊にあるか 利は元にある

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。


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

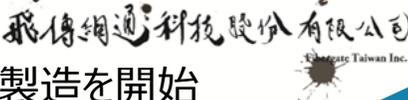
第2ステージ

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

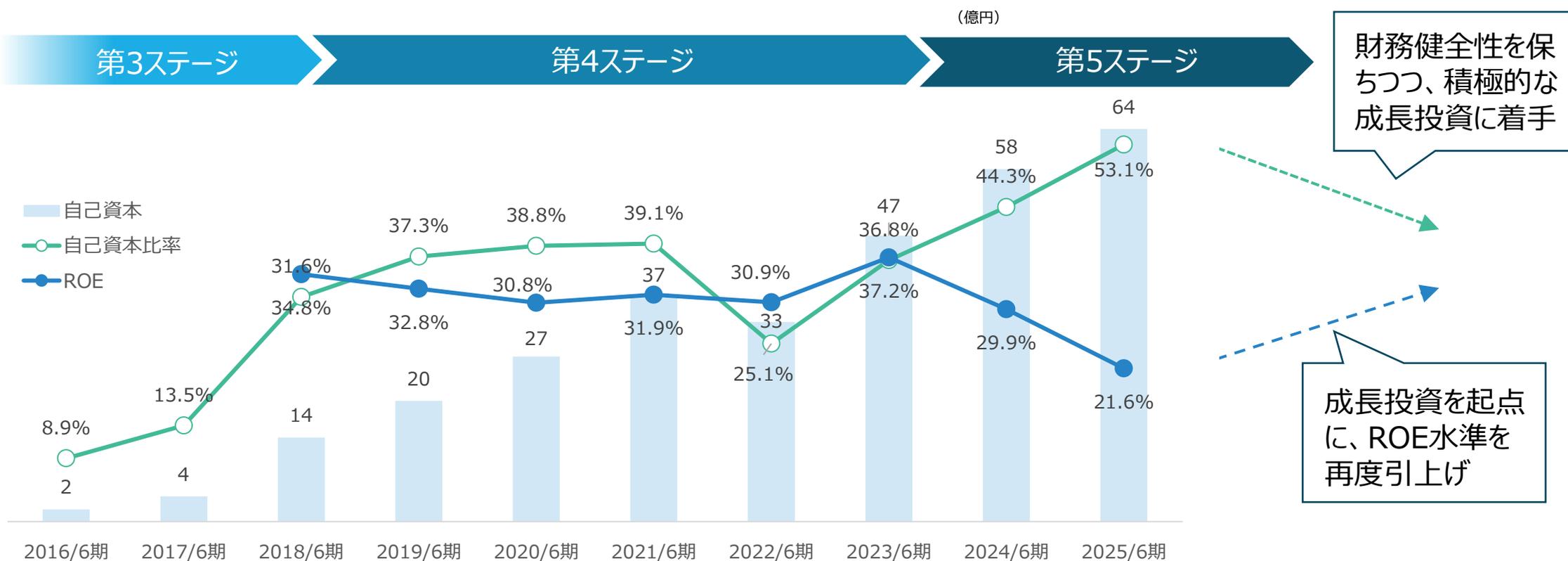
独立系Wi-Fiソリューション企業

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

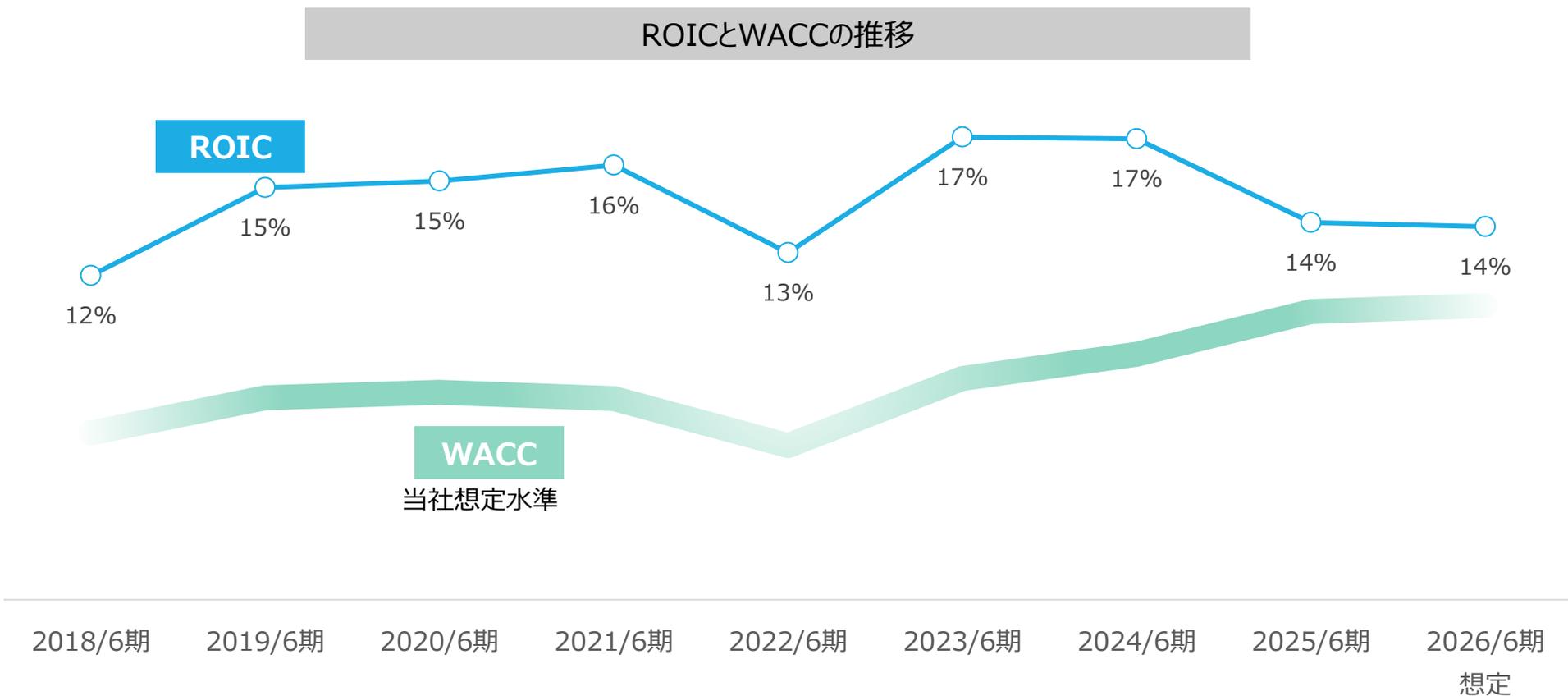
各ステージにおけるROEと自己資本の推移



*2016/6期は6ヵ月決算

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



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2027年6月末までに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

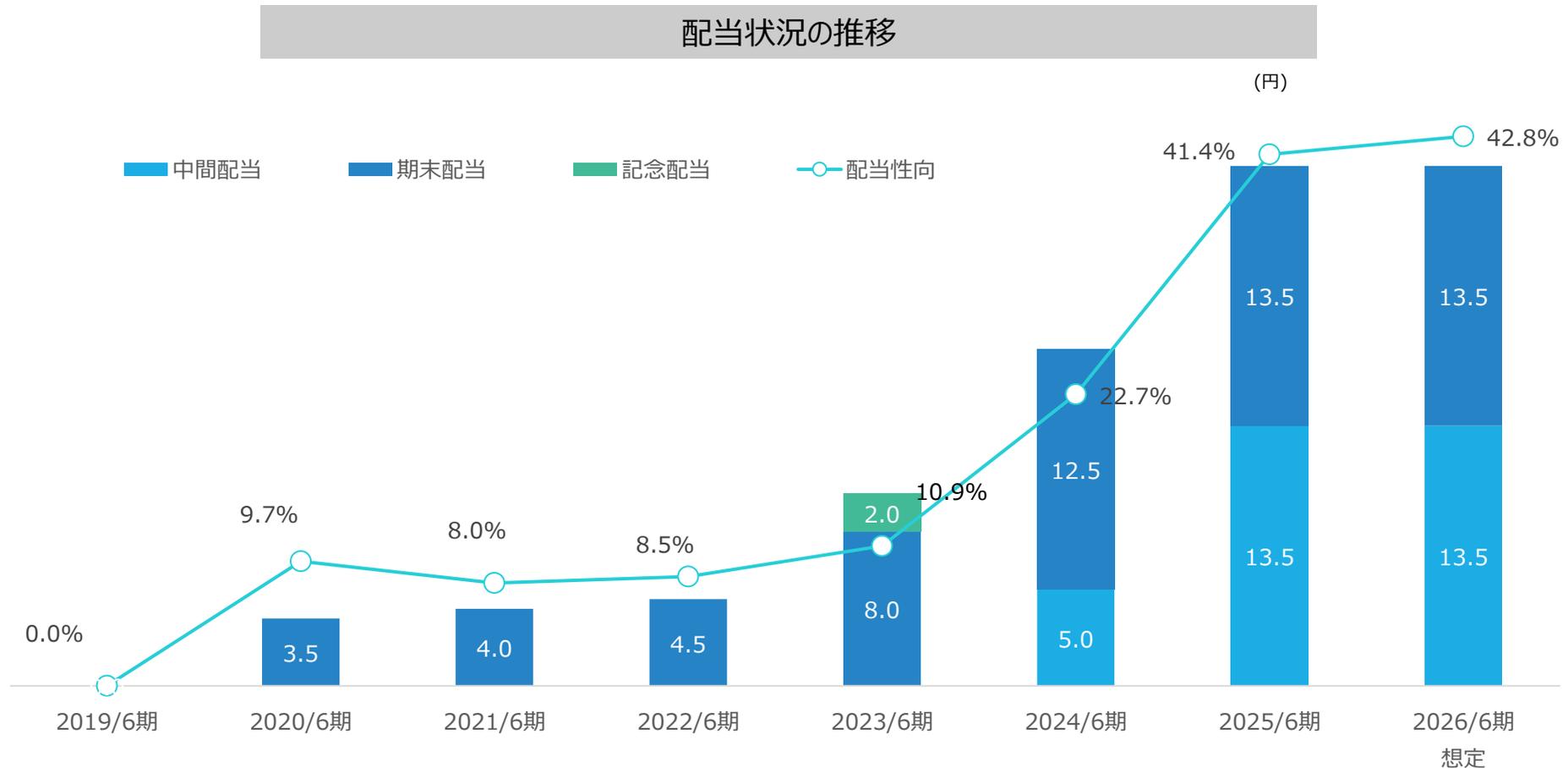
資金調達



資金使途



- 2026/6期の配当に関しては年間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

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



会社概要

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



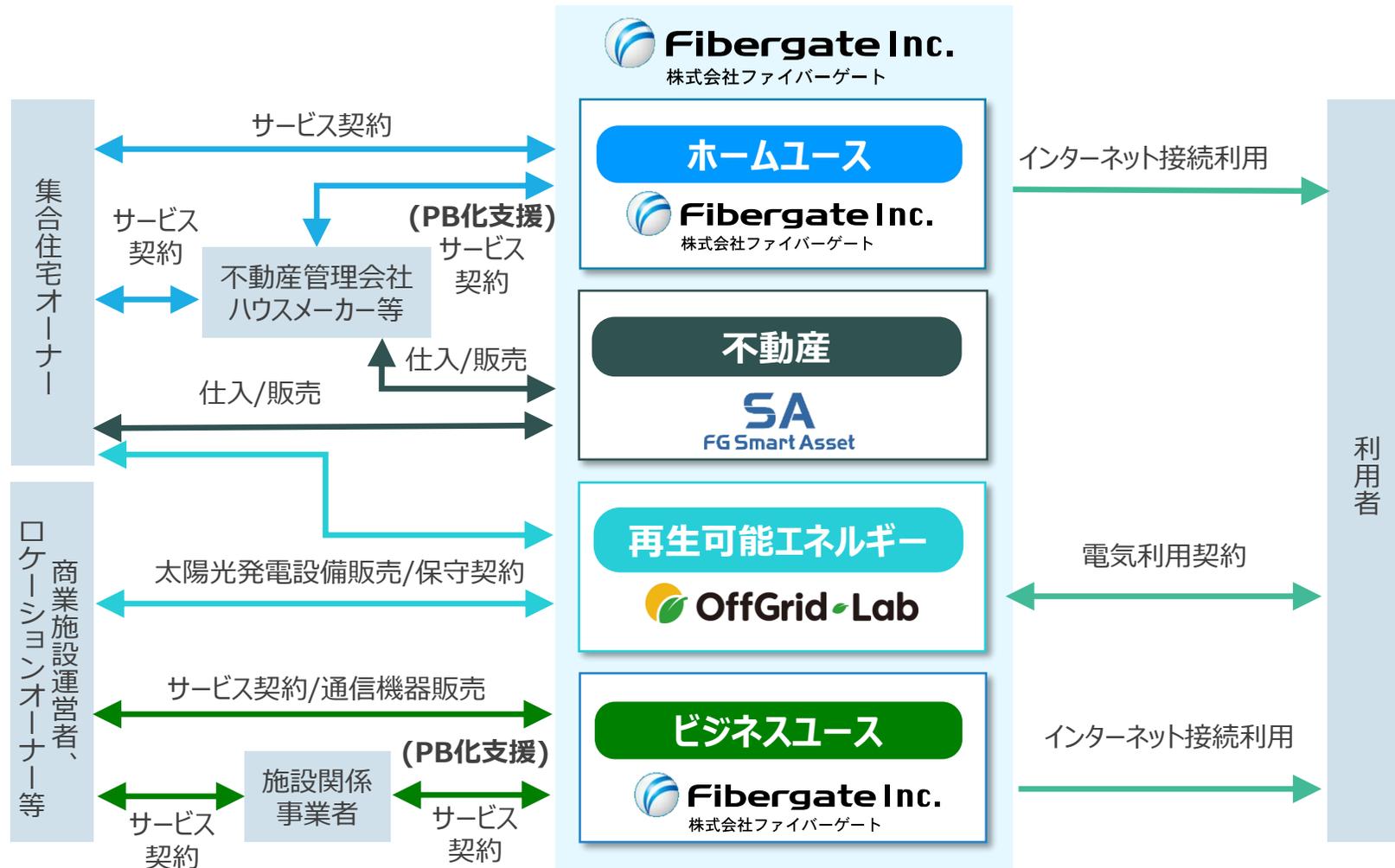
再生可能エネルギーを活用した、「自家発電自家消費型」の電力供給を行います。太陽光パネルと蓄電池を設置し、自家発電した電力と電力会社から調達する電力をシステム運用する事で、最適な電力供給を行います。ファイバーゲートの通信サービスと一緒に提供する事で、お客様の空間価値を高めるとともに、カーボン・オフセットにも貢献していきます。



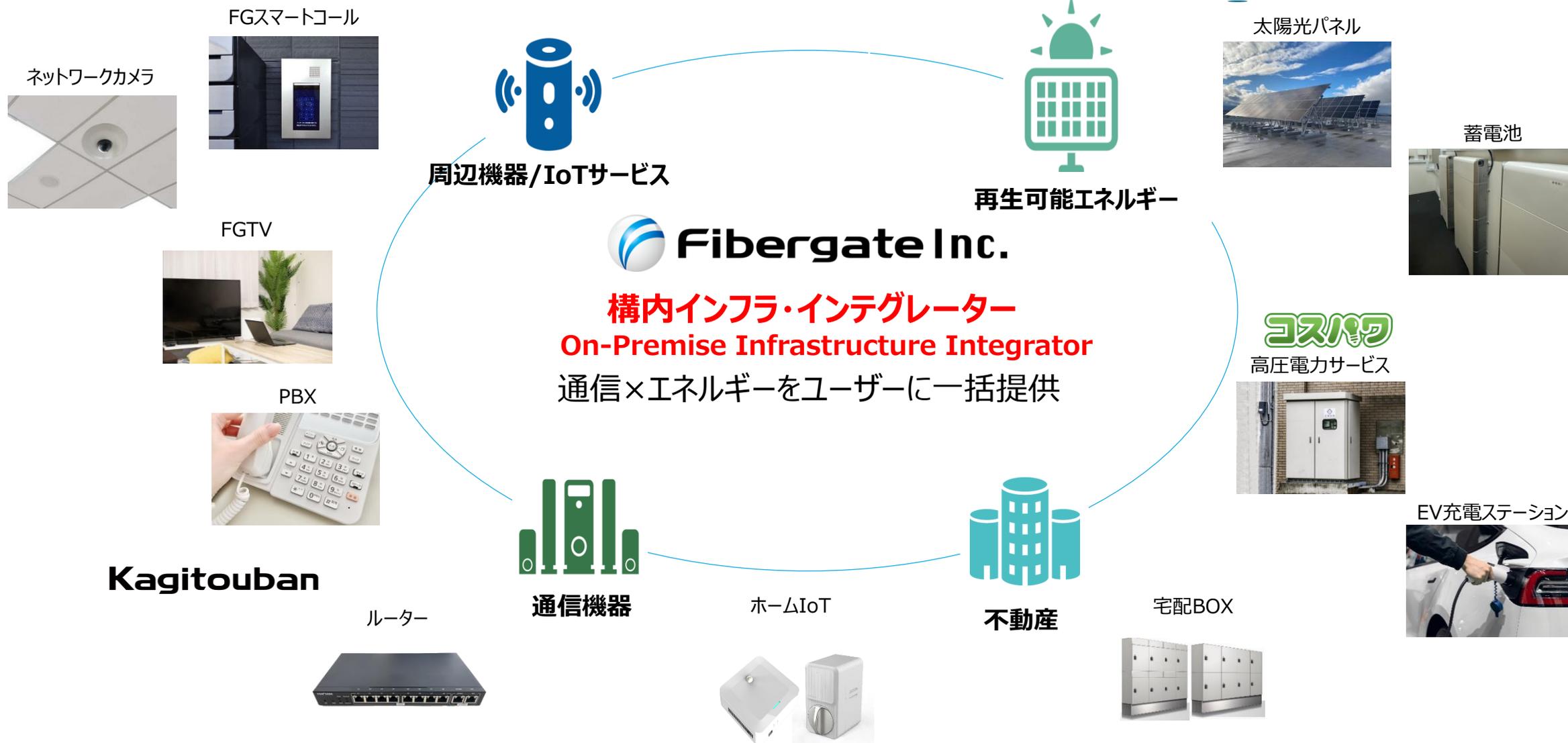
● 不動産事業



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



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

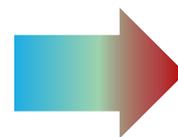
総合インフラ・インテグレーター

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

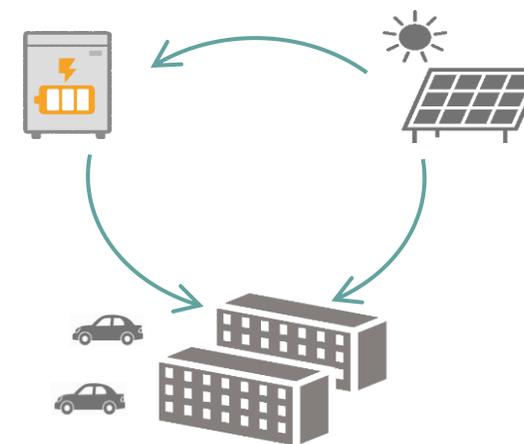
- ホームユース領域の拡大
- ビジネスユース領域の徹底強化



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





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



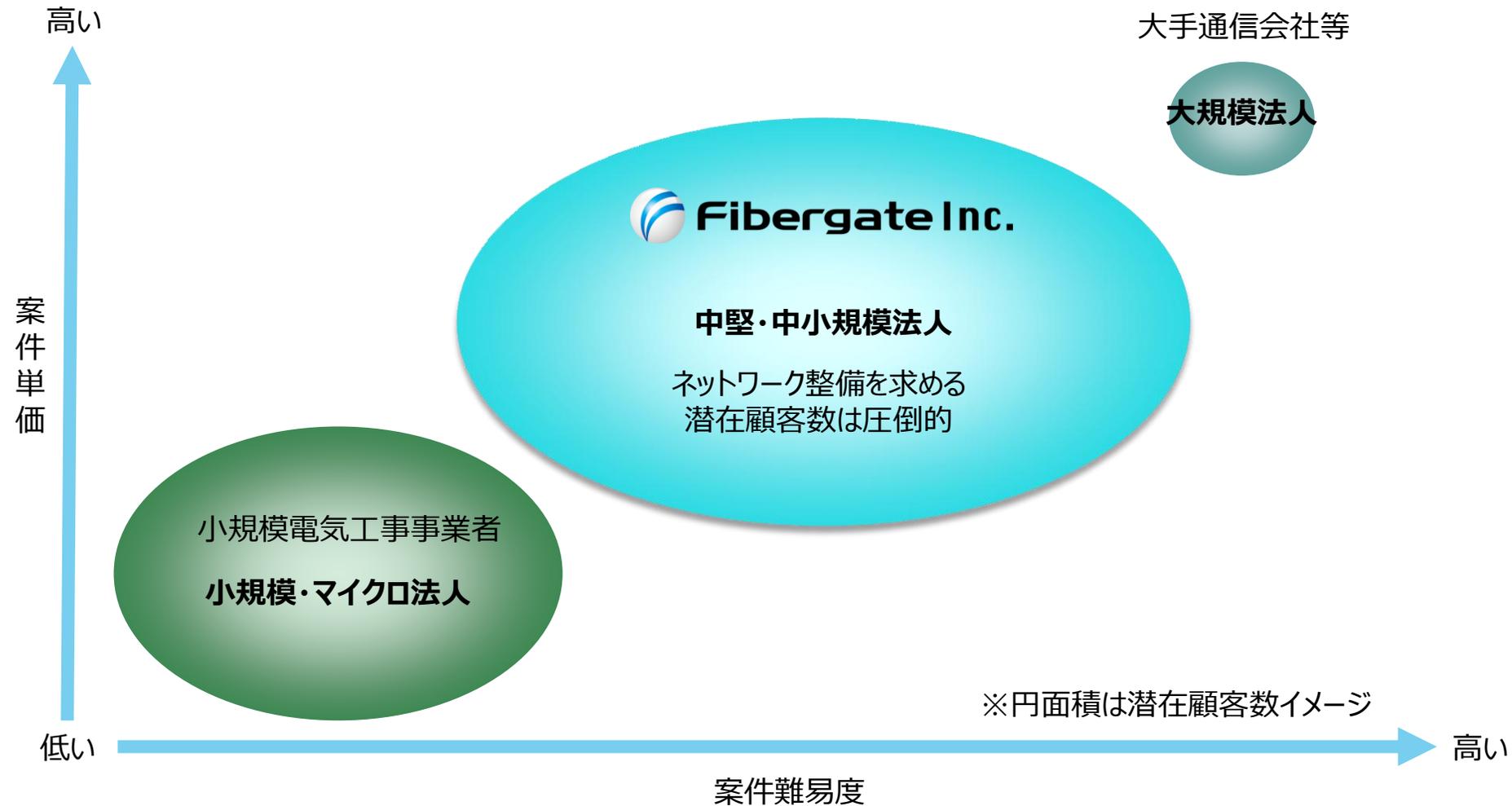
アパート/マンション



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



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バルスを設立
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

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