

ファイバーゲート会社説明会



上場市場：東証プライム 札証
証券コード：9450

1	会社概要	3
2	事業紹介	8
3	代表者の考える経営方針	10
4	決算概要	13
5	株主還元方針	32
6	Topics	35

1. 会社概要

『ありがとう』を集める。

お客様に『ありがとう』とっていただくことは私たちの誇りです。
 ひとつでも多くの『ありがとう』を集めること。
 社員全員がこの目的を達成するために、全力で業務に邁進する所存です。

会社名	株式会社ファイバゲート
設立	2000年9月
代表取締役社長	猪又 將哲
資本金	494,112,300円
社員数	232名 (2023年6月30日現在)
登録番号	電気通信事業者登録番号 第358号 プライバシーマーク 第17002586号
証券コード	9450 (プライム市場・札証)
所在地	<p>札幌オフィス (本社) 〒060-0061 札幌市中央区南1条西8丁目10-3 第28桂和ビル</p> <p>仙台オフィス 〒983-0852 宮城県仙台市宮城野区榴岡3丁目4-18 オークツリー榴岡</p> <p>東京オフィス 〒105-0012 東京都港区芝大門2丁目10-12 KDX芝大門ビル</p> <p>名古屋オフィス 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦1丁目20-10 HR・NET伏見ビル</p> <p>大阪オフィス 〒541-0048 大阪府大阪市中央区瓦町3丁目3-7 瓦町KTビル</p> <p>福岡オフィス 〒812-0013 福岡県福岡市博多区祇園町1-28 いちご博多ビル</p> <p>台湾オフィス 70845 台湾台南市安平區華平路672巷8號4樓</p>

事業内容

- **ホームユース事業** 集合住宅向けインターネット接続サービスの提供
- **ビジネスユース事業** フリーWi-Fiサービス / 法人向けネットワークサービスの提供・通信機器開発 / 製造 / 販売等
- **再生可能エネルギー事業**
- **不動産事業**
- **その他事業** WEBコンテンツサービスの提供等

サービスマップ

ホームユース事業



ビジネスユース事業



再生可能エネルギー事業



不動産事業





Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

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

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15社であり、当社は大手キャリアと肩を並べる存在。

通信事業:Wi-Fi通信システム



Wi-Fi, Anywhere



Fibergate Inc.

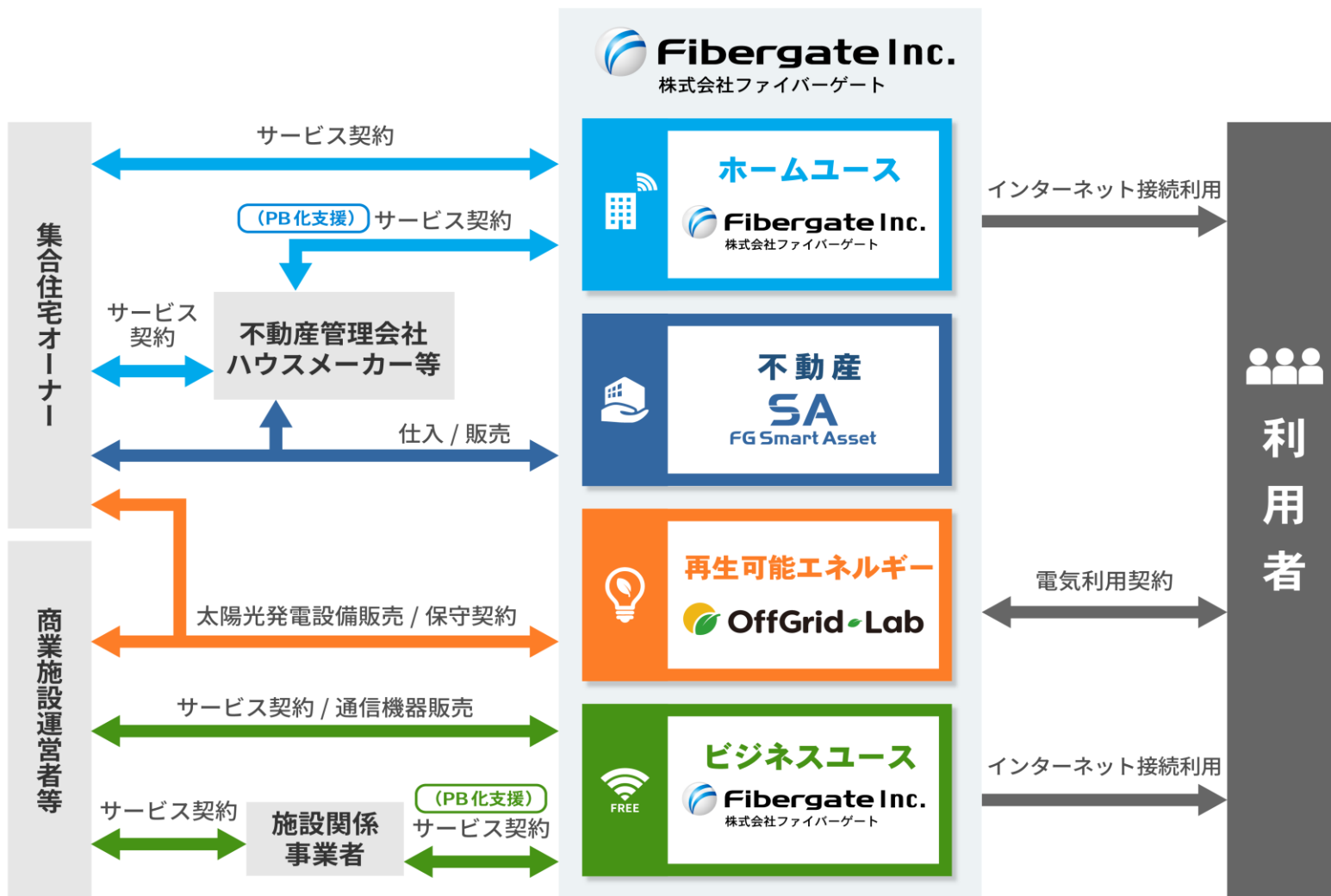
株式会社ファイバークート



不動産事業:
Wi-Fi、IoT、再エネ装備のマン
ション開発とそのシリーズ化



再生可能エネルギー事業:
自家発電自家消費型システム



2. 事業紹介

IR TV Business Model

国内シェア10%超

ニーズは持続

レジデンスWi-Fi

ファイバゲート/東証PRM 9450

https://youtu.be/pCG-TX_vT3k?si=flkAw8rENWdXsHWS&t=5

3.代表者の考える経営方針

- 筋と仁義
 - 三方良し
 - スケールさせる
 - ✓ ニッチを狙う
 - 変化ではなく進化
 - 成長の定義
 - ミッションとファンクション
 - 主体性の大切さ
 - ✓ チームとして戦い勝利する
 - 『組織の目的は凡人をもって非凡な結果を生み出すことにある』
 - 企業と会社
 - 家族ではないが家族的
 - ✓ フローとストック
 - 営業と管理は会社の両輪
 - 大義の大切さ
 - キャッシュフローと資金繰りの違い
- 組織と個人のKPIを一致させる
 - 短期は短期、長期は長期（デットファイナンスの活用）
 - B/S重視で経営する
 - 社会人の定義
 - 特別な才能がないからこそすべての面に気を配るようにならなければいけない
 - 『ピンチをチャンスに変える』前にピンチを迎えないことが大切
 - 乗り越えることができる壁しかやってこない
 - ゴールと期限を明確にする（日付を入れる）
 - 2:6:2の法則を重視する
 - 人材開発は経営戦略そのもの
 - 賢者は歴史に学び、愚者は体験に学ぶ
 - グローバルな視点を持った社会的な勉強を忘れない。（なぜFacebookの仮想通貨リブラは失敗したのか？）

- ✓ 世の中で起きている事象を自分なりに解釈する(表と裏→金利動向・為替介入等)
- ✓ 均衡化・平準化ビジネス(Leveling Economy: 『ならず』経済)を考える
 - Leveling Economy: 『ならず』経済の根底には『もったいない精神』がある(SDGs・ESGにつながる)
 - 役職は役割にしか過ぎない
 - 会社は単なる箱にしか過ぎない
 - うまくいっている時には成長しない
- ✓ 経営者の最大の役割とは(ビジネスモデルの創出とブラッシュアップ→神は細部に宿る)
 - リスクテイクしないことが一番のリスクである
 - 一生ベンチャー、一生チャレンジ
- 自分(自社)でなければならない理由
- 『儲ける』のではなく『稼ぐ』そして『稼ぐ』のではなく『集める』
- ✓ よいもの(製品・サービス)をコスパ高く作り、正しい売り方をすれば必ず売れる
 - 今起きていることは過去の選択の結果
 - 『未必の故意』をなくす
 - 専門化して、リテール化する
- ✓ 勝ち癖をつける(伝統校に勝てない理由)
 - ブランディング
- ✓ アイデアとビジネスモデル創出は似てまるで異なる(非なる)もの
- ✓ 結局のところ、ビジネスは『時間』に集約される

天気晴朗なれど浪高し。皇国の興廃この一戦にあり。各員一層奮励努力せよ。

神明は唯平素の鍛錬に努め、戦はずして既に勝てる者に勝利の栄冠を授けると同時に一勝に満足して治平を安んずる者より直ちに之を奪う。古人曰く、勝って兜の緒を締めよ、と。

4. 決算概要

2024/6期2Q連結決算概要

- 2024/6期2Qは前年比12%増収14%経常増益。経常利益率は0.4pp改善し、19%超を保持。1Qに引続き、2Q累計でも成長ピッチを落とすことなく順調に推移。2Q累計の売上・経常利益は過去最高を更新
- 成長の牽引役はホームユース事業という構図に変化なし。一方、注力中のビジネスユース事業は売上横ばいとまだ成長加速には至らず。その他では再生可能エネルギー関連の売上計上が本格スタート

(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入	2023/6期 2Q実績	2024/6期2Q			2024/6期通期	
		実績	前年差異	前年比	見通し	進捗率
売上高	5,203	5,806	+602	+11.6%	13,710	42.4%
ホームユース	4,501	5,086	+585	+13.0%	11,020	46.2%
ビジネスユース	680	683	+3	+0.5%	1,860	36.8%
不動産他	22	36	+14	+63.9%	830	4.4%
営業利益	991	1,098	+106	+10.8%	2,530	43.4%
ホームユース	1,389	1,482	+92	+6.7%	3,290	45.0%
ビジネスユース	116	154	+38	+32.8%	460	33.7%
不動産他	▲4	10	+14	黒字回復	80	13.0%
調整	▲509	▲548	▲38	赤字拡大	▲1,300	42.2%
経常利益	981	1,117	+136	+13.9%	2,520	44.3%
経常利益率	18.9%	19.2%	+0.4pp	-	18.4%	-
親会社当期純利益	676	731	+55	+8.2%	1,680	43.6%

連結決算概要 四半期別推移

- 発生ベースでも、売上・利益とも2Qの過去最高を更新。ホームユースを牽引車に、対前年2Qとの比較でも2ケタ超の増収増益ピッチを達成。ビジネスユースも顧客開拓は着実に進むものの、加速感の発現には至らず
- 対1Q比較でも増収増益。かつてあった2Qは1Q比で調整する傾向はほぼ影を潜めた状況。季節要因による需要の変動はあるものの、それ以上にストックビジネス積上効果が貢献する構造を確立

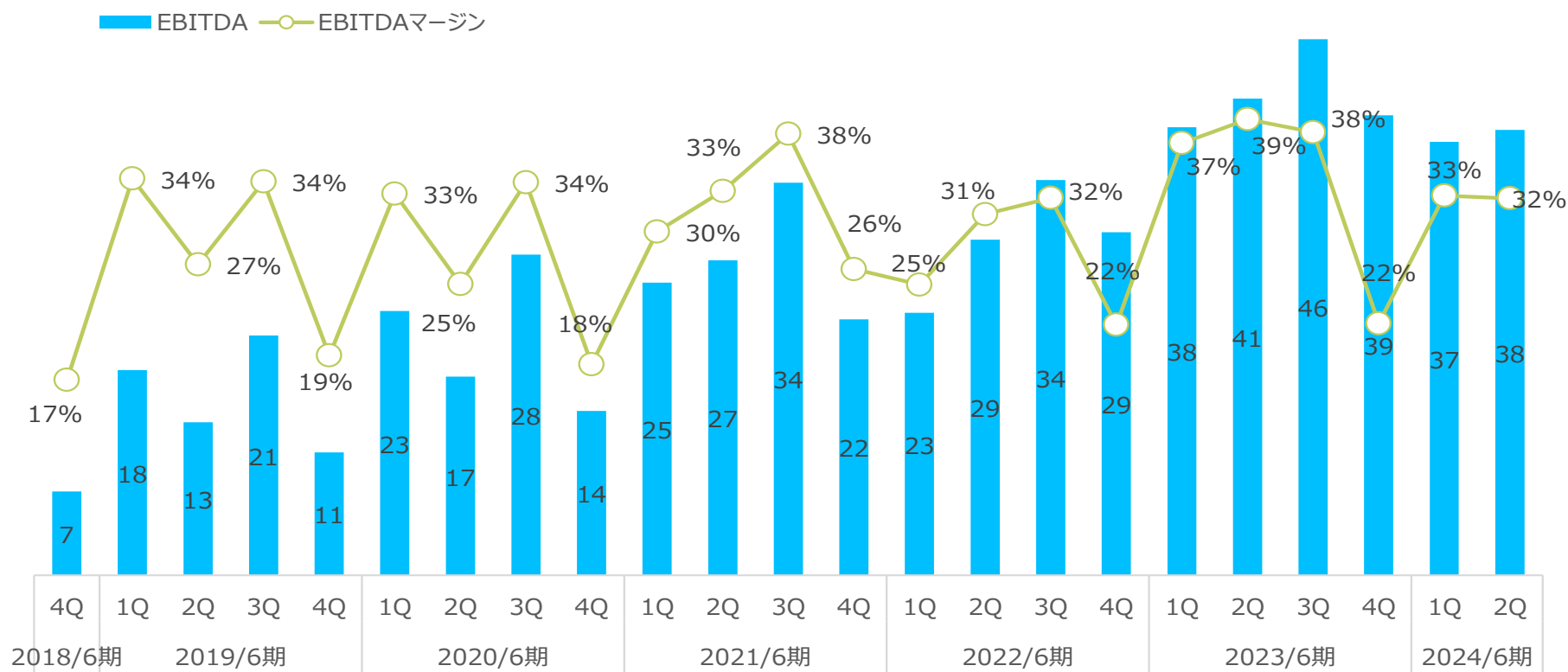
(百万円)	2023/6期				2024/6期		1Q/2Q 比較	前2Q/2Q 比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q		
売上高	2,591	2,612	3,024	4,567	2,852	2,953	+100	+340
ホームユース	2,256	2,245	2,632	2,466	2,521	2,565	+44	+320
ビジネスユース	329	350	381	450	327	356	+28	+5
不動産他	5	16	10	1,650	4	31	+27	+15
営業利益	480	511	745	582	525	573	+48	+62
ホームユース	671	717	897	683	714	767	+53	+49
ビジネスユース	46	70	89	83	56	98	+41	+28
不動産他	▲8	4	▲2	145	▲4	14	+19	+10
調整	▲229	▲280	▲238	▲329	▲241	▲307	▲66	▲26
経常利益	480	500	737	571	548	569	+21	+68
経常利益率	18.5%	19.2%	24.4%	12.5%	19.2%	19.3%	+0.1pp	+0.1pp
親会社当期純利益	337	338	499	306	370	361	▲9	+22

*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

EBITDAの推移

- EBITDAは上場来の拡大傾向に変化なし。2QのEBITDAは12カ月換算ベースで38億円。
- EBITDAマージンは32%。1Q実績とほぼ同水準を維持し、3割前後の高水準で推移。キャッシュ創出力は堅調と認識

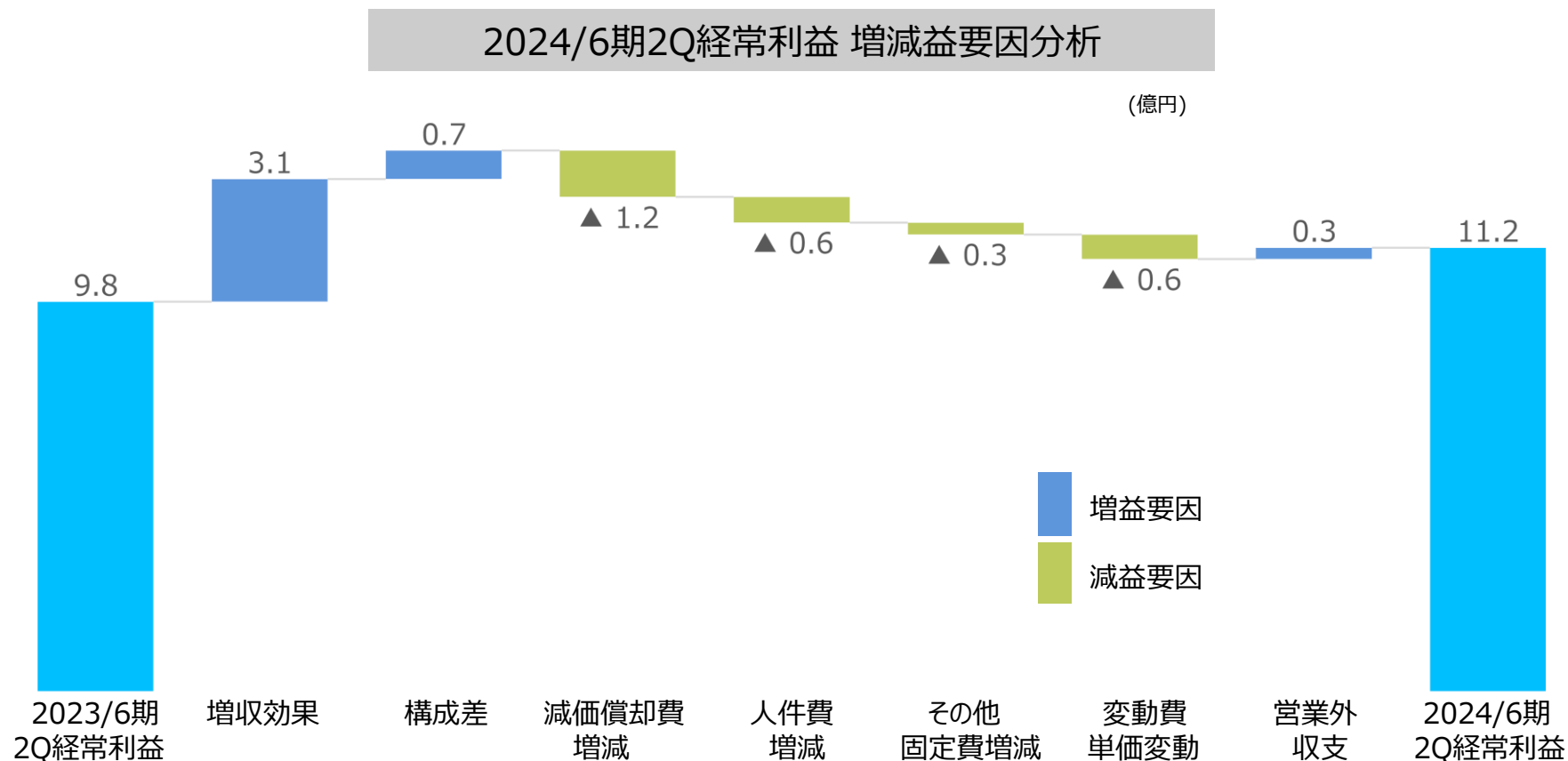
EBITDA推移（12ヶ月換算ベース）



注) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 と定義

経常増減益要因分析

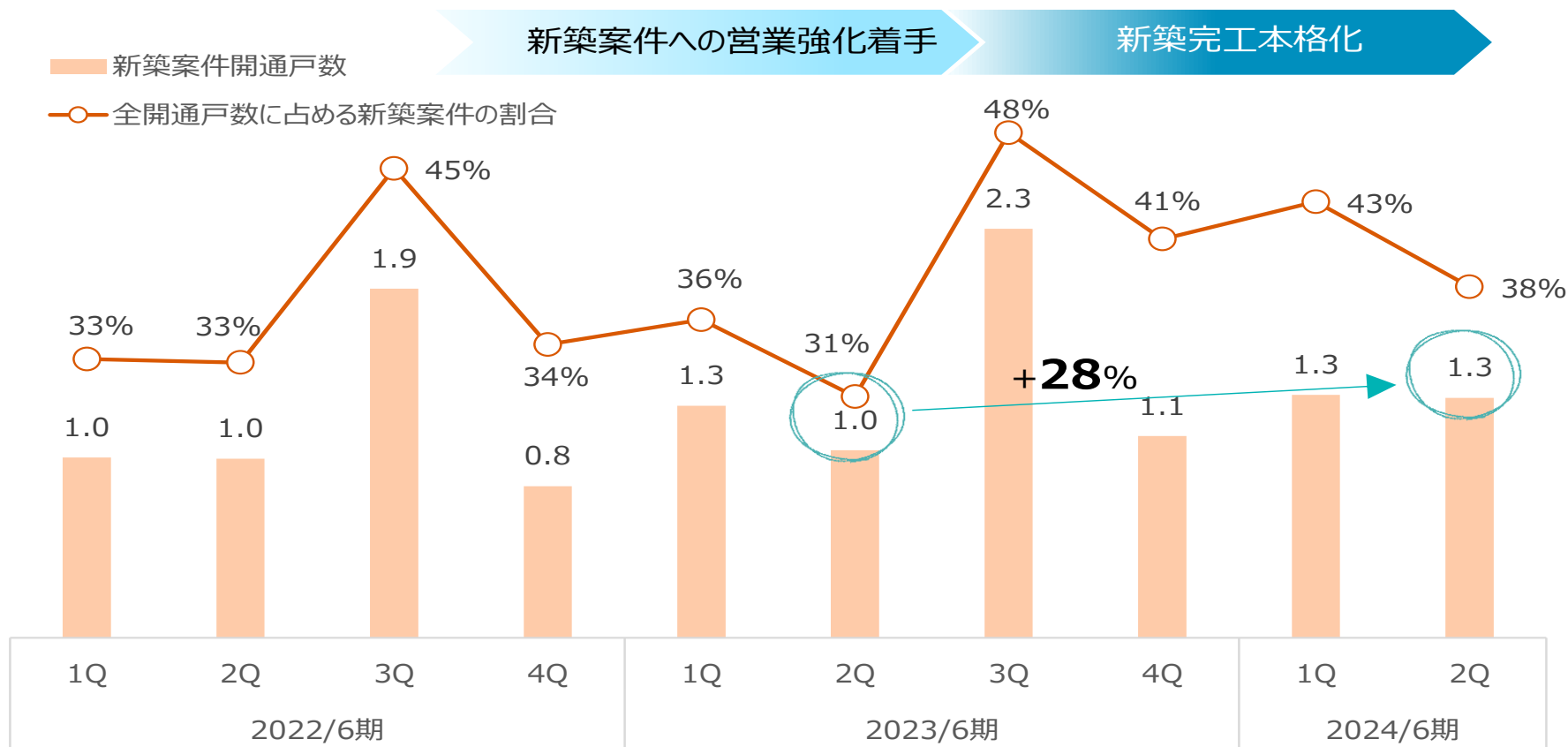
- 前年2Q比較で経常増益となった主因は、引続き売上増に伴う増収効果と売上構成改善に伴う利益率の上昇。増収効果はホームユース事業の好調が、構成改善は再生可能エネルギーの売上本格計上などが貢献
- コスト面では、かつてに比べると抑制傾向で推移しているものの、人件費や償却費の増加は依然として収益圧迫要因として影響。変動費関係では、回線使用契約を従量制から固定制に変えたことで期前半は原価高として影響（逆に、期後半は売上増に伴い原価率は低下の予定）



ホームユース事業 開通戸数内訳

- 2Q四半期発生ベースのホームユース事業新築案件開通戸数は前年比28%の増加。新築案件向け営業強化の成果は着実に発現。1Qこそ前年比の伸びは限定的となるも、新築案件戸数は大きく成長
- ただし、全開通戸数に占める新築案件の割合は38%と若干低下。引続き高水準にあるも、2Qは既築案件の伸長も好調であったことが影響。新築比率はおよそ4割程度が定常状態と認識

ホームユース事業 新築案件開通戸数推移

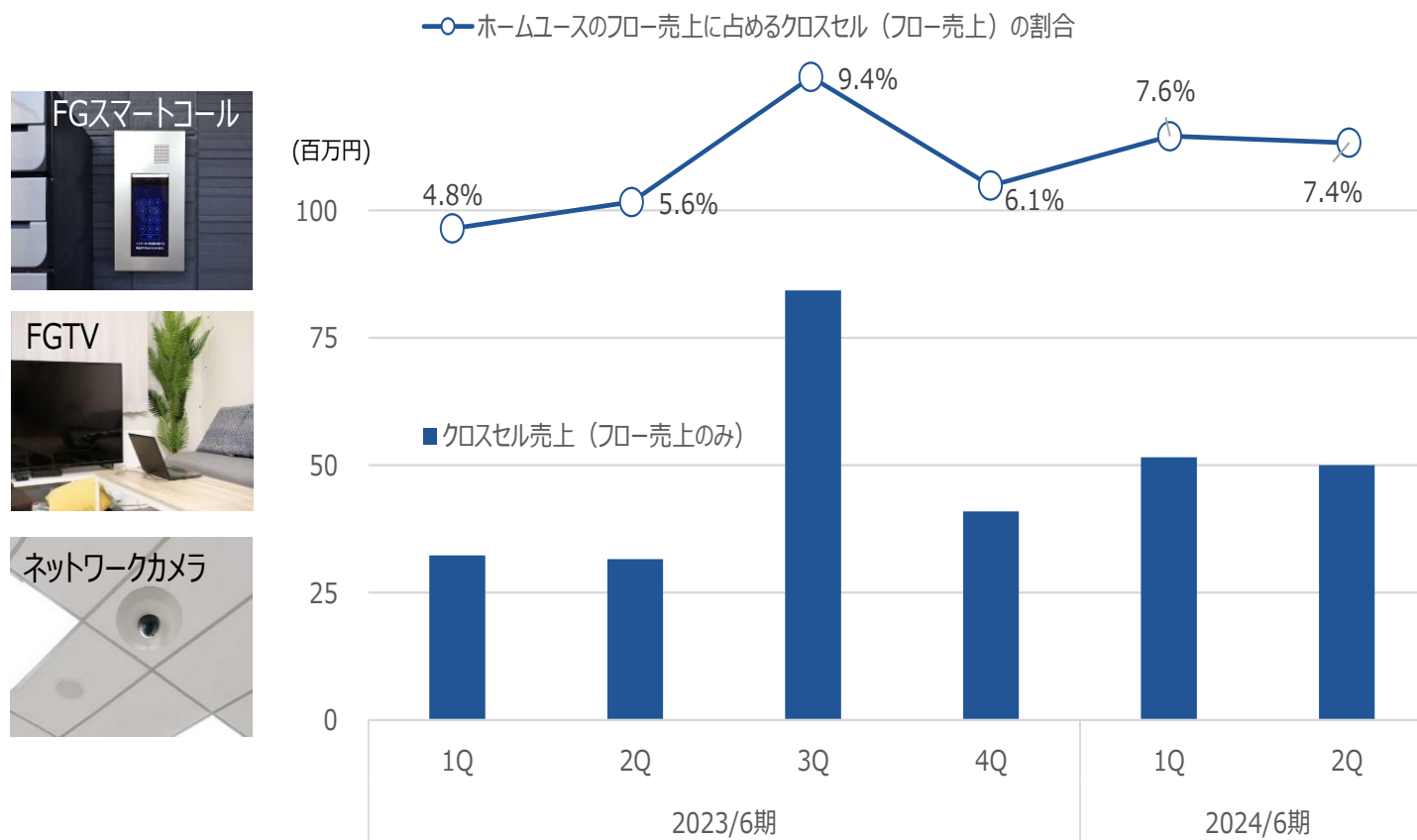


*2022/6期1Qの新築開通戸数を1とした場合の指数表示

ホームユース事業 クロスセルの状況

- 2023/6期より本格注力を始めたクロスセルは、総売上規模(フロー売上とストック売上の合計)が約1億円/四半期程度で推移。事業の先行指標となるフロー売上(導入時点で計上)は、2Qでおよそ0.5億円程度
- フロー売上は傾向として上昇基調ながら、まだ加速感の発現には至らず(前3Qの急拡大は新築完工集中による季節要因)。2Q時点のホームユース・フロー売上に占めるクロスセルの売上割合は7.4%とほぼ横ばい

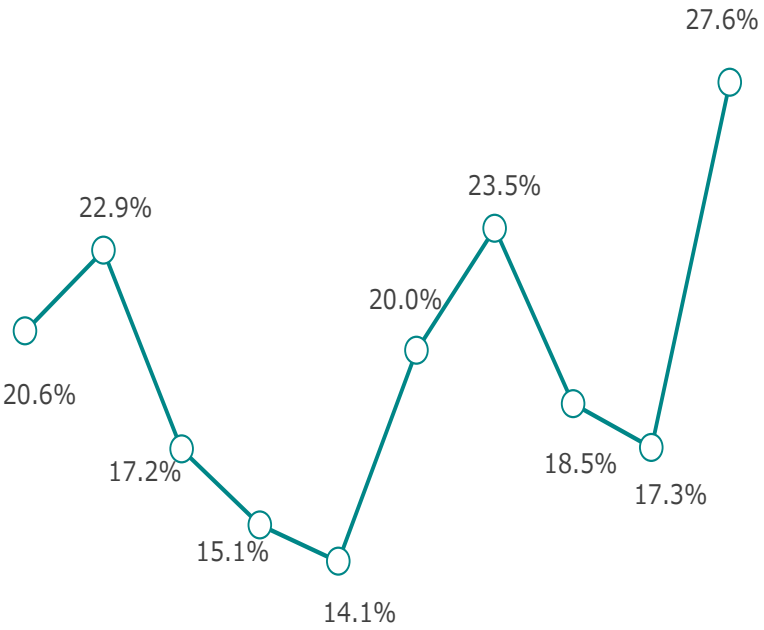
クロスセルのフロー売上推移



ビジネスユース: 成長加速に向けて

- ビジネスユース事業は未だ成長加速には至っていないものの、加速に向けての準備は着実に進展
- 成長加速は受注件数増と受注内容の改善の積と分析するが、受注内容は既に改善が進行。高付加価値サービスの提供などを背景に営業利益率はコロナ禍後では最高水準を更新
- 受注件数増はまだ課題ながら、営業パートナーは直近1年で3割増を積上げ。これらの影響は今後発現へ

ビジネスユース事業 営業利益率の推移



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
2022/6期				2023/6期				2024/6期	

<成長加速に向けて>

受注内容の改善

- ・大規模案件の獲得
- ・高付加価値サービスの提供

受注件数の増加

- ・公共機関・医療介護領域・観光領域に注力

営業利益率の向上

2024/6期
1Q → 2Q
17.3% → **27.6%**

営業パートナーの拡大

2022/6 時点 → 2024/1 時点
60社 → **81社**

加速に向けての準備は着実に進展

再生可能エネルギー事業の進捗

- 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
- 現状は集合住宅を中心に既存顧客への商談を開始

✓ 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

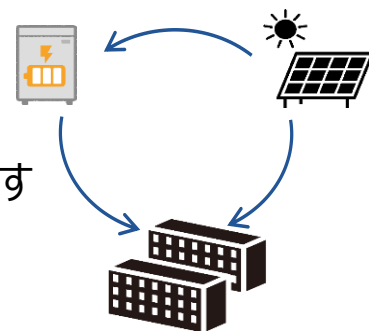
フェーズ3：2025年頃～ ローカル（構内）VPPサービスを開始



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



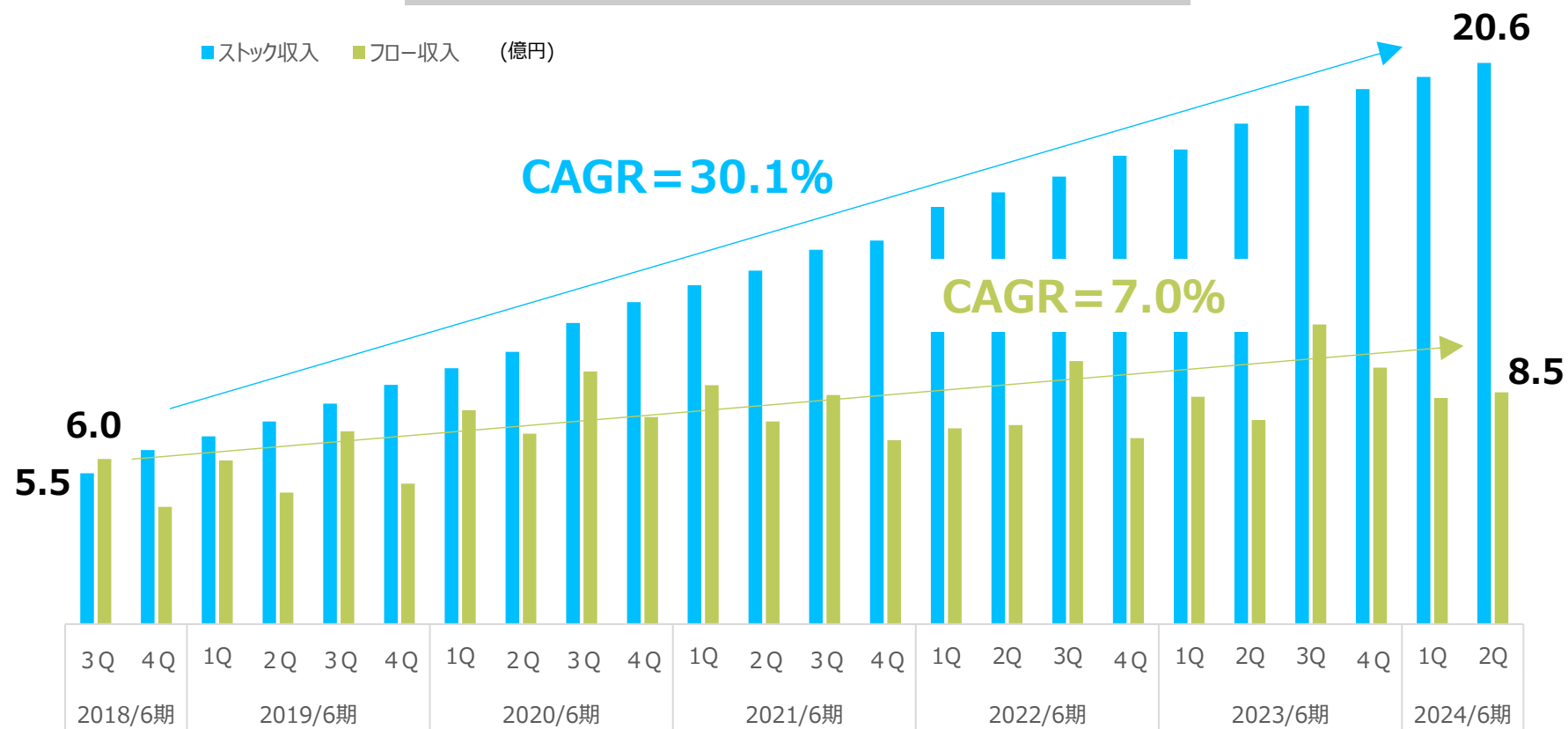
オフグリッド-システム確立へ



ストック収入・フロー収入の推移

- ストック収入は順調に積上げ進む。上場来23四半期連続の増加。規模の拡大に伴って成長率自体は漸減が不可避な構造にはあるものの、年平均成長率は依然として30%超を維持
- 一方、フロー収入は一進一退の傾向に変化なし

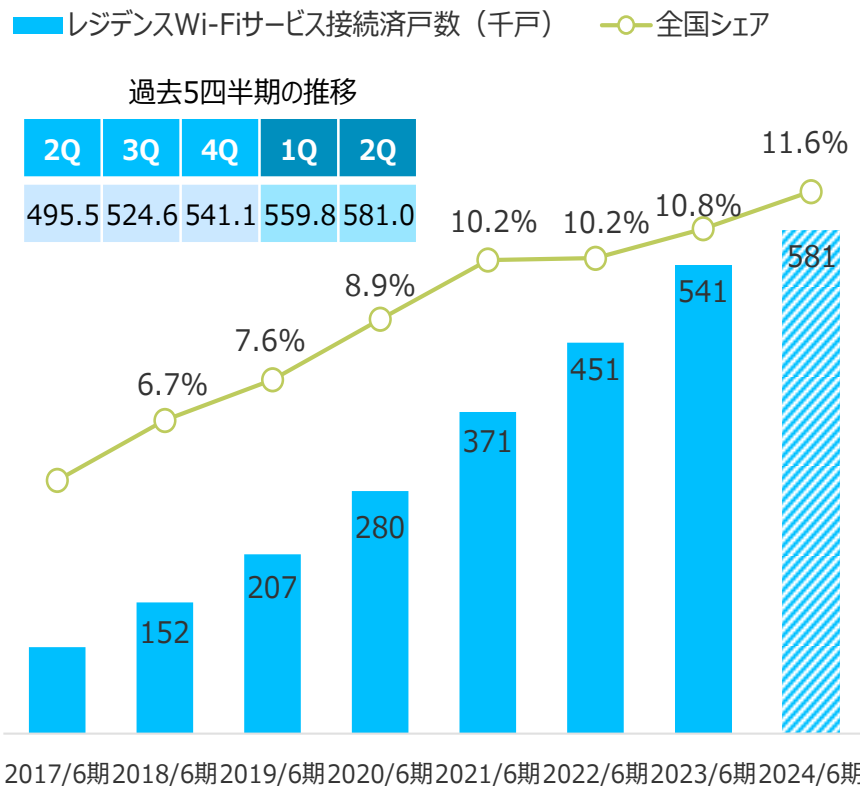
ストック収入・フロー収入（除く不動産）の四半期推移



主要指標の推移

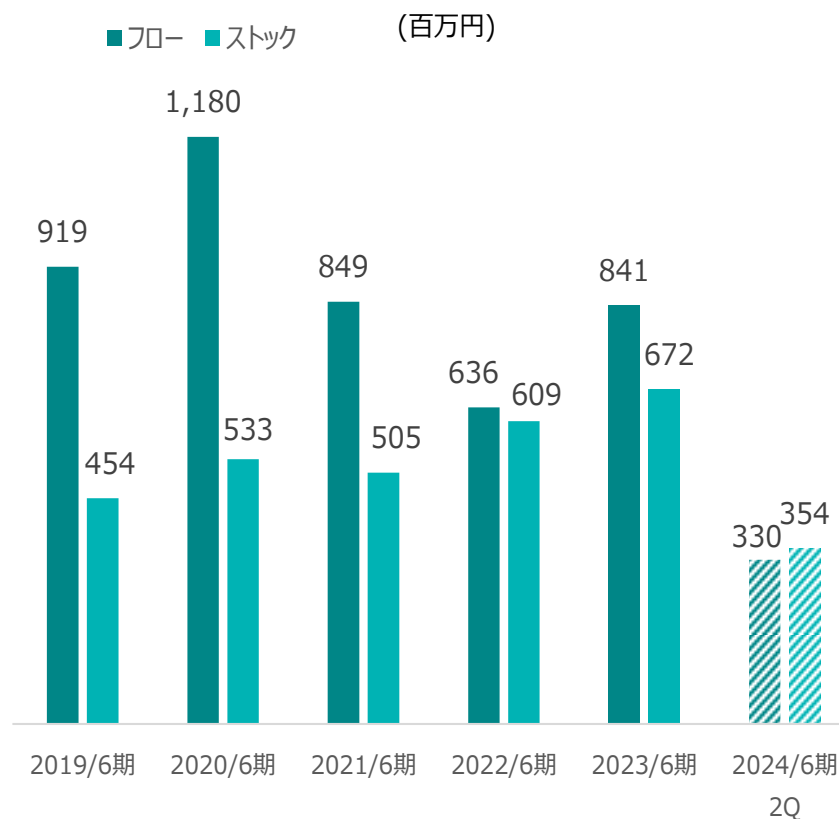
- レジデンスWi-Fiサービスの期末接続済戸数は58万戸。接続済戸数の増加ピッチは2万戸/四半期と堅調
- ビジネスユースにおいて先行指標となるフロービジネス売上は、足の長い案件多く加速感はまだ。ただし、ストックビジネス売上は対前年プラス傾向が継続

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数と全国シェア*の推移



*全国シェアはMM総研発表による全戸一括型マンションISPの提供戸数総数（各3月末現在）を当社会計年度末（もしくは直近四半期末）の契約戸数実績で除して算出

フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移



連結決算概要(貸借対照表)

- 自己資本比率は37.8%まで上昇。収益認識基準適用の影響克服し、財務健全性は遜色ないレベルを回復
- 2Qは通常の通信事業拡大に伴う固定資産増に加え、機器関連在庫の前倒し調達を実施。その分はキャッシュの圧縮、借入金増などで対応

(百万円)	2022/6期	2023/6期	2024/6期 2Q	2023/6期 比増減
流動資産	6,028	5,559	5,743	+183
現預金	2,303	2,382	2,001	▲381
売掛金	1,375	1,585	1,621	+36
棚卸資産（通信）	654	637	1,075	+438
棚卸資産（不動産）	1,426	655	765	+110
固定資産	7,057	7,203	7,614	+410
有形固定資産	6,204	6,565	7,006	+441
総資産	13,087	12,764	13,358	+594
負債	9,808	8,005	8,235	+229
有利子負債	6,653	4,672	4,834	+162
契約負債	1,958	1,638	1,473	▲165
純資産	3,279	4,758	5,123	+365
負債純資産合計	13,087	12,764	13,358	+594

在庫増などに伴い
キャッシュアウト先行

機器関連の在庫
を前倒し調達

2Qに不動産売買なし

Wi-Fi契約増に伴う
通信事業関連資産増

借入金は現行水準維持

自己資本比率37.8%

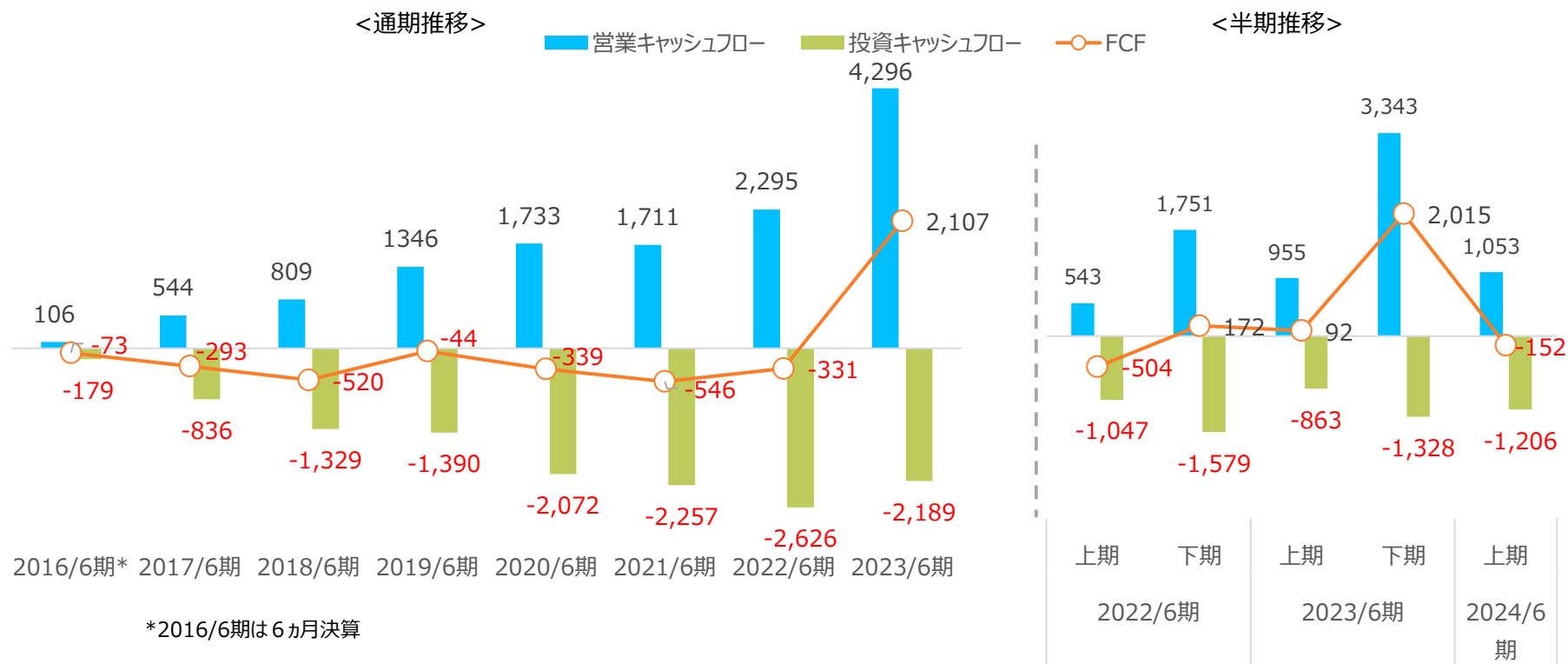
*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

キャッシュフローの推移

- 2024/6期2QのFCFは1.5億円の赤字。僅かとはいえ、赤字計上は4半期ぶり。FCF赤字となった主因は在庫の積増しという一時的なモノ。この影響を除けば、黒字は維持できていたと認識
- 事業別には、大きな在庫積とはなったものの、通信事業は黒字を継続。創業来直面してきたキャッシュタイトな状況から次の段階へ移行中という認識に変化なし。一方、不動産事業は案件の先行取得が影響し、赤字計上

キャッシュフローの長期推移

(百万円)



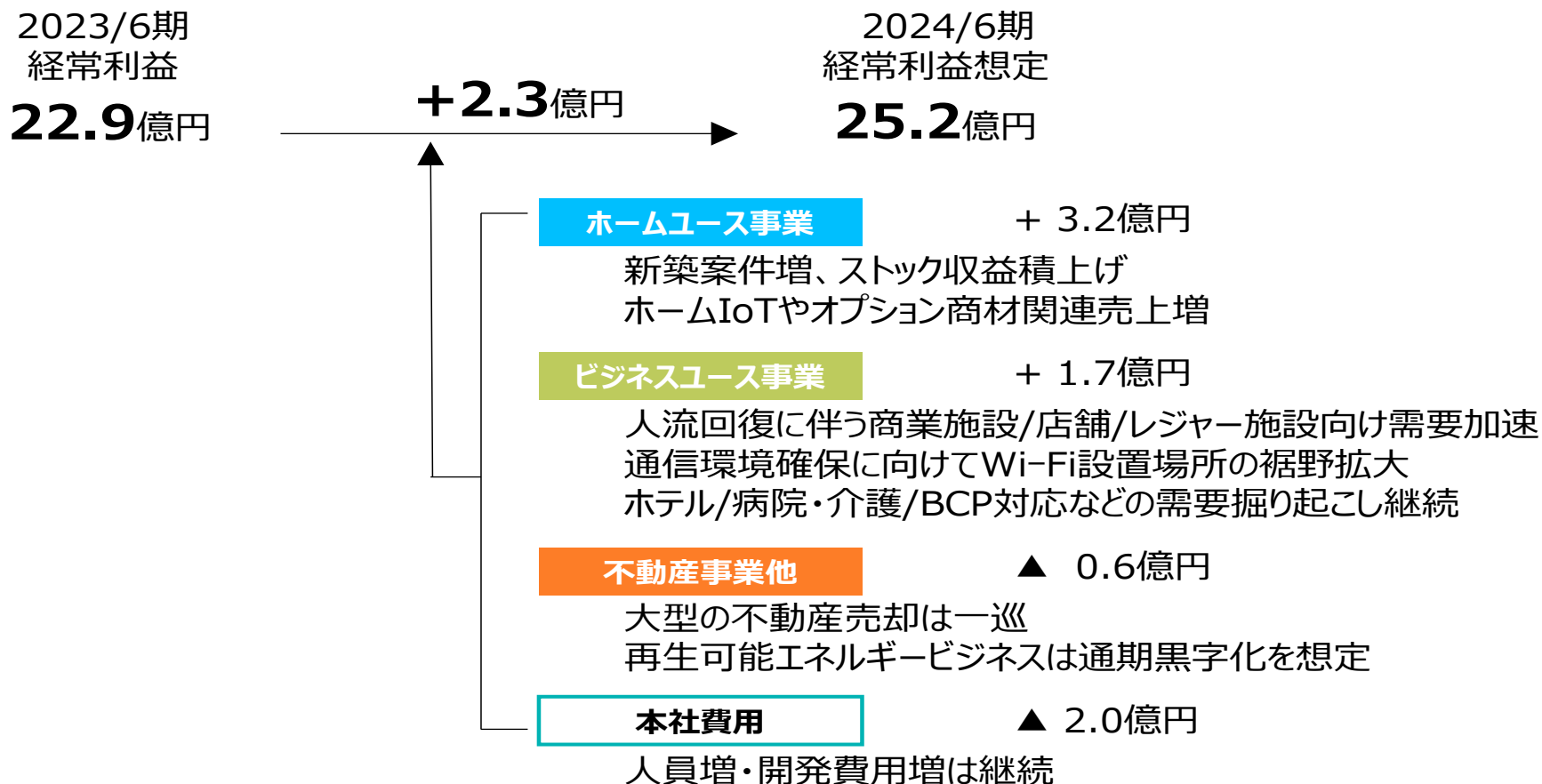
2024/6期連結決算見通し① 総括表

- 2024/6期通期想定は据置き。7%増収10%経常増益を想定。前期からは成長ピッチ減速となるが、これは案件端境期となる不動産事業の影響。通信事業は16%増収と、前期程度の高水準の成長を維持を予想
- セグメント別には新築案件の貢献するホームユースが好調を持続。ビジネスユースも人流回復に伴う商業施設/観光施設向けにフロー収入の拡大を追求。リードタイムの遅れを取り戻し、今期は最も高い成長を目指す

(百万円。百万円未満切り捨て)	2022/6期	2023/6期	2024/6期 見通し	前年比	
				増減額	増減率
売上高	10,624	12,795	13,710	+914	+7.1%
ホームユース	8,141	9,600	11,020	+1,419	+14.8%
ビジネスユース	1,244	1,512	1,860	+347	+23.0%
不動産他	1,238	1,682	830	▲852	▲50.7%
営業利益	1,652	2,320	2,530	+209	+9.0%
ホームユース	2,318	2,970	3,290	+319	+10.8%
ビジネスユース	235	289	460	+170	+58.7%
不動産他	52	138	80	▲58	▲42.2%
調整	▲953	▲1,078	▲1,300	▲221	▲20.6%
経常利益	1,604	2,290	2,520	+229	+10.0%
経常利益率	15.1%	17.9%	18.4%	+0.5pp	-
当期純利益	1,073	1,482	1,680	+197	+13.3%

2024/6期連結決算見通し② 増減益分析

- 前期比2.3億円の経常増益見通しは、ホームユース事業が引続き最大の貢献をすると想定。注力領域と位置付けるビジネスユース事業も、各種布石を打ってきた効果の発現を予想
- 一方、不動産事業他は案件端境期に。ただし、再生可能エネルギービジネスでは一定の利益水準確保を見込む
- 本社費用他では人件費や開発費などを主因にコスト上昇継続と想定

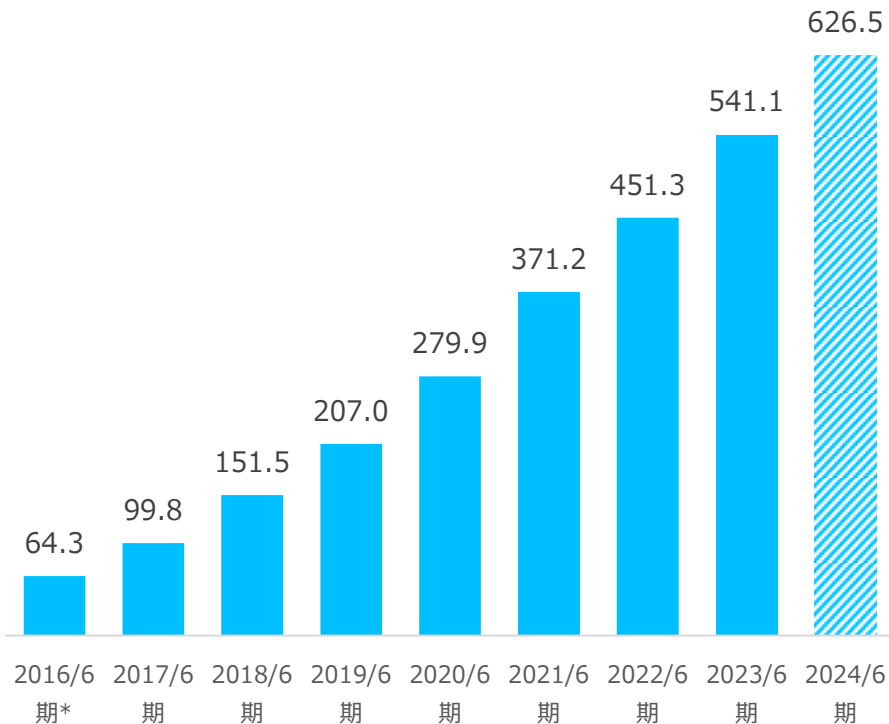


2024/6期連結決算見通し③ 主要前提条件

- レジデンスWi-Fi新規接続戸数の前提は9.2万戸超の増加。累計戸数は62.6万戸と設定。拡大ピッチはほぼこれまで通りの水準を目論む。なお、新築/既築構成では、新築完工本格化により新築のウエイトが増す見通し
- ビジネスユースではフロー売上の更なる積上げを想定。病院や介護施設、観光施設といった注力領域の営業結実に加え、導入の容易な「ワンタッチWi-Fi」などのユニークな商材の浸透に注力

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数

(単位：千戸)

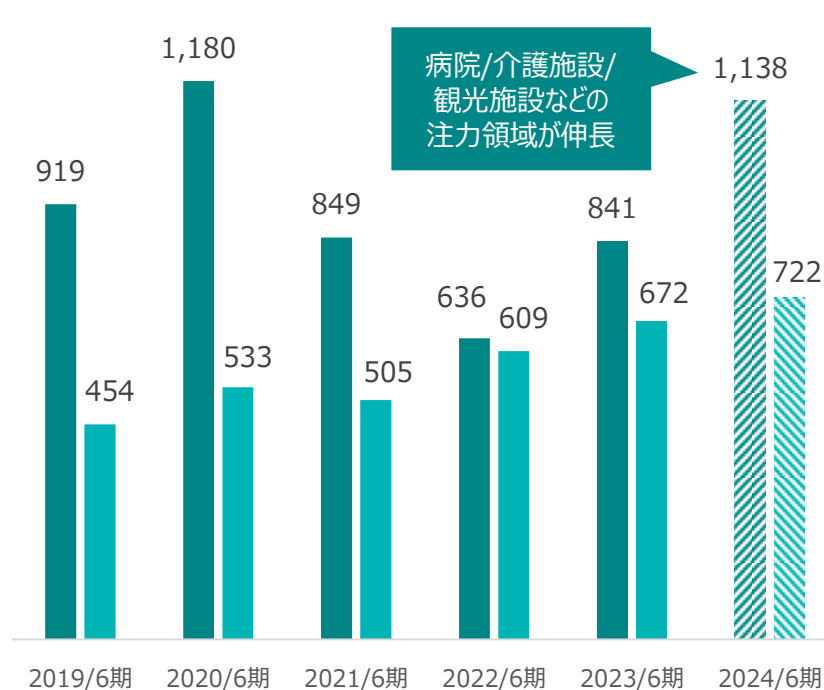


* 2016/6期は6ヵ月決算

フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移

(百万円)

■ フロー ■ ストック

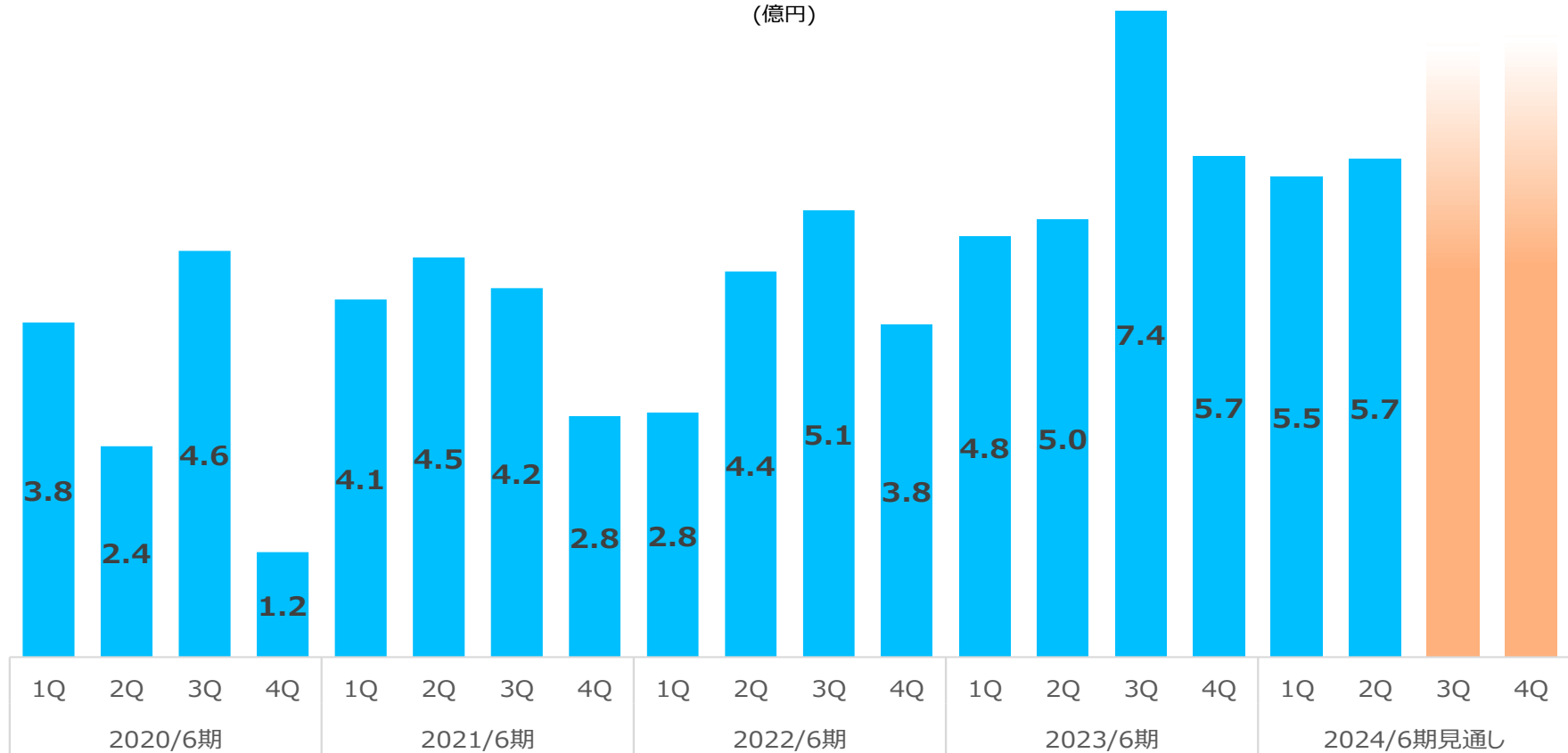


2024/6期連結決算見通し④ 四半期別イメージ

- 四半期別の経常利益では、賃貸住宅市場の繁忙期に相当する3Qから年度末の4Qにかけて、収益水準は一段と上昇する見通し
- なお、不動産事業の売上は4Qに集中するという前提を置く。案件計上のタイミング次第では、利益計上時期にズレの生じる可能性がある

四半期別経常利益の推移イメージ

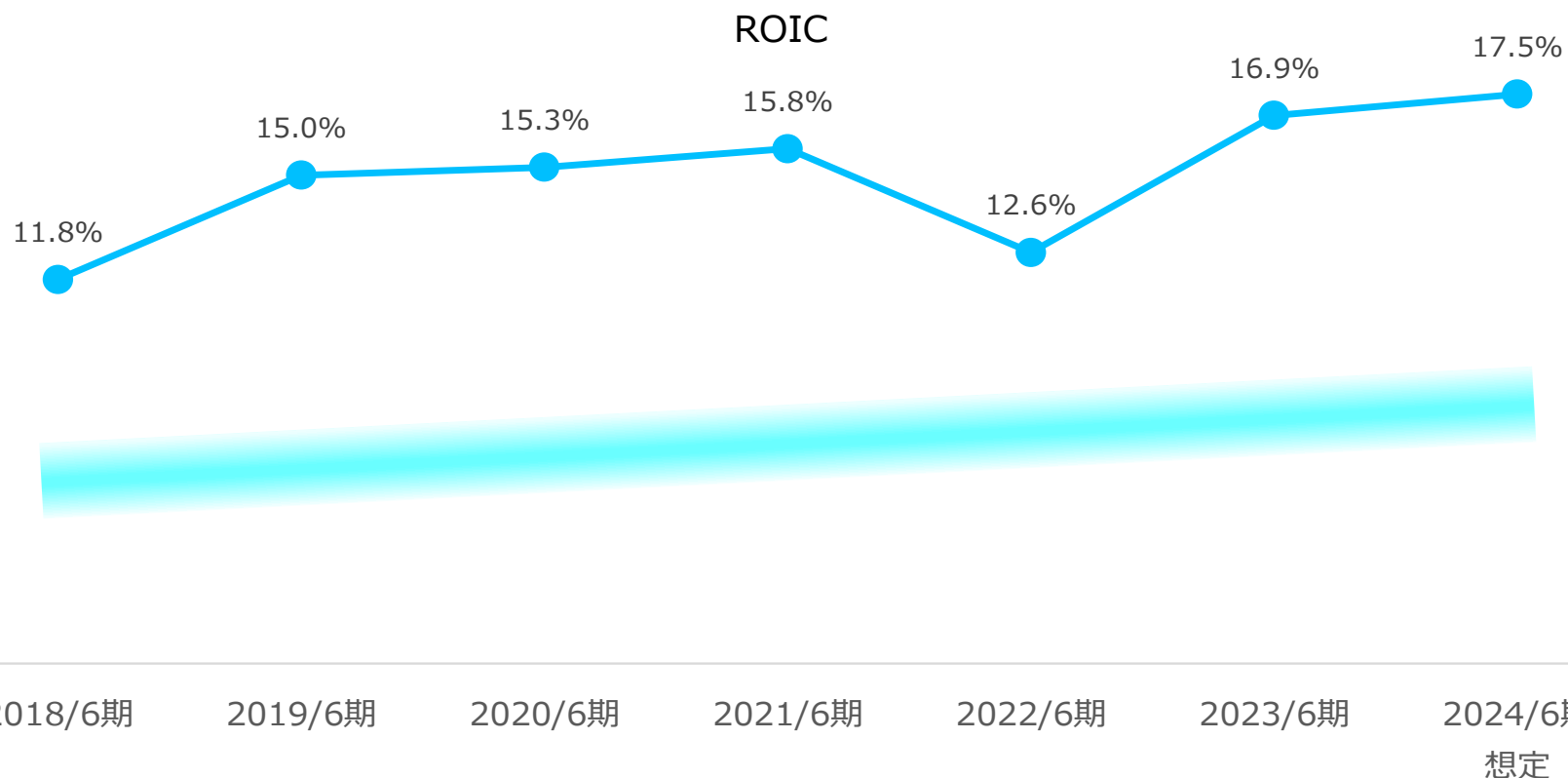
(億円)



資本コストと株価を意識した経営①

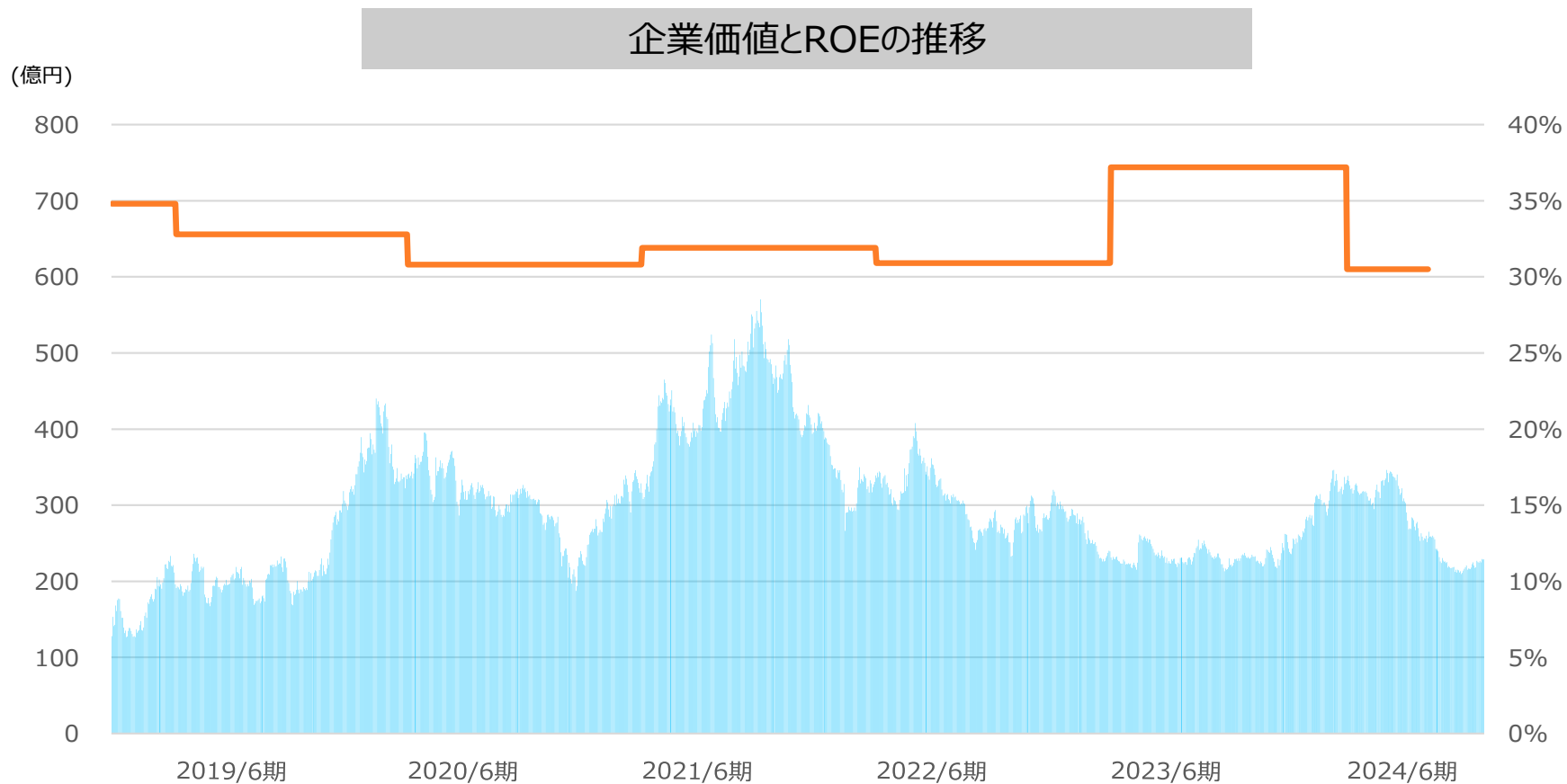
- 当社のROICは2018/6期以降、順調に改善。2024/6期は17%超を想定
- WACCとの比較においても、上場来これまで、ROICは一度もWACCを割り込んだことはないと分析。資本コストを上回るリターンを安定的に計上

ROICとWACCの推移



資本コストと株価を意識した経営②

- ROEも基本的に30%超の非常に高い水準を継続
- しかし、企業価値は過去最高値からはおよそ半減した状態にあり、今後も財務レバレッジの拡大や資本市場からの評価引上げを通じ、企業価値の増大を目指す



注) 企業価値 = 時価総額 + 有利子負債 - 現預金と定義

4. 株主還元方針

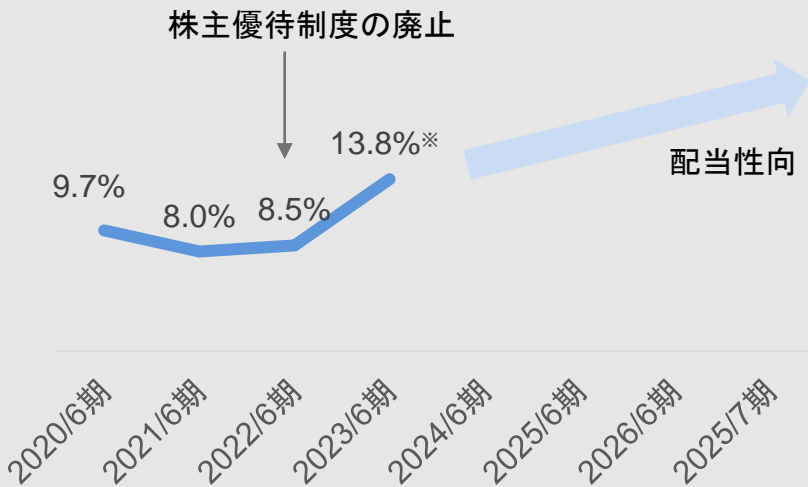
株主還元方針の変更

- 成長投資による業績拡大を目指すとともに、株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題の一つとして捉えており、各事業年度の利益を大きく3分割とした配当方針に変更し、増配といたします。

変更前

<基本方針>

前年の配当性向以上を目処とし、業績に連動した利益還元を目指しつつ安定的な配当の維持。

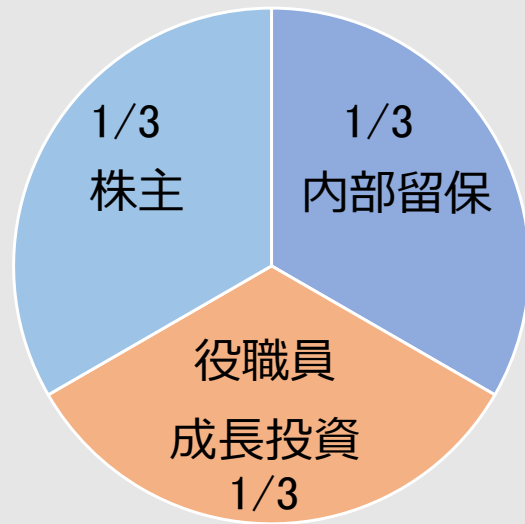


※記念配(2円)を含む配当性向を記載。記念配を除く配当性向は11.0%。

変更後

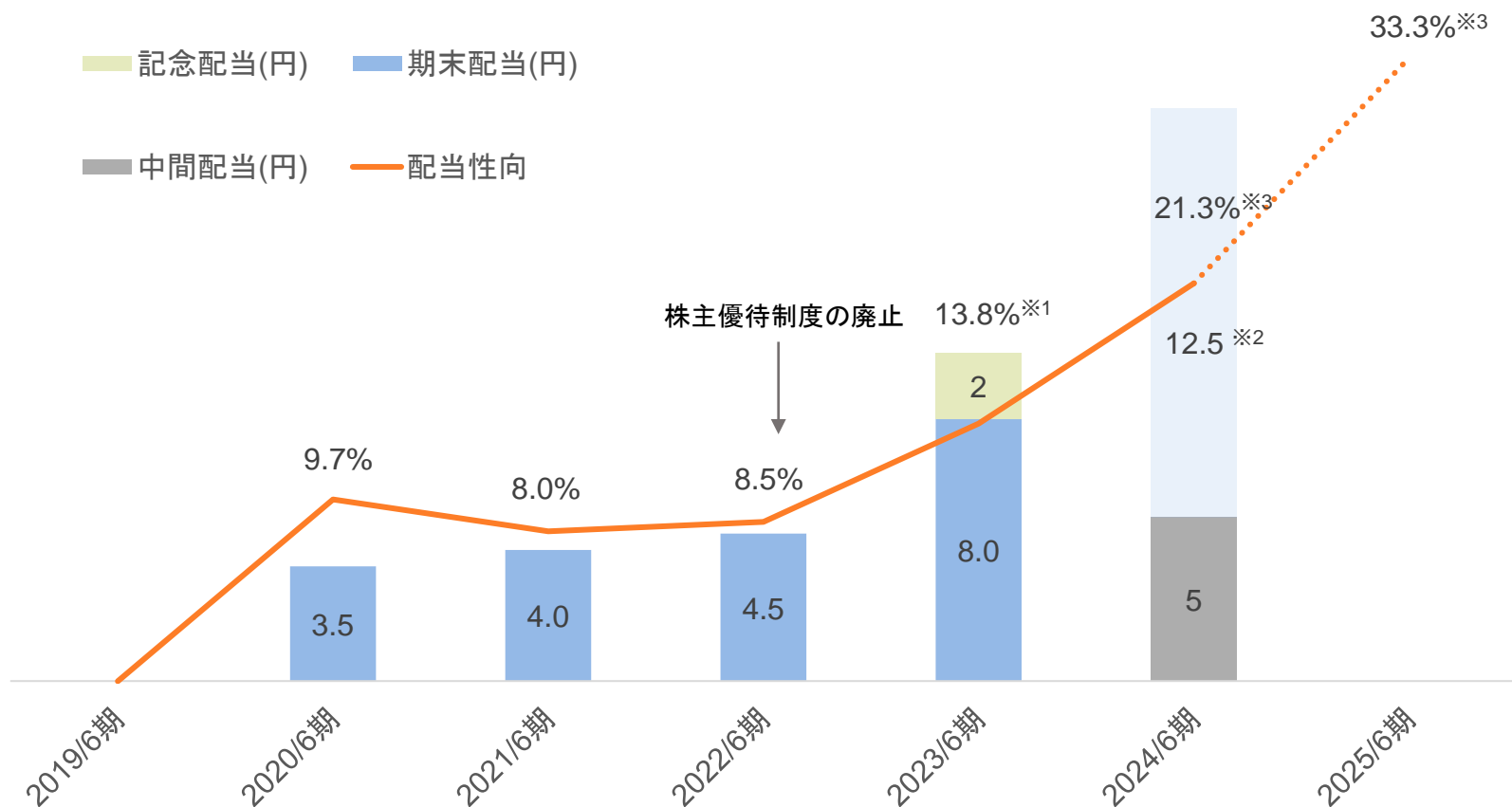
<基本方針>

原則、各事業年度の利益を大きく三分割する。



今後の株主還元

- 1株当たり期末普通配当金を12.5円に変更し、当事業年度の配当予想合計を1株当たり17.5円に修正(増配)。来期配当性向は33.3%を想定。



※1 記念配(2円)を含む配当性向を記載。記念配を除く配当性向は11.0%。

※2 予想配当金

※3 配当性向(予想)

5. Topics

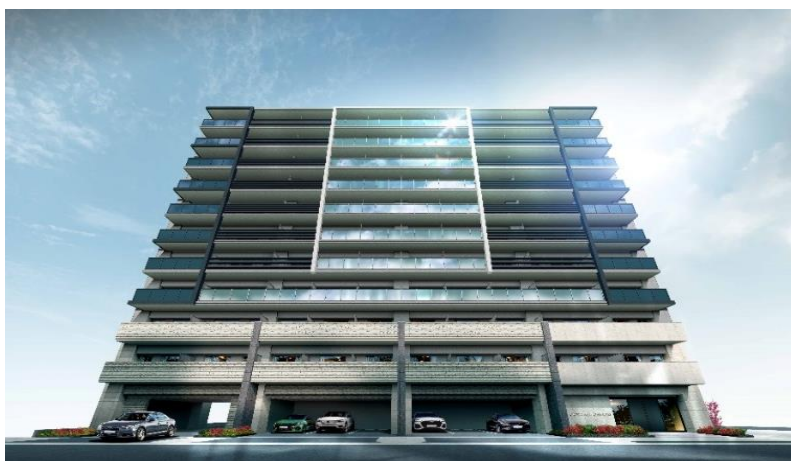
分譲マンション大手デベロッパー **E** エスリード エスリードレジデンス梅田マークスへFGスマートコール初導入(2024/1/26)

FG スマートコール

Powered by  **Fibergate Inc.**
 株式会社ファイバゲート

- ✓ 来訪者一覧/管理
- ✓ 自動対応メッセージ
- ✓ タイムライン機能
- ✓ 遠隔アプリ操作
- ✓ ニックネーム通知機能アプリによるインターホン応答

IoTマンションライフを実現し、
 マンションの高付加価値化に貢献



名 称	エスリードレジデンス梅田マークス
所 在 地	大阪府大阪市北区大淀中2丁目11-17
構 造 規 模	鉄筋コンクリート造、地上11階
総 戸 数	100戸
竣 工 日	2024年1月26日
引 渡 日	2024年1月26日

弘前大学医学部附属病院の病室に、株式会社アメニティと共同でWi-Fi環境を構築


 AMENITY
CORPORATION

株式会社 アメニティ：医療・介護業界のアメニティサポートシステムを展開

■ 選定ポイント

- ・高度な構成設計
- ・入院患者やスタッフへ配慮した工事スケジュール
- ・様々な施設へのWi-Fi導入実績

■ 工事ポイント

- ①院内ネットワークと分離 ②回線の安定性向上 ③冗長化と高速化

■ 設置状況

- ・設置場所：弘前大学医学部附属病院 入院棟東/第2病棟 病室 & スタッフ休憩室
- ・導入機器：ルータ×2台、アクセスポイント×127台、スイッチングハブ18台

入院患者のQOL(生活の質)向上に貢献



国立大学法人
弘前大学医学部附属病院

所在地：〒036-8563 青森県弘前市本町53

開設年月日：1949年

県内基幹災害拠点病院の一つである第二種感染症指定医療機関にも指定されている特定機能病院



外来患者用無料Wi-Fiを構築し、病院オリジナルコンテンツをリダイレクト機能にて表示

■ 導入経緯

心不全センターや心臓リハビリ等、当院取組みの周知促進を狙い、外来患者向け無料Wi-Fiを提供

■ 導入ポイント

- ・当院オリジナル動画をWi-Fi認証後に表示可能 ⇒ 当院取組みを広く紹介が可能
- ・容易かつ簡潔な認証 職員への問合せは発生せず

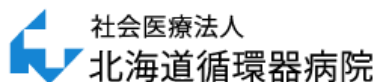
- ・セキュリティの責任分界点が明確

⇒ 利用規約承認のみでリスクヘッジ

- ・パスワードやチャンネル等柔軟に設定変更が可能

⇒ 運用に求められる品質を担保

(運用開始2か月経過時点)



社会医療法人

北海道循環器病院

所在地: 札幌市中央区南27条西13丁目1-30

診療科目: 循環器内科、心臓血管外科、糖尿病内科、呼吸器内科、内科、外科、リハビリテーション科、麻酔科(佐藤 順一)、放射線科

病床数: 一般病床 95床 (CCU・ICU 6床)

設置容易性と保守運用効率を重視した新ルータ「FGN[®]2000」を開発 (2023/11/22)

<新ルータ「FGN[®]2000」>

- ✓ 当社製品FGN[®]1300の後継機として独自開発した通信機器
- ✓ 主に集合住宅向けの機器として、ルータ機能に加えスイッチングハブ機能を実装
- ✓ 設置機器数の低減を促し設備投資効率の向上を狙う保守運用効率を重視した設計
- ✓ WANポートは衛星回線等の併用が可能

利用者メリット

快適な通信
環境の実現

設置事業者メリット

設備投資
低減

サービス運用事業者メリット

WAN回線
冗長化

BCP対策他

<製品仕様>

外形寸法: 230 × 120 × 27

質量: 792g

最大消費電力: 11.5w

動作環境: 温度 -10~50℃ 湿度 90%以下

合計ポート数: 10

伝送速度: 2.5G 2ポート、1G 8ポート FlashROM: 128MB

新ルータ「FGN[®]2000」



東神楽町複合施設に自家発電自家消費型太陽光発電システムを導入

道内一のCO2削減を目指し、文化ホールと診療所に太陽光発電システムを導入、運用

<太陽光発電システム概要>

- ・文化ホールには屋上部分に太陽光パネルを設置し、太陽光パネルとともにパワーコンディショナも屋上部に設置
- ・診療所は屋上に太陽光パネルを設置し、屋内共用部(蓄電池室)にパワーコンディショナと蓄電池を設置
- ・診療所は停電対策として蓄電池を完備



<東神楽町複合施設>

2024年3月の完成に向け、役場や診療所、450人収容の文化ホールなど町内の主な公共機能を集めた複合施設の建て替えを周辺の施設とともに行う。設計には世界的に活躍されている建築家の藤本壮介氏を起用。

Wi-Fi, Anywhere 「すべての施設にWi-Fiを」 ～Alternative Carrierの実現に向けて～

＜ 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。