

成長可能性に関する説明資料

2018年3月23日
株式会社ファイバークート
(証券コード： 9450)



会社概要	3
Wi-Fi市場概要	12
当社の強み・特徴	15
中期展望	22
Appendix	31



Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

会社概要

社名	株式会社ファイバークート Fibergate Inc.		
代表者	代表取締役社長 猪又 将哲		
創業年月	2000年9月		
本社住所	札幌市中央区南一条西八丁目10-3 第28桂和ビル4階		
資本金	93,750 (千円)〔2017年12月31日現在〕		
株主構成	猪又 将哲 MIコーポレーション 松本 泰三	ほっかいどう地方創生投資事業有限責任組合 大塚 和彦 その他	
役員構成	取締役会長 大塚 和彦 代表取締役社長 猪又 将哲 専務取締役 松本 泰三 取締役 篠田 信幸	常勤監査役 監査役 監査役	河野 直輝 小幡 朋弘 鎌田 啓志
事業内容	Wi-Fiソリューションの総合サービス企業として、以下の通信サービスの提供事業 <ul style="list-style-type: none"> ・レジデンスWi-Fi事業 ・フリーWi-Fi事業 ・法人ネットワーク事業 ・Wi-Fiプロダクト事業 		
売上規模	2,787,387 (千円)〔2017年6月期・連結〕		
従業員数	122名〔2017年12月31日現在〕		
拠点	国内：東京、大阪、札幌、名古屋、仙台、福岡		海外：台湾
総資産	3,054,242 (千円)〔2017年6月期・連結〕		



**機器製造から電気通信サービスまで、
一貫して手がける（通信系キャリア以外の）独立系
Wi-Fiソリューション企業**

- 公衆無線LAN(Wi-Fi)アクセスサービス分野で本省管轄業者*かつ提供区域が全国の業者は、現在11社で、大手キャリアと肩を並べる存在

公衆無線LANアクセスサービスにおける電気通信事業者一覧（本省管轄*：提供区域＝全国のみ）

	事業者名	登録年月
1	KDDI	2004/4
2	ソフトバンク	2004/4
3	NTTドコモ	2004/4
4	エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ	2004/4
5	エヌ・ティ・ティ・ブロードバンドプラットフォーム	2004/4
6	東日本旅客鉄道	2004/4
7	UQコミュニケーションズ	2008/7
8	パナソニックアビオニクスコーポレーション	2012/4
9	Gogo Air International	2013/6
10	NTTビジネスソリューションズ	2013/10
11	ファイバークート	2015/4

2017/11現在

*本省（総合通信基盤局事業政策課）管轄業者とは、業務区域が複数総通局等にまたがる事業者。

（出所）総務省 情報通信統計データベース「電気通信事業者・登録事業者一覧」より、条件指定して抽出

- 2つの主要事業を展開
- 利益率の高い「顧客のPB化支援」が主力

レジデンス Wi-Fi事業

レジデンスWi-Fi事業



マンション・アパート向け全戸一括インターネット接続サービスの提供

- マンション・アパートのオーナーより、設備導入売上と利用料収入を計上
- オーナーはネット接続実現により、賃借人向けに不動産の魅力向上を実現

フリー Wi-Fi事業

フリーWi-Fi事業



観光地、商業施設向けに提供

法人ネットワーク事業

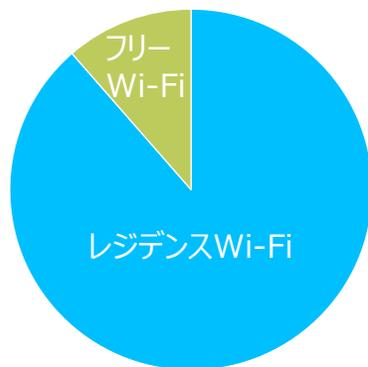
複数拠点企業向けインターネットプロバイダサービス、インターネットVPNサービス、IPv6移行ソリューション等の提供
商業施設向けフリーWi-Fiサービスの提供

Wi-Fiプロダクト事業

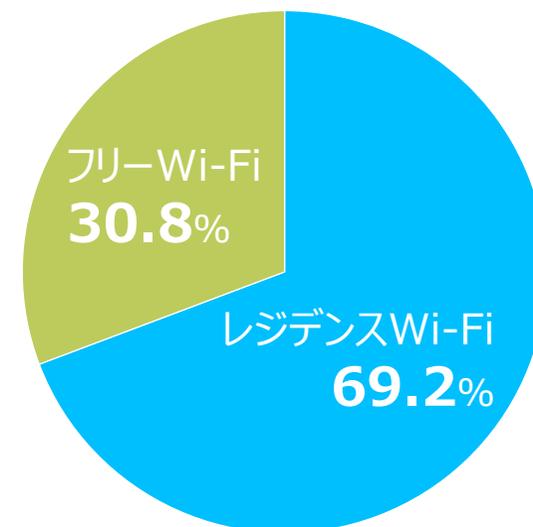
ルーター、アクセスポイントなど通信機器の製造開発及び販売

- 現在のビジネスの主力はレジデンスWi-Fi
- レジデンスWi-Fi、フリーWi-Fi共に拡大も、成長急なフリーWi-Fiの存在感が増大

売上構成内訳



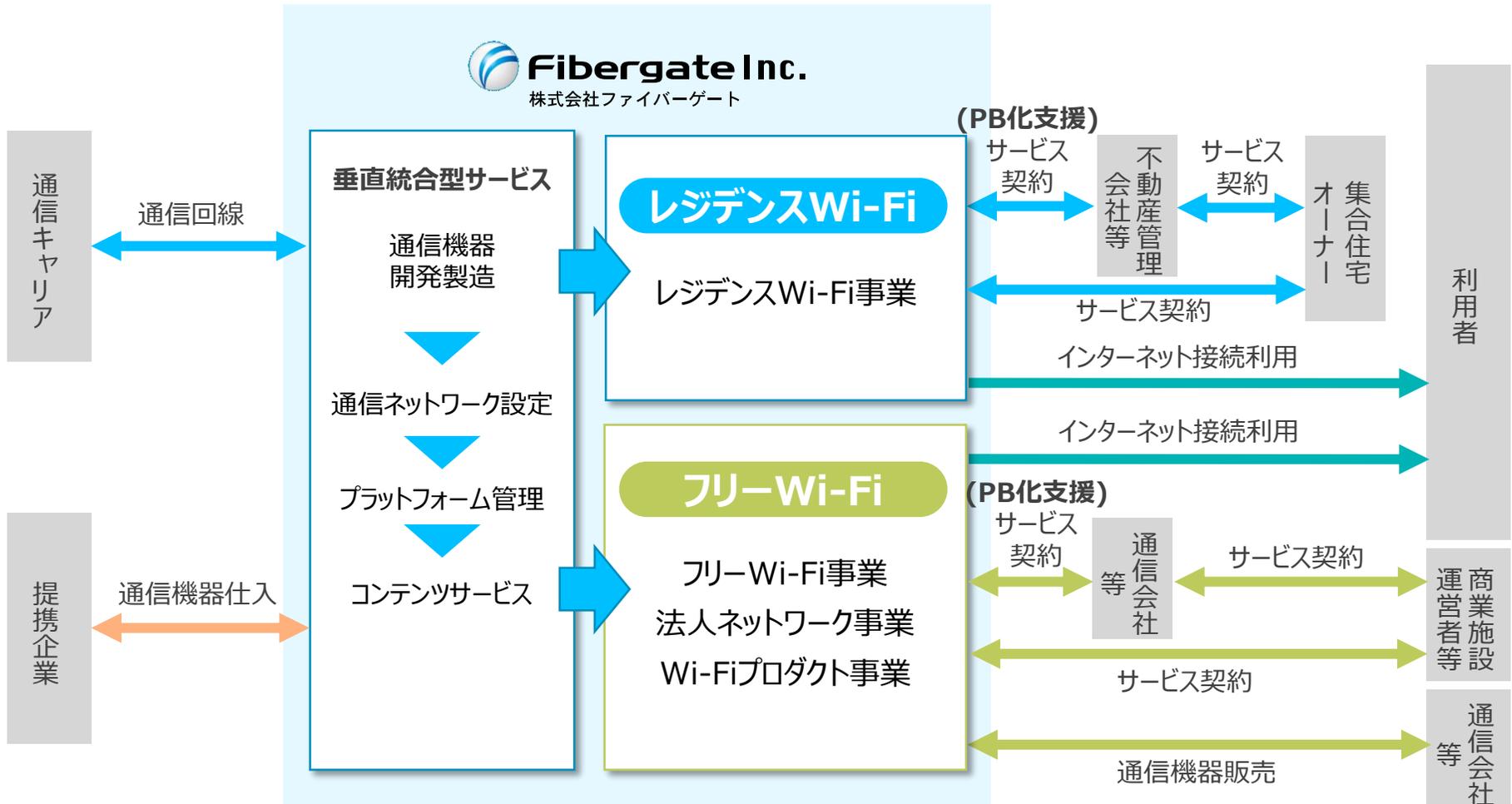
2012/12期実績



2017/6期実績

- レジデンスWi-Fiの顧客は集合住宅オーナー
- フリーWi-Fiの顧客は、観光地（自治体）、商業施設・飲食店・バス等のロケーションオーナー

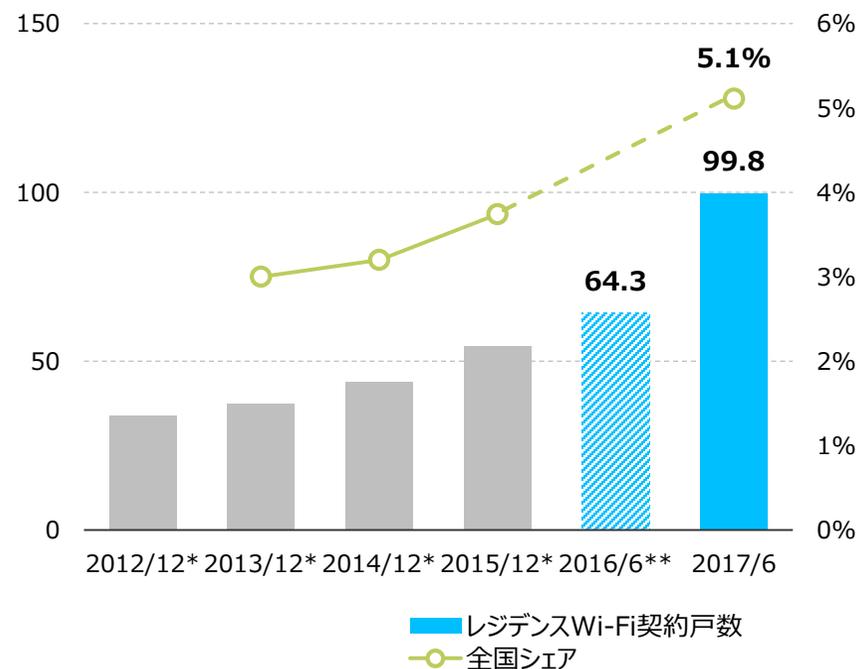
- 金銭報酬はサービス契約先より
- インターネット接続利用者の金銭負担はなし。「顧客のPB化支援」が主力。



- レジデンスWi-Fiの累積契約戸数は順調に拡大。全国シェアも5%超に到達
- フリーWi-Fiのアクセスポイントは、営業効果発現で2017/6期より急拡大

レジデンスWi-Fi契約戸数と全国シェア (注1) 推移

(単位：千戸)



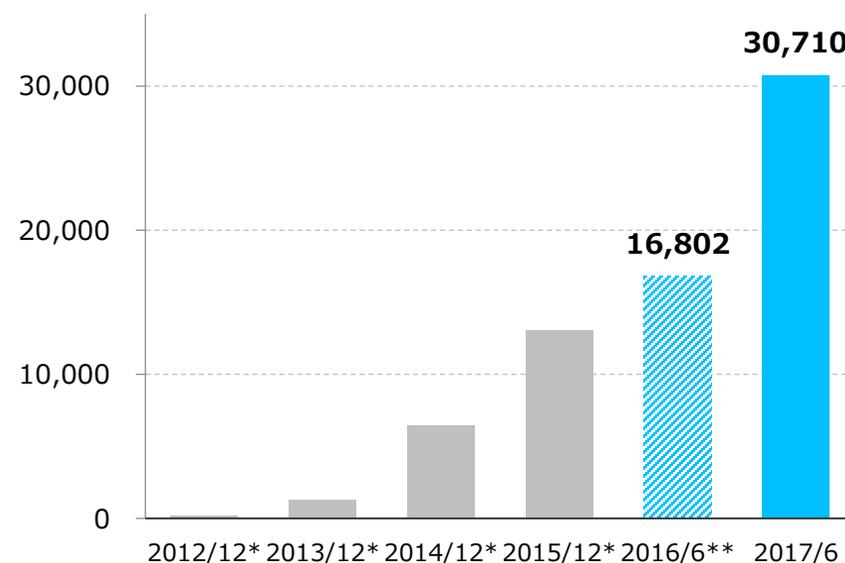
*2015/12期以前は単独決算 **2016/6期は6ヵ月決算

出所：全国シェアは、全戸一括型マンションISPシェア調査（MM総研発表）

注1：2014/3末、2015/3末、2016/3末、2017/3末のデータ

フリーWi-Fiアクセスポイント数 (注2) 推移

(単位：ポイント)

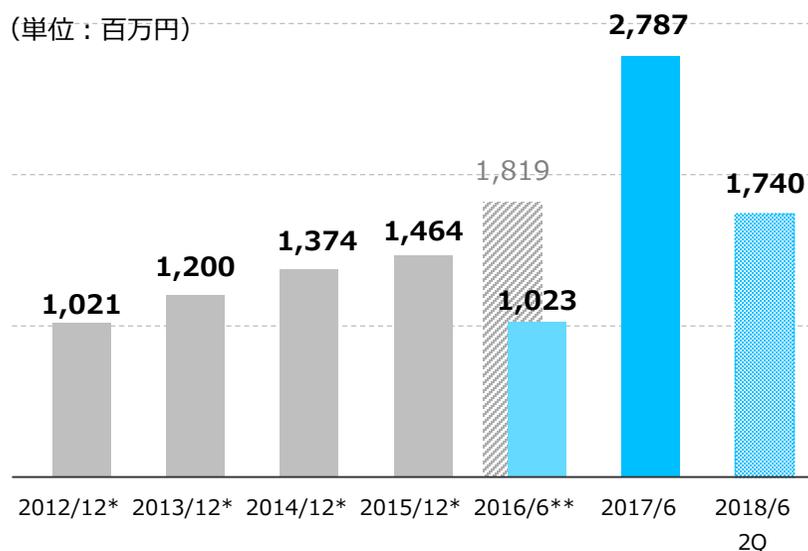


注2：当社の認証システムを利用しているアクセスポイント数

- 業績拡大基調継続。売上は4年半で2.7倍
- 経常利益率は遂に2ケタ台に到達

売上高

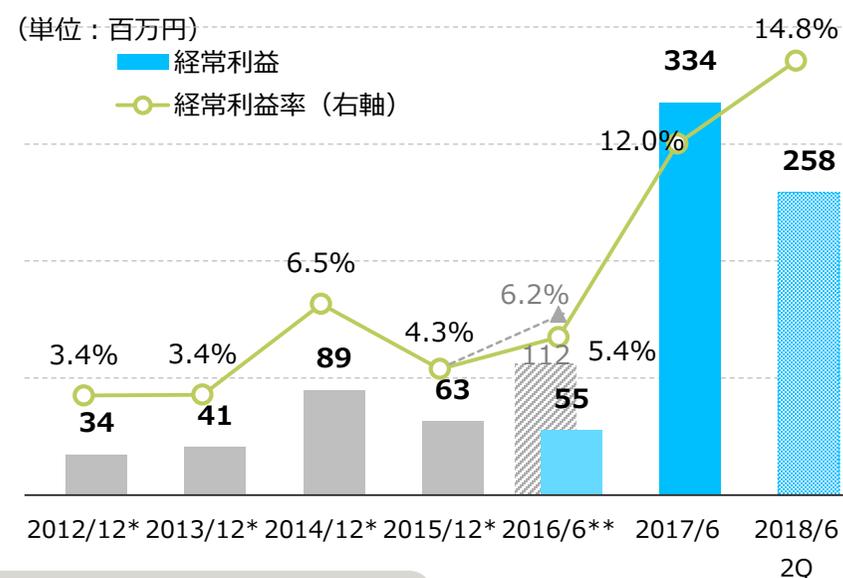
(単位：百万円)



*2015/12期以前は単独決算 **2016/6期は6ヵ月決算。斜線部は12カ月のみなし決算

経常利益・経常利益率

(単位：百万円)



- 売上は基本的に拡大基調
- 特に、2017/6期は拡大ピッチ加速
(前年比実質1.5倍)

- 2017/6期は売上急拡大の効果が発現
- 新規需要の獲得と先行投資の効果発現により、経常利益率は急改善



Fibergate Inc.

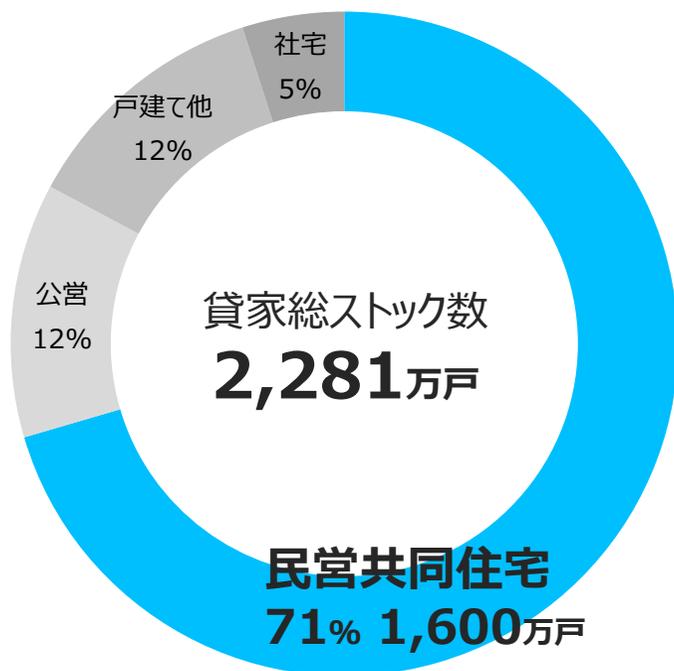
株式会社ファイバーゲート

Wi-Fi市場概要

Wi-Fi市場の広がり(レジデンス分野)

- 当社のターゲットは貸家市場。特に、共同住宅(アパート・マンション)に注力中
- 共同住宅ストック数(=当社のターゲット市場規模)は約1,600万戸(2013年時点)

貸家住宅ストック内輪



共同住宅ISP市場

共同住宅ストック戸数(A)	2,695万戸*
うち、持家	1,095万戸
うち、貸家	1,600万戸
全戸一括型 マンションISP加入件数(B)	127.9万戸**

$$B/A(\div \text{共同住宅ISP普及率}) = \mathbf{4.7\%}$$

大きな成長余地

*2013年12月末 **2014年3月末

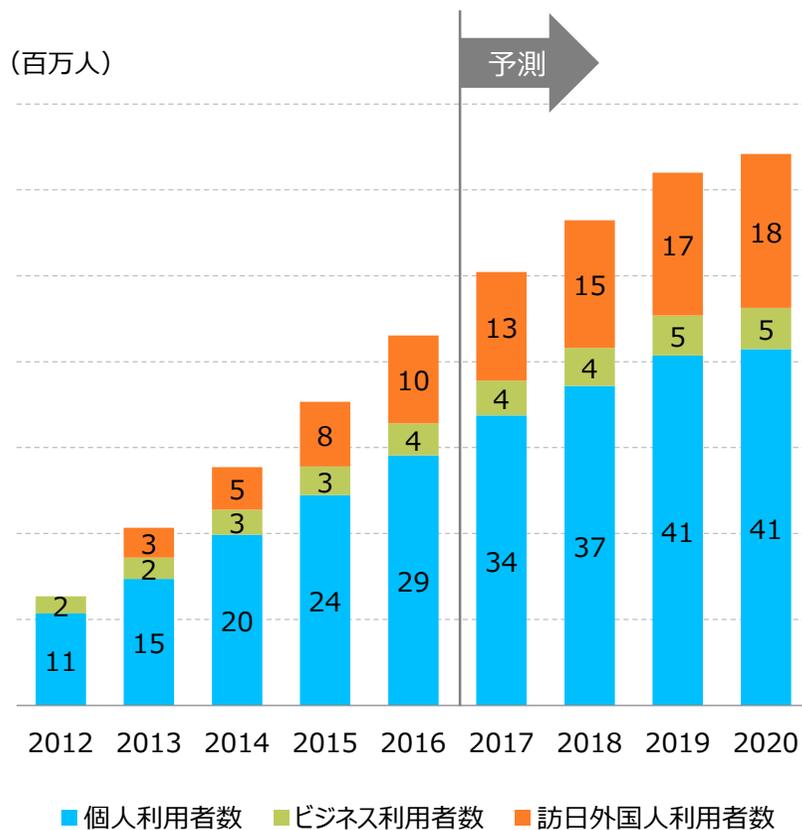
出所：総務省統計局「平成25年住宅・土地統計調査」

出所：MM総研「全戸一括型マンションISPシェア調査」2017年3月末時点では183.8万戸であり、2013年時点のストック数に当て嵌めるとB/Aは6.8%

Wi-Fi市場の広がり(フリー分野)

- 公衆Wi-Fiサービスの利用者は急拡大中
- 特に、Wi-Fi環境に対する訪日外国人旅行者の不満は大きい

公衆無線LAN利用者数推移



出所：ICT総研「2017年公衆無線LANサービス利用者動向調査」

無料公衆無線LAN整備促進協議会 (総務省・観光庁)

防災等に資するWi-Fi環境の整備

2017年度から2019年度までの3か年で、
約3万箇所を達成へ
(2016年度で約40%の整備率)

出所：2017年2月2日 整備促進に関する取組の説明について

訪日外国人旅行者が「旅行中に困ったこと」

無料公衆無線LAN環境 28.7%
施設等のスタッフとのコミュニケーションがとれない 32.9% に次ぐ第2位

出所：2017年2月2日 「訪日外国人旅行者の国内における受入環境整備に関するアンケート」結果

事業環境は当社への追い風に

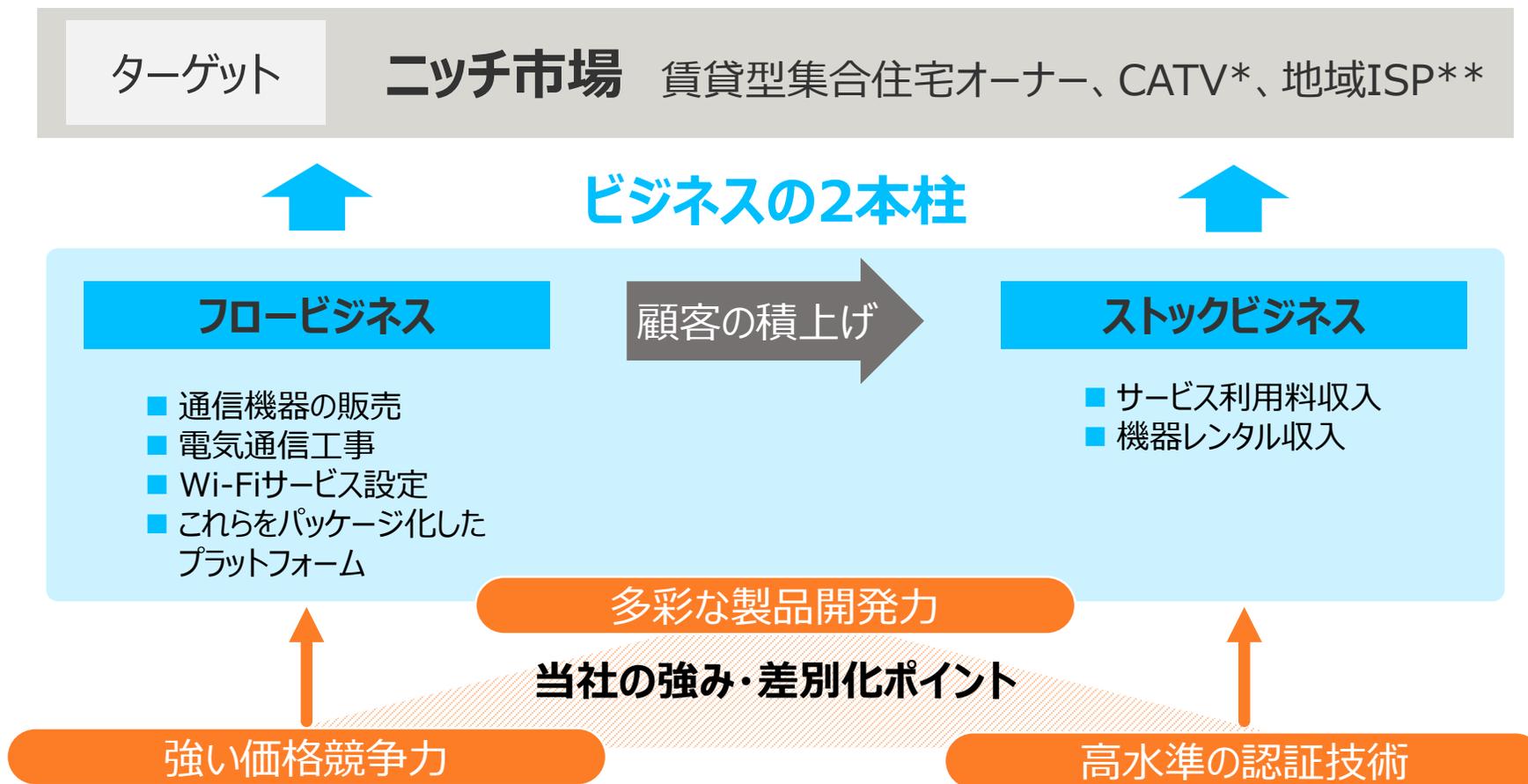


Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

当社の強み・特徴

- ニッチ市場に向けて、フローとストックの2本柱を用意
- 当社の差別化ポイントは、①製品開発力、②価格競争力、③認証技術の3点



*CATV : Cable Television。光ケーブルなどを用いてテレビ放送やインターネット接続、電話などのサービスを提供する企業

**ISP : Internet Service Provider。インターネット接続の電気通信役務を提供する電気通信事業者

- 差別化ポイントを活かし、顧客のビジネス拡大をサポート
- 自社で全てを網羅するよりも、ビジネスのアップストリームへの特化を指向

ポイント

1

ニッチ市場の創出力

- 中規模サイズの潜在需要を掘起
- PB*化をサポートするスタイルでニッチ市場をリード

ポイント

2

強い価格競争力/多彩な製品開発力

- ファブレス体制による垂直統合型サービス
- シンプルな設計

ポイント

3

高水準の認証技術

- デバイスの特定・アクセスのデータベース化
- 顧客仕様に自由設定可能なリダイレクト機能

*PB; Private Brand。顧客が独自のブランド（商標）で販売する商品・サービス。

①ニッチ市場の創出

- 競合他社とは異なる市場に焦点
- インフラ提供に専念し、顧客自身の拡大に貢献

	当社のターゲット・特色	競合他社のターゲット・特色
レジデンス分野	アパート・中小型マンション	大規模マンション
	既築・賃貸	新築・分譲
	一貫サービス提供による顧客のPB化サポート	自社ブランドによる展開
フリー分野	店舗+交通(バス、船舶他)	店舗
	多言語サービス	国内利用者
	一貫サービス提供による顧客のPB化サポート	自社ブランドによる展開
特色	<ul style="list-style-type: none"> ・中規模サイズの潜在需要掘り起しに注力 ・サービスの汎用性はシンプルな設計で確保 ・利用者へのリーチは顧客主導とし、当社は顧客のPB化サポートに専念 	<ul style="list-style-type: none"> ・新しい建築物向けに注力 ・大規模展開により汎用的なサービスを提供 ・利用者へのリーチも独自展開(顧客の自由度は限定的)

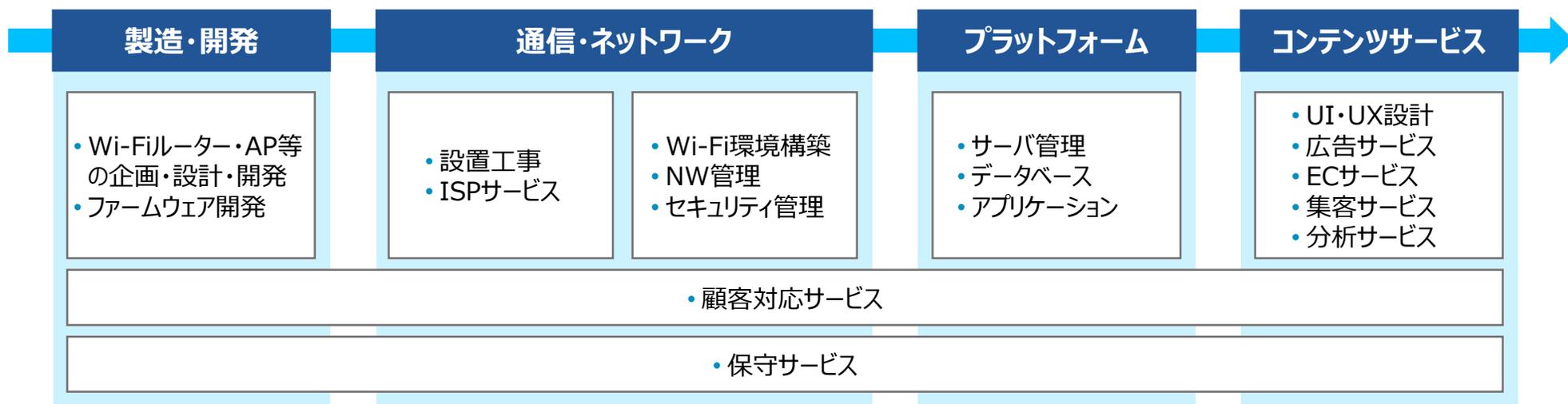
ニッチ市場を当社自ら創出し、顧客との棲み分けを展開

②-1強い価格競争力/多彩な製品開発力

- Wi-Fiに関連するサービスを一気通貫で提供
- 顧客ニーズを獲得し、製品開発力の向上に活用

競争力をもたらす仕組み

1 垂直統合型サービス 機器開発・製造～サービス提供～サポートを自社で対応



顧客のメリット：1ストップショップとなり、利便性向上

当社のメリット：付加価値の最大化実現+魅力ある製品の開発力向上

AP：アクセスポイント、ISP：インターネットサービスプロバイダ、NW：ネットワーク、UI：ユーザーインターフェース、UX：ユーザーエクスペリエンス

②-2強い価格競争力/多彩な製品開発力

- 安価なベンダーを確保
- 利便性に注力したシンプルな設計

競争力をもたらす仕組み

2 ファブレス体制

当社

設計、プログラミング、製造管理、アフターサポート・メンテ

主な取引企業

Amigo Technology (台湾) , CC&C Technologies (台湾) 等

当社はよりコストパフォーマンスの高い企業を常時選択することが可能

3 シンプルな設計

余計な付加機能を抑制し、低コストを実現

具体例

- 壁埋め込み型Wi-Fiルーター (累積95,000台超のヒット商品)
- 簡単セットアップ型新製品など

③ 高水準の認証技術

- 厳格な認証システムを供給できる少ない企業の一つ
- 画面カスタマイズ化により顧客のPB化に貢献

認証システムを構成する機能	低レベル		高レベル
①アクセス端末の識別	なし	↔	デバイスの特定/SNS経由の属性特定
②アクセス画面のリダイレクト	アクセスポイント毎に設定	↔	地域/業種 等柔軟に設定
③アクセス情報のトラッキング	なし	↔	回数、場所、動線および属性を紐付け/分析
④電気通信事業法に基づく重要事項説明	説明機会が限定的	↔	法律に基づき柔軟に説明機会を設定

当社の認証システム

- 端末の固有識別子の読込/データベースでの管理（アクセス情報の識別/管理）
- 端末固有情報と属性情報、アクセス情報を紐付け分析（トラッキング情報分析）
- 当社データベースの情報に基づくリダイレクト設定（高度かつ柔軟な設定）
- リダイレクト機能により電気通信事業法に基づく重要事項説明を柔軟に実行

+

- 認証画面のカスタマイズ化も可能



Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

中期展望

- 1 経営課題・戦略
- 2 投資計画
- 3 成長シナリオ

既存ビジネスの拡大安定化/財務体質の強化

- 簡単セットアップ型新製品を武器に、シェア拡大を指向
- スtockビジネスに特有の先行投資負担に耐える財務を構築

Wi-Fiプラットフォームの提供・拡大

CATVや地域ISP/IoT向けに電気通信役務サービスをPB化

- 認証システムと機器をパッケージ化
- 顧客自身が事業主体となり、当社はコアシステムのインフラを提供

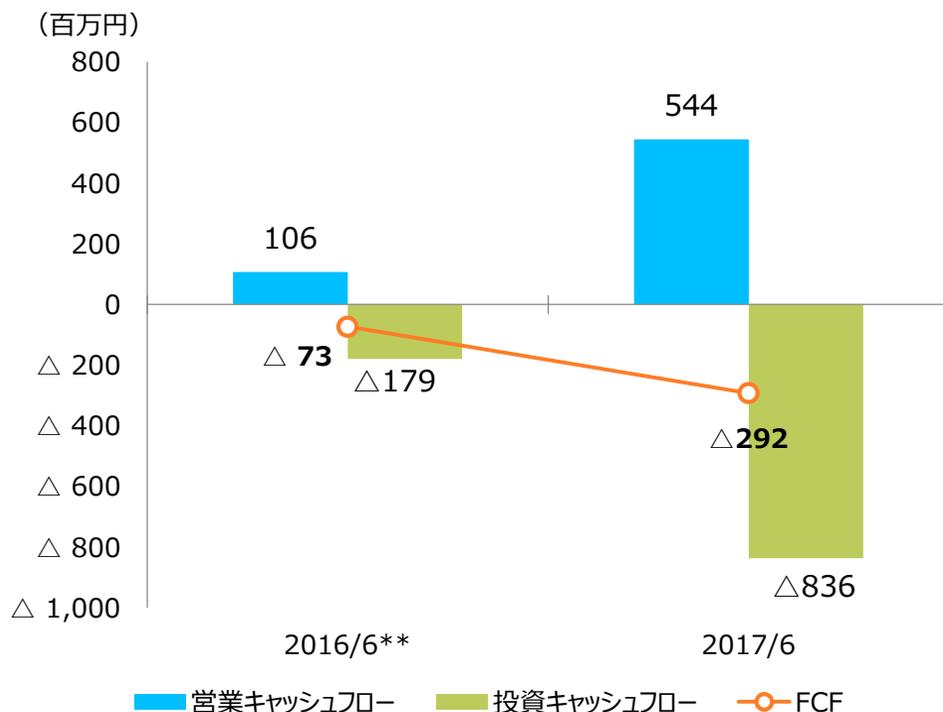
マーケティング(広告)ビジネスの収益化

当社の認証システム利用者に向けて効果的なマーケティングを展開

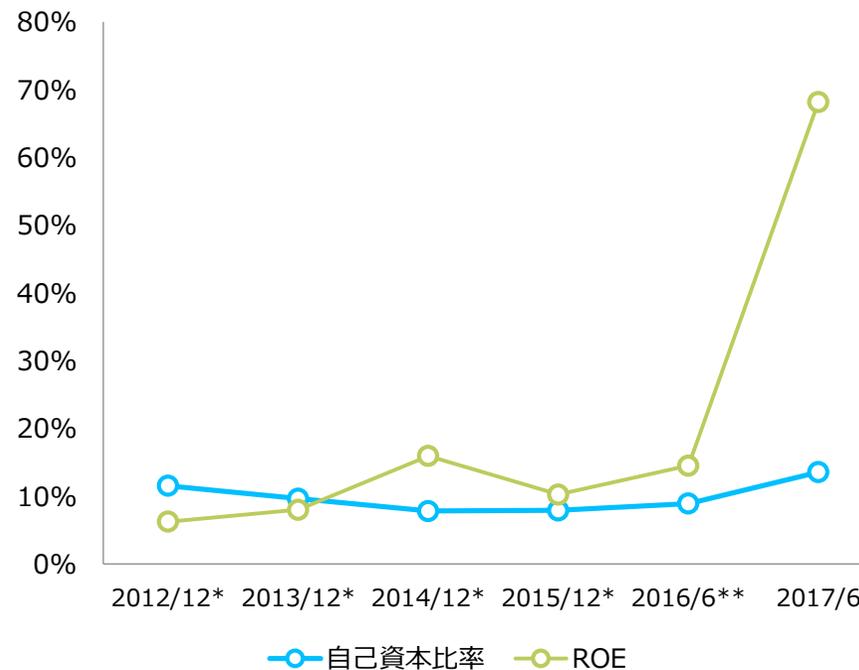
- システム経由により利用者の趣味嗜好を把握し、広告効率を向上
- Wi-Fiプラットフォーム提供による利用者増で、広告を見る対象も増加

- スtockビジネスを柱の一つに据えるため、事業構造上、相応の先行投資負担は不可避
- 現時点においても、自己資本比率は約14%と、盤石とは言い難い
- 既存事業の加速に向けて、さらなる先行投資に対応できる財務力の強化は急務

連結キャッシュフローの推移



ROE/自己資本比率の推移

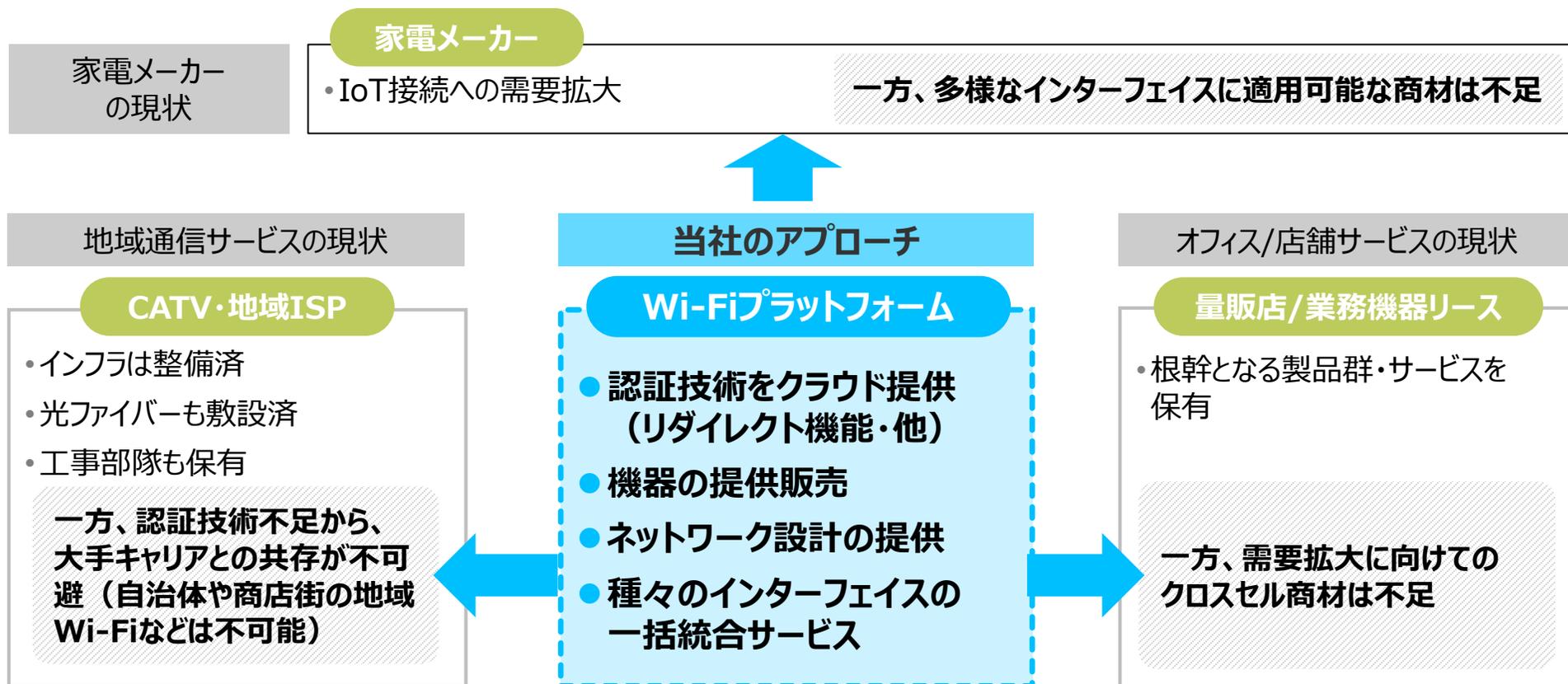


*2015/12期以前は単独決算 **2016/6期は6ヵ月決算。

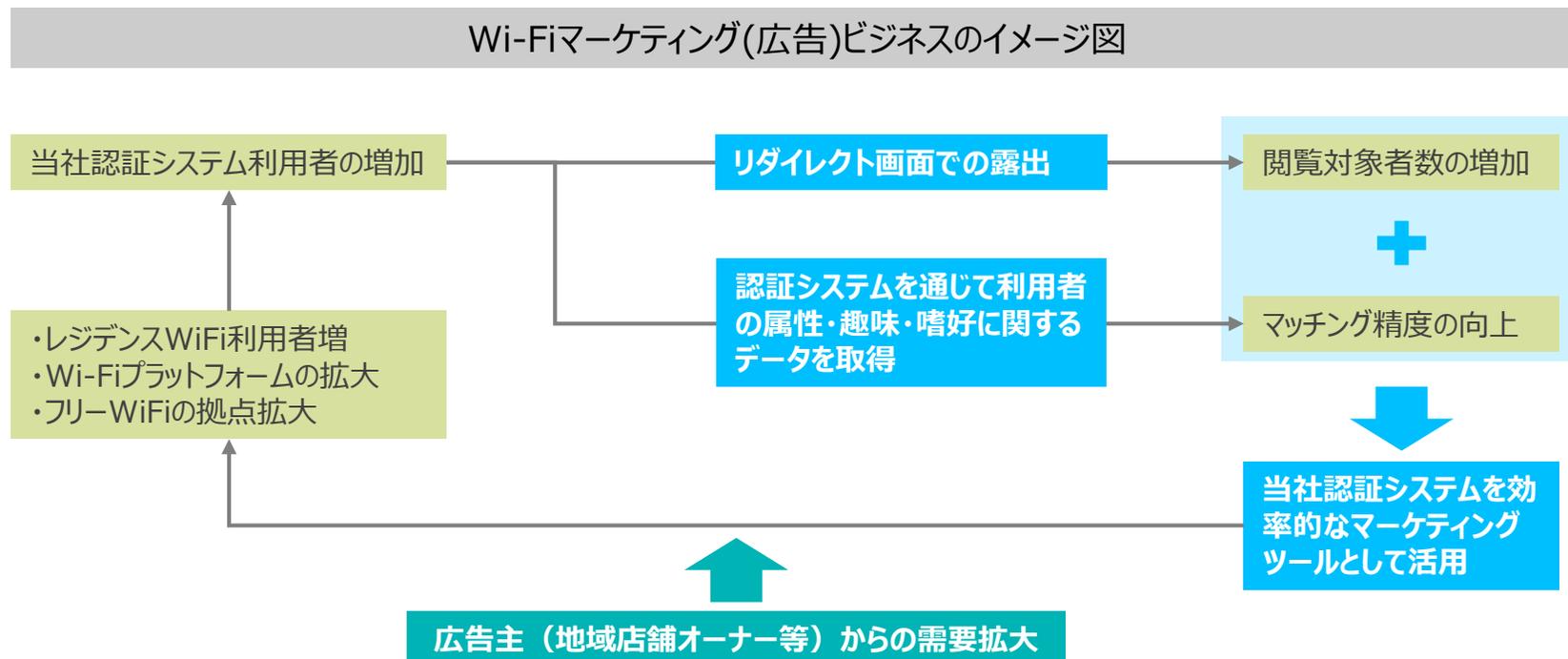
- PB化支援に専念することで、IoT関連など潜在顧客の対象範囲は拡大
- データベース構築により、マーケティング分野へのビジネス機会も拡大

顧客のメリット：事業主体として独立した展開が可能に。クロスセル商材/インターフェイスの確保

当社のメリット：認証データ蓄積でマーケティング/データベース構築。顧客企業の営業機能活用が可能に

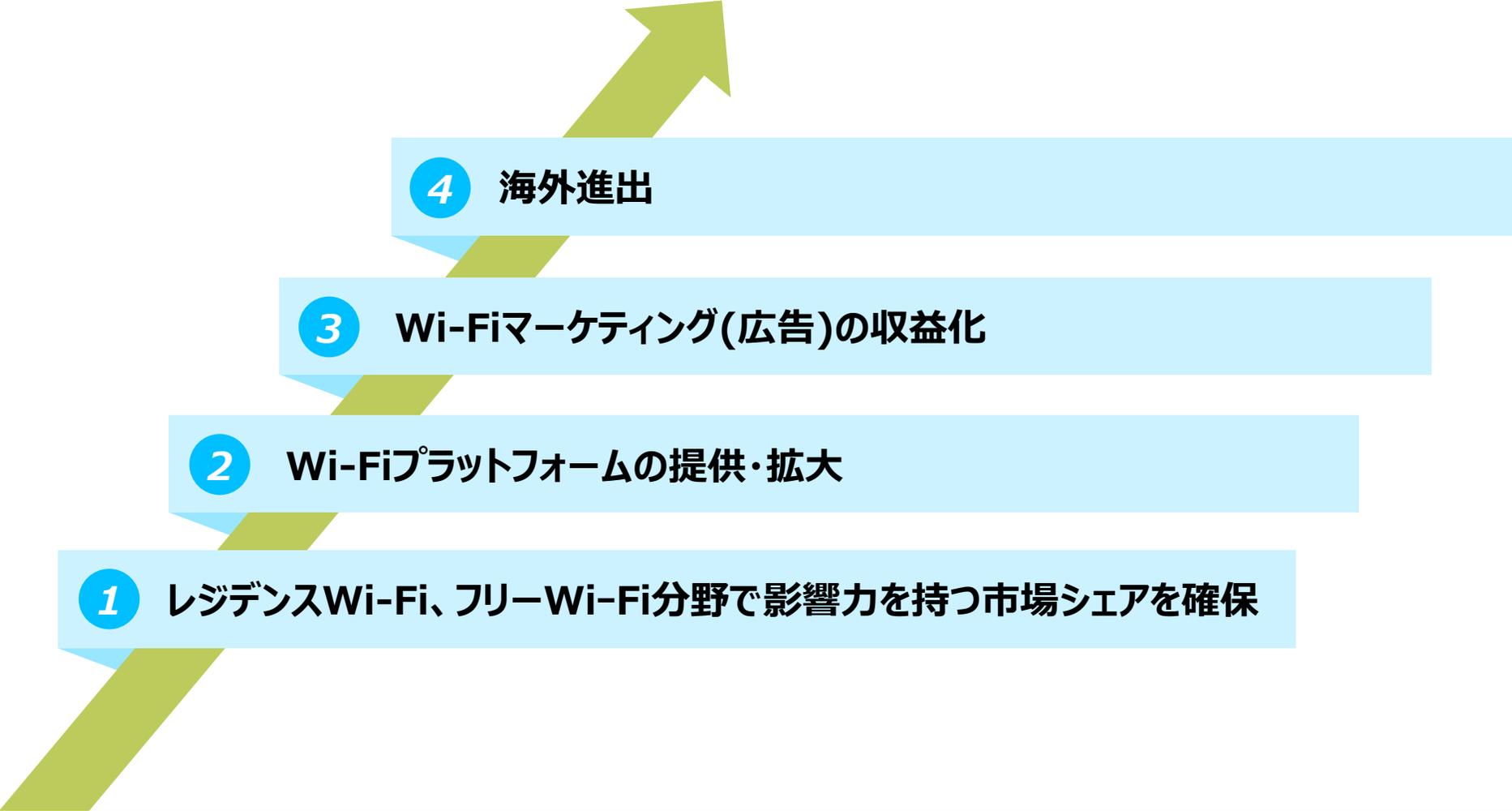


- PB化支援、Wi-Fiプラットフォームの提供による当社認証利用者の増加を活用
- 認証利用のマーケティングツール化で、PB化支援等需要の拡大に繋げる好循環システム



- 当社は認証を経てビッグデータを用いた地域密着型マーケティングにビジネス機会
- 電気通信事業法に基づき、当社のリダイレクト認証スキルを活用可能

- Wi-Fiサービス提供の枠を越え、「ソリューション」企業として地位確立を急ぐ
- 世界的にも極めて高水準にある日本の認証技術の海外展開を模索。
ターゲットはASEAN



4 海外進出

3 Wi-Fiマーケティング(広告)の収益化

2 Wi-Fiプラットフォームの提供・拡大

1 レジデンスWi-Fi、フリーWi-Fi分野で影響力を持つ市場シェアを確保

今後3年の戦略投資計画

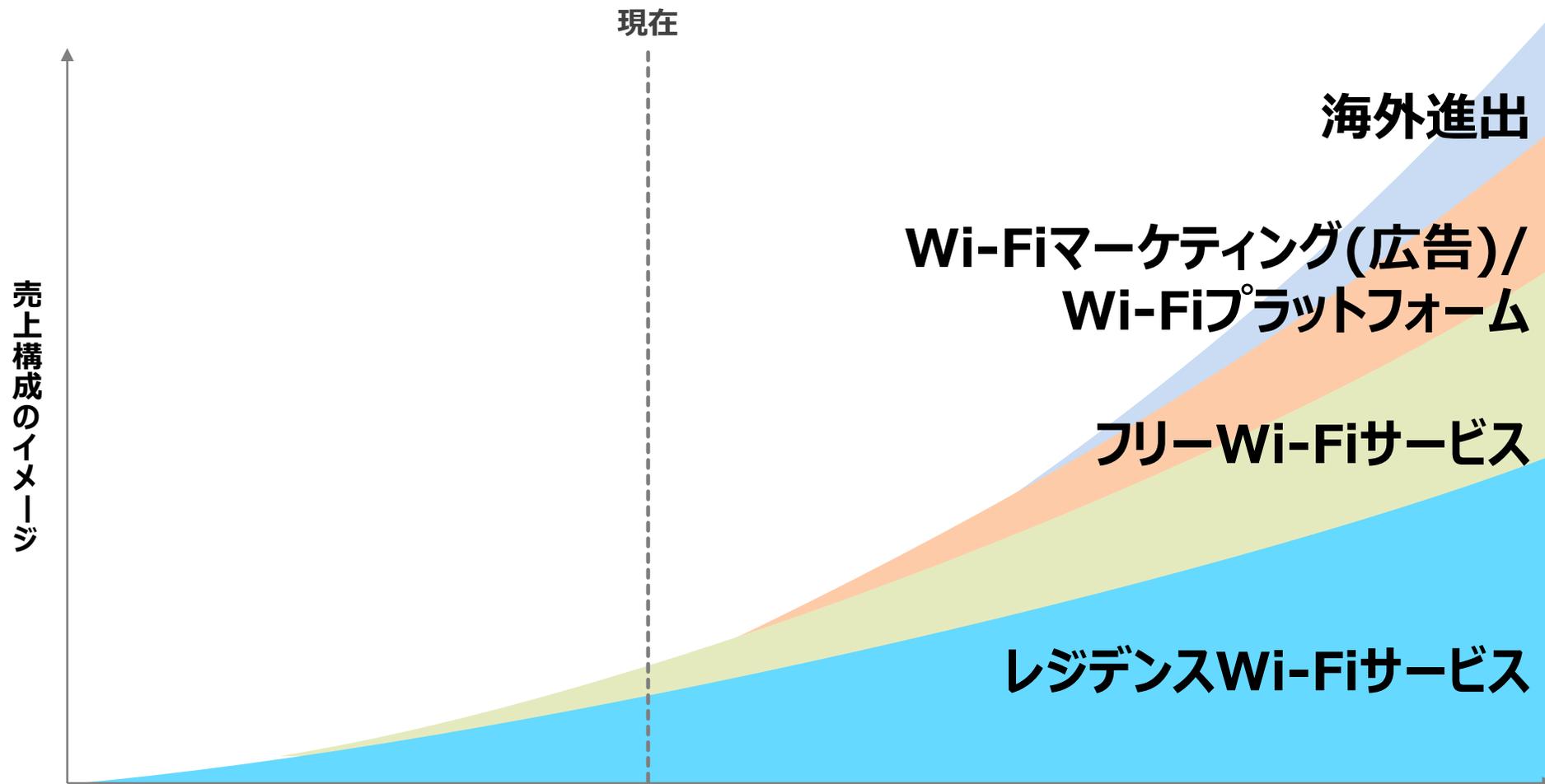
主な戦略投資内容

- ①既存事業の先行投資強化
- ②Wi-Fiプラットフォームの提供・拡大に向けての先行投資
- ③人員拡大/生産性向上システム拡充

現 預 金	7.7 億円
有 利 子 負 債	19.5 億円
自 己 資 本	4.1 億円
自己資本比率	13.5 %

2017/6時点の財務状況

- 既存事業の拡大余地は大きく、その市場の確実な獲得は喫緊の課題
- Wi-Fiプラットフォームの提供/Wi-Fiマーケティング(広告)を成長軌道に乗せ、ソリューション企業として一層の進化を目指す





Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

Appendix

1 沿革

2 決算ハイライト

- 2000年 ○ 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年 ○ 札幌市中央区に移転
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年 ○ レジデンスWi-Fi事業を開始
- 2005年 ○ Wi-Fiによるブロードバンド化サービスを開始
- 2006年 ○ 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
- 2008年 ○ マンスリーマンション向けインターネット接続事業を開始
- 2009年 ○ フリーWi-Fiサービス事業を開始
- 2010年 ○ 通信商材販売を担当する子会社FGマーケティングを設立
- 2013年 ○ Web・コンテンツデザインを担当する子会社TUMUGU Designを設立
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年 ○ 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年 ○ 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
- 2016年 ○ 経営革新計画企業に認定

決算年月		2013年12月*	2014年12月*	2015年12月*	2016年6月**	2017年6月	2018年6月 (第2四半期累計)
売上高	(千円)	1,200,838	1,374,677	1,464,802	1,023,483	2,787,387	1,740,483
経常利益	(千円)	41,145	89,808	63,061	55,270	334,836	258,375
当期純利益	(千円)	11,374	23,528	16,391	27,012	209,331	164,662
資本金	(千円)	48,750	48,750	48,750	51,300	54,300	93,750
発行済株式総数	(株)	525	525	525	54,200	56,200	4,125,000
純資産額	(千円)	143,353	151,909	168,324	200,854	413,480	617,756
総資産額	(千円)	1,486,912	1,947,714	2,129,263	2,255,326	3,054,242	3,690,387
1株当たり純資産額	(円)	316,454.17	289,351.65	320,617.90	74.12	147.15	—
1株当たり配当額	(円)	—	—	—	—	—	—
1株当たり当期純利益金額	(円)	22,948.09	48,556.61	31,221.38	10.08	75.92	—
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	(円)	—	—	—	—	—	—
自己資本比率	(%)	9.64	7.80	7.91	8.91	13.54	—
自己資本利益率	(%)	7.98	15.94	10.24	14.50	68.15	—
配当性向	(%)	—	—	—	—	—	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	106,606	544,165	211,802
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	▲179,893	▲836,777	▲512,716
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	147,142	313,955	456,791
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	—	748,311	773,093	929,224
従業員数	(人)	43	64	78	92	115	122

*単独決算 **6ヵ月決算

- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、現時点における情報に基づき判断したものです。
- 前提や予測を含んで記載しておりますので、今後の経済動向や市場環境の変化によって実際の業績が本資料と異なる可能性があります。