

株式会社ファイバーゲート

2019年6月期 決算説明資料



上場市場 : 東証第一部 札証
証券コード : 9450

説明のポイント

- **2019年6月期決算実績**
- **2020年6月期決算見通し**
- **新たな中期想定と長期戦略について**
- **トピックス**

Appendix

1 2019/6期実績：引き続き増収増益

✓ 売上高は過去2年で倍増、経常利益は同2.7倍に

2 2020/6期見通し：中期想定2021/6期目標に迫る

✓ ガバナンス向上の基盤整備は進める

3 2022/6期中期想定と長期戦略の策定



Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

2019年6月期決算実績

- 高水準の成長ピッチを維持。前年同期比37%増収、75%経常増益を達成
- 事業別にはレジデンスWi-Fi事業42%増収、フリーWi-Fi事業23%増収
- 直近予想比では、レジの好調が想定以上に推移。フリーはやや伸び悩み想定未達

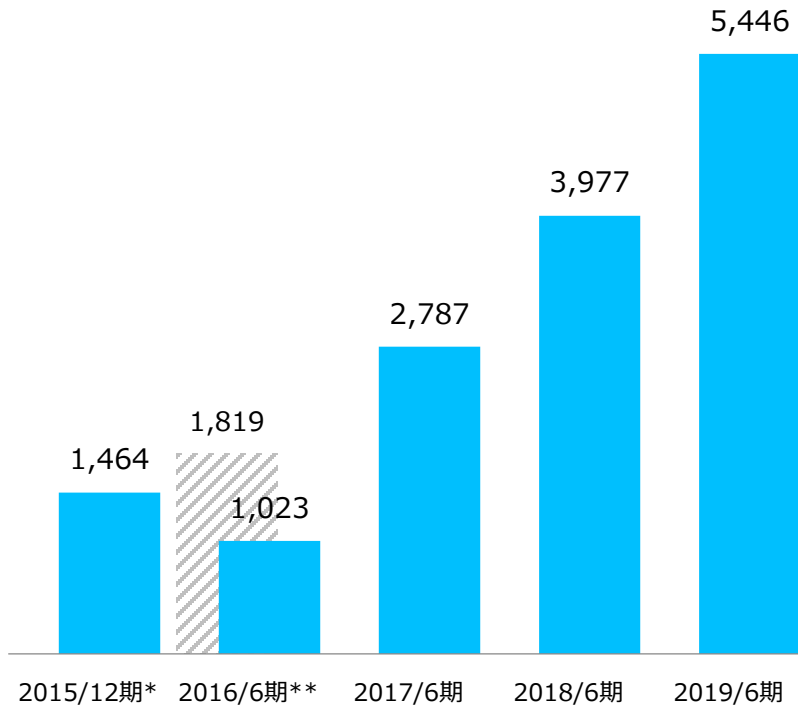
(百万円)	2018/6期 実績	2019/6期実績		予想比	前年同期比	
		直近予想 (2019/5/14)	実績		増減額	増減率
売上高	3,977	5,400	5,446	+45	+1,468	+36.9%
レジデンスWi-Fi事業	2,862	4,005	4,073	+68	+1,210	+42.3%
フリーWi-Fi事業	1,115	1,395	1,373	▲22	+257	+23.1%
営業利益	560	909	936	+26	+376	+67.1%
レジデンスWi-Fi事業	818	1,128	1,197	+68	+379	+46.3%
フリーWi-Fi事業	272	425	371	▲53	+99	+36.3%
調整	▲530	▲644	▲632	+11	▲102	▲19.2%
経常利益	510	853	886	+33	+376	+73.8%
当期純利益	312	539	550	+11	+238	+76.3%

*百万円未満、0.1%未満切り捨て

- 売上高は過去最高を連続更新し、50億円超に。成長ピッチも加速基調で推移
- 経常利益もおよそ9億円と過去最高を更新。経常利益率は16%台に上昇

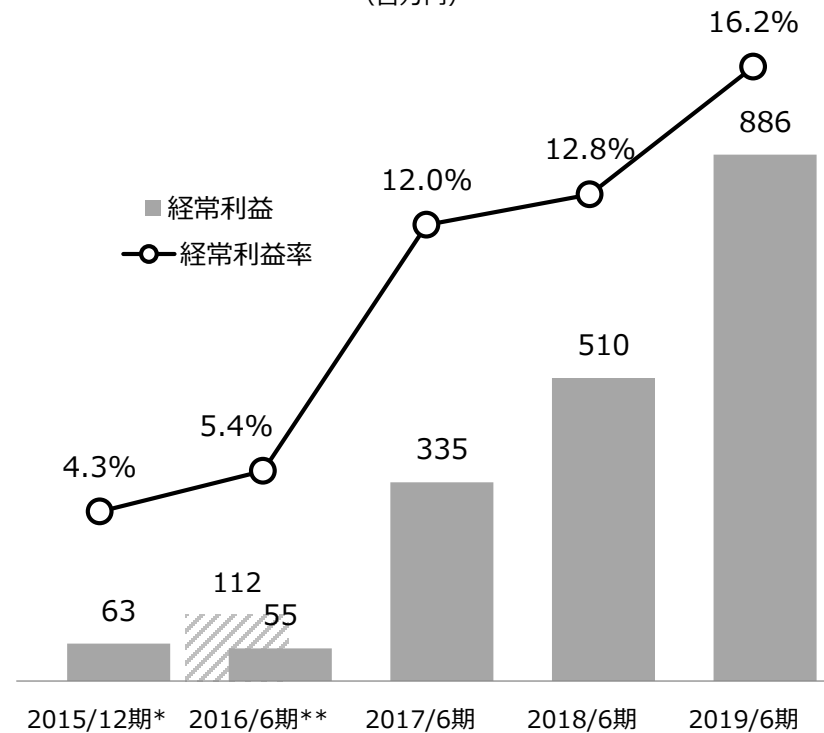
売上高

(百万円)



経常利益・経常利益率

(百万円)



* 2015/12期は単独決算

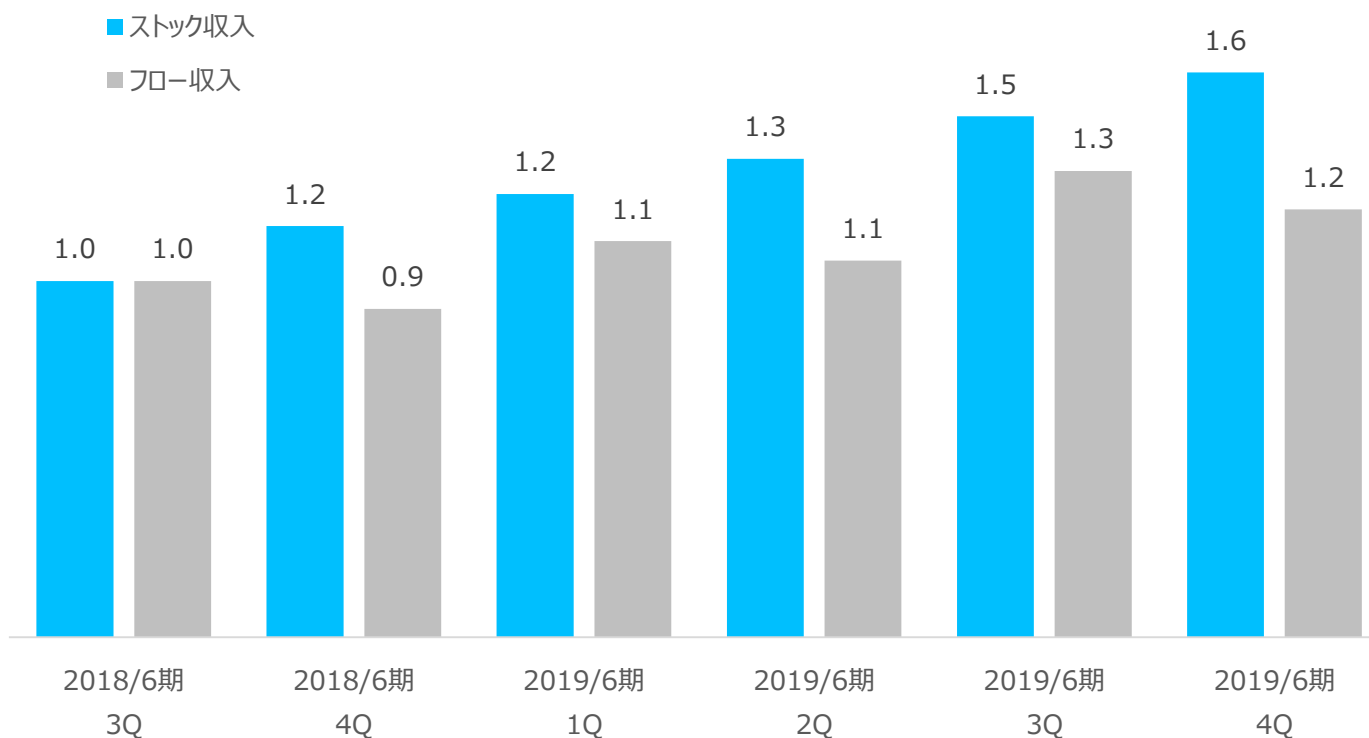
**2016/6期は6ヵ月決算。グレー斜線部は12ヵ月のみなし決算

- 2019/6期4Qは前年同期比3.2億円増収、0.2億円の経常増益。特に、レジデンスWi-Fi事業が全体を牽引
- 前四半期比では減収減益。ただし、これは季節要因によるもの。成長トレンドは継続

(百万円)	2018/6期 3Q	2018/6期 4Q	2019/6期 1Q	2019/6期 2Q	2019/6期 3Q	2019/6期 4Q	前年同期 比較
売上高	1,163	1,073	1,293	1,230	1,523	1,398	+325
レジデンスWi-Fi事業	829	782	956	896	1,117	1,103	+320
フリーWi-Fi事業	334	290	337	334	406	295	+4
営業利益	234	52	304	192	345	94	+41
レジデンスWi-Fi事業	265	168	336	227	361	271	+102
フリーWi-Fi事業	97	58	104	101	137	28	▲29
調整	▲128	▲174	▲135	▲136	▲153	▲205	▲31
経常利益	208	42	298	185	336	65	+22
当期純利益	127	20	189	117	215	28	+8

*百万円未満、0.1%未満切り捨て

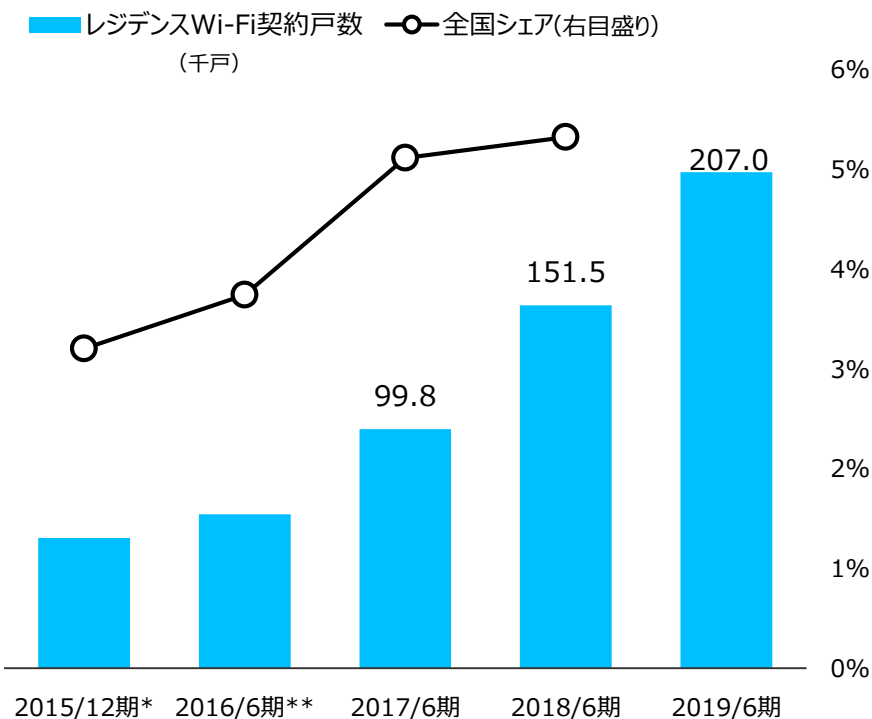
- ストック収入は6 四半期連続で増加。前年同期比では1.4倍に増加
- 一方、フロー収入は増加基調にあるものの、季節性による変動は否めず



注) 2018/6期3Q=1 として指数化。小数点以下の差により、同じ数値表記にもかかわらず、見かけ上グラフの高さに違いが生じることがある

- レジデンスWi-Fiの累積契約戸数は拡大ピッチ継続
- フリーWi-Fiのアクセスポイントも、強い社会的ニーズに営業効果が加わり拡大中

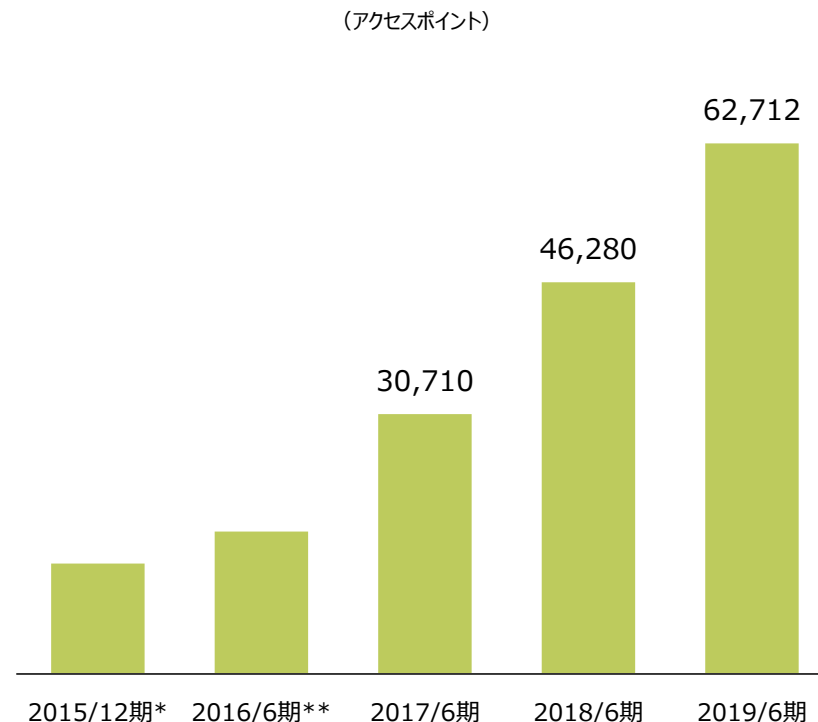
レジデンスWi-Fi契約戸数と全国シェアの推移



*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）
 各2015/3末、2016/3末、2017/3末、2018/3末現在

フリーWi-Fiアクセスポイント数 (注) 推移



(注) 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

連結決算概要(貸借対照表)

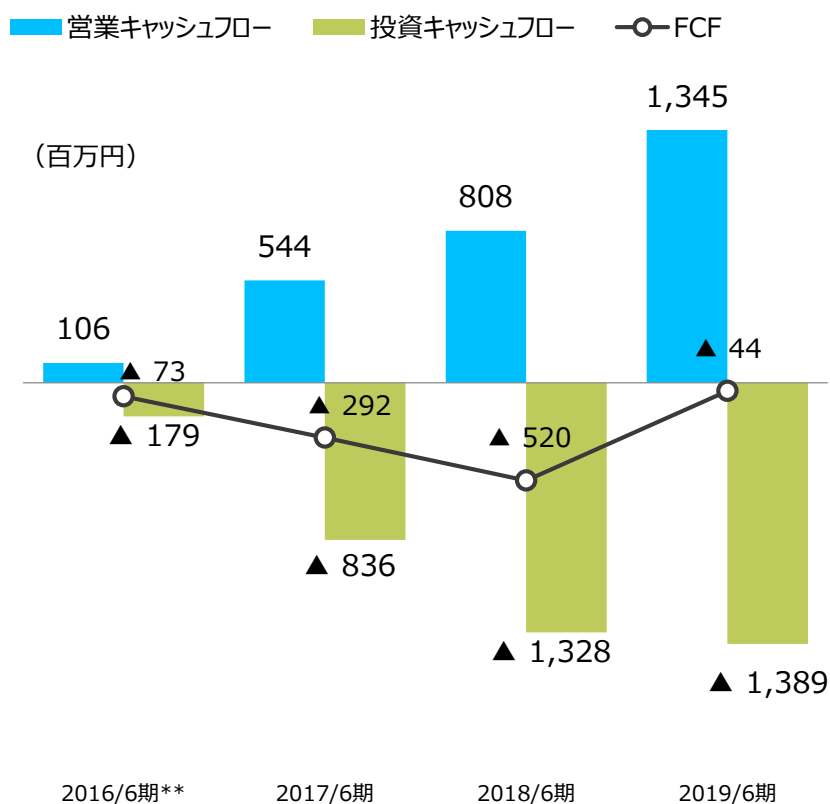
- 増益継続により株主資本がさらに充実。自己資本比率は37.3%に上昇
- レジデンスWi-Fi受注にともなう先行投資による固定資産増加が継続

(百万円)	2017/6期	2018/6期	2019/6期	2018/6期比	
				増減額	増減率
流動資産	1,754	2,202	2,351	+148	+6.7%
現預金	773	1,118	1,058	▲59	▲5.3%
売掛金	831	918	993	+74	+8.1%
棚卸資産	131	138	269	+130	+94.0%
固定資産	1,292	2,154	2,955	+801	+37.1%
有形固定資産	1,188	2,020	2,806	+786	+38.9%
総資産	3,054	4,364	5,311	+947	+21.7%
負債	2,640	2,984	3,330	+345	+11.5%
有利子負債	2,184	2,422	2,378	▲43	▲1.7%
その他	456	562	951	+389	+69.2%
純資産	413	1,380	1,981	+601	+43.5%
負債純資産合計	3,054	4,364	5,311	+947	+21.7%

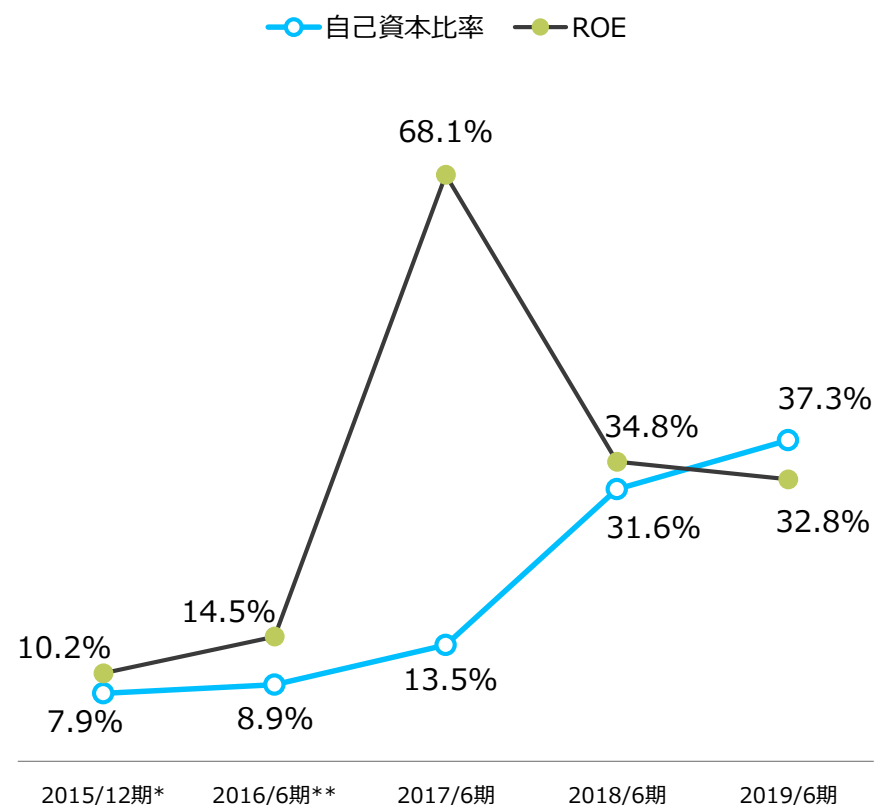
*百万円未満、0.1%未満切り捨て

- 先行投資負担が重いビジネスモデルながら、遂にFCFの黒字転換にメド
- 収益力向上とキャッシュアウトの抑制進捗により、自己資本比率は改善

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期は単独決算 **2016/6期は6ヵ月決算。



Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

2020年6月期決算見通し

- 売上高・経常利益ともに2021/6期の目標（各70億円、13億円）に迫る見通し
- 契約戸数やアクセスポイントの増加を前提に、両事業とも伸長を想定

(百万円。百万円未満切り捨て)	2018/6期	2019/6期	2020/6期 見通し	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	3,977	5,446	6,910	+1,463	+26.8%
レジデンスWi-Fi事業	2,862	4,073	5,040	+966	+23.7%
フリーWi-Fi事業	1,115	1,373	1,870	+496	+36.1%
営業利益	560	936	1,070	+133	+14.3%
レジデンスWi-Fi事業	818	1,197	1,290	+92	+7.7%
フリーWi-Fi事業	272	371	680	+308	+83.0%
調整	▲530	▲632	▲900	▲267	▲42.2%
経常利益	510	886	1,060	+173	+19.5%
当期純利益	312	550	670	+119	+21.6%
* <前提>					
レジデンスWi-Fi契約戸数（千戸）	151.5	207.0	276.0	+69.0	+33.3%
フリーWi-Fiアクセスポイント数（千AP）	46.2	62.7	88.0	+25.3	+40.3%

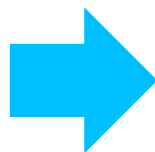
経常利益見通しの増減益要因分析

- 増収効果が利益拡大の牽引車となる構図に変化なし
- 一方、ガバナンスの強化向上などの推進により、固定費の上昇を想定

経常利益増減 要因分析

2019/6期実績

8.8億円



2020/6期見通し

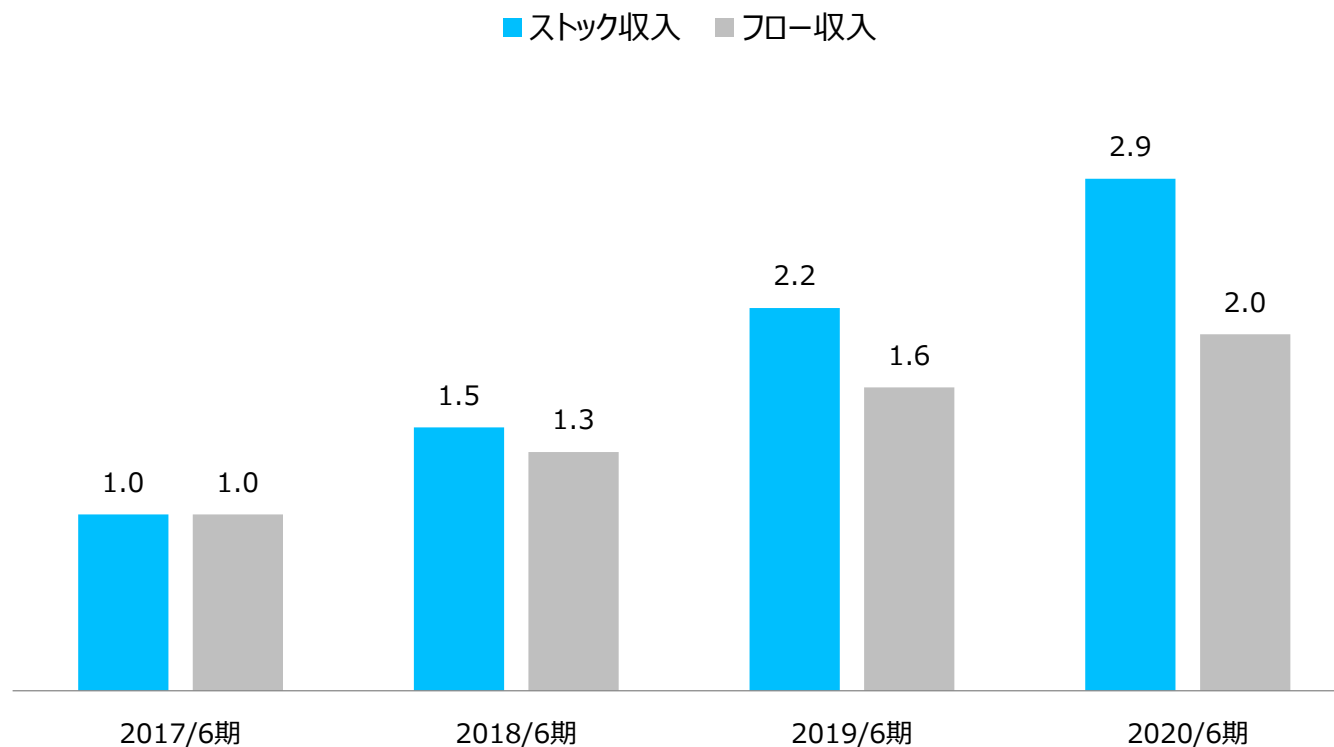
10.6億円

+1.8億円

① 増収効果	+5.0億円
② 固定費上昇	▲2.5億円
③ 粗利率変動	▲0.7億円

- <基盤整備投資>
- ✓ 通信技術関連投資
エンジニア採用、システム投資他
 - ✓ ガバナンス強化
基幹システム強化、管理部門強化
 - ✓ 営業力強化
営業人員増員

- 2020/6期もストック収入は順調な積上げを想定。成長ピッチは加速を想定
- フロー収入も堅調な需要を追い風に、増収ピッチは高い水準を維持



注) 2017/6期 = 1 として指数化。小数点以下の差により、同じ数値表記にもかかわらず、見かけ上グラフの高さに違いが生じることがある

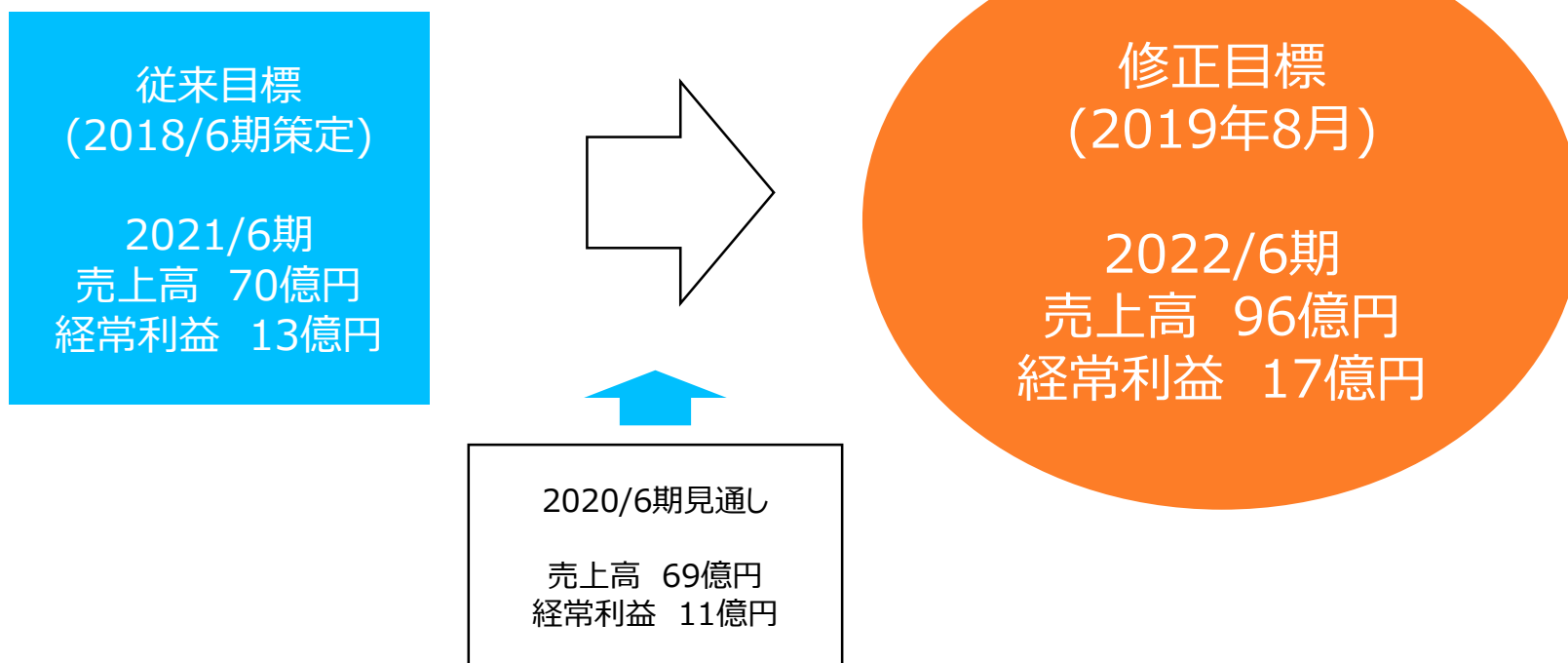


Fibergate Inc.

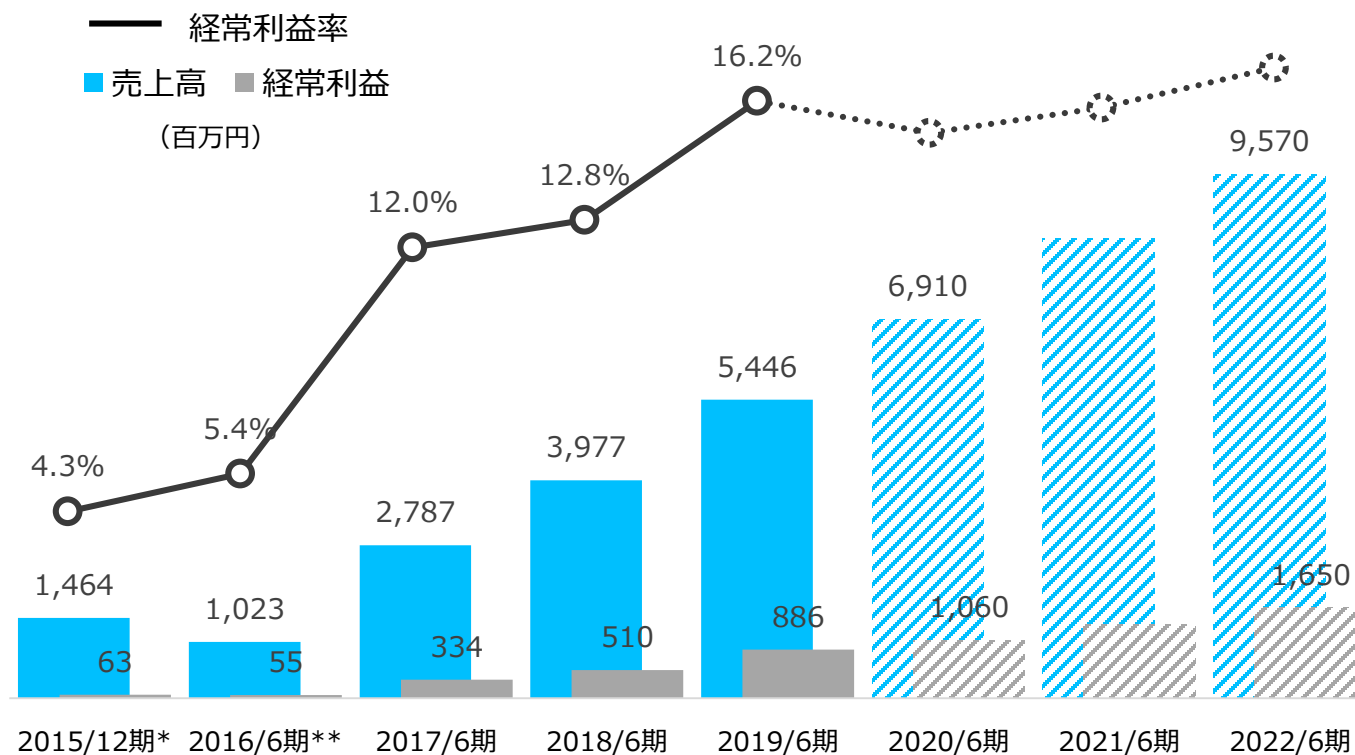
株式会社ファイバーゲート

新たな中期想定と長期戦略について

- 現下の業績ペースを受け、現中期想定をローリング。2022/6期想定として、売上高96億円、経常利益17億円を新たな目標に
- レジデンスWi-Fiの普及は途上。フリーWi-Fiの設置ニーズも強い状況継続
- 一方、経常利益率の更なる上昇を目指しつつも、基盤整備・成長投資に引き続き注力



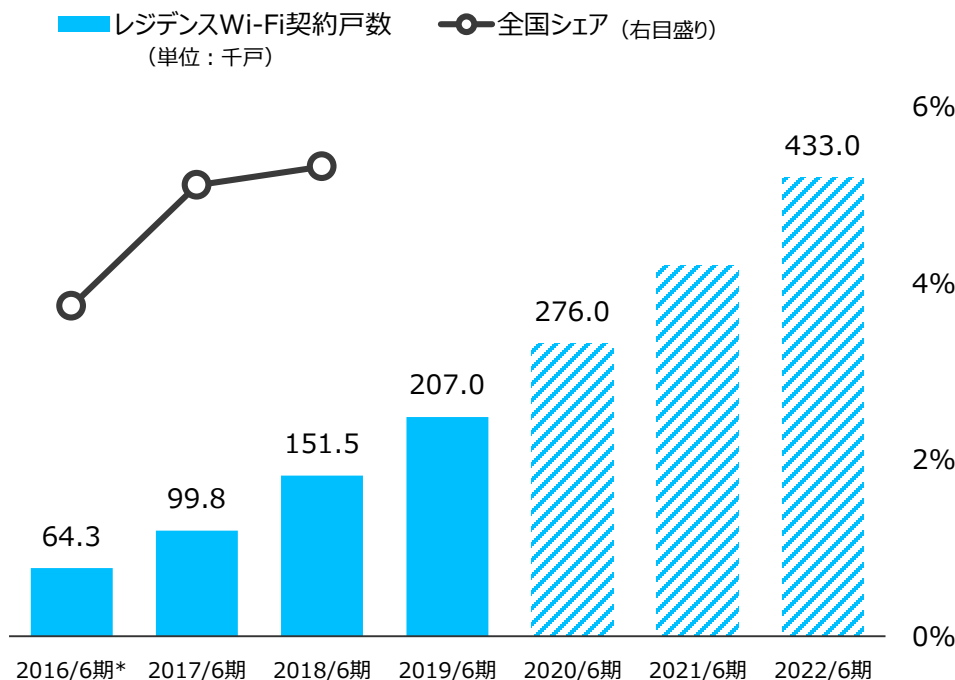
- 2022/6期に向けて経常利益率上昇を目指し、高収益体質の確立を図る
- 業績拡大のカギはストックビジネスの積上げ。入口となるフロービジネスを着実に獲得し、その後の安定収益化を実現へ
- フロービジネスは5Gの進展で拡大加速へ。Wi-Fiも第6世代へのシフトが今後は進行



*2015/12期は単独決算 **2016/6期は6ヵ月決算

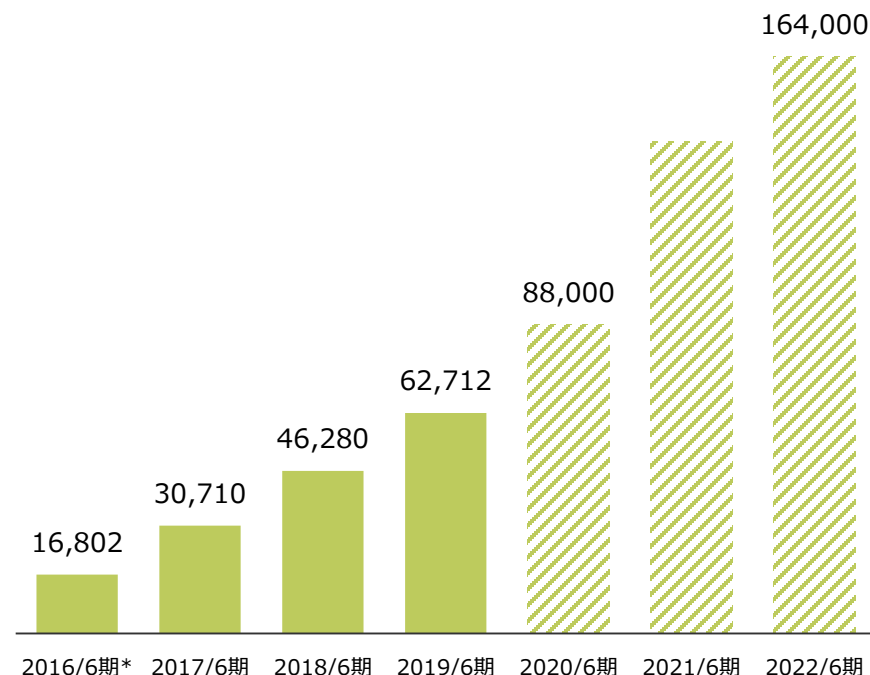
- レジデンスWi-Fiの累積契約戸数はやや想定を上回るペースで順調に拡大
- フリーWi-Fiのアクセスポイントも営業効果発現ですでに当初想定を超過。計画を上方修正

レジデンスWi-Fi契約戸数と全国シェアの推移



フリーWi-Fiアクセスポイント数 (注) の推移

(単位: アクセスポイント)

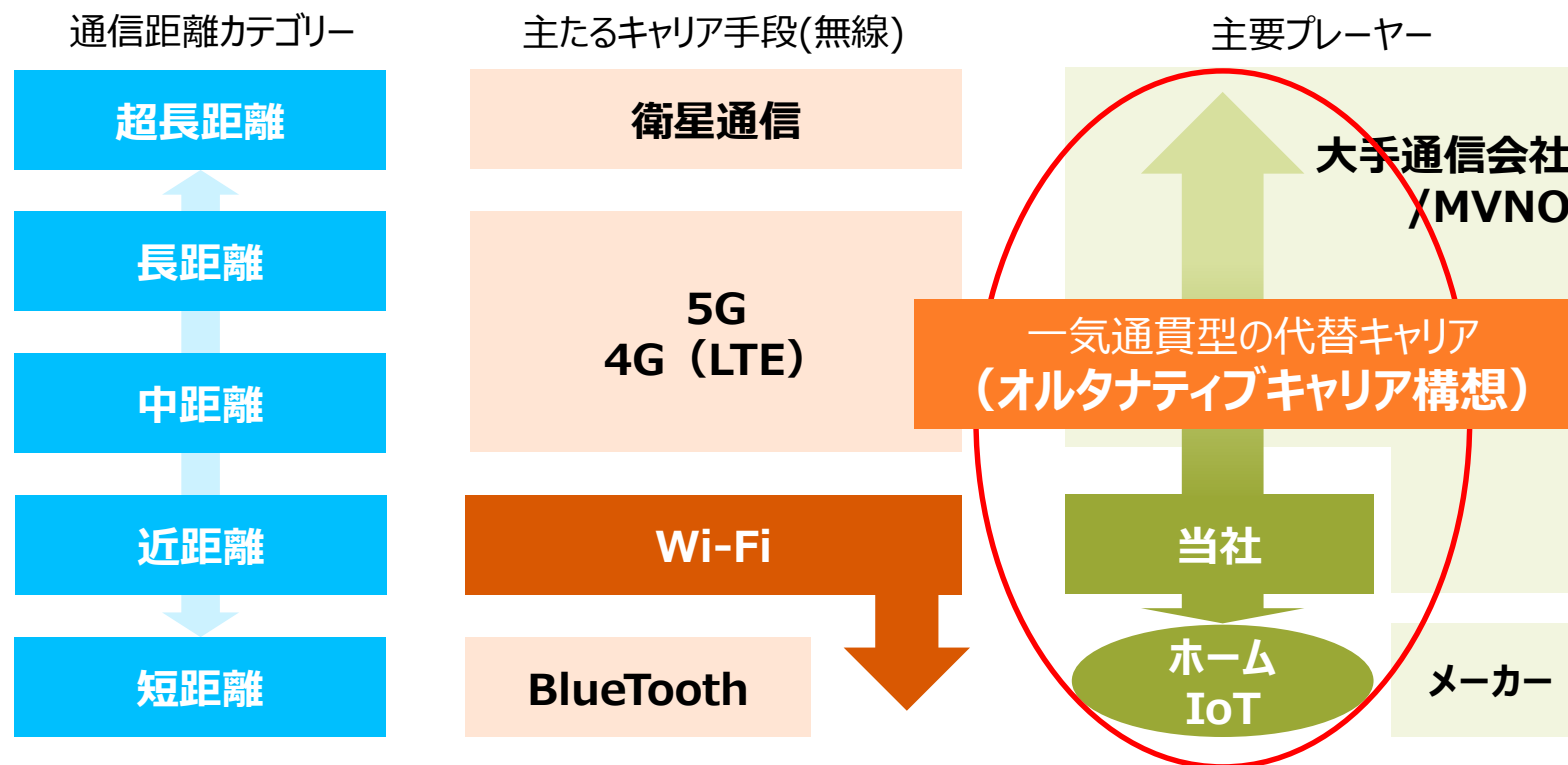


*2016/6期は6ヵ月決算

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)
 各2015/3末、2016/3末、2017/3末、2018/3末現在

注: 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

- 短距離から超長距離まで全分野で存在感有する一気通貫型代替キャリアを目指す
- まずはホームIoT(短距離)分野に進出。2019年11月にサービス概要をリリース予定





Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

トピックス

- 2019年6月、東証第一部に上場。さらに、地域振興の想いを込めて、本社所在地である札幌証券取引所にも上場

2019年
3月23日
東証マザーズ



2019年
6月14日
東証第一部



2019年
7月24日
札証



本社所在地への
社会貢献の想い

- ◆ 社会的な認知度や信用力を高め、さらなる投資家層の拡大や資金調達コストの低下、それに伴う財務・投資戦略の柔軟性確保により、連続的な増収増益を遂げる基盤の一層の確立を目指す

- 当社フリーWi-Fiサービス認証画面のカスタマイズ化を可能とするCMSツール「カスタムUIマネージャー」をスタート（2019年7月）
- 第一号顧客は小樽堺町通り商店街(小樽堺町通り商店街振興組合)

趣旨・メリット

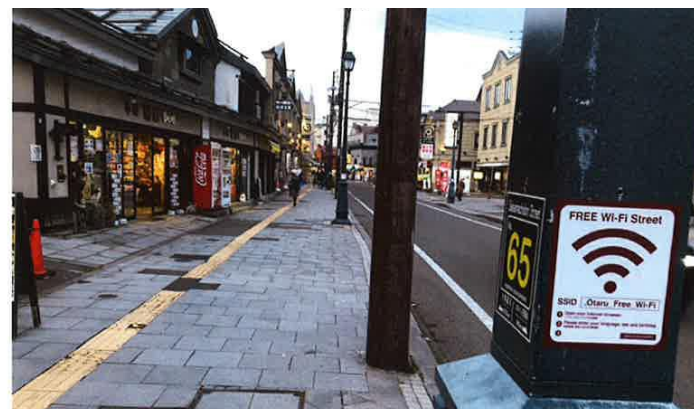
- ◆ 顧客：プライベートブランド効果の拡大
- ◆ 当社：顧客利便性向上により、フリーWi-Fi導入先の増加を見込む

「カスタムUIマネージャー」とは

- ◆ Wi-Fi認証画面のUIを顧客自身が設定・変更できるツール
 - ✓ ブランド名やロゴの設定
 - ✓ 認証画面全体のカラー指定
 - ✓ 簡易認証・通常認証(外部認証やメール認証の選択)
 - ✓ PR画像・PR動画の配信
 - ✓ 表示言語(日、英、韓国、簡体、繁体)の選択

小樽堺町通り商店街(振興組合)の試み

- ◆ 2016年12月、当社の訪日外国人向けWi-Fiサービス「SHINOBIWi-Fi」導入、小樽のおもてなしコンテンツを配信中
- ◆ 新サービスを受け、2019年9月以降、認証画面をオリジナルデザイン(カスタムUI)に変更して新たな動画コンテンツを配信し、地域プロモーションに活用する予定



- 当社の技術面における長期戦略について、投資家向けに説明会を開催いたします。
- 参加ご希望の方は経営管理本部IR担当（p.32ご参照）にご連絡いただけますよう、お願い申し上げます。
- なお、当説明会では技術や戦略に内容を絞ったの説明となりますこと、ご了承ください。

	内容
テーマ	テクノロジー戦略説明会
日時	未定（2019年10月）
場所	TKP東京駅丸の内会議室（予定）
説明概要	当社の技術面における長期戦略について



Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

Appendix



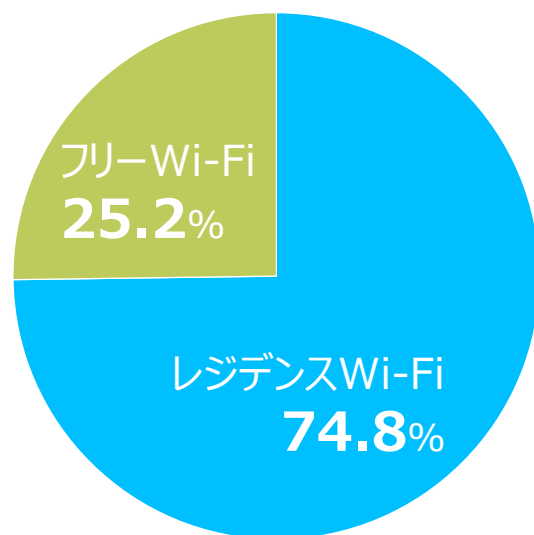
**通信機器の開発・製造から電気通信サービスまで、
一貫して手がける（通信系キャリア以外の）
独立系Wi-Fiソリューション企業***

***独立系公衆無線LAN 事業者**

公衆無線LAN(Wi-Fi)アクセスサービス分野で、総務省（総合通信基盤局事業政策課）
管轄業者かつ提供区域が全国の業者は、現在12社で、当社は大手キャリアと肩を並べる存在

- 2つの主要事業を展開。主力はレジデンスWi-Fiで、売上構成は74.8%（2019/6期）
- 高採算の「顧客PB化支援」（当社は黒子として貢献）に注力

売上構成内訳



2019/6期実績

レジデンスWi-Fi事業



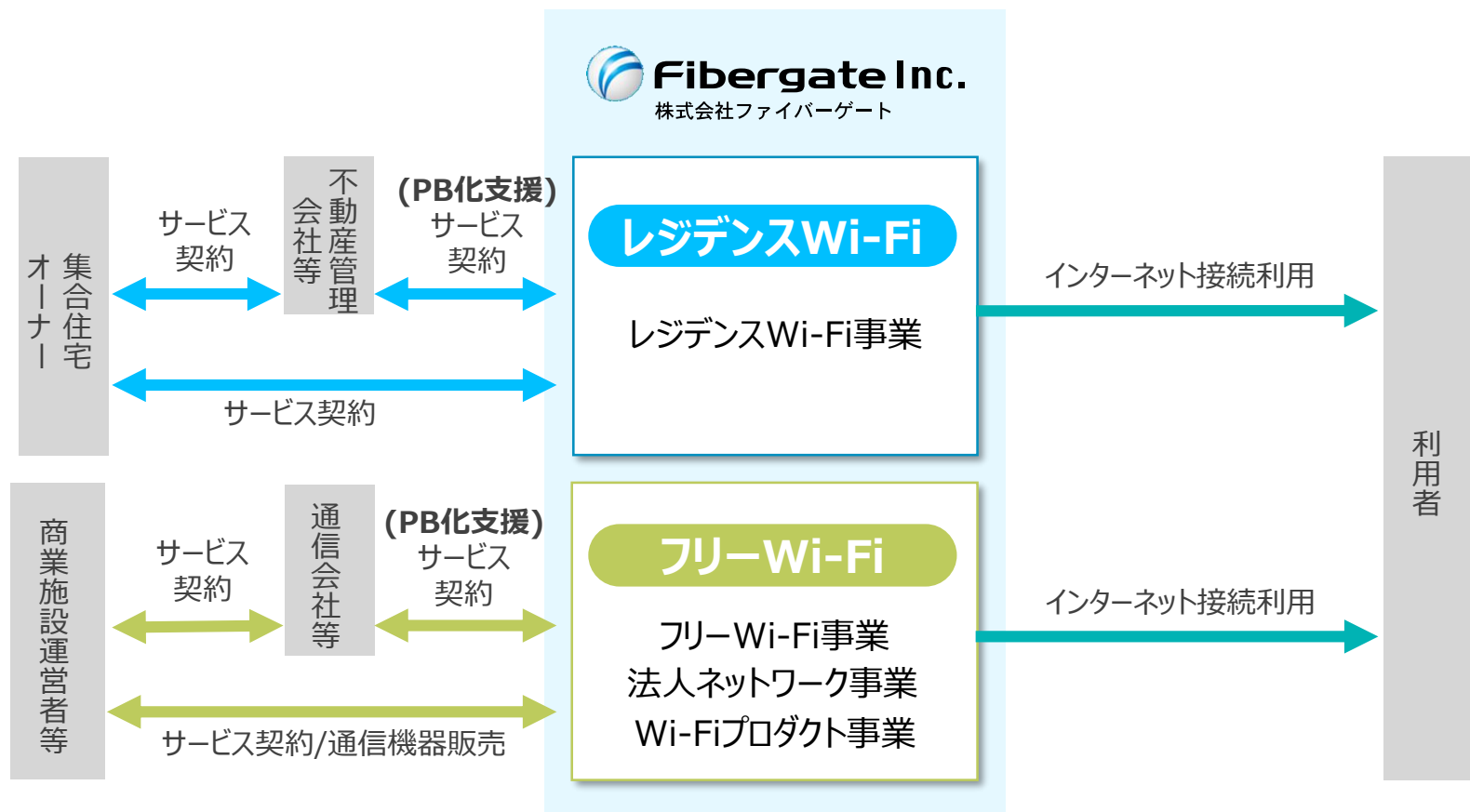
- ・マンション・アパート向け全戸一括インターネット接続サービスの提供
- ・顧客は集合住宅オーナー

フリーWi-Fi事業

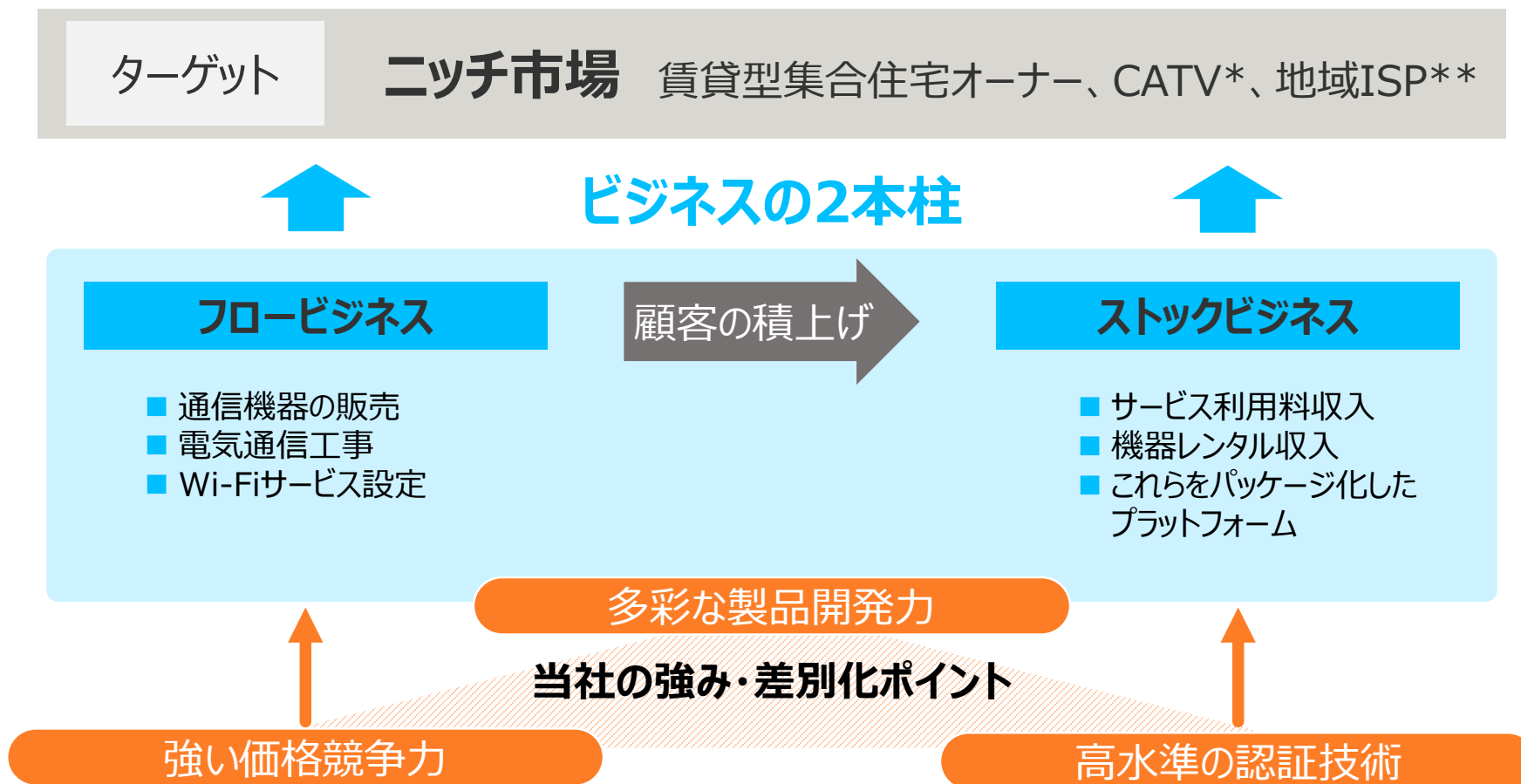


- ・フリーWi-Fi事業(観光地、商業施設向け)
- ・法人ネットワーク事業
(インターネットプロバイダサービスなど)
- ・Wi-Fiプロダクト事業
(通信機器の製造販売)
- ・顧客は観光自治体、商業施設などのロケーションオーナー

- 金銭報酬はサービス契約先より受領。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



- 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、「製品開発力」、「価格競争力」、「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

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
2008	➤ 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	➤ フリーWi-Fiサービス事業を開始
2010	➤ 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	➤ 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	➤ 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	➤ 経営革新計画企業に認定
2018	➤ 東京証券取引所マザーズ市場に上場 ➤ 株式分割（1株→2株）実施
2019	➤ 東京証券取引所第一部に上場市場変更 ➤ 札幌証券取引所に上場

決算年月 (*単独決算、** 6ヵ月決算)		2015/12期*	2016/6期**	2017/6期	2018/6期	2019/6期
売上高	(千円)	1,464,802	1,023,483	2,787,387	3,977,485	5,446,396
経常利益	(千円)	63,061	55,270	334,836	510,171	886,999
当期純利益	(千円)	16,391	27,012	209,331	312,312	550,888
資本金	(千円)	48,750	51,300	54,300	401,372	426,896
発行済株式総数	(株)	525	54,200	56,200	4,761,900	9,807,400
純資産額	(千円)	168,324	200,854	413,480	1,380,144	1,981,638
総資産額	(千円)	2,129,263	2,255,326	3,054,242	4,364,688	5,311,858
1株当たり純資産額	(円)	320,617.90	74.12	147.15	144.92	202.06
1株当たり当期純利益金額	(円)	31,221.38	10.08	75.92	81.62	57.60
自己資本比率	(%)	7.91	8.91	13.54	31.62	37.31
自己資本利益率	(%)	10.24	14.50	68.15	34.82	32.78
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	106,606	544,165	808,563	1,345,616
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	▲179,893	▲836,777	▲1,328,849	▲1,389,763
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	147,142	313,955	868,783	▲15,102
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	–	748,311	773,093	1,118,034	1,058,574
従業員数	(人)	78	92	115	141	174

ご清聴ありがとうございました。

< 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
経営管理本部 IR担当
0120-772-322
fgir@fibergate.co.jp