

株式会社ファイバーゲート

2022年6月期決算説明資料



上場市場 : 東証プライム 札証
証券コード : 9450

 **2022年6月期決算実績**

 **2023年6月期通期決算見通し**

 **トピックス**

Appendix

1

2022/6期実績：25%増収4%経常増益

- ✓ 売上増には不動産事業が貢献。ホームユース事業も堅調を維持。ビジネスユース事業は持ち直し進むも、通期では減収継続
- ✓ 期初想定に対しては売上、経常利益ともに若干の未達。下期偏重型展開で施策を加速させたものの、わずかに想定には届かず

2

2023/6期見通し：21%増収22%経常増益

- ✓ 成長再加速に向けて、より攻めの姿勢を強めていく方針。従前から目標に掲げていた営業利益20億円超の水準実現へ注力
- ✓ セグメント別には中期戦略に基づいてビジネスユースの成長を想定。ホームユースの安定成長がこれを下支える

3

トピックス



Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

2022年6月期決算実績

- 2022/6期は前年比25%増収、4%経常増益。増収率再加速は不動産会社買収の貢献が大きい。ホームユース事業もレジデンス契約増から堅調を維持。ビジネスユース事業は持ち直し進むも、通期では減収継続
- 期初想定に対しては売上、経常利益ともに若干の未達。下期偏重型展開で計画達成に向けての施策を加速させたものの、わずかに想定には届かず。セグメント別には特にビジネスユース事業で回復ピッチが想定未達

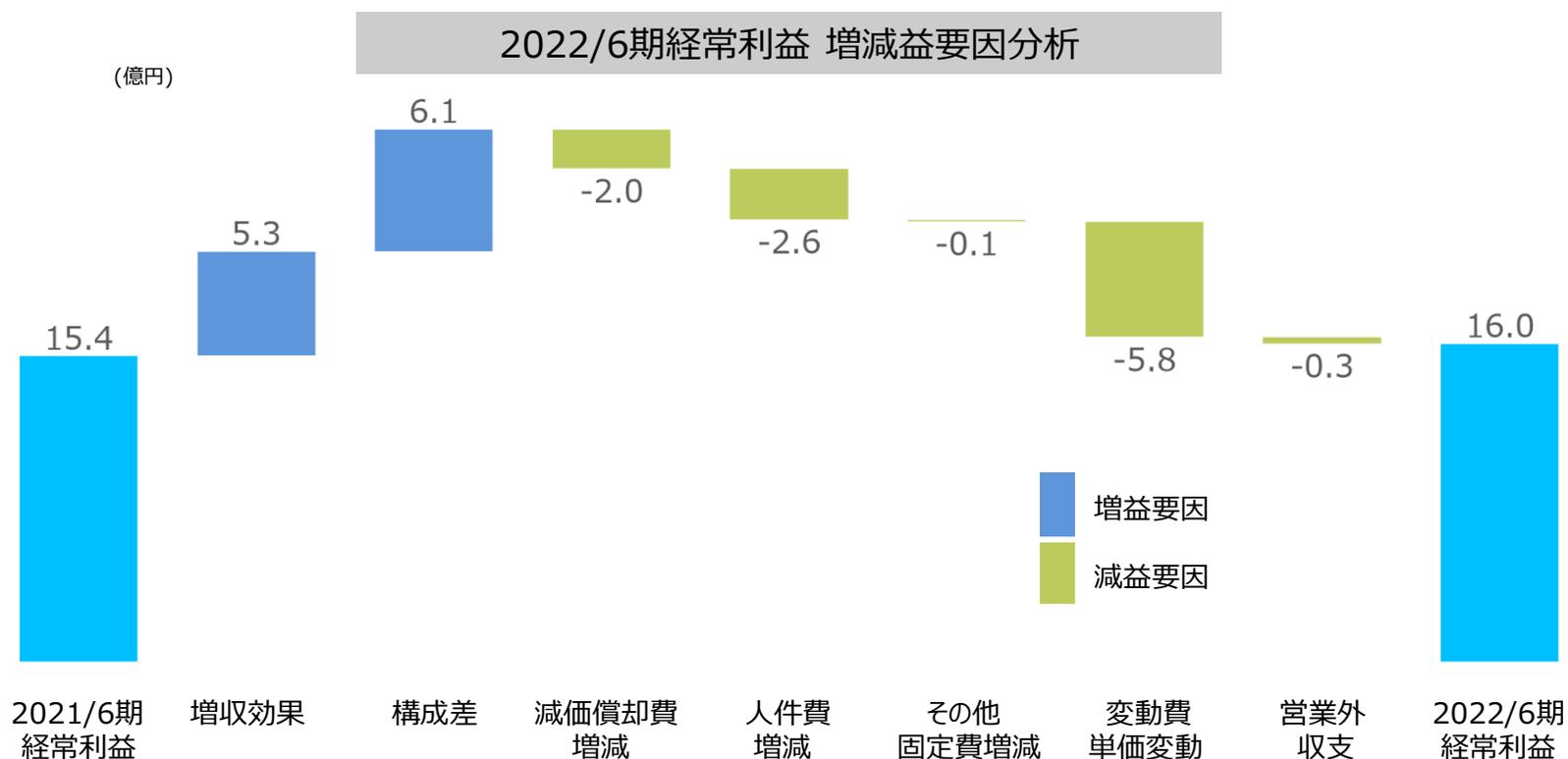
(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入	2021/6期 実績	2022/6期		期初予想比 差異	前年比	
		期初予想	実績		増減額	増減率
売上高	8,491	10,750	10,624	▲125	+2,133	+25.1%
ホームユース	7,067	8,630	8,141	▲488	+1,074	+15.2%
ビジネスユース	1,353	1,600	1,244	▲355	▲109	▲8.1%
不動産	70	520	1,238	+718	+1,168	17.6倍
営業利益	1,559	1,770	1,652	▲117	+93	+6.0%
ホームユース	1,871	2,270	2,318	+48	+447	+23.9%
ビジネスユース	441	610	235	▲374	▲205	▲46.6%
不動産	6	▲20	59	+79	+53	9.6倍
調整	▲759	▲1,090	▲953	+136	▲193	▲25.5%
経常利益	1,543	1,730	1,604	▲125	+60	+3.9%
経常利益率	18.2%	16.1%	15.1%	▲1.0pp	▲3.1pp	-
当期純利益	1,019	1,180	1,073	▲106	+54	+5.3%

- 4Q単独では、前年比増収増益。やはり不動産会社買収の影響大きいですが、ホームユース/ビジネスユースの2事業も堅調を持続。ただし、経常利益率は低下。不動産事業拡大に加え、半導体コスト上昇や円安が影響
- 3Q比較では増収減益。例年は季節要因から減収となる傾向にあるが、期初からの計画通り、四半期を追って売上拡大を達成。損益的にも売上増やコストコントロールの進捗により、例年比で減益率は小幅にとどまる

(百万円)	2021/6期				2022/6期				4Q前年 比較	3Q/4Q 比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	2,128	2,048	2,223	2,090	2,258	2,323	2,618	3,423	+1,333	+804
ホームユース	1,713	1,661	1,914	1,777	1,930	1,977	2,132	2,101	+323	▲31
ビジネスユース	415	385	304	248	257	336	342	308	+59	▲33
不動産	-	2	4	64	70	10	144	1,013	+949	+869
営業利益	407	455	421	274	288	445	515	403	+128	▲111
ホームユース	443	487	523	416	451	611	656	598	+181	▲58
ビジネスユース	152	140	65	82	53	76	58	46	▲36	▲12
不動産	▲0	1	0	4	0	3	19	35	+30	+16
調整	▲187	▲174	▲167	▲229	▲216	▲246	▲219	▲270	▲40	▲50
経常利益	402	449	416	274	279	439	509	375	+100	▲133
経常利益率	18.9%	21.9%	18.7%	13.1%	12.4%	18.9%	19.5%	11.0%	▲2.2p	▲8.5p
当期純利益	273	291	261	193	182	299	345	246	+53	▲98

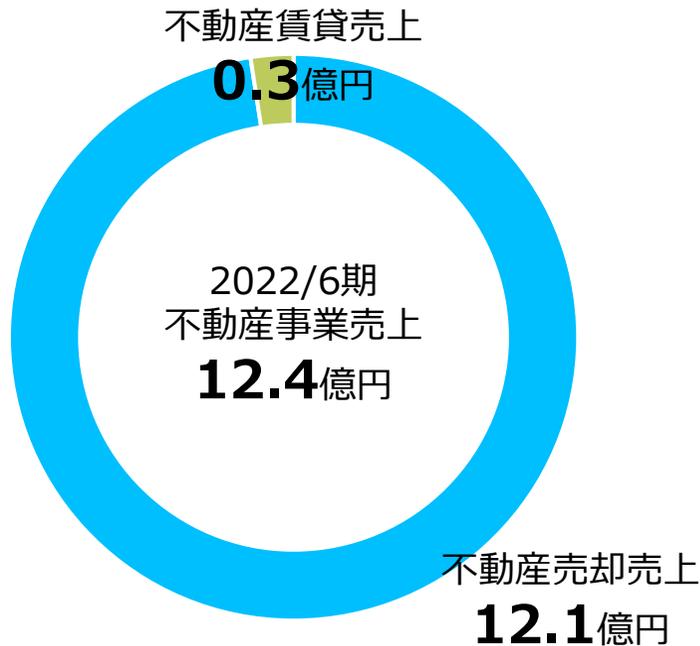
*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

- 経常増益の主因は売上増に伴う増収効果。ホームユース事業の堅調や不動産関連売上の上昇が牽引車となった。新会計基準の導入はあったものの、当初懸念したほどの影響は発現せず
- ただし、コスト面では減価償却費や人件費などの固定費が増加した他、円安に伴う海外からの仕入れコスト上昇などが発生。回線の有効活用など合理化も進めるも、増収効果の寄与を減殺。トータルでは小幅増益に
- 四半期別では対3Q比で1.3億円減益。例年と異なり増収は確保も、円安や電子部材値上げはカバーできず



- 2022年4月、不動産売買会社を新たに買収し、不動産事業を新たなセグメントとして独立管理。2022/6期は売上の9割超を不動産売却収入が占める
- 不動産事業の展開強化はホームユース事業再構築*への布石。顧客ニーズの変化が鮮明となる中、より高い付加価値の提供に向けて既築物件から新築物件に軸足を移すに際し、不動産機能が必要に

不動産事業売上内訳



*19ページ以降の「中期見通し」を参照

不動産事業の位置づけ

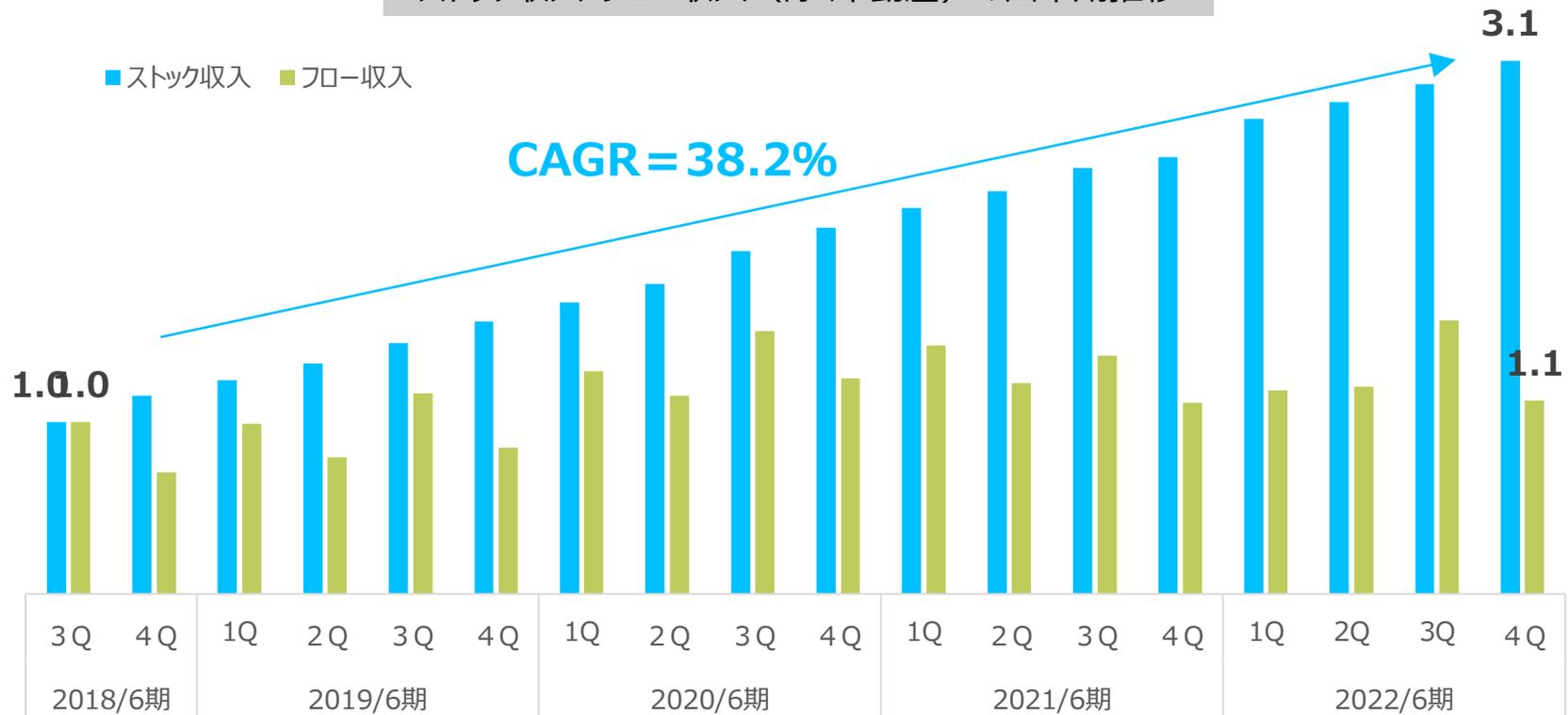
- ホームユース事業における入口機能
一時的に不動産を所有する受け皿の役割
- 新築物件はかつて以上に注力が必要に
- ホームIoTや再生エネルギーなど不動産へのニーズ対応も急務
- 通信とIoTや再生エネルギーの協業により、新しいビジネスの可能性も浮上。不動産売買会社買収により一層の強化に着手

注視するKPIには収益に加え在庫回転期間**を設定し、不動産所有リスクを抑制

**2022/6期実績 4.2か月

- ストック収入の連続拡大は上場来16四半期（=4年）に到達。2018/6期3Qからの成長ピッチは、契約戸数積上げで年率約40%のペースを維持。ただし、契約の新築物件シフトから、成長ピッチは徐々に減速
- 一方、フロー収入は2018/6期3Q比1.1倍で安定的に推移

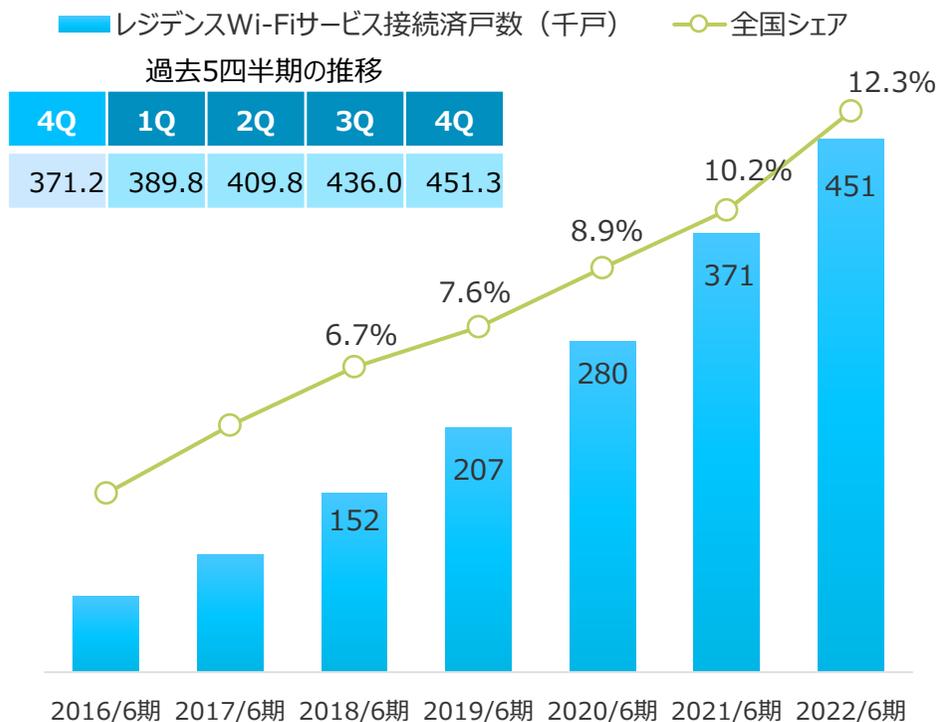
ストック収入・フロー収入（除く不動産）の四半期推移



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
 この収入内訳は当社定義に基づく連続性のある比較数字であり、収益認識基準下における期間按分売上などは厳密には異なる

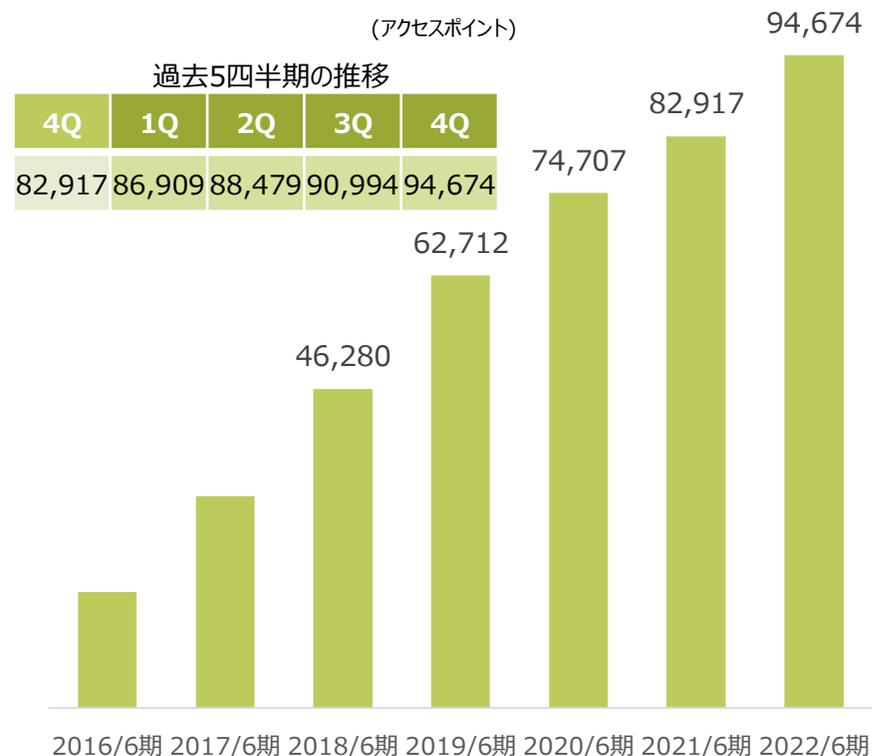
- レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数は期末で約45万戸。依然として収益の牽引車ながら、その伸び率は既築潜在需要の顕在化進行や新改築案件の増加による開通タイミングの時間差もあり、増加ピッチはやや鈍化
- フリーWi-Fiのアクセスポイントは9.5万ポイント。直近は人流回復を受けて店舗向けなどのアクセスポイント急増

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

フリーWi-Fiアクセスポイント数* *推移



* * 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)

- 自己資本比率25.1%。収益認識基準適用及び不動産会社連結が大きな変化ポイント
- 不動産会社連結により、売却用不動産在庫及びそれに伴う負債が増加。一方、純資産のうち、役務の残る契約については契約負債への振替を実施。
- 期末時点の純有利子負債は約43億円（前期末は23億円）。不動産事業の影響を除けば26億円と認識

(百万円)	2020/6期	2021/6期	2022/6期	2021/6期 比増減
流動資産	2,795	3,920	6,028	+2,108
現預金	1,415	2,196	2,303	+107
売掛金	1,071	1,234	1,375	+140
契約資産	-	-	197	+197
棚卸資産	272	367	2,081	+1,714
固定資産	4,185	5,475	7,057	+1,582
有形固定資産	4,005	5,246	6,204	+957
総資産	6,984	9,397	13,087	+3,689
負債	4,274	5,720	9,808	+4,087
有利子負債	3,073	4,453	6,653	+2,200
契約負債	-	-	1,958	+1,958
純資産	2,710	3,677	3,279	▲398
負債純資産合計	6,984	9,397	13,087	+3,689

既存事業対応では
キャッシュ整理進むも、
不動産会社連結で相殺

収益認識基準適用
による影響

不動産会社連結影響
+14億円

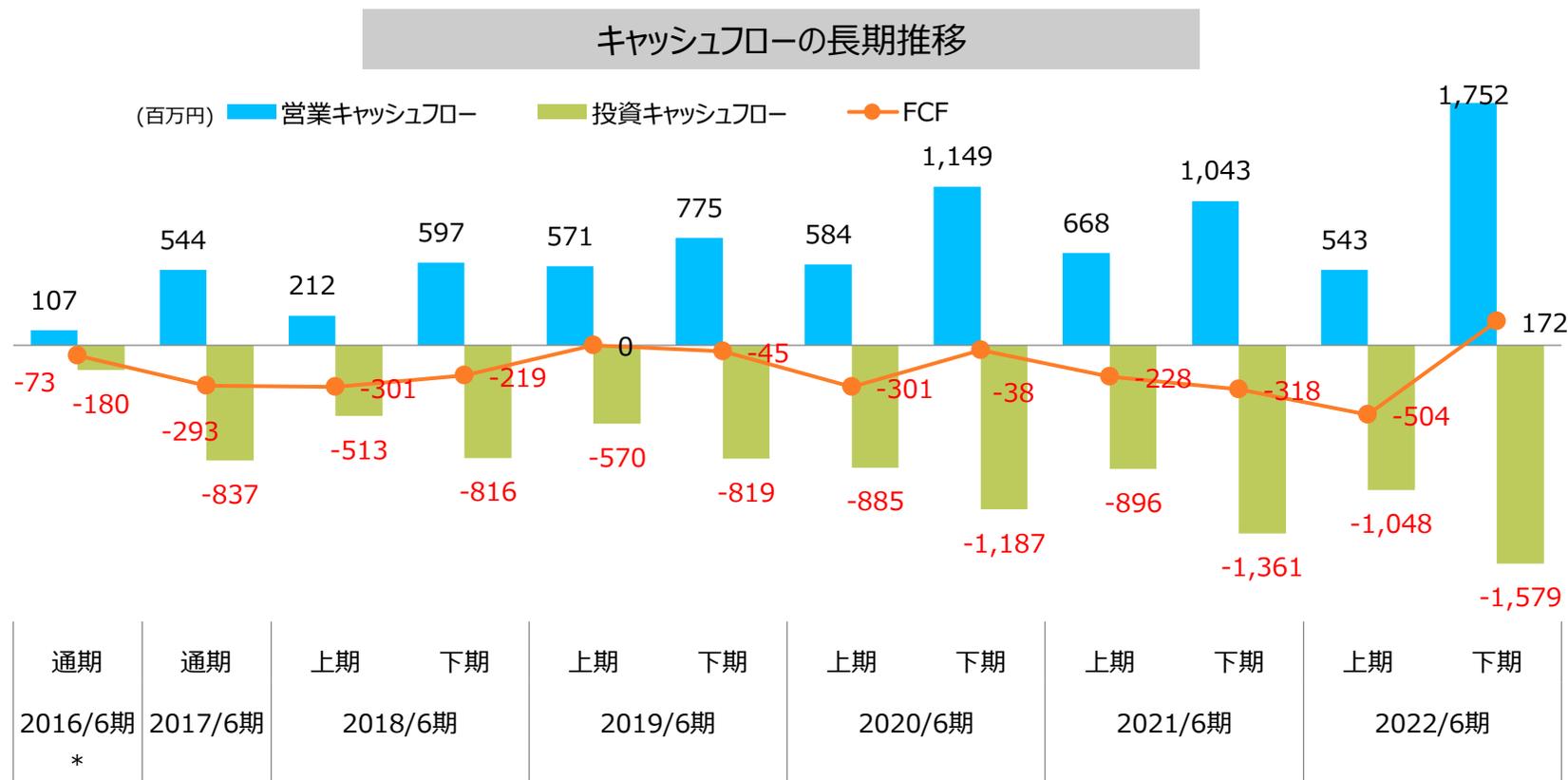
不動産会社連結影響
+18億円

収益認識基準適用
による影響

自己資本比率25.1%
新基準適用が影響

*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

- 2022/6期のFCFは3.3億円の赤字。新規顧客獲得がキャッシュ圧迫に繋がるビジネスモデルが影響
- ただし、FCFは不動産事業の売上増が貢献し、下半期に7半期ぶりの黒字化を実現。Wi-Fi関連はキャッシュアウト先行型事業構造ながら、不動産事業がキャッシュ面でのタイトさ緩和に貢献。不動産事業強化の意図はここにもある



*2016/6期は6ヵ月決算

- 2022/6期の配当は一株当たり4.5円を予定。配当の基本方針は当期までは当初想定利益の超過分と原資とするというもの。当期は期初想定超過分はないが、2023/6期からの配当方針変更を前倒しで適用
- なお、全ての株主様に対し公平な利益還元を図るため、2023/6期より株主優待制度を廃止。ただし、2022年6月を基準月とした優待制度については現行通りで変更はなし
- 2023/6期以降は、配当金による直接的な利益還元に一本化を図る方針。2023/6期は一株当たり7円の配当を現時点で計画

(円/株)	2019/6期	2020/6期	2021/6期	2022/6期 予定	2023/6期 見通し
一株当たり利益	28.80*	36.19	50.11	52.60	63.69
一株当たり配当金	0.00	3.50	4.00	4.50	7.00
配当性向	-	9.7%	8.0%	8.5%	11.0%
配当方針	成長投資を重視	期初想定当期純利益の超過分を原資に充当			配当性向基準
株主優待	0	年1回QUO カード付与	年2回優待ポイントを7段階別に付与		廃止

*2019/9/1に実施した1:2の株式分割後の株式数基準



Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

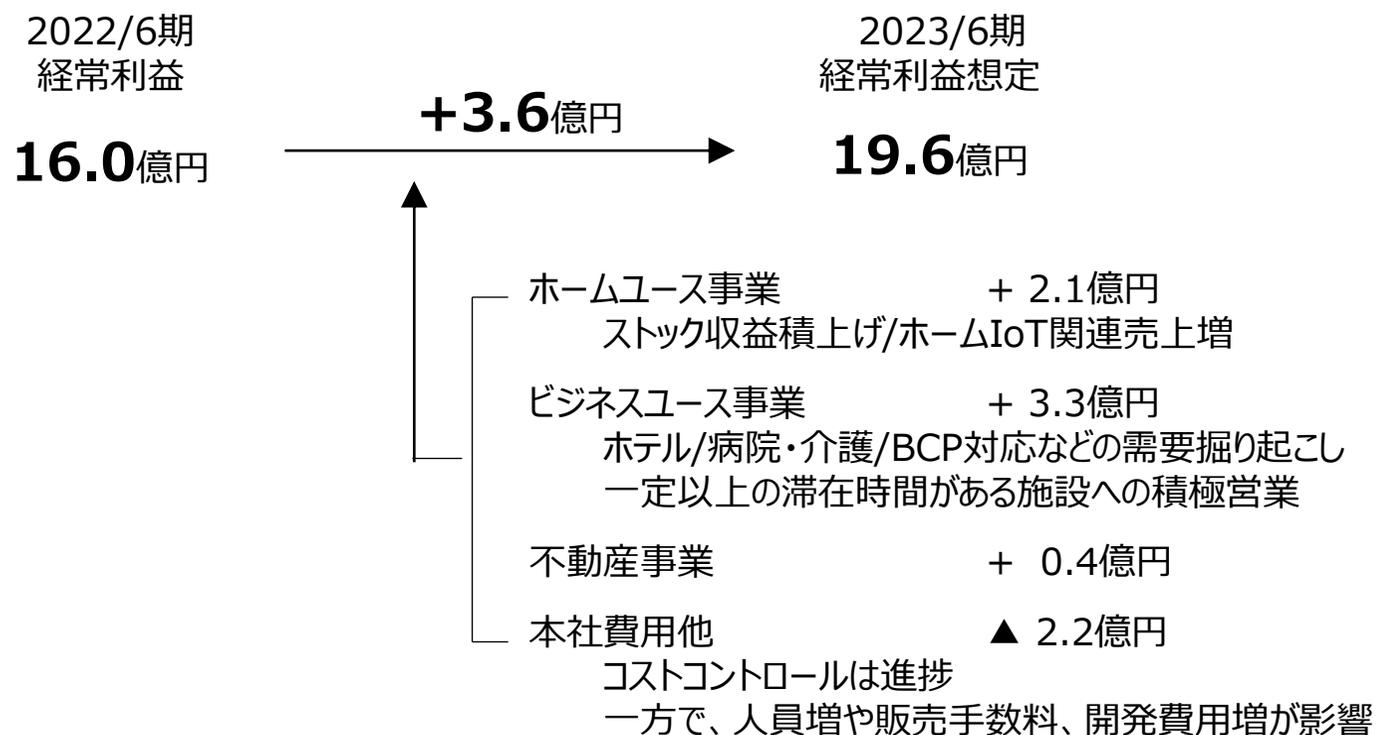
2023年6月期決算見通し

2023/6期連結決算見通し① 総括表

- 2023/6期は21%増収22%経常増益を想定。前期はやや成長速度の鈍化があったものの、再加速に向けて、より攻めの姿勢を強めていく方針。従前から目標に掲げていた営業利益20億円超の水準実現へ注力
- セグメント別には中期戦略に基づいてビジネスユースの成長を想定。ホームユースの安定成長がこれを下支える

(百万円。百万円未満切り捨て)	2021/6期	2022/6期	2023/6期 見通し	前年比		
				増減額	増減率	
売上高	8,491	10,624	12,900	+2,275	+21.4%	
	ホームユース	7,067	8,141	9,320	+1,178	+14.4%
	ビジネスユース	1,353	1,244	1,830	+585	+47.0%
	不動産	70	1,238	1,740	+501	+40.4%
営業利益	1,559	1,652	2,020	+367	+22.2%	
	ホームユース	1,871	2,318	2,530	+211	+9.1%
	ビジネスユース	441	235	570	+334	2.4倍
	不動産	6	59	100	+40	+68.9%
	その他	-	▲7	▲20	▲12	▲2.8倍
	調整	▲759	▲953	▲1,160	▲206	▲21.6%
経常利益	1,543	1,604	1,960	+355	+22.2%	
当期純利益	1,019	1,073	1,300	+226	+21.1%	
* <前提>						
レジデンスWi-Fi契約戸数 (千戸)	371.2	451.2	544.8	+93.5	+20.7%	
ターゲット領域ビジネスユース新規設置施設数 (件)	90	146	357	+211	2.4倍	

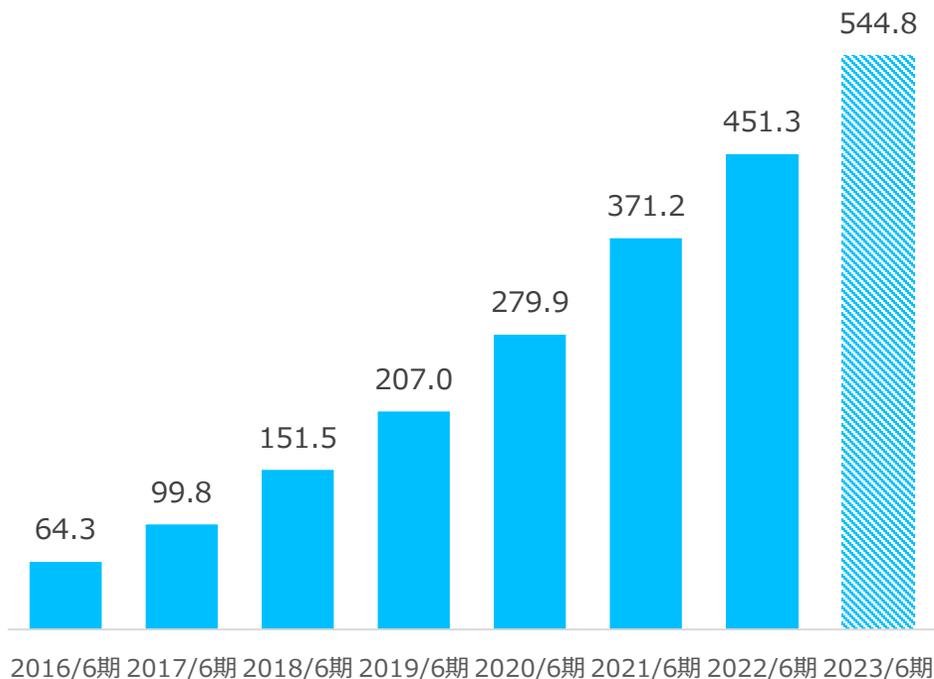
- 前期比3.6億円の経常増益見通し。牽引車は注力するビジネスユース事業となる見通し
- ビジネスユース事業では、ホテル/病院・介護/BCP対応など一定以上の滞在時間がある施設への需要掘り起こしに注力。既築物件を焦点に当てたホームユース事業初期の「勝ちパターン」をビジネスユース事業にも導入
- 一方、本社費用他は人件費や開発費などを主因にコストアップ継続。コストコントロールに揺らぎはないが、減益要因として影響を想定



- レジデンスWi-Fi累積契約戸数の前提は前年比9万戸超の増加となる54.5万戸と設定。既築物件需要の一巡化懸念はあるものの、新築物件の時間差解消や高付加価値化推進により、契約戸数増加ピッチを維持
- ビジネスユースでは中期戦略に基づき、注力3業種向けの施設数をより新たなKPIとして設定。大きな成長余地を見込む3業種（観光/医療/公共）において、2023/6期は前年比2.4倍の新規設置施設確保を目指す

レジデンスWi-Fi契約戸数

(単位：千戸)

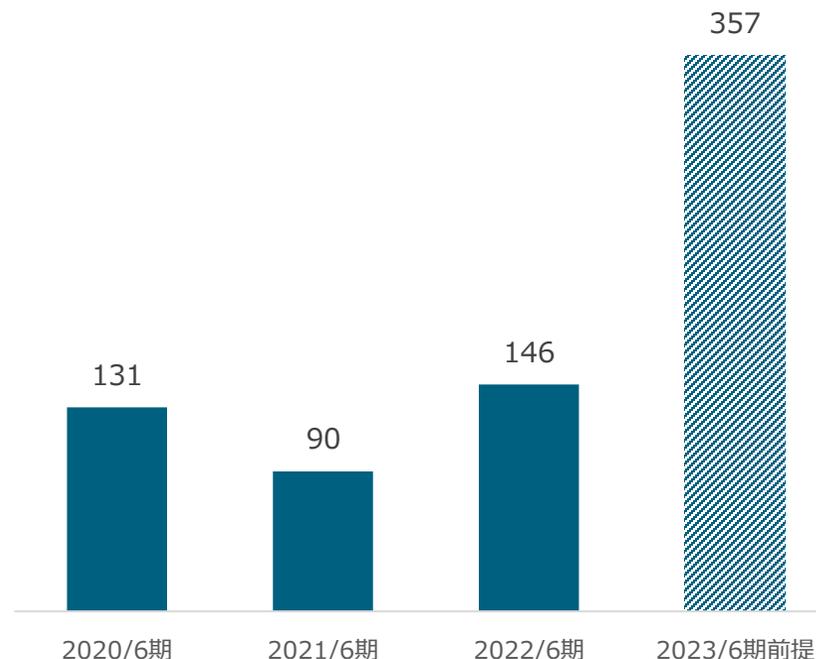


*

* 2016/6期は6ヵ月決算

ターゲット3領域**ビジネスユース新規設置施設数推移

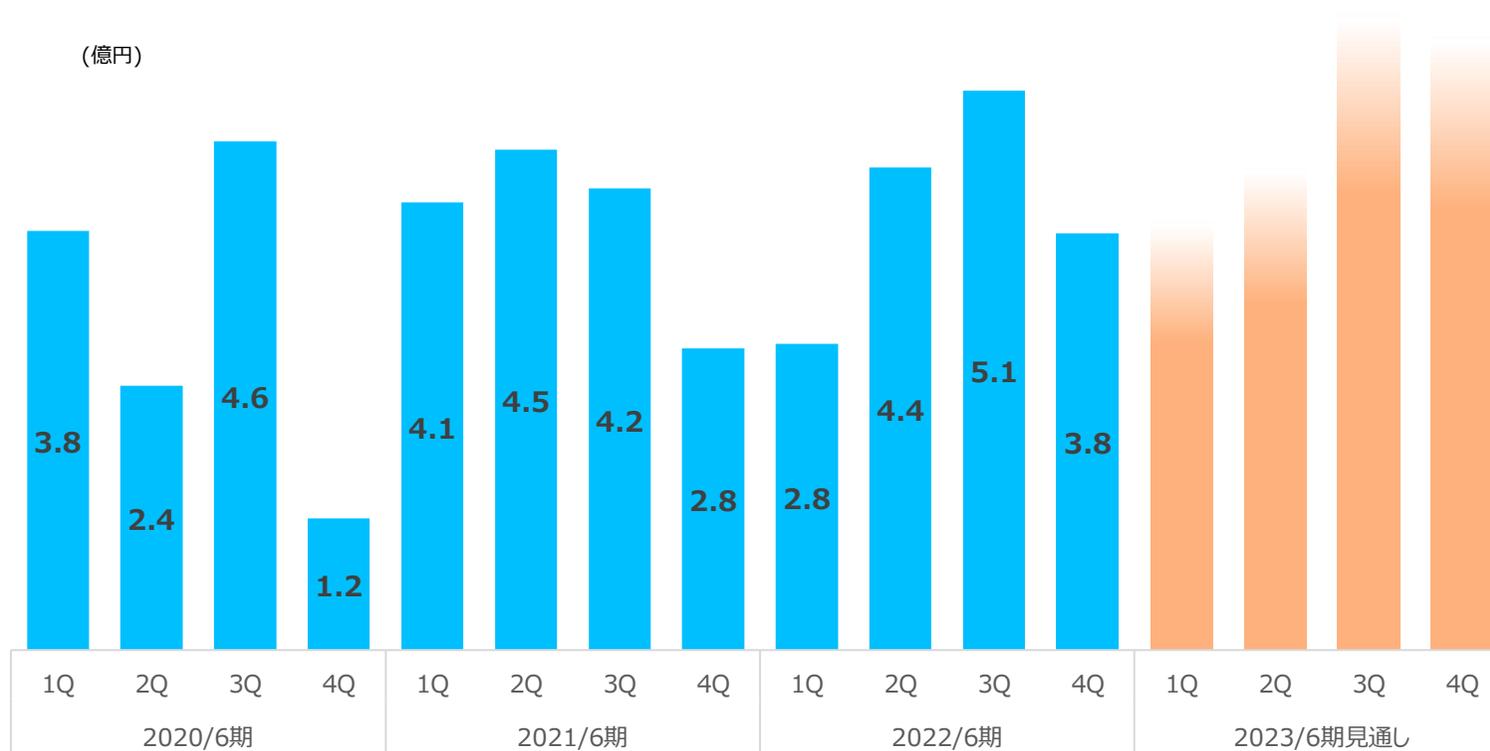
(単位：件)



**観光、医療/介護、公共の3業種

- 四半期別ではほぼ例年と同じパターンを想定。2023/6期も経常利益は下期偏重型となる見通し
- 特に、1Q、4Qは季節要因もあってやや調整色が増す傾向。ただし、今1Qはストック収益の積上げやコストコントロール効果のフル寄与もあり、4Q実績程度の水準を確保する公算。前年1Q比では増益確保を想定

四半期別経常利益の推移イメージ



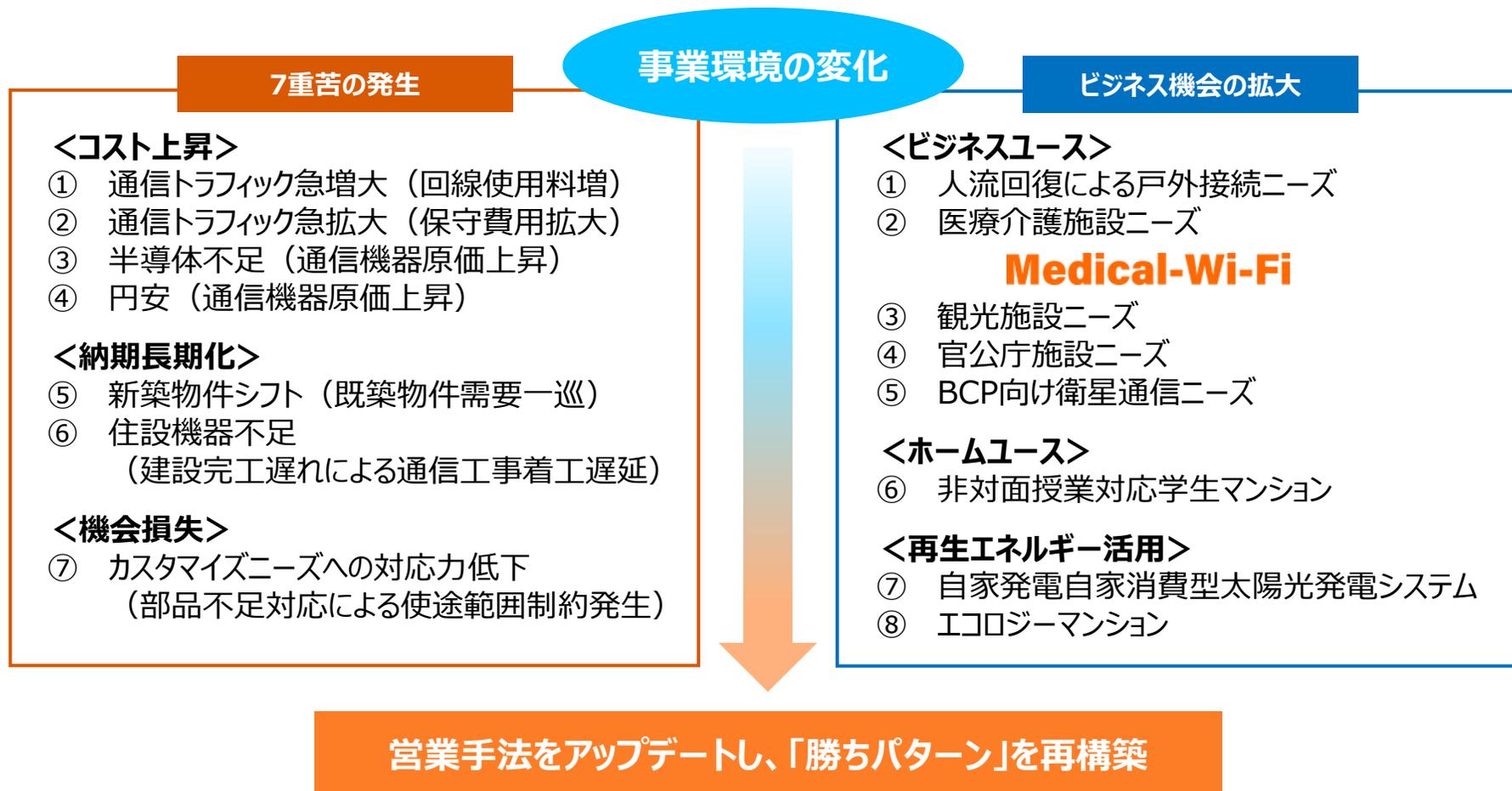


Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

中期見通し

- コロナ禍を経て、事業環境は大きく変化。7重苦が発生する一方、ビジネス機会も拡大
- 営業手法のアップデートを急ぎ、「勝ちパターン」の再構築が当面の重要な経営課題に



これまで

- ホームユースWi-Fiを軸に成長を実現
- Alternative Career構想として、幹線系通信手段の拡大に布石

これから

- 「すべての施設にWi-Fiを」 Alternative Career構想実現へ 端末領域を強化拡充
- IoT、再生エネルギーへ注力 通信と親和性の高い生活インフラ領域を新たな事業の柱として育成確立

Step1 :

ビジネスユース領域の徹底強化

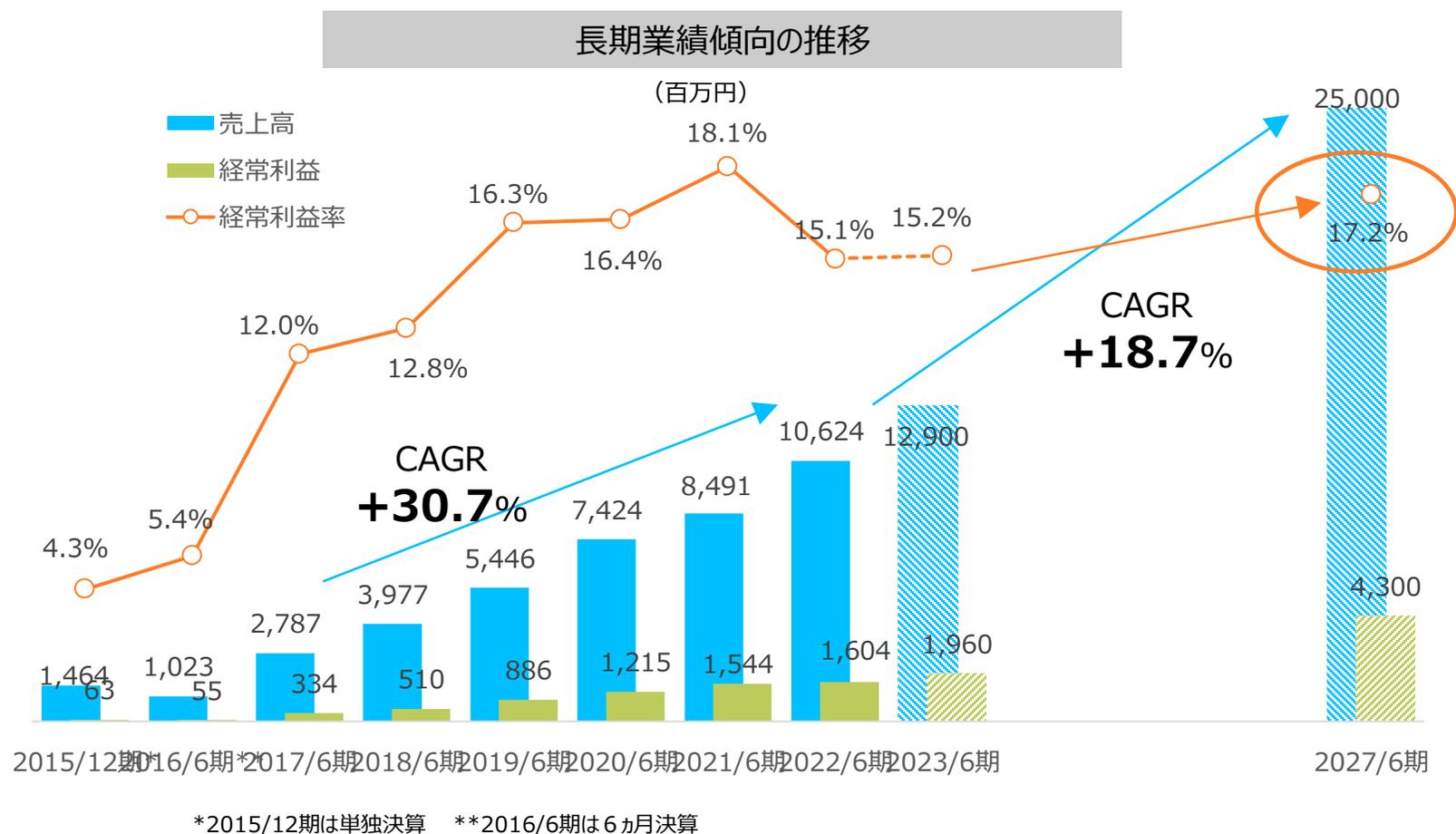
- ホテル、病院、介護施設の需要掘り起こし
- 官公庁やBCPなど災害対応を含めた社会安全性確保に向けての需要開拓
- ワークスタイルの変化に対応した戸外接続ニーズへの対応

Step2 :

ホームユース領域の進化

- IoT、再生エネルギーとのシナジー追求
- 通信、エネルギー、生活の一体型インフラを提供
- 不動産事業を需要掘り起こしの入口に設定

- 2027/6期を目途に、売上高250億円、経常利益43億円の達成をターゲットに設定
- より重要なKPIとして、経常利益率と売上高成長率を設定。当社ならではの付加価値の高いサービスを追求し、そのうえで規模の拡大を実現する方針。高効率、高成長、高収益の同時実現を目指す



Step1 : ビジネスユース領域の徹底強化

現状：コンビニや地下鉄といった施設でフリーWi-Fiのサービス停止が発生
当社でも業績的には苦戦継続

➡ 5G浸透で戸外のフリーWi-Fi不要との観測も
ビジネス的にも展開が難しい市場

当社の見解

一定以上の滞在時間がある地域・施設では引続きフリーWi-Fiニーズは強い
ビジネスユース停滞観測はコロナ禍や「必要性ない場所」への選別進行の影響
人流回復が進む中ではむしろ回復基調で推移

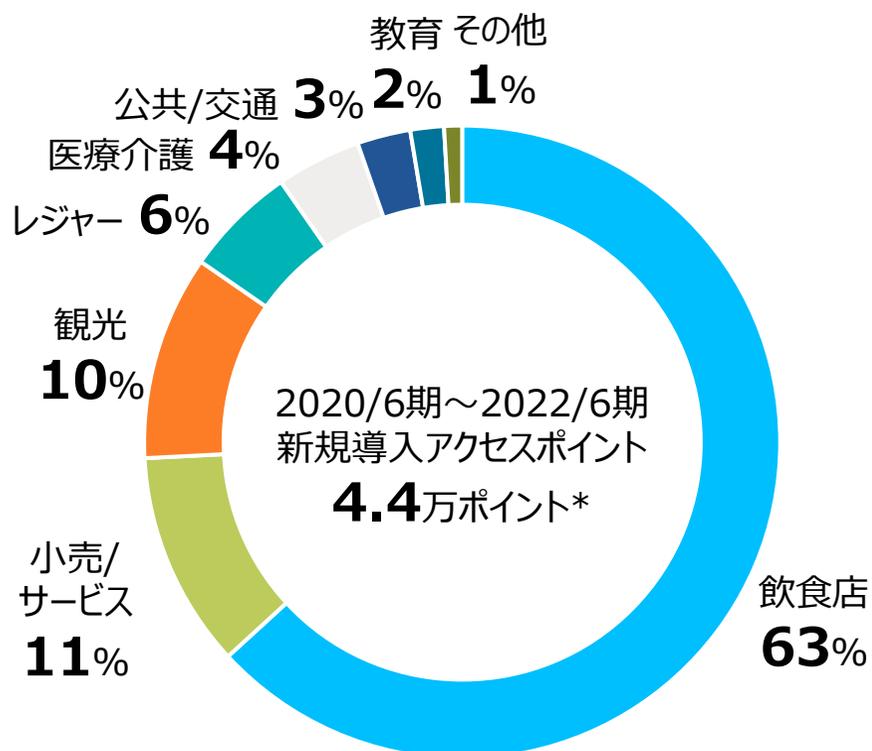
実際、当社フリーWi-Fiアクセスポイントは直近で急増

サービス業者減少や難しいビジネスとの認識浸透こそビジネスチャンスと位置づけ

➡ ターゲット戦略の徹底と営業陣容強化で需要獲得に注力

Step1 : ビジネスユース領域の徹底強化

当社ビジネスユース顧客内訳



- いずれも一定以上の「滞在時間」が求められる空間の需要がほとんど
- 施設においては、メニューや注文、解説などで情報端末を使用する例が急増。コロナ禍で対人接触抑制が需要拡大に拍車
- 実際に、コロナ禍局面においても、飲食店がフリーWi-Fi導入件数の過半を占める状況

**集客にWi-Fiサービス必須な状況は
ホームユース事業の「勝ちパターン」と酷似**

*同期間のフリーWi-Fiアクセスポイントの純増数は3.2万ポイント。新規導入アクセスポイントの差は、途中解約の差による。同期間はコロナ禍に伴う人流抑制で解約が増加

「勝ちパターン」比較

		ホームユース事業 (2000-現在)	ビジネスユース事業 (2021-)
共通項	利用施設	既築中小規模賃貸集合住宅	観光/病院・介護施設/公共機関
	ターゲット	集合住宅オーナー	事業主/地方自治体
	ターゲットの狙い	賃借者確保	サービス向上による集客/顧客満足度促進 DX化による生産性向上
	ターゲットの悩み	Wi-Fi設置ノウハウの欠如 IT/通信知識の不足 規模小さく、大手通信はターゲット化せず	Wi-Fi設置ノウハウの欠如 IT/通信知識の不足 規模小さく、大手通信はターゲット化せず
	競合企業	少	少
	プライベートブランド	使用可能	使用可能
	戦略パートナー	有	有（今後も随時積上げを計画）
相違点	需要顕在化度合い	2000年は顕在化前夜	2021年ではかなり顕在化
	波及ポテンシャル	小	大（Wi-Fiに限らず通信システム総合管理へのニーズ大）

Step1 : ビジネスユース領域の徹底強化

■ ホテル、病院、介護施設の需要掘り起こし

病院* 患者・来訪者向け無線LAN導入率 **約30%**
 (病院 33.5%、有床診療所 29.2%)

介護施設* 無線LAN導入率 62%
 (うち、利用者/患者/来訪者用途 **9.5%**)

Medical-Wi-Fi
 のターゲット領域

パートナー 医療ディーラーと連携



■ 官公庁やBCPなど災害対応を含めた社会安全性確保に向けての需要開拓

中小企業対象にBCP支援助成金対象化 (2021年～)
 公共機関向け実績の積上げ

Wi-Fi BUS®サービス



 **CosmicWi-Fi® (衛星通信Wi-Fi)**



*電波環境協議会「2019年度医療機関等における適正な電波利用促進に関する調査の結果」(2020年6月)
 「2021年度医療機関等における適正な電波利用促進に関する調査の結果」(2022年6月)

Step2 : ホームユース領域の進化

現状：従来の主ターゲットであった既築集合住宅関連需要は徐々に飽和

➡ 通信環境だけではもはや訴求力弱く、従来のアプローチは転換点に

当社の展開

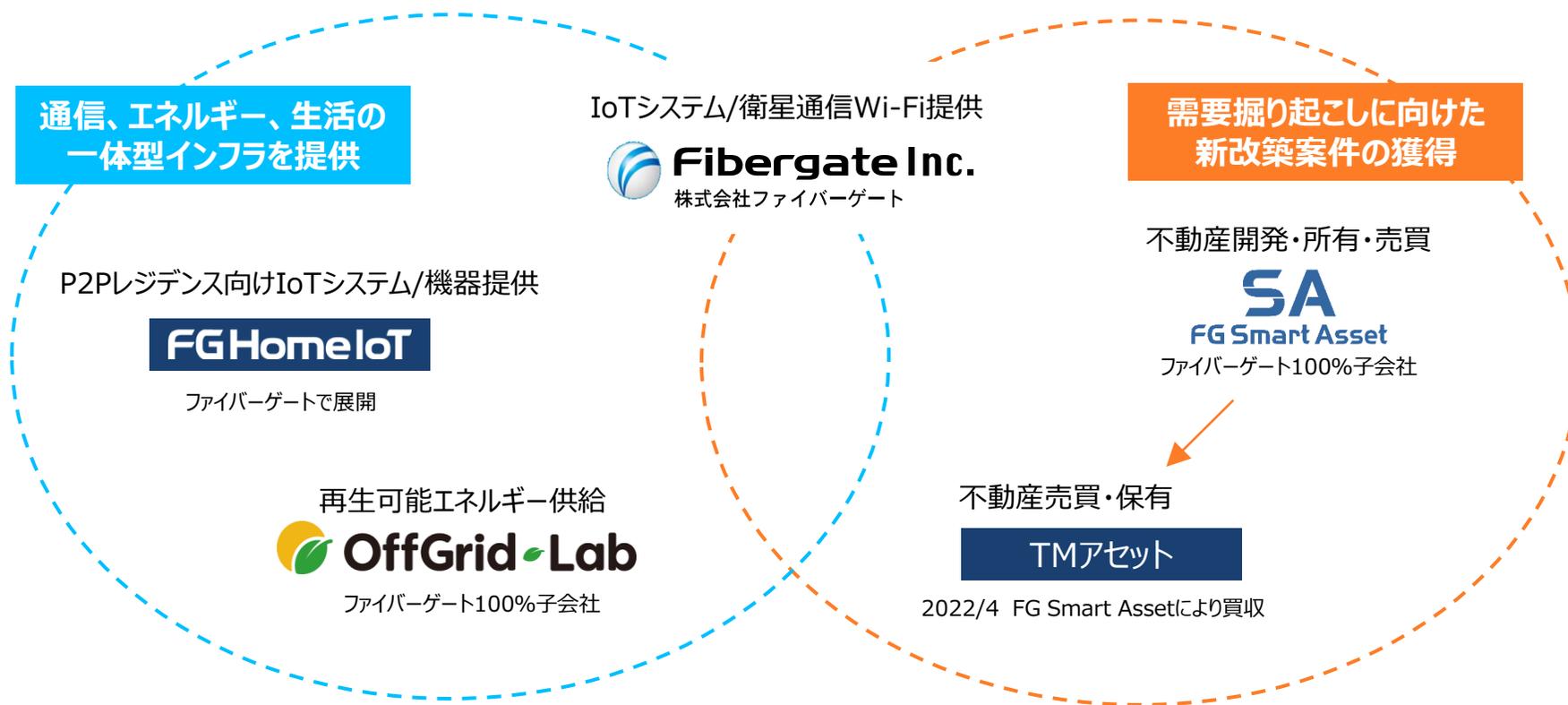
IoTや再生エネルギーなど利便性や環境貢献も同時に追求。今後高まる社会的ニーズへの対応を先取りし、社会賃貸住宅オーナーや居住者に訴求

IoTや再生エネルギーが「付加価値」として浸透するにはまだ要時間

不動産事業強化を糸口に新改築案件をターゲットに設定。需要掘り起こし

➡ 社会ニーズへの対応体制を構築し、今後の変化に準備

Step2 : ホームユース領域の進化





Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

トピックス

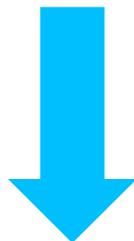
- 1 **TCFD対応**
- 2 **ビジネスユース：医療ディーラーとのアライアンス提携**
- 3 **ビジネスユース：介護施設向けWi-Fi事例**
- 4 **ビジネスユース：リゾートホテルWi-Fi事例**
- 5 **ホームユース：FGスマートコール実証実験**
- 6 **サステナビリティ：一般社団法人 Sakura Aid**



TCFD
Consortium

TCFD提言への賛同

当社はTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言へ賛同し、企業の効果的な情報開示や適切な取り組みについて議論することを目的に設立された「TCFDコンソーシアム*」に加盟



TCFD | TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES

SDGs対応への注力に併せ、気候変動に対してもサステナビリティに関連する重要なリスク・機会の特定、それらの具体的対応、取り組みを推進し、進捗をモニタリングして参ります

当社グループScope1・2温室効果ガス排出量実績、見込み及び目標

温室効果ガス排出量 実績・目標		実績		目標**
		2021年度	2022年度	2030年度
Scope1・2排出量 合計		89.42	76.77	0
内訳	Scope1排出量	4.67	5.99	0
	Scope2排出量	84.75	70.78	0

*TCFDコンソーシアム：企業の効果的な情報開示や、開示された情報を金融機関等の適切な投資判断に繋げるための取り組みについて議論を行う場として、2019年に設立

**、J-クレジット購入による削減を含む

医療機器/介護機器の販売・レンタルを行う株式会社三笑堂とパートナー提携



<提携目的>

- ・介護業界の人手不足問題の緩和を目指し、業務効率化に貢献する
- ・メディカルWi-Fi促進と介護業界のICT化を目指す

<今後の展開>

- ・業務用インフラとして、高まるWi-Fi需要に対応
- ・両社協働で介護施設への導入を促進
- ・ICT化の重要性を周知&介護業界の業務効率改善
- ・介護施設のみならず、障害者施設のWi-Fi環境構築にも展開を模索

<株式会社三笑堂 会社概要>

- 代表者：代表取締役 三笑堂グループチェアマン 上田 勝康
- 所在地：〒601-8533 京都府京都市南区上鳥羽大物町68
- 設立：1963年8月
- 事業内容：医療機器・病院設備・医療用品・医薬品・衛生材料などの販売、医療機器のレンタル、介護用品・福祉用具などの販売等

介護施設へメディカルWi-Fiを導入【鶴丸ホーム明和】

<施設概要>

市丸グループの鹿児島県鹿児島市、
住宅型有料老人ホーム「鶴丸ホーム明和」（4階建31部屋）

<設置機器>

全居室に壁埋め込み型Wi-Fi FGNR2を設置（計31台）
共有スペース（食堂）にFGNR2を設置
ネットワークカメラ1台

<導入のポイント>

施設竣工と同時にWi-Fiを構築。
入所者向けインターネット環境だけではなく、
施設内ネットワーク構築とセキュリティ対策を
実施
入居者様の個人情報も扱う事もあり強固な
セキュリティ環境を構築。



特徴

- ✓ 各部屋個別にSSIDとパスワードを設定
- ✓ IPv6により通信速度の向上を実現
- ✓ セキュリティ完備の施設内ネットワークを構築

定山溪万世閣ホテルミリオナー様 DX化へ貢献



<導入概要>

総客室298室へ 壁埋め込み型Wi-Fi 310台、
FGN1300W 15台、無線アクセスポイント 9台を設置

<導入経緯>

- ・従来はWi-Fi繋がり弱く、アクセスクレーム多発
- ・業務用Wi-Fiの転活用して対応も不都合が発生
- ・企業側の資金負担抑制ニーズ大
- ・補助金活用

<Wi-Fi使用用途>

- ・宿泊客用
- ・レストラン等におけるオーダーリングシステム用
- ・大浴場等の混雑監視システム用
- ・客室コンシェルジュアプリ用
- ・清掃業務効率化に向けた清掃管理システム用

導入後の効果

- 宿泊客からのクレーム激減
- IPv6接続により、通信速度向上
- オーダーリングシステムの円滑化により業務効率向上
- バックヤードでもWi-Fi接続が可能になり、業務利用可能エリア拡大

ファイバゲートのHome IoTサービス

FG スマートコールをReunir Gracias川口へ設置し、実証実験スタート（2022年7月）

<FGスマートコール>

- ✓ インターホンの応答ストレスを解決するマンション向けIoTプラットフォーム
- ✓ 来訪者の顔情報の登録や応答設定を入居者がカスタマイズ
- ✓ 専用アプリでインターホン呼出しを入居者のスマートフォンで対応
（自動応答メッセージ対応やエントランスの鍵も解錠可能）
- ✓ 来訪履歴があれば、スマートフォンの画面上に来訪者の画像表示が可能



在宅時/外出時いずれもスマホ応答が可能



入居者の応答簡略化
宅配効率の改善

入居者側・配達業者双方にメリット



一般社団法人

Sakura Aid

2022年5月11日に一般社団法人Sakura Aid設立
 支援にご賛同いただける協力企業様を募集



<現在のアクション>

- ① 自治体と連携し、受入れ準備中
 ※具体的な対象者あり
- ② 賛同者や民間企業への協力要請
 ※通訳のボランティアを募集
 ※SNS・HP等で札幌市内に協力依頼
- ③ 賛同企業キャリアバンク株式会社の支援
 パッケージを利用し、日本語教育等の支
 援活動を拡大

ウクライナから避難してきた方たちの生活をサポート

スタッフ募集 通訳ボランティア



ウクライナ語もしくはロシア語
 の通訳ができ、札幌市内で活動のできる
 ボランティアの方を募集しております。

応募、お問い合わせフォーム
※QRコードから応募、お問い合わせ頂けます。



一般社団法人SakuraAidでは、あらゆる企業様とパートナーシップを組みながら避難民の方々が持続的に生活できる環境を構築することを目的として活動しております。
 衣食住の提供や、避難民の方が経済活動を行うための受け入れ体制の整備を行うことにより困難に直面されている方々に対して支援することを目指しております。

一般社団法人
Sakura Aid

HP
Facebook

<https://www.sakura-aid.com/>
<https://www.facebook.com/SakuraAid.Fg>



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***

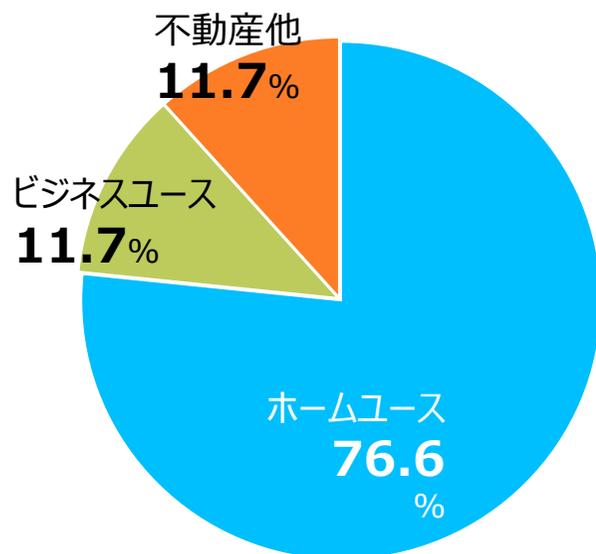
***独立系公衆無線LAN 事業者**

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15社で、当社は大手キャリアと肩を並べる存在

- 2つの通信関連事業と不動産事業の計3事業を展開。主力はレジデンスWi-Fiで、直近期の売上構成は76.6%
- 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

2022/6期実績



<主力の通信事業>

ホーム ユース事業



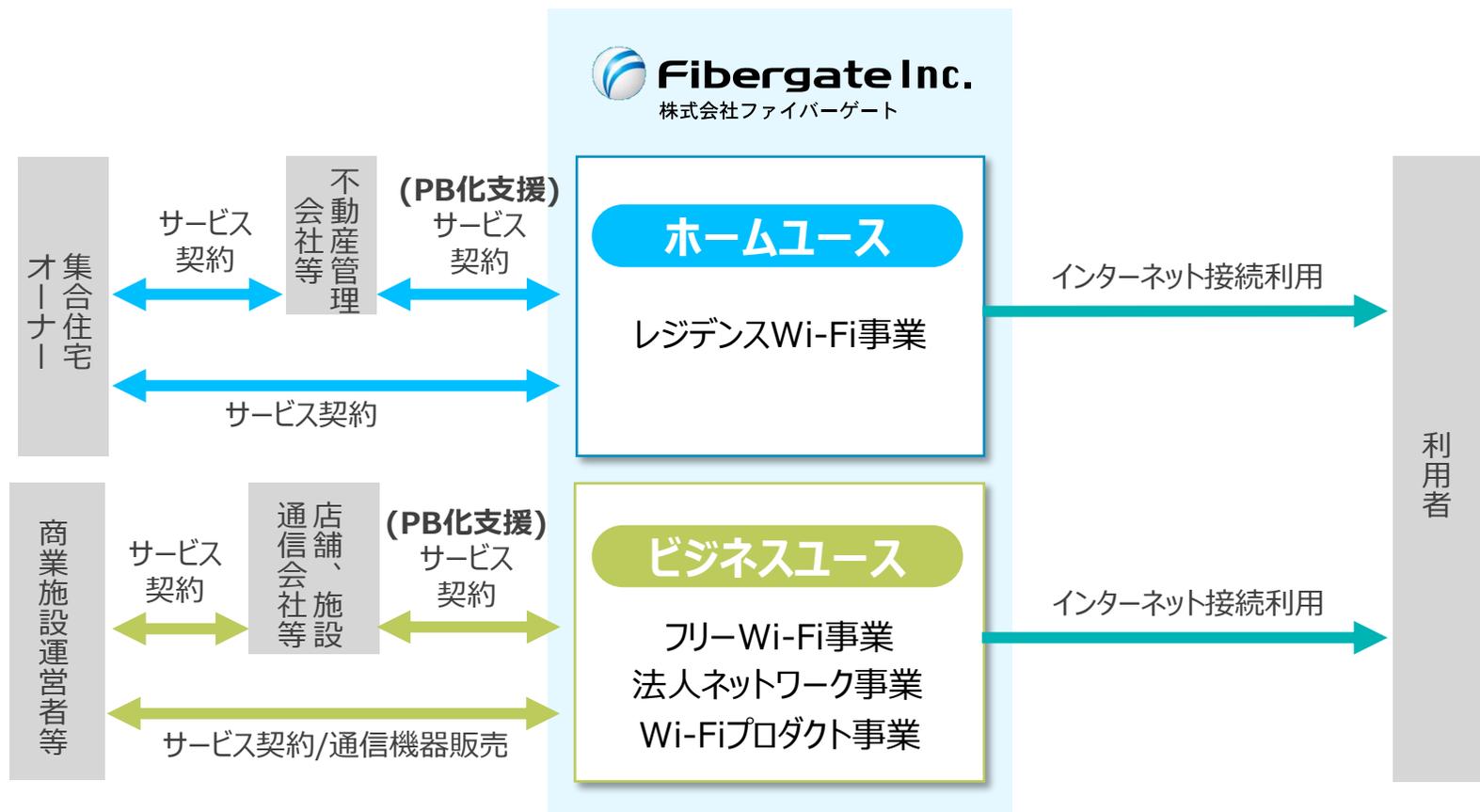
- ・マンション・アパート向け全戸一括インターネット接続サービスの提供
- ・顧客は集合住宅オーナー



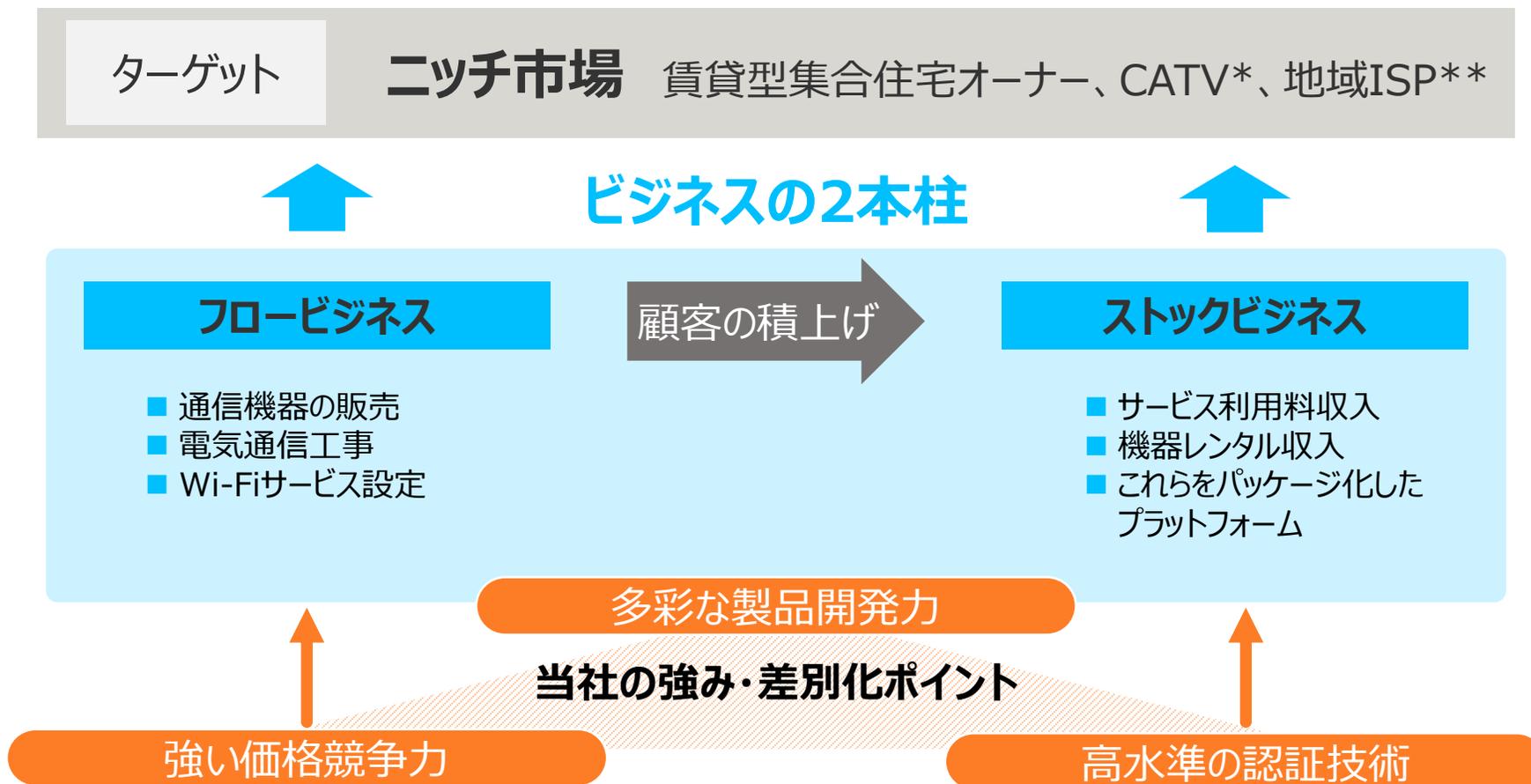
ビジネス ユース事業

- ・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

“すべての施設にWi-Fiを”

Alternative Career構想実現へ、端末領域を強化拡充

Forward to “Alternative Carrier”

～全ての通信のゲートウェイを目指して～



衛星通信



4G/LTE/5G



既に布石
構築済



WiFi

中期注力領域



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
2009	➤ フリーWi-Fiサービス事業を開始
2013	➤ 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	➤ 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 ➤ 株式分割（1株→2株）実施
2020	➤ プロダクト開発子会社FG-Lab設立
2021	➤ 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	➤ 不動産売買・保有を行うTMアセットの株式を取得

決算年月		2018/6期	2019/6期	2020/6期	2021/6期	2022/6期
売上高	(百万円)	3,977	5,446	7,424	8,491	10,624
経常利益	(百万円)	510	886	1,215	1,543	1,604
当期純利益	(百万円)	312	550	722	1,019	1,073
資本金	(百万円)	401	426	479,674	488	494
発行済株式総数	(千株)	4,761	9,807	20	20,487	20,591
純資産額	(百万円)	1,380	1,981	2,710	3,677	3,279
総資産額	(百万円)	4,364	5,311	6,984	9,397	13,087
1株当たり純資産額	(円)	144.92	202.06	133.52	180.40	160.74
1株当たり当期純利益金額	(円)	81.62	57.60	36.19	50.11	52.60
自己資本比率	(%)	31.62	37.30	38.80	39.13	25.06
自己資本利益率	(%)	34.82	32.77	30.81	31.92	30.86
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	808	1,345	1,732	1,710	2,295
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲1,328	▲1,389	▲2,071	▲2,256	▲2,626
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	868	▲15	699	1,326	436
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	1,118	1,058	1,415	2,196	2,303
従業員数	(人)	141	159	180	221	231

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
経営企画本部 IR担当
0120-772-322
fgir@fibergate.co.jp