

# 2023年6月期第1四半期決算説明資料



上場市場 : 東証プライム 札証  
証券コード : 9450

## 通信障害概要：

2022年9月20日 午前0時頃より、東海エリア、中国エリア、四国エリア、九州エリア、北海道エリアの一部建物にてインターネット接続が不安定もしくは接続不能な状況が発生いたしました

## 原因：

サイバー攻撃による上位通信回線の回線停止または制限の発生となります

## 復旧状況：

2022年9月28日に全ての回線復旧を完了いたしました

## 今後の対応：

- ① 負荷対応力の引き上げ投資を実施してまいります
- ② トラブル発生時における復旧プロセスの見直し強化を進めます
- ③ 加えて、今回は情報漏洩の発生はございませんでしたが、より深刻な事態の発生にも及びかねない情報漏洩リスクに対しても対応の強化に努めてまいります

今回は長期にわたる回線障害により、ご利用者様ならびに関係各所の皆様には大変ご不便とご迷惑をおかけいたしましたことを深くお詫び申し上げます。

 **2023年6月期1Q決算実績**

 **2023年6月期通期決算見通し**

 **トピックス**

**Appendix**

1

**2023/6期1Q実績：14%増収71%経常増益**

- ✓ 経常利益率も18%超と、再飛躍へ好スタートとの位置づけ
- ✓ 主力のホームユース事業は新築案件の寄与も徐々にスタート。今後の注力分野と位置づけるビジネスユース事業も伸長

2

**2023/6期見通し：21%増収22%経常増益**

- ✓ 従来見通しを据置き。成長再加速に向けて、より攻めの姿勢を強める方針。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

# 2023年6月期1Q決算実績

- 2023/6期1Qは前年比14%増収、71%経常増益。経常利益率も18%超と、大きく改善。例年1Qはスロースタートの傾向あるも、当期は順調な滑り出し。前期は雌伏の年であったが、再飛躍へ好スタートと位置づけ
- 主力のホームユース事業は既築案件が依然中心ながら、新築案件の寄与も徐々にスタート。今後の注力分野と位置づけるビジネスユース事業も伸長。前期から加わった不動産事業は1Qでは大きな取引なし

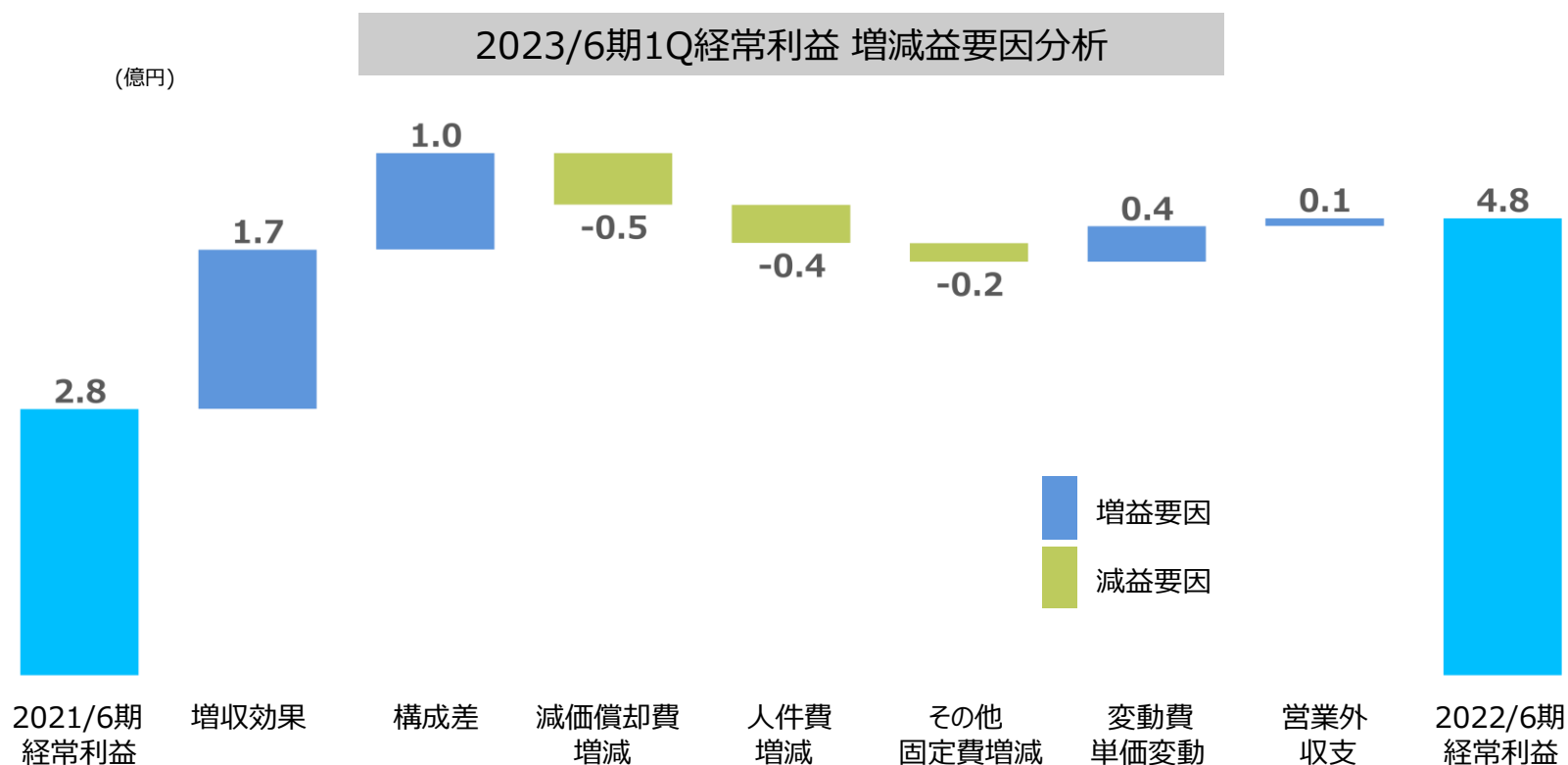
(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入	2022/6期 1Q実績	2023/6期1Q			2023/6期通期	
		実績	前年差異	前年比	見通し	進捗率
売上高	2,258	<b>2,591</b>	+333	+14.8%	12,900	20.1%
ホームユース	1,930	<b>2,256</b>	+325	+16.9%	9,320	24.2%
ビジネスユース	257	<b>329</b>	+72	+28.0%	1,830	18.0%
不動産他	70	<b>5</b>	▲64	▲92.3%	1,750	0.3%
営業利益	288	<b>480</b>	+191	+66.5%	2,020	23.8%
ホームユース	451	<b>671</b>	+220	+48.8%	2,530	26.6%
ビジネスユース	53	<b>46</b>	▲6	▲12.5%	570	8.1%
不動産他	0	<b>▲8</b>	▲9	—	80	▲10.8%
調整	▲216	<b>▲229</b>	▲12	—	▲1,160	19.7%
経常利益	279	<b>480</b>	+200	+71.6%	1,960	24.5%
経常利益率	12.4%	<b>18.5%</b>	+6.1pp	—	15.2%	-
当期純利益	182	<b>337</b>	+155	+85.2%	1,300	25.9%

- 対4Q比較では、不動産事業の影響を除くと実質増収。損益的にも、半導体を含む各種資材価格の上昇や通信障害復旧へのコスト負担はあったものの、売上拡大により吸収。1Qとしては過去最高の営業利益を計上
- なお、1Q末に発生した通信障害は既に全て復旧済。再発抑制に向けてリスク管理の強化に着手

(百万円)	2021/6期				2022/6期				2023/6期	4Q 比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	
売上高	2,128	2,048	2,223	2,090	2,258	2,323	2,618	<b>3,423</b>	<b>2,591</b>	<b>▲832</b>
ホームユース	1,713	1,661	1,914	1,777	1,930	1,977	2,132	<b>2,101</b>	<b>2,256</b>	<b>+154</b>
ビジネスユース	415	385	304	248	257	336	342	<b>308</b>	<b>329</b>	<b>+21</b>
不動産他	-	2	4	64	70	10	144	<b>1,013</b>	<b>5</b>	<b>▲1,008</b>
営業利益	407	455	421	274	288	445	515	<b>403</b>	<b>480</b>	<b>+77</b>
ホームユース	443	487	523	416	451	611	656	<b>598</b>	<b>671</b>	<b>+73</b>
ビジネスユース	152	140	65	82	53	76	58	<b>46</b>	<b>46</b>	<b>▲0</b>
不動産他	<b>▲0</b>	1	0	4	0	3	19	<b>28</b>	<b>▲8</b>	<b>▲37</b>
調整	<b>▲187</b>	<b>▲174</b>	<b>▲167</b>	<b>▲229</b>	<b>▲216</b>	<b>▲246</b>	<b>▲219</b>	<b>▲270</b>	<b>▲229</b>	<b>+41</b>
経常利益	402	449	416	274	279	439	509	<b>375</b>	<b>480</b>	<b>+104</b>
経常利益率	18.9%	21.9%	18.7%	13.1%	12.4%	18.9%	19.5%	<b>11.0%</b>	<b>18.5%</b>	<b>+7.6p</b>
当期純利益	273	291	261	193	182	299	345	<b>246</b>	<b>337</b>	<b>+90</b>

\*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

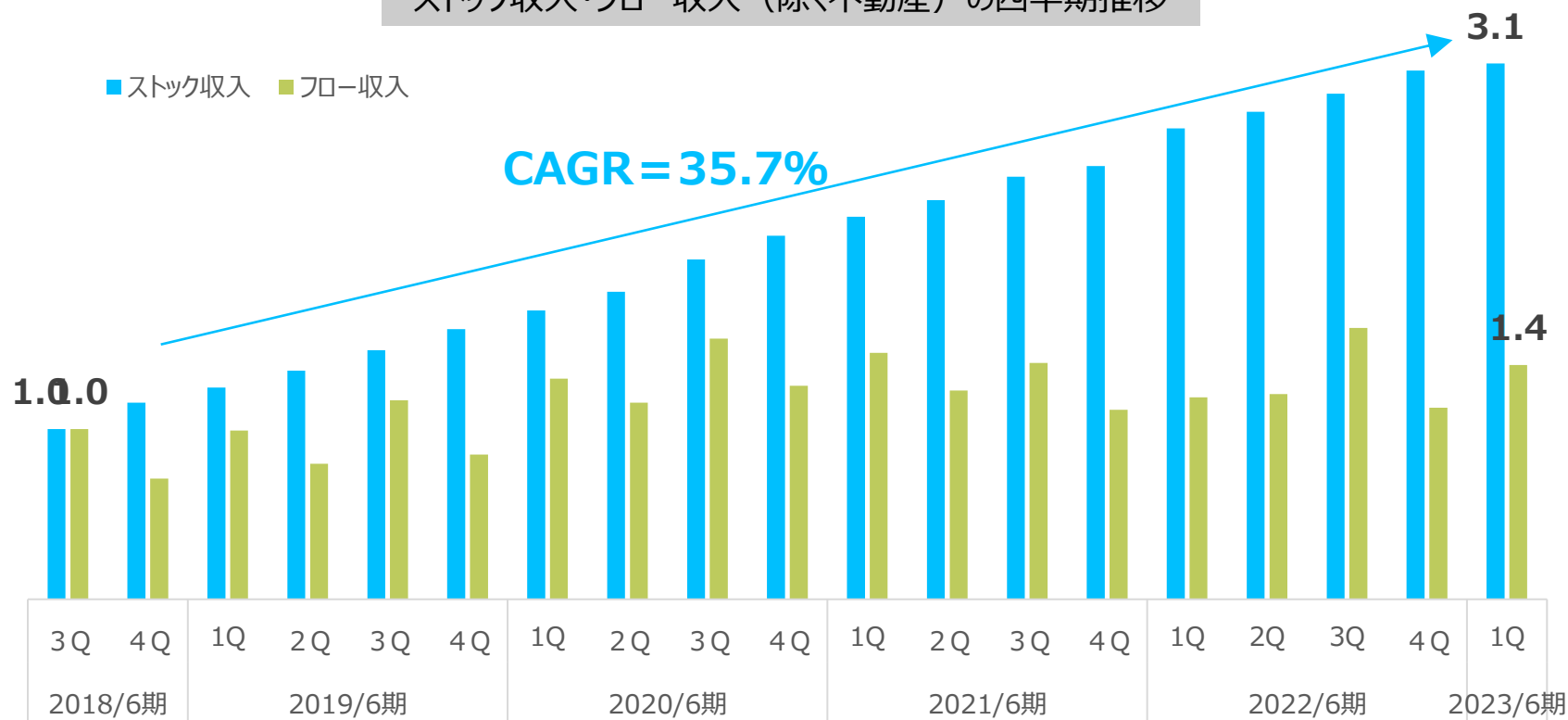
- 前年1Q比経常増益の主因は売上増に伴う増収効果と売上構成改善に伴う利益率の上昇。構成改善は一部大口取引先との販売方式変更によるもの。ただし、これは1Qのみの影響にとどまる見通し
- さらに、回線の有効活用などによる変動費単価の引下げも貢献。償却費や人件費の上昇などの固定費増加の影響を吸収し、1Qとしては過去最高経常利益を達成





- ストック収入の拡大は上場来17四半期連続。2018/6期3Qからの成長ピッチは契約の新築物件シフトから徐々に減速しつつあるものの、それでも年率約35%のペース
- 一方、フロー収入は2018/6期3Q比1.4倍。増減の幅はあるものの、概して安定的に推移

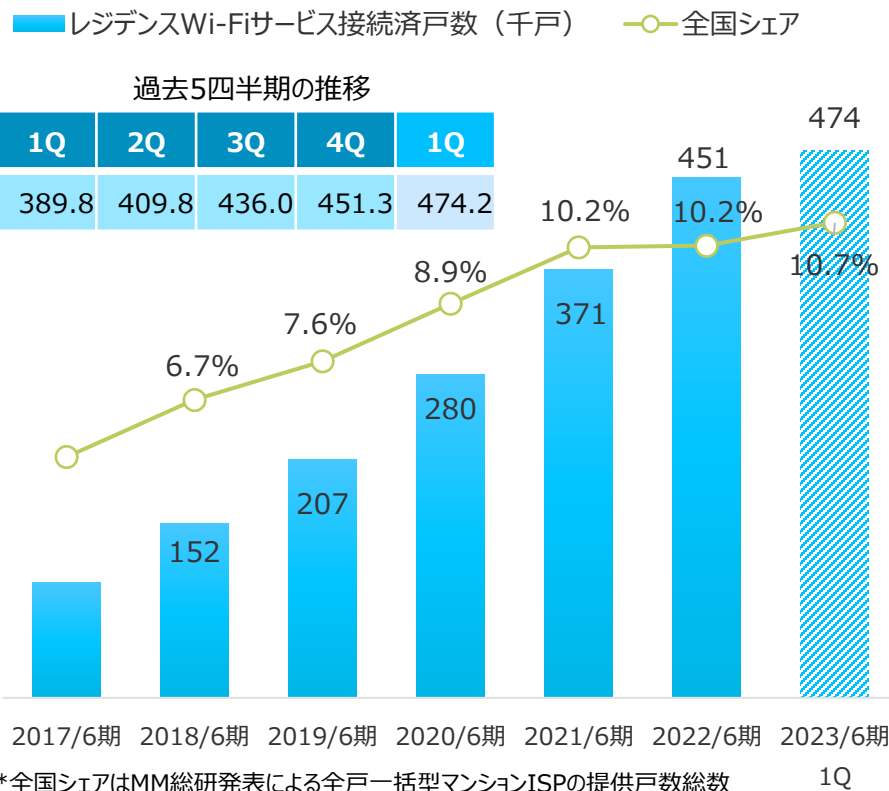
### ストック収入・フロー収入（除く不動産）の四半期推移



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

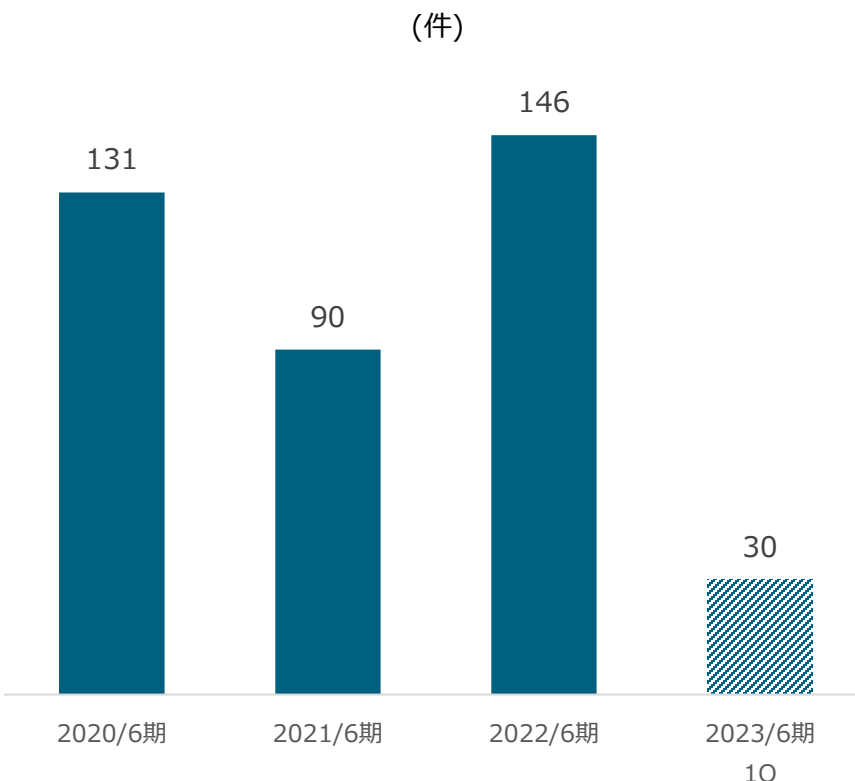
- レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数は約47万戸。既築物件から新改築物件へのターゲットシフトで開通までの時間差は依然として残るものの、そのラグの縮小も時間の問題と認識。増加ピッチはやや加速の兆し
- 当期から戦略領域と位置づけたビジネスユース新規設置数はスロースタート。直近の観光ニーズの高まりなどをきっかけに商談は膨らんできており、今後は成約・設置の加速を図る

## 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

## ターゲット3領域\*\*ビジネスユース新規設置施設数推移



\*\*観光、医療/介護、公共の3業種

# 連結決算概要(貸借対照表)

- 自己資本比率27.3%。収益認識基準適用で一旦低下も、徐々に改善が進捗
- 総資産は前四半期比で若干ながらも減少。総資産の圧縮は上場後では2019/6期4Q以来。事業拡大が資産増に直結するビジネスモデルながら、ホームユース以外の事業強化推進により、その構造に変化

(百万円)	2021/6期	2022/6期	2023/6期 1Q	2022/6期 比増減
流動資産	3,920	6,028	<b>5,935</b>	▲93
現預金	2,196	2,303	<b>1,832</b>	▲471
売掛金	1,234	1,375	<b>1,449</b>	+74
棚卸資産（通信）	311	654	<b>889</b>	+234
棚卸資産（不動産）	55	1,426	<b>1,486</b>	+60
固定資産	5,475	7,057	<b>6,999</b>	▲57
有形固定資産	5,246	6,204	<b>6,209</b>	+4
総資産	9,397	13,087	<b>12,936</b>	▲150
負債	5,720	9,808	<b>9,411</b>	▲396
有利子負債	4,453	6,653	<b>6,077</b>	▲576
契約負債	-	1,958	<b>1,875</b>	▲83
純資産	3,677	3,279	<b>3,524</b>	+245
負債純資産合計	9,397	13,087	<b>12,936</b>	▲150

不動産事業に動きなく、通常通りキャッシュアウト先行

需要堅調に対応  
電子部品積み増しは一巡

不動産在庫に大きな動きなし

総資産が対前四半期で減少するのは、上場後では2019/6期4Q以来2度目

ビジネス拡大はあるも、借入金抑制で対応

自己資本比率27.3%  
新基準適用で一旦低下も徐々に改善

\*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入



**Fibergate Inc.**

株式会社ファイバーゲート

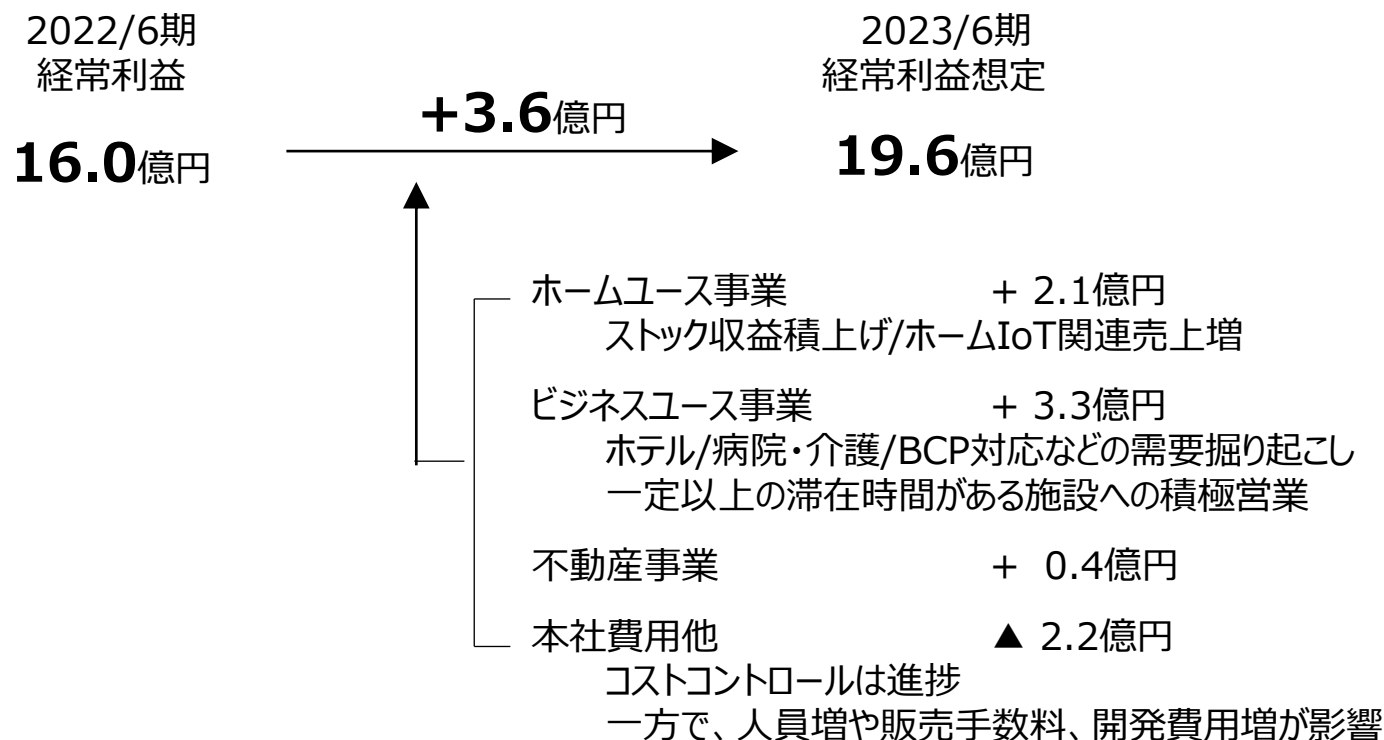
# 2023年6月期通期決算見通し

# 2023/6期連結決算見通し① 総括表

- 2023/6期は21%増収22%経常増益の見通しを据置き。やや成長鈍化の兆しはあったものの、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	<b>12,900</b>	+2,275	+21.4%
ホームユース	7,067	8,141	<b>9,320</b>	+1,178	+14.4%
ビジネスユース	1,353	1,244	<b>1,830</b>	+585	+47.0%
不動産	70	1,238	<b>1,740</b>	+501	+40.4%
営業利益	1,559	1,652	<b>2,020</b>	+367	+22.2%
ホームユース	1,871	2,318	<b>2,530</b>	+211	+9.1%
ビジネスユース	441	235	<b>570</b>	+334	2.4倍
不動産	6	59	<b>100</b>	+40	+68.9%
その他	-	▲7	<b>▲20</b>	▲12	▲2.8倍
調整	▲759	▲953	<b>▲1,160</b>	▲206	▲21.6%
経常利益	1,543	1,604	<b>1,960</b>	+355	+22.2%
当期純利益	1,019	1,073	<b>1,300</b>	+226	+21.1%
<b>* &lt;前提&gt;</b>					
レジデンスWi-Fi契約戸数 (千戸)	371.2	451.2	<b>544.8</b>	+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	<b>357</b>	+211	2.4倍

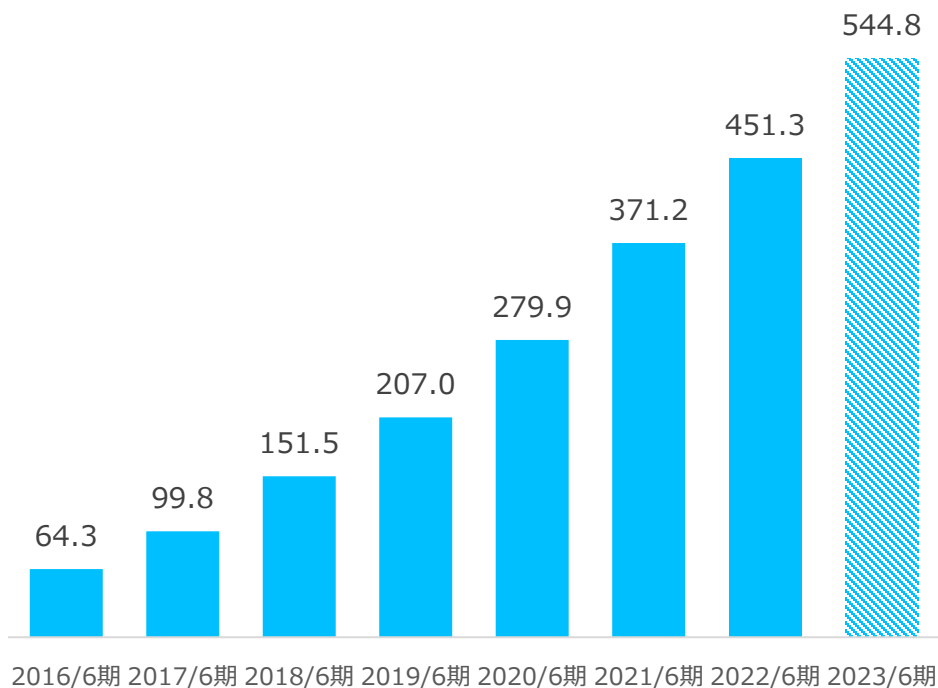
- 前期比3.6億円の経常増益見通し。牽引車は注力するビジネスユース事業となる見通し
- ビジネスユース事業では、ホテル/病院・介護/BCP対応など一定以上の滞在時間がある施設への需要掘り起こしに注力。既築物件を焦点に当てたホームユース事業初期の「勝ちパターン」をビジネスユース事業にも導入
- 一方、本社費用他は人件費や開発費などを主因にコストアップ継続。コストコントロールに揺らぎはないが、減益要因として影響を想定



- 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)

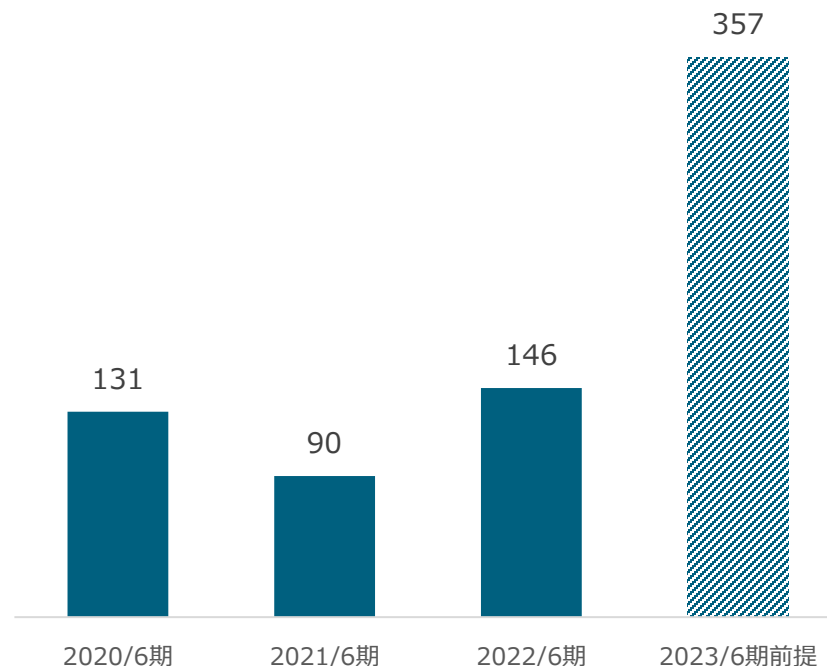


\*

\* 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

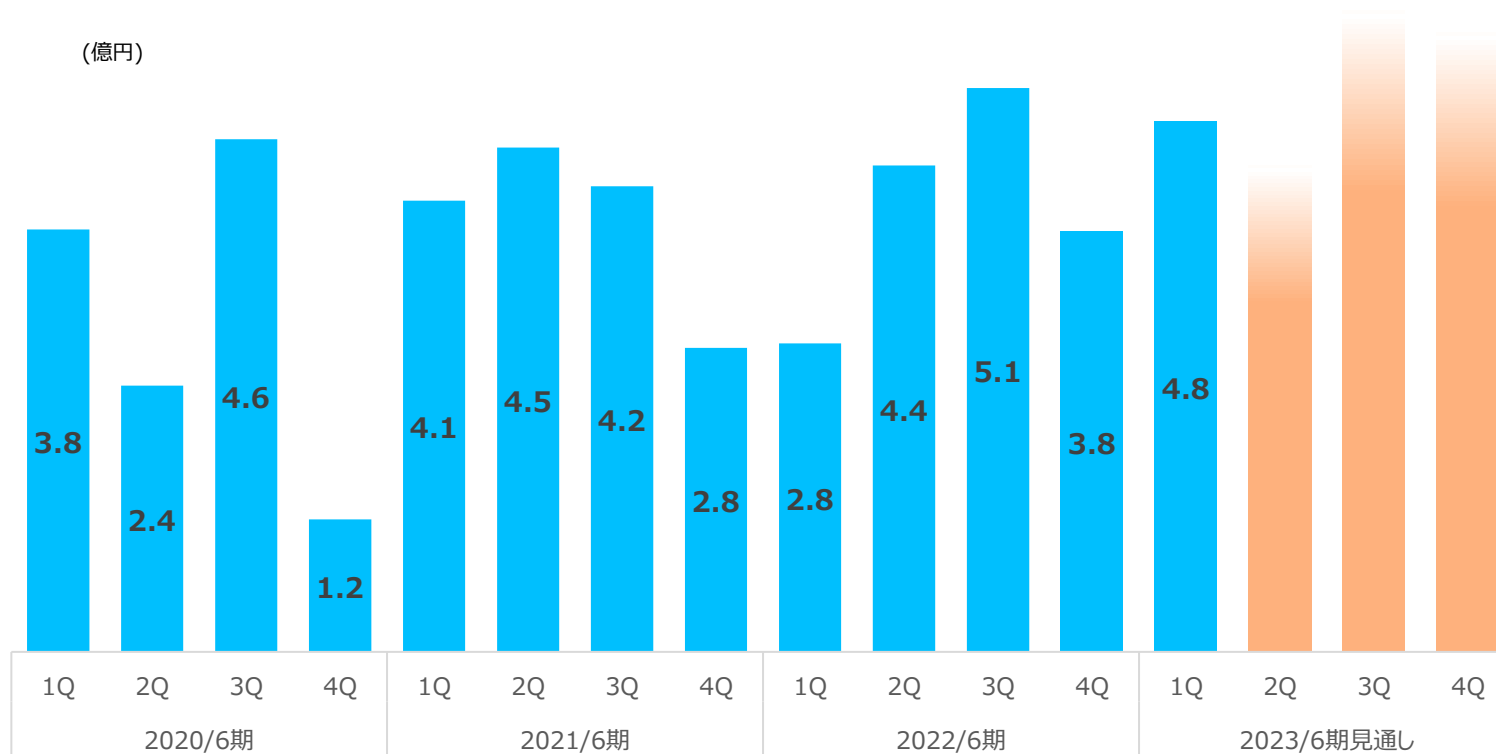
(単位：件)



\*\*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
- 1Q、4Qは季節要因もあってやや調整色が増す傾向にあるが、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、前年1Q比で大幅増益。前年の3Qに匹敵する水準を確保

### 四半期別経常利益の推移イメージ





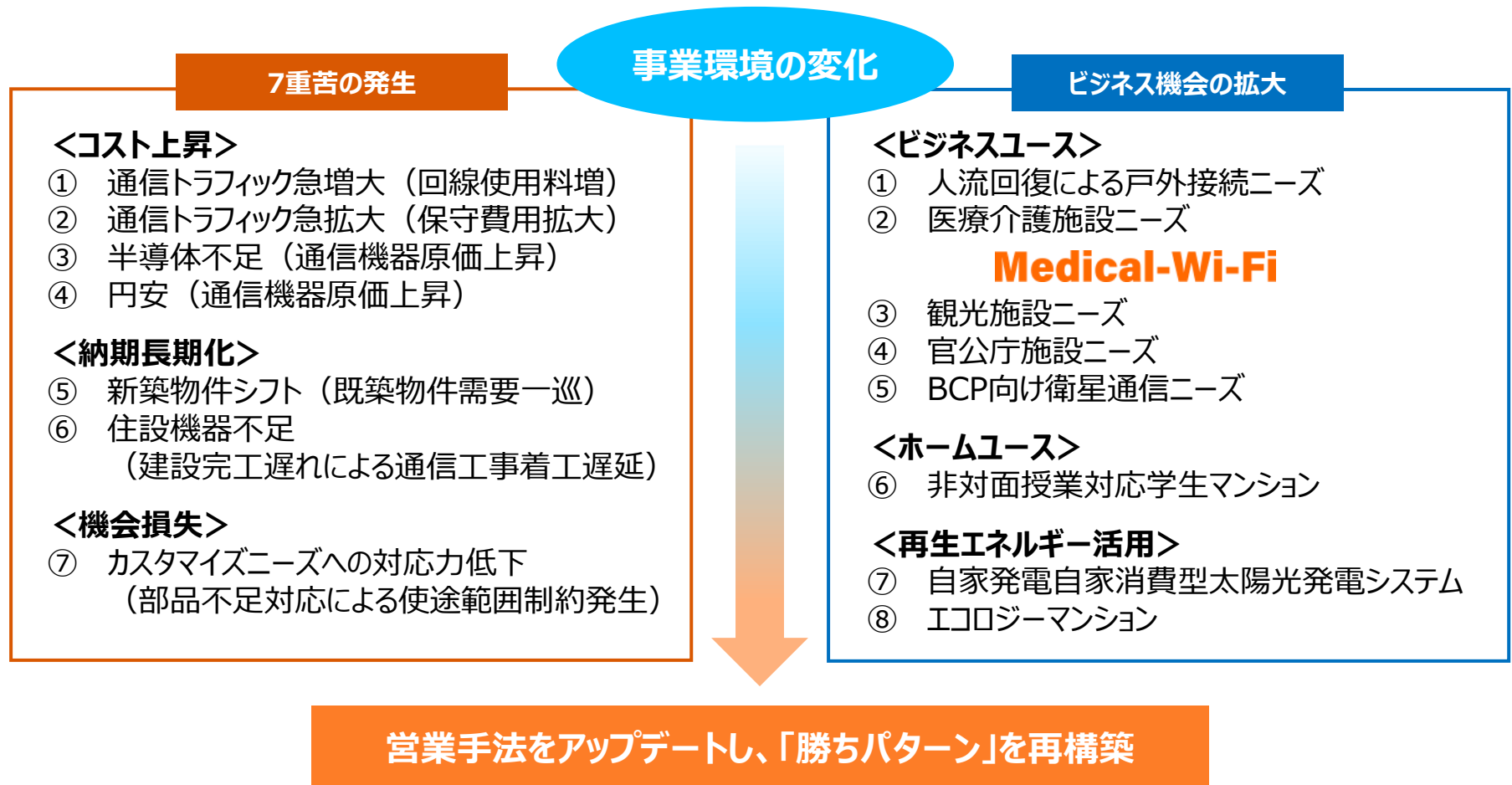


**Fibergate Inc.**

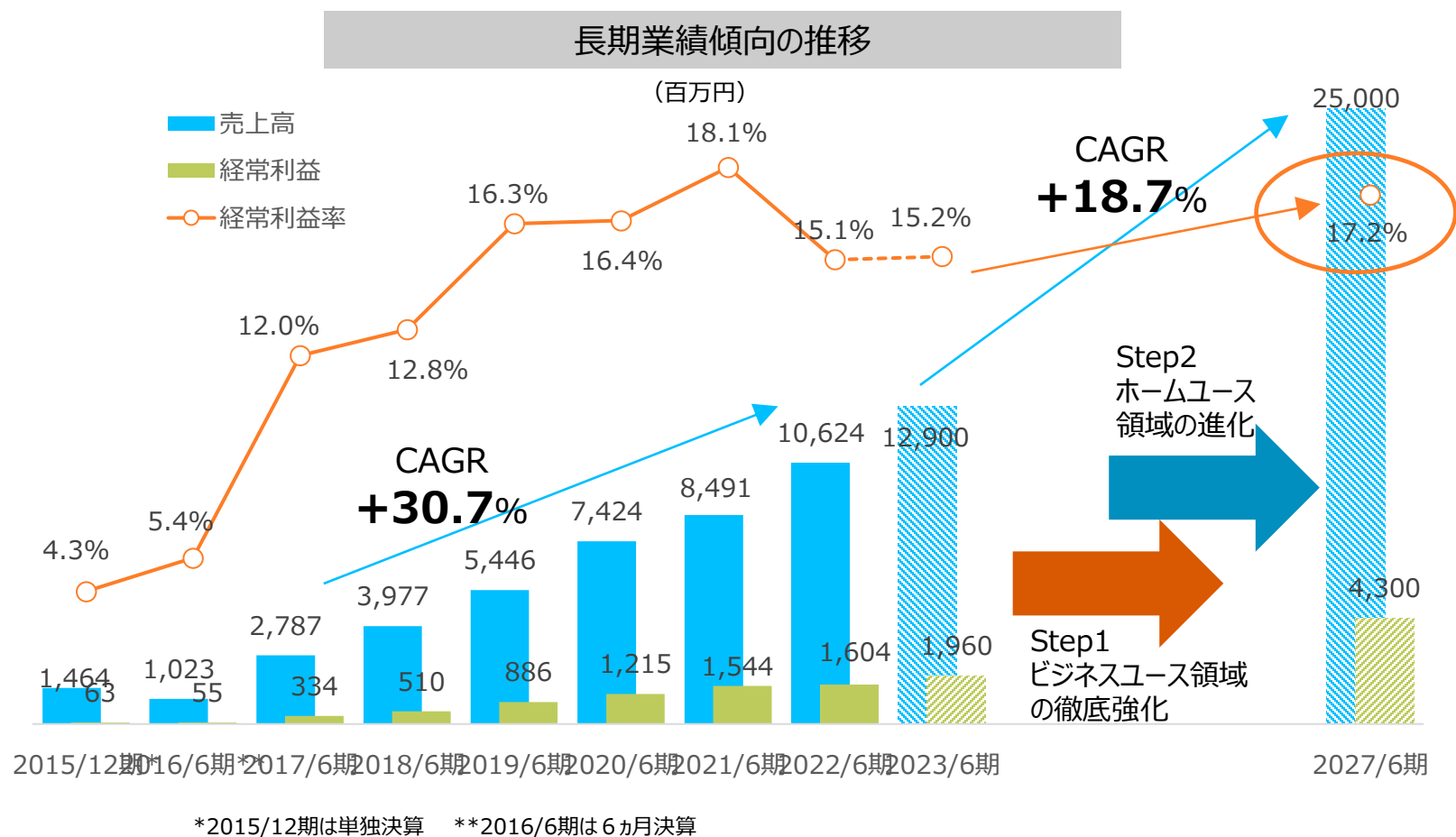
株式会社ファイバーゲート

# 中期見通しの具体施策方針

- 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



- 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



### 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

## 「これまで」から「これから」への移行プロセス

### 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

## Step1 : ビジネスユース領域の徹底強化

### 一定以上の滞在時間がある地域・施設へのフリーWi-Fiニーズ対応

- ホテル、病院、介護施設の需要掘り起こし
  - Wi-Fi導入済みホテルへ（機器老朽化）の**リプレイス営業**
  - 医療機器販売事業者との**アライアンス強化**
  - 導入対象となる各種**補助金制度の活用**
  - 新規販売パートナー開拓を行う**市場開発チームの設置**
  
- 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
  - **災害時対応衛星Wi-Fi**の販売強化
  - BCP対策用**蓄電池**の販売

**2023/6期中に具体的なアクションプランを策定・発表を計画**

### 「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）



**Fibergate Inc.**

株式会社ファイバーゲート

**トピックス**

- 1** **ビジネスユース：ハイヤー事務所Wi-Fi事例**
- 2** **ビジネスユース：コンビニエンスストア業務用Wi-Fi事例**
- 3** **SDGs：サステナブルファイナンスによる資金調達実施**
- 4** **SDGs：SDGs対応の進捗**



## タクシー業界最大手・日本交通株式会社様 タクシー業界のDX化に向け、ハイヤー営業所全拠点に業務用Wi-Fiを導入

### <導入概要>

導入先：日本交通株式会社

ハイヤー営業所全拠点

導入機器：Wi-Fi機器（FGN1300搭載）

対象：執務室や休憩スペース

### <業務用Wi-Fiの目的>

- ・既存ネットワークと分離したWi-Fi環境構築
- ・タクシーアプリや配車システムクラウドなど運行管理に必要なデジタル端末との連携を想定
- ・ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）に則った運用と活用
- ・急務となるタクシー業界のDX化の先行布石として、通信環境インフラを整備強化

### 今後の展開

- 日本最大手タクシー会社との連携を強化
- デジタル機器とのタクシー業界のDX化貢献



## 株式会社スリーエフが運営する「gooz」(グーツ) に業務用Wi-Fiを導入 通信環境の見直しにより、業務効率が改善される

### <導入概要>

導入先：gooz EXPRESS 平塚PA店

※神奈川県平塚市飯島字諏訪越 1 7 3 - 1  
小田原厚木道路下り パーキングエリア内

導入機器：Wi-Fi機器 (FGN1300W)

### <導入の目的>

- ・ネットワーク構成見直しによるコスト削減
- ・画像データ等の送受信に耐えうる通信環境の構築
- ・将来、来店するお客様向けにフリーWi-Fi設置を検討



### 導入効果

- ネットワーク構成見直しによる通信速度の向上
- 運用コストの削減
- 業務効率の改善
- 端末を問わず店舗内どこでもWi-Fi利用可能に

### 店舗詳細



「gooz」は、株式会社スリーエフが運営する次世代型コンビニのトップランナーとして、従来の枠を超えた新しいフォーマット造りを追及し続けている店舗。“出来たて感”の訴求による、「あたたかさ、和み、やすらぎを感じて頂ける店」とし、様々な工夫を凝らしている。

## ほくほくフィナンシャルグループの北海道銀行のSDGs定型目標型サステナブルファイナンス「ほくほくThree Targets」を活用した資金調達を実施

資金用途：運転資金




### 定型目標

【環境】環境に関する对外発信するレポートや証明書等を新規発行・取得・更新

【人権】従業員（役員/パート含まず）の法定時間外労働時間を前決算年度比減少させる

【社会】寄付をする（教育機関/日本ユニセフ協会等基金への寄付/地域プロスポーツ団体/自治体）


**Fibergate Inc.** サステナブル経営実現に向けての5つのミッション  
 株式会社ファイバゲート

**Misson1** ライフステージに合わせて選べる働き方、多様な生活スタイルの実現を目指します

**Misson2** 多様な視点・価値観を有する人材が活躍できるようダイバーシティの推進に取り組みます

**Misson3** より良い社会に向けて、環境保護・保全活動に取り組みます

**Misson4** 通信サービス・Wi-Fiを通して人々の生活や教育にイノベーションを図ります

**Misson5** パートナーシップによるあらゆる人の安全な暮らしに貢献します

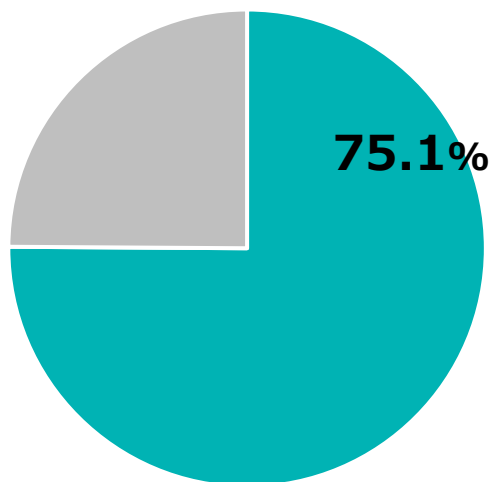


### Mission 1



ライフステージに合わせて選べる働き方、  
多様な生活スタイルの実現を目指します

リモートワーク実施率  
(2022/6末時点)

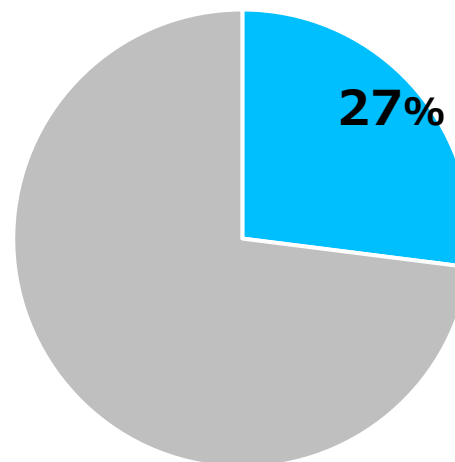


### Mission 2

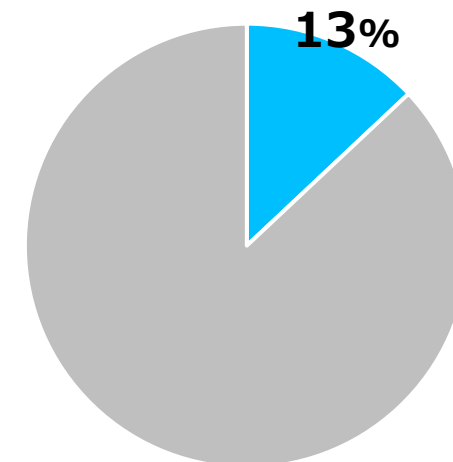


多様な視点・価値観を有する人財が活躍できるよう  
ダイバーシティの推進に取り組みます

管理職女性比率  
(2022/6時点)



グローバル人材比率  
(2022/6時点)





**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\***

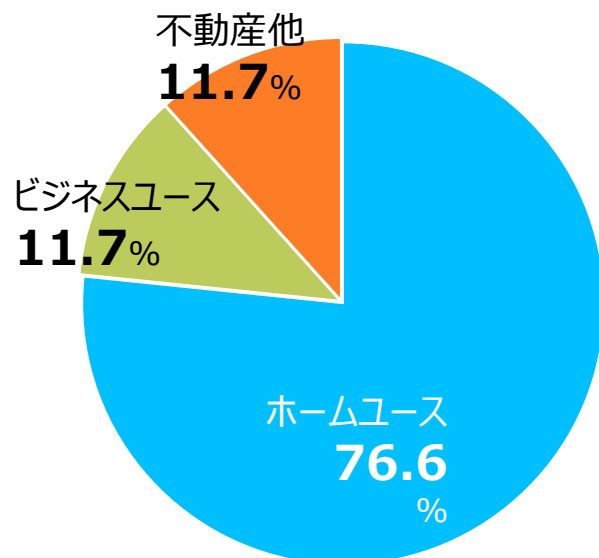
**\*独立系公衆無線LAN 事業者**

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



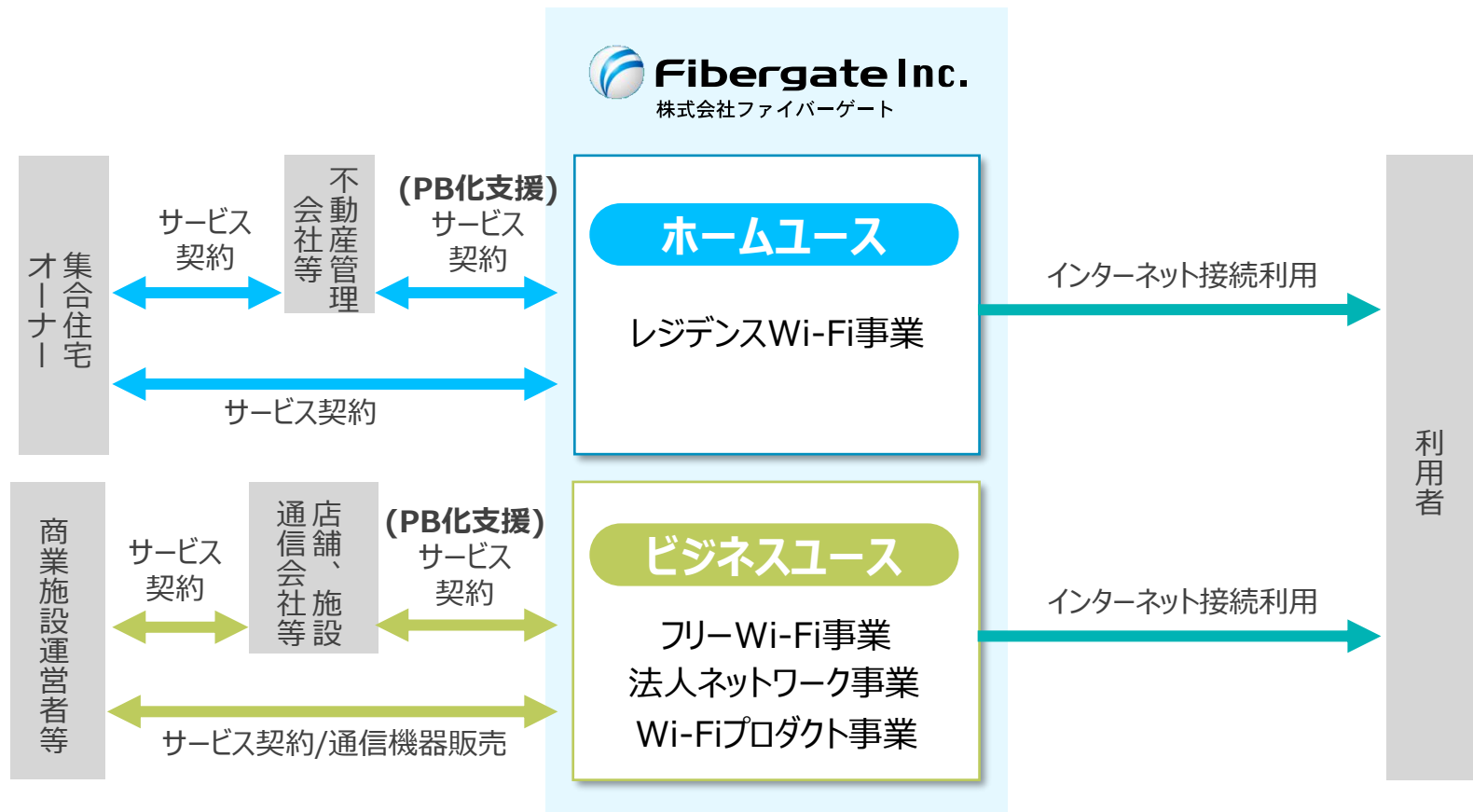
- ・マンション・アパート向け全戸一括インターネット接続サービスの提供
- ・顧客は集合住宅オーナー



### ビジネス ユース事業

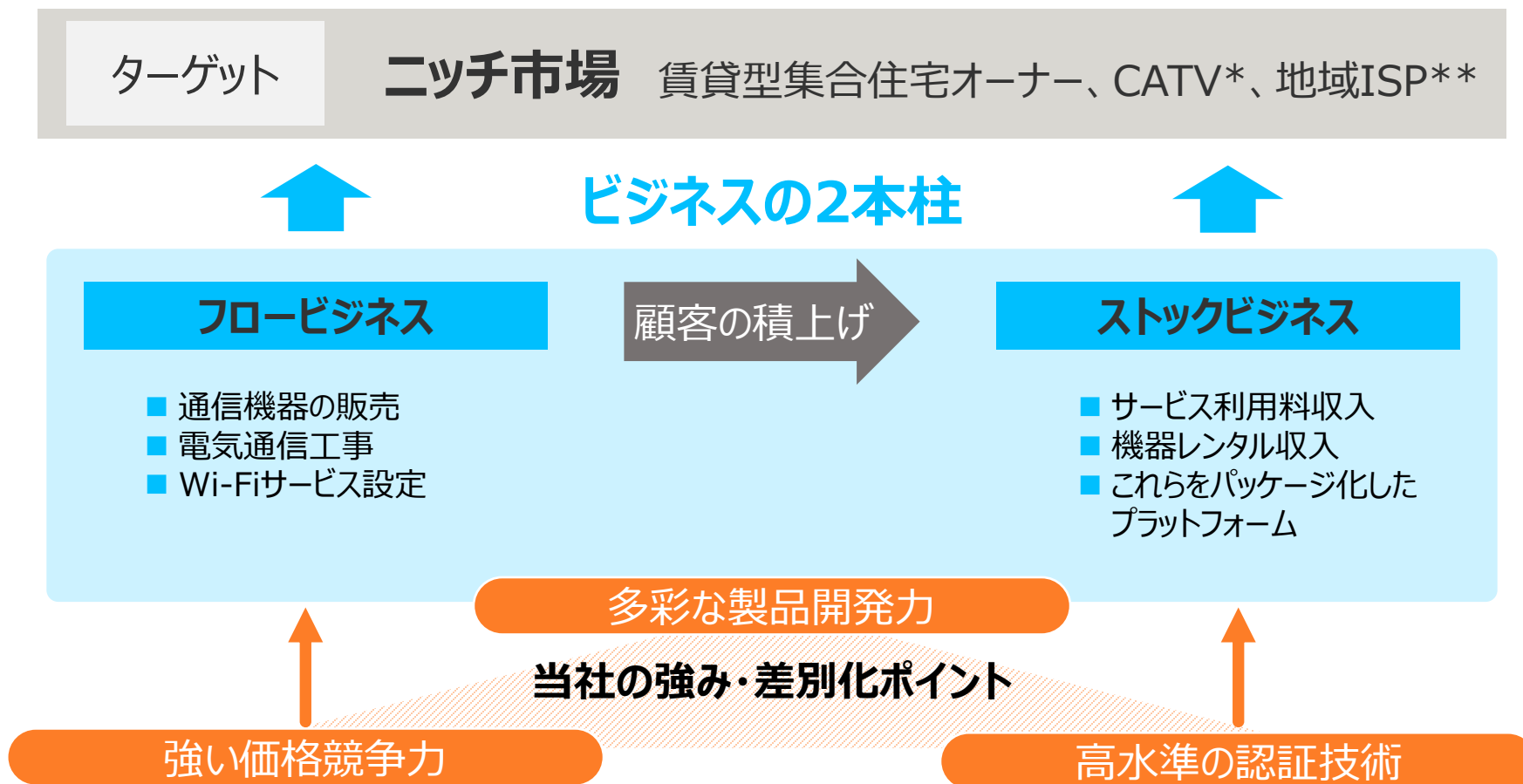
- ・フリーWi-Fi事業(観光地、商業施設向け)
- ・法人ネットワーク事業  
(インターネットプロバイダサービスなど)
- ・Wi-Fiプロダクト事業  
(通信機器の製造販売)
- ・顧客は観光自治体、商業施設などのロケーションオーナー

- 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	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](mailto:fgir@fibergate.co.jp)