

株式会社ギガプライズ

2024年4月期 通期 決算説明資料

2024年6月21日

名古屋証券取引所 ネクスト市場

証券コード：3830

【免責事項】

本資料に記載されている当社の予想、見通し、目標、計画、戦略等の将来に関する記述は、本資料作成の時点で当社が合理的であると判断する情報に基づき、一定の前提（仮定）を用いており、種々の要因により、実際の業績はこれらの予想・目標等と大きく異なる可能性があります。

本資料は、当社の事業戦略の説明資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

【注】

本資料に記載されている金額、戸数については表示単位未満を切り捨てており、割合（％）については、表示単位未満を四捨五入して表示しております。



2024年4月期 通期 連結業績について

連結売上高 (13ヶ月)

21,668 百万円

前期比 **+21.3 %**

連結営業利益 (13ヶ月)

3,854 百万円

前期比 **+31.1 %**

ISPサービス提供戸数

120.9 万戸

前期末比 **+ 15.7** 万戸

連結業績サマリ 前期比較

単位：百万円

	2023年3月期 実績 (12ヶ月)	2024年4月期 実績 ^{※1} (13ヶ月)	対前期増減額 (13ヶ月)	対前期増減率 (13ヶ月)	2024年4月期 (12ヶ月参考数値 ^{※2})	対前期増減額	対前期増減率	2024年4月期 予想 ^{※3} (13ヶ月)
売上高	17,868	21,668	3,800	21.3%	19,840	1,971	11.0%	21,700
営業利益	2,940	3,854	914	31.1%	3,524	583	19.9%	3,842
経常利益	2,900	3,843	943	32.5%	3,514	614	21.2%	3,830
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,853	2,605	752	40.6%	2,383	530	28.6%	2,645

2024年4月期 通期の連結業績は、決算期変更もあり、前期比 売上高 21.3%増、営業利益 31.1%増と増収、増益

売上高は、集合住宅向けISPサービスの累計提供戸数の拡大、不動産事業の成長もあり、増収。営業利益は、売上高の増加、原価率の低減により、増益

■売上高 (参考：12ヶ月参考数値比 11.0%増)

- HomeIT事業の売上高については、集合住宅向けISPサービスのランニング収益・クラウドカメラ等ソリューションサービスの売上増加により、前期比 20.2%増の 21,257百万円（前年同期 17,680百万円）で着地
- 不動産事業の売上高については、社宅管理代行サービスの取扱件数の増加及び連結子会社の株式会社 L T Mにおけるテナント賃料収入により、前期比 127.1%増の 410百万円（前年同期 180百万円）で着地
- 重要指標である集合住宅向けISPサービスの提供戸数については、前期末105.1万戸に比べ、15.7万戸増の120.9万戸で着地

2023年3月期末比 157,918戸増 累計 1,209,522戸

■営業利益 (参考：12ヶ月参考数値比 19.9%増)

- HomeIT事業のセグメント利益については、ランニング収益の増加、原価率低減（1.6pt減）により、前期比 26.1%増の5,380百万円（前年同期 4,266百万円）で着地
- 不動産事業のセグメント利益については、連結子会社の株式会社 L T Mにおいて、「LIVINGTOWN みなとみらい」の費用を先行して計上したことにより、△31百万円（前年同期 12百万円）で着地

※1 「2024年4月期」は、決算期変更に伴い、2023年4月1日から2024年4月30日までの13ヶ月決算となります。

※2 「2024年4月期（12ヶ月参考数値）」は、13ヶ月決算を12ヶ月決算に換算した場合の参考数値（未監査）となります。

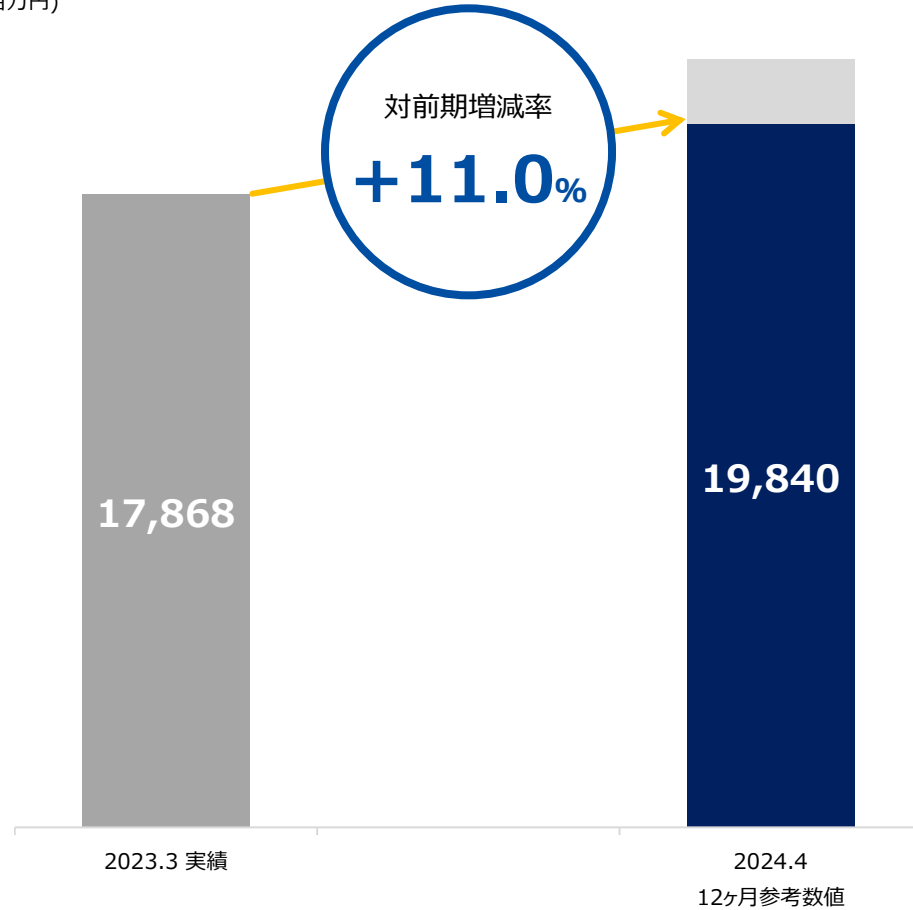
※3 「2024年4月期 予想」は、決算期変更に伴い13ヶ月決算となっており、2024年4月23日付「業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表した数値となります。

決算期変更による影響（12ヶ月参考数値を基準とした比較）

売上高

前期実績と12ヶ月参考数値を比較すると対前期増減率 **11.0%増**

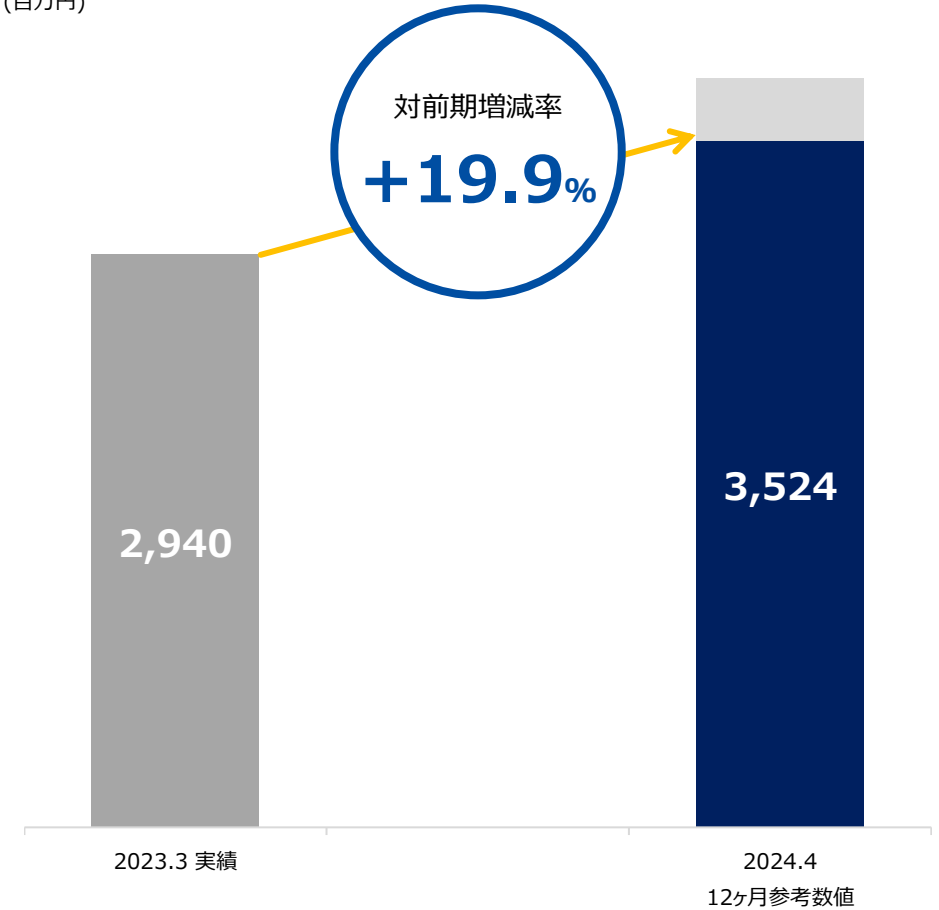
(百万円)



営業利益

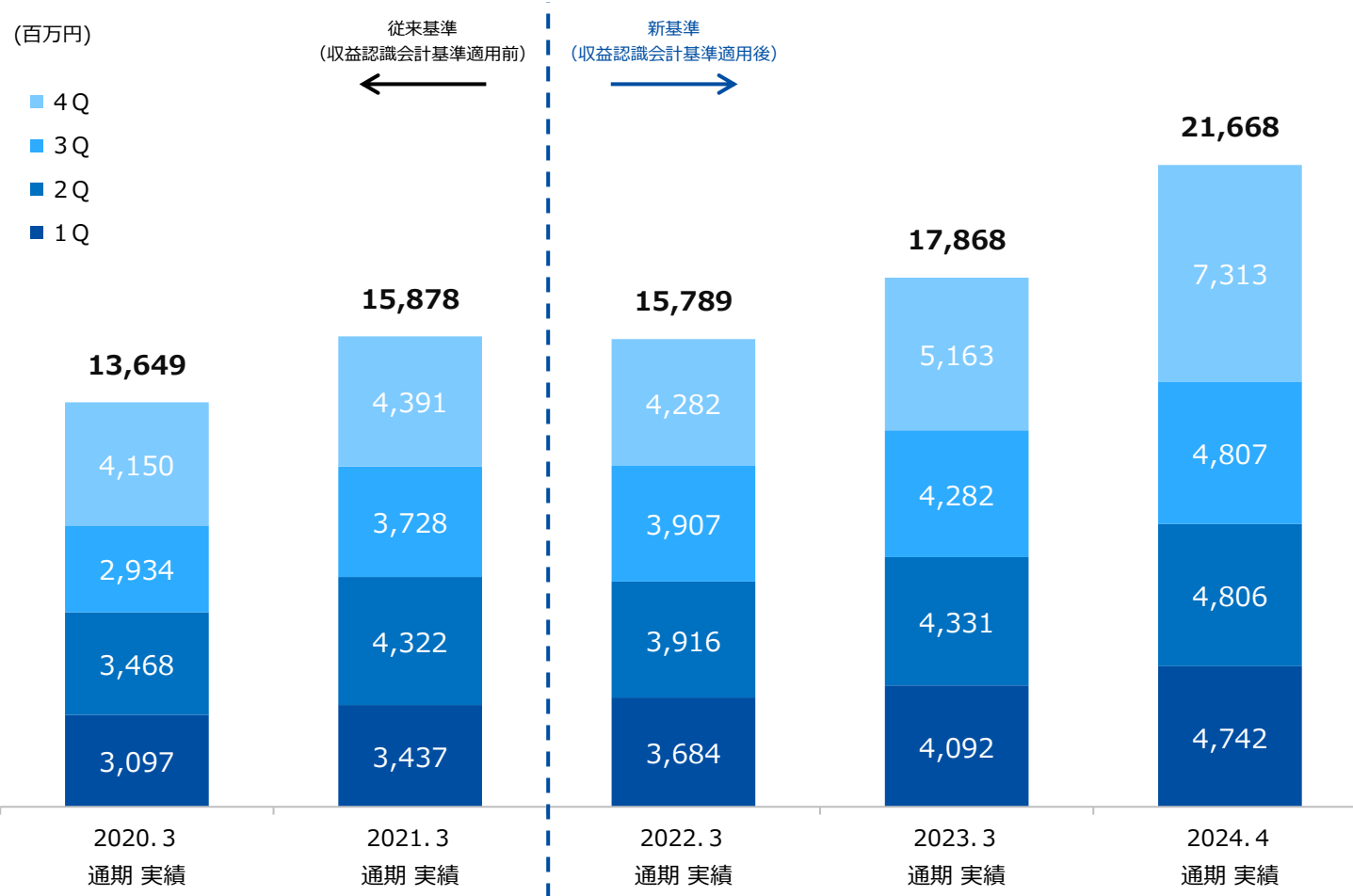
前期実績と12ヶ月参考数値を比較すると対前期増減率 **19.9%増**

(百万円)



連結売上高推移（四半期別）

決算期変更に伴い、当第4四半期は4ヶ月の変則期間であったこともあり大幅増収
事業面においても、HomeIT事業のISPサービス累計提供戸数の順調な伸び等により堅調に推移



連結売上高

2024年4月期
実績（13ヶ月）

21,668 百万円

前期比 **+21.3 %**

2024年4月期
(12ヶ月参考数値)

19,840 百万円

前期比 **+11.0 %**

報告セグメント売上高

HomeIT事業
(13ヶ月)

21,257 百万円

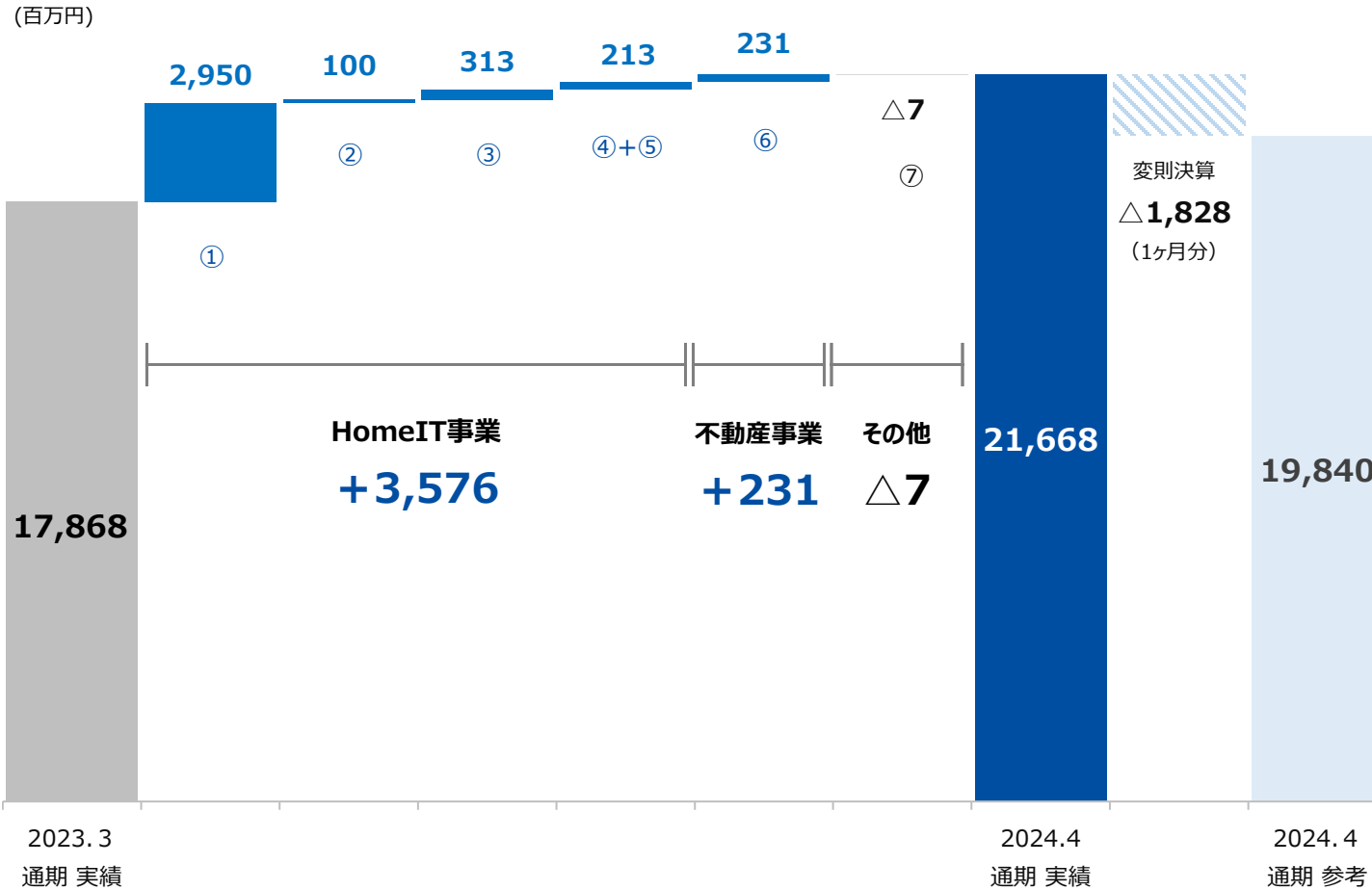
前期比 **+20.2 %**

不動産事業
(13ヶ月)

410 百万円

前期比 **+127.1 %**

連結売上高 前期比較



連結売上高の主な増減要因

主な増加要因

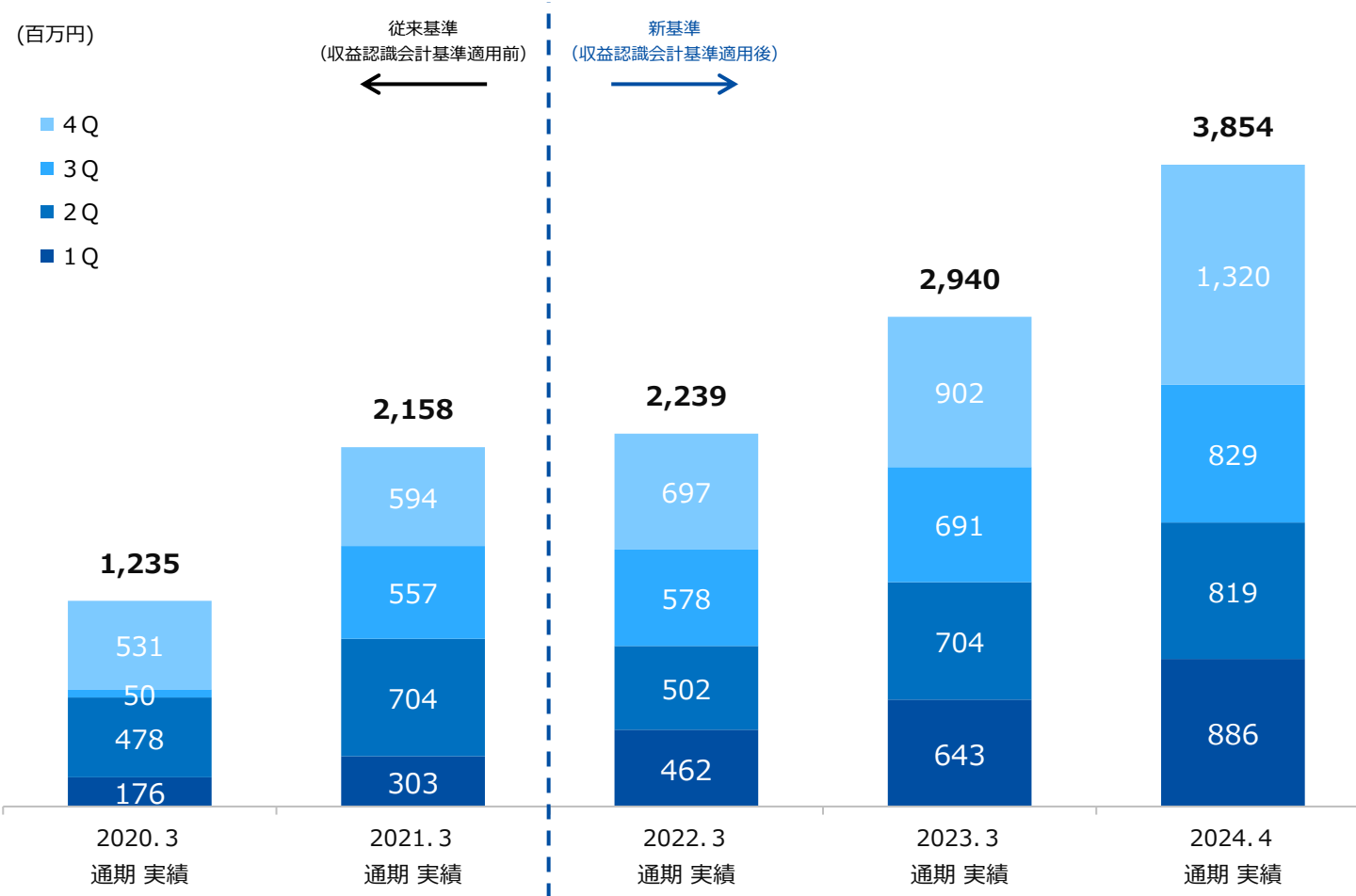
①	集合住宅向けISP ランニング収益 増	+2,950	↑
②	集合住宅向けISP インシャル収益 増	+100	↑
③	クラウドカメラ等ソリューションサービス 売上 増	+313	↑
④	ネットワークサービス 売上 増	+52	↑
⑤	システム開発 売上 増	+161	↑
⑥	不動産事業 売上 増	+231	↑

主な減少要因

⑦	その他事業 売上 減	△7	↔
---	------------	----	---

連結営業利益推移（四半期別）

決算期変更に伴い、当第4四半期は4ヶ月の変則期間であったこともあり大幅増益
事業面においても、HomeIT事業のランニング収益の増収等に加え、原価率の低減等もあり増益



連結営業利益

2024年4月期
実績（13ヶ月）

3,854 百万円

前期比 **+31.1%**

2024年4月期
（12ヶ月参考数値）

3,524 百万円

前期比 **+19.9%**

報告セグメント利益

HomeIT事業
（13ヶ月）

5,380 百万円

前期比 **+26.1%**

不動産事業
（13ヶ月）

△ **31** 百万円

前期 **12** 百万円

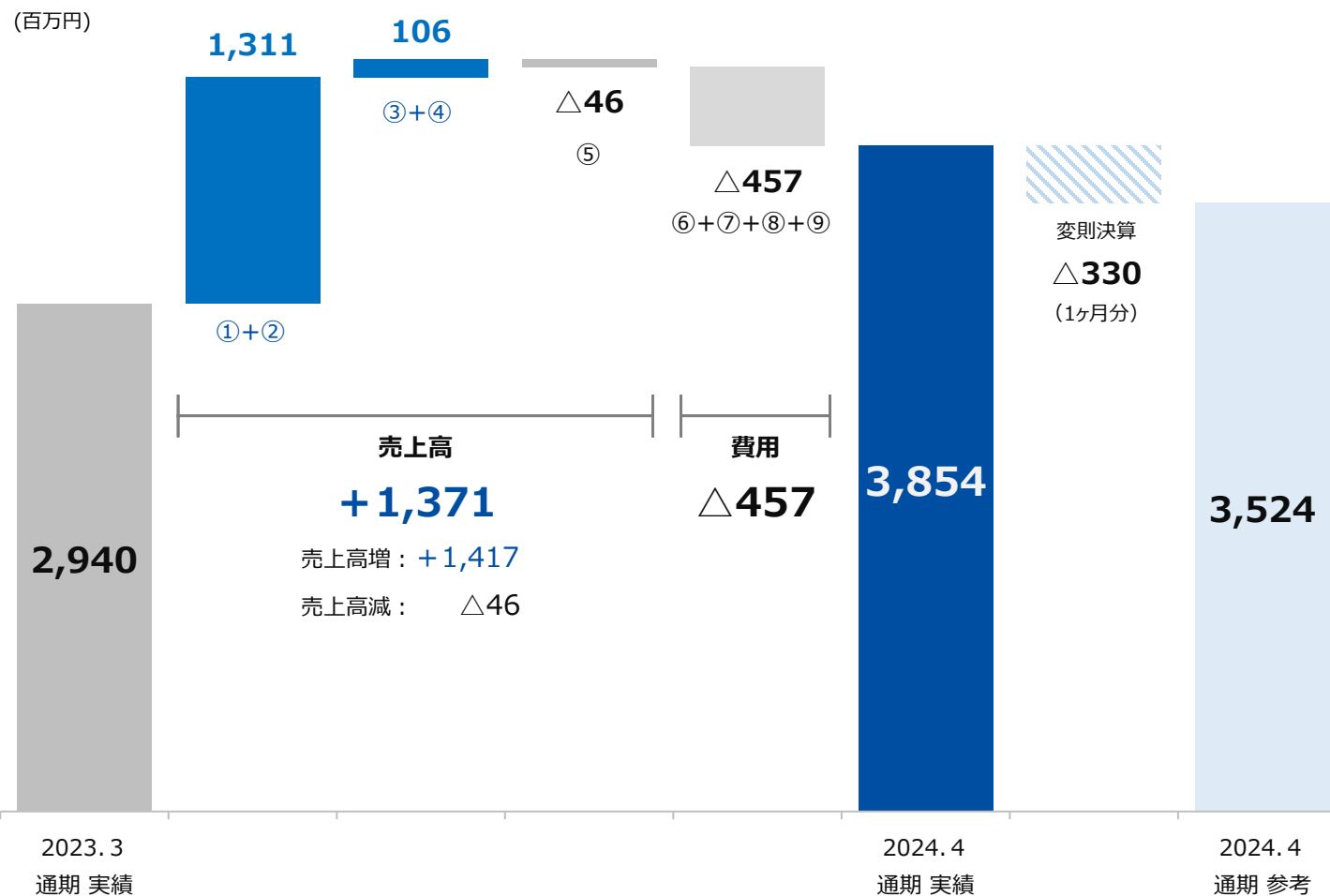
調整額※
（13ヶ月）

1,494 百万円

前期比 **+11.7%**

※ 調整額：各報告セグメントに帰属しない全社費用（一般管理費）になります。

連結営業利益 前期比較



連結営業利益の主な増減要因

売上高の増減による主な要因

① 集合住宅向けISP ランニング収益 増	+1,231	↑
② クラウドカメラ等ソリューションサービス 売上 増	+80	↑
③ システム開発 売上 増	+91	↑
④ ネットワークサービス 売上 増	+15	↑
⑤ 集合住宅向けISP イニシャル収益 減	△46	↘

費用の増減による主な要因

⑥ 集合住宅向けISP 保守費用等 増	△76	↘
⑦ 原価共通費 (人件費・外部委託料等) 増	△66	↘
⑧ 販管共通費 (外部委託料等) 増	△272	↘
⑨ 不動産事業 (LTMによる影響) 費用 増	△43	↘

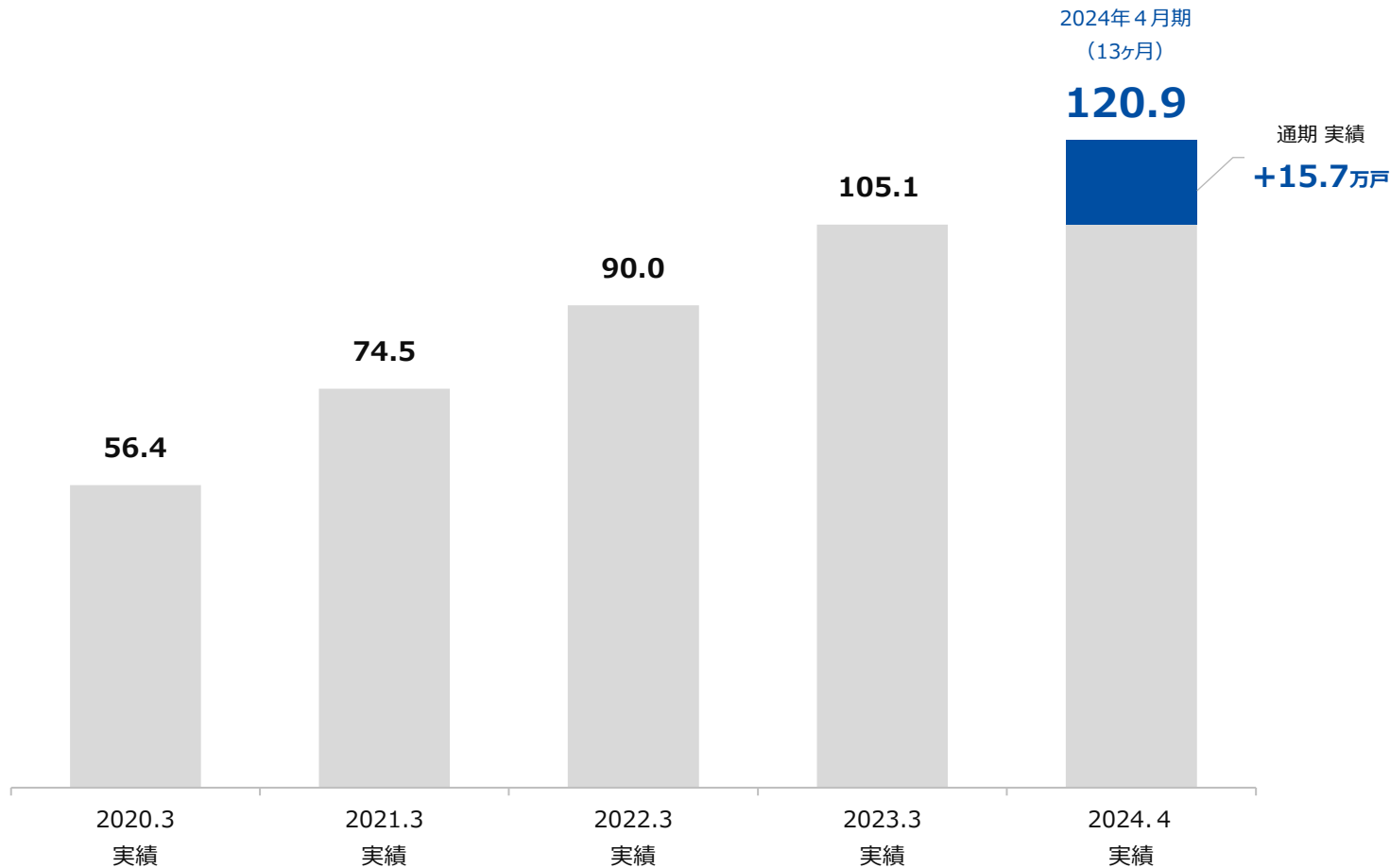
※ 表中の+、△は連結営業利益に対する増加 (+)、減少 (△) を表しております。

※ ①は、回線原価及び減価償却費を原価として算出しております。

集合住宅向けISPサービス サービス提供戸数 実績

集合住宅向けISPサービスの提供戸数は、前期末（105.1万戸）に比べ、15.7万戸増と堅調に推移し、累計で120万戸を突破

(万戸)



集合住宅向けISPサービス 提供戸数

累計提供戸数 通期実績

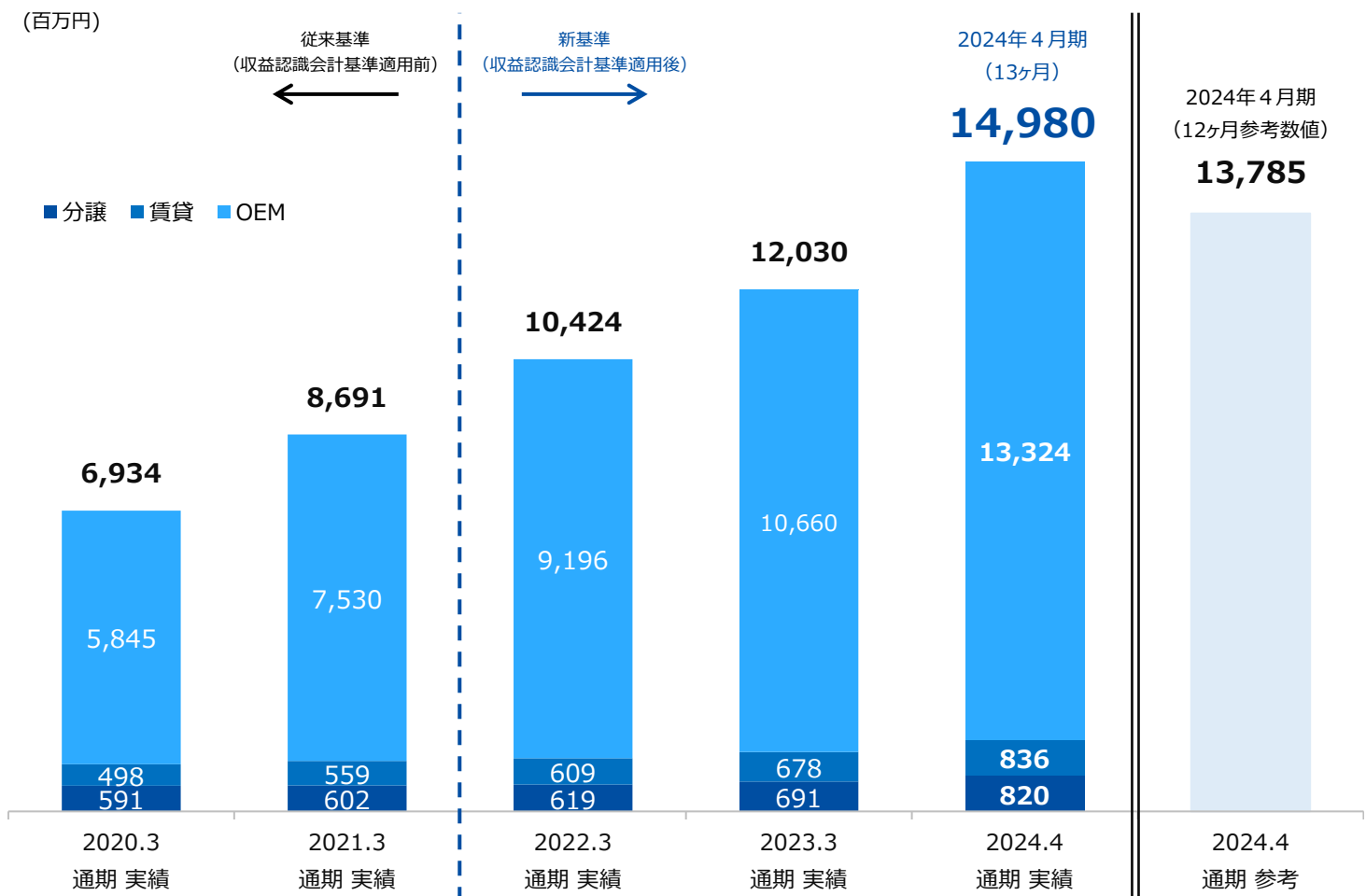
120.9 万戸

増加提供戸数 通期実績

+15.7 万戸

集合住宅向けISPサービス ランニング収益推移（カテゴリー別）

OEM提供を中心に、分譲・賃貸向けサービスの提供戸数拡大に注力したことにより、前期比 24.5%増（13ヶ月）で着地



ランニング収益（累計）

2024年4月期 実績（13ヶ月） **14,980** 百万円

前期比 **+24.5 %**

2024年4月期 (12ヶ月参考数値) **13,785** 百万円

前期比 **+14.6 %**

カテゴリー別内訳

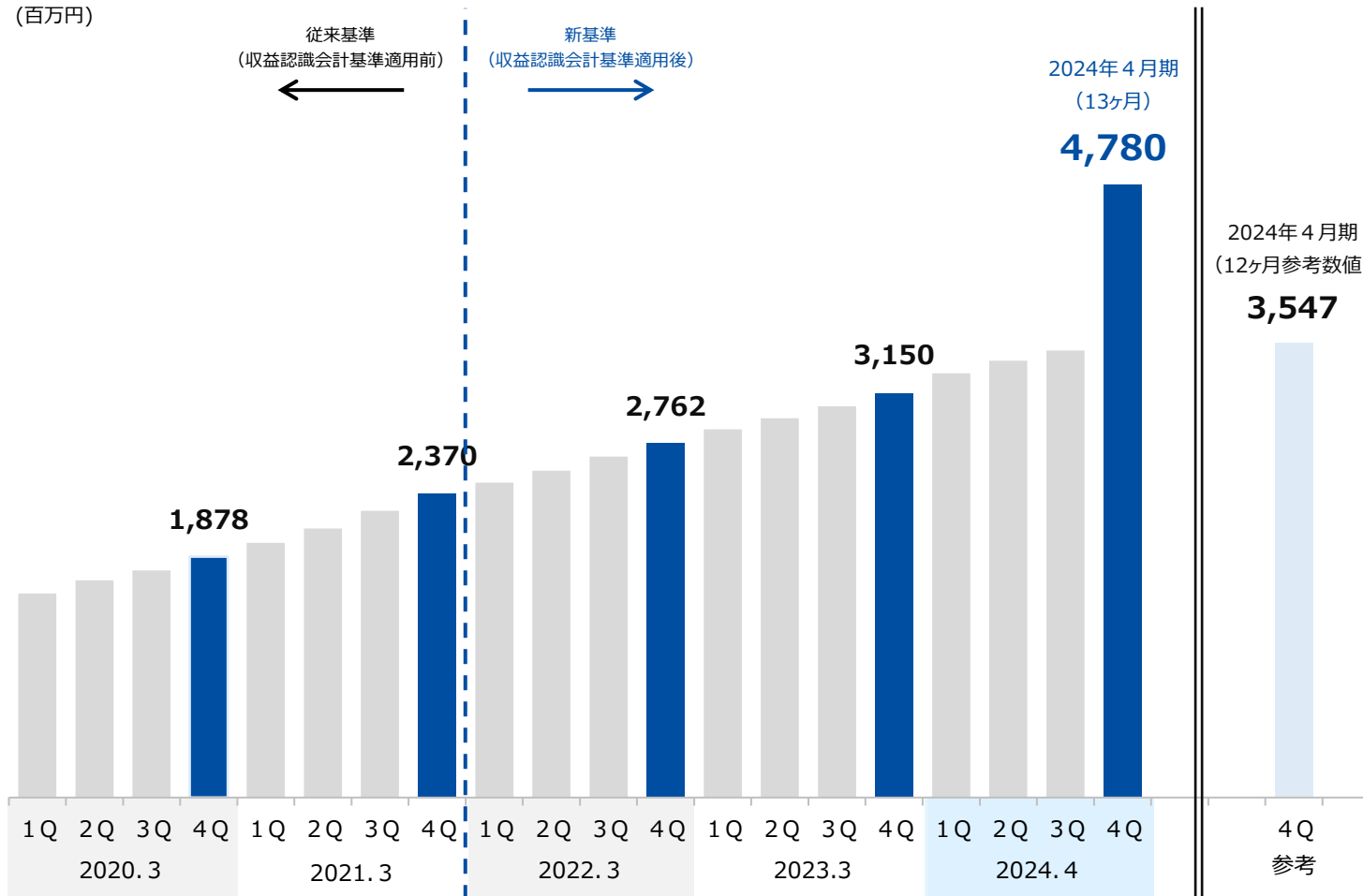
OEM提供 (13ヶ月) **13,324** 百万円
前期比 **+25.0 %**

賃貸 Rent Agent (13ヶ月) **836** 百万円
前期比 **+23.2 %**

分譲 My Agent (13ヶ月) **820** 百万円
前期比 **+18.7 %**

集合住宅向けISPサービス ランニング収益推移（四半期別）

ランニング収益の最大化に向けて、ISPサービスのシェア拡大とともに、サービス品質、保守・サポートの強化を図る



ランニング収益（会計期間）

2024年4月期
実績（13ヶ月） **4,780** 百万円

2024年4月期
（12ヶ月参考数値） **3,547** 百万円

ランニング収益 対前年同期

2024年4月期
実績（13ヶ月） **+1,631** 百万円

前期比 **+51.8%**

2024年4月期
（12ヶ月参考数値） **+398** 百万円

前期比 **+12.7%**

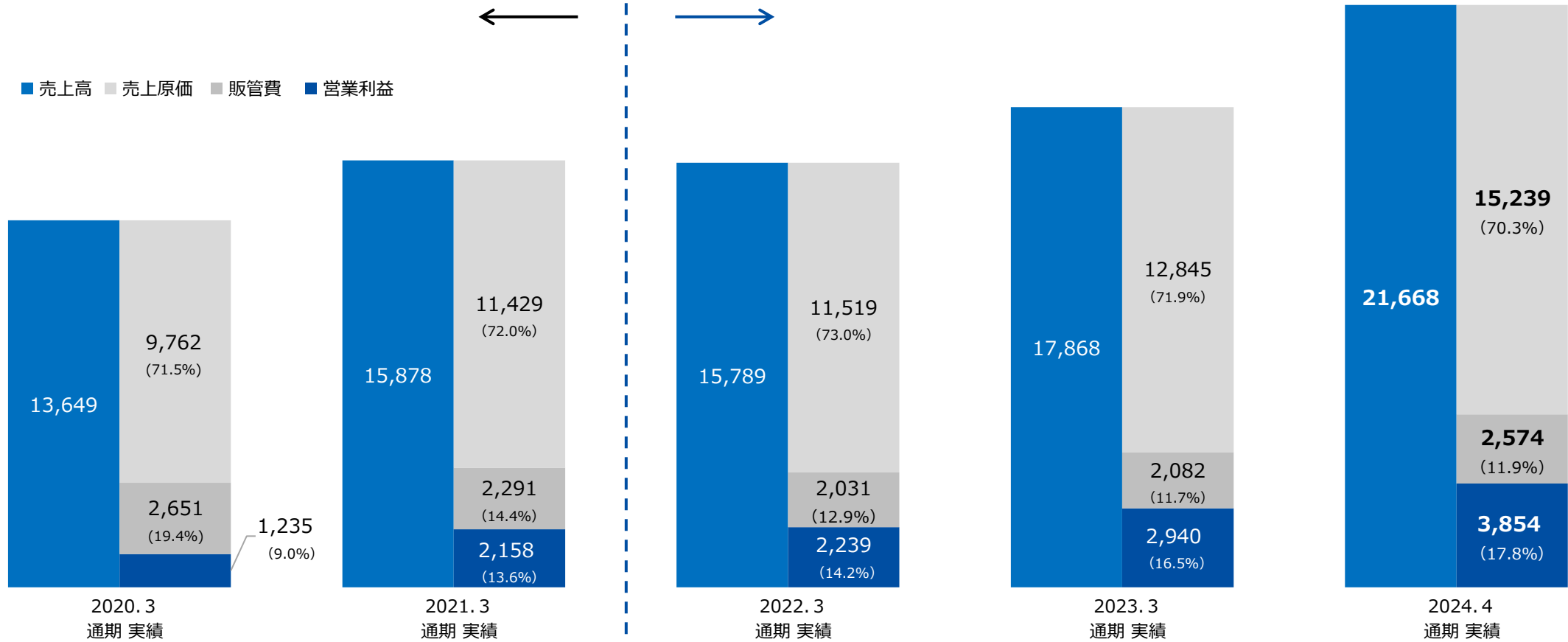
連結収益構造推移

円安の影響による機器費用の上昇等があったものの、業務プロセスの改善等に取り組み、営業利益率は前期末比 1.3ポイントのプラス

(百万円)

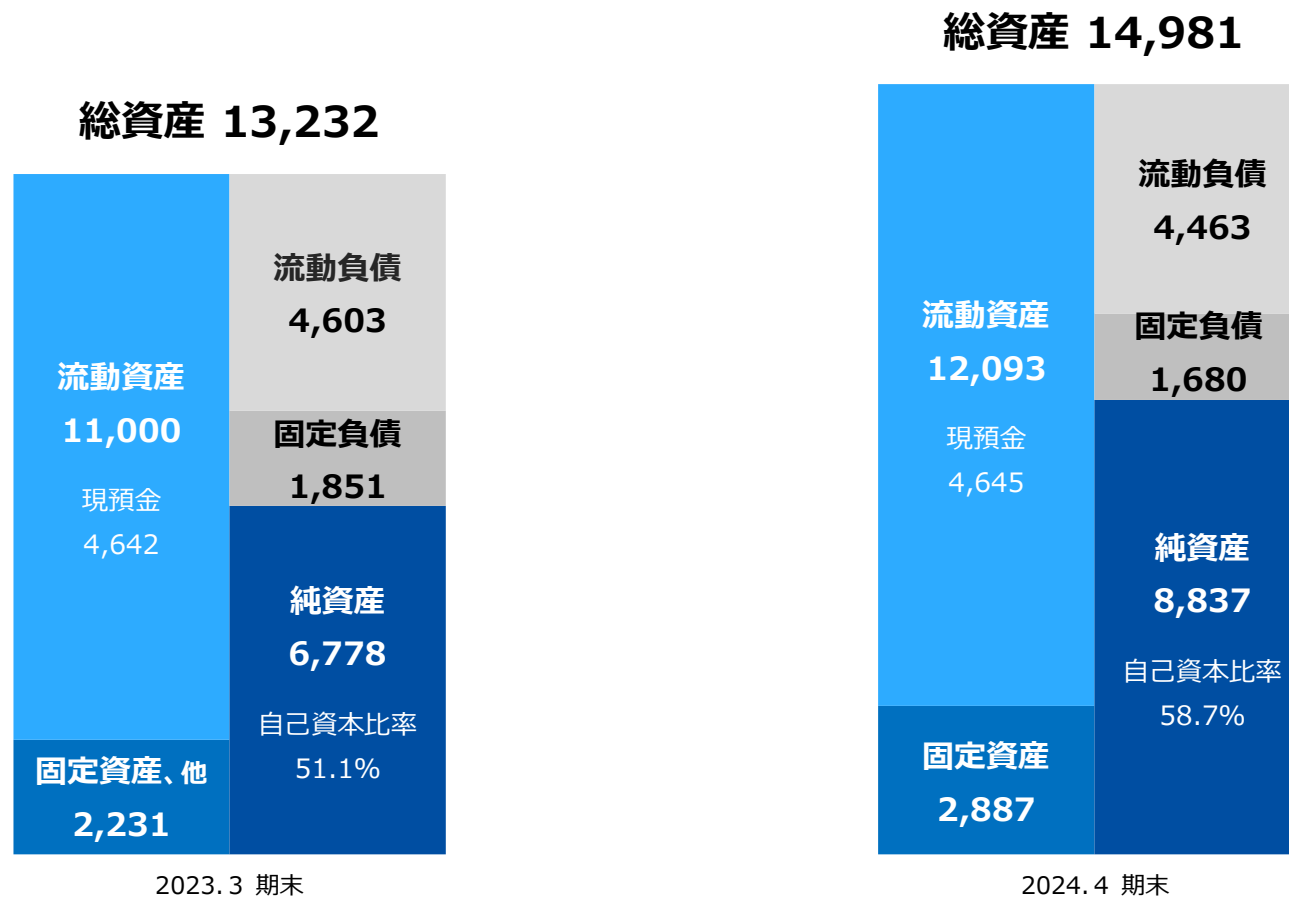
従来基準
(収益認識会計基準適用前) ←
→ 新基準
(収益認識会計基準適用後)

■ 売上高 ■ 売上原価 ■ 販管費 ■ 営業利益



業績が順調に進捗したことによる利益剰余金の増加もあり、自己資本比率は、58.7%、前期末比 7.6ポイントのプラス

(百万円)



2025年4月期 通期 連結業績予想

2025年4月期 通期 連結業績予想

単位：百万円

	2025年4月期 予想（12ヶ月）	2024年4月期 実績（13ヶ月）	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率	2024年4月期 （12ヶ月参考数値 [※] ）	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率
売上高	22,100	21,668	432	2.0%	19,840	2,260	11.4%
営業利益	4,016	3,854	161	4.2%	3,524	491	14.0%
経常利益	4,004	3,843	161	4.2%	3,514	489	13.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	2,778	2,605	172	6.6%	2,383	394	16.5%

2025年4月期 通期 連結業績予想

売上高 **22,100百万円**（前期比 **2.0%増**） 営業利益 **4,016百万円**（前期比 **4.2%増**）

■売上高（参考：12ヶ月参考数値比 **11.4%増**）

- ・ HomeIT事業については、主力の集合住宅向けISPサービスの提供戸数 14.0万戸増（前期（13ヶ月）15.7万戸増）の135.0万戸を計画しており、増収の見込み
- ・ 集合住宅向けを中心にIoTソリューションサービスの販売強化を図るとともに、クラウドカメラにおいては、飲食店などの新市場の開拓を推進し、5,700台増の1.6万台を目指す
- ・ 不動産事業については、社宅管理代行サービスの取扱件数拡大に注力、「LIVINGTOWN みなとみらい」においては、グランドオープンしたことによる安定した賃料収入も加わり、増収の見込み

■営業利益（参考：12ヶ月参考数値比 **14.0%増**）

- ・ HomeIT事業については、売上高の増加に加え、コストの最適化、品質管理の徹底及び業務効率化の実施などにより増益の見込み
なお、円安や情勢不安等による通信機器の原価上昇など、現時点で見通せるリスクは業績予想に反映済み
- ・ 不動産事業について、社宅管理代行サービスは、取扱件数拡大と業務の効率化を図り、「LIVINGTOWN みなとみらい」は、複合施設としての価値をより一層高めるため、認知度及び集客力の更なる向上を目指す

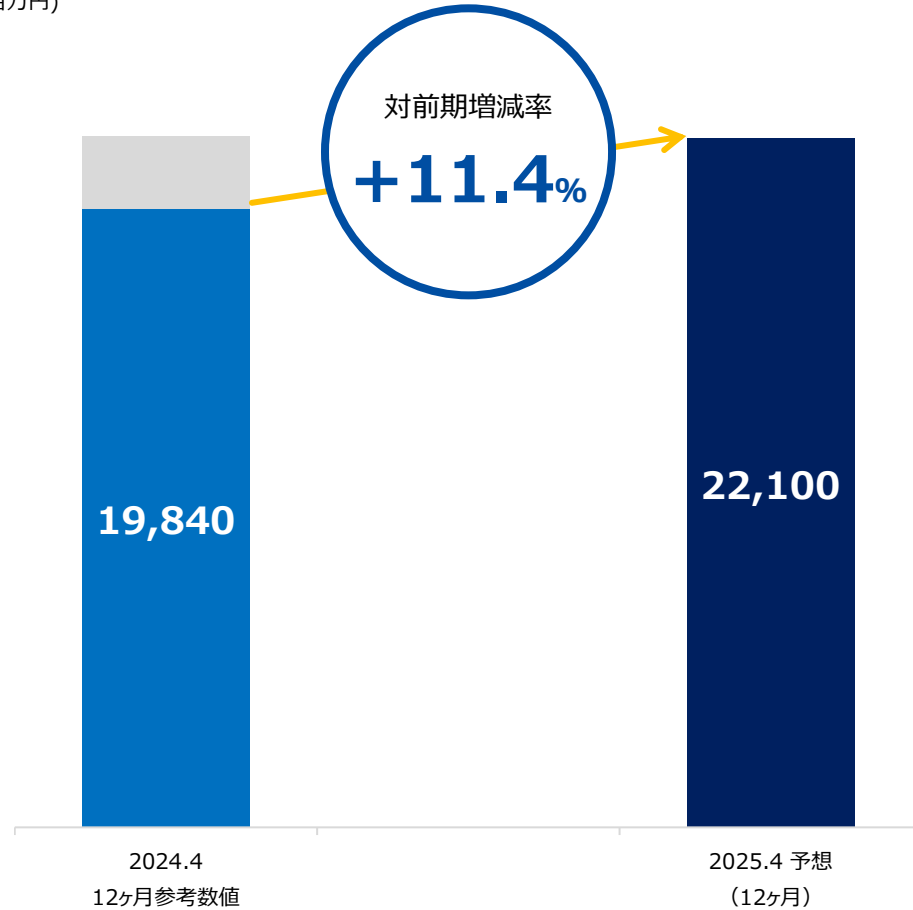
※「2024年4月期（12ヶ月参考数値）」は、13ヶ月決算を12ヶ月決算に換算した場合の参考数値（未監査）となります。

決算期変更による影響（12ヶ月参考数値を基準とした比較）

売上高

業績予想と12ヶ月参考数値を比較すると対前期増減率 **11.4%増**

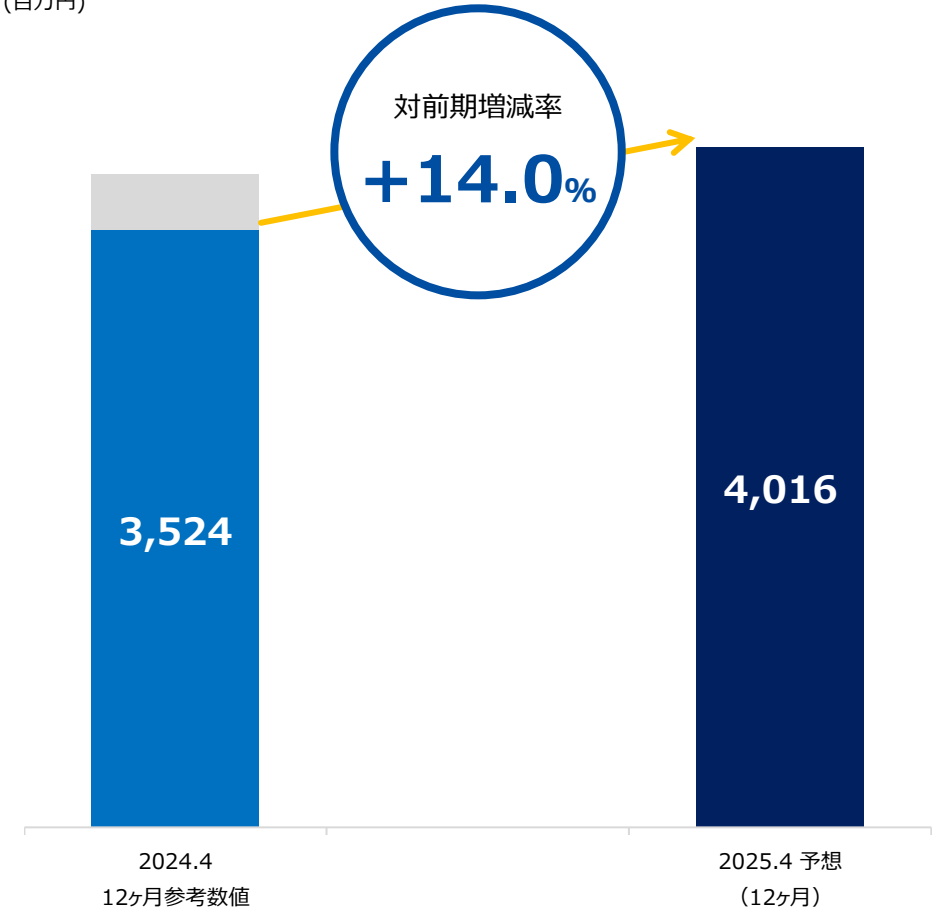
(百万円)



営業利益

業績予想と12ヶ月参考数値を比較すると対前期増減率 **14.0%増**

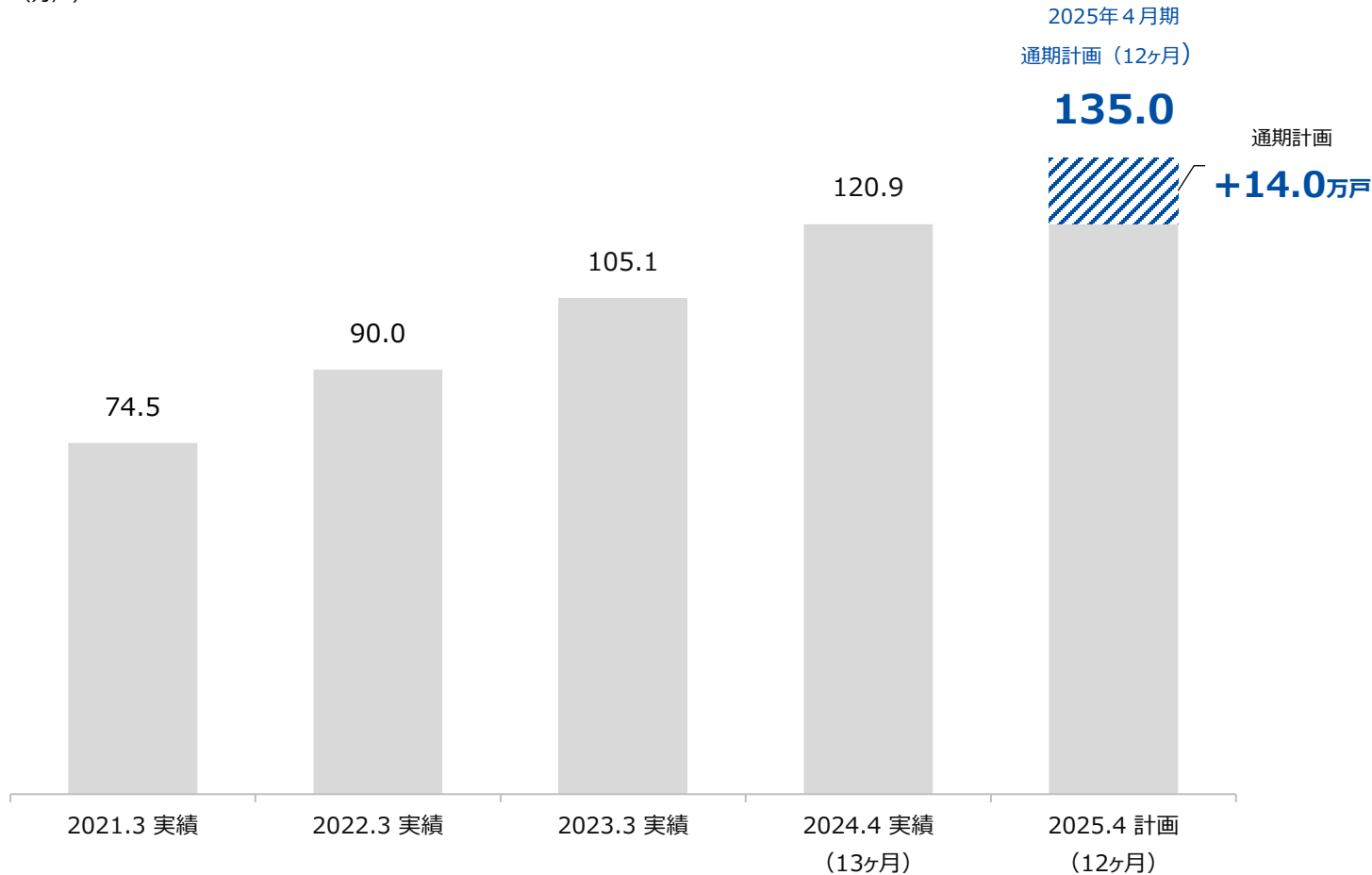
(百万円)



集合住宅向けISPサービス サービス提供戸数 予想

重要指標の集合住宅向けISPサービスの提供戸数は、14.0万戸増の累計戸数 135.0万戸を見込む

(万戸)



集合住宅向けISPサービス 提供戸数

累計提供戸数 計画

135.0 万戸

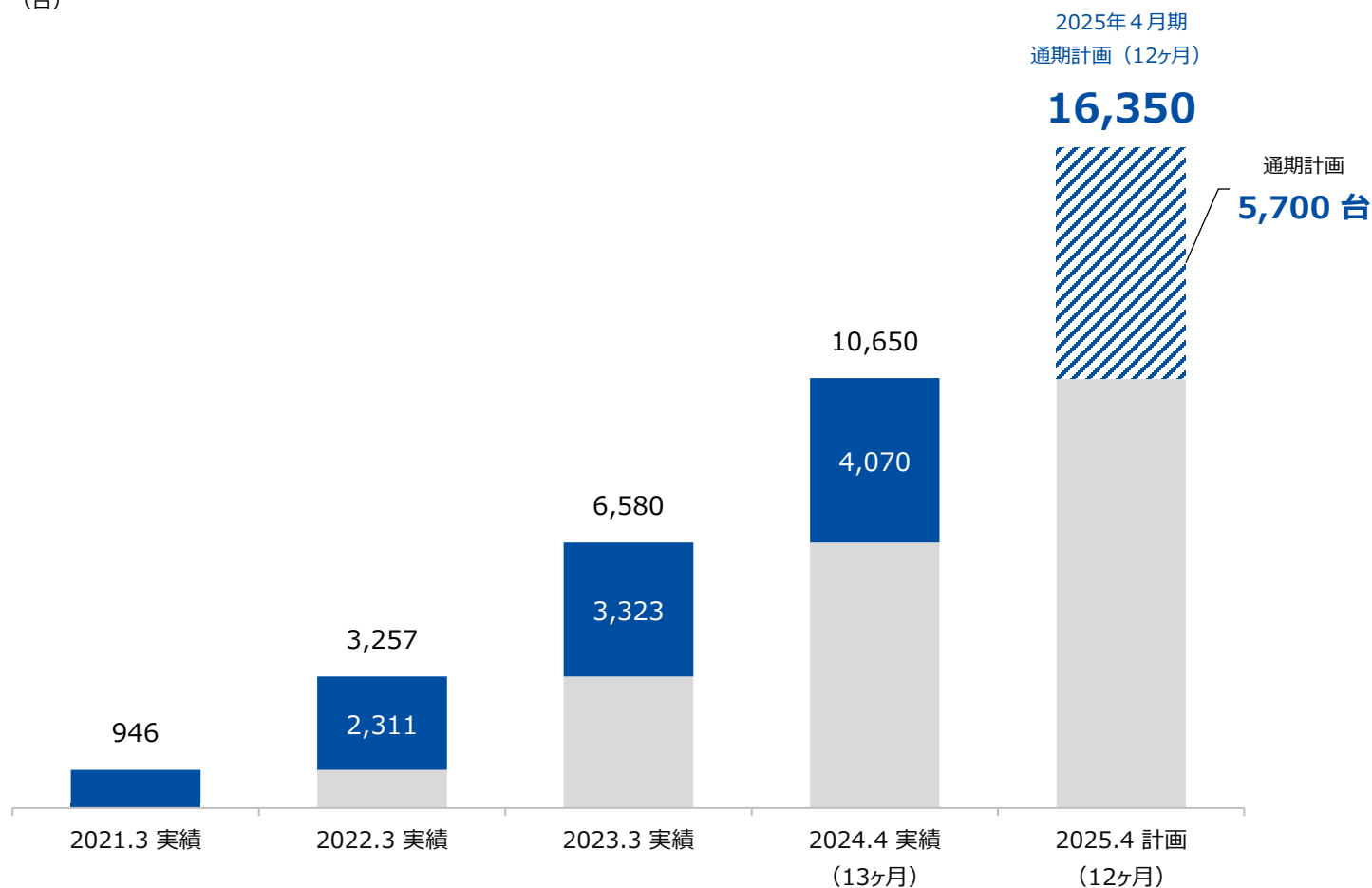
前期末比 **+11.6%**

増加提供戸数 計画

+14.0 万戸

2020年から本格的にスタートしたクラウドカメラについて、集合住宅を中心に販売を強化、累計導入台数 1.6万台を目指す

(台)



クラウドカメラ 導入台数

累計提供台数 計画

16,350 台

増加導入台数 計画

+ 5,700 台

2025年4月期の配当予想につきましては、前期実績、配当性向等を勘案し、1株につき39円を予定

【配当予想について】

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要な課題と位置付け、株主の皆様からのご期待にお応えすることを目的として利益還元姿勢を明確にし、前期実績、配当性向を考慮したうえで、経営成績、財政状態を含め、総合的に勘案し、配当金額を決定する計画であります。

これを踏まえ、期末配当（普通配当）につきましては、1株につき39円00銭の配当を予定しております。

■ 配当予想の内容

		年間配当金		
		第2四半期末	期末	合計
2025年4月期 (12ヶ月)	配当予想	0円00銭	39円00銭	39円00銭
	連結配当性向			20.3%
2024年4月期 (13ヶ月)	配当予想	0円00銭	30円00銭	30円00銭
	連結配当性向			16.7%

2024年4月期の取り組みについて 進捗報告

持続的成長の実現のため、「収益基盤の最大化」と「新領域への挑戦と成長」を目指す



新サービス・事業モデルの可能性

新市場での可能性

未知の可能性

ISPサービスの提供戸数は順調に増加、IoTソリューションサービス及び不動産事業の成長への体制構築なども概ね計画通り進捗

収益基盤の最大化

集合住宅市場におけるシェアの向上

集合住宅向けISPサービス・IoTソリューションサービス

- ・ ISPサービスの提供戸数は、15.7万戸新たに積み上げ、累計120.9万戸まで伸長
- ・ OEM提供先企業との連携強化、他社リプレイスや新規顧客の開拓を推進
- ・ クラウドカメラは、集合住宅向けを中心に導入を強化した結果、累計1万台を突破
- ・ IoTソリューションサービスのパートナー企業との販売体制の構築が進み、拡販に注力
- ・ DXYZ社の顔認証プラットフォームなど、IoTソリューションサービスを拡充

サービス開発・サービス品質管理

- ・ 最大通信速度10Gbpsの集合住宅向けISPサービスの開発、提供を開始
- ・ より安定したサービス提供に向けて、機器の熱対策など、課題解決への取り組みに注力
- ・ トラフィックの増加に対して、通信の最適化を図るため、設備監視の拡充や運用体制を強化
- ・ 高水準のコールセンターを目指し、対応レベルの向上や業務効率化を推進

不動産事業

- ・ 新規顧客獲得による社宅管理戸数拡大に注力（新規顧客：TOKIUM、NICリテールズ）
- ・ 提携不動産会社との連携し、ISPサービスのロングテールへのアプローチを促進

新領域への挑戦と成長

新領域での可能性の追求

新サービス・事業モデル創出

- ・ これまで培った技術とノウハウの応用による新たな領域へのインターネット環境の提供
 - Wi-Fiを中心としたインターネット環境（糸島市運動公園 多目的体育館）
 - 戸建賃貸住宅向けサービス（ポラテック社）
- ・ Smart Poleを用いたパートナー企業との新たなモデルの創出
 - マンションDXソリューションの商用化に向けた実証（IIJ社 白井データセンターキャンパス）
 - リモート警備・駆け付けサービス（セントラル警備保障社）
 - 都立明治公園に導入、管理・運営のDX化促進に活用（Tokyo Legacy Parks社）

「LIVINGTOWN みなとみらい」(LTM)

- ・ 2023年9月に第1期オープン、現在住宅展示場やイタリアンレストランなど7テナントが出店
- ・ 施設の認知度及び集客力向上のため、立地環境を生かした様々なイベントを実施
- ・ スマートタウン実現に向けて、ローカル5Gを用いた様々な実証実験を予定

新市場開拓

- ・ LIVINGTOWN みなとみらいにEV用急速充電スポット「テスラ スーパーチャージャー」を設置
- ・ EV充電インフラ事業を展開するTerra Charge社と業務提携、EV充電器の販売を開始

2025年4月期の取り組みについて

集合住宅向けISPの更なる市場シェア拡大とIoTソリューション及び社宅管理代行等の「導入期」から「成長期」に向けた取り組みを強化引き続き、新たなサービス・事業モデル創出への検証を推進、持続的成長への可能性を追求

HomeIT事業 / 集合住宅向けISPサービス

- ・ **既存顧客における当社シェアの拡大**
 - － 引き続き、OEM提供先との連携強化による当社シェアの拡大
 - － 営業拠点を強化、サポートの充実と営業エリア拡大による受注数の伸長
 - － 10GやWi-Fi 6といった顧客ニーズに対応したサービスラインナップの拡充
- ・ **新規顧客の獲得とネットワークによる販路拡大**
 - － 集合住宅を中心に戸建分譲地や施設などの新たな領域への積極的な展開
 - － 不動産事業の提携不動産会社と潜在顧客（ロングテール）へのアプローチ強化
 - － 既存パートナーの掘り起こしと管理会社や工事業者等、新たなパートナーの開拓

HomeIT事業 / IoTソリューションサービス

- ・ **クラウドカメラ：集合住宅をベースに店舗など多様な市場への展開**
 - － OEM提供先への導入標準化を目標に営業体制を強化
 - － 飲食店や介護施設など、新たな市場への販売体制の構築、拡販に注力
 - － 顧客の課題解決に直結するサービス開発や運用サポート体制の充実を目指す
- ・ **IoTサービス：パートナー企業との協業による販売促進**
 - － オプテージ社、美和ロック社をはじめ、パートナー企業との連携を強化
 - － 集合住宅向けにIoTプラットフォーム及びスマートロックの拡販に注力
 - － 施設やオフィスといった集合住宅以外でのニーズを探り、可能性を検証

不動産事業 / 社宅管理代行サービス

- ・ **既存顧客との連携強化及び新規顧客獲得による社宅管理戸数の拡大**
 - － 既存顧客のグループ企業及び取引先への展開に注力
 - － 新たな顧客獲得に向けた営業体制の更なる強化
 - － 事業規模拡大に向けた人材育成、運用体制の整備
- ・ **サービス拡充による新たな顧客層への展開強化と収益性の向上**
 - － 福利厚生 借上社宅サービスのリリースなど、潜在顧客へのアプローチ強化
 - － ライフライン（水道・電気・ガス）取次などの付帯サービスによる顧客単価のアップ
 - － 提携不動産会社との相互協力強化（入居者送客・客付・当社サービス販売など）

新サービス / 事業モデル創出

- ・ **パートナー企業との事業モデルの検証と事業化への取り組みを推進**
 - － 「LIVINGTOWN みなとみらい」にてローカル5Gを活用した実証実験を始動
 - － ドローンやAIスピーカーなど、パートナー企業と検証を重ね、事業化に向けて加速
 - － 実証実験を希望する機関や事業者を提供し、新たなアイデア、構想の醸成
- ・ **持続的成長に向けた新領域での可能性の追求**
 - － 事業機会の拡大を見据えた積極的な投資の検討・実施
 - － 市場を問わず、持続的成長に向けた新たなサービス、新たな顧客の探求
 - － 当社との成長可能性を重要視したアライアンス

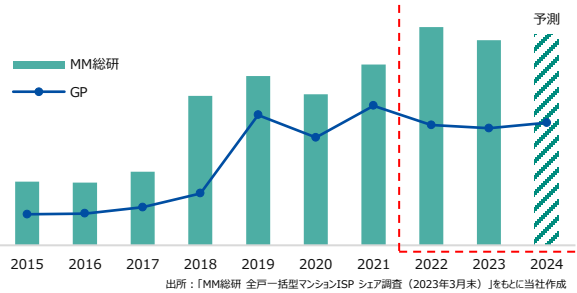
2025年4月期の取り組みについて

既存顧客との連携及び営業体制強化と販売ネットワークを活用した新規顧客の開拓に注力、ISPサービスの更なる成長を目指す

市場環境の変化

■ 集合住宅向けISPサービスの増加戸数推移（年間）

- テレワークなどの急速な普及による需要も落ち着きをみせ、増加戸数は巡航速度に戻りつつある



■ 当社の受注傾向

- 新築については、計画通り、安定した受注を獲得
- 既存については、OEM提供先の導入率が高まるとともに未導入物件の受注難易度も上昇



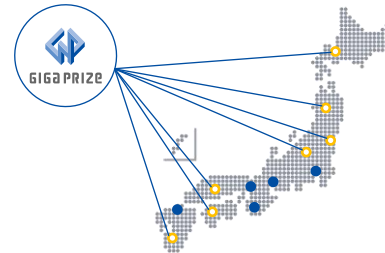
更なる成長への取り組み

■ 既存顧客における当社シェアの拡大

- 大手OEM提供先との連携強化
- 安定した受注が見込める新築物件のシェア拡大に注力
- クラウドカメラなど、アプローチの変化による顧客掘り起こし
- 顧客ニーズに対応したサービスラインナップの拡充

■ 営業体制の強化とネットワーク活用した新規顧客の獲得

- 営業拠点強化、販売パートナー開拓による受注数拡大
- 不動産事業との連携による潜在顧客へのアプローチ強化



■ 独自ノウハウの応用によるインターネット環境の提供

- 集合住宅以外の物件への導入促進



集合住宅向けISPサービス 提供戸数

累計提供戸数 計画

135.0 万戸

前期末比 +11.6 %

増加提供戸数 計画

+14.0 万戸

IoTソリューションサービスを成長分野と位置付け、集合住宅をベースに多様な市場への展開を強化

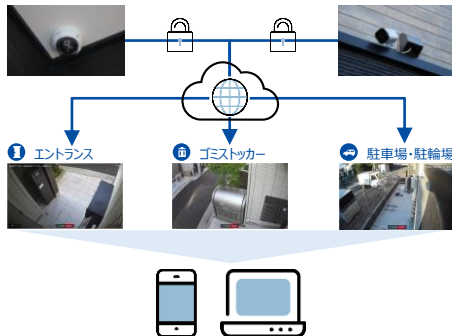
HomeIT事業 / クラウドカメラサービス

- ・ 監視カメラシステム市場は2027年に1,627億円にまで成長する見込み
- ・ データのアナログ保存からクラウド保存への移行
- ・ ISPサービスOEM提供先への導入標準化を目標に営業体制を強化
- ・ 飲食店や施設など、多様な市場への展開に注力し、導入台数の拡大を図る

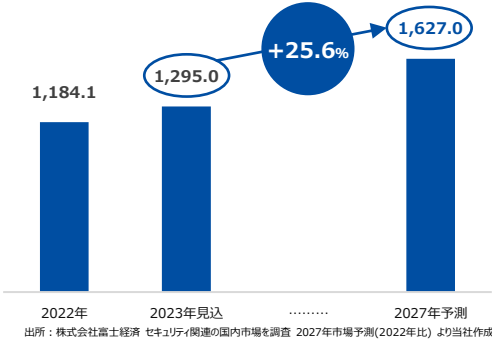
■展開市場



■クラウドカメラサービス



■監視カメラシステム 国内市場規模（億円）



HomeIT事業 / IoTサービス

- ・ オプテージ社、美和ロック社をはじめとするパートナー企業との連携を強化
- ・ 集合住宅向けにIoTプラットフォーム及びスマートロックの拡販に注力
- ・ 集合住宅に限らず、施設やオフィスなどへの導入検証を推進

■展開市場



■スマートホーム IoTサービス



■スマートホーム スマートロック

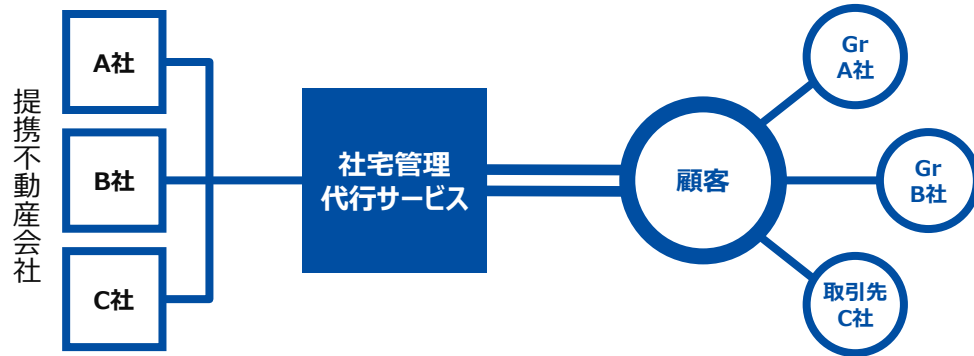


不動産事業の拡大に向けて、社宅管理代行サービスを軸に新たなサービスの提供など、当社独自の付加価値創出を目指す

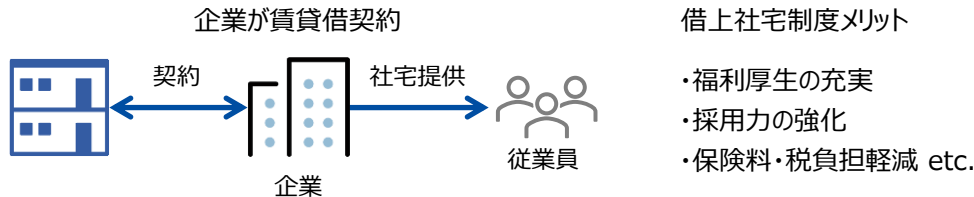
不動産事業 / 社宅管理代行サービス

- 既存顧客だけでなく、そのグループ企業及び取引先への展開に注力
- 福利厚生社宅借上サービスをリリース、社宅制度導入の間口を広げ、潜在顧客へのアプローチを強化し、社宅管理戸数の拡大を目指す

■ 社宅管理戸数拡大イメージ



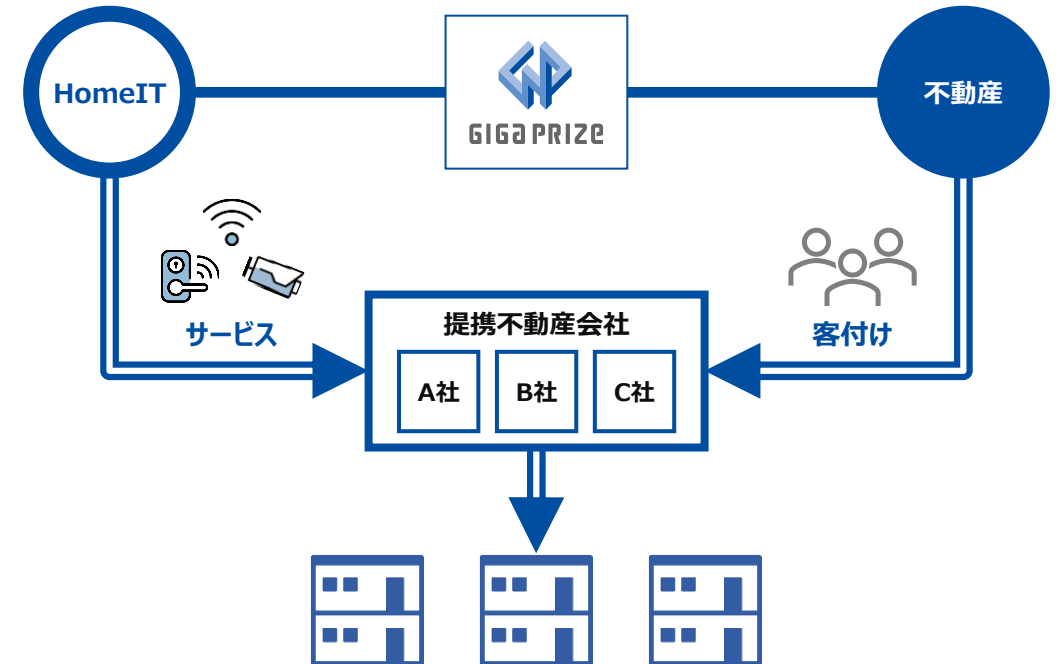
■ 借上社宅制度の特長



不動産事業 / HomeIT事業との連携

- 提携不動産会社と互いの強みの活かした相互協力体制の強化
 提携会社メリット ▶ 社宅管理代行サービスによる送客・客付
 当社メリット ▶ 顧客への提供物件の豊富さ・当社サービスの拡販

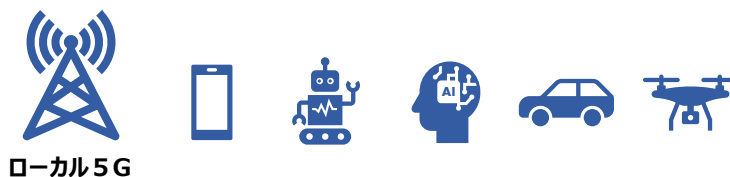
■ HomeIT事業・提携不動産会社との連携イメージ



「LIVINGTOWN みなとみらい」をローカル5Gの検証拠点とし、事業創出に向けてパートナー企業と様々な可能性を追求

新サービス / 事業モデル創出

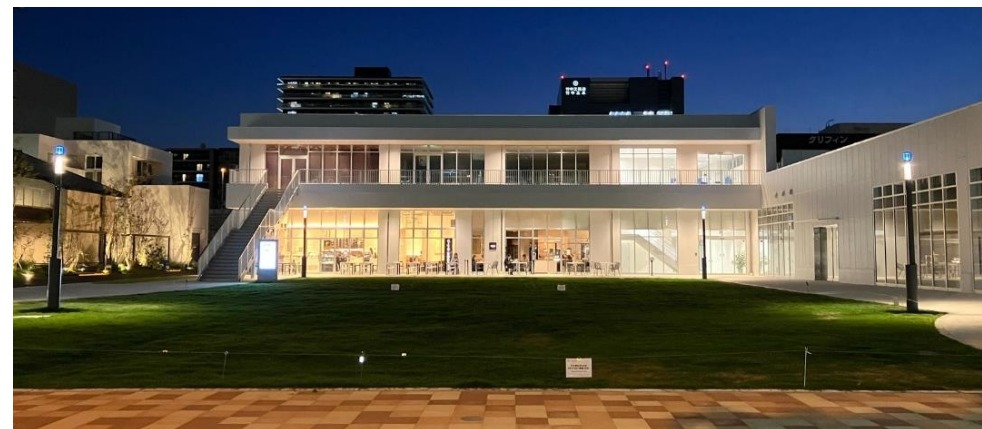
「LIVINGTOWN みなとみらい」にLocal 5G SA環境を構築、各所に設置するIoT機器等を通して住宅、仕事、モビリティ分野におけるスマートホームやスマートタウンを実感できる体験型の検証「LIVE! LIVINGTOWN」をスタート



ローカル5G

■ 各機関の役割

フリービット	<ul style="list-style-type: none"> ・「LIVE!」の全体コーディネート ・5G等の次世代通信の技術開発 ・スマートフォン上で動作するEthereum(EVM)互換レイヤ 1ブロックチェーン「TONE Chain」、スマホ上で動作する「freebit Edge LLM」等のweb3技術の提供
アルプスアルパイン	<ul style="list-style-type: none"> ・車載向けで培った環境耐性、高堅牢性、静粛性が高く、設置の自由度も多様なデバイス技術やセンサ技術の提供 ・Local 5Gを上流としたWi-Fi環境の提供を可能にする独自CPEの提供
ギガプライズ	<ul style="list-style-type: none"> ・「LIVINGTOWN みなとみらい」を通じてスマートホームや スマートタウンの実現に向けた検証や体験の場を提供
NECネットエスアイ	<ul style="list-style-type: none"> ・Local 5G環境の構築



トピックス

【社会インフラ化を目指す次世代街灯『Secual Smart Pole』 東京都初の Park-PFI 事業「都立明治公園」に導入】

－ WELL－BEING な環境づくりにおける都市公園の管理運営 DX 化の促進と利用者増加に貢献 －

株式会社 Secualと当社は、東京都初の Park-PFI 事業であり、Tokyo Legacy Parks 株式会社が整備・管理運営する「都立明治公園」に、株式会社アドインテと共同で高精度の人流解析機能を搭載した次世代街灯『Secual Smart Pole』を導入し、2024年1月末日より運用を開始いたしました。

本公園は、より快適で安全な都市空間の創造をテーマとして、先進のIoT機器を用いたデータ観測環境及び分析環境を実装しています。その内、公園の利用実態を把握する業務等を『Secual Smart Pole』を用いてDX化し、そこで取得したデータをTLP構成企業の三井物産株式会社が分析し、周辺の大規模集客イベント等で混雑が予想される公園内の警備計画策定に活用するなど、円滑な公園運営に役立てます。

■ 『Secual Smart Pole』の注目機能

① AI BeaconとAIカメラを用いて、利用実態に係る詳細なデータを効率的に取得

本件ではSecualとギガプライズとして初の試みであるアドインテの『AI Beacon』を搭載。スマートフォンの電波信号を観測することで、プライバシーに最大限配慮し本公園の利用実態に係る分析が可能です。また、アドインテのグループ会社である株式会社AGIFTが提供する『AIカメラ EDGEデバイス』も搭載しており、映像情報を準リアルタイムに解析処理し、本公園の来園者数の測定や、利用者の特徴・行動・感情等の分析に用いることができます。なお、映像情報をサーバーへ送ることなく分析するため、プライバシーを守りつつ、利用者の満足度向上に貢献する貴重なデータの取得が可能です。

② LED灯のイルミネーション機能で賑わいを創出

『Secual Smart Pole』は、先端部分のLED灯にイルミネーション機能を搭載しており、周辺の安心・安全への貢献はもちろんのこと、季節やイベントに応じた演出効果により、その場を一層盛り上げ、地域活性化に繋がります。また、クラウド上にシステムを構築、Webの管理画面から遠隔で点灯カラー制御ができるため、視覚的な通知も可能です。

Secualとギガプライズは今後も、『Secual Smart Pole』を通して、安心・安全かつ便利で快適な街づくりと、街の魅力の維持・向上に貢献するとともに、自治体の課題解決に向けた革新的サービスの創造と社会実装を目指してまいります。

※詳細につきましては、2024年2月21日公表の[「社会インフラ化を目指す次世代街灯『Secual Smart Pole』 東京都初の Park-PFI 事業「都立明治公園」に導入」](#)をご参照ください。



明治公園内に設置された『Secual Smart Pole』

【木造3階建てCLT工法賃貸住宅がテクノロジーで進化！暮らしを豊かにする高付加価値賃貸住宅が練馬区に完成】

大東建託株式会社と当社が共同開発した賃貸住宅が、2023年12月25日、東京都練馬区に完成しました。本建物は、ギガプライズの様々なソリューションサービスを導入した、大東建託独自のCLT工法による木造3階建て賃貸住宅で、間取りはシングル向けの1Kタイプ8戸で構成されています。

■ 木造3階建て賃貸住宅におけるCLT工法とギガプライズのソリューションサービスの活用

大東建託は、省エネ住宅に最適な建材「CLT」がもたらす可能性に注目し、2015年から独自の技術開発に取り組んできました。そして2019年に、大東建託独自のCLT工法を開発・商品化して以降、新規建築物件において積極的にこのCLT工法を導入しています。

ギガプライズは、集合住宅向けに全戸一括型インターネット接続サービスをはじめ、物件に付加価値を加える様々なソリューションサービスを提供しています。

このたび新たな試みとして、最大通信速度10Gbps※のインターネット接続サービスやクラウド型防犯カメラなどのソリューションサービスを導入した、CLT工法による木造3階建て賃貸住宅を開発しました。

大東建託は今後も、CLT賃貸住宅の開発・販売に積極的に取り組むことで、国内のCLT建材の活用および普及を促進するとともに、土地活用における賃貸住宅の可能性をさらに広げていきます。

また、ギガプライズは、課題やニーズに合わせたソリューションサービスの開発や改善に取り組み、物件価値向上と快適で豊かな暮らしの実現に貢献します。

《 当社導入サービス 》

- ・ Wi-Fi 6 対応 脱着式Wi-Fiアクセスポイント「PWINS」
- ・ 最大通信速度10Gbps※インターネット接続サービス
- ・ スマートポール
- ・ クラウド型防犯カメラ
- ・ ウルトラファインバブル発生装置

※最大通信速度は、技術規格上の最大値であり、実使用速度を示すものではありません。インターネットご利用の速度は、ご利用環境や回線混雑状況などにより低下する場合があります。



外観（2023年12月25日完成）

※詳細につきましては、2024年3月6日公表の[「木造3階建てCLT工法賃貸住宅がテクノロジーで進化！暮らしを豊かにする高付加価値賃貸住宅が練馬区に完成」](#)をご参照ください。

【5G/web3 の“社会実装”実験「LIVE! LIVINGTOWN」をスタート】

- Local 5G SA 免許（予定）を取得して実環境を構築し、5G×web3×AI×IoT を垂直統合し社会実装することで、住宅・仕事・モビリティ領域で“暮らしをアップデートする”体験型、研究型両面の検証を開始 –

フリービット株式会社及び当社とアルプスアルパイン株式会社は、当社グループである株式会社 L T M が運営する複合施設「LIVINGTOWN みなとみらい」において、5G/web3 時代の“社会実装”を推進する「LIVE! LIVINGTOWN」をスタートし、5G/web3 分野での技術連携を強化することをお知らせいたします。

■ 実施背景

フリービットグループでは、次期中期経営計画「SiLK VISION 2027」を5G/web3の“社会実装”段階と位置づけ、IoTをはじめ次世代通信やフリービットが有するブロックチェーン技術と、ギガプライズが有する住まいや暮らしを支える通信インフラのノウハウを連携することで、先進テクノロジーを活用した5G/web3時代における生活様式「5G Homestyle」の推進を目指しています。また、フリービットとアルプスアルパインでは、EV（電気自動車）、自動運転/先進運転支援システムなどのモビリティ分野だけでなく、IoT、住宅空間などの生活様式においても技術連携をはかり、アルプスアルパインの車載向けの製品開発で培ってきた高い信頼性を誇る通信技術を活かした安定した5G通信接続等による、デバイスから通信、技術、空間までを垂直統合型で提案する体制を整えております。アルプスアルパインとフリービットグループは、トーンモバイルブランドとも連携し、2017年より様々な生活実装実験を行ってきており、この度、今年3月22日にフリービットより発表した「TONE IN」戦略に基づき、両社で検証してきた内容を、トーンモバイルの技術も含めて「LIVINGTOWN みなとみらい」に「TONE IN」してまいります。

■ 実施内容

フリービットグループでは、次期中期経営計画「SiLK VISION 2027」の主要テーマである5G/web3の“社会実装”に向けた様々なサービスを「LIVE!」という定義でまとめ、web3技術を基盤に、モビリティ、居住環境、医療、ライブ配信など、5G/web3時代のライフスタイルの変化に対応した先進テクノロジーを提供してまいります。

「LIVINGTOWN みなとみらい」においては、Local 5G SA環境を構築し、各エリアに設置する設備やモデルハウス内へのIoT機器等を通して、住宅、仕事、モビリティ分野において、スマートホームやスマートタウンを実感できる体験型の検証「LIVE! LIVINGTOWN」をスタートいたします。また、Local 5G環境の構築に関しては、NECネットエスアイ株式会社とも連携し、技術開発を行ってまいります。

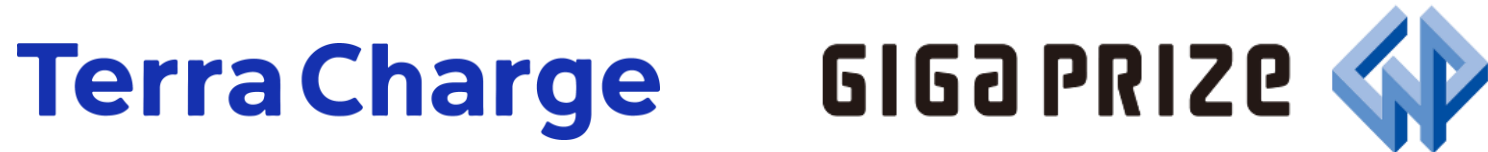
「LIVINGTOWN みなとみらい」における5G SA環境は、他事業などの実証実験を希望する機関や事業者にも提供し、包括的で幅広い分野での課題やニーズに応じたセキュアで安定的な5G/web3ソリューションを提供してまいります。

※詳細につきましては、2024年4月23日公表の「暮らしのアップデートをお手伝いする複合施設「LIVINGTOWN みなとみらい」において、フリービットグループ、アルプスアルパイン、NEC ネットエスアイが参加する5G/web3 の“社会実装”実験「LIVE! LIVINGTOWN」を来期第 1 四半期よりスタート」をご参照ください。

【ギガプライズ、EV充電インフラ事業を展開するTerra Chargeと業務提携】

– EV充電インフラの提案を通し、さらなる物件価値向上をサポート–

当社は、EV充電インフラ事業「テラチャージ」を展開するTerra Charge 株式会社と業務提携を開始いたしました。
本業務提携により、2024年4月24日時点で、集合住宅21棟へEV充電器約230基の設置を今夏以降に予定しております。



■ 業務提携の概要

当社は現在、全国約115.7万戸※の集合住宅に向けて、全戸一括型のISPサービスを提供するとともに、クラウド型防犯カメラやスマートロック、ホームセキュリティ等の新たなサービスを提供し、さらなる付加価値の創出に向けて取り組んでおります。

Terra Chargeは、「すべての人とEVにエネルギーを。」をミッションに、脱炭素の流れの中で世界的に後れを取る日本のEV化課題を解決するため、充電インフラの拡充に取り組んでいます。初期費用・ランニングコスト無料の充電インフラ「テラチャージ」を提供し、全国の集合住宅や公共施設、商業施設等に導入されています。

本業務提携で当社は、駐車場を併設する集合住宅の管理会社様やオーナー様に対して、充電インフラ「テラチャージ」を提案し、Terra Chargeが導入から保守サポートまでを行うことで、物件価値の向上と集合住宅におけるEV充電インフラの拡充を図ってまいります。

当社は今後も、パートナー企業との協業により競争優位性を生み出す新たなサービスを創出し、持続的成長と企業価値の向上を目指してまいります。

※ 2023年12月末時点

※詳細につきましては、2024年4月25日公表の[「ギガプライズ、EV充電インフラ事業を展開するTerra Chargeと業務提携」](#)をご参照ください。