

2024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

2024年6月期決算実績 _P4

中期ビジョンと今後の方針 _P17

2025年6月期決算見通し _P31

Appendix _P40

2024/6期実績

全社動向

対前年比
通期経常増益率
+4.6%

全社動向

ROE
29.9%

ホームユース事業

4Qクロスセル
フロー売上比率
12.0%

ビジネスユース事業

4Q
営業利益率
32.4%

2025/6期および中期見通し

全社動向

2025/6期
想定経常増益率
+8.5%

全社動向

2025/6期
配当想定
9.5円増配

全社動向

第5
成長ステージ
OPIIer

ビジネスユース事業

2025/6期想定
営業利益率
31.1%



2024年6月期決算実績

2024/6期連結決算概要

- 2024/6期は前年比微減収、5%経常増益。減収は2018年の上場来初。通信増収基調に変化ないものの、非通信では不動産減が影響。経常利益率は19.0%と上場来最高となり、利益重視方針が結実。期初想定比ではホームユースの競争過熱から、若干未達
- セグメント別にはこれまでの布石効果が発現してきたビジネスユース事業の伸長が顕著。ホームユース事業もストック案件の増加から堅調を継続。他方、非通信では不動産事業が売却案件の減少により大幅な減収減益

(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入	2022/6期 実績	2023/6期 実績	2024/6期		対期初予想 差異	対前年比較	
			期初予想	実績		差異	変化率
売上高	10,624	12,795	13,710	12,613	▲1,096	▲182	▲1.4%
ホームユース	8,141	9,600	11,020	10,386	▲633	+785	+8.2%
ビジネスユース	1,244	1,512	1,860	1,675	▲184	+163	+10.8%
不動産/再生エネルギー/他	1,238	1,682	830	551	▲278	▲1,131	▲67.2%
営業利益	1,652	2,320	2,530	2,387	▲142	+67	+2.9%
ホームユース	2,318	2,970	3,290	2,910	▲379	▲59	▲2.0%
ビジネスユース	235	289	460	480	+20	+190	+65.9%
不動産/再生エネルギー/他	52	138	80	64	▲15	▲73	▲53.2%
調整	▲953	▲1,078	▲1,300	▲1,068	+231	+9	+0.9%
経常利益	1,604	2,290	2,520	2,395	▲124	+105	+4.6%
経常利益率	15.1%	17.9%	18.4%	19.0%	+0.6pp	+1.1pp	-
親会社当期純利益	1,073	1,482	1,680	1,567	▲112	+84	+5.7%

連結決算概要 四半期別推移

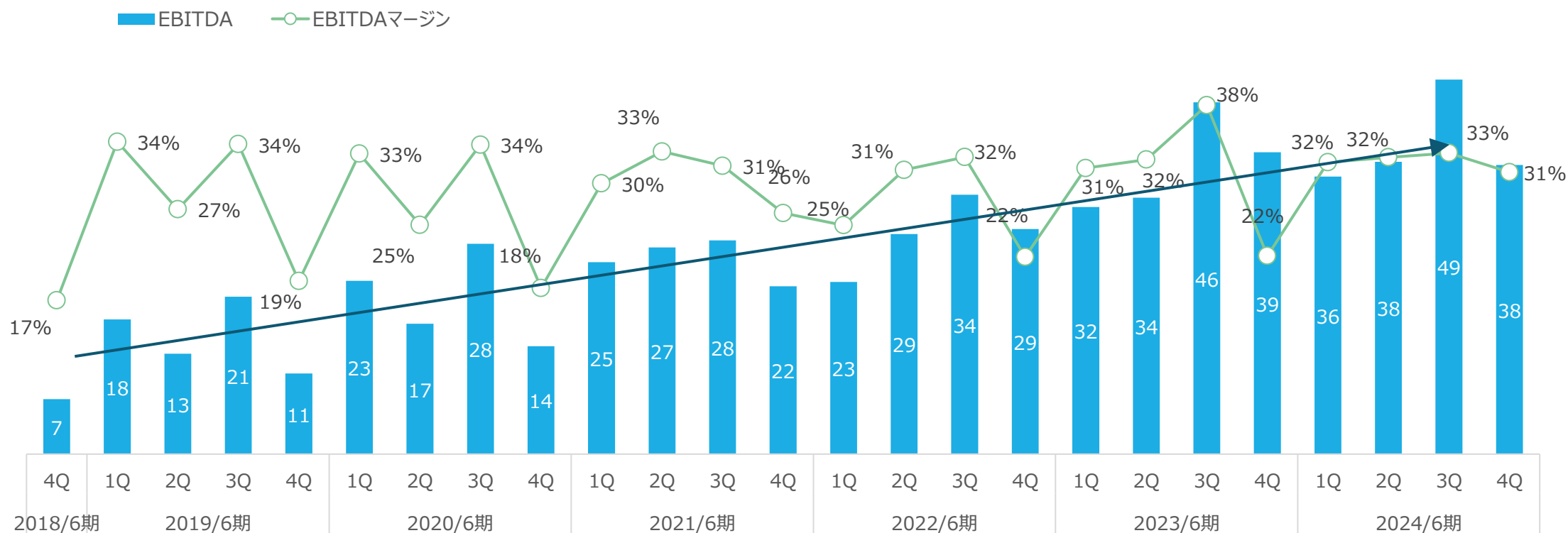
- 2024/6期4Qは前年比33%減収13%経常減益。通信事業は増収基調ながら、非通信では前年の不動産案件集中の反動が発生
- 対3Qでも減収減益。通信事業では季節要因が、非通信では不動産案件の減少が影響。ただし、ビジネスユース事業の売上は四半期で過去最高を更新

(百万円)	2023/6期				2024/6期				3Q/4Q 比較	前年 比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	2,591	2,612	3,024	4,567	2,852	2,953	3,731	3,075	▲655	▲1,491
ホームユース	2,256	2,245	2,632	2,466	2,521	2,565	2,729	2,569	▲159	+103
ビジネスユース	329	350	381	450	327	356	490	501	+10	+51
不動産/再生エネルギー/他	5	16	10	1,650	4	31	511	4	▲506	▲1,645
営業利益	480	511	745	582	525	573	783	504	▲279	▲77
ホームユース	671	717	897	683	714	767	817	610	▲206	▲72
ビジネスユース	46	70	89	83	56	98	163	162	▲1	+78
不動産/再生エネルギー/他	▲8	4	▲2	145	▲4	14	63	▲9	▲73	▲154
調整	▲229	▲280	▲238	▲329	▲241	▲307	▲260	▲259	+1	+70
経常利益	480	500	737	571	548	569	778	499	▲278	▲71
経常利益率	18.5%	19.2%	24.4%	12.5%	19.2%	19.3%	20.9%	16.3%	▲4.6p	+3.7p
親会社当期純利益	337	338	499	306	370	361	524	310	▲213	+4

EBITDA推移

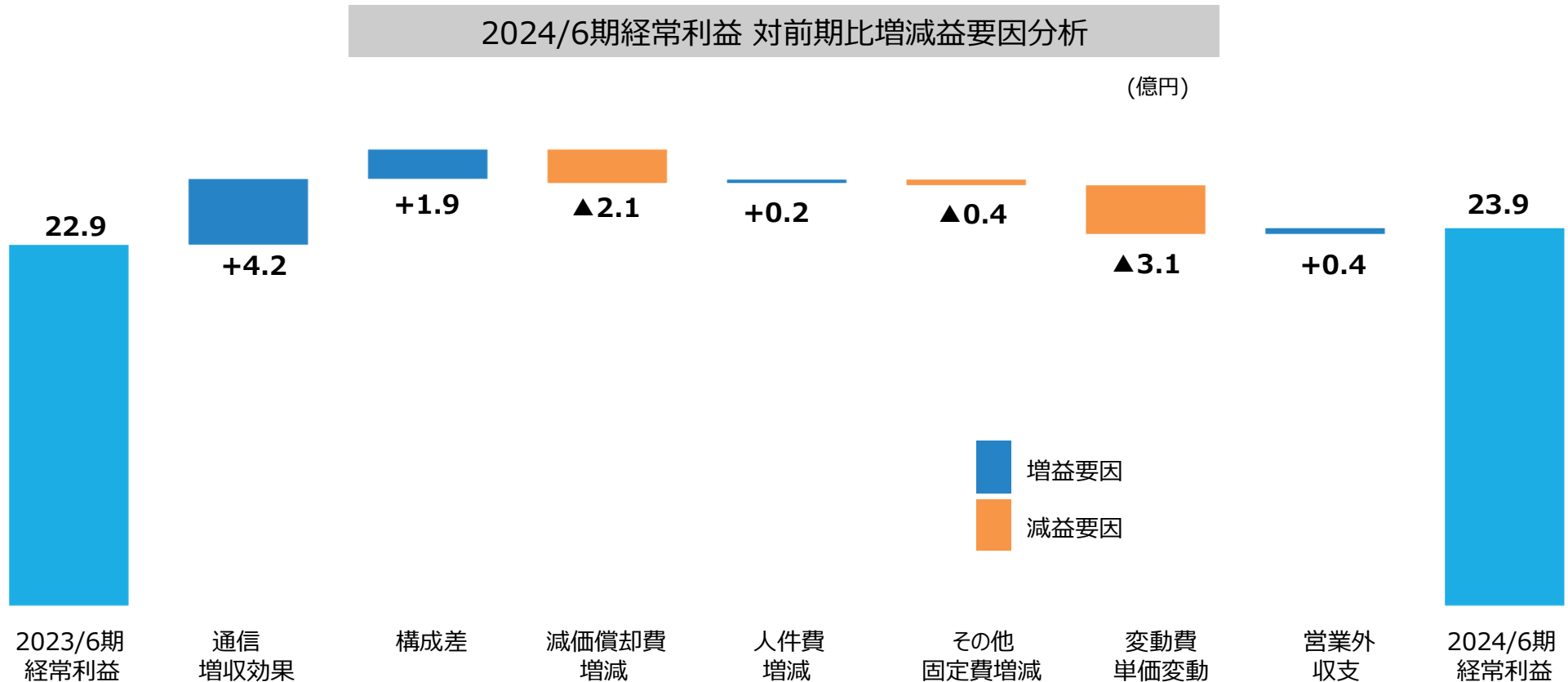
- 4Q発生ベースのEBITDAは12ヵ月換算ベースで38億円。EBITDAマージンは若干低下も30%台を堅持。2024/6期通期のEBITDAマージン実績は32%
- EBITDAマージンは上場以来、30%程度の水準を継続。キャッシュ創出力に翳りなく、事業拡大に伴ってEBITDA水準は上昇傾向

EBITDA推移（12ヶ月換算ベース）



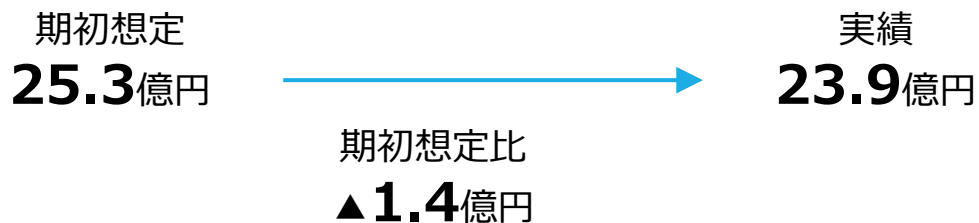
経常利益 増減益要因分析

- 経常増益を牽引したのは通信増収効果と製品構成差の改善。通信増収効果についてはホームユース事業が、製品構成改善についてはビジネスユース事業が、それぞれ貢献。特にビジネスユース事業は2Q以降に好採算案件の顕在化が進展
- コスト面では減価償却費の増加や回線使用料の上昇などが発生。しかし、通信トップラインの改善でそれらの影響を吸収。特に人件費は、昨今の急増基調とは一線を画し、むしろ若干の抑制を実現。人件費単価の上昇はあるも、生産性改善で省人化を追求



営業利益 対期初想定比較分析

- 営業利益は期初想定に対し1.4億円の未達。主因はホームユース事業の特定顧客販路伸び悩みが影響
- 他方、ビジネスユース事業はこれまでの営業展開が結実し、順調に推移。本社関連費用も生産性改善で人件費を中心に抑制進展



ホームユース

期初想定比 ▲**3.8**億円 : 競争過熱により特定顧客販路で伸び悩み発生

ビジネスユース

期初想定比 +**0.2**億円 : 営業布石が奏功し、順調に推移

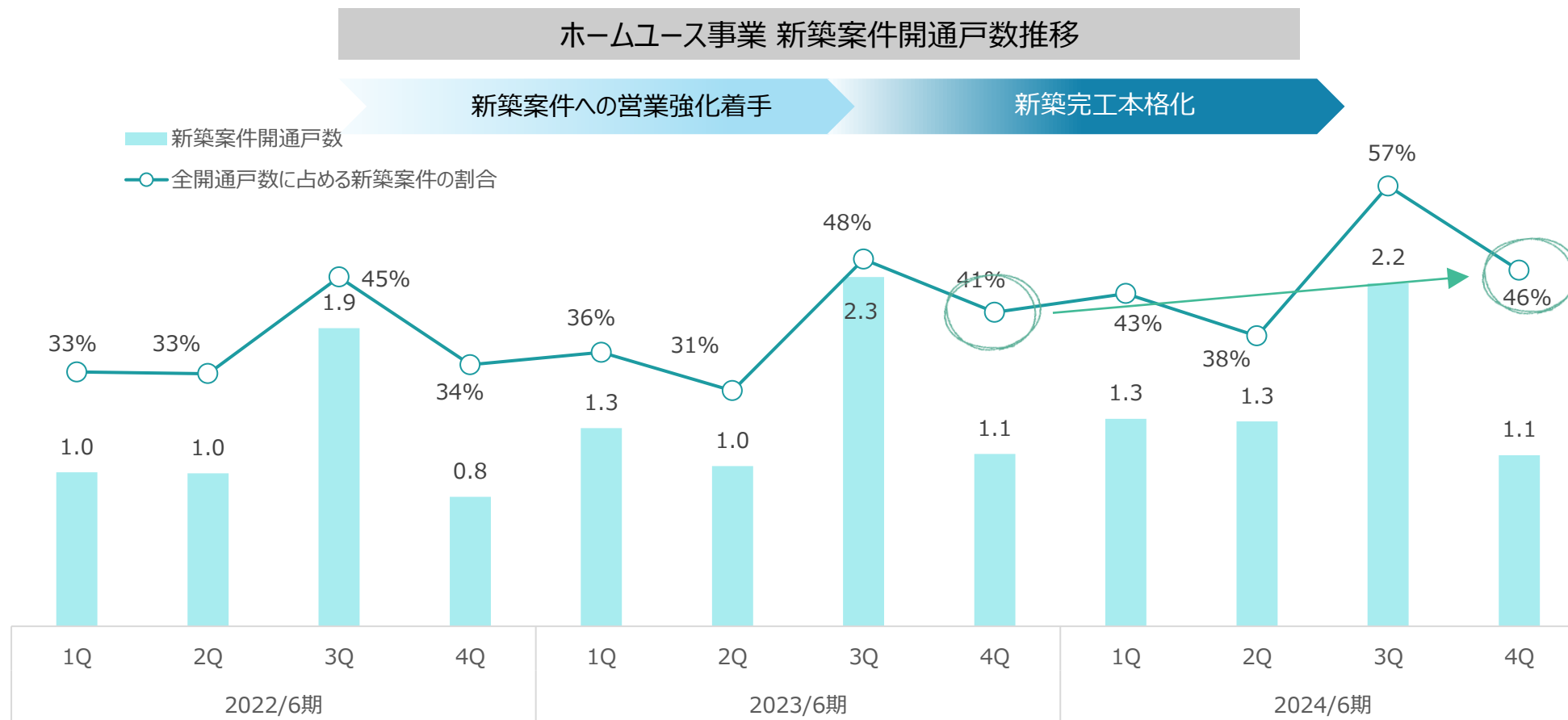
不動産

期初想定比 ▲**0.1**億円 : 当初想定案件の売却が先送り

本社関連

期初想定比 +**2.3**億円 : 生産性改善で人件費を中心に抑制進展

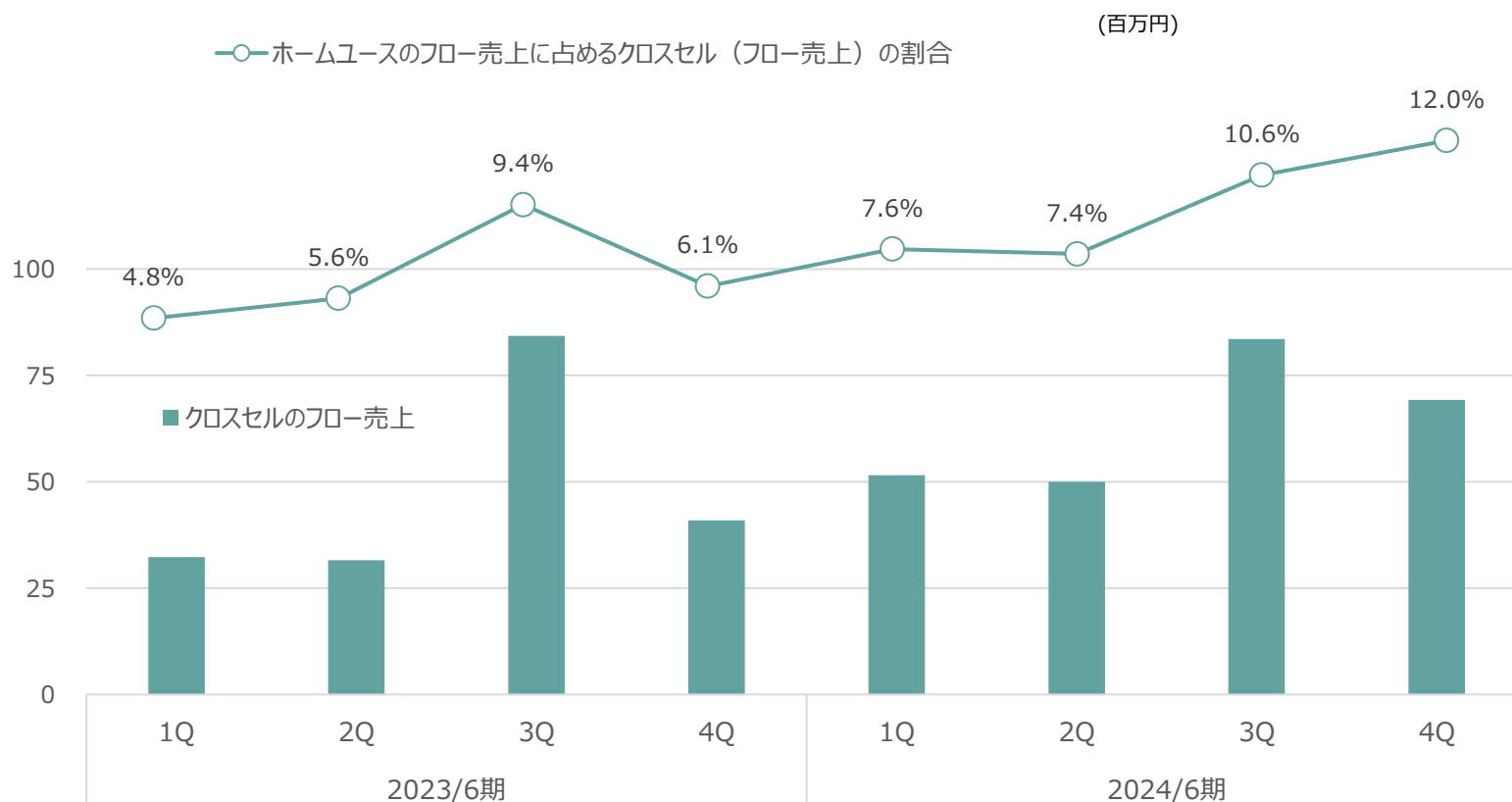
- 2024/6期4Qの新築案件開通戸数はほぼ前年並みの水準。全開通戸数に占める新築案件比率は前年の41%から46%に上昇
- 対3Qでは戸数減となるが、これは新築案件は既築案件とは異なり季節性の影響が否めないため。ネットワーク接続浸透率の上昇に伴う既築潜在案件の先細りリスクを考えれば、新築案件比率の趨勢的な引上げは不可欠と認識



*2022/6期1Qの新築開通戸数を1とした場合の指数表示

- 2023/6期より本格注力を始めたクロスセルは、ホームユース事業の成長をドライブするアプローチとの位置づけ。事業の先行指標となるフロー売上（導入時点で計上）が4Q発生ベースでおよそ0.7億円。積極展開もあり、売上規模は徐々に拡大
- ホームユース事業のフロー売上に占める割合は、2四半期連続で10%超を記録。3Qは新築案件の完工増といった季節要因の貢献が否めなかったものの、その影響が一巡した4Qでもクロスセル売上比率がさらに上昇したことはクロスセル戦略の大きな進展と位置づけ

クロスセルのフロー売上推移



FGスマートコール



FGTV



ネットワークカメラ



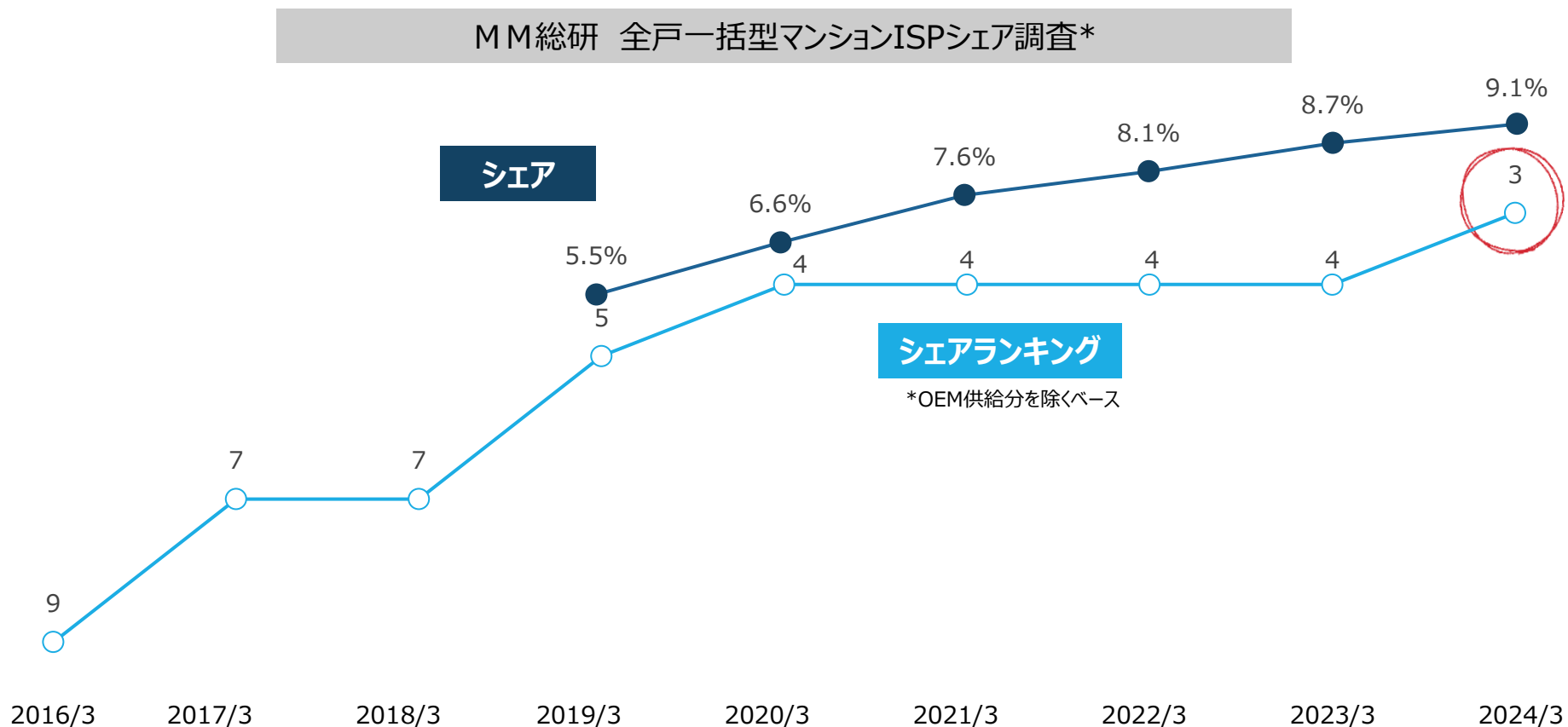
宅配BOX設置サービス

スマートロック
スマートセンサー

EV充電ステーション

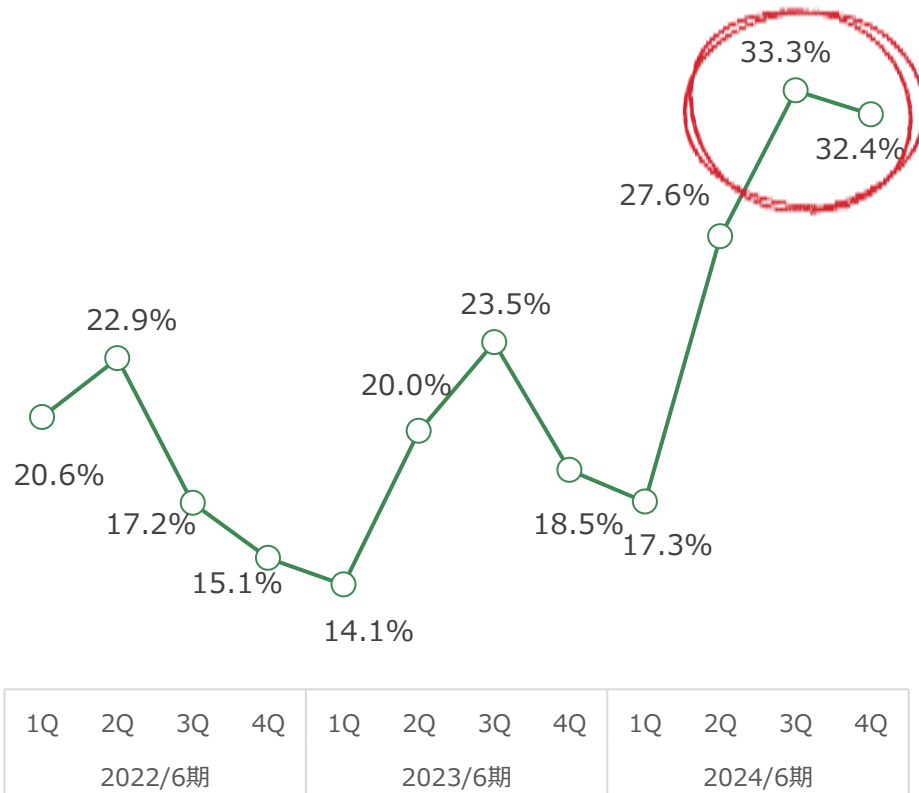


- MM総研による全戸一括型マンションISPシェア調査では直近期当社シェアは9.1%に相当。シェアランキングは前年の4位から3位に浮上
- 時系列で見ると、シェア、ランキングともに着実に上昇。業界内においても、当社ホームユース事業の存在感は大きく浸透

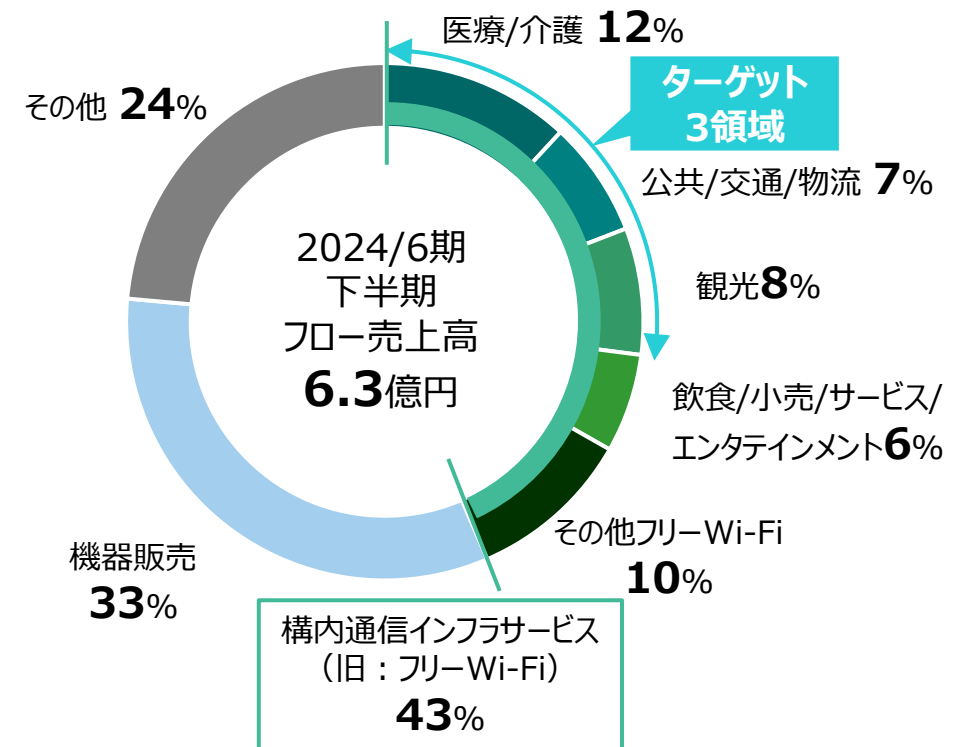


- ビジネスユース事業は伸長が継続。営業利益率も3Q以降は30%程度を維持。ホームユース事業と遜色ない水準まで改善
- 下期フロー売上の内訳は、構内通信インフラサービス（旧：フリーWi-Fi）が43%、機器販売33%、その他24%。構内通信インフラサービス売上においては、医療/介護、公共/交通/物流、観光のターゲット3領域が順調に拡大し、主力を構成。次いで、飲食/小売/サービス/エンターテインメントが続く

ビジネスユース事業 営業利益率の推移



ビジネスユース事業 下半期売上の顧客属性内訳



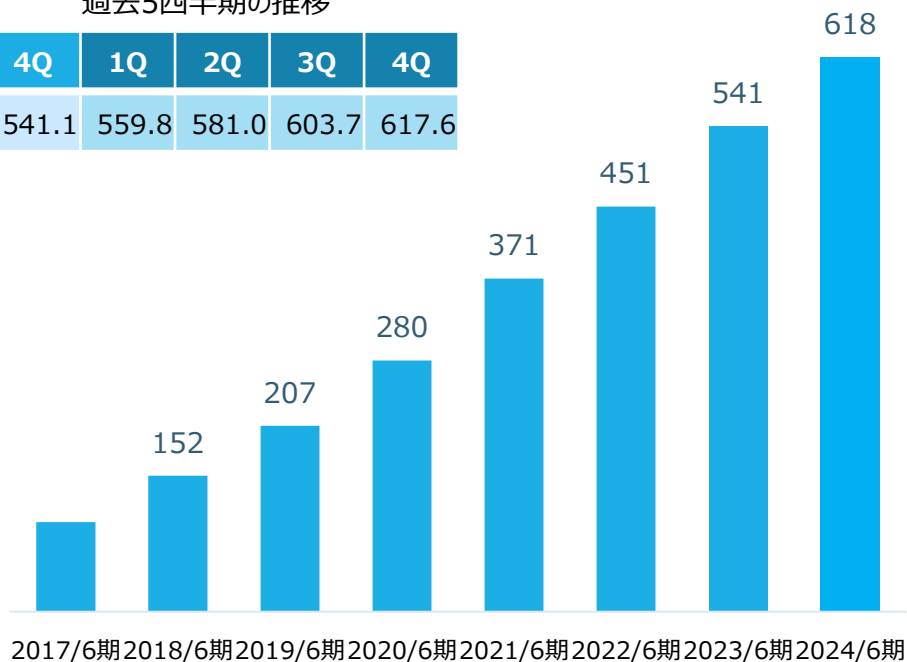
- レジデンスWi-Fiサービスの4Q末接続済戸数は約62万戸。接続済戸数の増加ピッチは1.4万戸/四半期とやや減速
- ビジネスユースにおいて先行指標となるフロービジネスの売上は9.6億円。コロナ禍で大きく落ち込んだ2022/6期からは1.5倍の水準まで回復。また、フロー売上の増加に伴い、ストック売上も順調にその水準を引上げ

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移

(千戸)

過去5四半期の推移

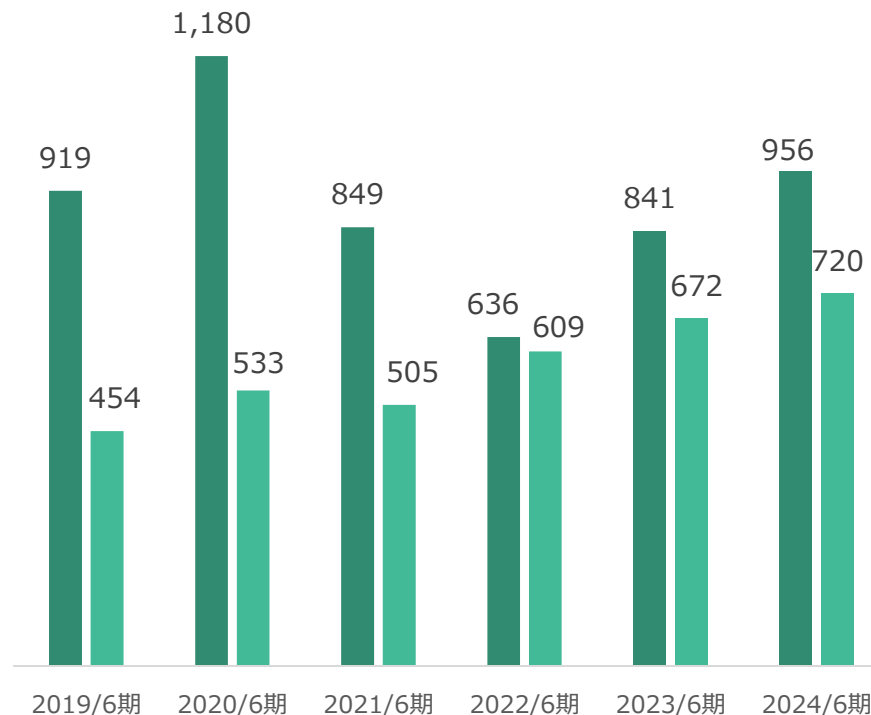
4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
541.1	559.8	581.0	603.7	617.6



フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移

(百万円)

■ フロー ■ ストック



期末貸借対照表

- 期末の自己資本比率は44.3%。こちらも上場来最高の水準に到達。今後は財務健全化からレバレッジを意識する方向を志向
- 総資産は若干の増加。現預金や不動産在庫は減少したものの、通信売上拡大による売掛金増、関連固定資産の増加が寄与した。貸し方では、契約負債の減少や借入金圧縮の継続を進めるも、業績拡大から純資産が大幅な積み上げに

(百万円)	2022/6期	2023/6期	2024/6期	2023/6期比 増減
流動資産	6,028	5,559	5,339	▲220
現預金	2,303	2,382	2,120	▲262
売掛金	1,375	1,585	1,772	+186
棚卸資産（通信）	654	637	666	+29
棚卸資産（不動産）	1,426	655	489	▲165
固定資産	7,057	7,203	7,736	+532
有形固定資産	6,204	6,565	7,200	+635
総資産	13,087	12,764	13,076	+311
負債	9,808	8,005	7,240	▲765
有利子負債	6,653	4,672	4,442	▲229
契約負債	1,958	1,638	1,317	▲321
純資産	3,279	4,758	5,836	+1,077
負債純資産合計	13,087	12,764	13,076	+311

売掛金増・固定資産取得
などにキャッシュを充当

通信関連売上は
順調に拡大

売却が進捗

Wi-Fi契約増に伴う
通信事業関連資産増

借入金は再び圧縮基調

自己資本比率44.3%

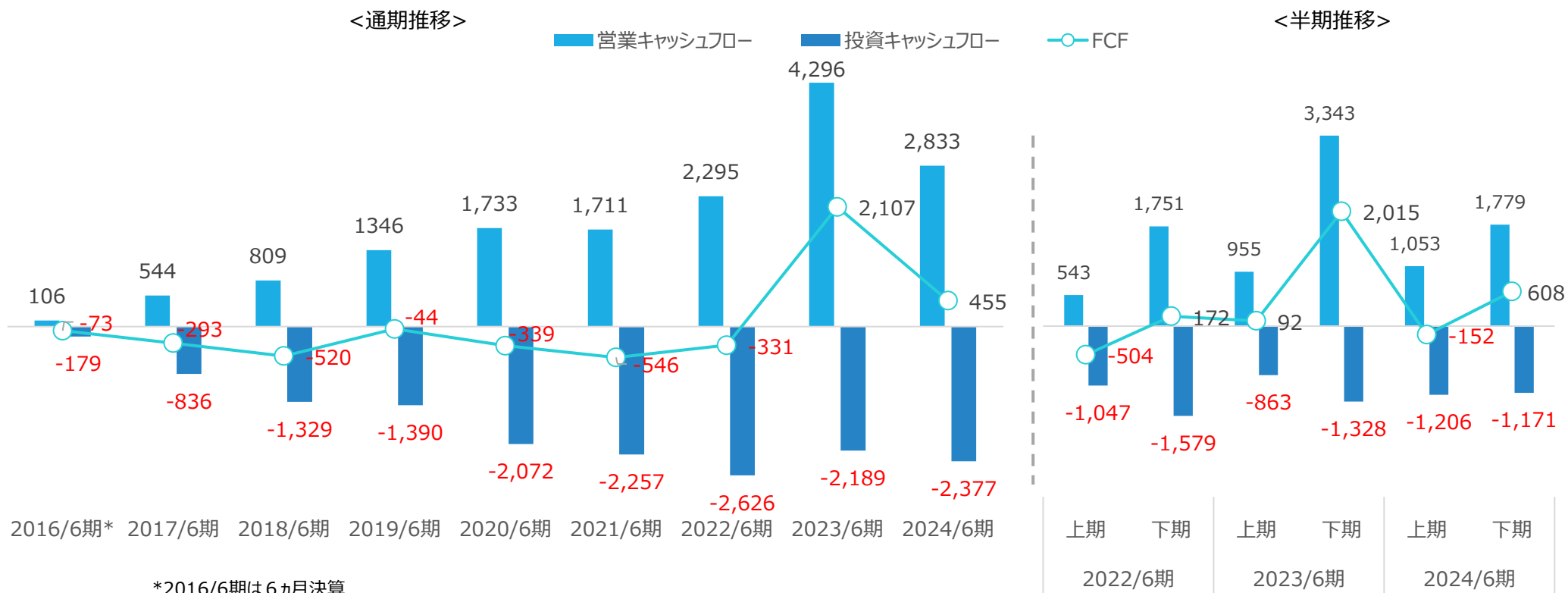
*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

キャッシュフローの推移

- 2024/6期のフリーキャッシュフロー（FCF）は4.6億円の黒字。不動産売上が減少する中でも2期連続のFCF黒字確保
- 当社は上場来、事業拡大がそれ以上の投資負担を招くという事業構造にあったものの、その流れは完全に転換したと位置づけ

キャッシュフローの長期推移

(百万円)






— 中期ビジョンと今後の方針

これまでのステージと新たな成長ステージ

Fibergate Inc. 当社の成長ステージ概念


2000年

- NTT代理店として創業
- マンションWi-Fi入居者無料サービス  開始
- PB化戦略推進

第1ステージ

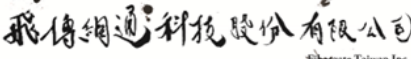
第2ステージ

2009年

- ビジネス向けフリーWi-Fi  開始
- ビジネス領域をホームユースとビジネスユースに拡大

第3ステージ

2015年

- 台湾子会社  にて通信機器製造を開始
- モノからサービスまで一気通貫体制構築

第4ステージ

2018年

- 上場
- 外部株主の目線に耐え得る成長戦略・内部体制構築
- 不動産・再生エネルギー領域に展開

 OffGrid-Lab


FG Smart Asset

第5ステージ

2024年
環境変化に併せビジネスモデル転換

独立系Wi-Fiソリューション企業

構内インフラ・インテグレーターへ



構内インフラ・インテグレーター On-Premise Infrastructure Integrator (OPIIer)

ユーザーへ最適通信環境を一括提供

ネットワークカメラ



FGスマートコール



FGTV



PBX



周辺機器
/IoTサービス

Wi-Fi, Anywhere



再生可能エネルギー

太陽光パネル



蓄電池



高圧電力サービス



EV充電ステーション



通信機器

スマートロック
スマートセンサー



不動産

宅配BOX設置サービス



Kagitouban

ルーター





株式会社ファイバゲート

ホームユース



株式会社ファイバゲート

不動産

SA
FG Smart Asset

再生可能エネルギー



ビジネスユース



株式会社ファイバゲート

ユーザーに応じ
過剰でもない過少でもない
最適通信環境を一括提供



中小規模法人/事業主の悩み

- 大手ベンダーは不必要なハイスペック仕様の供給のみ
- 中小ベンダーは拡張性・機能性に欠ける提案が多い

ネットワーク化に不慣れな
中小規模法人/事業主



店舗



地方自治体



介護施設



宿泊施設



エンターテインメント
施設



教育施設



医療施設



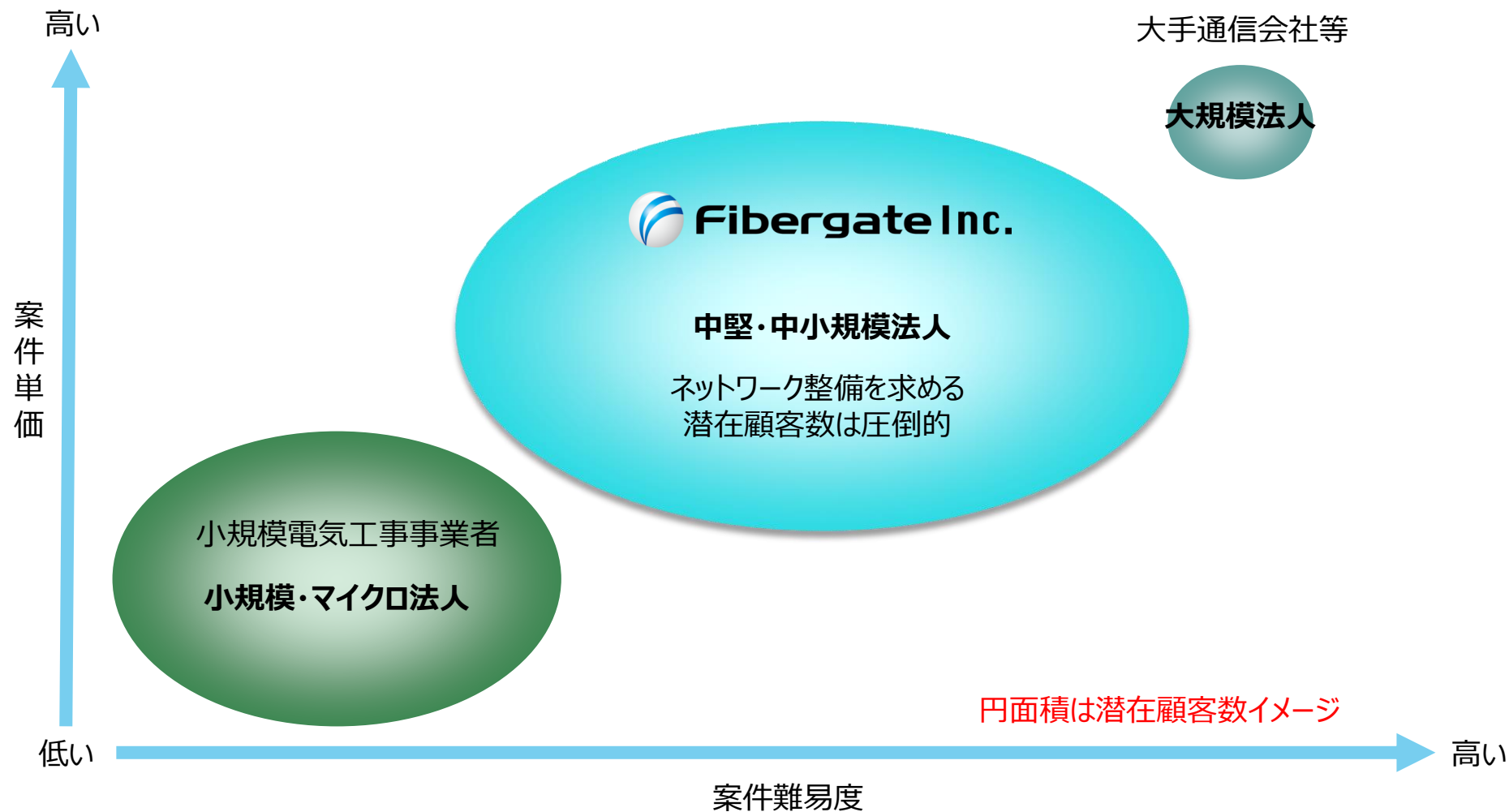
アパート/マンション



交通機関

当社のターゲット市場ポジション

- 中小企業の多くは独自のインフラ構築が必須ながら、ノンコアであり非効率
- 規模的に大手が手をつけにくいところを当社がカバー



第5成長ステージ

独立系Wi-Fiソリューション企業

構内インフラ・インテグレーター

その先の成長ステージ

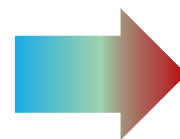
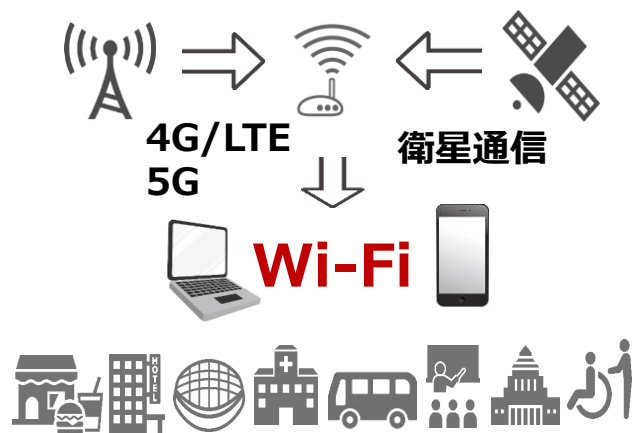
総合インフラ・インテグレーター

中期ビジョン

Step1

“すべての施設にWi-Fiを”
Alternative Carrier 構想の実現へ

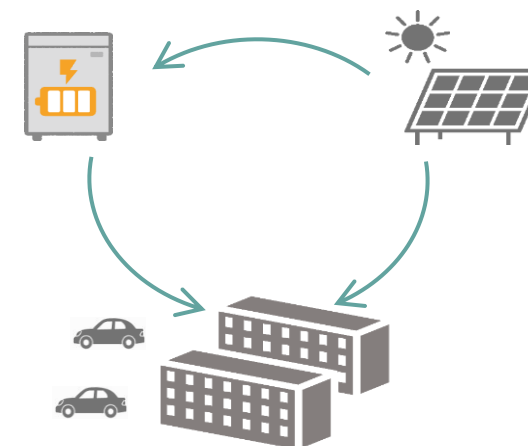
- ホームユース領域の拡大
- ビジネスユース領域の徹底強化



Step2

通信・再エネが作る
未来インフラの実現

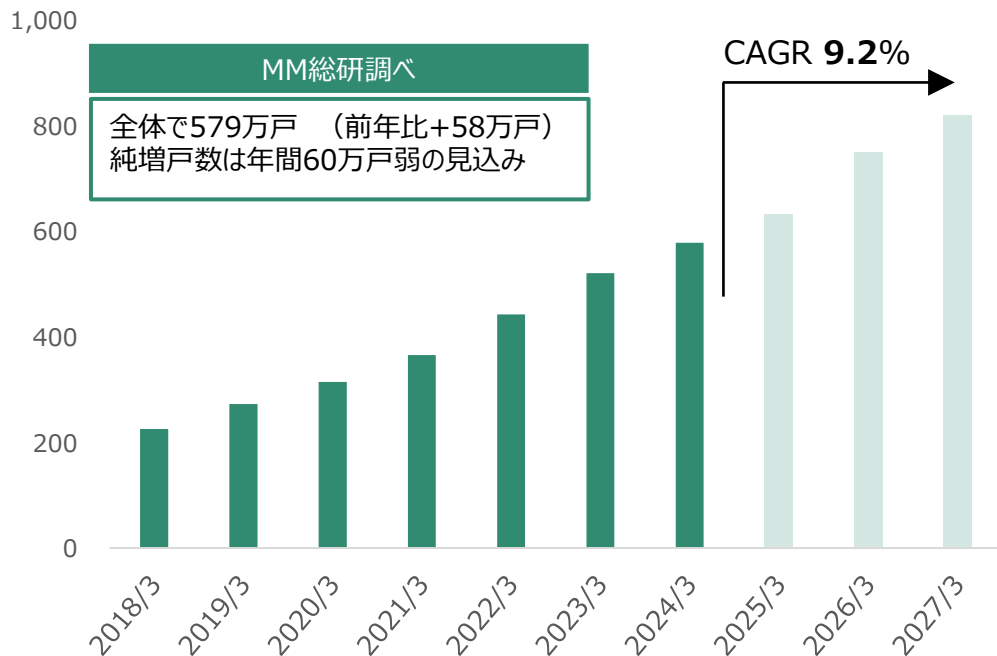
- ホームユース領域の進化
- 再生可能エネルギーとのシナジー発揮



- 市場規模の拡大に伴い、当社シェアも堅調に拡大
- 顧客ニーズを深掘りし、クロスセルによる利益の底上げ
- PB含めたパートナー企業との提携による販路開拓を推進

全戸一括型マンションISPの提供戸数

(万戸)



出所：MM総研 全戸一括型マンションISPの提供戸数総数（各3月末現在）

2024年6月期までの取り組み

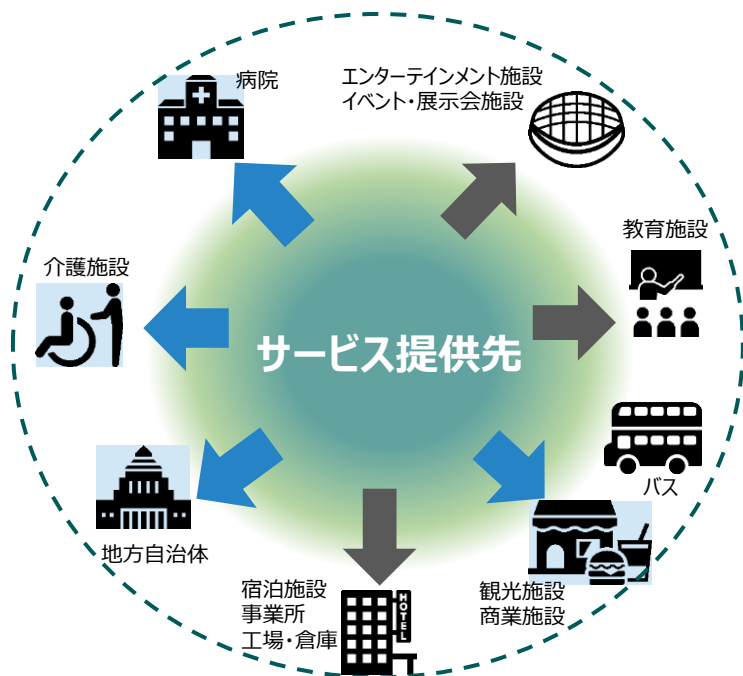
- ✓ パートナー企業との提携によるサービスの拡大
- ✓ 新築物件の導入獲得増加による拡大
- ✓ IoT等クロスセル商材による利益の底上げ

上記を含めた今後の施策

- ✓ システム投資による営業、オペレーションの効率化
- ✓ 特定販路に依存しない多様かつ強力なパートナー企業の開拓と対応する営業人員の強化
- ✓ 商品企画をさらに強化し、クロスセルのサービス拡充

		2022/6期	2024/6期	2027/6期 目標
目標・実績	契約戸数 (累計)	45万戸	62万戸	80万戸超
	パートナー社数	250社	365社	500社

- 引き続きターゲット3領域（病院・介護、観光、公共）を中心に展開
- 病室向け、介護DX、観光、イベントの需要が強い
- 要となる営業強化とニーズに応えるための専門性を高める



2024年6月期までの取り組み

- ✓ 案件高度化による単価向上。
業務用途、周辺機器提供等多様な顧客ニーズに応える
- ✓ 一気通貫による顧客メリットを訴求
- ✓ 営業体制強化、注力業界へのパートナー企業の開拓

上記を含めた今後の施策

- ✓ 営業人員強化。今後10%～20%の増員を想定。
専門性を高め顧客ニーズに応える体制へ
- ✓ Webを利用した販売強化
- ✓ 2024年8月協業企業との合併会社設立し、販路開拓

【ターゲット3領域の市場データ】

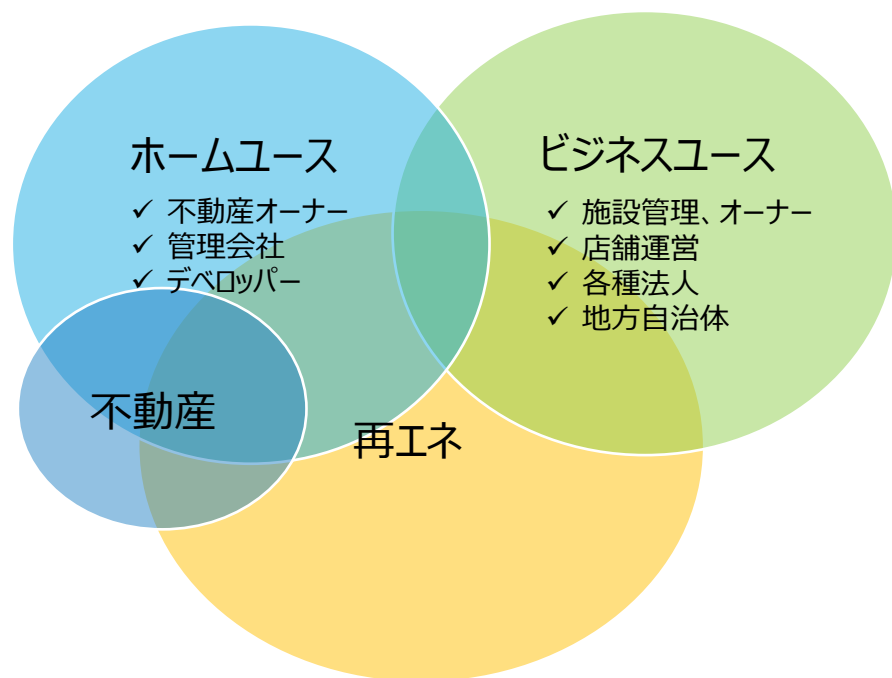
- ✓ 一般病院 7,314棟
- ✓ 一般診療所 102,105棟
- ✓ 介護老人福祉施設 8,494棟
- ✓ サービス付き高齢者向け住宅 287,687棟
- ✓ 貸切バス 43,649台
- ✓ 市区町村 1,724

出所: 2022年 厚生労働省 医療施設動態調査 / 2022年 厚生労働省 医療施設動態調査 /
2022年 厚生労働省 介護サービス施設・事業所調査の概況 / 2024年 国土交通省 サービス付き高齢者向け住宅の現状等 /
2021年 日本バス協会「日本のバス事業」 / 2024年 政府統計「e-Stat」

		2022/6期	2024/6期	2027/6期 目標
目標・実績	フロー売上	6億円	9.6億円	40億円
	パートナー社数	60社	92社	150社

- 第3の柱、再生可能エネルギーサービスが次なる成長ドライバー
- ホームユース事業、ビジネスユース事業と共通の顧客基盤にて事業を展開

共通の顧客基盤



再エネは通信サービスの既存販路との親和性が高く、通信サービスと再エネ（電気）サービス同士のクロスセルも見込む

再生可能エネルギーサービスの展開

2024年6月期までの取り組み

- ✓ 地方自治体へのサービス導入・展開
- ✓ モデル住宅にてサービスの実証実験

上記を含めた今後の施策

- ✓ 集合住宅向けに共有部プラン、専有部プランのサービス展開を開始
- ✓ 地方自治体案件への展開を推進
- ✓ 構内VPPサービスモデルの構築と提案開始

		2022/6期	2024/6期	2027/6期 目標
目標・実績	非通信インフラ売上 (内 再エネ売上)	12億円 (なし)	6.4億円 (0.27億円)	35億円 (30億円)

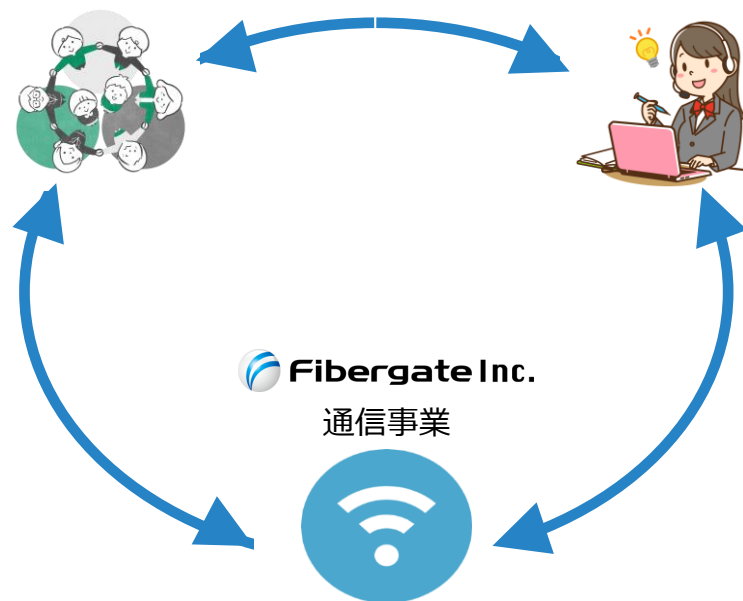
サステナビリティ経営推進も相乗効果発現へ

- 通信、再生エネルギーを通じた社会貢献は、結果として当社のビジネス機会拡大にも繋がる相乗効果に直結
- 日々の暮らしを豊かにし、また様々な社会課題の解決を意識した経営を徹底

通信ソリューションを通じた社会への貢献

地域活性化への貢献

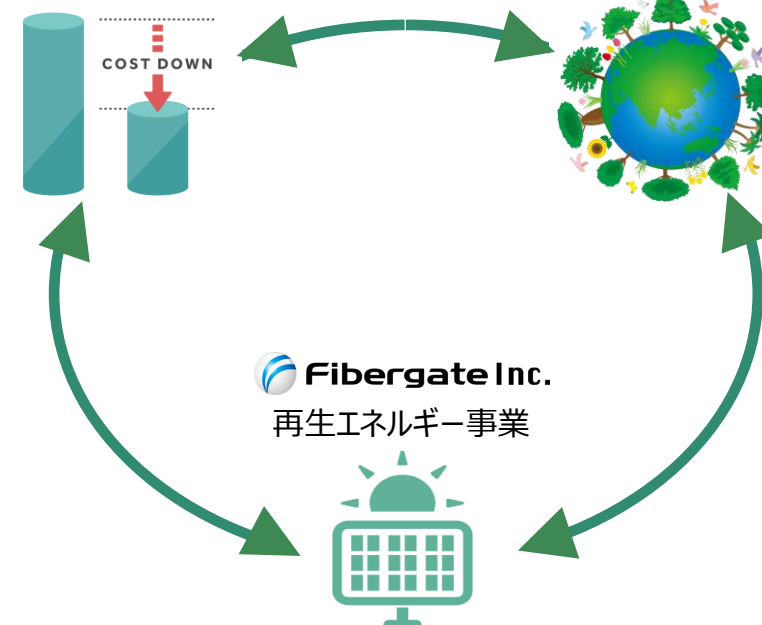
日常の暮らしの充実

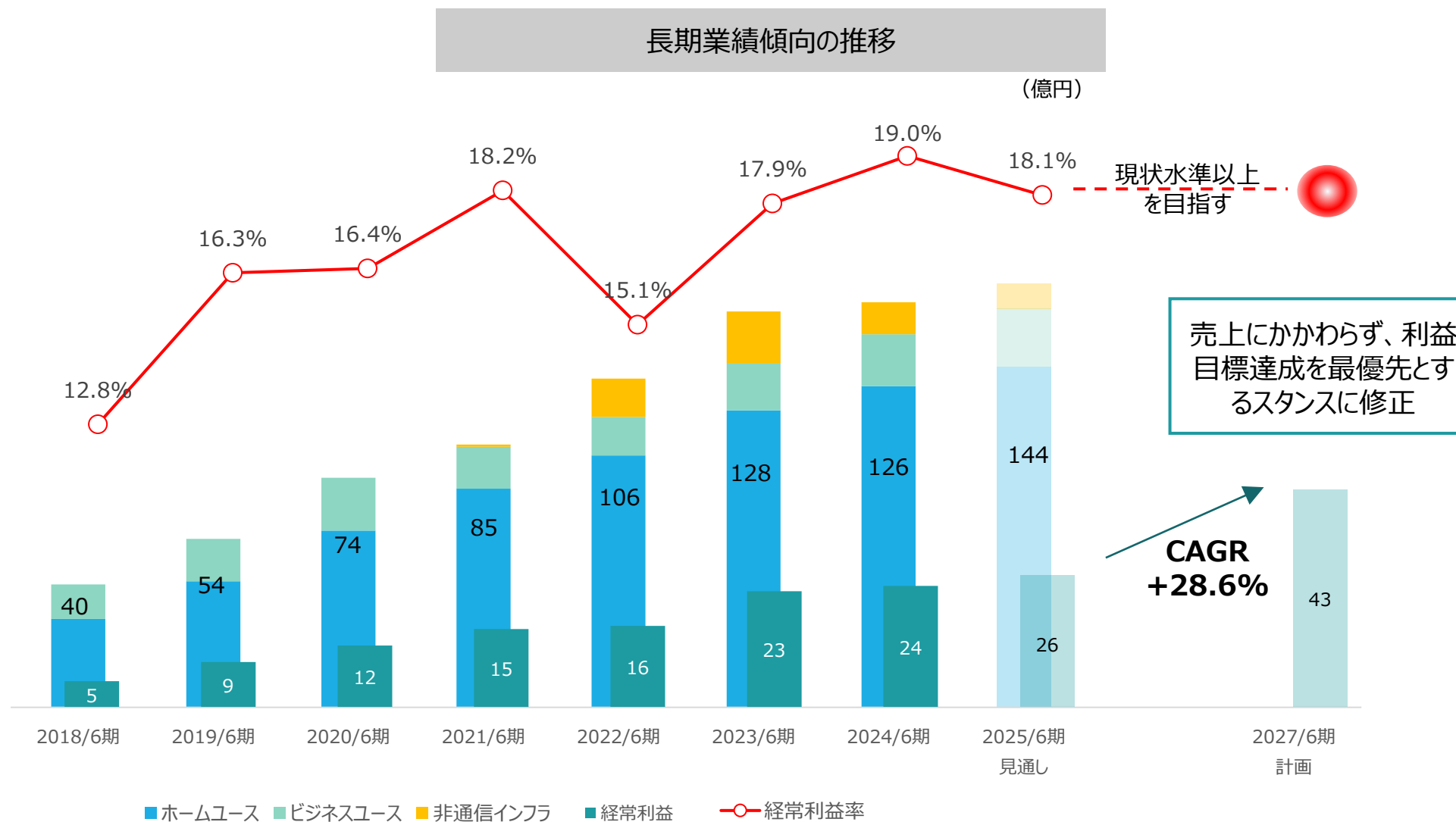


カーボン・オフセットの推進

エネルギー/環境維持コストの低下

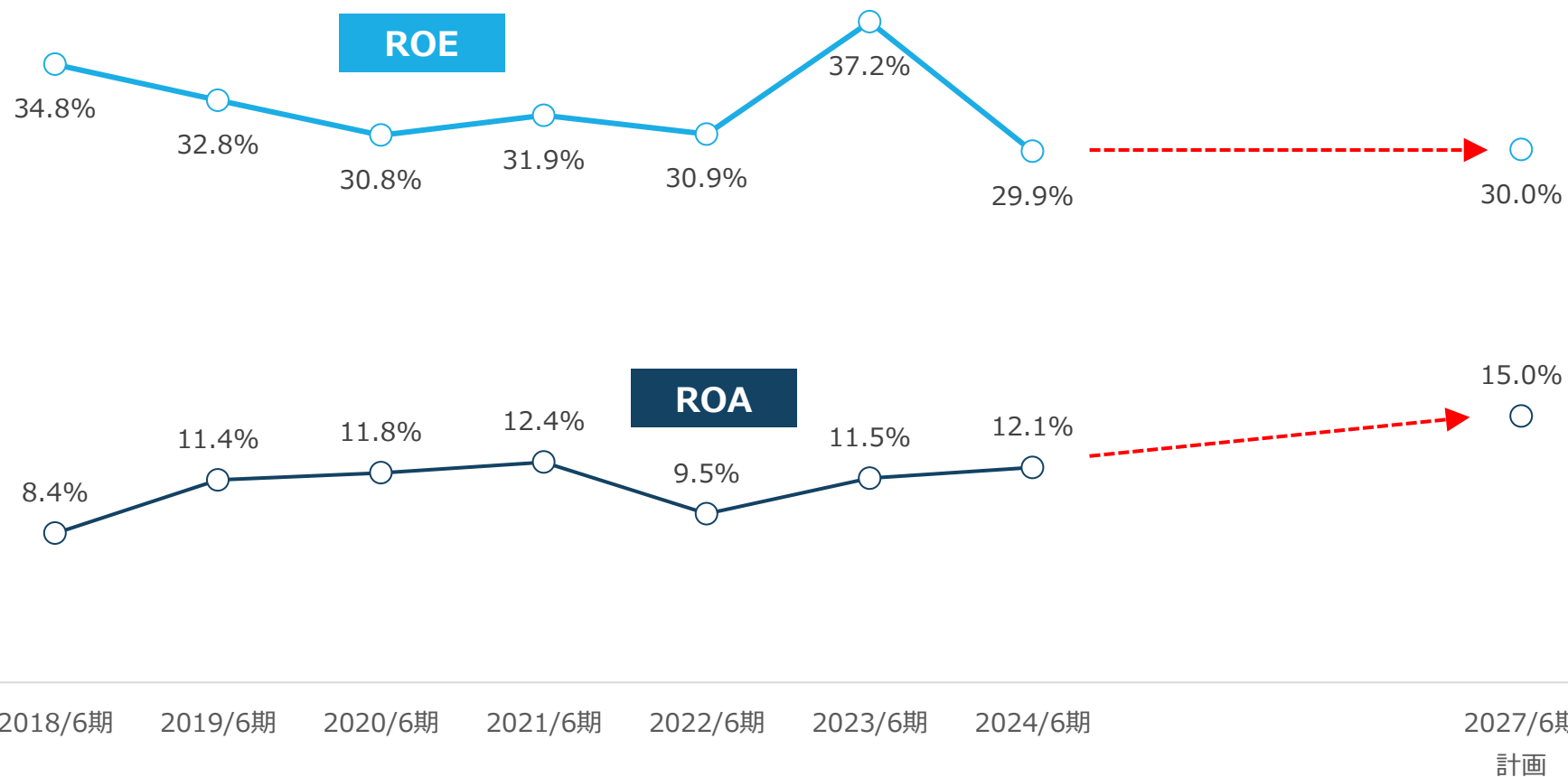
脱炭素への貢献





長期業績傾向の推移

(百万円)

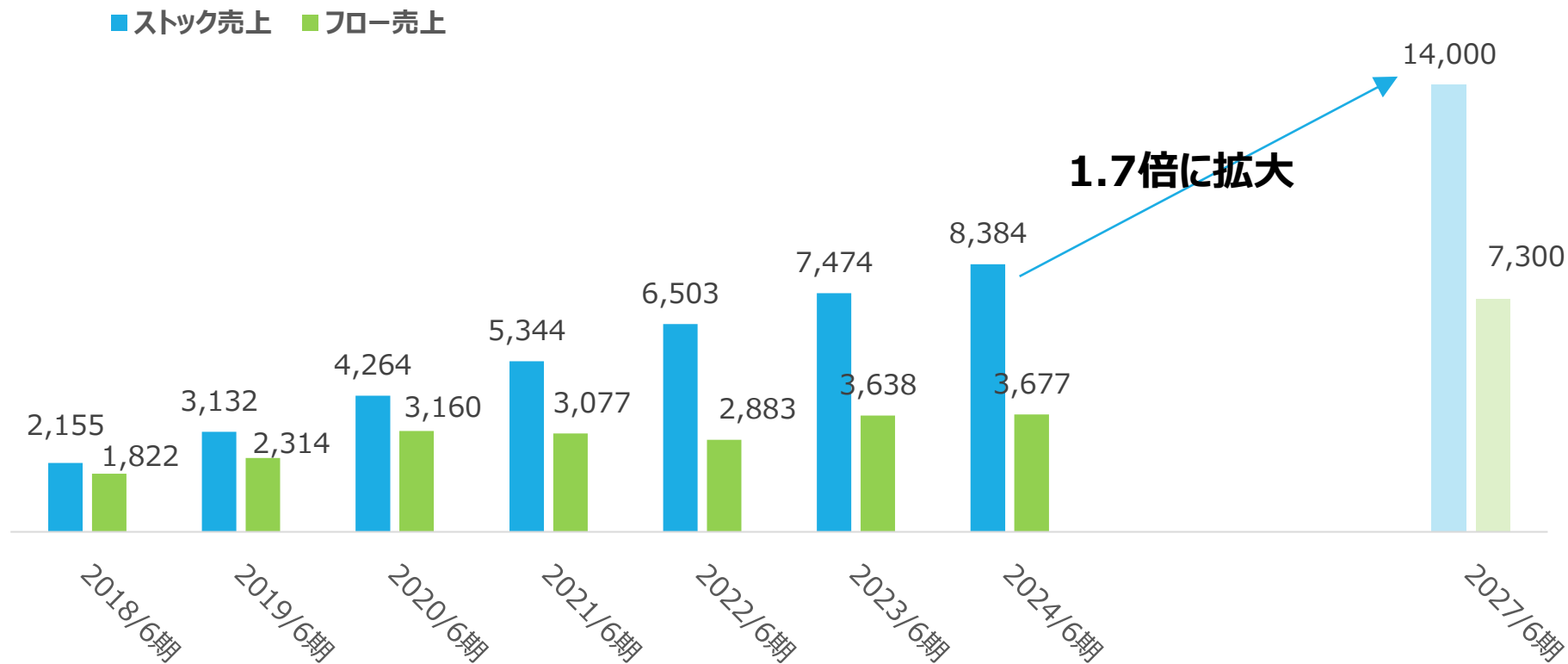


ストック収入とフロー収入の推移

- 堅調なストック増加による業績拡大路線は変わらず
- 短期的なフロー拡大は新たなストックへの布石

ストック収入・フロー収入（除く非通信インフラ）の推移

(百万円)



想定キャピタルアロケーション

- 構内インフラ・インテグレーター（OPIIer）実現に向け、経営基盤強化を含めた戦略投資枠を新たに設定。次なる成長ステージに向けての先行投資と位置づけ
- 同時に、三方良しとする株主還元方針の継続、既存事業拡大に向けての投資継続を織り込み、レバレッジを引き上げる方針





2025年6月期通期決算見通し

2025/6期連結決算見通し

- 2025/6期は14%増収、9%経常増益を予想。通信関連ではビジネスユースの売上急伸が継続するうえ、非通信領域でも再生エネルギーなどの売上計上開始などが増収を牽引。損益的には経常利益率を若干保守的に見込むものの、再び2ケタ増益が視野に
- セグメント別には、ホームユース堅調、ビジネスユース好調、非通信が急拡大といった展開。ただし、いずれも過去最高を揃って更新の見通し。体質強化に向けて本社コスト増を見込むも、ホームユースストックの増加、ビジネスユースのフロー拡大、非通信売上増などで吸収

(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入	2022/6期 実績	2023/6期 実績	2024/6期 実績	2025/6期 見通し	対前年比較	
					差異	変化率
売上高	10,624	12,795	12,613	14,370	+1,756	+13.9%
ホームユース	8,141	9,600	10,386	11,140	+753	+7.3%
ビジネスユース	1,244	1,512	1,675	2,220	+544	+32.5%
非通信	1,238	1,682	551	1,010	+458	1.8倍
営業利益	1,652	2,320	2,387	2,620	+232	+9.7%
ホームユース	2,318	2,970	2,910	3,110	+199	+6.8%
ビジネスユース	235	289	480	690	+209	+43.6%
非通信	52	138	64	180	+115	2.7倍
調整	▲953	▲1,078	▲1,068	▲1,360	▲291	▲27.3%
経常利益	1,604	2,290	2,395	2,600	+204	+8.5%
経常利益率	15.1%	17.9%	19.0%	18.1%	▲0.9pp	-
親会社当期純利益	1,073	1,482	1,567	1,650	+82	+5.3%

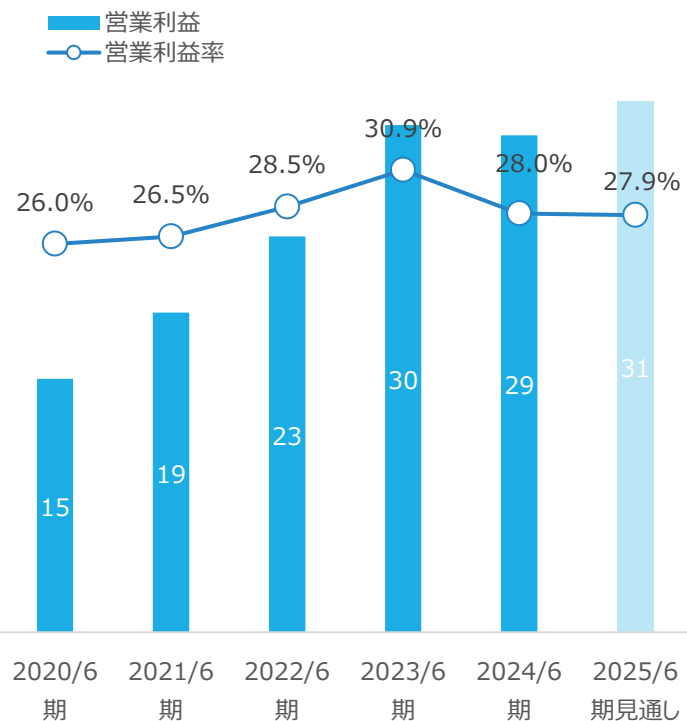
*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

2025/6期連結決算セグメント別見通し

- ホームユースは堅調な展開を想定。営業利益は過去最高更新を想定。利益率は営業手法の柔軟化推進により、若干低下の前提
- ビジネスユースは好調継続。営業利益も過去最高を5期ぶりに更新へ。コロナ前の水準越えの実現により、新たなアプローチの結実を確認
- 非通信領域では、不動産で特に案件増は見込まないものの、再生エネルギー関連での売上計上を想定

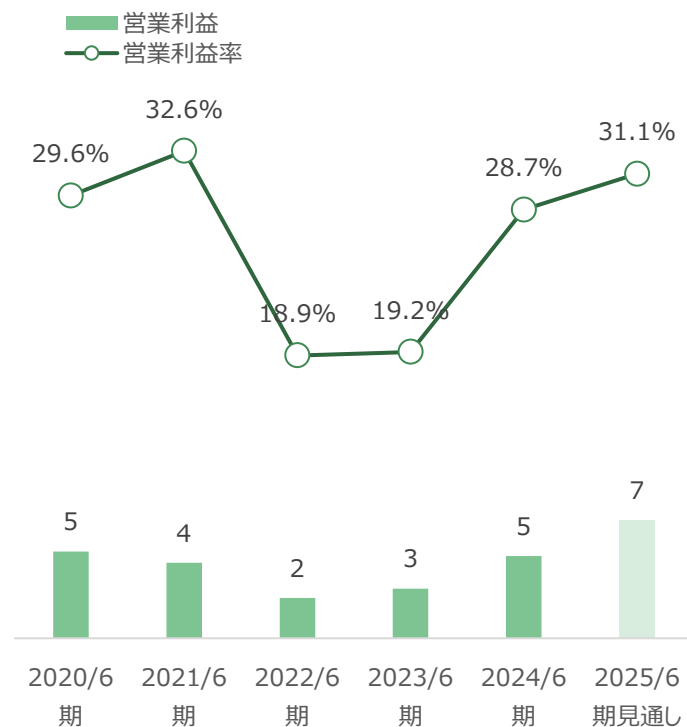
ホームユース事業

(億円)



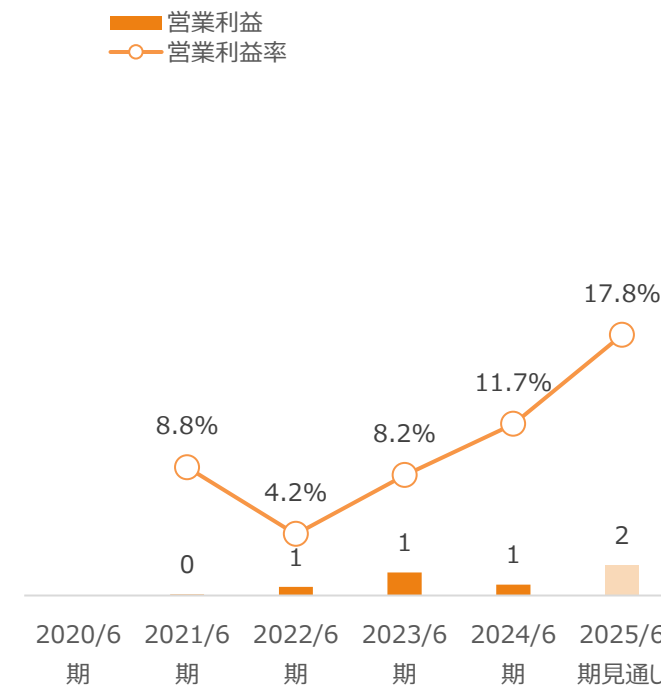
ビジネスユース事業

(億円)



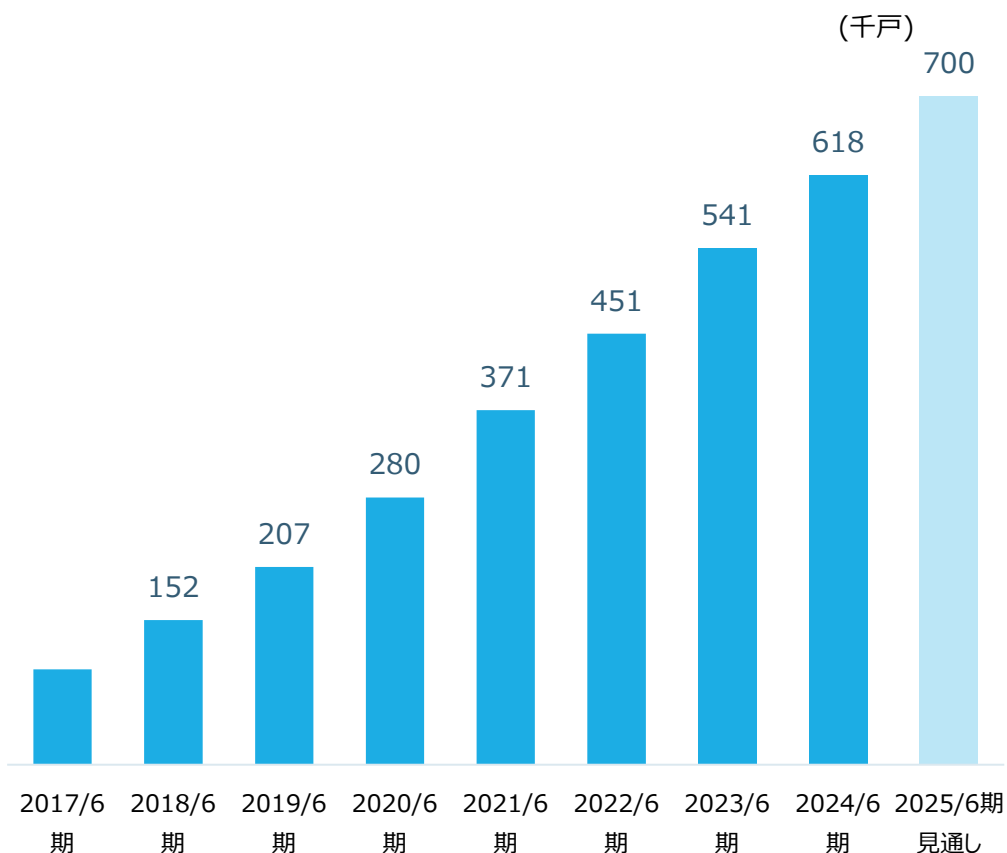
非通信領域

(億円)

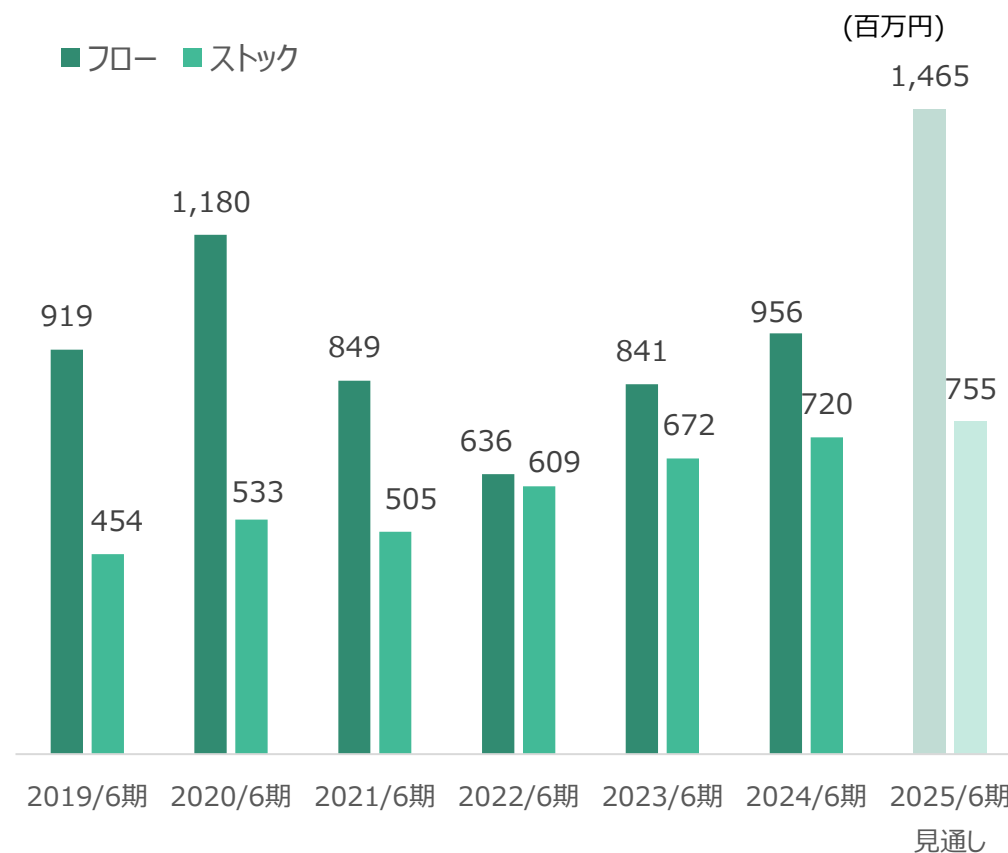


- レジデンスWi-Fiサービスの期末接続済戸数前提は約70万戸。特定販路の伸び悩み一巡に加え、パートナー企業増で再加速を想定
- ビジネスユースでは事業拡大の先行指標となるフロー売上を14.7億円と想定。引続きターゲットは医療/介護、公共/交通/物流、観光の3領域。しかし、営業効果結実は相応の時間を要するとの経験を受け、それ以外の領域の開拓も同時並行的に着手

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移



フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移



将来を見据えた体質転換に着手

- 構内インフラ・インテグレーター（OPIer）化に向けて体質転換に着手。次なる成長ステージに耐え得る収益体質構築と戦略展開を準備
- ゴールは一人当たり営業利益の水準を引上げることのできる収益体質の確保。事業拡大効果と併せ、2027/6期には一人当たり営業利益を5割程度向上を目指す

成長に耐え得る体質強化

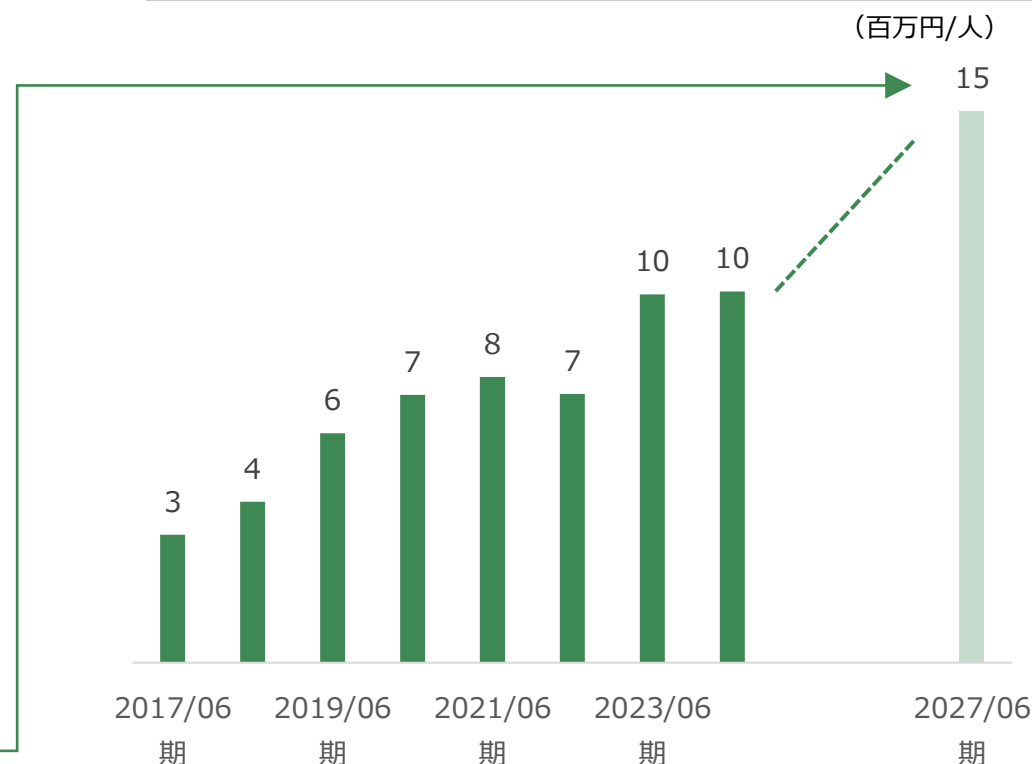
- ✓ 労働生産性向上
 - ✓ 基幹システム・分析ツール導入*
 - ✓ 人的資本投資(定期昇給、オフィス整備)
 - ✓ 業務委託の活用（ノンコア業務の変動費化）
- ✓ 営業手法の柔軟性向上
 - ✓ ホームユース事業における通信機器売切推進（資産圧縮+将来の課税負担抑制）

成長への戦略投資

- ✓ 通信工事業務強化*
 - ✓ ノウハウが必要なコア業務として注力
 - ✓ M&A活用による時間短縮も模索

▶ 社員一人当たり営業利益向上への布石に

1人当たり営業利益推移

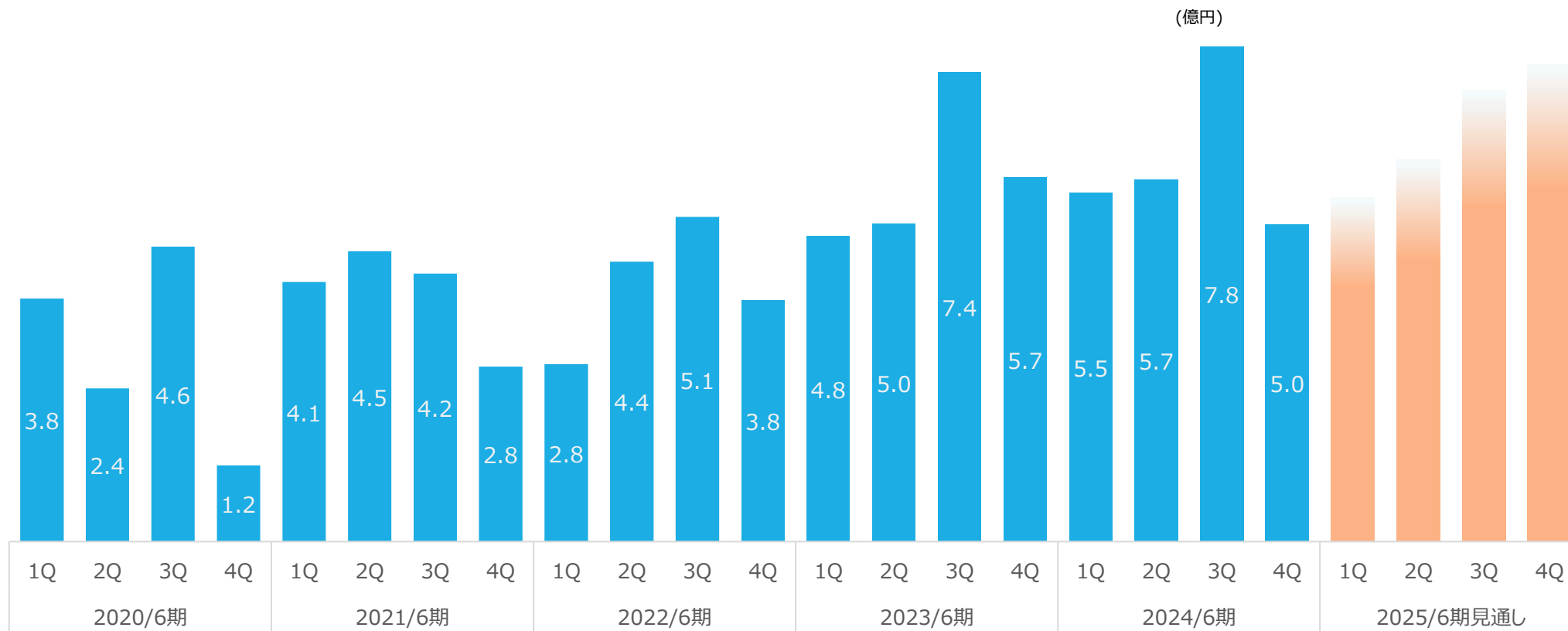


*3年累計30億円超の戦略投資予算対象

2025/6期連結決算見通し 四半期別イメージ

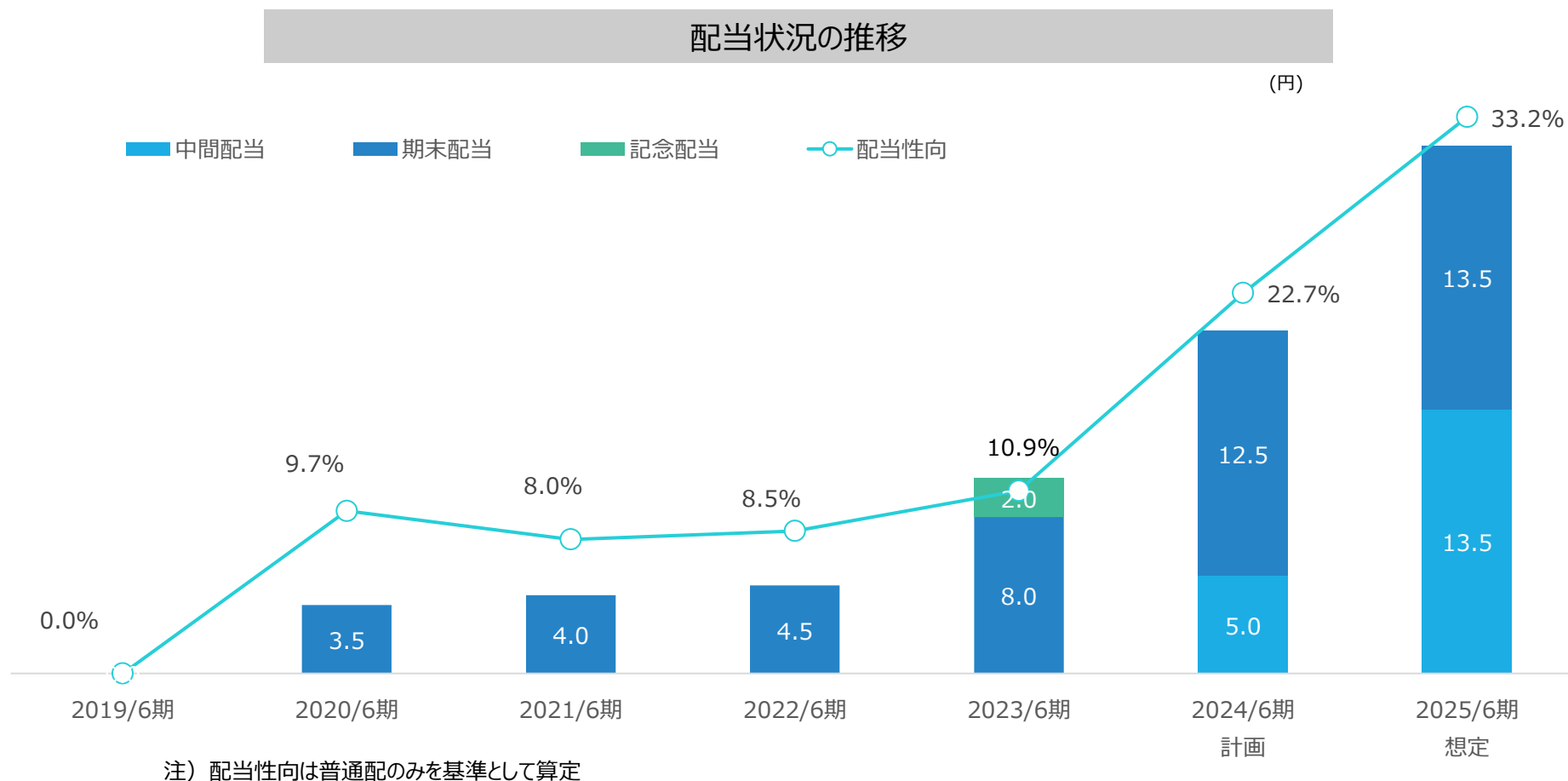
- 四半期別には、期を追って経常利益は拡大を想定。従来は新築案件の開通増といった季節要因を背景に3Qに利益計上が集中する傾向にあるものの、2025/6期は季節影響がかなり抑制される見通し
- 季節性の緩和はビジネスユース案件の増加継続に伴うもの。ホームユースのストック案件積上げも貢献

四半期別経常利益の推移イメージ



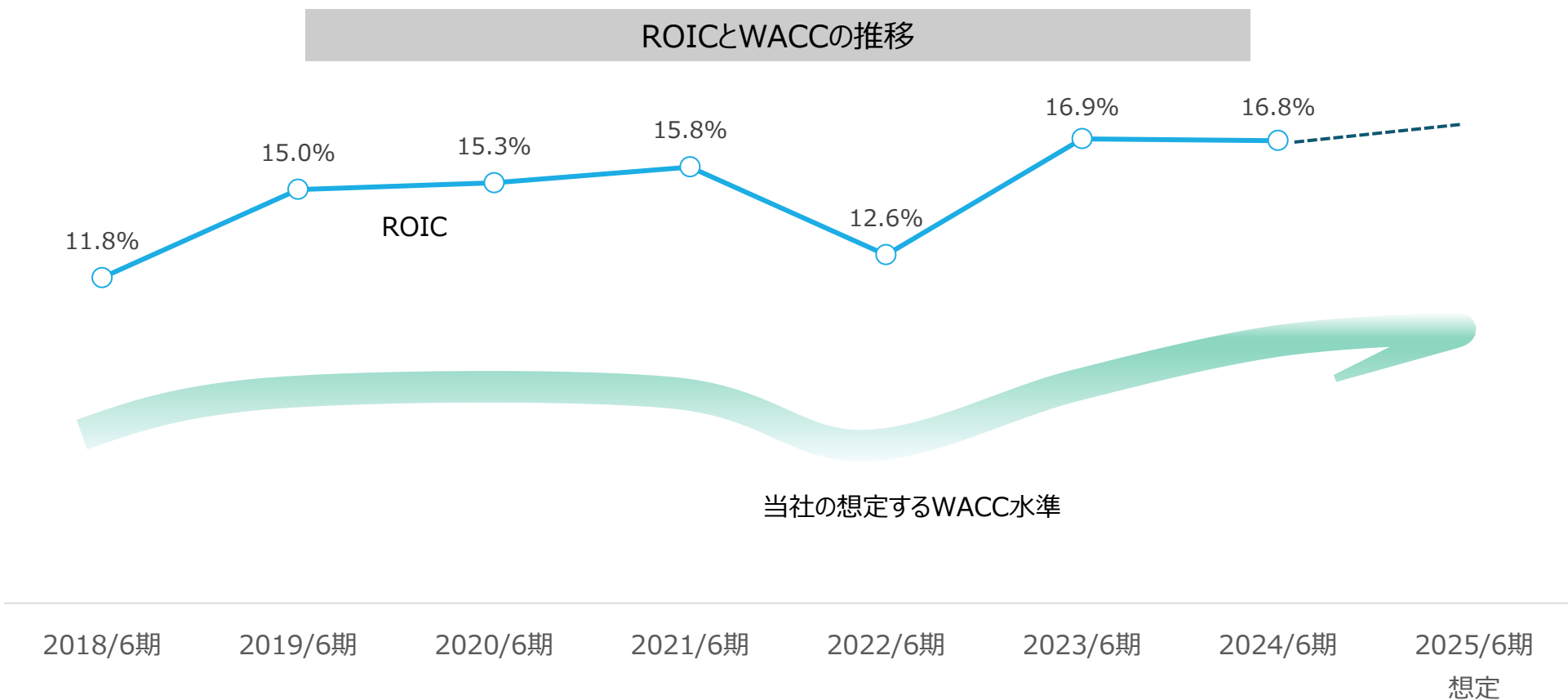
*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

- 2024/6期の配当は従来想定通り、前年比7.5円増配の年17.5円とする計画。配当性向は22.7%となる見通し
- 2025/6期の配当は年間27円を想定。健全かつ持続可能な利益配分として、成長と株主還元、財務強化の三方良しを図るため、配当性向は33.2%と設定



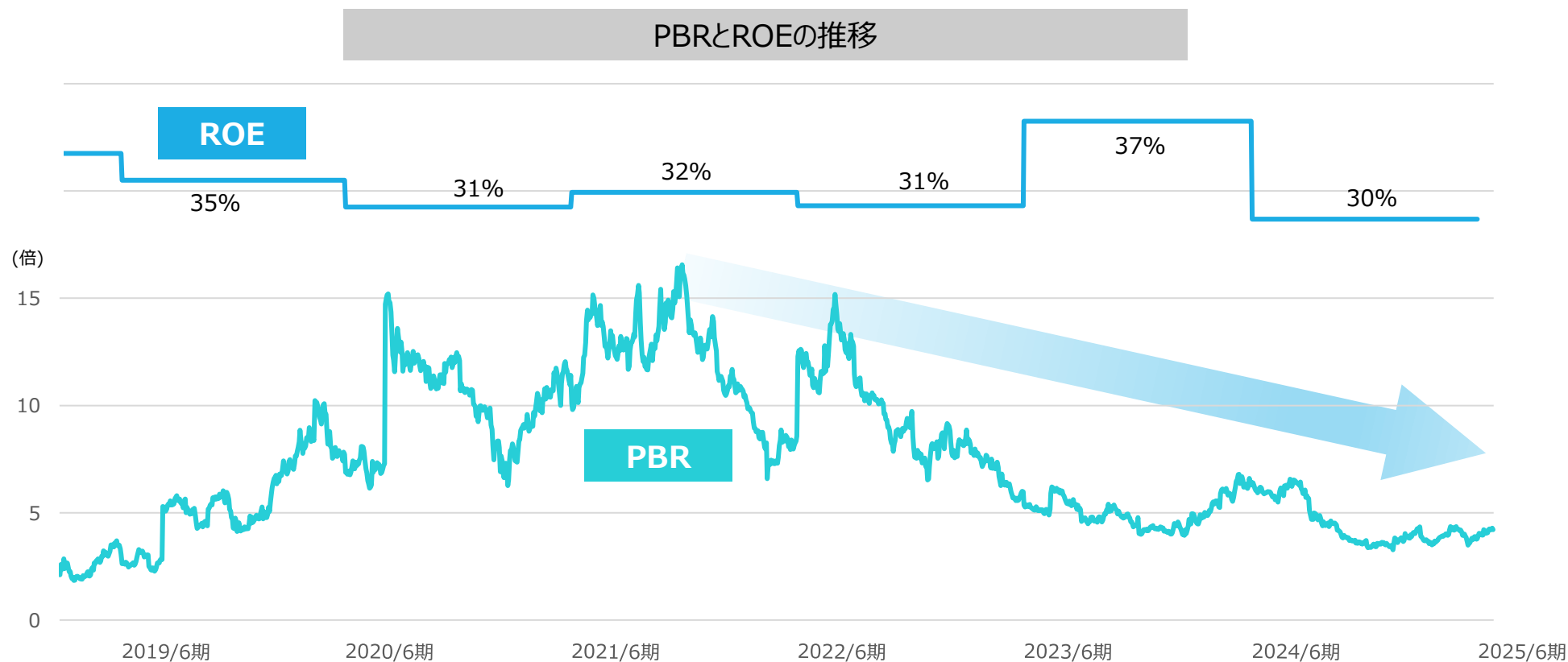
資本コストと株価を意識した経営(アップデート)

- 歴史的に、当社のROICは想定WACCを大きく上回って推移。企業価値の拡大は最重要課題と位置づけ
- 2025/6期もROICは現状水準を維持する方針。一方、WACCは金利上昇、純資産の積上げなどを背景にじりじり上昇するとも予想。WACCの抑制を急ぐと同時に、WACC上昇以上のROIC改善実現に向け、高効率経営の確立を推進



資本コストと株価を意識した経営(アップデート)

- 2025/6期もROEは30%程度の維持を想定。業績好調も、配当増などで自己資本の膨張を抑制
- 一方、PBRは長期低下傾向に変化なし。企業価値拡大は進めているものの、成長期待値の低下がその効果を相殺している可能性を認識。Wi-Fiソリューション企業から構内インフラ・インテグレーターへの進化を通じ、市場の期待を高める成長シナリオを追求





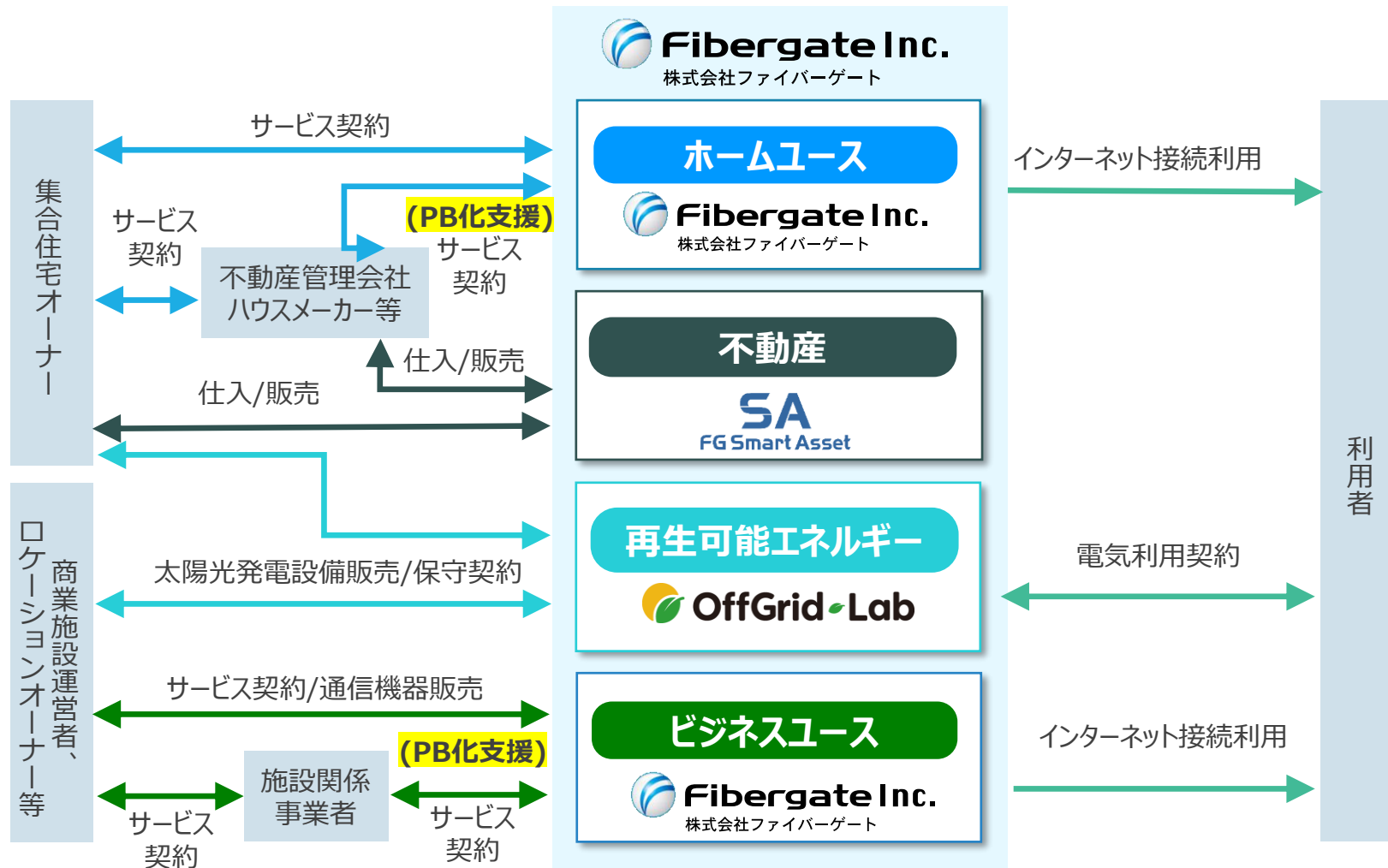
Appendix



独立系Wi-Fiソリューション企業*を起点に、
通信×再生可能エネルギー
を総合的に展開する未来インフラカンパニー

*独立系Wi-Fiソリューション企業

通信機器の開発からサービスまで一貫して提供する独立系公衆無線LAN 事業者。
現在、公衆無線LAN(Wi-Fi)アクセスサービス分野で、総務省管轄業者かつ提供区域が全国
の業者は14社であり、当社は大手キャリアと肩を並べる存在



サステナビリティ経営への取り組み

“すべての施設にWi-Fiを”を目指し、通信を中心としたインフラ環境の構築により
日々の暮らしを豊かにし、また様々な課題を解決していくことで社会の持続的発展を意識した経営を重視

当社グループのサステナビリティ経営における重要課題（マテリアリティ）を特定

マテリアリティ	詳細
通信ソリューションを通じた社会への貢献	① 日常の暮らしへの貢献 ② 地域活性化への貢献
再生可能エネルギー事業によるカーボン・オフセットの推進	① 太陽光発電設備設置によるCO2削減
人的資本経営の推進	① 社員の健康管理 ② 社員のスキルアップ ③ 経営幹部候補の育成 ④ 一人当たり収益力の向上

サステナビリティ加盟団体

地方創生 SDGs
官民連携
プラットフォーム

地方創生SDGs
官民連携プラットフォーム



TCFDコンソーシアム



人的資本経営コンソーシアム



GXリーグ



一般社団法人
再生可能エネルギー地域活性協会

年	内容
2000	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> レジデンスWi-Fi事業を開始
2005	<ul style="list-style-type: none"> Wi-Fiによるブロードバンド化サービスを開始
2006	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> フリーWi-Fiサービス事業を開始
2013	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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
2018	<ul style="list-style-type: none"> 東京証券取引所マザーズ市場に上場
2019	<ul style="list-style-type: none"> 東京証券取引所第一部（現：プライム市場）に上場市場変更 札幌証券取引所に上場
2020	<ul style="list-style-type: none"> プロダクト開発子会社FG-Lab設立
2021	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 不動産売買・保有を行うTMアセットの株式を取得
2023	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー事業の営業を開始
2024	<ul style="list-style-type: none"> エネルギー関連代理店業を行う合併会社エネパルスを設立

決算年月		2018/6期	2019/6期	2020/6期	2021/6期	2022/6期	2023/6期	2024/6期
売上高	(百万円)	3,977	5,446	7,424	8,491	10,624	12,795	12,613
経常利益	(百万円)	510	886	1,215	1,543	1,604	2,290	2,395
当期純利益	(百万円)	312	550	722	1,019	1,073	1,482	1,567
資本金	(百万円)	401	426	479	488	494	494	494
発行済株式総数	(千株)	4,761	9,807	20	20,487	20,591	20,591	20,593
純資産額	(百万円)	1,380	1,981	2,710	3,677	3,279	4,758	5,836
総資産額	(百万円)	4,364	5,311	6,984	9,397	13,087	12,764	13,076
1株当たり純資産額	(円)	144.92	202.06	133.52	180.40	160.74	230.12	285.59
1株当たり当期純利益金額	(円)	81.62	57.60	36.19	50.11	52.60	72.70	77.20
自己資本比率	(%)	31.62	37.30	38.80	39.13	25.06	36.80	44.27
自己資本利益率	(%)	34.82	32.77	30.81	31.92	30.86	37.19	29.90
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	4,296	2,833
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	▲2,189	▲2,377
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	868	▲15	699	1,326	436	▲2,027	▲723
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	2,382	2,120
従業員数	(人)	141	159	180	221	231	232	230

Wi-Fi, Anywhere 「すべての施設にWi-Fiを」 ～Alternative Carrierの実現に向けて～

＜ 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