



2025年6月期第3四半期決算説明資料

上場市場：東証プライム 札幌

証券コード：9450

2025年5月 東証スタンダード市場への上場申請を取締役会にて決議

- ✓ 当社は2019年の東証一部上場以来、現行のプライム市場の維持基準適合に向けて経営努力を継続してまいりました。
- ✓ しかし、このまま短期的なプライム市場の維持基準適合に経営資源を費やすよりも、事業成長に集中することが中長期的な企業価値の向上に資するものと判断いたしました。
- ✓ これが当社ステークホルダーの皆様にとってメリットある選択となるべく、引続き企業価値向上を目指してまいります。
- ✓ スタンダード市場への申請は5月下旬を予定しております。

今後は、東証よりスタンダード市場への上場申請が承認され次第、プライム市場からスタンダード市場へ市場区分が移行することになります

-  **2025年6月期3Q決算実績 _P5**
-  **2025年6月期通期決算見通し_P16**
-  **Topics _P26**
- Appendix _P28**

2025/6期3Q実績

全社関連

累計経常利益

▲20.3%

全社関連

EBITDAマージン

29.3%

ホームユース事業

マージン
圧迫

ビジネスユース事業

営業利益率

21.5%

2025/6期見通し

全社関連

業績見通し

下方修正

全社関連

期末配当

予想据置

ホーム/ビジネスユース

成長回帰
対応策

全社関連

スタンダード
上場申請



2025年6月期3Q決算実績

2025/6期3Q連結決算概要

- 2025/6期3Qは累計で前年比3%増収、20%経常減益。ホームユースの機器売切方式導入により、経常利益率は4.5ポイント低下
- 売上面は、ホームユース・ビジネスユースともに堅調にストック案件を積み上げ
- 損益面では、ホームユースで機器売切方式の売上増加が原価増となって影響。長期的に損益インパクトは相殺されるものの、短期的には採算悪化となる構造。ビジネスユースも前期案件一巡後のパイプライン顕在化には予想以上に時間

(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入		2023/6期 3Q実績	2024/6期 3Q実績	2025/6期3Q累計		
				実績	前年差異	前年比
売上高		8,228	9,537	9,822	+284	+3.0%
	ホームユース	7,134	7,816	8,120	+304	+3.9%
	ビジネスユース	1,062	1,174	1,231	+57	+4.9%
	不動産/再生可能エネルギー/他	32	547	469	▲77	▲14.2%
営業利益		1,737	1,882	1,522	▲360	▲19.2%
	ホームユース	2,286	2,299	1,997	▲302	▲13.2%
	ビジネスユース	206	318	240	▲77	▲24.4%
	不動産/再生可能エネルギー/他	▲7	74	65	▲8	▲11.8%
	調整	▲748	▲809	▲781	+28	+3.5%
経常利益		1,719	1,896	1,512	▲384	▲20.3%
経常利益率		20.9%	19.9%	15.4%	▲4.5pp	—
親会社当期純利益		1,176	1,256	1,024	▲232	▲18.5%

連結決算概要 四半期別推移

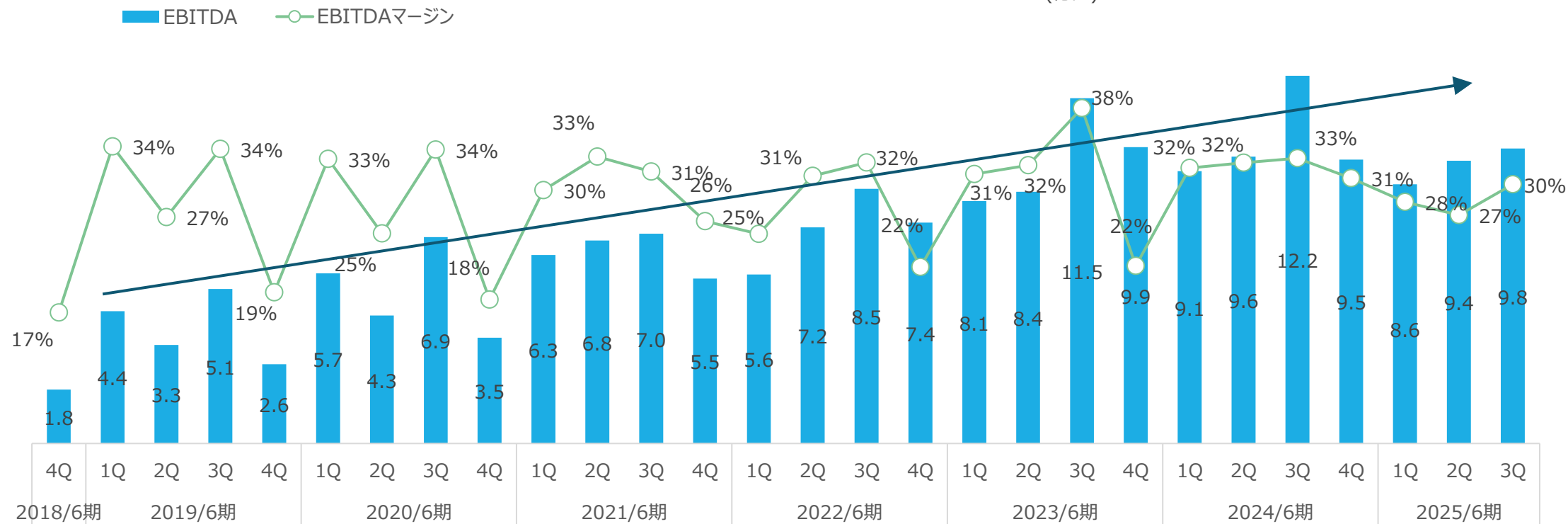
- 対2Qでは減収増益ながら、不動産売上の影響を除けば、増収増益。ただし、例年3Qは利益の最も集中する四半期ではあるものの、当期はかなり加速感に欠ける展開。セグメント別にはホームユースが堅調に推移。一方、ビジネスユースは仕込み中心の展開が継続
- 対前年では減収減益。不動産売上の消失に加え、通信関連では機器売切方式の増加に伴う原価率上昇が影響

(百万円)	2023/6期				2024/6期				2025/6期			2Q/3Q 比較	前年 3Q比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q		
売上高	2,591	2,612	3,024	4,567	2,852	2,953	3,731	3,075	3,054	3,502	3,265	▲237	▲466
ホームユース	2,256	2,245	2,632	2,466	2,521	2,565	2,729	2,569	2,643	2,642	2,835	+193	+105
ビジネスユース	329	350	381	450	327	356	490	501	405	410	415	+4	▲75
不動産/再生可能エネルギー他	5	16	10	1,650	4	31	511	4	4	450	14	▲435	▲496
営業利益	480	511	745	582	525	573	783	504	463	515	542	+26	▲241
ホームユース	671	717	897	683	714	767	817	610	668	662	665	+2	▲152
ビジネスユース	46	70	89	83	56	98	163	162	72	78	89	+10	▲74
不動産/再生可能エネルギー他	▲8	4	▲2	145	▲4	14	63	▲9	▲8	73	0	▲73	▲63
調整	▲229	▲280	▲238	▲329	▲241	▲307	▲260	▲259	▲269	▲299	▲212	+87	+48
経常利益	480	500	737	571	548	569	778	499	458	510	542	+31	▲236
経常利益率	18.5%	19.2%	24.4%	12.5%	19.2%	19.3%	20.9%	16.3%	15.0%	14.6%	16.6%	+2.0p	▲4.3p
親会社当期純利益	337	338	499	306	370	361	524	310	310	344	369	+25	▲155

- 3QのEBITDAは9.8億円。EBITDAマージンは30%。EBITDA実額、マージンともに前四半期比で増加・上昇
- 3Qは不動産売上計上が限定的であったことを勘案すると、これらはほぼ通信事業に基づくもの。通信事業のキャッシュ創出力は引き続きおよそ30%程度の水準を維持

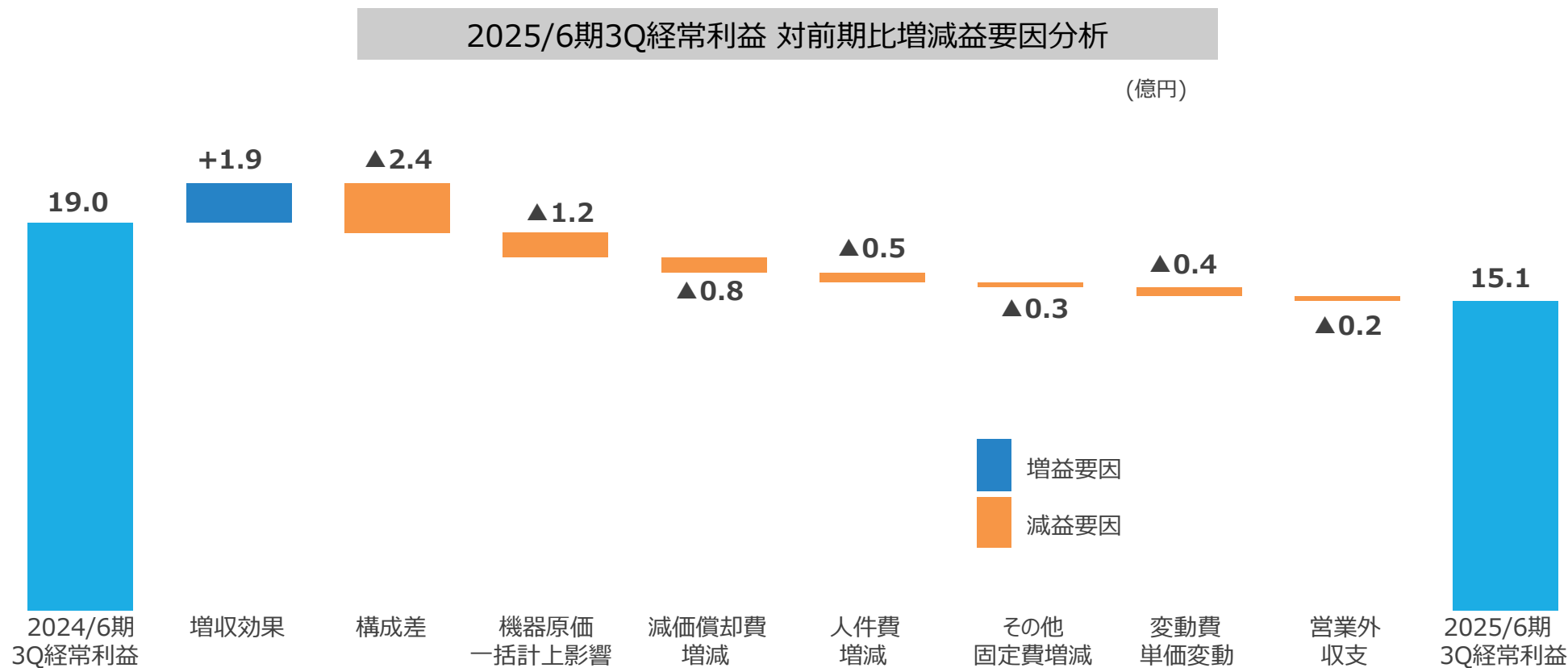
EBITDA推移

(億円)



経常利益 増減益要因分析

- 3Q累計の経常減益は、増収効果を除き、各種要因が軒並み収益の重石に。特に大きな足枷となったのは、高採算案件一服となったビジネスユースの売上構成悪化。機器売切方式導入に伴う原価負担増なども損益悪化要因として大きく影響
- この他、人件費の上昇、償却負担の増加も収益を圧迫。償却負担は売切方式採用により本来は軽減するはずのものながら、その効果発現には要時間

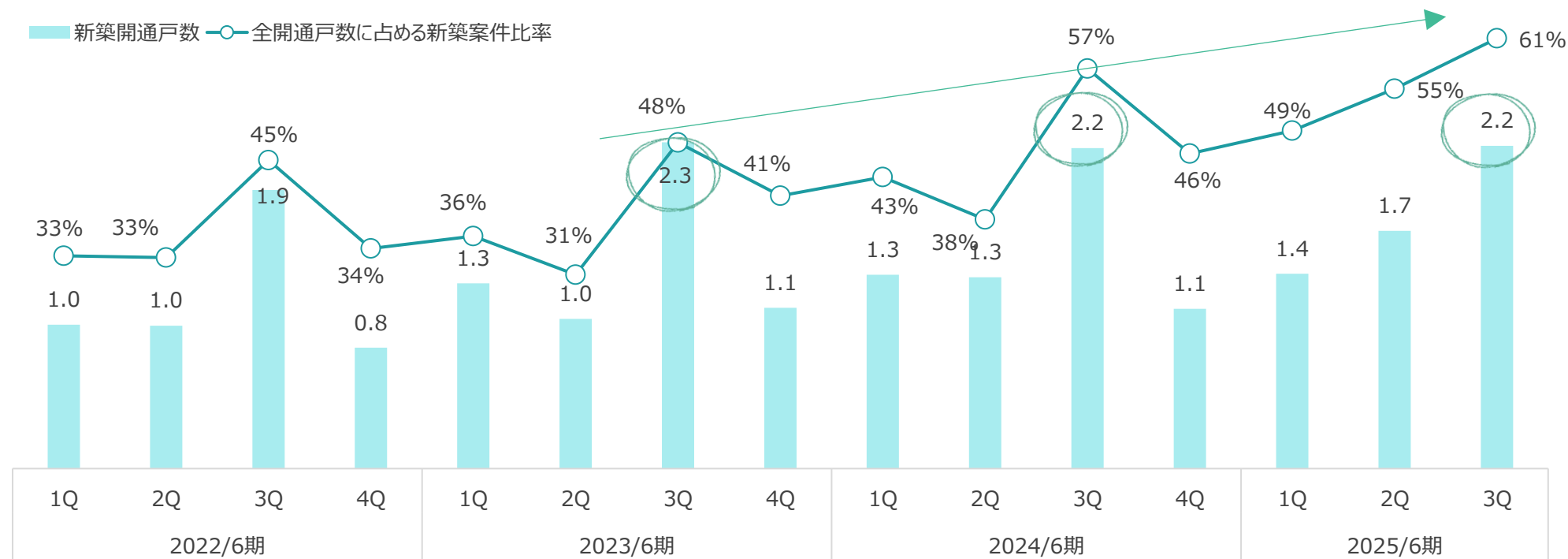


- 2025/6期3Qの新築案件開通戸数はほぼ前年並みの水準。全開通戸数に占める新築案件比率は61%に上昇
- 例年3Qは新築案件が集中するものの、3Qだけをここ3年で比較するとほぼ横ばい。その中で新築案件比率が増加というのは既築案件の開通戸数の伸び悩み感が否めない。ストック案件は着実に積み上がるも、全体としては伸びに減速感が発現

ホームユース事業 新築案件開通戸数推移

新築案件への営業強化着手

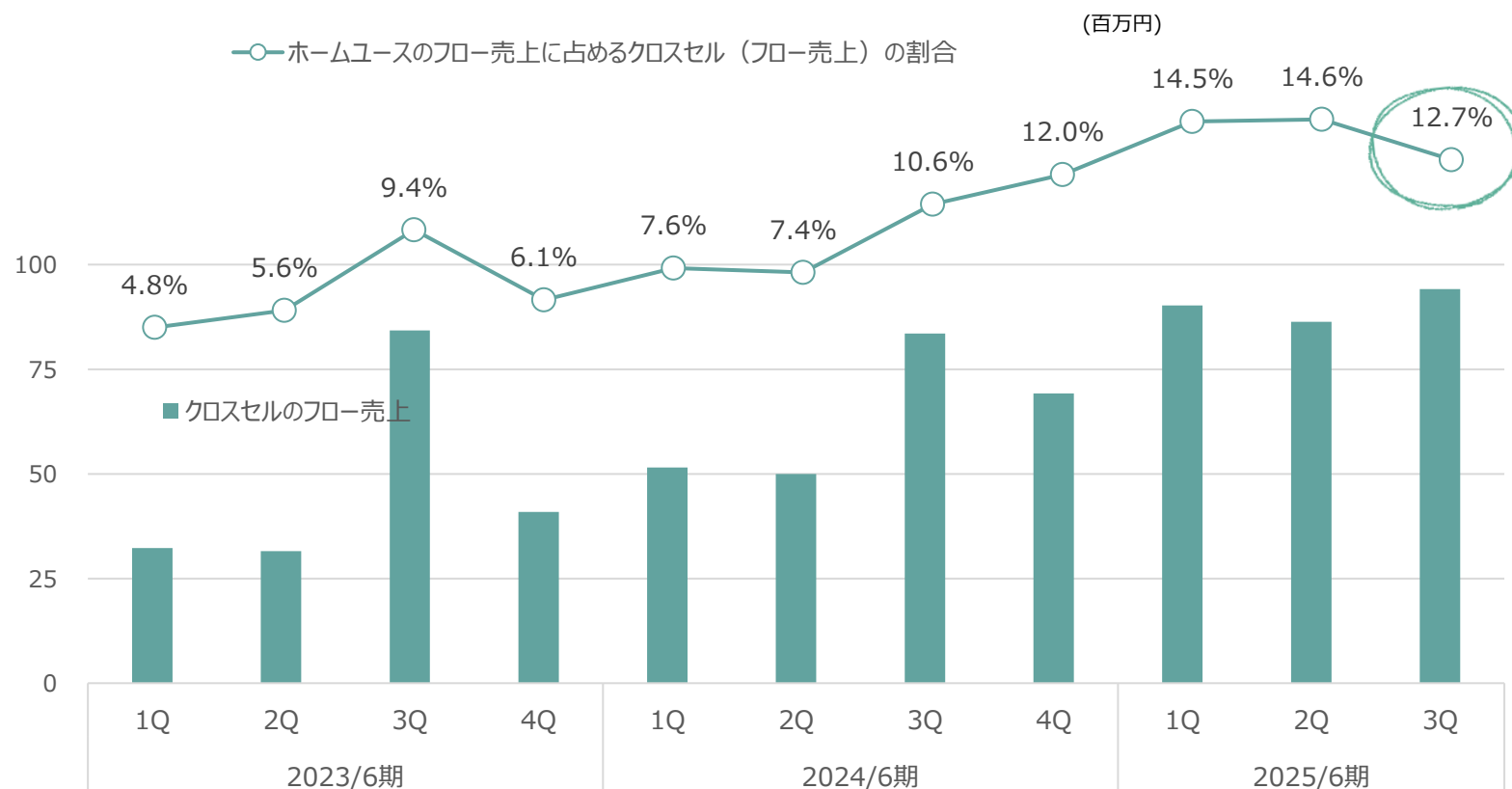
新築完工本格化



*2022/6期1Qの新築開通戸数を1とした場合の指数表示

- ホームユース事業の成長をドライブするクロスセルは、事業の先行指標となるフロー売上が3Q発生ベースでおよそ0.9億円。3Qは新築完工から例年売上が集中する傾向にあるものの、当期は1Q・2Qに既築向けが伸長した結果、その伸びが顕著には見え難い状況に
- 3Qにおけるホームユース事業のフロー売上に占める割合はクロスセル比率は12.7%。1Q・2Qに比して低下となったが、これも1Q・2Qでクロスセル売上が嵩んだ特殊要因によるもの。新築向けを軸にクロスセルは着実に進展していると認識

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

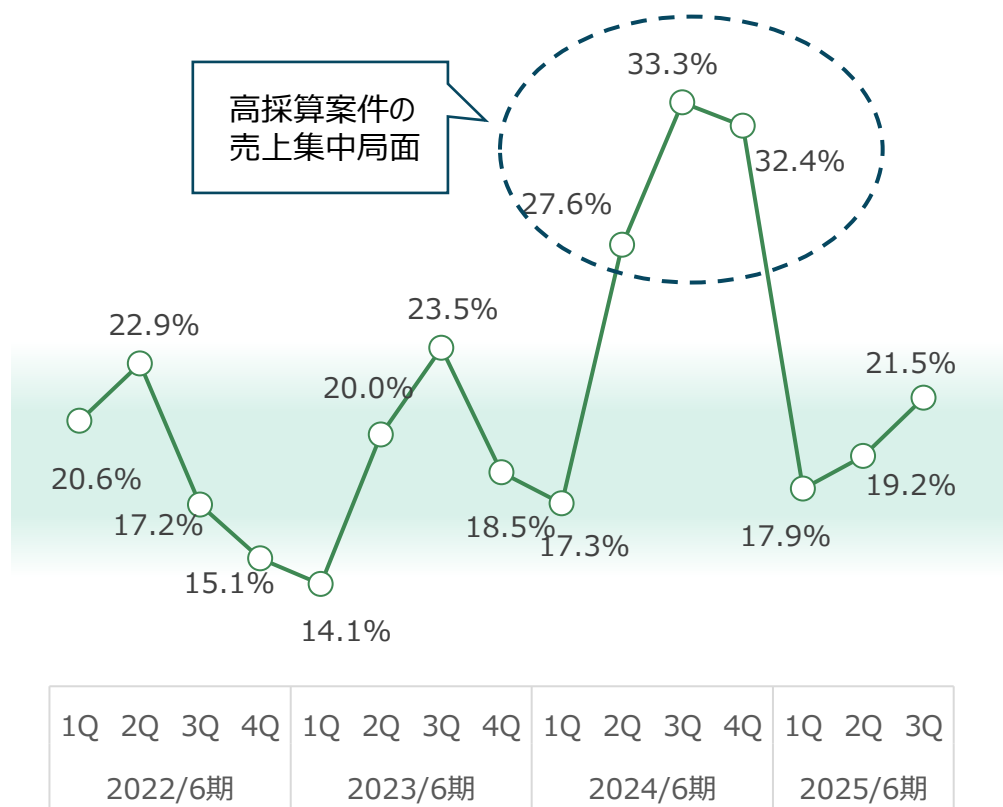
スマートロック
スマートセンサー

EV充電ステーション

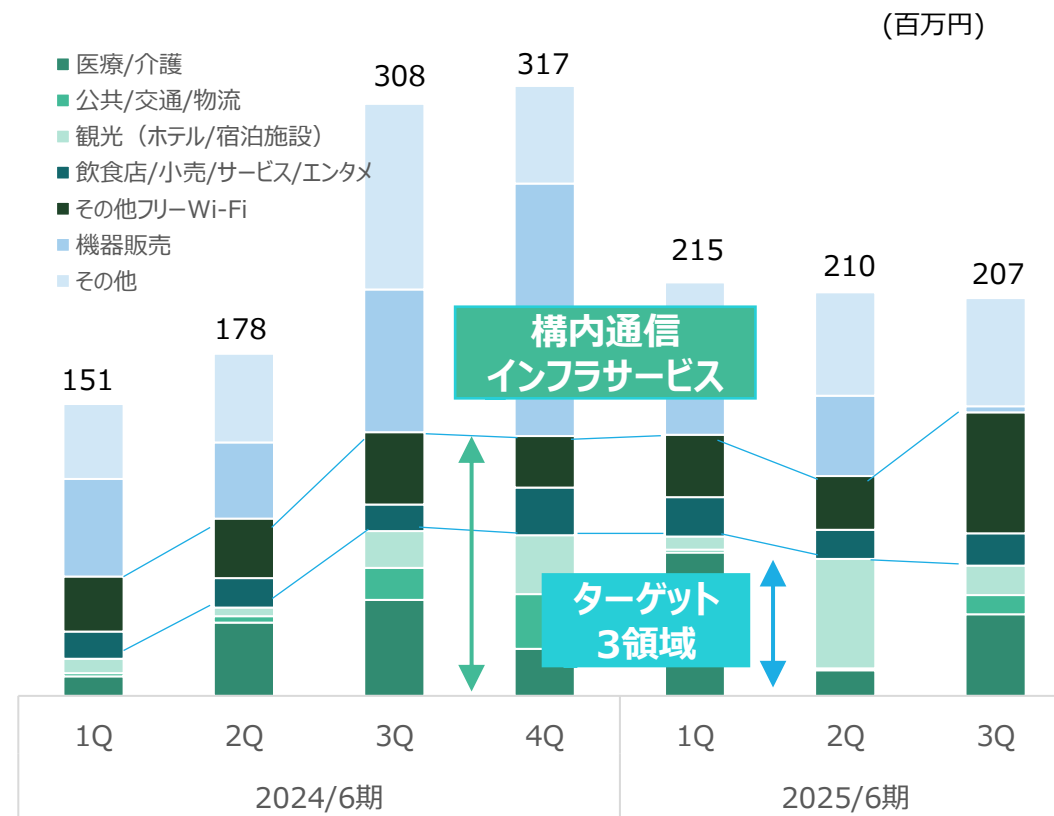


- ビジネスユース事業の3Q営業利益率は22%。2025/6期前半の調整色が濃い局面からは脱却傾向。高採算案件の売上が集中した前期との比較ではまだ水準低いものの、過去のトレンドとの比較では高水準といえるところまで回復
- 注力する構内通信インフラサービスの3Qフロー売上は前年比8%増の1.5億円。学校など教育機関向けが増収を牽引。一方、医療/介護、公共/交通/物流、観光のターゲット3領域売上は前年比で微減。医療/介護向けは好調ながら、2Qに売上が集中した観光領域の反動が影響

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 フロー売上の内訳推移



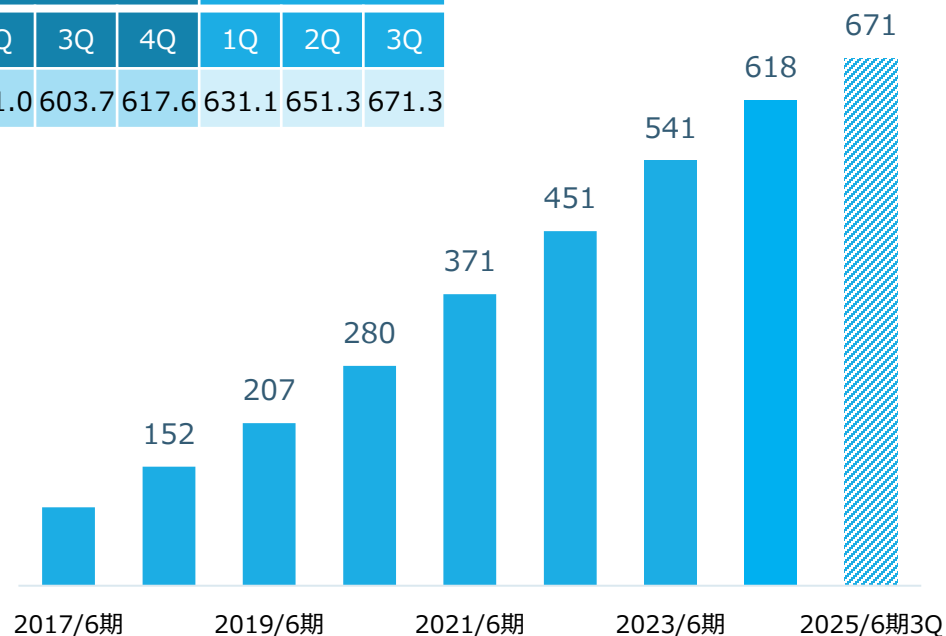
- レジデンスWi-Fiの3Q末接続済戸数は約67万戸。接続済戸数増加ピッチは2.0万戸/四半期のペースを維持
- ビジネスユースにおいて先行指標となるフロービジネスの売上は6.3億円。ほぼ前期並みの水準まで追い上げが進捗。ストックビジネスの売上6.0億円を上回り、フローからストックへの流れは今期も確保の見通し

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移

(千戸)

過去6四半期の推移

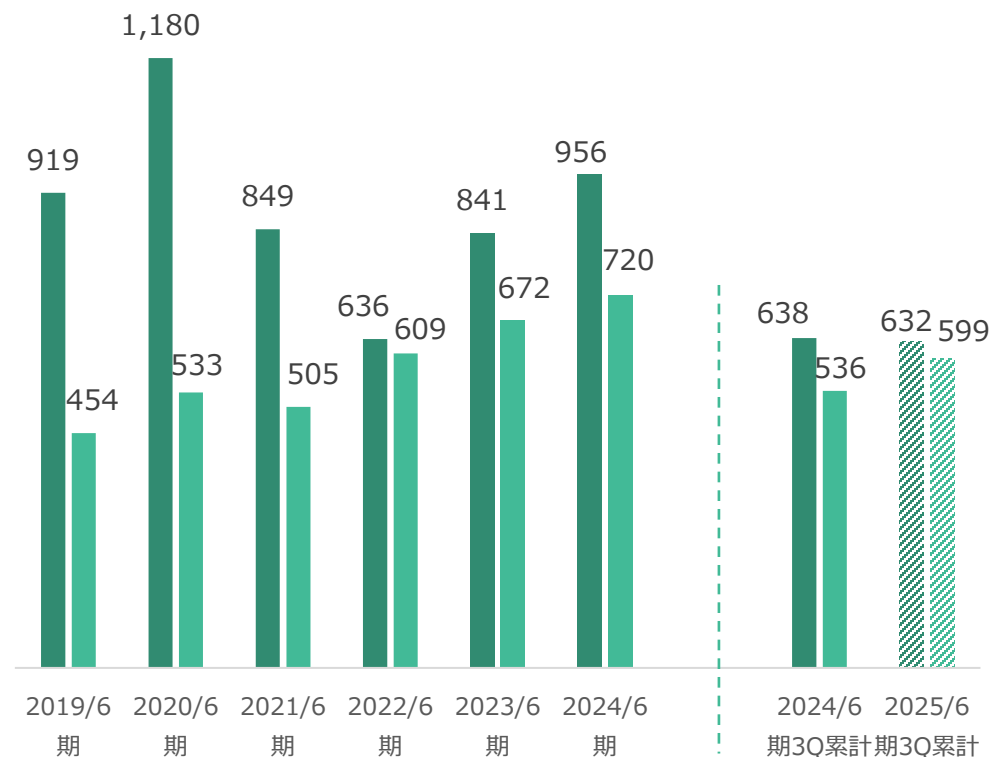
24/6期			25/6期		
2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
581.0	603.7	617.6	631.1	651.3	671.3



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



貸借対照表

- 3Q末の自己資本比率は49.9%。これで5四半期連続での上場来最高水準更新
- 総資産は前期末比で若干減少。不動産在庫の減少に加え、Wi-Fi関連機器の売切方式採用で固定資産も減少転換。売切方式は原価比率上昇で採算悪化を招くものの、契約期間トータルではそのマイナスは回収するうえ、資産回転率の向上に寄与

(百万円)		2023/6期	2024/6期	2025/6期 3Q	2024/6期比 増減
流動資産		5,559	5,339	4,983	▲355
	現預金	2,382	2,120	1,945	▲174
	売掛金	1,585	1,772	1,824	+52
	棚卸資産（通信）	637	666	756	+89
	棚卸資産（不動産）	655	489	176	▲312
固定資産		7,203	7,736	7,599	▲136
	有形固定資産	6,565	7,200	7,130	▲69
総資産		12,764	13,076	12,583	▲492
負債		8,005	7,240	6,230	▲1,009
	有利子負債	4,672	4,442	3,893	▲549
	契約負債	1,638	1,317	1,057	▲259
純資産		4,758	5,836	6,353	+516
負債純資産合計		12,764	13,076	12,583	▲492

借入金返済に充当

売上増に伴う販売用
機器在庫の増加

2Qに売却を実施

Wi-Fi関連設備の
売切方式採用が影響

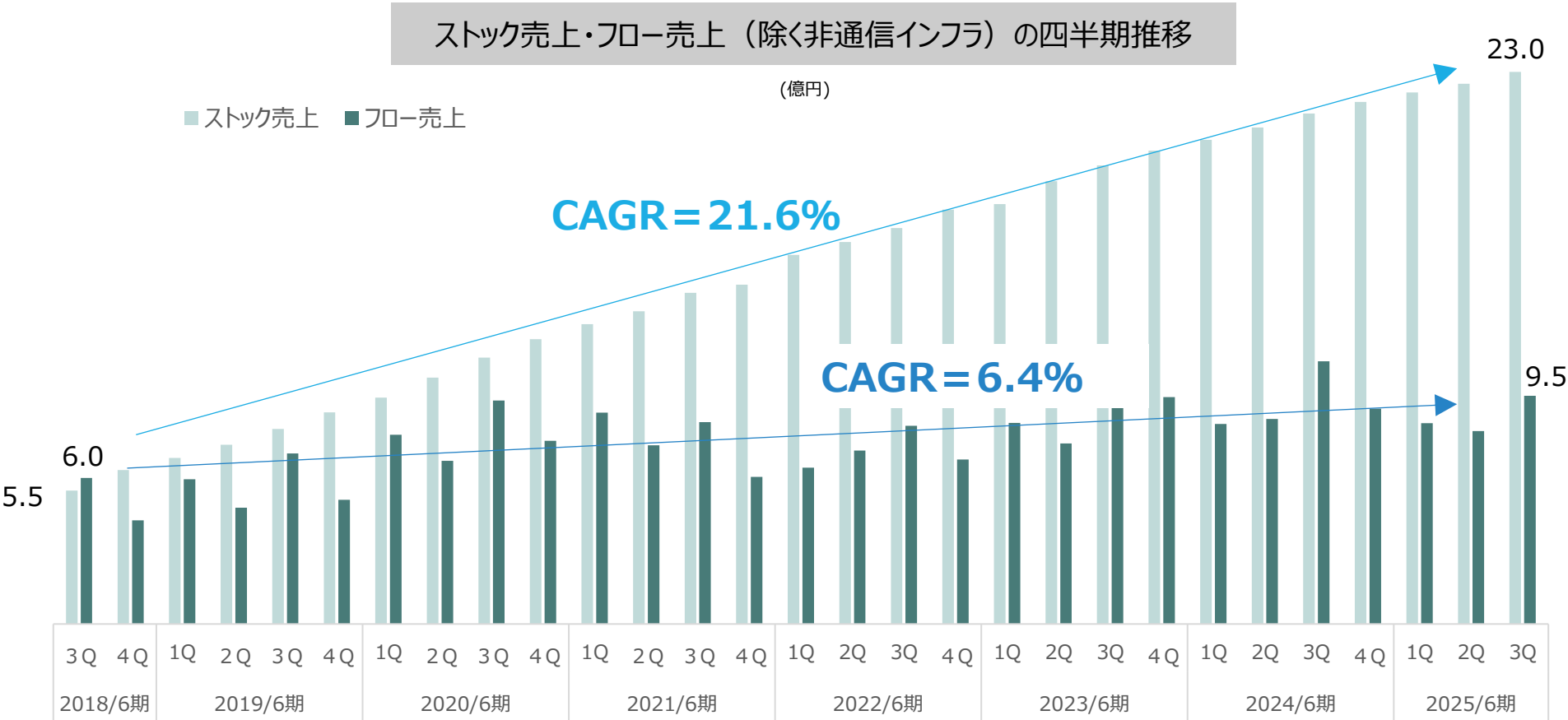
FCFの黒字を
借入金返済に充当

自己資本比率49.9%

*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

<参考> ストック売上・フロー売上の推移

- ストック売上は順調に積上げ。上場来28四半期連続で増加。ストック売上の積上げは創業来追求してきた命題。この構造に変化なし
- 一方、フロー売上は一進一退の傾向。直近は3四半期連続で減少していたが、3Qでようやく増加に転換





2025年6月期通期決算見通し

25/6期経常利益

従来見通し

26.0億円

修正見通し

17.4億円
8.6億円
減額修正

セグメント別内訳

ホームユース事業

▲6.1億円

接続戸数前提の引下げ・機器売切方式の採用比率の上昇

ビジネスユース事業

▲4.4億円

潜在市場へのリーチ不足によるパイプラインの構築遅れ

再生可能エネルギー事業

▲1.0億円

工事対応遅れに伴う再生可能エネルギー関連売上想定の引下げ

調整額

+2.9億円

本社費用の圧縮進捗

主たる要因

2025/6期連結決算見通し

- 2025/6期予想は売上微増、27%経常減益へ下方修正。経常減益は決算期変更時を除き9期ぶり。上場以降では初となる見通し
- 修正見通しに対する3Q時点での進捗率は、売上で77%、経常利益では87%。4Qは比較的需要閑散期とはなるものの、修正見通しの達成確度は十分高いと認識

(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入		2024/6期 実績	2025/6期		修正-従来 見通し差異	修正見通し対前年比較		3Q累計時点 の進捗率
			従来見通し	修正見通し		差異	変化率	
売上高		12,613	14,370	12,700	▲1,670	+86	+0.7%	77.3%
	ホームユース	10,386	11,140	10,640	▲500	+253	+2.4%	76.3%
	ビジネスユース	1,675	2,220	1,550	▲670	▲125	▲7.5%	79.5%
	非通信	551	1,010	510	▲500	▲41	▲7.5%	92.1%
営業利益		2,387	2,620	1,750	▲870	▲637	▲26.7%	87.0%
	ホームユース	2,910	3,110	2,500	▲610	▲410	▲14.1%	79.9%
	ビジネスユース	480	690	250	▲440	▲230	▲48.0%	96.2%
	非通信	64	180	71	▲109	+6	+9.7%	92.1%
	調整	▲1,068	▲1,360	▲1,071	+289	▲2	▲0.2%	72.9%
経常利益		2,395	2,600	1,740	▲860	▲655	▲27.4%	86.9%
経常利益率		19.0%	18.1%	13.7%	▲4.4pp	▲5.3pp	-	-
親会社当期純利益		1,567	1,650	1,150	▲500	▲417	▲26.6%	89.1%

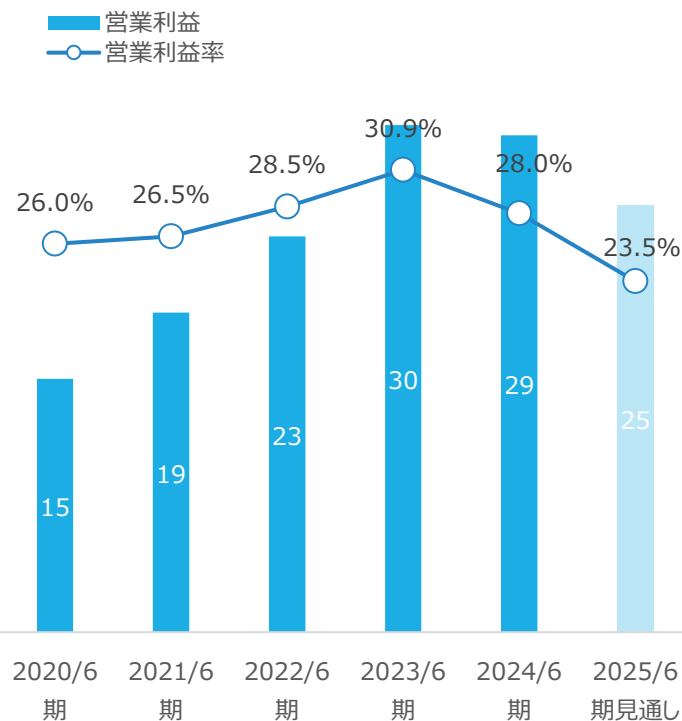
*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

2025/6期連結決算セグメント別見通し

- ホームユースの営業利益は漸減基調。利益率は機器売切方式の採用増加による低下に加え、既築案件数の伸び悩みが影響
- ビジネスユースの停滞感否めず。前期は好調転換なるも、パイプライン続かず。新アプローチ奏功に見えたが、潜在需要掘り起こしに時間
- 非通信領域では、期初想定の再生可能エネルギー関連売上が先送り。工事関連能力の不足が影響

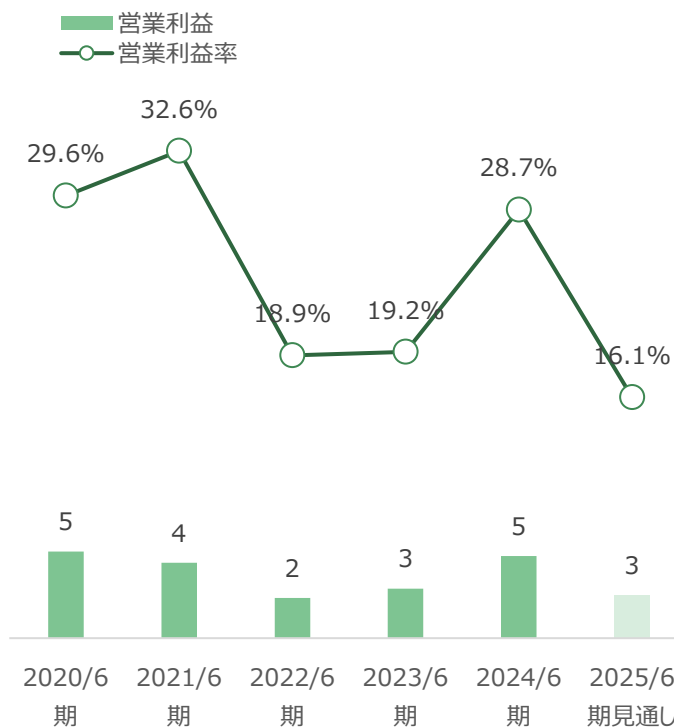
ホームユース事業

(億円)



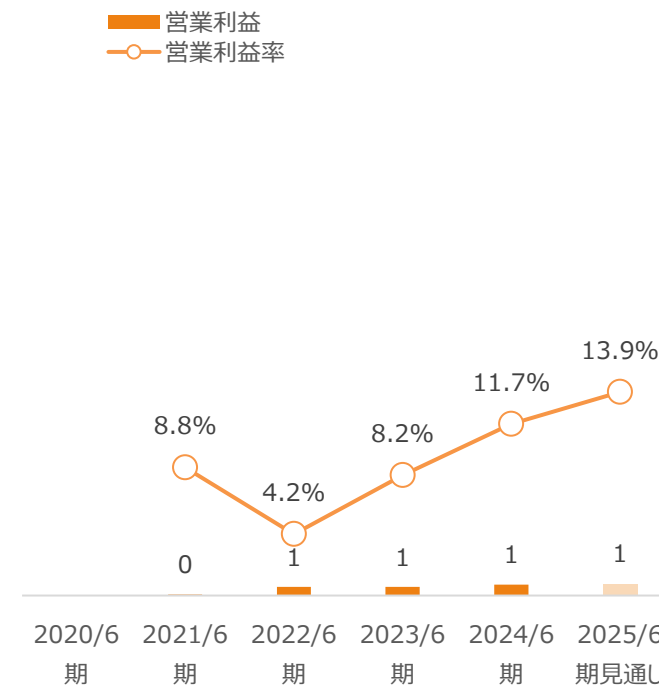
ビジネスユース事業

(億円)



非通信事業

(億円)



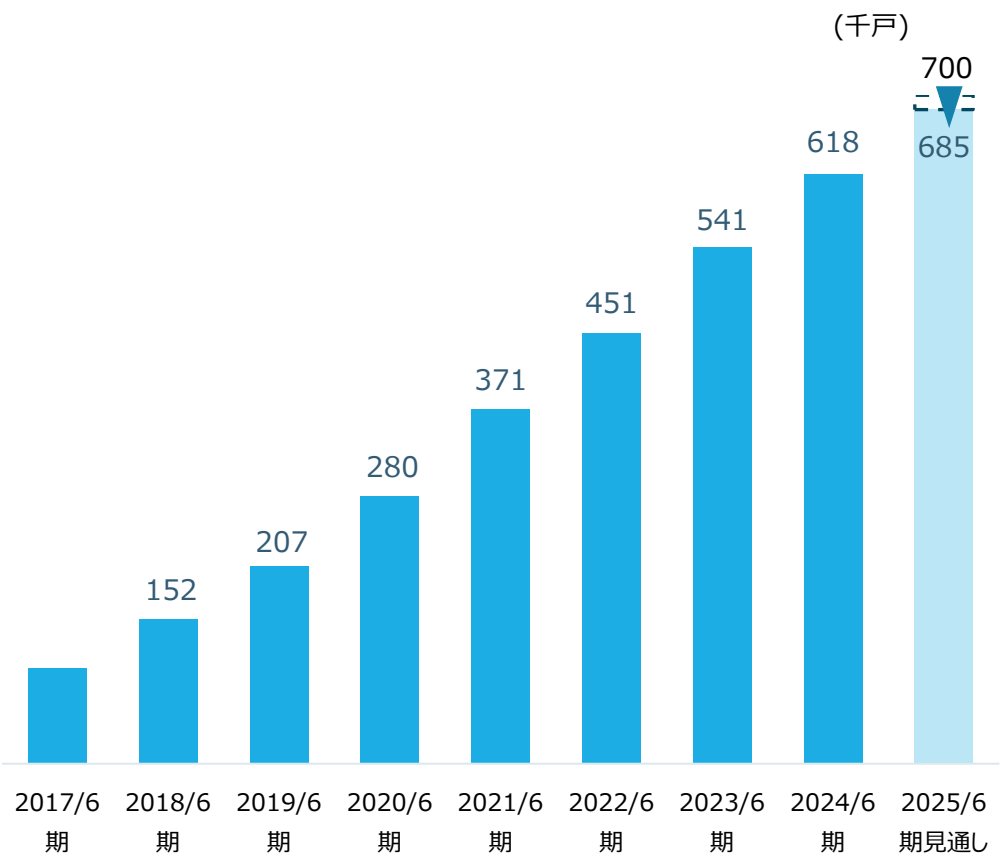
2025/6期連結決算主要前提

ホームユース事業

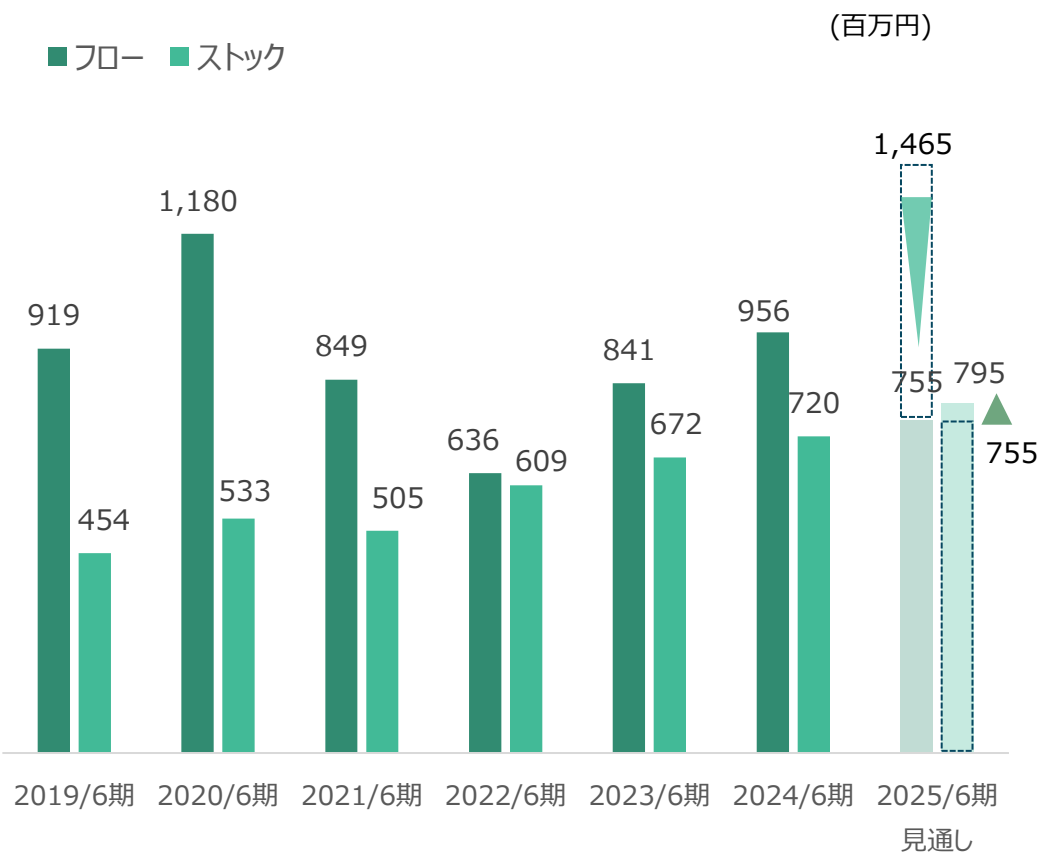
ビジネスユース事業

- レジデンスWi-Fiサービスの期末接続済戸数前提は68.5万戸。従来想定70万戸を引下げ。特定販路における既築向け停滞を織込み
- 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前提を7.6億円に引下げ。当初想定よりもパイプラインの顕在化には時間を要する見通し。一方、ストック売上想定は若干ながらも引上げ。これまでのフロー売上のストック化は順調に進捗する見通し

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移



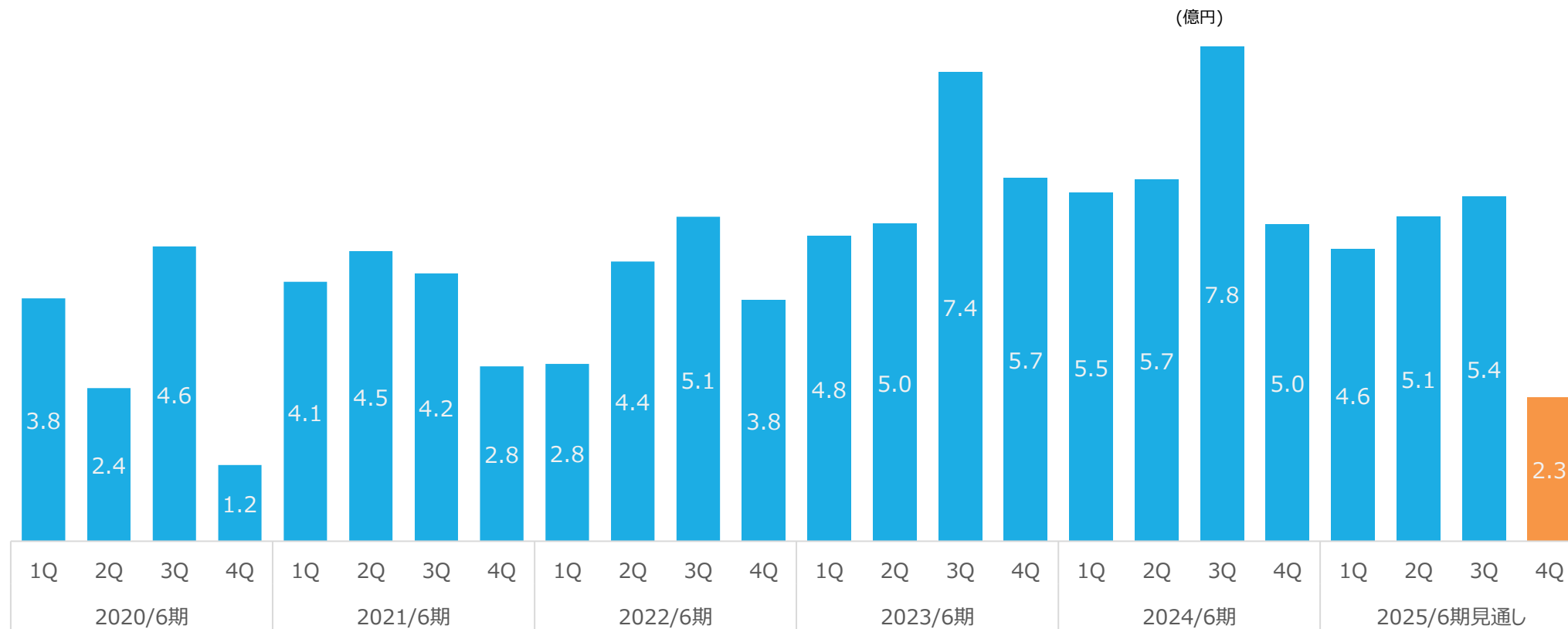
フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移



2025/6期連結決算見通し 四半期別イメージ

- 4Qの経常利益見通しは2.3億円。四半期利益が3億円を割り込むのはコロナ禍時の2022/6期1Q以来
- 想定はかなり保守的との認識ながら、3Qの利益水準の伸び悩み、そこから更に利益半減となる4Qという状況には危機感を持って受け止め。早々に対応策を設定し、逐次実行していく方針

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

2025年6月期期末配当は13.5円の予想に変更なし

業績見通しは減額修正ながら、フリーキャッシュフローは継続的に創出できており、財務基盤も健全性が増している中、株主還元を重視し期末配当は据置き

	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期		
						中間配	期末配 (予想)	年間配当 (予想)
配当額 (円/株)	3.5	4.0	4.5	10.0	17.5	13.5	13.5	27.0
配当性向	9.7%	8.0%	8.5%	13.8%	22.7%	-	-	47.5%

減額修正の背景にある課題：マンパワーと対応力の不足と認識

	マンパワー不足	対応力不足
ホームユース事業	既築案件潜在需要へのリーチ	多様化した通信利用ニーズに合わせたサービス提供
ビジネスユース事業	潜在需要へのリーチ	高度な案件へのカスタマイズ提供
再生可能エネルギー事業	潜在顧客への周知	導入工事ノウハウ・実績
全社対応		既存システムによる生産性の阻害 データ活用の遅れ



事業別組織から地域別組織へ変更(25/7～)

事業別に独立していた通信営業組織を地域別に一本化し、顧客との接点を広げ、各事業のノウハウを生かした提案力を強化

インターネットB2C契約スキーム検討に着手(25/4～)

ハイグレードな回線を求めるネットヘビーユーザーに向けた個別課金サービスの準備

ホームユース B2C契約スキーム

ホームユース事業

Fibergate Inc.
株式会社ファイバーゲート

- 2025年4月10日、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社との事業提携を発表
- 多様化するニーズに対応するため、B2Cスキームを構築

高速光回線「NURO（ニューロ）」を展開するソニーネットワークコミュニケーションズと提携することで、集合住宅の居住者による高速・大容量通信のニーズに対応。

集合住宅の入居者が希望した場合に、追加料金を支払うことで入居者が高速回線を使用できる仕組み。

- ◆ 全戸一括型インターネットはレッドオーシャン化
- ◆ ユーザー目線のメニューを多数用意して多様化するニーズに対応
- ◆ 全戸一括型業界に新しい価値を生み出すことも目的のひとつ

- ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
ソニーグループのインターネットサービス事業者として1995年に設立。
高速光回線サービス「NURO 光」をはじめとする通信事業に加え、IoT事業、AI 事業、ソリューションサービス事業などを展開。

所在地：〒108-0075 東京都港区港南1-7-1
代表：代表取締役 執行役員社長 中川 典宜
URL：<https://www.sonymetwork.co.jp/>

Fibergate Inc.
株式会社ファイバーゲート

SONY
Sony Network Communications Inc.



株式会社ファイバーゲート
代表取締役 社長執行役員 猪又將哲

ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
執行役員副社長 NURO事業部 事業部長 永井直紀

成長回帰対応策は、**今後も随時追加策定・施行**の見通し

それに併せ、**現行の中期業績ターゲット（2027/6期経常利益43億円）は一旦凍結**

**2025年8月を目途に、中期業績ターゲットを見直し
課題解決策と新たな成長シナリオを提示**



Topics

- 稚内～利尻礼文航路を結ぶハートランドフェリー、奥尻～江差航路を結ぶオクシア일랜드フェリーの旅客船にフリーWi-Fiを導入
- ボンディング技術と設計力で地上のフリーWi-Fiと同等の通信速度を確保

■概要

ハートランドフェリー社、オクシア일랜드フェリー社の旅客船フェリーにWi-Fiを導入
光回線を使用しないイベントWi-Fi・バスWi-Fiと同方式

■導入ポイント

- ・運航スケジュールを考慮した現調・工事日設定
→寄港に合わせて工事を行い、運航の妨げにならないよう考慮
→トータル工事期間：約半年
- ・アクセスポイント機器131台（4隻の合計）
- ・度重なる設計書の更新で地上のフリーWi-Fiと同等レベルの通信速度を確保
- ・ボンディング技術を取り入れて通信速度を担保

■ハートランドフェリー株式会社

稚内～利尻礼文航路を結ぶ離島フェリー航路を運航。

- ・所在地：北海道稚内市開運2-7-1
- ・旅客定員：夏期／550名、夏期以外／475名～500名
- ・就航：平成20年5月～（サイプリア宗谷）

■オクシア일랜드フェリー株式会社

北海道（江差町）と奥尻島を結ぶ離島フェリー航路を運航。

- ・所在地：北海道奥尻郡奥尻町字奥尻309番地先
- ・旅客定員：460名（通年）
- ・就航：平成29年5月～



※稚内～利尻礼文航路を結ぶハートランドフェリー



※奥尻～江差航路を結ぶオクシア일랜드フェリー



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
“構内インフラ・インテグレーター”

*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



構内インフラ・インテグレーター

On-Premise Infrastructure Integrator (OPIIer)

ユーザーへ 最適通信環境とエネルギーを同時一括提供

ネットワークカメラ



FGスマートコール



FGTV



PBX



Kagitouban

ルーター



周辺機器
/IoTサービス



通信機器

スマートロック
スマートセンサー



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



不動産

宅配BOX設置サービス



主要事業概要

● ホームユース事業



集合住宅の物件オーナー向けに、全戸一括で入居者が「インターネット無料使い放題」となるインターネット接続サービスを、通信機器の開発・製造、設置工事、アフターサポートまでワンストップでサービス提供します。また、物件オーナーへ直接販売するほかに、プライベートブランドとして不動産関連会社へサービスの提供を行います。



● 再生可能エネルギー事業



再生可能エネルギーを活用した、「自家発電自家消費型」の電力供給を行います。太陽光パネルと蓄電池を設置し、自家発電した電力と電力会社から調達する電力をシステム運用する事で、最適な電力供給を行います。ファイバーゲートの通信サービスと一緒に提供する事で、お客様の空間価値を高めるとともに、カーボン・オフセットにも貢献していきます。

● ビジネスユース事業



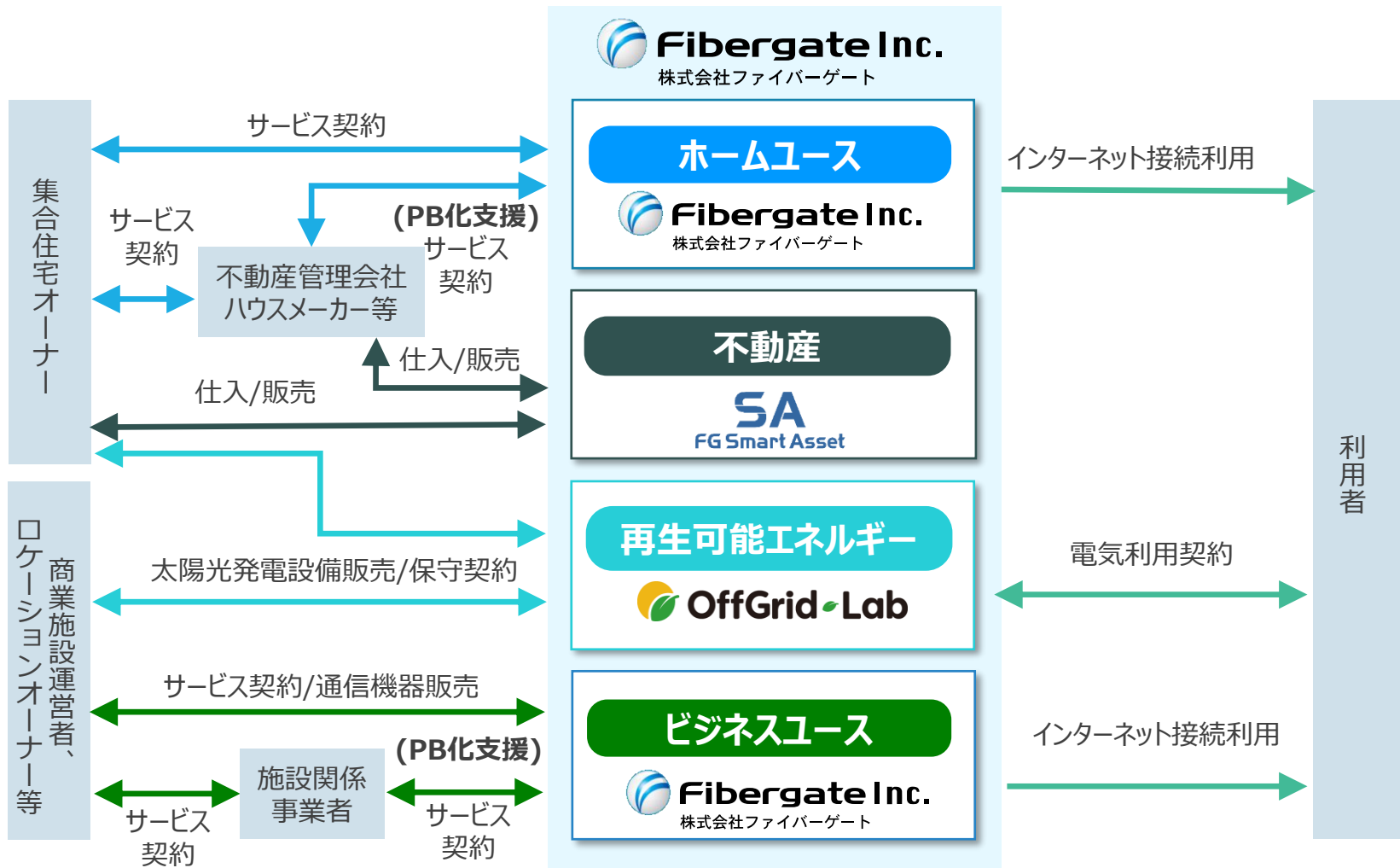
オフィス、公共施設、医療介護施設、倉庫など、さまざまな場所のデジタル化が進む中で、わたしたちはネットワーク構築と運用のプロフェッショナル集団として最適なネットワークソリューションを提供しています。また、フリーWi-Fi環境の整備も行っており、お客様のニーズに合わせた快適で安全な接続環境を提供します。



● 不動産事業



スマートマンションの開発・仲介等を通して、ファイバーゲートグループのWi-Fi技術をベースにしたIoTソリューションの促進を行います。



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
2019	➤ 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	➤ 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
2023	➤ 再生可能エネルギー事業の営業を開始
2024	➤ 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
2025	➤ ソニーネットワークコミュニケーションズと集合住宅向け光回線サービス事業において提携

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



Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

< 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