



2026年6月期第1四半期決算説明資料

上場市場：東証スタンダード 札証

証券コード：9450

-  **2026年6月期1Q決算実績 _P4**
-  **2026年6月期通期決算見通し_P18**
-  **Topics _P27**

2026/6期1Q実績

全社動向

前年比
増収減益

ホームユース事業

営業利益率
21.5%
(前年比低下)

ビジネスユース事業

営業利益率
21.1%
(前年比上昇)

再生エネルギー事業

太陽光発電の
設計工事会社
買収

2026/6期見通し

全社動向

売上・利益とも
従来想定
据置き

全社動向

生産性向上策
AI開発
プロジェクト

ホームユース事業

分譲マンション
をターゲットに加え
TAM
拡大を推進

ビジネスユース事業

ターゲット領域売上
下期加速
を想定



2026年6月期1Q決算実績

2026/6期1Q連結決算概要

- 2026/6期1Qは前年比13%増収、11%経常減益。売上増は不動産売却が牽引役ながら、ホームユースも堅調な推移を持続。
- 一方、損益面では1Q基準で2期連続の減少。経常利益率は2022/6期4Q以来となる11%台を余儀なくされた。高利益率を自負してきたが、直近では「稼ぐ力」の勢いが漸減している状況

(百万円)	2024/6期 1Q実績	2025/6期 1Q実績	2026/6期1Q			2026/6期通期	
			実績	前年差異	前年比	見通し	進捗率
売上高	2,852	3,054	3,456	+402	+13.2%	14,050	24.6%
ホームユース	2,521	2,643	2,752	+109	+4.1%	11,600	23.7%
ビジネスユース	327	405	389	▲16	▲4.1%	1,810	21.5%
不動産/再生エネルギー/他	4	4	315	+310	65.6倍	640	49.3%
営業利益	525	463	412	▲51	▲11.1%	2,000	20.6%
ホームユース	714	668	591	▲77	▲11.6%	2,910	20.3%
ビジネスユース	56	72	82	+9	+13.3%	400	20.6%
不動産/再生エネルギー/他	▲4	▲8	▲16	▲8	赤字拡大	90	▲18.0%
調整	▲241	▲269	▲245	+24	+9.2%	▲1,400	17.5%
経常利益	548	458	407	▲51	▲11.1%	2,000	20.4%
経常利益率	19.2%	15.0%	11.8%	▲3.2pp	—	14.2%	—
親会社当期純利益	370	310	286	▲23	▲7.5%	1,270	22.6%

注：百万円未満切り捨て0.1%未満四捨五入

連結決算概要 四半期別推移

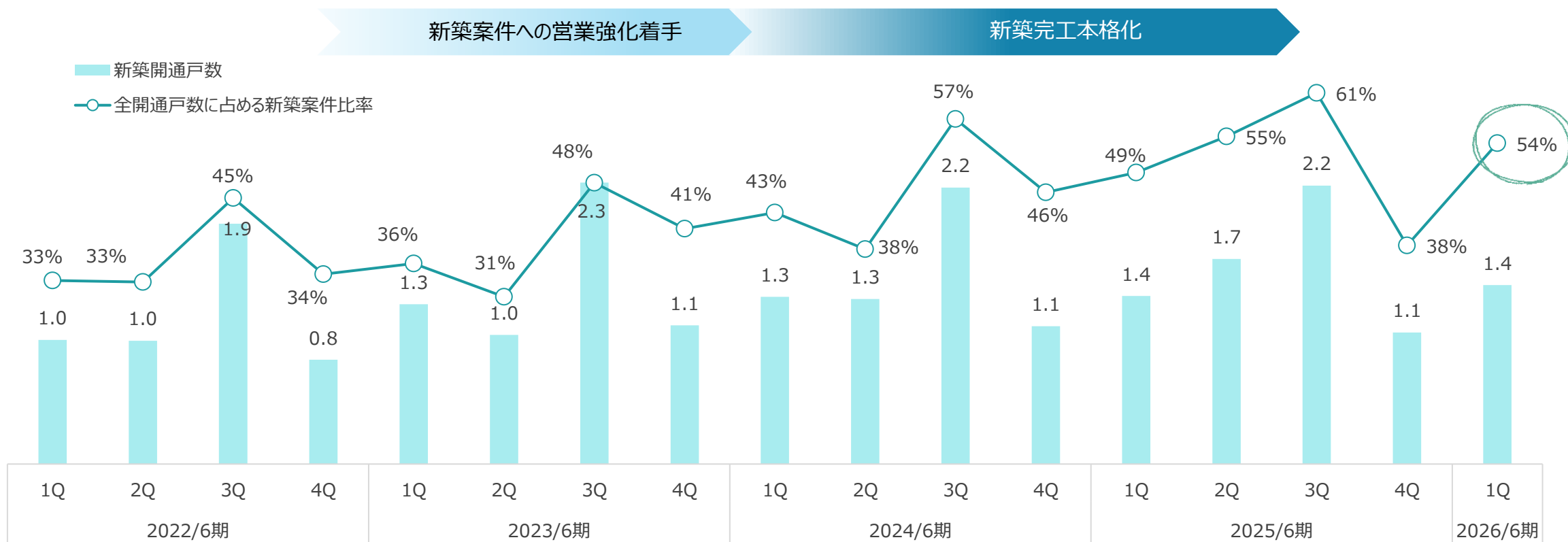
- 対4Qでも増収減益。不動産売却売上発生で増収を確保したものの、その利益貢献効果は期中に株式を取得した会社の赤字負担取り込みで相殺。非通信事業の利益インパクトはまだ水面下
- 通信事業のみでは、売上高はほぼ横ばいを維持したものの、ホームユース事業の採算低下が影響。生産性向上による本社費用の圧縮進めるも、利益率低下の影響は吸収できず

(百万円)	2024/6期				2025/6期				2026/6期	4Q/1Q 比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	
売上高	2,852	2,953	3,731	3,075	3,054	3,502	3,265	3,248	3,456	+208
ホームユース	2,521	2,565	2,729	2,569	2,643	2,642	2,835	2,743	2,752	+8
ビジネスユース	327	356	490	501	405	410	415	452	389	▲63
不動産/再生エネルギー/他	4	31	511	4	4	450	14	51	315	+263
営業利益	525	573	783	504	463	515	542	436	412	▲23
ホームユース	714	767	817	610	668	662	665	640	591	▲49
ビジネスユース	56	98	163	162	72	78	89	86	82	▲3
不動産/再生エネルギー/他	▲4	14	63	▲9	▲8	73	0	1	▲16	▲17
調整	▲241	▲307	▲260	▲259	▲269	▲299	▲212	▲292	▲245	+47
経常利益	548	569	778	499	458	510	542	431	407	▲24
経常利益率	19.2%	19.3%	20.9%	16.3%	15.0%	14.6%	16.6%	13.3%	11.8%	▲1.5p
親会社当期純利益	370	361	524	310	310	344	369	295	286	▲8

注：百万円未満切り捨て0.1%未満四捨五入

- 2026/6期1Qの新築案件開通戸数は前年比6%の増加。4Qとの比較では36%増となり、1Qでは過去最高を更新
- 全開通戸数に占める新築案件比率は54%に回復。4Qは既築案件増から調整となったものの、影響一巡で再び比率は上昇となった。やや足は長いが新築案件市場の獲得は不可欠であるとの見方に変更なし

ホームユース事業 新築案件開通戸数推移

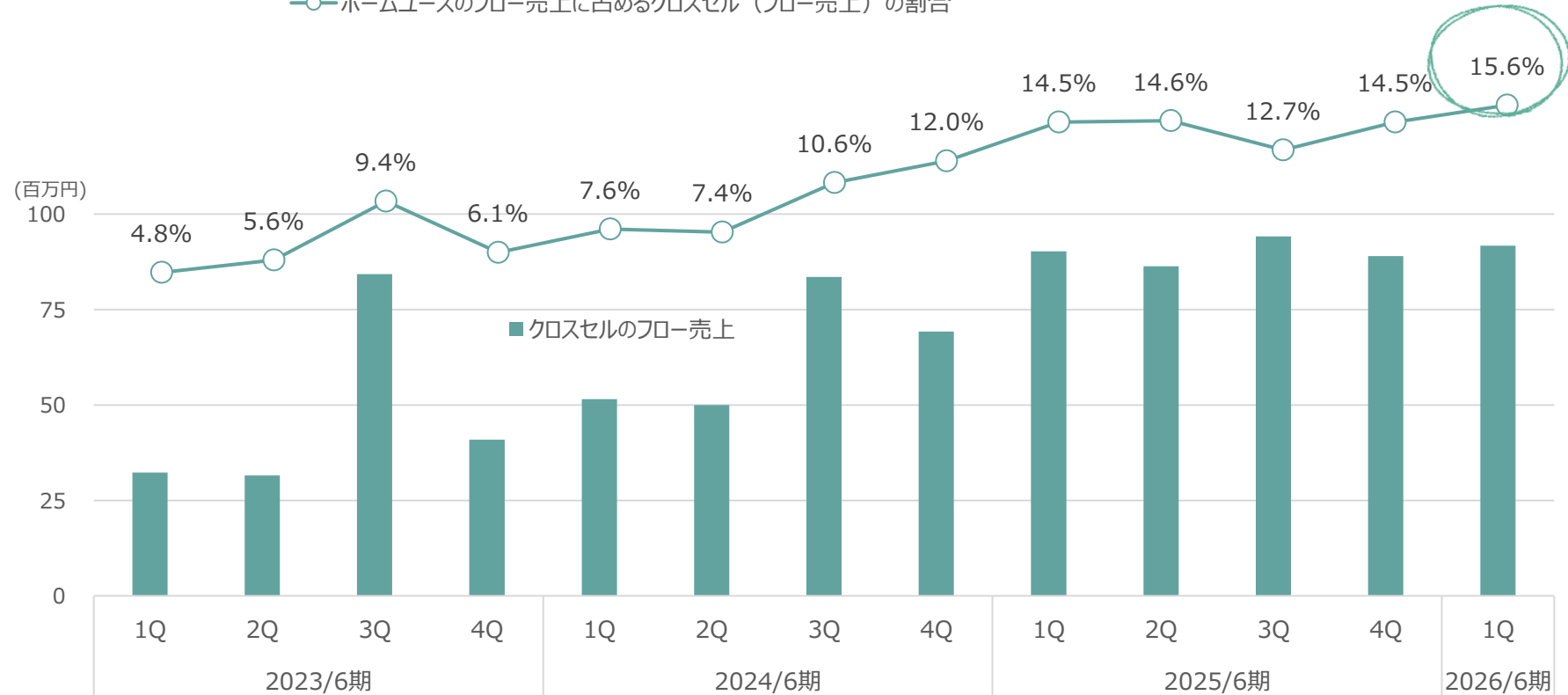


注：2022/6期1Qの新築開通戸数を1とした場合の指数表示

- ホームユース事業の成長ドライバーと位置付けるクロスセルは、事業の先行指標となるフロー売上が1Qで0.9億円。1Qは例年4Q比で増加傾向にあるが、今1Qは前4Qの水準が高かったこともあり、ほぼ横ばいの推移にとどまった
- 1Qのホームユース事業フロー売上に占めるクロスセル比率は15.6%と、さらに上昇。クロスセルの浸透は着実に進展

クロスセルのフロー売上推移

—○— ホームユースのフロー売上に占めるクロスセル（フロー売上）の割合



ネットワークカメラ



FGTV



FGスマートコール

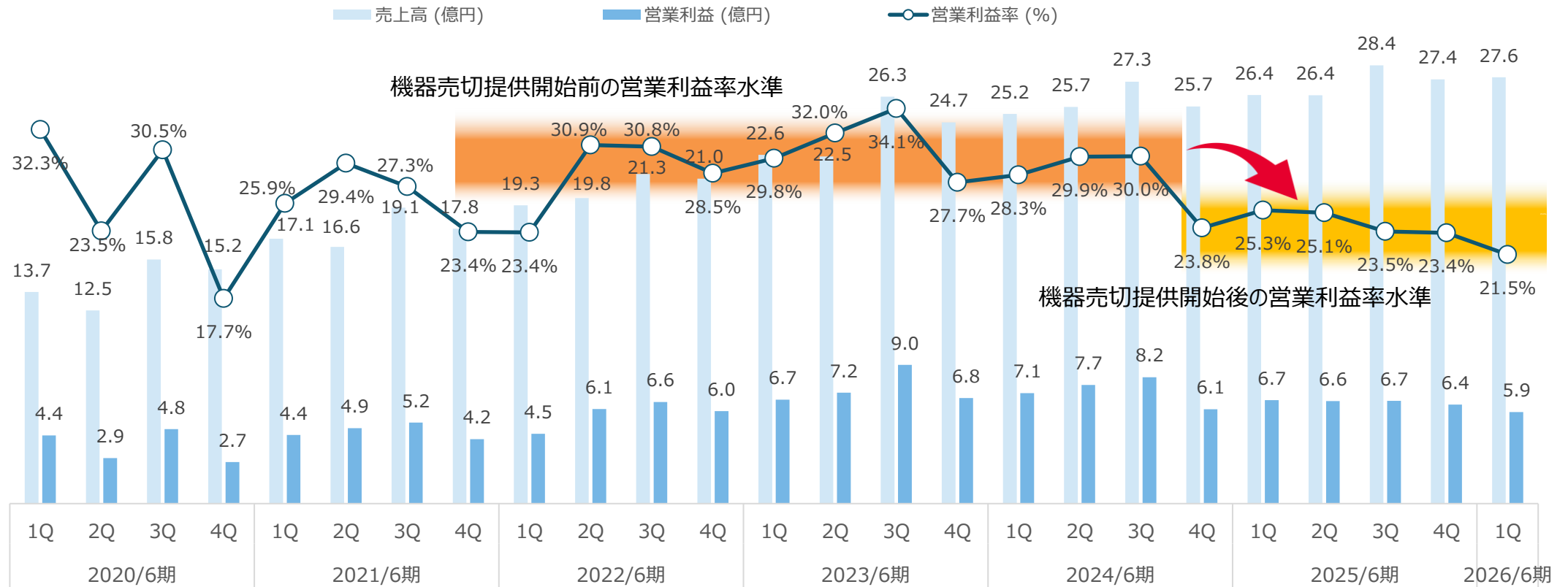


宅配BOX

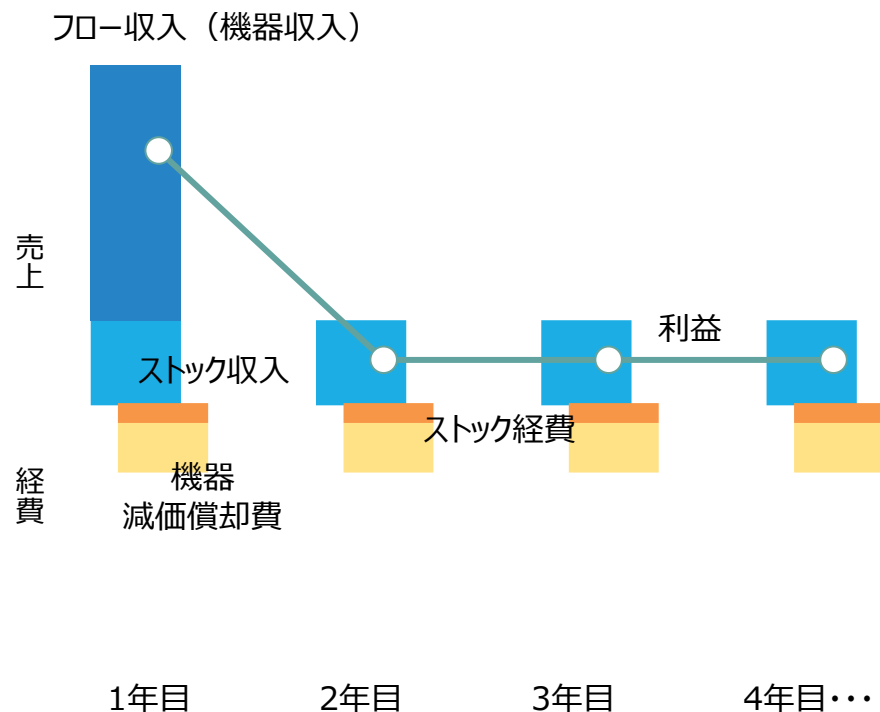


- 現在、直面する問題は営業利益率水準がそれ以前と比較して4-5ポイント低下したこと。これは2025/6期よりホームユース機器売切方式契約の本格化による契約初年度の損益悪化が原因。売切方式が新築案件との高親和性にあることもその背景にある
- 売切方式においてはその後の利益増もあり、契約期間累計損益では従来方式とそもそも差異がない。しかし、利益成長率の鈍化という観点ではマイナスとも受け止め。クロスセルやB2Cの推進、値上げなど付加価値引上げ策の加速・強化はより急務と認識

ホームユース事業 営業利益推移

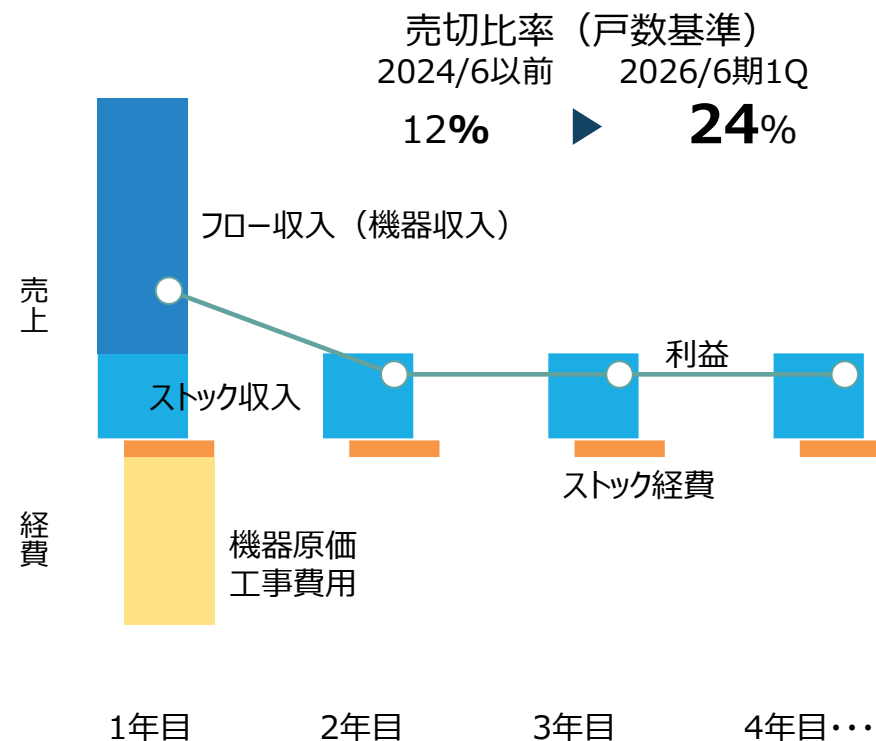


従来：機器貸与方式



導入初年度の利益は機器原価の計上分散により大きくなる傾向

機器売切方式



導入初年度の利益は貸与方式と比較して大きく減少

ホームユース事業顧客である不動産オーナーのニーズは・・・

「高家賃の入居者確保」

当社ホームユース事業では入居者への上位訴求製品を提供ラインナップに用意済

中でも・・・

「高速インターネット無料」サービスに期待

- ✓ ニーズは急上昇
- ✓ 当社は1Gbps以上の高速サービスが既に基本
- ✓ よりヘビーユーザー向けにB2C対応サービスも導入を予定

「この設備があれば周辺相場より家賃が高くても入居が決まる」TOP10

単身者向け

1位	➡	高速インターネット無料 ※1Gbps以上
2位	➡	エントランスのオートロック
2位	➡	インターネット無料
4位	➡	宅配ボックス
5位	➡	独立洗面台
6位	➡	浴室換気乾燥機
7位	➡	ガレージ
8位	new	24時間利用可能ごみ置き場
9位	new	都市ガス
10位	new	エアコン

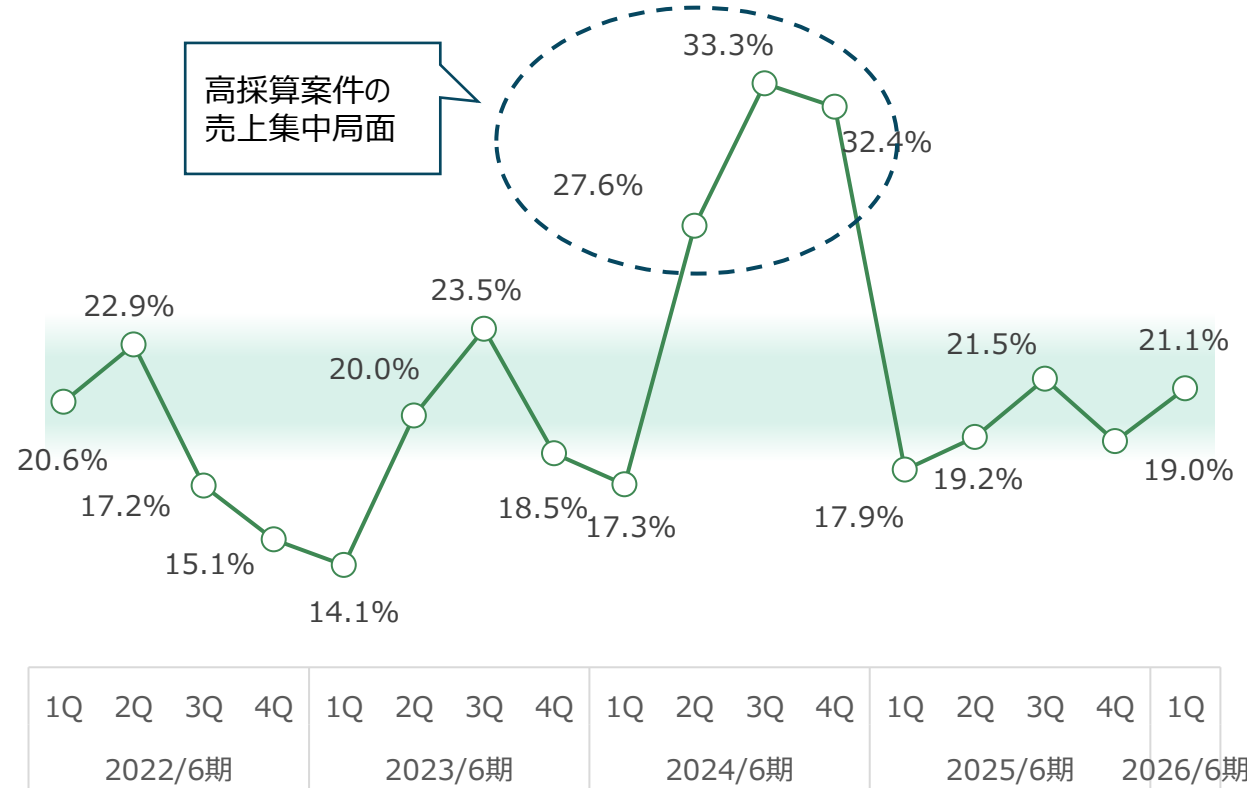
ファミリー向け

1位	➡	エントランスのオートロック
2位	➡	高速インターネット無料 ※1Gbps以上
3位	➡	インターネット無料
4位	➡	宅配ボックス
5位	➡	追いだき機能
6位	➡	システムキッチン
7位	➡	ガレージ
8位	new	エアコン
9位	new	都市ガス
10位	new	24時間利用可能ごみ置き場

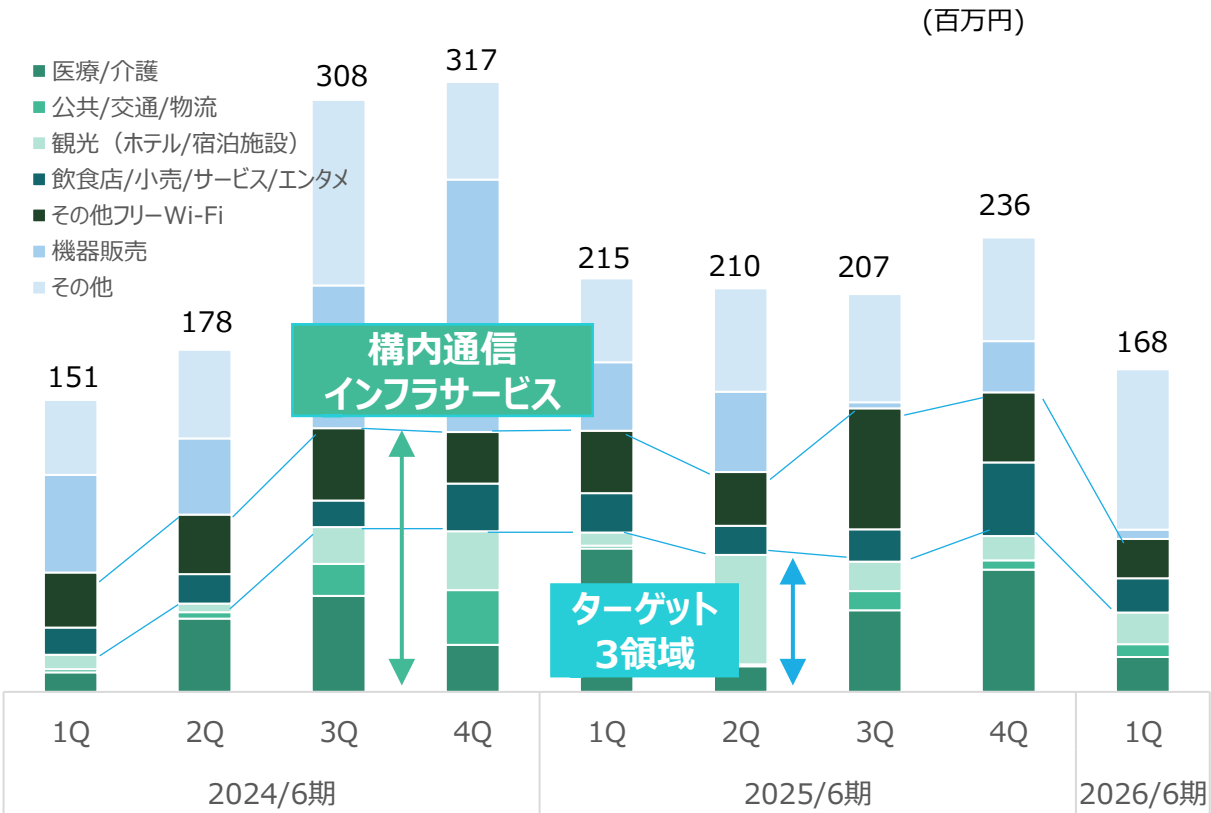
出所：全国賃貸住宅新聞2025年10月21日

- ビジネスユース事業の1Q営業利益率は21%。利益率は4Q比で上昇となり、直近4期の平均的なレンジの中位を回復。2024/6期の高収益局面との比較では見劣りするものの、利益率の安定性は増してきたと認識。主としてストックビジネスの積上げが貢献
- 一方、先行指標たるフロー売上はやや苦戦。注力する構内通信インフラサービス関連売上は前年比・前期比で減収となり、ターゲット領域も医療/介護向けを主体に停滞感は否めない。ただし、受注残積み上げは進展しており、下期に向けて売上は加速すると想定

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



主要指標の推移

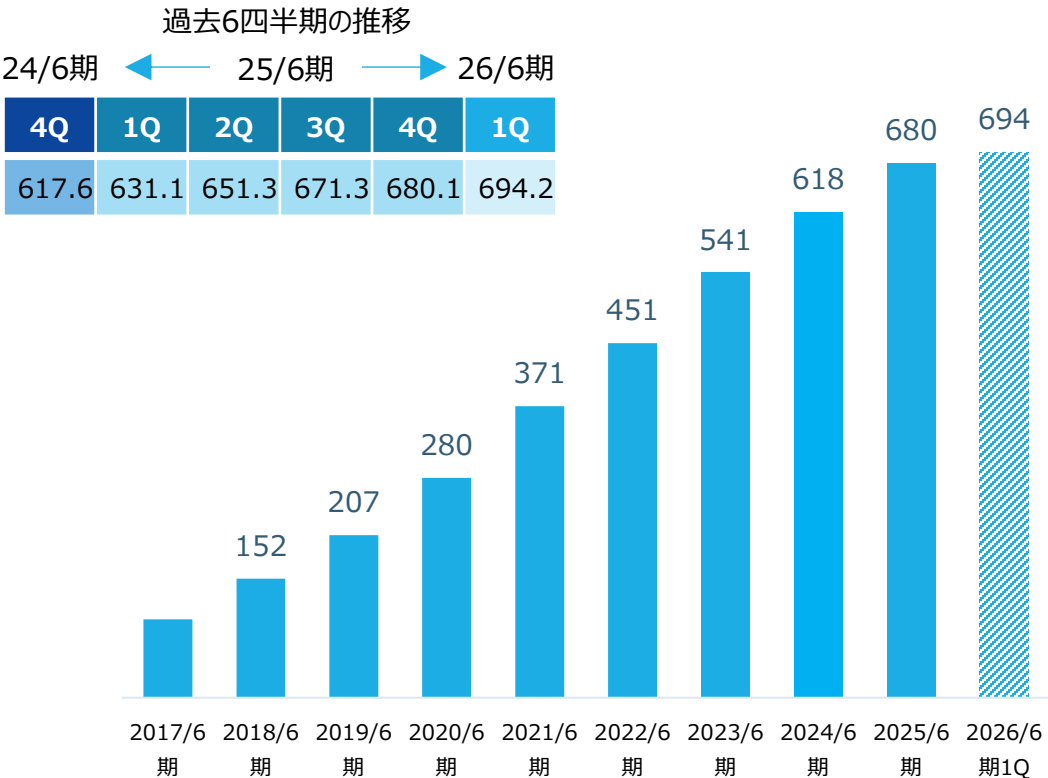
ホームユース事業

ビジネスユース事業

- レジデンスWi-Fiの1Q接続済戸数は約69万戸。接続済戸数増加ピッチは1.4万戸/四半期と通常ペースに回帰
- ビジネスユースにおいては、ストックビジネス売上が順調ながら、その先行指標となるフロービジネスの売上は前年比減少とややスロースタート

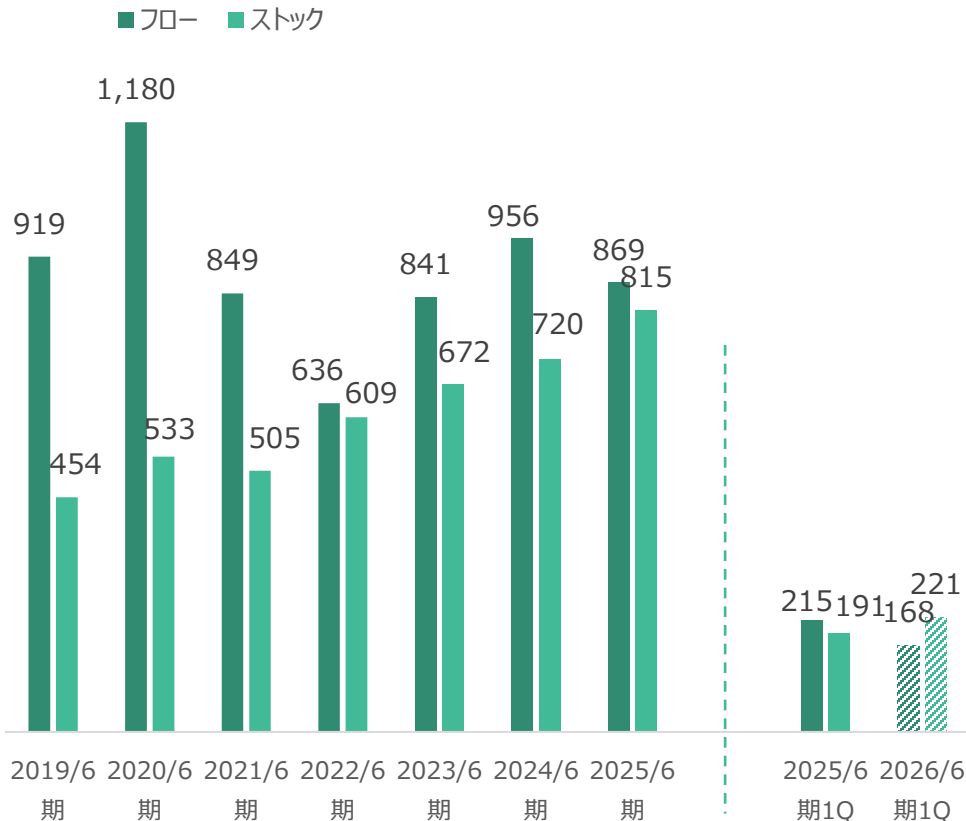
レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移

(千戸)



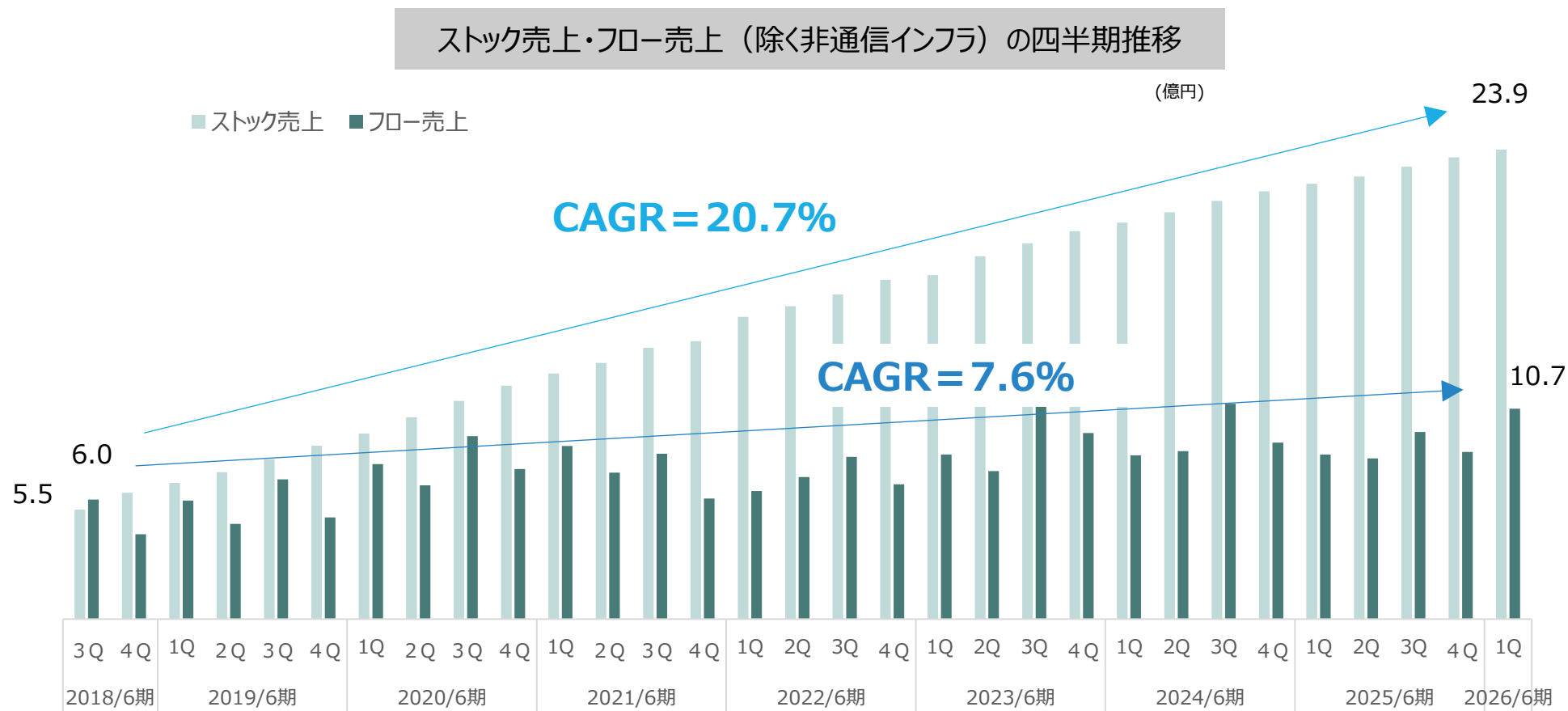
フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移

(百万円)



<参考> スtock売上・フロー売上の推移

- スtock売上は順調に積上げ。上場来30四半期連続で増加。StocK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

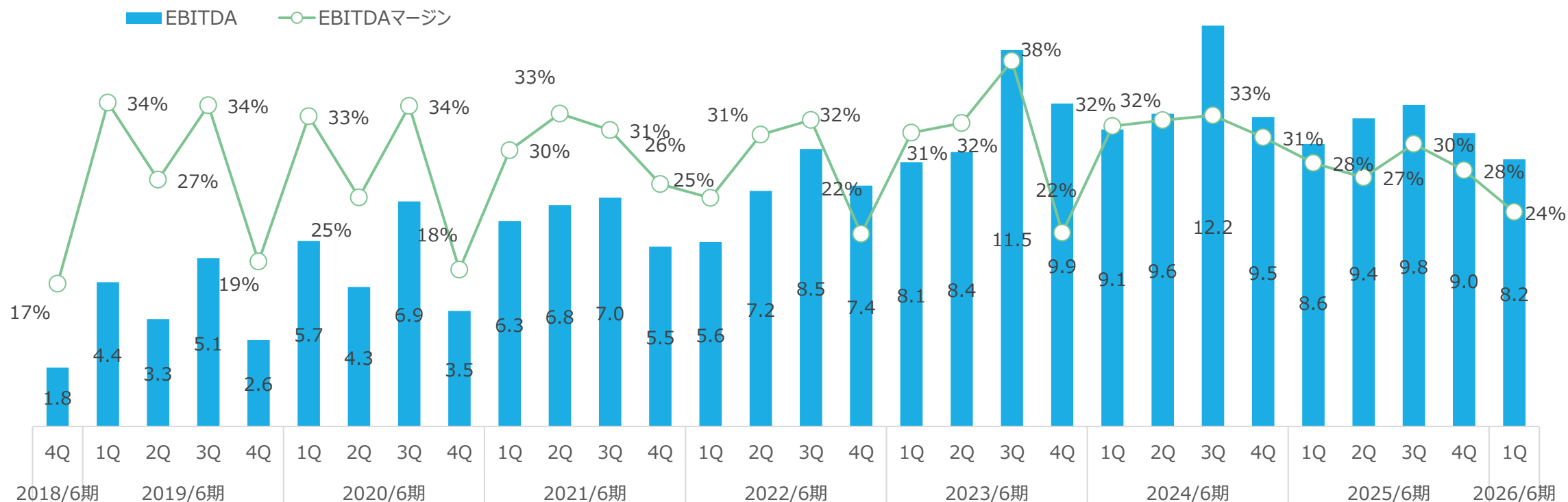


EBITDA推移

- 1QのEBITDAは8.2億円。EBITDAマージンは24%。四半期別推移では、実額・マージンとも2四半期連続の減速
- EBITDAマージンは9四半期ぶりの25%割れ。ただし、これは例年案件閑散期に当たる1Qという季節要因に加え、契約初年度は損益悪化となる機器売切方式件数の増加が影響したもの。機器売切方式は今後、ストック収入利益率改善に繋がる（＝EBITDAマージンは上昇）ものの、当面のEBITDAの減少傾向（キャッシュを稼ぐ力の停滞）は真摯に受け止める必要を認識

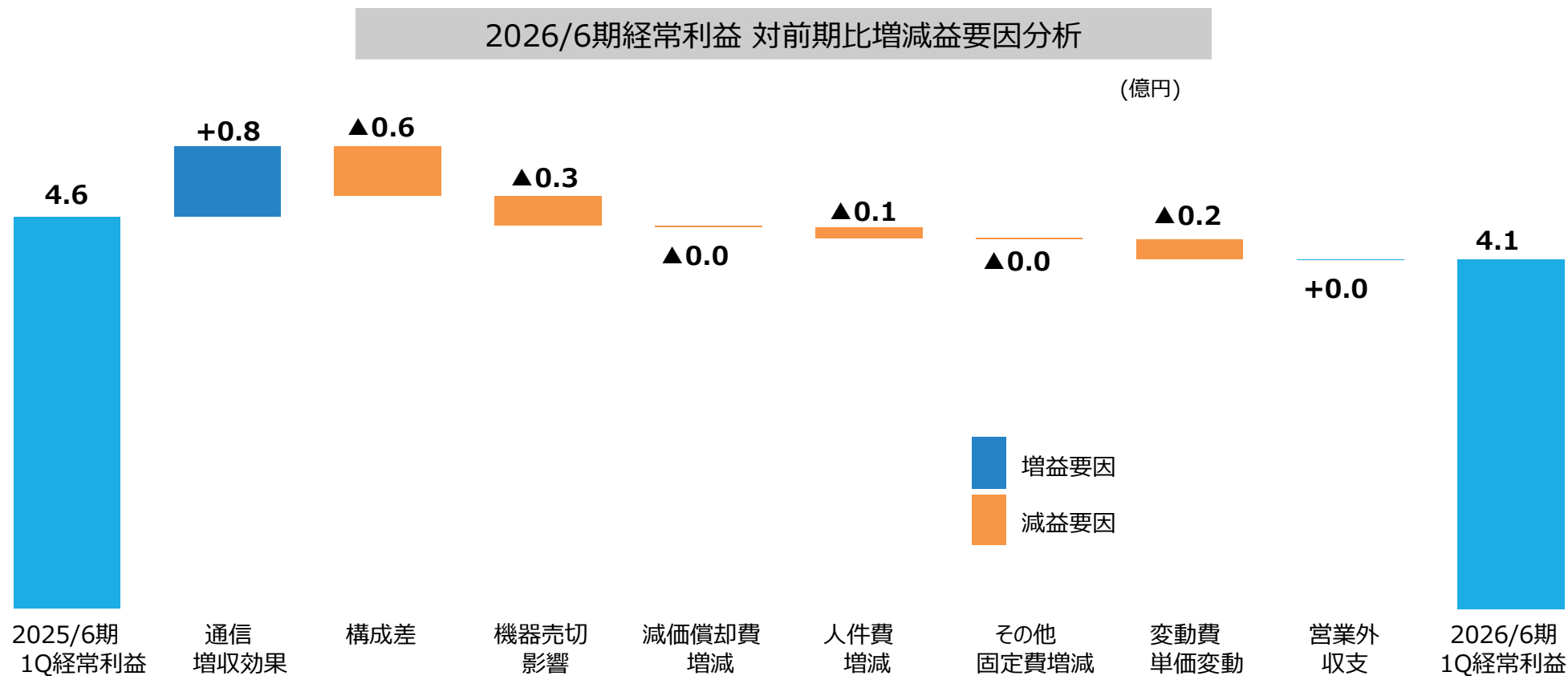
EBITDA推移

(億円)



経常利益 増減益要因分析

- 経常減益の主因は、引続き、販売構成の悪化と機器売切方式の影響。通信増収効果はあるものの、それ以上に構成悪化や機器売切が影響するという構図。利益率悪化が増収効果以上というのは健全とはいえない
- コスト面でも、変動費で回線使用料などの単価の上昇も発生。人件費や減価償却費といった固定費はほぼ横ばいを維持したものの、コスト増が損益面の重石になるという構造も継続



期末貸借対照表

- 総資産は8%拡大。ただし、これは有利子負債の増加に伴うもの。連結子会社向けのブリッジローン調達を実施し、その分は手許現預金や売掛金、棚卸資産の積増しに充当している。ブリッジローンであるため、2Qにはその影響が消失する見通し
- 期末自己資本比率は49.1%。前期末より低下となったが、これはブリッジローンの影響。引続き財務体質の安定性は高い

(百万円)	2024/6期	2025/6期	2026/6期 1 Q	2025/6期比 増減
流動資産	5,339	4,707	5,780	+1,073
現預金	2,120	1,853	2,409	+556
売掛金	1,772	1,809	1,938	+129
棚卸資産（通信）	666	578	772	+194
棚卸資産（不動産・電力）	489	212	405	+193
固定資産	7,736	7,436	7,377	▲59
有形固定資産	7,200	6,998	6,972	▲26
総資産	13,076	12,144	13,158	+1,013
負債	7,240	5,641	6,685	+1,043
有利子負債	4,442	3,245	4,444	+1,198
契約負債	1,317	987	898	▲89
純資産	5,836	6,502	6,472	▲30
負債純資産合計	13,076	12,144	13,158	+1,013

ブリッジローンにより
一時的に現預金積上げ

売上拡大に伴う増加

不動産関連の仕込み増

機器売切方式増により
固定資産は横ばいに抑制

ブリッジローン増加

自己資本比率49.1%

注：百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入



2026年6月期通期決算見通し

2026/6期連結決算見通し

- 2026/6期見通しは従来想定を据置き、8%増収3%経常増益を予想。減益局面からの早々の脱却を実現する見通し
- 前期苦戦の原因はマンパワーと対応力の不足との分析に基づき、新たな「勝ちパターン」の開発・導入・定着を急ぐ
- 通信関連ではホームユースにおける既築案件確保やB2Cサービス、ビジネスユースでは顧客リーチ強化やカスタマイズ提供が、非通信では再生エネルギーの導入工事能力増強が、それぞれカギ。特に、ビジネスユースでは過去最高売上の更新を目指す

(百万円)	2023/6期 実績	2024/6期 実績	2025/6期 実績	2026/6期 見通し	対前年比較	
					差異	変化率
売上高	12,795	12,613	13,070	14,050	+979	+7.5%
ホームユース	9,600	10,386	10,864	11,600	+735	+6.8%
ビジネスユース	1,512	1,675	1,684	1,810	+125	+7.5%
不動産/再生エネルギー/他	1,682	551	520	640	+119	+22.8%
営業利益	2,320	2,387	1,958	2,000	+41	+2.1%
ホームユース	2,970	2,910	2,638	2,910	+271	+10.3%
ビジネスユース	289	480	326	400	+73	+22.4%
不動産/再生エネルギー/他	138	64	67	90	+22	+34.2%
調整	▲1,078	▲1,068	▲1,073	▲1,400	▲326	▲30.4%
経常利益	2,290	2,395	1,943	2,000	+56	+2.9%
経常利益率	17.9%	19.0%	14.9%	14.2%	▲0.6pp	-
親会社当期純利益	1,482	1,567	1,319	1,270	▲49	▲3.7%

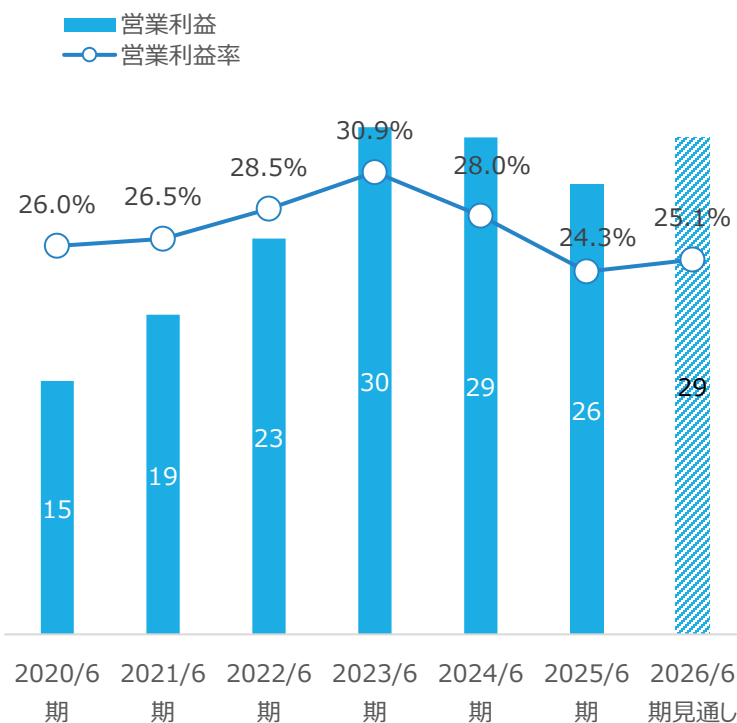
注：百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

2026/6期連結決算セグメント別見通し

- ホームユースは増益転換を想定。営業利益は過去最高水準に接近。機器売切が定常状態となり、付加価値増が利益率の改善に直結
- ビジネスユースも増益反転。売上は7.5%増と再加速し、利益率も上昇を想定
- 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貢献を想定

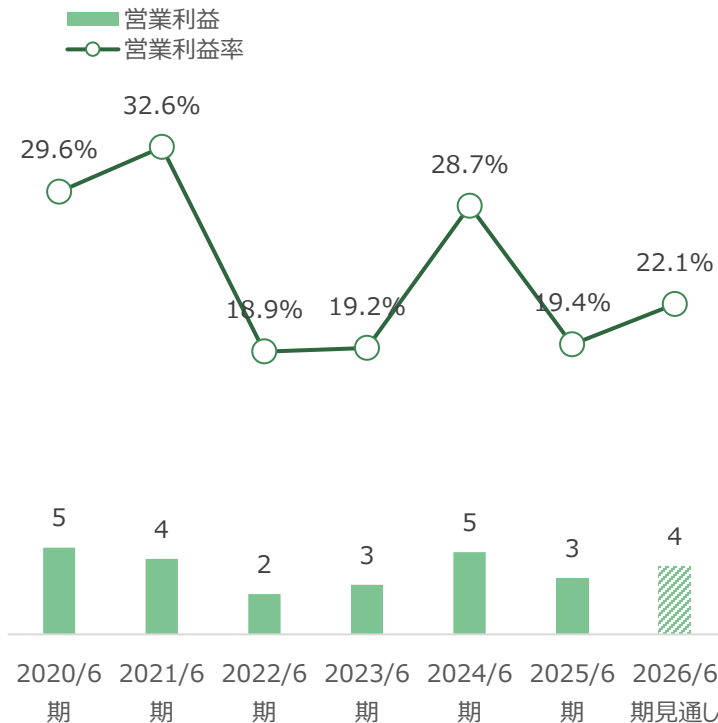
ホームユース事業

(億円)



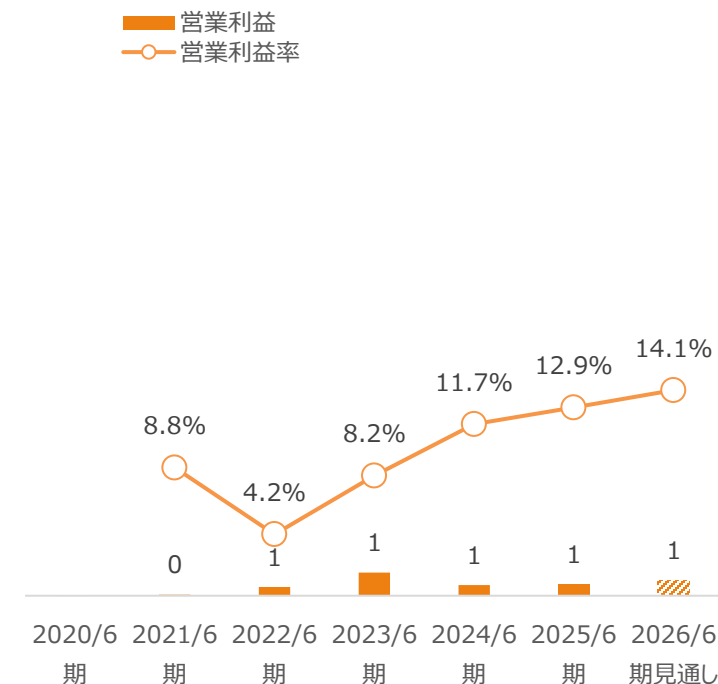
ビジネスユース事業

(億円)



再生エネルギー/不動産/他

(億円)



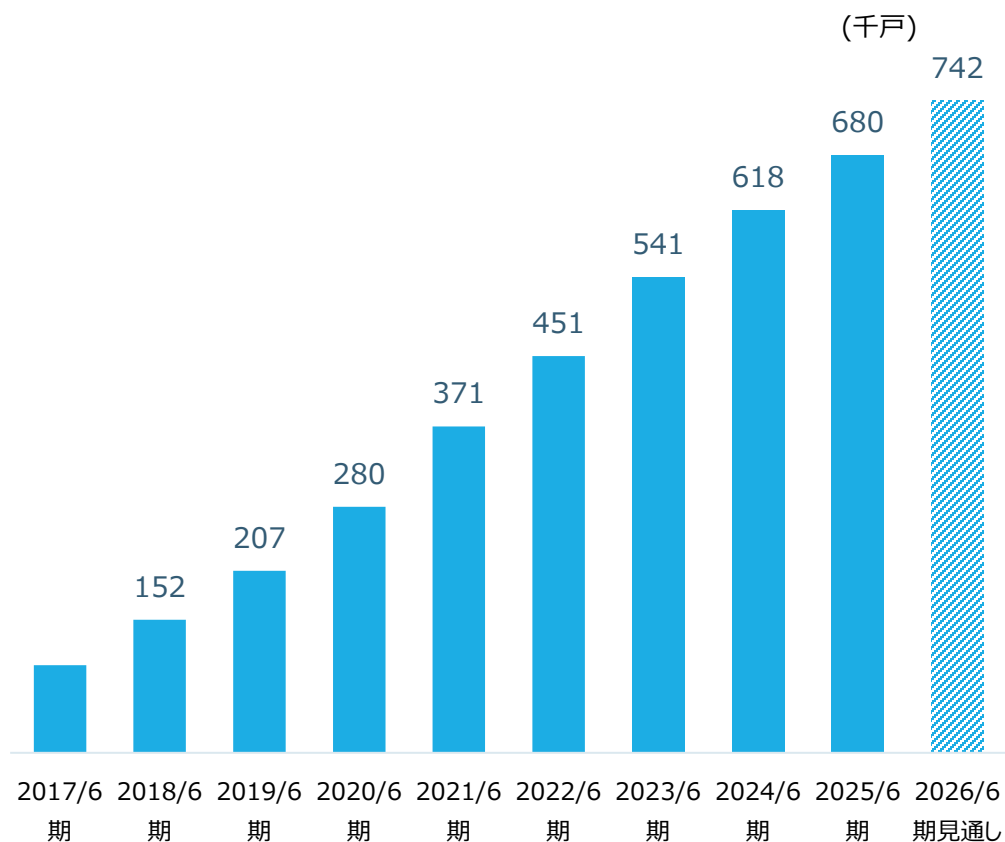
2026/6期連結決算主要前提

ホームユース事業

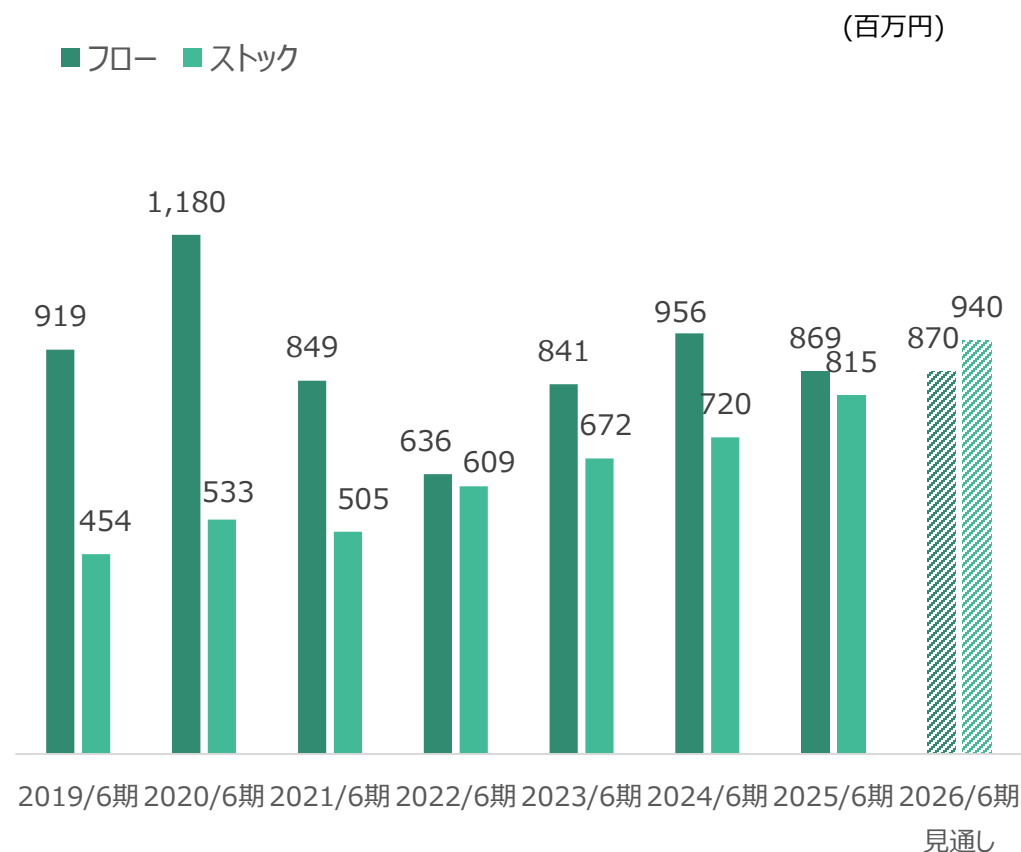
ビジネスユース事業

- レジデンスWi-Fiサービス期末接続済戸数前提は74万戸。増加ピッチはやや減速の6万戸/年となるが、既築案件の更なる積上げを急ぐ
- 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は8.7億円と横ばい水準を想定。フロー売上加速への対応策を急ぐも、その効果発現には要時間。主たるターゲットは引続き医療/介護、公共/交通/物流、観光の3領域。ストック売上は順調に積上げへ

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

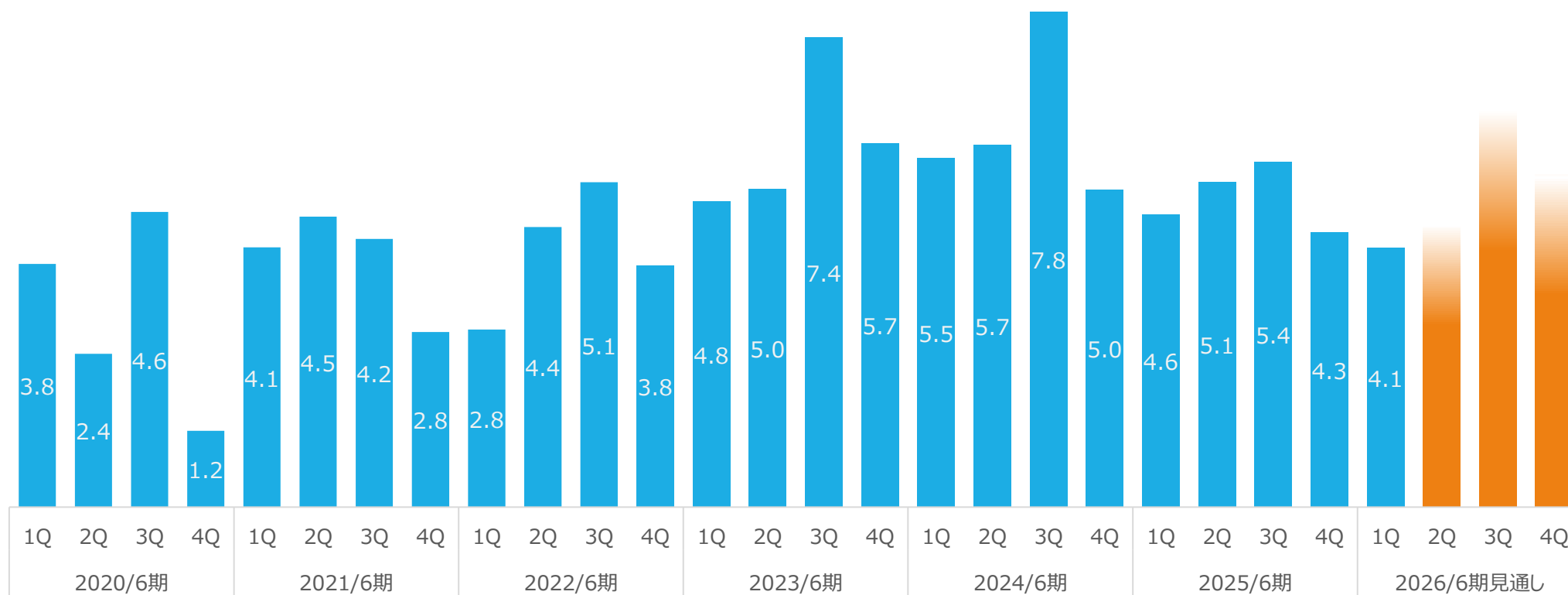


2026/6期連結決算見通し 四半期別イメージ

- 1Q経常利益は期初の四半期別イメージにはやや未達。その分、経常利益は下半期偏重型となる公算大
- 特に3Qは新築完工の集中時期でもあり、期中で最大の利益を計上する見通し

四半期別経常利益の推移イメージ

(億円)



2025/6期経常減益の背景にある課題：「マンパワー」と「対応力」の不足

	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

今後2年で取り組むべき2つの課題

① 期間損益成長ピッチの回復：

減益局面の早期解消と収益力の建て直し

② 構内インフラ・インテグレーターとしての地歩固め：

より大きな潜在市場へのアクセス権を獲得

第5ステージの成長を確たるものにするためのアプローチ

2026/6期はそのための仕掛けづくりの一年と位置づけ

**「中期的に経常利益50億円を目指す」ことのできる体制
(勝ちパターン) 構築をこの間に実現**

既存事業の抱える問題点： マンパワーと対応力の不足

- 2025/4～
- インターネットB2C契約スキーム検討に着手 **着手済**
 - 商材のパッケージ/カスタマイズ対応 **着手済**
 - ✓ 地域/業界/個別の各事情に沿った新商材/サービスの構築/投入
- 2025/5～
- AI活用による生産性向上
 - ✓ AI推進プロジェクトの立ち上げ **着手済**
 - ✓ 営業ロールプレイングAIシステムの開発に着手 **着手済**
- 2025/7～
- 営業体制を事業別から地域別へ変更 **完了**
 - ✓ 顧客との接触期待増による販路強化
 - ✓ ホームユース/ビジネスユース/再生可能エネルギーのクロスセル推進
 - 生産性向上に資する、全社基幹システムの構築スタート **着手済**

ホームユース事業

既築案件掘り起こし加速、B2Cサービスなど新ビジネスモデルスタート

ビジネスユース事業

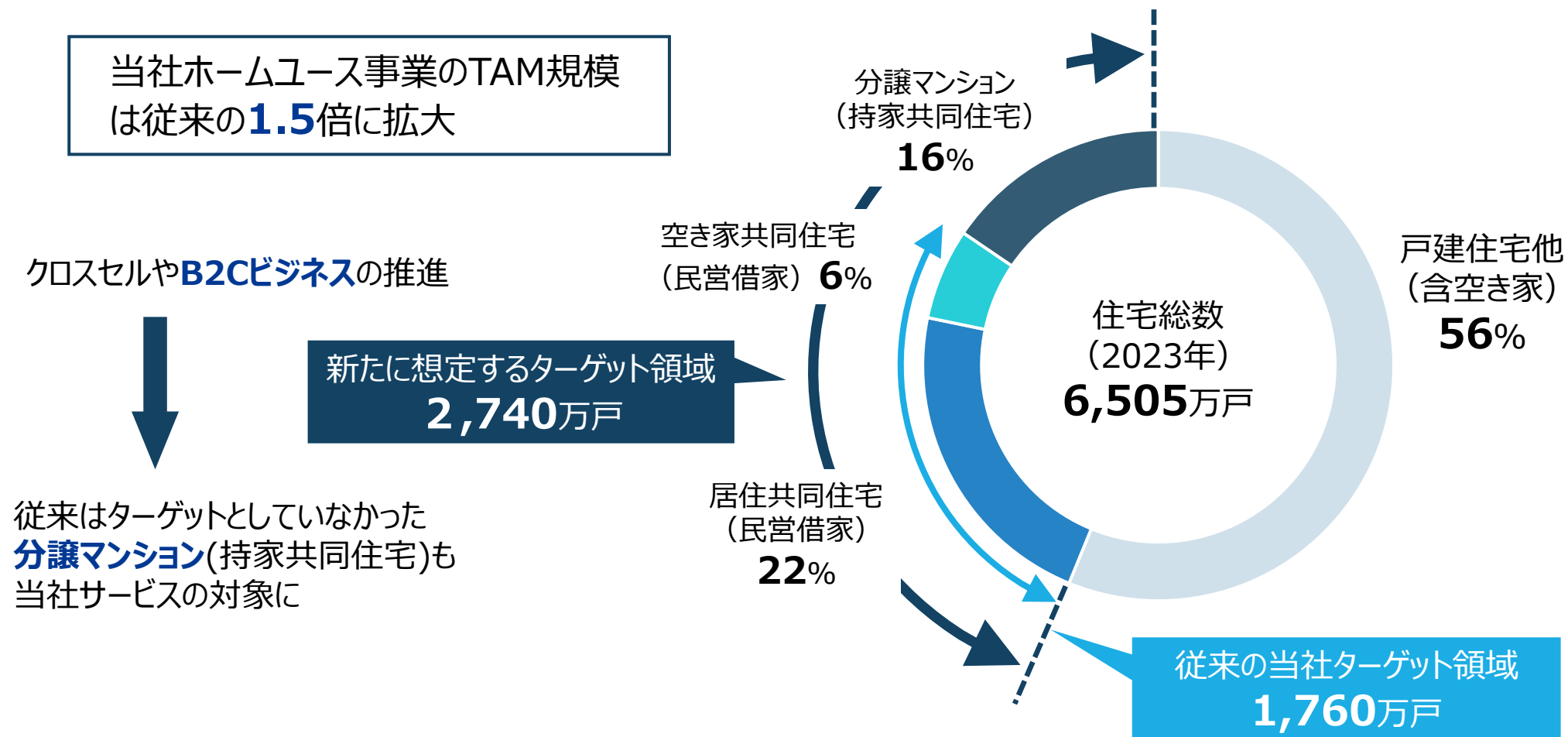
顧客別のカスタマイズ対応力引上げ

再生可能エネルギー事業

運用工事能力の充実

M&A実施

M&Aを通じた体制強化も選択肢として積極検討



出所：国土交通省データを当社で再集計。各カテゴリーデータの合計は総数と合致しないため、内訳比率も比率は積上基準のものを記載



— Topics

2025/8 再生可能エネルギー事業を展開する子会社オフグリッドラボが
株式会社パワーでんきイノベーション（PDI）の株式100%を取得



狙い：太陽光発電における設計・調達・建設の一括請負機能（EPC事業）の確保

株式取得相手先：エコモット株式会社

取得金額：5,000万円

業績への影響：2026/6期への影響は軽微

 **会社概要**
株式会社パワーでんきイノベーション

設立	: 2022年9月	売上高	: 6.90億円
所在地	: 群馬県高崎市	純利益	: ▲0.93億円
事業内容	: 太陽光発電EPC事業	総資産	: 6.25億円
資本金	: 1億円	純資産	: 0.28億円
(2025/8期実績)			

AI開発プロジェクト：業務の革新と内製化の推進

- 日常的な業務プロセスの効率化を図ることを目的にAI開発プロジェクトを推進
- 米国の学生（インターン生）にて業務効率化AIツールの開発を行うことにより、開発・実装、運用コストの削減と内製化の確立

	①営業ロープレBot	②提案書フィードバックBot
用途	営業スタッフが実施するロープレを自動化し、いつでも訓練とフィードバックを受けられる環境を構築	提案書をアップロードするだけで、管理基準に基づいた自動チェックとフィードバックを提供
方法	社内チャットツールより提案相手（Bot）の性格等を選択可能。ユーザーはWEB会議ツールを通じてBotとリアルタイムに会話し、提案を実施。	社内チャットツールにレビューして欲しい提案書（PDF, PPT, PPTX等）をアップロード。管理者が準備した拡張性のあるチェックシートに基づき、提案書を自動チェック。
担当者	米国の大学に通う学生1名	米国の大学に通う学生1名
開始時期	2025年11月中旬より実施	2025年11月中旬より実施



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