



2026年6月期第2四半期（中間期） 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

新スローガン : Lead The 'Telecomenergy'



従来スローガン






新スローガン

Telecomenergy(テレコメナジー)

Telecommunications（通信）と Energy solutions（エネルギー）を融合させた当社の造語
当社提案の独自の差別化戦略により、社会に新たな「未来の価値」創造する試みと定義

- 新スローガンの狙い : 当社の役割は「通信をつなぐ」から、「通信を起点とした新たな価値を創出する」フェーズへの進化に対応
目指す戦略 : 通信とエネルギーのシナジーを最大化し、独自の差別化戦略を推進
目指す価値 : ロケーションオーナー様の資産価値向上、および利用者の利便性と経済性の両立

通信とエネルギーを一体のインフラとして捉え、持続可能な社会に貢献する「未来の価値」を創造していく決意表明

-  **2026年6月期2Q決算実績 _P5**
-  **2026年6月期通期決算見通し_P18**
-  **Topics _P23**
- Appendix _P26**

2026/6期2Q実績

全社動向

経常利益率
15%回復

全社動向

FCF
4半期
連続黒字

ホームユース事業

クロスセル売上比率*
19.3%
(過去最高)

ビジネスユース事業

営業利益率
27.6%
(前年実績19.2%)

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

**スローガン
刷新**

ホームユース事業

B2C向けサービス
先行投資

ビジネスユース事業

ターゲット3領域を軸に
売上加速

*ホームユース事業フロー売上に占めるクロスセルフロー売上の割合



2026年6月期2Q決算実績

2026/6期2Q連結決算概要

- 2026/6期2Q累計業績は前年比3%増収、6%経常減益。不動産/再生可能エネルギー他は減収となるも、通信領域の増収で吸収
- 一方、経常利益の前年比減少は6四半期連続。経常利益率は13.4%と、半期ベースでは2019/6期上期以降では最低水準を更新
- セグメント別には、主力のホームユースが増収減益。機器売切方式の販売比率上昇に伴う利益率低下の影響はまだ残る。不動産/再生可能エネルギーも売上伸び悩みから営業赤字を計上

(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入		2024/6期 2Q実績	2025/6期 2Q実績	2026/6期2Q			2026/6期通期	
				実績	前年差異	前年比	見通し	進捗率
売上高		5,806	6,556	6,774	+217	+3.3%	14,050	48.2%
	ホームユース	5,086	5,285	5,563	+278	+5.3%	11,600	48.0%
	ビジネスユース	683	816	833	+17	+2.1%	1,810	46.0%
	不動産/再生可能エネルギー/他	36	455	377	▲77	▲17.1%	640	58.9%
営業利益		1,098	979	919	▲59	▲6.1%	2,000	46.0%
	ホームユース	1,482	1,331	1,286	▲45	▲3.4%	2,910	44.2%
	ビジネスユース	154	151	204	+53	+35.3%	400	51.2%
	不動産/再生可能エネルギー/他	10	65	▲64	▲129	赤字転落	90	-
	調整	▲548	▲569	▲507	+61	+10.8%	▲1,400	36.3%
経常利益		1,117	969	908	▲60	▲6.3%	2,000	45.4%
経常利益率		19.2%	14.8%	13.4%	▲1.4pp	-	14.2%	-
親会社当期純利益		731	654	622	▲31	▲4.8%	1,270	49.0%

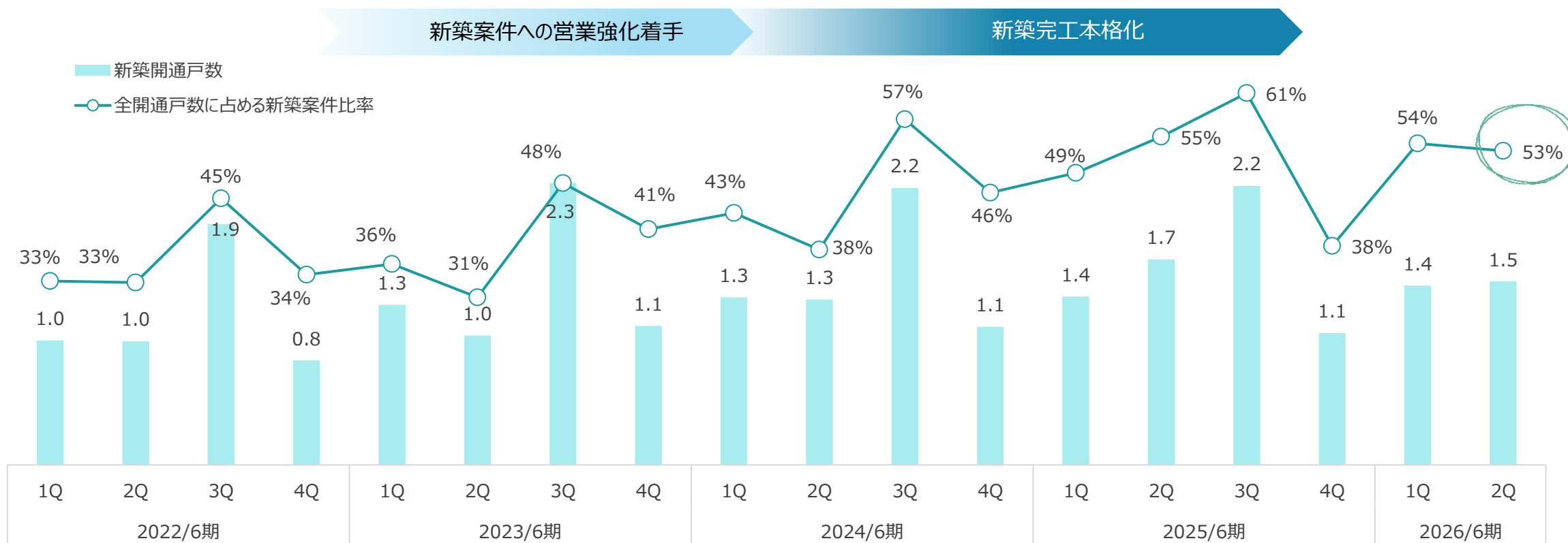
連結決算概要 四半期別推移

- 対1Qでは減収増益。ただし、案件の少なかった不動産/再生可能エネルギーの減収影響を除けば、通信領域は若干の増収
- 損益的には通信の好調が貢献。不動産/再生可能エネルギーの減益影響を吸収し、利益率も15%回復となった。これまで利益率は低下基調にあったものの、その傾向に歯止めがかかってきたと認識

(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入	2024/6期				2025/6期				2026/6期		1Q/2Q 比較	前年 2Q比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q		
売上高	2,852	2,953	3,731	3,075	3,054	3,502	3,265	3,248	3,456	3,317	▲139	▲185
ホームユース	2,521	2,565	2,729	2,569	2,643	2,642	2,835	2,743	2,752	2,811	+58	+168
ビジネスユース	327	356	490	501	405	410	415	452	389	444	+54	+33
不動産/再生可能エネルギー/他	4	31	511	4	4	450	14	51	315	62	▲252	▲388
営業利益	525	573	783	504	463	515	542	436	412	507	+95	▲8
ホームユース	714	767	817	610	668	662	665	640	591	695	+104	+32
ビジネスユース	56	98	163	162	72	78	89	86	82	122	+40	+43
不動産/再生可能エネルギー/他	▲4	14	63	▲9	▲8	73	0	1	▲16	▲47	▲31	▲121
調整	▲241	▲307	▲260	▲259	▲269	▲299	▲212	▲292	▲245	▲262	▲17	+36
経常利益	548	569	778	499	458	510	542	431	407	501	+93	▲9
経常利益率	19.2%	19.3%	20.9%	16.3%	15.0%	14.6%	16.6%	13.3%	11.8%	15.1%	+3.3p	+0.5p
親会社当期純利益	370	361	524	310	310	344	369	295	286	335	+48	▲8

- 2026/6期2Qの新築案件開通戸数は前年比10%の減少。全開通戸数に占める新築案件比率は53%
- 新築案件の獲得を進めてきたが、直近2年ほどは新築案件と既築案件の全開通戸数における割合はほぼ1:1で推移。新築案件はまだアップサイドがあるとの認識ながら、足の長い新築案件に投入できる人員量が制約となっている模様

ホームユース事業 新築案件開通戸数推移

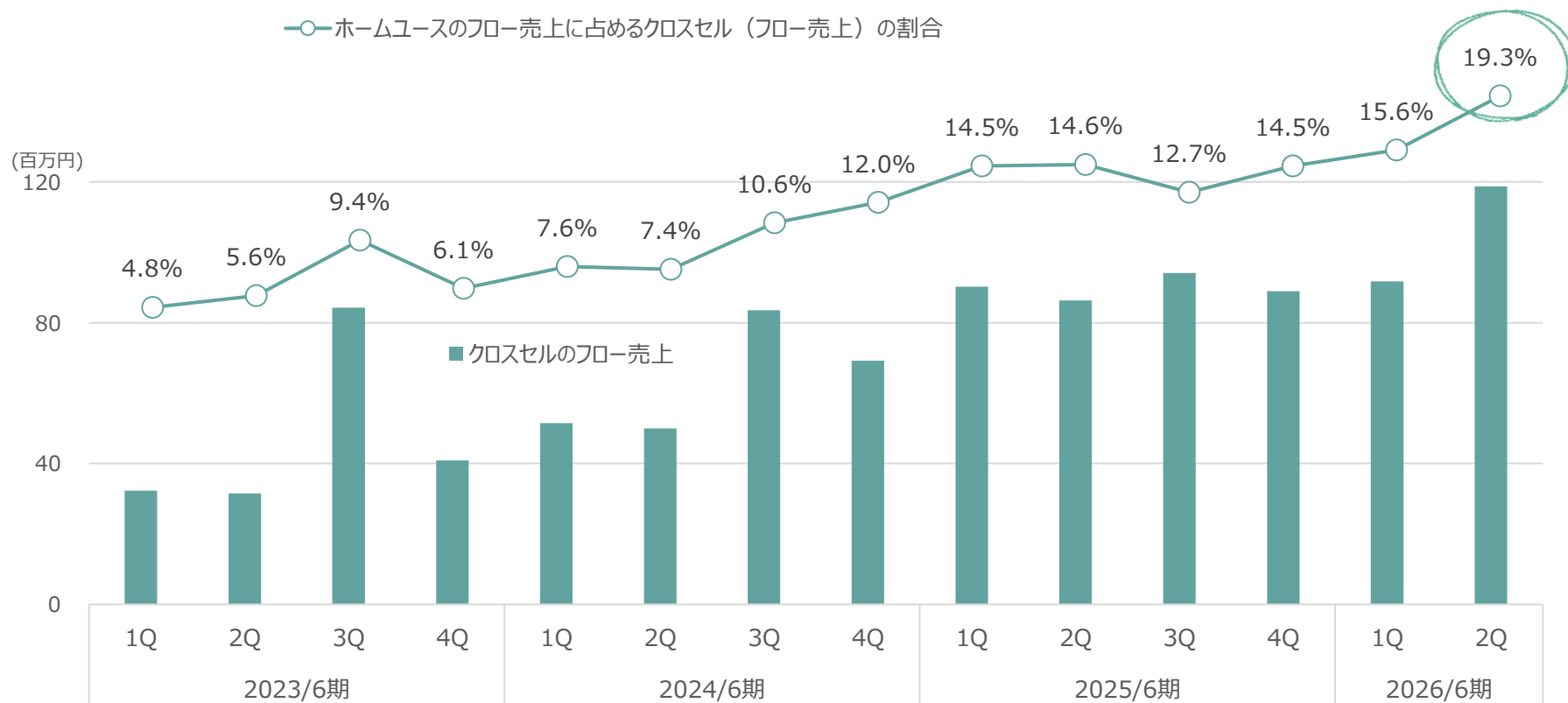


注：2022/6期1Qの新築開通戸数を1とした場合の指数表示

- 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2Qで1.2億円。クロスセルに注力を開始以降、初めて四半期で1億円を超過。特にネットワークカメラの導入が急伸となった
- 2Q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も19.3%と大きく上昇。一気にクロスセルの浸透に弾みがついた

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



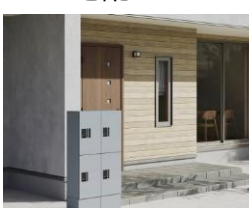
FGTV



FGスマートコール

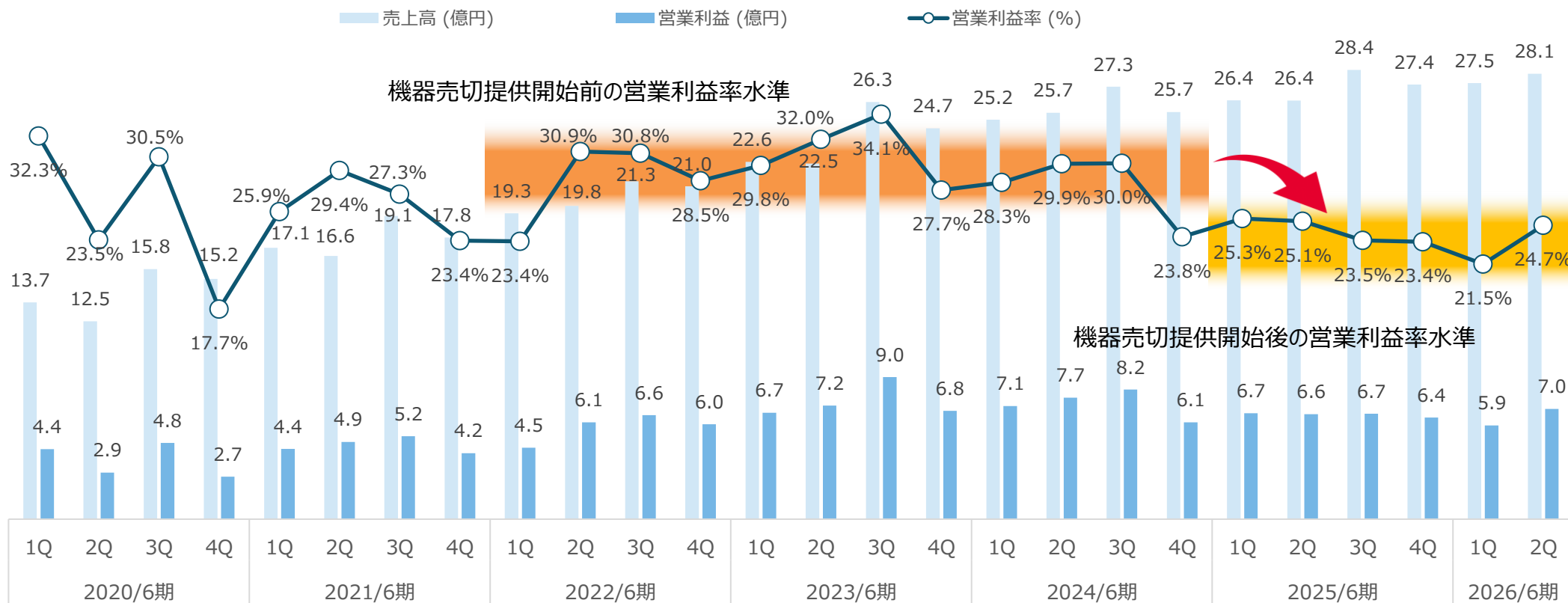


宅配BOX



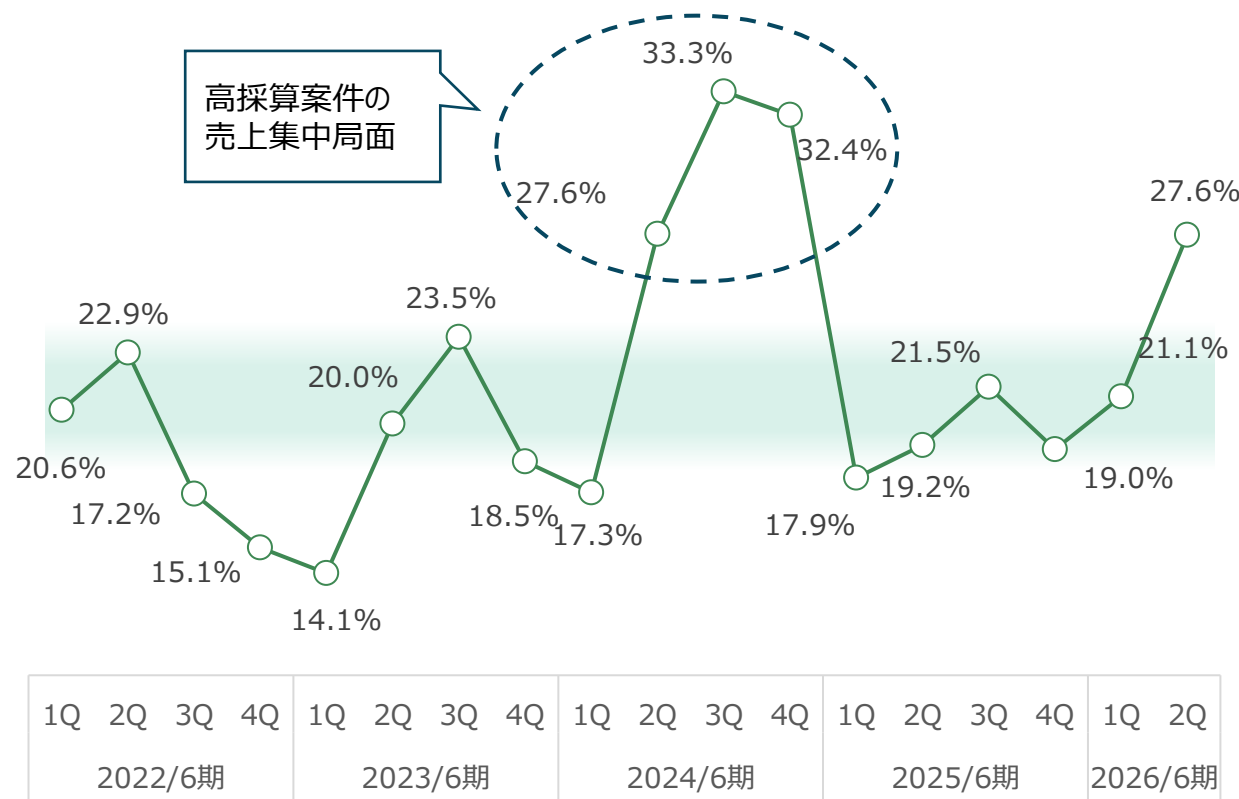
- 2Qの営業利益率は25%に上昇。直近一年半は営業利益率水準の低下が目立っていたが、ここに来てやや底打ちの兆しが発現
- 利益率低下の原因はホームユース機器売切方式契約の本格化。しかし、本格化から1年を超え、その影響が徐々に緩和。さらに、クロスセルによる付加価値引上げ策強化の取組効果も浸透してきたものと期待
- ただし、売切方式は新築案件と高親和性にある以上、新築完工の集中時期はある程度の揺り戻しは十分あり得ると認識

ホームユース事業 営業利益推移

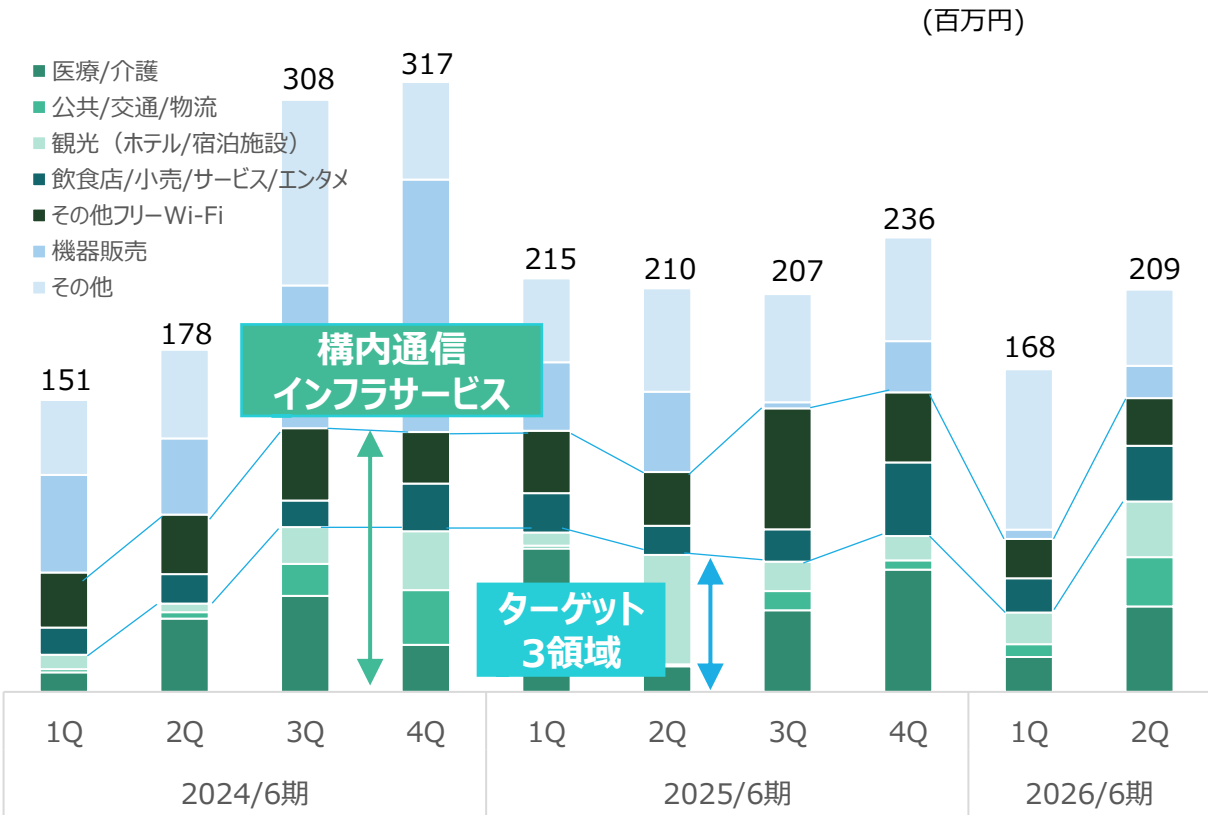


- ビジネスユース事業の2Q営業利益率は28%。利益率は久々にこれまでの経験的なレンジを上回り、高採算案件の集中した2024/6期以来の水準を回復。共用オフィスでのフリーWi-Fiや医療/介護向け工事案件など、利益率の高い案件を計上
- 先行指標たるフロー売上も回復。ターゲット3領域が医療/介護向けを中心に押し並べて好調に推移し、それらにフリーWi-Fiなどを加えた構内通信インフラサービス関連売上も前年比・前期比で増収。医療/介護向けでは工事売上計上となり、採算向上に寄与

ビジネスユース事業 営業利益率の推移



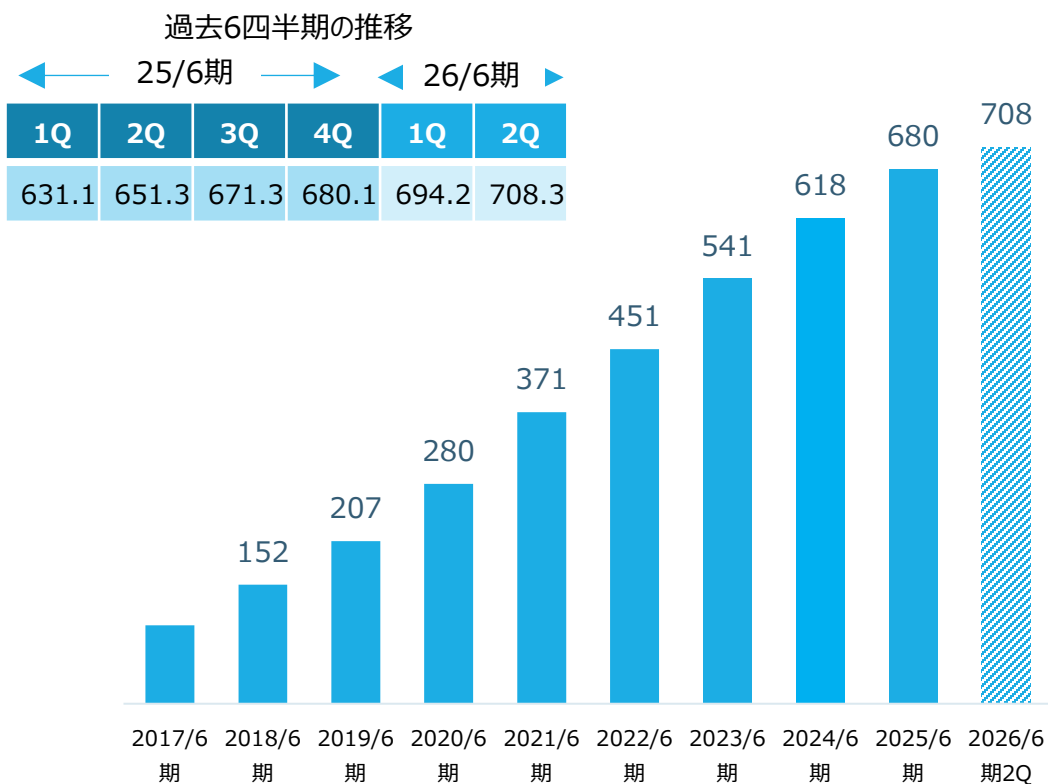
ビジネスユース事業 フロー売上の内訳推移



- レジデンスWi-Fiの2Q接続済戸数は約71万戸。接続済戸数増加ピッチは1.4万戸/四半期と通常ペースが継続
- ビジネスユースにおいては、ストックビジネス売上が引続き順調。その先行指標となるフロービジネスの売上は前年比減とやや勢いに欠ける

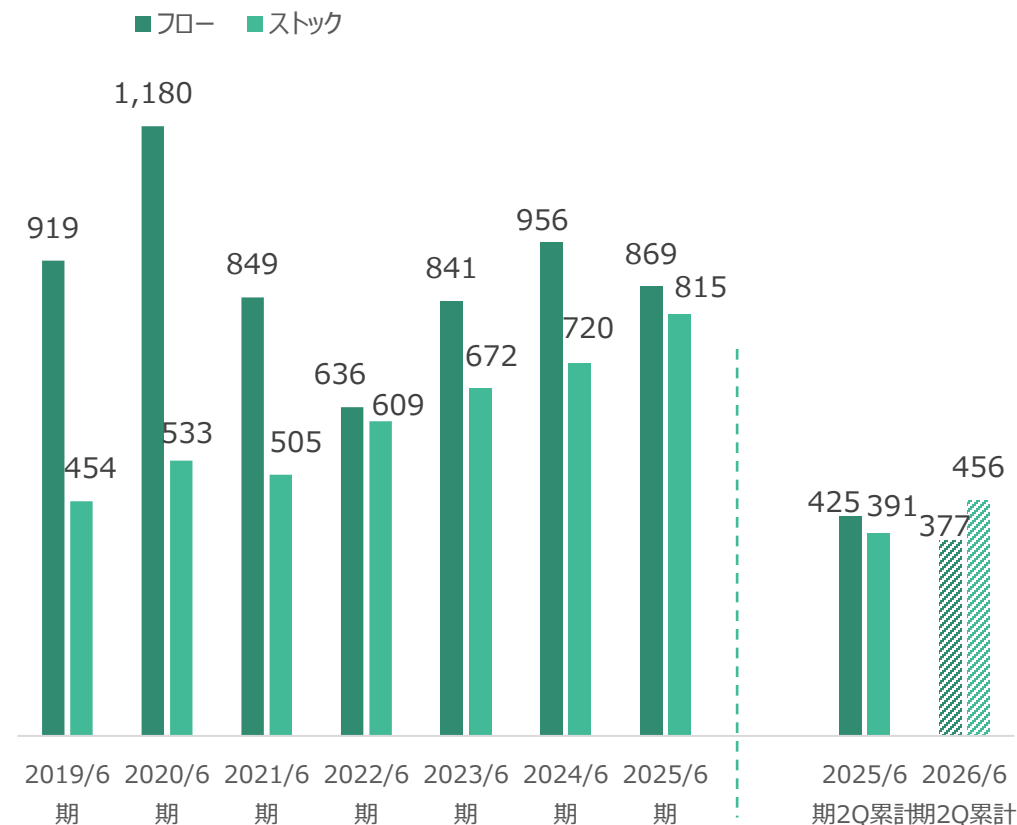
レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移

(千戸)



フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移

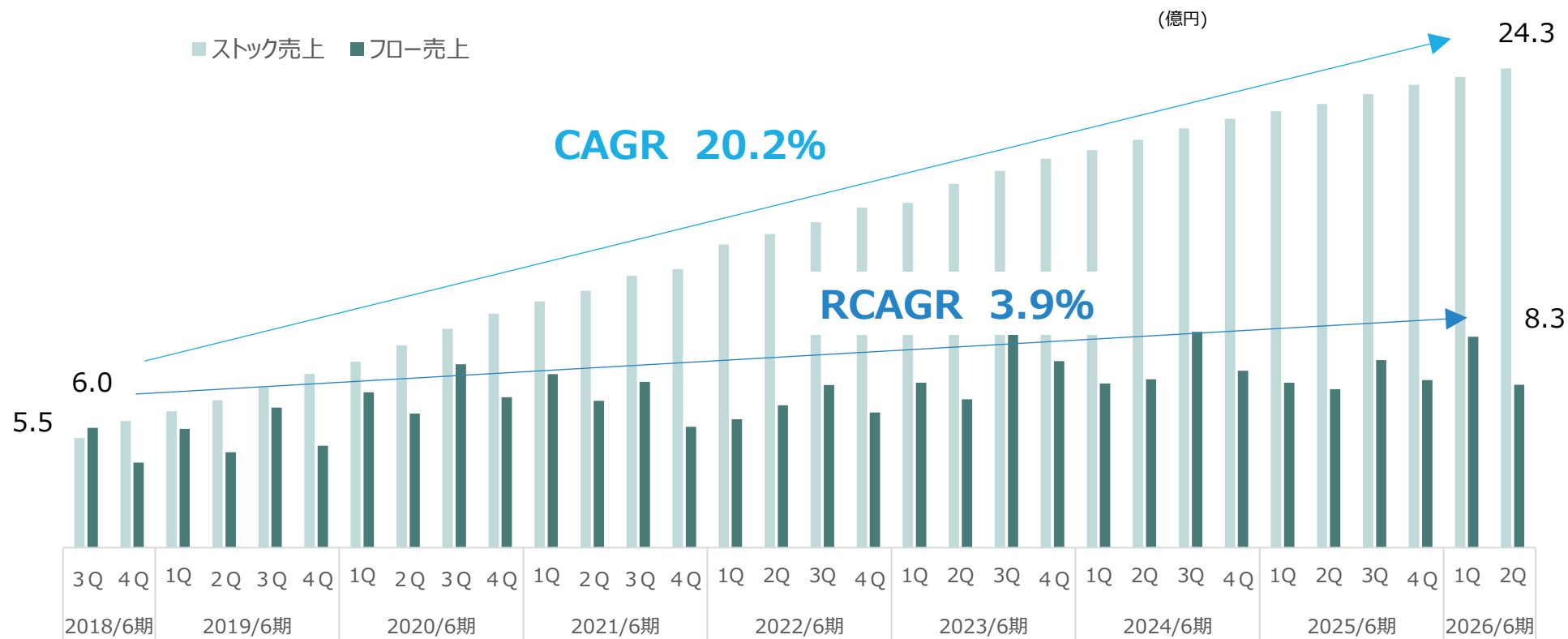
(百万円)



<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31四半期連続で増加し、それでもなおCAGRは20%超を持続。接続済戸数の増加ピッチも安定
- フロー売上は一進一退の傾向に変化なし。ただし、上場来ほぼ一定のレンジ内での推移であることも確か。StocK売上引上げに向けて、レンジの上限打破が必要と認識

StocK売上・フロー売上（除く非通信インフラ）の四半期推移

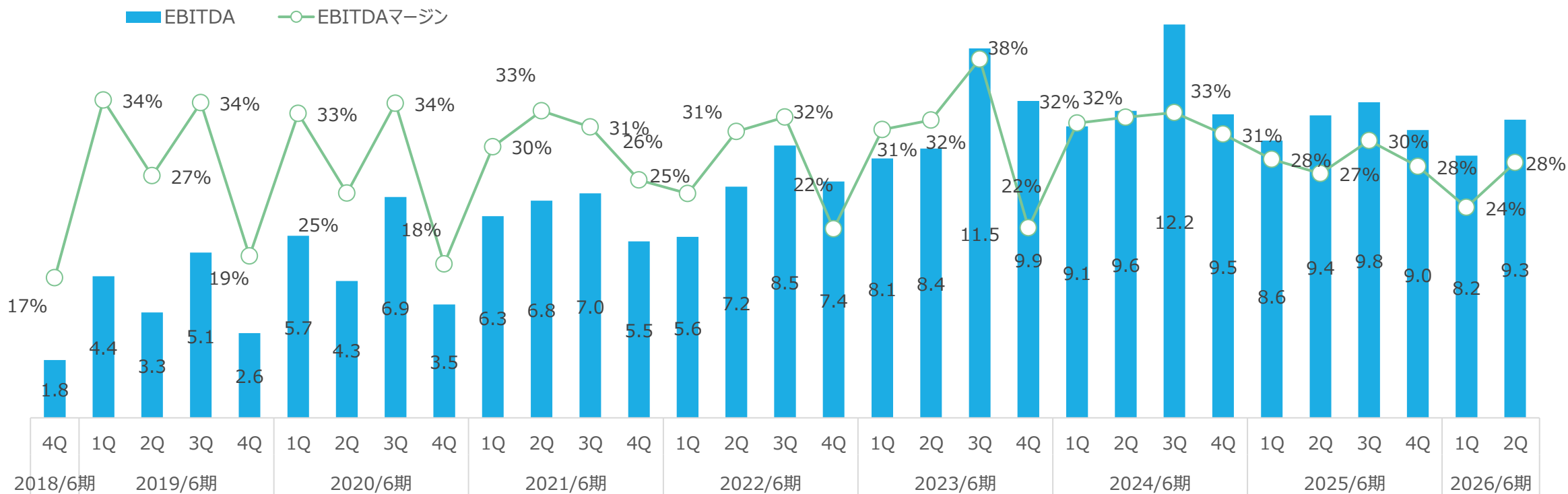


EBITDA推移

- 2QのEBITDAは9.3億円。EBITDAマージンは28%。実額・マージンとも3四半期ぶりの増加・上昇に転換
- これでこれまでの漸減基調が終了したと見るにはまだ早いが、これまでマージンの重石となっていた機器売切方式の加速やビジネスユースの伸び悩みといった影響は着実に緩和

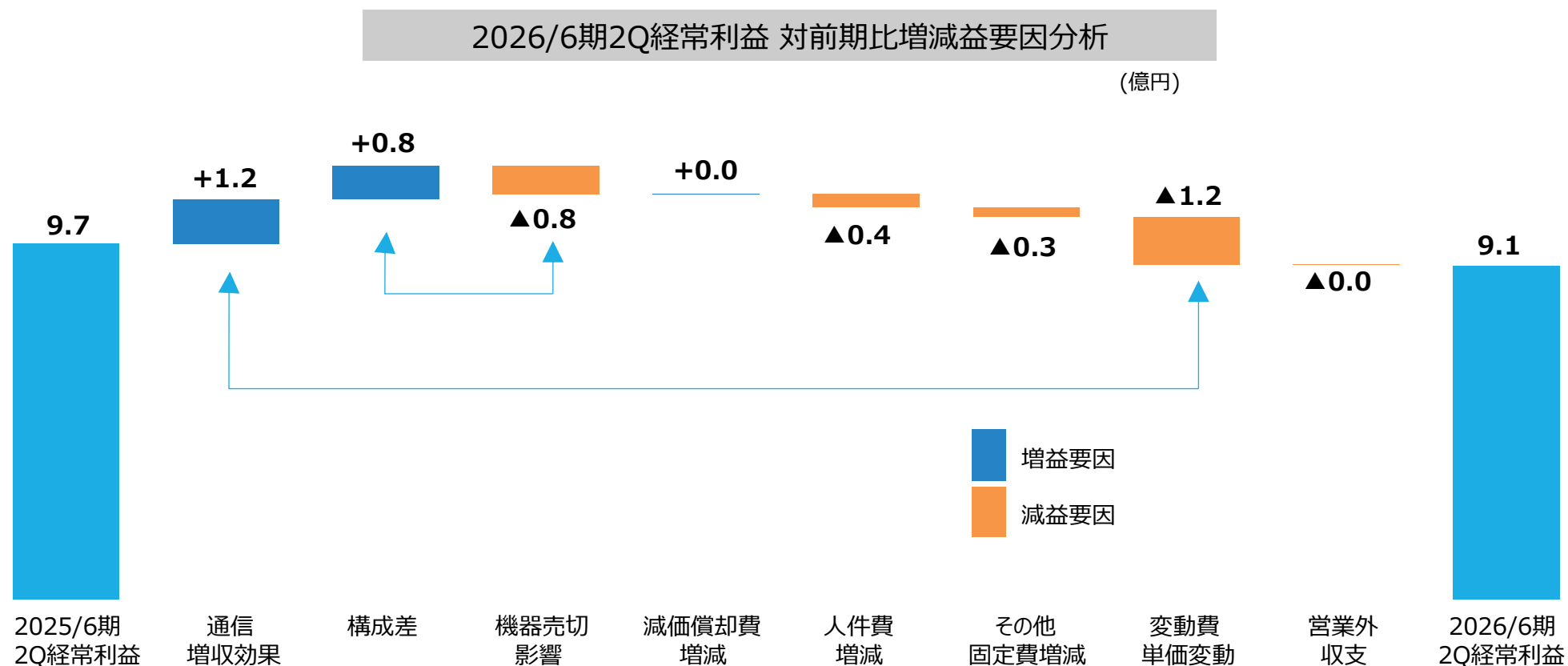
EBITDA推移

(億円)



経常利益 増減益要因分析

- 経常減益となった要因は、機器売切影響、変動費単価の上昇、固定費の上昇の3つ。ただし、これまで重石となっていた機器売切影響は、売上構成改善効果により遂に吸収。クロスセルなどの付加価値向上が収益に貢献できるだけの地力がついてきたと認識
- 一方、変動費単価ではその主体となる回線使用料増に加え、一部サービス向け材料負担増、B2Cサービス向け回線切替先行費用計上が影響。これも増収効果でほぼ相殺できたが、唯一、人件費などの固定費上昇までは吸収しきれなかった



期末貸借対照表

- 総資産は6%拡大。売上に伴う運転資産増に加え、不動産関連在庫も増加。1Qにあった連結子会社向けブリッジローンの影響は消失
- 期末自己資本比率は52.7%。ブリッジローンの影響消失で、再び50%超の水準を回復

(百万円)	2024/6期	2025/6期	2026/6期 2Q	2025/6期比 増減	
流動資産	5,339	4,707	5,622	+914	売上拡大に伴う増加
現預金	2,120	1,853	2,079	+226	
売掛金	1,772	1,809	1,978	+169	機器在庫の一時的増加 前期末が低水準過ぎた ことの反動増の影響も
棚卸資産（通信）	666	578	732	+153	
棚卸資産（不動産・電力）	489	212	564	+352	不動産関連の仕込み増
固定資産	7,736	7,436	7,273	▲163	
有形固定資産	7,200	6,998	6,865	▲133	機器売切方式増により 固定資産は漸減
総資産	13,076	12,144	12,896	+751	
負債	7,240	5,641	6,087	+446	ブリッジローン影響消失も、 売上増で運転資金増
有利子負債	4,442	3,245	3,633	+387	
契約負債	1,317	987	835	▲152	自己資本比率52.7%
純資産	5,836	6,502	6,808	+305	
負債純資産合計	13,076	12,144	12,896	+751	

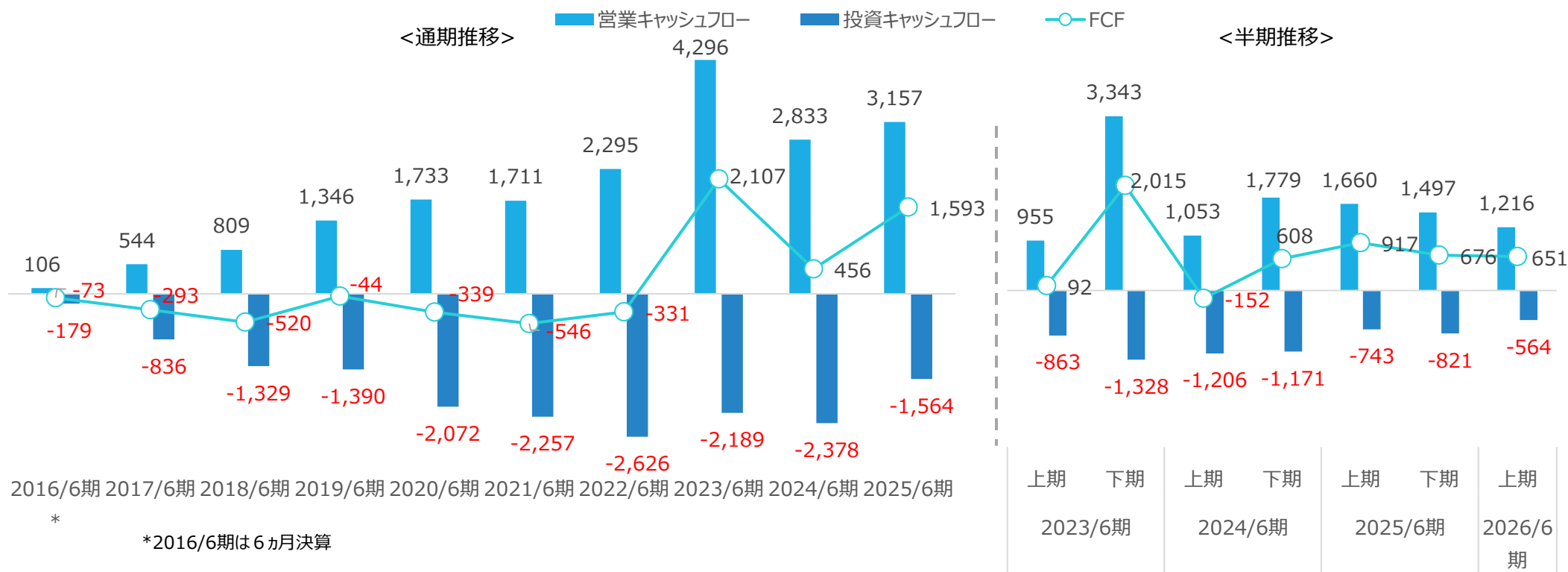
注：百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

キャッシュフローの推移

- 2026/6期2QのFCFは6.5億円の黒字を計上。これでFCFは4半期連続で黒字を計上。安定的にFCFが稼げる状況を確認
- ただし、利益率の低下と歩調を併せ、営業CFは3半期連続で縮小。ホームユース向けWi-Fi機器の売切方式導入に伴う投資CFの抑制がFCFを下支える構図にある
- なお、営業CF、投資CFともに縮小傾向にあるが、ビジネスのダイナミズムという観点からはこれは決して好ましくないと認識

キャッシュフローの長期推移

(百万円)





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
- 半期別に見ると、下期は対上期で増収増益を想定。下期の経常利益率は15.0%と上期をボトムに改善に転じると予想
- セグメント別には、対上期でホームユースはストック案件積上げで堅調に推移。ビジネスユースはターゲット3領域を軸に半期ベースでは過去最高売上水準を想定も、高採算案件は減少を見込む。不動産/再生可能エネルギー関連では赤字工事減などから黒字反転へ

(百万円)	2023/6期 実績	2024/6期 実績	2025/6期 実績	2026/6期			対前年比較	
				上期実績	下期見通し	通期見通し	差異	変化率
売上高	12,795	12,613	13,070	6,774	7,275	14,050	+979	+7.5%
ホームユース	9,600	10,386	10,864	5,563	6,036	11,600	+735	+6.8%
ビジネスユース	1,512	1,675	1,684	833	976	1,810	+125	+7.5%
不動産/再生エネルギー/他	1,682	551	520	377	262	640	+119	+22.8%
営業利益	2,320	2,387	1,958	919	1,080	2,000	+41	+2.1%
ホームユース	2,970	2,910	2,638	1,286	1,623	2,910	+271	+10.3%
ビジネスユース	289	480	326	204	195	400	+73	+22.4%
不動産/再生エネルギー/他	138	64	67	▲64	154	90	+22	+34.2%
調整	▲1,078	▲1,068	▲1,073	▲507	▲892	▲1,400	▲326	▲30.4%
経常利益	2,290	2,395	1,943	908	1,091	2,000	+56	+2.9%
経常利益率	17.9%	19.0%	14.9%	13.4%	15.0%	14.2%	▲0.6pp	-
親会社当期純利益	1,482	1,567	1,319	622	647	1,270	▲49	▲3.7%

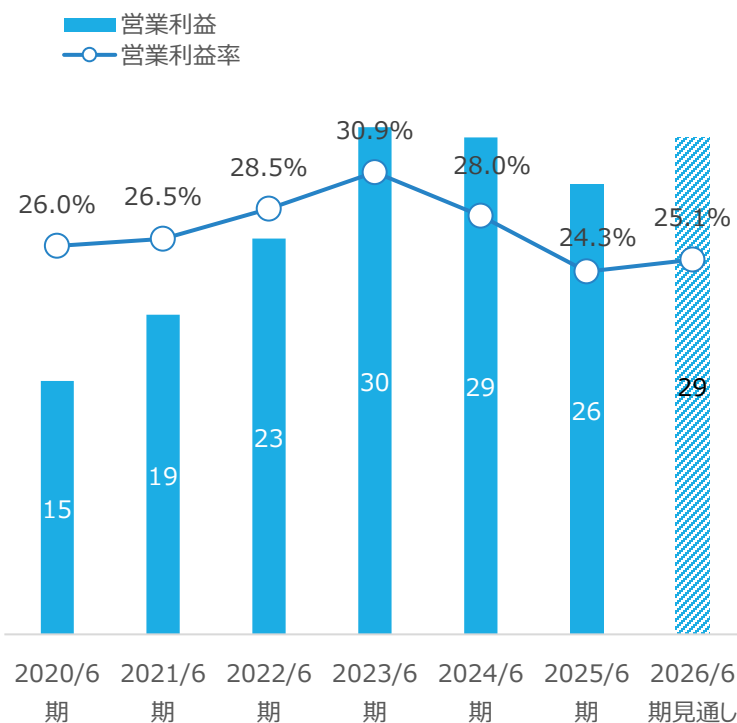
注：百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

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

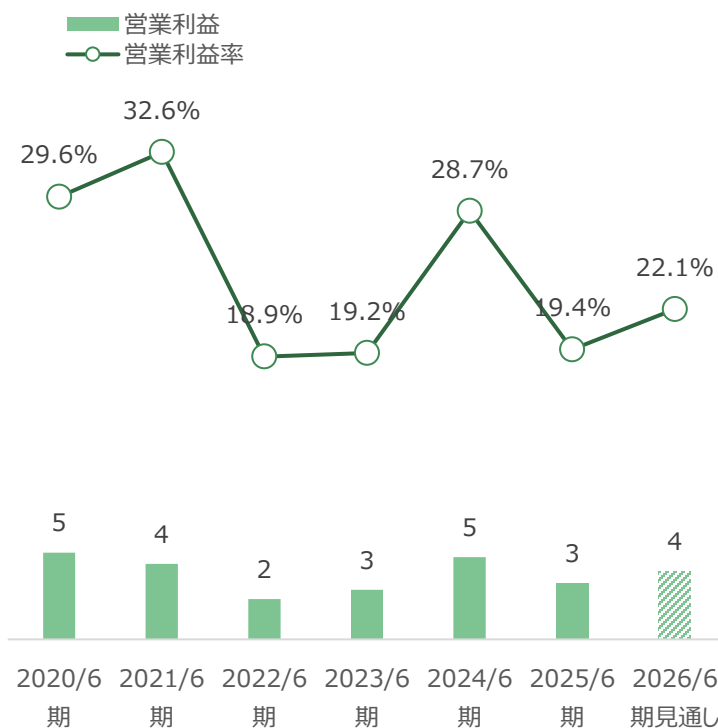
ホームユース事業

(億円)



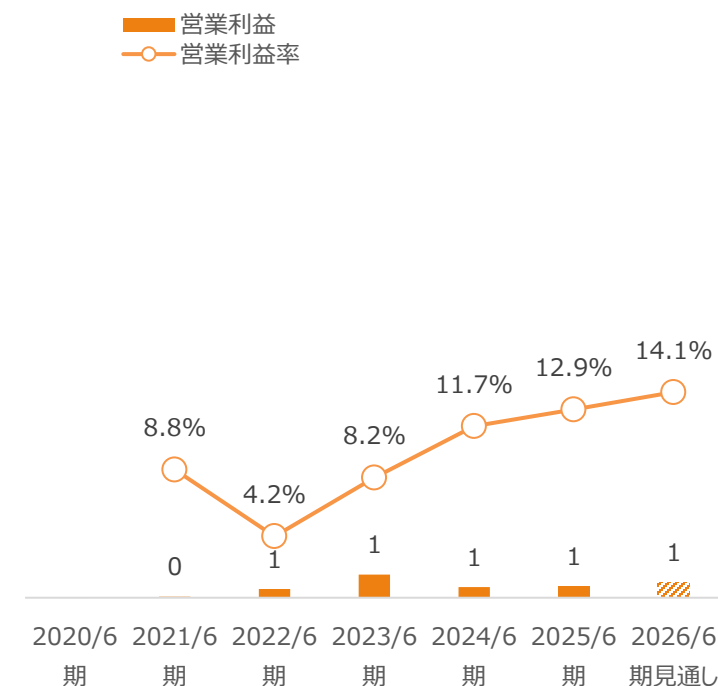
ビジネスユース事業

(億円)



再生エネルギー/不動産/他

(億円)



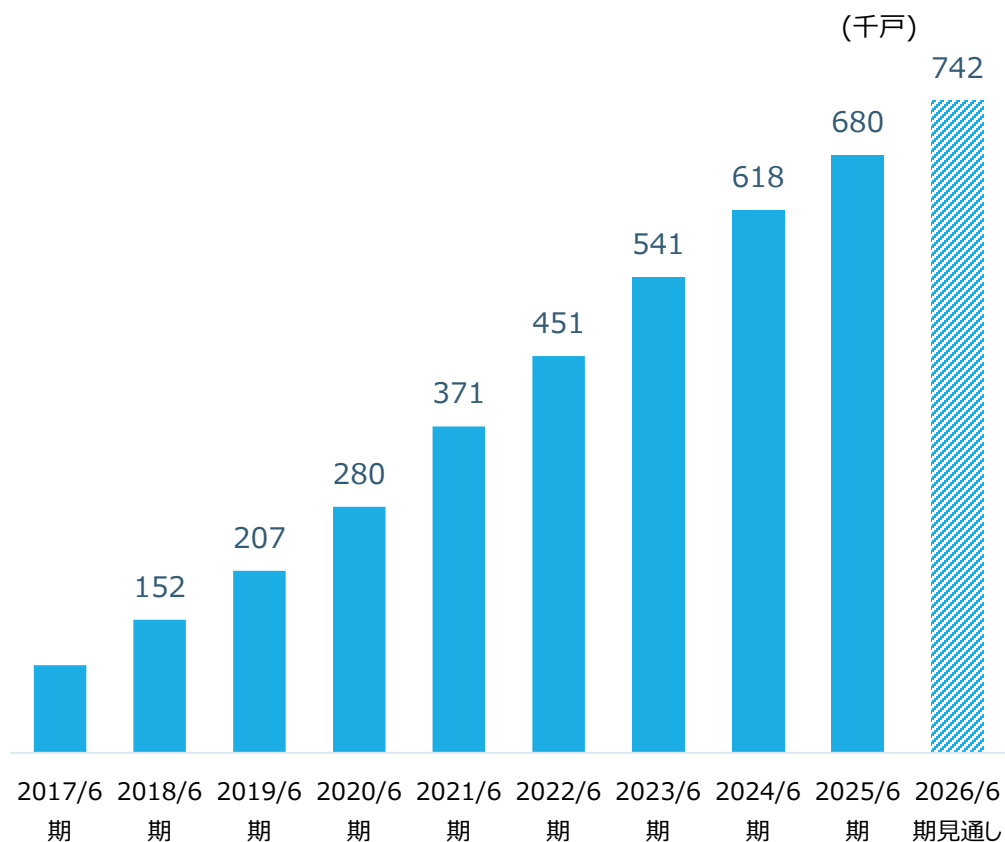
2026/6期連結決算主要前提

ホームユース事業

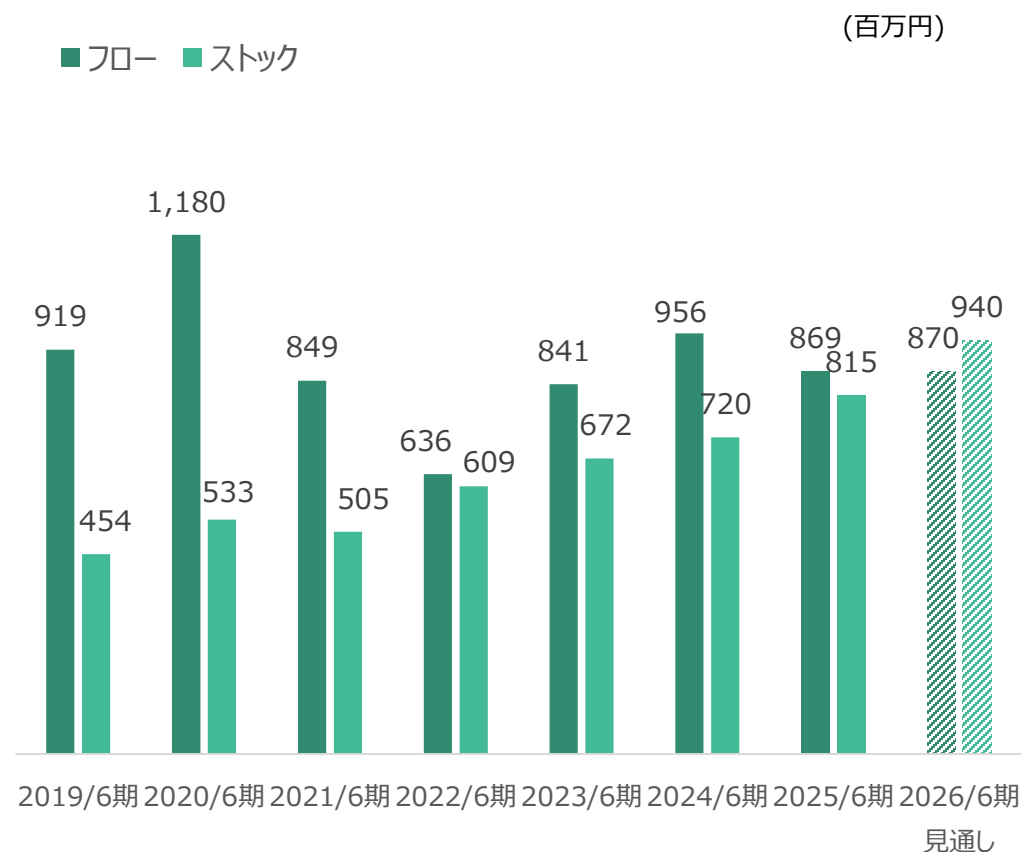
ビジネスユース事業

- 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

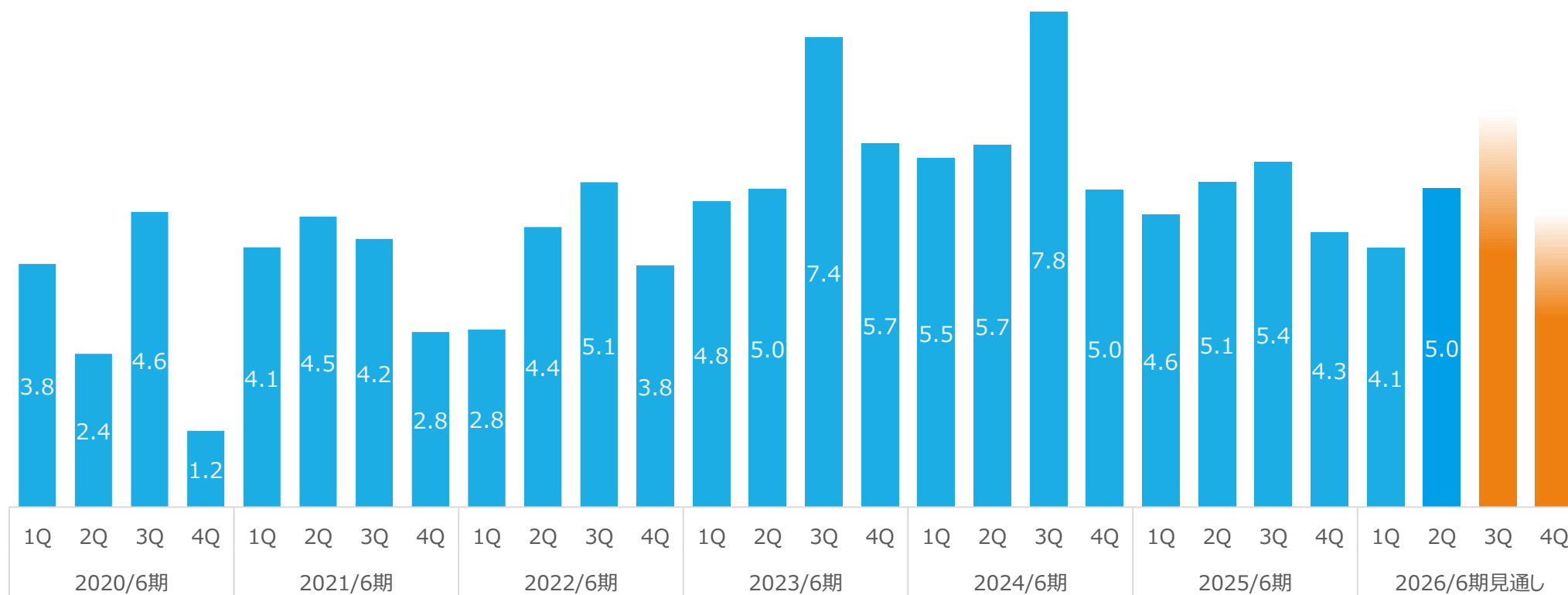


2026/6期連結決算見通し 四半期別イメージ

- 2Q経常利益は1Q時点の四半期別イメージを上回る水準に。機器売切要因一巡により、想定を上回って利益率が改善が
- 3Qは新築完工の集中時期。引続き、期中で最大の利益を計上する四半期になるとの見通しを継続

四半期別経常利益の推移イメージ

(億円)





— Topics

再生可能エネルギー事業、太陽光発電サービスでフレキシブルパネルの活用を推進

⇒当社が注力している既存の集合住宅や都市部の施設への導入において有効的

■ メリット

1. 耐荷重のクリア

通常のパネルの設置には強固な架台が必要。
フレキシブルパネルは従来の1/3～1/5程度の軽さであるため、これまで耐荷重の関係で諦めていた場所にも設置が可能。



※陸屋根設置例（架台付き）



※フレキシブルパネルの設置例

2. 特殊な形状への対応

平面以外（曲がった屋根や壁面など）にも設置できるため比較的柔軟に設置が可能。



※フレキシブルパネルの柔軟性参考画像

3. 都市部での景観・環境への配慮

表面に防眩加工（反射を抑える加工）を施したものが多く、近隣住民への反射光のリスクを抑えられる。
都市部の景観を損なわないスタイリッシュな導入が可能。



※フレキシブルパネルの設置例

2026/1～ 北海道中央バスが運行する高速バス約200台に対し「Wi-Fi BUS®」の提供を開始



■ポイント

- ・北海道地方各地を結ぶ都市間バスにて実機を用いた通信速度試験を実施
- ・国土交通省の「交通サービス利便向上促進事業（交通DX・GXによる経営改善支援事業）」を活用
→導入コストを大幅に圧縮しながら通信品質を改善

■バス車内広告も活用

高速バスの 車内Wi-Fi環境を リニューアルしました!

ご乗車ありがとうございます。

利用者の皆様のご要望にお応えすべく、この度、車内Wi-Fiのリニューアルを実施いたしました。今まで以上に快適にすくなり、通信速度向上の検証ができておりますので、この機会にぜひご利用ください。

今後も、より安全・安心・快適にバスをご利用いただけるようサービスの向上を図ってまいります。

地域社会との絆が
新しい魅力を生み出す



北海道中央バス





提供会社 | Fibergate Inc.
株式会社ファイバゲート

拠 点 | 札幌（本社）、東京、大阪、名古屋、仙台、福岡

事業内容
（グループ会社含む）


イー・アクセス東 総合電気通信ネットワーク構築サービスの提供
 ニスエーエス東 電気通信ネットワークサービスの提供、法人向けネットワークサービス提供、通信設備の保守・修理・販売等
 高専特設システム（一財） 学識・学識等、その特許利用（WIFIコンテンツサービスの提供）

東証上場（スタンダード/札幌）
証券コード 9450

貸切専用 **医療福祉利用** **営業実績** **移動ネットワーク構築** についてお気軽にお問合せ下さい。

北海道営業部 **011-204-6121**

受付時間：10:00～18:00（土日祝祭日を除く）



Free Wi-Fi


SSID Hokkaido Chuo Bus

PASS ●●●●●●

設定手順 / How to connect / 接続 / 接続 / 연결방법


①SSIDの選択
②パスワードの入力

SSIDを選択してください
Please select an SSID.
SSIDを選択してください




SSIDを選択してください

パスワードを入力してください
Please enter password.
パスワードを入力
パスワードを入力
パスワードを入力




③規約の同意
④簡易認証

同意してください
Please agree to the terms of use.
同意してください



同意してください

簡易認証画面に移動します
Please move to the simple authentication screen.
簡易認証画面に移動します



注意事項 / Notice / 注意 / 注意


△

山形県内各バス停の無線LANサービスは、インターネット接続が可能なこととなります。
If you connect to mountains area bus, you may not be able to connect to the Internet due to being out of range.


山形県内各バス停の無線LANサービスは、インターネット接続が可能なこととなります。
If you connect to mountains area bus, you may not be able to connect to the Internet due to being out of range.

無線LANサービスは、ご利用の携帯電話の電波状況により、安定した接続が保証されません。
無線LANサービスは、ご利用の携帯電話の電波状況により、安定した接続が保証されません。
無線LANサービスは、ご利用の携帯電話の電波状況により、安定した接続が保証されません。
無線LANサービスは、ご利用の携帯電話の電波状況により、安定した接続が保証されません。

提供事業者
Provider company
提供事業者
提供事業者



株式会社ファイバークロウ



Fibergate Inc.
WEB PAGE
Scan HERE

※「交通DX・GXによる経営改善支援事業」…国土交通省が主導する支援体制で、地域公共交通（バス・タクシー・旅客船等）や物流事業者が抱える深刻な人手不足と燃料高騰・脱炭素対応という2大課題をテクノロジーの力で解決することを目的にした制度。

■北海道中央バス株式会社

会社名：北海道中央バス株式会社【英語表記：Hokkaido Chuo Bus】

代表者：代表取締役社長 二階堂 恭仁

本社：〒047-8601 小樽市色内1丁目8番6号

証券コード：9085（札証）

事業内容：倉庫・運輸関連業



Appendix

ファイバーゲートグループ パーパス

構内インフラ・インテグレーターとしての業態を確立し、
三方良しの精神をもって、
新たな経済価値を創造することにより、
豊かな社会の発展に貢献します。



通信とエネルギーの最大効率化を図り、構内インフラ・インテグレーターとしての業態を確立させます。

当社グループは、お客様に幸せ（利便性、快適さ）を提供し、取引先と共に経済活動を活性化させることで三方良しの構図をつくり、豊かな社会の発展に貢献することを目指します。

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、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



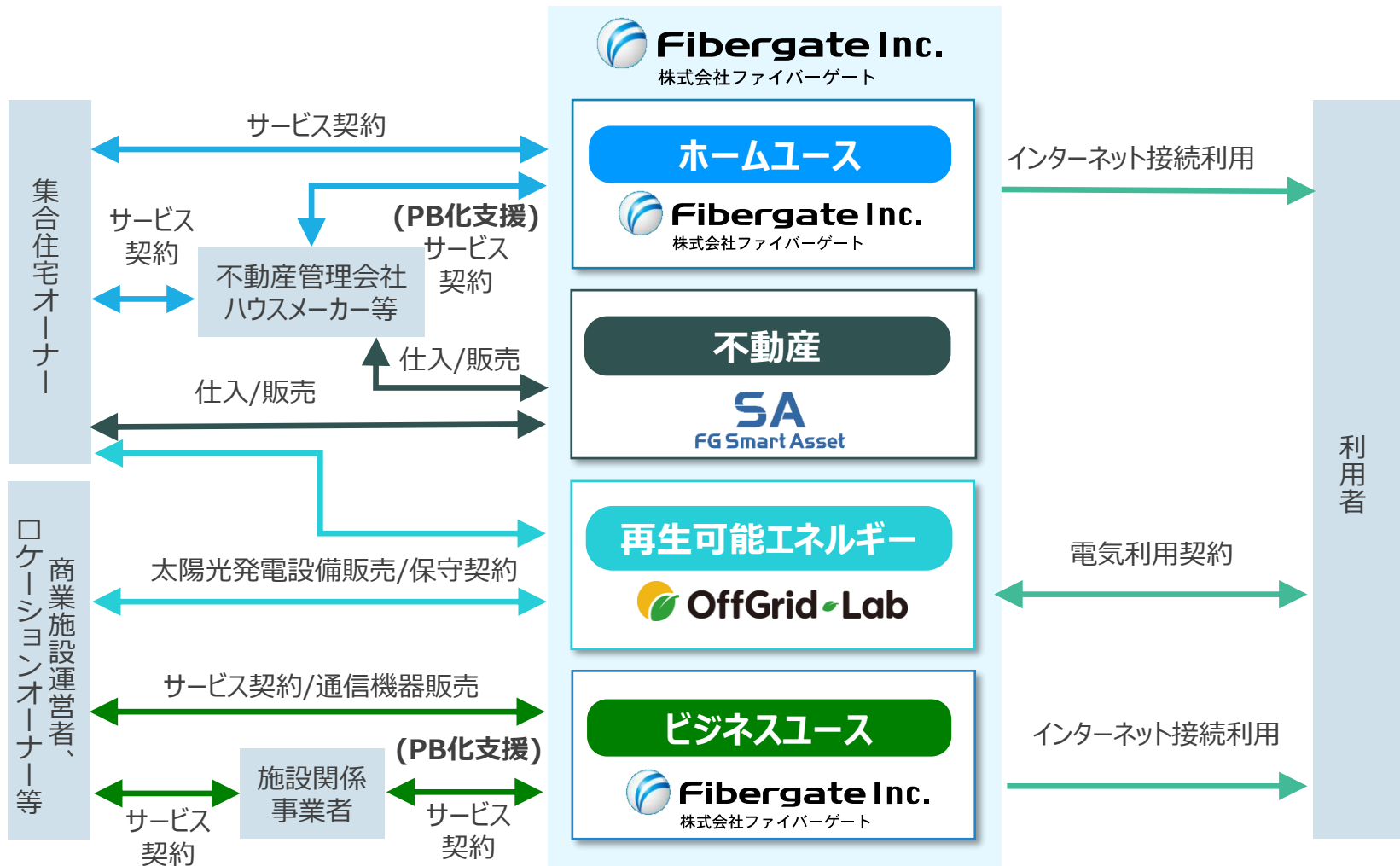
オフィス、公共施設、医療介護施設、倉庫など、さまざまな場所のデジタル化が進む中で、わたしたちはネットワーク構築と運用のプロフェッショナル集団として最適なネットワークソリューションを提供しています。また、フリーWi-Fi環境の整備も行っており、お客様のニーズに合わせた快適で安全な接続環境を提供します。



● 不動産事業

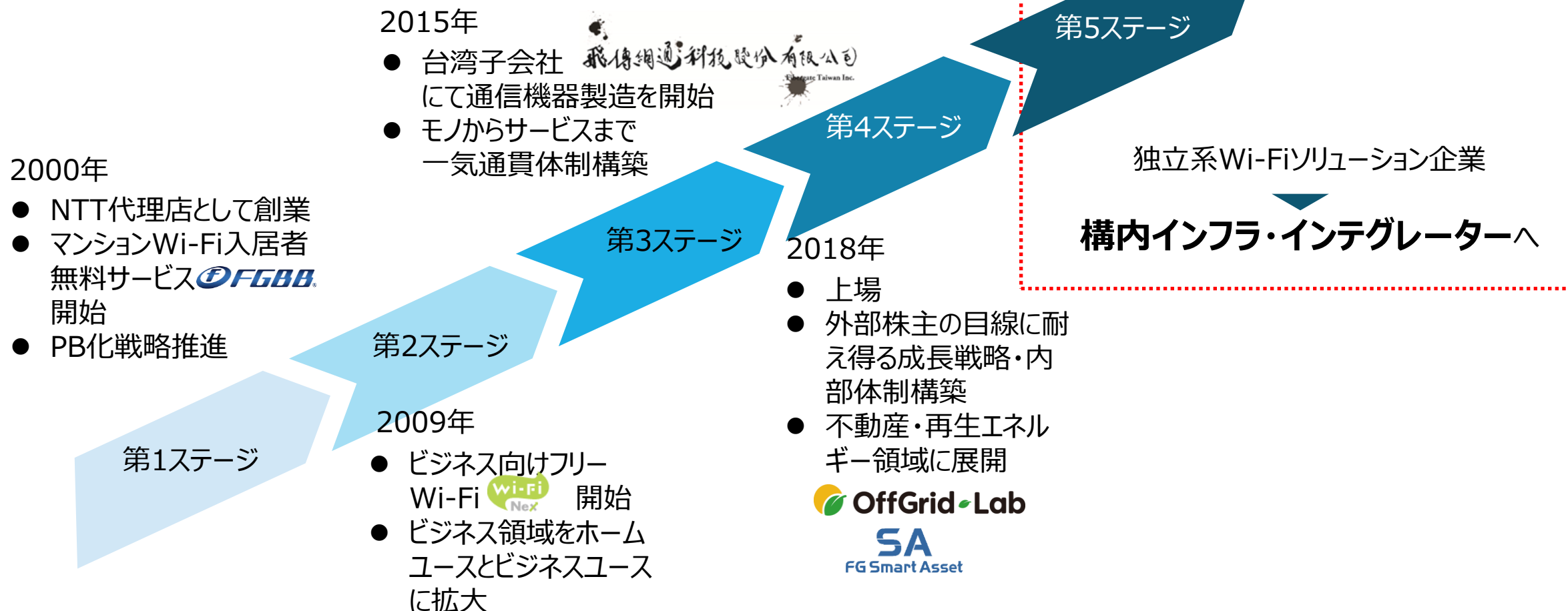


スマートマンションの開発・仲介等を通して、ファイバーゲートグループのWi-Fi技術をベースにしたIoTソリューションの促進を行います。



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





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

Wi-Fi, Anywhere



通信機器

スマートロック
スマートセンサー



不動産



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



宅配BOX設置サービス



想定主要ターゲット



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



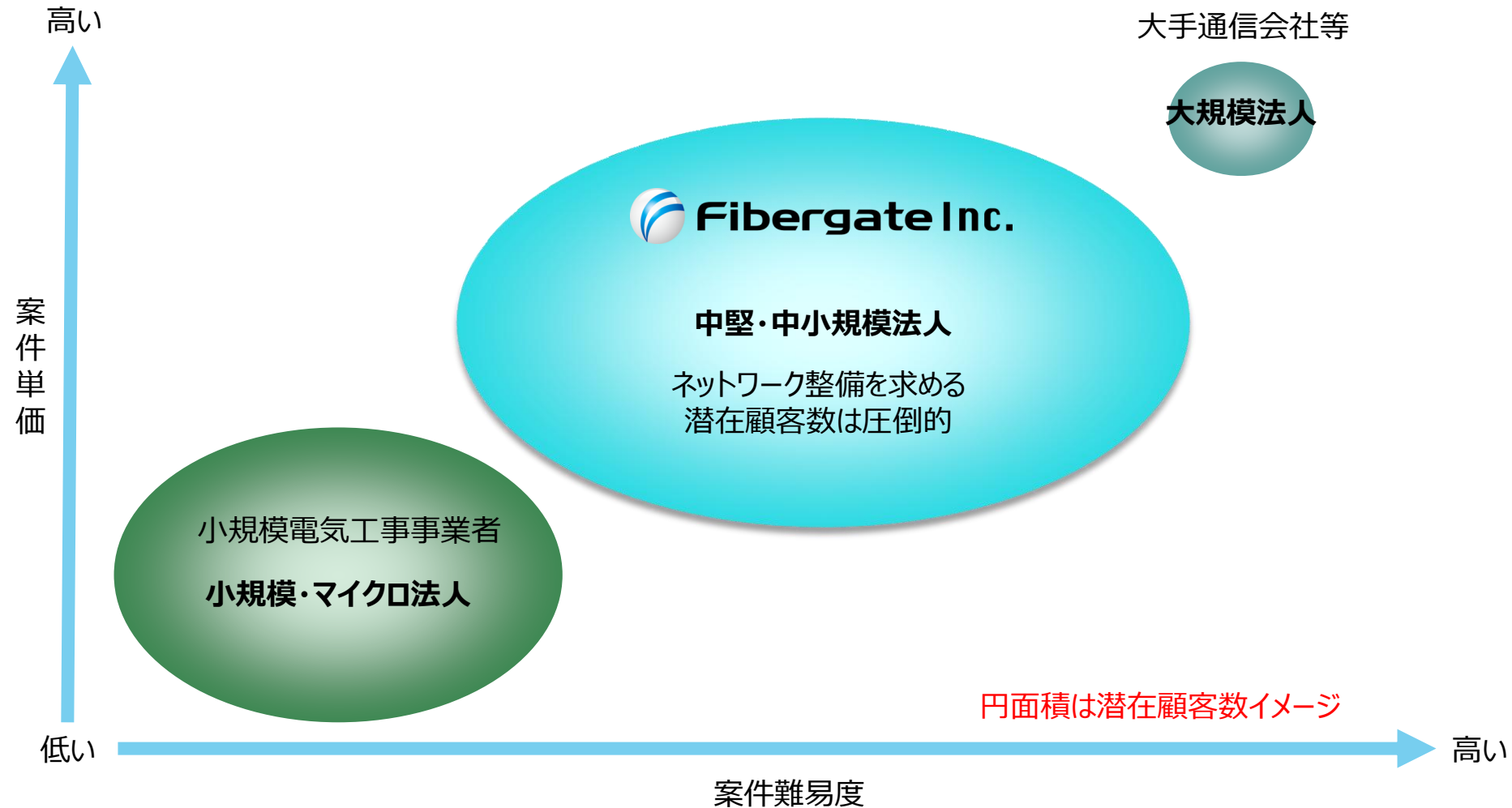
アパート/マンション



交通機関

当社のターゲット市場ポジション

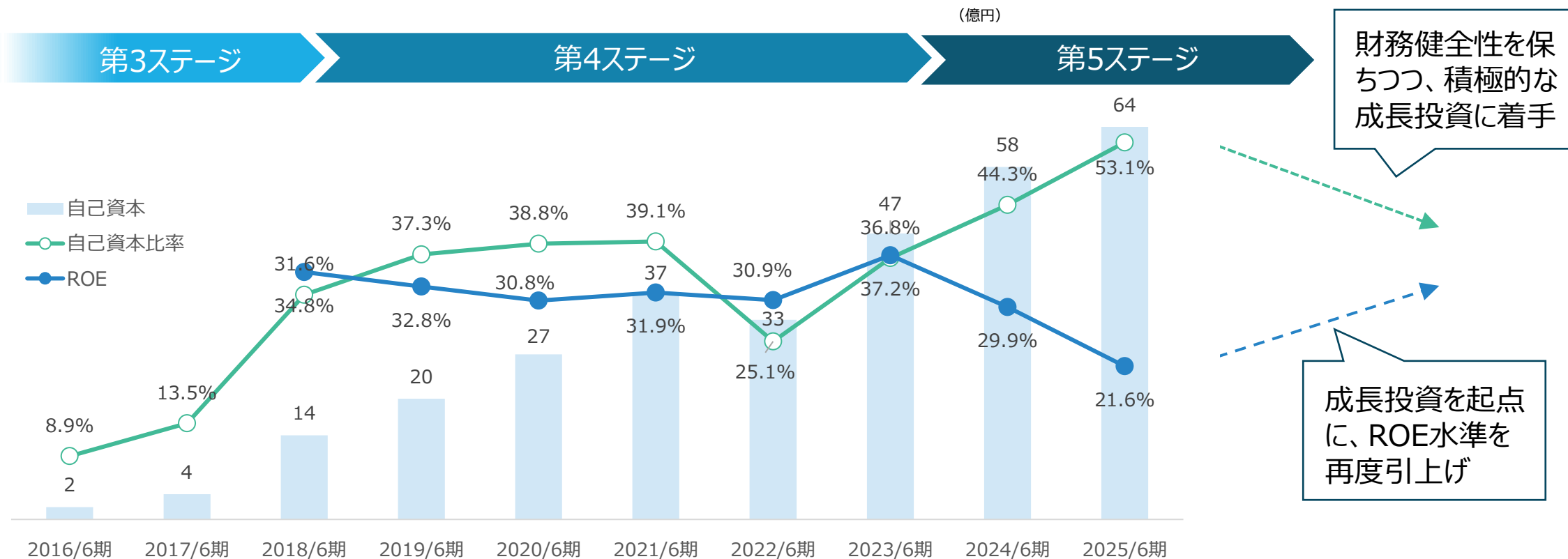
- 中小企業の多くは独自でのインフラ構築が必須ながら、ノンコアであり非効率
- 規模的に大手が手をつけにくいところを当社がカバー



ROEと株主資本の推移

- 第4ステージでは資本の積上げが進む一方、利益成長はそれに負けないペースで進展。資本増と高ROEを両立
- 第5ステージに入ってから、利益成長ピッチが減速。資本の積上げペースに劣後し、結果的にROEは徐々に水準が低下
- これは利益成長力の低下、延いては成長投資不足が原因。構内インフラ・インテグレーターを目指すに際し、布石となる成長投資の必要性を認識

各ステージにおけるROEと自己資本の推移



注:2016/6期は6ヵ月決算

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子会社エネバルスを設立
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 ➤ 東京証券取引所スタンダード市場へ市場区分を変更 ➤ 太陽光発電EPC事業を営む株式会社パワーでんきイノベーションの株式100%を取得

決算年月		2019/6期	2020/6期	2021/6期	2022/6期	2023/6期	2024/6期	2025/6期
売上高	(百万円)	5,446	7,424	8,491	10,624	12,795	12,613	13,070
経常利益	(百万円)	886	1,215	1,543	1,604	2,290	2,395	1,943
当期純利益	(百万円)	550	722	1,019	1,073	1,482	1,567	1,319
資本金	(百万円)	426	479	488	494	494	494	494
発行済株式総数	(千株)	9,807	20,402	20,487	20,591	20,591	20,593	20,593
純資産額	(百万円)	1,981	2,710	3,677	3,279	4,758	5,836	6,502
総資産額	(百万円)	5,311	6,984	9,397	13,087	12,764	13,076	12,144
1株当たり純資産額	(円)	202.06	133.52	180.40	160.74	230.12	285.59	320.34
1株当たり当期純利益金額	(円)	57.60	36.19	50.11	52.60	72.70	77.20	65.20
自己資本比率	(%)	37.3	38.8	39.1	25.1	36.8	44.3	53.1
自己資本利益率	(%)	32.8	30.8	31.9	30.9	37.2	29.9	21.6
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	1,345	1,732	1,710	2,295	4,296	2,833	3,156
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲1,389	▲2,071	▲2,256	▲2,626	▲2,189	▲2,377	▲1,564
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲15	699	1,326	436	▲2,027	▲723	▲1,860
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	1,058	1,415	2,196	2,303	2,382	2,120	1,853
従業員数	(人)	159	180	221	231	232	230	239



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