

各 位

会 社 名 株 式 会 社 フ ァ イ バ ー ゲ ー ト
代 表 者 名 代表取締役社長執行役員 猪 又 將 哲
(コード番号：9450 東証スタンダード 札証)
問 合 せ 先 経 営 企 画 本 部 長 木 村 洋 輔
(TEL.011-204-6121)

2026年6月期通期決算説明会 アーカイブ動画および書き起こし公開のお知らせ

当社は、2026年6月期通期決算説明会を2026年8月14日に実施いたしました。
決算説明会に関するアーカイブ動画および説明会の全文書き起こしを公開いたしましたのでお知らせいたします。

当社は、株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様に、より分かりやすく、タイムリーな情報開示を行うことを目的に、決算説明会の内容を動画とテキスト双方でご覧いただける形で提供いたします。

- 2026年6月期 決算短信
- 2026年6月期 決算説明資料
- 2026年6月期 決算説明会アーカイブ動画

説明会名称 2026年6月期 通期決算説明会
実施日時 2026年8月14日(金)16:00～

開催場所 Web配信
スピーカー 代表取締役社長執行役員 猪又 將哲

司会) お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今より株式会社ファイバーゲート2026年6月期通期決算説明会を開催いたします。説明時間は約45分間を予定しており、説明の後の残り時間を皆様からの質問事項に対するご回答の時間とさせていただきます。資料は本日8月14日に発表しております。

2026年6月期決算説明資料を使用させていただきます。

皆様からの質問事項については、ZOOMのQ&A機能からお受けいたします。ZOOMの画面下にありますQ&Aのボタンからご入力ください。皆様からの質問を元に、説明後に質問事項としてお話しさせていただきます。では、まず本日の発表者をご紹介します。ファイバーゲート代表取締役社長執行役員猪又將哲でございます。

猪又) よろしく申し上げます。

司会) それでは猪又社長お願いいたします。

猪又) それではですね、早速ではございますが、ご説明に入りたいと思います。その前にこのお盆の最中の中ですね。お集まりをいただいたことをまず御礼を申し上げたいと思います。ありがとうございます。それでは、こういう順番でやっていきますが、まずポイントでございます。

2026/6期実績

全社動向	ホームユース事業	ビジネスユース事業	再生エネルギー事業
経常利益 前年比 ▲6.8% 従来想定比も未達	機器売却方式の 想定比損益影響 +4.8億円 (機器貸与は▲4.5億円)	4Q営業利益率 24.5% (3Q実績33.2%)	売上高/営業利益 (億円) 2.1/▲1.4

2027/6期見通し

全社業績動向	ホームユース事業	ビジネスユース事業	再生エネルギー事業
経常利益想定 前年比 +0.5%	セグメント利益 増益転換 実現すれば、3期ぶり	案件計上一巡で 減益見通し 仕込み局面	売上高/営業利益 想定 (億円) 13.8/0.08

©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 全社動向としては、2026年6月期の実績としては、残念ながらですね、経常利益は減益になりました。原因は後で申し上げますけども。従来の想定比も未達になったと。ただ、機器売上売り切り方式ですね。ホームユースにおける想定がですね、機器貸与というか、レンタルで非常に高い粗利がある部分なんですけども、これ特定販路なんですけど、それを上回ってきたよというところがございます。

ビジネスユースについては、4Qの営業利益率は24.5%で、3Qよりも下がってますけど、これはレンジの中に入ってるかなというところなんです。で、問題は再生エネルギーでございまして、前期は絶対黒字化にするぞというふうに考えてたんですけども、こけましてですね。これも後で申し上げますが。

買収した会社の在庫が一切はけなかったっていうことがすごく原因にあると思いますし、受注はあるものの、新築案件が多かったもんですから、リードタイムが長くて、当期に入らなかった。工事が完了しなかったものが多数あると。受注残は膨らんでいるよというところなんですけど、だから貢献するのは現在進行期になるのかなというところなんです。これは非常に大きかったですね。

27年現在進行期の見通しとしては、経常利益は想定より若干微増と。ホームユースはセグメント利益を増益に転換するというところなんです。ビジネスユースは大きな案件が去年結構ありましたけども、一巡して。これは仕込み局面だよというところなんです。わかりませんけどもね。

今から受注して今期に収めるものが大きなものが出てくれば、これはまた話が違いますけども、今期は仕込み局面かなというところなんです。再生エネルギー事業については、今期は必ず黒字にしようというところで、売り上げが非常に上がって、去年よりもですね、ずっと上がってまして。ただ、営業利益的にはそこまで貢献はできないのかなというところなんですけども。

去年は営業利益、セグメント利益で1.4億も赤字を出しているの、これがなくなるだけでも次のステップに進めるのかなというふうに考えています。

- 2026/6期実績は5%増収7%経常減益。従来想定に対しては売上・経常利益ともに未達
- セグメント別には、伸長を期待していた再生エネルギー関連が収益で苦戦。通信領域でも、ビジネスユースでは増収増益ながら、想定比では若干至らず。主力のホームユースは増収減益と、ほぼ想定通りで推移

(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	
				従来想定	実績	差異	差異	変化率
売上高	12,795	12,613	13,070	13,850	13,664	▲185	+594	+4.5%
ホームユース	9,600	10,386	10,864	11,350	11,334	▲15	+469	+4.3%
ビジネスユース	1,512	1,675	1,684	1,860	1,827	▲32	+143	+8.5%
不動産/再生エネルギー/他	1,682	551	520	640	502	▲137	▲18	▲3.6%
営業利益	2,320	2,387	1,958	2,000	1,838	▲161	▲119	▲6.1%
ホームユース	2,970	2,910	2,638	2,534	2,560	+26	▲77	▲2.9%
ビジネスユース	289	480	326	520	498	▲21	+172	+52.7%
不動産/再生エネルギー/他	138	64	67	▲30	▲123	▲93	▲190	赤字転換
調整	▲1,078	▲1,068	▲1,073	▲1,024	▲1,097	▲73	▲24	▲2.2%
経常利益	2,290	2,395	1,943	2,000	1,811	▲188	▲132	▲6.8%
経常利益率	17.9%	19.0%	14.9%	14.4%	13.3%	▲1.1pp	▲1.6pp	-
親会社当期純利益	1,482	1,567	1,319	1,270	1,082	▲187	▲237	▲18.0%

注：百万円未満の単位、0.1%未満は四捨五入

©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 決算の実績です。こんな風になりました。先ほどご説明した通りですね。5%の増収であったけども、7%の経常利益であるというところなんです。従来想定に対しては売上、経常利益とも未達になりました。セグメント的にはと先ほど申し上げた通り、再生エネルギーが収益で非常に苦戦をしたと。通信領域でもビジネスユースでは増収増益ながらですね、想定比よりは下回っちゃったよねというところなんです。

結果として、期初予算で20億の。20億の経常利益を目指してましたけども、18億1,100万で終わってしまったということが現状ですね。営業利益ですね。



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 差異の分析なんですけど、従来想定20億が18億4,000万になったよというところで。ホームユースは3,000万ほどプラスになったよというところですよ。今まで機械の影響、機器のレンタルので売ってきたものを売り切り方式に3年ぐらい前から変えたわけですけども、これがようやく一巡して底を打ってきたかなという感じです。

ビジネスユース事業は2,000万足りなかったねというところですよ。で、再生エネルギー事業が約1億ですね、9,000万と書いてありますが、これが想定より利益が届かなかったと。で、本社経費についてもですね、これは主に前期M&Aを3件しまして、3件会社を買収したものですから、それにかかる費用が想定よりも大きかったということになります。

7 連結決算概要 四半期別推移

- 4Q発生ベースの経常利益率は10.5%。利益率が10%台に落ち込んだのは、コロナ禍で苦戦を強いられた2020/6期4Q以来
- 前年4Qとの比較では、増収減益。機器売切方式契約増による利益率低下が重石となったうえ、再生エネルギー関連の苦戦が影響。3Qとの比較では、新築案件減や大型案件一巡といった要因から減収減益。ここでも機器売切方式増による利益率低下が影響

(百万円)	2025/6期				2026/6期				3Q/4Q 比較	前年 4Q比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	3,054	3,502	3,265	3,248	3,456	3,317	3,587	3,302	▲284	+54
ホームユース	2,643	2,642	2,835	2,743	2,752	2,811	2,929	2,841	▲87	+97
ビジネスユース	405	410	415	452	389	444	576	418	▲157	▲34
不動産/再生可能エネルギー他	4	450	14	51	315	62	82	42	▲39	▲8
営業利益	463	515	542	436	412	507	567	351	▲215	▲84
ホームユース	668	662	665	640	591	695	633	640	+6	▲0
ビジネスユース	72	78	89	86	82	122	191	102	▲89	+16
不動産/再生可能エネルギー他	▲8	73	0	1	▲16	▲47	▲20	▲38	▲18	▲40
調整	▲269	▲299	▲212	▲292	▲245	▲262	▲237	▲352	▲114	▲59
経常利益	458	510	542	431	407	501	557	345	▲212	▲86
経常利益率	15.0%	14.6%	16.6%	13.3%	11.8%	15.1%	15.5%	10.5%	▲5.1pp	▲2.8pp
親会社当期純利益	310	344	369	295	286	335	373	85	▲287	▲209

注：百万円未満の切捨て、0.1%未満四捨五入

©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又）四半期別の推移です。毎年4Qはそんな季節要因もあるので。あれなんですけども、あんまりよくないんですけど、今期もですね、やっぱり前期に比べてもですね、4Qは落ち込んだねということ。一つはやっぱりエネルギーが、エネルギー事業のが六月、五月に大きな案件を在庫ですね、前からの会社から引き継いだ在庫をさばく予定だったんですけども、これさばけなかったと。

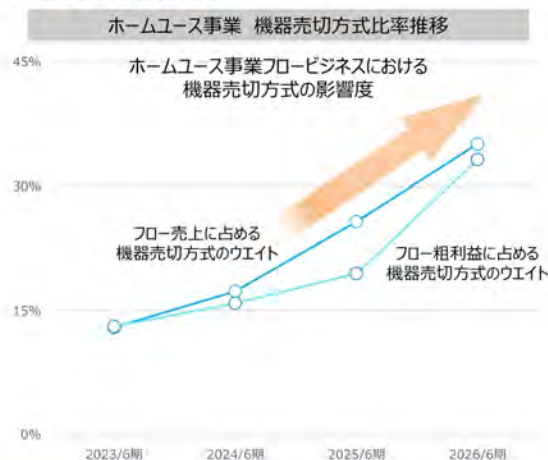
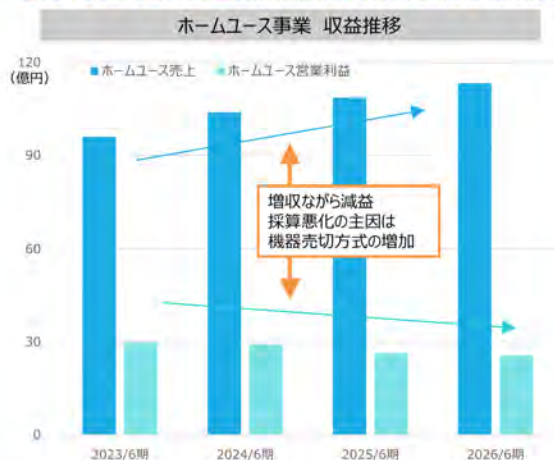
今あの買いたいという話も来てるので、これは今期中にさばくつもりなんですけども、そこが非常に大きかったと思いますし、一方、ナフサとかの影響で防水工事が進まずにですね、これ防水工事は僕らの範疇ではないんですけど、2、3件期ずれしたというのもあります。そんなのもあってですね、経常利益については落ち込んだよねというところですね。

当期純利益、これがすごい落ちてんじゃねえかっていう話になるんですけど、これあの詳しくはですね、あのお聞きになりたい方は、うちの経営企画本部にですね、詳しく聞いていただければわかるんですけど、今日はこれ非常に複雑なんで、あんまり時間がないので割愛しますけども、要は買収した会社がですね、債務超過になっちゃったんですね。

去年8月に入った施工会社、太陽光の施工会社が、その売れずにですね、ずっと在庫を残したまま経費を垂れ流した結果、債務超過になっちゃったと。この影響で、もう一つ買収した会社、四月に買収した会社があるんですが、そののれん代までですね、引き当てられる羽目になったと。これはですね、利益が戻ってくると、当期純利益がですね、今期以降、損の先出しをしたって感じですよ。

減損の先出し、のれん代の先出しをしちゃったっていう形になっているので、これが戻ってくると、当期純利益に今期以降ですね、跳ねてくるというか、戻ってくるっていう感じです。

- ホームユース事業では機器売切方式導入に伴い、フロービジネスの期間損益では採算悪化が発生（一方、ストックビジネスは改善も、影響度では採算悪化の吸収に至らず）。ホームユース事業は売上増にもかかわらず、その影響から営業利益は漸減
- フロービジネスに限ってみれば、機器売切方式が占める売上比率/粗利益比率は直近3期で急速に上昇。事業全体の利益は漸減も、着実に事業内部の構造変換は進捗しており、採算悪化の影響は今後徐々に縮小してくる見通し



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又）機器売切方式の影響とホームユースですけども。フロービジネスの期間損益では採算悪化が発生をしているというところですね。一方、ストックビジネスっていう意味では、あの機械を最初に売り切っちゃっているんで、固定資産税であるとか、そういった部分っていうのは、ストックについては改善をしていますけど、ストックは長いもんですから、採算悪化の吸収には至らないというところなんです。

ホームユースは売上増にも関わらず、その影響から営業利益は漸減をしているというところなんです。で、フロービジネスに限って言えば、機器の売切方式が占める売上比率と粗利益の比率は直近3期で急速に上昇しています。事業全体の利益は若干落ちてますけども、着実に事業内部の構造は変化をしまして、採算悪化の影響は今後ですね、徐々に縮小してくる感じになります。

- 2026/6期4Qの新築案件開通戸数は、開通が集中する3Q比では季節要因もあって大幅に減少。全開通戸数に占める新築案件比率は51%。ただし、季節要因の影響を排除した前年比較では9%の増加。新築案件の取込みは堅調に推移
- 2023年以降、新築案件の獲得に注力。着実に案件取得件数は積上げてきたものの、新築住宅着工戸数そのものの減少や足の長い新築案件に投入できる人員の制約がボトルネックとなり、件数の伸び率はまだ鈍い



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又）開通戸数のホームユースの内訳です。新築は非常に大きく、大きい割合になってます。で、前は既築の方が多かったっていうのもあるんですけども、最近は既築っていうよりも既築はだいぶ。かなり業界全体で既築についてはだいぶこのインターネット無料、Wi-Fi無料っていうのが整備をされてきたので、これはですね、限界値に近づいているとは言いませんが、まだまだ取れる要素はあると思いますけども、やっぱ新築を狙っていると。

新築案件。新築の方が効率はいってのはあるんですね。あの後から工事をするよりも一発で工事が全部終わってしまうので、新築の方がですね。既築の方は住んでる方にですね、ご連絡を取って、配管がないとかですね、そんなこともあるわけで、それを新設して原価や設備投資がかさむとかいろいろあるんですけど、新築の場合はそうではないので、非常に効率がいいというところですよ。

なので新築に注力してますが、決して既築を無視してるわけでもございませんで。半々ぐらいになってるという感じですね。新築案件の取り込みは堅調に推移をしております。新築だと、ご存知の通り、大体既築だと2ヶ月ぐらいで納品が済むんですけども、新築の場合は受注してから足が長いものですから、やっぱり足の長いものになると、例えば1年半後とかにもなってくるので、そういった新築案件に投入できる人員の制約っていうか、人手不足もあってですね、ボトルネックとなって、件数の伸び率っていうのはまだ鈍いんですけども、人員強化をしてですね、ここを伸ばしていきたいと思っています。

- 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も堅調な推移。事業の先行指標となるフロー売上は、4Q実績で前年比10%の拡大。ホームユース事業のフロー売上に占めるクロスセル比率も4Qは17%と高水準維持
- クロスセルの進む主な商材は、防犯意識の高まりに対応したネットワークカメラ。新築案件ではカメラの同時設置が既に一般的となりつつある。ただし、カメラ以外の商材は現時点ではまだ成長フェーズには至っておらず、商材の横展開加速が今後の課題

クロスセルのフロー売上推移



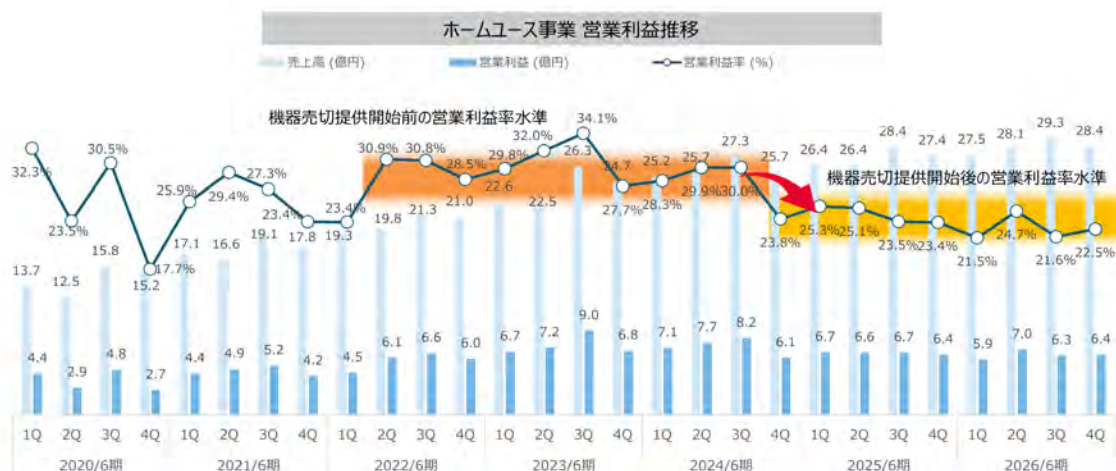
©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) ホームユースのクロスセルの状況です。ネットワークカメラなんていうのは、賃貸住宅にはですね、ほぼ必須になってきた。これセキュリティ上もそうですし、管理上ですね、管理会社がネットワークを通じてゴミが落ちていないかとか、不審者がいないかとか、そういったものも含めてですね、ほぼ標準装備になりつつあります。で、ネットワークカメラはいいんですけども。もうちょっとですね、今17%ぐらいですけど、四分の一ぐらい、25%ぐらいまでには持っていきたいなと思っています。

特にこのインターホンですね。当社で開発しているインターホンが今まで若干の不具合が起っていたので、積極的に販売ができなかったお客様にご迷惑をかける可能性もあるので、これが秋になると新製品に変わるんで、スマートコールっていうですね、独自の商品、これ非常にいい商品だと思いますけども、こういったものもですね、含めて売っていかうというふうに思っていますし、先日あの三菱地所さんのグループのホームタクトっていうこと連携をしましたけど、これはいわゆる集合住宅向けのですね、IoTセット、機械のセット、またはそのサービスのセットなんですけど、こういうのもですね、クロスセルの一部に加えながらやっていきたいなと思います。

最近は宅配ボックスなんかの引き合いも多いので、従来のもですね、祖業の通信のみならず、クロスセルをしてですね、1棟当たりの単価、ARPUですね、を上げていきたいなというふうに考えています。

- 4Qの営業利益率は23%。直近2年の営業利益率のボックス図で推移
- ホームユース機器売切方式契約の増加に伴って営業利益率はかつての水準から若干低下した後、依然としてその影響が重石に



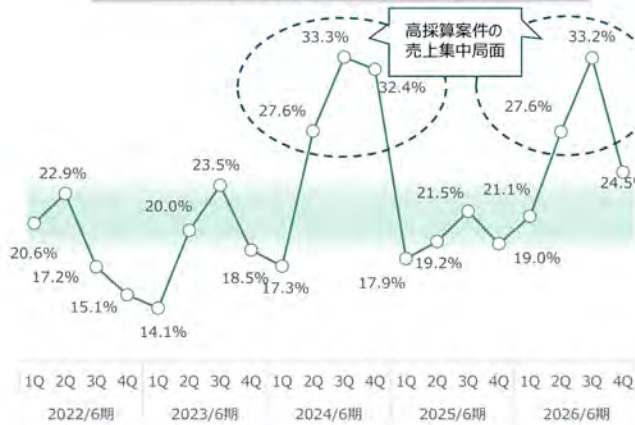
©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) ホーム事業です。ちょうどですね、この辺がやっぱり利益率が高い。営業利益率が高いのは、これは機械の売り切りの前、機械レンタルでやってた時ですね。これから機器の売り切りが始まってこれは長期的に見てですね、収入は変わらないんですけども、キャッシュインは変わらないんですけど、固定資産税の問題であるとかですね、それとかストック収入、要はフローで取るか、ストックで取るかっていう話なんですけど、僕らはどっちかというストックを選んだっていうこともある代わりに、フローの売り上げが立ちにくくなる。

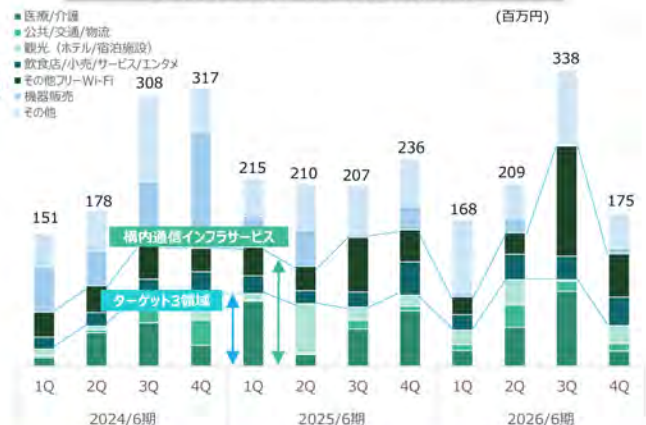
売り上げは立つんですけど、粗利が立ちにくくなるもんですから、利益率がこんなレンジで下がっていったってというのが現状です。これが段々巡ってきたかなというところですね。とはいえ、依然としてその影響は以前に比べると重しになってるよなっていうところですよ。

- ビジネスユース事業の4Q営業利益率は25%。急伸した3Qの反動もあって利益率は低下となったものの、依然として高い水準を維持
- 先行指標たるフロー売上では、4Qはやはり3Qの反動もあって一旦減少。内容的には、3Qで過去最高売上を記録した医療・介護向けが案件一巡から減収。その他フリーWi-Fiも学校向け案件の一巡から調整局面に

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

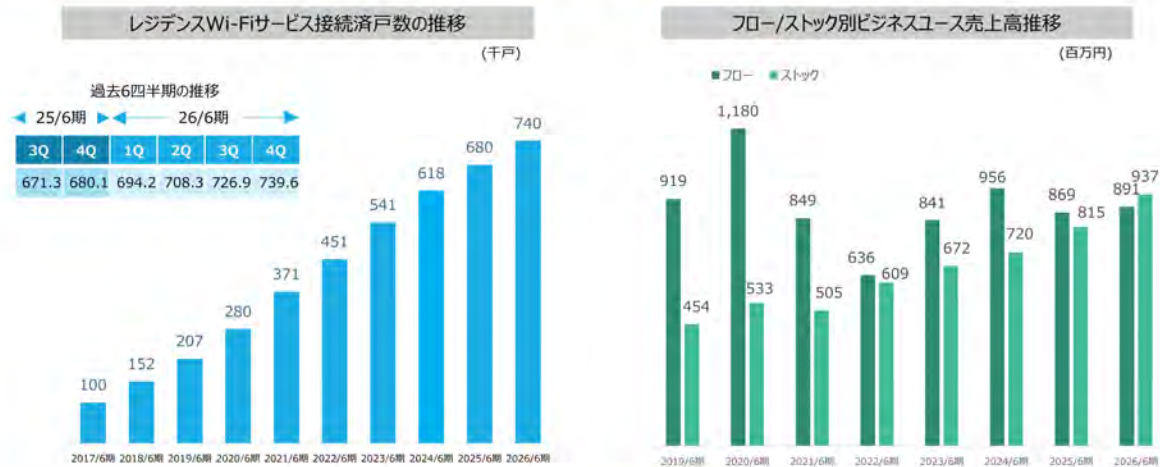


©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) ビジネスユース事業です。ビジネスユース事業の4Qの営業利益率は25%でした。急伸した3Qの反動もあって利益率は低下となりましたが、依然として高い水準を維持をしています。で、先行指標たるフロー売上では、4Qはやはり3Qの反動もあり、一旦減少しましたが、3Qで過去最高売上を記録した医療介護向けが、案件がですね、一巡しまして、大体その春に助成金が下りて、春までに全部三月末までに納品しなさいよってというのが一般的なものですから、それが一巡しまして減収となっています。

その他フリーWi-Fiもですね、学校向けの案件、大きな九州のですね、学校法人なんかの案件もありましたけども、これが一巡してから調整局面、仕込み局面になっているということですね。

- レジデンスWi-Fiの4Q接続済戸数は約74万戸。接続済戸数増加ピッチは1.3万戸/四半期と、通常ペースよりやや減速
- ビジネスユースでは、ストック売上が着実に積み上がり。一方、先行指標となるフロービジネスの売上は前年比横ばい圏。3Qまでは構内通信インフラサービス関連売上に軸に好調に推移したも、それまでの反動もあって4Qに一旦調整

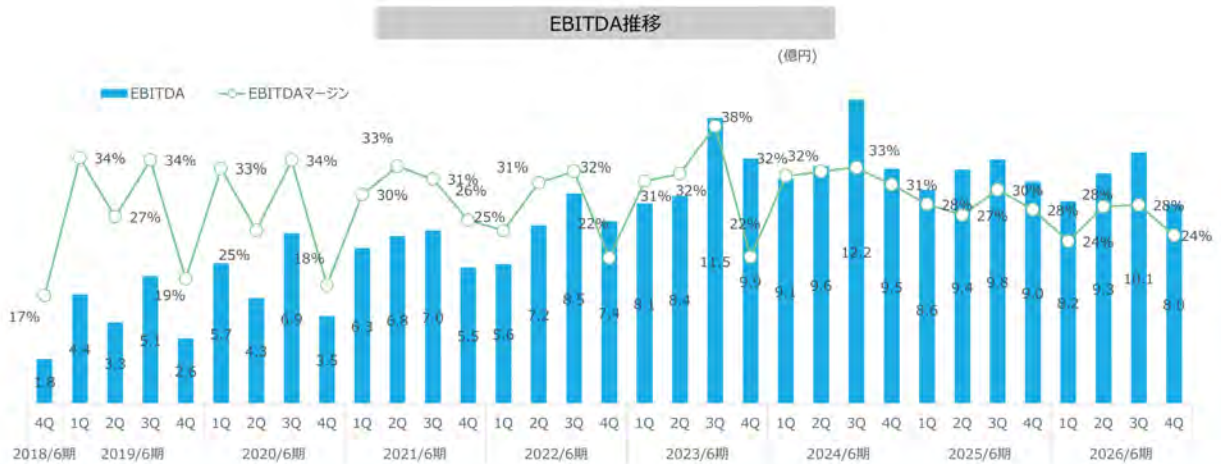


©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 主要KPIですね。レジデンスWi-Fi、ホームユースの売上じゃなくて戸数については74万戸になりました。純増が6万戸ということになります。だから昔みたいにですね、この辺の時によりは、やっぱり市場が非常に成熟し始めてきてるもんですから、やっぱり取れる件数ってのはペースは落ちているっていうのは、これは否めない事実ですね。

ビジネスユースではストック売り上げが着実に積み上がりをしました。先行指標となるフロービジネスの売り上げは前年比の横ばい圏ですが、3Qまでは構内通信インフラサービスというか、通信の、まあまあ、商業施設向けとかですね、ホテル向けとか医療介護向けとか、そういった関連の売り上げを軸に好調に推移したものの、それまでの反動もあって、4Qは一旦調整となりました。

- 4QのEBITDAは3四半期ぶりの減少となる8.0億円。
- EBITDAマージンは24%と決して低くはないものの、現金創出力は2024/6期以降、漸減基調が続く



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) EBITDAマージンは24%ということで、決して低くはないとは認識してますけども、現金の創出力は漸減してますね。これを今期以降ですね、現在進行期以降取り戻していきましようというところですよ。

17 貸借対照表

- 4Q末の自己資本比率は53.3%。引き続き、上場来最高水準を維持
- 総資産は前期末比で7.8%増加。不動産関連在庫や手元キャッシュの増加が影響。これらは純利益と借入増で賄われている

(百万円)	2024/6期	2025/6期	2026/6期	2025/6期比 増減	
流動資産	5,339	4,707	5,930	+1,223	運転資金を厚めに保持
現預金	2,120	1,853	2,156	+303	
売掛金	1,772	1,809	1,986	+177	機器在庫の整理
棚卸資産（通信）	666	578	482	▲95	
棚卸資産（不動産）	489	212	717	+505	不動産関連の仕込み
固定資産	7,736	7,436	7,167	▲269	
有形固定資産	7,200	6,998	6,728	▲270	Wi-Fi関連設備の 売切方式採用が影響
総資産	13,076	12,144	13,097	+953	
負債	7,240	5,641	6,102	+461	
有利子負債	4,442	3,245	3,706	+460	運転資金増に対応
契約負債	1,317	987	727	▲260	
純資産	5,836	6,502	6,995	+492	自己資本比率53.3%
負債純資産合計	13,076	12,144	13,097	+953	

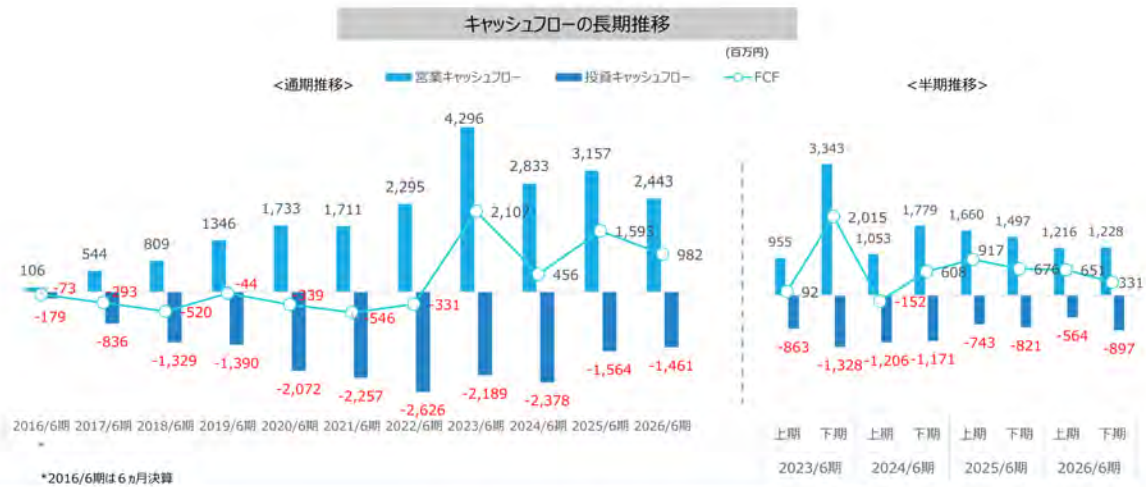
*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又）BSです。4期末のですね、自己資本比率は53.3%になりました。引き続き上場来最高水準を維持をしています。総資産は前期比で7.8%増加していますが、これは主に不動産関連在庫や手元キャッシュの増加が影響というところです。不動産はですね、ちょっと仕入れがよい土地がありましたので、ここで期越えをして仕入れるっていうこともできたのかもしれませんが、不動産は生き物ですんで、その場でいいものは買っちゃったと。

これは当然販売用不動産ですから、今期以降プロジェクト資金としてプロジェクト資金をお借りしてですね、販売をしていくということになります。

- 2026/6期のフリーキャッシュフロー（FCF）は9.8億円の黒字。4期連続の黒字確保となり、キャッシュが溜まるフェーズを確立
- 半期別にみると、下期は投資CF増加により、FCFはやや縮小。M&Aの資金支出集中が影響



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) キャッシュフローの推移です。フリーキャッシュフローは9.8億円の黒字と4年連続の黒字確保となり、キャッシュが溜まるフェーズはほぼ確立してきたかなと。昔はですね、フリーキャッシュフローが先行投資が進んで赤だったんですけども、この最近に来てですね、キャッシュが溜まるフェーズっていうのが、ようやく確立してきたかなと思います。

下期は投資キャッシュフロー増加によりフリーキャッシュフローはやや縮小しましたが、これは4月、5月でM&Aを2件しましたので、会社の買収を2件しましたので、その資金集中、資金の支出ですね。これが集中が影響しているというところです。今期現在進行期の見通しです。

- 2027/6期は21%増収、経常微増益を予想。想定未達となった前期の轍を踏むことのないよう強い決意で増益確保を目指す
- セグメント別には、案件が一巡したビジネスユースが仕込み期となる一方、ホームユースでは機器売切方式の加速、再生エネルギーの案件増などを想定。ホームユースでは次のフェーズの事業展開へのシフトを急ぐ

(百万円)	2024/6期 実績	2025/6期 実績	2026/6期 実績	2027/6期 見通し	対前年比較	
					差異	変化率
売上高	12,613	13,070	13,664	16,500	+2,835	+20.8%
ホームユース	10,386	10,864	11,334	12,560	+1,225	+10.8%
ビジネスユース	1,675	1,684	1,827	1,810	▲17	▲1.0%
不動産	523	441	296	750	+453	2.5倍
再生エネルギー他	27	79	206	1,380	+1,173	6.6倍
営業利益	2,387	1,958	1,838	1,870	+31	+1.7%
ホームユース	2,910	2,638	2,560	2,790	+229	+9.0%
ビジネスユース	480	326	498	420	▲78	▲15.8%
不動産	57	67	18	55	+36	2.9倍
再生エネルギー他	7	▲0	▲142	8	+150	黒字転換
調整	▲1,068	▲1,073	▲1,097	▲1,403	▲305	▲27.8%
経常利益	2,395	1,943	1,811	1,820	+8	+0.5%
経常利益率	19.0%	14.9%	13.3%	11.0%	▲2.2pp	-
親会社当期純利益	1,567	1,319	1,082	1,140	+57	+5.3%

百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入

©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 21%の増収を売上は見込んでいますが、経常増益についてはですね、これは微増です。と、強い決意で増益確保を目指すというところですね。こんなこんだけ増収してるのに、なんでそんな微増しか利益が出ないの？やっぱりこれ特にホームユース通信の方ですね、原価が非常に跳ね上がってまして。去年から始めてるSONYさんとの提携のあれで、ストックのですね、回線、非常に回線品質は良くなってクレームも減ったんですけども、そこが徐々にやっぱストックに効いているっていうところがあります。

それと、やっぱり機械も上がってますね。あの半導体であるとか、メモリー関係なんかはものすごい上がってまして、これ人件費も上がってるっていうのもあるんですけども、そういった、その原価、もしくは販管費が上がってる分を増収分で確保できないっていうところが、やっぱり増収になっても。利益は微増しかしないっていうところにあると思います。

で、特にですね、再生エネルギーについては、去年が2億600万だったのが、今年は13億に跳ね上がっていると。にも関わらず800万しか出ないよというのはですね、なぜかという、一つはやっぱりのれん代の償却ってのはあります。で、もう一つはですね、その去年在庫が残っちゃった分、前の会社から引き継いだ在庫の分をですね、早く処分したい。で、これほぼ利益が出ないんですよ。売上だけ上がって。

一方でですね、工事の内製化が進んでいるので、今まで外注していたものが内製化ができて、その外注に振った利益っていうのがこっちに取り込めるので、連結では。いい感じにはなるんですけども、大きなその在庫の部分がですね、ほとんど利益が出ない。ここに起因していると思います。あとはのれん代の償却ですね。これがやっぱり大きいかなと思いますね。

僕は思いますけど、前、金融機関さん向けの説明会でも申し上げましたけど、のれん代の償却をしているうちはですね、相当うまくいかないと思はないと僕は思ってます。やっぱそののれん代の償却が終わって初めて利益がちゃんと計上されて、のれん代がなくなってですね、それでやっぱりそのM&Aっていうのが本当に寄与してくる。

あの償却中は僕はそんな利益は出ないんじゃないかなというふうに思っています。で、ホームユースでは機器売り切りの加速、再生エネルギーの案件増などを想定しているということで、ホームユースは次の事業展開のシフトを加速。これは後で説明をします。

- ホームユースは増益転換を想定。これまで足枷となっていた機器売切方式の販売加速により、従来型の機器貸与方式の減速を吸収
- ビジネスユースは案件仕込み期と位置づけ、損益的には端境期。介護・観光などは引き続き重点分野として顧客開拓を継続
- 再生エネルギーも黒字浮上を予想。M&Aによる工事機能確保も加わり、実需への対応力を引上げ

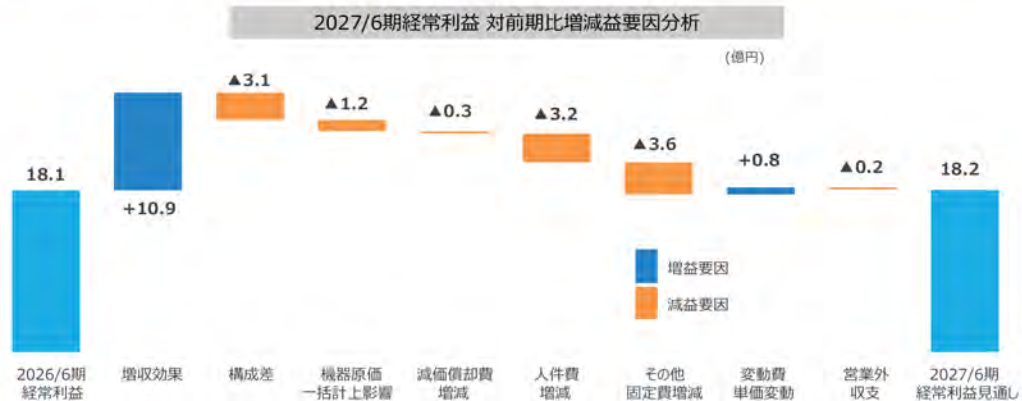


©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 連結決算のセグメント別の見込みというか見通しですね。ホームユースは営業利益率はこんな感じです。で、ビジネスユースもこういうレンジで、大体ホームユースと似たようなパーセンテージ、営業利益ですね。で、再生エネルギーはご存知の通り、ほぼこれ単位1億円ですから、ほぼゼロ。ただ絶対黒字化しようというところに強い意志を持ってですね、やろうと思っています。

ビジネスユースではですね、従来からやってきた医療介護、それから観光ですね。観光はですね、インバウンドも含めて非常にその民泊なんかも増えていることもありですね、観光、これその宿泊施設だけでなくですね、バスとかですね、この移動手段におけるですね、フリーWi-Fiの需要っていうのも当然あるわけですから、そういったとも取り込んでいかなければいけないというふうに思っています。

- 経常増益を牽引するのは増収効果。仕込み局面入りとなるビジネスユースの影響が構成悪化に繋がる他、機器売切影響もまだ損益的には重石。人件費を含む固定費の上昇なども足枷となるも、それらを増収効果で吸収する見通し。なお、人件費以外の固定費ではシステム関連費用を計上の予定。業務効率化に向けての投資は積極的に計上を計画
- 増収効果では、ホームユースではストック案件の積み重ねに加え、新築案件やクロスセル案件の拡大が貢献。買収影響の一巡や売上案件の増加を見込む再生エネルギーも大きな寄与を想定。なお、これまで上昇傾向にあった回線調達コストなどはその傾向に一旦歯止め

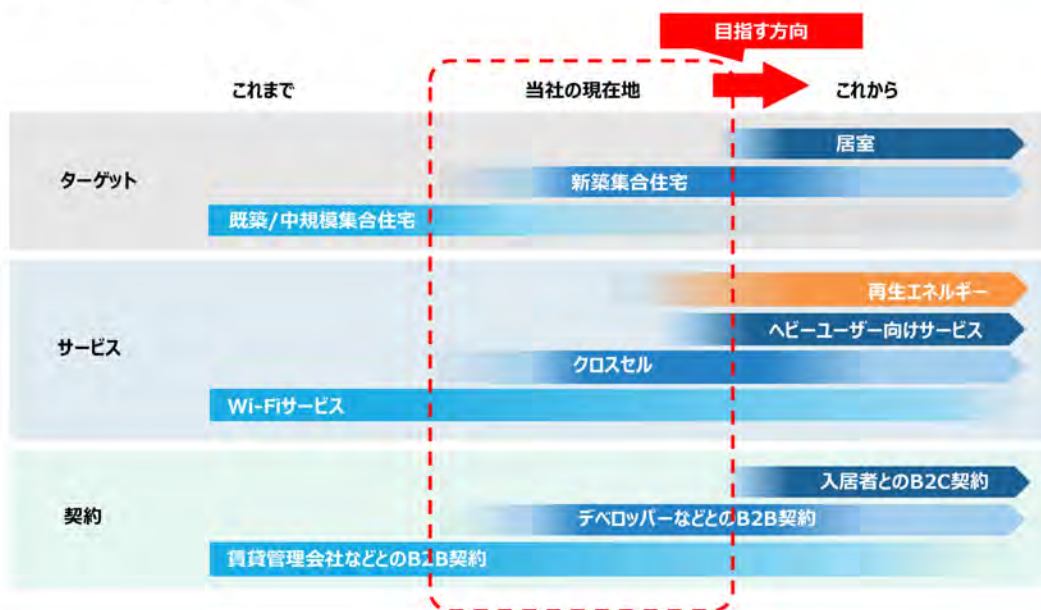


©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) これは後で見ただければわかりますが。ビジネスユースの仕込み局面入りなんですけど、ビジネスユースの場合は、あの大きな案件がポロッと降ってくる場合もありますんで、構成悪化、今のところですね、構成悪化につながる他って書いてありますけど。ビジネスユースは一生懸命やってですね、大きな案件をやっぱ引っ張って今期中に納品をしたいなとは思っています。

ホームユースのですね、機器売り切り影響はまだ損益的には重しです。人件費を含む固定費の上昇なども足かせとなるんですが、増収効果で吸収する見通しです。なお、人件費以外の固定費では基幹システムをですね、うち今刷新しようということでプロジェクトを組んでまして、これ2年がかりになるわけですが、これをですね、やっぱりシステム費用、ずっとあの従前から申し上げてるとおり、創業以来ずっと自分たちの内製化したスクラッチで作ってきた基幹システムを利用してたんですね。

これはですね、もうさすがに耐えきれない。これをセールスフォースを中心としたですね、システムに入れ替えると。これはかなりやっぱり投資がかかります。これを計上しています。増収効果では、ホームユースやストック案件の積み重ねに加えて、新件案件や新築案件やクロスセルの拡大が貢献をするということです。で、ここなんですけど、これ結構大事なところでして。



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 目指す方向、今まではこうでした。現在の立ち位置はこうです。これからはこうですということなんですけど、今までは、既築の中規模小中規模住宅にターゲットを絞ってきたっていうのが多かったんですけども、今の現在地、立ち位置では新築の集合住宅、これはもちろん新築も既築もやっていくんですけど、今後はですね、このBtoCになっていかないといけない、要は全棟一括、全戸一括のインターネット無料サービスから高品質な回線が欲しいっていうニーズっていうのは非常に増えるんですね。

これは唯一の業界誌である全国賃貸住宅新聞でもですね、インターネット無料っていうのはずっと一位なんですけども、これは稼働率が上がるサービスっていう意味で、三位とか四位に高品質な回線が欲しいと。ネットゲームをやるとかですね、動画をスムーズに見たいとかですね、いろんなことがニーズがあるわけで、これからはそういったニーズを取り込んでいかなきゃいけない。

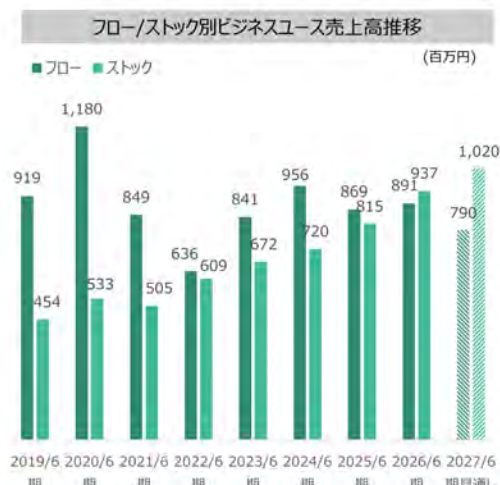
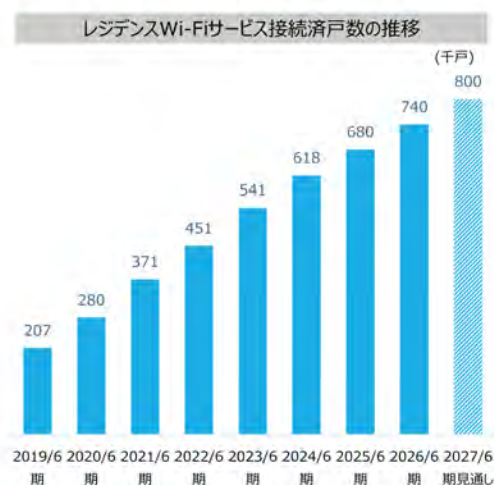
サービスとしては、昔はWi-Fiサービス一本だったのが、それに加えクロスセルが出てきたと。で、もう一つがヘビーユーザー向けのサービスですね。やっぱり居室って書いてあるのと一緒ですよ。ヘビーユーザー向けのサービスを。これはBtoCの展開になるわけですから、これは下の契約に結びつくんですけども、それからクロスセルで再生エネルギー。今受注残は、その多くがですね、既存の販路の管理会社さんであるとか、大家さんであるとか、オーナーさんであるとか、デベロッパーさんであるとかのですね、販路で再生エネルギーを獲得しています。

あのマンション系についてはですね、工場とかはそうじゃないですけども、今後もですね、そういった。非常にそのクロスセルっていう意味では金額が大きくなるので、いいんじゃないかなというふうに思ってます、相性がいいですね。再生エネルギーと。今、戸建ての再生エネルギーっていうのが、東京都では義務になってますけど、これ義務化っていうのはですね。これは集合住宅にもあるんです。

東京都を中心にして。こういったものが全国に広がっていくと、うちの特徴は他社に比べて、販路というか販売先、アライアンス先がロングテール化してるんですね。このロングテール化している、絶対数としては間違いなくこちらが日本一だと思いますんで、いろんな、地方とかですね、そういったところの管理会社さんであるとか、不動産会社さんと提携して、再生エネルギーの帆の風をつかんで、アパート、マンションにも再生エネルギーを入れていきたいということですね。

契約についてもBtoCになっていくよと。BtoBからBtoCも取り入れていくよ、強化をしていくよっていうことです。で、これ非常にその利益率がいいもんですから、数がたまればですね、早急にですね、これは取っていかなくちゃいけない。ヘビーユーザー向けサービスを取っていかなくちゃいけないということですね。

- レジデンスWi-Fiサービス期末接続済戸数前提は80万戸。増加ピッチはほぼ前年並みの6万戸/年。新築案件の獲得がより重要に
- ビジネスユースではストック売上は着実に積み上がるものの、事業先行指標となるフロー売上は7.9億円と減収を想定。前期に多くの案件計上が集めたため、フロービジネスは一旦端境期に



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 主要なKPIです。74万戸を6万戸増やして80万戸にしましょう。それから、フロー、ストックですね。フロー、ビジネスユースはストックも伸ばしていきましょう。で、同時にフローもやりましょうというところですけども、従前から申し上げている通り、仕込み段階、仕込み局面に入ってますので、フローは減収を想定しています。ただ、わからないです。

九州の学校の案件なんかはですね、前期にやりましたけども、それもやっぱり当期で受注して、当期限内に、納品しまして売り上げになりましたから、そういった案件がですね、今後も出てくるやもしれませんし、もしくは今後のね、経済政策によってもそういったものが出てくるかもしれません。

特に介護なんかはですね、もっと補助金を多くしないと、あの人材不足なんで、DX化をもっと進めろっていう政府の方針もあるもんですから、そういったものも乗ってくるかもしれないですね。これはロボット補助金なんて言いますけど。

- 四半期別には、3Qに向けて徐々に経常利益は増加すると想定
- 一方、4Qは季節要因から利益水準低下を見込む。これらはほぼ例年のパターン通り

四半期別経常利益の推移イメージ

(億円)



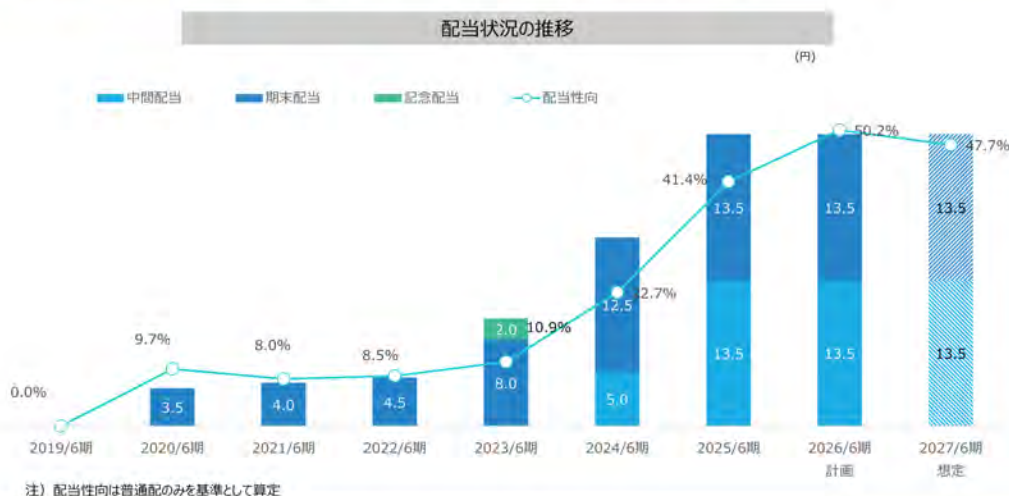
©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 四半期のイメージはこんな感じです。いつもやっぱり四半期ごとのイメージ、3Qが一番良くて、1、2、3と。で、4Qが悪いっていうのは、これはちょっと変わらないでしょうね。なぜかという、4Qが悪いのは僕ら四、五、六はですね、やっぱりまず不動産の賃貸業界の繁忙期が終わっちゃう。大体四月で終わっちゃう。

補助金とかですね、企業向けのもですね、春から一気にバーンとスタートしないんですよ。やっぱり予算を立てて、やっぱり第一四半期以降、六月以降ぐらいから納品が始まっていくっていうことになりますので、4Qはどうしても受注残ぐらいプラスアルファぐらいしかならないので、納品ができないので、こんな形になるっていうのは否めない事実かなと思います。

26 配当計画

- 2026/6期の配当は従来想定通り、前年比横ばいとなる年27円を計画。配当性向は50.2%
- 2027/6期も配当は年間27円据置きを想定。配当性向は47.7%となる見通し。これまでは配当性向33%程度を基本方針としてきたが、株主への還元をより重視し、3期連続でメドとする配当性向を大きく上回る配当を実施の予定



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 配当計画です。もともと僕は、三分の一は内部留保に、三分の一は株主還元、三分の一は成長投資に、もしくはその成長投資は人件費を含めてですね、給与アップも含めて、人的投資も含めてですね、使うと思ってたんですが。配当性向はこれで50.2%、27円をキープするということで、株主還元の方に力を入れていくというところです。

業績も悪い中、あんまり良くない中ですね、配当まで下げちゃったら、これはね、大変なことになると思いますので、歯を食いしばっても株主還元はしようというところでございます。で、中期のビジョンをアップデートしました。

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

**「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**

©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 取り組むべき課題として、期間損益の成長ピッチの回復、減益局面での早期解消と収益力の立て直しというところです。で、構内インフラ・インテグレーターとしての地歩固めというところですね。特に再生エネルギーと、今までの販路っていうのは非常に相性がいいものですから、これをですね、ちゃんと地歩固めをしてですね、リード・ザ・テレコメナジーっていうのをちゃんと実現していこうということです。

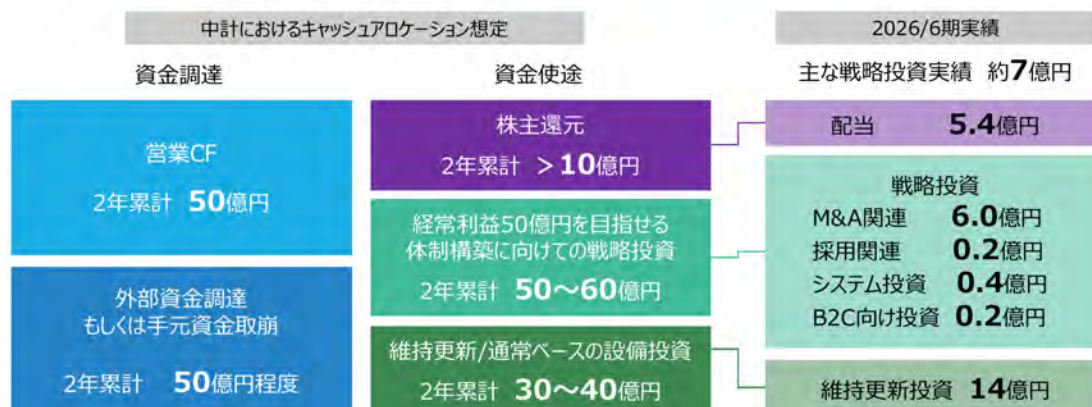
第5ステージの成長を確たるものにするためのアプローチということで、2030年に向けてですね、経常利益は30億以上にしていってということになるわけですが、中期的にですね、30億いけばですね、50億までは拡大すればいいのでいくと思うんですよ。ここにできる体制、これは人的資本も含めてですね、この体制を確立していかなきゃいけないということと、新たな勝ちパターンですね。

これはやっぱりエネルギーとマンションの販路、もしくはビジネスユースの販路。っていうのがですね、非常に大きく影響してくるんじゃないかなと思います。今から2030年とかに向かうと、全固体電池とかペロブスカイトとか、これは工業化、工業製品化されてくるわけですし。そうなんです、今までのメガソーラーとかじゃなくて、都市化していくと思うんですね。エネルギーは。

あの陸上風力は、洋上風力は別ですけど、陸上風力は都市ではできないですよ。でもフィルムになるわけですから、電池もちっちゃく、すごく固体電池ってすごいちゃいんですね。で、性能がすごくいいんで、全てのマンションとかには入ってる可能性があります。で、都市化していく。だからどっちかっていうと、東京みたいな大都市圏がですね、一番大きな発電所になる、発電エリアになる可能性が高い。

そうすると、僕らの販路が、今までの販路がですね、培った販路が十分に生きてくるんじゃないかなというふうに思います。

- 第5ステージを成長軌道に乗せるため、これまで不足気味であった成長投資を加速
- それに伴い、従来提示していたキャピタルアロケーション計画を大きく見直し。戦略投資は今後2年で50～60億円を想定。必要資金は財務健全性を維持しつつ、外部資金を積極的に活用する方針
- 2026/6期は実績として約26億円の投資を実施。うち、戦略投資は7億円程度と、計画に対してはスロースタート



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 戦略投資、キャピタルアロケーションですが、こういうふうに発表していましたが、前期どうだったかということ、配当には5億4,000万ほど使いましたが、主にこれですね、約7億円、50億から60億使っていこうよと考えてましたけども、M&A関連で6億円等々、あとはご覧通りですけども、7億円ぐらいしか使っていないということなので、もっとですね、M&Aは加速化していかなきゃいけないなと思っています。

- 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



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) はい。ROEです。ROE落ちましたね。なのでここを回復していかないと、ROEの下がり方とですね、株価の下がり方が一致してるんで、やっぱROEを上げるっていうことは、すなわち、自己資本に対するですね、期間利益を上げなきゃいけないわけですから、これを努力していかなきゃいけない。

今年はちょっと微増なんであれですけども、2、3年後にですね、本当に集中して利益を上げてって、ROEを回復するっていうことを考えなきゃいけないですね。

■ 2026年6月期に、以下3社の当社グループ参画を実現

- ✓ 3社参画により、再生エネルギービジネスの推進、通信事業工事の内製化を指向。
付加価値の拡大と顧客の利便性向上を追求



✓ 2026/6期業績への影響

ホームユース事業	営業損益影響	なし	本社経費	株式取得費用(のれん償却含) 0.6億円
再生エネルギー他	営業損益影響	▲0.7億円		

©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) M&Aの進捗ですが、M&Aはやっぱり有効な手段ですよ。時間をこだけ、時代が早いので、いちいちゼロから作っていくわけにいかないというか、いや、間に合わない。なもんですから、エネルギー事業は二つの会社を買いました。もう一つは通信工事の内製化をして、今まで外注していたものを内製化して、その利益を取り込むと。連結で取り込むということをやっていくということですね。

2026年、前期の業績への影響はこの通りです。

■ M&Aの考え方

✓ 当社におけるM&Aの必然性

- ① 成長加速に向けて施工/工事技術や現パートナーと一線を画した独自販路の確立が急務
- ② インフレ下では今後の自社での技術・ネットワークの構築コスト上昇懸念膨らむ

▶ **時間を買うM&Aの合理性・必然性は増大。今後もM&Aには積極的に対応**

✓ 当社におけるM&Aターゲット

通信とエネルギーに関連する事業が対象。可能性に幅広く検討

通信	エネルギー
マンションISP、通信ベンダー、セキュリティ関連、施工会社	自家消費型の再エネ事業者、防水工事会社、施工会社

©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) M&Aの考え方ということですが、必要なもの、いいものがあればどんどん買っていきたいということです。なかなかですね、不動産と一緒に、千三つとは言いませんが、千に三つとは言いませんが、毎日のように案件来ますけど、なかなかやっぱこれといって、これいいなっていうのはあるにはありますけど、当然それは他社もある。そう考えてるわけで、他社に負けたり。

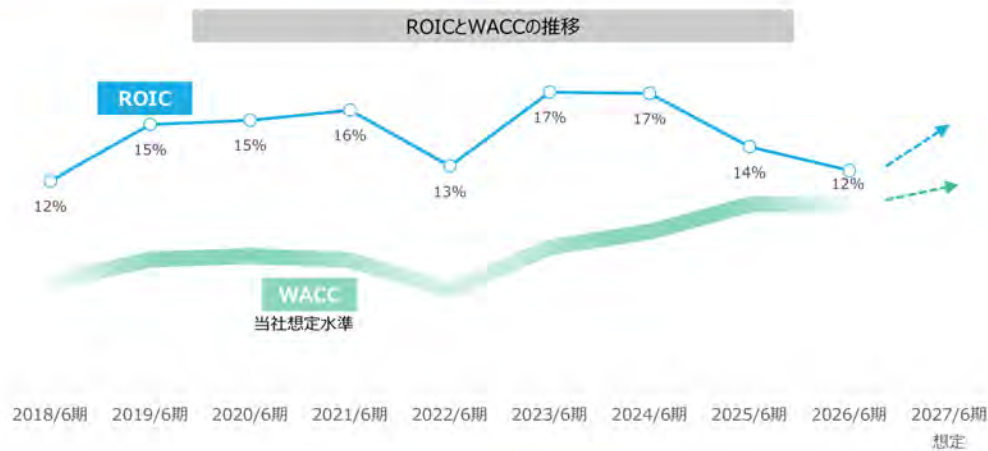
もしくは売り手自身がやっぱりM&Aやめようとかですね。そんなような場合もございます。なので通信についてはマンションISPとか通信ベンダーですね。これはビジネスユース事業の強化のためですね。セキュリティ関連とか施工会社。エネルギーはですね、自家消費型の再エネ事業者、あと防水工事会社ですね。防水工事会社はどうしても欲しいんですけど、なかなか出てこないんですよ。

施工会社もそうですけどね。だからやっぱり人手不足っていうのもあるんでしょうけど、AIの時代だからこそ、施工とか防水とかですね、ロボットのできないような、そういったものを買って、一気通貫でお客様に全部提供すると。例えば太陽光の工事って施工会、防水工事必ずいるんですよ。でもそこが内製化できて、一気にですね、一気通貫で全部できれば、コスト競争力が僕ら増えるわけですよ。

これ通信も一緒なんですけど、そういったことをですね、ちゃんとやっていかなきゃいけないなというふうに思っています。なので、M&Aは積極的に進めていきたいと思っています。

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
- 2026/6期もROICはWACCを上回って推移。ただし、WACCは自己資本の積上げ、借入金圧縮、金利上昇などから上昇基調
- 2027/6期はROICの改善を想定。WACCの上昇を上回る改善を想定



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) ROICとWACCはご覧の通りです。だから利益が落ちてるんで、ROICがもう落ちてるということになるわけですけども、金利も上昇してきてるんで、WACCも上がってきてるんですけども、なるべくこの差が大きくなるようにですね、していかなきゃいけないというところですね。

- 2026/6期のROEは16%。水準は決して低くないものの、かつてとの比較では低下傾向は否めず
- それに伴って、PBRも水準はじりじりと低下。現時点でもPBRは2倍超と企業価値はしっかりと拡大できているものの、株式市場はROEの低下傾向を懸念している可能性大。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



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) 先ほど申し上げたように、やっぱりROEが落ちていくと、株価、PBRも含めてですけど、これ落ちていくということなんで、ROEを早急に上げていかなきゃいけない。そのためには期間損益を上げなきゃいけないってことです。これは重々認識してます。今は雌伏の時ですね。仕込み、人的資本も含めてですね、システムも含め、本当に仕込み時とか雌伏の時ですね。

雌伏っていうのは非常に幸せっていう意味じゃなくて、あの諸葛孔明と一緒に臥龍ですよ。本当にこう、伏せてる状態ですね。次の成長のために。

「東京建物 ぴあ シアター&カンファレンス」の通信ネットワークを構築

- 2026年5月開業の「東京建物 ぴあ シアター&カンファレンス」（東京都中央区）施設全域の通信ネットワーク環境の構築を実施。
- 約800名を収容する劇場や大ホール、10室の会議室を有する大規模空間において、高品質な通信インフラを提供

■構築のポイント

- ① 知見を活かした自社設計
施設の図面を精査し、来場者の密集度や通信負荷を詳細にシミュレーション
- ② 確実な「現場力」
専門施工部隊とパートナー企業が緊密に連携し施工。
- ③ 主催者・来場者の双方にストレスのない通信
上下最大10Gbps回線の「主催者専用回線」を確保しライブ配信の安定性を維持。
- ④ 「分かりやすさ」を追求した伴走サポート
お客様に寄り添った「お客様目線」のコミュニケーションを徹底し、不安を解消し続けるサポートを遂行

■「東京建物 ぴあ シアター&カンファレンス」施設概要

- ・所在地：東京都中央区八重洲一丁目6番1号 TOFROM YAESU TOWER 3F～6F
- ・施設構成：東京建物 ぴあ シアター（806席） 東京建物 ぴあ カンファレンス（TO YAESU HALL、FROM YAESU HALL、会議室10室）
- ・プレオープン：2026年5月1日
- ・公式サイト：<https://www.yaesu.theater-conference.jp/>

プレスリリース→[「東京建物 ぴあ シアター & カンファレンス」の通信ネットワークを構築](#)



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又）東京にですね、大きな建物が、東京建物さんとぴあさんが一緒になってですね、シアターとカンファレンスという設備を作ります。ここの通信インフラですね、ネットワークの環境を整備をさせていただきました。非常に大きな建物だったので、大ホールもあったり、劇場もあったりですね、会議室もあったりしてですね、ここに高品質なインフラをとということで、僕らが選ばれたっていうのは非常に名誉なことだと思いますし、僕らの知見も貯まったと思います。

- 乗客の快適なフリーWi-Fiと安定した業務用通信を両立、検証テストを実施し本格導入へ

■ 導入の背景

乗客向けのフリーWi-Fiはもちろんの事、タブレットを用いた業務用としても信頼できる安定した通信回線の確保が課題

- ▶ 乗客向けのフリーWi-Fiと業務利用の通信回線、両方をカバーできるWi-Fi BUS®をご提案

■ 検証テストの実施

初台駅付近から新宿駅間のルートにて、実機を用いた通信安定性の検証テストを実施

- ▶ 通信の断絶が発生しない品質が採用の決め手に

■ 導入概要

- 導入企業：株式会社はとバス
- 導入対象：車両 60台（新設分）
- 提供サービス：バス車内用Wi-Fiサービス「Wi-Fi BUS®」
- 利用用途：お客さま用フリーWi-Fi、およびタブレット用業務Wi-Fi
- 契約主体：株式会社はとバスエージェンシー

プレスリリース→[はとバス60台に「Wi-Fi BUS®」導入決定](#)



■ 株式会社はとバス

会社名：株式会社はとバス
代表者：代表取締役社長 武市 玲子
本社：〒143-8512東京都大田区平和島5丁目4番1号
設立：1948年8月
URL：<https://www.hatobus.co.jp/>

■ 株式会社はとバスエージェンシー

会社名：株式会社はとバスエージェンシー
代表者：代表取締役 田中 博昭
本社：〒143-8512東京都大田区平和島5丁目4番1号
設立：1963年9月
URL：<https://www.hatobusagency.co.jp/>

猪又）あとははとバス。これは他社からのリプレースでしたけども、はとバス、非常にインバウンドが多いバス会社さんですね。なもんですから、フリーWi-Fiを、他社からのリプレースですけども、非常に評価をしていただいた。これも非常に名誉なことだと思います。

- 当社含む4社共同で、北海道内のホスピス住宅及び障がい者グループホームの開発及びICT通信インフラ整備を推進

■概要

各社と、北海道内の高齢者・障がい者が地域で安心して暮らせる環境の整備を目的としてホスピス住宅及び障がい者グループホームの開発及びICT通信インフラ整備に関する業務協力を進める。

■役割

株式会社ファイバゲート	ICT通信インフラ整備。施設内の通信ネットワークを構築
株式会社LAホールディングス	施設の取得、用地取得、開発及び保有等
日本ホスピスホールディングス株式会社	ホスピス住宅の運営
ソーシャルインクルー株式会社	障がい者グループホームの運営

■目的

「暮らしのインフラ」を地域で支え続けること

⇒開発・建設・ICT・運営それぞれに強みを持つ企業が力を合わせ、北海道の医療・介護・福祉を地域で支える暮らしのインフラを築く。北海道の福祉基盤づくりと地域経済に貢献。

■今後の展開

北海道札幌市東区の東苗穂に2棟を建設予定。

ホスピス住宅「ファミリー・ホスピス東苗穂ハウス」は2026年12月、障害者グループホーム「ソーシャルインクルーホーム札幌東苗穂」は2027年5月に開設する予定。

プレスリリース→[北海道内のホスピス住宅及び障がい者グループホームの開発及びICT通信インフラ整備に関する業務協力のお知らせ](#)



©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又）ホスピス住宅グループホームに開発業務協力ということで、LAホールディングスさんっていう会社とですね、業務提携させていただいて。福祉の部分ですね。もう2件ほど計画をもう遂行、遂行というか建築をしていますけども、そこに通信を入れてですね、いろんなIoTも含めてDX化を進めるということです。

決して僕らがあの介護事業に打って出るっていうわけではございませんで、僕らがですね、ホスピス用のですね、DX化の基盤、通信基盤を作るということでございます。

- キュービクルの所有権移転・管理業務代行サービス「コスパキューブアップ」の販売を子会社の株式会社オフグリッドラボで開始



■「コスパキューブアップ」とは

お客さまが保有するキュービクルの所有権を移転し、設置・管理責任を所有者から切り離したうえで、保守・修繕・運用管理を月額料金制で一括提供するサービス。「コスパキューブアップ」はエナジーコネクト株式会社が提供する「キューブアップライト」を、当社子会社の株式会社オフグリッドラボがお客さまにご案内する。

1. 初期費用ゼロ・突発的な修繕費用の平準化

初期費用は一切かからず、月額料金制で利用可能。

2. 所有権移転によるリスクのオフバランス化

万が一の波及事故などの所有・管理に伴う負担やリスクを軽減した運用を実現。

3. 既存設備をそのまま活用

現在のキュービクルをそのまま活かしてサービスへの移行が可能。故障時の業者選定や調整といった面倒な手間を削減し、ストレスフリーな運営を実現。

©Fibergate Inc. all rights reserved.

猪又) それから、これ新しいサービスです。これPRTIMESとかでも出るとは思いますけども、もう少しでスタートしますが、古くなったキュービクル、高圧の建物にはですね、必ずキュービクルが付いてるんですけど、これが非常に手間がかかってですね、部品がぶっ飛んだりとかですね、それはビルオーナーさん、もしくは施設のオーナーさんが修理をしないといけないんですけども、この所有権を、僕らがですね、正確には僕らのグループ、厳密にはグループ会社ではないんですけど、そういうパートナー、ビジネスパートナーと一緒にエナジーコネクトっていうんですけど、そこと一緒になって、所有権を移転して、その後の保守メンテナンス、もしくは修理、それを全部請け負うと。

大体15年落ちぐらい。キュービクルになってくると、だんだん故障とか起きてくるんですね。そのたびに何100万とかかかったりするんですよ。これをですね、僕らが所有権を移転して買い取って、その後サブスク的な形で施設の方からお金をいただいて、それを保守メンテナンスをしていくと。で、これ狙いがですね、それ単体のビジネスでも利益を出るようにするわけですけども、その高圧っていうのは、その低圧と違って、マンションとか1戸建てと違って、病院とかホテルとか大きな建物が多いんですね。

そこに対してエネルギーを、電気を入れていく。要は責任分解点がキュービクルなんです。キュービクルの所有者がどこの電気を選んでもいいんですね。それで相乗効果を狙うっていうことでございます。これ、ものすごい珍しいビジネスモデルだと思いますし、日本では初めてだと思いますので、かなり面白いビジネスになるんじゃないかなというふうに思います。

猪又) あと、アペンディックスですんで、今まで通りでございます。ちょっと時間も過ぎちゃったんで、これで終わりたいと思います。ご清聴ありがとうございます。

<質疑応答>

司会) はい、ありがとうございます。それでは皆様からの質問事項とさせていただきます。

1. まず1つ目です。ホームユース、ビジネスユースの競争環境に変化は出ていますでしょうか？
また、インフレの影響は御社業績にとってはプラスにならないものでしょうか。

猪又) まず、ホームユースについては、あの競争環境はですね、やっぱレッドオーシャン化が進んでいます。で、レッドオーシャン化が進んでいることによって何が起きてるかっていうと、価格転嫁ができないんですよ。非常にですね、価格転嫁がしにくいんです。ホームユースは。一方で、ビジネスユースはあのレッドオーシャンではないんですね。まだまだブルーオーシャンの部分もあるので、価格転嫁がしやすいです。

ホームユースはですね、業者もいっぱい事業者、ライバル会社もいっぱいいるんですけど、それがですね、もう値段をもうくぐってくるんで。これあの協会のね、あのマンションISP業界の業界団体があるんですけど、僕も理事やってますけど、そこでも問題になるんですが、それ以上話したら談合になっちゃうんで、あんま話してないんですけど。あの価格転嫁が本当にしにくいんですね。

なので高品質なものを回線が欲しいっていう人がいるんで、そういう人たちにとって売っていいこうというふうに思います。今後ですね、ホームユースどうなるかっていうと、集合住宅は必ずカメラとか共用部分のために光ファイバーが必ず1本はいるんですよ。今1本も引いてないとこいっぱいありますけど、共用部分のために絶対いるんですよ。

じゃあでも全戸一括ってなった場合に、それが今まで以上にそのマーケットシェアっていうか、マーケット全体がでかくなるかっていうと、そろそろですね、限界に近づいてるっていうところもあり、まだまだ取れるとは思いますが、限界に近づいてるのは間違いないですよ。普及可能数。だからレッドオーシャン化してる中で非常に価格転嫁がしにくいってのは、これは悩みの種ですね。

だからこそBtoCやらなきゃいけないっていうことですね。インフレの影響は御社業績にとってはプラスにならないものでしょうか。ビジネスユースは大丈夫です。あの値段が上げられます。ところが、ホームユースは今言った通り、機械はどんどん上がるわ、メモリーは上がるわ非常にね、原価は上がってるにも関わらず価格転嫁ができない。これが現状ですね。

なのでやっぱり2030年に6万戸ずつ増えていくと、今74万ですから96万になりますので、約100万戸になると。そのうちの10%ぐらいは、これを取っていかなきゃいけないでしょうね。BtoCで。高品質な回線が欲しいっていうユーザーを10%ぐらいにしていかないと、30億円への道っていうのはなかなか。

30億というか、ホームユースの伸びっていうのが、やっぱりこう、そんなすぐには伸びないと思います。

2. 司会) はい、ありがとうございます。それでは次の質問です。コスパワキューブアップについて。エナジーコネクトはグループ会社ではないということですが、出資されてグループ化されていないのはなぜでしょうか？面白いビジネスなので取り込むという考えはされないのでしょうか？教えてください。

猪又) これ実を言うとですね、出資はしてないです。っていうか、これはもうはっきり言うんですけど、これ、光通信グループです。光通信グループとはもうすでに合併会社作ってるんです、エネパルスっていうのを。だからこのためにわざわざ作る必要はないということですね。なので、僕らは販路を使って営業して、光通信がファイナンスを組む。僕らは営業リスクを取る。彼らはファイナンスリスクを取る。

そういうリスクの配分の仕方です。答えになってるかな。で、レベニュー、利益をレベニューシェアしていくっていうところですね。

3. 司会) はい、ありがとうございます。次の質問です。EBITDAマージンも高く、ROEも高い。

成長もしっかり伸びています。にも関わらず株価はさえない。株式市場はもう一段の成長シナリオを待っているということなのかと推察しますが、現時点でそのさらなる成長を牽引役するのはどのセグメントが狙うと期待されていますでしょうか。

やはりホームユースなのか、ビジネスユースなのか、エネルギーなのか、その狙いを含めて解説をお願いします。

猪又) そうですね。ホームユースは実は売り物がいっぱい出てるんです。M&Aで来るんですよ。だから業者がシュリンクすると思います。事業者数がシュリンクします。シュリンクしてます、もう。シュリンクしてる中でも値段の叩き合いになって、あれができないってことなんです。価格転嫁がしにくってことなんですけども。

僕は思うのは、先ほどからご説明している通り、再生エネルギー、僕ら屋根置きなので、今はね。ペロブスカイトになったら、これは壁にも貼っていくわけですし、ガラスにもなるわけですけども、貼っていけるわけですけど、そうなった時に今の販路が生きると思うので、ホームユースを伸ばしながら、やっぱりエネルギーを取り込んでいくってことが一番の成長かなと思いますし、もう一つはやっぱりビジネスユースですよ。

ビジネスユースがまだ18億円ぐらいなんですよ、売上が。これがね、やっぱりね、50億とか60億になっていかなきゃいけないんですよ。これにはね、やっぱりね、人の知見が足りないですね。うちの社員が営業マンも含めてですね、ビジネスユース、ビジネスユースって、マンションってどっちかっていうと、うちの営業マンには悪いですけど。あの入社して3ヶ月ぐらいでも新規が取れちゃうんですよ。

どっちかっていうとパターンが決まってるんですね。ナゲットいかがですか？とか、コーヒーいかがですか？っていうのと同じぐらいの感覚で営業。そう、それぐらいの感覚じゃないんですけどね。もっと難しいですけど。で、取れちゃうんですけど、ビジネスユースっていうのは一つ一つがカスタマイズなんですよ。

さっきのぴあみたいなね、東京建物さんと大きなものもあれば、病院もあれば福祉もあれば、旅館もあればホテルもあれば、商業施設もあれば、バスもあれば、全部がですね、これカスタマイズしていかなきゃいけないんですよ。このためにはですね、ものすごくやっぱり知識がいるんですね、設計の。この人が足りないんです。

だから通信ベンダーごと買い取って、その知識を、知見を生かしてですね、これを伸ばしていかなきゃいけないって考えてるんですけど、なかなかやっぱり売り物がないですね。通信ベンダーっていうのも、通信ベンダーっていう業態自体がなかなかない。

だからどっちかっていうと、SIerの中に、SI会社の中にその通信担当はいるんですけど、結構その中でも重宝されてて、それを引っ張ってくるってことがなかなかできない。だからそこでしょうね。だからマンションだけじゃないんで、いろんな業種にアタックできるわけですから、ビジネスユースってのは伸びがいがあると思います。ただ、知見が足りないですね、今ね。

なので、いろんなお客様がいらっしゃいますけど。まず知見を貯めなきゃいけないですよ。これがないからやっぱりうまくいってない原因なのかなと思いますね。だから、僕は思うのは、ホームユースは再生エネルギーとの掛け合わせ、ビジネスユースは知見を貯めて、ビルとか商業施設とか取って、それも再生エネルギーとの掛け合わせ、それでテレコメナジーを実現するっていうのが一番の成長シナリオだと思いますよ。

4. 司会) はい、ありがとうございました。次のご質問です。中期的に経常利益50億円を目指す体制を構築するとのことですが、時間軸として5年後など示せる内容はございますでしょうか。

猪又) まずですね、僕は注目してるのは2030年です。2030年ってのは何が起きるかっていうと、まず光電融合っていうのが起きるんですね。光電融合って何かっていうと、これNTTが進めてるIOWNなんていうプロジェクトがありますけど、あれですよ、第六世代、6Gとは違うんですよ。4G、5Gってどっちかっていうとあれだったでしょ、モバイルの感覚じゃなかったじゃないですか。

でも6Gじゃなくて、この光電融合って何かっていうと、今まで光信号を電気信号に変えて通信してたんですよ。これが光信号のまま、電気信号に変えなくていいんですね。なんでレイテンシーって言

って、ものすごく遅延がなくなる、早くなるです。それから電気代がものすごく安くなりますね。電気を食うっていうことがなくなる。これ今あれですよ。

ハイパースケーラーって言うんですね、各AI会社が、巨大テック企業がデータセンターバカバカ建ててるじゃないですか。あれ今の半導体だからなんですよ。電気を食うんですよ、むちゃくちゃ。だから今、世界中の消費の電力の、消費電力の割以上がデータセンターだけで使われてるんですね。これ革命的なことが起こるんです、光電融合になると。そうすると、多分通信の世界が変わります。

で、僕らの販路が生きてくる。もしかしたらインターネットに使う半導体も光電融合になれば、まず光ファイバーから始まるんですけど。光ファイバーが始まって次に半導体行くんですけどね、半導体もこれ電気に変えてるんですよ、あれ光。これが光のまま行ったらですね、データセンターの電力量ってのはものすごい減るんですよ。

まず僕らがやらなきゃいけないのは、光電融合に乗っ取って、これ光じゃないと部屋の隅々まで光が引いてないと意味がないわけですよ。だから施工会社大切だって言ってるんですよ。これは2030年頃から起こってくるんです。もうNTTはどっかの開発途上国に対してですね、光電融合を提供してますけど、もう実用段階に入ってるんです。これは2030年頃に起こります。

これはNTTが一番特許を持ってますけど、最先端ですけど、世界中でも研究されていて、中国もアメリカもみんな研究してます。そのぐらい世界が変わる、イノベーションで変わるんですね。もう一つ、2030年でエネルギーで起こることが、さっき申し上げた全固体電池とペロブスカイトです。で、都市化していきます。こうすると、僕らが今まで培ってきた販路がすごく生きてくるんですよ。

ここがまずその2030年っていうのが僕らの一つの。目標ですよ。だから2030年までに50億になるかっていうと、18億からあと4年で50億になるかっていうと、ちょっと考えにくいです。正直言って。申し訳ないんですけど。で、その間M&Aとかしていくと、さっき言った通り、のれん代が償却してる。今M&Aってものすごい高騰してるんですよ。いっぱいM&A会社がいるじゃないですか。のれん代が出てるうちは利益なんか出ないですよ、基本。利益が出る、あの高いのれん代を出してですね、利益が出るって償却しながらですよ。考えられないですよ。

今からM&Aをやっても、5年でのれん代を償却するとしたって、2030年超えますよね。

そのうちまでは既存の事業で伸ばしていかなきゃいけない。M&Aの分の効果は出ないと思って。そこから効果が出るんでしょうけど。だから2030年までに30億ぐらいっていうのが僕の一つの目安じゃないかなと思いますよね。そうすると、イノベーションがいろんなところで起こってきて、ビジネスチャンスが生まれる。例えば光、光の工事なんていうのはものすごい生まれると思いますよ。

だから工事会社買ったりしてるんですけど、ホームユースもいろいろ変わると思います。そんだけレイテンシーが早くなれば、レイテンシーが良くなればですね、光ファイバー何本も引かなくてよくなるのかもしれない。一本だけでいいかもしれない。でも光が部屋まで全部届いてないと。今LANケーブルですから。さらにパソコンとかスマホがそれに光電融合に対応しないとデバイスがね、いけないですよ。

それには時間がかかりますよ、まだ。だからそのうちまず起こることは全部光ファイバー化されるってことです。それによってビジネスが大きく変わって、工事とかのチャンスもあれば、マンションISPだったらホームユース自体のビジネス構造が変わるのかもしれない。どういうふうになるかはわかりませんが。そういうところが大きなチャンスだと思いますね。エネルギーも一緒だと思います。

ペロブスカイト全固体電池によって大きく変わります。都市化になります。これでもってやっぱ30億いくっていう話ですよ、まずは。あと個別回線ですね。BtoC回線。やっぱりそういう人は敏感ですよ、やっぱり。金出してもね、今ね、4、5,000円で居酒屋で飲み放題食い放題ってできないじゃないですか。そのぐらい払いますよ、欲しい人は。僕らも一回線月4、5,000円の話ですから。

そういう人を10万人ぐらい取ってですね、それで利益を上げていくっていうのが通信、ホームユースでしょうね。そこから光電融合が起こった時にどういうふうになってるか。これはちょっとチャンスと捉えるべきだと思いますけど、どういうふうになっていくかっていうのは、今から考えないといけないことだと思いますね。何しろとにかくエネルギーだったり、クロスセルだったり、何でもそうですけど、今まで培った販路が生きてくるって、それでイノベーションが起こって、世の中に2030年頃に経常利益を30億して、それを拡大すれば50億になりますから。

2030年ということに僕は非常に重きを置いてるって言うことですね。ちょっと答えになってないか

もしれないけど、すみません。

5. 司会) はい、ありがとうございます。残り二問続けさせていただきます。再生エネルギーは
今期大幅増収を見込んでおられますが、それはこういった商品サービスでしょうか。受注状況
はいかがでしょうか。確認したいです。

猪又) まず8月にグループ化したPDIっていうのがですね、メガソーラーをやってたんですね。メガ
ソーラーって今ダメじゃないですか。その在庫が全然売れないんですよ。これだけでいくらあるんだ
ろう。メガソーラー、ミドルソーラー合わせて大体4、5億あると思いますね。それが売れば4、5億
になりますわ。

で、受注残っていうのはこれオフグリッドラボの受注残がマンション、主にマンションですけど、
これが全部で今年の予算が4億いくらなんで、大体100棟以上取る感じですよ。100棟以上施工する
って感じです。あの大体一つの単価が500万。大きいものになるともっと大きいですけど、平均する
と4、500万なので、これを100棟やれば4億なるわけですから、それでもうどうだろう。

4億の4億で8億でしょ。で、四月にグループ化したスマートグリーンっていうのがあるんですけ
ど、これがもう既存で2億ぐらいがなんとなく見えてる。そうすると4億、4億、10億じゃないです
か。あとはね、やっぱ3億ぐらい取らなきゃいけないんですよ。3億8,000万か4億か。それもそんな
見えない数字じゃないなと思ってます。それはこういった商品サービスなのか。簡単です。

メガソーラーもあれば、屋根置き蓄電、屋根置きプラス屋根置きのパネルプラス蓄電池。これが
マンション向け。工場。それから、ショッピングセンター等々、学校等々。これもパネルプラス蓄電
池ですね。っていう中身ですね。

6. 司会) はい、ありがとうございます。お次が最後の質問となります。ホームユースの成長シ
ナリオを確認したいです。成長はストックが伸びるのか、フローが伸びるのか、フローならば
既築なのか、新築が牽引役になるのか、クロスセルが牽引役なのか、大まかなイメージを教え
て欲しいです。これからを見ると新築、クロスセル、BtoCが鍵に感じますが、この理解でよろ
しいでしょうか。

猪又) はい、この理解で結構です。ストックはそれは取れば取るほど伸びますよ。伸びますけど、
原価が上がってるんですね。SONYさんなんかは他の回線より高いものですから、それを全部大元の回
線使ったりもしてるんで、高いんだけども高品質っていう、だからクレームがすごく減って良くな
ったんですけど、遅いとかいうことがなくなって良かったんですけどね。でもおっしゃる通りです。

新築クロスセルBtoCは鍵になります。特にBtoCですね。クロスセルもそうですけど。ただ、既築も
まだ全部についてるかっていうとついてないんです。だから既築もあると思いますけど、既築よりも
新築の方が手取り早いっていうのと、やっぱり無駄が出にくいですよ。新築はライバルも多いで
すけど。先ほど半ばに申し上げた通りですね。

既築はいざ現場調査入ってみると、配管が潰れていてLANケーブルが入らなかったりとか、既存の
お客さん、住んでるお客さんいらっしゃいますから、最初の本工事で部屋までLANケーブルが引ける
割合っていうのがですね、五割を切ってるんですね。半分以上は後から工事するんです。これ大変な
んですよ。そういった手間も含めて、やっぱ新築物件っていうのを狙っていくっていうのは効率的で
はありますよね。

ただ、もちろん既築だっていっぱいあるわけですから、大きなマンションだってあるわけですか
ら、ちっちゃいマンションもありますけど、そこがまだインターネット無料化されてないっていうこ
とには、オーナーさん焦りを感じてらっしゃる方もいらっしゃいますので、そういった方にはもちろ
ん既築も狙っていきますけど、新築がキーワードになるかっていうと、僕はそうではなくて、やっぱ
り戸数だと思ってるんですけど、クロスセルとBtoC個別回線っていうのはキーワードになるのは間違いな
いですね。

司会) はい、ありがとうございます。質問は以上とさせていただきます。なお、アナリスト及び
機関投資家の皆様におかれましては、個別のご質問も承ります。ご希望の方は大変お手数ではござい

ますが、当社経営企画部までご連絡をお願いいたします。それでは、本日の説明会はこれをもって終了いたします。ご多忙の中、多くの皆様にお集まりいただきましたことを厚く御礼申し上げます。

本日は誠にありがとうございました。

猪又) ありがとうございました。