

2023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

 **2023年6月期決算実績**

 **2024年6月期決算見通し**

 **トピックス**

Appendix

1

2023/6期実績：20%増収43%経常増益

- ✓ ホームユースの成長加速を主因に、対期初想定でも経常利益は大幅超過達成。キャッシュフローも改善し、FCFは遂に通期黒字化を達成
- ✓ 期初の成長鈍化懸念覆し、四半期を追って成長ピッチはむしろ加速

2

2024/6期見通し：7%増収10%経常増益

- ✓ 成長減速は不動産案件端境期のため。通信事業のみでは16%増収とほぼ前期並みの成長を確保する見通し
- ✓ セグメント別には新築案件の貢献するホームユースが好調を持続。ビジネスユースも先行指標たるフロー収入の増加を牽引役に拡大

3

トピックス



Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

2023年6月期決算実績

- 2023/6期は前年比20%増収、43%経常増益。従来想定に対しても、売上は若干未達となるも、経常利益は17%の超過達成。期初は成長鈍化懸念あるも、結果的に大幅増益を達成。成長ピッチはむしろ加速
- 成長の牽引役は主力のホームユース事業。既築案件に加え、新築案件の寄与が本格化。一方、中期的な注力領域と位置付けたビジネスユース事業は、人流回復からボトムアウトしたものの、成長加速ピッチは期待未達

(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		対期初予想	対前年比較	
		期初予想	実績	差異	前年差異	前年比
売上高	10,624	12,900	12,795	▲104	+2,171	+20.4%
ホームユース	8,141	9,320	9,600	+280	+1,459	+17.9%
ビジネスユース	1,244	1,830	1,512	▲317	+267	+21.5%
不動産他	1,238	1,750	1,682	▲67	+444	+35.9%
営業利益	1,652	2,020	2,320	+300	+667	+40.4%
ホームユース	2,318	2,530	2,970	+440	+651	+28.1%
ビジネスユース	235	570	289	▲280	+54	+23.0%
不動産他	52	80	138	+58	+86	2.6倍
調整	▲953	▲1,160	▲1,078	+81	▲124	+13.0%
経常利益	1,604	1,960	2,290	+330	+686	+42.8%
経常利益率	15.1%	15.2%	17.9%	+2.7pp	+2.8pp	—
当期純利益	1,073	1,300	1,482	+182	+409	+38.1%

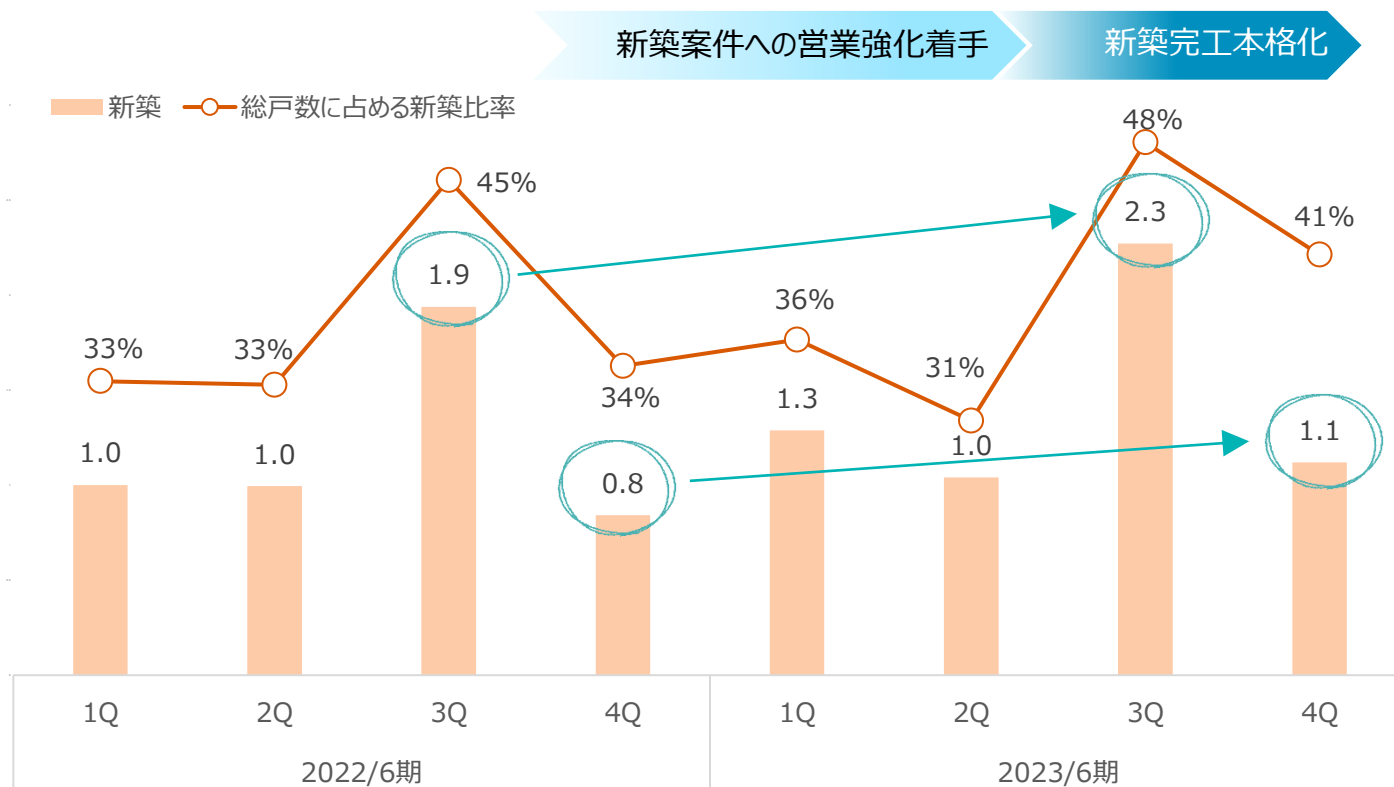
- 4Qは過去最高売上を更新。対前年4Qとの比較では増収増益と成長基調を確保。全セグメントで押し並べて伸長を実現
- ただし、利益が過去最高となった3Qとの比較では、季節要因もあって幾分調整。それでも、注力領域であるビジネスユース事業は4四半期連続の増収を確保したうえ、案件計上のあった不動産事業も業績下支えに貢献

(百万円)	2022/6期				2023/6期				3Q/4Q 比較	前4Q /4Q 比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
売上高	2,258	2,323	2,618	3,423	2,591	2,612	3,024	4,567	+1,542	+1,143
ホームユース	1,930	1,977	2,132	2,101	2,256	2,245	2,632	2,466	▲165	+365
ビジネスユース	257	336	342	308	329	350	381	450	+68	+141
不動産他	70	10	144	1,013	5	16	10	1,650	+1,639	+636
営業利益	288	445	515	403	480	511	745	582	▲163	+179
ホームユース	451	611	656	598	671	717	897	683	▲213	+84
ビジネスユース	53	76	58	46	46	70	89	83	▲6	+36
不動産他	0	3	19	28	▲8	4	▲2	145	+147	+116
調整	▲216	▲246	▲219	▲270	▲229	▲280	▲238	▲329	▲91	▲59
経常利益	279	439	509	375	480	500	737	571	▲166	+195
経常利益率	12.4%	18.9%	19.5%	11.0%	18.5%	19.2%	24.4%	12.5%	▲11pp	+1.5pp
当期純利益	182	299	345	246	337	338	499	306	▲192	+60

*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

- 4Q四半期のホームユース事業新築案件開通戸数は前年同期比33%の増加。前年同期比17%増であった3Qから、新築案件向けの増加ピッチはさらに加速。全開通戸数に占める新築案件の割合は41%
- 増加ピッチの加速は、新築案件への営業強化着手からようやく新築完工が本格化してきたため。対3Qでは季節要因から減少とはなったものの、新築案件強化戦略は着実に結実

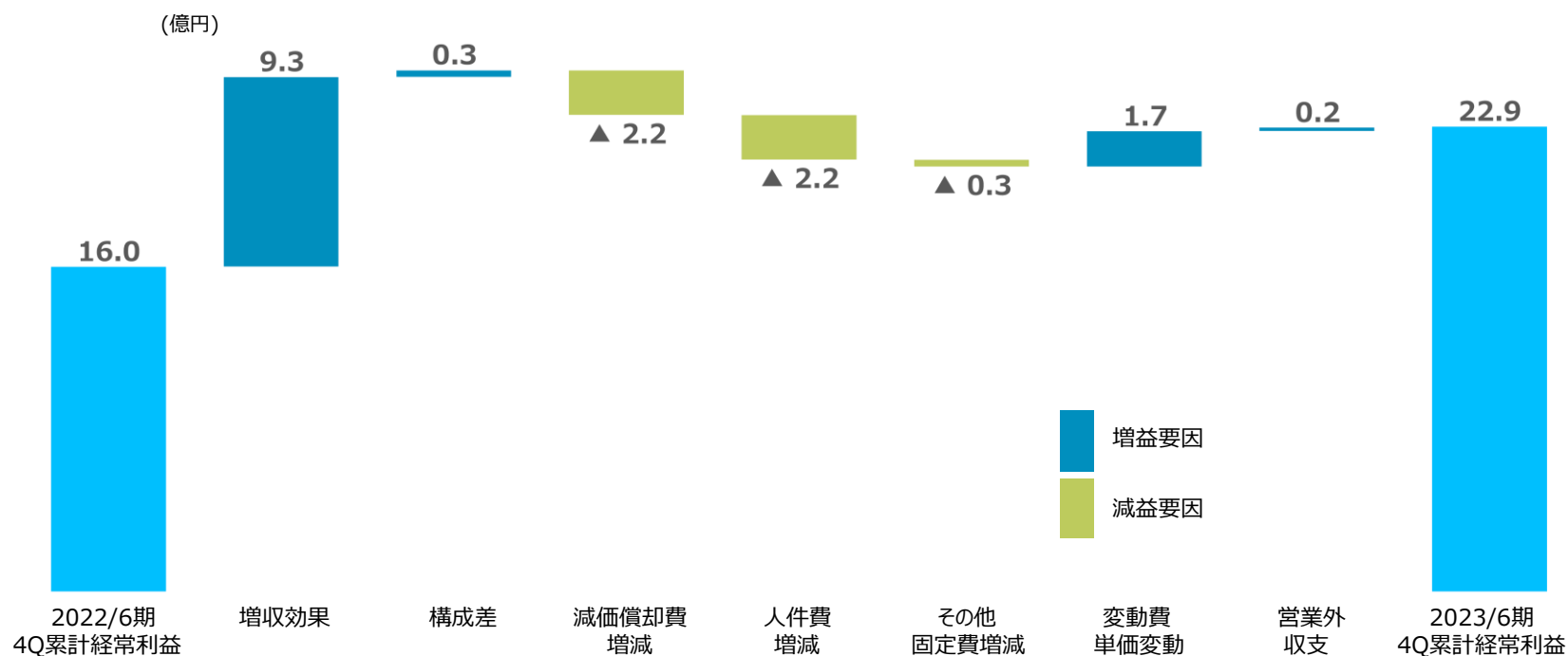
ホームユース事業 新築案件開通戸数推移



*2022/6期1Qの新築開通戸数を1とした場合の指数表示

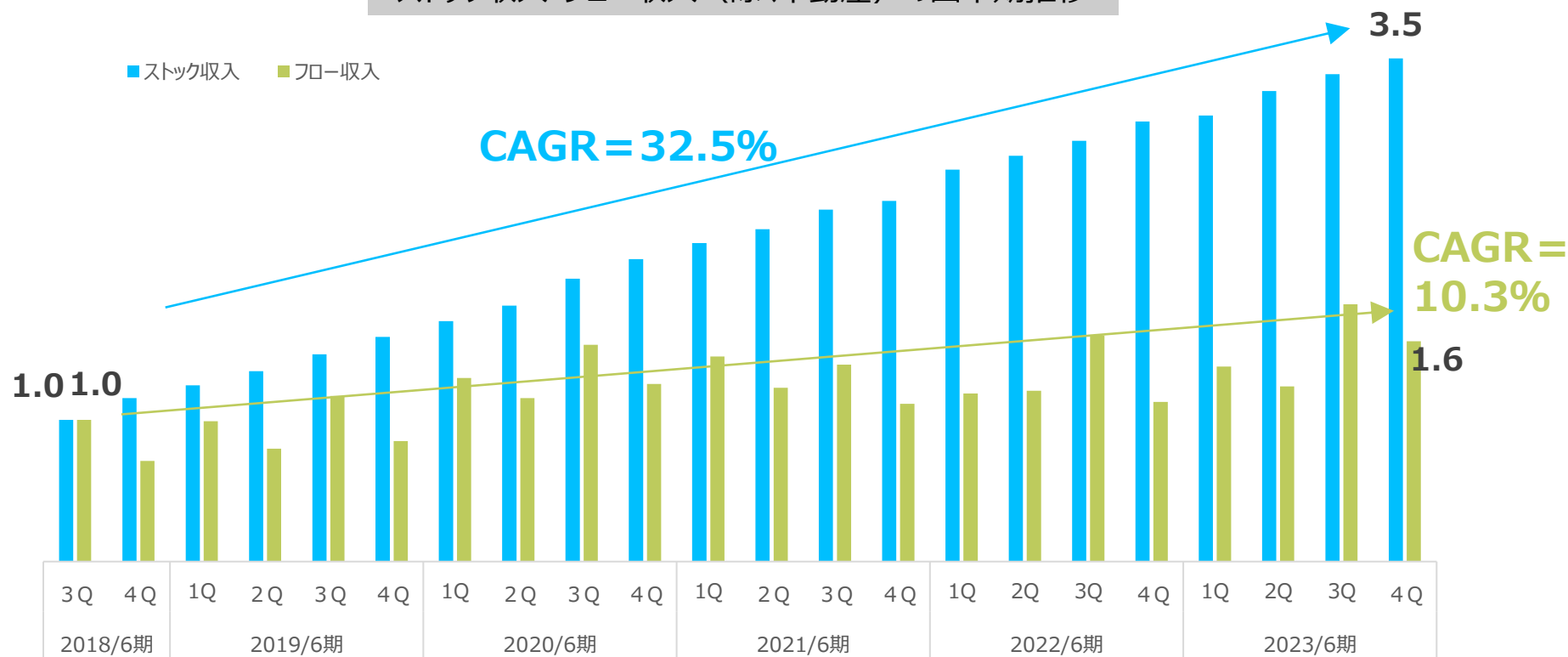
- 前年比経常増益の主因は売上増に伴う増収効果。ホームユース事業の拡大加速に加え、ビジネスユースの売上も回復。不動産事業の案件計上も貢献。人件費や減価償却費の増加といった収益圧迫要因を吸収
- また、効率営業の推進により、種々のコスト抑制も進捗。回線使用料総額の増加はあるものの、単位当たりのコスト抑制効果も確実に発現

2023/6期経常利益 増減益要因分析



- ストック収入の積上げは順調。既築案件に新築案件効果が加わり、これで上場来21四半期連続の増加。年平均成長率は規模の拡大から徐々に低下となったものの、それでも32.5%といった高水準を維持
- 一方、フロー収入はボラティリティが大きいものの、着実に事業規模は拡大。こちらも年平均成長率は10%超

ストック収入・フロー収入（除く不動産）の四半期推移



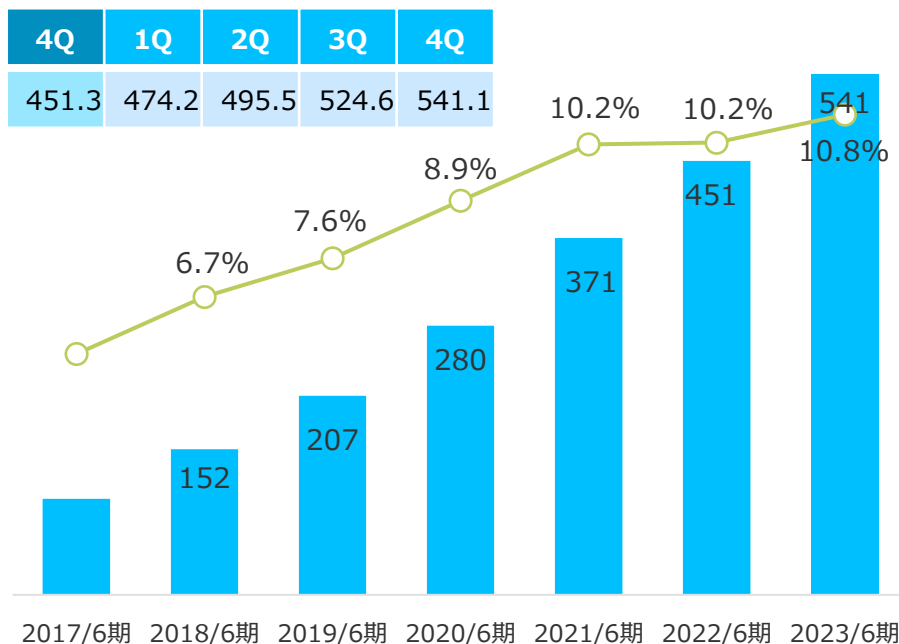
注) 2018/6期3Q=1 として指数化。小数点以下の差により、同じ数値表記にもかかわらず、見かけ上グラフの高さに違いが生じることがある
 この収入内訳は当社定義に基づく連続性のある比較数字であり、収益認識基準下における期間按分売上などは厳密には異なる

- レジデンスWi-Fiサービスの期末接続済戸数は54万戸。新築案件効果もあり、接続済戸数の増加ピッチ加速
- ビジネスユースの先行指標となるフロービジネス売上は、当期から戦略領域として営業を強化した結果、人流回復といった追い風もあり3期ぶりに増収を確保。遅行指標となるストックビジネス売上も着実に増加。ただし、営業成果の浸透には時間を要しており、期中設定の目標水準には至らず

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数と全国シェア*の推移

■ レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数（千戸） ● 全国シェア

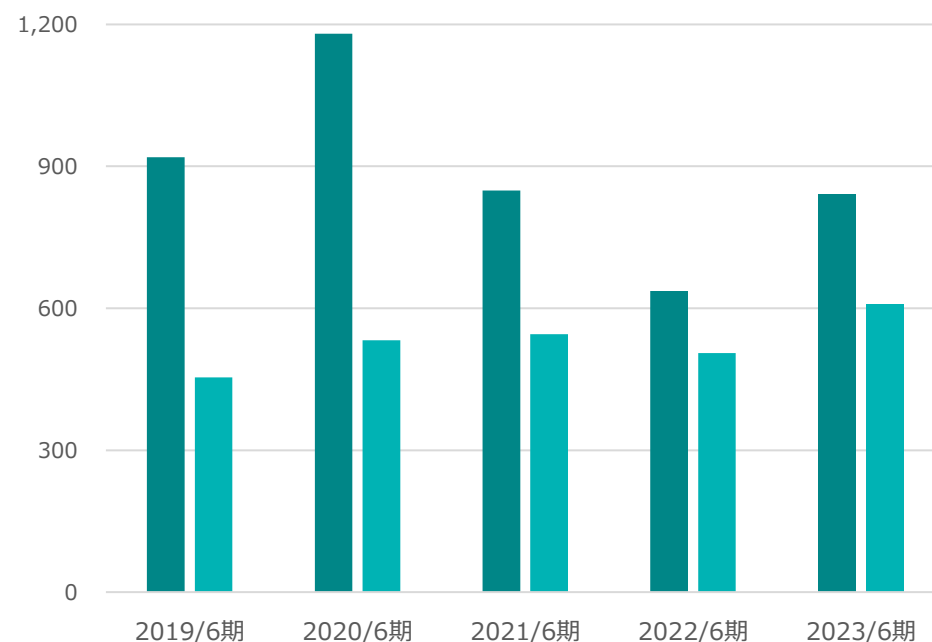
過去5四半期の推移



*全国シェアはMM総研発表による全戸一括型マンションISPの提供戸数総数（各3月末現在）を当社会計年度末（もしくは直近四半期末）の契約戸数実績で除して算出

フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移

■ フロー ■ スtock (百万円)



*フロー収入の定義修正により、これまでの開示から2022/6期以前の実績値を訴求修正

連結決算概要(貸借対照表)

- 自己資本比率は36.8%。収益認識基準適用で25%台まで低下したものの、ほぼ適用前の水準まで回復
- 有利子負債も4期ぶりに減少。事業拡大にキャッシュアウトが先行する構図に変わりはないものの、事業拡大に伴うキャッシュフロー増で資金繰りのタイトな状況が遂に緩和。借入金増加基調はようやく転換点に

(百万円)	2021/6期	2022/6期	2023/6期	2022/6期 比増減
流動資産	3,920	6,028	5,559	▲468
現預金	2,196	2,303	2,382	+78
売掛金	1,234	1,375	1,585	+210
棚卸資産（通信）	311	654	637	▲17
棚卸資産（不動産）	55	1,426	655	▲771
固定資産	5,475	7,057	7,203	+146
有形固定資産	5,246	6,204	6,565	+360
総資産	9,397	13,087	12,764	▲322
負債	5,720	9,808	8,005	▲1,802
有利子負債	4,453	6,653	4,672	▲1,981
契約負債	-	1,958	1,638	▲320
純資産	3,677	3,279	4,758	+1,479
負債純資産合計	9,397	13,087	12,764	▲322

通信事業のキャッシュアウト
続くも、不動産売却が影響

不動産売却により減少

通信事業関連資産は
Wi-Fi契約増に伴い増加
一方、不動産関連資産は
一部を販売用に用途変更

借入金返済が進捗

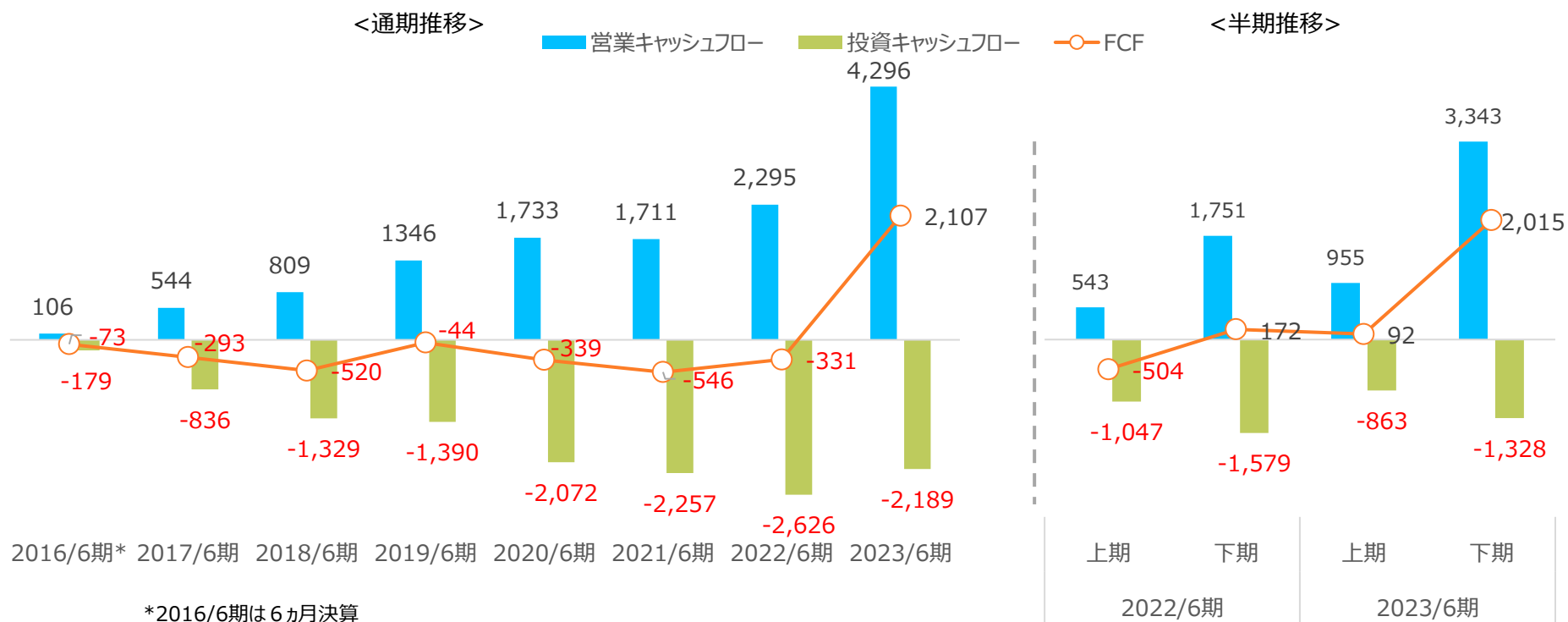
自己資本比率36.8%
ほぼ収益認識基準適用前
の水準を回復

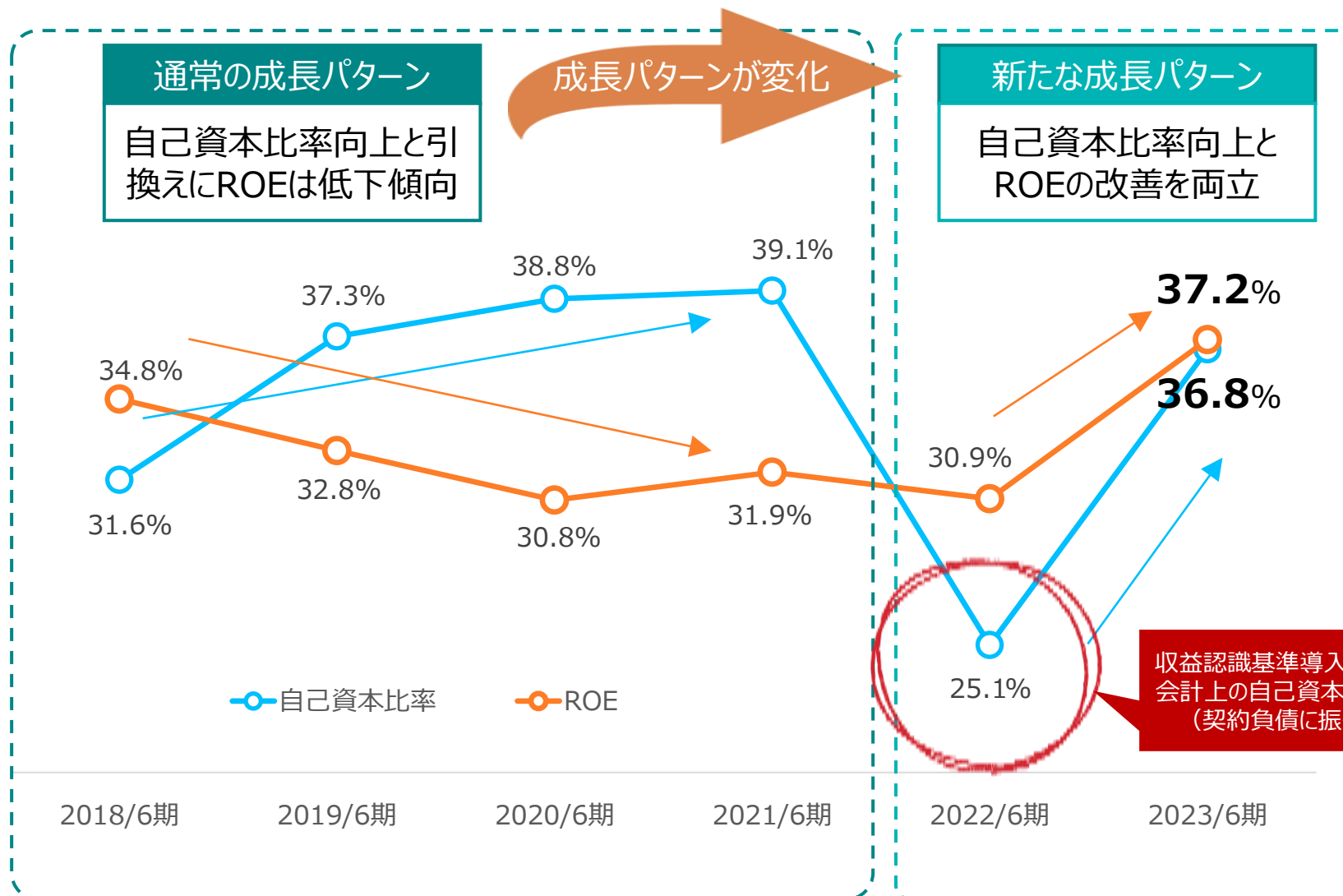
*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

- 2023/6期のFCFは21億円と、上場来初となる通期黒字を確保。半期別に見ても3半期連続の黒字計上となり、下期のみでは不動産効果もあり、黒字額は20億円の到達。不動産を除く通信事業でもFCFは黒字を確保
- これに伴い、FCFは主として借入金返済に充当。事業拡大に伴うキャッシュフローの増加がようやく財務負担の軽減に結び付いてきたと認識。創業来直面してきたキャッシュタイトな状況はようやく次の段階へ移行

キャッシュフローの長期推移

(百万円)





期末配当予想を更に引上げ

- 従来想定の経常利益超過達成を背景に、期末配当予想を更に引上げ
- 2023/6期の期末配当金は、普通配当1株当たり8円に、2円の創業20周年記念配当を加えた10円を計画。配当性向13.7%（記念配当込み基準）

	配当額		
	第2四半期末	期末	年間合計
<2023/6期計画>			
期初予想 (2022年8月12日公表)	0.00円	7.00円	7.00円
前回修正予想 (2023年5月15日公表)	0.00円	9.00円 (普通配 7.00円) (記念配 2.00円)	9.00円 (普通配 7.00円) (記念配 2.00円)
今回修正予想	0.00円	10.00円 (普通配 8.00円) (記念配 2.00円)	10.00円 (普通配 8.00円) (記念配 2.00円)
配当性向			記念配込： 13.8% 普通配のみ： 10.9%
<2022/6期>			
前期実績 (2022年6月期)	0.00円	4.50円	4.50円
配当性向			8.5%



Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

2024年6月期通期決算見通し

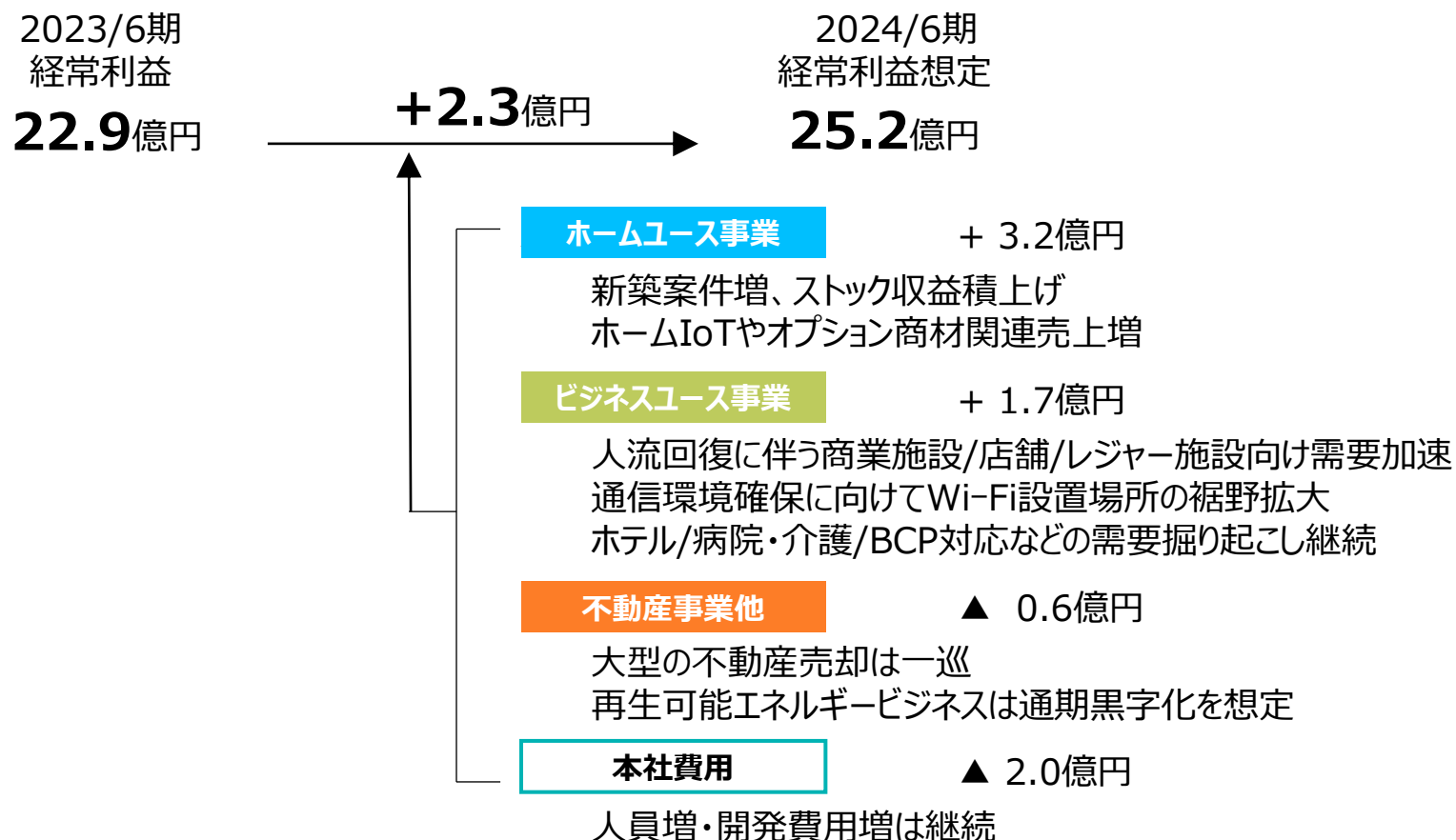
2024/6期連結決算見通し① 総括表

- 2024/6期は7%増収10%経常増益の見通し。前期からは成長ピッチ減速となるが、これは案件端境期となる不動産事業の影響。通信事業は16%増収と、前期の18%増収と変わらない成長の維持を想定
- セグメント別には新築案件の貢献するホームユースが好調を持続。ビジネスユースも先行指標たるフロー収入の増加を牽引役に拡大。リードタイムの遅れを取り戻し、今期は最も高い成長を実現する見込み

(百万円。百万円未満切り捨て)	2022/6期	2023/6期	2024/6期 見通し	前年比	
				増減額	増減率
売上高	10,624	12,795	13,710	+914	+7.1%
ホームユース	8,141	9,600	11,020	+1,419	+14.8%
ビジネスユース	1,244	1,512	1,860	+347	+23.0%
不動産他	1,238	1,682	830	▲852	▲50.7%
営業利益	1,652	2,320	2,530	+209	+9.0%
ホームユース	2,318	2,970	3,290	+319	+10.8%
ビジネスユース	235	289	460	+170	+58.7%
不動産他	52	138	80	▲58	▲42.2%
調整	▲953	▲1,078	▲1,300	▲221	▲20.6%
経常利益	1,604	2,290	2,520	+229	+10.0%
経常利益率	15.1%	17.9%	18.4%	+0.5pp	-
当期純利益	1,073	1,482	1,680	+197	+13.3%

2024/6期連結決算見通し② 増減益分析

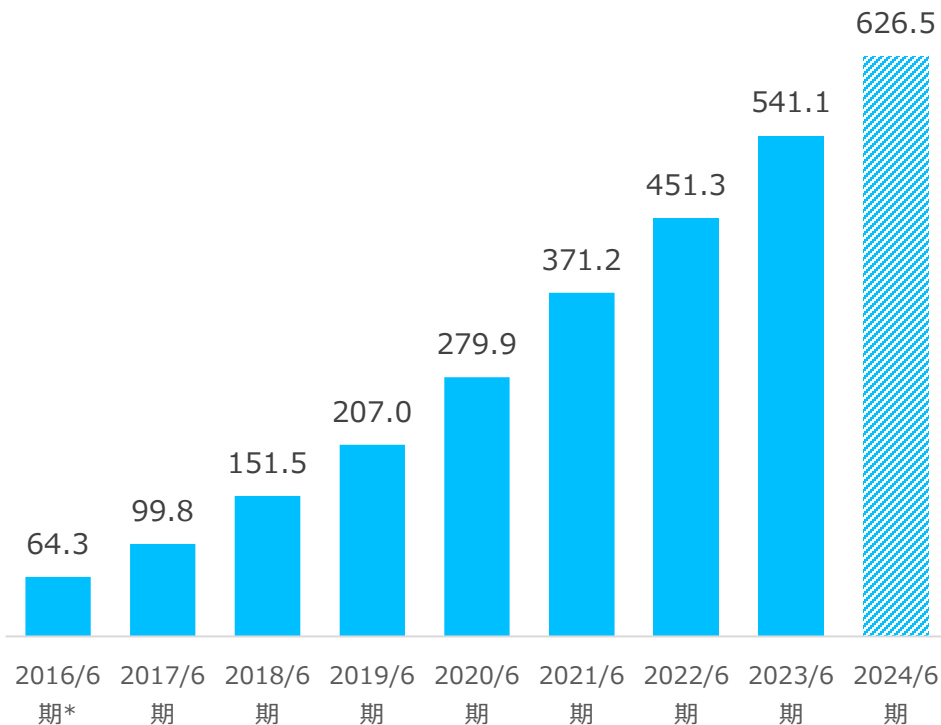
- 前期比2.3億円の経常増益見通しは、ホームユース事業が引続き最大の貢献をすると想定。注力領域と位置付けるビジネスユース事業も、各種布石を打ってきた効果の発現を予想
- 一方、不動産事業他は案件端境期に。ただし、再生可能エネルギービジネスでは一定の利益水準確保を見込む
- 本社費用他では人件費や開発費などを主因にコスト上昇継続と想定



- レジデンスWi-Fi新規接続戸数の前提は9.2万戸超の増加。累計戸数は62.6万戸と設定。拡大ピッチはほぼこれまで通りの水準を目論む。なお、新築/既築構成では、新築完工本格化により新築のウエイトが増す見通し
- ビジネスユースではフロー売上の更なる積上げを想定。病院や介護施設、観光施設といった注力領域の営業結実に加え、導入の容易な「ワンタッチWi-Fi」などのユニークな商材の浸透に注力

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数

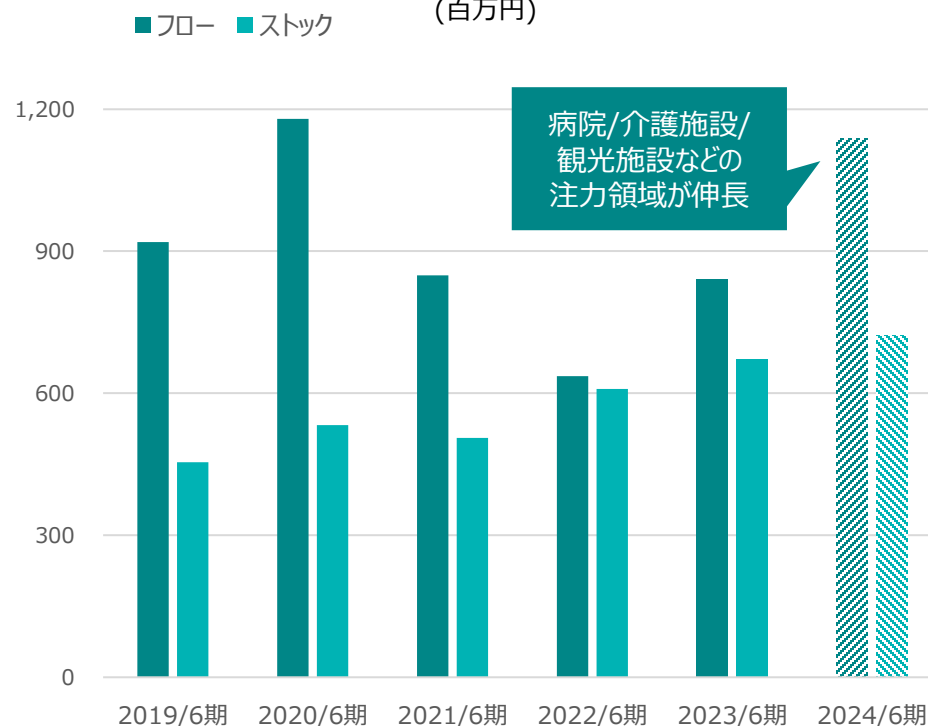
(単位：千戸)



* 2016/6期は6ヵ月決算

フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移

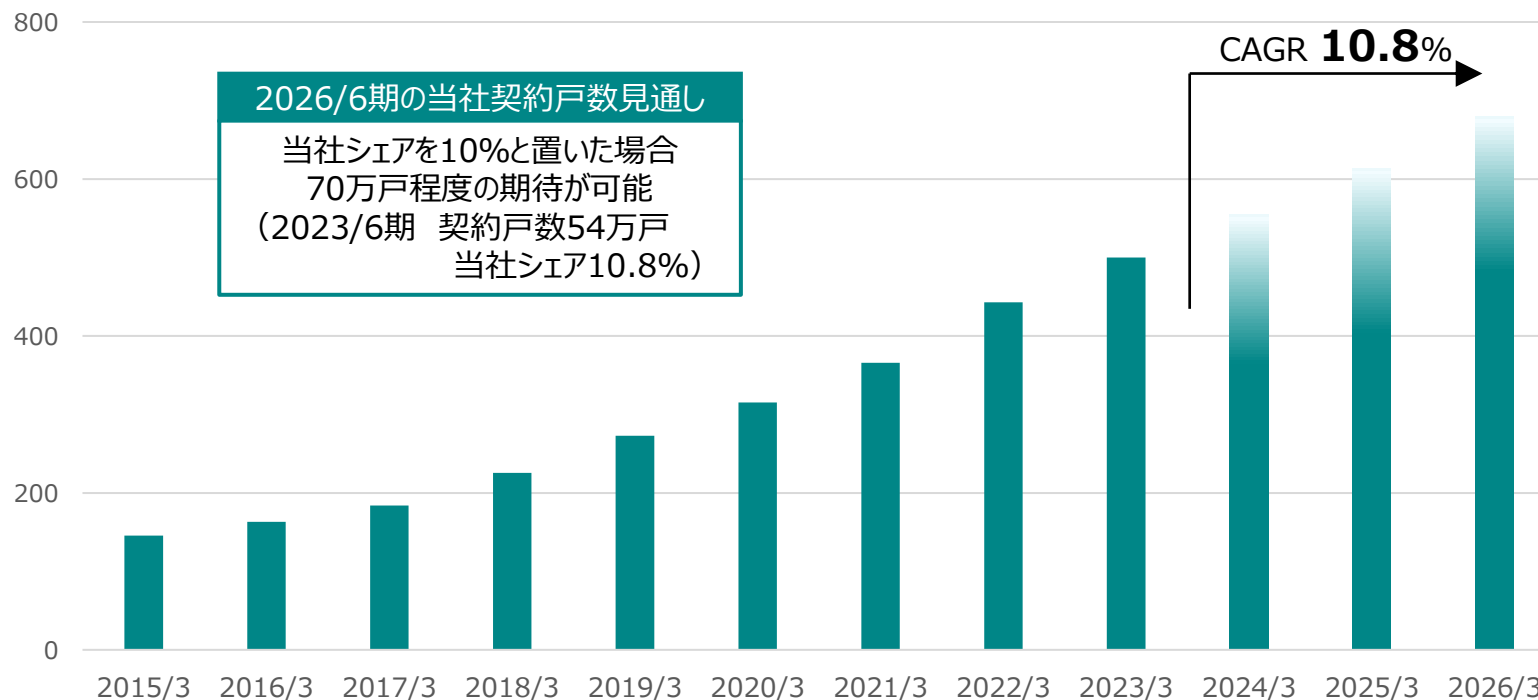
(百万円)


 病院/介護施設/
 観光施設などの
 注力領域が伸長

- MM総研によると、レジデンスWi-Fiの市場は拡大基調が続いており、全戸一括型インターネットサービス提供戸数は2026/3末まで年率10.8%で成長する見通し
- 当社も大きなシェアの低下がない限り、同等程度の市場拡大メリットは享受が可能。インターネットと親和性の高い付加価値サービスの充実も図り、既存顧客の囲い込み、新規顧客への訴求を強化

全戸一括型マンションISPの提供戸数


(単位：万戸)




出所：MM総研 全戸一括型マンションISPによるサービス提供戸数の推移（2023年8月2日発表）

ホームユース事業のアップセル/クロスセル商材として様々なオプションサービスを展開


FGBB マンションWi-Fi入居者無料サービス



高速光回線



壁埋め込み型Wi-Fi



IPv6対応



オプション商材群

- ✓ FGスマートコール（顔認証付きインターホン）
- ✓ EV充電ステーション
- ✓ FGTV（光回線テレビサービス）
- ✓ ネットワークカメラ
- ✓ FGHomeIoT（スマートロック、スマートセンサー）
- ✓ 宅配BOX設置サービス
- ✓ 入居者向けコンテンツ拡充（電子雑誌マンガ読み放題サービスなど）



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



電子雑誌マンガ
読み放題



EV充電ステーション



スマートロック
スマートセンサー

従来のビジネスユース事業のビジネスモデル



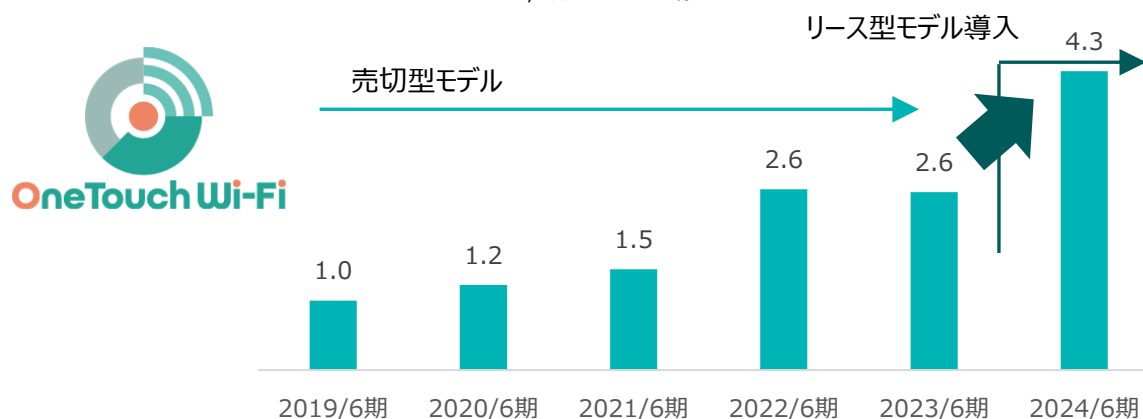
- ✓ 商業施設や通信会社のブランドによる展開支援（黒子ビジネス）
- ✓ 提供する通信機器などは売切による一括販売
- ✓ Wi-Fiサービスは当社が提供

リース型モデルをビジネスユース事業に追加

- ✓ 通信機器は当社からのリースで提供することにより、顧客の初期投資負担を軽減
- ✓ リース型はホームユース事業でノウハウ蓄積済であり、当社の強みも活用可能

リース型モデル導入で期待される商材例（ワンタッチWi-Fi売上高）

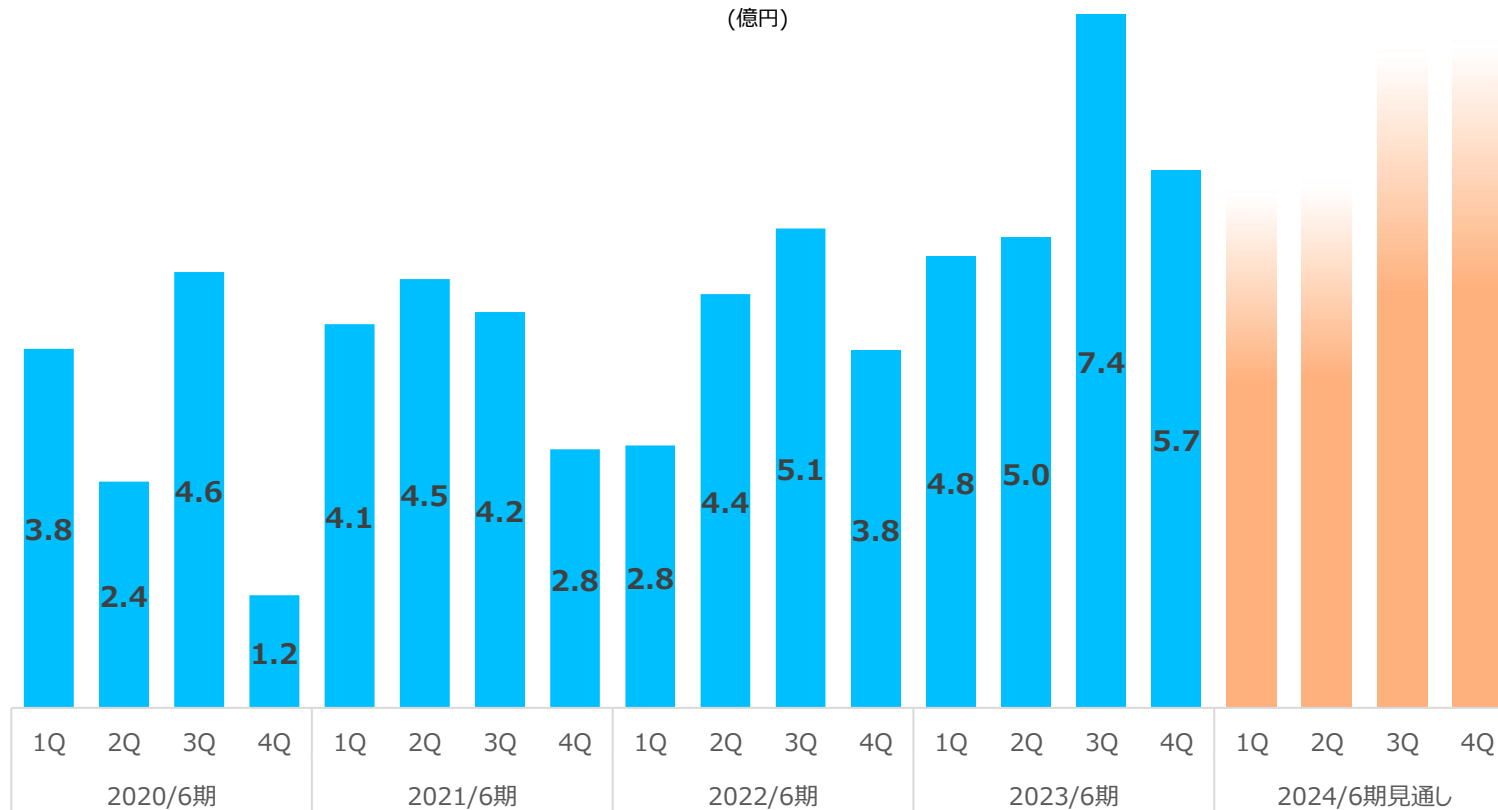
2016/6期 = 1とした指標ベース



- 経常利益を四半期別に見ると、2022/6期より季節要因によるボラティリティは徐々に低下し、期を追って業績が改善する傾向が顕著に。ストック収益の積上げが「稼ぐ力」を着実に底上げ
- 2024/6期も、四半期で大きな変動は見込まず。ただし、賃貸住宅市場の繁忙期に相当する3Qから年度末の4Qにかけては収益が高めに計上される傾向は残ると予想

四半期別経常利益の推移イメージ

(億円)



- 2024/6期の配当は、前期計上の記念配を普通配に転換し、1株当たり年10円を計画。普通配当ベースでは年2円の増配となる見通し（記念配当を含めた総配当額では前年比据置き）
- ただし、事業安定性の向上を受け、当期から中間配当の実施を開始

	配当額		
	第2四半期末	期末	年間合計
＜2024/6期見通し＞			
今回予想	5.00円	5.00円	10.00円
配当性向			12.1%
＜2023/6期＞			
前期計画 (2023年6月期)	0.00円	10.00円 (普通配 8.00円) (記念配 2.00円)	10.00円 (普通配 8.00円) (記念配 2.00円)
配当性向			記念配込： 13.8% 普通配のみ： 10.9%



Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

トピックス

- 1 再生可能エネルギー：分散型蓄電制御システム実証実験
- 2 ビジネスユース：介護施設への導入拡大
- 3 ビジネスユース：鍵当番「Kagitouban」サービス開始
- 4 IR note マガジンの参画
- 5 札幌における国際環境金融都市構想
- 6 SDGs対応の進捗

パワーエレクトロニクス製品メーカーのヘッドスプリング社と 集合住宅向け分散型蓄電制御システムの実証実験を開始

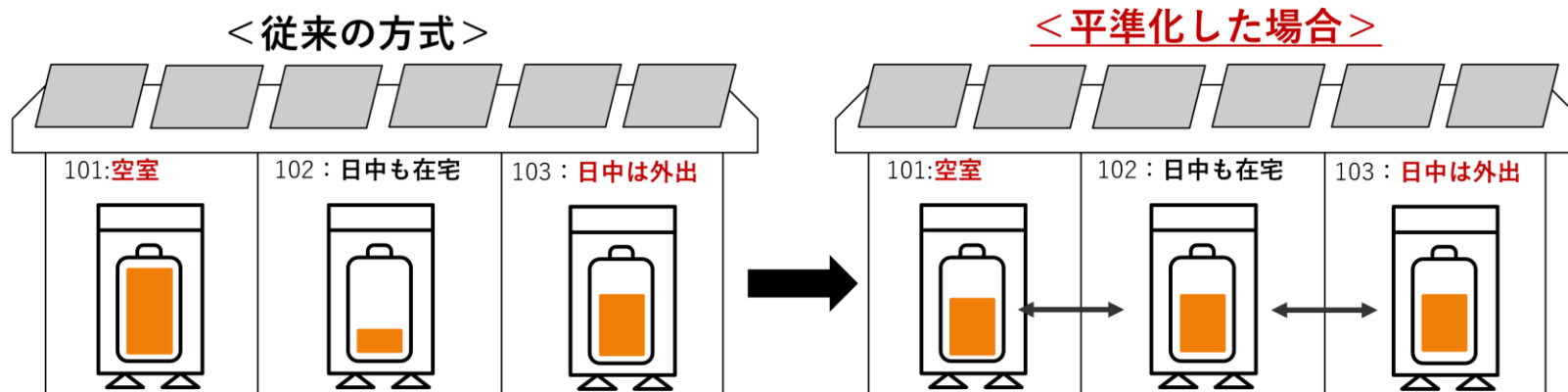


【目的】 建物全体の電気料金低減

【手法】 蓄電池間での電力平準化により、太陽光発電エネルギーの最大限有効活用を検討

【実証実験概要】

- ・実証実験棟の「Reunir Gracias川口」にヘッドスプリング社のエネルギーマネジメントシステムを導入
- ・蓄電池間で電力を平準化し、電力消費量の少ない蓄電池から、他の蓄電池へ電力を分配
- ・太陽光発電によるエネルギーを有効活用し、電力会社からの受電量最小化を実現



認知症対応型グループホームにWi-Fi導入

運営スタッフの業務効率化/業務負担軽減に向け、ICT活用を通じたDX化を支援



※グループホーム・・・「認知症対応型共同生活介護施設」。専門スタッフの支援を受け、認知症患者の自立生活を支援

【導入のポイント】

- ・Wi-Fiは介護記録ソフト、ベッドセンサー、ナースコール等と連携
- ・重要データを守るため、ネットワークセキュリティ対策（不正侵入遮断システム）を実施
- ・各室にWi-Fiアクセスポイントを設置（ゲスト用とスタッフ用、ICT用とでSSIDを区別）
- ・ネットワークカメラで居住者の見守り、セキュリティの強化

▶ 運営スタッフの業務
効率改善に貢献

【導入概要】

名称：グループホーム蒼の風（全9床）

住所：茨城県久慈郡大子町袋田2379-1

設置機器：Wi-Fi機器8台、不正侵入遮断システム1台、ネットワークカメラ4台

Kagitouban

共同住宅の工事現場における独自の鍵管理システム

集合住宅の新築工事現場において、各住戸の玄関扉にスマートロックを設置し、専用アプリケーションで管理



Kagitouban のメリット

- ① 施錠・解錠の遠隔操作 : 現場技術者の遠隔操作により、管理業務の省力化を実現
- ② 鍵の開閉情報の可視化 : 各住戸の鍵開閉情報を携帯端末で確認し、防犯管理を強化



工事現場のDX化に貢献

2023年6月、メディアプラットフォーム「note」を活用した「IR note マガジン」へ参画

■ IR note マガジン

IR note マガジンは、企業の枠を超えた共創により投資家の皆さまに IR 記事を届ける新しい試み
※2023年6月時点で36社が参画

■ 目的

積極的な IR 活動により、投資家の皆さまとのIRコミュニケーションの向上を図る

note



国際環境金融都市構想

■「Team Sapporo-Hokkaido」

脱炭素社会実現に向け、今後10年で最大**40兆円**の**GX**投資を
 北海道・札幌に呼び込む産学官金*のコンソーシアムプロジェクト
 （日本全体では最大150兆円）

北海道全体の産業構造が変わる可能性も

様々なビジネスシーンにおける通信需要の拡大
 再生可能エネルギーの普及



Fibergate Inc.

株式会社ファイバークエート

Wi-Fi, Anywhere アプローチの加速に期待

- ✓ 地元企業としてのアクセスアドバンテージ
- ✓ ビジネスユース需要におけるリードタイムの短縮期待
- ✓ 案件数の拡大による知見の更なる積み増し

*Team Sapporo-Hokkaido
 コンソーシアム参加団体/企業

産業界

- 北海道経済連合会
- 北海道商工会議所連合会
- 札幌証券取引所
- 北海道電力
- 北海道ガス

学術機関

- 北海道大学

官公庁

- 札幌市
- 北海道
- 脱炭素化支援機構
- 金融庁
- 北海道財務局
- 経済産業省
- 北海道経産局
- 環境省
- 環境省北海道地方環境事務所

金融

- 北洋銀行
- ほくほくファイナンシャルグループ
- 三菱UFJ銀行
- みずほ銀行
- 三井住友銀行
- 日本政策投資銀行

Mission 1



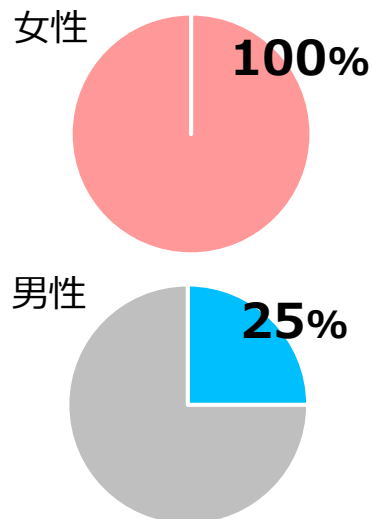
ライフステージに合わせて選べる働き方、
多様な生活スタイルの実現を目指します

Mission 2

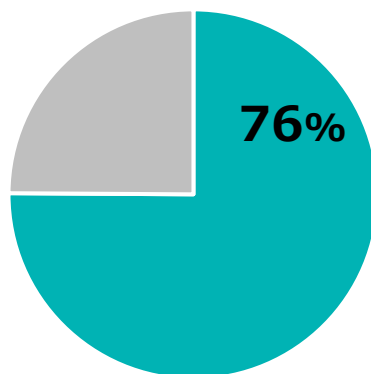


多様な視点・価値観を有する人財が活躍できるよう
ダイバーシティの推進に取り組みます

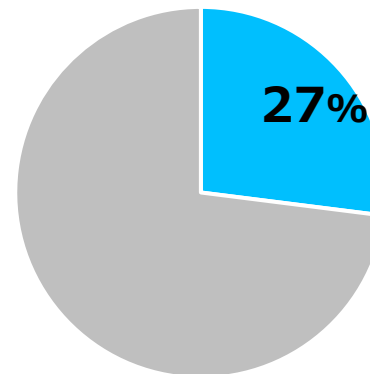
育児休暇取得率
(2023/6末時点)



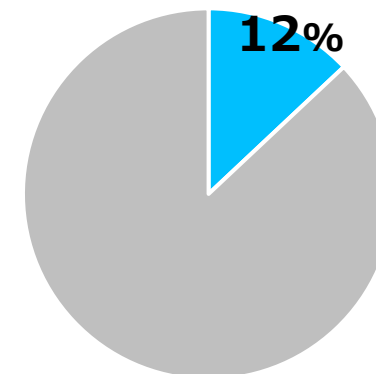
リモートワーク実施率
(2023/6末時点)



管理職女性比率
(2023/6時点)



グローバル人材比率
(2023/6時点)





Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート

Appendix



**通信機器の開発・製造から電気通信サービスまで、
一貫して手がける（通信系キャリア以外の）
独立系Wi-Fiソリューション企業***

***独立系公衆無線LAN 事業者**

公衆無線LAN(Wi-Fi)アクセスサービス分野で、総務省（総合通信基盤局事業政策課）
管轄業者かつ提供区域が全国の業者は、現在15社で、当社は大手キャリアと肩を並べる存在

通信事業：Wi-Fi通信システム



Wi-Fi, Anywhere



Fibergate Inc.

株式会社ファイバーゲート



不動産事業：
Wi-Fi、IoT、再エネ設備のマン
ション開発とそのシリーズ化

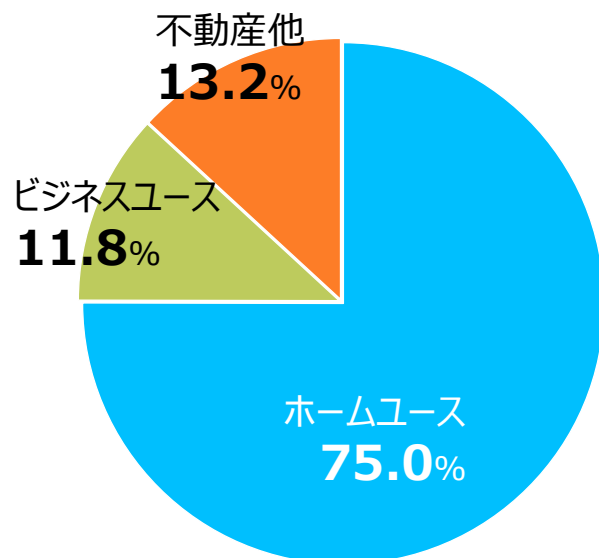


再生可能エネルギー事業：
自家発電自家消費型システム

- 2つの通信関連事業と不動産事業の計3事業を展開。主力はレジデンスWi-Fiで、直近期の売上構成は76.6%
- 高採算の「顧客PB化支援」（当社は黒子として貢献）に注力

売上構成内訳

2023/6期実績



<主力の通信事業>

ホーム ユース事業



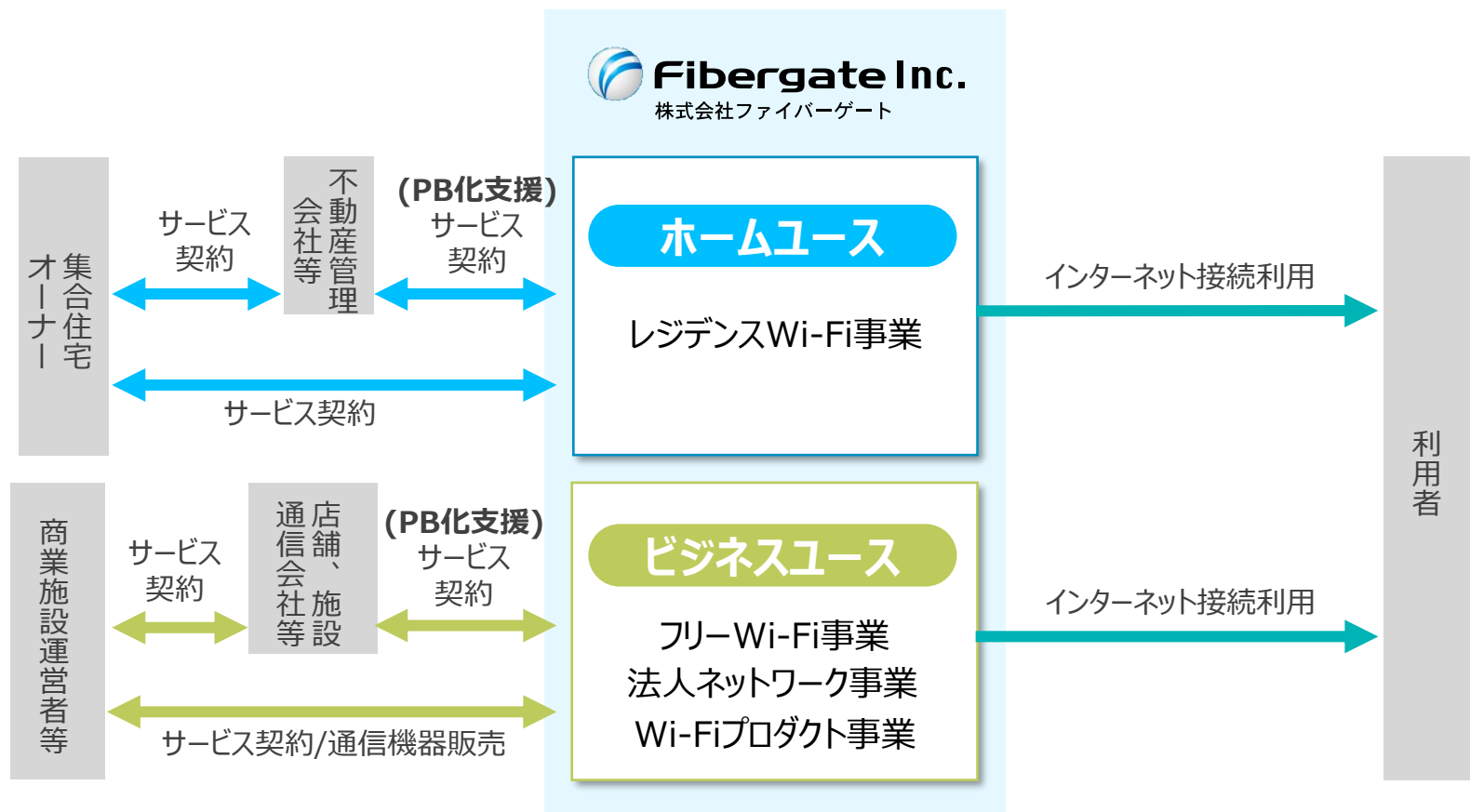
- ・マンション・アパート向け全戸一括インターネット接続サービスの提供
- ・顧客は集合住宅オーナー



ビジネス ユース事業

- ・フリーWi-Fi事業(観光地、商業施設向け)
- ・法人ネットワーク事業
(インターネットプロバイダサービスなど)
- ・Wi-Fiプロダクト事業
(通信機器の製造販売)
- ・顧客は観光自治体、商業施設などのロケーションオーナー

- 金銭報酬はサービス契約先より受領。インターネット接続利用者の金銭負担はなし
- 「顧客のPB化支援」が主力



- ニッチ市場に向けて、フローとストックの2本柱を用意
- 当社の差別化ポイントは、「製品開発力」、「価格競争力」、「認証技術」の3点



*CATV : Cable Television。光ケーブルなどを用いてテレビ放送やインターネット接続、電話などのサービスを提供する企業

**ISP : Internet Service Provider。インターネット接続の電気通信役務を提供する電気通信事業者

“すべての施設にWi-Fiを”

Alternative Career構想実現へ、端末領域を強化拡充

Forward to “Alternative Carrier”

～全ての通信のゲートウェイを目指して～



衛星通信



4G/LTE/5G



既に布石
構築済



WiFi

中期注力領域



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 ➤ 株式分割（1株→2株）実施
2019	➤ 東京証券取引所第一部に上場市場変更 ➤ 札幌証券取引所に上場 ➤ 株式分割（1株→2株）実施
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

決算年月		2019/6期	2020/6期	2021/6期	2022/6期	2023/6期
売上高	(百万円)	5,446	7,424	8,491	10,624	12,795
経常利益	(百万円)	886	1,215	1,543	1,604	2,290
当期純利益	(百万円)	550	722	1,019	1,073	1,482
資本金	(百万円)	426	479	488	494	494
発行済株式総数	(千株)	9,807	20,402	20,487	20,591	20,591
純資産額	(百万円)	1,981	2,710	3,677	3,279	4,758
総資産額	(百万円)	5,311	6,984	9,397	13,087	12,764
1株当たり純資産額	(円)	202.06	133.52	180.40	160.74	230.12
1株当たり当期純利益金額	(円)	57.60	36.19	50.11	52.60	72.70
自己資本比率	(%)	37.30	38.80	39.13	25.06	36.80
自己資本利益率	(%)	32.77	30.81	31.92	30.86	37.19
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
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
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
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
従業員数	(人)	159	180	221	231	232

ご清聴ありがとうございました。

< 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