

# 株式会社ギガプライズ 2025年4月期 2Q 決算補足資料

2024年12月13日

【免責事項】

本資料に記載されている当社の予想、見通し、目標、計画、戦略等の将来に関する記述は、本資料作成の時点で当社が合理的であると判断する情報に基づき、一定の前提（仮定）を用いており、種々の要因により、実際の業績はこれらの予想・目標等と大きく異なる可能性があります。

本資料は、当社の事業戦略の説明資料であり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

【注】

本資料に記載されている金額、戸数については表示単位未満を切り捨てており、割合（％）については、表示単位未満を四捨五入して表示しております。



# 2025年4月期 2Q 連結業績について

## 連結売上高

(対象期間: 5月~10月)

**10,461** 百万円

前年同期比  
(対象期間: 4月~9月) **+9.6 %**

## 連結営業利益

(対象期間: 5月~10月)

**1,829** 百万円

前年同期比  
(対象期間: 4月~9月) **+7.2 %**

## ISPサービス提供戸数

(2024年10月末)

**127.3** 万戸

前期末比  
(2024年4月末) **+6.4 万戸**

# 決算期変更に伴う影響について

当社は前連結会計年度に決算日を3月31日から4月30日に変更しております。これに伴い2025年4月期の各四半期の対象期間も変更となっております。

- 2024年4月期（前期）は、2023年4月1日から2024年4月30日までの13ヶ月の変則決算となっております。第2四半期の対象期間は2023年4月1日から2023年9月30日までとなります。
- 2025年4月期（今期）は、2024年5月1日から2025年4月30日までの12ヶ月決算となります。第2四半期の対象期間は2024年5月1日から2024年10月31日までとなります。
- 本資料内の「2024年4月期 前2Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

会計期間 対象期間	1Q 4月～6月			2Q 7月～9月			3Q 10月～12月			4Q 1月～4月			
2024年4月期 (13ヶ月)	2023 4月	2023 5月	2023 6月	2023 7月	2023 8月	2023 9月	2023 10月	2023 11月	2023 12月	2024 1月	2024 2月	2024 3月	2024 4月



2025年4月期 (12ヶ月)	4月 2024	5月 2024	6月 2024	7月 2024	8月 2024	9月 2024	10月 2024	11月 2024	12月 2024	1月 2025	2月 2025	3月 2025	4月 2025
対象期間 会計期間	前期 4Q	5月～7月 1Q			8月～10月 2Q			11月～1月 3Q			2月～4月 4Q		

# 連結業績サマリ 前期比較

単位：百万円

	2024年4月期 2Q実績 <sup>※1</sup> (対象期間：4月～9月)	2025年4月期 2Q実績 <sup>※2</sup> (対象期間：5月～10月)	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率	2024年4月期 前2Q参考値 <sup>※3</sup> (対象期間：5月～10月)	対参考値 増減額	対参考値 増減率	2025年4月期 通期予想
売上高	9,548	10,461	912	9.6%	9,342	1,119	12.0%	22,100
営業利益	1,705	1,829	123	7.2%	1,587	242	15.3%	4,016
経常利益	1,700	1,831	130	7.9%	1,584	246	15.6%	4,004
親会社株主に 帰属する四半期純利益	1,159	1,257	97	8.5%	1,069	187	17.5%	2,778

## 2025年4月期 2Qの連結業績は、前年同期比 売上高 9.6%増、営業利益 7.2%増と増収、増益

売上高は、集合住宅向けISPサービスの累計提供戸数の拡大、不動産事業の成長もあり、増収。営業利益は、売上高の増加、業務プロセスの最適化により増益

### ■売上高

- HomeIT事業の売上高については、ランニング収益の増加により、前年同期比 8.3%増の 10,193百万円（前年同期 9,410百万円）で着地
- 不動産事業の売上高については、社宅管理代行サービスを軸に順調に事業を拡大、連結子会社のLTMも安定したテナント賃料収入により増収、前年同期比 93.6%増の 268百万円（前年同期 138百万円）で着地
- 重要指標である集合住宅向けISPサービスの提供戸数については、今期計画 14.0万户増に対して、6.4万户増（進捗率 45.9%）と順調に推移、繁忙期に向けて営業体制を強化

**2024年4月期末比 64,248 戸増 累計 1,273,770 戸**

### ■営業利益

- HomeIT事業のセグメント利益については、雷の多発などの影響による保守費用が増加した一方で、ランニング収益の増加や業務最適化への取り組みにより、前年同期比 9.0%増の 2,622百万円（前年同期 2,405百万円）で着地
- 不動産事業のセグメント利益については、社宅管理代行サービスの取り扱い件数の拡大や、連結子会社のLTMの収益改善もあり、+3百万円（前年同期 △27百万円）で着地

※1 「2024年4月期2Q」は、2024年4月期における決算期変更に伴い、対象期間は2023年4月1日から2023年9月30日までの6ヶ月間となります。

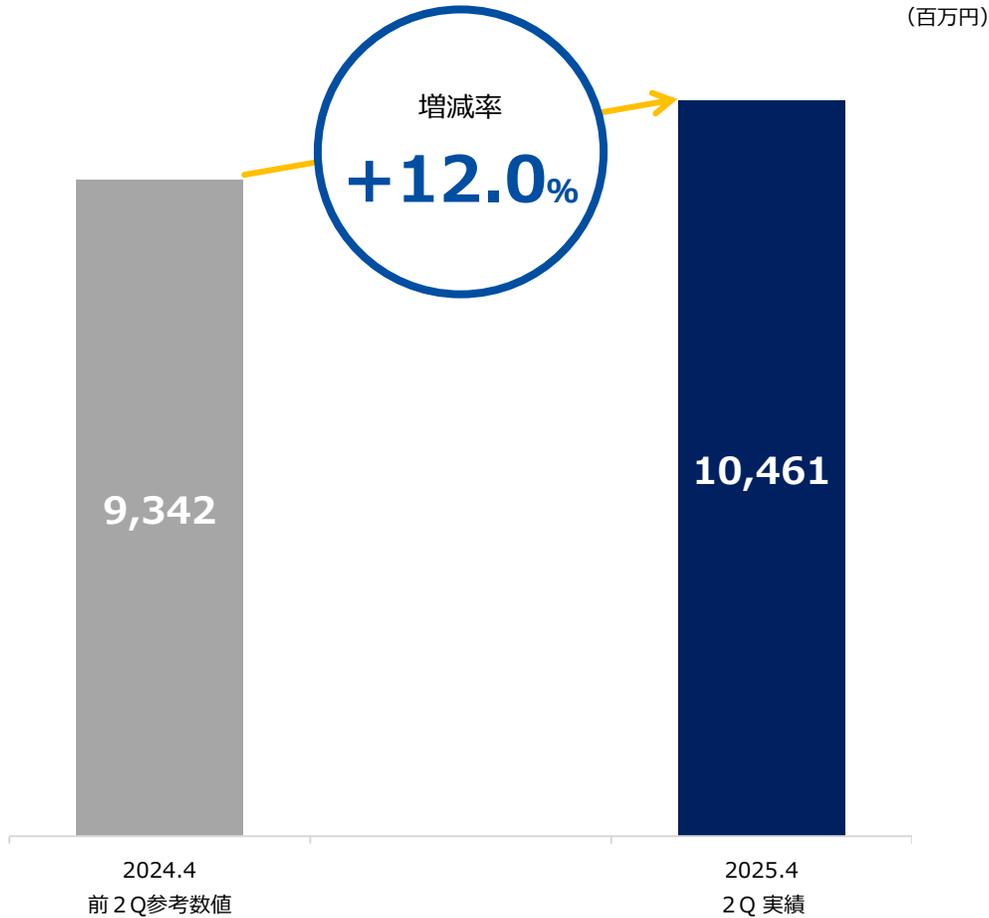
※2 「2025年4月期2Q」は、2024年4月期における決算期変更に伴い、対象期間は2024年5月1日から2024年10月31日までの6ヶ月間となります。

※3 「2024年4月期前2Q参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

# 決算期変更による影響（前2Q 参考値※を基準とした比較）

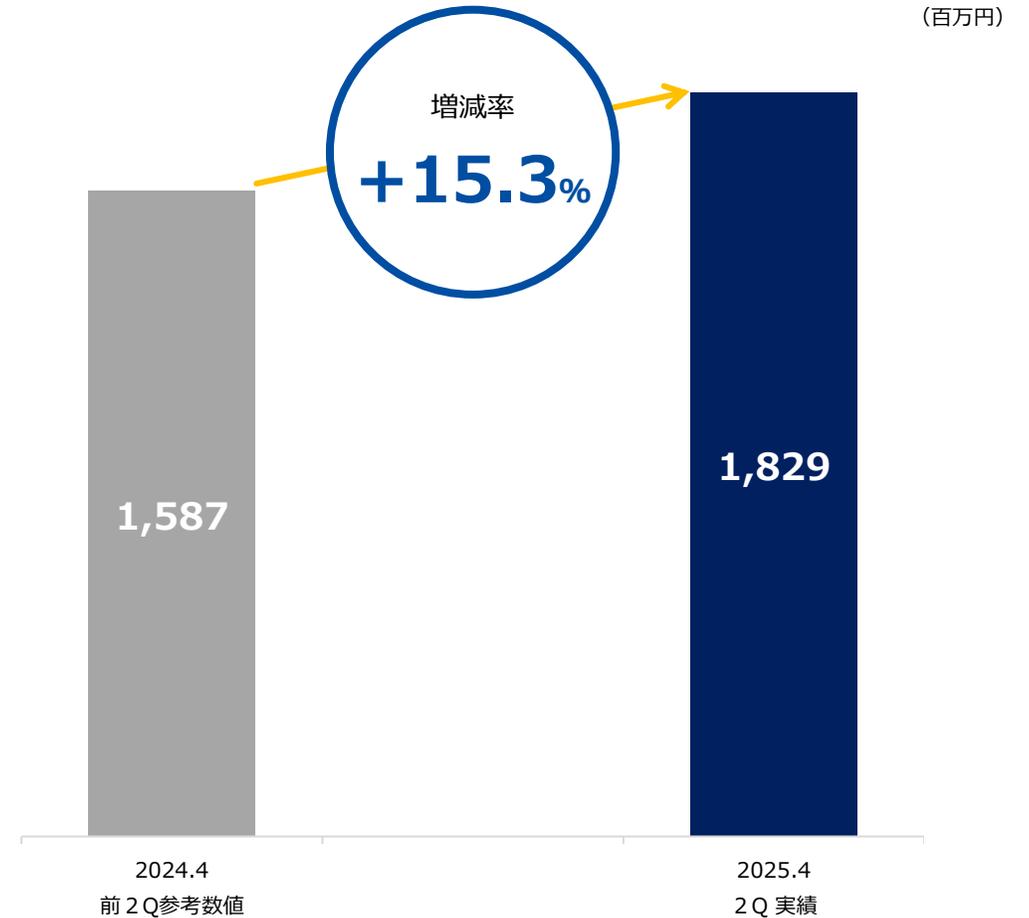
## 売上高

前2Q 参考値と比較すると増減率 **12.0%増**



## 営業利益

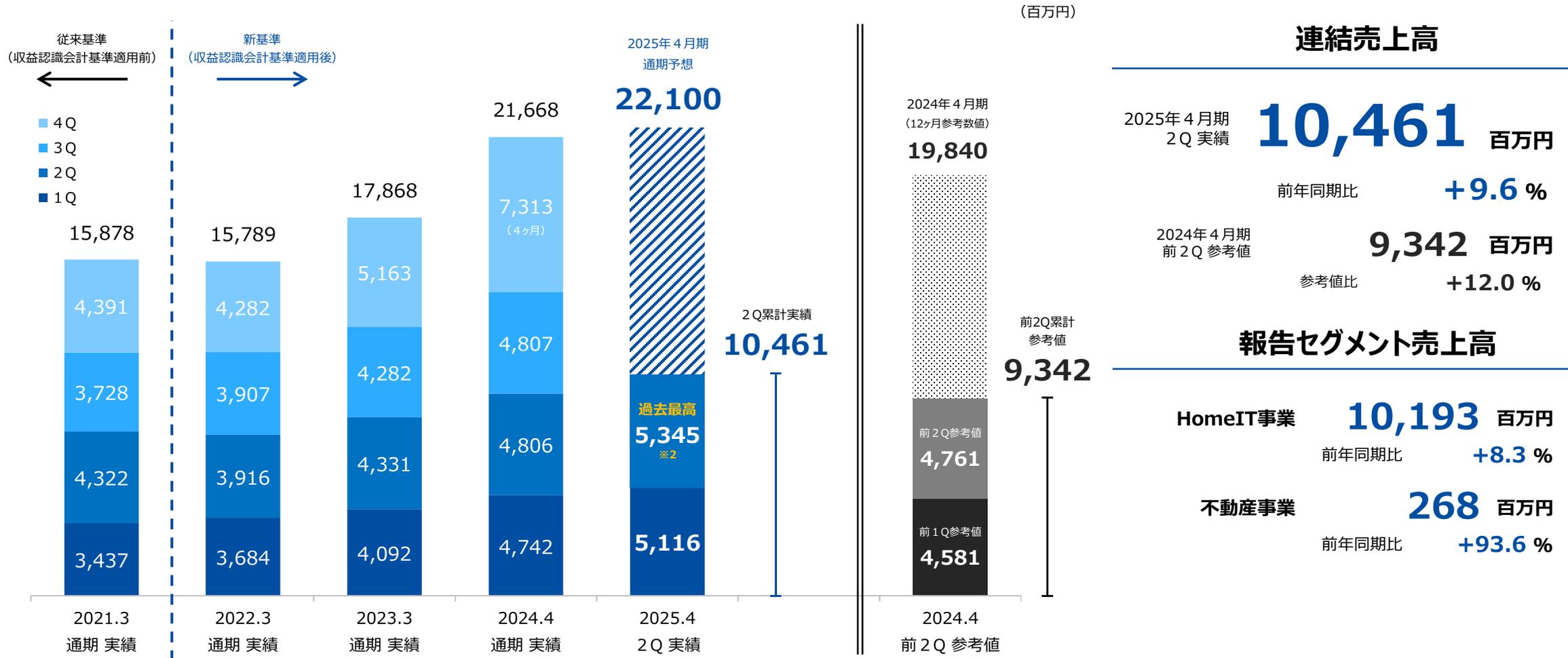
前2Q 参考値と比較すると増減率 **15.3%増**



※「2024年4月期 前2Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

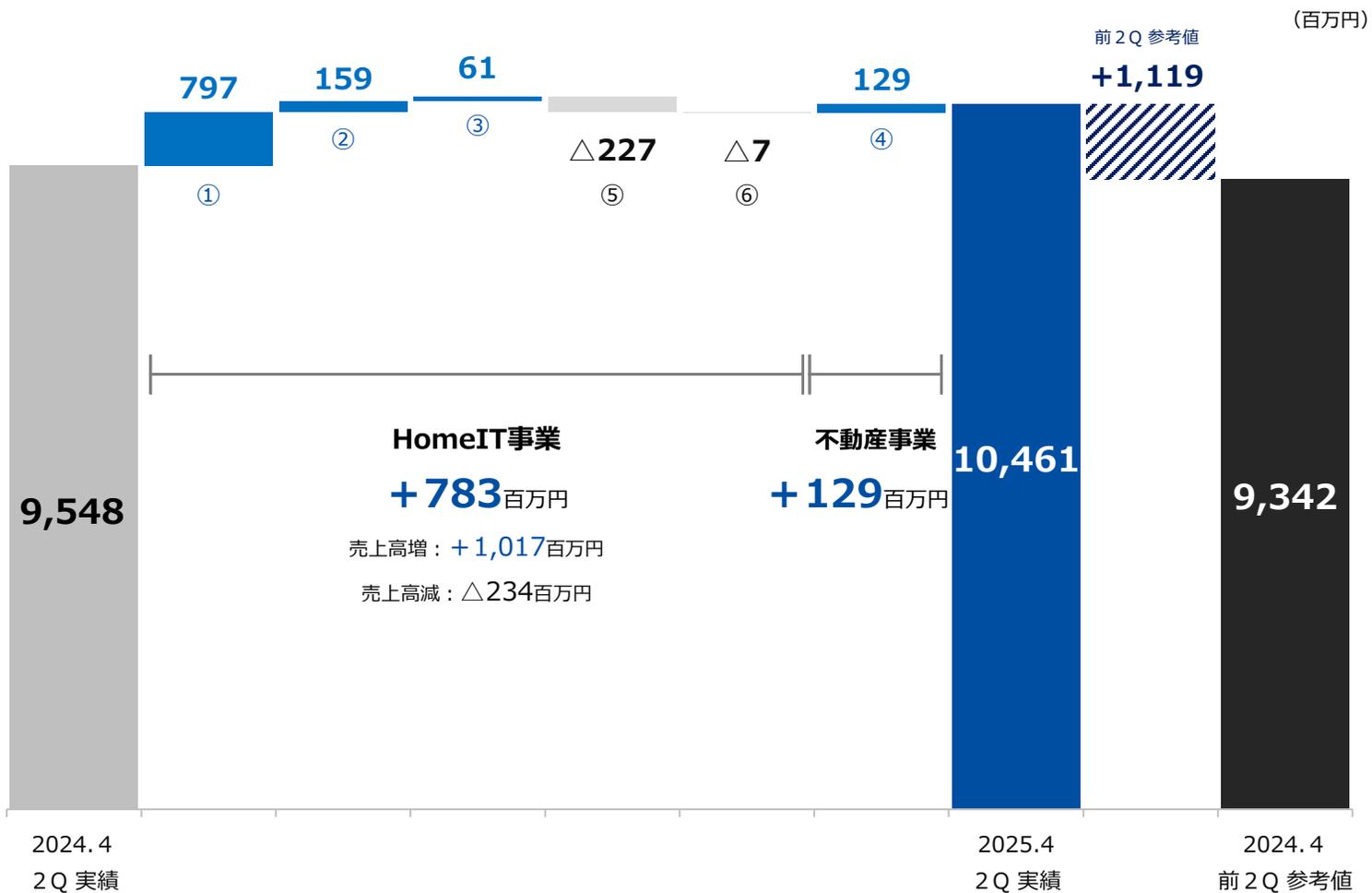
# 連結売上高推移（四半期別）

HomeIT事業は、ISPの提供戸数が計画通り順調に推移、クラウドカメラなど、IoTサービスも堅調に台数を伸ばし、増収  
不動産事業は、社宅管理代行サービスの成長に加え、「LIVINGTOWN みなとみらい」の安定したテナント賃料収入により、増収



※1 2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第2四半期（2024年5月1日～2024年10月31日）は、比較対象となる2024年4月期第2四半期（2023年4月1日～2023年9月30日）とは対象期間が異なります。  
なお、「2024年4月期 前2Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。 ※2 決算期変更に伴い会計期間が2024年1月から4月の4ヶ月間となった前第4四半期は除きます。

# 連結売上高 前期比較



## 連結売上高の主な増減要因

### 主な増加要因

① 集合住宅向けISP ランニング収益 増	+797 ↑
② クラウドカメラ等ソリューションサービス 売上 増	+159 ↑
③ システム開発 売上 増	+61 ↑
④ 不動産事業 売上 増	+129 ↑

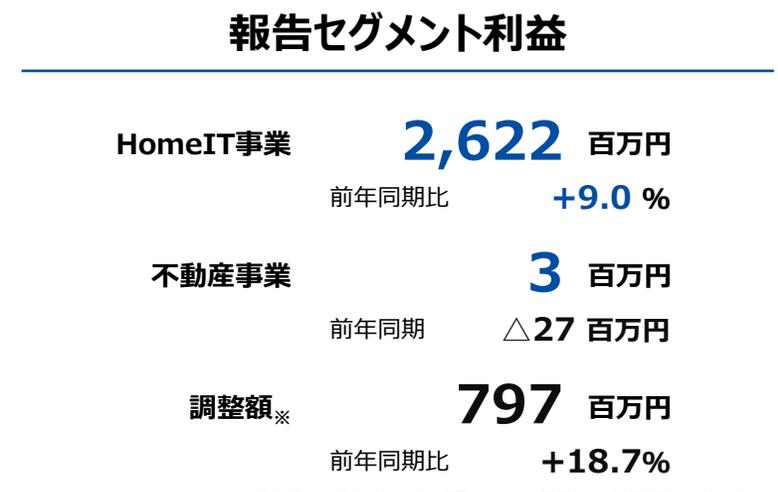
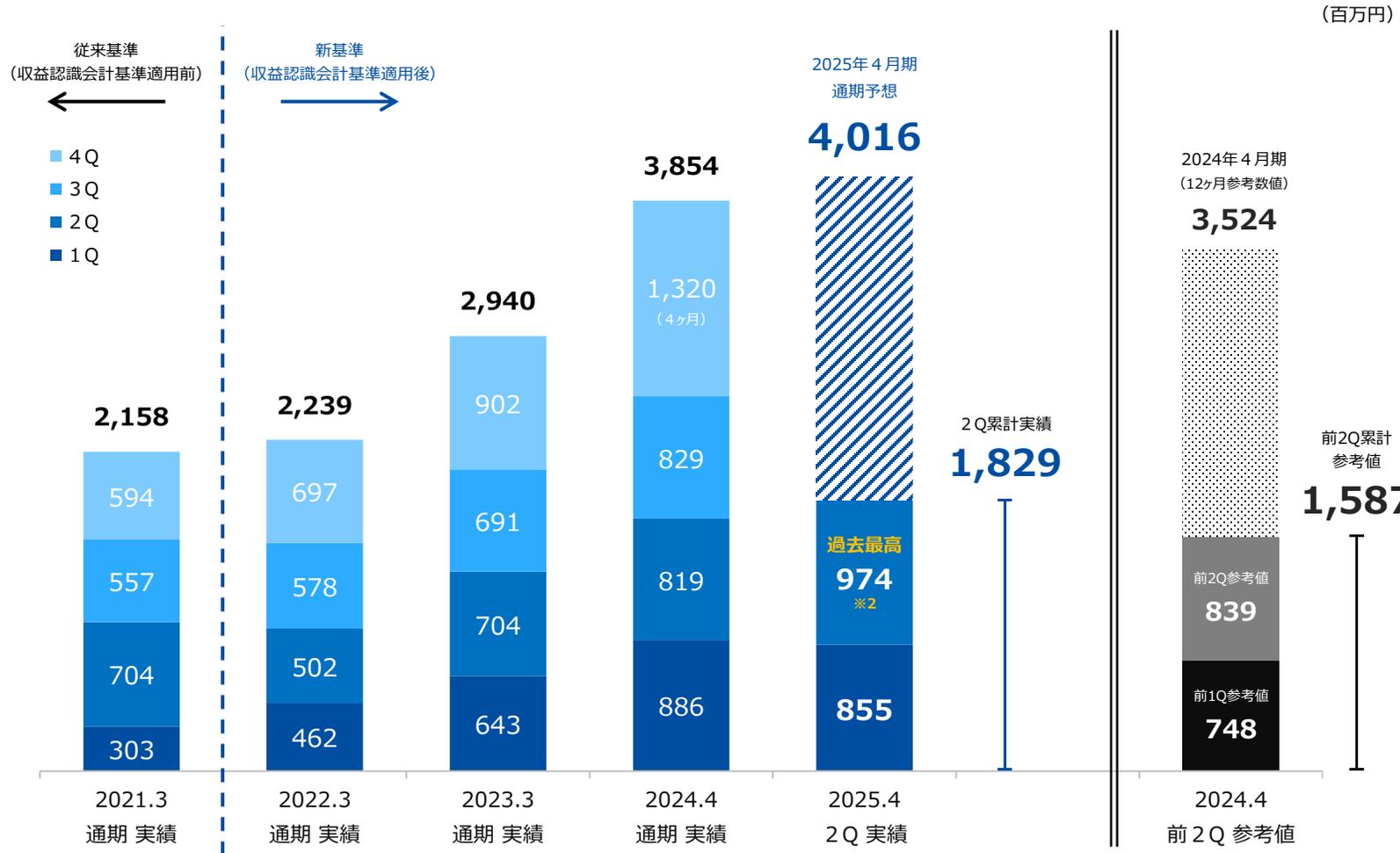
### 主な減少要因

⑤ 集合住宅向けISP イニシャル収益 減	△227 ↘
⑥ ネットワークサービス 売上 減	△7 ↘

※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第2四半期(2024年5月1日~2024年10月31日)は、比較対象となる2024年4月期第2四半期(2023年4月1日~2023年9月30日)とは対象期間が異なります。  
なお、「2024年4月期 前2Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間(5月1日~10月31日)の数値をもとに算出した参考値となります。

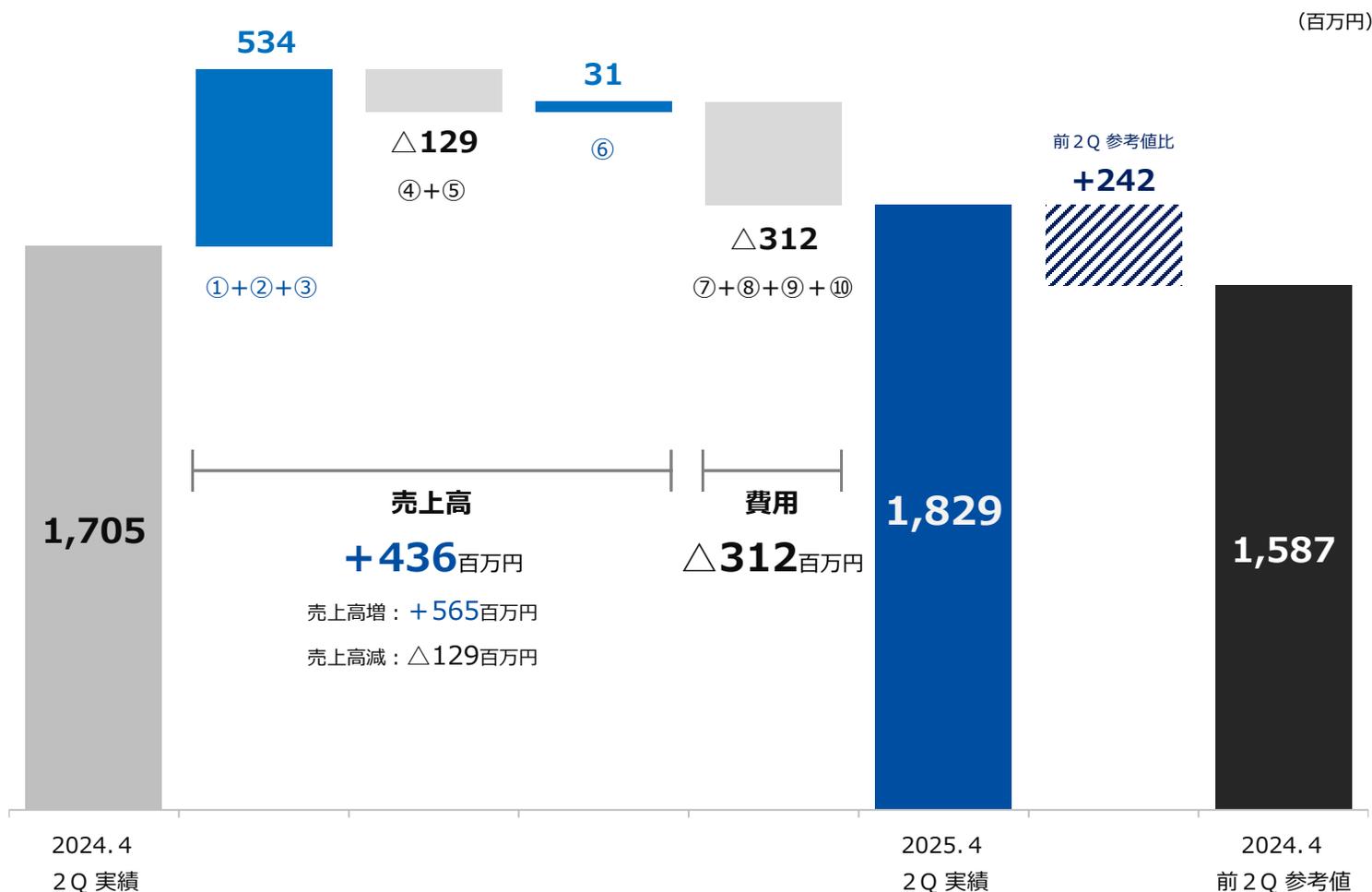
# 連結営業利益推移（四半期別）

HomeIT事業は、自然災害等による保守費用の増加があったものの、ランニング収益の積み上げにより、増益  
 不動産事業は、社宅管理取り扱い件数の拡大や、「LIVINGTOWN みなとみらい」を運営する子会社の収益改善もあり、増益



※1 2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第2四半期（2024年5月1日～2024年10月31日）は、比較対象となる2024年4月期第2四半期（2023年4月1日～2023年9月30日）とは対象期間が異なります。  
 なお、「2024年4月期 前2Q参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。 ※2 決算期変更に伴い会計期間が2024年1月から4月の4ヶ月間となった前第4四半期は除きます。

# 連結営業利益 前期比較



## 連結営業利益の主な増減要因

### 売上高の増減による主な要因

① 集合住宅向けISP ランニング収益 増	+519 ↑
② クラウドカメラ等ソリューションサービス 売上 増	+10 ↑
③ システム開発 売上 増	+5 ↑
④ 集合住宅向けISP イニシャル収益 減	△125 ↓
⑤ ネットワークサービス 売上 減	△4 ↓
⑥ 不動産事業 売上 増	+31 ↑

### 費用の増減による主な要因

⑦ 集合住宅向けISP 保守費用等 増	△65 ↓
⑧ 原価共通費 (外部委託料等) 増	△67 ↓
⑨ 販管共通費 (業務委託手数料等) 増	△168 ↓
⑩ 販管共通費 (その他) 増	△12 ↓

※ 表中の+、△は連結営業利益に対する増加 (+)、減少 (△) を表しております。

※ ①は、回線原価及び減価償却費を原価として算出しております。

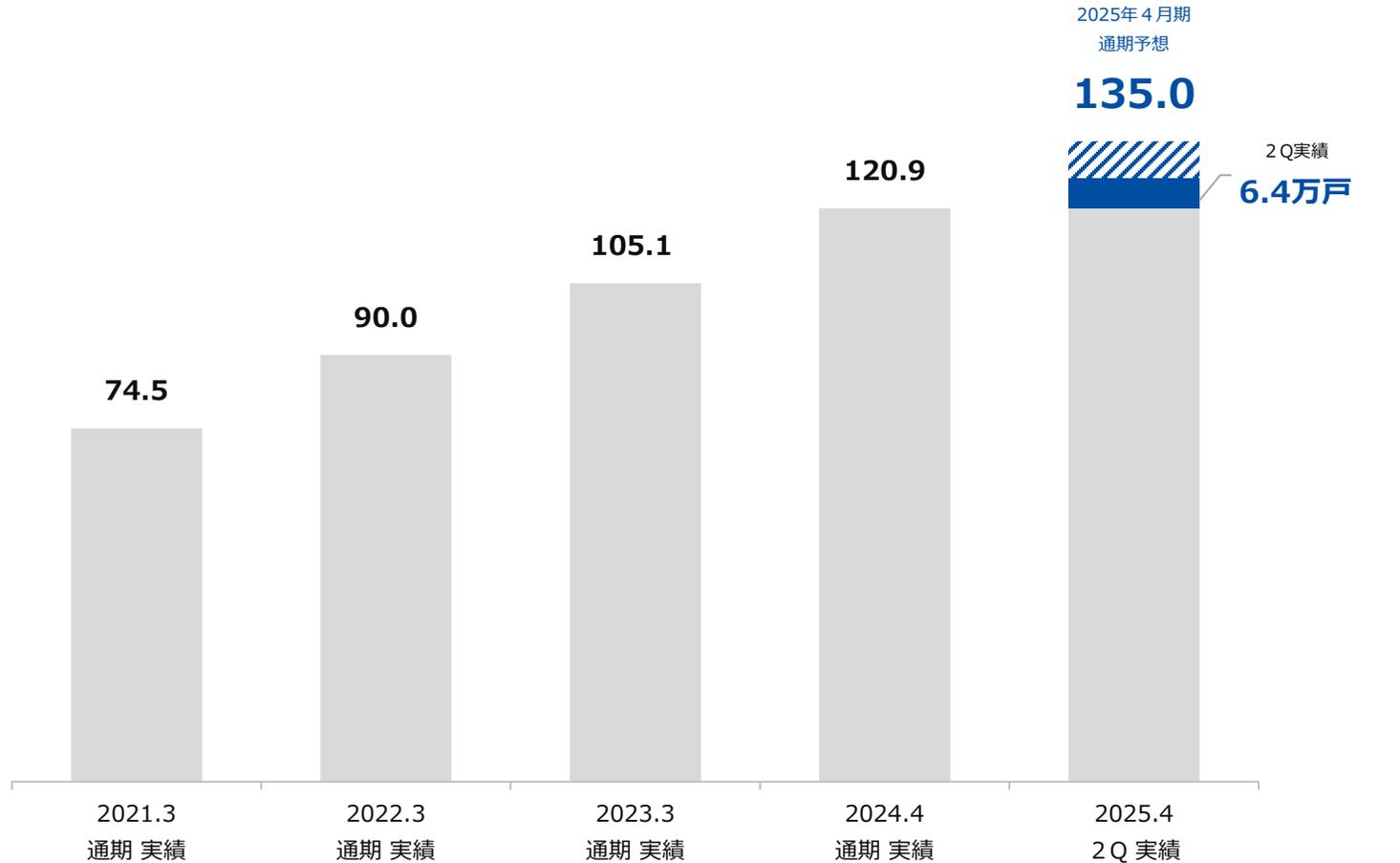
※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第2四半期(2024年5月1日~2024年10月31日)は、比較対象となる2024年4月期第2四半期(2023年4月1日~2023年9月30日)とは対象期間が異なります。  
 なお、「2024年4月期 前2Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間(5月1日~10月31日)の数値をもとに算出した参考値となります。

# 集合住宅向けISPサービス サービス提供戸数 実績

集合住宅向けISPサービスの提供戸数は、前期末（120.9万戸）に比べ、6.4万戸増の127.3万戸と計画通り推移

(万戸)

## 集合住宅向けISPサービス 提供戸数



累計提供戸数 2Q実績

**127.3** 万戸

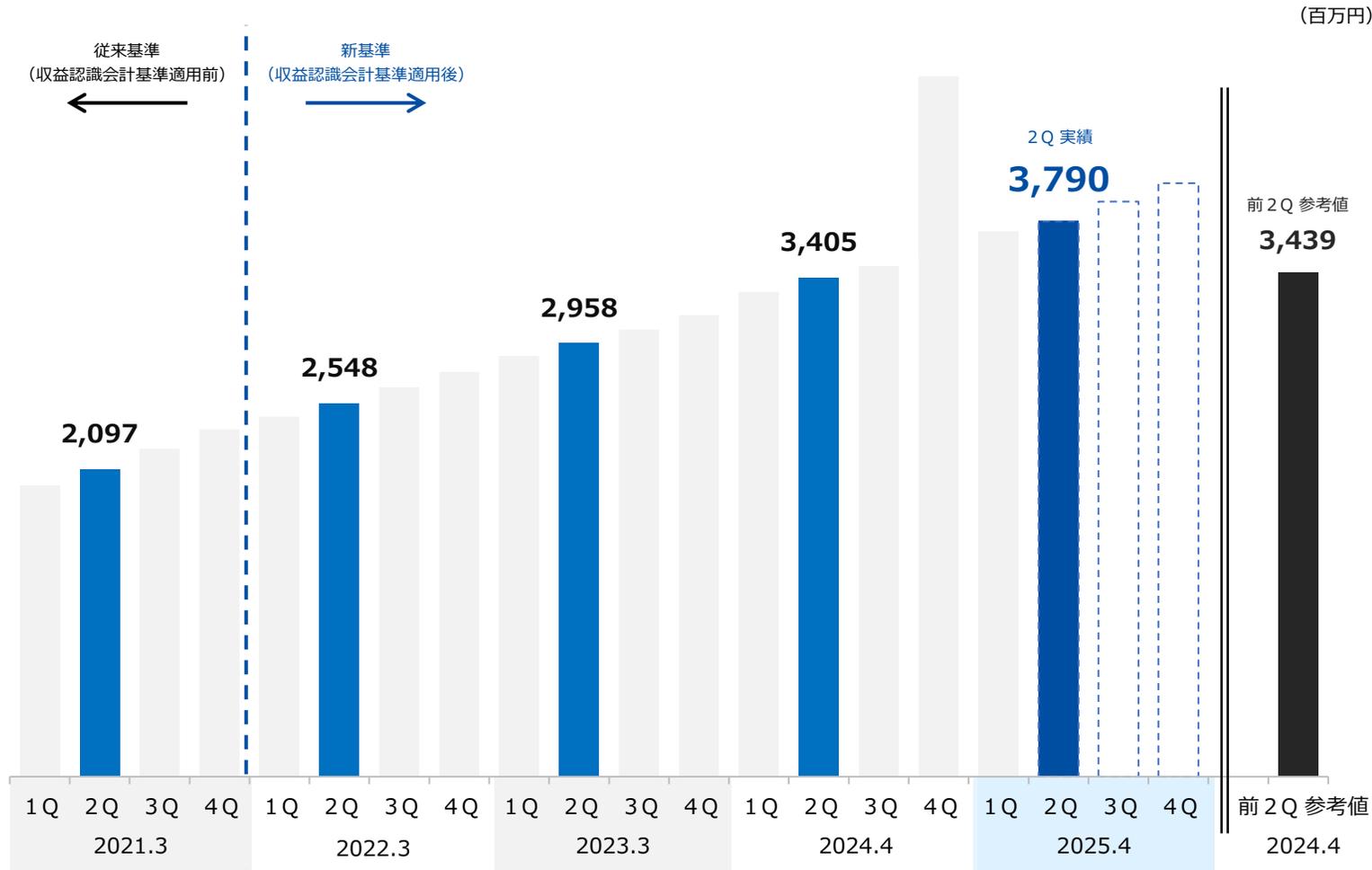
増加提供戸数 2Q実績

**+6.4** 万戸

対通期予想達成率 **45.9** %

# 集合住宅向けISPサービス ランニング収益推移（四半期別）

ランニング収益最大化を目指し、営業体制と保守・サポート体制の強化を進め、さらなる市場シェアの拡大を目指す。



## ランニング収益（会計期間）

2025年4月期 2Q 実績	<b>3,790</b> 百万円
前年同期	<b>3,405</b> 百万円
2024年4月期 前2Q 参考値	<b>3,439</b> 百万円

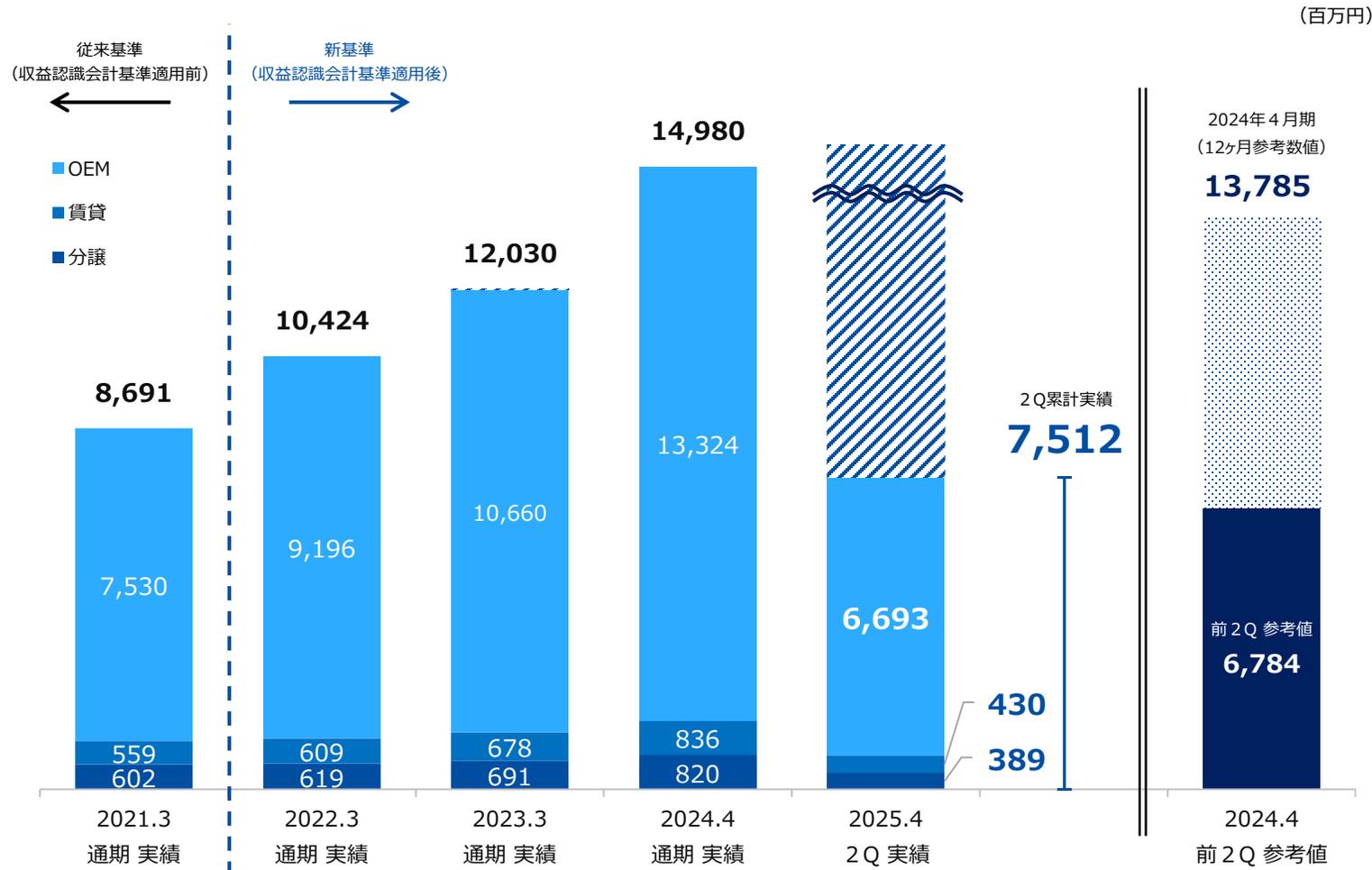
## ランニング収益 対前年同期

2025年4月期 2Q 実績	<b>+385</b> 百万円
前年同期比	<b>+11.3 %</b>
2024年4月期 前2Q 参考値	<b>+351</b> 百万円
参考値比	<b>+10.2 %</b>

※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第2四半期（2024年5月1日～2024年10月31日）は、比較対象となる2024年4月期第2四半期（2023年4月1日～2023年9月30日）とは対象期間が異なります。  
 なお、「2024年4月期 前2Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

# 集合住宅向けISPサービス ランニング収益推移（カテゴリー別）

OEM提供を中心に、分譲・賃貸向けサービスも順調に成長し、前年同期比 11.9%増と伸長



## ランニング収益（累計）

2025年4月期 2Q実績 **7,512** 百万円

前年同期 **6,714** 百万円

前年同期比 **+11.9%**

## カテゴリー別内訳

OEM提供 **6,693** 百万円

前年同期比 **+12.2%**

賃貸 (Rent Agent) **430** 百万円

前年同期比 **+15.5%**

分譲 (My Agent) **389** 百万円

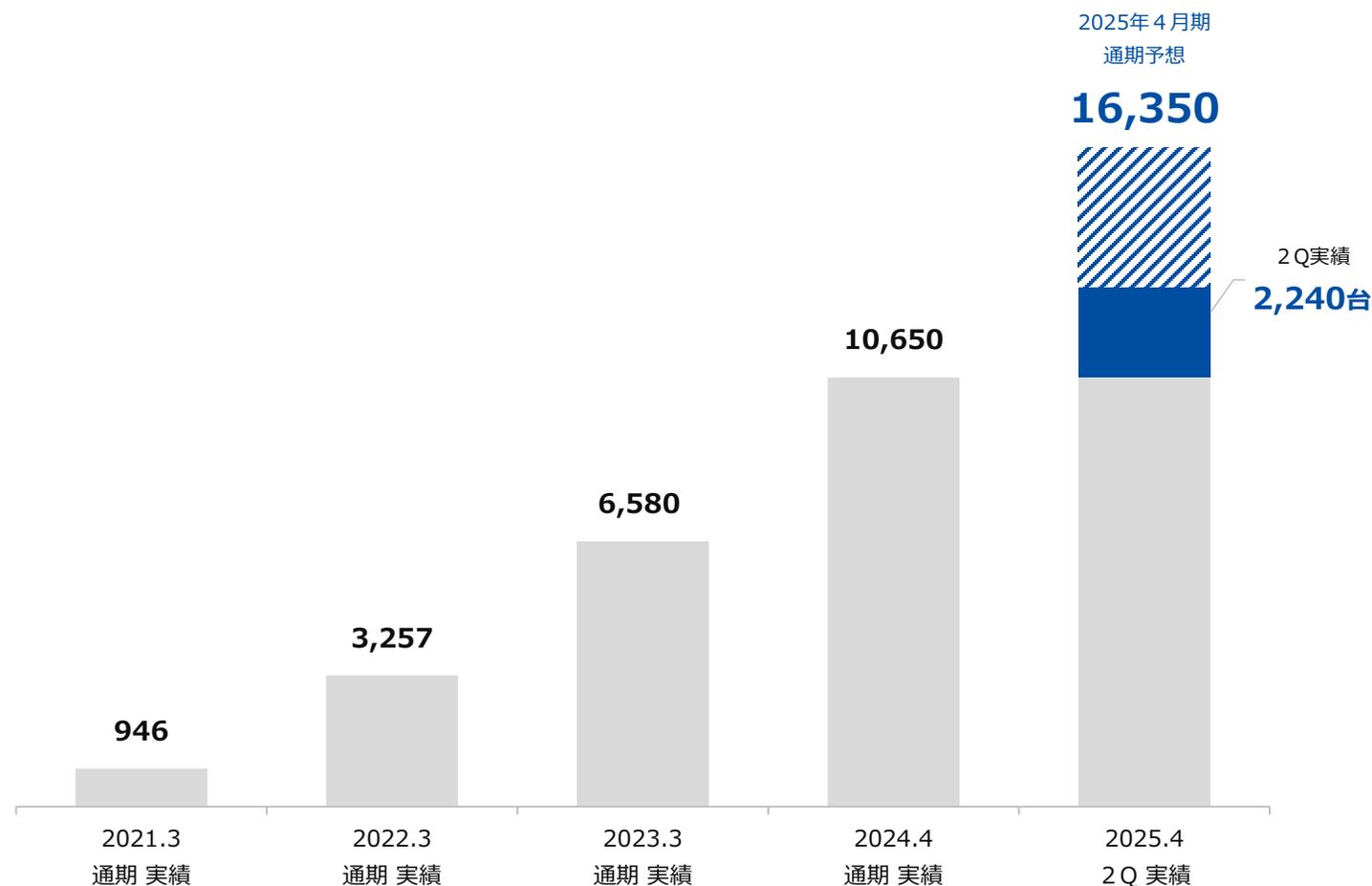
前年同期比 **+3.6%**

※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第2四半期（2024年5月1日～2024年10月31日）は、比較対象となる2024年4月期第2四半期（2023年4月1日～2023年9月30日）とは対象期間が異なります。  
 なお、「2024年4月期 前2Q参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

# IoTソリューションサービス クラウドカメラ導入台数 実績

不動産市場向けにおいては、OEM提供先の新築物件への標準導入を推進、ISPサービスとの組み合わせによる新規顧客獲得を強化  
飲食店などの新市場向けには、販売体制の強化に加え、協会への加入など、ネットワークを活用した販路拡大に注力

(台)



## クラウドカメラ 導入台数

累計導入台数 2Q実績

**12,890** 台

増加導入台数 2Q実績

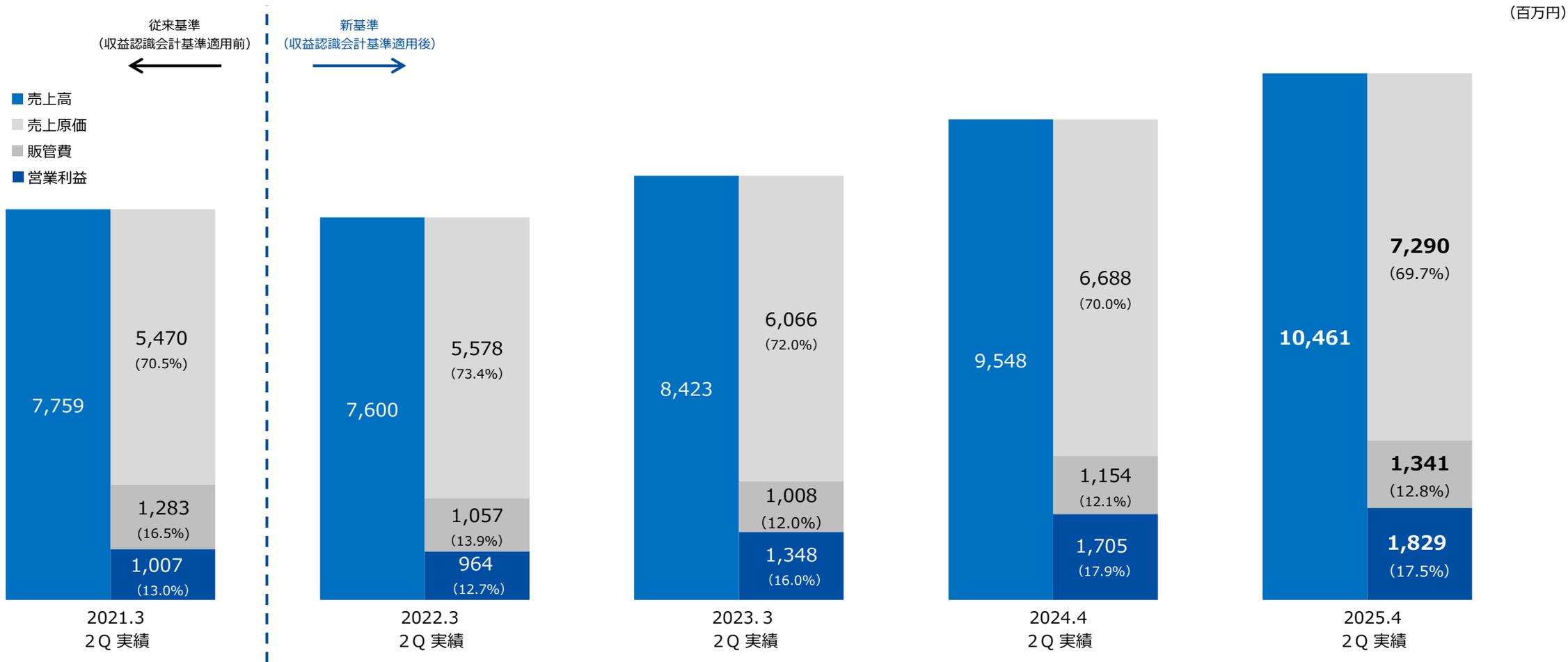
**+2,240** 台

対通期計画達成率 **39.3%**

(通期計画 +5,700台)

# 連結収益構造推移

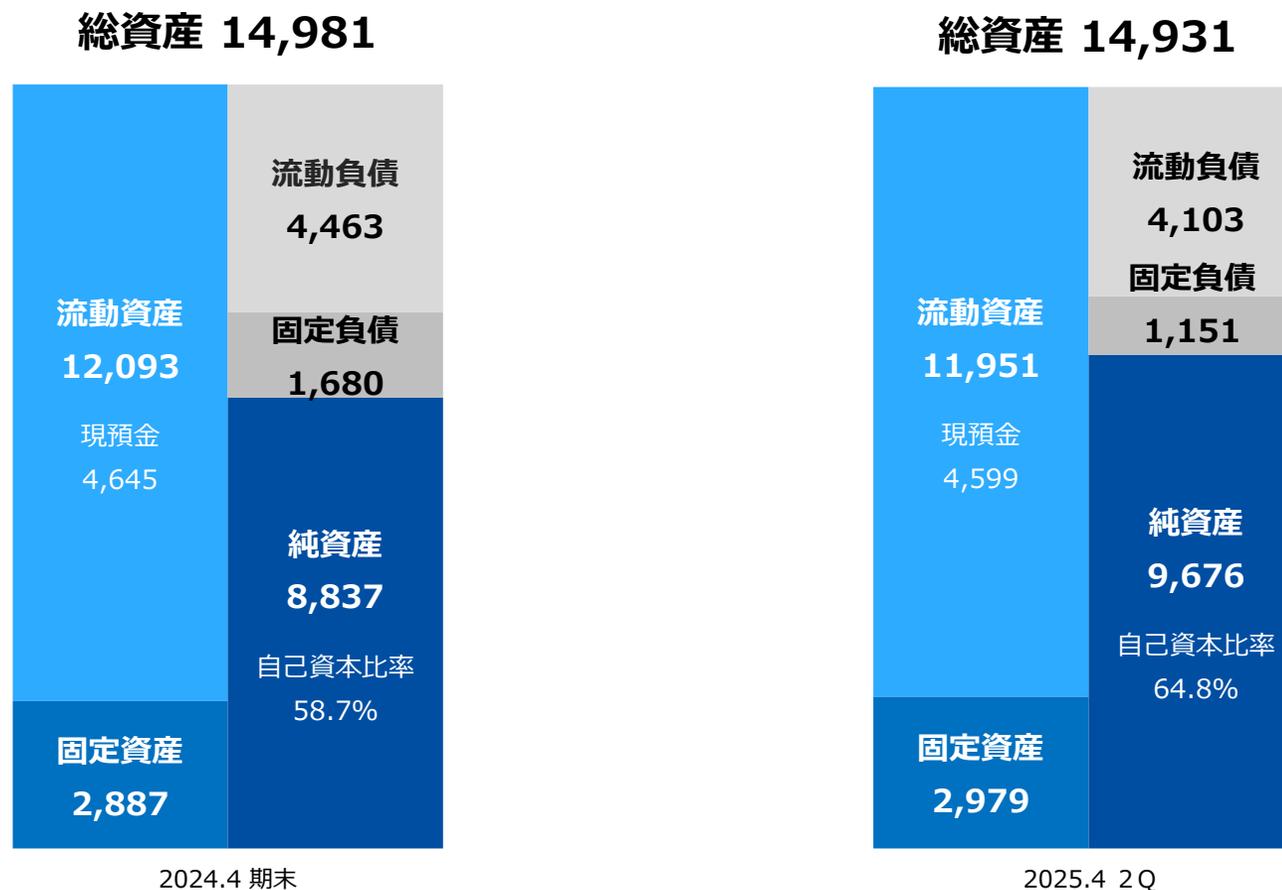
売上高と営業利益の伸長を基盤に、事業成長と業務効率化を両立、持続可能な収益モデルの構築を推進



※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第2四半期（2024年5月1日～2024年10月31日）は、比較対象となる2024年4月期第2四半期（2023年4月1日～2023年9月30日）とは対象期間が異なります。

業績が順調に進捗したことによる利益剰余金の増加もあり、自己資本比率は64.8%、前期末比 6.1ポイントのプラス

(百万円)



# トピックス

# 【トピックス】 成長市場の「ウルトラファインバブル」発生システムの提供を開始（2024年10月4日）

## 【ギガプライズ、成長市場の「ウルトラファインバブル」発生システムの提供を開始】

### — 富士計器と提携、マンション・アパートなどの集合住宅 1棟まるごとウルトラファインバブル水の供給を実現 —

当社は、富士計器と提携し、近年、住宅設備機器として注目されている「ウルトラファインバブル」発生システムの提供を開始いたしました。

#### ■ 今回の背景と目的

当社は、「テクノロジーで不動産事業に新たな付加価値を創造する企業へ」というビジョンの下、集合住宅向けインターネット接続サービスの提供を中心に、当社が培ったノウハウと進化し続けるテクノロジーとの融合により、人々の暮らしを豊かにする付加価値の高いサービスの提供を目指してまいりました。

今回、顧客ニーズを捉えた競争優位性の高いサービス開発のひとつとして、創業以来50年間、『環境・福祉・健康』をテーマに、環境に優しい様々な商品の開発を手掛ける株式会社富士計器（本社：北海道釧路市、代表取締役社長：伊藤 正志）と提携し、集合住宅向けの「ウルトラファインバブル」発生システムを開発いたしました。

この発生システムを水道のメーターバルブに設置するとマンションやアパート内のすべての水道水がウルトラファインバブル水として供給されることで、通常の水道水と比べ、洗浄効果や角質層の水分保持などの向上が期待できます。

近年、ファインバブル技術の認知度が向上しており、ファインバブル発生機能を搭載したシャワーヘッドなどの普及が進んでいます。また、農業や漁業、洗浄・清掃、水質浄化など、産業用途でもこの技術の活用が広がっております。

このような背景から、インターネット接続サービスを中心に様々な視点から「くらしをゆたかに」するサービスの提供に取り組んできた当社として、「ウルトラファインバブル」発生システムを新サービスとしてラインナップに加えることで、当社の顧客である管理会社様やオーナー様の物件価値のさらなる向上をサポートするとともに、入居者様の利便性・満足度の向上に貢献してまいります。

#### ■ クラウドカメラサービスの概要及び展開イメージ



※詳細につきましては、2024年10月4日公表の[「ギガプライズ、成長市場の「ウルトラファインバブル」発生システムの提供を開始」](#)をご参照ください。

# 【トピックス】「J Fフードサービス パートナース商談会2024」に出展（2024年11月7日）

## 【日本フードサービス協会主催「J Fフードサービス パートナース商談会2024」に出展】

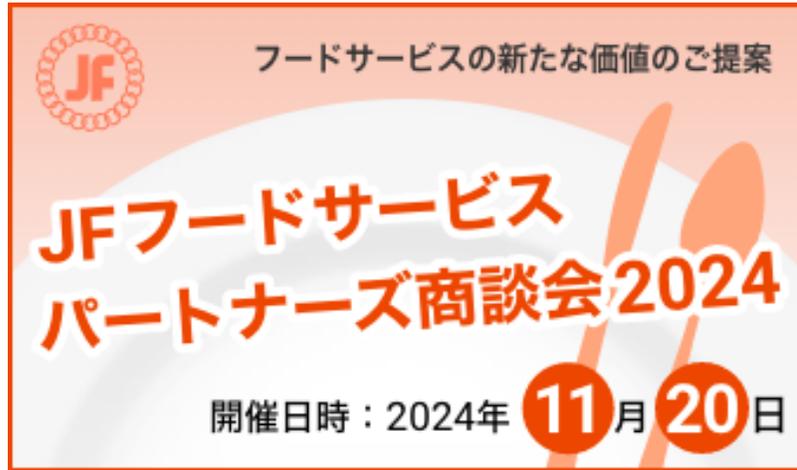
当社は、2024年11月20日（水）に開催される一般社団法人日本フードサービス協会主催の「JFフードサービスパートナーズ商談会2024」に出展いたしました。

### ■ 今回の背景と目的

当社は、クラウド型防犯カメラサービスを今後の成長分野のひとつと位置づけており、飲食店や介護施設などの新たな市場への展開に向けて体制を強化しており、その一環として、このたび外食産業関連で最大規模の組織である一般社団法人日本フードサービス協会に加入いたしました。

同商談会は、外食産業と関連産業とのビジネスマッチングの機会として、食材・食品や容器包装、サニタリー関連に加えて、SDGsへの対応やDXの導入、人材不足対応といった外食産業を取り巻く様々な課題の解決に向けた新たな商品やサービスの出展が予定されています。

当社ブースでは、クラウド型防犯カメラサービスのデモンストレーションをご覧いただきながら、防犯対策、従業員管理や在庫管理など、店舗運営における課題解決に有効な取り組み事例について、ご紹介させていただきました。



### ■ クラウド型防犯カメラサービスについて

当社のクラウド型防犯カメラサービスは、高セキュリティ・高画質のクラウド型防犯カメラを低コストで導入できるサービスです。

スマホやパソコンから、いつでもどこでもリアルタイムに映像視聴ができることはもちろんのこと、検知機能を用いて動きのあった時間に スキップして視聴することも可能です。ほかに、防犯・監視・振り返り目的に必要な機能は全て標準装備しています。また、保守・サポートも手厚く、365日電話サポートが受けられるのも強みです。



※詳細につきましては、2024年11月7日公表の[「日本フードサービス協会主催「J Fフードサービス パートナース商談会2024」に出展」](#)をご参照ください。