






## 2025年6月期第2四半期（中間期） 決算説明資料

上場市場：東証プライム 札証

証券コード：9450

-  **2025年6月期2Q決算実績 \_P4**
-  **2025年6月期通期決算見通し\_P17**
-  **Topics \_P24**
- Appendix \_P28**

## 2025/6期2Q実績

全社関連

通期経常利益  
見通し進捗率  
**37.3%**

全社関連

上期FCF  
黒字額  
**9.2億円**

ホームユース事業

全開通戸数に占める  
新築案件比率  
**55%**

ホームユース事業

クロスセル  
フロー売上比率  
**14.6%**

## 2025/6期見通し

全社関連

2025/6期  
想定経常増益率  
**+8.5%据置き**

全社関連

自己株式取得  
上限  
**15万株**

全社関連

営業人材  
獲得体制  
**追加施策**

再生可能エネルギー事業

クロスセル活用  
**ホームユース  
販路活用開始**



---

# 2025年6月期2Q決算実績

# 2025/6期2Q連結決算概要

- 2025/6期2Qは前年比13%増収、13%経常減益。ホームユース機器の売切方式採用も影響し、経常利益率は14.8%に低下
- 売上面では、不動産売上の計上に加え、ビジネスユースも機器販売や観光向けが伸長。ホームユースもストック案件を中心に堅調を維持
- 損益面では、機器売切方式採用からホームユース事業で原価比率が上昇。ビジネスユースも（顧客である法人予算の影響から）好採算案件の計上は閑散期

(百万円) 百万円未満切り捨て 0.1%未満四捨五入	2023/6期 2Q実績	2024/6期 2Q実績	2025/6期2Q			2025/6期通期	
			実績	前年差異	前年比	見通し	進捗率
売上高	5,203	5,806	<b>6,556</b>	+750	+12.9%	14,370	45.6%
ホームユース	4,501	5,086	<b>5,285</b>	+198	+3.9%	11,140	47.4%
ビジネスユース	680	683	<b>816</b>	+132	+19.4%	2,220	36.8%
不動産/再生可能エネルギー/他	22	36	<b>455</b>	+418	+12.5倍	1,010	45.1%
営業利益	991	1,098	<b>979</b>	▲119	▲10.9%	2,620	37.4%
ホームユース	1,389	1,482	<b>1,331</b>	▲150	▲10.1%	3,110	42.8%
ビジネスユース	116	154	<b>151</b>	▲3	▲2.4%	690	21.9%
不動産/再生可能エネルギー/他	▲4	10	<b>65</b>	+54	+6.3倍	180	36.3%
調整	▲509	▲548	<b>▲569</b>	▲20	▲3.7%	▲1,360	41.8%
経常利益	981	1,117	<b>969</b>	▲147	▲13.2%	2,600	37.3%
経常利益率	18.9%	19.2%	<b>14.8%</b>	▲4.5pp	—	18.1%	-
親会社当期純利益	676	731	<b>654</b>	▲77	▲10.5%	1,650	39.7%

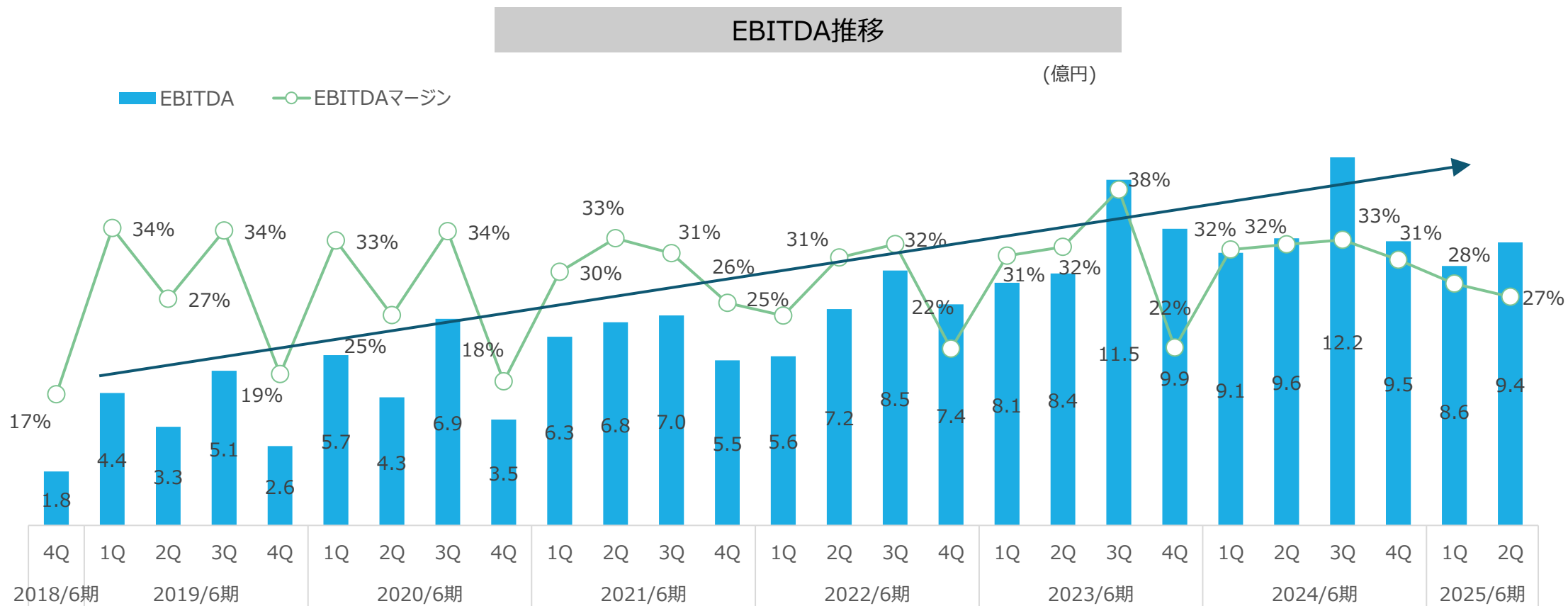
# 連結決算概要 四半期別推移

- 対1Qでは増収増益。ただし、不動産売上の影響を除けば、ほぼ1Qと横ばいの推移。ホームユース/ビジネスユースともにストック積上げはあるも、需要獲得に向けての営業は仕込み中心となり、当四半期ではフロービジネスの獲得に加速感が出ていない状況
- 対前年では増収減益。不動産影響を除くと、むしろ通信関連が苦戦。ただし、これは機器売切方式採用の影響が大きい

(百万円)	2023/6期				2024/6期				2025/6期		1Q/2Q 比較	前年 2Q比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q		
売上高	2,591	2,612	3,024	4,567	2,852	2,953	3,731	3,075	3,054	<b>3,502</b>	+448	+549
ホームユース	2,256	2,245	2,632	2,466	2,521	2,565	2,729	2,569	2,643	<b>2,642</b>	▲1	+76
ビジネスユース	329	350	381	450	327	356	490	501	405	<b>410</b>	+4	+54
不動産/再生可能エネルギー/他	5	16	10	1,650	4	31	511	4	4	<b>450</b>	+445	+418
営業利益	480	511	745	582	525	573	783	504	463	<b>515</b>	+52	▲57
ホームユース	671	717	897	683	714	767	817	610	668	<b>662</b>	▲6	▲104
ビジネスユース	46	70	89	83	56	98	163	162	72	<b>78</b>	+6	▲19
不動産/再生可能エネルギー/他	▲8	4	▲2	145	▲4	14	63	▲9	▲8	<b>73</b>	+81	+58
調整	▲229	▲280	▲238	▲329	▲241	▲307	▲260	▲259	▲269	<b>▲299</b>	▲29	+8
経常利益	480	500	737	571	548	569	778	499	458	<b>510</b>	+52	▲58
経常利益率	18.5%	19.2%	24.4%	12.5%	19.2%	19.3%	20.9%	16.3%	15.0%	<b>14.6%</b>	▲0.4p	▲4.7p
親会社当期純利益	337	338	499	306	370	361	524	310	310	<b>344</b>	+34	▲16

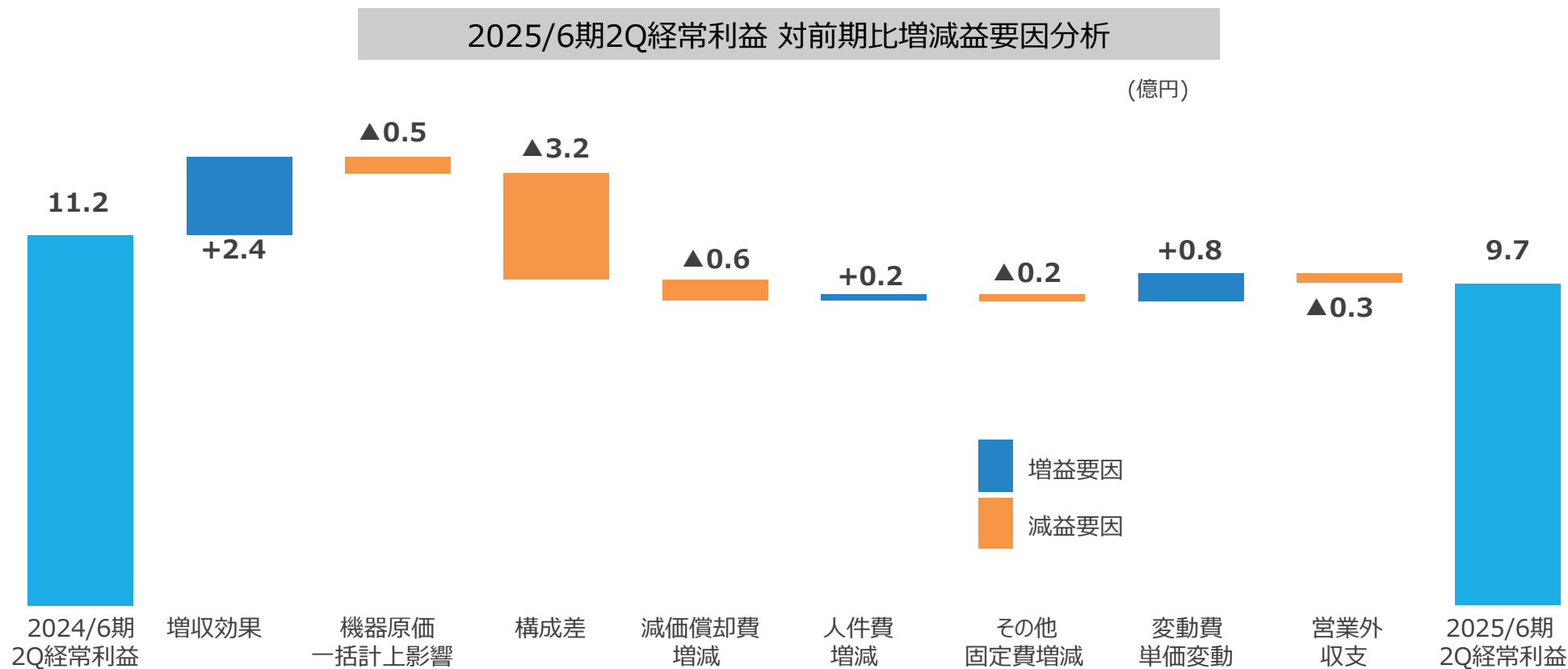
# EBITDA推移

- 2QのEBITDAは9.4億円。EBITDAマージンは27%。EBITDA実額は3四半期ぶりに増加
- ただし、これには不動産売上が計上されたことによる高上げが含まれていることも事実。それらを割り引いて考える必要はあるものの、EBITDAマージンは引続きおよそ30%程度の水準を維持と認識



# 経常利益 増減益要因分析

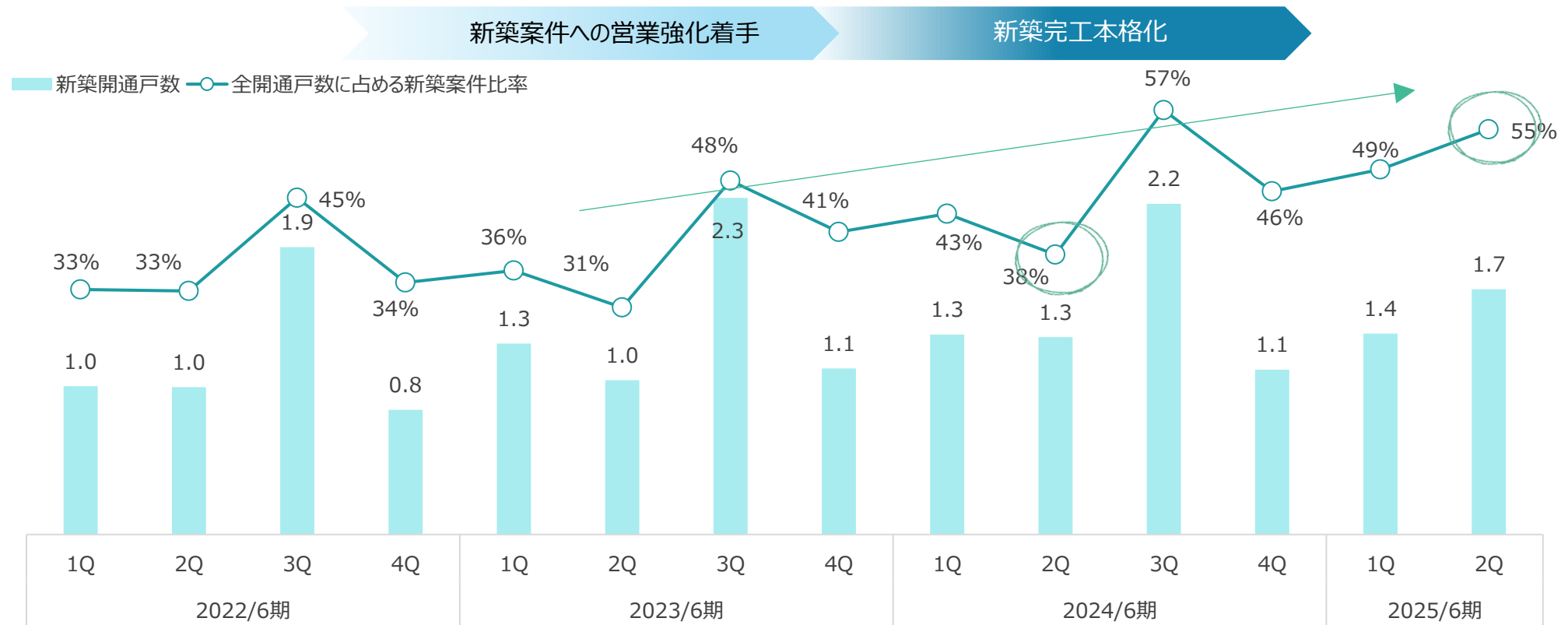
- 2Q累計の経常減益は、ビジネスユースで好採算案件のウェイトが低下したことによる売上構成の悪化が大きく影響。減価償却費増、機器提供の売切採用に伴う原価一括計上なども利益圧迫要因として影響
- これに対し、不動産案件の売上計上や通信領域ではストック契約の積上げといった増収効果が収益を下支え。支払手数料や業務委託費の抑制といった生産性引上げも寄与したものの、上記マイナス要因の吸収には至らず





- 2025/6期2Qの新築案件開通戸数は前年比増加を継続。全開通戸数に占める新築案件比率も前年の38%から55%に上昇
- 新築案件は既築潜在案件の一巡リスク緩和に加え、クロスセル推進といった視点でも戦略的に重要なターゲット。2023/6期からの新築案件への営業強化により、新築案件比率は趨勢的に上昇

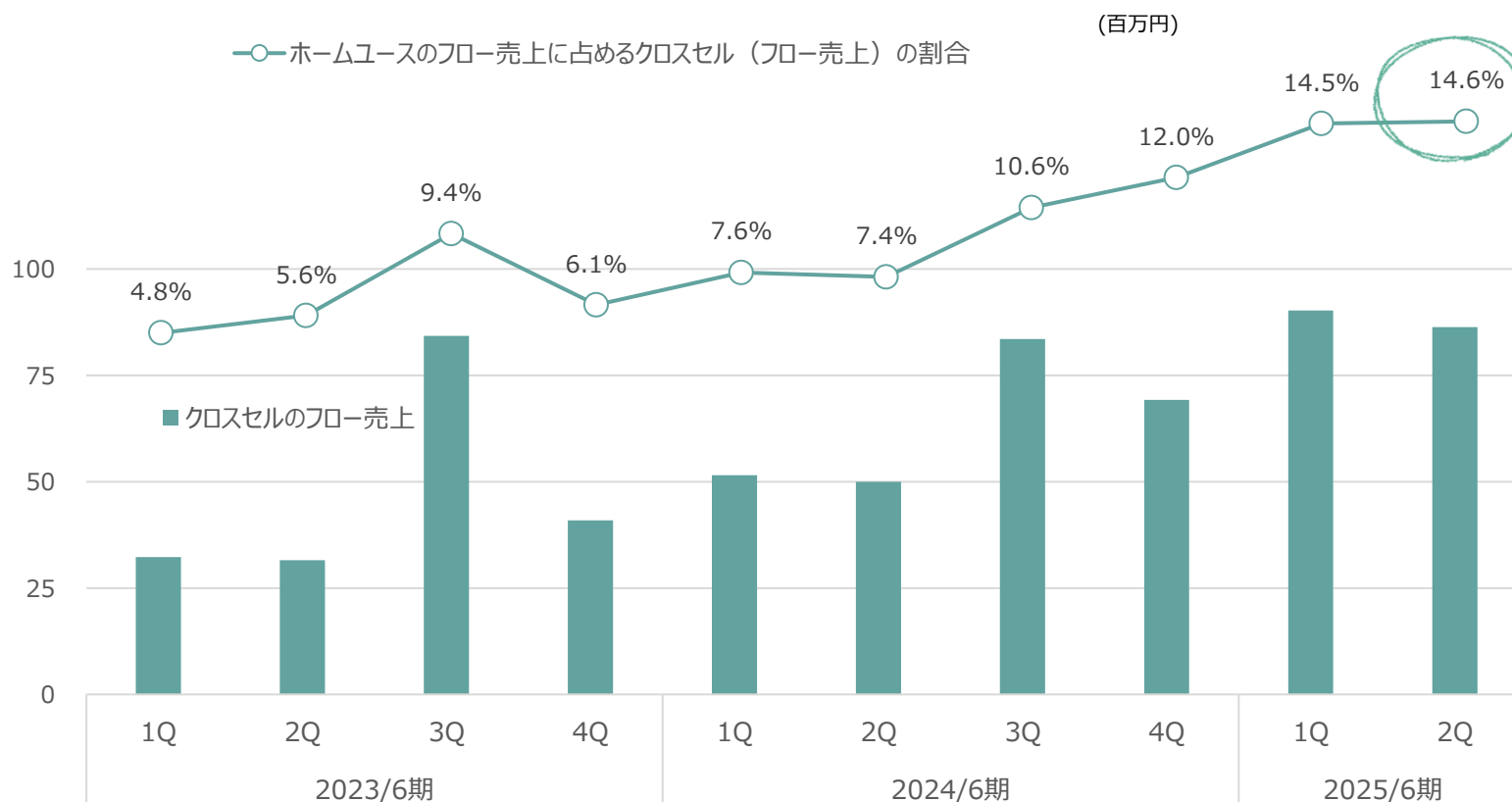
### ホームユース事業 新築案件開通戸数推移



\*2022/6期1Qの新築開通戸数を1とした場合の指数表示

- クロスセルは、ホームユース事業の成長をドライブするアプローチ。事業の先行指標となるフロー売上（導入時点で計上）は2Q発生ベースでおよそ0.9億円。2Qは1Qと並んで新築完工の集中期ではないものの、経験的に高水準であった1Qとほぼ同水準を維持
- 2Qにおけるホームユース事業のフロー売上に占める割合はクロスセル比率は14.6%。これで4四半期連続の上昇。新築案件へ注力するに伴い、クロスセル戦略もまた着実に浸透

クロスセルのフロー売上推移



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

スマートロック  
スマートセンサー

EV充電ステーション



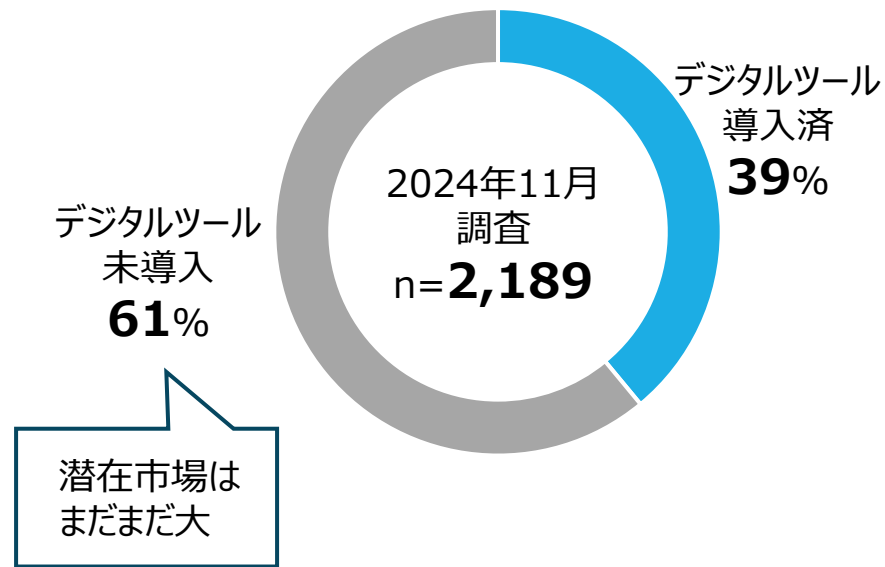
# <参考> 賃貸物件におけるデジタルツール

ホームユース事業

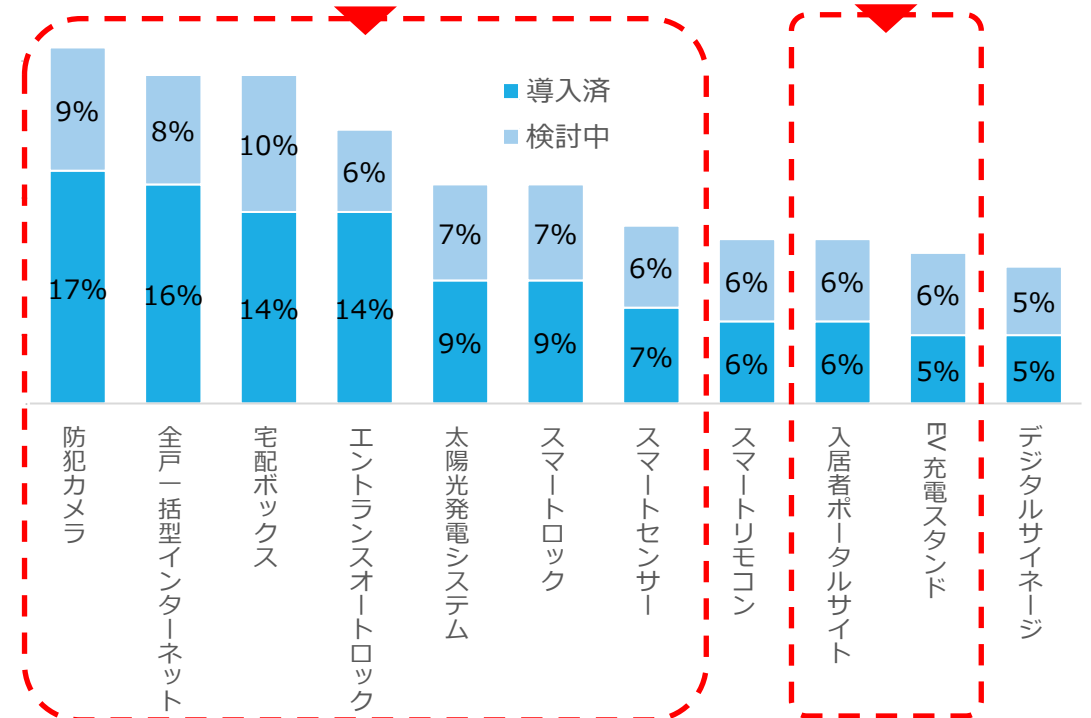
- MM総研によると、賃貸集合住宅においてデジタルツールを導入しているのはおよそ4割。残り6割は未導入であり、潜在市場はまだ大きい
- 導入済のデジタルツールでは防犯カメラやインターネットサービスなどが現在では主流。賃貸集合住宅の10%超が導入済及び導入検討中のデジタルツールは11アイテムあるが、そのうち、当社は構内インフラ・インテグレーターとして9アイテムを取扱い

賃貸集合住宅デジタルツール導入率

賃貸集合住宅におけるデジタルツールの導入状況



Fibergate Inc. 構内インフラ・インテグレーター取扱商品

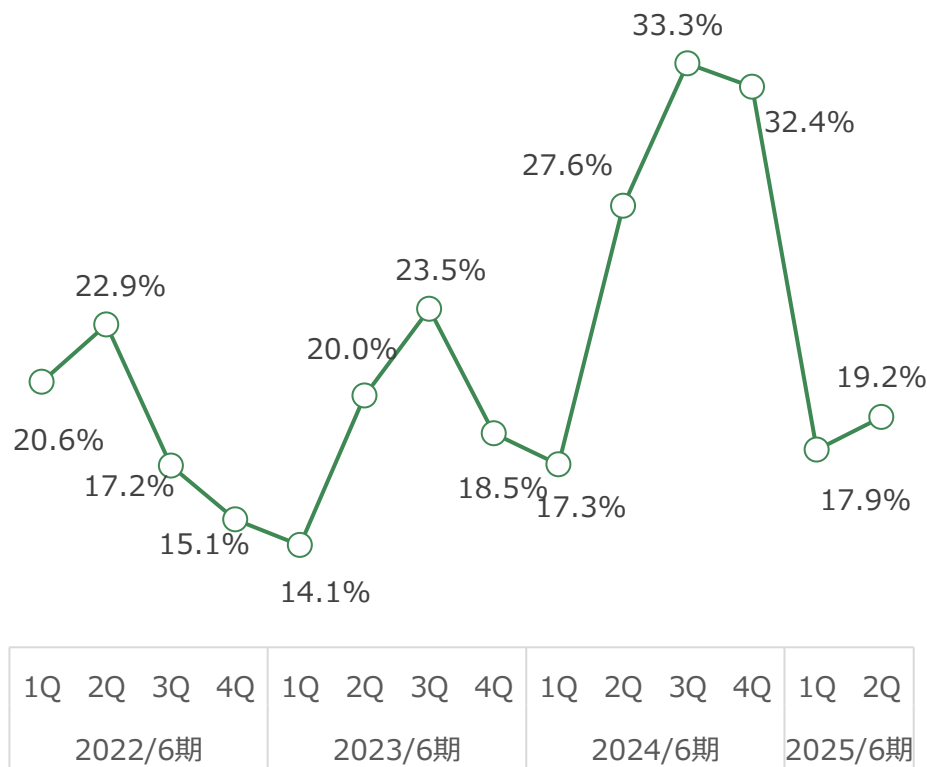


2024年11月調査 n=2,189

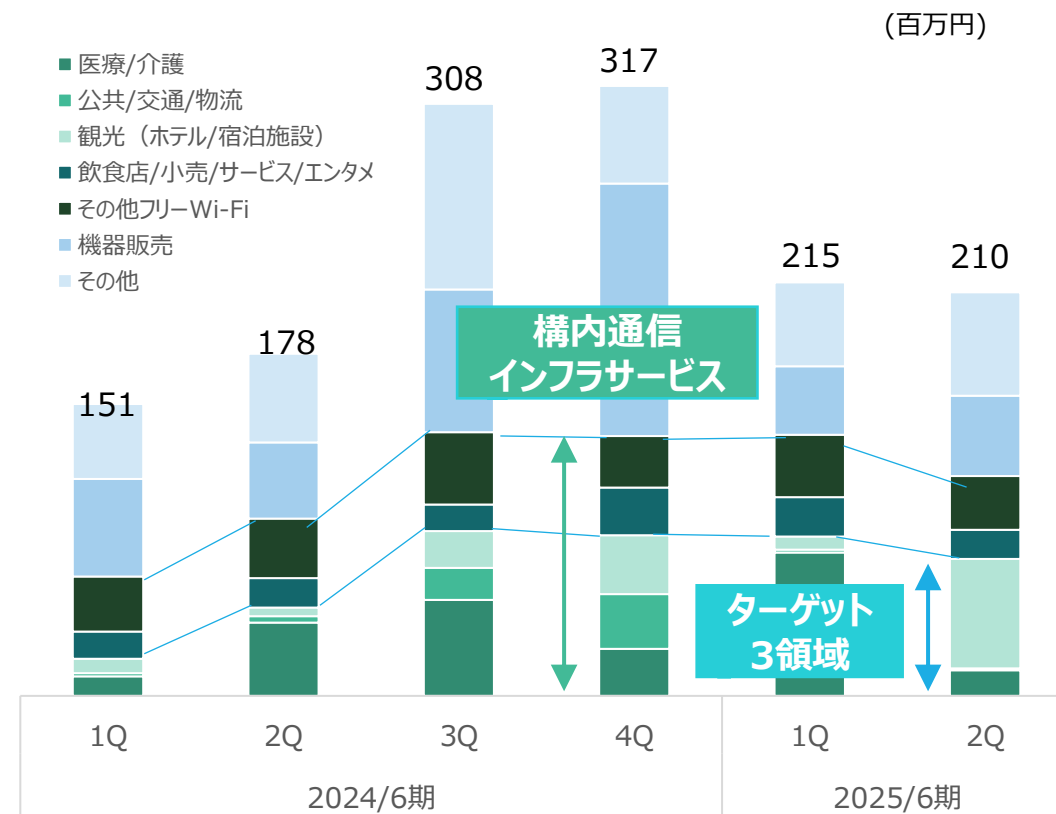
MM総研 デジタル化が拓く賃貸物件の防災と利便性 (2025年1月28日)

- ビジネスユース事業の2Q営業利益率は、1Q比較では若干の改善となる19%。ただし、これまでの営業努力が一気に結実した前年との比較では、利益率は低水準で着地。大型案件の減少など、売上構成の悪化が影響
- 注力する構内通信インフラサービスの2Qフロー売上は前年比24%増の1.1億円。医療/介護、公共/交通/物流、観光のターゲット3領域がおよそ6割を占め、2Qは特に観光領域の売上が集中。1Qは医療/介護が急伸するなど、四半期によって主役が入れ替わる傾向

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



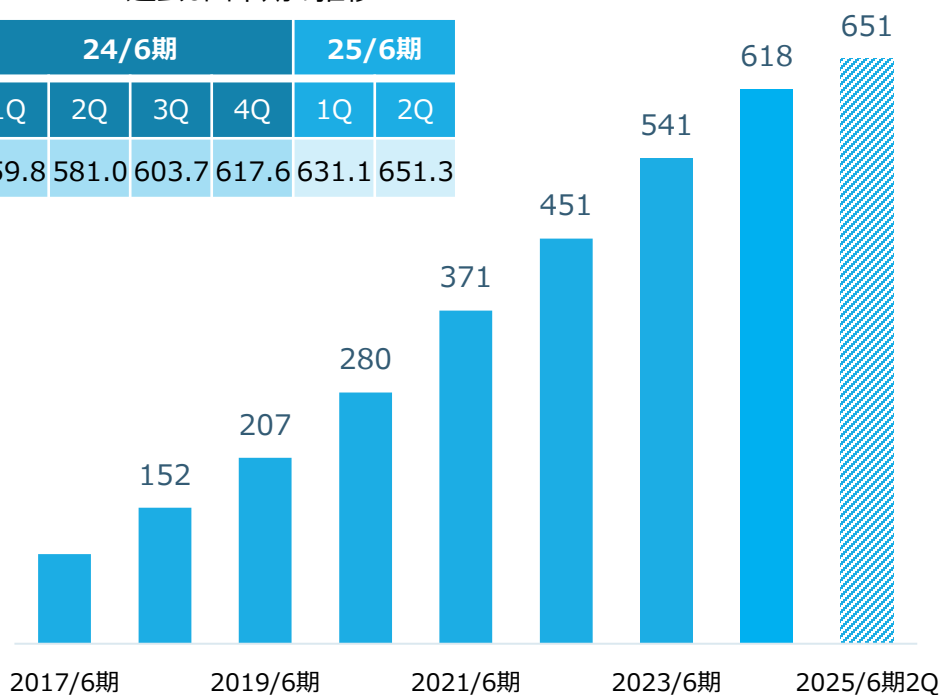
- レジデンスWi-Fiの2Q末接続済戸数は約65万戸。接続済戸数増加ピッチは2.0万戸/四半期と、3四半期ぶりに増加ピッチを回復
- ビジネスユースにおいて先行指標となるフロービジネスの売上は4.3億円。1Qはスロースタートとなったが、徐々に前期水準に匹敵するペースに加速。一方、ストックビジネスの売上は3.9億円と、前年比若干の増加。フローからストックへの流れはまだこれからと認識

### レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移

(千戸)

過去6四半期の推移

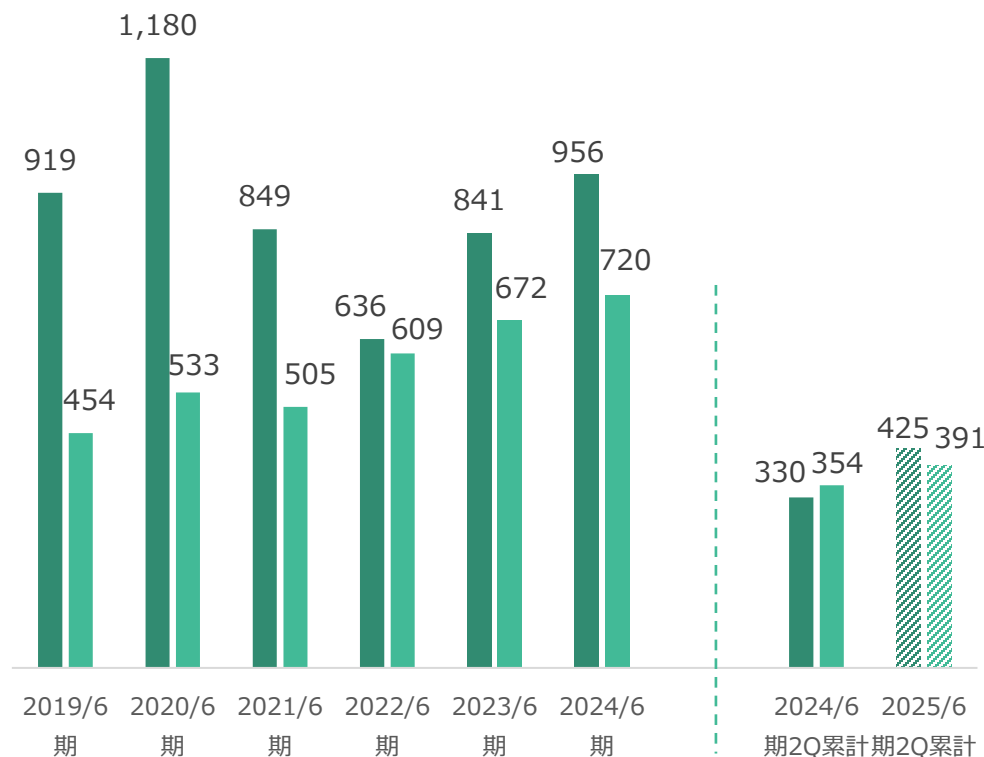
24/6期				25/6期	
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
559.8	581.0	603.7	617.6	631.1	651.3



### フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移

(百万円)

■ フロー ■ ストック



# 貸借対照表

- 2Q末の自己資本比率は48.1%。4四半期連続での上場来最高水準更新となり、財務安定性はかつてとは格段に向上
- 総資産は前期末比で若干減少。売却による不動産在庫の減少が影響した他、Wi-Fi関連機器の売切方式採用で固定資産増加に歯止め。一方、潤沢となったキャッシュフローで有利子負債を圧縮。レバレッジ拡大を指向するも、2Q時点ではむしろ保守的な財務状況に

(百万円)	2023/6期	2024/6期	2025/6期 2Q	2024/6期比 増減
<b>流動資産</b>	5,559	5,339	<b>5,277</b>	▲61
現預金	2,382	2,120	<b>2,203</b>	+83
売掛金	1,585	1,772	<b>1,748</b>	▲23
棚卸資産（通信）	637	666	<b>919</b>	+253
棚卸資産（不動産）	655	489	<b>140</b>	▲349
<b>固定資産</b>	7,203	7,736	<b>7,599</b>	▲136
有形固定資産	6,565	7,200	<b>7,109</b>	▲90
<b>総資産</b>	12,764	13,076	<b>12,877</b>	▲198
<b>負債</b>	8,005	7,240	<b>6,629</b>	▲610
有利子負債	4,672	4,442	<b>3,862</b>	▲580
契約負債	1,638	1,317	<b>1,140</b>	▲176
<b>純資産</b>	4,758	5,836	<b>6,248</b>	+412
<b>負債純資産合計</b>	12,764	13,076	<b>12,877</b>	▲198

FCFは大幅黒字を計上

売上増に伴う販売用  
機器在庫の増加

2Qに売却を実施

Wi-Fi関連設備の  
売切方式採用が影響FCFの黒字を  
借入金返済に充当

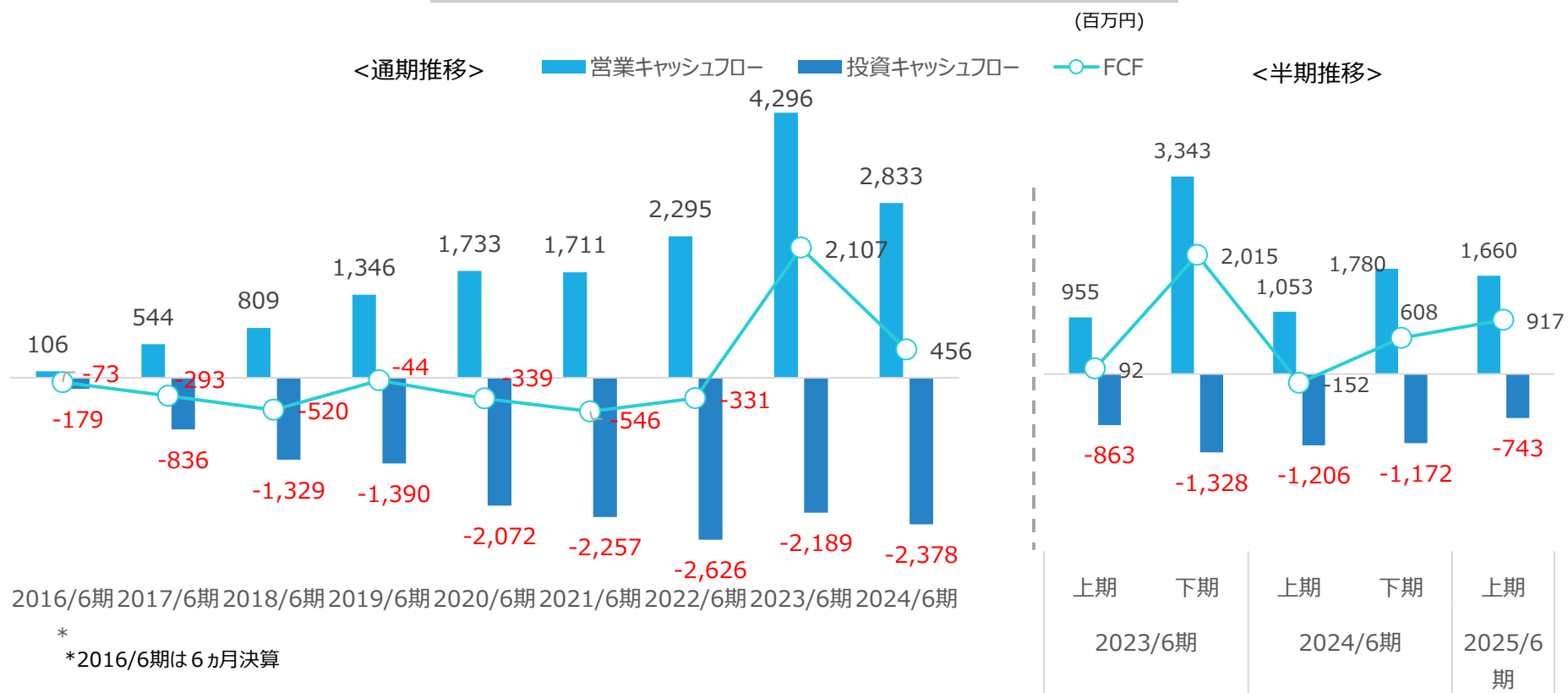
自己資本比率48.1%

\*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

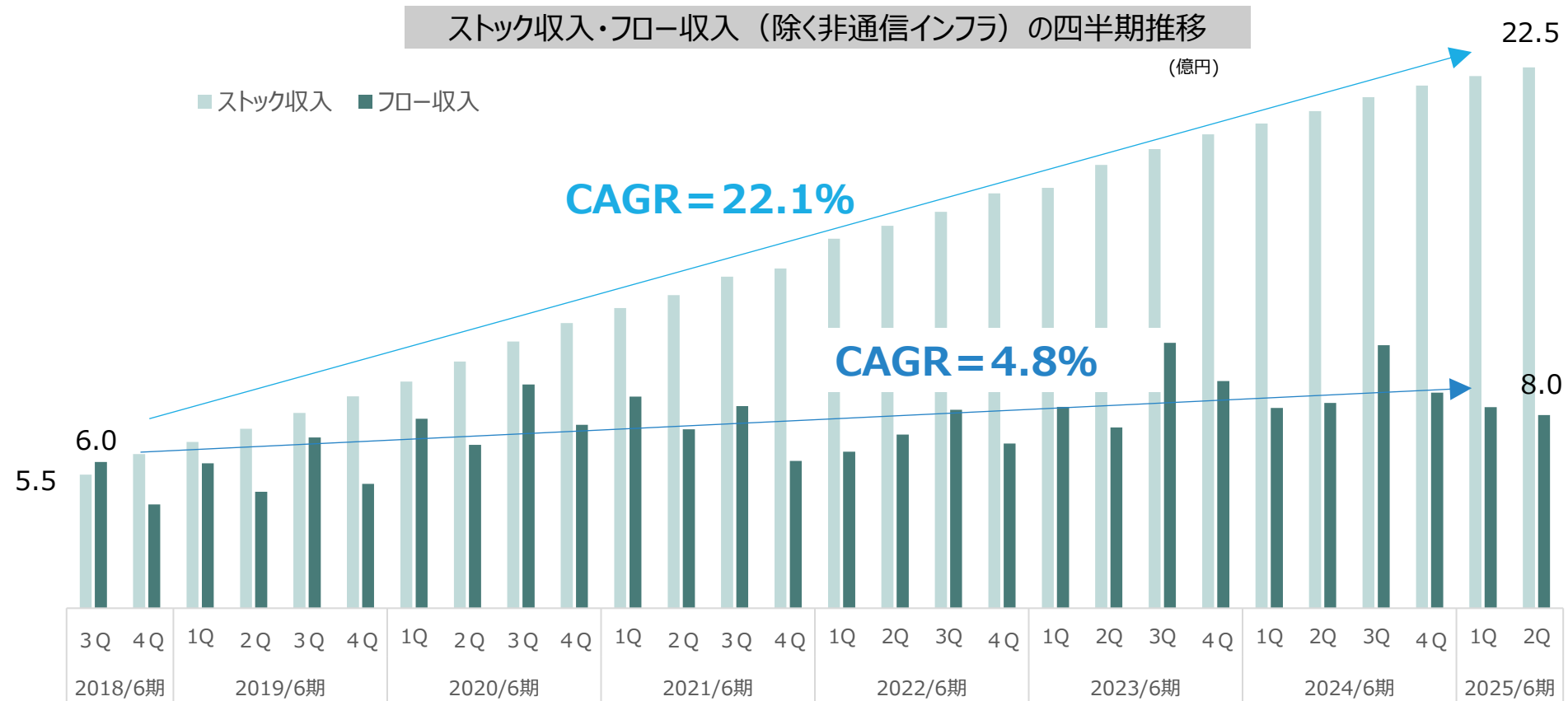
- 2025/6期2QのFCFは9.2億円の黒字を計上。不動産売却といった単発要因が営業CFを引き上げたことに加え、ホームユース向けWi-Fi機器の売切方式導入に伴う投資CFの抑制が影響
- 不動産の影響があったとはいえ、季節的に営業CFが出難い上期において、これだけのFCF黒字計上となったのは特筆すべき結果。FCFの黒字定着はようやく2期前からではあるものの、キャッシュを積み上げる構造になりつつあると認識

## キャッシュフローの長期推移



# <参考> ストック収入・フロー収入の推移

- ストック収入は順調に積上げ。上場来27四半期連続で増加。ストック収益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、フロー収入は一進一退の傾向ながら、直近は3四半期連続で減少。これは上場来初めて。新規需要取り込みピッチにやや遅れ







---

# 2025年6月期通期決算見通し

# 2025/6期連結決算見通し

- 2025/6期見通しは従来想定を据置き、14%増収、9%経常増益を予想。いずれも過去最高を揃って更新の見通し
- 通期見通しに対する2Q時点での進捗率は売上で45%、経常利益では4割未満。ただし、下期（3Q・4Q）はホームユースで新築案件の売上集中や賃貸住宅繁忙期となる他、ビジネスユースも年度末・始の顧客法人で予算が執行されやすい時期に相当。下期の案件集中期待もあり、現時点の進捗率はほぼ想定の内と認識

	(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 実績	2024/6期 実績	2025/6期 見通し	対前年比較		2Q累計時点 の進捗率
						差異	変化率	
売上高		10,624	12,795	12,613	<b>14,370</b>	+1,756	+13.9%	<b>45.6%</b>
	ホームユース	8,141	9,600	10,386	<b>11,140</b>	+753	+7.3%	<b>47.4%</b>
	ビジネスユース	1,244	1,512	1,675	<b>2,220</b>	+544	+32.5%	<b>36.8%</b>
	非通信	1,238	1,682	551	<b>1,010</b>	+458	1.8倍	<b>45.1%</b>
営業利益		1,652	2,320	2,387	<b>2,620</b>	+232	+9.7%	<b>37.4%</b>
	ホームユース	2,318	2,970	2,910	<b>3,110</b>	+199	+6.8%	<b>42.8%</b>
	ビジネスユース	235	289	480	<b>690</b>	+209	+43.6%	<b>21.9%</b>
	非通信	52	138	64	<b>180</b>	+115	2.7倍	<b>36.3%</b>
	調整	▲953	▲1,078	▲1,068	▲ <b>1,360</b>	▲291	▲27.3%	<b>41.8%</b>
経常利益		1,604	2,290	2,395	<b>2,600</b>	+204	+8.5%	<b>37.3%</b>
	経常利益率	15.1%	17.9%	19.0%	<b>18.1%</b>	▲0.9pp	-	-
親会社当期純利益		1,073	1,482	1,567	<b>1,650</b>	+82	+5.3%	<b>39.7%</b>

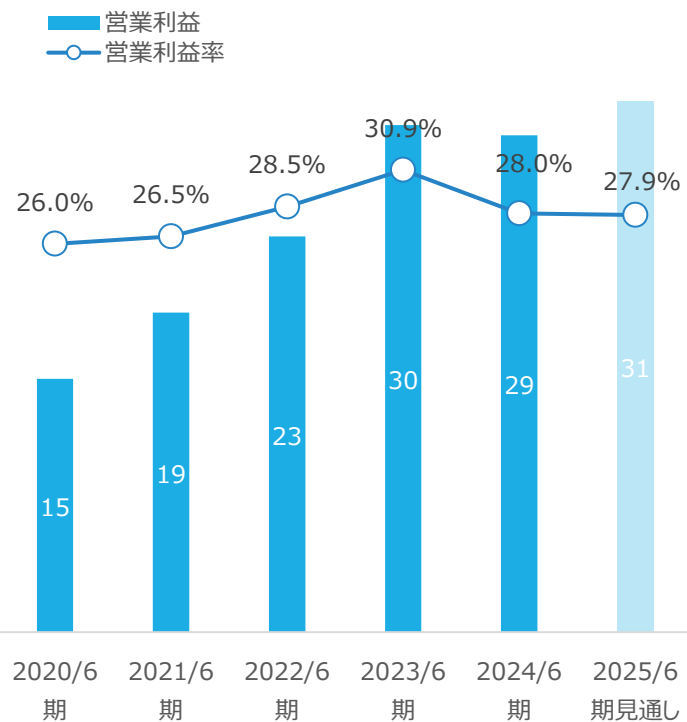
\*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入

# 2025/6期連結決算セグメント別見通し

- ホームユースは堅調な展開を想定。営業利益は過去最高更新を想定。利益率は営業手法の柔軟化推進により、若干低下の前提
- ビジネスユースは好調継続。営業利益も過去最高を5期ぶりに更新へ。コロナ前の水準越えの実現により、新たなアプローチの結実を確認
- 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、再生可能エネルギー関連での売上計上を想定

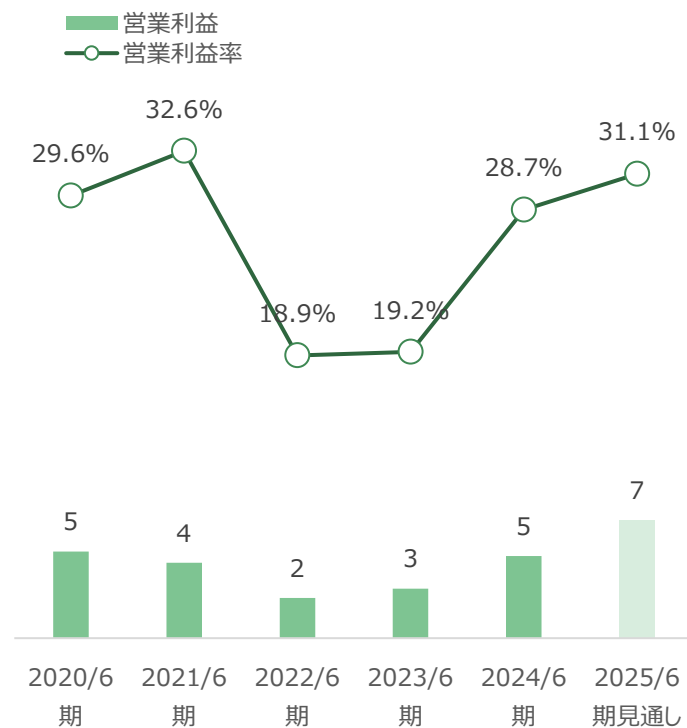
## ホームユース事業

(億円)



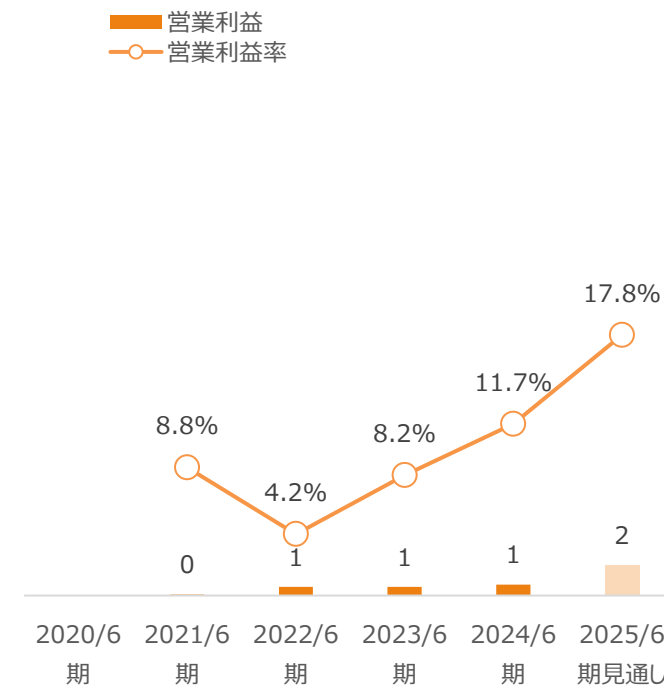
## ビジネスユース事業

(億円)



## 非通信領域

(億円)



# 2025/6期連結決算主要前提

ホームユース事業

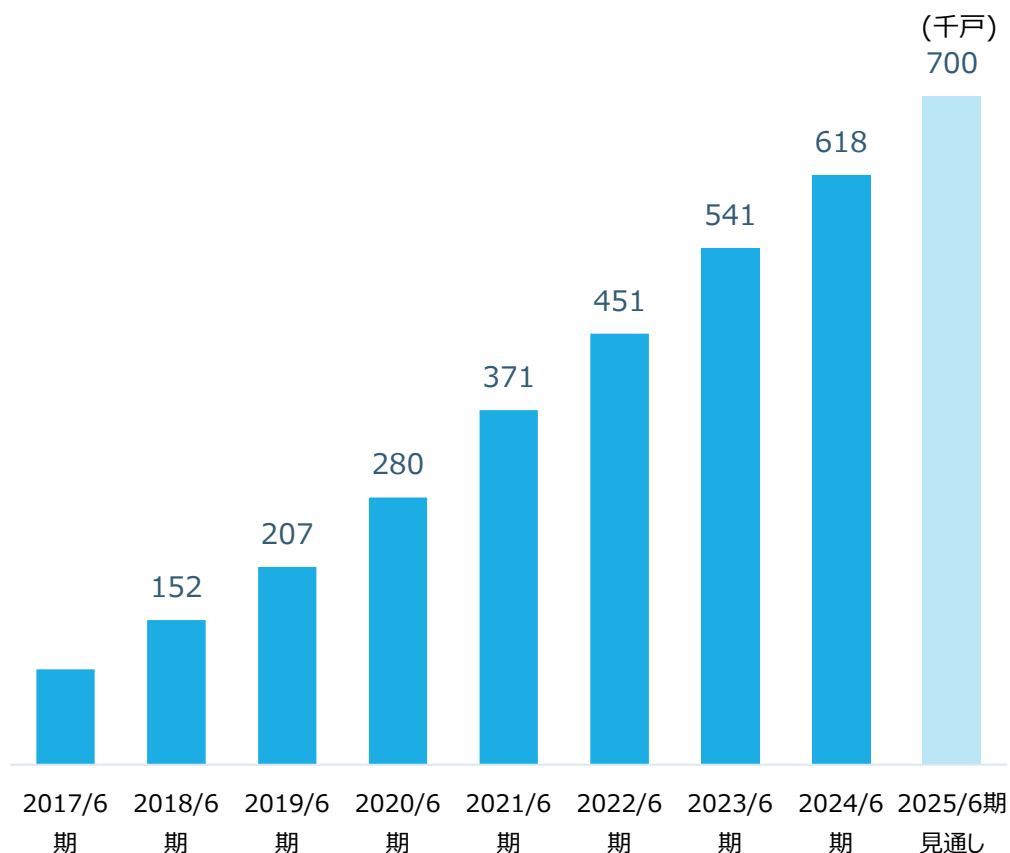
ビジネスユース事業


 Fibergate Inc.  
株式会社ファイバゲート

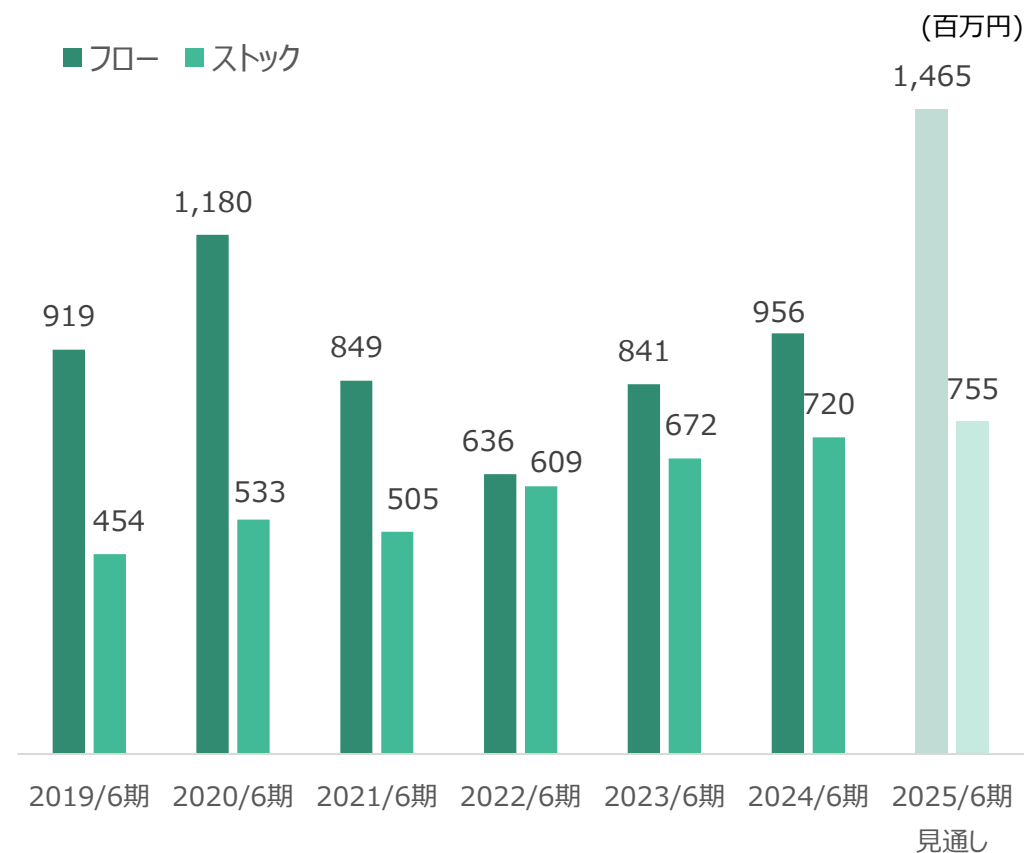
- レジデンスWi-Fiサービスの期末接続済戸数前提は約70万戸。特定販路の伸び悩み一巡に加え、パートナー企業増で再加速を想定
- ビジネスユースでは事業拡大の先行指標となるフロー売上を14.7億円と想定。引続きターゲットは医療/介護、公共/交通/物流、観光の3領域。しかし、営業効果結実は相応の時間を要するとの経験を受け、それ以外の領域の開拓も同時並行的に着手

ホームユース  
事業

## レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移

ビジネスユース  
事業

## フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移



- 構内インフラ・インテグレーション化に向けて体質転換に着手。次なる成長ステージに耐え得る収益体質構築と戦略展開を準備
- ゴールは一人当たり営業利益の水準引上げ。2027/6期には一人当たり営業利益を5割程度向上を目指す
- 2025/6期1Qに分析ツール導入を実施済。営業力強化も推進し、マンパワー拡充も進展。ホームユースの機器売切方式採用も本格化

## 成長に耐え得る体質強化

- ✓ 労働生産性向上
  - 基幹システム導入
  - 分析ツール導入 済
  - 人的資本投資 着手
  - 業務委託の活用 着手
  - (ノンコア業務の変動費化)
- ✓ ホームユース事業における  
通信機器売切方式採用 済

## 成長への戦略投資

- ✓ 通信工事業務強化
  - ノウハウ必須のコア業務として注力
  - M&A活用による時間短縮

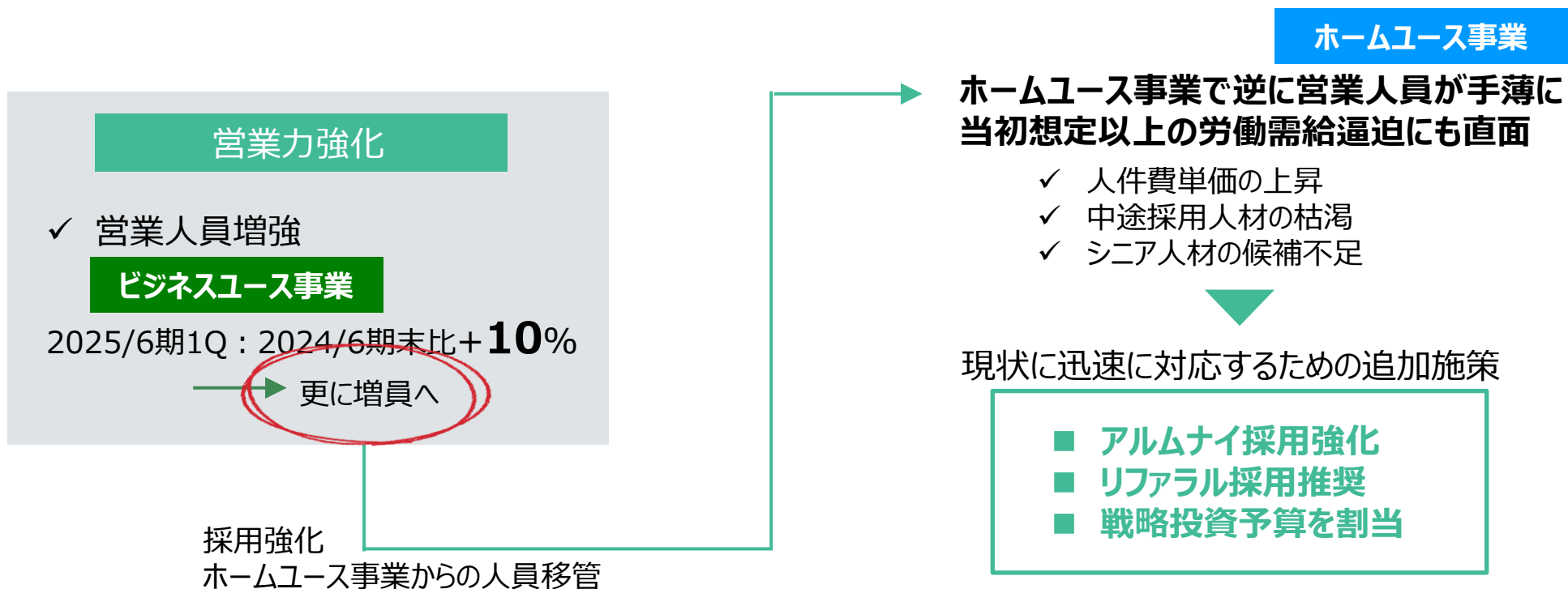
## 営業力強化

- ✓ 営業人員増強 遅
  - ビジネスユース事業**
  - 2025/6期1Q : 2024/6期末比+ **10%**
  - 更に増員へ
- ✓ パートナー企業の拡大 継続
  - ホームユース事業**
  - ビジネスユース事業**
  - 増強注力中

▶ 社員一人当たり営業利益を2027/6期までに**1,500**万円に引上げへ (2024/6期実績は1,000万円)

緑字 : 3年累計**30**億円超の戦略投資予算対象

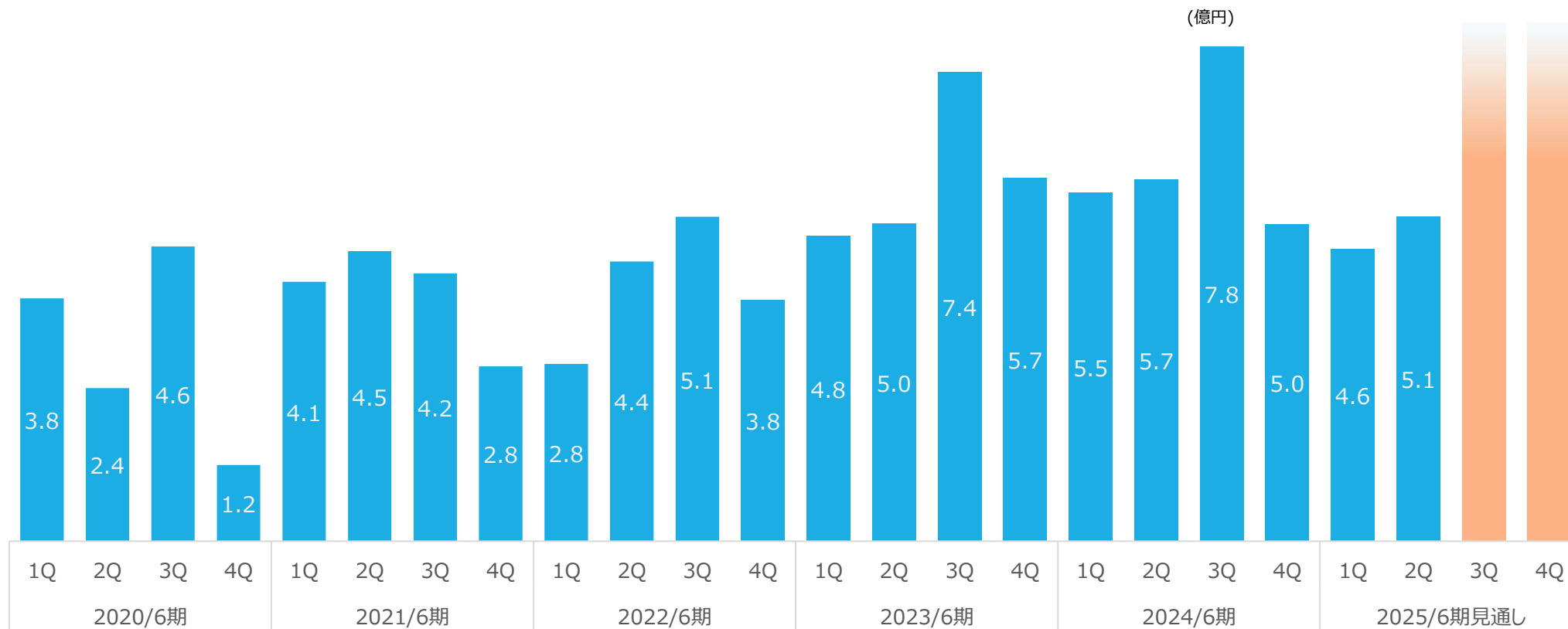
- 体質転換施策のうち、営業力強化は対応が遅れ気味。想定以上に労働需給がタイト化し、中途人材市場も候補者が不足する事態に
- 建て直しを図るべく、営業力強化に向けての追加施策を設定。アルムナイ採用の掘り起こしやシニア採用に注力。それに対応できるよう採用担当リソースは既に増強済
- これまで人材増強は戦略投資予算（30億円）の枠外との位置づけにあるも、人材確保は最重要課題との認識により、この領域にも戦略投資予算の一部を振り向ける方針



# 2025/6期連結決算見通し 四半期別イメージ

- 四半期別には、期を追って経常利益は拡大を想定。3Q・4Qで通期利益の6割を稼ぎ出す季節性の高い展開となる見通し
- ただし、従来はビジネスユース案件の増加やホームユースのストック案件積上げにより、季節要因の影響は幾分緩和するとの見通しにあった。当初想定以降にビジネスユース案件は下期偏重となったことなどから、2025/6期も結果的に下期偏重型となる公算高まる

### 四半期別経常利益の推移イメージ



\*百万円未満切り捨て、0.1%未満四捨五入



---

# Topics



- 再生可能エネルギー事業は実証実験フェーズから各地に実際に設置するフェーズ2へと移行
- 東京都を中心に集合住宅の再生可能エネルギー受注案件は増加傾向

✓ フェーズ1：2021年7月～ 蓄電池/制御システム開発の実証実験開始

2022年1月～ 埼玉県川口市において、モデルとなる集合住宅にて実証実験開始  
 実験協力/協賛企業との共同実験も検討

✓ フェーズ2：2023年～ 地方自治体庁舎、学校、広域避難場所、集合住宅などに設置を開始

2024年～ ホームユース事業の顧客（集合住宅など）への商談開始  
 クロスセル商品としてユーザーに遡及

フェーズ3：2025年頃～ ローカル（構内）VPPサービスを開始

フェーズ4：2030年頃～ 導入集合住宅数3万棟超、  
 原発一基分（約100万kW）相当の発電量を目指す

オフグリッド-システム確立へ



※東京都中野区 施工事例



※北海道札幌市 施工事例

- 熊本電気鉄道株式会社の路線バス全車両（80車両）にバスWi-Fiの実証実験
- 通勤・通学などの移動時間をより快適にし、さらなる利便性を提供することを目指す

## 【実証実験内容】

実施期間：2025年2月1日（土）～3月31日（月）

対象路線：全路線（順次取り付け予定）

内容：路線バス全車両にバスWi-Fiを搭載し利便性向上を目指す。

利用者へアンケートも実施し顧客満足度を図る

接続方法：SSID「KUMADEN Wi-Fi」⇒リダイレクト接続



### ■ 熊本電鉄のお知らせ

【実証実験】路線バスのWi-Fiサービスの提供を開始します

<https://www.kumamotodentetsu.co.jp/news/wifibus.html>

熊本電鉄

Select LANGUAGE

KUMADEN Wi-Fiは、無線LANでインターネットにアクセスできる環境をお客様に開放し、自由に使っていただけるエリア・サービスです。  
 ※一度、当Wi-Fiサービスに登録された方は、同じ端末であれば、株式会社ファイバゲートが提供するこちらのサービスを、登録なしで利用することができます。

利用規約

Free Wi-Fiサービス利用約款

規約に同意する

熊本電鉄

生年月日  
 ---- 年 -- 月 -- 日

性別  
 男性  女性  回答しない

確認

©Fibergate Inc.

熊本電鉄

インターネットに接続ボタンよりサービスを開始します。

インターネットに接続

©Fibergate Inc.



社名：熊本電気鉄道株式会社

設立：明治42年8月15日

本社：〒860-0862 熊本県熊本市中央区黒髪3丁目7番29号

代表者：代表取締役社長 中島 敬高

営業種目：鉄道事業・自動車運送事業・自動車整備事業・旅行業・不動産業・  
 物品販売業・生命保険及び損害保険代理店業、上記の附帯業務

## 上限15万株の自己株式取得を決定（2025年2月）

取得期間	: 2025年2月17日より同年6月30日まで
取得方法	: 東京証券取引所における市場買付け
株式取得価額（総額）	: 上限1.7億円
自己株式取得の目的	: 資本効率の向上



ROEやROICの上昇、あるいはWACCの低下を図り、企業価値の拡大を追求

同時に、自己株式取得と併せ当中間期において1株当たり  
**13.5円**（前年中間配比**8.5円**増）の中間配当を実施



---

# Appendix

年	内容
2000	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
2003	<ul style="list-style-type: none"> <li>札幌市中央区に本社移転</li> <li>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</li> </ul>
2004	<ul style="list-style-type: none"> <li>レジデンスWi-Fi事業を開始</li> </ul>
2005	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wi-Fiによるブロードバンド化サービスを開始</li> </ul>
2006	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
2009	<ul style="list-style-type: none"> <li>フリーWi-Fiサービス事業を開始</li> </ul>
2013	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
2014	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>PB化支援による店舗・商業施設向けWi-Fiサービスを開始</li> </ul>
2015	<ul style="list-style-type: none"> <li>電気通信工事業認可（北海道知事許可）を取得</li> <li>台湾に100%子会社・飛博網通技股份有限公司を設立</li> <li>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</li> </ul>
2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京証券取引所マザーズ市場に上場</li> </ul>
2019	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京証券取引所第一部（現：プライム市場）に上場市場変更</li> <li>札幌証券取引所に上場</li> </ul>
2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロダクト開発子会社FG-Lab設立</li> </ul>
2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産売買・保有を行うTMアセットの株式を取得</li> </ul>
2023	<ul style="list-style-type: none"> <li>再生可能エネルギー事業の営業を開始</li> </ul>
2024	<ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギー関連代理店業を行う合併会社エネパルスを設立</li> </ul>

決算年月		2018/6期	2019/6期	2020/6期	2021/6期	2022/6期	2023/6期	2024/6期
売上高	(百万円)	3,977	5,446	7,424	8,491	10,624	12,795	12,613
経常利益	(百万円)	510	886	1,215	1,543	1,604	2,290	2,395
当期純利益	(百万円)	312	550	722	1,019	1,073	1,482	1,567
資本金	(百万円)	401	426	479	488	494	494	494
発行済株式総数	(千株)	4,761	9,807	20	20,487	20,591	20,591	20,593
純資産額	(百万円)	1,380	1,981	2,710	3,677	3,279	4,758	5,836
総資産額	(百万円)	4,364	5,311	6,984	9,397	13,087	12,764	13,076
1株当たり純資産額	(円)	144.92	202.06	133.52	180.40	160.74	230.12	285.59
1株当たり当期純利益金額	(円)	81.62	57.60	36.19	50.11	52.60	72.70	77.20
自己資本比率	(%)	31.62	37.30	38.80	39.13	25.06	36.80	44.27
自己資本利益率	(%)	34.82	32.77	30.81	31.92	30.86	37.19	29.90
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	808	1,345	1,732	1,710	2,295	4,296	2,833
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	▲1,328	▲1,389	▲2,071	▲2,256	▲2,626	▲2,189	▲2,377
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	868	▲15	699	1,326	436	▲2,027	▲723
現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	1,118	1,058	1,415	2,196	2,303	2,382	2,120
従業員数	(人)	141	159	180	221	231	232	230



# 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](mailto:fgir@fibergate.co.jp)