

# 中期経営計画

2023年6月期～2027年6月期



**1 中期ビジョン/中期経営目標 \_\_P3**

**2 事業環境 \_\_P12**

**3 ホームユース事業 \_\_P15**

**4 ビジネスユース事業 \_\_P19**

**5 非通信インフラ事業 \_\_P25**

**6 人的資本経営の実現 \_\_P28**

**7 株主還元 \_\_P31**

# 1. 中期ビジョン/中期経営目標

## 「持続可能な高付加価値インフラ」による

## 経済成長と豊かな社会環境の実現に貢献

-2022.6

これまで

- ホームユースWi-Fiを軸に成長を実現
- Alternative Carrier構想として、幹線系通信手段の拡大に布石

2023.6-2027.6

これから

**Step1 “すべての施設にWi-Fiを”**

- ビジネスユース領域の徹底強化
- ホームユース領域の拡大基調継続

**Step2 通信・再エネが作る未来インフラの実現**

- ホームユース領域の進化
- 各事業のシナジーを発揮

## Step1

### “すべての施設にWi-Fiを”

#### ビジネスユース領域の徹底強化

- ・ Alternative Carrier 構想実現へ  
 端末領域を強化拡充
- ・ ビジネスユース事業は第2のスタートアップ  
 成長ドライバーとして位置付け

#### ホームユース領域の拡大基調継続

## Step2

### 通信・再エネが作る未来 インフラの実現

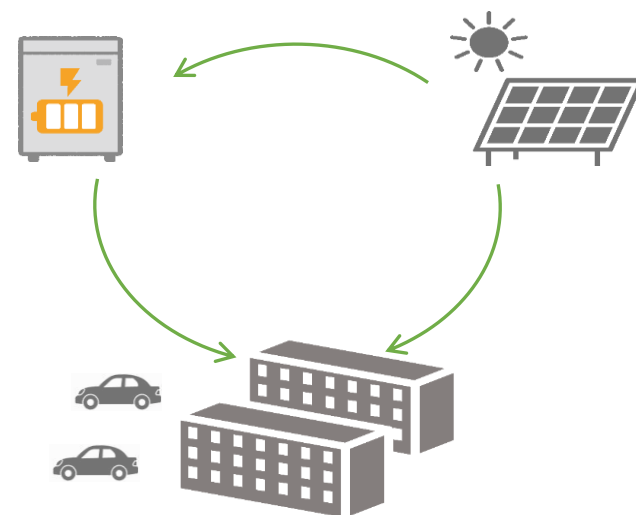
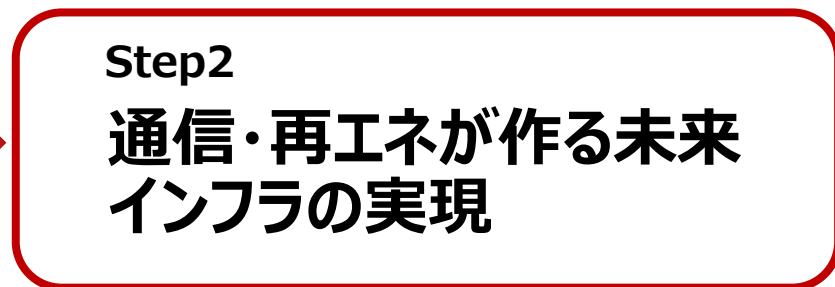
#### ホームユース領域の進化

- ・ IoT、通信、再生可能エネルギー、生活の  
 一体型インフラを提供
- ・ 不動産事業によるインフラ需要創出

#### 各事業のシナジーを発揮

2023.6 → → 2025.6 → → 2027.6

通信事業基盤と、再生可能エネルギー事業との相乗作用で  
高付加価値インフラの創出を実現

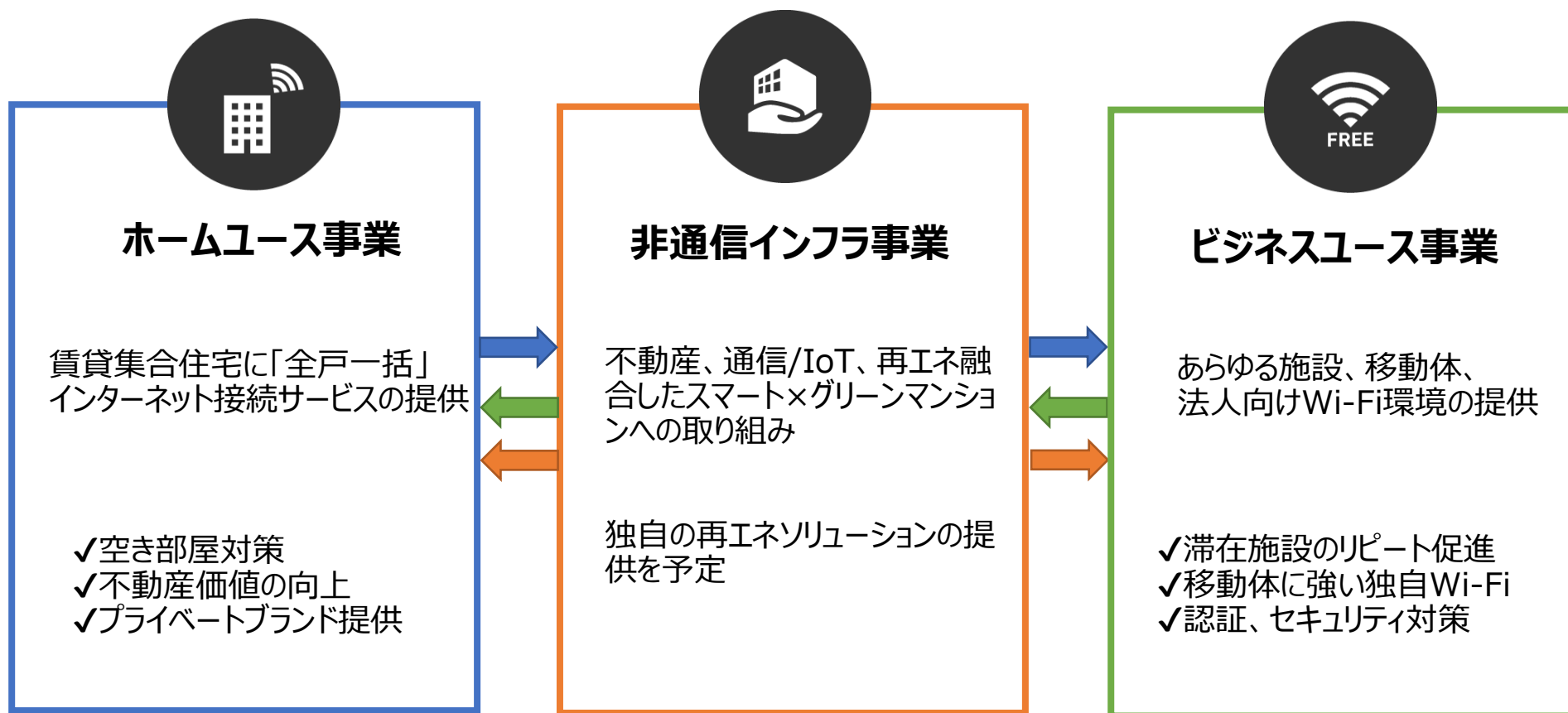


## Step1、Step2の実現による事業の「進化」と「成長」 売上高250億円、経常利益43億円を目指す

		22.6期	27.6期	
経営目標	売上高	106億円	250億円	
	経常利益（率）	16億円 （15.1%）	43億円 （17.2%）	
	ROE	30.9%	30%以上	
	ROA（非通信インフラ事業除く）	9.9%	15%以上	
事業成長	ホームユース事業	契約戸数（累計）	45万戸	80万戸超
		パートナー社数	250社	500社
	ビジネスユース事業	フロー売上	6億円	40億円
		パートナー社数	60社	150社

※パートナーとは、対象領域の販路を持つ当社の戦略パートナー

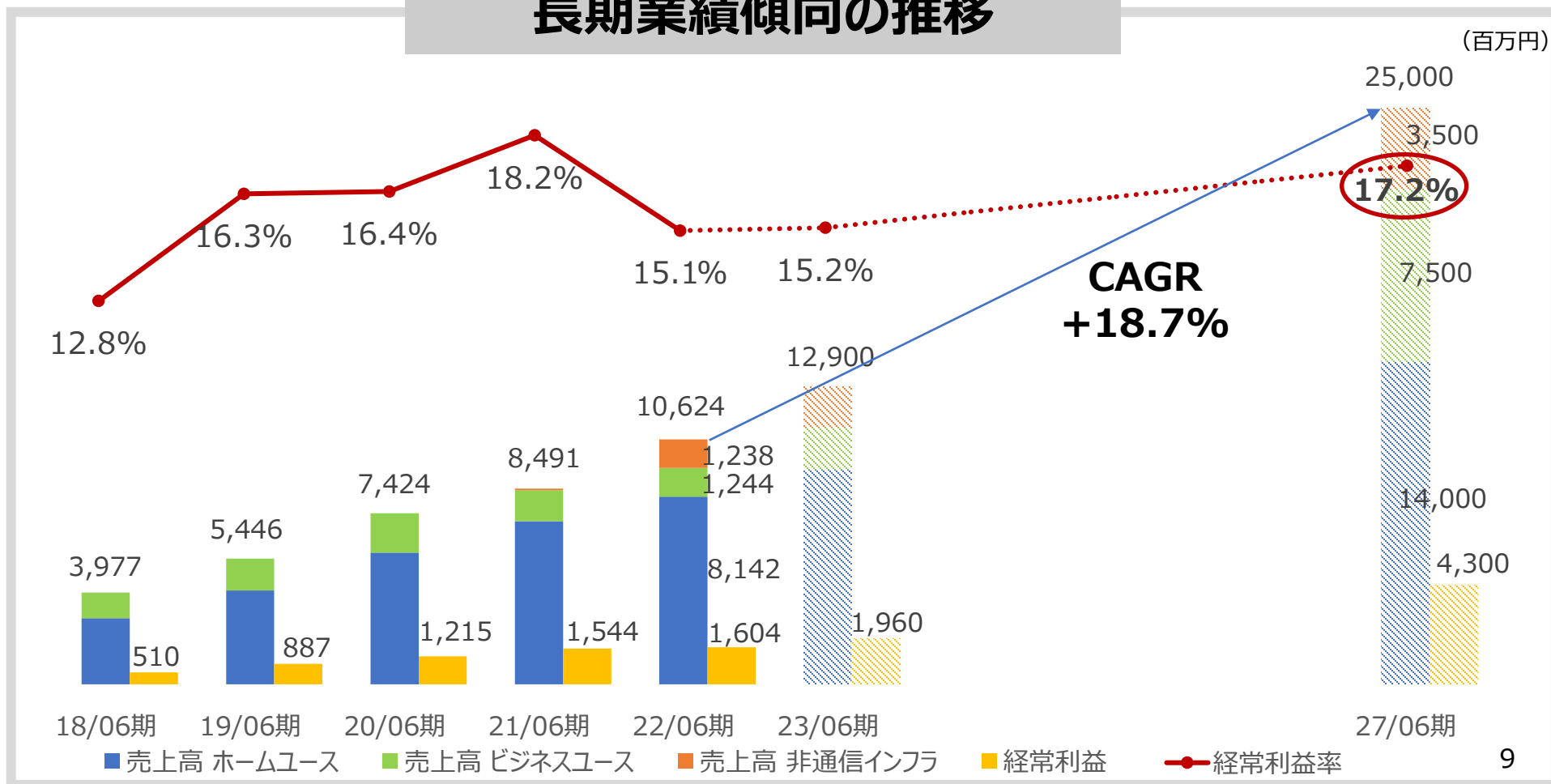
## ホームユースの進化とビジネスユースの成長 顧客基盤をシナジーとした非通信インフラ事業を拡大



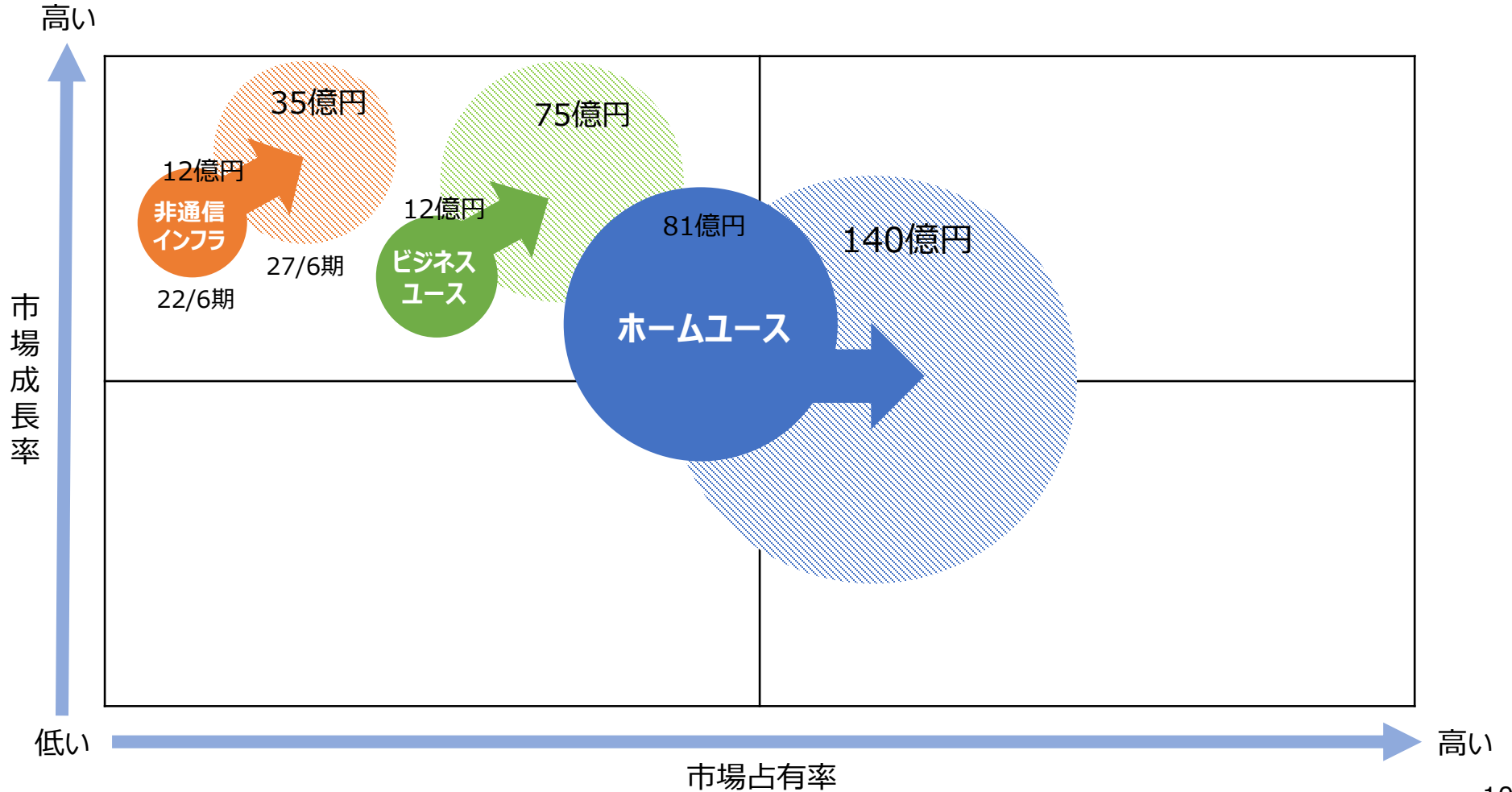


ホームユースの底堅い成長、ビジネスユースと非通信インフラへの投資とシナジー効果で**年平均18.7%の成長を目指す**

## 長期業績傾向の推移



ホームユースはシェア拡大の余地が高く安定成長市場  
ビジネスユース、非通信インフラは今後の需要が高い成長市場



堅調なストック増加による業績拡大路線は変わらず  
短期的なフロー拡大は新たなストックへの布石

## ストック収入・フロー収入（除く非通信インフラ）の推移



## 2. 事業環境

## トラフィック急増、半導体不足等のマイナス要因は対応継続 市場環境変化に伴う事業機会創出を狙う

-2022.6

これまで

<コスト上昇>

- ① コロナ禍通信需要によるトラフィック急増
- ② 円安による通信機器原価上昇

<調達リスク>

- ③ 半導体不足による納期、工事遅れ

<市場環境>

- ④ 既築物件の一巡を認識
- ⑤ 新築物件対応の遅れ
- ⑥ コロナ禍のインバウンド需要急減
- ⑦ 設備投資の鈍化

2023.6-

これから

<コスト上昇>

- ① 帯域割り当て制御による増減対応
- ② 為替リスク対策の実施

<調達リスク>

- ③ 複数製品、仕入先確保による供給安定化

<市場環境>

- ④ 既築物件市場の広がり再認識
- ⑤ 新築、リフォーム、オプション商材強化
- ⑥ インバウンド需要復活に合わせ販売強化
- ⑦ 法人向け通信・セキュリティ需要への対応

## ホームユース事業で確立された勝ちパターンを踏襲し、 事業環境変化に合わせ、ビジネスユース事業向けに再構築

	ホームユース事業	ビジネスユース事業
利用施設	既築・新築中小規模賃貸集合住宅	一定以上の滞在時間がある地域・施設 中小企業
顧客	集合住宅オーナー	事業主/地方自治体
顧客の狙い	入居者の維持、獲得	サービス向上による集客/顧客満足度促進 DX化による生産性向上/セキュリティの向上
顧客の悩み	Wi-Fi設置ノウハウの欠如 IT/通信知識の不足 導入規模小さく、大手通信が対象とせず	Wi-Fi設置ノウハウの欠如 IT/通信知識の不足 導入規模小さく、大手通信が対象とせず
競合企業	少	少
プライベートブランド	使用可能	使用可能
戦略パートナー	有（今後も随時拡張）	有（今後も随時拡張）
需要動向	拡大を継続	急速に拡大
波及ポテンシャル	大（IoT/再生エネへの広がり、生活インフラとしてのニーズ大）	大（Wi-Fiに限らず通信システム総合管理へのニーズ大）

## 3. ホームユース事業

## 当社の見解

ホームユース領域の当社の見解を修正

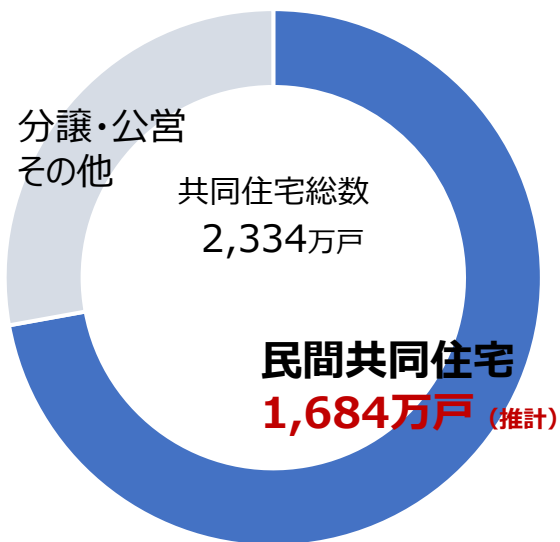
集合住宅関連需要は徐々に**飽和** → マーケットは今後も**拡大**

➔ **集合住宅向けのスタンダードな設備として定着化がさらに進む**

勝ちパターンに沿ってパートナー企業を2倍に拡大

既築物件、新築物件の導入獲得により継続的に成長

## 共同住宅総数内訳

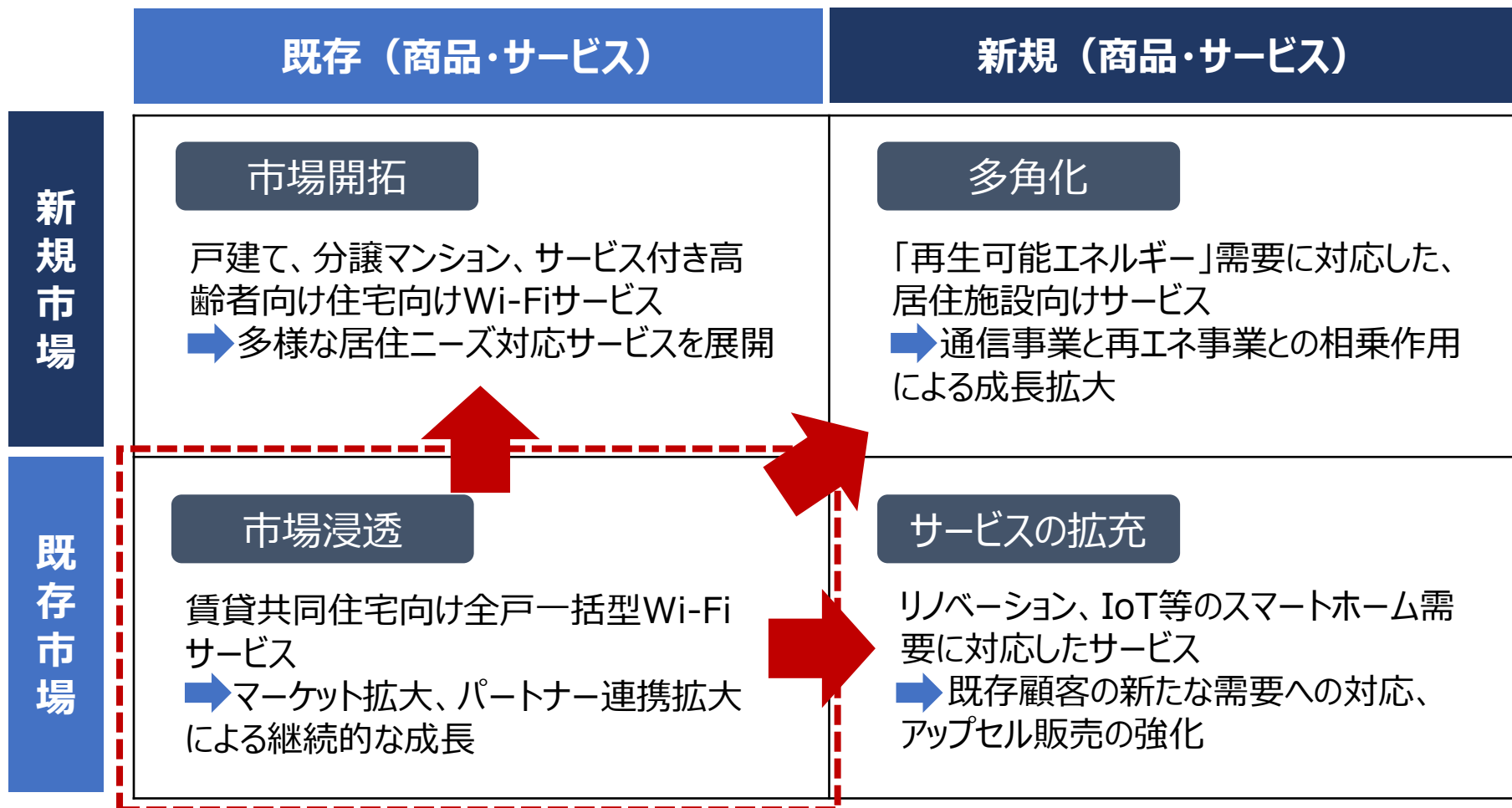


出所：総務省統計局「平成30年住宅・土地統計調査」

- 主なターゲットは賃貸の共同住宅（アパート・マンション）
- 民間賃貸の共同住宅の戸数は、2018年時点で**1,684万戸**（推計）  
2027年には約1,800万戸に拡大の見通し（当社予測）
- 他社サービス含む市場へのサービス浸透率は約20%  
サービス導入総数は年間平均約20%増加  
※2022年3月 MM総研の公表値からの推計
- 当社サービス提供戸数は、2023年1月時点で50万戸と、まだまだ**開拓余地の大きい市場**

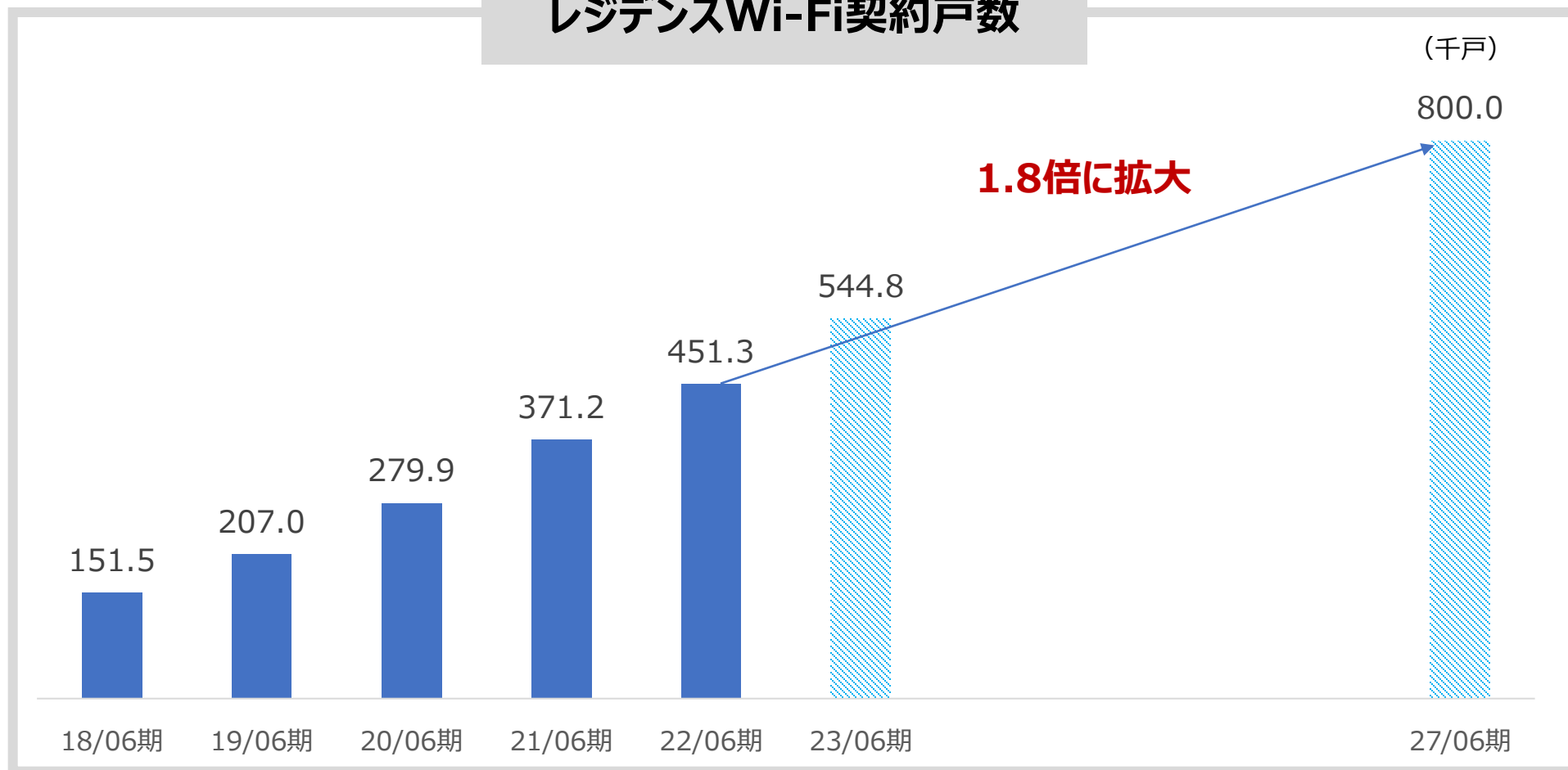


「居住施設」をテーマに新市場、新サービスを展開  
IoTや再生可能エネルギーなど、今後高まる社会的ニーズへの体制を構築し、今後の変化に対応



パートナー拡大による継続成長、新市場（戸建て、分譲マンション等）、新サービス（IoTや再生可能エネルギー）の展開による底上げで**2027年6月期に契約戸数80万戸超を目指す**

## レジデンスWi-Fi契約戸数



## 4. ビジネスユース事業

## 当社の見解

**一定以上の滞在時間がある地域・施設**では引き続きWi-Fiニーズは強い  
5G浸透による環境の変化はあるが、人流回復に伴う需要の回復、DX化のため  
のインフラとして**Wi-Fi需要は拡大**

**中小企業の通信環境の整備、セキュリティ対策需要が大きい**  
近年増加するサイバー攻撃による被害は、企業規模に限らず頻発  
中小企業においても強固な通信環境によるセキュリティ対策は急務に

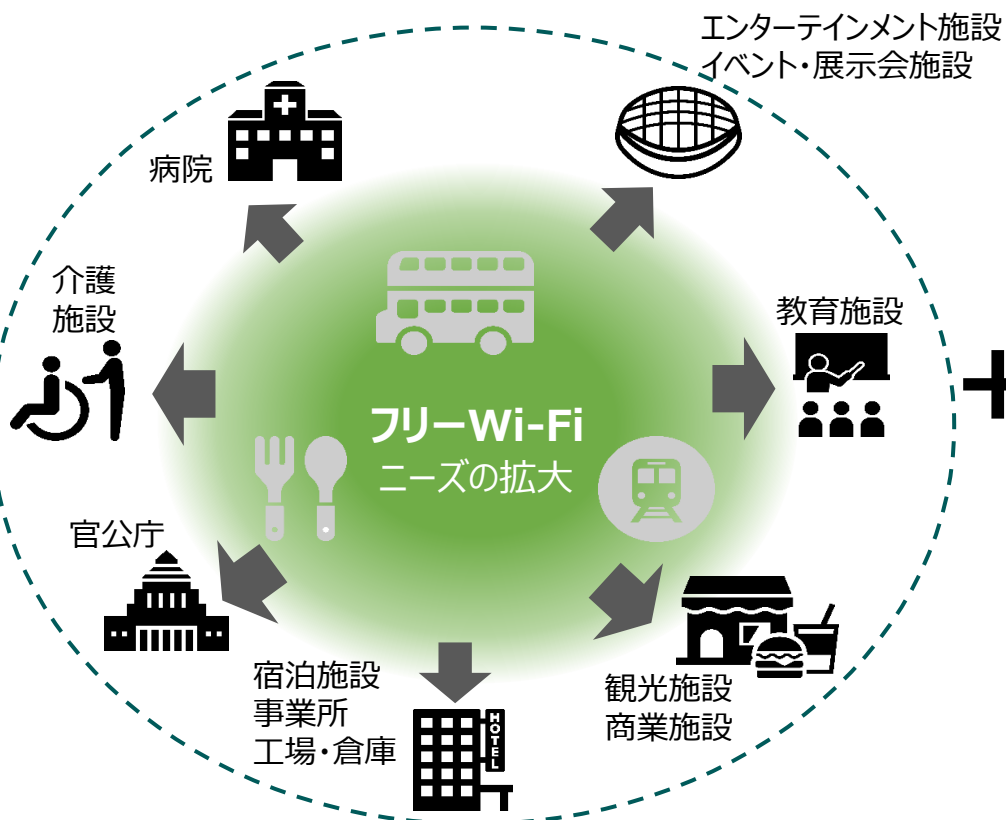
## ➡ アクションプラン

- ① パートナー企業数を2.5倍に拡大
- ② 製品ラインアップの拡大
- ③ 営業強化

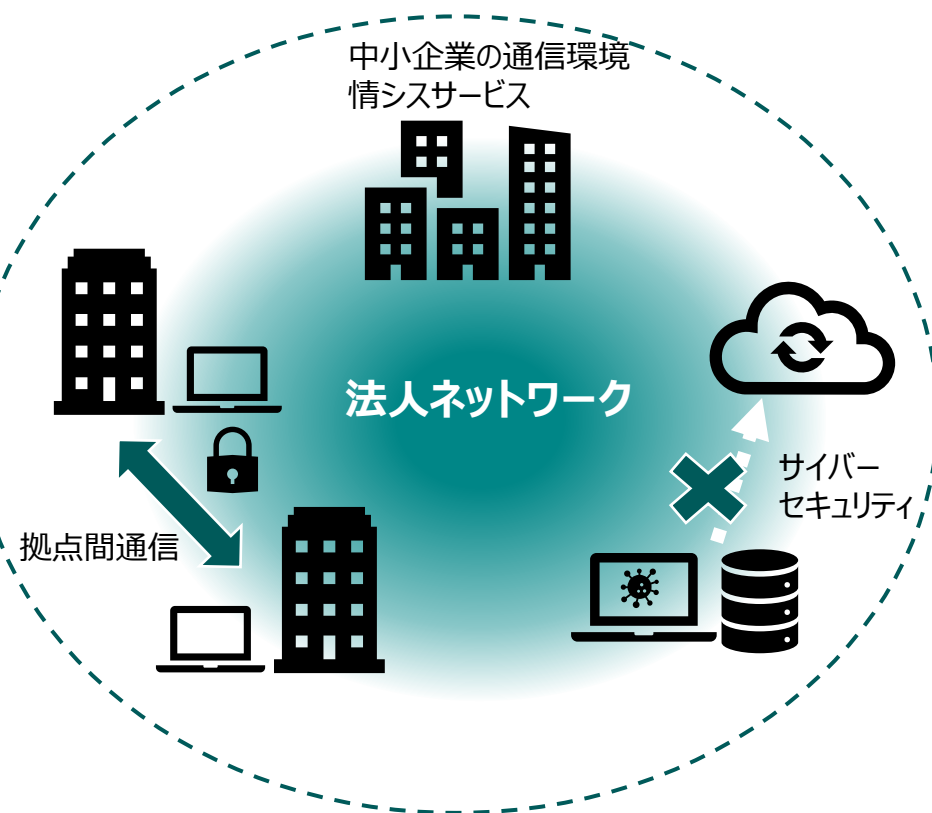
**パートナー企業拡大によるWi-Fiニーズの取り込みと  
セキュリティ対策サービスのラインアップ拡充による需要獲得に注力**

## パートナー提携2.5倍増（27.6期）による領域拡大を狙う 中小企業向けに情シスサービス提供も

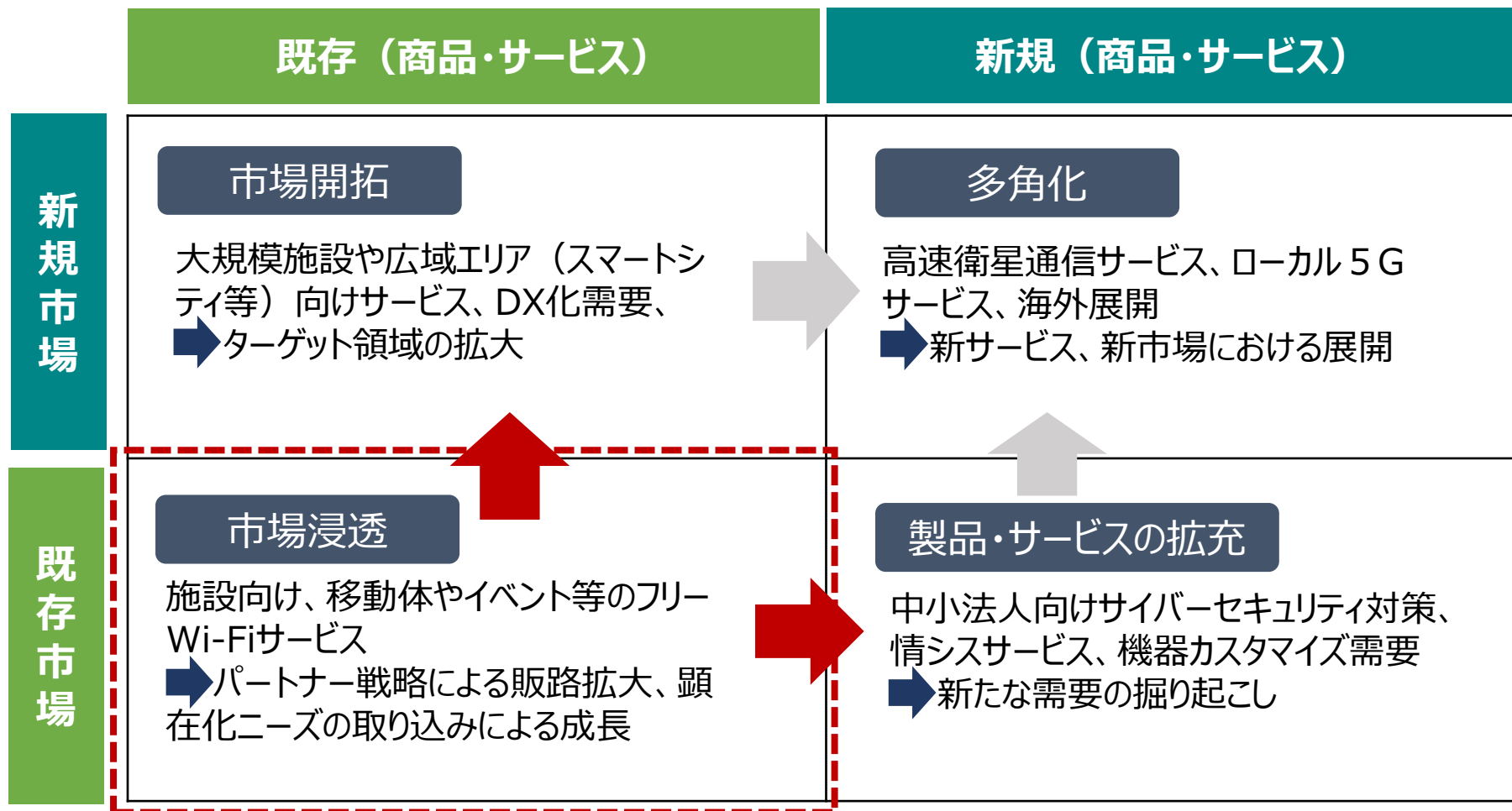
フリーWi-Fiターゲット領域：  
一定以上の滞在時間がある地域・施設



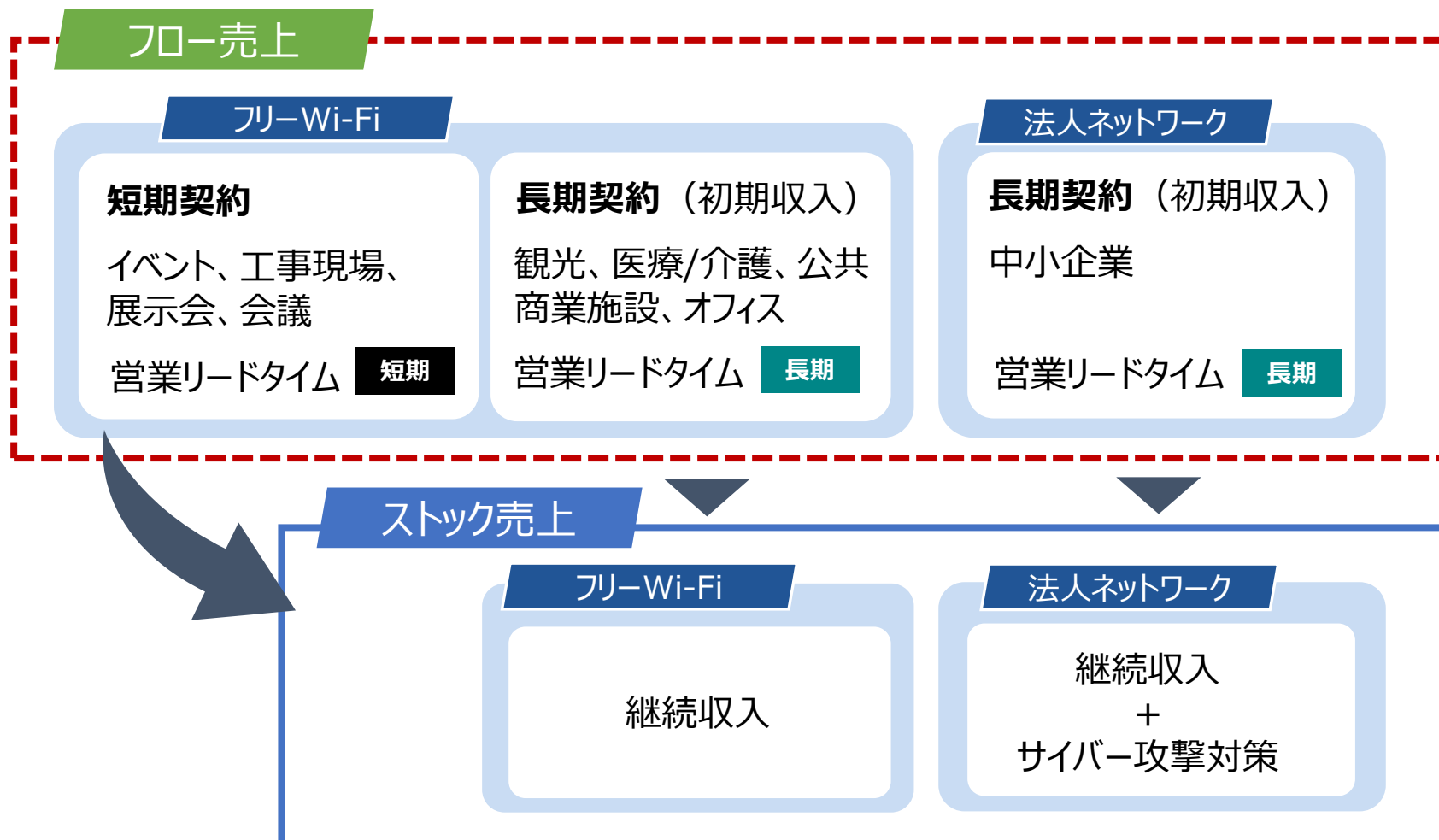
法人ネットワークターゲット領域：  
より強固な通信環境が必要な中小企業



Alternative Carrier 構想実現に向けて“すべての施設にWi-Fiを”広げていく  
第2のスタートアップとして拡大する需要に対応し、ターゲット領域の開拓を進める

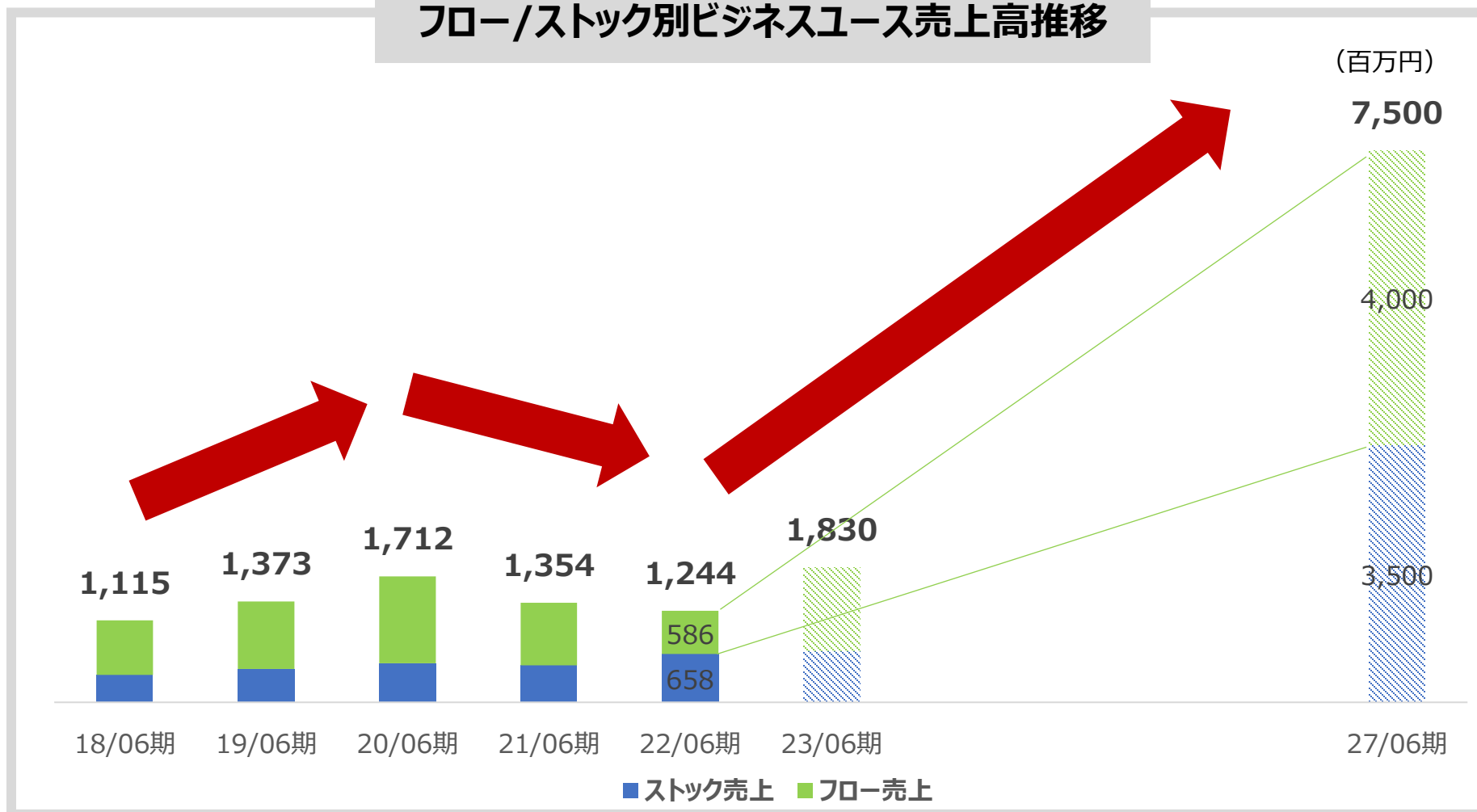


## ストック売上の先行指標としてフロー売上进行設定



第2のスタートアップとして、既存市場での再成長を加速するとともに  
新市場、新商品・サービスによるビジネスの拡大で**フロー売上40億円を目指す**

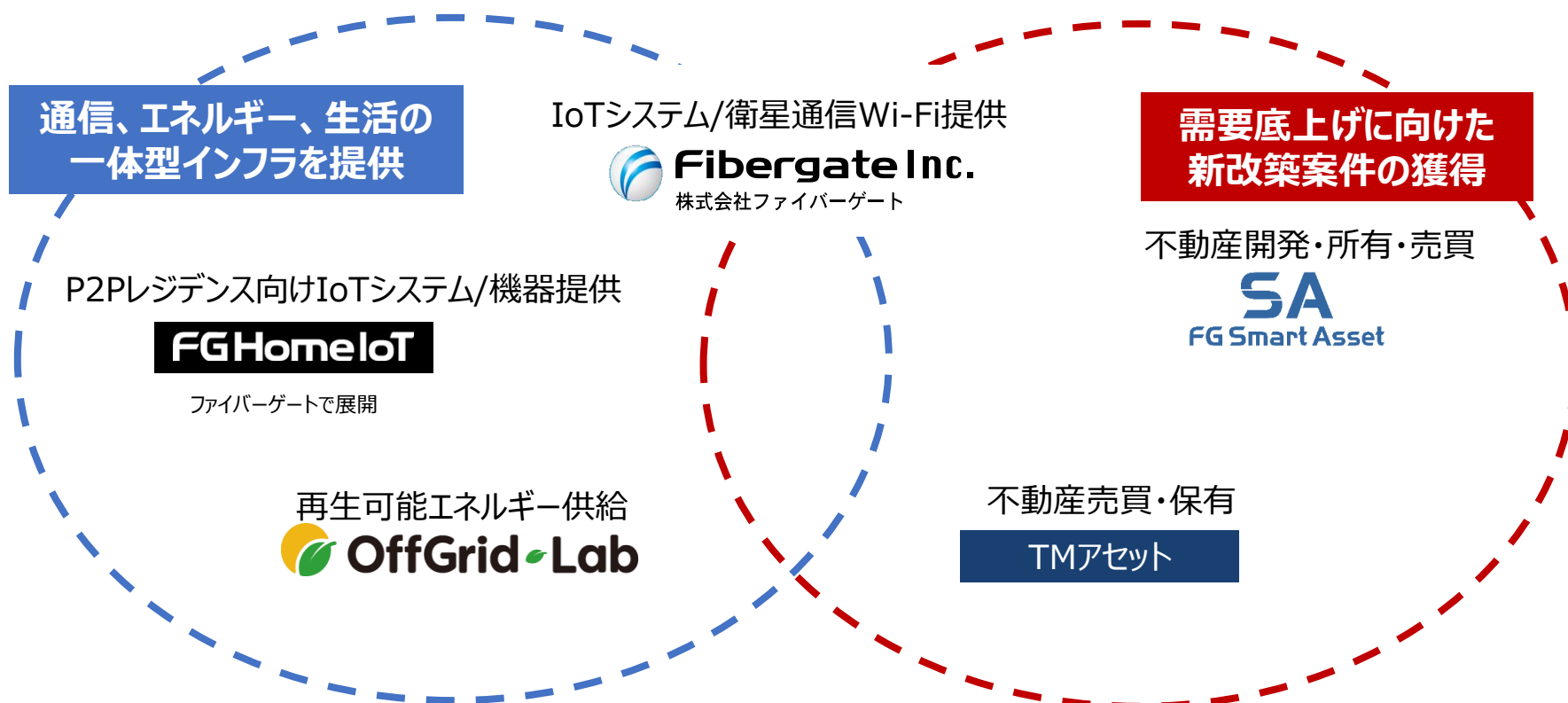
## フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移





## 5. 非通信インフラ事業

不動産事業によるホームユース事業の需要を底上げ  
再生可能エネルギーをホームユースの顧客基盤に持続可能な高付加価値インフラを提供



- フェーズ2 地方自治体案件への導入が進捗中
- コストパフォーマンスの高い蓄電池の自社開発に着手

✓ 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

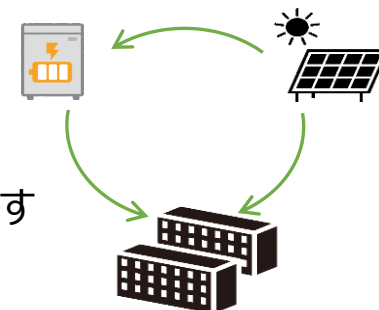
2022年1月～ 埼玉県川口市において、モデルとなる集合住宅にて実証実験開始  
実験協力/協賛企業との共同実験も検討

➡ フェーズ2：2023年頃～ 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

フェーズ3：2025年頃～ VPPサービスを開始

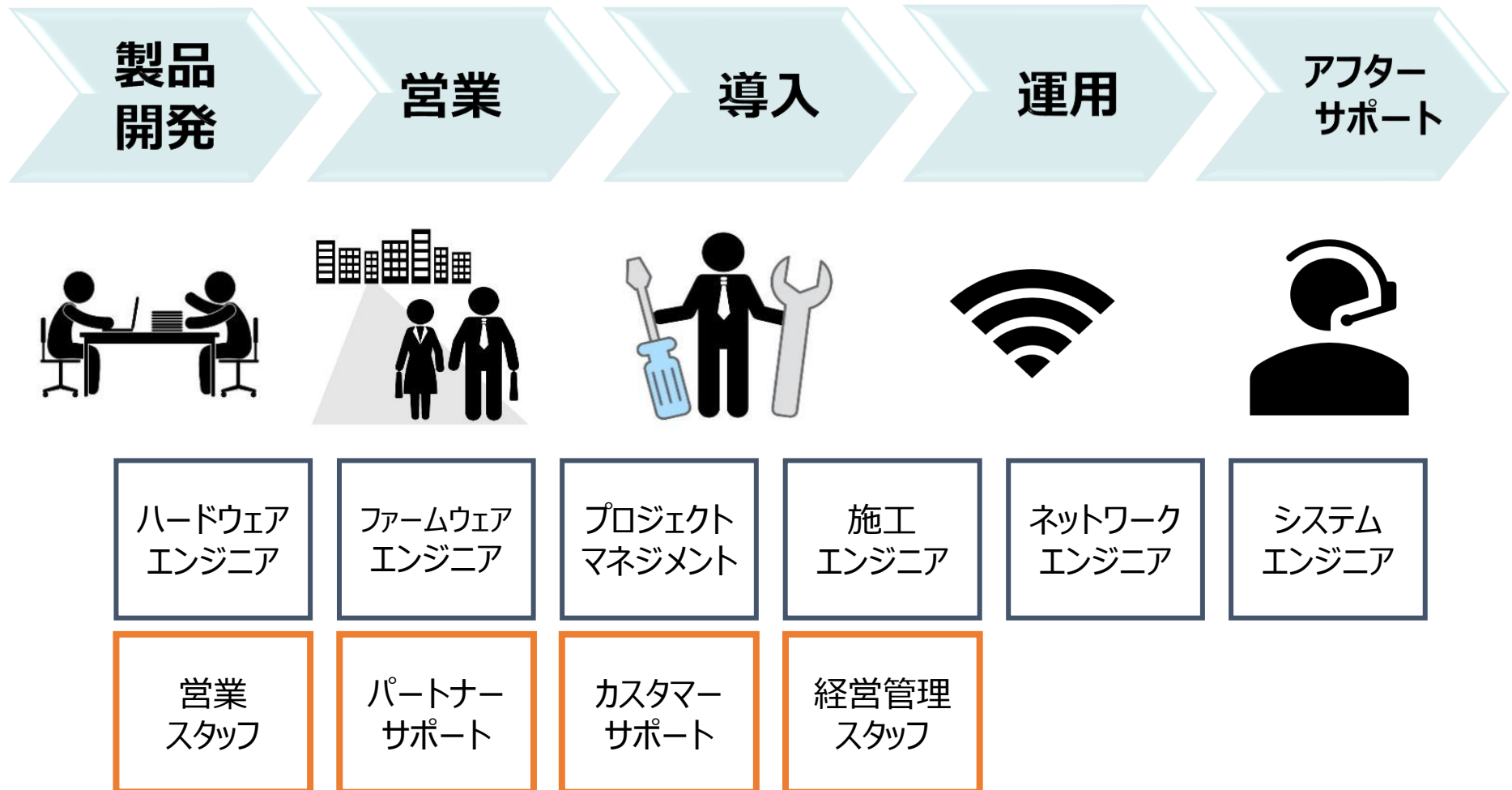
フェーズ4：2030年頃～ 導入集合住宅数3万棟超、  
原発一基分（約100万kW）相当の発電量を目指す

オフグリッド-システム確立へ



## 6. 人的資本経営の実現

ワンストップのビジネスモデルを実現する、職種ダイバーシティが特長



## 変革に対応できる組織風土づくり

### ● 経営戦略としての人事戦略

- ・次世代リーダーの選抜・育成
- ・社内公募制度
- ・従業員エンゲージメントの可視化による見直し

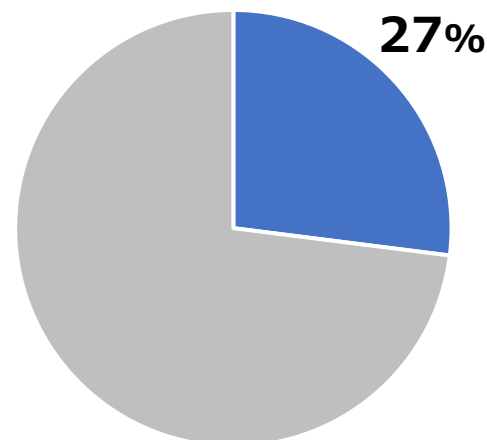
### ● 仕事を通じた自己実現、やりがいを支援

- ・社内教育、資格取得支援制度の充実
- ・表彰制度の確立・運用
- ・副業制度の活性化

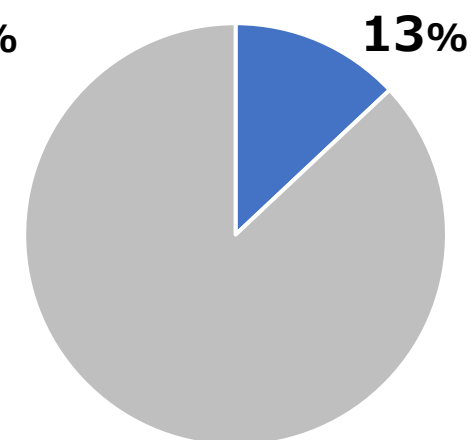
### ● 人材・働き方多様化への対応

- ・ダイバーシティ&インクルージョンの促進
- ・柔軟な働き方（フレックスタイム制、育児休暇取得）の促進
- ・多機能組織の適正な評価システムの導入

管理職女性比率  
(2022/6時点)



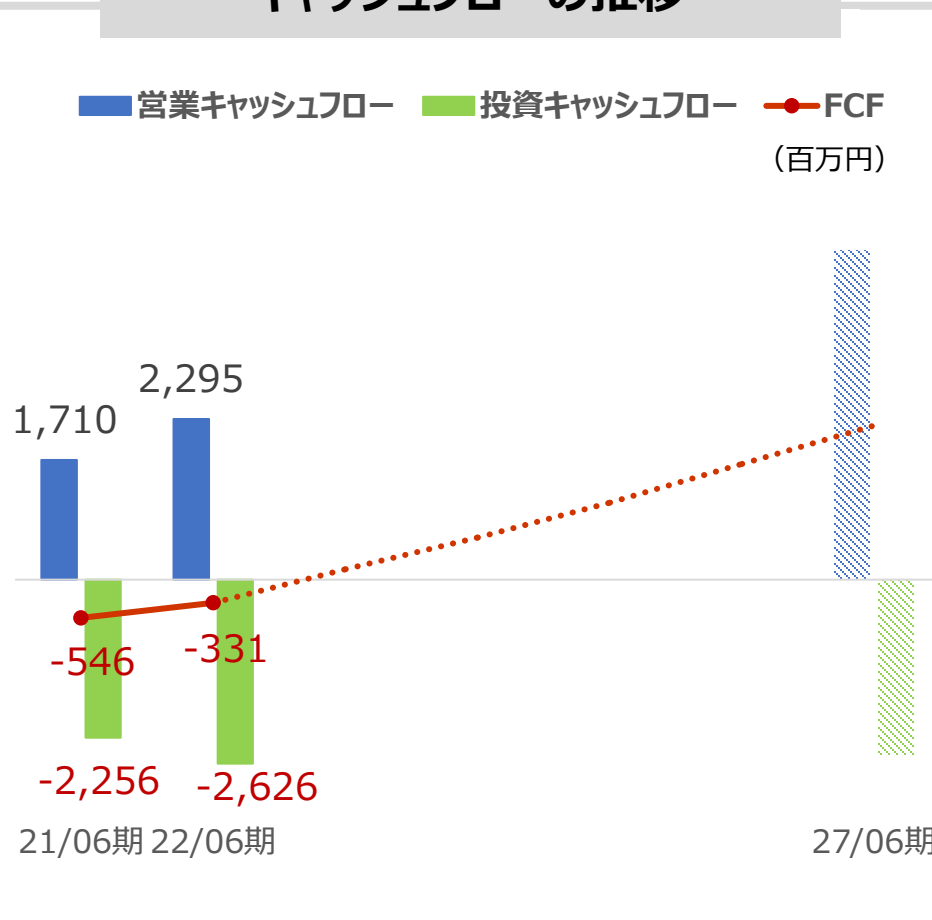
グローバル人材比率  
(2022/6時点)



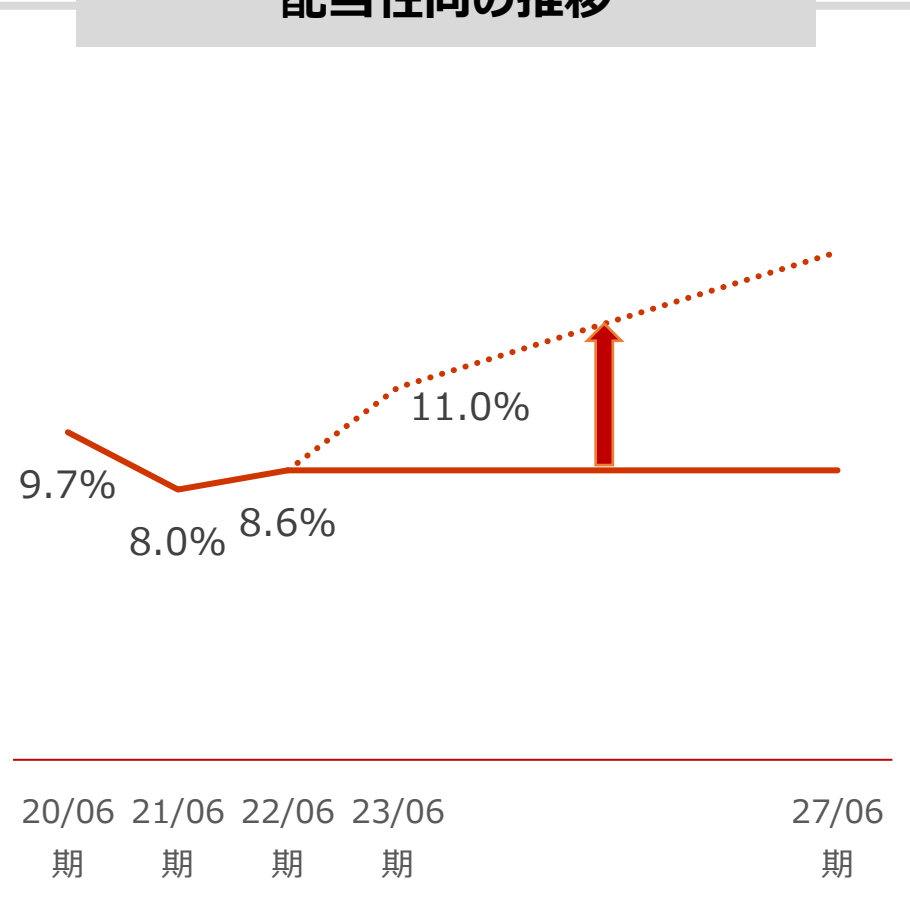
# 7. 株主還元

ストック収入の積み上げ、ビジネスユースの拡大により、FCFは増加  
 配当性向は前年水準をベースに、業績拡大、FCF増加に伴い引き上げを想定

## キャッシュフローの推移



## 配当性向の推移

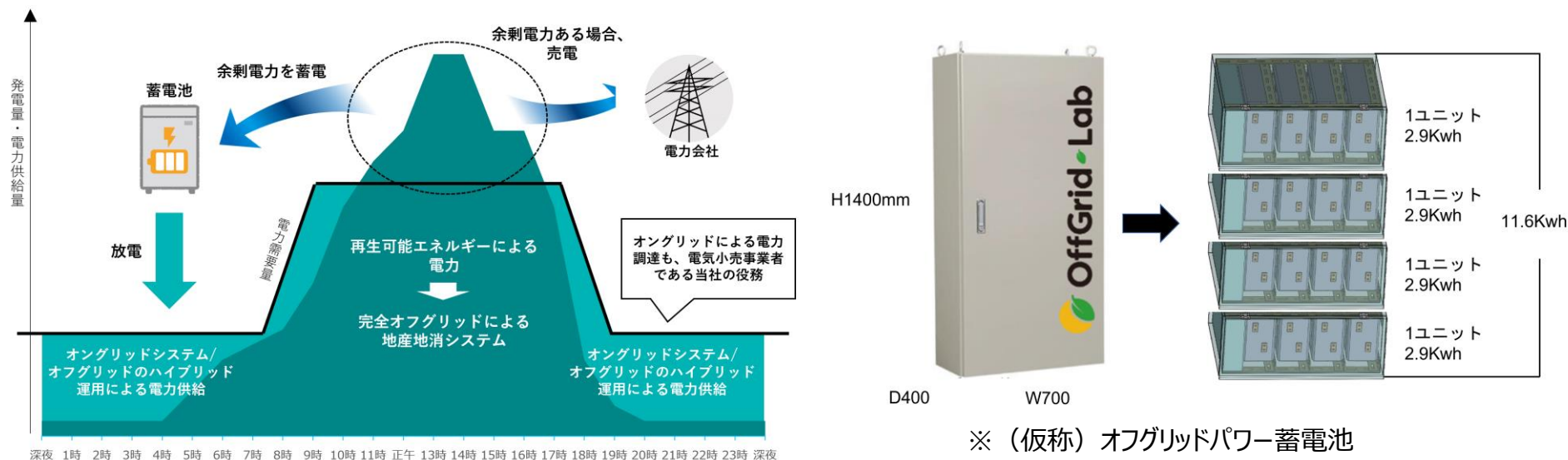




## 再生可能エネルギー事業「オフグリッドパワー蓄電池」の開発に着手 ～集合住宅等あらゆる施設へ、長寿命かつ汎用性の高い蓄電池の開発～

建物内に設置された蓄電池を連携させ、電力融通をさせる  
→各蓄電池に充電された電気を効率よく使用させることを目的  
→**集合住宅全体の購入電力を削減し、電力自給率を向上させることが可能**

2023 年末頃の完成を目指し、北海道札幌市の集合住宅において実証実験を行う予定。



当資料に記載されている業績見通し等の将来に関する内容は、作成時に当社が入手している情報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。

内外の経済環境、為替相場の変動、その他予測不能な要因により、実際の業績は大きく変動する可能性があります。重要な事象が発生した場合は、適時開示にてお知らせします。

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)