

株式会社ファイバークエスト

再生可能エネルギー事業説明資料



Fibergate Inc.

株式会社ファイバークエスト

上場市場：東証プライム 札証

証券コード：9450

©Fibergate Inc. all rights reserved.



1. 会社紹介

2. ファイバークートの中期ビジョン

3. 再エネ事業の構想

- ①スキーム
- ②運用イメージ
- ③参入意義
- ④ロードマップ

4. 川口自社物件のご紹介

5. 集合住宅向けコンセプト

- ①蓄電池の平準化
- ②料金設定
- ③設備連携

6. 今後の展開

- ①蓄電池電力融通システム
- ②クラウドEMS
- ③オリジナル商品の開発



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

『ありがとう』を集める。

お客様に『ありがとう』とっていただくことは私たちの誇りです。
ひとつでも多くの『ありがとう』を集めること。
社員全員がこの目的を達成するために、全力で業務に邁進する所存です。

会社名	株式会社ファイバークート
設立	2000年9月
代表取締役社長	猪又 将哲
資本金	494,112,300円
社員数	231名 (2022年6月30日現在)
登録番号	電気通信事業者登録番号 第358号 プライバシーマーク 第17002586号
証券コード	9450 (プライム市場・札証)
所在地	札幌オフィス (本社) 〒060-0061 札幌市中央区南1条西8丁目10-3 第28桂和ビル 仙台オフィス 〒983-0852 宮城県仙台市宮城野区榴岡3丁目4-18 オークツリー榴岡 東京オフィス 〒105-0012 東京都港区芝大門2丁目10-12 KDX芝大門ビル 名古屋オフィス 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦1丁目20-10 HR・NET伏見ビル 大阪オフィス 〒541-0048 大阪府大阪市中央区瓦町3丁目3-7 瓦町KTビル 福岡オフィス 〒812-0013 福岡県福岡市博多区祇園町1-28 いちご博多ビル 台湾オフィス 70845 台湾台南市安平區華平路672巷8號4樓

事業内容

- インターネット無料マンション「FGBB®」の構築、保守、運営、サポート、PB提供
- フリーWi-Fiスポット「Wi-Fi Nex®」の構築、保守、運営、サポート、PB提供
- VPN構築等法人向ISP事業・モバイル回線の再販
- 通信機器の開発・製造・販売・インターネット広告事業

サービスマップ

ホームユース事業



ビジネスユース事業



非通信インフラ



「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

2. ファイバーゲートの中期ビジョン

中期ビジョンの実現へ

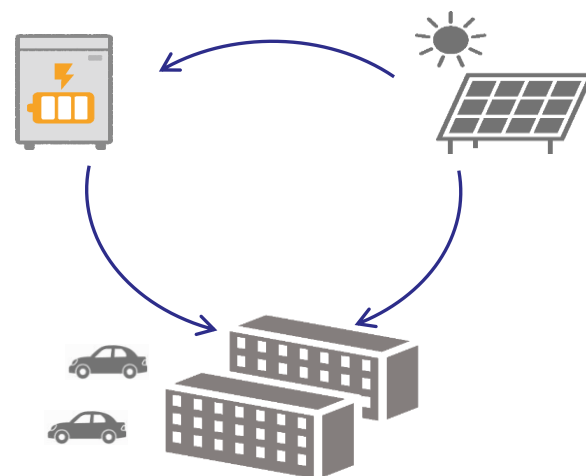
通信事業基盤と、再生可能エネルギー事業との相乗作用で
高付加価値インフラの創出を実現

Step1

“すべての施設にWi-Fiを”
Alternative Carrier 構想の実現へ

Step2

通信・再エネが作る未来
インフラの実現

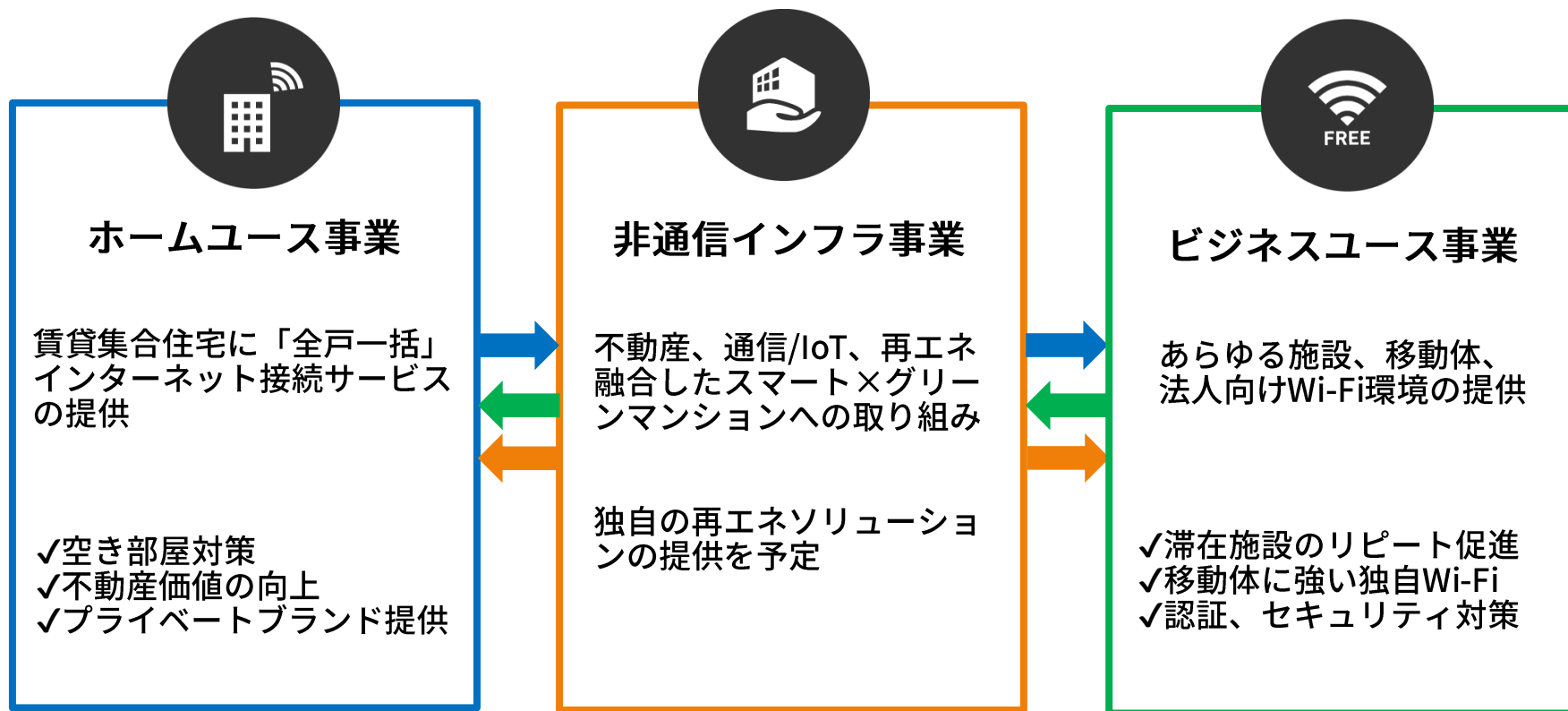


2. ファイバーゲートの中期ビジョン

ビジネスドメイン

ホームユースの進化とビジネスユースの成長

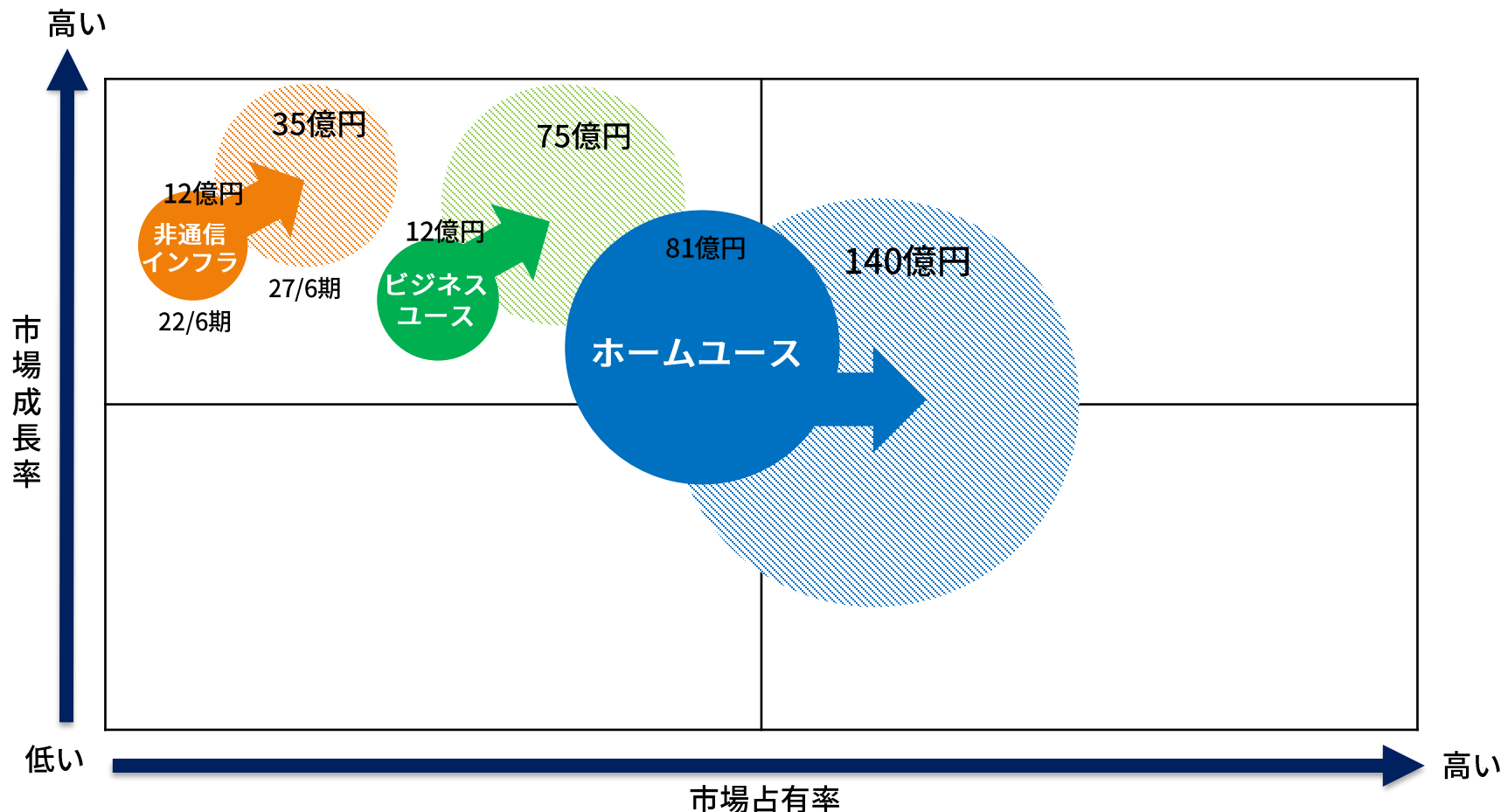
顧客基盤をシナジーとした非通信インフラ事業を拡大



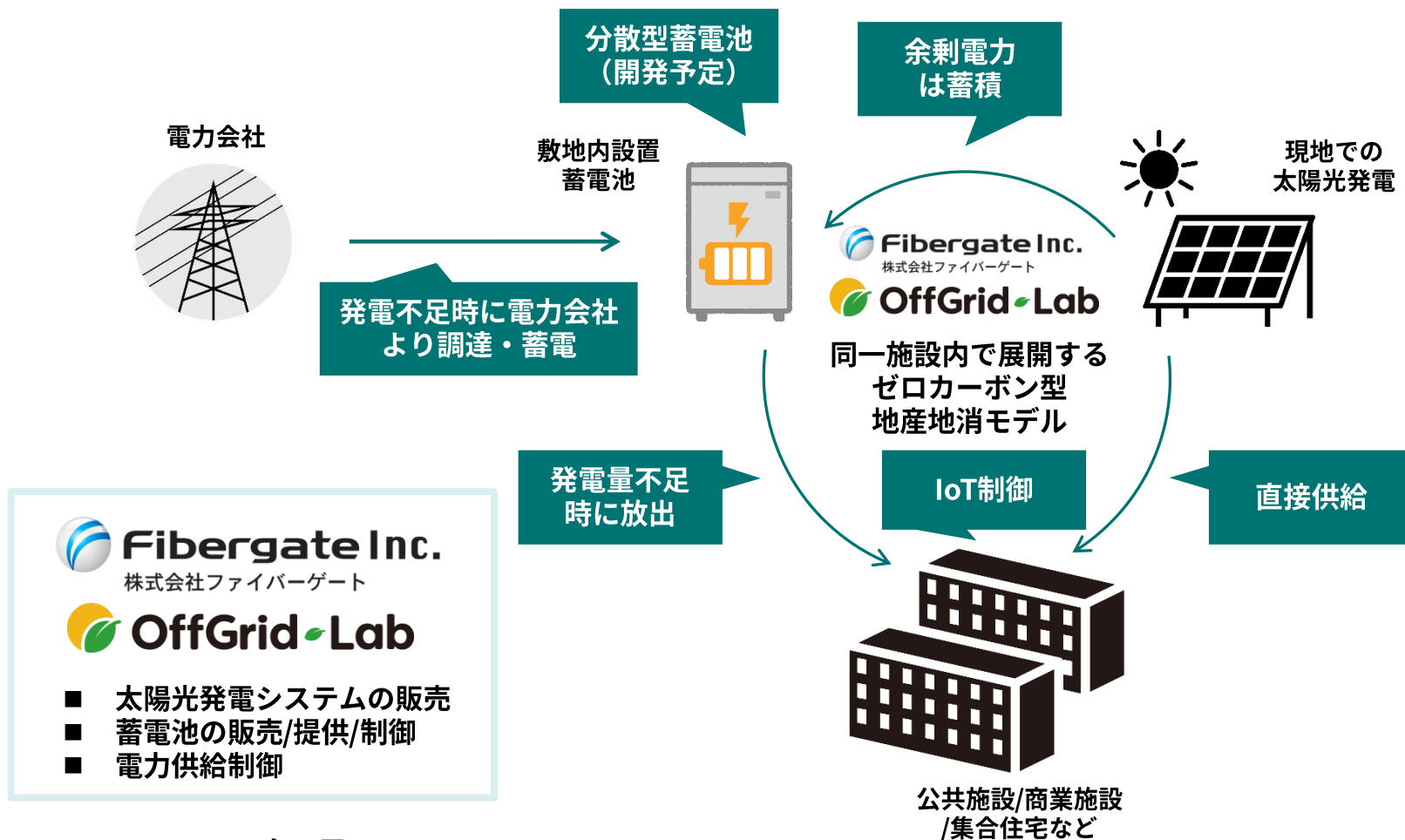
2. ファイバーゲートの中期ビジョン

各事業の市場ポジション

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



太陽光発電の遠隔監視システムを開発し、自治体・マンション・ホテル・様々な施設に設置する**太陽光パネルから発電した電力を効率よく供給**する。



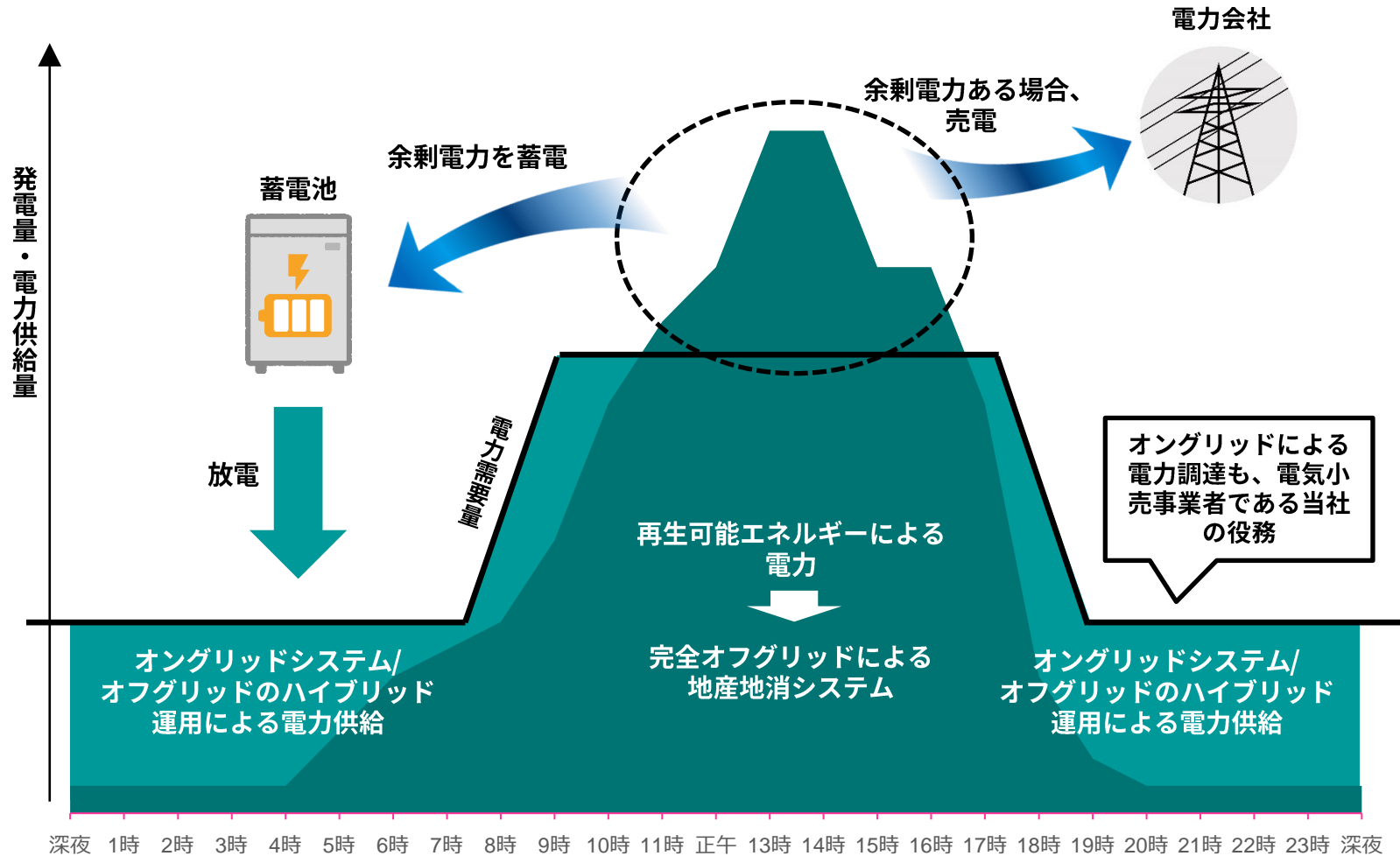
Fibergate Inc.
株式会社ファイバーゲート

OffGrid-Lab

- 太陽光発電システムの販売
- 蓄電池の販売/提供/制御
- 電力供給制御

※2021年7月
再生可能エネルギーの提供を主な事業とした「株式会社オフグリッドラボ」設立

当面は、オングリッドとオフグリッドのハイブリッド運用で対応。
将来的にはオフグリッドによる地産地消システム化を徐々に進展。



1. 事業特性

- ・インフラ関連ビジネス、ストック型ビジネスという点で通信事業と共通の特性がある
- ・対象をマンションや商業施設などの構内に限定することで、大企業だけでなく中小企業やベンチャー企業も参入できる

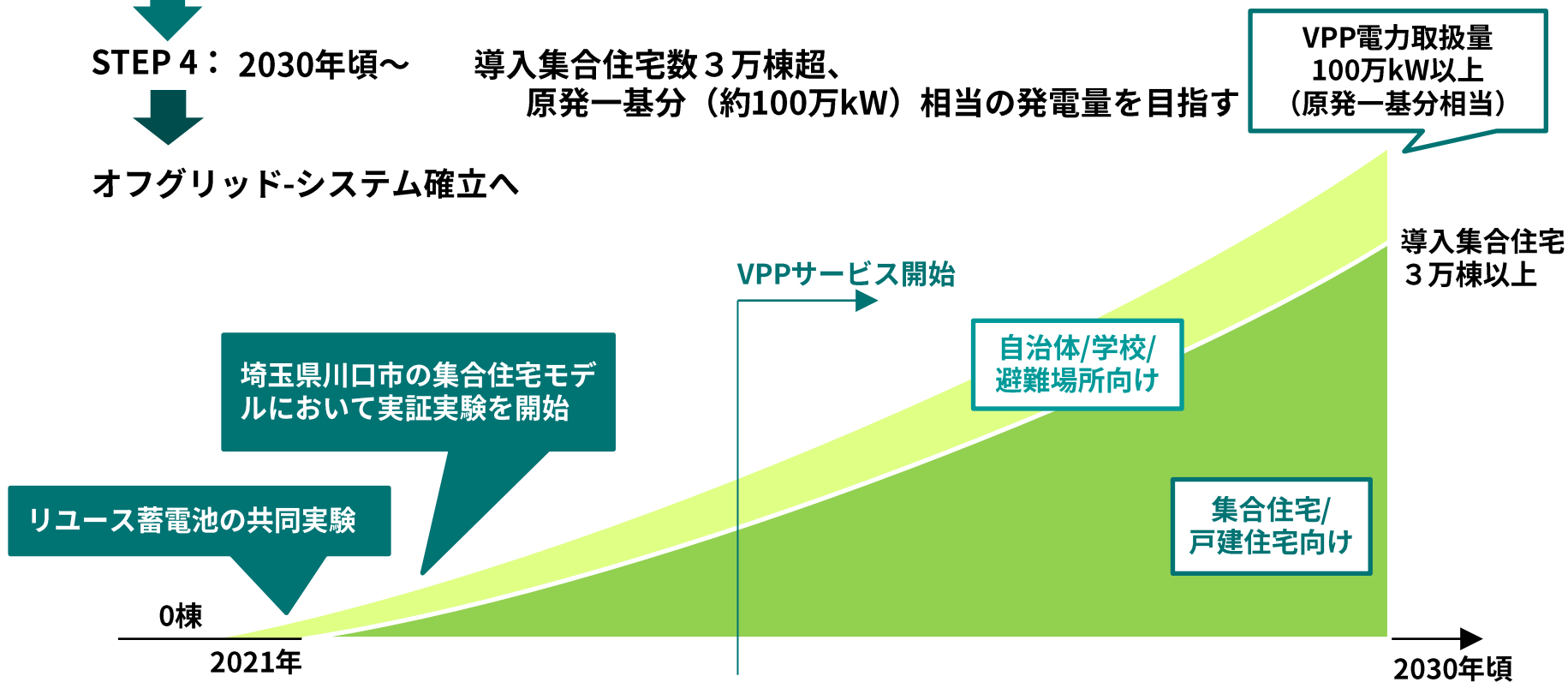
2. 通信事業とシナジー効果が高い

- ・顧客層が通信事業と基本的に同じ
- ・当事業において、通信サービスを介してIoTデバイスを活用していくことが必須
- ・再エネシステムを売り込んでいく際、同時に通信サービスも販売が可能

➡ ビジネス的に非常に相乗効果がある

空白地帯の10kW~100kWの分野で価値を見出していく

- STEP 1： 2021年7月～ リユース蓄電池/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
 - STEP 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
 - STEP 3： 2025年頃～ 構内VPPサービスを開始
 - STEP 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



4. 川口自社物件のご紹介

<目的>

集合住宅向けの再生可能エネルギー実証実験を行うため、2022年3月に実験棟を建設

<コンセプト>

再生可能エネルギー & IoT対応の新世代型 SDGs エコロジーマンション
自家発電自家消費型の太陽光発電システムでクリーンな暮らしを実現

<特徴>

1. 自家発電自家消費型太陽光発電システム
2. FG Home IoT
3. 顔認証システムつきインターホン
4. 衛星通信Wi-Fi (BCP対策)
5. DDHBOX (ネットワークセキュリティ)

<物件概要>

- 建物名称：Reunir Gracias川口
(レユニールグラシアス カワグチ)
- 所在地：埼玉県川口市仲町10番33号
- 総戸数：12世帯
(1LDK:8世帯、2LDK:4世帯)
- 物件URL：

<https://reunirgracias-kawaguchi.iot-mansion.jp/>



Highest Quality

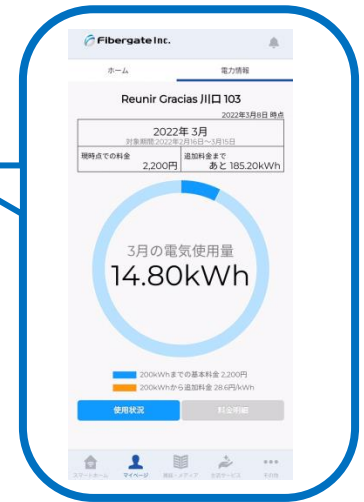
SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS



4. 川口自社物件のご紹介

<太陽光発電概要>

- 共用部に蓄電池を複数台設置し、集合住宅内全負荷型のシステムを構築
- 受電方式は、「低圧一括受電」を採用（49kVA以下・キュービクル不要）
- オフグリッド（太陽光発電）とオングリッド（東京電力）の組み合わせで
→入居者の電気代を安価に提供
- 併せて現在FG Home IoTアプリとの連携を行い
→入居者様向けの電力消費量の「見える化」が実現



<太陽光設備>

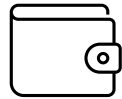
- 太陽光パネル：32.2kW（280W×115枚）
- 蓄電池：86.3kWh（11.5kWh×6台+17.3kWh×1台）
- FGでんき：200kWhまでは基本料金2,000円、以降は26円 ※税別表記
※昨今の電気代高騰を鑑みて、2023年8月分より200kWhまで基本料金2,000円、以降を37円に値上げ



設備導入により近隣の新築物件と比較して

平米単価約200円（1室約10,000円程）を増額

集合住宅向けの設備（サービス）として新たな付加価値を提供します。



電気代が安い物件に！

FGでんきの料金設定は、地域電力会社と比べ、約2,000~3,000円ほどオトクに



災害時でも安心できる物件に！

有事の際は、蓄電池に貯めた電気を活用します。



地球にやさしい物件に！

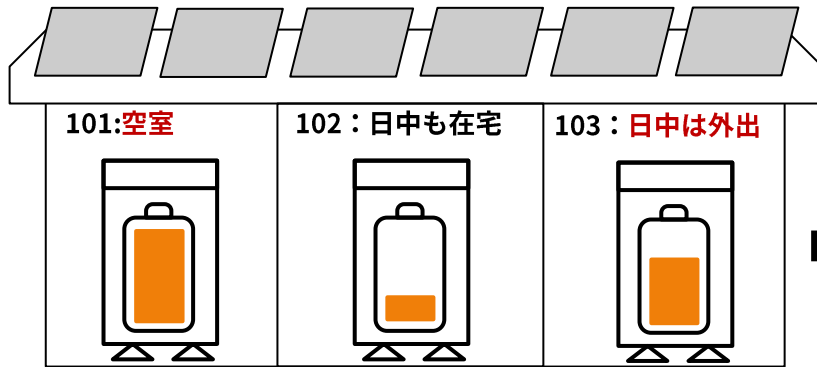
CO2の排出が少ないという価値の創出

👉 これらを高効率での実現には「**自家発電自家消費の最大化**」が重要

5. 集合住宅向けコンセプト～①蓄電池の平準化～

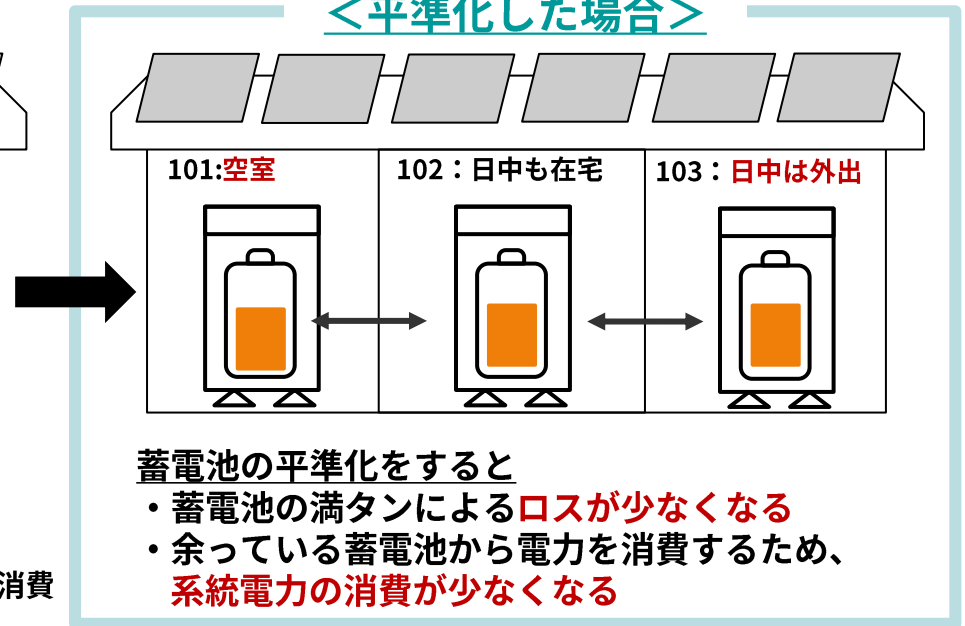
小規模の集合住宅の場合、家庭用蓄電池を各戸専用として導入することが多い

<従来の方式>



- 101…常に蓄電池が満タン。発電分=ロスとなっている。
 102…再エネを優先的に消費。不足分は系統電力を消費
 103…日中は蓄電池が満タンになった以降はロス
 帰宅からは再エネを優先に消費、不足分は系統電力を消費

<平準化した場合>



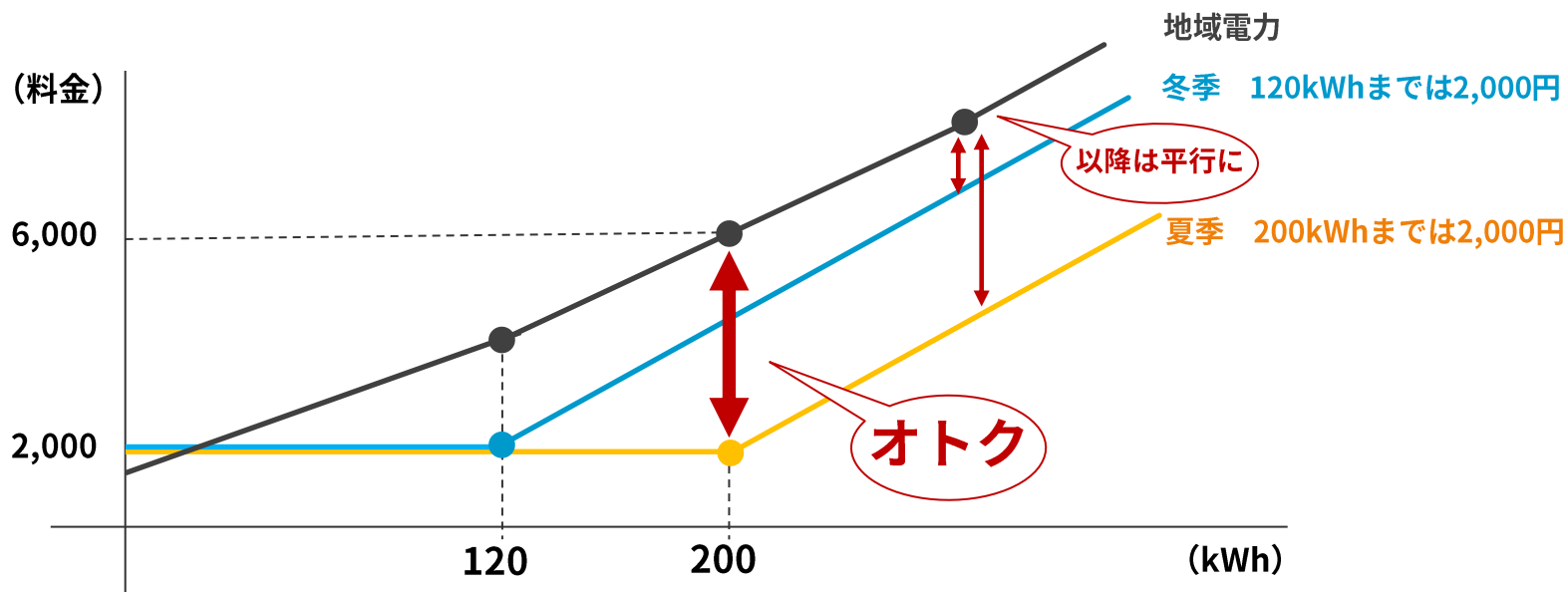
蓄電池の平準化をすると

- ・蓄電池の満タンによる**ロスが少なくなる**
- ・余っている蓄電池から電力を消費するため、**系統電力の消費が少なくなる**

	戸建	集合住宅	大型施設 (ホテル病院商業施設等)
太陽光発電能力	10kW以下	10~50kW	50kW以上
系統	低圧	低圧 or 高圧	高圧
蓄電池	家庭用	家庭用 or 産業用	産業用
導入・保守コスト	低い	家庭用→低い 産業用→高い	高い

※余剰分を売電されている事例もありますが、
単価が低く有効的な活用ではないことから、ロスという表現を使用しています。

定額＋従量課金の料金体系



※本グラフの値は仮のものです。

季節や総発電能力に応じて、物件ごとにカスタマイズ

- 定額部分は発電量を考慮して算出
- 従量課金分は地域電力会社の単価と同一

→入居者は賢く使うことで、**オトクに**（そして地球にやさしく）暮らすことができます



連携①：IoT

- ・ 電気の見える化で日々の意識強化
- ・ 消し忘れ対策として遠隔での制御が可能



将来的には…

- 例) 人感センサー等と連携し消し忘れアラート
- エアコンの自動調整
- 電気使用の対比による使いすぎアラート 等



連携②：EV設備、エコキュート

初夏の発電量が多い時期については、消費量も少ない

余剰電力の有効活用手段として、


- ・ 昼にインセンティブを働かせたEV設備
- ・ 熱源として利用できるエコキュートとの連動 等

これら以外にも自家消費の最大化が可能となる設備を検討してまいります。


- ・バルコニー等に蓄電池を分散設置することが可能か検証
- ・余剰分の電気の有効活用（EV等の活用方法）を検討
- ・クラウドEMSの自社開発を目指す

Step1 家庭用の蓄電池を組み合わせて、 それらが融通し合う & 制御ができるシステムを開発する

- ・蓄電池電力融通システム、クラウドEMS等

 10kW~100kWの国内市場での電力システムの浸透、
販売力をつける

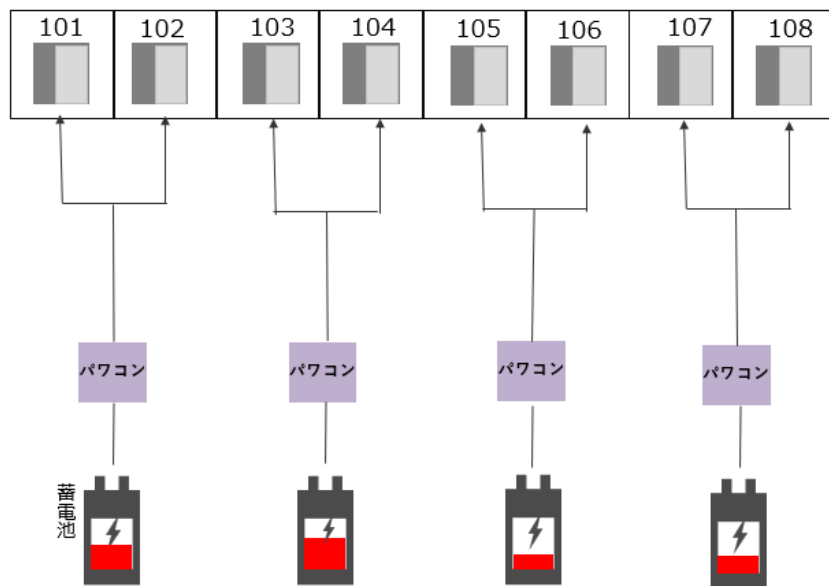
Step2 ハードウェア（パワコン・蓄電池）のオリジナル商品の開発

 競争力の強化
同規模での海外市場へ進出

7. 今後の展開～①蓄電池電力融通システム～

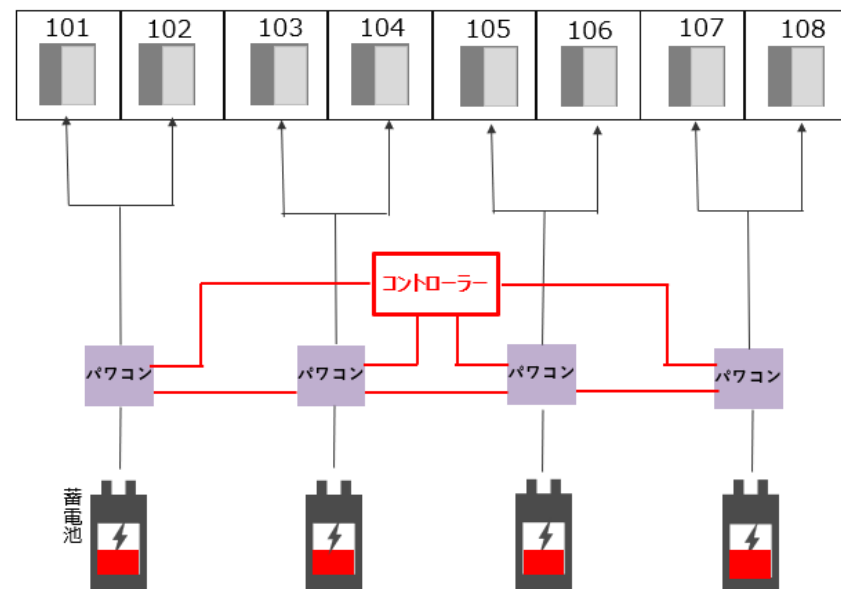
川口物件設置事例

- パソコンと蓄電池から居室それぞれに電力が供給されている。
- 1室が空室となったり、使用電力量が少ない場合は、電力供給元の蓄電池容量が他の蓄電池に比べて多くなる。



蓄電池電力融通システム

- 各パソコンに電力コントローラーを接続し、蓄電容量が多い蓄電池から優先的に電力を供給させる。
- 蓄電池容量が有効利用されて、残量容量はほぼ均等となり、平準化される。



7. 今後の展開～②クラウドEMS～

<クラウドEMSの開発> ～平準化した蓄電池のコントロール～

①見える化

(発電、蓄電、買電、売電、使用量)

②死活監視

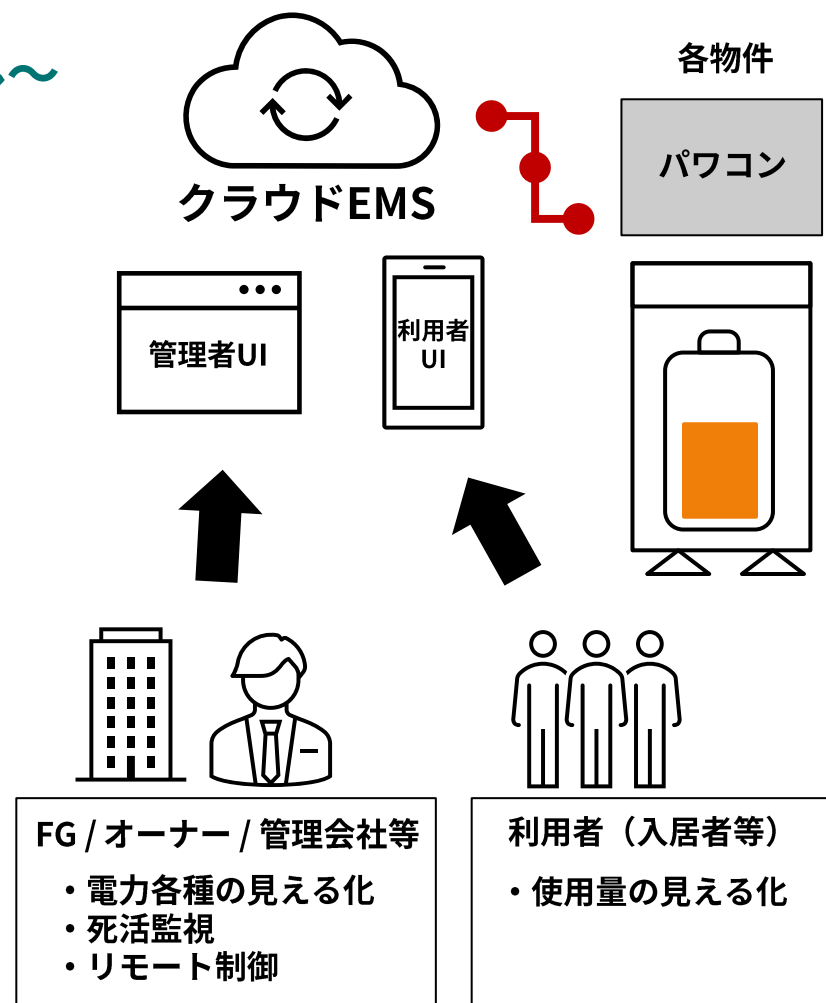
(蓄電/パワコン/太陽光システム)

③リモート制御

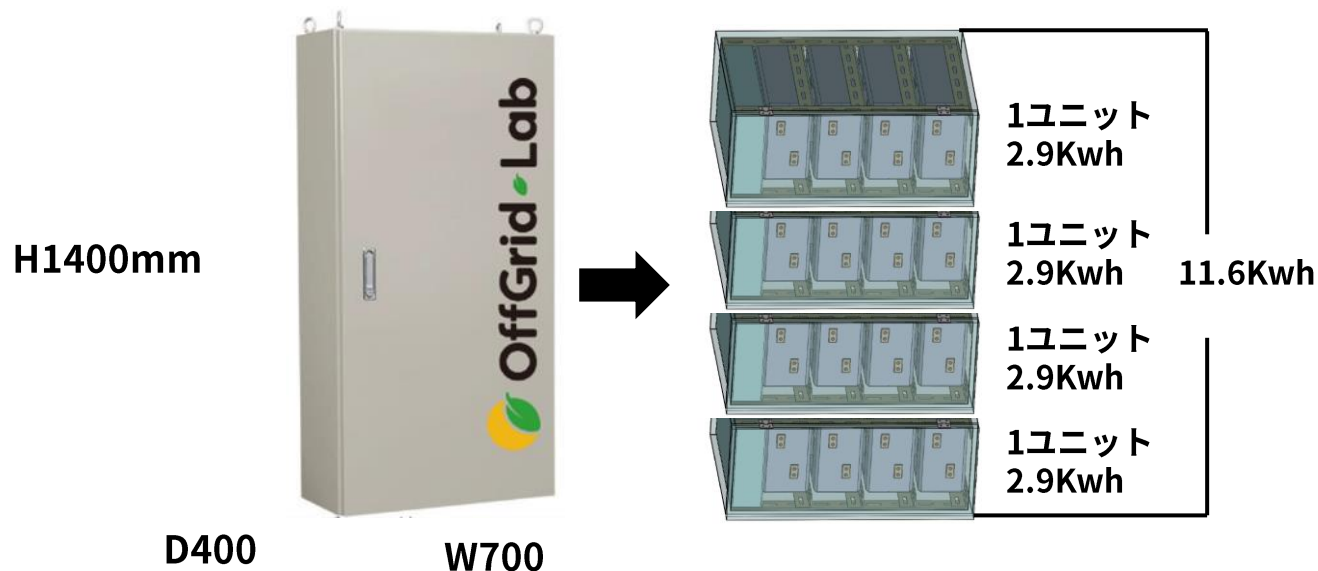
効率の良い充放電のコントロール

当社は販売のみではありません。
導入後のO&Mやシステムの効率化のための
仕組みを開発します。

まずは既存パワコン・蓄電池の一部との連携
をスタートします。



<開発中の蓄電池概要>

蓄電池容量

1ユニット 2.9kWh (48V60Ah)

4ユニット 11.6kWh

サイズ

700 (W) x 400 (D) x 1400 (H) mm

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