

2026年5月25日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 フ ァ イ バ ー ゲ ー ト
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 執 行 役 員 猪 又 將 哲
(コード番号：9450 東証スタンダード 札証)
問 合 せ 先 経 営 企 画 本 部 長 木 村 洋 輔
(TEL.011-204-6121)

2026年6月期第3四半期 決算説明動画および書き起こし公開のお知らせ

2026年6月期第3四半期決算説明に関する動画および動画の全文書き起こしを公開いたしましたのでお知らせいたします。

当社は、株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様に、より分かりやすく、タイムリーな情報開示を行うことを目的に、動画とテキスト双方でご覧いただける形で提供いたします。

- [決算短信](#)
- [決算説明資料](#)
- [決算説明動画](#)

スピーカー 取締役副社長執行役員 石川大輔

石川)：本日はお忙しいところご視聴いただきまして誠にありがとうございます。ファイバーゲートの石川と申します。よろしく願いいたします。それでは、2026年6月期第3四半期決算説明を行いたいと思います。

3 ポイント



2026/6期3Q実績

全社動向 通期想定に対する 経常利益進捗率 73%	全社動向 四半期EBITDA 10億円超	ホームユース事業 全開通戸数に 占める新築比率 67% (過去最高)	ビジネスユース事業 営業利益率 33.2% (前年実績21.5%)
--	--	--	--

2026/6期見通し

全社業績動向 売上想定を引下げ 利益は従来想定 据置き	セグメント損益動向 ホームユース減額 ビジネスユースは 想定引上げ	ビジネスユース事業 医療/介護向け 売上加速	再生エネルギー事業 太陽光発電システム 関連会社2社 子会社化
--	--	--	--

©Fibergate Inc. all rights reserved.

ポイントです。3Qの実績ですね。全社動向としては73%の経常利益の進捗率です。四半期EBITDAとしては10億円を超えてきました。ホームユース事業としてはですね、新築の比率が67%というところで過去最高を記録しております。ビジネスユース事業としては営業利益率33.2%ということで、前年実績から大幅に上昇しております。今期通期の見通しです。全社の動向としてはですね、売上想定を引き下げましたけれども、利益のところは従来の想定から据え置いております。セグメント損益の動向ですけれども、ホームユースは減額、ビジネスユースは想定から引上げを行いました。それによってビジネスユース事業、医療介護向けというところの売上が加速しております。再生エネルギー事業はですね、太陽光発電システムの関連会社2社の子会社化を進めております。

- 2026/6期3Qは累計で前年比5%増収、3%経常減益。1Q時点で11%減益、2Q時点では6%減益であったことを考えれば、着実に巻き返しが進行。通期利益見通しに対しても、3Q時点でおおよそ73~80%の進捗率となり、想定達成は十分射程圏に
- 特に顕著なのはビジネスユース。前年比2桁増収となり、全社業績を牽引。セグメント利益では2026/6期通期の従来想定を既にクリア
- ただし、経常利益率は1pt低下。ホームユースの機器売切方式導入の影響は徐々に緩和も、特定顧客向け比率の変化が影響

(百万円) 百万円未満切の捨て 0.1%未満四捨五入	2024/6期 3Q実績	2025/6期 3Q実績	2026/6期3Q累計			2026/6期 通期見通し	通期見通しに 対する進捗率
			実績	前年差異	前年比		
売上高	9,537	9,822	10,361	+539	+5.5%	-	-
ホームユース	7,816	8,120	8,492	+371	+4.6%	-	-
ビジネスユース	1,174	1,231	1,409	+178	+14.5%	-	-
不動産/再生可能エネルギー/他	547	469	459	▲9	▲2.1%	-	-
営業利益	1,882	1,522	1,486	▲35	▲2.3%	2,000	74.3%
ホームユース	2,299	1,997	1,920	▲77	▲3.9%	-	-
ビジネスユース	318	240	396	+155	+64.7%	-	-
不動産/再生可能エネルギー/他	74	65	▲84	▲149	赤字転換	-	-
調整	▲809	▲781	▲745	+35	+4.6%	-	-
経常利益	1,896	1,512	1,466	▲45	▲3.0%	2,000	73.3%
経常利益率	19.9%	15.4%	14.1%	▲1.2pp	-	14.2%	-
親会社当期純利益	1,256	1,024	996	▲27	▲2.7%	1,270	78.5%

©Fibergate Inc. all rights reserved.

3Qの決算実績ですね。累計で前年から5%の増収、3%の減益となっております。1Qの時点では11%の減益、2Qの時点では6%の減益というところもありました。想定からの巻き返しというところが進んでいるかなと思っております。それによって通期の利益の見通しというところも、進捗率で先ほど申し上げたように73%と推移しておりますので、十分射程圏内に入ってきているかなと思っております。ビジネスユースですね。前年から14%超えの増収を記録しました。これが全社の業績を牽引しておりますので、セグメント利益というところでも、今期通期の従来想定を達成しております。ただし、経常利益というところでは利益率1%の低下が見られております。これはホームユースの機器売り切り方式の影響だったりとか、というものが緩和している者の特定顧客向けの比率の変化というところで影響が出ております。

6 連結決算概要 四半期別推移

- 対2Qでは増収増益。対前四半期での増収増益は5四半期ぶり。これまでは採算の変化が大きく、売上と利益が必ずしもリンクしない状況が継続していたものの、当四半期はシンプルでストレートな決算を計上
- セグメント別には、ホームユースが堅調な一方、ビジネスユースは四半期ベースで過去最高の売上を計上
- 対前年でも増収増益。特定顧客向け構成比率の変化から利益率は低下となるも、ビジネスユースの伸長で吸収

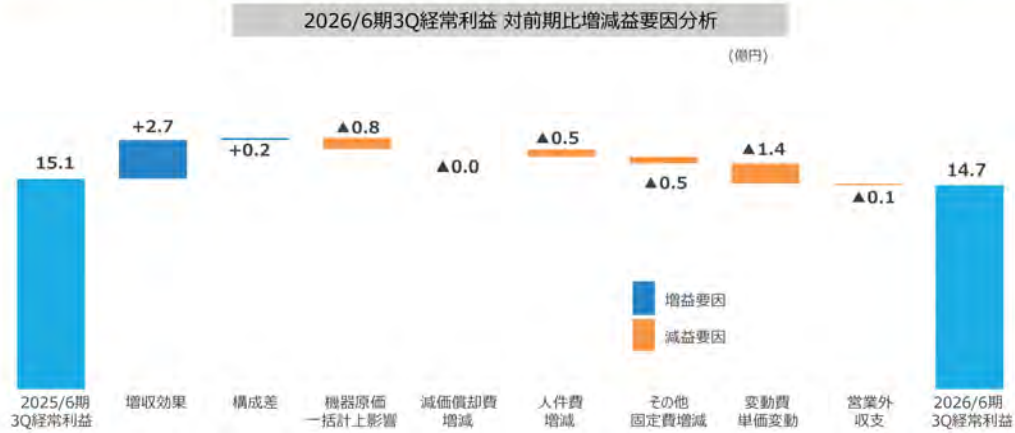
(百万円)	2024/6期				2025/6期				2026/6期			2Q/3Q 比較	前年 3Q比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q		
売上高	2,852	2,953	3,731	3,075	3,054	3,502	3,265	3,248	3,456	3,317	3,587	+270	+322
ホームユース	2,521	2,565	2,729	2,569	2,643	2,642	2,835	2,743	2,752	2,811	2,929	+118	+93
ビジネスユース	327	356	490	501	405	410	415	452	389	444	576	+132	+160
不動産/再生可能エネルギー他	4	31	511	4	4	450	14	51	315	62	82	+19	+67
営業利益	525	573	783	504	463	515	542	436	412	507	567	+59	+24
ホームユース	714	767	817	610	668	662	665	640	591	695	633	▲61	▲31
ビジネスユース	56	98	163	162	72	78	89	86	82	122	191	+69	+102
不動産/再生可能エネルギー他	▲4	14	63	▲9	▲8	73	0	1	▲16	▲47	▲20	+27	▲20
調整	▲241	▲307	▲260	▲259	▲269	▲299	▲212	▲292	▲245	▲262	▲237	+24	▲25
経常利益	548	569	778	499	458	510	542	431	407	501	557	+56	+14
経常利益率	19.2%	19.3%	20.9%	16.3%	15.0%	14.6%	16.6%	13.3%	11.8%	15.1%	15.5%	+0.4p	▲1.1p
親会社当期純利益	370	361	524	310	310	344	369	295	286	335	373	+37	+4

©Fibergate Inc. all rights reserved.

四半期推移ですね。連結決算です。増収増益を3Qは記録いたしました。こちらは5四半期ぶりです。これまではですね、売上と利益がリンクしない状況が続いておりましたけれども、今Q、3Qはですね、シンプルな決算を計上することができました。セグメント別を見ていきますと、ホームユースが堅調な一方で、ビジネスユースは四半期ベースで過去最高の売上を計上いたしました。前年と比べてもですね、増収増益というところを記録しております。特定販路の構成比率の変化がありましたけれども、ビジネスユースの伸びでそこを吸収したという形になっております。

7 経常利益 増減益要因分析

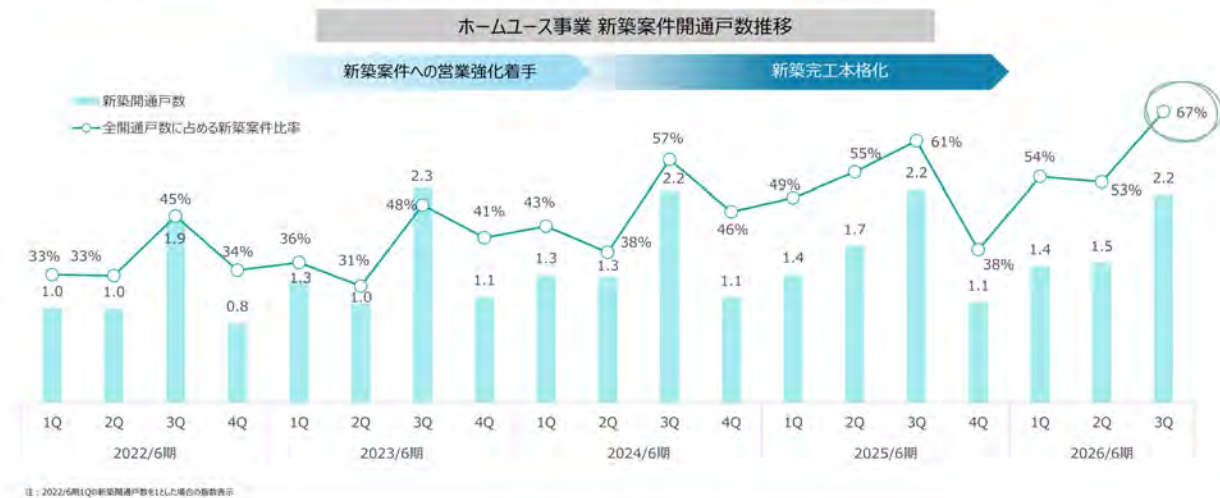
- 3Q累計の経常減益は、回線調達費用など変動費の単価上昇が主因。加えて、人件費を含む固定費の上昇、機器売却方式導入に伴う原価負担増など、各種要因も収益の圧迫要因に
- 一方、増収効果やビジネスユースなどによる構成差も収益にはプラス要因として発生。上記マイナス要因を大幅に減殺し、経常利益は微減益



©Fibergate Inc. all rights reserved.

経常利益のところの増減の要因分析です。3Qに関しては、経常利益が減益となっておりますが、その要因としては回線調達費用などの変動費、それに加えてですね、人件費だったりとかの固定費も要因の一つと挙げられております。機器売り切り方式の導入に伴う原価増というところもありますけれども、各種原価が増えたというところが一番の要因になっております。一方で、増収の効果だったりとか、先ほど申し上げたビジネスユースの好調というところもございましたので、それらのマイナス要因というところを大幅に減殺いたしました。経常利益というところでは微々たる減益というところで着地しております。

- 2026/6期3Qの新築案件開通戸数は前年比ほぼ横ばい。全開通戸数に占める新築案件比率は67%まで上昇
- なお、これはそれだけ既築案件が伸び悩んでいるということでもある。2年前からの新築対応強化はそれを見越しての対応であり、この選択に間違いはなかったと認識。ただし、新築案件数そのものの伸びはまだ鈍い。足の長い新築案件に投入できる人員の制約がボトルネック



©Fibergate Inc. all rights reserved.

開通戸数の内訳です。新築の開通戸数ですけれども、ここ3年連続ですね、横ばいというところになっております。比率に関しては67%まで上昇しております。これは新築の強化というところを行っておりますので、ここは想定内かなと思っております新築のところはまだまだ強化していきます。既存案件というところが伸び悩んでいるのも事実ではございますので、そこも獲得を強化していくというところで動いていきます。

- ホームユース事業の成長ドライバーと位置付けるクロスセルは、事業の先行指標となるフロー売上が2四半期連続で1億円を超過。ホームユース事業フロー売上に占めるクロスセル比率も3Qは18.6%と高水準を維持。クロスセル注力効果も着実に浸透
- クロスセルの伸長は主としてネットワークカメラ。防犯意識の高まりから、新築・既築と問わず、引き合いは増加



©Fibergate Inc. all rights reserved.

クロスセルの状況ですね。ホームユースの事業の成長ドライバーでありますけれども、クロスセルのフロー売り上げが2四半期連続で1億円を超えてきましたこの比率というところもですね、18パーセントというところで高水準を維持しております。引き続きですね、このクロスセルっていうところも、強化していきます。このクロスセルの商材の中で一番の売上を持っているのはネットワークカメラというところなんです。ここはですね、新築、既存問わず、増加しております。今まではですね、一棟当たり一台っていうところがメインになってきましたけれども、一棟当たり複数台のカメラの導入というところも増えております。

- 3Qの営業利益率は22%と、直近一年半の営業利益率のボックス圏での推移。2Qではやや底打ちの兆しが見えたものの、本格的な反発には至らず。ホームユース機器売切方式契約の増加に伴う原価高の影響は徐々に定常化するも、顧客構成変化の影響が重石に
- ただし、3Qの利益率の低下の可能性は2Q時点で指摘済みであり、想定範囲内



©Fibergate Inc. all rights reserved.

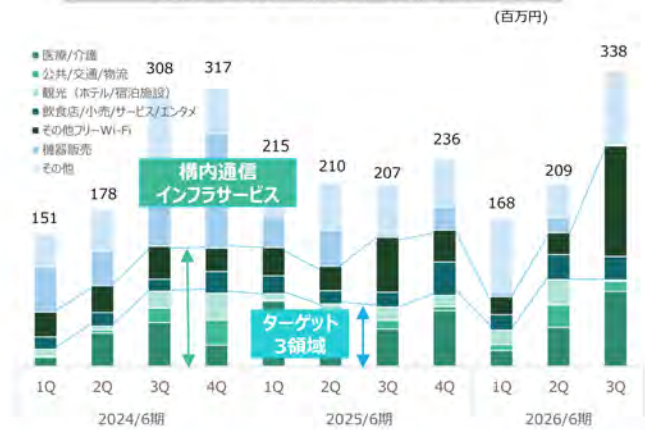
営業利益率のところですね。直近で見ると大体、想定内の推移には収まっているかなと思っております。機器売り切り方式の増加ということもございますので、原価高には影響を与えておりますけれども、一番の要因としては顧客構成の変化ということもございまして、3Qの利益率の低下というのは、申し上げている通り、新築のところが増えているということもあるので想定内ではございます。

- ビジネスユース事業の3Q営業利益率は33%。急伸となった2Qからさらに利益率は上昇し、好採算案件の集中した2024/6期以来となる過去最高水準に到達。補助金の関係もあり、医療/介護向けや学校向けの売上が急拡大
- 先行指標たるフロー売上也伸長継続。ターゲット3領域は医療/介護向けが四半期ベースでは過去最高を更新した他、その他フリーWi-Fiも学校向け案件の急増から好調に推移。それらを含む構内通信インフラサービス関連売上は四半期ベースで2.5億円を突破

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



©Fibergate Inc. all rights reserved.

ビジネスユースの方ですね。利益率と顧客の内訳です。ビジネスユースの方は33パーセントの利益率というところで大幅に上昇しました。2年前の高採算案件が集中した時期から比べても、過去最高水準というところで、3Qは着地しております。今回はですね、助成金の関係というところもあったので、医療介護向けまたは学校向けというところの売上が、急上昇しております。フローの売上についてもですね、ターゲット3領域の中の医療介護向けというところが過去最高を記録しました。その他の案件もですね、徐々に増えてきておりました、構内インフラサービスというところも四半期ベースで2.5億円を突破しております。

- レジデンスWi-Fiの3Q接続済戸数は約73万戸。接続済戸数増加ピッチは1.8万戸/四半期と、通常ペースよりやや加速
- ビジネスユースでは、フロービジネスの売上が大きく増加し、前年比増に転換。構内通信インフラサービス関連の売上計上が牽引

レジデンスWi-Fiサービス接続済戸数の推移

(千戸)



フロー/ストック別ビジネスユース売上高推移

(百万円)

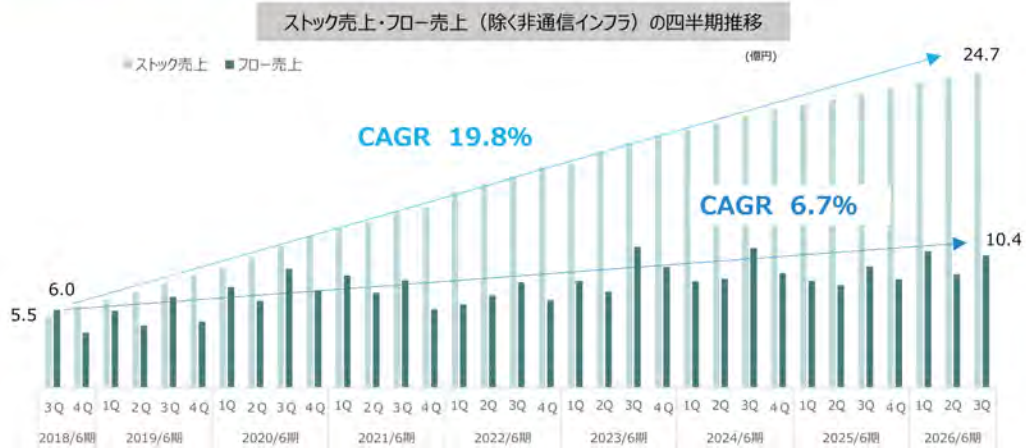


©Fibergate Inc. all rights reserved.

こちらホームユースとビジネスユース両方ですね。まずはレジデンスWi-Fiサービスの接続戸数というところが約73万戸まで到達しております。ビジネスユースの方は、フローの売上が大きく増加しました。ここからはですね、フロー、ストックというところも伸ばしていきたいなと思っております。

＜参考＞ストック売上・フロー売上の推移

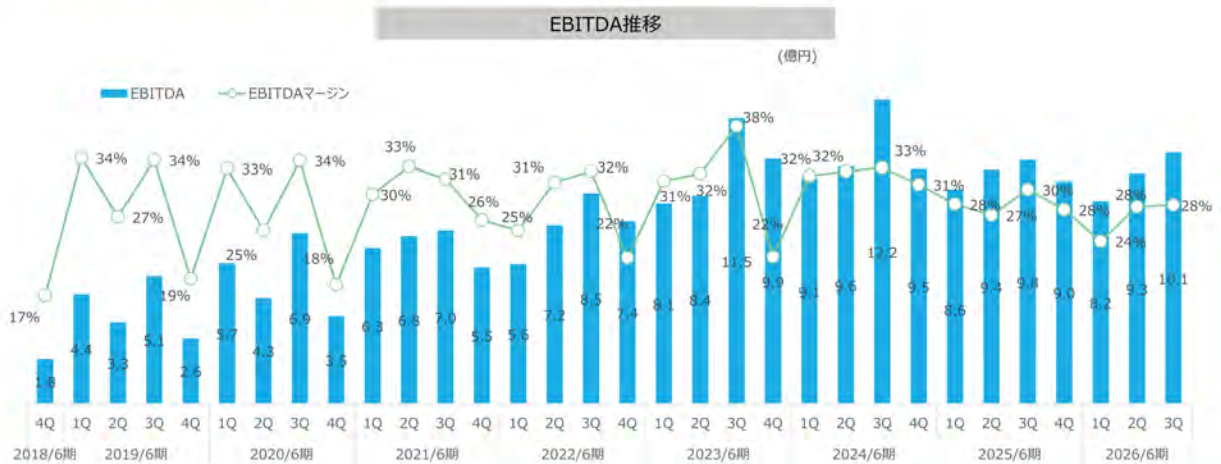
- ストック売上は順調。上場来32四半期連続で増加し、CAGRは約20%を維持
- フロー売上は一進一退。3Qは構内通信インフラサービス関連売上を中心に急伸したものの、まだ上場来のレンジ内での推移。引き続き、ストック売上上げに向けて、レンジの上限打破が必要との認識は継続



©Fibergate Inc. all rights reserved.

ストック売上とフロー売上の推移です。ストックの方はですね、上場来ずっと連続で、増加しております。成長率(CAGR)が20%を維持しているというところは大きくポイントとなっております。フローの売上の方は一進一退を、繰り返しております。こちらは3Qはビジネスユースを中心に伸ばしてきました。ここのフローの売上をいかに伸ばせるかというところが今後のポイントかなと思っております。次に、EBITDAの推移ですね。

- 3QのEBITDAは10.1億円。2四半期連続の増加となり、2024/6期3Q以来の10億円越えに。EBITDAマージンは28%
- 3Qは季節要因もあり、例年高いEBITDAが計上される傾向。そのため、これまでの漸減基調終了との判断は早計ながら、機器売切方式の影響一巡やビジネスユースの伸長など、徐々に改善の方向性が見えてきたと認識



©Fibergate Inc. all rights reserved.

3Qは最初に申し上げたとおり十億円を超えてきました。2四半期連続の増加というところもありますので、ここを継続していきたいなと思っております。EBITDAのマージンは28%に推移しております。3Qは季節要因というところもあるので、想定内ではありました。ここからまたビジネスユースを中心に、このEBITDAを伸ばしていくというところをポイントとして強化していきたいなと思っております。

- 3Q末の自己資本比率は53.2%。引続き、上場来最高水準を維持
- 総資産は前期末比で7%増加。売上増に伴う運転資産増に加え、不動産関連在庫も増加

(百万円)	2024/6期	2025/6期	2026/6期 3Q	2025/6期比 増減	
流動資産	5,339	4,707	5,739	+1,032	運転資金を厚めに保持
現預金	2,120	1,853	1,925	+72	
売掛金	1,772	1,809	2,127	+317	機器在庫の整理進捗
棚卸資産（通信）	666	578	484	▲93	
棚卸資産（不動産）	489	212	669	+457	不動産関連の仕込み増加
固定資産	7,736	7,436	7,233	▲203	
有形固定資産	7,200	6,998	6,846	▲151	Wi-Fi関連設備の 売切方式採用が影響
総資産	13,076	12,144	12,972	+828	
負債	7,240	5,641	6,057	+416	
有利子負債	4,442	3,245	3,845	+599	運転資金増に対応
契約負債	1,317	987	770	▲217	
純資産	5,836	6,502	6,914	+412	自己資本比率53.2%
負債純資産合計	13,076	12,144	12,972	+828	

*百万円未満切捨て、0.1%未満四捨五入

©Fibergate Inc. all rights reserved.

じゃあBSですね。自己資本比率3Qが終わった時点では53.2パーセントというところで高水準を維持しております。

前期末と比べても、総資産というところは7%の増加で落ち着いております。売上がですね、増えてるってところもありますので、運転資産が増えて、不動産関連の在庫というところも増加しております。

- 2026/6期見通しは6%増収3%経常増益を予想。従来想定に対しては売上を若干減額する一方、利益見通しは想定据置き
- 前期露呈した経営課題であるマンパワーと対応力の不足については着実に対応。新たな「勝ちパターン」には道半ばながら、進捗に手応え
- ただし、セグメント別内訳も若干の修正。医療/介護向けの伸長するビジネスユースの営業利益想定を増額。従来はM&A費用などを保守的に想定していた本社費用負担なども引下げ（増益影響）。一方、顧客構成の悪化によりホームユースの営業利益想定は引下げ

(百万円)	2023/6期 実績	2024/6期 実績	2025/6期 実績	2026/6期見通し		修正想定 対前年比較	
				従来想定	修正想定	差異	変化率
売上高	12,795	12,613	13,070	14,050	13,850	+779	+6.0%
ホームユース	9,600	10,386	10,864	11,600	11,350	+485	+4.5%
ビジネスユース	1,512	1,675	1,684	1,810	1,860	+175	+10.4%
不動産/再生エネルギー/他	1,682	551	520	640	640	+119	+22.8%
営業利益	2,320	2,387	1,958	2,000	2,000	+41	+2.1%
ホームユース	2,970	2,910	2,638	2,910	2,534	▲104	▲3.9%
ビジネスユース	289	480	326	400	520	+193	+59.2%
不動産/再生エネルギー/他	138	64	67	90	▲30	▲97	赤字転換
調整	▲1,078	▲1,068	▲1,073	▲1,400	▲1,024	+49	+4.6%
経常利益	2,290	2,395	1,943	2,000	2,000	+56	+2.9%
経常利益率	17.9%	19.0%	14.9%	14.2%	14.4%	▲0.4pp	-
親会社当期純利益	1,482	1,567	1,319	1,270	1,270	▲49	▲3.7%

注：百万円未満の繰上り0.1%未満は四捨五入

©Fibergate Inc. all rights reserved.

今期の決算の見通しについてご説明いたします。見通しに関してはですね、6パーセントの増収、3パーセントの増益を予想しております。売上に関しては想定から若干減額いたしました。利益に関しては据え置いております。セグメント別で見ると、ビジネスユースは想定利益に到達しておりますので、引き上げを行いました。M&A費用や保守的に想定していた本社費用の負担というところを引き下げ、こちらが増益の影響を与えております。一方でですね、ホームユースのところ、申し上げているように、顧客構成の変化というところがございますのでこちらの引き下げを行いました。結果ですね、利益の見通しというところを据え置きで着地想定をしております。

減額修正の背景にある課題：マンパワーと対応力の不足と認識

	マンパワー不足	対応力不足
ホームユース事業	既築案件潜在需要へのリーチ	多様化した通信利用ニーズに合わせたサービス提供
ビジネスユース事業	潜在需要へのリーチ	高度な案件へのカスタマイズ提供
再生可能エネルギー事業	潜在顧客への周知	導入工事ノウハウ・実績
全社対応		既存システムによる生産性の阻害 データ活用の遅れ

事業別組織から地域別組織へ変更(25/7～)

事業別に独立していた通信営業組織を地域別に一本化し、顧客との接点を広げ、各事業のノウハウを生かした提案力を強化

インターネットB2C契約スキーム検討に着手(25/4～)

ハイグレードな回線を求めるネットヘビーユーザーに向けた個別課金サービスの準備

©Fibergate Inc. all rights reserved.

前回も載せたところではございますけれども、ホームユース、ビジネスユースの事業は元々別の本部で営業体制を整えておりました。ですが、今期からエリア別として全ての商材を売る営業部として組み立てております。その結果、潜在需要へのリーチというところが大きく影響が出ました。3Qでのビジネスユースの売上の伸びが記録できたかなと思っております。その他にも再生可能エネルギー事業というところでもアプローチできております。今期一年かけてここの基盤が出来上がってきたので、来期に向けてさらにここを強化していきたいなと思っております。

2026/6期連結決算見通し（半期・四半期別）

- 2026/6期4Qのみに注目すれば、対3Qで減収減益の見通し。ホームユースでは新築完工集中の反動から、ビジネスユースでも3Qに売上集中があった反動から減収を見込む。ただし、再生エネルギー関連では工事案件の計上から増収を想定
- 損益面では、ホームユース、ビジネスユースは減収影響から3Q比減益を想定。非通信領域では再生エネルギー関連工事の集中もあり、3Q比で増益を予想

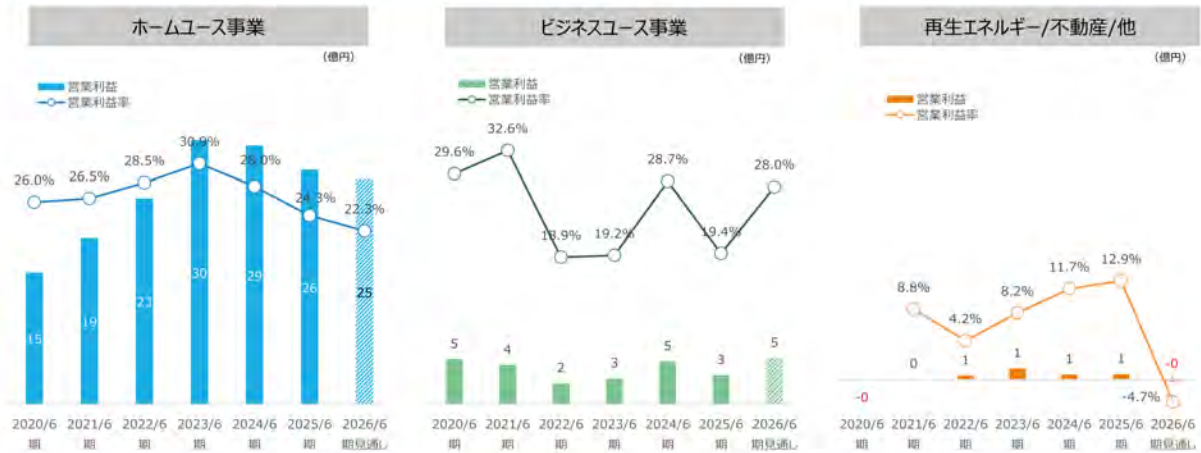
(百万円)	2025/6期				2026/6期				比較差異	
	上期実績	下期実績	3Q実績	4Q実績	上期実績	下期見通し	3Q実績	4Q見通し	3Q/4Q	前4Q/4Q
売上高	6,556	6,513	3,265	3,248	6,774	7,076	3,587	3,489	▲98	+241
ホームユース	5,285	5,579	2,835	2,743	5,563	5,787	2,929	2,858	▲71	+115
ビジネスユース	816	868	415	452	833	1,026	576	450	▲126	▲2
不動産/再生エネルギー/他	455	65	14	51	377	263	82	181	+99	+130
営業利益	979	978	542	436	919	1,081	567	514	▲53	+78
ホームユース	1,331	1,306	665	640	1,286	1,248	633	615	▲18	▲25
ビジネスユース	151	175	89	86	204	316	191	125	▲66	+39
不動産/再生エネルギー/他	65	1	0	1	▲64	34	▲20	54	+74	+53
調整	▲569	▲504	▲212	▲292	▲507	▲517	▲237	▲280	▲43	+12
経常利益	969	974	542	431	908	1,092	557	535	▲22	+104
経常利益率	14.8%	15.0%	16.6%	13.3%	13.4%	15.4%	15.5%	15.3%	▲0.2pp	+2.0pp
親会社当期純利益	654	664	369	295	622	648	373	275	▲98	▲20

©Fibergate Inc. all rights reserved.

決算の見通しです。四半期別の業績の見通しというところです。4Qに注目すると、どうしても3Qから比べてしまうと減収減益の見通しです。

ホームユースというところでは新築の反動、ビジネスユースでは助成金補助金の反動というところから減収を見込んでおります。ですけれども、再生可能エネルギーの事業としては工事案件の計上から増収を想定しております。損益面でも同様ですね。ホームユース、ビジネスユースでは3Qから比べると減益を想定しておりますが、再生可能エネルギーに関しては増益を予想しております。

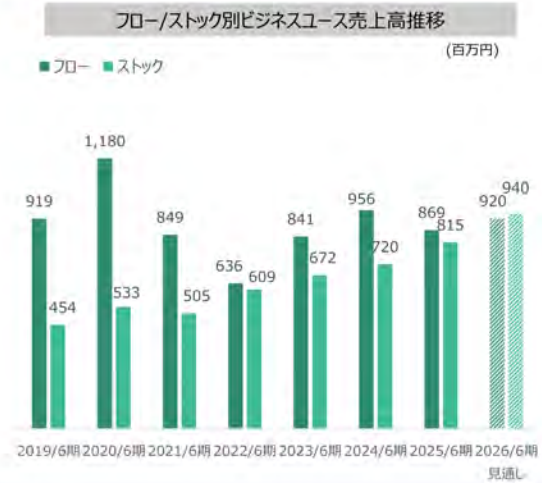
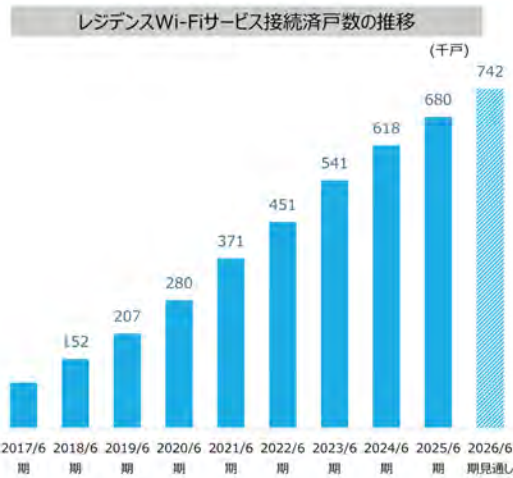
- ホームユースは減益継続見通しに修正。機器売切影響は漸減となるも、特定販路の構成比率悪化が重石に
- ビジネスユースは増益反転。売上は10.4%増と再加速し、利益率も上昇を想定
- 非通信領域では、不動産で特に案件増は見込まず。再生エネルギー関連では買収した工事関連企業の赤字案件が影響



©Fibergate Inc. all rights reserved.

セグメント別の見通しです。ホームユースは減益減収に見通しを修正しております。ここは特定販路の構成比率の変化というところが要因です。ビジネスユースは増益です。3Qでの売り上げ利益ともに上昇というところもありましたので、ここを上昇を想定して、通期では見通しています。再生可能エネルギーに関しては、工事関連企業の赤字案件が影響しており、ご覧の通りの想定をしております。

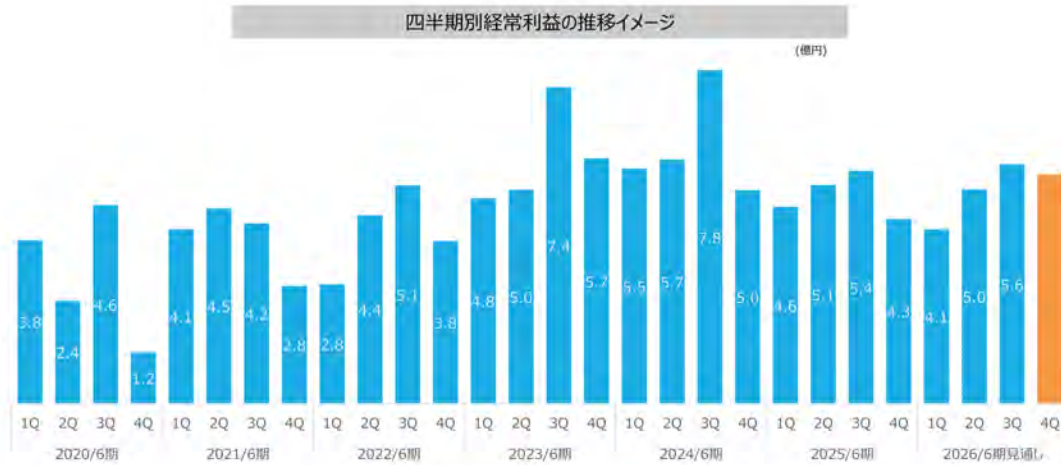
- レジデンスWi-Fiサービス期末接続済戸数前提は74万戸。増加ピッチはやや減速の6万戸/年となるが、既築案件の更なる積み上げを急ぐ
- ビジネスユースでは事業拡大の先行指標となるフロー売上は9.2億円と想定。従来見通しから若干引上げ。フロー売上加速へ注力継続も、まだ加速感には至らず。主たるターゲットは引き続き医療/介護、公共/交通/物流、観光の3領域。ストック売上は順調に積み上げへ



©Fibergate Inc. all rights reserved.

レジデンスWiFiの接続戸数は全体で七四万戸に到達する見込みです。ここは年で6万戸というところで、若干増加ピッチが下がってきておりますが、まだまだ増加の見込みがございますので、既存物件、新築案件というところをさらなる積み上げをやっていきたいなと思っております。ビジネスユースに関してはフロー売上を9.2億円と想定しております。見通しから引き上げを行っております。まだまだターゲットの3領域というところはアプローチする見込みがございます。ここを積み上げていくつもりでございます。

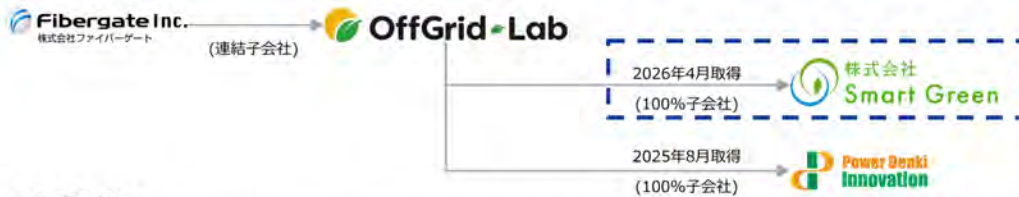
- 新築完工の集中する3Qは、期中で最大の利益を計上する四半期になるとの見通しどおりの展開。4Qは対3Qでは減益を想定



©Fibergate Inc. all rights reserved.

決算見通しの四半期別のイメージです。第3Qに関しては、新築等も大きくございました。こちらの経常利益を着地いたしましたけれども、4Qに関しては、例年通り3Qに比べると減益を想定しております。

- 2026/4/27に、完全自家消費型太陽光発電システム、蓄電池設備の導入・提案を行う「株式会社Smart Green」の全発行済株式を株式会社オフグリッドラボが取得



■ 取得の狙い

- ✓ Smart Green社の豊富な病院・介護施設、工場等の施設の施工実績を活かし、「通信×再生可能エネルギー×蓄電池」という強力なシナジーの創出を当社グループとして目指す
- ✓ 特に、当社通信領域に存在する約5万棟の既存顧客基盤を活用し、集合住宅向けサービスのさらなるブラッシュアップ、およびビジネスユース事業における営業同行を通じた案件獲得機会の最大化を図る

■ 子会社の概要

名称：株式会社Smart Green
 所在地：東京都港区芝大門2丁目10-12
 代表者：代表取締役 池田 裕也
 事業内容：太陽光発電システムの施工、販売、メンテナンス事業、その他関連事業
 資本金：1百万円
 設立年月日：2021年8月



※病院の屋根付け太陽光パネル施工実績

プレスリリース→ [株式会社Smart Greenの株式の取得（子会社化）に関するお知らせ](#)

©Fibergate Inc. all rights reserved.

トピックスとしてはですね、太陽光発電システムの関連会社というところの株式を取得しました。4月27日にですね、株式会社スマートグリーンの株式をオフグリッドラボで取得を行いました。こちらはファイバークエートの通信事業と再生可能エネルギー事業、ここの親和性を非常に高める会社として売上・利益に貢献できる会社として考えております。

- 2026/4/28に、三菱地所グループの株式会社HOMETACTと販売に関する業務提携契約を締結



■ 提携の狙い

- ✓ 当社の通信インフラ供給力とHOMETACT社の高品質なスマートホームサービスのシナジーにより、「ターゲット市場へのアプローチ強化」と「入居者の利便性向上、「物件の資産価値最大化」を目指す

■ 今後の展開

1. 営業連携によるマーケットシェアの拡大
日本全国の賃貸管理会社/不動産オーナーに、「HOMETACT」の導入提案
2. 通信×スマートホームによるワンストップソリューションの提供
ホームユース事業の「入居者無料インターネットサービス」と「HOMETACT」をパッケージ化して提案



プレスリリース→[HOMETACTとファイバゲートが業務提携](#)



「HOMETACT」

専用アプリやスマートスピーカーを通じてスマートロックやエアコン、照明など、複数メーカーの幅広いIoT機器をまとめて操作・管理できる総合スマートホームサービス

■ 株式会社HOMETACT (HOMETACT Co., Ltd.)

代表者：共同代表 CEO 松本 太一

共同代表 COO 橋 嘉宏

本社：東京都千代田区内神田一丁目4番13号

THE GATE Otemachi 2F

設立：2026年1月

事業内容：総合スマートホームサービス「HOMETACT」の提供、住設機器・スマート家電との連携に係る企画・開発、住宅・不動産事業者向けソリューションの開発・提供、エネルギー管理サービスの提供、スマートホーム関連の情報発信・コンサルティング

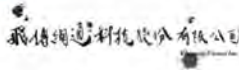
URL：<https://hometact.biz/>

©Fibergate Inc. all rights reserved.

次にですね、4月28日にホームタクトさんと業務提携の契約を結びました。こちらはですね、IoTを主に取り扱っている会社さんですけれども、高品質、高クオリティのIoTサービスとなっております。昨今、賃料・家賃や物件価格の上昇が止まらない中で、いかに付加価値をつけられるかというところがございます。人気のIoTサービスとなっておりますので、我々としても業務提携を結び、付加価値向上に貢献していきたいと考えております。

ファイバゲートグループ パーパス

構内インフラ・インテグレーターとしての業態を確立し、
 三方良しの精神をもって、
 新たな経済価値を創造することにより、
 豊かな社会の発展に貢献します。



通信とエネルギーの最大効率化を図り、構内インフラ・インテグレーターとしての業態を確立させます。
 当社グループは、お客様に幸せ（利便性、快適さ）を提供し、取引先と共に経済活動を活性化させることで三方良しの構図をつくり、豊かな社会の発展に貢献することを目指します。

©Fibergate Inc. all rights reserved.

以上、2026年第3四半期の決算説明を終了いたします。
 引き続き、ご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。
 ありがとうございました。