

# 2022年3月期 通期 決算説明会資料

2022年5月17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。



**GIGA PRIZE**

Smart Life with Us

テクノロジーで暮らしをゆたかに

# 2022年3月期 連結業績について

---

### 連結売上高

新基準

**15,789** 百万円

前年同期比  $\triangle 0.6$  %

(参考) 従来基準

**16,858** 百万円

前年同期比 **+6.2** %

### 連結営業利益

新基準

**2,239** 百万円

前年同期比 **+3.8** %

(参考) 従来基準

**2,487** 百万円

前年同期比 **+15.3** %

### ISPサービス提供戸数

**90.0** 万戸

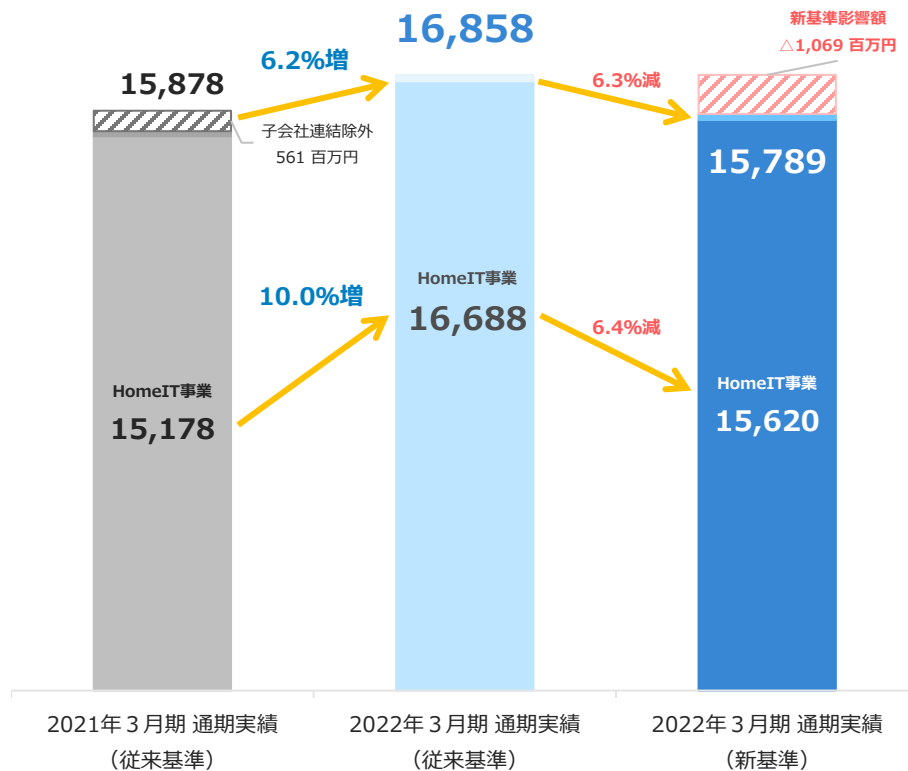
前期末比 **+20.9** %

# 従来基準との比較及び新基準適用による影響について

## 売上高

- 従来基準との比較については、前期の子会社連結除外による売上高の減少があったものの、HomeIT事業の増収により、前年同期比 **6.2%増**。
- HomeIT事業については、前年同期比 **10.0%増**で着地。
- 新基準適用の影響については、集合住宅向けISPサービスのイニシャル、ランニング収益の処理方法の変更及び代理店手数料の純額処理への変更等により、従来基準と比べ、**6.3%減**（1,069百万円減）で着地。

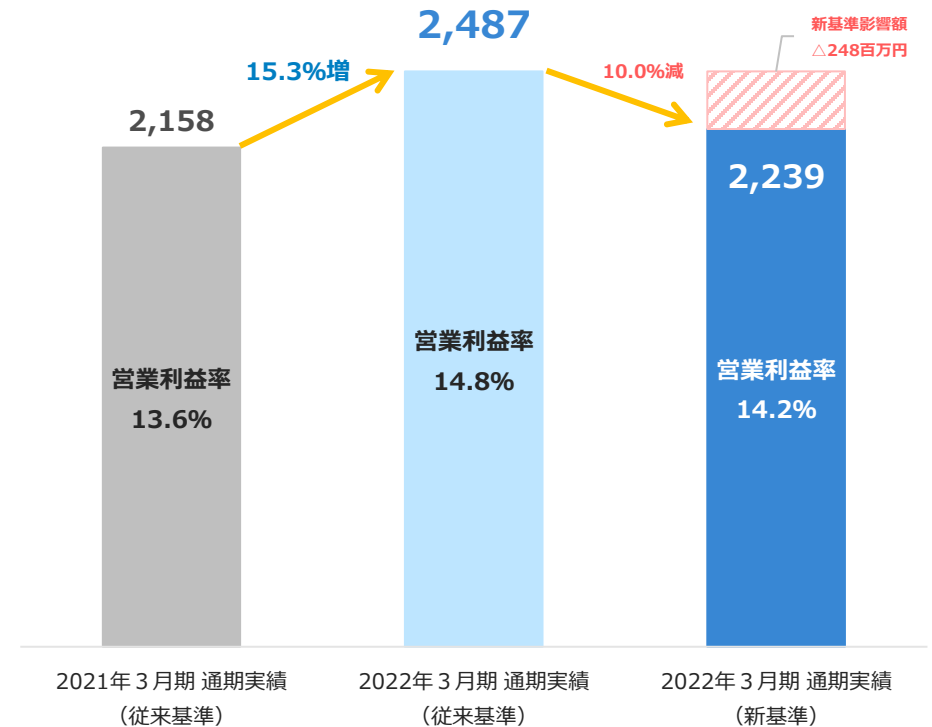
単位：百万円



## 営業利益

- 従来基準との比較については、HomeIT事業が堅調に推移、不動産事業の改善もあり、前年同期比 **15.3%増**。
- 新基準適用の影響については、売上高 1,069百万円減少、売上原価 820百万円減少したことにより、従来基準と比べ、**10.0%減**（248百万円減）で着地。

単位：百万円



# 連結業績サマリ 前期比較及び業績予想比較

| 単位：百万円              | 2022年3月期<br>通期 実績<br>(新基準) | 2021年3月期<br>通期 実績<br>(従来基準) | 対前年同期<br>増減額 | 対前年同期<br>増減率 | 2022年3月期<br>通期 予想<br>(新基準) | 対通期<br>業績予想比 |
|---------------------|----------------------------|-----------------------------|--------------|--------------|----------------------------|--------------|
| 売上高                 | 15,789                     | 15,878                      | △89          | △0.6%        | 16,009                     | △1.4%        |
| 営業利益                | 2,239                      | 2,158                       | 81           | 3.8%         | 2,288                      | △2.1%        |
| 経常利益                | 2,202                      | 2,129                       | 73           | 3.4%         | 2,252                      | △2.2%        |
| 親会社株主に<br>帰属する当期純利益 | 1,454                      | 1,393                       | 61           | 4.4%         | 1,517                      | △4.2%        |

## 2022年3月期 通期の業績は、前期比 売上高 0.6%減、営業利益 3.8%増

売上高は、HomeIT事業の増加があったものの、前期の子会社連結除外及び「収益認識に関する会計基準」等（以下、「新基準」）の適用により、減収。

営業利益は、HomeIT事業における保守費用等が増加したものの、不動産事業における損益改善により、増益。

集合住宅向けISPサービス提供戸数は、今期計画通り90.0万戸突破。

### ■売上高

- ・ HomeIT事業については、集合住宅向けISPサービスのランニング収益の積み上げ等により、売上高 15,620百万円（前年同期 15,178百万円）に増加。
- ・ 不動産事業については、子会社の連結除外により、売上高 159百万円（前年同期 690百万円）に減少。
- ・ 新基準適用の影響により、従来基準と比べ、1,069百万円の減少。対業績予想については、1.4%減で着地。
- ・ 集合住宅向けISPサービス提供戸数は、15.5万戸増の90.0万戸。今期計画15.5万戸となり計画を達成。

**2021年3月期末比 155,385戸増 累計 900,512戸**

### ■営業利益

- ・ HomeIT事業については、保守費用の増加等により、セグメント利益は、前年同期比 1.9%減の3,532百万円（前年同期 3,598百万円）で着地。
- ・ 不動産事業については、子会社の連結除外等により、セグメント利益17百万円（前年同期はセグメント損失 132百万円）に改善。
- ・ 新基準適用の影響により、従来基準と比べ、248百万円の減少。対業績予想については、2.1%減で着地。

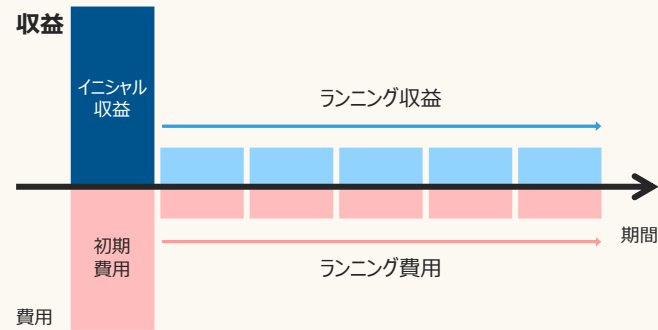
# (参考) 新基準適用による、売上高への影響

1年毎の短期的な売上高・利益は変動するものの、契約期間全体を通した売上高総額・利益に影響なし

## 従来基準

### ■ 初期回収モデル (初期費用を工事完了時に回収)

・イメージ図



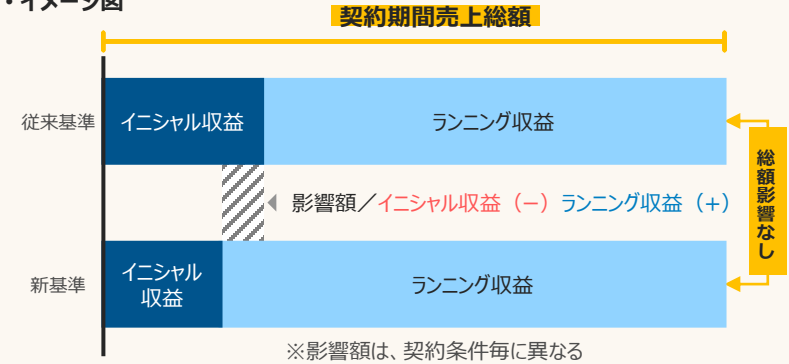
契約期間の売上総額を  
独立販売価格の比率で配分



## 新基準適用後

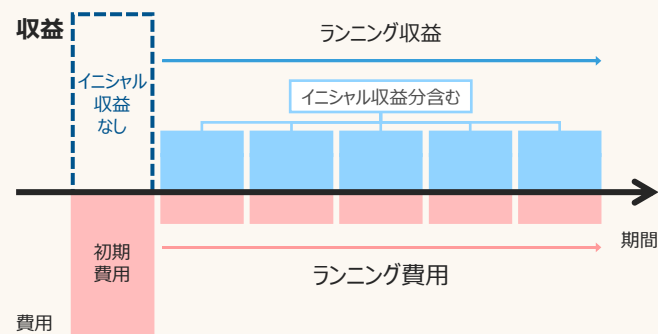
### ■ 短期的な売上高は減小 (インシャル収益減、ランニング収益増)

・イメージ図



### ■ 期間回収モデル (初期費用をランニング収益で分割し、回収)

・イメージ図

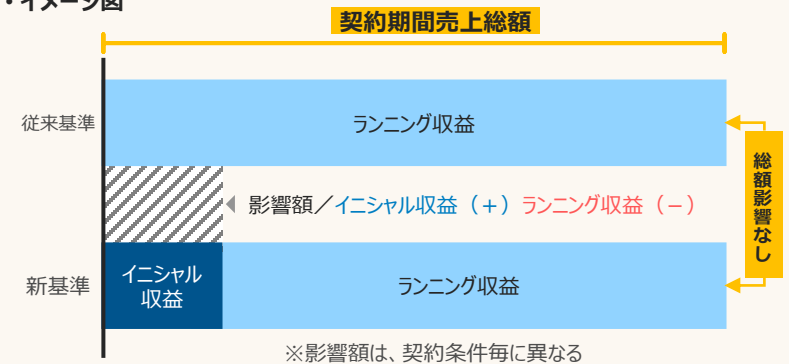


契約期間の売上総額を  
独立販売価格の比率で配分



### ■ 短期的な売上高は増加 (インシャル収益増、ランニング収益減)

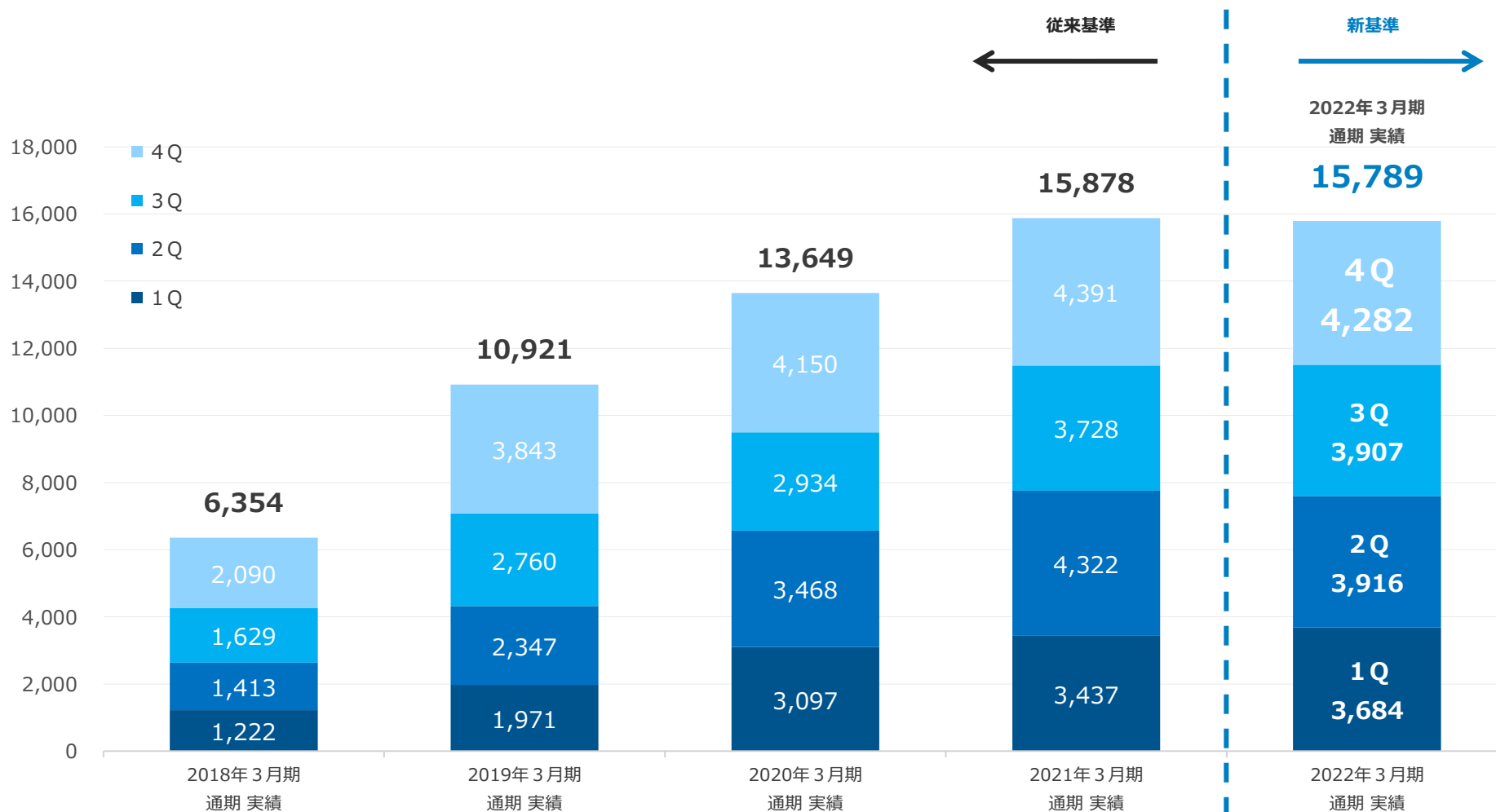
・イメージ図



# 連結売上高推移（四半期別）

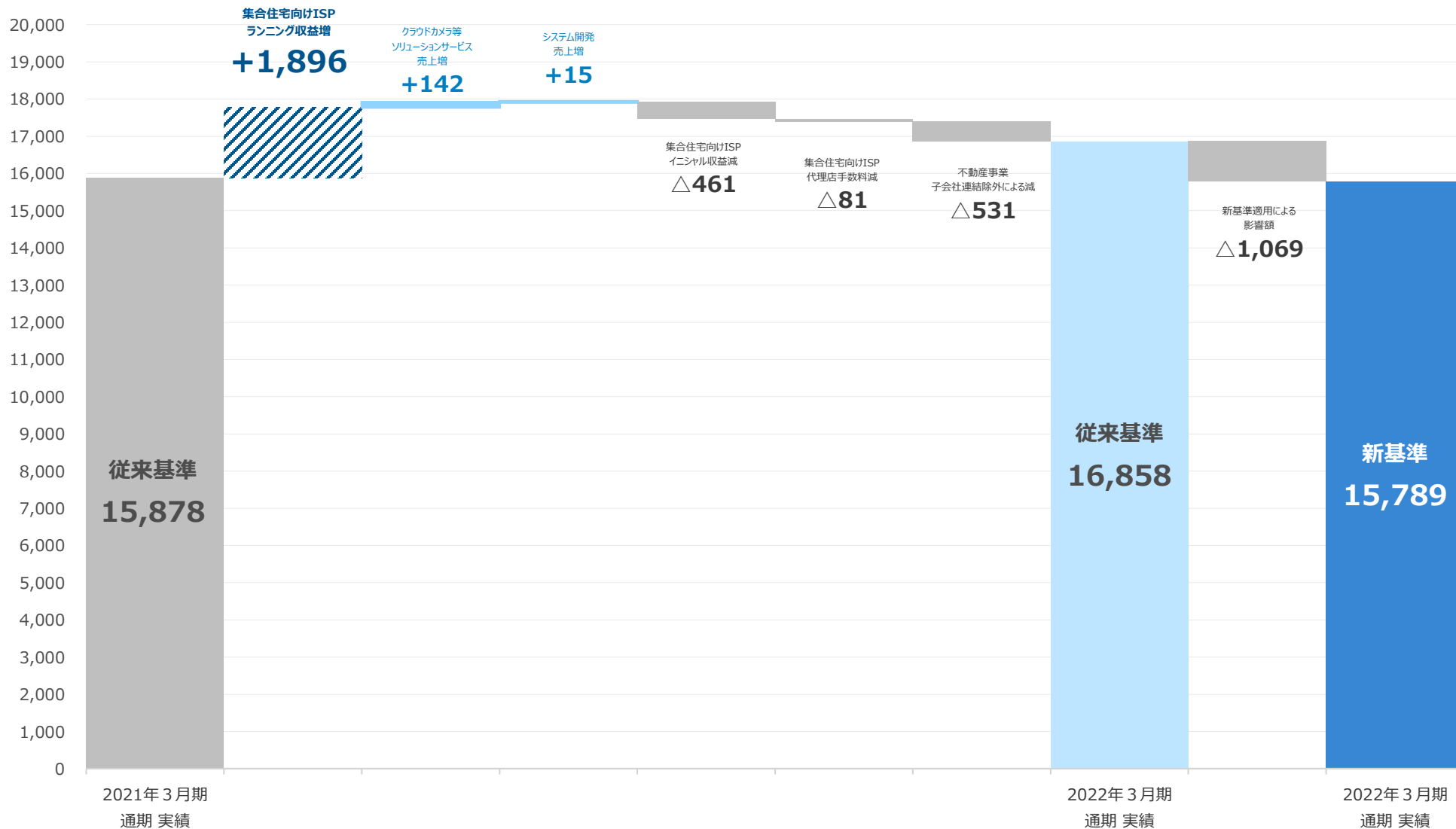
HomeIT事業において、集合住宅向けISPサービスの提供戸数増加により増収となったが、  
子会社連結除外、新基準適用の影響等により、減収

単位：百万円



# 連結売上高 前年同期比較

単位：百万円

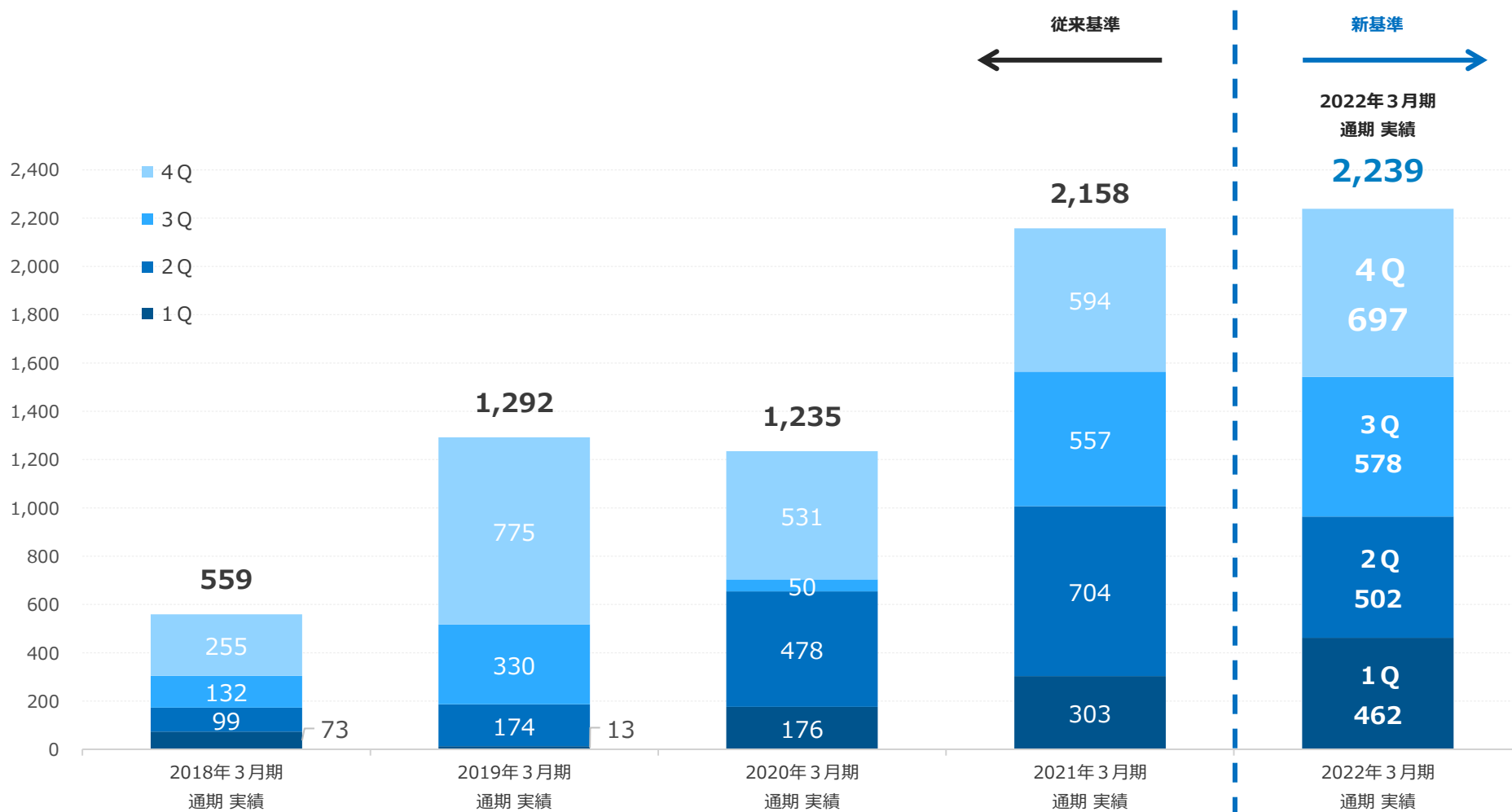




# 連結営業利益推移（四半期別）

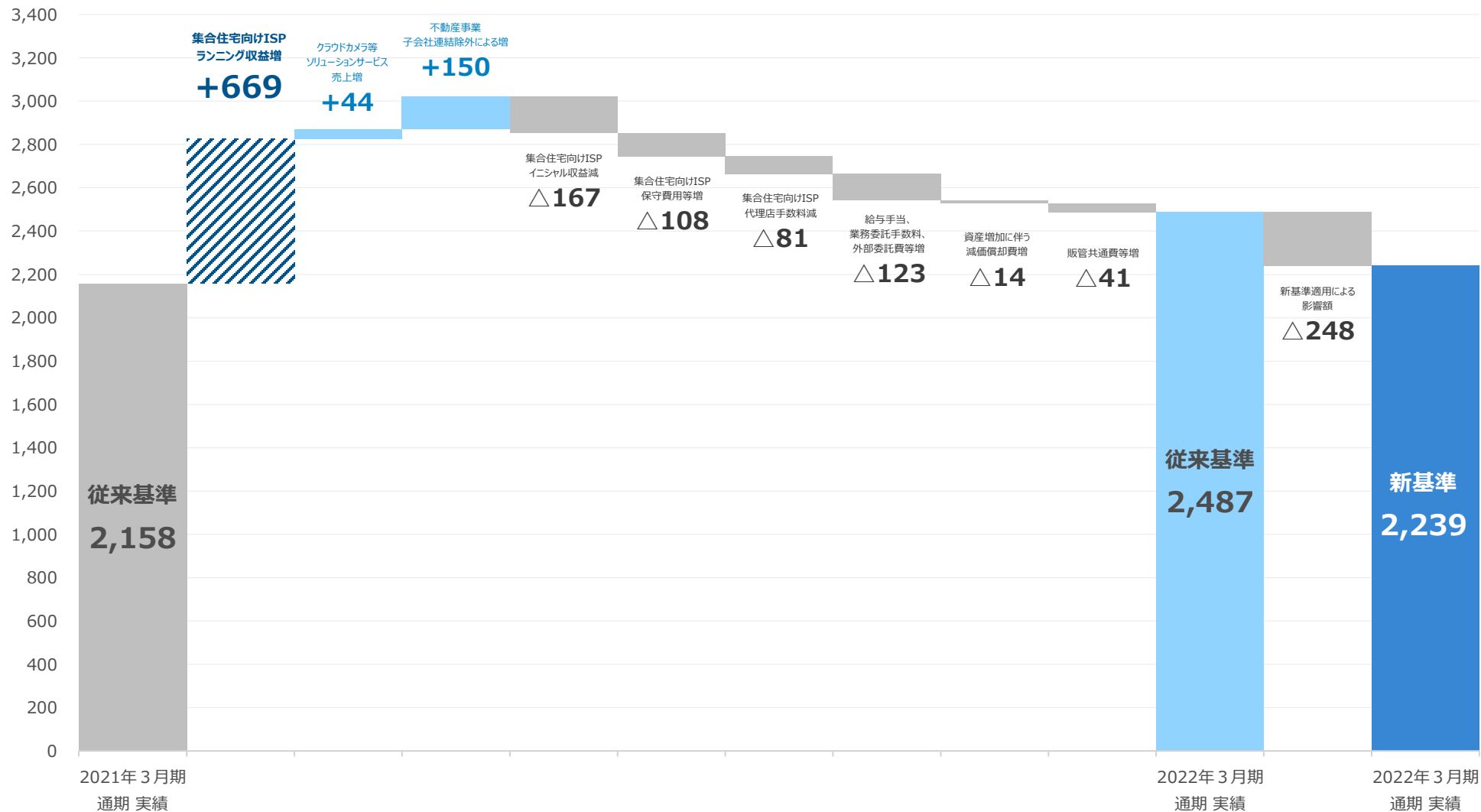
新基準適用の影響等により減収となったが、HomeIT事業は順調に推移し、また不動産事業の損益改善もあり増益

単位：百万円

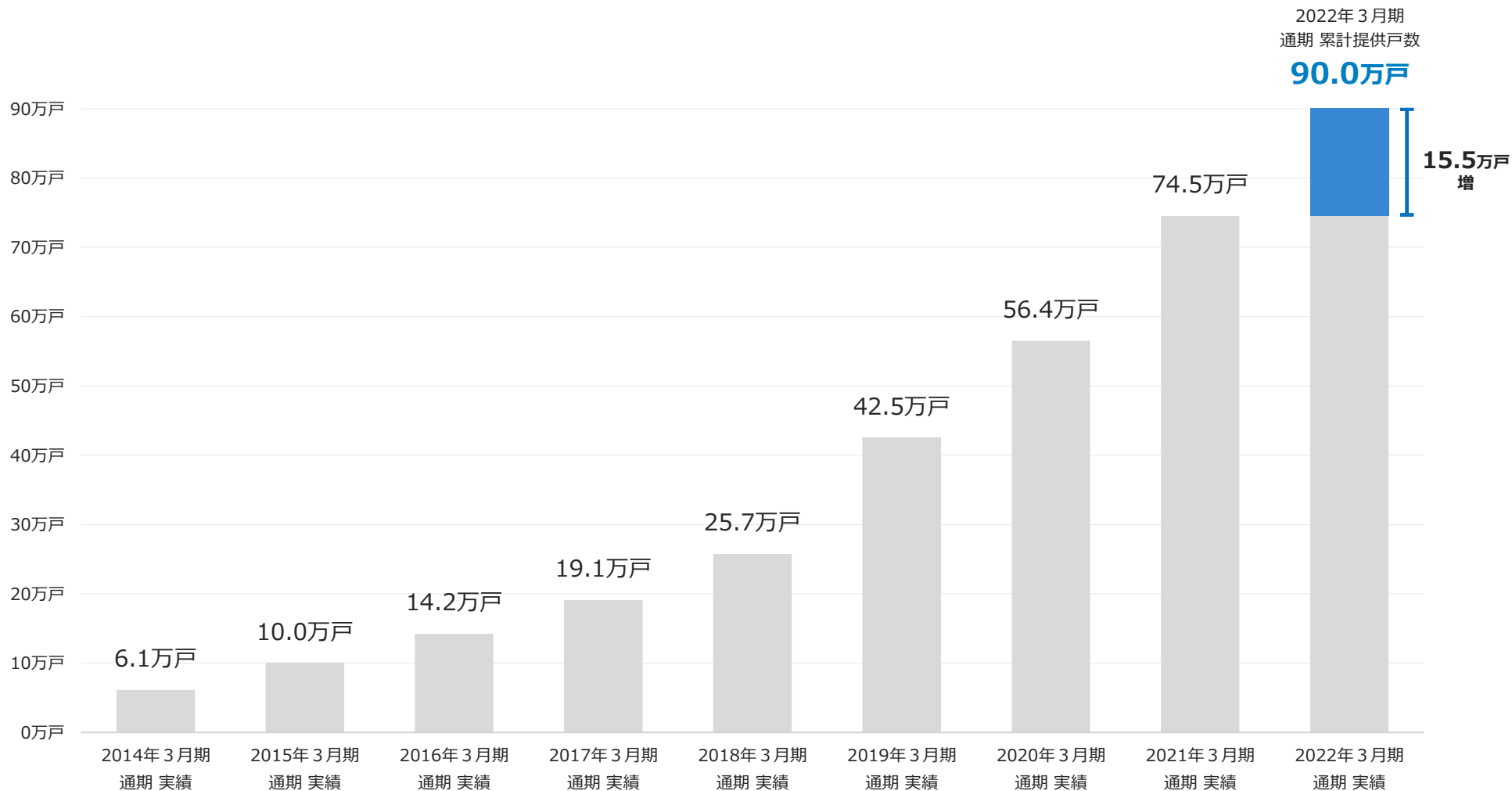


# 連結営業利益 前年同期比較

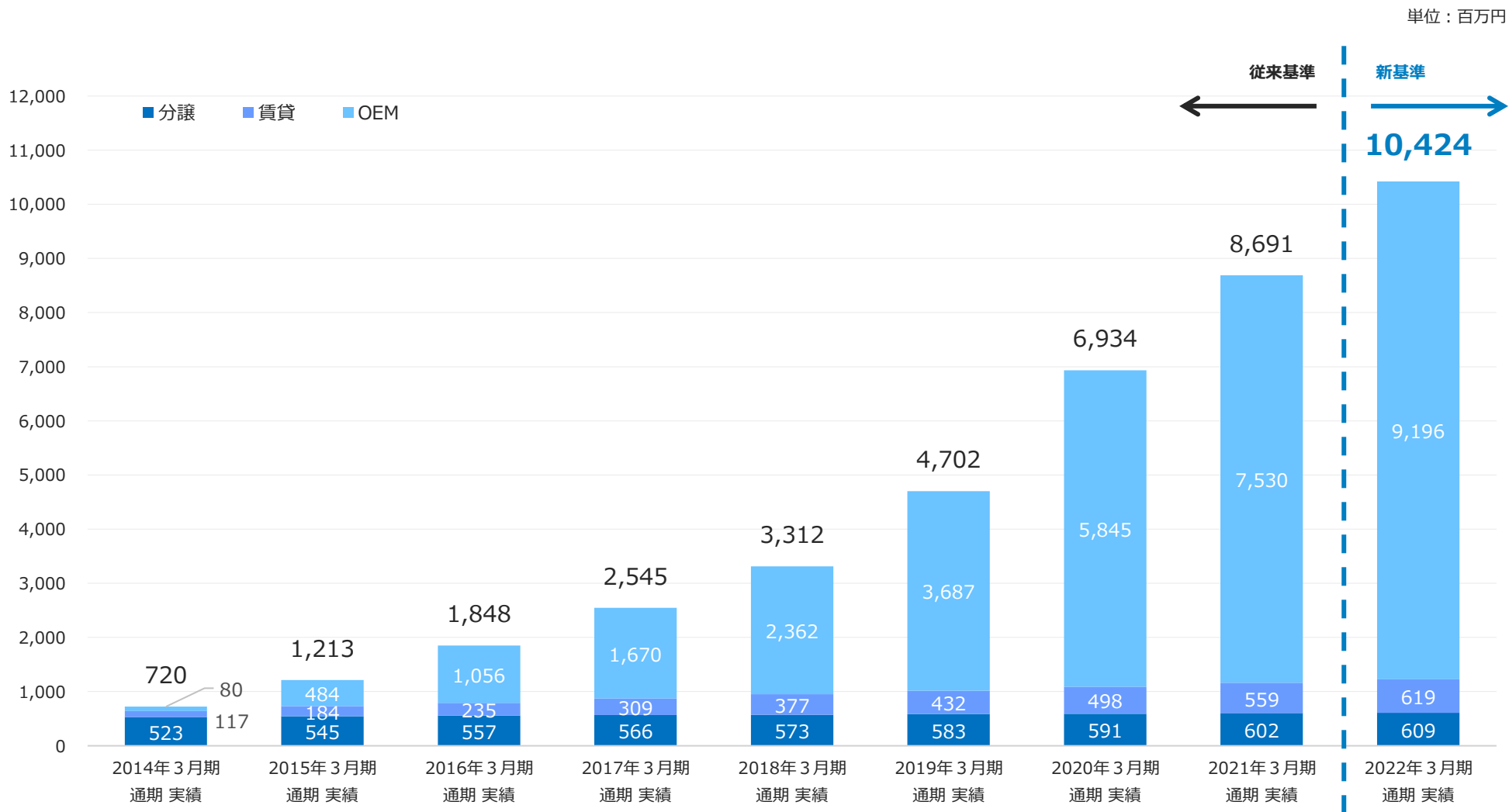
単位：百万円



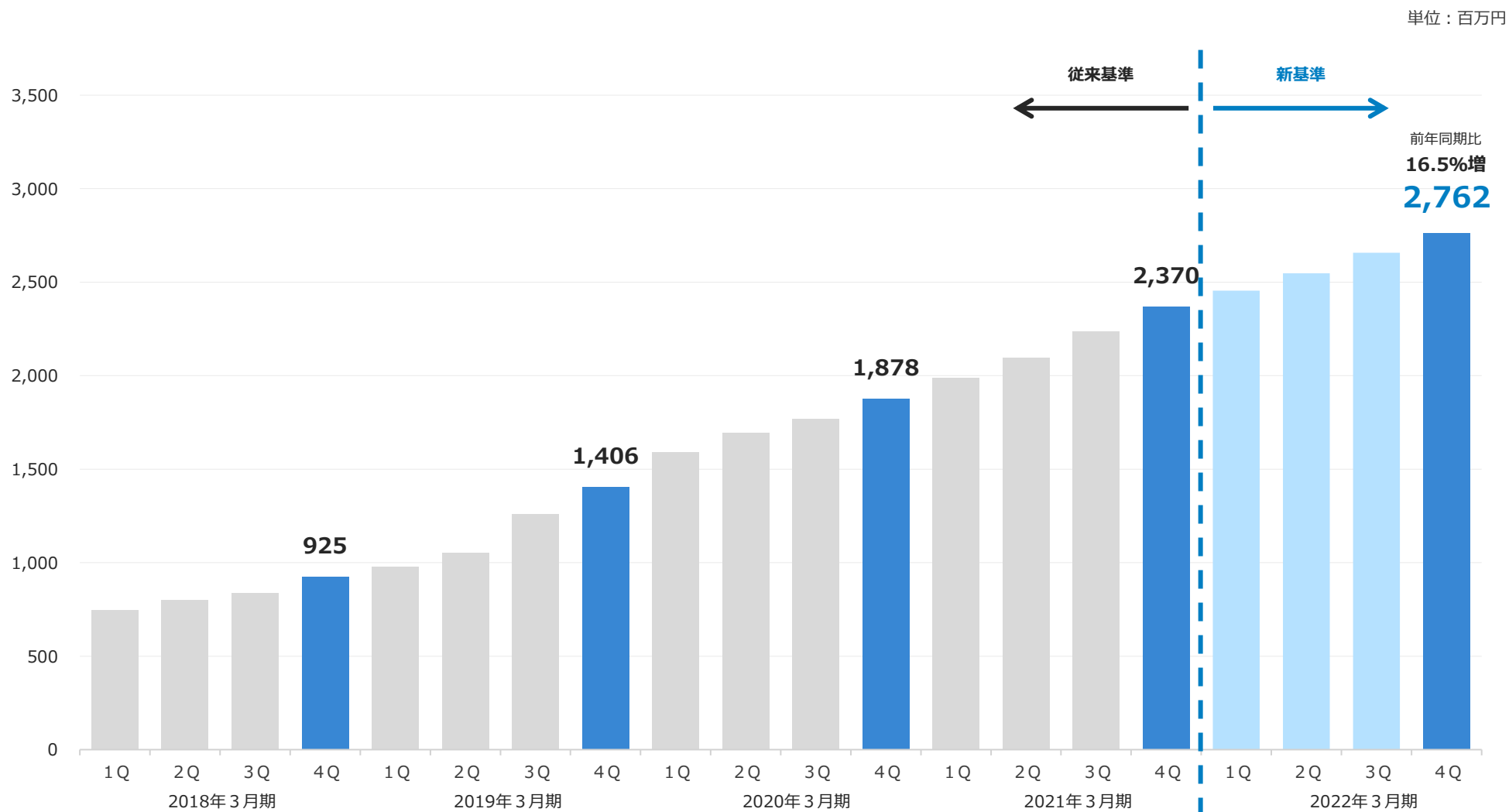
## 集合住宅向けISPサービスの累計提供戸数は、前期末に比べ、15.5万戸増の90.0万戸と今期計画を達成



ランニング収益はOEMの積み上げと分譲・賃貸向けサービスの堅調な推移により、前期比 19.9%増で着地

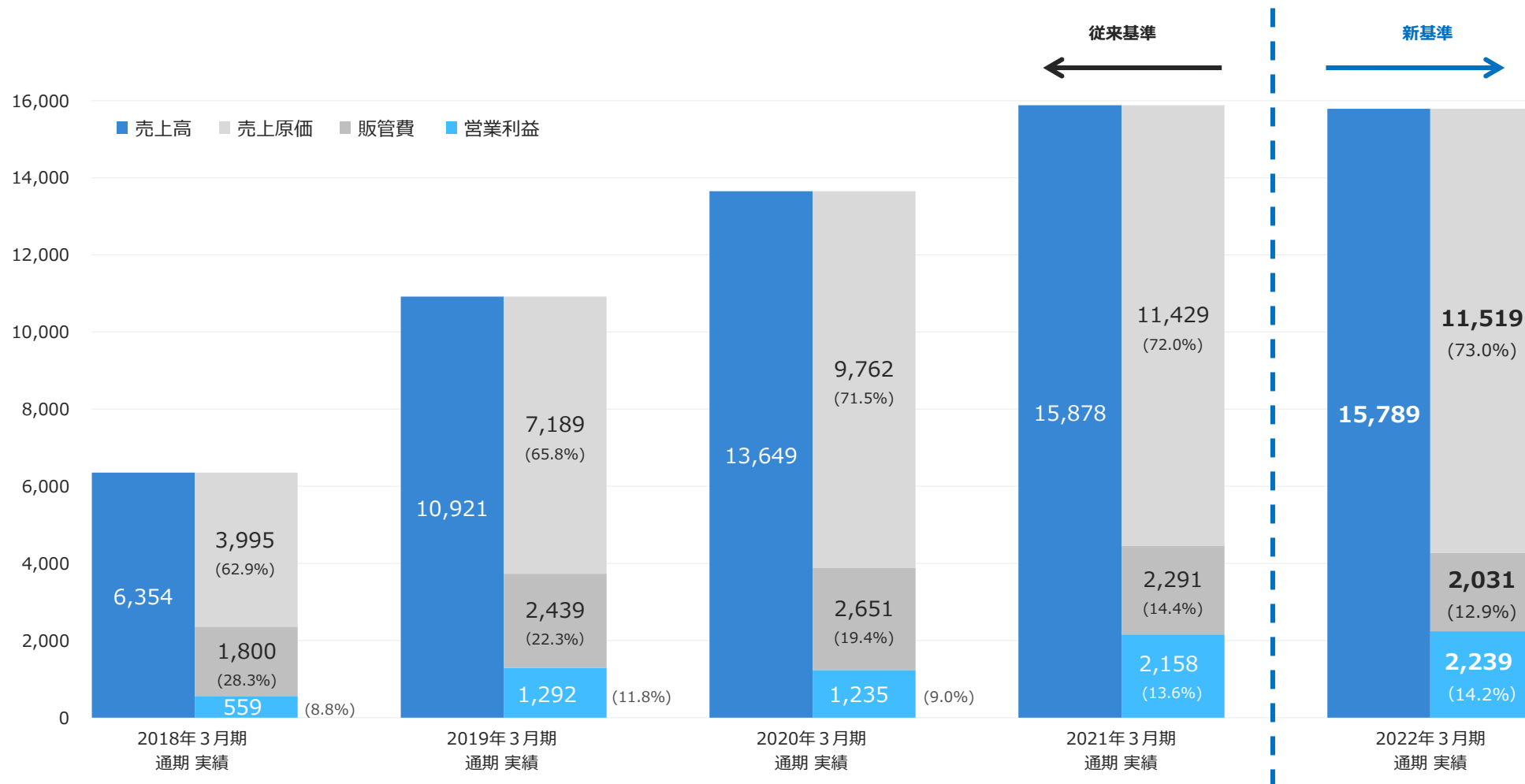


新基準適用の影響があったものの、提供戸数の順調な拡大により前年同四半期比16.5%の増収



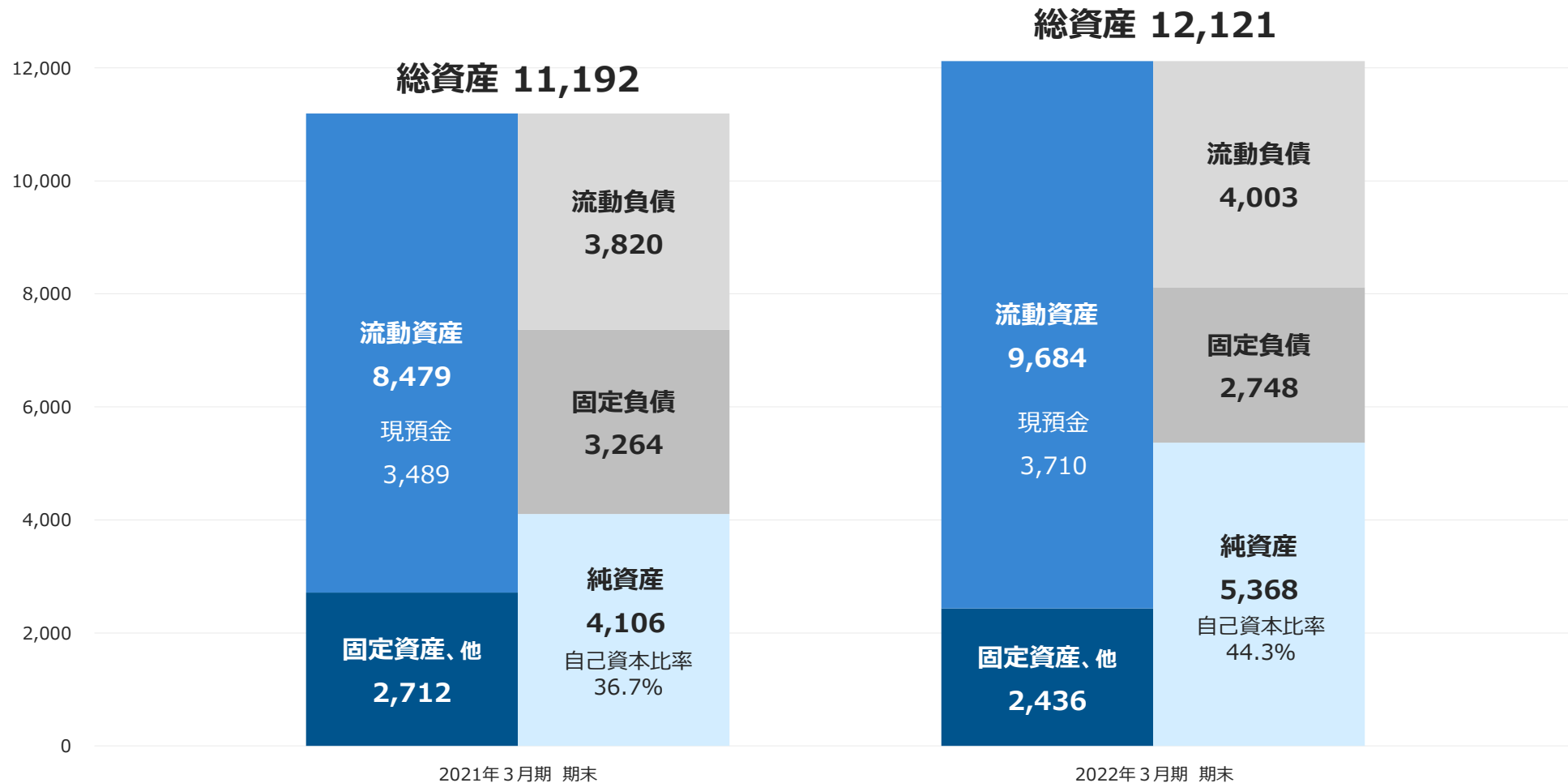
HomeIT事業の売上高は増加したが、子会社連結除外や新基準適用の影響により減収  
ランニング収益の増加や不動産事業の改善により、保守費用等の原価増をカバーし、増益

単位：百万円



総資産は、現預金、通信機器の供給不足に備えた原材料等の増加により、8.3%増  
自己資本比率は、利益の積み上げ等により、7.6ポイント改善

単位：百万円



## 2023年3月期 連結業績予想について

---



# 2023年3月期 連結業績予想

| 単位：百万円              | 2023年3月期<br>通期 予想 | 2022年3月期<br>通期 実績 | 対前期<br>増減額 | 対前期<br>増減率 |
|---------------------|-------------------|-------------------|------------|------------|
| 売上高                 | 17,370            | 15,789            | 1,581      | 10.0%      |
| 営業利益                | 2,500             | 2,239             | 261        | 11.6%      |
| 経常利益                | 2,450             | 2,202             | 248        | 11.3%      |
| 親会社株主に<br>帰属する当期純利益 | 1,650             | 1,454             | 196        | 13.4%      |

## 2023年3月期 通期 連結業績予想

売上高 **17,370百万円**（前期比 10.0%増） 営業利益 **2,500百万円**（前期比 11.6%増）

### ■売上高

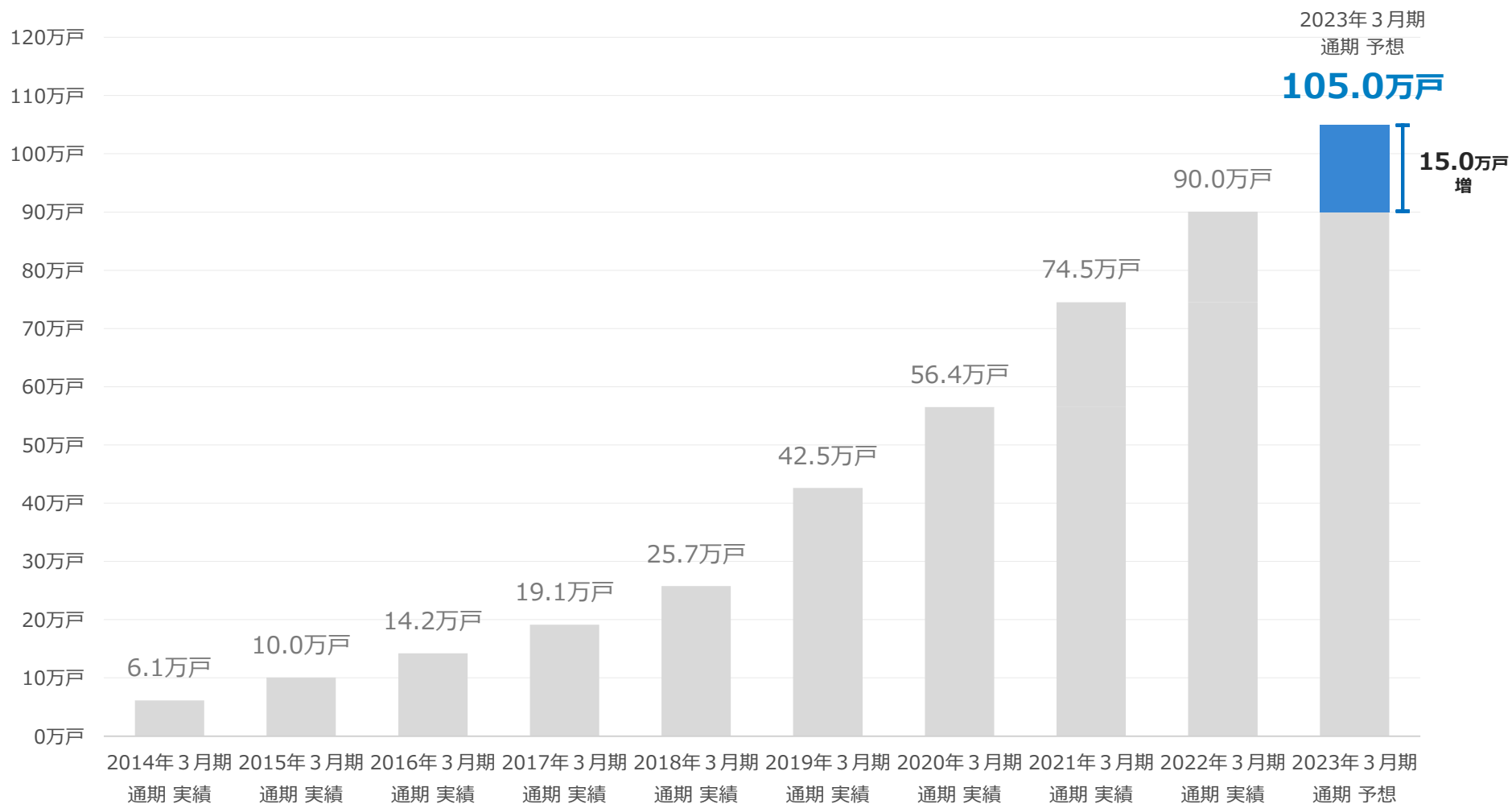
- HomeIT事業の売上高については、前期比10.0%増と予想。集合住宅向けISPサービスの提供戸数は、100万戸超を見込む。集合住宅向けISPサービスの拡大とともに、クラウドカメラなどのIoTソリューションサービスの充実を目指す。
- 不動産事業については、社宅管理代行サービス及びVR住宅展示場の成長により、増収の見込み。

### ■営業利益

- HomeIT事業の営業利益については、売上高の増加に加え、提供戸数増加を見据えた業務効率化の実施などにより増益の見込み。なお、半導体不足や情勢不安等による通信機器の原価上昇など、現時点で見通せるリスクは業績予想に反映済み。
- 不動産事業については、引き続き、サービス品質の向上を図り、安定的な事業運営を目指す。

# 集合住宅向けISPサービス サービス提供戸数 予想

2023年3月期 累計提供戸数は、前期末（90.0万戸）に比べ、15.0万戸増の105.0万戸と予想



## 開示事項・トピックス

---

## 開示事項 自己株式の取得状況に関するお知らせ (2022年5月6日)

### 【自己株式の取得状況に関するお知らせ】

当社は、2021年12月14日開催の取締役会において決議した、自己株式の取得について、下記の通りお知らせいたします。詳細につきましては、2022年5月6日公表の「自己株式の取得状況に関するお知らせ」をご参照ください。

#### ■ 自己株式の取得状況

|           |                             |
|-----------|-----------------------------|
| 取得した株式の種類 | 当社普通株式                      |
| 取得した株式の総数 | 17,200株                     |
| 取得価額の総額   | 16,486,800円                 |
| 取得期間      | 2022年4月1日～2022年4月30日（約定ベース） |
| 取得方法      | 名古屋証券取引所における市場買付            |

#### ■ 取得した自己株式の累計（2022年4月30日現在）

|           |              |
|-----------|--------------|
| 取得した株式の総数 | 161,500株     |
| 取得価額の総額   | 165,175,800円 |

#### ■ 2022年4月30日時点の自己株式の保有状況

|         |                      |
|---------|----------------------|
| 発行済株式総数 | 17,078,400株（自己株式を含む） |
| 保有自己株式数 | 2,202,860株           |

## 【ミュアヘッド・フィールズの居住エリアへ分譲地向けインターネット接続サービスの提供を開始】

### －ギガプライズ初の大規模分譲地へのサービス提供－

当社は、千葉県市原市にある、ゴルフ場と居住地が一体となったコミュニティ「ミュアヘッド・フィールズ」の居住エリアの分譲地へ、全戸一括型のインターネット接続サービスの提供を開始いたしました。

### ■ギガプライズが持つ技術と運用ノウハウを活かした広範囲に及ぶサービス提供

本件は、当社がこれまで培ってきた技術と運用ノウハウを元に初めて取り組んだ、大規模分譲地へのISPサービスの提供となります。光ケーブルとLANケーブルを最適な組み合わせで配線し、各住宅・別荘にISPサービスを提供いたします。また、すべての配線を地中に埋設することで、ミュアヘッド・フィールズが目指す「自然との調和」も実現いたしました。

ミュアヘッド・フィールズでは、太陽光発電設備の導入や、地元の建材を使用した家作りなど、循環型コミュニティを実現しております。

当社は、最適なインターネット環境を提供するとともに、お住まいの皆様の安心・安全をサポートするソリューションサービスの提案を進め、住まいを中心としたコミュニティ全体の「スマートタウン化」を目指してまいります。

### ■「ミュアヘッド・フィールズ」とは

ミュアヘッド・フィールズは、2016年8月にゴルフ場「ブリック&ウッドクラブ」と、それに隣接する居住地「土太郎村（どたろうむら）」を一体化させ、誕生したエリアの総称です。

日本では珍しいゲートッド・コミュニティ※で、約10万坪に及ぶ居住エリアには、現在、約100軒の戸建住宅・別荘が建ち並び、将来的には120軒に約300人が生活するコミュニティとなる予定です。

※「ゲートッド・コミュニティ」：出入り口にゲートを設け、人や車の出入りをコントロールして防犯性を高めているコミュニティ



「ミュアヘッド・フィールズ」居住エリア

# 2023年3月期の取り組みについて

---

## 2022年3月期 各事業の取り組み内容

|          |                    |                                |
|----------|--------------------|--------------------------------|
| HomeIT事業 | 集合住宅向け<br>ISPサービス  | ■ 既存顧客との関係強化による受注戸数拡大          |
|          |                    | ■ 新規顧客の開拓に向けた販売ネットワークの構築と活用    |
|          |                    | ■ 通信技術とノウハウによる大型案件受注及びリプレイスの強化 |
|          |                    | ■ インターネット利用環境の変化による課題解決        |
|          | IoTソリューション<br>サービス | ■ パートナー企業との協業による新サービスの開発       |
|          |                    | ■ 集合住宅向けへの販売強化及び新たな市場への展開      |
| 不動産事業    | 社宅管理代行<br>サービス     | ■ 住まいを中心とした周辺地域に向けたサービス提供      |
|          |                    | ■ グループ会社との連携強化と事業シナジー創出        |
|          | VR住宅展示場            | ■ 取扱い件数拡大及びHomeIT事業との連携強化      |
|          |                    | ■ 出展企業への送客強化及びユーザーの利便性向上       |

# 2022年3月期の振り返り

## サービス提供戸数のシェア拡大は計画通り着地。IoTソリューションサービスの進捗も概ね計画通り進捗

### 集合住宅向けISPサービス

- 既存顧客との関係強化による受注戸数拡大
- 新規顧客の開拓に向けた販売ネットワークの構築と活用
- 通信技術とノウハウによる大型案件受注及びリプレイスの強化
- インターネット利用環境の変化による課題解決

### 振り返り・進捗状況

- ・累計提供戸数が90万戸を突破。更なる拡大に向けた取り組みを強化
- ・当社拠点エリアでの受注増加。販売ネットワークの活用は今後の注力項目
- ・大規模集合住宅のリプレイスや分譲地向けサービスの提供開始など順調
- ・今後のサービス提供戸数の増加を見据え、保守・サポートの強化推進

### IoTソリューションサービス

- パートナー企業との協業による新サービスの開発
- 集合住宅向けへの販売強化及び新たな市場への展開
- 住まいを中心とした周辺地域に向けたサービス提供
- グループ会社との連携強化と事業シナジー創出

### 振り返り・進捗状況

- ・スマートロックなどのIoT機器は、顧客ニーズを満たすサービス開発が急務
- ・集合住宅向けクラウドカメラは好調。小規模店舗展開はコロナ禍で遅れ気味
- ・スマートポールの実証実験（公園、スマート農業）は順調。今後も複数予定
- ・集合住宅向けローカル5Gの検証準備中。事業モデル検討中

### 不動産事業

- 取扱い件数拡大及びHomeIT事業連携強化
- 出展企業への送客強化及びユーザーの利便性向上

### 振り返り・進捗状況

- ・社宅管理代行サービスの品質向上及びHomeIT事業との連携強化に注力
- ・コロナ禍に比べ、来場者数増加傾向。顧客視点のサービス拡充が課題



当社グループの収益基盤であるランニング収益の最大化と、新たな領域へのチャレンジによる持続的成長な基盤を構築

|      |                                   |                              |
|------|-----------------------------------|------------------------------|
| 既存領域 | 小規模集合住宅 / 既存サービス<br>ランニング収益の最大化   | 集合住宅 / 新サービス<br>差別化による優位性の確保 |
|      | 中・大規模集合住宅 / 既存サービス<br>ランニング収益の最大化 | 新市場 / 新サービス<br>独自の事業モデル創出    |
| 新領域  | 既存サービス                            | 新サービス                        |

# 2023年3月期の取り組み

## 集合住宅市場における更なるシェア拡大を見据えた体制強化と、新領域での成長に向けた取り組みを推進

既存領域

### 小規模集合住宅 / 既存サービス

#### ■ 既存顧客との関係強化と新規顧客獲得に注力

- ・大手OEM提供先企業など、既存顧客との関係強化による更なるシェア拡大
- ・PWIN・SPESなど独自技術の特性を生かした新規顧客獲得、リプレイス強化
- ・ガス会社、ISP事業者やパートナー企業との提携による販売チャネルの拡大
- ・不動産事業のネットワーク活用による潜在顧客へのアプローチ強化

#### ■ 安定したサービス提供に向けた運営体制の最適化

- ・施工管理体制の強化・安全品質の向上
- ・設備監視の拡張など、品質管理体制の効率化及び高度化
- ・コールセンターの充実、保守・サポートの迅速性向上

### 集合住宅 / 新サービス

#### ■ 次世代通信規格への対応

- ・光回線高速化（10G）や「Wi-Fi6」の検証及びサービス化の推進
- ・次世代通信対応機器の製品化に向けた研究開発（次世代PWINSなど）
- ・フリービットと共同で集合住宅向けローカル5Gの実用性の検証を継続

#### ■ 顧客の顕在及び潜在ニーズに適したサービス開発強化

- ・既存のIoT機器の機能改善やサービス拡充の推進
- ・スマートロックやホームセキュリティなどのIoTサービスの更なる強化、推進
- ・集合住宅向けISPサービスとIoTサービスとのパッケージモデルの構築

新領域

### 中・大規模集合住宅等 / 既存サービス

#### ■ 通信技術とノウハウによる中・大型物件及び新領域への展開を強化

- ・中・大規模物件向け高品質回線（GIGA Direct Connectなど）による受注強化
- ・通信技術とノウハウを駆使し、分譲地など、新領域へのサービス展開を推進
- ・中・大規模物件向けの保守・サポート体制の強化



学生寮など  
（大阪大学グローバルビレッジ津雲台）



大規模マンション  
（イメージ）



大規模分譲地  
（「ミューヘッド・フィールズ」居住エリア）

### 新領域 / 新サービス

#### ■ 持続的成長に向けた事業モデルの創出

- ・AI映像解析など、スマートポールの機能面の充実
- ・当社ISPサービスや運用力とIoTとの融合による優位性の高いサービスの創出
- ・地域の抱える課題に対して、当社の事業特性を活かした解決策の検討
- ・スマートタウン・スマートシティ実現に向けた新たな事業モデルの検証

#### ■ 新たなパートナー企業との協創推進

- ・当社事業と親和性のある技術を持つ企業の発掘
- ・独自技術とノウハウとを組み合わせ、特徴あるサービスの開発
- ・持続的成長に向けて、新技術などの研究や開発への投資



既存サービス

新サービス

## 2023年3月期の取り組み – 成長イメージ

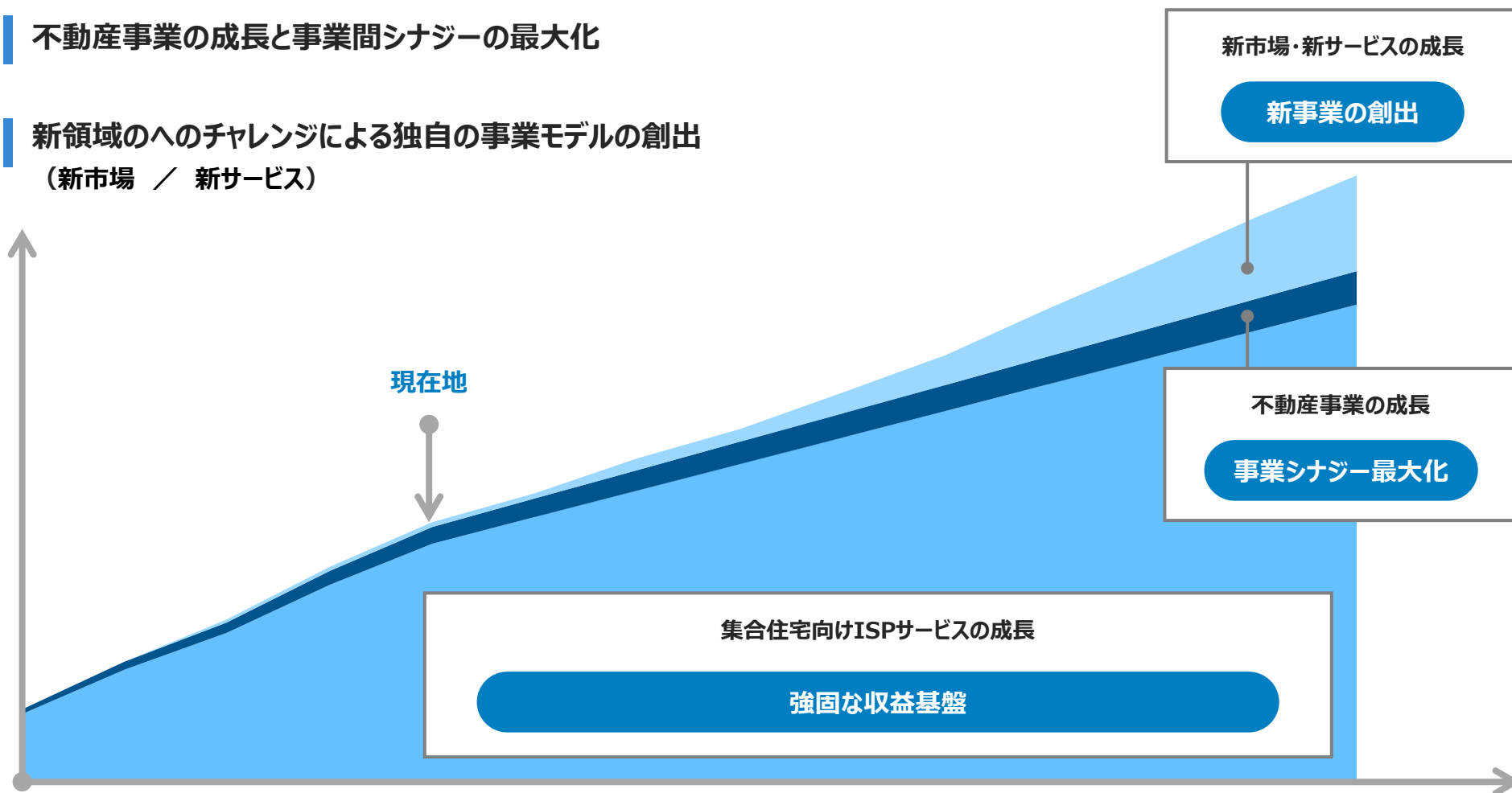
集合住宅向けISPサービスのシェア拡大による強固な収益基盤の構築

(既存領域・新領域 / 既存サービス)

不動産事業の成長と事業間シナジーの最大化

新領域へのチャレンジによる独自の事業モデルの創出

(新市場 / 新サービス)



最適なインターネット環境の提供とともに、住まいを中心とした地域への付加価値の創造を目指す

