

株式会社ギガプライズ

2023年3月期 2Q 決算説明会資料

2022年11月17日

名古屋証券取引所 ネクスト市場

証券コード：3830

【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。



2023年3月期 2Q 連結業績について

連結売上高

8,423 百万円

前年同期比 **+10.8 %**

連結営業利益

1,348 百万円

前年同期比 **+39.8 %**

ISPサービス提供戸数

97.4 万戸

前期末比 **+8.2 %**

連結業績サマリ 前年同期比較

単位：百万円	2023年3月期 2Q 実績	2022年3月期 2Q 実績	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率	2023年3月期 通期 予想
売上高	8,423	7,600	823	10.8%	17,370
営業利益	1,348	964	383	39.8%	2,500
経常利益	1,330	942	388	41.2%	2,450
親会社株主に 帰属する四半期純利益	859	645	214	33.3%	1,650

2023年3月期2Qの業績は、前年同期比 売上高 10.8%増、営業利益 39.8%増と増収、増益

売上高は、集合住宅向けISPサービスの提供戸数が順調に推移し、増収。

営業利益は、売上高の増加、原価率の低減及び全社費用等の販管費減少により、増益。

■売上高

- ・ HomeIT事業の売上高については、集合住宅向けISPサービスのランニング収益の増加等により、前年同期比 **10.9%増**の **8,337**百万円（前年同期 **7,517**百万円）で着地。
- ・ 不動産事業の売上高については、社宅管理代行サービスの取扱件数の増加により、前年同期比 **4.1%増**の売上高 **81**百万円（前年同期 **78**百万円）で着地。
- ・ 重要指標の集合住宅向けISPサービス提供戸数は、今期計画 **15.0**万戸増に対して、**7.3**万戸増となり、進捗率 **49.1%**で着地。

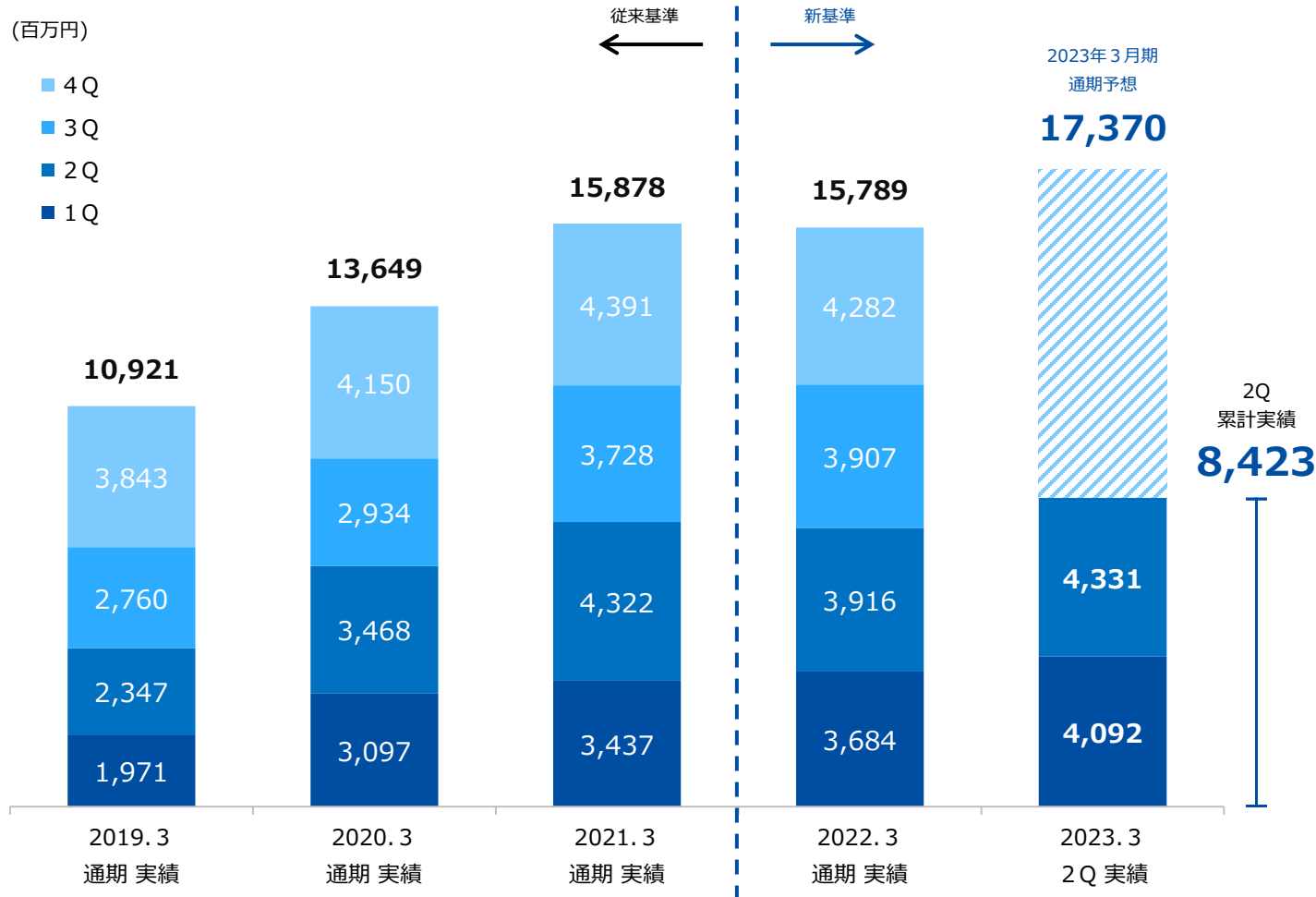
2022年3月期末比 73,592戸増 累計 974,104戸

■営業利益

- ・ HomeIT事業のセグメント利益については、売上高の増加及び減価償却費（リース資産）の減少等による原価率低減（**1.4%減**）により、前年同期比 **21.1%増**の **1,992**百万円（前年同期 **1,645**百万円）で着地。
- ・ 不動産事業のセグメント利益については、運用レベルの向上と業務プロセスの改善等により、セグメント利益 **15**百万円（前年同期 **6**百万円）で着地。
- ・ 販売費及び一般管理費については、運用体制費用（外部委託費等）の最適化を図ったことにより、前年同期比 **4.6%減**の **1,008**百万円（前年同期 **1,057**百万円）で着地。

連結売上高推移（四半期別）

サービス提供戸数の拡大に注力、新築物件及び既存物件ともに堅調に推移したことにより、増収



連結売上高

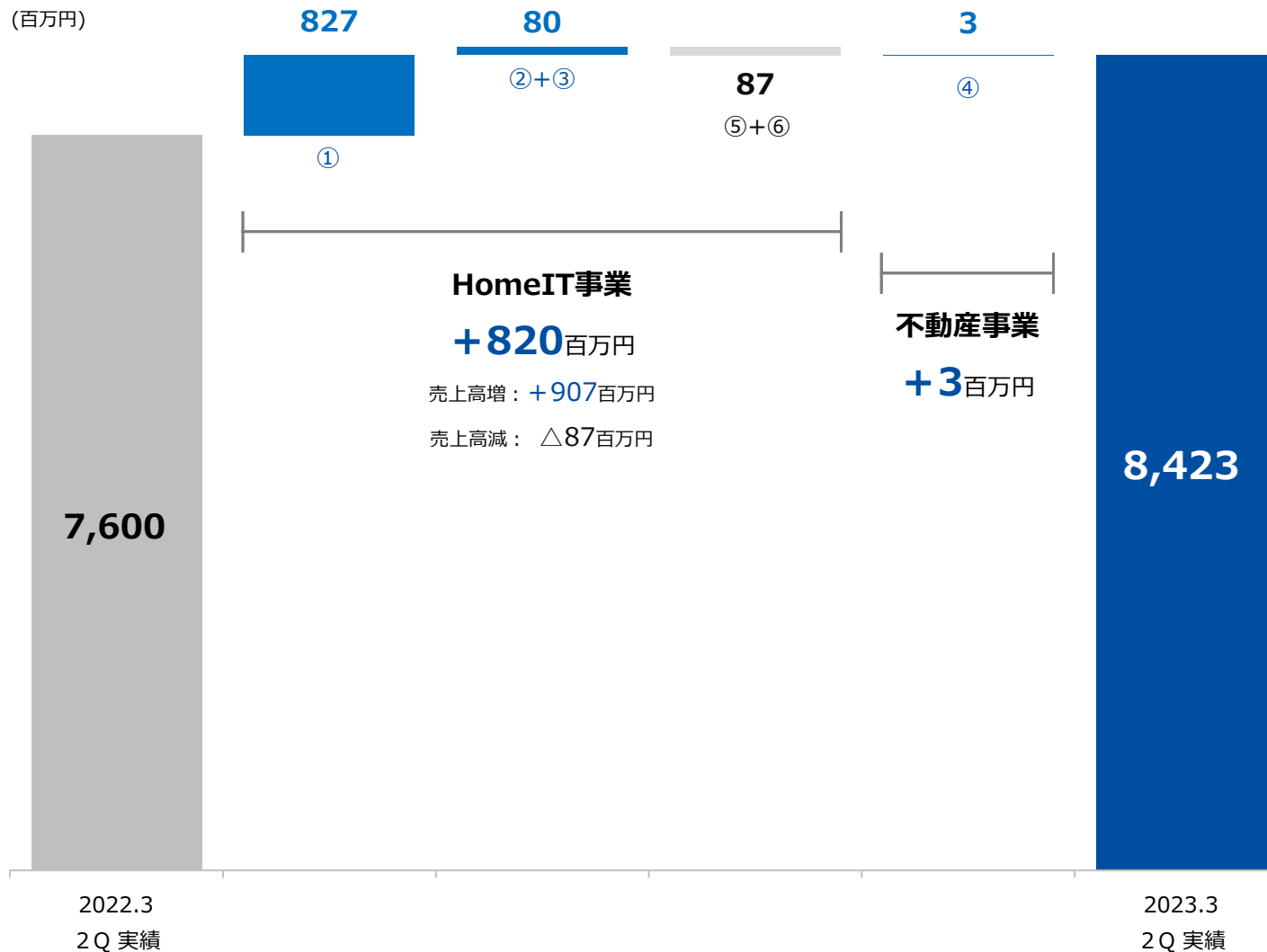
8,423 百万円

前年同期比 **+10.8%**

報告セグメント売上高

HomeIT事業	8,337 百万円
前年同期比	+10.9%
不動産事業	81 百万円
前年同期比	+4.1%
その他の事業	4 百万円
前年同期比	+6.8%

連結売上高 前年同期比較



主な増減要因

主な増加要因

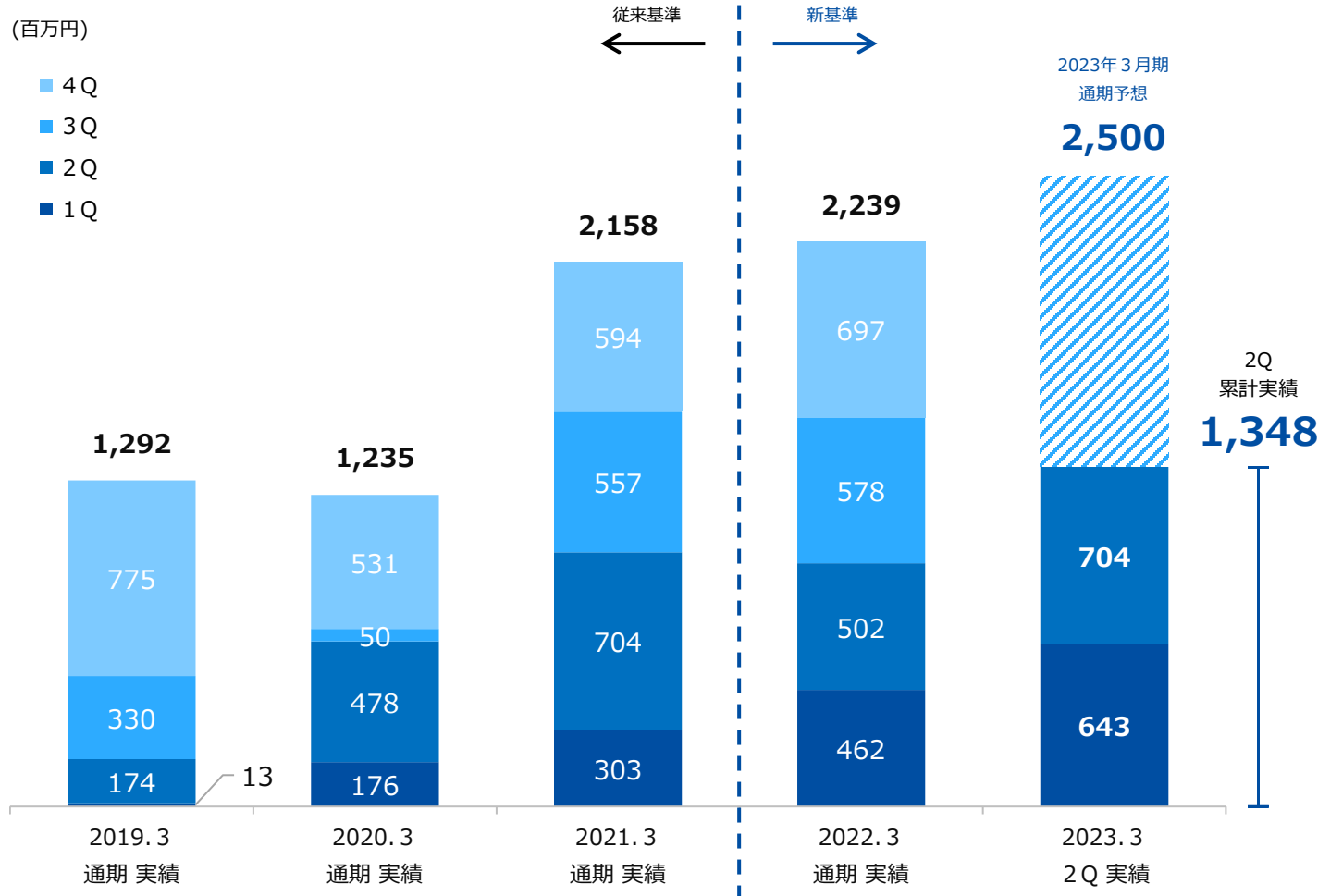
① 集合住宅向けISP ランニング収益 増	+827 ↑
② クラウドカメラ等ソリューションサービス 売上 増	+55 ↑
③ システム開発 売上 増	+25 ↑
④ 不動産事業 売上 増	+3 ↑

主な減少要因

⑤ 集合住宅向けISP イニシャル収益 減	△58 ↓
⑥ ネットワークサービス 売上 減	△29 ↓

連結営業利益推移（四半期別）

集合住宅向けISPサービスのランニング収益の伸長、販管共通費の減少により、増益



連結営業利益

1,348 百万円

前年同期比 **+39.8 %**

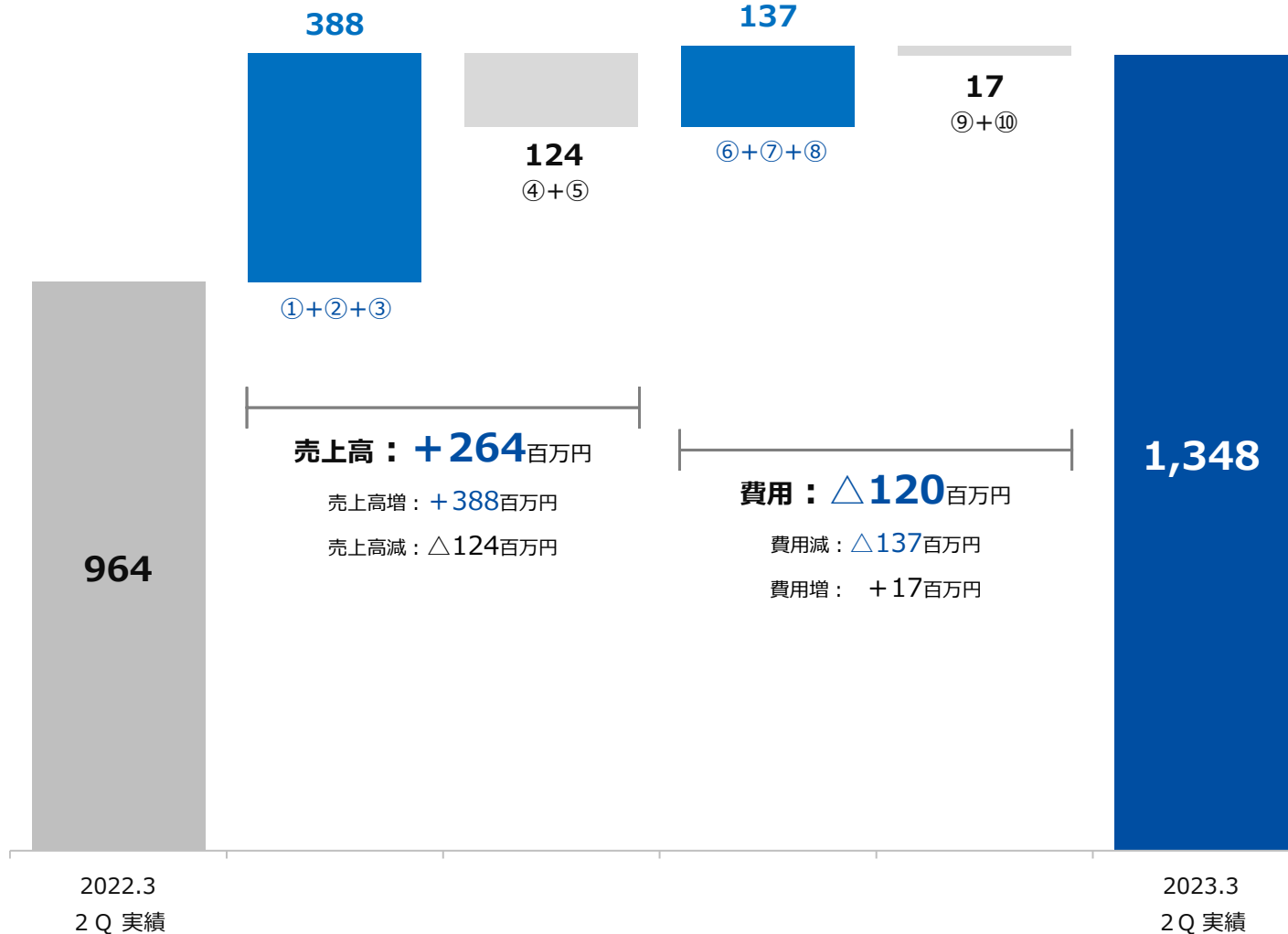
報告セグメント利益

HomeIT事業	1,992 百万円
前年同期比	+21.1 %
不動産事業	15 百万円
前年同期比	+152.8 %
その他の事業	0 百万円
前年同期比	15.6 %
調整額※	660 百万円
前年同期比	△4.0 %

※ 調整額：各報告セグメントに帰属しない全社費用（一般管理費）になります。

連結営業利益 前年同期比較

(百万円)



主な増減要因

売上高の増減による主な要因

① 集合住宅向けISP ランニング収益 増	+364	↑
② クラウドカメラ等ソリューションサービス 売上 増	+15	↑
③ 不動産事業 利益 増	+9	↑
④ 集合住宅向けISP イニシャル収益 減	△105	↓
⑤ ネットワークサービス 売上 減	△19	↓

費用の増減による主な要因

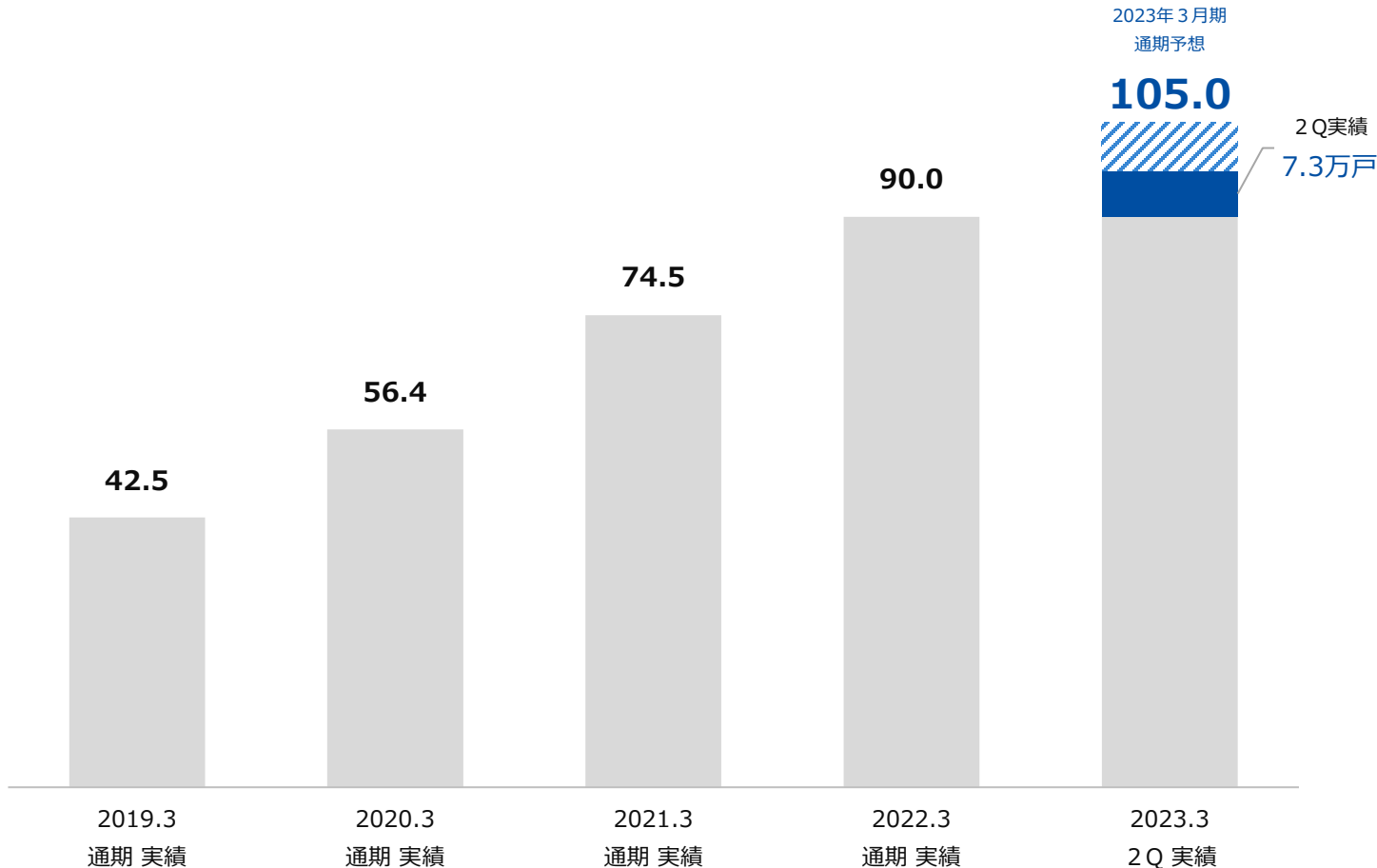
⑥ 回線原価 減 (代理店手数料※増)	△53	↑
⑦ 減価償却費 (リース資産等) 減	△57	↑
⑧ 販管共通費 (外部委託料等) 減	△27	↑
⑨ 原価共通費 (人件費・外部委託料等) 増	+13	↓
⑩ 集合住宅向けISP 保守費用等 増	+4	↓

※前連結会計年度より、代理店手数料を売上処理から純額処理へ変更しております。

集合住宅向けISPサービス サービス提供戸数 実績

重要指標の集合住宅向けISPサービスの提供戸数は、前期末に比べ、7.3万戸増の 97.4万戸と順調に進捗

(万戸)



集合住宅向けISPサービス 提供戸数

累計提供戸数 2Q実績

97.4 万戸

前期末比 **+8.2 %**

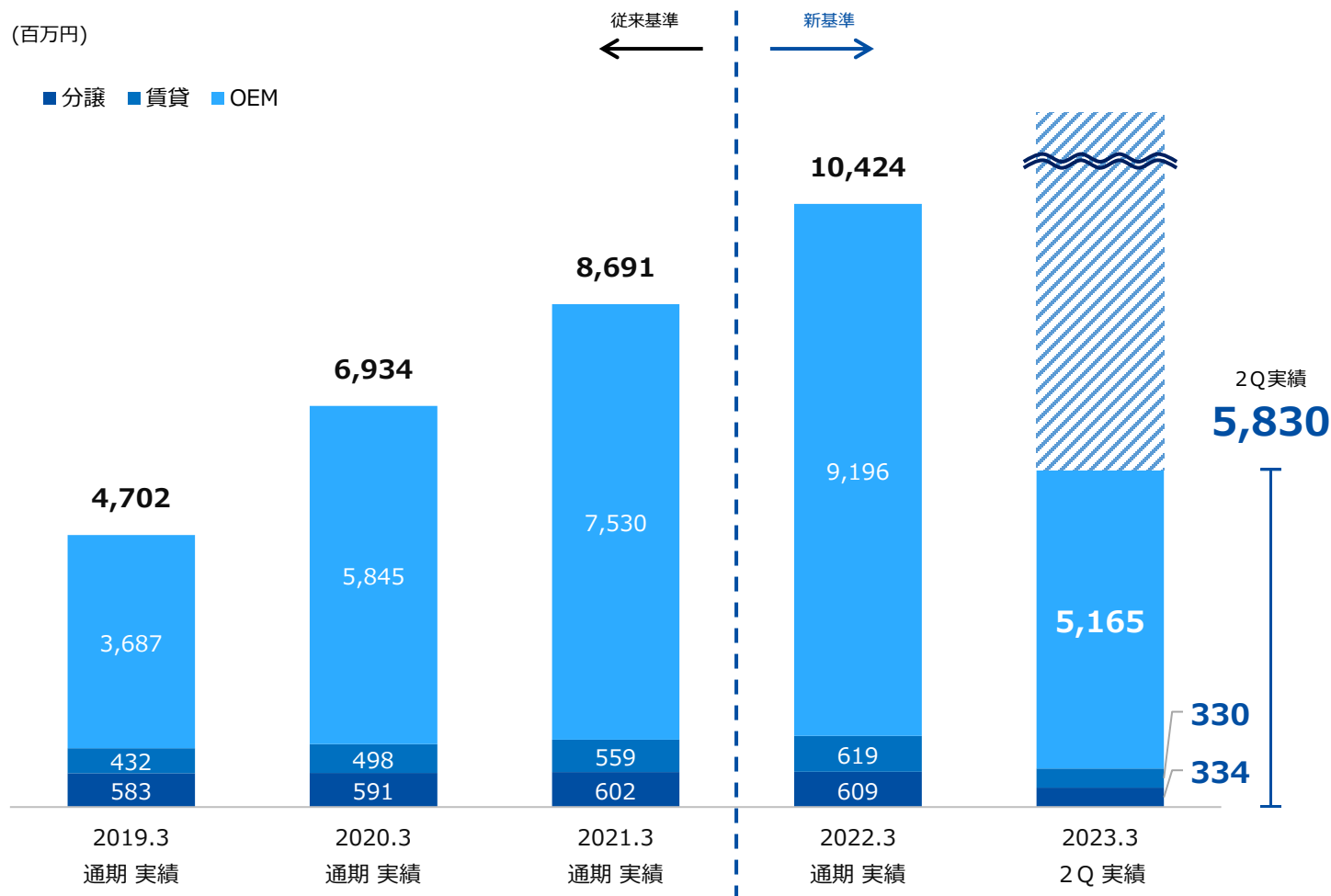
増加提供戸数 2Q実績

+7.3 万戸

対通期予想進捗率 **49.1 %**

集合住宅向けISPサービス ランニング収益推移（カテゴリー別）

OEM提供が好調、分譲・賃貸向けサービスも順調に積み上げ、前年同期比 16.5%増で着地



ランニング収益（累計）

5,830 百万円

前年同期比 **+16.5%**

カテゴリー別内訳

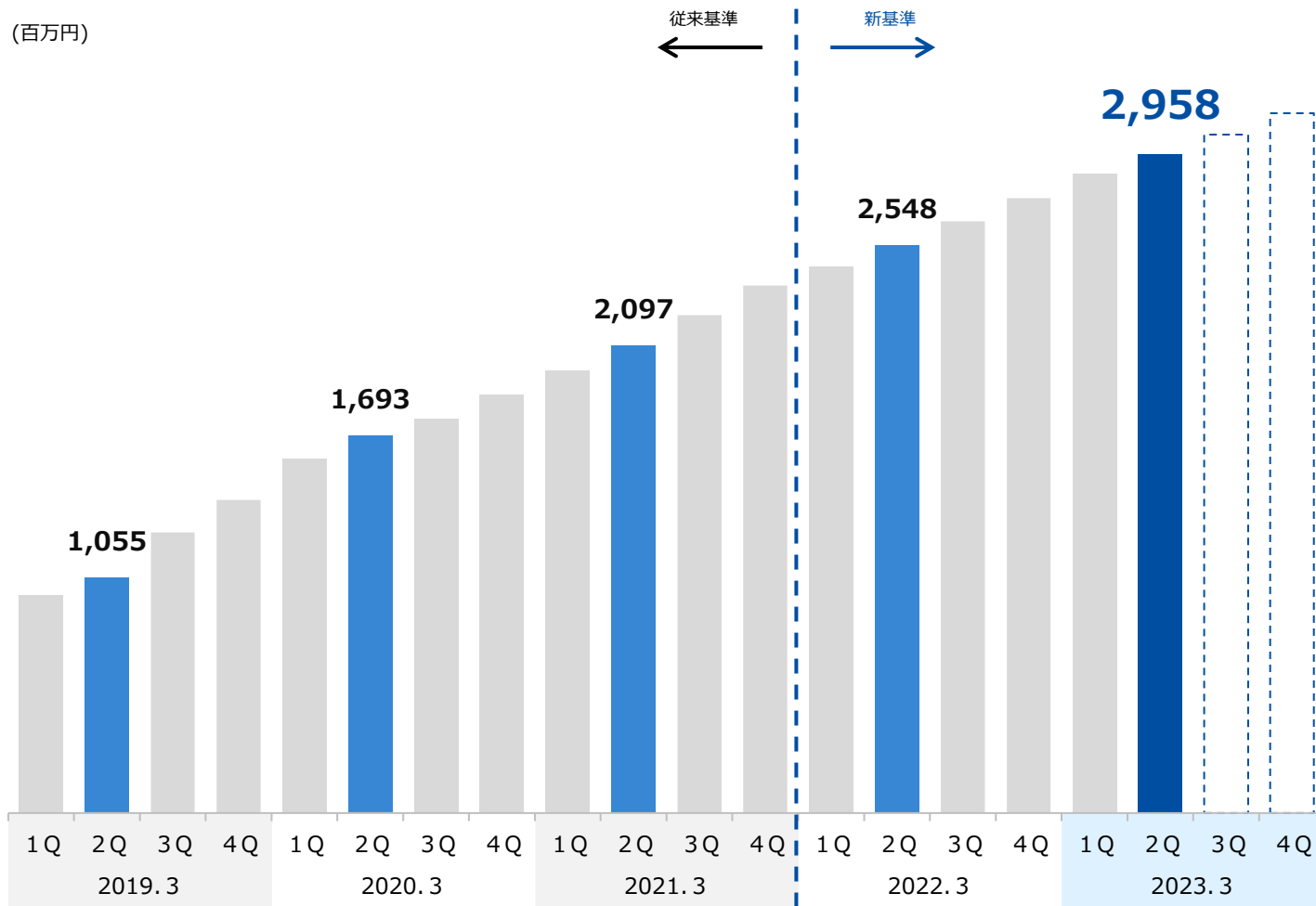
OEM提供 **5,165** 百万円
前年同期比 **+17.3%**

賃貸 (Rent Agent) **330** 百万円
前年同期比 **+11.3%**

分譲 (My Agent) **334** 百万円
前年同期比 **+9.6%**

集合住宅向けISPサービス ランニング収益推移（四半期別）

サービス提供戸数の更なる拡大を図り、収益基盤であるランニング収益の最大化を目指す



ランニング収益（会計期間）

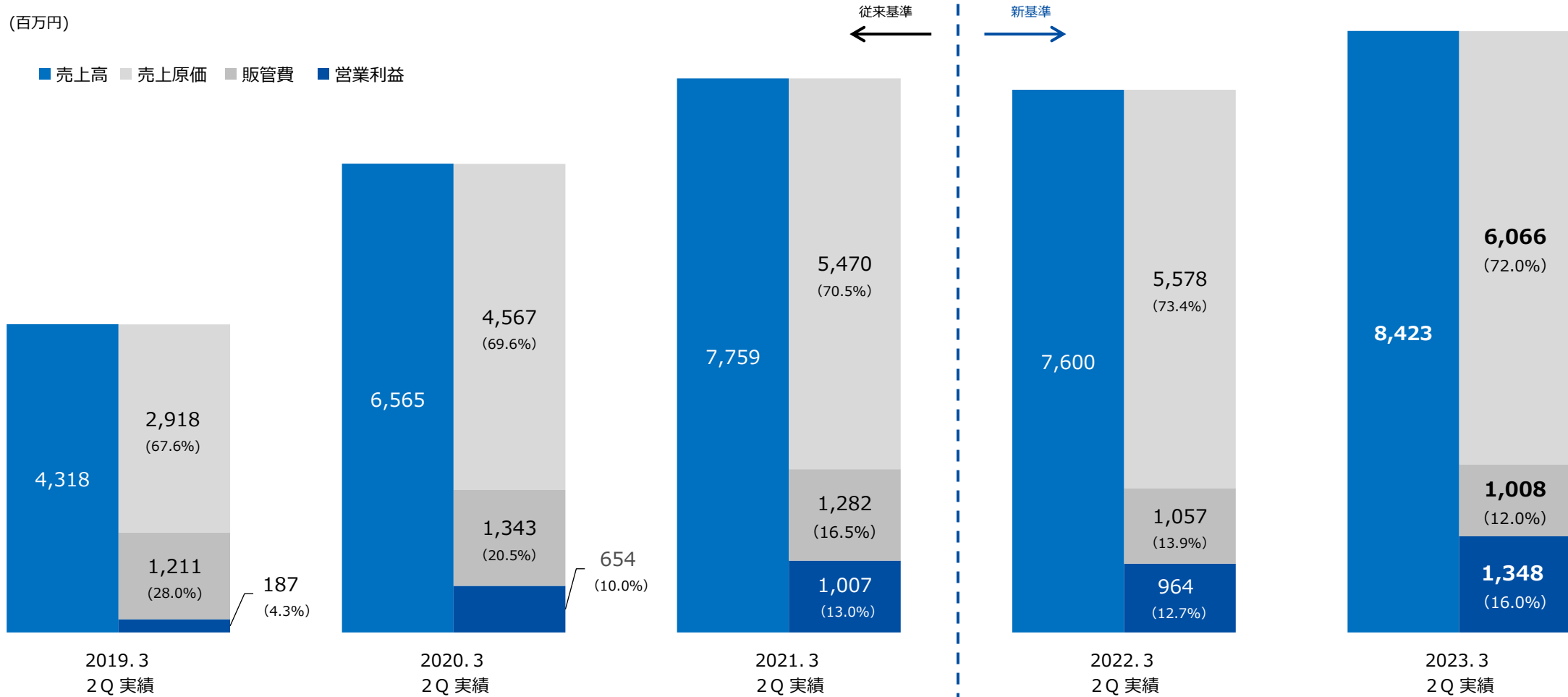
2,958 百万円

ランニング収益 対前年同期

+410 百万円

前年同期比 **+16.1%**

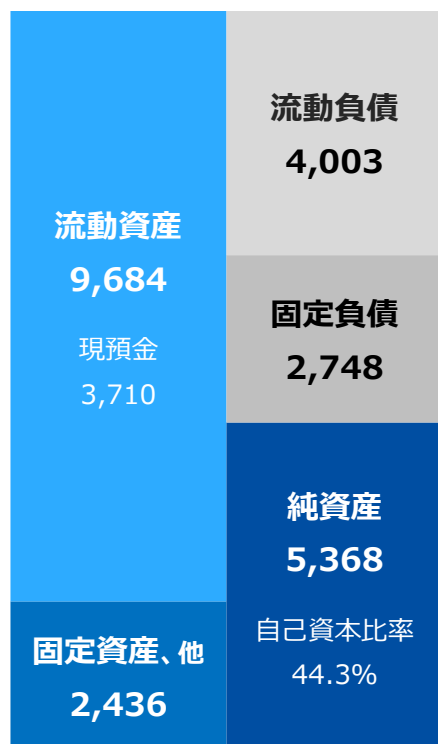
集合住宅向けISPサービスが好調、費用の最適化の効果もあり、売上高及び営業利益ともに増加



原材料及びリース資産等の減少により、総資産 3.3%減、自己資本比率は 6.2ポイント改善

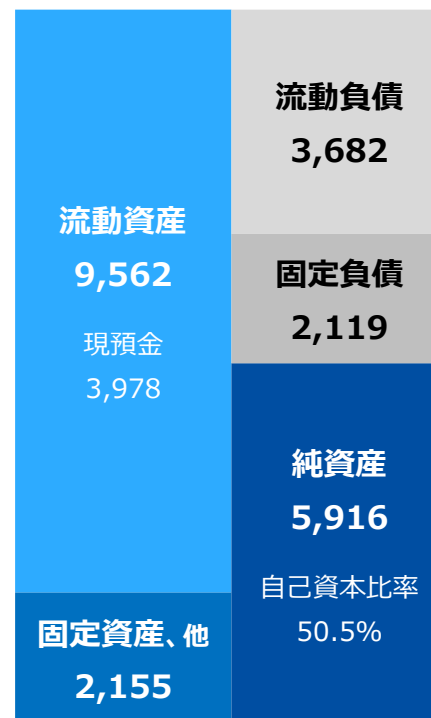
(百万円)

総資産 12,121



2022.3
期末

総資産 11,717



2023.3
2Q

2023年3月期の取り組み 進捗状況について

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

集合住宅向けISPサービスは順調にシェアを拡大。新領域での成長に向けた取り組みに注力

既存領域	<p>■ 既存顧客との関係強化と新規顧客獲得に注力</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今期計画 15.0万戸増に対し、実績 7.3万戸増 進捗率 49.1%と順調に推移 ・新規OEM提供企業の立ち上げや他社リプレイスを強化、提供戸数100万戸達成に注力 ・社宅管理代行サービスの提携企業との取り組みを開始、引き続き、拡販を推進 <p>■ 安定したサービス提供に向けた運営体制の最適化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・通信障害等の未然防止に向けて、上位回線業者と連携し、取り組みを強化 ・自然災害や機器の不具合等に対して、設備監視の拡張、効率化を推進 ・コールセンターの充実、保守・サポートの迅速性の向上 	<p>■ 次世代通信規格への対応</p> <ul style="list-style-type: none"> ・次世代通信対応機器のサービス化に向けて、開発中 ・光回線高速化（10G）、「Wi-Fi6」の検証実施 ・フリービットと共同で集合住宅向けローカル 5 Gの実用性の検証を検討中 <p>■ 顧客の顕在及び潜在ニーズに適したサービス開発強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集合住宅向けクラウドカメラの販売好調 ・飲食店など新たな市場への販売は、コロナ禍の影響もあり苦戦 ・集合住宅向けIoTサービスの開発を推進 <div style="text-align: right;"> <p>集合住宅向けクラウドカメラ</p>  </div>
新領域	<p>■ 通信技術とノウハウによる中・大規模物件及び新領域への展開を強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大規模分譲マンション「ワールドシティタワーズ」へのサービス導入 ・不動産管理会社との連携による新築及び他社リプレイスを強化 ・学生寮や体育館といった大型施設などへのサービス提供を推進 <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-end;"> <div style="text-align: center;"> <p>ワールドシティタワーズ</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>大阪大学グローバルビルディング津雲台</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>高品質インターネット接続サービス</p>  </div> </div> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;">既存サービス</p>	<p>■ スマートタウン実現に向けた新たな事業モデルの創出</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スマートパーク（信州スカイパーク）、スマート農業（佐世保市）の実証は順調に進行 ・Smart Poleを軸に画像解析、ドローン関連など様々な検証を予定 ・積水化学グループが展開する分譲地ヘインターネットサービスの提供スタート <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-end;"> <div style="text-align: center;"> <p>Secual Smart Pole</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>分譲地向けインターネット接続サービス</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>ミアヘッド・フィールズ 居住エリア</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>スマートハイムシティ 富山富士見台</p>  </div> </div> </div> </div> <p style="text-align: center; margin-top: 10px;">新サービス</p>

差別化による優位性の確保

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

集合住宅向けクラウドカメラは順調に推移、IoT関連サービスの開発に注力

■ クラウドカメラ・IoT関連サービス

集合住宅向けクラウドカメラ順調

- ・集合住宅向けクラウドカメラの累計導入台数 4,000台を突破
- ・セキュリティ対策へのニーズを背景に順調に推移、切替を含め更なる需要を見込む
- ・OEM提供先企業に対して、新築物件への標準化と既存物件への浸透を推進
- ・画像解析・動体検知など、機能面やサポート面の充実を図る

■ クラウドカメラ

集合住宅向けクラウドカメラ



クラウドカメラ 特長



犯罪抑止

犯罪防止の要素である『監視性』の向上



証拠撮影

住宅敷地内を撮影し、入居者トラブルを抑制



物件価値向上

不法投棄の減少や入居申し込みの増加に貢献



管理コスト低減

複数の物件を一元管理でき、業務負担が軽減

■ IoT関連サービス

IoT関連サービスの開発を推進

- ・集合住宅におけるIoT関連サービスの浸透が課題
- ・ホームセキュリティやスマートロックなどのIoTサービスの開発に注力
- ・集合住宅向けISPサービスとのパッケージモデルの構築を図る
- ・パートナー企業と連携し、安全で実用的なサービスの拡充と展開を目指す

■ IoT関連サービス

ホームセキュリティ



人感センサー



開閉センサー



ゲートウェイ



スマートロック



新領域での成長に向けた取り組み

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

Smart Poleを用いた実証実験は順調、分譲地向けのインターネットサービスの拡大を推進

■ Smart Pole 関連サービス

Smart Poleを軸に様々な検証を実施

- ・信州スカイパーク（防犯・防災、フリーWi-Fi、運用状況一元管理）
- ・佐世保市（圃場管理、ドローン自律航行、害獣被害、盗難防止、営農支援）
- ・次世代Wi-Fi、画像解析（人流、滞留）等の実証実験を準備中
- ・スマートタウンの実現に向けて、様々な可能性を追求

■ Smart Pole 関連サービス イメージ

Smart Pole 実証実験



信州スカイパーク



長崎県佐世保市

Smart Pole 拡張機能予定

- 
スピーカー搭載
 防災無線など
- 
通信インフラ
 次世代通信
- 
蓄電池搭載
 災害時・EV給電など
- 
映像解析
 AI・顔認証など

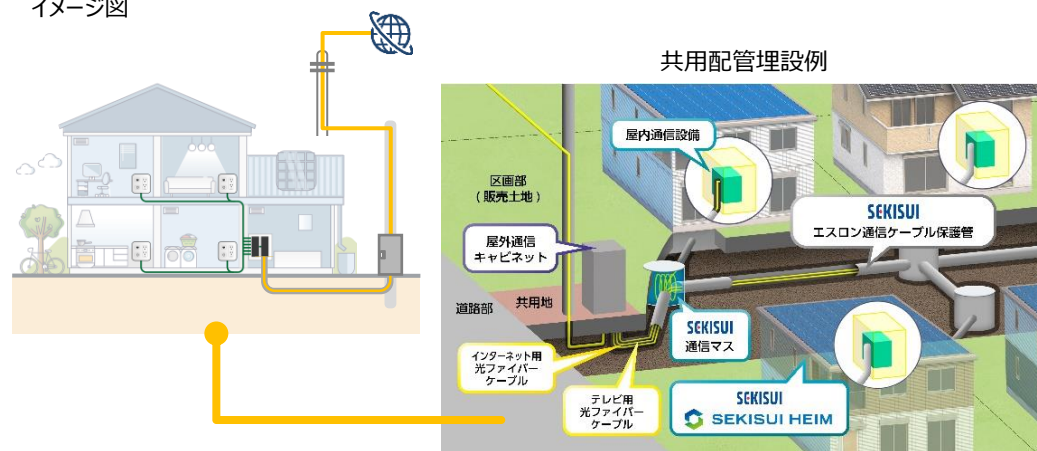
■ 分譲地向けインターネット接続サービス

戸建分譲住宅という新たな領域でのサービス展開に注力

- ・ミュアヘッド・フィールズ（2022年5月）へ当社として初のサービス導入
- ・積水化学グループが展開する「スマートハイムシティ流山富士見台」に導入決定
- ・ハウスメーカーやパートナー企業との技術の集結による快適な住環境の提供推進
- ・IoT関連サービスとの組み合わせによるスマートホームの展開も視野

■ 分譲地向けインターネット接続サービス イメージ

イメージ図



「株式会社 L T M」を設立、スマートタウン実現への取り組みをスタートし、新領域での成長を目指す

■ 合併会社「株式会社 L T M」設立

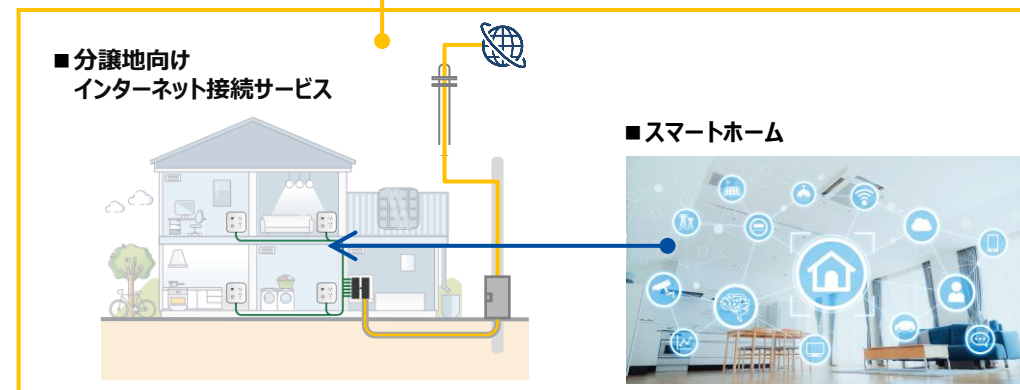
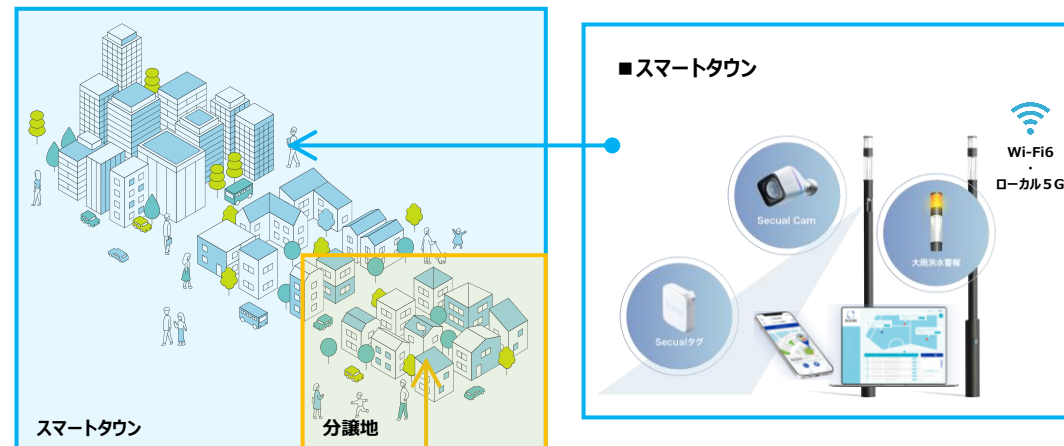
新たな視点から国内住宅市場が抱える課題解決を目的に立ち上げ

- ・住まいや暮らしの新しい形を提案するコミュニティの提供
- ・先進テクノロジーによるライフスタイルの変革やスマートタウン実現への取り組み開始
- ・「デジタルとリアルとの融合」という新しい枠組みから新たな価値の創出
- ・独自性の高い企画運営による差別化により、住宅業界との関係を強化

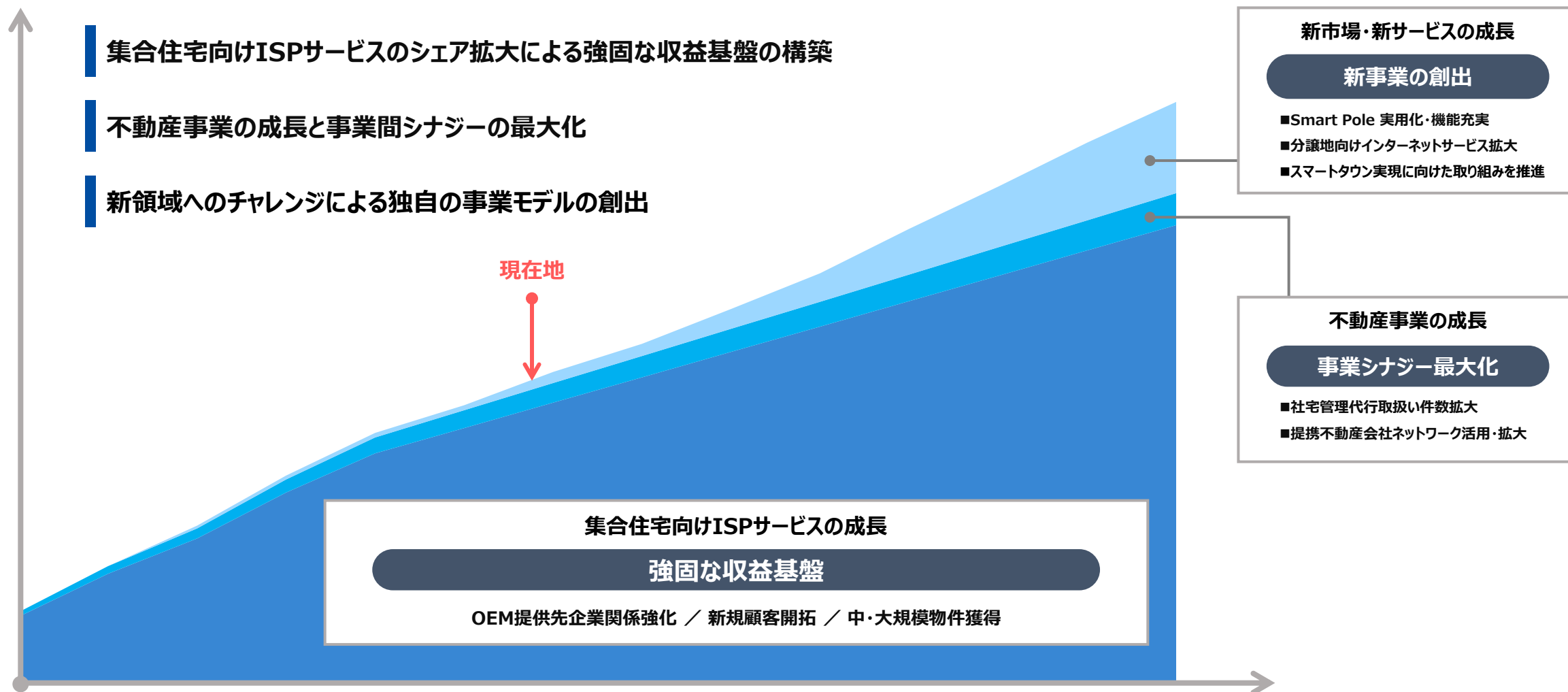
■ 株式会社 L T M 概要



■ 当社サービス 展開イメージ



成長イメージ



(参考) 開示事項・トピックス

【株式会社イトノットアンドカンパニーとの業務提携及び合併会社（当社連結子会社）設立に関するお知らせ】

当社は、本日開催の取締役会において、株式会社イトノットアンドカンパニー（本社：東京都港区、以下、「イトノット」）との間で業務提携及び合併会社（当社連結子会社）の設立（以下、「本業務提携」）に関する契約を締結することを決議し、同日に本業務提携に関する契約を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 本業務提携の理由（抜粋）

当社とイトノットは、2019年からVR住宅展示場を共同で運営しており、住宅展示場の運営ノウハウと先進テクノロジーを掛け合わせ、新たな価値創造に取り組んでまいりました。今後更なるライフスタイルの多様化が進むと予想される国内住宅市場において、両社がこれまで培った知見を活用し、新たな視点から市場が抱える課題解決に取り組み、持続的成長に向けた事業基盤の確立を目的として、本業務提携に関する契約を締結するに至りました。株式市場の変化に対応し1株あたりの価値を高めるとともに、経営環境の変化に応じた機動的な資本政策の実行を目的としております。

2. 本業務提携の内容（抜粋）

本業務提携は、当社のネットワーク構築技術やテクノロジーを活用した様々なサービスとイトノットが有する住宅展示場の企画運営のノウハウといった両社の強みを持ち寄ることで、今までの住宅展示場の枠にとらわれず、IoTなどの先進テクノロジーによる、ライフスタイルの変革やスマートタウン実現に向けた取り組みを推進し、住まいや暮らしの新しい形を提案するコミュニティの提供を目指してまいります。

3. 合併会社の概要（予定）

(1) 名称	株式会社L T M
(2) 本社所在地	東京都渋谷区円山町3番6号
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役会長 佐藤 寿洋、代表取締役社長 室田 直也
(4) 事業内容	住宅展示場及び複合施設の企画・開発・運営
(5) 資本金	3,000万円
(6) 設立年月日	2022年10月26日（予定）
(7) 決算期	3月
(8) 出資比率	株式会社ギガプライズ：66.00%、株式会社イトノットアンドカンパニー：34.00%

※詳細につきましては、2022年9月30日公表の「[株式会社イトノットアンドカンパニーとの業務提携及び合併会社（当社連結子会社）設立に関するお知らせ](#)」をご参照ください。

【開示事項】 合併会社（当社連結子会社）設立に関するお知らせ（2022年10月26日）

【（開示事項の経過）合併会社（当社連結子会社）設立に関するお知らせ】

当社は、2022年9月30日付「株式会社エイトノットアンドカンパニーとの業務提携及び合併会社（当社連結子会社）設立に関するお知らせ」にて公表いたしました合併会社（当社連結子会社）の設立について、設立の手続きが完了いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

1. 合併会社の概要

(1) 名称	株式会社L T M
(2) 本社所在地	東京都渋谷区円山町3番6号
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役会長 佐藤 寿洋 代表取締役社長 室田 直也
(4) 事業内容	住宅展示場及び複合施設の企画・開発・運営
(5) 資本金	3,000万円
(6) 設立年月日	2022年10月26日
(7) 決算期	3月
(8) 出資比率	株式会社ギガプライズ：66.00% 株式会社エイトノットアンドカンパニー：34.00%

2. 今後の見通し

今期の業績に与える影響につきましては、現時点では軽微と考えております。今後、開示すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします。

【開示事項】 自己株式の取得状況に関するお知らせ (2022年11月7日)

【自己株式の取得状況に関するお知らせ】

当社は、2022年6月30日開催の取締役会において決議した、会社法第165条第3項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づく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。

1.	取得した株式の種類	当社普通株式
2.	取得した株式の総数	17,900 株
3.	取得価額の総額	18,830,900 円
4.	取得期間	2022年10月1日～2022年10月31日（約定ベース）
5.	取得方法	名古屋証券取引所における市場買付

(参考)

1. 自己株式の取得に関する決議内容（2022年6月30日取締役会決議）

(1)	取得対象株式の種類	当社普通株式
(2)	取得し得る株式の総数	200,000株（上限）（発行済株式数（自己株式を除く）に対する割合 1.35%）
(3)	株式の取得価額の総額	300,000,000円（上限）
(4)	取得期間	2022年7月1日～2022年12月31日
(5)	取得方法	名古屋証券取引所における市場買付

2. 上記取締役会決議に基づき取得した自己株式の累計（2022年10月31日現在）

(1)	取得した株式の総数	106,800 株
(2)	取得価額の総額	110,398,200 円

3. 2022年10月31日時点の自己株式の保有状況

(1)	発行済株式総数	17,078,400 株（自己株式を含む）
(2)	保有自己株式数	2,367,383 株

※詳細につきましては、2022年11月7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。

【戸建分譲初の全戸一括インターネット接続＋テレビ視聴サービス「NiSUMU CONNECT×光回線テレビ」提供開始】

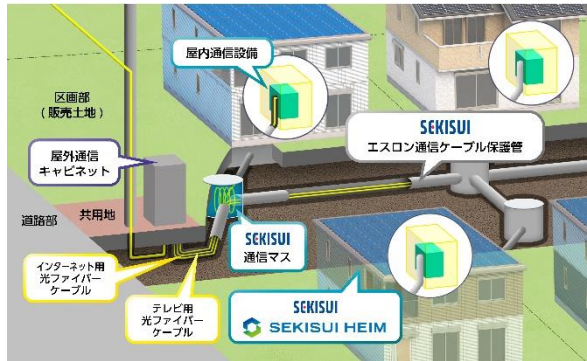
－積水化学の「スマートハイムシティ流山富士見台」に導入－

積水化学工業株式会社 住宅カンパニー、当社、スカパーJ S A T株式会社、株式会社Secualは、戸建住宅向け全戸一括インターネット接続およびテレビ視聴サービス「NiSUMU CONNECT（ニスム コネクト）×光回線テレビ」を開発し、積水化学が展開する大規模分譲地「流山リードタウン」内の戸建分譲街区「スマートハイムシティ流山富士見台」（以下「SHC流山富士見台」）で提供を開始します。

この度、積水化学グループのインフラ技術、分譲地開発・管理のノウハウと、ギガプライズの通信技術、スカパーJ S A Tの放送設備・光回線を活用した映像配信のノウハウを融合することで、戸建分譲地で初めて光回線による全戸一括インターネット接続およびテレビ視聴サービスの提供が実現可能となりました。

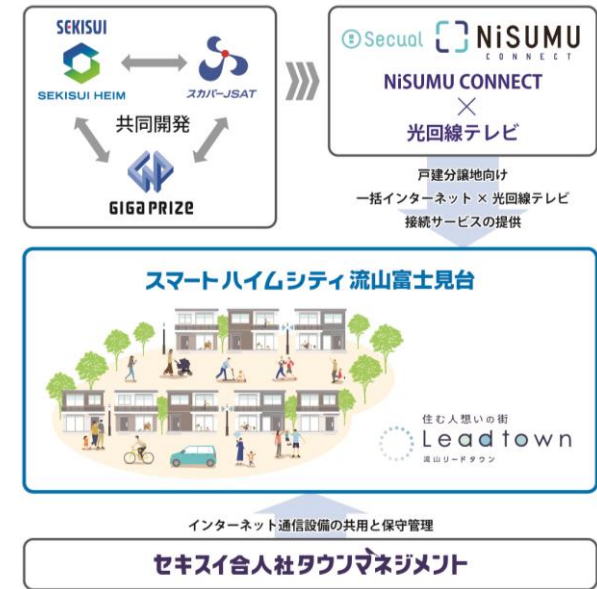
■「NiSUMU CONNECT×光回線テレビ」

1. 戸建分譲地初の全戸一括インターネット接続＋テレビ視聴サービス提供、24時間365日サポート
2. 積水化学、ギガプライズ、スカパーJ S A Tの技術を融合し、標準で光回線を引き込み
3. アンテナ不要のため、美しいまちなみと安定したテレビ視聴を入居時から手軽に低価格でご提供



共用配管埋設例

「NiSUMU CONNECT×光回線テレビ」提供イメージ



※詳細につきましては、2022年10月28日公表の「[戸建分譲初の全戸一括インターネット接続＋テレビ視聴サービス「NiSUMU CONNECT×光回線テレビ」提供開始](#)」をご参照ください。

【トピックス】 全戸一括型インターネット接続サービスを共同で提供（2022年10月28日）

【ギガプライズとSecual、全戸一括型インターネット接続サービス「NiSUMU CONNECT」を共同で提供】

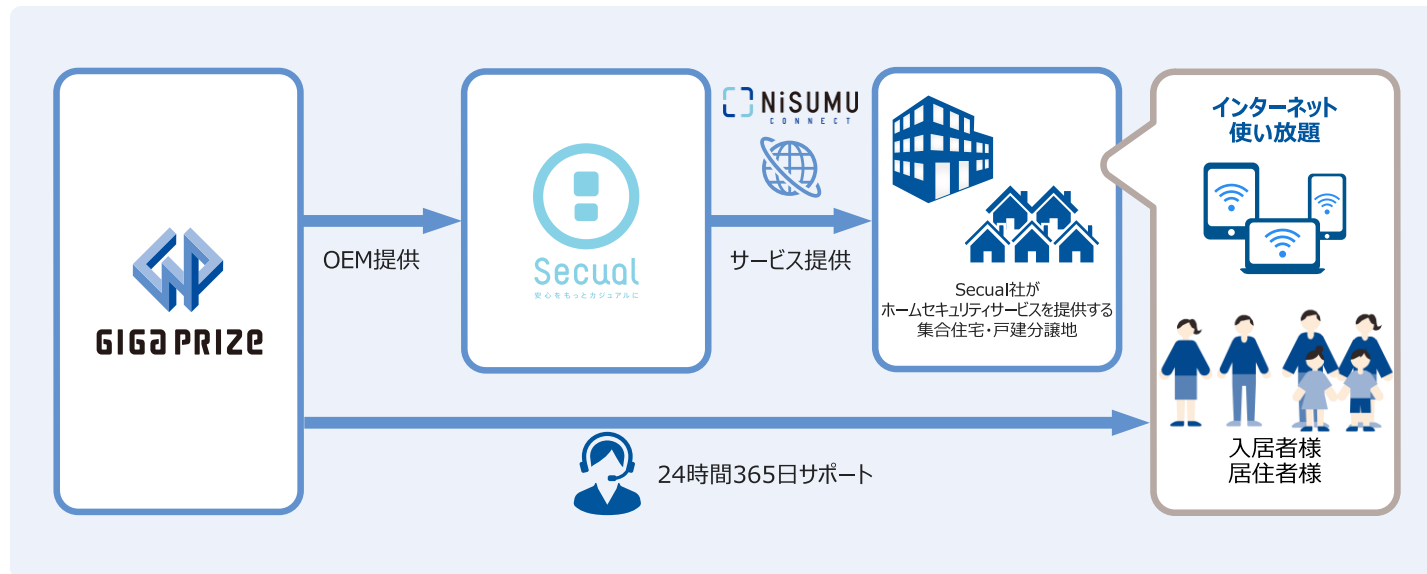
当社と株式会社Secualは、Secualの全戸一括型インターネット接続サービス「NiSUMU CONNECT（ニスム コネクト）」を共同で提供することとなりましたので、お知らせいたします。

両社は2018年に資本業務提携し、2021年より次世代街灯「Secual Smart Pole（セキュアルスマートポール）」の開発・普及に取り組んでおります。

「NiSUMU CONNECT」は、Secualが集合住宅や戸建分譲地に提供する全戸一括型インターネット接続サービスで、今回、当社はインターネット接続に必要な設備の設計からサポートまでを行い、入居者様や居住者様に対して、安心・快適なインターネットライフを提供いたします。

今後、両社は連携をさらに強化し、次世代街灯「Secual Smart Pole」に加え、集合住宅や戸建分譲地へ「NiSUMU CONNECT」の導入を推進することで、より安心・安全な街づくりと街の価値向上に貢献してまいります。

■「NiSUMU CONNECT」の提供イメージ



※詳細につきましては、2022年10月28日公表の「[ギガプライズとSecual、全戸一括型インターネット接続サービス「NiSUMU CONNECT」を共同で提供](#)」をご参照ください。