

2021年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2020年11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。



GIGA PRIZE

Smart Life with Us

テクノロジーで暮らしをゆたかに

2021年3月期 第2四半期について

連結売上高

7,759 百万円

前年同期比 **+18.2 %**

ISPサービス導入戸数

64.6 万戸

前期末比 **+14.5 %**

連結営業利益

1,007 百万円

前年同期比 **+54.0 %**

AHN加盟店 店舗数

31 店舗

前期末比 **+3** 店舗

金額につきましては、表示単位未満を切捨てております。

連結業績サマリ 前年同期比較

| 単位：百万円 | 2021年3月期 2Q実績 | 2020年3月期 2Q実績 | 対前年同期 増減額 | 対前年同期 増減率 | 2021年3月期 通期予想 |
|---------------------|------------------|------------------|--------------|--------------|------------------|
| 売上高 | 7,759 | 6,565 | 1,194 | 18.2% | 15,443 |
| 営業利益 | 1,007 | 654 | 353 | 54.0% | 1,575 |
| 経常利益 | 1,008 | 626 | 382 | 61.0% | 1,529 |
| 親会社株主に 帰属する当期純利益 | 626 | 365 | 261 | 71.5% | 993 |

2021年3月期 第2四半期の累計業績は、前年同期比 売上高 18.2%増、営業利益 54.0%増

売上高は、HomeIT事業におけるイニシャル売上、ランニング売上及び不動産事業の成長により増収。営業利益も、集合住宅向けISP事業の事業規模拡大に伴う体制強化が一巡、コロナ禍における営業活動の一部自粛等による販管費の減少及び不動産事業の収益改善により、大幅増益。

■ 売上高

HomeIT事業の集合住宅向けISP事業について、イニシャル売上の増加、ランニング売上の積上げ等により、増収。また、コロナ禍の影響を最小限に抑えるべく、大手包括提携先との連携を強化し、既存物件への「SPES」導入を中心に提供戸数拡大に注力した結果、今期計画 13.0万戸増に対して、進捗率 62.9%と順調に推移。

不動産事業は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響があったものの、フォーメンバーズによる既存AHN加盟店のフォローアップを実施、社宅管理代行業の拡大等により、増収。

2020年3月期末比 81,867戸増 累計 646,693戸

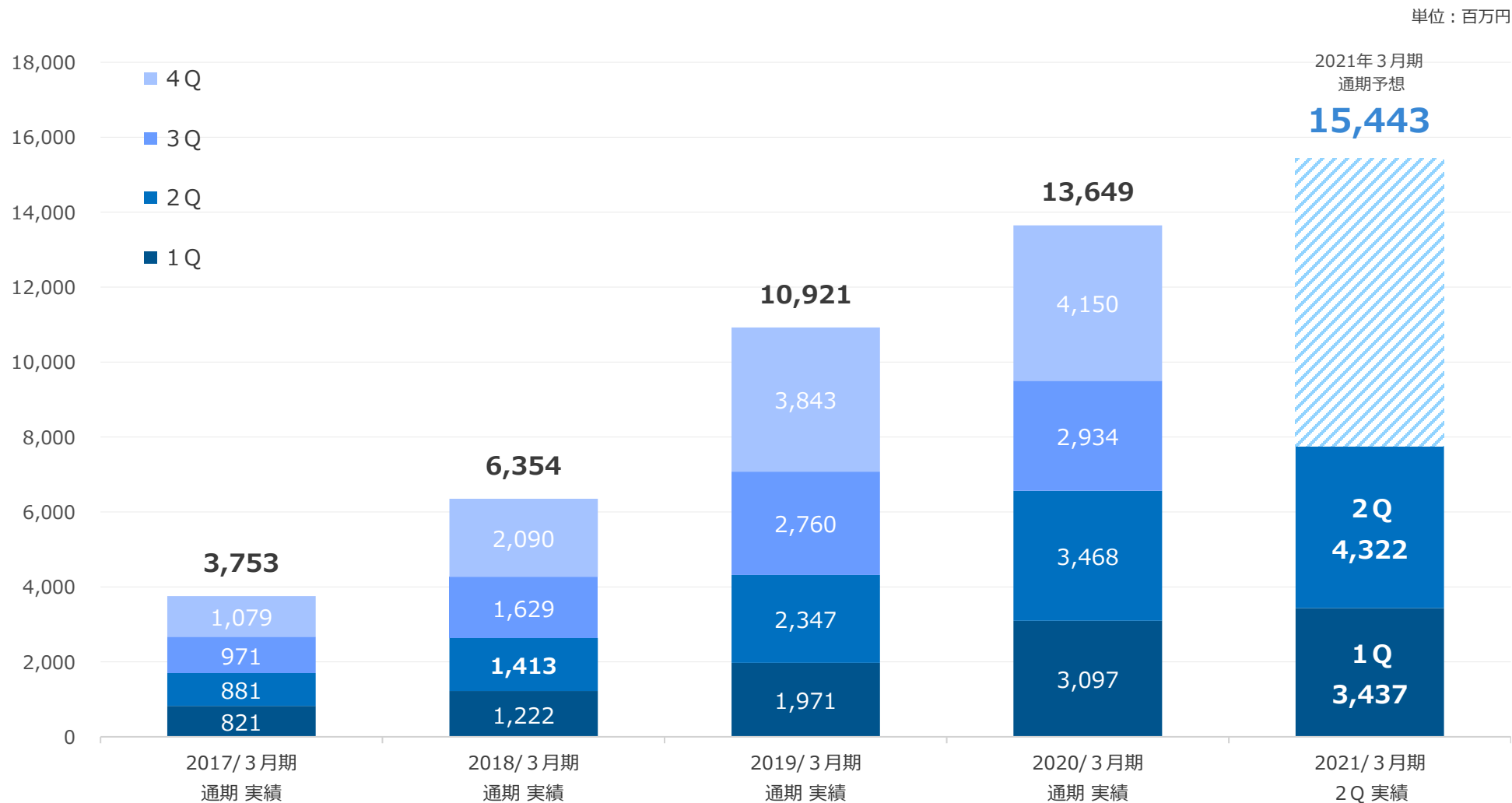
■ 営業利益

HomeIT事業の集合住宅向けISP事業において、イニシャル売上の増加、ランニング売上の積上げ及び代理店手数料の増加による増収と体制強化の一巡と新型コロナウイルス感染症拡大に伴う営業活動の一部自粛等による販管費の減少もあり、セグメント利益 1,789百万円（前年同期セグメント利益 1,513百万円）で着地。

不動産事業は、フォーメンバーズにおいて新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたものの、既存AHN加盟店のフォローアップに注力。加えて社宅管理代行サービスの拡大もあり、セグメント損失 126百万円（前年同期セグメント損失 227百万円）で着地。

連結売上高推移（四半期別）

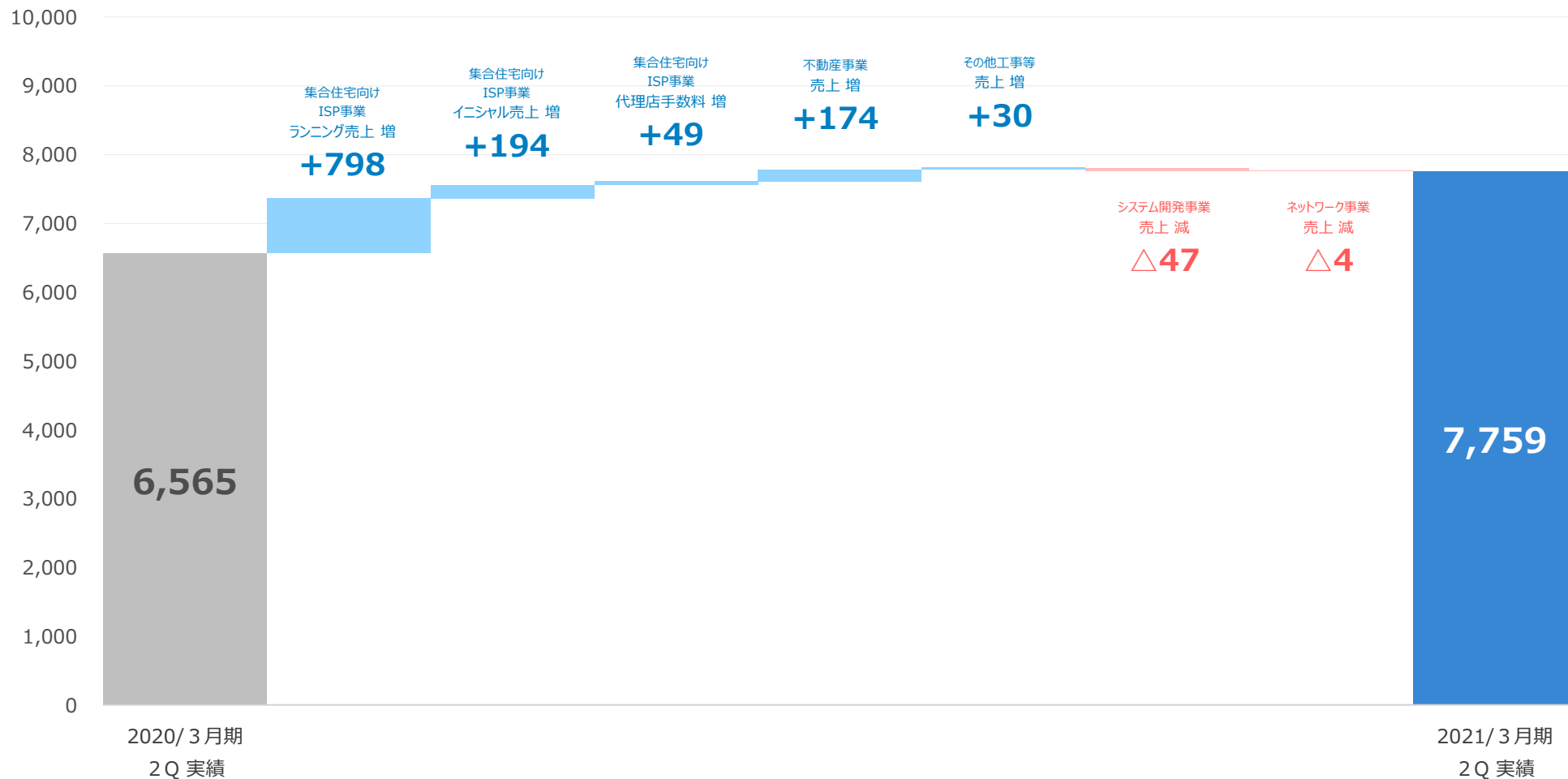
HomeIT事業及び不動産事業ともに、コロナ禍の影響を最小限に抑えるための取り組みを強化したことにより、増収



連結売上高 前年同期比較

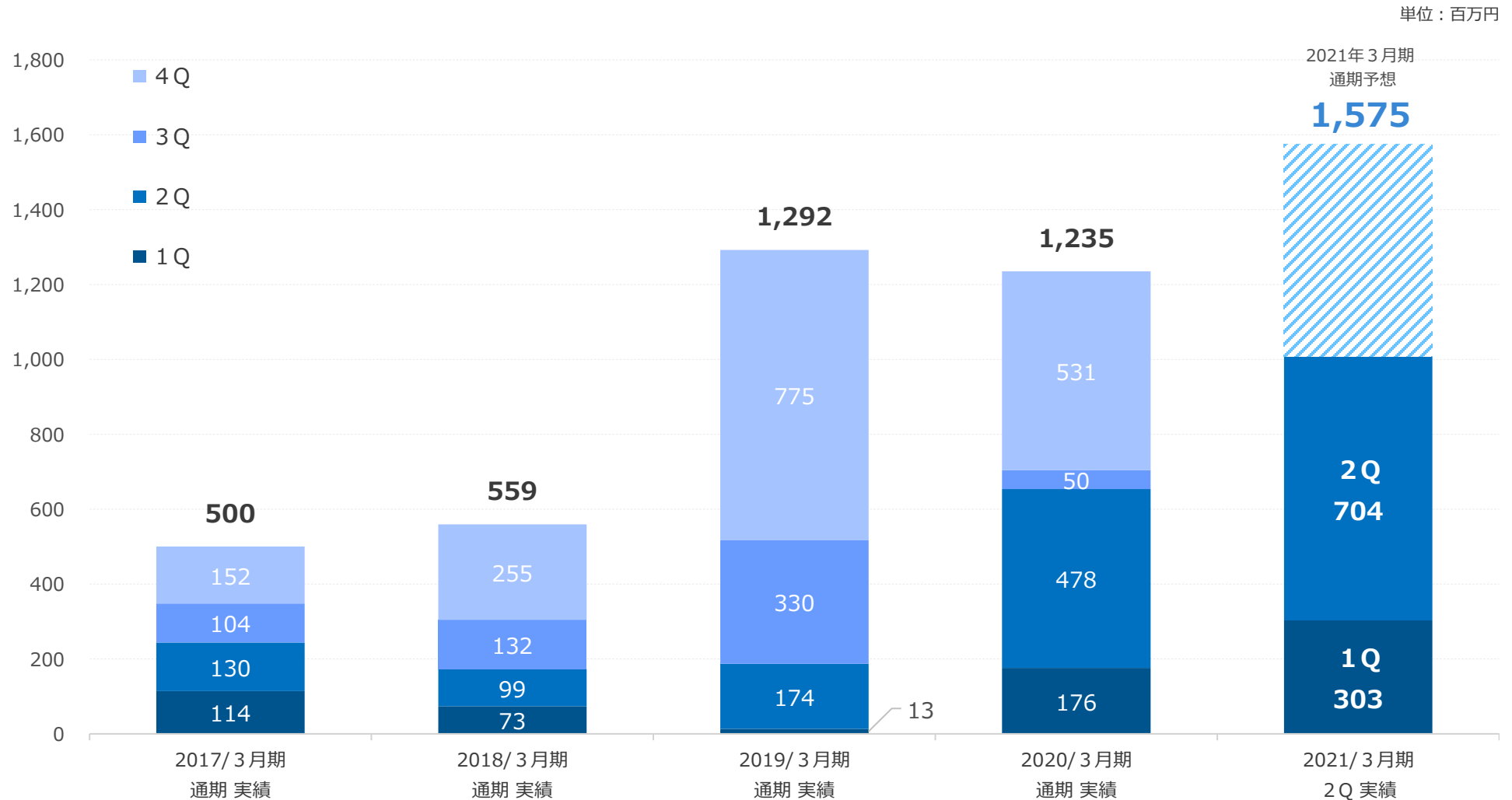
コロナ禍においても、イニシャル売上、ランニング売上ともに増加、不動産事業の伸長により、前年同期比 18.2%増

単位：百万円



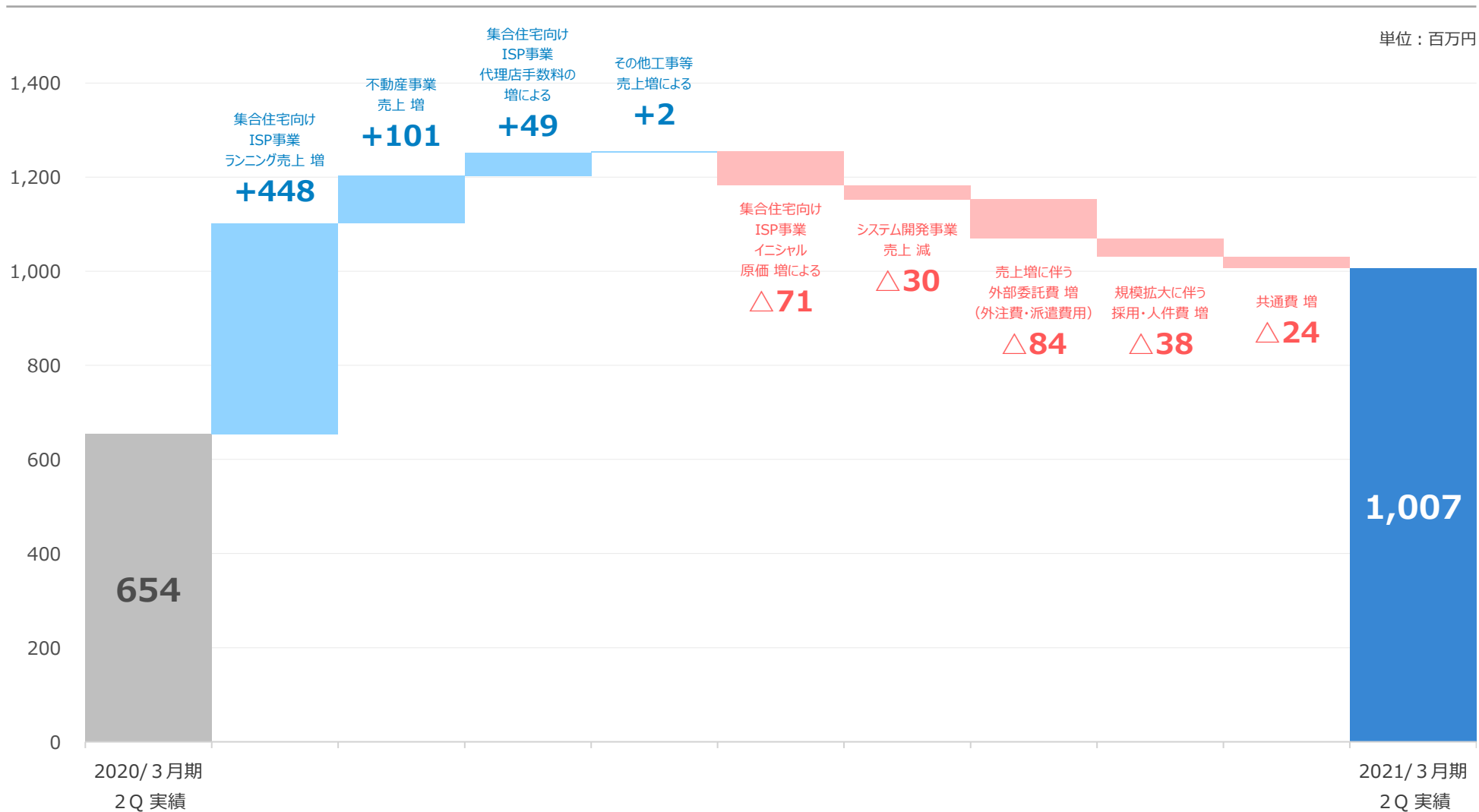
連結営業利益推移（四半期別）

売上高の増加と体制強化の一巡及びコロナ禍での販管費の減少に加え、不動産事業の業績改善により、大幅増益

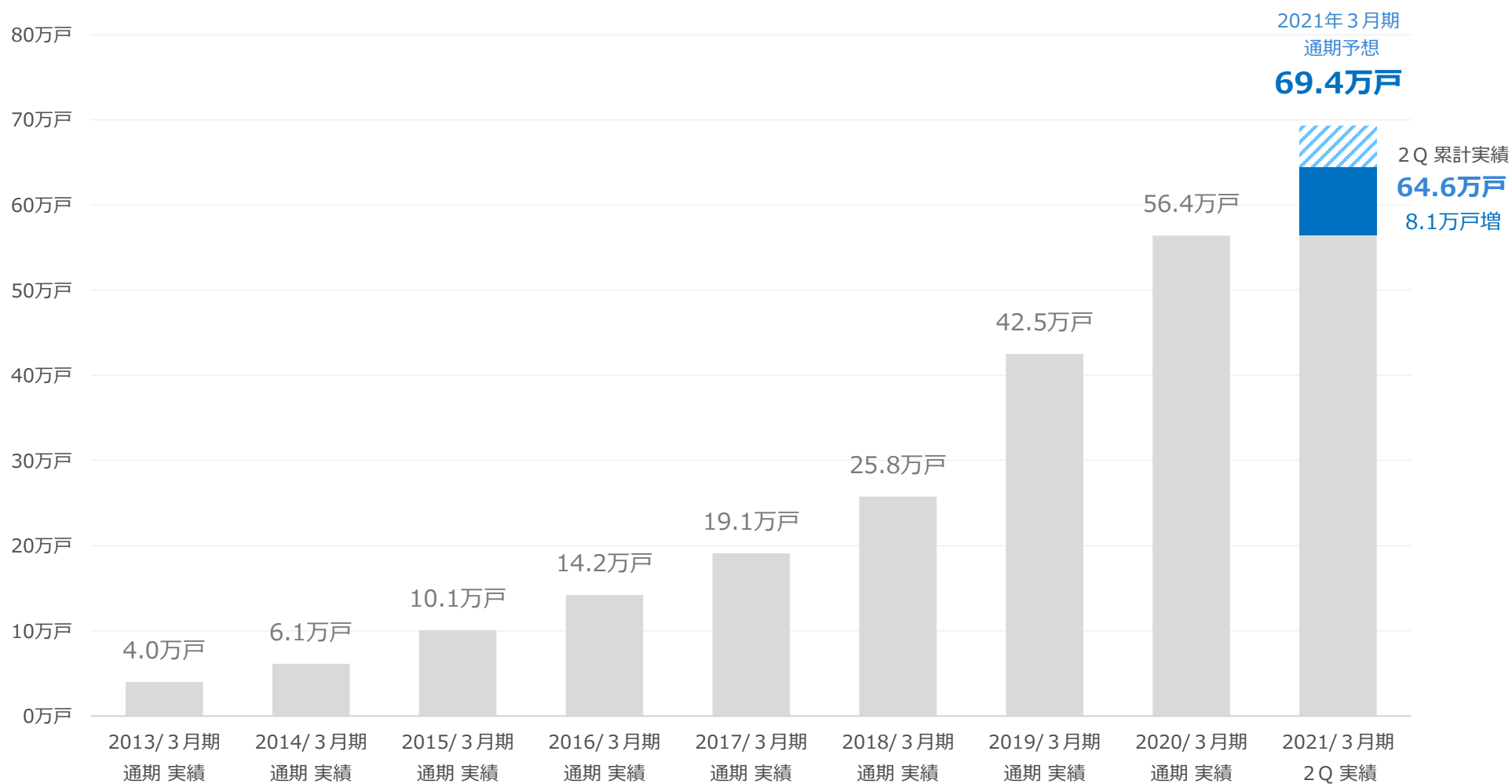


連結営業利益 前年同期比較

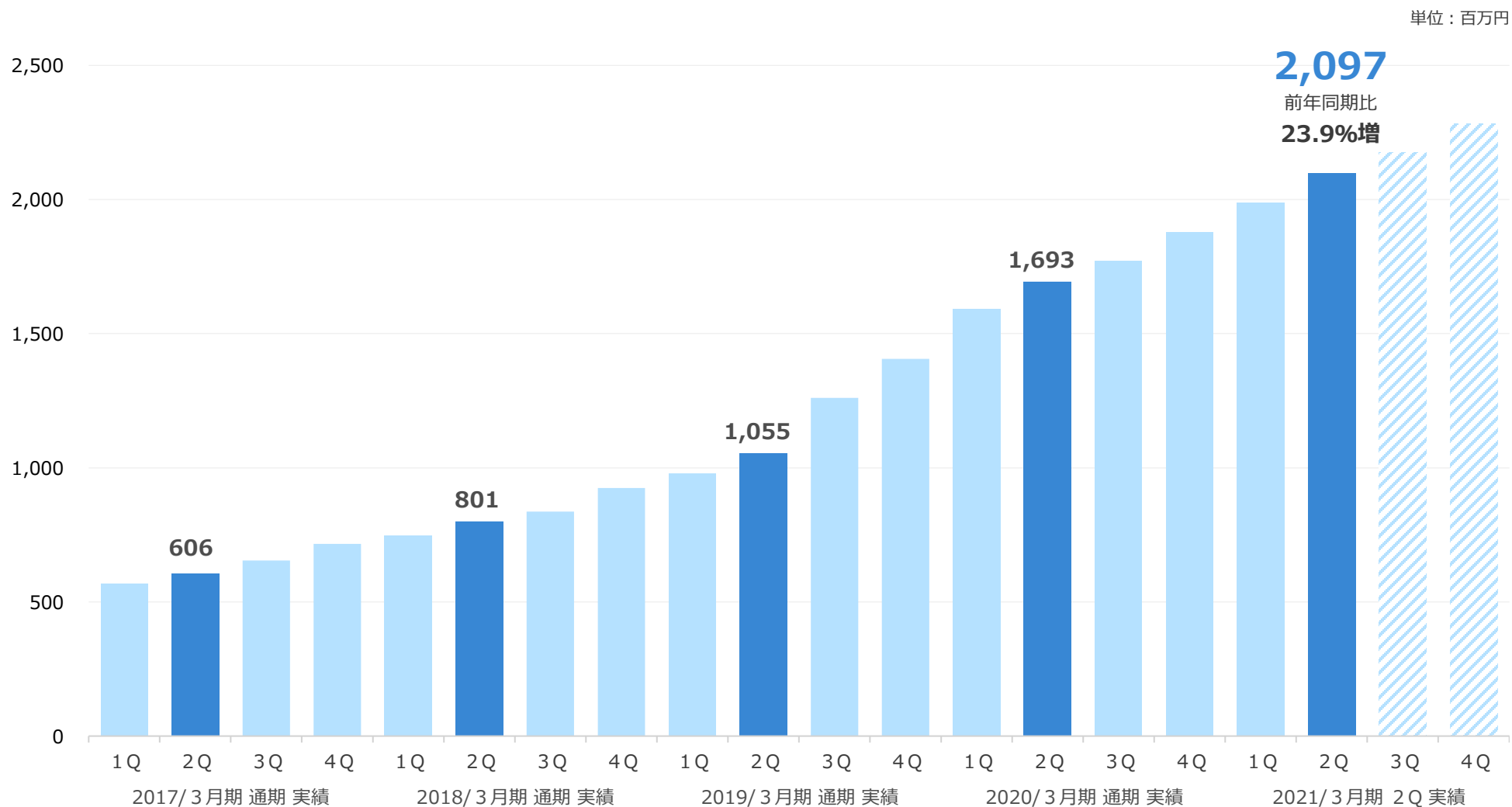
売上高の増加、コロナ禍における販管費の減少、不動産事業の業績改善も加わり、前年同期比 54.0%増



集合住宅向けISPサービス累計提供戸数は、前期末（56.4万戸）に比べ、8.1万戸増の64.6万戸

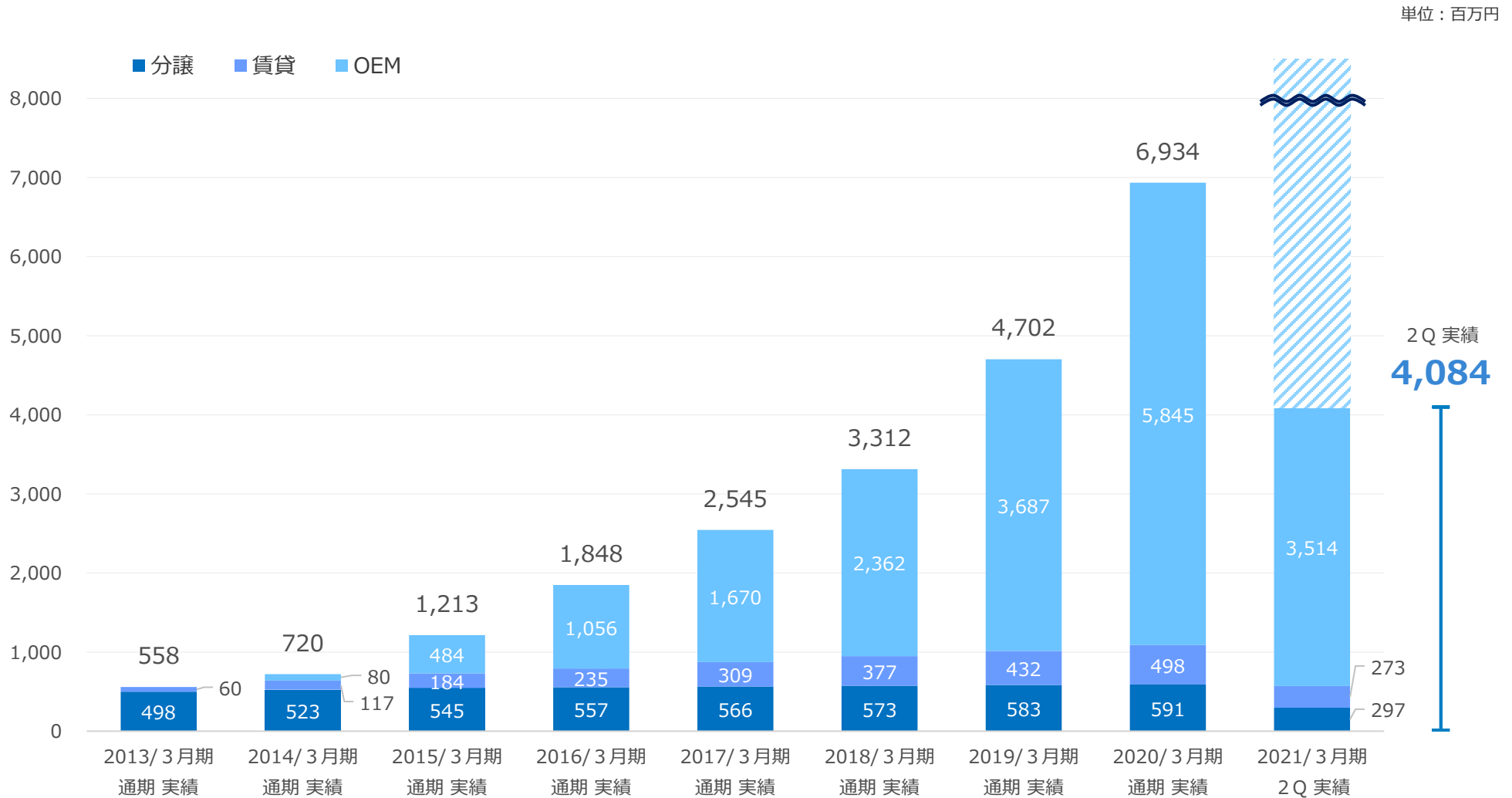


ランニング売上は順調に積み上がり、前年同期比 23.9%増。引き続き、収益基盤の最大化を目指す



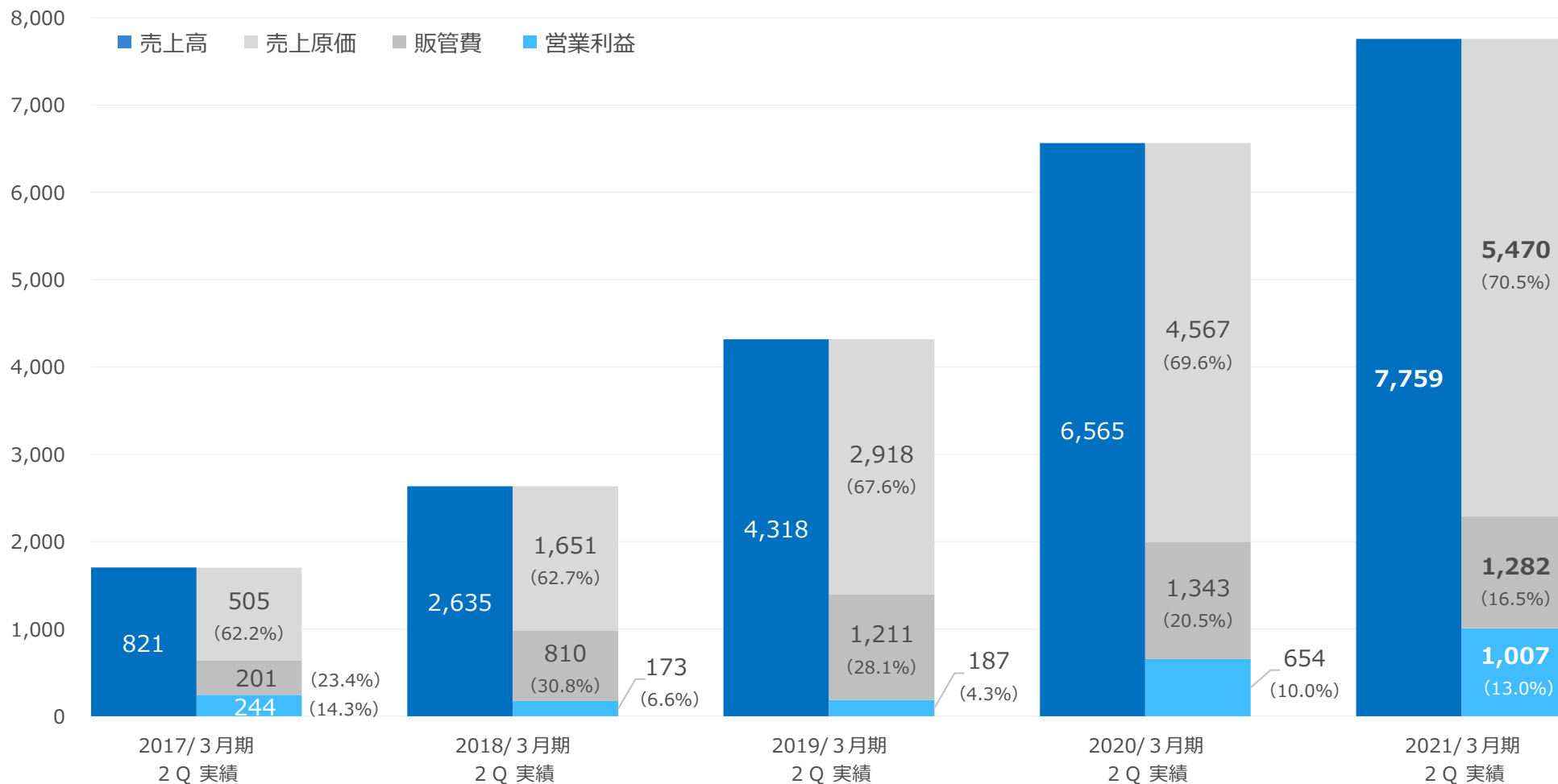
集合住宅向けISP事業 ランニング売上推移（カテゴリー別）

カテゴリー別のランニング売上は、OEM提供がコロナ禍においても好調、分譲・賃貸向けサービスも堅調に推移

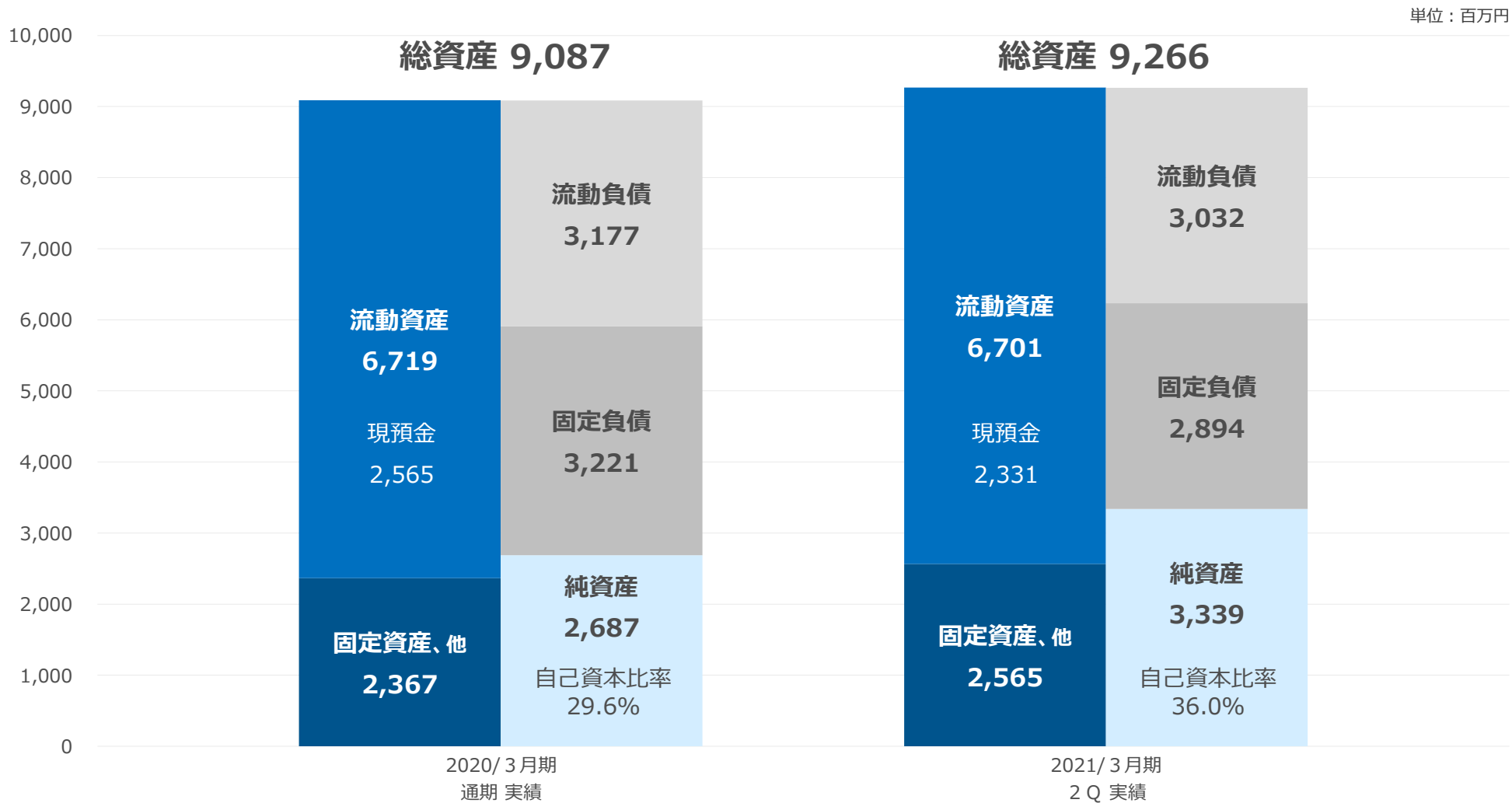


集合住宅向けISP事業の規模拡大に伴う体制強化も一巡、増益

単位：百万円



前連結会計年度末比、純資産 1.9%増。自己資本比率 6.4ポイント増加



不動産事業 – 株式会社フォーメンバーズの株式譲渡（一部）について

業績改善傾向で推移するも、企業体質、AHN店舗展開の遅れにより計画を下回る
今後のコロナウイルス感染症の影響等、不透明な要素を鑑み、主力のISP事業及び当社不動産関連事業に経営資源を集中

2015年10月

2017年3月

2020年9月

持分法適用関連会社化

連結子会社化

株式一部譲渡

ISP

FutureVision®

コールセンター

セキュリティカメラ等

既存店舗運営

新規店舗開発

リフォーム・
リノベーション

不動産会社向け
Total IT Solution

サービスの共同開発

企業体質改善、AHN店舗展開の遅れ
改善傾向で推移し、黒字化の目途が立つも計画を下回る

新事業の創出

(2020年9月末日時点)

- ・VR住宅展示場事業: 7店舗 (+年内2店舗OPEN予定)
- ・社宅管理代行業業 : 取扱件数 9,561件・社宅提携仲介企業 258社

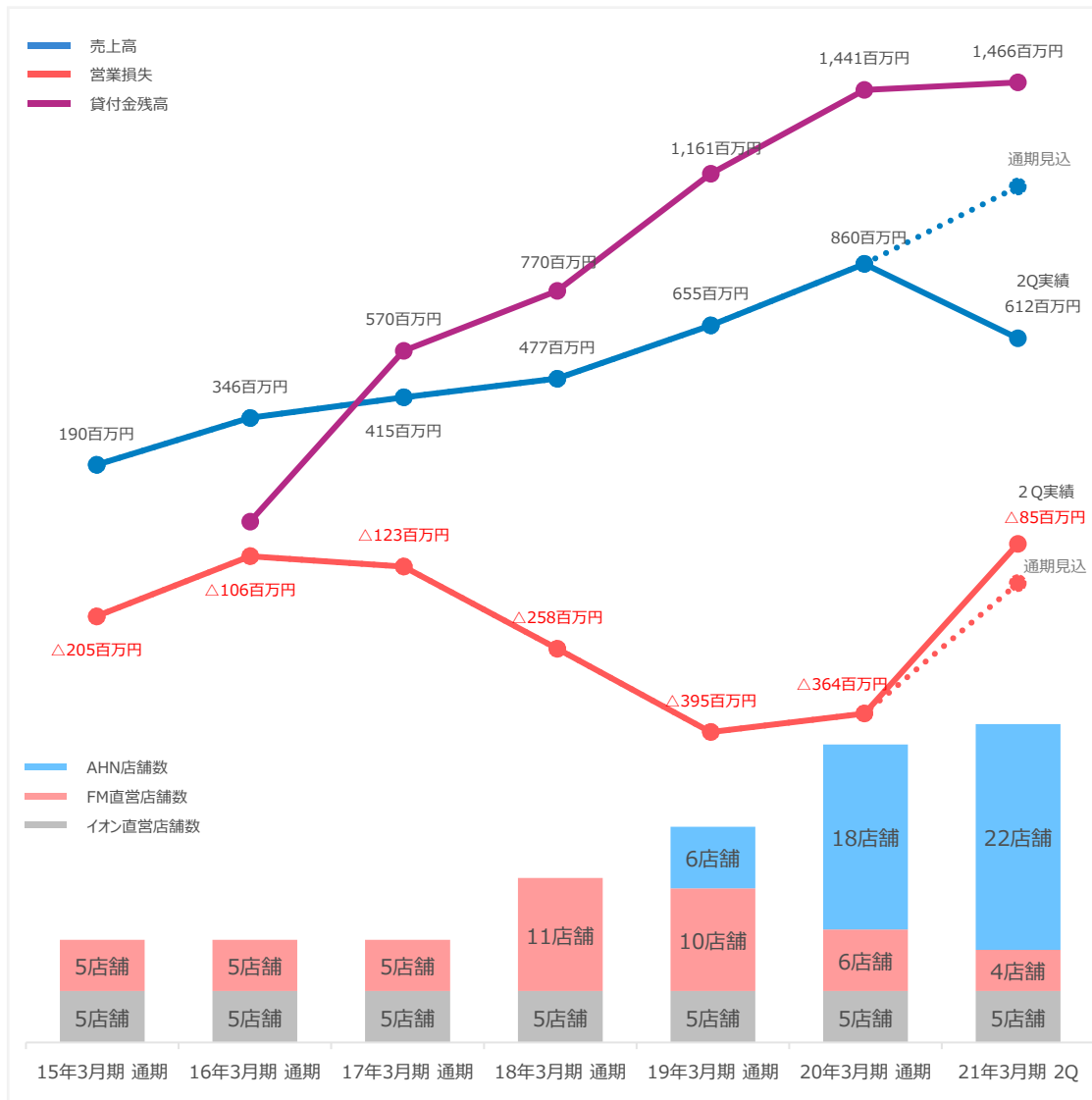
AHN店舗・社宅管理代行業業の販路を活用した拡販を継続

- ・集合住宅向けISPサービス
- ・セキュリティカメラ等のサービス

ISP事業の急成長による人的資源の配分が不十分

- ・「FutureVision®」のAHN店舗向け開発
- ・不動産会社向けコールセンターの開設

不動産事業 - 株式会社フォーメンバース 単体業績推移



株式会社フォーメンバース 単体業績

(2020年9月末日時点)

・売上高

2020年3月期 通期 : 860百万円

2021年3月期 2Q : 612百万円

・営業損益

2020年3月期 通期 : △364百万円

2021年3月期 2Q : △85百万円

・貸付金残高

2021年3月期 2Q : 1,466百万円

・AHN店舗数

2021年3月期 2Q : 全体 : 31店舗

イオン直営店 : 5店舗

FM運営店 : 4店舗

AHN加盟店 : 22店舗

不動産事業 イオンハウジング ネットワーク (AHN) 加盟店

■ イオンハウジング店舗一覧 (2020年9月末日時点)

| 区 分* | 2020年3月期 | 2021年3月期 |
|------------|-----------|-----------|
| AM運営店舗 | 5 | 5 |
| FM運営店舗 | 6 | 4 |
| AHN加盟店舗 | 18 | 22 |
| 合 計 | 29 | 31 |

※ AM運営店舗：イオンモール(株)ハウジング推進事業部が運営する店舗

FM運営店舗：(株)フォーメンバースが運営する店舗

AHN加盟店舗：イオンハウジングネットワーク加盟企業が運営する店舗

九州・沖縄エリア

| | |
|-------|---|
| 福岡県： | 3 |
| 鹿児島県： | 2 |
| 合 計： | 5 |

近畿エリア

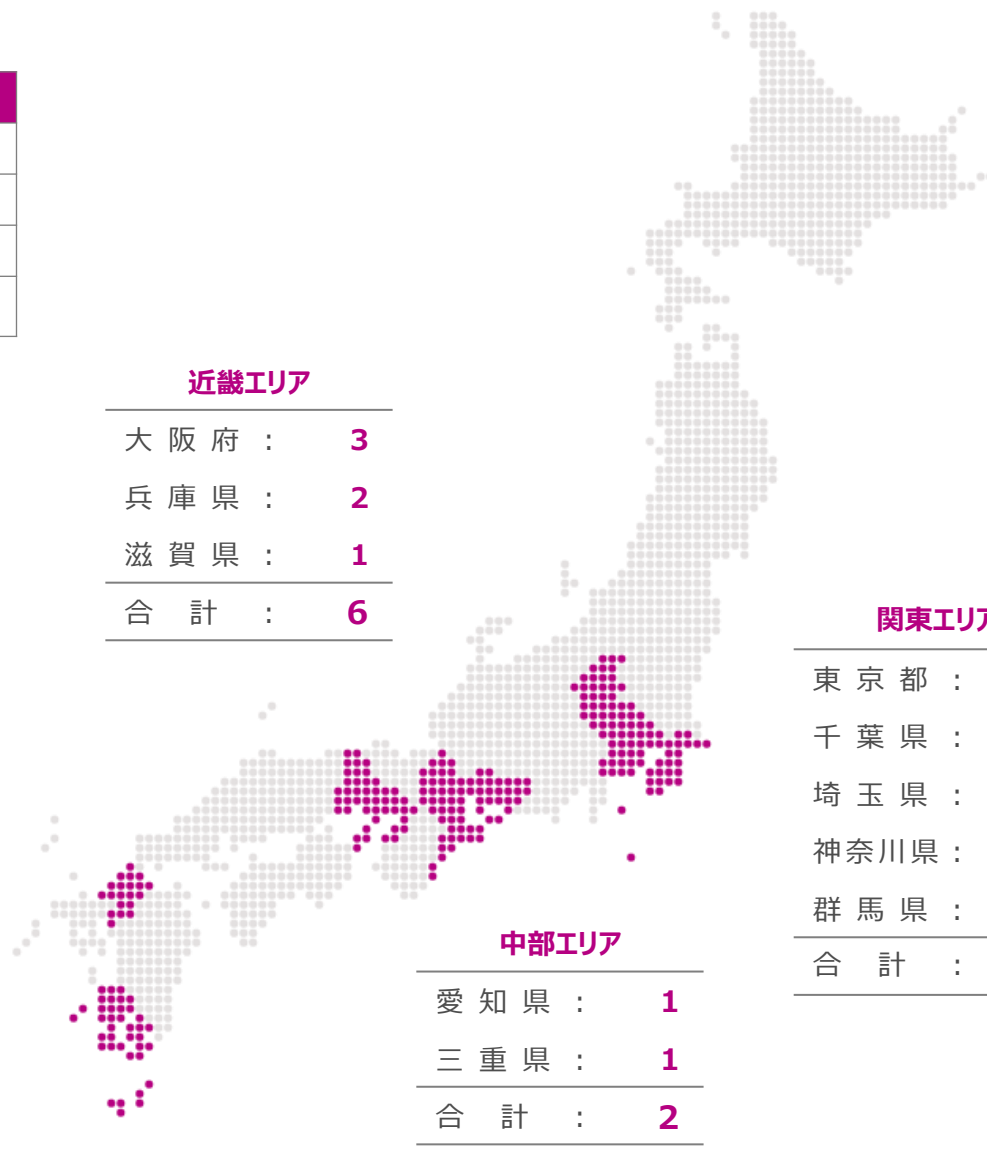
| | |
|------|---|
| 大阪府： | 3 |
| 兵庫県： | 2 |
| 滋賀県： | 1 |
| 合 計： | 6 |

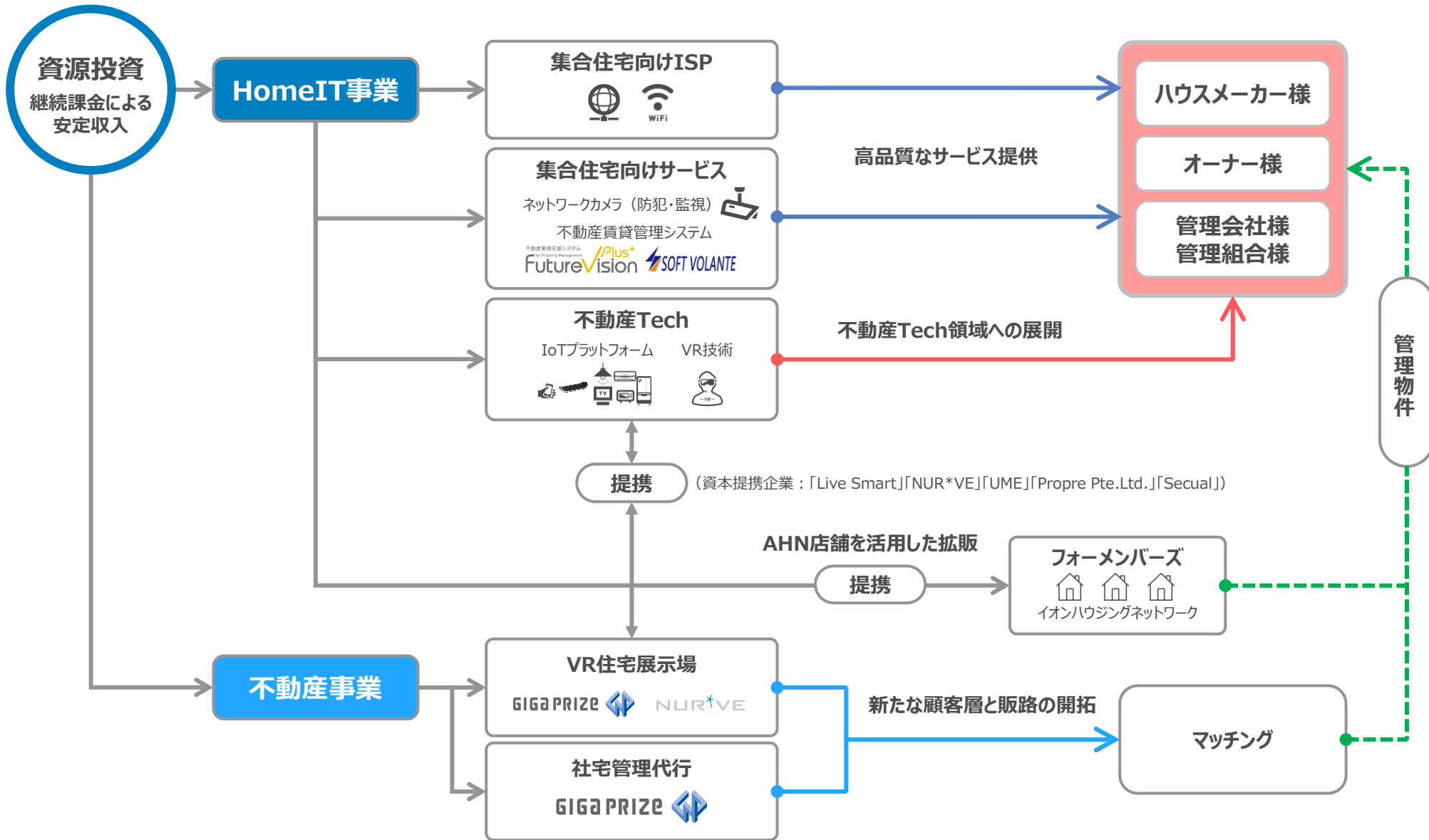
中部エリア

| | |
|------|---|
| 愛知県： | 1 |
| 三重県： | 1 |
| 合 計： | 2 |

関東エリア

| | |
|-------|----|
| 東京都： | 6 |
| 千葉県： | 4 |
| 埼玉県： | 4 |
| 神奈川県： | 3 |
| 群馬県： | 1 |
| 合 計： | 18 |





開示事項・トピックス

開示事項 特定子会社の異動及び特別損益の計上に関するお知らせ

【特定子会社の異動（株式譲渡）及び特別損益の計上に関するお知らせ】

当社は、2020年9月30日開催の臨時取締役会において、当社の特定子会社であります株式会社フォーメンバーズの株式を譲渡することを決議いたしました。また、本株式譲渡に伴い 2021年3月期第2四半期において特別利益及び特別損失が生じる見込みとなりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

※2020年9月30日公表「特定子会社の異動（株式譲渡）及び特別損益の計上に関するお知らせ」より抜粋

1. 株式譲渡の理由

当社は、2015年10月にイオンモール株式会社（以下「イオンモール」という。）が運営する、イオンハウジングネットワーク（以下「AHN」という。）事業を展開するフォーメンバーズを持分法適用関連会社（持株比率19.98%）とする形で不動産事業を開始いたしました。そして2017年2月には、同社の連結子会社化（持株比率51.00%）により、AHN加盟店の拡大等に注力いたしました。

フォーメンバーズの業績は、急速な直営店舗増加により初期投資がかさみ、赤字体質となったものの、その後の不動産物件管理戸数の増加、AHN店舗の増加、直営店舗の譲渡（AHN化）により収益体質の改善を行ってまいりました。この間、当社内ではVR住宅展示場事業、社宅管理代行事業等の新規事業の収益化を達成するなど一定の目的を達成いたしました。

一方で、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響による一時期の自粛モードについては一巡したものの、今後の経済環境の回復については未だ不透明な要素を多分に含んでいることを鑑み、今後は当社の経営資源を収益性の高い主力事業である集合住宅向けISP事業ならびに当社内の不動産関連事業に集中することが更なる収益力の強化に資すると判断し、本日の取締役会において不動産事業を行うフォーメンバーズの株式譲渡を決議いたしました。

6. 特別損益の計上について

本株式譲渡の完了に伴い、当社2021年3月期第2四半期の連結決算及び個別決算において以下の特別利益、特別損失を計上する予定であります。

（1）特別利益

2021年3月期第2四半期をもって連結から除外されることにより、株式売却益を計上する予定であります。

（連結）1,501百万円（概算）

（2）特別損失

当社のフォーメンバーズに対する貸付金及び未収利息については、同社の現在の財政状態を勘案して貸倒引当金を計上する予定であります。

（個別）1,496百万円（概算）

（連結）1,496百万円（概算）

7. 今後の見通し

本株式譲渡に伴う連結業績予想に対する影響は軽微であります。

なお、当社とフォーメンバーズは今後もAHN事業の拡大に向けて相互に協力していくと共に、同ネットワークを活用した集合住宅向けISP等、各種サービスの拡販に努めて参ります。

また、当社代表取締役社長梁瀬泰孝はフォーメンバーズの代表取締役会長を兼任しておりましたが、本日付で辞任いたしました。

トピックス ① イオンハウジングネットワーク

【フォーメンバース「イオンハウジングイオンモール津田沼店」を譲渡】

当社の子会社である株式会社フォーメンバースは、「イオンハウジング イオンモール津田沼店」を、株式会社愛知建設へ2020年8月1日付で譲渡し、同年9月15日に愛知建設がイオンハウジングネットワーク加盟店として、「イオンハウジング イオンモール津田沼店」をリニューアルオープンいたしました。

■「イオンハウジング イオンモール津田沼店」とは

「イオンハウジング イオンモール津田沼店」は、2017年9月15日にフォーメンバースが運営する店舗としてオープンし、この度、愛知建設がフォーメンバースより同店舗を譲り受け、2020年9月15日よりリニューアルオープンいたしました。

これによりイオンハウジングが運営する店舗数は31店舗（イオンモール直営店舗：5店舗、フォーメンバース運営店舗：4店舗、AHN加盟店舗：22店舗）となりました。



「イオンハウジング イオンモール津田沼店」店舗（2020年9月3日時点）

トピックス ② 「GIGA Priority Gate」・「GIGA Direct Connect」

【「GIGA Direct Connect」及び「GIGA Priority Gate」の販売開始】

当社は、コロナ禍における急速なテレワークへのシフトやビデオ会議、オンライン授業、外出自粛による動画視聴の急増等、新しい日常（ニューノーマル）が広がり、高品質で安全性のあるインターネット環境が必要不可欠となっていることを背景に、高品質で安全性の高い専用線型インターネット接続サービス「GIGA Direct Connect（ギガダイレクトコネクト）」の及び株式会社GLBBジャパンとの提携により、高度な安定性が確保される高品質ネットワーク環境の提供を目的に、新たな接続方式によるインターネット接続サービス「GIGA Priority Gate（ギガプライオリティゲート）」を提供を開始いたしました。



「GIGA Direct Connect (ギガダイレクトコネクト)」の特徴

大規模集合住宅向け専用線型インターネット接続サービス「GIGA Direct Connect」は、高品質で安全性の高い光ファイバー専用線接続高速インターネットです。専用回線として他の利用者と回線を共有しないため、より安心・安全にご利用いただけます。「GIGA Direct Connect」は、通信局舎から建物に直接、光ファイバー専用線を接続する、他の建物と回線を共有しない完全な専用回線であるため、大規模集合住宅向けの高品質で、安全性の高い、入居者様の安心・安全なテレワークや動画視聴などの利便性向上とオーナー様の物件価値向上を目指すサービスです。



「GIGA Priority Gate(ギガプライオリティゲート)」の特徴

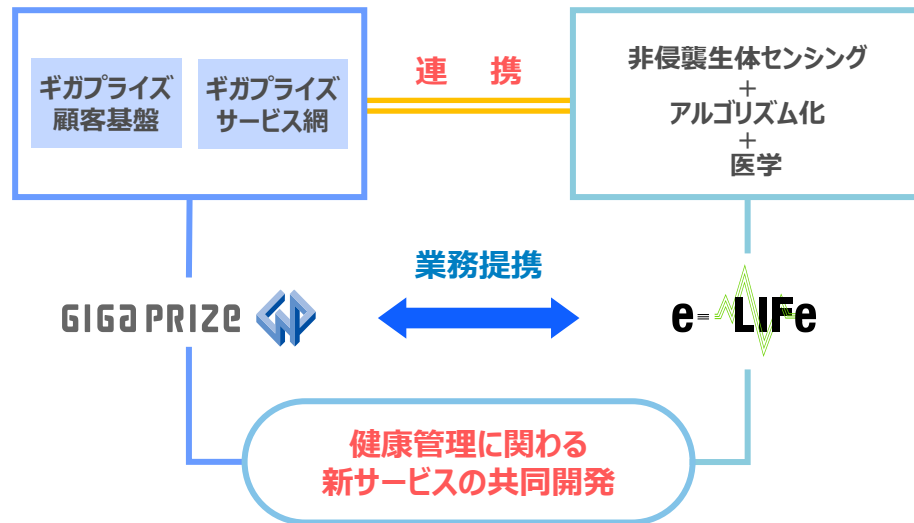
仮想通信路による優先ゲート接続サービス「GIGA Priority Gate」は、NTT東西フレッツ網（NGN）において、GLBB社が保有する技術を活用し、ギガプライズが物件に設置する接続ルータとの間に仮想通信路を確立し、一般の利用者とは共有しない優先ゲートを通ることで、安定性が確保された高品質なインターネット環境を提供する接続サービスです。

トピックス ③ 慶應義塾大学発のベンチャー企業 イー・ライフと業務提携

【慶應義塾大学発のベンチャー企業 イー・ライフと業務提携】

当社は、住環境領域、不動産事業領域における高付加価値な新規事業を創出することを目的に、慶應義塾大学発のベンチャー企業、株式会社イー・ライフは、9月1日、業務提携契約を締結いたしました。

本提携により、両社は今後、イー・ライフの持つ最先端の非侵襲生体センシング技術と、当社の集合住宅向けインターネット接続（ISP）サービスで培った顧客基盤を連携させた新たなサービスを開発・提供します。



■業務提携の内容

- 1. イー・ライフの有する非侵襲センシング技術の商品化**
イー・ライフ創業者および主要メンバーが発明した特許技術を中心に、非侵襲センシングで集積したデータをアルゴリズム化することで得られる情報を利用し、健康増進、健康管理に貢献するサービスの開発展開を図る予定
- 2. ギガプライズの有する顧客基盤へのサービス開発**
ギガプライズの有する集合住宅他の顧客基盤に対し、イー・ライフは、データノイズ除去技術と基本アルゴリズムを利用し、顧客ニーズにあった目的別のアルゴリズムの開発、データ解析技術の提供を行う予定
- 3. 健康管理 目的別新素材の共同開発**
健康管理を必要とする様々な業態（一般住宅、集合住宅、サービス付き高齢者住宅、介護施設、病院、スポーツ選手用施設など）に対し、イー・ライフの有するデータ解析技術を利用し、その状況に応じたサービスの共同開発とサービスの販売・運用をしていく予定
- 4. その他、両社の事業強化に有益な事項**
その他、両社の事業強化、業容拡大に資する有益な事項を実施する予定

トピックス ④ 大規模集合住宅へ「GIGA Direct Connect」を導入

【700世帯超の大規模集合住宅へ「GIGA Direct Connect」導入】

当社は、「大阪大学グローバルビレッジ津雲台」の国際学生寮と教職員宿舎（700世帯）のインターネット接続環境として、DOC式（脱着式）Wi-Fiアクセスポイント「PWINS（ピーウインズ）」を用いて、大規模集合住宅向け専用線型インターネット接続サービス「GIGA Direct Connect（ギガダイレクトコネクト）」を10月1日より導入いたしました。

■「ギガプライズの持つ通信技術と独自ノウハウを結集」

当社は、創業以来、集合住宅向けISPサービスを支えるインターネット接続バックボーンの維持・拡大を行ってまいりました。これまで培ってきた確かなネットワーク構築技術力とセキュリティ、お客様視点のきめ細やかなサポートを集結し、設置機器に最新鋭の機器を使用することで、高品質なインターネット回線と快適なインターネットライフの提供を実現しています。



「大阪大学グローバルビレッジ津雲台」イメージ図

■当社の主な導入サービス

- 専用線型インターネット接続サービス
「GIGA Direct Connect（ギガダイレクトコネクト）」
https://www.gigaprize.co.jp/gdc_gpg/
- DOC式（脱着式）Wi-Fiアクセスポイント
「PWINS（ピーウインズ）」サービスサイト
<https://www.gigaprize.co.jp/pwins/>



PWINS



トピックス ⑤ 都内に集合住宅を取得、サービス検証スペースとして運用開始

【都内に集合住宅を取得、サービス検証スペースとして運用開始】

当社は、進化するテクノロジーに対応する技術を検証し、当社が提供するサービスの利便性向上を図ることを目的として集合住宅を都内に取得し、居室の一室をサービス検証スペースとして運用開始いたしました。当社は、自社物件内の本サービス検証スペースを活用し、今後も快適なインターネット環境およびサービスをご提供するため、新たな付加価値を創出してまいります。

■ 実用的で利便性の高い新たなサービスの構築のために

当社は、創業以来、集合住宅向けISPサービスを中心に、不動産業界向けのトータルITソリューションを提供してまいりました。2017年からは「不動産Techのリーディングカンパニーへ」というビジョンの下、従来の提供サービスに加え、IoTハブ、スマートロック等の住まいを取り巻く様々なニーズに合致したサービスを創出し、積極的に事業拡大に取り組んでまいりました。また、2020年からは持続的成長に向けた新たなビジョン「テクノロジーで不動産事業に新たな付加価値を創造する企業へ」を掲げております。

多様化するニーズ、ライフスタイルに適したインターネット環境やサービスの向上が求められる傾向が益々高まる中、当社がこれまで培ってきた確かなネットワーク構築技術力とセキュリティ、新たな技術やアイデアを利用することで、先進的で快適なこれからの住環境の提供を目指します。



■ 実証中の当社サービスの一例

PWINS



SPES



GIGA PG
GIGA PriorityGate



クラウド型防犯カメラ



宅内HUB



企業理念

MISSION

テクノロジーで人々の想いをつなぎ、豊かな社会を創造します

VISION

NEW

テクノロジーで不動産事業に新たな付加価値を創造する企業へ

VALUES

挑戦志向

失敗を恐れずチャレンジし、情熱を持って最後までやり遂げます。

自己成長

一人ひとりが明確な目的意識を持って、常に学び続けます。

相互信頼

常に誰に対しても誠実であることに努め、相互信頼の関係を築きます。

価値共創

多様な価値観や個性を尊重し、チームとして新たな価値を創出します。

変化対応

環境の変化にタイムリーに対応し、常に「好奇心」「探究心」を持って行動し続けます。

MISSION

テクノロジーで人々の想いをつなぎ、
豊かな社会を創造します

2020年

VISION

テクノロジーで不動産事業に
新たな付加価値を創造する企業へ
新たな市場の創出・更なる飛躍

2017年

VISION

不動産Techの
リーディングカンパニーへ

新VISIONのもと、HomeIT事業と不動産事業の連携を一層高め、新たな市場の創出や展開を図り、更なる成長を目指す

