

# 2022年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2021年11月16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

# 1. 2022年3月期 第2四半期について

---

連結売上高

**7,600** 百万円

前年同期比  $\triangle$  **2.1** %

連結営業利益

**964** 百万円

前年同期比  $\triangle$  **4.3** %

ISPサービス提供戸数

**82.1** 万戸

前期末比 **+10.2**%

# 連結業績サマリ 前年同期比較

単位：百万円	2022年3月期 2Q実績 (新基準)	2021年3月期 2Q実績 (従来基準)	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率	2022年3月期 通期予想 (新基準)
売上高	7,600	7,759	△159	△2.1%	16,009
営業利益	964	1,007	△43	△4.3%	2,288
経常利益	942	1,008	△66	△6.6%	2,252
親会社株主に 帰属する四半期純利益	645	626	19	3.0%	1,517

## 2022年3月期 第2四半期の累計業績は、前年同期比 売上高 2.1%減、営業利益 4.3%減

売上高は、HomeIT事業の売上増があったものの、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、不動産事業において損益が改善したものの、HomeIT事業において、新基準適用の影響等により、減益。

なお、通期予想に対し、売上高・営業利益はともに計画通り推移。

### ■売上高

- HomeIT事業については、集合住宅向けISP事業のランニング売上の積み上げ等により、売上高7,517百万円（前年同期7,134百万円）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 78百万円（前年同期620百万円）に減少。
- 新基準適用の影響により、従来基準と比べ、513百万円の減少。（次ページ参照）
- 集合住宅向けISPサービスの提供戸数は、今期計画 15.5万戸増に対して、7.6万戸増（進捗率 49.2%）と順調に推移。

**2021年3月期末比 76,275戸増 累計 821,402戸**

### ■営業利益

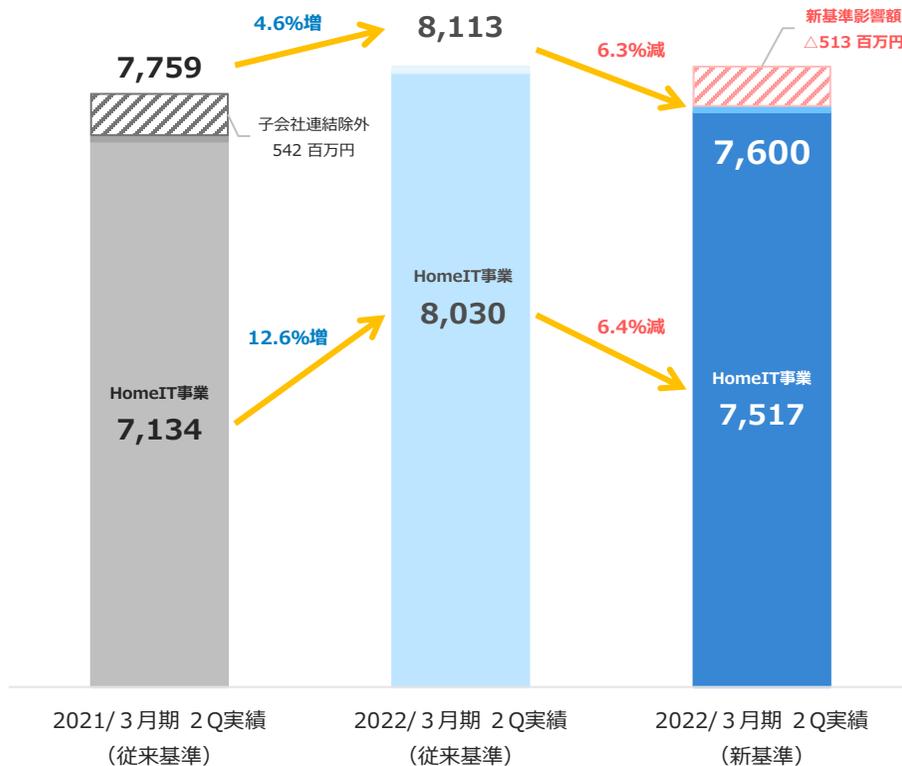
- HomeIT事業については、新基準適用及び保守費用等の増加もあり、セグメント利益は、前年同期比 8.0%減の1,645百万円（前年同期1,789百万円）で着地。
- 不動産事業については、子会社の連結除外等により、セグメント利益 6百万円（前年同期セグメント損失126百万円）に改善。
- 新基準適用の影響により、従来基準と比べ、125百万円の減少。（次ページ参照）

# 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、子会社の連結除外による売上高の減少があったものの、集合住宅向けISP事業の増収により、前年同期比 **4.6%増**。
- HomeIT事業については、前年同期比 **12.6%増**で着地。
- 新基準適用の影響については、集合住宅向けISP事業のイニシャル、ランニング売上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**（513百万円減）で着地。

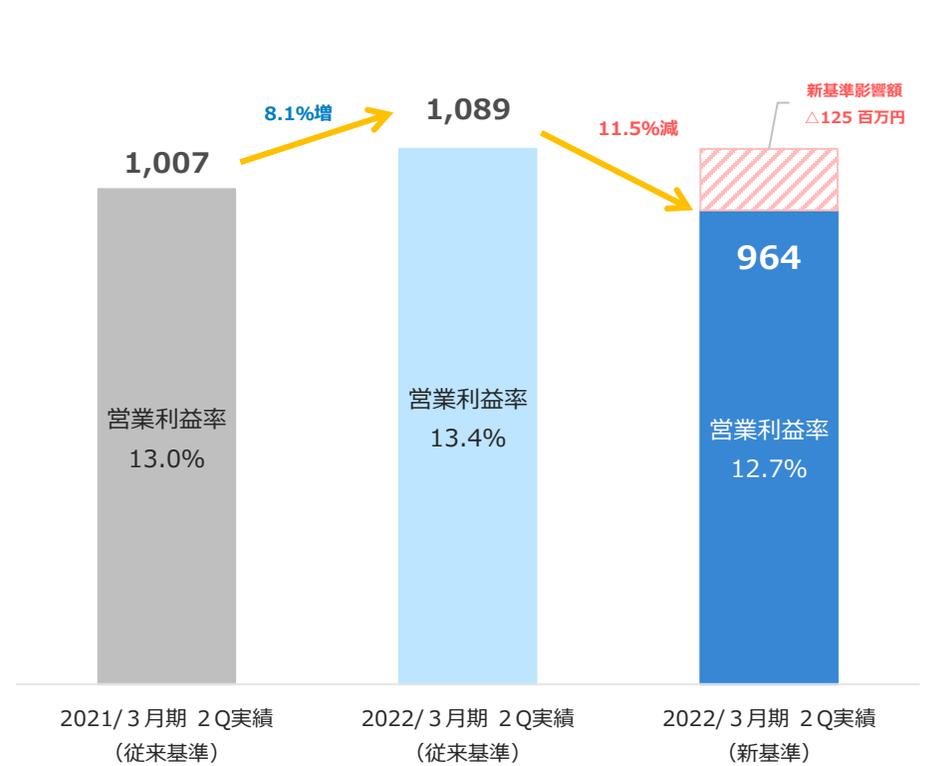
単位：百万円



## 営業利益

- 従来基準との比較については、集合住宅向けISP事業が堅調に推移、不動産事業の改善もあり、前年同期比 **8.1%増**。
- 新基準適用の影響については、売上高 513百万円減少、売上原価 388百万円減少したことにより、従来基準と比べ、**11.5%減**（125百万円減）で着地。

単位：百万円



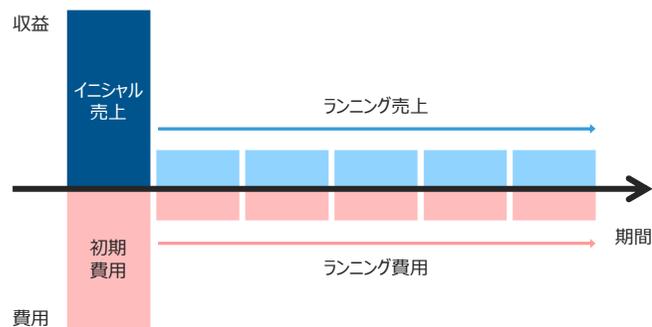
# 新基準適用による売上計上イメージ

初期回収モデルと期間回収モデルの構成比により、新基準適用後の短期的な売上は変動するも、契約期間におけるインシヤル売上とランニング売上の総額には影響しない

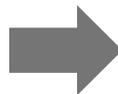
## 従来基準

### ■ 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

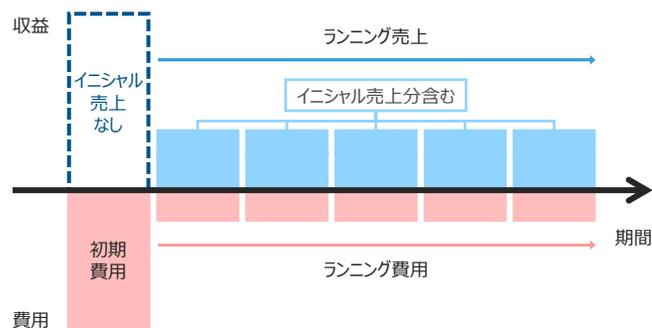


契約期間の売上総額を  
独立販売価格の比率で配分

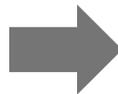


### ■ 期間回収モデル（初期費用をランニング売上で分割し、回収）

・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



## 新基準適用後

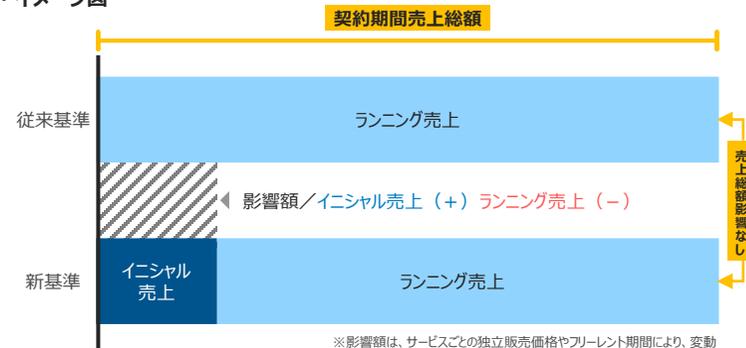
### ■ 短期的な売上高は減小（インシヤル売上減、ランニング売上増）

・イメージ図



### ■ 短期的な売上高は増加（インシヤル売上増、ランニング売上減）

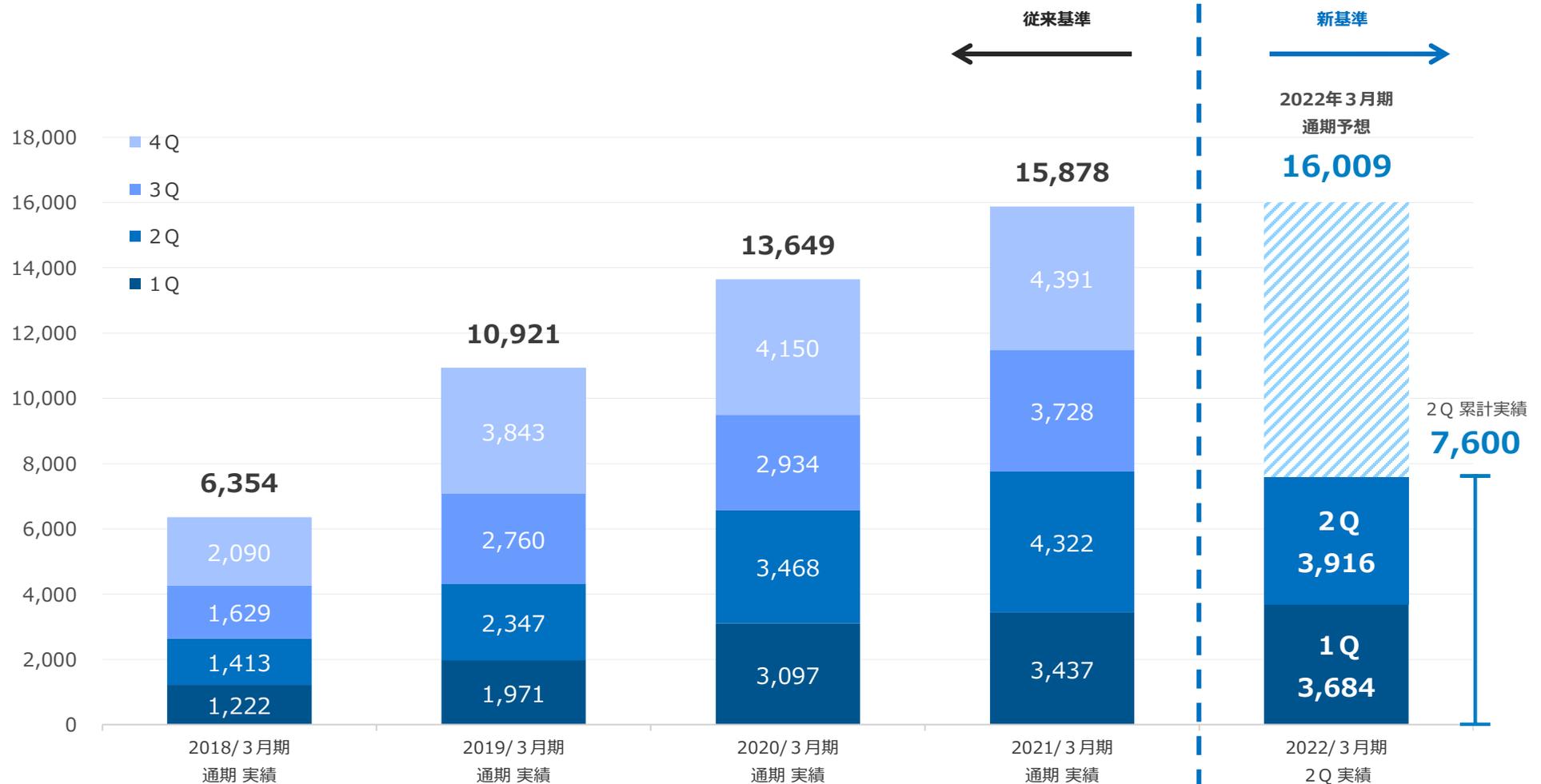
・イメージ図



# 連結売上高推移（四半期別）

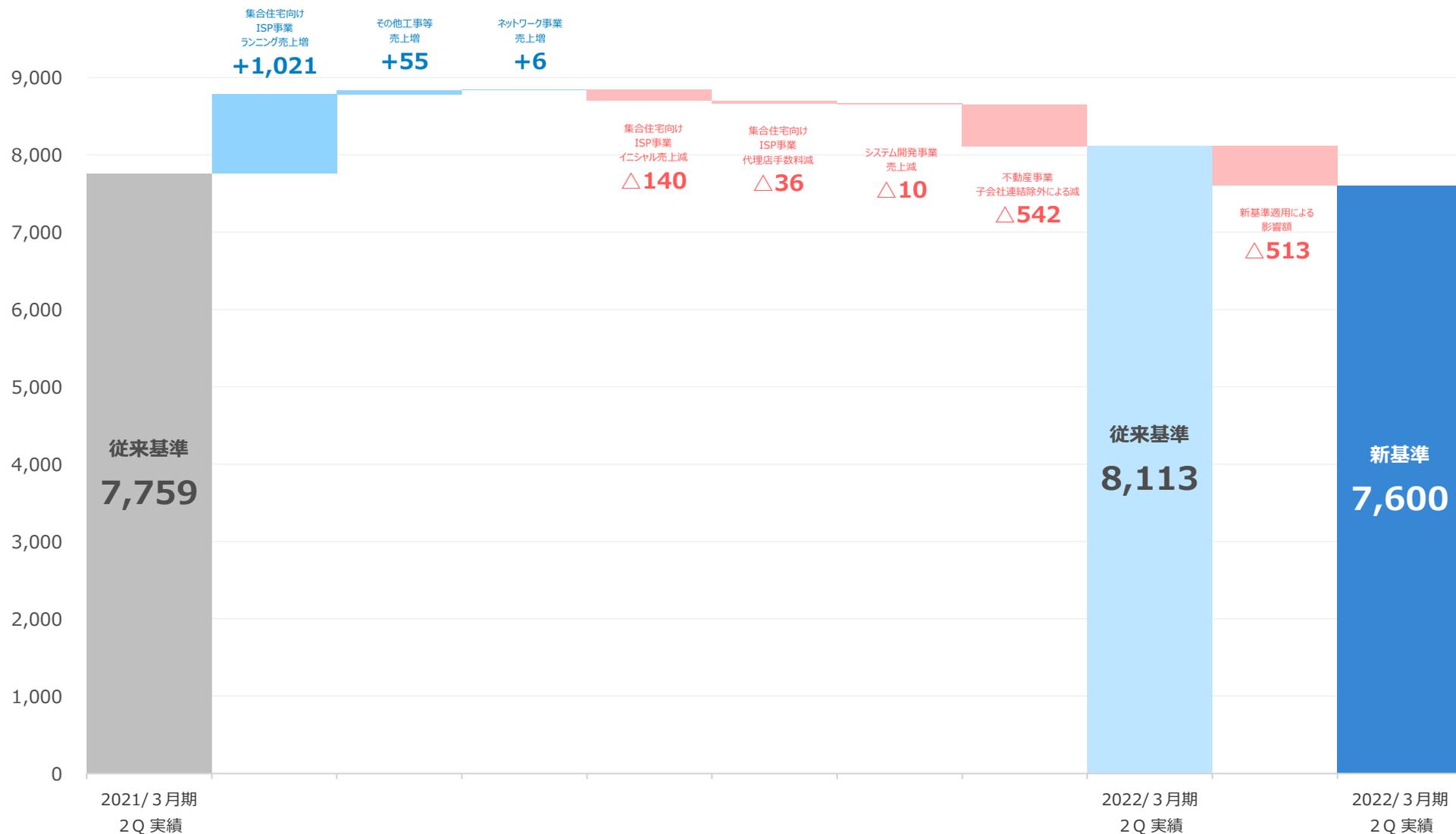
集合住宅向けISP事業は、サービス提供戸数の順調な増加に伴い、堅調に推移するも、子会社連結除外、新基準適用の影響や前年のテレワーク需要の反動等により、減収

単位：百万円



# 連結売上高 前年同期比較

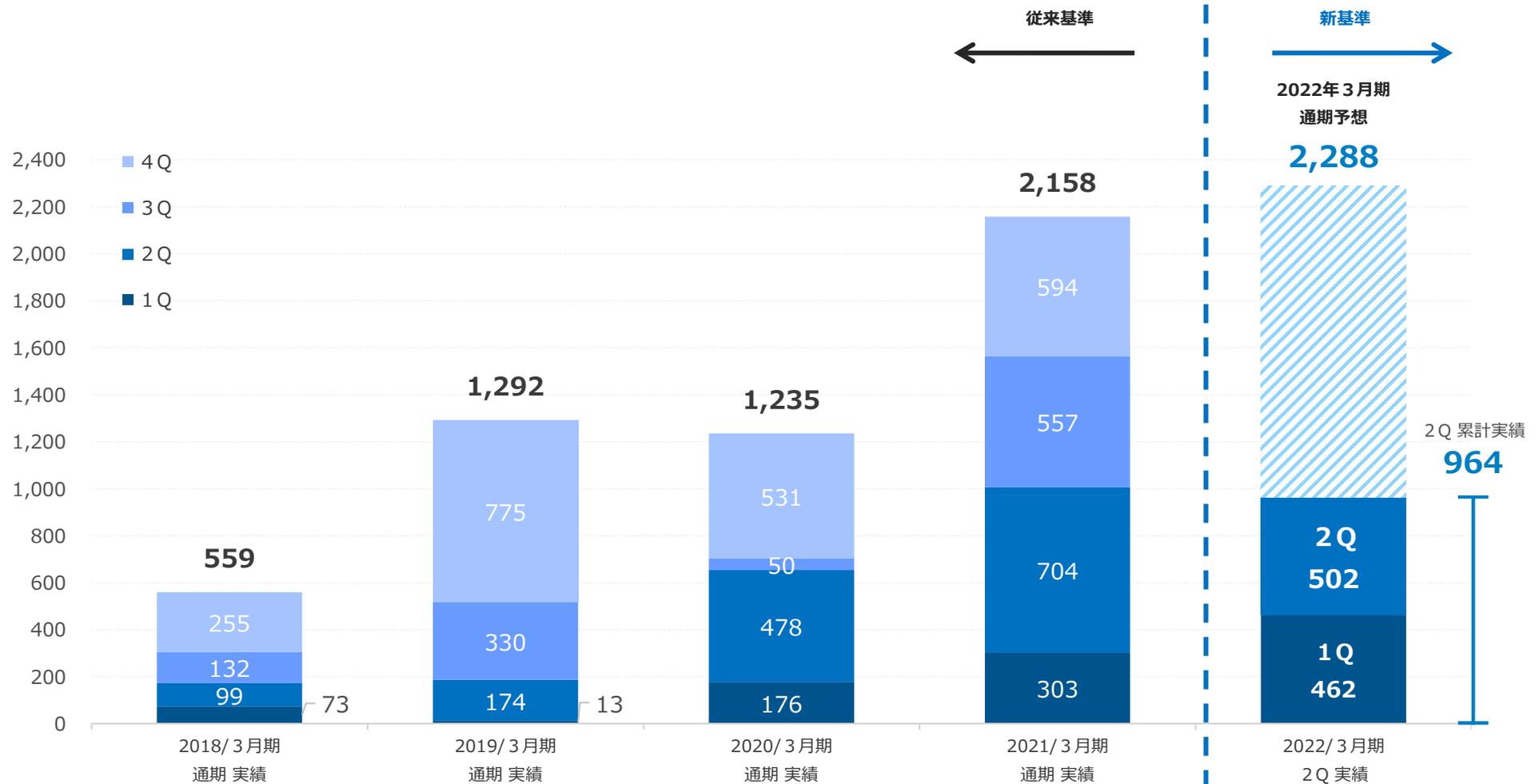
単位：百万円



# 連結営業利益推移（四半期別）

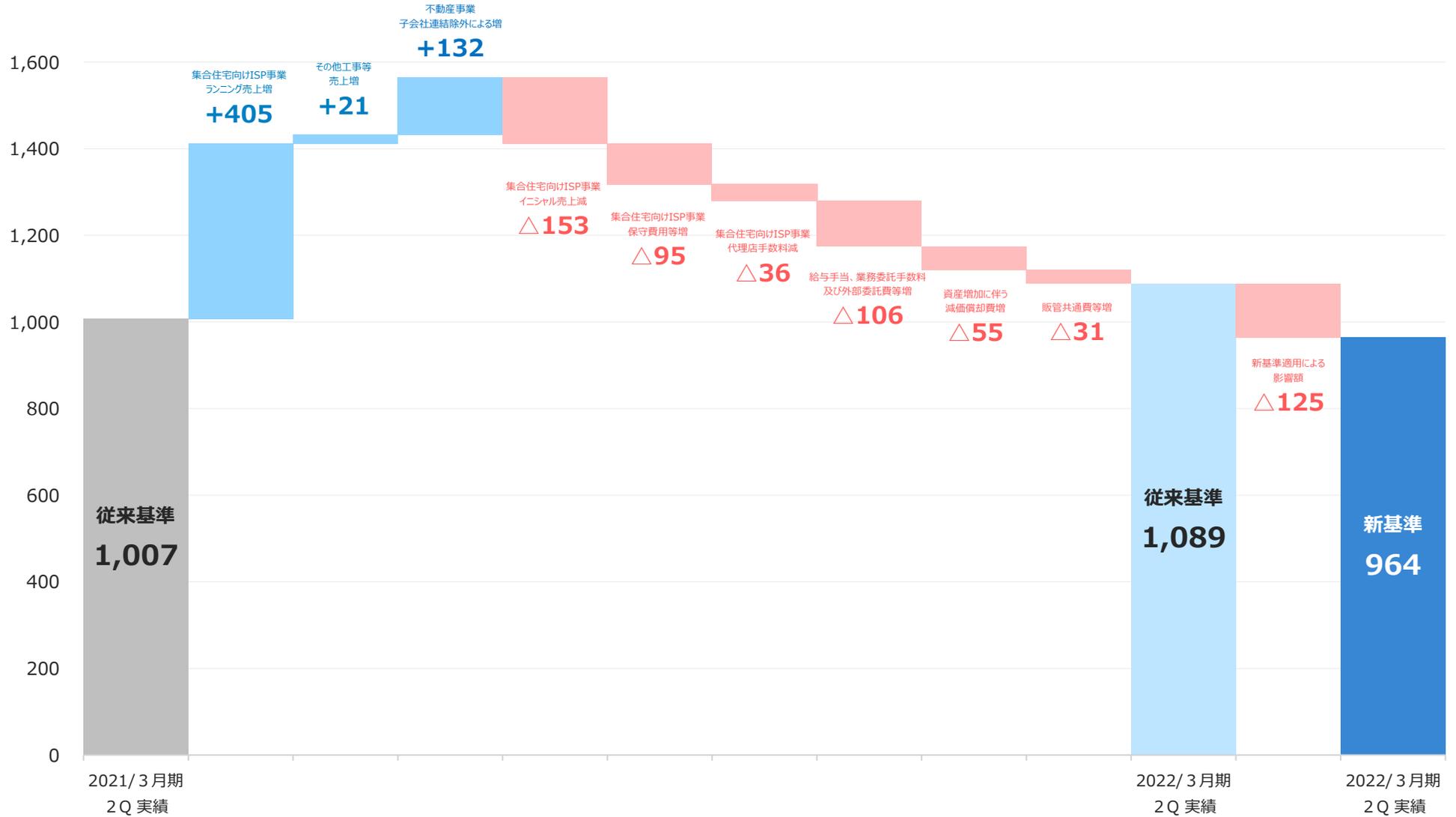
集合住宅向けISP事業の成長や不動産事業の改善があったものの、  
新基準適用の影響や前年のテレワーク需要の落ち着き等による売上減もあり、減益

単位：百万円



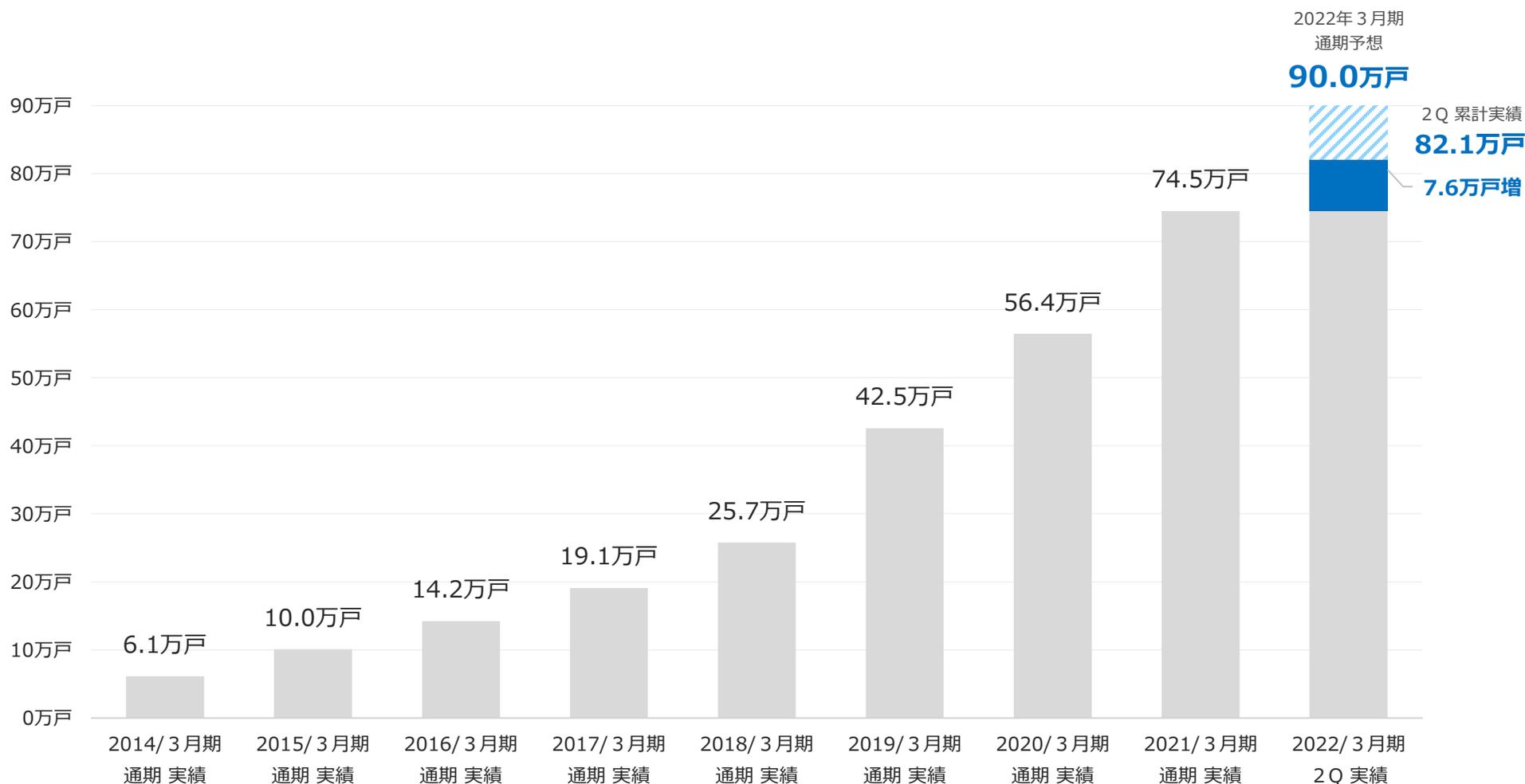
# 連結営業利益 前年同期比較

単位：百万円



# 集合住宅向けISP事業 サービス提供実績

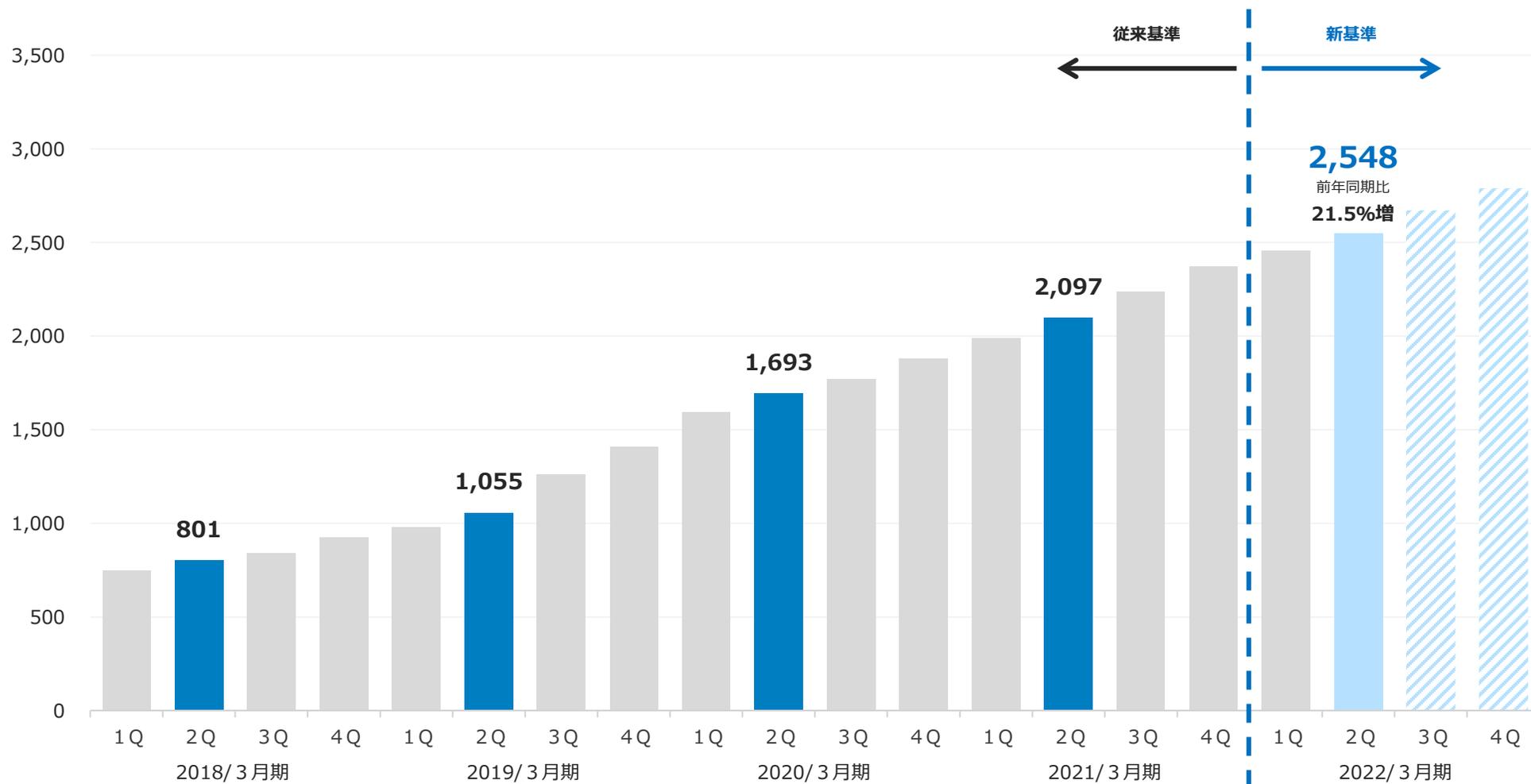
集合住宅向けISPサービスの累計提供戸数は、前期末（74.5万戸）に比べ、7.6万戸増の82.1万戸



# 集合住宅向けISP事業 ランニング売上推移（四半期別）

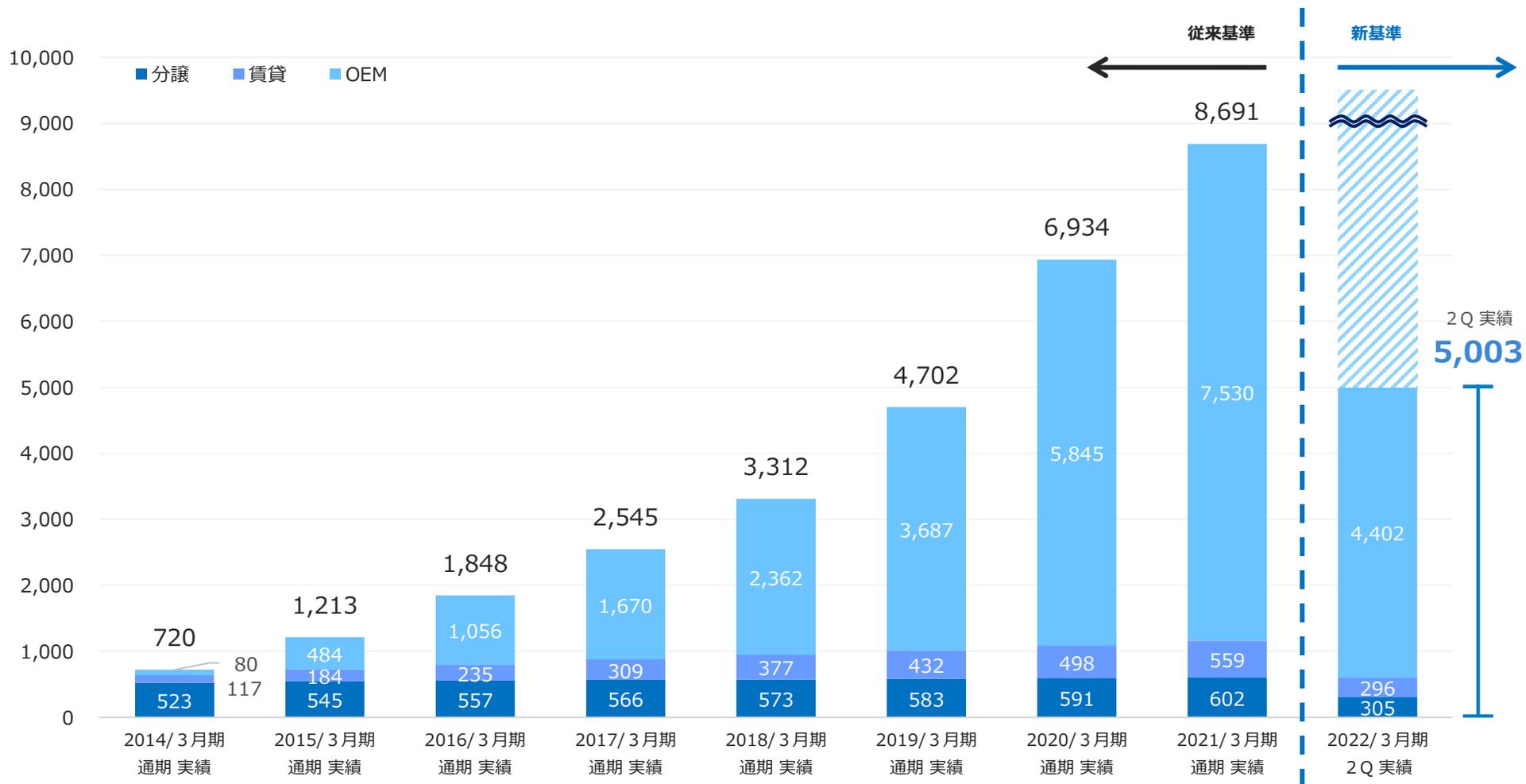
サービス提供戸数の更なる拡大を図り、収益基盤であるランニング売上の最大化に向けた取り組みを強化

単位：百万円



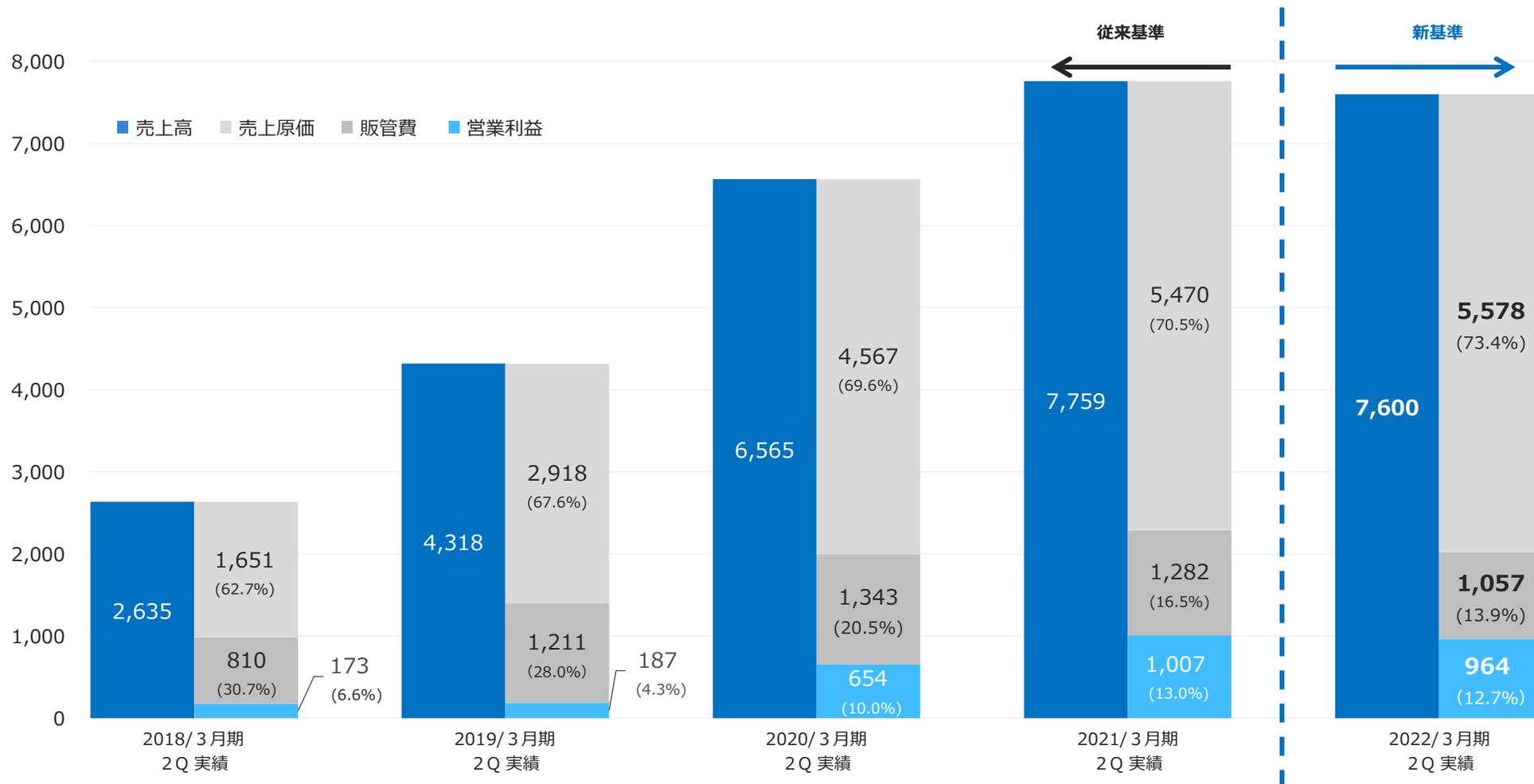
## カテゴリー別のランニング売上は引き続きOEMが牽引、分譲・賃貸向けサービスも堅調に推移

単位：百万円



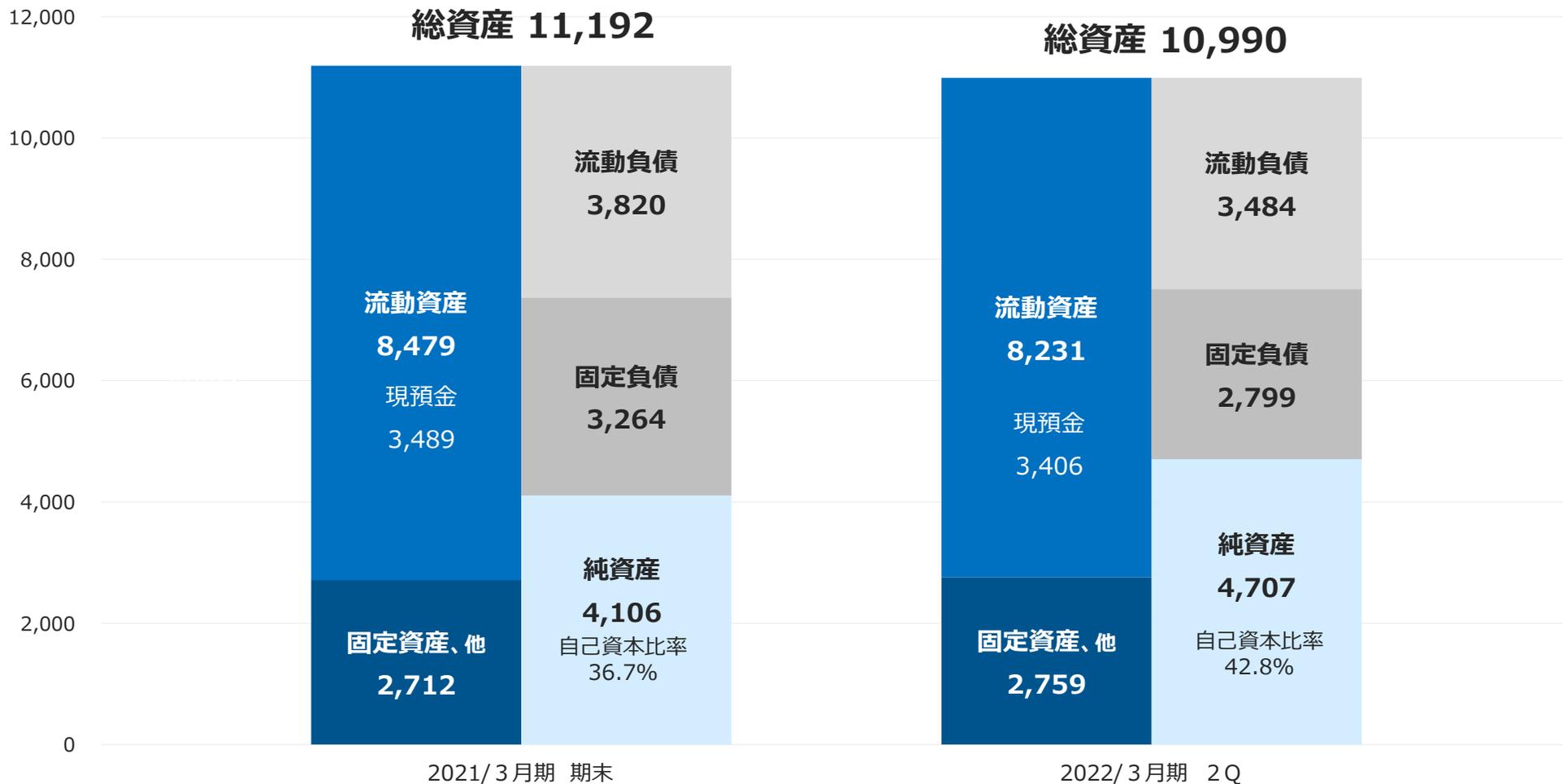
## 子会社の連結除外により販管費が減少したものの、新基準適用による売上減の影響等もあり、減益

単位：百万円



原材料の減少等により、総資産は1.8%減。利益の積み上げ等により、自己資本比率は42.8%と6.1ポイント改善

単位：百万円



## 今期の通期業績予想について

単位：百万円	2022年3月期 通期 予想 (新基準)	2021年3月期 通期 実績 (従来基準)	対前期 増減額	対前期 増減率
売上高	16,009	15,878	131	0.8%
営業利益	2,288	2,158	129	6.0%
経常利益	2,252	2,129	122	5.6%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,517	1,393	169	12.1%

2022年3月期の通期業績予想に対して、売上高・営業利益ともに計画通り推移しており、現時点で通期業績予想の変更はありません。

### ■ HomeIT事業

- ・ 集合住宅向けISPサービスの提供戸数は、今期計画 15.5万戸増に対して、進捗率 49.2%の7.6万戸増と順調。
- ・ 前期に比べ、テレワーク等の普及による需要増は落ち着きをみせているものの、大手包括提携先との連携強化や、「PWINS」や「SPES」の特性を活かした新規取引先の獲得等、販売促進を図る。

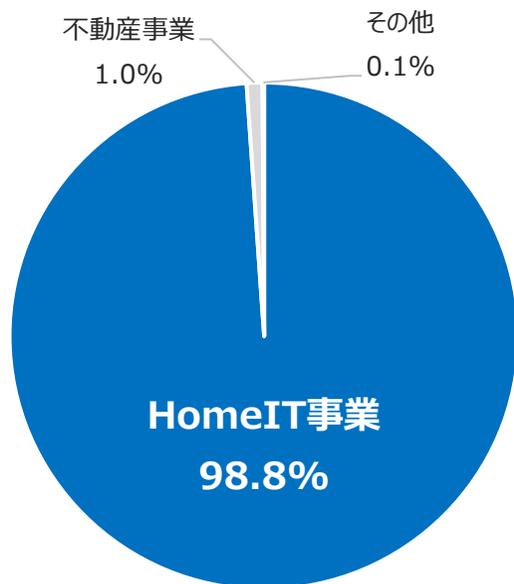
### ■ 不動産事業

- ・ 不動産事業は、引き続き、社宅管理代行事業及びVR住宅展示場事業の規模拡大を図り、安定的な事業モデルの構築を目指す。

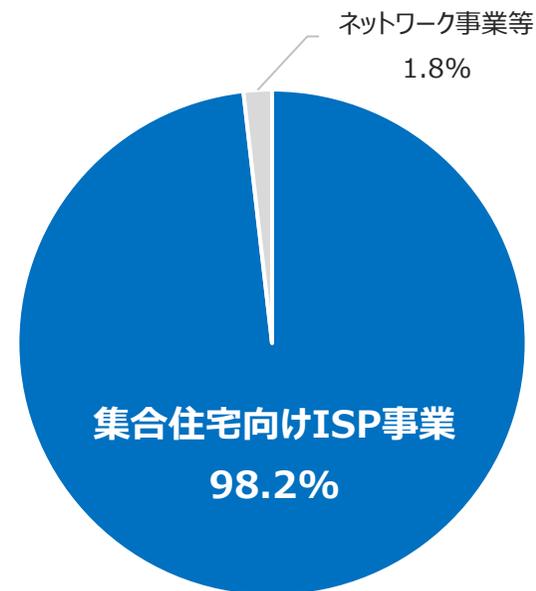
## 2. 今後の取り組みについて

---

## ■ 当社事業 売上構成比



## ■ HomeIT事業 売上構成比



## 報告セグメント 事業内容

### HomeIT事業

- 集合住宅向けISP事業
- セキュリティシステム事業
- ネットワークシステム事業
- システム開発事業
- IoT関連サービス事業

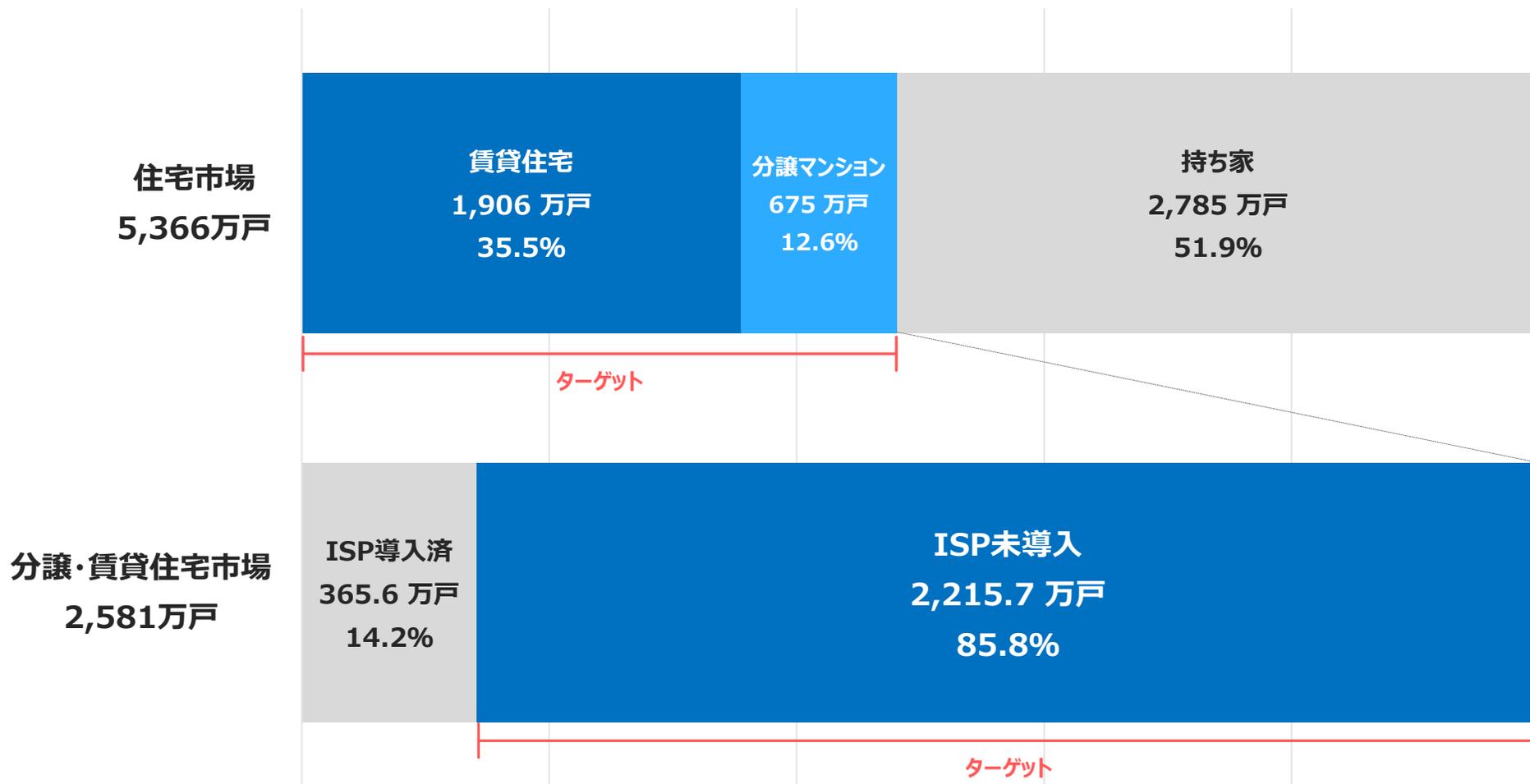
### 不動産事業

- 社宅管理代行事業
- VR住宅展示場事業
- 不動産賃貸業

### その他事業

- 人材派遣事業

## ■集合住宅向けISP事業の主なターゲット



※上記グラフ内の数値は、総務省統計局「平成30年（2018年）住宅・土地統計調査（5年毎の調査）」、国土交通省「分譲マンションストック戸数（令和2年末現在）」及び株式会社MM総研「全戸一括型マンションISP市場（2021年3月末）」より当社が算出した推計となります。

# 今後の取り組みについて 集合住宅向けISP事業

## 集合住宅向け ISP事業

■ 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

# 今後の取り組みについて 集合住宅向けISP事業

## 集合住宅向けISPサービス提供戸数の最大化とインターネット環境の安全性、通信品質の向上

### 集合住宅向け ISP事業

#### ■ 既存顧客との関係強化による受注戸数拡大

- ・既存顧客との連携強化によるインターネットサービス導入率の向上
- ・顧客ニーズに合わせたサービス開発、提供

PWINS  
SPES

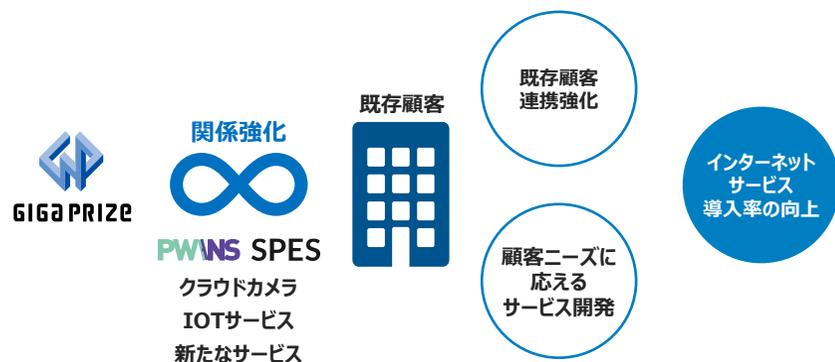
#### ■ 新規顧客の開拓に向けた販売ネットワークの構築と活用

- ・当社拠点（名古屋、大阪、福岡）の強化及び拠点エリアでの新規顧客開拓
- ・不動産事業の取引先、不動産以外の業界、代理店等、販売ネットワークの構築、拡販強化



#### ■ 既存顧客との関係強化による受注戸数拡大

- 既存顧客との関係強化に注力し、的確なニーズの把握による最適なサービスの提供



#### ■ 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

- 当社各拠点、不動産事業の取引先、住まいに関わる業界等、販売ネットワークの構築



# 今後の取り組みについて 集合住宅向けISP事業

## 集合住宅向けISPサービス提供戸数の最大化とインターネット環境の安全性、通信品質の向上

### 集合住宅向け ISP事業

#### ■ 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

- ・大・中規模物件への高品質で安全性の高いインターネット環境の提供
- ・インターネット導入済み物件に対してのリプレイス強化



#### ■ インターネット利用環境の変化による課題解決

- ・高速かつ安定したインターネット環境の提供に向けた既存サービスの改善及びアップデート
- ・「PWINS」のWi-Fi 6 対応や、宅内配線の高速化に向けたサービス等の開発



#### ■ 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

- 大・中規模物件をターゲットとした高品質で安全性の高いサービスの拡販に注力



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)

大規模物件  
への営業強化



優先ゲート方式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)

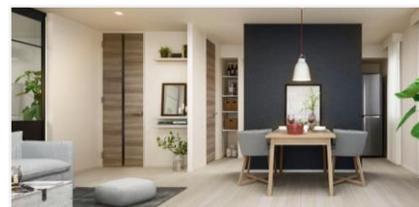
リプレイス物件  
の取込み強化

集合住宅市場  
でのシェア拡大

#### ■ インターネット利用環境の変化による課題解決

- サービス品質向上への継続的改善及び様々な課題解決に向けた新サービスの開発

#### サービス検証スペース



実証実験

通信回線 通信機器 IoT機器 関連機器

既存サービス  
アップデート

実用性・  
利便性の高い  
新サービス  
開発

サービス品質  
向上による安心  
安全の提供

## 安定的な収益基盤構築に向けて、社宅管理代行業業及びVR住宅展示場の事業拡大

### 不動産事業

#### ■ 社宅管理代行業業：取扱い件数拡大及びHomeIT事業との連携強化

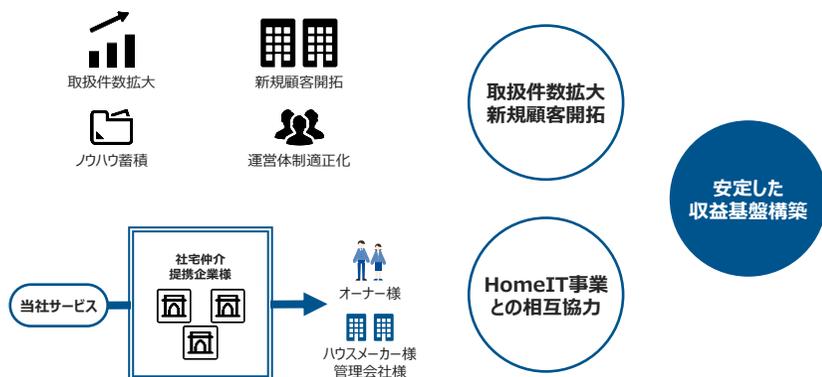
- ・新規顧客の開拓を含む、取扱件数拡大に注力。ノウハウの蓄積、運営体制適正化による安定した収益基盤の構築
- ・不動産事業の販路を活用した当社サービスの拡販。HomeIT事業の取引先との相互協力を強化

#### ■ VR住宅展示場：出展企業への送客強化及びユーザーの利便性向上

- ・送客率UPに向けたノウハウ構築及び施策による同展示場への出展価値の向上
- ・ユーザー目線でのコンテンツの充実や利便性の追求による利用価値の向上

#### ■ 社宅取扱件数拡大及びHomeIT事業との連携強化

■ 取扱件数の拡大、運営体制の適正化を図り、安定した収益基盤を構築



#### ■ 出展企業への送客強化及びユーザーの利便性向上

■ 出展企業様への送客率向上及びユーザー目線でのコンテンツ、機能性の充実を図る



## 当社の技術やノウハウとパートナー企業との協業、新しい価値の創出

### IoT関連事業

#### ■ パートナー企業との協業による新サービスの開発

- ・パートナー企業の独自技術を生かした実用性、汎用性の高いサービスの開発及び普及促進
- ・集合住宅向け以外の市場に向けたサービス開発、事業モデルの構築を推進

### クラウドカメラ事業

#### ■ 集合住宅向けへの販売強化及び新たな市場への展開

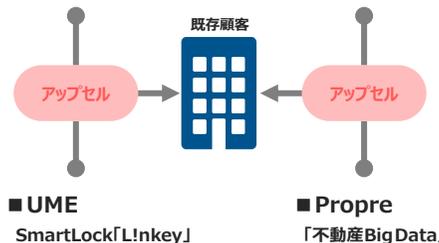
- ・OEM提供先を中心に集合住宅向けへの販売を強化
- ・販売ネットワークの強化し、新たな市場（飲食店や美容室等の小規模店舗）への導入を促進

#### ■ IoT関連事業

##### ■ パートナー企業との協業による新サービスの開発

■ LiveSmart  
IoT Platform  
「LiveSmart」

■ Secual  
Home Security  
IoT Platform  
「NISUMU」



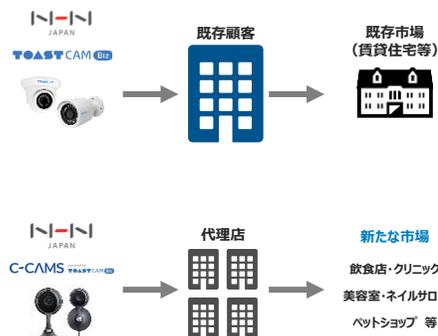
顧客視点の  
サービス開発・  
普及促進

住宅以外の  
市場に向けた  
事業モデル構築

IoTの普及促進  
可能性の追求

#### ■ クラウドカメラ事業

##### ■ 集合住宅向けへの販売強化及び新たな市場への展開



付加価値の提供  
新市場への挑戦

# 今後の取り組みについて 新たな取り組み

## 当社の技術やノウハウとパートナー企業との協業、新しい価値の創出

### スマートポール事業

#### ■ 住まいを中心とした周辺地域に向けたサービス提供

- ・安心・安全な街づくりに向けて、スマートポールを軸としたソリューションサービスの開発及び普及に注力
- ・地域の課題に対して、パートナー企業の技術を組み合わせによるサービス及び事業モデルの構築

### 事業シナジー創出

#### ■ グループ会社との連携強化と事業シナジー創出

- ・不動産業界のDX推進
- ・「安心安全な生活」「健康」「働き方」「住まい」等の「コト」市場の創造を支援する事業の構築

#### ■ スマートポール事業

##### ■ 住まいを中心とした周辺地域に向けたサービス提供



当社 × Secual × NEC ネットズエスアイ × TOY BOX

信州スカイパークでICT機能を搭載した街路灯を活用した実証実験を実施中

技術融合による  
サービス及び事業  
モデルの構築

ICTによる  
安心・安全な  
街づくりへの貢献

パートナー企業  
との協創による  
事業の水平展開

#### ■ グループ会社との連携強化と事業シナジー創出

##### ■ フリービットとの連携による独自コアプラットフォームの構築

freebit  
毎日、発明する会社

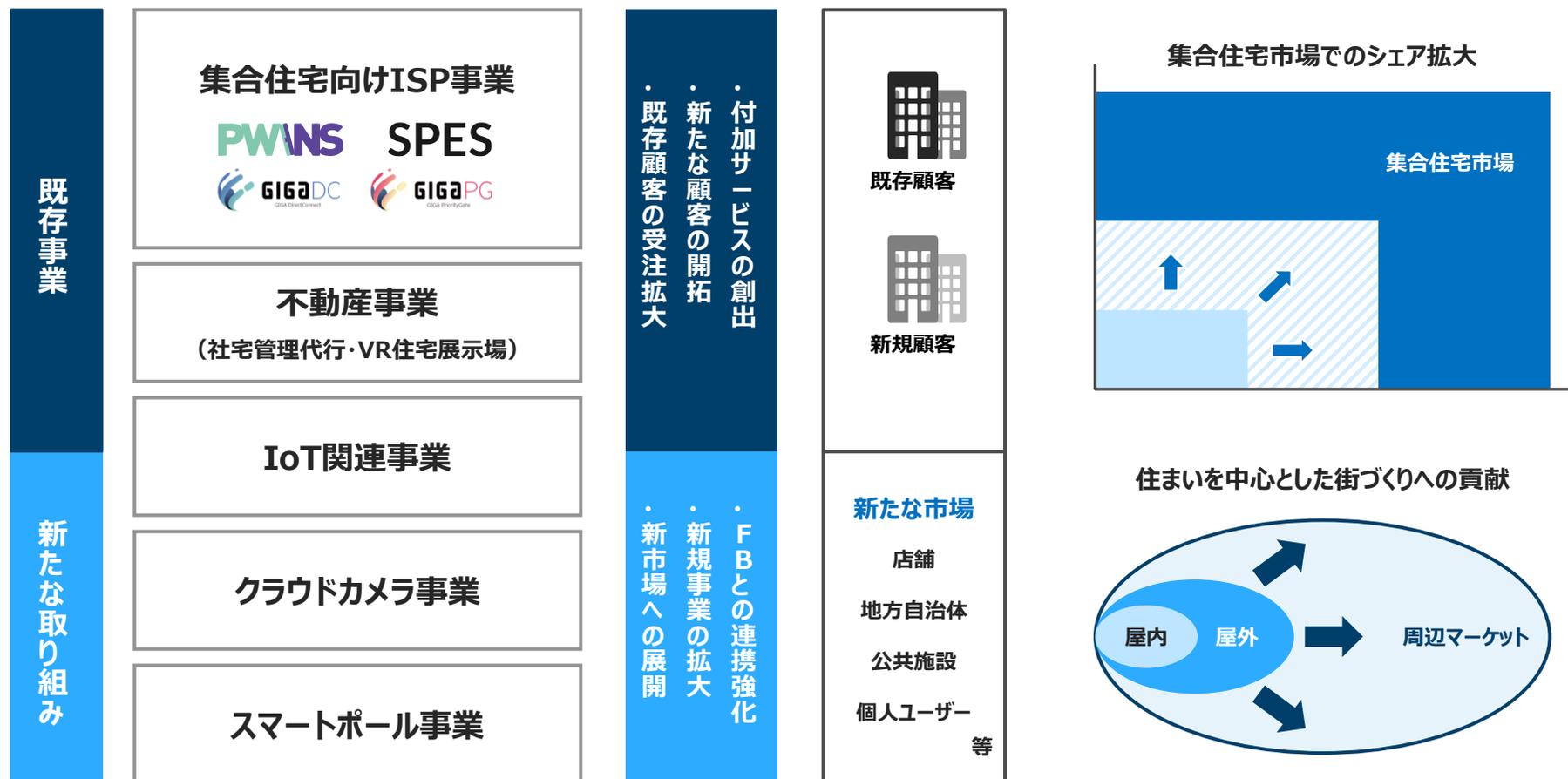
不動産業界の  
DX推進

GIGAPRIZE

相互協力による  
新ビジネスの創出

5G生活様式  
支援事業の構築

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



## 3. トピックス

---

# トピックス ① 「ギガプライズ WEB展示会 2021」 (2021年9月13日)

## 【最新情報を紹介「ギガプライズ WEB展示会 2021」開催】

当社は、最新情報や最適なソリューションを提案するオンライン展示会「ギガプライズ WEB展示会 2021」を2021年9月15日より開催しております。

### 「ギガプライズ WEB展示会 2021」概要

- サイトURL : <https://www.gigaprize.co.jp/exhibition/>
- 公開期間:2021年9月15日(水) 10:00~11月30日(火) 18:00(予定)

※事前登録不要で、スマートフォン、タブレット、パソコンなどの様々なデバイスからご覧いただけます。



「ギガプライズ WEB展示会 2021」では、当社の集合住宅向けISPサービスや、不動産業界に向けたソリューションサービス、さらには住まいを中心とした地域の安心・安全と街の成長をサポートするクラウドカメラや次世代街灯「Secual Smart Pole」等を、動画や資料でご紹介いたします。

製品・サービスに関するお問い合わせや実機によるデモをご希望の場合は、WEBミーティングや訪問のご予約ができるお問合せフォームもご用意しております。

## トピックス ② 「ヘーベルメゾン Wi-Fi」 サービスを開始 (2021年10月18日)

### 【「ヘーベルメゾン Wi-Fi」 サービスを開始 — 旭化成ホームズ向けインターネット接続サービスを提供 —】

当社は、旭化成ホームズ株式会社が提供する集合住宅「ヘーベルメゾン」向けのISPサービス「ヘーベルメゾン Wi-Fi」の提供を開始いたしました。

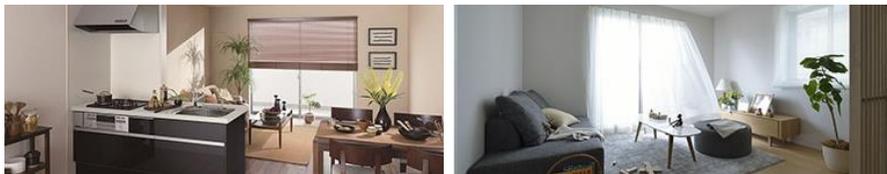
#### ■「ヘーベルメゾン Wi-Fi」

旭化成ホームズ向けのインターネット接続サービスで、当社が提供する新たなOEMブランドです。

24時間365日のサポート体制により、安心・快適なインターネットライフをご提供いたします。



ヘーベルメゾン 外観



ヘーベルメゾン 内観

#### ■「ヘーベルメゾン Wi-Fi」サービスの提供イメージ



#### ■「ヘーベルメゾン Wi-Fi」で使用するDOC式（脱着式）Wi-Fiアクセスポイント「PWINS（ピーウィンズ）」 <https://www.gigaprize.co.jp/pwins/>



「PWINS」は従来の壁埋め込み式Wi-Fiアクセスポイントから、Wi-Fi通信を行う無線ユニットを分け脱着式にすることで、マンションISPサービス業界が課題としてきた、技術革新によるWi-Fi規格の変更などによるハードウェア交換時にかかる入居者との日程調整および工事調整などの時間的コスト、またそれらの調整を行う管理会社やハウスメーカーの設備投資費用などを大幅に縮小することを可能にしたサービスです。

# トピックス ③ エフティグループへのクラウドカメラの販売を開始 (2021年11月4日)

## 【エフティグループへのクラウド録画型ハイビジョンネットワークカメラの販売を開始】

当社は、オフィスへのソリューションサービスを提供する株式会社エフティグループとクラウド録画型ハイビジョンネットワークカメラの販売に関する売買基本契約を締結し、エフティグループへの販売を開始いたしました。

### ■ エフティグループとの取り組み

当社は、エフティグループに対してクラウドカメラの機器を販売するとともに、導入後の運用に必要なクラウドサービスを提供いたします。エフティグループは、「スマート安心カメラ」として、オフィスや店舗、病院などへ 直接販売するとともに、販売提携先を募集いたします。



### ■ ギガプライズのクラウドカメラの特長

<https://camera.gigaprize.co.jp/>

当社のクラウドカメラは、高画質な映像を、インターネットバンキングと同等レベルのセキュリティで管理しております。

また、複数台のカメラを一元管理できるだけでなく、PCやスマートフォン、タブレットなどでリアルタイムでの遠隔監視・視聴が24時間可能です。

さらに、カメラの電源断やネットワークの不通などの異常を検知・通知することはもちろん、カメラが破損した場合でも録画データはクラウド保管されるため、破損時までの録画データを視聴いただくことができます。

集合住宅のセキュリティ対策の一環として、防犯カメラは標準設備となりつつあるため、当社では防犯・監視を目的に既存顧客である集合住宅のオーナー様や管理会社様を中心にご提案し、順調に導入が進んでおります。

### ■ 取り扱い製品一覧

工事不要の据え置きタイプをはじめ、天井や壁に設置するバレットタイプとドームタイプの3種類をご用意しております。

項目/	TOASTCAM V2STAND	TOAST CAM Bullet	TOAST CAM Dome
	据え置きタイプ	バレットタイプ	ドームタイプ
イメージ			
画素数	約100万画素	約100万画素	約100万画素
画角	130°	81°	81°
夜間モード	赤外線(IR)	赤外線(IR)	赤外線(IR)
フレームレート	15fps	15fps	15fps
重量	180g	340g	500g
本体サイズ(mm)	W73×H112×D36	W68×H71.81×D154.1	φ126.6×H92.8
防水防塵	—	IP66	IP66
通知機能	警備通知・一般通知	警備通知・一般通知	警備通知・一般通知
感知機能	録画ON/OFF機能 音動き感知、感知エリア設定	録画ON/OFF機能 動き感知、感知エリア設定	録画ON/OFF機能 動き感知、感知エリア設定