

株式会社ギガプライズ 2025年4月期 1Q 決算補足資料

2024年9月13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。



2025年4月期 1Q 連結業績について

連結売上高

(対象期間: 5月～7月)

5,116 百万円

前年同期比
(対象期間: 4月～6月) **+7.9 %**

連結営業利益

(対象期間: 5月～7月)

855 百万円

前年同期比
(対象期間: 4月～6月) **△3.5 %**

ISPサービス提供戸数

(2024年7月末)

124.3 万戸

前期末比
(2024年4月末) **+ 3.3 万戸**

決算期変更に伴う影響について

当社は前連結会計年度に決算日を3月31日から4月30日に変更しております。これに伴い2025年4月期の各四半期の対象期間も変更となっております。

- 2024年4月期（前期）は、2023年4月1日から2024年4月30日までの13ヶ月の変則決算となっております。第1四半期の対象期間は2023年4月1日から2023年6月30日までとなります。
- 2025年4月期（今期）は、2024年5月1日から2024年4月30日までの12ヶ月決算となります。第1四半期の対象期間は2024年5月1日から2024年7月31日までとなります。
- 本資料内の「2024年4月期 前1Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第1四半期と同じ対象期間（5月1日～7月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

会計期間 対象期間	1Q 4月～6月			2Q 7月～9月			3Q 10月～12月			4Q 1月～4月			
2024年4月期 (13ヶ月)	2023 4月	2023 5月	2023 6月	2023 7月	2023 8月	2023 9月	2023 10月	2023 11月	2023 12月	2024 1月	2024 2月	2024 3月	2024 4月

「2024年4月期 前1Q 参考値」対象期間

2025年4月期 (12ヶ月)	4月 2024	5月 2024	6月 2024	7月 2024	8月 2024	9月 2024	10月 2024	11月 2024	12月 2024	1月 2025	2月 2025	3月 2025	4月 2025
対象期間 会計期間	前期 4Q	5月～7月 1Q			8月～10月 2Q			11月～1月 3Q			2月～4月 4Q		

連結業績サマリ 前期比較

単位：百万円

	2024年4月期 1Q実績 ^{※1} (対象期間：4月～6月)	2025年4月期 1Q実績 ^{※2} (対象期間：5月～7月)	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率	2024年4月期 前1Q参考値 ^{※3} (対象期間：5月～7月)	対参考値 増減額	対参考値 増減率	2025年4月期 通期予想
売上高	4,742	5,116	374	7.9%	4,581	535	11.7%	22,100
営業利益	886	855	△30	△3.5%	748	107	14.3%	4,016
経常利益	880	857	△23	△2.6%	746	110	14.8%	4,004
親会社株主に 帰属する四半期純利益	633	590	△42	△6.7%	525	65	12.5%	2,778

2025年4月期 1Qの連結業績は、前年同期比 売上高 7.9%増収、営業利益 3.5%減益

売上高は、集合住宅向けISPサービスの累計提供戸数の拡大、不動産事業の成長もあり、増収。営業利益は、売上高の増加はあったものの、一時的な費用等の計上により減益

■売上高

- HomeIT事業の売上高については、ISPサービスのイニシャル収益において、前期の大型切替案件の反動減があったものの、ランニング収益の増加により、前年同期比 6.5%増の 4,993百万円（前年同期 4,688百万円）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及び連結子会社の株式会社 L T Mにおけるテナント賃料収入により、前年同期比 128.6%増の 123百万円（前年同期 53百万円）で着地
- 重要指標である集合住宅向けISPサービスの提供戸数については、今期計画 14.0万户増に対して、3.3万户増（進捗率 24.0%）と順調に推移

2024年4月期末比 33,763戸増 累計 1,243,285戸

■営業利益

- HomeIT事業のセグメント利益については、上記イニシャル収益の反動減の影響に加え、雷などによる保守費用の増加等があったものの、ランニング収益の増加により前年同期比 3.9%増の 1,315百万円（前年同期 1,266百万円）で着地
- 不動産事業のセグメント利益については、連結子会社の株式会社 L T Mにおけるテナント賃料収入が大幅に増加したが、賃貸建物の取得等に係る消費税額（22百万円）を計上したことにより△9百万円（前年同期 △27百万円）で着地
- 一方で、代理店網の強化及び社内体制整備等に係る一時的な費用の計上により、調整費（全社費用）が前年同期比 27.9%増の450百万円（前年同期 352百万円）となったことにより減益

※1 「2024年4月期1Q」は、2024年4月期における決算期変更に伴い、対象期間は2023年4月1日から2023年6月30日までの3ヶ月間となります。

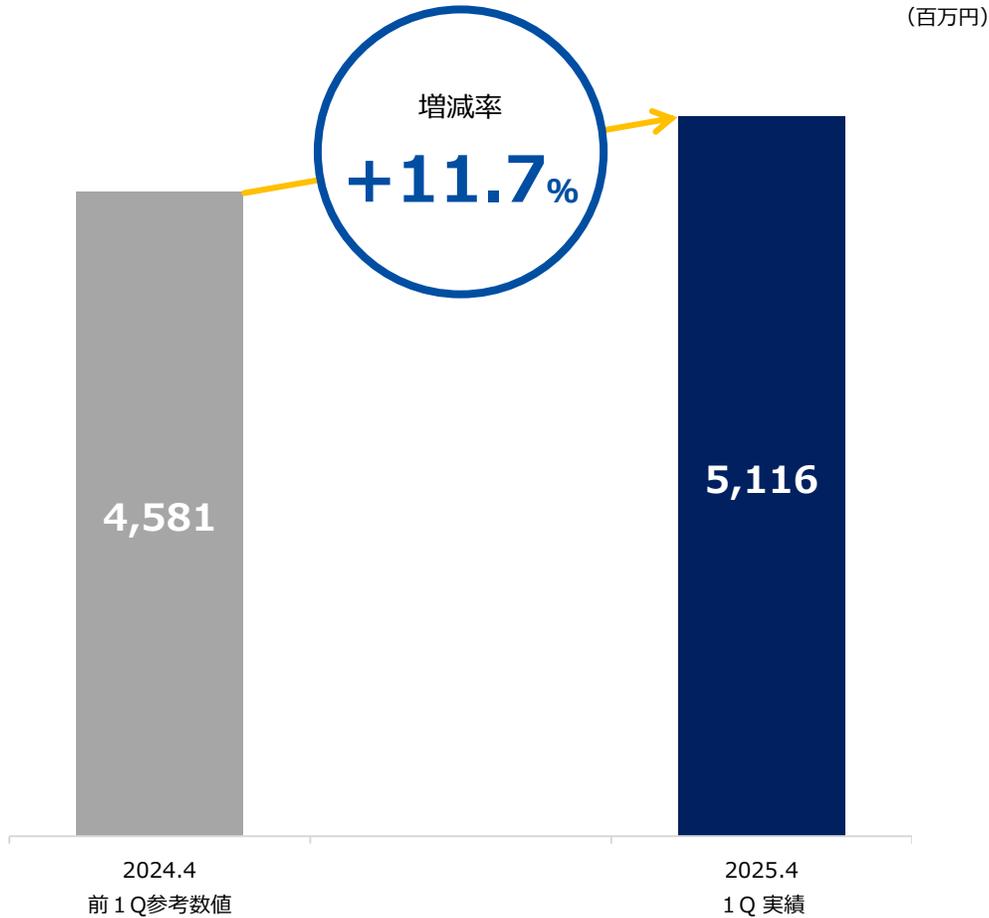
※2 「2025年4月期1Q」は、2024年4月期における決算期変更に伴い、対象期間は2024年5月1日から2024年7月30日までの3ヶ月間となります。

※3 「2024年4月期前1Q参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第1四半期と同じ対象期間（5月1日～7月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

決算期変更による影響（前1Q 参考値※を基準とした比較）

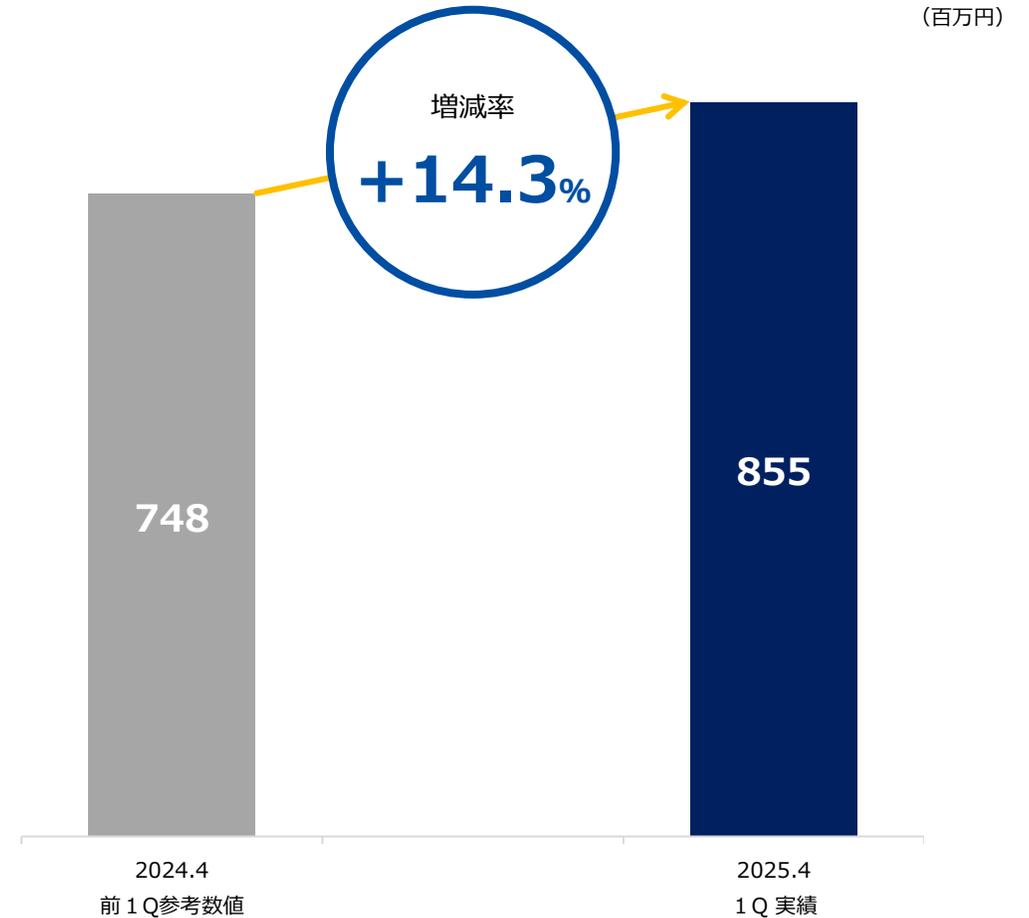
売上高

前1Q 参考値と比較すると増減率 **11.7%増**



営業利益

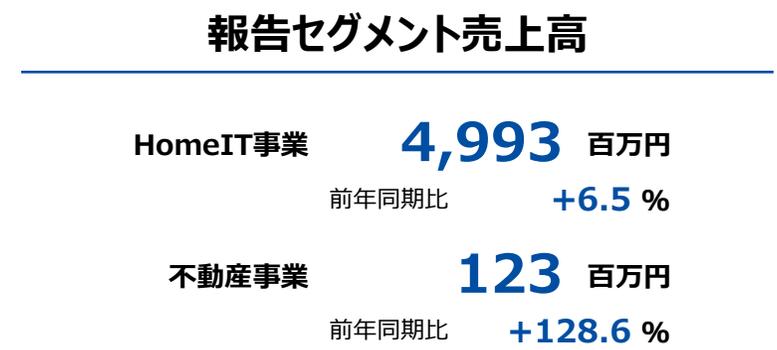
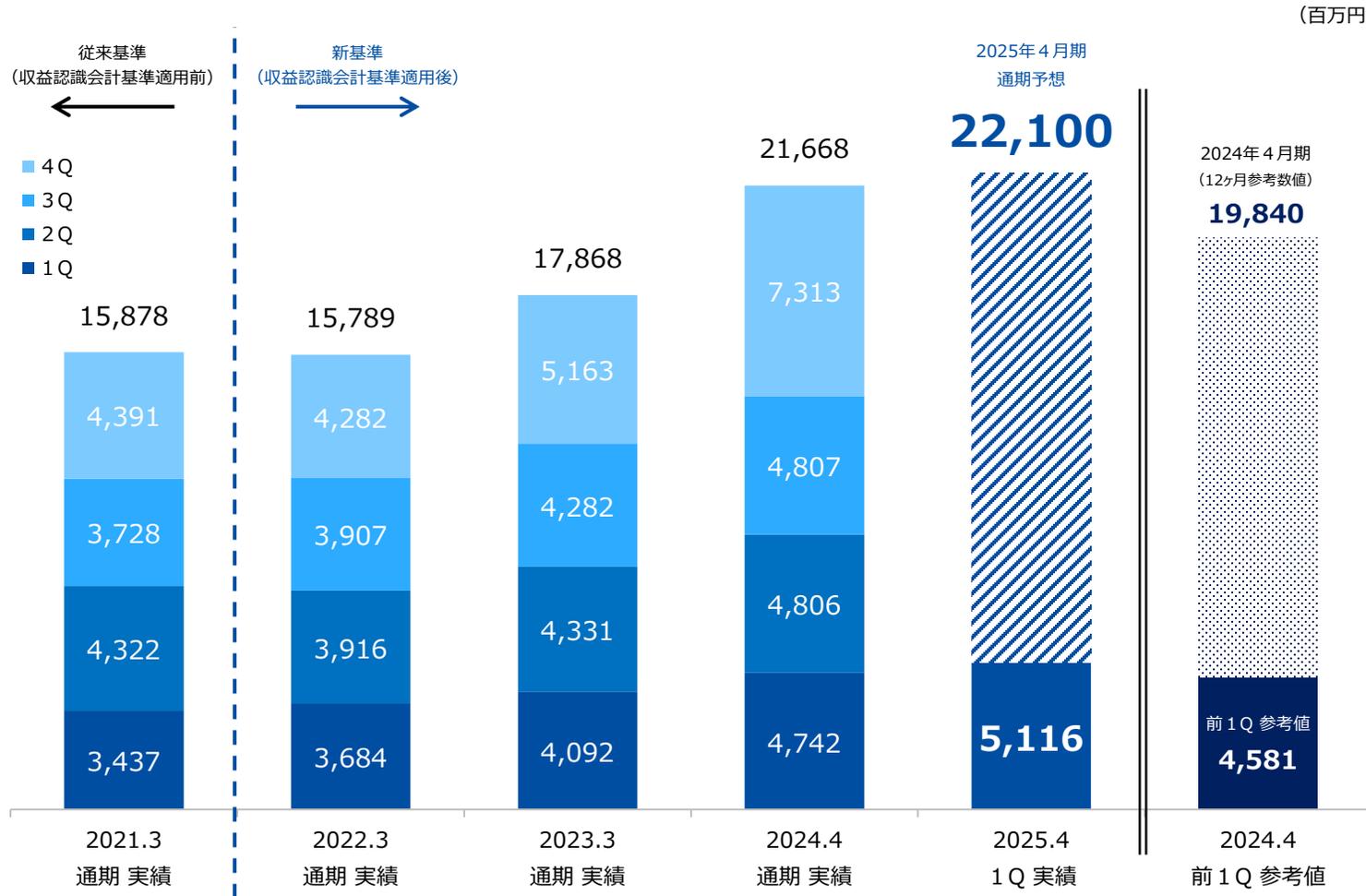
前1Q 参考値と比較すると増減率 **14.3%増**



※「2024年4月期 前1Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第1四半期と同じ対象期間（5月1日～7月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

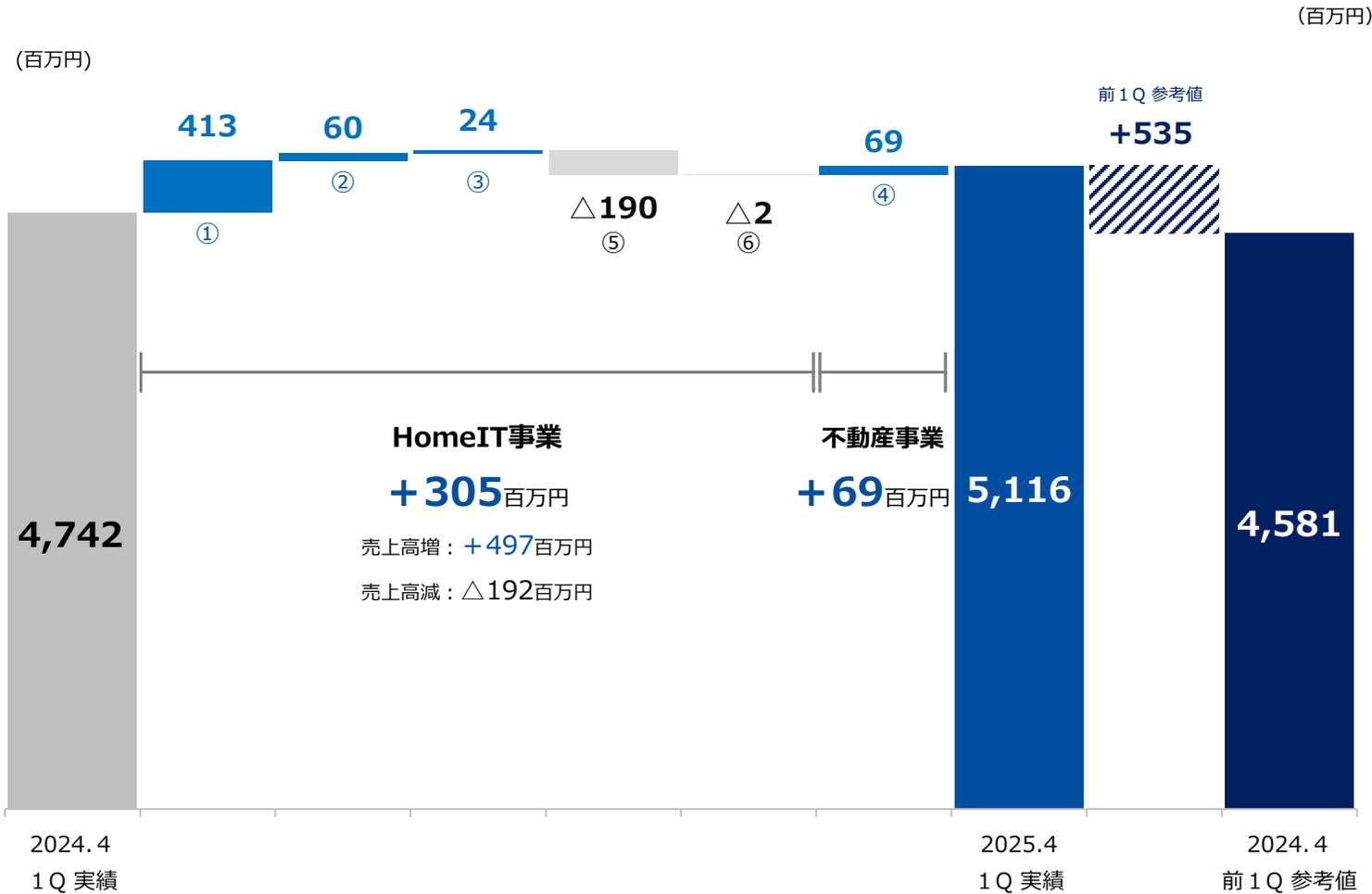
連結売上高推移（四半期別）

HomeIT事業は、ISPサービスの切替案件の反動減があったものの、ISP及びIoTサービスのランニング収益の積み上げ等により増収
 不動産事業は、社宅管理代行サービスの取扱件数が堅調に推移したことや、テナント賃料収入の増加により増収



※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第1四半期（2024年5月1日～2024年7月31日）は、比較対象となる2024年4月期第1四半期（2023年4月1日～2023年6月30日）とは対象期間が異なります。
 なお、「2024年4月期 前1Q参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第1四半期と同じ対象期間（5月1日～7月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

連結売上高 前期比較



連結売上高の主な増減要因

主な増加要因

① 集合住宅向けISP ランニング収益 増	+413 ↑
② クラウドカメラ等ソリューションサービス 売上 増	+60 ↑
③ システム開発 売上 増	+24 ↑
④ 不動産事業 売上 増	+69 ↑

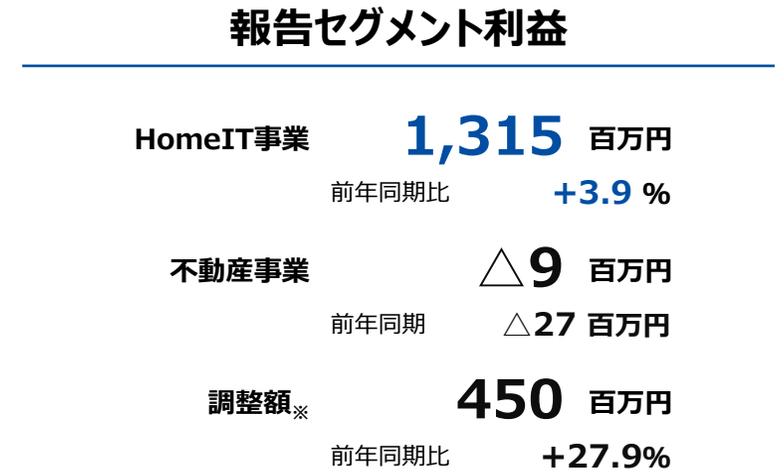
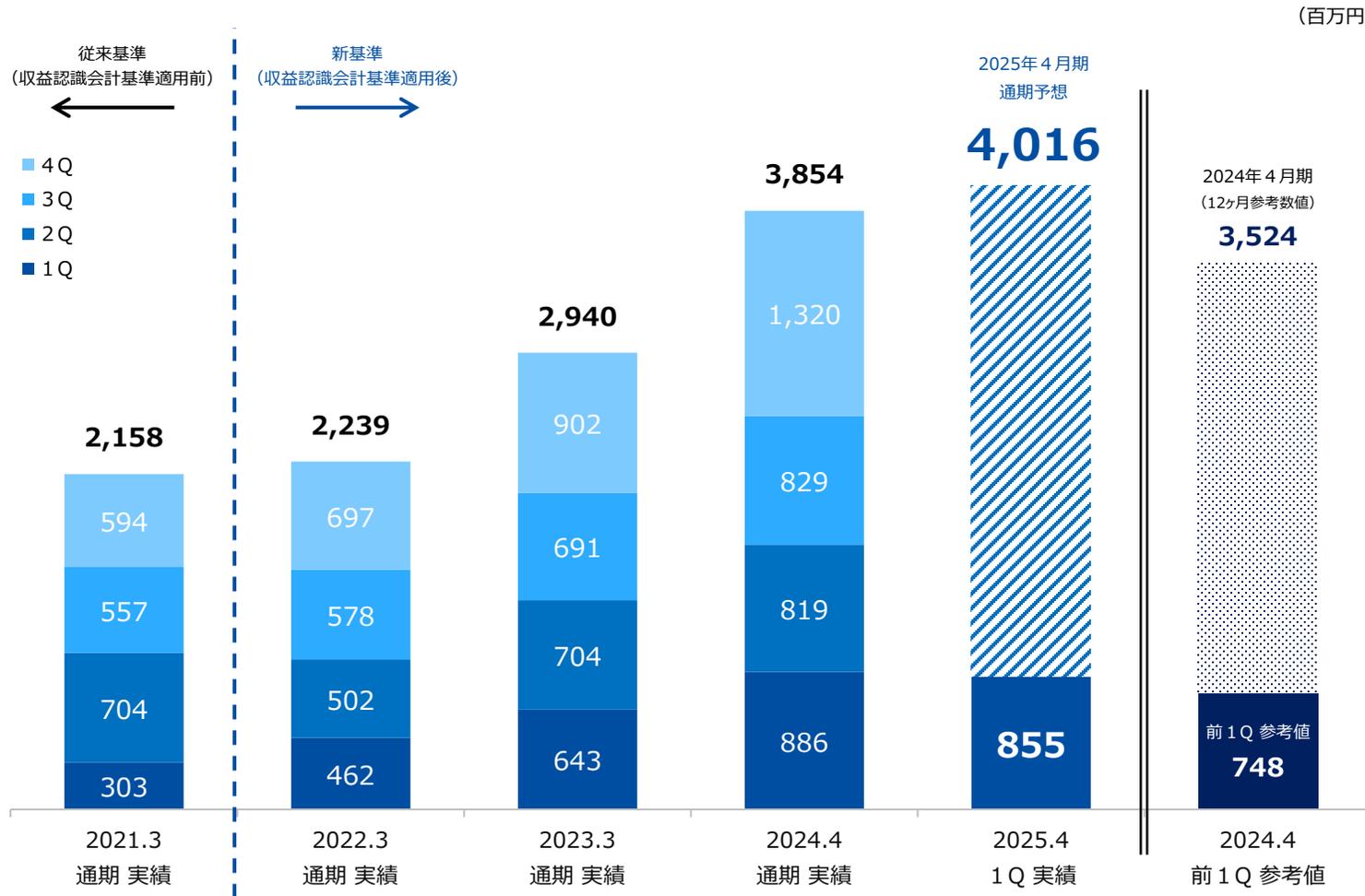
主な減少要因

⑤ 集合住宅向けISP イニシャル収益 減	△190 ↘
⑥ ネットワークサービス 売上 減	△2 ↘

※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第1四半期（2024年5月1日～2024年7月31日）は、比較対象となる2024年4月期第1四半期（2023年4月1日～2023年6月30日）とは対象期間が異なります。
なお、「2024年4月期 前1Q参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第1四半期と同じ対象期間（5月1日～7月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

連結営業利益推移（四半期別）

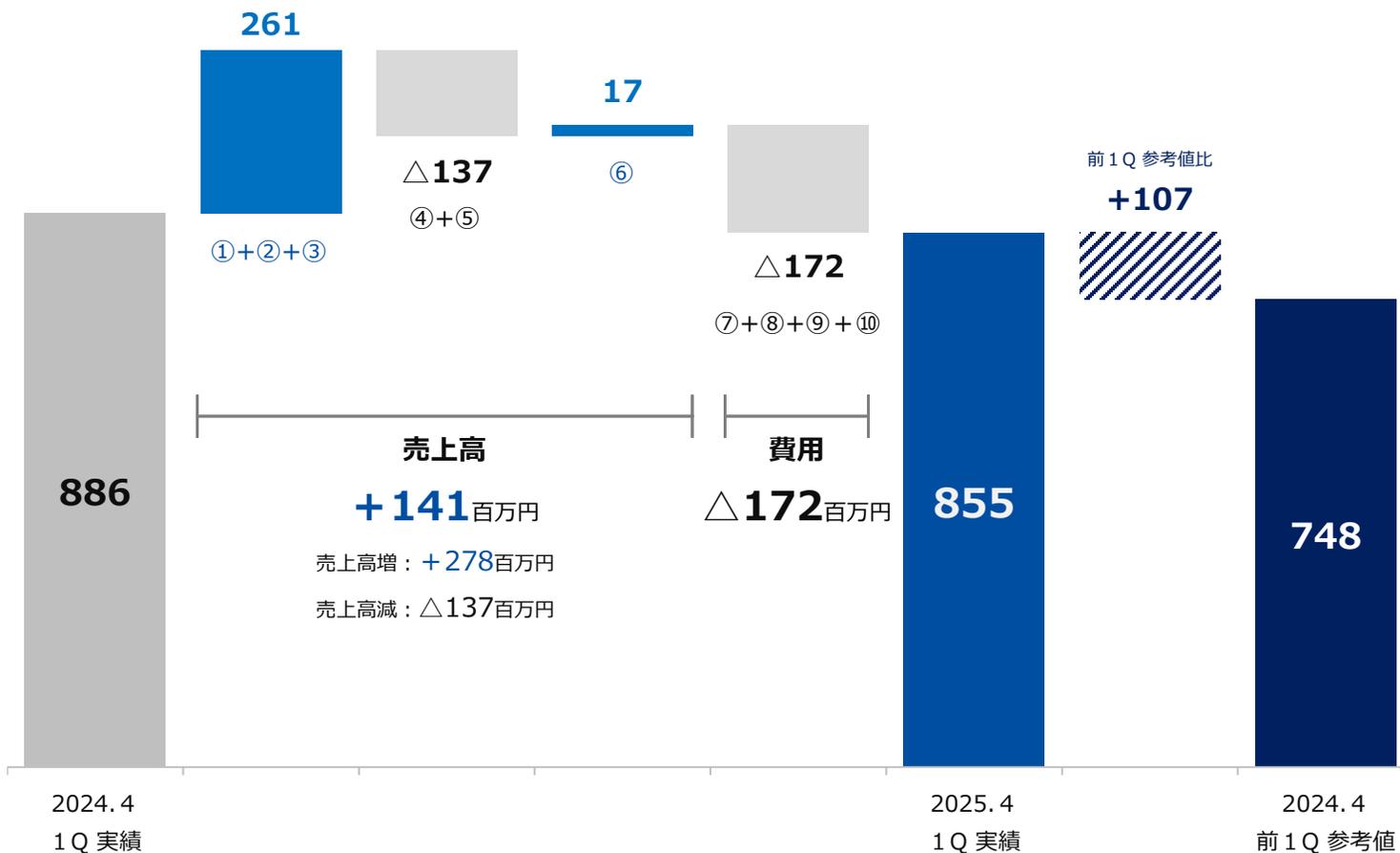
HomeIT事業のランニング収益の積み上げによる増益や、不動産事業の売上増加に伴う収益改善があったものの、代理店網の強化や社内体制整備等の一時的なコストの発生による全社費用の増加により、連結営業利益においては減益



※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第1四半期（2024年5月1日～2024年7月31日）は、比較対象となる2024年4月期第1四半期（2023年4月1日～2023年6月30日）とは対象期間が異なります。
 なお、「2024年4月期 前1Q参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第1四半期と同じ対象期間（5月1日～7月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

連結営業利益 前期比較

(百万円)



連結営業利益の主な増減要因

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	+252 ↑
② クラウドカメラ等ソリューションサービス 売上 増	+5 ↑
③ システム開発 売上 増	+4 ↑
④ 集合住宅向けISP イニシャル収益 減	△136 ↓
⑤ ネットワークサービス 売上 減	△1 ↓
⑥ 不動産事業 売上 増	+17 ↑

費用の増減による主な要因

⑦ 集合住宅向けISP 保守費用等 増	△39 ↓
⑧ 原価共通費 (外部委託料等) 増	△11 ↓
⑨ 販管共通費 (業務委託手数料等) 増	△111 ↓
⑩ 販管共通費 (その他) 増	△11 ↓

※ 表中の+、△は連結営業利益に対する増加 (+)、減少 (△) を表しております。

※ ①は、回線原価及び減価償却費を原価として算出しております。

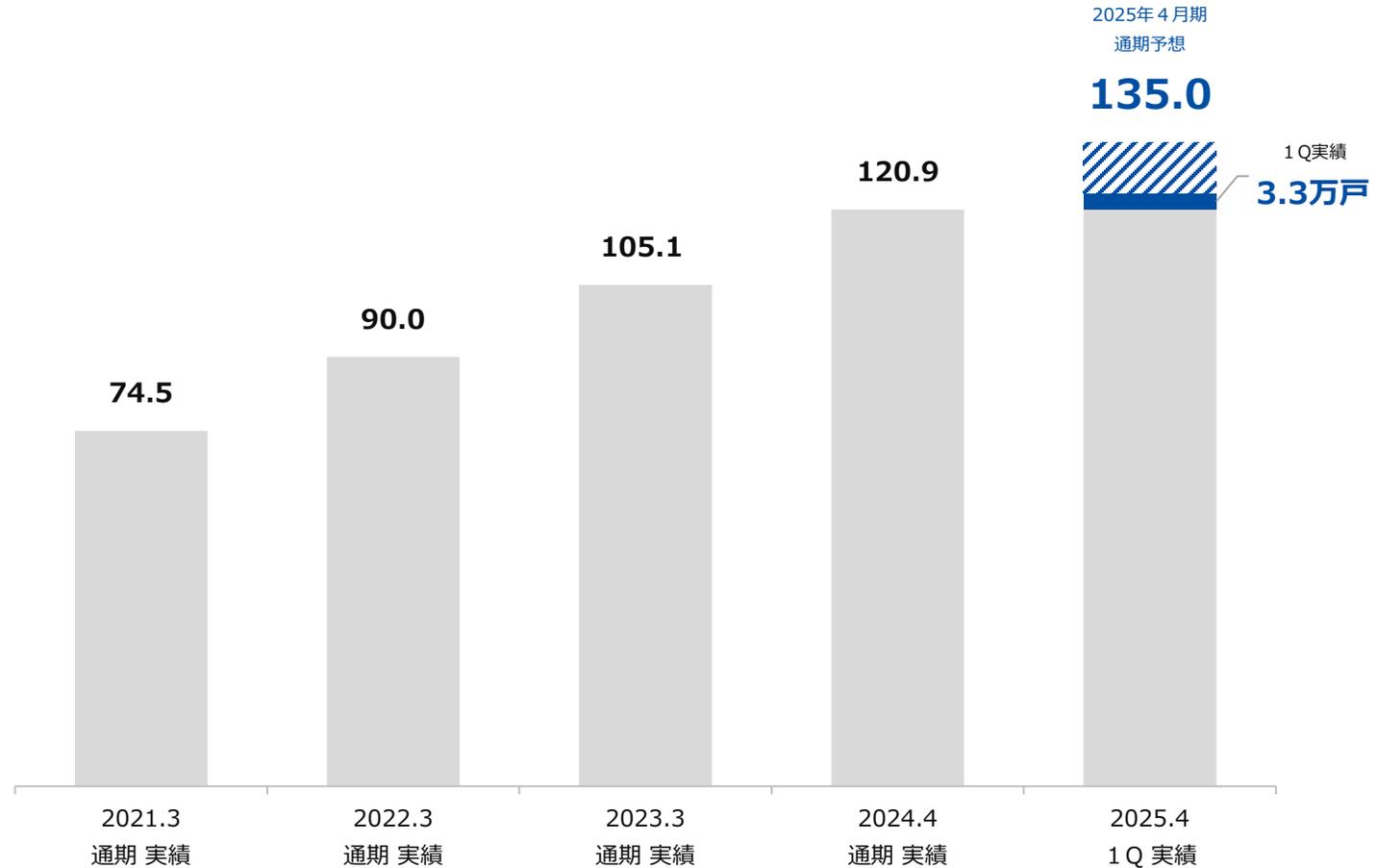
※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第1四半期(2024年5月1日~2024年7月31日)は、比較対象となる2024年4月期第1四半期(2023年4月1日~2023年6月30日)とは対象期間が異なります。
 なお、「2024年4月期 前1Q参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第1四半期と同じ対象期間(5月1日~7月31日)の数値をもとに算出した参考値となります。

集合住宅向けISPサービス サービス提供戸数 実績

集合住宅向けISPサービスの提供戸数は、前期末（120.9万戸）に比べ、3.3万戸増の124.3万戸と計画通り推移

(万戸)

集合住宅向けISPサービス 提供戸数



累計提供戸数 1Q実績

124.3 万戸

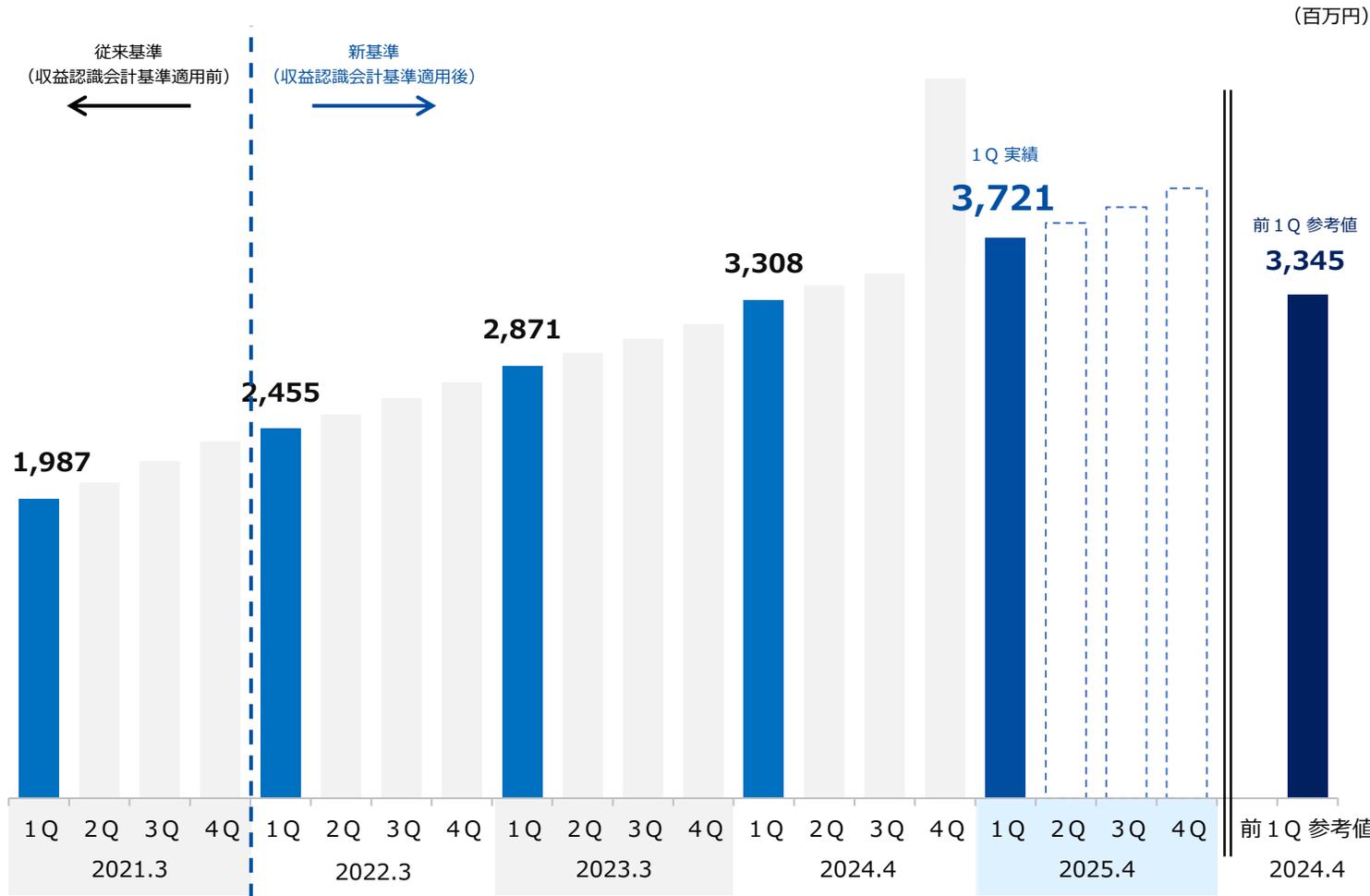
増加提供戸数 1Q実績

+3.3 万戸

対通期予想達成率 **24.0** %

集合住宅向けISPサービス ランニング収益推移（四半期別）

営業強化によるシェア拡大、保守・サポートの充実によるサービス品質の向上を図り、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)

2025年4月期 1Q 実績	3,721 百万円
前年同期	3,308 百万円
2024年4月期 前1Q 参考値	3,345 百万円

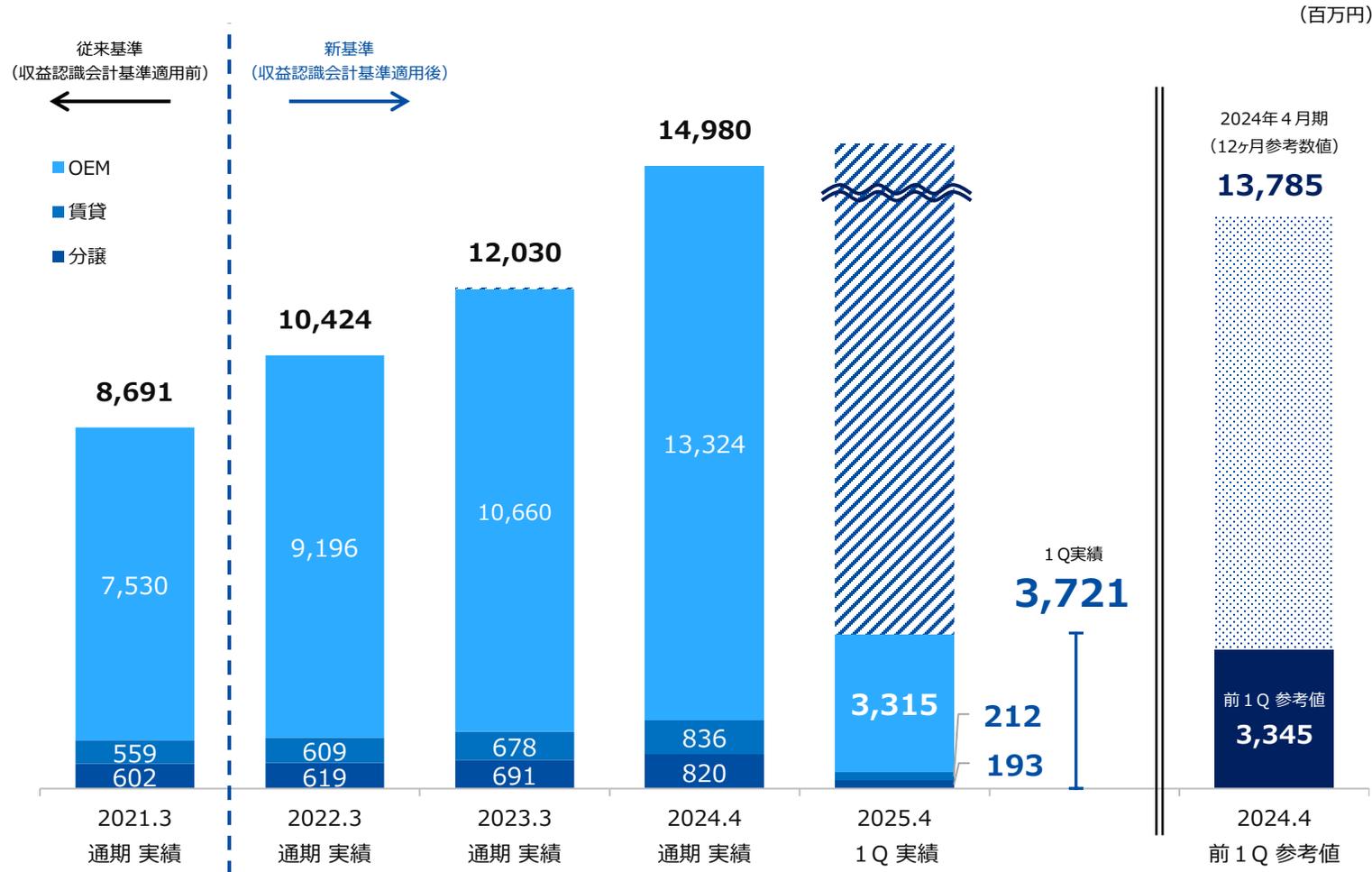
ランニング収益 対前年同期

2025年4月期 1Q 実績	+412 百万円
前年同期比	+12.5 %
2024年4月期 前1Q 参考値	+376 百万円
参考値比	+11.2 %

※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第1四半期（2024年5月1日～2024年7月31日）は、比較対象となる2024年4月期第1四半期（2023年4月1日～2023年6月30日）とは対象期間が異なります。
なお、「2024年4月期 前1Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第1四半期と同じ対象期間（5月1日～7月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

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提供を中心に、分譲・賃貸向けサービスも順調に積み上げ、前年同期比 12.5%増と好調



ランニング収益（累計）

2025年4月期
1Q実績 **3,721** 百万円

前年同期 **3,308** 百万円
前年同期比 **+12.5%**

カテゴリー別内訳

OEM提供 **3,315** 百万円
前年同期比 **+12.8%**

賃貸
(Rent Agent) **212** 百万円
前年同期比 **+15.8%**

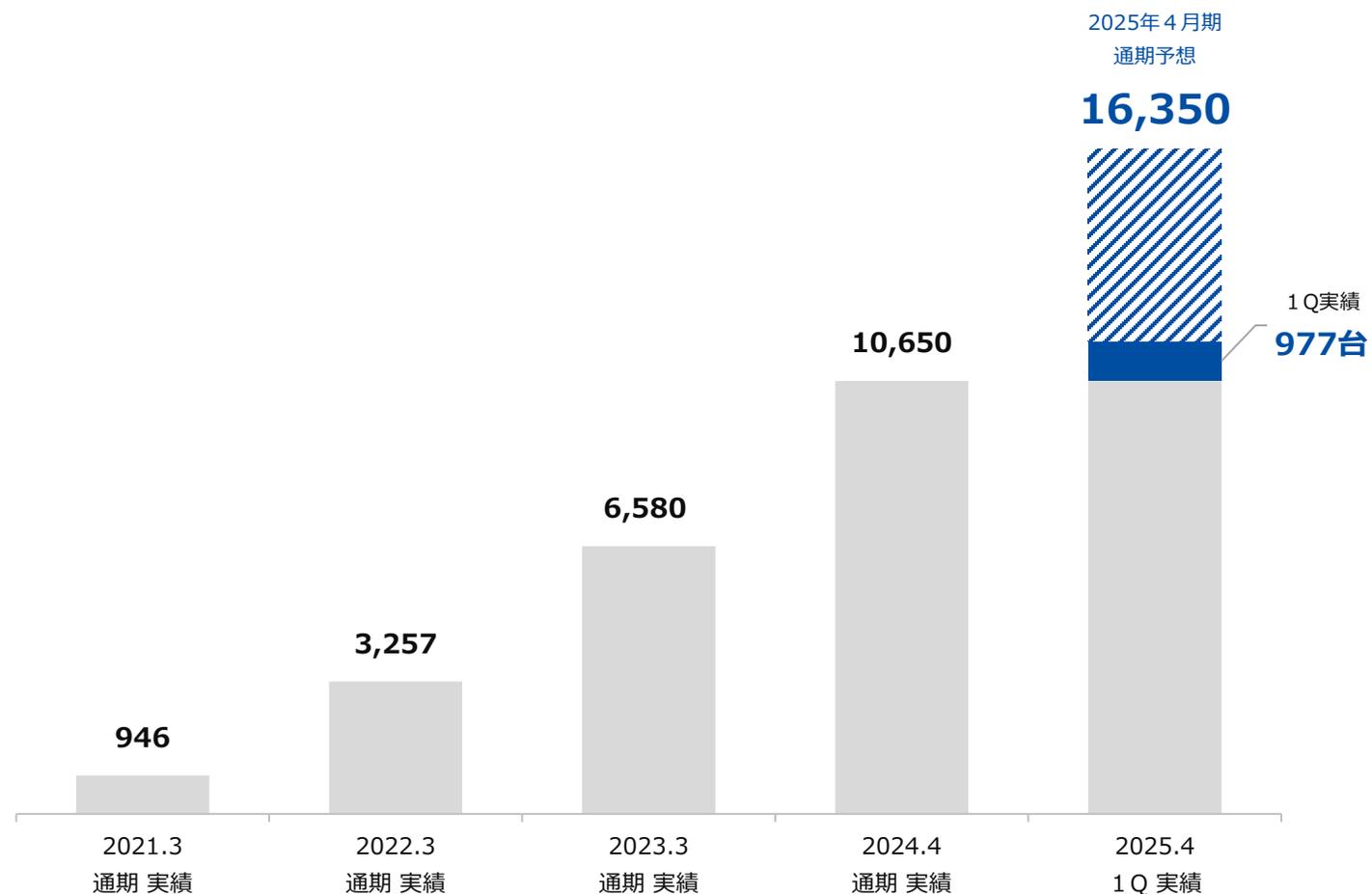
分譲
(My Agent) **193** 百万円
前年同期比 **+3.8%**

※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第1四半期（2024年5月1日～2024年7月31日）は、比較対象となる2024年4月期第1四半期（2023年4月1日～2023年6月30日）とは対象期間が異なります。
なお、「2024年4月期 前1Q参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第1四半期と同じ対象期間（5月1日～7月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

IoTソリューションサービス クラウドカメラ導入台数 実績

不動産市場向けサービスは、繁忙期に向けてOEM提供先を中心に新築物件への導入標準化を推進
NHNアイカメ株式会社との連携により、サービス品質の更なる向上と競争力強化を目指す

(台)



クラウドカメラ 導入台数

累計提供台数 1Q実績

11,627 台

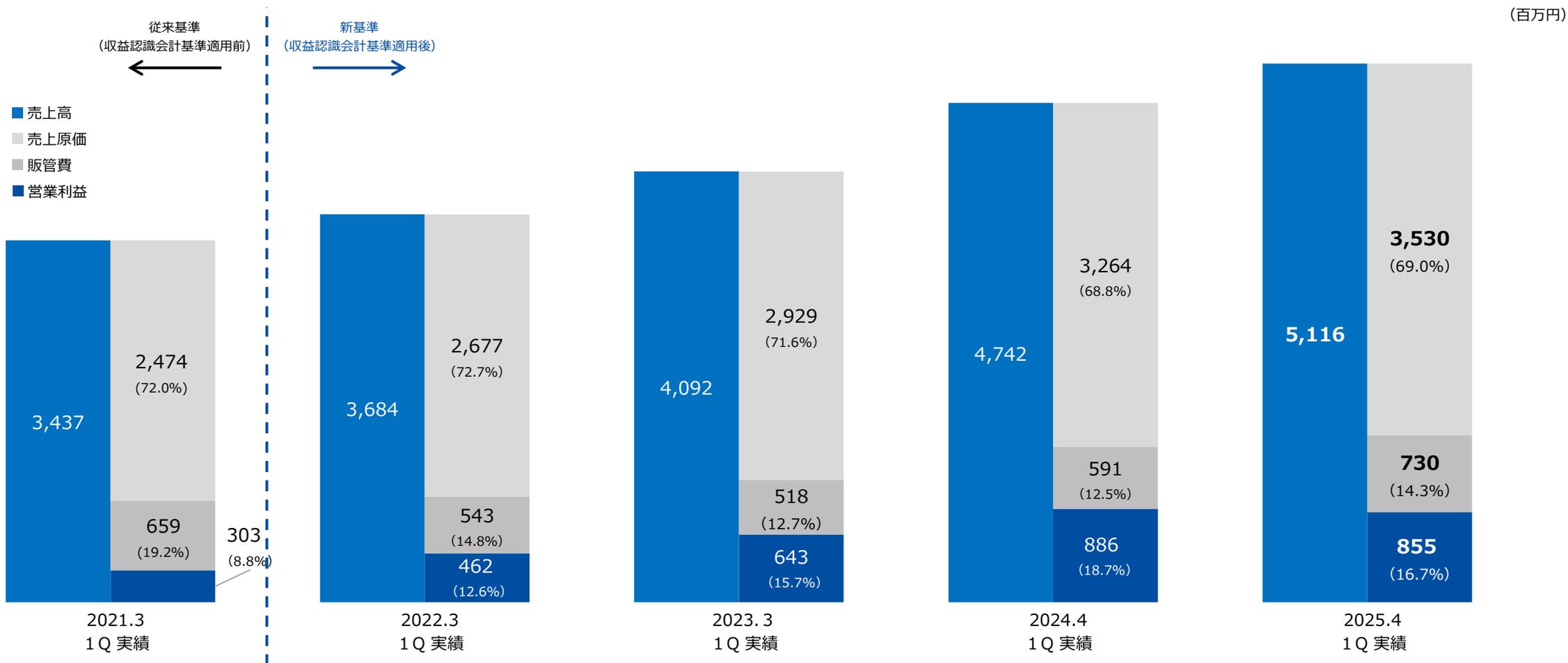
増加導入台数 1Q実績

+977 台

対通期予想達成率 **17.1** %

連結収益構造推移

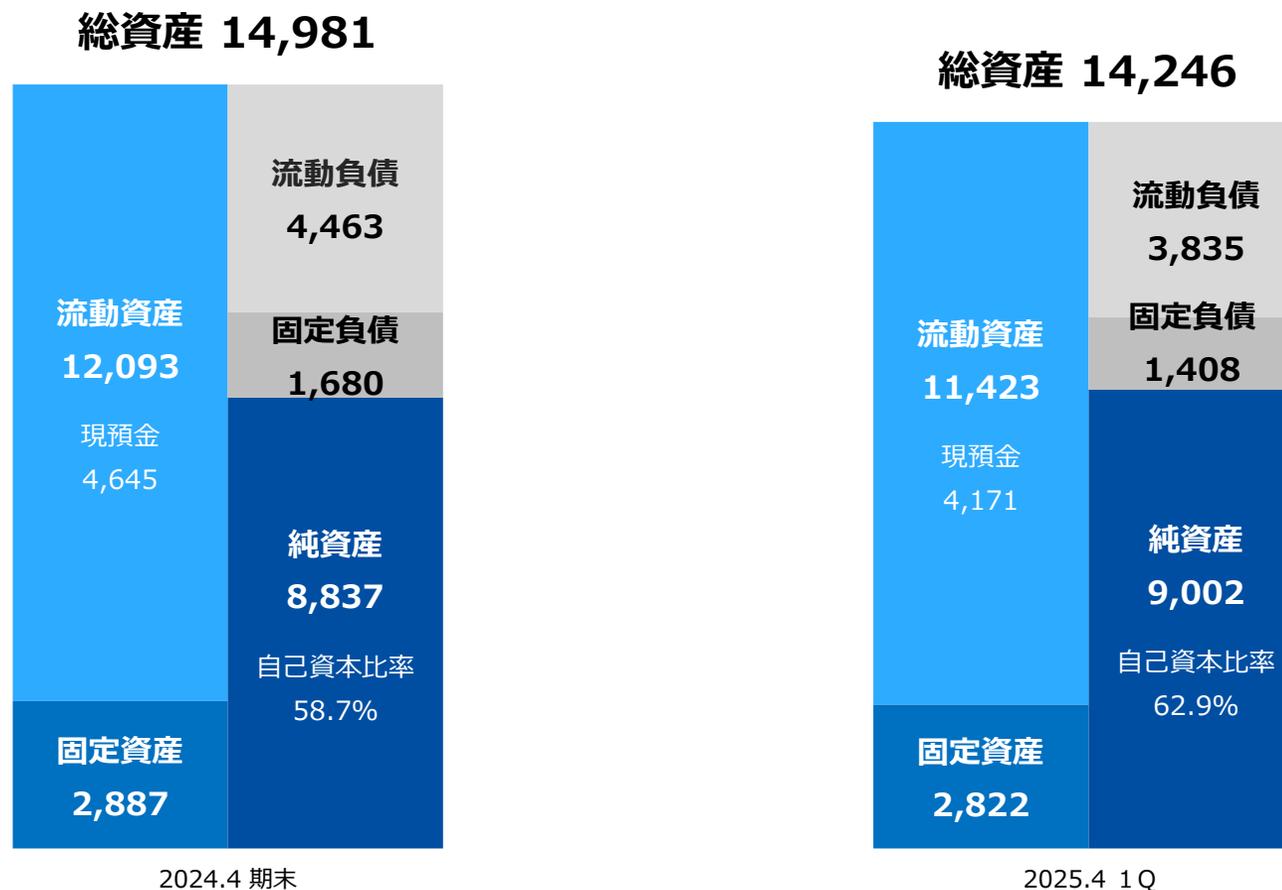
業務プロセスの改善の成果があったものの、自然災害による保守費用増加や、一時的な費用等の計上により、営業利益率は前年同期比 2.0ポイントのマイナス



※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第1四半期（2024年5月1日～2024年7月31日）は、比較対象となる2024年4月期第1四半期（2023年4月1日～2023年6月30日）とは対象期間が異なります。

有利子負債の返済等により総資産 4.9%減、自己資本比率は62.9%、前期末比 4.2ポイントのプラス

(百万円)



トピックス

【NHNグループ『NHNアイカメ株式会社』への出資に関するお知らせ】

－ サービス品質の向上と競争力強化により、更なるシェア拡大と新たな市場への展開を加速 －

当社は、クラウドカメラサービスなどのIoTソリューションサービスの拡大に向けて、更なるサービス品質の向上と競争力の強化を目的に、NHN JAPAN株式会社が設立したNHNアイカメ株式会社への出資を行いましたのでお知らせいたします。

■ 出資の理由

当社は、「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」というビジョンの下、集合住宅向けインターネット接続サービスの提供を中心に、当社が培ったノウハウと進化し続けるテクノロジーとの融合により、人々の暮らしを豊かにする付加価値の高いサービスの提供を目指してまいりました。

NHNグループは、日本市場において、クラウドカメラ事業を展開しており、日本市場におけるクラウドカメラ市場の拡大を受けて、本格的に日本市場へ参入するため、日本法人NHNアイカメを設立いたしました。

当社としても、クラウドカメラサービスをはじめとするIoTソリューションサービスを今後の成長分野と位置づけ、集合住宅市場への導入に注力するとともに、飲食店や介護施設などという新たな市場への展開に向けて体制を強化しております。また、当社は従前よりNHNグループの持つクラウドカメラの販売実績があり、現在も主力商材として拡販しております。

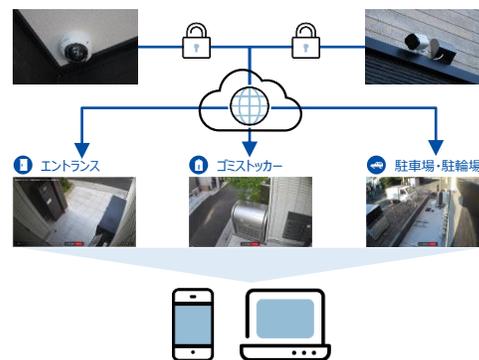
このような背景の下、当社はNHNグループとともに、日本市場におけるシェア拡大に向けて、より一層の関係強化を図るため、NHN JAPAN株式会社の子会社として新たに設立されたNHNアイカメへの出資を行いました。

当社は本出資により、サービス面、価格面において、高い市場競争力を得ることができ、また、クラウドカメラサービスを拡販する過程で顕在する顧客の様々な課題に対して、NHNグループのもつ高度な技術とノウハウを駆使し、課題解決に直結するサービスの開発や運営体制の充実が図れると期待しております。

当社は、デジタル社会の基盤である通信インフラの構築に貢献する企業として、主力の集合住宅向けISPサービスのシェア拡大を図るとともに、顧客ニーズを捉えた競争優位性の高いサービスの開発に取り組み、企業価値の向上と持続的成長を目指してまいります。

■ クラウドカメラサービスの概要及び展開イメージ

● クラウドカメラサービス 提供イメージ



■ 集合住宅への拡販及び新市場への展開を強化



TOAST CAM Biz



TOAST CAM Dome



TOAST CAM Bullet

※詳細につきましては、2024年8月1日公表の[「NHNグループ『NHNアイカメ株式会社』への出資に関するお知らせ」](#)をご参照ください。

【トピックス】 佐世保市と「災害時における無人航空機による協力に関する協定」を締結（2024年8月23日）

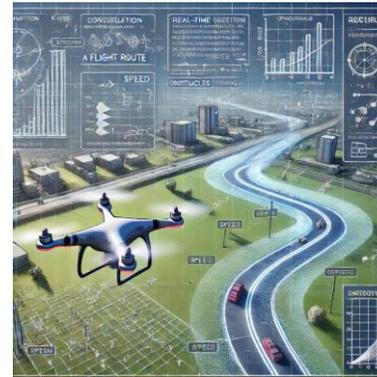
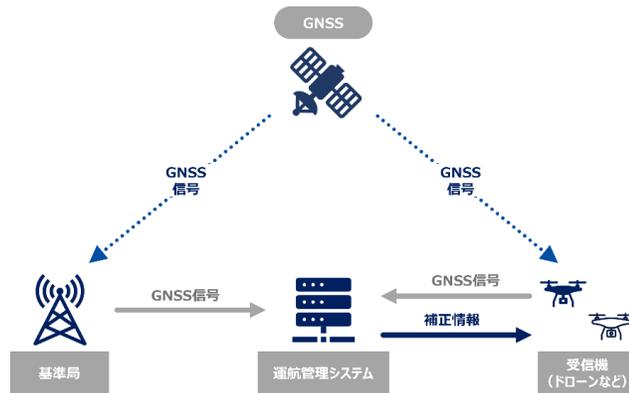
【Flight PILOT・大和ハウスグループ・大東建託グループ・ギガプライズ、佐世保市と「災害時における無人航空機による協力に関する協定」を締結】 — 「RTK-GNSSアンテナ」等を利用した無人航空機による被災状況等の迅速な情報収集と復旧を支援 —

Flight PILOT・大和ハウスグループ・大東建託グループ・当社は、佐世保市と「災害時における無人航空機（ドローン）による協力に関する協定」を締結いたしました。

■ 本協定締結の背景と目的

昨今、大規模な震災、豪雨、台風による河川の氾濫や土砂災害など、自然災害がますます激化しています。そのような災害時には、人手や機材の不足が課題となることが多く、さらに、道路の寸断や通信の途絶により、対応が遅れるといった状況が発生しています。迅速な対応が求められる災害時は、上空から広範囲にわたり災害の現状を把握することができるドローンで情報収集することで、効率的かつ効果的な救助活動や復旧作業の計画立案・実行ができます。本協定は、佐世保市内で自然災害や大規模事故などの発生やそのおそれがある場合において、高精度な位置情報の取得が可能な「RTK-GNSSアンテナ」と運航管理システムを利用し、ドローンを遠隔操縦することで、被災状況等の迅速な情報収集、復旧への協力・支援を目的としています。

■ 「RTK-GNSSアンテナ」と運航管理システムを利用したドローンの遠隔操縦イメージ



「RTK-GNSSアンテナ」は、高精度な位置情報を取得するためのアンテナです。RTKは「Real-Time Kinematic」の略で、GNSSは「Global Navigation Satellite System」を意味します。「RTK-GNSS」は、衛星からの信号をリアルタイムで処理し、数センチメートルの精度で位置情報を提供します。これにより、非常に高い精度で位置を特定することができます。主に測量、農業、自動運転、ドローン運航などで利用されています。

※詳細につきましては、2024年8月23日公表の[「Flight PILOT・大和ハウスグループ・大東建託グループ・ギガプライズ、佐世保市と「災害時における無人航空機による協力に関する協定」を締結」](#)をご参照ください。