

株式会社ギガプライズ

2025年4月期 2Q 決算説明資料

2024年12月19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。



2025年4月期 2Q 連結業績について

連結売上高

(対象期間: 5月~10月)

10,461 百万円

前年同期比
(対象期間: 4月~9月) **+9.6 %**

連結営業利益

(対象期間: 5月~10月)

1,829 百万円

前年同期比
(対象期間: 4月~9月) **7.2 %**

ISPサービス提供戸数

(2024年10月末)

127.3 万戸

前期末比
(2024年4月末) **+ 6.4 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2四半期の対象期間は2023年4月1日から2023年9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2025年4月30日までの12ヶ月決算となります。第2四半期の対象期間は2024年5月1日から2024年10月31日までとなります。
- 本資料内の「2024年4月期 前2Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10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



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 2Q実績 ^{※1} (対象期間：4月～9月)	2025年4月期 2Q実績 ^{※2} (対象期間：5月～10月)	対前年同期 増減額	対前年同期 増減率	2024年4月期 前2Q参考値 ^{※3} (対象期間：5月～10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	9,548	10,461	912	9.6%	9,342	1,119	12.0%	22,100
営業利益	1,705	1,829	123	7.2%	1,587	242	15.3%	4,016
経常利益	1,700	1,831	130	7.9%	1,584	246	15.6%	4,004
親会社株主に 帰属する四半期純利益	1,159	1,257	97	8.5%	1,069	187	17.5%	2,778

2025年4月期 2Qの連結業績は、前年同期比 売上高 9.6%増、営業利益 7.2%増と増収、増益

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、業務プロセスの最適化により増益

■売上高

- HomeIT事業の売上高については、ランニング収益の増加により、前年同期比 8.3%増の 10,193百万円（前年同期 9,410百万円）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を軸に順調に事業を拡大、連結子会社のLTMも安定したテナント賃料収入により増収、前年同期比 93.6%増の 268百万円（前年同期 138百万円）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、6.4万户増（進捗率 45.9%）と順調に推移、繁忙期に向けて営業体制を強化

2024年4月期末比 64,248 戸増 累計 1,273,770 戸

■営業利益

- HomeIT事業のセグメント利益については、雷の多発などの影響による保守費用が増加した一方で、ランニング収益の増加や業務最適化への取り組みにより、前年同期比 9.0%増の 2,622百万円（前年同期 2,405百万円）で着地
- 不動産事業のセグメント利益については、社宅管理代行サービスの取り扱い件数の拡大や、連結子会社のLTMの収益改善もあり、+3百万円（前年同期 △27百万円）で着地

※1 「2024年4月期2Q」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9月30日までの6ヶ月間となります。

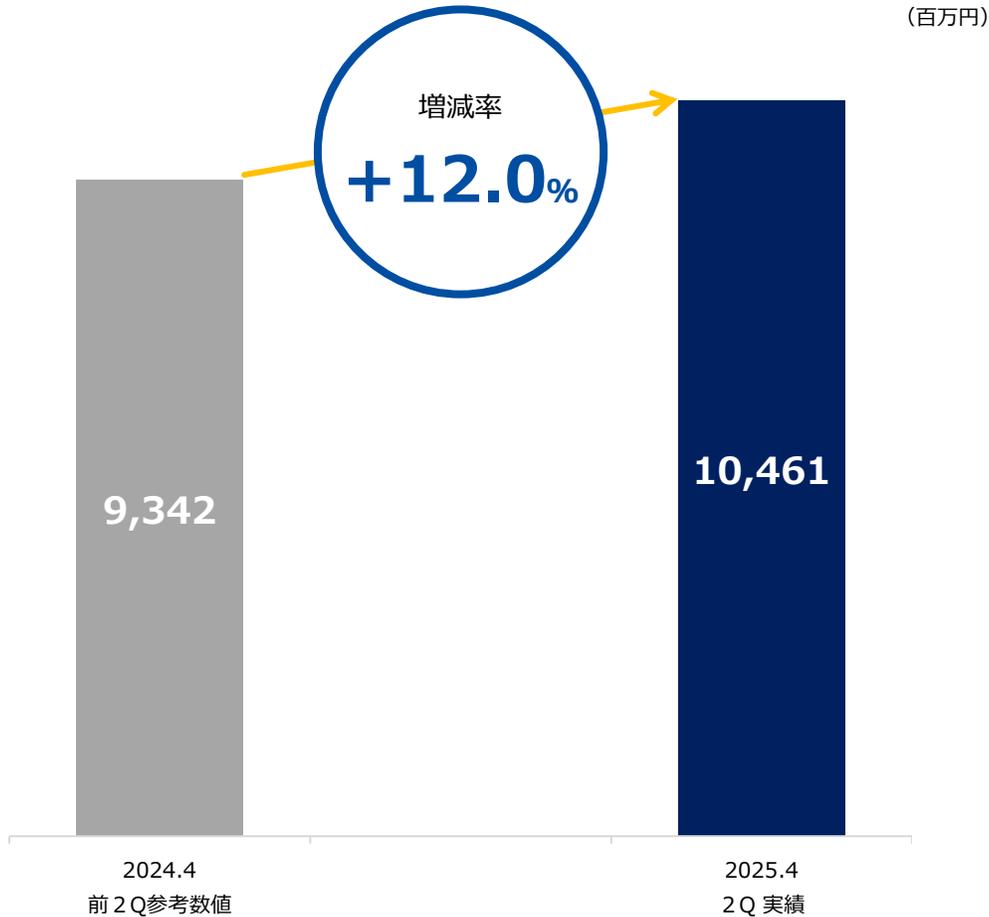
※2 「2025年4月期2Q」は、2024年4月期における決算期変更に伴い、対象期間は2024年5月1日から2024年10月31日までの6ヶ月間となります。

※3 「2024年4月期前2Q参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10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2Q 参考値※を基準とした比較）

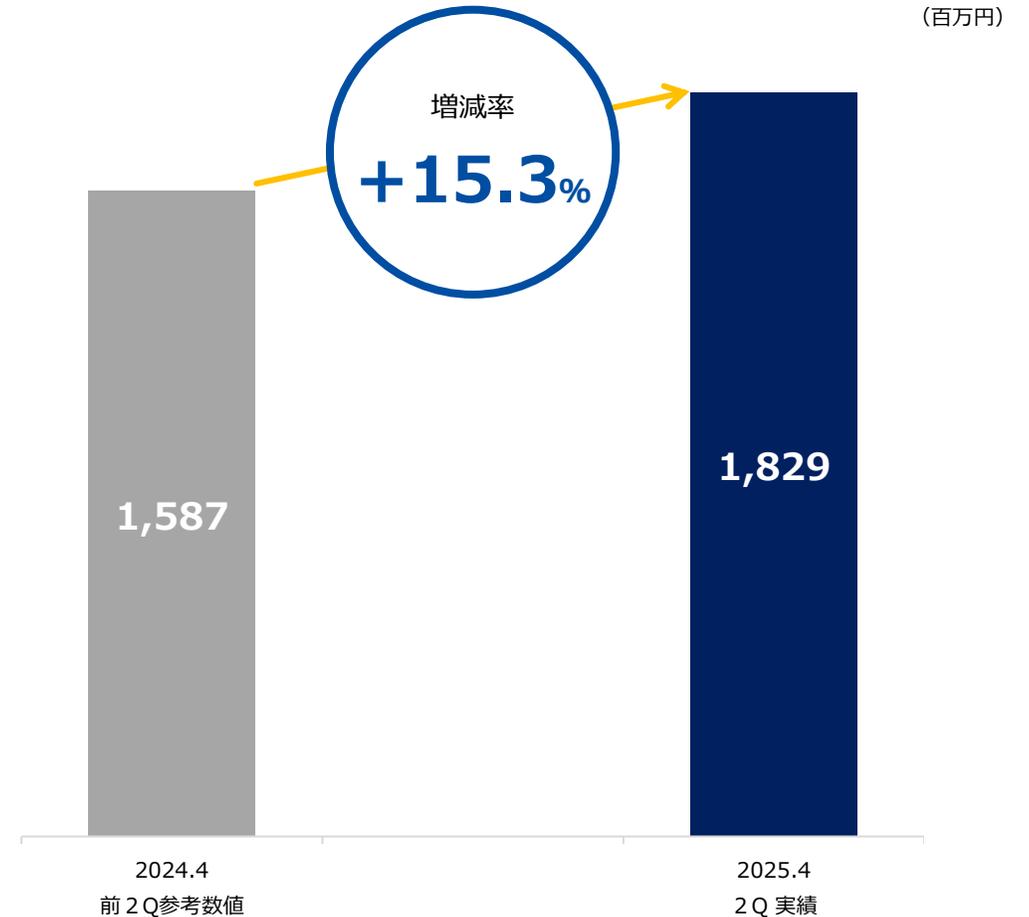
売上高

前2Q 参考値と比較すると増減率 **12.0%増**



営業利益

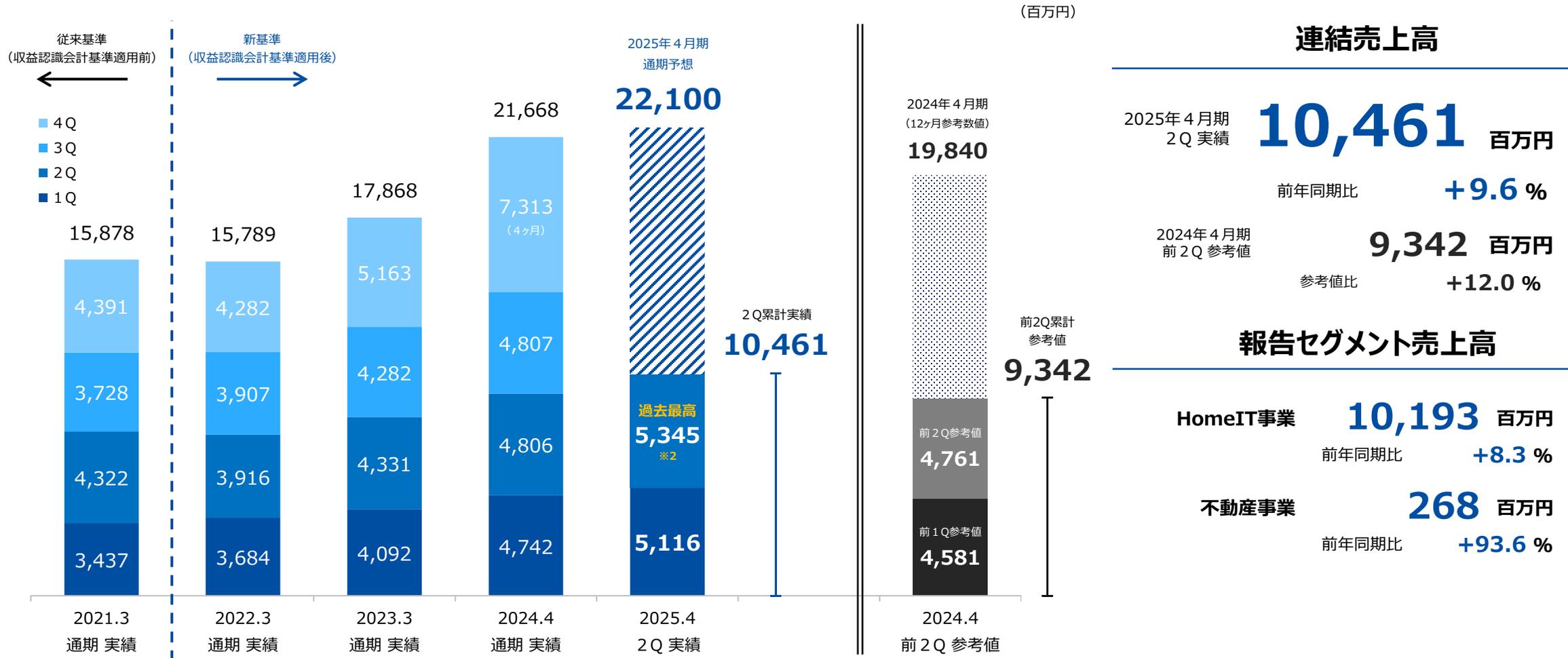
前2Q 参考値と比較すると増減率 **15.3%増**



※「2024年4月期 前2Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。

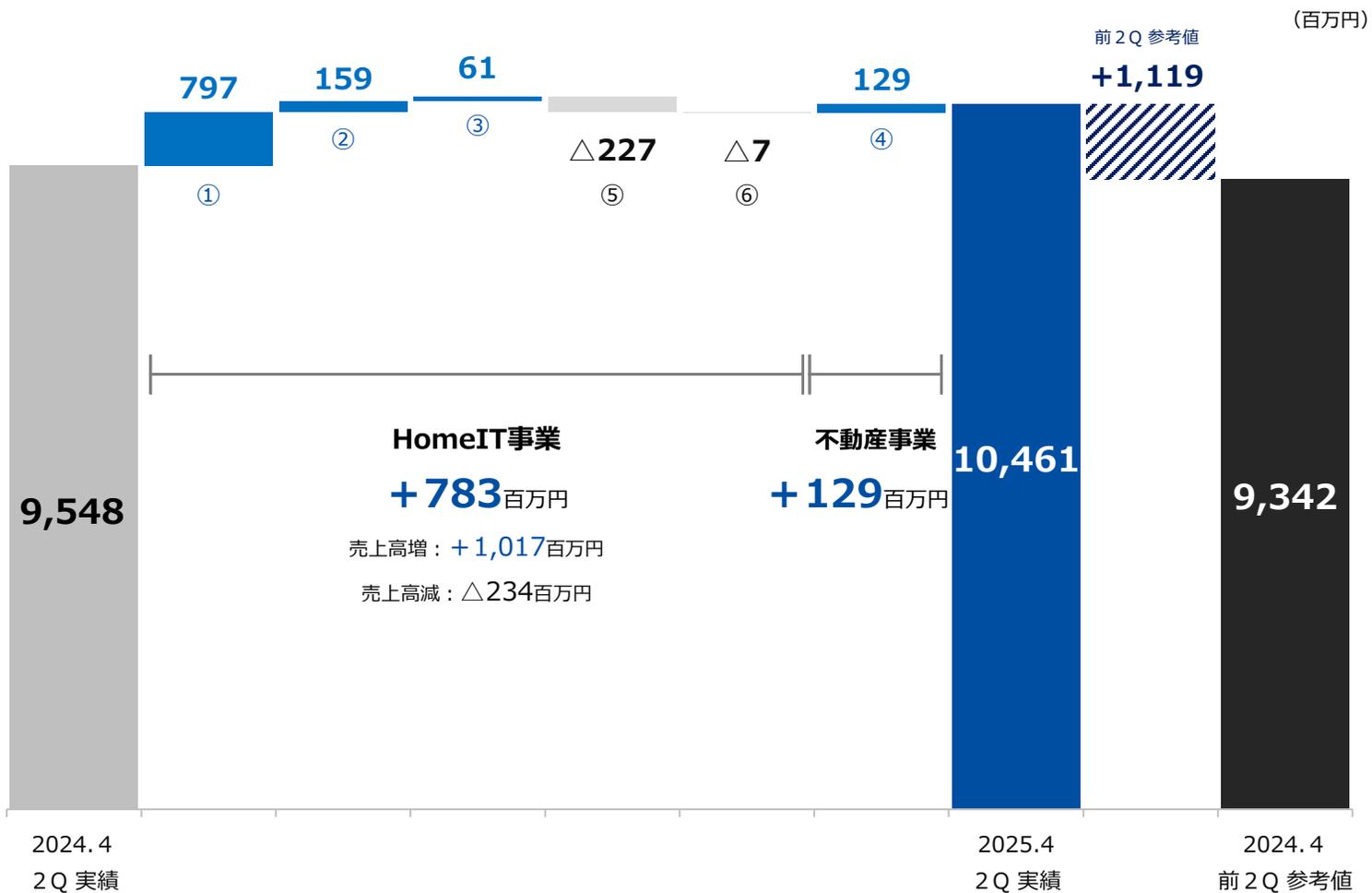
連結売上高推移（四半期別）

HomeIT事業は、ISPの提供戸数が計画通り順調に推移、クラウドカメラなど、IoTサービスも堅調に台数を伸ばし、増収
不動産事業は、社宅管理代行サービスの成長に加え、「LIVINGTOWN みなとみらい」の安定したテナント賃料収入により、増収



※1 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2四半期（2024年5月1日～2024年10月31日）は、比較対象となる2024年4月期第2四半期（2023年4月1日～2023年9月30日）とは対象期間が異なります。
なお、「2024年4月期 前2Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。 ※2 決算期変更に伴い会計期間が2024年1月から4月の4ヶ月間となった前第4四半期は除きます。

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	+797 ↑
② クラウドカメラ等ソリューションサービス 売上 増	+159 ↑
③ システム開発 売上 増	+61 ↑
④ 不動産事業 売上 増	+129 ↑

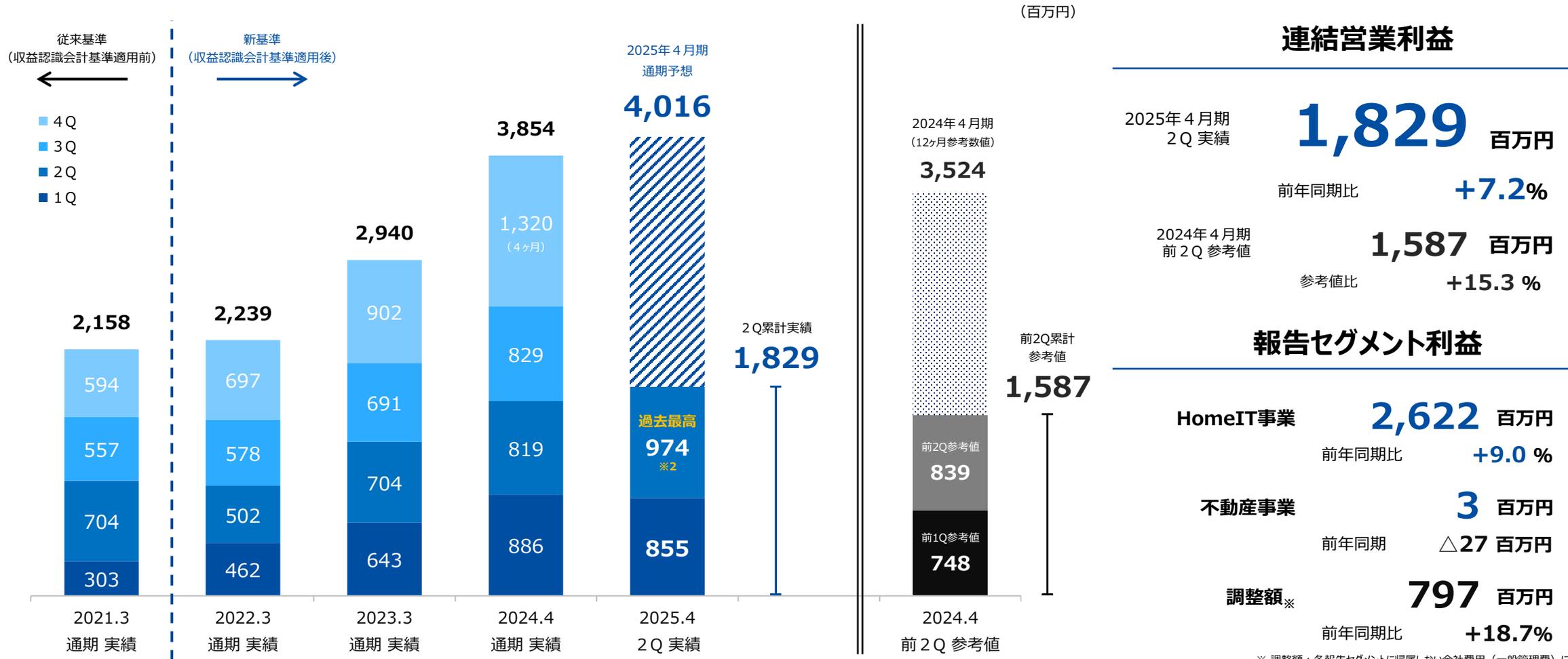
主な減少要因

⑤ 集合住宅向けISP イニシャル収益 減	△227 ↘
⑥ ネットワークサービス 売上 減	△7 ↘

※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2四半期(2024年5月1日~2024年10月31日)は、比較対象となる2024年4月期第2四半期(2023年4月1日~2023年9月30日)とは対象期間が異なります。
なお、「2024年4月期 前2Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間(5月1日~10月31日)の数値をもとに算出した参考値となります。

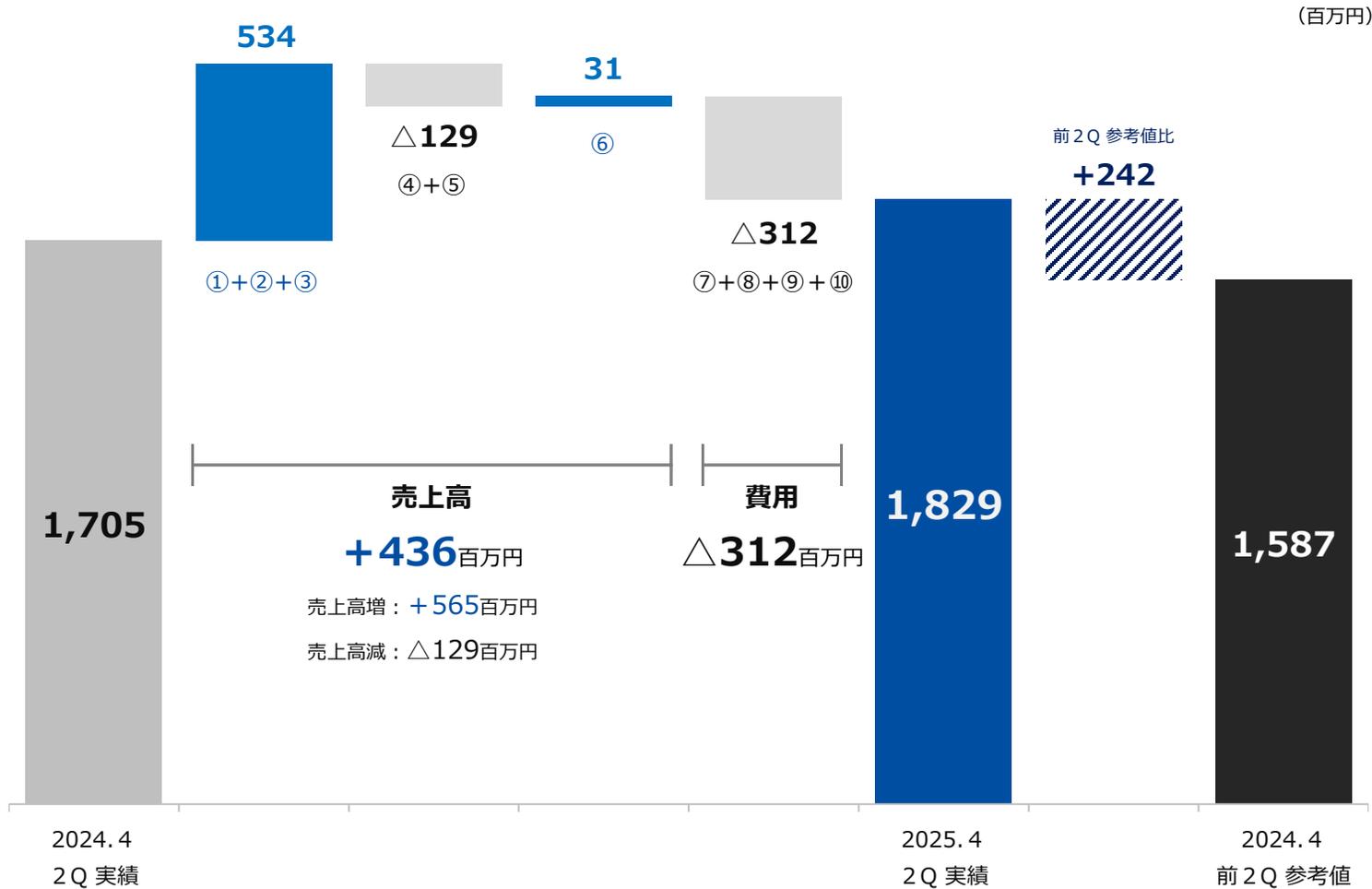
連結営業利益推移（四半期別）

HomeIT事業は、自然災害による保守費用の増加があったものの、ランニング収益の積み上げにより、増益
 不動産事業は、社宅管理取り扱い件数の拡大や、「LIVINGTOWN みなとみらい」を運営する子会社の収益改善もあり、増益



※1 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2四半期（2024年5月1日～2024年10月31日）は、比較対象となる2024年4月期第2四半期（2023年4月1日～2023年9月30日）とは対象期間が異なります。
 なお、「2024年4月期 前2Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10月31日）の数値をもとに算出した参考値となります。 ※2 決算期変更に伴い会計期間が2024年1月から4月の4ヶ月間となった前第4四半期は除きます。

連結営業利益 前期比較



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	+519 ↑
② クラウドカメラ等ソリューションサービス 売上 増	+10 ↑
③ システム開発 売上 増	+5 ↑
④ 集合住宅向けISP イニシャル収益 減	△125 ↓
⑤ ネットワークサービス 売上 減	△4 ↓
⑥ 不動産事業 売上 増	+31 ↑

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	△65 ↓
⑧ 原価共通費 (外部委託料等) 増	△67 ↓
⑨ 販管共通費 (業務委託手数料等) 増	△168 ↓
⑩ 販管共通費 (その他) 増	△12 ↓

※ 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。

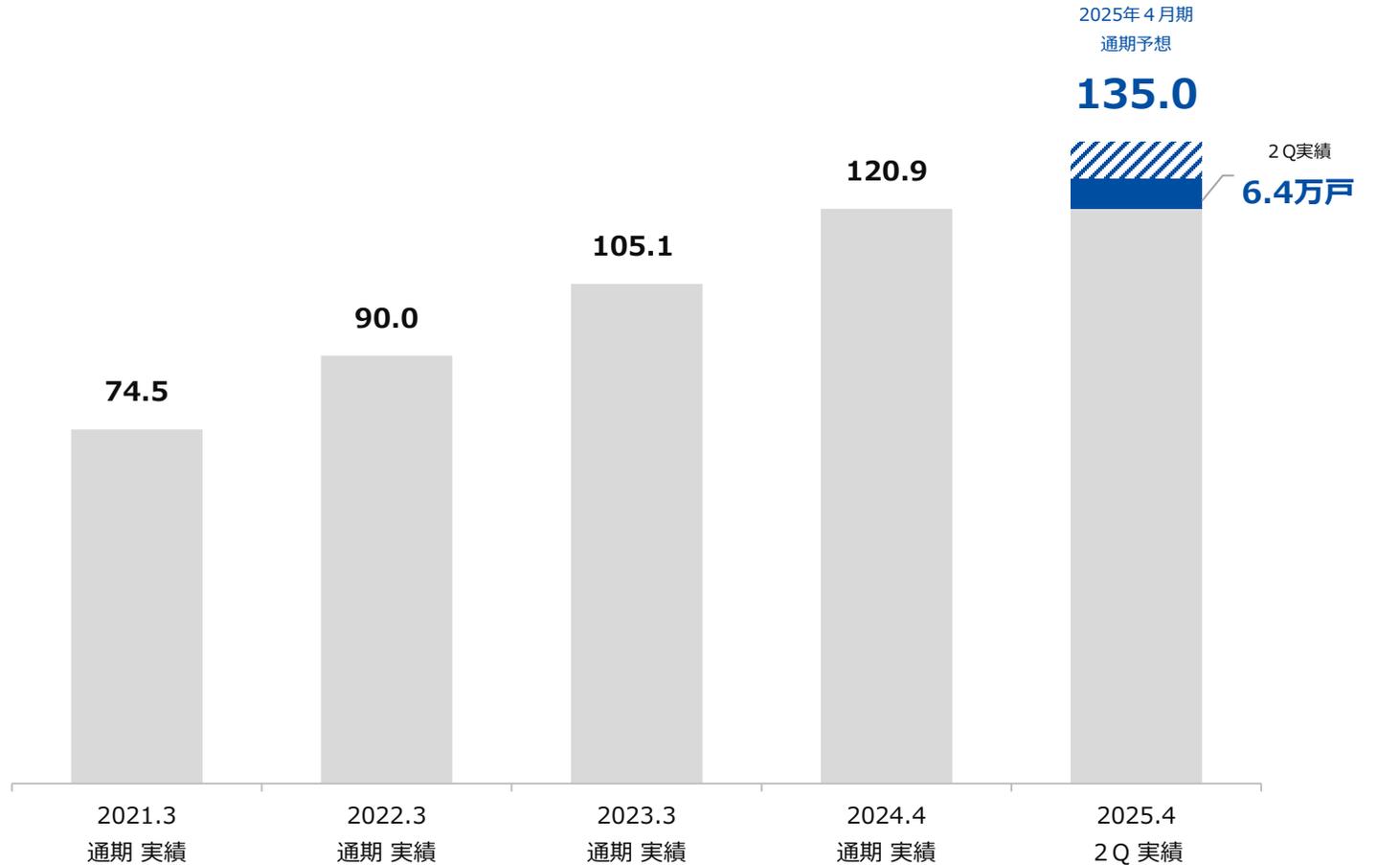
※2024年4月期より決算日を3月末日から4月末日に変更しております。これに伴い2025年4月期第2四半期(2024年5月1日~2024年10月31日)は、比較対象となる2024年4月期第2四半期(2023年4月1日~2023年9月30日)とは対象期間が異なります。
なお、「2024年4月期 前2Q参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間(5月1日~10月31日)の数値をもとに算出した参考値となります。

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、6.4万戸増の127.3万戸と計画通り推移

(万戸)

集合住宅向けISPサービス 提供戸数



累計提供戸数 2Q実績

127.3 万戸

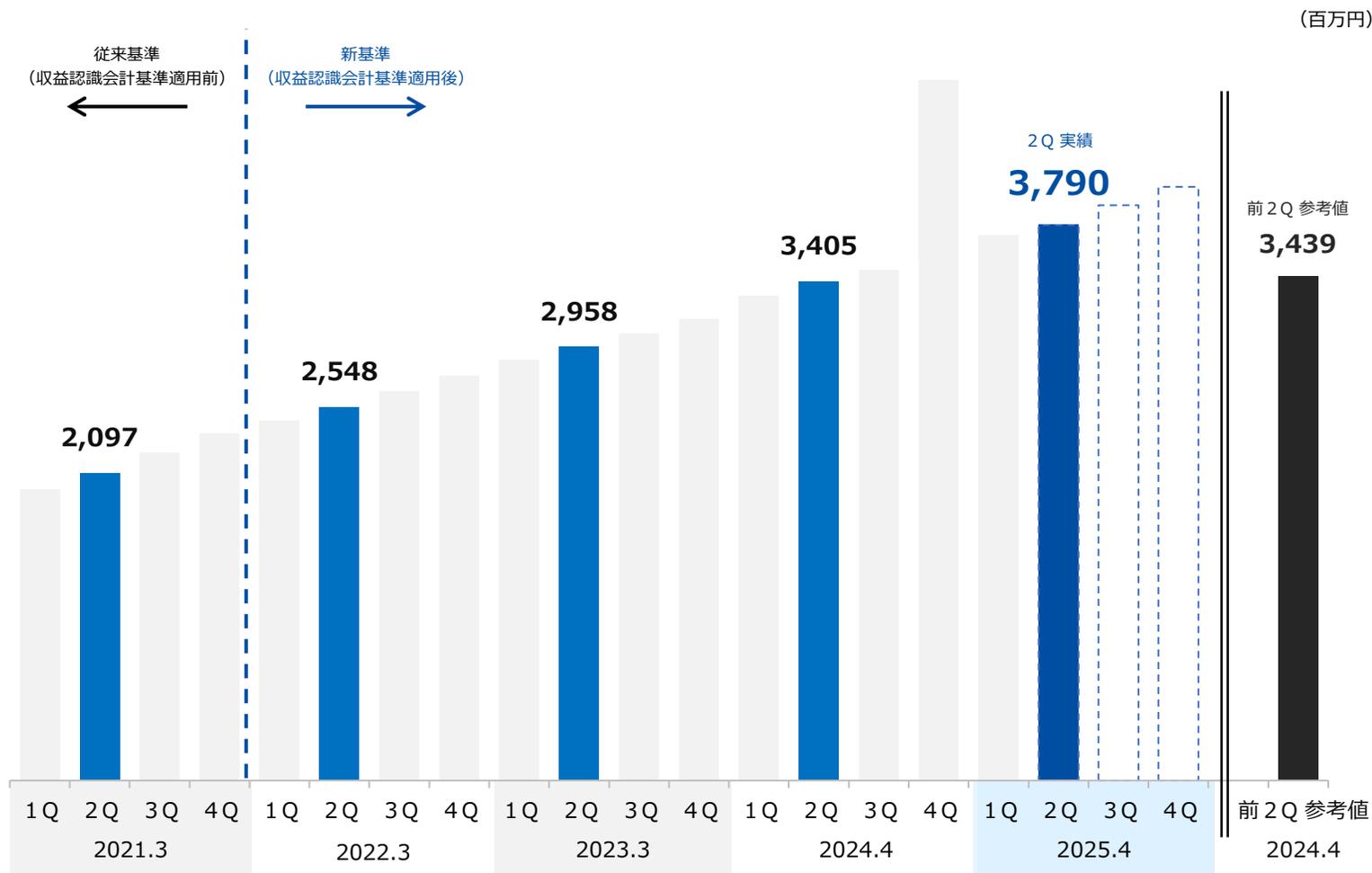
増加提供戸数 2Q実績

+6.4 万戸

対通期予想達成率 **45.9** %

集合住宅向けISPサービス ランニング収益推移（四半期別）

ランニング収益最大化を目指し、営業体制と保守・サポート体制の強化を進め、さらなる市場シェアの拡大を目指す。



ランニング収益（会計期間）

2025年4月期 2Q 実績	3,790 百万円
前年同期	3,405 百万円
2024年4月期 前2Q 参考値	3,439 百万円

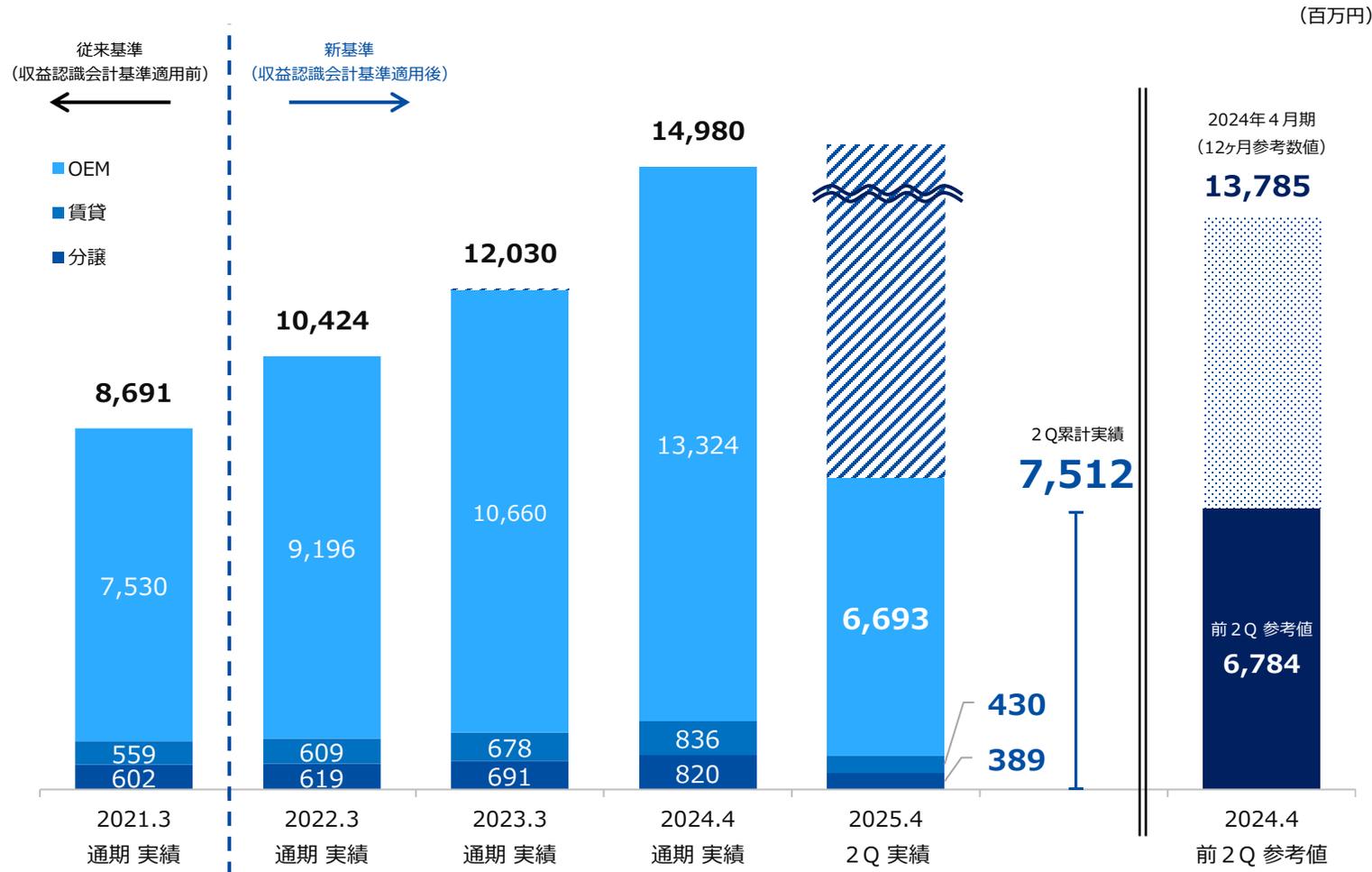
ランニング収益 対前年同期

2025年4月期 2Q 実績	+385 百万円
前年同期比	+11.3 %
2024年4月期 前2Q 参考値	+351 百万円
参考値比	+10.2 %

※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2四半期（2024年5月1日～2024年10月31日）は、比較対象となる2024年4月期第2四半期（2023年4月1日～2023年9月30日）とは対象期間が異なります。
 なお、「2024年4月期 前2Q 参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10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成長し、前年同期比 11.9%増と伸長



ランニング収益（累計）

2025年4月期 2Q実績 **7,512** 百万円

前年同期 **6,714** 百万円

前年同期比 **+11.9%**

カテゴリー別内訳

OEM提供 **6,693** 百万円

前年同期比 **+12.2%**

賃貸 (Rent Agent) **430** 百万円

前年同期比 **+15.5%**

分譲 (My Agent) **389** 百万円

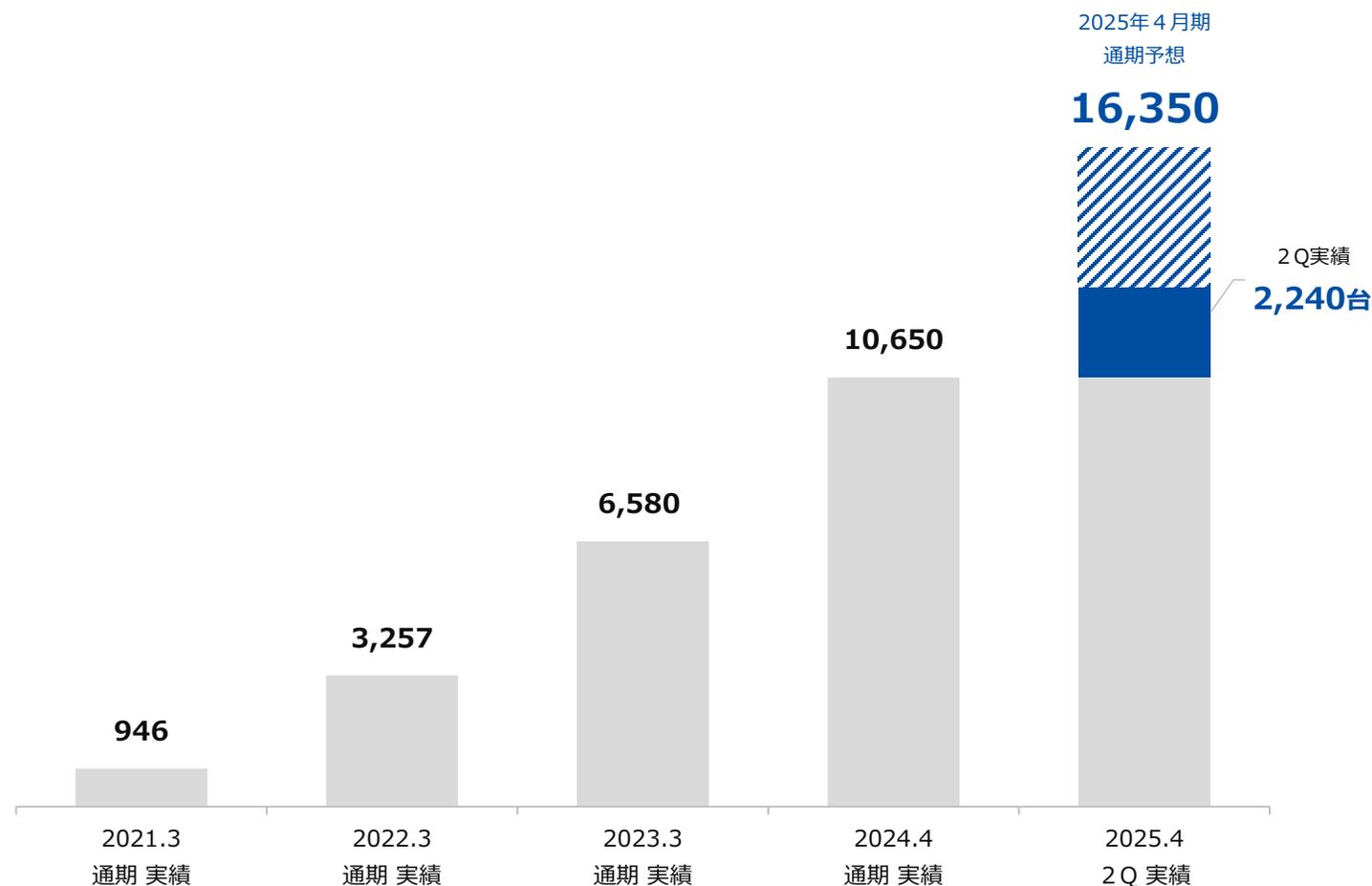
前年同期比 **+3.6%**

※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2四半期（2024年5月1日～2024年10月31日）は、比較対象となる2024年4月期第2四半期（2023年4月1日～2023年9月30日）とは対象期間が異なります。
 なお、「2024年4月期 前2Q参考値」は、2024年4月期実績のうち、2025年4月期第2四半期と同じ対象期間（5月1日～10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

不動産市場向けにおいては、OEM提供先の新築物件への標準導入を推進、ISPサービスとの組み合わせによる新規顧客獲得を強化
飲食店などの新市場向けには、販売体制の強化に加え、協会への加入など、ネットワークを活用した販路拡大に注力

(台)



クラウドカメラ 導入台数

累計導入台数 2Q実績

12,890 台

増加導入台数 2Q実績

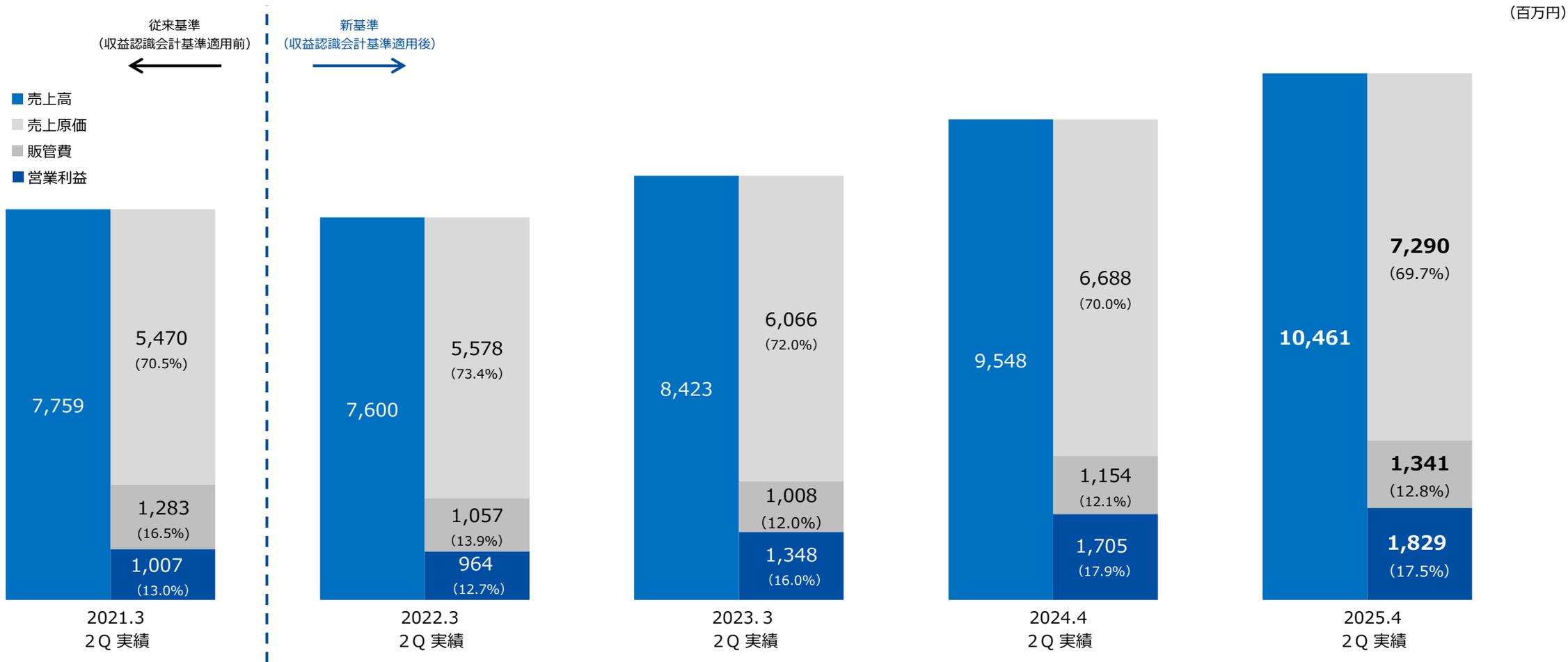
+ 2,240 台

対通期計画達成率 **39.3** %

(通期計画 +5,700台)

連結収益構造推移

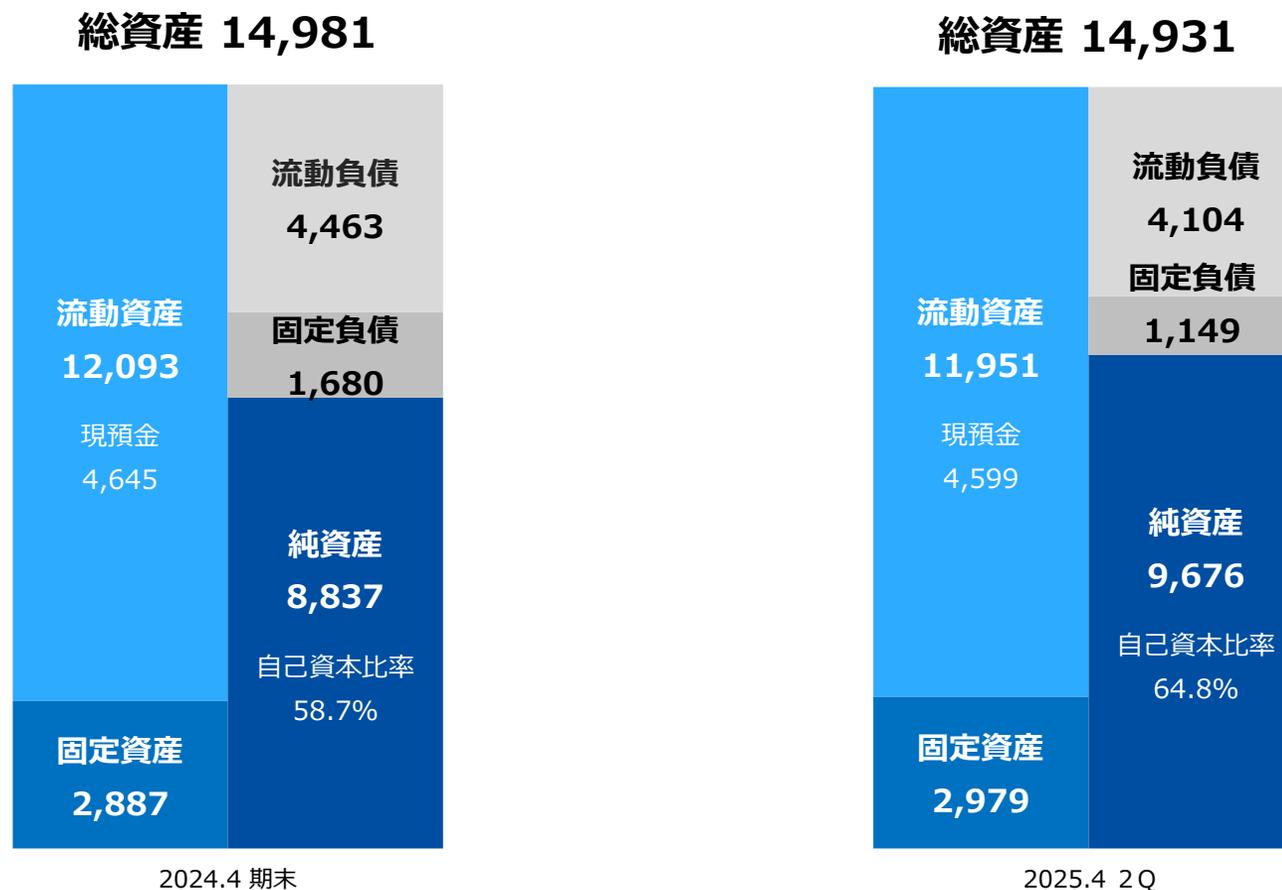
売上高と営業利益の伸長を基盤に、事業成長と業務効率化を両立、持続可能な収益モデルの構築を推進



※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2四半期（2024年5月1日～2024年10月31日）は、比較対象となる2024年4月期第2四半期（2023年4月1日～2023年9月30日）とは対象期間が異なります。

業績が順調に進捗したことによる利益剰余金の増加もあり、自己資本比率は64.8%、前期末比 6.1ポイントのプラス

(百万円)



2025年4月期の取り組みについて 進捗報告

集合住宅向けISPの更なる市場シェア拡大とIoTソリューション及び社宅管理代行等の「導入期」から「成長期」に向けた取り組みを強化引き続き、新たなサービス・事業モデル創出への検証を推進、持続的成長への可能性を追求

HomeIT事業 / 集合住宅向けISPサービス

- ・ **既存顧客における当社シェアの拡大**
 - － 引き続き、OEM提供先との連携強化による当社シェアの拡大
 - － 営業拠点を強化、サポートの充実と営業エリア拡大による受注数の伸長
 - － 10GやWi-Fi 6といった顧客ニーズに対応したサービスラインナップの拡充
- ・ **新規顧客の獲得とネットワークによる販路拡大**
 - － 集合住宅を中心に戸建分譲地や施設などの新たな領域への積極的な展開
 - － 不動産事業の提携不動産会社と潜在顧客（ロングテール）へのアプローチ強化
 - － 既存パートナーの掘り起こしと管理会社や工事業者等、新たなパートナーの開拓

HomeIT事業 / IoTソリューションサービス

- ・ **クラウドカメラ：集合住宅をベースに店舗など多様な市場への展開**
 - － 集合住宅繁忙期に向けて新築物件導入営業体制及び強化に注力
 - － NHNアイカメ株式会社へ出資（8月）、サービス開発や運用体制の充実を推進
 - － 外食産業関連最大規模組織の日本フードサービス協会に加入、販路拡大を狙う
- ・ **IoTサービス：パートナー企業との協業による販売促進**
 - － オプテージ社、美和ロック社をはじめ、パートナー企業との連携を強化
 - － 集合住宅向けにIoTプラットフォーム及びスマートロックの拡販に注力
 - － 施設やオフィスといった集合住宅以外でのニーズを探り、可能性を検証

不動産事業 / 社宅管理代行サービス

- ・ **既存顧客との連携強化及び新規顧客獲得による社宅管理戸数の拡大**
 - － 既存顧客のグループ企業及び取引先への展開に注力
 - － 新たな顧客獲得に向けた営業体制の更なる強化
 - － 事業規模拡大に向けた人材育成、運用体制の整備
- ・ **サービス拡充による新たな顧客層への展開強化と収益性の向上**
 - － 福利厚生 借上社宅サービスのリリースなど、潜在顧客へのアプローチ強化
 - － ライフライン（水道・電気・ガス）取次などの付帯サービスによる顧客単価のアップ
 - － 提携不動産会社との相互協力強化（入居者送客・客付・当社サービス販売など）

新サービス / 事業モデル創出

- ・ **パートナー企業との事業モデルの検証と事業化への取り組みを推進**
 - － 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
 - － 「LIVINGTOWN みなとみらい」にて、ローカル5Gを活用した実証実験を実施中（フリービット社・アルプスアルパイン社、NEC ネットエスアイ社）
- ・ **持続的成長に向けた新領域での可能性の追求**
 - － 富士計器と提携、「ウルトラファインバブル」発生システムの提供をスタート
 - － 価値創造委員会（FBグループ）において、成長領域での可能性を検討

集合住宅向けISPサービスについては、既存顧客からの安定受注に加え、パートナー企業の協力など、新規顧客の開拓も順調に推移
IoTソリューションサービスについては、集合住宅への導入台数拡大を促進、新市場への展開を強化することで更なる積み上げを目指す

HomeIT事業 / 集合住宅向けISPサービス

- ・ **既存顧客における当社シェアの拡大**
 - － 引き続き、OEM提供先との連携強化による当社シェアの拡大
 - － 営業拠点を強化、サポートの充実と営業エリア拡大による受注数の伸長
 - － 10GやWi-Fi 6といった顧客ニーズに対応したサービスラインナップの拡充
- ・ **新規顧客の獲得とネットワークによる販路拡大**
 - － 集合住宅を中心に戸建分譲地や施設などの新たな領域への積極的な展開
 - － 不動産事業の提携不動産会社と潜在顧客（ロングテール）へのアプローチ強化
 - － 既存パートナーの掘り起こしと管理会社や工事業者等、新たなパートナーの開拓

HomeIT事業 / IoTソリューションサービス

- ・ **クラウドカメラ：集合住宅をベースに店舗など多様な市場への展開**
 - － OEM提供先への導入標準化を目標に営業体制を強化
 - － 飲食店や介護施設など、新たな市場への販売体制の構築、拡販に注力
 - － 顧客の課題解決に直結するサービス開発や運用サポート体制の充実を目指す
- ・ **IoTサービス：パートナー企業との協業による販売促進**
 - － オプテージ社、美和ロック社をはじめ、パートナー企業との連携を強化
 - － 集合住宅向けにIoTプラットフォーム及びスマートロックの拡販に注力
 - － 施設やオフィスといった集合住宅以外でのニーズを探り、可能性を検証

進捗状況

- ・ **ISPサービスの提供戸数は順調に伸長、繁忙期に向けて加速**
 - － OEM提供先を中心に分譲、賃貸も順調に提供戸数を積み上げ
 - － 西日本（名古屋・大阪・福岡）を強化、エリア拡大による新規顧客開拓に注力
 - － 気温上昇、雷などの自然災害に対する事前、事後の保守・サポート体制を強化
- ・ **パートナー企業との協力体制強化、ターゲットやエリア拡大を図る**
 - － 既存パートナーとの関係深化や新たなパートナー開拓による戸数獲得を促進
 - － 不動産事業の提携不動産会社との相互協力による当社サービスの拡販を強化
 - － 安定を重視するニーズに対して当社の強みを訴求、新規開拓やリプレイスを推進

進捗状況

- ・ **集合住宅への販促強化と新たな市場の販路拡大を実施**
 - － 繁忙期の新築物件竣工に向けて、OEM提供先を中心に販売促進を強化
 - － 外食産業関連最大規模組織の日本フードサービス協会に加入、販路拡大を狙う
 - － NHNアイカメ株式会社へ出資（8月）、サービス開発や運用体制の充実を推進
- ・ **サービス導入件数の拡大とともに、顧客ニーズを捉えた利便性向上**
 - － 集合住宅をベースにサービス導入件数の拡大に注力
 - － パートナー企業との連携により、顧客視点からの更なる利便性の向上を図る
 - － オフィスやホテルなど集合住宅以外への展開を視野に、それぞれのニーズを深掘り

社宅管理代行サービスについては、大手既存顧客との協業体制を構築、新サービスのリリースを切り口に新たな顧客の開拓を促進
新たなサービス・事業モデル創出については、パートナー企業との協力体制を強固にし、事業化への検証を実施

不動産事業 / 社宅管理代行サービス

- ・ **既存顧客との連携強化及び新規顧客獲得による社宅管理戸数の拡大**
 - － 既存顧客のグループ企業及び取引先への展開に注力
 - － 新たな顧客獲得に向けた営業体制の更なる強化
 - － 事業規模拡大に向けた人材育成、運用体制の整備
- ・ **サービス拡充による新たな顧客層への展開強化と収益性の向上**
 - － 福利厚生 借上社宅サービスのリリースなど、潜在顧客へのアプローチ強化
 - － ライフライン（水道・電気・ガス）取次などの付帯サービスによる顧客単価のアップ
 - － 提携不動産会社との相互協力強化（入居者送客・客付・当社サービス販売など）

新サービス / 事業モデル創出

- ・ **パートナー企業との事業モデルの検証と事業化への取り組みを推進**
 - － 「LIVINGTOWN みなとみらい」にてローカル5Gを活用した実証実験を始動
 - － ドローンやAIスピーカーなど、パートナー企業と検証を重ね、事業化に向けて加速
 - － 実証実験を希望する機関や事業者を提供し、新たなアイデア、構想の醸成
- ・ **持続的成長に向けた新領域での可能性の追求**
 - － 事業機会の拡大を見据えた積極的な投資の検討・実施
 - － 市場を問わず、持続的成長に向けた新たなサービス、新たな顧客の探求
 - － 当社との成長可能性を重要視したアライアンス

進捗状況

- ・ **社宅管理戸数の拡大を目指し、既存顧客との連携を強化**
 - － 既存の大手顧客との連携を強化し、新規顧客開拓に向けた協業体制を構築
 - － 大手顧客との取引で積み上げたノウハウと運用体制を強みとして顧客獲得に注力
 - － 新サービスのリリースなど、事業拡大に伴う適切な運用体制構築を推進
- ・ **借上社宅サービスをフックに潜在顧客との接点を作り、展開基盤を構築**
 - － 「福利厚生制度」を切り口に「借上社宅サービス」の認知度向上に注力
 - － 当社サービスの拡販のために相互協力体制を強化
（提携不動産会社:当社のサービス紹介 ⇔ 当社:入居者送客・客付）

進捗状況

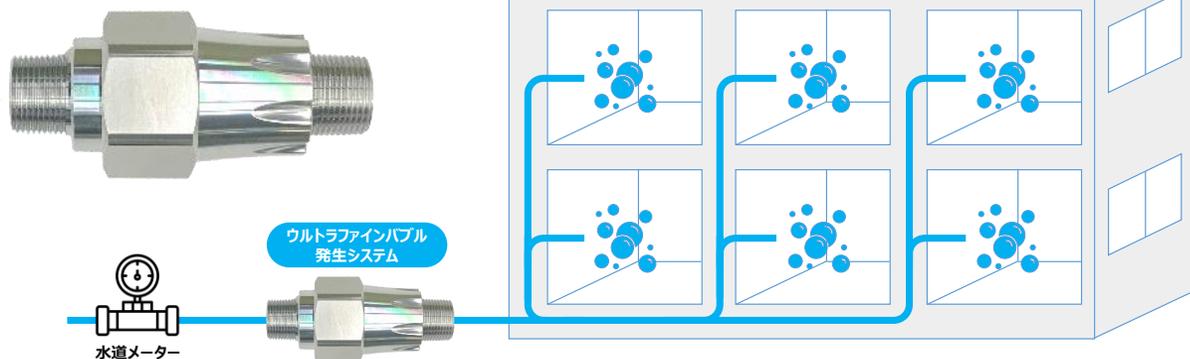
- ・ **ローカル5Gの検証をスタート、事業化に向けた検討実施**
 - － 「LIVINGTOWN みなとみらい」にて、ローカル5Gを活用した実証実験を実施中
（フリービット社・アルプスアルパイン社、NEC ネットエスアイ社）
 - － 佐世保市と「災害時における無人航空機による協力に関する協定」を締結
（Flight PILOT社・大和ハウスグループ・大東建託グループ）
- ・ **持続的成長に向けた新領域での可能性の追求**
 - － 富士計器と提携、「ウルトラファインバブル」発生システムの提供をスタート
 - － 顧客・通信・不動産の動向を注視し、成長領域の探求と事業化への可能性を検討

「ウルトラファインバブル発生システム」により、物件の付加価値向上をサポートするとともに、入居者様の利便性・満足度の向上に貢献

新サービス / 事業モデル創出 「ウルトラファインバブル発生システム」

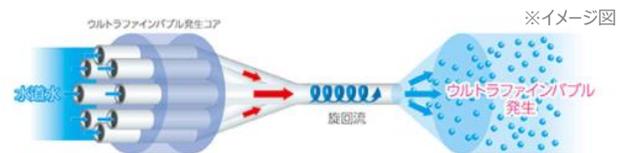
■「ウルトラファインバブル」発生システム

Ultra Fine Bubble



■「ウルトラファインバブル」の発生原理

水がウルトラファインバブル発生システムの中を通過する際に**旋回流（トルネード回転）**し、構造体の圧力差を利用し、水の中に含まれる**空気を気体化**させることにより、ウルトラファインバブルを発生させます。
外気を使用せずにウルトラファインバブルを発生させるこの方式をキャビテーション方式といいます。



- ・ウルトラファインバブルを発生させるのに、外気は取り入れません。
- ・損失水頭試験の結果、ほぼ水量・水圧に影響はありません。
- ・各自治体の規定に準じた方法で設置いたします。

■バブルの種類と特性

「ウルトラファインバブル」とは、直径1マイクロメートル未満の微細な泡で、細かい隙間にある汚れを落とす作用があり、その洗浄効果から幅広い分野で活用されています。

1マイクロメートル = 1mm の 1/1000



泡の直径	ウルトラファインバブル	マイクロバブル	マイクロバブルより大きいバブル
	約1μm	1μm以上100μm未満	約30μm ~ 約80μm
泡の直径	1μm未満	1μm以上~100μm未満	100μm~
目視	不可視 (無色透明)	可能 (白濁色)	可能
動態	水中に長期共存 数週間から数カ月の寿命がある 浮力よりも粘着力が大きい	非常にゆっくり上昇	上昇速度が速い
帯電	マイナス	マイナス	—

ファインバブル「ISO 20480-1:2017」について

「ファインバブル」は、国際標準化機構（ISO）で定義され分類される微細な気泡の固有名称

「ファインバブル」は、気泡の直径により2種類に分類

- ① マイクロサイズの「マイクロバブル」
- ② ナノサイズの「ウルトラファインバブル」

■「ウルトラファインバブル」導入事例

●集合住宅



●複合施設



※「ファインバブル」、「FINE BUBBLE」、「ウルトラファインバブル」は、「一般社団法人ファインバブル産業会」の登録商標です。 ※ウルトラファインバブルの発生量や試験条件等は、株式会社富士計器のホームページにてご確認ください。

「LIVINGTOWN みなとみらい」は、ローカル5Gなど、可能性の検証拠点と周辺地域の人と企業との交流拠点としての貢献を目指す

新サービス / 事業モデル創出 「ローカル5G 実証実験」

Local 5G SA環境構築



各機関の役割

フリービット	<ul style="list-style-type: none"> 「LIVE!」の全体コーディネート及び5G等の次世代通信の技術開発 スマートフォン上で動作するEthereum (EVM) 互換レイヤ1ブロックチェーン「TONE Chain」、スマホ上で動作する「freebit Edge LLM」等のweb3技術の提供
アルプスアルパイン	<ul style="list-style-type: none"> 車載向けで培った環境耐性、高堅牢性、静粛性が高く、多様なデバイス技術やセンサ技術の提供 Local 5Gを上流としたWi-Fi環境の提供を可能にする独自CPEの提供
ギガプライズ	<ul style="list-style-type: none"> 「LIVINGTOWN みなとみらい」を通じてスマートホーム・スマートタウン実現に向けた検証や体験の場を提供
NECネットエスアイ	<ul style="list-style-type: none"> Local 5G環境の構築

新サービス / 事業モデル創出 「地域貢献」

「LIVINGTOWN みなとみらい」イベント



「LIVINGTOWN みなとみらい」営業中テナント

- アイメッセみなとみらい (複合型住宅展示場)
- THE CITY BAKERY (ベーカリー&カフェ)
- Trattoria Tabulé (中東イタリアンレストラン)
- ロールス・ロイス・モーター・カーズ 横浜 (ショールーム)
- SAERA (脱毛エステサロン&アパレルショップ)
- FIT PLACE24 (フィットネスクラブ)
- CodeCampKIDS (小・中学生のためのプログラミング教室)

【トピックス】 成長市場の「ウルトラファインバブル」発生システムの提供を開始（2024年10月4日）

【ギガプライズ、成長市場の「ウルトラファインバブル」発生システムの提供を開始】

— 富士計器と提携、マンション・アパートなどの集合住宅 1棟まるごとウルトラファインバブル水の供給を実現 —

当社は、富士計器と提携し、近年、住宅設備機器として注目されている「ウルトラファインバブル」発生システムの提供を開始いたしました。

■ 今回の背景と目的

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。

今回、顧客ニーズを捉えた競争優位性の高いサービス開発のひとつとして、創業以来50年間、『環境・福祉・健康』をテーマに、環境に優しい様々な商品の開発を手掛ける株式会社富士計器（本社：北海道釧路市、代表取締役社長：伊藤 正志）と提携し、集合住宅向けの「ウルトラファインバブル」発生システムを開発いたしました。

この発生システムを水道のメーターバルブに設置するとマンションやアパート内のすべての水道水がウルトラファインバブル水として供給されることで、通常の水道水と比べ、洗浄効果や角質層の水分保持などの向上が期待できます。

近年、ファインバブル技術の認知度が向上しており、ファインバブル発生機能を搭載したシャワーヘッドなどの普及が進んでいます。また、農業や漁業、洗浄・清掃、水質浄化など、産業用途でもこの技術の活用が広がっています。

このような背景から、インターネット接続サービスを中心に様々な視点から「くらしをゆたかに」するサービスの提供に取り組んできた当社として、「ウルトラファインバブル」発生システムを新サービスとしてラインナップに加えることで、当社の顧客である管理会社様やオーナー様の物件価値のさらなる向上をサポートするとともに、入居者様の利便性・満足度の向上に貢献してまいります。

■ クラウドカメラサービスの概要及び展開イメージ



※詳細につきましては、2024年10月4日公表の[「ギガプライズ、成長市場の「ウルトラファインバブル」発生システムの提供を開始」](#)をご参照ください。

【トピックス】「JFフードサービス パートナース商談会2024」に出展（2024年11月7日）

【日本フードサービス協会主催「JFフードサービス パートナース商談会2024」に出展】

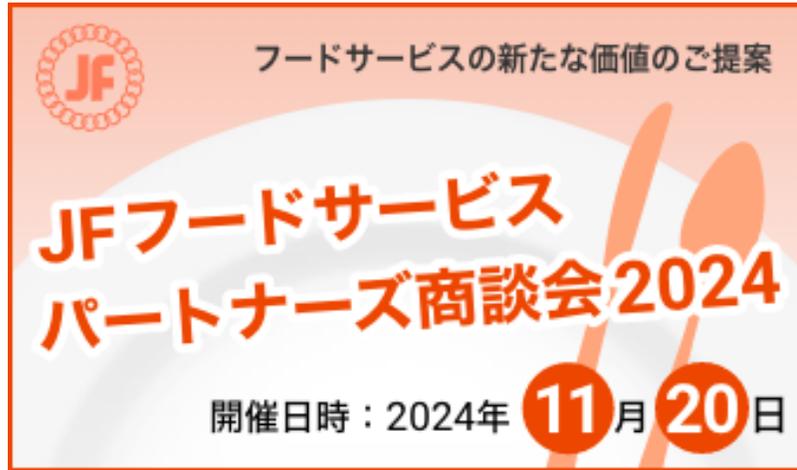
当社は、2024年11月20日（水）に開催される一般社団法人日本フードサービス協会主催の「JFフードサービスパートナーズ商談会2024」に出展いたしました。

■ 今回の背景と目的

当社は、クラウド型防犯カメラサービスを今後の成長分野のひとつと位置づけており、飲食店や介護施設などの新たな市場への展開に向けて体制を強化しており、その一環として、このたび外食産業関連で最大規模の組織である一般社団法人日本フードサービス協会に加入いたしました。

同商談会は、外食産業と関連産業とのビジネスマッチングの機会として、食材・食品や容器包装、サニタリー関連に加えて、SDGsへの対応やDXの導入、人材不足対応といった外食産業を取り巻く様々な課題の解決に向けた新たな商品やサービスの出展が予定されています。

当社ブースでは、クラウド型防犯カメラサービスのデモンストレーションをご覧いただきながら、防犯対策、従業員管理や在庫管理など、店舗運営における課題解決に有効な取り組み事例について、ご紹介させていただきました。



■ クラウド型防犯カメラサービスについて

当社のクラウド型防犯カメラサービスは、高セキュリティ・高画質のクラウド型防犯カメラを低コストで導入できるサービスです。

スマホやパソコンから、いつでもどこでもリアルタイムに映像視聴ができることはもちろんのこと、検知機能を用いて動きのあった時間にスキップして視聴することも可能です。ほかにも、防犯・監視・振り返り目的に必要な機能は全て標準装備しています。また、保守・サポートも手厚く、365日電話サポートが受けられるのも強みです。



※詳細につきましては、2024年11月7日公表の[「日本フードサービス協会主催「JFフードサービス パートナース商談会2024」に出展」](#)をご参照ください。