



株式会社ブロードバンドタワー

(証券コード : 3776)

2025年12月期

第2四半期（中間期）決算説明会資料

- 1 第2四半期（中間期）決算概況（連結）
- 2 セグメント別 業績概況
- 3 第2四半期（中間期）の動向と今後の展開
- 4 通期業績予想等
- 5 その他

1. 第2四半期（中間期）決算概況

コンピュータプラットフォーム事業

- ◆ 当社
- ◆ ティエスエスリンク

メディアソリューション事業

- ◆ ジャパンケーブルキャスト(JCC)

連結子会社

- ◆ GiTV
- ◆ GiTV Fund I Investment, L.P.
- ◆ GiTV Fund II Investment, L.P.

※持分法適用関連会社：

キャンパスナビTV、モバイル・インターネットキャピタル、沖縄ケーブルネットワークの3社。

売上高：

コンピュータプラットフォーム事業におけるスポット案件の反動により、連結でも減収

営業利益：

コンピュータプラットフォーム事業の減益が響き、連結でも減益

経常利益：

投資事業組合運用益等の営業外収益は増加したものの、営業利益の減少が響き、減益

親会社株主に帰属する中間純利益：

営業利益および経常利益の減少を受け、親会社株主に帰属する純利益も前年同期を下回る

（単位：百万円）

	2024年12月期 中間期	2025年12月期 中間期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	6,604	6,435	△169	△2.6%
売上原価	4,823	4,877	54	1.1%
売上総利益	1,781	1,557	△223	△12.5%
販管費	1,329	1,250	△79	△5.9%
営業利益	452	307	△144	△31.9%
経常利益	590	475	△115	△19.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	405	242	△163	△40.1%

個別業績：

一部顧客における契約更新タイミングのずれ等やクラウド・ソリューションにおける原価や販管費の削減、また、主に受取配当金の増加、子会社であるGiTV Fund I Investment, L.P.の出資先につき当社持分の投資有価証券売却益等による営業外収益の増加により、経常利益・中間純利益が予想を上回る

連結業績：

個別業績の営業利益面での寄与およびメディアソリューション事業の販管費等の減少により、営業利益が予想を上回る

前述に加え、投資事業組合運用益および投資有価証券売却益等の営業外収益の増加により、経常利益・親会社株主に帰属する中間純利益が予想を上回る

(単位：百万円)

	連結業績		増減額
	予想	実績	
売上高	6,500	6,435	△65
営業利益	145	307	162
経常利益	175	475	300
親会社株主に帰属する 中間純利益	55	242	187

第2四半期（中間期）要約連結BS

総資産合計は、有価証券の増加等があったものの、減価償却による有形固定資産及び無形固定資産の減少、商品及び製品、投資有価証券の減少等により、減少。負債合計は、買掛金および長期借入金の減少等により、減少。純資産合計は親会社株主に帰属する中間純利益増加に伴う利益剰余金の増加、非支配株主持分の増加等により、増加。

自己資本比率は上昇し、44.6%となった。

(単位：百万円)

	2024年12月末	2025年6月末		2024年12月末	2025年6月末
現金及び預金	7,595	7,508	買掛金	1,005	898
売掛金	1,737	1,687	短期借入金 1年内返済予定長期借入金	1,288	1,263
商品及び製品	173	69	未払法人税等	182	170
その他	539	1,298	その他	2,214	2,307
貸倒引当金	△2	△2	流動負債合計	4,690	4,639
流動資産合計	10,043	10,561	長期借入金	1,646	1,498
			その他	1,453	1,354
			固定負債合計	3,100	2,852
有形固定資産	4,384	4,081	負債合計	7,790	7,942
無形固定資産	1,169	1,132	株主資本合計	8,379	8,609
投資その他の資産	4,194	3,988	その他包括利益額	265	214
固定資産合計	9,748	9,202	新株予約権	13	13
			非支配株主持分	3,342	3,434
			純資産合計	12,000	12,270
資産合計	19,791	19,763	負債純資産合計	19,791	19,763

- **営業活動によるCF**：税金等調整前中間純利益の計上、
非現金支出費用である減価償却費の計上等により、収入
- **投資活動によるCF**：有形固定資産の取得、定期預金の預入による支出等により、支出
- **財務活動によるCF**：長期借入金の返済による支出、配当金および非支配株主への分配金の支払い等により、支出

(単位：百万円)

	2024年12月期 中間期	2025年12月期 中間期	増減
営業活動 C F	1,958	691	△1,267
投資活動 C F	△308	△388	△80
財務活動 C F	△560	△180	380

2. セグメント別 業績概況

コンピュータプラットフォーム事業、売上高ほぼ横ばい、減益

- ◆ クラウド・ソリューション、データ・ソリューションの売り上げ増加
- ◆ データセンターにおける前期スポット案件の反動を受け、売り上げ減少

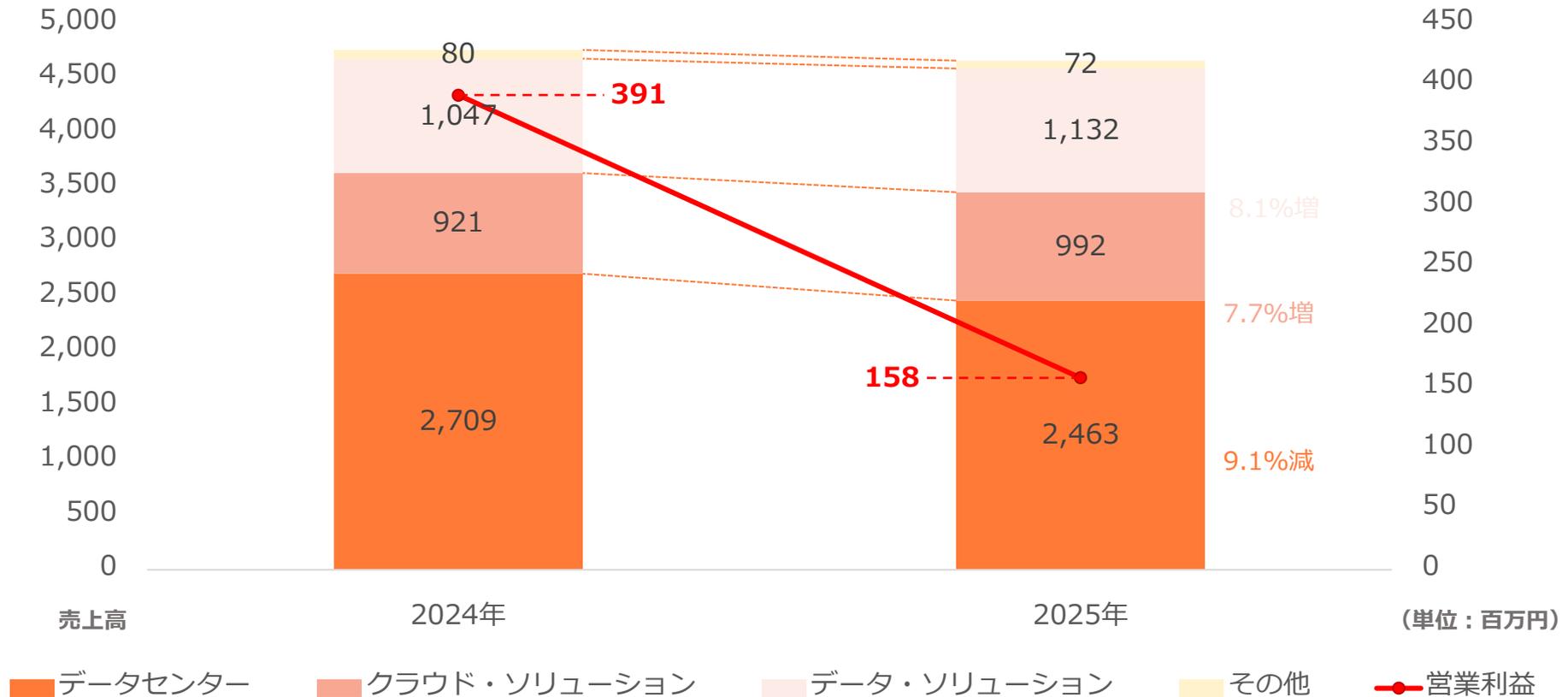
メディアソリューション事業、減収、大幅に増益

- ◆ コンテンツプラットフォームの売り上げが減少し、減収
- ◆ 一方、インフォメーションプラットフォームの売り上げ増加、コンテンツプラットフォーム関連の原価削減が寄与し、大幅に増益

※当社では、ビジネスの特性上、年度ごとに大型案件の有無により売上・利益が変動しやすい構造にありますが、中長期的に安定的な成長を目指しております。

売上高1.8%減、営業利益は59.6%減 (前年同期は391百万円の利益)

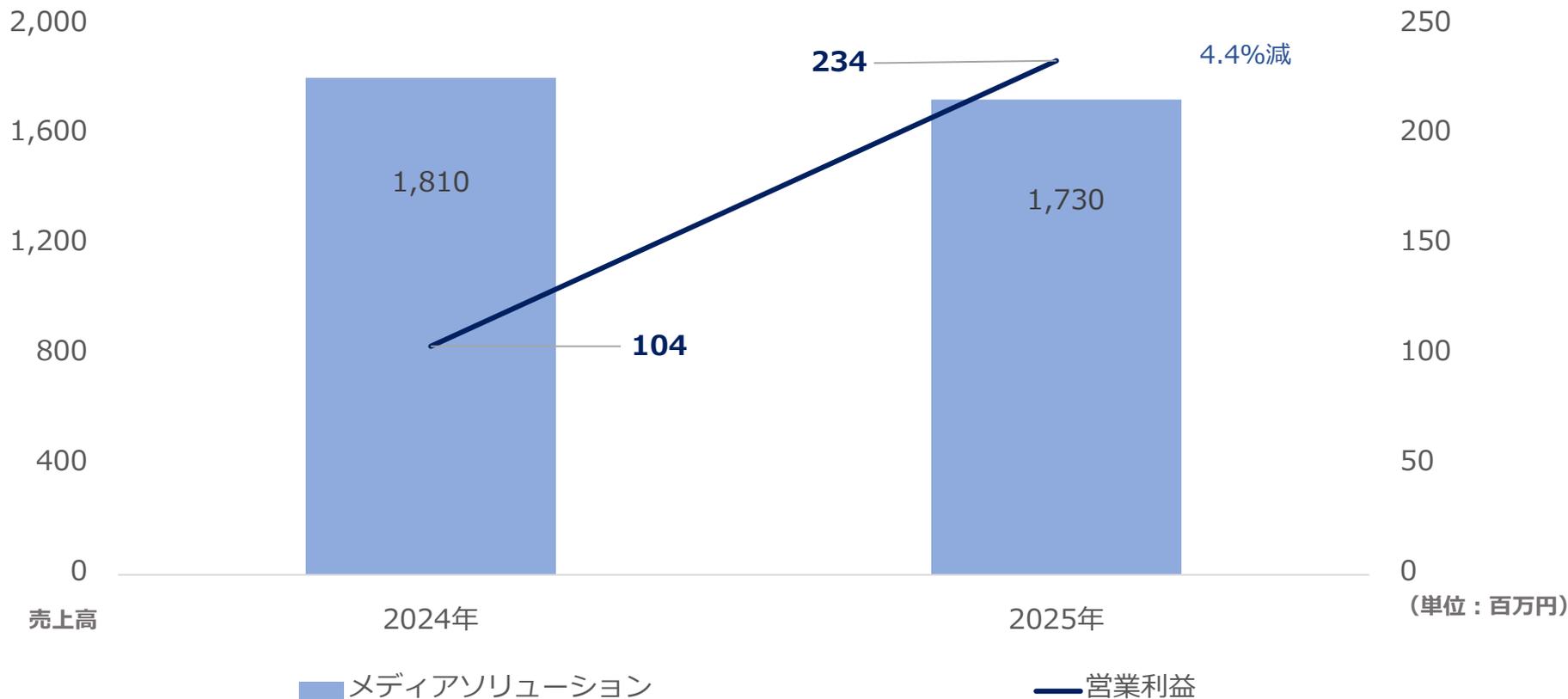
売上高は、クラウド・ソリューション、データ・ソリューションの売り上げ増加の一方、データセンターにおける前期スポット案件の反動により、総じて減収。営業利益は、クラウド・ソリューションが増益傾向の一方で、データセンターにおける前期スポット案件の反動により総じて減益。



売上高4.4%減、営業利益が124.5%増で大幅に増加

インフォメーションプラットフォームは、地域・防災DXサービスの受注増加により売り上げ増加の一方、コンテンツプラットフォームの売り上げ減少により、総じて減収。営業利益は、インフォメーションプラットフォームの売り上げ増加、コンテンツプラットフォームの原価削減が寄与し、大幅に増益

地域DXにおける自治体導入数：13（2025年6月末時点）



3. 2025年中間期の動向と今後の展開

データセンター

データセンターサービス

首都圏4拠点、大阪1拠点にて独立系データセンターを複数運営。高いコネクティビティと低レイテンシーを活かし、好立地の優位性をもとに、国内の主要IX・ISP・他社DCとの容易な接続が可能



ネットワークサービス

国内の3大IX・主要ISPとの構内配線による低コスト、低レイテンシーの優れた接続性

クラウド・ソリューション

独自のマネージドクラウド (c9)

自社開発による拡張性・柔軟性が優れたクラウドサービス、保守運用支援のサービスを提供。パブリッククラウド (AWS/Azure) との接続も可能



パブリッククラウド支援

AWS/Azureの構築・運用支援、保守運用支援等

MSP監視運用サービス

独自のノウハウに基づく24時間356日の監視・運用サービス

SaaS型セキュリティソリューションの提供

データ・ソリューション

世界最大ストレージ事業者の代理店機器販売・保守運用

「Dell Technologies」
一次代理店「Platinumパートナー」
国内シェアNo.1の
「Isilon/PowerScale」ビジネス実績

- 2012年：Isilon賞
- 2015年：保守サービス賞
- 2017/18年/20年/21年：PSQ Award賞、Excellence Award賞等
- 2023年：Rising Star賞等

ランサムウェア対策ソリューション

Isilon/PowerScale用ランサムウェア対策ソリューションであるSuperna社「Eyeglass」を提供

データセンター 今後の展開

従来の都市型DCに加えて、新たに郊外型DCの展開へ

都市型DCの強みを活かしつつ、生成AI・DX市場の拡大に伴う電力需要の増加や再エネ対応といった新たな課題にも対応。郊外型DCの新たな展開により、多様化するユーザーニーズに応えるDC事業を推進。

都市型データセンターの更なる成長へ

国内データセンターの8割強が東京圏・大阪圏に集中する中、交通アクセスに優れた都市型データセンターの需要も引き続き堅調。取り分け大手町エリアにはインターネットインフラが集積しており、当社データセンターの高レベルなコネクティビティを活かして、都市部のデータセンター需要を取り込む。

《特長、強み》

交通アクセス、低レイテンシー、
高トラフィック対応力

東京都23区内に4拠点

関西圏に1拠点

郊外型石狩再エネデータセンター 2026年秋開業

生成AI時代の高まる電力需要や環境負荷への対応として、再エネ活用・郊外立地による電力供給力を備えたスケールアップな大規模施設を活用。また、アセットライト事業モデルのもと、設備投資負担を抑えつつ、機動的かつ効率的な事業展開を推進。

《特長、強み》

電力供給力、再エネシフト、
DCの地方分散による
レジリエンス強化



郊外型データセンターの展開による、データセンターの新たな成長領域の創出

パブリッククラウドが牽引し、増収 米国発のSaaS型クラウド移行ソリューション「CloudAny」の国内展開を開始

◆中間期は、パブリッククラウドが牽引し、自社クラウドc9 Flexシリーズがともに前年同期比で増収

クラウド・ソリューション 今後の展開

ハイブリッド・マルチクラウド時代に応える高付加価値ソリューションを展開

◇自社クラウド「c9 Flex」シリーズに加え、パブリッククラウド、SaaS、監視運用サービスとの組み合わせによる統合的なクラウド運用支援を推進
6月、クラウド間移行や災害復旧（DR）対策に対応する「CloudAny」を展開し、マルチクラウド環境での柔軟な運用とBCP強化を支援

ハイブリッド・マルチクラウド環境の普及に伴い、企業ではアプリケーション単位での移行や災害復旧（DR）対策の重要性が高まっています。

こうしたニーズに対応するため、当社は2025年6月、主要パブリッククラウド間での移行・バックアップ等を簡便に実現するSaaS型ソリューション「CloudAny」の国内展開を開始しました。ノーコード操作による自動化に対応し、可搬性と復元性の向上を支援します。

今後は、成長が期待されるマルチクラウド市場において、さらなる展開を図ってまいります。



「Scality RING」大型案件の獲得により、前年同期比で増収 下半期は、主力「Dell PowerScale/Isilon」更なる大規模な大型案件計上の見込み

◆中間期は、ペタバイト規模の拡張性をもつ「Scality RING」の大型案件を獲得し、増収

データ・ソリューション 今後の展開

生成AI・DX関連市場拡大を背景に、ストレージのニーズも増加し、関連市場は拡大傾向

⇒ユーザーにとっての運用性・拡張性の更なる向上のため、主力「Dell PowerScale / Isilon」をベースに、サイバーセキュリティソリューションやペタバイト規模のプロダクト、保守サービス等、付加価値の提供へ

「Dell PowerScale/Isilon」× サイバーセキュリティソリューション

ストレージ市場の拡大を背景に、セキュリティソリューションのニーズも増加。

主力のプロダクトに、ランサムウェア対策機能としてAPIレベルで組み込み、サイバー攻撃から重要なデータを保護する「Superna Eyeglass」を提供。



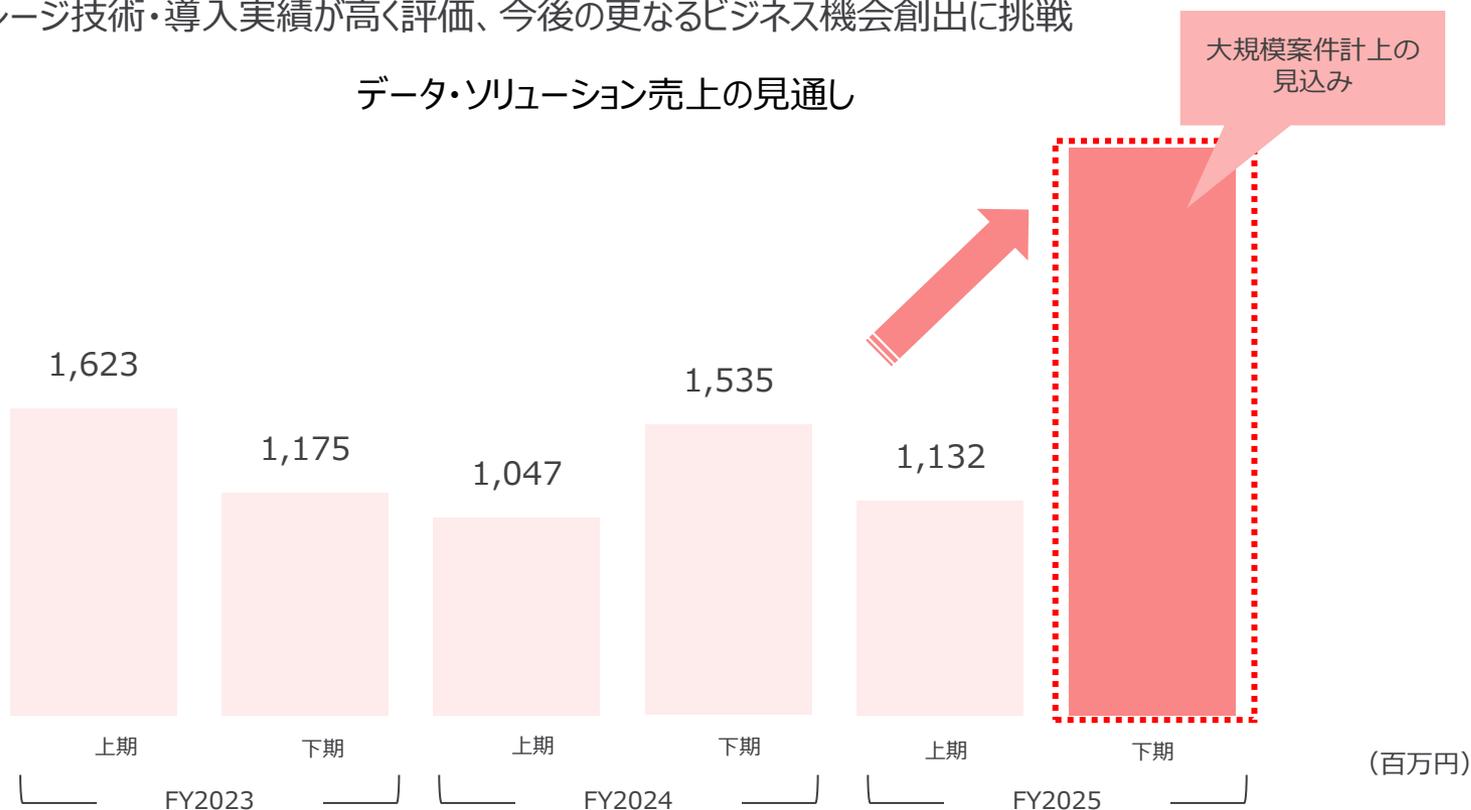
データ・ソリューション 今後の展開

2025年下半期に、グローバルにIPコンテンツを展開する日本を代表する企業より、大規模案件の計上を見込む

⇒大幅増収の見通し

当社のストレージ技術・導入実績が高く評価、今後の更なるビジネス機会創出に挑戦

データ・ソリューション売上の見通し



各自治体と連携して、地域DXを通じ地域産業の活性化を目指す

◆ 中間期は、コンテンツプラットフォームの売り上げ減少により減収、一方、インフォメーションプラットフォームの売り上げ増加と原価削減等が寄与し、前年同期比で増益

メディアソリューション事業を取り巻く環境下では、地方自治体によるデジタル田園都市国家構想関連の補助金利用が活発化しており、JCCでは自治体予算向けの提案をおこなう等、自治体と各地のケーブルテレビ事業者との連携を通じて、新たなビジネスの創造に取り組む

2025年中間期 自治体との連携、取り組み

北海道 留寿都村・蘭越町での地域DXの取り組み

災害情報伝達を強化する『防災DXタブレット』の開発・導入、2025年4月より運用開始



4. 通期業績予想等

2025年12月期の個別業績は、期初予想値に対して、売上高・利益面で大幅に予想を修正 (2025年8月6日業績予想を修正)

- ▶ コンピュータプラットフォーム事業のデータ・ソリューション、グローバルにIPコンテンツを展開する日本を代表する企業の大型案件を獲得し、売上高が増加の見通し
- ▶ 利益面では、上述の要因に加え、一部顧客における契約更新タイミングのずれ、クラウド・ソリューションにおける原価や販管費削減、投資有価証券売却益等の営業外収益の増加により、増加の見通し

(単位：百万円)

	2024年通期	期初予想値 (本年2月7日発表)	今回修正予想値 (本年8月6日発表)	増 減
売 上 高	9,662	9,500	11,170	1,670
経 常 利 益	612	240	335	95
当 期 純 利 益	310	175	280	105

2025年12月期の連結業績は、期初予想値に対して、売上高・利益面、大幅に予想を修正 (2025年8月6日業績予想を修正)

- 売上高は、コンピュータプラットフォーム事業の売り上げ増加
- 利益面では、個別業績における要因に加えて、連結業績でのメディアソリューション事業の利益増加、投資事業組合運用益・投資有価証券売却益等の営業外収益の増加

(単位：百万円)

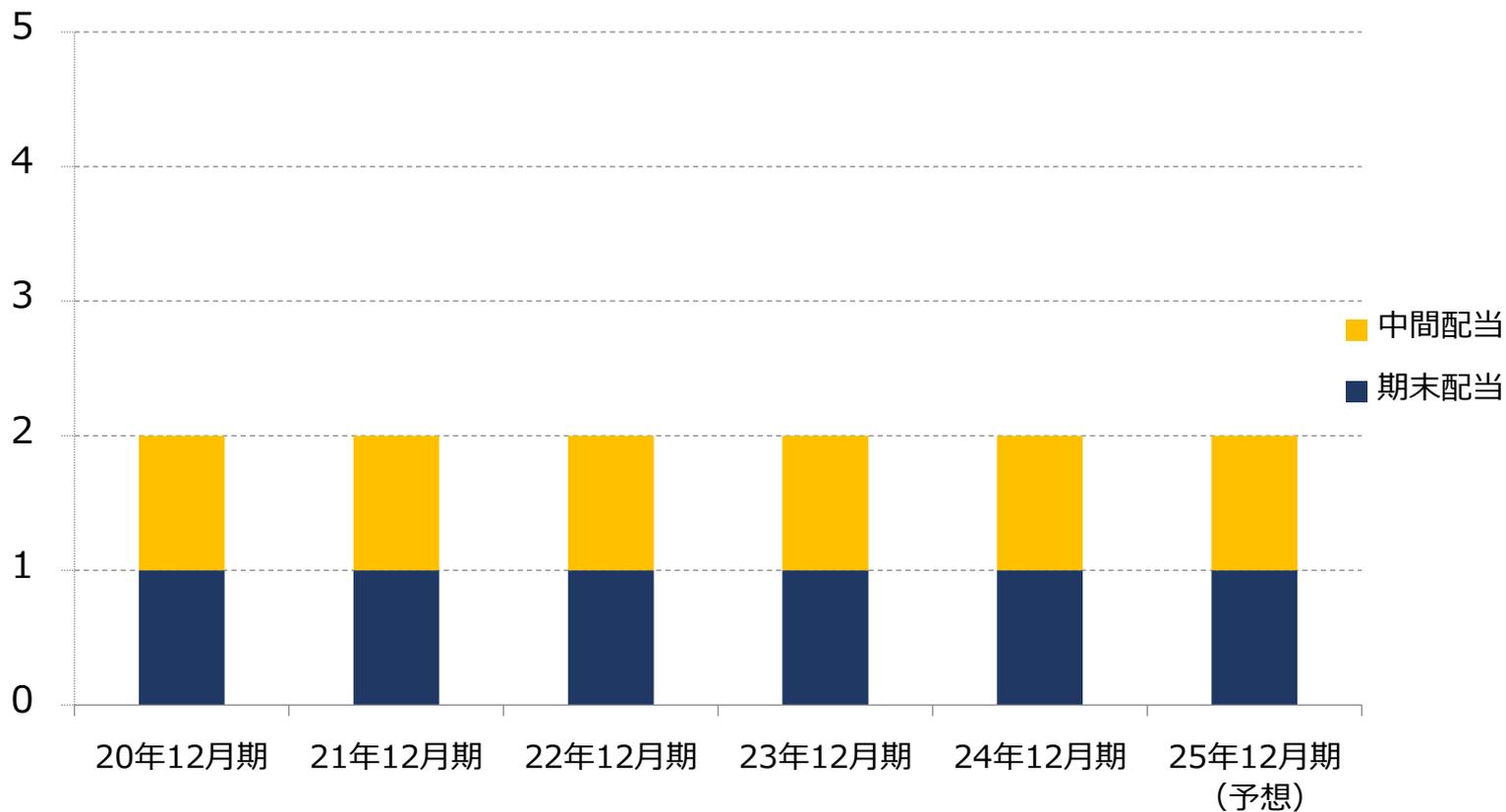
	2024年通期	期初予想値 (本年2月7日発表)	今回修正予想値 (本年8月6日発表)	増 減
売 上 高	13,423	13,000	14,700	1,700
営 業 利 益	668	280	520	240
経 常 利 益	889	280	640	360
親会社株主に帰属 する当期純利益	404	25	240	215

継続的な安定配当を実施

25年12月期は中間配当1円、期末配当1円の合計2円を予定

(単位：円)

1株当たり配当金の推移



5. その他

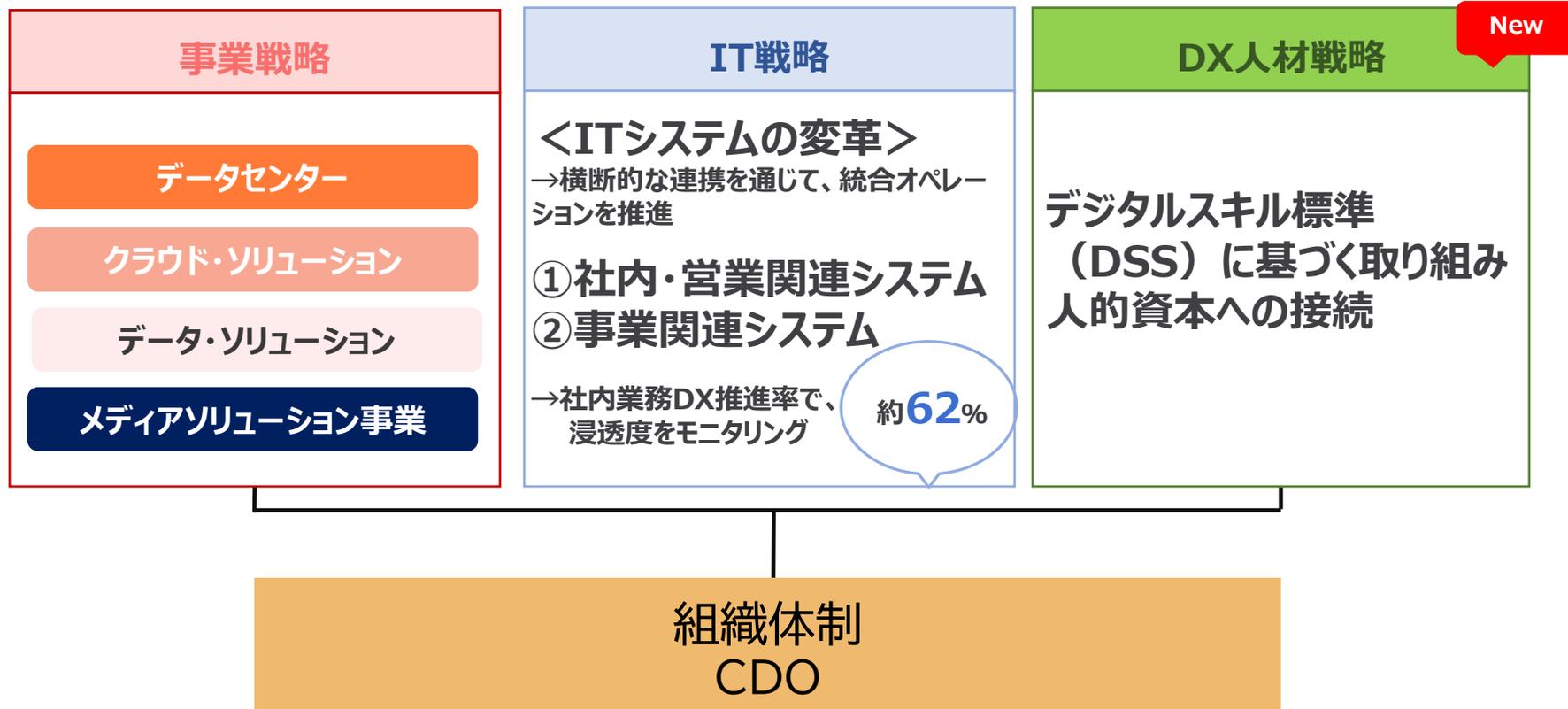


DXセンターカンパニーに向けた3戦略の統合 --人材戦略を加え、全社的に推進--

DXセンターカンパニーの実現に向け、事業戦略・IT戦略に加え、DX人材戦略を統合的に位置づける。

今後は、これら3戦略を一体で推進し、全社的な変革と価値創出を目指す。

DXセンターカンパニーへの全体像



事業戦略

データセンター

RTTでカテゴライズした3階層のデータセンターを整備
→ユーザー企業や政府・自治体へのニーズにこたえていく

クラウド・ソリューション

自社オリジナルのクラウドサービスについて、マルチクラウド/
AIサービスとの技術連携、データ・ソリューションとの連携

データ・ソリューション

ストレージ及び周辺ソリューションの増強
→クラウド・ソリューション領域でのAI活用の連携、統合
的なデータマネジメントソリューションの開発

メディアソリューション事業

自治体向けの地域・防災DXサービスの提供
→地域におけるDX基盤としての機能を強化

IT戦略

社内システムのDX化 統合オペレーションの推進

社内・営業関連 システム

営業系管理システム
人事・労務システム
経理・会計システム



事業関連システム

データセンター
-- 収容チケット
-- 入退館管理
-- 電源監視
-- 配線管理等

クラウド・ソリューション
-- 収容チケット
-- 設定報告書
-- 顧客管理

データ・ソリューション
-- 収容チケット
-- 設定報告書
-- 顧客管理

DX人材戦略

社内においてDX人材の定義・可視化を進め、デジタルリテラシーの底上げと、人的資本の観点から人材ポートフォリオの構築を目指す。

デジタルスキル標準（DSS）による
人材の定義・可視化



デジタルリテラシーの底上げ
人材ポートフォリオの構築

DXを推進する戦略に基づくKPI

- ◆社内業務DX推進率 62%
- ◆地域DXにおける自治体導入数 13



5G Innovations

(ご注意事項)

本資料に記載されている将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社グループとしてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により差異が生じる可能性があります。