

2013年1月10日（木）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this
document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 謙

■アグリゲーターとして事業展開、 Wi-Fiサービスでは業界トップシェア

複数の通信事業者からインフラを借り受けて、無線通信サービスを組み合わせることで提供を行う「アグリゲーター」として事業を展開。Wi-FiとWiMAXの無線通信サービスを提供しており、Wi-Fiサービスでは業界トップシェアを持つ。筆頭株主であるヨドバシカメラが主な取次店となっている。

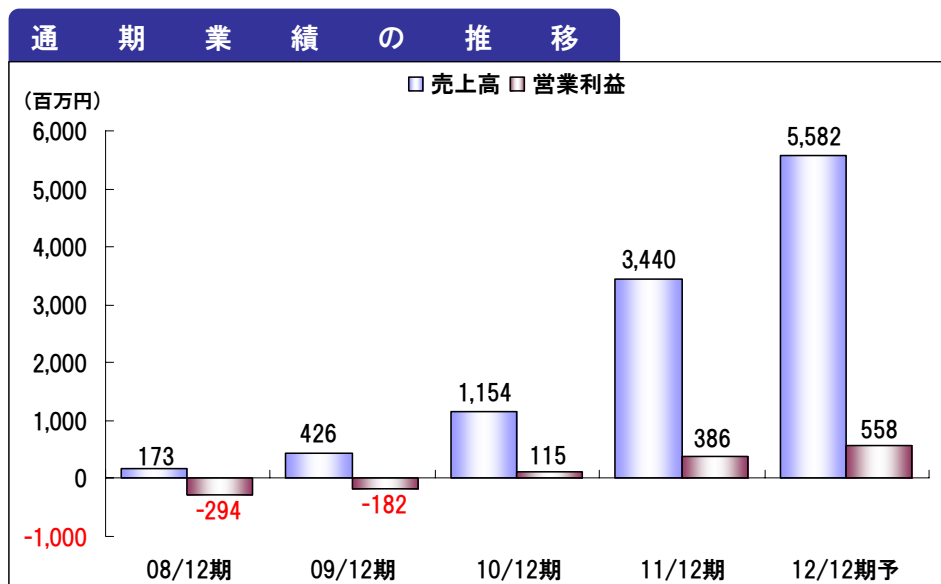
国内におけるスマートフォンやタブレット端末などの普及拡大と無線LANのインフラ整備が進む中で、同社サービスへの契約加入者も急成長を続けている。2010年初の9.9万人から2012年9月末時点で約34万人と3年足らずで3倍強に拡大しており、現在もなお年率2ケタペースでの成長が続いている。

同社は2012年12月より新たなサービスとしてWi-Fi+LTEのサービスを開始した。NTTドコモ<9437>のLTE回線を借り受け、高速のデータ通信サービスを行うものだ。サービスエリアの広さで強みを持つ同社のWi-FiサービスとLTEの高速通信サービスを組み合わせることで、利用者にとっては利便性が格段に向上することになる。さらに、同社は契約者数の拡大を進めるため、住友商事<8053>とWi-Fiサービスに関する業務提携を発表。系列の携帯電話販売会社において、同社のWi-Fiサービスの加入取次を開始することになった。従来はヨドバシカメラにほぼ限定されていた販路が一気に拡大することになり、今後Wi-Fiサービス契約者の一段の拡大が見込まれる。また、将来的にはSNSなどを利用したアプリケーション・サービスへも展開し、収益源の拡大も図っていく計画だ。

同社は事業の特性上、設備投資負担が少なく済む。このため、契約者数が減少しない限りは、営業利益率で約10%強と安定した利益率で推移することが見込まれる。当面は、契約加入者数も年率2ケタペースで伸びるとみられ、利益ベースでも2ケタ増益が続くと予想される。なお、配当金に関しては2013年12月期より開始される可能性が高い。

■Check Point

- ・ 通期計画は利益ベースではやや保守的な印象
- ・ 住友商事との業務提携による契約件数の拡大に期待
- ・ 早ければ2013年12月期から配当が開始される可能性も



■ 会社概要

現代表取締役の池田武弘氏は元NTTドコモの技術者

(1) 会社沿革

2004年1月に公衆無線LANをはじめとする無線通信サービスを提供することを目的に、現代表取締役の池田武弘氏によって、株式会社トリプレットゲート（現ワイヤレスゲート）が設立された。

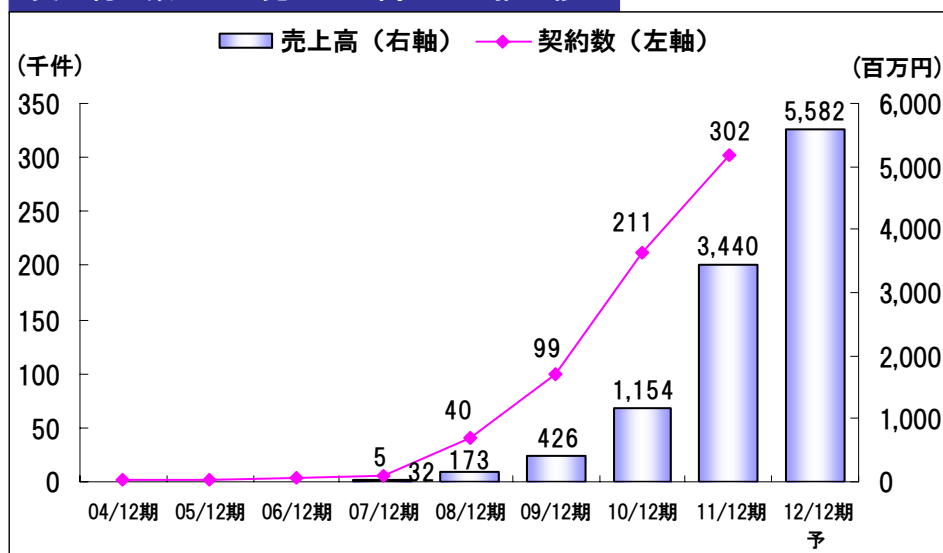
池田氏は元NTTドコモの技術者で社内の無線通信の国際標準化戦略の立案や第4世代無線通信アクセス技術の基礎研究プロジェクトにも携わるなど、無線通信の技術動向に関しては高い技術知識を持った人物だ。同氏が会社を起業した経緯は、「大学院・NTTドコモ入社を通じて無線通信技術の研究・開発に従事してきたが、新しい技術を開発するよりも既存技術を活かして普及に努めることが、利用者・開発者双方の利益にもつながり、やりがいのある仕事と感じたため」としている。

■会社概要

2004年10月より同社で初のサービスとなる公衆無線LANサービス「ワイヤレスゲート・サービス」の提供が開始された。当初はインターネット経由での販売を行っていたが加入者の獲得がなかなか進まなかったことから、2007年12月にヨドバシカメラと業務提携を結び販売チャネルの拡充を図った。2008年以降はiPhoneが国内で発売となり、スマートフォンの普及が進む中で、公衆無線LANもインフラの整備が進み、加入者数も着実に増加していった。業績が一気に伸び始めたのは、2009年7月にUQコミュニケーションズが運営する広域の高速無線LANサービス「ワイマックス・サービス」を開始したことが契機となった。「ワイヤレスゲート・サービス」が月額380円のサービス料金だったのに対し、「ワイマックス・サービス」は「ワイヤレスゲート・サービス」を含めて月額3,880円と10倍のサービス料金であったためだ。低料金で高速な無線通信データ通信サービスが可能となったことで、今まで光ファイバーなどの有線回線でインターネット接続を利用していたユーザーも「ワイマックス・サービス」を利用するケースが出始めるなど、一気に需要の裾野が広がった。

2012年7月には東証マザーズに上場を果たし、2012年11月には、無線通信サービスに関する研究開発、ネットワークシステムの運用保守を目的とした子会社「ワイヤレステクノロジー・ラボ」、オンラインサービスの提供を目的とした子会社「ワイヤレスマーケティング・ラボ」を設立、更なる事業展開を図るべく準備を整えている。

契約数と売上高の推移



複数の通信事業者から回線を仕入れて最適なサービスを提供

(2) 事業概要

同社は複数の公衆無線LAN事業者からWi-Fiスポット（注1）の提供及び他の通信事業者から通信回線網の提供を受け、アグリゲーターとして最終ユーザーに無線通信サービスを組み合わせて提供している。同社が提供する高速無線通信サービスには複数の公衆無線LAN事業者が保有するWi-Fiのアクセスポイントを仕入れて（借り受けて）、通信サービスに利用する「ワイヤレスゲート・サービス」と、広域のサービスエリアで展開する高速無線LANサービス「WiMAX」を展開するUQコミュニケーションズからインフラ部分を仕入れて（借り受けて）、「ワイヤレスゲート・サービス」と組み合わせて高速無線通信サービスを提供する「ワイマックス・サービス」の2種類があり、これらをまとめて「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」事業と呼んでいる。同社は複数の通信事業者から回線などを仕入れて最適なサービスを提供する「アグリゲーター」に徹することで通信サービスにおいて高い自由度を確保しているのが特徴だ。

また、ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームを通信事業者等へ提供する「ワイヤレス・プラットフォームサービス」事業も展開している。2011年12月期の売上高構成比で見ると「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」が全体の98%強を占め、同社の売上高のほぼすべてを同事業で稼ぎ出している。

（注1）Wi-Fi：無線LANの一種で、無線LAN関連製品を扱う業界団体であるWi-Fiアライアンスにより、無線LAN機器間の相互接続性を認証されたことを示す名称となっている。Wi-Fi搭載機器は公衆無線LANサービスなどによりインターネットの接続が可能となる。Wi-Fiスポットとは、鉄道駅や空港、ホテル、カフェなどの商業施設で、無線LANを利用したインターネットへの接続が可能な場所を言う。

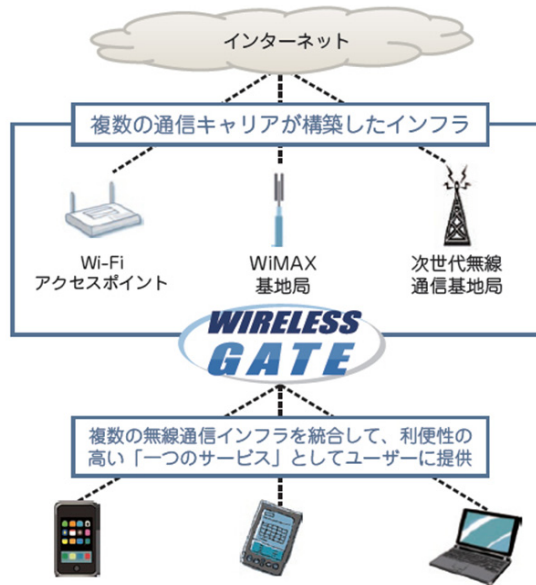
全国で約2万箇所と国内で最も多くのWi-Fiスポットが利用可能

○ワイヤレス・ブロードバンドサービス

同社が提供する「ワイヤレスゲート・サービス」「ワイマックス・サービス」の概要はインフラ部分についてはWi-Fiアクセスポイント、WiMAX基地局、携帯電話基地局とそれぞれ異なるインフラで構成されているが、利用者側から見ると利便性の高い「1つの高速無線通信サービス」となっている。ユーザーの利用シーンによって、「ワイヤレスゲート・サービス」に加入するか、「ワイマックス・サービス」に加入するかの違いだけとなる。

■会社概要

サービス概念図



出所：会社資料より引用

a) ワイヤレスゲート・サービス

同社が提供する「ワイヤレスゲート・サービス」は、東海道新幹線車内や主な鉄道・地下鉄の駅ホーム、空港、大手カフェチェーンや大手ファストフードチェーンの各店舗内など全国で約2万箇所（2012年12月現在）と国内では最も多くのWi-Fiスポットを利用できるのが強みとなっている。

ここ数年のスマートフォンの急速な普及拡大によって、通信トラフィック量が急増しており、既存の通信回線では十分な通信スピードの確保が困難な状況となってきている。こうした状況下で、Wi-Fiによる公衆無線LANサービスは最大54Mbpsの高速通信が可能となっており、従来の需要の大半を占めていたモバイルPC利用者だけでなく、スマートフォン利用者においても公衆スポットでのWi-Fiサービスを利用するケースが増えてきたということが、公衆無線LAN市場拡大の背景となっている。

公衆無線LAN事業者にはNTTコミュニケーションズやソフトバンクテレコム、KDDI<9433>子会社のワイヤ・アンド・ワイヤレスなど複数の事業者があり、それぞれが独自にWi-Fiのアクセスポイントの設置を進めている。こうしたなか、アグリゲーターである同社は各事業者と契約を結び、異なる事業者のアクセスポイントを同時に利用できるようにすることで、業界最大の利用スポット数を実現している。利用者からみれば、利用するアクセスポイントがどこの事業者なのかを意識することなく、1つの共通IDでサービスの利用が可能となるため、利便性の向上に繋がっている。

同社のサービスプランは2012年11月まで利用スポット数に応じて月額380円、480円、780円の3つのタイプと、1DAYプラン380円の4タイプを揃えていたが、12月に新たにワイヤ・アンド・ワイヤレスとの協業により、同社の「Wi2300」のエリアの一部利用が可能となったことを機に、月額380円のサービスに統一した（1DAYプランは継続）。今回の協業により、利用可能スポット数は約2万箇所とさらに拡大することになる。

■会社概要

ICT総研の調べによれば、国内公衆無線LAN市場の契約件数シェア（2011年3月末時点）で同社は11.1%と3位となっているが、上位2社の携帯キャリアに関しては、Wi-Fiサービスを携帯電話の定額サービスのなかに含めていることもあり（実質無料サービス）、有料サービスだけに限ってみれば、市場シェアは23%とトップを占めている。

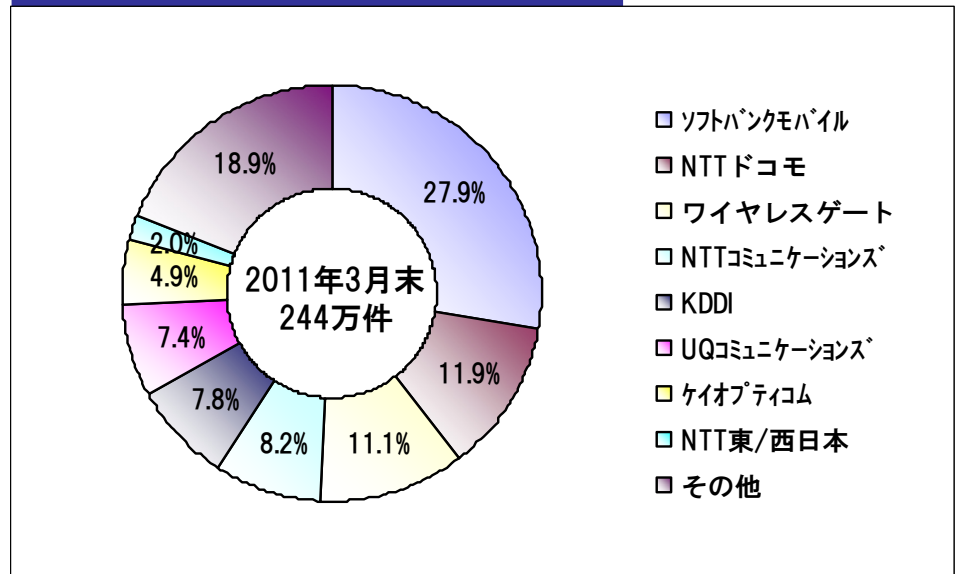
携帯キャリアが実質無料サービスを行っていることから、同社サービスの今後の加入者増について疑問視する向きもある。しかし、同社は今後、トラフィック量の一段の増加が見込まれるなかで、個々のユーザーにとってもWi-Fiの利用頻度が増してくれば、利便性の高い同社サービスに切り替える顧客も増えてくるとみている。同社では12月に入ってサービスメニュー強化のためWi-Fi+LTEのサービスを新たに開始しているが、これに関しては後述する。

ワイヤレスゲート・サービス

プラン	対応サービス（事業者名）	スポット数	代表的なエリア
オールワン	ホットスポット（NTTコミュニケーションズ） BBモバイルポイント（ソフトバンクモバイル） livedoor Wireless（KDDI） Wi2 300（ワイヤード・ワイヤレス）	約2万箇所	マクドナルド、タリーズコーヒー、ルノアール、山手線圏内屋外エリア、東京メトロ・都営地下鉄の各駅、東海道新幹線（東京～新大阪間）と全17駅の待合室、国内主要空港など

出所：会社資料

公衆無線LANサービス契約数シェア



出所：ICT総研

注）有料サービス（116万件）無料サービス（128万件）



■会社概要

高単価のWiMAXはWi-Fiとの組み合わせで競争力

b)ワイマックス・サービス

同社が提供する「ワイマックス・サービス」は、UQコミュニケーションズ（KDDIの子会社）から仕入れた「WiMAX」の通信回線と「ワイヤレスゲート・サービス」を組み合わせたサービスとなる。Wi-Fiよりも通信速度は若干落ちるが（下りで最大40MbpsとWi-Fiの8割弱程度）、サービスエリアが広域に渡っているのが特徴だ。UQコミュニケーションズによれば、既に全国主要都市の99%をカバー済みで、全国の市区町村役場の所在地をベースにすると94%をカバーしているという。

料金プランは下表のとおりで、基本的にUQコミュニケーションズの「WiMAX」サービスに関してはどのサービス事業者においてもほぼ一律の料金体系となっている。このため、差別化が図りにくくなっているが、同社では競争力のある「ワイヤレスゲート・サービス」が含まれているため、契約数の拡大に成功している。

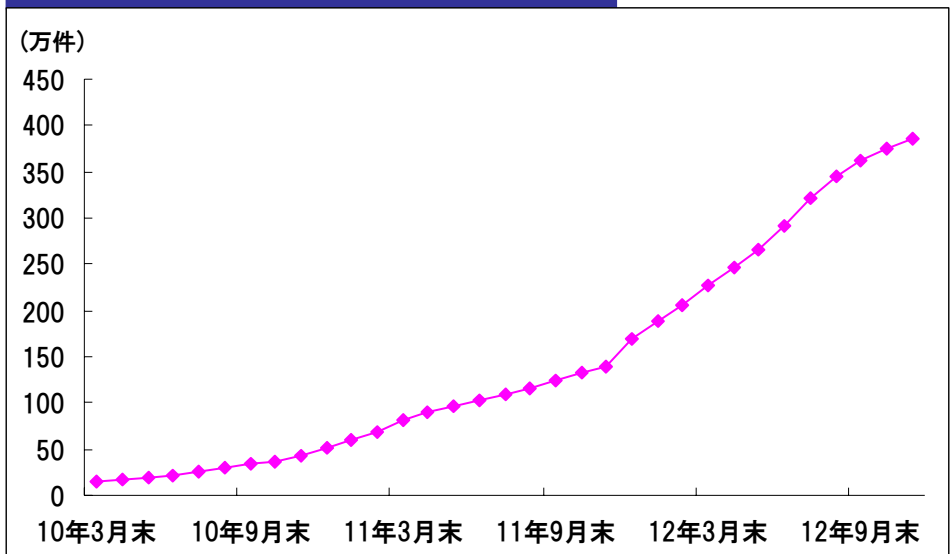
ワイマックス・サービス

プラン	内容	月額料金（円）
年間パスポート	WiMAX+ワイヤレスゲート（1年契約）	3,880
定額プラン	WiMAX+ワイヤレスゲート（1ヶ月契約）	4,480
ステッププラン	WiMAX+ワイヤレスゲート（従量制プラン）	380～4,980

出所：会社資料

同サービスの契約数は2011年12月末時点で約9万件と考えられ、UQコミュニケーションズ全体の契約件数の約5%にとどまっている。auのスマートフォンにWiMAX対応端末が多く売られたためである。しかし、サービスエリアが広範囲にわたり整備されてきたこと、料金水準も光ファイバーを利用するよりも安くすむことなどから、高速インターネットサービスを利用する個人ユーザーを中心に契約数も2012年11月末現在で385万件とここ数年で急速に伸びており、同社にとっても開拓余地の大きい市場と言える。

UQコミュニケーションズの契約数推移

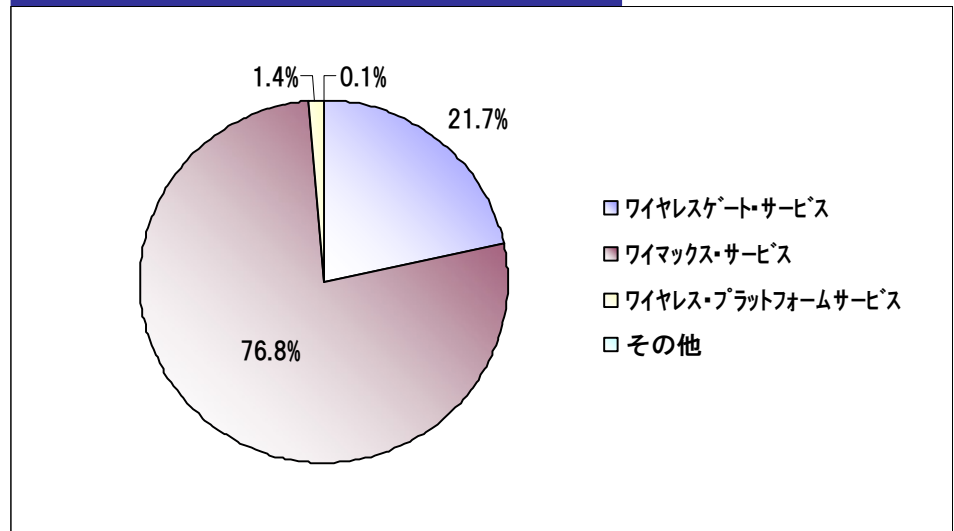


出所：電気通信事業者協会

■会社概要

2011年12月期の売上高構成比で見れば、ワイマックス・サービスが全体の76.8%、ワイヤレスゲート・サービスが21.7%となっており、ワイマックス・サービスが過半超を占めている。2011年12月末の契約件数で見れば、ワイヤレスゲート・サービスが21.0万件であるのに対し、ワイマックス・サービスは9万件となっているが、1契約当たりの月額料金で見ればワイマックス・サービスのほうが約10倍高いことが売上高の差になって表れていると言える。

サービス別売上構成比（11/12期）



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

基盤プラットフォームを活用して付加価値を提供

○ワイヤレス・プラットフォームサービス

ワイヤレス・プラットフォームサービス事業とは、同社のワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームであるID・パスワードの認証プラットフォーム（注2）と課金プラットフォーム（注3）を活用した付加価値提供事業のこと。これまでに他の通信事業者への認証プラットフォーム提供や、Wi-Fi端末の販売メーカー向けに、ワイヤレスゲート・サービスのID・パスワードを事前に組み込むことで収入を得ている。2011年12月期の売上高構成比は1.4%と全体に占める比率は小さい。

（注2）ID・パスワードの認証プラットフォーム：IDとパスワードから同社のサービス契約社であることを認証するためのシステムのこと

（注3）課金プラットフォーム：同社のサービス利用者からサービス料金を徴収するための課金システムで、クレジットカードにより料金を徴収している

■会社概要

その他では「ヨドバシカメラ@wig cardプラン」を販売

○その他

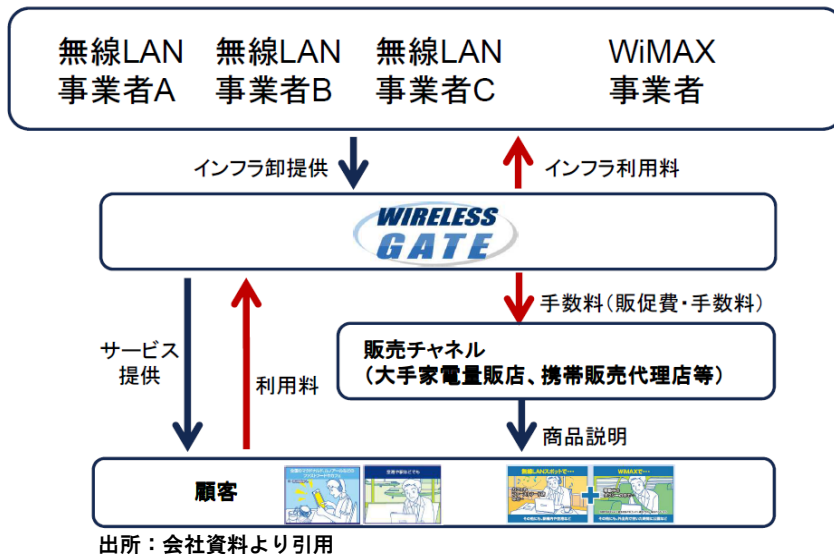
その他の事業として、ヨドバシカメラで取り扱っている「ヨドバシカメラ@wig card (プリペイドカード) プラン」の販売等がある。同プランが利用できるエリアは、BBモバイルポイント、livedoor Wirelessのアクセスポイントに限られており、売上高構成比も2011年12月期で0.1%となっている。

サービス契約の約9割がヨドバシカメラの取次

(3) 事業構造と販売ルート

同社の事業収支の流れは図の通りとなっている。主力のワイヤレス・ブロードバンドサービス事業について簡単に説明すると、まず、アグリゲーターとして事業を展開する同社は通信回線やインフラを他の通信事業者から仕入れ（借り受け）、それらを組み合わせて通信サービスとして顧客に提供している。「ワイヤレスゲート・サービス」の販売契約ルートは、2011年12月期の実績で約80%がヨドバシカメラ経由、残りがインターネットを経由した直接契約となっている。一方、「ワイマックス・サービス」に関しては100%ヨドバシカメラ経由の販売契約となっている。販売取次にあたって、同社は契約数ごとにヨドバシカメラに対して販売委託料を支払っている。同社サービス契約の約9割がヨドバシカメラの取次になっていることから、同社の事業展開をみるうえでヨドバシカメラとの関係が重要なものとなっていることには留意する必要がある。また、通信サービス料金に関してはクレジットカード会社などの決済代行事業者経由で同社に入ってくる流れとなっている。

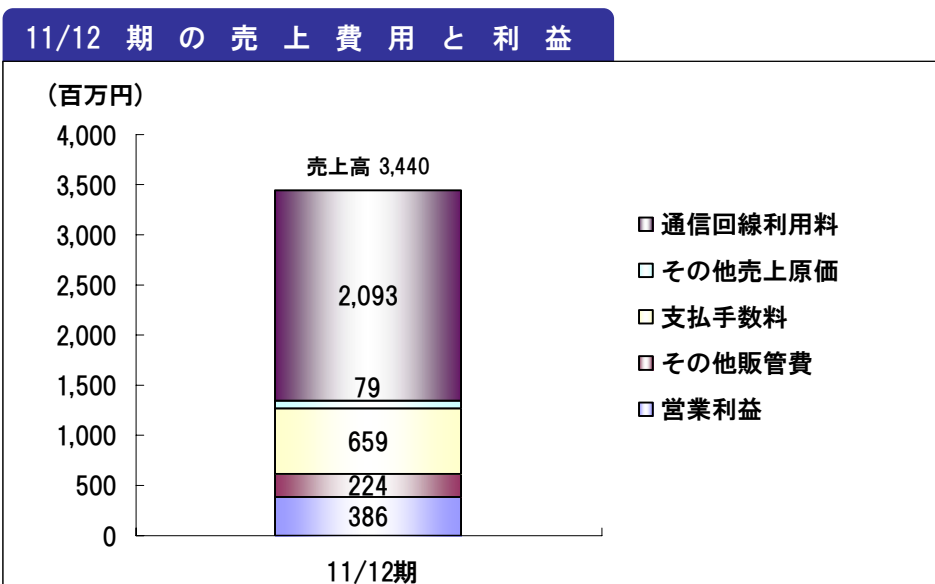
同社のビジネスモデル



■会社概要

同社が主たる販売チャネルとしてヨドバシカメラと業務提携した背景には、ヨドバシカメラがインターネット・モバイル端末の販売力に定評があったこと、大都市・大型店舗による高い集客力を持っていたことに加え、販売員の商品知識の豊富さ、商品説明力の高さがあったためである。

一方、同社のビジネスモデルの特徴はインフラ部分を持たないということから、固定費率（固定費÷売上高）が低い点を挙げられる。とりわけ、同社の場合、従業員数が10名と少数精鋭となっており、人件費も含めた固定費率は2011年12月期で約9%と推計される。一方、変動費の主なものは通信回線使用料（61%）とヨドバシカメラ向けを中心とした支払手数料（19%）で、これらは契約者数に応じて変動する費用となり、残りの10%強が営業利益となる構造だ。今後、通信回線使用料や支払手数料について契約の見直しで変化する可能性はあるものの、当面同社の業績は営業利益率10%強の水準で推移するものと思われ、売上高の伸びに応じた格好で営業利益も拡大していくことが見込まれる。

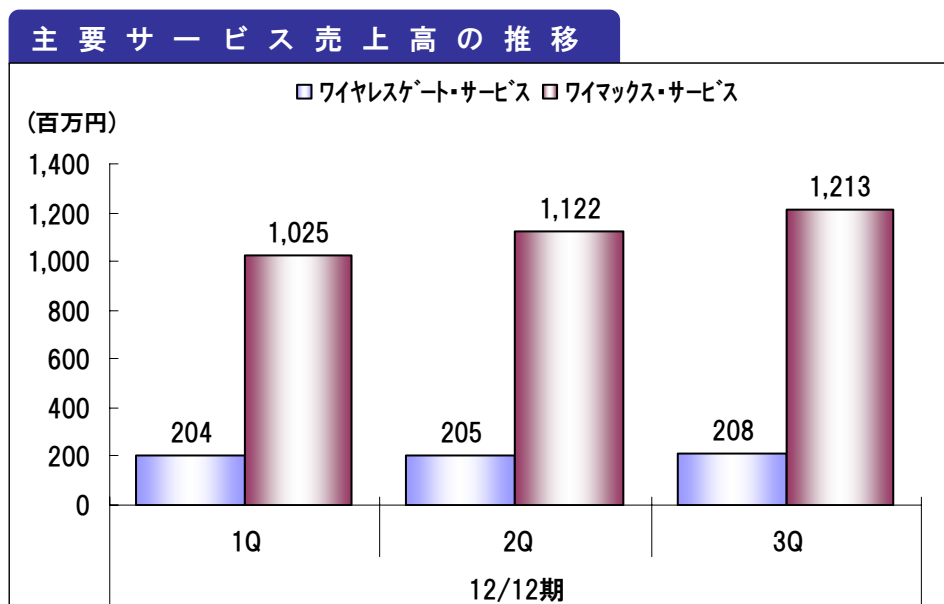
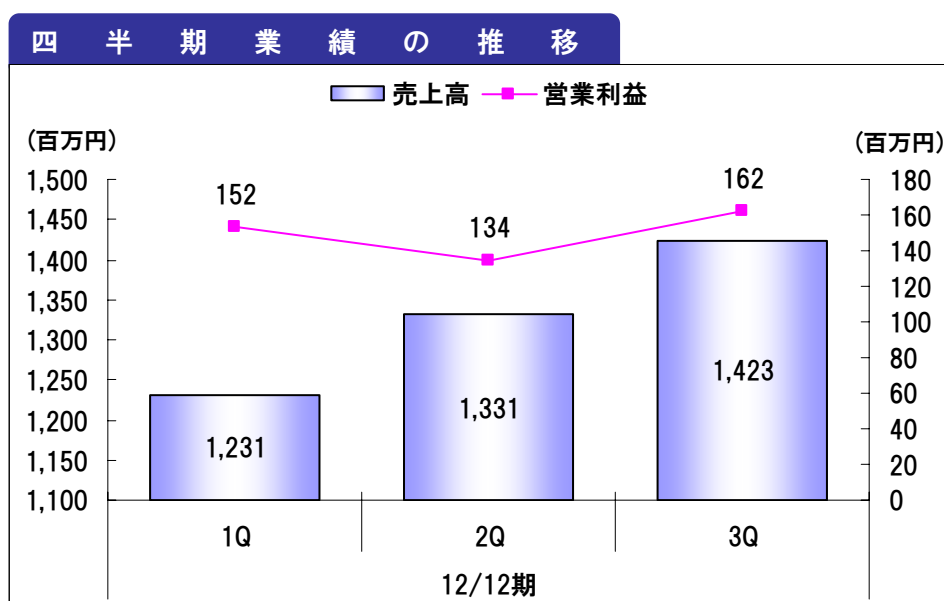


■業績動向

第3四半期の営業利益は既に前通期の業績を上回って推移

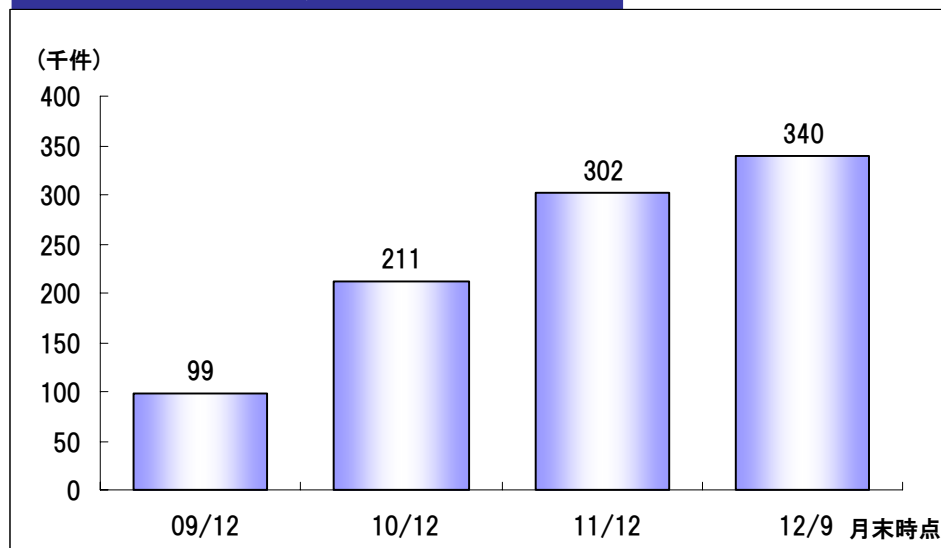
(1) 2012年12月期の第3四半期決算

同社は2012年7月に東証マザーズに上場したため、四半期業績における前年同期比較ができないものの、四半期ベースのトレンドで見れば、売上高、利益とも順調に成長していることが伺える。2012年12月期の第3四半期（1-9月期）累計売上高は3,986百万円、営業利益は448百万円と既に2011年12月期通期の業績を上回って推移しており、また、契約件数も9月末段階で約34万件と9カ月で前期末比4万件の増加をみせている。



■業績動向

契約件数の推移



四半期ベースでの営業利益の伸びがやや鈍いように見えるが、これは相対的にみて収益性の高いワイヤレスゲート・サービスの伸びが頭打ちとなっていることや、積極的な販促策を打ったことなどが要因とみられる。ただ、営業利益率ベースでみれば10%超をキープしており、問題ない水準と言えよう。

なお、貸借対照表では7月に株式上場した際の調達資金及び、期間利益の増加によって現預金が前期末比で810百万円ほど増加している。有利子負債も無く財務状況は極めて良好な状態にあると判断される。

貸借対照表（単位：百万円）

	11/12期	12/12期 3Q	コメント
流動資産	1,313	2,203	
現預金	750	1,660	株式上場による調達資金、利益増
有形固定資産	70	58	
無形固定資産	5	4	
投資等	5	17	
総資産	1,394	2,283	
流動負債	667	854	
固定負債	5	4	
(有利子負債)	0	0	
株主資本	722	1,425	株式上場による調達資金
資本金	616	798	
資本剰余金	555	737	
利益剰余金	-449	-110	利益増により累損縮小

■業績動向

通期計画は利益ベースではやや保守的な印象

(2) 2012年12月期の業績見通し

2012年12月期通期の業績見通しに関して、会社側では売上高が前期比62.2%増の5,582百万円、営業利益が同44.5%増の558百万円、経常利益が同41.8%増の548百万円、当期純利益が同47.7%増の412百万円を計画している。

第3四半期（1-9月期）までの進捗率で見れば、売上高が71.4%、営業利益が80.3%、経常利益が78.1%の水準となる。売上高に関しては若干進捗度合いが鈍いように見えるが、例年12月に契約件数が大きく伸びることを考慮すれば、ほぼ計画通りに推移するものと予想される。一方、利益ベースではやや保守的な印象が強く、第4四半期（10-12月期）に大きな費用も見込んでいないことから、会社計画を若干上回る可能性が高いと弊社ではみている。

通期業績の推移（単位：百万円）

	売上高	前期比	営業利益	前期比	経常利益	前期比	当期純利益	前期比	EPS(円)	配当(円)
08/12期	173	-	-294	-	-297	-	-301	-	-237.27	-
09/12期	426	146.2%	-182	-	-184	-	-185	-	-109.19	-
10/12期	1,154	170.1%	115	-	113	-	177	-	90.95	-
11/12期	3,440	198.1%	386	235.7%	386	241.6%	279	57.6%	135.46	-
12/12期予	5,582	62.2%	558	44.5%	548	41.8%	412	47.7%	187.71	-

■成長戦略

住友商事との業務提携による契約件数の拡大に期待

今後の成長戦略として同社では、累積会員数の拡大、次世代通信規格への適宜対応、収益源の拡大の3つのポイントに注力していく方針だ。

(1) 累積会員数の拡大

同社の販売ルートは前述したように、ヨドバシカメラを通して契約するユーザーが約9割を占めており、今後の成長拡大を進めるにあたっては販売チャンネルの拡大による契約件数の増加が課題となってくるのは言うまでもない。

そこで同社は住友商事と業務提携を締結し、系列の携帯電話販売会社で同社の「ワイヤレスゲートWi-Fi」の販売を開始すると12月19日に発表した。早速、12月20日から取り扱いを始めている。同サービスは月額380円と低廉な料金でアクセスポイントが約2万箇所と同業のなかでは最大のエリアをカバーしているのが特徴で、取次手数料が入る携帯電話販売店においても顧客に薦めやすい商材になるものと思われる。実際、同社のサービスを取り扱いたいという販売業者も多く、現在伸び悩んでいるワイヤレスゲート・サービスの契約件数拡大に繋がるものとして期待される。

高速通信規格LTEもWi-Fiとセットで競争力

(2) 次世代通信規格への適宜対応

次世代通信規格への対応に関しても、既に12月より携帯電話の高速通信規格LTEに対応したサービスの提供を開始している。

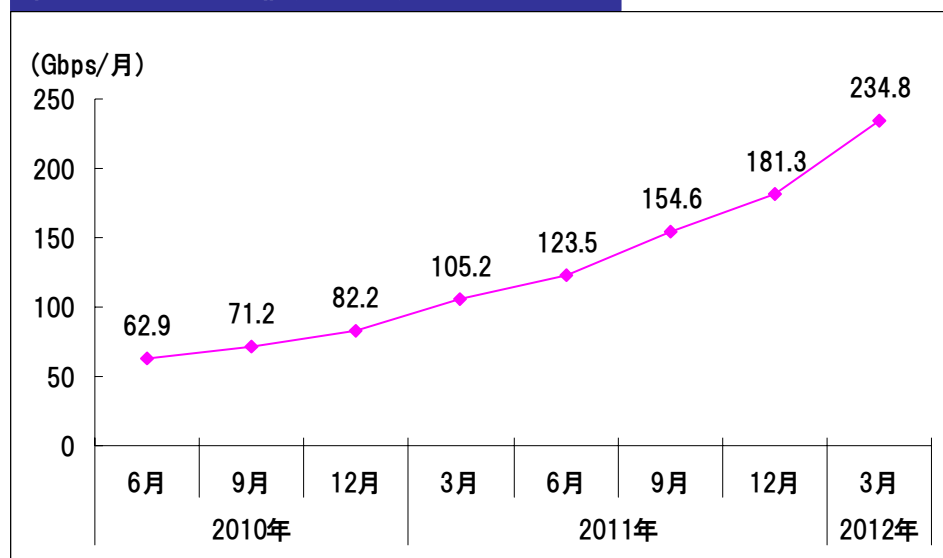
同社のワイヤレスゲートWi-FiとNTTドコモの新しい高速無線通信サービスXi（Xiエリア外ではFOMAサービス）を共用できる高速データ通信サービスのことで、Xi回線では下り最大75Mbpsのスピードとなる。これは現在のWi-Fi（802.11a/g）やWiMAXよりも約1.5倍の高速通信サービスとなるが、ベストエフォート型のサービスであるため、トラフィック量が混雑するとスピードも低下することになる。

また、毎月通信料が3GB（ギガバイト）を超えると通信速度が128Kbpsに制限されたり、利用者の通信量によって通信速度に制限が設けられたりするなど、複雑な仕組みとなっている（同スピード制限の導入に関しては予定となっている）。Xiサービスは高速サービスとして魅力的ではあるものの、送受信する通信量を常に気にかける必要があるため、Wi-Fiサービスとの兼用は必須であるとみられる。このため、Wi-Fiにおいて最大のアクセスポイント数を構築している同社サービスへのニーズも一層強まってくるものと思われ、契約件数の増加が見込まれる。

■成長戦略

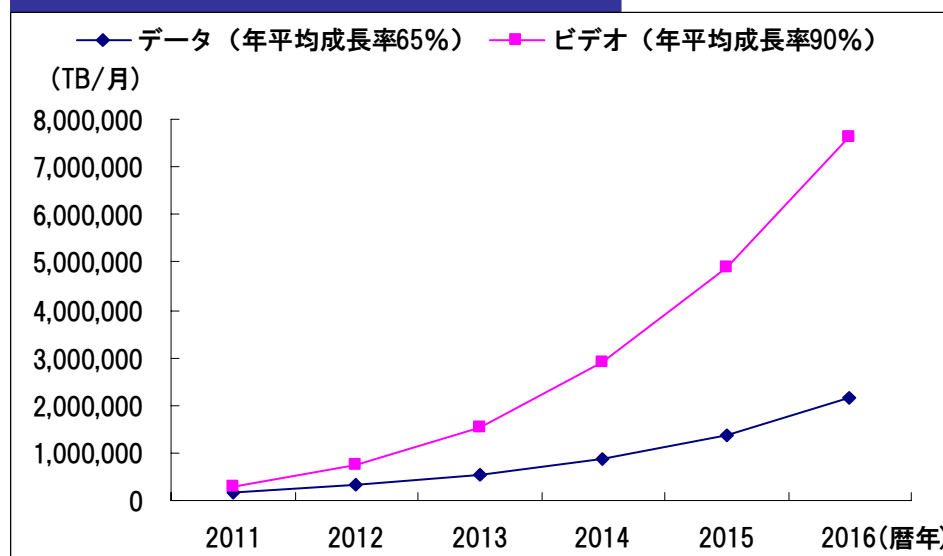
国内のモバイル端末の通信トラフィック量は、スマートフォンやタブレット端末が本格的に普及し始めたここ1~2年で爆発的に伸びており、今後も高精細な動画の送受信が一般化してくれば大幅な増加は確実視されている（グラフ参照）。このため、携帯電話回線だけでは処理能力がパンクしてしまうのは必至で、Wi-FiやWiMAXなどデータ通信専用の無線通信方式と組み合わせた高速無線通信サービスが今後一般的になってくるものと予想される。なお、同社の「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTE」サービスは月額3,980円となっており、ワイマックス・サービスよりも100円高く設定されている。

国内モバイル通信月間トラフィック量



出所：総務省「無線LANビジネス研究会」資料より抜粋

世界のモバイルデータ通信トラフィック量



出所：米シスコ

SNSアプリケーション・サービスへの展開も視野

(3) 収益源の拡大

3つ目のポイントである収益源の拡大に関して、同社はSNSアプリケーション・サービスへの展開を視野に入れている。このため、2012年11月に無線通信サービスに関する研究開発、ネットワークシステムの運用保守を目的とした子会社「ワイヤレステクノロジー・ラボ」、オンラインサービスの提供を目的とした子会社「ワイヤレスマーケティング・ラボ」を設立し、新たなサービス開発に向けた準備を整えつつある。

公衆無線LANサービス市場は予想を上回るペースで拡大

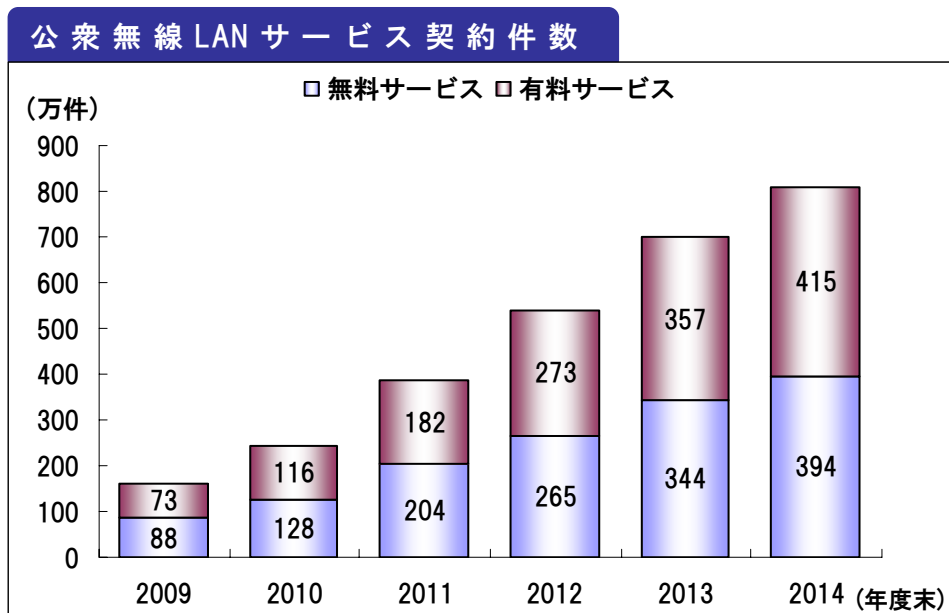
(4) 市場予測

公衆無線LANサービスの市場予測について、直近では2011年9月にICT総研による予測が発表されている。同社によれば有料サービスの契約件数は2010年の116万件から2014年には415万件と年率38%の成長を予測していた。ただ、2012年11月末にはWiMAXだけで380万件を既に超えており、予想を上回るペースで市場が拡大していることが伺える。

前述したように、スマートフォンやタブレット端末の普及拡大と同時に、無線通信トラフィック量の急増により、携帯電話回線だけでは補えないトラフィック量を公衆無線LANの回線を利用して賄っているのが実情である。このため、今後もこうした有料の公衆無線LANサービスの加入件数はまだまだ成長余地が大きいと言えよう。携帯電話の加入件数が1億2000万件を超えていることから、そのうちの2割が公衆無線LANの有料サービスに加入したとしても、現在の数倍の市場規模に拡大することになる。同社はアグリゲーターとしての長所を活かしつつ、次世代無線通信技術の方向性も的確に捉えながら、最適な通信サービスをユーザーに提供していくことで、収益の拡大を進めていくものと思われる。

弊社では公衆無線LAN市場の成長と同時に、同社の販売チャネル拡充や次世代通信規格対応サービスの開始など契約件数の拡大施策も相まって、2013年12月期の売上高は2012年12月期比で3割前後の増加も可能とみている。

■成長戦略



出所：ICT総研「公衆無線LANサービス市場に関する需要予測」（2011年9月）

■株主還元策について

早ければ2013年12月期から配当が開始される可能性も

同社のビジネスモデルは通信回線など借り受けるため、設備投資負担などの資金需要がほとんど発生しない。このため、今後順調に利益が拡大していけば、早ければ2012年12月期中に累損が一掃される見通しで、2013年12月期から配当が開始される可能性がある」と弊社ではみている。

ディスクレマー（免責条項）

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪証券取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社大阪証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との面会を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ