

# Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2025年6月20日公開） ||

## 株式会社ワイヤレスゲート × DAIBOUCHOU

9419 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025年6月20日(金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## ■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 事業説明	03
■ 質疑応答	06
■ 終わりのあいさつ	27

## ■ 出演者

株式会社ワイヤレスゲート  
代表取締役 CEO

成田 徹様

株式会社ワイヤレスゲート  
取締役 COO 兼 CFO

原田 実様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコ マーケットレポーター

高井 ひろえ (司会進行役)

## ■ 冒頭のあいさつ

### ▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、株式会社ワイヤレスゲート代表取締役 CEO 成田 徹様、取締役 COO 兼 CFO 原田 実様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただき、成田様、原田様、DAIBOUCHOU さんをご紹介させていただきます。まずは、株式会社ワイヤレスゲート 成田 徹様です。よろしくお願ひ致します。

### ■成田様 原田様

こんにちは、よろしくお願ひいたします。

### ▲フィスコ 高井

成田 徹様は、法政大学経営学部をご卒業後、DDI ポケット（現・ソフトバンク）にて営業・サービス企画を中心に多数のプロジェクト、新規サービスの立ち上げに従事。2010年に株式会社トリプレットゲート（現・ワイヤレスゲート）へ入社し、現在は代表取締役 CEO として経営全般をリードされています。

続いて、原田 実様は、武蔵大学経済学部をご卒業後、外資系金融機関（現 JP モルガン・チェース銀行）を経て、米国系ポータルサイトをはじめとする複数の IT 系ベンチャー企業の立ち上げに参画。2004年にはトリプレットゲート（現・ワイヤレスゲート）の創業に参画し、現在は取締役 COO 兼 CFO として事業成長を支えています。続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願ひいたします。

### ● DAIBOUCHOU

こんにちは、よろしくお願ひいたします。

### ▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200万円の元手を一時10億円に乗せた実績を持つ著名な個人投資家です。2000年5月に株式投資開始し、ITバブル崩壊時の暴落を資産バリューストック株で回避し、不動産株への逆張り投資で2004年10月に資産1.5億円を達成。専業投資家となり、X (twitter) のフォロワーは13万人を超えています。

成田様、原田様、DAIBOUCHOU さん、よろしくお願ひいたします。それでは、まずは、成田様、原田様に企業説明を実施いただきます。DAIBOUCHOU さんも適宜気になる点などございましたらお話しいただければ幸いです。よろしくお願ひいたします。

## 企業説明

### 会社概要

会社名	株式会社ワイヤレスゲート
事業内容	1.ワイヤレスゲートWi-Fi事業 2.デジタルマーケティング事業
代表者	代表取締役CEO 成田 徹
従業員	32名(2024年12月31日現在)
設立	2004年1月
資本金	933,131千円(2024年12月31日現在)

COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.



### ■ワイヤレスゲート 成田様

改めまして、株式会社ワイヤレスゲート 代表取締役 CEO の成田でございます。本日はこのような機会をいただき、誠にありがとうございます。はじめに、当社の概要についてご説明いたします。

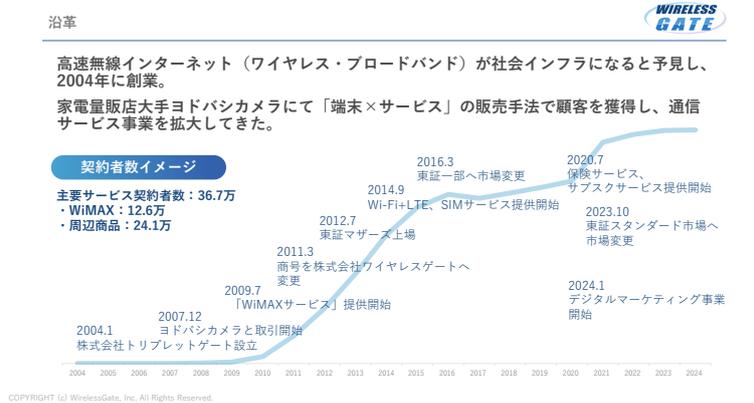
当社は2004年1月に創業し、現在で21年目を迎えました。社名「ワイヤレスゲート」は、「無線通信=ワイヤレス」の「入口=ゲート」としての役割を表しており、その名の通り、さまざまなワイヤレス通信を取り扱う通信事業者、いわゆるMVNO（仮想移動体通信事業者）として事業を展開しております。

当社の事業は大きく2つに分かれています。1つ目は「ワイヤレスゲートWi-Fi事業」、2つ目は「デジタルマーケティング事業」です。各事業の詳細については、後ほどご説明させていただきます。

株式会社ワイヤレスゲート × DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

企業説明

■ワイヤレスゲート 原田様



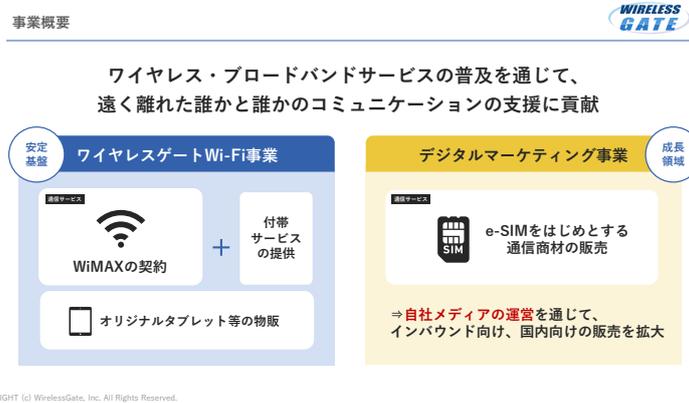
続いて、私からは当社の沿革についてご説明いたします。当社は2004年1月に「株式会社トリプレットゲート」として設立されました。当時はまだスマートフォンが普及しておらず、ノートパソコンが登場し始めた時期でした。創業時は、街中のカフェや交通機関、商業施設などで利用できるWi-Fiサービスの提供を目的としてスタートしました。

2007年12月には、ヨドバシカメラ様との取引を開始し、事業が大きく拡大しました。2009年7月には、現在の主力サービスであるWiMAXサービスを提供開始。2012年7月には、東京証券取引所マザーズ市場に上場し、現在はスタンダード市場に上場しております。

また、2020年以降は通信サービスに加え、スマートフォン向けの保険サービスやサブスクリプション型の新サービスの提供を開始し、契約者数も順調に増加しております。さらに直近では、2024年1月より新たに「デジタルマーケティング事業」を立ち上げました。この新規事業についても、後ほど詳しくご説明させていただきます。

企業説明

■ワイヤレスゲート 成田様



続きまして、当社の事業概要についてご説明いたします。当社は、ブロードバンドサービスの普及を通じて、遠く離れた人同士のコミュニケーションを支援することを企業理念として掲げております。

まず、基盤となる「ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業」では、主に WiMAX や Wi-Fi サービスなど、月額課金型の通信サービスを中心に展開しております。これに加え、スマートフォンの保険サービスやウイルス対策ソフトといった付帯サービスも提供しており、お客様に安心と利便性をお届けしています。

また、近年は自社で企画・開発したオリジナルタブレットの物販を開始し、周辺機器であるマウスやキーボードといった製品にも参入しています。通信サービスとの親和性が高いこれらの製品を取り扱うことで、物販分野にも注力している状況です。加えて、成長領域として新たに開始したのが「デジタルマーケティング事業」です。具体的には、「eSIM」と呼ばれる、インターネット上で購入可能な通信 SIM を中心とした商材を、当社の直販サイトにて販売する事業を展開しております。

近年、訪日外国人の数が急増しており、日本滞在中の通信ニーズも高まっています。そうした背景を踏まえ、訪日客向けに eSIM を中心とした通信サービスを EC サイトで直接販売することで、より利便性の高いサービスを提供してまいります。このように、当社は「サブスクリプション型の通信サービス事業」と「EC を活用したデジタルマーケティング事業」という、2 つの柱で事業を展開している企業でございます。

以上が、当社の企業概要および事業構成のご説明となります。

## ■ 質疑応答

### ▲フィスコ 高井

成田様、原田様、ありがとうございました。ワイヤレスゲート様の概要についてご説明いただいたところで、ここからは DAIBOUCHOU さんに、気になる点について成田様と原田様にご質問をいただきます。それでは DAIBOUCHOU さん、よろしくお願いいたします。

### ● DAIBOUCHOU

はい、よろしくお願いいたします。まず1つ目の質問ですが、なぜ今回、このタイミングで対談動画にご登壇されたのか、その理由や背景についてお聞かせください。

### ■ワイヤレスゲート 成田様

ご質問ありがとうございます。今回、フィスコ TV 様の対談企画に登壇させていただいたのは、視聴者の皆様が株式投資への関心が非常に高い個人投資家の方々であると伺っていたためです。当社をより多くの投資家の皆様にご理解いただく絶好の機会と考え、出演を決めました。

特に、5月13日に当社として初めて株主優待制度の導入を発表した直後ということもあり、その背景や狙いについて、動画を通じて直接ご説明したいと思ったことも理由の一つです。また、開示資料だけではなかなか伝わりづらい当社の考えや思いを、対話形式にすることで、より分かりやすく、親しみやすい形でお伝えできればと考えております。当社に興味を持っていただくきっかけとなり、魅力を感じていただければ嬉しく思います。

### ● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。株主優待は今、個人投資家の間でも人気が高まっていますし、IR も一方的な説明より、対談形式の方が内容入ってきやすいという方が多いと思います。こうした機会はとてもありがたいですね。

次の質問です。貴社は安定基盤としての「ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業」と、成長領域である「デジタルマーケティング事業」の二本柱で展開されているとのことですが、他社と比べた際の強みや競争優位性についてお聞かせください。

質疑応答

■ワイヤレスゲート 成田様

競争優位性

- ヨドバシカメラをはじめとする家電量販店や既存の代理店販路に加えて、自社ECサイトを展開することで、リアルとネットの両輪で契約者数を増やす。
- 日本では未だ普及率の低いe-SIMは、海外ではすでに普及しており、インバウンド向けに優位性が見込めることから、海外顧客に直接販売し先行者利益の確保を狙う。

ワイヤレスゲート 販売優位性	インバウンド事業 e-SIMの優位性		
<p>大規模リアル店舗 × 自社ECサイト</p>	<table border="0"> <tr> <td> <p>既存のプリペイド型 SIMカードやWi-Fiルーター</p> <p>空港や販売店に出向き入手 する必要がある</p> </td> <td> <p>プリペイド型e-SIM</p> <p>訪日客にとって 利便性が高く、 WEB販売と好相性</p> <p>スマホにダウンロード すれば利用可能</p> </td> </tr> </table>	<p>既存のプリペイド型 SIMカードやWi-Fiルーター</p> <p>空港や販売店に出向き入手 する必要がある</p>	<p>プリペイド型e-SIM</p> <p>訪日客にとって 利便性が高く、 WEB販売と好相性</p> <p>スマホにダウンロード すれば利用可能</p>
<p>既存のプリペイド型 SIMカードやWi-Fiルーター</p> <p>空港や販売店に出向き入手 する必要がある</p>	<p>プリペイド型e-SIM</p> <p>訪日客にとって 利便性が高く、 WEB販売と好相性</p> <p>スマホにダウンロード すれば利用可能</p>		

※e-SIMは既存のプリペイド型SIMカードとはターゲットが異なるため、当社の既存のSIM事業への影響は限定的でさらなる上乗せを期待  
COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

ありがとうございます。それでは、スライドを用いて当社の競争優位性についてご説明いたします。まず、当社の大きな特徴の一つは、株主でもあるヨドバシカメラ様との関係です。これにより、リアル店舗での展開に非常に強みを持っており、家電量販店を中心に販売網を構築しています。また、代理店も含めたリアルでの営業力には自信を持っております。

さらに、直販の強化も進めており、自社のECサイトを通じたオンライン販売も展開しています。MVNO事業者の中で、リアルとネットの両方で販売力を有する企業は限られており、当社の顧客獲得における重要な差別化ポイントとなっています。

また、当社が注力するeSIMについては、日本国内ではまだ普及途上ですが、海外では広く利用されており、訪日外国人を中心とした需要拡大が見込まれます。国内でのeSIM取り扱い企業は少ないため、インバウンド需要に応える形で当社が直接販売を行うことで、高い収益性を確保できると考えております。

● DAIBOUCHOU

なるほど。私も海外旅行の際には、AmazonなどでeSIMを購入することがありますが、非常に安価で選択肢も多く、利便性の高いサービスだと感じています。eSIMを扱っていること自体、まだまだあまり知られていない印象もありますので、今回のような動画を通じて多くの方に知っていただくのは、とても良い機会になると思います。

株式会社ワイヤレスゲート × DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

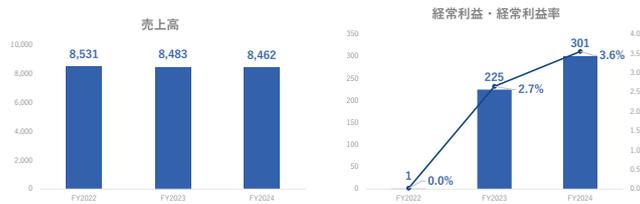
質疑応答

■ワイヤレスゲート 成田様

直近3か年の業績推移



- 売上高は、WiMAXが純減傾向にある中、新しいサブスク商品の投入や物販への注力によって、横ばいを維持。
- 2024年12月期の経常利益は、コスト改善およびデジタルマーケティング事業への投資が後ろ倒しとなったことにより増加した。



注) 2023年12月期から非連結での業績を開示しております。

COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

8

ありがとうございます。当社の事業構成についてご理解いただけたかと思しますので、次に、直近の業績推移と今後の方向性についてご説明いたします。まず、過去3年間の業績推移についてですが、主力であるWiMAXサービスの契約数がやや減少傾向にあるため、新たに月額課金型のサブスクリプション商品や物販を強化することで、売上高はほぼ横ばいを維持しております。2024年12月期の経常利益については、コスト構造の改善や、デジタルマーケティング事業への投資が一部後ろ倒しとなったこともあり、利益を確保している状況です。

現状認識



現状

- 2025年度はデジタルマーケティング事業への成長投資強化により増収・減益を予想。
- 下期偏重の業績推移を見込んでおり、1Q時点での進捗は想定通りの認識。

今後の方向性

事業を成長軌道へ回帰させることを至上命題とし、基盤となる通信事業の安定拡大と、デジタルマーケティング事業の成長拡大により、持続的な「増収・増益」体制を目指す。

- WiMAX純減については、新規獲得を維持するとともに、WiMAXを補完する周辺商品やタブレットなどの物販に注力する。
- 新規事業領域であるデジタルマーケティング事業においては、自社ECサイトおよびメディアの拡充によりインバウンド向け収益拡大とWiMAX獲得拡大を目指す。

COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

9

一方で、2025年12月期はデジタルマーケティング事業への成長投資を本格化させる計画であり、一時的に減益を見込んでおりますが、売上高は増加する想定です。また、当社の主力である月額サービスの特性上、下期に売上が伸びる傾向があるため、2025年12月期の第1四半期時点の業績は、想定通りの進捗状況となっております。

## 質疑応答

今後の方向性としては、まず通信事業の安定的な拡大を図りつつ、新たな収益の柱としてデジタルマーケティング事業を育成し、持続的な増収・増益体制の構築を目指しています。WiMAX の新規契約獲得を維持しながら、周辺機器やタブレットといった物販事業にも力を入れてまいります。また、自社メディアの拡充や訪日外国人向けの販路拡大にも注力することで、主力である通信サービスの更なる成長を実現していきたいと考えております。

## ● DAIBOUCHOU

なるほど。今期は投資フェーズということで利益は一時的に圧迫されるものの、来期以降は収穫期に入り、利益率の向上が期待できるという認識でよろしいでしょうか？

## ■ワイヤレスゲート 成田様

はい、その通りです。2025年12月期は、成長に向けた投資を積極的に行う期間と捉えており、将来的な拡大に向けた基盤づくりを進めてまいります。

## ● DAIBOUCHOU

よく分かりました。来期の営業利益が5億円以上となれば、PER（株価収益率）を見ても割安と評価される可能性が高いですね。特にデジタルマーケティング事業は、今後倍増ペースで伸びていく計画とのことですし、非常に期待できる内容だと思います。

## ■ワイヤレスゲート 成田様

おっしゃるとおり、チャレンジングな計画ではありますが、インバウンド需要の増加を追い風に、直販を通じた成長をしっかりと実現したいと考えております。

## ● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。では、次の質問です。eSIM を含めたデジタルマーケティング事業が急成長されているとのことですが、今期は売上5億円、来期は10億円以上と予想されています。今後、この事業の売上規模はどの程度まで拡大できる見通しでしょうか？

株式会社ワイヤレスゲート× DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

質疑応答

■ワイヤレスゲート 成田様

中期経営計画2026



事業を成長軌道へ回帰させることを至上命題とし、基盤となる通信事業の安定拡大と、デジタルマーケティング事業の成長拡大により、持続的な「増収・増益」体制を目指す。

		2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期
		実績	計画	
売上高	●ワイヤレスゲートWi-Fi事業	84.3億円	85億円	90億円以上
	●デジタルマーケティング事業	0.3億円	5億円	10億円以上
	合計	84.6億円	90億円	100億円以上
営業利益		3.0億円	2.2億円	5億円以上

COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

11

今後の成長戦略についてご説明いたします。当社は2024年2月に「中期経営計画2026」を発表し、現在はこの計画に基づき2025年12月期の施策に取り組んでおります。この中期経営計画では、「事業の成長軌道への回帰」を掲げており、安定収益源である通信事業の強化に加え、成長ドライバーとしてのデジタルマーケティング事業の拡大を進めております。2026年12月期には、通信事業で売上高90億円、デジタルマーケティング事業で10億円超を目標としております。

デジタルマーケティング事業はスピード感を持って様々なサービスにチャレンジしており、自社で開発・運営する強みを活かして、機動的な施策展開が可能です。こうした強みを背景に、着実な売上成長を目指しています。

成長シナリオ



成長領域であるデジタルマーケティング事業への投資を加速し、中期経営計画の最終年度に向け、成長軌道への回帰を図る。



COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

12

2025年12月期につきましては、営業利益が一時的に減少する見通しです。これは、デジタルマーケティング事業における新たなメディアの立ち上げや広告施策などへの積極的な投資フェーズに入るためです。ただし、この投資が将来的な成長に直結すると考えており、2026年12月期以降の収益拡大に向けた布石として位置づけております。現時点では、計画通り順調に進捗しております。

株式会社ワイヤレスゲート × DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。今期に成長投資を行うというのは、それだけこのデジタルマーケティング分野に市場性・将来性があると見込まれているからだと理解してよろしいですか？

■ワイヤレスゲート 成田様

はい、ご認識の通りです。当社でも EC 市場に関する調査を実施しており、通信関連商材も含めてインターネット上で商品を購入するという需要は確実に高まっていると実感しています。この成長市場に対して適切なタイミングで投資を行い、シェアの拡大を図ることが重要であると考えております。

2025年12月期 取り組み状況



デジタルマーケティング事業への注力によるe-SIM収益の拡大、  
通信事業におけるパートナーシップの強化による販売の増加を図り、  
中期経営計画の達成に向けた取り組みを継続。



COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

13

また、今期の取り組みとしては、特に訪日外国人向けの eSIM 販売を中心に、さまざまな通信商材を自社 EC サイトで展開することを計画しています。EC を通じた直販は利益率が高く、事業としても収益性の高いモデルですので、重点的に強化してまいります。

加えて、当社にとって非常に重要な販売パートナーであるヨドバシカメラ様との関係強化にも引き続き注力しています。同社の営業力を活かし、通信関連サービスや物販商材の販売をさらに拡大することで、中期経営計画の目標達成に向けた取り組みを継続してまいります。

● DAIBOUCHOU

やはりヨドバシカメラさんは非常に強力なパートナーだと感じます。筆頭株主でもあり、販売チャネルとしても極めて重要ですね。これまでの協力関係や、今後の販売戦略についてもお聞かせください。

■ワイヤレスゲート 成田様

はい、ありがとうございます。ヨドバシカメラ様とは、創業初期から非常に強固なパートナーシップを築いてまいりました。現在も筆頭株主として当社を支援いただいております。全国のヨドバシカメラ各店舗において、当社の主力である WiMAX サービスをはじめ、スマートフォン向け保険や PC 保険などのサブスクリプションサービス、さらにタブレットや VR 関連の物販商品まで、幅広い商材を展開しております。

株式会社ワイヤレスゲート× DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

質疑応答

販売チャネルとしても、ヨドバシカメラ様はリアル店舗・EC 双方で高い販売力と顧客信頼を誇ります。専門知識を持つスタッフによる丁寧な提案も魅力であり、当社としても売り方の研修や販売戦略の共有を通じて、店舗現場との連携を日々強化しています。今後も、売り場展開やキャンペーン施策の連携をさらに深め、販売力の一層の強化を図っていく予定です。

● DAIBOUCHOU

ヨドバシカメラさんはスタッフの知識も豊富で、商品理解が必要な商材を販売する上で非常に信頼できるチャネルですね。では、株主に関してもう1点お伺いしたいのですが、光通信様が御社株を大量保有されています。光通信との対話や、将来的な事業提携の可能性などはいかがでしょうか。

■ワイヤレスゲート 原田様

ご質問ありがとうございます。原田よりお答えいたします。現時点では、光通信様と具体的な提携や連携を行っている事実はございません。今後、もし開示すべき事項が発生した場合には、速やかに公表させていただく方針です。なお、2025年12月期の取り組みにつきましては、引き続き成田よりご説明させていただきます。

■ワイヤレスゲート 成田様

2025年12月期決算 業績予想 (変更なし)



- ・売上高は前期比+6.4%の9,000百万円を計画。特に成長領域であるデジタルマーケティング事業においては、好調なEC販売の状況も踏まえ、大幅な増収を見込む。
- ・各段階利益については、通期計画達成へむけて1Qは計画通りに進捗済。

(単位: 百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前期比較	
	実績	計画	増減額	増減率
売上高	8,462	9,000	+537	+6.4%
●ワイヤレスゲートWi-Fi事業	8,431	8,500	+68	+0.8%
●デジタルマーケティング事業	31	500	+468	+1,486.1%
営業利益	305	220	▲85	▲28.0%
経常利益	301	220	▲81	▲26.9%
当期純利益	283	200	▲83	▲29.6%

COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

15

それでは、2025年12月期の業績予想についてご説明いたします。売上高は前期比6.4%増の90億円を計画しております。特に、デジタルマーケティング事業においては、EC販売の進展を背景に大幅な増収を見込んでおります。各利益段階の進捗も順調で、通期目標の達成に向けて計画通りに推移しております。

株式会社ワイヤレスゲート× DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

質疑応答

2025年12月期 第1四半期決算 決算サマリー



原価率の改善が進み、1Q利益は計画比で堅調に進捗  
株主優待制度の導入により、株主還元への取り組みも強化

売上高	営業利益	当期純利益
20.3 億円 進捗率：22.7%	0.5 億円 進捗率：26.5%	0.6 億円 進捗率：34.2%

- ・ 2025年12月期通期計画に対し、売上高の進捗率22.7%・営業利益の進捗率26.5%
- ・ 原価率の改善が進み、売上総利益率は前年同期比を+6.8pt上回る56.1%
- ・ 1Qにおいて特別利益に関係会社株式売却益を計上し、当期純利益は計画比34.2%
- ・ 2Q以降も売上高の成長を目指し、ECサイト向け先行投資および物販の強化を進める
- ・ 当社株式の魅力をより高めることを目的とした株主優待制度の導入

COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

16

第1四半期の決算サマリーについてもご報告いたします。売上高は20.3億円、営業利益は5,000万円、当期純利益は6,000万円と、いずれも計画に沿って進捗しています。また、原価率の改善により、売上総利益率は前年同期比で6.8ポイント改善し、56.1%で着地しております。第1四半期には関係会社の株式売却益による特別利益もあり、当期純利益は通期計画に対する進捗率34.2%となりました。

今後も、ECサイト向けの先行投資や物販の強化を進め、売上の持続的な成長を目指してまいります。さらに、株主の皆様への還元強化を目的に、今期より株主優待制度も導入しております。

● DAIBOUCHOU

第1四半期で粗利率が49%から56%へと大きく改善されました。この原価率の改善は、第2四半期以降も継続する見通しでしょうか？

■ ワイヤレスゲート 原田様

ご質問ありがとうございます。粗利率の改善は、原価交渉や在庫の最適化、そしてコスト管理の徹底といった取り組みの成果によるものです。今後もこの傾向を維持しつつ、利益率の高いEC販売などの拡大により、全体の収益性向上を目指してまいります。

それでは、業績面について、成田よりもう少し詳しくご説明させていただきます。

株式会社ワイヤレスゲート× DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

質疑応答

■ワイヤレスゲート 成田様

2025年12月期 第1四半期決算 業績概要



- ・ワイヤレスゲートWi-Fi事業の主力であるWiMAXサービスでは、累計契約件数が2024年4Q末から純増に転じるなど回復の兆しが見られた一方で、前年同期を上回る解約件数の影響が残り、売上高は前年同期比で減少。
- ・原価率の改善に伴い、売上総利益率が大幅に向上。2025年12月期は成長投資を勘案した計画により、営業利益は計画通りに進捗。

(単位:百万円)	2024/12期 1Q	2025/12期 1Q	増減額(率)	2025年12月期 通期業績予想	
	実績			計画	進捗率
売上高	2,116	2,039	▲76(▲3.6%)	9,000	22.7%
売上総利益	1,042	1,143	+101(+9.7%)	-	-
売上総利益率	49.3%	56.1%	-	-	-
営業利益	86	58	▲28(▲32.9%)	220	26.5%
経常利益	82	57	▲25(▲30.5%)	220	26.1%
当期純利益	72	68	▲4(▲5.6%)	200	34.2%

COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

17

まず、第1四半期の決算概要についてご説明いたします。当社の主力事業であるWiMAXサービスは、2024年12月期第4四半期末から回復傾向にあり、契約数が再び純増へと転じました。ただし、前年同期を上回る解約件数の影響もあり、売上高は前年同期比で減少しております。

一方で、原価率の改善により売上総利益率は大幅に向上しました。2025年12月期においては成長投資を見込んだ上での計画であり、営業利益は想定通りに進捗しています。

売上高・売上総利益率の四半期別推移



COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

18

四半期別の推移では、第1四半期の売上高は前年同期比でマイナス3.6%、通期計画に対する進捗率は22.7%となっております。下期偏重の傾向を見据えつつ、第2四半期以降は成長投資の成果による売上回復を図ってまいります。

株式会社ワイヤレスゲート× DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

質疑応答

営業利益・営業利益率の四半期別推移



営業利益・営業利益率

2024年12月期4Q以降はECサイトへの投資を継続しながら、利益を確保。

2Q以降も引き続き成長投資を行いながら、営業利益は通期業績予想を達成見込み。



COPYRIGHT (C) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

19

営業利益の推移に関しては、2024年12月期第4四半期からECサイトへの先行投資を開始したことにより、一時的に減益となりましたが、2025年12月期第1四半期では投資を継続しつつも利益を確保しております。第2四半期以降も成長投資を継続しつつ、通期での営業利益の目標達成を見込んでおります。

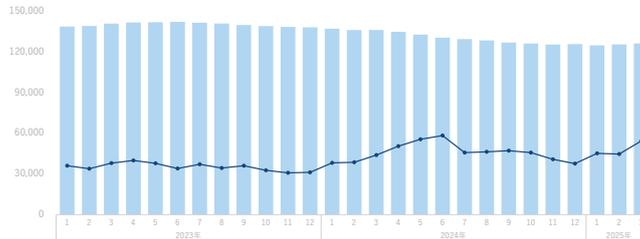
ワイヤレスゲートWi-Fi事業

2025年12月期 取り組み状況 | WiMAX累計と解約率



- 2025年12月期1QのWiMAX累計は、1月以降、月次では2か月連続で純増。
- 当事業の安定基盤として、引き続き契約獲得に努める。

(単位：件)



COPYRIGHT (C) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

20

こちらは、当社の主力事業であるWiMAXルーターサービスの契約者数の推移です。2025年12月期第1四半期においては、1月以降、2月・3月と月次で純増に転じており、安定基盤の強化が進んでいます。今後も契約数の純増を継続し、安定的な顧客基盤の維持に取り組めます。

株式会社ワイヤレスゲート× DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

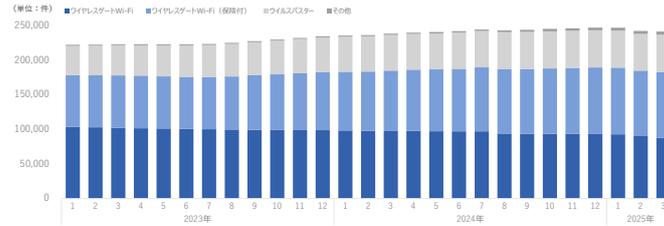
質疑応答

ワイヤレスゲートWi-Fi事業

2025年12月期 取り組み状況 | 周辺商品契約者数の進捗推移



- ・ワイヤレスゲートWi-Fi（保険付）・ウイルスバスター月額版の契約者数が順調に推移するが、ワイヤレスゲートWi-Fiの契約者数が緩やかな減少となり、全体では微減。



COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

21

また、WiMAXに加えて、各種付帯サービスも展開しており、Wi-Fiサービスと連携した保険付きサービスや、ウイルスバスターの月額提供サービスなどは堅調に推移しています。一方で、従来から提供している公衆無線LANサービス「ワイヤレスゲートWi-Fi」は緩やかに利用者が減少しており、全体の契約数には一定の影響が見られます。ただし、新たなサブスクリプションサービスの導入を進めており、第2四半期以降の回復を目指してまいります。

ワイヤレスゲートWi-Fi事業

ヨドバシカメラとのパートナーシップをさらに強化



- ・スマホ保険サービスやセキュリティ商品など、通信サービス周辺商品の販売拡大。  
→ヨドバシカメラのサブスクリプション（月額）サービスを一括にて取次ぎ。

▶ サブスクリプションサービスの今後の契約数予想



COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

22

今後の計画としては、ヨドバシカメラ様とのパートナーシップをさらに強化し、セキュリティサービスや周辺サービスの拡充を進めてまいります。当社が一括して複数のサブスクリプションサービスを取り次ぐ体制を整えることで、ヨドバシカメラ様の販売力を活かしながら、当社の収益貢献を高めていく方針です。

● DAIBOUCHOU

スマートフォン保険の加入数が伸びていますが、これはスマートフォンが破損した際に補償を受けられるサービスという理解でよろしいでしょうか？

■ ワイヤレスゲート 成田様

はい、その通りです。特に画面割れなどのトラブルが多く、お客様に安心してご利用いただける補償サービスとしてご提供しております。

## 質疑応答

## ● DAIBOUCHOU

なるほど。御社では、そういったサービスも展開されているんですね。

## ■ワイヤレスゲート 成田様

はい、通信に関連するさまざまな商品やサービスを幅広く取り扱っております。

## ● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。さて、最近ではスマートフォンが5Gに対応し、テザリング機能やデータ使い放題プランも普及してきました。それにより、モバイルルーターの優位性が薄れてきた印象もありますが、WiMAXのモバイルルーターとしての価値や優位性について教えていただけますか？

## ■ワイヤレスゲート 成田様

ご指摘の通り、スマートフォンの進化とデータ通信の大容量化が進んでいるのは事実です。一方で、モバイルルーターには「複数端末を安定して接続したい」「通信量を気にせず使いたい」といった根強いニーズがあります。

WiMAX ルーターは、実際には3つの通信方式(auのLTE電波、auの5G電波、WiMAX電波)に対応しており、通信の安定性に優れています。速度も高速で、基本的に無制限で使用できるため、スマートフォンのテザリングとは明確な差別化が図れています。特に外出時や旅行、法人利用など多様な用途でご好評いただいております。日常利用においても非常に利便性が高く、今後もモバイルルーターの需要は一定程度存在すると考えております。

## ● DAIBOUCHOU

コロナ禍では法人向けにモバイルルーターを貸し出すケースも多く見られましたが、そういった需要は今も残っているのでしょうか？

## ■ワイヤレスゲート 成田様

はい、一時期よりは落ち着いたものの、法人向けのニーズは継続しています。たとえば、出張や、新入社員研修時や新卒採用時など、一時的に通信環境が必要となるケースでの需要は依然としてございます。

## ● DAIBOUCHOU

なるほど。複数人でゲームをする時や、キャンプなどのレジャーでの利用にも向いていそうですね。

## ■ワイヤレスゲート 成田様

ありがとうございます。そのような使い方でも実際に多く、1人での利用だけでなく、仲間内でのグループ使用にも適しています。引き続き、多様なシーンでご利用いただけたらと考えております。

## ● DAIBOUCHOU

今年3月13日に新機種のモバイルルーターが発売されましたが、この機種の特徴や業績への貢献について教えてください。

## 質疑応答

## ■ワイヤレスゲート 成田様

ありがとうございます。今回発売した「Speed Wi-Fi DOCK 5G 01」は、ルーター本体に加えて「ドック」が標準で付属している点が特徴です。これまでは、電波強化などを目的として別売りだったドックを初期セットに含めました。コンセントに差すだけでご自宅でも工事不要で利用可能ですし、ドックに置くだけで充電とWi-Fiの安定通信が可能になります。また、5,400mAhの大容量バッテリーを搭載しており、外出先でも約9時間の連続使用が可能です。据え置き利用にも、持ち運び利用にも対応しており、1台で2役を担う利便性の高い製品となっています。新たな市場の広がりやARPUの向上を期待しているところで、販売も順調に推移しており、業績への一定の貢献を見込んでおります。

## ● DAIBOUCHOU

なるほど。コンセントに差すだけで使えるという点では、据え置き型のルーターの代替にもなりそうですね。

## ■ワイヤレスゲート 成田様

はい、その通りです。据え置き利用からそのまま取り外して持ち運ぶことで、モバイルルーターとしても使用できる、いわば「一石二鳥」のような製品です。多様なお客様のニーズに応えられると考えております。

## ● DAIBOUCHOU

確かに、工事が面倒だったり、家庭内でも外出先でも使いたいという方にとって、非常に適した製品だと思います。

次に、法人向けWi-FiやWi-Fiレンタルの需要も高いと思いますが、法人向け、レンタル向けへの取り組みについて教えていただけますでしょうか。

## ■ワイヤレスゲート 成田様

はい。法人向けにつきましては、直販のサービスとして「RakuRaku Express Wi-Fi」や法人向け専用のサービスを展開しております。法人のお客様においては、回線数の変動、契約期間、支払い方法（クレジットカード以外にも口座振替や請求書払い等）といったご要望が多様化しております。そうしたニーズに対応するため、当社のダイレクトマーケティング部門が中心となって、法人様の声を直接伺い、それに応じたご提案を差し上げることで、ご契約をいただいております。また、ご質問にもありましたように、レンタル形式のご要望や、月額契約を経費計上の都合で年払いにしたいといったケースなど、多様なご希望に柔軟に対応できる体制を整えております。

## ● DAIBOUCHOU

実際、売上に占める個人と法人の比率はどの程度でしょうか。

## ■ワイヤレスゲート 成田様

明確な数値としては開示しておりませんが、現在は個人のお客様からの支持が圧倒的に多い状況です。法人向けの比率は今後、さらに伸ばしていきたいと考えております。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど、承知しました。次に、IoT やセキュリティなど、Wi-Fi 以外の成長分野への取り組み状況について教えてください。

■ワイヤレスゲート 成田様

はい。現在、IoT やセキュリティといった分野についても取り組んでおります。具体的には、太陽光発電の遠隔検針や、介護施設での見守りサービスなどに、当社の通信インフラが利用されております。こうした分野は表には出にくいですが、確実に展開を進めている状況です。また、WiMAX や SIM 以外でも、物販分野の強化を図っており、タブレット端末や VR 機器などのデバイス、さらには周辺機器のラインナップを拡充中です。今後は通信サービスにとどまらず、端末や関連機器を含めたトータルソリューションを提供できる体制を目指しております。

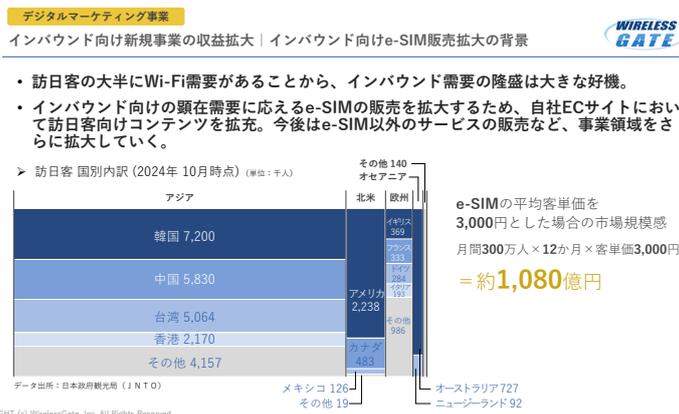
● DAIBOUCHOU

防犯カメラなどの IoT 製品も含め、今後ワイヤレス通信の需要がますます高まると思います。こうした市場での拡大が進めば、業績の成長も十分期待できそうですね。

■ワイヤレスゲート 成田様

ありがとうございます。それでは、ここからはデジタルマーケティング事業の詳細について、原田よりご説明させていただきます。

■ワイヤレスゲート 原田様



はい。デジタルマーケティング事業についてご説明いたします。当事業は昨年からスタートした新たな取り組みで、主にインバウンド向けの通信サービス販売、特に eSIM の展開を進めております。ご存知の通り、現在インバウンドのお客様が大変多く、私どもは資料作成時点で月間 300 万人と見積もっておりましたが、最新の情報では 4 月単月で約 390 万人が訪日しており、大きな市場規模が見込まれます。

株式会社ワイヤレスゲート × DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

質疑応答

デジタルマーケティング事業

インバウンド向け新規事業の収益拡大 | 日本滞在時に利用出来るe-SIMの優位性



- 日本滞在時にスマホでのインターネット接続が可能になるe-SIMを提供。
- e-SIMは海外ではすでに普及しており、インバウンド向けに優位性が見込める。
- 日本では未だ普及率の低いe-SIMであることから、海外顧客に直接販売し先行者利益の確保を狙う。



※e-SIMは既存のプリペイド型SIMカードとはターゲットが異なるため、当社の既存のSIM事業への影響は限定的でさらなる上乗せを期待

COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

24

eSIMとは、スマートフォンに直接ダウンロードすることで、日本国内でインターネット接続が可能になるサービスです。従来のように空港などでルーターを借りたり返却したりする手間がなく、また、重たいということもなく、その場でスマホにダウンロードしてSNS用の写真を撮ったりだとか、すぐに利用可能な点が評価されています。

デジタルマーケティング事業

ECサイトによる販売拡大 | e-SIM販促のための訪日客向けメディア



- インバウンド向け旅行ポータルサイトの拡充や多言語での検索広告により、自社ECサイト経由での販売に注力。
- サイト内コンテンツの充実により、今後はe-SIM以外のサービス展開も進める。



COPYRIGHT (c) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

25

この販売については、現在、検索広告などインターネット広告を中心に展開しておりますが、今後は訪日客向けメディア「WG TRAVEL」を通じて、日本の観光情報を発信しながら、メディア上でeSIM販売につなげる施策も進めております。

株式会社ワイヤレスゲート× DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

質疑応答

デジタルマーケティング事業

2025年12月期 取り組み状況 | ECサイトによる通信サービスの販売拡大



- ・ リニューアルしたWG Wi-FiのEC販売スタート予定 (2025年5月～)



2025年12月期はECサイト関連の投資を進め、国内インターネット販売の拡大を目指す。

COPYRIGHT (C) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

26

加えて、もう一つの軸として国内向け EC サービスにも力を入れています。従来はヨドバシカメラ様など代理店を通じて WiMAX サービスの販売をしていましたが、2024 年からは当社自らが運営する EC サイトを通じて直接販売を開始しております。この新たな取り組みでは、料金体系やサービス内容を工夫し、法人向けレンタルなど複数のブランドを展開しています。現在、デジタルマーケティング事業には積極的な広告投資を行っており、顧客獲得に注力しているところです。

● DAIBOUCHOU

確かにインバウンド需要が急増していますので、eSIM の売上が今後 5 億円、10 億円と拡大する可能性も十分あると思います。非常に期待できる事業ですね。ところで、競合が多い中で、貴社の eSIM が好調な理由や、強みについて教えてください。

■ワイヤレスゲート 原田様

ありがとうございます。当社の eSIM が好調な理由の一つは、即時発行という利便性に加えて、多言語対応が挙げられます。現在、11 か国語に対応した EC サイトを展開しており、多様な国のお客様にご利用いただける体制を整えています。また、当社はリアルでの店舗網を持っているため、EC だけでなく店舗でもご紹介可能です。EC とリアルの両方を活用した販売チャネルが当社の大きな強みとなっております。

● DAIBOUCHOU

ヨドバシカメラさんでも販売されているのでしょうか。

■ワイヤレスゲート 原田様

はい、ヨドバシカメラ様でもご紹介いただいております。物理 SIM も含め、様々な形で展開しております。

● DAIBOUCHOU

eSIM は数多くて選ぶのが難しい中、貴社のようにブランドのある会社が提供する商品は安心感がありますね。店頭で使い方も教えてもらえる可能性があるのは、信頼性の面でも非常に大きいと思います。

■ワイヤレスゲート 原田様

ありがとうございます。

## 質疑応答

## ● DAIBOUCHOU

次に、eSIM 以外の訪日外国人向けサービスについて、今後どのような展開を予定されているか教えてください。

## ■ワイヤレスゲート 原田様

はい。今後は、訪日客向けメディアを活用し、観光地情報に加えて宿泊施設やレストランの紹介、さらには予約サービスなどへの展開を検討しております。宿泊施設との連携によるサービス提供も視野に入れており、今後企画を具体化させていく予定です。

## ● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。ところで、貴社のサイト名「WG JAPAN eSIM」や「WG TRAVEL」で検索しても、上位に表示されないのが少し気になります。特に「WG JAPAN eSIM」では他社比較サイトが上位に出てくるため、指名買いの顧客を取りこぼす懸念があります。ブランド力強化や SEO 対策について、どのように取り組まれているのでしょうか。

## ■ワイヤレスゲート 原田様

SEOに関しては、タイミングによって当社が上位に出ることもありますが、競争が非常に激しい状況です。「WG TRAVEL」は立ち上げたばかりのサービスであり、今後認知度を上げていく必要があると認識しています。現時点では、広告予算を十分に投入できていない状況ですが、今後はブランド力強化のための広告投資も行い、対策を進めてまいります。

## ● DAIBOUCHOU

つまり、今年はそのために積極的に投資するということでしょうか。

## ■ワイヤレスゲート 原田様

はい、そのように考えております。

## ● DAIBOUCHOU

確かに、eSIM はさまざまな企業が提供しており、競争が非常に激しい領域だと思います。そのため、ブランド力や知名度を高める今がチャンスではないでしょうか。おそらく1年後には、特定の企業がシェアを大きく取っている状況になり、その牙城を崩すのが難しくなる可能性があります。そういった意味でも、今が勝負のタイミングというイメージですね。

## ■ワイヤレスゲート 原田様

おっしゃる通りです。いち早く市場を獲得できるよう、しっかり取り組んでまいります。

## ● DAIBOUCHOU

承知しました。訪日外国人の流入が進むと、eSIM の販売もさらに拡大する可能性が高いと感じています。eSIM 販売における成長余地についても教えていただけますか。

## 質疑応答

## ■ワイヤレスゲート 原田様

はい、まさにその通りだと思っております。私たちも現在、広告戦略について試行錯誤を続けている段階です。広告予算の活用を含め、改善を進めることで、大きな成長余地があると考えています。また、多様な決済手段の導入も進めており、リピーターの方々も徐々に増えてきております。一度ご利用いただいたお客様に再度選んでいただけるよう、サービスの質を高め、弊社名を覚えていただけるよう努めております。

## ● DAIBOUCHOU

その決済手段というのは、海外で普及している QR コード決済やクレジットカードなどでしょうか。

## ■ワイヤレスゲート 原田様

はい、その通りです。海外で一般的に使われている決済手段は一通りご用意しております。特にクレジットカードには幅広く対応しています。

## ● DAIBOUCHOU

なるほど。eSIM 市場の規模や、御社の市場シェアについても教えてください。

## ■ワイヤレスゲート 原田様

日本国内では、eSIM はまだそれほど普及していないというのが現状です。例えば、海外の方が日本を訪れる際や、日本人が海外で eSIM を利用するケースはあるものの、国内での eSIM 利用は限定的です。一方で、海外では既に eSIM が主流となっており、普及が進んでいます。したがって、日本市場には今後大きな成長余地があると見ています。インバウンド市場も含め、まだ十分に開拓できていない部分が多く、ポテンシャルは非常に高いと考えています。

## ● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、海外では eSIM がかなり普及しているものの、全ての人が利用しているわけではないため、新たに利用を始める人の分だけでも売上げが見込めますし、eSIM 市場の中でのシェア拡大によっても成長が期待できるという理解ですね。

## ■ワイヤレスゲート 原田様

はい、その通りでございます。

## ● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。今期はデジタルマーケティング事業への成長投資により、増収減益の見通しですが、具体的にはどのような投資を予定されていますか。

## ■ワイヤレスゲート 原田様

主にインバウンド向けの投資を中心に進めていく予定です。eSIM の販売強化に加えて、国内向けの WiMAX サービスの拡大も視野に入れています。そのために広告宣伝費を大きく投入する予定です。また、広告だけでなく、デジタルマーケティング領域の人材投資、サービス開発、業務効率化のためのシステム投資も行います。これらの取り組みによって、将来的に当社の主力事業へと育てていきたいと考えています。

株式会社ワイヤレスゲート × DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

質疑応答

● DAIBOUCHOU

具体的には、どの程度の金額を投資される予定でしょうか。

■ワイヤレスゲート 原田様

現時点では具体的な金額の開示はしておりませんが、比較的大きな規模での投資を計画しております。

● DAIBOUCHOU

では、来期にはその投資が減少、もしくは終了して、営業利益が5億円になるという見通しでしょうか。

■ワイヤレスゲート 原田様

はい、そうした投資が営業利益への貢献につながるよう、取り組んでまいります。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。

■ワイヤレスゲート 原田様

株主優待制度の導入

**株主優待制度導入について**

株主の皆様の日頃からのご支援に深く感謝するとともに、個人株主の皆様当社株式への魅力を感じていただき、より多くの株主の皆様へ、中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入いたします。

※詳細につきましては、2025年5月13日開示の「株主優待制度の導入に関するお知らせ」をご確認ください。

**株主優待内容**

- 基準日ごとに各5,000円分（年間合計10,000円分）のQUOカードを贈呈いたします。
- 2025年6月末日時点の株主名簿に記載された対象株主様より株主優待を開始。
- 優待利回り4.6%<sup>※1</sup>

基準日	対象株主様	優待内容
毎年6月末日	1,000株(10単元)以上を6ヶ月以上継続保有 <sup>※2</sup>	QUOカード5,000円分
毎年12月末日	1,000株(10単元)以上を6ヶ月以上継続保有	QUOカード5,000円分

※1 2025年5月12日の終値を基準に算出  
※2 初回の2025年6月末日基準に限り、継続保有条件なし

COPYRIGHT (C) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved. 29

それでは最後に、株主還元についてご説明いたします。先ほども少し触れましたが、今回、新たに株主優待制度を導入することとなりました。これは、日頃よりご支援いただいている株主の皆様への感謝の意を込めて、また、当社株を中長期的に保有していただくことを目的としております。

優待内容としましては、年2回、6月末および12月末時点で保有されている株主の皆様へ、各回5,000円分、年間合計で1万円分のQUOカードを贈呈いたします。ご参考までに、5月12日の終値を基に計算した場合、優待利回りは4.6%となっております。

株式会社ワイヤレスゲート × DAIBOUCHOU | 2025年6月20日(金)  
9419 東証スタンダード市場

質疑応答

株主還元について



- ・株主還元は重要課題である一方、配当原資である利益剰余金は、マイナスで推移。
- ・2024年12月期においてマイナス金額は縮小しているが、2025年12月期は「配当なし」とする。
- ・引き続き、配当原資確保に向けた業績改善をおこない、早期の配当再開を目指す。

株主還元の考え方

- 2025年12月期は「配当なし」としますが、株主還元は重要課題と捉えており、早期の再開を目指し、利益確保に努めてまいります。
- 株主還元の財務体質強化の見通しが立ち次第、当社の株主還元方針を開示します。

財務体質の改善

- 成長戦略実行のために必要な投資は、本業の利益から適正額を確保しております。
- 中期経営計画の成長戦略に沿って事業を拡大しつつ、財務体質強化（利益剰余金改善）に努めます。

COPYRIGHT (C) WirelessGate, Inc. All Rights Reserved.

30

さらに、もう1つの株主還元策として、配当も非常に重視しております。2012年の上場以降、比較的早い段階で配当を実施しておりましたが、現在は利益剰余金がマイナスとなっており、配当は一時停止しております。今後は、利益剰余金の黒字化と体質の強化を図り、早期の配当再開を目指してまいります。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。6月末と12月末の2回ということなので、権利取りの観点からも、1,000株保有するのが良いかもしれませんね。年間で4.6%の利回りというのは非常に魅力的です。ところで、優待を年2回にした理由は何かありますか？

■ワイヤレスゲート 原田様

はい、1回だけの優待ですと短期的な保有になりがちですが、年2回にすることで、より中長期的に保有していただきたいという意図がございます。

● DAIBOUCHOU

なるほど。年1回だと、短期的な権利取りで終わってしまう懸念がありますね。

ところで、株主優待についてですが、最近では株主数の増加により優待のコスト負担が重くなり、制度を廃止する企業も出てきています。御社でもそのような可能性はありますか？

■ワイヤレスゲート 原田様

現時点では、優待制度の廃止は想定しておりません。そのような事態を想定した制度設計としております。ただし、将来的に株主数の増加や制度のコスト負担が増加した場合は、継続的な見直しを行う可能性はあります。とはいえ、株主の皆様にご納得いただける制度として、継続的な運用を目指してまいります。

● DAIBOUCHOU

理解しました。つまり、将来的に配当が再開されれば、優待から配当への移行も視野に入るかもしれませんが、現時点では株主数が多少増えたとしても、優待制度の廃止には直結しないということですね。

## 質疑応答

## ■ワイヤレスゲート 原田様

おっしゃる通りでございます。

## ● DAIBOUCHOU

次に、株価について伺います。残念ながら、2014年をピークに株価が下落傾向にあります。現在の株価に対するご感想や、株価対策についてお聞かせください。

## ■ワイヤレスゲート 原田様

はい。過去の株価の推移については、株主の皆様には大変心苦しく思っております。特に2018年には、当時取り組んでいたBtoB事業の、Wi-Fiを活用したインフラ事業の進捗が非常に悪く、関係会社の減損も含めて大きな赤字を計上しました。この影響で以降、株価が低調に推移している状況が続いております。

ただ、そうした事業構造の改革はすでに完了しており、ここ数年は安定して利益を出せる体制が整ってきました。さらに、今年・来年にかけては、デジタルマーケティング事業をしっかりと成長させることで、株価についても再評価いただけるよう、IR活動にも力を入れてまいります。

## ● DAIBOUCHOU

なるほど。既存のモバイルWi-Fi事業の収益性向上に加え、デジタルマーケティング事業の成長性が株価上昇の鍵になると私も考えています。IR活動を通じて、そうしたポイントを伝えていくというイメージでしょうか。

## ■ワイヤレスゲート 原田様

はい。そのとおりです。ご説明の機会を今後も多く設けていきたいと思っております。

## ● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。次に配当について伺います。現在は無配となっておりますが、利益剰余金がプラスになった段階で復配を検討されるのでしょうか。

## ■ワイヤレスゲート 原田様

はい。配当は非常に重要と考えており、利益剰余金が現状マイナスである状況も徐々に改善してきています。まずはこれをプラスに転じさせ、一定の財務健全性が確保できた段階で、復配についても前向きに検討していきたいと考えています。

## ● DAIBOUCHOU

利益が成長しても配当がないと株主にとってのリターンが見えにくくなります。利益成長に伴い配当も増加していく形が望ましいと考えますので、ぜひご対応をお願いします。

## ■ワイヤレスゲート 原田様

はい。しっかり取り組んでまいります。

## ● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。今後の貴社の成長に期待しております。本日はありがとうございました。

## ■ 終わりのあいさつ

### ▲フィスコ 高井

それでは最後に、成田様、原田様、DAIBOUCHOU さんからご挨拶をお願いいたします。まずは成田様、お願いします。

### ■ワイヤレスゲート 成田様

本日は DAIBOUCHOU 様との対談の機会をいただき、誠にありがとうございました。投資家の皆様の視点からのご質問は非常に学びが多く、我々としても大変有意義な時間となりました。通信は今後も欠かせないインフラであり、常にお客様の声に耳を傾けながら、より良いサービスを提供することで企業価値の向上を図ってまいります。引き続きご支援を賜れますよう、よろしくをお願いいたします。本日は誠にありがとうございました。

### ▲フィスコ 高井

ありがとうございます。続いて原田様、お願いします。

### ■ワイヤレスゲート 原田様

本日はこのような貴重な機会をいただき、ありがとうございました。的確なご質問を多数いただき、感謝申し上げます。このような IR の場を今後も継続的に設けていきたいと考えております。本日はありがとうございました。

### ▲フィスコ 高井

ありがとうございました。最後に、DAIBOUCHOU さんからも一言お願いいたします。

### ● DAIBOUCHOU

はい。今期は増収減益ということで、投資家目線ではやや買にくい印象もあるかもしれませんが、成長投資のタイミングとしては非常に良いとも言えます。来期に営業利益が5億円に達する見込みであれば、現在の株価水準は割安だと考えています。また、訪日外国人の増加というマクロ環境の追い風もあり、eSIM の需要は今後ますます高まるでしょう。そのニーズをしっかり捉えれば、大きな成長が期待できると感じました。非常に期待の持てる企業だと改めて感じた次第です。本日はありがとうございました。

### ▲フィスコ 高井

ありがとうございました。それでは、これにて対談を終了いたします。皆様、ご視聴いただきまして誠にありがとうございました。

#### 重要事項（ディスクレマー）

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・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp