



# 2023年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社ワイヤレスゲート  
(証券コード：9419)



- 1 当社について**
- 2 第3四半期決算の概要**
- 3 成長戦略及び取り組み状況**
- 4 トピックス**
- 5 参考資料**



# 1

## 当社について

## ▶▶▶ 会社概要

## Our Purpose

イマジネーションとつなげる力で  
社会に、そして未来に  
「あって良かった」を届ける

## Our Vision

社員に感動を  
社会に笑顔を



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サービス  
2. リモートライフサポートサービス  
3. 地方DXプラットフォームサービス



代表者  
代表取締役社長CEO 濱 暢宏



従業員  
28名 (2023年6月末時点)



設立  
2004年1月

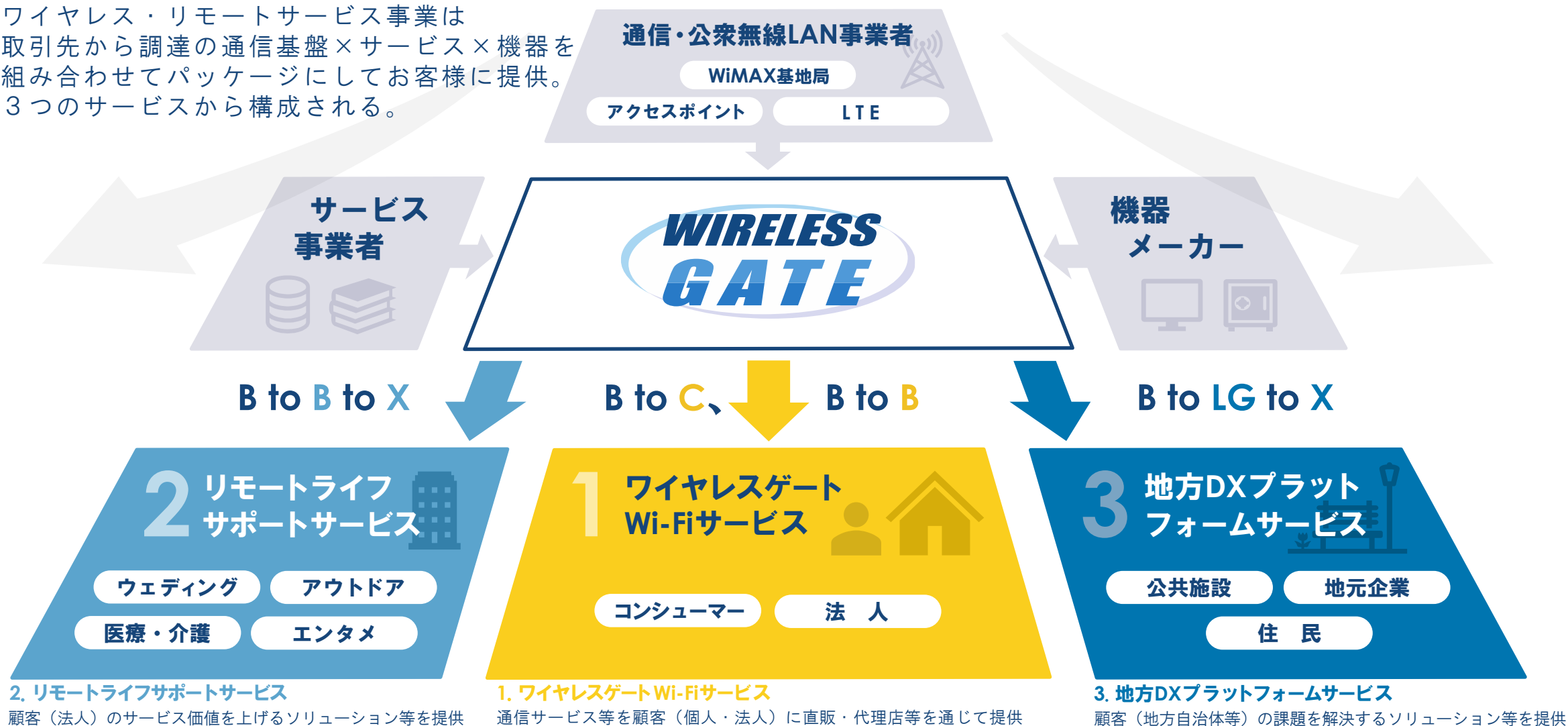


資本金  
908百万円 (2023年6月末時点)



# ワイヤレス・リモートサービス事業の構成

ワイヤレス・リモートサービス事業は取引先から調達した通信基盤×サービス×機器を組み合わせてパッケージにしてお客様に提供。3つのサービスから構成される。



## 2. リモートライフサポートサービス

顧客（法人）のサービス価値を上げるソリューション等を提供

## 1. ワイヤレスゲートWi-Fiサービス

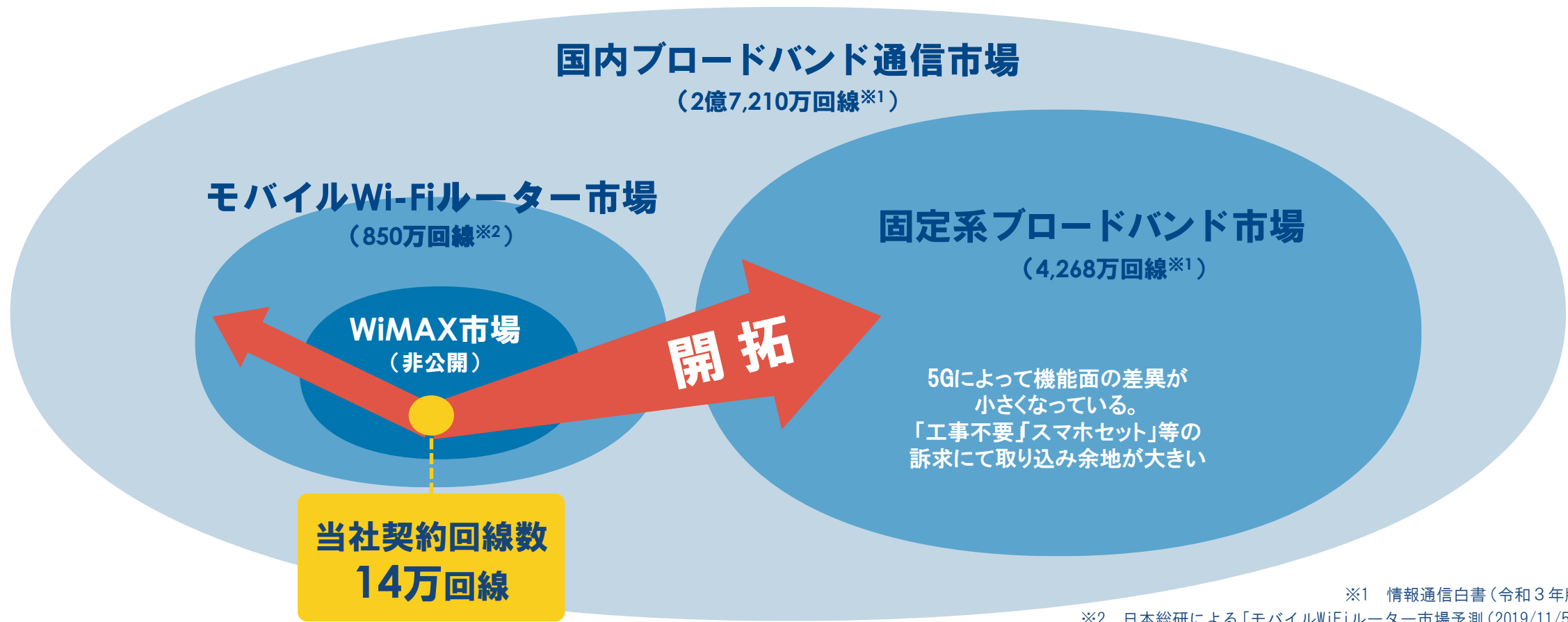
通信サービス等を顧客（個人・法人）に直販・代理店等を通じて提供

## 3. 地方DXプラットフォームサービス

顧客（地方自治体等）の課題を解決するソリューション等を提供

# 当社の市場環境 - 開拓市場

モバイルWi-Fiルーター市場850万回線に留まらず、固定系ブロードバンド市場4,268万回線を含む5,000万回線超の市場が当社開拓ターゲットであり、事業機会は拡大している。



※<sup>1</sup> 情報通信白書(令和3年版)

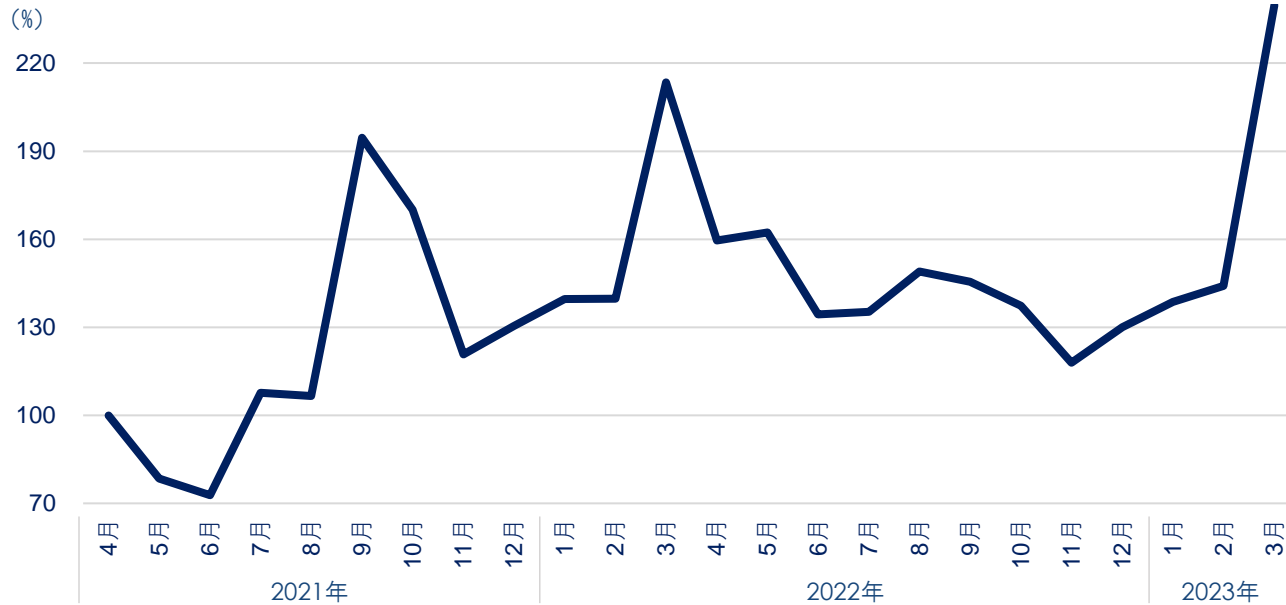
※<sup>2</sup> 日本総研による「モバイルWi-Fiルーター市場予測(2019/11/5)」

# 当社の市場環境 - 開拓市場の市場規模

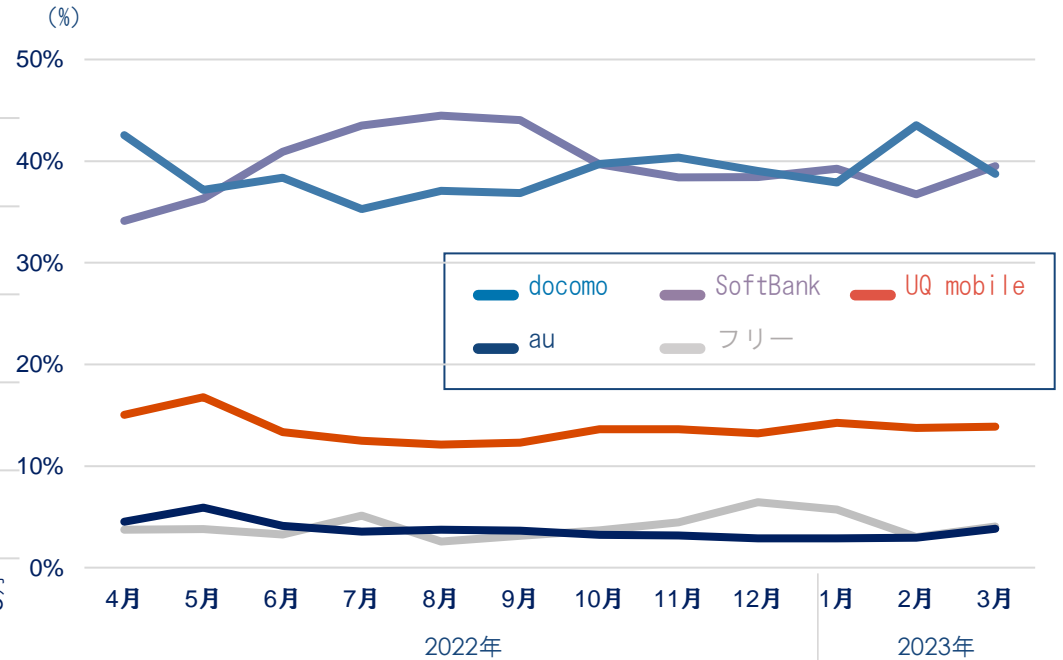
2021年からホームルーター（モバイル回線を使用して自宅にインターネット環境を構築する端末）販売数が順調に増加。2021年4月から2年後の2023年3月単月の市場規模は230%に拡大。  
 WiMAX（UQ mobile）は、TV CM・YouTubeを始めとするWEB CMなどの認知度向上により、キャリア別販売台数No. 3からのシェアアップを見込む。

【ホームルーター販売台数指数（2021-23年）】 [BCNランキング（2023/4/28）]

※指数：21年4月の販売台数を「100」として算出



【キャリア別販売台数シェア（2022-23年）】 [BCNランキング（2023/4/28）]



# 当社の市場環境 - Wi-Fiルーターの市場規模

電気通信事業市場の売上高は15兆円で横ばい。Wi-Fiルーター市場は、ホームルーターが牽引して2021年度から拡大。2025年度には1.1兆円の市場規模になると予測。

総市場 (TAM)

電気通信事業

**14.9** ※1  
兆円

ターゲット市場 (SAM)

Wi-Fiルーター (モバイルルーター/ホームルーター) 市場

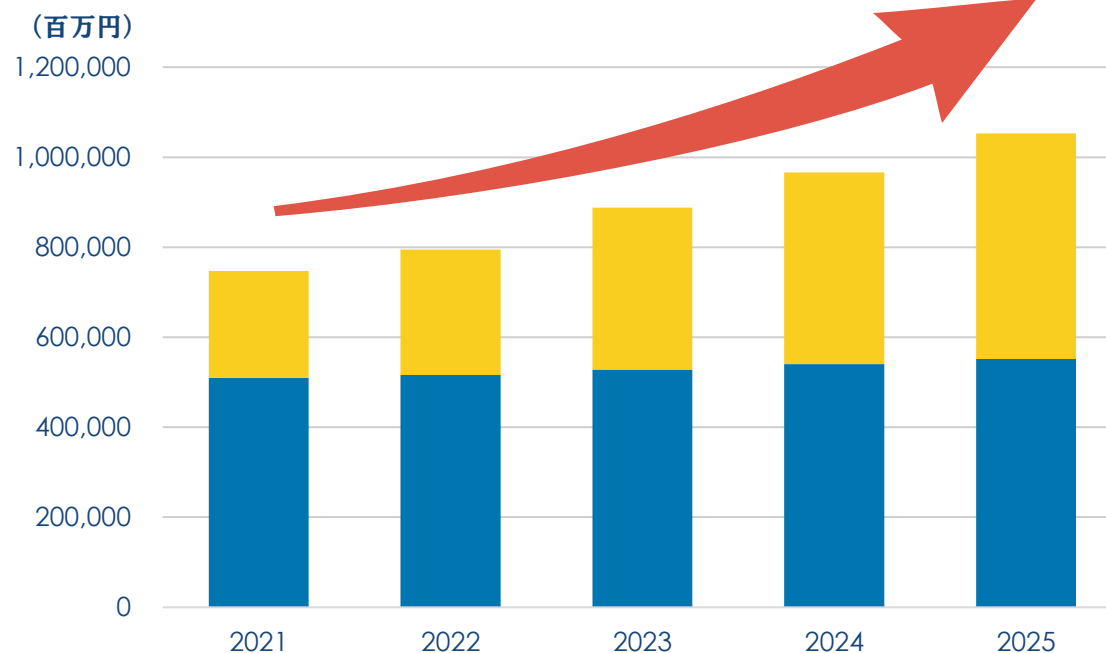
**1.1** ※2  
兆円

コアターゲット市場 (SOM)

ワイヤレスゲートWiMAX市場

**3,000** ※3  
億円

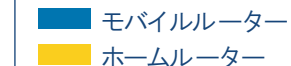
[ターゲット市場 (Wi-Fiルーター市場) の当社予測]



※1 情報通信白書(令和3年版)

※2 日本総研「モバイルWiFiルーター市場予測(2019/11/5)」とMM総研「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査(2021年3月末時点)」から当社作成

※3 2021年3月末の総務省調査からKDDIのシェア(27.1%)からSOMを算出







# 2

## 第3四半期決算の概要

## エグゼクティブ・サマリー

**前四半期比で営業利益倍増。売上高、営業利益は期初計画通り進捗。財務基盤も改善。SIM販売強化にて売上拡大を目指す。**

- 1** 売上高は6,368百万円（通期予想達成率76.6%）で推移。  
営業利益は150百万円（通期予想達成率71.8%）で推移。固定費削減等により第2四半期43百万円→87百万円に倍増。
- 2** 財務の安全性向上と収益性拡大の両立にて、財務基盤は改善。
- 3** インバウンド需要回復にてプリペイド型SIM販売が昨対比2.3倍と好調。  
商品ラインアップ拡大と他社提携による販売強化で売上拡大を目指す。

## 第3四半期決算 業績概要

売上高は通期予想達成率77%、営業利益、経常利益は同達成率70%超、当期純利益は同達成率108%で進捗。

(単位：百万円) ※百万円未満は切り捨て	※参考 2022/12期 3Q実績 (前期)	2023/12期 3Q実績 (今期)	※参考 前年同期比較		2023/12期 通期	
			増減額	増減率	通期予想	達成率
売上高	6,409	<b>6,368</b>	△40	△0.6%	8,318	76.6%
売上総利益	3,234	<b>3,056</b>	△177	△5.5%	-	-
売上総利益率	50.5%	<b>48.0%</b>	-	-	-	-
営業利益	166	<b>150</b>	△16	△9.6%	209	71.8%
経常利益	84	<b>150</b>	66	78.8%	204	73.8%
当期純利益 ※前期は親会社株主に帰属する当期純利益	60	<b>158</b>	98	163.5%	146	108.3%

※2023年12月期から非連結決算に移行したため、2022年12月期3Q実績（前期）、及び前年同期比較は連結決算数値を用いた参考情報として記載

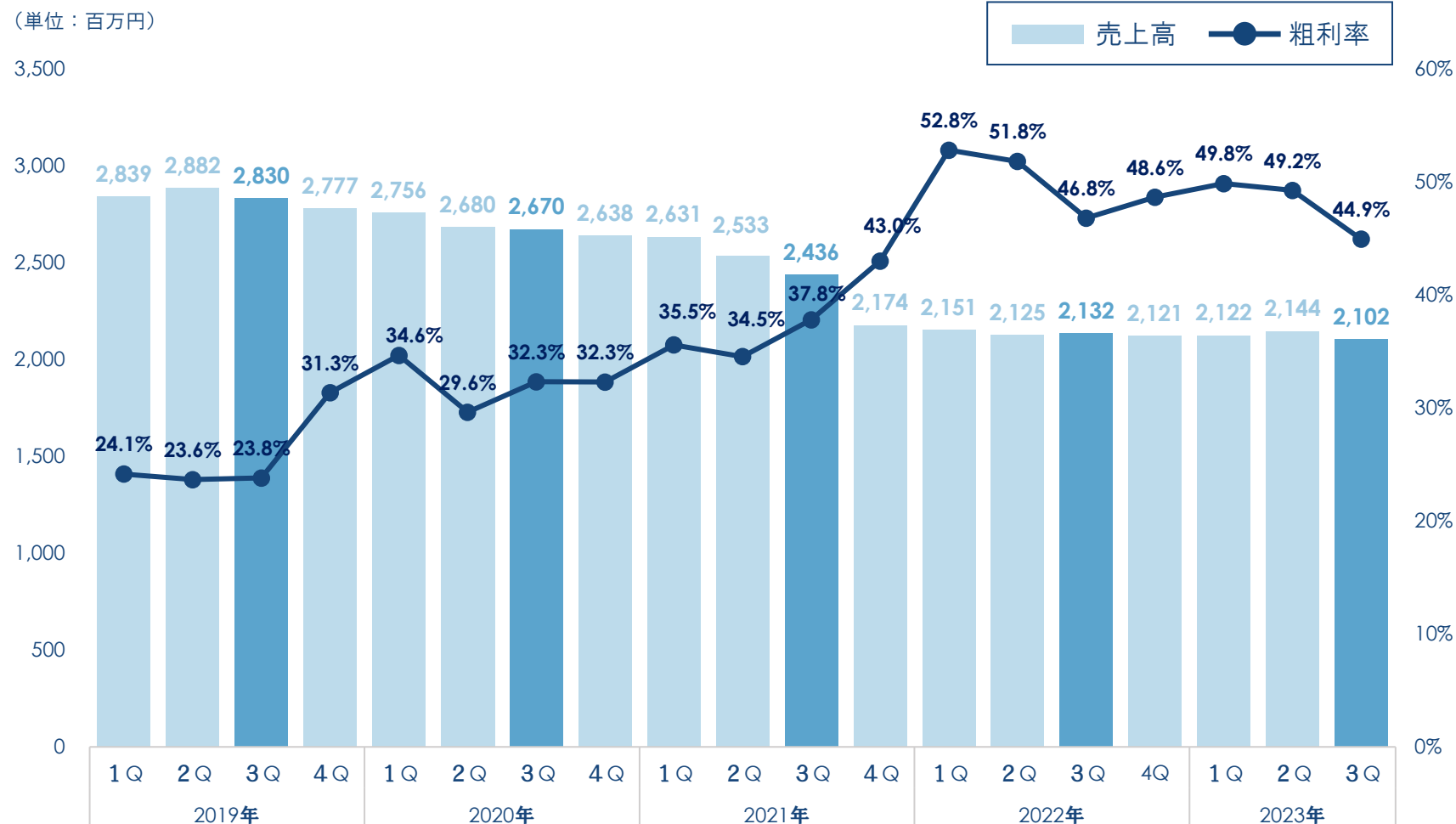
# 売上高・粗利率の四半期別推移

## <売上高>

売上高は微減だが、期初計画通りに推移。  
WiMAXの契約者数が伸び悩んだことが主な要因。

## <粗利率>

売上総利益率（粗利率）は前四半期から減少。通信キャリア連動の取り組みが抑えられたことが要因。



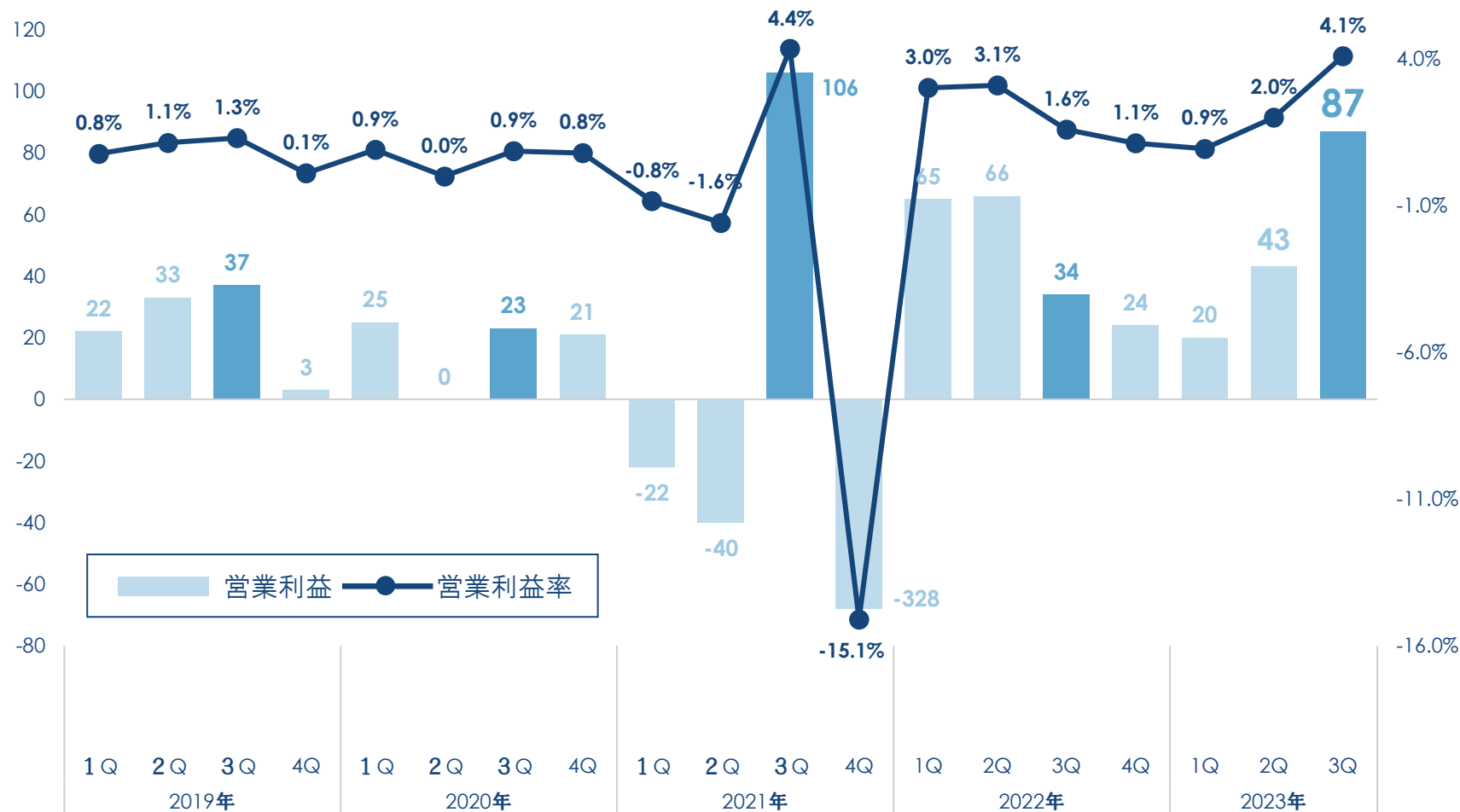
# 営業利益・営業利益率の四半期別推移

## <営業利益・営業利益率>

営業利益は2023年第1四半期から4倍増、第2四半期から倍増で進捗。

2023年12月期から進めている、販売管理費の適切なコントロールにより、契約者数獲得コストをはじめとする販売手数料が減少したこと、及び固定費削減の取り組みの効果。

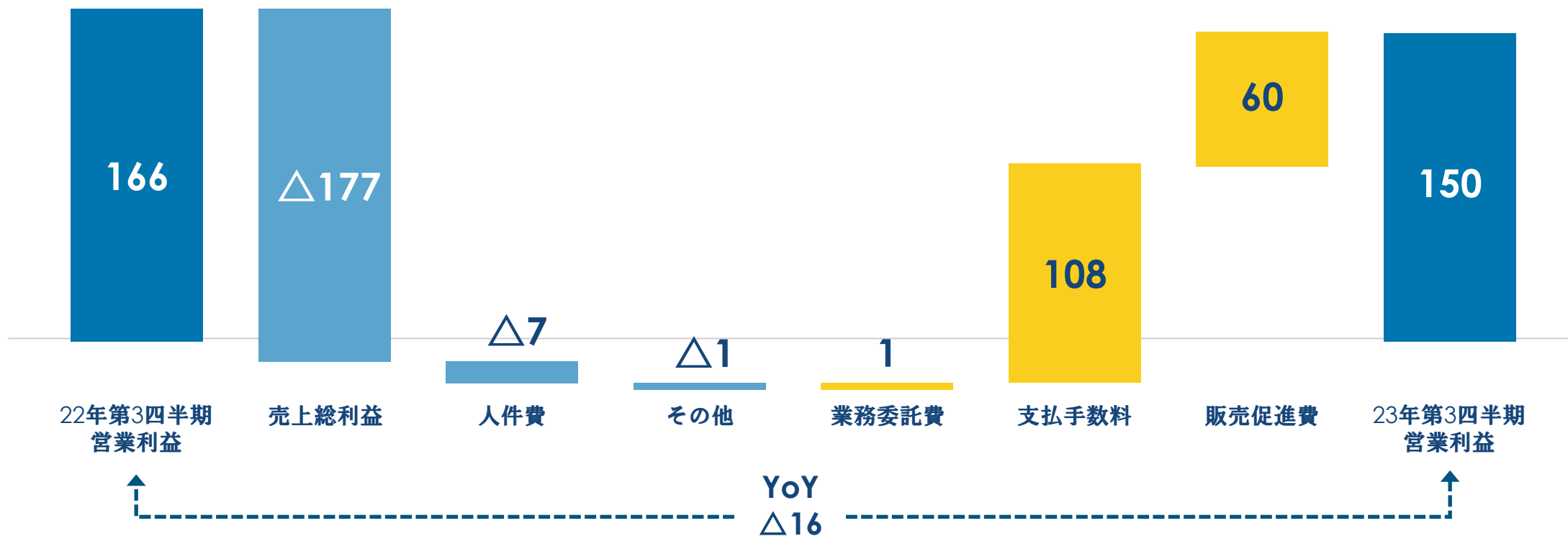
(単位：百万円)



# 営業利益の増減要因

売上減少及び売上原価増加（主に通信キャリア連動の取り組み減少）によって売上総利益が減少したものの、支払手数料、販売促進費等のコスト軽減効果によって、営業利益は前年同期比-16百万円の着地となった。

(単位：百万円)



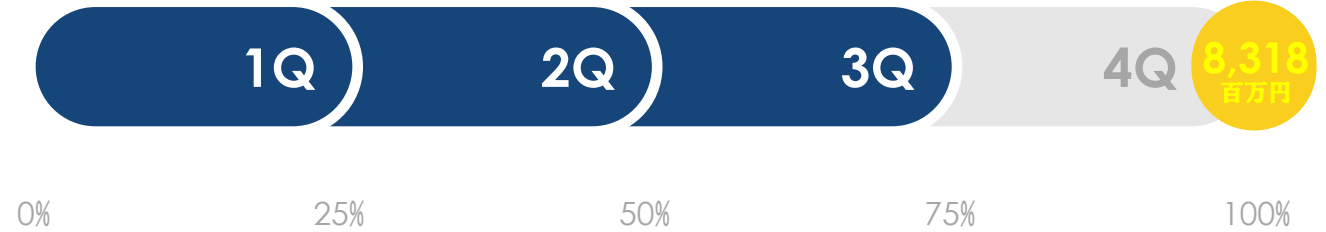


# 2023年12月期の見通し

## <売上高>

売上高は四半期で横ばいの推移を計画。  
 期初計画達成に向けて順調に進捗しており、期初計画達成を見込む。

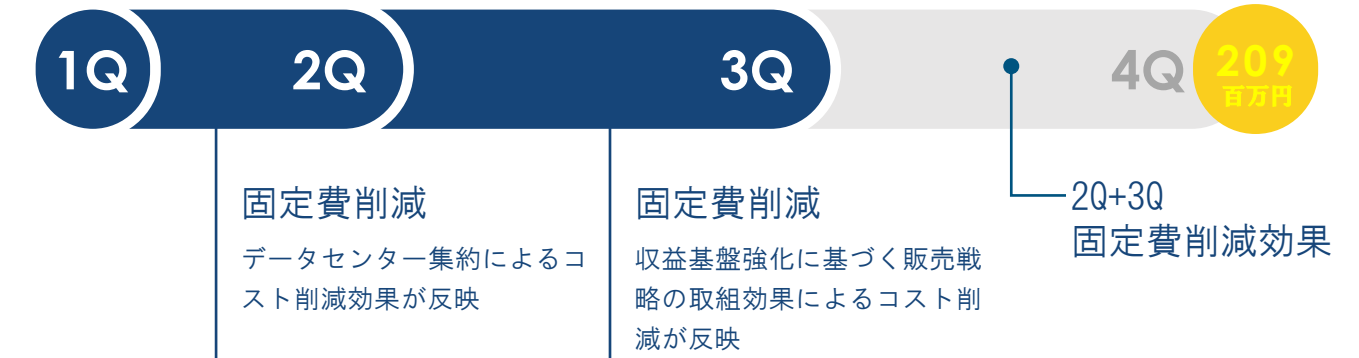
### 売上高 達成率/見通し



## <営業利益>

営業利益は固定費削減等の効果により、後半増加の計画。  
 第1四半期から4倍増、第2四半期から倍増で進捗。  
 第4四半期も固定費削減の効果継続により、期初計画達成を見込む。

### 営業利益 達成率/見通し



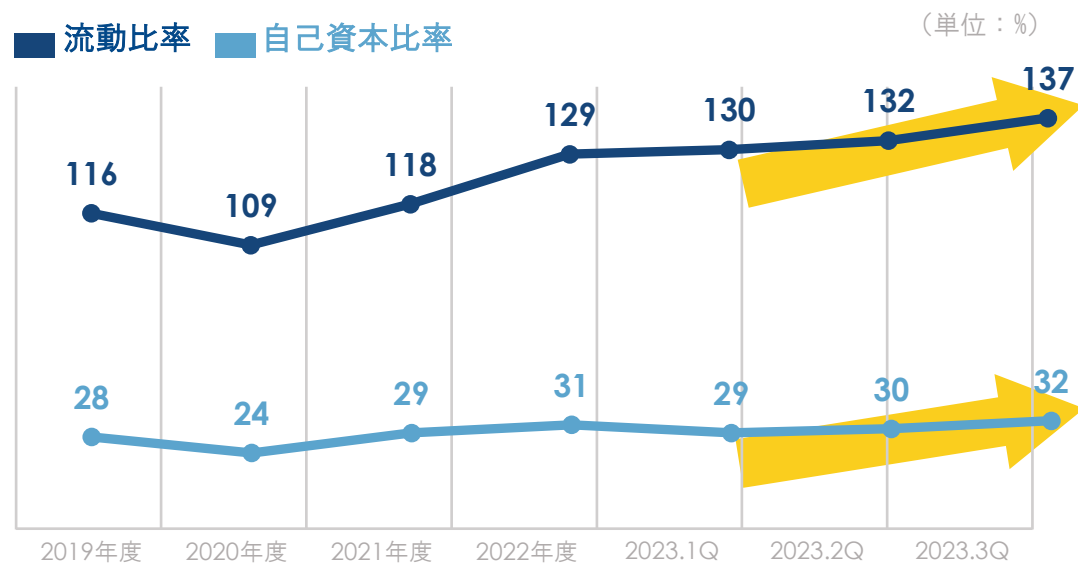
# 財務基盤の改善進捗

安全性と収益性の指標が改善。今後の成長に向けて財務基盤の更なる改善を目指す。

## [安全性]

安全性は順調に改善している。

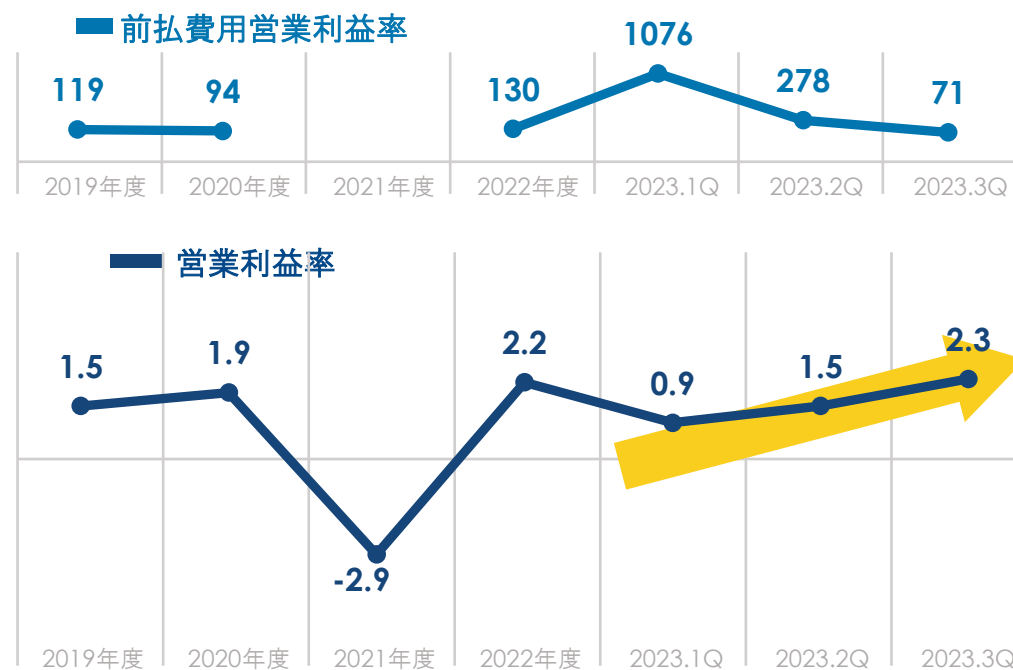
現預金の増加等による流動資産の増加と短期借入金の返済等による流動負債の減少によって流動比率は改善。借入金の減少等と利益剰余金の増加等によって自己資本比率も改善している。



## [収益性]

収益性は順調に改善している。

営業活動の合理化によって前払費用（1年以内に費用計上となる科目）が減少。営業利益に対する前払費用の比率は健全化している。営業利益率は、2023年度第3四半期時点で2.3%まで回復。



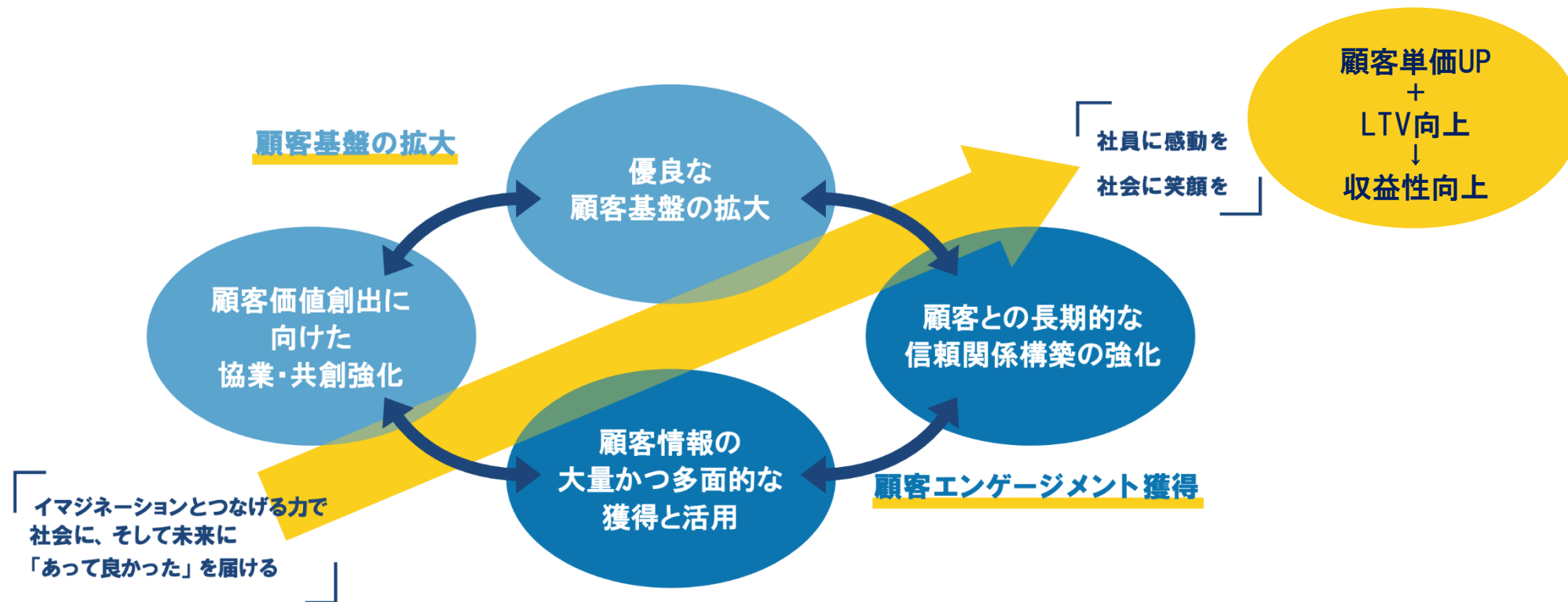


# 3

## 成長戦略及び取り組み状況

# 2023年12月期の取り組み

2023年12月期は、パーパスに基づく事業活動を通じてビジョンを実現し、企業価値の向上を目指す  
 2022年12月期に実施した顧客基盤の拡大に加え、新たに顧客エンゲージメントの獲得に取り組み、アップセル+クロスセルによる顧客単価UP → LTV向上（顧客生涯価値）が収益性向上をもたらし、既存事業の成長につなげる



## 2023年12月期の重要指標

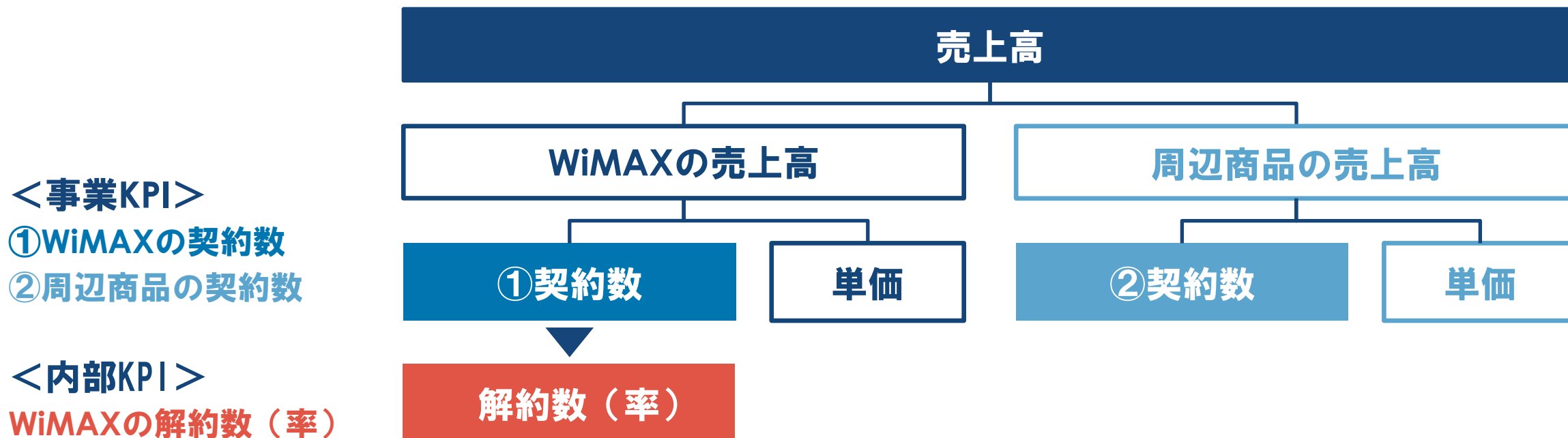
2023年12月期の重要指標、①獲得数最大化＝新規顧客獲得、②解約数最小化＝顧客エンゲージメント獲得による長期的な関係構築を実現して、更なる顧客基盤の拡大につなげる



この2つの指標を追いかける

# 売上高の構成要素

2つの指標（獲得数＝契約数、解約数）は、売上に寄与する契約数を構成するために重要  
 2023年12月期は2022年12月期同様に契約数を事業KPIとして開示。



契約数とは… 前月の契約者数 + 当月の新規契約者数 - 当月の解約者数



# 既存事業強化による成長（成長戦略2022の進化）

成長戦略において獲得した販売チャネルとの協業深化によって新規顧客獲得を継続しつつ、顧客との関係構築の施策を通じて、解約防止を実現していく。

獲得数最大化のために…

解約数最小化のために…

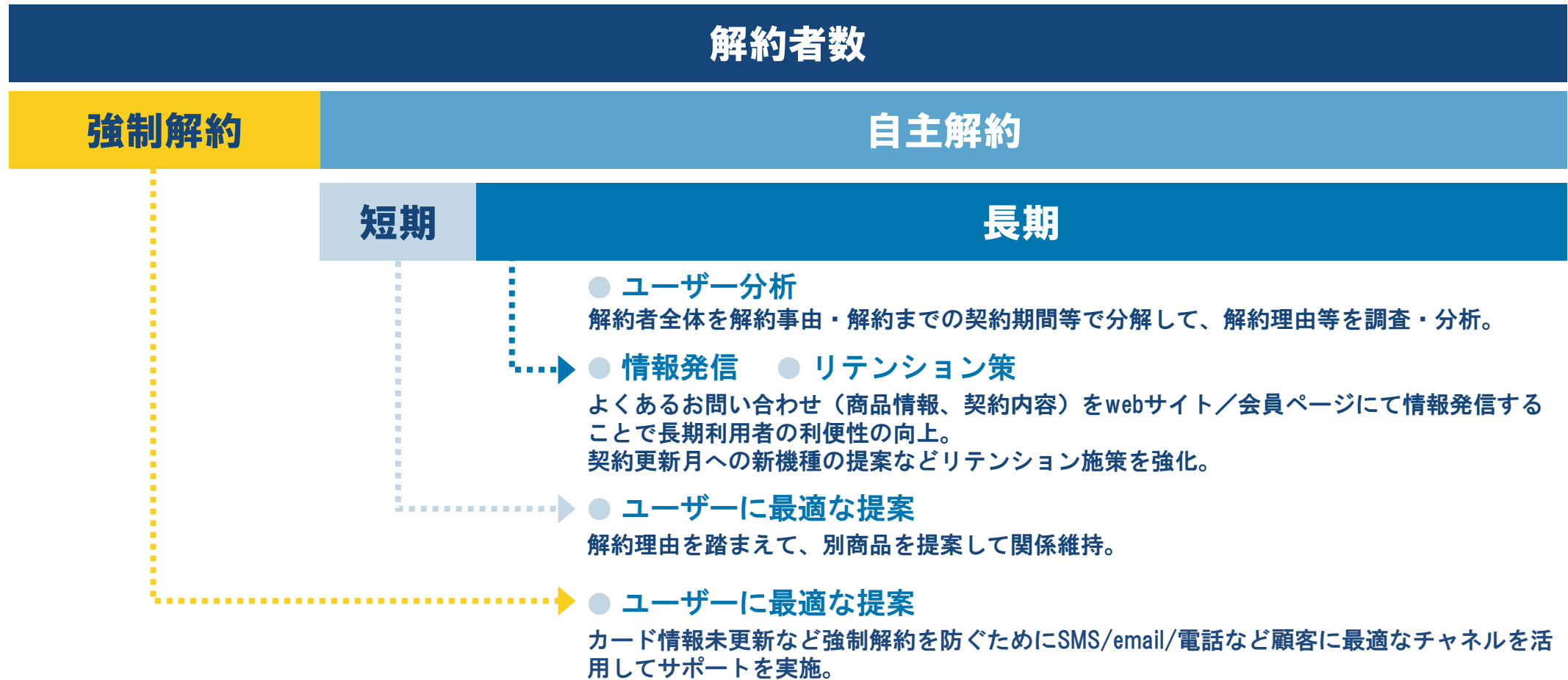
## 獲得のためのチャネル強化施策

## LTV向上のためのエンゲージメント施策



# 解約率最小化への取り組み

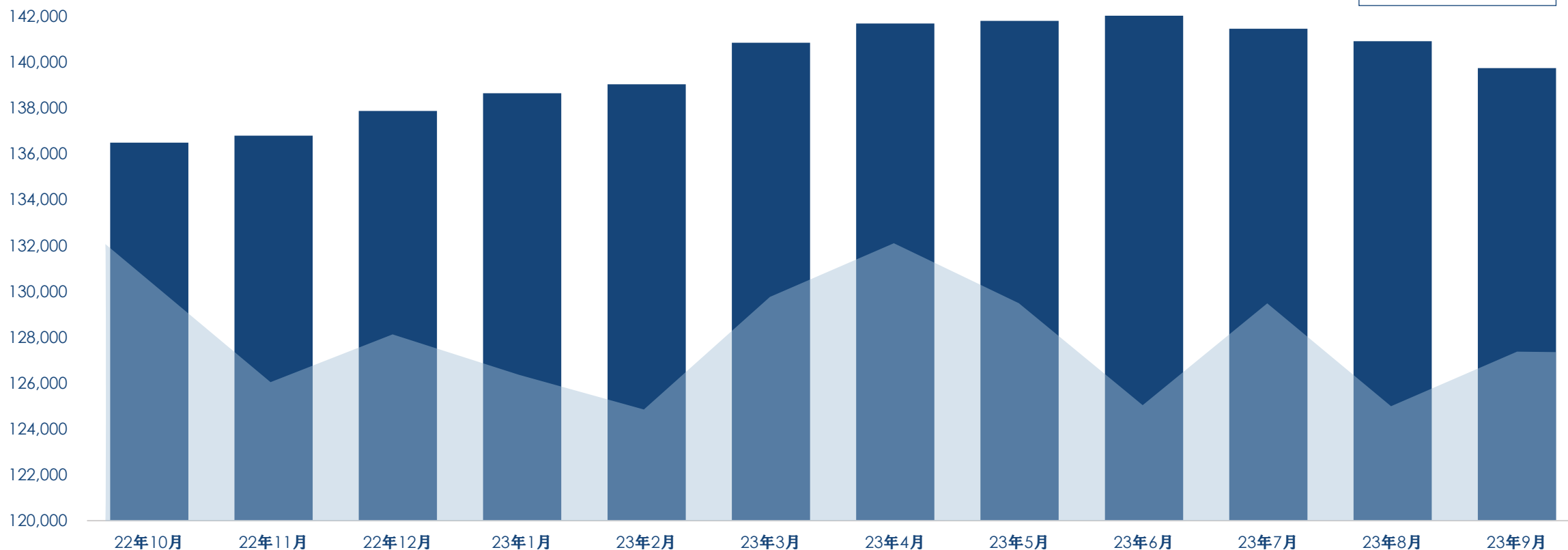
「成長戦略2022の進化」に沿って解約率最小化への取り組みに着手。解約者のユーザー分析は、強制解約と自主解約（短期解約、長期解約）に分解して解約理由等を調査。情報発信を強化しつつ、各ユーザーに最適な提案とリテンション策に取り組んでいる。



# WiMAX契約者数の進捗

第3四半期は法人顧客の解約（一過性）、収益性を重視した営業活動強化のため契約者数は伸び悩んだ。しかしながら、解約率は横ばいで推移しているため、収益性の高い販路拡大、販売促進など契約増加の取り組みを実施していく。

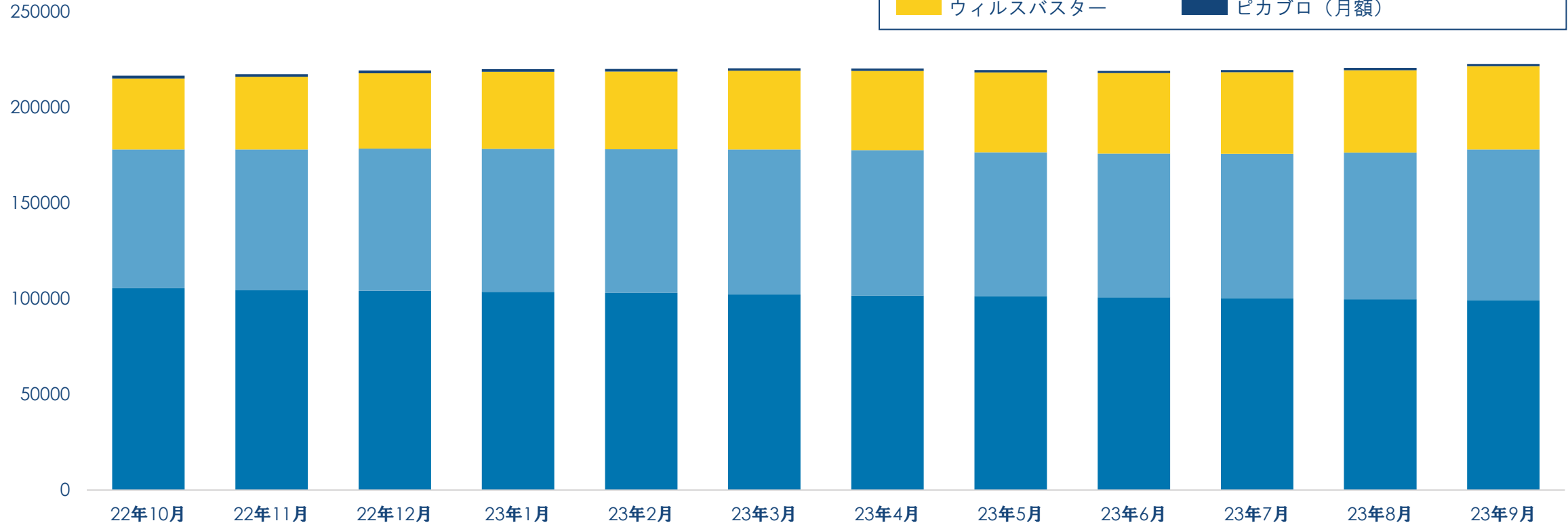
[WiMAX契約者数の推移]



# 周辺商品契約件数の進捗

周辺商品の契約件数は堅調に推移し、2023年9月時点での契約件数は22万件に達した。  
粗利率、収益性が高いサービスであり、クロスセルによる販売力強化で引き続き契約件数の積み上げを目指していく。

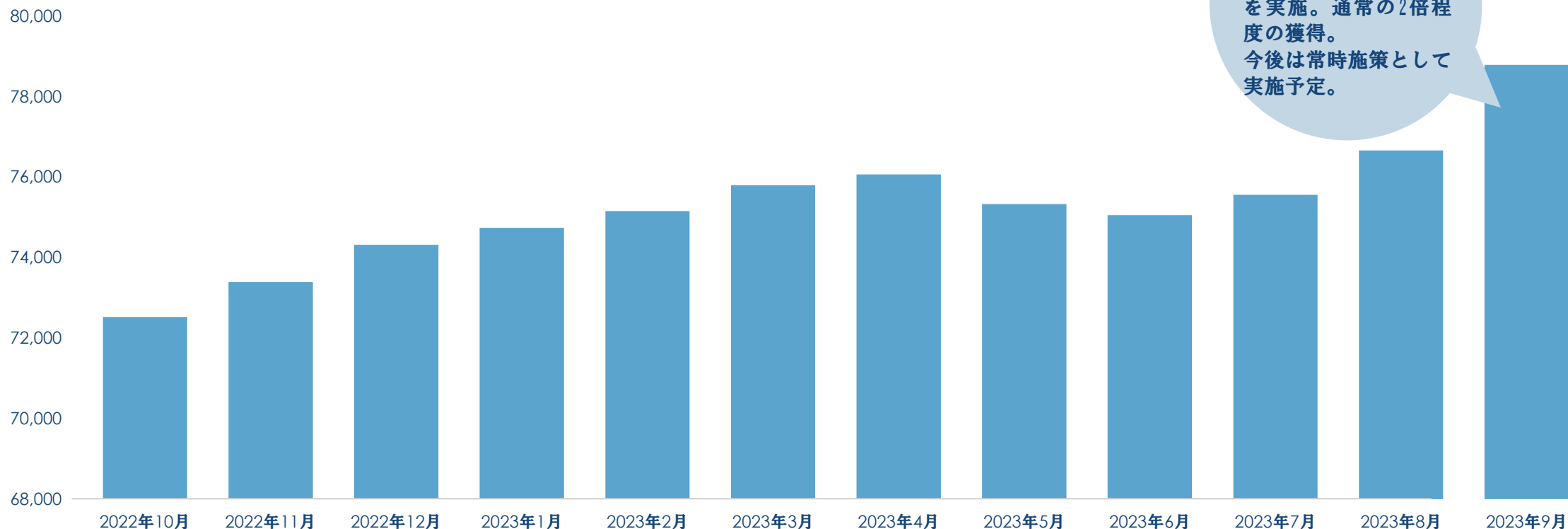
【周辺商品契約者数の進捗の推移】



## ワイヤレスゲートWi-Fi（付帯保険）契約者数の進捗

周辺商品の中のワイヤレスゲートWi-Fi付帯保険サービスは、競合商品との競争によって契約数の伸び悩みがあったが、iPhone15販売に合わせたキャンペーンを実施。契約者数が拡大傾向に回復している。

### 【ワイヤレスゲートWi-Fi（付帯保険）契約者数の推移】



iPhone15発売に合わせてヨドバシカメラ店舗にて販売キャンペーンを実施。通常の2倍程度の獲得。今後は常時施策として実施予定。

# 4

## トピックス





# WiMAXのNetflixパックについて

WiMAXの販売促進の一環として、2023年8月1日からヨドバシカメラ様の店舗にてUQコミュニケーションズ株式会社様と連携し「ギガ放題プラスS Netflixパック」を提供し、新規契約獲得に向けた取り組みを強化。



お問い合わせ

今すぐ申し込む

[ヨドバシカメラWiMAX+5G TOP](#) > [料金プラン](#) > [新機種対応！ギガ放題プラスS Netflixパック](#)

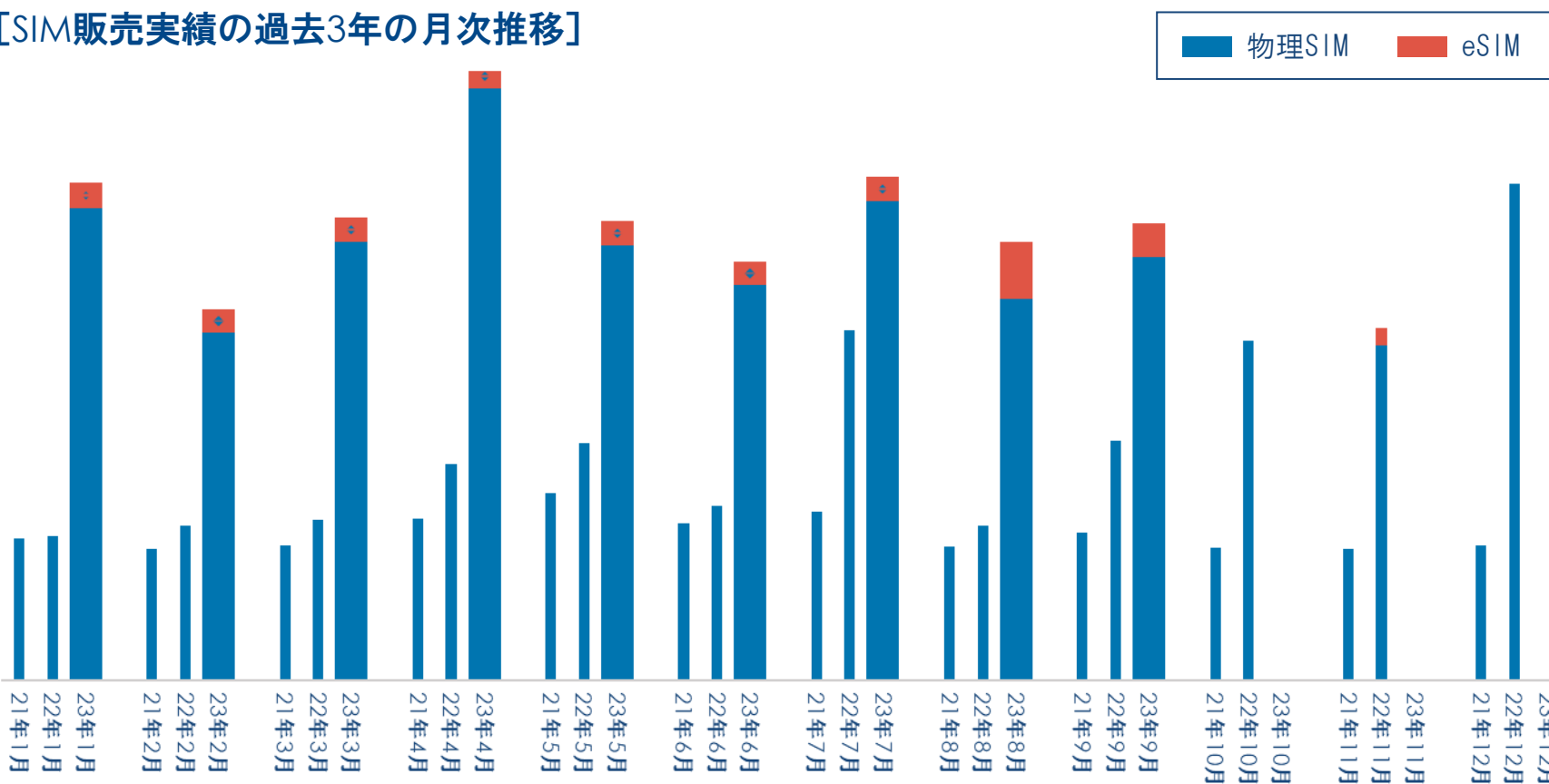
## 新機種対応！ギガ放題プラスS Netflixパック



# プリペイドSIM商品ラインアップの拡大

プリペイドSIMの第3四半期までの販売数は、訪日外客数の回復に合わせて前年比2.3倍と大幅増加。更なる販売増加を目指して、顧客の需要にきめ細かく応える9つの新プラン（無制限プラン：2プラン、短期定容量プラン：7プラン）を提供。

【SIM販売実績の過去3年の月次推移】



【物理SIMの商品拡大】

短期滞在需要と、無制限需要に対応する新たなラインアップを拡大。11月17日から販売開始予定。

日数	容量
5日間	無制限※
日数	容量
8日間	3GB
	5GB
	7GB
15日間	3GB
	5GB
	7GB
	10GB

※ 利用容量は無制限（毎日2GBは高速、超えると当日最大200kbpsにて利用可）

# eSIMの自社ECサイト開設

訪日外客に向けたプリペイドeSIMオンライン販売のECサイトを11月1日に開設。同日より大手タクシー会社の日本交通株式会社様のタクシー部門、飛鳥交通株式会社様の観光バス部門と提携。訪日外客と接点を拡大して販売強化を目指す。

## 【eSIMの自社サイト】



## 【パートナー企業との提携】



# 5

## 參考資料





# マネジメントチーム

▶▶▶ 異なるバックグラウンドで培った強みを補完しあうマネジメントチーム



代表取締役社長CEO

## 濱 暢宏

*Nobuhiro Hama*

- 1998年 東北大学工学部情報工学科卒業
- 1998年 シャープ株式会社入社
- 2014年 日本交通株式会社 総務財務部長
- 2016年 Japan Taxi株式会社（現：GO（株））  
取締役COO
- 2018年 大国自動車交通株式会社 代表取締役社長
- 2019年 株式会社フォーキャスト（現：（株）ヨーク）  
経営企画GM
- 2020年 当社 執行役員新規事業本部長
- 2021年 当社 代表取締役社長CEO

取締役CFO兼CAO

## 原田 実

*Minoru Harada*

- 1990年 マニファクチュラーズ・ハノーバー銀行  
（現：JPモルガン・チェース銀行） 入行
- 1997年 株式会社NEC総研（現：NECマネジメントパートナー（株））  
EC担当専任研究員
- 1998年 ライコスジャパン株式会社（現：楽天グループ（株））  
WEBプロデューサー
- 1999年 株式会社ライブドア（現：NHNテコラス（株））  
コンテンツ担当ディレクター
- 2000年 株式会社シープロド 専務取締役COO
- 2004年 当社設立 取締役COO

取締役COO執行役員 営業本部長兼新規事業本部長

## 成田 徹

*Toru Narita*

- 1998年 DDIポケット株式会社（現：ソフトバンク（株））入社
- 2010年 当社入社
- 2014年 当社 営業本部長
- 2015年 当社 執行役員営業本部長
- 2020年 当社 取締役執行役員営業本部長
- 2021年 当社 新規事業本部長 兼任

# 社外取締役

▶▶▶ 経験と実績豊かな独立社外取締役、監査等委員によるコーポレートガバナンス

取締役（社外・監査等委員）

**西 康宏** *Yasuhiro Nishi*

元 株式会社インターネットイニシアティブ 取締役CFO  
元 株式会社オークネット 取締役経営管理部門長  
元 日本ベリサイン株式会社（現：デジサート・ジャパン（同））取締役副社長兼CFO  
MySkin株式会社 代表取締役  
TAK-Circulator株式会社 代表取締役CEO

取締役（社外・監査等委員）

**渡邊龍男** *Tatsuo Watanabe*

株式会社オールアバウト 社外取締役（監査等委員）  
株式会社オールアバウトライフマーケティング 監査役  
株式会社インターネットインフィニティー 監査役  
株式会社セルム 社外取締役（監査等委員）  
株式会社CAC Holdings 社外取締役  
株式会社ORJ 社外取締役

取締役（社外・監査等委員）

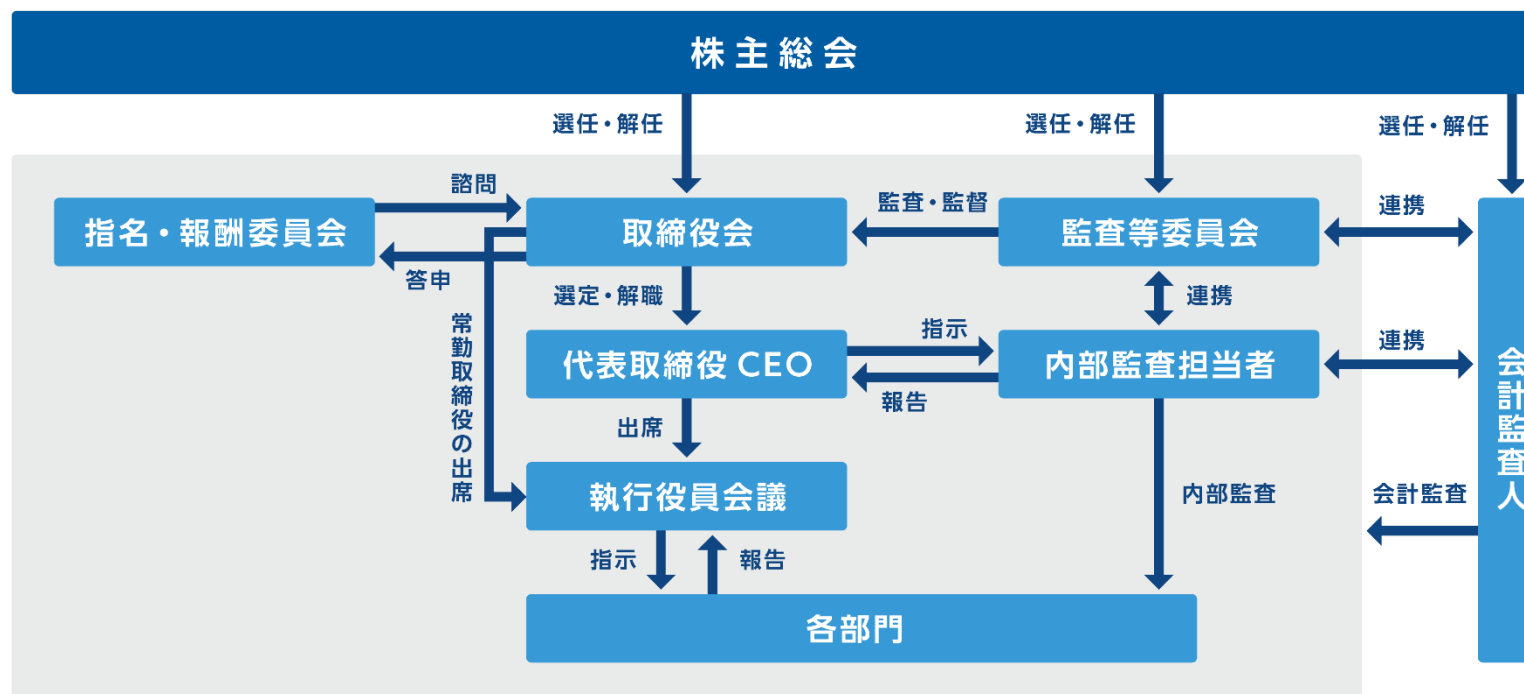
**江口真理恵** *Marie Eguchi*

祝田法律事務所 弁護士  
株式会社サイゼリヤ 社外取締役（監査等委員）



# コーポレートガバナンス体制

- ▶▶▶ 取締役総数6名、独立社外取締役（監査等委員）3名、うち女性取締役1名  
指名・報酬委員会において、取締役構成・報酬構成を審議。取締役会の客観性を高め、コーポレートガバナンスの充実を図る



## 本資料の取り扱いについて

- 本説明会及び資料に記載された業績見通し等に関する記述は、発表日時点での当社の判断に基づくもので、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績と異なる可能性があることをご了承ください。
- これらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。