



株主説明会

March 26, 2024

株式会社ワイヤレスゲート
(証券コード：9419)



本日の内容

- 1** 新代表について
- 2** 現状・課題について
- 3** 成長戦略・中期経営計画2026について



本日の内容

- 1 新代表について**
- 2 現状・課題について
- 3 成長戦略・中期経営計画2026について

代表取締役CEOの略歴

氏名

成田 徹 Toru Narita

1975年1月30日生（49歳）

来歴

- 1998年4月 DDIポケット株式会社（現ソフトバンク株式会社）入社
- 2010年10月 株式会社トリプレットゲート（現当社）入社
- 2014年10月 当社営業本部長
- 2015年3月 当社執行役員営業本部長
- 2020年3月 当社取締役執行役員営業本部長
- 2021年4月 当社取締役執行役員営業本部長兼新規事業本部長
- 2023年10月 当社取締役COO執行役員営業本部長兼新規事業本部長



代表取締役CEOの略歴

前職から通して20年以上に渡り通信業界にて従事してまいりました。

2010年に当社に入社し、これまで13年間にわたり営業実務を担当してまいりました。この間、ヨドバシカメラ様との協業を通じてスマートフォン保険やピカプロDXなどの商材の企画と導入を実施してきました。

今回CEOに就任し、その実行力を活かした経営を実施することで結果をもたらしていく覚悟です。

今後の展望としては、再成長を最優先目標とし、財務基盤の安定を確認した上で、成長への投資を行ってまいります。

経営陣として4年従事してきました経営力と合わせて、今まで実行力をベースに新規代理店様との協業による通信商材の販売増、デジタルマーケティング事業への取り組みを実施し、企業価値向上をすることをお約束いたします。



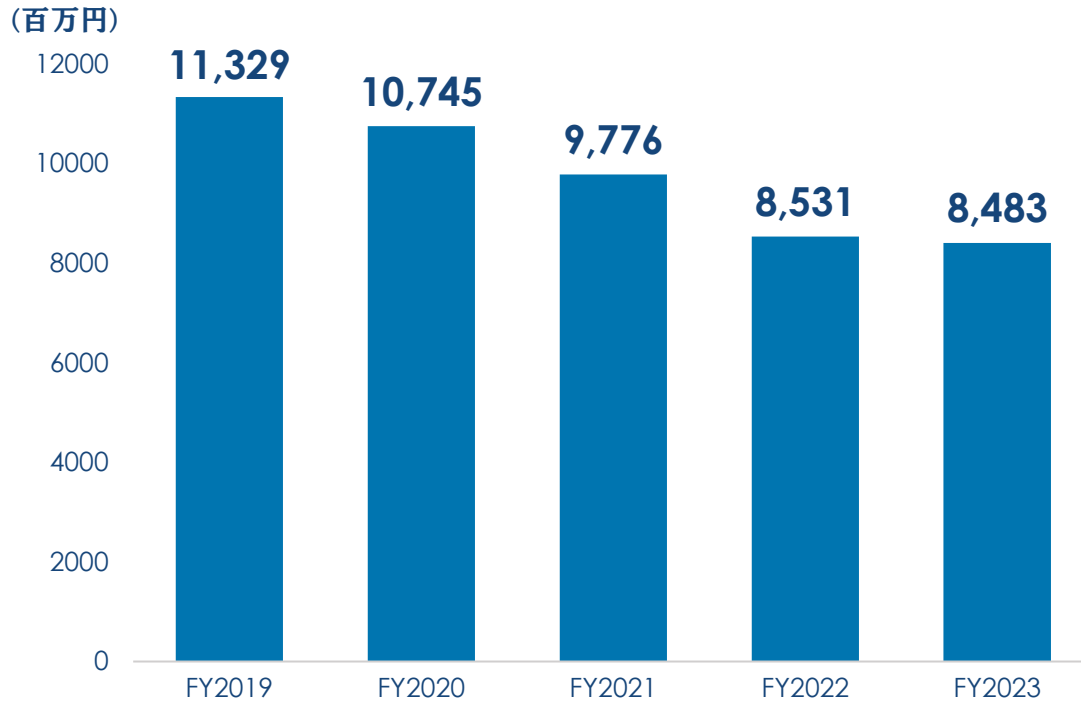
本日の内容

- 1 新代表について
- 2 現状・課題について**
- 3 成長戦略・中期経営計画2026について

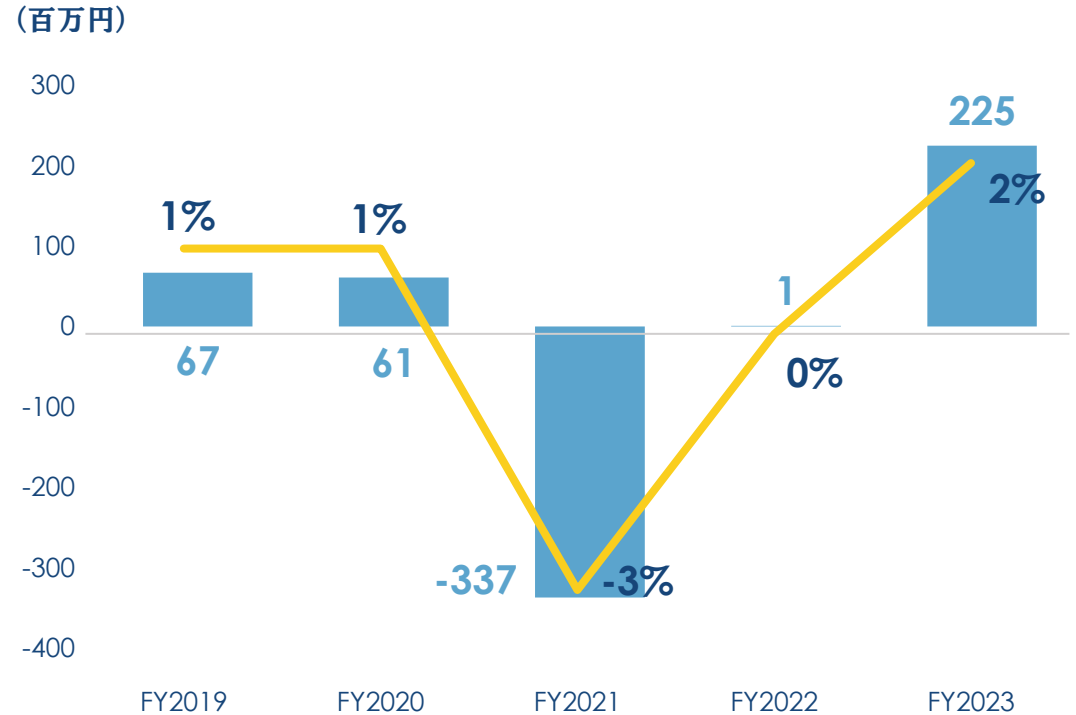
直近5カ年の業績推移

- 売上高は、WiMAXの累計数を維持することで、減収率が縮小。
- 経常利益はFY2021の大幅赤字後にコスト改革により収益性を改善し、FY2023はFY2019以来の経常利益を達成。

[売上高]



[経常利益・経常利益率]



注) 2023年12月期から非連結での業績を開示しております。

現状・課題について

現状

- 2023年度：売上高、利益は期初の通期予想を達成。
- 再成長へ向けての財務基盤が改善。



課題

- 2016年以降、7年連続の売上減少。 → **売上拡大**
- 営業利益率の改善 → **2023年：2.6% 2026年5.0%**



本日の内容

- 1 新代表について
- 2 現状・課題について
- 3 成長戦略・中期経営計画2026について**

今後の成長戦略

- 通信事業の再構築により
「稼ぐ力」を維持し投資余力の確保を図る
- デジタルマーケティング事業に投資し、
新たな事業の核を立ち上げ
顧客基盤の活用と拡大にて、成長軌道へ回帰する

通信事業・重点戦術

販売チャネル
拡充のため
カメラのキタムラ
と提携

ヨドバシカメラ
との
パートナーシップを
さらに強化

WiMAXを
補完する
新商品の投入

通信事業・カメラのキタムラとの提携

- 新たな販売チャネルとして、全国に600店舗以上を展開する「カメラのキタムラ」との提携を開始。
(ヨドバシカメラは大都市・大規模店舗を展開)
- WiMAX、プリペイドSIMを中心に「新宿西口店」から販売スタート

株式会社キタムラ 会社概要

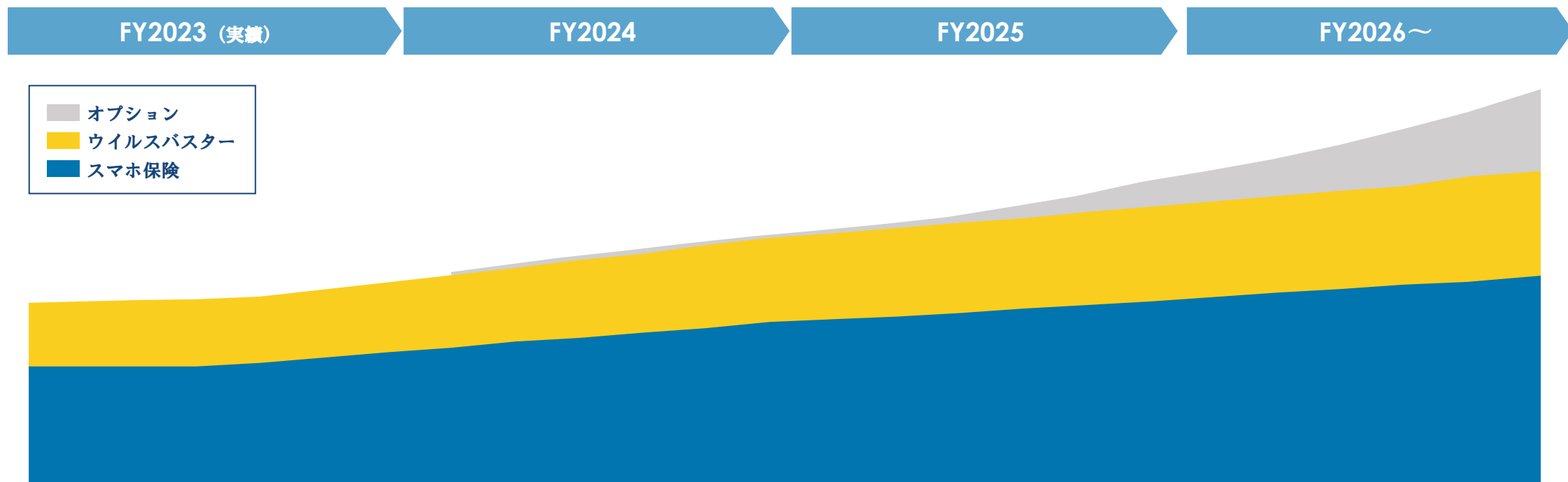
設立	1943年5月
店舗数	カメラのキタムラ 621店舗 スタジオマリオ 363店舗
売上高	878億9,864万円 (23年3月期)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 「カメラのキタムラ」の運営 ● 記念日スタジオ「スタジオマリオ」の運営 ● 「Apple製品サービス」の運営 ● スマートフォン事業 ● インターネット販売事業 ● 中古販売事業 ● フォトカルチャー事業



ヨドバシカメラとのパートナーシップをさらに強化

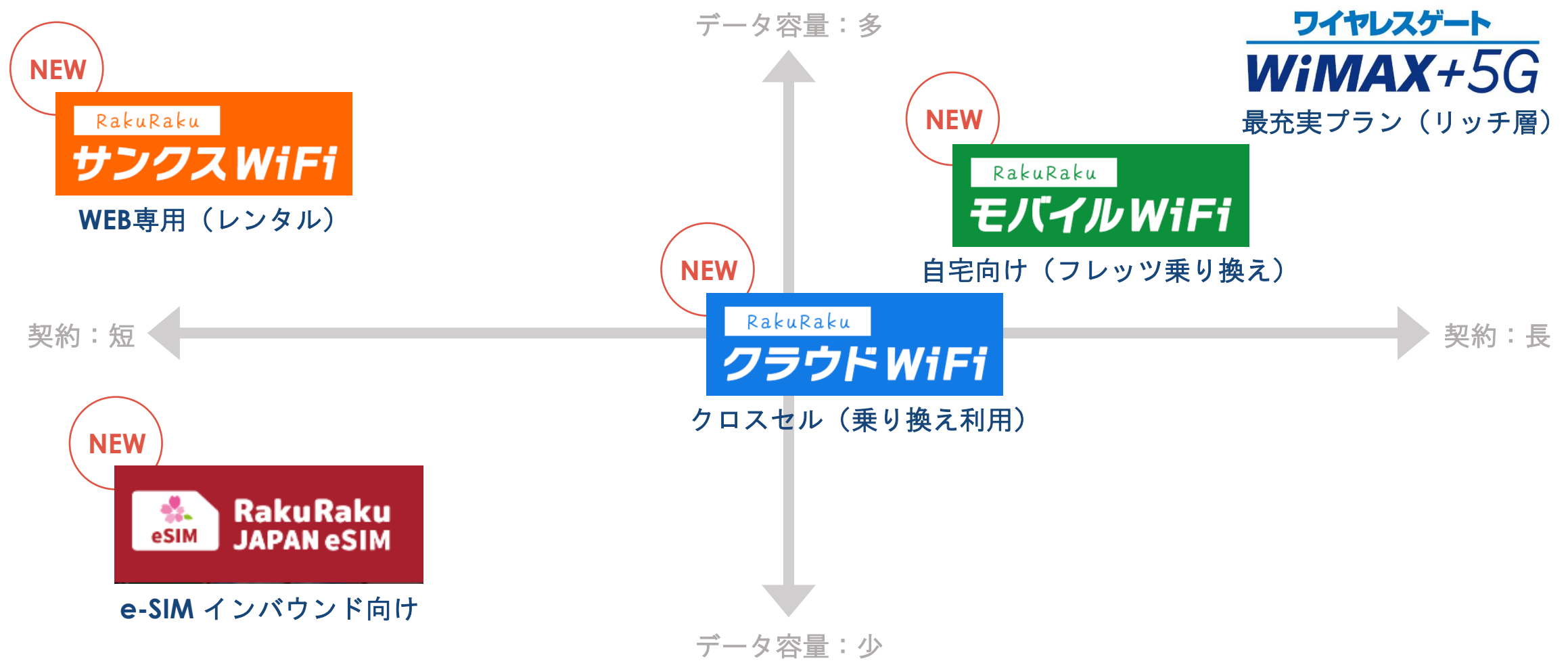
- スマホ保険サービスやセキュリティー商品など、通信サービス周辺商品の販売拡大。
→ヨドバシカメラのサブスクリプション（月額）サービスを一括にて取次ぎ。

[今後の契約数予想]



*サブスクリプションサービスの契約数は、FY2023から比較しFY2026は約2倍の伸びを想定

新ブランドの投入で新たなマーケットを開拓



新ブランドの一例



主力の「WiMAX」とのサービス比較

- レンタルサービスのため、機器本体の購入費用が
必要なし。※若年層のシェア感覚にマッチ。
- 1ヶ月単位で利用できるため、出張での利用や一時
帰国の際の利用など、顧客の多様なニーズで利用
できる。
- 長期で利用の際も月額基本料はずっと定額。



新たな顧客層を開拓

- 直販販売サイトの為、利益率の高い取り組みとなる

TOP 料金プラン 選べる3機種 お支払方法 よくある質問 5分で完了! らくらくお申込み >> お問い合わせ >>

RakuRaku
サックスWiFiなら **ずっと** 定額・お得に使える!

端末代金 **0円** データ容量 **無制限**

業界最安級コスト
容量無制限Wi-Fi

月額 **3,980円** (税抜)
(税込 4,378円)

家でも外でも
快適
Wi-Fi生活!

5分で完了! サックスWiFi らくらくお申し込み

13時までのご注文で最短即日発送! ※ WEBで今すぐ申し込む >>

【窓口営業時間】 9:00~18:00
Tell : 0570-02-5879 >>

デジタルマーケティング事業・重点戦術

インバウンドe-SIM

訪日向けメディア

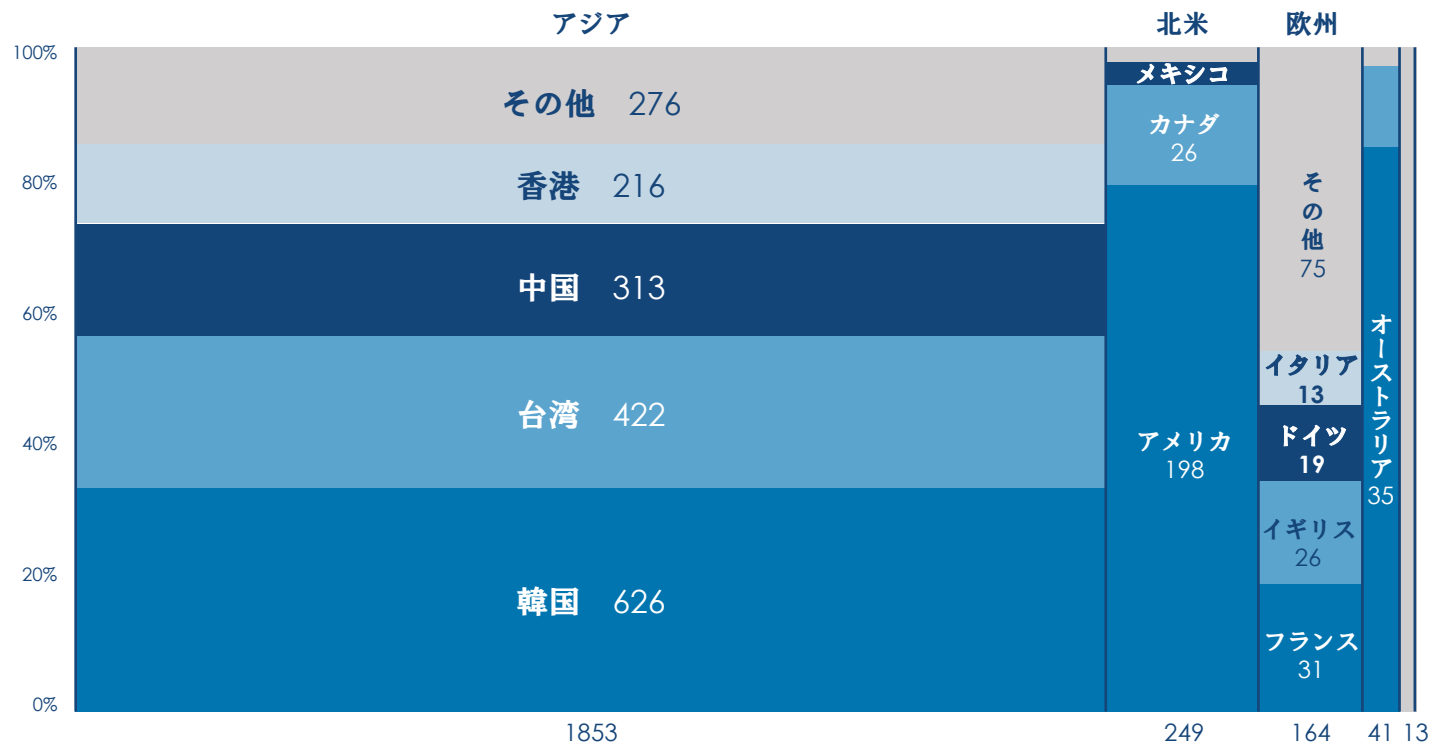
既存顧客向け

クロスセル

インバウンド向けe-SIM

- 訪日客の大半にWi-Fi需要があることから、インバウンド需要の隆盛は大きな好機。
- インバウンド向けの顕在需要に応えるe-SIMの販売を開始。早期の収益化を狙う。

[訪日客 国別内訳 (2023年)]



e-SIMの平均客単価を
3,000円とした場合の市場規模感

月間250万人 × 12か月 × 客単価3,000円
= 約900億円

(データ出所：日本政府観光局 HP)

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。

既存のプリペイド型SIMカードやWi-Fiルーター



空港や販売店に出向き入手する必要がある

プリペイド型e-SIM



スマホに
ダウンロードすれば
利用可

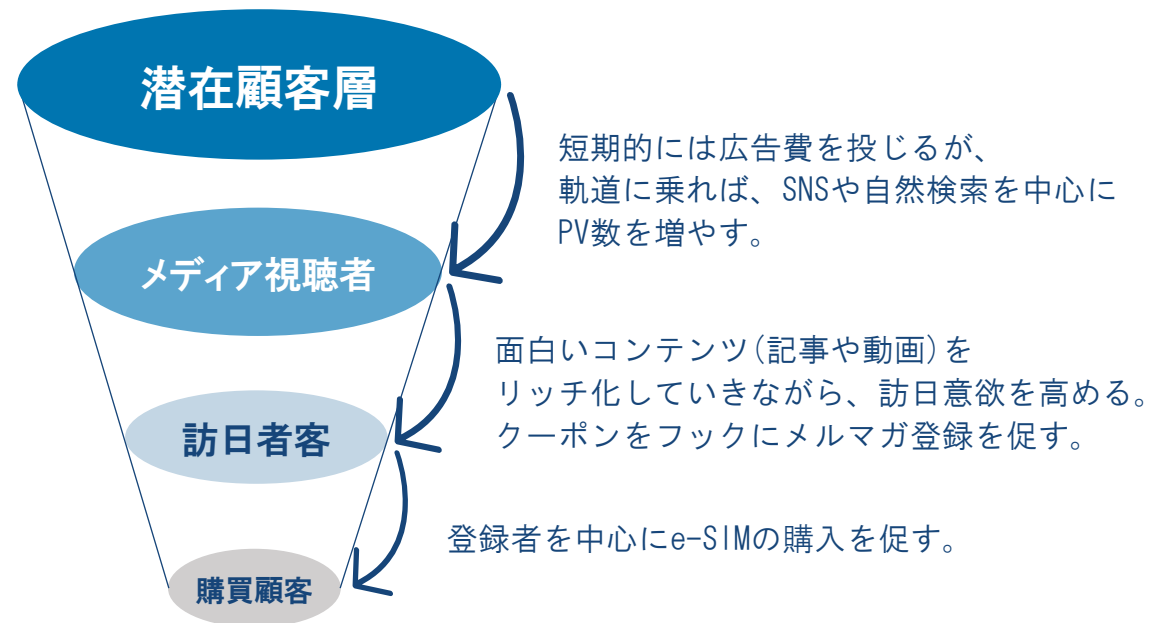
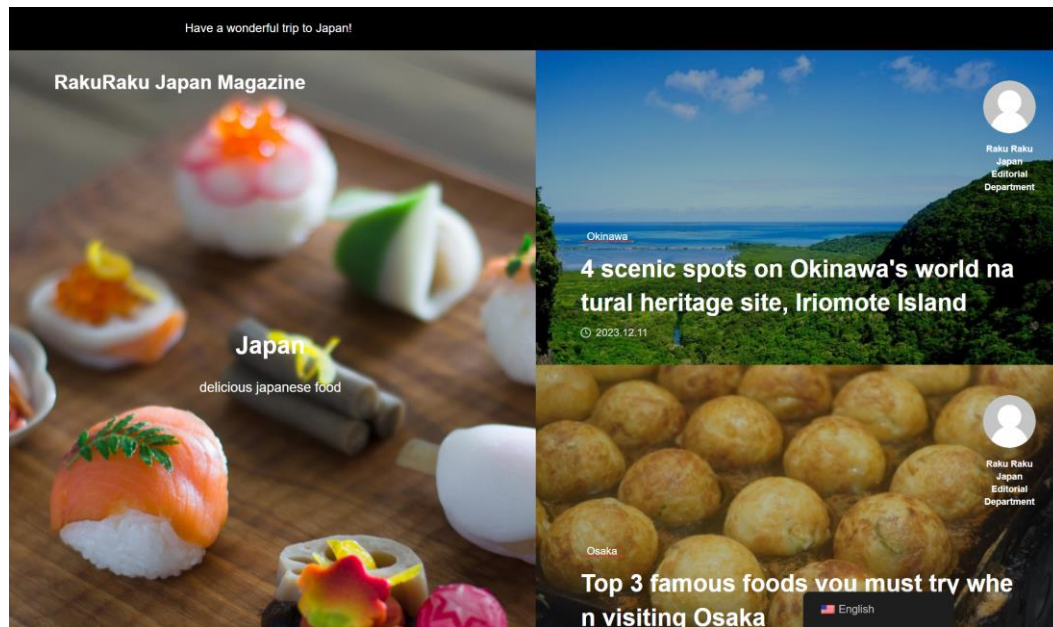
→訪日客にとって利便性が高く、
WEB販売と好相性

※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

e-SIM販促のための訪日客向けメディア

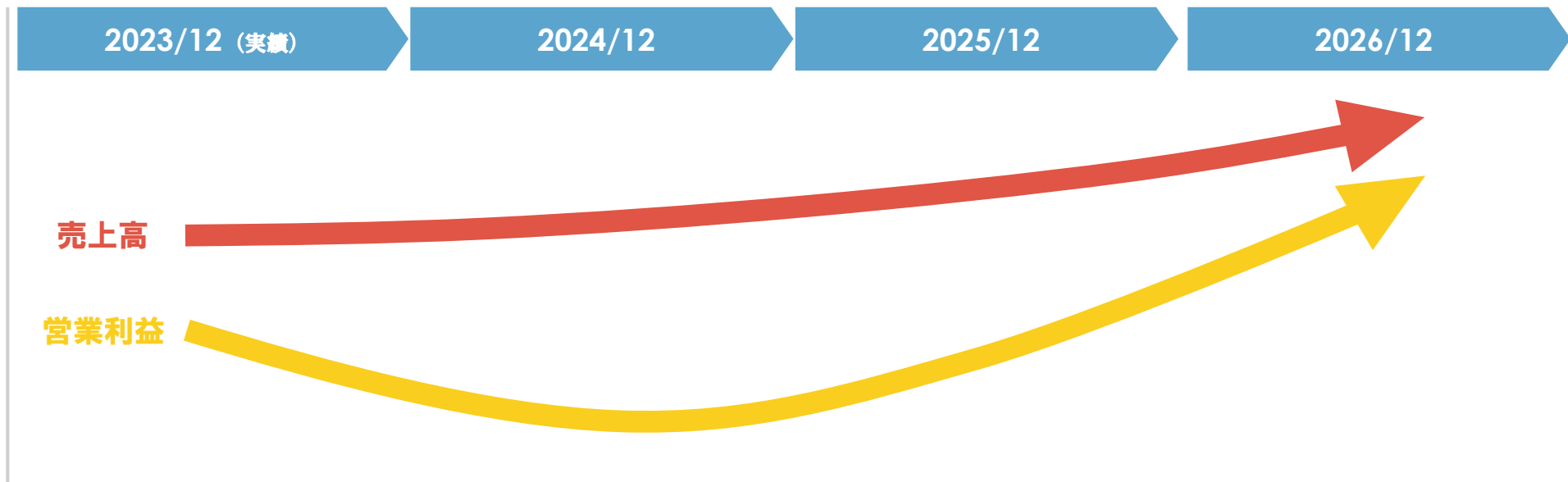
- 日本の観光情報を多言語（英語・韓国語・中国語・タイ語・スペイン語など）で提供する訪日客向けの自社メディアを立ち上げ、e-SIM販売に繋げる。
- e-SIMが既に普及している海外顧客に、日本滞在時にインターネット接続できるe-SIMを直接販売。

訪日客向けメディア・多言語により展開



中期経営計画2026・成長シナリオ

- 2024/12期は、5千万円～1億円の先行投資費用による減益計画とするが、売上は成長軌道へ。



成長

デジタルマーケティング事業への投資開始

デジタルマーケティング事業への投資加速

デジタルマーケティング事業の利益貢献開始

成長加速

基盤

通信事業で利益安定

通信事業は安定成長

通信事業の成長拡大とデジタルマーケティング事業の利益貢献により売上が大きく成長

増収増益の体質を確立

中期経営計画のガイドライン

- 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」を目指す。

		2023/12 (実績)	2024/12 (予想)	2026/12 (予想)
売上高	通信事業	84.8億円	86.8億円	90億円以上
	デジタルマーケティング事業	N/A	0.6億円	10億円以上
	合計	84.8億円	87.4億円	100億円以上
営業利益		2.24億円	1.62億円	5億円以上



株式会社ワイヤレスゲート
(証券コード：9419)

- 本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あり、その情報の正確性を保証するものではありません。事業環境の急速な変化により、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。
- これらの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。
- 新たなリスクや不確定要素は随時発生し得るものであり、その発生や影響を予測することは不可能であります。新たな情報、将来の事象によって、当社が将来予想に関する記述を見直す可能性があります。記載内容に重要な変更が生じた場合には、速やかにその内容について開示します。