



株主説明会

2025.03.25

株式会社ワイヤレスゲート

本日の内容

1. 事業概要と競争優位性
2. 業績推移と現状認識
3. 2025年度取り組みと成長シナリオ
4. 株主還元について

本日の内容

- 1. 事業概要と競争優位性**
2. 業績推移と現状認識
3. 2025年度取り組みと成長シナリオ
4. 株主還元について

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）

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

ワイヤレス・ブロードバンドサービスの普及を通じて、
遠く離れた誰かと誰かのコミュニケーションの支援に貢献

安定
基盤

ワイヤレスゲートWi-Fi事業

通信サービス



WiMAXの契約

+

付帯
サービスの
提供



オリジナルタブレット等の物販

デジタルマーケティング事業

成長
領域

通信サービス



e-SIMをはじめとする
通信商材の販売

⇒ 自社メディアの運営を通じて、
インバウンド向け、国内向けのEC販売を
拡大

- 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

大規模リアル店舗



自社ECサイト

インバウンド事業 e-SIMの優位性

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



訪日客にとって
利便性が高く、
WEB販売と好相性

スマホにダウンロード
すれば利用可能

※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

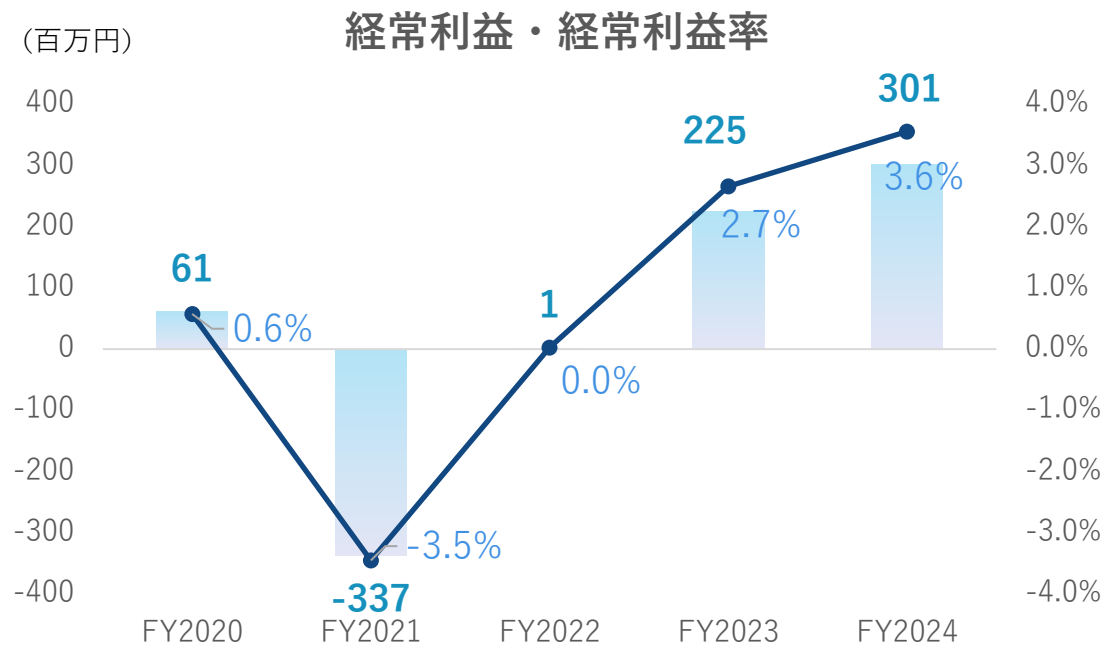
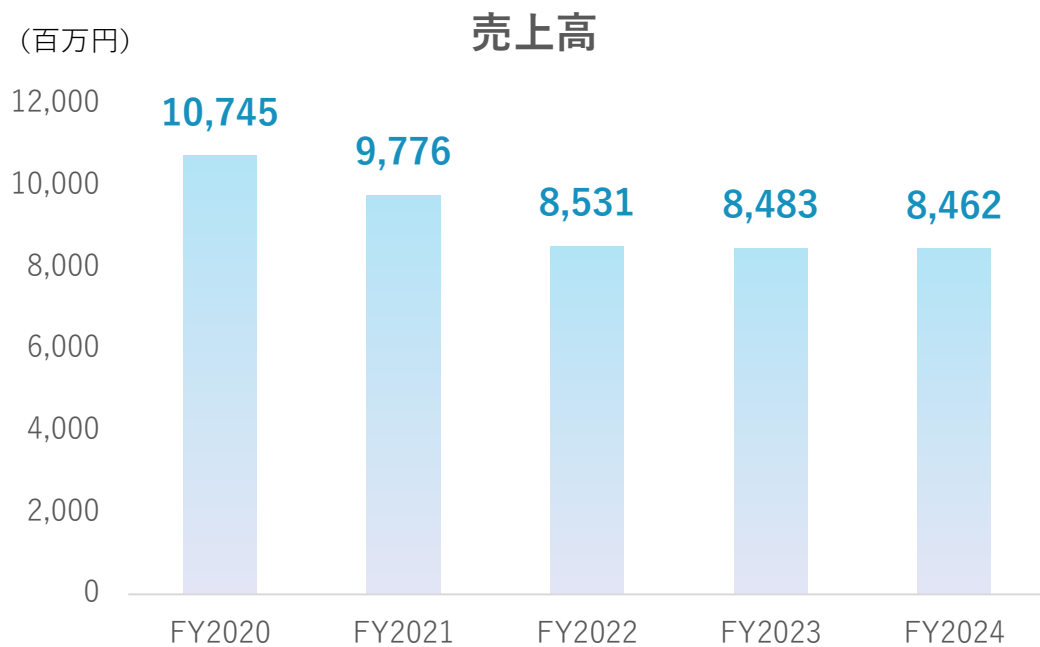
本日の内容

1. 事業概要と競争優位性
- 2. 業績推移と現状認識**
3. 2025年度取り組みと成長シナリオ
4. 株主還元について

直近5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、横這いを維持。
- 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。



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

- ・売上高は予算未達となったものの、営業利益は期初予想を大幅に超過して達成。
- ・再成長へ向けて財務基盤は着実に改善している。

課題

- ・8年連続で売上減少
 - 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。

本日の内容

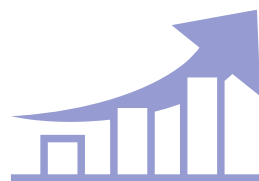
1. 事業概要と競争優位性
2. 業績推移と現状認識
- 3. 2025年度取り組みと成長シナリオ**
4. 株主還元について

2025年度取り組み状況



デジタルマーケティング事業への注力によるインバウンド収益・国内EC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

インバウンド向け 新規事業の収益拡大



デジタルマーケティング事業
 インバウンド向けe-SIM
 含む商材の収益拡大

ECサイトによる販売拡大



利益率の高いECサイトでの
 通信サービス販売の拡大

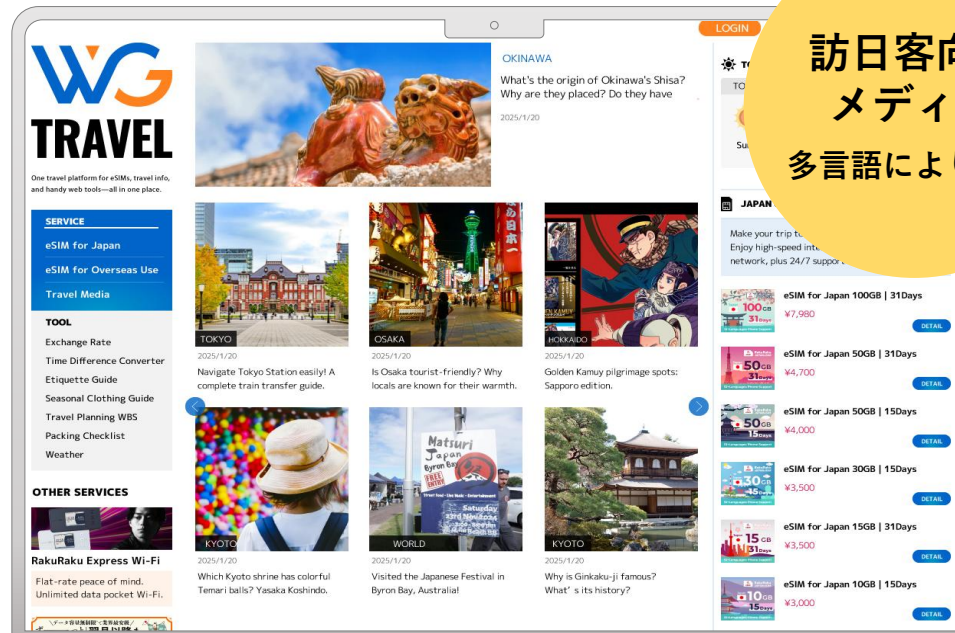
パートナーシップの強化



ヨドバシカメラとの
 パートナーシップ強化、
 物販・サービス商材の販売拡大

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

- 日本の観光情報を多言語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

潜在顧客層

短期的には広告費を投じるが、軌道に乗れば、SNSや自然検索を中心にPV数を増やす

メディア視聴者

面白いコンテンツ(記事や動画)をリッチ化していきながら、訪日意欲を高める。クーポンをフックにメルマガ登録を促す

訪日者客

登録者を中心にe-SIMの購入を促す

購買顧客

• WiMAXのEC販売スタート (2024年10月～)

様々なニーズに応じたブランド展開

個人・法人・長期・レンタルなど

積極的な広告投資

➤ 通信サービスのEC販売サイトイメージ

ずっと安心の定額制 / 最短即日発送 工事不要

データ容量 無制限

5G対応 最大 4.2 Gbps

安くずっと使い続けたい方への特別プラン! RakuRaku Express Wi-Fi

データ容量無制限で業界最安級 / ずっと 翌月以降も 値上げ一切なし!

定額

レンタル代 0円 最短即日発送 工事不要

毎月300円限定 RakuRaku 売り切れごめん! Wi-Fi

法人様限定

複数台のお申し込みで 初期費用 22,000円 無料!

もちろん、データ容量 無制限・端末代金 業界最安級

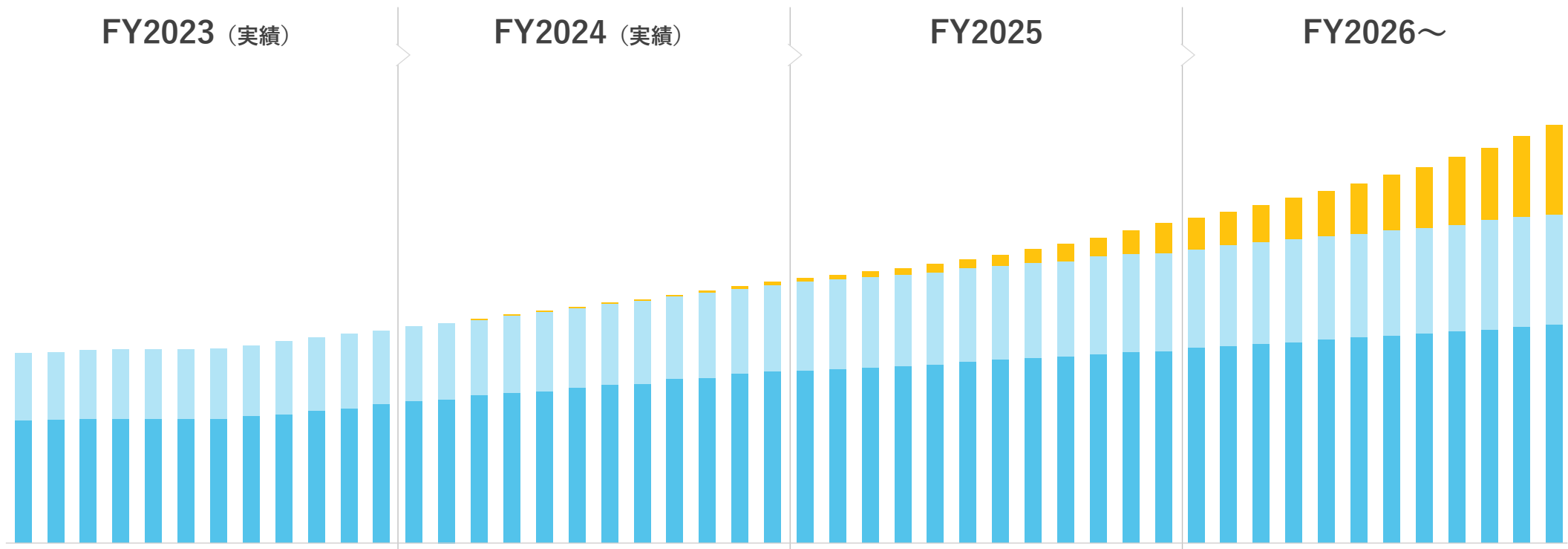
2025年12月期はECサイト関連の投資を進め、国内インターネット販売の拡大を目指す。

パートナーシップの強化 | 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。

➤ サブスクリプションサービスの今後の契約数予想

■ スマホ保険 ■ ウィルスバスター ■ オプション



ヨドバシカメラ

詐欺電話&ネット詐欺 ブロック

スマートフォン向け
特殊詐欺特化
サービス販売予定

詐欺電話やネット詐欺から守る防犯アプリ



なら、詐欺被害から大切な家族を守ります!

ヨドバシカメラ

カメラのキタムラ

VR関連アクセサリー リンクケーブル・ケース 販売開始



ヨドバシカメラ

他販社

コンテンツ シニア向け簡単スマホアプリ 『イージー』 サービス販売予定



ヨドバシカメラ

カメラのキタムラ

契約不要Wi-Fi 『ecoco』

ヨドバシカメラ
キタムラにて販売開始



- 新たな販売チャネルとして、「カメラのキタムラ」との提携を開始。
- 販売網の拡大により、タブレットをはじめとする物販事業を強化。

株式会社キタムラ

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

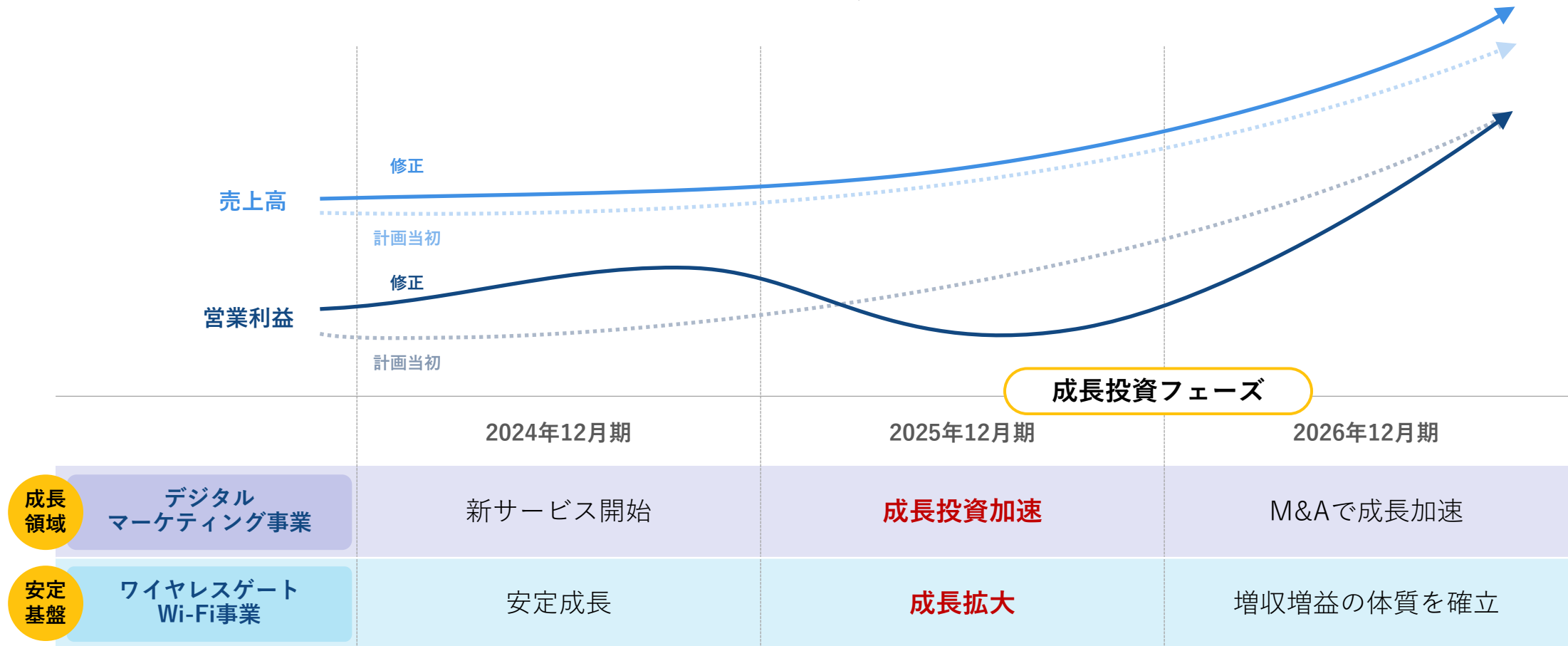


売上高 878億9,864万円 (23年3月期)

- 事業内容
- 「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



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
 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



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

本日の内容

1. 事業概要と競争優位性
2. 業績推移と現状認識
3. 2025年度取り組みと成長シナリオ
4. 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。
- 今後も配当原資確保に向けた業績改善を優先する。

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。

- 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。



株式会社ワイヤレスゲート

証券コード：9419