



2021年12月期 第1四半期 決算説明資料

2021年5月13日
株式会社ワイヤレスゲート

はじめに 代表交代の背景と狙い

- 通信需要は今後も高まる一方、格安サービスの大手参入など業界内の競争激化は続くという認識。従来のプロダクトアウト発想で近年当社の成長は停滞。マーケットイン発想で新たに成長を生み出すことが経営課題だった。
- 本年3月に就任した新代表の役割は、環境変化に対応し自己変革していく能力を当社にもたらし、継続的に付加価値を生み、企業価値向上を主導すること。
- 当社グループの当社(株式会社ワイヤレスゲート)及び株式会社LTE-Xは、当社ミッションのもと、それぞれ成長戦略を描き、それぞれ実行していくことで、グループ全体の企業価値を向上し、株主のご期待に応えていくことを狙う。

目次

1. 成長戦略と新セグメント概要
2. 第1四半期の実績
3. 参考資料

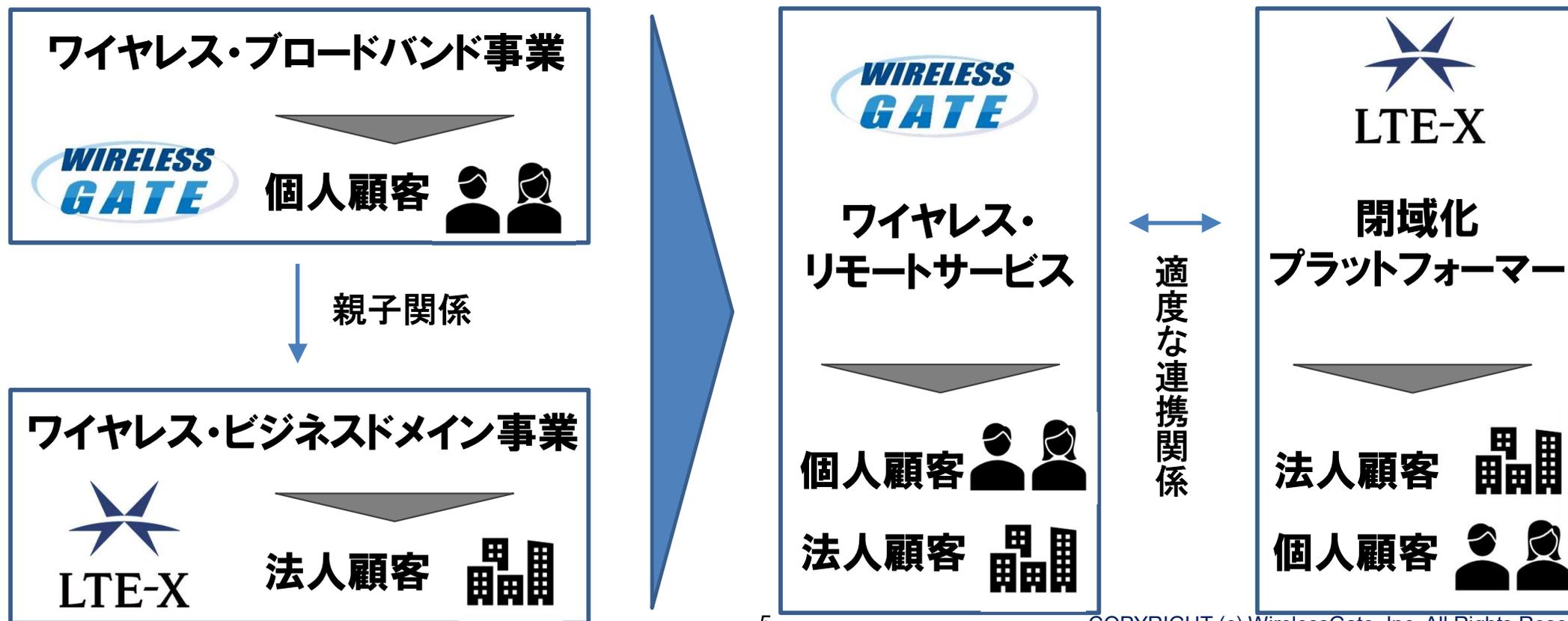
1. 成長戦略と新セグメント概要



ワイヤレス・ブロードバンドサービスを通じて、
より創造性あふれる社会の実現を目指す。

当社とLTE-Xの今後の関係について

「親子関係」から「適度な連携関係」へ。各社が成長戦略を描き、実行して、それぞれが成長。(当社におけるLTE-X社の持ち分比率低減により連結子会社から外れていくことを想定)

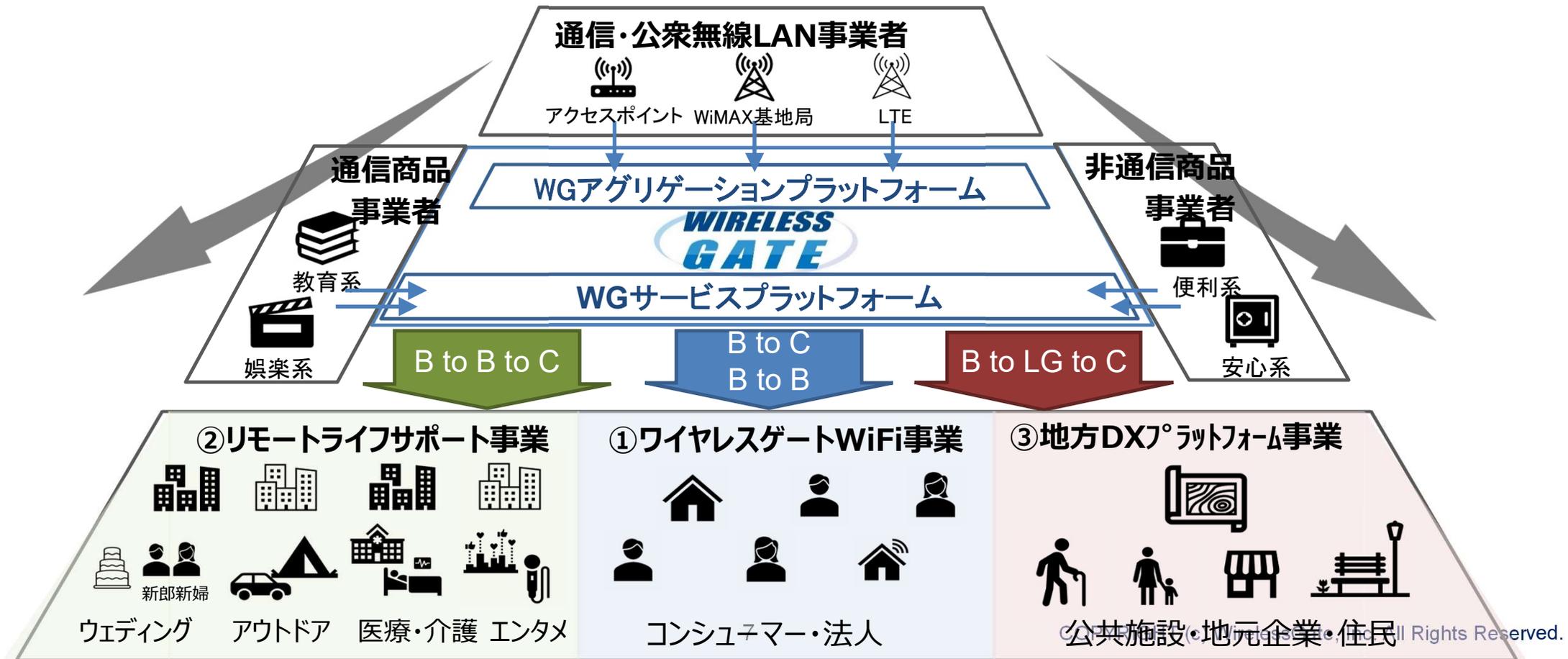




リモートライフ時代の
ソリューション・ディストリビューター

成長戦略と新セグメント全体像

通信環境と付加価値サービスを提供する「ワイヤレス・リモートサービス」を3つの事業を通じて顧客に提供することでビジョンの達成を目指していく。



成長戦略実行の考え方

既存事業の収益を新規事業に投じて早期事業化を目指す成長サイクル確立。
少数体制から採用・組織力強化により成長サイクルの持続力を構築していく。

既存事業強化による成長

- ① 事業の選択と集中
- ② 迅速な実行と改善

プロセスの可視化

KPIマネジメント

マーケットイン発想

早期事業化/
既存事業への統合

成長サイクル

再投資原資の
確保/分配

新規事業開発による成長

- ① 事業機会の探索
- ② リーンスタートアップ

異業界との協業・提携

撤退基準を設定

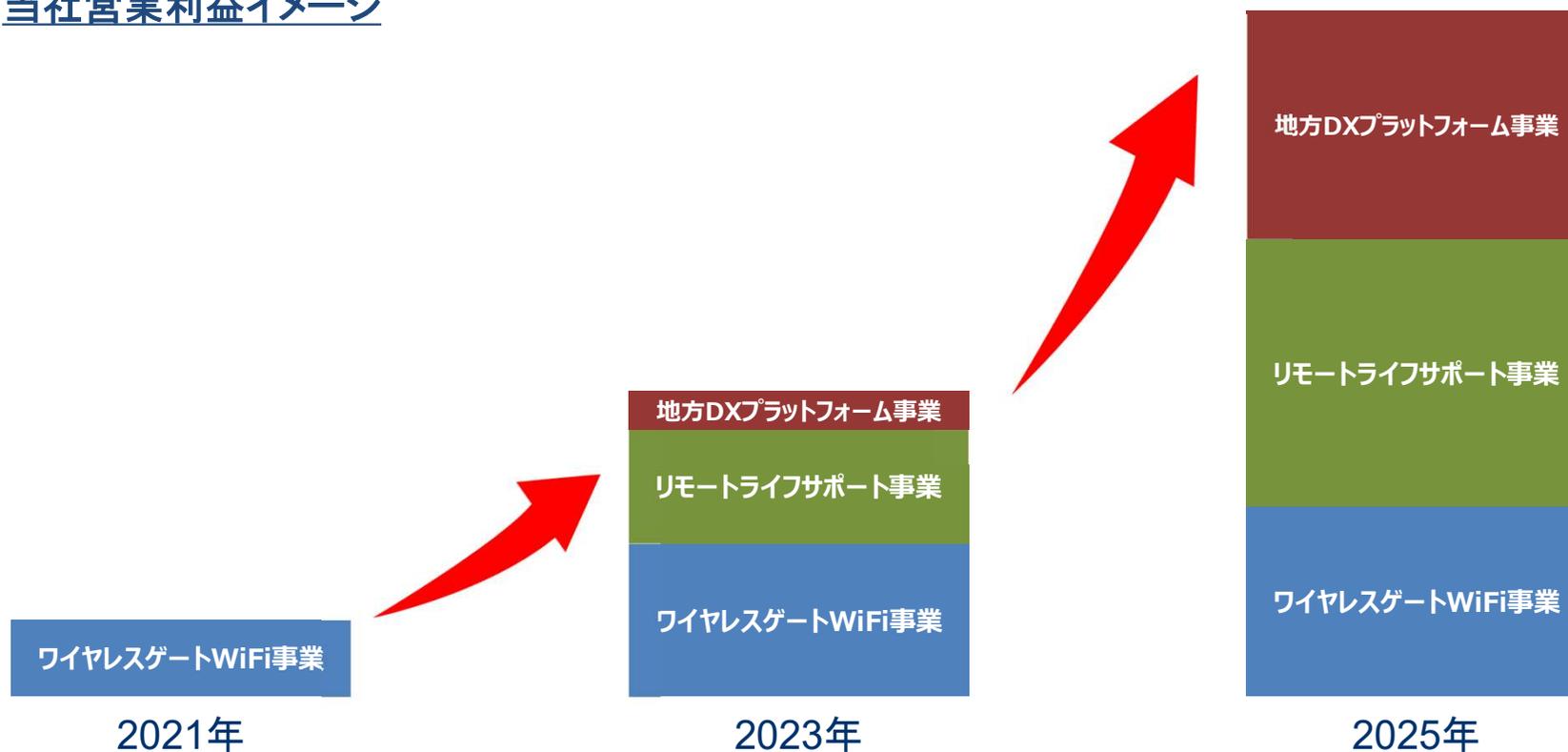
早く小さく始める

人材採用・育成/組織力強化による成長サイクル持続力構築

成長戦略による営業利益イメージ

既存事業(ワイヤレスゲートWiFi事業)強化と新規事業(リモートライフサポート事業・地方DXプラットフォーム事業)開発による成長にて、継続的な成長を目指す。

当社営業利益イメージ



当社の事業構成

当社は3つの事業から構成(予定含む)

①ワイヤレスゲートWiFi(BtoC/BtoB)事業

②リモートライフサポート(BtoBtoC)事業

③地方DXプラットフォーム(BtoLGtoC※)事業

※B to LocalGovernment (地方自治体) to Cの略

①ワイヤレスゲートWiFi事業

①ワイヤレスゲートWiFi事業

通信サービスと非通信(周辺)サービスを、リアル販路(量販店等)とウェブ販路(自社EC等)にて、個人/法人顧客に提供する、現在の主力事業。

通信サービス

非通信(周辺)サービス

レンタル

サブスクリプション

スポット

サブスクリプション

量販店



ワイヤレスゲート
Wi-Fi+WiMAX 2+
ワイヤレスゲートWi-Fi



EC



入院wifi
Powered by みんなのらくらくWi-Fi



安心系

便利系

教育系

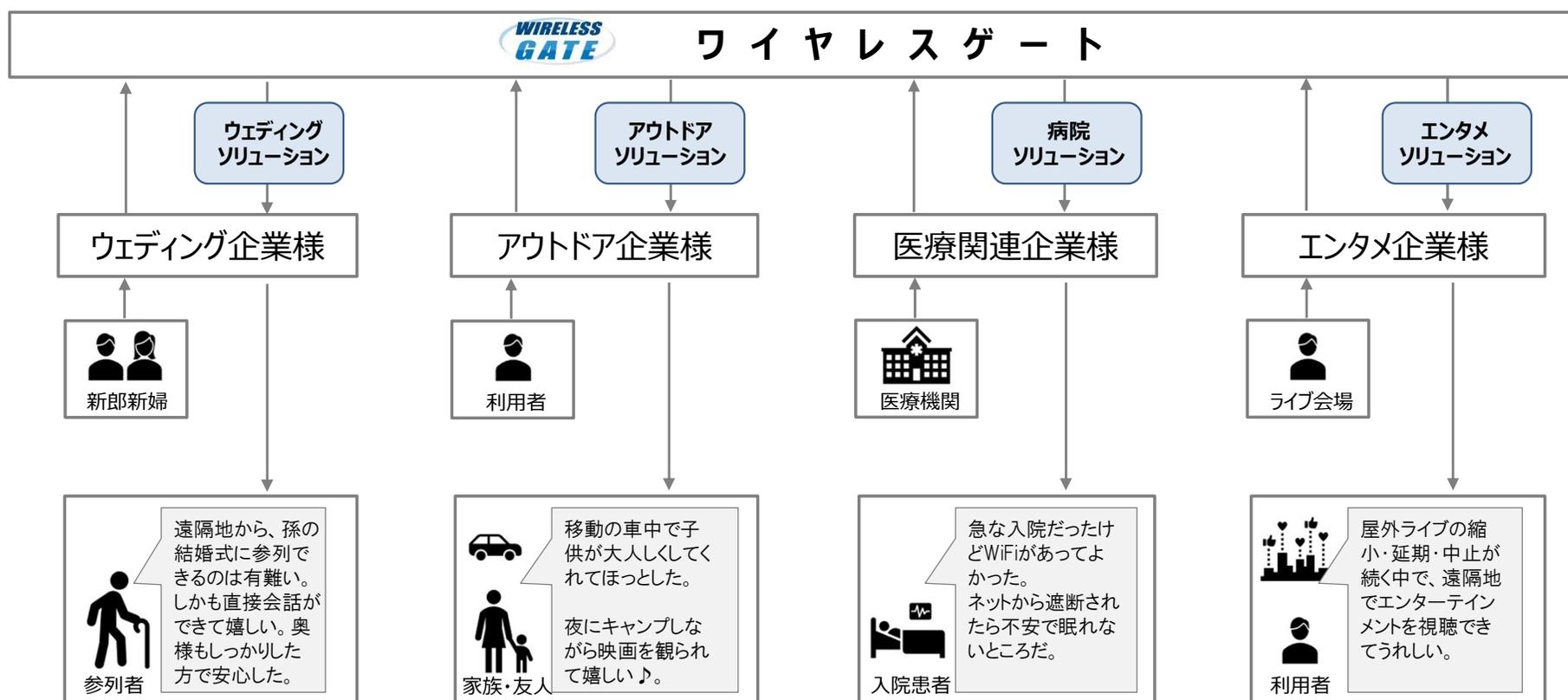
娯楽系

自社ECサイト

②リモートライフサポート事業

②リモートライフサポート事業

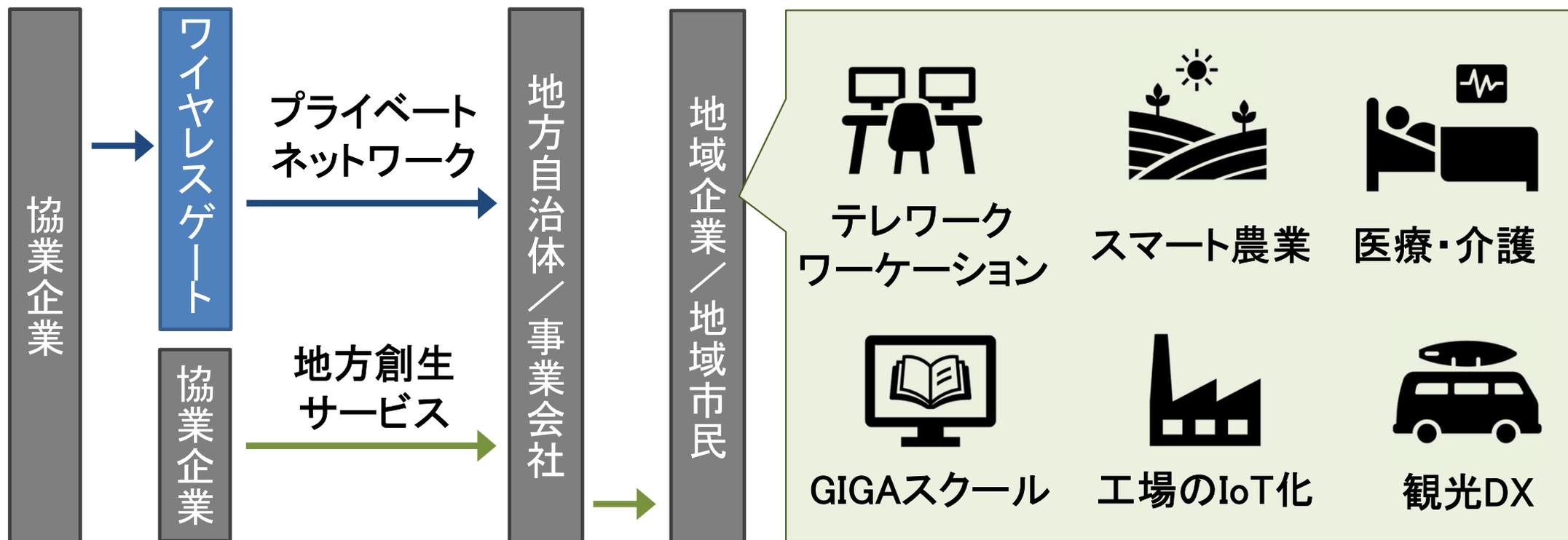
あらゆる業界で進むリモート・オンラインサービスに関する課題を解決するソリューション(通信環境+付加価値)を提供する新規事業。



③地方DXプラットフォーム事業

③地方DXプラットフォーム事業

地方創生をDXで実現するための、安心安全安定のプライベートネットワークサービス提供する新規事業。



セグメントの変更について

体制変更、戦略変更に伴うセグメント変更。当社ワイヤレス・リモートサービスと、LTE-X事業でセグメントを整理。

旧セグメント

ワイヤレス・ブロードバンド事業

- モバイルインターネットサービス
- 公衆無線LANサービス
- オプションサービス
- レンタルWi-Fiサービス
- その他

当社非通信(周辺)サービスを集約

ワイヤレス・ビジネスドメイン事業

- LTE-X事業
- その他法人向けサービス

当社通信サービスを集約

「LTE-X事業」を切り出し

新セグメント

<ワイヤレス・リモートサービス> ワイヤレスゲートWiFi事業

- 通信サービス
- 非通信(周辺)サービス

リモートライフサポート事業

地方DXプラットフォーム事業

<LTE-X 事業>

- クラウド事業
- プライベートLTE構築支援事業

2. 第1四半期の実績

第1四半期 業績ハイライト

- ワイヤレス・リモートサービス

- ① ワイヤレスゲートWiFi事業

- 前年のコロナ需要から比べると、家電量販店等によるWiMAXの新規契約獲得は一時的に減少。一方、自社ECでの新ブランド「みんなのらくらくWiFi」販売強化 及び 家電量販店等での「ワイヤレスゲートWi-Fi+パソコン保険付き」の販売開始等により、当社サブスクリプション契約数は堅調に推移し、売上高は前年比93.5%を維持。
 - 自社EC販売強化への販促費67百万円の一時的先行投資の結果、営業利益は前年比24.8%。今後は営業利益改善の見込み。理由は、①Google検索広告等のデジタルマーケティングを活用した効率的な新規契約獲得プロセス確立済みのため、②SEO※1対策強化にて自社ECサイトへの自然流入による新規契約獲得を増やすことで、CPA※2を軽減した新規契約獲得に注力するため。

※1SEO(Search Engine Optimization):検索エンジン最適化、※2CPA(Cost Per Acquisition):1件の契約獲得に要する広告コスト

- LTE-X事業

- ① クラウド事業

- 安全・簡便なテレワークソリューションやIoTソリューションの提供など順調に事業拡大。

- ② プライベートLTE構築支援事業

- 順調に案件数が拡大。(売上計上時期が不透明なため、予算には未計上)

第1四半期 業績概況(連結)

グループ連結業績

売上高	2,631百万円	前年比	95.4%
営業利益	△22百万円	前年比	△88.0%

ワイヤレス・リモートサービス

売上高	2,545百万円	前年比	93.5%
営業利益	14百万円	前年比	24.8%

LTE-X事業

売上高	85百万円	前年比	244.5%
営業利益	△37百万円	前年比	△7.4%

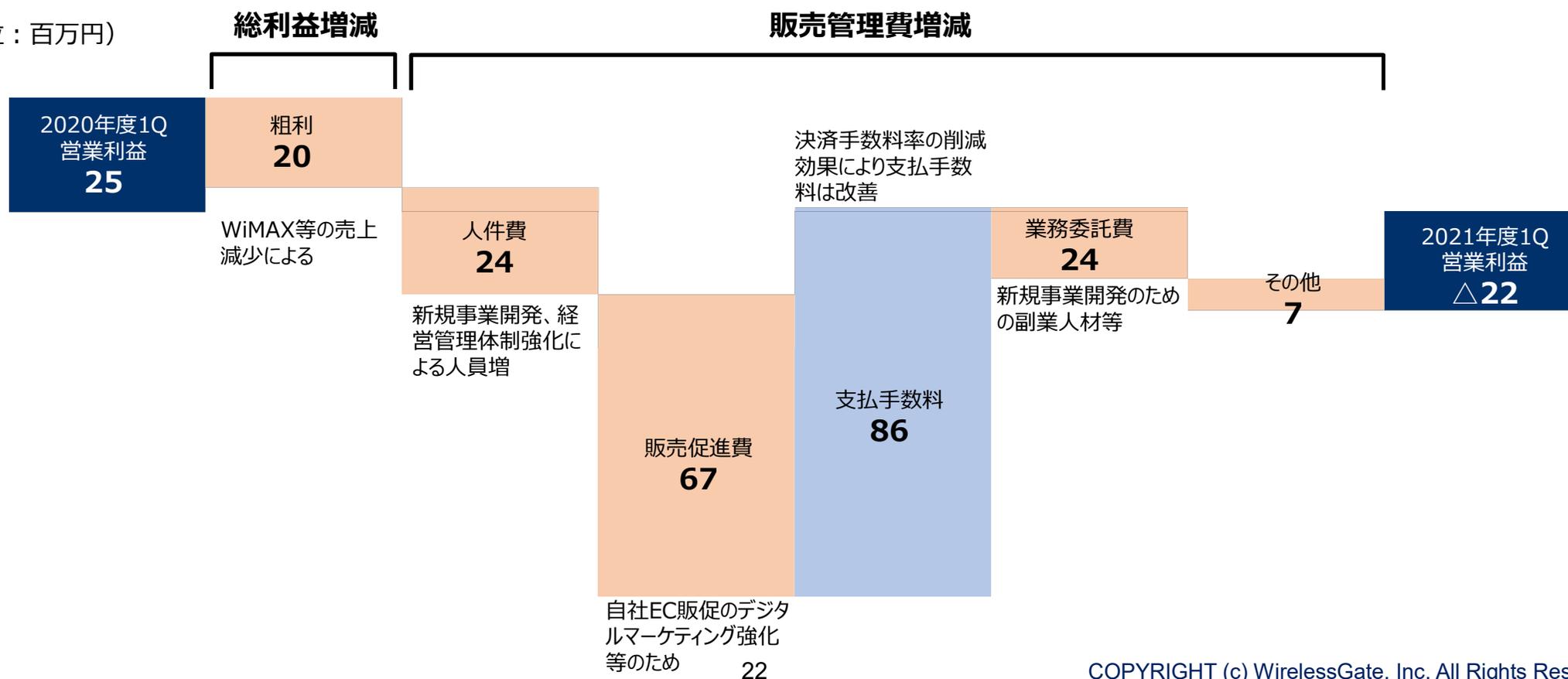
第1四半期 業績概況(連結)

(百万円)	2020/12期 1Q実績	2021/12期 1Q実績	前年同期比較		2021/12期 通期		補足事項
			増減額	増減率	通期予算	1Q進捗率	
売上高	2,756	2,631	△125	△4.8%	10,313	25.5%	<ul style="list-style-type: none"> 前年のコロナ需要と比して量販店WiMAX獲得減少による売上減少 みんなのらくらくWiFi等の新サービスの契約拡大による売上増加 クラウド事業のストック伸びによる売上増加
営業利益	25	△22	△47	△213.6%	46	－%	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業の強化、経営管理体制強化による人員増による人件費増加 ECの契約者数の獲得にかかるデジタルマーケティング活動による販売促進費の増加 EC販売強化、新規事業開発にかかる業務委託費の増加
経常利益	22	△27	△49	△181.5%	44	－%	<ul style="list-style-type: none"> FONライセンス収入の減少 (△2.7M)
親会社に帰属する 当期純利益	15	△17	△32	△188.2%	55	－%	<ul style="list-style-type: none"> 2020年度評価損の一部容認による法人税等の減少

営業利益減少要因(対前年比)

営業利益減少要因は、決済手数料料率改善等によるコスト削減努力の一方、自社EC強化、新規事業開発など成長戦略実行のための販管費拡大による。

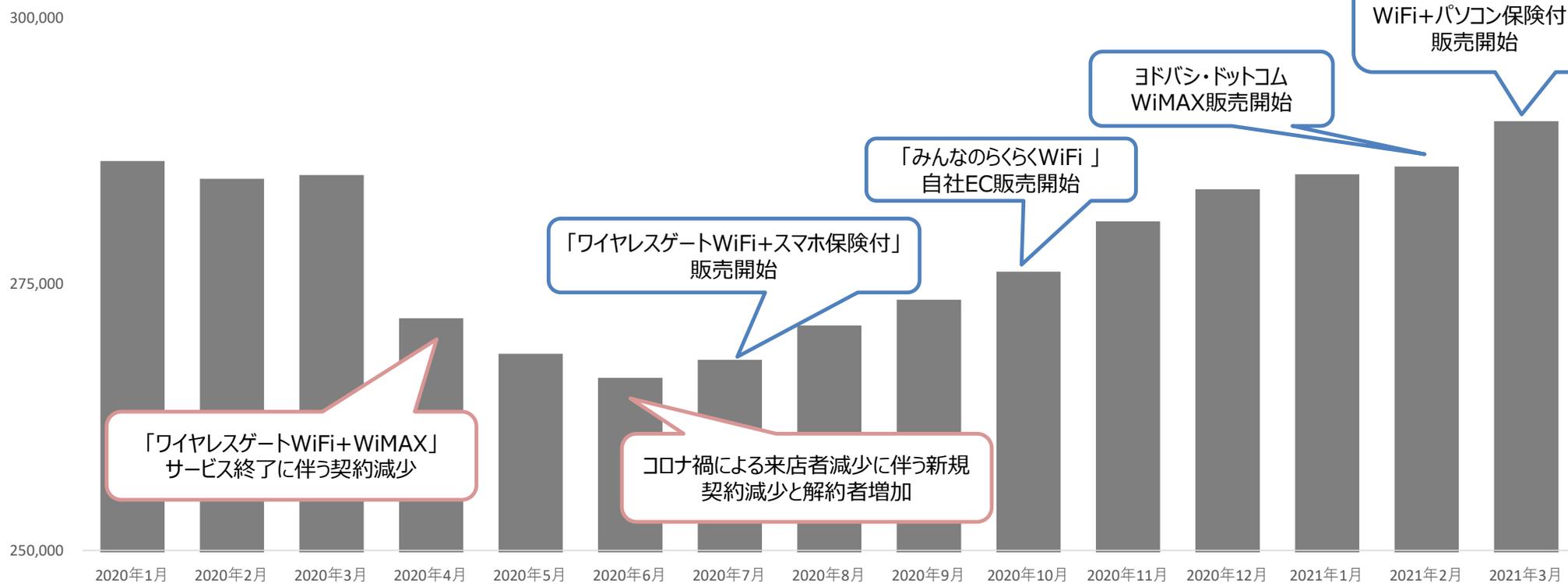
(単位：百万円)



ワイヤレスゲートWiFi事業：サブスクリプション契約数の推移

旧WiMAXサービス終了、コロナ禍による契約数低迷も、自社ECの販売強化、新商品の販売開始により当社サブスクリプション契約数は前年以上に回復。

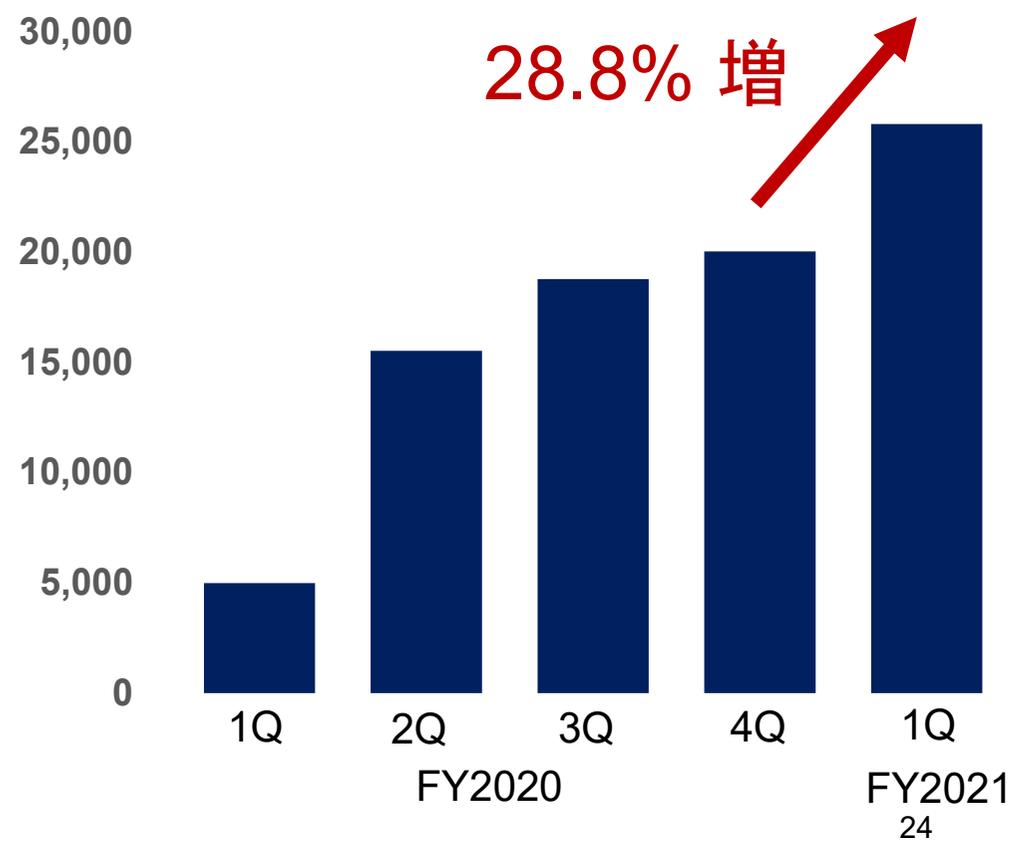
当社サブスクリプションサービス契約数の推移



LTE-X事業：ライセンス契約数の推移

業種や会社規模によらずリモートワークソリューションが順調に拡大

サブスクリプション数の推移(ストック数)



第1四半期 主なトピック ①ヨドバシ・ドット・コムにて販売開始

ヨドバシ・ドット・コムにてWiMAX2+の独自プランを2月8日から販売開始。
更に、WiMAX+5Gも4月8日から販売開始(自社ECでも同時販売)。

ヨドバシカメラ限定 ワイヤレスゲート
Wi-Fi+WiMAX 2+

安心の
税込価格 **ずーっと定額!**
月額 **3,828** 円 税込

安心のヨドバシカメラのWiMAX **おトクにインターネット**

ずーっと定額 工事不要 安心の税込価格

WiMAX 契約事務手数料:3,300円(税込)

安心と信頼の実績 **登場!!**
ヨドバシカメラの **WiMAX+5G**

超速エリアが大幅拡大! 下り速度 最大2.2Gbps まで大幅アップ! 工事不要! 最短即日発送!

※1.本サービスはベストエフォート型のサービスで、記載の通信速度は利用状況により最大値であり、実使用速度を必ずしも保証しません。エリア内であっても、お客様のご利用環境、回線の状況等により大幅に低下する場合がございます。通信速度は随時変動いたします。

第1四半期 主なトピック ②PC保険と訪問サポートを全国販売

公衆無線LANサービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」を拡充し、パソコン保険と訪問サービスをセットにした「ワイヤレスゲートWi-Fi+パソコン保険付き」プランを日本全国のヨドバシカメラ店舗にて3月15日から販売開始。

新品パソコン向け **ワイヤレスゲートWi-Fi
+パソコン保険付き**

Wi-Fi スポット ワイヤレスゲートWi-Fi BB Wi-Fi スクープ Wi-Fi 300
全国約40,000カ所

+

パソコン 保険 水濡れや破損、自然故障等による
修理にかかった費用を年1回お支払いいたします。
上限額: 5万円~15万円

月額 790円~ (税込)

さらに!! 「パソコン訪問サービス」を
割引価格で
ご利用いただけます!

第1四半期 主なトピック ③「入院Wi-Fi」レンタル販売開始

入院患者を対象としたWi-Fiルーター端末のレンタルサービス「入院Wi-Fi by みんなのらくらくWi-Fi」を当社ECにて4月1日から販売開始。

急な入院・
長期入院にも対応!

入院中でもインターネットを利用できる

入院wifi
Powered by みんなのらくらくWi-Fi

動画視聴もOK!

13時までの
お申し込みで
最短即日
発送!
※1

最短5日
~の格安
レンタル!
※2

長時間
利用も
OK
※2

※1 土日祝日・年末年始は営業日発送
※2 WIMAX2+であれば月額データ量の上限がありません。

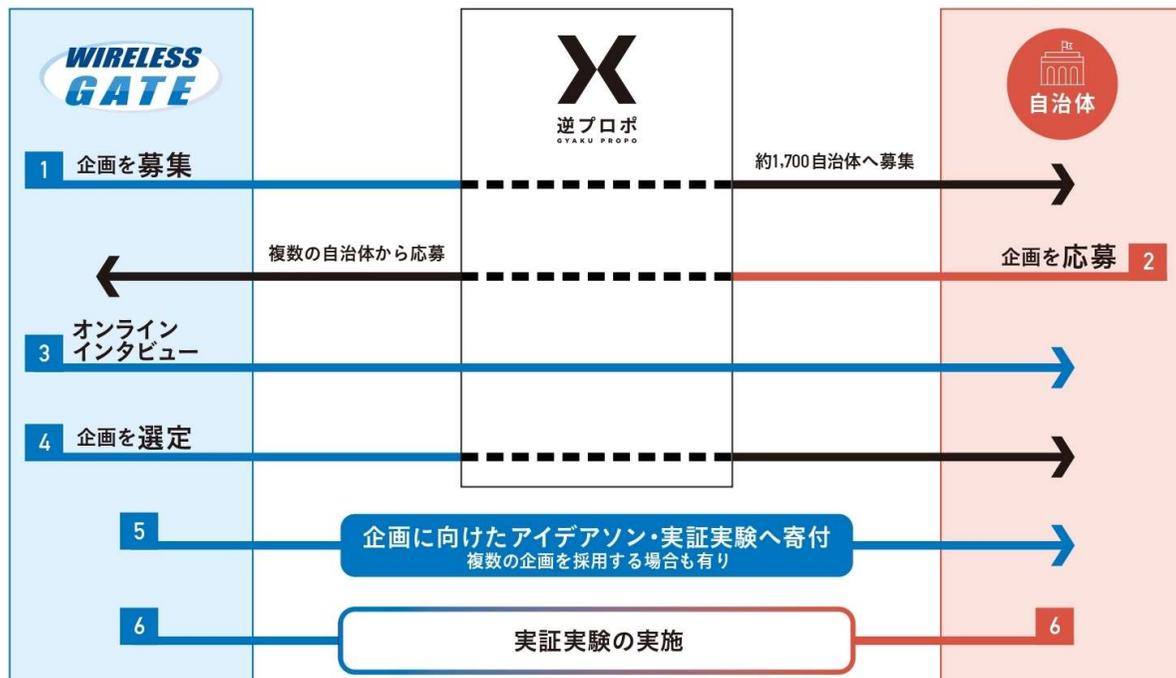
急な入院でwifiが使えず困っていませんか?

入院生活を快適にしたい!

第1四半期 主なトピック ④地方自治体参加型アイデアソン参加

「逆プロポ」を活用し、日本初の地方自治体参加型アイデアソンによる事業開発を開始。複数の地方自治体からエントリー。今年度は地方自治体との対話を重ねて事業機会の探索を進める。

通信を活用した社会問題解決・創造性あふれる社会の実現



企画の一例

- A市**
現状の課題
防災無線だと防災情報が届かない住民がいる...
➔ 適切なタイミングで全ての市民に届けたい!
- B区**
現状の課題
官庁職員はLGWAN環境で出勤必須...
➔ テレワークが出来るようにしたい!
- C市**
現状の課題
保育園では園児の様子や着替えストックなどは、都度、電話確認している...
➔ リモートでも状況を把握出来るようにしたい!
- D町**
現状の課題
お年寄りが外出を自粛し、商店街が開散としている...
➔ ボタン1つでお米や醤油が届くようにしてほしい!

第1四半期 主なトピック ⑤LTE-X事業の取り組み

広く普及したあらゆる通信回線(IP網)を活用し、IP網につながるすべての端末を対象としたセキュアな管理・制御機能を提供していく「閉域化プラットフォーム」として事業展開中。

① クラウド事業

- ・ 端末認証、閉域化、通信制御を一元的に管理するプラットフォーム事業を展開
 - ・ リモートワークやIoTソリューション分野で、アーリーアダプターによるLTE over IPの採用拡大
 - ・ サブスクリプション数は2020年第4四半期末の20,051枚から、2021年第1四半期末で25,831枚に28.8%増加。
 - ・ 協業パートナーの開拓が進み、LTE over IPの適用領域が拡大。新サービス開発が進展
 - ・ 教育ICT分野でのリーディング・カンパニーである株式会社チエルと資本業務提携
 - ・ スタートアップへのネットワークを有する株式会社コロプラネクストが運用するファンドへ第三者割当増資を実施

② プライベートLTE構築支援事業

- ・ LTE over IP技術をクライアント企業の要求に応じてカスタマイズ提供するSI事業を展開
 - ・ 閉域化プラットフォームとしての幅広い議論からプライベートLTE構築支援事業に波及
 - ・ コロナ禍でもあり、売上計上時期に不確実性が存在するため予算には未計上とするが引合い順調

3. 参考資料

マネジメントチーム(2021年5月13日時点)

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

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 JapanTaxi株式会社 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 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

取締役会長

池田 武弘

1999年 大阪大学大学院工学研究科
博士号課程修了
1999年 NTTドコモワイヤレス研究所入所
2001年 スタンフォード大学客員研究員
2004年 当社設立 代表取締役CEO
2021年 当社取締役会長

取締役CAO

原田 実

1990年 マニファクチュラス・ハノーバー銀行入行
1997年 株式会社NEC総研 EC担当専任研究員
1998年 ライコスジャパン株式会社 WEBプロデューサー
1999年 株式会社ライブドア 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

取締役執行役員

成田 徹

1998年 DDIポケット株式会社入社
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

社外役員(2021年5月13日時点)

経験と実績豊かな社外取締役、監査役によるコーポレートガバナンス

役職名	氏名	略歴
取締役 (社外・監査等委員)	西 康宏	元 株式会社インターネットイニシアティブ 取締役CFO 元 日本ベリサイン株式会社 取締役副社長兼CFO
取締役 (社外・監査等委員)	渡邊 龍男	株式会社オールアバウト 常勤監査役 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 HRソリューションズ株式会社 監査役
取締役 (社外・監査等委員)	江口 真理恵	祝田法律事務所(弁護士)

ESGへの取り組み

ESGに関する課題に積極的に対応し、社会貢献と共に持続的な成長を目指す。

- **Environment／環境**

- 当社創業以来、ワイヤレス通信サービスの提供を通じて、有線ケーブルの消費を減らし、環境負荷の軽減を目指します。
- リモートワーク環境の推進により、公共交通機関の利用を減らし、地球環境保護につとめています。

- **Society／社会**

- 当社創業以来、残業のない職場を目指す取り組みを続けています。
- ワイヤレス通信社会の実現により時間の有効活用を進め、ゆとりある生活を築きます。

- **Governance／ガバナンス**

- 「監査等委員会設置会社」へ移行しております。
- 「指名・報酬委員会」を設置しております。（※代表取締役は同委員会の委員ではありません）

SDGsへの取り組みについて

ESGとの表裏関係としてのSDGsへの貢献は企業としての使命であり、社会的責任であると捉え、本業を通じてSDGsの達成に貢献していく。



(出所) 国連等よりGPIF作成

<当社事業と関連SDGs>



当社はワークライフバランス改善を推進します。リモートワーク環境の推進を強化していきます。



当社はリモートライフ時代の通信環境を含め、ニューノーマルな社会基盤を支えて参ります。



当社は創造性あふれるまちづくりを目指し、DXを活用した地方創生に貢献します。



すべてのステークホルダーを尊重し、コミュニケーションを重視し、社会的価値創造に努めます。

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。