

# 2021年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ワイヤレスゲート  
(証券コード:9419)

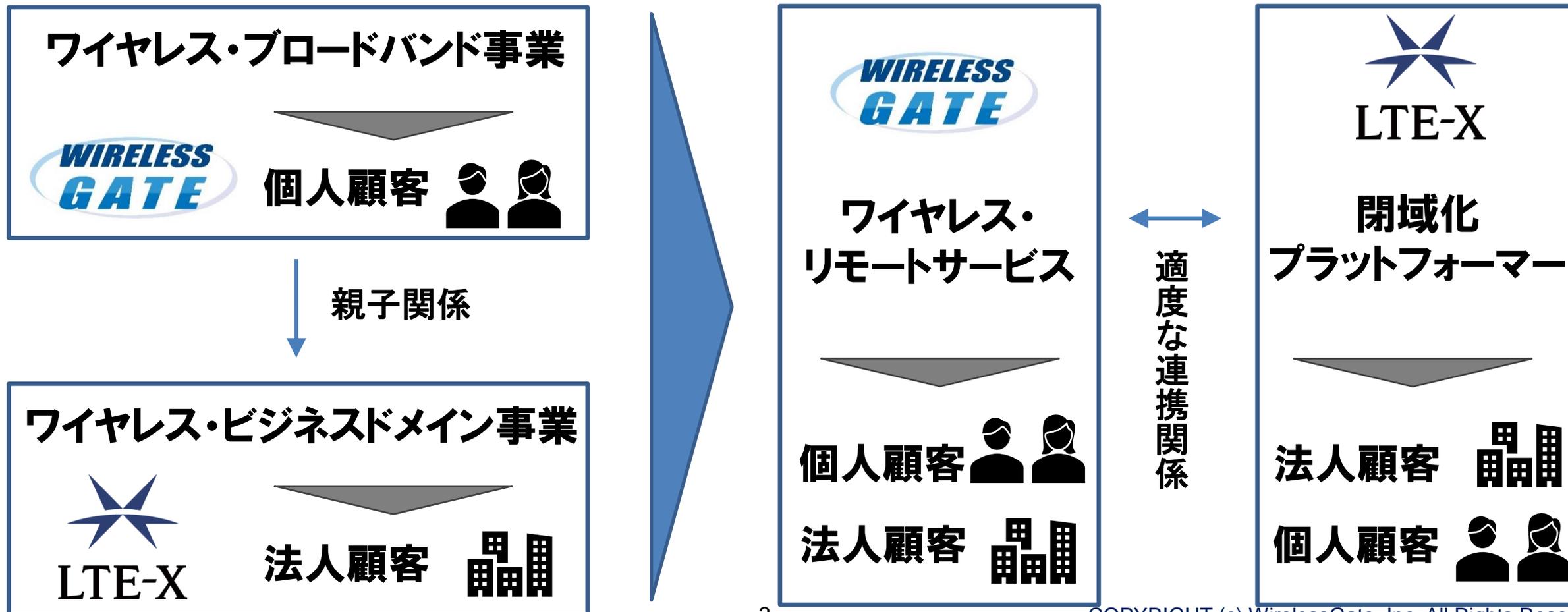
# 1. 当社について

---



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。

「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)



# 連結子会社の異動に伴う説明方針について

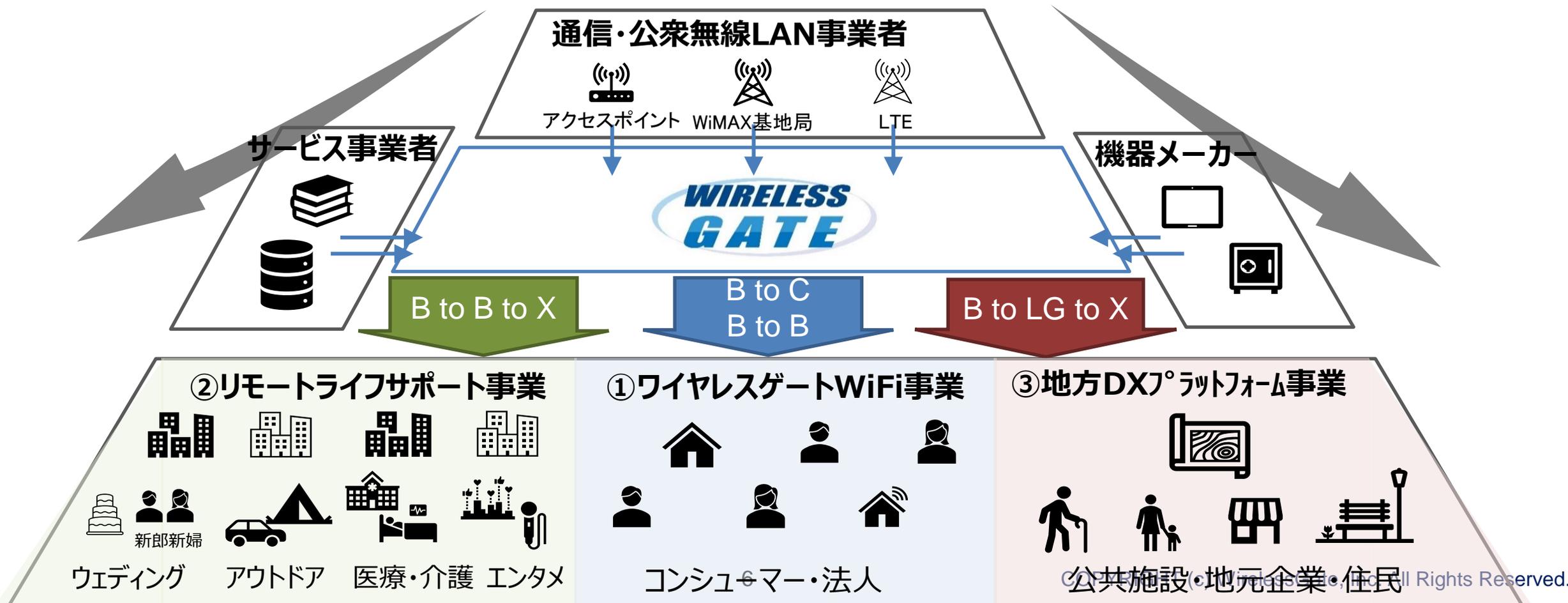
- 今後は(本説明会を含め)、ワイヤレスゲート社の業績及び取り組みを重点的に発信していく。
- ワイヤレスゲート社及び株式会社closip(旧:株式会社LTE-X、以下 closip社)は、それぞれの成長戦略を実行することで、グループ全体の企業価値向上を狙う。
- closip社は、IPOを視野に入れており、中期的にグループ全体の企業価値向上に貢献する位置づけ。尚、closip社の業績は現在苦戦しつつも、株式価値は堅調に増大しており、グループ全体の企業価値向上に寄与している。
- closip社は、成長戦略の一環で、資本提携を進めている。7/29リリースの通り、ワイヤレスゲート社の持株比率が40%を下回ったため、closip社を連結子会社から持分法適用関連会社に異動。連結業績へのclosip社の業績の影響は限定的になる。第3四半期以降は当社営業外損益に持ち分比率だけ計上されることになる。



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になる。

# 当社の事業構成

当社事業は、通信サービス・周辺サービスを提供する①ワイヤレスゲートWiFi事業(既存事業)、通信サービス・ソリューションを提供する②リモートライフサポート事業(新規事業)、③地方DXプラットフォーム事業(新規事業)から構成。



# 事業実行の考え方

既存事業を収益強化し、新規事業に投じて早期事業化する成長サイクル確立。  
人材採用・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

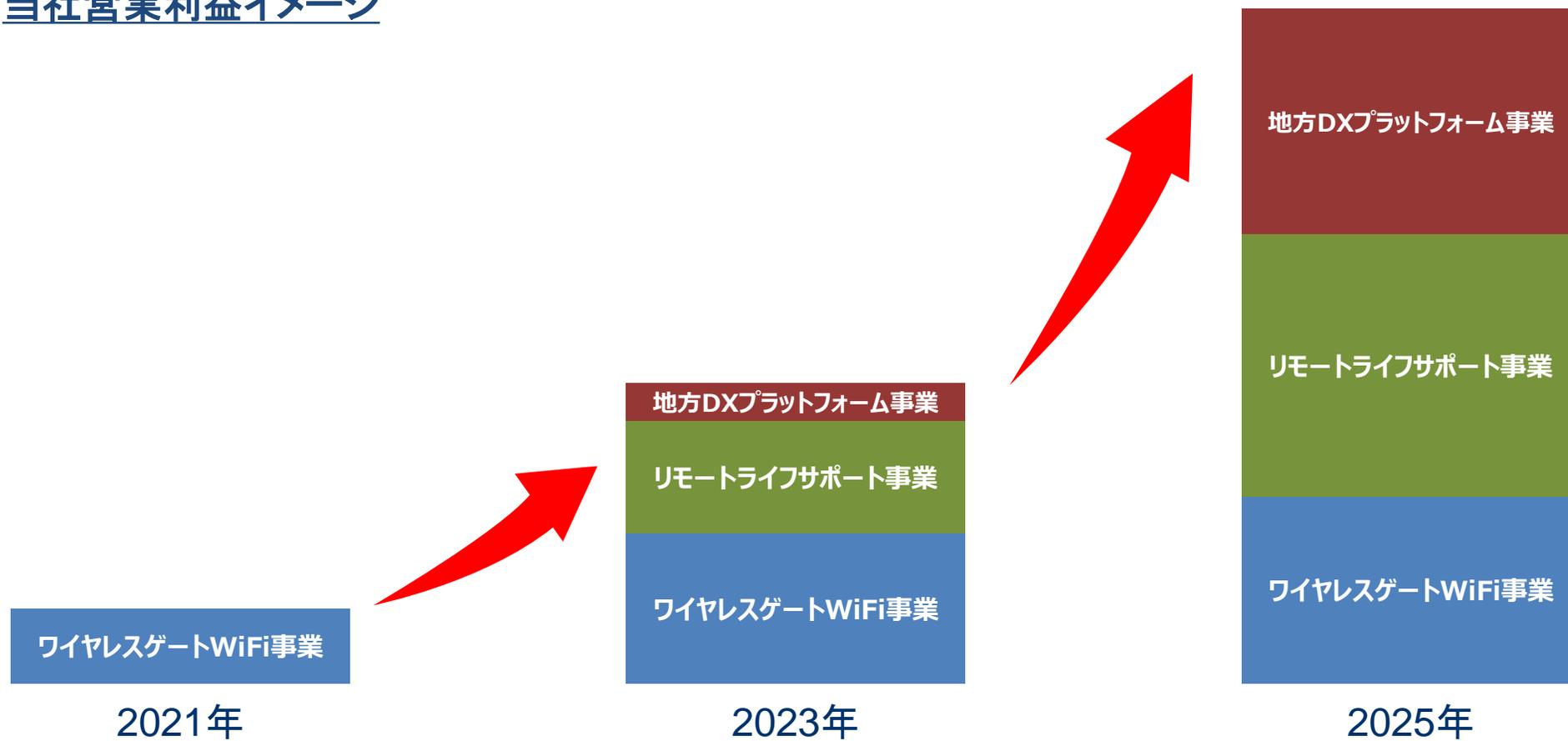
早く小さく始める

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

# 中期的な営業利益イメージ

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



## 2. 第2四半期の実績

---

# 第2四半期 業績概況(連結・区分)

第2四半期の連結営業赤字は62百万円。要因は、①子会社LTE-X事業の72百万円の営業赤字、②当社は、コスト構造改善にて売上総利益は前年比を上回るも、成長戦略実行の販管費先行投入のため前年比12.3%。

| グループ連結業績 |          |     |        |
|----------|----------|-----|--------|
| 売上高      | 5,165百万円 | 前年比 | 95.0%  |
| 売上総利益    | 1,809百万円 | 前年比 | 103.5% |
| 営業利益     | △62百万円   | 前年比 | -%     |

| ワイヤレス・リモートサービス |          |     |        |
|----------------|----------|-----|--------|
| 売上高            | 5,039百万円 | 前年比 | 93.5%  |
| 売上総利益          | 1,817百万円 | 前年比 | 102.0% |
| 営業利益           | 11百万円    | 前年比 | 12.3%  |

| LTE-X事業※ |        |     |        |
|----------|--------|-----|--------|
| 売上高      | 125百万円 | 前年比 | 271.7% |
| 売上総利益    | △8百万円  | 前年比 | 24.2%  |
| 営業利益     | △72百万円 | 前年比 | 102.9% |

※LTE-X事業は、closip社の事業であるため、第3四半期以降の実績は連結対象外となります。

# 第2四半期 業績ハイライト(区分)

## ・ ワイヤレス・リモートサービス

### ワイヤレスゲート WiFi事業

売上高は、WiMAX契約者数の伸び鈍化だが、新規サービス拡充により、前年比93.5%。  
売上総利益は、コスト構造改善により、前年比102.0%。  
営業利益は、EC販売強化のための広告宣伝費増加により、前年比12.3%。

### リモートライブ サポート事業

BtoBtoX向けの商材開発及び協業構築により、新規の協業案件をリリース。  
期初の計数目標には織り込んでいなかったものの、小規模ながら半年程度の前倒しで  
売上の獲得。新規事業による売上獲得の目途。

## ・ LTE-X事業

### 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。  
ライセンス数は27,860件となっております(2021年6月末時点)。

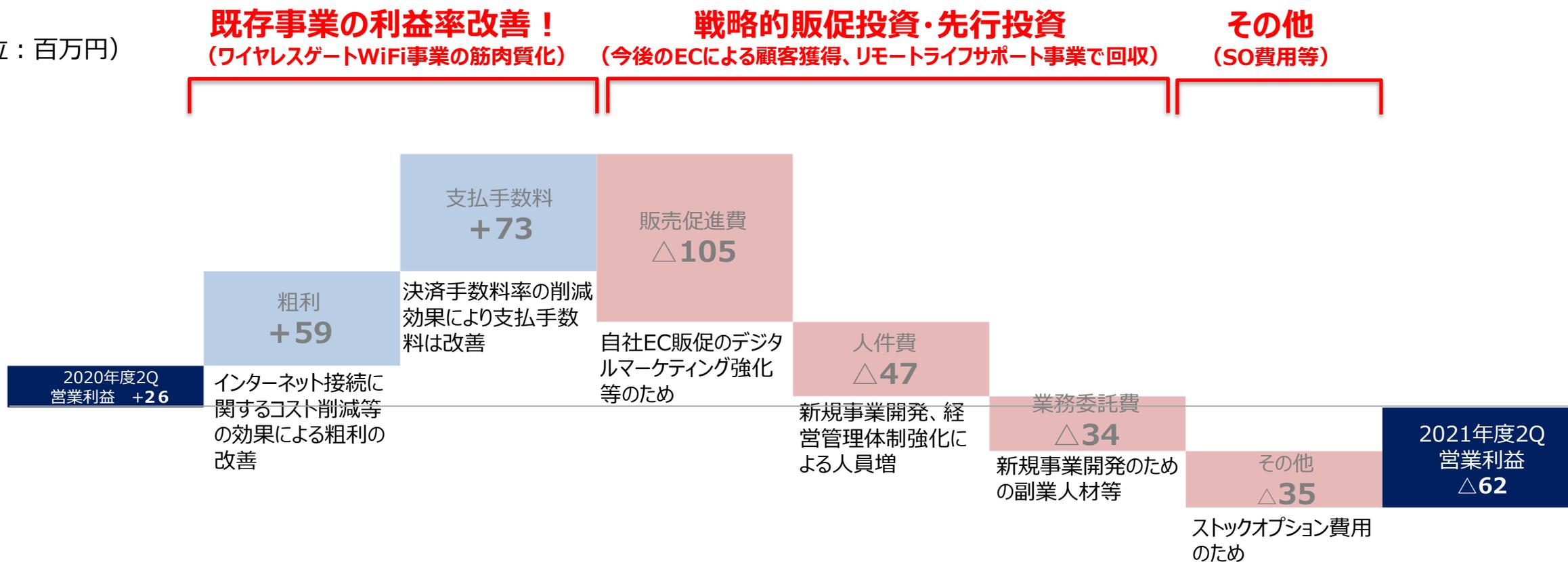
### プライベートLTE 構築支援事業

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)

# 対前年比 営業利益減少要因

前年比の営業利益減少要因は、EC強化への販促費と新規事業開発への人件費、業務委託費の拡大及びその他費用の一時的増加。今後は、既存事業の利益率改善、戦略的販促投資一巡により、売上獲得による営業利益改善を図る。

(単位：百万円)



# 進捗状況(連結)

通期予想は、修正無し。

営業利益の進捗率は芳しくないものの、第3四半期以降は、収益性の増した既存事業における売上獲得と新規事業の売上獲得が見込まれるため。

| (単位：百万円)<br>※百万円未満、0.1%未満は切り捨て | 2020/12期<br>2Q実績 | 2021/12期<br>2Q実績 | 前年同期比較 |       | 2021/12期 通期 |       |
|--------------------------------|------------------|------------------|--------|-------|-------------|-------|
|                                |                  |                  | 増減額    | 増減率   | 通期予想        | 2Q進捗率 |
| 売上高                            | 5,436            | 5,165            | △271   | △5.2% | 10,313      | 50.1% |
| 売上総利益                          | 1,748            | 1,809            | 61     | 3.4%  | 3,175       | 57.0% |
| 営業利益                           | 26               | △62              | △88    | －%    | 46          | －%    |
| 経常利益                           | 20               | △69              | △89    | －%    | 44          | －%    |
| 親会社に帰属する当期純利益                  | 14               | △37              | △51    | －%    | 55          | －%    |

### 3. ワイヤレス・リモートサービスの概況

---

# ワイヤレス・リモートサービスの概況

## ① ワイヤレスゲートWiFi事業

- 主力商品のWiMAXサービスにて「WiMAX 5G」が開始されたものの、市場浸透段階であり、第2四半期においての獲得数の伸びは限定的。
- しかしながら、新たな需要に応えた「ピカプロDX」、「ウイルスバスター」のサブスクリプション開始により、当社契約数は堅調に推移。

## ② リモートライフサポート事業

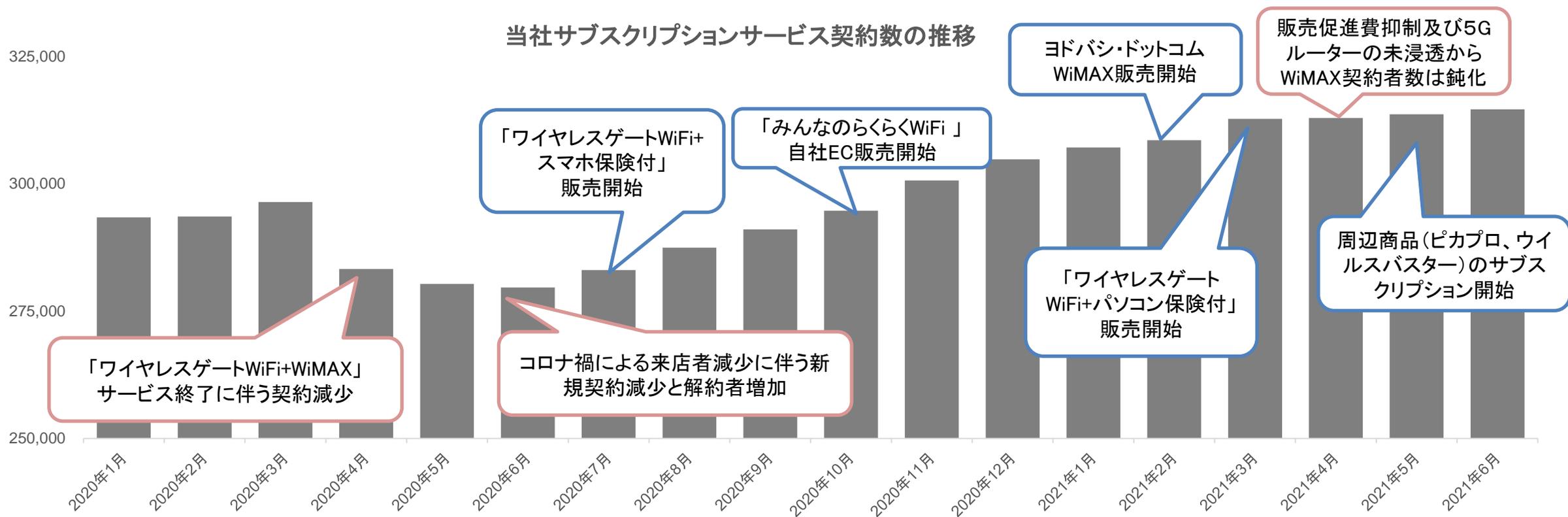
- 様々な業界と協業検討を重ねた結果、医療介護福祉関連、エンタープライズ関連等の引き合いが強く、協業案件を複数創出。
- 新規案件は、「ルーターのレンタル販売」、「クラウドSIM搭載タブレットの月額販売」、「ソリューションの月額販売」など新商材・新事業形態を開発。

## ③ 地方DXプラットフォーム事業

- 大阪府枚方市、奈良県生駒市の首長主導の元、子どもを取り巻く地域課題を通信サービス×DXを活用した実証実験と事業開発準備は時間を要するも堅調に推移。

# ①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

「WiMAX 5G」の市場未浸透によるWiMAX新規会員の伸び悩みも、周辺商品のサブスクリプション開始により、契約数は継続的に増加傾向。



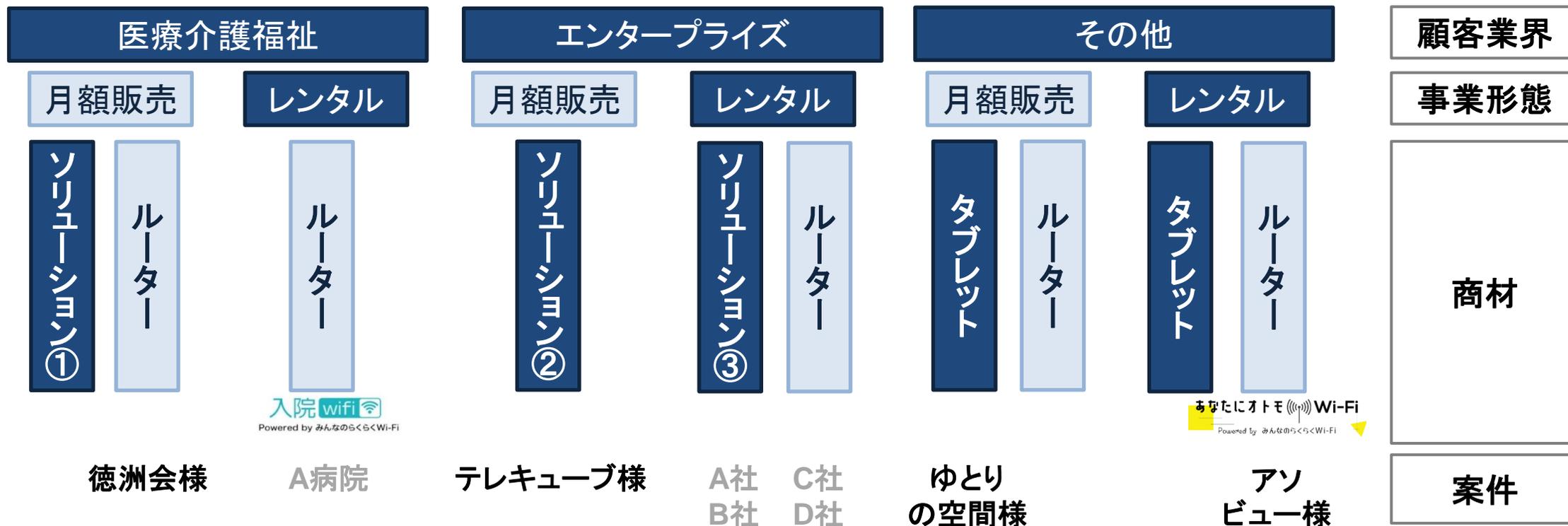
## ②リモートライフサポート事業：事業開発の進捗

医療介護福祉関連サービス事業者様、エンタープライズ関連サービス事業者様との協業が堅調に進捗。当初は今年度数値に盛り込んでいなかったものの計画より早く収益化の見通しが立ちつつある。

凡例

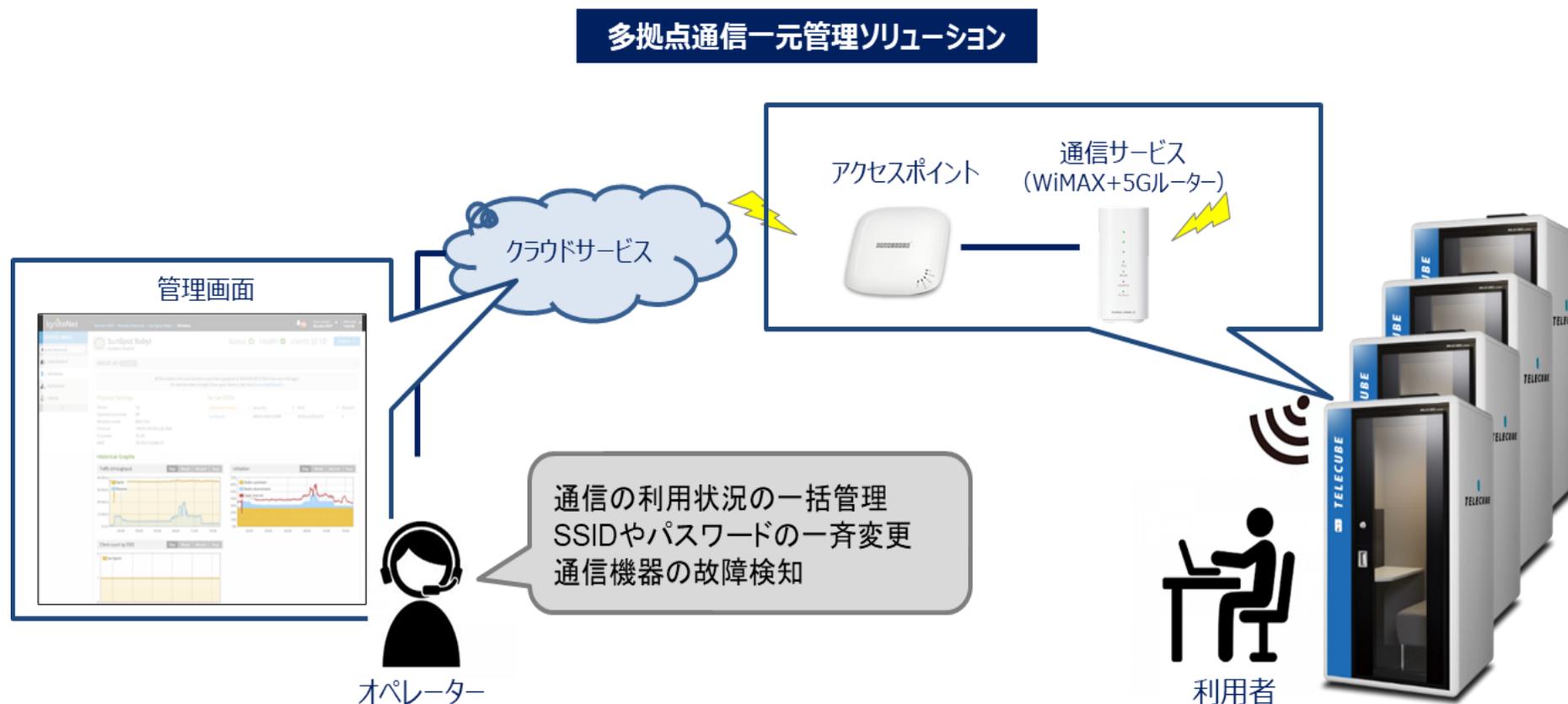
既存

新規



# 主なトピック ②-1. テレキューブ様にて当社ソリューション採用

テレキューブ株式会社様(株式会社バイキューブ様のグループ会社)が提供する可動式ブース『テレキューブ』に、当社の「多拠点通信一元管理ソリューション」が採用決定。



## 主なトピック ②-2. 医療機関向け通信サービス事業開始

国内最大級の医療法人グループである医療法人徳洲会の湘南藤沢徳洲会病院様に当社モバイルルーター、ホームルーターの導入。

全国約85,000の医療機関に自社サービス導入実績のあるメディフォン株式会社様との業務提携により実現。今後も医療機関向け事業提携強化予定。

今回導入が決まった「ワイヤレスゲートWiMAX+5G」  
モバイルルーター(左)とホームルーター(右)



## 主なトピック ②-3. クラウドSIM搭載タブレット販売開始

クラウドSIM搭載Androidタブレットを国内で初めて取り扱い開始。大手3キャリア回線に対応し、海外でも利用可能な通信サービスを必要な時だけ購入。株式会社ゆとりの空間様のオンライン料理教室の会員様向けに販売開始。今秋からは、通信サービスを整備して量販店も含め広く販売していく予定。



### 主な特長

- (1) 必要な時だけ通信サービスを購入
- (2) 大手3キャリア回線の利用可能
- (3) 海外でもインターネット利用可能

# 主なトピック ②-4. 「あなたにオトモWi-Fi」レンタル販売開始

「WiMAX+5G」または「クラウドWi-Fi」のレンタル販売サービス「あなたにオトモWi-Fi」のリリースに合わせて、アソビュー様との協業。アソビュー！会員に向けての販売。



お出かけ・旅行・アウトドアのおとも！

急な出張・外出先でのお仕事にも！

最短1日～レンタルできる

## あなたにオトモWi-Fi

Powered by みんなのらくらくWi-Fi

13時までの  
お申し込みで  
最短即日発送※1

1台で家族分！  
最大10台  
同時接続

ポストに  
かんたん返却

※1 土日祝日・年末年始は翌営業日発送



au/UQ回線（LTE,WiMAX,5G回線）使い放題※1の『WiMAX+5G』、3大キャリア回線（docom,auなど）が使える『クラウドWi-Fi』からお好きな端末をお選びください。



### Galaxy 5G Mobile Wi-Fi

下り最大速度 2.2Gbps

上り最大速度 183Mbps

- 動画をよく見る人におすすめ
- テレワーク・テレビ会議にも使える
- 持ち運びOK！
- 最大10台の同時接続OK

約203g、147x76x10.9mm、Samsung製

1日 989円（税込）



### CLOUD AiR-WiFi AIR-1

下り最大速度 150Mbps

上り最大速度 50Mbps

- 3大キャリア回線利用可
- 連続通信時間10時間
- 月間100GB、1日5GBの容量制限
- 最大10台の同時接続可能

約130g、126x68x12.1mm

1日 989円（税込）

## 4. 參考資料

---

## 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CAO

#### 原田 実

1990年 マニファクチャラス・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8月6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<br>(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<br>元 日本ベリサイン株式会社 取締役副社長兼CFO                             |
| 取締役<br>(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<br>株式会社インターネットインフィニティー 監査役<br>株式会社セルム 社外取締役<br>HRソリューションズ株式会社 監査役 |
| 取締役<br>(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。