



新市場区分の 上場維持基準の 適合に向けた計画書

2021年12月13日

株式会社ワイヤレスゲート
(証券コード：9419)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間 当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっております。流通株式時価総額については基準を充たしておりません。

当社は、流通株式時価総額に関しては2024年12月末までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況(移行基準日時点)	-	79,779単位	3,535,533,506円	74%	111,882,499円
上場維持基準	-	20,000単位	10,000,000,000円	35%	22,000,000円
計画書に記載の項目	-		○		

*当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行なったものです。

上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

基本方針

- 当社は、2012年7月に東証マザーズ市場に上場し、以後ワイヤレスブロードバンド市場の拡大を追い風に順調に企業価値を向上させ、2016年3月以降は東証第一部に上場しております。2018年以降より通信サービス分野での競争の激化により株価が低迷し、その影響で時価総額が減少しておりました。
- しかしながら、2021年2月に発表した修正中期経営計画の通り、選択と集中による採算性の低い事業の再編等の経営改革に取り組むことで、既存事業の利益率は改善。
更に提供サービスの多様化や全国の販売代理店等への販路拡大にて当社サービス契約数拡充と、新たに取り組むサービス創出による売上高及び営業利益拡大により、今後の株価上昇による時価総額の増大を見込んでおります。
- また、個人投資家・機関投資家に向けたIR活動推進・英文開示拡充も進めて参ります。

* 流通株式比率につきましては、特段の取組みの予定はありません。

上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

課題

- 通信業界全体に対する通信料金引き下げの社会環境により価格競争が激化し、販売価格の下落に繋がった。販売価格の下落により、売上高が減少し利益率も低減したことから利益も減少。
- 新型コロナウイルスの流行により主要販路である量販店の来店者数が一時的に大きく減少し（現在は回復傾向）、新規契約数が伸び悩んだことにより売上高が減少した。
- 時価総額の向上に向けたIR活動の不足があった。

* 流通株式比率につきましては、特段の取組みの予定はありません。

上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

取組内容

1 コスト構造の見直し

- ①従来コスト構造の見直しによる営業利益率改善を実現（2021年12月期第3四半期より改善、来期以降も継続見込）。
今後は筋肉質に改善した利益率に基づき、売上拡大施策に舵を切ることで増益基調とする。

2 売上獲得に向けた契約数の拡充

- ①売上拡大のための新サービス、新プラン開発により、契約数の拡充を強化中。（2021年11月期より開始済み）
- ②インターネットでの販売を強化し契約数の拡充を強化中。（2021年1月より開始済み）
- ③量販店の販売に加え、新規販売代理店の拡大により、契約数の拡充を強化中。（2021年12月期にて3社の新規販売代理店を追加）
今後は、電気通信事業における全国の販売代理店届出事業者を対象にして、提携関係を拡大・深化する。

3 積極的なIR活動

- ①より積極的なIR活動として個人向けの会社説明会や機関投資家向けのセッションを強化。
（2021年12月期第4四半期に複数回実施予定し、上記筋肉質な体質と契約数拡充施策等の成長戦略の理解を図る）
- ②IR資料の英文化を推進し、海外投資家への情報発信に努める。（決算短信の英文化は2021年12月期第3四半期より実施）

* 流通株式比率につきましては、特段の取り組みの予定はありません。

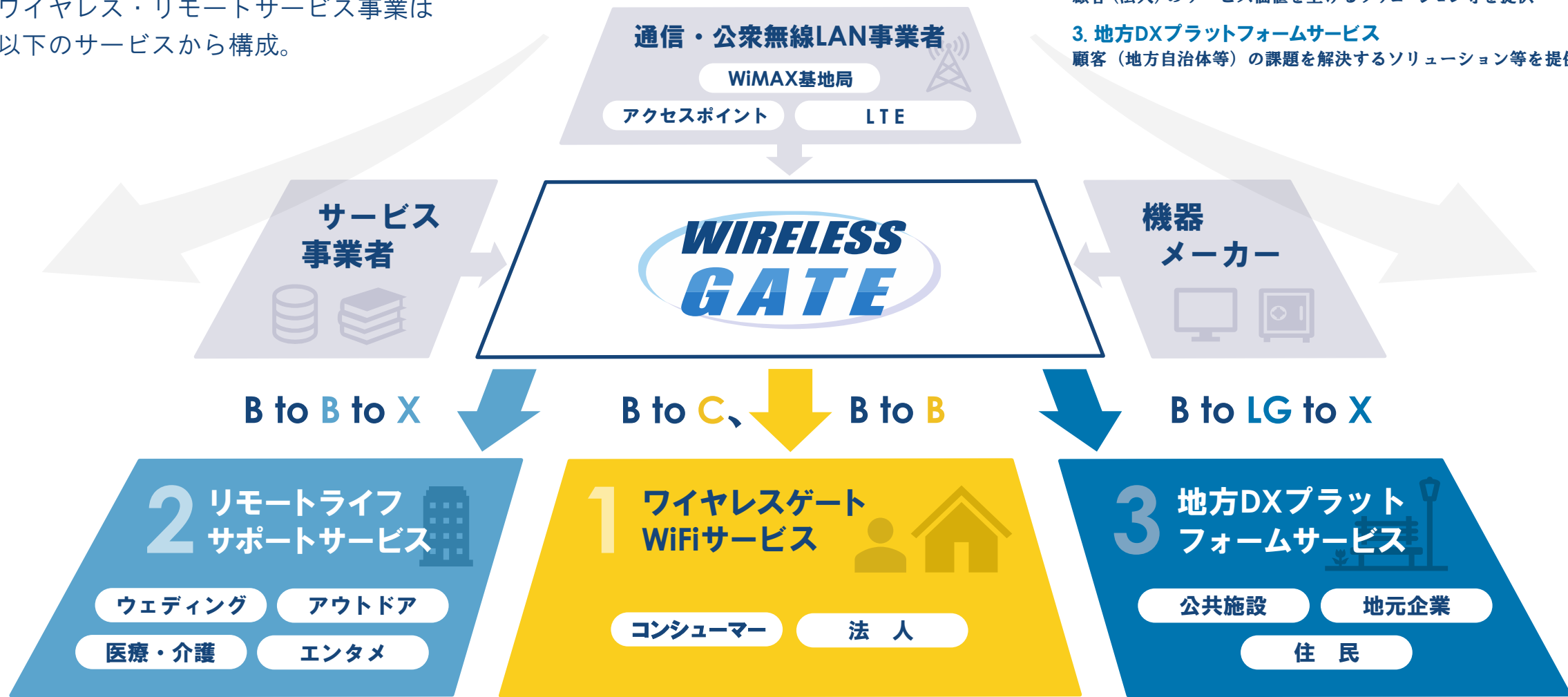


1

事業の概況

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以下のサービスから構成。



1. ワイヤレスゲートWiFi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

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

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



2

取り組み内容の詳細

1-①. コスト構造の見直し

コスト構造の改善により、2021年12月期第3四半期より営業利益率4.4%に拡大。

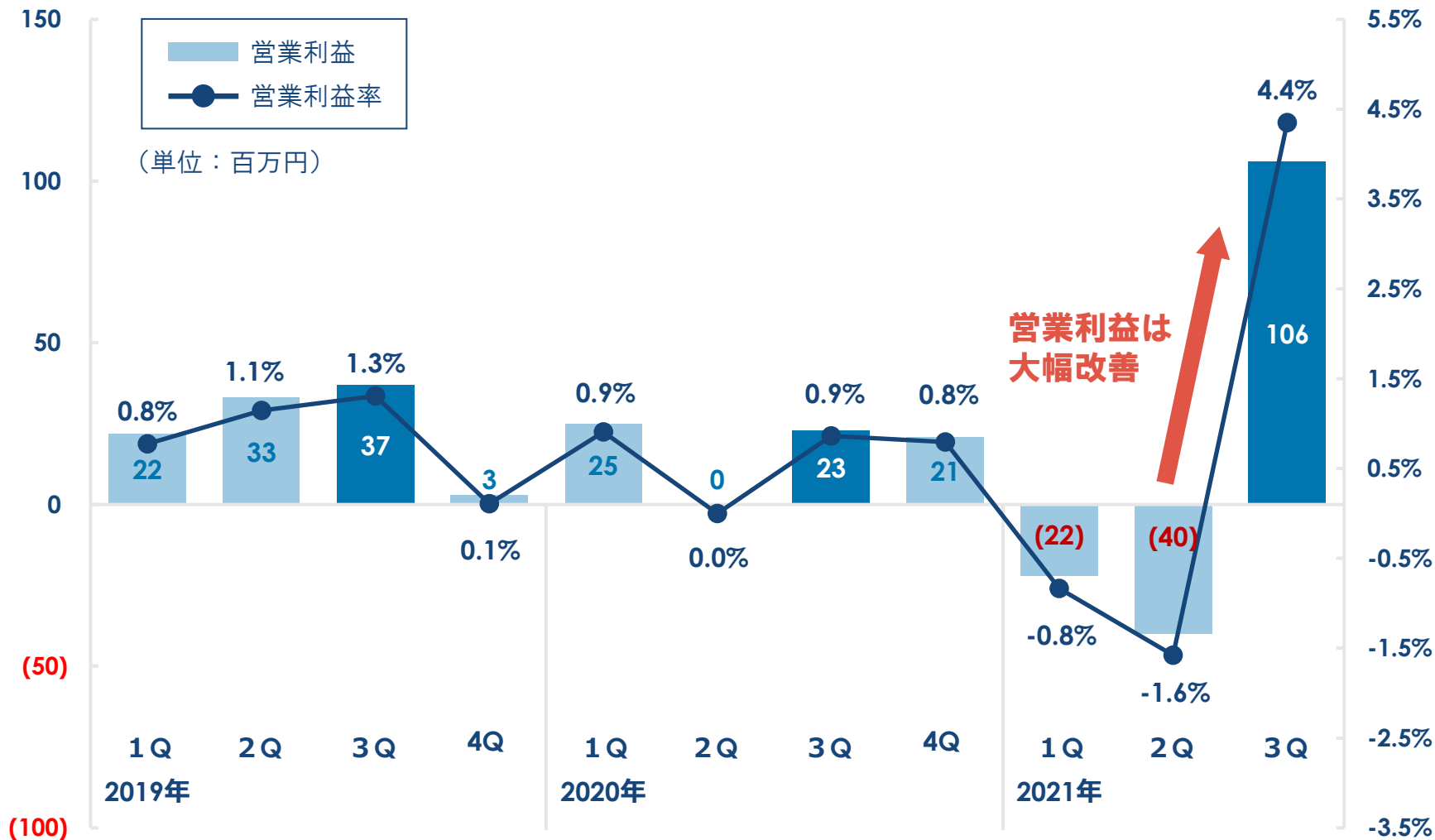
既存事業の利益率向上により収益構造は大幅に改善し、来期以降も高収益率は継続の見込み。

利益率の更なる向上を目指した体質改善努力は継続し、成長戦略への投資原資を拡大する。

特記

2021年第3四半期連結会計期間から連結子会社であったclosipを連結の範囲から除外しております。当期においてclosipを除く営業利益率は下記になります。

1Q 0.6%, 2Q -0.1%,



2-①. 「ワイヤレスゲートWiMAX+5G」新料金プラン提供開始

「UQ mobile自宅セット割 インターネットコース」「auスマートバリュー」の割引適用となる「ギガ放題プラス モバイルルータープラン」と「ギガ放題プラス ホームルータープラン」をヨドバシカメラ全店舗を含む各販路にて11月25日から提供開始。

対応機種

ギガ放題プラス
モバイルルータープラン対応

▼Galaxy



▼NEC



ギガ放題プラス
ホームルータープラン対応

▶NEC



▼ZTE



▶▶ 新料金プラン適用の割引サービス

UQ mobile
自宅セット割
インターネット
コース

WiMAX+5G



UQ mobile



新料金プラン

WiMAX+5Gとセットで
UQmobileがオトクに使える

au
スマートバリュー

WiMAX+5G



au



新料金プラン

WiMAX+5Gとセットで
auスマホがオトクに使える

2-①. 保険適応の持込端末へ拡大開始

「ワイヤレスゲートWi-Fi+スマホ・PC保険付き（付帯保険）」の姉妹サービスとして、お客様ご利用中の持込端末向けに拡大して（音声SIMカード購入不要）、ヨドバシカメラ全店舗にて11月18日から提供開始。

▶▶▶ 店舗向けPOPイメージ

ワイヤレスゲートWi-Fi + スマホ・タブレット保険付き
 現在ご使用中のスマートフォン・タブレット対象
※ご契約日より5年以内にご購入の端末が対象です

月額590円 補償上限回数 年2回

ワイヤレスゲートWi-Fi スポット 全国約40,000カ所

特典
 通信端末修理費用保険 (商品付帯型) 年間2回まで 最大50,000円
※免状金5,000円
 全損の場合 対象端末の購入価格の50%と補償上限額の50%のいずれか小さい額が支払われます。免状金は発生しません。

さらに「データ復旧サービス」を割引価格でご利用いただけます！
 スマホ、PC、USBメモリなどのデータ復旧
※全て消費税10%込みの金額です。

ヨドバシカメラ www.yodobashi.com

▲表面

加入前チェックリスト
※4項目すべてでできる商品のみご利用いただけます。

- 外表面破損はありません
- カメラは正常に起動します
- 電源ON/OFFが正常に動作します
- インターネットに接続ができます

ID wgshs PW

ワイヤレスゲートWi-Fi スポット 全国約40,000カ所

特典
 通信端末修理費用保険 (商品付帯型)

補償内容
 水濡れ 破損 盗難 自然故障

プラン	中古端末プラン(仮)
月額料金	590円
対象端末	ご契約日より5年以内に発売が確認され、購入したスマートフォンまたはタブレット ※タブレット対象メーカー: Apple・Lenovo・Microsoft・Dynabook・富士通・ASUS ・Huawei・Acer・Panasonic・HP・NEC
年間保険金支払上限金額	50,000円
修理不能の場合	全損の場合対象端末の購入価格の50%と補償上限額の50%のいずれか小さい額が支払われます。免状金は発生しません。
免状金	5,000円
補償上限回数	年2回
データ復旧サービス 割引率	10%

ワイヤレスゲートWi-Fi + スマホ保険付きサポートセンター 03-5511-2522
※受付時間 10:00~18:00 (年中無休)
 修理に出す前にお手紙を送って必要書類を提出してください

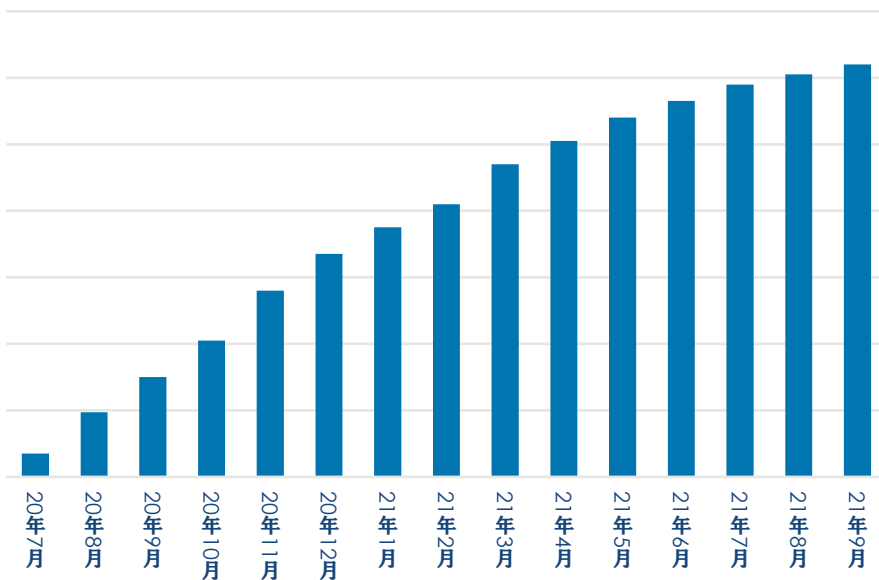
データ復旧サービス
 スマホ、PC、USBメモリなどのデータ復旧
 データ復旧サービスについては会員ページよりご確認ください。

株式会社 ワイヤレスゲート
 サポートセンター 0570-025879
※お電話受付時間: 10:00~18:00 (年中無休)
 ※お電話受付時間: 10:00~18:00 (年中無休)

ヨドバシカメラ www.yodobashi.com

▲裏面

▶▶▶ 付帯保険の契約者数推移 (数値は非開示)



2-①. クラウドSIM搭載タブレット ヨドバシカメラにて取扱開始

クラウドSIM搭載タブレットに毎月使ったデータ量の分だけ支払う通信サービスプラン（未使用時は0円/月）を導入して、ヨドバシカメラ全店舗及びヨドバシカメラドットコムにて11月18日から販売開始。

▶▶▶ タブレットの概要

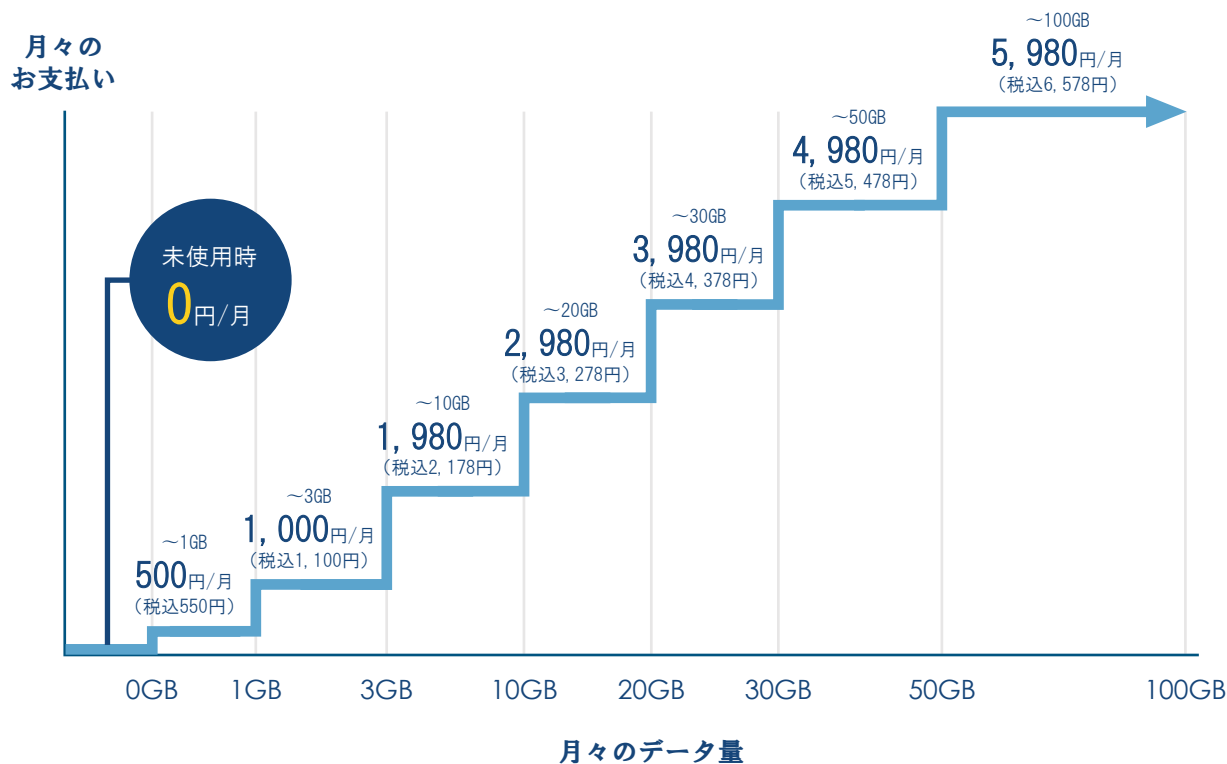


主な特長

- ① 毎月使ったデータ分だけ支払い
- ② 大手3キャリア回線を利用可能
- ③ 海外でもインターネット利用可能

製品名称	Atab-1
画面サイズ	10.1インチ
画面解像度	1920×1200
本体サイズ	245.44mm × 168.13mm × 9.9mm
重量	570g

▶▶▶ 通信サービスの料金プラン

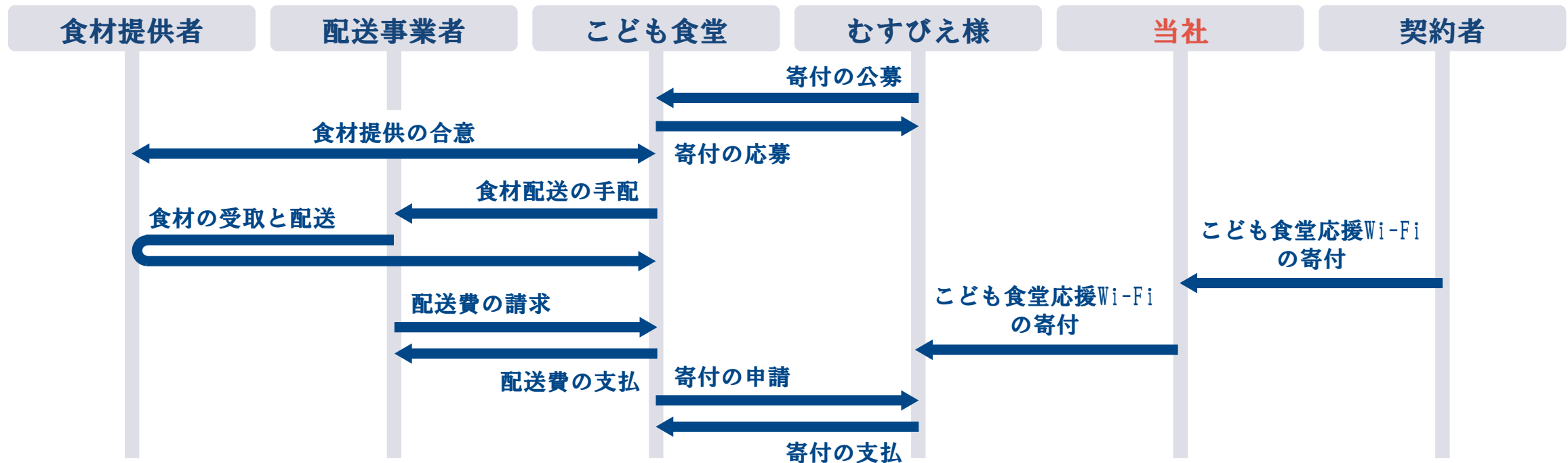


2-①. 新ブランド「こども食堂応援Wi-Fi ~conneXion for SMILE~」の販売開始

官民共創から生まれた「ワイヤレスゲートWiMAX+5G」新ブランドで、契約者の寄付金を、認定NPO法人全国こども食堂支援センター・むすびえ様を通じてこども食堂を支援する社会貢献型の通信サービス。当社ECサイトにて12月1日から販売開始。



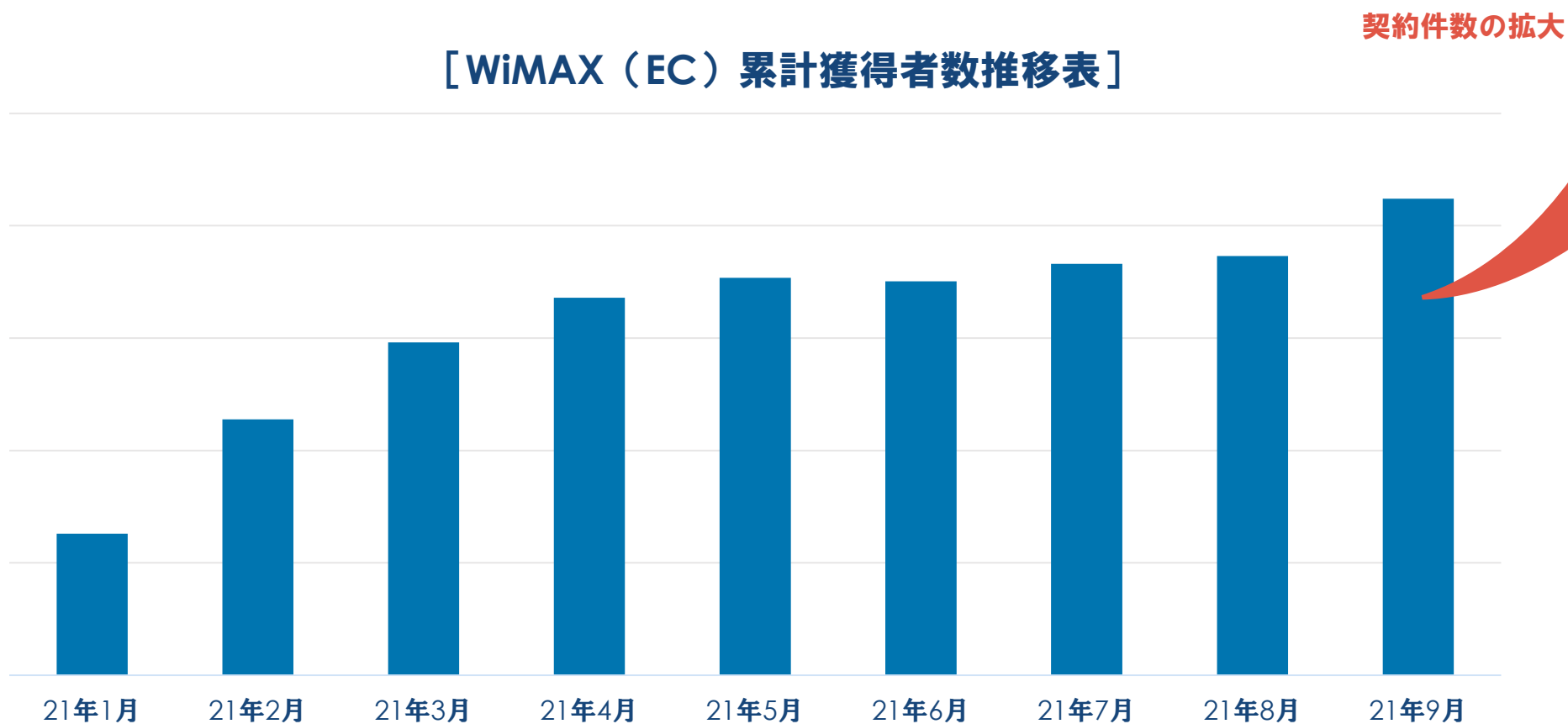
▶▶▶ 「こども食堂応援Wi-Fi」によるこども食堂支援活動の流れ



2-②. インターネット販売の強化

2021年12月期第1四半期より取り組み強化。累計獲得者数は順調に増加。今後は、検索広告に加え、アフィリエイト広告、成果報酬型コンテンツ活用などの拡大施策及び自社媒体の拡充による自然流入によって更なる契約件数の拡大を図る。

[WiMAX (EC) 累計獲得者数推移表]



2-③. 新規販売代理店の開拓

2021年12月期にて、3社の新規販売代理店との提携開始予定。電気通信事業における全国の販売代理店届出事業者を対象にして、今後は新規販売代理店との提携を拡大・深化することで、品ぞろえ拡大した当社商品の契約数増加を進める。

販売チャネルの拡大

A社（自宅固定回線のWiMAXへの切り替えの直接提案）
 B社（アウトバウンド営業代理店）
 C社（EC販売）

ヒッツカンパニー（イベント販売）

DPOPS（携帯ショップ）

ヨドバシカメラ（家電量販店）

2020年度

2021年度

2022年度

2023年度

2024年度

3. より積極的なIR活動

今後、以下のIR活動を予定していく。

個人投資家 向けIR活動

個人投資家向け会社説明イベント等への社長登壇（年2回程度）の実施

個人投資家向けウェブサイト等への当社動画等の情報掲載の実施

全投資家向け共通のIR活動（任意開示）の継続

- オンラインによる決算説明会（第2四半期、最終期）
- 決算説明動画の配信（第1四半期、第3四半期）

機関投資家 向けIR活動

機関投資家との1on1の継続

主幹事会社を含む証券会社との連携による新規の機関投資家への接点づくりとセッションの実施



3

数値の見通し／イメージ

営業利益の拡大イメージ

ワイヤレス・リモートサービス事業における既存サービスの利益率向上と販売代理店等による新規販路の拡大、更には新規サービスの収益化によって営業利益の拡大を目指していく。



流通株式時価総額のイメージ

今後開示予定の成長戦略に基づく売上高・営業利益・純利益の増大に加えて、IR活動やIR資料の英文化などを積極的に推進することで個人投資家を含む市場全体からの当社事業理解の機会を積極的に提供していく。

上記により企業価値を高め、2024年12月期には、当社の流通株式時価総額が上場維持基準を超過することを見込む。

(百万円)

	2024年12月期（計画）
売上高	12,000
営業利益	800
純利益	520
想定株式時価総額	14,347 *1
流通株式時価総額（予測）	10,617 *2

*1：情報・通信業 平均PER（2021年10月）：27.6倍（出典：「日本取引所グループ その他統計資料 規模別・業種別PER/PBR（連結・単体）一覧」）
 当社の現在（2021/12/10）のPER（当社予想）：62.77倍

*2：流通株式比率：74%

本資料に記載されている計画数値等の将来に関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での想定に基づくものであり、当該想定が必ずしも正確であるという保証はありません。実際の業績は、今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。