



# 2022年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ワイレスゲート  
(証券コード：9419)



- 1 当社について**
- 2 第1四半期連結決算の概要**
- 3 2022年度の成長戦略及び取り組み状況**
- 4 サステナビリティについて**
- 5 参考資料**



# 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



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

▶▶ 成長戦略で目指す姿



「Wi-Fi」を造る会社から、  
**最適な「つながり」を創る会社**に進化する

# 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取引先から調達した通信基盤×サービス×機器を組み合わせてパッケージにしてお客様に提供。3つのサービスから構成される。





# 2

## 第1四半期連結決算の概要

## エグゼクティブ・サマリー

- 1 前年度に取り組んだ「原価改善」と「プロダクトミックス」等による**持続可能な収益構造改革**によって**好調な売上総利益と営業利益を達成**。
- 2 成長戦略は順調に進捗しており、新規販路を拡大した結果、**通信販売代理店との提携は15社を突破**。
- 3 主力商品**WiMAX契約数**は計画を前倒しして、**単月純増に転じました**。  
売上高の拡大基調に向けた**基盤構築は順調に推移**。

## 第1四半期連結決算 業績概要

売上高は通期予想達成率23.8%と底堅く推移。

売上総利益が牽引し、営業利益、経常利益、親会社に帰属する当期純利益は計画を大きく上回る進捗で推移。

(単位：百万円) ※百万円未満、0.1%未満は切り捨て	2021/12期 1Q実績 (前期)	2022/12期 1Q実績 (今期)	前年同期比較		2022/12期 通期	
			増減額	増減率	通期予想	達成率
売上高	2,631	<b>2,151</b>	△479	△18.2%	9,004	23.8%
売上総利益	935	<b>1,135</b>	200	21.4%	-	-
売上総利益率	35.5%	<b>52.8%</b>	-	-	-	-
営業利益	△22	<b>65</b>	87	-	200	32.6%
経常利益	△27	<b>35</b>	63	-	50	70.2%
親会社に帰属する 当期純利益	△17	<b>13</b>	31	-	9	142.4%

## 第1四半期連結決算 ハイライト

売上高は想定通りの推移、  
売上総利益は  
大幅改善 P.11

- ① 第1四半期は成長戦略に基づく販路構築に注力。  
通期予想の進捗率

**23.8%**は想定通り

- ② 売上総利益率が前年比で+17.3%の大幅改善

**52.8%** (前期売上総利益率 35.5%)

「稼ぐ力」は底上げされ  
営業利益は好調 P.14

- ① 営業利益 (第1四半期) は前年比で大幅回復

**87**百万円の増加 (今期営業利益 65百万円)

## 第1四半期連結決算 ハイライト

売上高は想定通りの推移、  
売上総利益は  
大幅改善 P.11

- ① 第1四半期は成長戦略に基づく販路構築に注力。  
通期予想の進捗率

**23.8%**は想定通り

- ② 売上総利益率が前年比で+17.3%の大幅改善

**52.8%** (前期売上総利益率 35.5%)

「稼ぐ力」は底上げされ  
営業利益は好調 P.14

- ① 営業利益 (第1四半期) は前年比で大幅回復

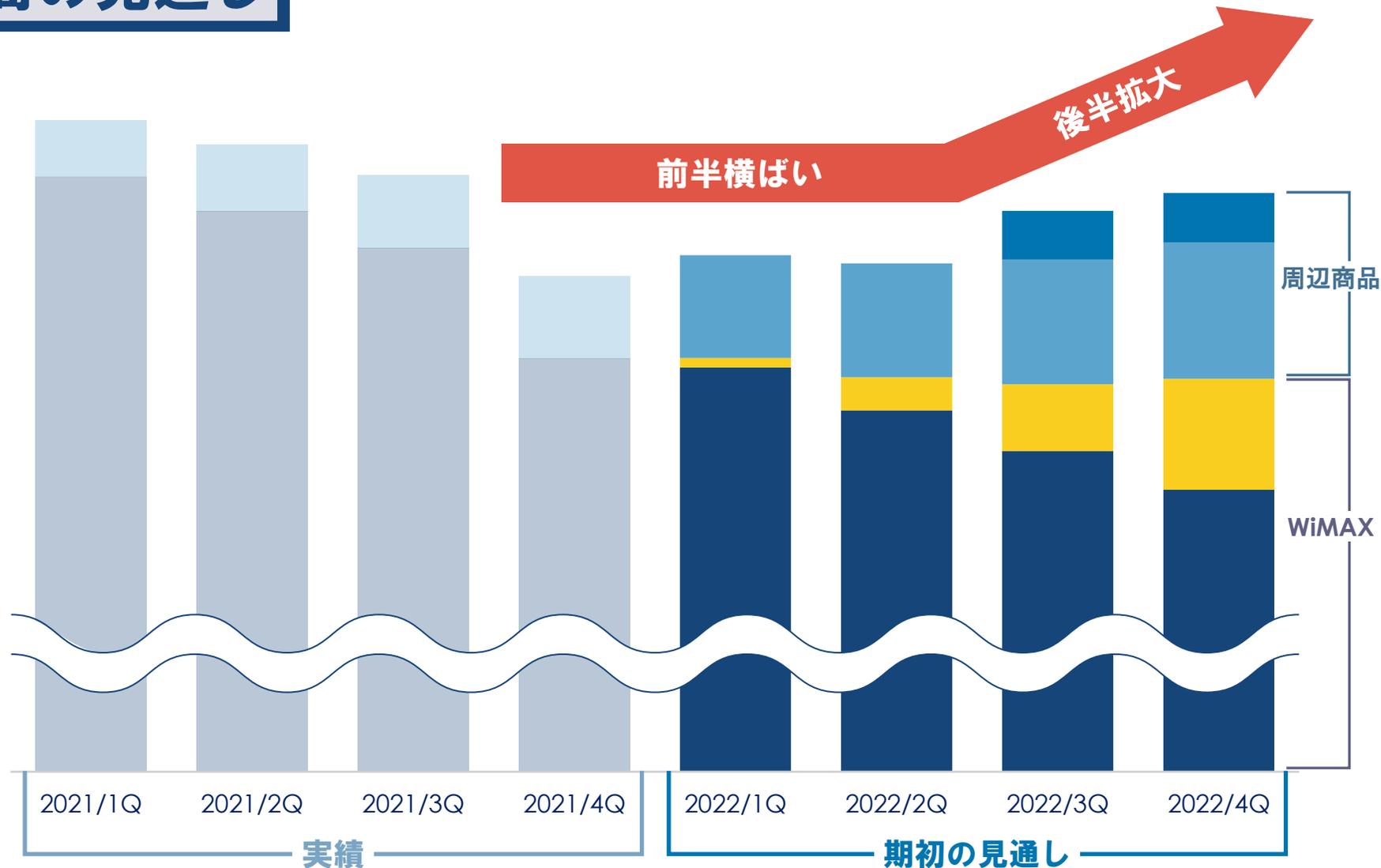
**87**百万円の増加 (今期営業利益 65百万円)

# 2022年度の売上高の見通し

2021年12月期の四半期ごとの売上高の実績（販路×商品の内訳）と、2022年12月期の見通し。

2022年度第2四半期まで成長戦略に基づく販路基盤構築に注力するため、売上高は横ばいを想定。第3四半期から販路拡大効果の発現により売上拡大基調に転じる見込み。

- 新規販路の周辺商品、その他新規事業
- 既存販路の周辺商品
- 新規販路のWiMAX
- 既存販路のWiMAX



# 売上高・粗利率の四半期推移



## <売上高>

売上高は前年第4四半期から想定通り横ばい傾向。

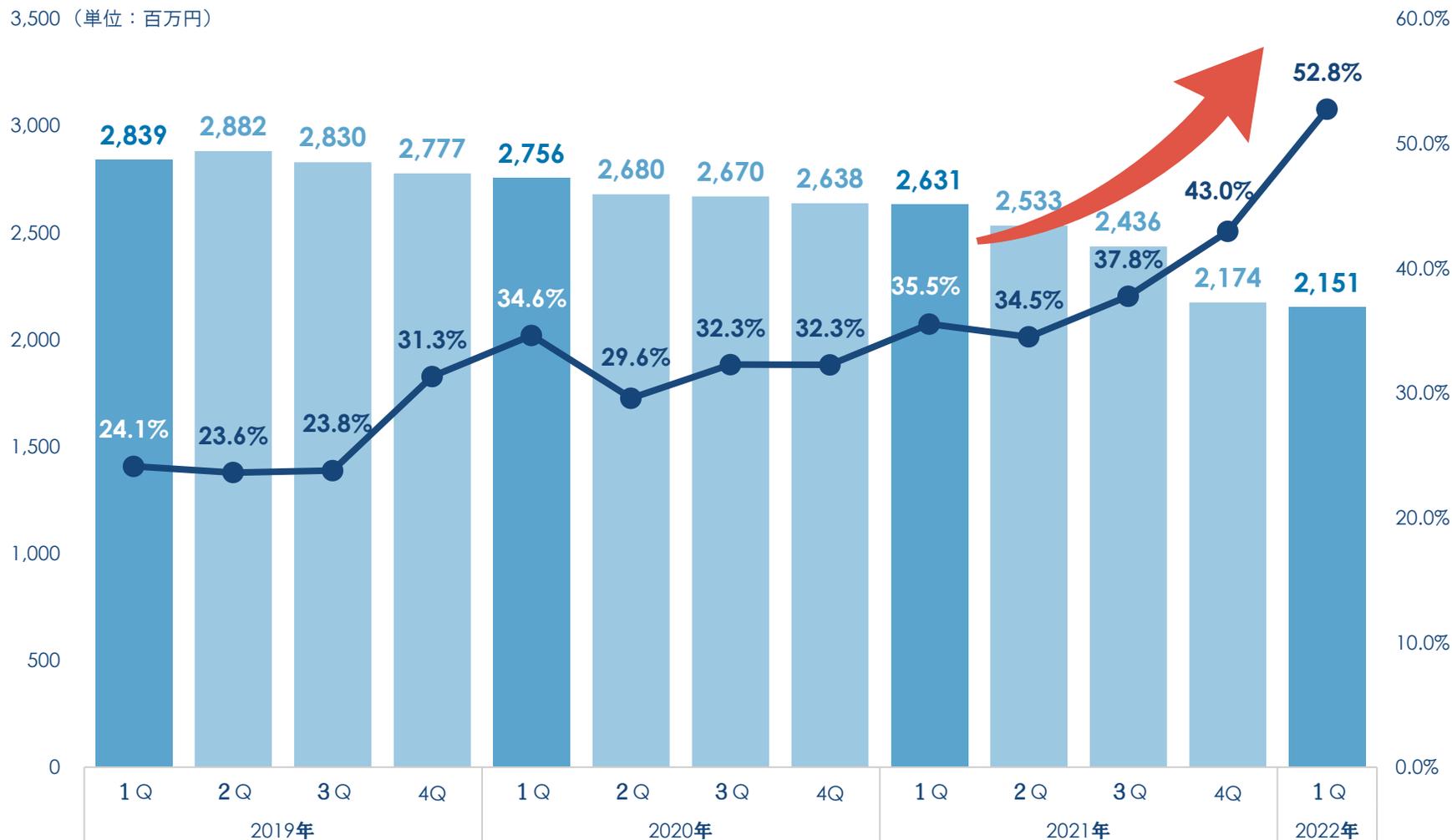
ただ、主力商品WiMAX契約数は、第1四半期（2022年3月）から増加に転じており、売上拡大に向けて堅調に推移。

## <粗利率>

売上総利益率（粗利率）は大幅な改善を実現。

粗利率の高い周辺商品の売上貢献に加え、WiMAXの獲得件数拡大への通信キャリア取組に連動した一時的な原価削減効果のため。

3,500（単位：百万円）



## 第1四半期連結決算 ハイライト

売上高は想定通りの推移、  
売上総利益は  
大幅改善 P.11

- ① 第1四半期は成長戦略に基づく販路構築に注力。  
通期予想の進捗率

23.8%は想定通り

- ② 売上総利益率が前年比で+17.3%の大幅改善

52.8% (前期売上総利益率 35.5%)

「稼ぐ力」は底上げされ  
営業利益は好調 P.14

- ① 営業利益 (第1四半期) は前年比で大幅回復

87百万円の増加 (今期営業利益 65百万円)

# 営業利益・営業利益率の四半期推移

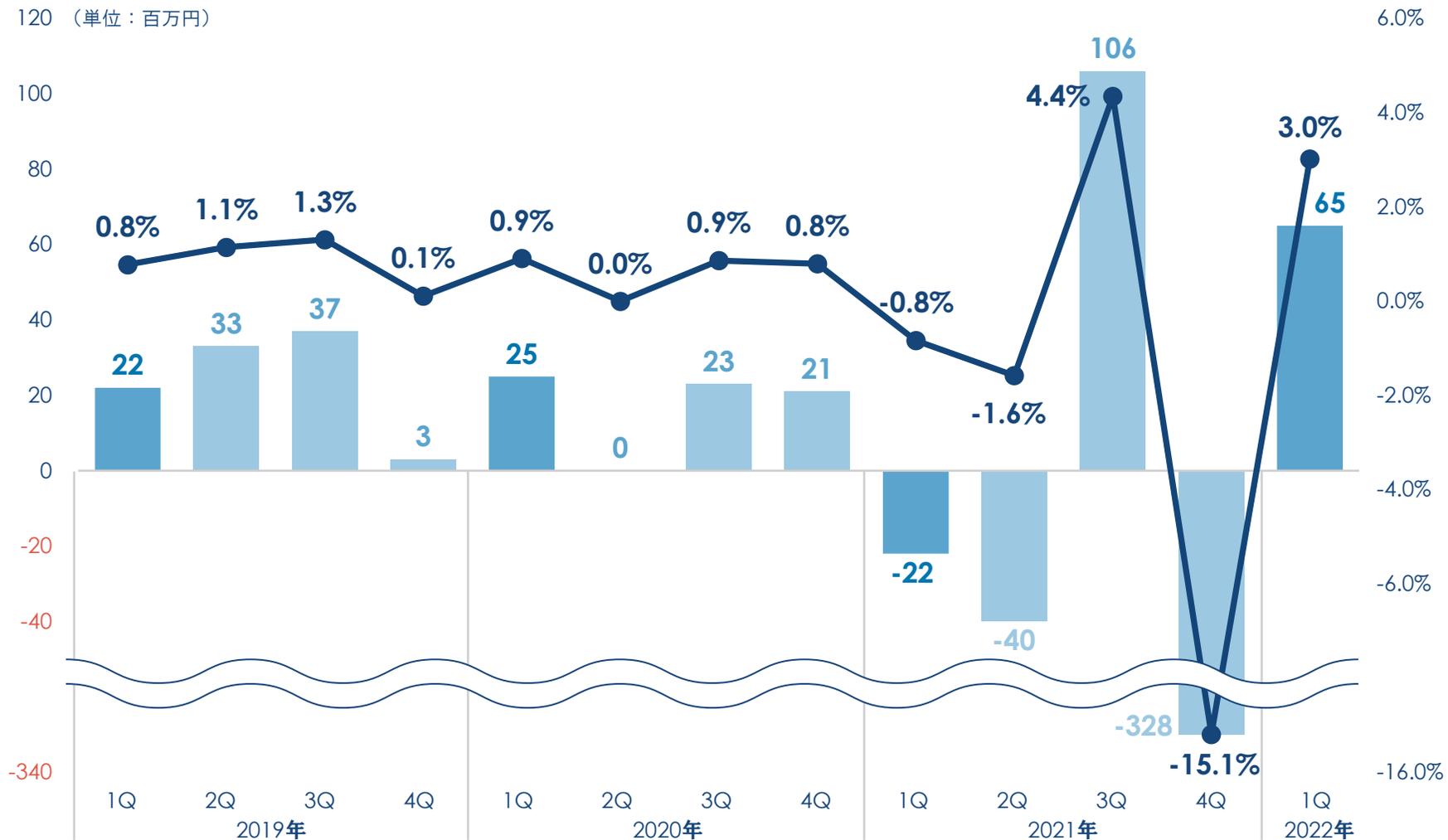


## < 営業利益・営業利益率 >

第1四半期営業利益65百万円で前年同期比87百万円増額、営業利益率は3.0%に拡大。

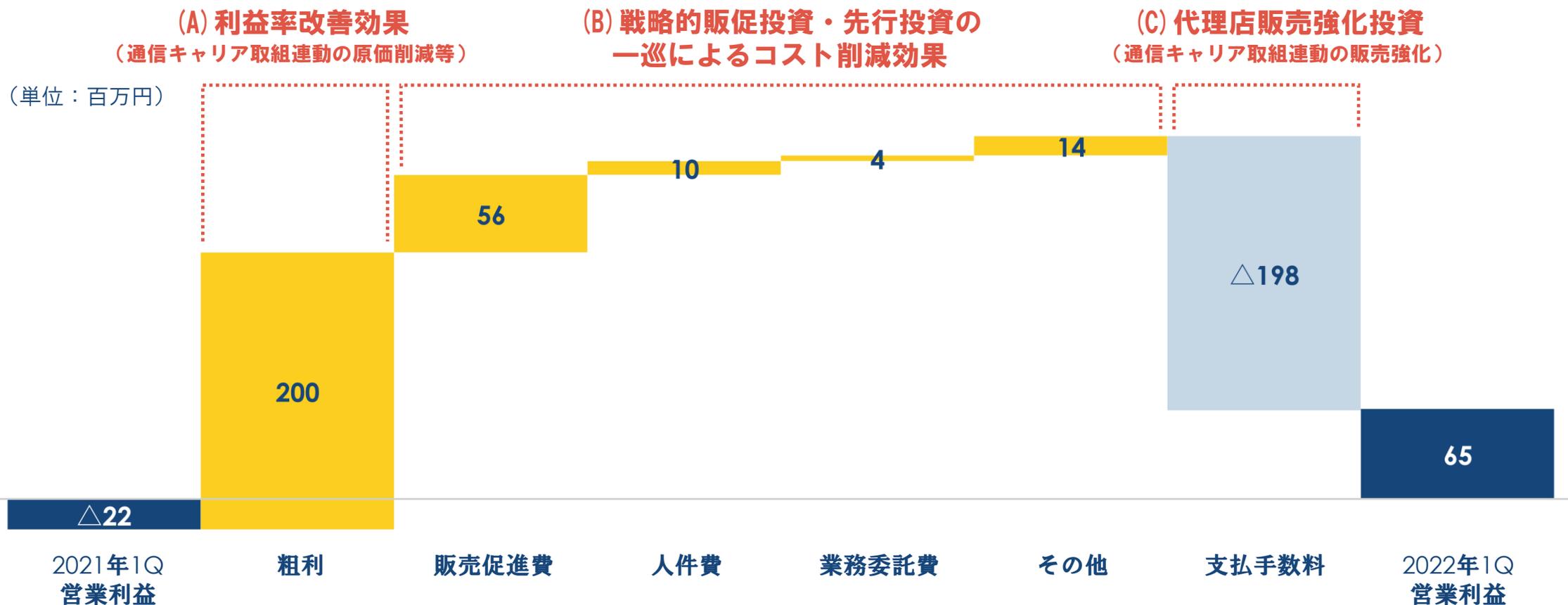
直近3年の第1四半期比で売上高は減少も営業利益は増加。前年から取り組んだ既存事業の利益改善施策等による「稼ぐ力」が継続していることに拠る。今後も継続の見通し。尚、2021年第4四半期の一時費用計上によるマイナス影響は一切なし。

今後の売上増加基調にて営業利益の更なる増加を目指す。



# 営業利益の増減要因

前年の戦略的販促投資・先行投資の一巡によるコスト削減効果(B)が営業利益を底上げ。売上減少にもかかわらず通信キャリア取組連動等による原価削減効果(A)によって粗利は増加。通信キャリア取組連動の代理店販売強化投資(C)にて、WiMAX顧客獲得は単月純増に転じ、今後の売上基盤を構築。





# 3

## 2022年度の成長戦略及び取り組み状況

# 当社を取り巻く事業機会

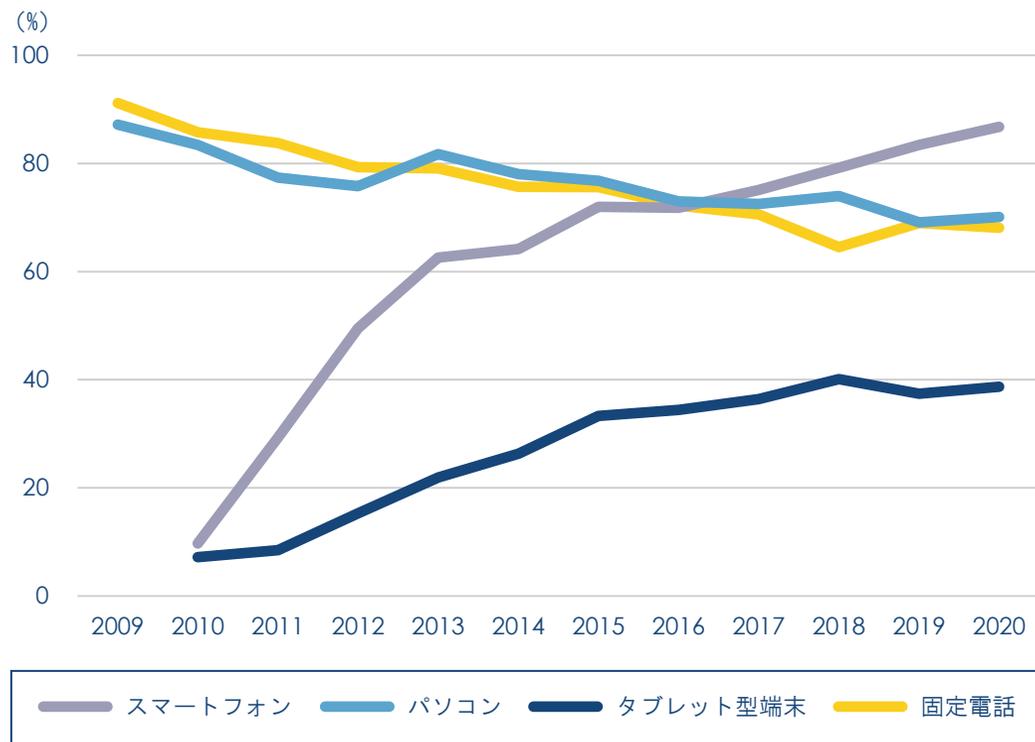
固定電話（光回線等）の世帯保有率は過去10年で20%以上（約977万世帯）が減少。

代替サービス、特にホームルーター等のWi-Fiルーターが拡大しており、今後もこのトレンドは継続すると予想。

※2020年の一般世帯総数は4,885万世帯（国立社会保障・人口問題研究所）

## 【情報通信機器の世帯保有率】

「総務省 令和3年版情報通信白書」より



## 【ホームルーター販売台数指数（2021年）】

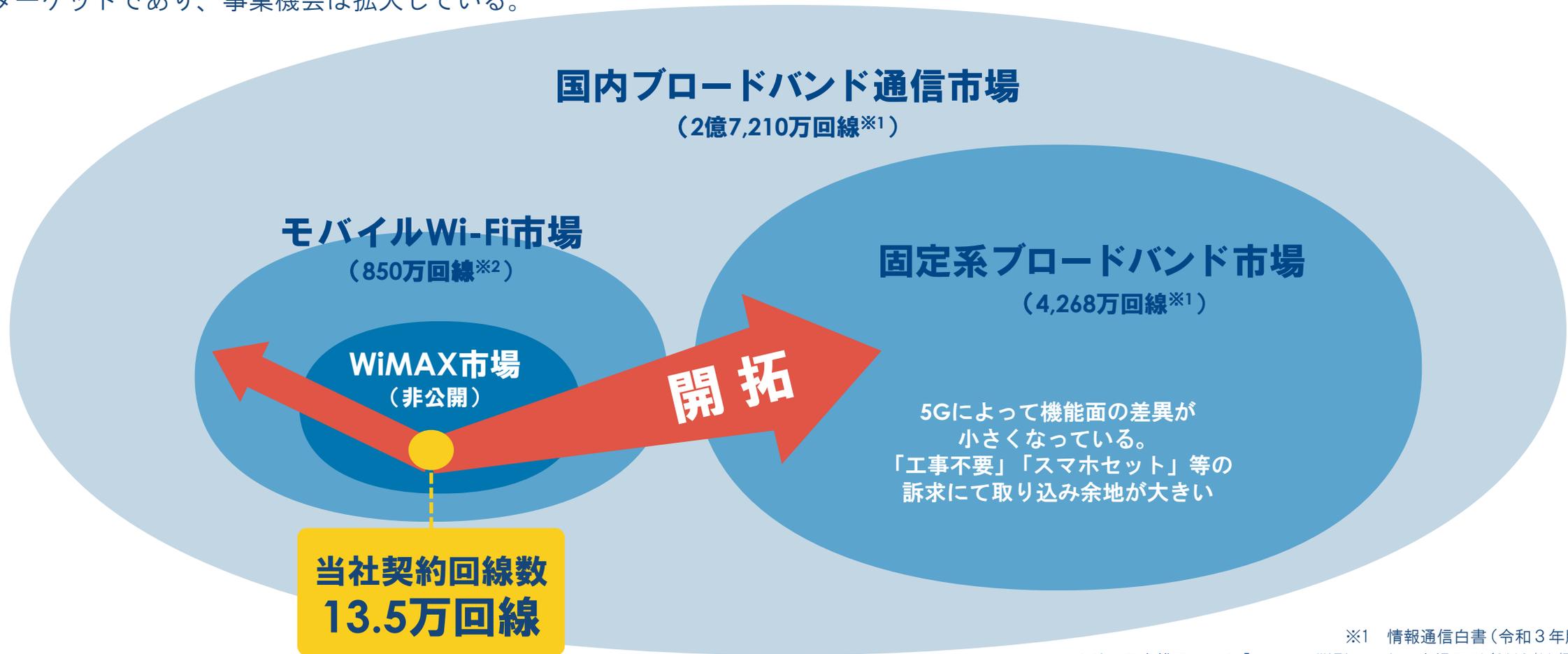
「BCNランキング（2021/10/7）」より



※指数：21年4月3週（4/12～4/18）の販売台数を「100.0」として算出

# 当社を取り巻く事業機会

WiMAXなどのモバイルWi-Fi市場850万回線に留まらず、固定系ブロードバンド市場4,268万回線を含む5,000万回線を超える市場が当社開拓ターゲットであり、事業機会は拡大している。



※1 情報通信白書(令和3年版)

※2 日本総研による「モバイルWiFiルーター市場予測(2019/11/5)」

# 市場規模

電気通信事業市場（固定通信、移動通信、他）の売上高は14-15兆円で横ばいも、5Gの進展もあり、Wi-Fiルーター市場は、ホームルーターが牽引しては2021年度から拡大。2025年度には1.1兆円の市場規模になると予測。

総市場 (TAM)

電気通信事業

**14.9** ※1  
兆円

ターゲット市場 (SAM)

Wi-Fiルーター (モバイルルーター/ホームルーター) 市場

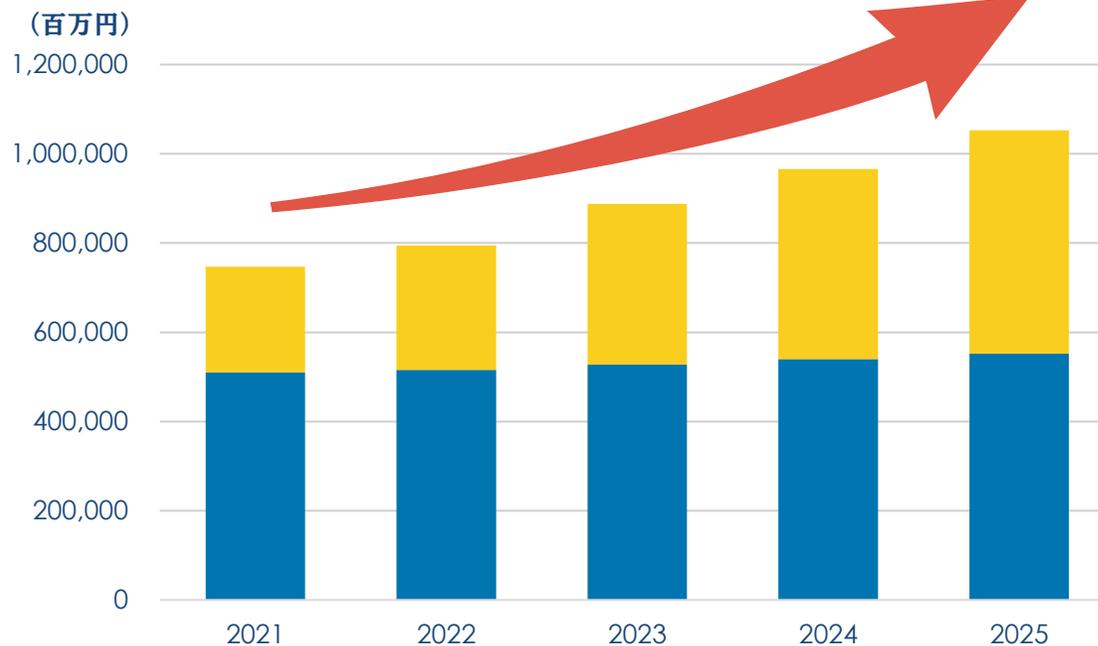
**1.1** ※2  
兆円

コアターゲット市場 (SOM)

ワイヤレスゲートWiMAX市場

**3,000** ※3  
億円

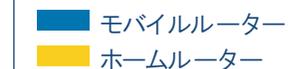
[ターゲット市場 (Wi-Fiルーター市場) の当社予測]



※1 情報通信白書(令和3年版)

※2 日本総研「モバイルWi-Fiルーター市場予測(2019/11/5)」とMM総研「ブロードバンド回線事業者の加入件数調査(2021年3月末時点)」から当社作成

※3 2021年3月末の総務省調査におけるKDDIのシェア(27.1%)からSOMを算出



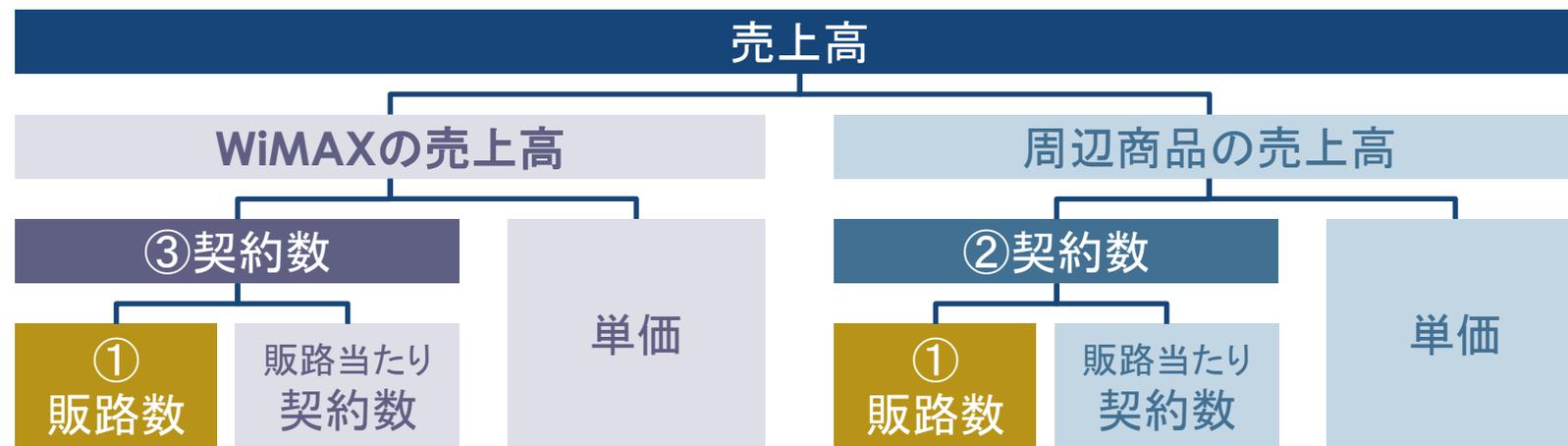
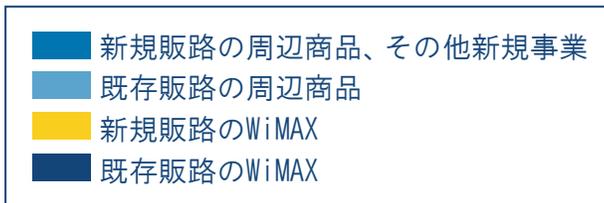
# 売上高の構成要素

主力商品WiMAX及び周辺商品は月額制のサブスクリプション（継続購入型）サービスであり、売上高は契約数と月額単価から構成される。

売上拡大の成長戦略は、販路を拡大。その上で、前記販路にて、WiMAX及び周辺商品の契約数拡大。事業KPIは以下の通り。

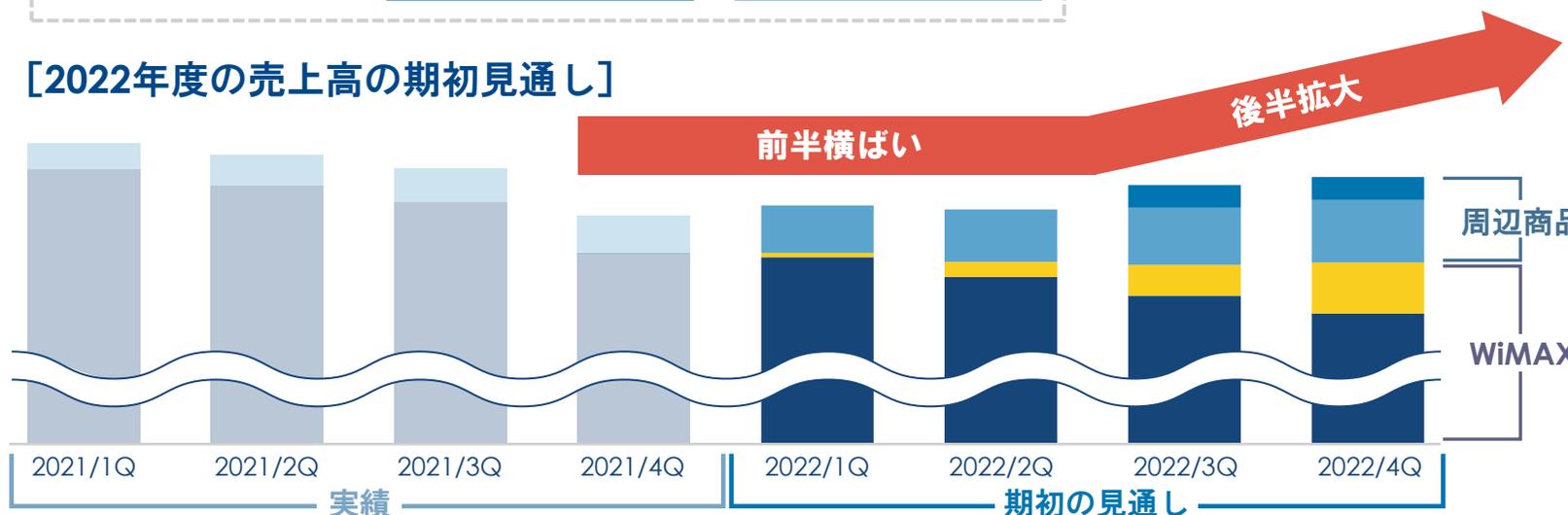
## <事業KPI>

- ①販路数
- ②周辺商品の契約数
- ③WiMAXの契約数



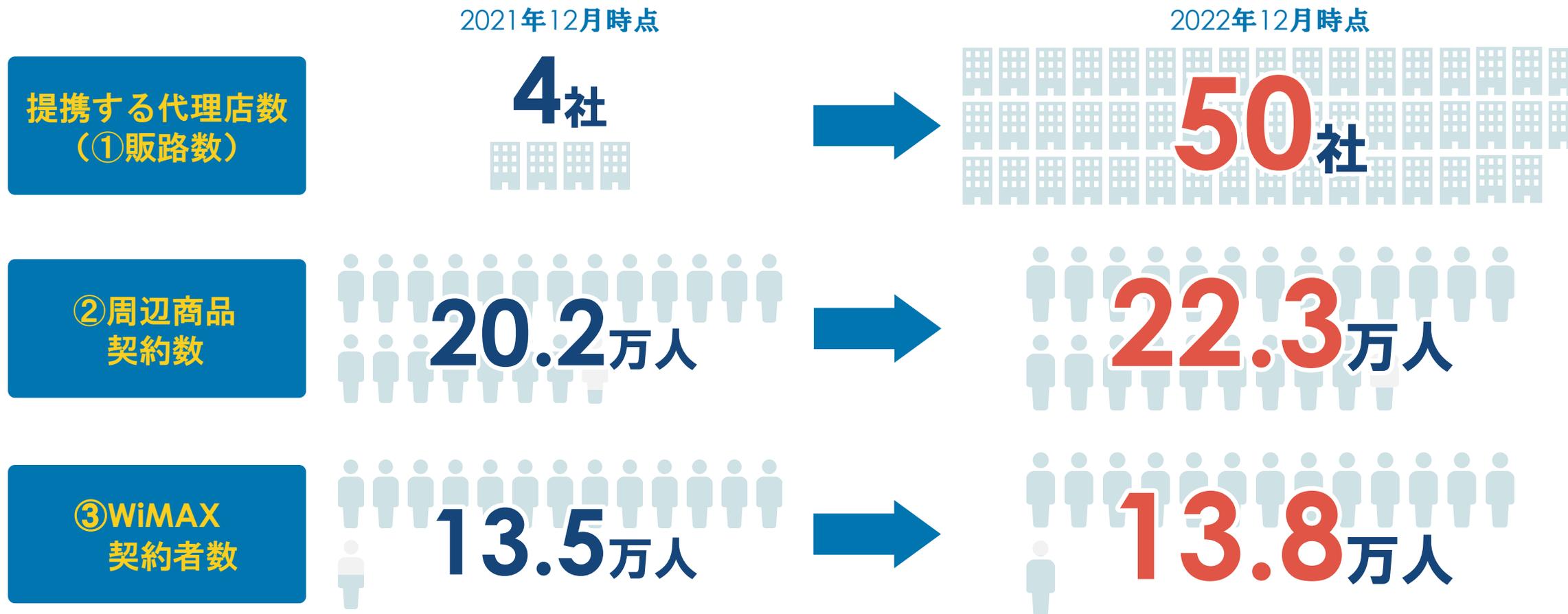
WiMAX契約数： **新規販路の契約数** + **既存販路の契約数**  
 周辺商品の契約数： **新規販路の契約数** + **既存販路の契約数**

## [2022年度の売上高の期初見通し]



# 事業KPI

2022年12月期の売上高90億円を達成に向けた事業KPIは、①販路数、②周辺商品の契約数、③WiMAXの契約数。  
事業KPIの①販路数、②周辺商品の契約数、③WiMAX契約数の拡大に取り組むことによって売上高90億円の達成を目指していく。



## 成長戦略の三本の矢

2022年度の成長戦略※実行によって事業KPIの拡大を実現して、売上高の拡大を目指していく。

第一の矢【ホームルーター需要獲得への全国販売網構築】では、①**販路数**の拡大を目指していく。

第二の矢【販売パートナー協業深化へのスマイルカーブ構築】では、②**周辺商品契約数**の拡大を目指していく。

第三の矢【地域需要への地域エコシステム構築】では、③**WiMAX契約数**の拡大を目指していく。

➤➤➤ **1** ➔

【KPI①：販路数】  
ホームルーター  
需要獲得への  
全国販売網構築

➤➤➤ **2** ➔

【KPI②：周辺商品契約数】  
販売パートナー  
協業深化への  
スマイルカーブ構築

➤➤➤ **3** ➔

【KPI③：WiMAX契約数】  
地域需要獲得への  
地域エコシステム  
構築

※ 2022年2月14日「2021年12月期 通期決算説明資料」にて開示

## 成長戦略の三本の矢

本日は、第一の矢【ホームルーター需要獲得への全国販売網構築】の進捗を報告。  
(第二の矢、第三の矢の進捗については次回以降に報告予定)

➤➤➤ 1 ➔

【KPI①：販路数】  
ホームルーター  
需要獲得への  
全国販売網構築

➤➤➤ 2 ➔

【KPI②：周辺商品契約数】  
販売パートナー  
協業深化への  
スマイルカーブ構築

➤➤➤ 3 ➔

【KPI③：WiMAX契約数】  
地域需要獲得への  
地域エコシステム  
構築

## 成長戦略 ▶▶▶ 1 →

### ホームルーター需要獲得への

### 全国販売網構築

従来の当社主力販路のヨドバシカメラ店舗は、主要都市に点在している。

ヘビーユーザ層へのモバイルルーター獲得に奏功している。



## 成長戦略 ▶▶▶ 1 →

### ホームルーター需要獲得への

### 全国販売網構築

新たに全国各地の通信販売代理店との提携を強化し、販路を拡大。全国各地のホームルーター需要獲得を目指す。

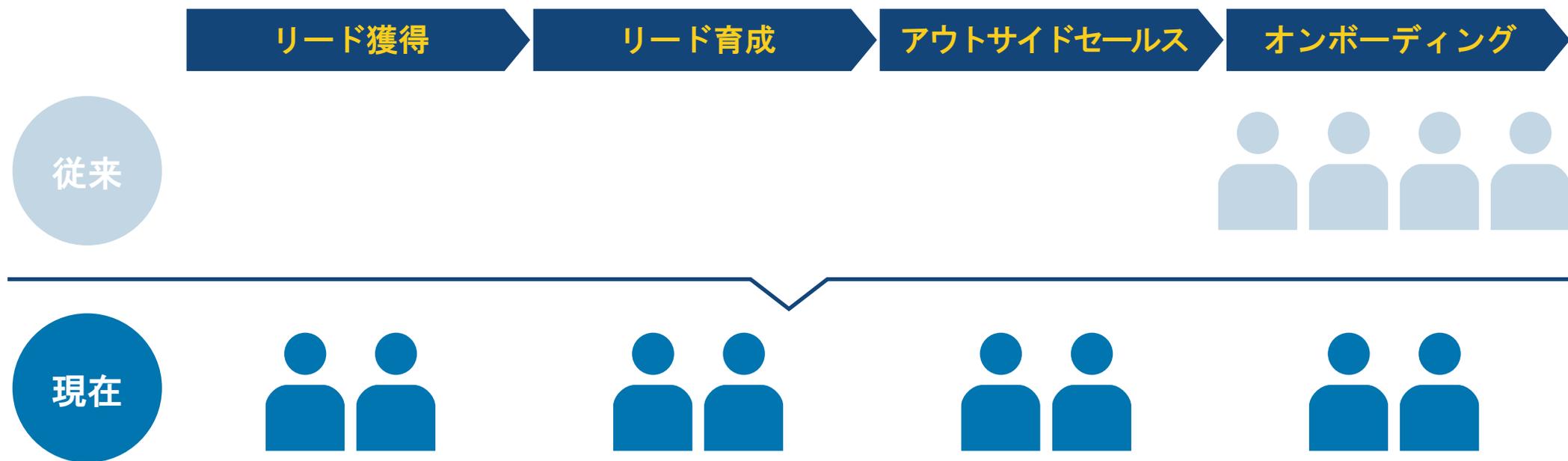
WiMAX+5Gの通信速度制限緩和（2022/2/1～）により  
ホームルーター利用のお客様への利便性が更に高くなった。



# 成長戦略 ➡➡➡ 1➡

## 新規販路開拓の戦術

全国の販売代理店との提携強化のための業務プロセスと体制構築を実施。  
 従来は4名体制でヨドバシカメラ等の既存販路の販売支援を重視。現在は、新たに4名を増員及び配置転換にて、8名体制にて新規販路開拓業務プロセス全体をカバーした営業活動を実行しており、計画通りに進捗している。



# 提携代理店数（事業KPI①）の進捗

全国約16,000社の通信販売代理店に対して21年度は累計50社との提携を目指して取り組んでいく。  
第2四半期時点で、累計15社との提携開始。

[販売代理店の市場規模]



[提携代理店数（事業KPI①）の目標と進捗]

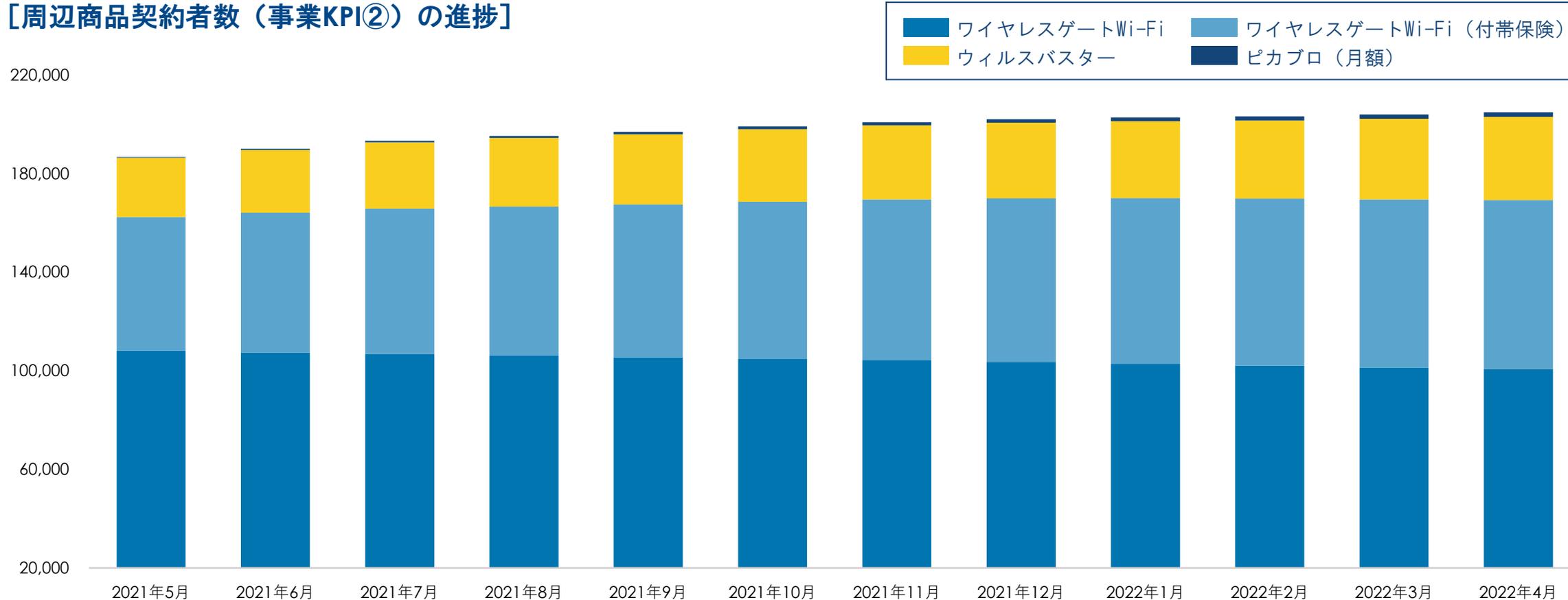


※通信販売代理店市場について  
電気通信事業の販売代理店届出は66,529件（総務省：令和元年10月1日から令和3年9月30日までに届出が行われた販売代理店）あり、そのうち電気通信事業者を除くと法人16,000社。  
販売代理店届け出制度のリスト66,529件のうち、株式会社13,610 有限会社2,510 合同会社634→合計16,754に基づく試算。

# 周辺商品契約数（事業KPI②）の進捗

周辺商品（ワイヤレスゲートWi-Fi、ワイヤレスゲートWi-Fi付帯保険付き、ウィルスバスター、ピカプロDX）は、直近1年連続での単月純増中。個別では、ワイヤレスゲートWi-Fiは微減も、付帯保険付きのワイヤレスゲートWi-Fiの契約件数が増加して、周辺商品契約数を牽引。

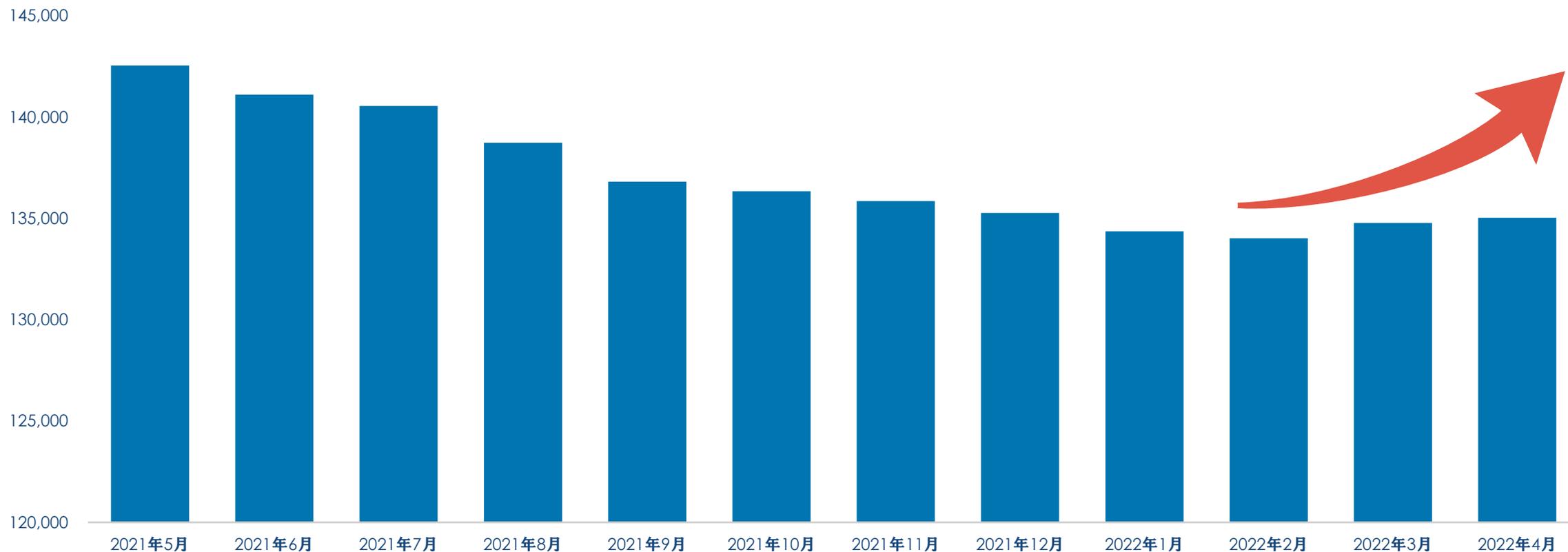
【周辺商品契約者数（事業KPI②）の進捗】



## WiMAX 契約数（事業KPI③）の進捗

直近1年間のWiMAXの契約数の推移は、下降トレンドから横ばいトレンドを経て3月度は単月純増に好転。4月度も単月純増を継続。販売代理店との提携が順調に進捗しており、販売代理店の販売力強化に取り組むことで契約数は更に拡大基調で推移していく見通し。

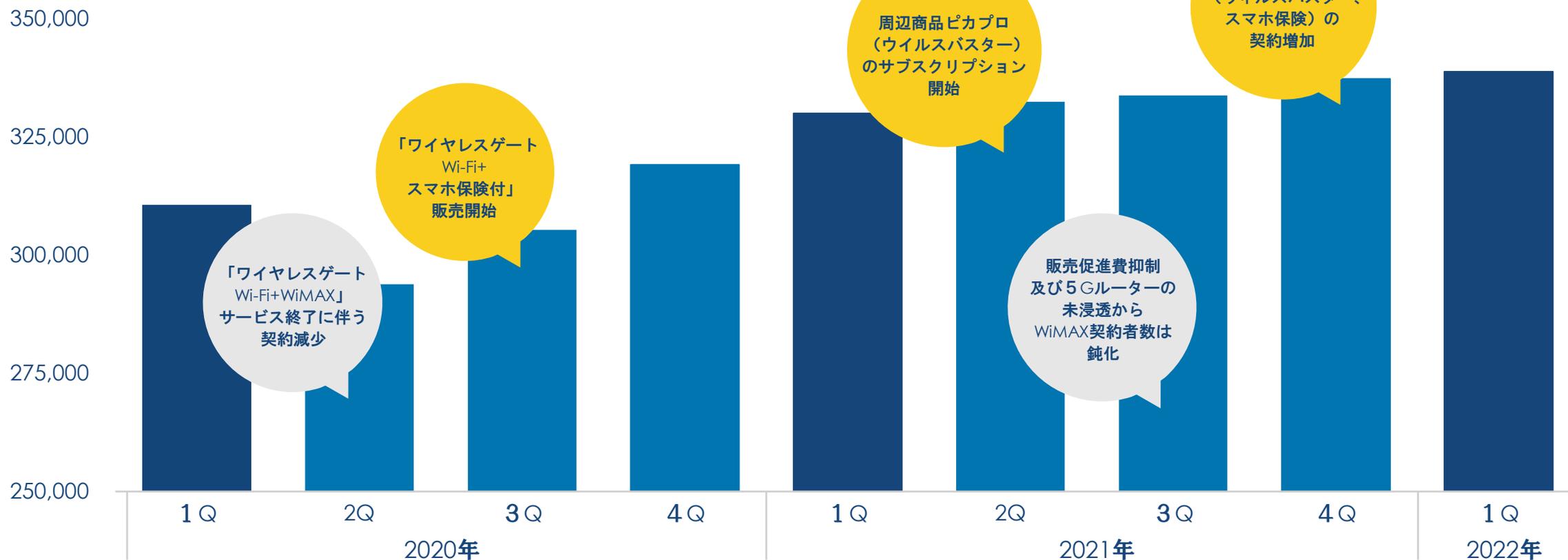
### [WiMAX契約者数（事業KPI③）の進捗]



# サブスクリプション契約数の進捗

主力WiMAXの契約数（事業KPI③）が増加に転じ、周辺商品の契約数（事業KPI②）も増加傾向を継続しており、当社のサブスクリプション契約数は2020年第2四半期以降の純増で推移。

## [当社サブスクリプションサービス契約数の推移]





# 4

## サステナビリティについて

## 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。

**E** - 環境 -  
Environment

- 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。

**S** - 社会 -  
Society

- 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。
- こども食堂支援を通じた社会課題解決の取り組みを続けています。

**G** - ガバナンス -  
Governance

- 「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)
- 社外取締役の比率：50% (3名/6名)
- 取締役のダイバーシティ (創業メンバーの他、女性、会社経営者)

# 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。

## 当社事業と関連SDGs



**8 働きがいも経済成長も**  
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。



**9 産業と技術革新の基盤をつくろう**  
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。



**11 住み続けられるまちづくりを**  
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。



**17 パートナシップで目標を達成しよう**  
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。

# ESG 投資と SDGs の関係

## 社会的な課題解決が事業機会と投資機会を生む



(出所) 国連等よりGPIF作成

# SDGsへの取り組みについて

SDGsへの取り組みの一環として、こども食堂応援Wi-Fiを通じて、大阪府枚方市のこども食堂支援を実施。こども食堂支援への関心を高めることを目的にして、認定NPO法人全国こども食堂支援センター・むすびえとオンラインセミナーを共同開催。



## ●こども食堂に関するオンラインセミナーを共催

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS SDGs 課題研究セミナー

**コロナ禍におけるこども食堂の現状課題と対策**

4.20 水 ▶ 30 土

※お好きな時間でご視聴可能です。

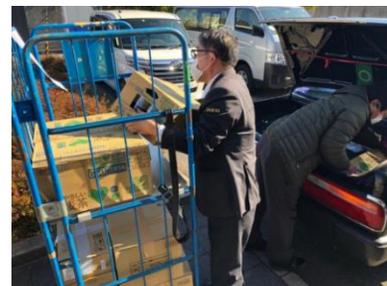
参加無料  
オンデマンド配信

認定NPO法人全国こども食堂支援センター・むすびえ 理事長 湯浅誠

株式会社ワイレスゲート 代表取締役社長 CEO 濱嶋宏

## ●大阪府枚方市との実証実験の様子

▼タクシードライバーの食材積込



▼子ども食堂運営者に食材受け渡し



▼30人分のお弁当



写真は、SIP様の過去発表資料より引用

こども食堂応援Wi-Fi



## サステナビリティの取り組みについて

当社は、企業活動を通じて社会問題の解決に取り組むことにより、社会利益と経済利益の最大化という持続可能な世界の実現を目指してまいります。

そのための取り組みを強化していくために、サステナビリティ推進室を設置しました。

当社サステナビリティ基本方針に沿って、当社が考える重要な課題についての具体的な施策を立案して実行して参ります。



### サステナビリティ

私たちは、企業活動を通じて様々な社会問題の解決に取り組み、持続可能な社会の発展に貢献していくことを目指します。

### 基本方針

株式会社ワイヤレスゲートは、「より創造性のあふれる社会の実現を目指す」を企業理念として掲げ創業いたしました。当社は、企業活動を通じ情報格差のない社会作りを目指し、持続可能な社会の実現に向けて貢献いたします。

更に社会の一員としてサステナビリティの重要性を認識し、この実現を重要な経営課題として捉え、全員一丸となってサステナビリティに取り組めます。

# 5

## 參考資料



## マネジメントチーム

▶▶ 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**

*Nobuhiro Hama*

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 Japan Taxi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CFO兼CAO

**原田 実** *Minoru Harada*

1990年 マニファクチュラース・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** *Toru Narita*

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

### ▶▶▶ 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

取締役（社外・監査等委員）

**西 康宏** *Yasuhiro Nishi*

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** *Tatsuo Watanabe*

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** *Marie Eguchi*

祝田法律事務所（弁護士）

## 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。