



2022年12月期 第3四半期 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**
- 2 第3四半期連結決算の概要**
- 3 2022年度の成長戦略の進捗**
- 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

WIRELESS GATE

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

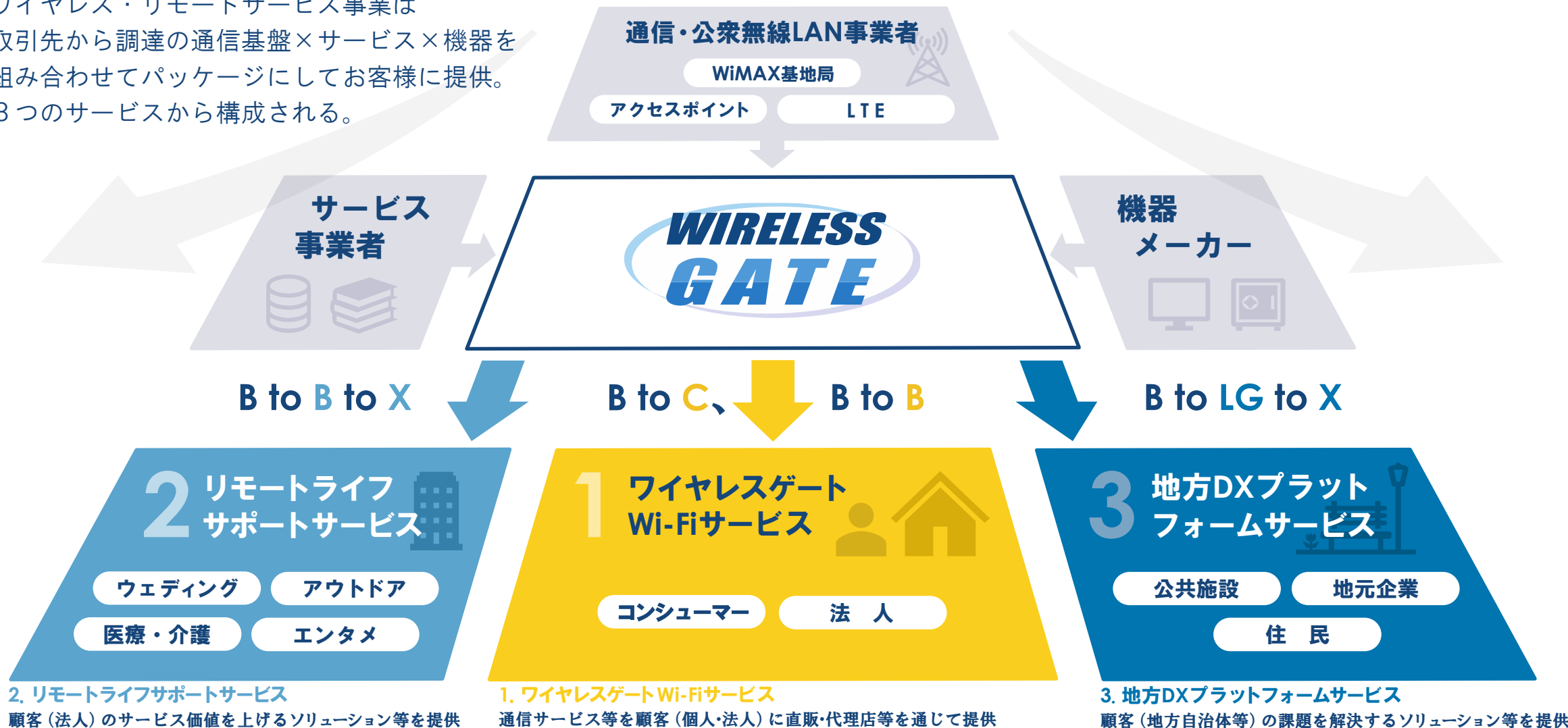
▶▶ 成長戦略で目指す姿



「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。



ワイヤレスゲートWi-Fiサービスの商品

(1) WiMAX

商品名	WiMAX
商品概要	工事不要、即日開通。固定回線と比べて面倒な工事や手続きが不要なインターネット接続サービス
小売価格(税込) (ヨドバシカメラ店舗)	月額：4,268円(はじめる割25ヶ月間)
調達戦略	20社程度のMVNO事業者としてUQコミュニケーションズ社と直接取引
販売戦略	<ul style="list-style-type: none"> 店舗でのスマホ等購入のセット商品として訴求、au・UQモバイルとセットなら、更にスマホの割引 大都市圏のヨドバシカメラ24店舗等の実店舗販売、自社ECに加えて、販売代理店による対面販売等
特長	<ol style="list-style-type: none"> ① 利用住所登録不要で、電源さしてすぐに使える ② WiMAX、au 4G LTE、au 5Gの3つのネットワークを利用して、安心してつながります ③ 全国約4万箇所の公衆無線WiFiも利用可能



ワイヤレスゲート WiMAX+5G 2022年5月31日まで

ヨドバシカメラ店舗限定キャンペーン

Galaxy 5G Mobile Wi-Fi

ギガ放題プラス 期間条件なしにご加入で

31,779円 還元

※下記キャンペーン2品の合計金額となります。

ギガ放題プラス 1円 + キャンペーン 10,000円

WiMAX+5G ギガ放題プラス 期間条件なし

WiMAX+5Gはじめる割 (月々682円×25ヶ月間限定)

4,268円 (税込)

※26ヶ月目以降は4,950円

Wi-Fiルーター本体価格 **21,780円** (税込)

※Wi-Fiルーター本体価格3,000円(税込) 送料別

※各料金は税別です。Wi-Fiルーター本体は別途販売しております。このキャンペーンは予告なく終了する場合がございます。詳細は店頭またはお問い合わせください。詳しくは各店舗のWi-Fiサービスセンターをご覧ください。

ヨドバシカメラ

ワイヤレスゲートWi-Fiサービスの商品

(2) Wi-Fi+スマホ・PC保険

商品名	Wi-Fi+スマホ・PC保険付き
商品概要	スマホやPCの破損や水没への備えが安心
小売価格(税込) (ヨドバシカメラ店舗)	月額：790円～
調達戦略	保険会社との提携により直接サービス設計可能
販売戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗でのスマホ等ご購入のお客様に訴求 ・お客様ご使用中のスマホ等においても、対応が可能なプランもあります
特長	<ol style="list-style-type: none"> ① 月額料金のためお財布に優しい ② 修理店舗が自由に選択 ③ 保証期間は永年継続可能

ワイヤレスゲートWi-Fi + スマホ保険付き ネクスト

ヨドバシカメラでご購入の全ての新品端末が対象!

Wi-Fi スポット

ワイヤレスゲートWi-Fi 全国約40,000カ所

特典

- 通信端末修理費用保険 (商品付帯型)
- 修理費用保険 年間2回まで
- 上限最大20万円

月額 **790円**～

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

※全て消費税込10%の金額です。

ヨドバシカメラ www.yodobashi.com

プラン	S	M	L
月額料金	790円	890円	1,090円
データ復旧サービス料	5%	10%	20%

ワイヤレスゲートWi-Fi 全国約40,000カ所

※登録のマークのサービスエリアでご利用いただけます。

※Wi-Fi 2.4GHz/5GHz/6GHz/60GHz/6E/7GHz/7E/802.11ax対応店舗です。

特典

- 通信端末修理費用保険 (商品付帯型)
- 修理費用保険 年間2回まで
- 上限最大20万円

※別途料金が発生する場合がございます。

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

TEL 03-5511-2522 (受付時間)

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

ID wgshs PW

ヨドバシカメラ www.yodobashi.com

ワイヤレスゲートWi-Fiサービスの商品

(3) ピカプロDX

商品名	ピカプロDX
商品概要	端末の画面割れ及び本体破損を防ぐコーティングと抗菌・抗ウイルス機能
小売価格(税込) (ヨドバシカメラ店舗)	4,980円~
調達戦略	メーカーからの直接調達
販売戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗でのスマホ等ご購入のお客様に訴求 ・お客様ご使用中のスマホ等においてもご使用可能
特長	<ul style="list-style-type: none"> ① 硬度が9H ② ウィルス不活性化をSIAA（公的機関）の認証済み ③ 抗菌耐久年数は1年

登録商品番号 JP0112747A0001Y (抗菌)
JP0612747X0001J (抗ウイルス2022年4月登録)

SIAA
ISO 22196
抗菌加工
JP0112747A0001Y

SIAA
ISO 21702
抗ウイルス加工
JP0612747X0001J

ウイルス不活性化

抗菌・抗ウイルス ガラスコート

ピカプロDX
安心・安全人体に無害の素材を使用

有害物質ジブチルエーテル不使用。
お子様が触ったり、舐めてしまっても安心です。

世界基準の試験方法で
効果と安全性を確認!

抗菌・抗ウイルス加工

菌の増加を抑えて
ウィルスを不活性化!

※施工面の菌は24Hで消滅していきます。

耐衝撃

最大硬度9Hで
割れにくい

※機種や塗装時の環境により異なる場合があります。

抗菌耐久年数

約1年

※直接貼りの場合、その他の場合は使用環境により異なります。

施工料金 お手持ちのスマホ・タブレットをその場で施工いたします。他店で購入されたものでも受付いたします。

スマートフォン 両面 **4,980円**
※画面サイズ:7インチ以上のスマートフォンは両面5,980円となります。

タブレット 両面 **5,980円**

※全て消費税10%込みの金額です。※詳しくはお近くの販売員までお尋ねください。

ヨドバシカメラ
www.yodobashi.com

顧客の課題

ワイヤレス・ブロードバンドサービス利用の顧客は、屋外（スマホなど）、屋内（光回線など）のいずれの利用環境においても課題を抱えている。

屋外での顧客課題

バッテリー消費が速い



テザリングするとスマホのバッテリーは始業から終業まではもたない（30分で10%を消費）

通信が遅い



Bluetoothのテザリングは通信速度が1Mbps程度。（LTEの1/100）

通信料が高い



平均1.8万円であり、家庭内の月額サービスでは一番高い。1世帯当たり支出の6.5%相当。

屋内での顧客課題

工事が必要



平均1.5ヶ月待ちで、工事の初期費用は3万円程度

破損や水漏れ



子供のいる家庭のスマホやタブレット利用における悩みの上位

顧客課題を解決する当社商品

「ワイヤレスゲートWiMAX」は工事不要のお得価格で、十分なバッテリーと高速通信環境をご提供。「周辺サービス」は破損や水漏れなど万一の事態のサポートをご提供。

屋外での顧客課題を解決する当社商品

屋内での顧客課題を解決する当社商品

← モバイルルータータイプ →

← ホームルータータイプ → 付帯保険、ピカプロDX

WiMAX



WiMAX



WiMAX



WiMAX



周辺商品



バッテリー
十分

通信が速い

通信料は
お得な価格

工事不要

万一に安心

連続通信時間で約16時間（機種による違いあり）

高速通信（下り最大1.2GbpsはLTEの10倍程度）

月額：4,268円（はじめる割25ヶ月間）～。セット割で更にお得。

工事不要、即日開通。面倒な工事や手続きがいりません。

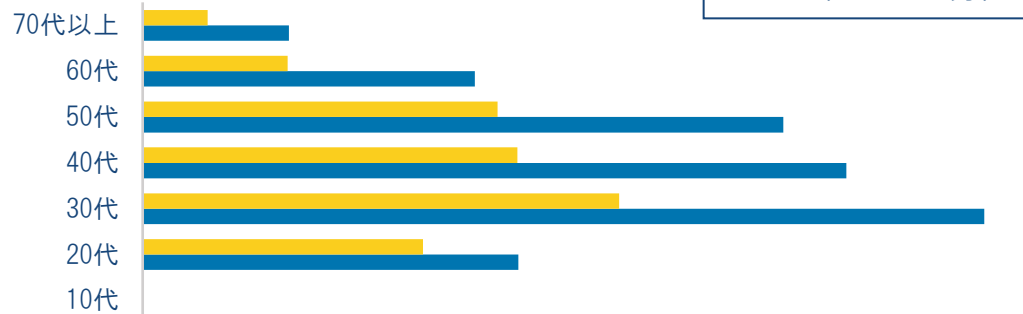
破損や水漏れに備える付帯保険と、画面コーティングで万一も安心

ターゲット顧客

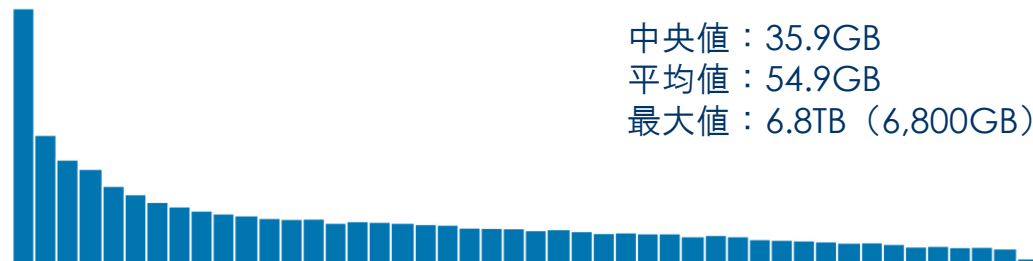
「ワイヤレスゲートWiMAX」の顧客属性は30-50代の利用者が多い。毎月の通信利用量が多いヘビーユーザ層が多いことが特長。

顧客属性

[年代]



[通信利用量の分布 (2022/3)]



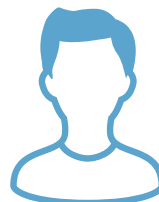
顧客イメージ



40代の男性、通勤中はニュース動画と娯楽動画視聴。週末はドライブ中に子供に動画を見せる通信ヘビーユーザなので、お得なセット割でモバイルルーターを利用している。



30代の女性、テレワークにて1日カフェで仕事をするとスマホのバッテリーがすぐに切れるので、モバイルルータを選択。1日3,4回のオンライン会議も快適に参加している。



30代の男性、新婚後の引っ越し先で光回線敷設に2ヶ月かかると言われたので、工事不要のホームルーターを選択した。

事業モデル

当社は通信キャリアから通信サービスを直接調達し、機器やサービスと組み合わせたパッケージを24店舗のヨドバシカメラ、34店舗のTOP1等にて販売している。





2

第3四半期連結決算の概要

エグゼクティブ・サマリー

**「増益」継続に加え、13四半期ぶり「増収」を確保。顧客基盤拡大、
新商品販売で売上拡大へ順調推移。人的資本経営にも本格着手。**

- 1** 成長戦略などが順調に推移し、13四半期ぶりの四半期増収を確保。
- 2** 主力商品や周辺商品の契約増加による顧客基盤拡大と、新たなサブスク商品販売開始による顧客提供価値の拡大など、売上拡大基調へ順調推移。
- 3** 創業20年に向けて、新パーパス・ビジョンの実現を目指す当社独自の人的資本経営への取り組みに本格着手。

第3四半期連結決算 業績概要

1,192百万円の減収、122百万円の増益。売上高は通期予想達成率71.1%と底堅く推移。売上総利益が牽引し、営業利益は通期予想達成率83.2%など、経常利益、親会社に帰属する当期純利益は通期予想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 3Q実績 (前期)	2022/12期 3Q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	進捗率
売上高	7,601	6,409	△1,192	△15.7%	9,004	71.1%
売上総利益	2,729	3,234	504	18.5%	-	-
売上総利益率	35.9%	50.5%	-	-	-	-
営業利益	44	166	122	277.8%	200	83.2%
経常利益	16	84	67	399.2%	50	167.0%
親会社に帰属する 当期純利益	44	60	15	36.0%	9	614.7%

売上高・粗利率の四半期推移



<売上高>

売上高は13四半期ぶりに四半期増収を達成。

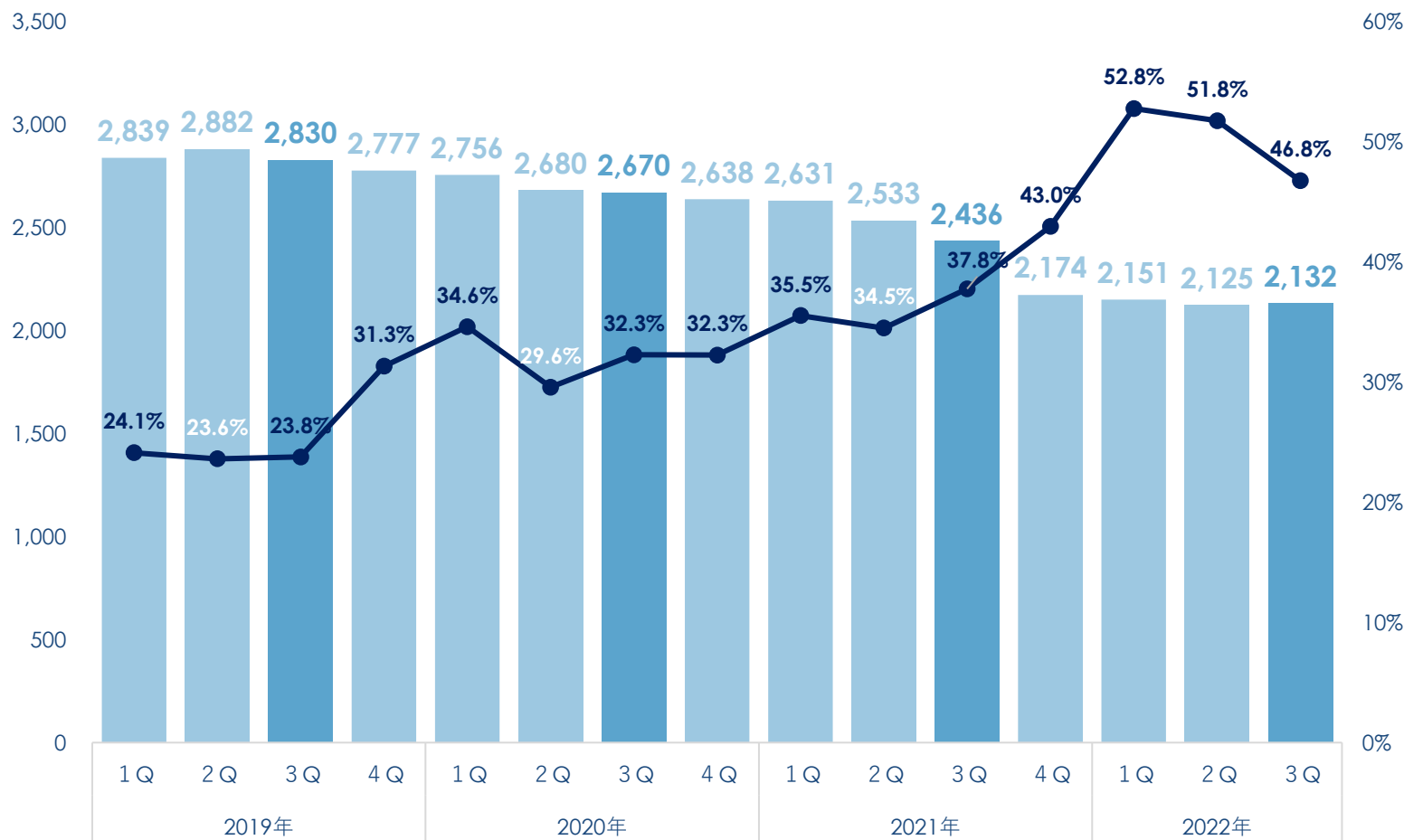
主力商品WiMAX契約数も増加傾向を継続しており、売上の更なる拡大に向けて堅調に推移。

<粗利率>

売上総利益率（粗利率）は減少。

WiMAXの獲得件数拡大への通信キャリア連動の取り組みが抑えられたことと、事業拡大を見据えた技術基盤強化の為に基幹システムのベンダー変更したことに伴う一時的な費用増加等のため。

(単位：百万円)



営業利益・営業利益率の四半期推移

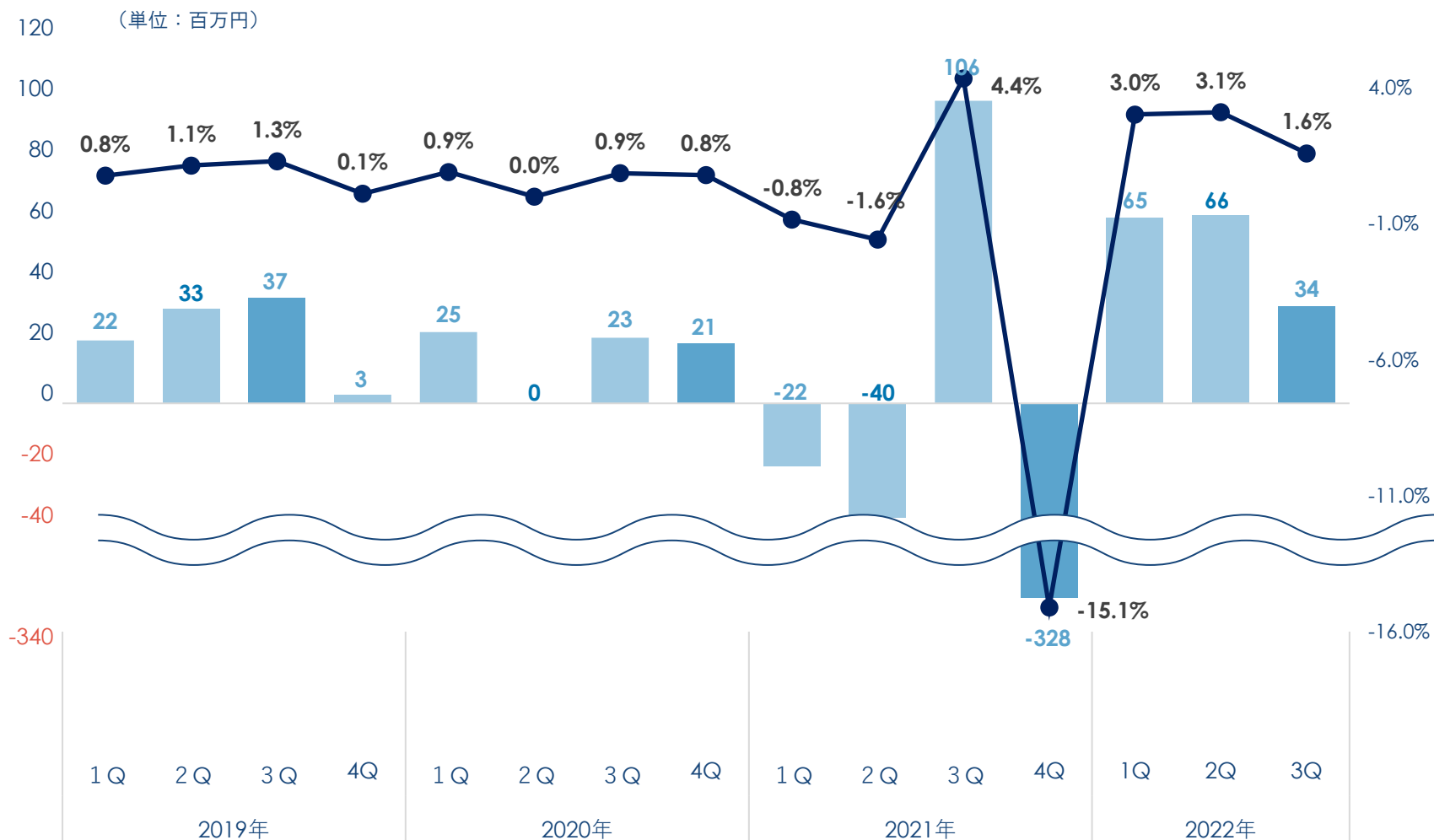
■ 営業利益 ● 営業利益率

<営業利益・営業利益率>

第3四半期単体の営業利益34百万円、営業利益率は1.6%。

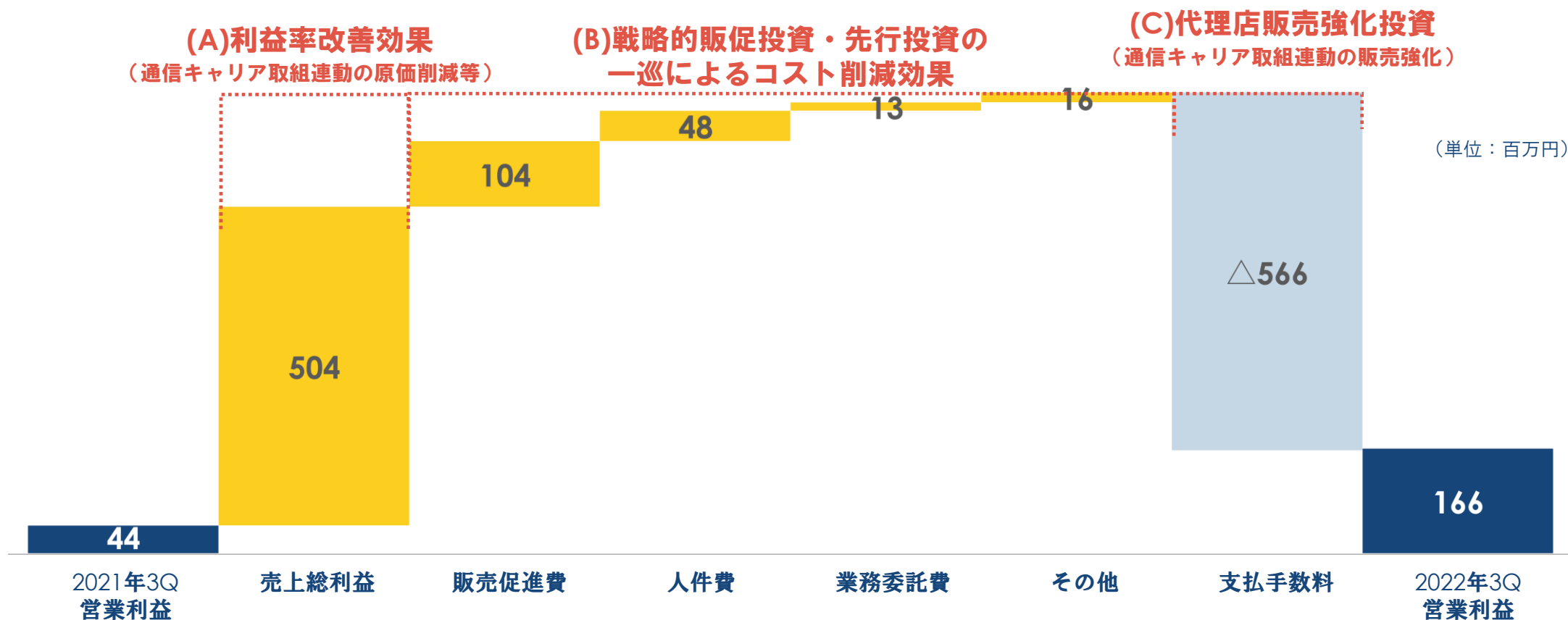
前記によって売上総利益の減少のために営業利益は減少した。

今後の売上増加基調にて営業利益の挽回を目指す。



営業利益の増減要因

第1四半期から営業利益増加傾向を継続。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年度の成長戦略の進捗

売上高の構成要素

WiMAXと周辺商品は、月額サブスクリプションサービスであり、契約数は重要指標。また、既存販路への依存が大きいことが課題なので販路数も重要指標である。一方、WiMAXや周辺商品の単価決定は外部要因が大きいため重要指標からは除外。



<事業KPI>

- ① 販路数
- ② 周辺商品の契約数
- ③ WiMAXの契約数

事業KPI

事業KPI①販路数、②周辺商品の契約数、③WiMAXの契約数の拡大を重点的に取り組むことによって、売上高の最大化を目指していく。

2021年12月時点

2022年12月時点

提携する代理店数
(①販路数)

4社



50社



②周辺商品
契約数

20.2万人

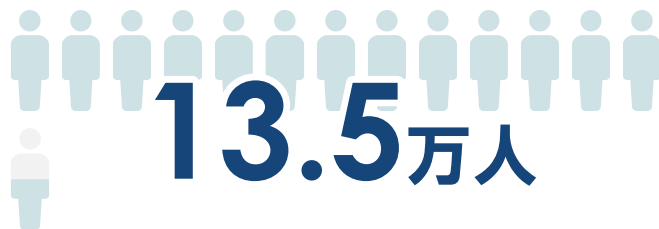


22.3万人



③WiMAX
契約者数

13.5万人



13.8万人



成長戦略 ➡➡➡ 1➡

競争環境

WiMAXは商品や価格の差異が小さいため販促を含む販路展開が重要。リアル販路とネット販路が主要販路。当社は家電量販店、路面店、ネット販路にて展開していた。

リアル販路



ネット販路

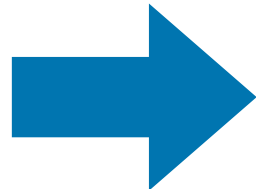


成長戦略 ➡➡➡ 1 →

ホームルーター 全国販売網構築

新規販路開拓にて、ヨドバシカメラ全店舗等の既存販路に加えた販路基盤を全国に構築。テレマ販売、訪問販売、催事販売などの新規販路を全国に拡げる。

[従来の当社販路]



[成長戦略実行後の当社販路]

● テレマ販売



● 訪問販売



● 催事販売



成長戦略 ➡➡➡ 1 →

事業KPI①：提携代理店数の進捗

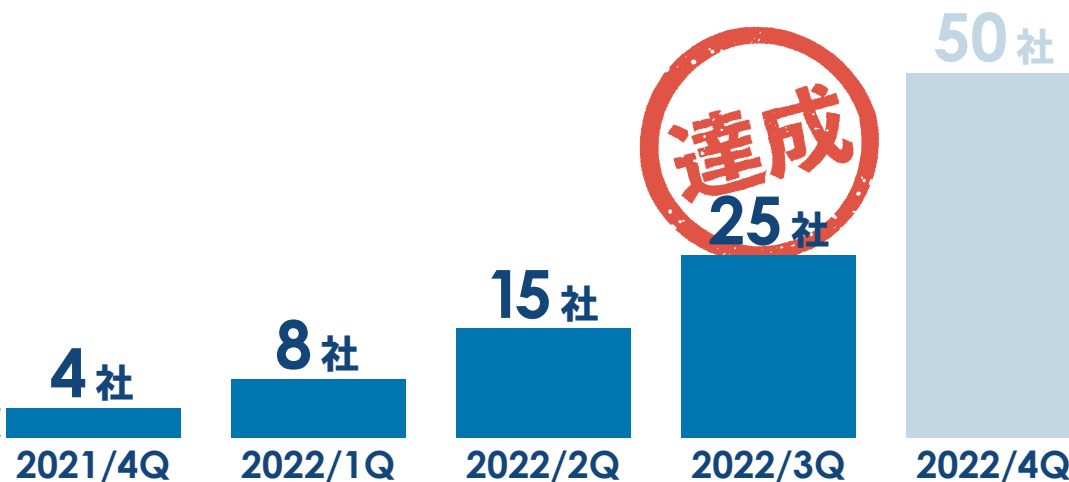
約16,000社の通信販売代理店に対して2022年度は25社と提携を達成。

提携代理店数を増やすだけでは、当社商品の契約数拡大には至らないという課題が見えつつある。今後は、提携代理店への細やかなオンボーディングに注力して契約数拡大を目指していく。

[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。

成長戦略 ➡➡2➡

サブスク・サービスの概要

サブスクリプション・サービスとは、月額料金等の定額支払により、契約期間中、商品やサービスの利用が可能となる。動画や音楽、書籍等のデジタル系サービスが主流であるが、日用品や対人サービスなど非デジタル系サービスも増えている。

[サブスクリプションサービスの概要]

サービス型	デジタル系 サブスクリプション・サービス	<ul style="list-style-type: none"> ●動画定額配信サービス ●電子書籍・雑誌・コミック定額配信サービス ●ゲーム定額配信サービス ●音楽定額配信サービス ●ソフトウェア定額配信サービス / 等
	非デジタル系 サブスクリプション・サービス	<ul style="list-style-type: none"> ●ファッション定額利用サービス（洋服、アクセサリ、バッグ、時計等） ●家具・インテリア定額利用サービス ●子ども向け定額利用サービス（子ども服、おもちゃ、絵本等） ●家電定額利用サービス ●自動車定額利用サービス ●飲食定額利用サービス ●住宅定額利用サービス（定額で多拠点の住宅に住み放題となるサービス等） / 等
	従来型 サブスクリプション・サービス	<ul style="list-style-type: none"> ●定額通信サービス（プロバイダー、携帯電話等）
	売り切り型	<ul style="list-style-type: none"> ●定期購入 ●頒布会 ●新聞・雑誌定期購読 / 等

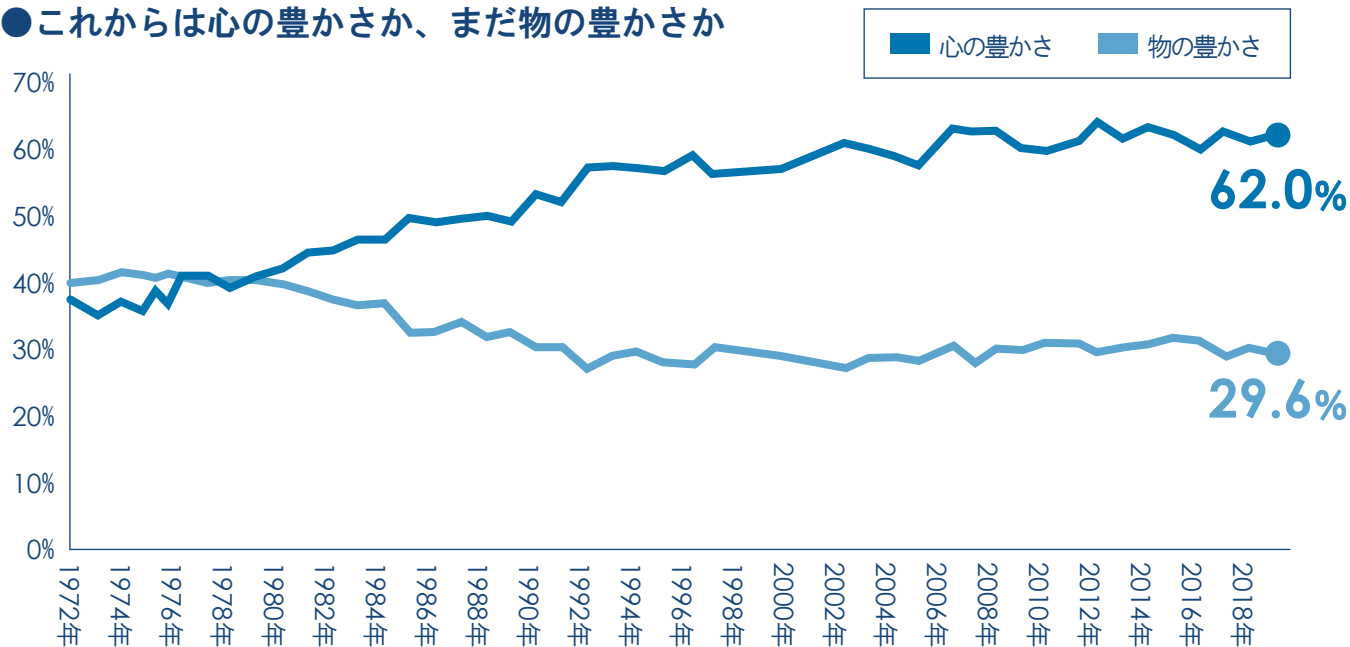
成長戦略 ➡➡2➡

サブスク・サービスの概要

サブスク・サービス普及の背景は、消費者の価値観の変化。「心の豊かさ」を重視する者が「物の豊かさ」を重視する者の2倍以上になっている。「モノを持たない暮らし」への憧れが5割以上になっている。

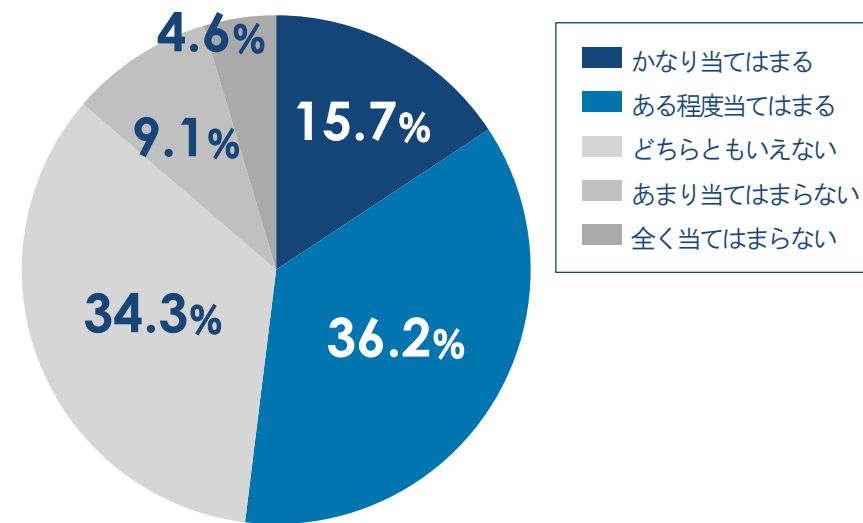
[サブスクリプションサービス普及の背景]

●これからは心の豊かさか、まだ物の豊かさか



(出所) 内閣府「令和元年度国民生活に関する世論調査」(2019年8月)

●できるだけモノを持たない暮らしに憧れる (n=3,000)



(出所) 消費者庁「平成28年度消費生活に関する意識調査 結果報告書」(2017年7月)

成長戦略 ➡➡➡ 2 ➡

市場規模

サブスクリプション国内市場は、前年比10.6%増で2021年度は9616億円。年率平均成長率（CAGR）9.3%で拡大し、2024年度には1.2兆円の市場規模になる見込み。

総市場（TAM）

実質家計消費支出

290^{※1}
兆円

ターゲット市場（SAM）

サブスクリプション型サービス市場

1.2^{※2}
兆円

コアターゲット市場（SOM）

ワイヤレスゲートサブスク市場

360^{※3}
億円

※1 エンドユーザー（消費者）支払額ベース

※2 「サブスクリプションサービス国内市場規模推移と予測（矢野経済研究所・2022年）」

市場規模は消費者向け（BtoC）とし、①衣料品・ファッションレンタル、②外食サービス（外食等の食品・飲料提供における定額サービス）、③生活関連サービス（家具・家電・日用雑貨・家事関連）、④多拠点居住サービス（月額定額で短期間に住み替える、もしくは複数の住居に自由に住み替えることのできるものであり、シェアハウスやマンスリー系賃貸住宅は対象外）、⑤デジタルコンテンツ［月額定額で利用できる音楽と映像サービス、語学教育サービス（インタラクティブコンテンツ、但し通信教育は対象外）］、⑥定期宅配サービス（定期購入システムのプラットフォームを利用して提供される食料品や飲料、化粧品類等の当該品頒布会・定期販売サービス）の6市場を対象とする。

※3 サブスクリプション利用率は約60%（「サブスクリプションサービスの動向整理」三菱UFJリサーチ&コンサルティング）から、労働人口におけるサブスクリプション利用者数は約3600万人の推定。当社が120万人のサブスクリプション契約数を獲得すると市場の3%程度の規模となる

成長戦略 ➡➡2➡

周辺商品の業績効果

当社「周辺商品」とは、消費者心理を反映したサブスクリプション型商品のこと。
顧客のリモートライフにおける不満不安を減らす商品を展開。今後はウェルビーイングを高める商品調達・開発を強化する。

[周辺商品の業績効果イメージ]

周辺商品は、当社顧客のリモートライフにおけるニーズに沿った価値を提供する。周辺商品によって顧客単価が上がることに加え、顧客と当社の契約期間を伸ばすことによる顧客生涯価値（LTV）拡大の業績効果を期待することができる。



成長戦略 ▶▶▶ 2 →

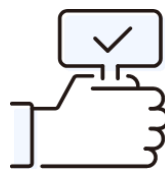
新規商材の販売開始

約3,000冊の本の要約サービス「flier（フライヤー）」をMVNO事業者としては初めて、2022年11月4日より、当社提携代理店を含む当社販売路にて販売開始。



1冊あたり10分で読める要約

1冊あたり4~6時間かかると言われているビジネス書を10分で読むことができます。



出版社／著者のチェックを経た高品質な要約

各分野に精通したライターが要約を作成し、出版社／著者の許可を経たものだけを配信しています。



ビジネスパーソンが「いま読むべき本」

ビジネス書だけでなく、実用書や教養書など、幅広い分野から厳選しています。



アプリ／WEBでどこでも使える

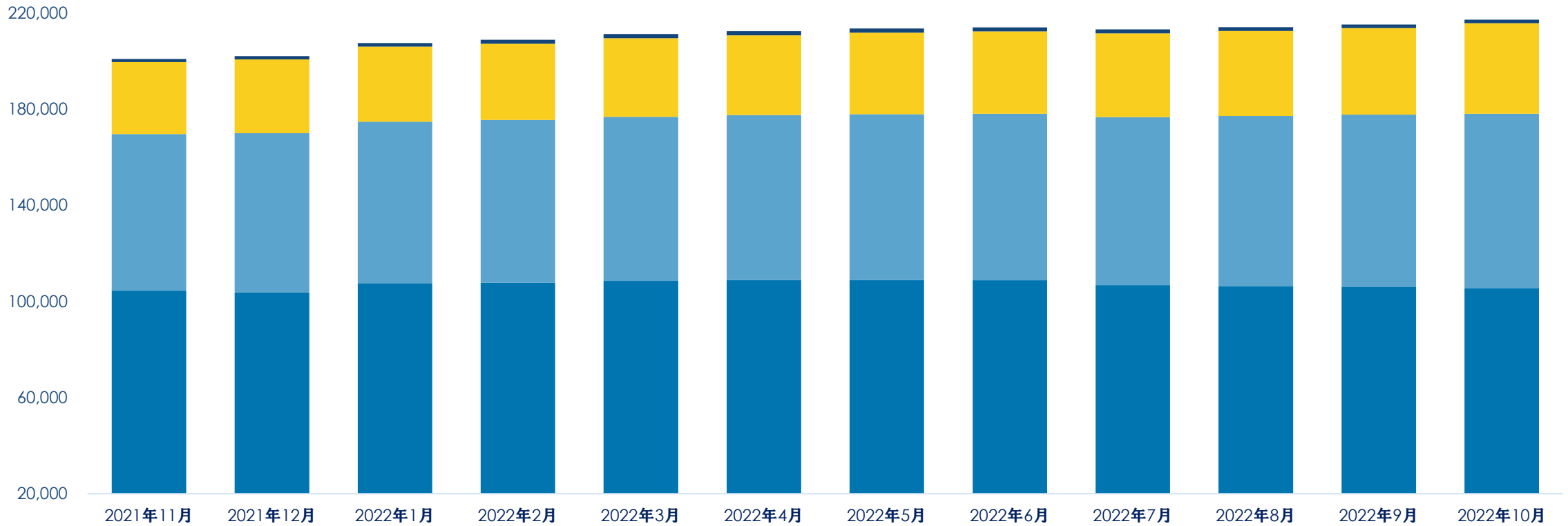
通信環境さえあればスマホでどこでも利用できます。

成長戦略 ▶▶ 2 →

周辺商品契約数（事業KPI②）の進捗

周辺商品の契約数は、単月純増を継続し、2022年10月時点で217,154件。

【周辺商品契約者数（事業KPI②）の進捗】



成長戦略 ▶▶▶ 3 →

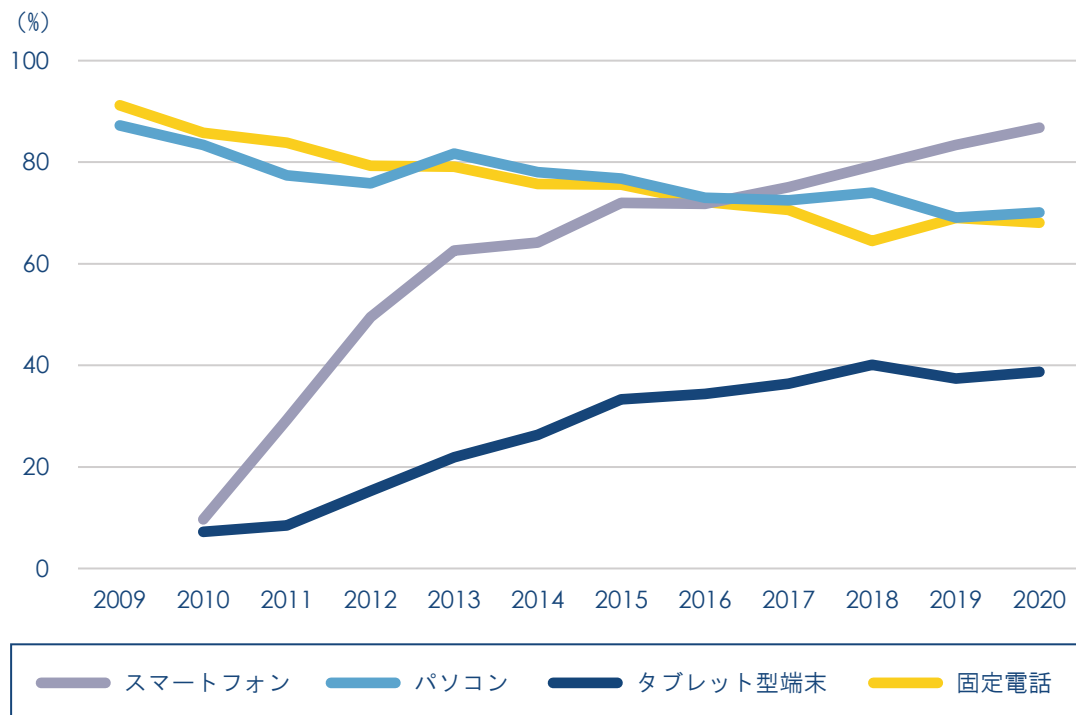
家庭内のインターネット環境の変化

固定電話の世帯保有率は過去10年で20%以上（約977万世帯）が減少。インターネット利用率は83.4%と横ばい。家庭におけるネット接続の仕方が変わりつつある。

※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）

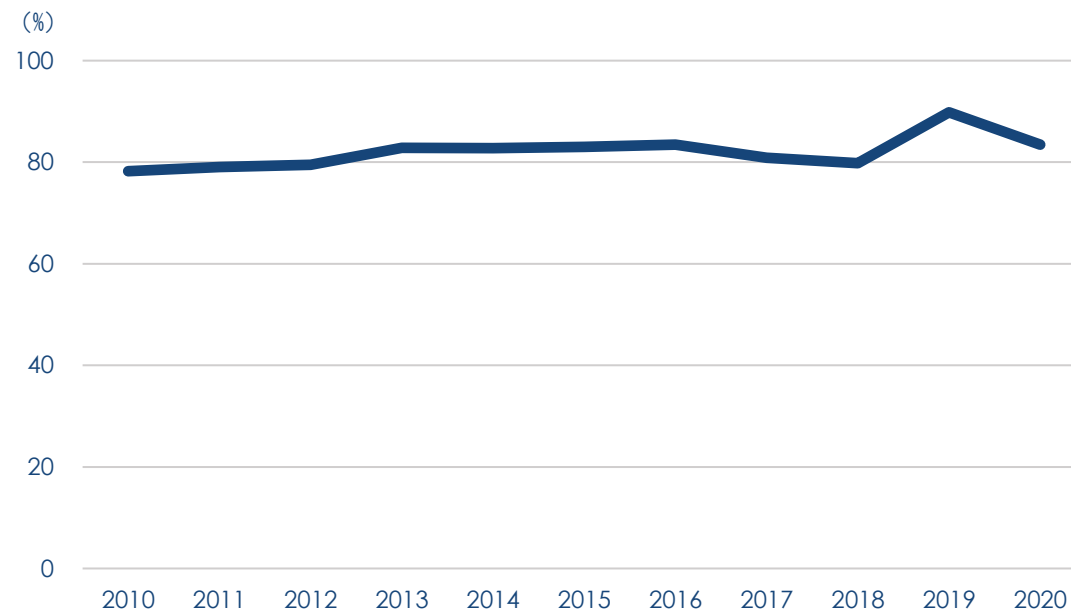
[情報通信機器の世帯保有率]

「総務省 令和3年版情報通信白書」より



[インターネット利用率の推移（個人）]

総務省「通信利用動向調査」より

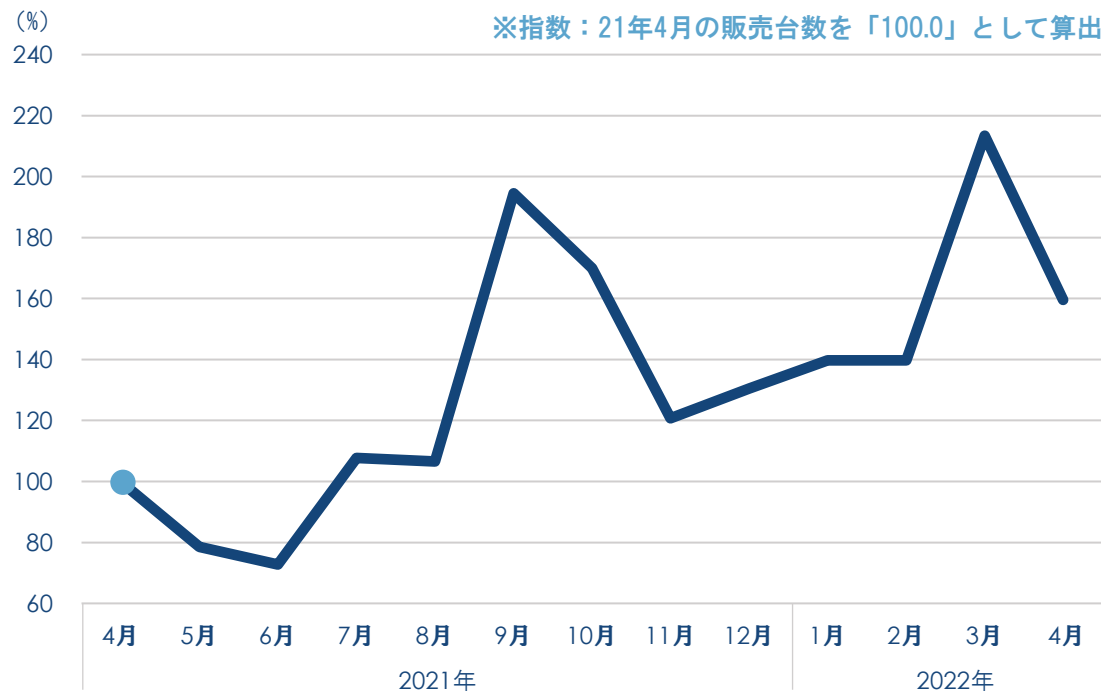


成長戦略 ▶▶▶ 3 →

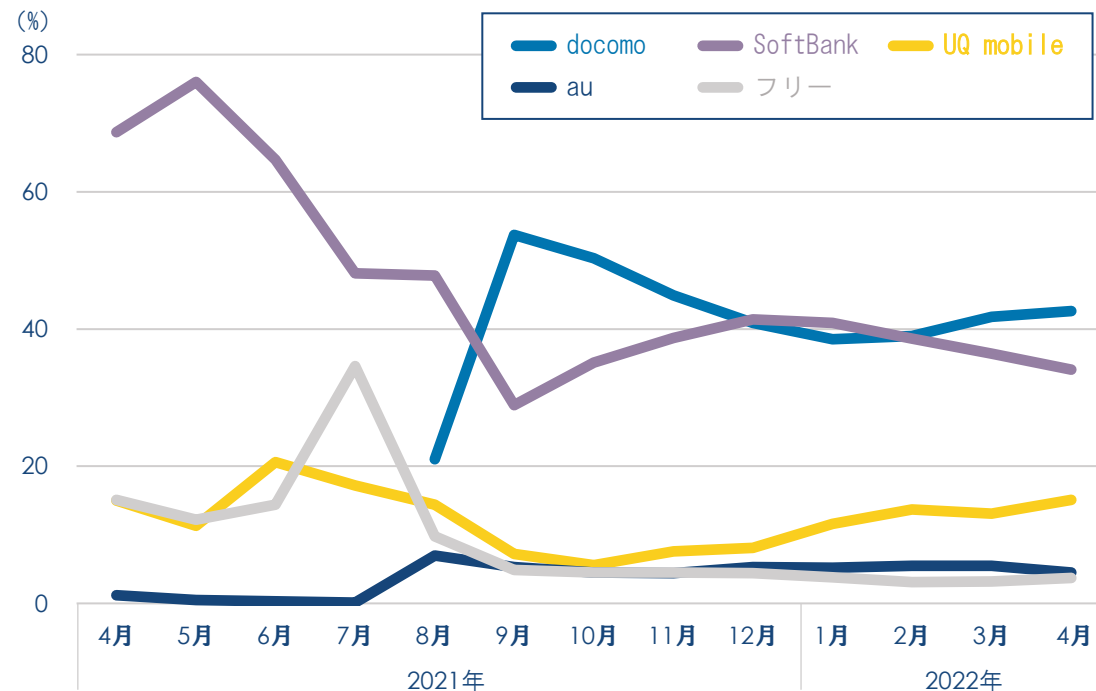
ホームルーター市場の勃興

ホームルーター（モバイル回線を使用して自宅にインターネット環境を構築する端末）市場が勃興。docomoが21年8月に参入したことで加速。市場規模は1年で150%に拡大。
WiMAX（UQ mobile）は、5G対応商品投入とTVCMにて、シェアは徐々に拡大している。

【ホームルーター販売台数指数（2021年）】 「BCNランキング（2022/5/26）」



【キャリア別販売台数シェア（2021年）】 「BCNランキング（2022/5/26）」



成長戦略 ➡➡➡ 3 ➡

WiMAXの競争優位性

最大速度や最大使用量は同等。一方、WiMAXは利用場所に制限なく、初期費用と月額費用が安い。WiMAXはシェア3番手ながら競争優位性は高く、魅力的な商品。

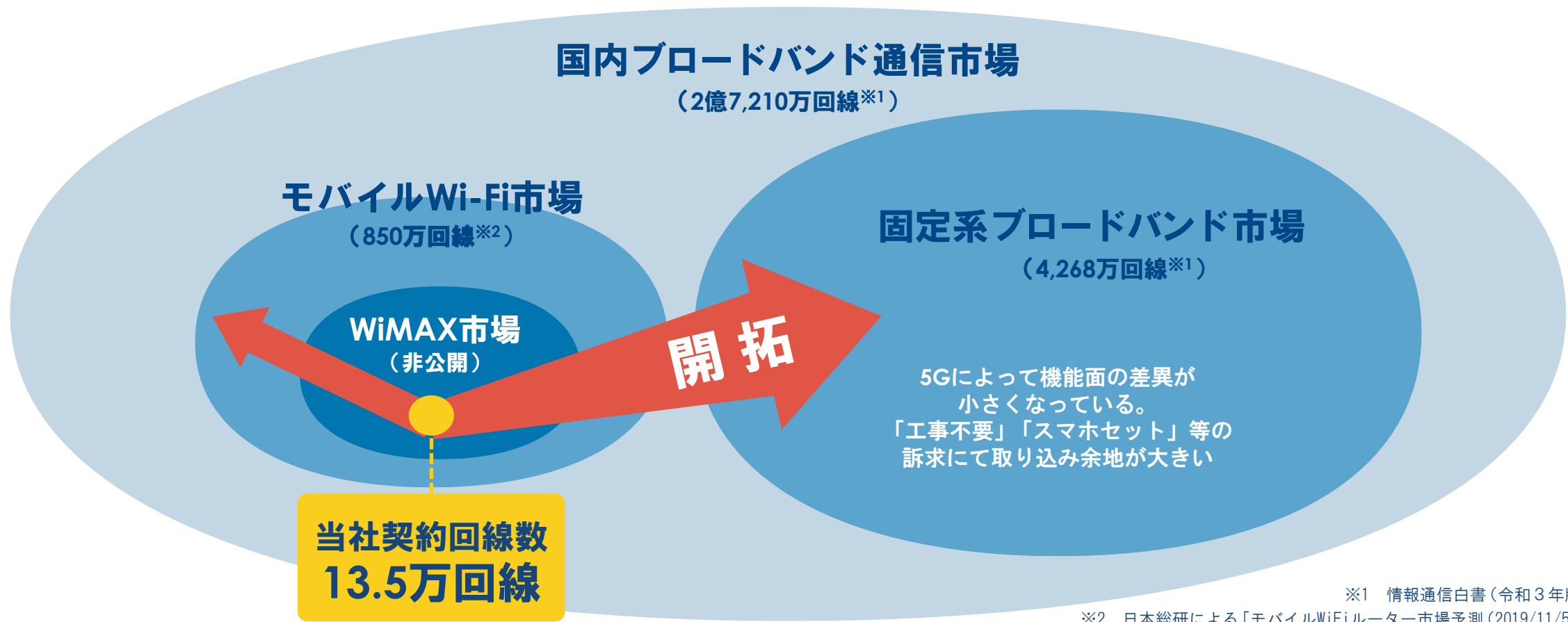
[ホームルーター他社比較（ヨドバシカメラ店舗における参考価格）]

	機器名称	本体価格	月額	月間最大 使用量	最大速度 (ベストエフォート)	同時接続 可能台数	住所登録
WiMAX	WiMAX +5G HOME 5G L11	21,780円 (税込)	4,950円 (税込)	無制限	2.7Gbps ※一部地域のみ	無線40台 有線2台	不要
Softbank	SoftBank Airターミナル5	71,280円 (税込)	5,368円 (税込)	無制限	2.1Gbps ※一部地域のみ	無線128台 有線2台	必要
docomo	Docomo home 5G HR01	39,600円 (税込)	4,950円 (税込)	無制限	4.2Gbps ※一部地域のみ ※Wi-Fi通信時は 最大1.2Gbps	無線64台 有線1台	必要

成長戦略 ➡➡➡ 3 ➡

当社を取り巻く事業機会

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5,000万回線超の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)」

成長戦略 ➡➡➡ 3 ➡

市場規模

Wi-Fiルーター市場は、ホームルーターが牽引して2021年度から年率平均成長率（CAGR）8.9%で拡大。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

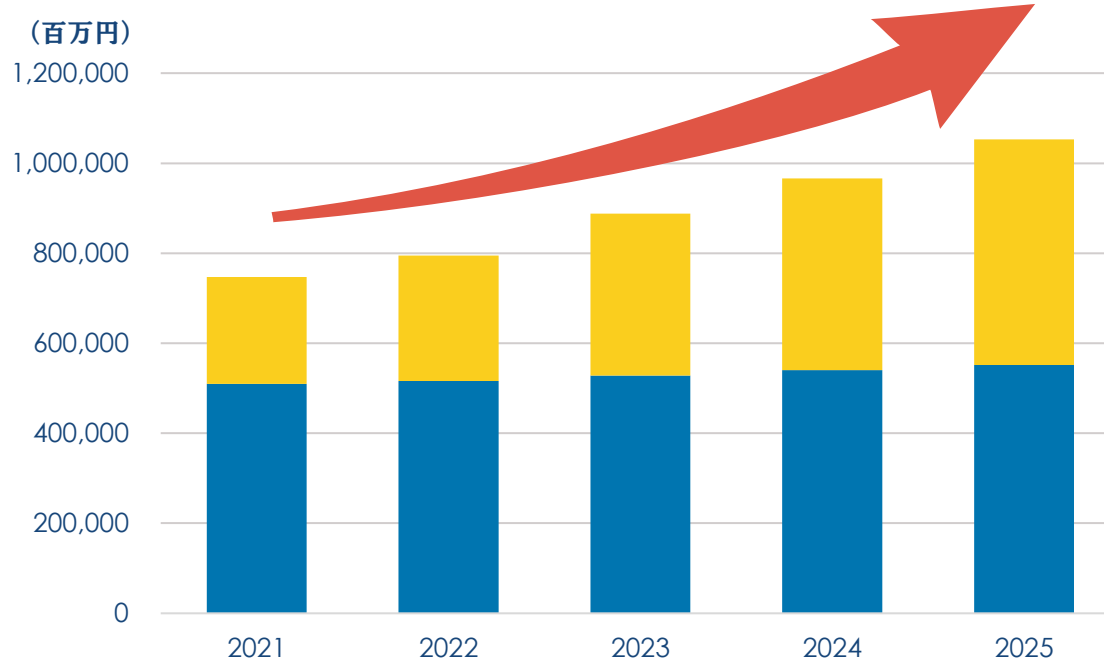
1.1 ※2
兆円

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

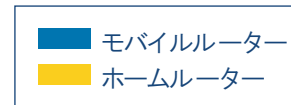
【ターゲット市場（Wi-Fiルーター市場）の当社予測】



※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月末の総務省調査からKDDIのシェア（27.1%）からSOMを算出

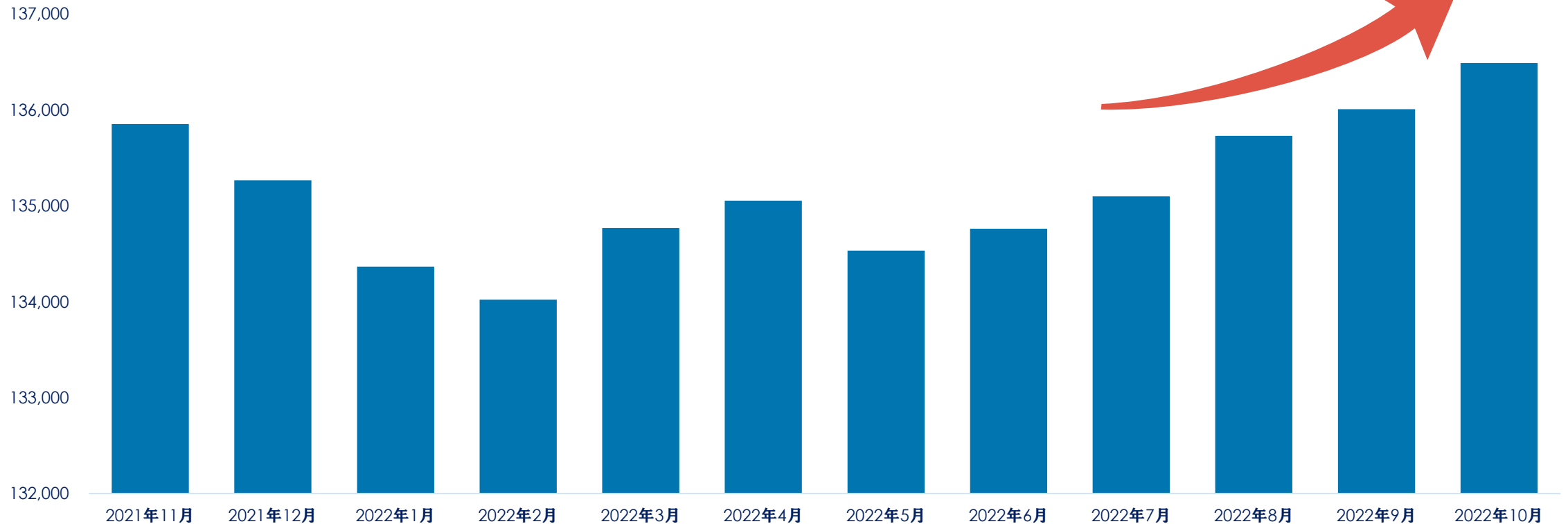


成長戦略 ▶▶ 3 →

WiMAX 契約数（事業KPI③）の進捗

WiMAXの契約数は3月度は単月純増に好転。その後も単月純増を達成し、2022年10月時点で136,489件。販売代理店の販売力強化に取り組むことで契約数は拡大基調で推移している。

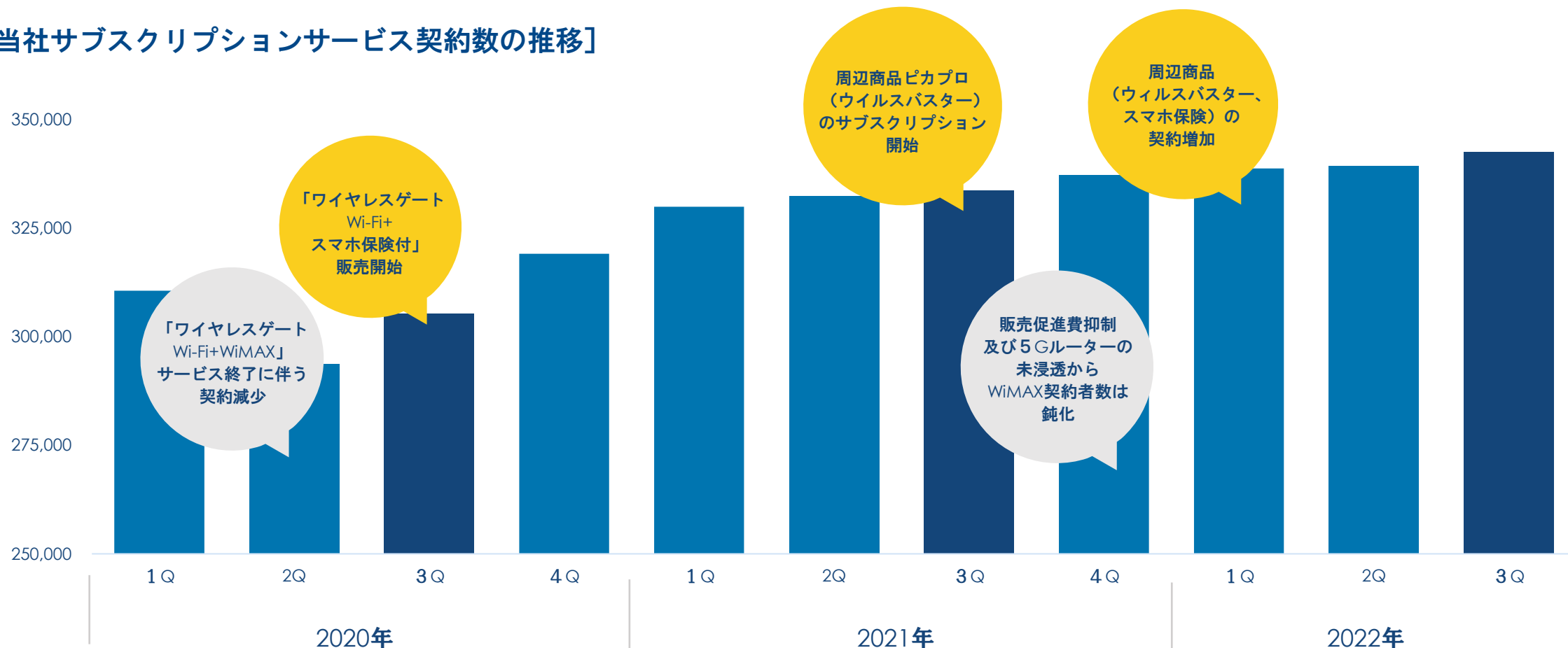
[WiMAX契約者数（事業KPI③）の進捗]



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

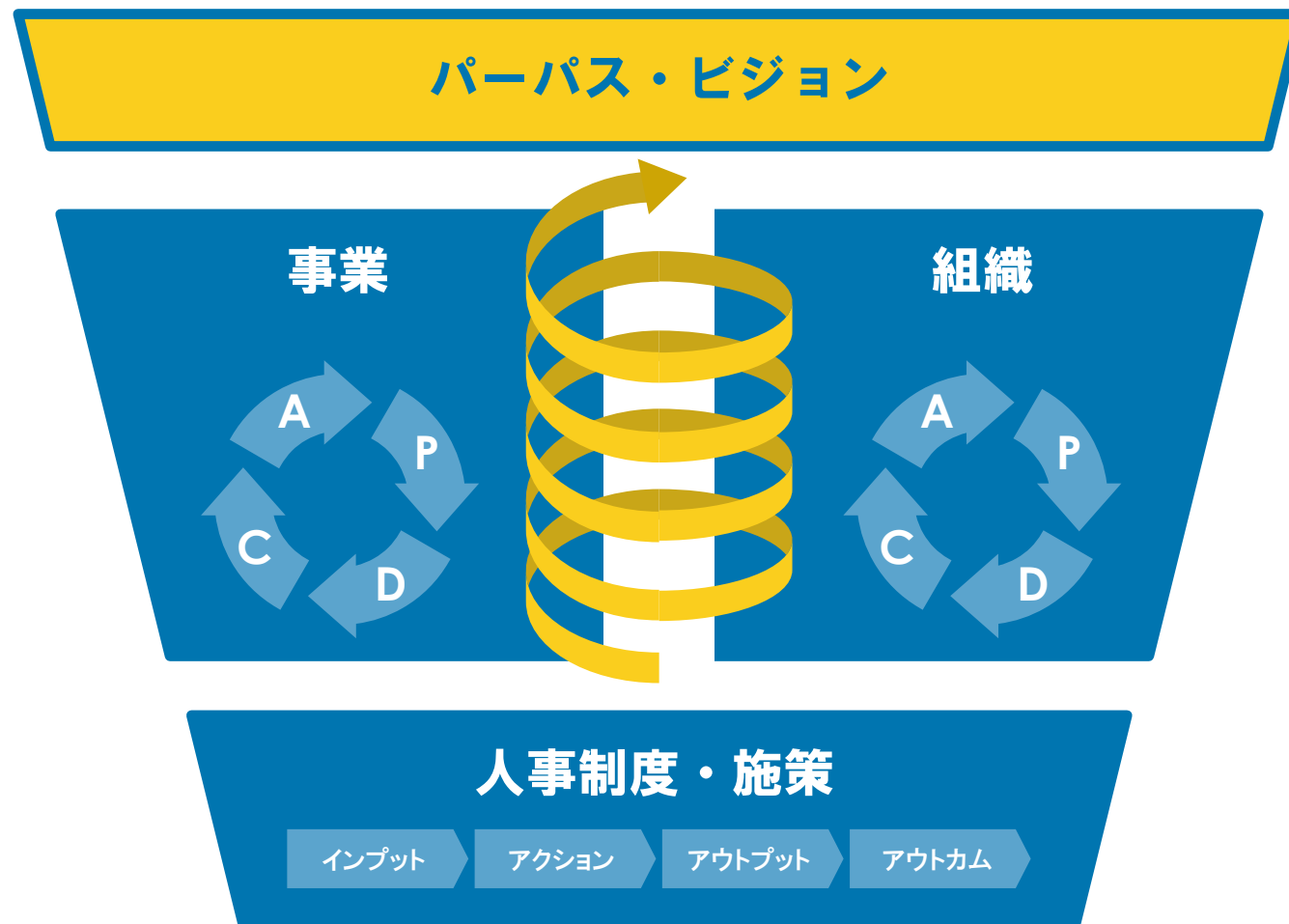
- 「監査等委員会設置会社」へ移行しております。
- 「指名・報酬委員会」を設置しております。
(代表取締役は同委員会の委員ではありません)
- 社外取締役の比率：50% (3名/6名)
- 取締役のダイバーシティ (創業メンバーの他、女性、会社経営者)

人的資本経営に関する取り組み

当社は2023年1月26日の創業20年を前に、全社員が一同に集まり、2030年に向けたパーパス・ビジョン検討のワークショップを2日間かけて実施（パーパスとビジョンは後日発表予定）。

当社らしい人事制度・施策を起点に事業と組織のPDCAサイクルを回し、パーパス・ビジョンの実現を目指すことで更なる企業価値向上の実現を目指す。

[ワイヤレスゲートの人的資本経営の全体イメージ]





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、監査等委員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 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。

