



2022年12月期 通期
決算説明資料

株式会社ワイレスゲート
(証券コード：9419)



- 1 通期連結決算の概要**
- 2 2023年度の取り組み**
- 3 2023年12月期 通期業績予想**
- 4 会社概要／事業概要**
- 5 参考資料**



1

通期連結決算の概要

エグゼクティブ・サマリー

3年ぶり最終黒字化。営業利益は191百万円の黒字化（前年は283百万円の営業赤字）、

6年ぶり増益基調に転換。新体制2年目になり利益体質の構築は順調。

- 1** 最終利益は26百万円。持分法による186百万円の投資損失が生じるものの、本業の営業利益と過去資産等の適切処理等にて黒字着地。
- 2** 収益構造改革で得た売上総利益を原資に成長戦略を実行した結果、営業黒字を達成しつつ、7年ぶりに主力商品WiMAX契約数の単年純増を達成。
- 3** アセットライト経営の強化。自社通信インフラ合理化と基幹システムのクラウド化。収益改善に向けた技術基盤の構築が順調に進捗。

通期連結決算 業績概要

売上高は1,245百万円の減収、営業利益は475百万円の増益。売上高は通期予想達成率94.7%（未達要因は、①WiMAXの契約数は通期純増も急速な拡大基調は下期後半だったため売上拡大効果は限定的だったこと。②収益認識基準の適用によるネット計上の取引が期初想定より高まったこと等）、営業利益は同95.5%。経常利益は持分法適用の関連会社である株式会社closipの投資損失186百万円により同4.0%（尚、当社は単体決算となるため、株式会社closipの投資損失は2023年12月期の当社業績には計上されない）。親会社株主に帰属する当期純利益は同267.4%。

（単位：百万円） ※百万円未満、0.1%未満は切り捨て	2021/12期 通期実績 （前期）	2022/12期 通期実績 （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	9,776	8,531	△1,245	△12.7%	9,004	94.7%
売上総利益	3,664	4,265	600	16.4%	-	-
売上総利益率	37.5%	50.0%	-	-	-	-
営業利益	△283	191	475	-	200	95.5%
経常利益	△337	1	339	-	50	4.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△388	26	414	-	9	267.4%

売上高・粗利率の四半期推移

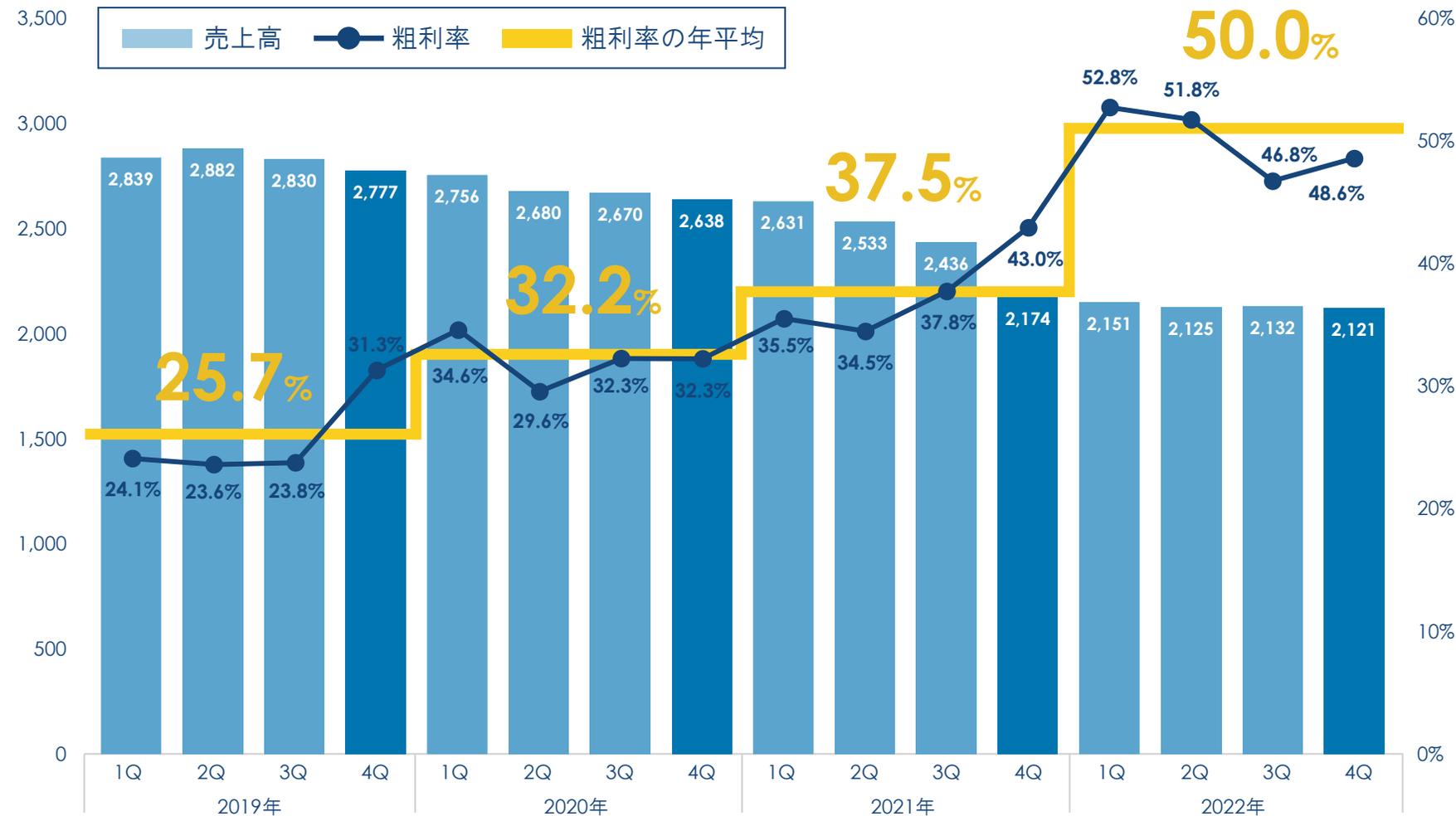
<売上高>

売上高は年間を通じて横ばい維持。主力商品WiMAX契約数は増加継続しており、増収へ回復基調に推移。

<粗利率>

売上総利益率（粗利率）は継続的なコスト削減等の施策によって4期連続での上昇し、2022年度は50.0%を達成。

(単位：百万円)



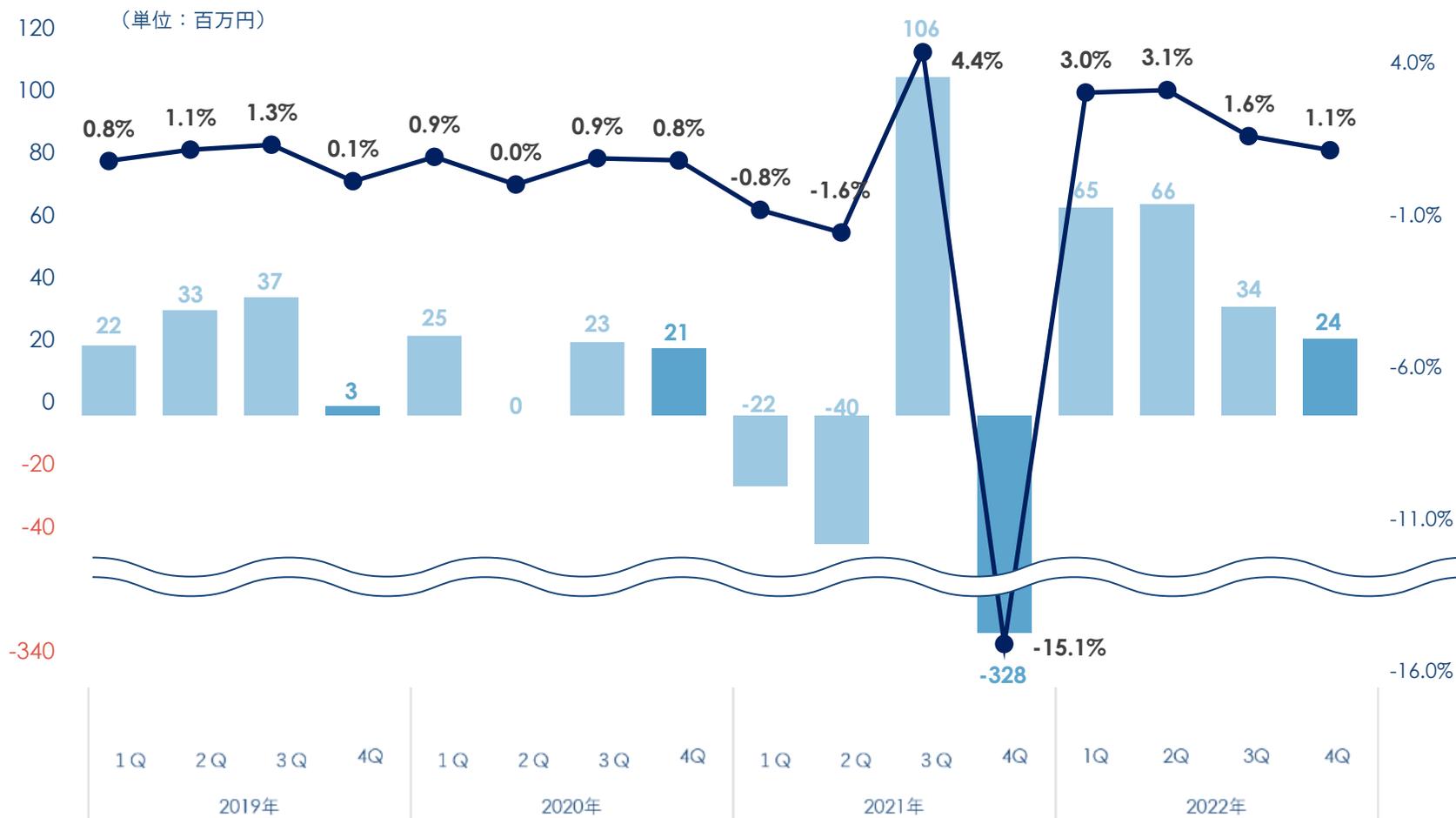
営業利益・営業利益率の四半期推移



< 営業利益・営業利益率 >

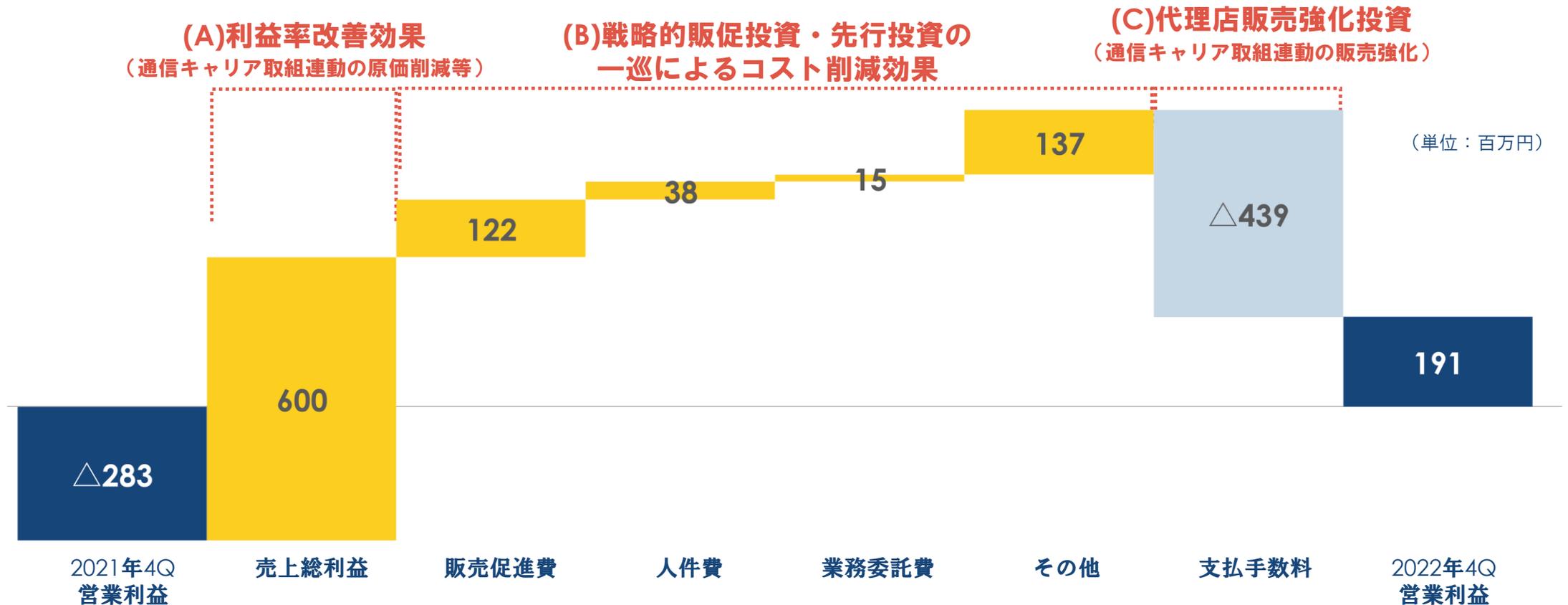
四半期単位の営業利益は年間を通じて黒字化を確保。

売上総利益から確保した代理店販売強化投資等によって下期の営業利益は減少したが、WiMAXの契約数は急速に拡大。



営業利益の増減要因

成長戦略に沿って営業利益の黒字化を達成。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。売上は横ばいながら 原価削減効果(A)によって粗利は増加。年間を通じた通信キャリア取組連動の代理店販売強化投資(C)にて、WiMAX顧客獲得は大幅に拡大。



事業KPI①：提携代理店数の進捗

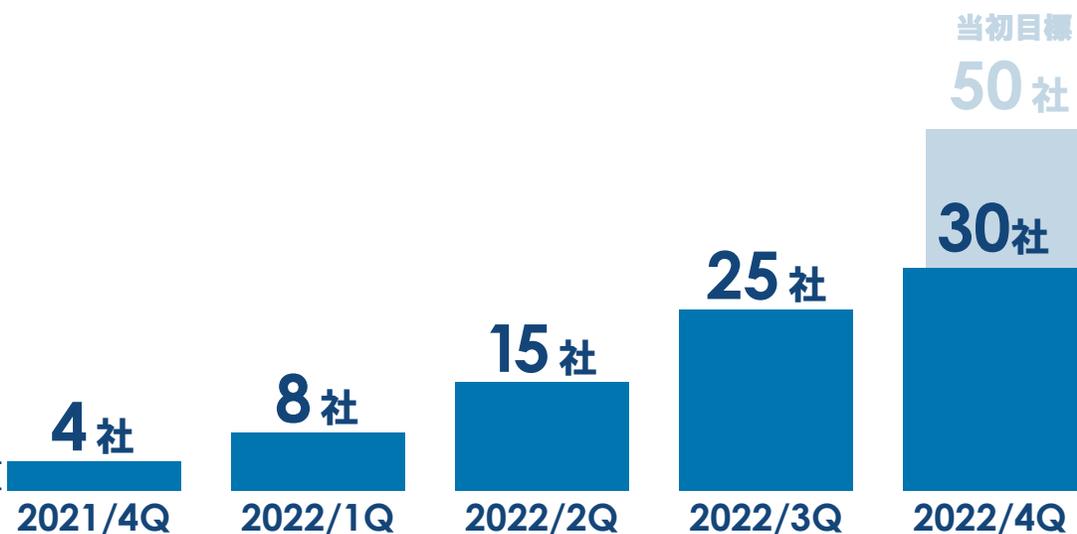
約16,000社の通信販売代理店に対して2022年度は30社との業務提携を達成した。

提携代理店数を増やしたことによって多様な顧客接点を構築できて契約拡大に繋がった。一方、当社商品の更なる契約拡大のためには各社に合わせた販促支援など協業深化が重要課題であることが見えた（来期に取り組む予定）。

〔販売代理店の市場規模〕



〔提携代理店数（事業KPI①）の進捗〕



※通信販売代理店市場について

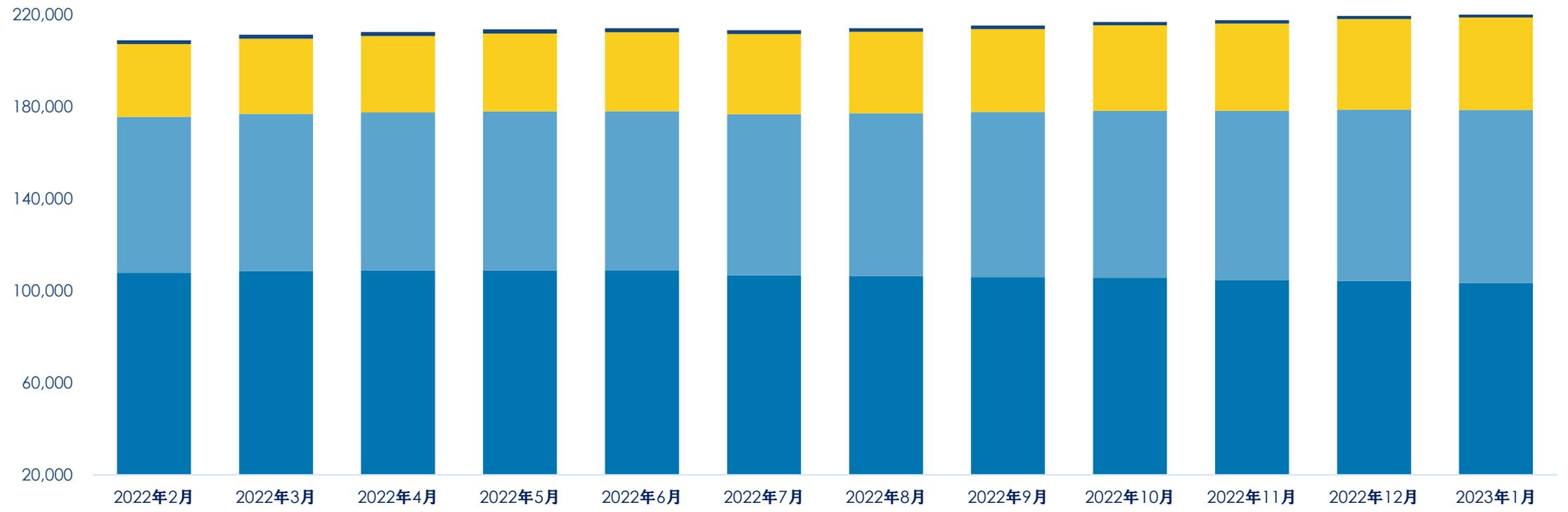
電気通信事業の販売代理店届出は66,529件（総務省：令和元年10月1日から令和3年9月30日までに届出が行われた販売代理店）あり、そのうち電気通信事業者を除くと法人16,000社。

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。

事業KPI②：周辺商品契約数の進捗

周辺商品の契約数は、単月純増を継続し、2022年12月時点で21.9万件。着実に契約件数の積み上げは実現できたものの、当初目標までは残り0.4万件となった。2023年度も着実に契約件数の右肩上がりは継続。

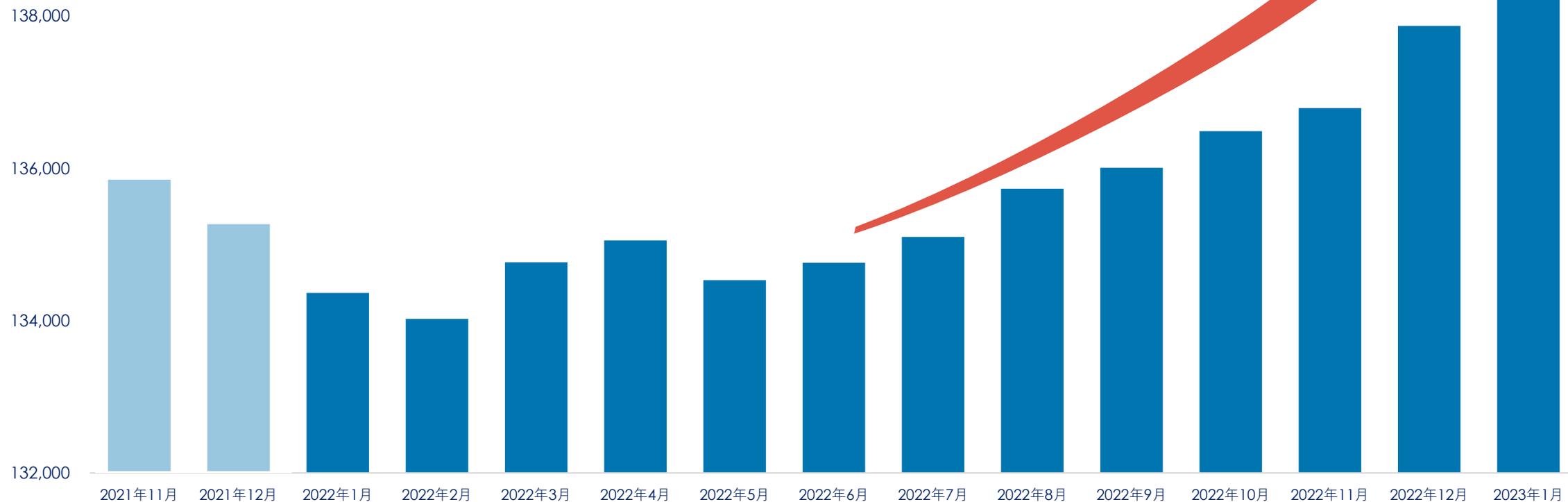
【周辺商品契約者数（事業KPI②）の進捗】



事業KPI③：WiMAX 契約数の進捗

WiMAXの契約は順調に伸び、2022年12月時点で13.8万件と目標達成。7年ぶりの単年純増を達成し、2023年に入っても増加継続。WiMAXは、2022年2月から大容量プランになったことで利便性が高まったことにより、ホームルーター市場での競争力が高まった。また、提携代理店の拡大と当社営業力の強化によってお客様への訴求力が高まったことが増加の背景。

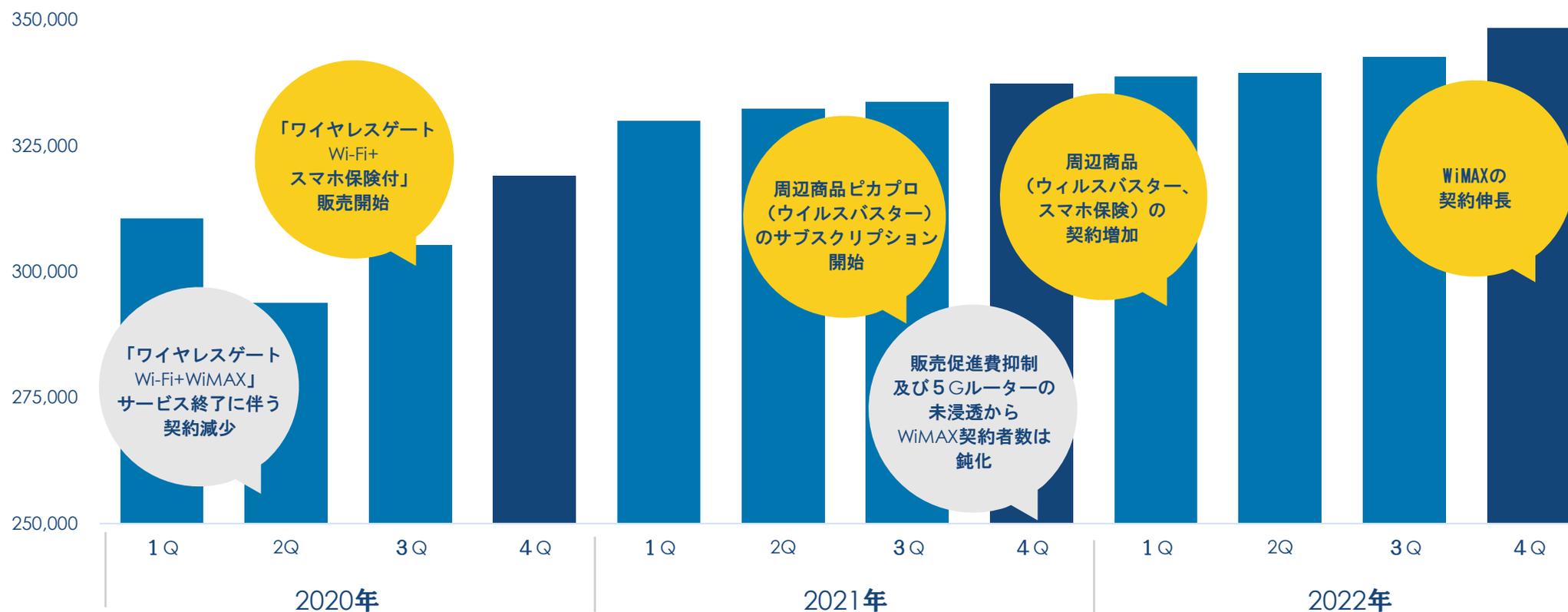
[WiMAX契約者数（事業KPI③）の進捗]



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）が増加が継続、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進捗。

[当社サブスクリプションサービス契約数の推移]



アセットライト経営の強化

当社保有の技術資産の選択と集中を実施してアセットライト経営を強化。通信インフラサーバは2022年12月末にてKDDI様に集約。費用削減と運用リスクを軽減し、事業拡大・営業活動に資源投入。更に、基幹システムサーバのクラウド化によって事業開発・協業連携を加速。

【事業資産の選択と集中】

今後の事業拡大を見据えて、当社保有の技術資産の合理化を進めた。



【業績への効果】

通信サービス運営における当社担当領域の削減による**運用リスク軽減**と**コスト削減**によって、営業活動等に資源集中が可能になる。



クラウドへの移行によって、代理店へのシステム提供の迅速化や事業成長に合わせた段階的な機能拡張など機動的かつ柔軟な**システム開発と運用**が可能になる。
また、顧客理解のための顧客データ管理と可視化の開発と運用の効率化を上げ、顧客への最適化・個別化ニーズに迅速に応える基盤を構築する。



通期 連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円） ※百万円未満は切り捨て	2021年 12月末	2022年 12月末	増減
流動資産	2,410	2,585	174
固定資産	626	353	△272
有形固定資産	54	38	△16
無形固定資産	6	3	△3
投資その他資産	564	312	△252
資産合計	3,036	2,939	△97
流動負債	2,042	2,005	△37
固定負債	101	10	△91
負債合計	2,144	2,015	△128
純資産合計	892	924	31
負債純資産合計	3,036	2,939	△97

通期 キャッシュフロー（要約）

（単位：百万円） ※百万円未満は切り捨て	2021/12期 4Q実績	2022/12期 4Q実績
営業活動によるCF・・・（A）	297	183
税引前利益	△422	36
減価償却費	42	19
売掛債権の増減額	251	14
仕入債務の増減額	△323	△33
その他	748	146
投資活動によるCF・・・（B）	234	4
フリーキャッシュフロー（A+B）	531	188
財務活動によるCF	657	△100
現金及び現金同等物の増減	1,189	88
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	△976	—
現金及び現金同等物の期末残高	1,360	1,449



2

2023年度の取り組み

成長戦略の全体像と現状の立ち位置

新経営体制発足直後の決算発表（2021年12月期 第1四半期、2021年5月13日）にて開示した「成長戦略実行の考え方」に基づき事業活動を進めてきた。①「既存事業強化による成長」と③「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」は現状着手済みであり、今年には更に進化していく。②「新規事業開発による成長」は、今年着手して事業領域の拡張を目指していく。

▼2021年12月期 第1四半期 決算発表

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

着手済み
(継続強化)

今年着手

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

① 「既存事業強化による成長」

▼2021年12月期 第1四半期 決算発表

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

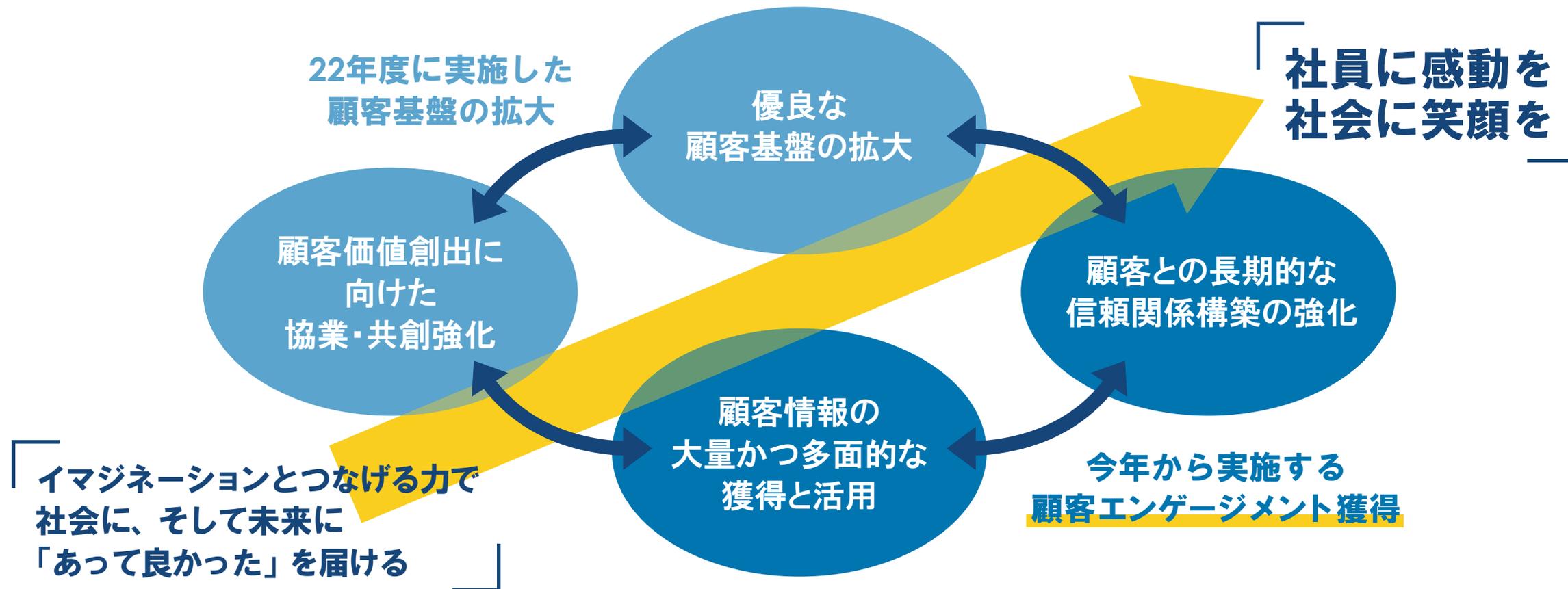
早く小さく始める

着手済み
(継続強化)

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

① 「既存事業強化による成長」 2023年度の取り組み

2023年度は、2022年度に取り組んだ成長戦略を継続進化しつつ、パーパスに基づく事業活動を通じてビジョンの実現を目指すことで企業価値を上げていく。22年度に実施した「顧客基盤の拡大」に加え、23年度からは「顧客エンゲージメントの獲得」を実施する。



① 「既存事業強化による成長」 2023年度の重要指標

2023年度は、成長戦略の継続において、新規顧客獲得を継続しつつ、顧客との長期的な関係構築することで結果的に解約防止を実現。当社顧客基盤の拡大を目指していく。



この2つの指標を追いかける

① 「既存事業強化による成長」 売上高の構成要素

2つの指標（獲得数と解約数）は、売上に寄与する契約数を構成するために重要。2023年度も契約数を事業KPIとして開示。尚、解約率は取引先との兼ね合い等を踏まえ非開示の予定。12月時点のWiMAXの契約件数は14.2万件、周辺商品の契約件数は21.9万件を目指していく。



契約数とは… 前月の契約者数 + 当月の新規契約者数 - 当月の解約者数

① 「既存事業強化による成長」 成長戦略2022の進化

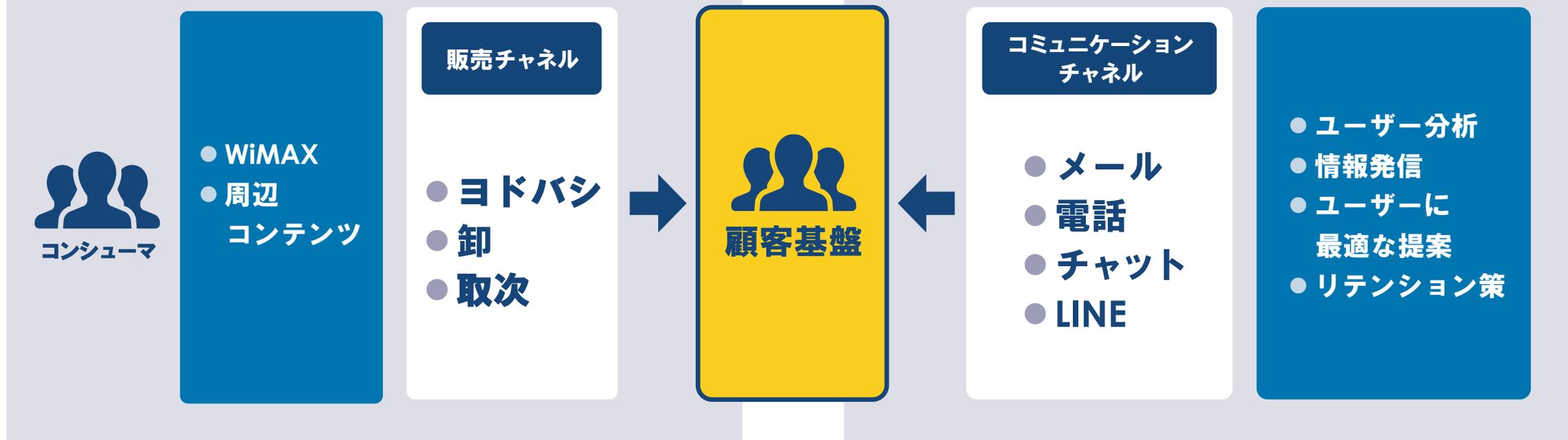
成長戦略において獲得した販売チャネルとの協業深化によって新規顧客獲得を継続しつつ、顧客との関係構築の施策を通じて、解約防止を実現していく。

獲得数最大化のために…

解約数最小化のために…

獲得のためのチャネル強化施策

LTV向上のためのエンゲージメント施策



② 「新規事業開発による成長」

▼2021年12月期 第1四半期 決算発表

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

今年着手

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

② 「新規事業開発による成長」

代理店支援施策による個人顧客拡大

当社は、販売代理店DXシステムの提供により、パートナーである販売代理店の増収増益への貢献を目指すことを2022年から実施。

当社開発体制と運用環境の強化により、機能開発が進み、協業関係が深化。WiMAX等の当社商品拡販に寄与している。



② 「新規事業開発による成長」 DXを進める法人顧客の開拓

販売代理店拡大とは別の取り組みとして法人顧客を開拓。外食DXを進めるエー・ピーホールディングス様との協業にて、全国の塚田農場92店舗の店内Wi-Fi環境を調査。電波状況等に課題のあった44店舗の店内Wi-Fi環境の改善を実施し外食DXを支援。今後は、DXを進める他業界の法人顧客への提案・協業を拡大していく。

「注文ができない」 「料理がまだ来ない」



「印字が遅い」

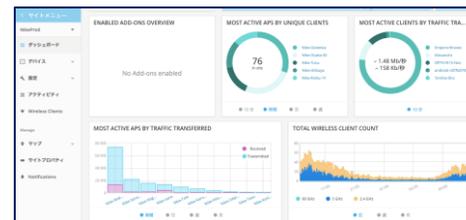
「伝票が来ない」

現地現場の視察・コンサルティング

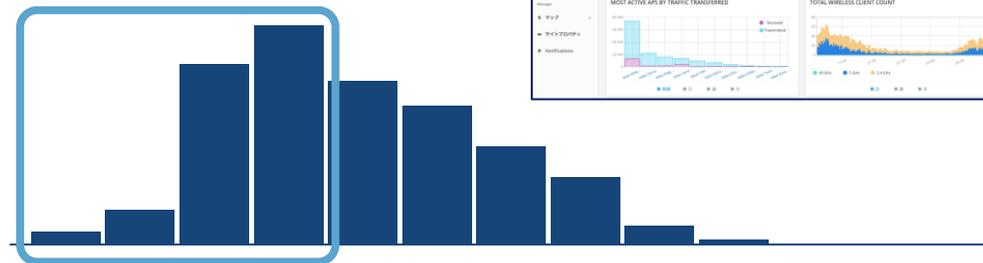
現地（店内）の通信環境の整備（アクセスポイントの導入支援）

通信状況の可視化とアラート

▼通信状況の可視化

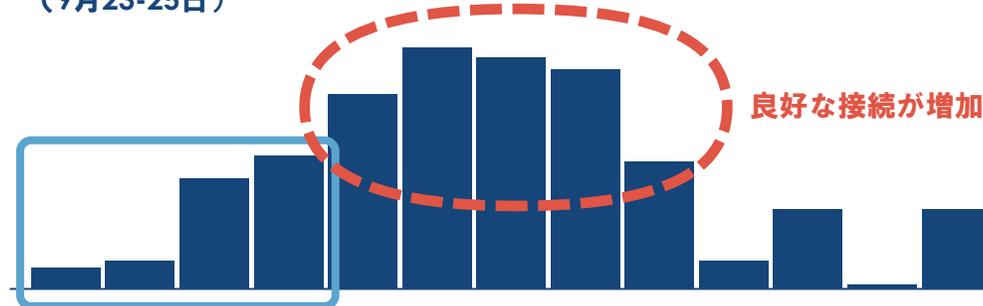


●アクセスポイント1台の場合（9月9-10日）



Wifiの電波が弱い接続は全体の42%から18%へ低下

●アクセスポイント2台の場合（9月23-25日）



良好な接続が増加

③ 「組織力強化による成長」

▼2021年12月期 第1四半期 決算発表

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

着手済み
(継続強化)

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

③ 「組織力強化による成長」

人的資本経営に関する取り組み

当社は企業価値の向上を目指して、創業20周年に新たなパーパス・ビジョンを掲げた。

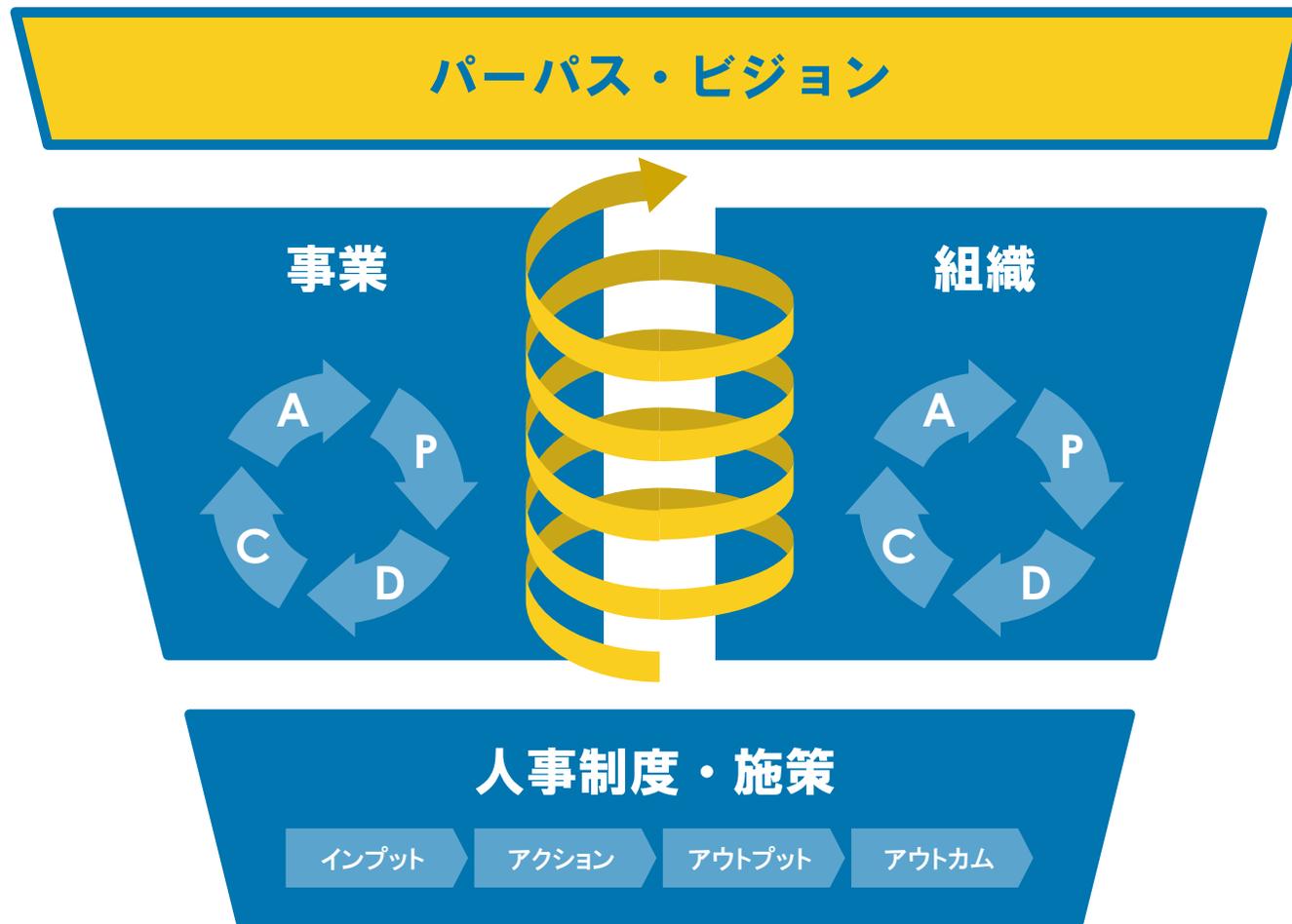
また、2023年度から人事制度を改定。業績貢献に昇格昇給で報いるメリハリある内容。社員の意欲を高める制度へ運用改善を重ね、採用力も強化する。

今後は、事業開発と組織開発のPDCAを高速回転し、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を実現する。

【全社ワークショップ】



【ワイヤレスゲートの人的資本経営の全体イメージ】



▶▶▶ ワイヤレスゲートのパーパス

イマジネーションとつなげる力で 社会に、そして未来に 「あって良かった」を届ける

社会に、そして未来に、あらゆる人々に、「あって良かった」を届ける

わたしたちは、誰かと誰かを、何かと何かを、いつでもどこでもつなげる通信サービスを届けています

これからの社会に、未来に、あらゆる人々の生活にとって、「あって良かった」って何だろう？

わたしたちは、想像力・創造力・構想力・空想など、イマジネーションを働かせて着想していきます

そして、つなげる力で、これからも新たな「あって良かった」を創り、届けつづけていきます

わたしたちは、時代の変化に適応し、社会から、未来から「あって良かった」と思われる企業を目指します

▶▶▶ ワイヤレスゲートのビジョン

社員に感動を 社会に笑顔を

感動に満ちた社員の小さな行動の積み重ねが、社会に笑顔をもたらします。
それは、池に投げられた小石の波紋が水面全体に広がっていくように。

大きな波紋を生み出すためには、エネルギーが必要です。
社員一人ひとりが当社で働くことに満足している状態を超えて、
感動している状態であることが一人ひとりのエネルギーの高い状態につながります。

自分の成長に感動し、社内の雰囲気や環境に感動し、お客様からのメールに感動し、
働きがいのある環境に感動する。
感動の背景には人知れない努力や挑戦の積み重ねがあります。それらを乗り越え、
感動に満ちた状態が持続的な良い仕事へのエネルギーになると考えています。

社員の感動の先には、お客様の笑顔があります。
祖父母が離れた孫とおしゃべりをして笑顔に。
子供が好奇心を満たされてニコニコ笑顔に。
ビジネスパーソンがリモートワークを終えて家族団欒で笑顔に。
外国人が日本に滞在する中で笑顔に。こういった笑顔が社会に満ちています。

社会に笑顔を。そのために努力や挑戦を重ねてきた社員はさらに感動の笑顔に。
当社は、社員の感動と社会の笑顔が循環する未来を目指します。

③ 「組織力強化による成長」 事業成長に向けた組織運用方針

人的資本経営の一環で「目指す組織像」を明確に掲げて事業成長への環境整備に取り組む。また、人事評価における「求める人材像」を明確に伝え、挑戦や可能性の探求を評価。多様なバックグラウンドを持つ全社員の活躍を支援する。持続的な成長サイクルをつくっていくための組織開発と人材育成への新たな取り組みを実施する。



目指す組織像

Well-being 会社と社員の目的が重なり、長く安心して働ける組織

Innovation 固定観念にとらわれず、革新を生み出す組織

Respect 互いに信頼し合い、協働する組

Equity 公正性を重んじ、社内社外に誠実に向き合う組織



求める人材像

Grow 挑戦のために、成長し続ける

Act 貢献を考え、迅速に行動する

Thank 相手を尊重し、思いやる

Explore 独自の発想で、可能性を探求する

GATE *to be professional*



3

2023年12月期 通期業績予想

非連結（単体）決算への移行について

当社は、経営資源の集約化と業務効率の向上を目的にして、2023年1月1日にて当社の完全子会社である株式会社ワイヤレスマーケティング・ラボを吸収合併。これに伴い、当社は、2023年12月期より非連結（単体）決算に移行となる。（持分法適用の関連会社である株式会社closipの投資損失は2023年12月期の当社業績には計上されない）

【2023年1月1日付の開示書面】

2023年1月1日

吸収合併に関する事後開示書面

東京都品川区東品川二丁目2番20号
株式会社ワイヤレスゲート
代表取締役 瀧 暢宏

当会社を吸収合併存続会社、株式会社ワイヤレスマーケティング・ラボ（本店所在地：東京都品川区東品川二丁目2番20号。以下「WML」といいます。）を吸収合併消滅会社とする吸収合併手続（以下「本件合併」といいます。）に関する、会社法第801条第1項及び会社法施行規則第200条に定める事項は下記のとおりです。

記

- 吸収合併が効力を生じた日**
2023年1月1日
- 吸収合併消滅会社における次に掲げる事項**
 - 吸収合併をやめることの請求に係る手続の経過
会社法第784条の2に基づき、WMLに対して本件合併をやめることの請求をした株主はいませんでした。
 - 反対株主の株式買取請求に関する手続の経過
WMLには、会社法第784条第1項本文に規定する特別支配会社である当会社以外の株主はいませんでしたので、WMLは会社法第785条の規定による手続を行っておりません。
 - 新株予約権買取請求に関する手続の経過
WMLは新株予約権を発行していないため、該当する事項はありません。
 - 債権者の異議に関する手続の経過
WMLは、会社法第789条第2項に基づき、2022年11月18日付の官報にて債権者に対する公告を行いました。かつ同日から電子公告を行いました。申述期限までに会社法第789条第1項に基づく異議を述べた債権者はいませんでした。なお、WMLには、会社法第789条第2項に規定される知れている債権者は存在しませんでしたので、個別催告はいたしませんでした。
- 吸収合併存続会社における次に掲げる事項**
 - 吸収合併をやめることの請求に係る手続の経過
本件合併は、会社法第796条の2第書に定める場合に該当するため、会社法第796条の2に基づく請求権は発生しません。
 - 反対株主の株式買取請求に関する手続の経過
当会社は、会社法第797条第3項及び第4項に基づき、2022年11月18日より電子公告を行いました。本件合併は会社法第797条第1項第書に該当するため、反対株主の株式買取請求権は発生しません。

- 債権者の異議に関する手続の経過
当会社は、会社法第799条第2項及び第3項に基づき、2022年11月18日付の官報にて債権者に対する公告を行い、かつ同日から電子公告を行いました。申述期限までに会社法第799条第1項に基づく異議を述べた債権者はいませんでした。
- 吸収合併により吸収合併存続会社が吸収合併消滅会社より承継した重要な権利義務に関する事項**
当会社は、本件合併の効力発生日である2023年1月1日をもって、WMLからその資産、負債その他の権利義務の一切を承継しました。当会社がWMLから承継した資産及び負債の額は、それぞれ97,242,035円（概算値）、135,000円（概算値）です。
- 吸収合併消滅会社の事前開示事項**
別紙のとおり。
- 吸収合併による変更の登記をした日**
当会社は、2023年1月16日までに、会社法第921条に定める吸収合併による変更登記を申請する予定です。
- 上記に掲げるもののほか、吸収合併に関する重要な事項**
該当事項はありません。

以上

<https://pdf.irpocket.com/C9419/fhjD/YdMM/a5TA.pdf>

2023年度の通期予想

通期予想は、売上高は212百万円の減収、営業利益は18百万円の増益。当社は株主還元の早期再開を目指しており利益剰余金を含めた財務基盤の改善を重視。そのため、2023年度は、売上を堅持しつつも、当期純利益を含む確実な増益を見込む。

尚、減収の背景は、収益認識に関する会計基準の適用により、支払手数料のネット計上による名目売上の減少による（詳細は次頁参照）。

(単位：百万円) ※百万円未満、0.1%未満は切り捨て	2022/12期 実績（連結）	2023/12期 予算（単体）	増減額	増減比
売上高	8,531	8,318	△212	△2.5%
売上総利益	4,265	-	-	-
営業利益	191	210	18	9.6%
経常利益	1	204	202	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	26	147	120	558.9%

(参考) 「収益認識に関する会計基準」に基づく売上計上について

当社が2021年12月期より適用している「収益認識に関する会計基準」においては、主力のWiMAX等についてグロス計上とネット計上の取引が混在している。WiMAX契約増にも関わらず減収の要因はネット計上の取引が拡大しているため。ただし、いずれの取引においても営業利益は同額であり、各取引において適正な支払手数料にて営業利益の最大化を目指していく。

[グロス計上]



- 顧客から通信料を受領し売上として計上
- 取引先への支払手数料を販管費として計上
- 売上と販管費をグロスで計上

[ネット計上]



- 取引先から通信料を受領
- 取引先へ支払手数料を支払
- 両者を差し引き、ネット金額で売上計上
- 営業利益以下の金額はグロス計上と同額

株主還元について

株主還元は重要課題である一方、配当原資である利益剰余金は、マイナスで推移。2022年12月期においてマイナス金額は縮小しているが、2023年12月期の「配当なし」とする。今後も配当原資確保に向けた業績改善を優先する。

株主還元の考え方

- 2023年12月期の配当なしとするが、株主還元は重要課題と捉えており、早期の再開を目指して、利益確保に努めます。
- 株主還元の財務体質強化の見通しが立ち次第、当社の株主還元方針を開示します。

財務体質の改善

- 成長戦略実行のために必要な投資は、本業の利益から適正額を確保。
- 成長戦略に伴う事業拡大をしつつ、財務体質強化（利益剰余金改善）に努めます。



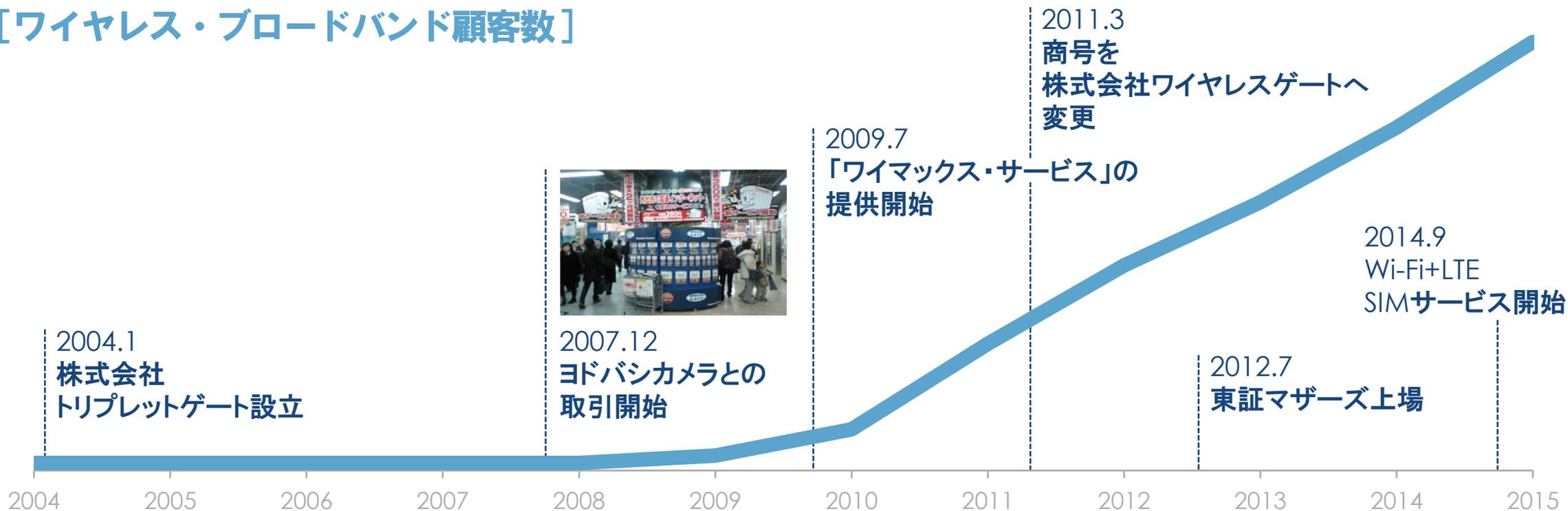
4

会社概要 / 事業概要

沿革

高速無線インターネット（ワイヤレス・ブロードバンド）が社会インフラになると予見し、2004年に創業。家電量販店大手ヨドバシカメラにて「端末×サービス」の販売手法で顧客を獲得し、通信サービス事業を拡大してきた。

[ワイヤレス・ブロードバンド顧客数]



ワイヤレス・リモートサービス事業の構成

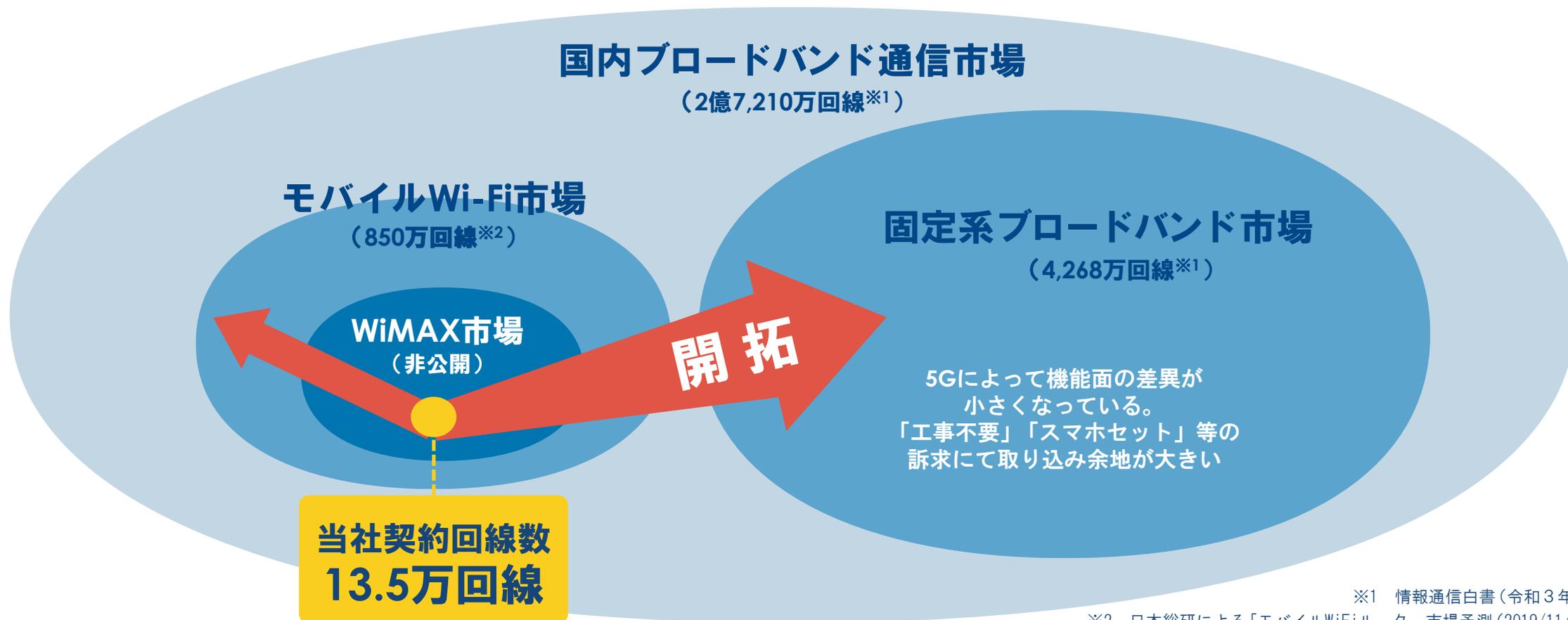
ワイヤレス・リモートサービス事業は
取引先から調達した通信基盤×サービス×機器を
組み合わせてパッケージにしてお客様に提供。
3つのサービスから構成される。



当社の市場環境

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)」

当社の市場環境

Wi-Fiルーターの市場規模

電気通信事業市場の売上高は15兆円で横ばい。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

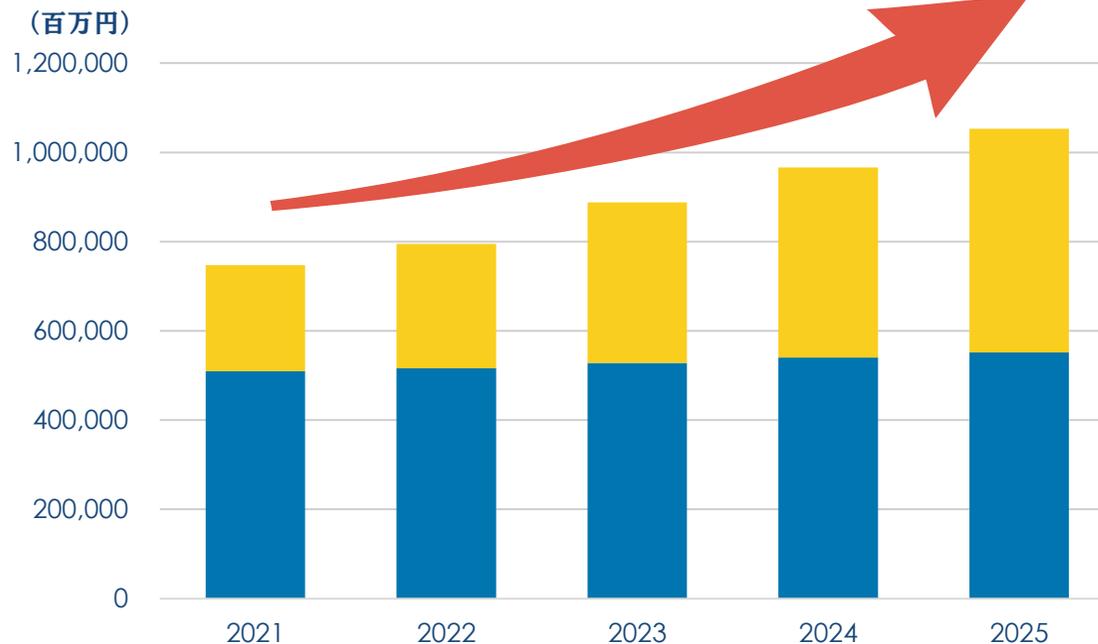
1.1 ※2
兆円

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

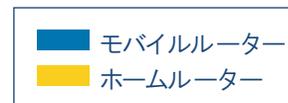
[ターゲット市場 (Wi-Fiルーター市場) の当社予測]



※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



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: 500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"> 月額料金のためお財布に優しい 修理店舗が自由に選択 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 for 持込端末

現在ご使用中のスマートフォン・タブレット対象
※ご契約日より過去5年以内に販売が開始され、購入したスマートフォンまたはタブレットが対象です

ワンコインで安心!

月額 **500円**

補償上限回数 年2回

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)

+

通信端末修理費用保険 年間2回まで

最大30,000円

※免責金3,000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

加入前チェックリスト

※すべての項目すべて できた場合のみご契約いただけます。

- 端末確認
- 外装破損はありません
- 電源ON/OFFが正常に動作します
- カメラは正常に動作します
- インターネットに接続ができます

※注意事項・補償事項

- ご契約いただいた端末で再度本サービスをご契約いただくことは出来ません。
- 端末修理を家族、知人、オークション、フリマサービス等を利用した第三者から購入、譲渡した場合は加入対象外となります。
- 保証期間の開始に、上記項目のみに加えて修理履歴が必要になる場合がございます。
- ご契約日より過去5年以内に販売が開始され、日本国内で購入したスマートフォンまたはタブレットが対象です。
- 免責日不適用場合は弊社スタッフのサポートセンターへお問い合わせください。
- タブレットの対象メーカーはApple・Lenovo・Microsoft・Dyngbook・富士通・ASUS・Huawei・Acer・Panasonic・HP・NECのみと限定されます。

ID wgshs

PW

ヨドバシカメラ www.yodobashi.com

ワイヤレスゲートWi-Fi 全国約40,000カ所

※契約日より過去5年以内に販売が開始され、購入したスマートフォンまたはタブレットが対象です。

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

月額料金	500円
対象端末	ご契約日より過去5年以内に発売が開始され、日本国内で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・Dyngbook ※富士通・ASUS・Huawei・Acer・Panasonic・HP・NEC
年間保険金支払上限金額	30,000円
全額の場合	新たに購入した端末の購入価格の50%または15,000円(年毎最高支払上限額の50%)のいずれか低い方の金額が補償金額となります。免責金は発生しません。
免責金	3,000円
補償上限回数	年2回
データ復旧サービス割引率	3%

※補償対象となるスマートフォン・タブレットについては、保証期間中に修理履歴がないこと、修理履歴があっても修理履歴が修理完了後に発生した破損・故障に限り保証対象となります。また、修理履歴があっても修理履歴が修理完了後に発生した破損・故障に限り保証対象となります。また、修理履歴があっても修理履歴が修理完了後に発生した破損・故障に限り保証対象となります。また、修理履歴があっても修理履歴が修理完了後に発生した破損・故障に限り保証対象となります。

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

03-5511-2522

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

TEL: 03-6702-0076

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



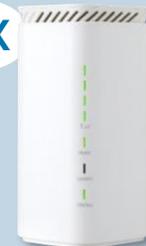
WiMAX



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。

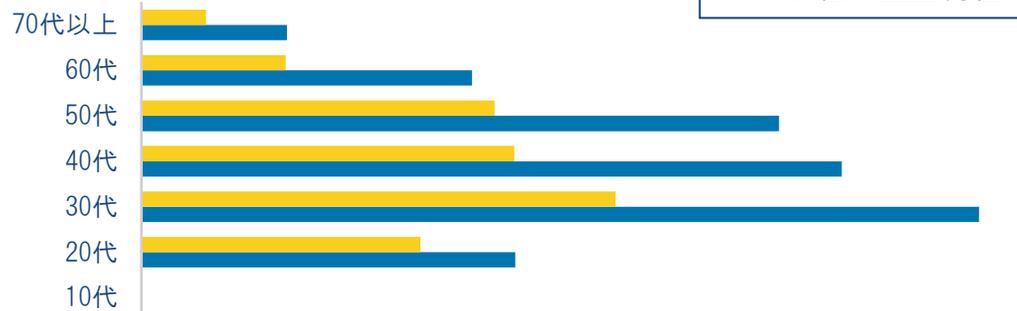
破損や水漏れに備える付帯保険と、画面コーティングで万一も安心

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)]



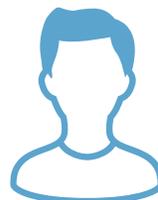
顧客イメージ



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。





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（現 デジサート・ジャパン合同会社） 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）

株式会社サイゼリヤ 社外取締役監査等委員

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。
特にSocietyの一環として働きやすさと働きがいを両立する人的資本経営に注力。

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)

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。

