



2023年3月1日
株式会社ワイヤレスゲート
(コード番号：9419)

2022年12月期 通期決算に関する質疑応答集

当社の2022年12月期 通期決算に関して、2023年2月14日の発表以降に株主・投資家様などの方々からいただいたお問い合わせ内容と回答について、以下のとおりお知らせいたします。

なお、本開示は市場参加者のご理解をより一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものです（ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更、及び修正・加筆を行っております）

Q1：2022年12月期をどのように評価されていますか。

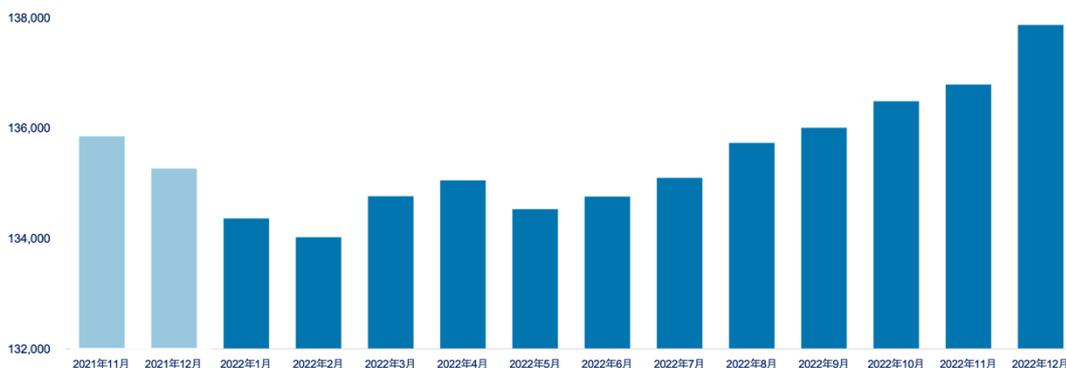
A1：営業利益、及び最終利益の黒字化、通期決算では6年ぶりに増益基調に転換しました。前期（2021年12月期）から実施した取り組みである「原価改善」、「プロダクトミックス」などによる収益構造改革で得た売上総利益を原資に「販路拡大」などを掲げた成長戦略を実行した結果、7年ぶりに主力商品であるWiMAX契約数が純増しました。利益体質の構築は計画どおりに進んでいると評価しています。

Q2：2022年12月期の売上高、営業利益が未達になった要因を教えてください。

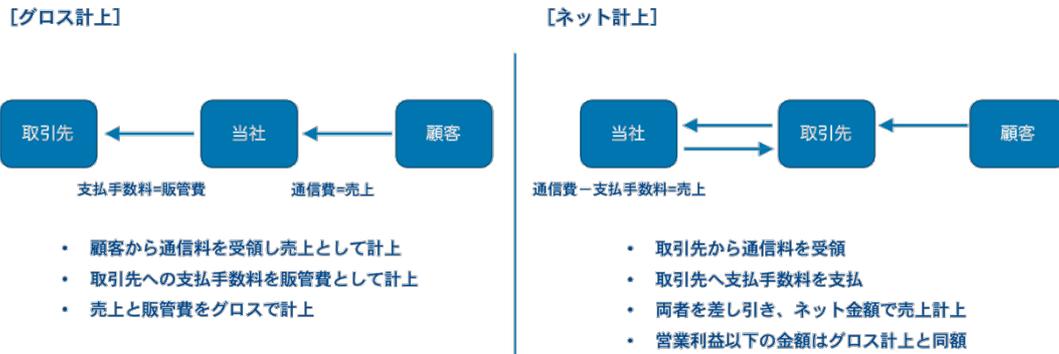
A2：（売上高達成率94.7%、営業利益達成率95.5%）未達要因は2点あります。

- ① WiMAX契約数は2022年12月期通期で純増を達成したものの、下半期（7月から12月）、特に第4四半期（10から12月）に拡大基調が強まったため、サービスの特性上、当期における効果が限定的であったため。
- ② 販路拡大施策により、WiMAX等の取引が「グロス計上」「ネット計上」^(注)が混在しており、「ネット計上」の取引が期初想定よりも増えたことが影響したため。

（参考）WiMAX契約数推移



(注) 収益認識に関する会計基準に基づく売上計上について



Q3：2022年12月期の営業利益率が2.2%ですが、売上総利益率と対比すると低い数値に見受けられます。この理由として挙げられる要因を教えてください。

A3：当社の事業特性上、販管費コストを支出する傾向にあることが影響し、売上総利益率に対して営業利益率が低い数値になります。2023年12月期は引き続き収益構造改革で得た売上総利益を原資とした成長戦略を進めつつ、販管費支出の適切なコントロールにより利益体質改善に努めてまいります。

Q4：2023年12月期の通期業績予想が減収増益となった要因を教えてください。

A4：(Q1：②にある) ネット計上取引が多くなる見通しのもと通期業績を減収予想としております。ただし、ネット計上、グロス計上のいずれにおいても営業利益は変わらないことから、WiMAXの契約数を増やして営業利益の最大化を重視した営業活動を行なってまいります。

Q5：2023年12月期において過年度で発生した減損処理などによる業績影響は発生し得るかを教えてください。

A5：2022年12月期までの過年度において、投資損失等の過去資産の適切な処理を実施してきたことから、2023年12月期において業績にインパクトを与えるような減損処理が発生する可能性は極めて少ないと考えております。

Q6：ワイヤレスブロードバンドサービス提供会社の中における当社の特長と差別化要因を教えてください。

A6：WiMAXサービスにおいて、他の提供会社様と差別化要因があるわけではありませんが、当社はワイヤレスブロードバンドサービスを基点としたサービス・ソリューション提供、またコンテンツを仕入れたバンドルサービスなどをスピーディに展開できるノウハウを有していることが特長、差別化要因につながっていると考えています。



Q7：新規事業による成長の一手の「DXを進める法人顧客の開拓」ですが、現時点における協業の進捗状況（具体的なアカウント数など）を教えてください

A7：現在発表している内容以外での進捗状況につきましては、残念ながら現時点でお伝えすることができません。一例として挙げるとすれば、外食産業における店舗を中心としたDX化におけるネットワークインフラ支援などがあります。外食産業に限らず実店舗が故に発生する特有のネットワークインフラの環境問題などが当社のノウハウがあれば改善できる事象であることが多く、様々な業界業種の事業者に対して支援を拡げていきたいと考えています。発表できるタイミングになりましたらお示しできると思いますので、ご期待いただきたく存じます。

以 上

株式会社ワイヤレスゲート

コーポレートサイト：<https://www.wirelessgate.co.jp/>

IR サイト：<https://www.wirelessgate.co.jp/ir/>

【問い合わせ先】 広報担当 pr@wirelessgate.co.jp