



2023年12月期 第1四半期 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1四半期決算の概要**
- 3 成長戦略及び取り組み状況**
- 4 トピックス**
- 5 参考資料**



1

当社について

▶▶▶ 会社概要

Our Purpose

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

Our Vision

社員に感動を
社会に笑顔を



会社名

株式会社ワイレスゲート



事業内容

- 1.ワイレスゲートWi-Fiサービス
- 2.リモートライフサポートサービス
- 3.地方DXプラットフォームサービス



代表者

代表取締役社長CEO 濱 暢宏



従業員

28名 (2023年3月末時点)



設立

2004年1月

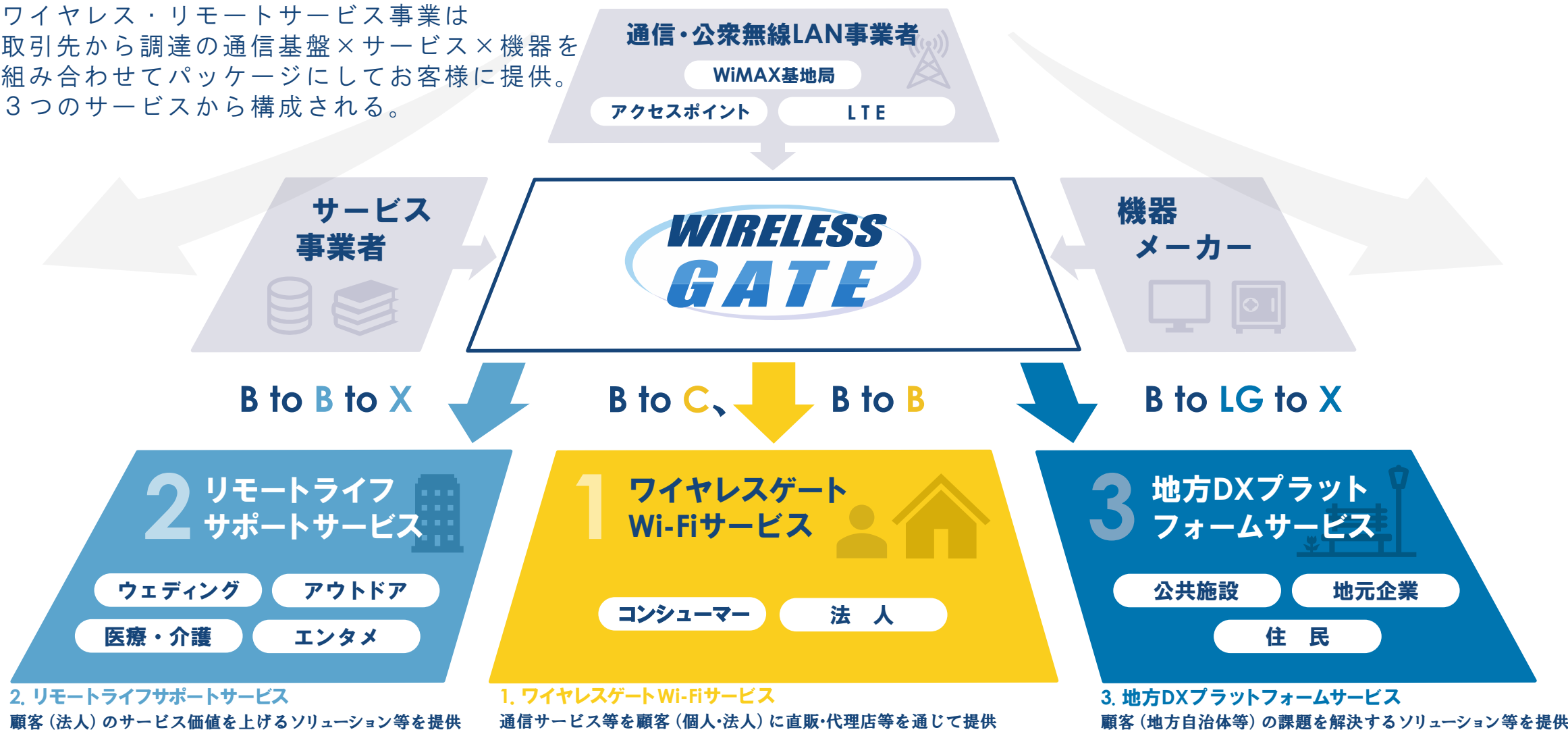


資本金

908百万円 (2023年3月末時点)

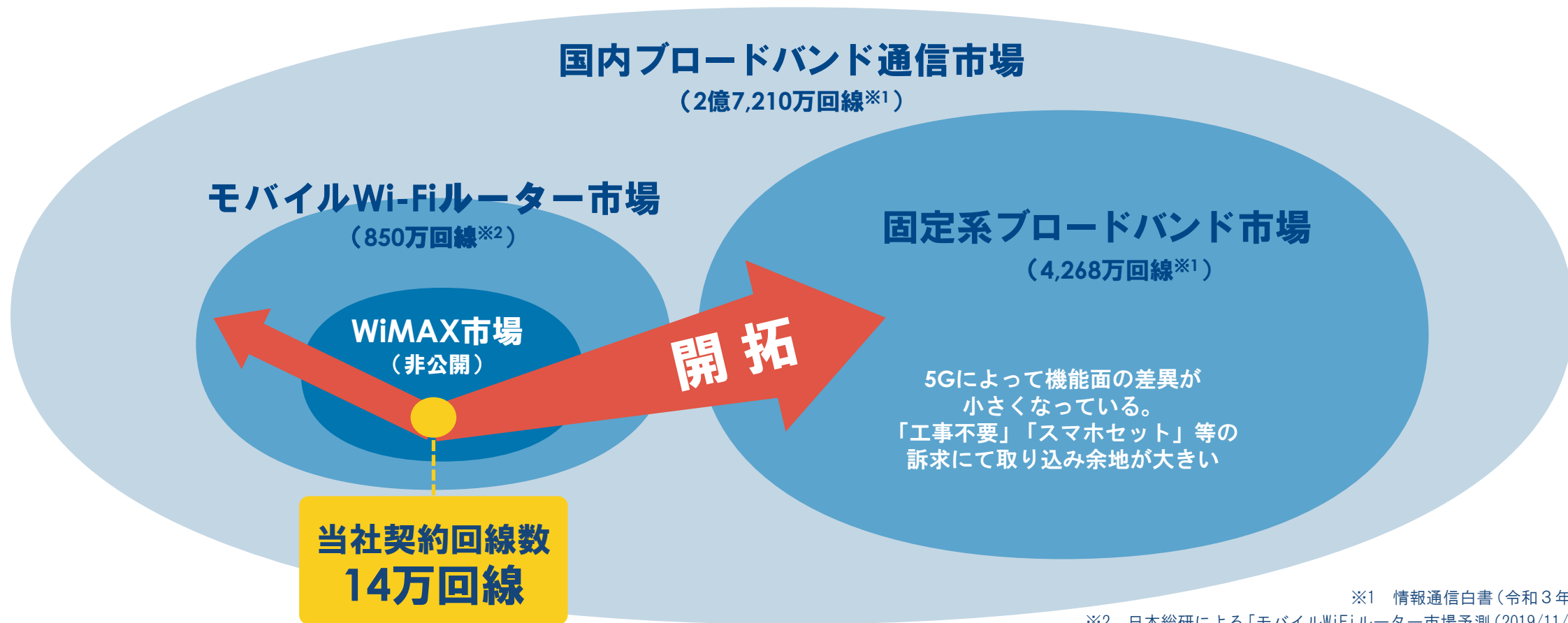
ワイヤレス・リモートサービス事業の構成

ワイヤレス・リモートサービス事業は取引先から調達の通信基盤×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 - 開拓市場

モバイルWi-Fiルーター市場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)

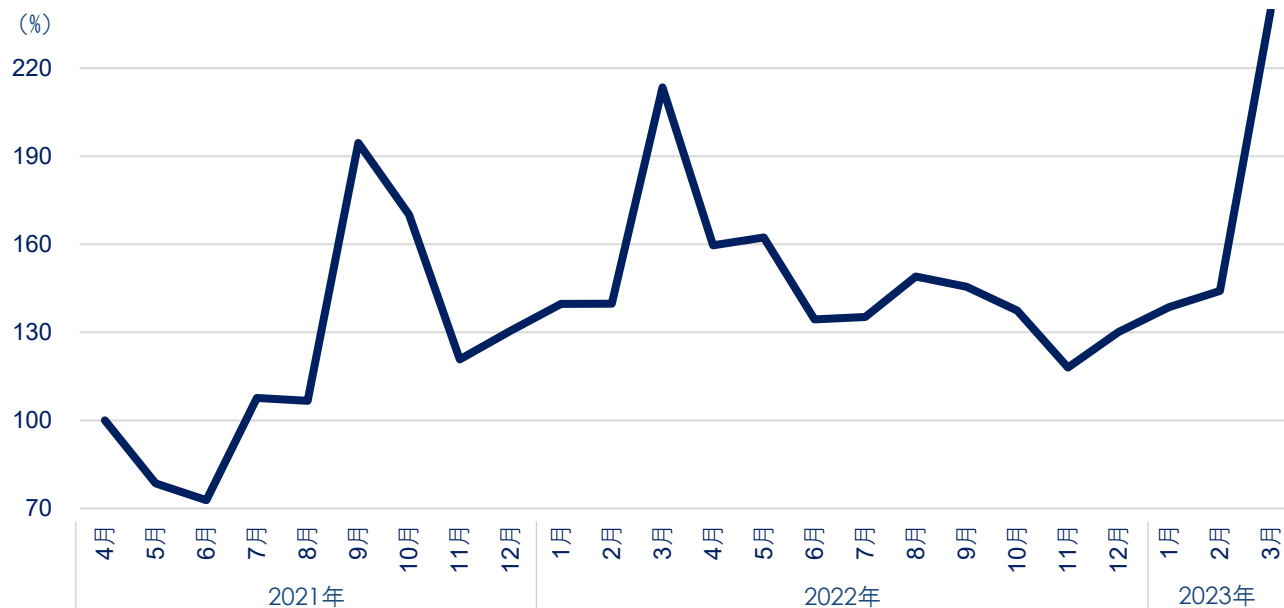
※2 日本総研による「モバイルWi-Fiルーター市場予測(2019/11/5)」

当社の市場環境 - 開拓市場の市場規模

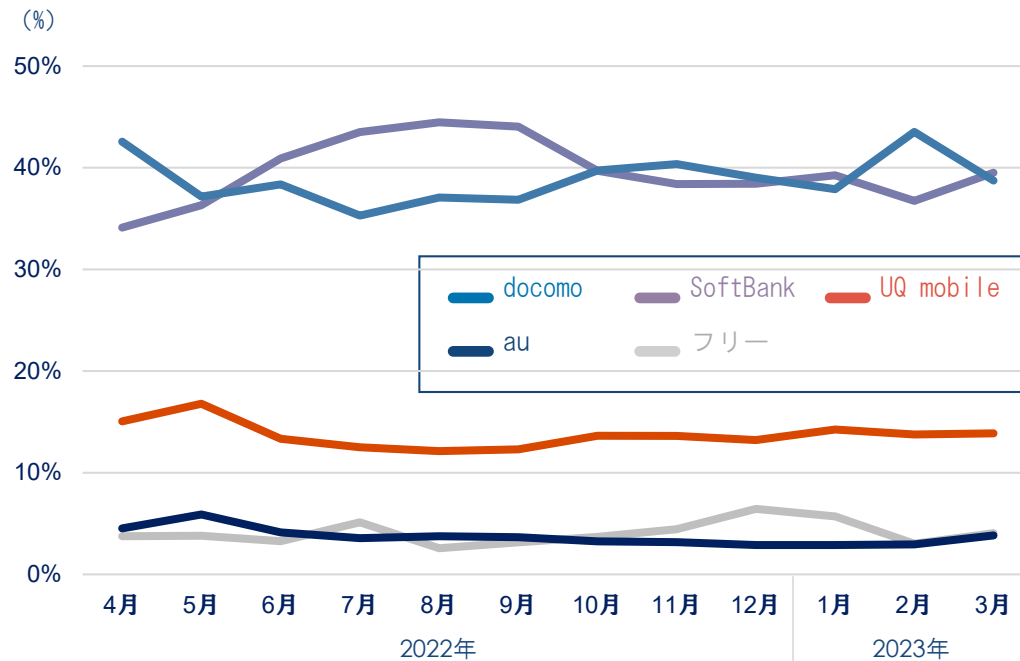
2021年からホームルーター（モバイル回線を使用して自宅にインターネット環境を構築する端末）販売数が順調に増加。2021年4月から2年後の2023年3月単月の市場規模は230%に拡大。
 WiMAX（UQ mobile）は、TVCMなどの認知度向上により、キャリア別販売台数No. 3からのシェアアップを見込む。

【ホームルーター販売台数指数（2021-23年）】 [BCNランキング（2023/4/28）]

※指数：21年4月の販売台数を「100」として算出



【キャリア別販売台数シェア（2022-23年）】 [BCNランキング（2023/4/28）]



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

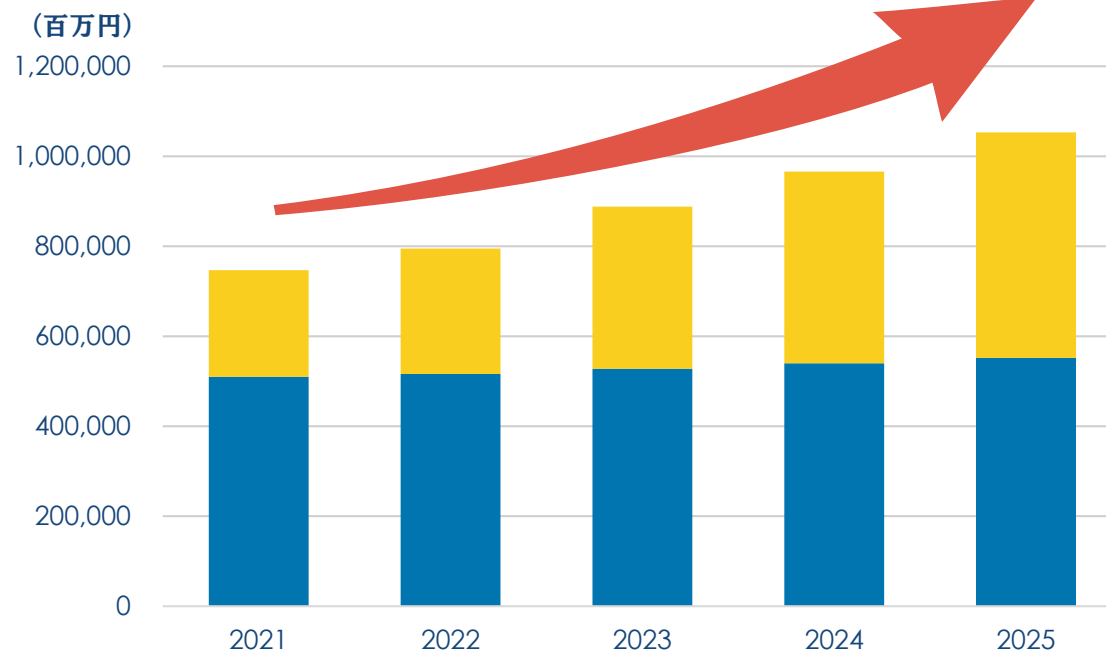
1.1 ※2
兆円

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

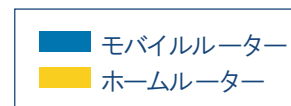
[ターゲット市場 (Wi-Fiルーター市場) の当社予測]



※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





2

第1四半期決算の概要

エグゼクティブ・サマリー

売上高、営業利益は期初計画通り進捗。開拓市場への営業活動で契約者数は継続的に伸長。通期トータルコスト削減活動も実施。

- 1** 売上高は2,122百万円（通期予想達成率25.5%）、営業利益は20百万円（同9.6%）。期初の計画通りに進捗。
- 2** WiMAXの契約数は継続的に伸長し、累計契約者数14万超。解約率も良化傾向で推移し、2022年6月以降契約者数はMoMで増加を続ける。
- 3** 通信インフラ合理化・基幹システムクラウド化を目的としてデータセンター集約を実施。

第1四半期決算 業績概要

売上高は通期予想達成率25%、営業利益、経常利益は同達成率10%前後、当期純利益は同達成率36%で進捗

(単位：百万円) ※百万円未満、0.1%未満は切り捨て	※参考 2022/12期 1Q実績 (前期)	2023/12期 1Q実績 (今期)	※参考 前年同期比較		2023/12期 通期	
			増減額	増減率	通期予想	達成率
売上高	2,151	2,122	△29	△1.3%	8,318	25.5%
売上総利益	1,135	1,057	△78	△6.9%	-	-
売上総利益率	52.8%	49.8%	-	-	-	-
営業利益	65	20	△45	△69.4%	209	9.6%
経常利益	35	21	△14	△40.7%	204	10.3%
当期純利益 ※前期は親会社株主に帰属する当期純利益	13	53	40	280.9%	146	36.3%

※2023年12月期から非連結決算に移行したため、2022年12月期1Q実績（前期）、及び前年同期比較は連結決算数値を用いた参考情報として記載

売上高・粗利率の四半期別推移

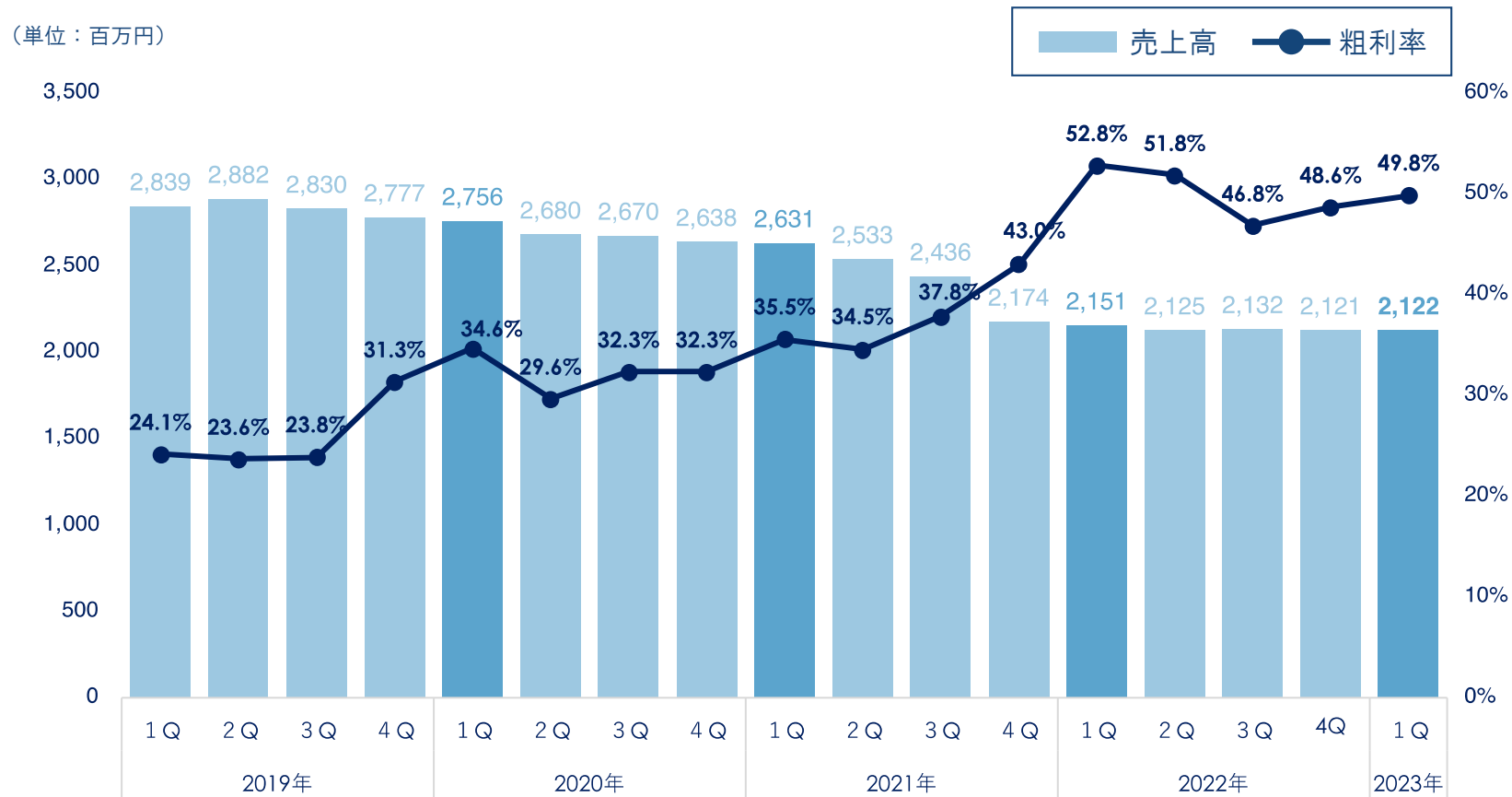
<売上高>

売上高は2022年第4四半期からほぼ横ばい、期初計画通りに推移した。

主力商品WiMAX契約者数は、モバイルWi-Fiルーター需要を取り込み2022年12月期第2四半期（2022年6月）からMoMで増加を続けたことが、堅調な推移に貢献した。

<粗利率>

売上総利益率（粗利率）は2022年第4四半期から改善した。粗利率の高い周辺商品の売上が堅調に推移したことが粗利率改善に貢献した。



営業利益・営業利益率の四半期別推移

<営業利益・営業利益率>

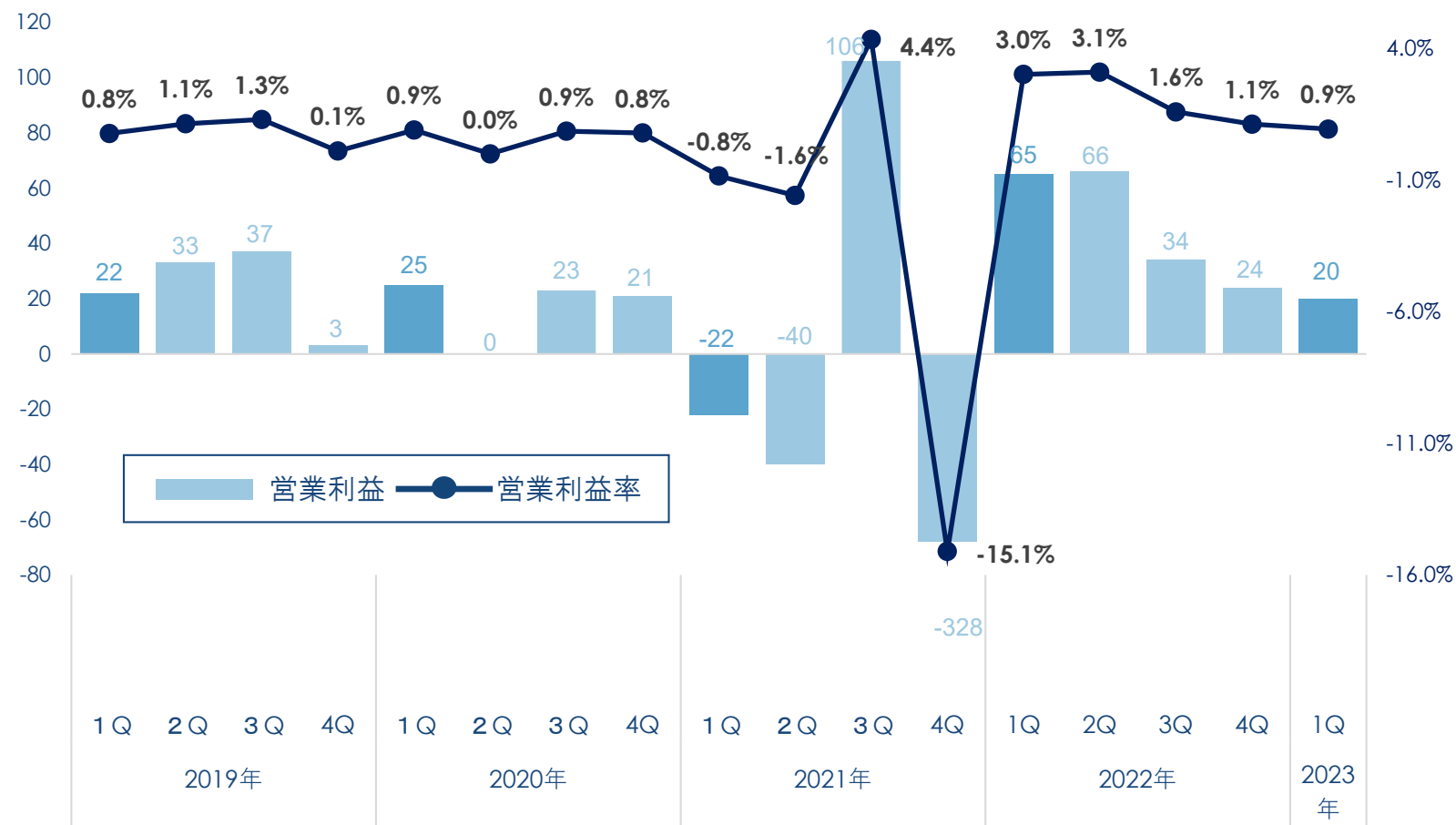
営業利益は2022年第4四半期から微減であるが、期初計画通りに推移した。

データセンター合理化による固定資産除却損等の特別損失を計上したが、当該四半期のみが発生する一過性費用である。

第2四半期以降は当該データセンターの運用コストがなくなり、通期トータルのコスト削減につながる。

加えて、将来的な収益拡大、また獲得競争優位性を保つため、契約者数獲得に対して、支払手数料などの獲得コストを投じているが、適切なコントロールにより営業利益増加・営業利益率向上を見据える。

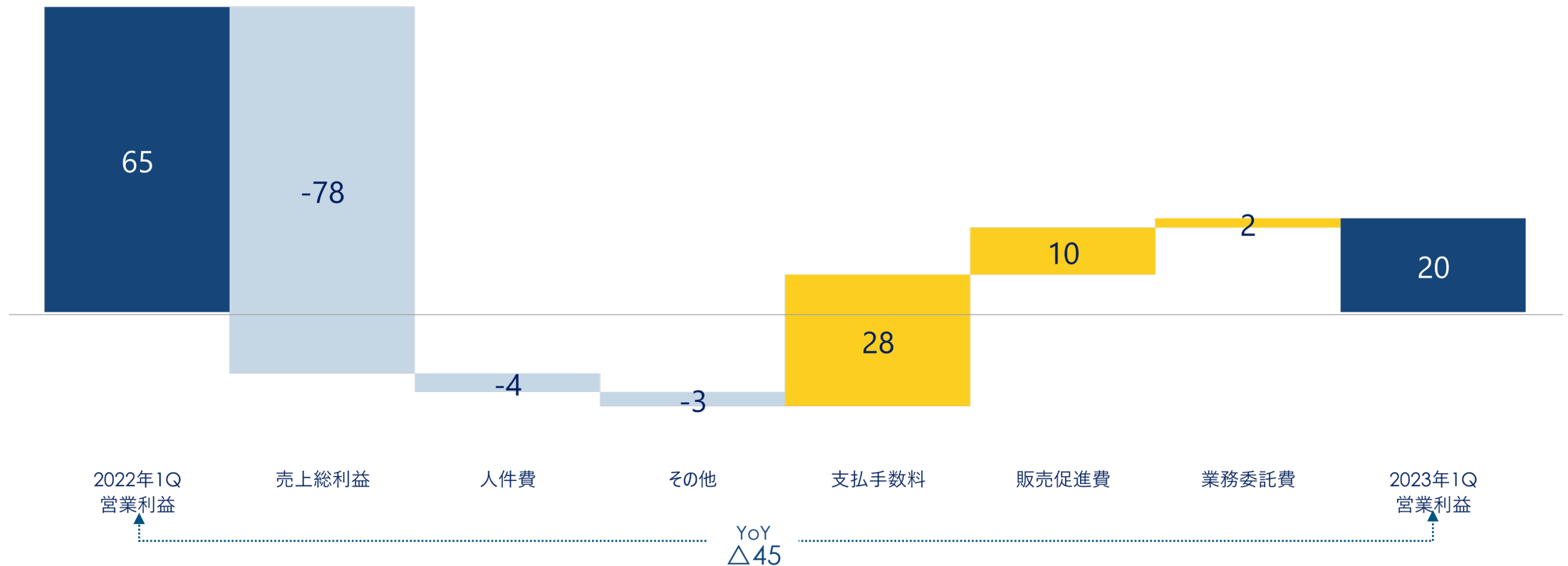
(単位：百万円)



営業利益の増減要因

売上減少及び売上原価増加（通信キャリア取組に連動した一時的な原価削減効果の減少）によって売上総利益が減少したが、支払手数料及び販売促進費等のコスト軽減に取り組み、期初計画通りの営業利益となった。

(単位：百万円)



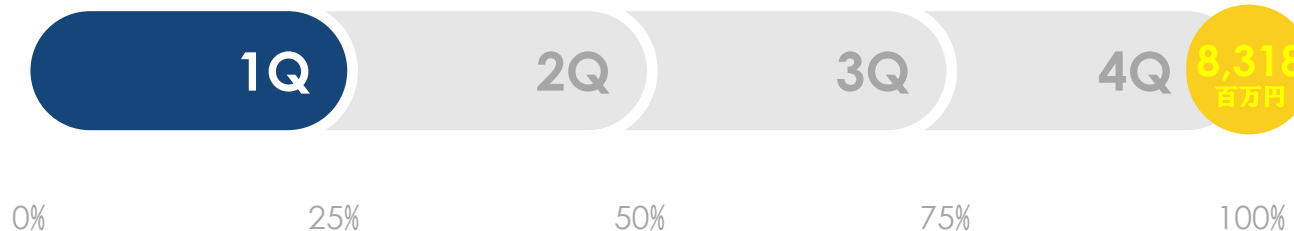
2023年12月期の見通し

<売上高>

売上高は四半期で横ばいの推移を計画。

WiMAX契約者数、周辺商品契約件数は引き続き増加傾向にあり期初計画達成を見込む。

売上高 達成率/見通し



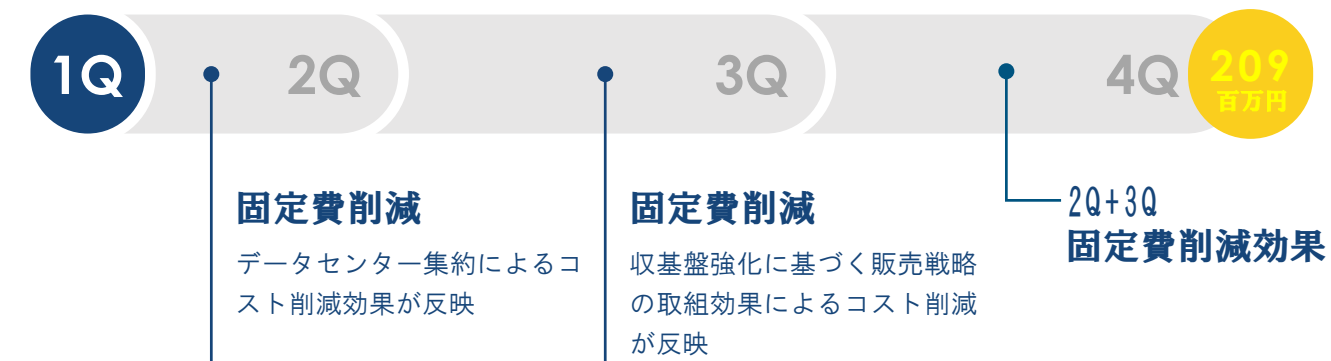
<営業利益>

営業利益は第2四半期から増加基調での推移を計画。

第2四半期からの固定費削減効果に寄与する損失を第1四半期に計上。

第3四半期も固定費削減を計画しており、2023年12月期トータルのコスト削減施策により、期初計画達成を見込む。

営業利益 達成率/見通し



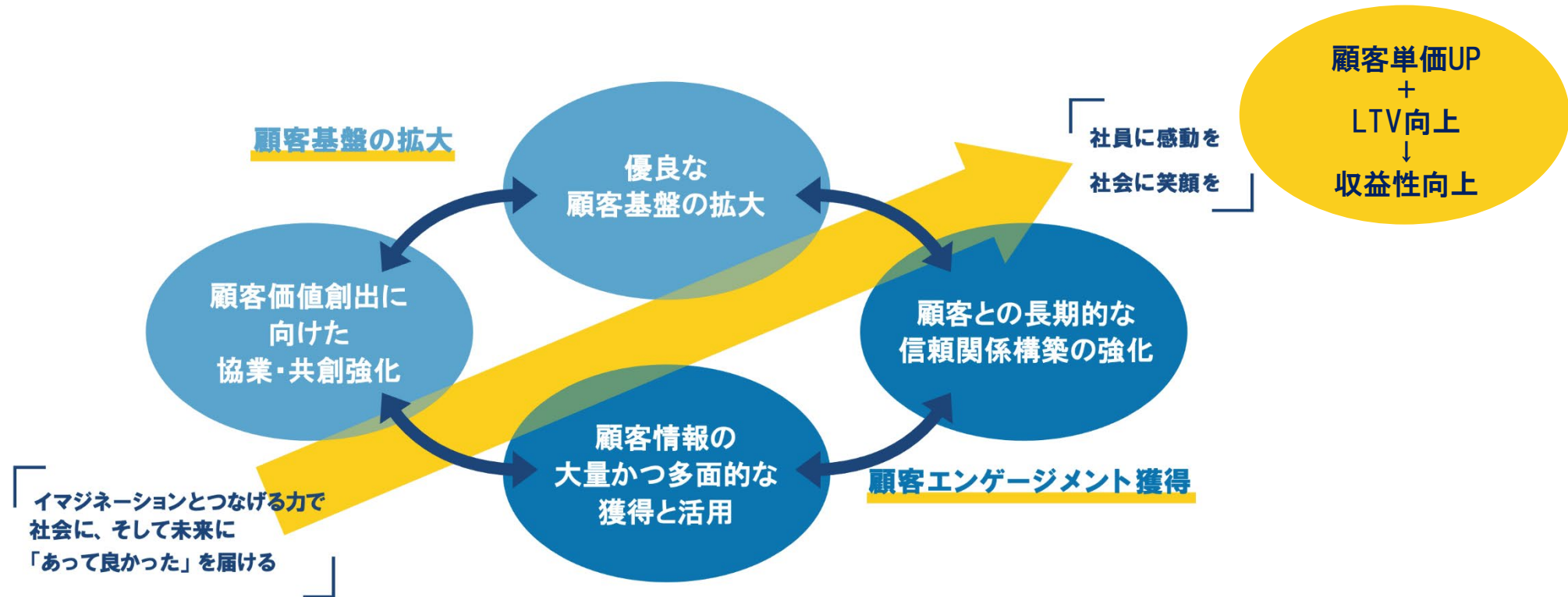


3

成長戦略及び取り組み状況

2023年12月期の取り組み

2023年12月期は、パーパスに基づく事業活動を通じてビジョンを実現し、企業価値の向上を目指す
 2022年12月期に実施した顧客基盤の拡大に加え、新たに顧客エンゲージメントの獲得に取り組み、アップセル+クロスセルによる顧客単価UP → LTV向上（顧客生涯価値）が収益性向上をもたらし、既存事業の成長につなげる



2023年12月期の重要指標

2023年12月期の重要指標、①獲得数最大化＝新規顧客獲得、②解約数最小化＝顧客エンゲージメント獲得による長期的な関係構築を実現して、更なる顧客基盤の拡大につなげる



この2つの指標を追いかける

売上高の構成要素

2つの指標（獲得数＝契約数、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12月期は2022年12月期同様に契約数を事業KPIとして開示。



<事業KPI>

- ①WiMAXの契約数
- ②周辺商品の契約数

<内部KPI>

WiMAXの解約数（率）

契約数とは…

前月の契約者数

+

当月の新規契約者数

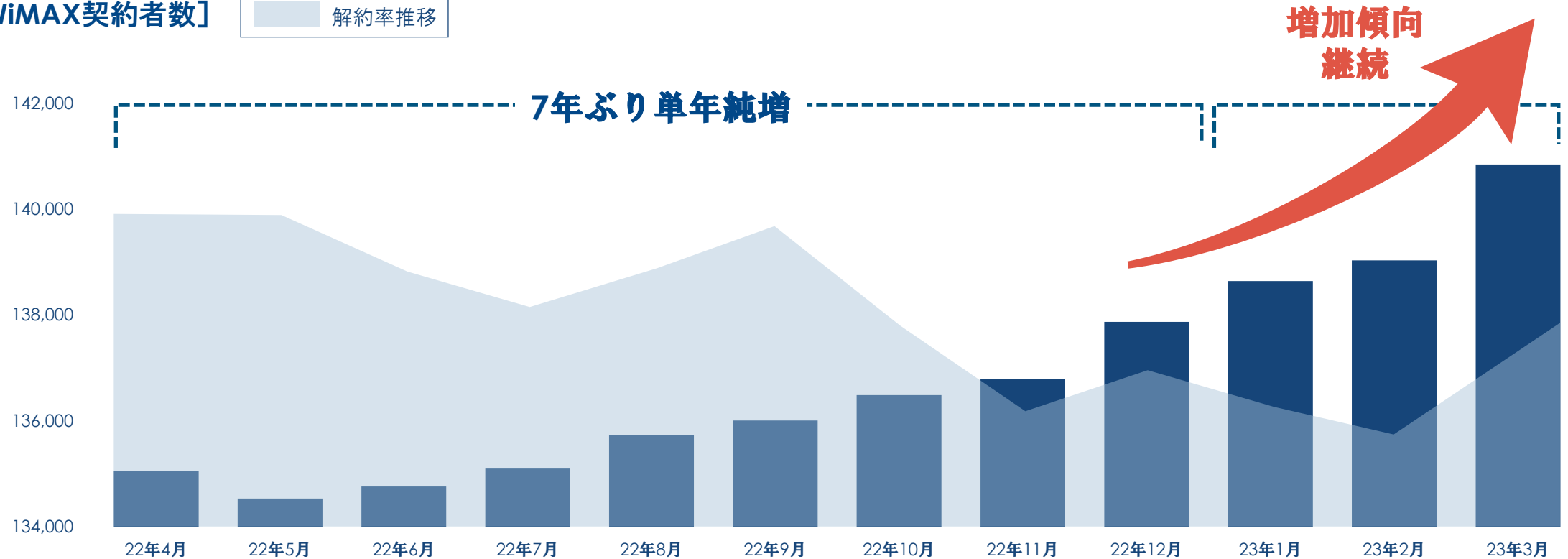
—

当月の解約者数

WiMAX契約者数の進捗

2022年12月期、7年ぶりの単年純増を達成。2023年に入っても契約者数増加は継続し、2023年3月時点での契約者数は14万件に達した。ホームルーター需要増加の追い風の市場環境の中、当社が掲げる重要指標①獲得数最大化、②解約数最小化のもと、引き続き契約者数の増加を目指す。

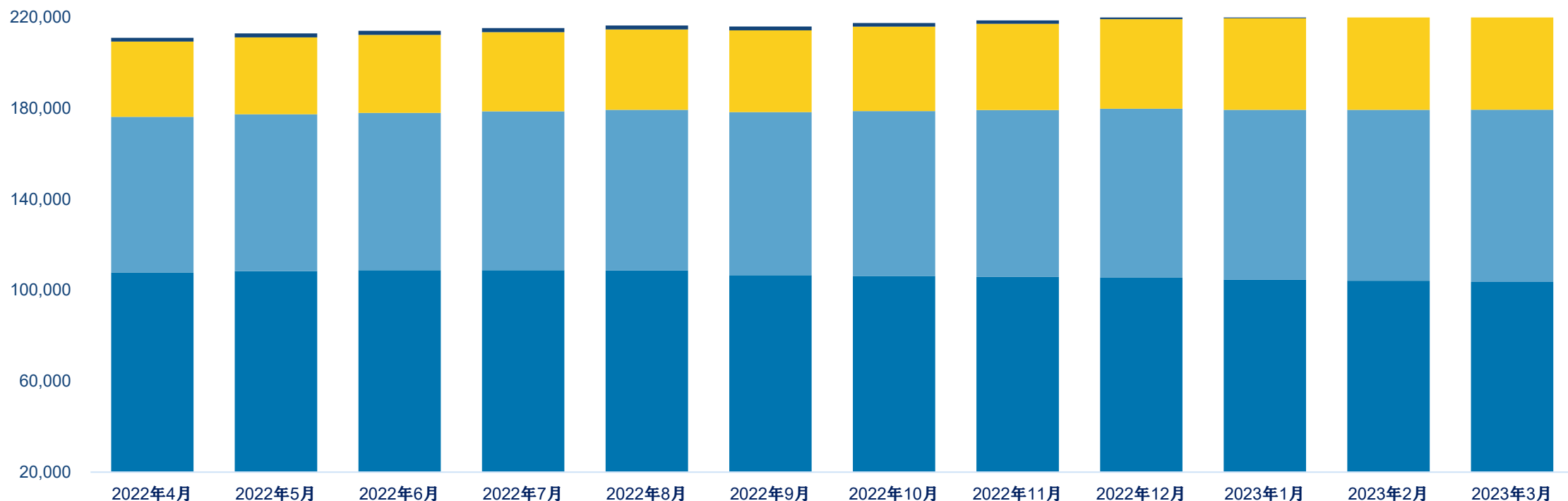
[WiMAX契約者数]



周辺商品契約件数の進捗

2022年12月期から契約件数は堅調に推移し、2023年3月時点での契約件数は22万件に達した。
粗利率、収益性が高いサービスであり、クロスセルによる販売力強化で引き続き契約件数を積み上げを目指す。
また、新たな周辺商品の調達活動も継続していく。

【周辺商品契約者数の進捗】



4

トピックス



人的資本経営のあり方

2023年3月に人的資本経営に資する情報開示をまとめた「Human Capital Report 2022」を発行。

人的資本経営への重要度が取り沙汰される中、事業活動と組織開発に基づき、持続的な企業価値向上を当社の人的資本経営のあり方を発表。

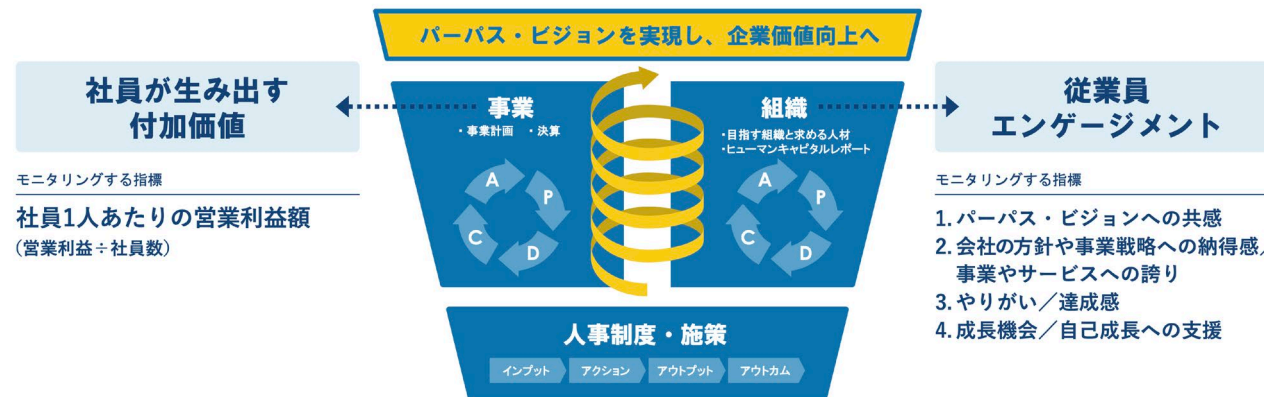
また、組織開発における従業員エンゲージメント向上の一環として全従業員に対してインフレ手当を一時金として支給することを決定した。



レポート全文

<http://pdf.irpocket.com/C9419/WYlc/Hdpo/gBir.pdf>

【人的資本経営 全体像】



ニュースリリース

“シリーズ最高峰”のゲーミング回線「GameWith光Pro」をヨドバシカメラで販売開始

株式会社GameWithがサービスを提供する、GameWith光Proをヨドバシカメラで販売。

1本の光ファイバーをお客様ごとに提供する専有型アクセスラインを有し、他ユーザーの影響を圧倒的に受けにくくした「GameWith光」シリーズ最上位のプランとして、プレミアムなゲーム体験を提供。

“シリーズ最高峰”の
ゲーミング回線
GAMEWITH光Proで
プレミアムなゲーム体験を—

共有型アクセスラインだと…

共有利用するため、
他のユーザーの影響を受けやすい

1社専有型アクセスラインの、GameWith光Proなら…

専有利用するため、
他のユーザーの影響を受けにくい

帯域だけでなく光ファイバーごと専有型にすることで他ユーザーの利用の影響を圧倒的に受けにくくなるため、混雑しやすい時間帯のオンラインゲームでもプレイに集中することができます。

“シリーズ最高峰”のゲーミング回線「GameWith光Pro」でプレミアムなゲーム体験を

<https://gamewith-hikari.gamewith.co.jp/pro>

ニュースリリース全文

<https://pdf.irpocket.com/C9419/bU43/MdGp/IAjC.pdf>

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（現：GO（株））
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（現：（株）ヨーク）
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ズ・ハノーバー銀行
（現：JPモルガン・チェース銀行） 入行

1997年 株式会社NEC総研（現：NECマネジメントパートナー（株））
EC担当専任研究員

1998年 ライコスジャパン株式会社（現：楽天グループ（株））
WEBプロデューサー

1999年 株式会社ライブドア（現：NHNテコラス（株））
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 営業本部長兼新規事業本部長

成田 徹

Toru Narita

1998年 DDIポケット株式会社（現：ソフトバンク（株））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

▶▶▶ 経験と実績豊かな独立社外取締役、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（同））取締役副社長兼CFO
MySkin株式会社 代表取締役
TAK-Circulator株式会社 代表取締役CEO

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
株式会社オールアバウトライフマーケティング 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
株式会社ORJ 社外取締役

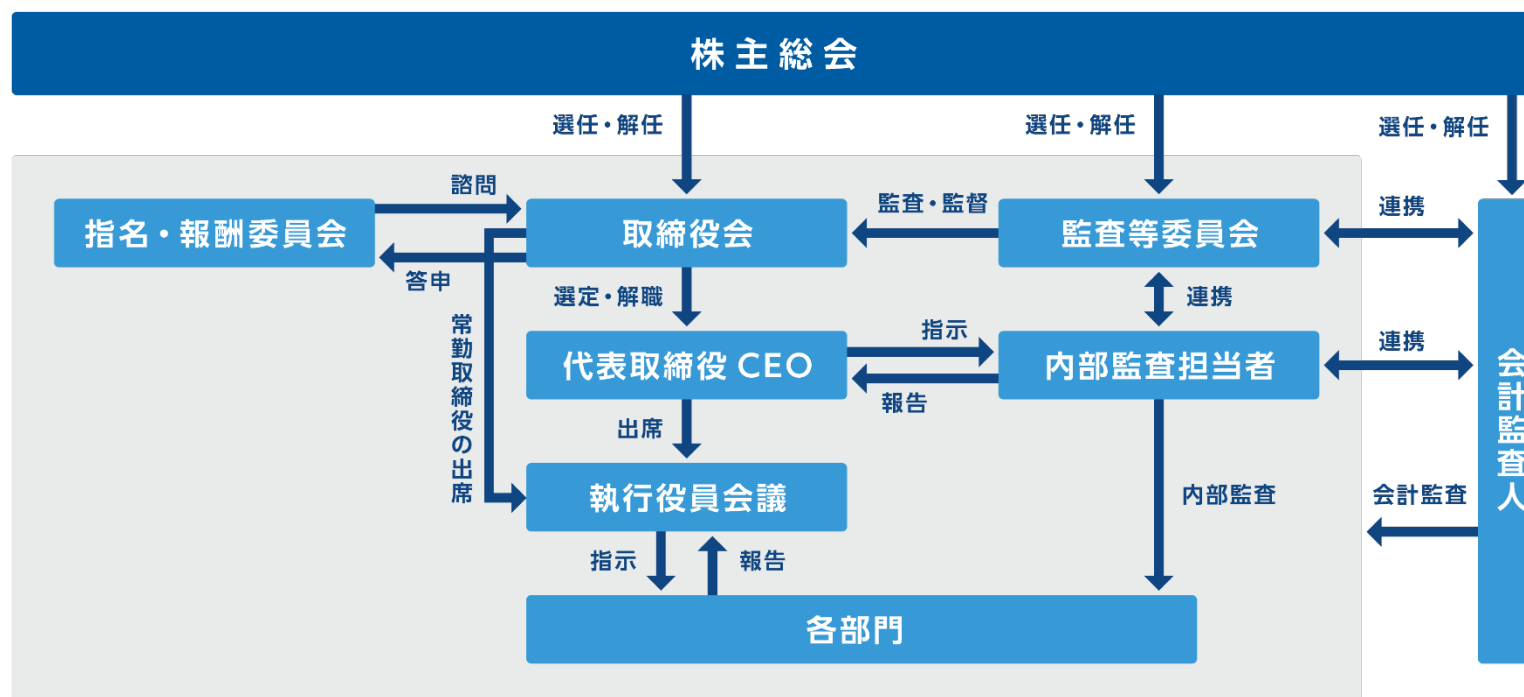
取締役（社外・監査等委員）

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）

コーポレートガバナンス体制

- ▶▶▶ 取締役総数6名、独立社外取締役（監査等委員）3名、うち女性取締役1名
指名・報酬委員会において、取締役構成・報酬構成を審議。取締役会の客観性を高め、コーポレートガバナンスの充実を図る



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。