



2023年12月期 第2四半期 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2四半期決算の概要**
- 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
株式会社ワイヤレスゲート



事業内容
1.ワイヤレスゲート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6月末時点)



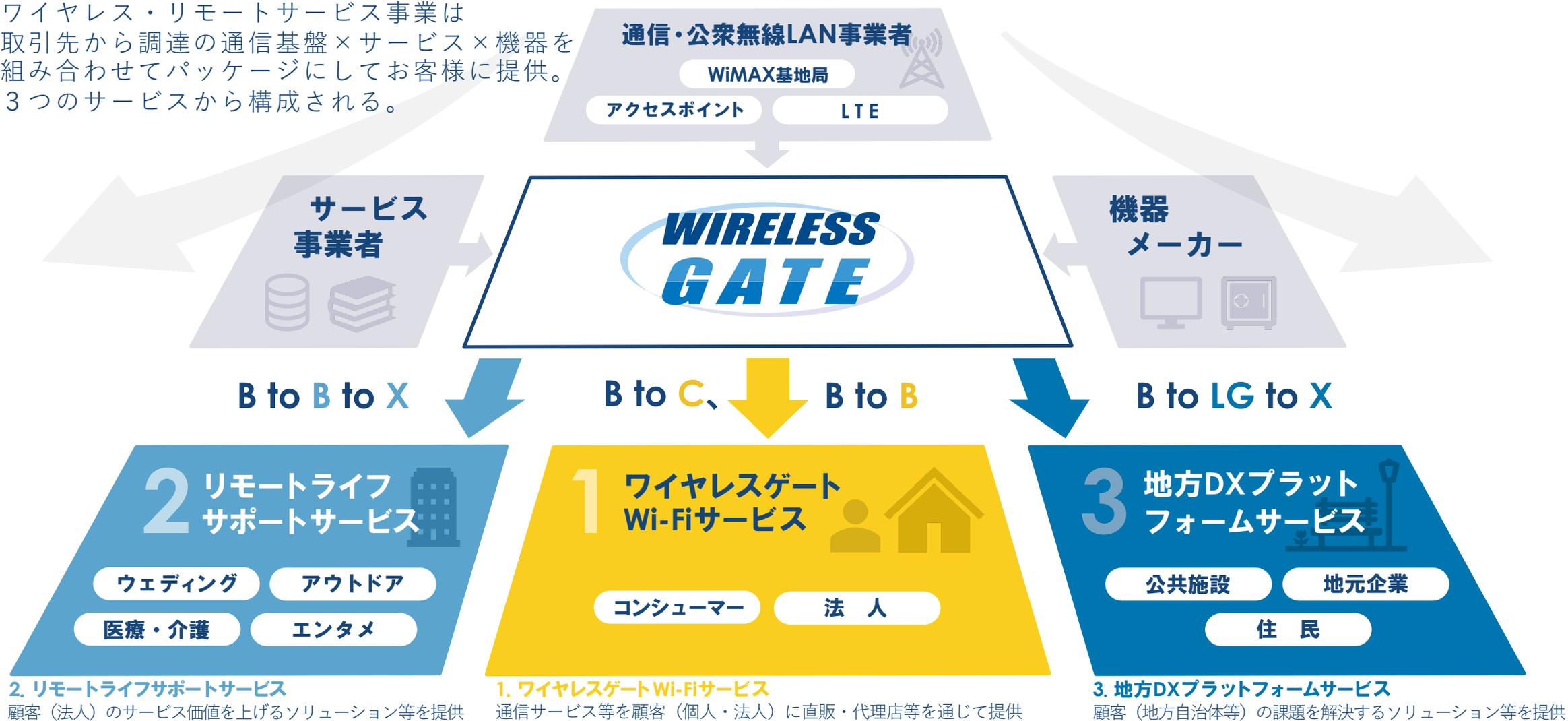
設立
2004年1月



資本金
908百万円 (2023年6月末時点)

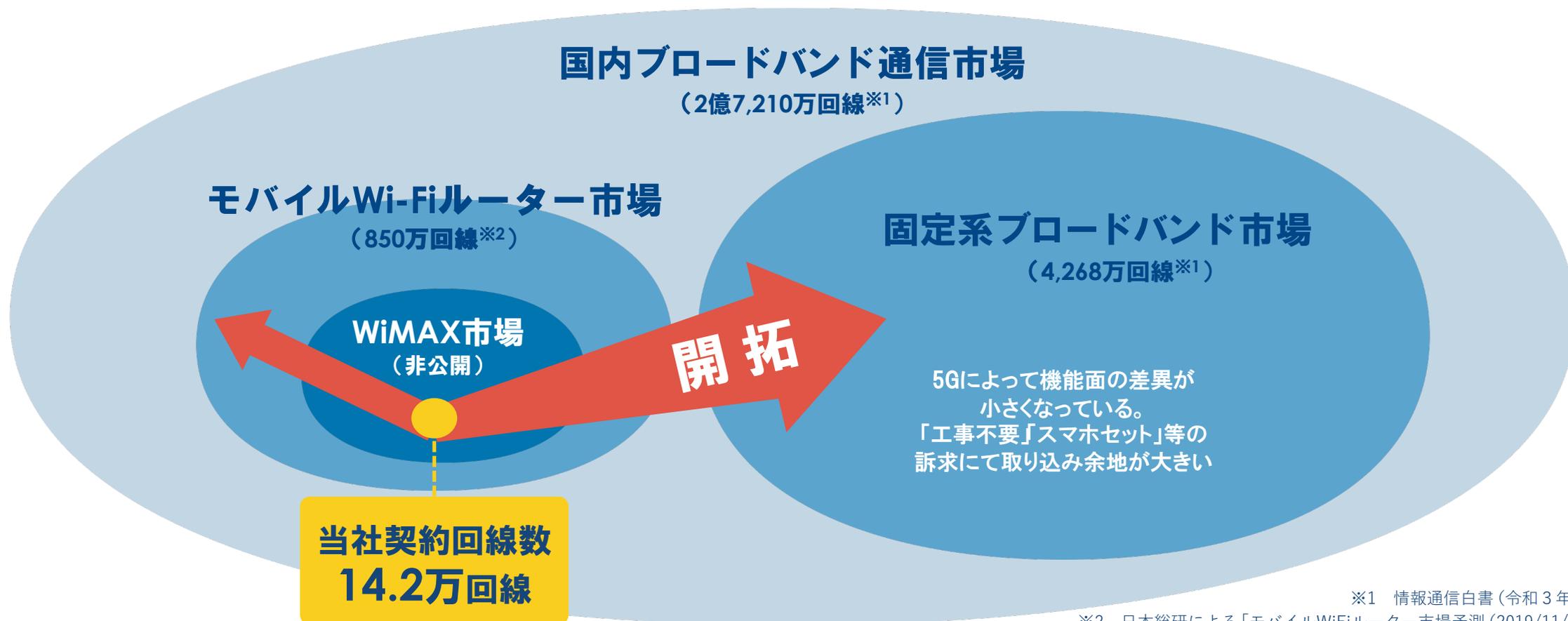
ワイヤレス・リモートサービス事業の構成

ワイヤレス・リモートサービス事業は取引先から調達した通信基盤×サービス×機器を組み合わせ、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)

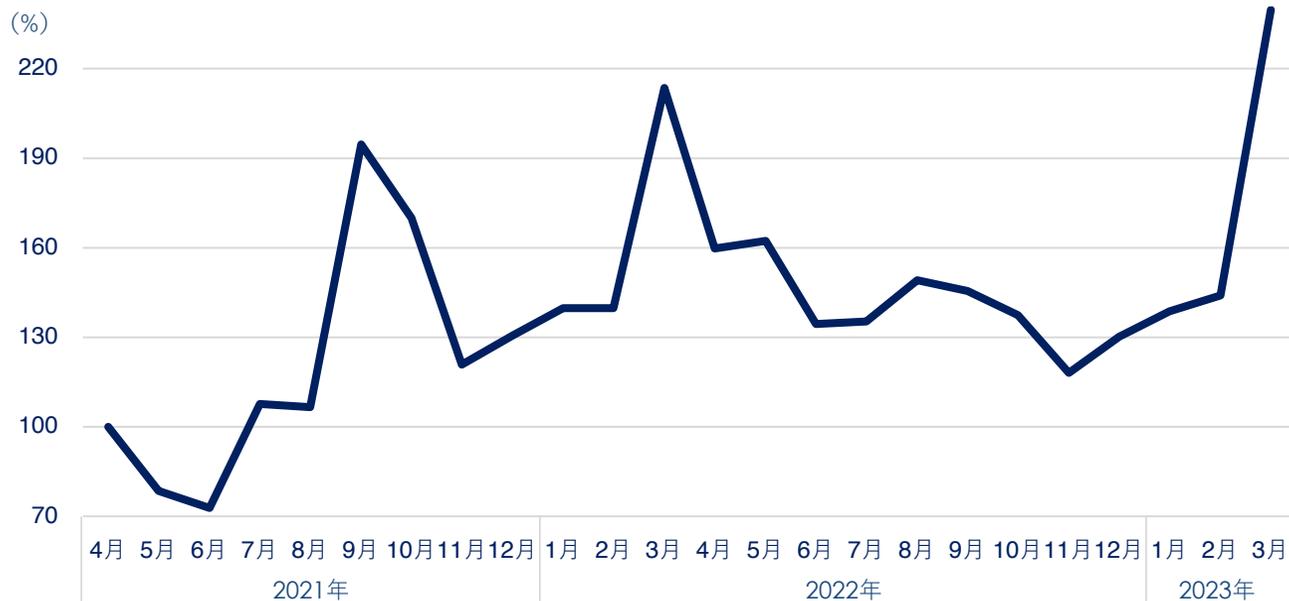
※² 日本総研による「モバイルWiFiルーター市場予測(2019/11/5)」

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、TV CM・YouTubeを始めとするWEB CM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。

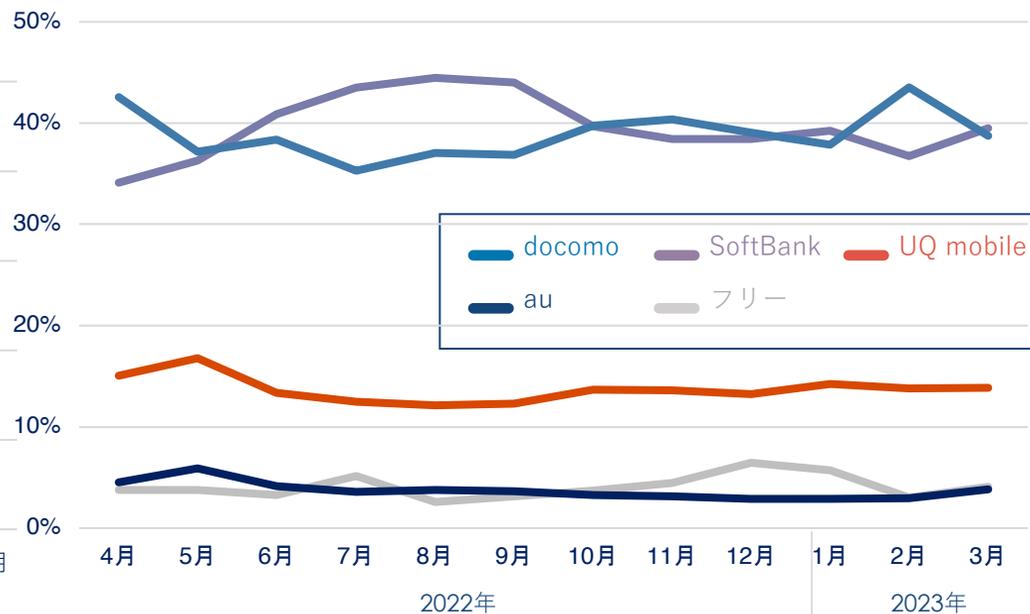
【ホームルーター販売台数指数（2021-23年）】 [BCNランキング（2023/4/28）]

※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

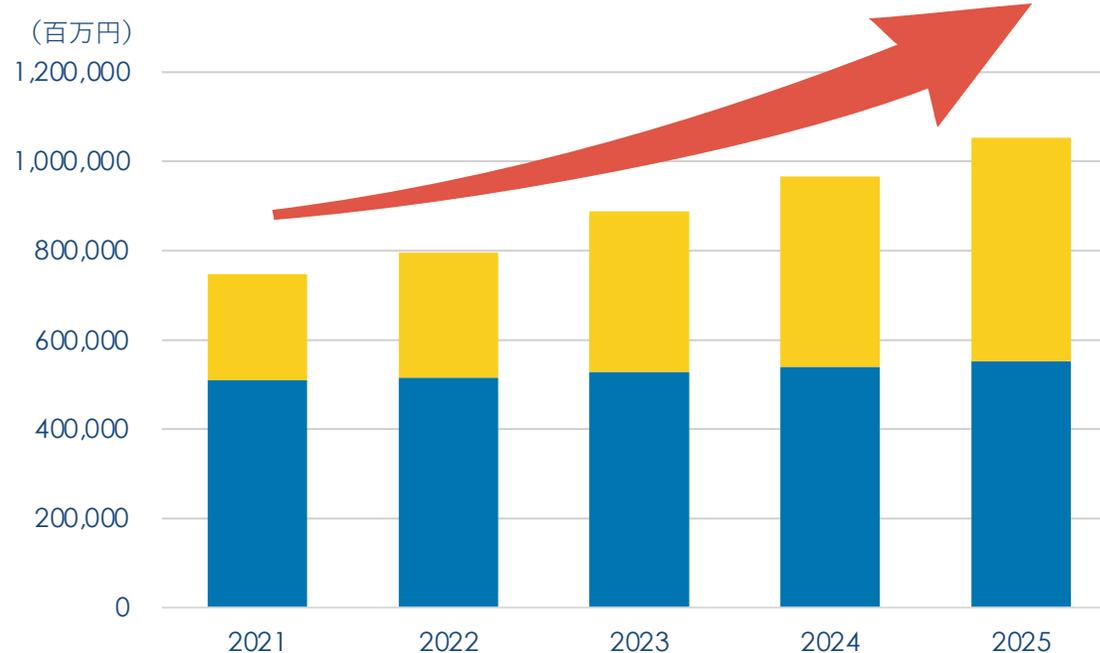
1.1 ※2
兆円

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

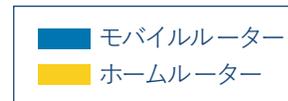
[ターゲット市場 (Wi-Fiルーター市場) の当社予測]



※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2四半期決算の概要

エグゼクティブ・サマリー

前四半期比で売上高増加、営業利益倍増により期初計画通りに進捗。開拓市場への営業活動効果によりWiMAX契約数が継続的に増加

- 1** 売上高は4,266百万円（通期予想達成率51.3%／第1四半期対比103.6%）で推移。
- 2** 営業利益は63百万円（通期予想達成率30.2%）で推移。固定費削減効果、販管費コントロール効果により第1四半期20百万円→43百万円に倍増。
- 3** WiMAXの契約数は継続的に伸長、及び解約率最小化施策が奏功した結果、2022年6月以降契約者数はMoMで増加を続ける。

第2四半期決算 業績概要

売上高は通期予想達成率51%、営業利益、経常利益は同達成率30%超、当期純利益は同達成率63%で進捗

(単位：百万円) ※百万円未満は切り捨て	※参考 2022/12期 2Q実績 (前期)	2023/12期 2Q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	4,277	4,266	△10	△0.3%	8,318	51.3%
売上総利益	2,236	2,112	△123	△5.5%	-	-
売上総利益率	52.3%	49.5%	-	-	-	-
営業利益	131	63	△68	△51.9%	209	30.2%
経常利益	79	63	△15	△19.2%	204	31.3%
当期純利益 ※前期は親会社株主に帰属する当期純利益	48	92	43	89.1%	146	63.1%

※2023年12月期から非連結決算に移行したため、2022年12月期2Q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>

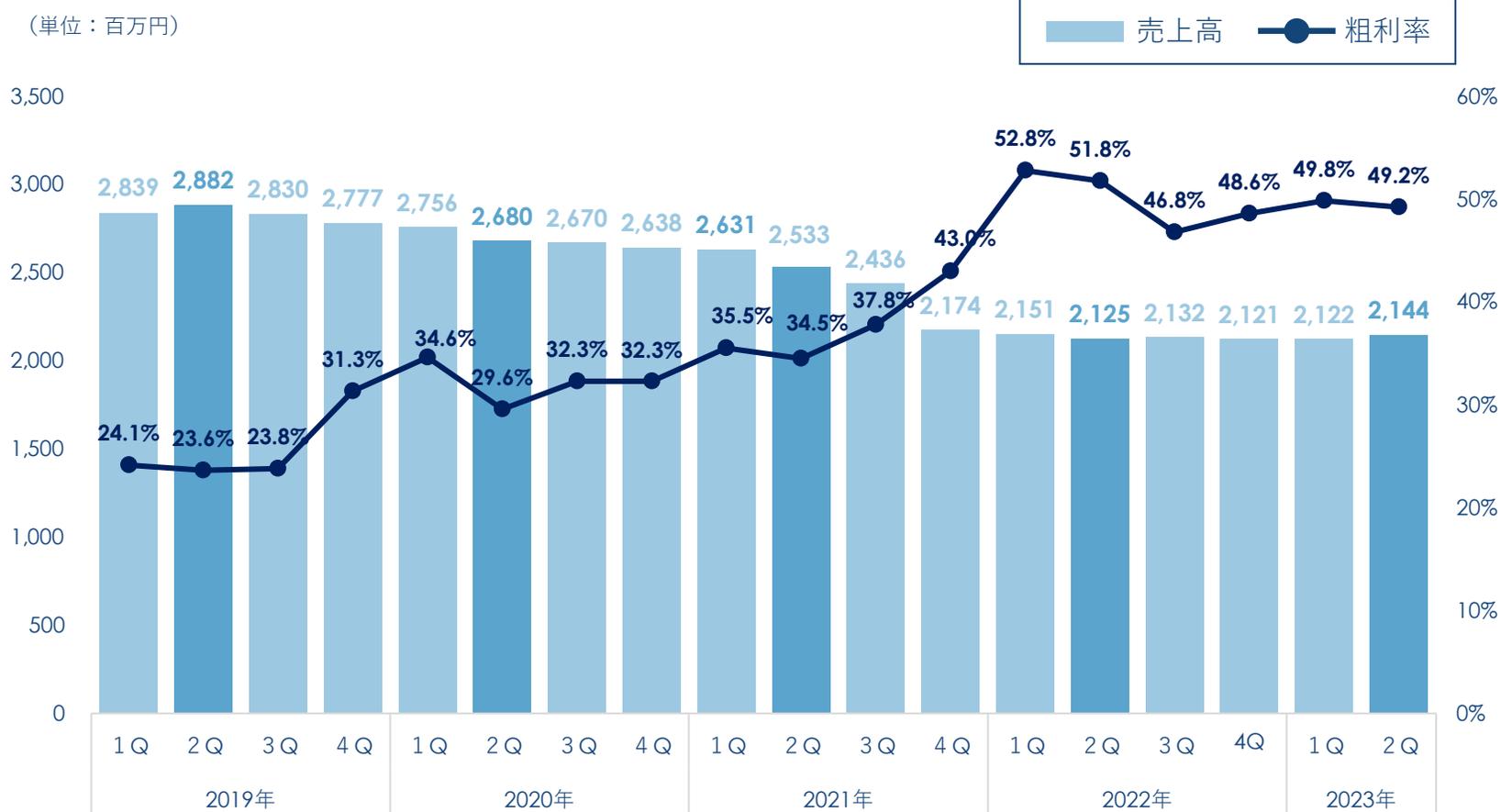
売上高は2023年第1四半期から増加し、期初計画通りに推移した。

主力商品WiMAX契約者数は、2022年6月からMoMで増加を続け、その他に周辺商品（主にウイルスバスター）の堅調な推移、及びSIM販売が好調に推移したことが売上高増加に貢献した。

<粗利率>

売上総利益率（粗利率）は2023年第1四半期から微減で推移した。

契約者数増加に伴う通信原価の増額、通信キャリア連動の取り組みが抑えられたことが要因。



営業利益・営業利益率の四半期別推移

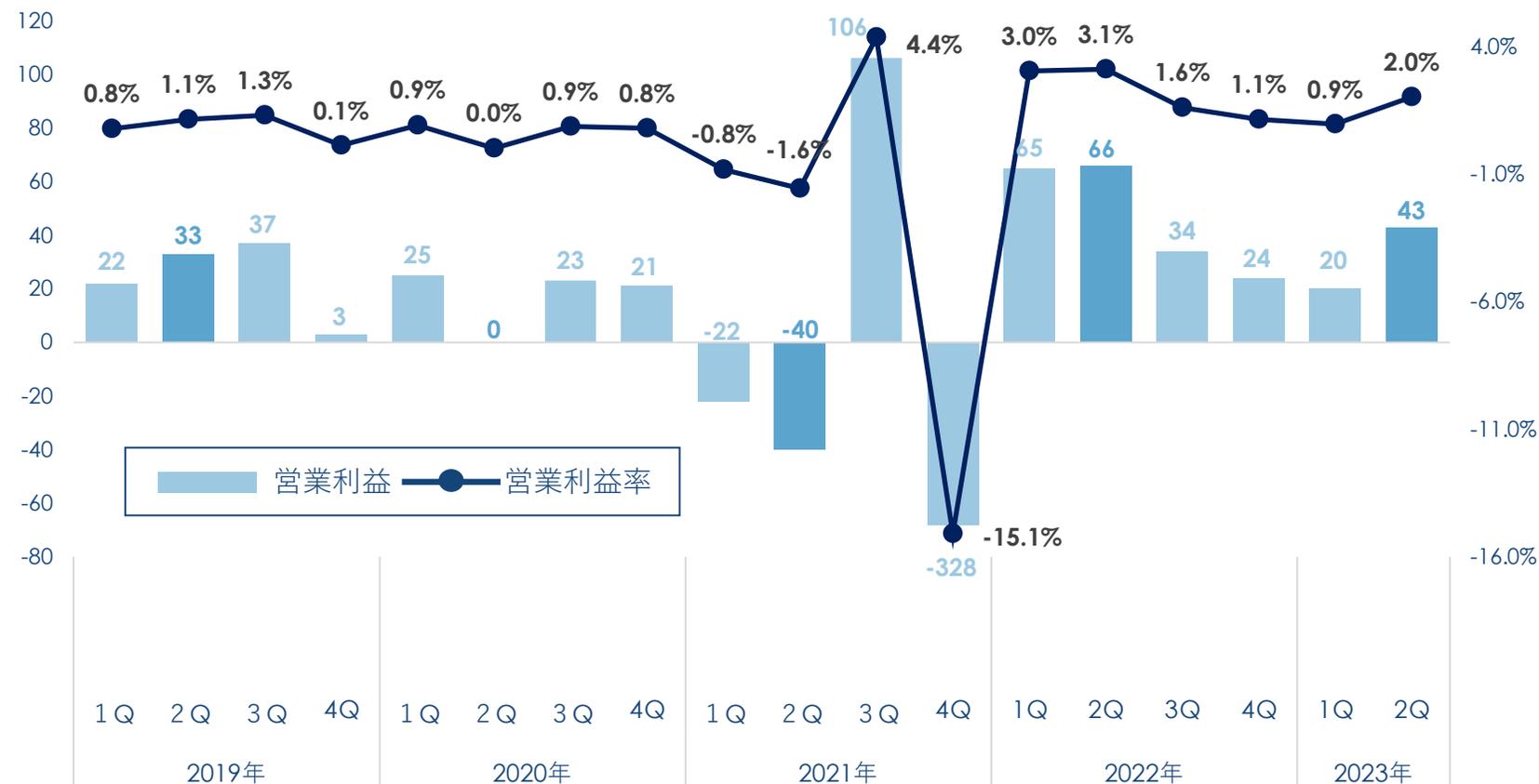
< 営業利益・営業利益率 >

営業利益は2023年第1四半期から倍増し、期初計画通りに推移した。

2023年12月期から進めている、将来的な収益拡大を見据えた、販売管理費の適切なコントロールにより、契約者数獲得コストをはじめとする販売手数料が減少したこと、及び契約者数獲得コスト削減の取り組みと並行して進めている「解約率最小化への取り組み」が成果を発揮したことにより契約者数が増加した。

その結果、契約者数は増加し、営業利益の増加・営業利益率の上昇を達成した。

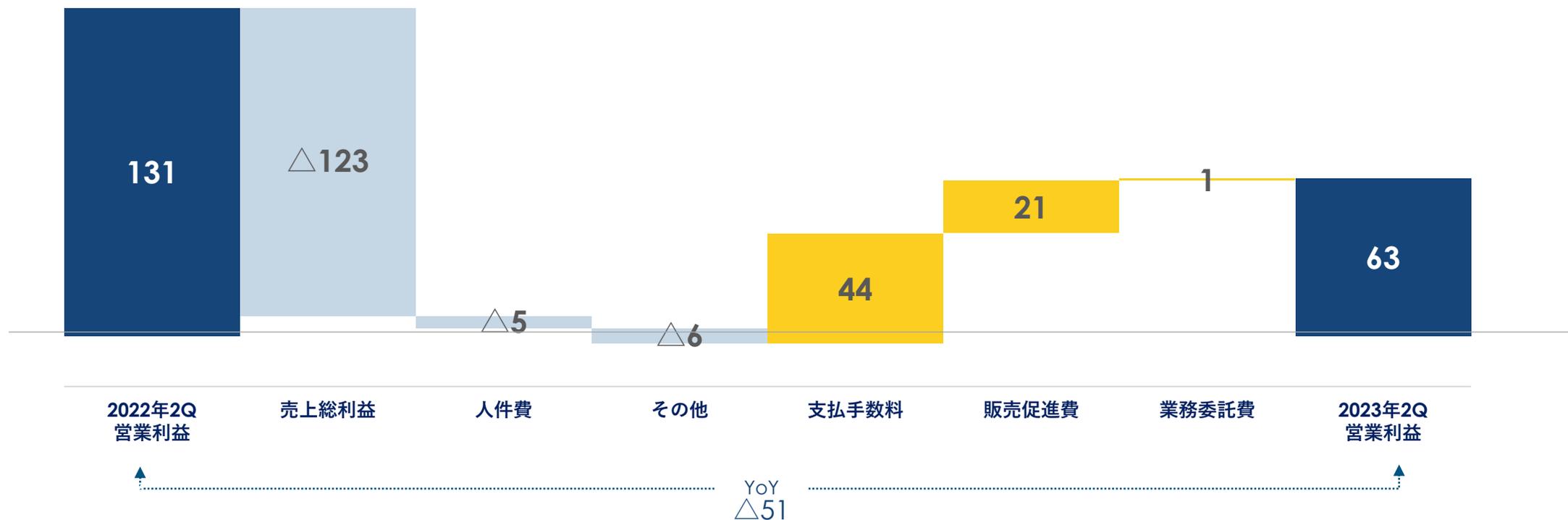
(単位：百万円)



営業利益の増減要因

売上減少、及び売上原価増加（主に端末販売数増等の通信原価増加）によって売上総利益が減少したが、支払手数料、販売促進費、及び業務委託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)

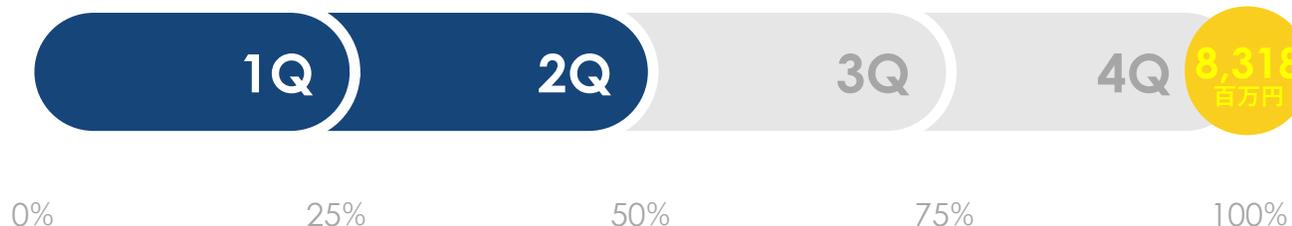


2023年12月期の見通し

<売上高>

売上高は四半期で横ばいの推移を計画。
 期初計画達成に向けて順調に進捗しており、期初計画達成を見込む。

売上高 達成率/見通し



<営業利益>

営業利益は営業活動、及び固定費削減の効果により、期初計画通り第1四半期から倍増で進捗。
 第3四半期は更なる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



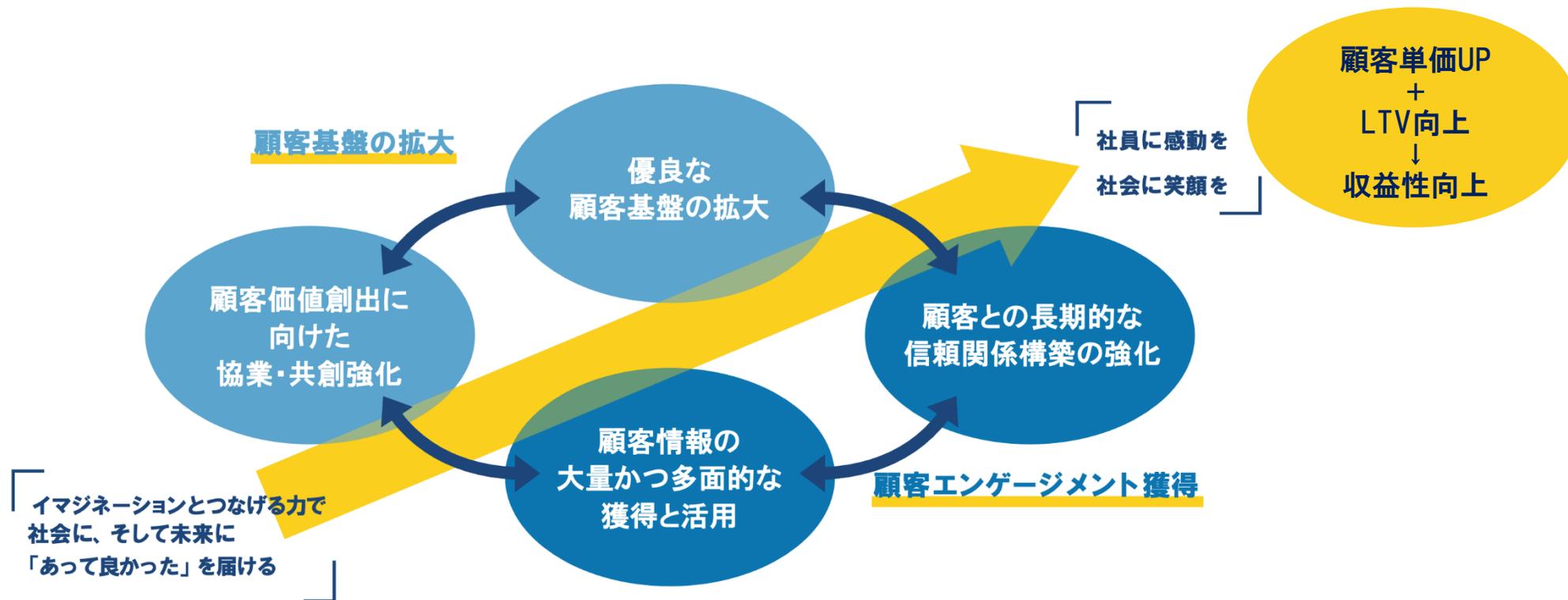


3

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

既存事業強化による成長（成長戦略2022の進化）

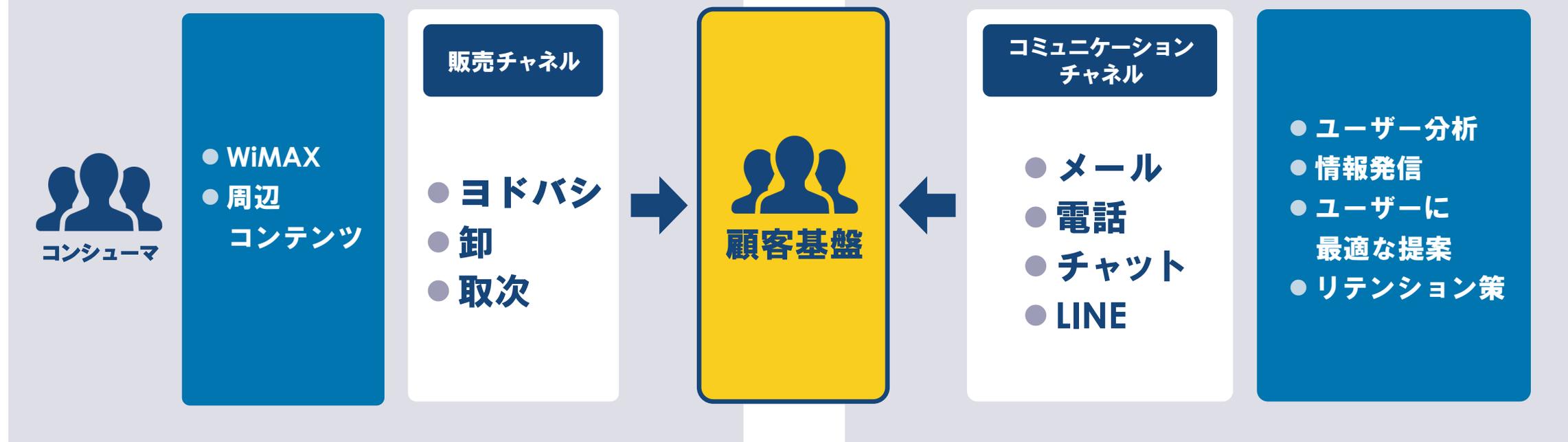
成長戦略において獲得した販売チャネルとの協業深化によって新規顧客獲得を継続しつつ、顧客との関係構築の施策を通じて、解約防止を実現していく。

獲得数最大化のために…

解約数最小化のために…

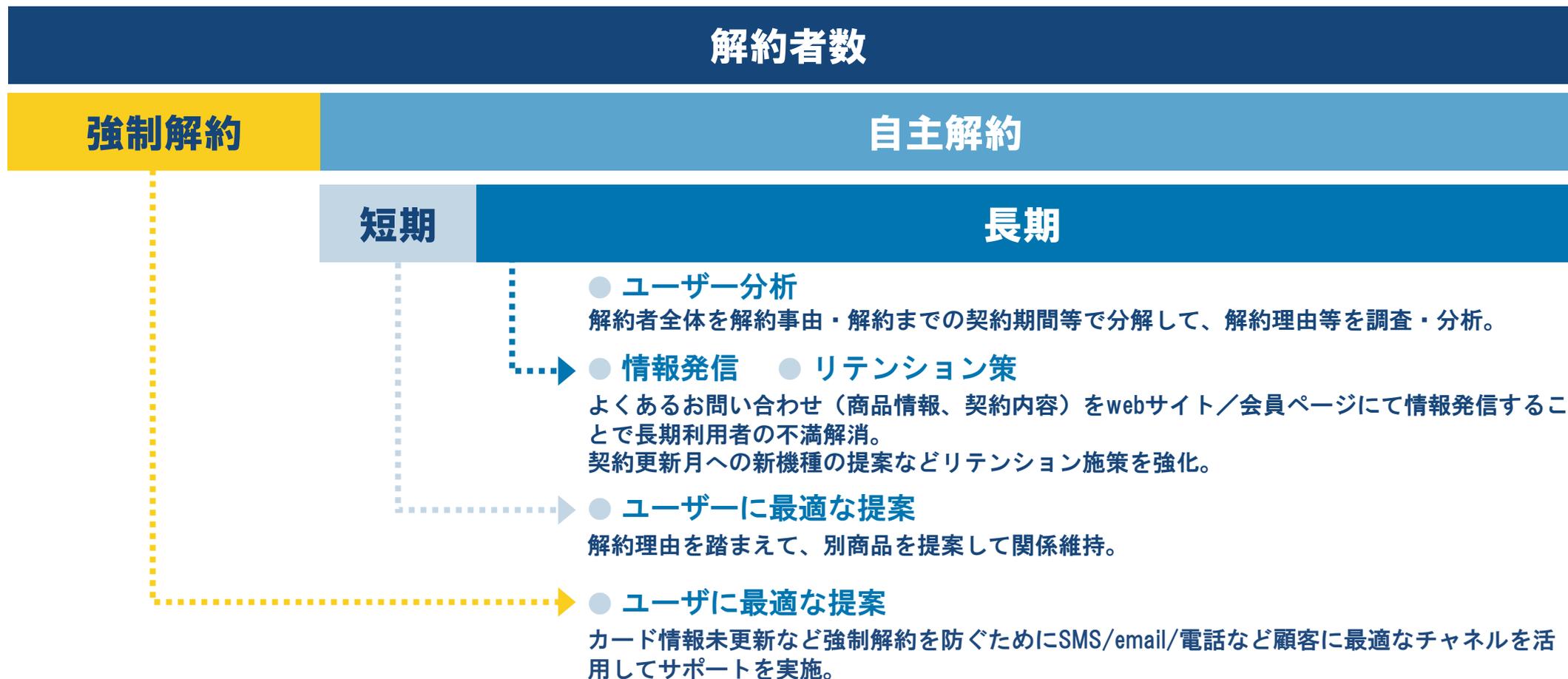
獲得のためのチャネル強化施策

LTV向上のためのエンゲージメント施策



解約率最小化への取り組み

「成長戦略2022の進化」に沿って解約率最小化への取り組みに着手。解約者のユーザー分析は、強制解約と自主解約（短期解約、長期解約）に分解して解約理由等を調査。情報発信を強化しつつ、各ユーザーに最適な提案とリテンション策に取り組んだ。

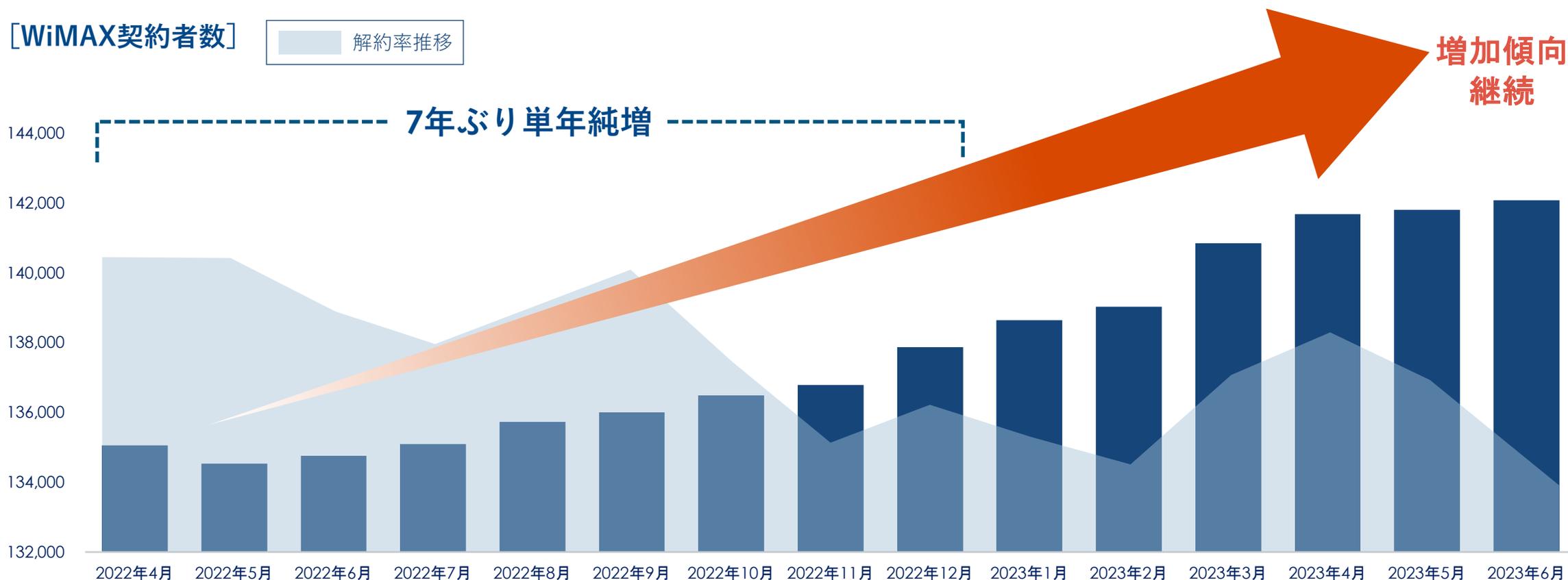


WiMAX契約者数の進捗

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6月末時点での契約者数は14.2万件に達した。ホームルーター需要増加、高速・大容量通信を可能とする5G SA方式の5Gサービス提供開始など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]

■ 解約率推移



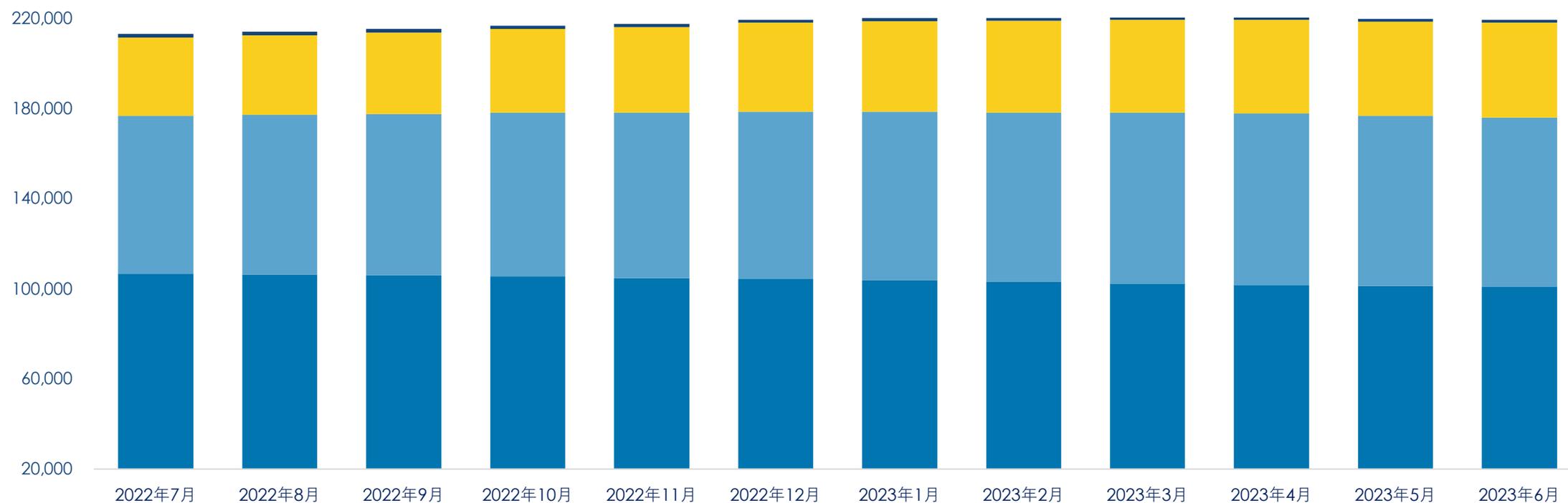
増加傾向
継続

7年ぶり単年純増

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6月時点での契約件数は21万件に達した。
 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



上場市場の変更について

2023年7月27日、当社はスタンダード市場への上場の再選択を決定し、当該申請を行いました。

2023年10月より東証プライムから
東証スタンダード市場に上場市場を変更

中長期的な企業価値向上に向けて多面的な取り組みが可能となる
スタンダード市場への移行を決定

上場市場の変更後も変わらず、
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提供を通じて、
社会に、そして未来にあって良かったを届ける
ための付加価値向上を目指してまいります

ニュースリリース

5G SAサービス提供開始、5G SAサービス対応モバイルルーター、ホームルーターの販売開始

外出時でも高速かつ安定した無線通信が利用できる5G SA対応モバイルルーター「Speed Wi-Fi 5G X12」と、簡単な設定でインターネットが利用できる5G SA対応ホームルーター「Speed Wi-Fi HOME 5G L13」を2023年6月1日に発売

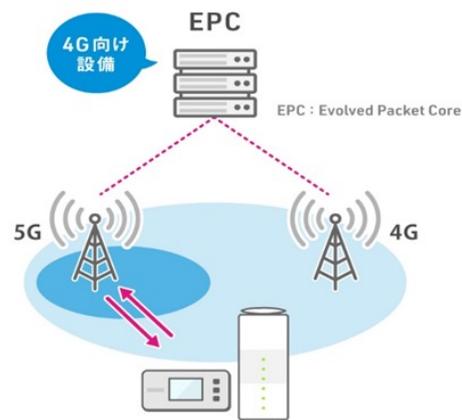


ニュースリリース全文

<http://pdf.irpocket.com/C9419/CaoZ/K3P7/zJ3f.pdf>

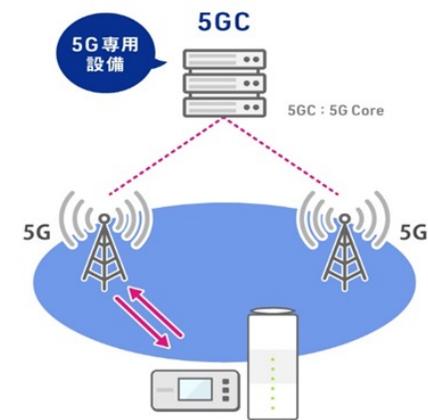
5G NSA(ノンスタンドアローン)

コア設備は4G設備を活用



5G SA(スタンドアローン)

コア設備も5G設備を活用



5G SAは、コア設備や基地局なども含めて5G専用の技術と設備で構成した5Gサービスです。5G SAにより、5Gの高速・大容量の通信に加え、将来的にネットワークスライシング*などの機能を活用した新たなサービスを利用できるようになります。

※論理的にネットワークを分割することで、高速・大容量や低遅延などのお客さまの用途やニーズに合わせたネットワークを提供する技術

ニュースリリース

日本交通株式会社、及び同社グループの営業所31拠点のWi-Fi環境整備 業界最大手タクシー会社のネットワークインフラ環境整備をサポート

タクシー乗務員、営業所勤務職員の営業所滞在時のスマートフォン・タブレット利用機会の増加による、福利厚生、アプリケーション利用の一環として営業所内にWi-Fi環境を整備

Point ソリューションサービス提案→導入 →効果実証

WiMAX+5G×アクセスポイントの導入によりシステム部門の運用負担の軽減を実現

- ネットワーク通信環境の最適化
- クラウド管理による通信環境の可視化



Point ネットワークインフラ環境の様々な 課題を解決

顧客ニーズを正しく把握、ニーズを満たすための課題解決プランを多岐に展開

- サービスラインナップの組み合わせ
- ネットワーク改善のコンサルティング



社会に、そして未来に「あって良かった」を提供します

ニュースリリース全文

<https://pdf.irpocket.com/C9419/BYER/sUK5/MMFR.pdf>

5

参考資料



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

社外取締役

▶▶▶ 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 株式会社オークネット 取締役経営管理部門長
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 社外取締役（監査等委員）
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（監査等委員）
株式会社CAC Holdings 社外取締役
株式会社ORJ 社外取締役

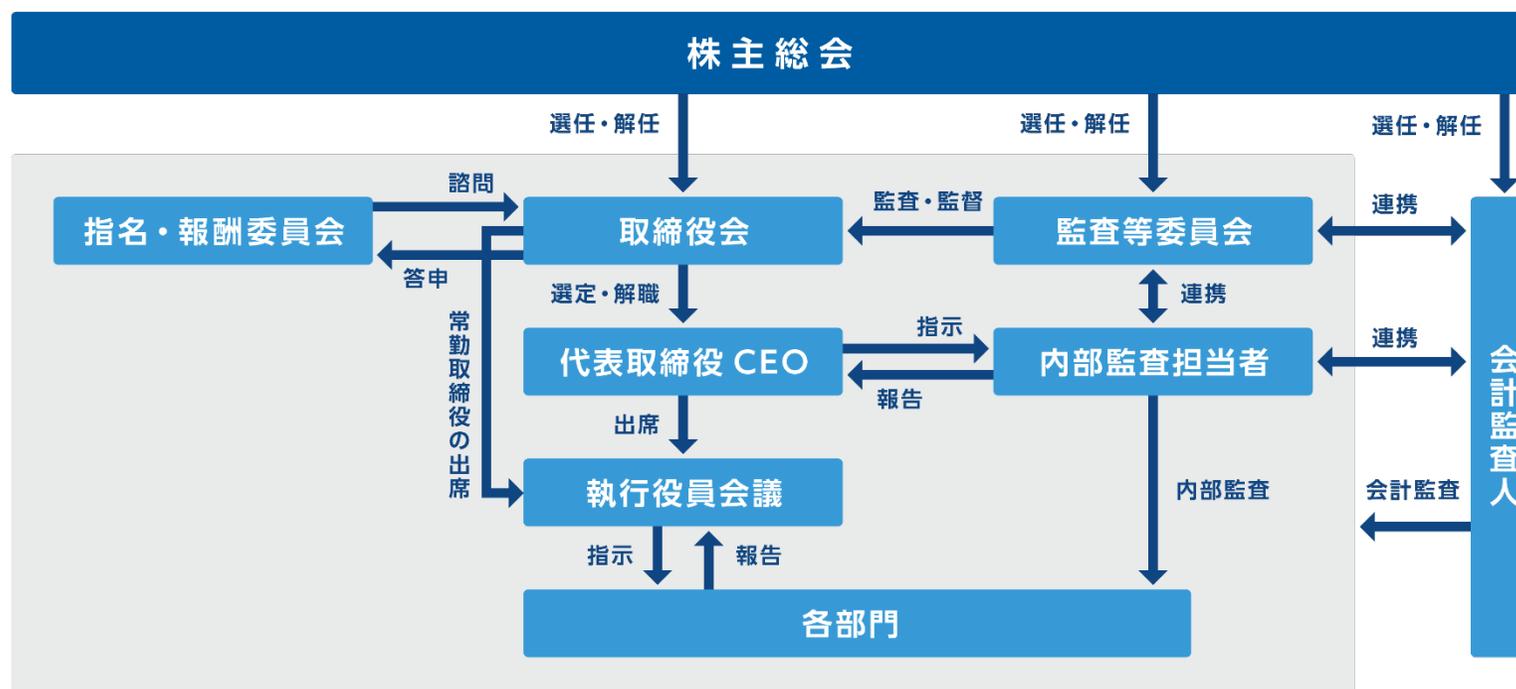
取締役（社外・監査等委員）

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。