



2024年2月14日

各 位

会 社 名 株式会社ワイヤレスゲート
代表者名 代表取締役社長CEO 濱 暢宏
(コード番号：9419)
問合せ先 取締役CFO兼CAO 原田 実
(TEL. 03-6433-2045)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026年12月期を最終年度とする中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社は、ブロードバンド市場の競争環境の激化により主力サービスである「ワイヤレスゲート WiMAX+5G」の販売獲得競争に直面いたしておりますが、当該市場環境に対応することにより契約数は底打ちしてまいりました。

今後は、主力である通信事業の販売契約数の増加を達成する為、販売チャネルの拡充と新サービスブランドの投入により新たなマーケットを開拓いたします。また、新たにデジタルマーケティング事業を立ち上げ、インバウンド向けの新サービスを開始することで、さらなる収益源を確保し企業価値の向上を実現してまいります。

こうした背景から、今後の新しい持続的な成長戦略を中期経営計画として策定いたしました。

2. 中期経営計画の概要

対象期間：2024年1月1日～2026年12月31日（3ヵ年）

経営目標：2026年12月期（最終年度）

売上高 100億円以上

営業利益 5億円以上

※中期経営計画の詳細につきましては、次ページ以降をご参照ください。

※上記の業績目標等は本資料発表日現在における情報に基づき作成しており、達成を約束するものではありません。実際の業績は、様々な要因により異なる場合がございます。

以上



中期経営計画2026

February 14, 2024

株式会社ワイヤレスゲート
(証券コード：9419)



Agenda

- 1** 業績レビュー
- 2** 中期経営計画2026の基本方針
- 3** 成長戦略
(通信事業・デジタルマーケティング事業)



Agenda

1 業績レビュー

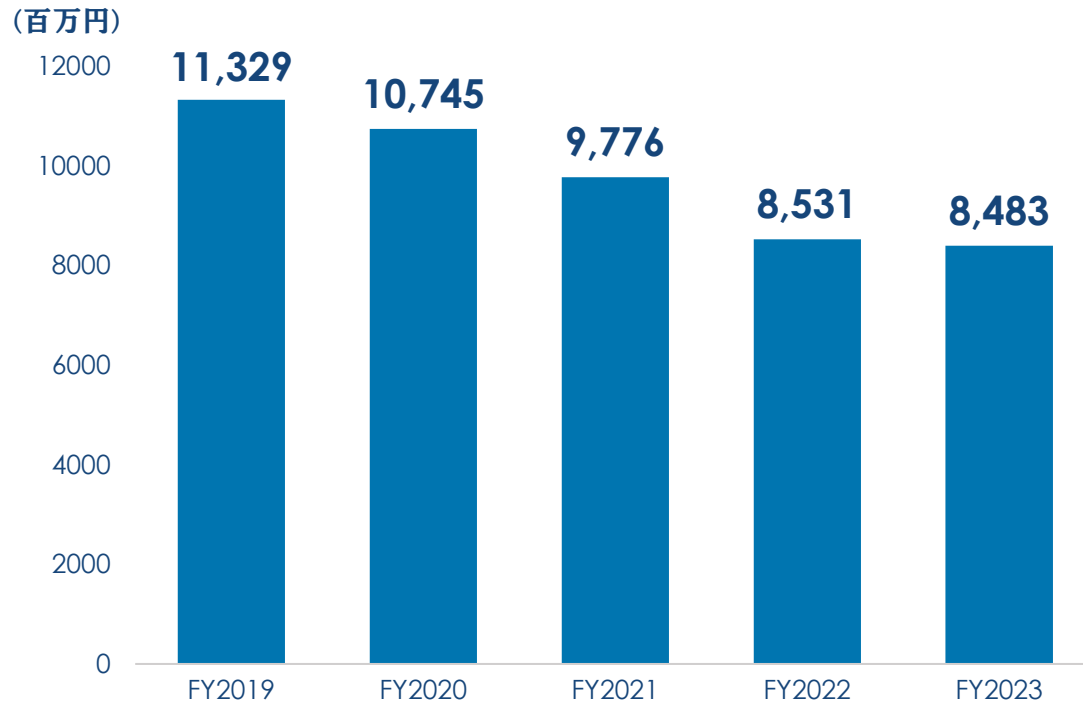
2 中期経営計画2026の基本方針

3 成長戦略
(通信事業・デジタルマーケティング事業)

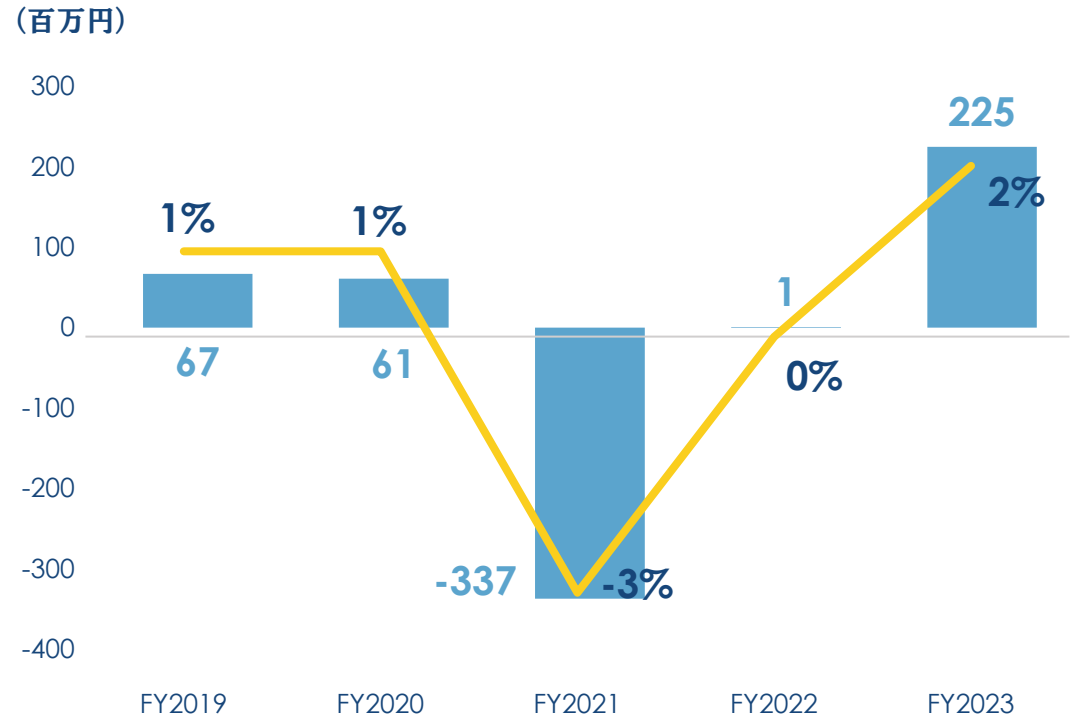
直近5力年の業績推移

- 売上高は、WiMAX底打ちの兆しから減収率が縮小。経常利益はFY2021の大幅赤字後にコスト改革により収益性を改善し、FY2023はFY2019以来の経常利益を達成。

[売上高]



[経常利益・経常利益率]





Agenda

1 業績レビュー

2 中期経営計画2026の基本方針

3 成長戦略
(通信事業・デジタルマーケティング事業)

中期経営計画2026サマリー

BUSSINESS STRATEGY

- 2026年に向け、通信事業の再構築により「稼ぐ力」を維持し**投資余力の確保**を図る
- **デジタルマーケティング事業**に投資し、新たな事業の核を立ち上げ
- 貴重な経営資源である**顧客基盤の活用と拡大**にて、成長軌道へ回帰する

ガイドライン

- 事業を成長軌道へ回帰させることを至上命題とし、基盤となる通信事業の安定拡大とデジタルマーケティング事業の成長拡大により、持続的な「増収・増益」を目指す。

		2023/12 (実績)	2024/12 (予想)	2026/12 (予想)
売上高	通信事業	84.8億円	86.8億円	90億円以上
	デジタルマーケティング事業	N/A	0.6億円	10億円以上
	合計	84.8億円	87.4億円	100億円以上
営業利益		2.24億円	1.62億円	5億円以上

財務及び株主還元方針

- 配当の原資となる利益剰余金をプラスにするべく、本業の改善を急ぐ。
- ROEの目線として、継続して20%以上を目指す。

FY2023末時点のBS

現預金 1,779	有利子負債 500
その他流動資産 957	その他負債 1,453
固定資産 232	純資産 1,015

(百万円)

FY2023
ROE 28.1%

FY2018の損失計上で
利益剰余金が
マイナスへ

利益剰余金
▲647

→純資産が減少

業績改善による利益剰余金の積み上げで
配当余力の確保を優先

安全性と投資余力のバランスを鑑みて、
Debt調達額を最適化

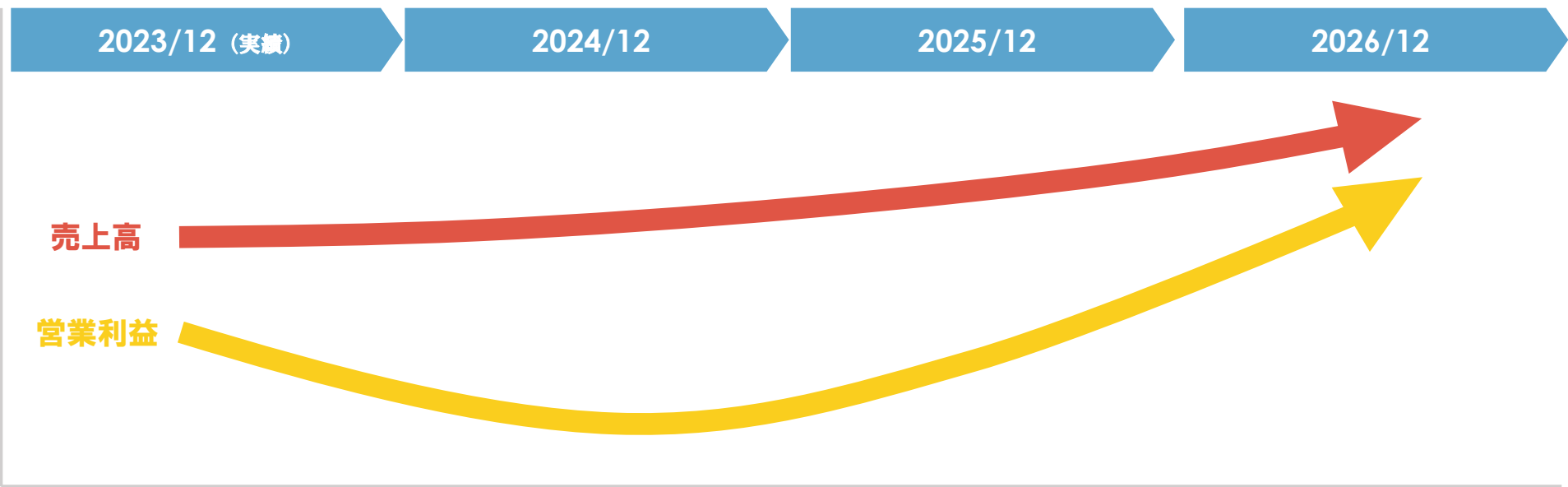


Agenda

- 1 業績レビュー
- 2 中期経営計画2026の基本方針
- 3 成長戦略
(通信事業・デジタルマーケティング事業)**

成長シナリオ

● 初年度（2024/12）は、5千万円～1億円の先行投資費用による減益計画とするが、売上は成長軌道へ。



成長	デジタルマーケ事業への投資開始	デジタルマーケ事業への投資加速	デジタルマーケ事業の利益貢献開始	M&Aで成長加速
	通信事業で利益安定	通信事業は安定成長	通信事業の成長拡大とデジタルマーケ事業の利益貢献により売上が大きく成長	増収増益の体質を確立

通信事業・重点戦術

販売チャネル
拡充のため
カメラのキタムラ
と提携

ヨドバシカメラ
との
パートナーシップを
さらに強化

WiMAXを
補完する
新商品の投入

通信事業・カメラのキタムラとの提携

- 新たな販売チャネルとして、全国に600店舗以上を展開する「カメラのキタムラ」との提携を開始。
(ヨドバシカメラは大都市・大規模店舗を展開)
- WiMAX、プリペイドSIMを中心に販売拡大予定。

株式会社キタムラ 会社概要

設立 1943年5月

店舗数 **カメラのキタムラ** 621店舗
スタジオマリオ 363店舗



売上高 878億9,864万円 (23年3月期)

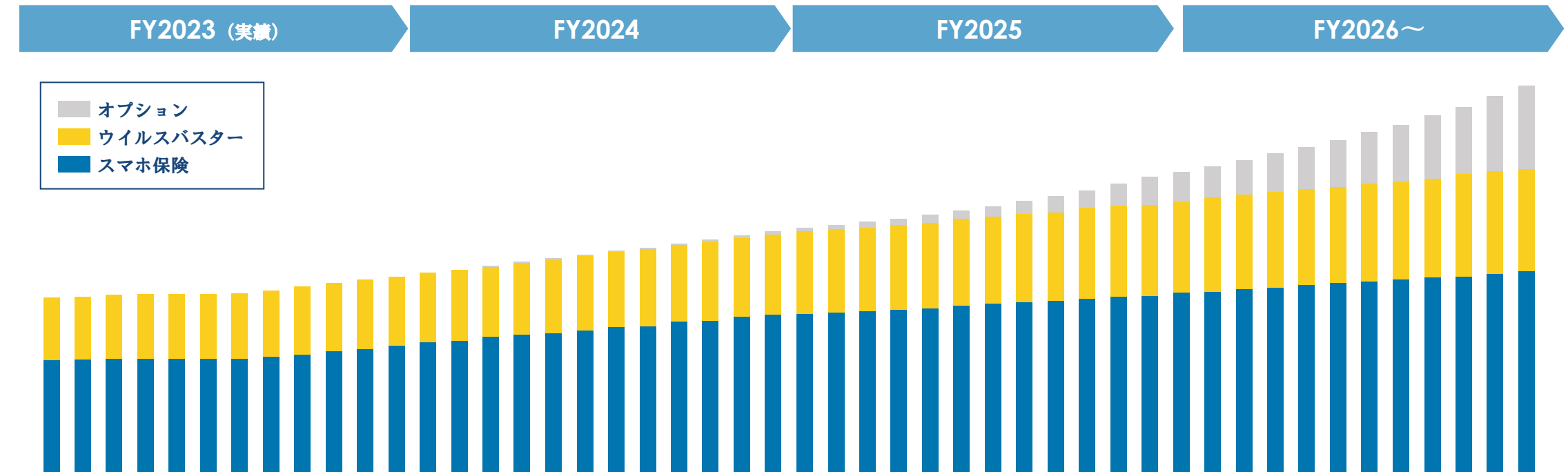
- 事業内容
- 「カメラのキタムラ」の運営
 - 記念日スタジオ「スタジオマリオ」の運営
 - 「Apple製品サービス」の運営
 - スマートフォン事業
 - インターネット販売事業
 - 中古販売事業
 - フォトカルチャー事業



ヨドバシカメラとのパートナーシップをさらに強化

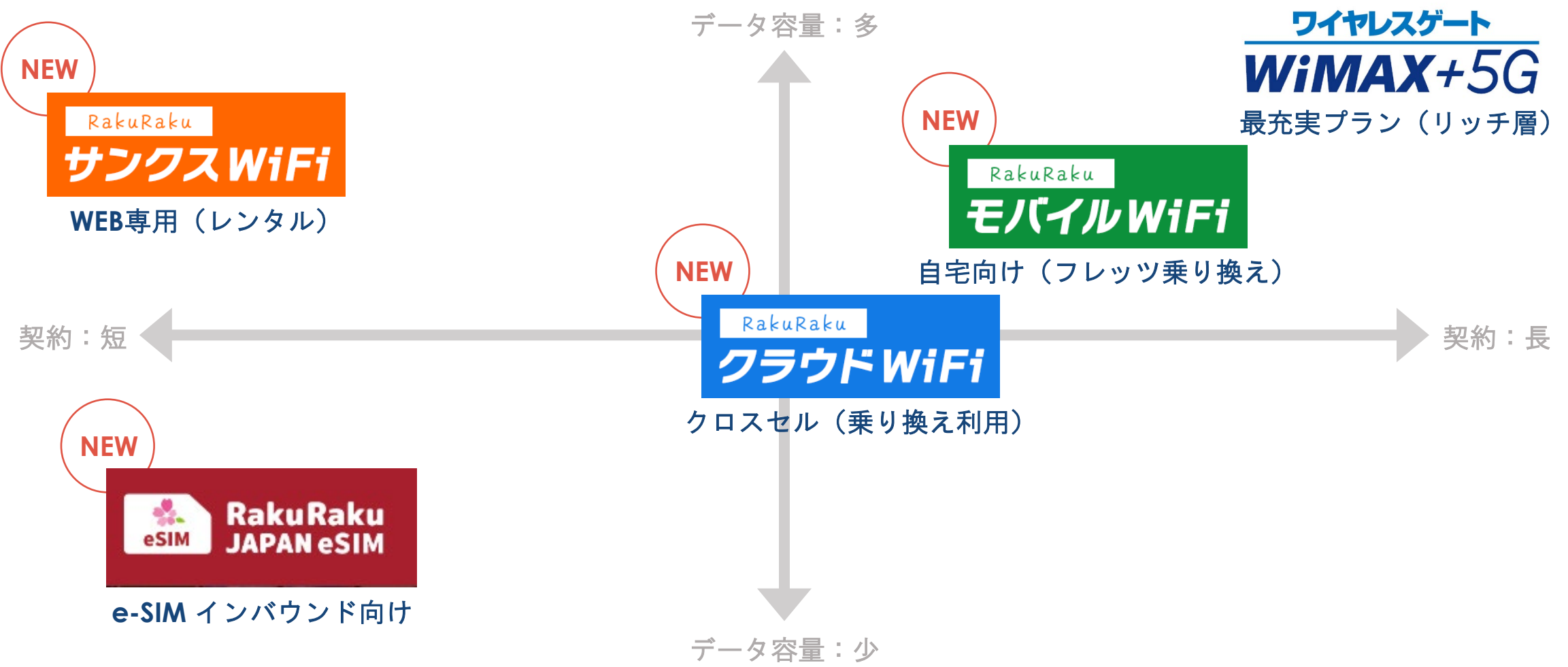
- スマホ保険サービスやセキュリティー商品など、通信サービス周辺商品の販売拡大。
→ヨドバシカメラのサブスクリプション（月額）サービスを一括にて取次ぎ。

[今後の契約数予想]



*サブスクリプションサービスの契約数は、FY2023から比較しFY2026は約2倍の伸びを想定

新ブランドの投入で新たなマーケットを開拓



NEW

RakuRaku
サックスWiFi
WEB専用 (レンタル)

データ容量：多

ワイヤレスゲート
WiMAX+5G
最充実プラン (リッチ層)

NEW

RakuRaku
モバイルWiFi
自宅向け (フレッツ乗り換え)

NEW

RakuRaku
クラウドWiFi

クロスセル (乗り換え利用)

契約：短

契約：長

NEW

eSIM RakuRaku
JAPAN eSIM

e-SIM インバウンド向け

データ容量：少

新ブランドの一例



主力の「WiMAX」とのサービス比較

- レンタルサービスのため、機器本体の購入費用が必要なし。※若年層のシェア感覚にマッチ。
- 1ヶ月単位で利用できるため、出張での利用や一時帰国の際の利用など、顧客の多様なニーズで利用できる。
- 長期で利用の際も月額基本料はずっと定額。



新たな顧客層を開拓

今後の展開

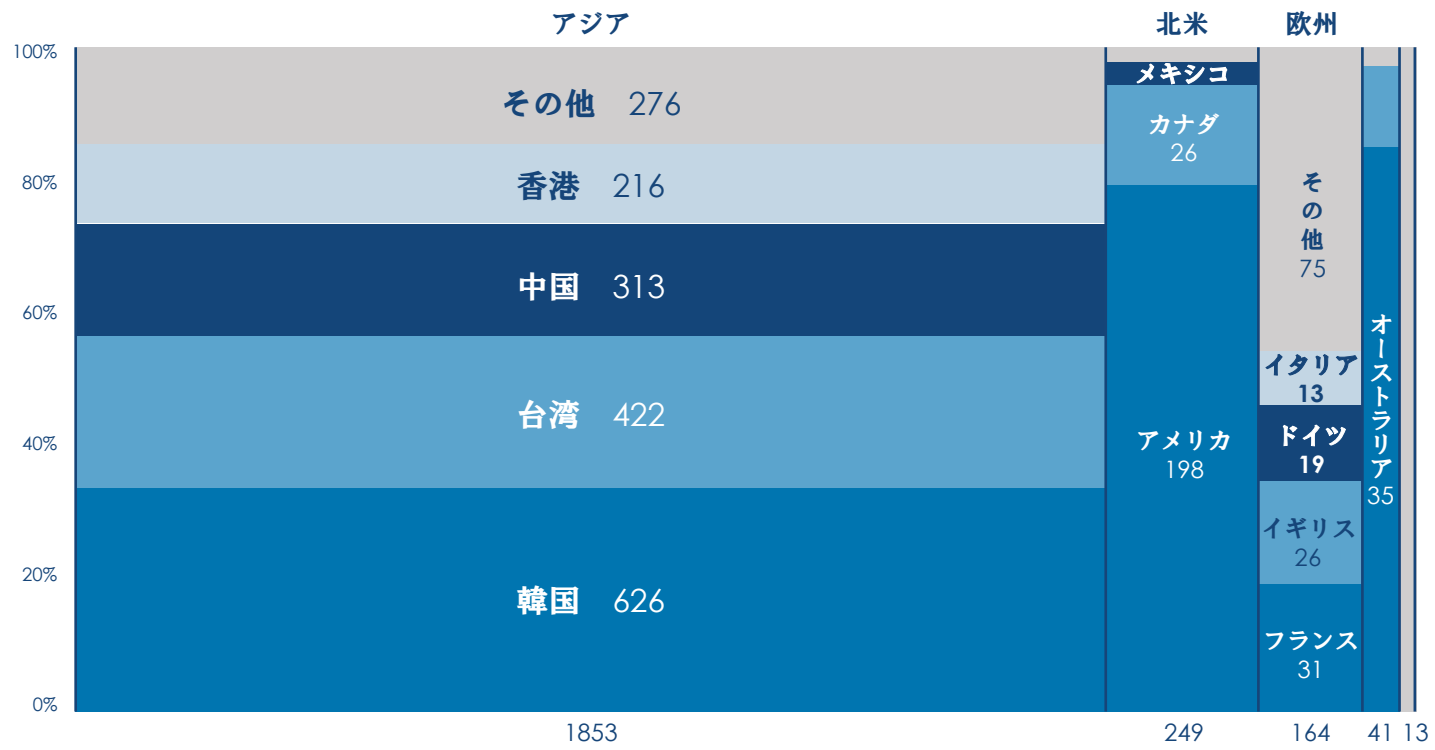
- インバウンド向けのe-SIMを軸に、既存顧客向けのデジタル商材のクロスセルや新EC事業を順次展開。

(百万円)	インバウンドe-SIM	既存顧客クロスセル	新EC
初期投資	ほぼ無し	ほぼ無し	開発費 35~40
固定費	人件費 16~32	CRMツール/人件費 20~38	人件費/保守/減価償却 23~46
変動費	原価/広告費 50~187	原価 1~44	原価/広告費 6~795
損益分岐点	66~219	20~82	29~841
特徴	Low Risk High Return	Low Risk Low Return	High Risk High Return

インバウンド向けe-SIM

- 訪日客の大半にWi-Fi需要があることから、インバウンド需要の隆盛は大きな好機。
- インバウンド向けの顕在需要に応えるe-SIMの販売を開始。早期の収益化を狙う。

[訪日客 国別内訳 (2023年)]



e-SIMの平均客単価を
3,000円とした場合の市場規模感

月間250万人 × 12か月 × 客単価3,000円
= 約900億円

(データ出所：日本政府観光局 HP)

日本滞在時に利用出来るe-SIMの優位性

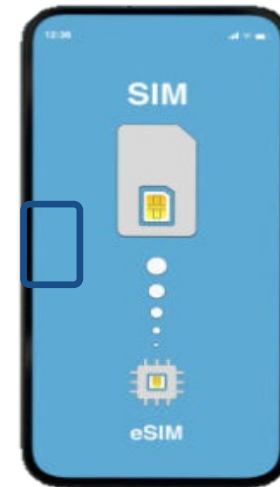
- 日本滞在時にスマホでのインターネット接続が可能になるe-SIMを提供。
- e-SIMは海外ではすでに普及しており、インバウンド向けに優位性が見込める。
- 日本では未だ普及率の低いe-SIMであることから、海外顧客に直接販売し先行者利益の確保を狙う。

既存のプリペイド型SIMカードやWi-Fiルーター



空港や販売店に出向き入手する必要がある

プリペイド型e-SIM



スマホに
ダウンロードすれば
利用可

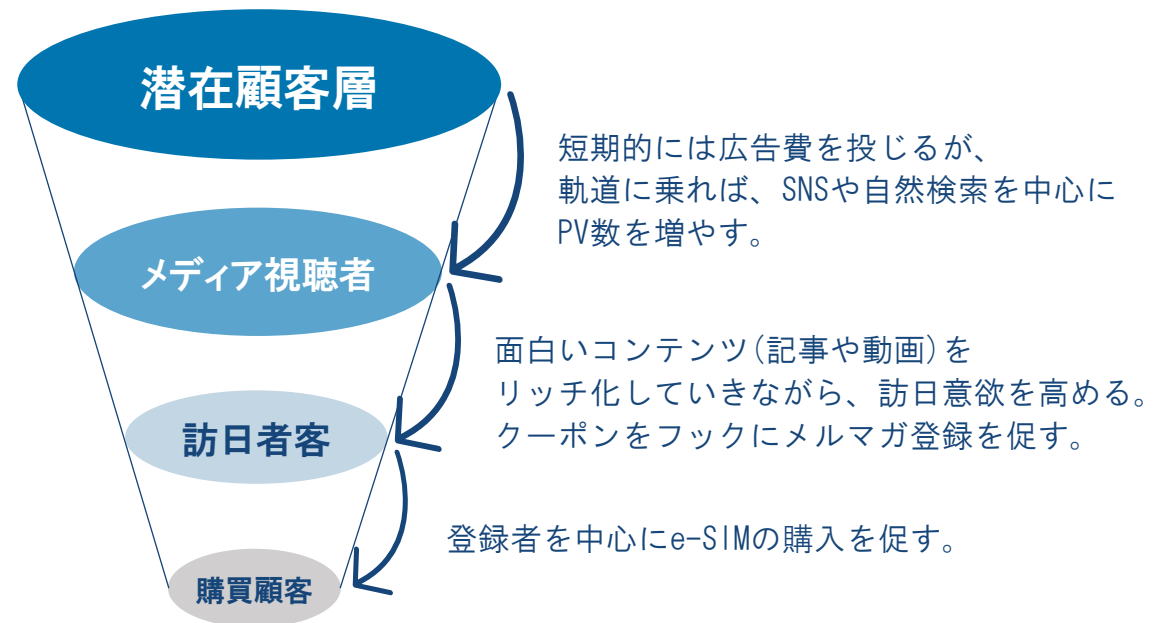
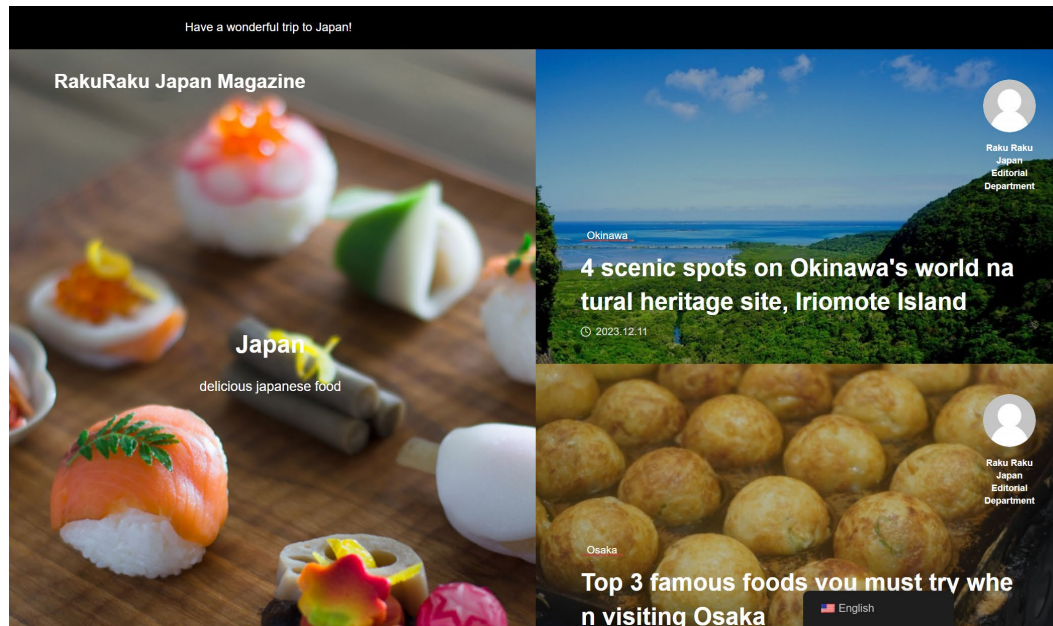
→訪日客にとって利便性が高く、
WEB販売と好相性

※e-SIMは既存のプリペイド型SIMカードとはターゲットが異なるため、当社の既存のSIM事業への影響は限定的でさらなる上乗せを期待

e-SIM販促のための訪日客向けメディア

- 日本の観光情報を多言語（英語・韓国語・中国語・タイ語・スペイン語など）で提供する訪日客向けの自社メディアを立ち上げ、e-SIM販売に繋げる。
- e-SIMが既に普及している海外顧客に、日本滞在時にインターネット接続できるe-SIMを直接販売。

訪日客向けメディア・多言語により展開



中期経営計画2026

販売チャネル
拡充のため
カメラのキタムラ
と提携

ヨドバシカメラ
との
パートナーシップを
さらに強化

WiMAXを
補完する
新商品の投入

デジタル
マーケティング事業
インバウンド向け
e-SIM



株式会社ワイヤレスゲート
(証券コード：9419)

- 本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あり、その情報の正確性を保証するものではありません。事業環境の急速な変化により、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。
- これらの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。
- 新たなリスクや不確定要素は随時発生し得るものであり、その発生や影響を予測することは不可能であります。新たな情報、将来の事象によって、当社が将来予想に関する記述を見直す可能性があります。記載内容に重要な変更が生じた場合には、速やかにその内容について開示します。