



2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

2025.05.13

株式会社ワイヤレスゲート

原価率の改善が進み、1Q利益は計画比で堅調に進捗
株主優待制度の導入により、株主還元への取り組みも強化

売上高

20.3 億円

進捗率：22.7%

営業利益

0.5 億円

進捗率：26.5%

当期純利益

0.6 億円

進捗率：34.2%

- 2025年12月期通期計画に対し、売上高の進捗率22.7%・営業利益の進捗率26.5%
- 原価率の改善が進み、売上総利益率は前年同期比を+6.8pt上回る56.1%
- 1Qにおいて特別利益に関係会社株式売却益を計上し、当期純利益は計画比34.2%
- 2Q以降も売上高の成長を目指し、ECサイト向け先行投資および物販の強化を進める
- 当社株式の魅力をより高めることを目的とした株主優待制度の導入

株主優待制度の導入

株主優待制度導入について

株主の皆様の日頃からのご支援に深く感謝するとともに、個人株主の皆様に当社株式への魅力を感じていただき、より多くの株主の皆様に、中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を導入いたします。

※詳細につきましては、2025年5月13日開示の「株主優待制度の導入に関するお知らせ」をご確認ください。

株主優待内容

- 基準日ごとに各5,000円分（年間合計10,000円分）のQUOカードを贈呈いたします。
- 2025年6月末日時点の株主名簿に記録された対象株主様より株主優待を開始。
- 優待利回り4.6%※1

基準日	対象株主様	優待内容
毎年6月末日	1,000株(10単位)以上を6ヶ月以上継続保有※2	QUOカード5,000円分
毎年12月末日	1,000株(10単位)以上を6ヶ月以上継続保有	QUOカード5,000円分

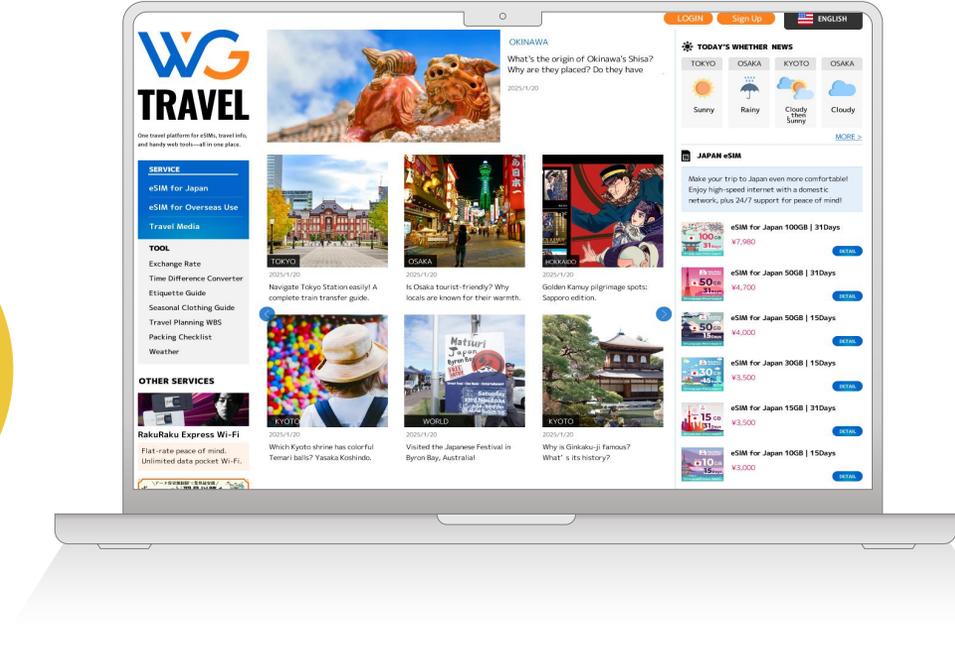
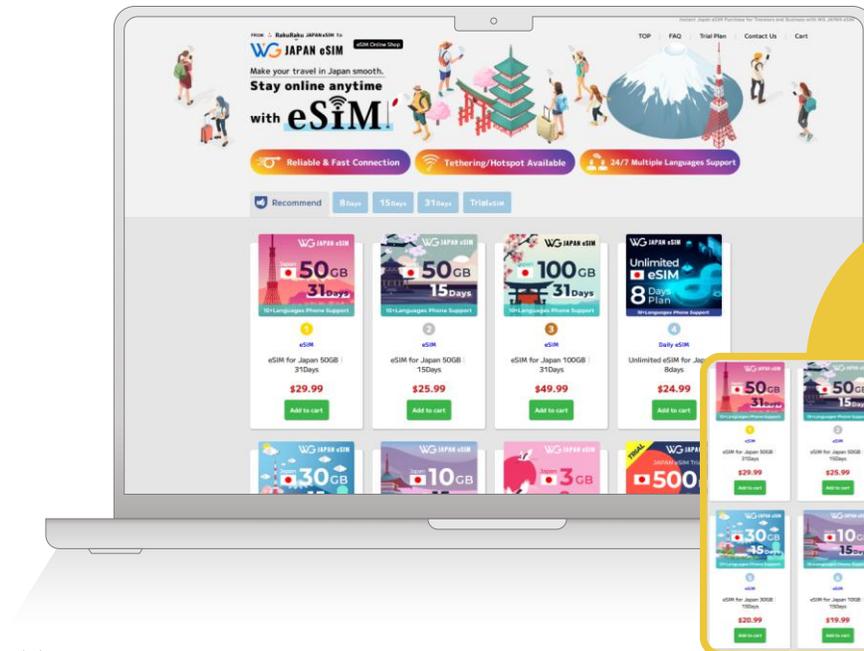
※1 2025年5月12日の終値を基準に算出

※2 初回の2025年6月末日基準に限り、継続保有条件なし

- インバウンド向け旅行ポータルサイトの拡充や多言語での検索広告により、自社ECサイト経由での販売に注力。
- サイト内コンテンツの充実により、今後はe-SIM以外のサービス展開も進める。

➤ インバウンド向けe-SIMのECサイトのリブランディングを実施「WG JAPAN eSIM」

➤ インバウンド向け旅行ポータルサイト・Webメディア「WG TRAVEL」



- ・ リニューアルしたWG Wi-FiのEC販売スタート予定（2025年5月～）

新しいブランドを続々展開予定

個人・法人・長期・レンタルなど



積極的な広告投資

➤ 通信サービスのEC販売サイトイメージ

ずっと安心の定額制 / 最短即日発送 工事不要

データ容量 無制限

5G対応 最大 4.2 Gbps

安くずっと使い続けたい方への特別プラン! RakuRaku Express Wi-Fi

データ容量無制限で業界最安級 / ずっと 翌月以降も 値上げ一切なし!

定額

レンタル代 0円 最短即日発送 工事不要

毎月300円限定 RakuRaku 売り切れごめん! Wi-Fi

複数台のお申し込みで 初期費用 22,000円 無料!

もちろん、データ容量 無制限・端末代金 業界最安級

2025年12月期はECサイト関連の投資を進め、国内インターネット販売の拡大を目指す。

目次

1. 2025年12月期 第1四半期 決算実績
2. 2025年12月期 通期業績予想
3. 成長戦略と取り組み状況
4. 参考資料

1. 2025年12月期 第1四半期 決算実績

- ワイヤレスゲートWi-Fi事業の主力であるWiMAXサービスでは、累計契約件数が2024年4Q末から純増に転じるなど回復の兆しが見られた一方で、前年同期を上回る解約件数の影響が残り、売上高は前年同期比で減少。
- 原価率の改善に伴い、売上総利益率が大幅に向上。2025年12月期は成長投資を勘案した計画により、営業利益は計画通りに進捗。

	2024/12期 1Q	2025/12期 1Q	増減額(率)	通期業績予想	
	実績			2025年12月期 計画	進捗率
(単位：百万円)					
売上高	2,116	2,039	▲76(▲3.6%)	9,000	22.7%
売上総利益	1,042	1,143	+101(+9.7%)	-	-
売上総利益率	49.3%	56.1%	-	-	-
営業利益	86	58	▲28(▲32.9%)	220	26.5%
経常利益	82	57	▲25(▲30.5%)	220	26.1%
当期純利益	72	68	▲4(▲5.6%)	200	34.2%

売上高・売上総利益率の四半期別推移

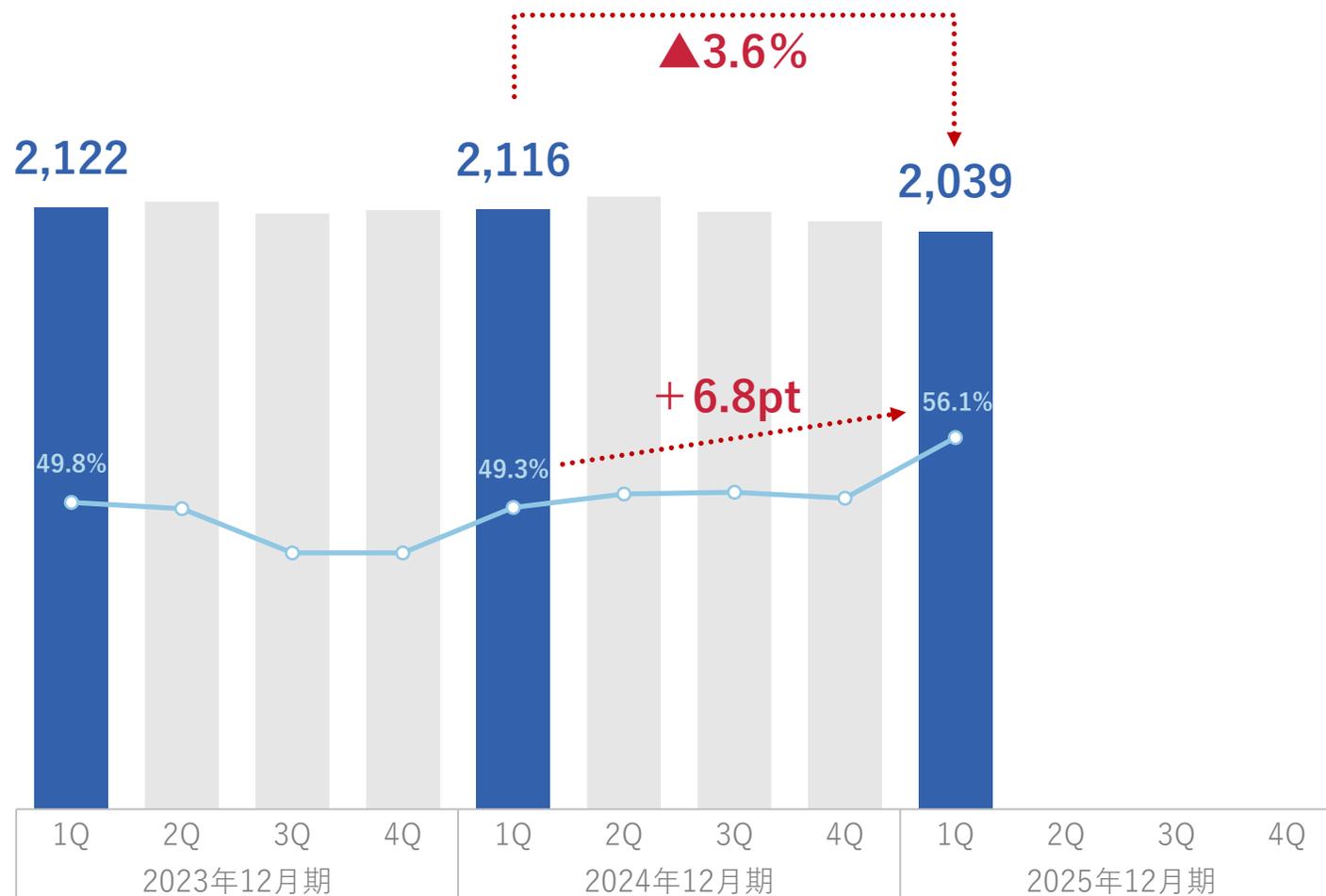
■ 四半期売上高 ● 売上総利益率 (単位：百万円)

売上高

前年同期比▲3.6%。
通期計画に対する進捗率は
22.7%。
2Q以降の成長投資の強化に伴
い、売上高も増加する下期偏重
見込みのため、現時点の進捗率
は順調。

売上総利益率

前年同期比+6.8ptの改善。
原価率のコントロールが進み、
売上総利益率は向上。



営業利益・営業利益率の四半期別推移

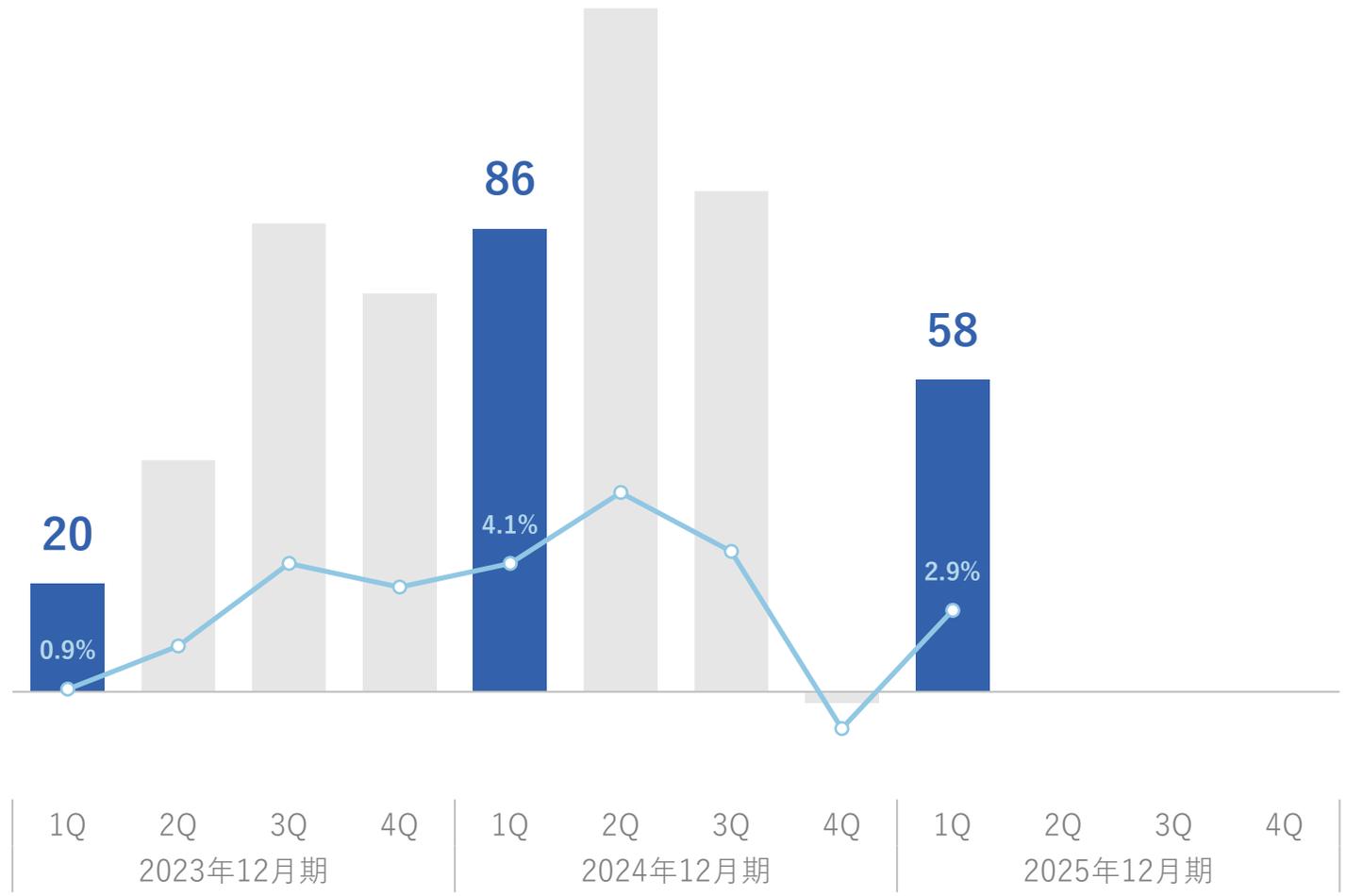


■ 四半期営業利益 ● 営業利益率 (単位：百万円)

営業利益・営業利益率

2024年12月期4Q以降は
ECサイトへの投資を継続しな
がら、利益を確保。

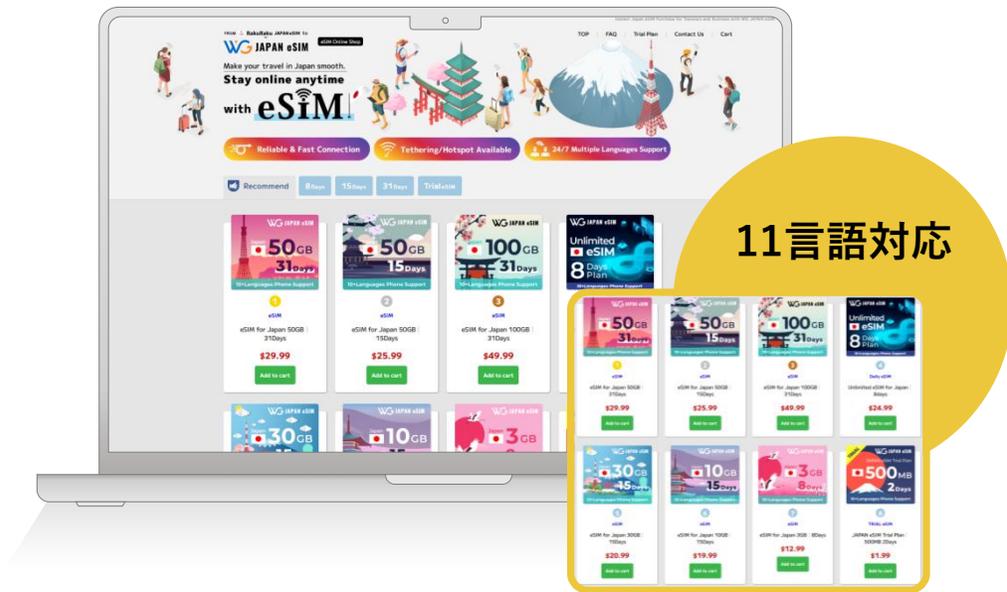
2Q以降も引き続き成長投資を
行いながら、営業利益は通期業
績予想を達成見込み。



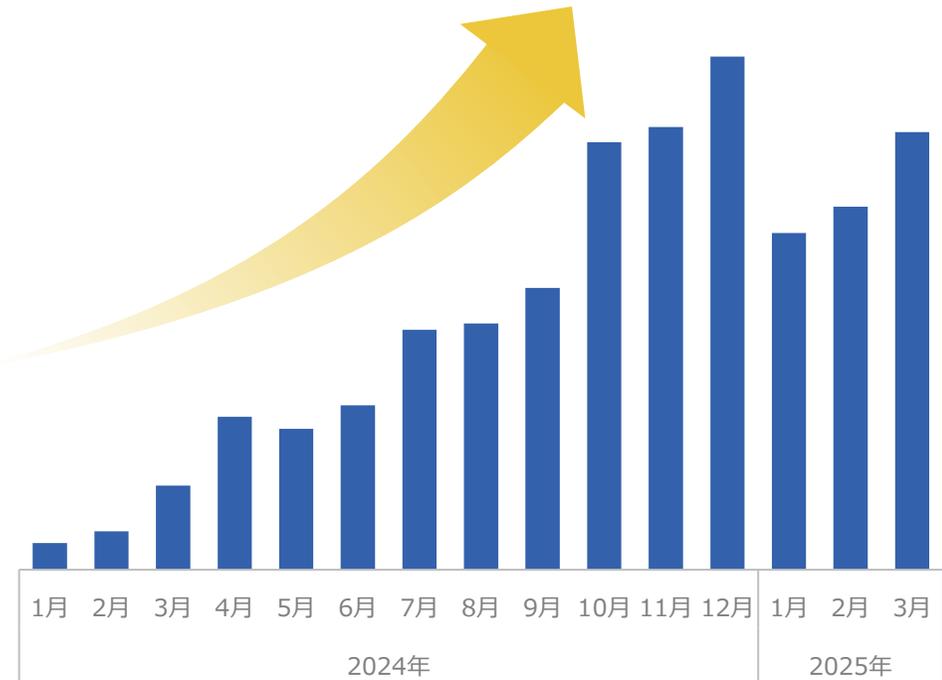
2025年12月期 取り組み状況 | e-SIM販売状況

- インバウンド向けe-SIMの販売は引き続き堅調。
- 今後のe-SIM販売は、自社の旅行サイト経由の販売を強化する計画。2025年12月期中には、前期に予定していた成長投資の実施により、自社旅行サイトの拡充とさらなる集客拡大を見込む。

➤ 多言語対応により
様々な訪日外客のニーズに対応



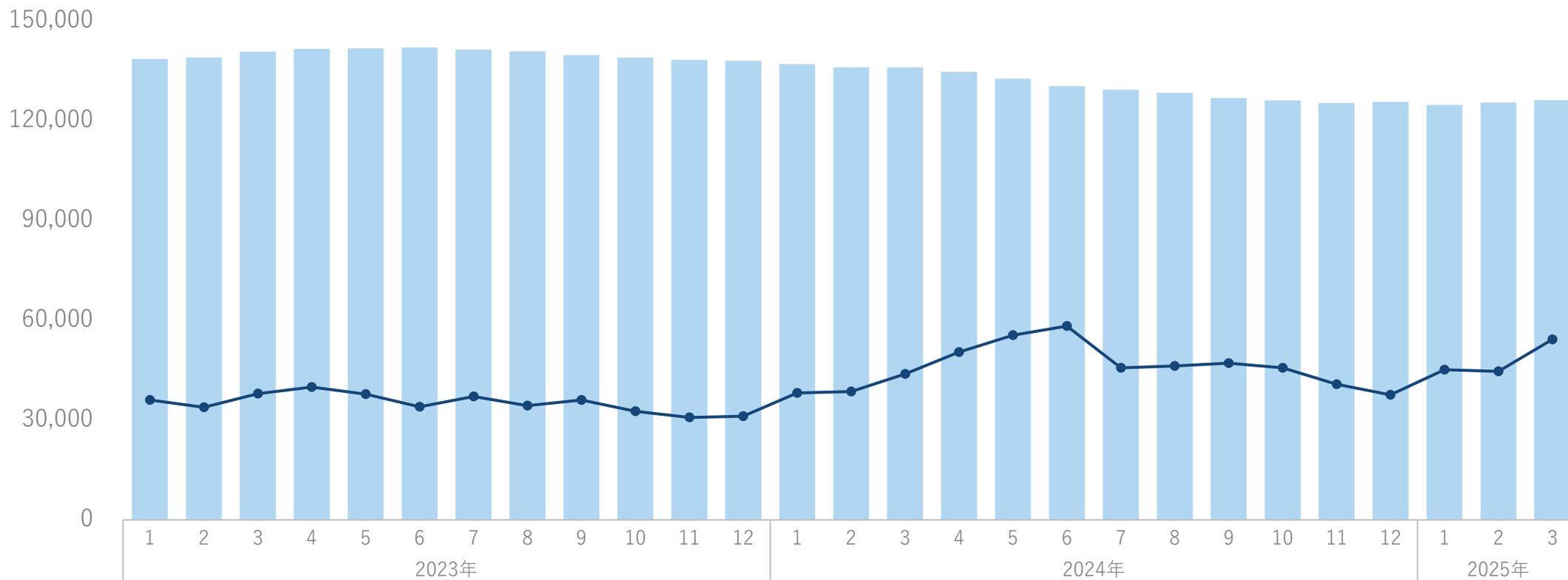
➤ e-SIM販売実績の過去1年の月次推移



2025年12月期 取り組み状況 | WiMAX累計と解約率

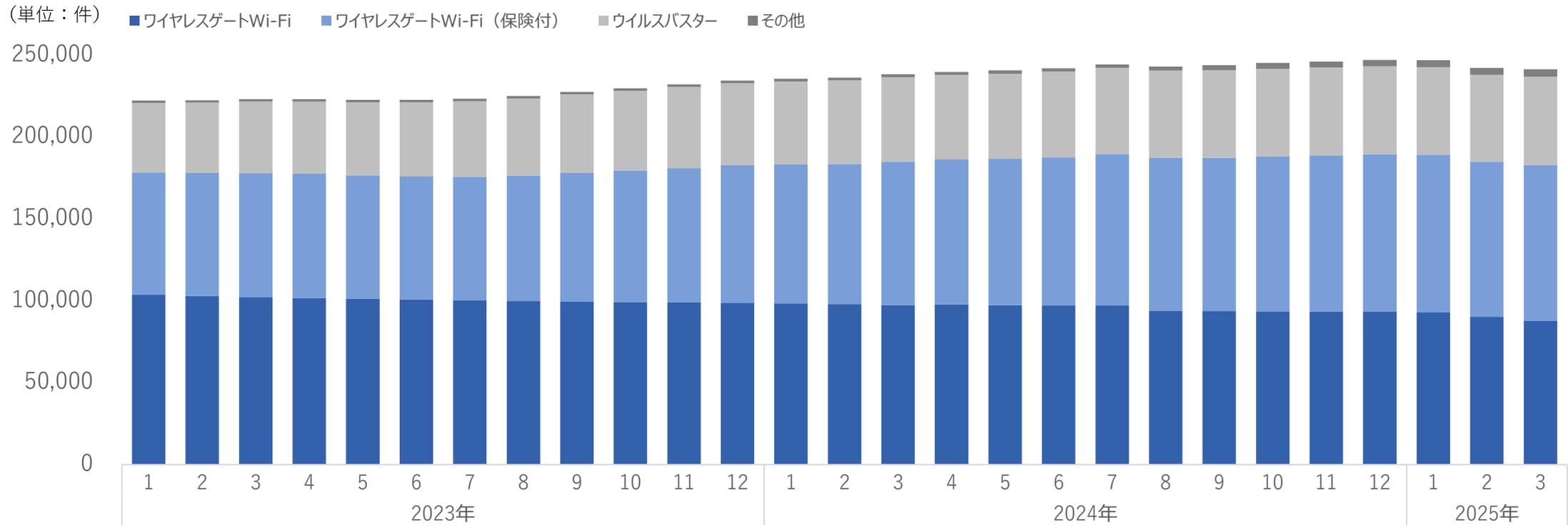
- 2025年12月期1QのWiMAX累計は、1月以降、月次では2か月連続で純増。
- 当社事業の安定基盤として、引き続き契約獲得に努める。

(単位：件)



2025年12月期 取り組み状況 | 周辺商品契約者数の進捗推移

- ワイヤレスゲートWi-Fi（保険付）・ウイルスバスター月額版の契約者数が順調に推移するが、ワイヤレスゲートWi-Fiの契約者数が緩やかな減少となり、全体では微減。



2. 2025年12月期 通期業績予想

2025年12月期決算 業績予想（変更なし）



- 売上高は前期比+6.4%の9,000百万円を計画。特に成長領域であるデジタルマーケティング事業においては、好調なEC販売の状況も踏まえ、大幅な増収を見込む。
- 各段階利益については、通期計画達成へむけて1Qは計画通りに進捗済。

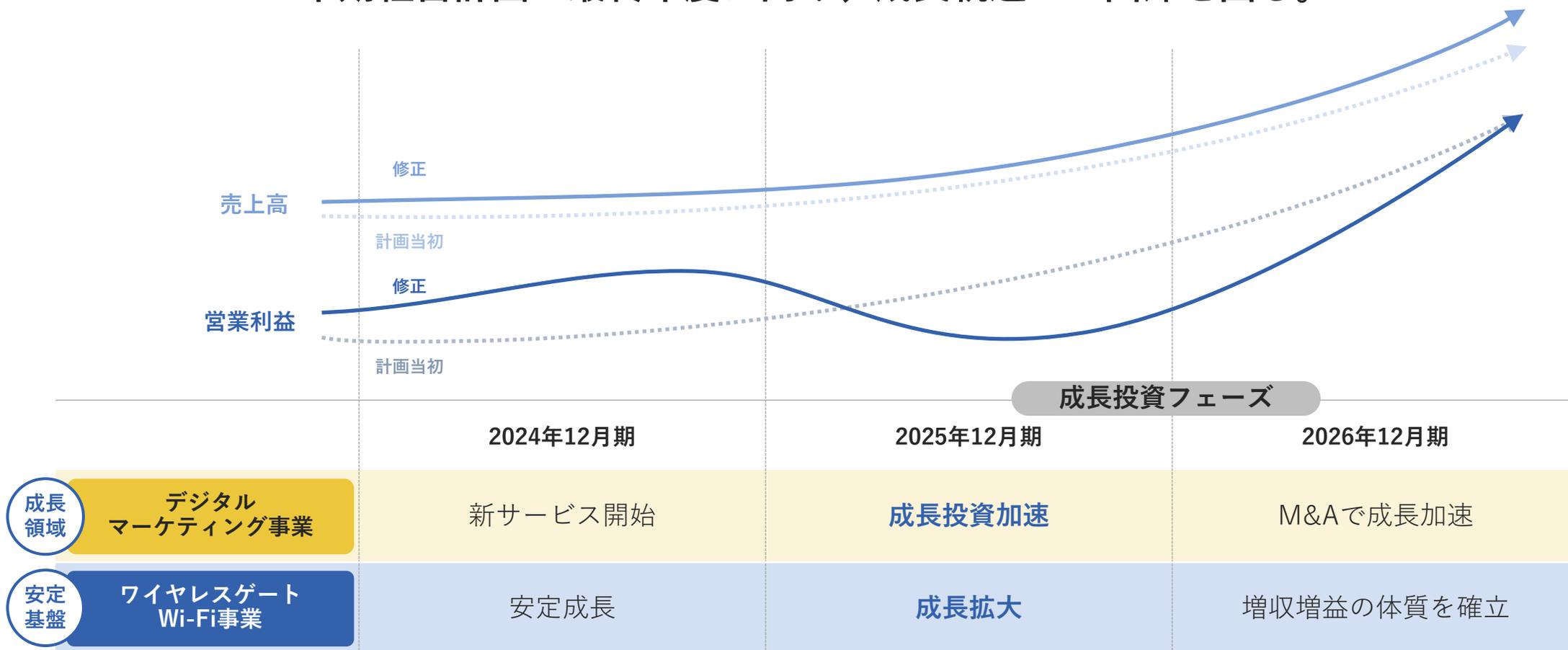
	2024年12月期 実績	2025年12月期 計画	前期比較	
			増減額	増減率
(単位：百万円)				
売上高	8,462	9,000	+537	+6.4%
● ワイヤレスゲートWi-Fi事業	8,431	8,500	+68	+0.8%
● デジタルマーケティング事業	31	500	+468	+1,486.1%
営業利益	305	220	▲85	▲28.0%
経常利益	301	220	▲81	▲26.9%
当期純利益	283	200	▲83	▲29.6%

3. 成長戦略と取り組み状況

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」体制を目指す。

		2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期
		実績	計画	
売上高	● ワイヤレスゲートWi-Fi事業	84.3億円	85億円	90億円以上
	● デジタルマーケティング事業	0.3億円	5億円	10億円以上
	合計	84.6億円	90億円	100億円以上
営業利益		3.0億円	2.2億円	5億円以上

成長領域であるデジタルマーケティング事業への投資を加速し、
中期経営計画の最終年度に向け、成長軌道への回帰を図る。



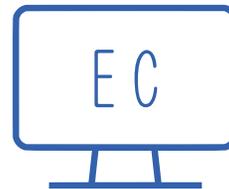
デジタルマーケティング事業への注力によるe-SIM収益の拡大、
通信事業におけるパートナーシップの強化による販売の増加を図り、
中期経営計画の達成に向けた取り組みを継続。

インバウンド向け 新規事業の収益拡大



デジタルマーケティング事業
インバウンド向けe-SIM
含む商材の収益拡大

ECサイトによる販売拡大



利益率の高いECサイトでの
通信サービス販売の拡大

パートナーシップの強化

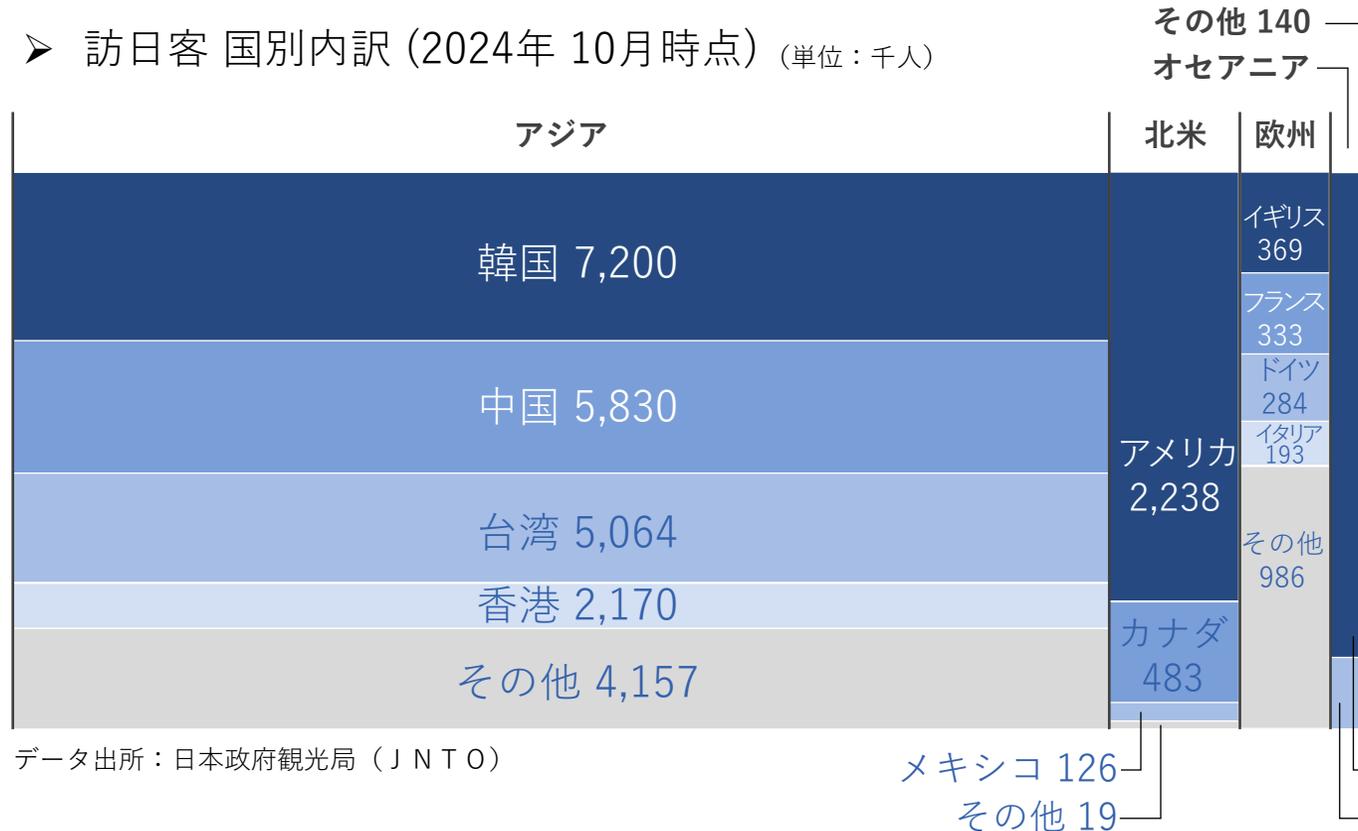


ヨドバシカメラとの
パートナーシップ強化、
物販・サービス商材の販売拡大

インバウンド向け新規事業の収益拡大 | インバウンド向けe-SIM販売拡大の背景

- 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の販売を拡大するため、自社ECサイトにおいて訪日客向けコンテンツを拡充。今後はe-SIM以外のサービスの販売など、事業領域をさらに拡大していく。

➤ 訪日客 国別内訳 (2024年 10月時点) (単位：千人)



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**300万人** × **12**か月 × 客単価**3,000円**
 = 約**1,080**億円

データ出所：日本政府観光局 (J N T O)

インバウンド向け新規事業の収益拡大 | 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

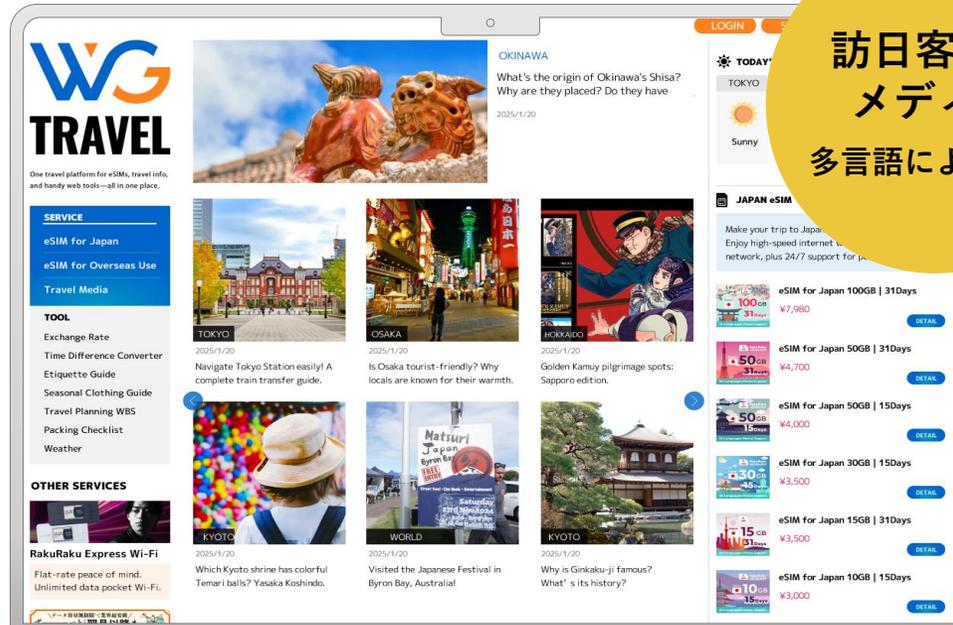
→訪日客にとって利便性が高く、
WEB販売と好相性

※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

ECサイトによる販売拡大 | 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



潜在顧客層

短期的には広告費を投じるが、軌道に乗れば、SNSや自然検索を中心にPV数を増やす

メディア視聴者

面白いコンテンツ(記事や動画)をリッチ化していきながら、訪日意欲を高める。クーポンをフックにメルマガ登録を促す

訪日者客

登録者を中心にe-SIMの購入を促す

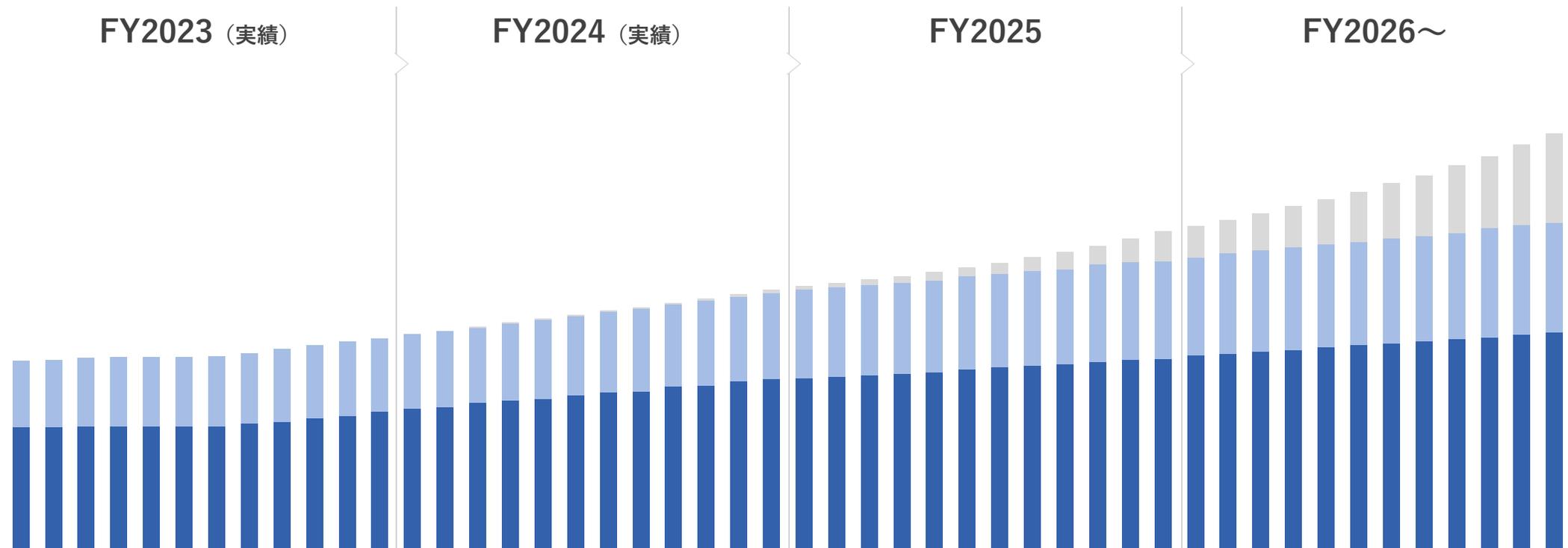
購買顧客

パートナーシップの強化 | 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。

➤ サブスクリプションサービスの今後の契約数予想

■ スマホ保険 ■ ウイルスバスター ■ オプション



4. 参考資料

ワイヤレス・ブロードバンドサービスの普及を通じて、
遠く離れた誰かと誰かのコミュニケーションの支援に貢献

安定
基盤

ワイヤレスゲートWi-Fi事業

通信サービス



WiMAXの契約

+

付帯
サービスの
提供



オリジナルタブレット等の物販

デジタルマーケティング事業

成長
領域

通信サービス



e-SIMをはじめとする
通信商材の販売

⇒ **自社メディアの運営**を通じて、
インバウンド向け、国内向けの販売を拡大

会社概要

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事業 2.デジタルマーケティング事業
代表者	代表取締役CEO 成田 徹
従業員	32名（2024年12月31日現在）
設立	2004年1月
資本金	933,131千円（2024年12月31日現在）



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



代表取締役CEO

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
2023年 当社 取締役COO執行役員 営業本部長兼新規事業本部長
2024年 当社 代表取締役CEO

取締役COO兼CFO

原田 実

Minoru Harada

1990年 マニファクチュラス・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ビジネスインテリジェンス(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
2022年 当社 取締役CFO兼CAO
2024年 当社 取締役COO兼CFO

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

元 株式会社オークネット 取締役

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

MySkin株式会社 代表取締役

TAK-Circulator株式会社 取締役

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CAC Holdings 社外取締役

株式会社オールアバウト 社外取締役 (監査等委員)

株式会社セルム 社外取締役 (監査等委員)

取締役(社外・監査等委員)

江口真理恵

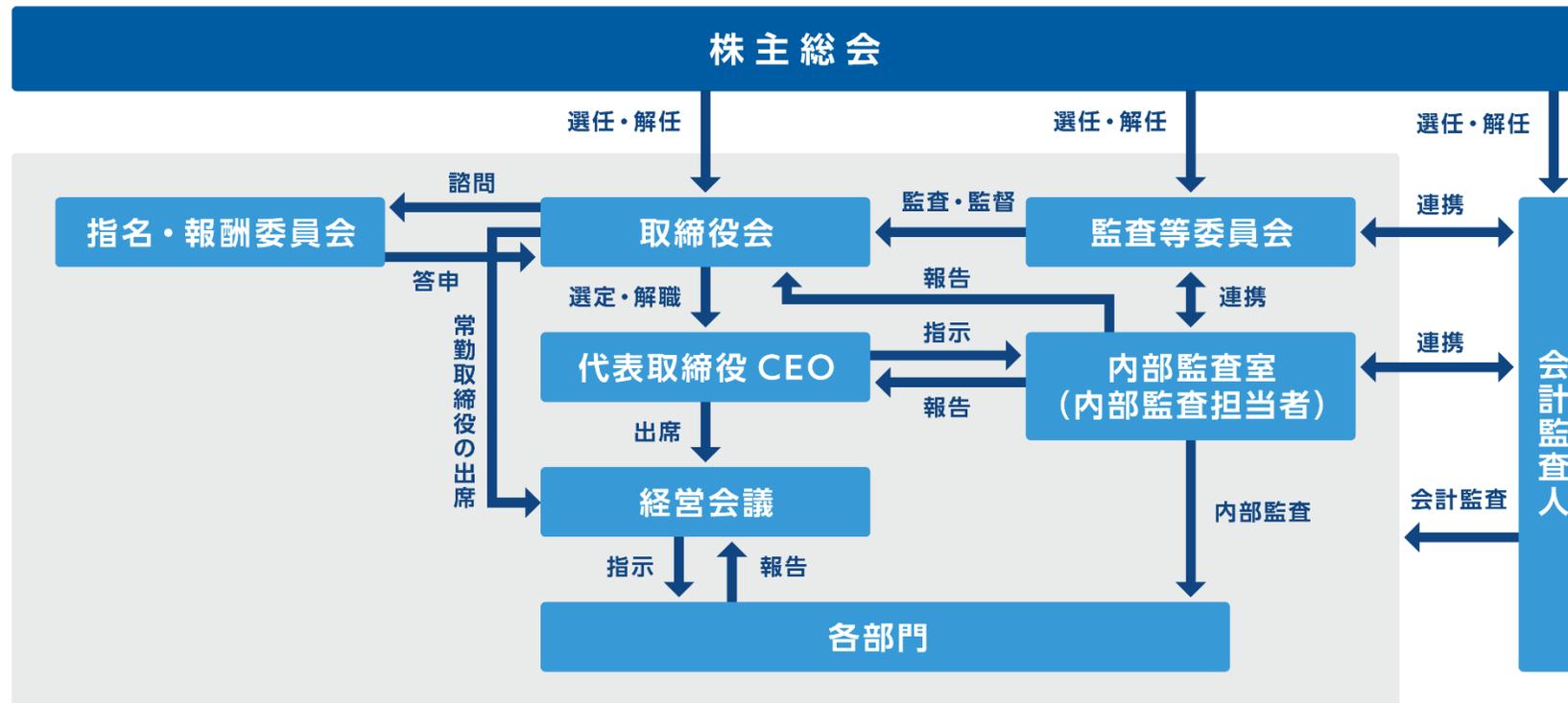
Marie Eguchi

祝田法律事務所 パートナー弁護士

株式会社サイゼリヤ 社外取締役 (監査等委員)

株式会社五十嵐電機製作所
社外取締役 (監査等委員)

取締役総数5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。



株式会社ワイヤレスゲート

証券コード：9419