



2025年5月19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CEO 成田 徹
(コード番号：9419)
問合せ先 取締役COO兼CFO 原田 実
(TEL. 03-6433-2045)

2025 年 12 月 期 第 1 四半期決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2025 年 5 月 13 日に発表いたしました 2025 年 12 月 期 第 1 四半期決算について、当社で想定しておりました質問と、株主、投資家などの方々からいただいた主なご質問・お問い合わせ等の内容とその回答についてまとめたものです。本開示は市場参加者のご理解を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あり、皆様のご理解を賜ることを目的として一部内容・表現の加筆・修正を行っております。

Q 1：2025 年 12 月 期 第 1 四半期の売上高は 2,039 百万円で、通期計画に対する進捗率は 22.7% でした。これは想定通りの進捗でしょうか。

A 1：2025 年 12 月 期においては、成長投資強化により売上高が増加する想定です。通期計画も下期偏重の業績推移を見込んでいることから、1 Q 時点での進捗については想定通りとの認識です。引き続き成長に向けた取り組みに努めてまいります。

Q 2：株主優待制度導入の理由を教えてください。

A 2：株主の皆様の日頃からのご支援への感謝とともに、個人株主の皆様に当社株式への魅力を感じていただくことで、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、株主優待制度の導入を決定いたしました。

また、本優待制度の導入が、当社株式の魅力向上や流動性の改善、出来高の増加にも寄与することを期待しております。

※株主優待制度の詳細は「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。

URL：<https://www.release.tdnet.info/inbs/140120250512540092.pdf>

Q 3：株主還元についてはどのように考えていますか。

A 3：株主還元についても重要課題であると捉えており、早期の配当再開を目指し、引き続き安定的な利益確保に努めてまいります。

Q 4 : 原価率が改善しているとのことですが、こういった理由によるものですか。

A 4 : 営業効率の向上やキャリア連動の施策により、2025 年 12 月期 1 Q は原価率の改善が進みました。2025 年 12 月期は成長投資の重点的な投下を見込んでいることから、安定した利益計上のためにも、原価率改善には引き続き注力します。

Q 5 : ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業において、WiMAX サービスの売上の改善に向けた施策等についてどのように考えていますか。

A 5 : 当社の主力である WiMAX について、引き続き累計契約数の回復が重要課題であると認識しています。代理店との協業深化、直販 EC サイトにおける販売の促進など、お客様のニーズに合わせた購入窓口の整備を強化したことで、2025 年 12 月期においては、1 月以降、2 ヶ月連続で WiMAX の累計件数が純増となりました。

また、WiMAX 以外にも、「ワイヤレスゲート Wi-Fi + スマホ保険付き / PC 保険付き」、「ウイルスバスター」、「ピカプロ DX」などの周辺サービスの販売拡大や SIM フリータブレット等の物販事業にも注力することで、安定収益基盤であるワイヤレスゲート Wi-Fi 事業の底上げに取り組んでいます。

Q 6 : デジタルマーケティング事業について、成長投資の計画および進捗について教えてください。

A 6 : デジタルマーケティング事業においては、インバウンド向け e-SIM の EC サイト「WG JAPAN eSIM」のリブランディングを実施し、現時点では 11 カ国語に対応しております。今後は、インバウンド向け旅行ポータルサイト「WG TRAVEL」（自社サイト）経由で e-SIM 以外のサービスの販売を進めていくことも想定しており、さらなる流入の拡大に取り組んでいます。2025 年 12 月期はデジタルマーケティング事業に対し、重点的に成長投資を行う計画としています。

Q 7 : 国内向けの Wi-Fi サービスについても、インバウンド向け同様に投資を進めて EC 販売を拡大するとのことですが、今後は店舗販売よりも EC 販売を主力にしていくのでしょうか。

A 7 : EC 販売の強化には注力してまいりますが、店舗販売も引き続き重要なチャネルと位置づけています。時間や場所にとらわれず、世界のお客様にリーチできる EC サイトの拡充を進め、利益率の改善を図るとともに、弊社の強みであるヨドバシカメラでの店舗販売力を活かし、相互に補完し合うハイブリッドな展開で、より多くのお客様に「あって良かった」を届けてまいります。

以 上