



2025年11月21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3四半期決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2025年11月13日に発表いたしました2025年12月期 第3四半期決算について、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3四半期は、売上高6,106百万円で通期業績予想に対する進捗率67.9%、営業利益143百万円で進捗率65.2%でした。この結果を踏まえ、業績予想達成の確度を教えてください。

A 1 : 第3四半期では当初の計画通り成長投資を行い、引き続き新サービスおよび新商品の展開を進めました。足元では成長投資の効果が徐々に表れているものの、第3四半期会計期間を通しては導入段階であったことから、本格的な売上貢献は第4四半期以降を見込んでおります。現時点では通期業績予想に対してやや下回る進捗となっていますが、通信事業の継続的な積み上げは堅調に推移しており、今後もこれらの取り組みを着実に進めることで、通期業績予想の達成を目指してまいります。

Q 2 : 完全子会社化する株式会社FREEDiVEの強みを教えてください。

A 2 : FREEDiVE社の強みとして、SNSやアフィリエイト、LP最適化等のWEBマーケティングにおける高い知識とノウハウが挙げられます。当社が注力しているデジタルマーケティング事業においては、ECやWEBマーケティングに関するノウハウや経験が不可欠であるため、FREEDiVE社の強みは、当社事業のさらなる発展において重要な役割を担うものと考えております。

Q 3 : 株式会社 FREEDiVE の完全子会社化によって期待されるシナジーについて教えてください。

A 3 : 期待できるシナジーとしては、①オフラインの店舗販売に強みを持つ当社と、WEB 販売に強みを持つ FREEDiVE 社の融合によるオフライン×オンラインを統合した販売網の構築、②購買意欲の高い当社の家電量販店来店顧客と、WEB リテラシーの高い若年層が多い FREEDiVE 社の顧客へのクロス販促によるリーチ拡大、③東証上場企業としての信頼感のある当社と、急成長中の D2C 通信ブランド群を擁する FREEDiVE 社による BtoC・D2C 両輪での通信ブランド価値向上、等が挙げられます。2社それぞれの強みを活かし、「リアル×デジタルで通信を動かす」ことで通信事業の新しい成長軸を創出してまいります。

Q 4 : 株式会社 FREEDiVE の完全子会社化に関する今後のスケジュールを教えてください。

A 4 : 2025 年 11 月 13 日に開示した「株式会社 F R E E D i V E の株式の取得（完全子会社化）に関するお知らせ」の通り、11 月 13 日に取締役会決議および契約締結を完了しており、11 月 27 日付で株式譲渡を実行予定です。なお、連結決算及び開示に関しては、2025 年 12 月期（通期）は連結損益計算書がなく、連結貸借対照表のみの開示となり、2026 年 12 月期第 1 四半期より連結貸借対照表と連結損益計算書を開示いたします。

Q 5 : M&A に関する投資は今後も継続的に実施する見込みですか。

A 5 : 現時点で他に決定している案件はございませんが、当社とのシナジー等を考慮し、グループの業績向上に寄与する案件については、引き続き適切に検討を行ってまいります。

以 上