



2025年11月28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(2)

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 : インバウンド向け e-SIM に関する取り組みについて、進捗を教えてください。

A 1 : インバウンド向け e-SIM の拡販については継続的に取り組みを進めており、第3四半期中には訪日外国人観光客向けに提供中の無料通信サービス「WG FREE eSIM」について、「SIMカード」の提供も開始しました。これは、利用者の利便性向上や提供チャネルの多様化を図ることで、より幅広い顧客層へのリーチを拡大することを目的としております。この新展開によって、e-SIM 非対応端末を利用する旅行者にも無料で通信環境を提供することが可能となり、より多くの訪日旅行者のニーズに応える体制が整ったこととなります。また、自社 EC サイト誘導のためのインバウンド向けコンテンツ強化の一環として、日本旅行の Tips を中心としたショート動画の配信も開始しました。旅行情報を通じて当社サービスの認知拡大や EC サイトへの間接的な流入増加を期待しています。

Q 2 : EC 販売数が大幅成長とのことですが、理由を教えてください。

A 2 : 決算説明資料 P. 11 に記載の通り、EC 販売数は前年同期比で増加しています。前年同期は事業開始直後で、販売実績が限定的であったことから、数字上の伸びには初期段階の影響が含まれています。一方、今期は販売チャネルの拡大やマーケティング施策への投資効果により、実質的な販売数の増加につながっています。これにより、前年同期比での伸びは、事業立ち上げ期の要因に加え、今期の取り組みによる成長を反映したものとなっています。

Q 3 : 原価率のコントロールが安定化した理由は、どのような施策の実施によるものですか。

A 3 : 原価率の安定傾向は、営業効率の向上やキャリア連動の施策などによるものです。2025 年 12 月期は成長投資の重点的な投下を行っていることから、安定した利益計上のためにも、原価率改善に向けて引き続き注力します。

Q 4 : 第 3 四半期の成長投資は主にどういった用途に使っていますか。

A 4 : 成長領域であるデジタルマーケティング事業を中心に、業績向上に繋がるプロジェクトへの投資を行っています。第 3 四半期では、継続的に実施している EC 強化に加え、インバウンド向けの動画配信なども開始し、アクセス数の増加に繋がっています。

以 上