

平成26年11月28日

各 位

会 社 名 株式会社ワイヤレスゲート  
(コード9419：マザーズ)

住 所 東京都品川区東品川2-2-20  
天王洲郵船ビル5階

代表者 代表取締役CEO 池田 武弘  
問合せ 取締役IR本部長 須永 直樹  
(TEL. 03-6433-2045)

### 個人投資家向け合同 IR 説明会 説明資料

この度、株式会社ワイヤレスゲートは平成26年11月29日（土）に株式会社日経ラジオ社・株式会社プロネクサスの主催により、個人投資家向け合同 IR 説明会を開催いたします。つきましては使用予定の資料を開示いたしますのでお知らせいたします。

#### ○ 開催要項

開催日時	平成26年11月29日（土） 15：05～15：45
開催場所	パピヨン24 ガスホール 福岡県福岡市博多区千代1-17-1
説明者	代表取締役CEO 池田 武弘（いけだ たけひろ）
説明内容	事業概要等について

#### 【資料】

次頁以下に当説明会にて使用予定の資料を開示させていただきますのでご覧ください。  
なお、お申し込みは主催の株式会社日経ラジオ社・株式会社プロネクサスを通じて  
受付けておりましたが、終了しております。

以 上

# 企業 I R & 個人投資家応援セミナー in 福岡

2014年11月29日  
株式会社ワイヤレスゲート  
(東証マザーズ : 9419)



# 本日のご説明内容

---

- 会社概要 / 事業内容
- 投資対象としてのワイヤレスゲート
- 最近のトピック

## 会社概要/ 事業内容

## ワイヤレスゲートは何をする会社？

---

お客様のニーズにあわせて  
簡単に使える無線通信サービスを  
なるべく安価に提供する  
マーケット(お客様)志向な会社です

# ワイヤレスゲートの事業方針

---

- お客様に喜んでいただけるサービスを提供する
- 協業パートナーとWin-Winの関係を構築する

## その結果

先行他社が取り組んでいない  
付加価値の高いサービスを創出



先行者メリットを享受し  
安定した利益率を実現

# お客様が望まれる無線通信サービス

---

速い

安い

どこでもつながる

# 無線通信技術比較

	実効速度	通信料金	サービスエリア
Wi-Fi (無線LAN)	↑ 速い ○	↑ 安い ○	↑ 狭い ×
WiMAX			
LTE	↓ 遅い ×	↓ 高い ×	↓ 広い ○

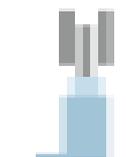
単一の技術でお客様ニーズを満たすことは難しい

# ポジショニング

無線通信  
キャリア



Wi-Fi



WiMAX



LTE

...

ワイヤレス  
プラットフォーム



お客様のニーズにあわせた  
サービスを設計

販売チャネル/  
事業パートナー

量販店/  
小売店

デバイス  
ベンダー

ソリューション  
プロバイダー

ロケーション  
オーナー

...

顧客

個人ユーザ

ビジネスユーザ

...

# 無線通信のビジネスドメイン

個人ユーザ

法人ユーザ

Wi-Fi  
(無線LAN)  
事業免許が不要

公衆無線LANサービス

【プレーヤー】  
携帯キャリア  
独立系無線LAN事業者

無線LAN環境構築

【プレーヤー】  
システムインテグレータ

WiMAX/  
LTE  
事業免許が必要

携帯電話サービス

【プレーヤー】  
携帯キャリア

M2M/IoT サービス  
(モノがつながるインターネット)

【プレーヤー】  
携帯キャリア  
システムインテグレータ

# ワイヤレスゲートの歩み

個人ユーザ 2014年を第二創業の年と位置付け  
法人分野に事業領域を拡大

Wi-Fi  
(無線LAN)  
事業免許が不要

①  
公衆無線LAN統合サービス  
2004年～

③  
無線LAN環境構築  
イネーブラーサービス  
2014年～

WiMAX/  
LTE  
事業免許が必要

②  
Wi-Fi + WiMAXサービス  
2009年～  
Wi-Fi + LTE SIM サービス  
2014年～

④  
法人向け  
M2M/IoTサービス  
2014年～

# ① ② 個人ユーザ向けサービス

## 個人ユーザ

Wi-Fi  
(無線LAN)

事業免許が不要

①  
公衆無線LAN統合サービス  
2004年～

WiMAX/  
LTE

事業免許が必要

②  
Wi-Fi + WiMAXサービス  
2009年～  
Wi-Fi + LTE SIM サービス  
2014年～

### 【サービス】

複数の通信サービスを  
ワンストップで利用できる  
統合型無線通信サービス

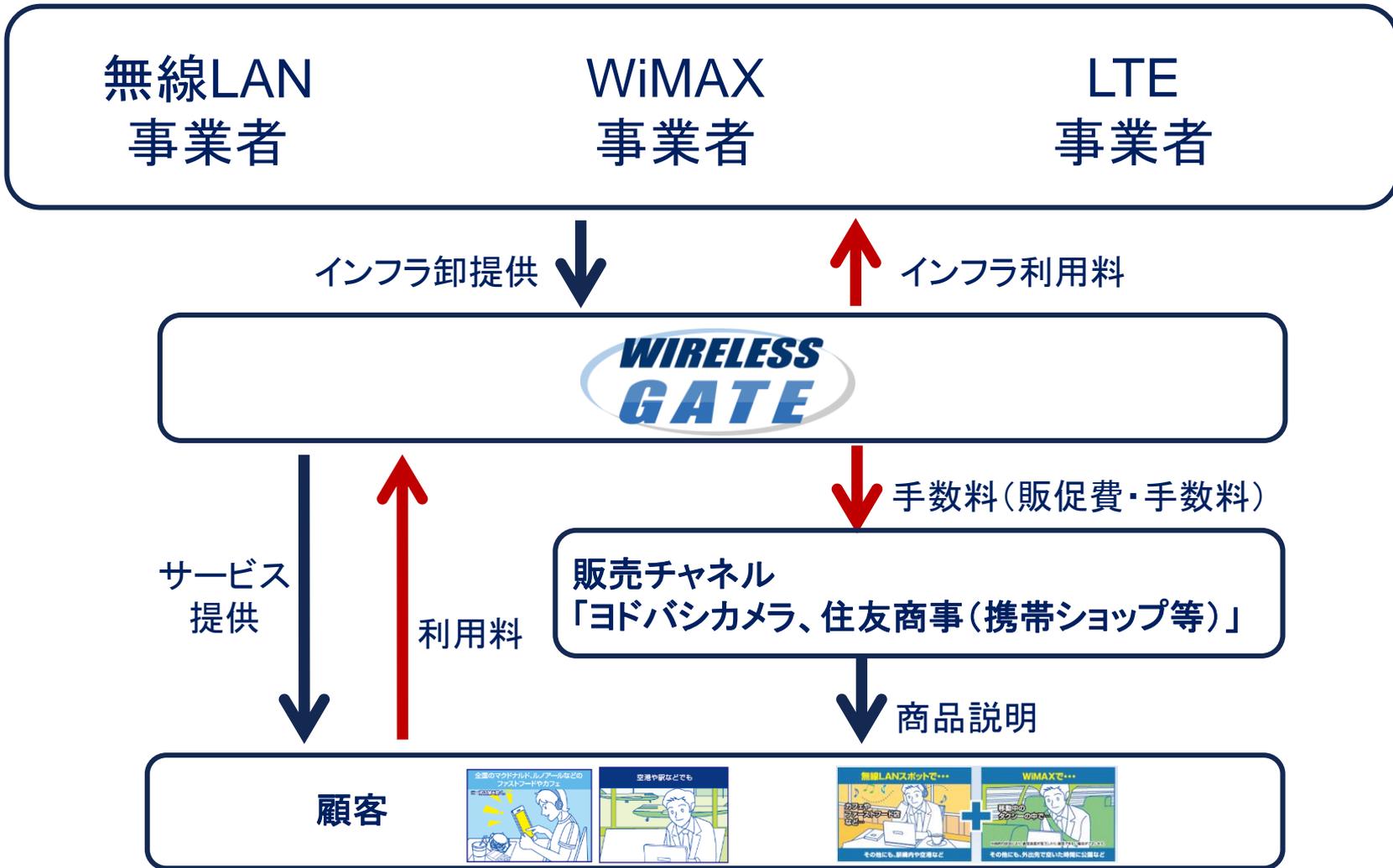
### 【対象】

通信キャリア単体では  
対応できないユーザ  
(データヘビーユーザ)

### 【事業拡大の外部要因】

- ・通信デバイスの多様化
- ・データ通信量の増大

# ビジネス構造



## 強固で安定した販売パートナー

- 大手家電量販店「ヨドバシカメラ」様との業務・資本提携

端末(ハード)

×

ワイヤレスゲート サービス



- 2012年12月 住友商事様との業務提携  
携帯電話ショップでの販売開始

# 安定した収益基盤

## 累積会員数によるストックビジネス

$$\text{利益} = \text{会員数} \times \text{顧客単価} - \text{コスト}$$

累積会員数の増大が収益の拡大に直結する

費用も売上連動となるため多額の投資を必要としない

固定コスト(人件費、システム費)はほとんど増加しない

無借金経営

# 現在の提供サービス

	Wi-Fi	Wi-Fi+WiMAX	Wi-Fi+LTE SIM
月額料金(税込)	390円	約4,000円	480円
インフラ借り受け元	<b>Wi-Fi</b> NTTグループ KDDIグループ ソフトバンクグループ ケイ・オプティコム	<b>Wi-Fi</b> NTTグループ KDDIグループ ソフトバンクグループ ケイ・オプティコム <b>WiMAX</b> UQコミュニケーションズ	<b>Wi-Fi</b> NTTグループ KDDIグループ ソフトバンクグループ ケイ・オプティコム <b>LTE</b> NTTドコモ
特徴	マクドナルド、 スターバックス、 駅・空港、東海道新幹線車 内など 40,000か所以上のスポット	Wi-Fi サービス + 人口カバー率94%以上、 データ速度制限無しの WiMAX / WiMAX2+	Wi-Fi サービス + 人口カバー率99%以上の ドコモ3G/LTE
対象ユーザ	データヘビーユーザ	データヘビーユーザ	データユーザ
販売チャネル (2014年11月現在)	ヨドバシカメラ 携帯ショップ	ヨドバシカメラ	ヨドバシカメラ

# Wi-Fi + LTE SIM サービス

**WIRELESS GATE**  
**WiFi+LTE**



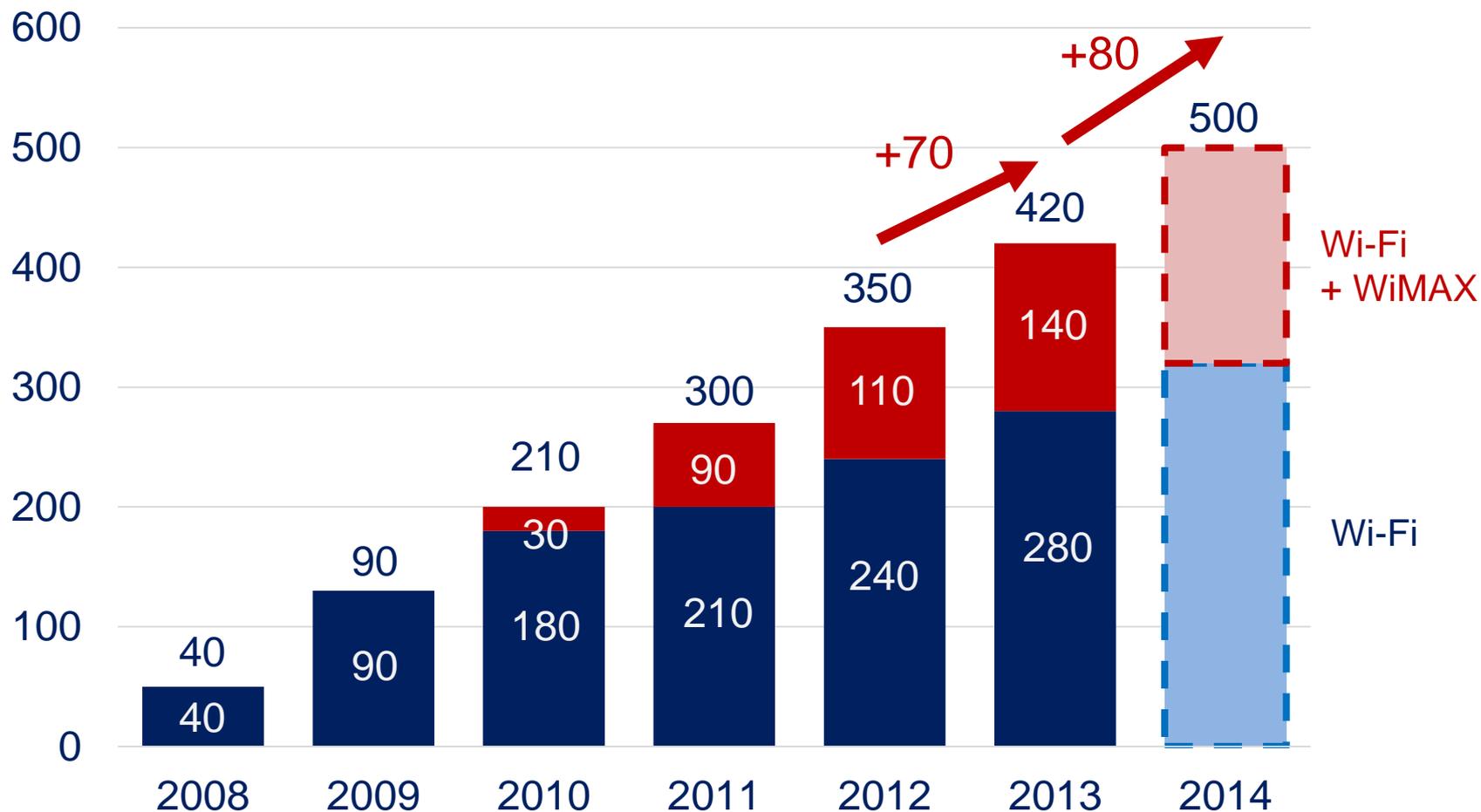
2014年9月開始

**月額 480円 (税込) で  
データ通信使い放題**

ご家庭で、メール・インターネットが中心の  
お客様にオススメです！

# 契約者数推移

(千契約)



## ③ 無線LAN環境構築イネーブラーサービス

### 【サービス】

- ・無線LANサービスの構築・運用支援
- ・無線LANを利用した「人の流れ」解析サービス

### 【対象】

大手事業者が対象としない  
中規模以下のエリア

### 【事業拡大の外部要因】

- ・訪日外国人の増加
- ・地域活性化の潮流

法人ユーザ

③

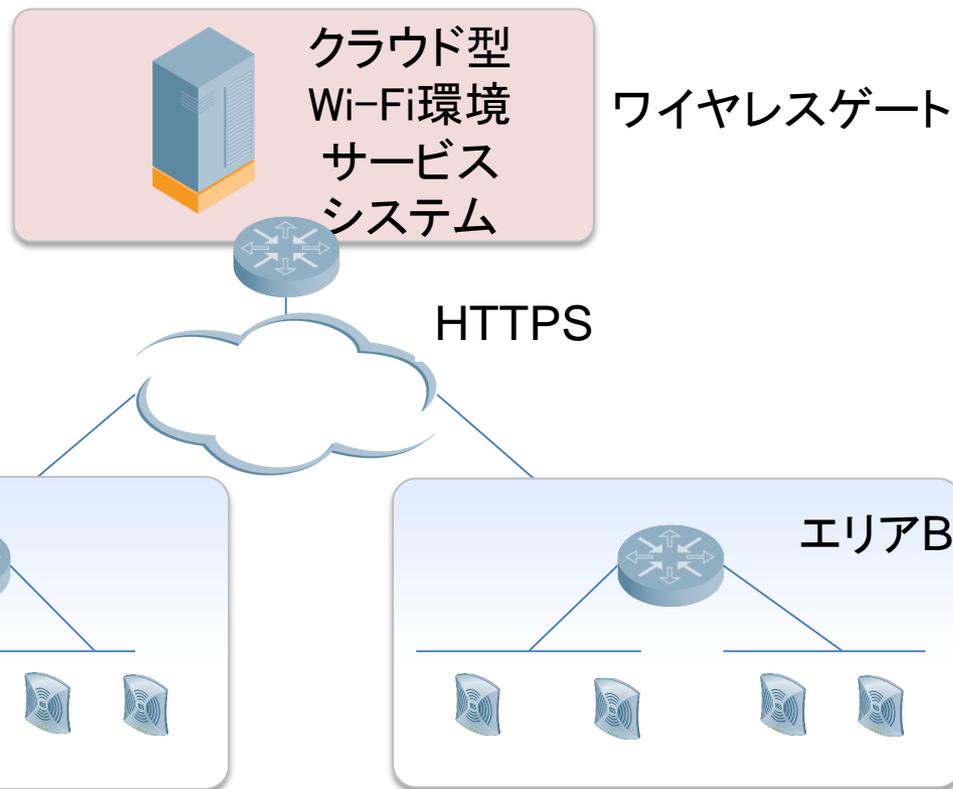
無線LAN環境構築  
イネーブラーサービス  
2014年～

# クラウド型Wi-Fi環境サービスシステム

クラウド型ソリューションのため、設置・運用に、ノウハウや人の稼働がほとんど必要ありません

クラウドにおいて:

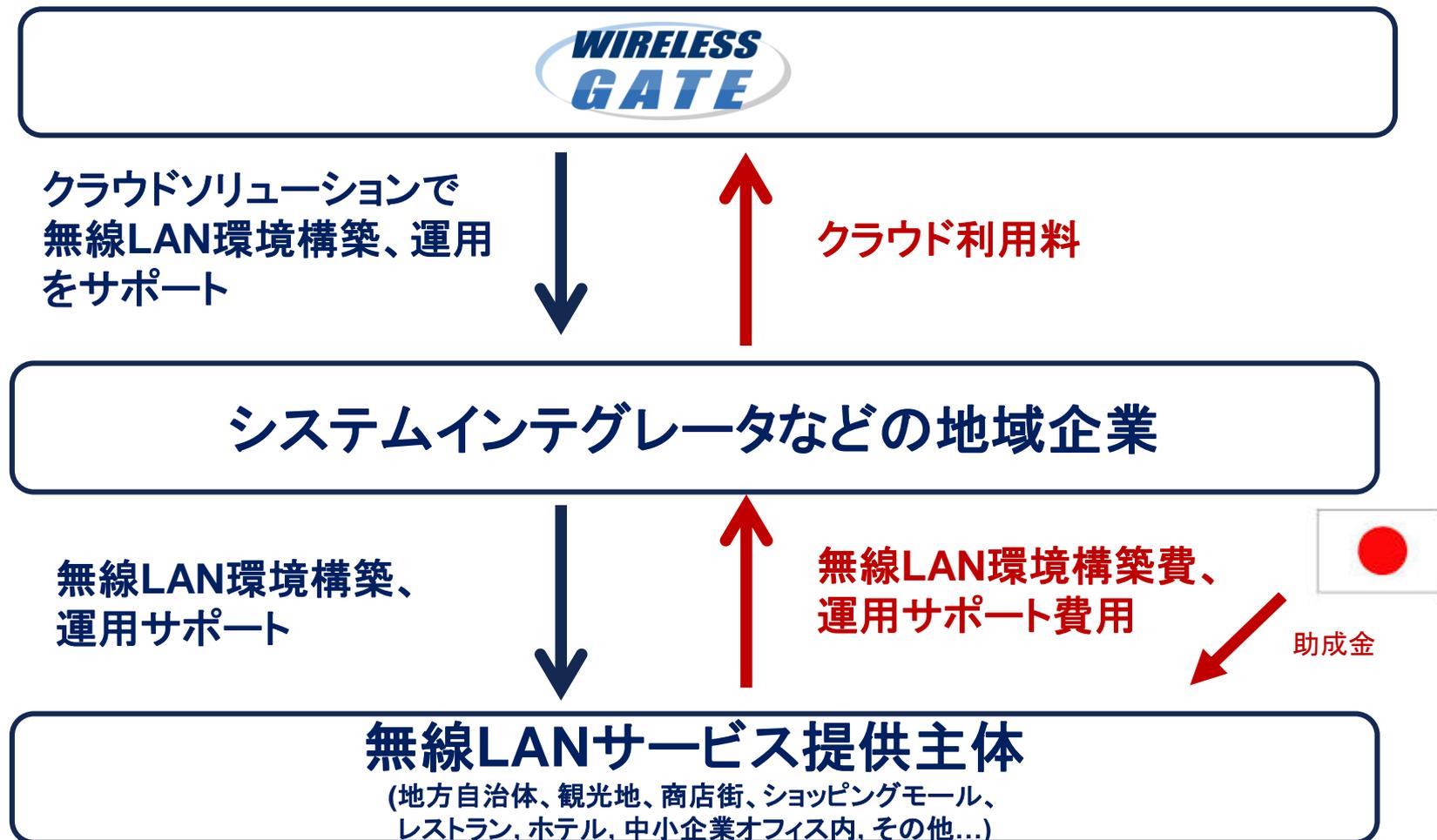
- Wi-Fi環境サービス状態監視
  - ✓AP運用状況
  - ✓ユーザー使用状況
- 「人の流れ(動線)」



クラウドより:

- APIリモート設定 (設置時)
- SSID動的設定
- 優先接続指定

# 基本ビジネスモデル



# 銀座 Gフリー

銀座全域の無料Wi-Fi エリア化へ向け、プロジェクト進行中



Source: <http://www.ginza.jp/archives/10285>

# 屋外広告モデル(秋葉原)

## 広告主が指定可能

- ・ SSID(電波)のネーミング
- ・ Wi-Fi接続後のウェブページ

+

## 広告主は費用対効果に関するレポートを入手可能

- ・ 屋外広告エリアの通行人数
- ・ 屋外広告媒体の視聴率(60秒以上立ち止まった人を視聴者と設定)
- ・ Wi-Fiに接続したユーザ数
- ・ 実店舗に移動したユーザ数



## ④ 法人向け M2M/IoT サービス

### 【サービス】

・LTEネットワークなどを活用し、モノを対象とした通信サービスの提供

### 【対象】

多種多様

### 【事業拡大の外部要因】

・業務効率化/コスト削減  
・付加価値向上

### 法人ユーザ

③

無線LAN環境構築  
イネーブラーサービス  
2014年～

④

法人向け  
M2M/IoTサービス  
2014年～

## M2M/IoT ソリューションのコンセプト

---

- 通信回線コストが問題となりクラウド化ができなかったサービスのクラウド化のお手伝い
- 在宅看護/介護・遠隔医療  
(N・フィールド様、ブイキューブ様…)
- 在庫管理
- 賃貸住宅管理サポート
- etc…

## 第一弾：クラウド型みまもりサービス

---

- 超高齢化社会を迎える日本で、安心・安全な暮らしをサポート
- センサー機器、クラウドソリューション、通信サービスが一体となり、低コストで簡単に導入が可能なワンストップ・サービスの提供

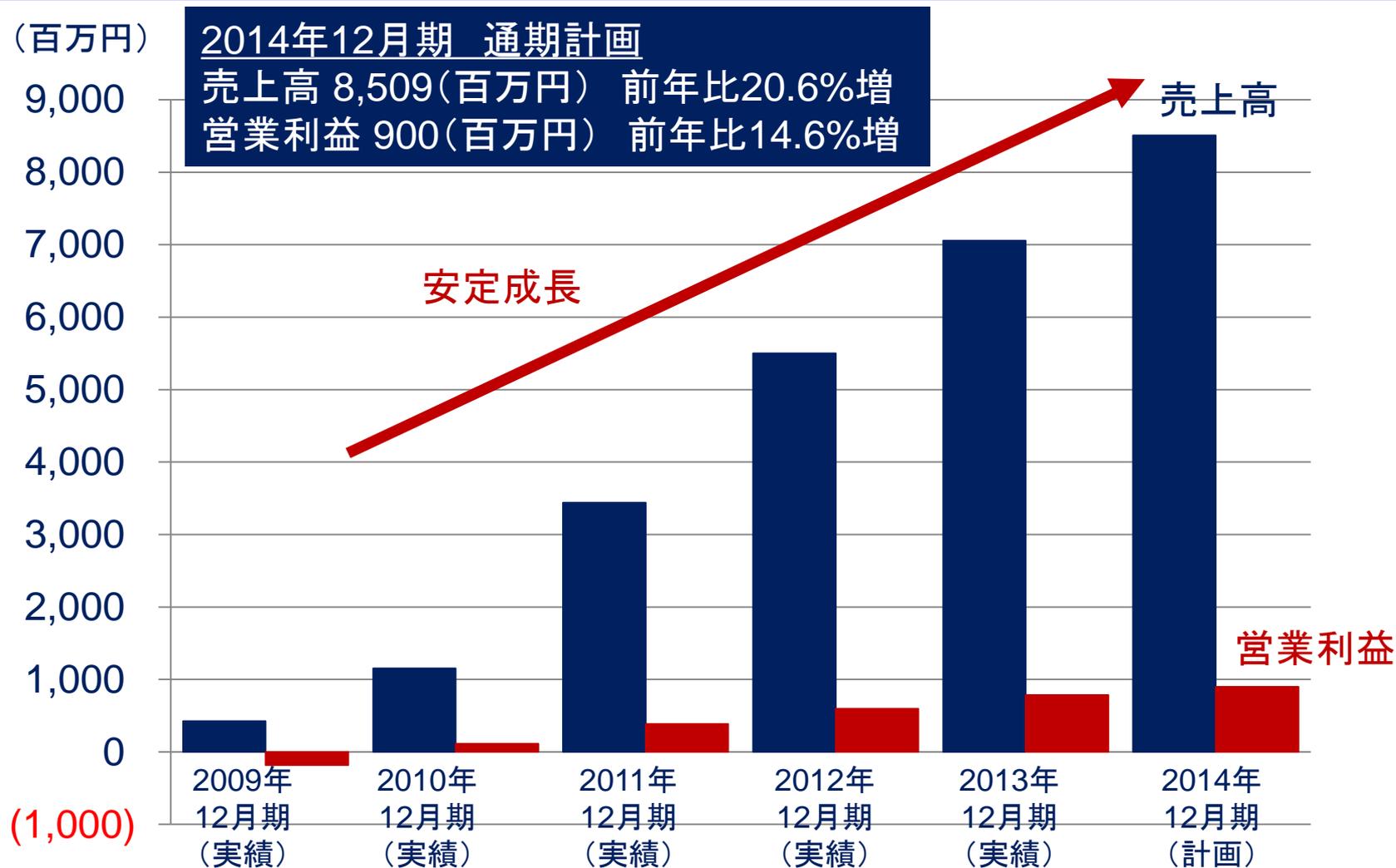


# 投資対象としての ワイヤレスゲート

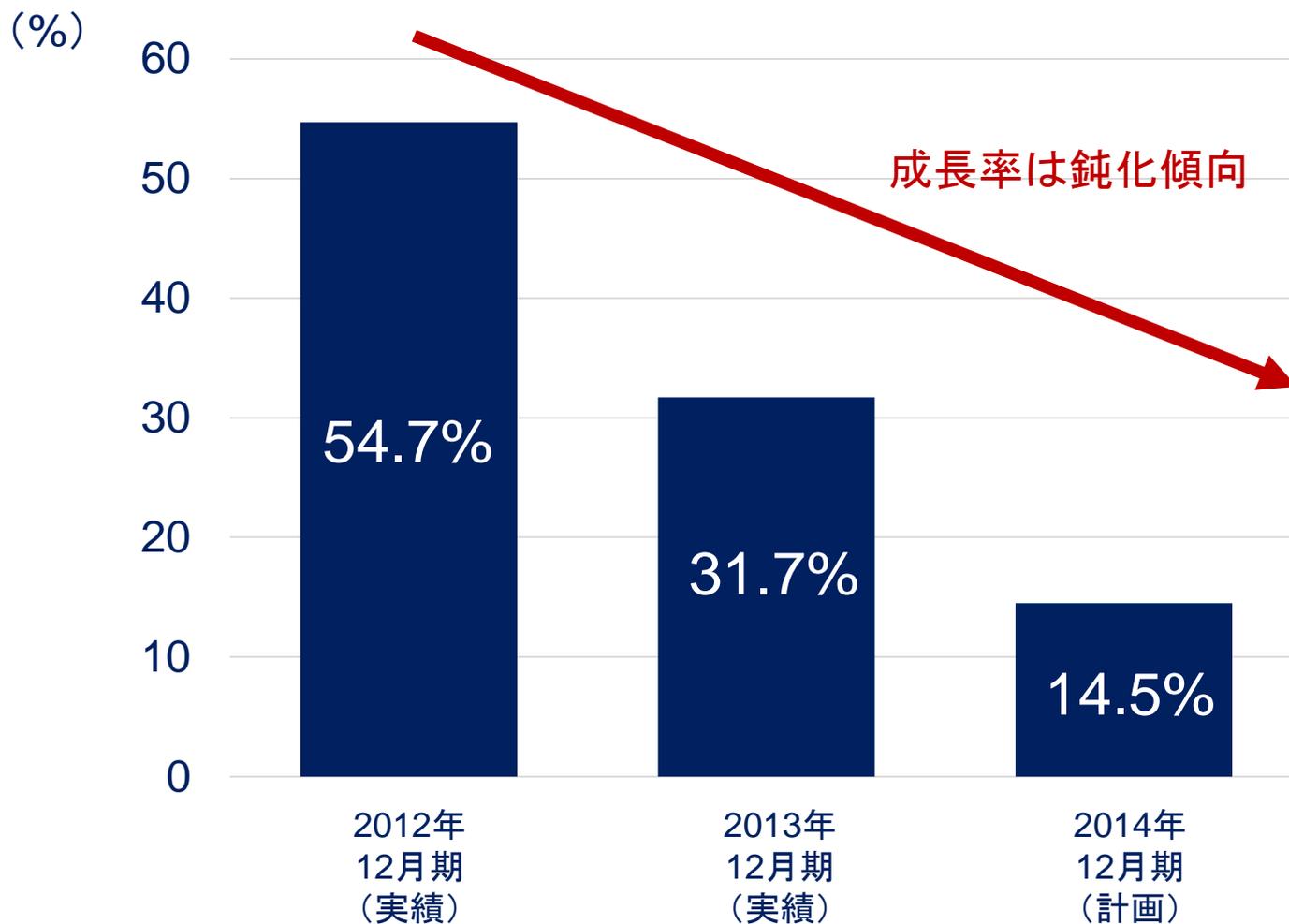
## 我々のビジネスモデルの良いところ

- 持続的な成長が可能
  - 新しい通信技術が市場に登場した場合にも、最適なタイミングでその技術の提供が可能
- 低コストでのオペレーションが可能
  - 新しい通信技術の対応にも、大規模な先行投資が不要
  - 少数の従業員数での効率的な企業運営
- 安定した財務基盤
  - 累積会員数による積み上げ型のストック収益

# 売上高・営業利益の推移



# 前年比の営業利益の成長率



# 法人ビジネス領域に本格進出

成長速度を加速させ

営業利益30億円(2016年12月期)達成を目指します

Wi-Fi  
(無線LAN)  
事業免許が不要

WiMAX/  
LTE  
事業免許が必要



## 第11期 配当予想

2014年12月期  
期末配当実施予定  
**第11期25円/株**  
**配当性向46.1%**

## 最近のトピック

---

- 2014年9月
  - ワイヤレスゲート Wi-Fi + LTE SIM サービス開始
- 2014年11月
  - 東証本則市場への市場変更申請
- 随時
  - 法人領域拡大に向けた業務提携

## ENABLER FOR CREATIVE FIELD

---

私たちは全ての人・企業・社会活動に対し、  
イネーブラー(実現する者)として創造性溢れる  
フィールドを提供します。



# ご清聴ありがとうございました

- ・IRサイト

<http://www.wirelessgate.co.jp/ir/>

- ・公益社団法人日本証券アナリスト協会による「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」(平成26年度)の最終選考において、新興市場銘柄部門第11位に選定されました

## 将来見通しに対する注意事項

- ✓ 本発表において提供される資料及び情報は、いわゆる「見通し情報 (forward-looking statements)」を含みます。これらは現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- ✓ これら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。
- ✓ 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

## 株主還元に関する考え方

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と認識しており、将来の持続的な成長に必要な内部留保を確保しつつ、財政状態及び経営成績並びに経営全般を総合的に勘案し、利益配当を行うことを基本方針としております。

当社は、平成25年12月期より配当を開始しており、平成26年12月期も配当を行う予定であります。

当社の事業が計画通り進展しない等、当社の業績が悪化した場合配当を実施しない、あるいは予定していた配当を減ずる可能性があります。