



2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

2025.08.14

株式会社ワイヤレスゲート

2Q進捗は期初計画通り順調 成長投資で今後の売上増に繋がる新商品・新サービス提供に注力

売上高

4,062 百万円

進捗率：45.1%

営業利益

89 百万円

進捗率：40.8%

当期純利益

100 百万円

進捗率：50.1%

- ・ 2025年12月期通期計画に対し、売上高の進捗率45.1%・営業利益の進捗率40.8%
- ・ 原価率のコントロールは引き続き良好で、売上総利益率は前年同期を3.7pt上回る53.6%
- ・ 成長投資を順調に実施していることから、営業利益は前年同期比58.1%減
- ・ 通期業績予想に対する進捗は想定通りで順調
- ・ 「WG FREE eSIM」の提供開始や国内向けe-SIMのEC販売、物販事業の強化など、成長軌道回帰に向けた多数の施策を実施

- 2025年7月1日より、訪日外国人観光客や国内旅行者向けに、日本国内で利用可能な500MBの無料eSIMを企業が無償配布できる新サービス「WG FREE eSIM」を提供開始
 - 「WG FREE eSIM」は、店舗・企業が自社のマーケティング施策の一環としてeSIMを無償配布し、利用者が通信容量を追加購入（リチャージ）することで、その売上の一部が企業に還元される**成果報酬型**の仕組みを採用した新サービス



ビジネスモデル概要

- 利用者は、企業が配布した無料eSIM(容量 500MB)を取得可能
- 500MB以上の通信は、有料リチャージ（利用者が追加購入）で可能
- リチャージ売上の一部はeSIM配布企業に手数料として還元

配布企業にとってはコストゼロで導入できるプロモーション施策
利用者は物理SIM不要、eSIMで即日開通・利用可能

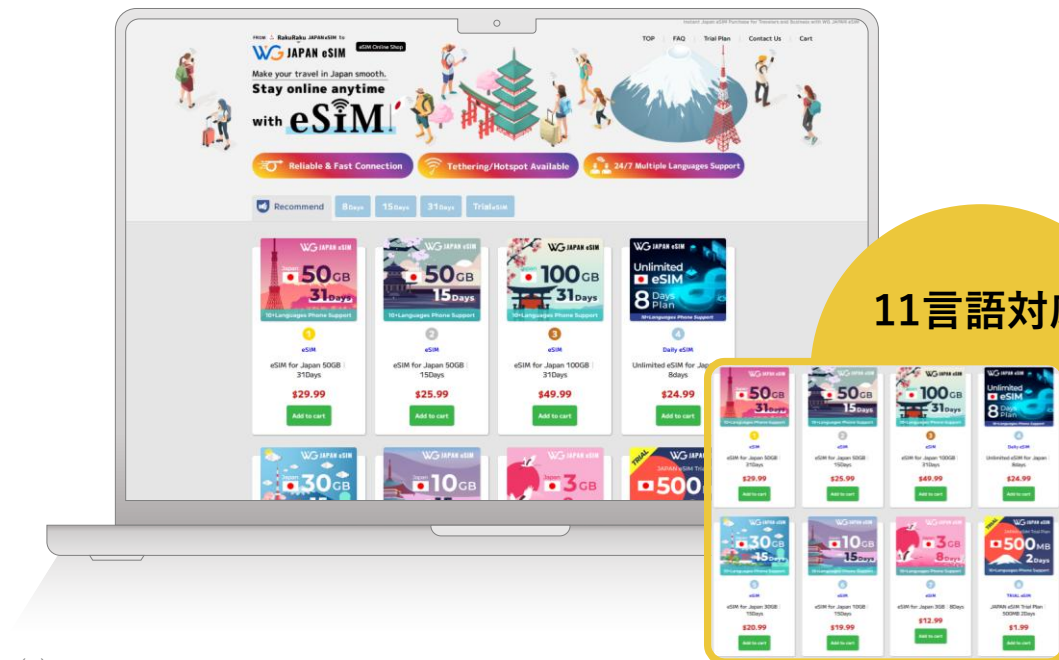
サービス名・詳細

- サービス名：WG FREE eSIM
- 提供URL：<https://wirelessgate.com/free-esim/>

- ・ 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」



- ・ 細分化されたニーズに応える新通信サービス（5種類）を7月1日より開始。
- ・ 通信サービスに加え、顧客に寄り添う付加価値の提供により、他社との差別化を図る。

< サービス例 >

もう広告に邪魔されない！
チケットもグッズもサクッと購入！

推し活WiFiには、広告ブロック機能「AD Cleaner（アドクリーナー）」を標準搭載。

チケット購入やグッズ購入ページなどの広告を非表示にすることで、推し活のテンポを乱されることなく、スムーズに集中できるサービスです。



ペットの見守りだけじゃない！
地震情報もリアルタイムで把握

ペット見守りWi-Fiには、地震予測と安否共有ができる「ゆれしる」アプリを標準搭載。外出中も地震をスマホに通知し、万々に備えられます。



- ・ 周辺商品・サービスの販促強化でワイヤレスゲートWi-Fi 事業の売上拡大を図る。



詐欺電話やネット詐欺をブロックする防犯アプリ

知らない番号や海外から電話・・・
何度もかかってきて怖い・・・
どうすればいいの？

不明着信
XXX-XXXX-XXXX



詐欺電話対策！
不審な着信を識別してブロック！

頼んだ覚えのない荷物の通知が
SMSに・・・
こんな経験ないですか？

不信SMS



SMSフィルタ！
詐欺/迷惑メッセージをブロック！

- ✓ キーワードや電話番号で迷惑メッセージをブロック！
- ✓ スマートフィルタで細かくブロック設定も可能！

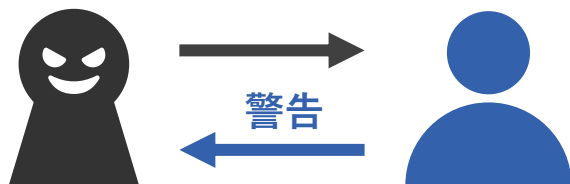
ビデオ通話で有名人と会話出来た！
本当に本人だったか心配・・・

有名人と通話

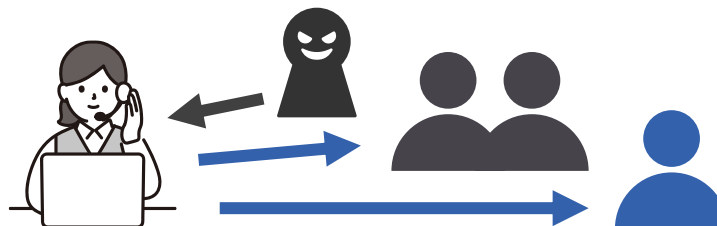


ディープフェイクスキャン
なりすましの可能性をチェック！

- ✓ SNSやビデオ通話機能やライブ配信機能があるアプリでもご利用いただけます！



特殊詐欺の可能性がある
電話番号に電話をかけようとした場合には警告を出します。



トレンドマイクロサポートからご本人またはご家族へ確認のご連絡を行います。

- Philips製マウスが2025年6月30日からヨドバシカメラにて発売開始。
- 5機種のPhilips製マウスは、用途やお好みに合わせてお選びいただけるラインアップとして、それぞれ3～5色のカラーバリエーションを展開。



- 1 | 高いコストパフォーマンス、プラグアンドプレイ、ワイヤレス+BTデュアルモード
- 2 | 超薄型で持ち運びやすいデザイン
- 3 | 高精度光学エンジン、フレームロスのない安定性
- 4 | 300万回のクリック耐久、静音ボタンで快適操作
- 5 | 豊富なカラーバリエーション

他販売チャネルでの取り扱いも順次開始予定



目次

1. 2025年12月期 第2四半期 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2四半期 決算実績

- ・ワイヤレスゲートWi-Fi事業においては、主力であるWiMAXサービスが2Q期間において微減となったことから、売上高は前年同期比で減少。
- ・継続的に原価率改善を実施したことから、売上総利益率は大幅に向上。営業利益は成長投資により前年同期を下回ったものの、引き続き期初計画通りの順調な進捗。

	2024/12期 2Q	2025/12期 2Q	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	4,278	4,062	▲216 (▲5.1%)	9,000	45.1%
売上総利益	2,135	2,175	39 (1.9%)	-	-
売上総利益率	49.9%	53.6%	-	-	-
営業利益	214	89	▲124 (▲58.1%)	220	40.8%
経常利益	210	89	▲120 (▲57.6%)	220	40.5%
当期純利益	210	100	▲110 (▲52.4%)	200	50.1%

売上高・売上総利益率の四半期別推移

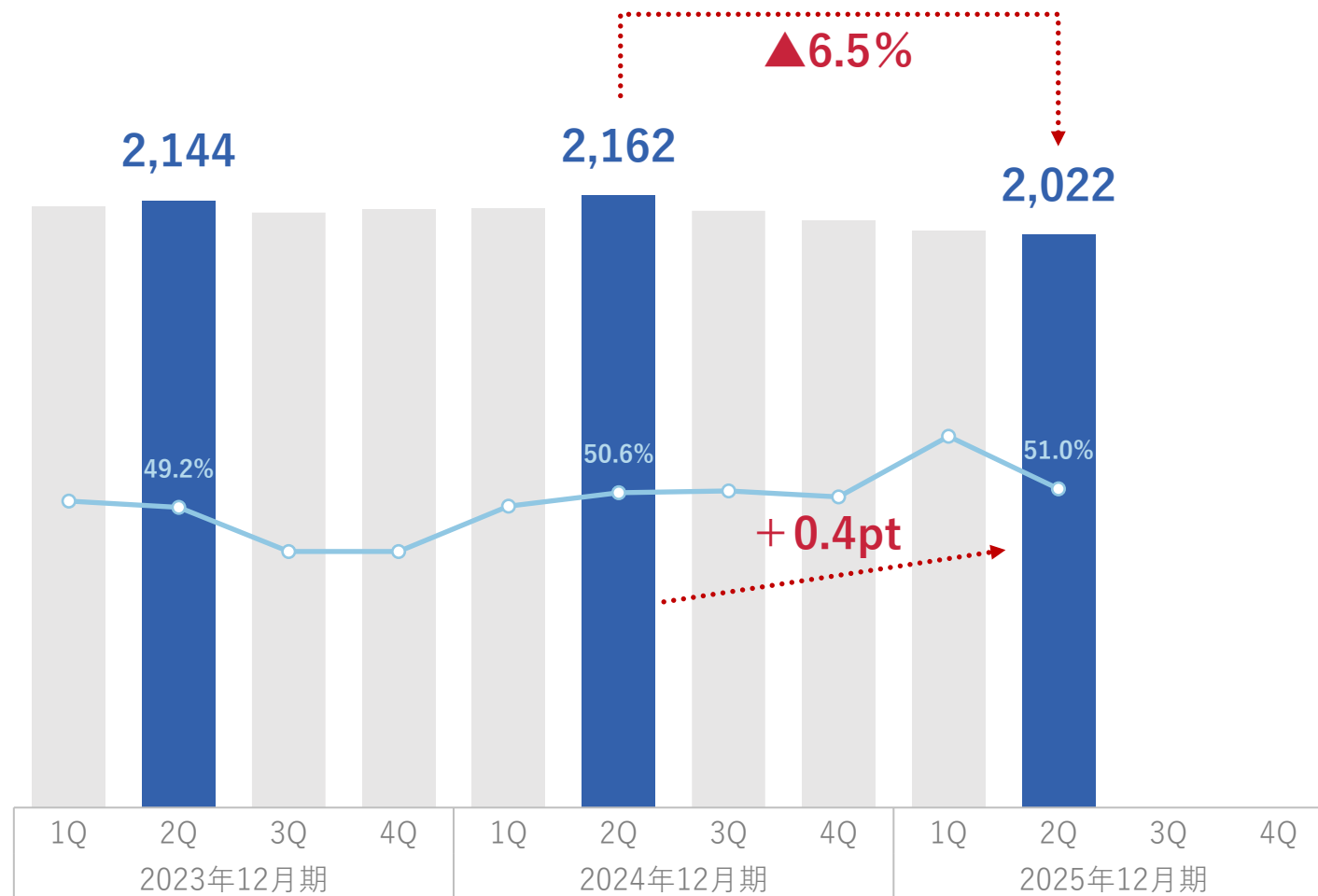
売上高

前年同期比▲6.5%。
通期計画に対する進捗率は
45.1%。
前年同期を下回ったものの、今
期は2Q以降の成長投資の強化
に伴い売上高が増加する計画の
ため、想定通りの順調な進捗。

売上総利益率

前年同期比+0.4ptの改善。
原価率のコントロールに成功し、
売上総利益率は良好な水準。

■ 四半期売上高 ● 売上総利益率 (単位：百万円)



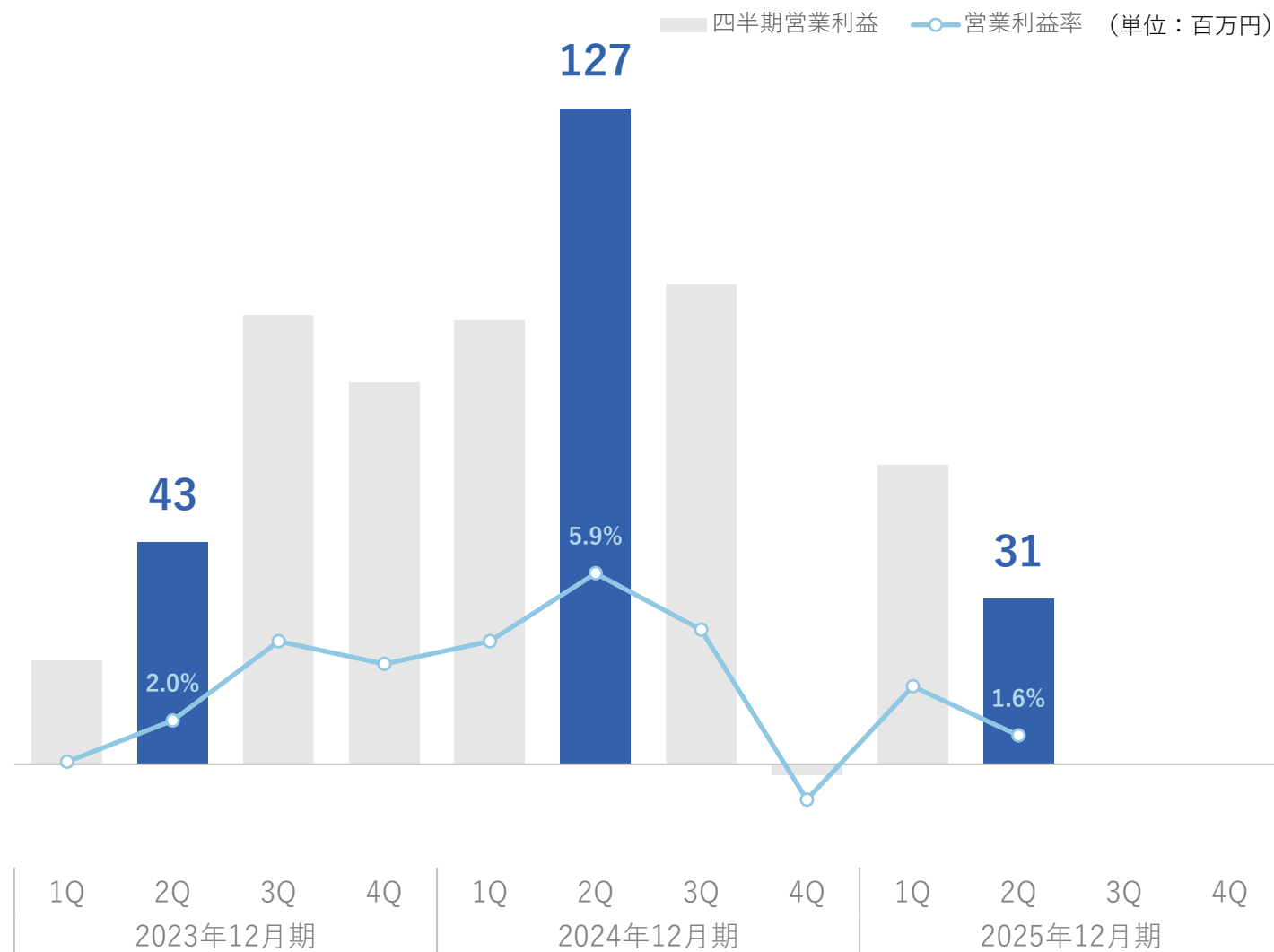
営業利益・営業利益率の四半期別推移



営業利益・営業利益率

ECサイト等を中心とする、成長のための先行投資により営業利益は前年同期比で減少。

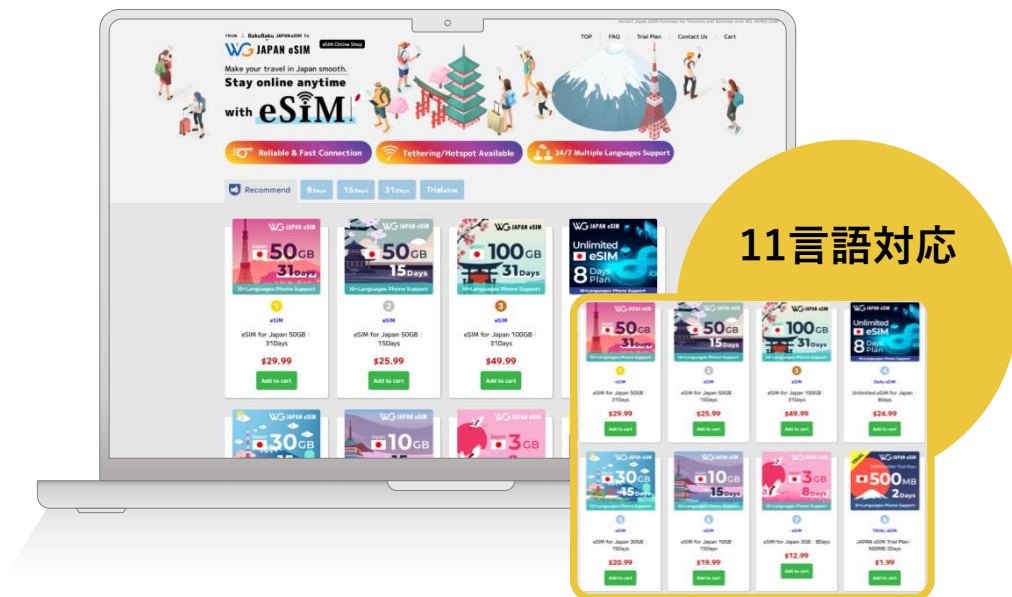
今期は3Q以降も重点的に成長投資を実施する計画の一方、通期では業績予想を達成の見込み。



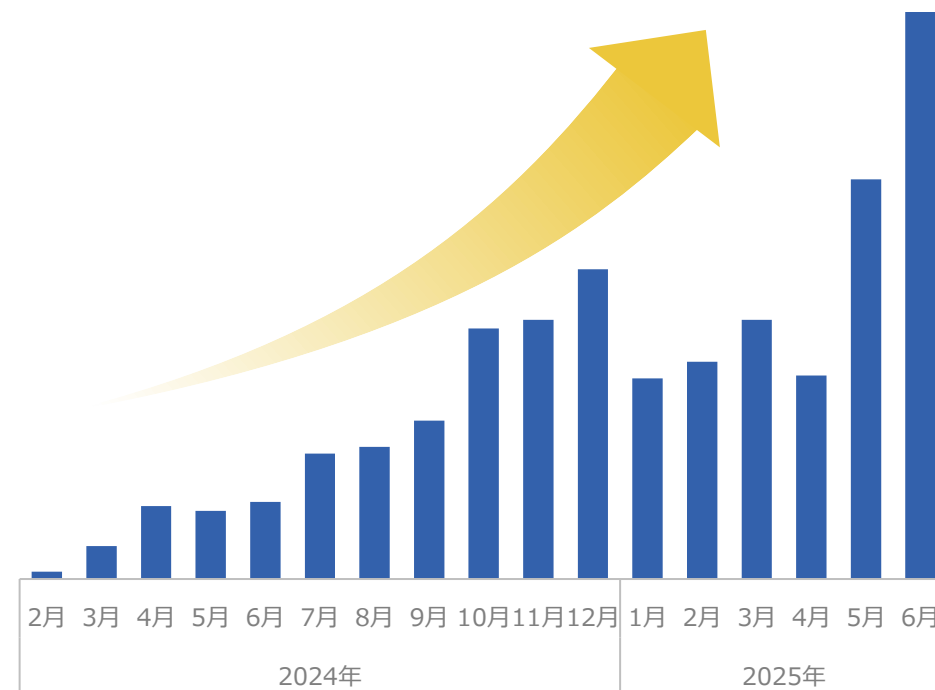
2025年12月期 取り組み状況 | e-SIM販売状況

- ・ インバウンド向けe-SIMの販売は引き続き堅調。
- ・ 国内向けe-SIMのEC販売にも注力し、足下ではデジタルマーケティング事業におけるEC販売実績が急成長。

➤ 多言語対応により
様々な訪日外客のニーズに対応



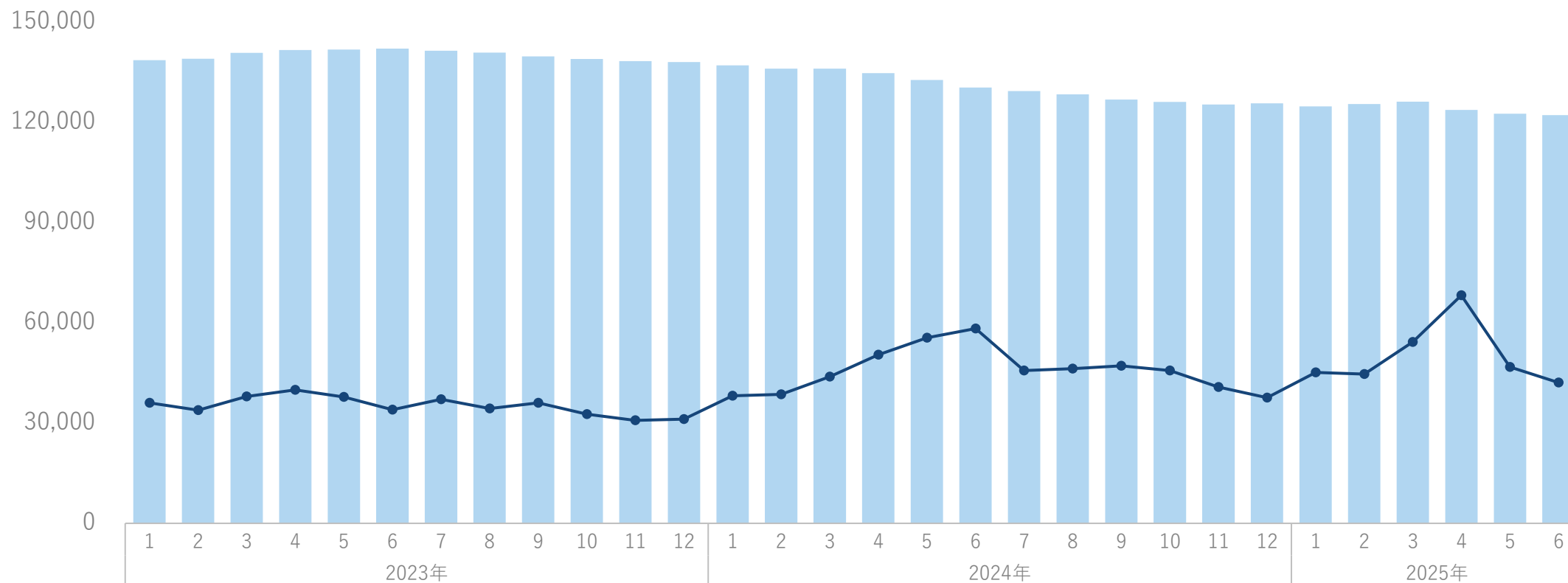
➤ デジタルマーケティング事業EC販売実績



2025年12月期 取り組み状況 | WiMAX累計と解約率

- 一時的な解約率の上昇等の影響を受け、2QはWiMAX累計が減少。
- 当社事業の安定基盤として、引き続き契約獲得と解約率の低減に努める。

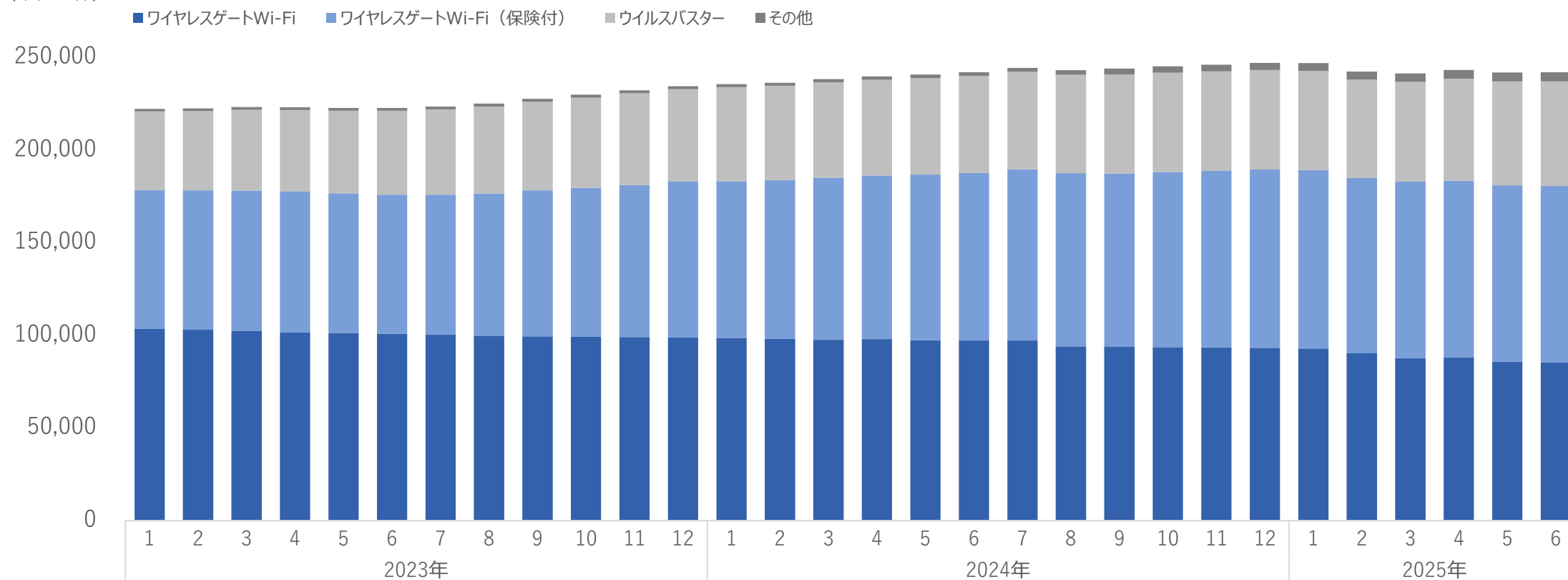
(単位：件)



2025年12月期 取り組み状況 | 周辺商品契約者数の進捗推移

- ・ 月次では微減傾向となったものの、前年同期比プラスで推移。
- ・ 新たな周辺商品・サービスの提供も開始しており、注力分野として引き続き販促を継続。

(単位：件)



2. 2025年12月期 通期業績予想

- ・ 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2Qまでは計画通りに進捗済。

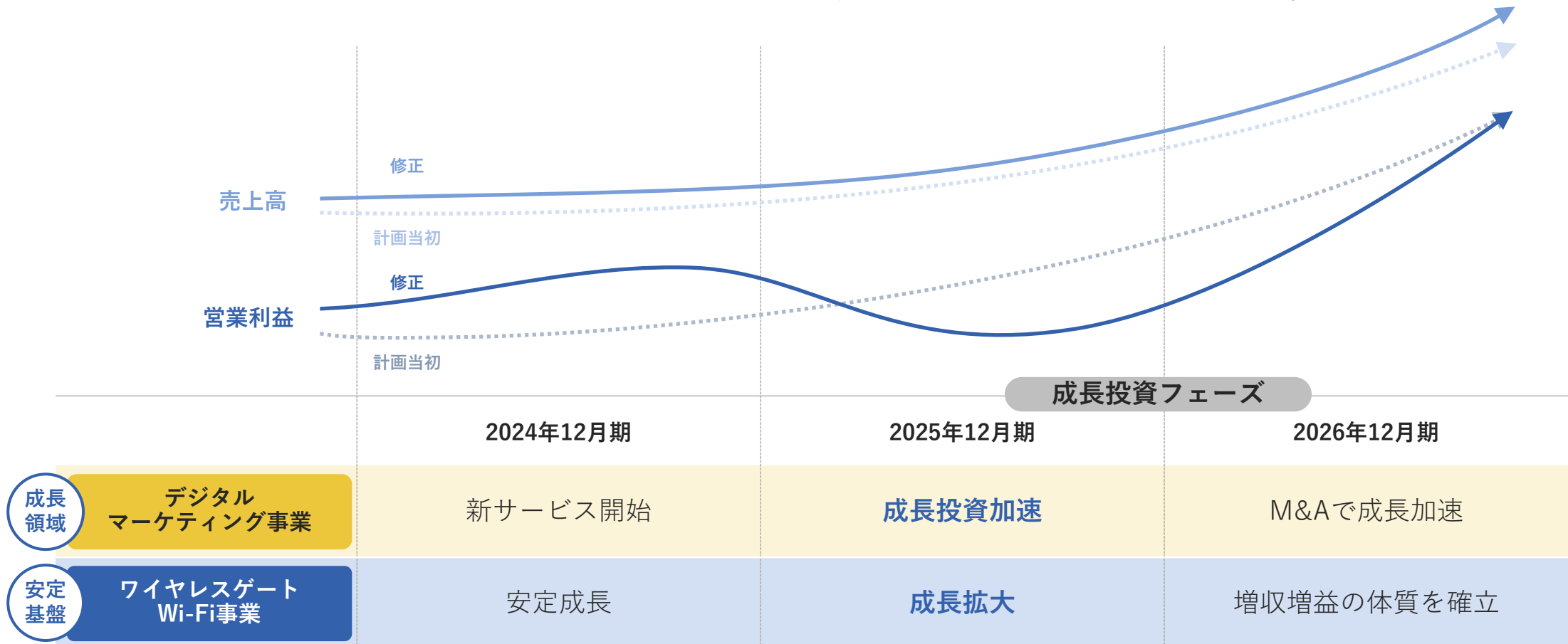
(単位：百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前期比較	
	実績	計画	増減額	増減率
売上高	8,462	9,000	+ 537	+ 6.4%
● ワイヤレスゲートWi-Fi事業	8,431	8,500	+ 68	+ 0.8%
● デジタルマーケティング事業	31	500	+ 468	+ 1,486.1%
営業利益	305	220	▲85	▲28.0%
経常利益	301	220	▲81	▲26.9%
当期純利益	283	200	▲83	▲29.6%

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。

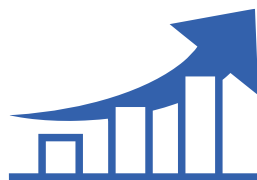
		2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期
		実績	計画	
売上高	● ワイヤレスゲートWi-Fi事業	84.3億円	85億円	90億円以上
	● デジタルマーケティング事業	0.3億円	5億円	10億円以上
	合計	84.6億円	90億円	100億円以上
営業利益		3.0億円	2.2億円	5億円以上

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。



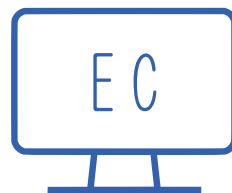
デジタルマーケティング事業への注力によるe-SIM収益の拡大、
通信事業におけるパートナーシップの強化による販売の増加を図り、
中期経営計画の達成に向けた取り組みを継続。

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

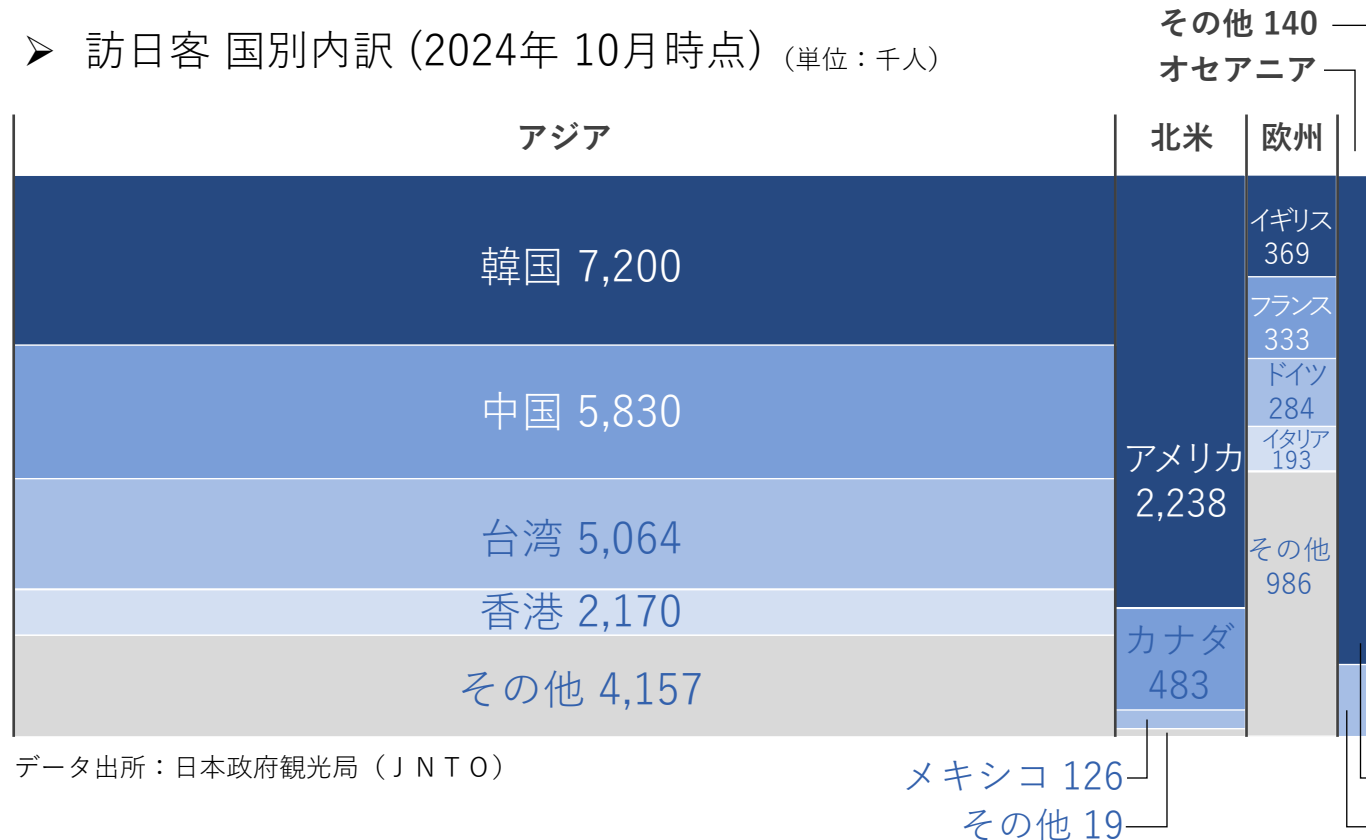


ヨドバシカメラとの
パートナーシップ強化、
物販・サービス商材の販売拡大

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)



データ出所：日本政府観光局（J N T O）

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

オーストラリア 727
ニュージーランド 92

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。



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

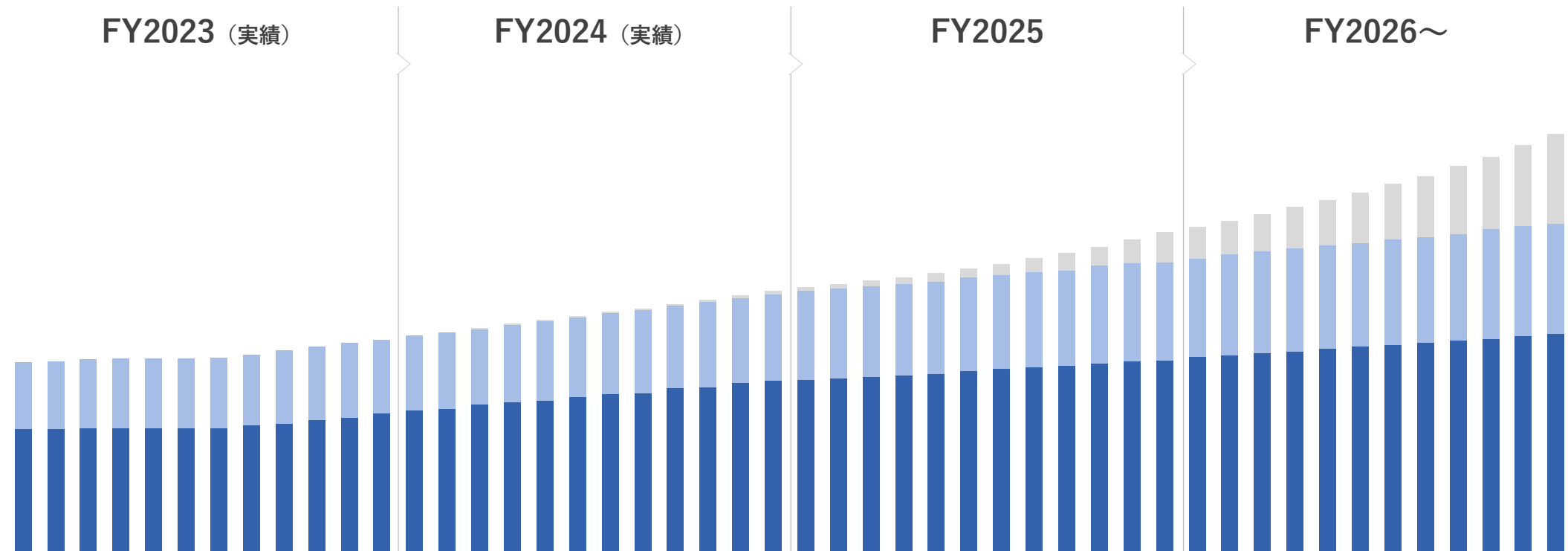
購買顧客

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		37名（2025年6月30日現在）
設 立		2004年1月
資 本 金		933,131千円（2025年6月30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 マニファクチュラース・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

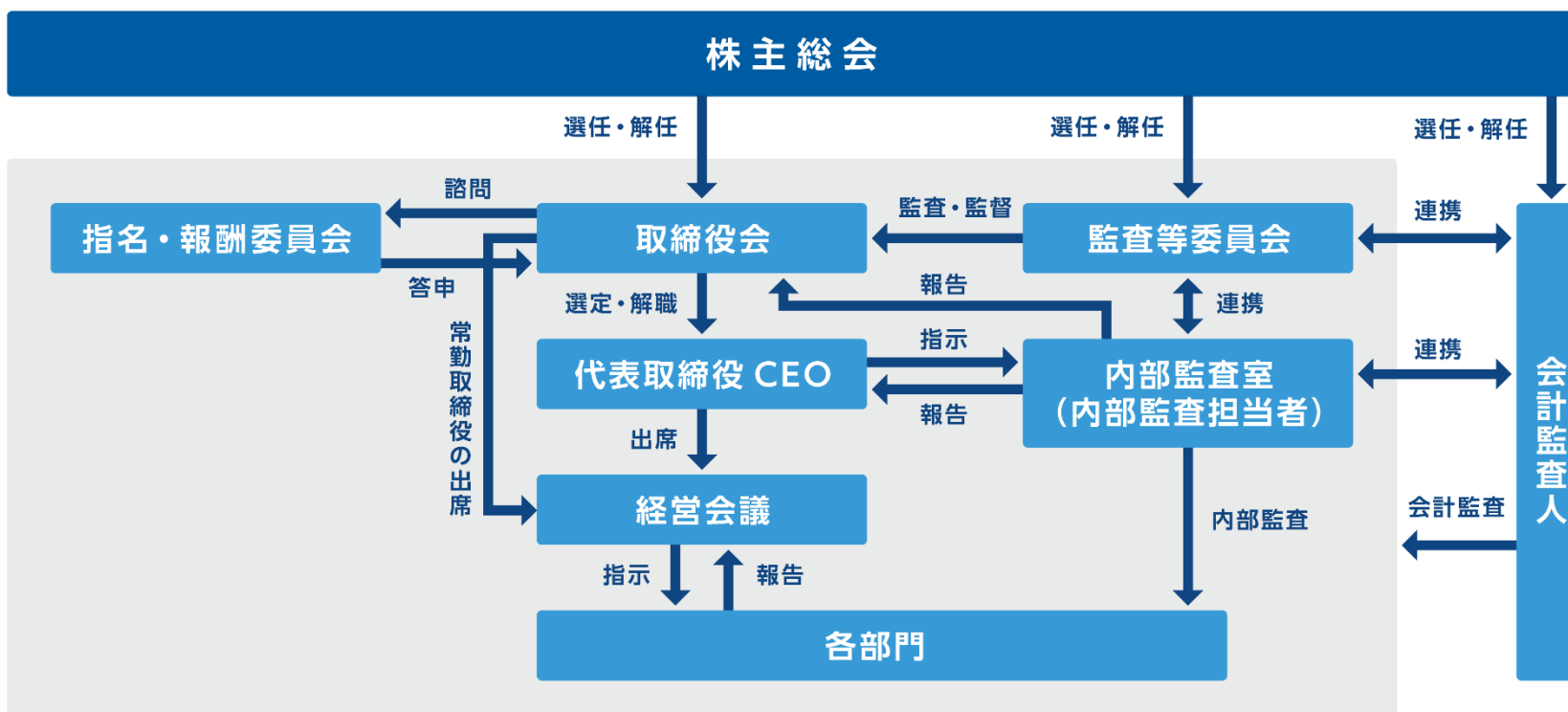
株式会社サイゼリヤ 社外取締役(監査等委員)

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