



2026年5月29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)

2026年12月期 第1四半期決算に関する質疑応答集(2)

この質疑応答集は、2026年5月13日に発表いたしました2026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。

Q1：今回の事業名称変更において、グローバルeSIMサービスを成長の中核にする方針とのことで、具体的に教えてください。

A1：当社では、従来から展開している国内向け通信サービスに加え、今後はグローバルeSIMサービスを中長期的な成長領域の一つとして強化していく方針です。

近年は、インバウンド需要の回復や海外渡航需要の拡大を背景に、場所や端末を問わず利用可能なモバイル通信サービスへのニーズが高まっております。特にeSIMは、物理SIM不要で即時開通が可能であることから、訪日外国人や海外渡航者を中心に利用が拡大しております。こうした需要拡大を踏まえ、当社では、2026年4月より日本国内を含む世界各国で利用可能な「WIRELESS GATE SIM / eSIM」の提供を開始しております。本サービスは、有効期限を気にすることなく、リチャージすることによって継続利用が可能であることに加え、世界各国の現地通信ネットワークへ接続できる点を特徴としています。

また、販売面では、ヨドバシカメラ店舗およびヨドバシ・ドット・コム（ECサイト）にて先行販売を開始しているほか、自社直販サイトでの展開もスタートしております。インバウンド需要に加え、アウトバウンドや海外周遊ニーズに対応したSIM・eSIMサービスをグローバルに展開することで、国内外で多様化する通信需要の取り込みを進めてまいります。

今後も、既存のWi-Fiサービスで培ってきた販売・顧客獲得ノウハウを活用しながら、グローバル展開を見据えた国内・海外向け通信サービスの拡充に加え、顧客CRMや通信付加価値サービスの強化を進めることにより、中長期的な顧客基盤の拡大と企業価値向上を目指してまいります。

Q 2 : 御社のM&A 戦略について教えてください。2026 年 12 月期も M&A の予定はあるのでしょうか？

A 2 : 当社の M&A 戦略につきましては、単なる規模拡大を目的とするものではなく、既存事業とのシナジー創出や中長期的な収益力の強化につながる案件を厳選する方針としております。

具体的には、当社事業との親和性が高く、顧客基盤や技術力の強化につながる領域を中心に継続的に検討しております。

また、M&A 実行後の統合プロセス（PMI）にも重点を置き、早期のシナジー創出および収益貢献につなげることで、投資効果の最大化を図ってまいります。

今後も、財務健全性とのバランスを重視しながら、企業価値の持続的な向上につながる効果的な M&A を推進してまいります。

なお、2026 年 12 月期の M&A については現時点では未定です。一方で、今後の M&A 案件の進捗状況によっては、一時的な費用が発生する可能性があります。その際には適宜適切に開示を行ってまいります。

Q 3 : 中長期の成長戦略について教えてください。

A 3 : 当社は 2026 年 2 月 13 日に中期経営計画 2026-2028 および 2035 年への「10 年ビジョン」を公表しております。

当社では、Wi-Fi サービスを基盤としながら、グローバル eSIM 領域の拡大を通じて、中長期的な企業価値向上に取り組んでまいります。

まず、フェーズ 1（2026-2028）では、オフライン×オンラインの販売プラットフォームを活用し、WiMAX・モバイル Wi-Fi サービスの安定成長を図るとともに、国内・海外向け eSIM サービスを新たな主力事業として育成してまいります。

次に、フェーズ 2（2029-2033）では、海外 eSIM や世界 Wi-Fi スポット展開を通じたグローバル化を進めるほか、M&A も活用しながら、国内外で 100 万人規模の顧客基盤構築を目指してまいります。

さらに、フェーズ 3（2034-2035）では、グローバル市場をさらに拡大するとともに、顧客ライフサイクルマネジメントを推進し、継続的な収益拡大につなげてまいります。

また、2033 年時価総額 300 億円を重要なマイルストーンとして掲げており、オーガニック成長に加え、新たな成長領域への投資やグループシナジー創出を通じて、持続的な成長を目指してまいります。

まずは、2026 年 12 月期の業績計画達成に注力するとともに、中長期的な成長基盤の構築を進めてまいります。

なお、中期経営計画 2026-2028 および 2035 年への「10 年ビジョン」については当社ホームページを是非ご覧ください。

成長戦略と株主還元の2軸で企業価値向上を目指す

フェーズ1 中計2026-2028		フェーズ2 中計2029-2033		フェーズ3 中計2034-2035
2028年目標		2033年目標		2035年 東証プライム 市場への 再指定替えへ
売上高	125~130億円	売上高	200億円	
営業利益	7~8億円	営業利益	20億円	
		時価総額	300億円	

成長戦略			株主還元	
フェーズ1 中計2026-2028	フェーズ2 中計2029-2033	フェーズ3 中計2034-2035	株主優待	2025年5月に株主優待を新設 2026年6月末基準日より拡充を実施 1,000株以上2,000株未満保有の株主様に年間10,000円相当、 2,000株以上保有の株主様には年間30,000円相当のデジタルギフト を贈呈※
<ul style="list-style-type: none"> オフライン×オンラインの販売プラットフォームによりWIMAX・モバイルWi-Fiサービスを安定成長化 海外向け・国内向けのeSIMサービスを新たな主力事業へ 	<ul style="list-style-type: none"> 海外eSIMと世界Wi-Fiスポットにより事業をグローバル化 効果的なM&A 国内外で100万人規模の顧客数へ 	<ul style="list-style-type: none"> グローバル市場をさらに拡大 顧客ライフサイクルマネジメントを開始 	配当	株主優待制度の実施に加え、財務状況および配当原資となる利益剰余金の水準を踏まえながら、配当再開について検討

※株主優待には保有条件がございます。詳細は当社Webサイトに記載の株主優待に関するお知らせをご覧ください。