



2024年12月期 決算説明資料

2025.02.13

株式会社ワイヤレスゲート

新たな事業の核となるデジタルマーケティング事業が順調に伸長 EC販売および物販の拡大で成長軌道への回帰へ

売上高

84.6 億円

前期比：▲0.2%

営業利益

3.0 億円

前期比：+36.0%

当期純利益

2.8 億円

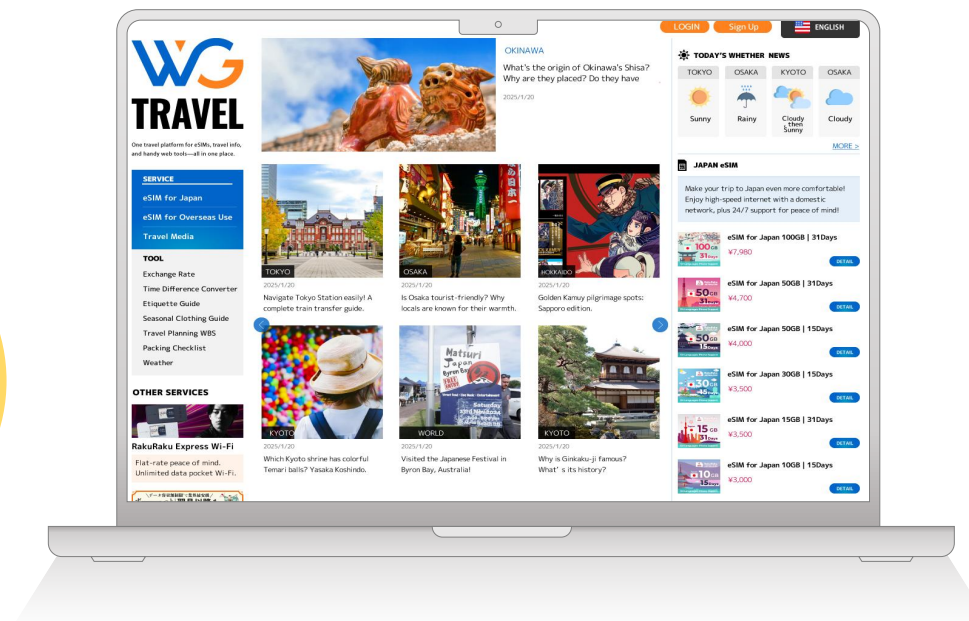
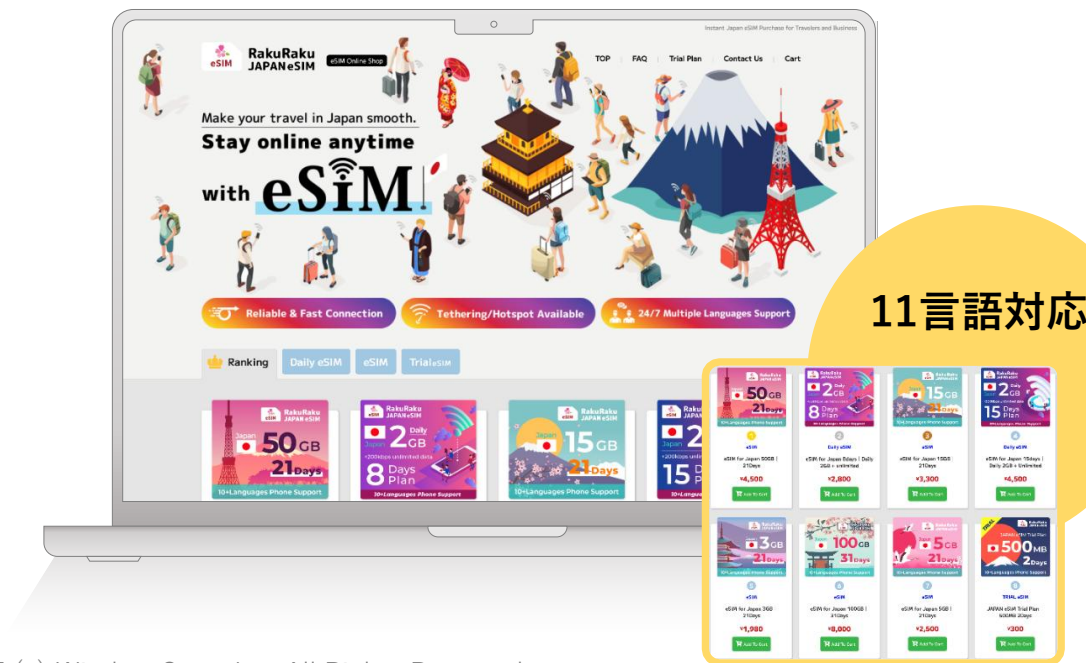
前期比：+17.7%

- 売上高は前期比ほぼ横ばい。営業利益は前期比36.0%増、当期純利益は前期比17.7%増で着地。
- ワイヤレスゲートWi-Fi事業は、物販および周辺商品契約者数の増加が新たな収益源に。特に3Qから取り扱いを開始した新しいサブスクサービスの販売が好調。
- デジタルマーケティング事業は、SNSを活用したプロモーションが奏功し、直販サイト経由のインバウンド（訪日観光客）向けe-SIM販売が大幅に増加。インバウンド向け旅行サイトの拡充により、来期以降はさらなる売上増加を見込む。

- 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「RakuRaku JAPAN eSIM」

➤ インバウンド向け旅行ポータルサイト・Webメディア



• RakuRaku Wi-FiのEC販売スタート (2024年10月～)

様々なニーズに応じたブランド展開

個人・法人・長期・レンタルなど



積極的な広告投資

➤ 通信サービスのEC販売サイトイメージ

ずっと安心の定額制 / 最短即日発送 工事不要

データ容量 無制限

5G対応 最大 4.2 Gbps

安くずっと使い続けたい方への特別プラン! RakuRaku Express Wi-Fi

データ容量無制限で業界最安級 / ずっと 翌月以降も 値上げ一切なし!

定額

レンタル代 0円 最短即日発送 工事不要

毎月300円限定 RakuRaku 売り切れごめん! Wi-Fi

法人様限定

複数台のお申し込みで 初期費用 22,000円 無料!

もちろん、データ容量 無制限・端末代金 業界最安級

2025年12月期はECサイト関連の投資を進め、国内インターネット販売の拡大を目指す。

目次

1. 当社について
2. 2024年12月期 決算実績
3. 2025年12月期 業績予想
4. 中期経営計画の進捗状況
5. 参考資料

1. 当社について

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	32名 (2024年12月31日現在)
設立	2004年1月
資本金	933,131千円 (2024年12月31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

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

2. 2024年12月期 決算実績

- WiMAXサービスにおいて発生した一時的な法人顧客の大口解約により、売上高は前期をわずかに下回る着地
- デジタルマーケティング事業における新サービス開始時期の変更から、関連費用の発生は翌期以降に繰り延べ

	2023年12月期	2024年12月期	増減額(率)	通期業績予想（修正後）	
	実績			2024年12月期 計画	達成率
(単位：百万円)					
売上高	8,483	8,462	▲20(▲0.2%)	8,500	99.6%
売上総利益	4,005	4,248	+242(+6.0%)	-	-
売上総利益率	47.2%	50.2%	-	-	-
営業利益	224	305	+80(+36.0%)	300	101.9%
経常利益	225	301	+75(+33.5%)	300	100.3%
当期純利益	241	283	+42(+17.7%)	300	94.6%

売上高・売上総利益率の四半期別推移

■ 四半期売上高 ● 売上総利益率 (単位：百万円)

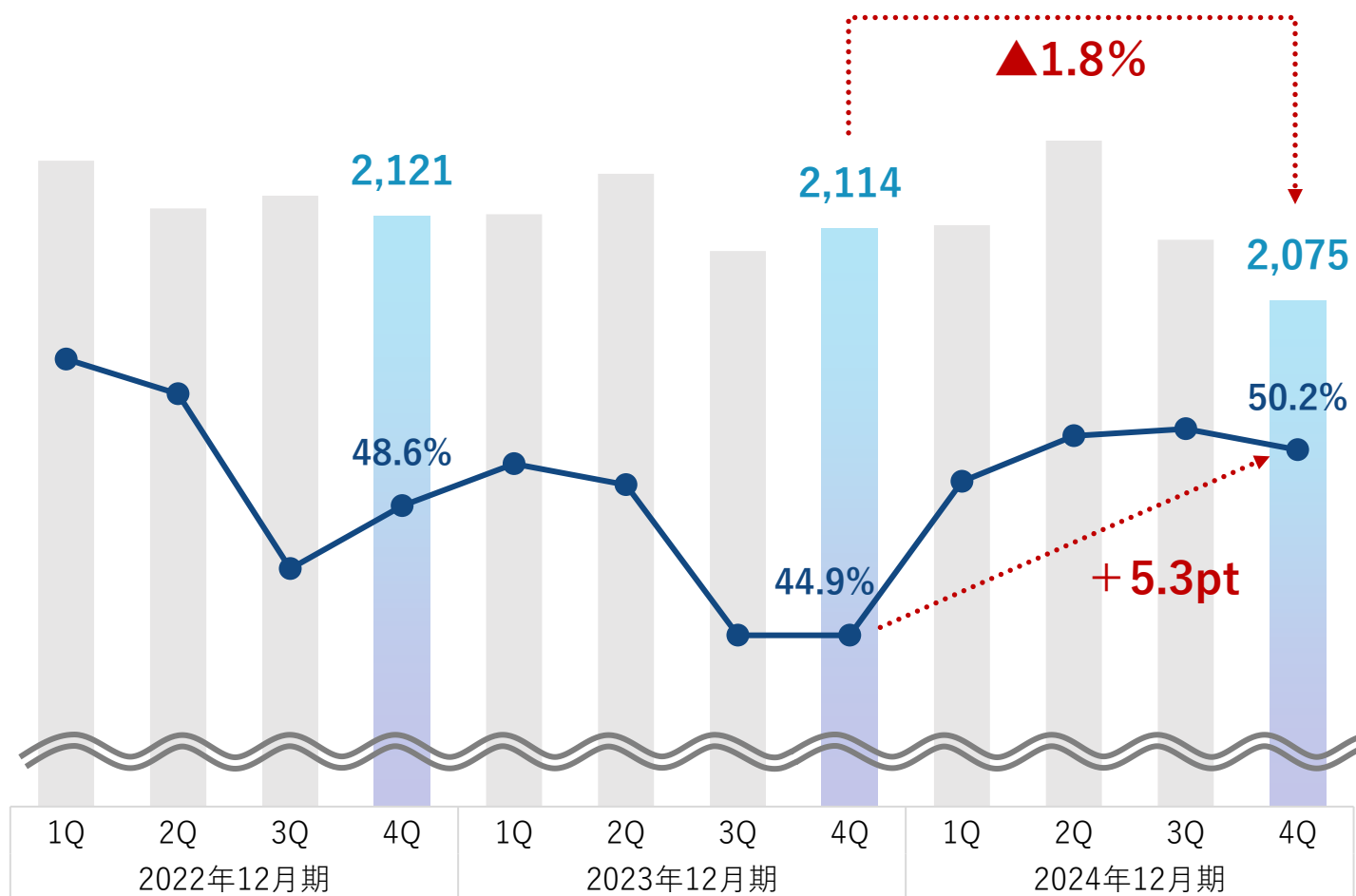
売上高

前年同期比▲1.8%。

WiMAX契約者数が、12月度は単月純増したが、4Q全体で純減したため。

売上総利益率

前年同期比で5.3ptの改善。原価率が抑制されたことで向上。



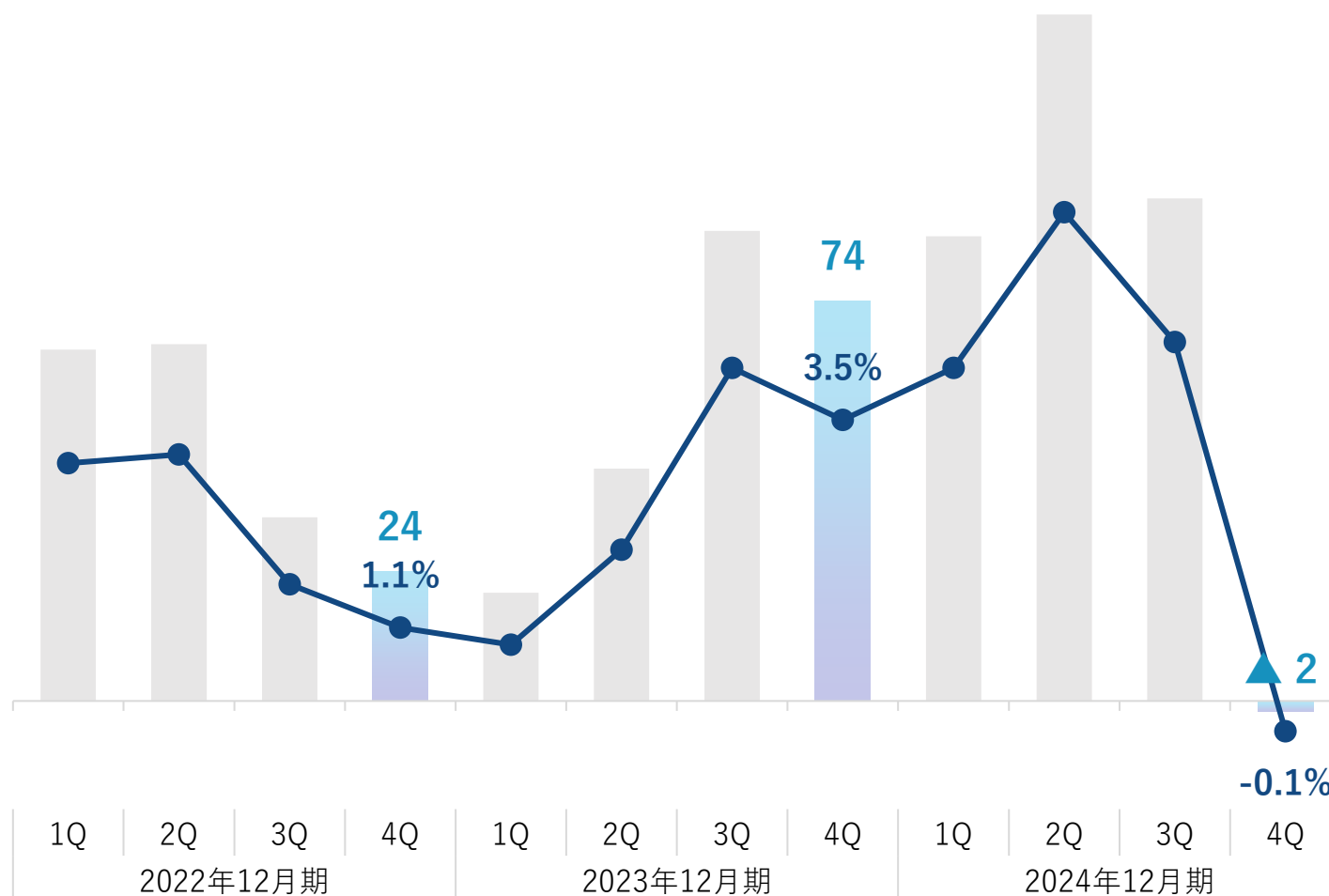
営業利益・営業利益率の四半期別推移

■ 四半期営業利益 ● 営業利益率 (単位：百万円)

| 営業利益・営業利益率

ECサイト経由の販売拡大に向けた先行投資として、重点的に費用を投下したことから、4Q会計期間では▲2百万円の赤字。

EC販売の増加に伴い、2025年12月期1Q以降は黒字回復見込み。



2024年度取り組み状況 | e-SIM販売状況

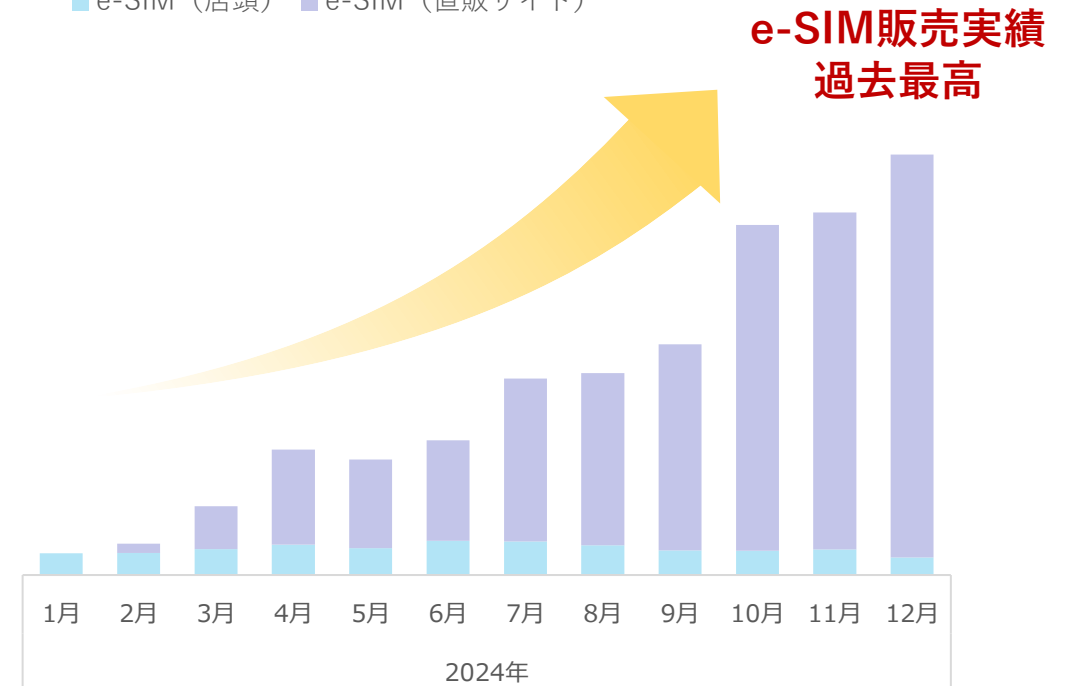
- 訪日外客数の増加により、インバウンド向けプリペイドSIMの販売が増加。
- 特に自社ECサイト経由のe-SIM販売が好調に推移。今後自社旅行サイトをより拡充し、引き続き集客拡大を見込む。

➤ 多言語対応により
様々な訪日外客のニーズに対応



➤ e-SIM販売実績の過去1年の月次推移

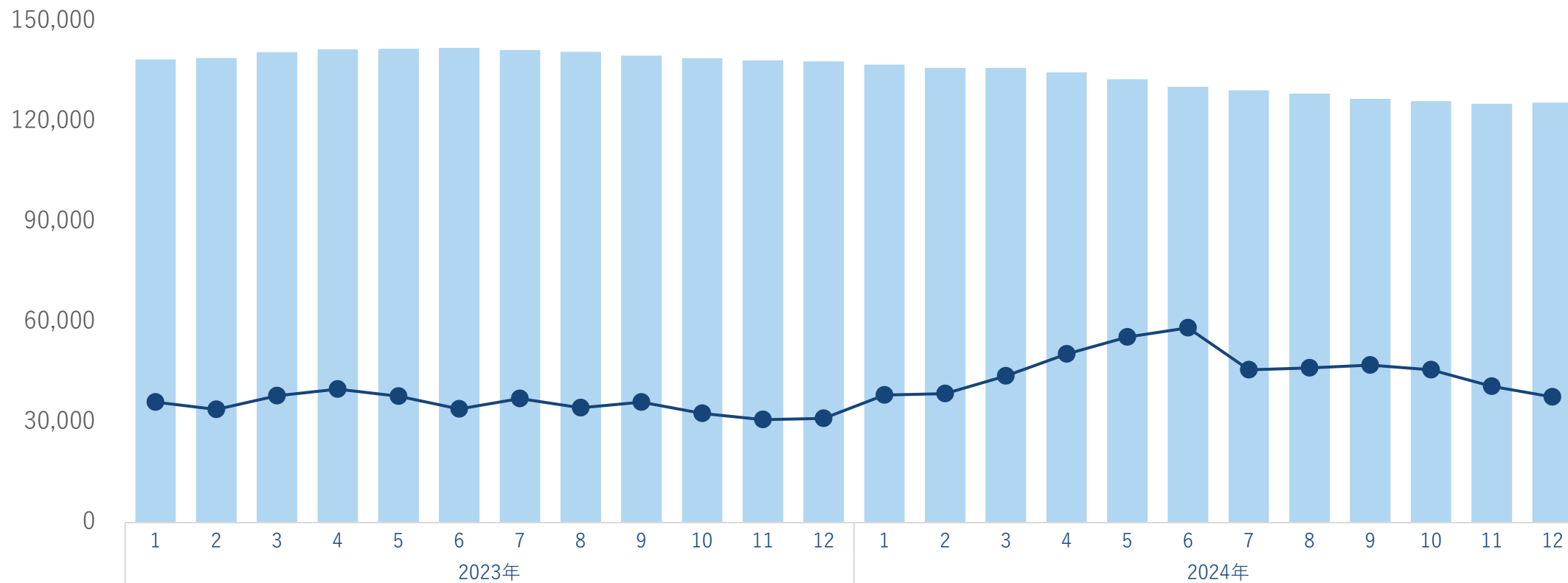
■ e-SIM (店頭) ■ e-SIM (直販サイト)



2024年度取り組み状況 | WiMAX累計と解約率

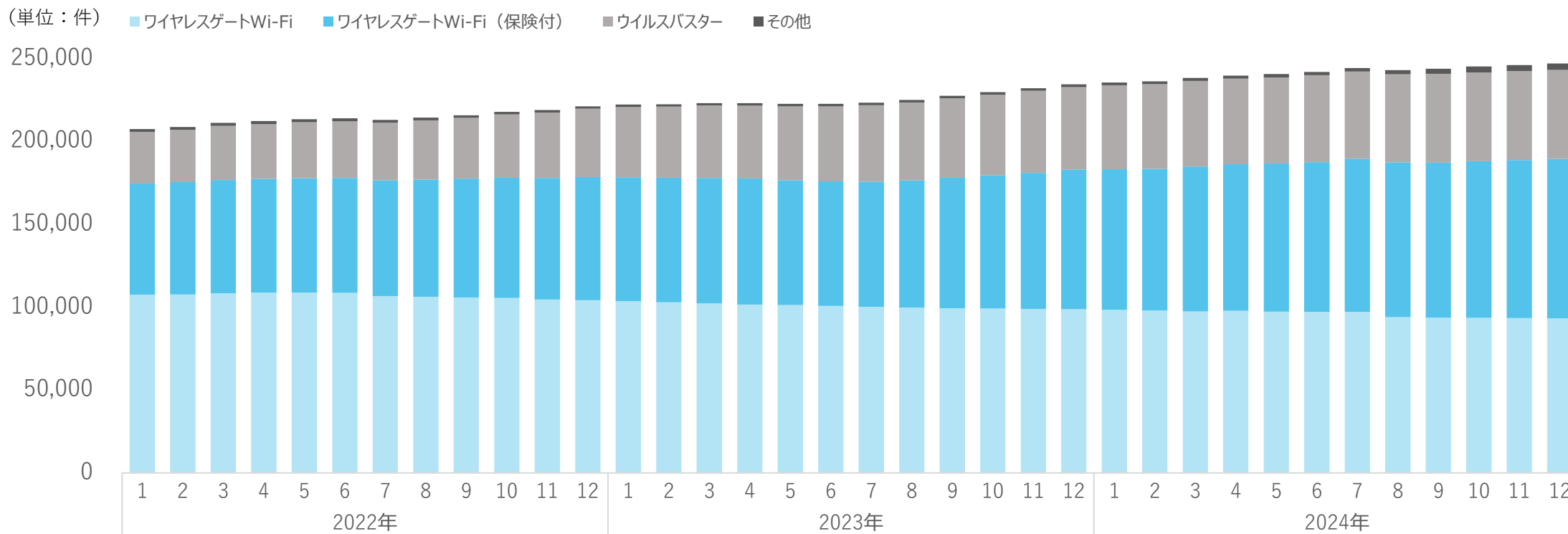
- 2024年2Qに発生した法人の大口解約による一時的な解約件数の増加が落ち着き、4Qの解約率は改善。

(単位：件)



2024年度取り組み状況 | 周辺商品契約者数の進捗推移

- 2024年12月期は3Qから新たに取り扱いを開始した新しいサブサービスが貢献し、2024年12月時点での契約件数は24.7万件に達した。
- 特に「ワイヤレスゲートWi-Fi（保険付）」の契約者数が順調に増加。付加価値を求める顧客向けに、引き続き満足度の高いサービスを提供し、契約者数の純増を図る。



3. 2025年12月期 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、当初は2024年12月期に予定していたものの、新サービス開始時期の変更により2025年12月期以降に繰り延べられることとなった成長投資費用を考慮。

	2024年12月期	2025年12月期	前期比較	
	実績	計画	増減額	増減率
(単位：百万円)				
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	+1486.1%
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%

株主還元について

- 株主還元は重要課題である一方、配当原資である利益剰余金は、マイナスで推移。
- 2024年12月期においてマイナス金額は縮小しているが、2025年12月期は「配当なし」とする。
- 今後も配当原資確保に向けた業績改善を優先する。

株主還元の考え方

- 2025年12月期は「配当なし」としますが、株主還元は重要課題と捉えており、早期の再開を目指し、利益確保に努めてまいります。
- 株主還元の財務体質強化の見通しが立ち次第、当社の株主還元方針を開示します。

財務体質の改善

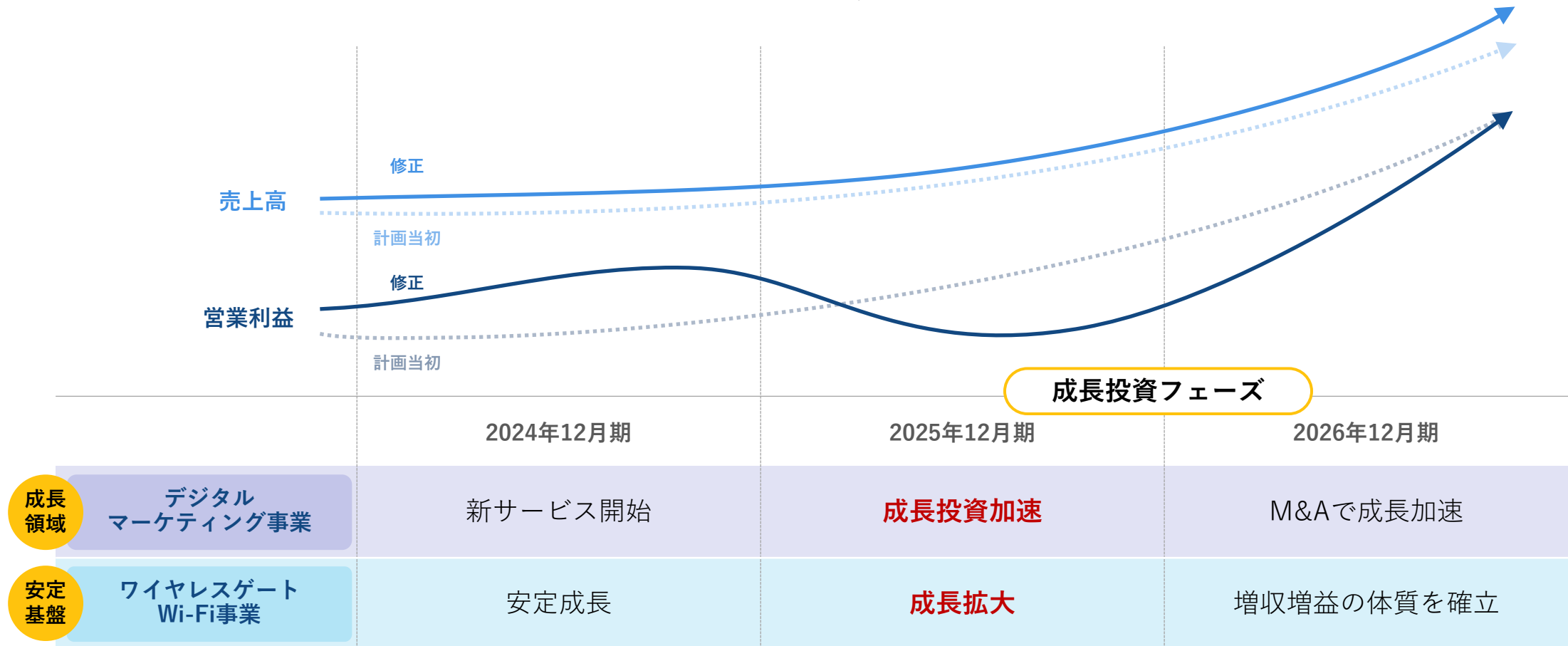
- 成長戦略実行のために必要な投資は、本業の利益から適正額を確保しております。
- 中期経営計画の成長戦略に沿って事業を拡大しつつ、財務体質強化（利益剰余金改善）に努めます。

4. 中期経営計画の進捗状況

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。

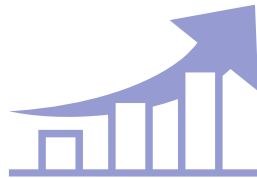
		2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期
		実績	計画	
売上高	● ワイヤレスゲートWi-Fi事業	84.3億円	85億円	90億円以上
	● デジタルマーケティング事業	0.3億円	5億円	10億円以上
	合計	84.6億円	90億円	100億円以上
営業利益		3.0億円	2.2億円	5億円以上

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
 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)



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

データ出所：日本政府観光局 (J N T O)

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

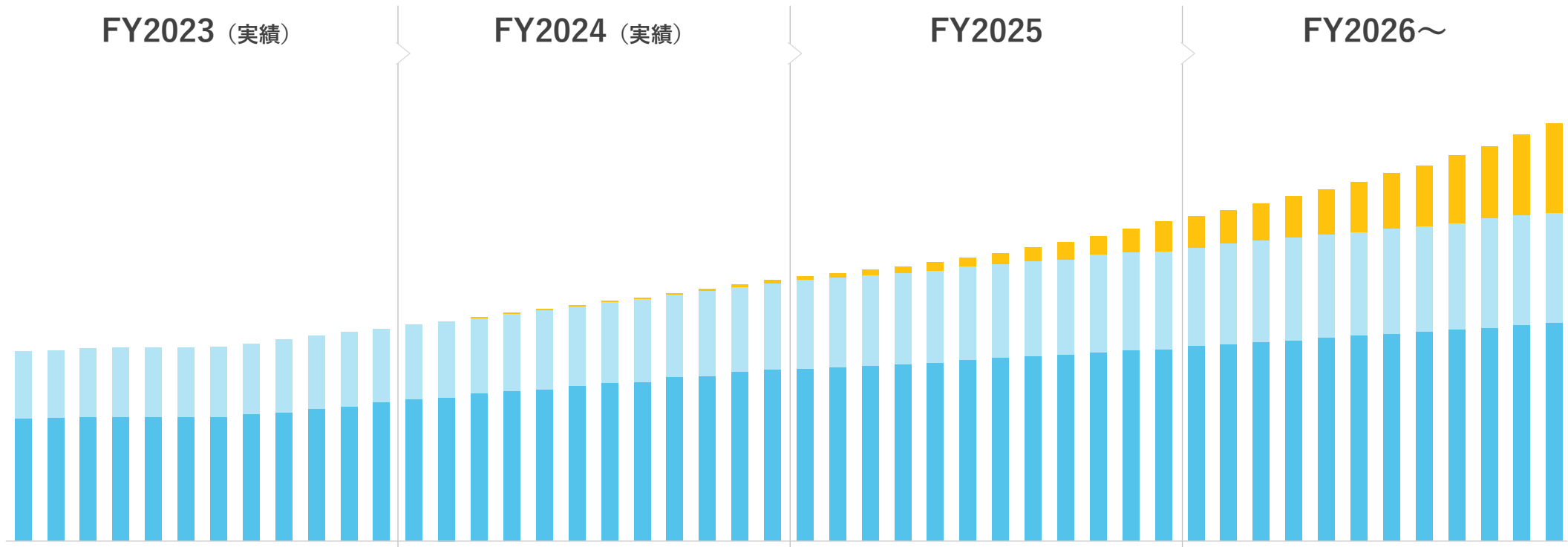
購買顧客

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 ■ ウィルスバスター ■ オプション



LTE通信対応のワイヤレスゲートオリジナルSIMフリータブレット「wg_tablet_01」を
2024年11月13日よりヨドバシカメラ全店舗およびその他販路にて順次販売開始。



パートナーシップの強化 | カメラのキタムラとの提携

- 新たな販売チャネルとして、「カメラのキタムラ」との提携を開始。
- 販売網の拡大により、タブレットをはじめとする物販事業を強化。

株式会社キタムラ

設立 1943年5月

店舗数 カメラのキタムラ 621店舗
スタジオマリオ 363店舗



売上高 878億9,864万円 (23年3月期)

事業内容

- 「カメラのキタムラ」の運営
- 記念日スタジオ「スタジオマリオ」の運営
- 「Apple製品サービス」の運営
- スマートフォン事業
- インターネット販売事業
- 中古販売事業
- フォトカルチャー事業



5.参考資料



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

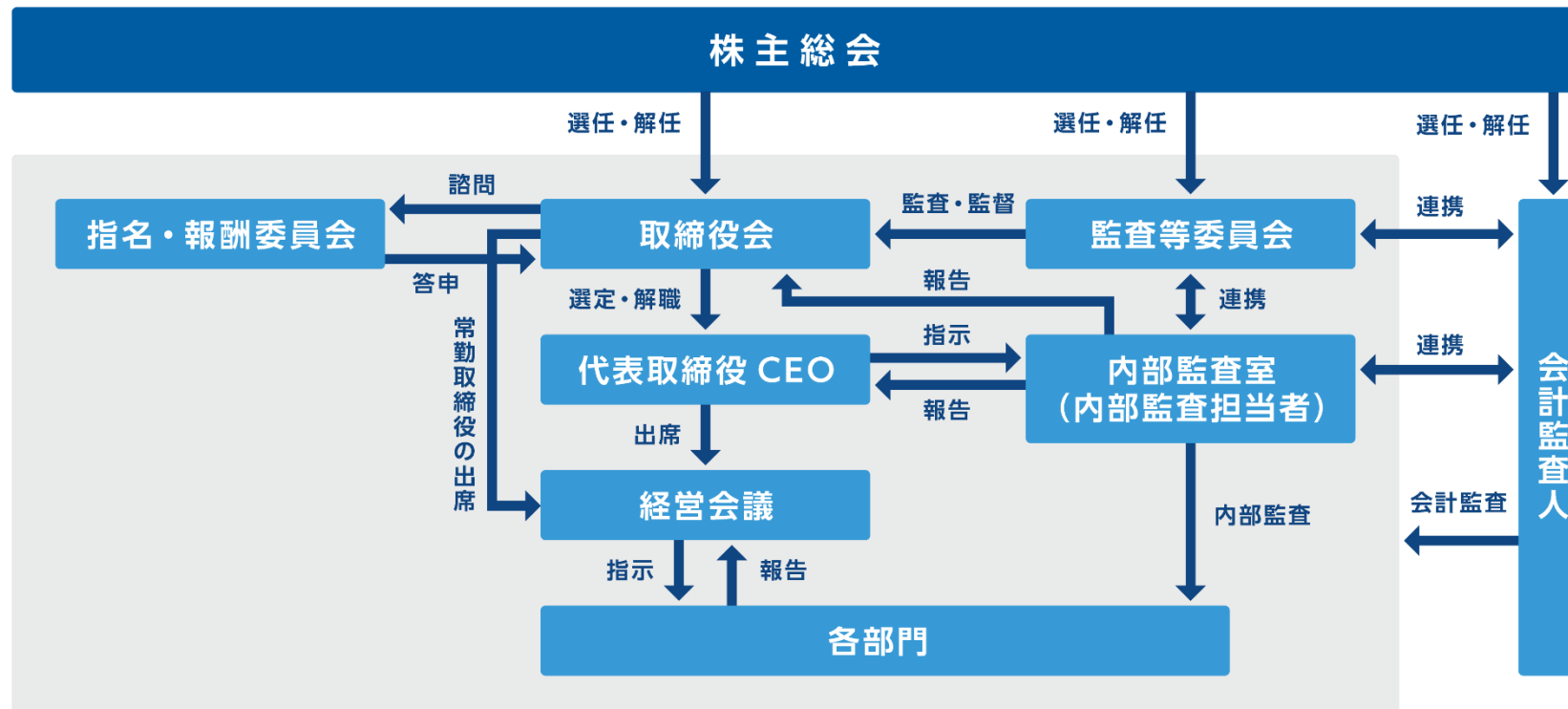
株式会社サイゼリヤ 社外取締役 (監査等委員)

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