



2025年8月22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2四半期決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2025年8月14日に発表いたしました2025年12月期 第2四半期決算について、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 : 2025年12月期第2四半期の売上高は4,062百万円で、前年同期比では減収となりましたが、どのように評価していますか。

A 1 : 主にワイヤレスゲート Wi-Fi 事業における主力の WiMAX サービスが微減となったことで、前年同期比減収の着地となりました。WiMAX サービスについては、新規獲得および解約率の低減に向けた取り組みに努めます。

ただし、全体としては、通期業績予想に対する進捗は想定通りに進んでおり、通期予想達成に向けて引き続き取り組んでまいります。

Q 2 : 営業利益が前年同期比で 58.1%の減益となっています。通期予想の達成に問題はないでしょうか。

A 2 : 2025年12月期は、前期に予定していた成長投資を集中的に実行する計画で、当初より利益面については前期を下回る予想としております。そのため、前年同期比では大きく減益となっていますが、2Q時点の進捗率は営業利益で40.8%、当期純利益で50.1%となっており、通期予想の達成に向け、順調に進捗しているものと考えています。

Q 3 : 新サービス「WG FREE eSIM」について、収益の仕組みと業績に対する影響を教えてください。

A 3 : 新サービス「WG FREE eSIM」は、企業が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 e-SIM を配布できるサービスです。企業はコストの負担なく e-SIM を配布することが可能で、また、配布された利用者が通信容量を追加購入（リチャージ）した場合、配布した企業にもその売上の一部が還元される仕組みとなっています。当社 e-SIM の認知度向上とともに、新たな市場接点を獲得することを目的としております。収益面では、まだ立ち上げの初期段階のため、短期的な業績寄与は限定的ですが、顧客接点の多様化やブランド価値の向上を通じて、中長期的な成長につなげるべく取り組んでまいります。

参考 URL① : <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9419/tdnet/2651383/00.pdf>

参考 URL② : <https://ssl4.eir-parts.net/doc/9419/tdnet/2676082/00.pdf>

Q 4 : デジタルマーケティング事業の成長投資の進捗について、2Qの進捗を教えてください。

A 4 : デジタルマーケティング事業においては、引き続きインバウンド向け e-SIM の EC サイト「WG JAPAN eSIM」および旅行ポータルサイト「WG TRAVEL」の拡充を進めるとともに、新サービス「WG FREE eSIM」によるプロモーション施策を実施するなど、さらなる流入の拡大に取り組んでおります。また、国内向けには、自社 EC サイトとともに販売チャネルの拡大を進め、堅調に獲得実績を伸ばしております。また「推し活 Wi-Fi」や「ペット見守り Wi-Fi」など、細分化されたニーズに応える WiMAX の新サービスを開始するなど、コンテンツの拡充にも注力しております。2025 年 12 月期は、引き続き成長投資を実施し、新たな市場ニーズを捉え、中長期的な収益源の確立と競争優位性の強化を図ってまいります。

Q 5 : デジタルマーケティング事業において、EC 販売実績が大きく伸びています。こういった理由によるものでしょうか。

A 5 : 今期集中的に実施している成長投資により、自社 EC サイトの整備・強化やなど、ほか WEB 販売チャネルの拡大を行ったことで、EC 経由で流入するお客様が増加したことが一つ大きな要因と考えています。また、市場環境においては、気軽に利用できる EC 販売のニーズが増していることも追い風となっています。引き続き EC 販売増加に向けた取り組みを進め、当社の持続的な成長と企業価値向上に貢献できるよう事業を推進してまいります。

以上