



2025年12月期 第3四半期 決算説明資料

2025.11.13

株式会社ワイヤレスゲート

デジタルマーケティング事業拡大のための成長投資により、 通期計画の達成に向けた基盤を構築

売上高

61.0 億円

進捗率：67.9%

営業利益

1.4 億円

進捗率：65.2%

当期純利益

1.5 億円

進捗率：79.4%

- ・ 2025年12月期通期計画に対し、売上高の進捗率67.9%・営業利益の進捗率65.2%
- ・ 安定した原価率のコントロールに成功し、売上総利益率は前年同期を4.7pt上回る
- ・ 成長投資の影響から、営業利益は前年同期比▲53.4%減となるも想定範囲で推移
- ・ 3Qまでの成長投資による売上貢献を見込み、通期計画は据え置き
- ・ M&Aによる株式会社FREEDiVEの完全子会社化により、今後はデジタルマーケティング事業の大幅な事業規模拡大を見込む

・ 2025年11月13日付で株式会社FREEDiVEを完全子会社化



社 名	株式会社FREEDiVE	
事 業 内 容	モバイルWiFi事業・デジタルソリューション事業	
主 要 サ ー ビ ス	● AiR WiFi ● MUGEN WiFi ● 5G CONNECT	クラウドSIM型ポケットWiFi。自由な契約体系と高リピート率。 コスパ重視ユーザー層に人気。30日間お試しサービス。 高速WiMAX+5G対応の次世代通信ブランド。



アフィリエイト・SNS・LP最適化で
独自展開のWEB販売

WEBリテラシーが
高い顧客・若年層

急成長の
D2C通信ブランド群

期待されるシナジー効果

オフライン×オンラインの統合

クロス販促によるリーチ拡大

BtoC・D2C両輪での通信ブランド価値向上



ヨドバシカメラを中心とした
全国リアル店舗網

高信頼層・購買意欲層の
家電量販店来店者

東証上場企業

リアル×デジタルで通信を動かす

両者の連携でオフライン×オンラインの通信サービス販売モデルを構築
リアルの信頼とデジタルの革新により、通信事業の新しい成長軸を創出

補足資料 | 完全子会社化する株式会社FREEDiVEについて



社 名	株式会社FREEDiVE	資 本 金	1百万円
所 在 地	茨城県つくば市小野崎260-1 ヒロサワつくばビル1階	設 立	2016年6月
代 表 者	代表取締役 今井 渉平	事 業 内 容	モバイルWiFi事業 ・デジタルソリューション事業

	2023年5月期	2024年5月期	2025年5月期
純 資 産	88 百万円	84 百万円	97 百万円
総 資 産	915 百万円	628 百万円	844 百万円
1 株 当 たり 純 資 産	44,066 円	42,423 円	48,790 円
売 上 高	3,016 百万円	2,507 百万円	2,402 百万円
営 業 利 益	78 百万円	52 百万円	70 百万円
経 常 利 益	73 百万円	84 百万円	70 百万円
当 期 純 利 益	62 百万円	58 百万円	12 百万円
1株当たり当期純利益	31,031 円	29,210 円	6,367 円
1 株 当 たり 配 当 金	— 円	— 円	— 円

- ・ 当該会社と当社との間においては、営業上の取引関係があります。資本関係、人的関係については、いずれも該当事項はありません。
- ・ 取得価額については、公平性・妥当性を確保するために第三者機関による株式算定を実施し、金額の妥当性を検討したうえで、相手先との協議により決定しています。
- ・ 本件株式取得により、のれんが発生する見込みですが、その金額及び会計処理につきまして現在精査中であります。今後、開示すべき事項が発生した場合には、速やかにお知らせいたします。

- 2025年8月14日より、訪日外国人観光客向けに提供中の無料通信サービス「WG FREE eSIM」について、「SIMカード」の提供を開始

➤ 「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（容量500MB）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サービス



8月より
SIMカードを
提供開始

ビジネスモデル概要

- 利用者は、企業が配布した無料eSIM・SIMカード(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・SIMカード配布企業に手数料として還元

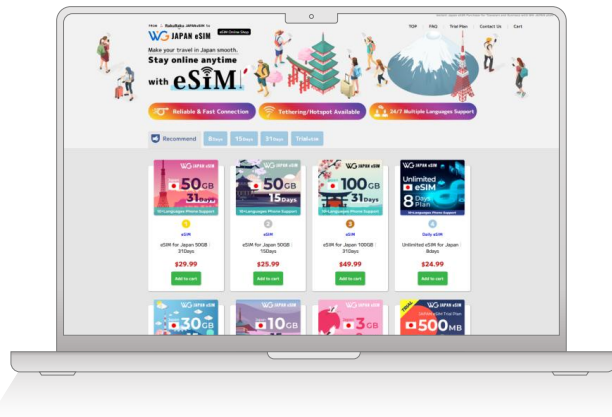
サービス名・詳細

- 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、新たに開始した動画配信により、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

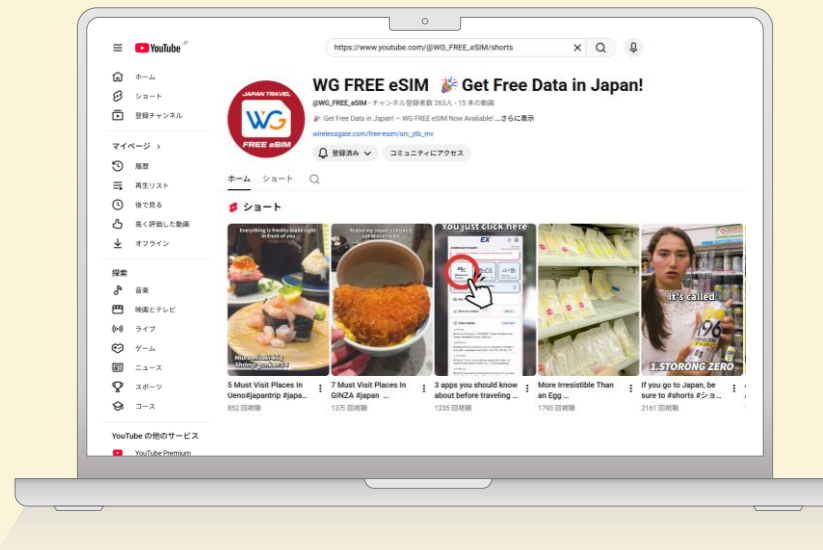
- インバウンド向けe-SIMのECサイトのリブランディングを実施「WG JAPAN eSIM」

11言語対応

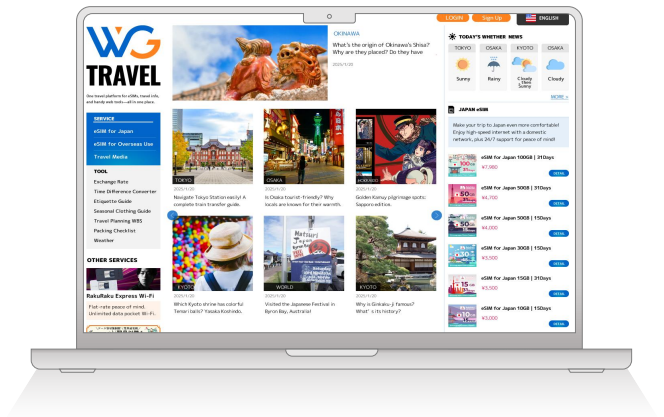


- 公式YouTubeチャンネル

動画配信
開始



- インバウンド向け旅行ポータルサイト・Webメディア「WG TRAVEL」



目次

1. 2025年12月期 第3四半期 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3四半期 決算実績

- ・ 成長投資として新サービス・商品の展開を進め、新規顧客の獲得に注力したものの、導入段階であることもあり、売上貢献は4Q以降を見込む
- ・ 原価率改善の効果により、売上総利益率が向上。成長投資フェーズのため営業利益は前年同期を下回るものの、今後の利益増加に向けた基盤の構築が進む

	2024/12期 3Q	2025/12期 3Q	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	6,387	6,106	▲280 (▲4.4%)	9,000	67.9%
売上総利益	3,207	3,350	142 (4.4%)	-	-
売上総利益率	50.2%	54.9%	-	-	-
営業利益	308	143	▲164 (▲53.4%)	220	65.2%
経常利益	303	144	▲158 (▲52.3%)	220	65.7%
当期純利益	314	158	▲155 (▲49.5%)	200	79.4%

売上高・売上総利益率の四半期別推移

売上高

前年同期比▲3.0%

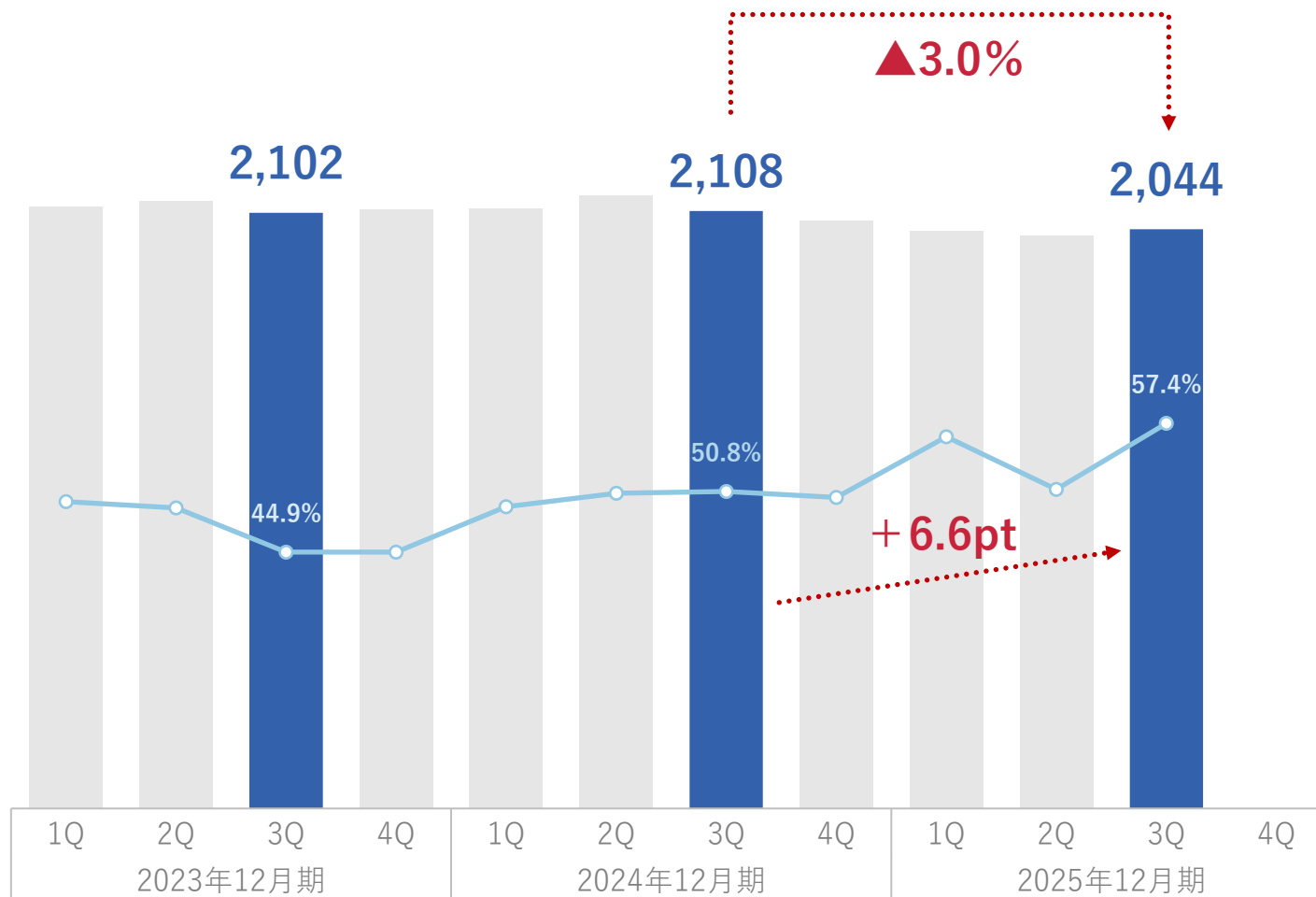
会計期間では前年同期を下回ったものの、当期2Qを上回る。
4Q以降も成長投資の効果が徐々に表れると見込んでおり、引き続き売上拡大に向け注力

売上総利益率

前年同期比+6.6ptの改善

原価率のコントロールが安定化し、売上総利益率は良好な水準を維持

■ 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

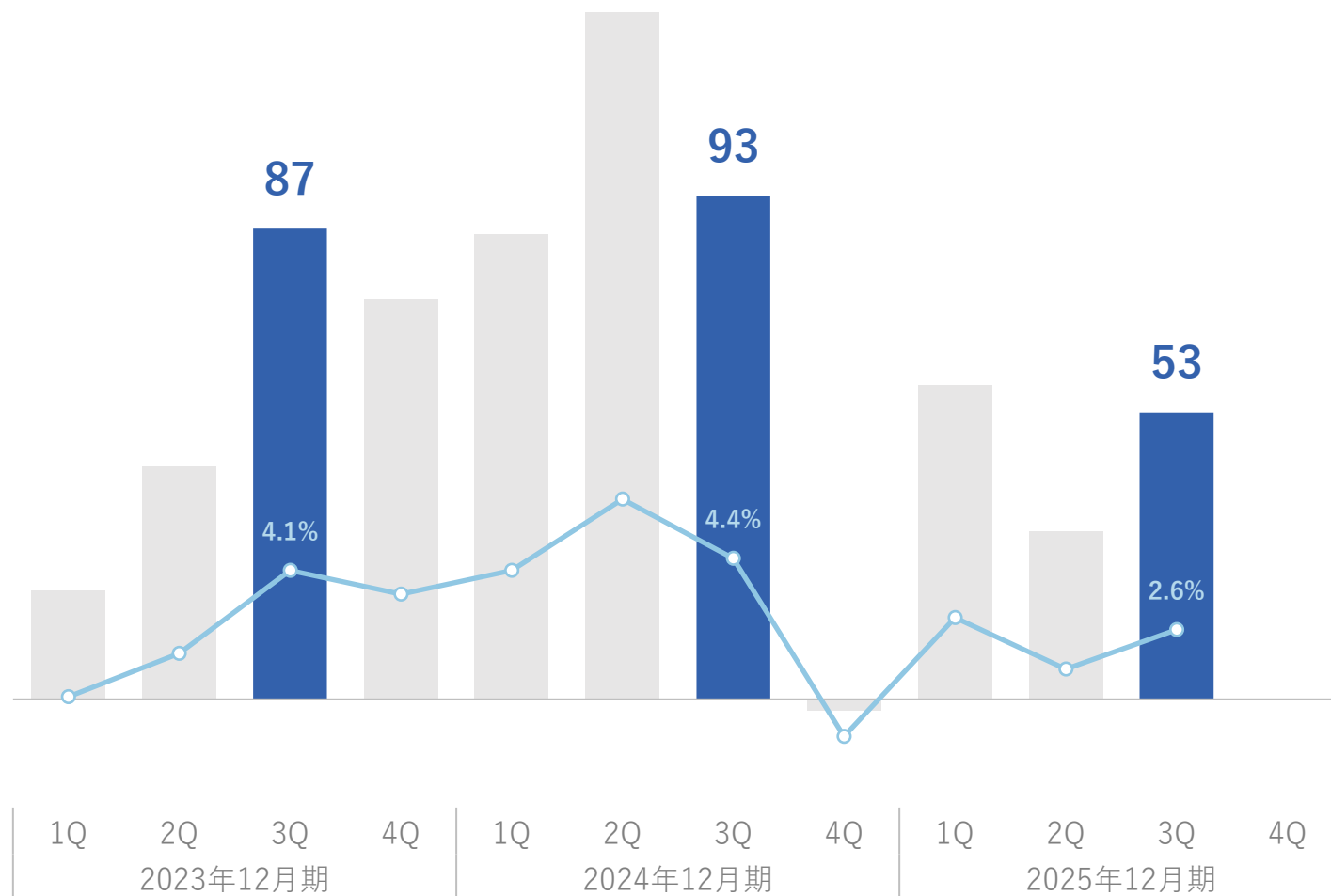


営業利益・営業利益率

原価率のコントロールにより、売上総利益は前年同期比増となっているものの、引き続き成長投資に重点を置いた事業計画から、3Q会計期間の営業利益は前年同期比▲42.7%

3Qまでの成長投資の効果を見込み、通期計画は据え置き

■ 四半期営業利益 ● 営業利益率 (単位：百万円)



- デジタルマーケティング事業拡大に向けたM&Aを実施
- 3QのEC販売数は前年同期比+35.2%の大幅成長。成長投資と共に、引き続き売上拡大に向けた施策を継続

➤ 多言語対応により様々な訪日外客のニーズに対応可能なe-SIMのEC販売

➤ M&Aにより株式会社FREEDiVEを完全子会社化

リアル×デジタルで通信を動かす



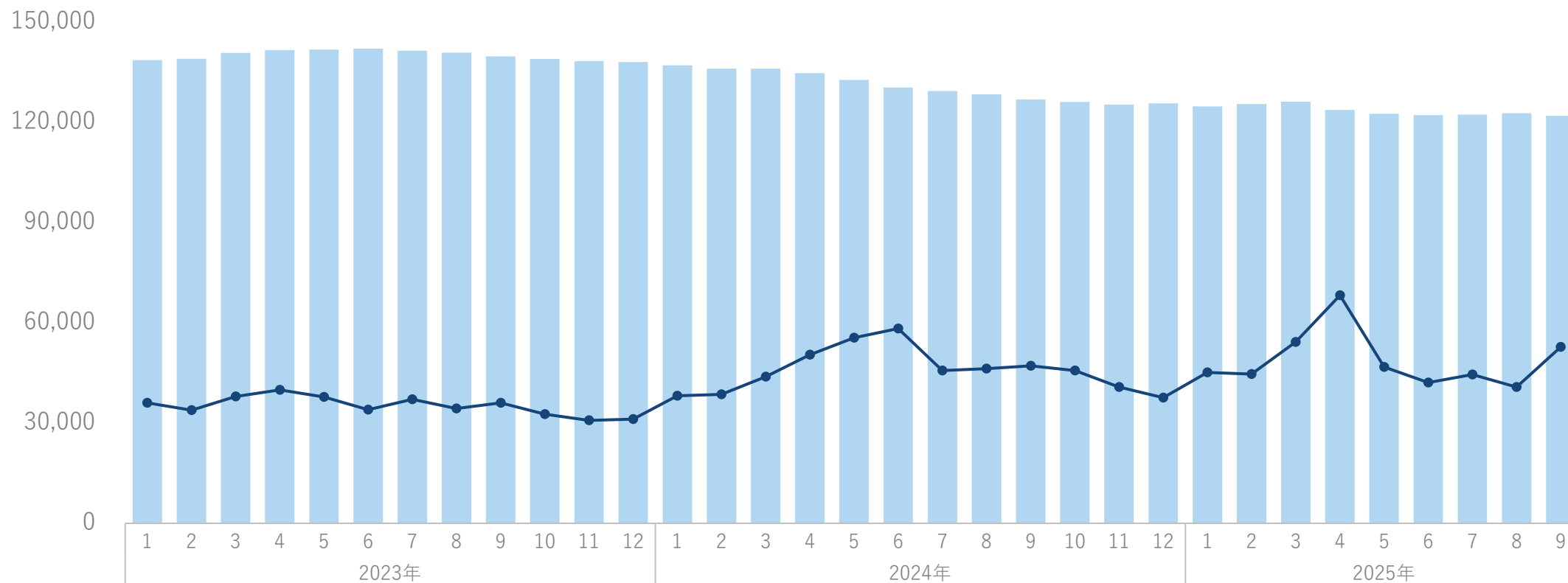
FREEDiVE社の強み

- WEB広告・LP設計・データ分析を全て自社で完結し、SNS運用とアフィリエイト網による両輪の集客エコシステムを独自構築。
- 外部依存が高い業界構造の中で、自社完結による顧客獲得の圧倒的なスピードを実現。

2025年12月期 取り組み状況 | WiMAX累計と解約率

- ・ 堅調な新規獲得が進み、2025年7月、8月のWiMAX累計は前月比純増で推移
- ・ 引き続き新規獲得と解約率の低減に努め、ワイヤレスゲートWi-Fi事業の安定化を進める

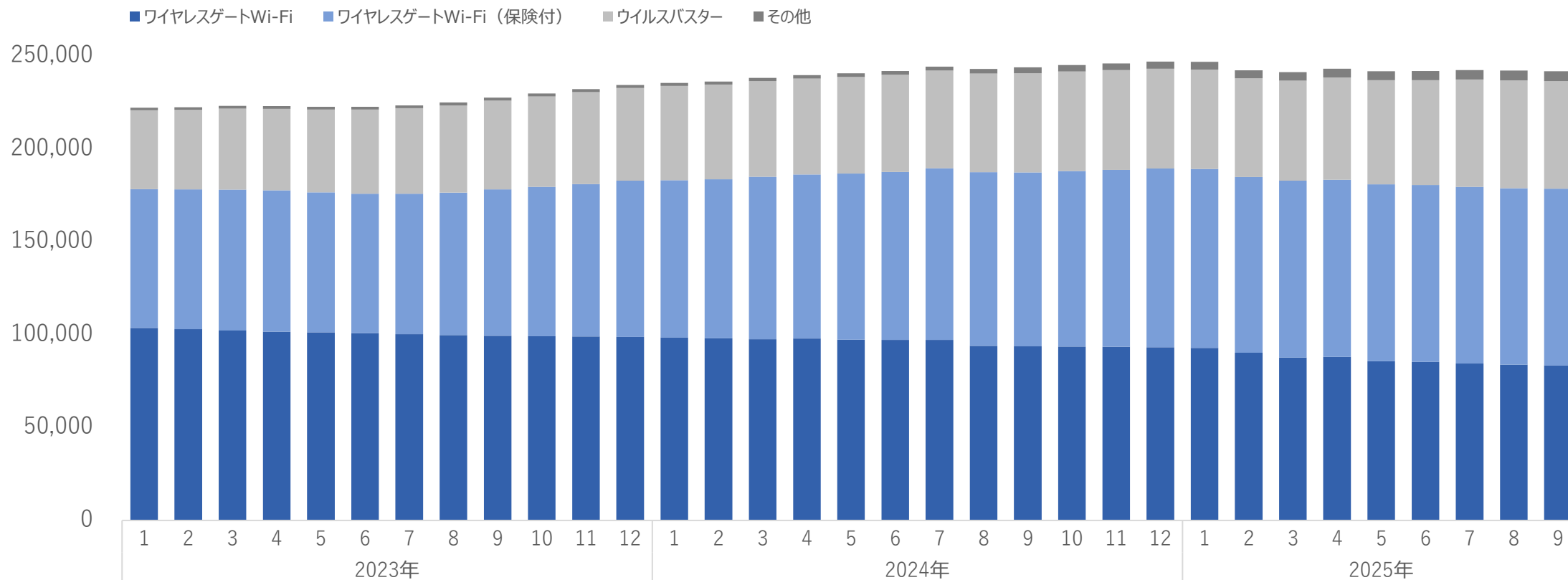
(単位：件)



2025年12月期 取り組み状況 | 周辺商品契約者数の進捗推移

- ・ ワイヤレスゲートWi-Fi（保険付）およびウイルスバスターの契約数が安定して推移
- ・ 既存のワイヤレスゲートWi-Fiに加え、新たな周辺商品・サービスによる契約獲得に注力

(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
- ・ 売上高および各段階利益については、4Qの積み上げで通期計画達成を目指す

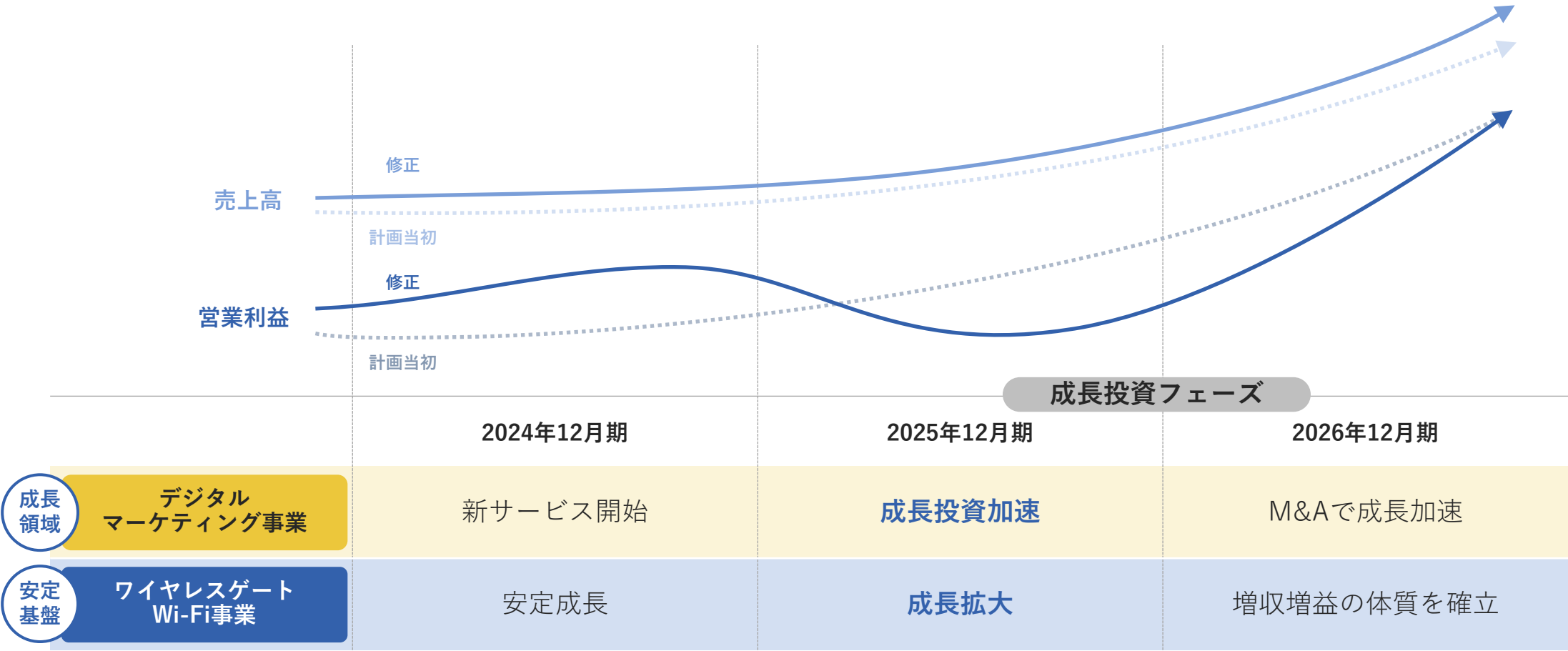
(単位：百万円)	2024年12月期	2025年12月期	前期比較	
	実績	計画	増減額	増減率
売上高	8,462	9,000	+ 537	+ 6.4%
● ワイヤレスゲートWi-Fi事業	8,431	8,500	+ 68	+ 0.8%
● デジタルマーケティング事業	31	500	+ 468	+ 1,486.1%
営業利益	305	220	▲85	▲28.0%
経常利益	301	220	▲81	▲26.9%
当期純利益	283	200	▲83	▲29.6%

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

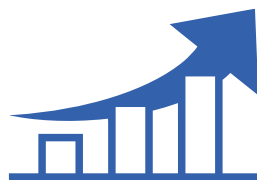
		2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期
		実績	計画	
売上高	● ワイヤレスゲートWi-Fi事業	84.3億円	85億円	90億円以上
	● デジタルマーケティング事業	0.3億円	5億円	10億円以上
	合計	84.6億円	90億円	100億円以上
営業利益		3.0億円	2.2億円	5億円以上

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



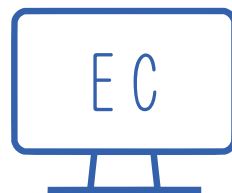
デジタルマーケティング事業への注力によるe-SIM収益の拡大、
通信事業におけるパートナーシップの強化による販売の増加に加え、
M&Aを活用した成長の加速で中期経営計画の達成に向けた取り組みを継続

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、
M&Aによる体制強化

パートナーシップの強化

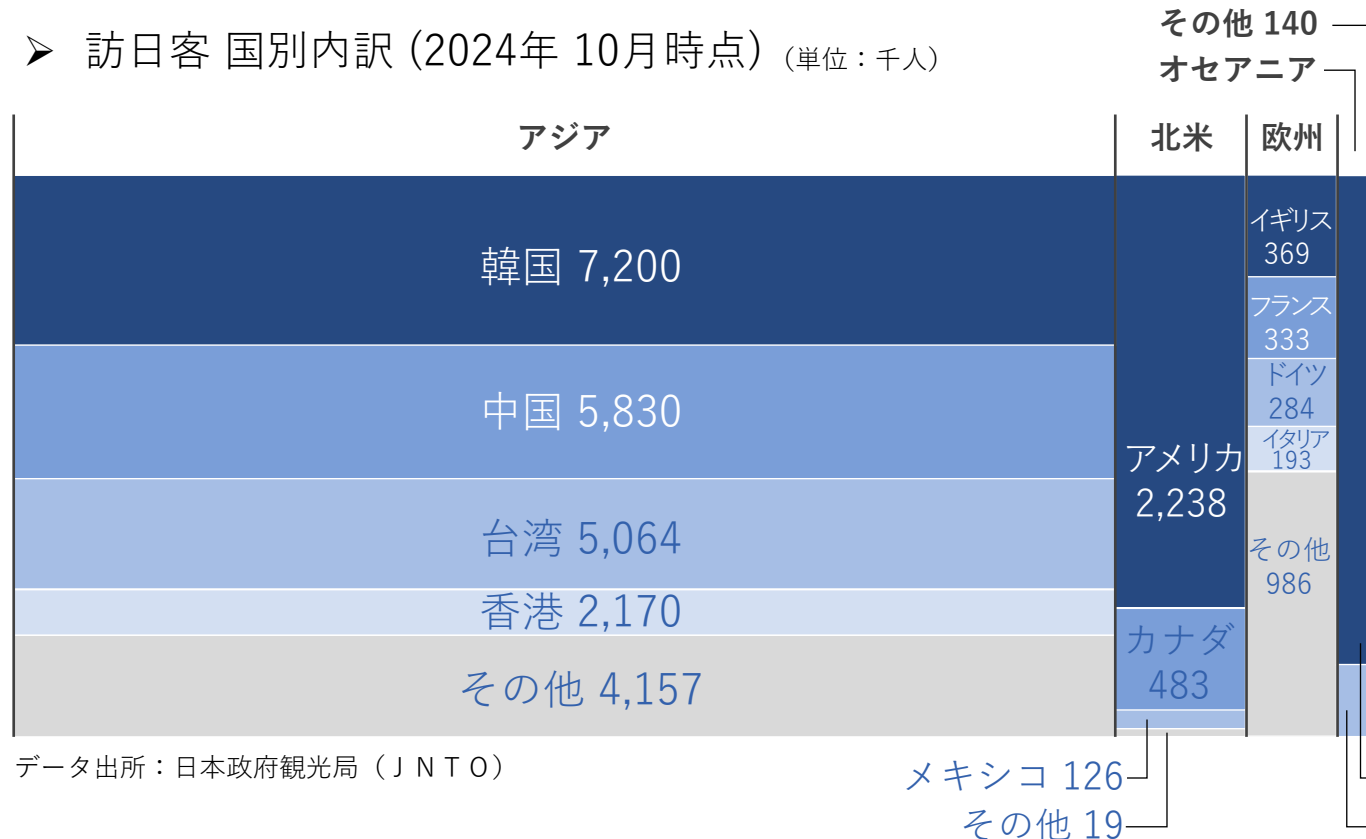


ヨドバシカメラとの
パートナーシップ強化、
物販・サービス商材の販売拡大

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運営し、e-SIM販売に繋げる。再生回数が好調な動画経由の流入も増加
- 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

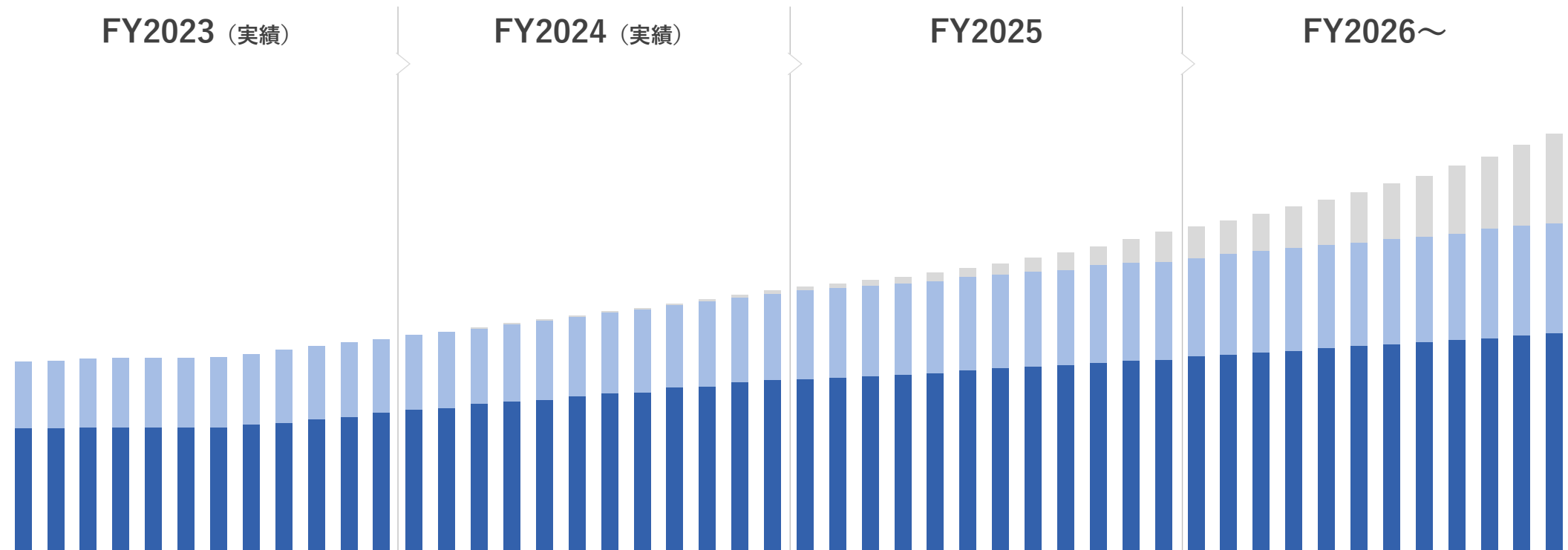
購買顧客

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		36名（2025年9月30日現在）
設 立		2004年1月
資 本 金		933,131千円（2025年9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

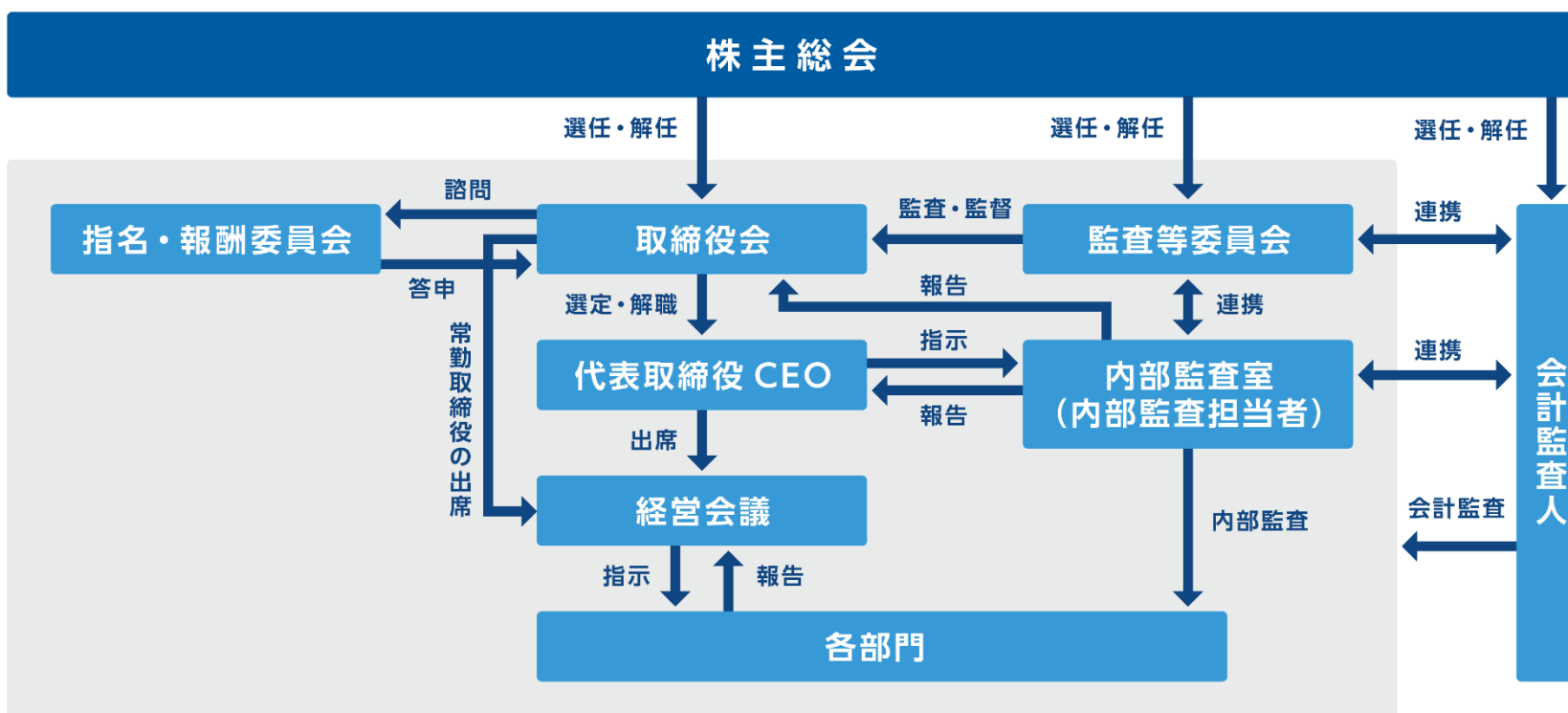
株式会社サイゼリヤ 社外取締役(監査等委員)

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