



2026年8月21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 2 四半期決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2026 年 8 月 13 日に発表いたしました 2026 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。

第 2 四半期決算動画を配信しています。是非ご覧ください。

https://www.wirelessgate.co.jp/ir/movie/20260813_2026Q2_rec.mp4

Q 1 : 第 2 四半期決算の売上高は前年同期比+34.2%、営業利益は同+95.7%と大幅増収増益となりましたが、主な要因について教えてください。また、営業利益率は今後さらに改善していくのでしょうか？

A 1 : 売上面では、ワイヤレスゲート社の安定した売上成長に加え、前期に子会社化した FREEDiVE 社の連結効果が増収に寄与しています。利益面では、販路拡大に伴う売上原価の増加や子会社の原価増加などの影響があったものの、これらを吸収し、営業利益は前年同期比 95.7%増、営業利益率も前年同期から 1.0 ポイント改善し、3.2%となりました。前期はデジタルマーケティング分野への先行投資を行ったこともあり、その反動による利益率改善もありますが、今後もグループ全体で事業運営の最適化を進め、さらなる収益性の改善を目指してまいります。

売上高前年同期比+34.2%、営業利益は同+95.7%

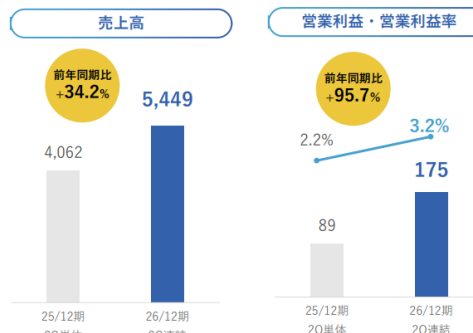
(単位：百万円)

売上高は前年同期比大幅増収

- ・ワイヤレスゲート社においても前年同期比約10%増
- ・子会社FREEDiVE社の売上貢献は約9.8億

営業利益も前年同期比増

販路拡大に伴う売上原価の増加や子会社の原価増加の影響があったものの、営業利益は前年同期比で増益、利益率も改善



当社は株式会社FREEDiVE株式取得（完全子会社化）に伴い、2025年12月期第4四半期から連結決算へ移行しております。そのため、2025年12月期第1四半期から第3四半期の業績は単体を記載しております。ただし、第4四半期からは連結開始ですがM&A関連費用のみ計上となり、FREEDiVE社の業績貢献は2026年1月からとなっております。

COPYRIGHT (c) Wireless Gate, Inc. All Rights Reserved.

Q 2 : 第2 四半期時点の WiMAX 契約数が横ばいとなっています。今後、契約数を増加させるための施策について教えてください。

A 2 : WiMAX については、契約数の拡大を引き続き重要な課題と認識しています。今後は、従来からのヨドバシカメラを中心としたオフライン販売に加え、EC などオンラインの販売チャネルも活用し、販売機会と顧客接点を拡大していきます。また、通信サービス単体だけではなく、スマホ保険、PC 保険、セキュリティサービスなどの周辺サービスや新商品を組み合わせることで、1 顧客当たりの収益性を高めることも重視しています。したがって、契約数の拡大と顧客単価の向上の両面から、既存事業を安定成長させていきたいと考えています。

Q 3 : ヨドバシカメラ池袋店などの大型店舗で、通信サービスだけでなく、リカバリーウェア、マウスなど取扱商品を広げていますが、今後の店舗戦略について教えてください。

A 3 : 当社にとって最大の強みの一つであるヨドバシカメラでの販売力を活用し、取扱商品の拡充を進めています。ヨドバシカメラは、多くのお客様が来店されることに加え、通信サービスと親和性の高いデジタル機器や周辺商品を幅広く取り扱っています。こうした販売環境を活かし、当社でも WiMAX や SIM などの通信サービスに加え、リカバリーウェア、マウスなど通信以外の商材も展開して販売機会の拡大に取り組んでいます。

今後は、池袋店をはじめとする店舗での販売実績や需要を見極めながら、取扱商品の拡充や販売方法の改善を進め、新たな販売機会の創出につなげていきたいと考えています。

Q 4 : 前期に子会社化した FREEDiVE 社について、現時点では連結による売上貢献が中心で、今後は両社のシナジー効果が重要になると考えています。FREEDiVE 社との PMI は現在どのように進んでいるのでしょうか？

A 4 : FREEDiVE 社については、まずはそれぞれの事業基盤を維持しながら、両社の強みを活かした

シナジー創出に向けた検討を進めています。当社が強みを持つヨドバシカメラなどのオフライン販売チャネルと、FREEDiVE 社が有する EC・デジタルマーケティングのノウハウなど、それぞれの強みを活かした販売機会の拡大に加え、両社の顧客基盤を活用したクロスセルや仕入れの効率化など、具体的なシナジーが見込める領域について検討しています。

また、PMI の観点では、両社の事業や業務の状況を把握しながら、グループ全体としての役割分担や経営資源の配分を整理し、より効率的な事業運営体制の構築に向けた検討を進めています。両社それぞれの強みを活かしつつ、グループ全体で最適な事業運営を行うことを重視しています。

FREEDiVE 社の連結による業績貢献は既に始まっていますが、現時点では本格的なシナジー効果を創出するための基盤を整えている段階です。今後、両社の販売チャネルやノウハウなどを相互に活用することで、売上成長だけでなく、グループ全体の収益性向上にもつなげていきたいと考えています。

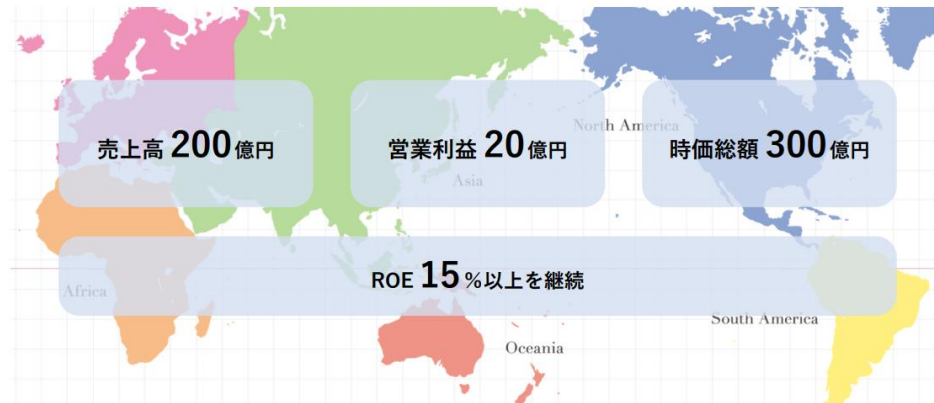
Q 5 : 10 年ビジョンでは 2033 年に売上高 200 億円、営業利益 20 億円、ROE15%以上、時価総額 300 億円を目標とされています。現在の 2026 年計画から営業利益を約 5 倍にする計画ですが、何が成長ドライバーとなるのでしょうか？

A 5 : 第 1 フェーズ（2026～2028 年）では、WiMAX・モバイル Wi-Fi など既存事業の安定成長に加え、eSIM を新たな主力事業へ育成することが成長の柱となります。海外向け・国内向けの eSIM サービスを拡充するとともに、オフラインとオンラインの販売チャネルを組み合わせ、顧客接点と販売機会を拡大していきます。また、FREEDiVE 社の連結を契機に、同社が有する EC・デジタルマーケティングのノウハウと、当社が強みとするオフラインの販売チャネルを組み合わせるなど、グループ全体での事業運営の最適化を進め、成長と収益性の向上につなげていきます。M&A についても、既存事業とのシナジーや成長性を見極めながら、必要に応じて検討してまいります。

第 2 フェーズ（2029～2033 年）では、海外 eSIM や世界 Wi-Fi スポットなどを通じてグローバルに事業を拡大し、国内外を合わせて 100 万人を超える顧客基盤の構築を目指します。

第 1 フェーズはまだ始まったばかりですが、既存事業の安定成長と eSIM を中心とした新たな成長基盤を確立し、その上で第 2 フェーズのグローバル展開につなげることで、売上規模の拡大と収益性の向上を両立し、10 年ビジョンの実現を目指してまいります。

- 収益および成長率の拡大。海外eSIMと世界Wi-Fiスポットによる海外進出で事業をグローバル化。国内顧客と合わせ、全世界で100万人を超える顧客規模へ拡大



以 上