企業調査レポート

ワイヤレスゲート

9419 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 3 月 25 日（火）

執筆：客員アナリスト
寺島 昇
FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2024 年 12 月期の業績概要 01
2. 2025 年 12 月期の業績見通し 01
3. 中期経営計画 01

■会社概要 02
1. 会社概要 02
2. 沿革 03

■事業概要 03
1. 事業セグメント（売上区分） 03
2. 主な競合サービス（企業） 05
3. 強み 06

■業績動向 06
1. 2024 年 12 月期の業績概要 06
2. 財務状況 09
3. キャッシュ・フローの状況 10

■今後の見通し 10
● 2025 年 12 月期の業績見通し 10

■中長期の展望と成長戦略 11
1. 中期経営計画の数値目標 11
2. 成長ドライバーは e-SIM の販売 12

■株主還元策 13

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

2024 年 12 月期は 36.0% の営業増益で着地。今後はデジタルマーケティング事業で成長を図る

ワイヤレスゲート <9419> は、大手通信キャリアの通信網を借り受けて、顧客ニーズに応じた（無線）通信サービスと、通信サービスの価値を高める周辺サービスを提供している企業である。ワイヤレス・ブロードバンド関連事業の単一セグメントだが、売上高については「ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業※」と「デジタルマーケティング事業」に区分されている。

※ 決算短信では「通信事業」と開示されている。

1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の業績は、売上高 8,462 百万円（前期比 0.2% 減）、営業利益 305 百万円（同 36.0% 増）、経常利益 301 百万円（同 33.5% 増）、当期純利益 283 百万円（同 17.7% 増）となった。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、売上高は計画を若干下回った。しかし、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、関連費用の発生が 2025 年 12 月期にずれ込んだこと等から各利益は計画を上回った。減収となったが、売上総利益率は前期比で 3.0 ポイント改善、売上総利益は同 6.0% 増となった。販管費は新サービスの開始がずれ込んだこともあり同 4.3% 増に留まったことから、営業利益は前期比で大幅増益となった。

2. 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の業績は、売上高 9,000 百万円（前期比 6.4% 増）、営業利益 220 百万円（同 28.0% 減）、経常利益 220 百万円（同 26.9% 減）、当期純利益 200 百万円（同 29.6% 減）を見込んでいる。売上高は、ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業は前期並みを見込むが、インバウンド向けを中心にデジタルマーケティング事業は大幅増を予想している。一方で、前期からずれ込んだ新規事業関連の費用や将来に向けた先行投資費用が発生することから営業利益以下の利益は減益予想となっている。足元は減益予想だが、将来に向けての先行投資によるもので懸念される内容ではない。

3. 中期経営計画

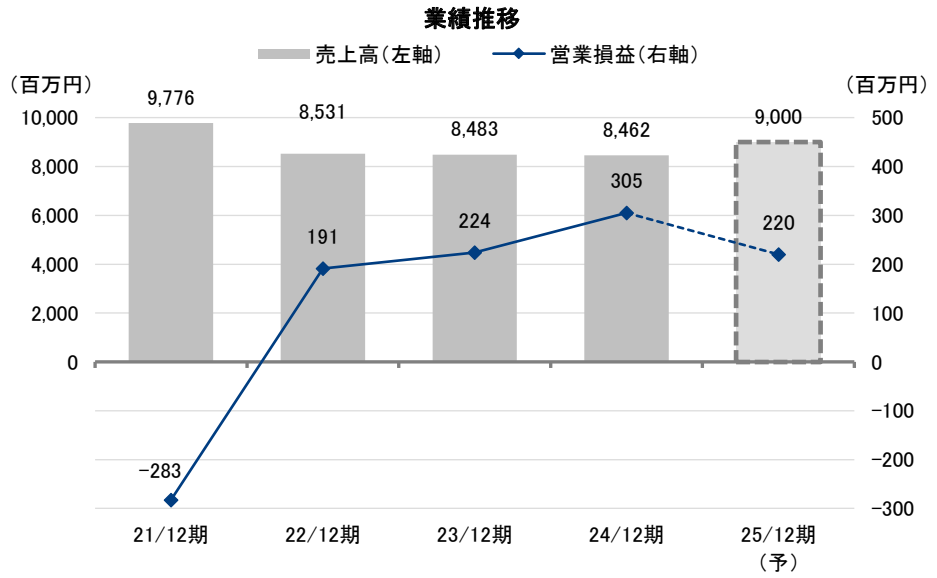
同社は 2026 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画を発表している。事業を成長軌道へ回帰させることを至上命題とし、2025 年 12 月期後半から 2026 年 12 月期を「成長投資フェーズ」と定め、ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業では「増収増益の体質確立」、デジタルマーケティング事業では「M&A 及び e-SIM 販売で成長加速」を遂行する計画だ。定量的目標として、2026 年 12 月期に売上高 100 億円以上（うちワイヤレスゲート Wi-Fi 事業 90 億円以上、デジタルマーケティング事業 10 億円以上）、営業利益 5 億円以上を掲げている。成長領域であるデジタルマーケティング事業への投資を加速することで、この目標を達成する計画だ。昨今のインバウンドの増加を考えれば、十分に達成可能な目標と弊社では見ており、今後の動向に注目したい。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

Key Points

- 通信事業（ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業）とデジタルマーケティング事業が 2 本柱
- 2024 年 12 月期は 36.0% の営業増益。2025 年 12 月期は先行投資で減益予想も、デジタルマーケティング事業は大幅増収を見込む
- 中期経営計画で 2026 年 12 月期に売上高 100 億円以上、営業利益 5 億円以上を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

主力事業は「WiMAX」を中心としたワイヤレスゲート Wi-Fi 事業。今後はインバウンド向けデジタルマーケティング事業で成長図る

1. 会社概要

同社の主力事業は、大手通信キャリア※の通信網を借り受けて、顧客ニーズに応じた（無線）通信サービスと、通信サービスの価値を高める周辺サービスを提供する事業である。すなわち、同社は通信設備を持たずに自社ブランドで通信サービスを提供している「仮想移動体通信事業者」（MVNO：Mobile Virtual Network Operator）である。

※ 同社は主に「au」及び「WiMAX」の通信網を利用している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 沿革

同社は、2004 年にワイヤレス・ブロードバンドサービスの提供を目的として設立され、その後、ブロードバンド基盤をベースとした様々なサービスを提供してきた。現在までの主力商品（サービス）は、ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業であるが、2024 年からは、インバウンド向けのデジタルマーケティング事業のサービス提供を開始、今後の成長ドライバーとして期待されている。株式については、2012 年に東京証券取引所（以下、東証）マザーズに上場、現在は東証スタンダード市場に上場している。

沿革

年	主な沿革
2004年 1月	ワイヤレス・ブロードバンドサービスの提供を目的として、（株）トリプレットゲートを東京都品川区に設立
2004年10月	公衆無線 LAN サービス「ワイヤレスゲート」の提供開始
2005年10月	ワイヤレス・ブロードバンドサービスの基盤プラットフォームを活用した「ワイヤレス・プラットフォームサービス」の提供開始
2009年 7月	モバイルインターネットサービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi ＋ WiMAX」の提供開始
2011年 3月	商号を（株）ワイヤレスゲートへ変更
2012年 7月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2016年 3月	東京証券取引所第一部へ市場変更
2020年10月	自社 EC サイトによる「みんなのらくらく Wi-Fi」の提供開始
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分の見直しによりプライム市場へ移行
2023年10月	東京証券取引所スタンダード市場へ市場変更
2024年 1月	デジタルマーケティング事業の開始

出所：有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

主力のブロードバンド Wi-Fi 事業で安定化を図り、今後はデジタルマーケティング事業が成長をけん引する計画

1. 事業セグメント（売上区分）

同社の事業は、ワイヤレス・ブロードバンド関連事業の単一セグメントであるためセグメント情報は開示していないが、売上高についてはワイヤレスゲート Wi-Fi 事業とデジタルマーケティング事業に区分して開示している。2024 年 12 月期の各事業の売上高構成比は、ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業が 99.6%、デジタルマーケティング事業が 0.4% であった。後者の売上比率が低いのは 2024 年 12 月期から新たに区分された事業であるためであり、今後は比率を上昇させていく計画だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

（1）ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業

主に「au」及び「WiMAX」の通信網を借り受けて、顧客ニーズに応じた各種通信サービスと、通信サービスの価値を高める周辺サービスを提供する「月額通信サービス」と「タブレット端末をはじめとする物販」の 2 つからなる。

1）月額通信サービス

a）主なサービス内容

高速インターネットサービスを利用できる WiMAX 端末やワイヤレスゲート Wi-Fi サービスといった通信サービスを提供する。利用者は、まず同社と契約を締結して無線ルーターを借り受け（または買取）、これを利用することで全国ほぼどこでも高速インターネットを利用することができる。

料金は月額固定で、顧客のニーズ（通信速度、データ量等）に合わせて、以下のとおり様々なサービスプランを提供している。料金は基本的には月額固定で、36 ヶ月契約が多いが、期間の縛りはない。平均的な利用料は 4,000 ～ 5,000 円となっている。端末保険付きなど付帯サービス等も提供している。

・ワイヤレスゲート WiMAX+5G

高速モバイルインターネット「WiMAX2+」に加えて、高速モバイルワイドエリア「au 4G LTE」、さらに高速で幅広いエリアに対応した「au 5G 回線」を利用できる。通信モードとしては、「スタンダードモード」と「プラスエリアモード」から選択できる。端末修理サービス及び盗難・紛失を補償するオプションサービスも付けられる。

・ワイヤレスゲート Wi-Fi WiMAX2+

全国約 40,000 ヶ所で利用できる「ワイヤレスゲート Wi-Fi」サービスと、新技術で通信最大速度を次々と更新している高速モバイルインターネット「WiMAX2+」を併用して利用できる。基本的に「36 ヶ月契約」で、WiMAX2+ 方式（ハイスピードモード）での利用の場合、データ量は無制限だ。ただし、混雑状況等により速度制限される場合もある。月額 4,268 円（税込み）だが、オプションもある。なお、現在、新規受付は行っていない。

・ワイヤレスゲート Wi-Fi

駅、空港、ファストフード、カフェ、商業施設など全国約 40,000 ヶ所の主要エリアにおいて Wi-Fi を利用し、高速インターネットサービスを利用できる。複数の公衆無線 LAN 事業者の Wi-Fi スポットを 1 つの ID・パスワードで利用することが可能である。さらに、Fon プレミアムプランなら、世界およそ 2,000 万ヶ所の Fon スポットも利用可能だ。

・ワイヤレスゲート Wi-Fi ＋スマホ保険付き

全国約 40,000 ヶ所で利用できる「ワイヤレスゲート Wi-Fi」にスマホ保険が付帯したプランだ。故障や破損などで修理・交換にかかった費用を見舞金として支払ってもらえる。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

b）コストと販売チャネル

通信キャリアに支払うコストは、顧客当たり（利用回線当たり）月額固定となっており、契約当たりの売上総利益は一定である。そのため、契約数を増やすことで、同社の売上・利益を増加できる（利益率等については非開示）。

現在の主力販売チャネルは、（株）ヨドバシカメラであるが、新たな販売チャネルとして（株）キタムラ（通称「カメラのキタムラ」）と提携を開始した。また、今後は自社の EC サイトでの販売（直販）も強化する計画だ。

2）タブレット端末をはじめとする物販

同社オリジナルのタブレットの販売も行っている。タブレットの主な仕様は、「Android 14/DTS 対応 /SIM フリー」であり、特色としては「高音質サウンド体験」「パワフルなマルチメディア再生」「ハイエンドなオーディオ体験」などが挙げられる。価格は 24,800 円（税込み）となっている。

（2）デジタルマーケティング事業

今後の成長をけん引する可能性が高いことから、2024 年 12 月期から新たに区分されたセグメントである。

1）主力商品：「e-SIM」の販売

訪日外国人観光客（インバウンド）が日本国内で Wi-Fi を利用する場合には、Wi-Fi ルーターのレンタルまたは物理的な SIM カードの購入が一般的である。しかし昨今、海外ではスマホに直接 SIM 機能をダウンロードする「e-SIM」が広まっている。同社では今後、この「e-SIM」の販売に注力していく方針で、これがデジタルマーケティング事業の中核となる。料金は利用期間やデータ量などによって決まるが、顧客当たり平均 3,000 円くらいである。

「e-SIM」は既に海外では広く普及しつつあり、特にインバウンドにとっては購入しやすいサービスとなっているが、一方で参入障壁が低いので、ある意味で「早い者勝ち」のビジネスとも言える。そこで同社では、インバウンド向け専用 EC サイト「WG JAPAN eSIM」を 11 ヶ国語で立ち上げ、これにより差別化を図り拡販を図っている。

2）訪日観光客向けメディア（EC サイト）の立ち上げ

日本の観光情報を多言語（英語・韓国語・中国語・タイ語・スペイン語など 11 ヶ国語）で提供する訪日客向けの自社メディアを立ち上げた。この主目的は、インバウンド向けに各種の情報発信をすることで、e-SIM 販売につなげるためである。それとともに、国内ではこの EC サイトを通じて WiMAX 等の Wi-Fi サービスを販売していく（直販を増やす）方針だ。

2. 主な競合サービス（企業）

インターネット通信サービス全体では、通信形態等により様々なサービスがある。主なものとして、光回線を使った NTT フレッツ光、ドコモ光、SoftBank 光、au ひかり、NURO 光などがある。モバイルルーター（持ち運び型 Wi-Fi）では同社の WiMAX や楽天モバイル「Rakuten Wi-Fi Pocket」などがある。またホームルーター（置き型 Wi-Fi）では SoftBank Air、ドコモ home 5G などがある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

顧客のニーズは多様化しており、同社は付加価値（保険やオプションサービスなど）の提供により差別化を図っている。

3. 強み

（1）通信の安定性
大手キャリア（au）の通信インフラを利用していることから、「通信の安定性は高い」ことが挙げられる。

（2）販売力
既述のとおり主力の販売ルートとしてヨドバシカメラと提携しており、さらに今後はカメラのキタムラも加わることから、販売力は強いと言える。また、今後は自社の EC サイト（直販）も強化する方針であり、販売力は一層強化されるものと見られる。

（3）商品力
MVNO として、主力の WiMAX をはじめ、クラウドルーターや各キャリアの通信サービスを仕入れることが可能であることから、様々なサービス（商品）の開発ができる点も同社の強みと言えるだろう。

業績動向

売上高は前期比 0.2% 減で計画を下回るも、費用の後ずれにより同 36.0% 増の大幅な営業増益

1. 2024 年 12 月期の業績概要

2024 年 12 月期の業績は、売上高 8,462 百万円（前期比 0.2% 減）、営業利益 305 百万円（同 36.0% 増）、経常利益 301 百万円（同 33.5% 増）、当期純利益 283 百万円（同 17.7% 増）となった。

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、売上高は計画を若干下回った。一方で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、関連費用の発生が 2025 年 12 月期にずれ込んだこと等から各利益は計画を上回った。減収となったが、売上総利益率は前期比で 3.0 ポイント改善し、売上総利益は同 6.0% 増となった。一方で販管費は新サービスの開始がずれ込んだこともあり同 4.3% 増に留まったことから、営業利益は前期比で大幅増益となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2024 年 12 月期業績

（単位：百万円）

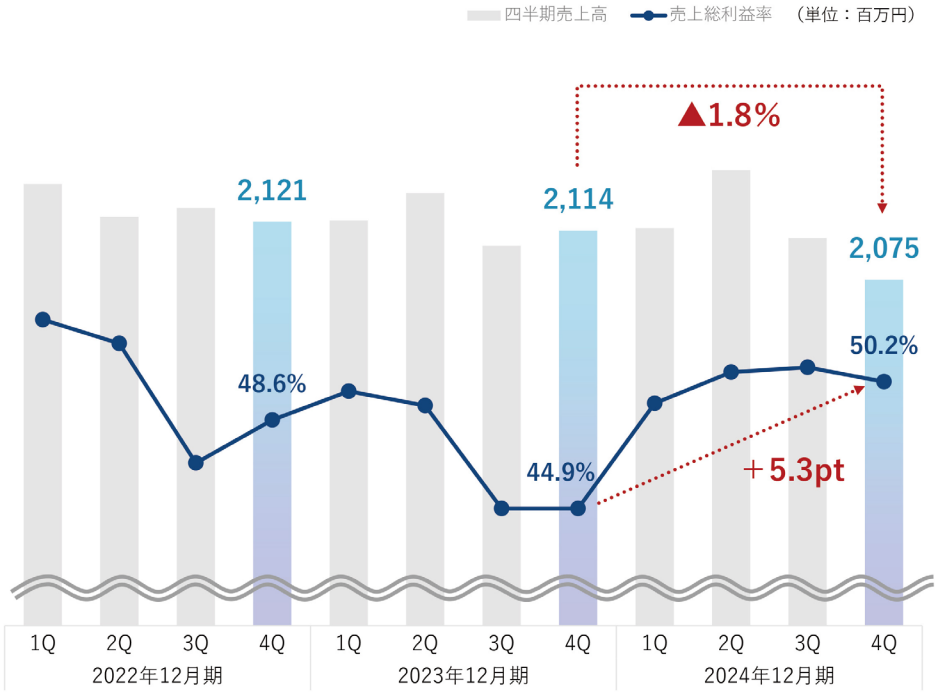
	23/12 期		24/12 期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	8,483	100.0%	8,462	100.0%	-20	-0.2%
ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業※	8,483	-	8,431	99.6%	-52	-0.6%
デジタルマーケティング事業	0	-	31	0.4%	31	-
売上総利益	4,005	47.2%	4,248	50.2%	242	6.0%
販管費	3,781	44.6%	3,942	46.6%	161	4.3%
営業利益	224	2.6%	305	3.6%	80	36.0%
経常利益	225	2.7%	301	3.6%	75	33.5%
当期純利益	241	2.8%	283	3.4%	42	17.7%

※ 決算短信では「通信事業」と開示されている
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

（1）第 4 四半期（会計期間）の状況

売上高は、WiMAX 契約者数が 12 月は単月で純増したが、第 4 四半期では純減したため、前年同期比で 1.8%減となった。売上総利益率は、原価率が抑制されたことから 50.2% となり、前年同期比で 5.3 ポイント改善された。

売上高と売上総利益率の四半期推移



出所：決算説明資料より掲載

営業利益は、EC サイト経由の販売拡大に向けた先行投資を重点的に投下したことから第 4 四半期では 2 百万円の損失を計上したが、EC 販売の増加に伴い 2025 年 12 月期以降は黒字回復の見込みだ。

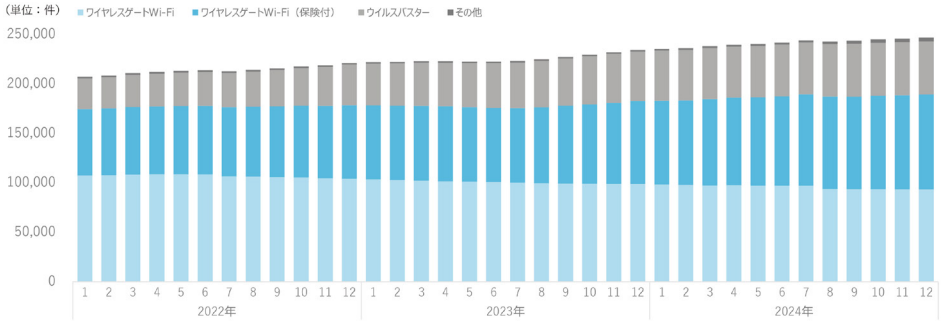
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

(2) ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業の取り組み

第 2 四半期に発生した法人の大口解約による影響などにより、売上高は前期比 0.6% 減 8,431 百万円となった。その後、一時的な解約件数の増加が落ち着き、第 4 四半期の解約率は改善した。

一方で、第 3 四半期から新たに取り扱いを開始した新しいサブスクサービスが貢献し、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 ＋スマホ保険付き」の契約者数が順調に増加した。今後も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計画だ。

周辺商品契約者数の進捗推移

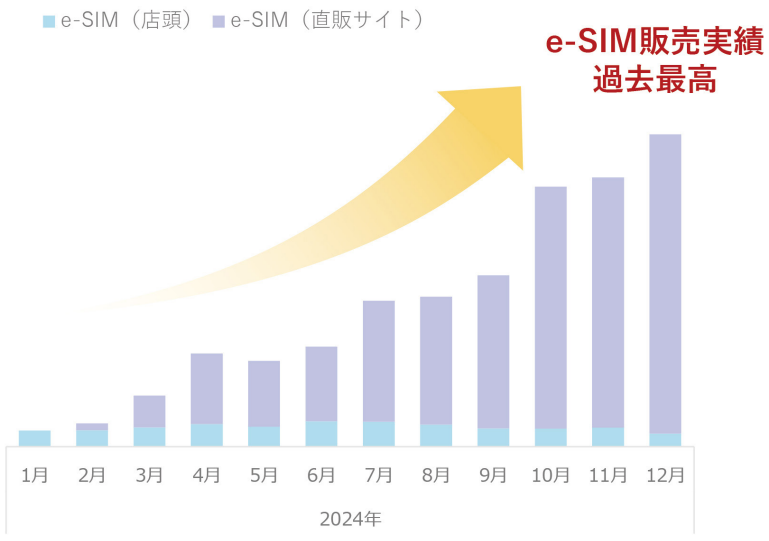


出所：決算説明資料より掲載

(3) デジタルマーケティング事業

2024 年 12 月期から区分けされたセグメントで、売上高は 31 百万円となった。インバウンドの増加により、インバウンド向けプリペイド SIM の販売が増加したが、特に 11 言語対応の自社 EC サイト経由での e-SIM 販売が好調に推移した。これにより、今後は自社旅行サイトをさらに拡充し、引き続き集客拡大と e-SIM 販売増を見込む。

e-SIM 販売の月次推移（2024 年 12 月期）



出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

現金及び預金は 50 百万円増加、短期借入金が 200 百万円減少。自己資本比率は 10.9 ポイント上昇し 43.9% に

2. 財務状況

2024 年 12 月期末の資産合計は 2,992 百万円（前期末比 23 百万円増）となった。このうち、流動資産は 2,810 百万円（同 66 百万円増）となったが、主に現金及び預金の増加 50 百万円、売掛金の減少 1 百万円、商品の増加 28 百万円などによる。固定資産は 182 百万円（同 43 百万円減）となったが、主に有形固定資産の減少 8 百万円、無形固定資産の減少 0 百万円、投資その他の資産の減少 34 百万円による。流動負債は 1,665 百万円（同 277 百万円減）となったが、主に買掛金の減少 86 百万円、短期借入金の減少 200 百万円、未払金の増加 61 百万円による。固定負債は 10 百万円で前期末とほぼ同額であった。この結果、負債合計は 1,676 百万円（同 276 百万円減）となった。

純資産合計は、当期純利益の計上などによる利益剰余金の増加（マイナス額の減少）283 百万円等により 1,315 百万円（同 300 百万円増）となった。この結果、2024 年 12 月期末の自己資本比率は 43.9%（前期末 33.0%）となった。

貸借対照表

（単位：百万円）

	23/12 期末	24/12 期末	増減額
現金及び預金	1,779	1,829	50
売掛金	839	837	-1
商品	59	87	28
流動資産計	2,743	2,810	66
有形固定資産	24	15	-8
無形固定資産	1	0	-0
投資その他の資産	199	165	-34
固定資産計	225	182	-43
資産合計	2,968	2,992	23
買掛金	893	807	-86
短期借入金	500	300	-200
未払金	483	544	61
流動負債計	1,942	1,665	-277
固定負債計	10	10	0
負債合計	1,953	1,676	-276
純資産合計	1,015	1,315	300
負債・純資産合計	2,968	2,992	23

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. キャッシュ・フローの状況

2024 年 12 月期の営業活動によるキャッシュ・フローは 229 百万円の収入であったが、主な収入は税引前当期純利益 316 百万円などで、主な支出は棚卸資産の増加 28 百万円、仕入債務の減少 86 百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは 21 百万円の収入であった。財務活動によるキャッシュ・フローは 200 百万円の支出であったが、主な支出は短期借入金の純減 200 百万円であった。この結果、期中に現金及び現金同等物は 50 百万円増加し、期末残高は 1,829 百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	23/12 期	24/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	424	229
税引前当期純利益	221	316
棚卸資産の増減（- は増加）	19	-28
仕入債務の増減（- は減少）	18	-86
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3	21
財務活動によるキャッシュ・フロー	-91	-200
現金及び現金同等物の増減額（「連結子会社の合併による現金及び現金同等物の増減額」含む）	426	50
現金及び現金同等物の期末残高	1,779	1,829

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2025 年 12 月期は費用のずれ込みや先行投資で営業減益予想も、将来の成長への布石であり想定内

● 2025 年 12 月期の業績見通し

2025 年 12 月期の業績は、売上高 9,000 百万円（前期比 6.4% 増）、営業利益 220 百万円（同 28.0% 減）、経常利益 220 百万円（同 26.9% 減）、当期純利益 200 百万円（同 29.6% 減）を見込んでいる。

ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業の売上高は、前期並みの 8,500 百万円（前期比 0.8% 増）を見込むが、インバウンド向けを中心にデジタルマーケティング事業は 500 百万円（前期は 31 百万円）と大幅増を予想している。一方で、前期からずれ込んだ新規事業関連の費用や将来に向けた先行投資費用が発生することから、営業利益以下の利益は前期比で減益を見込む。足元は減益予想だが、これらは将来に向けての先行投資によるもので懸念される内容ではない。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2025 年 12 月期の業績見通し

（単位：百万円）

	24/12 期		25/12 期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	8,462	100.0%	9,000	100.0%	537	6.4%
ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業※	8,431	99.6%	8,500	94.4%	68	0.8%
デジタルマーケティング事業	31	0.4%	500	5.6%	468	1,486.1%
営業利益	305	3.6%	220	2.4%	-85	-28.0%
経常利益	301	3.6%	220	2.4%	-81	-26.9%
当期純利益	283	3.4%	200	2.2%	-83	-29.6%

※ 決算短信では「通信事業」と開示されている。
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中長期の展望と成長戦略

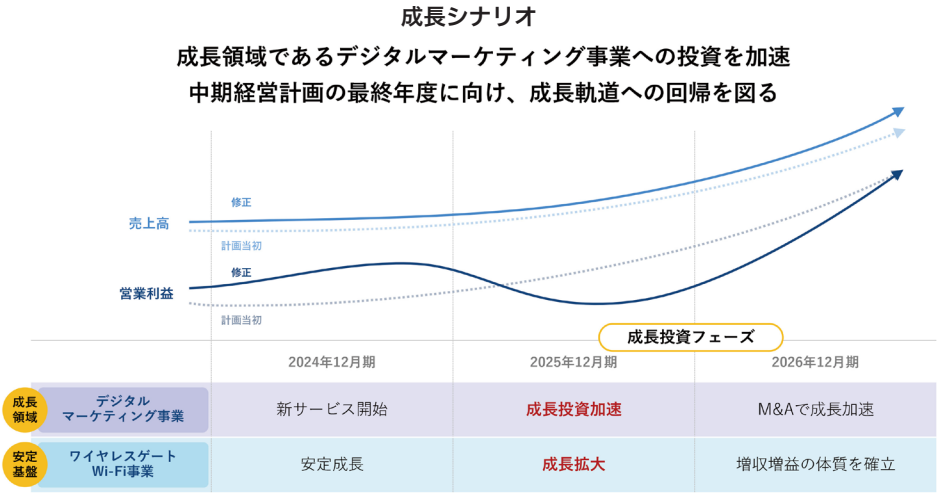
2026 年 12 月期に売上高 100 億円以上、営業利益 5 億円以上を目指す。成長ドライバーはデジタルマーケティング事業

1. 中期経営計画の数値目標

同社は 2026 年 12 月期を最終年度とする中期経営計画を発表している。事業を成長軌道へ回帰させることを至上命題とし、2025 年 12 月期後半から 2026 年 12 月期を「成長投資フェーズ」と定め、ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業では「増収増益の体質確立」、デジタルマーケティング事業では「M&A 及び e-SIM 販売で成長加速」を遂行する計画だ。

定量的目標として、2026 年 12 月期に売上高 100 億円以上（うちワイヤレスゲート Wi-Fi 事業 90 億円以上、デジタルマーケティング事業 10 億円以上）、営業利益 5 億円以上を掲げている。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することでこの目標を達成する計画だ。昨今のインバウンドの増加を考えれば、十分に達成可能な目標と弊社では見ており、今後の動向に注目したい。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料より掲載

2. 成長ドライバーは e-SIM の販売

デジタルマーケティング事業の成長の中心は、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 販売だ。既存の Wi-Fi ルーターやプリペイド SIM は空港や販売店へ出向いて入手する必要があるが、e-SIM はスマホへ直接ダウンロードできるため海外では既に普及しており、インバウンド向けに優位性が見込める。日本ではまだ普及率の低い e-SIM であることから、海外顧客に直接販売することで先行者利益の確保を狙う。

（1）潜在市場：約 1,080 億円

現在、訪日観光客は月間で約 300 万人だが、仮に e-SIM の月額単価を 3,000 円とすると、潜在市場は「300 万人× 3,000 円× 12 ヶ月 = 1,080 億円」となり、同社にとっては大きな市場と言える。

（2）自社 EC サイトの立ち上げ

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（EC サイト）を立ち上げた。このサイトを通じて、e-SIM が既に普及している海外顧客に対して日本滞在時にインターネット接続できる e-SIM を直接販売する。また国内顧客向けには、このサイトを通じて主力商品である WiMAX を直接販売する。e-SIM 自体は販売代理店であれば販売が可能なため参入障壁は低いが、同社のようにリアル店舗と EC サイトの両方を持っている競合は少ないことから、この優位性を生かす戦略だ。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

現在は業績が回復途上であることから無配だが、早い時期の復配を目指す

同社は、2024 年 12 月期末における利益剰余金がまだマイナスであるため、配当を行っていない。しかし、経営陣は「中期経営計画の目標を達成することで利益剰余金を確保し、できるだけ早い時期に配当を行いたい」と述べている。今後の動向が注目される。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

FISCO

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp