

|| 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26日(水)

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

## ■ 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。

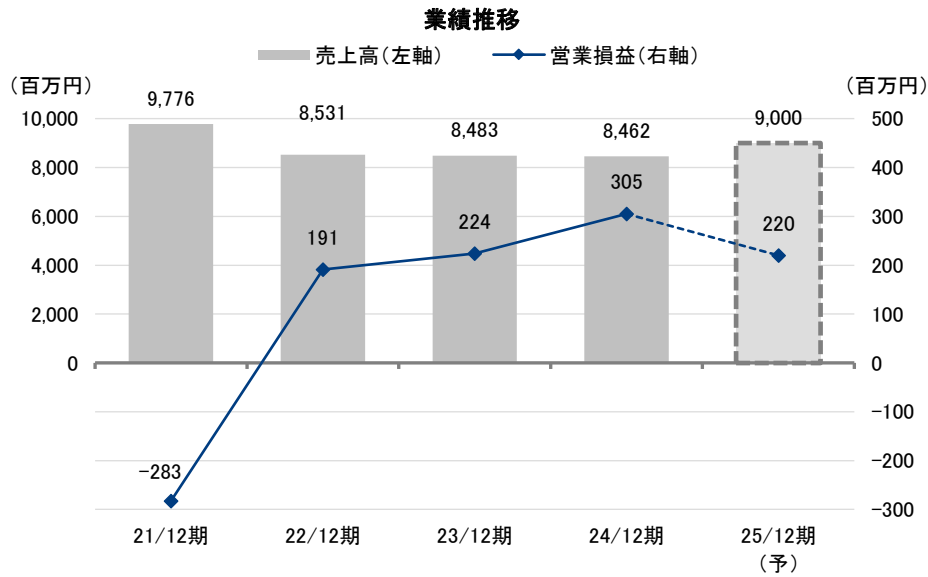
#### 3. 中期経営計画

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。

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を図る

### 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。

会社概要

## 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。

## 事業概要

**(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。

#### 事業概要

#### 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。

## 事業概要

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。



**ワイヤレスゲート** | 2025年3月26日(水)  
 9419 東証スタンダード市場 | <https://www.wirelessgate.co.jp/ir/>

業績動向

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%

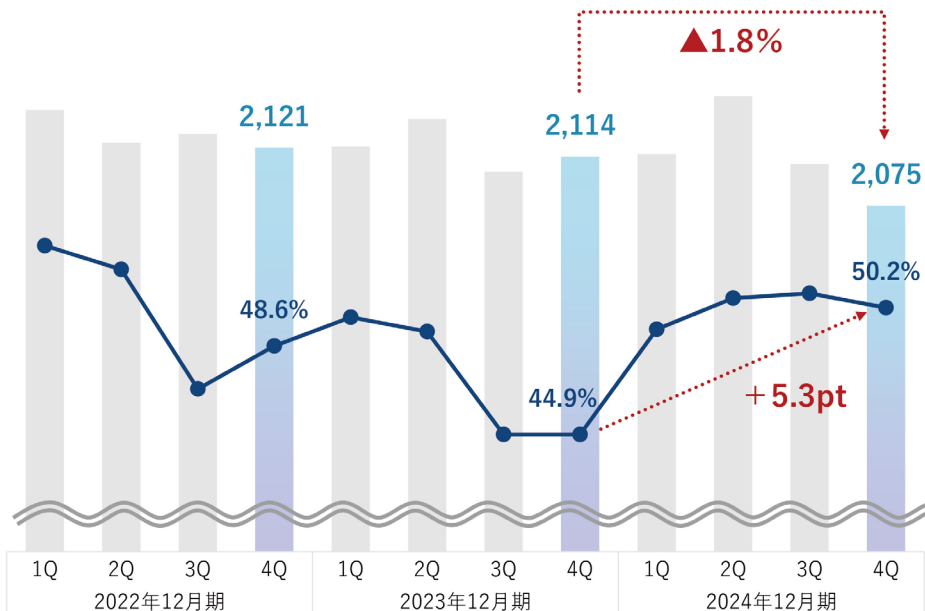
※ 決算短信では「通信事業」と開示されている  
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(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

■ 四半期売上高    ● 売上総利益率 (単位：百万円)



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。

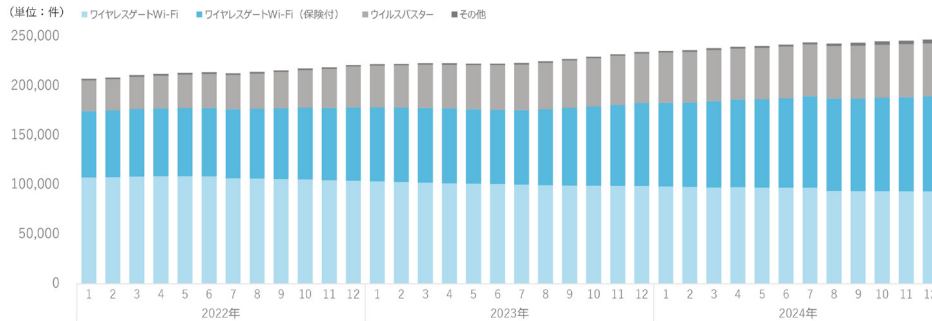
業績動向

(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

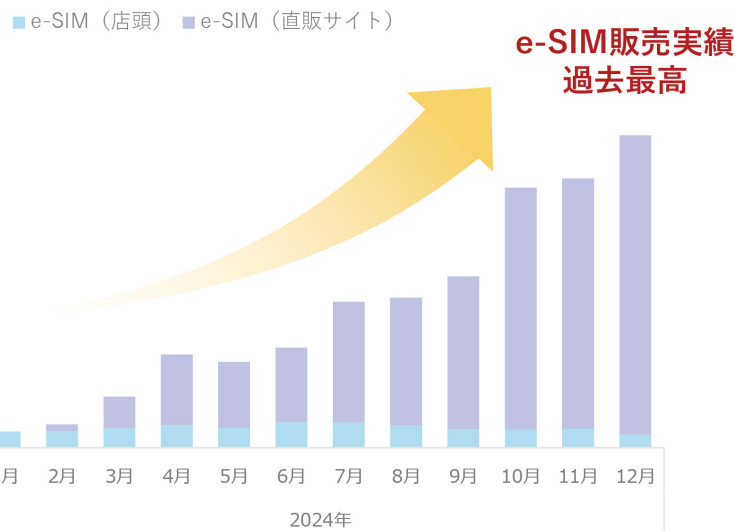


出所：決算説明資料より掲載

(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

## 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
<b>流動資産計</b>	<b>2,743</b>	<b>2,810</b>	<b>66</b>
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
<b>固定資産計</b>	<b>225</b>	<b>182</b>	<b>-43</b>
<b>資産合計</b>	<b>2,968</b>	<b>2,992</b>	<b>23</b>
買掛金	893	807	-86
短期借入金	500	300	-200
未払金	483	544	61
<b>流動負債計</b>	<b>1,942</b>	<b>1,665</b>	<b>-277</b>
固定負債計	10	10	0
<b>負債合計</b>	<b>1,953</b>	<b>1,676</b>	<b>-276</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,015</b>	<b>1,315</b>	<b>300</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>2,968</b>	<b>2,992</b>	<b>23</b>

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

### 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。

今後の見通し

### 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

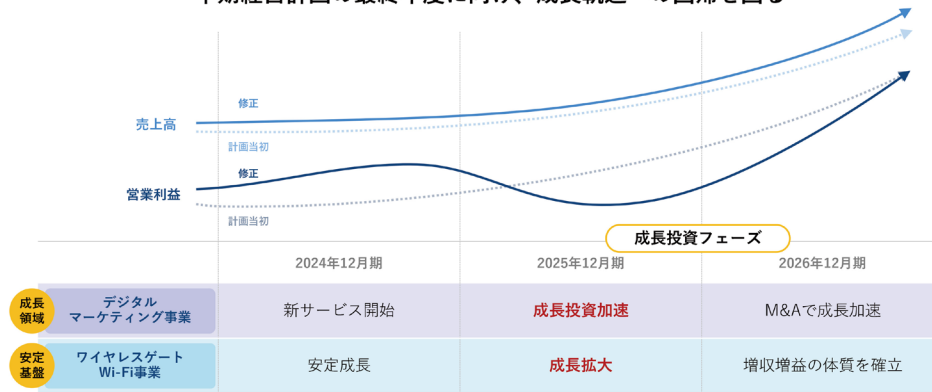
同社は2026年12月期を最終年度とする中期経営計画を発表している。事業を成長軌道へ回帰させることを至上命題とし、2025年12月期後半から2026年12月期を「成長投資フェーズ」と定め、ワイヤレスゲート Wi-Fi 事業では「増収増益の体質確立」、デジタルマーケティング事業では「M&A 及び e-SIM 販売で成長加速」を遂行する計画だ。

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。

中長期の展望と成長戦略

**成長シナリオ**

**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**



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の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。

## ■ 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。

#### 重要事項（ディスクレマー）

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