

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年7月29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. 2026年12月期第1四半期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画「10年ビジョン」の基本方針	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業セグメント (売上区分)	04
2. 主な競合サービス (企業)	05
3. 強み	06
■ 業績動向	06
1. 2026年12月期第1四半期の業績概要	06
2. 2026年12月期第1四半期のトピックス	09
3. 財務状況	10
■ 今後の見通し	11
● 2026年12月期の業績見通し	11
■ 中期経営計画	12
● 中期経営計画「10年ビジョン」2026-2035の概要	12
■ 株主還元策	13

要約

リアルとデジタルの融合で高付加価値の通信サービスを提供。 2026年12月期第1四半期は前年同期比100.3%の営業増益

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。2025年12月期第3四半期までは単体決算であったが、2025年11月に（株）FREEDiVEを子会社化したことで、同第4四半期から連結決算を発表している。主力事業はWi-Fi通信サービスであり、ヨドバシカメラを中心とした全国リアル店舗網を擁する同社と、Web販売に強みを持ちD2Cブランド群を保有するFREEDiVEによりリアルとデジタルで販売を展開している。事業セグメントは、「Wi-Fi・グローバルeSIMコネクティビティ事業」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とFREEDiVEに区分して記載している。

1. 2026年12月期第1四半期の業績概要

2026年12月期第1四半期の業績※は、売上高2,764百万円（前年同期比35.6%増）、営業利益116百万円（同100.3%増）、経常利益116百万円（同104.0%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益75百万円（同10.9%増）となった。子会社FREEDiVEの売上貢献（489百万円）によって大幅増収となり、同社単体においても約11.6%増の2ケタ増収となった。営業利益率については、増収効果やFREEDiVEの利益貢献に加え、適切な投資コントロールにより同1.3ポイント上昇の4.2%となり大幅増益となった。

※ 2025年12月期第1四半期から第3四半期の業績は単体ベースとなっており、上記の前年同期比は単体ベースとの比較となっている。2025年12月期第4四半期から連結決算となっているがM&A関連費用のみの計上となり、FREEDiVEの業績貢献は2026年1月からとなっている。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績は、売上高11,000百万円（前期比31.8%増）、営業利益430百万円（同151.3%増）、経常利益420百万円（同143.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益250百万円（同11.1%減）を見込んでいる。売上高はM&Aによる効果もあり、前期比大幅増を計画している。KPIであるWiMAXサービスの累計は、第1四半期で純増となっており、ストック収益として後続期間に寄与する見込みである。第2四半期以降も引き続き契約獲得と解約率の低減に努めることで増収を目指す。増収に伴い営業利益、経常利益段階では大幅増益を見込む。ただし、親会社株主に帰属する当期純利益は前期における繰延税金資産の追加計上により減益を見込んでいる。

ワイレスゲート | 2026年7月29日 (水)

9419 東証スタンダード市場 | <https://www.wirelessgate.co.jp/ir/>

要約

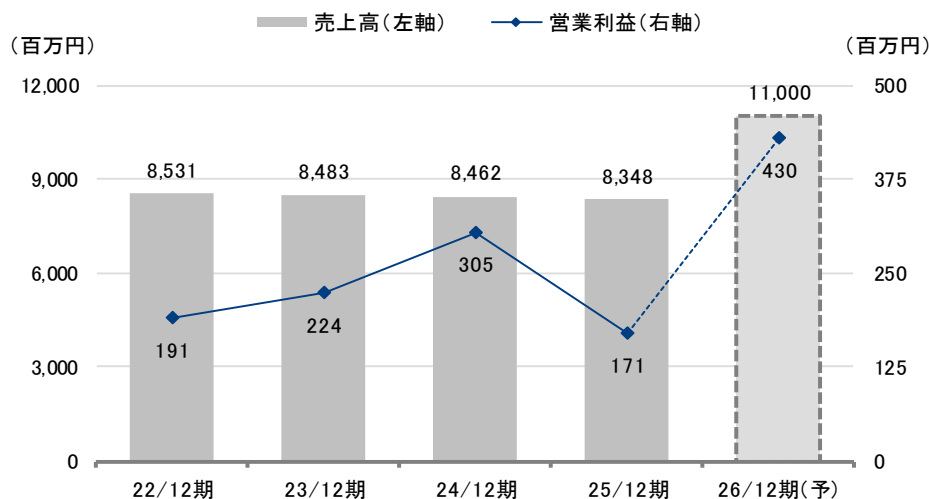
3. 中期経営計画「10年ビジョン」の基本方針

同社は2035年への「10年ビジョン」(目指す姿)として、2033年12月期に時価総額300億円並びに2035年12月期に東京証券取引所プライム市場への再指定替えを掲げている。その過程を3段階に分け、フェーズ1(2026-2028年)では、「オフライン×オンラインの販売プラットフォームによりWiMAX・モバイルWi-Fiサービスを安定成長化」「海外向け・国内向けのeSIMサービスを新たな主力事業へ」と展開することを目指す。次のフェーズ2(2029-2033年)では、「収益拡大・成長率拡大」「海外eSIMと世界Wi-Fiスポットにより事業をグローバル化」「効果的なM&A」「国内外で100万人規模の顧客数へ」の拡大を推進する。最終段階のフェーズ3(2034-2035年)では、「グローバル市場をさらに拡大」「顧客ライフサイクルマネジメントを開始」する。定量的な目標としては、フェーズ1で売上高125~130億円、営業利益7~8億円を掲げている。

Key Points

- ・ 主力事業は、リアルとデジタルを融合した販売基盤を強みに、国内外へ通信サービスを提供するWi-Fi・グローバルeSIMコネクティビティ事業
- ・ 2026年12月期第1四半期は100.3%の営業増益、通期でも151.3%の営業増益を見込む
- ・ 2033年12月期に時価総額300億円並びに2035年12月期に東京証券取引所プライム市場への再指定替えを掲げる

業績推移



注：25/12期以降は連結決算
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

主力事業はリアルとデジタルで提供するWi-Fi通信サービス

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形で提供するWi-Fi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。FREEDiVEの子会社化によりデジタル(Web)で提供するeSIMサービスが強化された。

※ 同社は主に「au」及び「WiMAX」の通信網を利用している。

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、ブロードバンド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のサービス提供を開始し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マザーズに上場、2016年に東京証券取引所第一部へ市場変更した後、現在は東京証券取引所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
2025年 11月	(株)FREEDiVEを完全子会社化

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Wi-Fiサービスで安定化を図りつつ、 eSIMを使ったデジタル展開で成長を目指す

1. 事業セグメント (売上区分)

同社の事業は、「Wi-Fi・グローバルeSIMコネクティビティ事業」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。2025年11月にFREEDiVEを連結子会社化したのに伴い、従来、「ワイヤレス・ブロードバンド関連事業」としていた事業名を、現在の「Wi-Fi・グローバルeSIMコネクティビティ事業」に変更した。単一セグメントで展開する事業については、同社単体とFREEDiVEそれぞれの売上高が開示されている。2026年12月期第1四半期の売上高は、同社単体が2,275百万円 (売上構成比82.3%)、FREEDiVEが489百万円 (同17.7%) であった。

主な事業 (サービス) 内容は以下の通り。

(1) Wi-Fiサービス

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」がある。

1) 月額通信サービス

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。端末保険付きなどの付帯サービスも提供している。端末や利用回線などによって、以下のような種類がある。

a) 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」から選択できるほか、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。

b) 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」にスマホ保険を付帯したプランで、故障や破損などで修理・交換にかかった費用に対する見舞金が支払われるサービスとなっている。

事業概要

2) 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ため、契約数の増加がそのまま同社の売上・利益の増加につながる。

現在の主力販売チャネルは、(株)ヨドバシカメラであるが、(株)キタムラ（通称「カメラのキタムラ」）や他の販売チェーンとも提携している。

(2) SIM・eSIMサービス**1) eSIMサービスの概要**

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（eSIM対応機種に限る）に直接SIM機能をダウンロードする「eSIM」が広まっている。同社では、この「eSIM」の販売に注力していく方針で、これが第2の事業となる。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円程度となっている。

2) FREEDiVEを子会社化

eSIMは既に海外では普及しつつあり、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ため、「早い者勝ち」のビジネスとも言える。そのため同社では、2025年11月にEC領域に強みを持つFREEDiVEを完全子会社化した。これによりルーター等を使ったリアル販路での通信サービスは同社が担う一方、FREEDiVEによるWeb販売チャネルを活用したeSIMサービスの販売体制を強化した。

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。

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。

事業概要

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。

(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、販売力は強いと言える。また今回、FREEDiVEを連結子会社化したことでモバイルWi-FiおよびeSIMのECによる販売力も強化され、今後はオンライン×オンラインの融合によ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。さらに前述のようにeSIMサービスも幅広く展開することが可能となり、商品ラインナップは一段と強化されたと言えるだろう。

(4) 国内大手通信キャリアでの実績と信頼

同社は大手通信キャリア (au) の通信インフラを長い間利用してきたため、利用者からの信頼は厚い。さらに長年にわたる通信キャリアとの関係や実績は、海外の大手キャリアとの提携などの海外展開を進めるうえでも重要な要素となり、これも同社の強みと言えるだろう。

業績動向

2026年12月期第1四半期は前年同期比100.3%の営業増益。 既存事業の好調に加え連結子会社の業績寄与も

1. 2026年12月期第1四半期の業績概要

2026年12月期第1四半期の業績は、売上高2,764百万円 (前年同期比35.6%増)、営業利益116百万円 (同100.3%増)、経常利益116百万円 (同104.0%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益75百万円 (同10.9%増) となった。

子会社FREEDiVEの売上貢献 (489百万円) によって大幅増収となり、同社単体においても約11.6%増の2ケタ増収となった。売上総利益率は同4.9ポイント低下したが、販路拡大による売上原価の増加が要因であり、同社では販路拡大による増収効果は十分にあり、売上総利益率は適正範囲と認識している。増収効果やFREEDiVEの利益貢献に加え、適切な投資コントロールにより営業利益率は同1.3ポイント上昇の4.2%となり、営業利益は大幅増益となった。

ワイヤレスゲート | 2026年7月29日 (水)
9419 東証スタンダード市場 | <https://www.wirelessgate.co.jp/ir/>

業績動向

2026年12月期第1四半期業績

(単位：百万円)

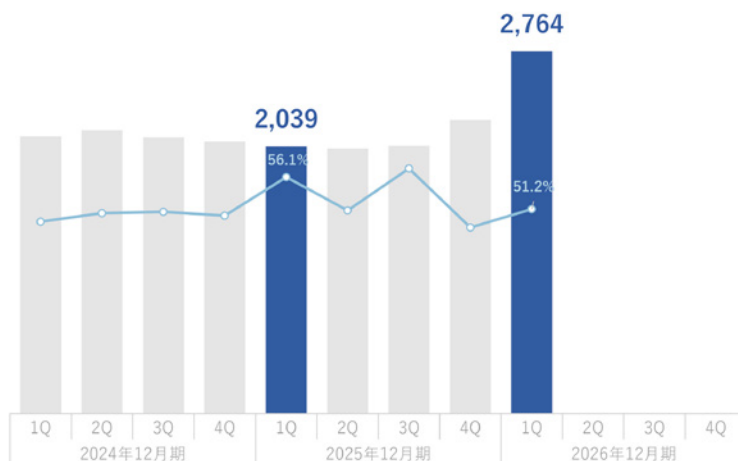
	25/12期1Q (単体)		26/12期1Q (連結)		前年同期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	2,039	-	2,764	-	725	35.6%
(株) ワイヤレスゲート	2,039	-	2,275	82.3%	235	11.6%
(株) FREEDiVE	-	-	489	17.7%	489	-
売上総利益	1,143	56.1%	1,416	51.2%	272	23.8%
販管費	1,085	53.2%	1,299	47.0%	213	19.7%
営業利益	58	2.9%	116	4.2%	58	100.3%
経常利益	57	2.8%	116	4.2%	59	104.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	68	3.4%	75	2.7%	7	10.9%

注：前年同期比は参考値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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

ワイヤレスゲート | 2026年7月29日 (水)

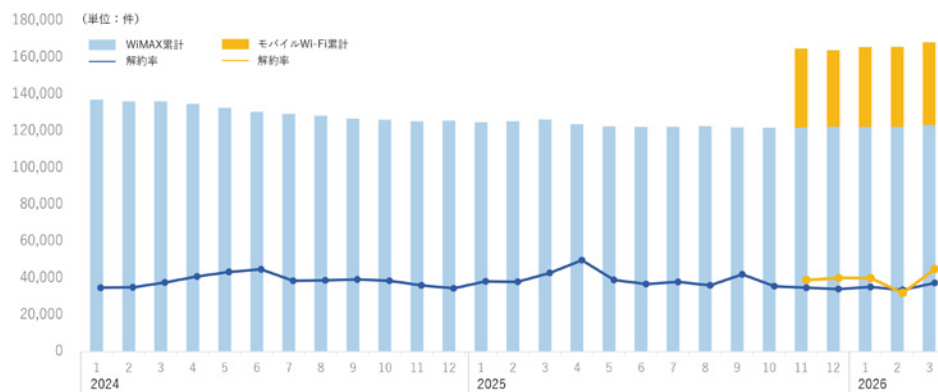
9419 東証スタンダード市場 | <https://www.wirelessgate.co.jp/ir/>

業績動向

(1) WiMAX・モバイルWi-Fiサービスの取り組み

2026年12月期第1四半期のWiMAX累計は、1月以降、月次では2ヶ月連続で純増、第1四半期の純増はストック収益として後続期間に寄与する見込みである。第2四半期以降も引き続き契約獲得と解約率の低減に努める方針だ。

WiMAX・モバイルWi-Fiサービス契約者数推移

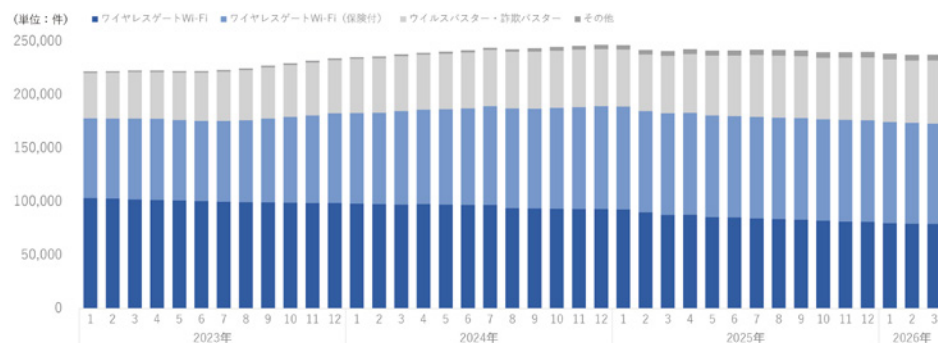


出所：決算説明資料より掲載

(2) サブスクリプションサービス

ワイヤレスゲートWi-Fi及びワイヤレスゲートWi-Fi（保険付）は微減、ウイルスバスター・詐欺バスターは増加した。既存のワイヤレスゲートWi-Fiから、付加価値の高い新たな周辺商品・サービスへの置き換えにも注力している。

サブスクリプションサービス契約者数推移



出所：決算説明資料より掲載

2. 2026年12月期第1四半期のトピックス

(1) 「WIRELESS GATE SIM / eSIM 1GB プラン」の販売開始

2026年4月6日よりヨドバシカメラ店舗及びヨドバシ・ドット・コム (ECサイト) で、日本国内を含む世界中で使えるプリペイドSIM「WIRELESS GATE SIM / eSIM 1GB プラン」の販売を開始した。

このSIMは、各国の現地ネットワークに接続することで海外でも高速インターネットを利用できる。従来の使い切り型とは異なり、リチャージ (チャージ) することで1枚のSIMを継続的に利用できる利便性の高い通信サービスで、国内利用はもちろん、海外渡航時にもSIMを新規購入する手間がかからず、対象国ですぐに利用できる。購入時には、あらかじめ付帯されている1GBのデータ通信容量を即時利用可能で、データ容量が不足した場合はマイページより簡単にデータ容量の追加が可能となっている。

(2) eSIMの展開

FREEDiVEを子会社化したことで、今後はさらにeSIMの拡販に注力する。eSIMは、ユーザーにとっては「早い・簡単・荷物が増えない」、事業者にとっては「在庫・物流・返却負荷がない」ため、最も拡張性の高い提供形態と言える。インバウンド向け (海外→日本) に加えて、アウトバウンド向け (日本→海外) や海外周遊 (海外→海外) 需要に応えることで、SIM・eSIMをグローバルに展開する。

海外向けeSIMサービスのさらなる拡充に加えて世界Wi-Fiスポットも提供予定である。海外顧客が日本国内及び韓国で利用できるサービス (インバウンド訪日客が日本の後に訪問する国にも対応可能) を開始した。これに合わせて、海外で使えるeSIMオンラインサイトの運用を開始した。

(3) eSIM「WG KOREA eSIM」を販売開始

韓国最大手の通信キャリアであるSKテレコム (以下、SKT) の回線を採用し、韓国旅行や出張で使えるeSIM「WG KOREA eSIM」の販売を2026年3月4日より開始した。SKTの安定した4G/LTEネットワークを採用しており、音声通話・無制限データ通信 (4G/LTE)、テザリング対応が可能な点を特長としている。eSIM専用端末が主流となった米国市場のニーズに合わせ、物理的な制約から解放されたシームレスな通信環境を提供する。

(4) 個人向け光回線サービス「ワイヤレスゲート光」を提供開始

同社は (株) USEN NETWORKSの子会社である (株) UNWXとの協業を開始した。NTT東西の光回線サービスを活用して構築・運用する新たな通信プラットフォームを基盤とする。同社の広範な顧客基盤を通じ、自宅での安定した高速通信環境を求める全国の顧客に向けて展開することで、最適な通信環境を提供する。

「ワイヤレスゲート光」はUNWXがNTT東西より卸売提供を受けた光回線サービスに、同社が長年培ってきた通信分野の知見を活かしたサポート体制や独自のオプションサービスを付加価値として提供する個人向け光回線サービスである。長期利用を前提とした定額制の料金体系を採用し、複雑になりがちな通信料金をわかりやすく整理し、シンプルで選びやすい設計としている。これにより利用者のライフスタイルに応じた、より柔軟なサービス選択が可能となる。

四半期純利益の計上などで自己資本比率は38.0%に上昇

3. 財務状況

2026年12月期第1四半期末の資産合計は4,398百万円（前期末比13百万円減）となった。このうち、流動資産は3,058百万円（同13百万円増）となったが、主に現金及び預金の増加73百万円、売掛金の増加55百万円、商品の減少14百万円などによる。固定資産は1,340百万円（同27百万円減）となったが、主に有形固定資産の増加12百万円、無形固定資産の減少19百万円、投資その他の資産の減少19百万円による。流動負債は1,996百万円（同28百万円減）となったが、主に買掛金の減少54百万円、短期借入金の減少7百万円、未払金の増加27百万円による。固定負債は729百万円（同60百万円減）となった。この結果、負債合計は2,726百万円（同89百万円減）となった。

純資産合計は、親会社株主に帰属する四半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）75百万円等により1,672百万円（同75百万円増）となった。この結果、2026年12月期第1四半期末の自己資本比率は38.0%（前期末36.1%）となった。

貸借対照表

（単位：百万円）

	25/12期末	26/12期1Q末	増減額
現金及び預金	1,683	1,757	73
売掛金	1,124	1,180	55
商品	104	90	-14
流動資産	3,044	3,058	13
有形固定資産	446	458	12
無形固定資産	619	599	-19
投資その他の資産	301	281	-19
固定資産	1,367	1,340	-27
資産合計	4,412	4,398	-13
買掛金	992	938	-54
短期借入金	25	17	-7
未払金	583	611	27
流動負債	2,025	1,996	-28
固定負債	790	729	-60
負債合計	2,815	2,726	-89
純資産合計	1,596	1,672	75
負債純資産合計	4,412	4,398	-13

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期は151.3%の営業増益を見込む

● 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の業績は、売上高11,000百万円（前期比31.8%増）、営業利益430百万円（同151.3%増）、経常利益420百万円（同143.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益250百万円（同11.1%減）を見込む。

M&Aによる効果もあり大幅増収を予想する。KPIであるWiMAX累計は、第1四半期で純増となっており、ストック収益として後続期間に寄与する見込みである。加えて、第2四半期以降も契約獲得と解約率の低減に努めることで増収を目指す。増収に伴い営業利益、経常利益では大幅増益を見込むが、親会社株主に帰属する当期純利益は前期の繰延税金資産の追加計上により減益を見込んでいる。

第1四半期の業績の通期計画進捗率は25%を上回っている。同社の事業モデルが「積み上げ型」である点を考えると、第2四半期以降でよほど大きな解約が出ない限りこの計画が達成される可能性は高いと弊社では見ている。

2026年12月期の業績見通し

（単位：百万円）

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	8,348	-	11,000	-	2,651	31.8%
営業利益	171	2.0%	430	3.9%	258	151.3%
経常利益	172	2.1%	420	3.8%	247	143.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	281	3.4%	250	2.3%	-31	-11.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中期経営計画

**最終目標は2033年12月期に売上高200億円、営業利益20億円、
2035年12月期にプライム市場への再指定替えを目指す**

● 中期経営計画「10年ビジョン」2026-2035の概要

同社は中期経営計画「10年ビジョン」2026-2035を発表した。この計画では、2026年12月～2035年12月期までの10年間を3つのステージ（フェーズ1～3）に分け、それぞれのフェーズで施策及び数値目標を定めている。以下がその概要である。

(1) フェーズ1 (2026-2028)

主な施策

- ・ オフライン×オンラインの販売プラットフォームを活かし、WiMAX・モバイルWi-Fiサービスの安定成長を持続する。
- ・ 海外向け及び国内向けのeSIMサービスを拡充し、新たな主力事業へ成長させる。

数値目標

2028年12月期に売上高125～130億円、営業利益7～8億円を目指す。

(2) フェーズ2 (2029-2033)

主な施策

- ・ 収益及び成長率を拡大させる。
- ・ 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する。
- ・ 効果的なM&Aを実施。
- ・ 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させる。

数値目標

2033年12月期に売上高200億円、営業利益20億円、時価総額300億円、ROE15%以上を継続する。

(3) フェーズ3 (2034-2035)

主な施策

- ・ グローバル市場のさらなる拡大と顧客ライフサイクルマネジメントによる成長の好循環を実現。
- ・ eSIMサービスのグローバル市場をさらに拡大。「OpenRoaming」により世界Wi-Fiスポットを提供する。日本国内顧客及び海外顧客がeSIMやWi-Fiスポットを通じて世界中で繋がる環境を実現し、グローバル標準のネットワーク事業者へ進化する。
- ・ その結果として、100万人規模の顧客ライフサイクルマネジメントを実現する。
- ・ 2035年には、東京証券取引所プライム市場への再指定替えを目指す。

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、株主優待を拡充。
早期の復配を目指す

同社は業績の回復途上にあるため無配を継続しているが、株主還元を重要な経営課題と位置付け、その一環として2025年5月に株主優待制度を新設し、より株主還元を充実させることを目的に2026年2月に拡充を実施した。配当については、今後の業績動向や利益剰余金の水準を勘案しつつ、早期の復配を目指している。

株主優待制度

基準日	対象株主	優待内容
6月末日、12月末日	1,000株 (10単元) 以上2,000株 (20単元) 未満を 6ヶ月以上継続保有	デジタルギフト®各5,000円相当 (年間10,000円相当)
	2,000株 (20単元) 以上を 6ヶ月以上継続保有	デジタルギフト®各15,000円相当 (年間30,000円相当)

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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