



2025年8月29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)

2025 年 12 月期 第 2 四半期決算に関する質疑応答集(2)

この質疑応答集(2)は、2025年8月14日に発表いたしました2025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。

Q 1：国内向け EC 販売で、5 種類の新通信サービスを提供開始したとのことですが、主にどういった顧客層を想定してサービスを設計していますか。

A 1：「押し活 Wi-Fi」や「ペット見守り Wi-Fi」など、細分化された顧客ニーズに応じて、それぞれのサービス毎に訴求ポイントを変更し、よりニッチなニーズに響くサービス設計としております。また基本料金内で関連オプションを標準搭載して、顧客に寄り添う付加価値を提供することにより、他社にはないサービスで差別化を図っております。

参考 URL「押し活 Wi-Fi」：<https://wirelessgate.com/lp/oshikatsu>

参考 URL「ペット見守り Wi-Fi」：<https://wirelessgate.com/lp/petminamori/>

参考 URL「学割 Wi-Fi」：<https://wirelessgate.com/lp/gakuwari/>

参考 URL「建設現場 Wi-Fi」：<https://wirelessgate.com/lp/kensetsu/>

参考 URL：「キッチンカーWi-Fi」：<https://wirelessgate.com/lp/kitchencar/>

Q 2：WiMAX サービスの解約抑制が課題だと思われそうですが、対策について教えてください。

A 2：当社の主力である WiMAX について、引き続き累計契約数の回復が重要課題であると認識しています。ホームルーターの普及による市場拡大を機会と捉えた営業活動の強化や代理店との協業深化、直販 EC サイトや EC モールにおける販売の促進など、お客様のニーズに合わせた購入窓口の整備を強化し、契約者数の安定的な回復と継続的な増加を目指しております。多様な料金プランの設定や顧客サポート体制の強化など多角的な解約抑止策にも取り組む

ことにより、引き続きお客様満足度を高め、長期的なサービス利用を促進することで、事業の安定的な成長を目指してまいります。

Q 3 : デジタルマーケティング事業において、今後国内向けの展開も進めていく計画ですか。

A 3 : 国内市場においては、SIM/e-SIM の EC 販売のほか、細分化されたお客様のニーズにお応えする新たな WiMAX サービスを順次展開し、多様なライフスタイルや利用シーンに合わせた最適な通信環境を提供することで、顧客満足度の向上を図っております。また、通信以外の物販も視野に入れて準備を進めており、自社メディアも併せて活用することにより流入拡大を目指しております。引き続き、EC での直接販売を強化し、よりお客様に寄り添った販売戦略を展開してまいります。

Q 4 : 物販事業の状況について教えてください。また、取り扱い商品の選定基準はどういったものですか。

A 4 : 商品選定の基準は、第一に、通信商材との親和性が高いもので、お客様の利便性を高める周辺アクセサリーなどを優先して選定しております。第二に、市場においてお客様からのニーズは存在するものの、競合他社が十分にカバーできていない領域や、新しいカテゴリーの商材を積極的に選定しています。これにより他社との差別化を図り、新たな市場を開拓しております。第三に、利益率を確保できる商材を選定し、事業の持続的成長と収益性確保を図っております。これらの基準に基づき、今後もお客様に価値ある商品を厳選し、通信事業との相乗効果を最大化しながら物販事業を拡大してまいります。

以 上