2026年11月13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３四半期決算において高い関心が予想される事項

2026年11月13日に発表いたしました2026年12月期 第３四半期決算について、株主・投資家の皆様から特にご関心が高いと予想される事項について、あらかじめ想定される質問とその回答を以下のとおり取りまとめました。本資料は、決算内容に対するご理解の一助とすることを目的としており、公平な情報開示の観点から、適時開示として公表するものです。

Ｑ１：第３四半期決算の売上高は前年同期比＋32.7%、営業利益は同＋18.5%と大幅増収増益となりましたが、評価について教えてください。

Ａ１：売上面では、引き続きワイヤレスゲート社の安定した売上成長に加え、連結子会社の業績寄与もあり、通期業績予想に対して順調に進捗しております。一方、営業利益については、通期業績予想に対する進捗率が39.5%となり、当初想定をやや下回る水準で推移しております。主な要因としては、販路拡大に伴う売上原価の増加や子会社における原価増加に加え、仕入先の統合に伴う仕入先変更により、一時的なスイッチングコストが発生していることが挙げられます。

ただし、こうしたコストは第４四半期以降、段階的に解消に向かう見込みであり、一過性のものと認識しております。今後は、仕入先統合を軸とした調達効率の向上に取り組み、中長期的な利益率の改善を図ってまいります。

Ｑ２：売上総利益率が前年同期から13.2pt低下している理由を教えてください。

Ａ２：主な要因は、販路拡大に伴う売上原価の増加です。加えて、連結子会社FREEDiVE社のEC事業では、６月から11月にかけて季節的に需要が落ち着く傾向があります。この期間において、商品の需給見通しと実績の乖離による原価上昇や、仕入先統合に伴う一時的な回線解約コストが発生したことも影響しております。

これらの要因により、第３四半期会計期間は営業赤字となりましたが、対応として、需給管理の精度向上や発注管理体制の見直しを進めております。また、仕入先統合についても一部の切り替えは既に完了しており、これらの取り組みを通じて、原価率は段階的に改善する見込みです。

Ｑ３：10 月から開始した WiMAX サービス 料金改定の影響はいかがでしょうか。

Ａ３：2026 年 10 月１日より WiMAX サービスの月額料金を引上げ改定し、改定対象の料金プランをご利用中のお客さまについても、10 月ご利用分から新料金を適用しております。
料金改定に伴い、契約数は一時的に減少いたしましたが、足元では解約率に改善が見られております。
今後も料金改定後の顧客動向を注視しながら、新規契約の獲得と解約率の低減に取り組んでまいります。

Ｑ４：FREEDiVE 社とのシナジーについて教えてください。

Ａ４：2024 年 10 月にリリースしたサービス「RakuRaku 売り切れごめん！Wi-Fi」をリブランディングし、「売り切れごめん WiFi」として 2026 年 11 月２日より販売・提供を再開しております。本サービスは、ワイヤレスゲートの自社 EC サイトで販売しておりますが、EC 事業に強みを持つ FREEDiVE 社が、集客・申込み受付から端末発送、カスタマーサポート、料金請求・回収までの運営業務を担います。当社が培ってきた通信サービスの提供実績と、FREEDiVE 社が有する Web マーケティングや EC 運営のノウハウを組み合わせることで、EC 販路の拡大と新規顧客の獲得を推進してまいります。当社と FREEDiVE 社との連携は良好に進んでおり、今後も双方の経営資源を相互に活用するとともに、業務体制や運営基盤の連携・統合を進め、事業運営の効率化とシナジーの創出を目指してまいります。

Ｑ５：通期業績予想に対し売上高の進捗率が 73.7%に対し営業利益の進捗率は 39.5%となっています。利益進捗が低い理由について教えてください。

Ａ５：先ほどもご説明した通り、売上高は計画通りに進捗しております。一方、利益面では、販路拡大に伴う売上原価の増加に加え、仕入先統合に伴う一時的な回線解約コストの発生などにより、売上総利益率が低下しております。
これらの一時的なコストについては概ね解消に向かっており、今後は仕入先統合の効果も含めて利益率は改善していくものと見込んでおります。当期においては、価格改定による収益改善、販路拡大に伴う増収効果に加え、コストコントロールを徹底することで、利益の回復を図ってまいります。

以　上