



2026年2月20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 通期決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2026年2月13日に発表いたしました2025年12月期 通期決算について、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。

**Q1：2026年12月期業績予想は売上高前期比+31.8%、営業利益は前期比約2倍となっていますが、その根拠について教えてください。**

A1：まず、売上高につきましては、2025年11月27日に実施した株式会社FREEDiVEのM&Aによる連結対象拡大の効果が通期で寄与することを主な要因として、前期比31.8%増を見込んでおります。参考までにFREEDiVE社の2025年5月期実績は、売上高24億円、営業利益7千万円です。

一方、営業利益につきましては、前期がデジタルマーケティング事業への先行投資フェーズにあたり、もともと減益を想定した計画であったことが背景にあります。当期はM&Aによって獲得した顧客基盤を活用したクロスセルの推進や、利益率の高い案件の獲得強化を進めるとともに、業務効率化を通じて、収益率の向上を図ってまいります。これらを踏まえ、営業利益は前期比151.3%増となる見通しでございます。

【連結】2026年12月期 通期決算 連結業績予想



- ・ M&Aによる効果もあり、売上高は前期比+31.8%の11,000百万円を計画、営業利益、経常利益段階では前期比大幅増益、当期純利益は前期繰延税金資産の追加計上により前期比減の見込み
- ・ グループシナジーを活かし、クロスセルや業務効率化を通じて、中長期的な収益性向上を目指す

(単位：百万円)	2025年12月期	2026年12月期	前期比較	
	連結 実績	連結 計画	増減額	増減率
売上高	8,348	11,000	+2,651	+31.8%
営業利益	171	430	+258	+151.3%
経常利益	172	420	+247	+143.0%
当期純利益	281	250	▲31	▲11.1%

**Q 2** : 2026年1月26日に開示した、USEN&UNEXT GROUPの株式会社USEN NETWORKSとの協業、個人向けワイヤレスホームルーター「USEN home Air」提供開始について、協業の背景と今後の展開について教えてください。

**A 2** : 近年、テレワークの定着や動画配信サービスの利用拡大により、利用場所を問わない高速インターネット環境へのニーズが高まり、通信環境は生活インフラとしての重要性を一層増しております。

USEN NETWORKSでは、個人向け光回線やプロバイダサービスの提供を通し、安定したインターネット環境の構築をサポートしている一方で、「建物の構造・環境により、光回線の工事ができない」「一人暮らしで工事の立ち合いに不安がある」といったお客様の声も少なくありません。こうした課題を解決するべく、多様な顧客層へのサービス展開に強みを持つ当社と協業し、「USEN home Air」を販売いたします。本サービスにより、工事に伴う物理的な制約を解消し、高速で無制限のインターネット環境を提供することで、お客様のより豊かな生活の実現に貢献してまいります。

足元では、サービス開始後、個人のお客様を中心に順調にお申込みをいただいております。当社グループの新たな顧客接点の創出にもつながっております。引き続き、当社の事業基盤を活かしながら、パートナーとの連携を構築し、持続的な事業成長を目指してまいります。

※本件に関する[リリース](#)はこちらをご覧ください。

**Q 3** : 株式会社FREEDiVEの完全子会社化によって期待されるシナジーについて教えてください。

**A 3** : 期待できるシナジーとしては、以下の3点が挙げられます。

第一に、オフラインの店舗販売に強みを持つ当社と、WEB販売に強みを持つFREEDiVE社の融合により、オフライン×オンラインを統合した販売網の構築が可能となります。

第二に、購買意欲の高い当社の家電量販店来店顧客と、WEBリテラシーの高い若年層を中心としたFREEDiVE社の顧客基盤を活用したクロスセルにより、顧客接点の拡大とリーチの最大化が期待されます。

第三に、東証上場企業としての信頼感のある当社と、急成長中のD2C通信ブランド群を擁するFREEDiVE社によるBtoC・D2C両輪での通信ブランド価値の向上を図ることが可能となります。

これらの取り組みを通じて、2社それぞれの強みを活かし、「リアル×デジタルで通信を動かす」体制を構築することで通信事業の新しい成長軸を創出してまいります。

**Q 4** : 2025年12月期においてM&A関連費用として53百万円計上していますが、2026年12月期も想定外のコストが発生する場合がありますか？またM&A戦略についても教えてください。

**A 4** : 2025年12月期に連結決算に計上したM&A関連費用につきましては、主に株式取得に伴うアドバイザー費用やデューデリジェンス費用など、一時的に発生したものであります。

2026年12月期につきましては、現時点では同規模のM&A関連費用は見込んでおらず、業績予想には通常想定される範囲のコストを織り込んだうえで計画を策定しております。ただし、

今後の M&A 案件の進捗状況によっては、一時的な費用が発生する可能性があります。その場合には、適宜適切に開示を行ってまいります。

当社の M&A 戦略につきましては、単なる規模拡大を目的とするものではなく、既存事業とのシナジー創出や中長期的な収益力の強化につながる案件を厳選する方針としております。具体的には、当社事業との親和性が高く、顧客基盤や技術力の強化につながる領域を中心に継続的に検討しております。

また、M&A 実行後の統合プロセス（PMI）にも重点を置き、早期の収益化とシナジー創出を図ることで、投資回収の確実性を高めてまいります。

今後も、財務健全性とのバランスを重視しながら、企業価値の持続的な向上につながる効果的な M&A を推進してまいります。

**Q 5 : 2035 年への「10 年ビジョン」について、2033 年時価総額 300 億円、2035 年に東証プライム市場への再指定替えを掲げていますが、その戦略について具体的に教えてください。**

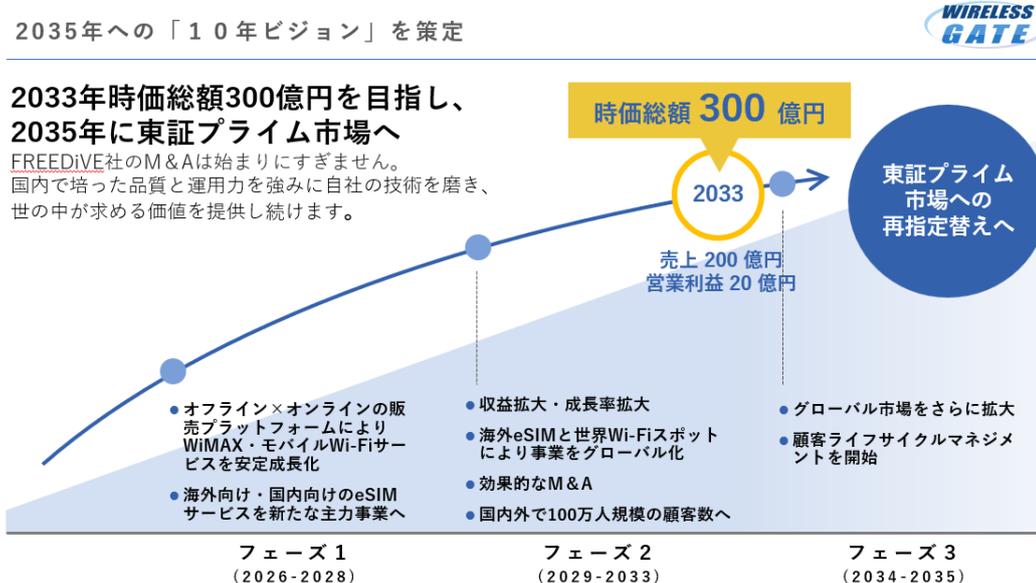
**A 5 :** その目標を達成すべく、このたび「中期経営計画 2026-2028」を策定しました。まず、3つのフェーズがあります。

フェーズ 1 (2026-2028) では、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、既存通信事業の安定成長を持続、海外向け・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、2年間で売上高は約 1.5 倍、営業利益は約 3 倍を目指します。

フェーズ 2 (2029-2033) では、収益および成長率の拡大。海外 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し、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してまいります。

最後のフェーズ 3 (2034-2035) では、グローバル市場のさらなる拡大とフェーズ 2 で獲得した全世界 100 万人超の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計画しています。

※詳しくは[こちら](#)の動画をご覧ください。



Q 6 : 今後の株主還元について教えてください。

A 6 : 当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題の一つと位置づけております。このたび、2026年6月末日基準日より株主優待制度を拡充しました。株主優待制度変更前は1,000株(10単元)以上を6ヶ月以上継続保有いただいた株主様に対し年間10,000円のQUOカードを贈呈しておりましたが、このたび、その内容を拡充しております。

変更後は、1,000株(10単元)以上2,000株(20単元)未満を6ヶ月以上継続保有の株主様には年間10,000円相当のデジタルギフト®、2,000株(20単元)以上を6ヶ月以上継続保有の株主様には年間30,000円相当のデジタルギフト®を贈呈いたします。

※6ヶ月以上継続保有とは、基準日(毎年6月末日及び12月末日)の当社株主名簿に、同一株主番号で2回以上連続して記載又は記録されることをいいます。

本制度を通じて、中長期的に当社株式を保有いただく株主様への還元強化を図ってまいります。

また配当の再開についても、財務状況および配当原資となる利益剰余金の水準を踏まえながら検討してまいります。

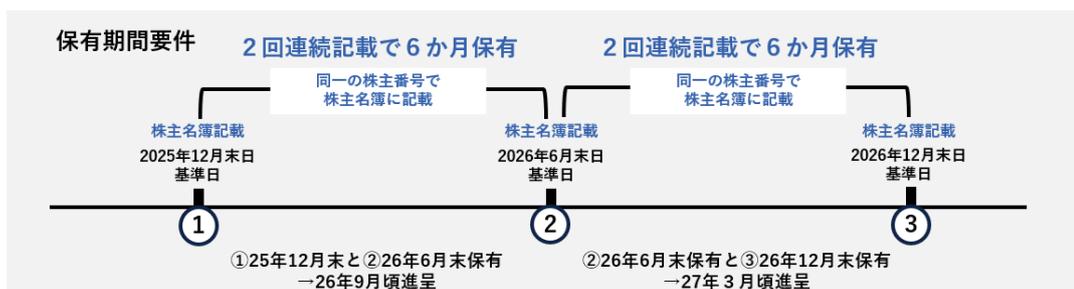
#### 株主優待制度の保有期間要件について



株主の皆様の日頃からのご支援に深く感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、中長期的な株式保有の促進を図るとともに、企業価値の向上につなげることを目的とし、株主優待の拡充を実施いたします。

#### 株主優待制度変更後

基準日	対象株主様	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 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5,000円相当 デジタルギフト®各15,000円相当



贈呈時期：6月末日および12月末日を基準日として、各基準日から3ヶ月以内を目途に発送いたします。

以上