ワイヤレスゲート｜9419

COVERAGE INITIATED ON: 2012.11.09
LAST UPDATE: 2018.10.05

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。

目 次

SRレポートの読み方：本レポートは、直近更新内容・業績動向セクションから始まります。ビジネスモデルに馴染みのない方は、事業内容セクションからご覧ください。

要約 ---- 3
主要経営指標の推移 ---- 4
直近更新内容 ---- 5
概 略 ---- 5
業績動向 ---- 6
四半期業績動向 ---- 6
今期会社計画 ---- 9
中長期展望 ---- 12
事業内容 ---- 18
ビジネスの概要 ---- 18
収益性分析 ---- 29
市場とバリューチェーン ---- 31
経営戦略 ---- 36
SW（Strengths, Weaknesses）分析 ---- 38
過去の業績と財務諸表 ---- 39
過去の業績 ---- 39
損益計算書 ---- 52
貸借対照表 ---- 53
キャッシュフロー計算書 ---- 54
ニュース＆トピックス ---- 55
その他情報 ---- 59
沿革 ---- 59
大株主 ---- 60
株主還元 ---- 60
トップ経営者 ---- 60
ところで ---- 61
企業概要 ---- 66

要約

プライベートセキュアネットワーク事業によるBtoB、グローバル事業への飛躍を図る

- 同社はMVNO（Mobile Virtual Network Operator）として、複数業者の無線LANやUQコミュニケーションズのWiMAXを統合した高速ブロードバンドインターネット接続サービスを提供する国内最大級のサービス事業者（アグリゲーター）である。また、NTTドコモからL2（データリンク層）での卸回線提供を受け、閉域サービスなどの柔軟性の高いSIMサービスの提供や、クラウドソリューションによる無線LAN環境の構築・運用をサポートするWi-Fiインフラ事業も行っている。サービス会員の獲得は、ヨドバシカメラおよび住友商事系列の携帯販売代理店などに委託している。
- 同社の収入は、累積会員数にサービス会員の月額利用料金を乗じた額となる。主な費用は通信事業者などからWi-FiやWiMAX、LTEなどの通信設備を借り受けるための通信回線使用料、販売委託への支払手数料である。同社は実質的に設備投資負担およびサービス会員獲得を担う組織体制を必要としない。2017年12月末現在の社員数23人の組織体制で、業務の大部分を外部企業に委託して、固定費が少ない収益構造である。
- 子会社LTE-X社を通じた新規事業「プライベートセキュアネットワーク事業」を、同社の中長期成長ドライバーの一つとして育成中である。「プライベートセキュアネットワーク事業」は、通信の暗号化・端末認証などをつかさどるLTEプロトコルを既存のIPネットワーク上で利用するソフトウェア技術（LTE over IP）をベースとする。LTEが持つ安全性（Private Security）と既存IPネットワークが持つ低コスト・高速大容量通信という両方のメリットを併せ持つ。例えば、免許不要周波数帯（unlicensed band）を利用する無線通信技術Wi-Fiは、安価で汎用性が高いIPネットワークを構築できるといった利点を持つ一方で、安全性が問題視される。LTE over IP技術を用いることで、Wi-Fiの弱点であるセキュリティがLTEプロトコルによって担保され、プライベートLTEやIoTサイバーセキュリティなどのグローバル市場に成長機会を求めることが可能となる。

業績動向

- 2018年12月期上半期の業績は、売上高5,797百万円（前年同期比3.9%減）、営業利益323百万円（同26.3%減）、経常利益243百万円（同32.2%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益149百万円（同26.0%減）となった。ワイヤレス・ブロードバンド事業（BtoC事業）が競合激化を背景に前年同期比3.4%減収となり、ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（BtoB事業）は主に機器販売が減少したことにより同15.7%減収となった。
- 2018年12月期の会社計画は、売上高11,627百万円（前期比1.7%減）、営業利益217百万円（同76.5%減）、経常利益74百万円（同90.5%減）、親会社株主に帰属する当期純利益19百万円（同95.9%減）である。上半期決算発表時に、期初会社予想を下方修正した。BtoC事業における今後の競争環境へ対応するために、ヨドバシカメラ社と新規販売業務委託契約を締結したこと伴い、関連費用が増加することが主因。配当は期初計画29円から今回1円に下方修正。
- 同社は、2017年2月13日に、中期経営計画「ワイヤレスゲート2020年ビジョン中期経営計画」を発表した。計画の最終年度である2020年12月期の経営目標は、売上高150～200億円規模（2016年12月期比約23%～63%成長）、営業利益20～30億円規模（同約60%～140%成長）、営業利益率13～15%程度（2016年12月期は10.2%）としている。同社は、この計画の基本方針として「ワイヤレス・ブロードバンドサービスを通じて、より創造性あふれる社会の実現を目指す。」を掲げ、2020年を創成期と位置づけ、事業ポートフォリオの転換を断行するとのこと。事業方針としては、安定収益事業であるBtoC事業を堅持しつつ、成長事業であるBtoB事業（ワイヤレス・ビジネスドメイン事業）に経営資源を集中投資する。これにより、安定的な配当を行いつつ、中長期的な企業価値の増大を目指すとしている。

同社の強みと弱み

SR社では同社の強みを、独立系という立場を活かした事業展開、安定的な収益基盤と健全な財務、Wi-Fi業界随一の加入者地盤の3点だと考えている。一方、弱みは、販路としてのヨドバシカメラへの依存度の高さ、独自のサービス向上余地が限られること、レバレッジの効きにくい事業構造にあると考えている。

主要経営指標の推移

損益計算書 （百万円）	09年12月期 非連結	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結	15年12月期 連結	16年12月期 連結	17年12月期 連結	18年12月期 会社予想
売上高	**426**	**1,154**	**3,441**	**5,501**	**7,055**	**9,106**	**11,312**	**12,240**	**11,831**	**11,627**
前年比	145.5%	171.0%	198.0%	-	28.3%	29.1%	24.2%	8.2%	-3.3%	-1.7%
売上総利益	**-**	**647**	**1,269**	**1,802**	**2,165**	**2,485**	**2,977**	**2,980**	**2,868**	
前年比	-	-	96.2%	-	20.1%	14.8%	19.8%	0.1%	-3.7%	
売上総利益率	-	56.0%	36.9%	32.8%	30.7%	27.3%	26.3%	24.3%	24.2%	
営業利益	**-**	**115**	**386**	**597**	**786**	**795**	**1,065**	**1,251**	**923**	**217**
前年比	-	-	235.8%	-	31.6%	1.2%	34.0%	17.4%	-26.2%	-76.5%
営業利益率	-	10.0%	11.2%	10.9%	11.1%	8.7%	9.4%	10.2%	7.8%	1.9%
経常利益	**-184**	**113**	**387**	**576**	**785**	**790**	**1,062**	**1,099**	**782**	**74**
前年比	-	-	240.7%	-	36.2%	0.7%	34.5%	3.5%	-28.8%	-90.5%
経常利益率	-	9.8%	11.2%	10.5%	11.1%	8.7%	9.4%	9.0%	6.6%	0.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	**-185**	**177**	**279**	**423**	**483**	**499**	**684**	**693**	**461**	**19**
前年比	-	-	57.5%	-	14.1%	3.3%	37.2%	1.2%	-33.4%	-95.9%
純利益率	-	15.4%	8.1%	7.7%	6.8%	5.5%	6.1%	5.7%	3.9%	0.2%
一株当りデータ（円、株式分割調整後）										
期末発行済株式数（千株）	7,490	8,245	8,245	9,764	10,012	10,150	10,290	10,420	10,557	
EPS	-27.3	22.7	33.9	47.6	48.9	49.3	67.1	67.6	44.4	1.9
EPS （潜在株式調整後）	-	-	-	45.5	43.7	44.7	61.5	62.9	41.9	
DPS	-	-	-	-	50.0	25.0	26.0	27.0	28.0	1.0
BPS	17.1	53.7	87.6	157.1	206.2	224.5	262.0	287.9	308.0	-
貸借対照表（百万円）										
現金・預金・有価証券	-	476	751	1,630	2,482	2,034	1,975	1,915	1,694	
流動資産合計	-	**740**	**1,313**	**2,182**	**3,187**	**3,234**	**3,454**	**3,386**	**3,172**	
有形固定資産	-	5	70	70	55	392	377	357	319	
投資その他の資産計	-	6	6	229	228	230	2,020	2,414	2,583	
無形固定資産	-	14	6	12	12	57	52	50	123	
資産合計	**281**	**765**	**1,395**	**2,492**	**3,482**	**3,913**	**5,903**	**6,208**	**6,197**	
買掛金	-	183	501	737	931	1,279	1,490	1,533	1,465	
短期有利子負債	-	-	-	-	-	-	1,200	240	240	
流動負債合計	-	**322**	**667**	**952**	**1,412**	**1,625**	**3,201**	**2,233**	**2,128**	
長期有利子負債	-	-	-	-	-	-	-	960	720	
固定負債合計	-	**-**	**5**	**6**	**6**	**11**	**11**	**971**	**731**	
負債合計	-	**322**	**673**	**958**	**1,418**	**1,636**	**3,212**	**3,205**	**2,860**	
純資産合計	**128**	**443**	**722**	**1,534**	**2,064**	**2,277**	**2,691**	**3,003**	**3,337**	
有利子負債（短期及び長期）	56	-	-	-	-	-	1,200	1,200	960	
キャッシュフロー計算書 （百万円）										
営業活動によるキャッシュフロー	-	301	344	736	816	278	881	917	683	
投資活動によるキャッシュフロー	-	62	-69	-238	-11	-436	-1,868	-598	-526	
財務活動によるキャッシュフロー	-	76	-	382	46	-289	927	-379	-379	
財務指標										
総資産経常利益率（ROA）	-	21.7%	35.8%	29.6%	26.3%	21.4%	21.6%	18.1%	12.6%	
自己資本利益率（ROE）	-	62.0%	47.9%	37.5%	26.9%	23.0%	27.6%	24.5%	14.9%	
自己資本比率	45.5%	57.9%	51.8%	61.6%	59.3%	58.1%	45.5%	47.8%	52.0%	

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
＊＊2012年12月期より連結決算。

直近更新内容

概 略

2018年10月5日、株式会社ワイヤレスゲートへの取材を踏まえ、レポートを更新した。

2018年8月13日、同社は2018年12月期第2四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は業績動向の項を参照）

同日、同社は、ヨドバシカメラとの新規販売業務委託契約の締結、及び業績予想及び配当予想の修正に関して発表した。
（リリース文へのリンクはこちら）

同社は、ワイヤレス・ブロードバンド事業における同社サービスの個人向けの販売取次を委託している株式会社ヨドバシカメラと、今後の販売施策及び販売委託の条件について協議してきたが、ヨドバシカメラ社との間で、当該販売業務委託についてのこれまでの契約を解約するとともに、新規販売業務委託契約を締結することを決議した。

新規販売業務委託契約の締結は、厳しい競争環境及び将来の見通しを踏まえ、中長期的なBtoC事業の維持・発展のために、ヨドバシカメラ社との関係を強化し、会員数および売上の拡大を目指すことを目的とする。同社は、立ち上げに向けて準備を進めている新規BtoB事業の順調な進捗を踏まえ、BtoC事業においても継続的な積極展開を目指し、BtoC事業の顧客基盤の拡大に取り組むとしている。BtoC事業の顧客基盤の拡大に向けては、ヨドバシカメラでの積極的な販売活動に加え、新しい販路の開拓、新サービスの導入などを積極的に実施するとしている。

2018年12月期通期業績予想・配当予想修正

▷ 売上高：11,627百万円（前回予想12,034百万円）
▷ 営業利益：217百万円（同1,024百万円）
▷ 経常利益：74百万円（同883百万円）
▷ 当期純利益：19百万円（同572百万円）
▷ 1株当たり当期純利益：1.90円（同54.71円）
▷ 年間配当金：1円（上半期0円・期末1円）、29円（上半期0円・期末29円）

修正の理由
ヨドバシカメラ社との新規販売業務委託契約の締結に伴い、販売費用として、新規販売業務委託契約の締結に先行して行ってきた販売強化策及び販売条件の見直しに伴う費用増加（ヨドバシカメラとの売場使用に関する合意に伴う売場使用料計上（2018年12月期分約74百万円：2018年5月28日に開示）、およびその他の販売促進費用等も含め、2018年12月期において約800百万円の増加が見込まれる。このような状況から、上半期業績の実績と、販売費用・新規販路の開拓費用の増加などを踏まえ、2018年12月期通期業績予想を修正し、業績修正に伴い期末配当予想も修正を行った。

過去の会社発表はニュース＆トピックスへ

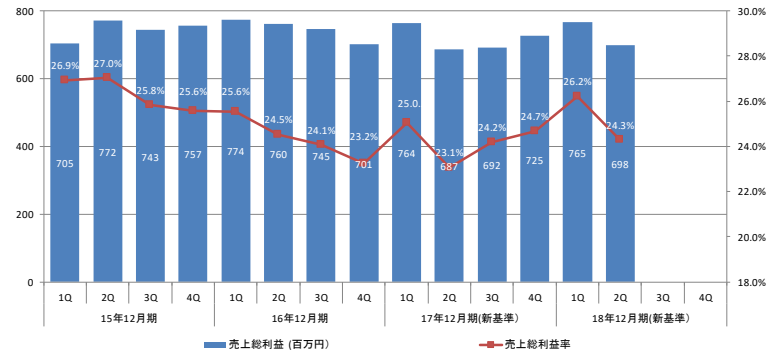
業績動向

四半期業績動向

四半期業績推移	15年12月期				16年12月期				17年12月期				18年12月期				18年12月期	
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	達成率	通期会予
売上高	2,619	2,859	2,877	2,958	3,029	3,100	3,096	3,014	3,053	2,978	2,861	2,940	2,921	2,876			49.9%	11,627
前年比	28.0%	32.4%	21.4%	16.8%	15.7%	8.4%	7.6%	1.9%	0.8%	-3.9%	-7.6%	-2.5%	-4.3%	-3.4%				-1.7%
売上総利益	705	772	743	757	774	760	745	701	764	687	692	725	765	698				
前年比	18.7%	28.0%	17.4%	15.5%	9.9%	-1.6%	0.2%	-7.4%	-1.2%	-9.6%	-7.1%	3.5%	0.1%	1.7%				
売上総利益率	26.9%	27.0%	25.8%	25.6%	25.6%	24.5%	24.1%	23.2%	25.0%	23.1%	24.2%	24.7%	26.2%	24.3%				
販管費	496	474	472	469	469	427	396	437	547	467	429	503	441	700				
前年比	28.7%	17.4%	3.3%	5.7%	-5.4%	-9.8%	-16.2%	-6.9%	16.6%	9.3%	8.3%	15.2%	-19.5%	50.0%				
売上高販管費比率	18.9%	16.6%	16.4%	15.9%	15.5%	13.8%	12.8%	14.5%	17.9%	15.7%	15.0%	17.1%	15.1%	24.4%				
営業利益	208	299	271	288	305	333	349	264	217	220	263	222	325	-2			148.7%	217
前年比	0.2%	49.5%	54.3%	35.9%	46.3%	11.5%	28.9%	-8.2%	-28.6%	-33.9%	-24.6%	-15.9%	49.3%	-				-76.5%
営業利益率	8.0%	10.4%	9.4%	9.7%	10.1%	10.7%	11.3%	8.8%	7.1%	7.4%	9.2%	7.6%	11.1%	-				1.9%
経常利益	208	298	271	285	245	290	311	253	178	181	224	200	285	-42			328.4%	74
前年比	0.5%	49.6%	55.8%	36.0%	17.7%	-2.7%	14.9%	-11.3%	-27.4%	-37.8%	-28.1%	-20.6%	60.3%	-				-90.5%
経常利益率	7.9%	10.4%	9.4%	9.6%	8.1%	9.4%	10.0%	8.4%	5.8%	6.1%	7.8%	6.8%	9.8%	-				0.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	131	191	174	189	150	181	195	168	95	107	136	124	191	-42			785.8%	19
前年比	3.6%	45.3%	58.7%	43.4%	14.1%	-5.5%	12.2%	-11.1%	-36.8%	-40.6%	-30.5%	-26.0%	102.0%	-				-95.9%
純利益率	5.0%	6.7%	6.0%	6.4%	4.9%	5.8%	6.3%	5.6%	3.1%	3.6%	4.7%	4.2%	6.5%	-				0.2%
累計値	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計	1Q累計	2Q累計	3Q累計	4Q累計		
売上高	2,619	5,477	8,354	11,312	3,029	6,129	9,225	12,240	3,053	6,030	8,891	11,831	2,921	5,797				
前年比	28.0%	30.3%	27.1%	24.2%	15.7%	11.9%	10.4%	8.2%	0.8%	-1.6%	-3.6%	-3.3%	-4.3%	-3.9%				
売上総利益	705	1,477	2,220	2,977	774	1,534	2,279	2,980	764	1,451	2,143	2,868	765	1,464				
前年比	18.7%	23.4%	21.3%	19.8%	9.9%	3.9%	2.7%	0.1%	-1.2%	-5.4%	-5.9%	-3.7%	0.1%	0.8%				
売上総利益率	26.9%	27.0%	26.6%	26.3%	25.6%	25.0%	24.7%	24.3%	25.0%	24.1%	24.1%	24.2%	26.2%	25.2%				
販管費	496	970	1,442	1,911	469	896	1,292	1,729	547	1,014	1,443	1,946	441	1,141				
前年比	28.7%	22.9%	15.7%	13.1%	-5.4%	-7.6%	-10.4%	-9.5%	16.6%	13.1%	11.6%	12.5%	-19.5%	12.5%				
売上高販管費比率	18.9%	17.7%	17.3%	16.9%	15.5%	14.6%	14.0%	14.1%	17.9%	16.8%	16.2%	16.4%	15.1%	19.7%				
営業利益	208	507	778	1,065	305	638	987	1,251	217	438	701	923	325	323				
前年比	0.2%	24.3%	33.4%	34.0%	46.3%	25.8%	26.9%	17.4%	-28.6%	-31.4%	-29.0%	-26.2%	49.3%	-26.3%				
営業利益率	8.0%	9.3%	9.3%	9.4%	10.1%	10.4%	10.7%	10.2%	7.1%	7.3%	7.9%	7.8%	11.1%	5.6%				
経常利益	208	507	777	1,062	245	535	846	1,099	178	358	582	782	285	243				
前年比	0.5%	24.6%	33.9%	34.5%	17.7%	5.7%	8.9%	3.5%	-27.4%	-33.0%	-31.2%	-28.8%	60.3%	-32.2%				
経常利益率	7.9%	9.2%	9.3%	9.4%	8.1%	8.7%	9.2%	9.0%	5.8%	5.9%	6.5%	6.6%	9.8%	4.2%				
親会社株主に帰属する当期純利益	131	322	496	684	150	330	525	693	95	202	337	461	191	149				
前年比	3.6%	24.8%	34.9%	37.2%	14.1%	2.5%	5.9%	1.4%	-36.8%	-38.9%	-35.8%	-33.4%	102.0%	-26.0%				
純利益率	5.0%	5.9%	5.9%	6.1%	4.9%	5.4%	5.7%	5.7%	3.1%	3.3%	3.8%	3.9%	6.5%	2.6%				

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**会社予想は直近のもの

四半期売上総利益と同利益率



出所：会社データよりSR社作成

2018年12月期第2四半期累計（上半期）実績

2018年12月期第2四半期累計（上半期）の業績は、売上高5,797百万円（前期比3.9%減）、営業利益323百万円（同26.3%減）、経常利益243百万円（同32.2%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益149百万円（同26.0%減）となった。

ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（BtoB事業）については、主に機器販売が減少したことなどにより減収となった。子会社LTE-Xについては、引き続き様々な引き合いがあった。ワイヤレス・ブロードバンド事業（BtoC事業）については、競争環境の激化により減収となった。

利益面については、ヨドバシカメラとの間で締結していた従来の販売業務委託契約を解約（契約解約日2018年8月13日。2018年4月1日に遡って効力が発生）し、新たな販売業務委託契約を締結（契約締結日2018年8月13日。2018年4月1日に遡って効力が発生）したことに伴い販売費用が増加したことを主因として、減益となった。

同社は、上半期業績および上記販売費用の増加（通期で約800百万円）などに伴い、通期業績予想を以下の通り修正した。

2018年12月期通期業績予想・配当予想修正

▷ 売上高：11,627百万円（前回予想12,034百万円）

▷ 営業利益：217百万円（同1,024百万円）

▷ 経常利益：74百万円（同883百万円）

▷ 当期純利益：19百万円（同572百万円）

▷ 1株当たり当期純利益：1.9円（同54.71円）

▷ 年間配当金：1円（上半期0円・期末1円）、29円（上半期0円・期末29円）

セグメント別売上高

四半期売上高推移	15年12月期(旧基準)				16年12月期(旧基準)				17年12月期(新基準)				18年12月期(新基準)			
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
連結売上高	**2,619**	**2,859**	**2,877**	**2,958**	**3,029**	**3,100**	**3,096**	**3,014**	**3,053**	**2,978**	**2,861**	**2,940**	**2,921**	**2,876**		
前年比	28.0%	32.4%	21.4%	16.8%	15.7%	8.4%	7.6%	1.9%	0.8%	-3.9%	-7.6%	-2.5%	-4.3%	-3.4%		
ワイヤレス・ブロードバンド事業	**2,585**	**2,724**	**2,829**	**2,900**	**2,982**	**3,022**	**3,004**	**2,940**	**2,929**	**2,842**	**2,834**	**2,829**	**2,784**	**2,790**		
前年比	28.2%	27.5%	21.9%	18.1%	15.3%	10.9%	6.2%	1.4%	-1.7%	-6.0%	-5.6%	-3.8%	-5.0%	-1.8%		
モバイルインターネットサービス	2,381	2,527	2,640	2,716	2,803	2,850	2,838	2,781	2,749	2,667	2,665	2,665	2,625	2,636		
前年比	33.0%	31.9%	25.3%	20.9%	17.8%	12.8%	7.5%	2.4%	-1.9%	-6.4%	-6.1%	-4.2%	-4.5%	-1.2%		
公衆無線LANサービス	204	197	189	184	178	171	165	159	154	149	144	140	135	131		
前年比	-10.3%	-11.2%	-11.6%	-11.7%	-12.7%	-12.9%	-12.8%	-13.6%	-13.5%	-13.0%	-12.7%	-12.3%	-12.4%	-11.8%		
オプションサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	26	25	25	24	24	23		
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-9.8%	-		
ワイヤレス・プラットフォーム事業	**28**	**28**	**30**	**39**	**40**	**30**	**53**	**34**	-	-	-	-	-	-	-	-
前年比	26.7%	44.8%	-30.8%	-40.3%	41.3%	10.3%	74.7%	13.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
ワイヤレス・ビジネスドメイン事業	-	-	-	-	-	-	-	-	**112**	**129**	**21**	**41**	**128**	**74**		
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14.7%	-		
認証プラットフォームサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	47	51	59	64	18	51		
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	287.2%	221.1%	38.5%	28.9%	-61.9%	221.1%		
その他法人向けサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	65	189	203	238	111	168		
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	888.7%	275.1%	147.7%	98.4%	69.7%	-11.4%		
その他	**5**	**107**	**17**	**19**	**8**	**48**	**40**	**40**	**11**	**19**	**6**	**70**	**9**	**20**		
同累計値	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**
連結売上高	**2,619**	**5,477**	**8,354**	**11,312**	**3,029**	**6,129**	**9,225**	**12,240**	**3,053**	**6,030**	**8,891**	**11,831**	**2,921**	**5,797**		
前年比	28.0%	30.3%	27.1%	24.2%	15.7%	11.9%	10.4%	8.2%	0.8%	-1.6%	-3.6%	-3.3%	-4.3%	-3.9%		
ワイヤレス・ブロードバンド事業	**2,585**	**5,309**	**8,138**	**11,038**	**2,982**	**6,003**	**9,007**	**11,947**	**2,929**	**5,771**	**8,605**	**11,434**	**2,784**	**5,574**		
前年比	28.2%	27.8%	25.7%	23.6%	15.3%	13.1%	10.7%	8.2%	-2.7%	-4.7%	-5.3%	-5.2%	-5.0%	-3.4%		
モバイルインターネットサービス	2,381	4,908	7,547	10,263	2,803	5,653	8,492	11,273	2,749	5,416	8,081	10,746	2,625	5,261		
前年比	33.0%	32.5%	29.9%	27.4%	17.8%	15.2%	12.5%	9.8%	-1.9%	-4.2%	-4.8%	-4.7%	-4.5%	-2.9%		
公衆無線LANサービス	204	401	590	775	178	350	515	674	154	303	448	587	135	267		
前年比	-10.3%	-10.7%	-11.0%	-11.2%	-12.7%	-12.8%	-12.8%	-13.0%	-13.5%	-13.2%	-13.1%	-12.9%	-12.4%	-12.1%		
オプションサービス	-	-	-	-	-	-	-		26	52	76	100	24	46		
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-5.8%	-5.0%	-5.7%	-6.7%	-9.8%	-10.2%		
ワイヤレス・プラットフォーム事業	**28**	**56**	**86**	**125**	**40**	**70**	**123**	**157**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
前年比	26.7%	35.1%	1.1%	-16.9%	41.3%	25.9%	43.2%	25.7%	-	-	-	-	-	-	-	-
ワイヤレス・ビジネスドメイン事業	-	-	-	-	-	-	-	-	**112**	**241**	**262**	**302**	**128**	**203**		
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	499.6%	262.1%	110.3%	78.1%	14.7%	-15.7%		
認証プラットフォームサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	47	51	59	64	18	35		
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	287.2%	221.1%	38.5%	28.9%	-61.9%	-31.7%		
その他法人向けサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	65	189	203	238	111	168		
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	888.7%	275.1%	147.7%	98.4%	69.7%	-11.4%		
その他	**5**	**113**	**130**	**149**	**8**	**56**	**95**	**135**	**11**	**19**	**24**	**95**	**9**	**20**		

出所：会社データよりSR社作成

*同社は、2016年12月期第4四半期より、法人顧客向け事業の売上高の明瞭化を図るため売上高の管理区分を見直している。2017年12月期第4半期の前年同期比の数値については、変更後の管理区分に組み替えた数値を基としている。

ワイヤレス・ブロードバンド事業（売上高5,574百万円（前年同期比3.4%減））

モバイルインターネットサービス（売上高5,261百万円（前年同期比2.9%減））

「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX」については、ヨドバシカメラ社との販売業務委託契約につき条件を見直したこと、ヨドバシカメラ社以外の販路での新規会員獲得に注力したこと、既存顧客の退会防止に向けた追加施策を実施したことなどにより、当第2四半期の売上高は当第1四半期を上回って推移した。

「ワイヤレスゲートSIM」については、月額利用料収入が減少する中、インバウンド向けのプリペイドSIMの販売強化により売上の拡大を図ることを企図したが、第2四半期の売上高は第1四半期を下回って推移した。第3四半期以降、引き続きヨドバシカメラにおいて更なる新規会員獲得を図るとともに、ヨドバシカメラ以外の販路での新規会員獲得に向けた取り組みや既存顧客の退会防止に向けた施策を実施することで、売上高の拡大を図る。

公衆無線LANサービス（売上高267百万円（前期比12.1%減））

家電量販店における新規会員の獲得が鈍化していることなどから減収となった。第3四半期以降、法人向けのバルク販売により売上の拡大を図るとしている。

オプションサービス（売上高46百万円（前期比10.2%減））

同事業では家電量販店等を介して「電話リモートサービス」、「スマート留守電」などを販売している。第2四半期以降、新たなサービスを投入することで売上拡大を図るとしている。

ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（売上高203百万円（前年同期比15.7%減）

子会社LTE-Xにおいては、様々な内容の引き合いがあるため、同社では、これらの引き合いを成果に結びつけるよう努めるとしている。

認証プラットフォームサービス（売上高35百万円（前年同期比31.7%減））

他の通信事業社へ認証プラットフォームを提供している。前期は第1四半期に大型案件の売上を計上していたが、当上半期は小型案件のみの売上計上となった。

その他法人向けサービス（売上高168百万円（前年同期比11.4%減））

同事業では「Wi-Fiインフラ事業」、「IoTサービス」、「法人向けSIMサービス」及び「セキュリティサービス」を提供しており、段階的に拠点数及び顧客数を拡大させているものの、前年同期比で機器販売が減少したことなどにより減収となった。

その他（売上高20百万円（前年同期比8.7%増））

同事業では、小型の紛失防止IoTデバイス「MAMORIO」の販売などを行っている。

過去の実績は、過去の財務諸表へ

今期会社計画

（百万円）	16年12月期 上期実績	16年12月期 下期実績	16年12月期 通期実績	17年12月期 上期実績	17年12月期 下期実績	17年12月期 通期実績	18年12月期 上期実績	18年12月期 下期会予	18年12月期 通期会予
売上高	**6,129**	**6,110**	**12,240**	**6,030**	**5,800**	**11,831**	**5,797**	**5,830**	**11,627**
前年比	11.9%	4.7%	8.2%	-1.6%	-5.1%	-3.3%	-3.9%	0.5%	-1.7%
売上原価	4,595	4,665	9,260	4,579	4,383	8,962	4,333		
売上総利益	**1,534**	**1,446**	**2,980**	**1,451**	**1,417**	**2,868**	**1,464**		
前年比	3.9%	-3.6%	0.1%	-5.4%	-2.0%	-3.7%	0.8%		
売上総利益率	25.0%	23.7%	24.3%	24.1%	24.4%	24.2%	25.2%		
販売費及び一般管理費	896	833	1,729	1,014	932	1,946	1,141		
売上高販売管理費率	14.6%	13.6%	14.1%	16.8%	16.1%	16.4%	19.7%		
営業利益	**638**	**613**	**1,251**	**438**	**485**	**923**	**323**	**-106**	**217**
前年比	25.8%	9.8%	17.4%	-57.8%	-20.9%	-26.2%	-26.3%	-	-76.5%
営業利益率	10.4%	10.0%	10.2%	7.3%	8.4%	7.8%	5.6%	-1.8%	1.9%
経常利益	**535**	**564**	**1,099**	**358**	**424**	**782**	**243**	**-169**	**74**
前年比	5.7%	1.4%	3.5%	-33.0%	-24.8%	-28.8%	-32.2%	-	-90.5%
経常利益率	8.7%	9.2%	9.0%	5.9%	7.3%	6.6%	4.2%	-2.9%	0.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	**330**	**363**	**693**	**202**	**260**	**461**	**149**	**-130**	**19**
前年比	2.5%	0.1%	1.4%	-38.9%	-28.4%	-33.4%	-26.0%	-	-95.9%

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社は、2018年8月13日の上半期決算発表時に通期業績予想の下方修正を発表した。

2018年12月期通期業績予想・配当予想修正

▷ 売上高：11,627百万円（前回予想12,034百万円）

▷ 営業利益：217百万円（同1,024百万円）

▷ 経常利益：74百万円（同883百万円）

▷ 当期純利益：19百万円（同572百万円）

▷ 1株当たり当期純利益：1.90円（同54.71円）

▷ 年間配当金：1円＜上半期0円・期末1円＞（同29円＜上半期0円・期末29円＞）

修正の理由

ヨドバシカメラとの新規販売業務委託契約の締結に伴い、販売費用として、新規販売業務委託契約の締結に先行して行ってきた販売強化策および販売条件の見直しに伴う費用増加（ヨドバシカメラとの売場使用に関する合意に伴う売場使用料計上（2018年12月期分約74百万円・2018年5月28日に開示）、およびその他の販売促進費用なども含め、2018年12月期において約800百万円の増加が見込まれる。このような状況から、当上半期業績の実績と、販売費用、新規販路の開拓費用の増加を踏まえ、2018年12月期通期業績予想を修正し、業績修正に伴い期末配当予想も修正（前回計画29円から今回計画1円へ修正）を行った。

予想の概要

2018年12月期の会社計画については、売上高11,627百万円（前年比1.7%減）、営業利益217百万円（同76.5%減）、経常利益74百万円（同90.5%減）、親会社株主に帰属する当期純利益19百万円（同95.9%減）である。前述の通り、ヨドバシカメラとの新規業務販売業務委託契約の締結（約800百万円の先行投資）を背景に、期初予想に比べて営業利益ベースで約800百万円の下方修正を行った。総務省、公正取引委員会などの規制当局が、競争促進策に拍車を掛けた*のを機に、同社は中長期を見据えた顧客獲得に先行的な投資を行うことを意思決定した。MNO（自らネットワークを保有する移動体通信事業者）間およびMNOとMVNO（MNOから通信帯域を借りて通信サービスを提供する仮想移動体通信事業者）間に競争が促されることにより、ユーザーの事業者間移動が促進されると予想されるため、積極的な加入者獲得を行う。

ヨドバシカメラとの契約内容については、売場使用料（2018年12月期分約74百万円）以外は非開示である。携帯電話販売代理店の一般的なビジネスモデルから類推すると、売場使用料以外の費用は、加入者獲得に対する報酬と、獲得した加

入者のARPUの一定比率のキックバックから成り立っているとSR社では見ている。言い換えれば、約800百万円のうち売場使用料以外の費用は、加入者獲得およびその加入者のARPUに連動しているため、固定的な費用ではないと考えられる。同社想定以上に加入者が獲得できれば、費用が膨れる可能性もあるが、その場合、収益も想定より上振れる。

*大手移動体通信事業者（MNO：NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク）は、総務省からの指導*1や公正取引委員会からの報告*2を受けて、2年縛り・4年縛りといった契約期間を定める定期契約および端末買替プログラムの見直しが求められている。また、MNOによるMVNOに対する競争抑止策についても是正が求められている。

*1 2018年6月、大手移動体通信事業者3社に、以下の7つの実現または実現の検討を要請している。①MNPの円滑化（WebでのMNP転出手続きの実現）、②加入者管理機能（HLR/HSS）の提供に関するMVNOの費用負担（MVNO側が負担する金額と、その根拠と適正性をMVNOに書面で通知する）、③迷惑フィルター（自社からのメールが受信拒否メールとして扱われないことを要望するMVNOに対して、セキュリティ確保のための要件を満たす場合にはこれに応じ、基準を当該MVNOに提示する）、④「ネットワーク利用制限」に関する迅速かつ明確な情報公開、⑤利用者契約における利用期間拘束（自動更新に伴う定期契約について、解約金と25ヶ月目の通信料金のいずれも支払わずに解約できる）、⑥キャリアメールの転送サービス（MVNOを含む他事業者に転出する際にメールアドレスを引き付けるようにする）、⑦月途中の解約時の日割り計算。

*2 公正取引委員会は、2018年6月、「携帯電話市場の競争政策上の課題について」を発表。SIMロック、2年縛り・4年縛り、その他解約の際の費用を高める行為など、スイッチングコストを高めることにより利用者を不当に囲い込む行為に対しては独占禁止法を厳正に執行していくとしている。MVNO（MNOから通信帯域を借りて通信サービスを提供する仮想移動体通信事業者）の競争環境の整備、更にはMNO（移動体通信事業者）間の競争促進をも図っていくことを示した。現状では、MNO間の競争が必ずしも十分に行われているとはいえない中、MNO各社は利用者のスイッチングコストを高める様々な施策を講じており、市場に競争をもたらす上で重要な役割を果たしているMVNOの参入を阻害することも懸念されるため。

事業別

ワイヤレス・ブロードバンド事業（BtoC事業）

同社予想は、他の通信事業者などとの激しい競争が継続するとの前提に立っている。

▷「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」については、ヨドバシカメラの売場を確保し、ヨドバシカメラによる加入者獲得を積極化する。また、家電量販店以外の販路（独立系携帯電話販売代理店など）についても拡大していくことを企図している。通常、携帯電話販売代理店は、携帯電話サービスに加えて、自宅でモバイルデータをオフロードさせるための光回線の販売も行っている。光回線の部屋への引き込みには工事までの待ち時間や当日の工事時間などが掛かるが、当該サービスではそうした時間や手間が掛からない。また、部屋に他人（工事のための人）を入れるのを嫌がる独人女性なども多いと考えられる。直ぐに使いたいユーザーや独身女性などをターゲットに、光回線の代替として当該サービスを販売していくとのことである。

▷ ワイヤレスゲートSIMについては、引き続き、訪日外国人向けプリペイドカードの販売拡大に努める。旅行代理店、ホテル、観光案内所などにおいてのプリペイド型SIMの販売に更に注力していく。

▷ 公衆無線LANサービスでは、新サービスの開始や、法人向けのバルク販売**、家電量販店以外でのサービス販売を企図している。

*アプリやゲームなどを制作するコンテンツプロバイダーが、ユーザーに自社のコンテンツをワイヤレス・ブロードバンド環境で料金を気にせず使ってもらうための手段として、同社からWi-Fiインフラアクセス権をバルクで購入するなどが想定される。コンテンツの利用者にとっては、コンテンツを利用することが目的であり、通信は目的ではない。しかし、通信環境がなければコンテンツを楽しめない。コンテンツの利用者がコンテンツのアプリをダウンロードするとそのアプリ内に同社の公衆無線LANが利用できる設定が自動的に行われるSDK（ソフトウェア開発キット）を販売し、公衆無線LANの提供サービス料も獲得するというビジネスモデルとなる

▷ オプションサービスでは、新サービスの投入を企図している。

ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（BtoB事業）

▷ 認証プラットフォームサービスでは、継続案件については2017年12月期と同程度の売上、スポット案件については2017年12月期ような大型案件は想定しておらず、小型案件のみ発生すると同社は見込んでいる。案件における構築だけでなく、保守などのストック収入が確実に積みあがる。

▷ その他法人向けサービスは、順調に成長が続くと見込んでいる。

▷ LTE―Xについては、引き続き事業展開コストが発生するものの、売上は拡大していくと見込んでいる。

配当政策

配当については、2017年12月期の期末配当28円から27円減配の1株当たり1円、配当性向52.6%（前期は63.1%）を予定している。

中長期展望

「プライベートセキュアネットワーク事業」

同社は中長期的に、子会社LTE-Xを通じて、通信の暗号化・端末認証などをつかさどるLTEプロトコルを既存のIPネットワーク上で利用するソフトウェア技術（LTE over IP）をベースとする、セキュアかつ低コスト・大容量の仮想的ネットワークを提供する「プライベートセキュアネットワーク事業」に注力していく。「プライベートセキュアネットワーク」（Global Private Security Platform for IP network）は、LTEが持つ安全性（Private Security）と既存IPネットワークが持つ低コスト・高速大容量通信という両方のメリットを併せ持つ。例えば、免許不要周波数帯（unlicensed band）を利用する無線通信技術であるWi-Fiは、安価で汎用性が高いIPネットワークを構築できるといった利点を持つ一方で、安全性が問題視される。LTE over IP技術を用いることで、Wi-Fiの弱点であるセキュリティがLTEプロトコルによって担保され、プライベートLTEやIoTサイバーセキュリティなどのグローバル市場に成長機会を求めることが可能となる。

LTE-X社

LTE-Xは同社とモバイル・インターネットキャピタル*が、2016年9月に設立した、プライベートLTEやIoTサイバーセキュリティなどのソリューションを提供する企業である（出資比率：ワイヤレスゲート51%、モバイル・インターネットキャピタル49%）。Wi-Fiを始めとする様々なIPネットワーク（X）の上でLTEプロトコルを動作させる技術を持つ会社という意味で、LTE-Xという社名になっている。

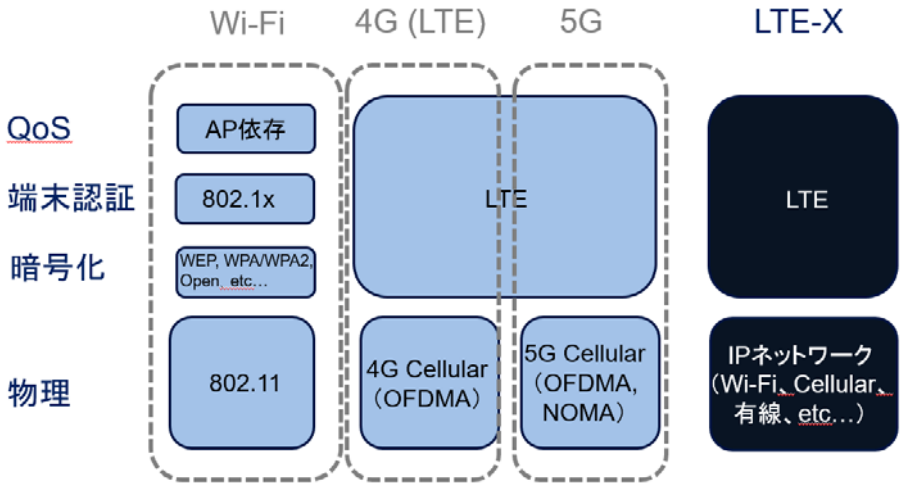
*株式会社NTTドコモ（出資比率30%）、株式会社インターネット総合研究所（同30%）、みずほ証券株式会社（同30%）、MIC役職員持株投資事業組合（同10%）を株主とするベンチャーキャピタル

LTE over IP

LTE-Xが世界で初めて実用化に成功したIP network上でLTEプロトコルを動作させることでプライベートセキュリティを担保する技術である。802.11b/g、802.11a/ac、802.11n、802.11ahといったWi-Fiなどの物理レイヤー（注：物理レイヤーはlicensed bandでも有線でも良い）の上で、端末、ノード、コアネットワークにインストールするソフトウェアによって、LTEプロトコルによるセキュリティ、QoS制御、端末認証などの機能を仮想的に実現する。低コスト、高速・大容量、免許不要といった既存IPネットワークの利点と、セキュリティ、QoS制御、端末認証などにおいて優れるLTEの利点の両方を兼ね備える。端末にインストールするエージェントソフトウェア、端末のLTEを終端するエッジノード（eNodeB）、LTEの機能を司るコアネットワークEPC（Evolved Packet Core）の3つにより、プライベートセキュリティを実現する。尚、eNodeBやEPCは、一般的にはLTE-X社データセンターに置かれているが、クライアントの要望により、クライアント専用機としてオンプレ型で提供することも可能である。コンシューマー向け、BtoB、BtoCのいずれにもグローバルに事業を拡大していくことが可能である。

ここでいうLTEは、移動体通信事業者が構築する総合的なセルラーの無線システムとしてのLTEと同義ではない。物理レイヤーの上のセキュリティレイヤーや端末認証レイヤーなど、暗号化技術、QoSの確保を可能にする優先制御、高度な認証を手軽に実現するSIM（Subscriber Identification Module）認証などのLTEプロトコルを意味している

LTE-Xと他の通信技術との比較

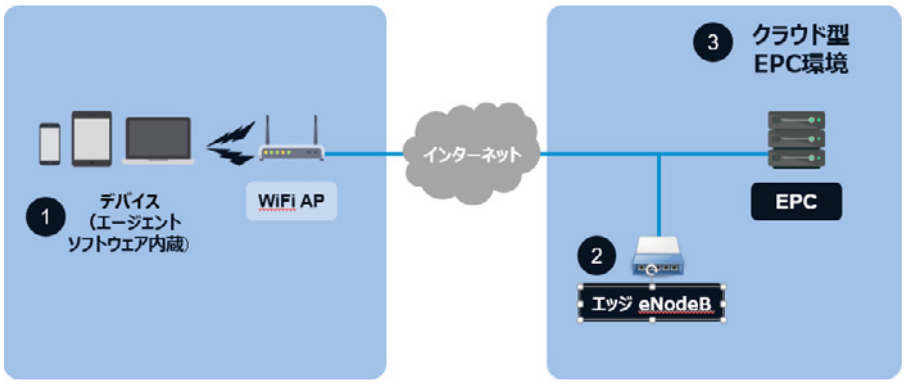


出所：同社資料

ビジネスモデル

「プライベートセキュアネットワーク」（Global Private Security Platform for IP network）を顧客に提供して、対価を得る。具体的には、LTE機能を司るコアネットワークEPC（Evolved Packet Core）を、プライベートに仮想的に切り出して、EPCにつながるSIM（Subscriber　Identification Module）のアカウント数（アクセス権の数）に応じた対価を得る。また、プライベートの仮想LTE用のEPCを作って運用し、オンプレミス型EPCを販売するというモデルもあり得る。

ネットワーク構成



出所：同社資料
*エッジeNodeBとEPCはオンプレミスでの設置も可能（オンプレミスに設置することで、クラウドコンピューティングなどのより高度な処理が可能となる）

当プラットフォームは、IPネットワーク（Wi-Fi、WiMAX、4G/5G、ethernetなどの物理レイヤー）の上に、LTEのプロトコルによってプライベートセキュリティを自由自在に担保して、その層の上でコンテンツを活用するプラットフォームである。そして、LTE over IPは低コスト・高速大容量のインフラの上に、プライベートセキュリティを重畳するサービスである。対象とする提供先は、金融、医療・介護、政府・公共機関、プラント、一般企業など幅広い。ソリューションは無限にあるが、主たるものとしては、プライベートLTEとセキュアIoTの2つがある。ネットワークセキュリティでは、例えば、VPNに一つのID当たり月額1,000円程度の対価を支払う顧客は現在でもいくらでもいる。従来はセキュリティ実現のために複数のサーバーを必要とするなどシステムが煩雑であったが、LTE-Xでは多様なセキュリティサービスをシンプルなシステムによってワンストップで提供することが可能である。

＜BtoB、グローバルへ事業を拡大＞

同社における既存BtoC事業は、インフラのサブセットを借りてきて、それらをアグリゲートして、顧客に提供するというものである。しかし、そこには限界もあり、ビジネスモデル的にも国の壁を超えることが難しい。それに対して、「プライベートセキュアネットワーク事業」では、LTE-Xを通じて同社が主体的にグローバル事業を展開することが可能となる。必要なセキュリティレベルを必要な人に届けるという基本方針の下、LTE-Xが主体的にGlobal Private Security Platform for IP networkのプレイヤーとして機能する。既存のIPネットワーク上で、顧客が要求するレベルのセキュリティを柔軟に提供してゆくことが可能である。LTE over IPでは、IPネットワークとして、Wi-FiなどのUnlicensed bandだけでなく、4Gや5GのLicensed bandの物理ネットワークレイヤー上でも、Global Private Security Platformを構築できる。

プライベートLTE

プライベートLTEは、LTEを共有／Unlicensed／専用周波数帯で利用するものであり、企業などが独自のLTEネットワークを所有・管理することが可能となる。LTEの高い性能を活用して、特定のアプリケーションに適したカスタマイズを行うことが可能となる。国内ではあまり耳にすることがないが、海外では軍の他、警察や消防などのパブリックセーフティ領域や、鉄道網、プラントなどで広く活用されており、今後も市場の拡大が期待されている。例えば、鉄道網プライベートLTE設備投資の市場規模は2017年の約50百万USドルから2030年には800百万USドル弱に拡大すると見込まれている（出所：SNS Research）。LTEは基本的にLicensed bandのプロトコルの上で動作する設定がされているため、海外のプライベートLTEではLicensed bandが使われているのに対し、同社のように既存のIPネットワーク上でLTEを動作させている例はない（LTE-Xが世界で初めて実用化に成功した）。日本でも、税金を使って構築した既存IPネットワークを有効活用しながらセキュリティを確保できるという点で、官公庁がLTE-X社に興味を示している。また、プライベートLTEを構築したくても日本国内ではLicensed bandを手に入れることができないとあきらめていたプラントに対しても、LTE-XがLTE over IPのコンサルティングを進めている。

プライベートLTEのメリットと問題点

プライベートLTEのメリットとしては、第三者から干渉されない自分専用のネットワークであることと、自らのコストの中で全てを使うこと（使った量によって権限者に支払いをするのではないこと）がある。一方、Licensed bandの取得のハードルは高く、日本では現実的でない。LTEネットワークの構築は本来、移動体通信会社によるものでありエンジニアの技術レベルも高いものが要求され、コストが高い。一方、LTE-Xでは、はクラウドで提供可能なソリューション化しており、安価なコストでプライベートLTEの運用が可能となる。

MuLTEfireとの相違点

MuLTEfireはQualcomm社が開発しているUnlicensed bandを使ったプライベートLTEシステムである。3GPPにおいて、LAA（licensed assisted access using LTE）と呼ぶUnlicensed bandを使うLTEシステムの検討が進んでいるが、Qualcommは3GPPの検討前に当方式による開発を進めており、LTE-Uと呼んでいる。LAAは、免許帯域を利用するLTE通信をしながら、アンライセンスバンドのLTE通信をボーナス的に使う方式である。このため、ライセンスバンドのLTEの接続が必須となる。一方、MuLTEfireは、LAAとは異なり、アンライセンスバンドだけでLTEの通信を行うことを想定している。

Unlicensed bandを使ってLTEを実現するというコンセプトは、LTE over IPと同じである。しかし、MuLTEfireでは、専用の機器が必要となるのに対して、LTE over IPでは必要としない。MuLTEfireの導入にはネットワーク全体をMuLTEfire対応に変更するための新規投資が必要になる。LTE over IPの場合は、既存のIPネットワークを活用できることによるコスト優位性と、短期間の導入期間によりスモールスタートで開始できるメリットがある。

CBRSとの相違点

Citizens Broadband Radio Serviceは、米国FCCが解放した3.5GHz周波数帯の150MHzを使って行うサービスである。高位層のユーザー（その周波数帯の免許保持者である第1層ユーザーや、ライセンス料を支払い済みの第2層ユーザー）が使用中でなければ誰でもその周波数帯を使うことができる。既存の移動通信事業者によるギガビットクラスのLTE通信が、様々な場所で提供されるようになる。CBRSは携帯電話と同じで、権利を持った人だけが使える。これに対し、LTE over IPでは共通基盤であるUnlicensed bandの上に、ユーザー自らが権限を持ちながら柔軟にセキュリティを担保できるという点で異なる。

プライベートLTE以外のソリューション

プライベートLTE以外の主要ソリューションとして進行中のプロジェクトには、ネットワークカメラソリューション、端末管理/セキュアアクセスソリューション、海外通信キャリア向けオフロードサービス（FON社との共同事業）などがある。例えば、従来はセキュリティ上の観点からWi-Fiの接続が難しかったセキュリティカメラの通信用にLTE over IPを利用することにより、安価でセキュアな通信環境を構築できる。SIMによる簡単認証、Wi-Fiによる安価で大容量な通信、LTEによる堅牢な暗号化を、LTEコアネットワーククラウドサービスにより実現する。移動体通信事業者のLTEサービス（3Mbps）でセキュリティカメラを24時間接続した場合のコストは約95万円/月であるが、LTE over IPではその100分の1の価格を目指している。

VAIOとの業務提携

LTE-XとVAIO株式会社は、LTE-Xが有するLTE over IP技術を活用したセキュリティソリューションを共同で開発・提供することを目的とする業務提携に合意に至ったと、2017年9月21日に発表している。取り組みを強化するため、今後、VAIO社からLTE-Xへの出資も検討する。VAIO社のノートPCやVAIO®PhoneAにLTE-Xのエージェントソフトウェアがプリインストールされる予定である。

SIMを用いたセキュリティアグリゲーション構想

ネットワーク、クライアント、サーバーにおいて、それぞれ、不正利用・なりすまし、不正アクセス/不正侵入、ウィルス、改ざん・書き換え、盗聴、情報漏洩、サービス妨害といったセキュリティ上のリスクがある。それらの各リスクを防ぐ機能の多くはLTE-X単独で提供可能である。

検証キットの販売

LTE over IPのシステム環境を検証するキットを販売中である。当検証キットは、クライアント向けLTE-Xエージェントソフトウェア SDK for Linux（今後、Android版、Windows版SDKも発売予定）、クライアント端末（クライアント向け LTE-X エージェントソフトウェア内蔵）２台（有線/無線タイプ）、Wi-Fi アクセスポイント（FON AP）１台、Edge eNodeB 装置（ネットワーク向け LTE-X エージェントソフトウェア内蔵）１台、クラウド型 EPC アクセス権 10 端末分、マニュアル 一式からなる。当検証キットの販売価格は1百万円（税別）。

中期経営計画「ワイヤレスゲート2020年ビジョン」

同社は、2017年2月13日に、中期経営計画「ワイヤレスゲート2020年ビジョン中期経営計画」を発表した。計画の最終年度である2020年12月期の経営目標は、売上高150～200億円規模（2016年12月期比約23%～63%成長）、営業利益20～30億円規模（同約60%～140%成長）、営業利益率13～15%程度（2016年12月期は10.2%）としている。

同社は、この計画の基本方針として「ワイヤレス・ブロードバンドサービスを通じて、より創造性あふれる社会の実現を目指す。」を掲げ、2020年を創成期と位置づけ、事業ポートフォリオの転換を断行するとのこと。事業方針としては、安定収益事業であるBtoC事業を緩やかな成長を続けるキャッシュカウとして堅持しつつ、成長事業であるBtoB事業（ワ

イヤレス・ビジネスドメイン事業）に経営資源を集中投資する。これにより、DOEを重視した安定的な配当を行いつつ、中長期的な企業価値の増大を目指すとしている。

中期経営計画最終年度である2020年12月期の営業利益については、BtoC事業は2016年12月期とほぼ同水準を想定しており、増益の鍵を握るのはBtoB事業になるとのこと。なかでもBtoB事業の中核子会社であるLTE-X社の貢献が大きくなるとしている。現時点における営業利益の想定は、最小で20億円（2016年12月期比の営業利益12億円に対し1.7倍増）、最大で30億円（同2.5倍増）を織り込んだとしている。

なお、BtoC事業については、大手通信キャリアが同社の得意とする大容量プランを投入してきたことで、競争環境は厳しくなりつつある。この点を鑑みて、中期経営計画の営業利益はほぼ横ばいの利益想定としている。ただし、同社によれば、通信キャリアが20GB、30GBの大容量プランを出したことで、1ユーザーあたりのトラフィック増が、同社が想定していた以上に早期に進んでいるもようである。

同社では、コスト効率の良いWi-Fiをベースとして、エリア補完として通信会社のWiMAXやLTEを組み合わせた割安な通信サービスを提供している。このため、1ユーザー当たりのトラフィック増は、同社にとって大きな機会になるとのこと。特に若年層を中心に、同社が強みとするWi-Fiを活用したサービスのニーズが高まってくる可能性もあるとしている。

BtoC事業については、WiMAXサービスの販路展開や、単体サービスのバルク販売などBtoC事業の販路拡大は順調に進展している。どの施策が、どの時期に、どの程度売上や利益に貢献してくるかについて、具体的に予測するのは難しいが、現状の会員基盤の維持と新規顧客の開拓が重要であるため、当面は顧客獲得コストをかけながら会員基盤増強を進めていくとのこと。また、中期的にはWi-Fiエリアの拡充やオプションサービスの追加、周辺機器のセット販売という施策により収益拡大を図るとしている。

事業ごとの事業戦略

BtoC事業（安定収益事業）
外部環境
・コンテンツのリッチ化に伴う通信帯域需要の拡大 ・デバイスやライフスタイルの多様化に伴う通信需要の多様化 ・通信サービス販売慣行の見直しなどによる競争環境の激化
事業戦略
・コスト効率の高い通信帯域の確保 ・通信サービスおよび周辺機器の多様性の確保 ・コスト効率の高い営業手法の確立
具体的な戦術
・Wi-Fiインフラの強化（Wi-Fi事業者からの卸契約の拡大） ・通信サービスの再編成（SIM事業の再編成、ラインナップの見直しとWi-Fi網の更なる強化） ・通信サービスと親和性の高い周辺機器ベンダーとの協業（MAMORIO*などのセット販売） ・通信サービスの卸販売などによる販売経路の多様化（通信事業者、サービス事業者への卸販売）
BtoB事業（成長事業）
外部環境
・東京オリンピックの開催を含めた訪日外国人の増加 ・人口減少と超高齢化による労働力減少を補完するIoTソリューションの出現
事業戦略
・外国人向け通信環境の整備 ・IoTソリューションに必要となる多様な通信サービスの提供

・様々なIoTソリューションをワンストップで提供するためのパートナー作り
具体的な戦術
・持続可能なフリーWi-Fi環境の構築（マネタイズモデルの導入） ・セキュアで高速/大容量な通信インフラの構築（LTE over Wi-Fi技術の活用） ・投資を含めたビジネスアライアンスの推進（事業シナジーが見込める企業への戦略的投資）

出所：会社資料をもとにSR社作成
*世界最小クラスの紛失防止IoTデバイス

事業内容

ビジネスの概要

同社はMVNO（mobile virtual network operator）として、複数業者の無線LANやUQコミュニケーションズのWiMAXを統合した高速ブロードバンドインターネット接続サービスを提供する国内最大級のサービス事業者（アグリゲーター）である。また、NTTドコモからL2（データリンク層）での卸回線提供を受け、閉域サービスなどの柔軟性の高いSIMサービスの提供や、クラウドソリューションによる無線LAN環境の構築・運用をサポートするWi-Fiインフラ事業も行っている。サービス会員の獲得に関しては、ヨドバシカメラおよび住友商事系列の携帯販売代理店などに委託している。

同社の収入は、累積会員数にサービス会員の月額利用料金を乗じた額となる。また主な費用は通信事業などからWi-FiやWiMAX、LTEなどの通信設備を借り受ける対価として支払う通信回線使用料、および販売委託に対する支払手数料である。同社は実質的に設備投資負担およびサービス会員獲得を担う組織体制を必要としない。また、2017年12月末現在の社員数23人の組織体制で、業務の大部分を外部企業に委託して、固定費が少ない収益構造である。

同社の最大の強みはWi-Fiを軸とした差別化戦略である。従来は、他社に先駆けてWi-Fiサービスを展開することで、トップラインの成長を実現してきた。この結果、現在では国内最大級のWi-Fi事業者として、競合他社に比べ有利な条件でWi-Fiネットワークを借り受けることが出来る状況にある。現在のトップラインの牽引役はWiMAXであるが、割安なWi-Fiネットワークを組み合わせることで、コスト削減を実現している。

2014年1月、同社は新事業として、低価格で公衆無線LAN構築を提供する事業を開始した。通信サービス事業同様に、同事業においても、外部提携企業のノウハウを活用した事業展開を進める方針である。具体的には、システムインテグレーター、機器メーカー、広告代理店との提携により、業務を遂行する仕組みである（「新規事業（Wi-Fiインフラ事業）」の項参照）。自治体および商店街に対し、同社が公衆無線LAN環境構築・管理のためのシステムを開発し、システムインテグレーターが公衆無線LAN機器を設置、販売は主に電通のグループ企業が行う。

同事業の収入は、システムインテグレーターに対する無線LANアクセスポイントの卸売収入、アクセスポイント設置に伴う手数料、管理に伴う費用としてアクセスポイント毎に徴収する月額料金である。アクセスポイントは、Wi-Fi搭載端末の移動情報を収集する機能を有しており、動態データの解析により、位置情報と連動した屋外広告のデジタルサイネージ化、電子クーポンの配布、外国人向け言語対応などのプロモーション展開を視野に入れている。電通との提携関係により、広告事業への領域拡大が期待できよう。

中期の成長ドライバーとして同社が注力しているLTE over IPでは、「プライベートセキュアネットワーク」（Global Private Security Platform for IP network）を顧客に提供して、対価を得ることを同社は想定している。具体的には、LTE機能を司るコアネットワークEPC（Evolved Packet Core）を、プライベートに仮想的に切り出して、EPCにつながるSIM（Subscriber Identification Module）のアカウント数（アクセス権の数）に応じた対価を得る。また、プライベートの仮想LTE用のEPCを作って運用し、オンプレミス型EPCを販売するというモデルもあり得る。

ビジネスモデル

同社の事業セグメントはワイヤレス・ブロードバンド関連事業のみである。ただし、同社は、サービス区分別に売上高を開示している。同サービス区分は「ワイヤレス・ブロードバンド事業（BtoC事業）」（2017年12月期売上高構成比96.6%）、「ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（BtoB事業）」（同2.6%）、「その他」（同0.8%）に分類される。

ワイヤレス・ブロードバンド事業

「ワイヤレス・ブロードバンド事業」は、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+WiMAX2+」、「ワイヤレスゲートSIM」）、公衆無線LANサービス（「ワイヤレスゲートWi-Fi」）、オプションサービス（電話・リモートサポート、留守番電話、コンテンツ取り放題など）とから成る。2017年12月期売上高構成比率はモバイルインターネットサービスが90.8%、公衆無線LANサービスが5.0%、オプションサービスが0.8%であった。

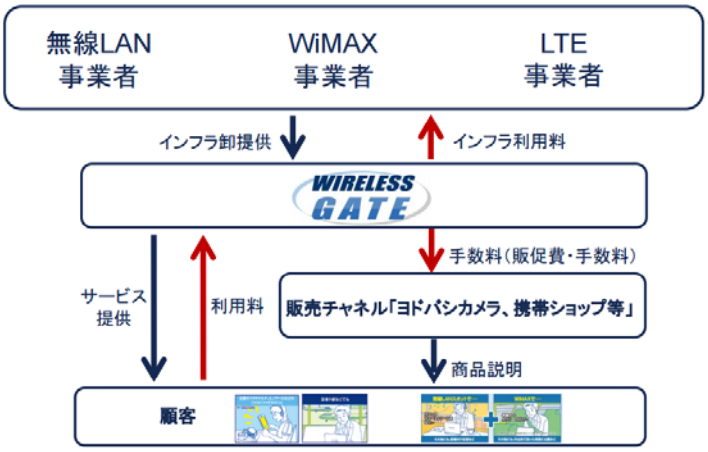
「ワイヤレス・ブロードバンド事業」では、サービス提供の対価として、サービス会員より月額利用料を収受する。同社の売上は、サービス会員数に平均月額利用料金を乗じた金額となる。2018年3月現在、「ワイヤレスゲートWi-Fi」は月額390円（税込）、「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX２+」はプラン内容により月額4,730円～3,991円（税込、2年、もしくは4年間継続利用契約の場合）で提供している。

なお、2014年12月期の同社のサービス加入者数は約50万人、加入者当たり月額平均利用料金は1,618円（SR社推計）であった。2015年12月期以降については、サービスラインナップが拡充し、継続的な比較が難しいとの理由により、加入者数は非開示となった。

主な費用は通信回線使用料（売上原価）、支払手数料（販管費）であるが、これらの費用はサービス会員数に応じて変動することから変動費率が高い。2017年12月期は、売上原価率が75.8%、売上高販管費率が16.4%、営業利益率が7.8%であった。売上原価に加えて、販管費の支払手数料、業務委託費、販売促進費を変動費とすれば、変動費率は87.8%であったとSR社は算定している。

組織をコンパクトに保っているために人件費は少額に留まる。2017年12月期の売上高に対する人件費（労務費および役員報酬）の比率は2.8%であった。

同社のワイヤレス・ブロードバンド事業のビジネスモデル



出所：同社資料

MVNOとして、通信事業を展開

同社の事業の特徴は、通信設備を自社では保有せず、通信事業者より借り入れることにより、通信事業を行うMVNO事業者（「MVNO」の項参照）である。また、同社は複数の通信設備を統合すること（アグリゲーション）で、それぞれの通信設備の利点を活かし、利用者に高速で繋がりやすい通信環境を提供している。

無線LANの設備

同社は、自社で大きなインフラを保有せず、基本的に通信事業者から借り受けた無線通信インフラを利用している。

無線LANサービス事業を運営するために必要な設備は、アクセスポイント、中継回線、認証サーバーなどである。同社は、認証サーバー（ID/パスワードの認証機器）については自社で保有および運用するが、それ以外の設備を大手無線通信会社などから借り受けている。通信設備を利用する対価として、通信事業者に対し、加入者数に応じ公衆無線LANサービス料金の1割程度を通信回線使用料として支払っている（SR社推測、「収益性分析」の項参照）。

複数の通信事業者から借り受けている通信設備は、同社の認証サーバーを迂回する仕組みによって、一体のサービスとして統合され、サービス加入者に提供されている。それにより、全国4万ヵ所の無線LANアクセスポイント（無線LAN基地局）を利用可能とし、かつ、一つのID/パスワードのみで、複数の事業者が設置した無線LAN設備をあたかもひとつのサービスのように利用者に提供している。

SR社の認識では通常、通信事業者が提供している無線LANサービスでは、以下の手順で無線LAN通信が行われる。

- 無線LANのアクセスポイントは、ビーコン（Beacon）と呼ばれる信号を、定期的に通信エリア内の全てのWi-Fi搭載端末に送信しており、通信事業者のサービス加入者のWi-Fi搭載端末がアクセスポイントのSSID（ネットワークの識別子）を認識すると、ログイン画面が表示される。
- サービス加入者が、当該ログイン画面にユーザーIDとパスワードを入力、送信する。
- 通信事業者の施設にある認証サーバーが、ユーザーIDとパスワードを認証する。
- アクセス制御サーバ（ユーザの接続を制御するサーバ）が認証結果に基づいてユーザーのインターネット接続を許可する。

それに対し、同社の公衆無線LANサービスでは、同社の認証サーバーを通して認証が行われる点が異なるのみである。

- 同社の公衆無線LANサービス加入者のWi-Fi搭載端末には、通信事業者のアクセスポイントの通信エリア内でも、ワイヤレスゲートのログイン画面（WGコネクト）が表示される。
- サービス加入者が、当該ログイン画面にユーザーIDとパスワードを入力、送信する。
- 当該情報は一旦、通信事業者の認証サーバーに届く。当該認証サーバーは、自社サービス加入者のユーザーIDおよびパスワードでないと判断し、これを認証しない。
- 当該認証サーバーは、当該ユーザーIDおよびパスワードが、同社のサービス加入者のものであると判断し、同社の認証サーバーに送信する（リダイレクト）。
- 同社の認証サーバーがユーザーIDおよびパスワードを認証し、その結果を通信事業者の認証サーバーに送信する。
- 通信事業者のアクセス制御サーバーが認証結果に基づいて、同社の公衆無線LANサービス加入者にインターネット接続を許可する。

通信事業者にとっては、同社は公衆無線LANサービスを「卸売」できる提携企業であり、同社に通信設備を貸し出すことで、通信回線使用料収入を得ることができる。また、グループ内の移動体通通信事業において課題となっているデータトラフィックに対し、データオフロードを促すことにもつながる。

2011年以降、スマートフォン、タブレットの普及によるデータトラフィックの増大を原因とする通信障害が発生している。これに対し、移動体通信事業者は、携帯電話サービス加入者に家庭用の無線LANルータを無料で配布する、一定量以上のデータ通信利用者に対し通信量制限を課すといった対応を行っている。データオフロードを促すという点で、通事業者にとって同社の公衆無線LANサービスは、補完的な役割を担うものであり、通信事業者が同社に設備を貸し出すインセンティブとなっている。

WiMAXおよびWiMAX2+の設備

同社は、「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX2+」の提供に関しては、KDDI株式会社（東証1部 9433）傘下のUQコミュニケーションズからWiMAX2+およびWiMAXの通信設備を借り受けている。

UQコミュニケーションズの資料によれば、UQコミュニケーションズはWiMAXに関して、MVNO事業者向けに、ゲートウェイスイッチ、端末管理設備、認証設備、アクセス制御装置などの通信設備の保有および運用に応じて5種類の料金体系の異なるサービスを提供している。MVNO事業者による通信設備の手配および運用を不要とする契約では、1回線当たりの費用は、回線登録料（一時費用）3,000円、機器登録料（一時費用）100円、月額費用基本使用料3,220円である。

同社では、UQコミュニケーションズから基地局設備等を借り受けるが、認証サーバーは自社で所有し、通信回線は別事業者から借りる契約としている。基地局設備等の使用料は加入者数に連動する。一方、通信回線使用料はデータトラフィック量に連動する。同社は、このような利用契約により、加入者数増加による固定費負担の軽減効果を享受する方針である（「収益分析」の項参照）。

UQコミュニケーションズ株式会社：無線データ通信の事業化を目的として、2007年にワイヤレス・ブロードバンド企画株式会社（KDDIの100%出資子会社）として設立された。総務省の新規事業者に対する新周波数割り当て方針に対し、KDDIが関連会社数社とＵＱコミュニケーションズを設立し、WiMAXのサービスを開始した。2007年9月に、第三者割当増資を行い、Intel Capital Corporation、東日本旅客鉄道株式会社、京セラ株式会社、株式会社大和証券グループ本社、株式会社三菱東京UFJ銀行が資本参加した。

2007年12月、UQコミュニケーションズは2.5GHz帯の周波数を獲得し、2009年7月よりWiMAXの本格サービスを開始。2014年1月現在、ＵＱコミュニケーションズは、60社とWiMAXのMVNO契約を結んでいる。

UQコミュニケーションズが提供するUQ WiMAXは、IEEE 802.16e方式のモバイルWiMAX技術を用い、2.5GHz帯の無線周波数を使用、最大下り40Mbps/上り10Mbpsのデータ通信速度を提供する無線データ通信サービスである。また、2013年10月に、最大下り速度110MbpsのWiMAX2+のサービス提供を開始した。

販売チャネル

2017年12月期終了時点では、ヨドバシカメラ経由の新規サービス加入者の比率が大半を占める。「ワイヤレスゲートWi-Fi」は、IDのみの販売のため、自社のオンライン経由の比率も一定量を占めていると推測される。一方、「ワイマックス・サービス」は、ルータとセットで販売され、ヨドバシカメラ経由での販売比率が高いもようだ。

同社はヨドバシカメラと資本・販売業務提携を結んでいる。ヨドバシカメラは店頭で、専らスマートフォン、タブレット端末、ノートPC等の無線LAN搭載機器を購入した顧客に対し、同社サービスへの加入を提案している。利用者加入の対価として、同社はヨドバシカメラに対し、サービス会員の月額利用料金に応じた手数料を継続して支払う。

ヨドバシカメラの店舗（秋葉原店）



出所：ヨドバシカメラ

公衆無線LANおよび WiMAXは、認知度が低く、商品説明を必要とする商材である。同社は販売網に家電量販店の中でもヨドバシカメラを選択した理由として、顧客に対する商品説明能力の高さと同社サービスとの親和性を挙げている。

SR社の認識ではヨドバシカメラは、カメラの販売から家電量販店に事業領域を拡大した、いわゆるカメラ系家電量販店である。ヨドバシカメラはカメラ販売という専門的な説明を必要とする商材を取り扱ってきた経験から、商品説明力で同業他社と比較し優位性を持っている。ヨドバシカメラの顧客サービスが優れている証左として、株式会社メディアフラッグが、全国の家電量販店2,100店舗を対象に行った「2014年度CSアワード家電量販店部門」の結果が挙げられる。ヨドバシカメラの総合満足度は、ヤマダ電機、ビックカメラにわずかに及ばず第3位（覆面調査では2位、WEBアンケートで3位）であった。しかし、同アワードの覆面調査の結果では、ヨドバシカメラは、「店舗の入り易さ」、「売場」、「接客」で先行2社を上回る高評価を得ている。とりわけ、接客面の印象は覆面調査、WEBアンケートともに評価が高かったとのこと。また、品ぞろえや安心感についても顧客の評価を得ているとしている。

株式会社ヨドバシカメラ：1960年創業。家電、パソコン、カメラ、写真用品などを販売する家電量販店。創業当初はカメラや写真用品を中心に販売していた。家電量販店で売上高は日本国内5位で、株式会社ヤマダ電機（東証1部 9831）、株式会社ビックカメラ（東証1部 3048）、株式会社エディオン（東証1部 2730）、株式会社ケーズホールディングス（東証1部 8282）に次ぐ。

大都市駅前に出店する戦略であり、同業ではビックカメラが同様の形態を取っている。2017年7月現在、23店舗（東京都8店舗、神奈川県4店舗、千葉県、埼玉県、新潟県、栃木県、福島県、宮城県、北海道、愛知県、京都府、大阪府、福島県に各1店舗）で営業している。

ヨドバシカメラは、初めてポイントサービスを導入した家電量販店である。他の家電量販店とは異なり、企業買収・合併による規模拡大を行わない、株式を上場しない、売上高より利益を重視するなどの経営手法をとっている。

ヨドバシカメラは、同社発行済株式総数（含む自己株式）の13.4%（2017年12月末時点）を有しており、筆頭株主である。同社役員とヨドバシカメラ役員または従業員との兼務関係、従業員の派遣出向及び受入出向は存在しない。なお、同社の上場に伴い、株式を一部売却したため、同社はヨドバシカメラの関連会社から外れたもようである。

主要サービス

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り、同社は、サービス区分別に売上高を開示している。同サービス区分は「ワイヤレス・ブロードバンド事業」、「ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（BtoB事業）」、「その他」に分類される。ワイヤレス・ブロードバンド事業は2017年12月期売上高構成比の96.6%を占めており、現在の主軸事業である。

ワイヤレス・ブロードバンド事業

複数の公衆無線LAN事業者より提供を受けている無線LANアクセスポイントを統合し、国内最大数のアクセスポイントを提供する「公衆無線LANサービス」、及び同社の公衆無線LANサービスとWiMAXを組み合わせ、無線通信サービスを提供する「モバイルインターネットサービス」を展開している。また、2014年9月からは、NTTドコモの回線を利用した格安SIMサービスも提供している。

2017年12月期の売上構成比は96.6%。その内訳は、モバイルインターネットサービス90.8%、公衆無線LANサービス5.0%、オプションサービス0.8%。

＜旧基準＞
2014年12月期末の会員数の構成比率は「ワイヤレスゲートWi-Fi」が60%（前年は66%）、「モバイルインターネットサービス」が40%(前年は34%)であったとSR社は推定している。「ワイヤレスゲートWi-Fi」と比較し、「モバイルインターネットサービス」の方が月額利用料金が高いことから、売上高構成比率では公衆無線LANサービス「ワイヤレスゲートWi-Fi」が9.6%、「モバイルインターネットサービス」が88.5%であった。

2015年12月期の売上高構成比率では公衆無線LANサービス「ワイヤレスゲートWi-Fi」が6.8%、「モバイルインターネットサービス」が90.7%となり、「モバイルインターネットサービス」の売上構成比が90%を突破した。また、2015年12月期以降については、サービスラインナップが拡充し、継続的な比較が難しいとの理由により、加入者数は非開示となった。しかし、会員数における「モバイルインターネットサービス」の上昇傾向は続いており、2016年12月期の「モバイルインターネットサービス」の売上高構成比も92.1%に上昇した。

モバイルインターネットサービス

2017年12月末現在、同社はモバイルインターネットサービスとして、「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX２+（月額通信容量の上限7GB）」と「ワイヤレスゲート Wi-Fi+WiMAX２＋ ギガ放題（容量無制限）」を提供している。それぞれの利用料金は月額3,991円と4,730円（税込、2年、もしくは契約による月額540円（税込）の割引を適用した場合）である。

「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX 2+」は、同社の「ワイヤレスゲートWi-Fi」サービスに、UQコミュニケーションズから借り受けた通信回線「WiMAX」および「WiMAX 2+（ワイマックスツープラス）」（受信最大220Mbpsを実現する超高速モバイルインターネットサービス、WiMAXは受信最大13.3Mbps）を組み合わせたサービスである。同社では、2013年10月から当該サービスの提供を開始した。

「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX 2+」はモバイルルータと呼ばれるデータ通信端末を用いて、インターネット接続を行う。ノートPC、タブレットなどの端末とモバイルルータはWi-Fiで接続し、モバイルルータはWiMAXおよびWiMAX2の通信回線に中継することで、高速インターネット通信を可能とする。

モバイルルータ「URoad-Home2+」



出所：同社資料

WiMAXおよびWiMAX2+は、携帯電話を上回るデータ通信速度に加え、通信量制限を課していないことが、携帯電話でのデータ通信に対する差別化要素となっている。

「WiMAX 2+」対応エリアは、環状7号線（東京都道318号線）内の一部から開始し、2014年春には東名阪のカバーを実現し、2015年春以降には全国へと拡大している。「WiMAX 2+」の対応エリア外でも、「WiMAX」エリア内では、「WiMAX」のサービスを利用できる。

「WiMAX」では、北海道から沖縄まで全国主要都市を中心に高速データ通信サービスを提供しており、全国政令指定都市・特別区における実人口カバー率（対象地域のエリアカバー人口÷対象地域の居住人口、人口は2005年国勢調査の数値）は、95%超となっている。

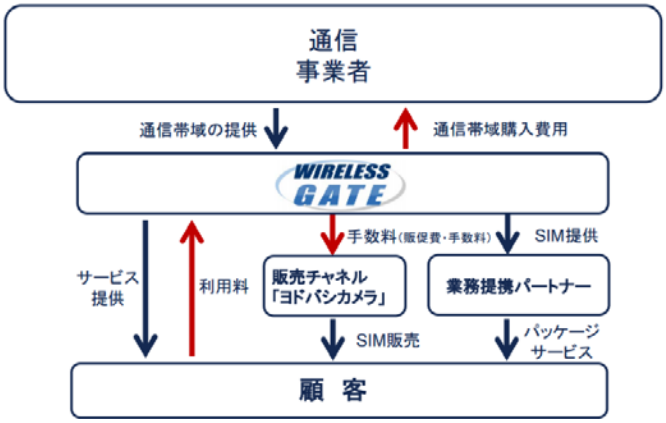
自宅、外出先や移動中にノートPC等のインターネット端末でWiMAXによる高速なインターネット通信を可能とするサービス。スピードはWi-Fiよりも劣るが、Wi-Fi以上に広範囲での使用が可能となっている。同社によれば、自宅に光ファイバー回線を引かずに同サービスで済ませてしまうユーザーも増えているもようだ。

同社では、2014年9月からは、NTTドコモの回線を利用した格安SIMサービスの提供も開始した。（同7月1日からは日本全国のヨドバシカメラ店舗、通販サイト「ヨドバシ・ドット・コム」にて先行予約受付を開始した。）

同サービスは、SIMフリー端末を含むNTTドコモのLTEまたは3G対応端末で使えるデータ通信専用SIMカードを提供するものである。このSIMカードを使えば、全国約40,000ヵ所の無線LANスポットが利用できる「ワイヤレスゲート Wi-Fi」と、NTTドコモのXi(TM)エリアに対応したLTE通信の2つ回線が利用可能となる。

利用可能な通信速度や音声通話対応に応じたプランが販売されていたが、新サービスの投入に伴い、2017年12月末現在のSIMサービスとしての基本料金プランは、データ通信専用SIMサービスの税込月額480円（税込）のみとなった。

同社のSIM事業のビジネスモデル



出所：同社資料

なお、同社は2016年3月16日にWi-Fi、SIMカードの新サービスの販売開始を発表した。発表された新サービスは、世界最大のWi-Fiサービス「FON」を活用することで、同社サービスのWi-Fi機能が大幅に拡充されている。

同社によれば、新サービスでは、業界で初めて全プランLTE通信を使い放題とし、業界最安値級の価格で販売するとのこと。さらに新サービスのWi-FiおよびSIMカードは共に、世界最大のWi-Fiサービス「FON」が有する世界200の国と地域で約2,000万カ所のWi-Fiアクセスポイントへ接続可能になる。

同社ではこのSIM関連サービスの拡充を進めており、音声サービス対応SIMやプリペイドSIM、FONルータとのセット販売などを追加発表した。また、このSIMを活用した法人サービスなどへの展開も進めている。同サービスは、競合サービスとの競争激化により当初の想定よりも収益化が遅れており、2016年12月期はこのSIM関連事業で229百万円の営業損失となった。同社では、2017年12月期については、事業再編成を行うとともに、新サービスの投入も予定しており、契約数の積み上げにより、収益の改善を目指すとしている。

公衆無線LANサービス

無線LANを利用した高速インターネット接続サービス「ワイヤレスゲートWi-Fi」を、2004年10月より提供している。複数の公衆無線LANサービスを、ひとつのID/パスワードで利用できる無線LAN統合サービスである。サービスの利用料金は定額で、月額390円（税込）である。また、2016年3月には、このサービスに加えて、世界最大のWi-Fiサービス「FON」が有する世界200の国と地域で約2,000万カ所のWi-Fiアクセスポイントへ接続可能なFON プレミアムWi-F（税込月額580円）の提供も開始している。

なお、「ワイヤレスゲートWi-Fi」は、スマートフォン、タブレットなどのWi-Fi搭載端末を用いて、公衆無線LANの高速通信が可能である。既存の携帯電話回線では、データ通信スピードの確保が困難な状況下でも、画面遷移や動画再生などのデータ通信を可能とする。

2017年12月末現在、同社はワイヤ・アンド・ワイヤレス、ソフトバンク、ケイ・オプティコムから、無線LAN設備を借り受けている（「競合環境」の項参照）。「ワイヤレスゲートWi-Fi」の加入者は、ワイヤ・アンド・ワイヤレスの「Wi2 300」、ソフトバンクの「BBモバイルポイント」、ケイ・オプティコムの「eoモバイル Wi-Fiスポット」のアクセスポイントで無線LANによるインターネット接続を利用できる。同社は、2013年7月までエヌ・ティ・ティ・コミュニケーショ

ンズ株式会社の「HOTSPOT」設備も借り入れていた。エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズのサービスラインナップ見直しにより、「HOTSPOT」は2013年7月にサービス提供を終了した。

公衆無線LANサービス提供場所は、大手ファーストフードチェーンおよび大手カフェチェーンの各店舗内、東海道新幹線車内、主要鉄道・地下鉄の駅ホームやコンコース、空港、などであり、全国約4万ヵ所の無線LANアクセスポイントを有する国内最大級のサービス提供者となっている（2017年12月末現在）。

複数事業者の無線LAN設備を、同社のサービスとして利用者に提供する仕組みは、接続アプリケーションが担っている。通常は、通信事業者のサービス加入者のWi-Fi搭載端末がアクセスポイントのSSIDを認識すると、当該通信事業者が提供しているWi-Fiサービスのログイン画面が表示され、パスワード/IDを入力することでインターネットに接続する。ログイン画面は、通信事業者によって異なる。

同社の公衆無線LANサービス加入者は予め「WGコネクト」という同社の公衆無線LAN接続のためのアプリケーションをWi-Fi搭載端末にインストールする。「WGコネクト」には同社の提携通信事業者のSSID情報などが含まれている。同社の無線LANサービス加入者が、提携通信事業者が設置しているアクセスポイントの通信エリアに入ると、「WGコネクト」のログイン画面が表示され、パスワード/IDを入力することでインターネット接続される。これにより、同社の公衆無線LANサービス加入者は複数の無線LANサービスを一つのログイン画面、ID/パスワードを使って利用できる。

公衆無線LANサービスは、利用料金に加え、通信エリアが差別化要素となる。SR社の認識では、有料の公衆無線LANサービスで、同社と同様のサービスはワイヤ・アンド・ワイヤレスの「Wi2 300」である。月額利用料金は362円（税抜）と同等であるがアクセスポイント数で、「ワイヤレスゲートWi-Fi」は優位性がある（「競合環境」の項参照）。

通信エリアに関して、同社の無線LANサービスを利用できるアクセスポイント数は、2012年7月は約1万ヵ所であったが、2017年12月末現在では約4万ヵ所である。SR社の認識では、ワイヤ・アンド・ワイヤレスがアクセスポイント設置数を増加させたこと、並びに2013年2月にケイ・オプティコムと提携したことなどにより約3万ヵ所が追加された。

無線LANアクセスポイントの設置は免許を必要とせず、2.4GHz帯を中心に複数の個人および事業者によって、無線LANのアクセスポイントが設置されている。その結果、電波干渉が配慮されず、通信エリアによって通信環境（通信速度など）は全く異なる。同社の無線LANサービスでは、複数の通信事業者の設備を借り受けていることから、複数事業者のアクセスポイントが混在する場所では、混雑している回線を回避し、同社のサービス会員に、最も繋がりやすい回線での通信環境を提供している。

新規事業

ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（BtoB事業）

同事業には、Wi-Fiインフラ事業とIoT事業が属している。Wi-Fiインフラ事業については、主なストック的な収益源はWi-Fi運用に伴う売上である。Wi-Fiインフラ事業はほとんど原価が発生しない利益率の高い事業であり、売上規模の拡大とともに営業利益率の改善に寄与するとしている。

一方、IoT事業には2つのカテゴリーがある。1つ目は、いわゆる低速的なIoTサービスでMVNO事業に近いビジネスモデルである。具体的には通信キャリアからインフラを借り、顧客のニーズに合わせたサービスにカスタマイズして提供するビジネスであるが、利益率についてはそれほど高くはならないとみられる。２つ目は、同社が将来の成長源として注力している高速大容量でかつセキュアなIoTプラットフォームである。これはインフラそのものを同社が構築し、顧客に保有し

てもらうビジネスモデルである。通信キャリアからの仕入れが発生しない事業であるため、高い利益率が期待できるとしている。

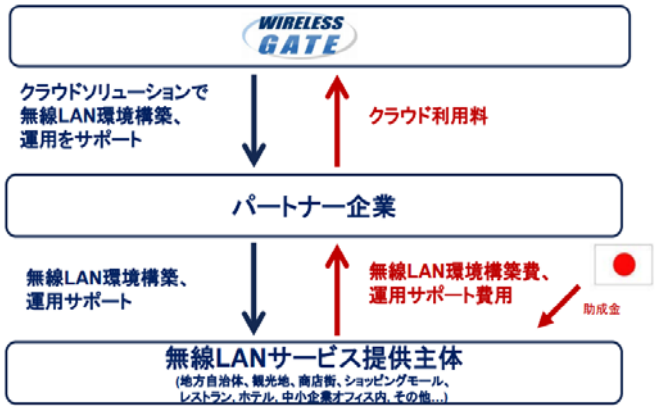
同社によれば、Wi-Fiインフラ事業およびIoT事業ともに、同社単体でできる分野が限られているため、アライアンス等に着目しているとのこと。2016年12月期の時点では、既に、Wi-Fiインフラ事業では、フォン・ジャパン社、Andeco社、Tangerine社、デジサーフ社、関西ブロードバンド社などへ、IoT事業では、nCore社、LTE-X社、MAMORIO社、アジュールパワー社、Liquid社などへ投資をおこなっており、新事業に向けた連携を深めている。今後も提携、資本参加等を積極的に行い、売上拡大を図るとしている。

Wi-Fiインフラ事業

2014年1月、同社は新規事業として「Wi-Fi環境イネーブラー事業」（現Wi-Fiインフラ事業）を開始することを発表した。同事業は、地方自治体、商店街、各種店舗（飲食店、ホテル等）、オフィス、などを対象に、同社が開発した無線LAN設備構築の仕組みを用いて、各地域のシステムインテグレーターが無線LANアクセスポイントの設置を行うものである。また、戦略パートナーとして電通株式会社（東証1部 4324）と提携し、中期的には無線LANアクセスポイントで取得した動態データを解析し、それを利用した広告事業の展開も視野に入れている。

従来、無線LAN設置事業は、下記で説明するノウハウや高度な知識が必要となることから、通信キャリアや大手システムインテグレーター中心に行われている。それに対し、同社ではアクセスポイントの初期設定・運用開始後の電波環境変化等への適時適応をクラウド方式で自動的に行う仕組みを独自開発し、同仕組みを用いることで、従来型の無線LAN構築事業者と比較し、低価格・短期間で公衆無線LAN設備の構築および運用が可能になるという。

同社のWi-Fiインフラ事業のビジネスモデル



出所：同社資料

同社が開発した無線LAN構築システムは、独自開発のクラウド型Wi-Fi環境サービスシステム（以下、「クラウド型システム」）と、それに対応した無線LANアクセスポイントから構成され、現在は、アクセスポイントとして、同社のクラウド型システムと最も相性が良く機能性も高いアルバネットワークスの製品を利用している。もちろん、同社のクラウド型システムは汎用性を有しており、アルバネットワークス以外のアクセスポイントも将来的には収容可能な設計となっている。

従来のアクセスポイント設置においては、無線LANの専門知識を要する作業員が個々のアクセスポイントの設定を行う必要があった。それに対し、当該システムでは、アクセスポイント設置時に、設置場所に最適なシステムパラメータが、クラウド型システムからアクセスポイントに自動的にダウンロードされ、初期設定が完了する。これにより、初期設定に伴う作業を簡略化し、作業員に専門的な知識が無くても、簡潔な指示書に従うことでアクセスポイントを設置できる仕組みとしている。

また、当該アクセスポイントは電波状況を検知する機能を持っており、当該情報を定期的にクラウド型システムに送信し、クラウド型システムと連携することで、必要に応じて、個々のアクセスポイントのシステムパラメータを適宜変更し、電波干渉源を回避する。これらの機能により、アクセスポイント設置後の管理・維持費用を大きく低減できる。

同社は、この仕組みにより、無線LANの構築を、従来の方法と比較して10分の1程度の費用で実現できるという。さらに、この方法は、現地調査やネットワーク設計を必要としないこと、無線LANに関する特別な知識を持たない作業員でも設置を可能とする点においても、無線LAN設備構築期間および費用において、従来型に対して優位性がある。

同事業では、アクセスポイントの機器を各地域のシステムインテグレーターに販売することで、収益を得る仕組みである。またアクセスポイントの維持管理費用も別途徴収する。同事業の運営はクラウド型システムによって自動的に行われるために、運営費用は必要としない。クラウド型システムの構築のために、2013年12月期に20百万円の研究開発費が計上されており、同社によれば、追加費用は必要とせず、同事業は開始時点から黒字化が見込まれるという。さらに、同社の設備投資負担なく、「WGコネクト」で接続できるアクセスポイント数を増やすことができるという利点もある。

また、同事業で採用されるアルバネットワークス製のアクセスポイントは、構内測位システムを搭載し、Wi-Fi搭載端末とアクセスポイント間の電波受発信状況から、Wi-Fi搭載端末所有者の位置情報を取得・収集することが可能である。当該アクセスポイントは、Wi-Fi搭載端末の種類、広告の前に何秒立ち止まったかという情報まで把握できるという。同社は、当該動態データの収集・解析を行い、屋外広告の展開などに活用可能と考えている。中期的には、位置情報と連動した屋外広告のデジタルサイネージ化、電子クーポンの配布、外国人向け言語対応などのプロモーション展開を視野に入れている。この目的のために大手広告代理店と提携し、事業展開を図っていく方針である。データ解析に関しては独自に行うとし、データ解析専任の人材を採用したという。

同社によれば、GPS（Global Positioning System）を活用した同様のサービスが、屋外の位置情報を活用するのに対し、同社では屋内のデータを取得することができ、動態データを精緻に計測することが可能であるとしている。

産業用IoTプラットフォーム事業

IoT事業では、IoTサービス（人間ではなく、機械やモノが通信するサービス）を安価に導入したい顧客に向けて、IoTサービスに適した無線通信サービスを提供する。上述したように、同社では、IoT事業を、いわゆる低速的なIoTサービスでMVNO事業に近いビジネスモデルと、高速大容量でかつセキュアなIoTプラットフォーム事業に大別している。

IoTが普及期を迎えるにあたり、多くの機器を通信で結ぶ必要がある。同社では、低容量データ通信を対象としたIoTプラットフォームは既に構築されつつあるものの、産業用IoT接続として同社がメインストリームと考える「高速・大容量・高セキュリティ」のプラットフォーマーはまだ登場しておらず、そこに市場参入余地があるとみているとのこと。このため、IoT事業では、とりわけ、IoTプラットフォーム事業に注力するとしている。

LTE over IP

同社は2015年10月に、米国nCoreCommunications,Inc.（nCore社）に対して出資を行い、nCore社が保有する「LTE over Wi-Fi」技術を活用したサービスの展開を目指すことを発表している。IoT向け高速通信サービスの事業化への目途が立ったことから、同社はこのIoTプラットフォーム事業を担う中核子会社として、モバイル・インターネットキャピタル（MIC）と共同で株式会社LTE-Xを2016年9月に設立している。

LTE over IPは、LTE-Xが世界で初めて実用化に成功したIP network上でLTEプロトコルを動作させることでプライベートセキュリティを担保する技術。Wi-Fiのアクセスポイントを LTE基地局のように動作させることで、LTEネットワークが持つ様々な機能をWi-Fi上で実現する技術である。Wi-FiネットワークとLTEネットワークの同一交換機設備によるアクセス

管理、帯域制御や優先制御などの複雑な制御、USIM認証*によるエンド・トゥ・エンドのセキュリティ確立などが可能になる。同社は、コア技術としてnCoreのLTEトンネリング技術**（LTE over X）を国内独占利用する。同社は、主なターゲット市場として、工場／病院／セキュリティ市場などを想定している。

LTE over Wi-Fiは、LTEの安全性とWi-Fiの低コストな高速大容量通信という両方のメリットを享受する。LTEはセキュリティが非常に堅牢であるが、Wi-FIはセキュリティ上の課題が残っている。Wi-Fiの電波をLTEのカプセルに包むようにすることで､LTEレベルのセキュリティを確保しつつ､Wi-Fiの高速性やコストの安さを活かすことが可能になる｡そのため、従来はセキュリティ上の観点からWi-Fiでの接続が難しかったセキュリティカメラなどの通信用にLTE over Wi-Fiを利用することが可能となる。同社によれば、LTEサービスの通信（3Mbps）でセキュリティカメラを24時間接続した場合のコスト（大手携帯キャリアのプラン）は約95万円/月であるが、LTE over Wi-Fiではその1/10の価格を目指すとのこと。

*USIM認証：スマートフォンや携帯電話などに挿入されているUSIM（Universal Subscriber Identification Module：ユニバーサルSIMカード）内部のユーザー特定情報を使用した認証方法のこと。USIM内部のキーを使用するため安全性が高く、また、自動認証により利便性も高い
**トンネリング技術：ある通信プロトコル（通信手順）の環境の上に、異なる通信プロトコルを透過的に流す技術。例えば、ネットワーク層（OSI7階層の第3層）のプロトコル（通信手順）（例えばIP）を、ネットワーク層以上（第4層以上）のプロトコルで運ぶ技術

収益性分析

同社の主な収益源は、サービス加入者からの月額利用料金であり、会員数に月額利用料金を乗じた金額が売上高となる。月額利用料金は公衆無線LANサービスの390円（税込）とモバイルインターネットサービスの3,991円（税込、2年継続利用の場合）を基本に、公衆無線LANサービスの1日利用、LTE回線をオプションで利用可能なサービスなどがある。SR社の推計では、2014年12月期の加入者当たり平均月額利用料金は1,618円であった。なお、2015年12月期以降については、サービスラインナップが拡充し、継続的な比較が難しいとの理由により、加入者数は非開示となった。

主な費用は通信回線使用料（売上原価）、支払手数料（販管費）であり、売上高同様、会員数の増減に連動するため、費用に占める変動費の比率が高い。また、MVNOとして独自の通信設備を持たず、組織をコンパクトに保っているために固定費は少額に留まる。

2017年12月期は、売上原価率75.8%、売上高販管費率16.4%、営業利益率7.8%である。なお、売上原価の大半は通信回線使用料である。この売上原価に加えて、販管費の支払手数料、業務委託費、販売促進費を変動費とすれば、変動費率は約87.8%であった。変動比率が高いため、売上高の増減に関わらず利益率はほぼ一定に保たれる収益構造となっている。

売上原価は通信回線使用料が大半を占め、前述したように累積会員数の増減に連動する。ただし、「公衆無線LANサービス」と「モバイルインターネットサービス」で原価率は異なる。

通信回線使用料＝使用単価×累積会員数とした場合、「公衆無線LANサービス」は、会員数を積み上げることによって規模の経済が働き、使用単価に低減余地が生まれる。SR社の推測では「公衆無線LANサービス」の通信回線使用料は売上高に対して1割程度である。

「モバイルインターネットサービス」の売上原価は加入者数に連動する費用とデータトラフィック量に連動する費用からなる。前者は、UQコミュニケーションズに対し、基地局設備を借り受ける対価として支払う回線使用料である。後者は、インターネット接続のための専用線の費用である。加入者数の増加により、加入者一人当たりの平均データ通信量が減少した場合には、専用線の原価率低減が見込まれる。SR社の推測では「モバイルインターネットサービス」の通信回線使用料は売上高に対して7割程度である。

販管費の大半は、支払手数料が占める。支払手数料は、販売取次先（ヨドバシカメラ）に対する委託手数料の他、個人顧客からの料金回収（利用料金はクレジットカード決済）を委託する決済代行事業者（GMOペイメントゲートウェイ株式会社（東証1部3769）等）への手数料などにより構成される。支払手数料も前述したように累積会員数の増減に連動する。

社員数が23名（2017年12月末現在）。代理店担当、通信事業者担当、システム担当、コールセンター担当の他は、人事、総務などいわゆる管理系のポジションが存在するのみである。外部リソースを活用し、非常に少人数で運営されている。同社の人件費は売上原価に含まれる労務費、販売費及び一般管理費に含まれる役員報酬であり、2017年12月期の売上高に対する人件費の比率は2.8%である。

（百万円）	10年12月期 通期	11年12月期 通期	12年12月期 通期	13年12月期 通期	14年12月期 通期	15年12月期 通期	16年12月期 通期	17年12月期 通期
総会員数（千人）	211	302	350	420	500			
平均会員数（千人）	155	256.5	326	385	460			
月額平均利用料金（円）	555	1,101	1,403	1,519	1,618			
公衆無線LANサービス会員数（千人）	182	209	238	278	300			
純増数（千人）	84	27	29	40	22			
平均会員数（千人）	140	195.5	223.5	258	289			
月額平均利用料金（円）	-	318	306	269	251			
モバイルインターネットサービス会員数（千人）	29	93	112	142	200			
純増数（千人）	28	64	19	30	58			
平均会員数（千人）	15	61	102.5	127	171			
月額平均利用料金（円）	-	3,611	3,796	4,058	3,927			
売上高	**1,154**	**3,441**	**5,501**	**7,055**	**9,106**	**11,312**	**12,240**	**11,831**
ワイヤレス・ブロードバンドサービス	1,033	3,389	5,489	7,018	8,930	11,038	11,947	11,333
公衆無線LANサービス	-	745	821	833	872	775	674	587
（売上高構成比）	-	21.7%	14.9%	11.8%	9.6%	6.8%	5.5%	5.0%
モバイルインターネットサービス	-	2,643	4,669	6,184	8,058	10,263	11,273	10,746
（売上高構成比）	-	76.8%	84.9%	87.7%	88.5%	90.7%	92.1%	90.8%
ワイヤレス・プラットフォームサービス	93	49	10	37	151	125	157	-
その他	28	3	2	1	25	149	135	95
売上原価	**508**	**2,172**	**3,699**	**4,890**	**6,621**	**8,335**	**9,260**	**8,962**
（売上原価率）	44.0%	63.1%	67.2%	69.3%	72.7%	73.7%	75.7%	75.8%
通信回線使用料	457	2,093	3,605	4,788	-	-	-	-
（対売上高）	39.6%	60.8%	65.5%	67.9%	-	-	-	-
その他	50	79	94	102	-	-	-	-
売上総利益	**647**	**1,269**	**1,802**	**2,165**	**2,485**	**2,977**	**2,980**	**2,868**
（売上総利益率）	56.0%	36.9%	32.8%	30.7%	27.3%	26.3%	24.3%	24.2%
販管費	**532**	**883**	**1,205**	**1,380**	**1,690**	**1,911**	**1,729**	**1,946**
（売上高販管費率）	46.1%	25.7%	21.9%	19.6%	18.6%	16.9%	14.1%	16.4%
支払手数料	331	659	889	1,005	1,193	1,312	1,041	752
（対売上高）	28.6%	19.2%	16.2%	14.2%	13.1%	11.6%	8.5%	6.4%
業務委託費	57	54	56	61	76	91	91	86
販売促進費	66	29	81	83	74	130	208	591
人件費等	-	111	140	177	255	270	263	334
その他	78	30	39	54	92	108	126	183
営業利益	**115**	**386**	**597**	**786**	**795**	**1,065**	**1,251**	**923**
（営業利益率）	10.0%	11.2%	10.9%	11.1%	8.7%	9.4%	10.2%	7.8%

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

市場とバリューチェーン

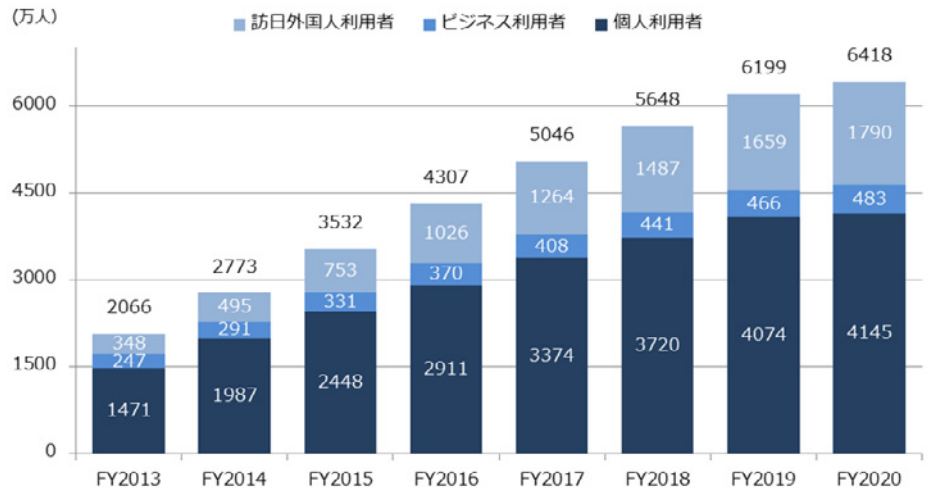
マーケット概要

無線LANは、実用化当初（1999年頃）は屋内利用を中心に普及する一方、屋外利用（公衆無線LANサービス）については、あまり普及しなかった。しかし、「データ通信の公衆化」と「データトラフィックの増大」から、2010年頃より公衆無線LANサービス市場も急速に拡大傾向にある。

データトラフィックは、スマートフォンへのアプリケーションの拡大などにより増大している。例えば、スマートフォンの動画再生は、従来型の携帯電話（フィーチャーフォン）よりも高画質な動画を再生できるため、データトラフィックが多くなる。また、バックグラウンドでのアプリケーションの同期化や更新などもデータトラフィックの増加要因となっている。

ICT総研が2017年9月に発表した「2017年公衆無線LAN サービス利用者動向調査」によると、2017年度末（2018年3月末）利用者数は5,046万人（うち個人利用者は3,374万人、ビジネス利用者は408万人、訪日外国人利用者は1,264万人）となる。同調査では、今後も利用者数は増加を続け、2019年度は6,199万人、2020年度には6,418万人を超えると予想している。

公衆無線LAN サービス利用者数予測

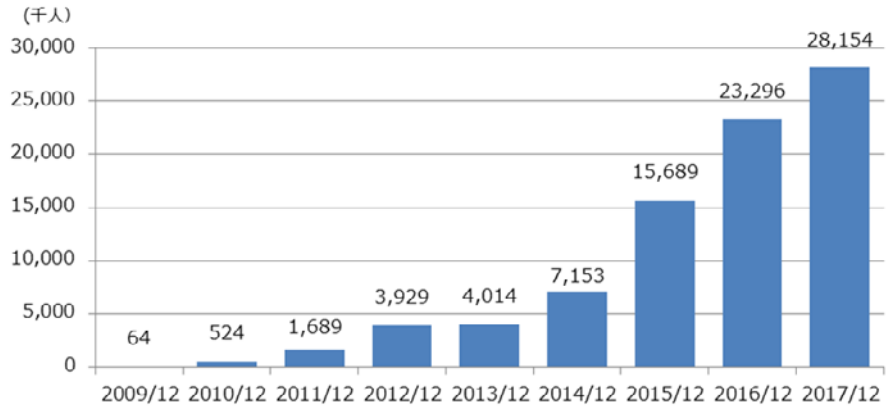


出所：ICT総研「2017年公衆無線LAN サービス利用者動向調査」
*利用者数は各年度末（3月末時点）。2017年度以降は予測値
**利用者数の定義は1カ月に1回以上の利用があるアクティブユーザ

ICT総研が2016年9月に実施したアンケート調査（回答者4,412人）によれば、回答者の中で公衆無線LANサービスの利用者は全体の45.7%であった。また、回答者の70%近くを占めるスマートフォン利用者に限れば57%が公衆無線LANサービスを利用している。スマートフォンの利用者は年々増え続けており、既に契約数ベースで7,000万件を超えている。同調査では、スマートフォン利用者の多くが契約時に携帯電話事業者の公衆無線LANサービスに加入するため、公衆無線LANサービスの契約者数は今後も増え続ける見通しであるとしている。

なお、同社では、UQコミュニケーションズから通信回線を借り受けてWiMAXサービスも展開しているが、このサービスもスマートフォンの普及などを背景として需要は拡大しており、2017年12月期末の契約者数前年比20.9%増の2,815.4万人となった。携帯電話（LTE）サービスなどに比べて、相対的に高速かつ割安なこともあり、契約者数を順調に拡大させている。

WiMAXサービス（UQコミュニケーションズ）契約者数の推移



出所：TCA（一般社団法人 電気通信事業者協会）の四半期発表データをもとにSR社作成

競合環境

公衆無線LANは、多くの事業者等がサービスを提供しており、その提供方法も多岐に亘っている。公衆無線LANサービスを主たる事業とする企業の他、通信キャリア、FTTHサービスを提供する事業者、商店街や自治体等である。

- **「docomo Wi-Fi」**：株式会社NTTドコモ（東証1部9437）が提供。全国で約15万アクセスポイントの駅、空港、カフェ、ファストフード店、ファミレス、コンビニなどで利用可能。NTTドコモの携帯電話サービスでパケット定額プランに加入の場合、無料で利用可能。NTTドコモの携帯電話サービス契約がない場合、月額300円（税抜）で利用することが可能である。
- **「au Wi-Fiスポット」**：KDDIが提供。「Wi2 300」、「UQ Wi-Fi」の利用も可能。KDDIのWi-Fiスポットは20万ヵ所以上。auの契約者の場合には、300円/月（税抜）だが、契約のデータ定額サービスによっては無料。
- **「UQ Wi-Fi」**：UQコミュニケーションズが提供。UQWiMAXの加入者に対し、都営地下鉄駅構内や東海道新幹線※2、常磐線特急の列車内等の無線LANを無料で提供。さらにUQ Wi-Fiワイドを追加申し込みすると、無料で飲食店や宿泊施設など全国10,000ヶ所以上のアクセスポイントも利用可能となる。
- **「ソフトバンクWi-Fiスポット」**：さらにUQ Wi-Fiワイドを追加申し込みすると、無料で飲食店や宿泊施設など全国10,000ヶ所以上のアクセスポイントも利用可能となる。ICT総研によれば、2013年11月現在、ソフトバンクモバイルのWi-Fiスポットは45万ヵ所。ソフトバンクモバイルの携帯電話サービスでフラット型パケット定額サービスに加入している場合、無料で利用できる。その他のパケット定額サービス・プラン加入者は月額467円（税抜）、ソフトバンクモバイルの携帯電話以外の端末から利用する場合は日額467円（税抜）。
- **「OCNホットスポット」**：エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社（日本電信電話株式会社（東証1部9432）子会社））が提供。「BBモバイルポイント」も利用可能。OCN（NTTコミュニケーションズが運営するインターネットサービスプロバイダ）会員は月額324円（税込）。OCN会員を除く法人は月額540円（税込）。
- **「eoモバイル Wi-Fiスポット」**：ケイ・オプティコムが提供。アクセスポイントは関西エリアを中心に約1万ヵ所。光回線契約とのセット契約での月額利用料金は300円（税抜）、Wi-Fiのみの利用では月額1,500円（税抜）。
- **「Wi2 300」**：株式会社ワイヤ・アンド・ワイヤレス（KDDI株式会社（東証1部9433）子会社））が提供。空港、駅、マクドナルド等、日本全国の無線LANスポットで利用が可能。自社直営のアクセスポイントを、東京・丸の内、横浜市内、東京工業大学のキャンパス、リムジンバス・高速バス車内などに設置している。アクセスポイントは全国7,000ヵ所。「BBモバイルポイント」、「UQ Wi-Fi」も利用可能。月額362円（税抜）。販売はビックカメラ、ソフマップなどが行っている。

◤**「BBモバイルポイント」**：ソフトバンクテレコム株式会社（ソフトバンク株式会社（東証1部9984）子会社））が提供。全国約4,200アクセスポイント（2013年4月現在）で展開。利用には対応プロバイダの事前申し込みが必要。コンビニエンスストアでプリペイドIDを購入することでも利用可能である。

アクセスポイントの設置数では、移動体通信事業者が提供している無線LANサービスが最大規模といえる。しかし、移動体通信事業者は、自社の携帯電話サービス加入者に対しては無料でサービスを提供し、それ以外の利用者には割高な料金設定としている。移動体通信事業者にとっての公衆無線LANサービスは、自社の携帯電話サービス加入者に対する利便性向上、およびデータオフロード対策として行っているものであり、同社のサービスは、移動体通信事業者にとってデータオフロードを促すという意味で、「競合」というより「共生」の関係にあるとSR社はみている。

固定通信事業者が提供している無線LANサービスでは、NTTコミュニケーションズは、OCN会員、または法人のみを対象としてサービスを提供している。ケイ・オプティコムにおいても、自社の光回線加入者には割安な料金体系で無線LANサービスを提供する一方、それ以外の利用者には割高な料金設定としている。公衆無線LANサービスを固定通信の速度のメリットを享受してもらうツールや補完的サービスとして行っているケースが多い（出所：総務省「無線LANビジネス研究会報告書（2012年7月）」）。同社と純粋な競合関係にあるとは言い難い。

「BBモバイルポイント」は自社の無線LANサービスをISP（インターネットサービスプロバイダ）などに貸し出すとともに、プリペイド方式で提供している。

同社の公衆無線LANサービス「ワイヤレスゲートWi-Fi」の類似サービスとしては、ワイヤ・アンド・ワイヤレスの「Wi2 300」が挙げられる。同社はワイヤ・アンド・ワイヤレスから「Wi2 300」のアクセスポイントを借り受けていることから、協力関係にあるともいえる。「ワイヤレスゲートWi-Fi」と「Wi2 300」では、月額料金設定が同額で、「Wi2 300」および「BBモバイルポイント」のアクセスポイントを利用できるという点でも同様である。ただし、「ワイヤレスゲートWi-Fi」は、「eoモバイル Wi-Fiスポット」が利用できるという点で優位性がある。

同社にとって、真の競合先といえるのは、独立系でMVNOの事業形態を採用、ワンストップで高速通信を可能とするサービスを提供する企業といえる。しかし、2015年12月時点では、同社の脅威となるような企業は特に見当たらないと同社は述べている。

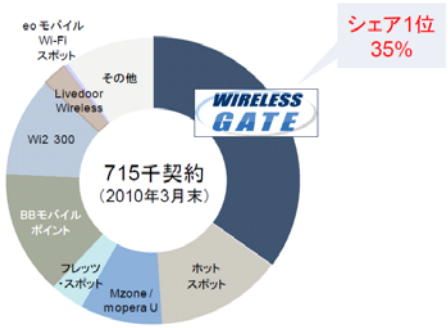
少し古いデータではあるが、株式会社ICT総研「公衆無線LANサービスに関する需要予測（2011年）」によれば、2011年3月末の公衆無線LANサービスの市場規模（契約者数ベース）は244万件。同社はこのうちシェア11.1%を有し、第3位であった（左下図参照）。ただし、当該調査は移動体通信事業者等による携帯電話加入者向け（パケット定額プラン加入時等）無料サービスも含まれる。そのため、有料サービスに限れば、同社のシェアは第1位となるものとみられる（右下図参照）。直近のデータは開示されていないが、現状でも同社は有料サービスにおいて業界1位のポジションを有しているとみられる。

公衆無線LANサービスの事業者別契約者とシェア

公衆無線LANサービスの事業者別契約者とシェア（2011年3月末時点）	契約者数	シェア
ソフトバンクモバイル	68万件	27.9%
NTTドコモ	29万件	11.9%
ワイヤレスゲート	**27万件**	**11.1%**
NTTコミュニケーションズ	20万件	8.2%
KDDI	19万件	7.8%
UQコミュニケーションズ	18万件	7.4%
ケイオプティコム	12万件	4.9%
NTT東日本/NTT西日本	5万件	2.0%
その他	46万件	18.9%
合計	**244万件**	
（うち有料サービス）	（116万件）	
（うち無料サービス）	（128万件）	

出所：ICT総研データよりSR社作成

公衆無線LANサービスの契約数シェア



出所：シード・プランニングより同社作成

「ワイヤレスゲートWi-Fi」について、同社は複数の公衆無線LANサービスを一つのIDで利用できる無線LAN統合サービスとしたこと、そして、先行者メリットを活かし、相対的に低廉な価格を提供することで上記の通り、マーケット・リーダーに至っている。

一方、「ワイマックス・サービス」は取引が約款で定められているため、設備利用料に大きな差がなく、各社同様の料金プランを提案している。同社は、自社の「公衆無線LANサービス」を無償で利用できるようにすることで、サービスでの費用対効果向上や差別化を図っているほか、ヨドバシカメラを通じた販売も大きく寄与していると述べている。例えば、「ワイヤレスゲートWi-Fi」とセットになっていることにより、ユーザーは「ワイマックス・サービス」が繋がりにくいとされる飲食店の地下等においても「公衆無線LANサービス」によって、高速通信サービスが利用可能となる。

新規事業である「ワイヤレスゲートWi-Fi＋LTE SIMカード」の分野では、月間の通信使用量や通信スピードによって各社各様のプランの提供が可能となる。新規参入事業者が相次ぎ競争が激化する中で、同社では強みとするWi-Fi機能で差別化を図っている。

代替サービス

SR社は同社の公衆無線LANサービスは、中期的に移動体通信技術の向上により、代替されるものではなく、むしろ、データトラフィックの増大により、利用が促進されると予想する。

中期的なデータトラフィックの増大を単一の通信技術向上で収容するためには、データ伝送可能容量を拡大しなければならない。そのためには周波数帯域幅の拡大、または周波数利用効率の向上が必要である。しかし、周波数帯域は有限であるため、総務省により割り当てが管理されている。周波数利用効率の向上にはセル分割や多重化がその要素技術となるが、セル分割は設備建設に時間を要する。また、多重化に関しては、国際通信規格の標準化に従う必要性から、日本独自に進めることはできない。通信の高速化技術は進展しているが、大容量化は、トラフィックの増大を上回るペースでは進んでいない。

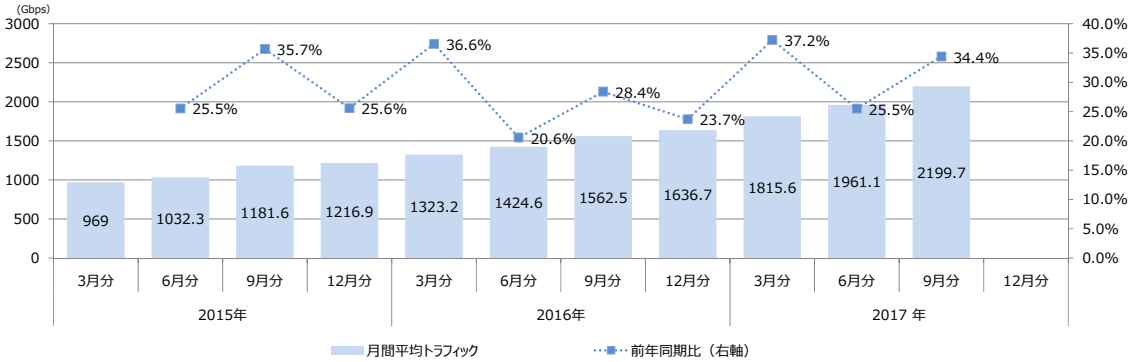
具体的には、2017年12月現在、日本の移動体通信事業者が採用しているLTEの最大通信速度（理論上の最大通信速度は下り326Mbps）は、それ以前の技術であるHSPA（High Speed Packet Access）の約20倍であるのに対し、周波数利用効率は約3倍に過ぎない。また、次世代の技術として、2015年に導入されたLTE-Advancedは、HSPAとの比較で、最大通信速度が約210倍超に高速化するとされているが、周波数利用効率はHSPAとの比較で約4倍の拡大に留まる。

	LTE	HSPA
最大通信速度	下り：326Mbps/上り：86Mbps	下り：14.4Mbps/上り：5.76Mbps
周波数利用効率	下り：3倍/上り：2倍	下り：1倍/上り：1倍
周波数帯域	1.4MHz、3MHz、5MHz、10MHz、15MHz、20MHz	5MHz

出所：総務省の公表データをもとにSR社作成

一方で、スマートフォンの普及や、それに向けた動画などのリッチコンテンツの増加により、移動通信システムのデータトラフィックは急増している。総務省の「我が国の移動体通信トラヒックの現状（2017年9月分）」によれば、近年、データ通信を中心としたトラフィックの増加が移動通信システムに係る周波数ひっ迫の大きな要因となっているとのこと。同資料によれば、2017年9月現在の、移動通信のトラフィック（非音声）は、平均2,199.7Gbpsとなり、直近1年間だけでも約1.4倍に増加したとしている。

日本の移動通信の月平均トラフィックの推移



出所：総務省「情報通信白書2016年版」、「我が国の移動体通信トラヒックの現状（2017年9月分）」をもとにSR社作成

データトラフィックの増大に対応するためには、1つの通信技術の発展により、解消することは困難であり、複数の通信技術を状況に合わせて利用することが効率的である。携帯電話回線、Wi-Fi、WiMAXはそれぞれ「補完関係」にあるというのがSR社の理解である。

同社は、1つの通信技術に依存せず、Wi-Fi、WiMAXなどの複数の技術を取りまとめることで、1つの通信環境が混雑しているときでも、他の通信環境でのデータ通信を行うことを可能にしている。

経営戦略

同社の創業者である池田代表取締役CEOは、大学院博士課程、NTTドコモ（NTTドコモワイヤレス研究所）における勤務を通じ、無線通信技術の研究に従事してきた。その過程で、「スピード（通信速度）、エリア（通信可能範囲）、コスト（通信料金、投資負担）の3要素がいずれも秀でた無線通信技術は存在せず、最適な通信環境を整備するためには各技術の組合せが必要」、という結論に至ったという。この発想が、同社のビジネスの根底にあり、公衆無線LANサービスという一種のニッチ市場の中で、独立系MVNO兼アグリゲータとして、ユニークなポジショニングを築いている。

池田代表取締役CEOは、自社をユーザーには「便利なサービス」、通信事業者には「営業代行」、販売代理店には「ストックビジネス」をそれぞれ提供しており、うまくWin-Winの関係を築けていると評する。実際、同社はユーザーにとっては、複数の通信サービスのワンストップ化を実現してくれると同時に、会員数の増大やローコストオペレーションを料金低減に反映してくれる存在でもある。また、販売代理店にとっては、手数料が会員数に比例するため、安定収入源となり得る。そして、通信事業者にとっては、自社の公衆無線LANを「卸売」できる先であり、悩みの種であるデータトラフィック急増をオフロード化によって解消してくれる存在でもある。いわば、公衆無線LANサービス市場が拡大する過程で、競争を回避し、その恩恵を被ることのできる「仕組み」をうまく構築しているといえるだろう。SR社はこうしたユニークなポジショニングを確立できた背景として、1）池田代表取締役CEOが長年の研究の過程で培った見識を巧みに事業化した点、2）1）を他社に先駆けて実現したことによって、先行者メリットを享受した点、があるとみている。

逆にいえば、同社同様のポジションを他社が築くことができないのは、1）公衆無線LANサービスを手掛ける企業の多くは、どこかの通信事業者系に属していること、2）（独立系であっても）会員数が同社と差をつけられていることにより、より高額の料金体系を提示するか低採算のビジネスとしてスタートせざるを得ない、などが理由であろう。従って、例えば、強力な営業網を有した独立系企業が一気呵成に会員を積み上げ、当初不採算でも後年の収益化を狙いに参入してくるようなケースも想定できないわけではない。特に、同社は何が何でも会員を獲得し、他社の参入余地を一切排除するというよりは、上記の「仕組み（Win-Win）」によって手堅く会員を獲得していくスタンスを採用しているため、尚更それがいえるかもしれない。

2016年12月時点ではそうした企業は存在せず、今のところ、こうした考えは杞憂に過ぎない。さらに、仮に現実化したとしても、同社が成長途上にある公衆無線LANサービス市場の恩恵を被ることは十分可能といえよう。ちなみに、同社は、自社の組織体制や特色を踏まえれば、新たな通信技術が市場に登場した場合にも、最適なタイミングでその技術の提供が可能であると述べている。これは何も技術に限った話ではなく、ビジネス形態を微妙に変化させつつ、新たな成長の「仕組み」を探ることも可能なのではないかとSR社はみている。

「収益性分析」の項で示した通り、同社の収益構造を考慮すると、中期的な利益成長の源泉は主に会員数の増加にある。SR社ではスマートフォン、タブレット端末の普及による無線LAN通信の需要の増加、販売網の拡大により、会員数が増加を継続すると想定している。特に販売網の拡大に関しての取り組みに注目している。

2014年1月に開始した「Wi-Fiインフラ事業（旧Wi-Fi環境イネーブラー事業）」も、「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」と同様に、継続的な収入の獲得、コア技術の内製化、事業提携の活用、固定費負担の抑制が図られている。

同事業は、外国人旅行者向けの公衆無線LAN環境整備需要の拡大、高速通信および通信費用低減に対する必要性の高まりから、自治体および商店街等の無線LAN構築需要の拡大が期待できよう。

また、同社は、アクセスポイントで動態データを収集した位置情報を活用し、屋外広告のデジタルサイネージ化、電子クーポンの配布、外国人向け言語対応などのプロモーション展開を視野に入れている。同事業においては、電通との提携関係を活かし、広告事業への領域拡大が期待できよう。

同社が主体となる事業を展開するフェーズ

中長期の成長ドライバーとして注力しているLTE over IPによる「プライベートセキュアネットワーク事業」（「中期展望」の段を参照）では、同社が主体的かつグローバルに事業を展開できる可能性を秘めている。当事業が本格的に拡大する局面に同社が到達することができれば、同社の弱みとしてSR社が考えている、ヨドバシカメラへの販路依存、独自サービスの限定性、レバレッジの効きにくい事業構造の3点が完全に払拭されることになるとSR社では見ている。

同社における既存BtoC事業は、インフラのサブセットを他の通信事業者から借りてきて、それらをアグリゲートして、顧客に提供するというものである。しかし、そこには限界もあり、ビジネスモデル的にも国の壁を超えることが難しい。それに対して、「プライベートセキュアネットワーク事業」では、LTE-Xを通じて同社が主体的にグローバル事業を展開することが可能となる。必要なセキュリティレベルを必要な人に届けるという基本方針の下、LTE-Xが主体的にGlobal Private Security Platform for IP networkのプレイヤーとして機能する。既存のIPネットワーク上で、顧客が要求するレベルのセキュリティを柔軟に提供してゆくことが可能である。LTE over IPでは、IPネットワークとして、Wi-Fiなどの Unlicensed bandだけでなく、4Gや5GのLicensed bandの物理ネットワークレイヤー上でも、Global Private Security Platformを構築できる。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **独立系という立場を活かした事業展開：**独立系であるがゆえに各通信事業者に等方位外交ができる。また、MVNO兼アグリゲータとしてインフラを有さず、コンパクトな組織であるため、ビジネス環境の変化へも対応し易い。2015年3月現在、無線LAN、WiMAX、LTEを統合して、各種サービスを展開している。同社は、通信インフラを持っていないことを強みとし、様々な通信インフラを統合することで、多額の設備投資負担を必要とせずに最適なサービスを提供することができる。
- **安定的な収益基盤と健全な財務：**同社の主な収入は継続会員からの月額料金であり、累積会員数が収益に直結する。費用も累積会員数に比例する変動費率が高い上、2016年12月末現在の社員数は18人とコンパクトに組織を保ち、固定費も最小限に抑制している。大規模な設備投資を必要としないことから、現金が積み上がる事業構造であり、2016年12月期の総資産に対する現金・預金の比率は30.8%である。
- **Wi-Fi業界随一の会員数：**Wi-Fi（無線LAN）のMVNO兼アグリゲータとして業界トップシェアを有し、その会員数を武器にインフラ提供業者との利用料交渉において相対的に優位に立てる等のスケールメリットを有する。具体的には、公衆無線LANサービスの事業において、主な売上原価項目である通信回線使用料を約1割に抑制できている。

弱み（Weaknesses）

- **販路としてのヨドバシカメラへの依存度の高さ：**これは同社にとって強みであると同時に、販路の分散が効いていないという意味で弱みでもあるとSR社は考える。同社も当然、この点を認識しており、携帯電話ショップや直販など新たな販路の開拓を進めつつあるが、2016年12月期までを見る限りにおいては依存度が高い。
- **独自のサービス向上余地が限られること：**SR社の認識では、通信事業においては、サービス品質の向上、競争力向上のために、継続的に設備更新による通信速度の向上、通信エリアの拡充といった通信品質の改善策を行うことが必要である。同社は、MVNOとして業務を行うため、これらの施策を独自に行うことなく、通信事業者に頼らざるを得ない。また、仮に同社が自前で設備投資を行い、通信品質の向上を試みようとすれば、固定費の抑制、通信技術の変化に対する柔軟な対応力といった同社の強みが妨げられることになるだろう。ただし、2014年1月に開始したWi-Fiインフラ事業（旧Wi-Fi環境イネーブラー事業）では、同社の資金負担なく、同社の通信エリアを拡充できる施策として期待できるとみている。
- **レバレッジの効きにくい事業構造：**独自のインフラを持たず、ローコストオペレーションを行っている点は事業リスクの回避や事業の柔軟性を担保できるという点でメリット大である。ただし、変動比率が高い事業構造上、営業レバレッジが効きにくく、利益率向上には一定の限度があろう。また、装置産業的な参入障壁を築きにくいという側面もある。

過去の業績と財務諸表

過去の業績

2018年12月期第1四半期実績

2018年12月期第1四半期の業績は、売上高2,921百万円（前期比4.3%減）、営業利益325百万円（同49.3%増）、経常利益285百万円（同60.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益191百万円（同102.0%増）となった。四半期ベースの売上総利益率は2017年第2四半期の23.1%を底に改善傾向を示しており、当第1四半期には26.2%にまで改善した（前年同期との比較では1.2%ポイントの上昇）。
但し、当第1四半期の売上総利益の改善は、株式会社NTTドコモ（東証1部9437）からの帯域借受単価の変更に伴う遡及返還額（毎年3月に実施）が前年同期に比べて大きかったことが大きな要因の一つ。

2018年12月期通期業績予想に対する当第1四半期実績の進捗率は、売上高24.3%（2017年12月期実績に対する第1四半期実績の進捗率25.8%）、営業利益31.7%（同23.6%）、経常利益32.3%（同22.7%）、当期純利益は33.4%（同20.5%）となった。利益面で前年同期に比べて高い進捗率を記録した。但し、高い進捗率は、前述の通り、NTTドコモからの遡及返還額が例年に比べて大きかったことが大きな要因となっている。

ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（BtoB事業）の売上高が二桁増収となった。子会社LTE-Xについても様々な内容の引き合いがある。一方、ワイヤレス・ブロードバンド事業（BtoC事業）は競争環境激化により減収となった。しかし、新規会員の獲得や既存顧客の退会防止に向けた追加施策を実施したことなどにより、当第1四半期末の「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」サービスの会員数は2017年12月期末比で増加した。

利益面については、営業利益の前年同期比49.3%増益をはじめ、各利益とも前年同期比大幅増益を記録した。営業増益は、BtoC事業において費用を抑制しながら新規会員の獲得や退会防止に係る効果的な取り組みが実施できたこと、毎年3月に計上される株式会社NTTドコモ（東証1部9437）からの帯域借受単価の変更に伴う遡及返還額が前年よりも増加したことなどが背景。また、2017年12月期と同様に持分法適用会社ののれん償却を行っており、営業外費用として持分法による投資損失39百万円（前年同期と同額）を計上した一方で、未払配当金除斥益1百万円を計上した結果、経常利益は前年同期比60.3%増益となった。

同社では、法人顧客向け事業の売上高の明瞭化を図るため、2016年12月期第4四半期連結会計期間より売上高の管理区分を変更している。以下は、事業別売上高の動向である。

セグメント別売上高

四半期売上高推移	15年12月期(旧基準)				16年12月期(旧基準)				17年12月期(新基準)				18年12月期(新基準)			
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
連結売上高	**2,619**	**2,859**	**2,877**	**2,958**	**3,029**	**3,100**	**3,096**	**3,014**	**3,053**	**2,978**	**2,861**	**2,940**	**2,921**			
前年比	28.0%	32.4%	21.4%	16.8%	15.7%	8.4%	7.6%	1.9%	0.8%	-3.9%	-7.6%	-2.5%	-4.3%			
ワイヤレス・ブロードバンド事業	**2,585**	**2,724**	**2,829**	**2,900**	**2,982**	**3,022**	**3,004**	**2,940**	**2,929**	**2,842**	**2,834**	**2,829**	**2,784**			
前年比	28.2%	27.5%	21.9%	18.1%	15.3%	10.9%	6.2%	1.4%	-1.7%	-6.0%	-5.6%	-3.8%	-5.0%			
モバイルインターネットサービス	2,381	2,527	2,640	2,716	2,803	2,850	2,838	2,781	2,749	2,667	2,665	2,665	2,625			
前年比	33.0%	31.9%	25.3%	20.9%	17.8%	12.8%	7.5%	2.4%	-1.9%	-6.4%	-6.1%	-4.2%	-4.5%			
公衆無線LANサービス	204	197	189	184	178	171	165	159	154	149	144	140	135			
前年比	-10.3%	-11.2%	-11.6%	-11.7%	-12.7%	-12.9%	-12.8%	-13.6%	-13.5%	-13.0%	-12.7%	-12.3%	-12.4%			
オプションサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	26	25	25	24	24			
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-9.8%			
ワイヤレス・プラットフォーム事業	**28**	**28**	**30**	**39**	**40**	**30**	**53**	**34**	-	-	-	-	-	-	-	-
前年比	26.7%	44.8%	-30.8%	-40.3%	41.3%	10.3%	74.7%	13.0%	-	-	-	-	-	-	-	-
ワイヤレス・ビジネスドメイン事業	-	-	-	-	-	-	-	-	**112**	**129**	**21**	**41**	**128**			
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14.7%			
認証プラットフォームサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	47	51	59	64	18			
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	287.2%	221.1%	38.5%	28.9%	-61.9%			
その他法人向けサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	65	189	203	238	111			
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	888.7%	275.1%	147.7%	98.4%	69.7%			
その他	**5**	**107**	**17**	**19**	**8**	**48**	**40**	**40**	**11**	**7**	**6**	**70**	**9**			
同累計値	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**
連結売上高	**2,619**	**5,477**	**8,354**	**11,312**	**3,029**	**6,129**	**9,225**	**12,240**	**3,053**	**6,030**	**8,891**	**11,831**	**2,921**			
前年比	28.0%	30.3%	27.1%	24.2%	15.7%	11.9%	10.4%	8.2%	0.8%	-1.6%	-3.6%	-3.3%	-4.3%			
ワイヤレス・ブロードバンド事業	**2,585**	**5,309**	**8,138**	**11,038**	**2,982**	**6,003**	**9,007**	**11,947**	**2,929**	**5,771**	**8,605**	**11,434**	**2,784**			
前年比	28.2%	27.8%	25.7%	23.6%	15.3%	13.1%	10.7%	8.2%	-2.7%	-4.7%	-5.3%	-5.2%	-5.0%			
モバイルインターネットサービス	2,381	4,908	7,547	10,263	2,803	5,653	8,492	11,273	2,749	5,416	8,081	10,746	2,625			
前年比	33.0%	32.5%	29.9%	27.4%	17.8%	15.2%	12.5%	9.8%	-1.9%	-4.2%	-4.8%	-4.7%	-4.5%			
公衆無線LANサービス	204	401	590	775	178	350	515	674	154	303	448	587	135			
前年比	-10.3%	-10.7%	-11.0%	-11.2%	-12.7%	-12.8%	-12.8%	-13.0%	-13.5%	-13.2%	-13.1%	-12.9%	-12.4%			
オプションサービス	-	-	-	-	-	-	-		26	52	76	100	24			
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-5.8%	-5.0%	-5.7%	-6.7%	-9.8%			
ワイヤレス・プラットフォーム事業	**28**	**56**	**86**	**125**	**40**	**70**	**123**	**157**	-	-	-	-	-	-	-	-
前年比	26.7%	35.1%	1.1%	-16.9%	41.3%	25.9%	43.2%	25.7%	-	-	-	-	-	-	-	-
ワイヤレス・ビジネスドメイン事業	-	-	-	-	-	-	-	-	**112**	**241**	**262**	**302**	**128**			
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	499.6%	262.1%	110.3%	78.1%	14.7%			
認証プラットフォームサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	47	51	59	64	18			
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	287.2%	221.1%	38.5%	28.9%	-61.9%			
その他法人向けサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	65	189	203	238	111			
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	888.7%	275.1%	147.7%	98.4%	69.7%			
その他	**5**	**113**	**130**	**149**	**8**	**56**	**95**	**135**	**11**	**19**	**24**	**95**	**9**			

出所：会社データよりSR社作成
*同社は、2016年12月期第4四半期より、法人顧客向け事業の売上高の明瞭化を図るため売上高の管理区分を見直している。2017年12月期第4半期の前年同期比の数値については、変更後の管理区分に組み替えた数値を基としている。

ワイヤレス・ブロードバンド事業（売上高2,784百万円（前年同期比5.0%減））

モバイルインターネットサービス（売上高2,625百万円（前期比4.5%減））

「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX」については、当第1四半期末の会員数が2017年12月期末に比べて増加した。家電量販店以外の販路での新規会員獲得への注力、家電量販店における新たな会員獲得キャンペーンの展開、既存顧客の退会防止に向けた追加施策などを実施したことが奏功した。

「ワイヤレスゲートSIM」については、インバウンド向けのプリペイドSIMの販売強化に努めた。第2四半期以降については、インバウンド向けプリペイドSIMの販売強化を継続することにより売上拡大を図るとしている。

公衆無線LANサービス（売上高135百万円（前期比12.4%減））

家電量販店における新規会員の獲得が鈍化していることなどから減収となった。第2四半期以降、法人向けのバルク販売により売上の拡大を図るとしている。

オプションサービス（売上高24百万円（前期比9.8%減））

同事業では家電量販店等を介して「電話リモートサービス」、「スマート留守電」などを販売している。第2四半期以降、新たなサービスを投入することで売上拡大を図るとしている。

ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（売上高128百万円（前年同期比14.7%増））

子会社LTE-Xにおいては、様々な内容の引き合いがあるため、同社では、これらの引き合いを成果に結びつけるよう努めるとしている。

認証プラットフォームサービス（売上高18百万円（前年同期比61.9%減））
他の通信事業社へ認証プラットフォームを提供している。前年同期は大型案件の売上を計上していたが、当第1四半期は小型案件のみの売上計上となった。

その他法人向けサービス（売上高111百万円（前年同期比69.7%増））
同事業では「Wi-Fiインフラ事業」、「IoTサービス」、「法人向けSIMサービス」及び「セキュリティサービス」を提供しており、段階的に拠点数及び顧客数を拡大させている。

その他（売上高9百万円（前年同期比22.2%減））

同事業では、小型の紛失防止IoTデバイス「MAMORIO」の販売などを行っている。

WIRELESS GATE SDK

「WIRELESS GATE SDK」は、アプリ（スマートフォンアプリ）に組み込むだけでWi-Fiへの自動接続を可能にするSDK*1である。組み込み先アプリのユーザーIDで「ワイヤレスゲートWi-Fi」が利用可能、初期設定不要でWi-Fiスポットに自動接続、アプリがバックグラウンド*2にあってもWi-Fiスポットに自動接続するといった機能を備えている。

*1 SDK（Software Development Kit）：ソフトウェア開発キット。ソフトウェアを開発するために必要な技術文書やツールなどの一式
*2 複数のアプリケーションソフトが起動しているマルチタスク環境において、あるアプリケーションソフトが操作の対象となっていない状態にあること

当SDKの開発は、経路検索サービスやゲームなどのアプリを運営する多くの企業から、自社アプリのコアファンに対して、Wi-Fi接続サービスの提供やWi-Fiスポットを利用した新たなサービスを提供したいというニーズがあったことに端を発する。

当SDKを活用することにより、アプリ運営者は、例えば、位置情報ゲームのように特定のスポット周辺に訪れたユーザーにのみイベントを提供することや、Wi-Fiスポット自動継続サービスを有料サービスとして提供することなどが可能となる。また、格安スマートフォン事業者が、例えば、自社でWi-Fi自動接続アプリを開発することなく、契約者にWi-Fi自動接続サービスをオプションとして有料提供することが可能となる。

同社は、アプリ運営者との連携の第1弾として、ジョルダン株式会社の経路検索サービス「乗換案内」との連携について、2018年3月23日に発表している。ジョルダンは2018年初夏より「乗換案内 Wi-Fiプラス」を月額490円（税別）で提供する。「乗換案内 Wi-Fiプラス」は、東海道新幹線や全国の主要駅・空港・ファストフード店・カフェ・商業施設等のWi-Fiスポットへの自動接続機能を備えた、まったく新しい「乗換案内」。「乗換案内Wi-Fiプラス」の月額費用の支払いのみで、従来の「乗換案内」の有料機能も併せて利用することが可能。

ヨドバシカメラとの販売委託に関する条件の見直し

同社は、ワイヤレス・ブロードバンド事業における同社グループサービスの個人向けの販売取次を株式会社ヨドバシカメラに委託している。今般、販売委託に関する条件の見直しについてヨドバシカメラと協議し、新規サービス加入者獲得のための売場を確保するために、2018年5月28日付でヨドバシカメラとの間で、ヨドバシカメラ店舗内の売場の使用に関する合意書を締結した。合意書の内容は、以下の通り。

◤ 対象物件の概要：ヨドバシカメラ店舗内売場*

*ヨドバシカメラとの間で締結した機密保持の合意により、詳細は非開示

◤ 使用期間：2018年7月1日より5年間

◤ 使用料：総額約800百万円（税込）

2017年12月期通期実績

概要

決算概要

2017年12月期の業績は、売上高11,831百万円（前期比3.3%減）、営業利益923百万円（同26.2%減）、経常利益782百万円（同28.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益461百万円（同33.4%減）であった。前期比26.2%営業減益となったのは、事業ポートフォリオミックスの変化に加え、顧客獲得に関わる販売関連費用の増加が要因。

計画比

2017年12月期通期業績予想に対する達成率は、売上高90.3%、営業利益112.7%、経常利益114.6%、親会社株主に帰属する当期純利益は111.2%と、売上高は計画未達となったが、各利益については第2四半期決算発表時に上方修正した会社予想を上回っての着地となった。売上高が計画比未達となったのは、当上半期に予定していた「ワイヤレスゲートSIM」*の新サービスの投入を見送ったことが要因。一方、利益面で計画を上回ったのはBtoC事業である「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」の売上高が当第2四半期以降底堅く推移したことや、BtoB事業であるワイヤレス・ビジネスドメイン事業の拡大などが要因。

*「ワイヤレスゲートSIM」の新サービスについて、当上半期において新サービスの開始を予定していた。しかし、消費者ニーズのトレンドを注視していく中で、現行の販売ブースの構成をより有効的に活用すべく、時間をかけてサービス構成の見直しを行った結果、最終的に投入を見送った

売上高・利益の概要

ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（BtoB事業）の売上高が前期比78.1%増収と大幅に拡大した。子会社LTE-Xについても様々な内容の引き合いがある。ワイヤレス・ブロードバンド事業（BtoC事業）は競争環境激化により同5.2%減収となったが、新規会員の獲得や既存顧客の退会防止に向けた追加施策を実施したこと等により、「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」サービスの売上は当第2四半期以降底堅く推移した。利益面については、利益率の高い公衆無線LANサービスの減収、「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」サービスの顧客獲得に関わる販売関連費用の増加、子会社LTE-Xにおける事業展開コストの増加などにより前期比26.2%営業減益となった。経常利益については、持分法適用会社ののれん償却に伴い持分法による投資損失137百万円を計上した。

同社では、法人顧客向け事業の売上高の明瞭化を図るため、2016年12月期第4四半期連結会計期間より売上高の管理区分を変更している。

事業別動向

以下は、事業別売上高の動向である。

事業別売上高

四半期売上高推移	15年12月期(旧基準)				16年12月期(旧基準)				17年12月期(新基準)				17年12月期(新基準)
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
連結売上高	**2,619**	**2,859**	**2,877**	**2,958**	**3,029**	**3,100**	**3,096**	**3,014**	**3,053**	**2,978**	**2,861**	**2,940**	
前年比	28.0%	32.4%	21.4%	16.8%	15.7%	8.4%	7.6%	1.9%	0.8%	-3.9%	-7.6%	-2.5%	
ワイヤレス・ブロードバンド事業	**2,585**	**2,724**	**2,829**	**2,900**	**2,982**	**3,022**	**3,004**	**2,940**	**2,929**	**2,842**	**2,834**	**2,829**	
前年比	28.2%	27.5%	21.9%	18.1%	15.3%	10.9%	6.2%	1.4%	-1.7%	-6.0%	-5.6%	-3.8%	
モバイルインターネットサービス	2,381	2,527	2,640	2,716	2,803	2,850	2,838	2,781	2,749	2,667	2,665	2,665	
前年比	33.0%	31.9%	25.3%	20.9%	17.8%	12.8%	7.5%	2.4%	-1.9%	-6.4%	-6.1%	-4.2%	
公衆無線LANサービス	204	197	189	184	178	171	165	159	154	149	144	140	
前年比	-10.3%	-11.2%	-11.6%	-11.7%	-12.7%	-12.9%	-12.8%	-13.6%	-13.5%	-13.0%	-12.7%	-12.3%	
オプションサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	26	25	25	24	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ワイヤレス・プラットフォーム事業	**28**	**28**	**30**	**39**	**40**	**30**	**53**	**34**	-	-	-	-	
前年比	26.7%	44.8%	-30.8%	-40.3%	41.3%	10.3%	74.7%	13.0%	-	-	-	-	
ワイヤレス・ビジネスドメイン事業	-	-	-	-	-	-	-	-	**112**	**129**	**21**	**41**	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
その他	**5**	**107**	**17**	**19**	**8**	**48**	**40**	**40**	**11**	**7**	**6**	**70**	
同累計値	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**通期**
連結売上高	**2,619**	**5,477**	**8,354**	**11,312**	**3,029**	**6,129**	**9,225**	**12,240**	**3,053**	**6,030**	**8,891**	**11,831**	
前年比	28.0%	30.3%	27.1%	24.2%	15.7%	11.9%	10.4%	8.2%	0.8%	-1.6%	-3.6%	-3.3%	
ワイヤレス・ブロードバンド事業	**2,585**	**5,309**	**8,138**	**11,038**	**2,982**	**6,003**	**9,007**	**11,947**	**2,929**	**5,771**	**8,605**	**11,434**	
前年比	28.2%	27.8%	25.7%	23.6%	15.3%	13.1%	10.7%	8.2%	-2.7%	-4.7%	-5.3%	-5.2%	
モバイルインターネットサービス	2,381	4,908	7,547	10,263	2,803	5,653	8,492	11,273	2,749	5,416	8,081	10,746	
前年比	33.0%	32.5%	29.9%	27.4%	17.8%	15.2%	12.5%	9.8%	-1.9%	-4.2%	-4.8%	-4.7%	
公衆無線LANサービス	204	401	590	775	178	350	515	674	154	303	448	587	
前年比	-10.3%	-10.7%	-11.0%	-11.2%	-12.7%	-12.8%	-12.8%	-13.0%	-13.5%	-13.2%	-13.1%	-12.9%	
オプションサービス	-	-	-	-	-	-	-		26	52	76	100	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-5.8%	-5.0%	-5.7%	-6.7%	
ワイヤレス・プラットフォーム事業	**28**	**56**	**86**	**125**	**40**	**70**	**123**	**157**	**-**	**-**	**-**	**-**	
前年比	26.7%	35.1%	1.1%	-16.9%	41.3%	25.9%	43.2%	25.7%	-	-	-	-	
ワイヤレス・ビジネスドメイン事業	-	-	-	-	-	-	-	-	**112**	**241**	**262**	**302**	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	499.6%	262.1%	110.3%	78.1%	
認証プラットフォームサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	47	51	59	64	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	287.2%	221.1%	38.5%	28.9%	
その他法人向けサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	65	189	203	238	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	888.7%	275.1%	147.7%	98.4%	
その他	**5**	**113**	**130**	**149**	**8**	**56**	**95**	**135**	**11**	**19**	**24**	**95**	

出所：会社データよりSR社作成
*同社は、2016年12月期第4四半期より、法人顧客向け事業の売上高の明瞭化を図るため売上高の管理区分を見直している。2017年12月期第4半期の前年同期比の数値については、変更後の管理区分に組み替えた数値を基としている。

ワイヤレス・ブロードバンド事業（売上高11,434百万円（前期比5.2%減））

モバイルインターネットサービス（売上高10,746百万円（前期比4.7%減））

「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX」については、新規会員の更なる獲得を図るべく家電量販店における積極的なキャンペーンの展開や既存顧客の退会防止に向けた追加施策などを実施したことが奏功し、当第2四半期以降売上高が底堅く推移した。同社は、2018年12月期についても、費用対効果を見極めながら顧客獲得や退会防止に向けた取り組みを実施するとともに、家電量販店以外の販路（独立系携帯電話販売代理店など）を拡大していくとしている。

「ワイヤレスゲートSIM」については、サービスラインナップの見直しにより収益性の改善を図るとともに、旅行代理店などを通じてインバウンド向けのプリペイドSIMの販売強化に努めた。2018年12月期については、プリペイドSIMの更なる販売強化に努めるとのことである。

公衆無線LANサービス（売上高587百万円（前期比12.9%減））

家電量販店における新規会員の獲得が鈍化していることなどから減収となった。2018年12月期については、新サービスの開始、法人向けのバルク販売、家電量販店以外でのサービス販売により、売上の拡大を図るとしている。法人向けバルク販売の一環として、2018年3月23日付けで、「WIRELESS GATE SDK」を発表し、経路探索サービス大手のジョルダン株式会社へのサービス提供を開始している。

オプションサービス（売上高100百万円（前期比6.7%減））

同事業では家電量販店等を介して「電話リモートサービス」、「スマート留守電」などを販売している。2018年12月期については、新たなサービスを投入することで売上拡大を図るとしている。

ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（売上高302百万円（前年同期比78.1%増））

各種事業とも段階的に事業基盤を拡大している。

認証プラットフォームサービス事業（売上高64百万円（前年同期比28.9%増）

他の通信事業社へ認証プラットフォームを提供している。

その他法人向けサービス（売上高238百万円（前年同期比98.4%増）

同事業では「Wi-Fiインフラ事業」、「IoTサービス」、「法人向けSIMサービス」及び「セキュリティサービス」を提供しており、段階的に拠点数及び顧客数を拡大させている。

その他（売上高95百万円（前年同期比522.8%増））

同事業では、コンシューマー向けのFONルータの大口販売があった。また、小型の紛失防止IoTデバイス「MAMORIO」の販売が好調であった。

2017年12月期第3四半期実績

概要

2017年12月期第3四半期累計期間の実績は、売上高8,891百万円（前年同期比3.6%減）、営業利益701百万円（同29.0%減）、経常利益582百万円（同31.2%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益337百万円（同35.8%減）であった。

2017年12月期通期業績予想に対する進捗率は、売上高67.9%（2016年12月期実績に対する同第3四半期累計実績の進捗率は75.4%）、営業利益85.6%（同78.9%）、経常利益85.2%（同77.0%）、四半期純利益は81.3%（同75.8%）となった。2017年12月期第2四半期決算発表時に利益面が上方修正された2017年12月期会社予想に対し、利益面で高い進捗を達成した。ワイヤレス・ブロードバンド事業（BtoC事業）の販売促進費は予定通り消化した一方、子会社LTE-Xにおいて保守的に見積もっていた費用（研究開発費、人件費など）に対して未消化部分があることが主因。売上高については、前回修正時に、「ワイヤレスゲートSIM」*投入見送りの影響を織り込んでおらず、その分、会社予想と実績に乖離が出ているとのこと。投入見送りの影響を補完すると計画しているワイヤレス・ドメイン事業の売上高については、第3四半期（7～9月）には21百万円と、当第1四半期（112百万円）、同第2四半期（129百万円）と比較すると、少額の売上高に止まった。

> *「ワイヤレスゲートSIM」について、上期において新サービスの開始を予定していた。しかし、消費者ニーズのトレンドを注視していく中で、現行の販売ブースの構成をより有効的に活用すべく、サービス構成の見直しに時間を要していため。尚、同社によれば、今後は販売ブースの有効活用を検討しており、新サービスの開始に伴う一時的なコストで見込んでいた範囲内で、新たに関連費用が発生することが見込まれるとしている。

当第3四半期累計期間では、ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（BtoB事業）の売上高が着実に増加している。子会社LTE-Xについても2017年9月にVAIO株式会社との業務提携に合意するなど順調に進捗している。ワイヤレス・ブロードバンド事業（BtoC事業）は減収となったが、新規会員の獲得や既存顧客の退会防止に向けた追加施策を実施したこと等により、「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」サービスの売上は底堅く推移した。利益面については、利益率の高い公衆無線LANサービスの減収、「ワイヤレスゲートWi-Fi＋ WiMAX」サービスの顧客獲得に関わる販売関連費用の増加、子会社LTE-Xにおける事業展開コストの増加等により営業減益となった。経常利益については、持分法適用会社ののれん償却に伴い持分法による投資損失116百万円を計上したが、前年同期に計上した上場関連費用19百万円が今期は発生しなかった。

同社では、法人顧客向け事業の売上高の明瞭化を図るため、2016年12月期第4四半期連結会計期間より売上高の管理区分を変更している。以下は、事業別売上高の動向である。

セグメント別売上高

四半期売上高推移	15年12月期(旧基準)				16年12月期(旧基準)				17年12月期(新基準)			
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
連結売上高	**2,619**	**2,859**	**2,877**	**2,958**	**3,029**	**3,100**	**3,096**	**3,014**	**3,053**	**2,978**	**2,861**	
前年比	28.0%	32.4%	21.4%	16.8%	15.7%	8.4%	7.6%	1.9%	0.8%	-3.9%	-7.6%	
ワイヤレス・ブロードバンド事業	**2,585**	**2,724**	**2,829**	**2,900**	**2,982**	**3,022**	**3,004**	**2,940**	**2,929**	**2,842**	**2,834**	
前年比	28.2%	27.5%	21.9%	18.1%	15.3%	10.9%	6.2%	1.4%	-1.7%	-6.0%	-5.6%	
モバイルインターネットサービス	2,381	2,527	2,640	2,716	2,803	2,850	2,838	2,781	2,749	2,667	2,665	
前年比	33.0%	31.9%	25.3%	20.9%	17.8%	12.8%	7.5%	2.4%	-1.9%	-6.4%	-6.1%	
公衆無線LANサービス	204	197	189	184	178	171	165	159	154	149	144	
前年比	-10.3%	-11.2%	-11.6%	-11.7%	-12.7%	-12.9%	-12.8%	-13.6%	-13.5%	-13.0%	-12.7%	
ワイヤレス・プラットフォーム事業	**28**	**28**	**30**	**39**	**40**	**30**	**53**	**34**	-	-	-	
前年比	26.7%	44.8%	-30.8%	-40.3%	41.3%	10.3%	74.7%	-13.0%	-	-	-	
ワイヤレス・ビジネスドメイン事業	-	-	-	-	-	-	-	-	**112**	**129**	**21**	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
その他	**5**	**107**	**17**	**19**	**8**	**48**	**40**	**40**	**11**	**7**	**6**	
同累計値	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	
連結売上高	**2,619**	**5,477**	**8,354**	**11,312**	**3,029**	**6,129**	**9,225**	**12,240**	**3,053**	**6,030**	**8,891**	
前年比	28.0%	30.3%	27.1%	24.2%	15.7%	11.9%	10.4%	8.2%	0.8%	-1.6%	-3.6%	
ワイヤレス・ブロードバンド事業	**2,585**	**5,309**	**8,138**	**11,038**	**2,982**	**6,003**	**9,007**	**11,947**	**2,929**	**5,771**	**8,605**	
前年比	28.2%	27.8%	25.7%	23.6%	15.3%	13.1%	10.7%	8.2%	-2.7%	-4.7%	-5.3%	
モバイルインターネットサービス	2,381	4,908	7,547	10,263	2,803	5,653	8,492	11,273	2,749	5,416	8,081	
前年比	33.0%	32.5%	29.9%	27.4%	17.8%	15.2%	12.5%	9.8%	-1.9%	-4.2%	-4.8%	
公衆無線LANサービス	204	401	590	775	178	350	515	674	154	303	448	
前年比	-10.3%	-10.7%	-11.0%	-11.2%	-12.7%	-12.8%	-12.8%	-13.0%	-13.5%	-13.2%	-13.1%	
オプションサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	26	52	76	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-5.8%	-5.0%	-5.7%	
ワイヤレス・プラットフォーム事業	**28**	**56**	**86**	**125**	**40**	**70**	**123**	**157**	**-**	**-**	**-**	
前年比	26.7%	35.1%	1.1%	-16.9%	41.3%	25.9%	43.2%	25.7%	-	-	-	
ワイヤレス・ビジネスドメイン事業	-	-	-	-	-	-	-	-	**112**	**241**	**262**	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	499.6%	262.1%	110.3%	
認証プラットフォームサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	47	51	59	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	287.2%	221.1%	38.5%	
その他法人向けサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	65	189	203	
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	888.7%	275.1%	147.7%	
その他	**5**	**113**	**130**	**149**	**8**	**56**	**95**	**135**	**11**	**19**	**24**	

出所：会社データよりSR社作成

ワイヤレス・ブロードバンド事業（売上高8,605百万円（前年同期比5.3%減））

モバイルインターネットサービス（売上高8,081百万円（前年同期比4.8%減））

「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX」については、新規会員の更なる獲得を図るべく家電量販店における積極的なキャンペーンの展開、及び既存顧客の退会防止に注力した。具体的には、販売代理店へのインセンティブ付与や、2年満期時前のダイレクトメール送付や、電話などの告知による端末無償交換などを実施した。その結果、2016年12月期第3四半期から2017年第1四半期途中にかけて純減傾向になっていた会員数は、純増傾向に転じたとのことである。

「ワイヤレスゲートSIM」については、サービスラインナップの見直しにより収益性の改善を図るとともに、インバウンド向けのプリペイドSIMの販売強化に努めた。

公衆無線LANサービス（売上高448百万円（前年同期比13.1%減））

家電量販店における新規会員の獲得が鈍化していること等から、当四半期は減収となった。今後、家電量販店以外の販路の拡充により収益の拡大を目指す。

オプションサービス（売上高76百万円（前年同期比5.7%減））

同事業では家電量販店等を介して「電話リモートサービス」、「スマート留守電」等を販売している。

ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（売上高262百万円（前年同期比110.3%増））

子会社LTE-Xにおいては、2017年9月にVAIO株式会社との業務提携に合意する等、事業は順調に進捗している。

認証プラットフォームサービス事業（売上高59百万円（前年同期比38.5%増）

他の通信事業社へ認証プラットフォームを提供している。第1四半期に大型案件の売上が計上された。

その他法人向けサービス（売上高203百万円（前年同期比147.7%増）

同事業では「Wi-Fiインフラ事業」、「IoTサービス」及び「法人向けSIMサービス」を提供しており、段階的に拠点数及び顧客数を拡大させている。

＜VAIO株式会社との業務提携＞

2017年9月に、同社子会社のLTE-XとVAIO株式会社（以下、VAIO社）は、LTE-Xが有するLTE over IP*技術を活用したセキュリティソリューションを共同で開発・提供することを目的とした業務提携に合意したことを発表している。VAIO社の「VAIO® S11」「VAIO®Pro PF」「VAIO® S13」「VAIO® Pro PG」の4機種を始めとするVAIO PCならびにVAIO® Phone Aを端末として、端末にLTE-Xのエージェントソフトウェアを内蔵し、LTE-XのエッジeNodeB（エッジノード）/ EPC(Evolved Packet Core)をIPネットワーク上に置いて「プライベートセキュアネットワーク」実現するサービスを、法人などに提供していく。尚、エージェントソフトウェアは受注後にインストールされるとのこと。

* LTE-Xが世界で初めて実用化に成功したIP network上でLTEプロトコルを動作させることでプライベートセキュリティを担保する技術（「中長期展望」の段を参照）

VAIO社がプライベートセキュリティネットワークに対するニーズがある法人などへの営業を担当している。受注を獲得すると、LTE-XはLTE機能を司るコアネットワークEPCとアクセスするSIM（Subscriber　Identification Module）のアカウント数（アクセス権の数）に応じた対価を得ることになる（「中長期展望」の段を参照）。

その他（売上高24百万円（前年同期比79.7%増））

同事業では、2017年9月にIoT商品を集約した情報サイト「Monoteras（モノテラス）」を開設した。同サイトで取り扱っている小型の紛失防止IoTデバイス「MAMORIO」の販売が好調であった。

2016年12月期通期実績

業績概要

2016年12月期通期累計期間の実績は、売上高12,240百万円（前期比8.2%増）、営業利益1,251百万円（同17.4%増）、経常利益1,099百万円（同3.5%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益693百万円（同1.4%増）であった。この結果、2012年7月の東京証券取引所マザーズ市場への上場後、５期連続の増収増益を達成した。なお、同社は、当期において東京証券取引所本則市場第一部へ市場変更を実施した。また、「JPX 日経中小型株指数」の構成銘柄にも選定されている。

当期間の売上高については、主力の「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」サービスを中心に増加した。利益面では、売上高および売上総利益の増加に伴う増益効果に加え、販売環境の変化に伴うモバイルインターネットサービスの販売関連費等の費用対効果の適正化に努めた結果、営業利益も増益となった。なお、原価率の高いWiMAX２+の比率上昇などにより原価率は上昇したが、WiMAX２+は一方で販促費が想定ほどに発生しなかったため、販管費率は低下した。この結果、営業利益率も前年同期比0.8ポイント上昇し10.2%となった。営業外損益では、のれんの償却に伴う持分法投資損失（126百万円）および上場関連費用（19百万円）などが発生したが、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに前年を上回った。

当初計画に対しては、売上高は下回ったが、利益面では事前の計画を達成する結果となった。売上高の下振れは、WiMAXサービスの伸び悩みによるもの。WiMAXサービスに関しては、期中にボリュームゾーンの会員が満期を迎え、退会した人が想定よりも多かったとのこと。従来は、満期を迎えたユーザーが再加入するケースが多かったが、足元では大手通信キャリアが通信容量を増やしたプランを導入したことや、大手通信キャリアのサブブランドが販促を強化したことなどにより、一部のユーザーがそちらに流れたとのこと。この結果、下期の売り上げが伸び悩む結果となった。ただし、利益面では、SIMサービスにおいて無理な拡販を行わず販促費を抑制したことや、WiMAX2+の構成比上昇に伴い、販売手数料が想定よりも少なくなったことなどから、事前の計画を達成した。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。なお、同社では、法人顧客向け事業の売上高の明瞭化を図るため、当第4四半期連結会計期間より売上高の管理区分の見直しを実施している。

セグメント別売上高

四半期売上高推移	15年12月期(旧基準)				16年12月期(旧基準)				16年12月期（新基準）
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
連結売上高	**2,619**	**2,859**	**2,877**	**2,958**	**3,029**	**3,100**	**3,096**	**3,014**	
前年比	28.0%	32.4%	21.4%	16.8%	15.7%	8.4%	7.6%	1.9%	
ワイヤレス・ブロードバンド事業	**2,585**	**2,724**	**2,829**	**2,900**	**2,982**	**3,022**	**3,004**	**2,940**	
前年比	28.2%	27.5%	21.9%	18.1%	15.3%	10.9%	6.2%	1.4%	
モバイルインターネットサービス	2,381	2,527	2,640	2,716	2,803	2,850	2,838	2,781	
前年比	33.0%	31.9%	25.3%	20.9%	17.8%	12.8%	7.5%	2.4%	
公衆無線LANサービス	204	197	189	184	178	171	165	159	
前年比	-10.3%	-11.2%	-11.6%	-11.7%	-12.7%	-12.9%	-12.8%	-13.6%	
ワイヤレス・プラットフォーム事業	**28**	**28**	**30**	**39**	**40**	**30**	**53**	**34**	
前年比	26.7%	44.8%	-30.8%	-40.3%	41.3%	10.3%	74.7%	-13.0%	
その他	**5**	**107**	**17**	**19**	**8**	**48**	**40**	**40**	
同累計値	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**通期**
連結売上高	**2,619**	**5,477**	**8,354**	**11,312**	**3,029**	**6,129**	**9,225**	**12,240**	**12,240**
前年比	28.0%	30.3%	27.1%	24.2%	15.7%	11.9%	10.4%	8.2%	8.2%
ワイヤレス・ブロードバンド事業	**2,585**	**5,309**	**8,138**	**11,038**	**2,982**	**6,003**	**9,007**	**11,947**	**12,055**
前年比	28.2%	27.8%	25.7%	23.6%	15.3%	13.1%	10.7%	8.2%	8.1%
モバイルインターネットサービス	2,381	4,908	7,547	10,263	2,803	5,653	8,492	11,273	11,273
前年比	33.0%	32.5%	29.9%	27.4%	17.8%	15.2%	12.5%	9.8%	9.8%
公衆無線LANサービス	204	401	590	775	178	350	515	674	674
前年比	-10.3%	-10.7%	-11.0%	-11.2%	-12.7%	-12.8%	-12.8%	-13.0%	-13.0%
オプションサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	108
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-0.8%
ワイヤレス・プラットフォーム事業	**28**	**56**	**86**	**125**	**40**	**70**	**123**	**157**	-
前年比	26.7%	35.1%	1.1%	-16.9%	41.3%	25.9%	43.2%	25.7%	-
ワイヤレス・ビジネスドメイン事業	-	-	-	-	-	-	-	-	**170**
前年比									19.6%
認証プラットフォームサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	50
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	198.8%
その他法人向けサービス	-	-	-	-	-	-	-	-	120
前年比	-	-	-	-	-	-	-	-	-4.2%
その他	**5**	**113**	**130**	**149**	**8**	**56**	**95**	**135**	**15**

出所：会社データよりSR社作成

ワイヤレス・ブロードバンド事業（売上高12,055百万円（前期比8.1%増））

モバイルインターネットサービス（売上高11,273百万円（前期比9.8%増））

主力の「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」は、過去に多く獲得した顧客層の契約更新時期を迎えるなどにより、旧プランであるWiMAX・WiMAX２+の退会数が想定を上回ったものの、単価の高いWiMAX2+ギガ放題プランの獲得は堅調に推移し概ね計画通りの進捗となった。同社では、新規会員の更なる獲得を図るべく家電量販店における積極的なキャンペーンの展開、及び既存顧客の退会防止に注力している。

なお、「ワイヤレスゲートSIM　（LTE SIM事業）」の当累計期間への影響額は、約229百万円程度の営業利益押し下げ要因（前年同期は約223百万円の営業利益押し下げ要因）となった。同サービスについては、従来のプランを一新し、FON社が有する世界150の国と地域で約2,000万カ所のWi-Fiアクセスポイントへの接続が可能な「WirelessGate SIM FON　プレ

ミアム Wi-Fi」プランを投入した。対象顧客は、主に2台目需要のユーザーであり、低価格かつデータの容量制限がなく、動画の視聴や地図データ／位置情報等データを中心に継続した通信を行いたい等のニーズに応えたプランとなっている。SIMにおけるMVNOを取り巻く競争環境は厳しい状況が続いているが、同社はアグリゲーター（統合無線通信事業者）というポジションを最大限に活かし、差別化により早期の収益貢献を目指すとしている。

公衆無線LANサービス（売上高674百万円（前期比13.0%減））
家電量販店において「FON プレミアム Wi-Fi」を新たに投入し、新規会員の獲得活動を実施したが、店頭での主な獲得活動の力点を「WirelessGate SIM FON プレミアム Wi-Fi」においた結果、公衆無線LANサービス単体での加入が伸びず減収となった。同社では、今後はサービスのラインナップの見直しや販路の拡大などに努めるとしている。

オプションサービス（売上高108百万円（前期比0.8%減））
同事業では家電量販店等を介して「電話リモートサービス」、「スマート留守電」等を販売している。「電話リモートサービス」はサービス内容が継続して加入するタイプのものではないため、一定ゾーンで契約者が入れ替わっているが、「スマート留守電」の販売好調により、前年並みの水準となった。

ワイヤレス・ビジネスドメイン事業（売上高170百万円（前期比19.6%増））

認証プラットフォーム事業（売上高50百万円（前期比198.8%増）
他の通信事業社へ認証プラットフォームを提供している。当期については、新規案件を受注したことなどにより、売上高は前年比で約2倍となった。

その他法人向けサービス（売上高120百万円（前期比4.2%減）
同事業では「Wi-Fiインフラ事業」、「IoTサービス」及び「プリペイドSIMサービス」を提供している。

同事業では、法人向け事業（Wi-Fiインフラ事業、IoTサービス）に注力し、段階的に顧客数を拡大させているが、当期については、前期にIoTサービスに関連した法人向け大型案件の売上があった反動により減収となった。

その他（売上高15百万円（前期比36.5%減））

同事業では、「ガラポンTV」など、主に物品の販売等を行っている。

2015年12月期通期実績

業績概要
2015年12月期の通期実績は、売上高11,312百万円（前期比24.2%増）、営業利益1,065百万円（同34.0%増）、経常利益1,062百万円（同34.5%増）、四半期純利益684百万円（同37.2%増）であった。この結果、2012年7月の東京証券取引所マザーズ市場への上場後、４期連続で増収増益を達成した。

売上高については、新規事業である個人向けSIMサービスの競争環境が激化しているが、主力の「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」サービスが順調に推移したことにより、増収となった。また、IoTサービスやWi-Fiインフラ事業についても、新規案件の獲得が段階的に進捗しており、売上高の増加に貢献した。利益面では、売上高の増加に伴い、営業利益、経常利益ともに増益を達成した。

全般的に順調な業績動向であったが、新規事業である「ワイヤレスゲートWi-Fi＋LTE SIMカード」については、立ち上げに難航し、単月赤字が継続した。同社によれば、他業種を含む新たな事業者の参入が相次ぎ、新規顧客の獲得や通信速度の最高値競争が過熱していることが背景にあったとしている。

このため、同社では、同社の強みであるWi-Fi機能を拡充したサービスの投入を進めるとしている。この一環として、同社では2016年3月16日にFON（フォン）社と連携し、Wi-Fi、SIMカードの新サービスを発表した。この新サービスは、立ち上げに難航していた「ワイヤレスゲートWi-Fi＋LTE SIMカード」の競争力強化につながるとみられる。詳細は、後述の今期会社計画の項を参照されたい。

将来の成長に向けた戦略的な出資

2015年12月期は、将来の成長に向けた戦略的出資を相次いで実施している。主な出資先は、フォン・ジャパン社（1,200万ユーロで、30%の株式を取得。個人向けSIM事業、およびWi-Fiインフラ事業の強化）、nCoreCommunications社（300,000ドルのマイノリティ出資、「LTE over Wi-Fi」技術を活用したサービス展開）、落し物ドットコム社（2,990万円のマイノリティ出資、IoTサービスの強化）の３つである。

同社は、これらの出資により、新規事業および既存事業の収益拡大を加速させるとしている。なお、上述した2016年3月16日に発表の新サービスも、FON（フォン）社との連携強化により実現したものである。同社では、ワイヤレス・ブロードバンド事業の安定的なキャッシュフローを原資として、シナジー効果の期待される企業へのマイノリティ出資を継続し、サービスのさらなる差別化と成長強化を目指すとしている。

業績連動型株式報酬の導入

同社は、2016年2月12日に、取締役に対して業績連動型株式報酬を導入することを発表した。同プランは、信託期間が３年間でインセンティブの総額が150百万円である。インセンティブの水準を判断するのは、直近3事業年度の業績目標達成率の平均値である。ただし、1年あたりの最大付与額は50百万円であり、１事業年度ごとに権利は消滅する仕組みである。また、直前の事業年度の業績目標達成率が70%を下回る場合は、直近の3事業年度の業績目標達成率の平均値にかかわらず株式報酬を無報酬とする厳しい条件も課せられている。同社では、この厳しいペナルティ条項を課すことにより、より良い業績の継続とそれに続く株価上昇を目指すとしている。

業績連動型株式報酬の概要

直近の３事業年度の業績目標達成率の平均値	業績連動係数
100%超	1.0
70%～100%	0.7～1.0
70%未満	0.0

出所：会社資料をもとにSR社作成

- 対象：取締役（社外取締役を除く）
- 金額上限：3年間の総額150百万円（年額50百万円）
- 信託期間：3年間
- 業績目標達成率：連結営業利益の業績予想値

株主還元

2015年12月期の配当は一株当たり26円（配当性向38.8%）、2016年12月期に関しては前期比１円増配の27円（同41.9%）を予定している。また、同社は、2015年11月末から2016年1月15日の期間で総額64.7百万円（株数33千株）の自社株買いを実施した。同社では、安定的な配当を維持しつつ、機動的かつ柔軟な自社株買いも実施するとしている。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

セグメント別売上高

四半期売上高推移	13年12月期				14年12月期				15年12月期			
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
連結売上高	**1,617**	**1,729**	**1,811**	**1,898**	**2,046**	**2,159**	**2,369**	**2,532**	**2,619**	**2,859**	**2,877**	**2,958**
前年比	31.3%	29.9%	27.3%	25.3%	26.5%	24.8%	30.8%	33.4%	28.0%	32.4%	21.4%	16.8%
ワイヤレス・ブロードバンドサービス事業	**1,615**	**1,725**	**1,796**	**1,882**	**2,017**	**2,137**	**2,320**	**2,456**	**2,585**	**2,724**	**2,829**	**2,900**
前年比	31.3%	29.9%	26.3%	24.7%	24.9%	23.9%	29.2%	30.5%	28.2%	27.5%	21.9%	18.1%
モバイルインターネットサービス	1,411	1,521	1,586	1,666	1,789	1,915	2,106	2,247	2,381	2,527	2,640	2,716
前年比	37.6%	35.5%	30.7%	27.5%	26.8%	25.9%	32.8%	34.8%	33.0%	31.9%	25.3%	20.9%
公衆無線LANサービス	204	204	210	216	228	222	214	209	204	197	189	184
前年比	-0.5%	-0.9%	0.9%	6.7%	11.9%	8.7%	1.9%	-3.4%	-10.3%	-11.2%	-11.6%	-11.7%
ワイヤレス・プラットフォームサービス事業	**2**	**5**	**15**	**16**	**22**	**19**	**44**	**65**	**28**	**28**	**30**	**39**
前年比	81.8%	52.1%	1252.2%	231.0%	1012.0%	319.3%	196.4%	317.6%	26.7%	44.8%	-30.8%	-40.3%
その他	**0**	**0**	**0**	**0**	**6**	**3**	**5**	**11**	**5**	**107**	**17**	**19**
同累計値	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**	**1Q累計**	**2Q累計**	**3Q累計**	**4Q累計**
連結売上高	**1,617**	**3,346**	**5,157**	**7,055**	**2,046**	**4,204**	**6,574**	**9,106**	**2,619**	**5,477**	**8,354**	**11,312**
前年比	31.3%	30.6%	29.4%	28.3%	26.5%	25.6%	27.5%	29.1%	28.0%	30.3%	27.1%	24.2%
ワイヤレス・ブロードバンドサービス事業	**1,615**	**3,339**	**5,135**	**7,018**	**2,017**	**4,154**	**6,474**	**8,930**	**2,585**	**5,309**	**8,138**	**11,038**
前年比	31.3%	30.5%	29.0%	27.8%	24.9%	24.4%	26.1%	27.2%	28.2%	27.8%	25.7%	23.6%
モバイルインターネットサービス	1,411	2,932	4,518	6,184	1,789	3,704	5,811	8,058	2,381	4,908	7,547	10,263
前年比	37.6%	36.5%	34.4%	32.5%	26.8%	26.3%	28.6%	30.3%	33.0%	32.5%	29.9%	27.4%
公衆無線LANサービス	204	407	617	833	228	449	663	872	204	401	590	775
前年比	-0.5%	-0.7%	-0.2%	1.5%	11.9%	10.3%	7.4%	4.6%	-10.3%	-10.7%	-11.0%	-11.2%
ワイヤレス・プラットフォームサービス事業	**2**	**7**	**21**	**37**	**22**	**41**	**85**	**151**	**28**	**56**	**86**	**125**
前年比	81.8%	60.1%	312.5%	273.6%	1012.0%	531.0%	298.7%	306.7%	26.7%	35.1%	1.1%	-16.9%
その他	**0**	**0**	**1**	**1**	**6**	**9**	**14**	**25**	**5**	**113**	**130**	**149**

出所：会社データよりSR社作成

ワイヤレス・ブロードバンドサービス事業（売上高11,038百万円（前期比23.6%増））

モバイルインターネットサービス（売上高10,263百万円（前期比27.4%増））

主力の「ワイヤレスゲートWi-Fi＋WiMAX」は、2015年２月20日より開始したWiMAX２+ギガ放題プランを中心に、引き続き順調に推移した。一方で、新規事業である「ワイヤレスゲートWi-Fi＋LTESIMカード」の当期間の営業損益は223百万円の赤字であった。この新規事業については、他業種を含む新たな事業者の参入が相次ぎ、新規顧客の獲得や通信速度の最高値競争が過熱している。同社では、今後は、原価の最適化に努めつつ、並行して他社との差別化の源泉であるWi-Fiの強化を推進し、また新規会員の増加に向けた販売促進などに積極的に取り組み、早期に収益貢献するように努めるとしている。

公衆無線LANサービス（売上高775百万円（前期比11.2%減））

家電量販店において新規会員の獲得を実施した。ただし、「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTESIMカード」のニーズの高まりにより、主な獲得活動を「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTESIMカード」にシフトした結果、公衆無線ＬＡＮサービス単体での加入が伸びなかった。

ワイヤレス・プラットフォームサービス事業（売上高125百万円（前期比16.9%減））

ワイヤレス・ブロードバンド事業の基盤プラットフォームを活用した電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、売上高は順調に推移した。一方、認証プラットフォームについては、大型案件の受注があった前期に比べ、今期は小型案件の受注のみとなった。

その他（売上高149百万円（前期比5.9倍増））

同事業では、Wi-Fiインフラ事業（旧Wi-Fi環境イネーブラー事業）等における機器販売及び保守料、訪日外国人向けSIMサービス、ＩoTサービスの提供、ガラポンTV、FONルータ（平成27年３月より販売開始）、ヨドバシカメラ@wigcard（プリペイドカード）の販売等を行った。

2014年12月期通期実績

2014年12月期の売上高は9,106百万円（前年同期比29.1%増）、営業利益795百万円（同1.2%増）、経常利益790百万円（同0.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益499百万円（同3.3%増）となり、2012年７月のマザーズ市場への上場後、３期連続で増収増益を達成した。

売上高は、主力のワイヤレス・ブロードバンド事業の会員数が順調に増加したこと等により増収となり、対通期業績予想でも107.0%と上振れた。利益面については、LTE領域での新規事業の開始に伴う回線調達コストや販売促進費等が発生したものの、売上高及び売上総利益が増加したため増益となった。

通期業績予想に対しては、売上高の達成率が107.0%であった。ただし、利益面の達成率では、期初に予定していなかったSIM事業開始に伴う先行コスト（設備投資と保守・運用費の計上）、及び同事業の回線調達コストが発生したため、営業利益が88.3%、経常利益が87.9%、当期純利益が91.9%と未達となった。

売上が当初計画を上回った要因は、既存サービスの売上高増加によるものである。同社によれば、会員数の進捗は当初計画通りで推移したが、単価の高いWiMAXが好調で構成比率が高かったことにより売上高が当初計画を上回ったとしている。

SIM事業の赤字幅121百万円を除く既存事業の営業利益の達成率も101.7%であり、前年比16.5%増益であった。ただし、既存事業の利益率は10.0%となり、前期の11.1%から低下している。この主因は、ユーザー当たりの利益の絶対額は大きいものの、利益率が低いWIMAXの構成比が上昇したためとのこと。同社では、既存事業の利益額の増加傾向は続いているため、基本的に問題ないとしている。また、費用体系の見直しを進めることにより、2014年12月末より、既存事業の利益率は改善傾向にあるとのこと。この改善効果の通年寄与が見込まれる今期に関しては、絶対額の増加に加えて利益率の改善も見込まれるとしている。

同社によれば、サービス毎の取組みは以下の通りである。

ワイヤレス・ブロードバンドサービス

公衆無線LANサービス（売上高872百万円、前年同期比4.6%増）

家電量販店において積極的な告知活動を行うなど、新規会員の獲得に力を入れた。

モバイルインターネットサービス（売上高8,058百万円、前年同期比30.3%増）

2014年９月にサービスを開始した「ワイヤレスゲートWi-Fi＋LTE SIMカード」をはじめとする新規会員の更なる獲得を図るべく、家電量販店における積極的なキャンペーンの展開や広告宣伝に注力した。

ワイヤレス・プラットフォームサービス

（売上高151百万円、前年同期比306.7%増）

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サービスである電話リモートサービスの新規会員獲得に注力し、収益源の更なる拡大を図った。

その他

（売上高25百万円、前年同期比2921.2.%増）

Wi-Fi環境イネーブラー事業における機器販売及び保守料、並びにガラポンＴＶ「ヨドバシカメラ@wig card（プリペイドカード）プラン」の販売等を行った。

損益計算書

損益計算書 （百万円）	09年12月期 非連結	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結	15年12月期 連結	16年12月期 連結	17年12月期 連結	18年12月期 会予
売上高	**426**	**1,154**	**3,441**	**5,501**	**7,055**	**9,106**	**11,312**	**12,240**	**11,831**	**12,034**
前年比	145.5%	171.0%	198.0%	-	28.3%	29.1%	24.2%	8.2%	-3.3%	1.7%
売上原価	185	508	2,172	3,699	4,890	6,621	8,335	9,260	8,962	
売上総利益	**241**	**647**	**1,269**	**1,802**	**2,165**	**2,485**	**2,977**	**2,980**	**2,868**	
前年比	274.1%	168.0%	96.2%	-	20.1%	14.8%	19.8%	0.1%	-3.7%	
売上総利益率	56.7%	56.0%	36.9%	32.8%	30.7%	27.3%	26.3%	24.3%	24.2%	
販売費及び一般管理費	424	532	883	1,205	1,380	1,690	1,911	1,729	1,946	
売上高販管費比率	99.6%	46.1%	25.7%	21.9%	19.6%	18.6%	16.9%	14.1%	16.4%	
営業利益	**183**	**115**	**386**	**597**	**786**	**795**	**1,065**	**1,251**	**923**	**1,024**
前年比	-162.1%	-37.1%	235.8%	-	31.6%	1.2%	34.0%	17.4%	-26.2%	11.0%
営業利益率	42.9%	10.0%	11.2%	10.9%	11.1%	8.7%	9.4%	10.2%	7.8%	
営業外収益	1	0	0	0	0	2	2	2	1	
営業外費用	2	2	0	21	1	7	5	154	142	
経常利益	**-184**	**113**	**387**	**576**	**785**	**790**	**1,062**	**1,099**	**782**	**883**
前年比	-38.1%	-161.6%	240.7%	-	36.2%	0.7%	34.5%	3.5%	-28.8%	12.9%
経常利益率	-43.3%	9.8%	11.2%	10.5%	11.1%	8.7%	9.4%	9.0%	6.6%	
特別利益	-	-	-	-	-	-	-	-	0	
特別損失	-	0	195	0	-	3	1	-	45	
法人税等	1	-64	-87	152	301	287	376	407	311	
税率	-	-	-	26.4%	38.4%	36.5%	35.5%	37.0%	42.2%	
当期純利益	**-185**	**177**	**279**	**423**	**483**	**499**	**684**	**693**	**461**	**572**
前年比	-	-	0.6	-	14.1%	3.3%	37.2%	1.2%	-33.4%	24.0%
利益率	-	15.4%	8.1%	7.7%	6.8%	5.5%	6.1%	5.7%	3.9%	

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2014年12月期以前の業績動向

同社の主要事業は「ワイヤレス・ブロードバンドサービス」である。同事業におけるサービス加入者数の増加と、加入者一人当たり平均月額利用料金の上昇により、2009年12月期から2014年12月期の間に売上高は21.4倍に拡大した。

サービス加入者数は、2009年12月期の99千人が、2014年12月期で約500千人となった。一人当たり平均月額利用料金は、モバイルインターネットサービス（公衆無線LANサービスの約10倍の利用料金）を2009年12月期から開始したことで上昇した。SR社の推計では、一人当たり平均月額利用料金は2010年12月期の555円から2014年12月期に1,618円にまで上昇した（2009年12月期のサービス別売上高は開示されていないため、2010年12月期からの比較とする）。

売上総利益率が2011年12月以降に2010年12年期以前と比較し、低下している理由は、公衆無線LANサービスと比較し原価率が高いモバイルインターネットサービス加入者の構成比率が上昇したことによる（「収益性分析」の項参照）。SR社の推計では、同社のサービス加入者数合計に対するモバイルインターネットサービス加入者の構成比率は2010年12月期の約14%から2014年12月期には約40%に上昇した。

販売費及び一般管理費は、主に販売代理店への支払手数料が増加している。支払手数料は同社から販売委託先に継続利用加入者数に応じて支払われる。また、加入者一人当たり支払手数料は、加入者一人当たり月額利用料金に応じた金額であり、サービスにより異なる。サービス加入者数の増加に加え、同社のサービス加入者数合計に対するモバイルインターネットサービス加入者の構成比率が上昇したことから増加している。

2010年12月期に営業利益の黒字化を達成し、営業増益を継続している。2010年12月期以降は、売上総利益率の低下を売上高販管費率の低減により吸収することで、10%を超える営業利益率を維持している。2014年12月は、期中に開始したSIM事業の立ち上げコストにより、10%を下回る水準となったが、SIM事業の赤字を除けば10%を超える水準を確保している。また、同社は2010年12月期に有利子負債を全額返済したことから、営業外損益の影響は限定的であり、営業利益と経常利益はほぼ同水準である。当期純利益に関しては、2012年12月期までは、繰延損失により税負担が軽微であったが、2013年12月期以降の税率は正常化している。2014年12月期の実効税率は36.5%であった。

貸借対照表

貸借対照表（百万円）	09年12月期 非連結	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結	15年12月期 連結	16年12月期 連結	17年12月期 連結
資産									
現金・預金	36	476	751	1,630	2,482	2,034	1,975	1,915	1,694
売掛金	73	167	394	525	661	973	1,068	1,092	1,124
貸倒引当金	-	-	2	3	4	6	6	7	8
たな卸資産	20	21	-	-	-	10	297	270	236
前払費用	20	12	13	-	-	-	-	-	-
その他	84	64	158	30	48	222	120	117	127
流動資産合計	**233**	**740**	**1,313**	**2,182**	**3,187**	**3,234**	**3,454**	**3,386**	**3,172**
建物	-	1	8	14	14	23	45	50	30
減価償却累計額	-	0	1	3	5	5	13	23	14
機器	7	8	72	87	92	148	213	314	314
減価償却累計額	-	4	9	27	46	65	94	138	177
有形固定資産合計	**2**	**5**	**70**	**70**	**55**	**392**	**377**	**357**	**319**
投資その他の資産合計	**-**	**6**	**6**	**229**	**228**	**230**	**2,020**	**2,414**	**2,583**
ソフトウエア	16	14	6	-	-	-	-	-	-
その他	-	-	-	12	12	57	52	50	123
無形固定資産合計	**16**	**14**	**6**	**12**	**12**	**57**	**52**	**50**	**123**
固定資産合計	**48**	**25**	**82**	**310**	**295**	**679**	**2,450**	**2,822**	**3,025**
資産合計	**281**	**765**	**1,395**	**2,492**	**3,482**	**3,913**	**5,903**	**6,208**	**6,197**
負債									
買掛金	9	183	501	737	931	1,279	1,490	1,533	1,465
短期有利子負債	50	-	-	-	-	-	1,200	240	240
その他	79	138	166	216	481	347	511	461	424
流動負債合計	**138**	**322**	**667**	**952**	**1,412**	**1,625**	**3,201**	**2,233**	**2,128**
長期有利子負債	6	-	-	-	-	-	-	960	720
その他	9	-	5	6	6	11	11	11	11
固定負債合計	**15**	**-**	**5**	**6**	**6**	**11**	**11**	**971**	**731**
負債合計	**153**	**322**	**673**	**958**	**1,418**	**1,636**	**3,212**	**3,205**	**2,860**
純資産									
資本金	547	616	616	810	834	847	860	871	884
資本剰余金	487	556	556	750	773	786	799	811	823
利益剰余金	-906	-729	-449	-26	457	706	1,137	1,565	1,746
自己株式						-64	-111	-279	-229
新株予約権						3	6	7	7
少数株主持分	-	-	-	-	-	-	-	29	108
純資産合計	**128**	**443**	**722**	**1,534**	**2,064**	**2,277**	**2,691**	**3,003**	**3,337**
運転資金	84	4	-107	-212	-270	-296	-125	-171	-105
有利子負債合計	56	-	-	-	-	-	1,200	1,200	960
ネット・デット	20	-476	-751	-1,630	-2,482	-2,034	-775	-715	-734

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

資産

2017年12月期の資産の51.2%が流動資産であり、うち現金・預金は27.3%であった。現金・預金は、2009年12月期の36百万円から2013年12月期には2,482百万円にまで増加した。当期純利益を中心としたキャッシュインフローの積み上げに加え、事業拡大において大きな追加資金を必要としないビジネスモデルであるため、現金・預金は趨勢的に増加傾向にあった。ただし、2014年12月期以降は、新規事業の立ち上げが集中したことや、投資有価証券（FON社株式）を取得したことなどにより、減少傾向を辿り、2017年12月期末は1,694百万円となっている。

主力のワイヤレス・ブロードバンド事業において、基本的に通信設備を借り受けてサービスを行っており、通信設備の一部やサーバー、ソフトウェアなどを保有するのみである。有形固定資産の総資産に対する比率は5.2%、無形固定資産は同2.0%に留まる。一方、2015年12月期の投資その他の資産の総資産に対する比率は、FON社株式を取得したことなどから、34.2%となり、前年の5.9%から大きく上昇した。新分野への投資を実施していることからその後も上昇傾向を辿り、2017年12月期末には41.7%に上昇した。

負債

2017年12月期は負債合計の74.4%が流動負債であり、2015年12月期の99.7%から低下している。同社は2010年12月期に有利子負債の全額を返済し、それ以降、借入れによる資金調達を行っていなかったが、2015年12月期に1,200百万円の短期借入を実施している。2016年12月期にはこの短期借入金を長期借入金に切り替えたことが、流動負債の比率が負債合計の69.7%へ低下した主因。2017年12月期に当比率が74.4%に上昇したのは、長期借入金の返済が主因である。

純資産

純資産は2009年12月期の128百万円が、2017年12月期には3,337百万円に増加した。
当期純利益による内部留保の積み上げ、2012年12月期の上場に伴う新株発行、役員及び従業員に対して付与された新株予約権の行使が主な増加要因である。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書（百万円）	09年12月期 非連結	10年12月期 非連結	11年12月期 非連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 連結	15年12月期 連結	16年12月期 連結	17年12月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー (1)	-	301	344	736	816	278	881	917	683
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-	62	-69	-238	-11	-436	-1,868	-598	-526
FCF (1+2)	**-**	**363**	**275**	**498**	**805**	**-158**	**-987**	**319**	**158**
財務活動によるキャッシュフロー	-	76	-	382	46	-289	927	-379	-379
減価償却費及びのれん償却費 (A)	-	8	12	24	24	52	119	117	115
設備投資 (B)	-	-8	-69	-27	-11	-426	-98	-99	-149
運転資金増減 (C)	-	-80	-111	-105	-58	-26	170	-46	67
単純FCF (NI+A+B-C)	**-**	**258**	**334**	**525**	**555**	**150**	**535**	**757**	**361**

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
＊キャッシュフロー計算書は、2010年12月期より作成している。

営業活動によるキャッシュフロー

営業活動によるキャッシュフローの主な構成要素は、税金等調整前当期純利益、減価償却費、法人税等の支払額である。同社においては、減価償却費の寄与度が低い。減価償却費の基準となる有形固定資産の総資産に対する比率は、2017年12月期で5.2%に留まっており、減価償却費の売上高比率は1.0%であった。

投資活動によるキャッシュフロー

主力のワイヤレス・ブロードバンド事業において、通信設備は借り受け、販売網などは外部委託を活用していることから、同社における設備投資は、サーバー等の取得、ソフトウェアの取得に留まる。

2012年12月期は、保険加入に伴う支払い205百万円により、投資活動によるキャッシュフローは238百万円のマイナスとなった。2013年12月期は大きな支出はなかったが、2014年12月期は、新事業拡充に伴う通信設備やサーバー設備の増強などから、436百万円のマイナスとなった。また、2015年12月期は、サーバーなどの取得に加え、投資有価証券（FON社の株式）を取得したことなどから、1,868百万円のマイナスとなった。2016年12月期も投資有価証券の取得などにより、598百万円のマイナスとなった。2017年12月期も、投資有価証券の取得や通信設備への投資などにより、526百万円のマイナスとなった。

財務活動によるキャッシュフロー

同社のビジネスモデルは、事業拡大に伴う追加資金を必要としない。そのため、借入れまたは新株発行に伴う財務活動によるキャッシュフローの変動は限定的である。ただし、2015年12月期は、投資有価証券（FON社株式）の取得などを目的として、短期借入金1,200百万円の借入れを行った。2017年12月期は、非支配株主からの払込による収入や株式の発行による収入があった一方で、長期借入金の返済や配当金支払いを行った結果、前期並みのキャッシュアウトフローとなった。

ニュース＆トピックス

2018年4月26日、同社は株式会社テンアップとの資本提携について発表した。

同社は、2018年4月26日開催の取締役会において、VR（仮想現実）・MR（複合現実）等を使った教育コンテンツ制作事業及び学習塾を展開する株式会社テンアップ（非上場）との間で、資本提携に関する契約書を締結することを決議し、同日付で同契約書を締結した。

資本提携の目的
テンアップ社が制作するVR・MR等を使った教育コンテンツは、生徒の理解度向上や記憶の定着化の効果が期待されており、今後、傘下の学習塾への導入と多店舗展開を図る予定である。一方、同社はテンアップ社が展開する学習塾の教育ユーザー向けに高速モバイル通信サービスを提供し、この学習塾を中心とした周辺地域への高速ワイヤレス化やIoTソリューションの提供等を行う。

資本提携の内容
同社は、テンアップ社が行う第三者割当増資を引受け（総額80百万円）、テンアップ社普通株式を取得している（資本提携契約締結日：2018年4月26日、払込期日：2018年4月28日予定）。なお、出資比率については、テンアップ社がワイヤレスゲートの関連会社とはならない範囲での比率（20%未満）であること、テンアップ社より非開示とすることを求められているため開示していない。

2017年12月20日、同社は、Tangerine株式会社への追加出資および業務提携に関して発表した。

同社は、2017年12月20日開催の取締役会において、Beacon及びIoTマネージメントプラットフォームを提供するTangerine株式会社（以下、タンジェリン社）へ追加出資し、Wi-Fi事業における業務提携を推進することを決議した。

追加出資の理由及び業務提携の内容
同社は、2016年10月13日に開示した通り、タンジェリン社へ出資を行なっている（2016年10月13日のリリースはこちら）。タンジェリン社は、これまでBLEビーコンをコアとする Tangerine nearME™（ロケーションサービスプラットフォーム）を流通小売業・飲食サービス業・大型商業施設・観光地を含む地方自治体に提供してきた。

今回の追加出資および業務提携を通し、タンジェリン社がすでに展開しているロケーションサービスに「FON」のWi-Fiサービスを含む同社のWi-Fiインフラを連携し、インバウンド向け情報発信サービスや位置情報連動型広告サービスなどマーケティング活用を中心としたビッグデータ事業の拡大を共同で推進する。タンジェリン社は、ワイヤレスゲートのWi-Fiインフラと連動したnearMEプラットフォームの個別企業への導入に加え、街・沿線などの地域単位で活用し、様々なアプリケーションやサービスとの連携による新しい地域経済価値を創生する「エリアロケーションサービス事業」を推進していく。

同社は、今回の追加出資は、タンジェリン社との関係を更に強化するものであり、今後様々な領域での事業協業を進めていくとしている。

追加出資の内容
タンジェリン社が行う第三者割当増資を引受け、タンジェリン社株式を取得する。出資金額及び出資比率については、タンジェリンより非開示とすることを求められているため記載していない。なお、出資金額については軽微であり、出資比

率についてはタンジェリン社がワイヤレスゲートの関連会社とはならない範囲での比率である。追加出資契約締結日は2017年12月20日、払込期日は2017年12月25日（予定）としている。

2017年8月3日、同社は2017年12月期第2四半期決算、及び通期業績予想の上方修正を発表した。

2017年4月25日、同社は株式会社Secualとの資本提携を発表した。

同社は、株式会社Secual（以下、Secual社）が行う第三者割当増資の一部を引受け、株式を取得する（払込予定日：2017年4月28日；出資金額・出資比率ともに非開示：出資額は軽微であり、出資比率はSecual社が同社の関連会社とはならない範囲）。同社がIoT事業を拡大していく中で、Secual社が強みとする次世代スマート・セキュリティソリューション事業との連携により、スマートカメラ、センサーなどの防犯ソリューションに同社の通信SIMを提供するなど、両社の事業拡大を目指す。本件が2017年12月期同社連結業績に与える影響は軽微であるとしている。

2017年2月27日、同社は公衆無線LANサービス「ワイヤレスゲートWi-Fi」の法人向け販路拡大の一環として、熊本モバイル株式会社（以下熊本モバイル）との提携を発表した。

同社が提供する公衆無線 LAN サービス「ワイヤレスゲート Wi-Fi」を熊本モバイルが自身の法人顧客向けに「熊本モバイル Wi-Fi powered by WirelessGate」として提供することで、販売チャネル拡大によるサービス利用者の普及が見込まれるとのこと。サービスの提供は2017年3月1日より開始するとしている。

2017年2月13日、同社は子会社（合弁会社）の増資に関して発表した。

同社は、2017年2月13日開催の取締役会において、子会社（合弁会社）である株式会社LTE-X（以下LTE-X社）の第三者割当増資の実施について決議した。本増資によりLTE-X社の資本金が同社の資本金の10%以上に相当し、特定子会社に該当することになる。本件が2017年12月期同社連結業績に与える影響は軽微であるとしている。

増資の理由：
事業推進及び財務基盤強化等を目的として、MIC イノベーション４号投資事業有限責任組合とともに、LTE-X社が行う第三者割当増資を引き受ける。

増資の概要：

▷ 増資金額：185百万円
▷ 増資後の資本金 125百万円
▷ 増資引受人：株式会社ワイヤレスゲート、MIC イノベーション４号投資事業有限責任組合
▷ 払込期日：2017年2月20日（予定）
▷ 増資後の株主構成：株式会社ワイヤレスゲート 51.0%、MIC イノベーション４号投資事業有限責任組合 49.0%

2016年12月21日、同社は、株式会社Liquid（以下リキッド社）との資本提携に関して発表した。

資本提携の目的
リキッド社は、世界初で生体認証のみでの本人認証・決済サービスの商用化に成功するなど、次世代の社会インフラ技術を国内外に普及させる事業を展開している。今後、同社の通信SIMサービスやWi-Fiインフラ事業と、リキッド社の本人認証・決済サービスを組み合わせるなどの事業連携を進める予定である。

資本提携の内容
同社は、リキッド社が行う第三者割当増資の一部を引受け、リキッド社の株式を取得する。出資金額及び出資比率は非開示とするが、出資金額は軽微であり、リキッド社が同社の関連会社にはならない範囲での出資比率となる予定。なお、本件による2016年12月期連結業績への影響は軽微である。

2016年11月7日、同社は、アジュールパワー株式会社、及び株式会社デジサーフとの資本提携に関して発表した。

アジュールパワーとの資本提携
資本提携の目的
アジュールパワー株式会社（以下、アジュールパワー社）は、Microsoft Azureのクラウドインテグレーション事業を展開している。同社は、今後アジュールパワー社のクラウドIoTソリューションに、同社の通信SIMサービスの提供を開始する。 また、同社子会社である株式会社LTE-Xが提供予定のIoT向け高速通信サービスをアジュールパワー社のクラウドインテグレーション事業と連携する取り組みも開始する予定である。

資本提携の内容
同社は、アジュールパワー社が行う第三者割当増資を引受け（総額100,000千円）、アジュールパワー社普通株式を取得する。出資比率については、アジュールパワー社が同社の関連会社とはならない範囲での比率であり、アジュールパワー社の要請もあるため非開示とする。なお、資本提携契約締結日は2016年11月7日、払込期日は同11月15日（予定）である。

デジサーフとの資本提携
資本提携の目的
株式会社デジサーフ（以下、デジサーフ社）は、レジャーテクノロジー企業として、首都圏の百貨店屋上や郊外商業施設、公園などに手ぶらで来場出来るBBQ施設（デジキュー）の運営の他、今後、民泊、キャンプ、ホテル、アクティビティなど旅行分野への事業拡大を予定している。同社は、今後デジサーフ社のBBQ施設へのFON Wi-Fi スポットの導入を進める。これにより、デジサーフ社のBBQ施設利用者の利便性が高まり、また、両社にてWi-Fiインフラを活用したビックデータ事業の取り組みも開始する予定である。

資本提携の内容
同社は、デジサーフ社が行う第三者割当増資を引受け（総額49,992千円）、デジサーフ社普通株式を取得する。出資比率については、デジサーフ社が同社の関連会社とはならない範囲での比率であり、デジサーフ社の要請もあるため非開示とする。なお、資本提携契約締結日は2016年11月7日、払込期日は同11月14日（予定）である。

2016年10月13日、同社は、Tangerine株式会社への出資に関して発表した。

同社は、株式会社朝日ネット及び株式会社東急エージェンシーとともに、Beacon及びIoTマネージメントプラットフォームを提供するTangerine株式会社（以下、タンジェリン）が行う第三者割当増資を引受け、タンジェリン社株式を取得し

た。出資金額及び出資比率については軽微であり、また、タンジェリン社より非開示とすることを求められているため記載していない。なお、本件による2016年12月期連結業績への影響は軽微である。

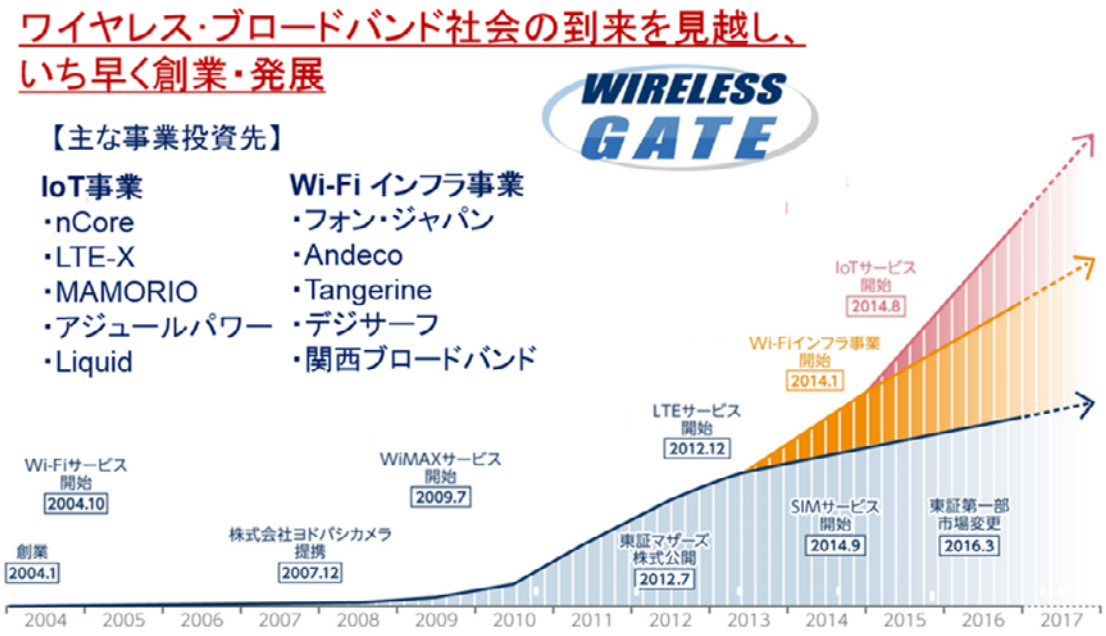
その他情報

沿革

同社の創業者で、代表取締役CEOの池田氏は、1999年大阪大学大学院工学研究科博士課程修了。同年NTTドコモワイヤレス研究所に入所した。大学院博士課程、NTTドコモワイヤレス研究所における勤務を通じ、無線通信技術の研究に従事してきた。その過程で、「スピード（通信速度）、エリア（通信可能範囲）、コスト（通信料金、投資負担）の3要素がいずれも秀でた無線通信技術は存在せず、最適な通信環境を整備するためには各技術の組合せが必要」、という結論に至った。その実現のために、2004年1月に公衆無線LANサービスを始めとするワイヤレス通信サービスを提供することを目的として同社を設立した（設立時の名称は株式会社トリプレットゲート、2011年3月に株式会社ワイヤレスゲートへと社名変更）。

スマートフォン等の無線LAN対応端末の普及によって無線LANサービスの認知度が高まった2010年以降、同社の有料会員数増加は加速した。

会社の沿革と今後の展開



出所：同社資料

沿革	
2004年10月	公衆無線LANサービス「ワイヤレスゲート・サービス」を提供開始
2007年12月	ヨドバシカメラと業務提携
2009年3月	東海道新幹線内でのサービス提供
2009年7月	「ワイマックス・サービス」の提供開始
2011年3月	商号を株式会社ワイヤレスゲートへ変更
2012年7月	東証マザーズに株式上場
2012年12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＋LTE」提供開始
2013年2月	「eoモバイルWi-Fiスポット」のエリア提供開始
2013年6月	オプションサービスの開始
2013年10月	モバイルインターネットサービス「ワイヤレスゲートWiMAX２+」提供開始
2014年1月	Wi-Fi環境イネーブラー事業（現Wi-Fiインフラ事業）開始

2014年8月	IoTソリューション第1弾「クラウド型みまもりサービス」の提供開始
2014年9月	「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTE SIMカード」の提供開始
2014年12月	訪日外国人向け「Wireless Prepaid SIM」の提供開始
2015年４月	「ワイヤレスゲートWi-Fi+LTE SIMカード　音声通話プラン」の提供開始
2015年5月	株式会社Andecoと業務・資本業務提携
2015年11月	株式会社落し物ドットコムと資本提携
2015年11月	フォン・ジャパン株式会社と業務提携
2016年３月	東京証券取引所市場第一部へ市場変更
2016年11月	株式会社デジサーフと資本提携
2016年11月	アジュールパワー株式会社と資本提携
2016年12月	株式会社Liquidと資本提携
2017年4月	株式会社Secualと資本提携

出所：会社資料をもとにSR社作成

大株主

大株主上位10名	所有株式数（株）	所有株式数の割合
株式会社ヨドバシカメラ	1,416,400	13.3%
池田 武弘	754,769	7.1%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	477,300	4.5%
藤沢 昭和	400,000	3.8%
ザ バンク オブ ニューヨーク 133524	223,100	2.1%
原田 実	198,969	1.9%
日本生命保険相互会社	192,100	1.8%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	180,000	1.7%
上田八木短資株式会社	176,300	1.7%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	175,459	1.7%
発行済株式数（自己株式を含む）	10,622,000	

出所：会社データよりSR社作成
（2018年6月末現在）

株主還元

利益還元を重要な経営課題とし、将来の持続的な成長に必要な内部留保を確保しつつ、財政状態及び経営成績並びに経営全般を総合的に勘案し、利益配当を行う方針としている。

トップ経営者

代表取締役CEO　池田　武弘氏

1999年大阪大学大学院工学研究科博士課程修了。
同年ＮＴＴドコモワイヤレス研究所入所。同社在籍中2001年より2年間、スタンフォード大学客員研究員。

無線通信に関する高い技術知識に加え、通信市場におけるビジネス的先見性を兼ね備え、日本におけるワイヤレス・ブロードバンドのマーケット拡大を目指した株式会社トリプレットゲート（現ワイヤレスゲート）を2004年1月創業。

ところで

無線LAN

企業内や家庭などの限られた範囲内で、複数のパソコンや周辺機器を通信回線で接続し、相互にデータのやり取りをするネットワークのことをLAN（Local Area Network、構内情報通信網）という。無線LANは、有線ケーブルの代わりに無線通信技術によってLANを構築することで、電気・電子技術の標準化団体IEEE（米国電気電子学会）802委員会のIEEE802.11グループで標準化されたものが無線LANとして広く使用されている。

インターネットに接続する無線通信技術は携帯電話回線、無線LAN、WiMAXなどがある。携帯電話回線は、基地局が全国に数万局あり、電波が数100m～数km先まで到達するため、「カバーエリアは広いが、通信速度は無線LANに劣り、コスト負担が嵩む」。それに対し、無線LANは、基地局から50m程度しか電波が到達しないため、「使用できる場所は限定されているが、通信速度は携帯電話回線より速く、コスト負担も安価で済む」。また、WiMAXは両者の「中間」に該当し、「通信速度は携帯電話回線並み、カバー範囲はWi-Fiより広く、コストは携帯電話回線ほど掛からない」。

無線LANは、同じような場所に密集すると、アクセスポイント同士が発する電波が干渉してしまい、通信速度が低下したり、通信ができなかったりするという事象が発生する。日本では、5GHz帯の利用に制限があることから、2.4GHz帯にのみ対応したWi-Fi対応機器が多い。そのため、無線LANアクセスポイントで使用する帯域が2.4GHz帯に集中し、アクセスポイントが増設されることで電波干渉を起こし、通信速度低下の原因となる。

無線LANのアクセスポイントのバックボーン（中継回線）が高速通信に対応していない場合、無線LANによる通信速度の高速化は実現できない。SR社の認識では、公衆無線LANのアクセスポイントには一般的に、光ファイバーやADSLなどの固定回線が接続されているが、WiMAXや3G回線を使用しているものもある。

無線ブロードバンドサービスの分類

	スピード	エリア	コスト	デバイス
WiFi	◎	×	◎	◎
WiMAX	○	○	△	×
LTE（+3G）	○	◎	×	×

出所：同社資料

Wi-Fiは無線LANの一種で、無線LAN関連製品を製造・販売する企業が集まる業界団体であるWi-Fiアライアンスによる無線LAN機器周りの相互接続性を認証されたことを示す名称である。Wi-Fiスポットとは、鉄道駅や空港、ホテル、カフェなどの商業施設で、無線LANを利用したインターネットへの接続が可能な場所のことである。Wi-Fi搭載機器は、Wi-Fiスポットで公衆無線LANサービスによりインターネット接続が可能となる。

実際の無線LAN通信は、パソコン、スマートフォン、タブレット端末などの無線LAN機能が搭載されている端末を利用し、アクセスポイントという中継装置との間で無線通信が行われる。アクセスポイントがバックホール回線（光ファイバーなどのアクセス回線と基幹通信網を繋ぐ中継回線のこと）を通してインターネットに接続されることで、パソコンまたはスマートフォンのインターネット無線通信が可能となる。

アクセスポイントの設置に無線局免許などは不要で、一般家庭でも、光ファイバーや電話回線に無線LANルータを接続することで、住居内に無線のインターネット接続環境を構築することができる。

無線LANの規格

日本では、無線LANの規格はIEEE802.11a、IEEE802.11b、IEEE802.11g、IEEE802.11nが普及している。また、次世代の超高速無線LAN規格として、最大伝送速度6.9GbpsのIEEE802.11acが2013年よりスマートフォンに搭載され始めた。

IEEE規格名	策定時期	周波数帯	伝送速度	備考（日本国内）
IEEE 802.11b	1999年10月	2.4 - 2.5GHz	11Mbps / 22Mbps	免許不要、最初の汎用無線LAN
IEEE 802.11g	2003年6月	2.4 - 2.5GHz	54Mbps	免許不要、11bの高速化
IEEE 802.11a	1999年10月	5.15 - 5.35GHz 5.47 - 5.725GHz	54Mbps	免許不要、11gの5GHz帯への拡張
IEEE 802.11n	2009年9月	2.4 - 2.5GHz 5.15 - 5.35GHz 5.47 - 5.725GHz	65Mbps - 600Mbps	免許不要、11aの高速化
IEEE 802.11ac	2014年1月	5.15 - 5.35GHz 5.47 - 5.725GHz	290Mbps - 6.9Gbps	免許不要、11nの高速化

出所：各種資料をもとにSR社作成

公衆無線LANサービスの形態

公衆無線LANは、無線LANによるインターネット接続を、屋内外で不特定多数の利用者に提供するものである。公衆無線LANのアクセスポイントは飲食店、商店街、駅などの様々な場所に設置されている。

公衆無線LANのサービスは以下に分類できる。

▷ 飲食店等が集客目的で、無料で提供。

▷ 移動体通信事業者が、データオフロード対策として自社加入者に公衆無線LANサービスの利用を無料で提供。

▷ 公衆無線LANサービスを専門の事業として、自社で通信設備を保有、または複数の公衆無線LANサービスを統合してワンストップで提供。

▷ 地方自治体等が地域活性化目的やデジタルデバイド対策として提供。また、災害時の対策として設置を進めるケースもある。

無線LANの利便性

利用者にとって、無線LANは通信速度が速く、無料または低価格である。電波の到達距離が短いために、アクセスポイントが充実している場所で、その場に留まって利用する場合には利便性が高い。一方、無線LANはハンドオーバー（通信する基地局を切り替えること）機能を備えていないため携帯電話のように移動には向いてない。また、郊外ではアクセスポイントが不足しており、利用できる場所が限られてしまうというデメリットがある。

また、移動体通信事業者が提供する携帯電話網を利用したデータ通信には通信量制限があることから、データオフロードによって、通信速度制限を回避する目的で利用する場合もある。通信事業者の提供する移動体高速通信サービスは、月額定額で使い放題の料金プランを利用することが一般的であるが、各通信事業者はトラフィックの増加に対応するため、加入者毎に1か月のデータ通信量が一定の水準を超えた場合には、通信速度を低速化する通信量制限を行っている。

2015年3月末現在、NTTドコモ、KDDI、およびソフトバンクモバイルなどの大手携帯電話会社からは様々な容量のデータプランが提供されている。例えば、NTTドコモの標準データプランでは1カ月のデータ通信量が5GB（ギガバイト）で5,000円（税別）である。そして、5GBを超えた場合には、通信速度を送受信時最大128kbsに低速化する通信速度制限を課している（2GBごとに2,500円（税別）を支払うことで通常速度で利用することが可能となる）。

無線LANを活用することで、移動体通信事業者の携帯電話網に頼らないでインターネット通信が可能である。そのため、通信量制限を気にすることなく、高速通信の環境を楽しみたい利用者に活用されている。また、移動体通信事業者にとっては、増大するトラフィック容量を他の通信ネットワークに振り分ける（データオフロード）ことで、自社の通信網を効率化できるというメリットがある。

主要移動体通信事業者の通信速度制限

移動体通信事業者 （LTEサービス）	期間	制限値	通信速度の制限内容
NTTドコモ(Xi)	直近3日間	1GB	通信速度が遅くなる場合がある。
	当月	7GB	送信/受信ともに128Kbpsとなる。 ＊ 2GBごとに2,625円負担により制限解除
KDDI (4G LTE)	当月	7GB	送信/受信ともに128Kbpsとなる。 ＊ 2GBごとに2,625円負担により制限解除
ソフトバンク (SoftBank 4G LTE)	当月	7GB	送信/受信ともに128Kbpsとなる。 ＊ 2GBごとに2,625円負担により制限解除

出所：各種資料をもとにSR社作成

MVNO（Mobile Virtual Network Operator、仮想移動体通信事業者）

MVNOとは、自社で通信回線網を所有しないで、通信事業者から通信回線網を借りて、独自の付加価値をつけてサービスを提供する事業者。通信事業の運営にはインフラ設備の保有及び管理、顧客向けサービスの開発及び運営、顧客管理などがある。

MVNOに対し、移動体通信事業者はMNO（Mobile Network Operator）と呼ぶ。総務省は「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン（2002年6月策定、その後改訂）」を策定し、MVNO参入を促している。移動体通信事業の参入障壁を低くすることで、移動通信分野での競争促進、多様かつ低廉なサービスの提供による利用者利益の実現等が目的とされている。同ガイドラインにより、MNOはMVNOからサービス提供の申し入れがあった場合、これを拒んではならないことになっている。

> 総務省は「MVNOに係る電気通信事業法及び電波法の適用関係に関するガイドライン」において、「電気通信事業者は、電気通信役務の提供について不当な差別的取扱いをしてはならない（事業法第６条）。そのため、MNOは、MVNOから他の一般利用者や他のMVNOに提供しているサービスと同一サービスの提供の申込みがあったときは、合理的な理由がない限り、これを拒んではならない。ただし、MNOは、他の一般利用者や他のMVNOに提供していない条件でのサービスを提供することまでは義務づけられていない。」としている。

MVNOは競争のため、独自の付加価値を付けている事業者が多い。具体的には、MNOが提供しているサービスと比較して、月額通信料金が安い、公衆無線LANとモバイルブロードバンドがセットで安価に利用できるといったサービスがある。

日本で最初にMVNOでサービスを提供したのは日本通信であり、2001年にDDIポケット（現ソフトバンク株式会社のPHS事業）のPHS網を借りて、年額制データ通信サービスを開始した。2008年からはNTTドコモやイー・モバイル（現ワイモバイル株式会社）の回線を、2009年からはUQコミュニケーションズのモバイルWiMAX網を利用したISP（Internet Service Provider）によるMVNOが増加した。MM総研「国内MVNO市場規模の推移・予測」によれば、MVNOの回線数は、2009年3月の254万回線から、2014年3月に1,480万回線まで増加した。

移動体通信事業者の業務としては、端末の販売、顧客管理、通信設備の保有および運用などが挙げられる。

- **端末の販売**：端末メーカーから端末を仕入れ、自社販売網または携帯電話販売代理店に卸販売を行う。販売代理店に対しては販売促進費の支払いを行う。

- **通信設備の保有および運用：**自社で基地局、アクセス制御装置、端末管理設備、認証設備、課金制御機能などの通信設備を保有し、運営する。
- **顧客管理：**顧客毎に利用した料金プラン、通話時間またはデータ通信量を把握し、サービスに応じた利用料金を請求する。
- **他社通信網利用料の支払い：**自社の加入者が他社通信事業者の加入者に対して通話またはデータ通信を行った場合には、他社通信網利用に対し、通信設備使用料を支払う。

MVNOは、通信設備を所有しないため、顧客管理が主要業務となる。初期投資を抑えてサービスを提供できる。そのため、収益を確保するために従来ならば時間がかかるようなビジネスや、ニーズ、需要規模が少ないため、これまで収益の確保が難しかったビジネスなど多様なビジネス展開も可能になる。

通信事業者による通信設備の資金負担および費用負担の参考として、NTTドコモは、2014年3月期営業活動によるキャッシュフロー10,006億円に対し、7,122億円の設備投資を行った。費用としても、2014年3月期のモバイル通信サービス収入に対する減価償却費の比率は約24%であり、収益連動経費（端末機器原価、代理店手数料、など）を除く営業費用で最大の費用項目となった。

LTE over IP

LTE-X社が世界で初めて実用化に成功したIP network上でLTEプロトコルを動作させることでプライベートセキュリティを担保する技術である。802.11b/g、802.11a/ac、802.11n、802.11ahといったWi-Fiなどの物理レイヤー（注：物理レイヤーはlicensed bandでも有線でも良い）の上で、端末、ノード、コアネットワークにインストールするソフトウェアによって、LTEプロトコルによるセキュリティ、QoS制御、端末認証などの機能を仮想的に実現する。低コスト、高速・大容量、免許不要といった既存IPネットワークの利点と、セキュリティ、QoS制御、端末認証などにおいて優れるLTEの利点の両方を兼ね備える。端末にインストールするエージェントソフトウェア、端末のLTEを終端するエッジノード（eNodeB）、LTEの機能を司るコアネットワークEPC（Evolved Packet Core）の3つにより、プライベートセキュリティを実現する。尚、eNodeBやEPCは、一般的にはLTE-X社データセンターに置かれているが、クライアントの要望により、クライアント専用機としてオンプレ型で提供することも可能である。コンシューマー向け、BtoB、BtoCのいずれにもグローバルに事業を拡大していくことが可能である。

ここでいうLTEは、移動体通信事業者が構築する総合的なセルラーの無線システムとしてのLTEと同義ではない。物理レイヤーの上のセキュリティレイヤーや端末認証レイヤーなど、暗号化技術、QoSの確保を可能にする優先制御、高度な認証を手軽に実現するSIM（Subscriber　Identification Module）認証などのLTEプロトコルを意味している

用語集

LTE

Long Term Evolutionの略称であり、第三世代（3G）データ通信を更に高速にした次世代携帯電話の通信規格。無線でありながら、光ケーブルなどの有線ブロードバンドサービスに迫るスピードで高速データ通信を行うことを可能とする。

ローミング

契約している通信事業者のサービスを、その事業者のサービス範囲外でも、提携している他の事業者の設備を利用して受けられるようにすること。

WiMAX

無線通信技術の規格のひとつで、Worldwide Interoperability for Microwave Accessの略。広いエリアでの高速インターネット接続が特色。日本国内ではUQコミュニケーションズがインフラを有し、サービスを提供すると共にMVNOに開放している。

SIM（Subscriber Identity Module）

通信事業者が発行するICカードで、携帯電話の電話番号を特定するための固有のID番号が記録されているもの。ユーザーは、SIMカードを差し替えるだけで他の事業者から発売されている携帯電話端末等も利用することが可能。

IoT（Internet of Things）

モノのインターネット コンピュータなどの情報・通信機器だけでなく、世の中に存在する様々なモノに通信機能を持たせ、インターネットに接続させ相互に通信することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測などを行うこと。

企業概要

企業正式名称	本社所在地
株式会社ワイヤレスゲート	140-0002 東京都品川区東品川2-2-20天王洲郵船ビル5Ｆ
代表・IR電話番号	**上場市場**
03-6433-2045	東証１部
設立年月日	**上場年月日**
2004年1月26日	2012年7月19日
HP	**決算月**
http://www.wirelessgate.co.jp/	12月
IRメール	**IRページ**
http://www.wirelessgate.co.jp/investors/contact.html	http://www.wirelessgate.co.jp/investors/index.html

株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。SR社の現在のレポートカバレッジは以下の通りです。

株式会社アイスタイル
あい ホールディングス株式会社
株式会社アクセル
アクリーティブ株式会社
アコーディア・ゴルフ・トラスト
株式会社アジュバンコスメジャパン
アズビル株式会社
アズワン株式会社
株式会社アダストリア
アニコムホールディングス株式会社
ＡＰＡＭＡＮ株式会社
アンジェス株式会社
アンリツ株式会社
アース製薬株式会社
アートスパークホールディングス株式会社
株式会社RVH
株式会社イエローハット
イオンディライト株式会社
株式会社イオンファンタジー
株式会社イグニス
伊藤忠エネクス株式会社
株式会社IDOM
稲畑産業株式会社
株式会社インテリジェント ウェイブ
インフォコム株式会社
株式会社インフォマート
株式会社エイジア
株式会社エイチーム
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社
株式会社FPG
株式会社エボラブルアジア
エリアリンク株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
沖電気工業株式会社
株式会社小野測器
株式会社オンワードホールディングス
株式会社オークファン
亀田製菓株式会社
カルナバイオサイエンス株式会社
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
クミアイ化学工業株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
グランディハウス株式会社
ケイアイスター不動産株式会社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
株式会社ココカラファイン
コムシスホールディングス株式会社
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
サンバイオ株式会社
株式会社サンリオ
株式会社ザッパラス
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ショーケース・ティービー
株式会社シンクロ・フード
シンバイオ製薬株式会社
株式会社シーアールイー
株式会社ジンズ
株式会社ジェイ・エス・ビー
Jトラスト株式会社
株式会社JPホールディングス
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
GCA株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社ストライク
株式会社スノーピーク
株式会社スリー·ディー·マトリックス
生化学工業株式会社
株式会社セリア
株式会社セレス
ソレイジア・ファーマ株式会社
ソースネクスト株式会社
太陽ホールディングス株式会社
株式会社髙島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社ダイセキ
中国塗料株式会社
株式会社チヨダ
株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
株式会社ティア
株式会社TKC
DIC株式会社
デジタルアーツ株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社デジタルハーツホールディングス
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドンキホーテホールディングス
株式会社トライステージ
内外トランスライン株式会社
長瀬産業株式会社
ナノキャリア株式会社
日医工株式会社
日進工具株式会社
日清紡ホールディングス株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
日本KFCホールディングス株式会社
日本駐車場開発株式会社
ネットワンシステムズ株式会社
株式会社ハウスドゥ
伯東株式会社
株式会社ハピネット
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
株式会社ビジョナリーホールディングス
株式会社ビジョン
BEENOS 株式会社
ビジョン株式会社
株式会社ビーロット
フィールズ株式会社
株式会社フェローテックホールディングス
藤田観光株式会社
フリービット株式会社
フリュー株式会社
株式会社FRONTEO
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベルパーク
株式会社VOYAGE GROUP
松井証券株式会社
マネックスグループ株式会社
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社ミルボン
株式会社メディカルシステムネットワーク
株式会社メディネット
ユシロ化学工業株式会社
株式会社夢真ホールディングス
夢の街創造委員会株式会社
株式会社ユーグレナ
株式会社ラウンドワン
株式会社ラクーン
株式会社ラック
株式会社ラックランド
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を受託するよう各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー：本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示：本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先
株式会社シェアードリサーチ／Shared Research Inc.
東京都文京区千駄木3-31-12
HP: https://sharedresearch.jp
TEL: 03-5834-8787
Email: info@sharedresearch.jp