

株式会社ワイヤレスゲート

**ENABLER FOR
CREATIVE FIELD**



株主通信 第13期報告書

| 2016年1月1日～2016年12月31日 |

無線通信に関する深い理解をもとに
マーケット(お客様)志向なサービスを提供するビジネス創造企業です。

当社グループでは、複数の公衆無線LAN事業者からWi-Fiスポットの提供及び通信事業者からWiMAX、LTE等の通信網の提供を受け、当社グループのプラットフォームで高速ワイヤレス通信サービスを提供しています。

事業コンセプト

インフラを持たない

無線通信インフラを所有しないアグリゲーターとして複数の通信事業者等から無線通信インフラを借り受けてワイヤレス・ブロードバンドサービスを提供。

販売チャネル／ 事業パートナーとの協業

販売チャネル／事業パートナーと役割を分担し、最終消費者にサービスを届けています。最終消費者との接点を持つ販売チャネル／事業パートナーが営業的側面を担い、当社グループはアグリゲーターとして無線通信を活かしたサービスを設計。

ポジショニング

無線通信キャリア



...



ワイヤレスプラットフォーム



お客様のニーズにあわせた
サービスを設計



販売チャネル／事業パートナー

量販店／
小売店

デバイス
ベンダー

ソリューション
プロバイダー

ロケーション
オーナー

...

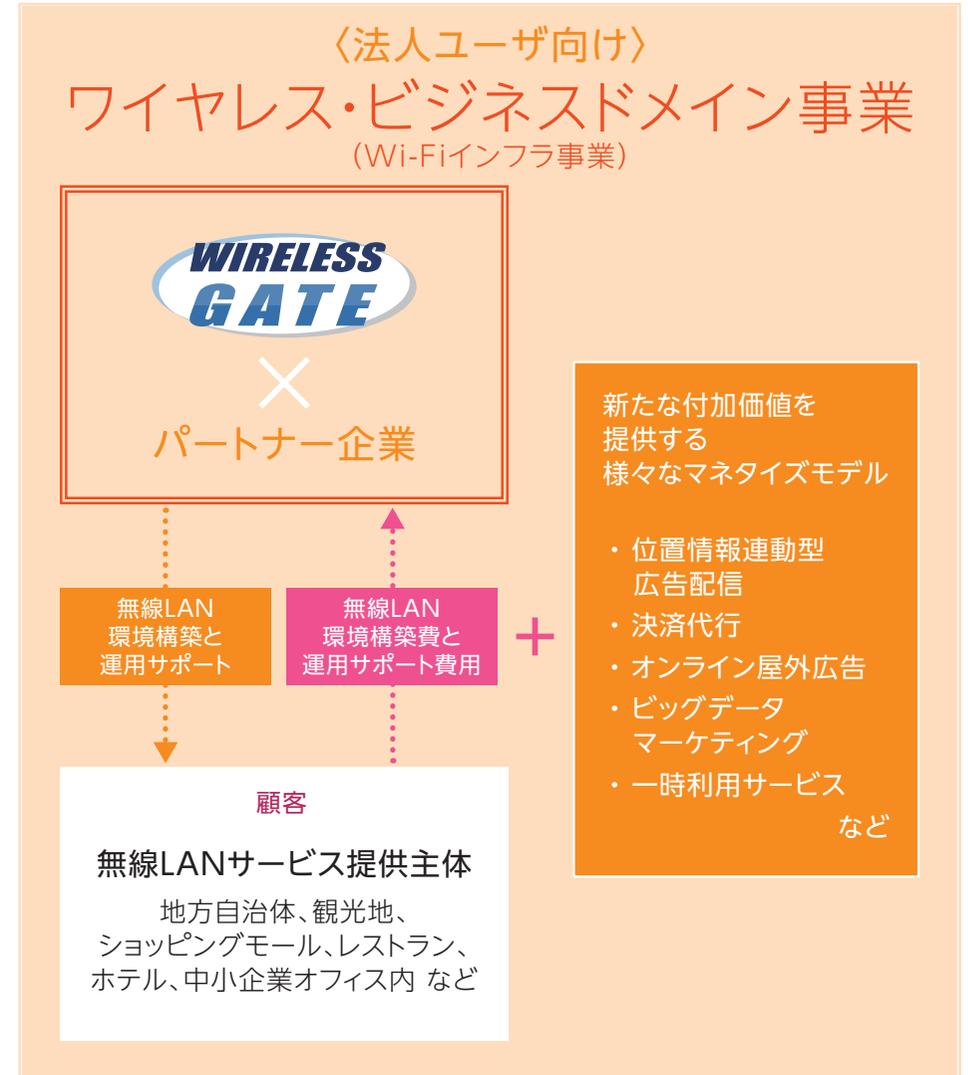
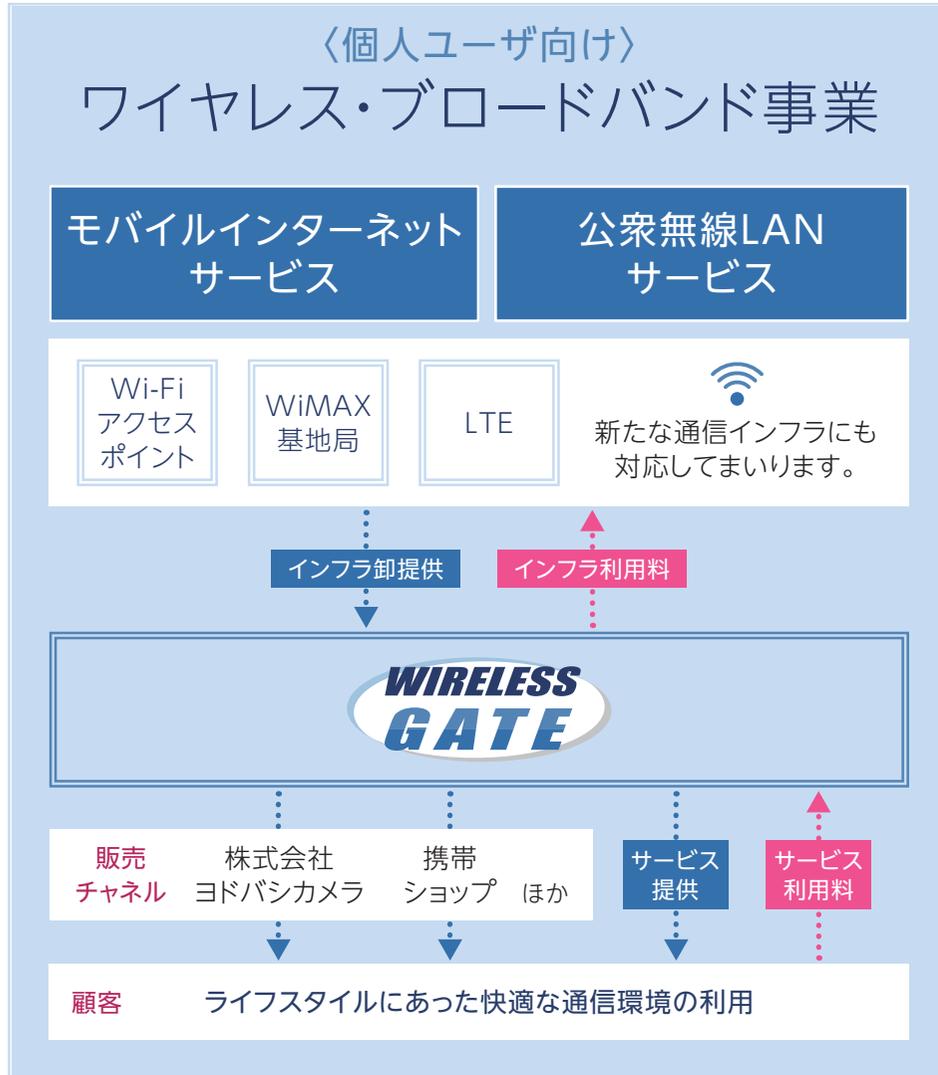
顧客

個人ユーザ

ビジネスユーザ

...

ビジネス構造



マザーズ市場への上場後、5期連続の増収増益を達成いたしました。
個人向け事業は堅実に成長し、法人向け事業の強化により、更なる成長を目指してまいります。



株式会社ワイヤレスゲート 代表取締役CEO 兼 創業者

池田 武弘 TAKEHIRO IKEDA

時下益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当連結会計年度(2016年1月1日～2016年12月31日)におきましては、基盤事業である「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX」サービスを中心に収益の拡大を図り、WiMAX2+ギガ放題プランの会員の獲得は堅調に推移しました。さらに「WirelessGate SIM FON プレミアム Wi-Fi」プランを投入し、個人顧客の多様なニーズに対応しつつ、新規会員の獲得を図るべく積極的なキャンペーンの展開に注力してまいりました。また、「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」は段階的に顧客数を拡大させております。以上の結果、当連結会計年度における業績は売上高12,239百万円(前期比8.2%増)、営業利益1,250百万円(前期比17.4%増)、経常利益1,098百万円(前期比3.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益693百万円(前期比1.4%増)となり、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いたしました。

なお、法人顧客向け事業の売上高の明瞭化を図るため、当連結会計年度より売上高の管理区分を見直しております。従来、「ワイヤレス・ブロードバンド事業」、「ワイヤレス・プラットフォーム事業」、「その他」としていましたが、「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」、「その他」の管理区分に変更いたしました。

当社は、2016年に東京証券取引所本則市場第一部へ市場変更を行い、株式会社東京証券取引所が実施する投資者の視点を強く意識して企業価値の向上を目指す経営を実践している会社として、「第5回企業価値向上表彰」の表彰候補会社(50社)に選抜され、加えて「JPX日経中小型株指数」の構成銘柄にも選定されております。こういった背景から、中期経営計画の策定に向けてかねてより検討を続けてまいりましたが、今後の成長戦略をステークホルダーにお示しするべく、この度、「ワイヤレスゲート2020年ビジョン中期経営計画」を新たに策定いたしました。

当社グループは、コンシューマー向けのサービス提供を軸に活動を行いつつ、今後はIoT事業領域の法人向けビジネスで大きな付加価値を提供する体制の構築に注力し、効率的に個人向け、法人向けの双方へワイヤレス通信サービスの拡大拡充に取り組み、2017年1月1日から2020年12月31日の4年間で売上高150億円(MIN)～200億円(MAX)規模、営業利益20億円(MIN)～30億円(MAX)規模、営業利益率13～15%程度を目指してまいります。株主の皆様には、変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



株式会社ワイヤレスゲート
代表取締役CEO兼創業者

池田 武弘

井上 哲男

スプリングキャピタル株式会社
代表取締役社長/チーフアナリスト

「BtoC」に加えて「BtoB」を新たな事業の柱に そして、次のワイヤレスゲートへ

井上 まずは、当期の「ワイヤレス・ブロードバンド事業」について教えていただけますか。

池田 「ワイヤレス・ブロードバンド事業」につきましては、主力サービスである「ワイヤレスゲートWi-Fi+WiMAX」の大容量で高速なインターネットサービスを低価格で提供するという特長が、当社の顧客ゾーンであるデータのヘビーユーザ・コンシューマーに引き続き支持を受け、順調に契約者数の増加が続きました。

一部で「格安SIM戦争」という言葉も生まれましたが、それはライトユーザ・セグメントでのことであり、当社はそれに

巻きこまれることもなく、差別化できたと考えています。コンシューマーサービスとは、時代に沿って変化するお客様のニーズへの対応であると考えますので、全体での契約者数の増加と堅調な業績の推移が重要であり、健全な巡航速度でこの事業の業績が伸びていると考えています。

井上 2015年、フォン・ジャパン株式会社との協業を発表された「Wi-Fiインフラ事業」についてもお話しください。

池田 協業による効果が期待通りに実現し、大きな歩みを刻んだ1年であったと考えています。フリーWi-Fiスポット

を提供するにあたり、単なるWi-Fiスポットではなく、訪日外国人が最も使いやすいと感じる、いわばグローバルスタンダードとも言えるFONのWi-Fiスポットを提供するスキームを確立できたことが、その歩みを加速させていると感じます。当社が設置・運営しているFONのWi-Fiスポット数が段階的に増加しつつありますが、今後のスポット数増加の鍵であるパイプライン(協業パートナー)も拡大しています。例を挙げると、過疎化が進んでいる地域に光回線を引く事業をされている関西ブロードバンド株式会社と、その地域における付加価値サービスの提供を考えたWi-Fiインフラサービスの展開を開始しており、約2,000スポットの設置を目指します。これは、地域住民の方の利便性の向上だけでなく、近年、大都市だけでなく地方や田舎を訪れたいという希望の多い訪日外国人観光客の利便性の向上にもつながり、地方の活性化に寄与できると考えています。また、手ぶらでバーベキューができるデジキューの運営などを手掛け、今後、民泊・キャンプ・ホテルなどの旅行分野への事業拡大を予定している株式会社デジサーフへは出資も行い、今後、FON Wi-Fiスポットの共同展開や広告・ビッグデータ販売事業に取り組んでいく予定です。

井上 東京オリンピック・パラリンピックに向けて「Wi-Fiインフラ事業」は拡大する見込みでしょうか。

池田 この3年から5年で日本のフリーWi-Fiスポット数は増加しましたが、依然として訪日外国人観光客の「滞在中の不満」の第1位はWi-Fiに関するものであり、さらにそのパーセンテージは上昇しています。これには「使い勝手が悪い」という本質的な問題が含まれていると思われます。北海道のニセコは外国人スキーヤーに非常に人気のある場所で、特にオーストラリアから訪れる人が多いのですが、同国はテルストラ社によってFONのWi-Fiサービス

池田 武弘 × 井上 哲男

が全土で展開されています。そのため、本国で慣れ親しんだフリーWi-Fiをニセコでも利用できると非常に好評で、稼働率も極めて高いものとなっています。

ロンドンオリンピック・パラリンピック、リオデジャネイロオリンピック・パラリンピック開催時にそれぞれの国の大手通信事業者とFON社が連携して整備したWi-Fiインフラが海外から訪れた人々に質の高いサービスを提供しました。FONのWi-Fiスポット数は、現在、世界で2,000万を超えていますが、2020年には3,000万～5,000万に増加すると同社は見込んでいます。同年に開催される東京オリンピック・パラリンピックを見据えて、FON社の日本法人であるフォン・ジャパン社とともに、今後も日本におけるWi-Fiインフラ整備の拡大を目指します。

また、Wi-Fiインフラ事業では、Wi-Fiスポット数の拡大だ

けではなく、“人の流れ解析”などの付加価値サービスの提供や広告収入などによるマネタイズの推進を目指しています。当期は、Bluetoothを活用した情報配信プラットフォームを提供するTangerine株式会社へ出資を行いました。同社のサービスと当社の解析技術の活用による協業体制の確立なども今後の同事業への寄与が見込まれます。この「付加価値を持ったマネタイズ・スキーム」を全世界のFONのWi-Fiスポットエリアに逆輸出するくらいの“夢”を持って今後もこの事業の拡大を図りたいと思います。

井上 2016年秋に発表された「産業用IoTプラットフォーム事業への本格参入」についてご説明ください。

池田 IoTの市場は、2015年に約6.2兆円規模であったものが、2020年には約13.8兆円と5年間で2倍に拡大

するという見込み(出所:IDCジャパン「国内IoT市場テクノロジー別予測、2016年～2020年」)が出されていますが、当社では、IoTビジネスにおいて、IoTデバイスで取得したデータを伝達する通信インフラは非常に重要度の高い要素だと考えており、大きなビジネス領域であると考えています。ひとことで「IoT」と言ってしまうますが、IoTデバイスや想定するIoTソリューションによって、必要な通信容量、通信速度などは千差万別であり、既存の通信インフラで十分なものから、新たに仕組み作りを行わなくてはならないものもあります。このため、当社では、IoTビジネスを、「すぐに提供可能で収益化に結びつくビジネス」と「今後、研究・開発を行ってから踏み入れるビジネス」の2つに分けて考えています。

井上 その2つを具体的にお話しいただけますか。



当期の戦略的な主な投資について

主な投資先企業	Tangerine株式会社	アジュールパワー株式会社	株式会社Liquid
事業内容	ビーコン及びIoTマネージメントプラットフォームの提供	Microsoft Azureのクラウドインテグレーション事業を展開	指紋等の生体情報を活用した生体認証・決済サービスの開発・提供
投資目的	ビーコン・ソリューションと当社Wi-Fiインフラを活用したビッグデータ事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"> クラウドIoTソリューションに当社の通信SIMサービスを提供 株式会社LTE-Xが提供予定のIoT向け高速通信サービスとの連携 	<ul style="list-style-type: none"> 本人認証・決済サービスに当社の通信SIMサービスを提供 浅草を始めとした観光地などで展開しているWi-Fiインフラ事業との連携

池田 まず、「すぐに提供可能で収益化に結びつくビジネス」ですが、既にコンシューマー向けの「ワイヤレス・ブロードバンド事業」で用いている通信インフラであるWi-Fi、WiMAX、LTEをIoTデバイス向けにカスタマイズして提供するビジネスです。コンシューマーサービスでは、販売戦略として株式会社ヨドバシカメラとの協業による費用対効果の高い取り組みを行っていましたが、IoT領域でも、様々なビジネスパートナーとの協業により、費用対効果の高い取り組みを行ってまいります。この一環として、当期では、マイクロソフト社が全世界的に展開しているクラウドサービス「Azure」の導入支援をしているアジュールパワー株式会社や、世界で初めて生体認証のみで本人認証・決済サービスの商用化に成功した株式会社Liquidに出資を行いました。彼らのIoTデバイスやIoTソリューションが広がると、自動的に当社の通信サービスも広がることを想定しています。IoTのセグメントは多岐にわたるので、今後もコンフリクトの生じないビジネスパートナーとの協業を模索し、必要に応じて、出資を行うことも想定しています。次に、「今後、研究・開発を行ってから踏み入れるビジネス」の部分ですが、これは、当期に設立した株式会社LTE-Xが中心となって行います。海外では現在、「プライベートLTE」という単語が浸透し始めていますが、これまでは特定の事業者のみが許認可された周波数帯を使って独占的にサービスを提供していた携帯電話サービスを、民間でも自由に構築・運用できるようにしようという概念です。欧米では機密情報の取り扱いが必要となる軍や警察を対象に、独自の周波数帯を割り当てることでプライベートLTEの実現が始まっていますが、日本では許認可の問題があり進んでおりません。私たちが考えていることは、この「プライ

ベートLTE]を許認可が必要無いUnlicensed Bandの無線技術を用いて実現する世界初の試みです。Unlicensed Band上でのLTEが実現できれば、LTEが持つ安全性や堅牢性を維持しつつ、通信インフラコストから解放される夢のような通信プラットフォームが実現できます。もちろん、日本のように許認可の問題でプライベートLTEの導入が進んでいない諸外国への輸出も視野に入れていきます。LTE-X社では、既にデモシステムの構築に成功しており、また、様々なビジネスパートナーとの協業契約も締結しています。2017年夏頃の商用化サービス開始に向け、鋭意、商用システム開発、クライアント開拓に励んでいます。

井上 この1年を振り返って株主へのメッセージをお願いします。

池田 当期は売上高、営業利益をはじめとするすべての経営指標で過去最高の数字を達成することができました。また、2016年3月1日付で東証第一部へ市場変更を果たしましたが、これも株主の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様の当社事業に対するご理解・ご支援の賜物と考えています。その他にも、東京証券取引所が発表する2016年度の「企業価値向上経営に取り組んでいる会社」として選定を受け、また、2017年3月から算出が開始される「JPX 日経中小型株指数」の構成銘柄としても選ばれました。この度、「ワイヤレスゲート2020年ビジョン中期経営計画」を発表しましたが、これは、これまでのBtoC事業である「ワイヤレス・ブロードバンド事業」に加えて、「ワイヤレス・ビジネスドメイン事業」のBtoBを対象とした事業を、新たな柱に据えることが基本戦略になっております。この基本戦略に基づき、BtoB事業をBtoC事業に並び立つ事業に育て

上げるため、投資及び開発をためらわず、事業運営を行いたいと考えております。株主の皆様におかれましては、新たな創成期に立ったワイヤレスゲートの今後の姿にご期待いただき、これまで同様にご支援を賜りますことをお願い申し上げます。



PROFILE

井上 哲男 TETSUO INOUE

国内保険会社の有価証券運用部門長を経てUAMジャパンのチーフ・ストラテジスト兼株式運用部長に転身。その後、プラウド投資顧問、アジア最大級のファンドオブファンズのMCPグループなどでチーフ・ストラテジストや運用責任者を務める。28年間のファンド・マネージャー経験を活かし、2014年、スプリングキャピタル社代表に就任。現在、ラジオNIKKEI「アサザイ」、日経CNBCテレビ「夜エクスプレス」のパーソナリティなどを務める。日本証券アナリスト協会検定会員。

当期の取り組み

個人ユーザ向けサービスは、旧プランのWiMAX・WiMAX2+の退会数が想定を上回ったものの、WiMAX2+ギガ放題プランの会員獲得は堅調に推移しました。さらに2台目需要のユーザ向けに、「FON」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」プランを投入して、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/位置情報などデータを中心に継続した通信を行いたい等のニーズに対応いたしました。

法人ユーザ向けサービスは、Wi-Fiインフラ事業、IoTサービス等で提携パートナー企業との関係構築を推進し、サービスの拡大拡充に努めてまいりました。

〈個人ユーザ向け〉

ワイヤレス・ブロードバンド事業

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)

- 旧プランのWiMAX、WiMAX2+の退会数が想定を上回ったものの、WiMAX2+ギガ放題プランの獲得は堅調に推移
- 個人向けSIMは、競争激化等の理由により、単月赤字が継続

公衆無線LANサービス

売上高673百万円(前期比13.0%減)

- 店頭での主な獲得活動を「WirelessGate SIM FON プレミアム Wi-Fi」にシフト

オプションサービス

売上高107百万円(前期比0.8%減)

- 「電話リモートサービス」、「スマート留守電」等の販売

〈法人ユーザ向け〉

ワイヤレス・ビジネスドメイン事業

認証プラットフォームサービス

売上高49百万円(前期比198.8%増)

- 他通信事業者への認証プラットフォーム提供拡大

その他法人向けサービス

売上高120百万円(前期比4.2%減)

前期にIoTサービスに関連した法人向け大型案件の売上計上があったため

- 「Wi-Fiインフラ事業」、「IoTサービス」、「プリペイドSIMサービス」の拠点数や顧客数が段階的に拡大

中期経営計画の基本方針

「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。」
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。

事業戦略

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。
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。

BtoB事業(成長事業)の事業戦略

- 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
 - セキュアで高速/大容量な通信インフラの構築
 - 投資を含めたビジネスアライアンスの推進

計数目標

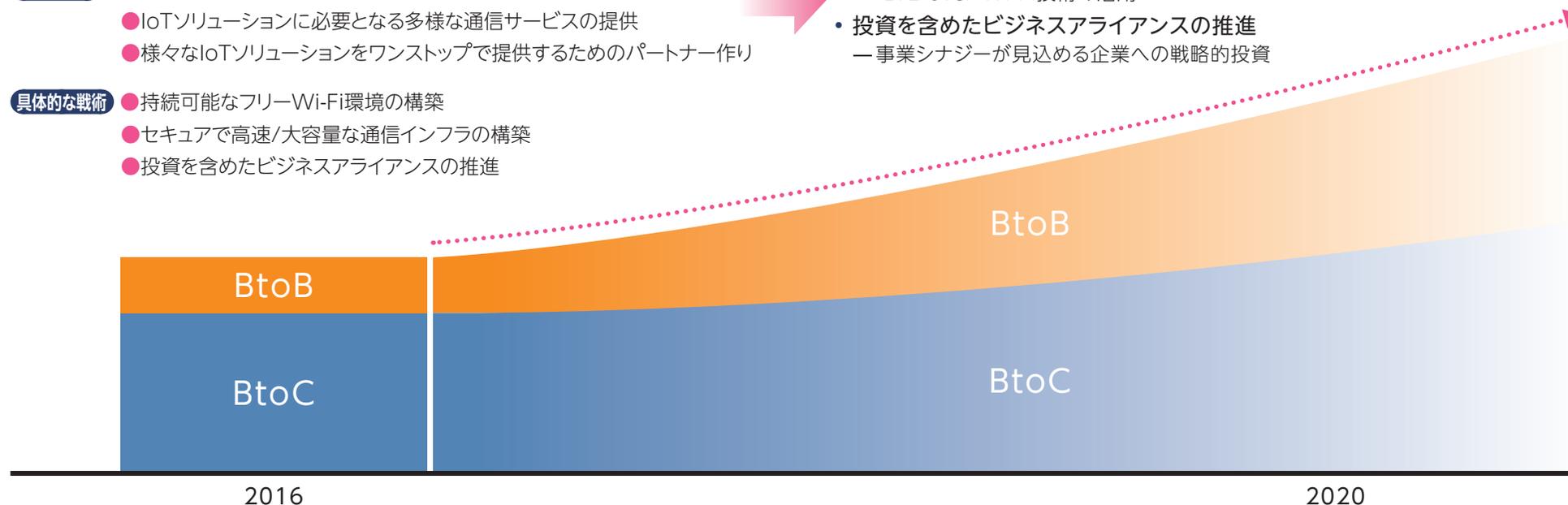
2020年
売上高
 150億円~200億円規模
営業利益
 20億円~30億円規模

中期株主還元方針



BtoB事業の戦術詳細

- 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



ワイヤレスゲートとパートナー企業

当社はパートナー企業と協業し、当社の通信技術とパートナー企業の強みを活用した様々なサービスの展開と高付加価値の創造に努めてまいります。



アジュールパワー株式会社

企業紹介

ビジネスの世界のスタンダードとなったクラウドサービス。アジュールパワー社は、マイクロソフト社が全世界で展開しているパブリッククラウドサービス「Azure」の導入支援サービスを提供しています。

ワイヤレスゲートは、アジュールパワー社のサービスの通信部分をサポートし、共同でクライアントへの通信SIMの導入を支援します。

協業内容

クラウドIoTソリューション

通信SIMサービス

アジュールパワー社の代表取締役・橋口氏は、ワイヤレスゲートとの協業に対し、以下の期待を寄せています。

<コメント>

IoT分野において、今後2020年までに250億個のモノがクラウドにつながると予測されており、無線通信サービスに対する需要は急激に高まってきています。また、少子高齢化を迎える日本において、働き方改革の重要性も益々高まっており、いつでも、どこでも、安全にクラウドに接続して働くことができる環境を企業は必要としています。

このような市場背景の中、ワイヤレスゲート社の通信SIMサービスと、Wi-Fiを活用した「LTE over Wi-Fi」の新サービスを組み合わせた無線通信ソリューションは、安価で、高セキュリティ、高品質を満たした画期的なサービスであり、アジュールパワーはワイヤレスゲート社の協力を経て、マイクロソフト社のAzure、Office365の企業向け展開に加え、IoTの導入を一段と加速させていくべく積極的に展開してまいります。



株式会社デジサーフ

企業紹介

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できるBBQ施設（デジキュー）の運営の他、今後、民泊・キャンプ・ホテルなど旅行分野への事業拡大を予定しています。

ワイヤレスゲートは、こうしたデジサーフ社の施設にFON Wi-Fiスポットの導入を支援し、構築したWi-Fiインフラにおける広告事業やビッグデータ販売事業に共同で取り組んでまいります。

協業内容

施設や公園、
アクティビティの運営

Wi-Fiスポットの導入、
Wi-Fiインフラの活用

デジサーフ社の代表取締役・高橋氏は、ワイヤレスゲートとの協業に対し、以下の期待を寄せています。

<コメント>

ワイヤレスゲート社との今後の協業により、弊社の各施設へのWi-Fi導入を進め、お客様に、より利便性の高いサービスを提供したく思っております。また、Wi-Fiインフラを活用した新規事業は、弊社の新しい収益源と考えており、ワイヤレスゲート社と協力しながら早期に立ち上げていきたいと考えています。



企業紹介

Liquid社は、世界で初めて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を国内外に普及させる事業を展開しています。
ワイヤレスゲートは、今後Liquid社が普及させていく本人認証・決済サービスの通信部分をサポートし、Liquid社の決済端末へ通信SIMサービスを提供してまいります。

協業内容



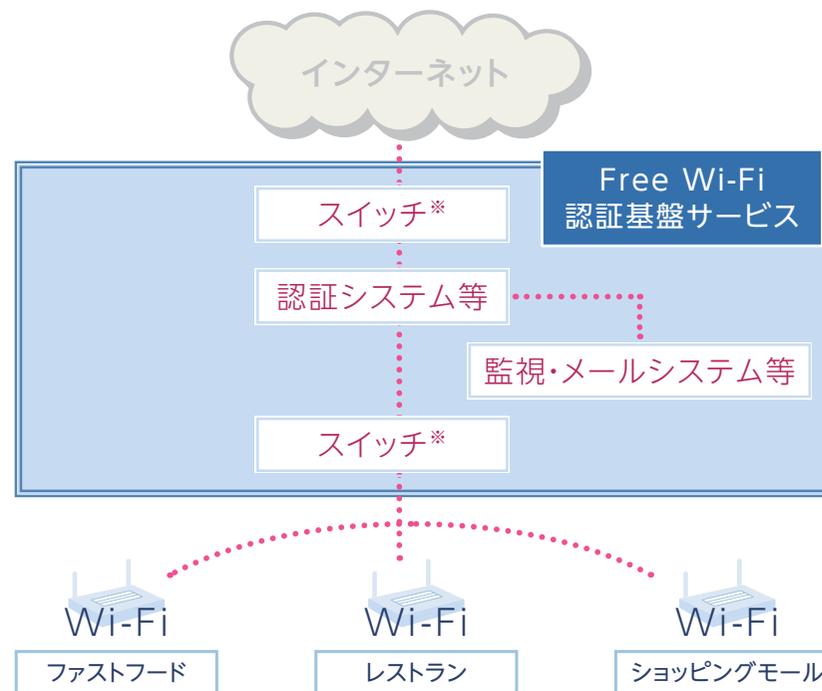
Liquid社の代表取締役・久田氏は、ワイヤレスゲートとの協業に対し、以下の期待を寄せています。

<コメント>

弊社決済端末における通信SIMサービスの活用だけでなく、世界およそ2,000万カ所のWi-Fiスポットと連携したサービスの創出に期待しております。
モノのインターネット化(IoT)を超える、ヒトのインターネット(IoP)を実現するパートナーとして社会インフラ革新を手助けいただきたいです。

Free Wi-Fiサービスの 全国店舗展開の取り組み

当社は、ソフトバンク株式会社が展開するFree Wi-Fiサービスの認証基盤サービスの設計及び運用を2014年9月より支援しております。Wi-Fiを主としてサービスを提供する当社のノウハウや運用実績を高く評価いただき、本プロジェクトに参画させていただきました。本サービスは、全国展開されているショッピングモールや飲食店など、約数千店舗でご利用いただくことが可能です。利用者は年々着実な増加傾向にあり、現在では、数万人のお客様にご利用いただいております。本サービスは、順次拡大を予定しており、ソフトバンク社が引き続き安定したサービスを展開できるよう、当社は積極的に支援してまいります。



※スイッチ…通信/経路制御装置

浅草六区再生プロジェクトの進捗について

当社は浅草六区地域の国家戦略特区事業認定を目指して世界最大のWi-Fiサービス「FON」を活用し、無料Wi-Fiサービスの提供や人の流れデータの提供、興行街の復活に向けたイベント、ストリートパフォーマー向け支援、また災害時の防災情報発信支援など地域活性と防災対策を担う総合支援を実施してまいりました。また、2017年2月には平成28年度補正予算「IoTを活用した新ビジネス創出推進事業（IoT活用おもてなし実証事業）」に係る実施事業者として採択を受けました。

浅草エリアの取り組み

2016年4月

国家戦略特区に向けた
実証実験（1回目）

2016年10月

国家戦略特区に向けた
実証実験（2回目）

2017年1月・2月

国家戦略特区に向けた
実証実験（3回目）

2017年4月（以降予定）

国家戦略特区として
運用開始

Wi-Fiスポットの増大

Wi-Fiタワー + 屋外大型ビジョン

当社は「FON」を活用したWi-Fiタワーを設置し、浅草を訪れる国内外の観光客に無料Wi-Fiサービスを提供いたしました。また、屋外大型ビジョンとWi-Fi位置情報を連動させた広告配信や無料Wi-Fiサービスで収集した人の流れデータを提供いたしました。



六区セントラルスクエア

Wi-Fi + デジタルサイネージ + ストリートパフォーマー

浅草六区のストリートで演じるパフォーマーへの注目を高めるため、「ワイヤレスゲートグランプリ in 浅草六区」を開催いたしました。具体的には、パフォーマーがパフォーマースエリアに設置されたシステムにIDカードをかざすことで、設置されたデジタルサイネージにプロフィールを表示することができ、観客はスマートフォンなどで無料Wi-Fi「FON」に接続することで、初期表示画面にパフォーマーのプロフィール情報が掲示され、知ることができます。さらに、FON Wi-Fi接続時に表示されるスマートフォン上のプロフィール画面から、パフォーマーへの応援投げ銭を可能にしたパフォーマー応援サービスのチャレンジ提供を行いました。



防災情報発信 + 浅草おもてなしプロジェクト

2016年に実施した社会実験の効果・継続性・課題などの明確化を目的に、これまで提供したサービスを継続提供するとともに、増加する観光客に向けて、新たに防災情報発信支援を実施いたしました。最終日には、資本提携先のLiquid社と共同で、訪日外国人旅行者の受け入れを想定した「浅草おもてなしプロジェクト」モニターツアーを実施し、ワイヤレスゲートは羽田空港から隅田川船着場までの移動中に、Wi-Fiサービス「FON」への初期画面から観光案内ページの利用会員登録を提供し、Liquid社は、経済産業省のIoT推進のための新ビジネス創出基盤整備事業（IoT活用おもてなし実証事業）である生体指紋認証による決済システム「Touch&Pay」を利用したパスポート・指紋登録サービスを提供いたしました。今後も浅草六区のWi-Fiエリア化支援を手掛ける中でIT・通信技術を活用した様々なサービスを積極的に提供してまいります。



・IoT活用おもてなし
実証事業の実施

・観光客誘致を含めた
マネタイズ施策

・検証施策を東京オリ
ンピック、パラリン
ピックに向けた
地域活性化施策と
して実施

・ニセコ、道の駅など、
これまでのWi-Fi
インフラ展開先と
サービスモデルを
連携

売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに過去最高

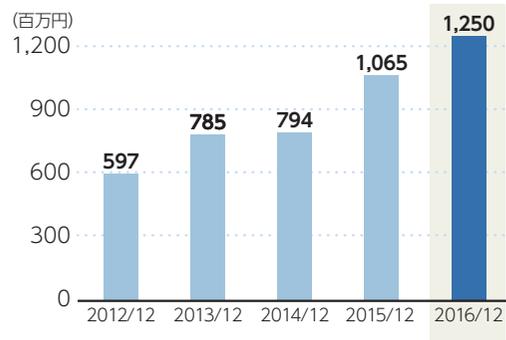
売上高

12,239百万円



営業利益

1,250百万円



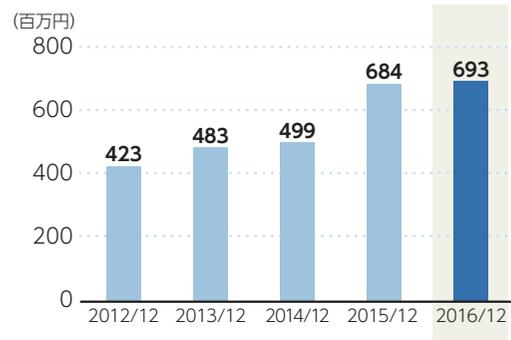
経常利益

1,098百万円



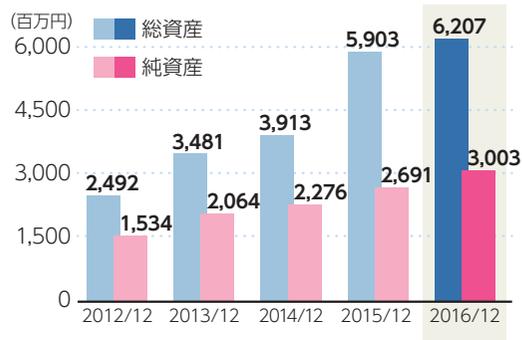
親会社株主に帰属する当期純利益

693百万円



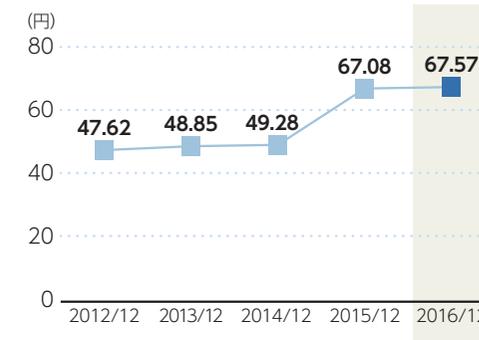
総資産・純資産

自己資本比率 47.8%



1株当たり当期純利益

67.57円*



※ 1株当たり当期純利益は、2012年5月16日付で行った株式分割(1:100)、2013年9月1日付で行った株式分割(1:2)、2014年1月1日付で行った株式分割(1:2)を考慮した金額となっています。

FINANCIAL DATA 連結財務諸表(要旨)

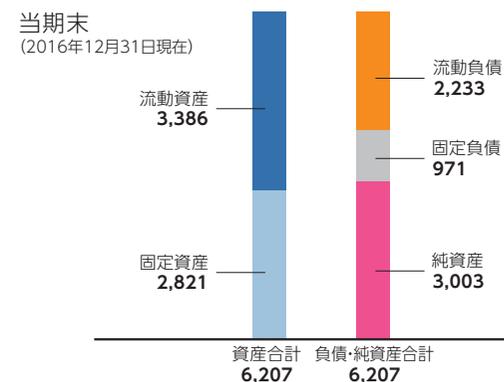
連結貸借対照表(要旨) (単位:千円)

科目	当期末 (2016年12月31日現在)	前期末 (2015年12月31日現在)
■資産の部		
流動資産	3,386,327	3,453,632
固定資産	2,821,545	2,449,796
有形固定資産	357,356	377,353
無形固定資産	50,006	52,253
投資その他の資産	2,414,182	2,020,189
資産合計	6,207,872	5,903,428
■負債の部		
流動負債	2,233,425	3,201,058
固定負債	971,285	11,164
負債合計	3,204,710	3,212,223
■純資産の部		
株主資本	2,967,668	2,684,724
資本金	871,465	859,528
資本剰余金	810,685	798,758
利益剰余金	1,564,594	1,137,075
自己株式	△279,076	△110,638
その他の包括利益累計額	△988	111
新株予約権	7,235	6,368
非支配株主持分	29,245	—
純資産合計	3,003,161	2,691,205
負債純資産合計	6,207,872	5,903,428

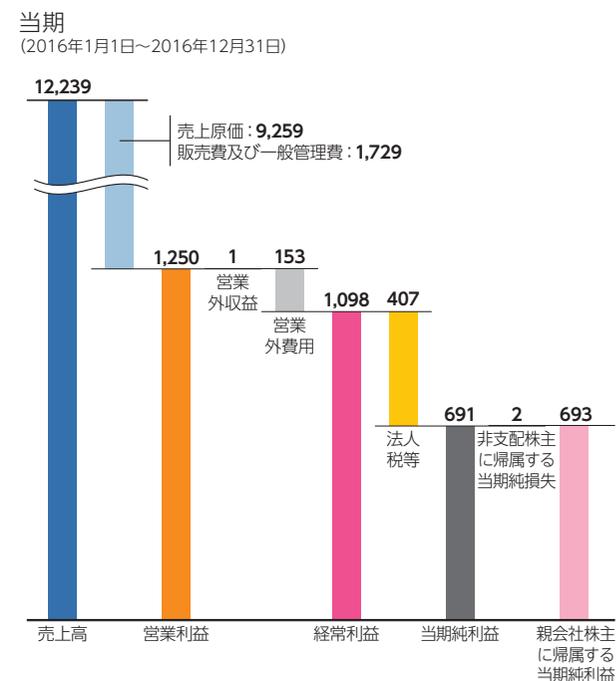
連結損益計算書(要旨) (単位:千円)

科目	当期 (2016年1月1日～ 2016年12月31日)	前期 (2015年1月1日～ 2015年12月31日)
売上高	12,239,543	11,311,877
売上原価	9,259,892	8,335,176
売上総利益	2,979,651	2,976,700
販売費及び 一般管理費	1,729,068	1,911,370
営業利益	1,250,582	1,065,330
営業外収益	1,947	2,237
営業外費用	153,652	5,463
経常利益	1,098,877	1,062,104
特別損失	—	1,323
税金等調整前 当期純利益	1,098,877	1,060,781
法人税等	407,035	376,456
当期純利益	691,841	684,324
非支配株主に帰属する 当期純損失	2,122	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	693,964	684,324

連結貸借対照表グラフ (単位:百万円)



連結損益計算書グラフ (単位:百万円)



会社概要

会社名	株式会社ワイヤレスゲート WirelessGate, Inc.	
本社	東京都品川区東品川2-2-20 天王洲郵船ビル5F	
設立	2004年1月26日	
代表者	代表取締役CEO	池田 武弘
資本金	871,465,100円	
従業員数	18人	
役員	代表取締役CEO	池田 武弘
	(2017年3月24日現在)	
	取締役CAO	原田 実
	取締役CFO	
	執行役員 管理本部長	小島 聡
	取締役CIRO	
	執行役員 IR本部長	須永 直樹
	取締役	
	(監査等委員・常勤)	若本 英徳
	取締役	
	(監査等委員・社外)	渡邊 龍男
	取締役	
	(監査等委員・社外)	西 康宏
	執行役員 技術本部長	嶋尾 基樹
	執行役員 営業本部長	成田 徹

株式の状況

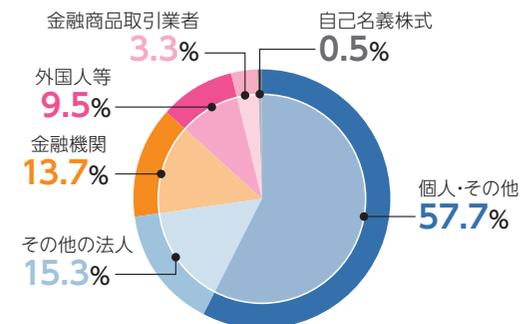
発行可能株式総数	28,800,000株
発行済株式の総数	10,420,400株
株主数	9,582名

大株主の状況

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
株式会社ヨドバシカメラ	1,416,400	13.6
池田 武弘	621,200	6.0
藤沢 昭和	400,000	3.8
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	385,000	3.7
RBC IST 15 PCT LENDING ACCOUNT - CLIENT ACCOUNT	260,000	2.5
ザ バンク オブ ニューヨーク 133612	211,900	2.0
日本生命保険相互会社	180,000	1.7
ザ バンク オブ ニューヨーク 133524	169,400	1.6
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	144,500	1.4
原田 実	130,600	1.3

(注)持株比率は、小数点以下第2位を四捨五入して表示しております。

所有者別株式分布状況



株主メモ

事業年度 毎年1月1日から12月31日まで

定時株主総会 毎年3月下旬

定時株主総会の
基準日 毎年12月31日

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社

郵便物送付先 〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先) 電話 0120-782-031 (フリーダイヤル)
※受付・照会時間:土日祝祭日を除く9:00~17:00

[株式に関するお届出及びご照会について]

- 単元未満株式の買取・買増請求
- 住所・氏名等の変更
- 配当金の受領方法(銀行振込等)の指定

株主様がお取引のある証券会社にお申出ください。

IR活動について

当社の事業領域における強みや魅力、企業価値向上に向けた取り組みをわかりやすくお伝えするために様々な活動を行いました。国内では個人投資家向けに会社説明会を開催いたしました。さらに海外の機関投資家向けに欧州・北米で海外ロードショーを実施、シンガポールではモルガン・スタンレーMUFJ証券株式会社主催のアジア・パシフィック・サミットに参加いたしました。



「第5回企業価値向上表彰」の表彰候補会社に選定されました

当社は株式会社東京証券取引所が発表する「第5回企業価値向上表彰」において企業価値向上経営に取り組んでいる会社として選定されました。この度の選定では投資者の視点を強く意識して経営に取り組む姿勢が高く評価され、東京証券取引所の全上場会社約3,500社中の50社に選定されました。今後も様々なステークホルダーの皆様との協働を通じて価値創造に配慮した経営を行いつつ中長期的な企業価値向上を図り、広く社会に貢献することに努めてまいります。

「JPX 日経中小型株指数」の構成銘柄として選定されました

「JPX 日経中小型株指数」は、資本の効率的活用や投資者を意識した経営を行っている企業を東京証券取引所の市場第一部、市場第二部、マザーズ、JASDAQを主市場とする普通株式銘柄から選定された200銘柄で構成されています。本指数は2017年3月から株式会社東京証券取引所と株式会社日本経済新聞社が共同で算出を開始いたします。

株主様向け
アンケート

株主の皆様の声をお聞かせください

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
アクセスコード入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。
所要時間は5分程度です。

 <http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 9419

いいかぶ

検索

 空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

 携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を呈呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media(エー・ツー・メディア)の提供する「e-株主サーチ」サービスにより実施いたします。
(株式会社 a2mediaについての詳細<http://www.a2media.co.jp>)
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ TEL: 03-5777-3900(平日 10:00~17:30)
「e-株主サーチ事務局」 MAIL: info@e-kabunushi.com



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォントを
採用しています。

