

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

パーパス

イマジネーションとつなげる力で社会に、そして未来に「あって良かった」を届ける

売上高
125億円営業利益
7億円ROE
15%以上売上高
110億円

② 中長期の経営戦略

1. 販売チャネル拡充

新規代理店開拓とパートナー連携強化。ヨドバシカメラとのパートナーシップ強化。WiMAX補完商品投入。

3. オンライン販売強化

実店舗とEC販売の併用。自社ECサイトでのWiMAX販売。オフライン×オンライン販売プラットフォーム活用。

2. eSIM事業の拡大

海外向け・国内向けeSIMサービス拡充。インバウンド・アウトバウンド・グローバル周遊需要対応。

4. デジタルマーケティング事業

FREEDiVE加入による顧客基盤活かしWEBマーケティング推進。既存顧客向けデジタル商材クロスセル。

③ 対処すべき課題

① 安定収益事業の拡充

- ・ 厳しい競争環境下での施策推進
- ・ 通信サービス周辺ビジネス機会の活用
- ・ 通信販売代理店との長期協業関係構築

② 有能な人材の獲得育成

- ・ 事業構造に勘案した適時採用
- ・ 教育研修制度の拡充
- ・ 外部ノウハウの活用

③ 内部管理体制の強化

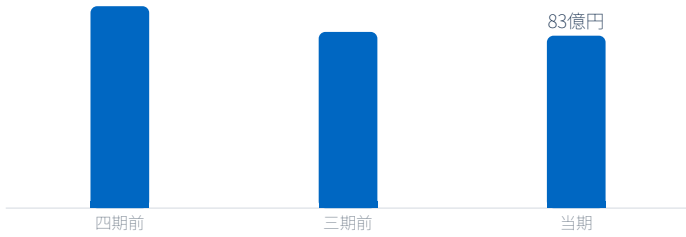
- ・ コーポレート・ガバナンス機能強化
- ・ 内部監査による定期的モニタリング
- ・ 内部通報制度によるコンプライアンス強化

面接で使えるポイント

- ・ WiMAX+5Gを基盤に、eSIMなど新事業でインバウンド・アウトバウンド需要に対応する成長戦略
- ・ FREEDiVE加入で顧客基盤を活かし、実店舗とEC販売のシナジー創出を推進中
- ・ 2028年12月期に売上高125～130億円、営業利益7～8億円の経営目標を掲げ持続成長を実現

証券コード 9419

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近1期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
ワイヤレス・ブロードバンド関連事業を展開する情報通信・サービス企業

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
83億円営業利益率
2.0%財務健康度
38点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 44.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
706万円

情報・通信業内 198位/592社

平均年齢
42.8歳

情報・通信業内 88位/593社

平均勤続
5.1年

情報・通信業内 366位/593社

女性管理職
55.6%

情報・通信業内 2位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 103位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)ワイヤレスゲート【9419】：決算情報

