

MEEQ

2026年3月期第1四半期 決算説明資料

2025年8月12日
ミーク株式会社



- 新規顧客の獲得に加え、既存顧客も順調に推移し、売上高は前年同期比**27.3%増**の1,711百万円
- 通信回線設備・帯域の効率的な運用により経常利益も前年同期比**41.7%増加**、経常利益率は**19.2%**に上昇

	2025年3月期Q1	2026年3月期Q1	前年同期比	
			増減	%
(百万円)				
売上高	1,343	1,711	+367	+27.3%
売上総利益	490	646	+155	+31.7%
売上高総利益率	36.5%	37.8%	+1.3pt	-
営業利益	232	329	+96	+41.7%
営業利益率	17.3%	19.2%	+1.9pt	-
経常利益	232	328	+96	+41.8%
経常利益率	17.3%	19.2%	+2.0pt	-
税引後当期純利益	157	215	+57	+36.6%

	前年同期比	IoT/DXプラットフォーム	MVNE*1
売上高	+367 百万円 (+27.3 %)	(+) 顧客数の増加 (+) 監視・防犯カメラ用途の回線数増加 (△) コロナ禍に獲得した据え置き型Wi-Fiルーターの解約	(+) KABU&モバイルの回線数増加 (+) 既存MVNO*2の回線数増加 (△) 特定顧客*3の回線数減少
売上総利益	+155 百万円 (+31.7 %)	(+) ネットワーク効率の向上による原価率の低下	
営業利益	+96 百万円 (+41.7 %)	(+) 売上高の増加 (+) 原価率の低下	
経常利益	+96 百万円 (+41.8 %)	(+) 販管費率の低下	

*1 MVNE（Mobile Virtual Network Enabler：仮想移動体サービス提供者）。MVNEは、MVNOの支援事業者

*2 MVNO（Mobile Virtual Network Operator：仮想移動体通信事業者）。いわゆる「格安SIM」サービス提供事業者

*3 楽天モバイル株式会社及びソフトバンク株式会社（旧LINEモバイル株式会社）

1. 会社概要
2. 2026年3月期第1四半期業績
3. 今後の成長戦略



1. 会社概要



3キャリア対応プラットフォームで
IoTサービスやDX推進企業、MVNOを支援

事業内容

モバイルIoT支援事業

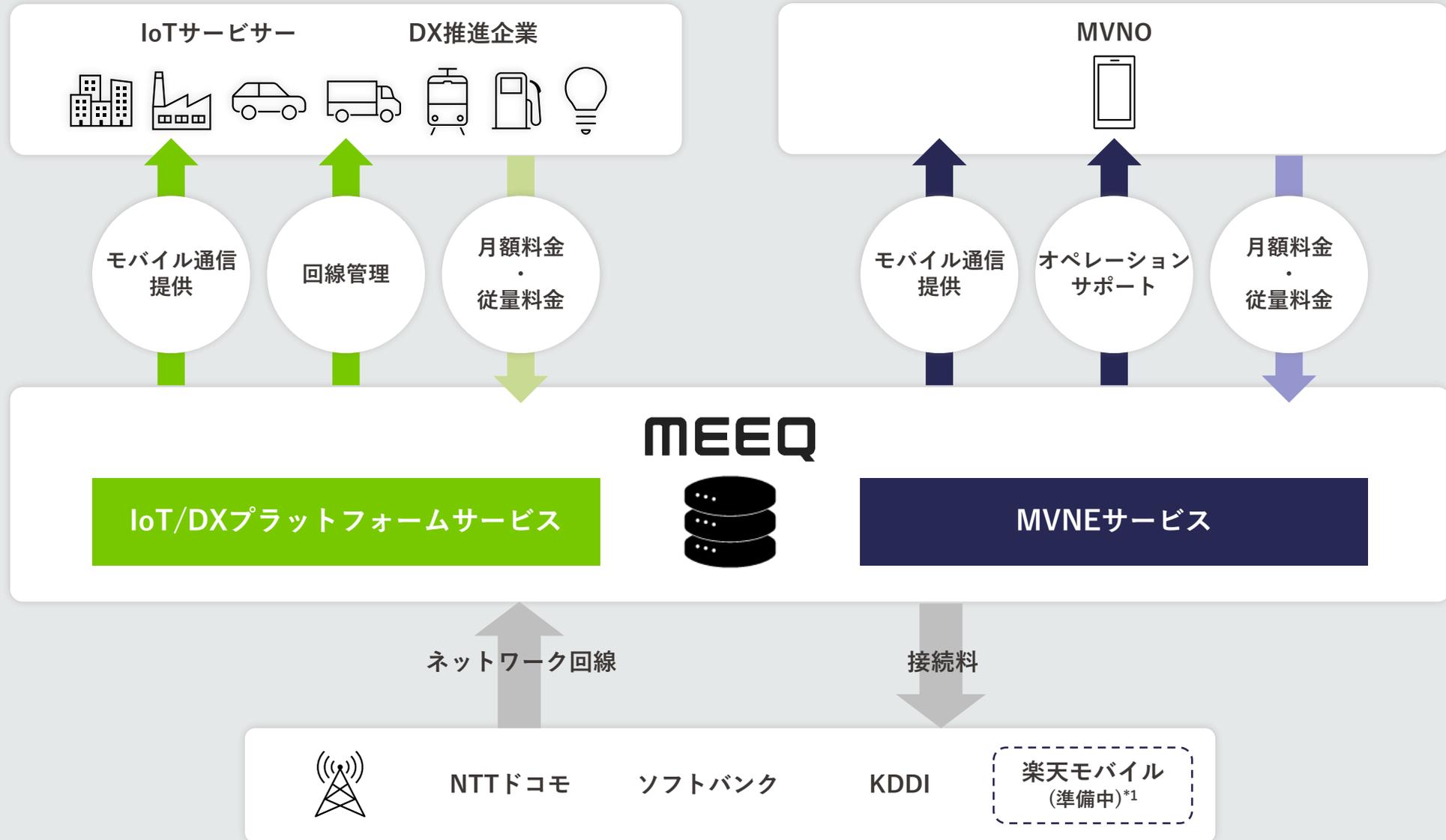
IoT/DXプラットフォームサービス

MVNEサービス

会社名	ミーク株式会社
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目10番13号
設立	2019年3月
上場証券取引所	東京証券取引所グロース市場（証券コード：332A）

資本・業務
提携企業

- ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社
- ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社
- 東京センチュリー株式会社
- 株式会社ファミリーマート
- 大阪瓦斯株式会社
- 加賀電子株式会社
- TIS株式会社
- ヤンマーベンチャーズ株式会社
- あいホールディングス株式会社
- 株式会社エアトリ
- 株式会社インバウンドプラットフォーム



- 上り回線の使用割合が高い「IoT/DXプラットフォームサービス」と下り回線の使用割合が高い「MVNEサービス」の両サービスを有することで、キャリア*1からの回線調達効率や設備活用効率が向上し、価格競争力の高いサービス提供が可能に

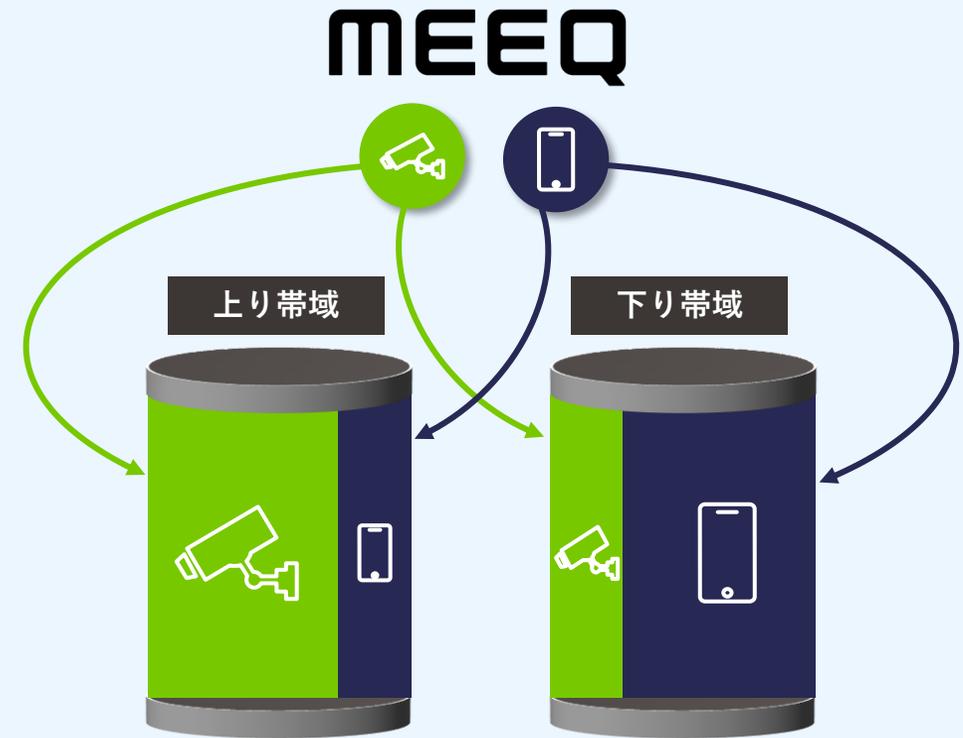
IoTサービスのみ



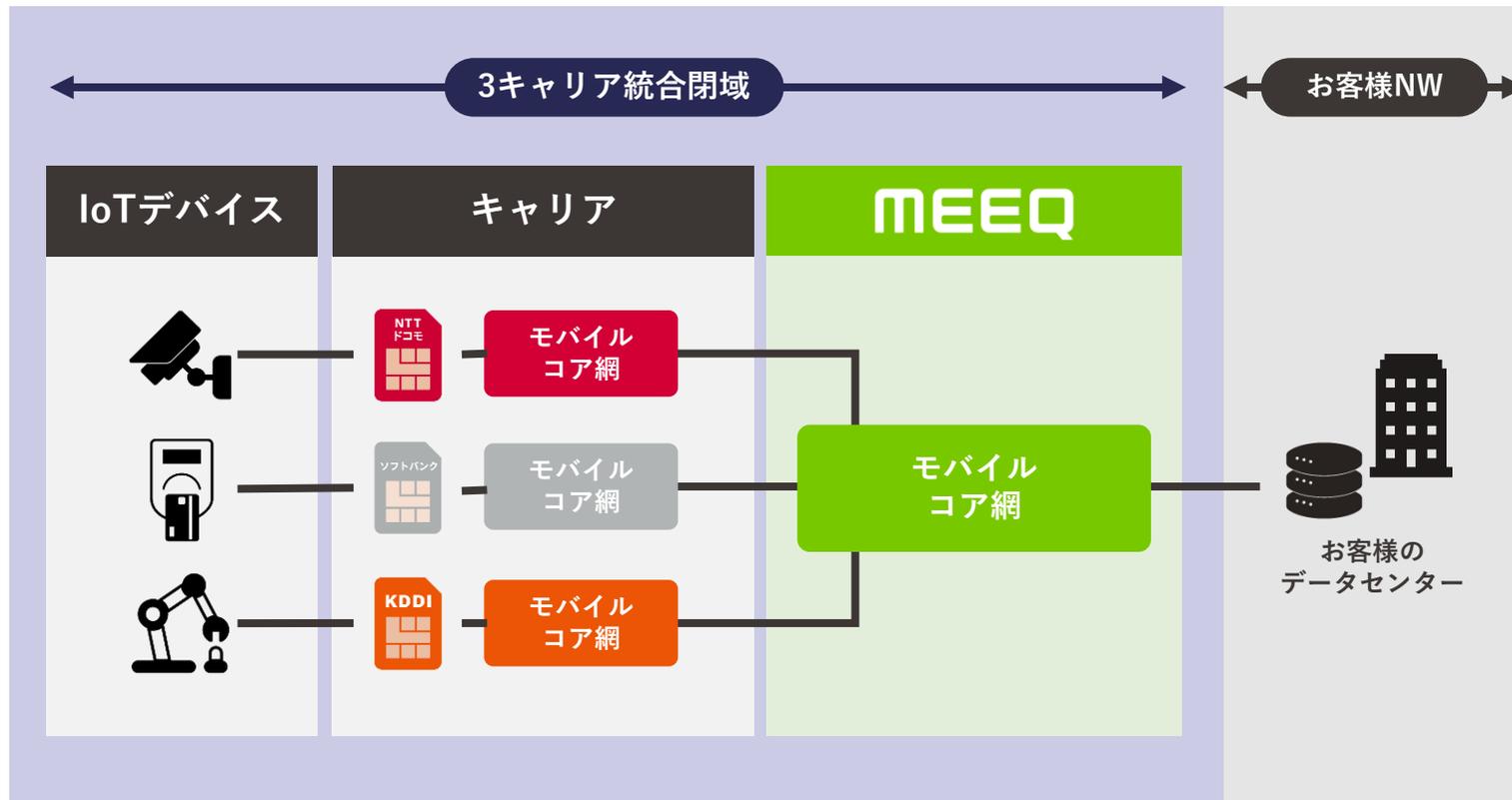
MVNEサービスのみ



ミック



- 一般的な他社サービスは、各キャリアごとに閉域網を構築することが必要
- 3キャリアとNW接続をしている当社では、異なるキャリアの通信を1つの閉域網に收容可能なサービスをワンストップ提供



なぜ閉域が必要？

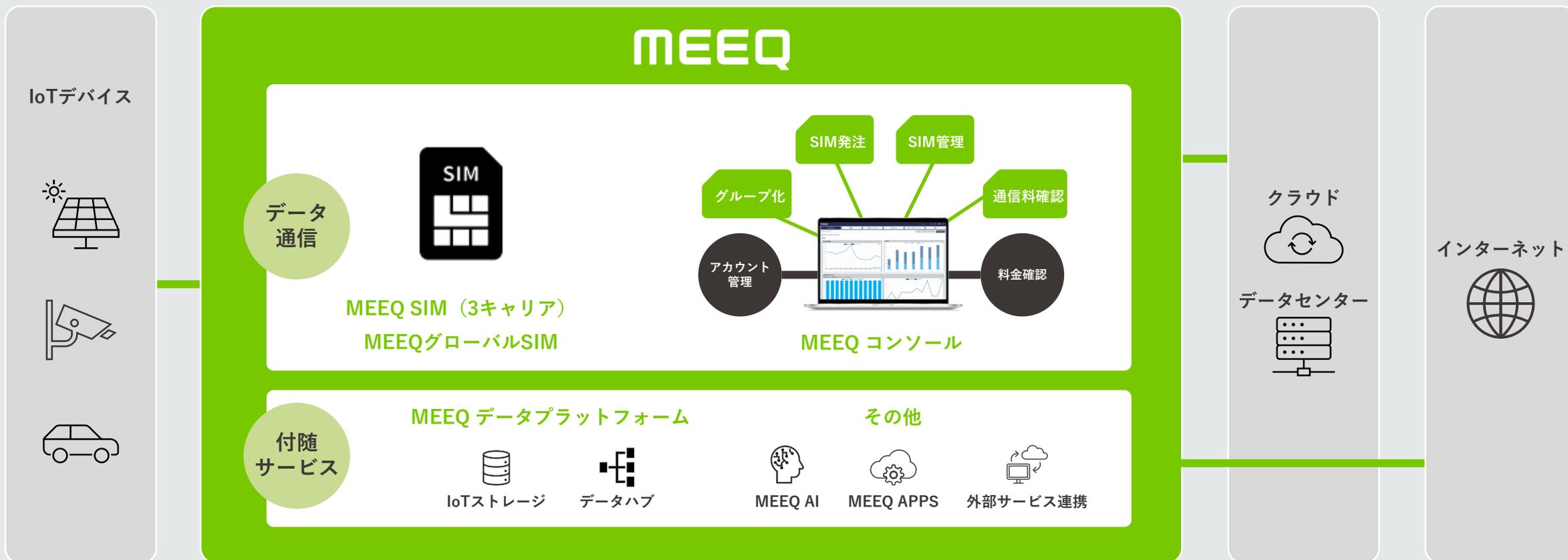
セキュアな業務システム

- インターネット上の脅威回避
- 漏洩リスクの最小化

IoTデバイスのセキュリティ懸念

- 潜在的な脆弱性
- ファームウェアの更新不足
- 暗号化の欠如

- 画面上で簡単に通信回線の契約（3キャリアから選択可能）、運用、管理等ができるIoTプラットフォーム
- IoTデータを収集・処理する「MEEQデータプラットフォーム」、蓄積したデータをAIで処理し活用する「MEEQ AI」等、IoTに関するサービスも一括提供



CASE 1

防犯・監視カメラ



お客様のお悩み

- ・ 大容量通信のコスト負担が大きい
- ・ セキュリティが心配
- ・ 在庫端末用のSIMコストがネック

MEEQが選ばれたPoint

3キャリア対応

SIMの短納期

モバイル閉域

管理コンソール

スモールスタート

固定IPアドレス

大容量アップロード

パケットシェア

ex) 工場の監視カメラ、駅の監視カメラ 等

CASE 2

決済端末



お客様のお悩み

- ・ 山間や臨海部で繋がりにくいキャリアがある
- ・ 決済情報を安全に扱いたい
- ・ 端末によってデータ通信量がバラバラ

MEEQが選ばれたPoint

3キャリア対応

SIMの短納期

モバイル閉域

管理コンソール

スモールスタート

固定IPアドレス

大容量アップロード

パケットシェア

ex) 交通機関のキャッシュレス決済 等

CASE 3

遠隔監視センサー



お客様のお悩み

- ・ 大量のSIMを管理しなければならない
- ・ 低コストで導入をしたい
- ・ 数枚から始めて効果を見て拡大したい

MEEQが選ばれたPoint

3キャリア対応

SIMの短納期

モバイル閉域

管理コンソール

スモールスタート

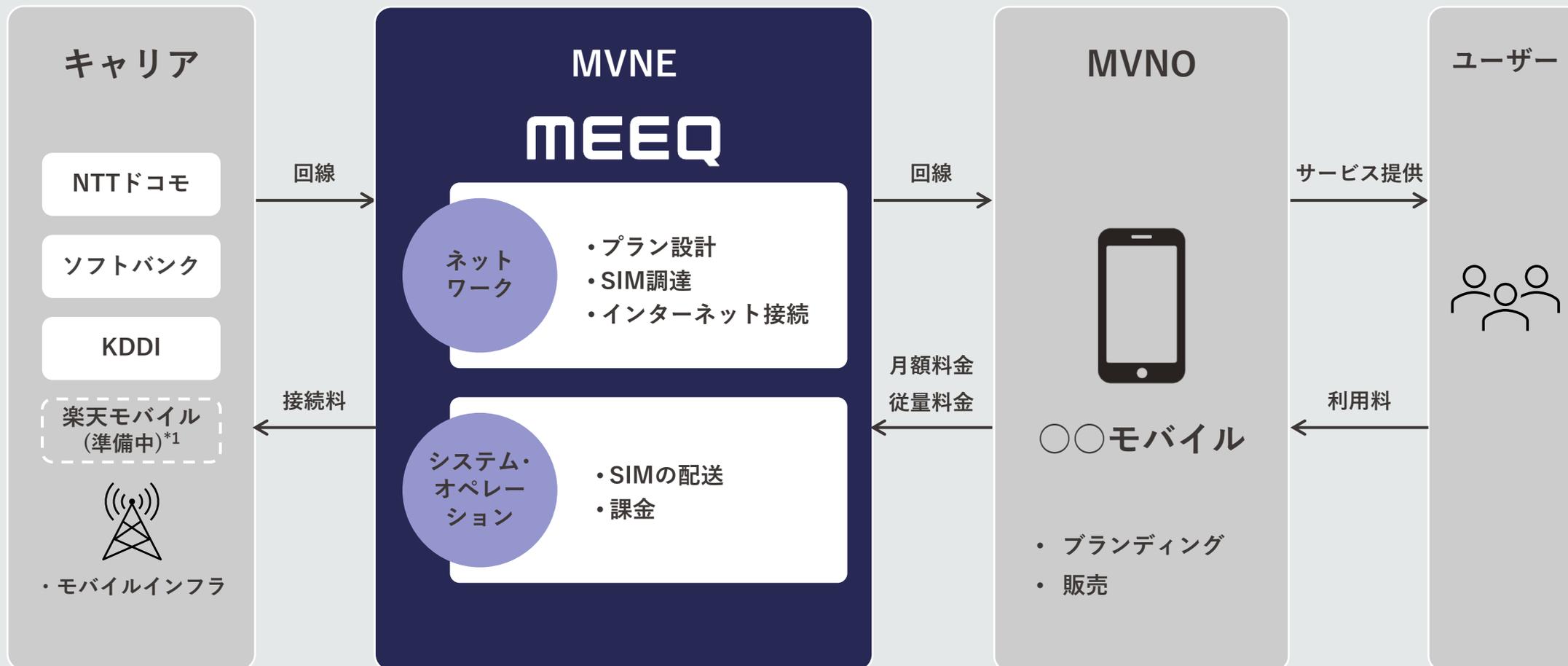
固定IPアドレス

大容量アップロード

パケットシェア

ex) 農業監視センサー、死活監視システム 等

- 3キャリア対応のMVNEとして、MVNOのモバイル事業立ち上げや運用を支援
- SIM配送（キャリア調整を含む）や、プラン設計、その他サポート（新規モバイル事業参入や収益拡大サポート）を実施
- ネットワーク設備を構築しキャリアと接続することでサービスを実現。MVNOの設備投資や固定費を吸収する役割も担う



- 「3キャリア対応」と「柔軟なサービス」、「事業サポート」により、MVNOのメリットを創出

MEEQ

1 3キャリア対応



2 柔軟なサービス



3 事業サポート



MVNOメリット

3キャリアの通信回線をワンストップで提供可能

- ・ 所有端末に合わせたキャリア選択
- ・ 生活エリアの電波環境に合わせたキャリア選択

プラン構築の自由度

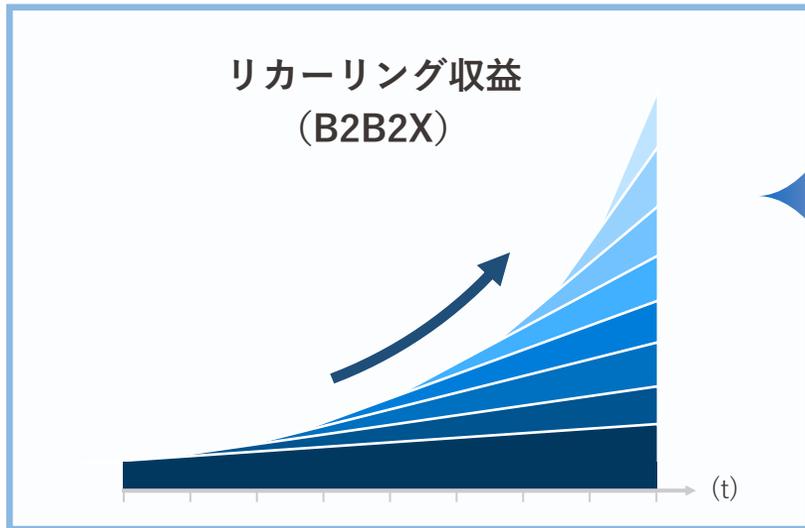
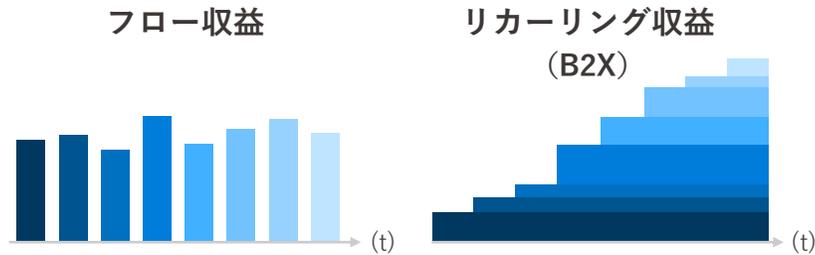
- ・ 自社サービスとのシナジー創出
- ・ 容量、速度など自由なカスタマイズ

異業種からのスムーズなモバイル事業参入

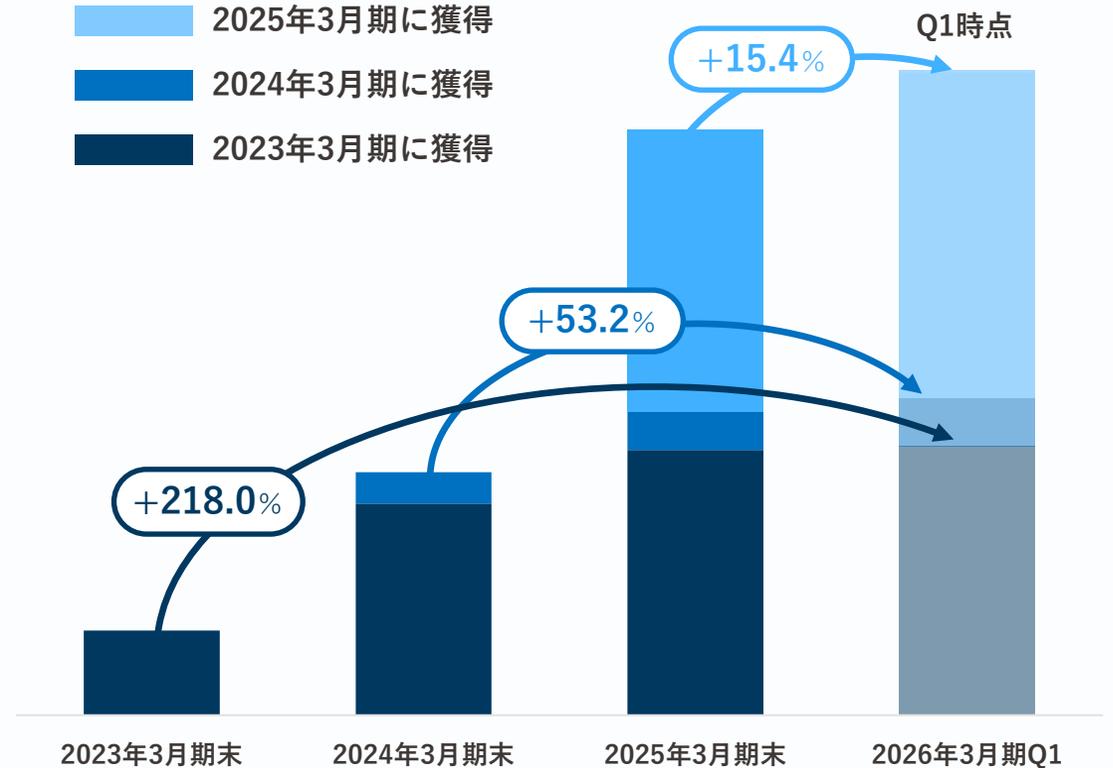
- ・ 手厚い立ち上げ支援
- ・ SIM配送やキャリア交渉等を請け負い

- 当社はB2B2X型のリカーリング収益モデルのため、顧客それぞれの成長に伴い、当社の収益も指数関数的に拡大していく
- 各事業年度で獲得した顧客が継続して事業拡大することで回線数は高い成長率で拡大を続けている

ビジネスモデル別の収益拡大イメージ



2023年3月期以降に獲得した顧客回線数の成長実績



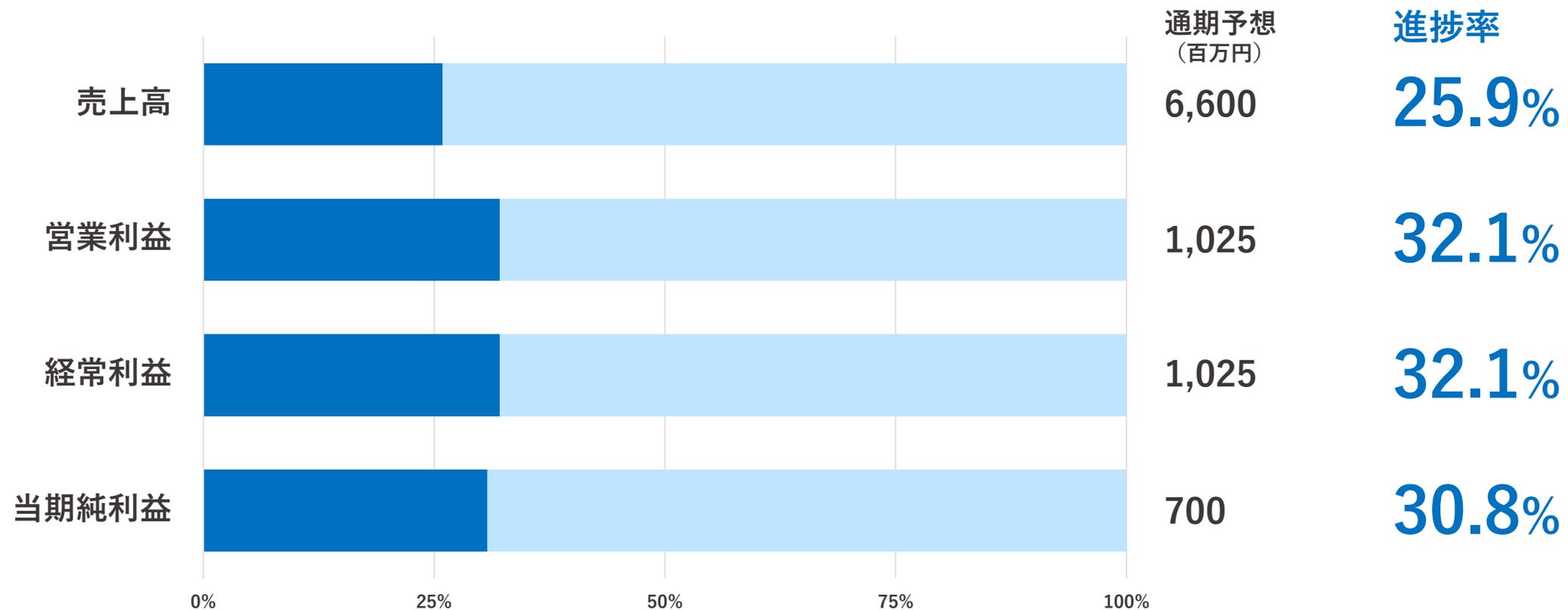
2. 2026年3月期第1四半期業績



- 新規顧客の獲得に加え、既存顧客も順調に推移し、売上高は前年同期比**27.3%増**の1,711百万円
- ネットワーク回線設備・帯域の効率的な運用により経常利益も前年同期比**41.7%増加**、経常利益率は**19.2%**に上昇

	2025年3月期Q1	2026年3月期Q1	前年同期比	
			増減	%
(百万円)				
売上高	1,343	1,711	+367	+27.3%
売上総利益	490	646	+155	+31.7%
売上高総利益率	36.5%	37.8%	+1.3pt	-
営業利益	232	329	+96	+41.7%
営業利益率	17.3%	19.2%	+1.9pt	-
経常利益	232	328	+96	+41.8%
経常利益率	17.3%	19.2%	+2.0pt	-
税引後当期純利益	157	215	+57	+36.6%

- 進捗は売上高、各利益共に25%を上回り順調に推移
- 新規サービスの開発とネットワークの増強等を下期に見込むため、通期業績予想は変更なし



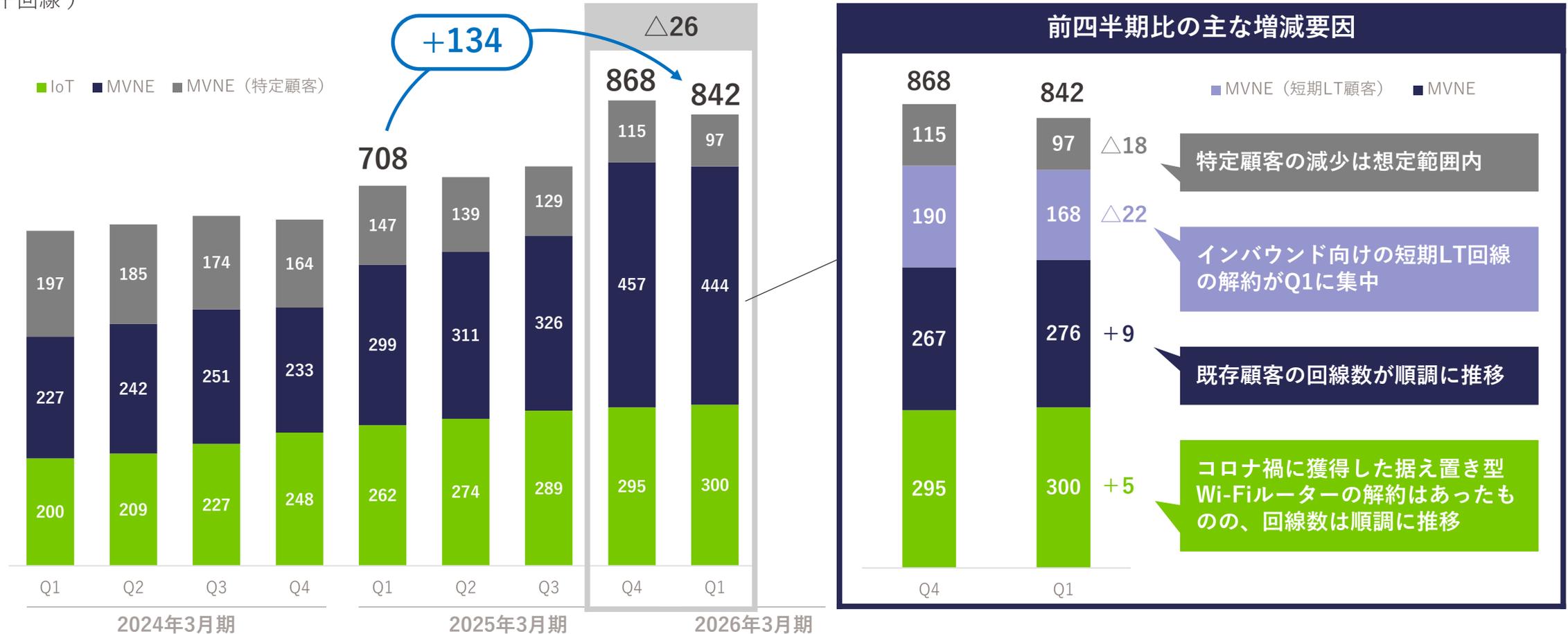
- 主に法人税等の支払いにより現金及び預金が128百万円減少したものの引き続き財務健全性は維持

(百万円)	2025年3月末	2025年6月末	増減
流動資産	5,931	5,839	△91
現金及び預金	4,032	3,903	△128
売掛金	1,199	1,172	△26
前払費用	703	784	+81
その他	△3	△21	△17
固定資産	843	978	+134
有形固定資産	353	391	+37
無形固定資産	409	530	+121
投資その他資産	80	56	△24
資産合計	6,774	6,818	+43

	2025年3月末	2025年6月末	増減
流動負債	1,652	1,413	△238
買掛金	451	455	+4
未払費用	283	202	△81
契約負債	568	618	+50
その他	348	136	△211
固定負債	79	71	△8
負債合計	1,731	1,484	△247
純資産	5,043	5,333	+290
資本金	623	646	+23
資本剰余金	1,593	1,617	+23
利益剰余金	2,753	2,969	+215
株主資本合計	4,971	5,233	+261
新株予約権	71	100	+28
負債及び純資産合計	6,774	6,818	+43

- 累計回線数は、前年同期比+134千回線（18.7%増）の842千回線
- 特定顧客の回線数減少と、インバウンド向けの短期LT回線*1の解約が集中したことにより、前四半期比では減少

(千回線)

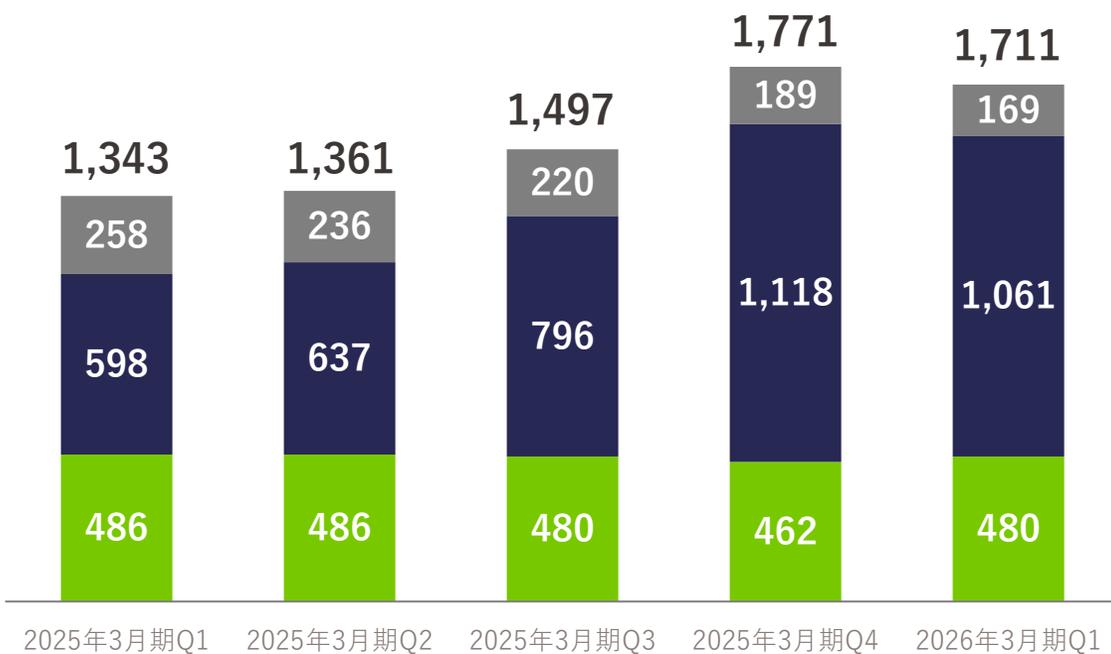


- 売上高は、前四半期はKABU&モバイルのサービス立ち上げに関連する売上が多く含まれていたため前四半期比では減少したものの、オーガニックな成長を続け前年同期比では27.3%増加
- 経常利益は、売上高や売上総利益率の上昇、販管費率の改善により、前年同期比・前四半期比ともに大きく増加

サービス別売上高推移

(百万円)

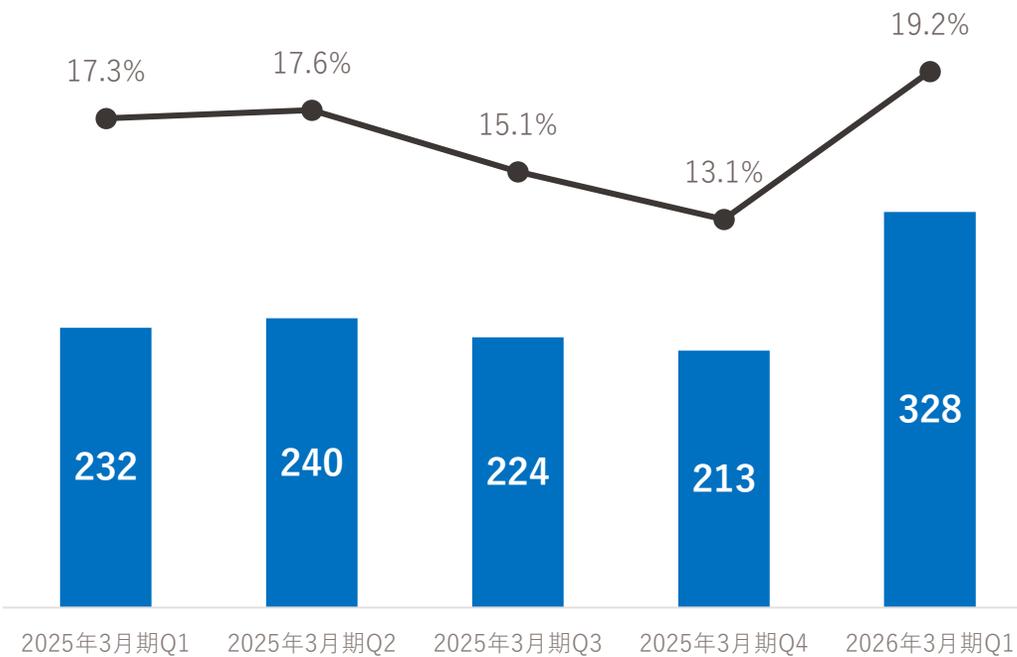
■ IoT ■ MVNE ■ MVNE (特定顧客)



経常利益・利益率推移

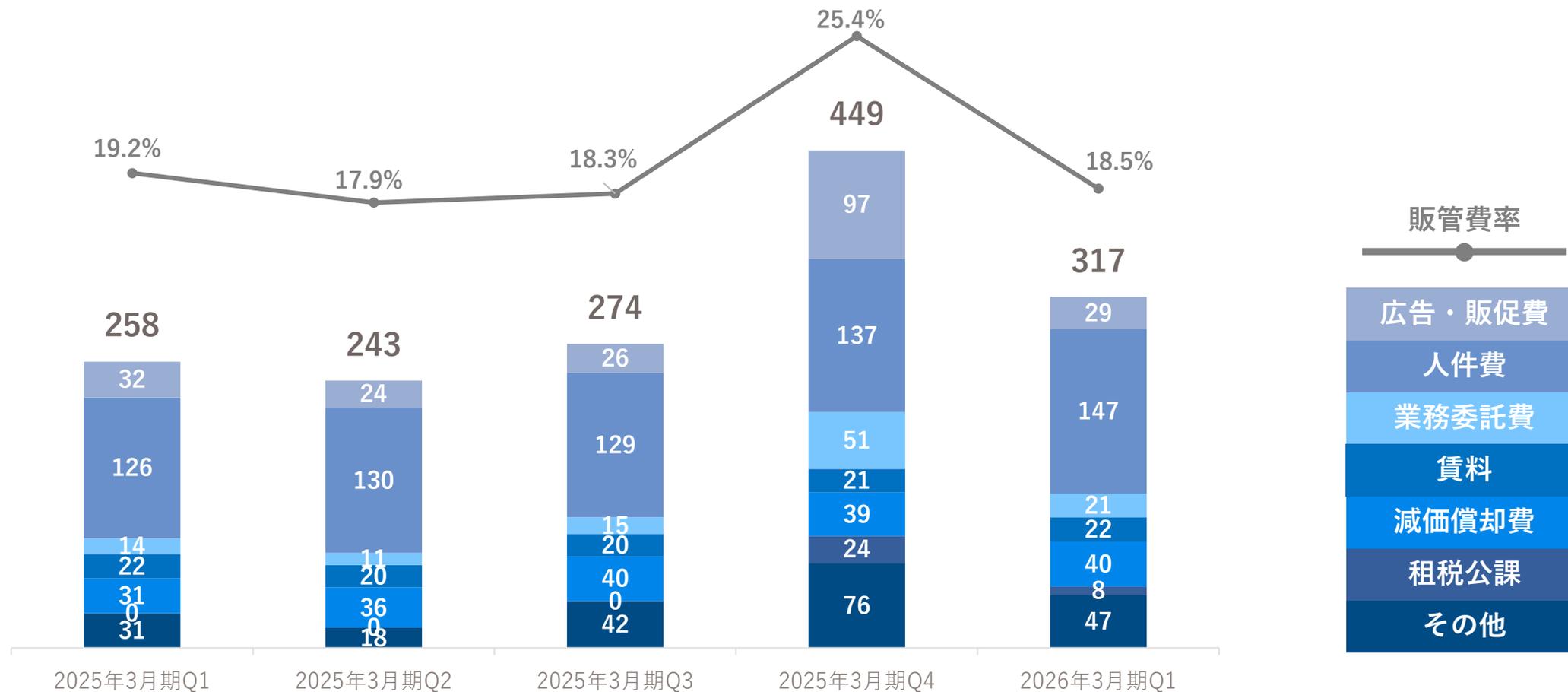
(百万円)

■ 経常利益 ● 経常利益率



- 広告・販促費用や監査報酬による業務委託費、外形標準課税による租税公課等が前四半期に集中しており、前四半期比で販管費は大きく減少。前年同期比でも販管費率は0.7pt改善し、利益率向上に寄与

(百万円)



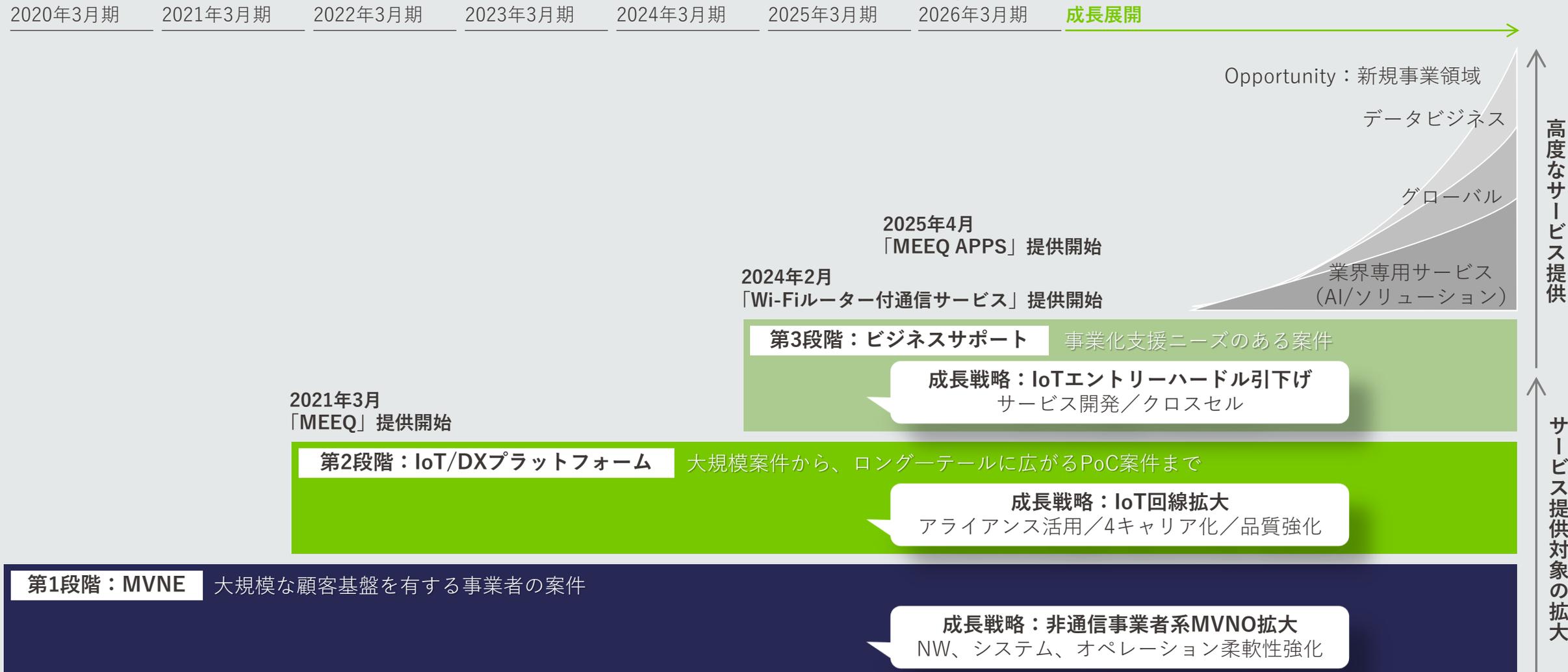
3. 今後の成長戦略



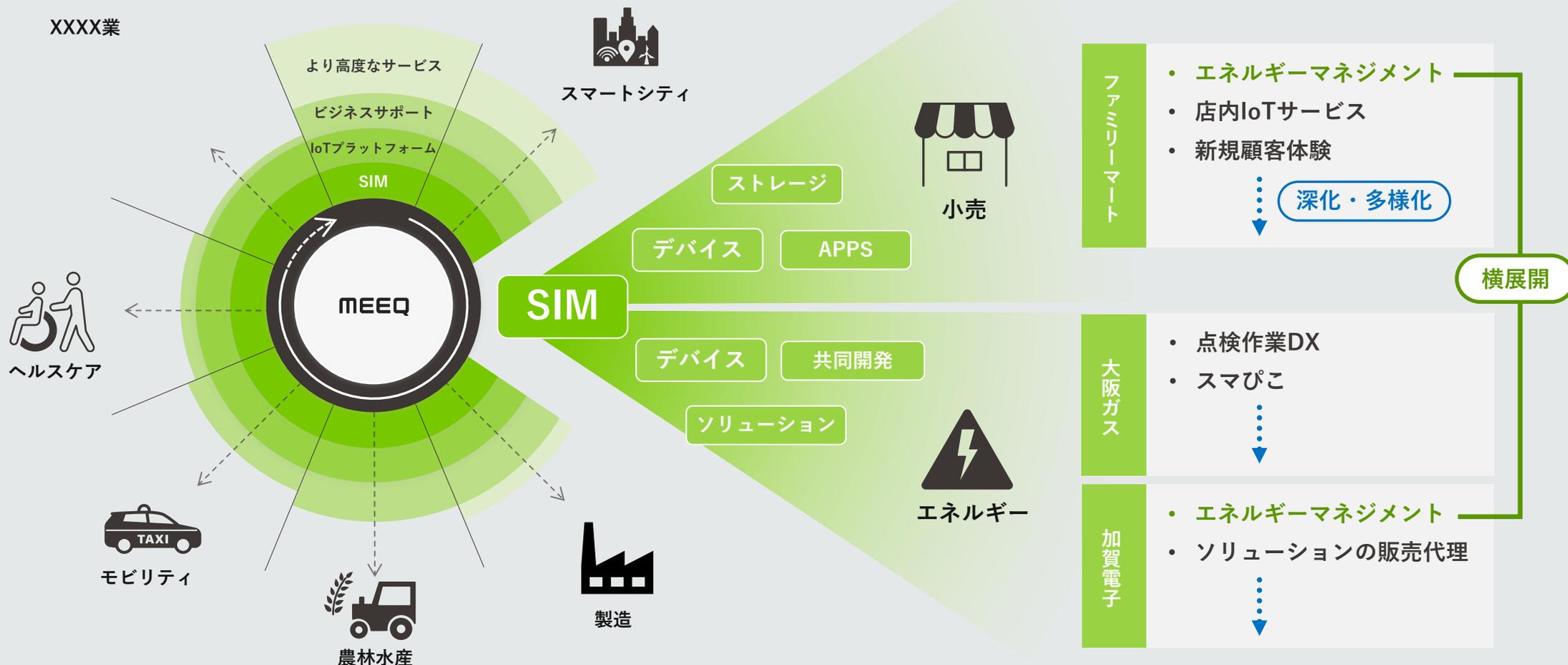
- MVNEで培ったオペレーション構築力やキャリアとの関係性を活かしてビジネスサポートサービスを開発し、IoT/DXプラットフォームとクロスセル
- IoTビジネスに寄り添い、顧客が共通的に抱える課題のソリューションをプラットフォーム上で提供



- MVNEの顧客基盤、オペレーション構築力やIoT/DXプラットフォームのソリューション構築力を活かし、さらなる領域へと今後の事業領域を展開していく



- 様々な業種の企業との提携関係を活かして、業界特有の垂直的なソリューションを開発、提供
- 提携先事業拡大に合わせたソリューションの深化・多様化、業界を超えた横展開



エコミラ代理販売開始 加賀電子に導入

- 「エコミラ」は、株式会社HRが提供する省エネソリューションであり、特許を取得している自社開発技術により、運転を止めることなく消費電力を約3割削減できる
- 提携先の加賀電子本社に導入完了。今後も代理販売を拡大していく



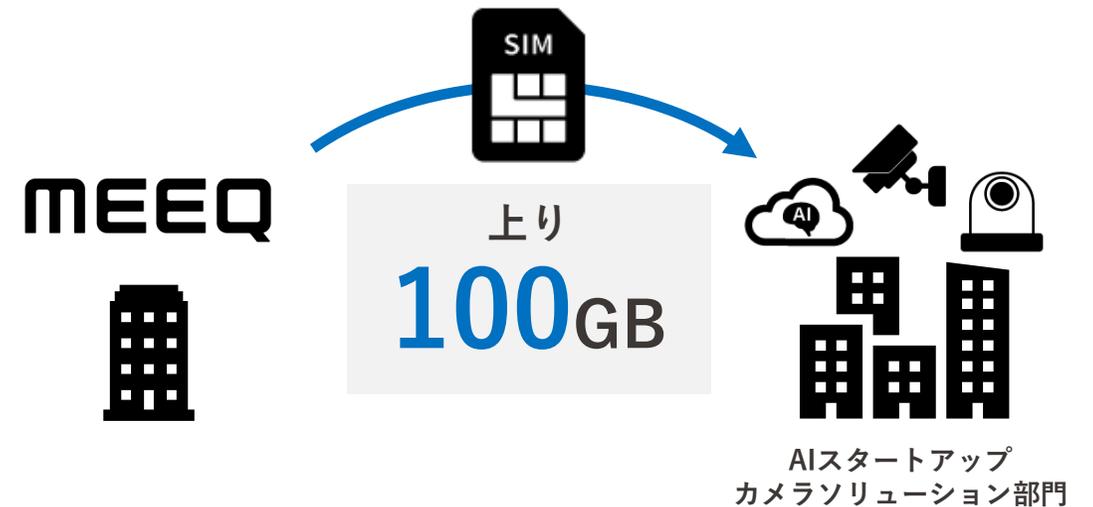
エコミラ、
TYPE-DC

エコミラとは

デマンドコントローラーの「無理矢理止める（送風）」モードにする省エネとは違い、エアコンを一切止めず室外機のインバーターを制御より節電ができるソリューション

大容量アップロードSIM無料提供プログラム実施

- 監視カメラ、AI/カメラソリューション向けに大容量アップロードSIMを6か月間無料提供（先着50社）
- 通信費用の圧迫がボトルネックになっているAIスタートアップや、新規事業開発部門を支援





名称	ミックモバイル株式会社
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 小林 敏範
事業内容	電気通信事業等
資本金	25百万円
設立年月日	2025年8月（予定）

設立目的

非通信事業者のモバイル事業参入が拡大



モバイル事業の運営には多様なノウハウが必要



モバイル事業への参入障壁を
さらに下げるために子会社を設立

事業の進捗は業績予想に対して順調に推移していますが、業績予想の変更はしないのですか	売上高・利益については、Q1時点で業績予想に対して順調な進捗ですが、今年度下期に新サービスの開発や、ネットワークの増強を予定しているため現時点で業績予想の変更は行いません。
売上総利益率が改善しているのはなぜですか	ネットワークの効率的な運用が進んだためです。 特にIoTにおいて、カメラをはじめとしたアップロード中心の案件獲得が進み、ダウンロードが中心のコロナ禍に獲得した据え置き型Wi-Fiルーターの解約もありネットワーク利用効率が上昇しました。
前四半期比で売上高が下がった要因は何ですか	前四半期は、KABU&モバイルのサービス立ち上げに関連する売上が多く含まれていました。
前四半期比で販管費率が下がった要因は何ですか	前四半期の販管費が高かった主な要因は以下の通りです。 <ul style="list-style-type: none"> • 広告費用 • 業務委託費用（上場に関する監査報酬、年間監査料の一括計上） • 外形標準課税（資本金の増加） • その他（採用教育費、貸倒引当金、上場関連費用等）
短期LT回線とは何ですか	通常回線と比べて利用期間が比較的短い契約種類の回線のことです。 主に訪日外国人が、日本国内の各種サービス（銀行口座、不動産契約、QRコード決済など）を利用開始するためのSMS回線等です。
現在のリカーリング率は何%ですか	2026年3月期Q1においては、98.2%です。
配当の予定はありますか	当社は、現時点では事業活動で得られた利益を事業基盤の強化や成長のための投資に活用することにより、株主価値の増大に努めています。
子会社設立による業績への影響はありますか	今期の通期業績予想に与える影響は、軽微であると判断しています。 しかしながら、中長期的には、当社グループ全体の企業価値向上と収益拡大に貢献するものと考えています。今後の事業の進捗により、開示すべき事項が発生した場合は、速やかにお知らせします。
子会社に関する事業展開の詳細を教えてください	詳細については、準備ができ次第改めて発表させていただく予定です。

本資料は、ミーク株式会社（以下「当社」といいます。）の企業情報等の提供を目的として作成されたものであり、当社有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等の当社以外に関する情報は、現時点で入手可能な公開情報等に基づいて作成しているものであり、当社がこれらの情報の正確性、合理性及び適切性等について保証するものではありません。

また、本資料に記載される当社の目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報は、当社が現在利用可能な情報並びに本資料の作成時点における当社の判断及び仮定に基づくものであり、様々なリスクや不確定要素によって、将来における当社の業績が、これらの将来情報と大幅に異なる場合があります。本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

MEEQ

