

2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ソラコム

2025年8月14日

2026年3月期 第1四半期業績サマリー



リカーリング収益

18.4億円

YoY +19.7%

(為替影響調整後YoY +24.6%)



売上高

22.2億円

YoY +17.7%

(グローバル売上高比率:47.3%)



EBITDA / 営業利益

1.7億円 / 1.2億円

YoY +29.7% / +35.0%

(営業利益率:0.7pt改善)

ビジネスハイライト



プラットフォーム
SORACOMのKPI

800万回線

213の国と地域、**509**キャリア



アフターAI組織に進化

新戦略リアルワールド
AIプラットフォーム



丸紅との新会社

ミソラコネクト

計画通り8/1に連結子会社化

- 1 2026年3月期 第1四半期決算
- 2 ビジネスハイライト
- 3 成長戦略
- 4 Appendix

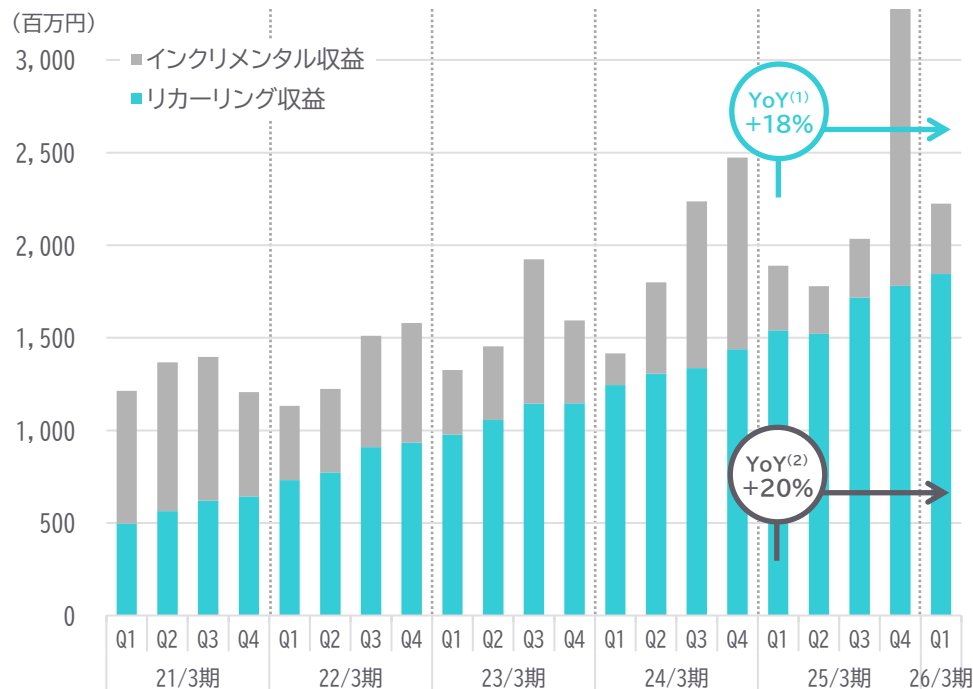
1 2026年3月期 第1四半期決算

2 ビジネスハイライト

3 成長戦略

4 Appendix

リカーリング収益は前年同期比20%増と右肩上がり増加



- リカーリング収益は、前年同期比、前四半期比ともに着実に増収
- 売上高はインクリメンタル収益の納入時期により変動するものの、この第1四半期は包括契約によるKDDIシナジー売上の前倒しの効果もあり増収

2026年3月期第1四半期 前年同期比

(百万円)

	FY 26/3 Q1実績	FY 25/3 Q1実績	前年同期比 YoY
リカーリング収益	1,845	1,541	19.7%
売上高比	82.9%	81.5%	+1.4pt
売上高	2,225	1,891	17.7%
売上総利益	1,223	1,119	9.3%
マージン(%)	55.0%	59.2%	△4.2pt
販管費及び 一般管理費	1,096	1,025	6.9%
売上高比(%)	49.3%	54.2%	△4.9pt
EBITDA	174	134	29.7%
マージン(%)	7.8%	7.1%	+0.7pt
営業利益	127	94	35.0%
マージン(%)	5.7%	5.0%	+0.7pt

- リカーリング収益は、前年同期比二桁増収(19.7%増)の18.4億円

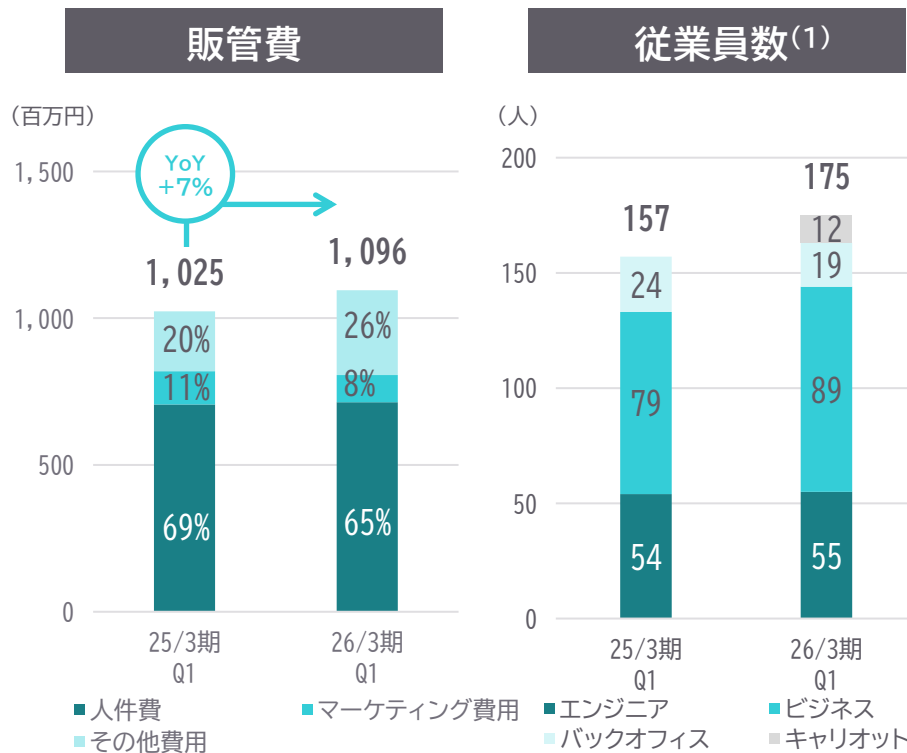
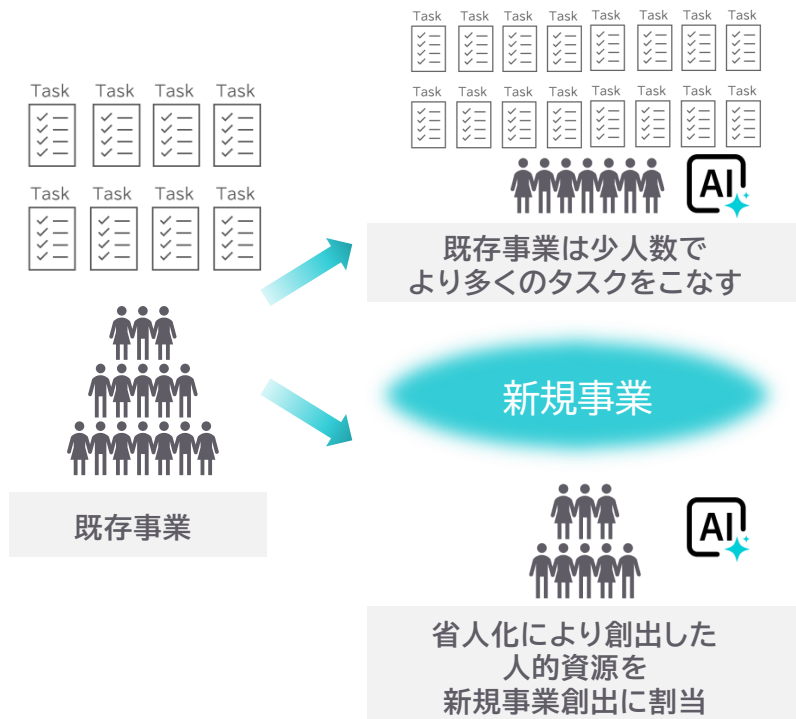
- 売上高は前年同期比17.7%増の22.2億円

- 売上総利益は前年同期比9.3%増の12.2億円で、生成AI関連への投資を継続

- 販管費は前年同期比6.9%増の10.9億円で、生成AIの活用により増加を抑制

- EBITDA、営業利益ともに3割増益

生成AIをフル活用し、業務の自動化・省人化を進めることで、Profitable Growthを加速

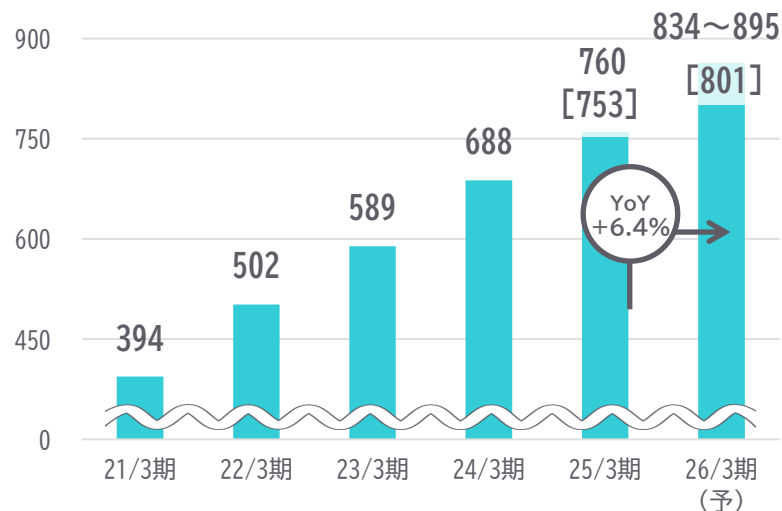


注:各決算期の最終月時点における取締役メンバーを含まない正社員数

$$\text{リカーリング収益} = \text{ARPA} \times \text{課金アカウント数}$$

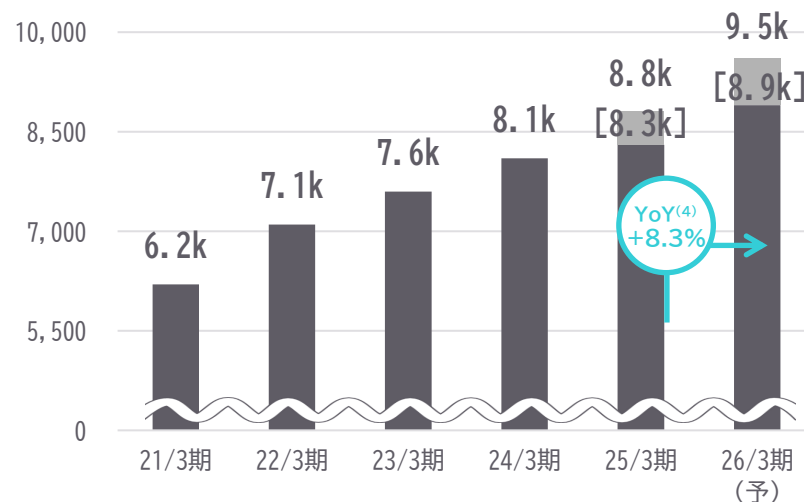
課金アカウント当たり
リカーリング収益(ARPA)⁽¹⁾⁽²⁾

(千円)



課金アカウント数⁽¹⁾⁽³⁾

(アカウント)

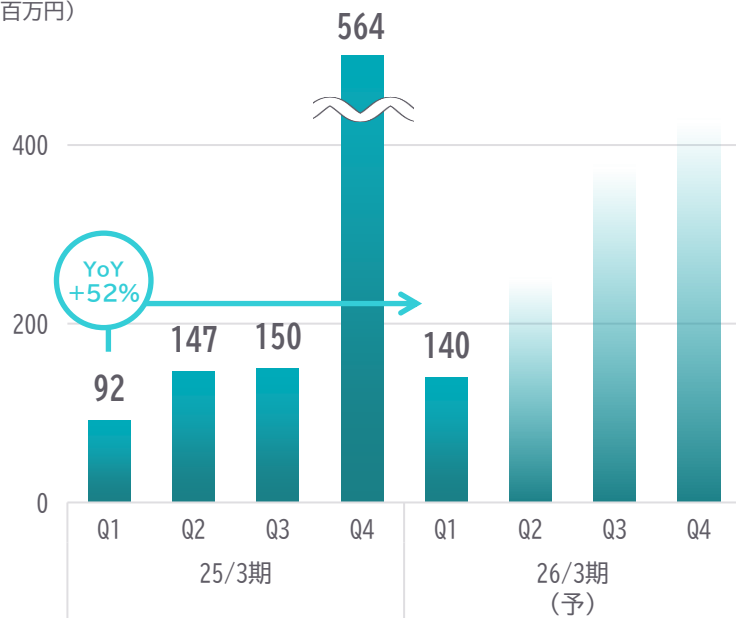


注: 1. 21/3期は未監査 2. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの（キャリアット/ミソラコネクトを除く）
3. 各決算期の最終月のアカウント数（キャリアット/ミソラコネクトを除く） 4. 課金アカウント数のYoYは各四半期末の平均残高ベース 5. []は各事業年度Q1の数値

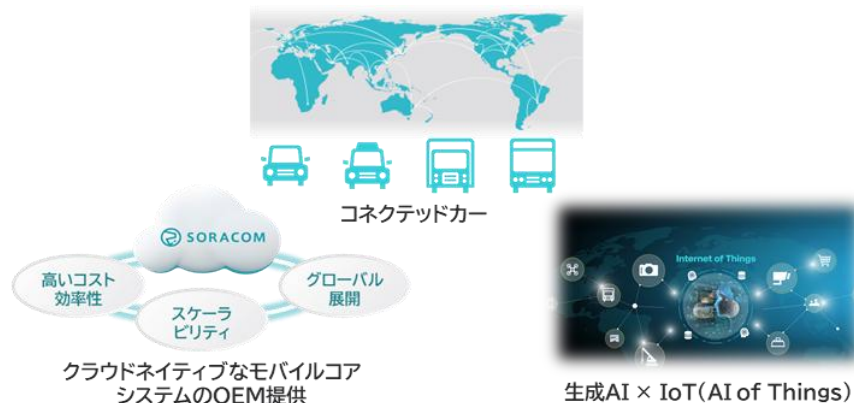
初年度のため下期偏重の傾向は残るが、前年同期比で着実に増収

KDDIシナジー売上の四半期推移

(百万円)



- KDDIシナジー売上は前年同期比52%増と包括契約の枠組みの効果により今年度は順調に進捗
- 包括契約の中でKDDIのIoTプラットフォーム戦略の支援を実施



新会社「ミソラコネクト」が予定通り8月1日に連結子会社化
丸紅グループのMVNO事業を継承、ソラコムとの技術と融合させ、顧客のDXを加速

丸紅 I-DIGIO

ヒト向け、オンプレミス

NTTドコモ
フルMVNO

コンシューマー/モバイルワーカー
に対応した通信インフラ

モバイルワーカー、プリペイド、IoT等、多様なサービスラインナップ

法人・システム部
中心のユーザー層



Misora Connect

互いの強みを活かした
補完関係

マルチキャリア・フルMVNO

SORACOM

モノ向け、クラウド対応

KDDI・グローバル
フルMVNO

独自技術でクラウド上に
モバイルコアを構築

IoTに特化した多機能
プラットフォーム

多岐にわたる業界の
幅広いIoTユーザー

ミソラコネクトの業績予想への影響

(百万円)

	FY 26/3 業績予想	前期比 YoY	ミソラコネクトの 影響額
売上高	11,300	25.7%	1,294
売上総利益	5,950	18.2%	358
マージン(%)	52.7%	△3.3pt	27.7%
販管費及び 一般管理費	5,275	20.5%	310
売上高比(%)	46.7%	△2.0pt	24.0%
EBITDA	1,135	36.1%	175
マージン(%)	10.0%	+0.7pt	13.5%
営業利益	675	2.8%	48
マージン(%)	6.0%	△1.3pt	3.7%

- 8月1日に連結子会社化が完了、第2四半期から連結へ業績取り込み
- シナジー創出も順調に進捗し、今後の連結業績への貢献を最大化するための取り組みを加速
- シナジー効果による売上増加、コスト低減も構想フェーズから実行フェーズへ

2026年3月期第1四半期 通期業績予想に対する進捗

(百万円)	FY 26/3 Q1実績	FY 26/3 業績予想	進捗率	前年同期 進捗率
リカーリング収益	1,845	8,690～9,410	20.4%	23.5%
売上高比	82.9%	80.5～79.7%		
売上高	2,225	10,800～ 11,800	19.7%	21.0%
売上総利益	1,223	5,700～6,200	20.6%	22.2%
マージン(%)	55.0%	52.8～52.5%		
販管費及び 一般管理費	1,096	5,100～5,450	20.8%	23.4%
売上高比(%)	49.3%	47.2～46.2%		
EBITDA	174	1,060～1,210	15.4%	16.1%
マージン(%)	7.8%	9.8～10.3%		
営業利益	127	600～750	18.9%	14.4%
マージン(%)	5.7%	5.6～6.4%		

- 8月1日に連結子会社化したミソラコネクトの影響は第2四半期から入ってくることを勘案すると、第1四半期は売上/利益ともに予定通り進捗

注: 進捗率は業績予想レンジの中間値で記載

1 2026年3月期 第1四半期決算

2 ビジネスハイライト

3 成長戦略

4 Appendix

10回目の記念イベントで、新しい事例、企業理念、戦略を発表



私たちの暮らしに浸透するソラコムのコネクテッドサービス



New!!

株式会社バンダイ

Tamagotchi Paradise
- Lab Tama



New!!

GM0フィナンシャル
ゲート株式会社

決済端末
ソリューション



New!!

株式会社JUREN

レンタルバッテリー
サービス「充レン」

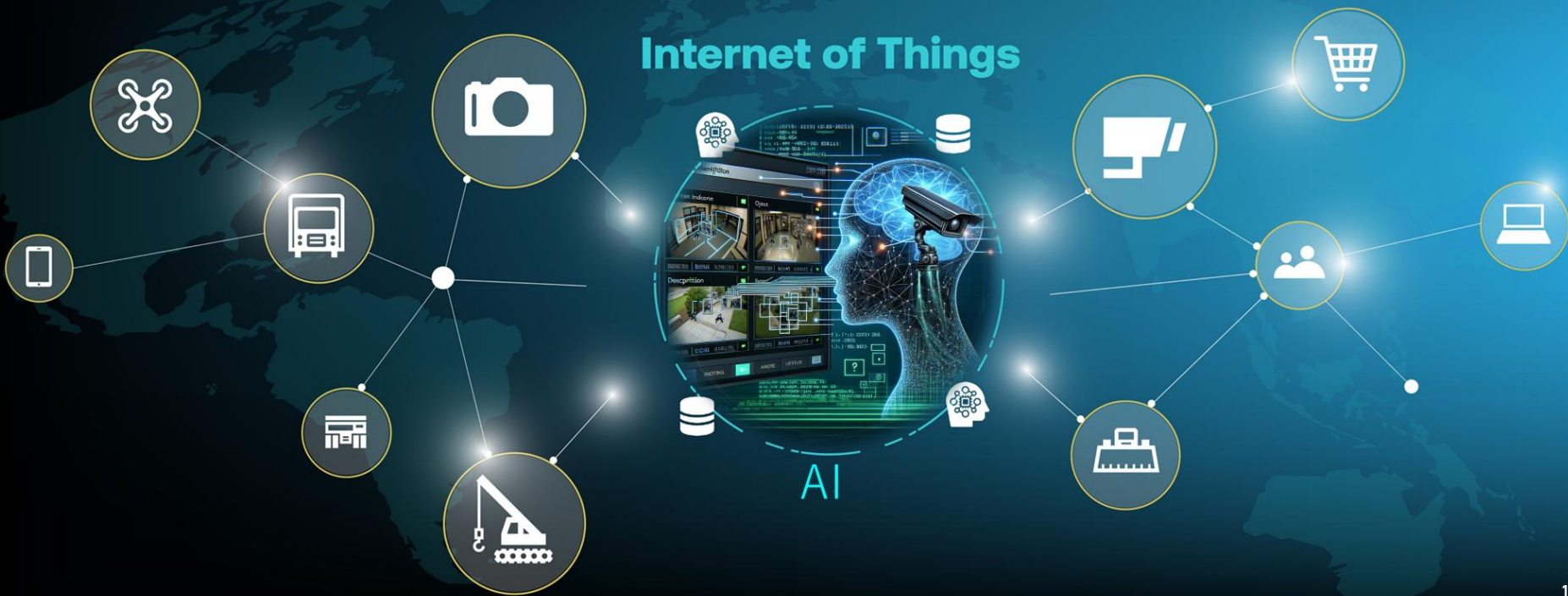


New!!

Riddell

アメフトヘルメットの
スマートセンサー

IoTデータと生成AIを組み合わせれば、大きな価値を生み出せる



多くの企業が直面するAI × IoTの課題をソラコムが解決し、プロジェクトの実現を支援



IoTデータは収集できるが、生成AIには連携できておらず、活用方法が限定的



社内データが各部門に散在し、統合が困難



IoT/社内/社外データを生成AIに連携しより大きな価値を生み出せるはずだが、精神的ハードル、技術的ハードルが高い

Making Things Happen

for a world that works together

私たちがつくるのは、共鳴しあう世界です。

モノや人がつながり、それぞれの価値が増幅しあい想像を超える未来が次々と生まれていく。

通信、クラウド、AI といったテクノロジーをだれもが使えるようにして、
志を共にするパートナーたちと共に世界を良くするイノベーションへとつなげる。

IoT と、その先へ。



フィジカルとデジタルの両方、現実世界のすべてを AI につなぎ、
より良い未来を創造するリアルワールドAIプラットフォームへと進化します



ソラコムが全てをAIにつなぐ

リアルワールドAIプラットフォームの実現に向けて様々な施策を展開

New!!



Open AI API
Enterprise

OpenAIが提供する「**OpenAI API プラットフォーム**」のエンタープライズ契約を締結

New!!



グローバルIoTプラットフォーム
SORACOMのAX
(SORACOM Query、SORACOM Flux、MCPサーバー⁽¹⁾等)

New!!



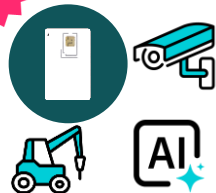
誰でも簡単に生成AIボットを作れるようになる新サービス**Wisora**をリリース

New!!



カメラ映像と生成AIを容易につなぐ「ソラカメ」の**屋外対応**と**生成AIアプリのテンプレート機能**をリリース

New!!



カメラ・AI・ロボティクスなどで必要となる**テラバイト級大容量アップロード向けプラン**を提供開始

New!!



生成AIの力を用いてお客様のIoTアプリケーション開発・運用を支援する
SORACOM GenieBuildを提供開始

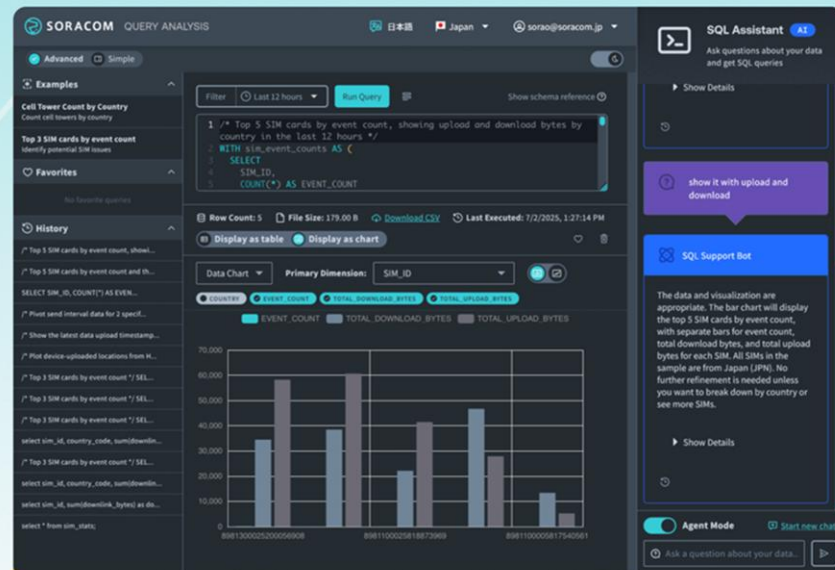
生成AIにより簡単に大量のIoTデータを検索・分析することが可能に

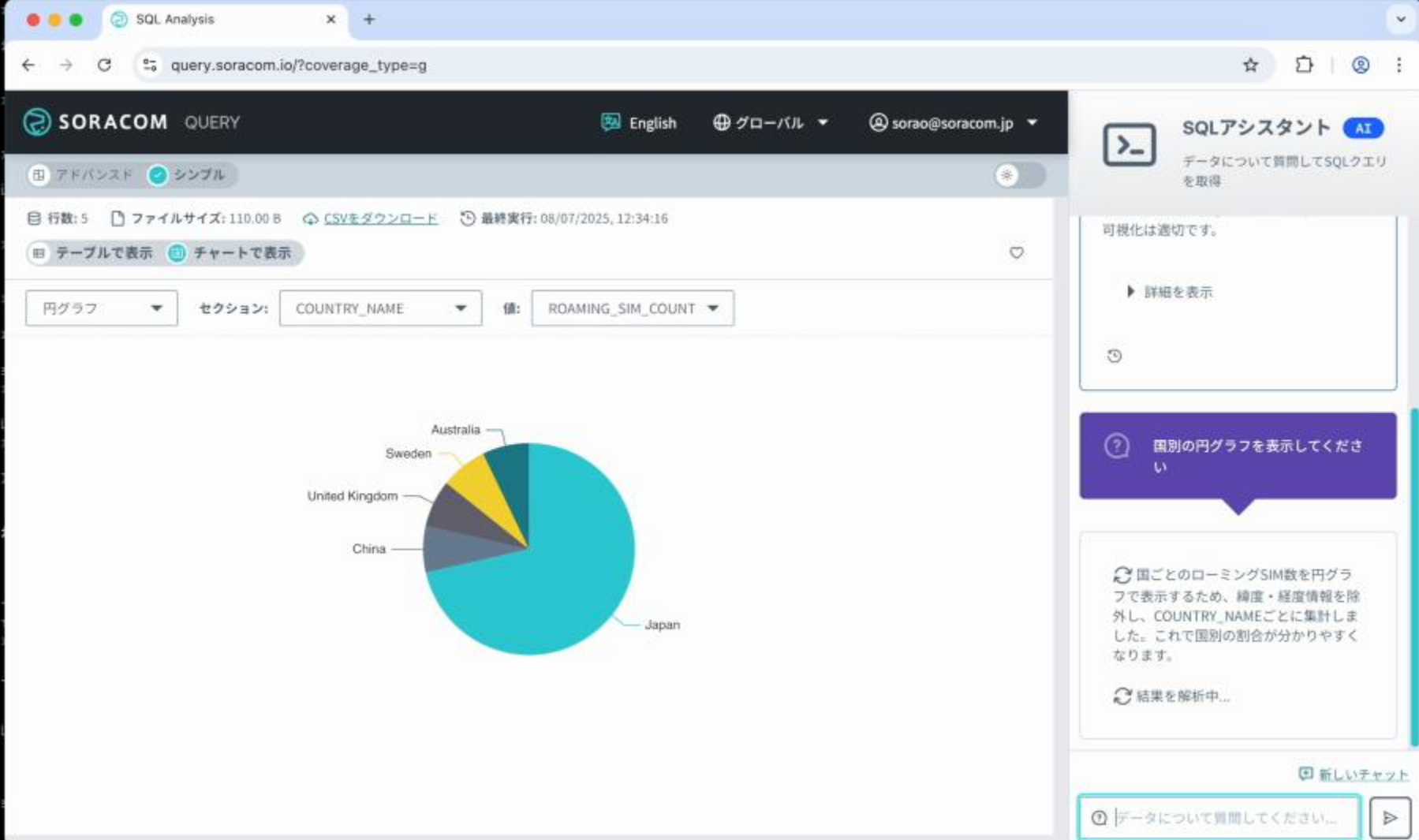
New!!

SORACOM Query

Securely collect, store, and analyze IoT data with natural language to SQL conversion, real-time data visualization and scalable query execution.

Launch Soracom Query Studio [↗](#)





生成AIボットを簡単に学習させて、設置できる新サービス「Wisora」

New!!



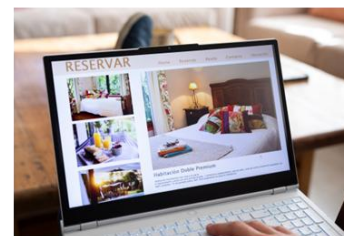
24時間/
365日対応
多言語対応



カスタマーサポート



社内ヘルプデスク



マーケティングサイト

≡ セットアップウィザード

Wisoraの初期設定を以下のステップで行います。各ステップで入力した設定は自動的に保存され、後で詳細な設定を行うことも可能です。

- ✓ データ学習
- ✓ キャラクター設定
- ✓ チャット設定
- ✓ ボット公開
- 5 完了

🌐 AIボット公開準備完了！

Wisoraでは、AIボットを簡単に設置できます。自社Webサイトのウィジェットや、Slack連携、Webの公開ページとして。

公開用のチャットページはすでに作成されており、利用可能です！

チャットページ

<https://soracam-demo10.support-bot.dyn.soracom.io/chat-page/soracam-dem>

📄 コピー

🔗 開く

セットアップウィザードは完了です。

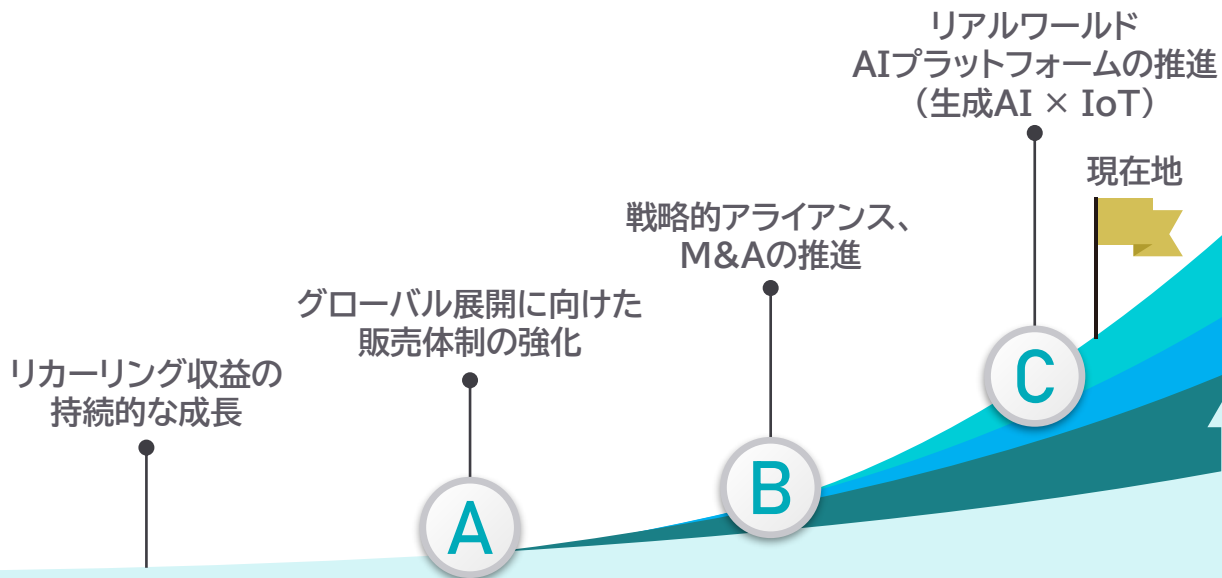
1 2026年3月期 第1四半期決算

2 ビジネスハイライト

3 成長戦略

4 Appendix

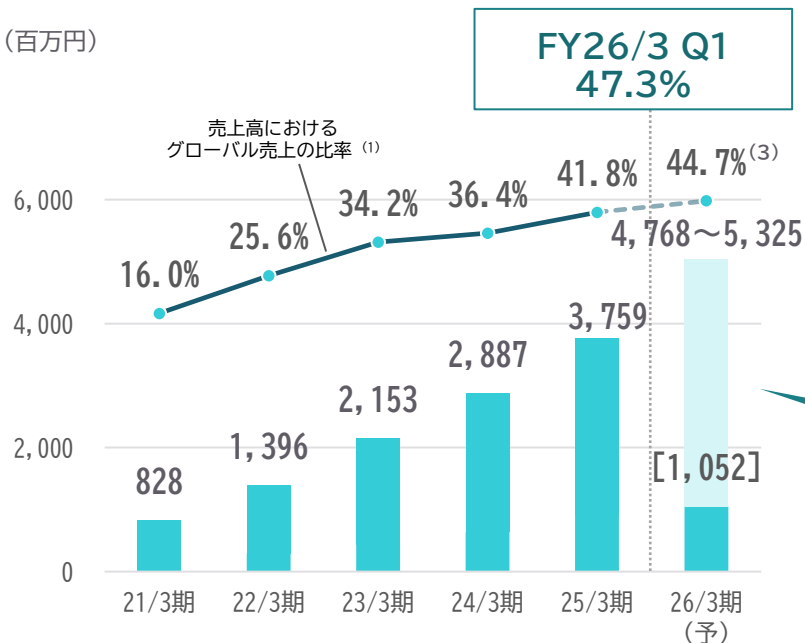
安定したリカーリング成長に加え、グローバル + 戦略案件 + 生成AI のアップサイド



グローバル売上高比率は40%超え、大型案件の獲得とARPAの向上に取り組む

グローバル売上高 (1)(2)

(百万円)



Hilton®  BUSPATROL

以下を軸とした成長の加速

- 大型案件(Hilton、BusPatrolなど)の進捗
- 生成AIのサービス(SORACOM Flux、SORACOM Queryなど)をはじめとした高付加価値サービスの利用促進

生成AIの力でコネクテッドカー向けの高機能開発を加速させる

コネクテッドカー分野でのアライアンス



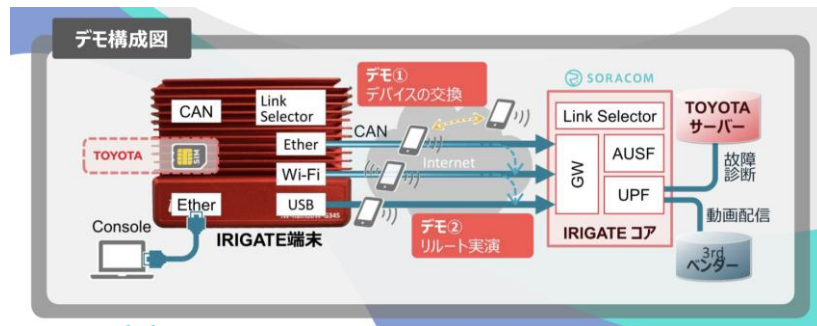
KDDIの持つ日本の自動車メーカーの海外基盤を活用し、成長を続けるコネクテッドカー市場へのサービス展開を目指す



グローバル市場におけるモビリティサービス分野のIoT先進技術の活用に向けて協業を検討

New!!

コネクテッドカーを推進する新機能
SORACOM Connectivity Hypervisor



AECC(Automotive Edge Computing Consortium)においてコネクテッドカーが安定したネットワーク接続を維持しつつ、柔軟な通信制御を実現するための仕組みの実証に取り組んでいます。本プロジェクトでも、Connectivity Hypervisorを活用したサービス構想および、SGP.3.2を利用したプロファイル追加の機能についても検証しています。

IoTおよびAI分野のリカーリング型サービスの獲得を軸に、戦略的に成長を加速

バーティカル領域

ソラカメ

建設／小売／物流

M&Aにより獲得

Cariot

モビリティ

AI / IoT × 特定領域
B2Bリカーリングサービス

業界・用途特価の
IoTバーティカルサービスを提供し、
ソラコムとの協業によるシナジーがある企業
及び
AI / IoTリカーリング型サービスを提供で
きるポテンシャルを有する企業

ホリゾンタル領域

New!!

Wisora

AIネイティブな
業務支援ソリューションAI / IoT×既存サービス
SORACOMを進化させる
サービス・プロダクト

デバイスも含めた
ハードドリブンなビジネス、
プラットフォームの可視化を
実現するサービス、無線技術、
生成AIなどの先端技術
を提供する企業等

IoT × AI

SORACOM

IoTプラットフォーム
SORACOMIoTアプリケーションビルダー
SORACOM Flux

New!!

データ分析基盤サービス
SORACOM Query

インフラ領域

AI / IoT×通信インフラ
基盤を強化できる
ビジネス・サービス

国内におけるFull MVNO Capabilityを有
する企業、海外キャリアとの(資本)提携等

New!!

M&Aにより獲得

Misora Connect

Misora Connect

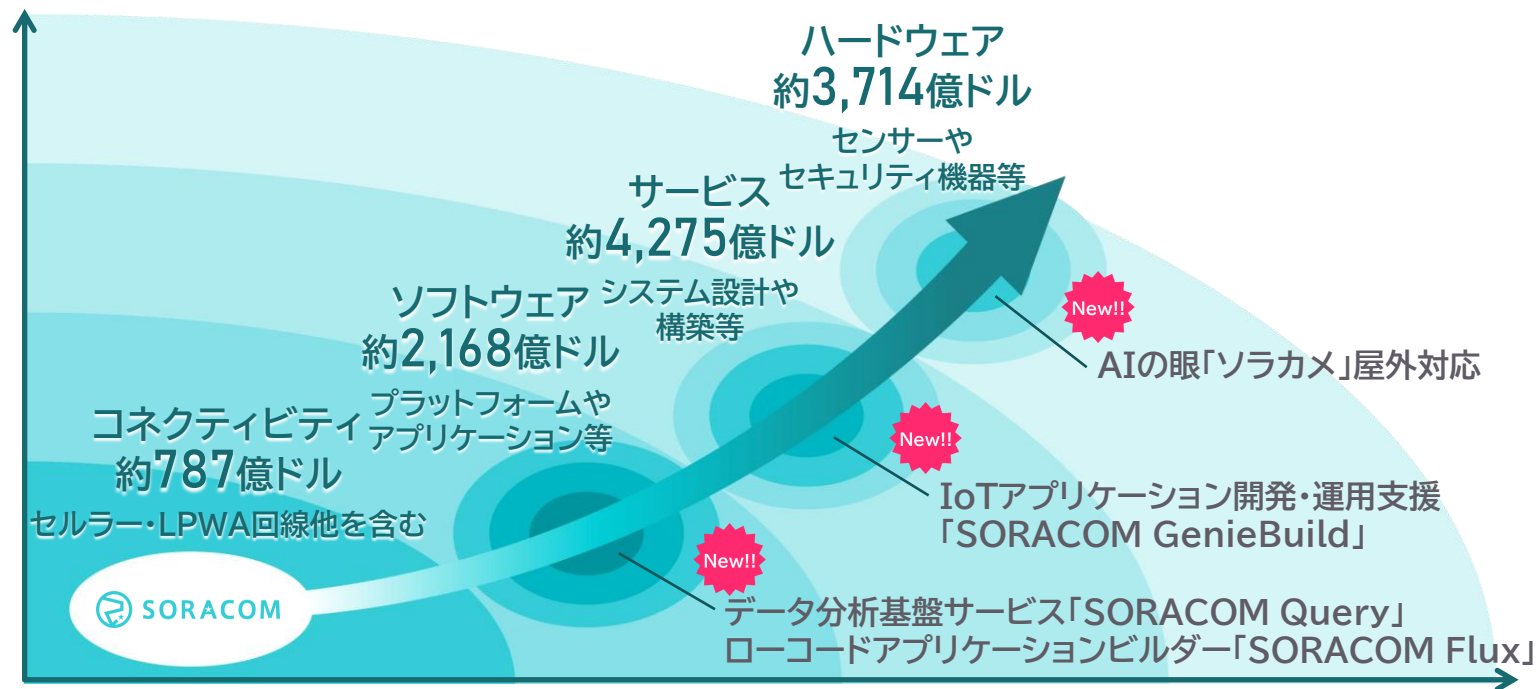


プラットフォームSORACOMもAXを推進しリアルワールドAIプラットフォームへ





世界のIoT市場全体 約1兆946億ドル(2026年)へリーチする速度が加速



出典: IDC「Worldwide Internet of Things Spending Guide」(2023年5月)

IoTプラットフォーム市場やIoT関連のサービス市場規模は、IoT市場のうち、IoT Platform、Cellular及びServicesの市場規模の合計により推定

1

第1四半期の業績は順調、第2四半期以降は
ミソラコネクストも連結子会社化し、さらなる成長へ

2

新戦略「リアルワールドAIプラットフォーム」を掲げ
新サービスを続々投入

3

小さなチームが世界を変えるアフターAI組織へ変革中
新たな10年も先頭を走る企業であり続ける

- 指名された方には音声の許可をいたしますので、ご自身の画面でミュート設定の解除をお願いします。その後、**会社名・お名前**を冒頭におっしゃった上で質問内容を口頭にてお願いいたします。
- お電話でご参加の場合は、「手を上げる」は、*（米印）と9番のボタンを押してください。指名後、*（米印）と6番のボタンを押し、ミュートを解除の上、ご発言ください。

1 2026年3月期 第1四半期決算

2 ビジネスハイライト

3 成長戦略

4 Appendix

損益計算書

(百万円)	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 Q1
リカーリング収益 売上高比	5,382 67.9%	6,562 73.0%	1,845 82.9%
売上高	7,928	8,993	2,225
売上総利益 マージン(%)	4,492 56.7%	5,033 56.0%	1,223 55.0%
販管費及び一般管理費 売上高比(%)	3,765 47.5%	4,376 48.7%	1,096 49.3%
EBITDA マージン(%)	835 10.5%	833 9.3%	174 7.8%
営業利益 マージン(%)	727 9.2%	656 7.3%	127 5.7%
経常利益 マージン(%)	638 8.1%	619 6.9%	119 5.4%
親会社帰属当期純利益 マージン(%)	485 6.1%	352 3.9%	112 5.1%

貸借対照表

(百万円)	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 Q1
現金及び現金同等物	7,697	8,917	9,224
売掛金及び契約資産	1,738	2,428	1,503
その他	658	962	993
流動資産合計	10,094	12,308	11,722
有形固定資産	96	85	77
無形固定資産	282	554	629
投資及びその他資産合計	423	437	439
固定資産合計	802	1,077	1,146
繰延資産合計	20	17	15
資産合計	10,917	13,403	12,883

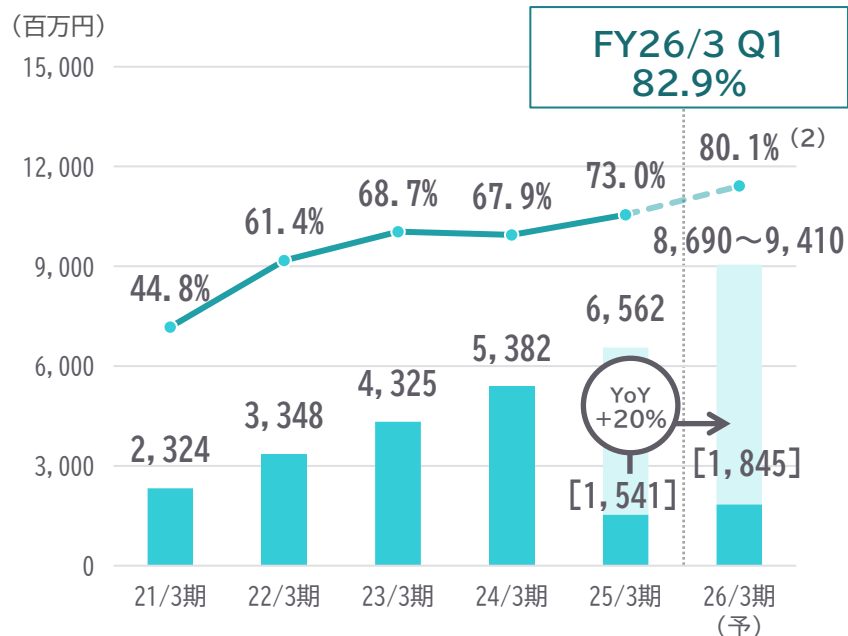
	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 Q1
買掛金	579	814	288
契約負債	972	836	841
1年内返済予定長期借入金	–	249	249
その他	910	419	386
流動負債合計	2,461	2,319	1,766
リース債務	12	–	–
長期借入金	–	687	625
その他	38	40	41
固定負債合計	51	728	666
負債合計	2,512	3,048	2,433
株主資本合計	8,039	9,878	10,032
その他	365	476	417
純資産合計	8,404	10,355	10,450
負債純資産合計	10,917	13,403	12,883

キャッシュフロー計算書

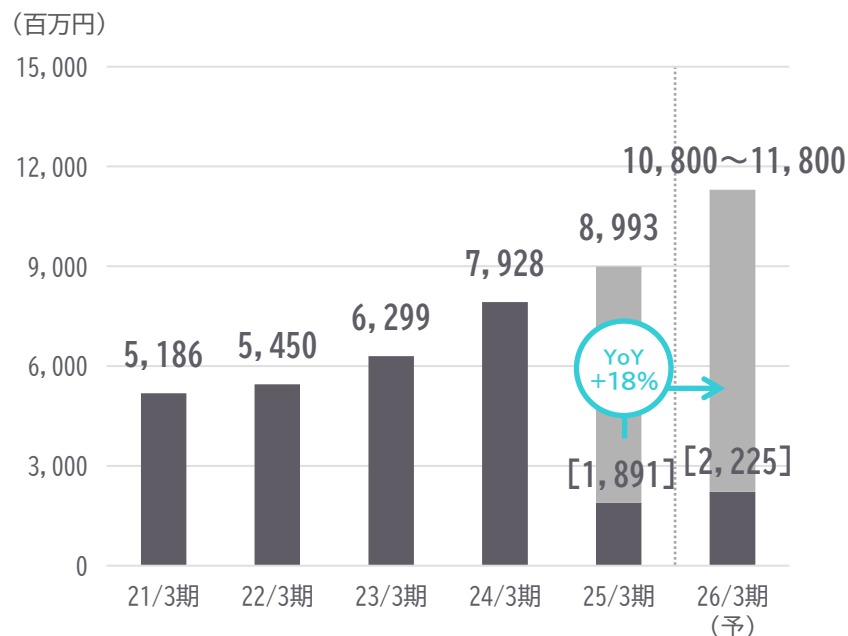
(百万円)	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 Q1
営業活動によるキャッシュフロー	456	△728	474
投資活動によるキャッシュフロー	△170	△474	△107
財務活動によるキャッシュフロー	3,791	2,451	△24
現金及び現金同等物に係る換算差額	87	△27	△35
現金及び現金同等物の増減額	4,164	1,220	307
現金及び現金同等物の期末残高	7,697	8,917	9,224

リカーリング収益は二桁増収を継続、高いリカーリング収益比率を維持

リカーリング収益 / 対売上高比率⁽¹⁾



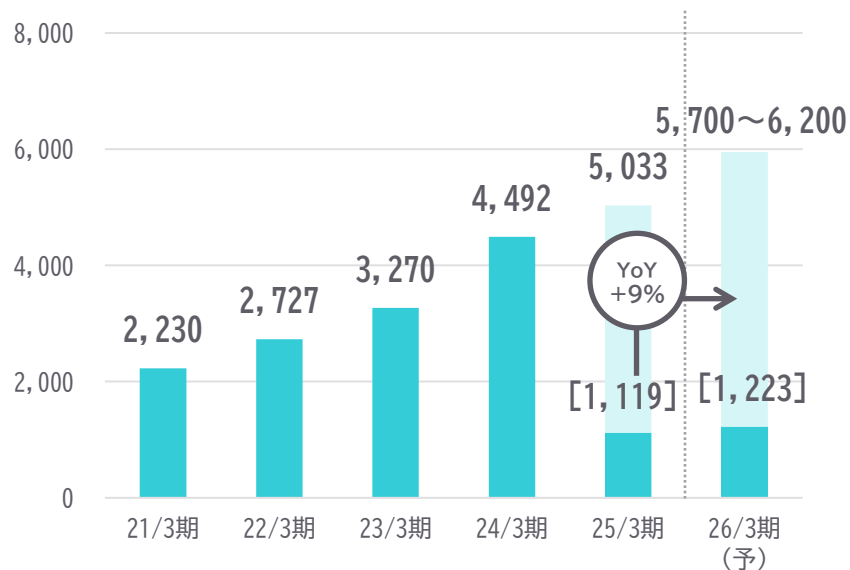
売上高⁽¹⁾



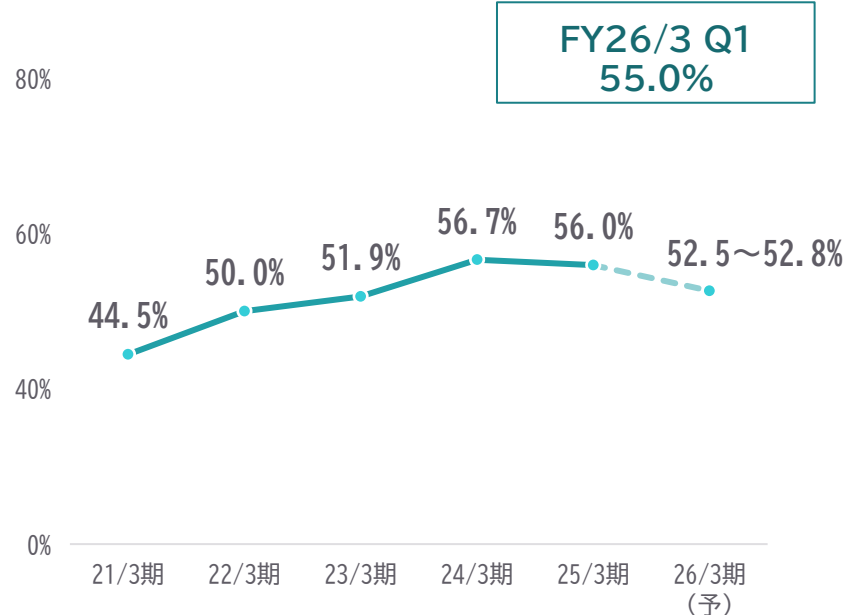
生成AI関連への投資継続により一時的に粗利率は低減

売上総利益⁽¹⁾

(百万円)



売上総利益率⁽¹⁾

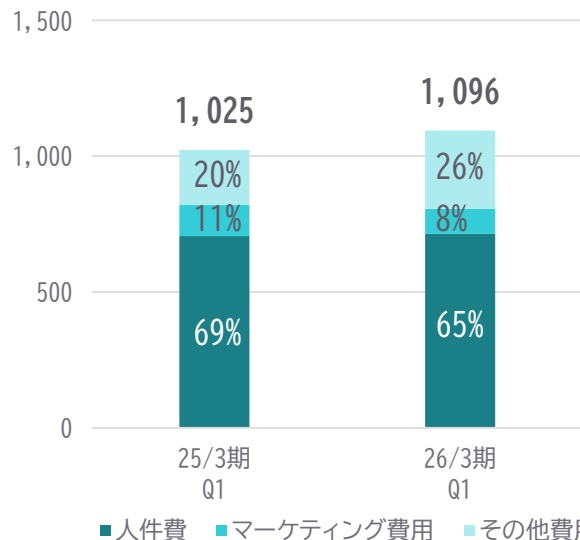


注: 1. 21/3期は未監査 2. []は各事業年度Q1の数値

販管費の増加は生成AIの活用によって抑制 KDDIシナジーの前倒しによりEBITDAと営業利益は大幅増加

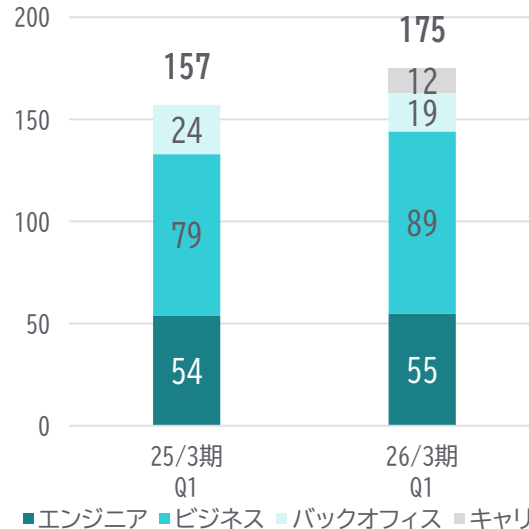
販管費

(百万円)



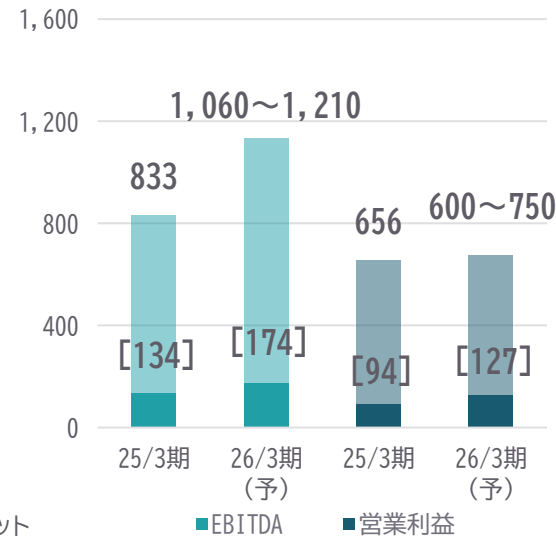
従業員数⁽¹⁾

(人)



EBITDA / 営業利益⁽²⁾

(百万円)



注: 1. 各決算期の最終月時点における取締役メンバーを含まない正社員数 2. []は各事業年度Q1の数値

2026年3月期 業績予想

(百万円)

	FY 26/3 業績予想	FY 25/3 通期実績	前期比 ⁽¹⁾ YoY
リカーリング収益	8,690～9,410	6,562	37.9%
売上高比	80.5～79.7%	73.0%	+7.1pt
売上高	10,800～11,800	8,993	25.7%
売上総利益	5,700～6,200	5,033	18.2%
マージン(%)	52.8～52.5%	56.0%	△3.3pt
販管費及び 一般管理費	5,100～5,450	4,376	20.5%
売上高比(%)	47.2～46.2%	48.7%	△2.0pt
EBITDA	1,060～1,210	833	36.1%
マージン(%)	9.8～10.3%	9.3%	+0.7pt
営業利益	600～750	656	2.8%
マージン(%)	5.6～6.4%	7.3%	△1.3pt

- 顧客案件の進捗、為替変動、M&Aシナジーなど、経営環境の変動可能性を考慮し、レンジ予想を採用
- リカーリング収益と売上高はそれぞれ前期比37.9%、25.7%増の大幅増収
- 売上総利益は前期比18.2%増と二桁増益
- EBITDAは前期比36.1%増と大幅増益

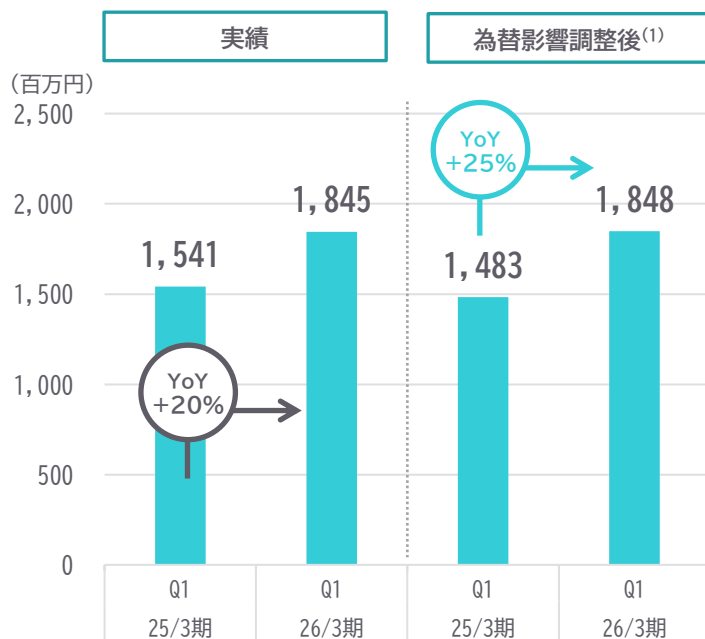
注: 1. 業績予想レンジの中間値で記載 2. FY26/3期の為替感応度は1円の円安により売上は+34百万円、営業利益は+3百万円

想定為替レート	145.00 円/ドル
---------	-------------

	1円の円安 による変動
売上高	34百万円の増加
営業利益	影響はほぼニュートラル (3百万円の増加)

リカーリング収益は堅調に推移、為替影響調整後前年同期比25%増で高成長を維持

第1四半期リカーリング収益



注: 145円/ドルで試算

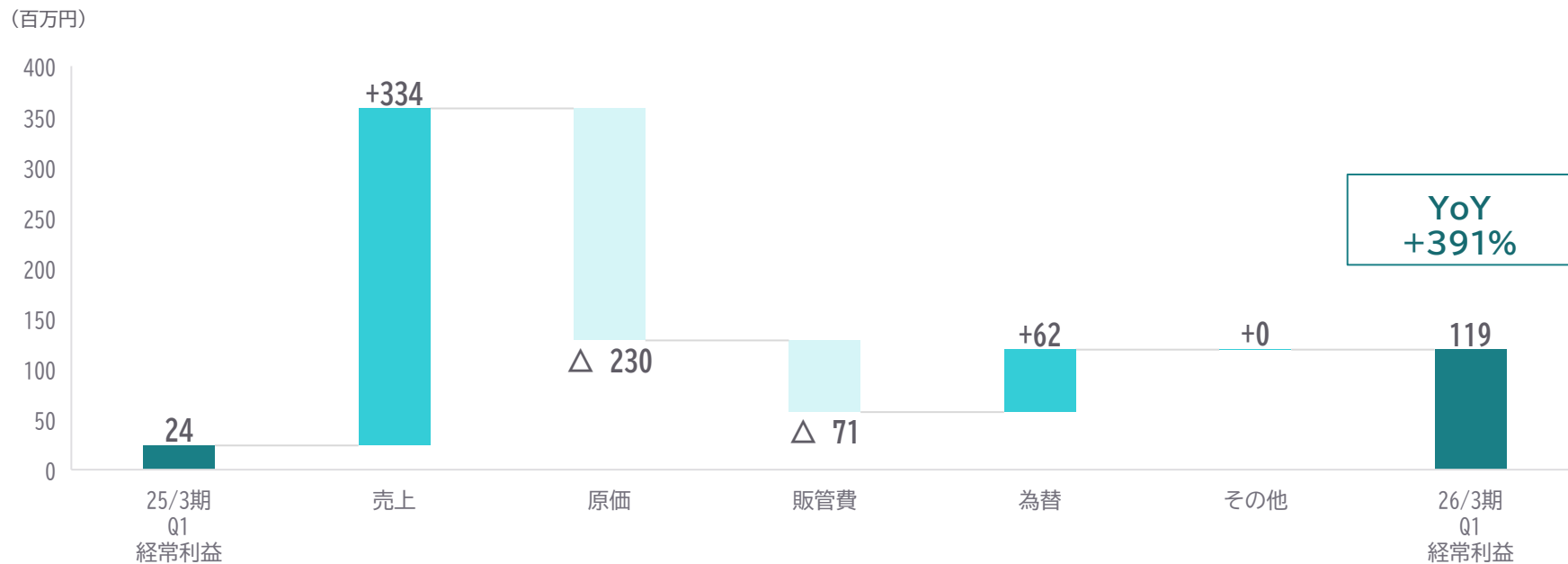
為替レート

25/3期 第1四半期	155.91 円/ドル
26/3期 第1四半期	144.59 円/ドル

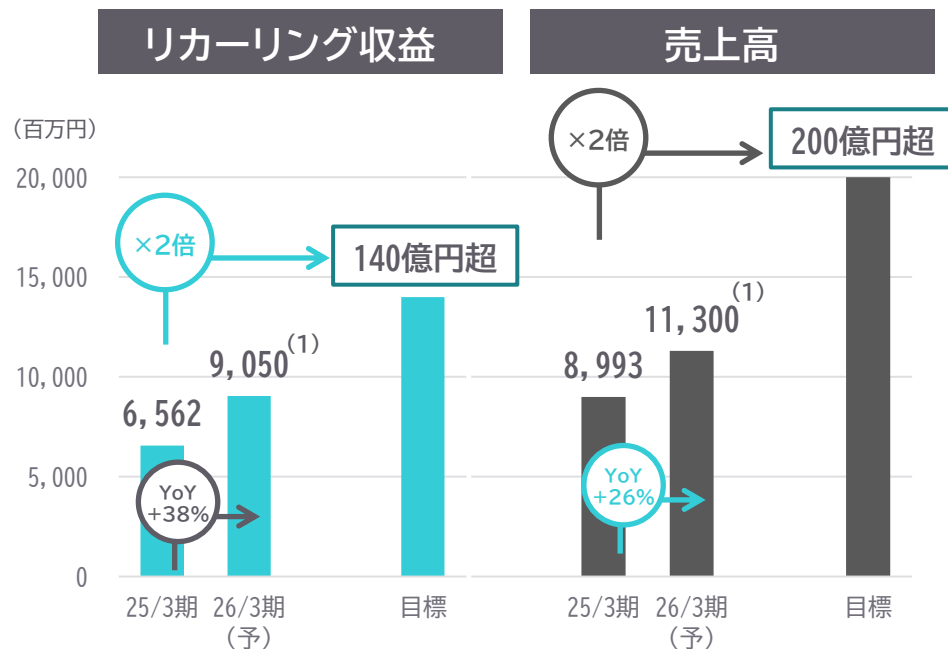
- 前年同期は為替が大幅に円安に進行していたため、グローバル売上高の円転後の金額が大きくなっていた

第1四半期の経常利益

売上の成長による粗利の成長、販管費の抑制に加え、海外子会社への債権債務の精算を進めたことにより為替の影響が限定的となり、経常利益の大幅改善に成功



中長期の目標としては、売上200億円超(リカーリング収益は140億円超)
時価総額1,500億円超の早期実現を目指す



- EBITDA Marginの目標値は10%超
- リカーリング収益の成長率とEBITDA Marginを足し合わせたProfitable Growthの目標値は40%超

リカーリング収益の成長と利益成長の両立による成長

Profitable Growth

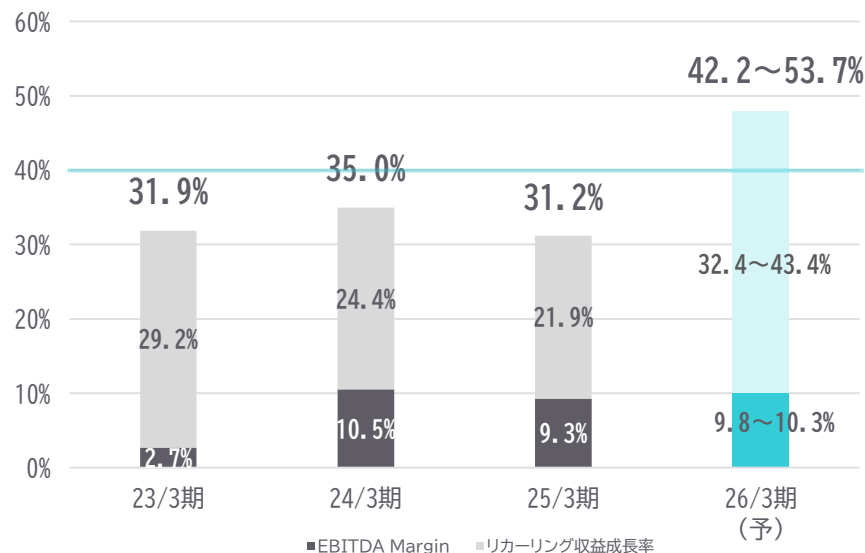
=

リカーリング
収益成長

+

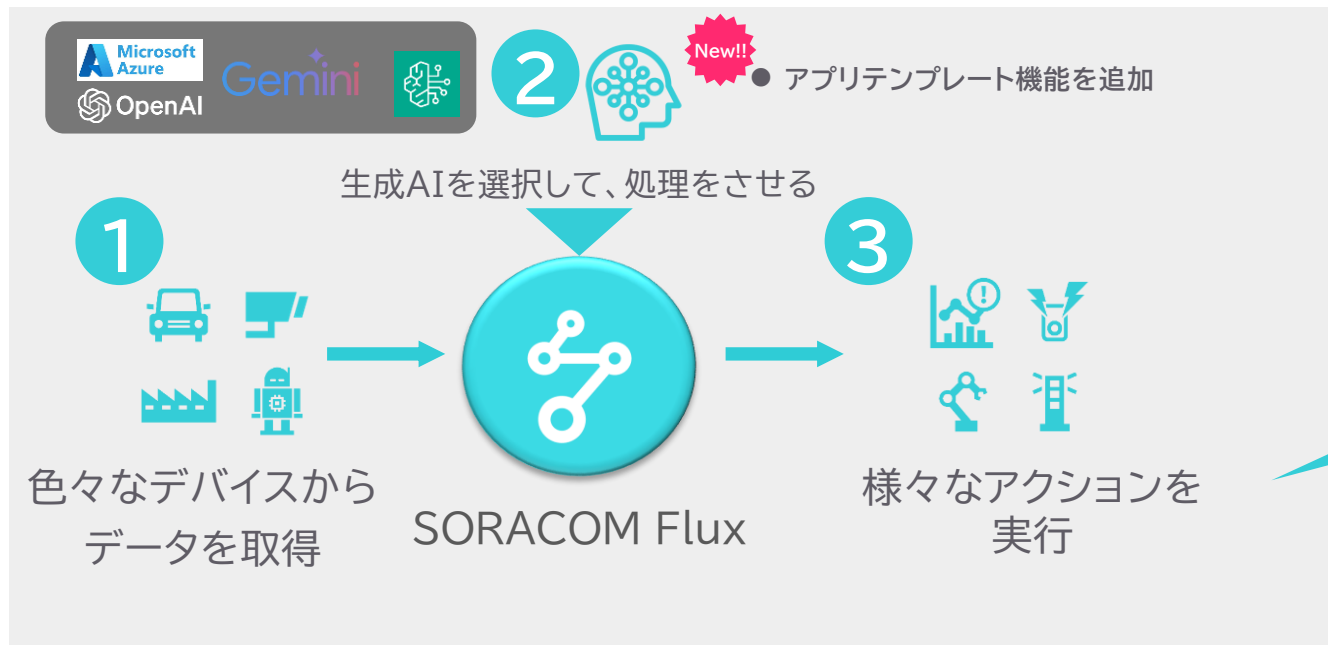
EBITDA
Margin

40%へ
引き上げていく



- IPOにより調達した資金を有効活用すべく、EBITDA(キャッシュベースの利益)を確保の上、成長投資を進めていく
- EBITDAとすることで、株式報酬を優秀なタレント獲得に有効に使っていく

自分で簡単に高度なIoTアプリケーションを構築できる
サービスローンチ後も次々と追加機能をリリース



IoTアプリ構築時によく使われるユースケースをテンプレートで提供

New!!

アプリテンプレート機能

Flux アプリ テンプレート



<テンプレートを使ったアプリケーション構築時の画面イメージ>





New!!

Nature株式会社

Q&A BotでFAQ回答を自動化し24時間対応が可能に

サポート業務効率化でスタッフは複雑な問合せ対応に注力し、ユーザー体験を向上

— O — N A T U R E



利用したSORACOMサービス: Wisora

本資料は、株式会社ソラコム(以下「当社」といいます。)の会社情報の説明のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国その他の一切の法域における有価証券の買付け又は売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。日本国、米国その他の法域において、適用法令に基づく登録若しくは届出又はこれらの免除を受けずに、当社の有価証券の募集又は販売を行うことはできません。

本資料の作成にあたり、当社は当社がその作成時点において入手可能な情報の真実性、正確性及び完全性に依拠し、かつ前提としております。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、いかなる目的においても、第三者に開示し又は利用させることはできません。

将来の事業内容や業績等に関して本資料に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、「目指す」、「予測する」、「想定する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「企図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」又は将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他の類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、本資料作成時点において入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいて作成しており、これらの記述の中には、様々なリスクや不確定要素が内在します。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の将来における事業内容や業績等が、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは異なることとなる可能性があります。

当社以外の会社又は当事者に関連する情報又はそれらにより作成された情報は、一般的に入手可能な情報及び本資料で引用されているその他の情報に基づいており、当社は、当該情報の正確性及び適切性を独自に検証しておらず、また、当該情報に関して何らの保証もするものではありません。

IRニュースレターのご案内

以下のリンクよりIRニュースレターにご登録いただくと、当社の最新のIR情報をメールで受け取ることができますので是非ご活用ください。

<https://soracom.com/ja/ir/newsletter>

お問い合わせ先

IR担当

Email: ir-contact@soracom.jp

IR情報: <https://soracom.com/ja/ir>



SORACOM