

事業計画及び成長可能性に関する 説明資料

株式会社ソラコム

2026年6月30日

会社名	株式会社ソラコム
設立	2014年11月
事業拠点	本社: 東京 米国: ベルビュー(ワシントン州) 英国: ロンドン
従業員数 ⁽¹⁾	201名(内51名は米国/英国 ⁽²⁾)
代表	代表取締役社長 CEO 玉川 憲
事業内容	AI / IoTコネクティビティプラットフォーム
主要株主 ⁽³⁾	KDDI株式会社、World Innovation Lab セコム株式会社、ソースネクスト株式会社 ソニーグループ株式会社、日本瓦斯株式会社 株式会社日立製作所 Suzuki Global Ventures

VISION / MISSION

Making Things Happen for a world that works together

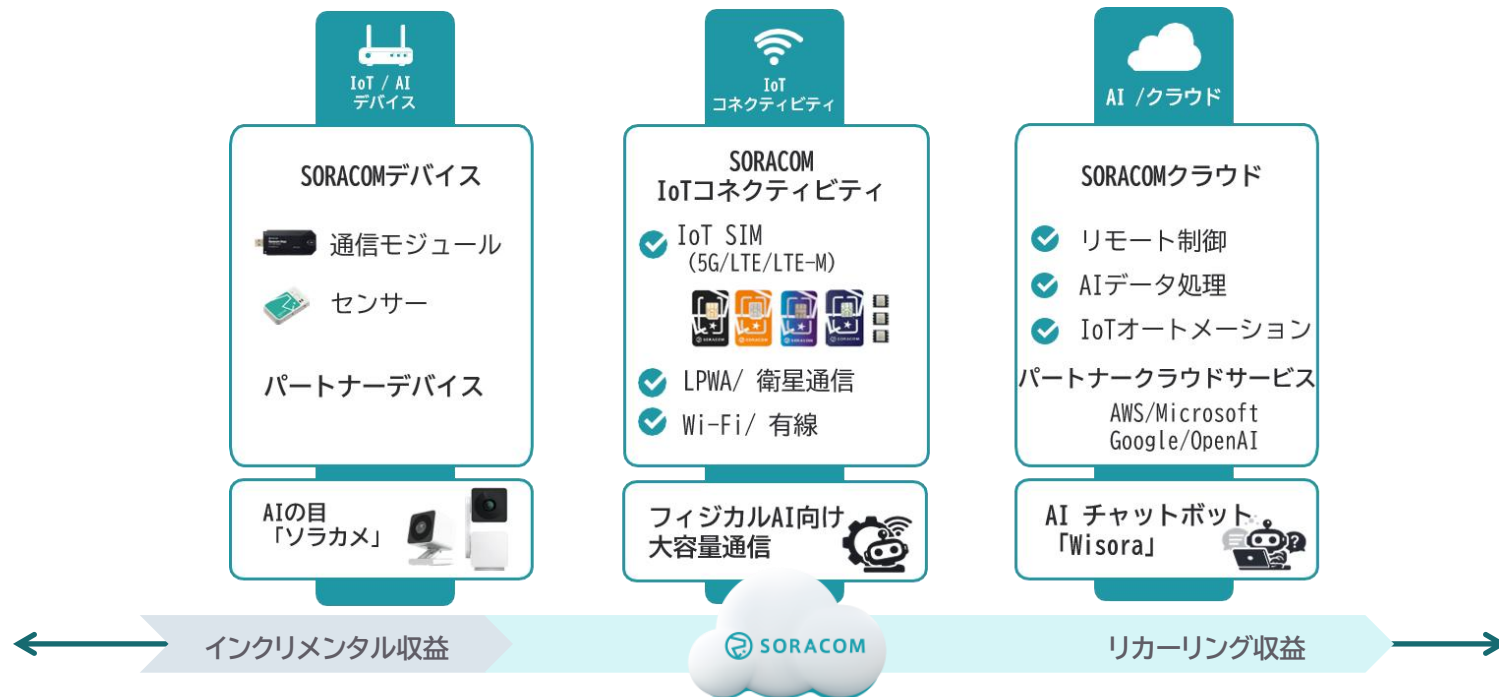
私たちがつくるのは、共鳴しあう世界です。
モノや人がつながり、それぞれの価値が増幅しあい
想像を超える未来が次々と生まれていく。
通信、クラウド、AIといったテクノロジーを
誰もが使えるようにして、
志を共にするパートナーたちと共に
世界をよくするイノベーションへとつなげる。

IoTと、その先へ。

IoT向けのデータ通信を軸に、IoTの製品開発を加速させるグローバルプラットフォーム

当社グループは、IoTサービス始める顧客企業に必要な機能(IoTデバイスやIoTに必要な通信回線、データ保存や可視化アプリケーション、ネットワークサービス等のプラットフォームサービス)を包括的に提供しています

顧客企業は、当社グループがWeb上で提供するIoTストアから、IoT SIMやデバイスを1個単位で購入し、すぐにサービス利用を開始できます



40,000を超えるお客様が、多岐にわたる業界や用途で採用

スマートメーターと自動検針

NICIGAS

設備の稼働状況確認

SECOM

作業者の暑熱リスク管理

MITSUFUJI

子供の見守り

MIXI

設備の故障予兆検知

THK

鉄道車両の予防保全

九州旅客鉄道株式会社
KYUSHU RAILWAY COMPANY

空調・暖房システムリモート管理

MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

AI人物検知

SAFETY SHIELD



■ 日本の事例 ■ 欧米の事例

シェアリングモビリティ

LUUP

スマートライト

ヤマト運輸

全国のお天気ライブカメラ

WNI weathernews

施工管理カメラシステム

大成建設
For a Lively World

売場管理カメラ

コオパ
COOP SAPPORO

ホテル業務 DX

Hilton

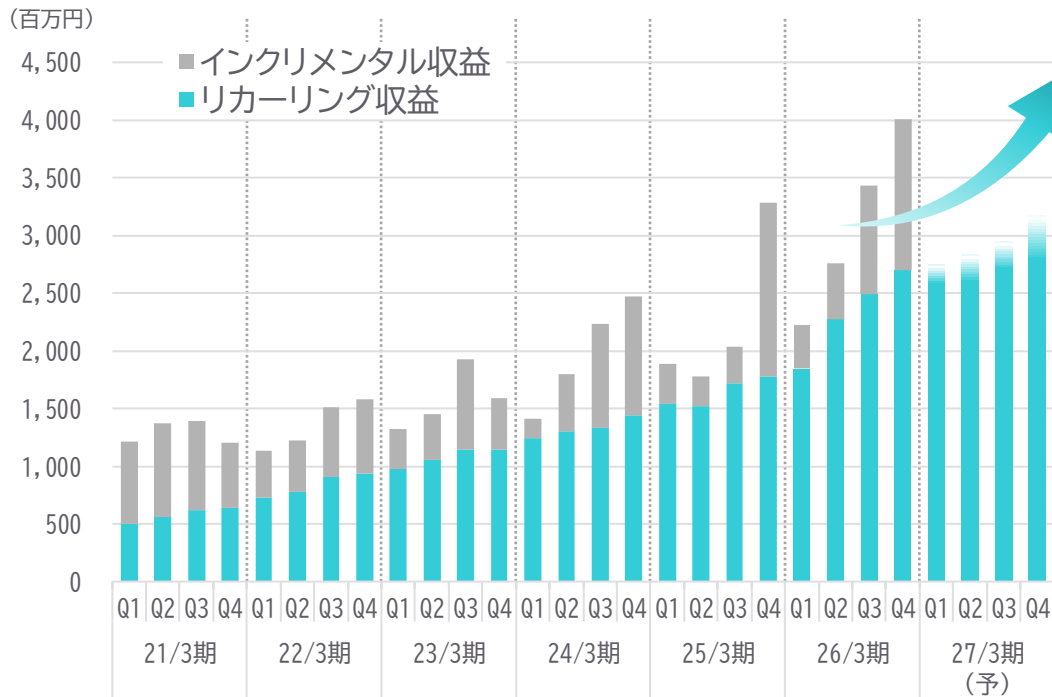
冷蔵庫の温度管理

Sollatek

バスセキュリティ監視

BUSPATROL

低いChurnと高いNRRでリカーリング収益が安定して積みあがるビジネスモデル



グローバル比率⁽¹⁾

48%

26/3期は25/3期の
117%から4pt上昇



主要顧客
年間解約率⁽¹⁾

0.4%



売上
継続率⁽²⁾

121%

注: 1. リカーリング収益におけるグローバル売上高(米国、欧州及びグローバルにおける日本の顧客の売上高)比率 2. 26/3期末時点。年間解約率 = (12か月間リカーリング収益の発生していないアカウント数) / (過去に年間100万円以上のリカーリング収益が発生しており、且つ、これまで12か月間以上リカーリング収益の発生していない期間が存在しないアカウント数)
3. 25/3期から26/3期のネットリテンションレート。NRR = 前期までの契約アカウントによる今期のリカーリング収益 / 前期のリカーリング収益

2026年3月期 業績サマリー(1)



リカーリング収益

92.9 億円
YoY +41.7%



売上高

124.2 億円
YoY +38.1%



EBITDA

12.2 億円
営業利益 8.7億円



ARR

110 億円
グローバル比率⁽²⁾ 48.0%

キーマトリクス



契約回線数⁽²⁾

900 万回線



強靱なリカーリング収益
Churn⁽³⁾ NRR⁽⁴⁾

0.4% **121%**



グローバルでの評価

2026 Gartner®
Magic Quadrant™

リーダー



中長期の成長目線

2031年3月期に

売上高 **500** 億円

注: 1. 業績数値は別段の記載がない限り、連結ベース 2. リカーリング収益におけるグローバル(米国、欧州及びグローバルにおける日本の顧客の売上高)比率 3. 26/3期末日時点。年間解約率 = (12か月間リカーリング収益の発生していないアカウント数) / (過去に年間100万円以上のリカーリング収益が発生しており、且つ、これまで12か月間以上リカーリング収益の発生していない期間が存在しないアカウント数) 4. 25/3期から26/3期のネットリテンションレート。NRR = 前期までの契約アカウントによる今期のリカーリング収益 / 前期のリカーリング収益

- 1 ビジネスモデル及び市場環境
- 2 業績ハイライト
- 3 成長戦略
- 4 事業計画
- 5 リスク情報

1 ビジネスモデル及び市場環境

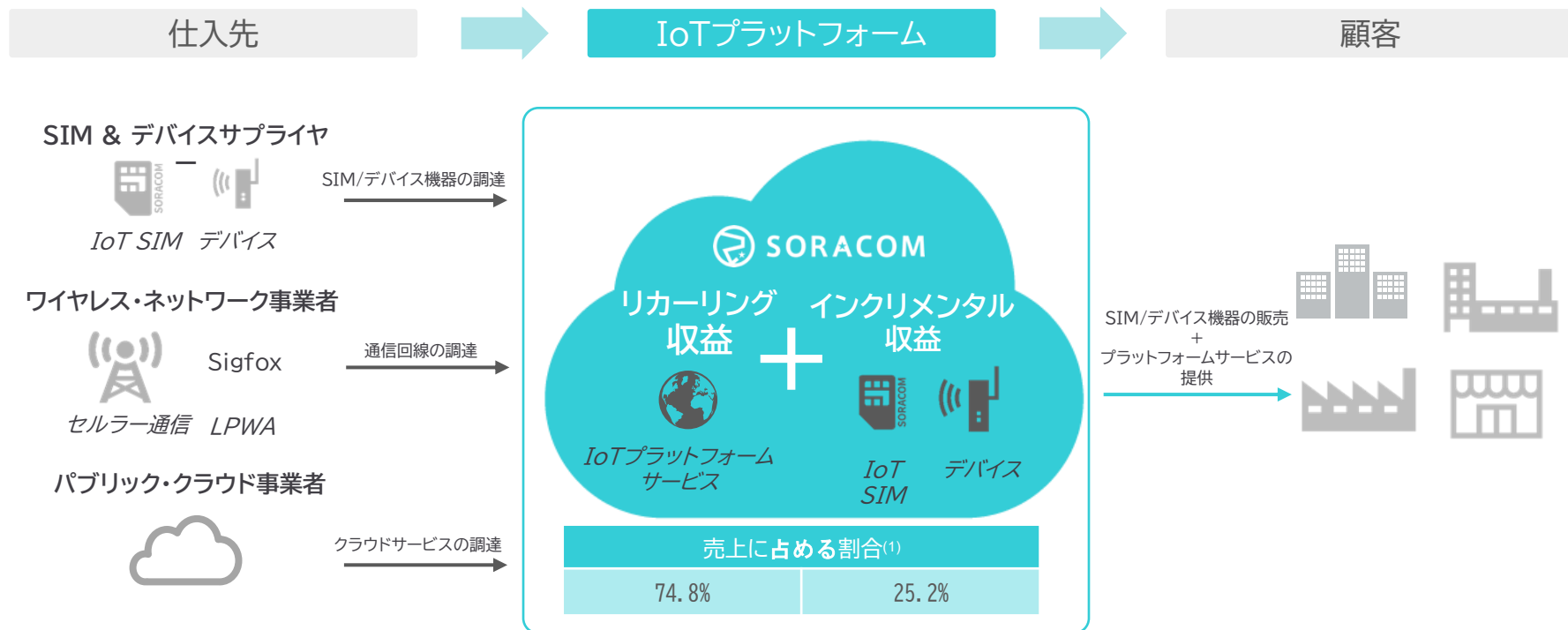
2 業績ハイライト

3 成長戦略

4 事業計画

5 リスク情報

IoTプラットフォームを提供するソラコムは、IoTサービス導入時やサービス拡大時のSIMやハードウェアの販売等のインクリメンタル収益と、通信サービスやIoTシステムに必要な高付加価値サービスなど、IoTプラットフォームの利用による毎月継続課金されるリカーリング収益の2つがあります。売上の7割超がリカーリング収益であり、メインの売上として貢献⁽¹⁾しています。

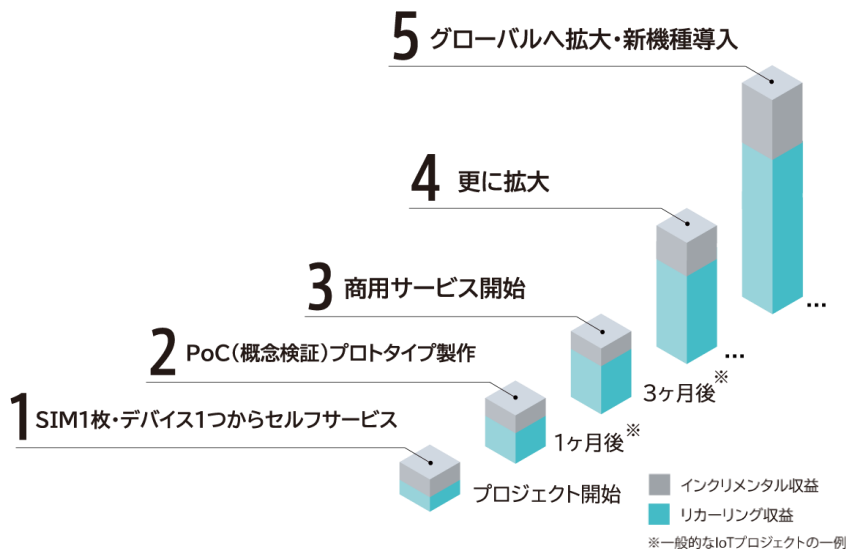


IoT SaaSとして、継続的なインクリメンタル収益がリカーリング収益を生み出す

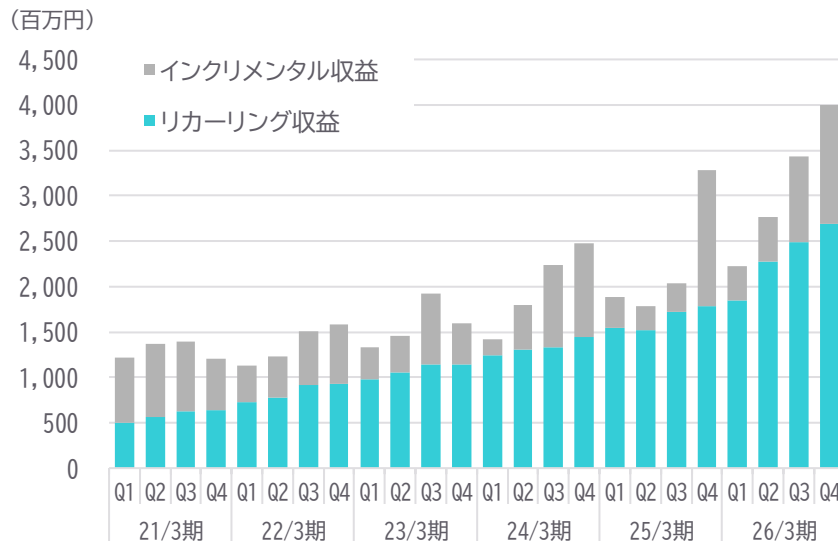
顧客企業は、IoT事業のスケールに応じて継続的にSIMやデバイスを追加購入するため、インクリメンタル収益が増加するたび、それに連動してリカーリング収益も拡大していきます

インクリメンタル収益は顧客企業への納入時期により変動するものの、リカーリング収益はストック収入であるため、安定的に右肩上がりの成長を示します

顧客の売上高成長のイメージ



四半期売上高



クラウド上に構築した独自のモバイル・コアで、競争優位性を実現

SORACOMの競争優位性



柔軟なスケーラビリティ/
幅広いパブリック・クラウド
サービスに対応



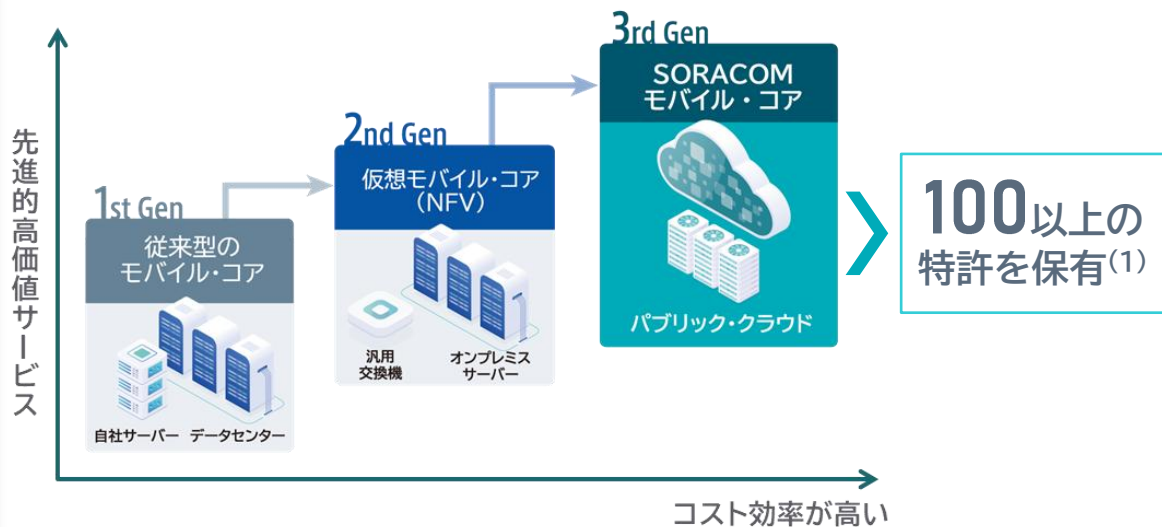
様々な通信規格に対応
4G / 5G / Sigfox / 衛星



複数のMNOと連携し、シーム
レスなグローバル・コネク
ティビティを提供



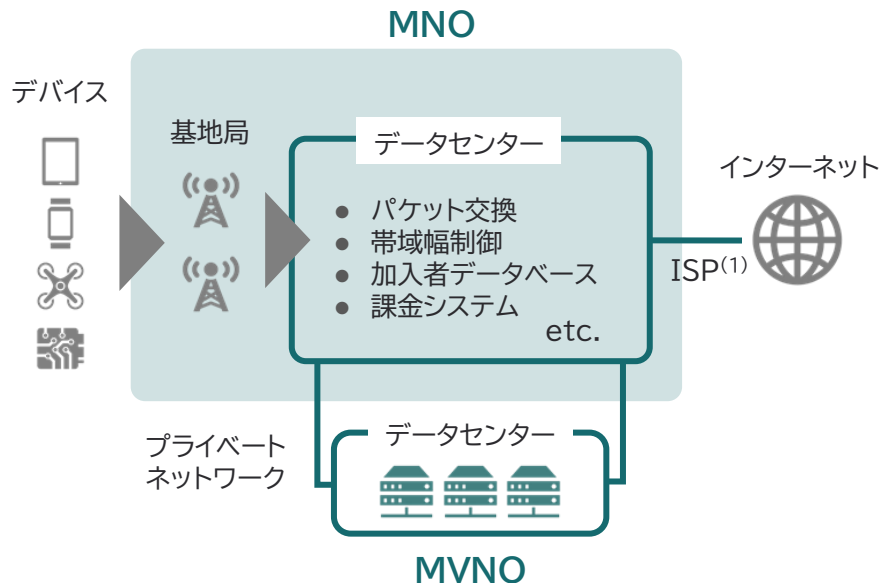
柔軟かつアジャイルな
機能開発



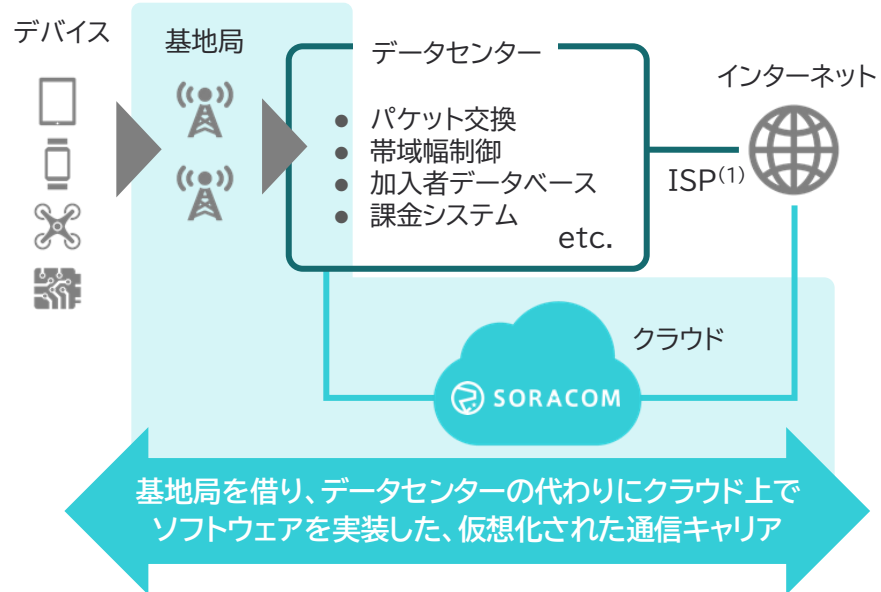
注: 1.26/3月末日時点

旧来型の通信設備をクラウドで代替し、柔軟性・拡張性・コスト効率を同時に実現

一般的なMNO / MVNO

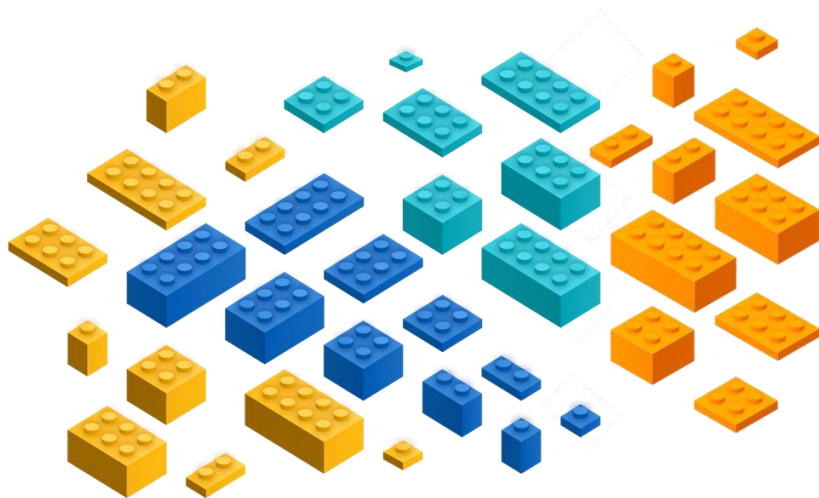


ソラコムクラウドテクノロジー 内製ソフトウェアで設備投資を大幅に抑制



注: 1. Internet Service Provider

IoTシステム開発に必要な各機能を
22のサービス⁽¹⁾として用意



デバイス

コネクティビティ

クラウド

ソリューション

お客様は必要な機能を利用し、
サービスを構築



顧客A

スマートメーター

- クラウド連携
- データ変換
- コネクティビティ

サービスを利用



顧客B

決済端末

- プライベート接続
- セキュリティ
- グローバル
コネクティビティ

サービスを利用

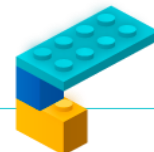


顧客C

車両管理

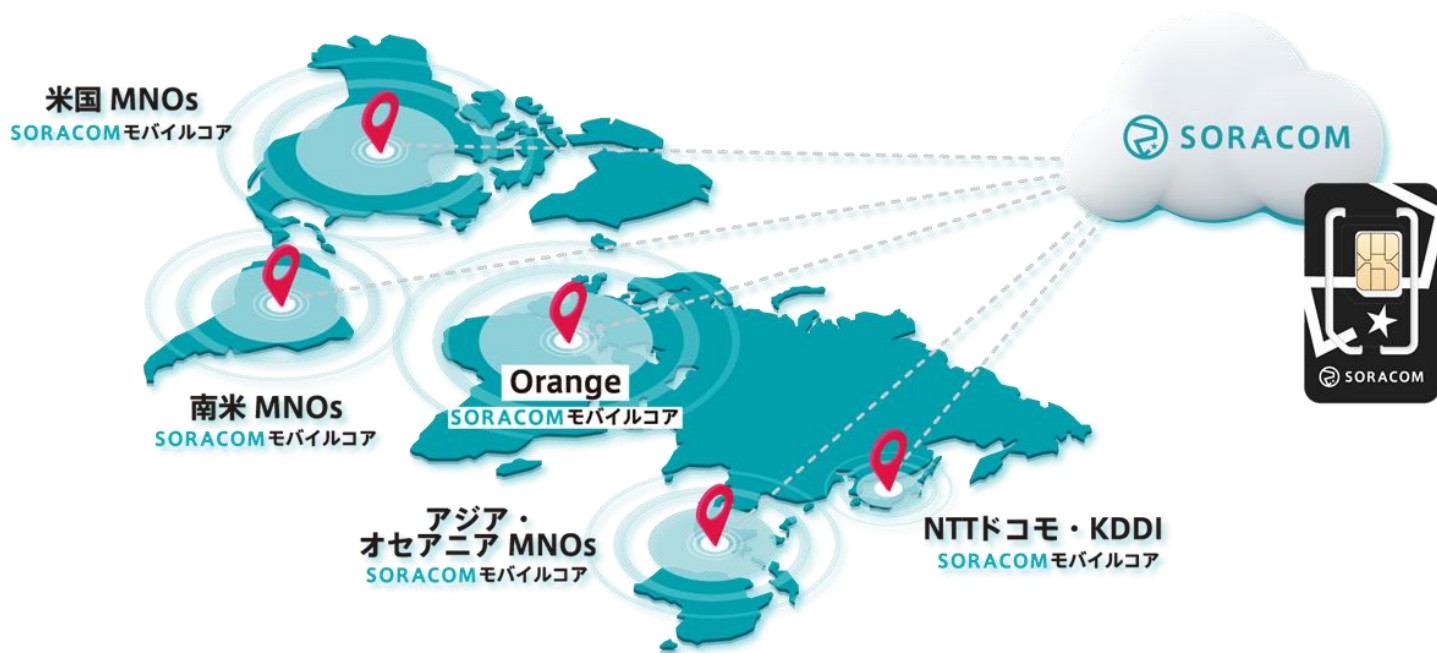
- データ可視化
- クラウド連携
- コネクティビティ

サービスを利用

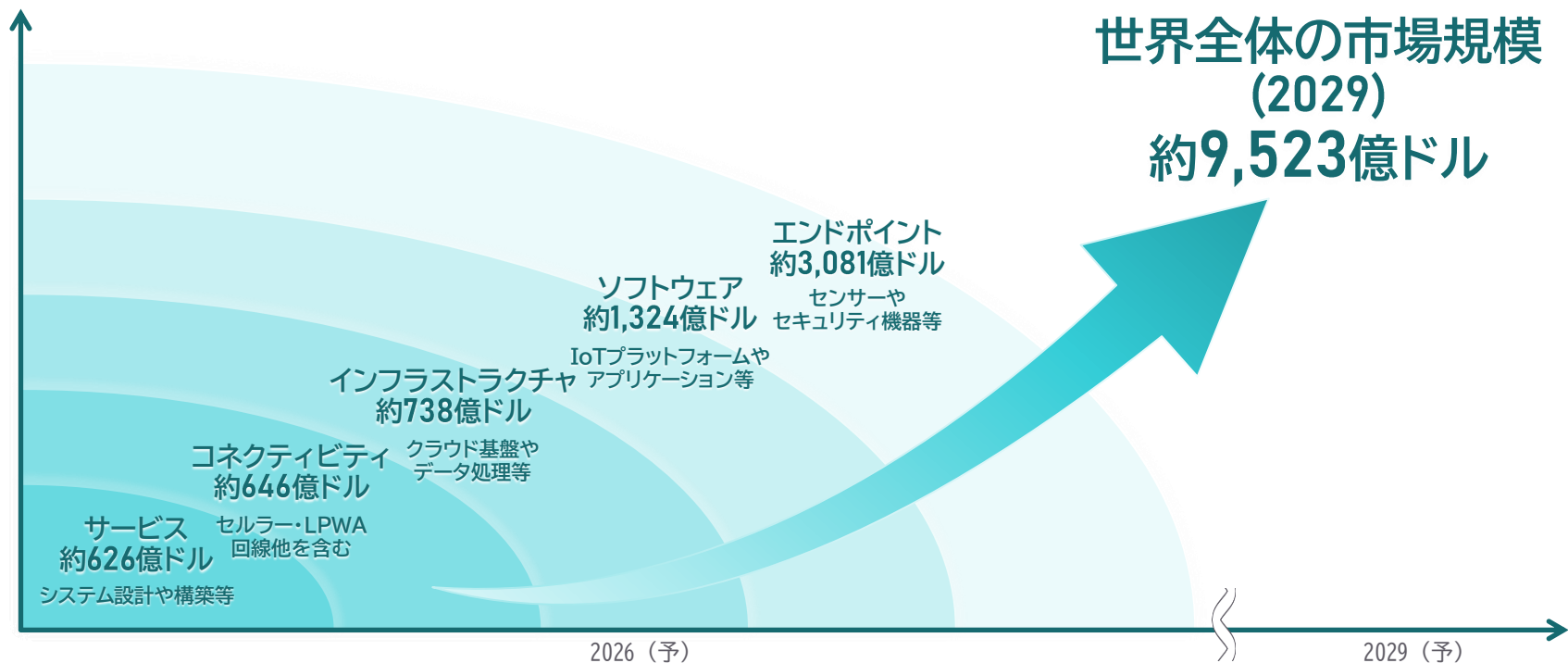


独自のシームレスなマルチアクセス、550キャリア / 207カ国・地域⁽¹⁾でつながる

クラウドネイティブなIoTプラットフォームにより、シームレスなネットワークカバレッジとマルチキャリアIoTネットワークをグローバルに提供しています。各地域のAWS上にソフトウェアで構築したSORACOMのモバイル・コアシステムを簡単に複製することで、グローバルかつシームレスなサービス運用を実現しています。



複数のIoTカテゴリにおける強みを活かし、世界のIoT市場へのリーチを拡大



出典: IDC「Worldwide Internet of Things Spending Guide」(2025年12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

Massive IoT & Industrial DXから、Physical AIへ

Massive IoT

データ量:小
数MB~

代表事例

スマートメーター、設備監視 など



成長の性質

台数規模が大きく、案件規模が大きく長期に渡って利用される安定成長の土台

Industrial DX

データ量:中
数百MB~

代表事例

自動制御、決済端末、テレマティクス など



成長の性質

適用業務が広く現場オペレーションに組み込まれてスイッチングコストが高い

Physical AI

データ量:大
数十GB~

代表事例

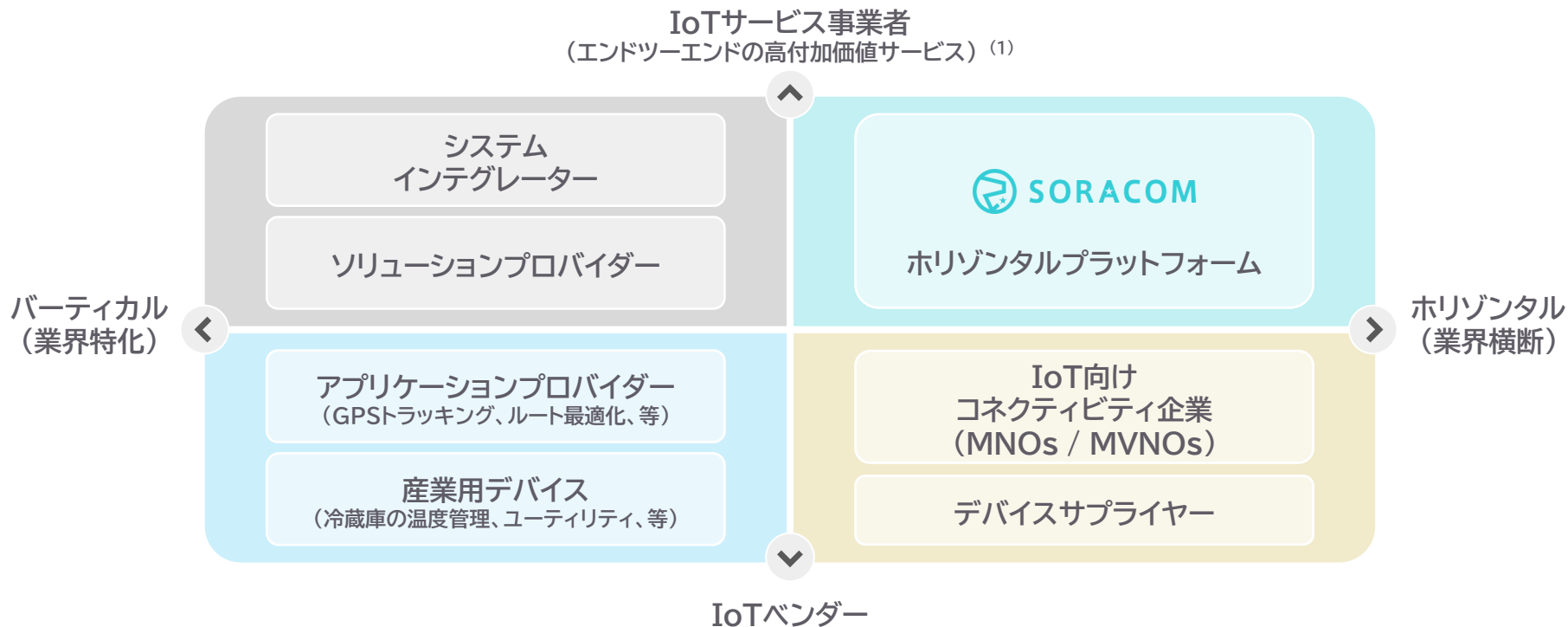
AIカメラ、ドローン、自動運転 など



成長の性質

映像×AIで大容量・高単価シフトは”いま”進行中

高付加価値なIoTサービスを包括的に提供することで、IoT市場における独自のポジションを確立



注: 1. 当社独自の分析に基づいた IoT 業界における位置付け分析を図示

1 ビジネスモデル及び市場環境

2 業績ハイライト

3 成長戦略

4 事業計画

5 リスク情報

2026年3月期通期 前期比

(百万円)

	FY 26/3 通期実績	FY 25/3 通期実績	前期比 YoY
リカーリング収益	9,296	6,562	41.7%
売上高比	74.8%	73.0%	+1.8pt
売上高	12,423	8,993	38.1%
売上総利益	6,143	5,033	22.1%
マージン(%)	49.4%	56.0%	△6.6pt
販管費及び 一般管理費	5,271	4,376	20.5%
売上高比(%)	42.4%	48.7%	△6.3pt
EBITDA	1,228	833	47.3%
マージン(%)	9.9%	9.3%	+0.6pt
営業利益	871	656	32.7%
マージン(%)	7.0%	7.3%	△0.3pt

- リカーリング収益は、前期比41.7%増の92.9億円
- 売上総利益は前期比22.1%増の61.4億円、マージンはミソラコネクトの連結化により6.6pt低下
- 販管費は生成AIの活用などによりリーン化が進み、売上高に対する比率は42.4%と前期比6.3pt改善
- EBITDAは前期比47.3%増の12.2億円、営業利益は同32.7%増の8.7億円と過去最高益を更新

損益計算書

(百万円)	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期
リカーリング収益 売上高比	5,382 67.9%	6,562 73.0%	9,296 74.8%
売上高	7,928	8,993	12,423
売上総利益 マージン(%)	4,492 56.7%	5,033 56.0%	6,143 49.4%
販管費及び一般管理費 売上高比(%)	3,765 47.5%	4,376 48.7%	5,271 42.4%
EBITDA マージン(%)	835 10.5%	833 9.3%	1,228 9.9%
営業利益 マージン(%)	727 9.2%	656 7.3%	871 7.0%
経常利益 マージン(%)	638 8.1%	619 6.9%	857 6.9%
親会社帰属当期純利益 マージン(%)	485 6.1%	352 3.9%	631 5.1%

貸借対照表

(百万円)	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期		FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期
現金及び現金同等物	7,697	8,917	9,269	買掛金	579	814	756
売掛金及び契約資産	1,738	2,428	2,312	契約負債	972	836	1,148
その他	658	962	1,218	1年内返済予定長期借入金	-	249	249
流動資産合計	10,094	12,308	12,799	その他	910	419	1,057
有形固定資産	96	85	511	流動負債合計	2,461	2,319	3,212
無形固定資産	282	554	1,732	リース債務	12	-	67
投資及びその他資産合計	423	437	447	長期借入金	-	687	437
固定資産合計	802	1,077	2,690	その他	38	40	33
繰延資産合計	20	17	9	固定負債合計	51	728	539
資産合計	10,917	13,403	15,499	負債合計	2,512	3,048	3,752
				株主資本合計	8,039	9,878	10,720
				その他	365	476	1,027
				純資産合計	8,404	10,355	11,747
				負債純資産合計	10,917	13,403	15,499

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 通期
営業活動によるキャッシュフロー	456	△728	1,761
投資活動によるキャッシュフロー	△170	△474	△1,382
財務活動によるキャッシュフロー	3,791	2,451	△67
現金及び現金同等物に係る換算差額	87	△27	40
現金及び現金同等物の増減額	4,164	1,220	351
現金及び現金同等物の期末残高	7,697	8,917	9,269

1 ビジネスモデル及び市場環境

2 業績ハイライト

3 成長戦略

4 事業計画

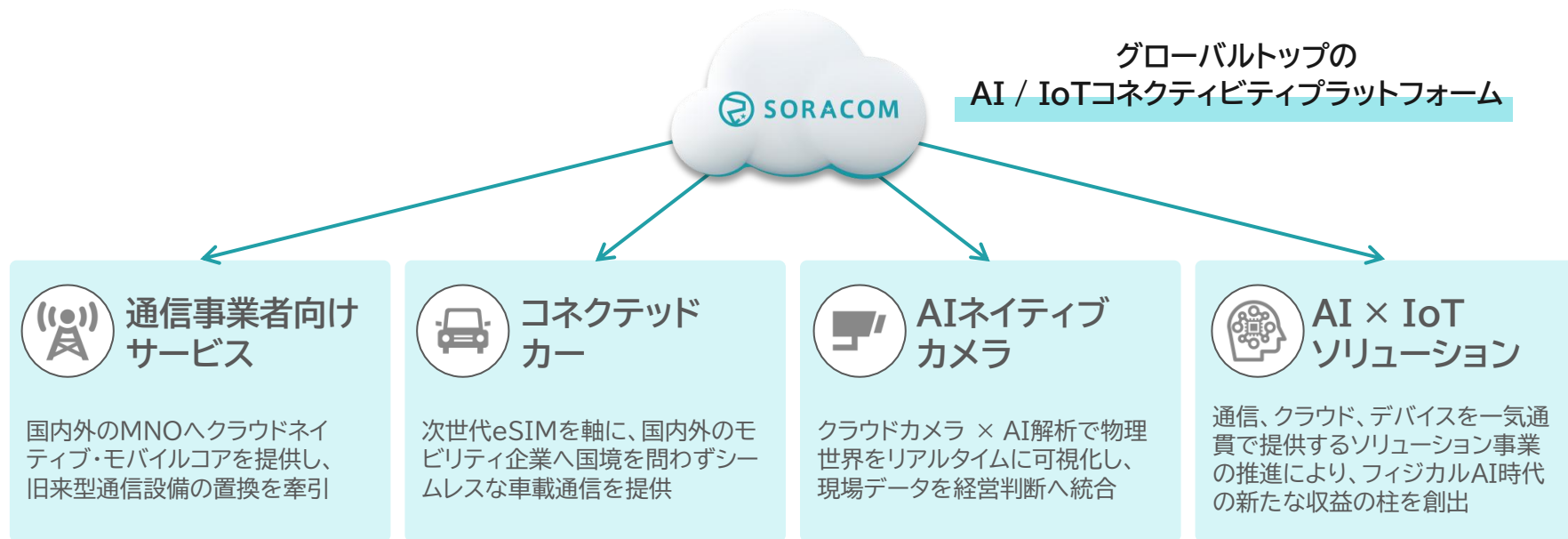
5 リスク情報

Making Things Happen for a world that works together
の企業理念のもと、通信、クラウド、AIといったテクノロジーを民主化



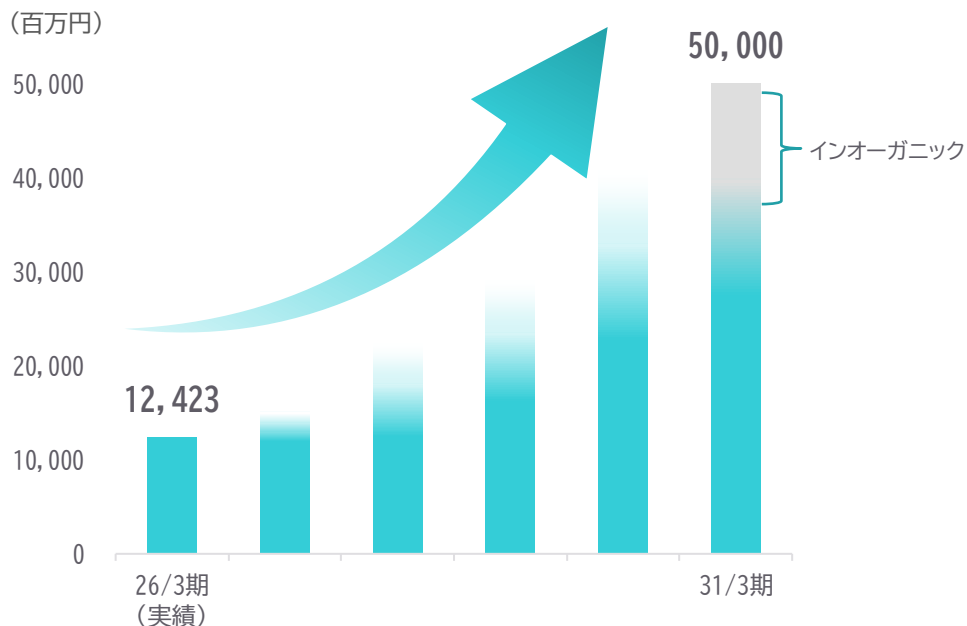
AI / IoTコネクティビティプラットフォームの
グローバルリーダー

グローバルトップのAI / IoTコネクティビティプラットフォーム 新たな成長市場における収益機会に相乗効果



フィジカルとデジタルの両方をAIに繋ぎこむプラットフォームへ進化

グローバル展開、戦略的アライアンス、M&Aなど、持続的に高成長する経営基盤を確立
 オーガニック × インオーガニックで飛躍的に成長



5年後の売上高の目線感

500億円

売上高のCAGR ⁽¹⁾	30%+
リカーリング収益比率	70~80%
インオーガニック比率	20~30%
オーガニックのEBITDA Margin	20%+

注: 1. 26/3期から31/3期のCAGR 2. 当社は、中長期の目標として売上高200億円超(リカーリング収益140億円超)、時価総額1,500億円超の早期実現、およびEBITDA Margin 10%超、Profitable Growth 40%超を掲げておりましたが、戦略的アライアンスおよびM&Aを活用したインオーガニック成長の推進により、より高い成長軌道の実現が見込まれることから、今回より中長期目標を売上高500億円 (FY2031/3期目途)、オーガニックのEBITDA Margin 20%超に改定いたしました。

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

ソラコム

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・用途特化の
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

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

AI × IoT



IoTプラットフォーム
SORACOM

IoTアプリケーションビルダー
SORACOM Flux

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

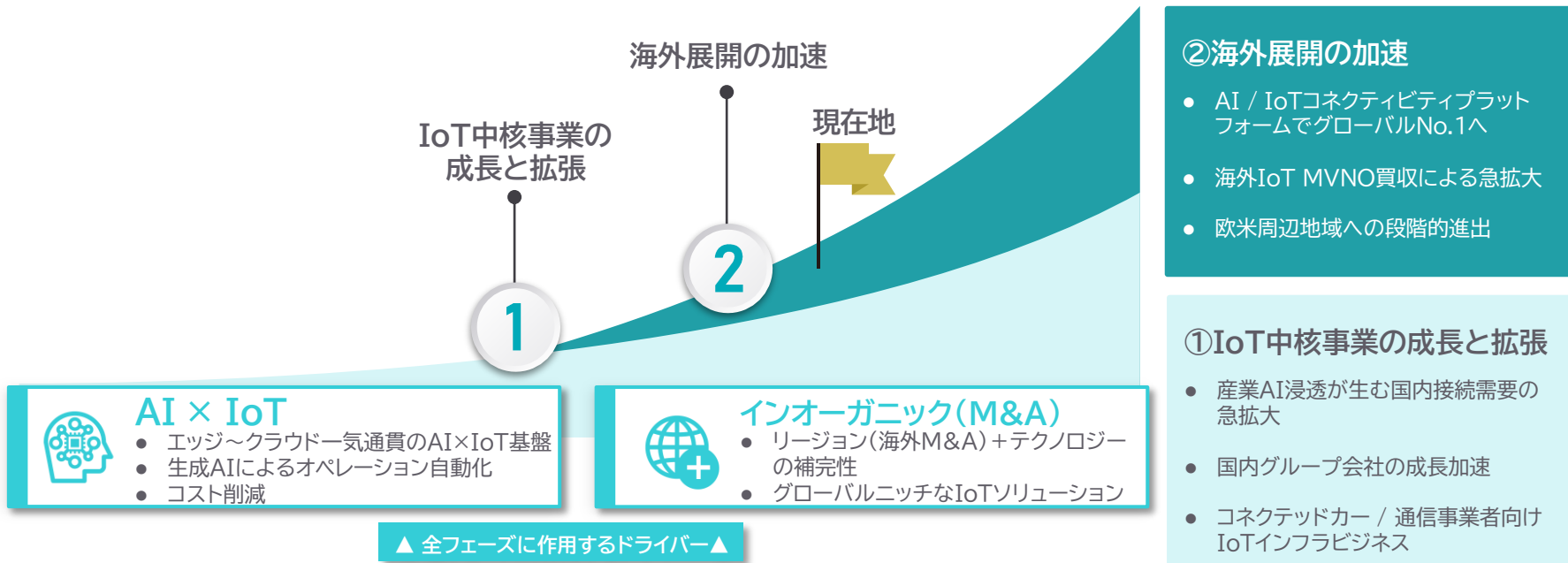
国内におけるFull MVNO Capabilityを有
する企業、海外キャリアとの(資本)提携等

M&Aにより獲得

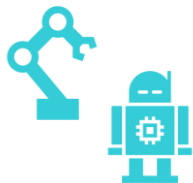


Misora Connect

クラウドネイティブ・モバイルコアを起点に、2つの成長ドライバーとAI / インオーガニックの組み合わせで飛躍的成長を実現



①IoT中核事業の成長と拡張



国内接続需要の急拡大

AI Ready化が求められる国内産業で、大容量・低遅延・高信頼の接続基盤への需要が構造的に拡大
AIが求める通信へのシフトが接続単価を押し上げ、接続数・単価の両面で成長が加速する局面へ



国内グループ会社の成長加速

ミソラコネクスト・キャリアオット等、グループアセットを統合し経済圏を拡大
クロスセル推進、通信ネットワーク統合による原価低減、ソラコム技術基盤注入によりグループ全体の収益性を底上げ



コネクテッドカー / 通信事業者向けIoTインフラビジネス

SGP.32準拠のeSIM管理(RSP)を軸に通信機能を垂直統合で提供コネクテッドカー領域での事例横展開を推進
通信事業者の旧来型設備をクラウドSWで代替し設備コスト削減数百億円規模のMNO設備更新需要を取り込む

②海外展開の加速



AI / IoTコネクティビティプラットフォームでグローバルNo.1へ

US・EU中心に社会・産業インフラへの採用が拡大
グローバル売上比率4割超
米国ではTSD⁽¹⁾との連携深化で顧客獲得を加速し、グローバル比率50%超を目指す



海外IoT MVNO買収による急拡大

買収先の旧来型設備をクラウドネイティブモバイルコアで置換し、コスト削減とサービス品質向上を同時実現
リージョンおよびテクノロジー補完の両軸でターゲットを選定し、グローバルNo.1を不可逆なものへ



欧米周辺地域への段階的進出

中南米・アジアをはじめとする成長ポテンシャルの高い新興地域へ進出を拡大
現地パートナーとのアライアンスと、グローバルカバレッジを武器に、新地域のIoTマーケット成長を先取り

注: 1. TSD(Technology Solution Distributor):数千社規模のTSA(Technology Solution Advisor:複数のベンダーの製品・サービスを組み合わせてエンドユーザーに最適なソリューションを提供するパートナー)ネットワークを保有する大規模なテクノロジーソリューション流通企業

コネクテッドカーに対応したサービス開発と、戦略的アライアンスで市場を開拓

戦略的アライアンスで 日本からグローバルへ

Tomorrow, Together

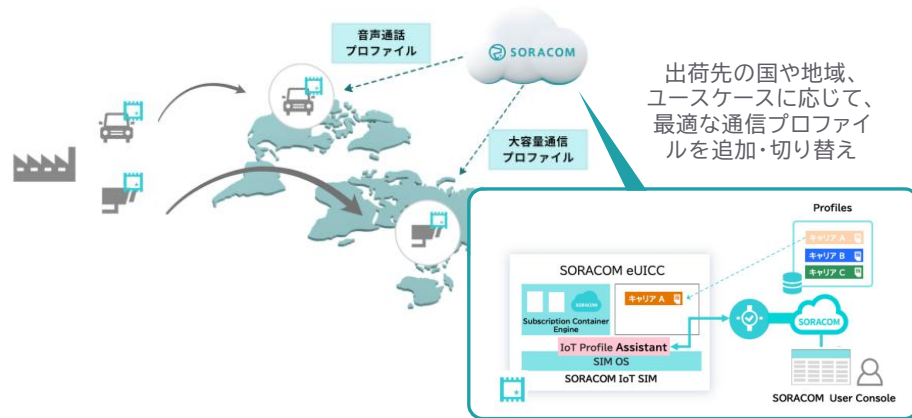


KDDIの持つ日本の自動車メーカーの海外基盤を活用し、成長を続けるコネクテッドカー市場へのサービス展開を目指す



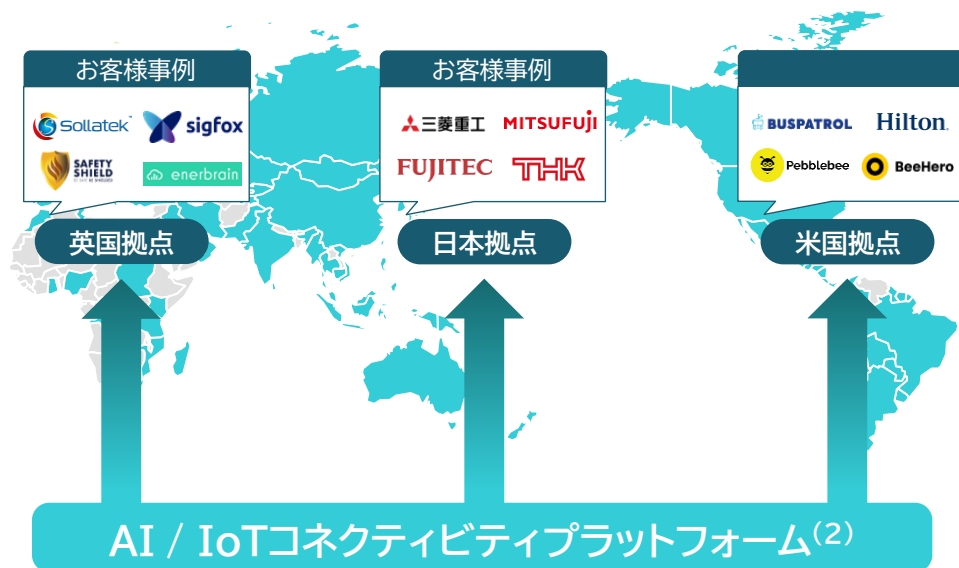
スズキのコーポレートベンチャーキャピタルファンド「Suzuki Global Ventures」を通じて出資を受け、グローバル市場におけるモビリティサービス分野のIoT先進技術の活用に向けて協業を検討

コネクテッドカーの要件に対応する 「Connectivity Hypervisor」

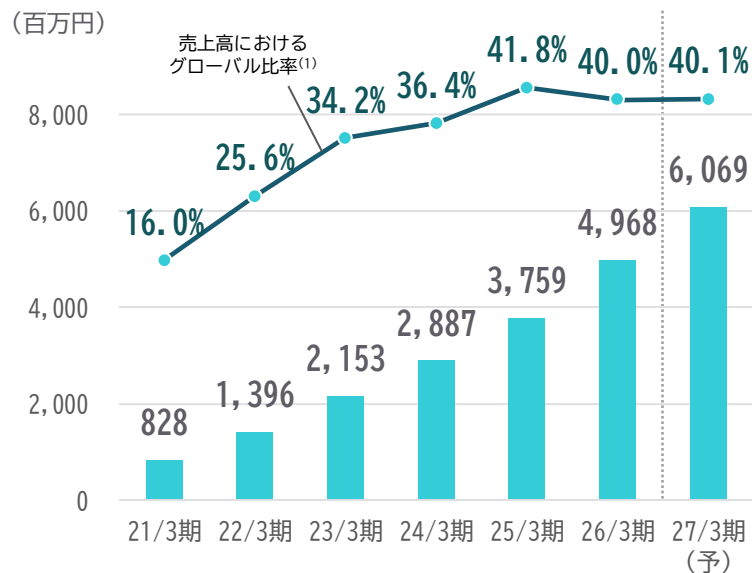


- 他の通信事業者のプロファイルを含むマルチプロファイル管理
- 1枚のSIMで200カ国以上のグローバル展開
- 各国規制および自動車業界の要件に準拠したSGP.32⁽¹⁾

ソラコムはAI / IoTコネクティビティプラットフォームは海外でも高い評価を獲得
 グローバル売上高比率はすでに4割、リカーリング収益における比率は48%と力強く成長



グローバル売上高⁽¹⁾

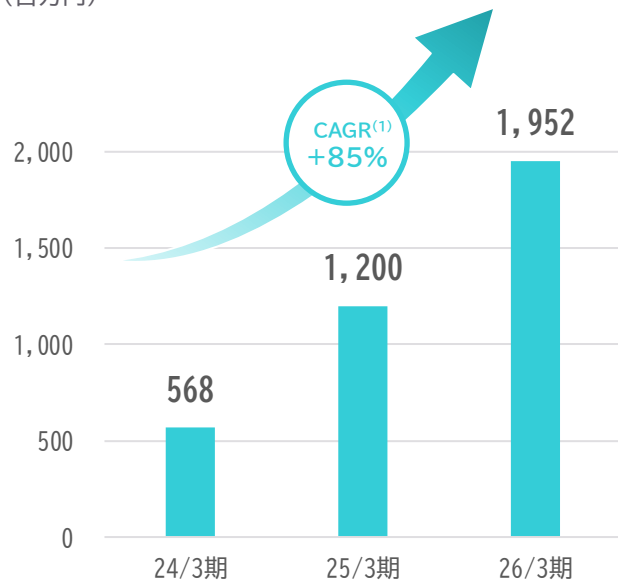


注: 1. 米国、欧州及びグローバルにおける日本の顧客の売上 2. SORACOMのグローバル・カバレッジを青色で表示

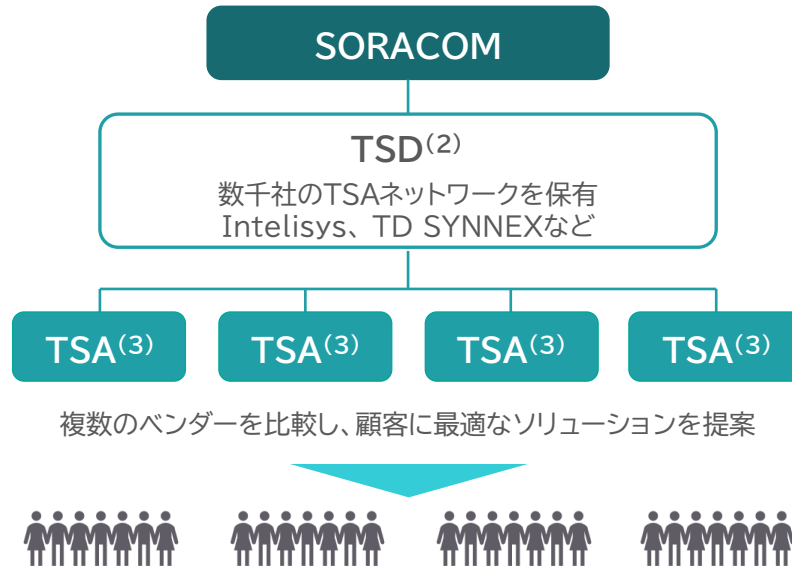
市場の大きいUSではディストリビューター戦略により最小限のリソースで高成長を実現

US売上高

(百万円)



ディストリビューター戦略



注: 1. 24/3期から26/3期までのCAGR 2. Technology Solution Distributor:数千社規模のTSAネットワークを保有する大規模なテクノロジーソリューション流通企業
3. Technology Solution Advisor:複数のベンダーの製品・サービスを組み合わせてエンドユーザーに最適なソリューションを提供するパートナー

Figure 1: Magic Quadrant for Managed IoT Connectivity Services, Worldwide



Soracom-KDDIが
リーダーの1社として位置づけ

2026 Gartner Magic Quadrant for Managed IoT Connectivity Services, Worldwide

- ビジョンの完全性と実行能力を基にグローバル市場で評価

出典: Gartner® Magic Quadrant™ for Managed IoT Connectivity Services, Worldwide
by Pablo Arriandiaga, Kameron Chao, Jon Dressel at 4 May 2026

Gartnerは、Gartnerリサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するようにテクノロジーユーザーに助言するものではありません。Gartnerリサーチの発行物は、Gartnerリサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。Gartnerは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の責任を負うものではありません。GARTNERおよびMAGIC QUADRANTは、Gartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved. この図表は、Gartner, Inc.がリサーチの一部として公開したものであり、文書全体のコンテキストにおいて評価されるべきものです。オリジナルのGartnerドキュメントは、リクエストによりソラコムからご提供することが可能です。

本書に記載するGartnerのコンテンツ(以下「Gartnerコンテンツ」)は、Gartnerインジケータ・サブスクリプション・サービスの一部としてGartner, Inc.(以下「Gartner」)が発行したリサーチ・オピニオンまたは見解を表すものであり、事実を述べているものではありません。Gartnerコンテンツの内容はいずれも、そのコンテンツが発行された当時の内容であり、本書が発行された日の内容ではありません。また、Gartnerコンテンツに記載されている見解は予告なく変更されることがあります。



日本瓦斯(ニチガス)グループ

スマートガスメーター
「スペース蛸」



大崎電気工業株式会社

遠隔検針サービス
「らくらく検針」



ユビ電株式会社

電気自動車(EV)向け充電
サービス「WeCharge」



OpConnect, Inc

電気自動車(EV)向け充電
サービス

日本瓦斯(ニチガス)グループ

業界: 石油・ガス

規模: 150万台以上⁽¹⁾

地域: 日本

事例: カスタムスマートガスメーター

Why SORACOM

- 1つのプラットフォームで複数の無線を統合できるのはSORACOMのみ
- SORACOMを利用することで、社内開発コストを削減し、迅速なローンチを実現



Sigfox NW



LTE-M NW

✓ SORACOMが提供

デバイス	✓
SIM	✓
コネクティビティ	✓
プラットフォームサービス	✓



スズキ株式会社

多目的電動台車
「MITRA」



本田技研工業株式会社

モビリティユニット
「UNI-ONE」



九州旅客鉄道株式会社

鉄道車両の予防保全



BusPatrol America LLC.

スクールバスセキュリティ
運行監視



株式会社バイシア

売り場管理カメラシステム



生活協同組合コープさっぽろ

総菜売り場
管理カメラシステム



Aurora Payments

決済端末



Sollatek (UK) Ltd

商業用冷蔵システム

ホテル



Hilton Hotels & Resorts

ホテル業務DX

製造



日本ゼオン株式会社

工場設備の遠隔監視・保守

建設



大成建設株式会社

施工管理カメラシステム

設備管理



New!!

アズビル株式会社

ビルの自動制御システムの
リモート調整

1 ビジネスモデル及び市場環境

2 業績ハイライト

3 成長戦略

4 事業計画

5 リスク情報

2027年3月期 通期業績予想(オーガニック成長のみ)

(百万円)

	FY 27/3 通期業績予想	FY 26/3 通期実績	前期比 YoY
リカーリング収益	11,421	9,296	22.8%
売上高比	75.5%	74.8%	+0.7pt
売上高	15,124	12,423	21.7%
売上総利益	7,614	6,143	23.9%
マージン(%)	50.3%	49.4%	+0.9pt
販管費及び 一般管理費	6,492	5,271	23.1%
売上高比(%)	42.9%	42.4%	+0.5pt
EBITDA	1,650	1,228	34.3%
マージン(%)	10.9%	9.9%	+1.0pt
営業利益	1,122	871	28.8%
マージン(%)	7.4%	7.0%	+0.4pt

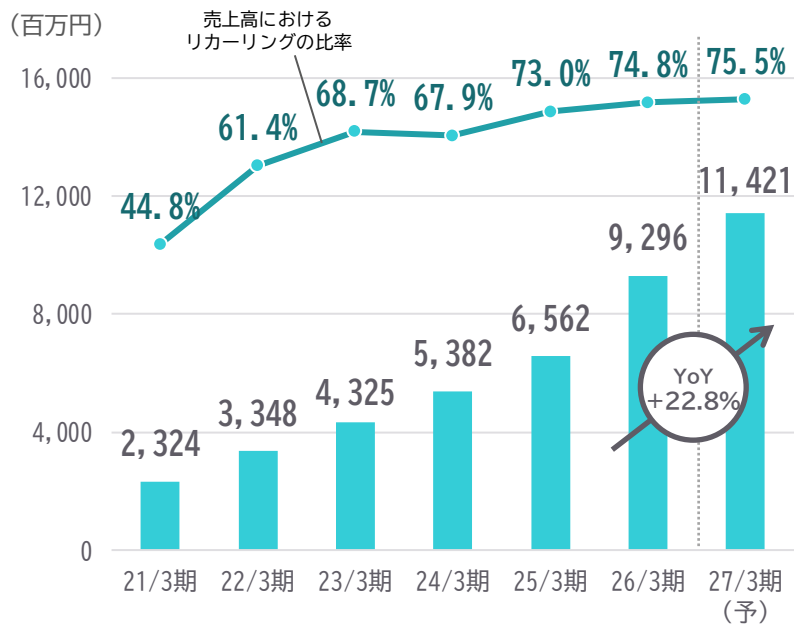
- EBITDAは前期比34.3%増の16.5億円、営業利益は同28.8%増の11.2億円を見込む

- 本業績予想にはインオーガニック成長の影響を含めていない一方、複数の戦略的案件を検討しており、適時・適切に業績予想に織り込んでいく想定

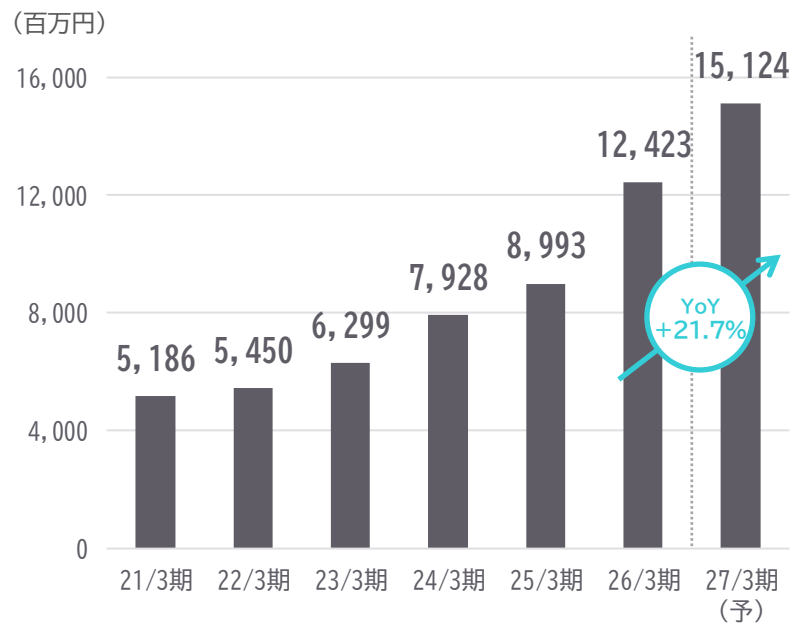
- 為替は1ドル150円を前提としており、足元の円安傾向が続けば売上高とリカーリング収益のアップサイド要因となる

2027年3月期もリカーリング収益を重視、オーガニックで前期比22.8%増を見込む

リカーリング収益

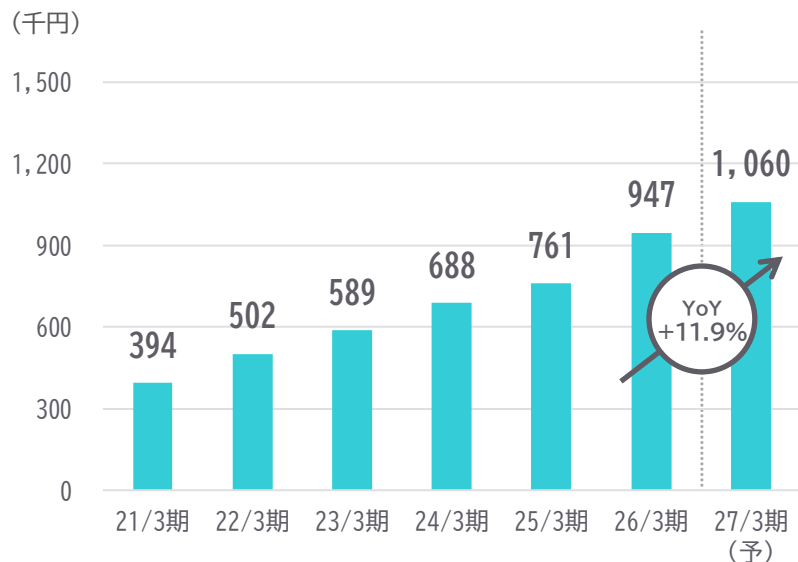


売上高

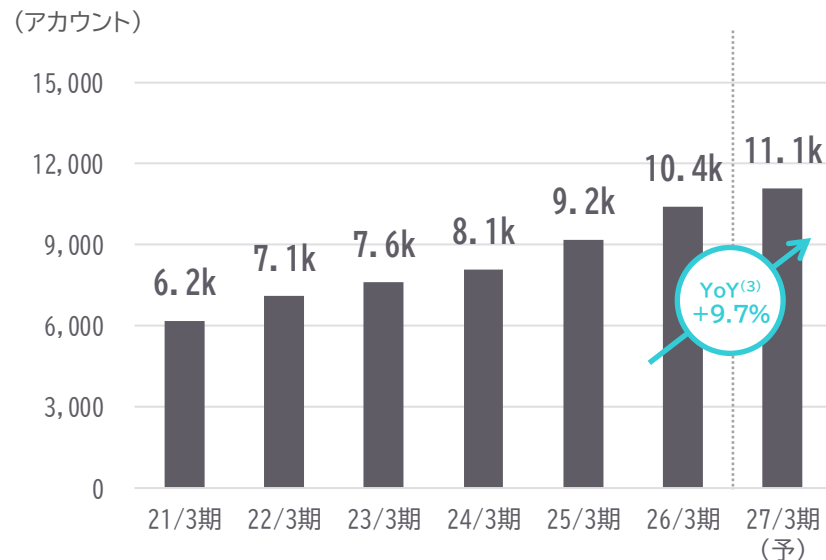


リカーリング収益(= ARPA × 課金アカウント数)は安定成長を継続

課金アカウント当たり リカーリング収益(ARPA) (1)



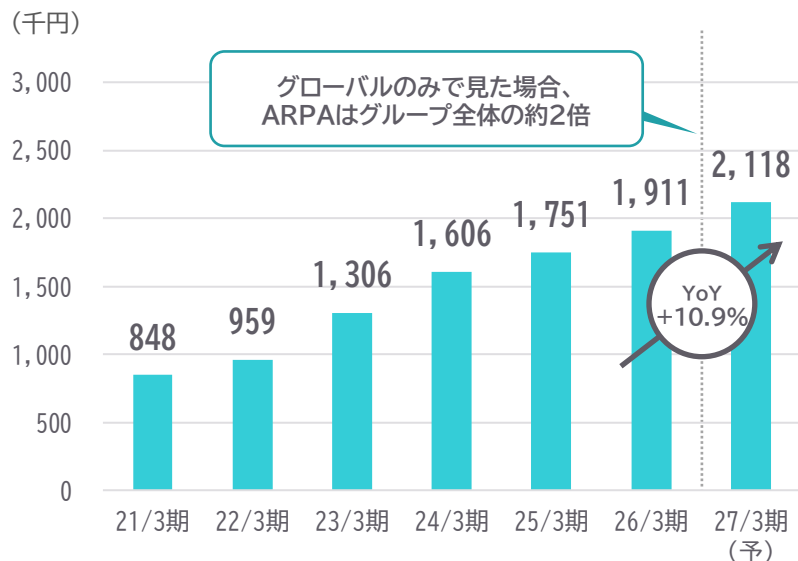
課金アカウント数(2)



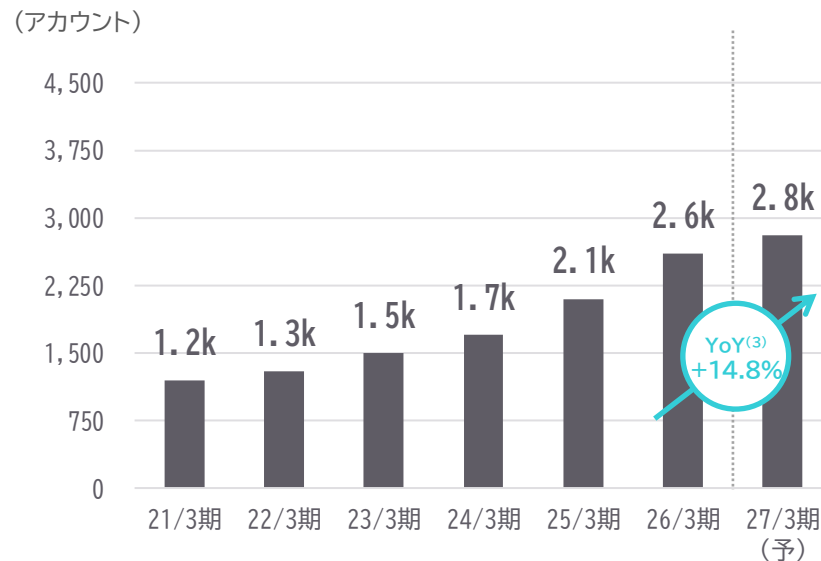
注: 1. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの
2. 各決算期の最終月のアカウント数
3. 課金アカウント数のYoYは各期末の平均残高ベース

グローバルはARPA・課金アカウント数ともに二桁増で成長を牽引

課金アカウント当たり リカーリング収益(ARPA) (1)



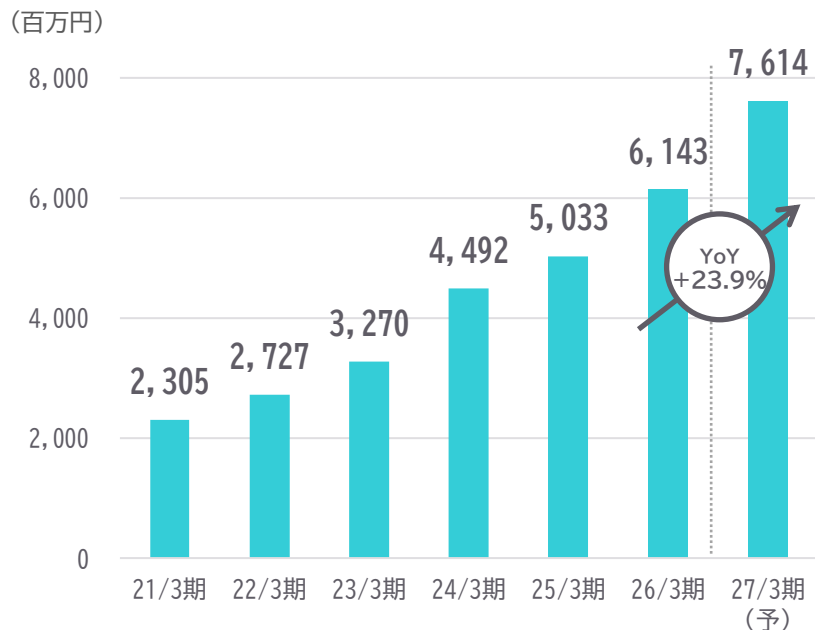
課金アカウント数 (2)



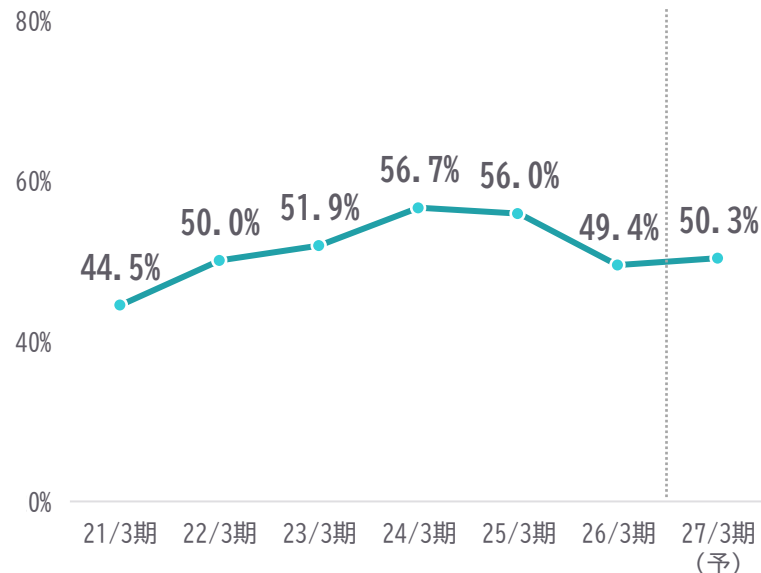
注: 1. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの
 2. 各決算期の最終月のアカウント数
 3. 課金アカウント数のYoYは各期末の平均残高ベース

売上総利益も二桁増益を継続、ミソラコネクトにより一時低下の利益率も改善を見込む

売上総利益

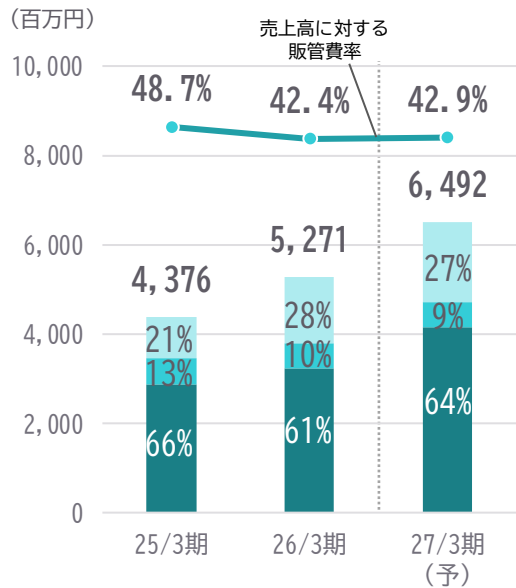


売上総利益率



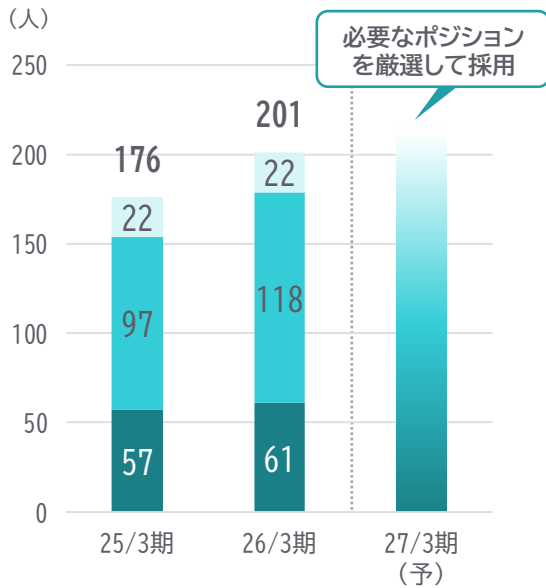
生成AIの活用などによる販管費の増加抑制効果もありEBITDAと営業利益は大幅増加

販管費



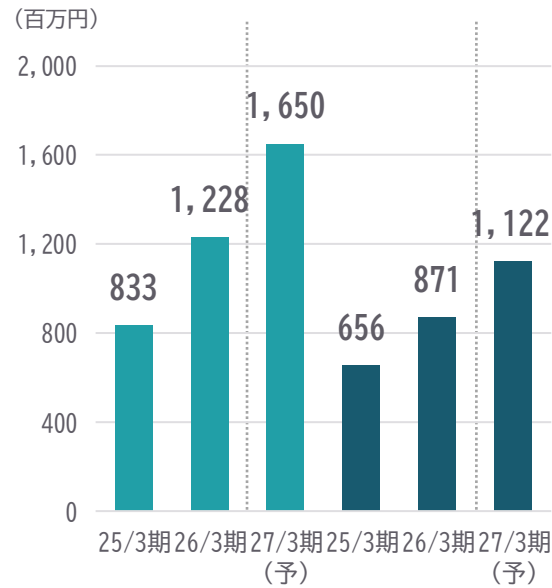
■ 人件費 ■ マーケティング費用 ■ その他費用

従業員数⁽¹⁾



■ エンジニア ■ ビジネス ■ バックオフィス

EBITDA / 営業利益⁽²⁾



■ EBITDA ■ 営業利益

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

1 ビジネスモデル及び市場環境

2 業績ハイライト

3 成長戦略

4 事業計画

5 リスク情報

経営において認識される主なリスク

本書提出日現在において、当社グループにおける成長実現や事業計画遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応方針は以下の通りです

その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

事業遂行上の主要なリスク	概要	対応策
特定の取引先に対する売上比率について	(顕在化の可能性:小、影響度:中、顕在化の時期:未定) 2026年3月期における当社グループの連結売上高に占めるKDDI株式会社(主要株主)に対する売上高の割合は9.3%であります。2026年3月期に締結した包括契約に基づく協業の一環として、コネクテッドカー、モバイルコアシステムのOEM提供、生成AIとIoTの活用に向けた取組みを推進しており、引き続き売上の拡大を見込んでおります。	当社グループにおいては、今後も当該上位取引先との良好な関係構築に努めるとともに、新規顧客獲得に注力することにより、その依存度低減を図る方針であります。
通信回線の調達について	(顕在化の可能性:小、影響度:大、顕在化の時期:未定) 当社グループは、仮想移動体通信事業者(MVNO)であり、事業運営基盤となる通信回線(携帯電話網)は国内外の移動体通信事業者(MNO)より調達しております。一部回線は代替困難となる通信回線等もあり、何らかの要因により通信回線の調達に支障が生じた場合は当社グループの事業運営に影響を及ぼす可能性があるほか、将来において回線調達コストの上昇が生じた場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは、これら調達先と良好な関係を維持するとともに、事業拡大や効率的なネットワーク運営等を踏まえた調達先の拡大等、通信回線の安定調達を推進していく方針であります。
SIM及びデバイス商品仕入について	(顕在化の可能性:中、影響度:中、顕在化の時期:未定) 当社グループは、一部の通信サービス用SIM及びIoTデバイス商品(当社独自仕様含む)について、外部の海外事業者より商品仕入を行っております。しかしながら、当該仕入については、製造元の供給能力や半導体その他の部材確保状況、その他のサプライチェーン動向等の要因から、継続かつ安定した商品仕入が困難となった場合、また、代替困難な商品について重大な欠陥が生じた場合等においては、当社グループの事業拡大の制約要因となる可能性があり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	当社グループは、近年における電子部品不足等の状況を踏まえて、適切な調達先の選定や調達先の拡大等、安定した商品在庫の確保に向けた取組みを実施していく方針であります。

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。

なお、本資料のアップデートは今後、本決算後6月を目途として開示を行う予定です。

お問い合わせ先
IR担当
Email: ir-contact@soracom.jp
IR情報: <https://soracom.com/ja/ir>



SORACOM
You create. We connect.