
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
2024年3月26日



会社概要

会社概要

企業名	株式会社ソラコム	株主 ⁽³⁾
設立年	2014年11月	 共同創業者       Suzuki Global Ventures
事業内容	グローバルIoTプラットフォームサービス	
CEO	玉川 憲	
事業拠点	本社: 東京, 日本 米国オフィス: Bellevue, WA, USA 英国オフィス: London, United Kingdom	
従業員数 ⁽¹⁾	合計150 (内51名は米国／英国 ⁽²⁾)	

注:

- 2023年12月31日時点における取締役メンバーを除く正社員数
- SORACOM GLOBAL, INC.(US)及びSORACOM CORPORATION, LTD. (UK)における従業員
- 2024年3月26日時点

経験豊富なマネジメントチーム

共同創業者／取締役



玉川 憲
共同創業者、CEO



松渡 大地
共同創業者、COO



安川 健太
共同創業者、CTO



Richard Halliday
米国営業部長



Jake Martin
米国マーケティング
ディレクター



Colin Shave
英国シニアストラテジック
マネージャーセールス

社外取締役



五十嵐 知子
CFO



入山 章栄
社外取締役
藤井 彰人



伊佐山 元
社外取締役
岩松 カール



片山 暁雄
上席執行役員、
エンジニアリングチーム



藤林 見有季
日本マーケティング
ディレクター



斎藤 洋徳
執行役員、
日本事業責任者

注：
1. 国旗は各メンバーの在籍拠点

Vision / Mission

SORACOM'S VISION

世界中のヒトとモノをつなげ、
共鳴する社会へ

SORACOM'S MISSION

我々は最も顧客至上主義な
会社としてテクノロジーの
民主化を掲げ、すべてのヒト
のビジョンの実現を支え、
イノベーションを加速します

IoTのグローバルエコシステムを実現

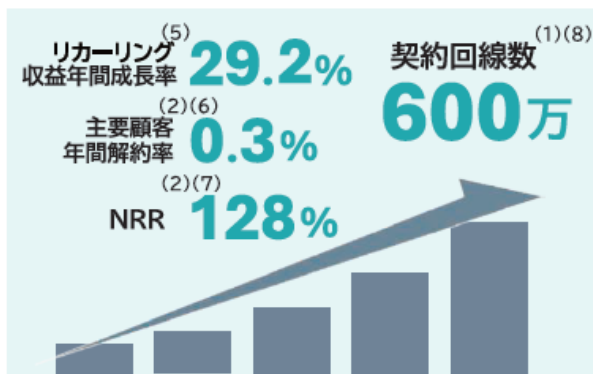
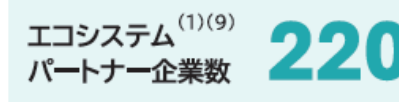


ソラコム のIoT事業

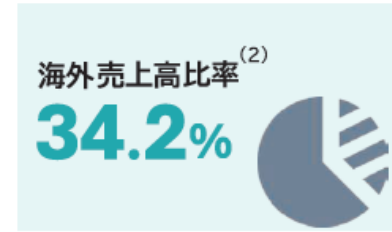
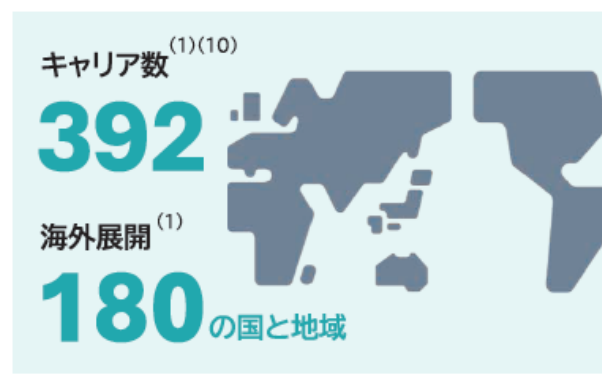
当社グループは、IoTサービスを始める顧客企業に向けて包括的なサービスを提供しています。具体的には、IoTデバイスやIoTに必要な通信回線、データ保存や可視化アプリケーション、ネットワークサービス等をプラットフォームサービスとして提供しています。顧客企業は、当社グループがWeb上で提供するIoTストアから、IoT SIMやデバイスを1個単位で購入し、すぐにサービス利用を開始できます。SIMやデバイス等の商品販売、IoT導入プロジェクトのコンサルティングサービス等を「インクリメンタル収益」、通信サービスやプラットフォームサービスを「リカーリング収益」と呼称しています。



SORACOM DATA 2023 データで見るソラコム



SORACOM DATA 2023 データで見るソラコム



注:
1. 2023年12月末時点
2. 2023年3月期
3. 1ヶ月の間にリカーリング収益が発生したアカウント数
4. 2024年3月期 第三四半期
5. 2022年3月期から2023年3月期の年間成長率
6. [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] ÷ [年間1,000千円以上のリカーリング収益が発生し、かつ、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]
7. Net Retention Rate の略称。既存顧客のリカーリング収益の継続率を表し、以下の式で算出。[前期以前に獲得した顧客の当期リカーリング収益] ÷ [当該顧客の前期リカーリング収益]
8. セルラー回線およびLTPWA回線の数
9. 一定の基準を満たし、当社プラットフォーム活用の実績を持つと認定されたパートナー
10. 当社プラットフォームが接続可能な移動体通信事業者
11. 海外子会社の国又は地域における売上高。なお、海外売上高には、国内顧客向けグローバル回線にかかる売上高が含まれています

カンパニーハイライト

1

IoT市場における
リーディングポジション

3

高収益率に支えられる
SaaS型財務モデル

2

革新的なセルフサービス
IoTプラットフォームによる
リカーリング収益の成長

4

戦略的アライアンスと
グローバル展開で
加速する更なる成長

1

IoT市場における リーディングポジション

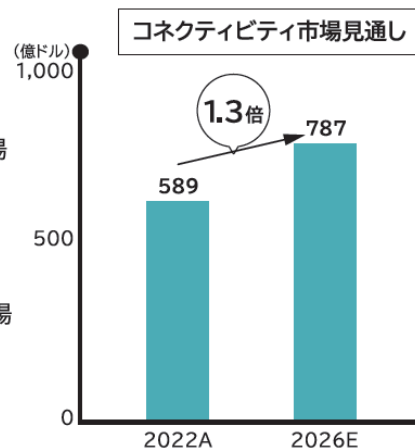
ターゲット市場

IoT市場はDXやAIによって市場が急速に拡大していくことが予想されています。テクノロジーの進化により、スマートデバイスやスマートファクトリーなど様々な業界でIoTが進むことに加え、IoTデータの蓄積が進むにつれ、よりその価値が高まると考えられます。グローバルIoT市場は2桁成長を続け、2026年には1兆ドル以上の規模に到達する見通し⁽¹⁾⁽²⁾であり、ソラコムはコネクティビティのみならず幅広い領域をカバーしています。



IoT市場見通し 2026年グローバルのIoT市場全体

- ④ハードウェア:約3,714億ドル
センサーやセキュリティ機器等のデバイス市場
- ③サービス:約4,275億ドル
システム設計や構築等のサービス市場
- ②ソフトウェア:約2,168億ドル
プラットフォームやアプリケーション等のソフトウェア市場
- ①コネクティビティ:約787億ドル
セルラー・LPWA回線他を含めたコネクティビティ市場



注:

1. 出典: IDC「Worldwide Internet of Things Spending Guide」(2023年5月)
2. 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しております。

IoT業界におけるソラコムの特長

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しています

IoTサービス事業者
(End-to-End の高付加価値サービス)⁽¹⁾



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明示

事例紹介

各業界固有のニーズに合わせた
製品のカスタマイズ及びサービス
開発事例が増加



■ 日本の事例 ■ 欧米の事例

顧客事例: 複数の無線の統合

株式会社日本瓦斯(ニチガス)

業界: 石油・ガス

規模: 100万台以上⁽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
- ニチガスはSORACOMを使用することで、社内開発コストを削減し、迅速なローンチを実現

注:
1. 2023年12月31日現在

スマートガスメーター



Sigfox NW

LTE-M NW (Sigfox が利用できない場合)

✓ 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	✓

SORACOMソリューション

高耐久性・低コストのスマートメーター	耐久性の高い電池デバイスを共同開発
複数の無線を統合した運用	1つのプラットフォームで複数の無線を統合
クラウド連携	ニチガスのクラウドとのシームレスな連携
データ変換	クラウド側のデバイスからデータを変換

顧客事例: グローバル展開

SumUp Inc.

業界: 決済サービス

規模: 100万台以上⁽¹⁾

地域: グローバル (35カ国以上)⁽¹⁾

事例: グローバル展開用POS端末

Why SORACOM

- ・ グローバルベースでの容易なデバイス管理をセキュアな単一プラットフォームにて実現

注:
1. 2023年12月31日現在

決済端末



✓ 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	✓

SORACOMソリューション

eSIM 調達

世界各地に点在する生産拠点の調達を支援

マルチキャリア・ネットワーク

1つの国で、複数の通信事業者をサポート

柔軟性の高いシステム構築

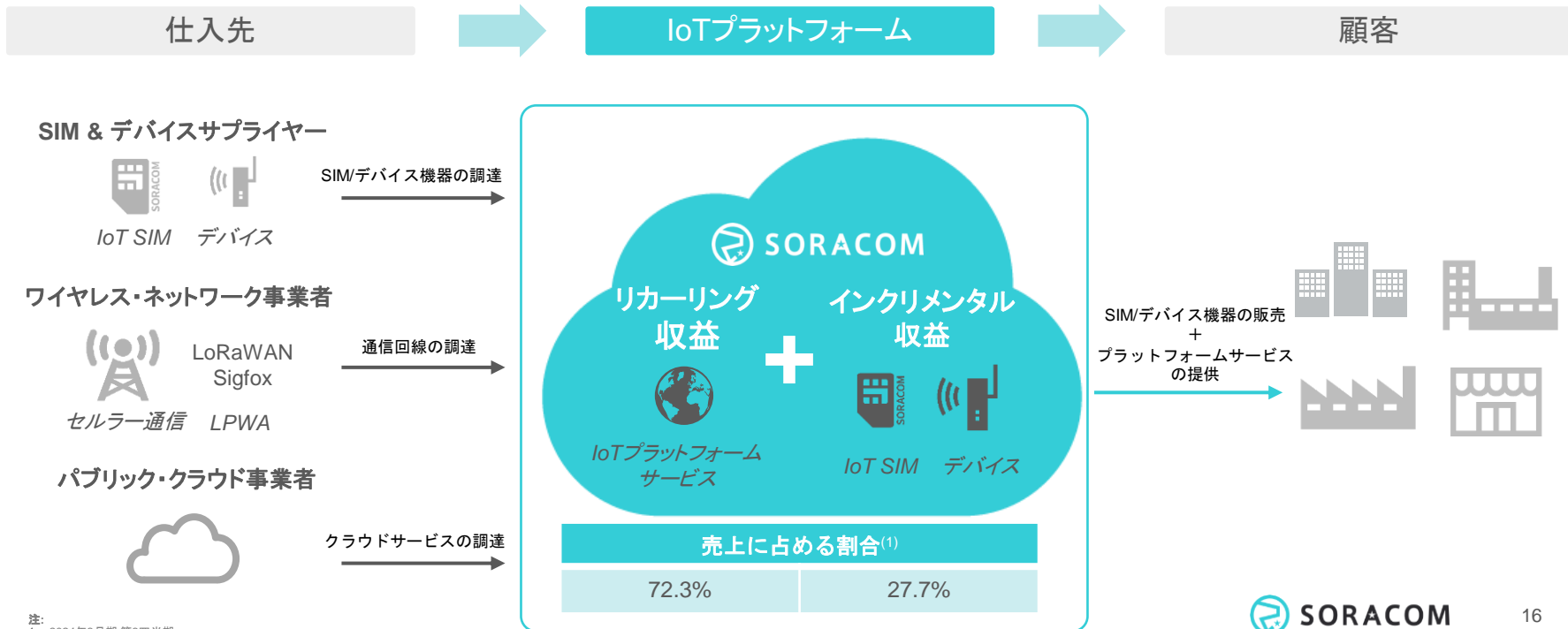
世界の地域ごとに最適化したネットワーク制御

2

革新的なセルフサービス IoTプラットフォームによる リカーリング収益の成長

ビジネスモデル

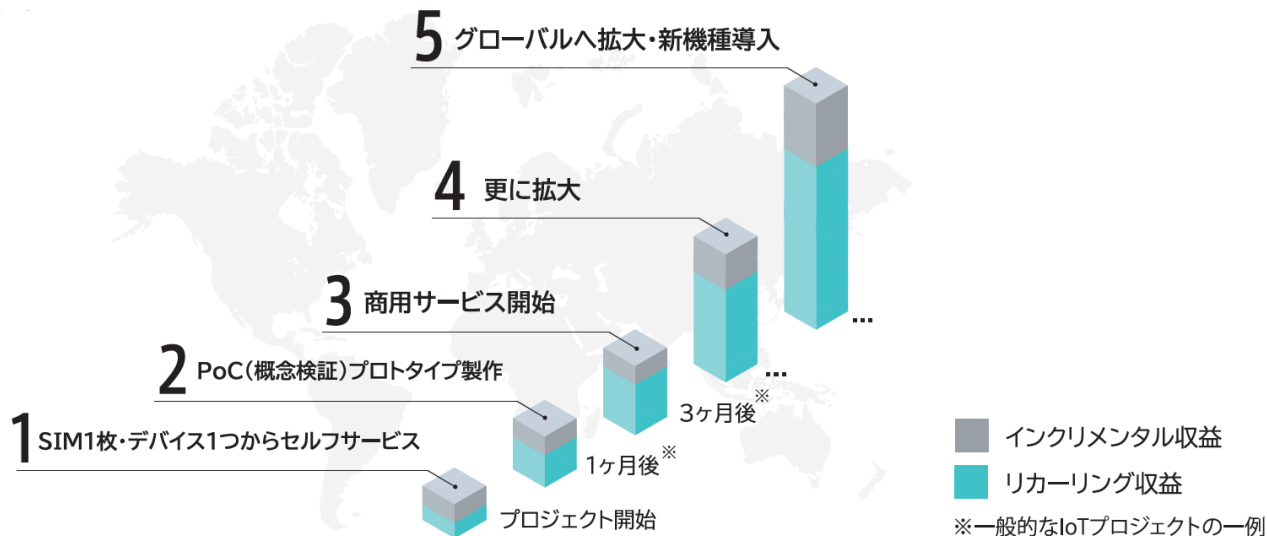
IoTプラットフォームを提供するソラコムは、IoTサービス導入時やサービス拡大時のSIMやハードウェアの販売等のインクリメンタル収益と、通信サービスやIoTシステムに必要な高付加価値サービスなど、IoTプラットフォームの利用による毎月継続課金されるリカーリング収益の2つがあります。売上の72.3%がリカーリング収益であり、メインの売上として貢献⁽¹⁾しています。



注:
1. 2024年3月期 第3四半期

顧客の売上成長イメージ

一般的なIoTプロジェクトは、顧客企業がSIMやデバイスを購入し、PoC(概念検証)を実施した後、商用サービスを開始するにつれ規模が拡大していきます。規模の拡大とともに、インクリメンタル収益は増加し、リカーリング収益の割合が高まる傾向があります。IoT SIMやデバイスは、一度機器に組み込まれると長期間使われる傾向が高く、主要顧客解約率が年間0.3%と低くなり、既存顧客成長率(NRR)が128%と高い特徴があります



注:

1. インクリメンタル収益とは、SIM、デバイス、コンサルティングサービスの販売によって得られる収益
2. リカーリング収益とは、顧客との契約に基づいてコネクティビティ及びクラウドベースのIoTプラットフォームサービスを提供することによって得られる収益

革新的な クラウドテクノロジー

SORACOMの競争優位性



柔軟なスケラビリティ/
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
3G / 4G / 5G / LPWA / Sigfox / 衛星

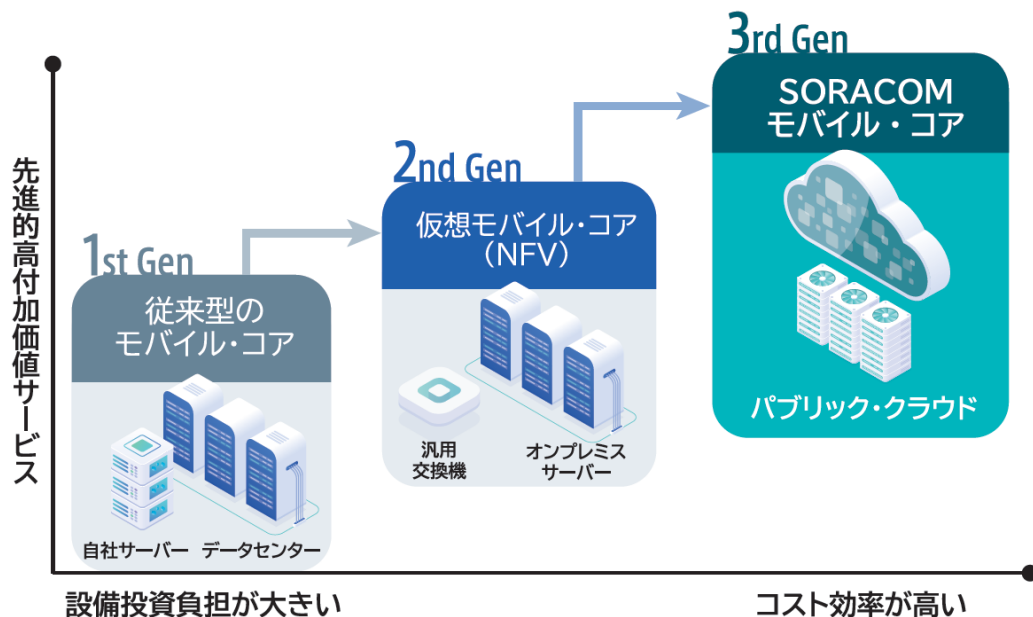


複数のMNOと連携し、シームレスな
グローバル・コネクティビティを提供



柔軟かつアジャイルな
機能開発

パブリック・クラウド上に独自のモバイル・コア⁽¹⁾を構築することで、
競争優位性を実現




注:


1. モバイル・コアとは、モバイル通信の基幹システムで、端末の制御、加入者情報管理、通信経路設定等を行っております

プラットフォームのバリュー

- 車輪の再発明は不要 -

SORACOMはIoTに必要な機能を揃えており顧客は必要な要素を選択して使用可能


インターフェース	Web / API / アクセス権限 / 監査ログ / 24x365サポート			
アプリケーション	データ蓄積 	ダッシュボード作成	インラインプロセッシング	エッジプロセッシング
	データ転送支援	クラウドアダプタ	クラウドファンクション	メディア転送
	SIM認証		デバイス管理	セキュアプロビジョニング
ネットワーク	デバイスLAN		トラフィック処理	パケットキャプチャ
	プライベート接続	専用線接続	仮想専用線	リモートアクセス
デバイス	USB dongle/セルラーモジュール/マイコンモジュール/ボタン			
コネクティビティ	IoT向けデータ通信		Wi-Fi/有線/衛星のVPN接続	

 顧客 A

スマート・メーター

アプリケーション


- コネクティビティ (Sigfox, LTE)
- クラウド統合
- データ変換

 顧客 B

決済端末

アプリケーション

- グローバルコネクティビティ
- プライベート接続
- セキュリティ

 顧客 C

GPSトラッキング

アプリケーション

- コネクティビティ
- クラウドインテグレーション
- データの可視化

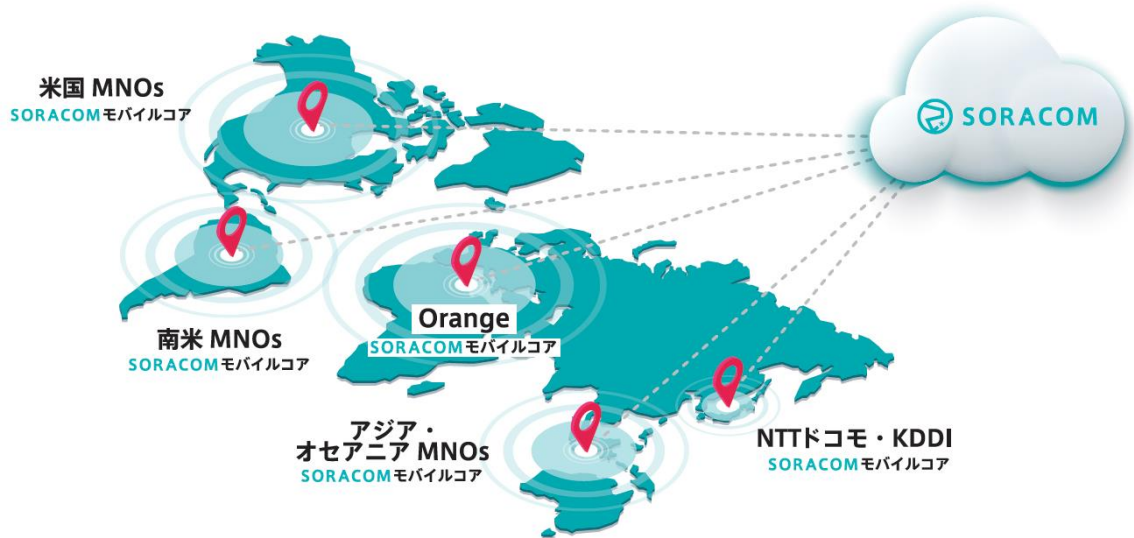
顧客が必要に応じて独自のアプリケーションを構築

顧客が必要な機能を選択

グローバル対応

クラウドネイティブなIoTコネクティビティ・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で提供しています

各地域のAWS上に構築したSORACOMのモバイル・コアが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



SORACOM独自のシームレスな
マルチアクセス
<392キャリア/180か国・地域⁽¹⁾>

注:

1. 2023年12月末時点におけるSORACOMのサービスが利用可能な国及び地域数

お客様への提供価値

お客様は、SORACOM利用で、IoTプロジェクトを迅速にスモールスタートできます
簡単にスケールでき、グローバル化も支援します



IoTプロジェクト立ち上げ

1 **すぐに利用可能**

SIM1枚またはデバイスを購入後、直ぐに接続が可能

ローカル展開

2 **簡単に拡大可能**

IoTに必要な機能や環境がすべてそろったIoTプラットフォーム SORACOM

グローバル展開

3 **グローバル対応**

シームレスなグローバルコネクティビティの提供

注：
1. 2023年12月末時点

セルフサービス型の成長モデル

独自のクラウドテクノロジーとバリュー・プロポジションによって、顧客の成功と共に成長を実現するモデルが実現。ソラコムは小規模からIoTプラットフォームを提供でき、かつスケールアップに容易に対応できるため、顧客がソラコムを継続利用して事業拡大するサイクルが確立しています



注:
1. 導入のハードルを下げて、ソラコムが殆ど競争無くプロジェクトを獲得できる市場
2. ソラコムのアカウントマネージャー(各アカウントのサポート担当)が担当しないアカウント
3. ソラコムのアカウントマネージャーが担当するアカウント

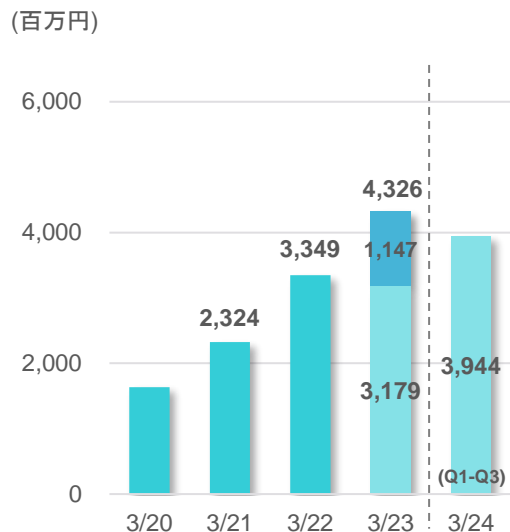
3

高収益率に支えられる SaaS型財務モデル

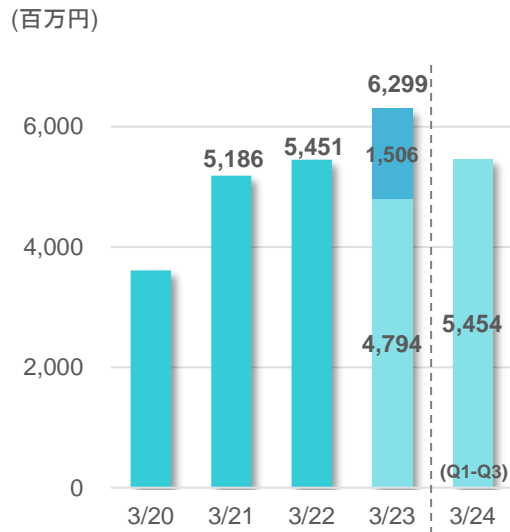
リカーリング収益の拡大により、堅調な収益成長を実現

粗利率の高いリカーリング収益の売上割合は68.7%と順調に伸びており、4期連続の黒字を支えています

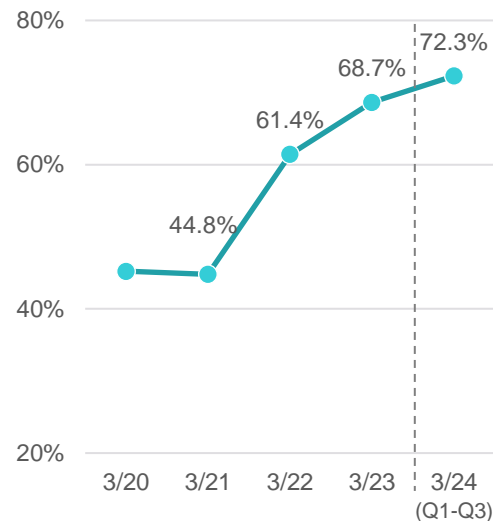
リカーリング収益⁽¹⁾



売上高⁽¹⁾



リカーリング収益比率⁽²⁾



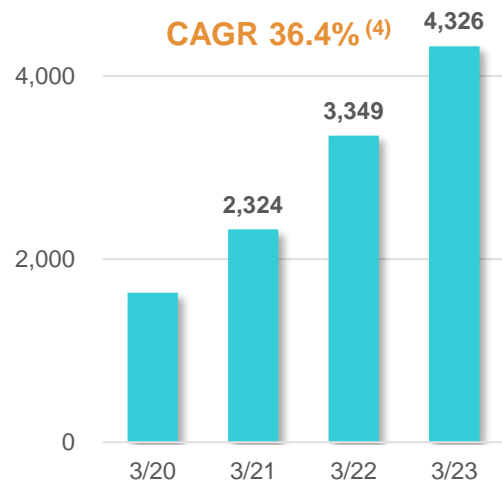
注:
1. 2020年3月期及び2021年3月期は未監査
2. 売上高に対するリカーリング収益の割合

リカーリング収益のオーガニック成長

セルフサービスモデルによる顧客のIoTビジネスの拡大と更なる成長

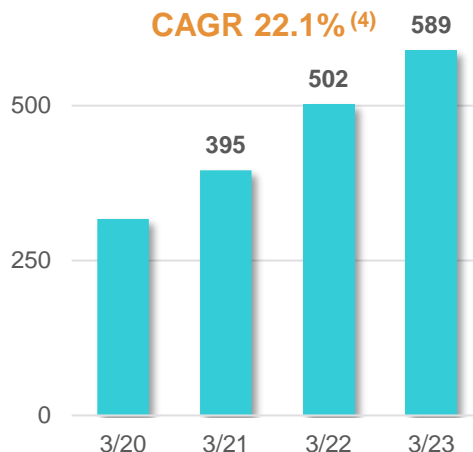
リカーリング収益⁽¹⁾

(百万円)



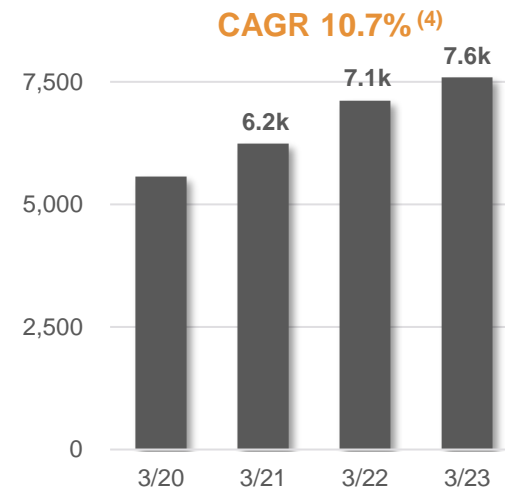
課金アカウント当たり リカーリング収益 (ARPA)⁽²⁾

(千円)



課金アカウント数⁽¹⁾⁽³⁾

(アカウント)



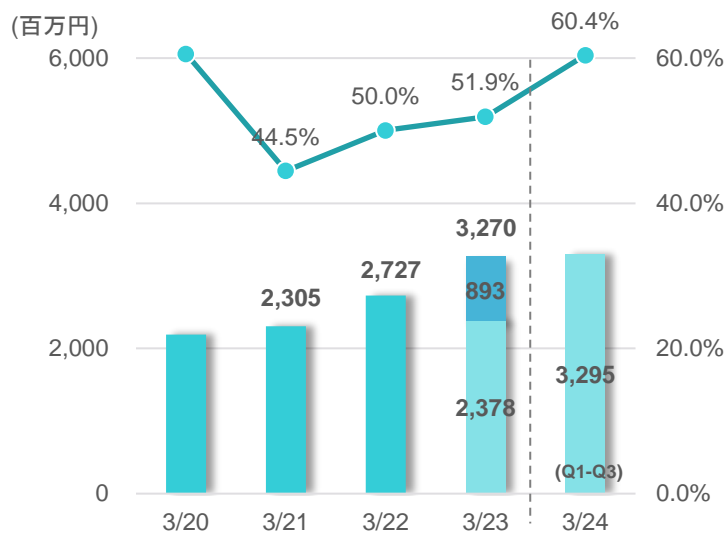
注:

- 2020年3月期及び2021年3月期は未監査
- 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
- 各決算期の最終月のアカウント数
- 2021年3月期から2023年3月期のCAGR

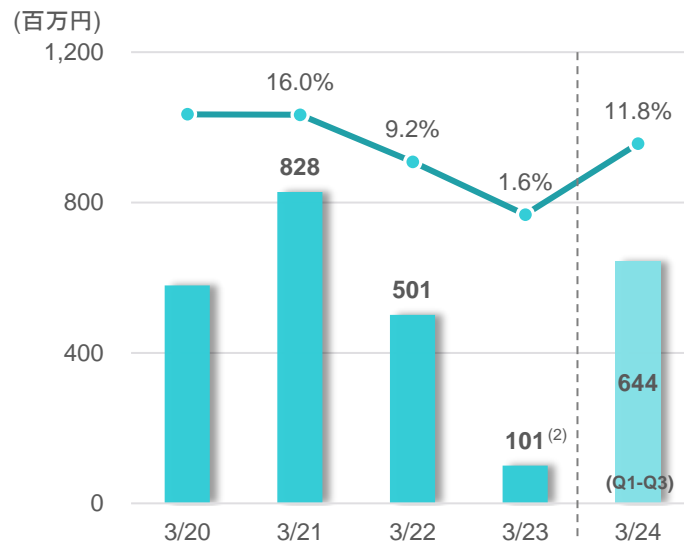
売上総利益率の拡大による利益成長の実現

リカーリング収益比率が高まることで、粗利率が向上。2023年3月期下期より営業利益の黒字を確保し、利益を積み上げるフェーズに

売上総利益 / 売上総利益率⁽¹⁾



営業利益 / 営業利益率⁽¹⁾



注:
1. 2020年3月期及び2021年3月期は未監査
2. 2023年3月期1Q-3Q営業利益は0円

長期的なマージン・ターゲット

リカーリング収益は過去30-40%台で成長しており、粘着性の高いサービスのため持続的な成長が可能
リカーリング収益の売上総利益率はインクリメンタル収益に比べ高いため、全社の売上総利益率が改善

	通期			Q1-Q3	改善要因...
	21/3	22/3	23/3	24/3	
リカーリング収益 成長率	42.3%	44.1%	29.2%	24.1%	
リカーリング収益 比率	44.8%	61.4%	68.7%	72.3%	
売上総利益率	44.5%	50.0%	51.9%	60.4%	
販管費率 (売上高比)	28.5%	40.8%	50.3%	48.7%	
営業利益率	16.0%	9.2%	1.6%	11.8%	

- ✓ 収益構成の改善による
売上総利益率向上
- ✓ オペレーティング・
レバレッジ

長期目標⁽¹⁾

85%

65%

35%

30%+

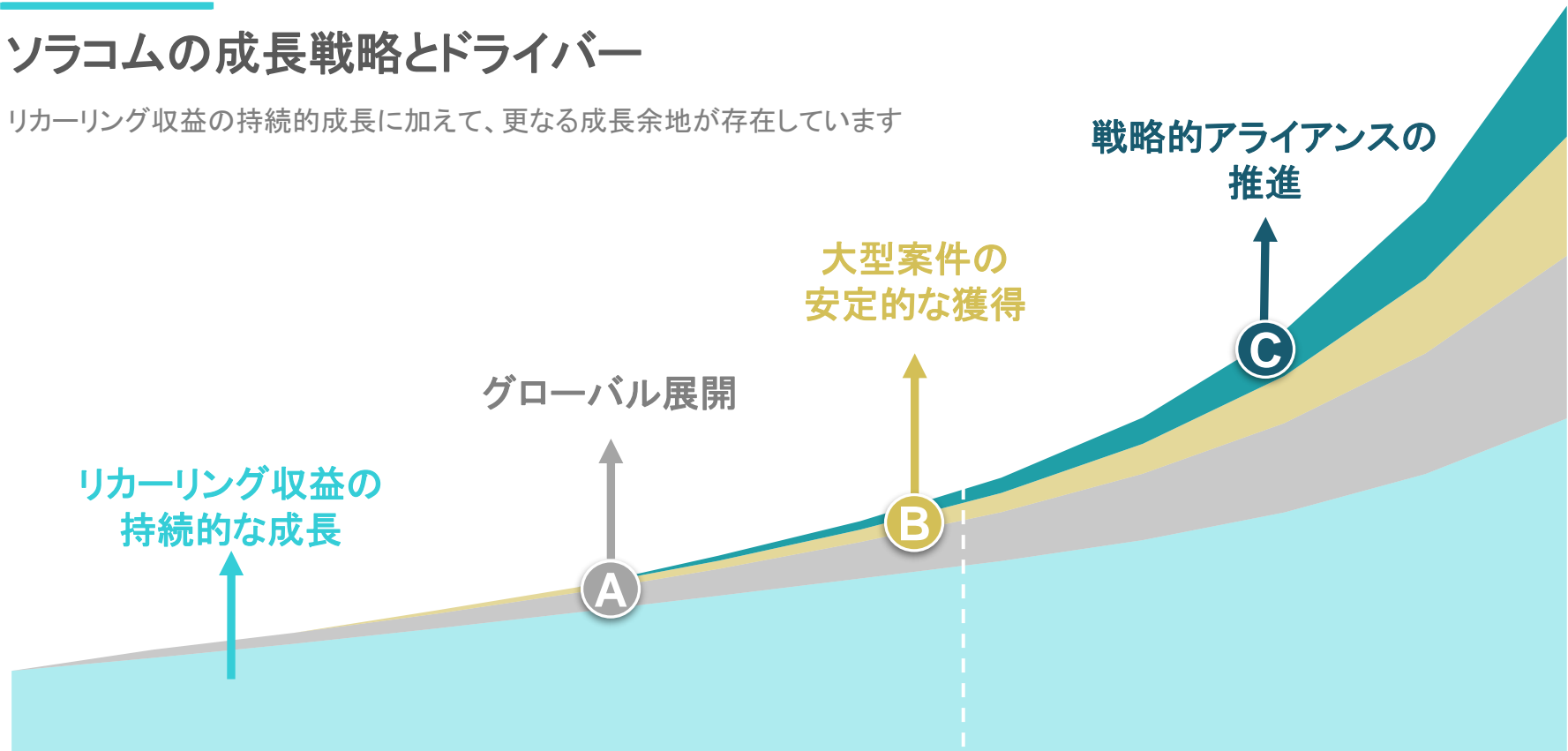
注:
1. 将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報を基にした当社の経営陣の判断に基づきます。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります

4

戦略的アライアンスと
グローバル展開で
加速する更なる成長

ソラコム の成長戦略とドライバー

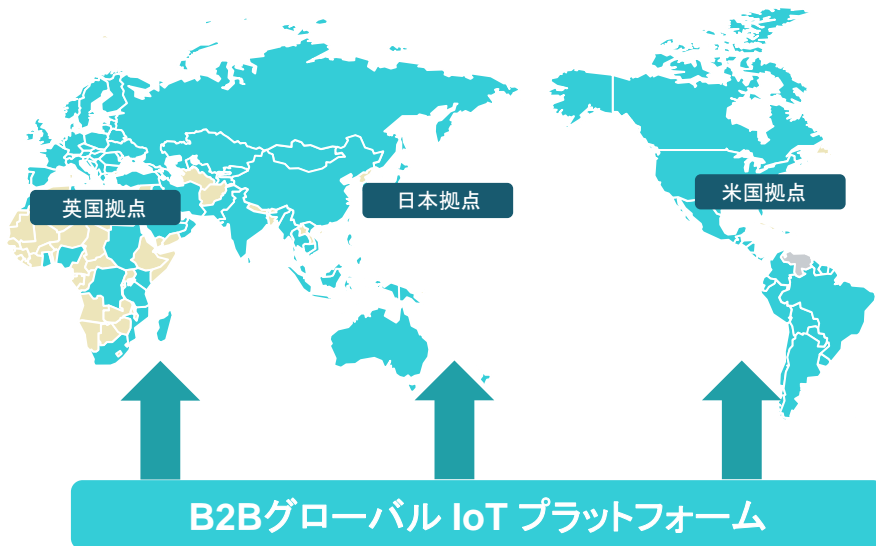
リカーリング収益の持続的成長に加えて、更なる成長余地が存在しています



現在地

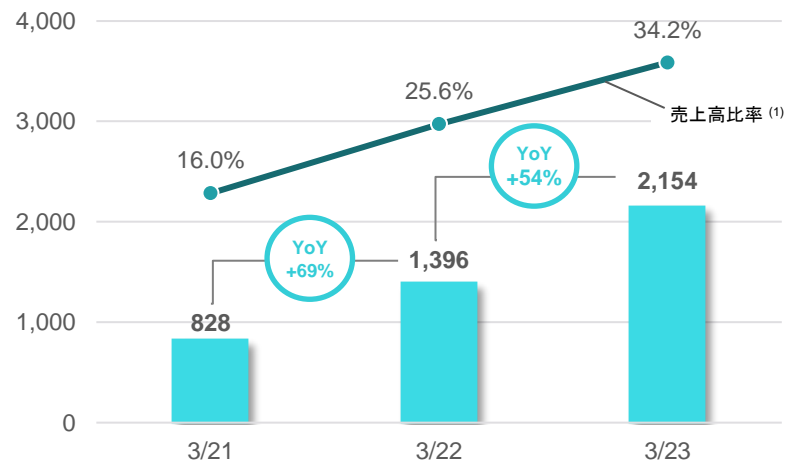
グローバル展開

ソラコムグローバルIoTプラットフォームは米国や欧州を含め海外で高い評価を獲得しており、広大な成長機会が存在します



グローバル売上高 (1)

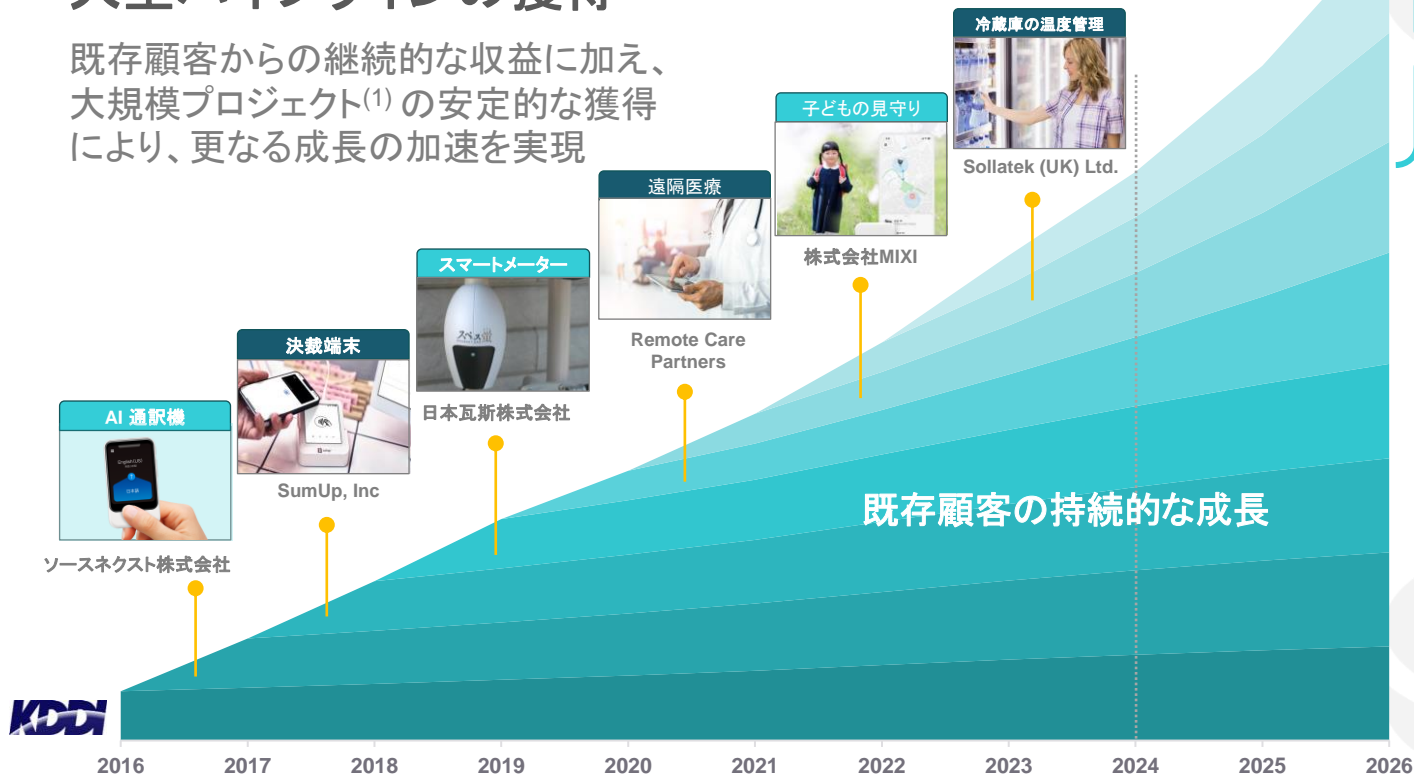
(百万円)



注:
1. 連結売上高に対するグローバル(US拠点、UK拠点、日本顧客の海外利用を含む)の売上高の割合

大型パイプラインの獲得

既存顧客からの継続的な収益に加え、大規模プロジェクト⁽¹⁾の安定的な獲得により、更なる成長の加速を実現



大型パイプライン

23年度新規獲得



タクシー配車



HVAC制御



バスセキュリティ監視



工場モニタリング

注:
1. デバイス100万台規模

戦略的アライアンス コネクテッドカー

Tomorrow. Together



SORACOM

- KDDIとの戦略的アライアンスにより、ソラコムは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します



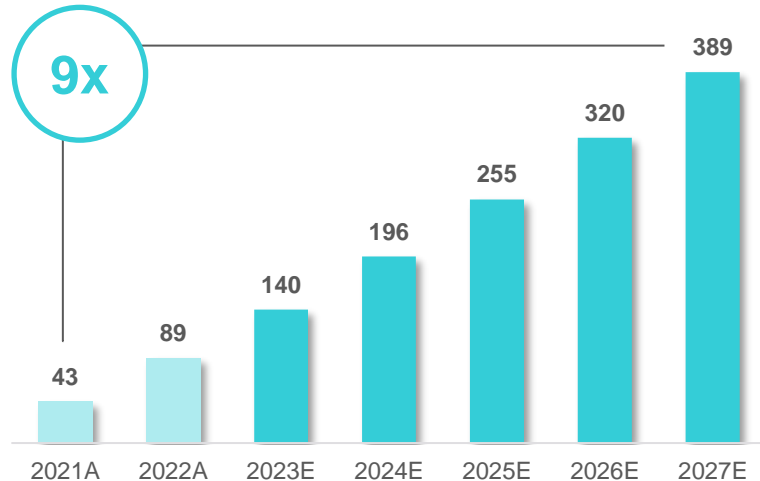
SORACOM

- スズキ株式会社とも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の可能性を検討しています

先進国や高級車だけでなく、電気自動車を含めすべての自動車がコネクテッドカーに

コネクテッドカー累計販売台数見通し(グローバル) (1)

(百万台)



出所:

1. 富士経済(2023年3月)



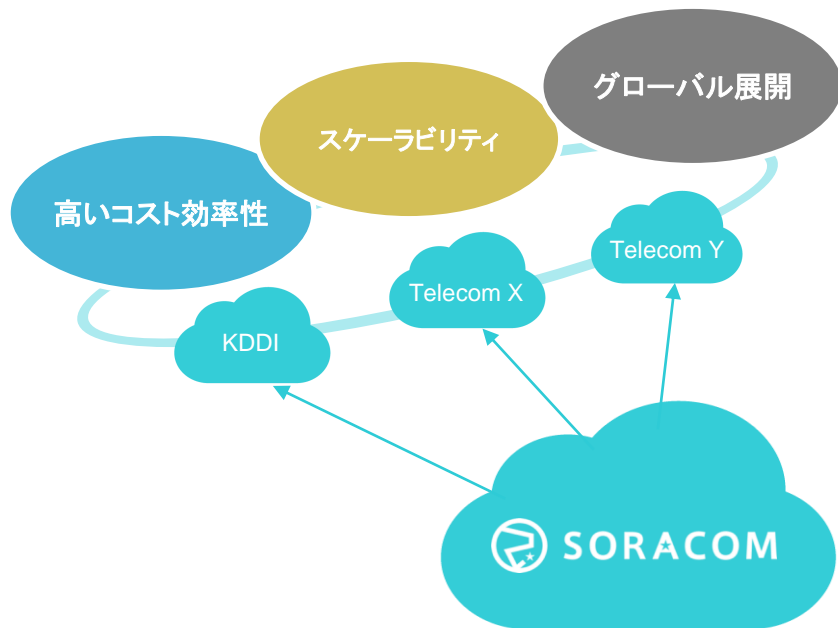
SORACOM

戦略的アライアンス

通信事業者向けプラットフォーム提供

プラットフォームイネーブラーとして革新的なIoTテクノロジーを提供することで、ソラコムはKDDIのIoTプラットフォームの高度化に貢献しています

革新的なIoTプラットフォームを
他のグローバル通信事業者にも展開予定



Appendix

連結損益計算書

(百万円)	FY 22/3 通期	FY 23/3 通期	FY 23/3 Q3 ⁽¹⁾	FY 24/3 Q3
売上高	5,451	6,299	4,793	5,454
前期比／前年同期比	5.1%	15.6%	24.7%	13.8%
売上原価	2,723	3,029	2,416	2,159
売上高比(%)	50.0%	48.1%	50.4%	39.6%
売上総利益	2,727	3,270	2,377	3,295
マージン(%)	50.0%	51.9%	49.6%	60.4%
販管費及び一般管理費	2,226	3,169	2,377	2,655
売上高比(%)	40.8%	50.3%	49.6%	48.7%
営業利益	501	101	(0)	644
マージン(%)	9.2%	1.6%	(0.0)%	11.8%
当期純利益	337	71	(0)	456
マージン(%)	6.2%	1.1%	(0.0)%	8.4%

注:
1. FY23/3 Q3は未監査

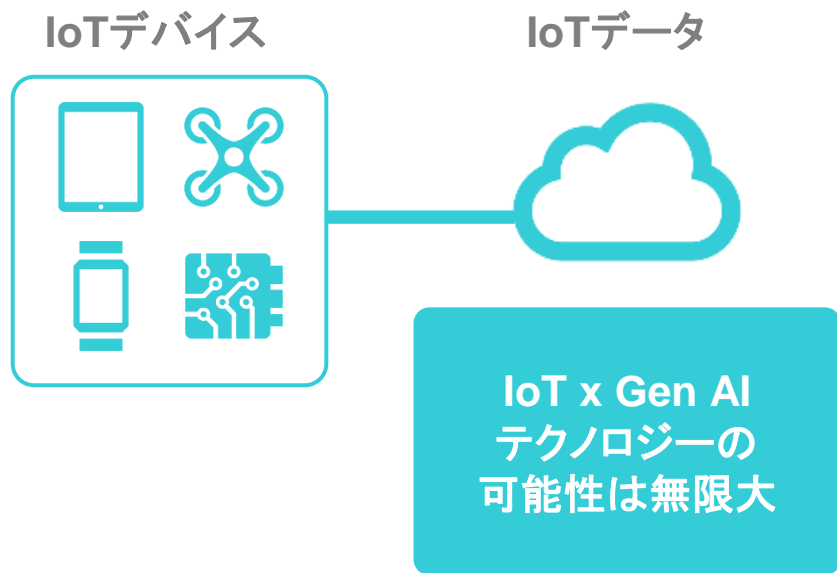
連結貸借対照表

(百万円)	FY 22/3 通期	FY 23/3 通期	FY 24/3 Q3
現金及び現金同等物	1,623	3,533	3,621
短期貸付金 ⁽¹⁾	2,141	-	-
売掛金	788	890	1,027
その他	538	652	649
流動資産合計	5,090	5,075	5,298
有形固定資産	62	95	93
無形固定資産	140	187	259
投資及びその他資産合計	343	307	331
固定資産合計	544	589	685
資産合計	5,635	5,663	5,984
(参考)現金および短期貸付金 ⁽¹⁾	3,764	-	-

	FY 22/3 通期	FY 23/3 通期	FY 3/24 Q3
買掛金	157	196	277
契約負債	1,329	1,135	875
その他	251	318	310
流動負債合計	1,736	1,649	1,463
リース	30	16	14
その他	27	36	44
固定負債合計	57	52	59
株主資本合計	3,673	3,744	4,200
その他	168	218	260
純資産合計	3,841	3,962	4,461
負債純資産合計	5,635	5,663	5,984

注:
1. 親会社に対する貸付金

●松尾研究室と共同でIoT × GenAIラボを設立



IoT x GenAI Lab 設立

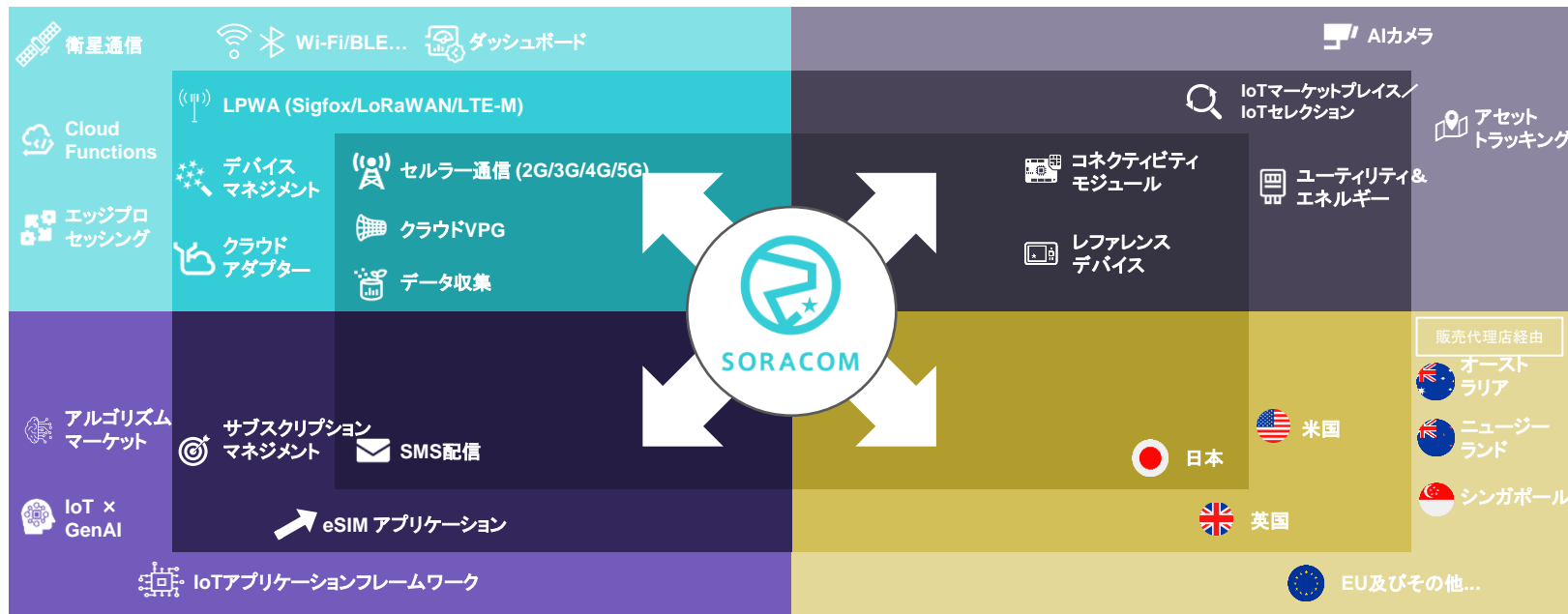


- 松尾研究室と2023年に共同設立
- IoTや大規模言語モデル(LLM)など、生成AI分野に特化
- 新製品の開発、研究開発、顧客への専門サービス提供を行うチームを結成

IoTプラットフォームの強化によるアップサイド追求

中長期的には広範な市場へアプローチ

A IoTプラットフォーム&コネクティビティ



C アプリケーション

グローバル展開 D

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、有価証券届出書の「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) 2023年3月期(2024年3月期第2四半期)における当社グループの連結売上高に占める日本瓦斯株式会社との割合は26.1%(21.8%)であります。当社に対しては通信サービス等に加えてデバイス販売にかかる売上高が計上されており、売上依存度は高い状況にあります。また、2023年3月期における同社を含む取引先上位1割の課金アカウントに対する売上が連結全体の概ね9割を超えており、これらの販売動向が当社グループの経営成績に影響を及ぼしております。	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り組みを実施していく方針であります。

ディスクレーマー

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。

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。