

2024年3月期決算説明資料

株式会社ソラコム

2024年5月10日

2024年3月期 通期業績

- 売上高は前期比25.9%増の79億円、業績予想に対し98.7%と概ね達成
- 営業利益は前期比7倍の7.3億円(5期連続黒字)、業績予想に対し111.0%と上振れ

2025年3月期 業績予想

- 売上高は前期と同程度の成長率で前期比25.0%増の99億円
- 営業利益は前期比27.2%増、利益率9.3%の9.3億円

成長戦略

- リカーリング収益の持続的な成長に加え、以下を軸とした成長戦略
 - ①グローバル展開
24/3期のグローバル売上高が前期比36.4%増と力強く成長
 - ②大型案件獲得
冷蔵庫温度管理で著名なSollatekや、Mitsubishi Electric EuropeでのSORACOM採用をプレスリリース
 - ③戦略的アライアンス(コネクテッドカー、通信事業者向けサービス)
KDDIへの売上が前期比2倍超に成長、スズキとの協業やAECC⁽¹⁾への加入などの取り組みも推進

- 1 企業概要
- 2 2024年3月期 通期決算
- 3 2025年3月期 業績予想
- 4 今後の成長戦略
- 5 Appendix

1 企業概要

2 2024年3月期 通期決算

3 2025年3月期 業績予想

4 今後の成長戦略

5 Appendix

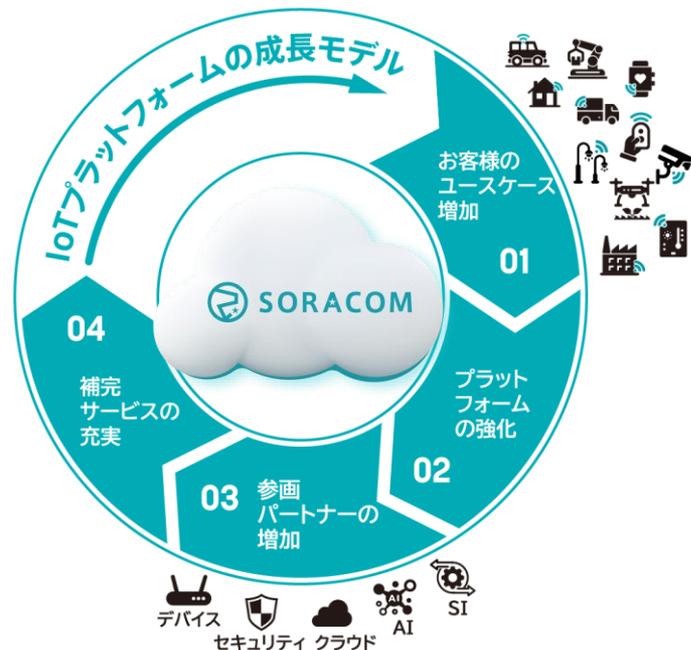
VISION

世界中のヒトとモノをつなげ、
共鳴する社会へ

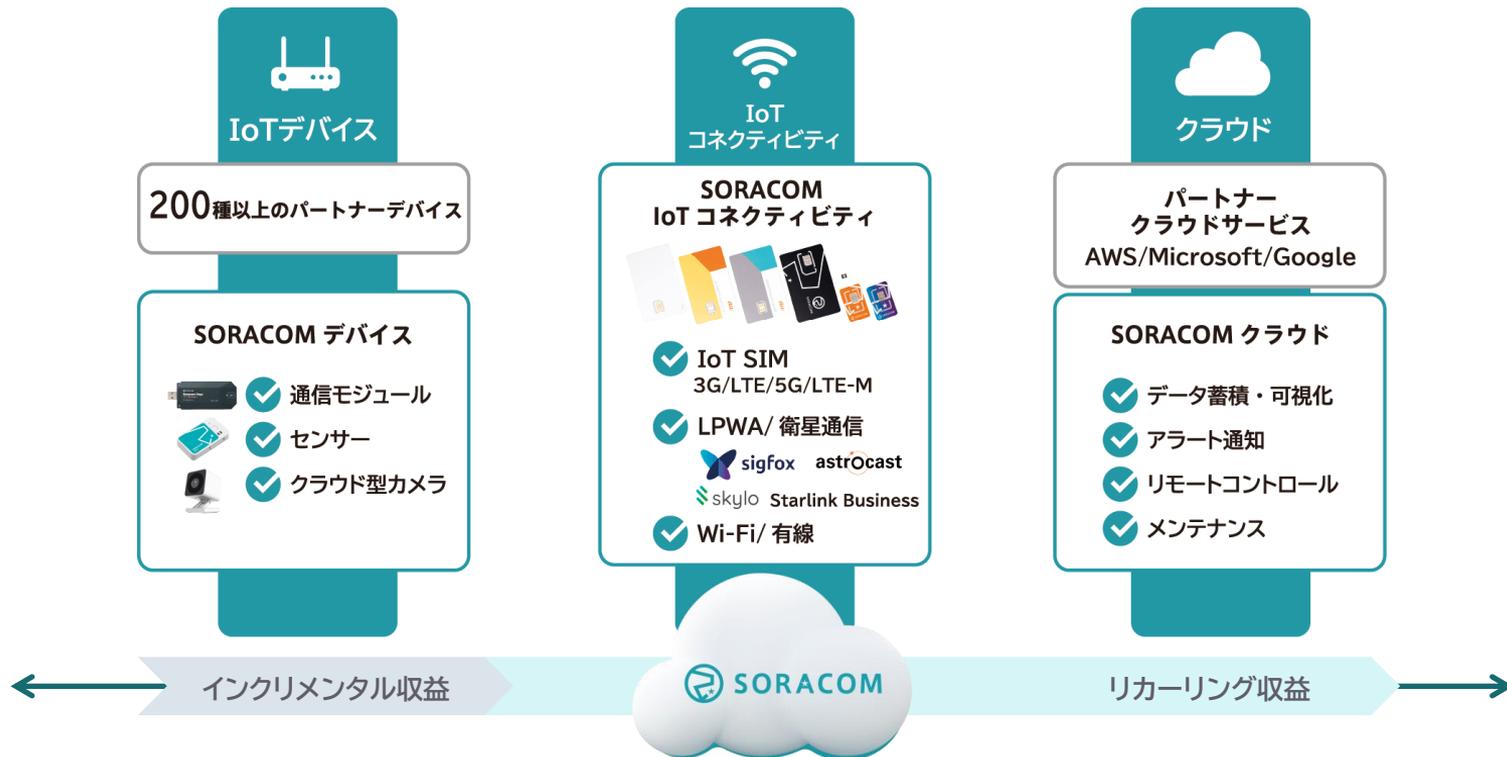
MISSION

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

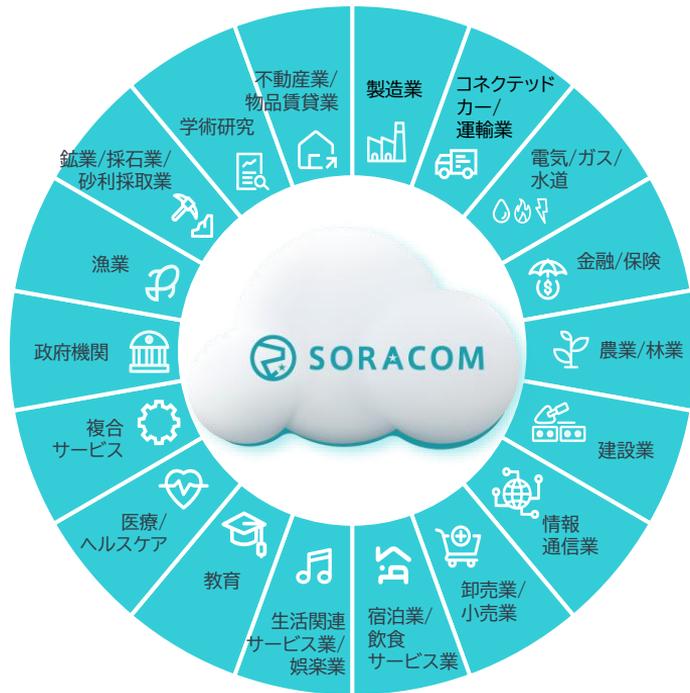
IoTサービス創出を簡単に



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



20,000を超えるお客様が、多岐にわたる業界や用途で採用



日本の事例

欧米の事例





売上高⁽²⁾

79 億円



営業利益⁽²⁾

5期連続黒字



契約回線数⁽³⁾

600万回線



リカーリング収益
年平均成長率⁽⁴⁾

32.3%

グローバルIoTコネクティビティ・プラットフォーム



つながるエリア⁽³⁾

180カ国・地域



通信キャリア数⁽³⁾

392



主要顧客年間解約率⁽⁵⁾

0.3%

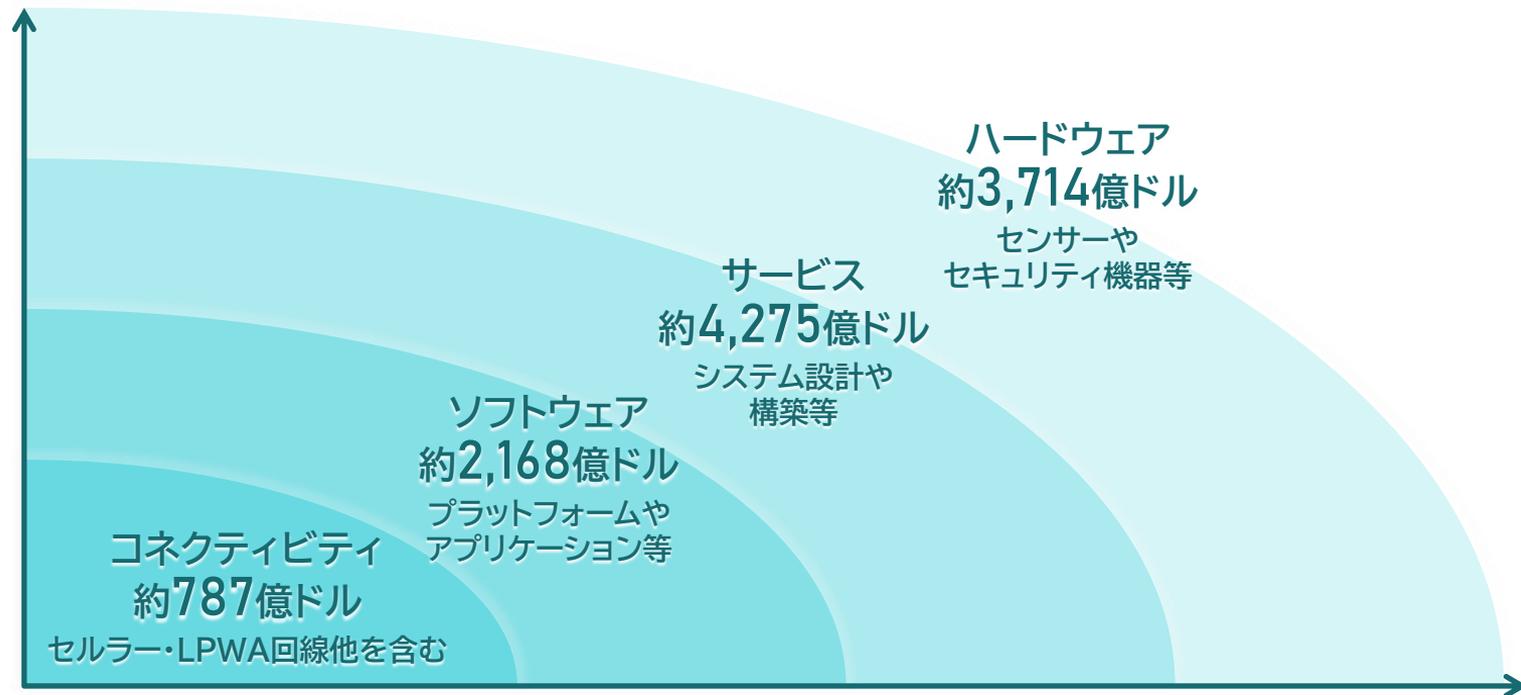


売上継続率⁽⁶⁾

123%

注:1.業績数値は別段の記載がない限り、連結ベース 2.24/3期 3.24/3期末日時点 4.21/3期から24/3期のCAGR 5. 24/3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) 6. 23/3期から 24/3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 世界のIoT市場全体 約1兆946億ドル

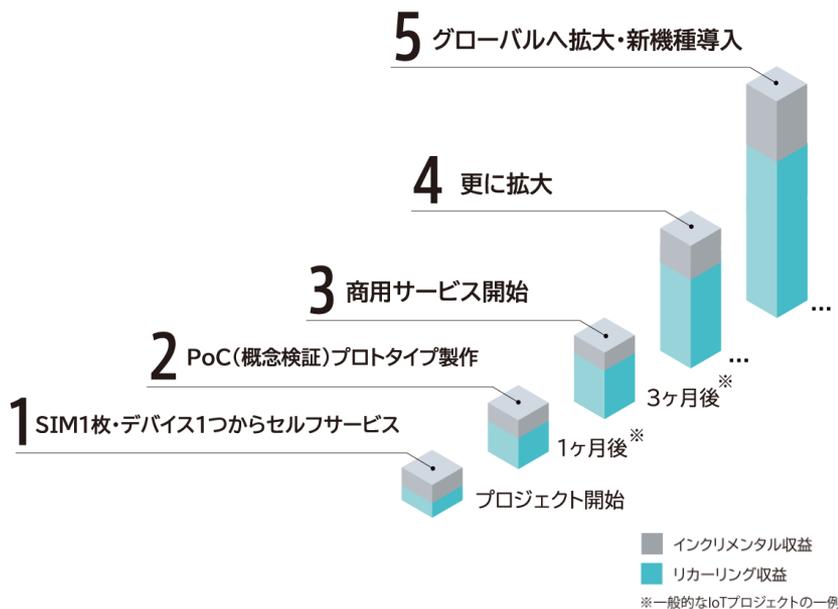


出典: IDC「Worldwide Internet of Things Spending Guide」(2023年5月)

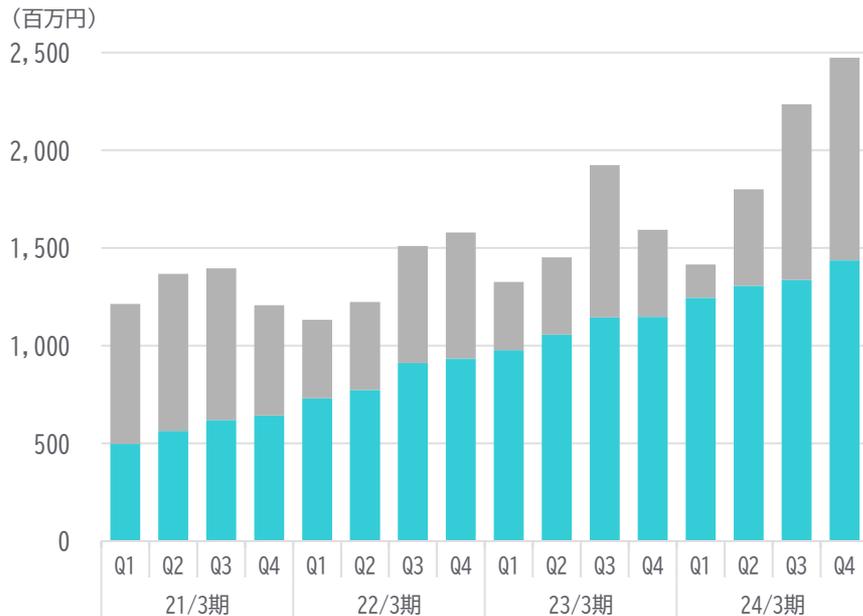
IoTプラットフォーム市場やIoT関連のサービス市場規模は、IoT市場のうち、IoT Platform、Cellular及びServicesの市場規模の合計により推定

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

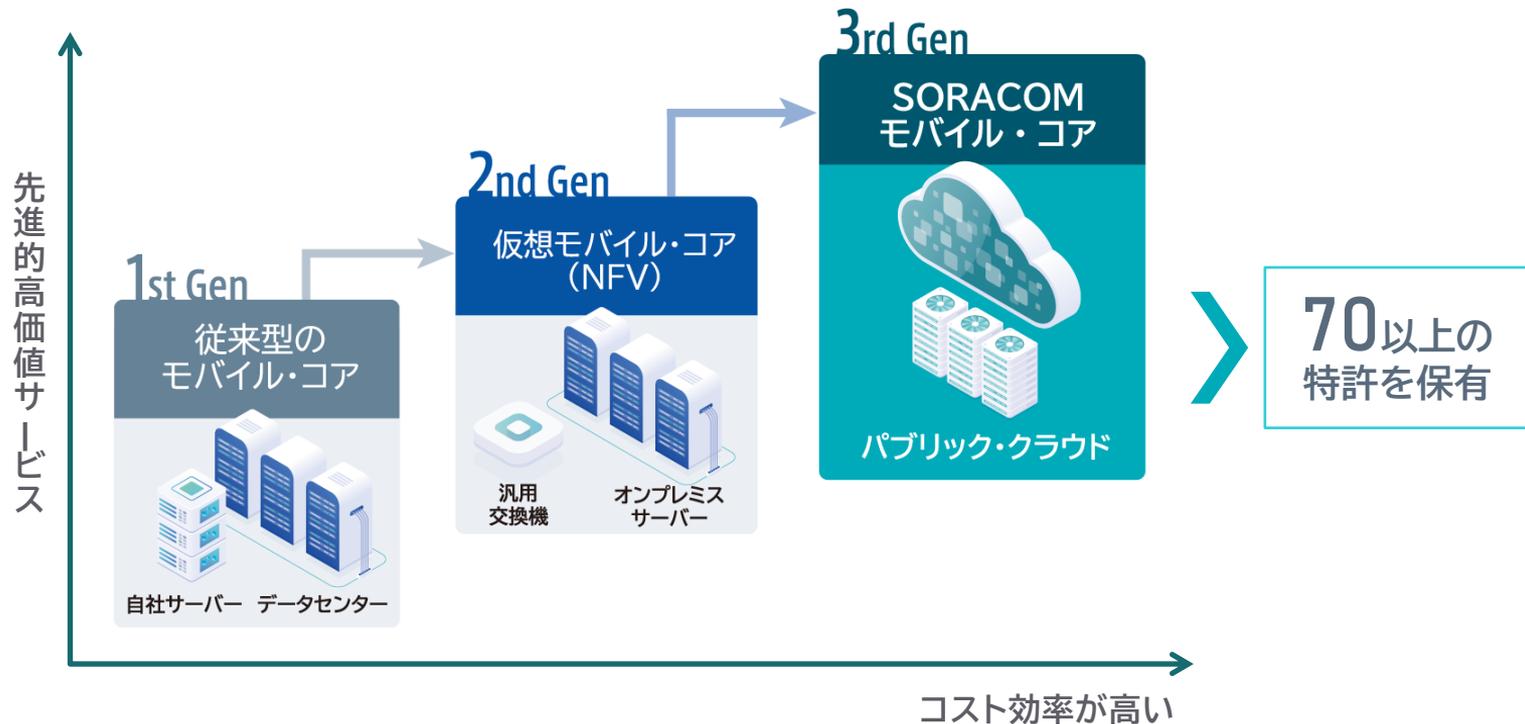
顧客の売上高成長のイメージ



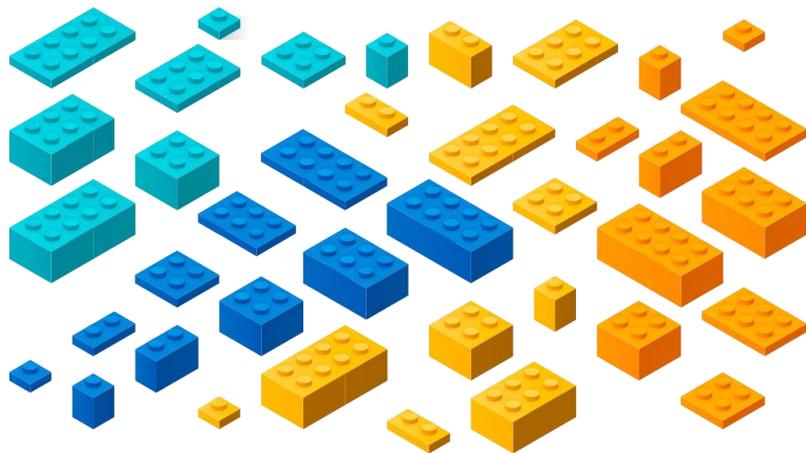
四半期売上高



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



IoTシステム開発に必要な各機能を
22のサービスとして用意



インター
フェース

アプリ
ケーション

ネットワーク

デバイス

コネクティ
ビティ

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

GPSトラッキング

- データ可視化
- クラウド連携
- コネクティビティ

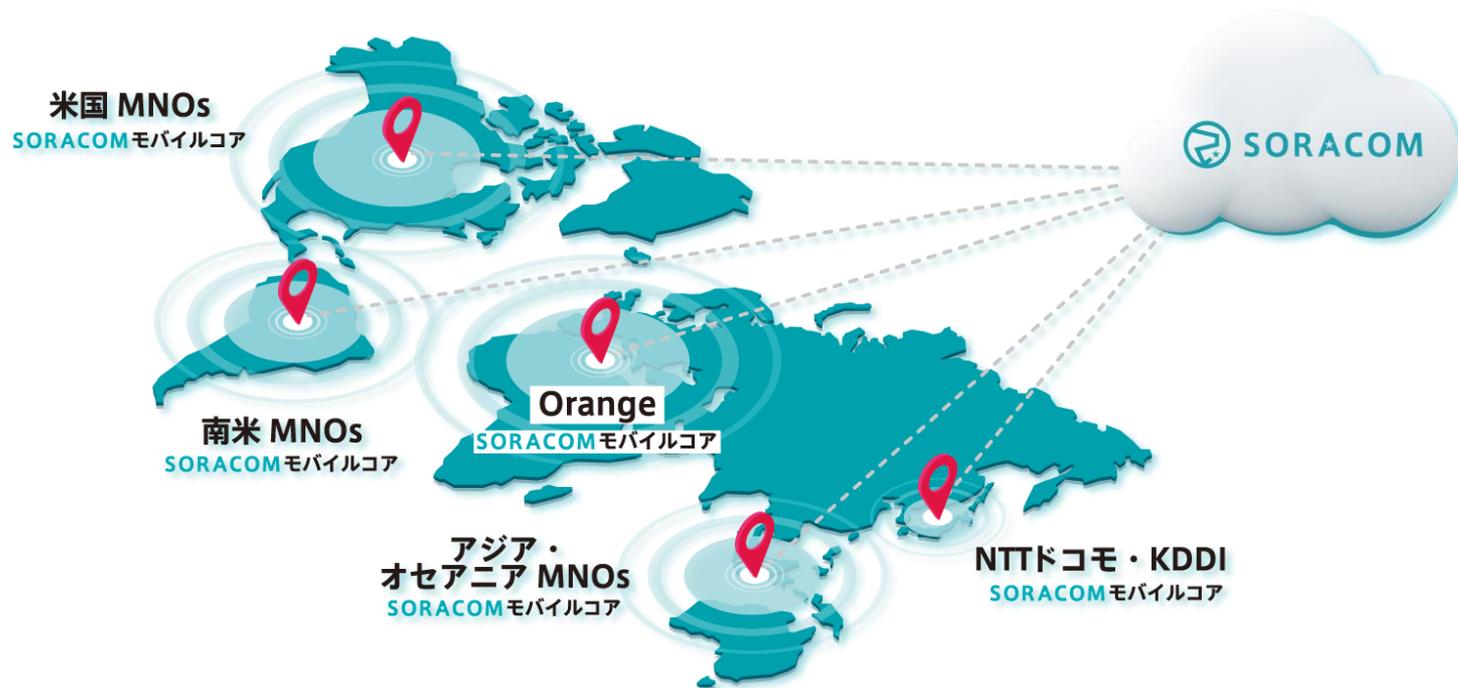
サービスを利用



専門家でもなくとも、データの異常値やトレンドが把握できる

The screenshot shows the SORACOM Harvest Data dashboard. The main chart displays two data series: 'temp' (temperature) and 'humi' (humidity) over time from 2023-06-30 12:00 to 17:00. The 'temp' series starts at approximately 65°C and drops to around 40°C, while the 'humi' series starts at 25% and rises to about 40%. A blue callout box highlights the 'AIに聞く' (Ask AI) button. An AI chat window is overlaid on the right, titled 'SORACOM Harvest Data Intelligence'. It contains a list of questions and a detailed answer. The questions include: 'データについて説明してください。', 'データになにか特筆すべき箇所や傾向、異常値はありますか?', 'このデータには欠...', 'このデータには外...', and 'このデータを監視...'. The answer states: 'このデータは、時刻、湿度、温度の3つのカラムからなる時系列データです。データは2023年6月30日の午後12時31分から午後4時57分までの間に、1分から3分おきに計測されたものです。湿度は%単位、温度は摂氏で表されています。' At the bottom right of the chat window is a button labeled 'AIに聞く'.

独自のシームレスなマルチアクセス、392キャリア/180カ国・地域でつながる



1 企業概要

2 2024年3月期 通期決算

3 2025年3月期 業績予想

4 今後の成長戦略

5 Appendix

2024年3月期 業績サマリー

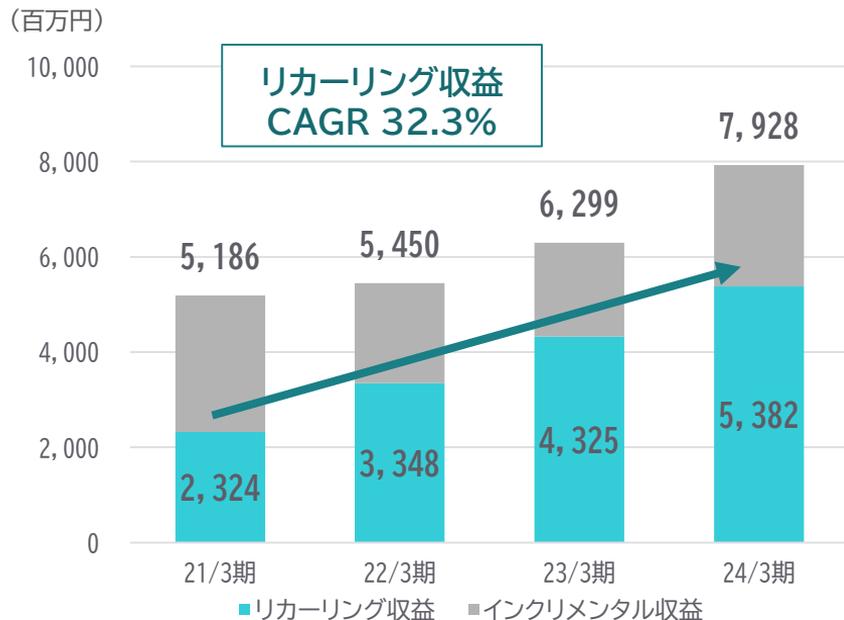
(百万円)

	FY 24/3 通期実績	FY 23/3 通期実績	前期比 YoY	FY 24/3 業績予想	業績予想 達成率
売上高	7,928	6,299	25.9%	8,031	98.7%
前期比/前年同期比	25.9%	15.6%	+10.3pt	27.5%	
リカーリング収益	5,382	4,325	24.4%	5,429	99.1%
売上高比	67.9%	68.7%	-0.8pt	67.6%	
売上総利益	4,492	3,270	37.4%	4,500	99.8%
マージン(%)	56.7%	51.9%	+4.8pt	56.0%	
販管費及び 一般管理費	3,765	3,168	18.8%	3,845	97.9%
売上高比(%)	47.5%	50.3%	-2.8pt	47.9%	
営業利益	727	101	619.8%	654	111.0%
マージン(%)	9.2%	1.6%	+7.6pt	8.2%	

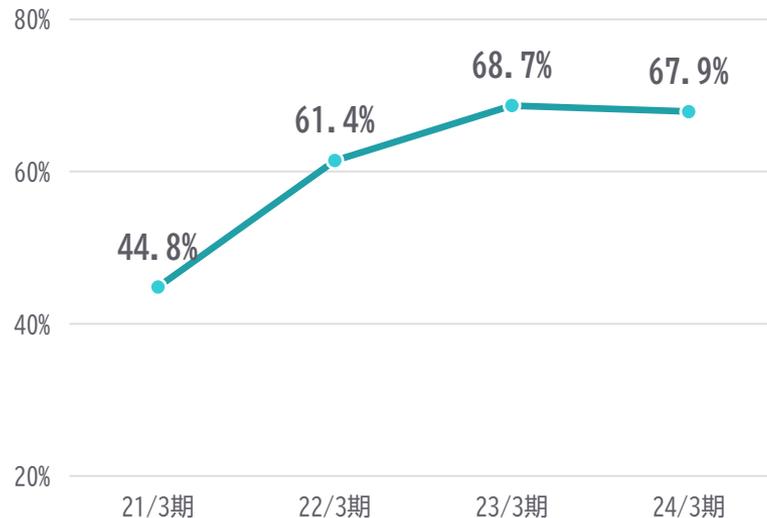
- 売上高の成長率は23/3期は前期比15.6%増に対し、24/3期は前期比25.9%増と改善
- 営業利益は前期比7倍の7.3億円
- 業績予想に対して売上高は98.7%と概ね達成(一部デバイス納期の期ずれあり)
- 営業利益は業績予想の111.0%と上振れ

リカーリング収益比率が約7割に至り、売上高のクオリティが向上

売上高⁽¹⁾⁽²⁾



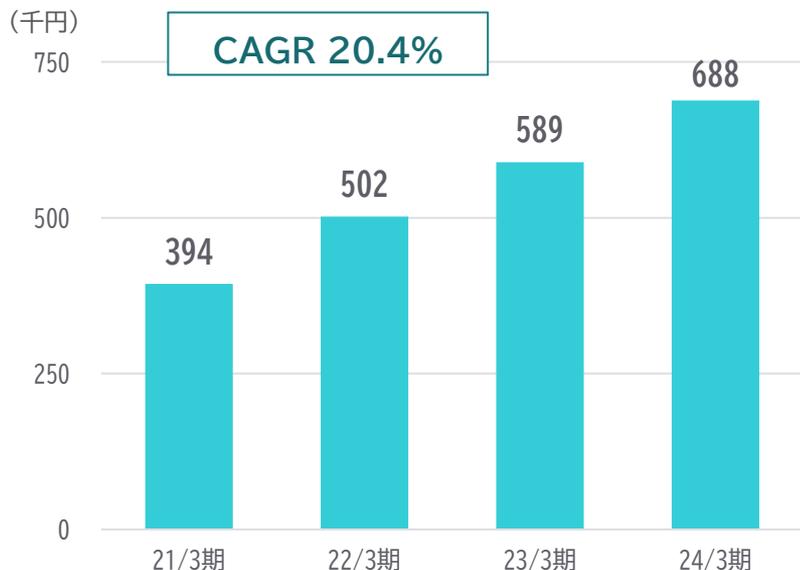
リカーリング収益比率⁽¹⁾



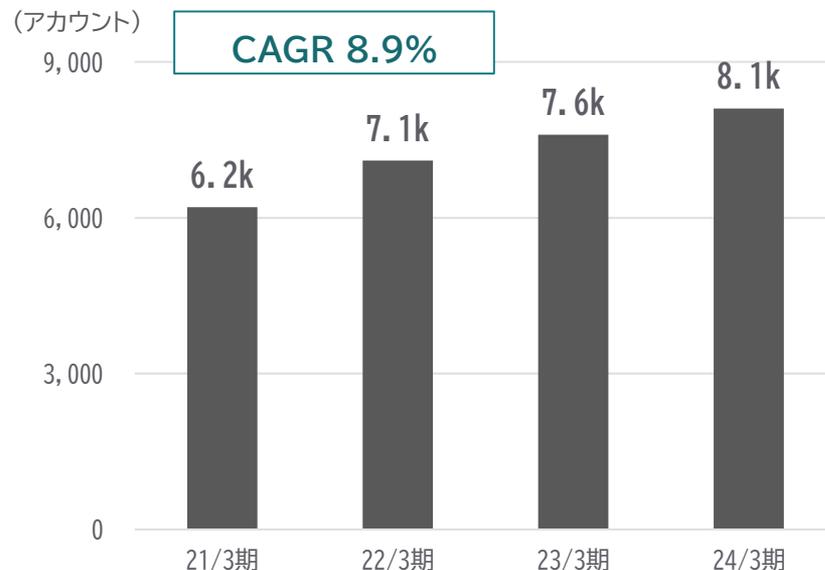
注:1.21/3期は未監査 2.21/3期から24/3期のCAGR

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

課金アカウント当たり リカーリング収益(ARPA)⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁴⁾



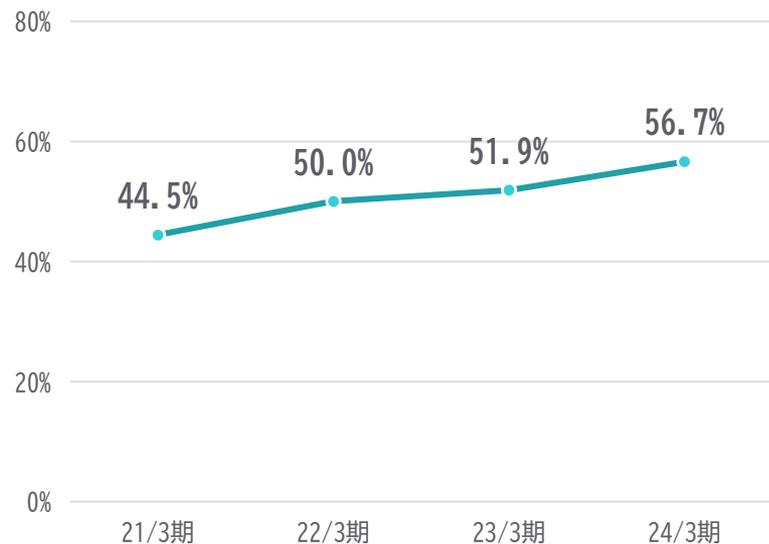
課金アカウント数⁽¹⁾⁽³⁾⁽⁴⁾



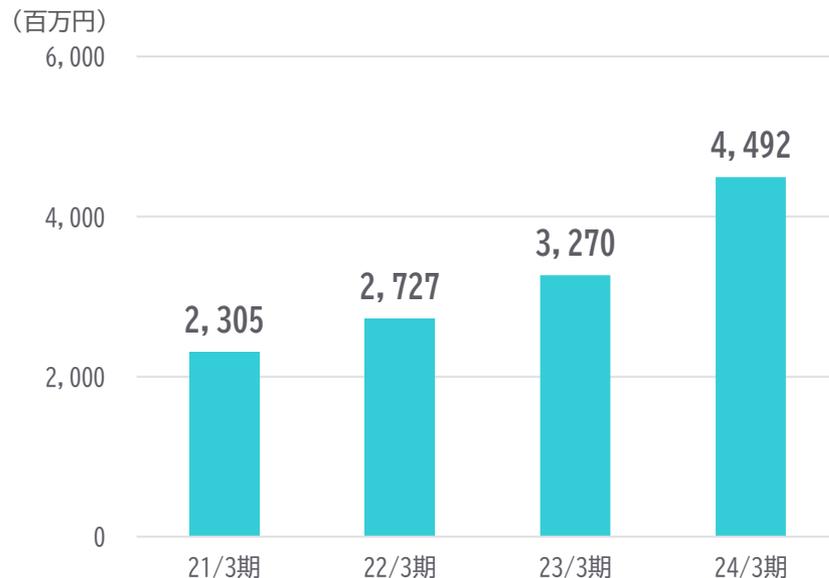
注:1. 21/3期は未監査 2. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの
3. 各決算期の最終月のアカウント数 4. 21/3期から24/3期のCAGR

高利益サービスの拡販により売上総利益率が改善し、売上総利益も成長

売上総利益率(1)

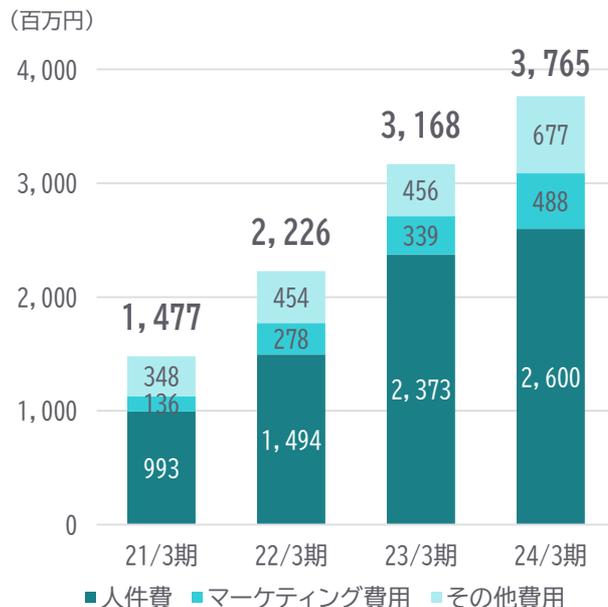


売上総利益(1)

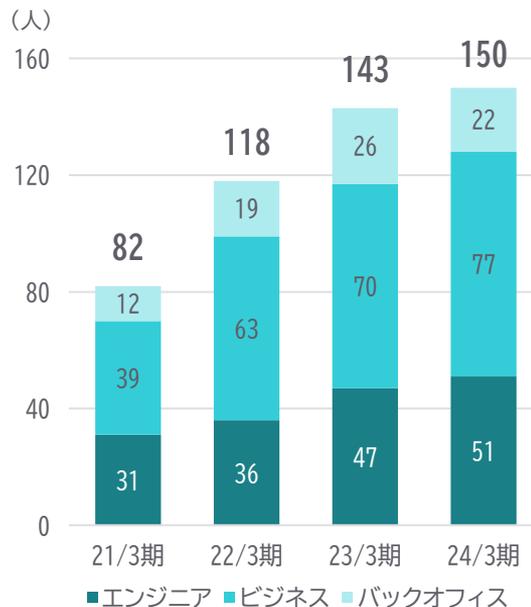


海外を含めた販売体制も確立し、持続的に利益創出が可能なフェーズに

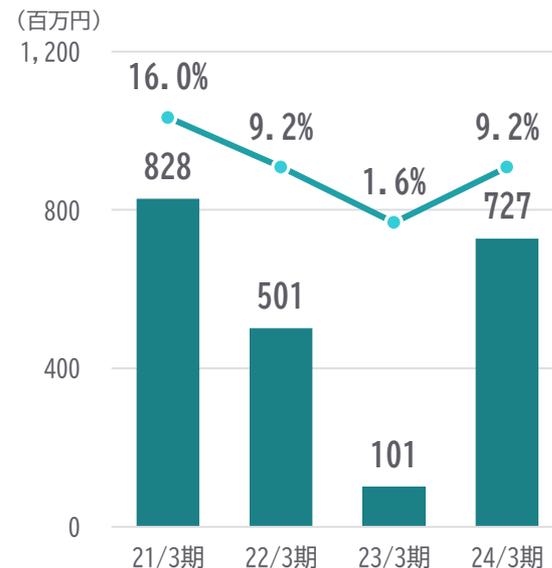
販管費 (1)



従業員数 (2)



営業利益 / 営業利益率(1)



注:1. 21/3期は未監査 2.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 企業概要
 - 2 2024年3月期 通期決算
 - 3 2025年3月期 業績予想**
-
- 4 今後の成長戦略
 - 5 Appendix

2025年3月期 業績予想

(百万円)

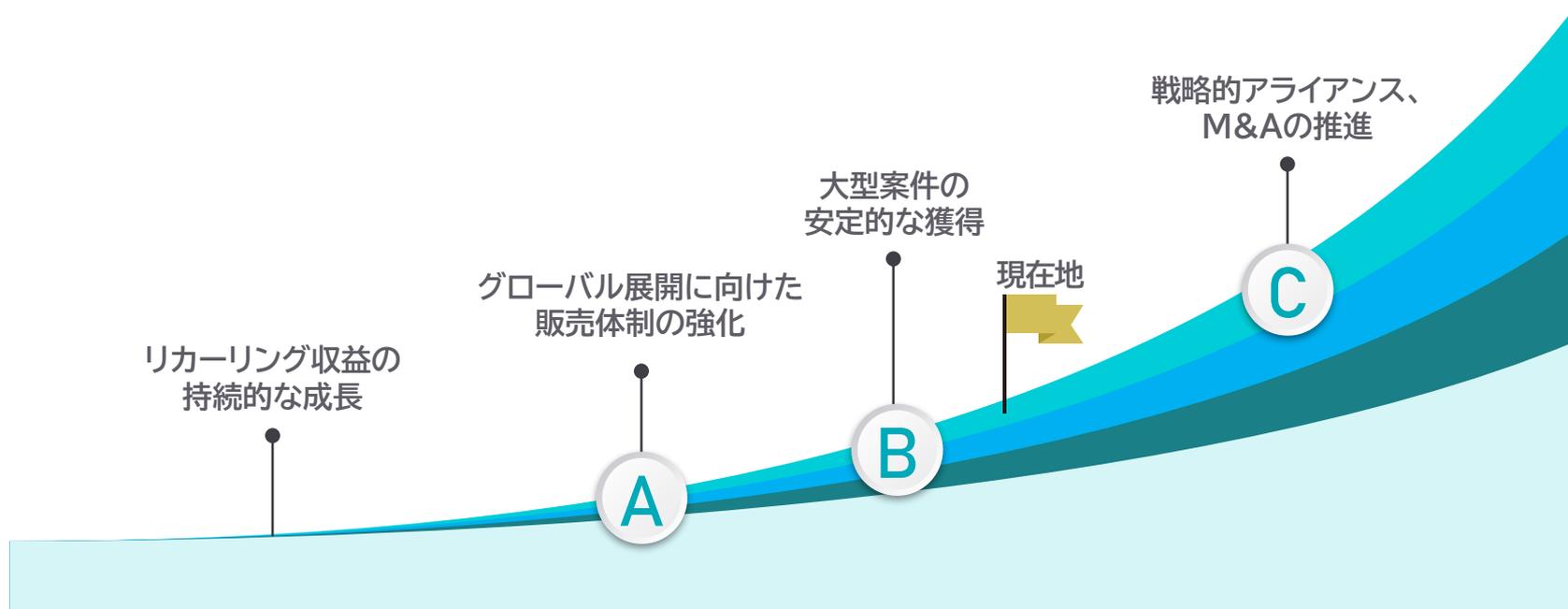
	FY 25/3 業績予想	FY 24/3 通期実績	前期比 YoY
売上高	9,912	7,928	25.0%
前期比／前年同期比	25.0%	25.9%	-0.9pt
リカーリング収益	6,873	5,382	27.7%
売上高比	69.3%	67.9%	+1.4pt
売上総利益	5,627	4,492	25.3%
マージン(%)	56.8%	56.7%	+0.1pt
販管費及び 一般管理費	4,702	3,765	24.9%
売上高比(%)	47.4%	47.5%	-0.1pt
営業利益	925	727	27.2%
マージン(%)	9.3%	9.2%	+0.1pt
営業利益(Non-GAAP) ⁽¹⁾	1,027	747	37.5%
マージン(%)	10.4%	9.4%	+1.0pt

- 売上高は前期比25.0%増の99億円
- リカーリング収益は前期比27.7%増と力強く成長し、売上および利益成長に貢献
- 営業利益は前期比27.2%増、利益率9.3%で9.3億円

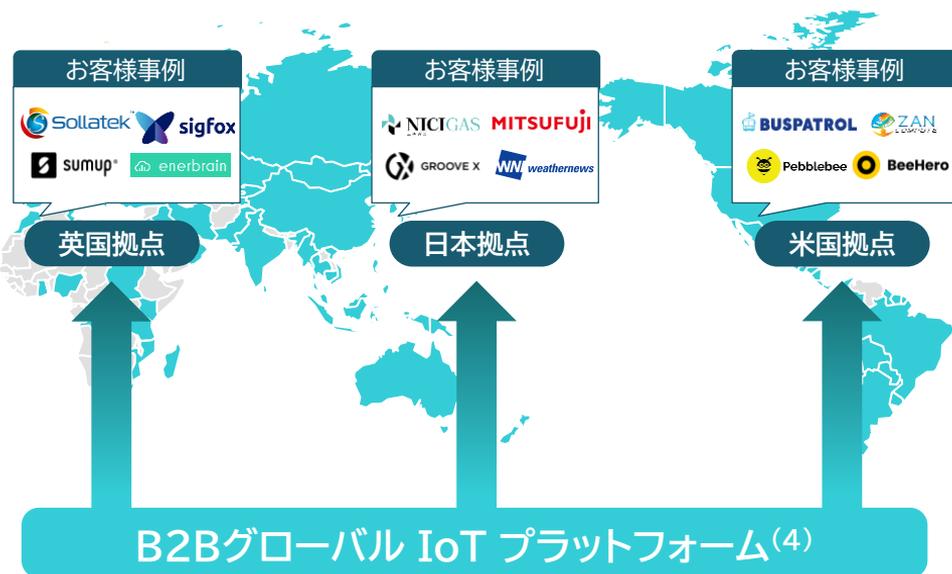
注:営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

- 1 企業概要
 - 2 2024年3月期 通期決算
 - 3 2025年3月期 業績予想
 - 4 今後の成長戦略**
-
- 5 Appendix

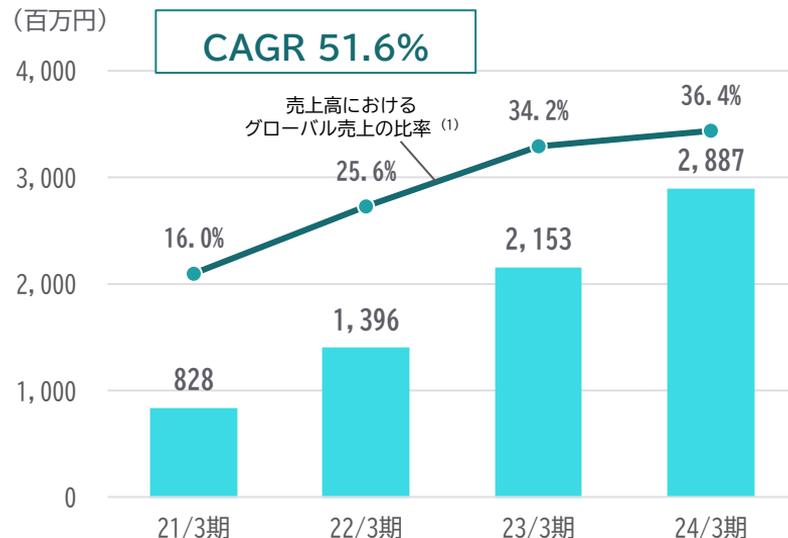
安定したリカーリング成長に加え、グローバル + 大型案件 + 戦略案件 のアップサイド



SORACOMのグローバル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

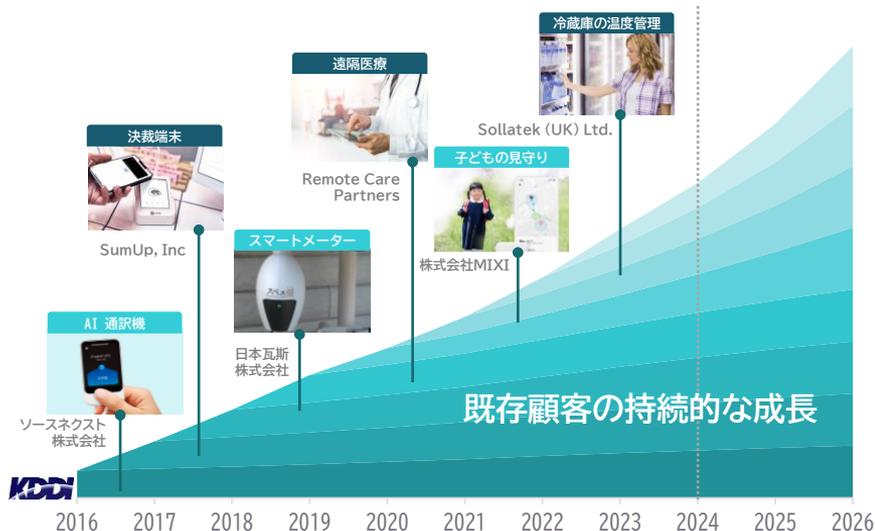


グローバル売上高⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾



既存大型案件からの継続的な収益に加え、
大型案件の安定的な獲得により、更なる成長の加速を実現

大型案件の獲得



最近の獲得事例のアップデート



Sollatek
4/10 Press release

商業用冷蔵システムに
SORACOMを採用

Mitsubishi Electric Europe
4/23 Press release

空調・暖房・熱回収・換気製品
向けのリモート管理システム
「MELCloud™」に
SORACOMを採用



日本の自動車メーカーの海外ビジネスを中心に、 成長を続けるコネクテッドカー市場の獲得を目指す

戦略的提携のアップデート



スズキと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

3/26 Press release

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ました
持続可能な社会に向け、ビジネス・生活のインフラとなるモビリティサービスの実現を目指します

Tomorrow, Together



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

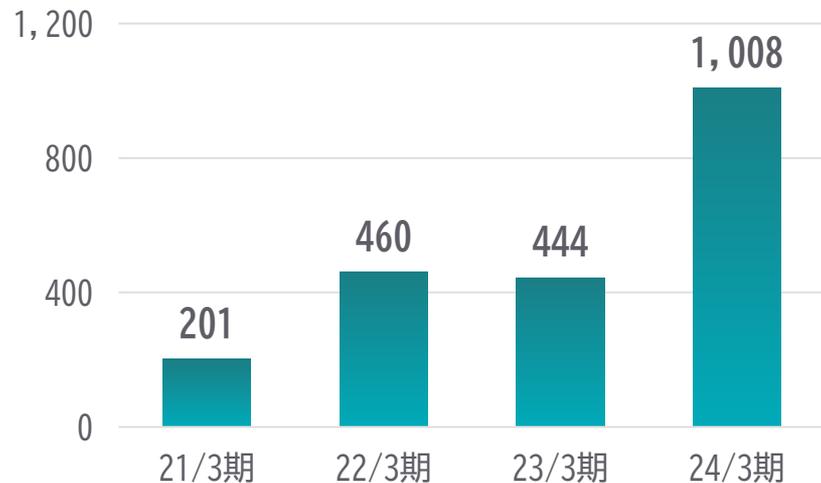


自動車業界とコンピューティング技術の融合を推進することを目的とした、業界横断的な非営利団体であるAutomotive Edge Computing Consortium (AECC)に加入しました

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

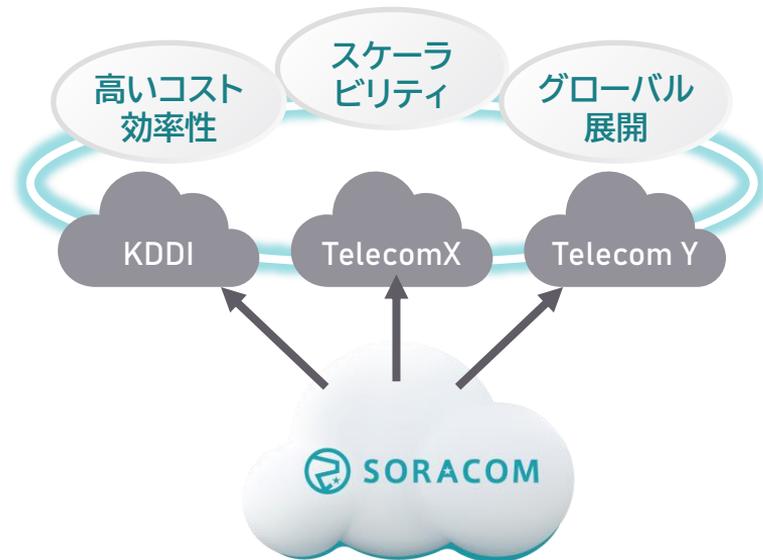
売上高(対KDDI)

(百万円)



注:21/3期は未監査

OEM的に提供

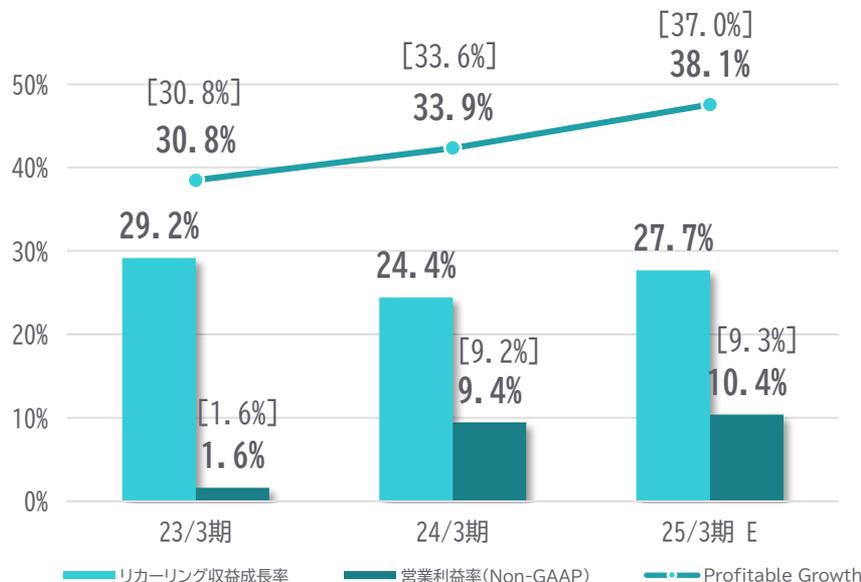


トップライン成長と利益成長(Non-GAAP)の両立による成長投資を進めていく

Profitable Growth

$$= \text{リカーリング収益成長} + \text{営業利益率 (Non-GAAP)}$$

34%から
引き上げていく



- IPOにより実現した上場株式と調達資金を有効活用すべく、会計上の利益を確保の上、株式報酬とのれん償却を調整した営業利益(Non-GAAP)をベースに成長投資を進めていく
- 株式報酬は上場後は会計上営業費用となるが、Non-GAAPベースとすることで、優秀なタレント獲得に有効に使っていく
- のれん償却も会計上営業費用となるが、機会があればインオーガニックによる成長も進めていく

リカーリング収益比率の上昇による売上総利益率の向上とオペレーティング・レバレッジによる販管費率の最適化により、営業利益率30%超(Non-GAAP)を目指す

	FY				
	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3E
リカーリング収益 成長率	42.3%	44.1%	29.2%	24.4%	27.7%
リカーリング収益 比率	44.8%	61.4%	68.7%	67.9%	69.3%
売上総利益率	44.5%	50.0%	51.9%	56.7%	56.8%
販管費率 (売上高比)	28.5%	40.8%	50.3%	47.5%	47.4%
営業利益率 (Non-GAAP)	16.0%	9.2%	1.6%	9.4%	10.4%
Non-GAAP調整 ⁽¹⁾	-	-	-	0.2%	1.1%



長期目標⁽²⁾

85%

65%

35%

30%+

注:1. 営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却 2. 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

- 1 企業概要
 - 2 2024年3月期 通期決算
 - 3 2025年3月期 業績予想
 - 4 今後の成長戦略
 - 5 Appendix
-

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⁾ 150名(内49名は米国/英国⁽²⁾)

代表 代表取締役社長 CEO 玉川 憲

事業内容 グローバルIoTプラットフォームサービス

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



(百万円)	FY 22/3 通期	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期
売上高	5,450	6,299	7,928
前期比／前年同期比	5.1%	15.6%	25.9%
リカーリング収益	3,348	4,325	5,382
売上高比	61.4%	68.7%	67.9%
売上総利益	2,727	3,270	4,492
マージン(%)	50.0%	51.9%	56.7%
販管費及び一般管理費	2,226	3,168	3,765
売上高比(%)	40.8%	50.3%	47.5%
営業利益	501	101	727
マージン(%)	9.2%	1.6%	9.2%
営業利益(Non-GAAP)	501	101	747
マージン(%)	9.2%	1.6%	9.4%

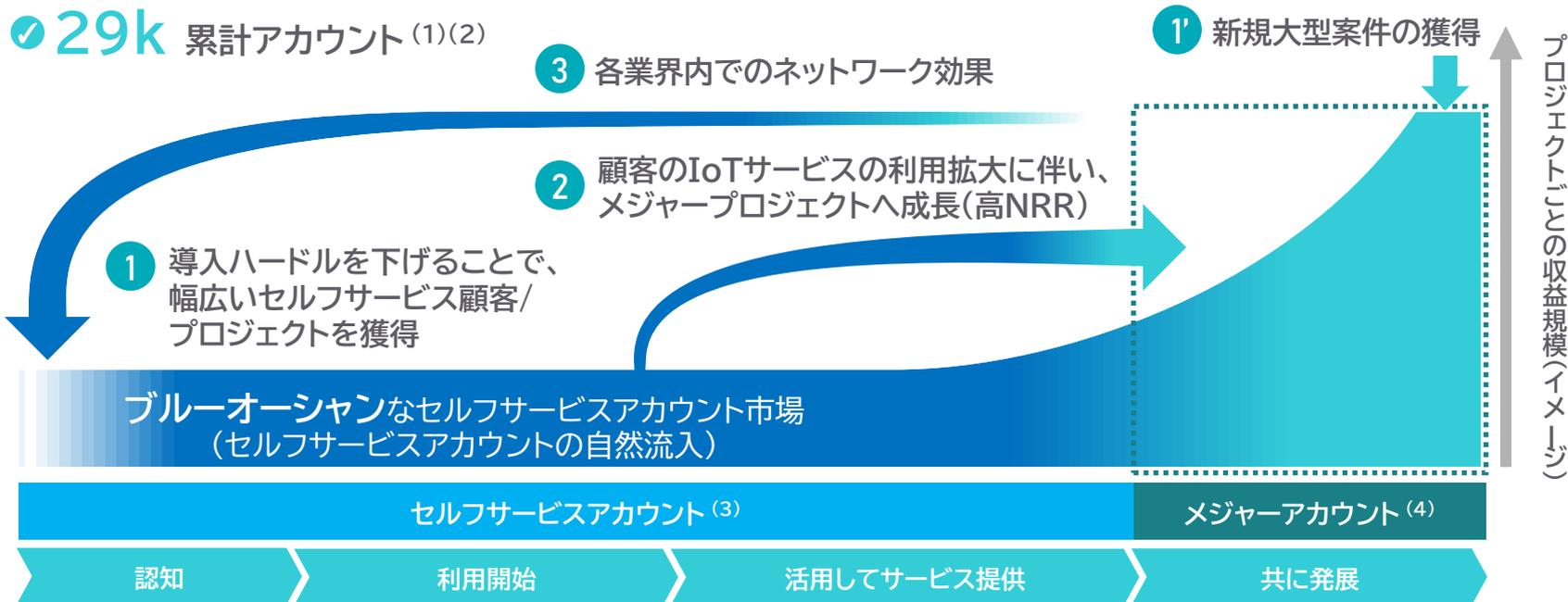
注:営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

貸借対照表

(百万円)	FY22/3 通期	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期		FY 22/3 通期	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期
現金及び現金同等物	1,623	3,532	7,697	買掛金	156	196	579
短期貸付金 ⁽¹⁾	2,140	-	-	契約負債	1,329	1,134	972
売掛金	788	889	1,738	その他	250	318	910
その他	537	652	658	流動負債合計	1,736	1,649	2,461
流動資産合計	5,090	5,074	10,094	リース	30	16	12
有形固定資産	61	94	96	その他	27	35	38
無形固定資産	140	187	282	固定負債合計	57	51	51
投資及びその他資産合計	342	306	423	負債合計	1,793	1,701	2,512
固定資産合計	544	588	802	株主資本合計	3,673	3,744	8,039
繰延資産合計	-	-	20	その他	167	217	365
資産合計	5,634	5,663	10,917	純資産合計	3,841	3,962	8,404
				負債純資産合計	5,634	5,663	10,917

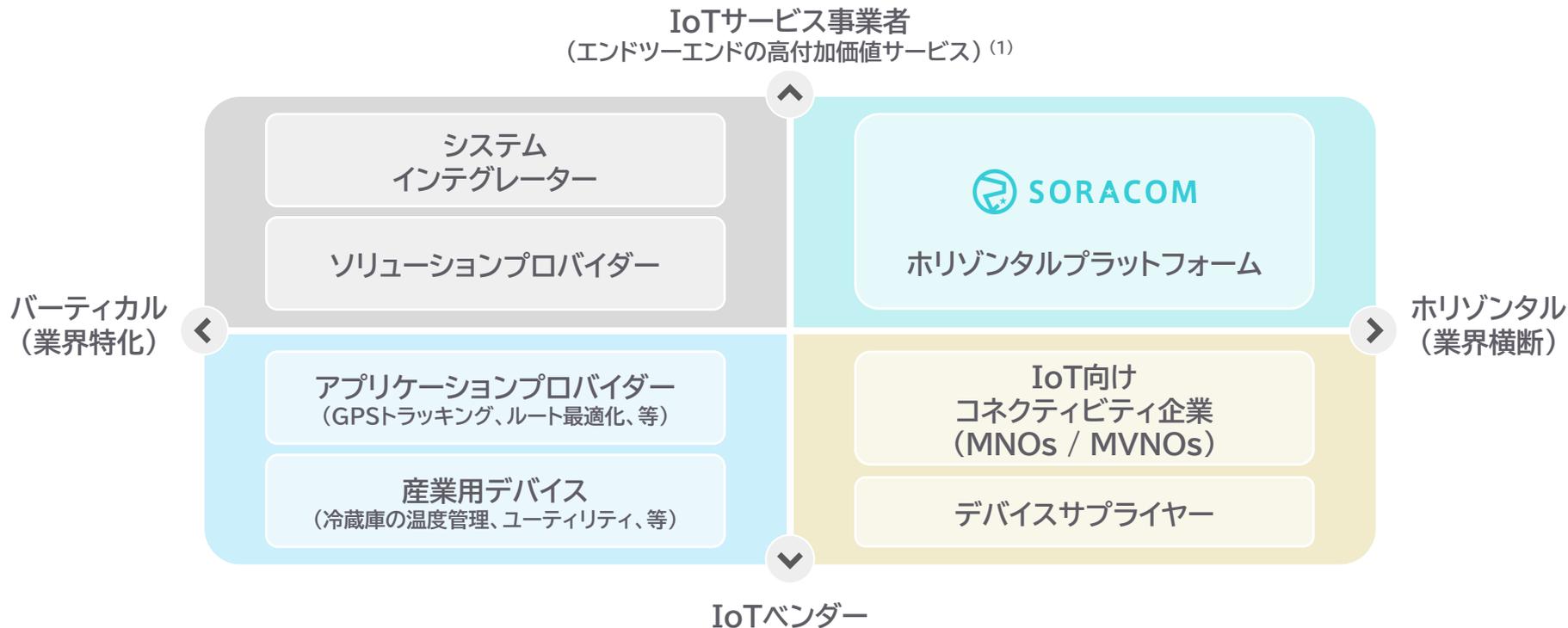
注:元親会社に対する貸付金

セルフサービス型の成長モデルによって、幅広い顧客がIoTプロジェクトの実装化に成功



注: 1. 売上高が計上されていないアカウントも含む 2. 24/3期末日時点 3. SORACOMのアカウントマネージャー(各プロジェクトのサポート担当)が担当しないアカウント
4. SORACOMのアカウントマネージャーが担当するアカウント

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: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

松尾研究室と共同でIoT × GenAIラボを設立

IoT × GenAI Lab設立

IoT
IoTを活用した
データ収集や蓄積



生成AI
異常値やトレンドを
自然言語で受け取る



- 東京大学の松尾研究室と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

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。

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.