

# 2025年3月期第1四半期 決算説明資料

株式会社ソラコム

2024年8月14日

## 2025年3月期 第1四半期業績

- 売上高は前年同期比**33.6%増**の18.9億円
- 営業利益(Non-GAAPベース<sup>(1)</sup>)では前年同期比**31.0%増**の109百万円、GAAPベースでは同**12.8%増**の94百万円
- 業績予想に対しては**売上・利益ともに計画を上回る進捗**

## ビジネス ハイライト

- 日本最大級のIoTカンファレンスSORACOM Discovery 2024に2,000名超が来場
- **生成AIを用いた新サービスをリリース**、衛星通信planNT1の提供開始、セキュリティや可用性を担保するSOC2 Type1の取得などプラットフォームの進化を加速

## 成長戦略の進捗

- 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を推進
- ①グローバル展開  
グローバル売上高は前年同期比**42.2%増**と力強い成長を継続
- ②大型案件獲得  
大成建設の施工管理カメラシステムにソラカメを採用
- ③戦略的アライアンスの推進  
**車両管理IoT SaaSを提供する株式会社キャリオットへ出資し、コネクテッドカー分野を強化**

- 1 企業概要
- 2 2025年3月期 第1四半期決算
- 3 ビジネスハイライト
- 4 成長戦略の進捗
- 5 Appendix

# 1 企業概要

---

2 2025年3月期 第1四半期決算

3 ビジネスハイライト

4 成長戦略の進捗

5 Appendix

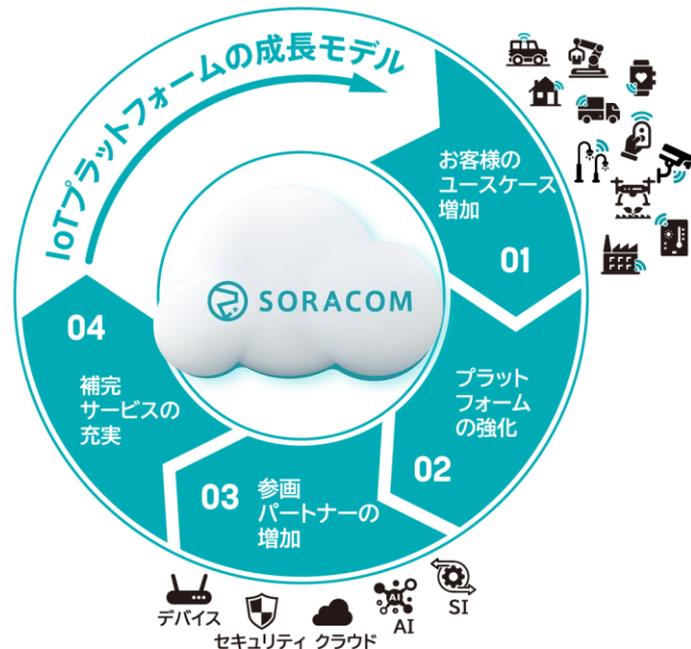
## VISION

世界中のヒトとモノをつなげ、  
共鳴する社会へ

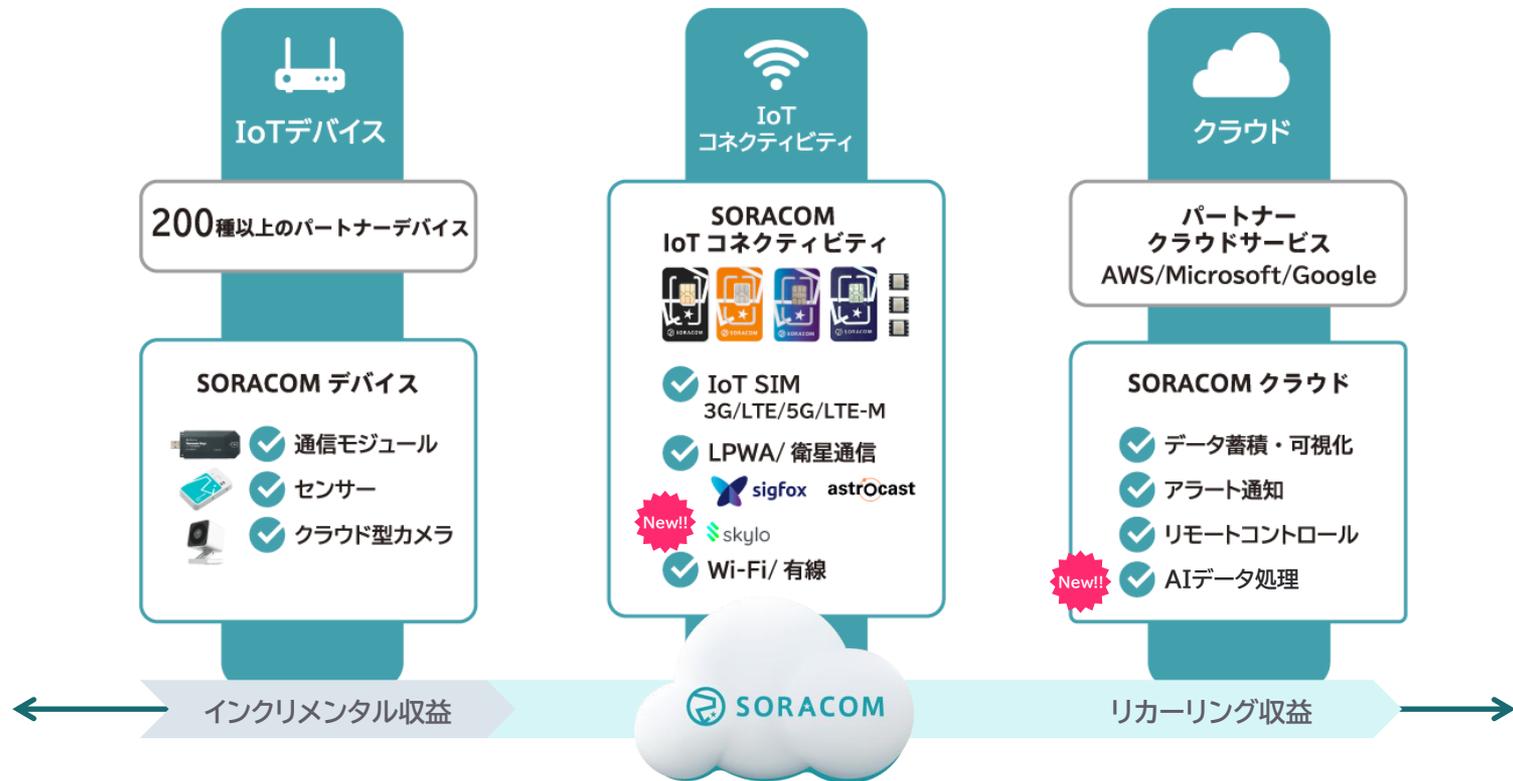
## MISSION

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



New!!

## 30,000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



New!!

New!!



売上高<sup>(2)</sup>

79 億円



営業利益<sup>(2)</sup>

5 期連続黒字



契約回線数<sup>(3)</sup>

600 万回線



リカーリング収益  
年平均成長率<sup>(4)</sup>

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<sup>(3)</sup>

New!!

182 カ国・地域



通信キャリア数<sup>(3)</sup>

New!!

417

## 継続顧客ベース



主要顧客年間解約率<sup>(5)</sup>

0.3%



売上継続率<sup>(6)</sup>

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 3.24/7月末日時点 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

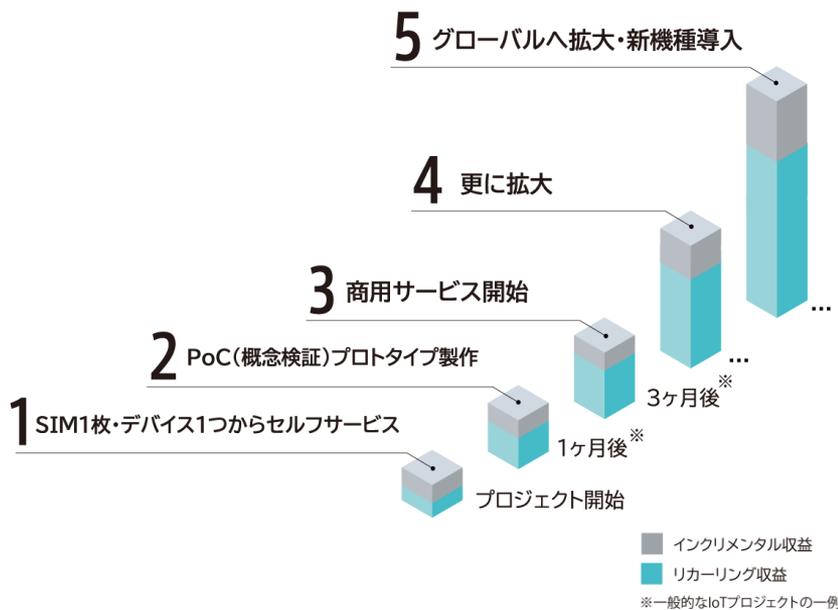


出典: IDC「Worldwide Internet of Things Spending Guide」(2023年5月)

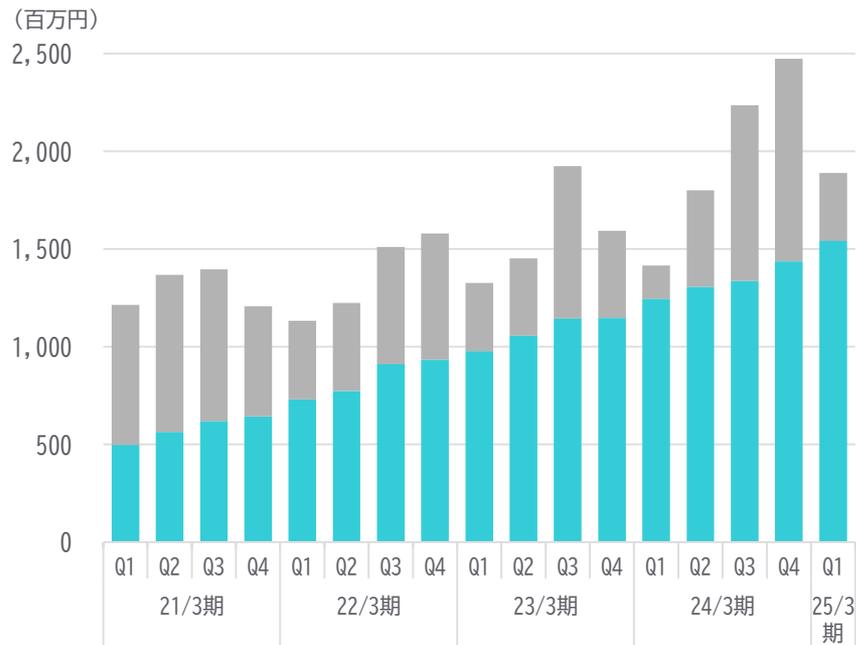
IoTプラットフォーム市場やIoT関連のサービス市場規模は、IoT市場のうち、IoT Platform、Cellular及びServicesの市場規模の合計により推定

## 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

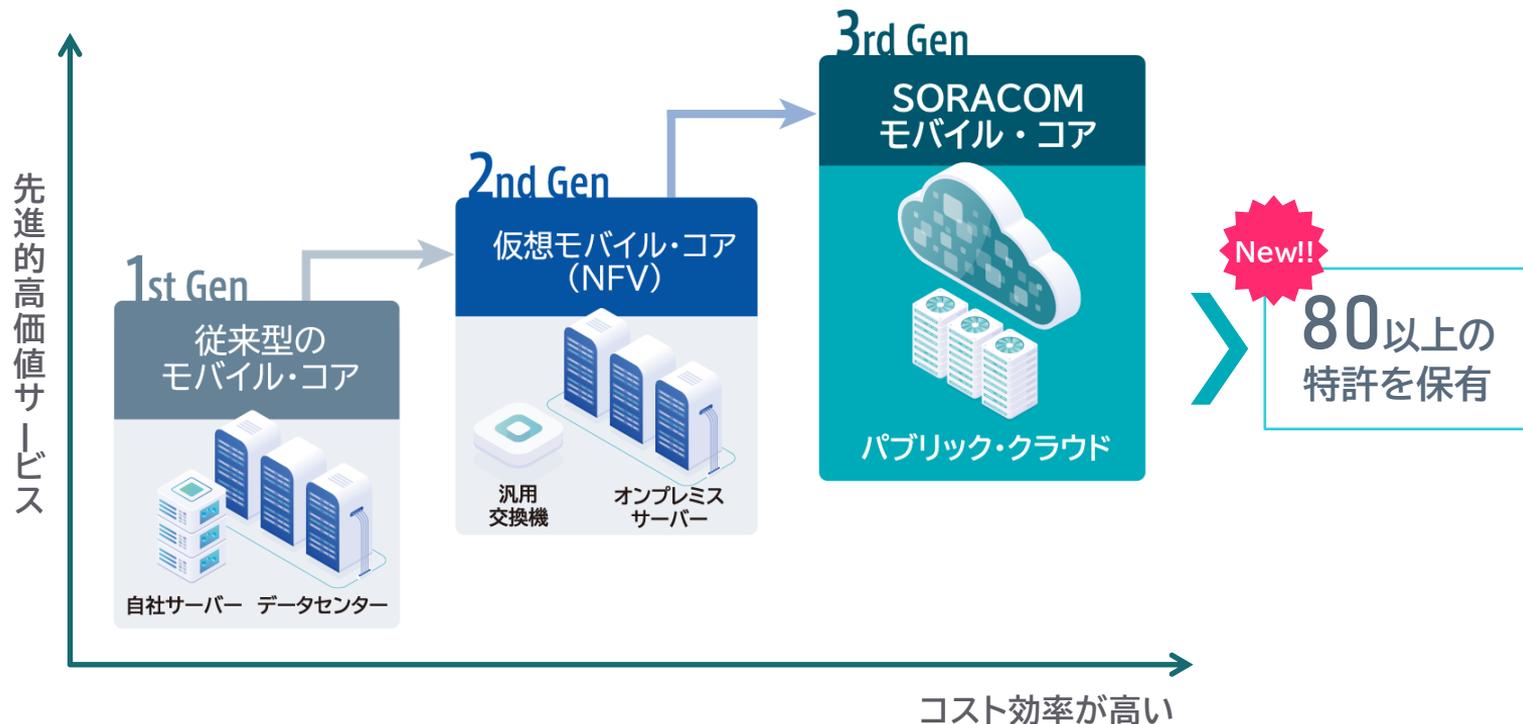
### 顧客の売上高成長のイメージ



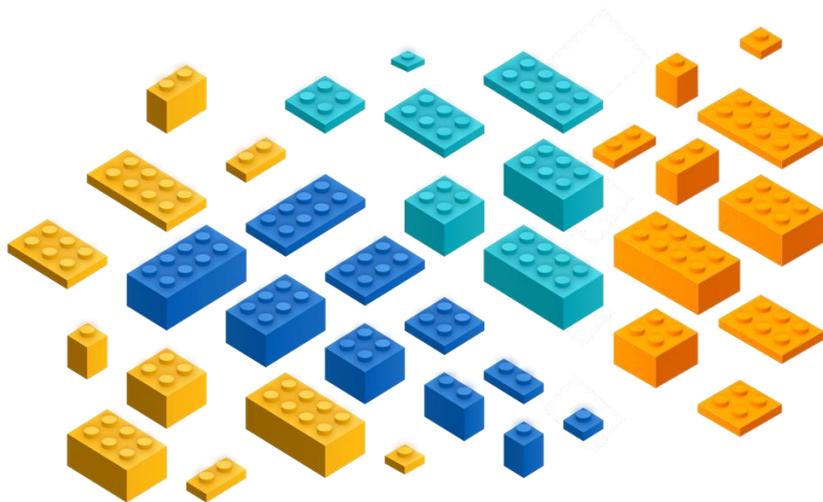
### 四半期売上高



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



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

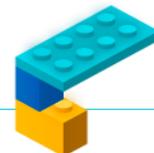


顧客C

車両管理

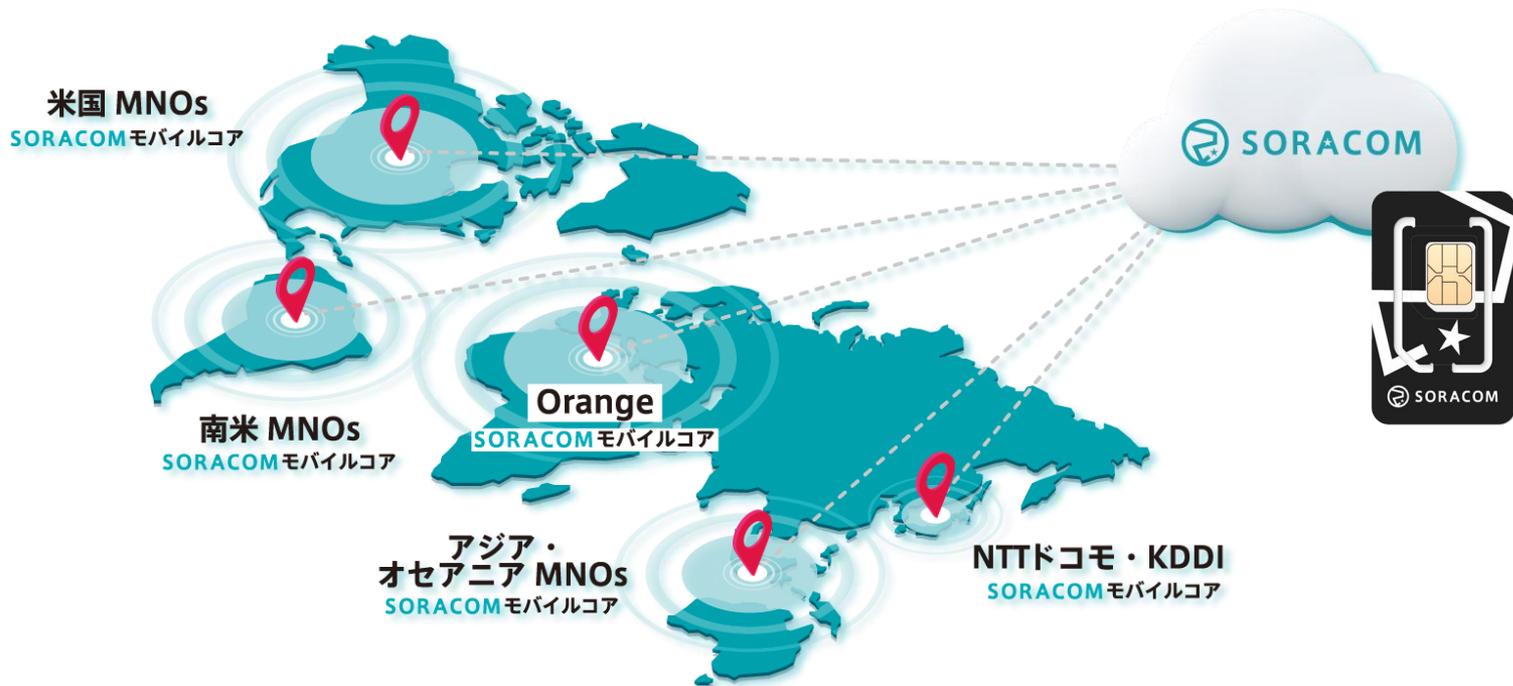
- データ可視化
- クラウド連携
- コネクティビティ

サービスを利用



New!!

独自のシームレスなマルチアクセス、417キャリア/182カ国・地域でつながる



- 1 企業概要
  - 2 2025年3月期 第1四半期決算**
  - 3 ビジネスハイライト
  - 4 成長戦略の進捗
  - 5 Appendix
-

# 2025年3月期 第1四半期業績サマリー

(百万円)

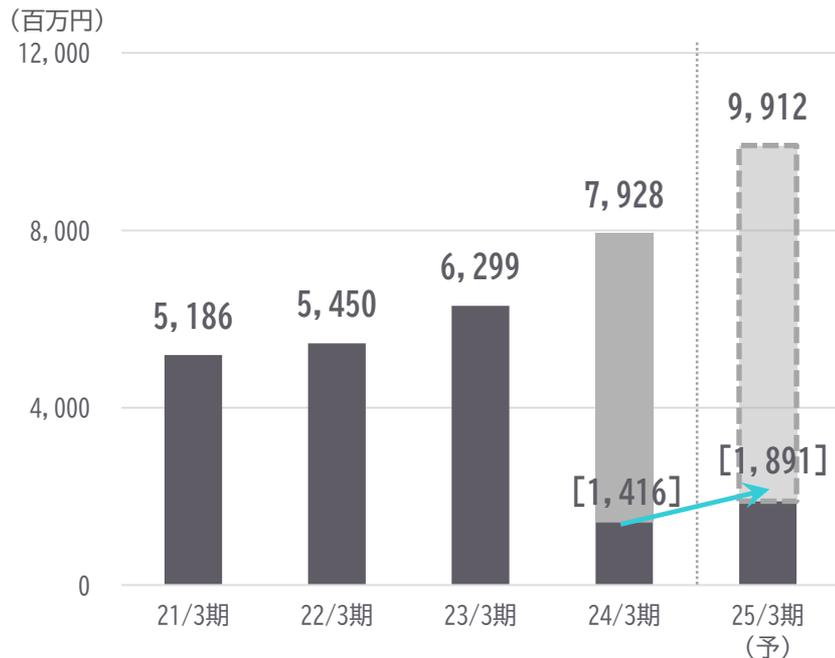
	FY 25/3 Q1実績	FY 24/3 Q1実績	前年同期比 YoY
売上高	1,891	1,416	33.6%
前期比／前年同期比	33.6%	6.7%	+26.9pt
リカーリング収益	1,541	1,245	23.8%
売上高比	81.5%	87.9%	-6.4pt
売上総利益	1,119	889	25.9%
マージン(%)	59.2%	62.8%	-3.6pt
販管費及び 一般管理費	1,025	805	27.3%
売上高比(%)	54.2%	56.9%	-2.7pt
営業利益	94	83	12.8%
マージン(%)	5.0%	5.9%	-0.9pt
営業利益(Non-GAAP) <sup>(1)</sup>	109	83	31.0%
マージン(%)	5.8%	5.9%	-0.1pt

- 売上高は、リカーリング収益に加え、インクリメンタル収益(デバイス販売)も貢献し、前年同期比33.6%増
- 売上総利益は、デバイス販売の増加により、マージンは若干低下するも大幅増益
- 営業利益は、上場等に伴う前年同期にはなかったコスト増を吸収し、Non-GAAPベースでは前年同期比31.0%増、GAAPベースでは12.8%増とprofitable growthを実現

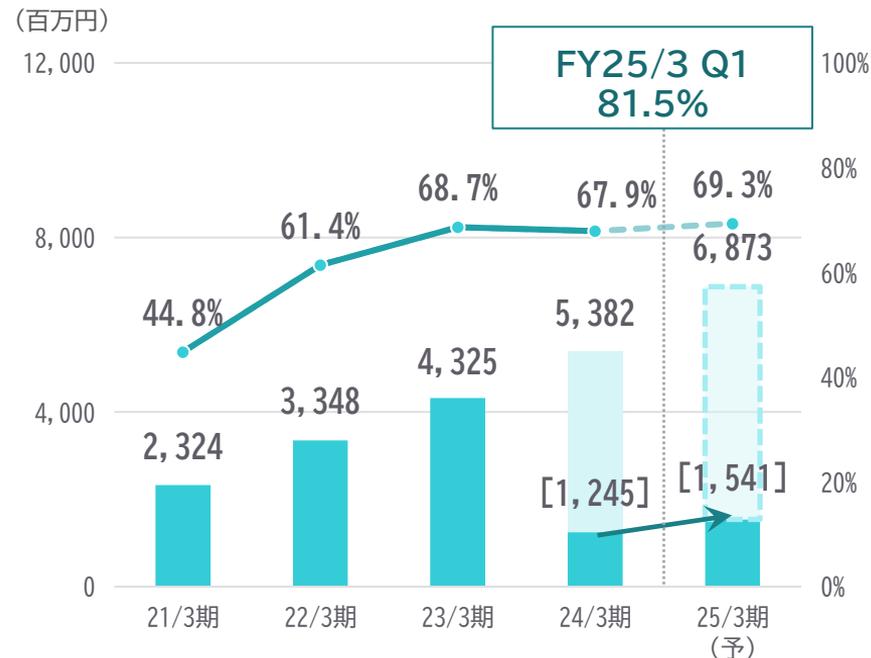
注:営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

売上高は前年同期比30%超で成長、高いリカーリング収益比率を保持

## 売上高<sup>(1)(2)</sup>



## リカーリング収益 / 売上高比率<sup>(1)(2)</sup>

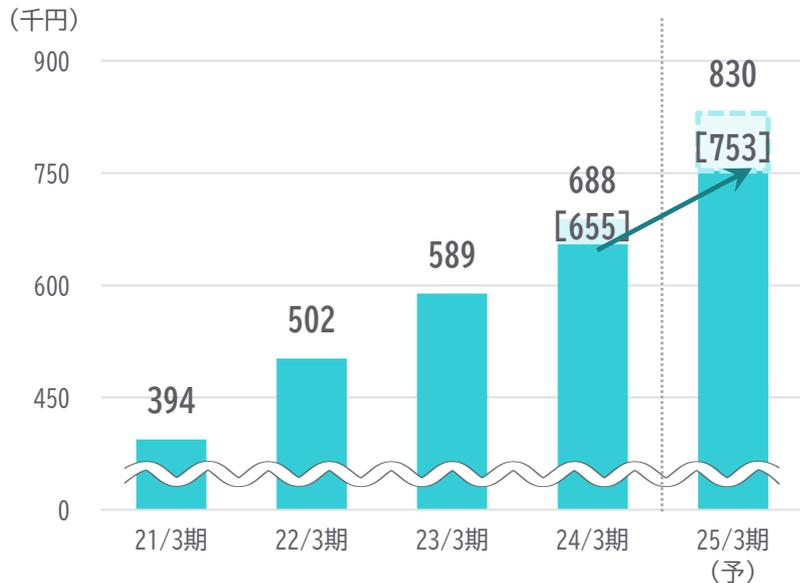


注:1.21/3期は未監査 2.[]は各事業年度のQ1の数値

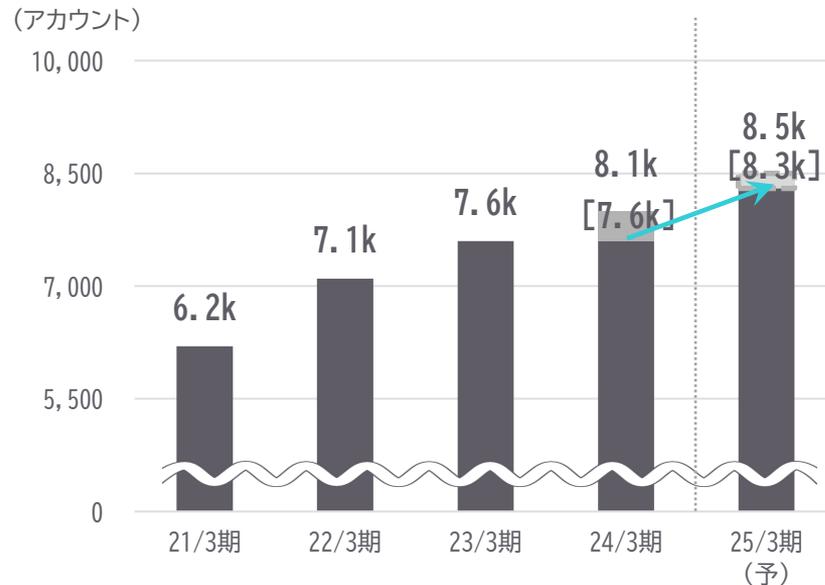
# リカーリング収益 = ARPA x 課金アカウント数

課金アカウント数は第1四半期で大幅に増加し、将来のリカーリング収益増加を見込む

## 課金アカウント当たり リカーリング収益(ARPA) <sup>(1)(2)(4)</sup>



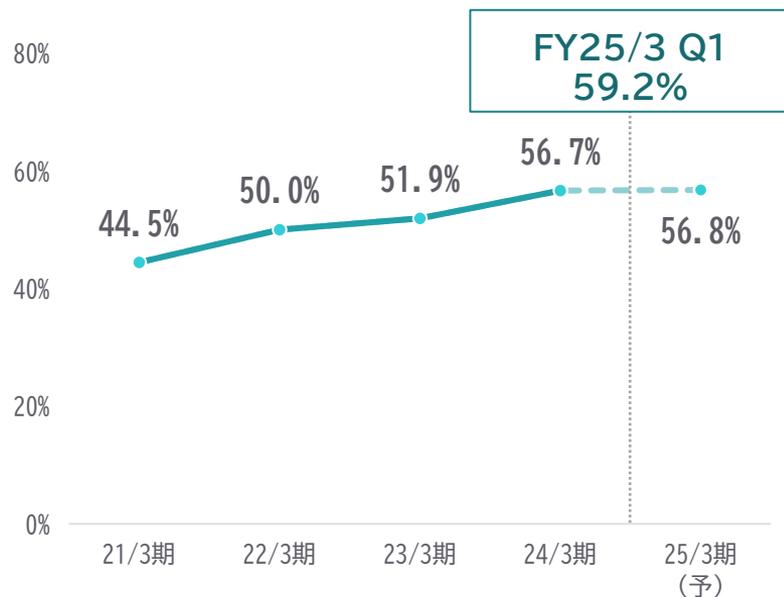
## 課金アカウント数 <sup>(1)(3)(4)</sup>



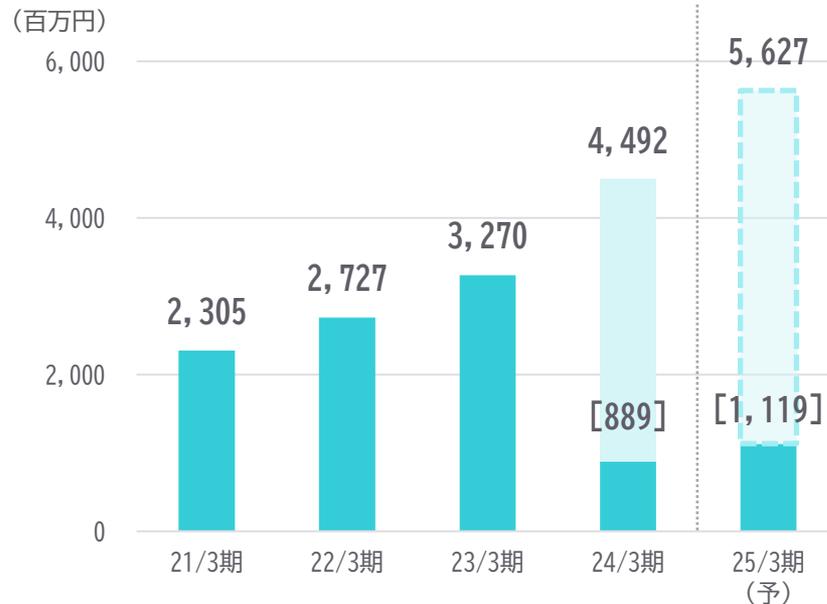
注:1. 21/3期は未監査 2. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの  
3. 各決算期の最終月のアカウント数 4. []は各事業年度のQ1の数値

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<sup>(1)(2)</sup>



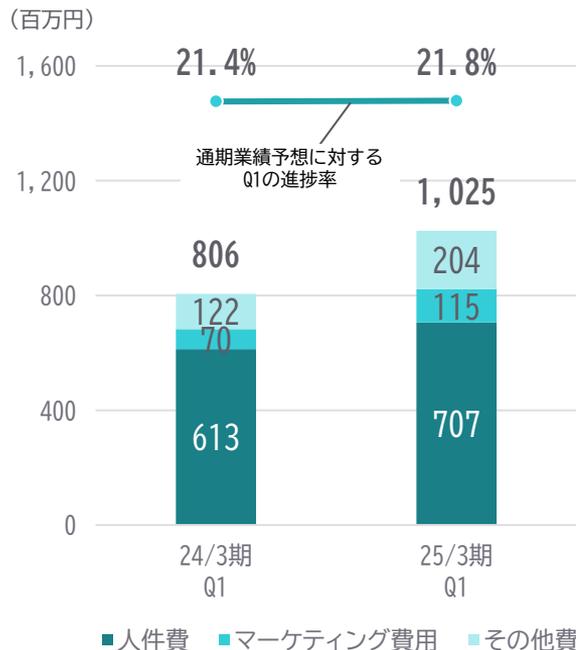
## 売上総利益<sup>(1)(2)</sup>



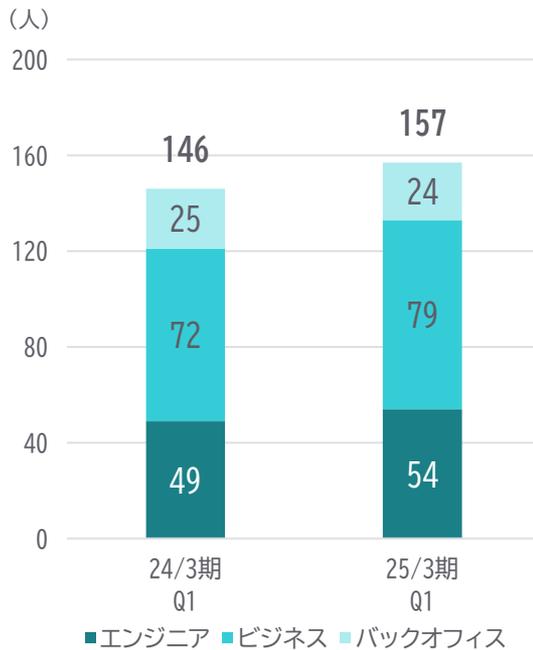
注:1.21/3期は未監査 2. []は各事業年度のQ1の数値

## AI研究開発費への投資、上場等に伴う新たな費用も吸収した上で増益

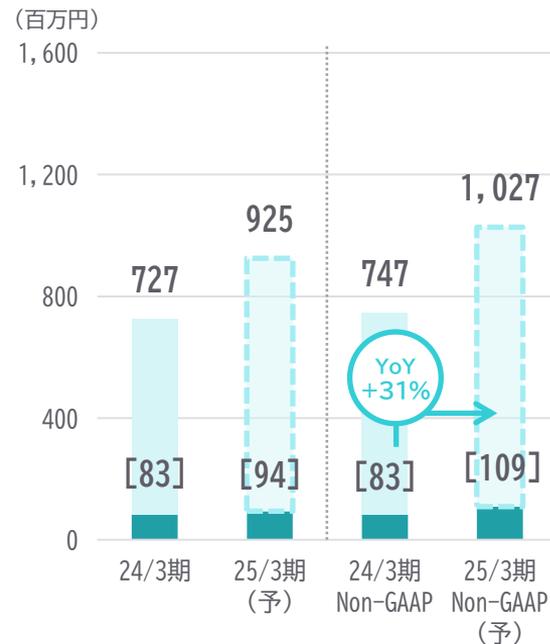
### 販管費



### 従業員数 (1)



### 営業利益 (2)



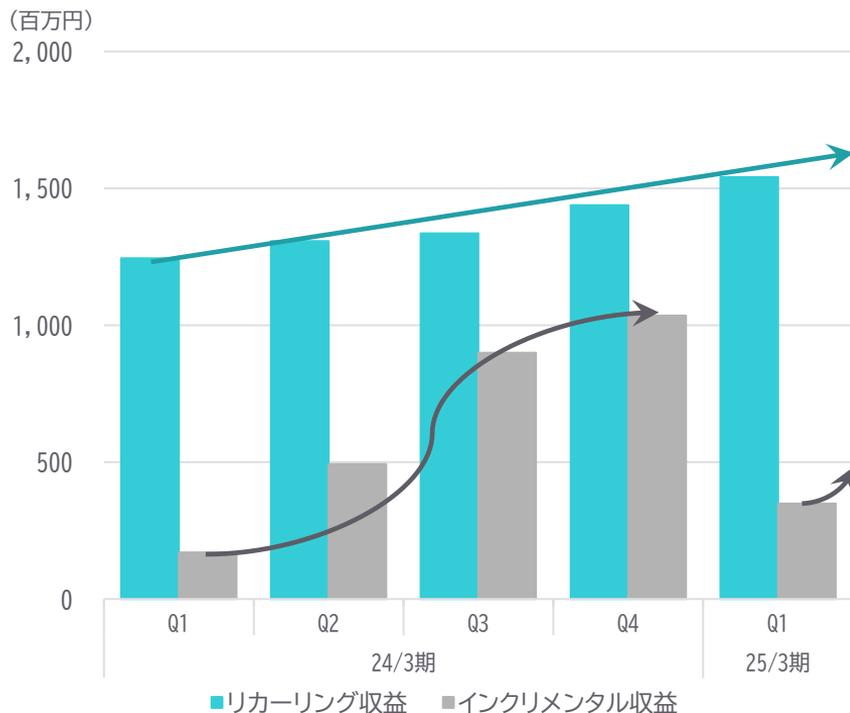
# 2025年3月期 通期業績予想に対する進捗

(百万円)	FY 25/3 Q1実績	FY 25/3 業績予想	進捗率	<参考> 前年同期 進捗率
売上高	1,891	9,912	19.1%	17.9%
前期比／前年同期比	33.6%	25.0%		
リカーリング収益	1,541	6,873	22.4%	23.1%
売上高比	81.5%	69.3%		
売上総利益	1,119	5,627	19.9%	19.8%
マージン(%)	59.2%	56.8%		
販管費及び 一般管理費	1,025	4,702	21.8%	21.4%
売上高比(%)	54.2%	47.4%		
営業利益	94	925	10.2%	11.5%
マージン(%)	5.0%	9.3%		
営業利益(Non-GAAP) <sup>(1)</sup>	109	1,027	10.7%	11.2%
マージン(%)	5.8%	10.4%		

- インクリメンタル収益の下期偏重の季節性を計画に織り込んでいるため、売上・利益ともに計画を上回る進捗

注:営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

### リカーリング収益は季節性がなく、インクリメンタル収益は下期偏重の傾向



- リカーリング収益は季節性なく推移
- インクリメンタル収益は季節性があり、3月決算のクライアントが多いため、下期偏重で期末に向け積みあがっていく傾向
- 営業利益にも季節性があり、インクリメンタル収益の中でも利益率の高いソフトウェア販売が期末に偏りがちであることから、下期に増益の傾向

- 1 企業概要
  - 2 2025年3月期 第1四半期決算
  - 3 ビジネスハイライト**
  - 4 成長戦略の進捗
  - 5 Appendix
-

## 協賛社数43社、総セッション数32件



三菱電機株式会社

株式会社ウェザーニューズ

スズキ株式会社

### プラチナスポンサー



### ゴールドスポンサー



### シルバースポンサー



### ニューフェイススポンサー



### ロゴスポンサー



SORACOM 2024  
Discovery

変える、今ここから

2024.7.17 東京ミッドタウン六本木

他、アンケートスポンサー1社、メディアスポンサー4社

2,000名超が来場、90%超が満足と回答



満員の基調講演



多数の導入事例を展示



36の協賛ブース也大盛況

**SORACOM**  
Discovery 2024

**製造**

導入事例  
**THK株式会社**

IoTで、部品予兆検知や工作機械の工具監視など製造現場のロスを低減するソリューションを提供。能動的な保守で設備総合効率を向上



**OMNI edge**

利用したSORACOMサービス:SORACOM Air

利用したデバイス:  
産業用 LTE ルーター Teltonika RUT240

**SORACOM**  
Discovery 2024

**エネルギー**

導入事例  
**株式会社システック  
「ロジソーラー」**

商用車に設置する太陽光発電システム検討のためIoTで発電量やバッテリーの電圧を可視化。産学官による実証実験の効果測定に貢献。



利用したSORACOMサービス:SORACOM Air, Beam

利用したデバイス:GPSトラック/テレマティクス端末FOX3

協力パートナー:株式会社ネクスティレクトロニクス

**SORACOM**  
Discovery 2024

**エネルギー**

導入事例  
**株式会社Shizen Connect  
「Shizen Connect, Shizen Box」**

IoTとAIで蓄電設備の計測や最適制御を実施するサービスを開発。電力需要の調整やピークカット、電力小売事業者のコスト削減を目指す



利用したSORACOMサービス:SORACOM Air, Beam, Canal

**SORACOM**  
Discovery 2024

**サービス**

ソラカメ導入事例  
**株式会社ウェザーニューズ  
お天気ライブカメラ「ソラカメ」**

お天気アプリとソラカメの連携で全国規模の空のライブカメラネットワークを大幅に強化。リアルタイムの状況把握や天気予報の精度向上へ。



利用したサービス: Soracom Cloud Camera Services

利用したデバイス: ATOM Cam 2

## SORACOMの“進化”で実現できるIoTビジネスを拡大し、 真のIoTの実現に向けてプラットフォームを“深化”



生成AIを活用し、自分で簡単にアプリを作成できるローコードIoTアプリケーションビルダー  
**SORACOM Flux**をリリース



SORACOMプラットフォーム上のデータを生成AIで分析するサービス  
**SORACOM Query Intelligence**をリリース



セルラーモジュールで衛星通信サービスにもつながる  
**planNT1**の提供を開始



セキュリティや可用性を担保する  
**SOC2 Type1** 報告書を受領し、プラットフォームの信頼性を向上

## 松尾研究所と共同でIoT × GenAI Labを設立し、大手企業でも実証実験を実施

### 生成AIへの取り組み

#### 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

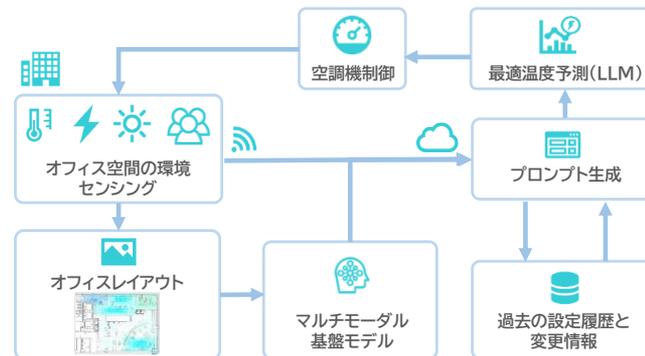


- 東京大学の松尾研究所と2023年に共同設立
- IoTや大規模言語モデル(LLM)など、生成AI分野に特化
- 新製品の開発、研究開発、顧客への専門サービス提供を行うチームを結成

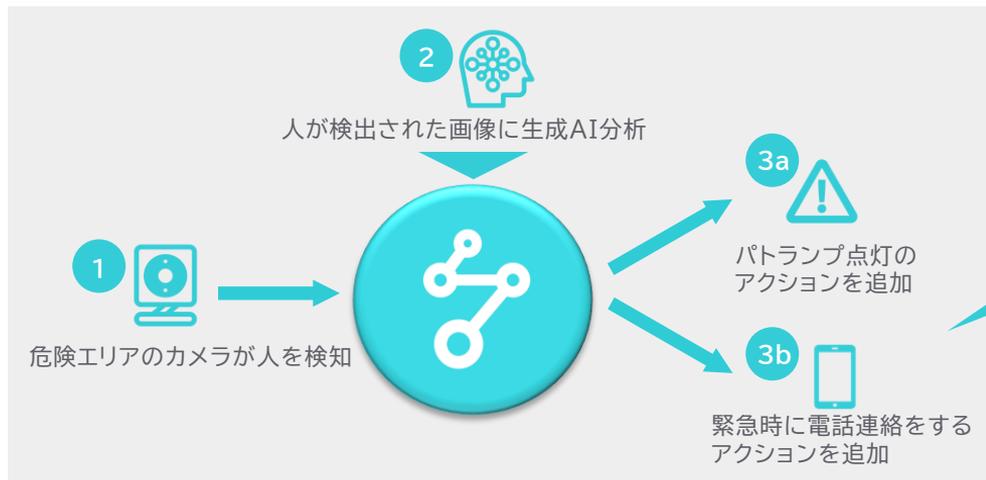
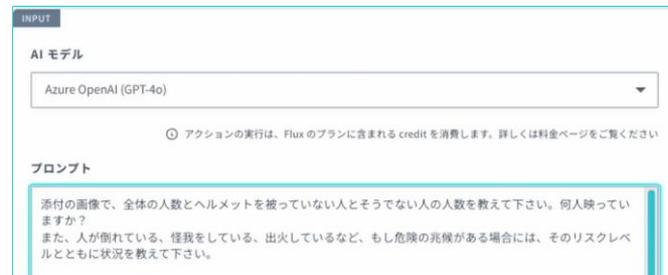
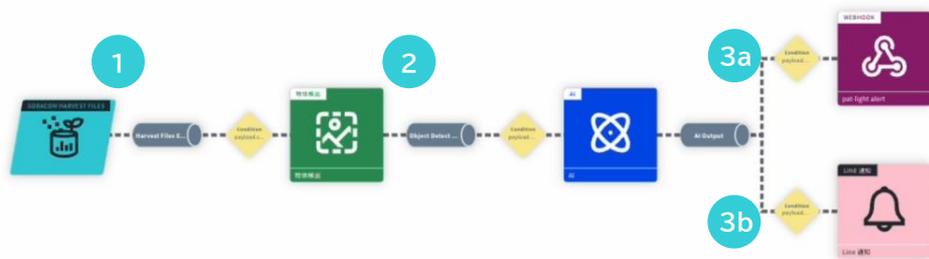
### 最近の取り組みのアップデート

#### 三菱電機株式会社

三菱電機とソラコム・松尾研究所「IoT × GenAI Lab」が、IoTと生成AIを応用した空調機器制御の実証実験を実施。部屋を適温に保ちつつ、可能な限り電力消費量を削減。



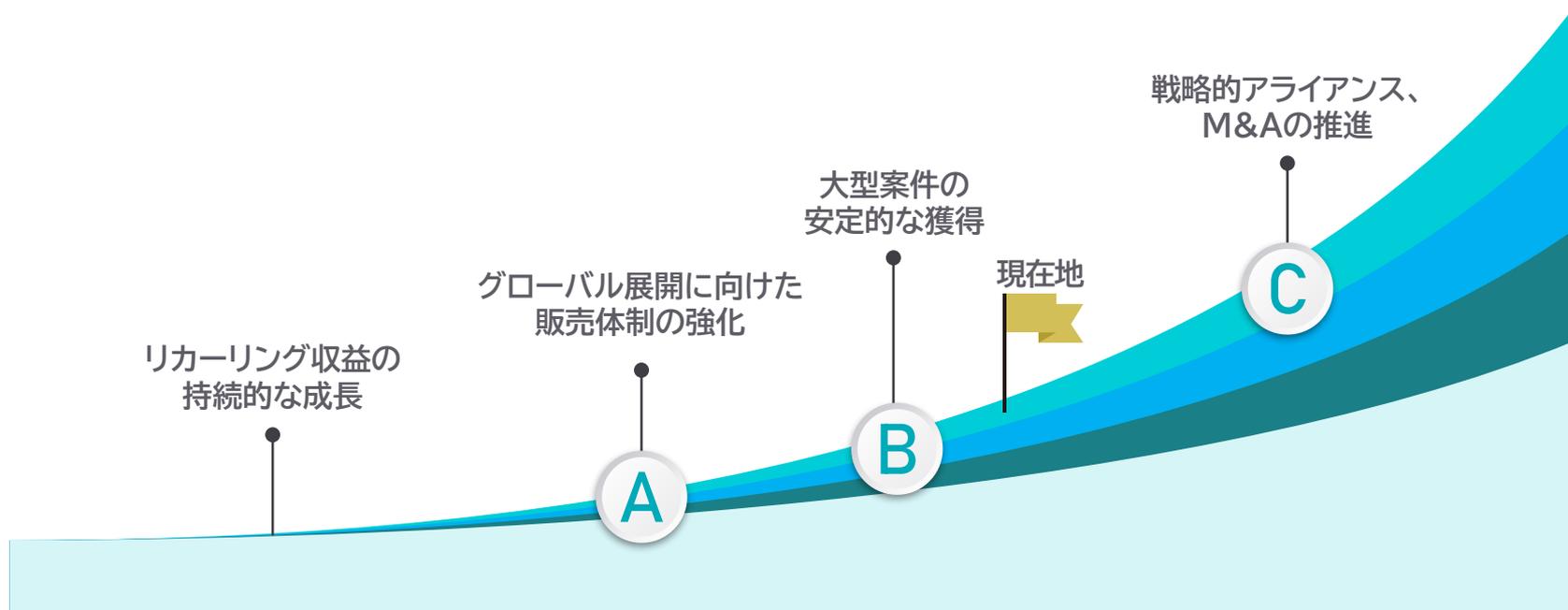
## 自分で簡単に高度なIoTアプリケーションを構築できる



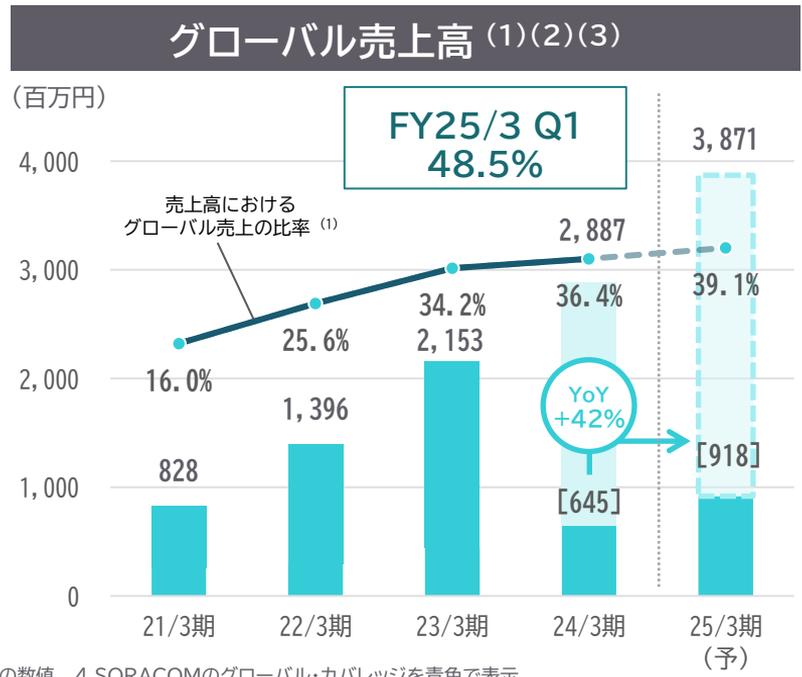
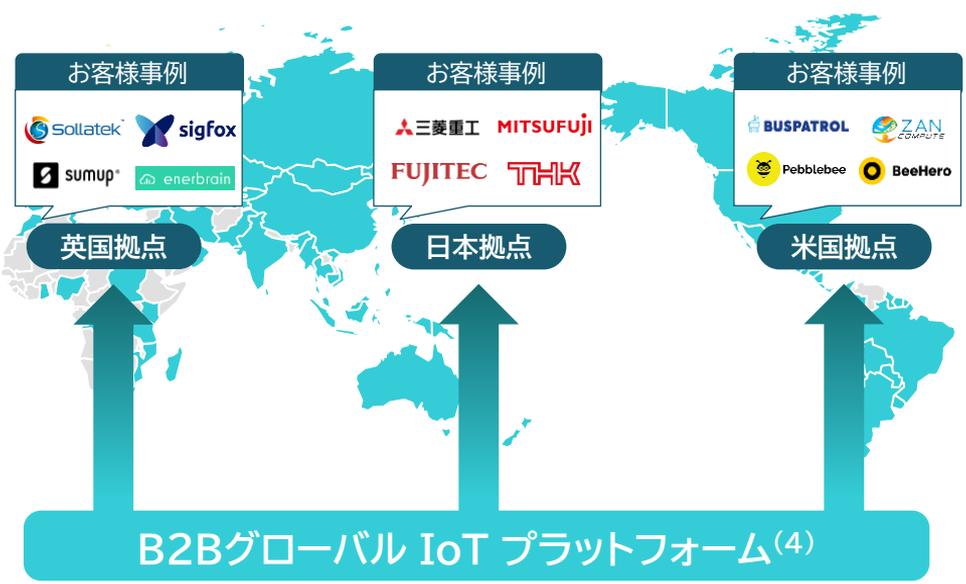
生成AIを活用し、異常通知などのIoTアプリを作成できるサービスとして、「日経新聞 電子版」にも取り上げられました

- 1 企業概要
  - 2 2025年3月期 第1四半期決算
  - 3 ビジネスハイライト
  - 4 成長戦略の進捗**
- 
- 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



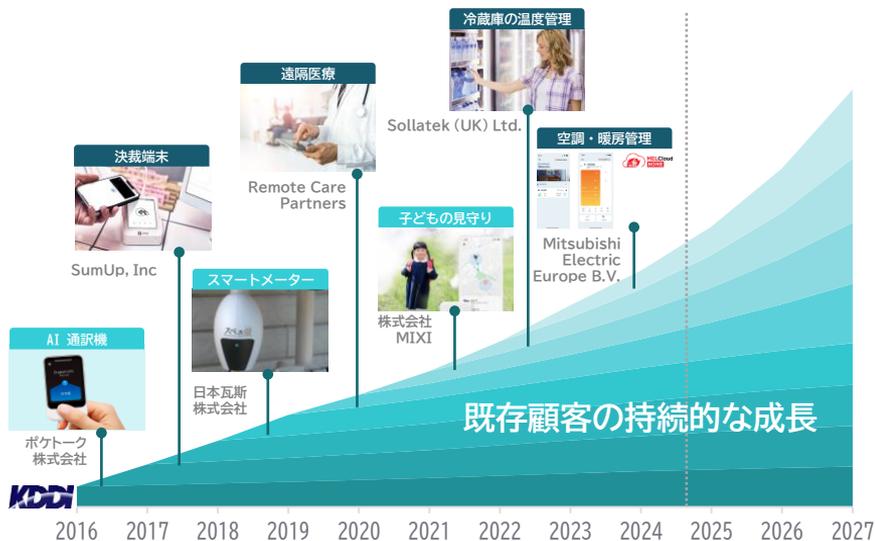
SORACOMのグローバルIoTプラットフォームは米国や欧州を含め海外で高い評価を獲得しており、広大な成長機会が存在



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比 2.21/3期は未監査 3.[]は各事業年度のQ1の数値 4.SORACOMのグローバル・カバレッジを青色で表示

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

### 大成建設株式会社

建設現場内に設置した数十台から数百台の高性能WEBカメラの映像情報を活用して、工事計画の進捗や安全・品質等を遠隔管理

アナタの現場作業をラクにする

「ソラカメ」

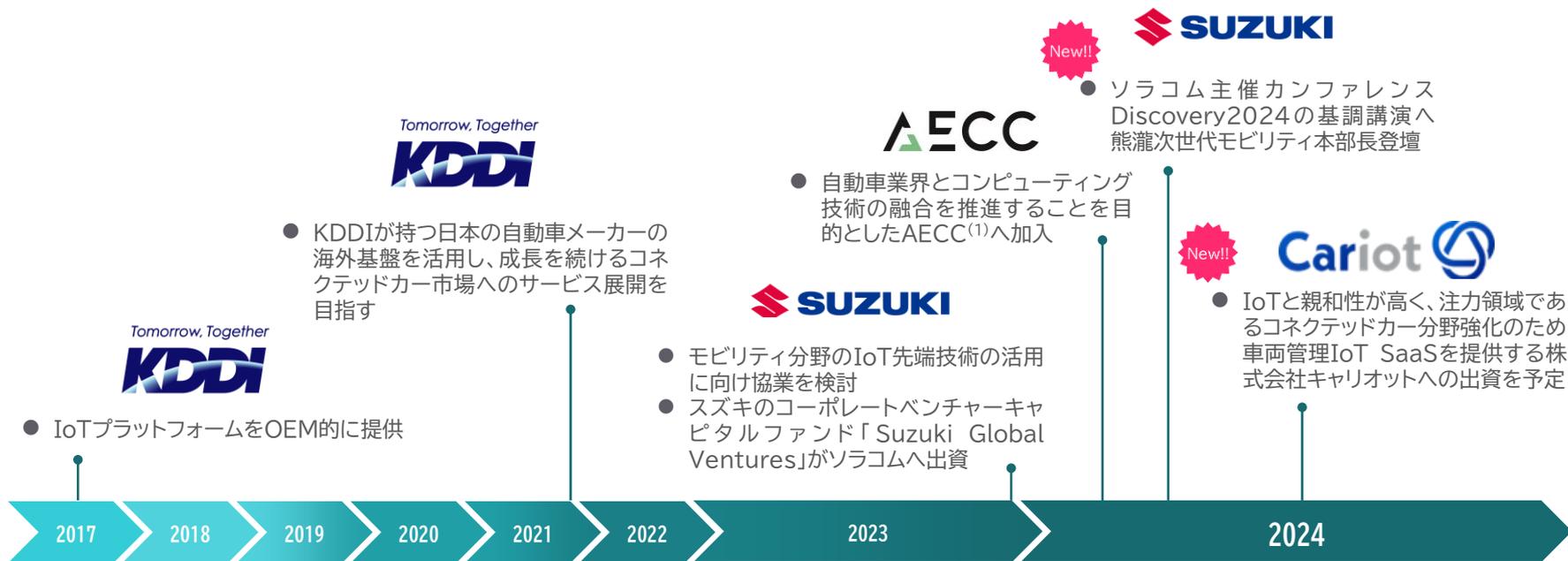
ソラコムクラウドカメラサービス

7日間プラン

月額 990 円～



## 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と革新的なIoTプラットフォームの他のグローバル通信事業者への展開を目指す



## ドライバー/管理者/スタッフ/顧客など、クルマに関わる全ての人の働き方改革

車載デバイス



コネクテッドCar



モバイル



外部システム・データ



クルマの  
データの  
リアルタイム  
取得



クルマがつながる、シゴトが変わる

顧客課題解決  
ソリューション  
の提供



Cariot  
アプリケーション

経営者



労務・経理・総務



事業部門



顧客・外注(社外)



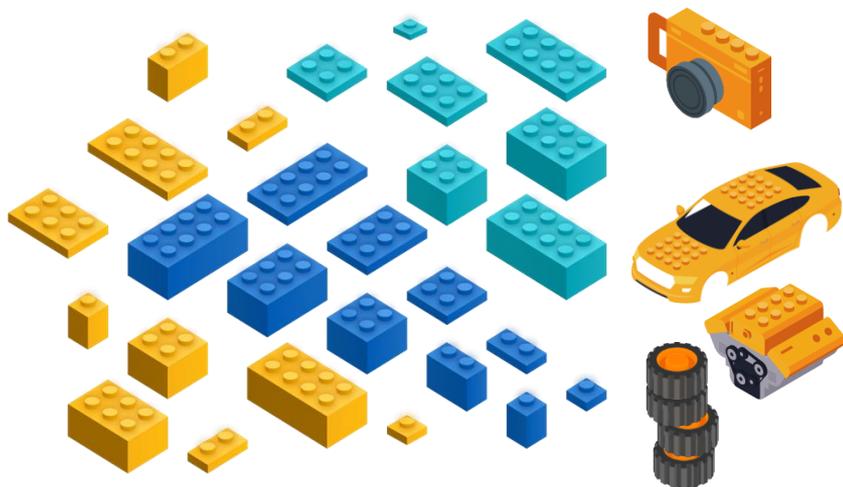
位置情報取得

運転日報  
自動作成

アルコール  
チェック

車両管理台帳  
のデジタル化

コネクテッドカーをはじめとした拡張性のあるソリューションへも  
ポートフォリオを拡げ、世の中に提供する価値を最大化する



デバイス

コネクティビティ

クラウド

ソリューション

## 2025年3月期 第1四半期業績

- 売上高は前年同期比**33.6%増**の18.9億円
- 営業利益(Non-GAAPベース<sup>(1)</sup>)では前年同期比**31.0%増**の109百万円、GAAPベースでは同**12.8%増**の94百万円
- 業績予想に対しては**売上・利益ともに計画を上回る進捗**

## ビジネス ハイライト

- 日本最大級のIoTカンファレンスSORACOM Discovery 2024に2,000名超が来場
- **生成AIを用いた新サービスをリリース**、衛星通信planNT1の提供開始、セキュリティや可用性を担保するSOC2 Type1の取得などプラットフォームの進化を加速

## 成長戦略の進捗

- 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を推進
- ①グローバル展開  
グローバル売上高は前年同期比**42.2%増**と力強い成長を継続
- ②大型案件獲得  
大成建設の施工管理カメラシステムにソラカメを採用
- ③戦略的アライアンスの推進  
**車両管理IoT SaaSを提供する株式会社キャリオットへ出資し、コネクテッドカー分野を強化**

- 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<sup>(1)</sup> 157名(内51名は米国/英国<sup>(2)</sup>)

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<sup>(3)</sup> 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 23/3 通期	FY 24/3 通期	FY 25/3 Q1
売上高	6,299	7,928	1,891
前期比／前年同期比	15.6%	25.9%	33.6%
リカーリング収益	4,325	5,382	1,541
売上高比	68.7%	67.9%	81.5%
売上総利益	3,270	4,492	1,119
マージン(%)	51.9%	56.7%	59.2%
販管費及び一般管理費	3,168	3,765	1,025
売上高比(%)	50.3%	47.5%	54.2%
営業利益	101	727	94
マージン(%)	1.6%	9.2%	5.0%
営業利益(Non-GAAP)	101	747	109
マージン(%)	1.6%	9.4%	5.8%

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)	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期	FY 25/3 Q1		FY 23/3 通期	FY 24/3 通期	FY 25/3 Q1
現金及び現金同等物	3,532	7,697	9,228	買掛金	196	579	269
売掛金	889	1,738	1,024	契約負債	1,134	972	844
その他	652	658	672	その他	318	910	699
<b>流動資産合計</b>	<b>5,074</b>	<b>10,094</b>	<b>10,925</b>	<b>流動負債合計</b>	<b>1,649</b>	<b>2,461</b>	<b>1,812</b>
有形固定資産	94	96	95	リース	16	12	10
無形固定資産	187	282	326	その他	35	38	42
投資及びその他資産合計	306	423	422	<b>固定負債合計</b>	<b>51</b>	<b>51</b>	<b>52</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>588</b>	<b>802</b>	<b>845</b>	<b>負債合計</b>	<b>1,701</b>	<b>2,512</b>	<b>1,865</b>
繰延資産合計	-	20	23	株主資本合計	3,744	8,039	9,443
<b>資産合計</b>	<b>5,663</b>	<b>10,917</b>	<b>11,793</b>	その他	217	365	485
				<b>純資産合計</b>	<b>3,962</b>	<b>8,404</b>	<b>9,928</b>
				<b>負債純資産合計</b>	<b>5,663</b>	<b>10,917</b>	<b>11,793</b>

# キャッシュフロー計算書

(百万円)	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期	FY 25/3 Q1
営業活動によるキャッシュフロー	▲222	456	159
投資活動によるキャッシュフロー	2,007	▲170	▲64
財務活動によるキャッシュフロー	29	3,791	1,393
現金及び現金同等物に係る換算差額	94	87	42
現金及び現金同等物の増減額	1,909	4,164	1,531
現金及び現金同等物の期末残高	3,532	7,697	9,228

# 2025年3月期 業績予想

(百万円)

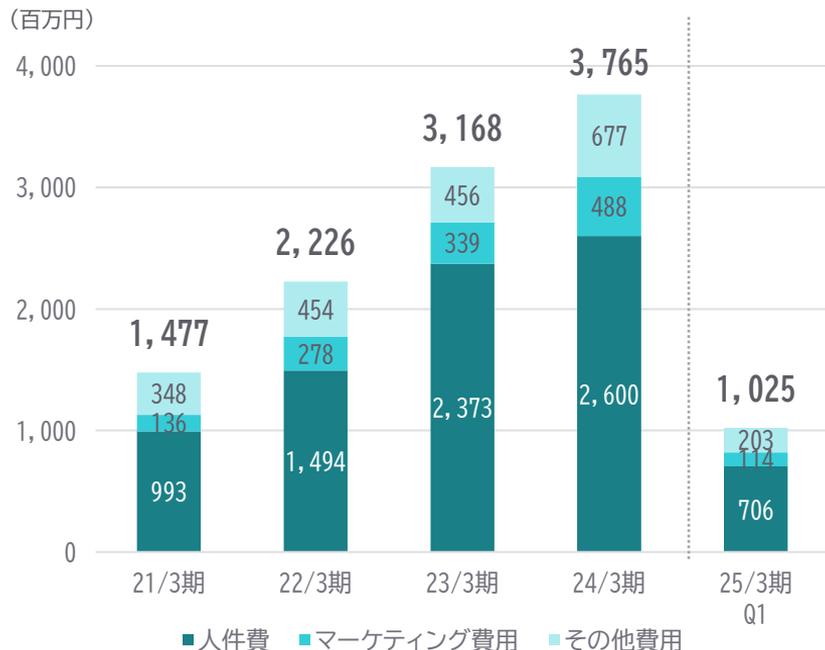
	FY 25/3 業績予想	FY 24/3 通期実績	前期比 YoY
売上高	9,912	7,928	25.0%
前期比／前年同期比	25.0%	25.9%	-0.9pt
リカーリング収益	6,873	5,382	27.7%
売上高比	69.3%	67.9%	+1.4pt
売上総利益	5,627	4,492	25.3%
マージン(%)	56.8%	56.7%	+0.1pt
販管費及び 一般管理費	4,702	3,765	24.9%
売上高比(%)	47.4%	47.5%	-0.1pt
営業利益	925	727	27.2%
マージン(%)	9.3%	9.2%	+0.1pt
営業利益(Non-GAAP)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

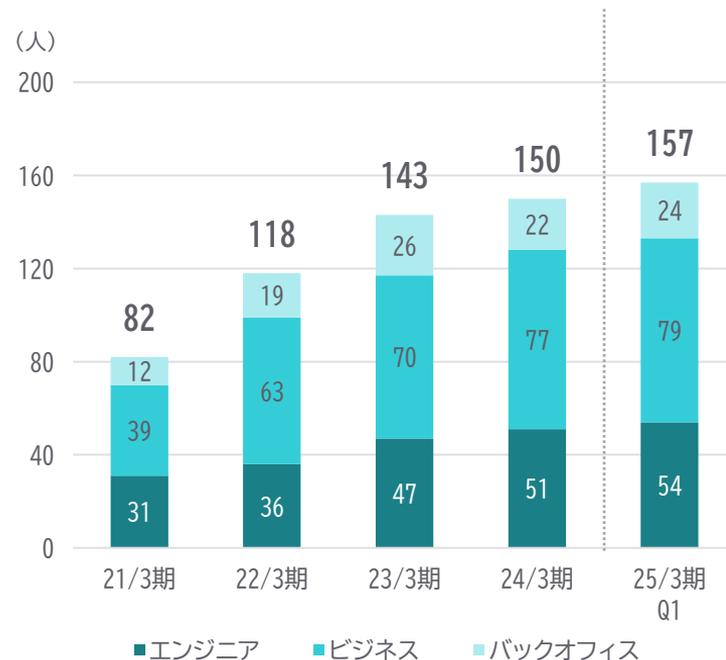
注:営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

ソフトウェアを内製で開発、営業も直販がメインのため、販管費の約7割が人件費

## 販管費(1)(3)



## 従業員数(2)



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

## 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



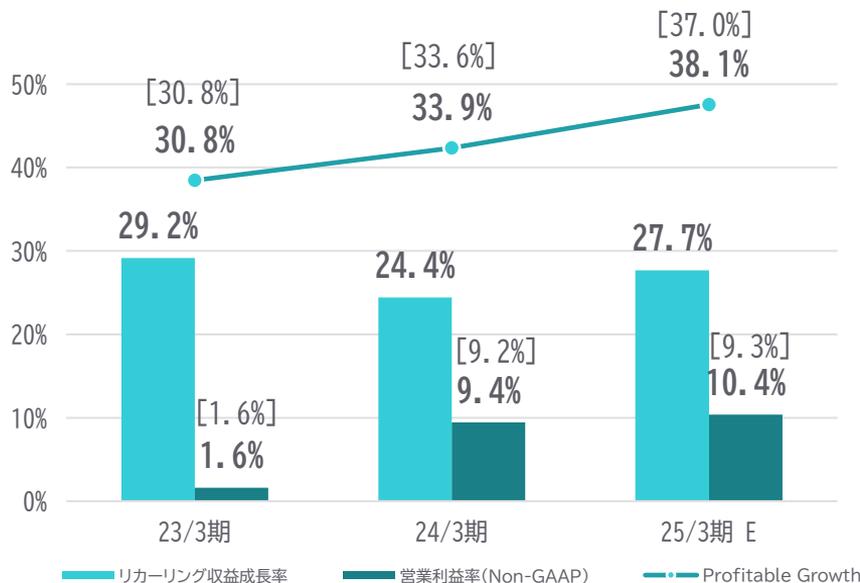
注: 1.売上高が計上されていないアカウントも含む 2.24/7月末日時点 3. SORACOMのアカウントマネージャー(各プロジェクトのサポート担当)が担当しないアカウント  
4. SORACOMのアカウントマネージャーが担当するアカウント

## 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



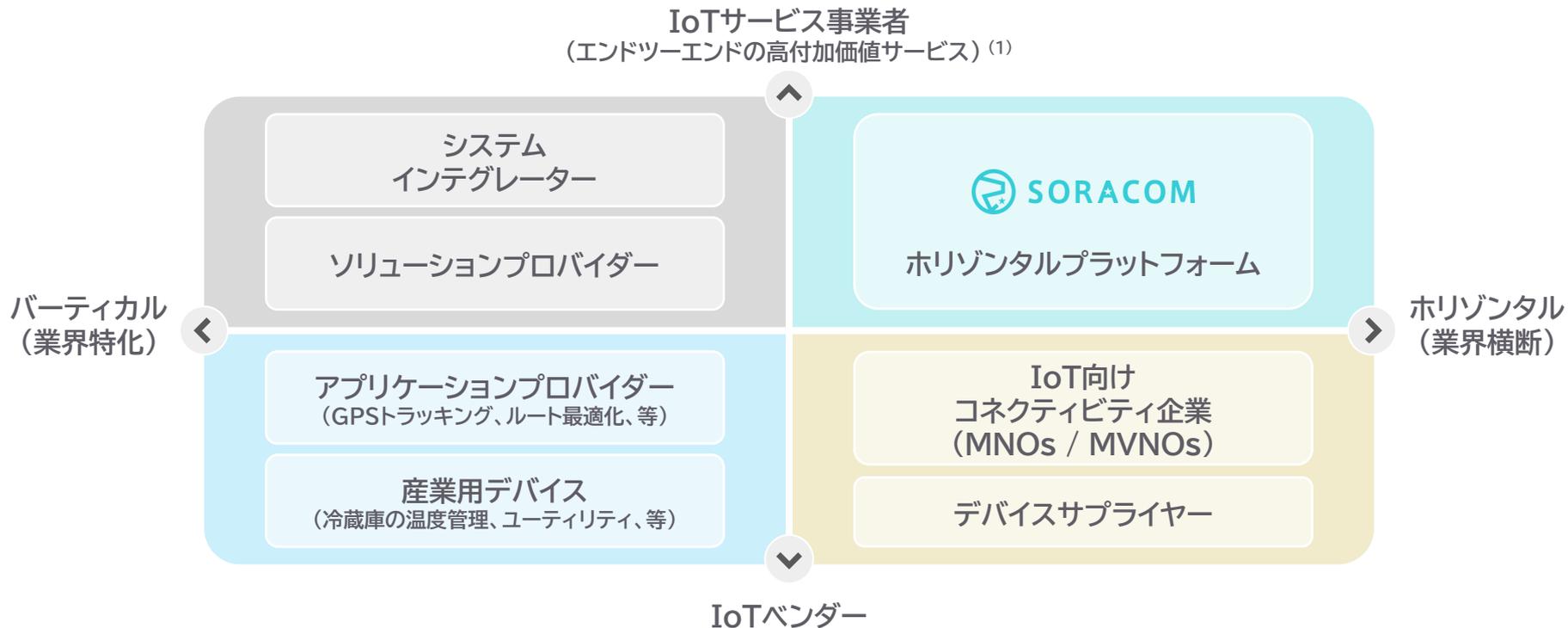
- IPOにより実現した上場株式と調達資金を有効活用すべく、会計上の利益を確保の上、株式報酬とのれん償却を調整した営業利益(Non-GAAP)をベースに成長投資を進めていく
- 株式報酬は上場後は会計上営業費用となるが、Non-GAAPベースとすることで、優秀なタレント獲得に有効に使っていく
- のれん償却も会計上営業費用となるが、機会があればインオーガニックによる成長も進めていく

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					長期目標 <sup>(2)</sup>
	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%	<b>85%</b>
売上総利益率	44.5%	50.0%	51.9%	56.7%	56.8%	<b>65%</b>
販管費率 (売上高比)	28.5%	40.8%	50.3%	47.5%	47.4%	<b>35%</b>
営業利益率 (Non-GAAP)	16.0%	9.2%	1.6%	9.4%	10.4%	<b>30%+</b>
Non-GAAP調整 <sup>(1)</sup>	-	-	-	0.2%	1.1%	

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

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



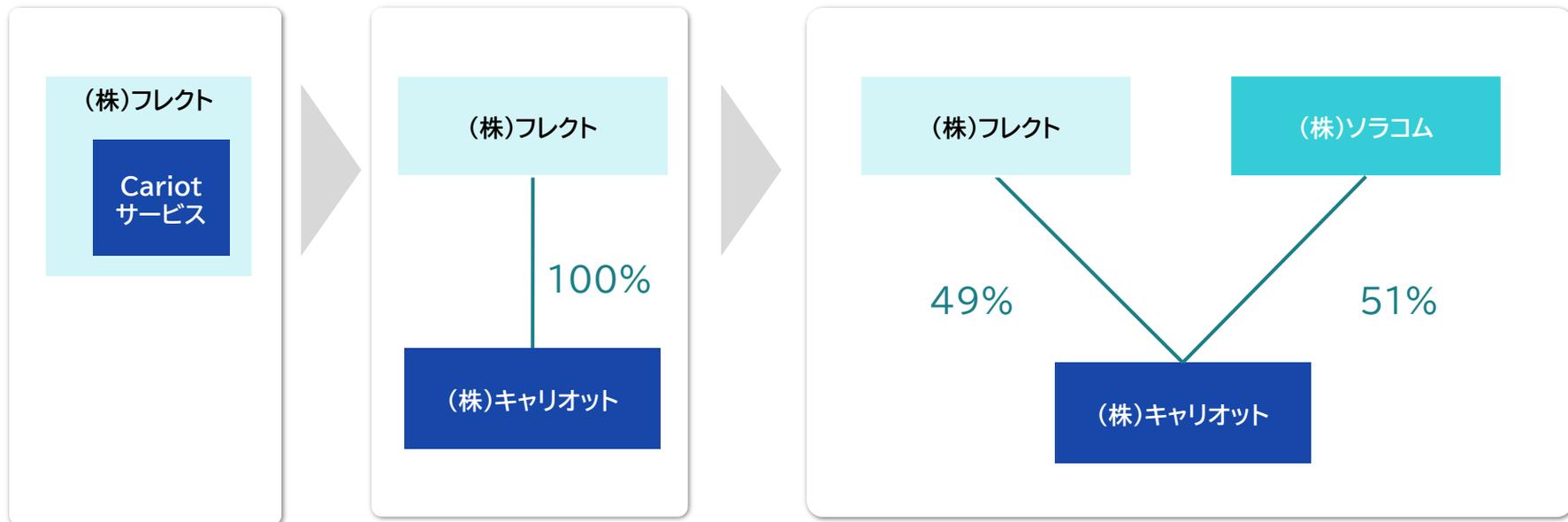
注:当社独自の分析に基づいた IoT 業界における位置付け分析を図示

## 2024年10月1日に連結子会社化へ

Phase 1

Phase 2: 会社分割

Phase 3: 資本関係の異動(10月1日)



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](mailto:ir-contact@soracom.jp)

IR情報: <https://soracom.com/ja/ir>



**SORACOM**