

2025年3月期第2四半期 決算説明資料

株式会社ソラコム

2024年11月7日

2025年3月期 第2四半期業績 (累計)

- 売上高は前年同期比14.1%増の36.7億円と**二桁増収**
- 営業利益は上場等に伴うコスト増により前年同期比では減益となるも、Non-GAAPベース⁽¹⁾では131百万円、GAAPベースでは102百万円と**黒字を確保**
- 課金アカウント数は第2四半期末で8.6千アカウントと、すでに**年度計画を達成**

ビジネス ハイライト

- 「SORACOM Air」の契約回線数が**700万回線を突破**
- **最先端のテクノロジーであるiSIMの商用化、生成AIを用いた新サービス「SORACOM Flux」についても新機能を追加するなど、プラットフォームの機能を強化**

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31.5%増の17.6億円と**高成長を継続**
- ② **大型案件の獲得**: **Sollatek(UK)の商業用冷蔵システムで利用地域の拡大**や**BusPatrol(US)のバスセキュリティ監視案件は順調にスケールアップを実現**
- ③ **戦略的アライアンスの推進(コネクテッドカー)**
AECC⁽²⁾でトヨタ自動車と進めているPoC⁽³⁾が展示
FinTechのGlobal Mobility ServiceがグローバルでSORACOMを採用
10月1日に車両管理IoT SaaSを提供するキャリオットの子会社化を完了

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

1 企業概要

2 ビジネスハイライト

3 2025年3月期 第2四半期決算

4 成長戦略の進捗

5 Appendix

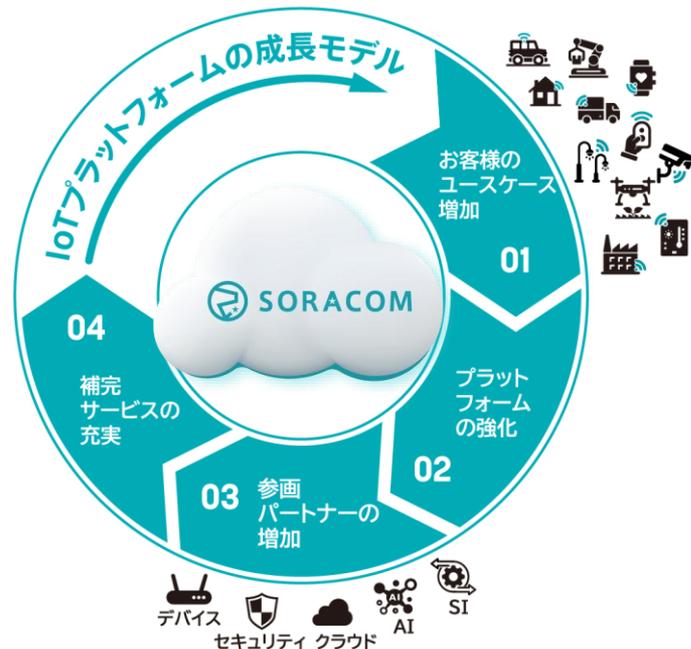
VISION

世界中のヒトとモノをつなげ、
共鳴する社会へ

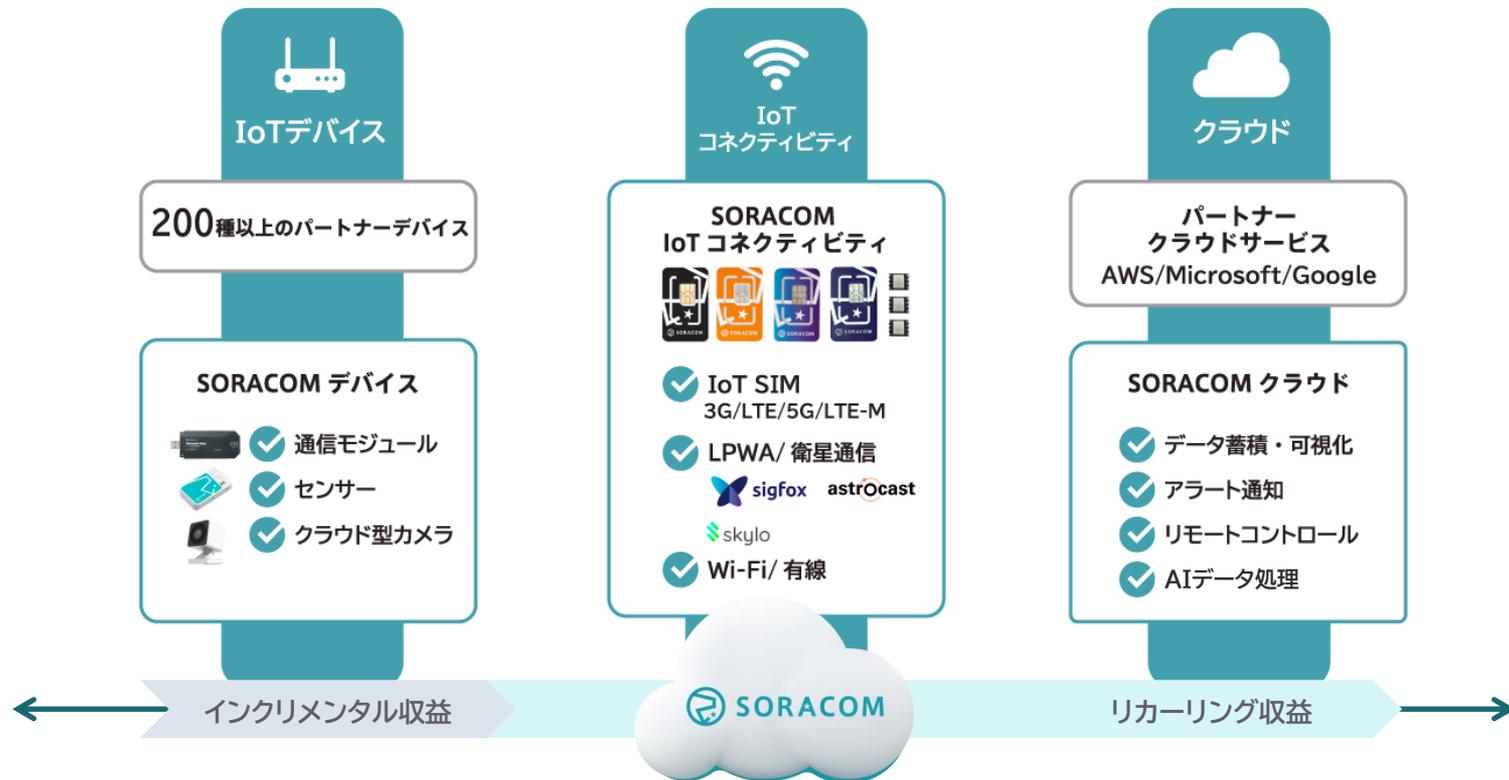
MISSION

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



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 (Blue square) **欧米の事例** (Dark blue square)

業界/用途	事例名	企業	地域
スマートメーターと自動検針	スマートメーターと自動検針	NICIGAS	日本
設備の稼働状況確認	設備の稼働状況確認	SECOM	日本
作業者の暑熱リスク管理	作業者の暑熱リスク管理	MITSUFUJI	日本
子供の見守り	子供の見守り	MIXI	日本
設備の故障予兆検知	設備の故障予兆検知	THK	日本
売場管理カメラ	売場管理カメラ	COOP SAPPORO	日本
スマート蜜蜂	スマート蜜蜂	BeeHero	日本
ペットのトラッキング	ペットのトラッキング	Pebblebee	日本
ヘルスケア・介護	ヘルスケア・介護	LUUP	欧米
コネクテッドカー	コネクテッドカー	ヤマト運輸	欧米
シェアリングモビリティ	シェアリングモビリティ	weathernews	欧米
全国のお天気ライブカメラ	全国のお天気ライブカメラ	大成建設	欧米
施工管理カメラシステム	施工管理カメラシステム	sumup	欧米
空調・暖房システムリモート管理	空調・暖房システムリモート管理	Sollatek	欧米
冷蔵車の温度管理	冷蔵車の温度管理	BUSPATROL	欧米
バスセキュリティ監視	バスセキュリティ監視		欧米



売上高⁽²⁾

79 億円



営業利益⁽²⁾

5 期連続黒字



契約回線数⁽³⁾

New!! 700 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⁾

New!! 185 カ国・地域



通信キャリア数⁽³⁾

New!! 428

継続顧客ベース



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 3.24/10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

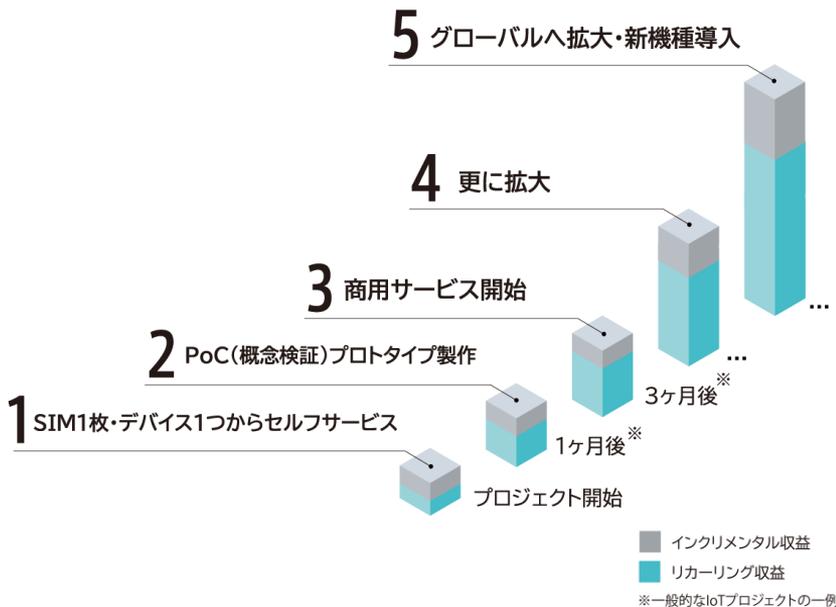


出典: IDC「Worldwide Internet of Things Spending Guide」(2023年5月)

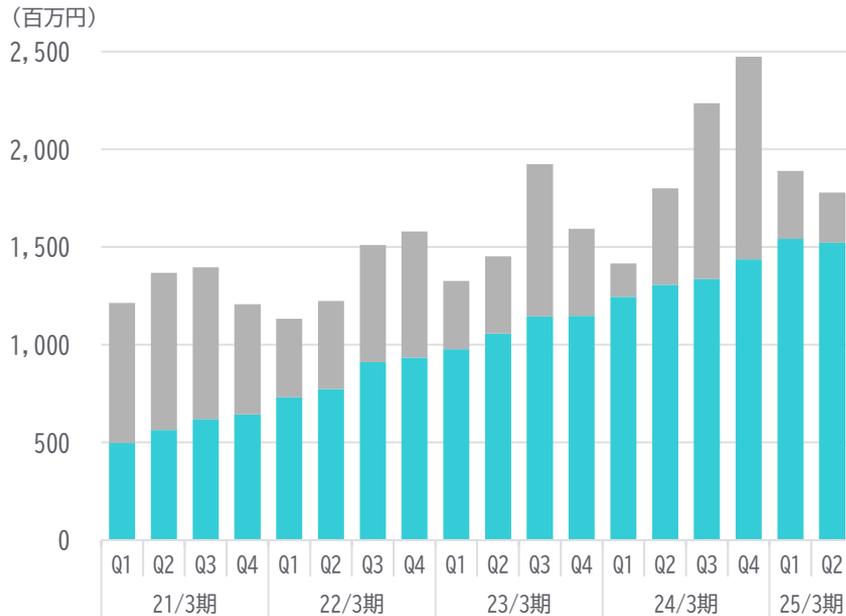
IoTプラットフォーム市場やIoT関連のサービス市場規模は、IoT市場のうち、IoT Platform、Cellular及びServicesの市場規模の合計により推定

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

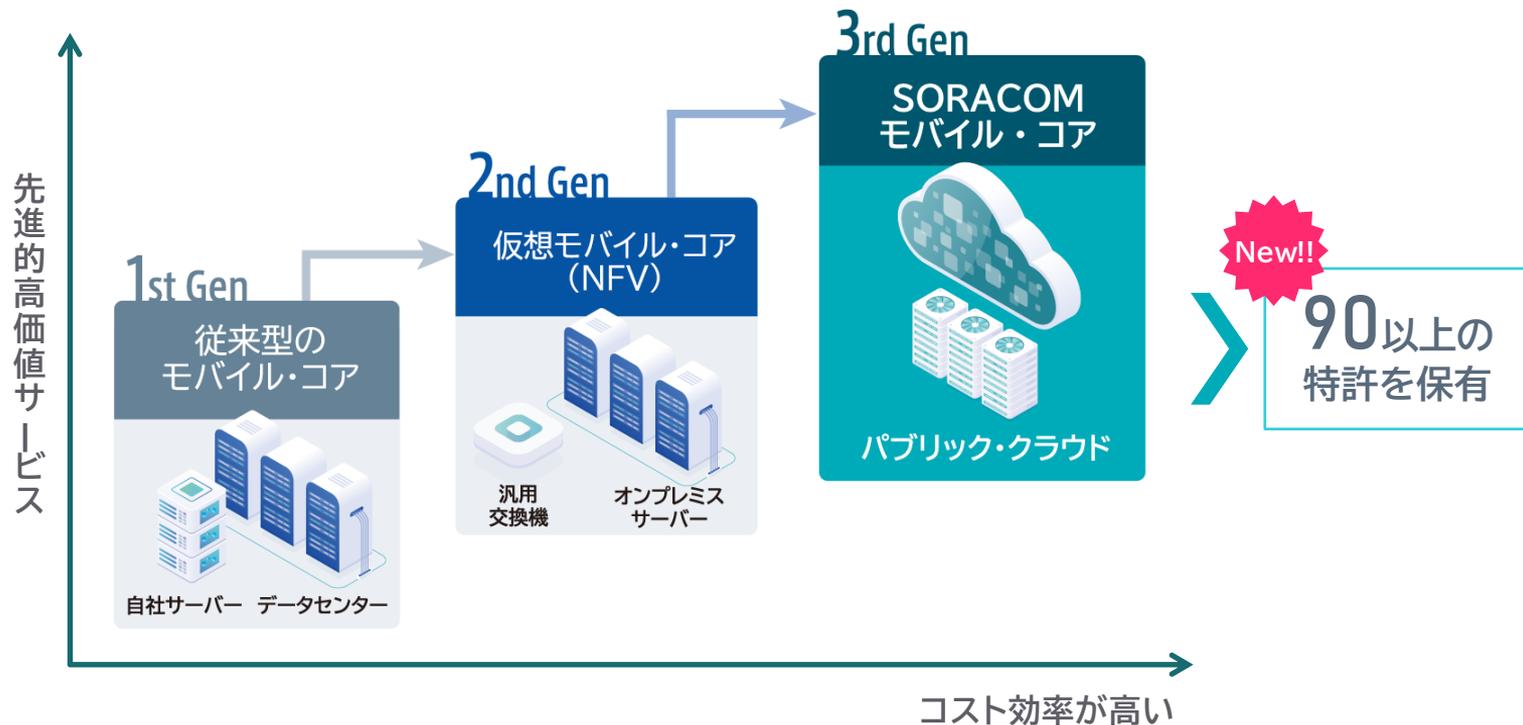
顧客の売上高成長のイメージ



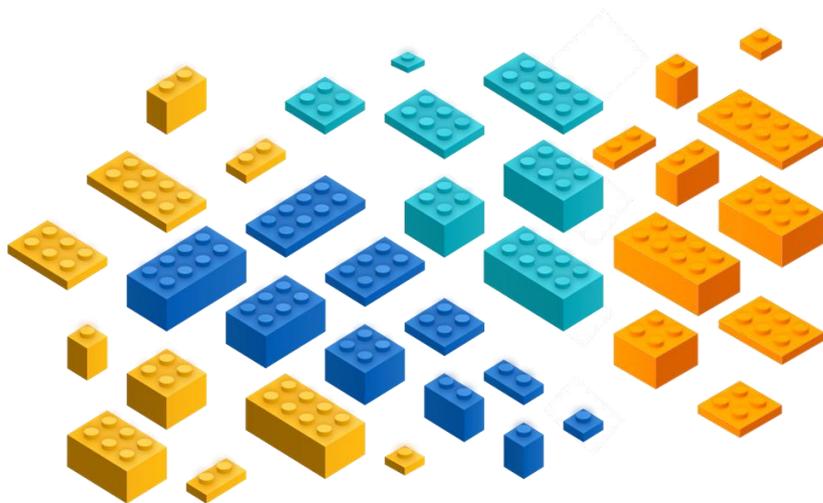
四半期売上高



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

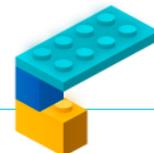


顧客C

車両管理

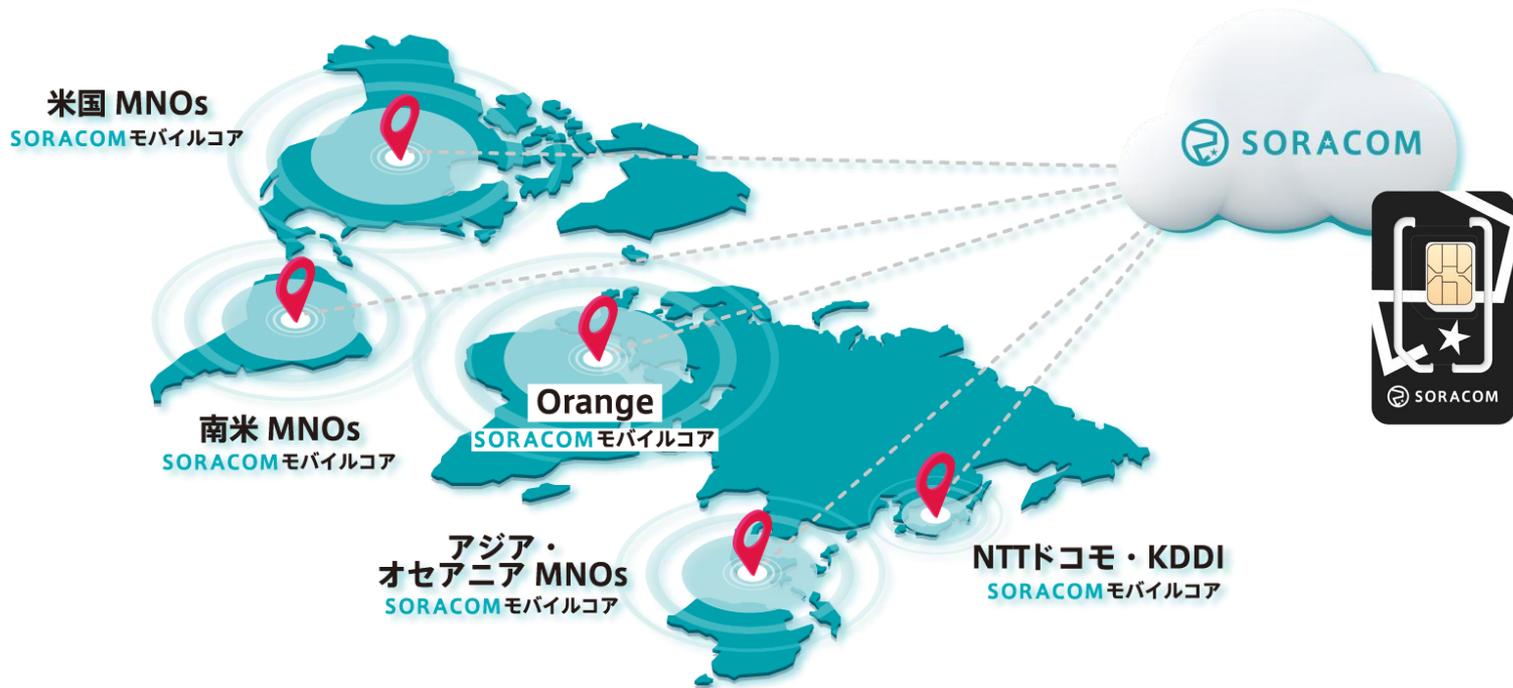
- データ可視化
- クラウド連携
- コネクティビティ

サービスを利用



New!!

独自のシームレスなマルチアクセス、428キャリア/185カ国・地域でつながる



1 企業概要

2 ビジネスハイライト

3 2025年3月期 第2四半期決算

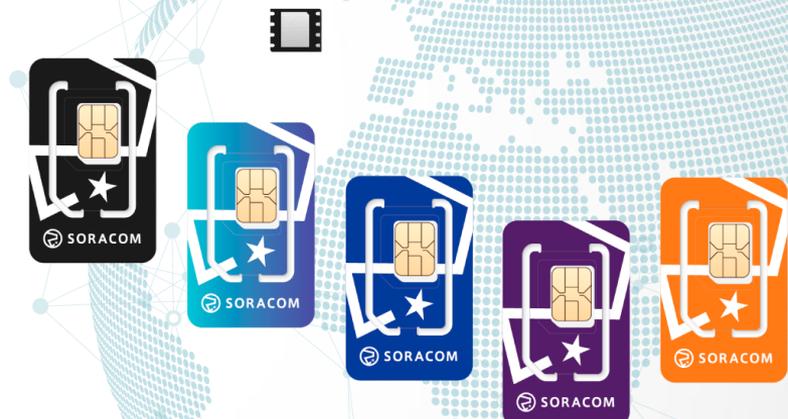
4 成長戦略の進捗

5 Appendix

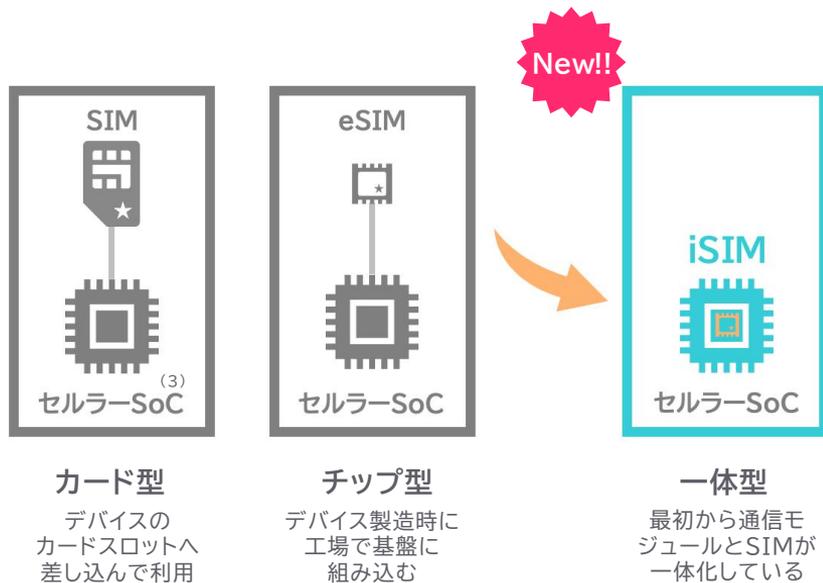
「SORACOM Air」の契約回線数⁽¹⁾が700万を突破

「SORACOM Air」の契約回線数がサービス開始9年で
700万回線を突破、さらなるリカーリング収益の成長を見込む

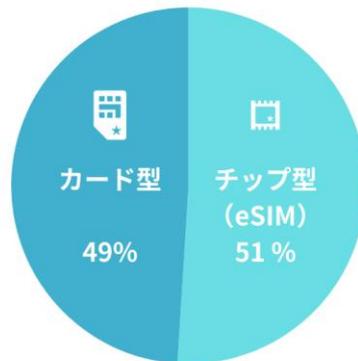
SORACOM Air
700万回線突破



デバイス内に埋め込まれたeSIM⁽¹⁾、さらにその次世代テクノロジーである「iSIM」⁽²⁾をいち早く商用化、IoTデバイスの設計の簡素化、小型・軽量化、省電力化に貢献



「SORACOM Air」の契約回線数におけるカード型SIMとチップ型SIMの割合

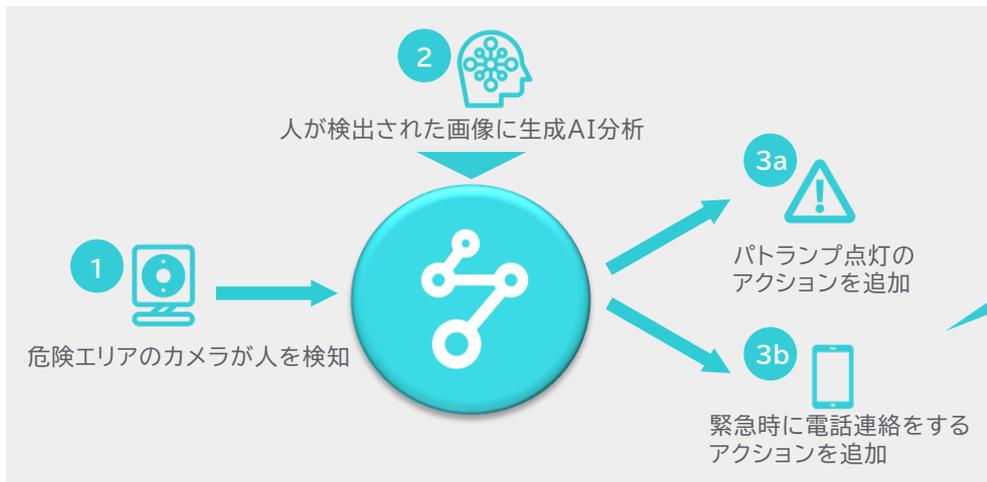
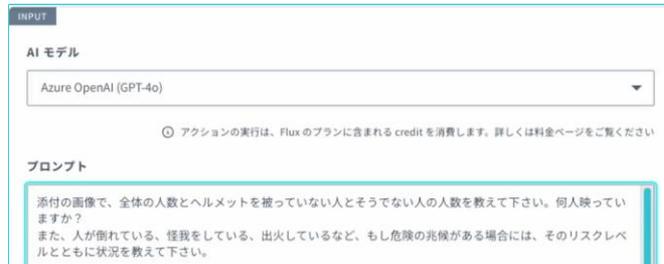
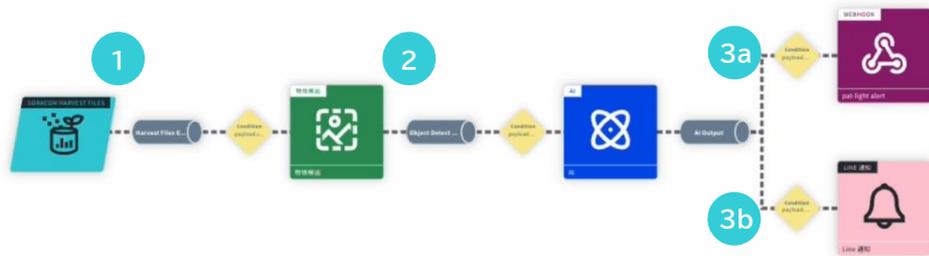


契約回線数の半数以上がチップ型SIM

SIMが基盤に組み込まれているため、置き換えのハードルが高く、解約率の低下にも貢献

注: 1. Embedded SIM、小型機器や厳しい環境で利用されるデバイスに適している 2. Integrated SIM、通信モジュールとSIMの機能を1枚のチップに統合した技術
3. System on Chip/セルラーモデム、通信回線を用いてデータを送受信できるようにする部品

生成AI × IoTの新サービス「SORACOM Flux」

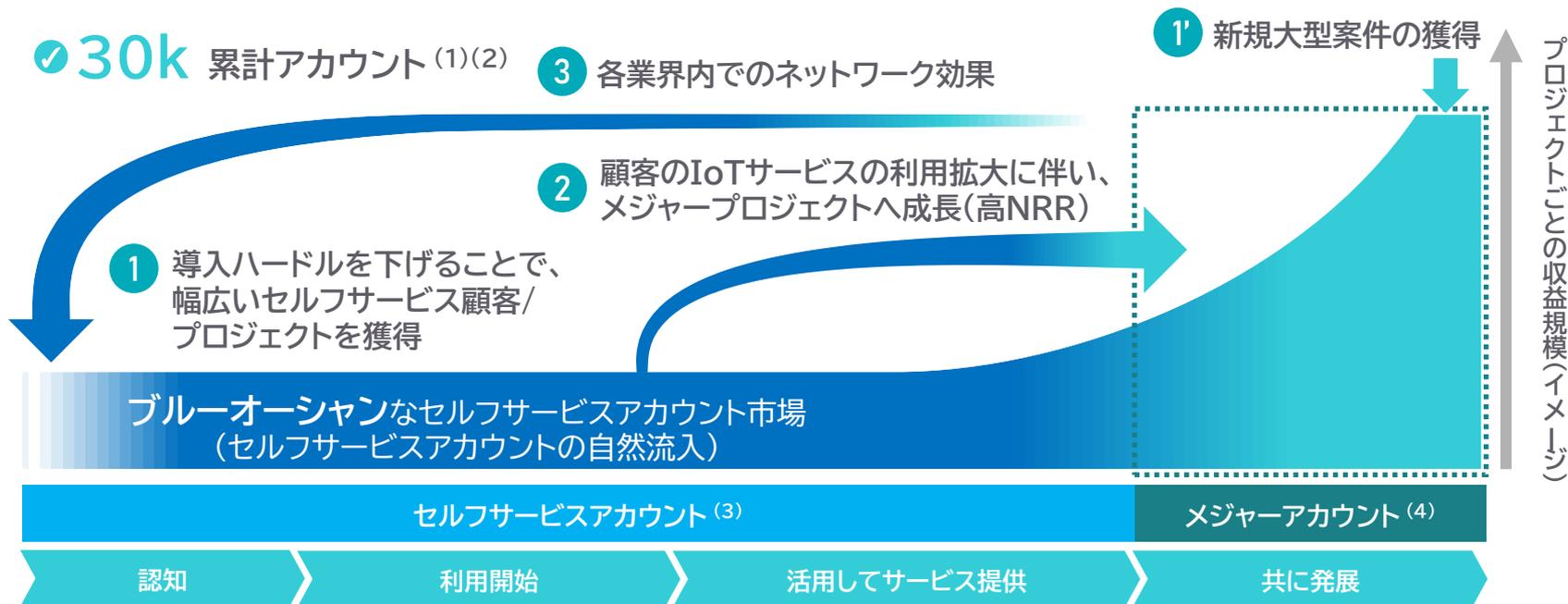


生成AIを活用し、異常検知などの高度なIoTアプリを自分で簡単に作成できるサービスとして、「日経新聞電子版」にも取り上げられました

サービスローンチ後も次々と追加機能をリリース



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 2.24/9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

クラウド型カメラ「ソラカメ」は小売・店舗業で導入が拡大し店舗運営効率化に貢献

巡回業務の
効率化

見守り

廃棄率の
削減

Etc.



買 小売・店舗

SORACOM

New!!

ソラカメ導入事例
株式会社ベシア

ソラカメで、担当する複数店舗の
売り場の状況確認がリアルタイムに
でき、遠隔から指示出しも可能に。

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

利用したデバイス：ATOM Cam 2, ATOM Cam Swing

買 小売・店舗

SORACOM

ソラカメ導入事例
生活協同組合コープさ
っぽろ

ソラカメで夜間の惣菜売場の時間帯
別映像を録画し、分析。陳列量や値
引き方法を見直し、廃棄量の削減や
売上アップ、利益率の改善へ。

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

利用したデバイス：ATOM Cam 2

買 小売・店舗

SORACOM

New!!

ソラカメ導入事例
株式会社上間

複数店舗や工場の防犯、技量・在庫
確認をソラカメで実施。複数の映像
を同時に確認し、機会損失防止や配
員の適正化まで可能に。

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

利用したデバイス：ATOM Cam 2

買 小売・店舗

SORACOM

ソラカメ導入事例
株式会社ダイニングエッジ
楽が気 新橋本店

ソラカメで複数の飲食店の従業員
や店舗の安全管理を遠隔から実施。
近隣店舗と共有し人員配置など店
舗間の協力を容易に。

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

利用したデバイス：ATOM Cam 2, Swing

お客様のプロジェクトの成功を、次のご利用拡大や新規案件につなげる



Sollatek (UK) Ltd.

MNC⁽¹⁾の飲料メーカー向けに商業用冷蔵システムを提供
欧州での利用に加え、モロッコ、
エジプト、ナイジェリアでも
SORACOMの利用を拡大



株式会社IHI

機器のリモートモニタリングや
リモートメンテナンスを国内お
よび海外拠点で実施

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

2025年3月期 第2四半期業績サマリー

(百万円)

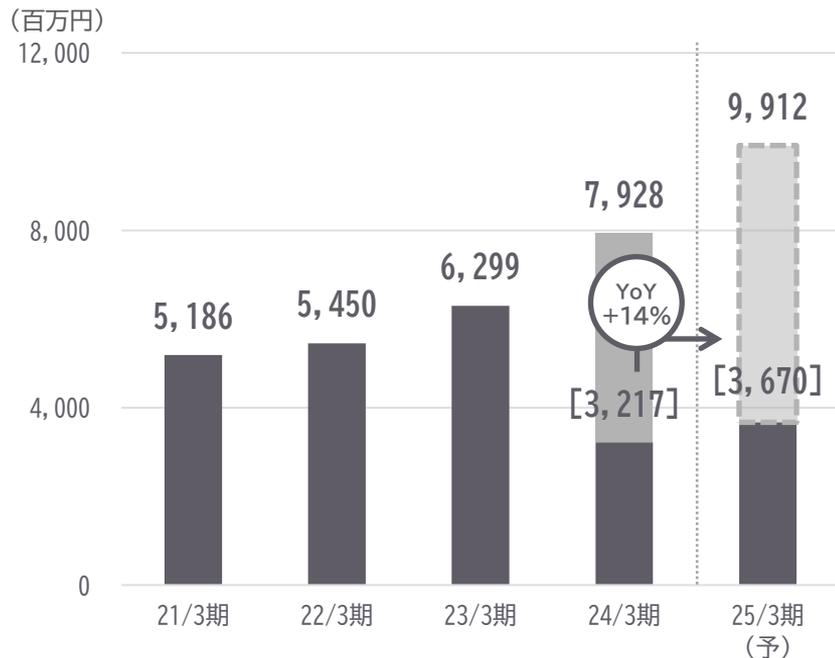
	FY 25/3 1H実績	FY 24/3 1H実績	前年同期比 YoY
売上高	3,670	3,217	14.1%
前期比／前年同期比	14.1%	14.0%	+0.1pt
リカーリング収益	3,063	2,552	20.0%
売上高比	83.5%	79.4%	+4.1pt
売上総利益	2,149	1,972	9.0%
マージン(%)	58.6%	61.3%	▲2.7pt
販管費及び 一般管理費	2,047	1,730	18.3%
売上高比(%)	55.8%	53.8%	+2.0pt
営業利益	102	241	▲57.7%
マージン(%)	2.8%	7.5%	▲4.7pt
営業利益(Non-GAAP) ⁽¹⁾	131	241	▲45.4%
マージン(%)	3.6%	7.5%	▲3.9pt

- 売上高は、前年同期比14.1%増の36.7億円と**二桁増収**
- 売上総利益は前年同期比9.0%増の21.5億円、売上総利益率は58.6%と**高水準で推移**、売上総利益率の前年同期比は前年度に引当金の戻し入れを計上したことにより一時的にマージンが高かった反動で若干低下
- 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**黒字を確保**

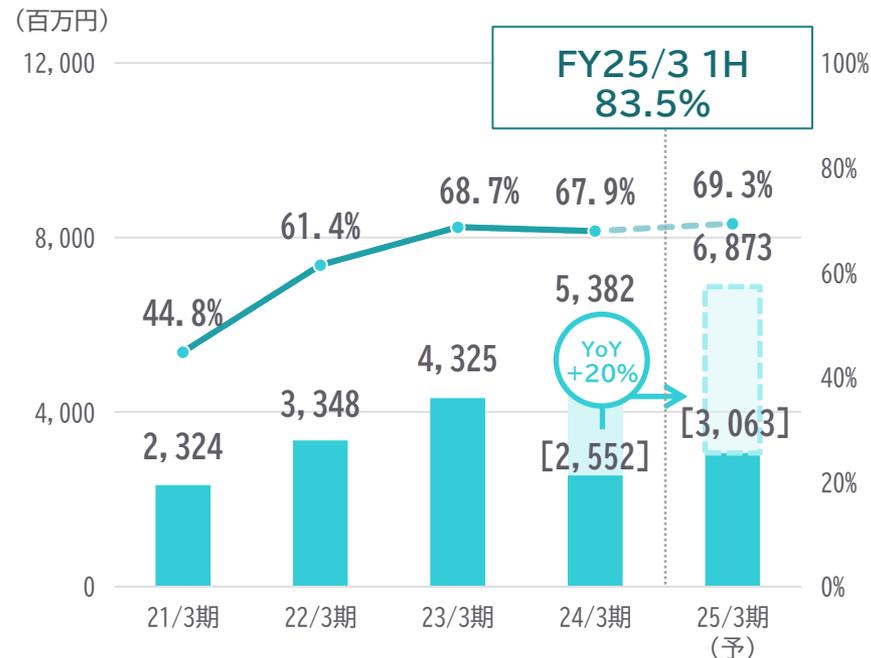
注:営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

売上高は二桁増収を達成、高いリカーリング収益比率を保持

売上高(1)(2)



リカーリング収益 / 売上高比率(1)(2)

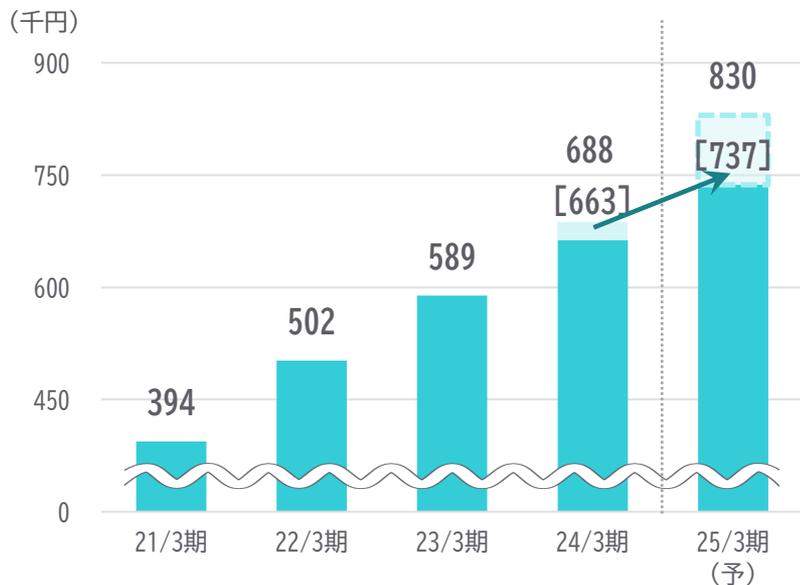


注:1.21/3期は未監査 2.[]は各事業年度の1Hの数値

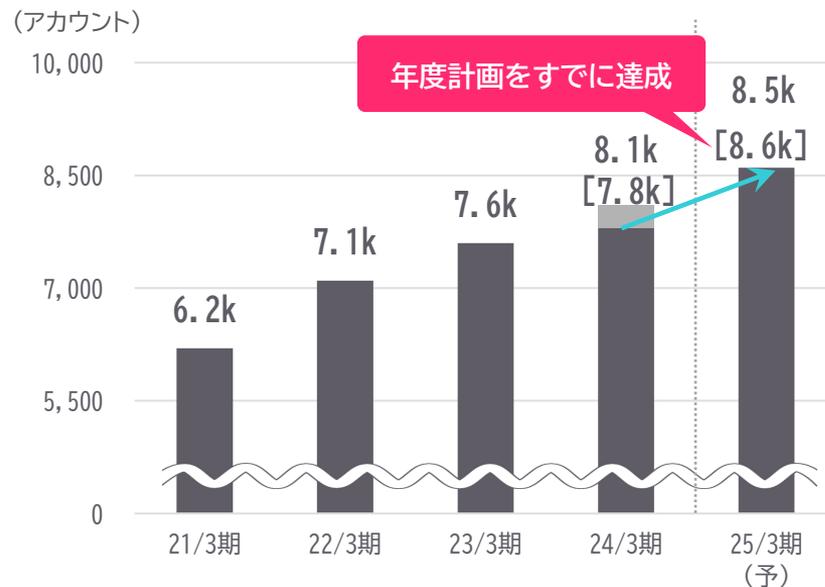
リカーリング収益 = ARPA x 課金アカウント数

課金アカウント数は第2四半期で年度計画を達成し、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) ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁴⁾



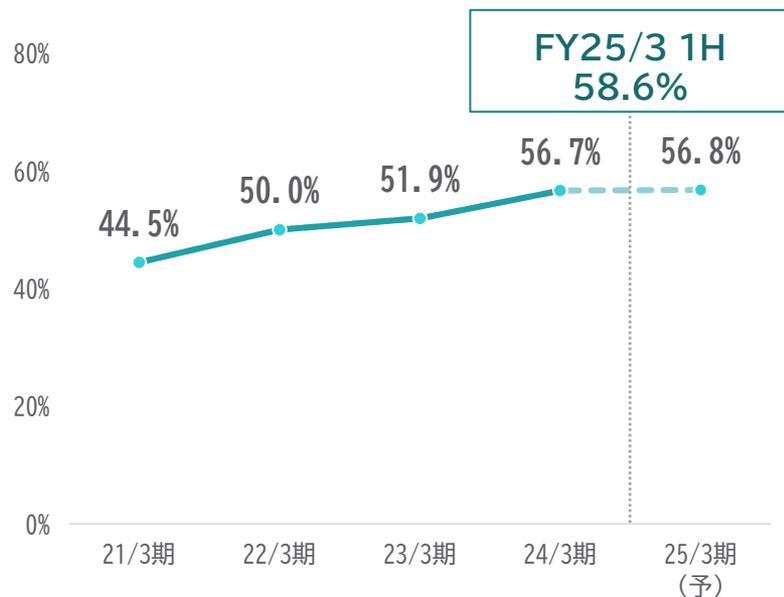
課金アカウント数 ⁽¹⁾⁽³⁾⁽⁴⁾



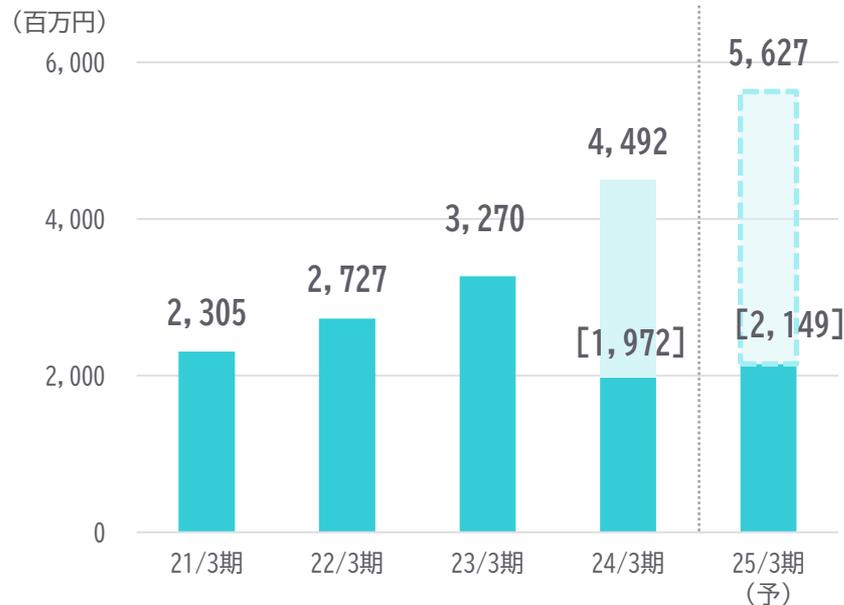
注:1. 21/3期は未監査 2. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの
3. 各決算期の最終月のアカウント数 4. []は各事業年度の1Hの数値

粗利率は引き続き60%弱と高水準で推移

売上総利益率⁽¹⁾⁽²⁾



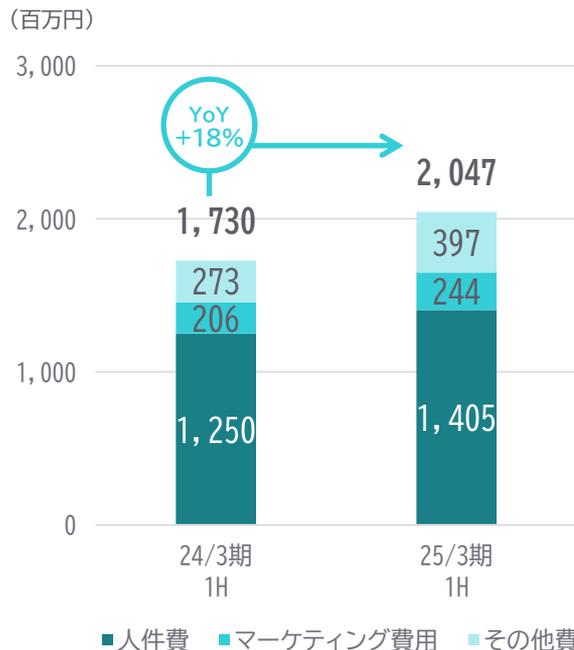
売上総利益⁽¹⁾⁽²⁾



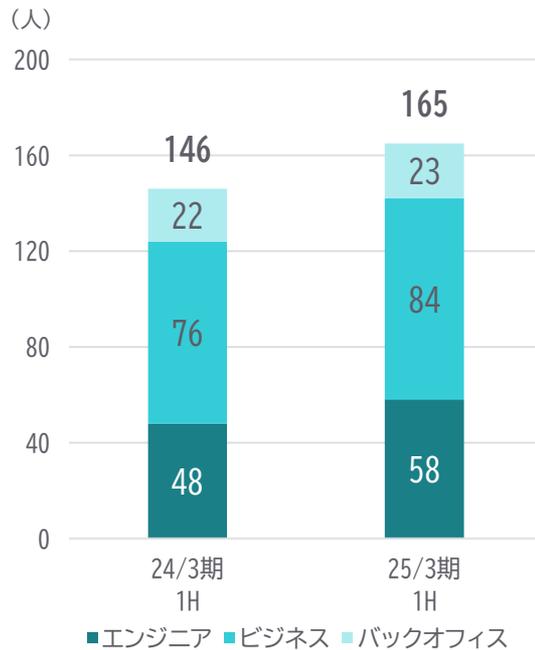
注:1.21/3期は未監査 2. []は各事業年度の1Hの数値

AI研究開発投資、上場等に伴う新たな費用を吸収し黒字を確保

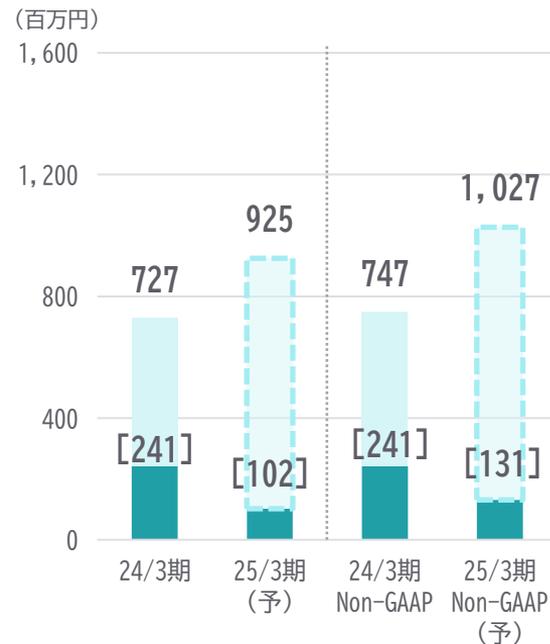
販管費



従業員数 (1)



営業利益 (2)



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. []は各事業年度の1Hの数値

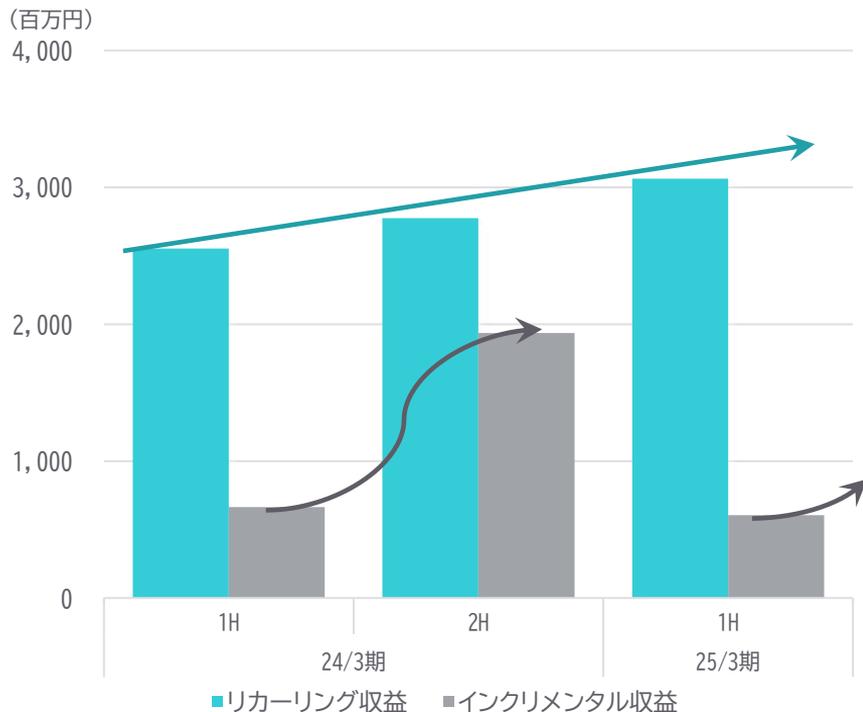
2025年3月期 通期業績予想に対する進捗

(百万円)	FY 25/3 1H実績	FY 25/3 業績予想	進捗率	<参考> 前年同期 進捗率
売上高	3,670	9,912	37.0%	40.6%
前期比／前年同期比	14.1%	25.0%		
リカーリング収益	3,063	6,873	44.6%	47.4%
売上高比	83.5%	69.3%		
売上総利益	2,149	5,627	38.2%	43.9%
マージン(%)	58.6%	56.8%		
販管費及び 一般管理費	2,047	4,702	43.5%	45.9%
売上高比(%)	55.8%	47.4%		
営業利益	102	925	11.0%	33.1%
マージン(%)	2.8%	9.3%		
営業利益(Non-GAAP) ⁽¹⁾	131	1,027	12.8%	32.3%
マージン(%)	3.6%	10.4%		

- 売上高は、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おり、ソフトウェア販売の一部下期への月ずれはあるものの、予定通り進捗
- リカーリング収益は、下期は10月より子会社となったキャリアオットのリカーリング収益を追加で計上予定
- 営業利益は、利益率の高いソフトウェア販売の下期偏重の季節性を計画に織り込んでいるため、予定通り進捗

注:営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

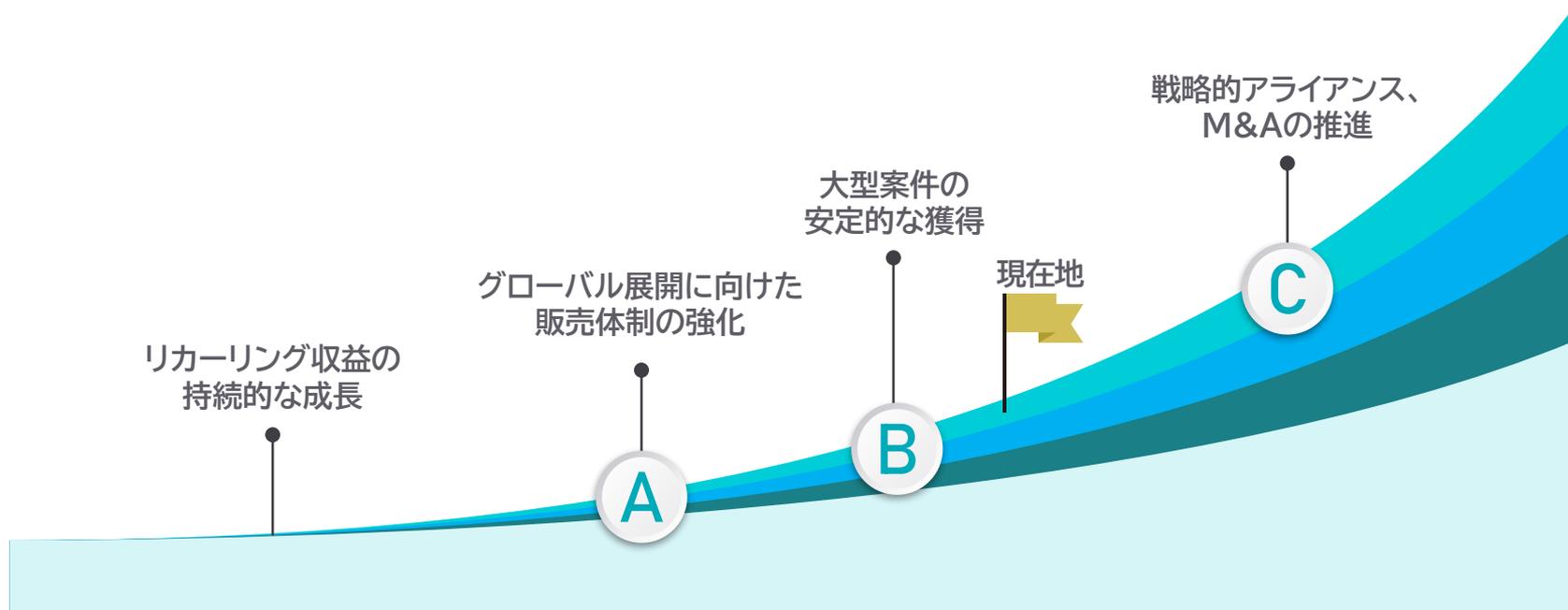
リカーリング収益は季節性がなく、インクリメンタル収益は下期偏重の傾向



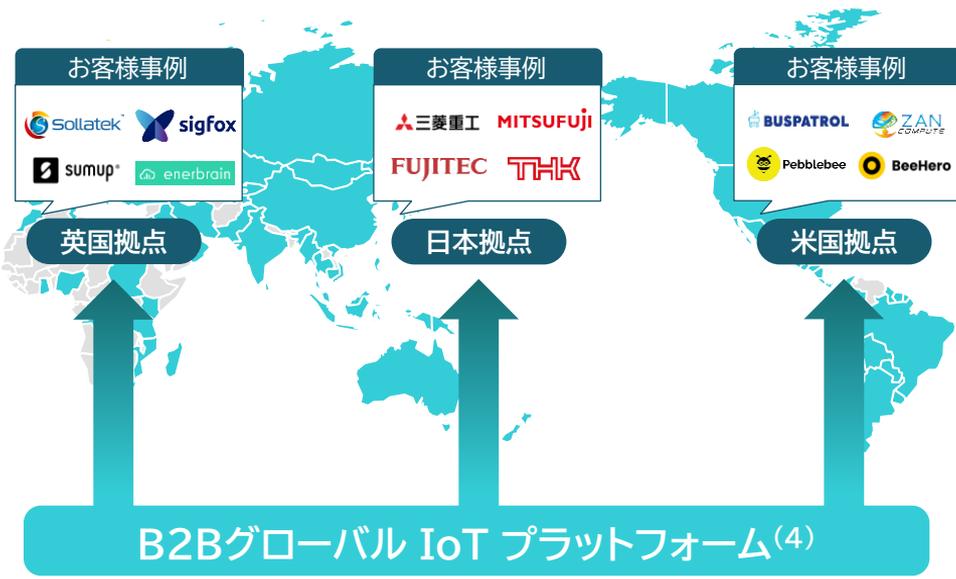
- リカーリング収益は季節性なく推移
- インクリメンタル収益は季節性があり、3月決算のクライアントが多いため、下期偏重で期末に向け積みあがっていく傾向
- 営業利益にも季節性があり、インクリメンタル収益の中でも利益率の高いソフトウェア販売が期末に偏りがちであることから、下期に増益の傾向

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

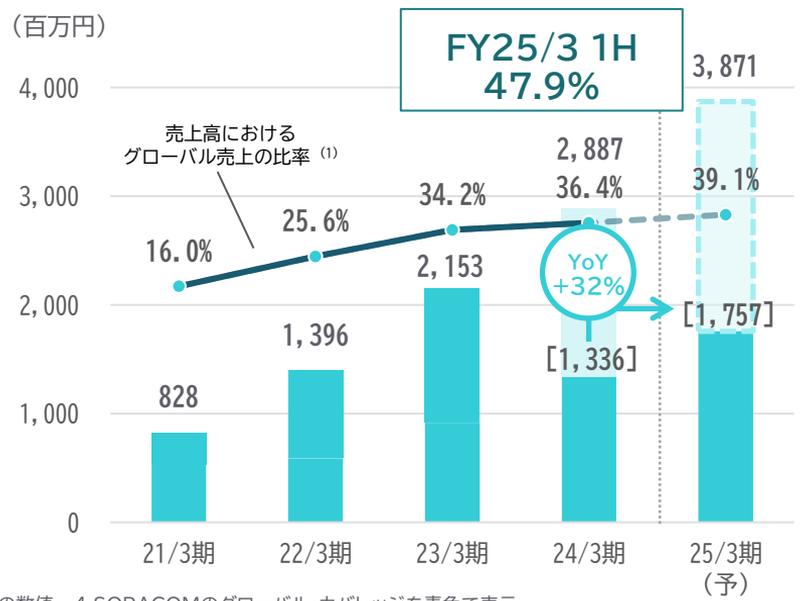
安定したリカーリング成長に加え、グローバル + 大型案件 + 戦略案件 のアップサイド



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



グローバル売上高 (1)(2)(3)



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1H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

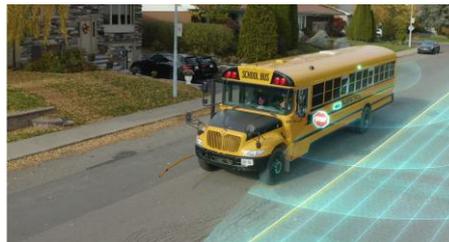
Sollatek (UK) Ltd.

商業用冷蔵システムの欧州での
利用に加え、モロッコ、エジプト、
ナイジェリアでもSORACOM
の利用を拡大



BusPatrol America LLC

スクールバスを利用している
子どもたちのセキュリティの
ためバスの運行環境を監視



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



Automotive Edge Computing Consortium (AECC)⁽¹⁾

AECCの国際会議で、トヨタ自動車株式会社と進めているPoC (Proof of Concept) が展示され、DEMO CONTRIBUTOR AWARDを受賞
コネクテッドカー向けの認証および安全に保護されたネットワークの将来的な採用に向け段階的に検証を実施

コネクテッドカー分野の最新事例

Global Mobility Service株式会社



IoTで車両・金融データを統合し信用力を算出
日本及び東南アジアを含めたグローバルで、低所得でもローンで車を所有し、就業機会を得られるFinTechサービスにSORACOMを採用

拡張性のあるソリューションをソラコムのパートフォリオに追加

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

Cariot 

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

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

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と
KDDI「WAKONX」とのシナジーによる協業加速を目指す

OEM的に提供



KDDIシナジーの加速

社会課題の解決



AIにより業界DXを最適化するKDDIのプラットフォーム「WAKONX」へ、業界特化型ソリューションの提供を目指す

2025年3月期 第2四半期業績 (累計)

- 売上高は前年同期比14.1%増の36.7億円と**二桁増収**
- 営業利益は上場等に伴うコスト増により前年同期比では減益となるも、Non-GAAPベース⁽¹⁾では131百万円、GAAPベースでは102百万円と**黒字を確保**
- 課金アカウント数は第2四半期末で8.6千アカウントと、すでに**年度計画を達成**

ビジネス ハイライト

- 「SORACOM Air」の契約回線数が**700万回線を突破**
- **最先端のテクノロジーであるiSIMの商用化、生成AIを用いた新サービス「SORACOM Flux」についても新機能を追加するなど、プラットフォームの機能を強化**

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31.5%増の17.6億円と**高成長を継続**
- ② **大型案件の獲得**: **Sollatek(UK)の商業用冷蔵システムで利用地域の拡大**や**BusPatrol(US)のバスセキュリティ監視案件は順調にスケールアップを実現**
- ③ **戦略的アライアンスの推進(コネクテッドカー)**
AECC⁽²⁾でトヨタ自動車と進めているPoC⁽³⁾が展示
FinTechのGlobal Mobility ServiceがグローバルでSORACOMを採用
10月1日に車両管理IoT SaaSを提供するキャリオットの子会社化を完了

- 1 企業概要
 - 2 ビジネスハイライト
 - 3 2025年3月期 第2四半期決算
 - 4 成長戦略の進捗
 - 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⁾ 165名(内54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



損益計算書

(百万円)	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期	FY 25/3 1H
売上高	6,299	7,928	3,670
前期比／前年同期比	15.6%	25.9%	14.1%
リカーリング収益	4,325	5,382	3,063
売上高比	68.7%	67.9%	83.5%
売上総利益	3,270	4,492	2,149
マージン(%)	51.9%	56.7%	58.6%
販管費及び一般管理費	3,168	3,765	2,047
売上高比(%)	50.3%	47.5%	55.8%
営業利益	101	727	102
マージン(%)	1.6%	9.2%	2.8%
営業利益(Non-GAAP)	101	747	131
マージン(%)	1.6%	9.4%	3.6%

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 Q2		FY 23/3 通期	FY 24/3 通期	FY 25/3 Q2
現金及び現金同等物	3,532	7,697	8,556	買掛金	196	579	186
売掛金	889	1,738	1,047	契約負債	1,134	972	761
その他	652	658	692	その他	318	910	498
流動資産合計	5,074	10,094	10,296	流動負債合計	1,649	2,461	1,446
有形固定資産	94	96	86	リース	16	12	5
無形固定資産	187	282	377	その他	35	38	40
投資及びその他資産合計	306	423	549	固定負債合計	51	51	46
固定資産合計	588	802	1,012	負債合計	1,701	2,512	1,492
繰延資産合計	-	20	21	株主資本合計	3,744	8,039	9,547
資産合計	5,663	10,917	11,330	その他	217	365	290
				純資産合計	3,962	8,404	9,838
				負債純資産合計	5,663	10,917	11,330

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 1H
営業活動によるキャッシュフロー	▲222	456	▲242
投資活動によるキャッシュフロー	2,007	▲170	▲235
財務活動によるキャッシュフロー	29	3,791	1,413
現金及び現金同等物に係る換算差額	94	87	▲76
現金及び現金同等物の増減額	1,909	4,164	859
現金及び現金同等物の期末残高	3,532	7,697	8,556

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

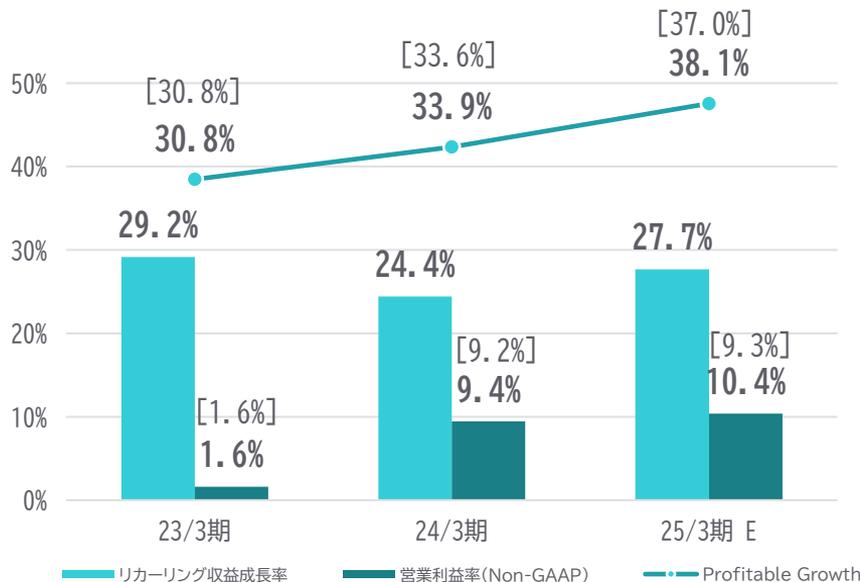
注:営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

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

= リカーリング
収益成長 + 営業利益率
(Non-GAAP)

34%から
引き上げていく



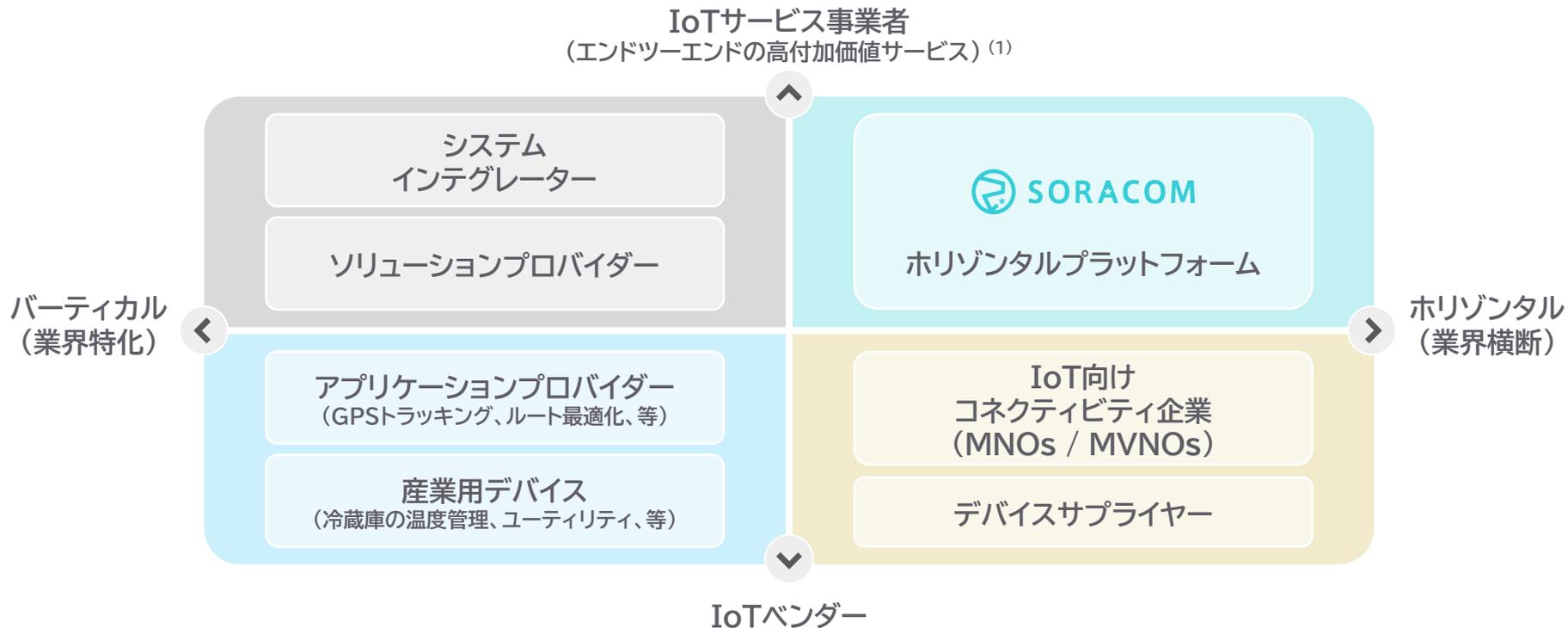
- IPOにより実現した上場株式と調達資金を有効活用すべく、会計上の利益を確保の上、株式報酬とのれん償却を調整した営業利益(Non-GAAP)をベースに成長投資を進めていく
- 株式報酬は上場後は会計上営業費用となるが、Non-GAAPベースとすることで、優秀なタレント獲得に有効に使っていく
- のれん償却も会計上営業費用となるが、機会があればインオーガニックによる成長も進めていく

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

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