

2025年3月期第3四半期 決算説明資料

株式会社ソラコム

2025年2月13日

2025年3月期 第3四半期業績⁽¹⁾ 及び 最新着地見込

- リカーリング収益は安定的に成長し**二桁増収(前年同期比21.2%増)**の47.8億円を達成
- 売上高は前年同期比4.6%増の57億円
- 営業利益はNon-GAAPベース⁽²⁾では169百万円、GAAPベースでは123百万円と**黒字を確保**
- インクリメンタル収益の時期ずれと過年度に投資した投資有価証券評価損の計上により期初の**通期業績予想を下方修正も、リカーリング収益は前期比21.7%増と高い成長率を維持の見込み**

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
世界的なKaleido IntelligenceがSORACOMをCMP⁽³⁾のChampionに選出
丸紅と海外市場におけるIoT分野での協業に向けた合意書を締結
 - ②戦略的アライアンスの推進
スズキの「電動モビリティベースユニット」の事業化に向けてIoTを活用した実証実験を開始
KDDIとの包括契約によりコネクテッドカー、生成AIなど多方面での協業加速
 - ③生成AI × IoT(AI of Things)の推進
SORACOM Fluxにおいてウェザーニューズの天気予報データを利用可能に
Frost & SullivanがAI of Thingsの分野でSORACOMを高評価

1 2025年3月期 第3四半期決算
および着地見込

2 成長戦略の進捗

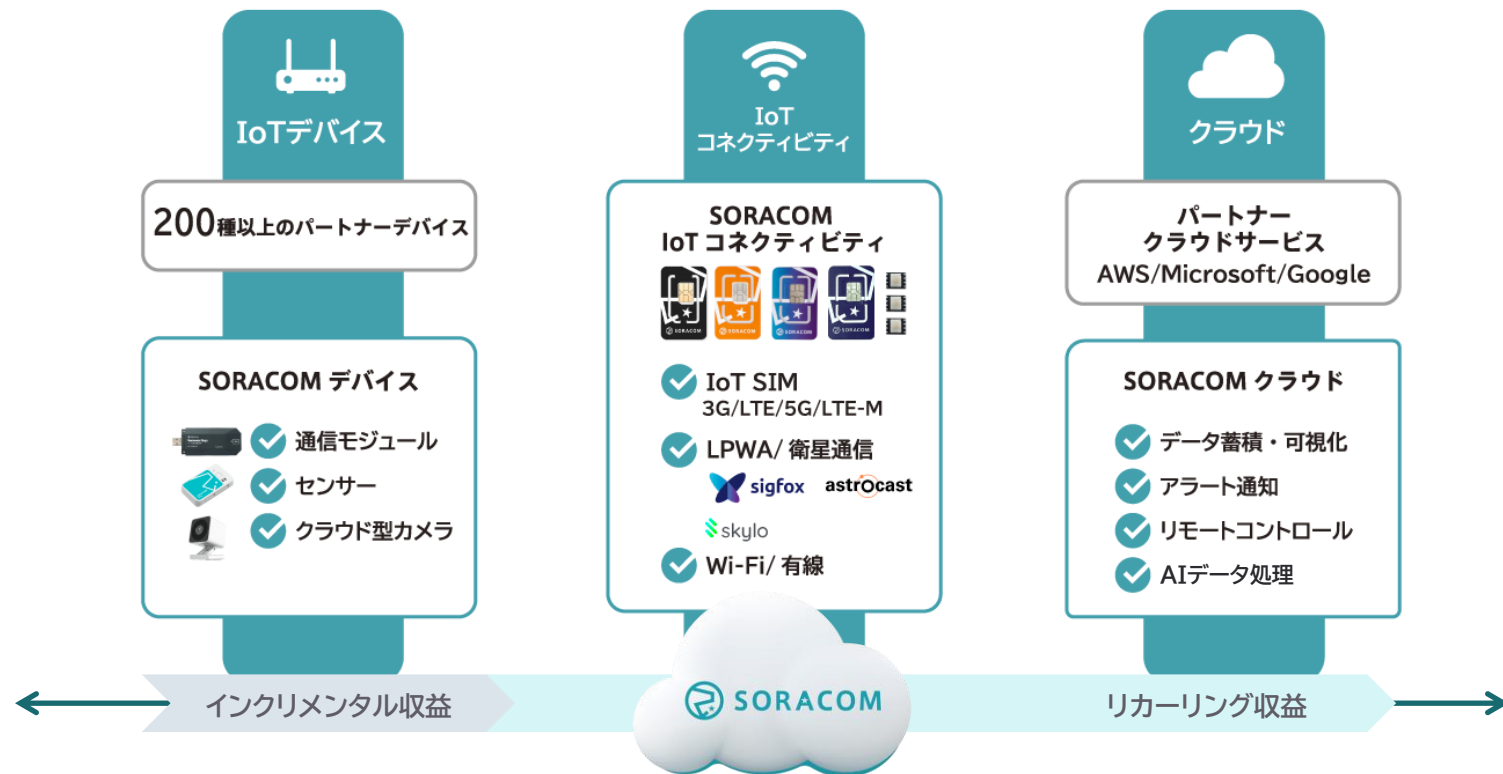
3 Appendix

1 2025年3月期 第3四半期決算 および着地見込

2 成長戦略の進捗

3 Appendix

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



2025年3月期 第3四半期業績⁽¹⁾サマリー

(百万円)

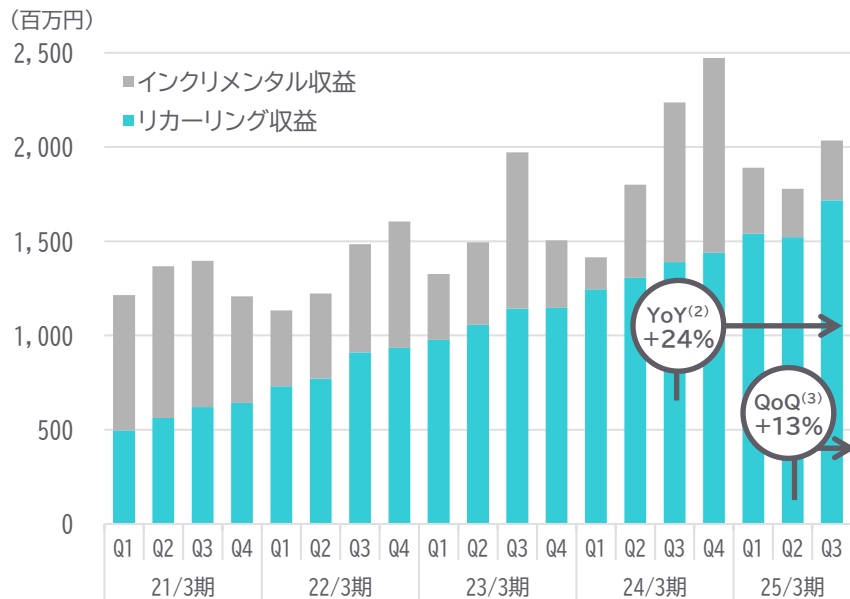
	FY 25/3 Q3累計 実績	FY 24/3 Q3累計 実績	前年同期比 YoY
売上高	5,705	5,454	4.6%
リカーリング収益	4,781	3,943	21.2%
売上高比	83.8%	72.3%	+11.5pt
売上総利益	3,285	3,295	△0.3%
マージン(%)	57.6%	60.4%	△2.8pt
販管費及び 一般管理費	3,161	2,650	19.3%
売上高比(%)	55.4%	48.6%	+6.8pt
営業利益(Non-GAAP) ⁽²⁾	169	649	△74.0%
マージン(%)	3.0%	11.9%	△8.9pt
営業利益	123	644	△80.9%
マージン(%)	2.2%	11.8%	△9.6pt

- リカーリング収益は前年同期比二桁増収(21.2%増)の47.8億円
- 売上高は、前年同期にはQ3に大型のインクリメンタル収益があった一方、当期はQ4に集中を見込むため、前年同期比4.6%増の57億円の57億円に留まる
- 営業利益は当期はQ4にインクリメンタル収益の集中を見込むため、Q3累計ではNon-GAAPベースで前年同期比減益の169百万円

注: 1.業績は、別段の記載がない限り連結ベース、第3四半期までの累計 2.営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

重視しているリカーリング収益は全体の7割超え、20%以上の成長を維持

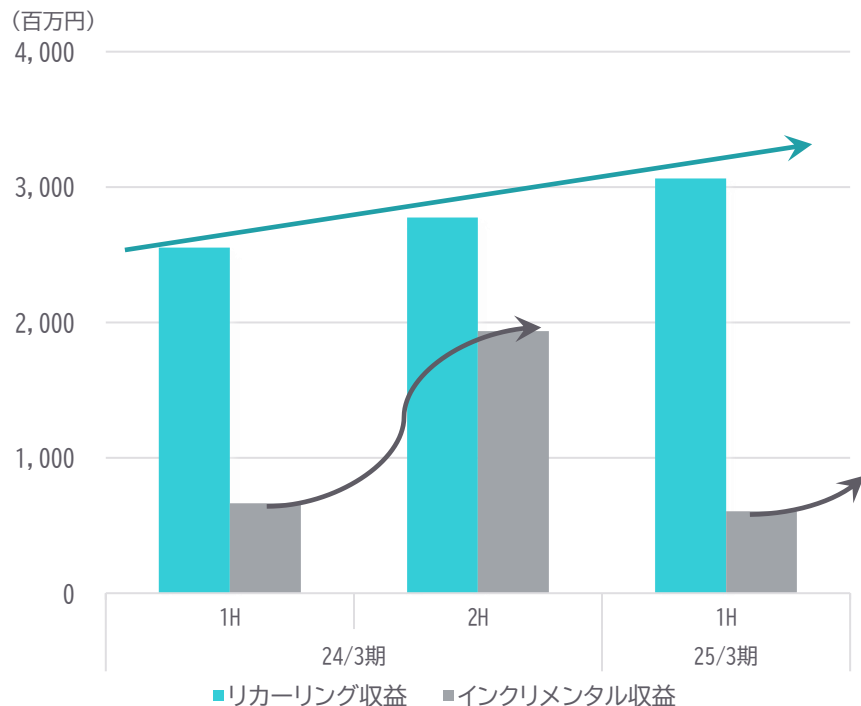
四半期売上高⁽¹⁾



- リカーリング収益とは、毎月お支払いいただくIoT通信やクラウドサービスの利用料であり、年間解約率⁽⁴⁾は0.3%と低く、安定的に継続するストック収入
- インクリメンタル収益とは、IoTデバイス等の収入のため、お客様への納入時期により変動
- ソラコムが重視するリカーリング収益は前四半期比で13%増、前年同期比(第3四半期単独)で24%増と高成長を継続

注: 1. 21/3期は末監査 2. 24/3期Q3単独と25/3期Q3単独のリカーリング収益の比較 3. 25/3期Q2単独と25/3期Q3単独のリカーリング収益の比較 4. 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)

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

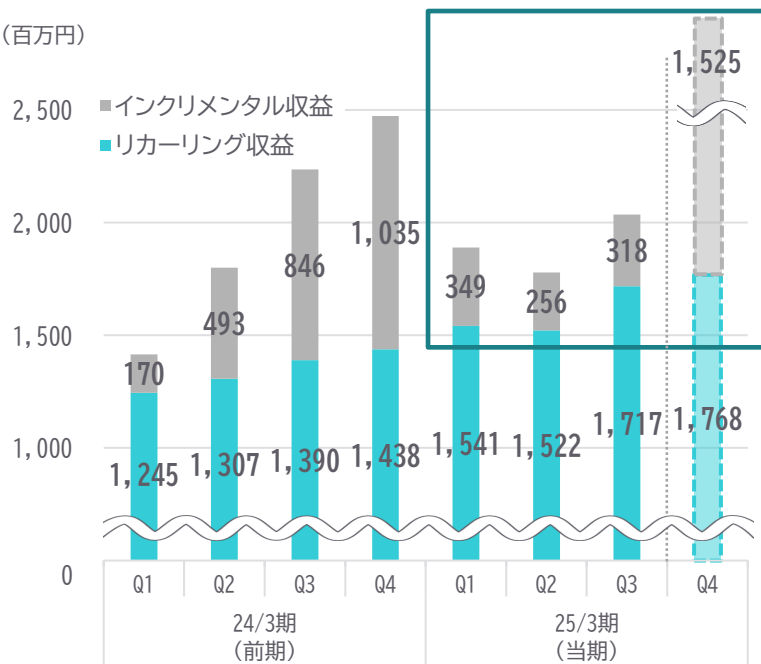


- リカーリング収益は季節性なく推移
- インクリメンタル収益は季節性があり、3月決算のクライアントが多いため、下期偏重で期末に向け積みあがっていく傾向
- 営業利益にも、インクリメンタル収益の季節性の影響で、下期に増益の傾向

インクリメンタル収益の時期ずれにより一部が来年度に持ち越し

四半期売上高

(百万円)



- インクリメンタル収益はQ4に15億円と大幅なリカバリーを見込む

- ただし大型のデバイス案件が全体的に後ろ倒し
- それに伴いリカーリング収益も一部来年度に持ち越し

2025年3月期 着地見込 前期対比

(百万円)	FY 25/3 最新着地見込	FY 24/3 通期実績	前期比 YoY
売上高	9,000	7,928	13.5%
リカーリング収益	6,550	5,382	21.7%
売上高比	72.8%	67.9%	+4.9pt
売上総利益	4,989	4,492	11.1%
マージン(%)	55.4%	56.7%	△1.3pt
販管費及び 一般管理費	4,339	3,765	15.2%
売上高比(%)	48.2%	47.5%	+0.7pt
営業利益(Non-GAAP) ⁽¹⁾	721	747	△3.5%
マージン(%)	8.0%	9.4%	△1.4pt
営業利益	650	727	△10.6%
マージン(%)	7.2%	9.2%	△2.0pt

- リカーリング収益は前期比二桁増収（21.7%増）の65.5億円
- 売上高はインクリメンタル収益の時期ずれもあり、前期比13.5%増の90億円
- 営業利益は人材投資を含む生成AI投資の増加により、Non-GAAPベースでは前期比3.5%減の7.2億円（GAAPベースでは株式報酬費用の増加もあり前期比10.6%減の6.5億円）

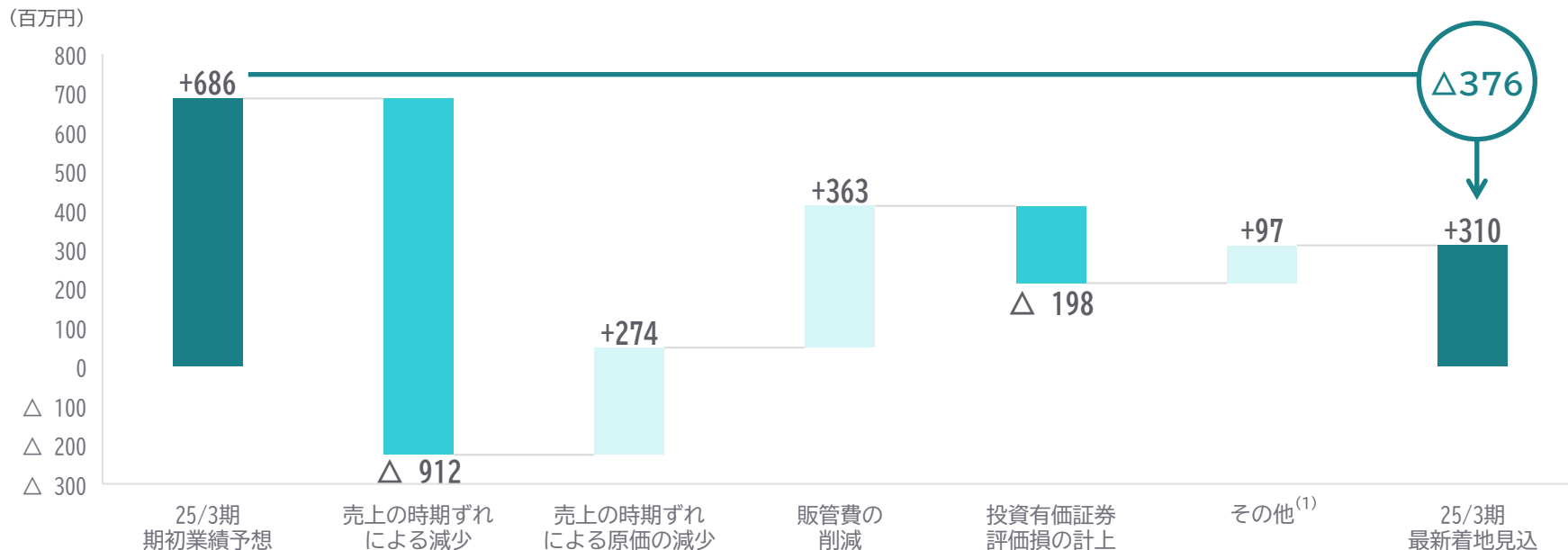
注: 営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

2025年3月期 着地見込 期初業績予想対比

(百万円)	FY 25/3 最新着地見込	FY 25/3 期初業績予想	期初対比 増減	期初対比 変化率	
売上高	9,000	9,912	△912	△9.2%	● インクリメンタル収益の時期ずれから、売上は9.1億円 の下方修正
リカーリング収益	6,550	6,873	△323	△4.7%	
売上高比	72.8%	69.3%	+3.5pt		
売上総利益	4,989	5,627	△638	△11.3%	● リカーリング収益は3.2億円 の下方修正
マージン(%)	55.4%	56.8%	△1.4pt		
販管費及び 一般管理費	4,339	4,702	△363	△7.7%	● 営業利益は粗利減△6.4億円 の一方、販管費は3.6億円削減 のため、Non-GAAPベースで△3.1 億円に留まる
売上高比(%)	48.2%	47.4%	+0.8pt		
営業利益(Non-GAAP) ⁽¹⁾	721	1,027	△306	△29.8%	
マージン(%)	8.0%	10.4%	△2.4pt		
営業利益	650	925	△275	△29.7%	
マージン(%)	7.2%	9.3%	△2.1pt		

注: 営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

売上の時期ずれに加え、過年度に投資した投資有価証券評価損を計上

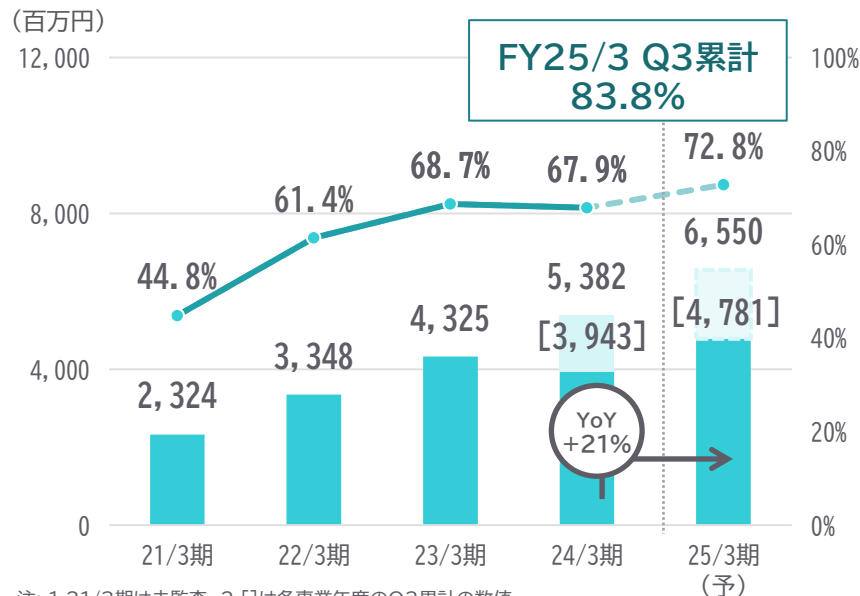


- 売上の時期ずれ他による営業利益の減少に加え、過年度に投資した投資有価証券評価損△2億円をQ3に計上
- 当期純利益はQ4に大型のインクリメンタル収益を計上のため、通期では期初業績予想から△3.8億円の3.1億円で着地見込

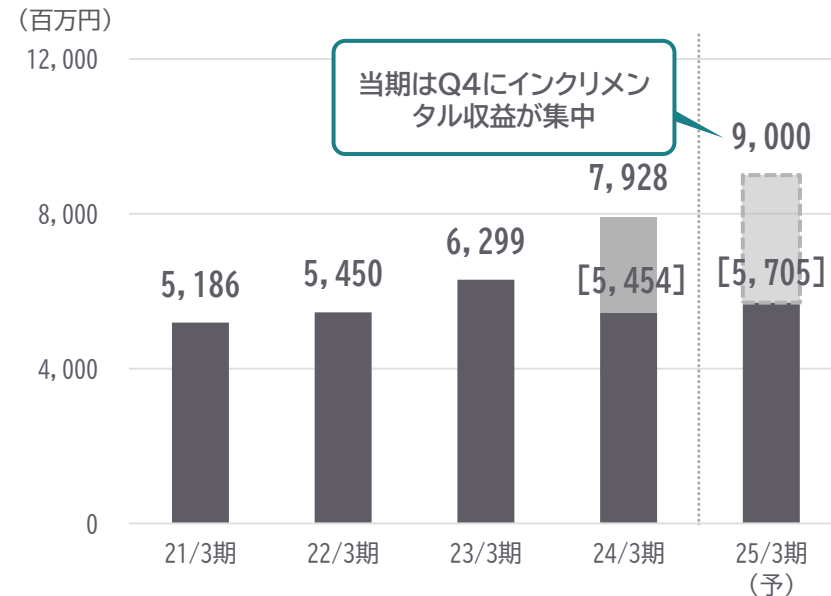
注: 主に利益減少による法人税等費用の減少、為替影響および被支配株主損益

リカーリング収益は20%台で成長し、高い対売上高比率を保持
売上高はインクリメンタル収益の計上タイミングにより4.6%の増加

リカーリング収益 / 対売上高比率⁽¹⁾⁽²⁾

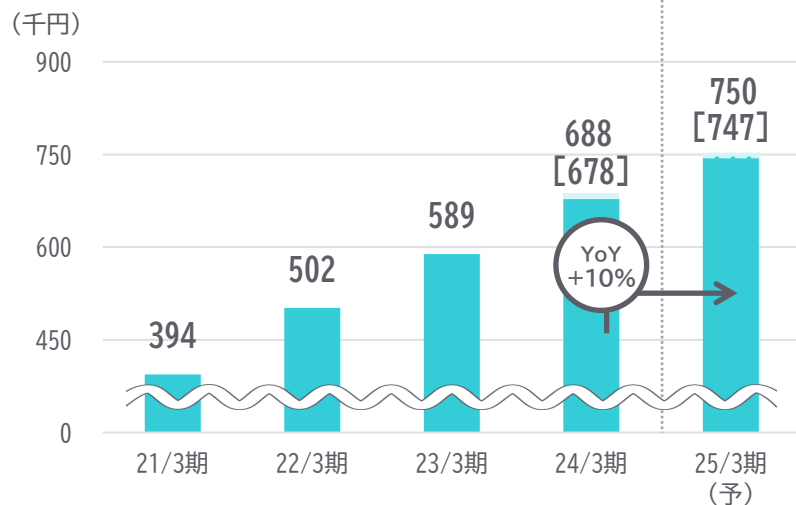


売上高⁽¹⁾⁽²⁾

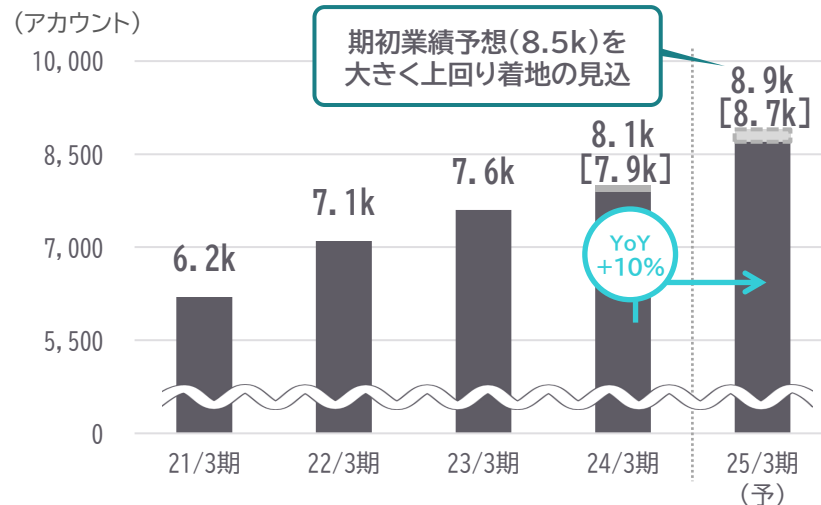


リカーリング収益 = ARPA × 課金アカウント数
課金アカウント数は好調に推移し、着地見込を上方修正

課金アカウント当たり
リカーリング収益(ARPA) ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁴⁾



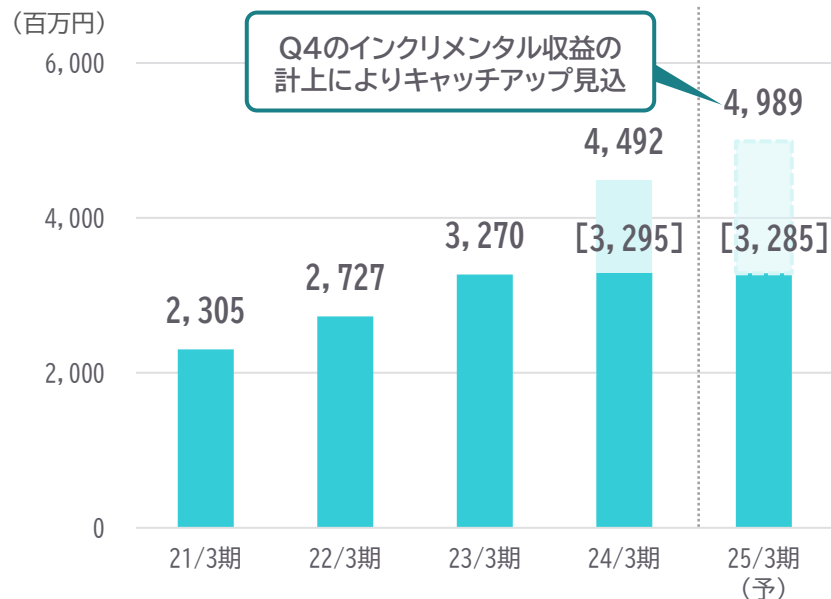
課金アカウント数 ⁽¹⁾⁽³⁾⁽⁴⁾



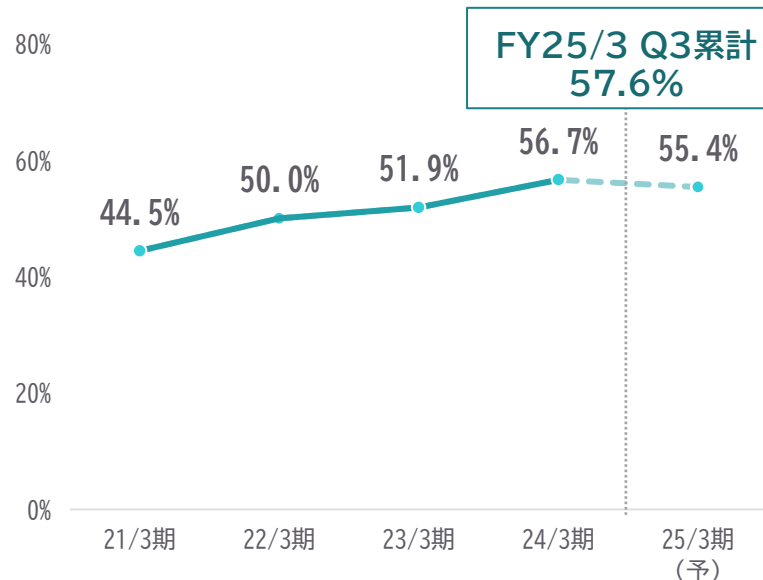
注: 1. 21/3期は未監査 2. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの（キャリアオットを除く）
3. 各決算期の最終月のアカウント数（キャリアオットを除く） 4. []は各事業年度のQ3累計の数値

売上総利益は第4四半期のインクリメンタル収益の増加によりキャッチアップの見込

売上総利益⁽¹⁾⁽²⁾



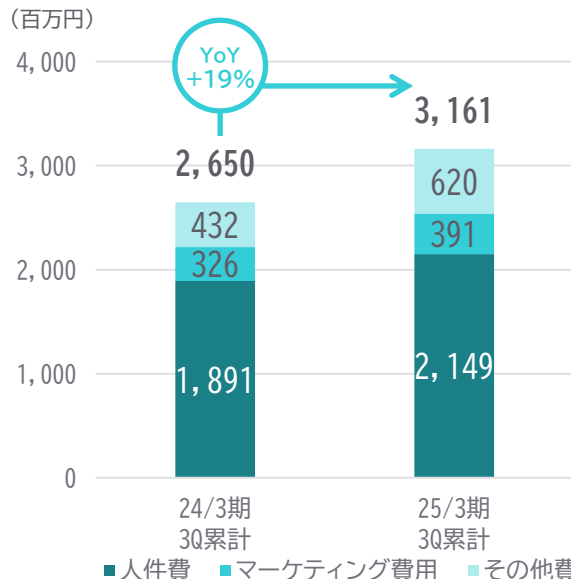
売上総利益率⁽¹⁾⁽²⁾



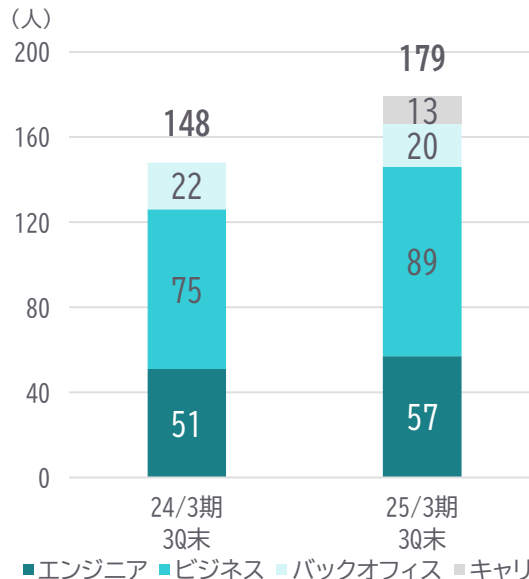
注: 1. 21/3期は未監査 2. []は各事業年度のQ3累計の数値

インクリメンタル収益の計上タイミングにより第3四半期では前期比減益となるも
第4四半期で大幅キャッチアップを見込む

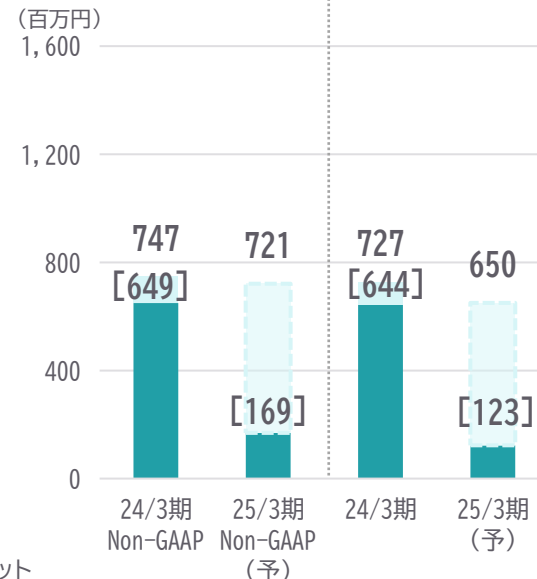
販管費



従業員数⁽¹⁾



営業利益⁽²⁾



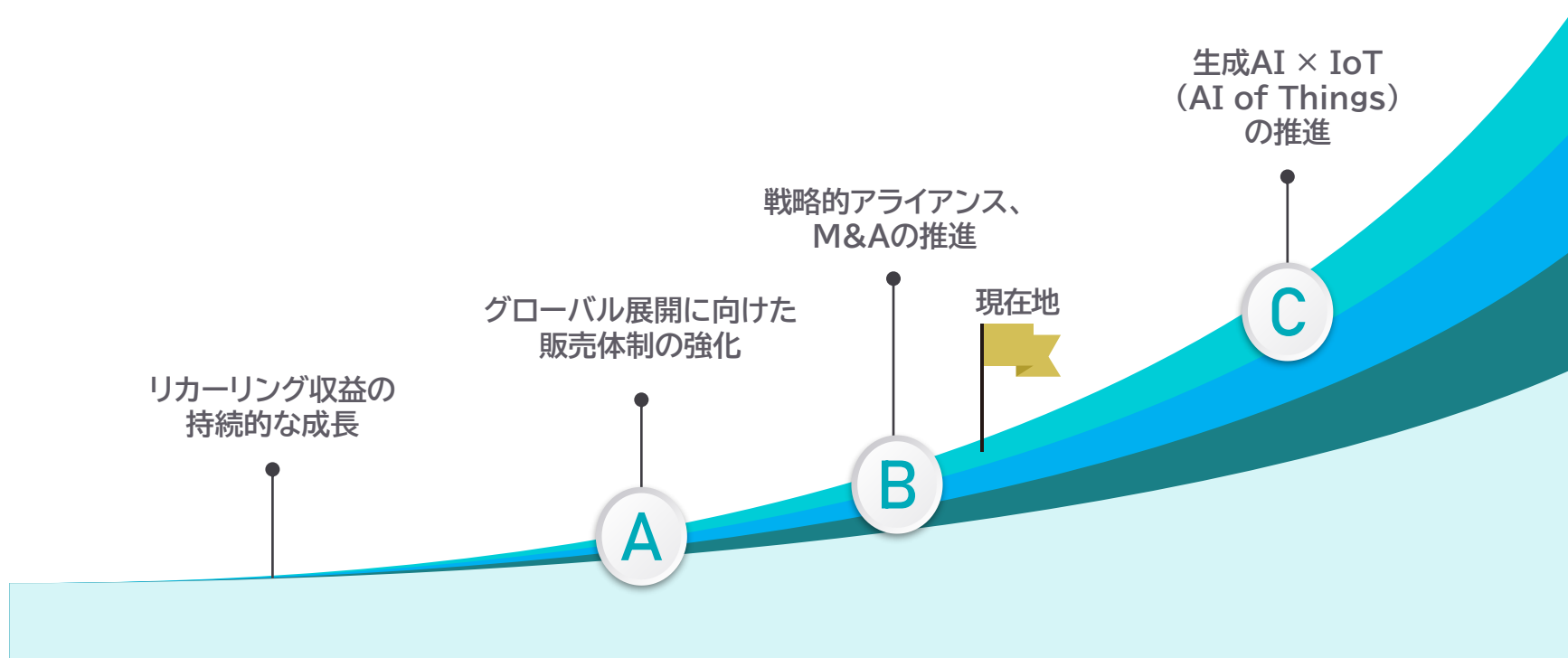
注: 1. 各決算期の最終月時点における取締役メンバーを含まない正社員数 2. []は各事業年度のQ3累計の数値

1 2025年3月期 第3四半期決算
および着地見込

2 成長戦略の進捗

3 Appendix

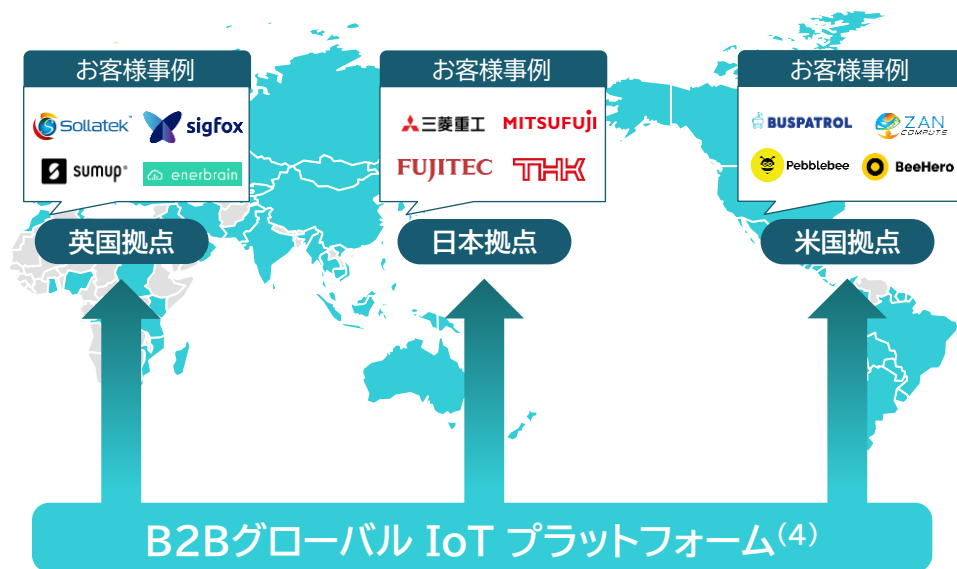
安定したリカーリング成長に加え、グローバル + 戦略案件 + 生成AI のアップサイド



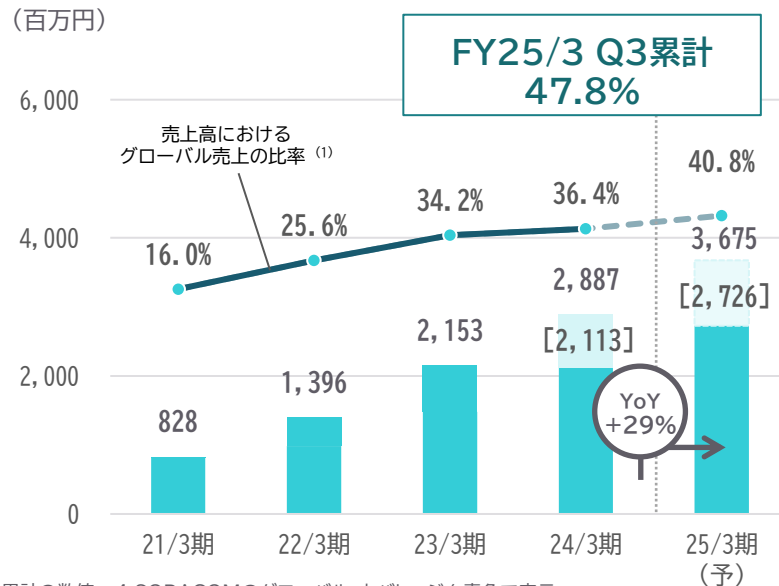
3万を超えるお客様が、多岐にわたる業界や用途で採用し、契約回線数は700万超



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)

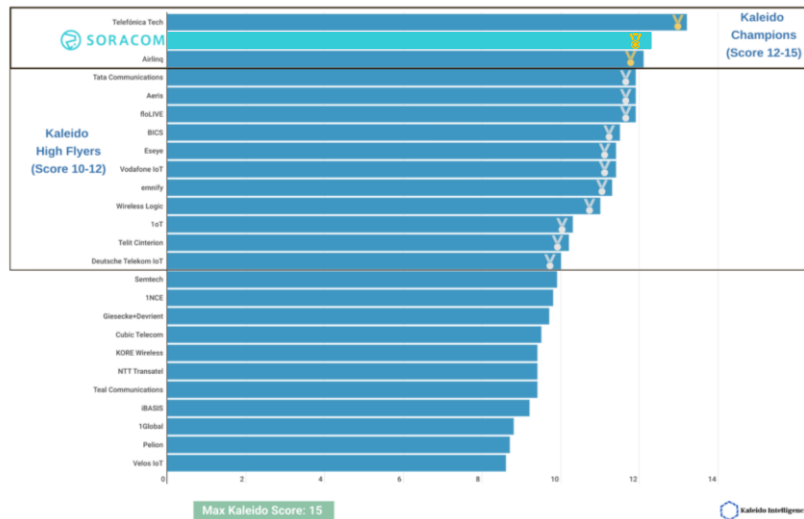


注:1.米国、欧州及びグローバルにおける日本の顧客の売上比 2.21/3期は未監査 3.[]は各事業年度のQ3累計の数値 4.SORACOMのグローバル・カバレッジを青色で表示

New!! グローバルな調査会社からもSORACOMの革新的な技術に対し高評価を獲得

Kaleido Intelligence

Kaleido Score Summary for Connectivity Management Platform, Soracom: 12.3/15



CHAMPION Connectivity Management Platform Vendor

"Kaleido Champions demonstrate leading product range and the highest quality of service to enable operator success"

Kaleido Intelligence Vendor Hub | January 2025



- Connectivity Management Platform(CMP)において3年連続でChampionに選出、39社中2位の評価を獲得
- 高評価の要因は、生成AIの活用をはじめとしたソラコム継続的な革新的サービスの開発と、クラウドネイティブなコアネットワークの高い耐障害性

New!!

丸紅と海外市場におけるIoT分野での協業に向けた合意書を締結
グローバル企業や海外市場に進出する日本企業、丸紅グループ企業のビジネス変革を支援

IoTプラットフォーム「SORACOM」とそのコア技術を活用



Marubeni

総合商社としての国内外のネットワークと市場知見を活用

2025年2月12日



株式会社ソラコム

ソラコムが丸紅と海外市場におけるIoT分野の協業を検討開始

株式会社ソラコム(本社:東京都港区、代表取締役社長 玉川憲)は、丸紅株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 柿本真澄)と、海外市場におけるIoT分野での協業に向けた合意書を締結しました。



ソラコムは、グローバルIoTプラットフォーム「SORACOM」を提供しており、これまでに通信、クラウド、デバイスを一体化したサービスで、世界中のIoT企業の開発・運用を支援してきました。一方、丸紅は総合商社としての国内外のネットワークと市場知見を有し、グループ傘下でMVNO事業やIoTサービスを展開しています。

この協業は、ソラコムの提供するIoTプラットフォーム「SORACOM」とそのコア技術を活用し、グローバル企業や海外市場に進出する日本企業、さらに丸紅グループ企業のビジネス変革を加速・支援することを目的としています。

今後、ソラコムは丸紅と、それぞれの強みを活かし、IoT分野のグローバル協業モデルの構築について検討、協議を進めます。

ソラコムは、IoT技術を中心に、持続可能な社会の実現と産業界の革新に向けて尽力してまいります。

グローバルなIoT評価キットの基盤通信としてのSORACOM

New!!



仏Sequans

SORACOMのIoT通信搭載の評価キットを欧州と北米で提供開始

New!!



Kigen
Sony Semiconductor Israel Ltd.
株式会社村田製作所

グローバル通信契約がインストールされたiSIM搭載の評価キットを欧州と北米で提供開始

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

戦略的提携のアップデート

New!!



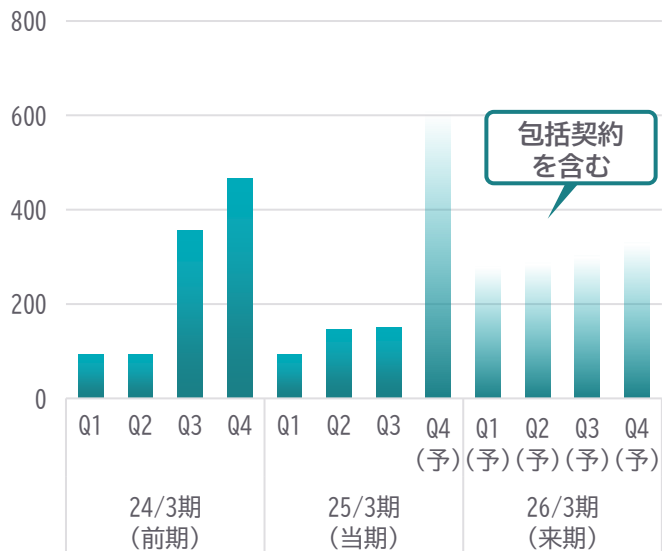
スズキ株式会社

様々なロボットの足回りを提供する「電動モビリティベースユニット」の事業化に向けてIoTを活用した実証実験を開始

包括契約により多方面で持続的な協業を行い、
案件の早期受注によるインクリメンタル収益の平準化を図る

四半期売上高(KDDI)

(百万円)



コネクテッドカー



クラウドネイティブなモバイルコア
システムのOEM提供



生成AI × IoT (AI of Things)

Etc. 25

国内では市場の大きいユーティリティ分野で案件が進展



日本瓦斯(ニチガス) グループ

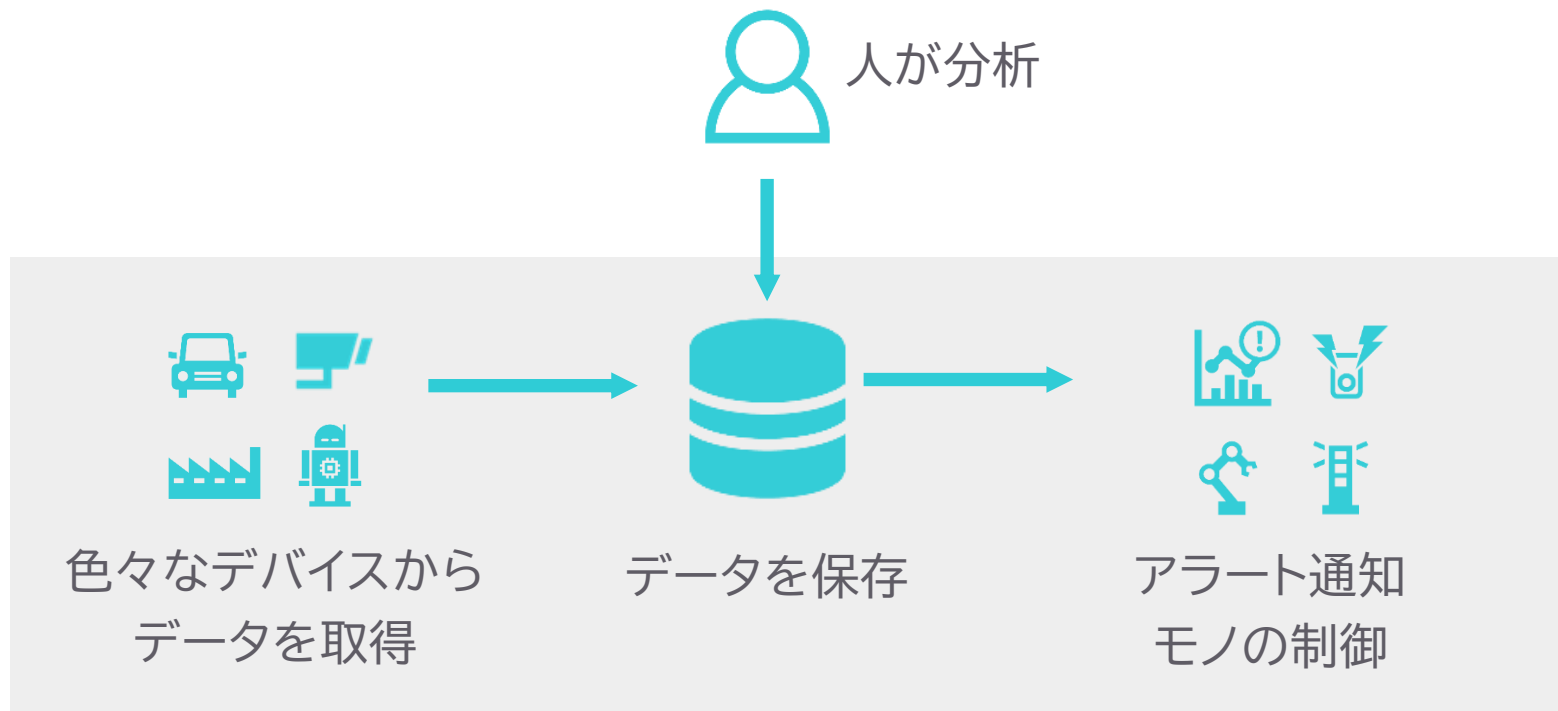
すでに100万台超が稼働するガスの自動検針機「スペース蛍」にSORACOMを採用
他のガス会社への横展開も推進



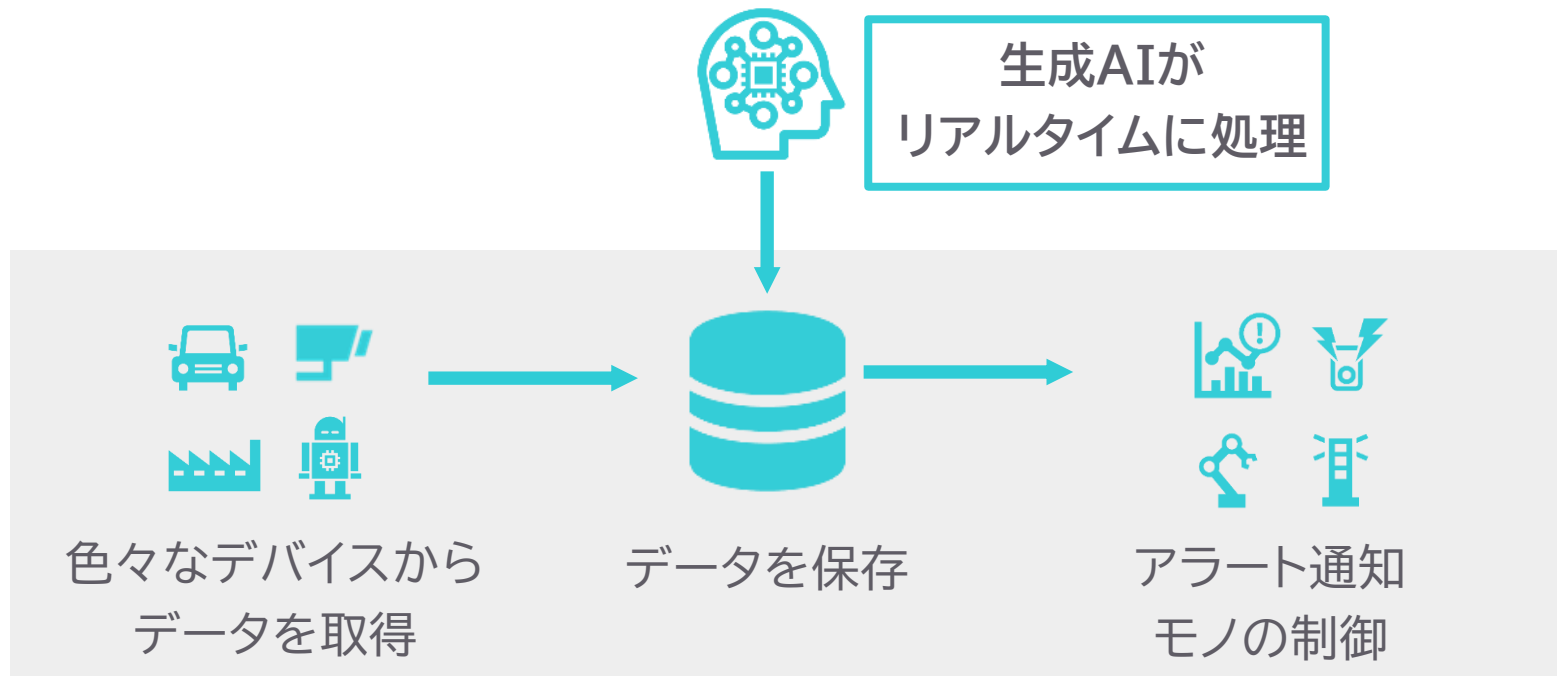
株式会社Shizen Connect

エネルギー機器の遠隔制御を可能とする「Shizen Box」にSORACOMを採用
さらに資本業務提携によりVPP⁽¹⁾分野における一層のIoT活用を推進

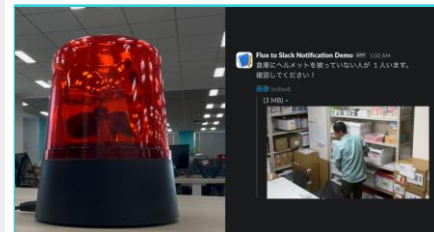
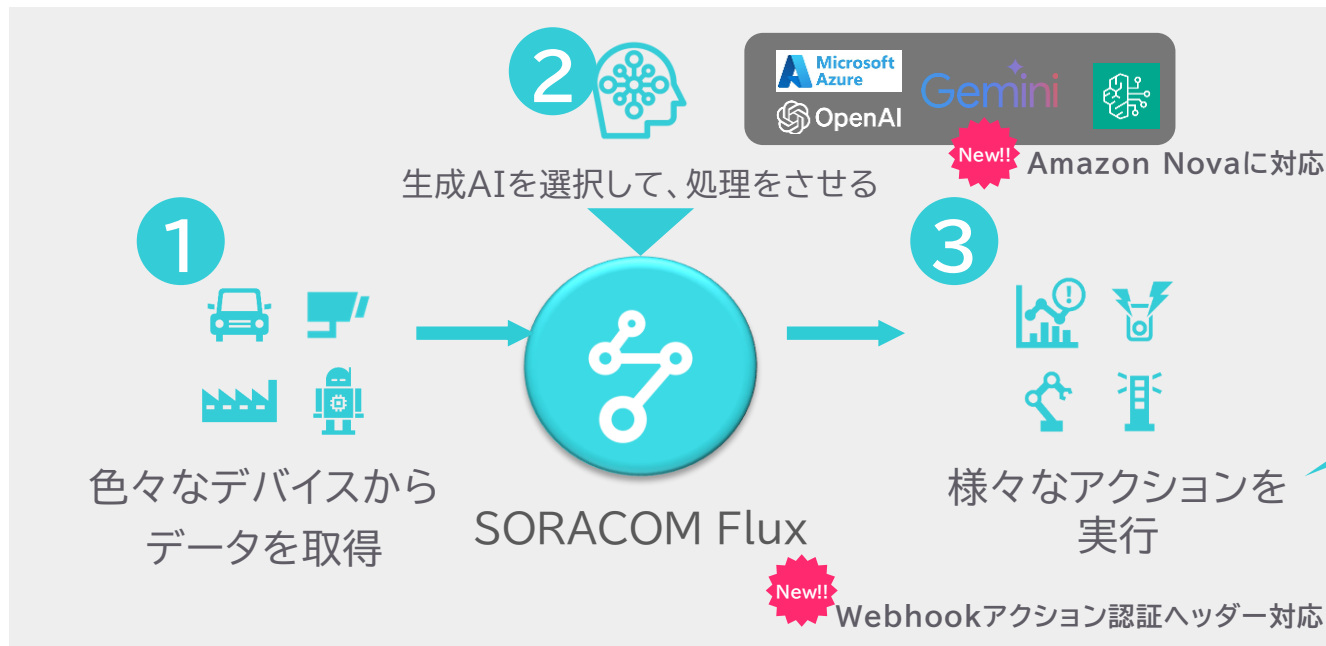
SORACOMプラットフォームによりIoTデータ収集が簡単に



生成AIのマルチモーダル化で、IoTに無限のポテンシャル
「AI of Things」の世界へ



自分で簡単に高度なIoTアプリケーションを構築できる
サービスローンチ後も次々と追加機能をリリース



ヘルメットをかぶっていない
人がいたらパトランプを点灯

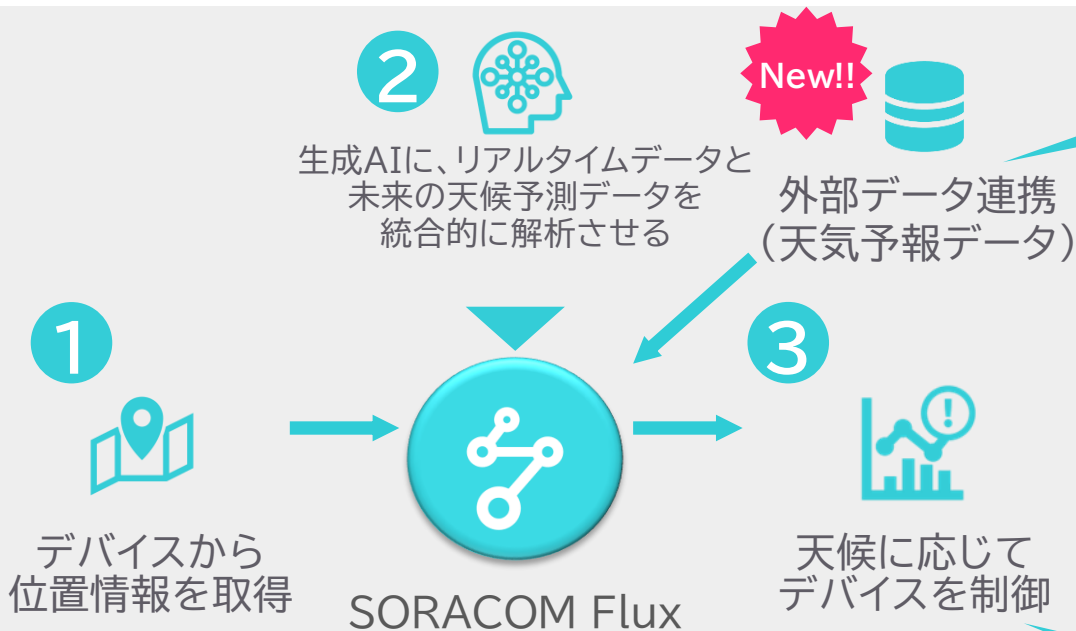


倉庫監視AIから警告です

倉庫の中で倒れている人が
いたら電話をかける

Etc.

専門会社が提供する外部データとの連携により、さらに複雑な分析や自動化を支援
第一弾としてウェザーニュースの天気予報データの利用が可能に



「Weather Forecastアクション」の追加



建設現場の作業工程の変更



スーパーの在庫予測

Etc.



生成AI × IoT(AI of Things)業界の最新調査で世界的な高評価を獲得

Frost & Sullivan



- 企業の技術革新と市場への影響力を評価し、優れた技術リーダーシップを示した企業に授与されるTechnology Innovation Leadership Award 2025を受賞

「ソラコムは、すでにクラウド向けに完全仮想化・分散型のセルラーコアアーキテクチャを採用することで競争優位性を確立していました。そして2023年以降、AI統合を通じてその差別化をさらに強化しています。SORACOMの新サービスは、グローバルな生成AI×IoT業界をリードしています。ローコードIoTアプリケーションビルダーによる製品性能を拡張と生成AIの統合や、自然言語による回線管理の分析を通じてIoTプロジェクトを加速しています。」

– Frost & Sullivan Industry Principal Carina Gonçalves氏

“With the GenAI capabilities it has added to its connectivity platform, Soracom leverages technology advancements to push the limits of function in the pursuit of white space innovation, which no competitor has been able to reach based on the real experiences of its thousands of customers worldwide”

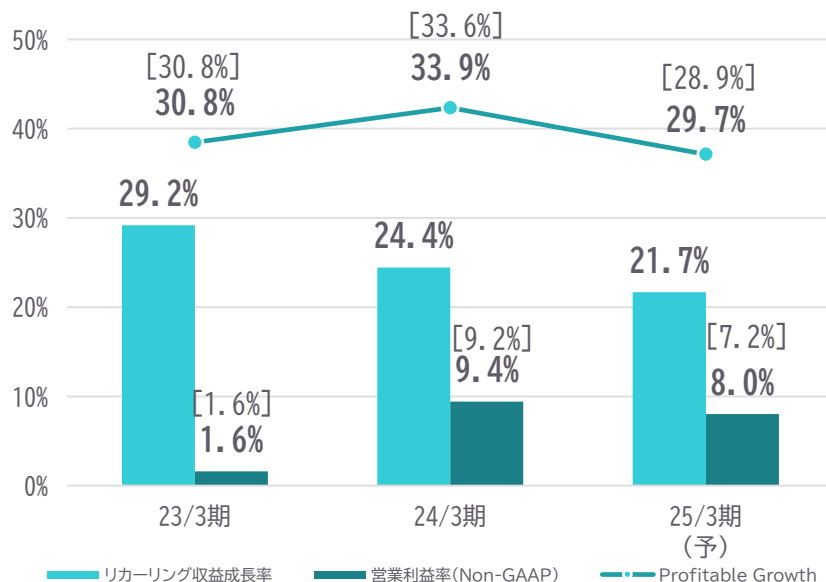
– Carina Gonçalves, Industry Principal

リカーリング収益の成長と利益成長の両立による成長

Profitable Growth

= リカーリング
収益成長 + 営業利益率
(Non-GAAP)

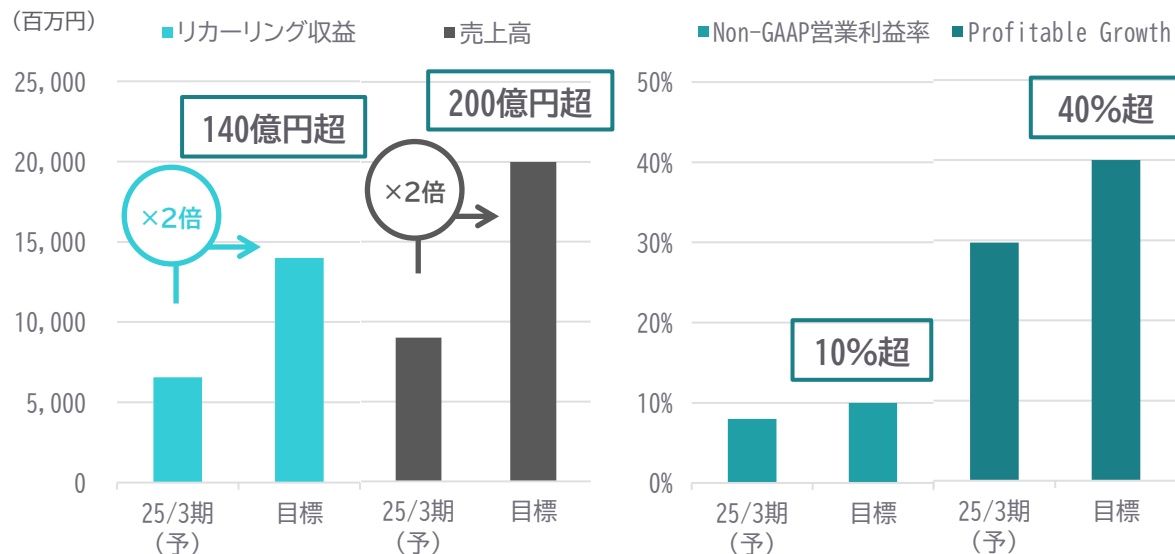
40%へ
引き上げていく



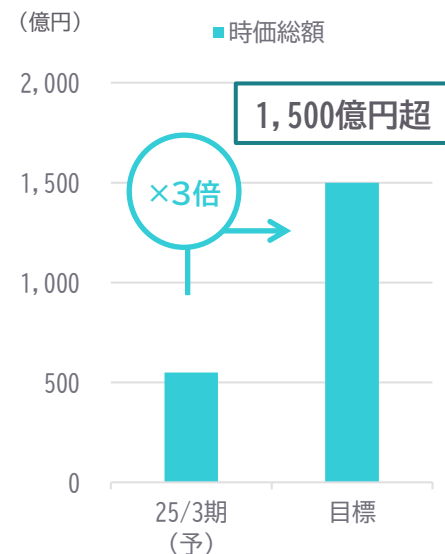
- IPOにより実現した上場株式と調達資金を有効活用すべく、会計上の利益を確保の上、株式報酬とのれん償却を調整した営業利益(Non-GAAP)をベースに成長投資を進めていく
- Non-GAAPベースとすることで、株式報酬を優秀なタレント獲得に有効に使っていく
- 機会があればインオーガニックによる成長も進めていく

長期的な企業価値向上に向け、経営陣に対して業績連動型有償SOを発行
経営陣は有償SOを購入して、企業価値向上にコミットする

業績条件



株価条件



注: 1.26/3期から30/3期の判定期間における業績条件と株価条件の達成度の掛け算が行使可能割合 2.ストックオプションの発行数量は発行済株式数の1.5%相当

＜補足＞株主還元施策について

当社サービスの認知度向上と、より多くの投資家の皆様に対し
当社株式の投資魅力を高めるため、株主優待制度を新設

株主優待内容

対象株主様	3月末日現在の株主名簿上に記載された、当社株式を6単元(600株)以上保有されている株主様
優待内容	SORACOM Mobile に充当可能な1枚当たり 30USD 分のクーポン6枚を交付 <利用可能期間> 6月～翌年5月までの1年間
贈呈時期	6月発送の「定時株主総会招集ご通知」に同封

SORACOM Mobileについて



soracomobile 料金 eSIM利用の流れ よくある質問 EN | JA

eSIMデータ通信へのすべてが1つのアプリで完結

世界58カ国のeSIMデータ通信を提供し、これまでの海外旅行や海外出張の悩みをスマートに解決。APNやローミング設定も一切不要、アプリのみでeSIMデータ通信の開始までサポートします。

世界58カ国(ヨーロッパ、北米、日本を含むアジア、オセアニア地域)で手軽にデータ通信が使える

- 指名された方には音声の許可をいたしますので、ご自身の画面でミュート設定の解除をお願いします。その後、**会社名・お名前**を冒頭におっしゃった上で質問内容を口頭にてお願いいたします。
- お電話でご参加の場合は、「手を上げる」は、*（米印）と9番のボタンを押してください。指名後、*（米印）と6番のボタンを押し、ミュートを解除の上、ご発言ください。

1 2025年3月期 第3四半期決算および着地見込

2 成長戦略の進捗

3 Appendix

損益計算書

(百万円)	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期	FY 25/3 Q3累計
売上高	6,299	7,928	5,705
リカーリング収益	4,325	5,382	4,781
売上高比	68.7%	67.9%	83.8%
売上総利益	3,270	4,492	3,285
マージン(%)	51.9%	56.7%	57.6%
販管費及び一般管理費	3,168	3,765	3,161
売上高比(%)	50.3%	47.5%	55.4%
営業利益(Non-GAAP)	101	747	169
マージン(%)	1.6%	9.4%	3.0%
営業利益	101	727	123
マージン(%)	1.6%	9.2%	2.2%

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 Q3
現金及び現金同等物	3,532	7,697	9,316
売掛金	889	1,738	1,358
その他	652	658	871
流動資産合計	5,074	10,094	11,546
有形固定資産	94	96	92
無形固定資産	187	282	492
投資及びその他資産合計	306	423	343
固定資産合計	588	802	928
繰延資産合計	–	20	19
資産合計	5,663	10,917	12,494

	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期	FY 25/3 Q3
買掛金	196	579	171
契約負債	1,134	972	928
1年内返済予定長期借入金	–	–	249
その他	318	910	458
流動負債合計	1,649	2,461	1,807
リース	16	12	3
長期借入金	–	–	750
その他	35	38	42
固定負債合計	51	51	795
負債合計	1,701	2,512	2,602
株主資本合計	3,744	8,039	9,359
その他	217	365	531
純資産合計	3,962	8,404	9,891
負債純資産合計	5,663	10,917	12,494

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 Q3累計
営業活動によるキャッシュフロー	△222	456	△809
投資活動によるキャッシュフロー	2,007	△170	△78
財務活動によるキャッシュフロー	29	3,791	2,473
現金及び現金同等物に係る換算差額	94	87	33
現金及び現金同等物の増減額	1,909	4,164	1,618
現金及び現金同等物の期末残高	3,532	7,697	9,316

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、様々なり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、様々なり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