

2025年3月期 通期 決算説明資料

株式会社ソラコム

2025年5月14日

2025年3月期 通期業績

- リカーリング収益は前期比21.9%増の65.6億円と**二桁増収を継続**
- 売上高も前期比13.4%増の89.9億円と**二桁増収を達成**
- EBITDAは833百万円、GAAPベースの営業利益も656百万円と**6期連続黒字を達成**

2026年3月期 業績予想

- リカーリング収益は37.9%増、売上高は25.7%増、EBITDAは36.1%増と**大幅に増収増益の見通し**
- 大幅な増収増益の背景は、**力強い成長を続けるグローバル売上と丸紅グループのMVNO事業を分社化し、連結子会社化(2025年8月予定)するため**
- 売上・利益の下期集中はKDDIとの包括契約により**平準化する見込み**

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:世界中に展開するホテル大手ヒルトングループの大型案件を獲得**
- ②**戦略的アライアンスの推進**
ニチガスグループとガスの次世代版検針デバイスの設計・開発に着手
丸紅と国内外においてIoT推進のための戦略的協業を開始
- ③**生成AI × IoT(AI of Things)の推進**
大塚倉庫とコープさっぽろでSORACOM Fluxを用いてDXを推進

- 1 2025年3月期 通期決算
- 2 2026年3月期 業績予想
- 3 成長戦略の進捗
- 4 Appendix

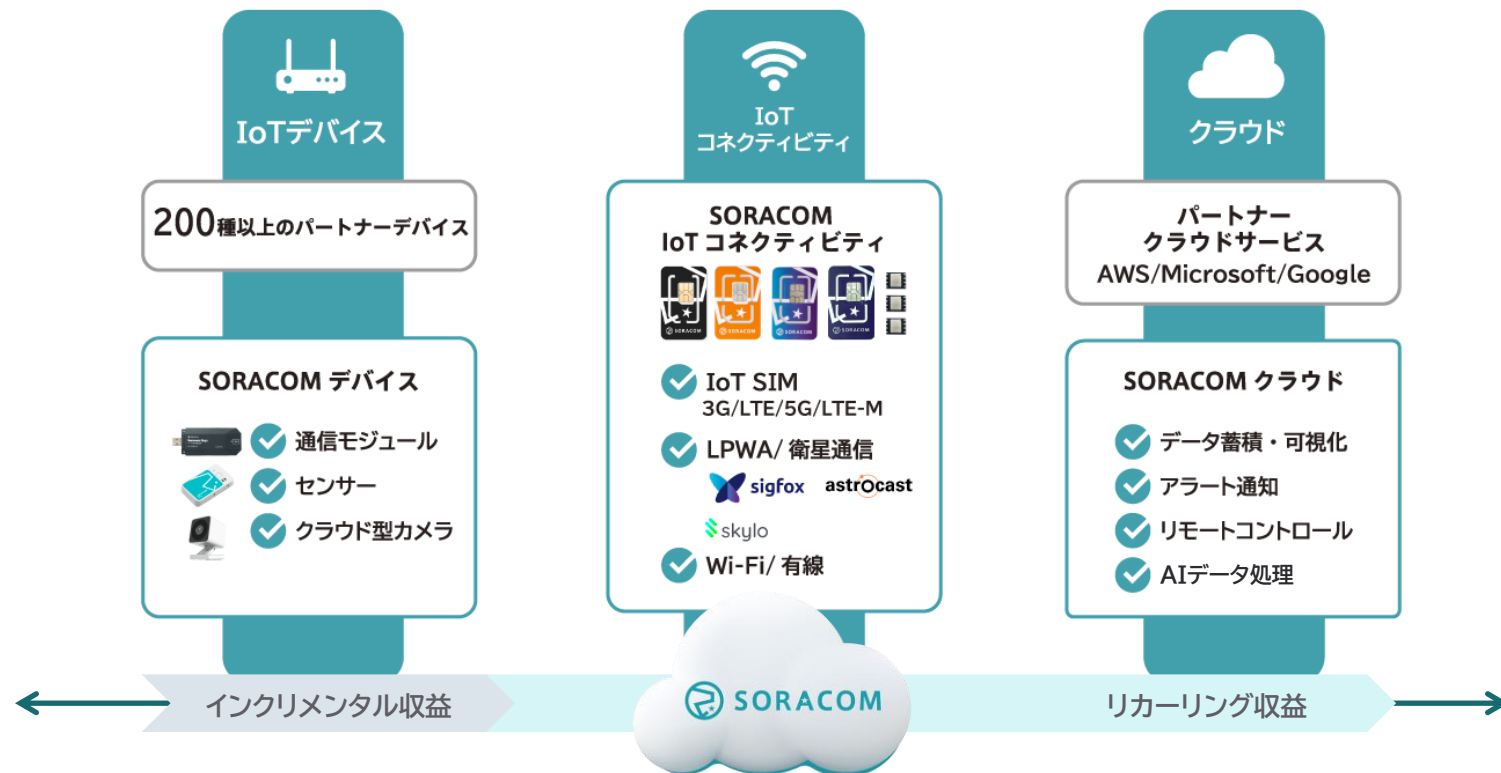
1 2025年3月期 通期決算

2 2026年3月期 業績予想

3 成長戦略の進捗

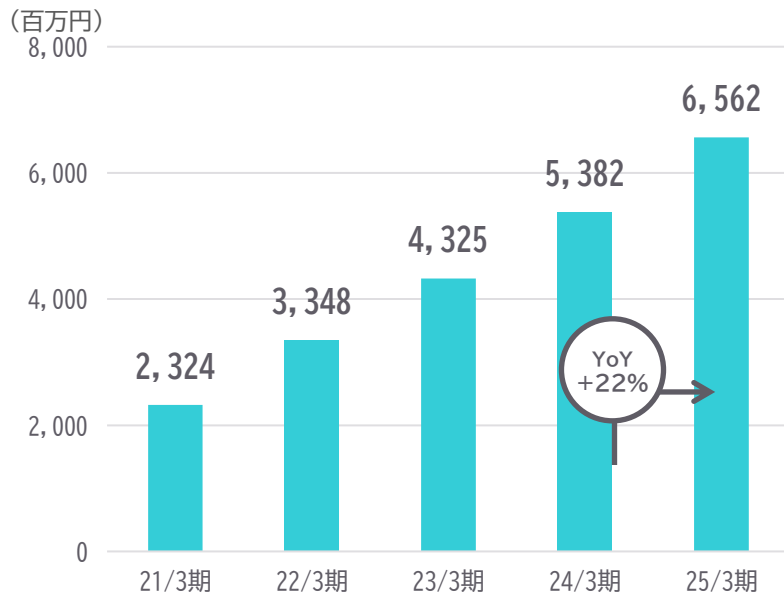
4 Appendix

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



重要なKPIであるリカーリング収益は20%超の成長を継続

リカーリング収益⁽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⁽²⁾は0.4%と低く、安定的に継続するストック収入
- ソラコムが重視するリカーリング収益は前期比22%増と高成長を継続

注: 1. 21/3期は未監査。2. 25/3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)

2025年3月期 業績予想⁽¹⁾対比

(百万円)

	FY 25/3 通期実績	FY 25/3 最新着地見込	差異	達成率
リカーリング収益	6,562	6,550	+12	100.2%
売上高比	73.0%	72.8%	+0.2pt	
売上高	8,993	9,000	△6	99.9%
売上総利益	5,033	4,989	+44	100.9%
マージン(%)	56.0%	55.4%	+0.6pt	
販管費及び 一般管理費	4,376	4,339	+37	100.9%
売上高比(%)	48.7%	48.2%	+0.5pt	
EBITDA	833	827	+6	100.7%
マージン(%)	9.3%	9.2%	+0.1pt	
営業利益	656	650	+6	101.0%
マージン(%)	7.3%	7.2%	+0.1pt	

- リカーリング収益 / 営業利益ともに業績予想に対しインラインで着地
- 第4四半期単独で売上高32.9億円と大幅なキャッチアップを達成

注: 2025年2月13日公表修正業績予想

2025年3月期 前年度対比

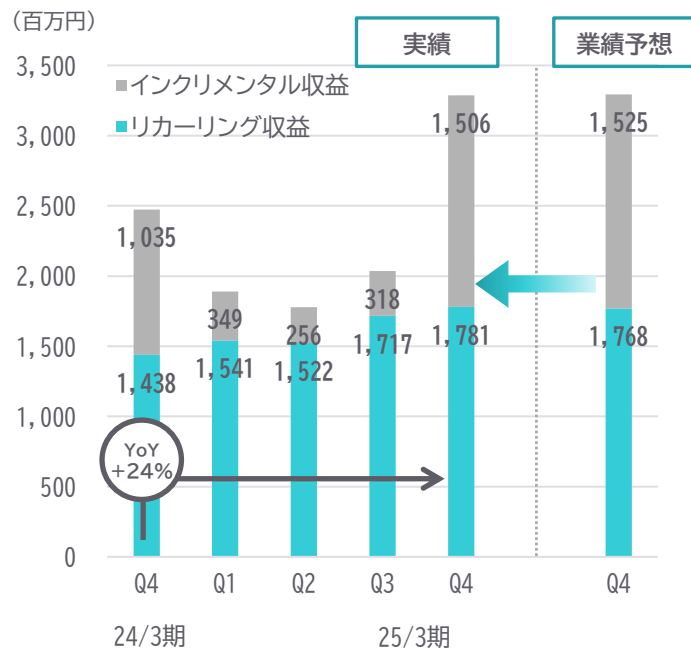
(百万円)

	FY 25/3 通期実績	FY 24/3 通期実績	前年同期比 YoY
リカーリング収益	6,562	5,382	21.9%
売上高比	73.0%	67.9%	+5.1pt
売上高	8,993	7,928	13.4%
売上総利益	5,033	4,492	12.0%
マージン(%)	56.0%	56.7%	△0.7pt
販管費及び 一般管理費	4,376	3,765	16.2%
売上高比(%)	48.7%	47.5%	+1.2pt
EBITDA	833	835	△0.2%
マージン(%)	9.3%	10.5%	△1.2pt
営業利益	656	727	△9.7%
マージン(%)	7.3%	9.2%	△1.9pt

- リカーリング収益は二桁増収(前期比21.9%増)の65.6億円
- 売上高も二桁増収(前期比13.4%増)の89.9億円
- 売上総利益はリカーリング収益の伸びにより二桁増益(前期比12.0%増)の50.3億円
- 販管費はM&A関連費用等の増加により前期比16.2%増の43.8億円
- EBITDAは横ばいで推移し、6期連続で黒字を継続

インクリメンタル収益は第4四半期に集中するも、大幅なキャッチアップを達成

四半期売上高



- インクリメンタル収益は、IoTデバイスやソフトウェア提供等の収入のため、お客様への納入時期により変動
- インクリメンタル収益、リカーリング収益ともに業績予想にインラインで着地
- ソラコムが重視するリカーリング収益は前年同期比24%増と高成長を継続

1 2025年3月期 通期決算

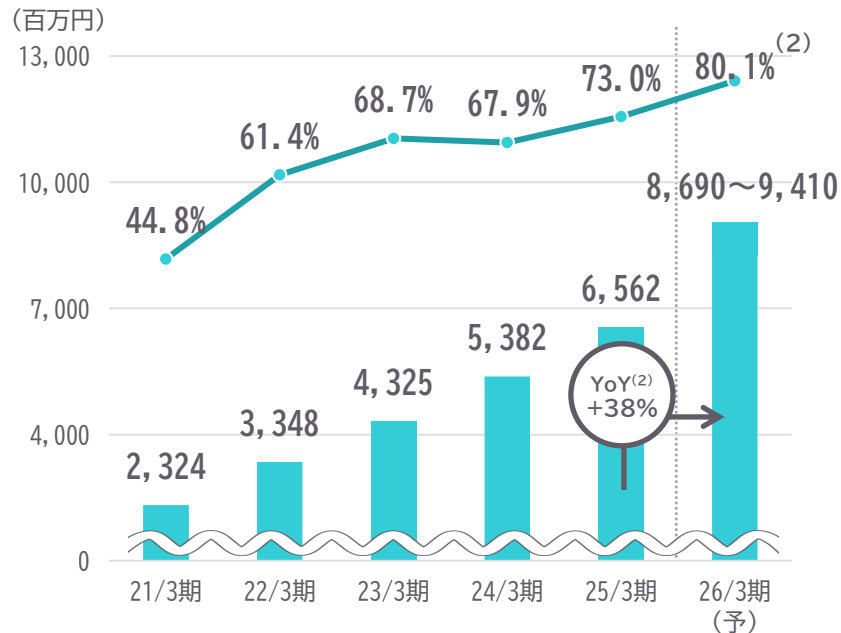
2 2026年3月期 業績予想

3 成長戦略の進捗

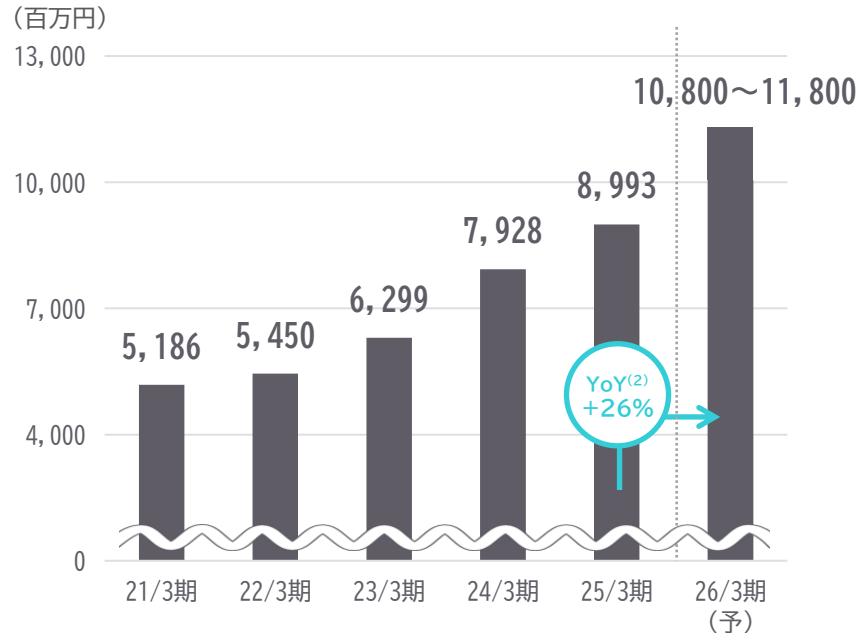
4 Appendix

2026年3月期はリカーリング収益、売上高ともに大幅増収の見込み

リカーリング収益 / 対売上高比率⁽¹⁾



売上高⁽¹⁾



2026年3月期 業績予想

(百万円)

	FY 26/3 業績予想	FY 25/3 通期実績	前期比 ⁽¹⁾ YoY
リカーリング収益	8,690～9,410	6,562	37.9%
売上高比	80.5～79.7%	73.0%	+7.1pt
売上高	10,800～11,800	8,993	25.7%
売上総利益	5,700～6,200	5,033	18.2%
マージン(%)	52.8～52.5%	56.0%	△3.3pt
販管費及び 一般管理費	5,100～5,450	4,376	20.5%
売上高比(%)	47.2～46.2%	48.7%	△2.0pt
EBITDA	1,060～1,210	833	36.1%
マージン(%)	9.8～10.3%	9.3%	+0.7pt
営業利益	600～750	656	2.8%
マージン(%)	5.6～6.4%	7.3%	△1.3pt

- 顧客案件の進捗、為替変動、M&Aシナジーなど、経営環境の変動可能性を考慮し、レンジ予想を採用
- リカーリング収益と売上高はそれぞれ前期比37.9%、25.7%増の大幅増収
- 売上総利益は前期比18.2%増と二桁増益
- EBITDAは前期比36.1%増と大幅増益

注: 1. 業績予想レンジの中間値で記載 2. FY26/3期の為替感応度は1円の円安により売上は+34百万円、営業利益は+3百万円

1 グローバル売上の成長

- グローバル売上は30%台で力強い成長を継続する見込み

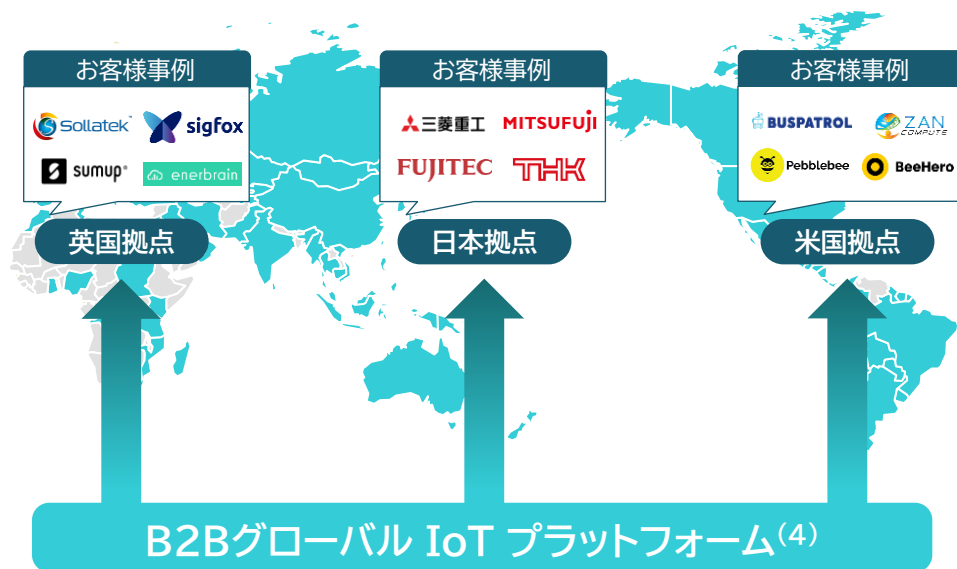
2 丸紅グループとの国内/海外での戦略的協業

- 丸紅グループのMVNO事業を分社化し、連結子会社化(2025年8月予定)
- 合併会社を軸に、丸紅グループの事業資産、ソラコムをの技術を活用し、国内、海外で戦略的協業

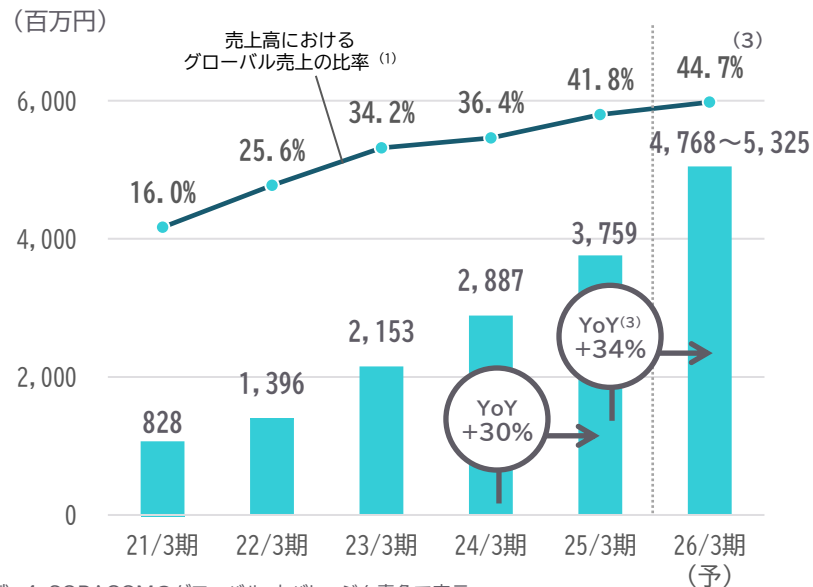
3 KDDIとの包括契約

- 売上・利益の下期集中はKDDIとの包括契約により平準化する見込み

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
 広大な成長機会が存在し、グローバル売上高は30%台の力強い成長を続ける



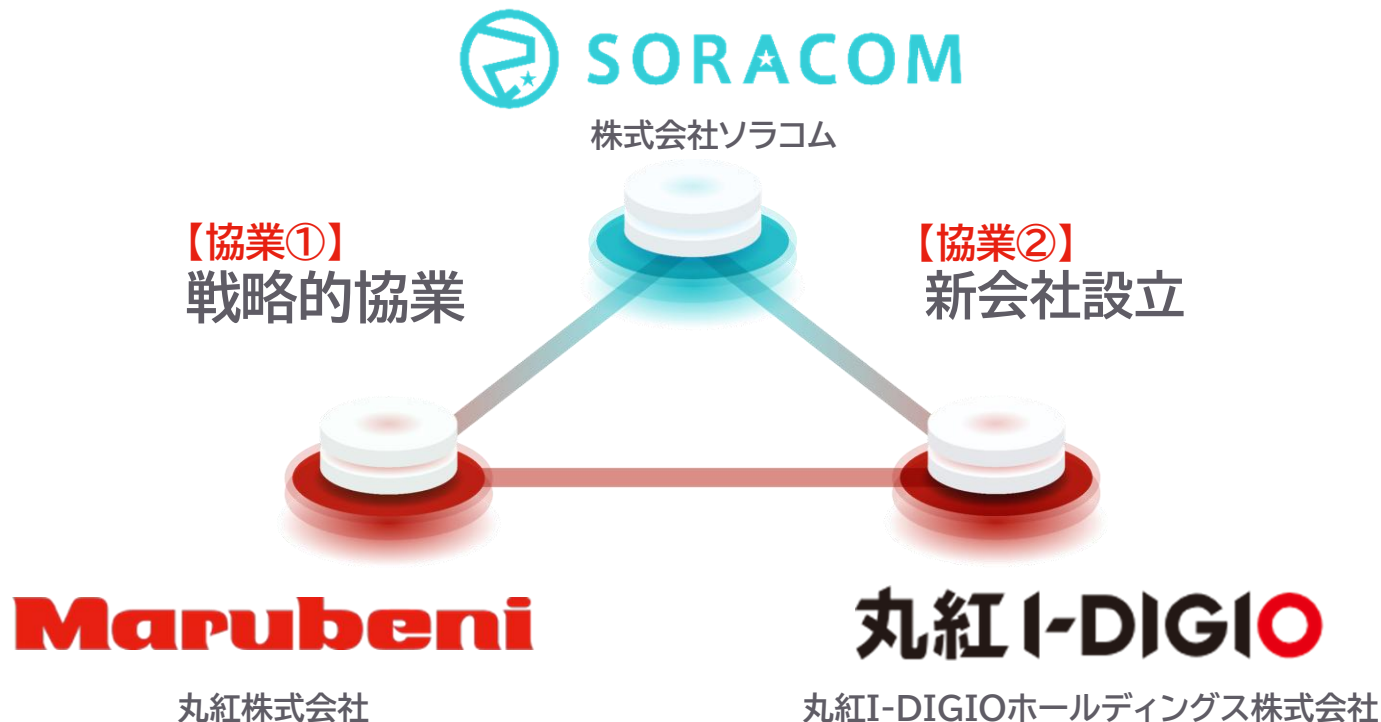
グローバル売上高 (1)(2)



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. 業績予想レンジの中間値で記載 4. SORACOMのグローバル・カバレッジを青色で表示

2 丸紅グループとの国内/海外での戦略的協業 – 全体像

丸紅グループとソラコムで、国内市場、海外市場における戦略的協業を発表(5月12日)



2 丸紅グループとの国内/海外での戦略的協業 - 新会社設立

丸紅I-DIGIO HDとソラコムによる新会社設立、ソラコムが51%の株式を取得

合併会社として事業開始



▶ 新会社に51%出資

丸紅I-DIGIO

丸紅I-DIGIOホールディングス株式会社

▶ MVNO事業を分社化⁽¹⁾

それぞれの強みを活かし、相乗効果を最大化する戦略的な連携を構築

丸紅 I-DIGIO

ヒト向け、オンプレミス

NTTドコモ
フルMVNO

コンシューマー/モバイルワーカー
に対応した通信インフラ

モバイルワーカー、プリペイド、IoT等、多様なサービスラインナップ

法人・システム部
中心のユーザー層



新会社

互いの強みを活かした
補完関係

マルチキャリア・フルMVNO

SORACOM

モノ向け、クラウド対応

KDDI・グローバル
フルMVNO

独自技術でクラウド上に
モバイルコアを構築

IoTに特化した多機能
プラットフォーム

多岐にわたる業界の
幅広いIoTユーザー

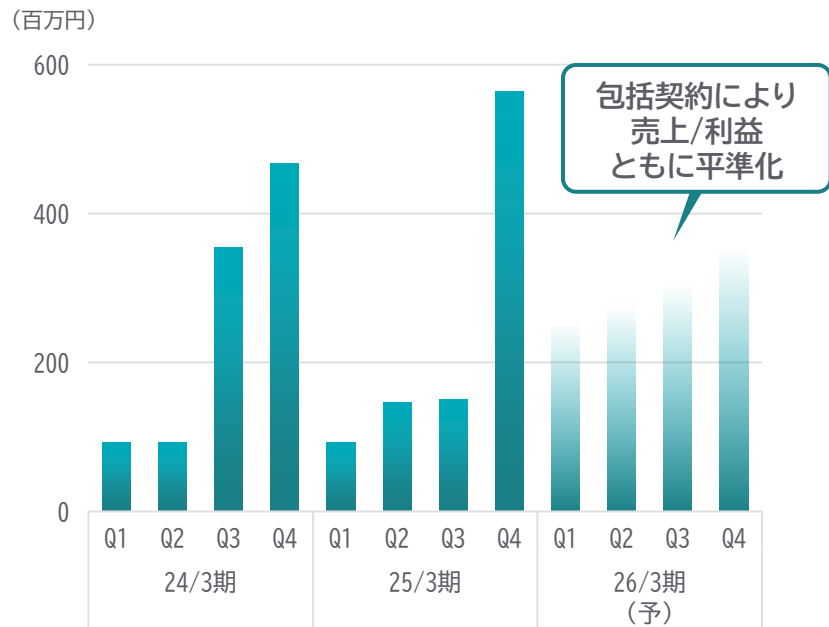
(百万円)

	FY 26/3 業績予想	前期比 YoY	新会社の 影響額
売上高	11,300	25.7%	1,294
売上総利益	5,950	18.2%	358
マージン(%)	52.7%	△3.3pt	27.7%
販管費及び 一般管理費	5,275	20.5%	310
売上高比(%)	46.7%	△2.0pt	24.0%
EBITDA	1,135	36.1%	175
マージン(%)	10.0%	+0.7pt	13.5%
営業利益	675	2.8%	48
マージン(%)	6.0%	△1.3pt	3.7%

- 新会社の連結子会社化の影響額はPMIの進捗状況によって変動する見込み
- 売上は13億円、営業利益は単体ではプラスだが、ほぼ同額ののれん償却も発生するため、連結での影響は限定的
- グループ全体の粗利率と営業利益率は、新会社の影響により改善が一時的に鈍化するものの、今後はシナジー効果による売上の増加、ネットワークコスト低減とPMIによる販管費の低減により改善予定

収益構造の季節性は、KDDIとの包括契約により下期偏重からの平準化を目指す

KDDIシナジー売上の四半期推移



包括契約の内容



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.

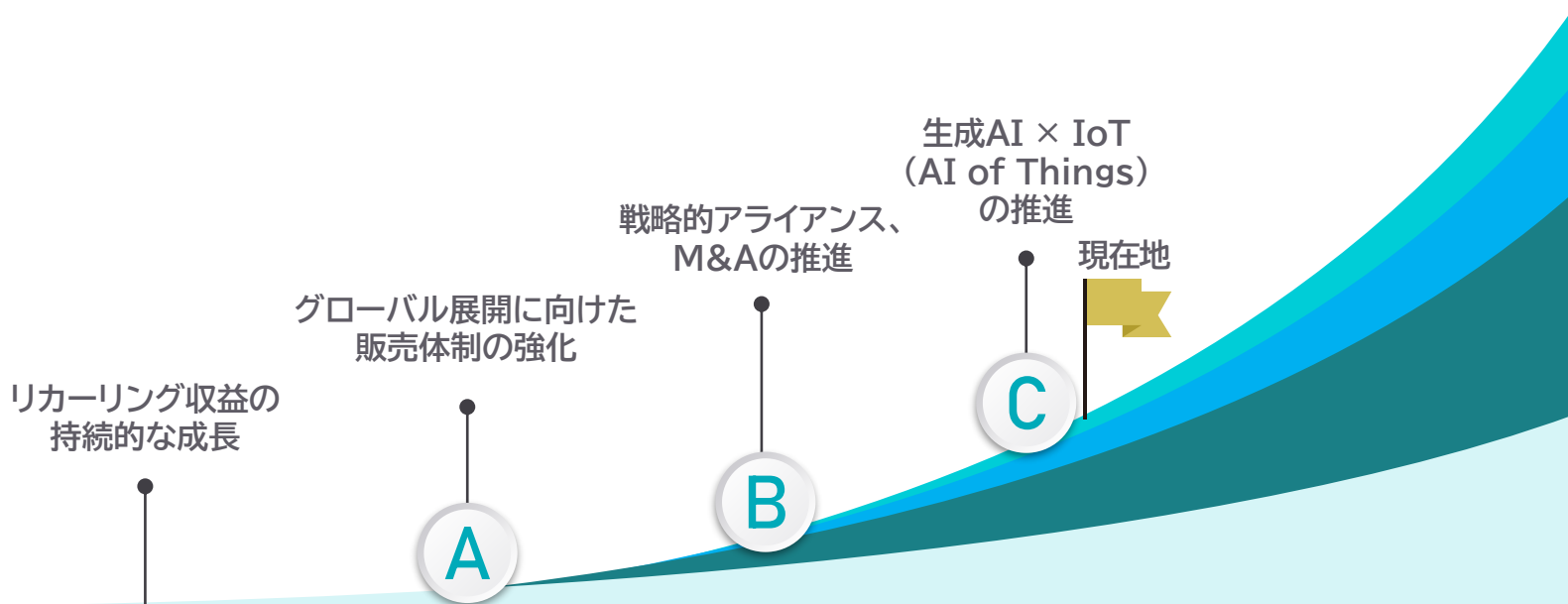
1 2025年3月期 通期決算

2 2026年3月期 業績予想

3 成長戦略の進捗

4 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



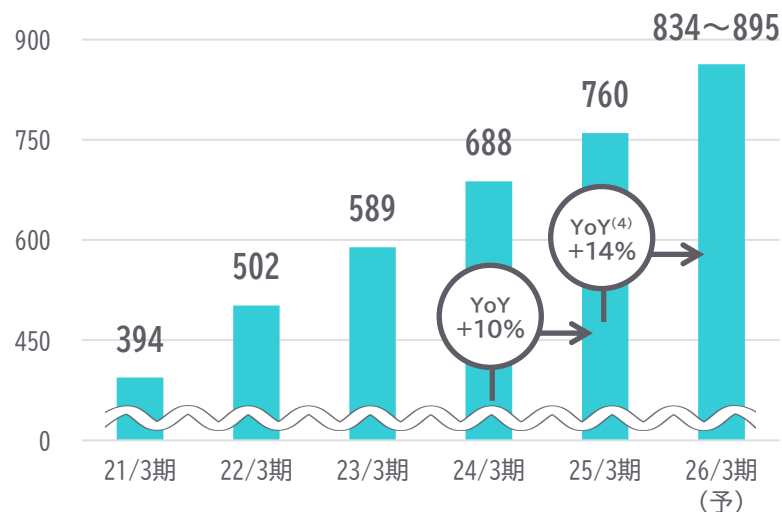
3万を超えるお客様が、多岐にわたる業界や用途で採用し、契約回線数は700万超



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

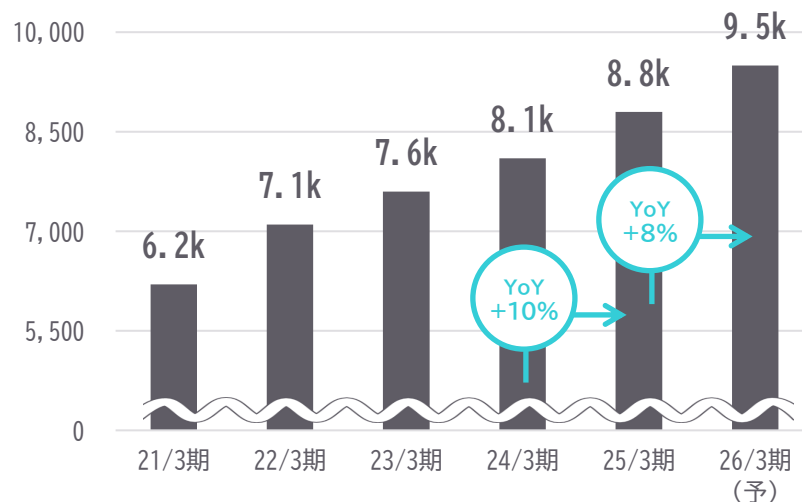
課金アカウント当たり
リカーリング収益(ARPA)⁽¹⁾⁽²⁾

(千円)



課金アカウント数⁽¹⁾⁽³⁾

(アカウント)



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（キャリアット/新会社を除く）
3. 各決算期の最終月のアカウント数（キャリアット/新会社を除く） 4. 業績予想レンジの中間値で記載

グローバルでも次々と大型案件が受注できる体制を構築
ワールドワイドなエンタープライズ企業の案件も獲得

New!!

Hilton®



Hilton Hotels & Resorts

世界中に展開するホテル大手のヒルトングループの案件を獲得
SORACOMのグローバルカバレッジと顧客実績、サービスクオリティを高く評価
ネットワーク環境の冗長構成を担保するために導入を決定

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



ニチガスグループ

ガスメーターの検針デバイス「スペース蛸」にSORACOMを採用し、すでに150万台以上が稼働

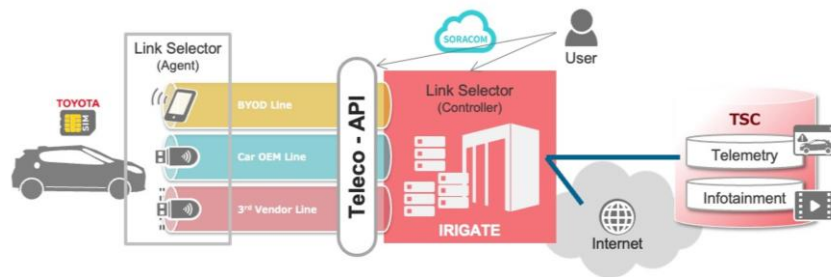
New!!

- 次世代版検針デバイスの設計・開発に着手
- 現行デバイスでは、複数の通信規格を利用し、低電力消費のデバイス設計、リーズナブルな運用を実現するための送信するデータ量の削減、クラウド上の業務システムへの効率的な連携を実現
- 次世代版デバイスにおいても、前機種の基本機能や利便性を引き継ぎながら、より広く手軽に展開できるよう低消費電力の性能や保守性の向上を目指す

MWC2025のGSMA Open Gateway AECCコーナーにて、 次世代コネクテッドカー向けデモを展示

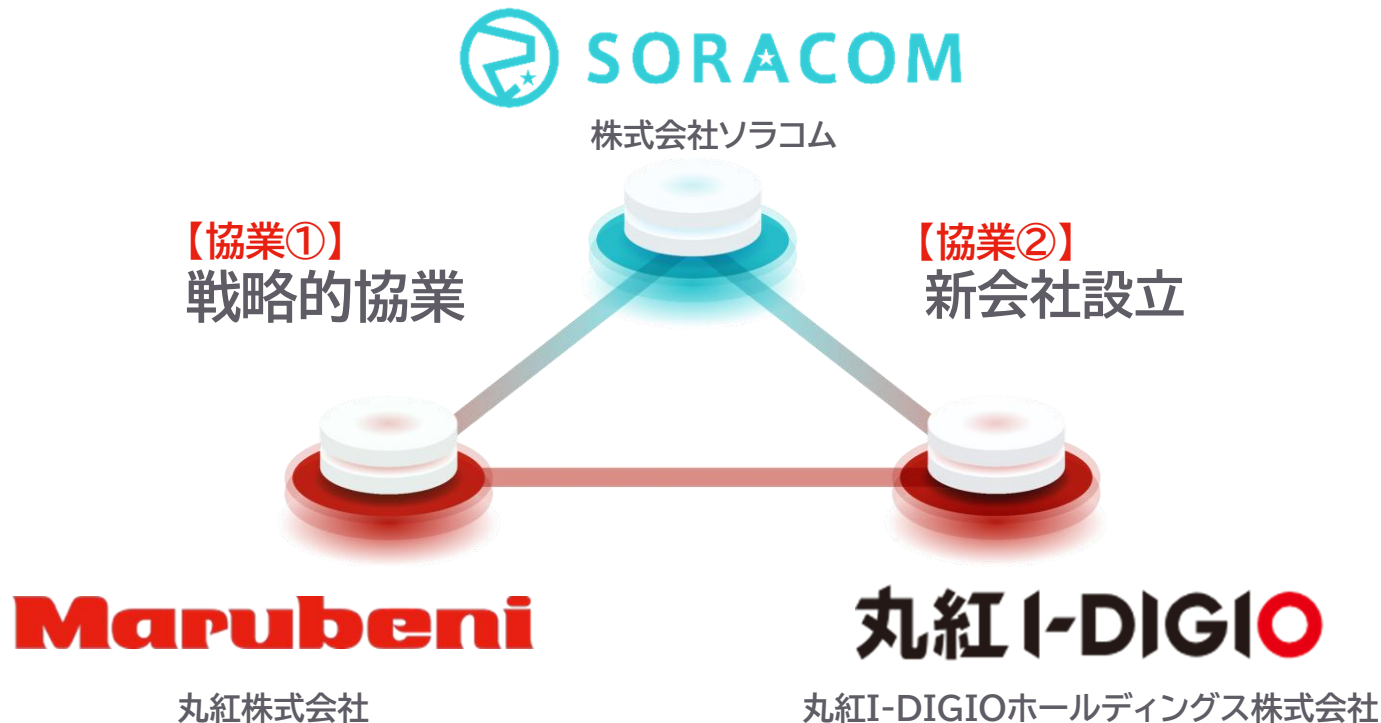


IRIGATE system powered by Telco API

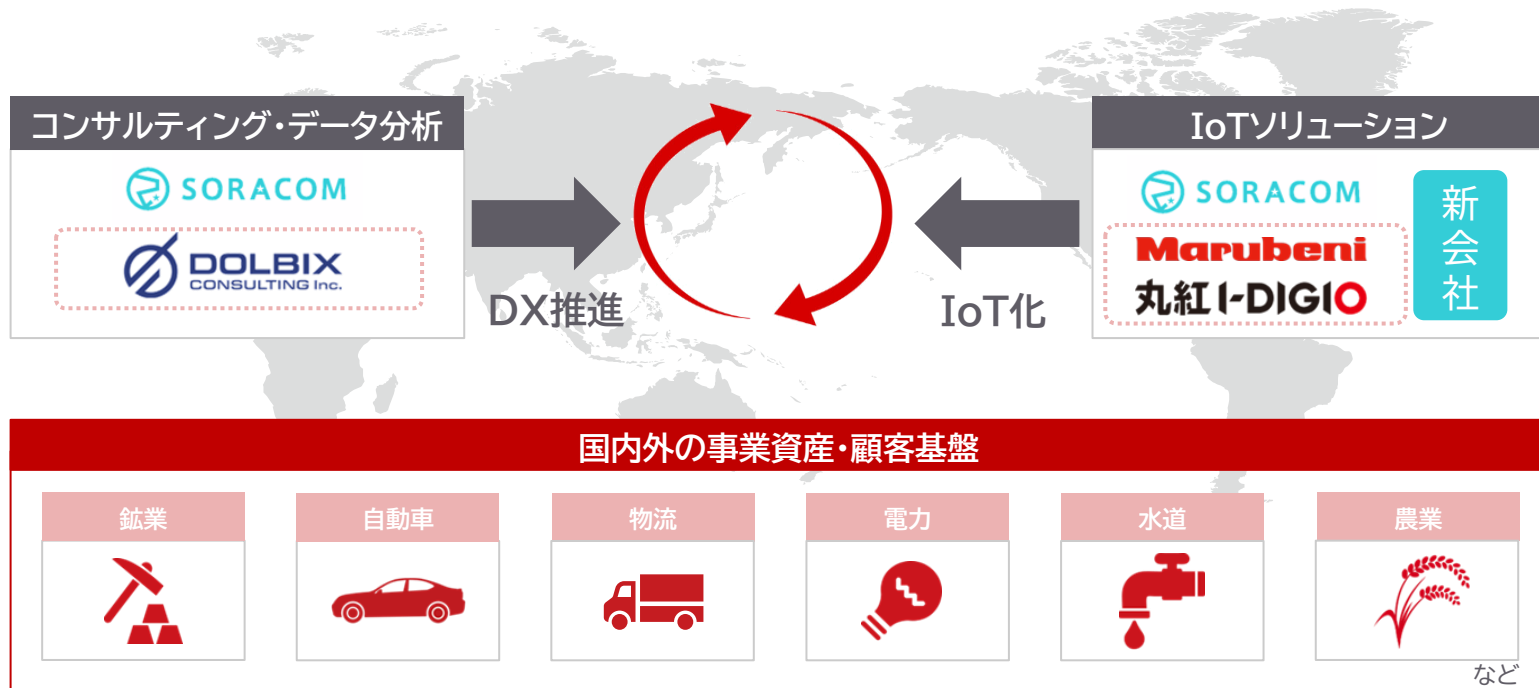


ソラコムがトヨタ自動車株式会社と共同で取り組んでいるコネクテッドカー向けの次世代ネットワークアーキテクチャに関する概念実証のデモを展示

新会社の設立だけでなく、複数の分野において戦略的協業も推進



丸紅グループが国内外に持つ事業資産のDXを推進



あらゆる産業のデジタル変革を加速し持続可能でスマートな社会基盤の実現を目指す

協業検討事例A IoTコンサルティング



丸紅グループのDOLBIXが提供可能なコンサルティングメニュー

IoT導入戦略策定

IoTデータ価値創出

IoTビジネス
モデル変革

など

DOLBIXが注力するインダストリー



自動車製造業



電力



流通・小売



製造業

など

協業検討事例B 海外IoTビジネス



鉱業

鉱山作業現場における作業車の位置情報・バイタルデータ・作業状況をモニタリングし作業安全性を向上



物流

輸送車の走行距離・位置情報・燃料レベル・ブレーキ摩耗などをモニタリングし走行安全性を向上



太陽光発電

太陽光発電パネルの埃・土壌蓄積状況をデータ取得し清掃タイミングを最適化



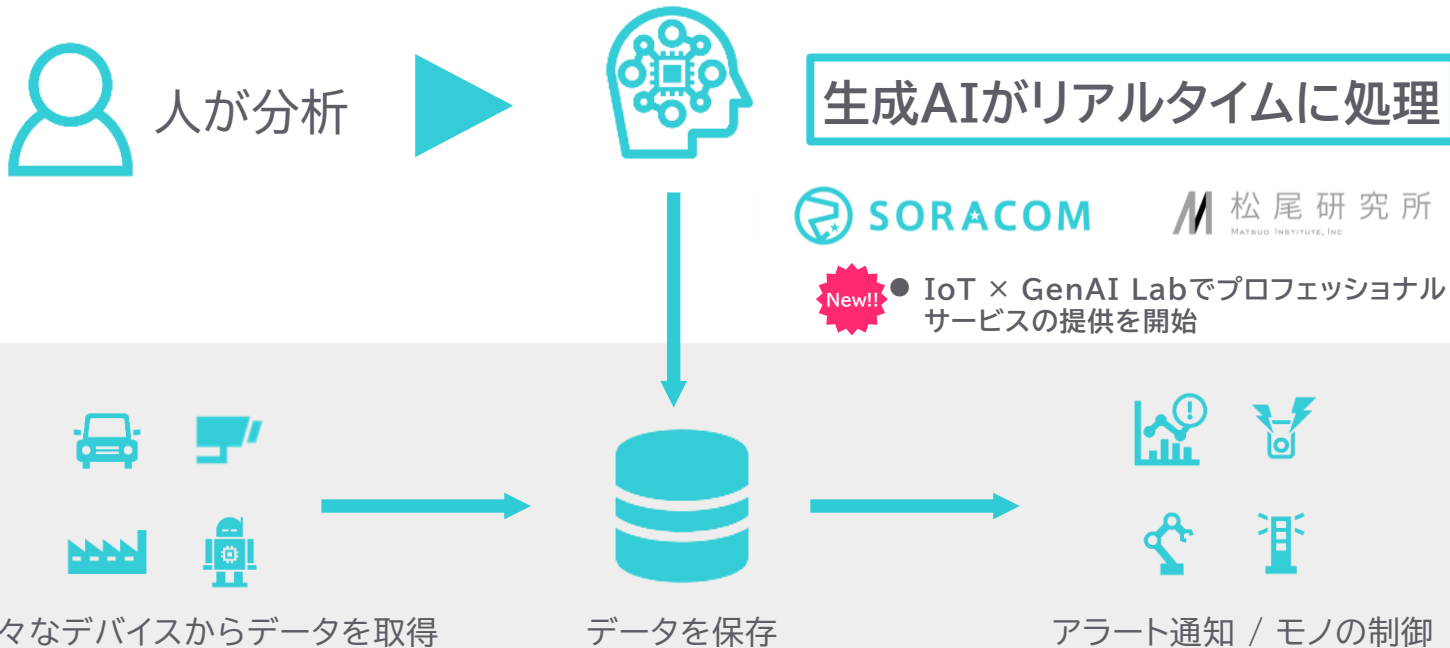
複合機

納入先企業のネットワークを介さず複合機の稼働データ取得・可視化により／請求業務を効率化

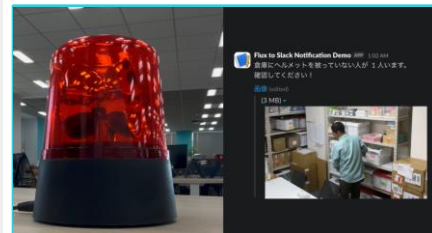
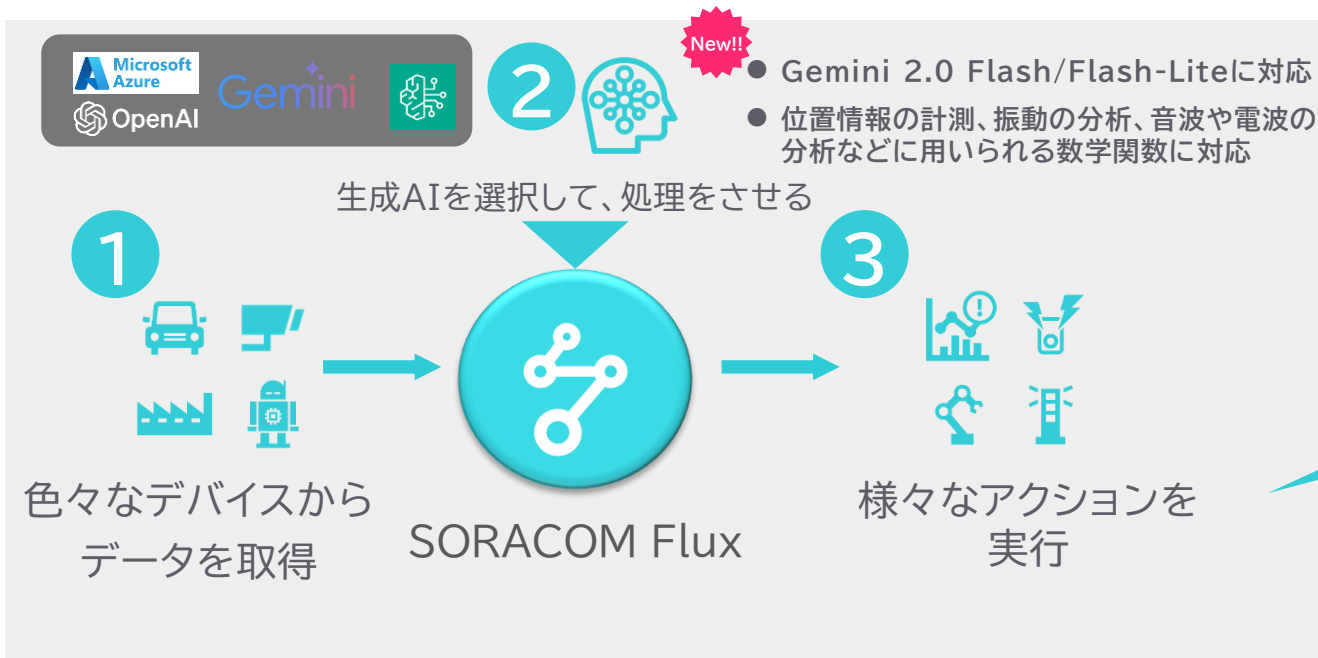
など

丸紅グループの国内外の事業資産・顧客基盤とソラコムを融合した協業を推進

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



倉庫の中で倒れている人が
いたら電話をかける

Etc.

New!!

カメラの映像を生成AIで常時分析し、異常時には自動的に通知
企画からわずか1ヶ月でシステムを構築し、PoC⁽¹⁾を開始



生成AIを選択し、プロンプトを入力！
「青色の作業服を着ていない人が
いたら不審者として通知して」



New!!

SORACOM Fluxを用いて惣菜売場の陳列状態を可視化
店舗を巡回せずにリアルタイムに売り場状況の把握が可能に



生成AIを選択し、プロンプトを入力！
「売り場の棚の陳列割合を教えて」

2



売場画像を生成AI分析

1



ソラカメから
売場画像を取得



SORACOM Flux

3



即時結果を
Slack通知



2,000名超が参加する日本最大級のIoTカンファレンス、 東京ミッドタウン六本木で7月16日(水)開催

基調講演ゲストスピーカー



株式会社ソラコム
代表取締役社長 CEO
玉川 憲氏



OpenAI Japan 合同会社
代表執行役社長
長崎 忠雄氏



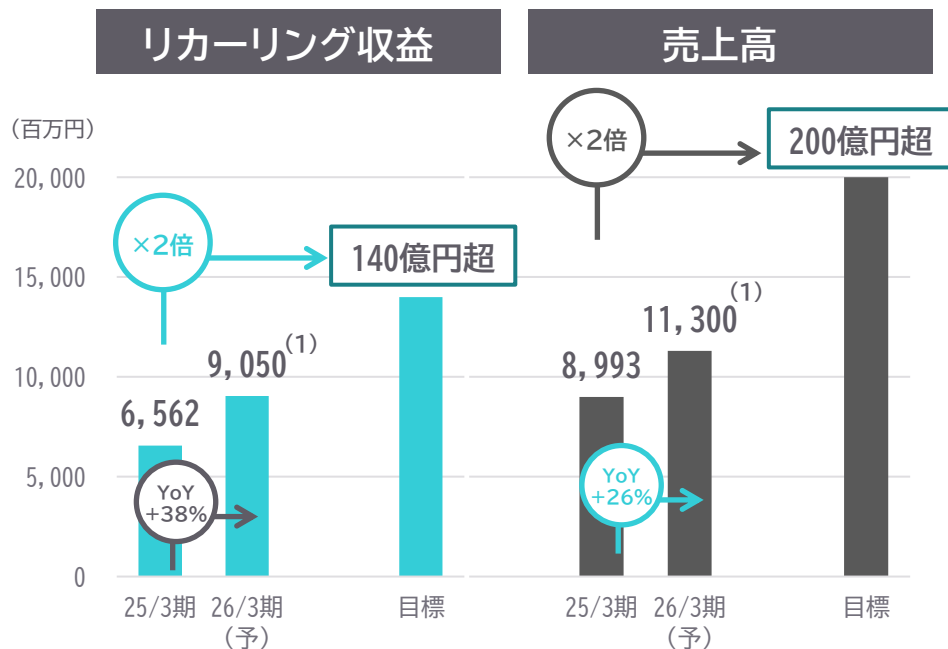
スズキ株式会社
次世代モビリティサービス本部
本部長 藤谷 旬生氏



アイリスオーヤマ株式会社
IoT開発部 部長
尾形 大輔氏

【基調講演】Crossroad～IoT×生成AIが交差する未来～

中長期の目標としては、売上200億円超(リカーリング収益は140億円超)
時価総額1,500億円超の早期実現を目指す



- EBITDA Marginの目標値は10%超
- リカーリング収益の成長率とEBITDA Marginを足し合わせたProfitable Growthの目標値は40%超

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

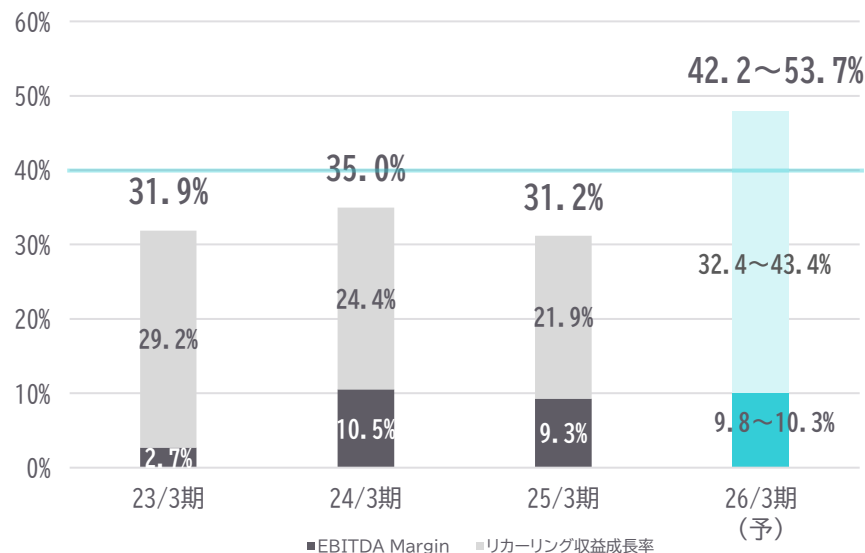
=

リカーリング
収益成長

+

EBITDA
Margin

40%へ
引き上げていく



- IPOにより調達した資金を有効活用すべく、EBITDA(キャッシュベースの利益)を確保の上、成長投資を進めていく
- EBITDA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

- 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 通期決算

2 2026年3月期 業績予想

3 成長戦略の進捗

4 Appendix

(百万円)	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期
リカーリング収益	4,325	5,382	6,562
売上高比	68.7%	67.9%	73.0%
売上高	6,299	7,928	8,993
売上総利益	3,270	4,492	5,033
マージン(%)	51.9%	56.7%	56.0%
販管費及び一般管理費	3,168	3,765	4,376
売上高比(%)	50.3%	47.5%	48.7%
EBITDA	170	835	833
マージン(%)	2.7%	10.5%	9.3%
営業利益	101	727	656
マージン(%)	1.6%	9.2%	7.3%

貸借対照表

(百万円)	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期
現金及び現金同等物	3,532	7,697	8,917
売掛金	889	1,738	2,428
その他	652	658	962
流動資産合計	5,074	10,094	12,308
有形固定資産	94	96	85
無形固定資産	187	282	554
投資及びその他資産合計	306	423	437
固定資産合計	588	802	1,077
繰延資産合計	–	20	17
資産合計	5,663	10,917	13,403

	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期
買掛金	196	579	814
契約負債	1,134	972	836
1年内返済予定長期借入金	–	–	249
その他	318	910	419
流動負債合計	1,649	2,461	2,319
リース債務	16	12	–
長期借入金	–	–	687
その他	35	38	40
固定負債合計	51	51	728
負債合計	1,701	2,512	3,048
株主資本合計	3,744	8,039	9,878
その他	217	365	476
純資産合計	3,962	8,404	10,355
負債純資産合計	5,663	10,917	13,403

キャッシュフロー計算書

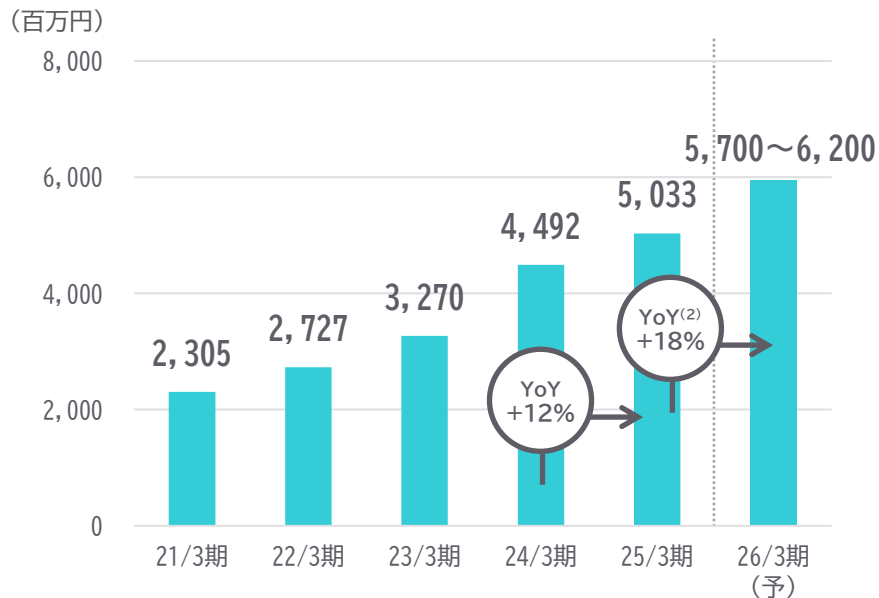
(百万円)	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期
営業活動によるキャッシュフロー	△222	456	△728
投資活動によるキャッシュフロー	2,007	△170	△474
財務活動によるキャッシュフロー	29	3,791	2,451
現金及び現金同等物に係る換算差額	94	87	△27
現金及び現金同等物の増減額	1,909	4,164	1,220
現金及び現金同等物の期末残高	3,532	7,697	8,917

想定為替レート	145.00 円/ドル
---------	-------------

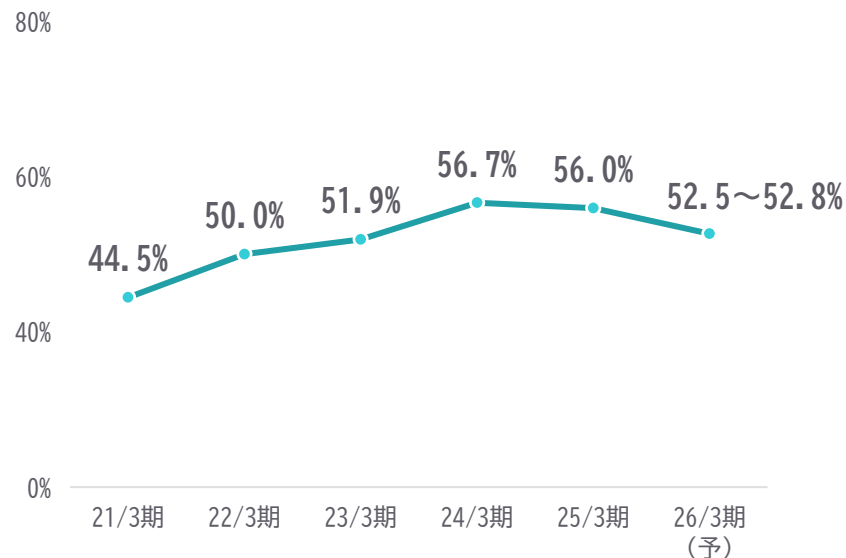
	1円の円安 による変動
売上高	34百万円の増加
営業利益	影響はほぼニュートラル (3百万円の増加)

リカーリング収益の売上高比率が上がるため、売上総利益も二桁成長を継続

売上総利益⁽¹⁾



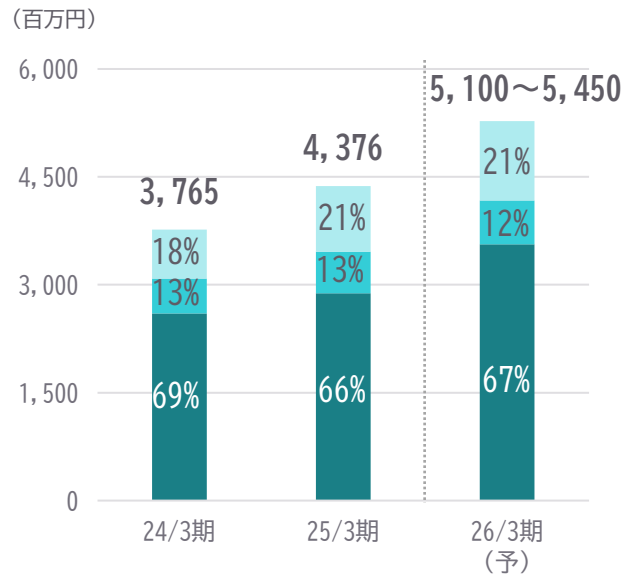
売上総利益率⁽¹⁾



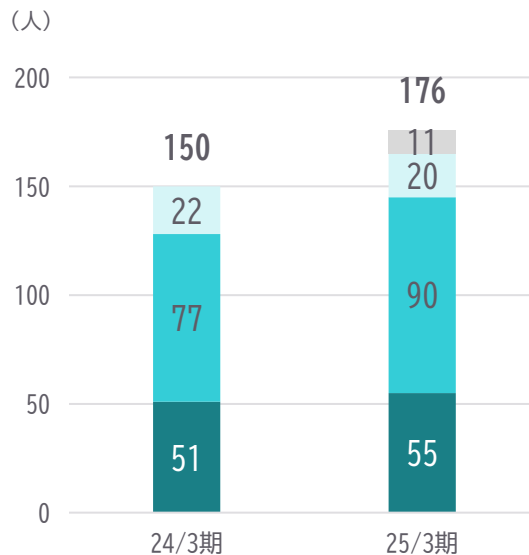
注: 1. 21/3期は未監査 2. 業績予想レンジの中間値で記載

販管費はM&Aによって増加するものの、営業CFベースに近いEBITDAは大幅増加

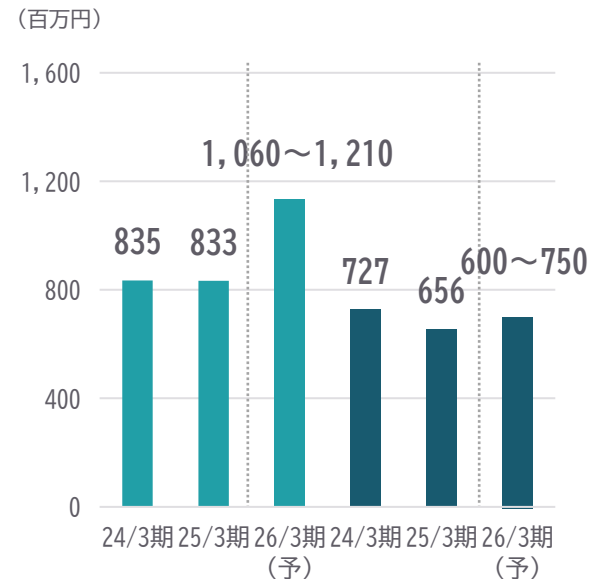
販管費(1)



従業員数(2)



EBITDA / 営業利益



■ 人件費 ■ マーケティング費用 ■ その他費用

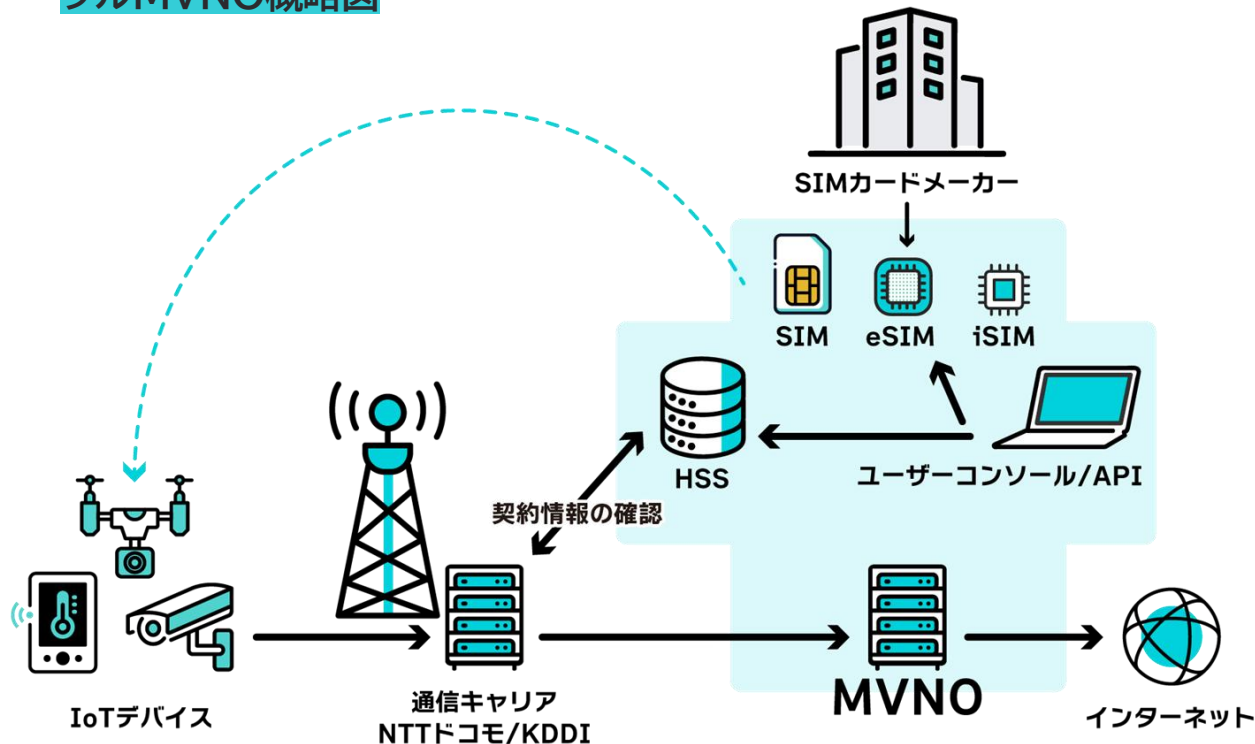
■ エンジニア ■ ビジネス ■ バックオフィス ■ キャリアウト

■ EBITDA

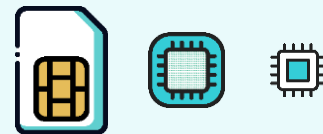
■ 営業利益

注: 1. 販管費の内訳割合は業績予想レンジの中間値で記載 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

フルMVNO概略図



フルMVNOのメリット



独自発行のSIM・選べる形状
(カード型/チップ型・eSIM/iSIM)

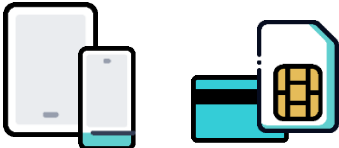
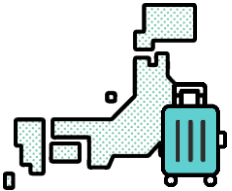
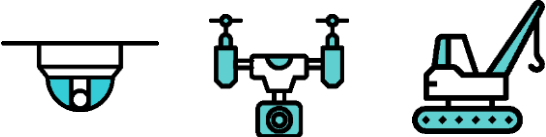


IoTに最適化された料金プラン



用途やエリアによって
プロファイルの選択・書き換え

	従来のMVNO	フルMVNO
SIM提供	 既存キャリアのSIMリソースを活用	   独自発行のSIM・選べる形状 (カード型/チップ型・eSIM/iSIM)
利用料金	 既存キャリアの体系に従う	 IoTに最適化された料金プラン
ネットワーク	 既存キャリアの提供範囲のみ	 用途やエリアによって プロファイルの選択・書き換え

	B2B(モバイルワーカー) 向け無線通信	B2C向け無線通信	B2B(IoT)向け無線通信
回線 種別	● 業務用端末向け通信回線 	● プライベート用端末の通信回線 ● プリペイドSIM 	● IoTデバイス向け通信回線 
顧客 属性	● 企業の情報システム部門 ● ITサービスの販売代理店	● 日本国内在住者 ● 日本国内への海外旅行者	● IoTサービス提供事業者 ● 企業のIoTシステム活用部門
要望の 高い ユース ケース	 ハンディ ターミナル POSレジ	 プリペイド SIM	 セキュリティ 監視カメラ ドローン空撮 ストリーミング 建設現場 遠隔操作

最新技術を活用し、顧客に提供する通信サービスの価値を向上

インフラ設備のソフトウェア化、クラウド化



クラウド技術で回線管理
コンソールの進化から対応

最新のSIMテクノロジーへの対応



カード型、チップ型、次世代型
iSIMなど最新技術に対応

国内・海外のキャリアを切り替え マルチプロファイルへの対応



1枚のSIMに複数の国内外キャリアの
通信プロファイルをインストール

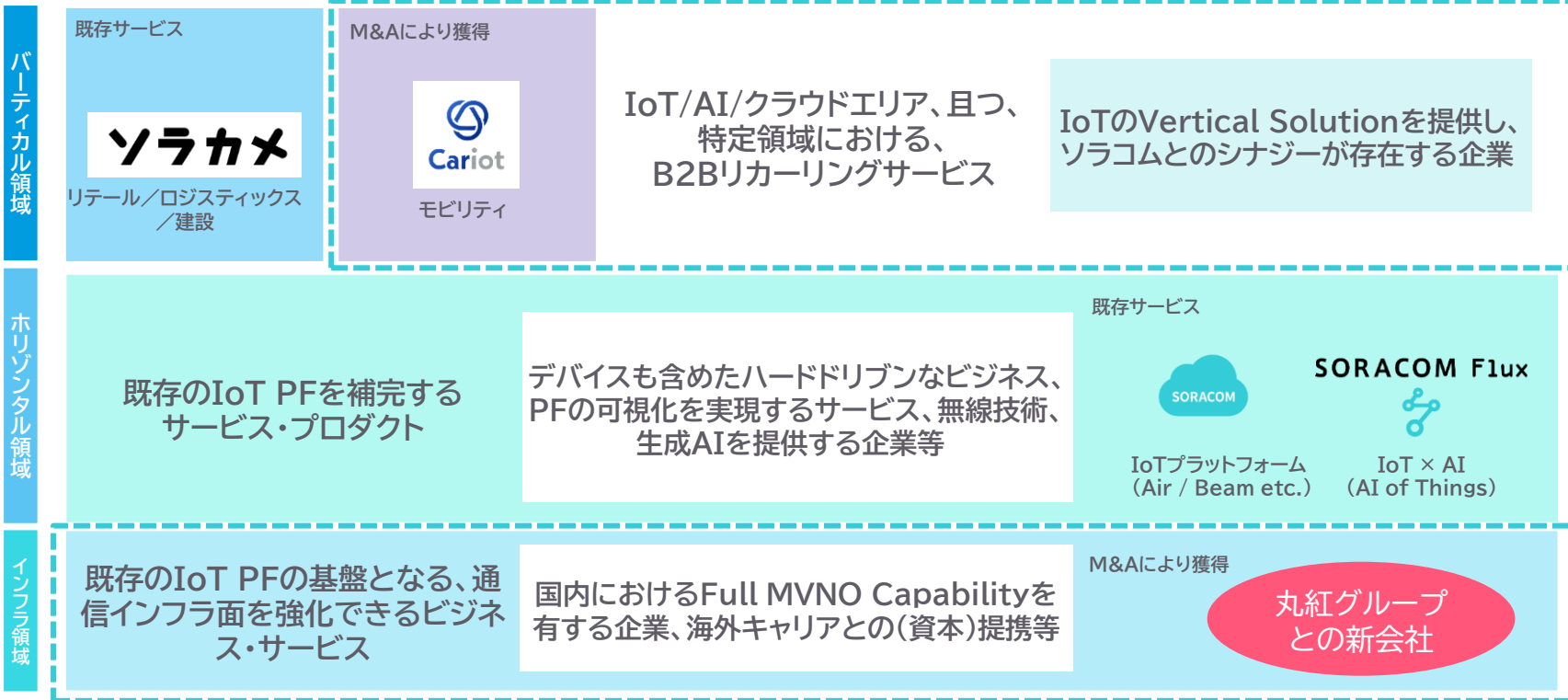
モバイルワーカー向けのセキュリティ



ネットワークとセキュリティ機能を
一体で提供するSASE*への応用

* Secure Access Service Edge

IoT領域におけるリカーリングサービスに注力し、その他の領域でもシナジー創出を狙う



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