事業計画及び
成長可能性に関する事項

ミーク株式会社
2025/5/15

© MEEQ Inc.

1. 会社概要

2. 2025年3月期第4四半期業績

3. 特徴・強み

4. 今後の成長戦略

5. 2026年3月期通期業績予想

6. Appendix

© MEEQ Inc.

1. 会社概要

© MEEQ Inc.

会社概要

3キャリア対応プラットフォームで
IoTサービサーやDX推進企業、MVNO*1を支援

事業内容

モバイルIoT支援事業

IoT/DXプラットフォームサービス

MVNE*2サービス

会社名	ミーク株式会社
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目10番13号
設立	2019年3月
資本・業務提携企業	ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社 ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社 東京センチュリー株式会社 株式会社ファミリーマート 大阪瓦斯株式会社 加賀電子株式会社 TIS株式会社 ヤンマーベンチャーズ株式会社 あいホールディングス株式会社 株式会社エアトリ 株式会社インバウンドプラットフォーム

*1 いわゆる「格安SIM」サービス提供事業者（Mobile Virtual Network Operator：仮想移動体通信事業者）
*2 MVNE（Mobile Virtual Network Enabler）：仮想移動体サービス提供者。MVNEは、MVNOの支援事業者

© MEEQ Inc.

IoT/DXプラットフォームサービス

売上高構成比 32.0%

- IoTやDXの導入企業支援サービス
- SIMを活用したSaaS型IoTプラットフォーム『MEEQ』を提供

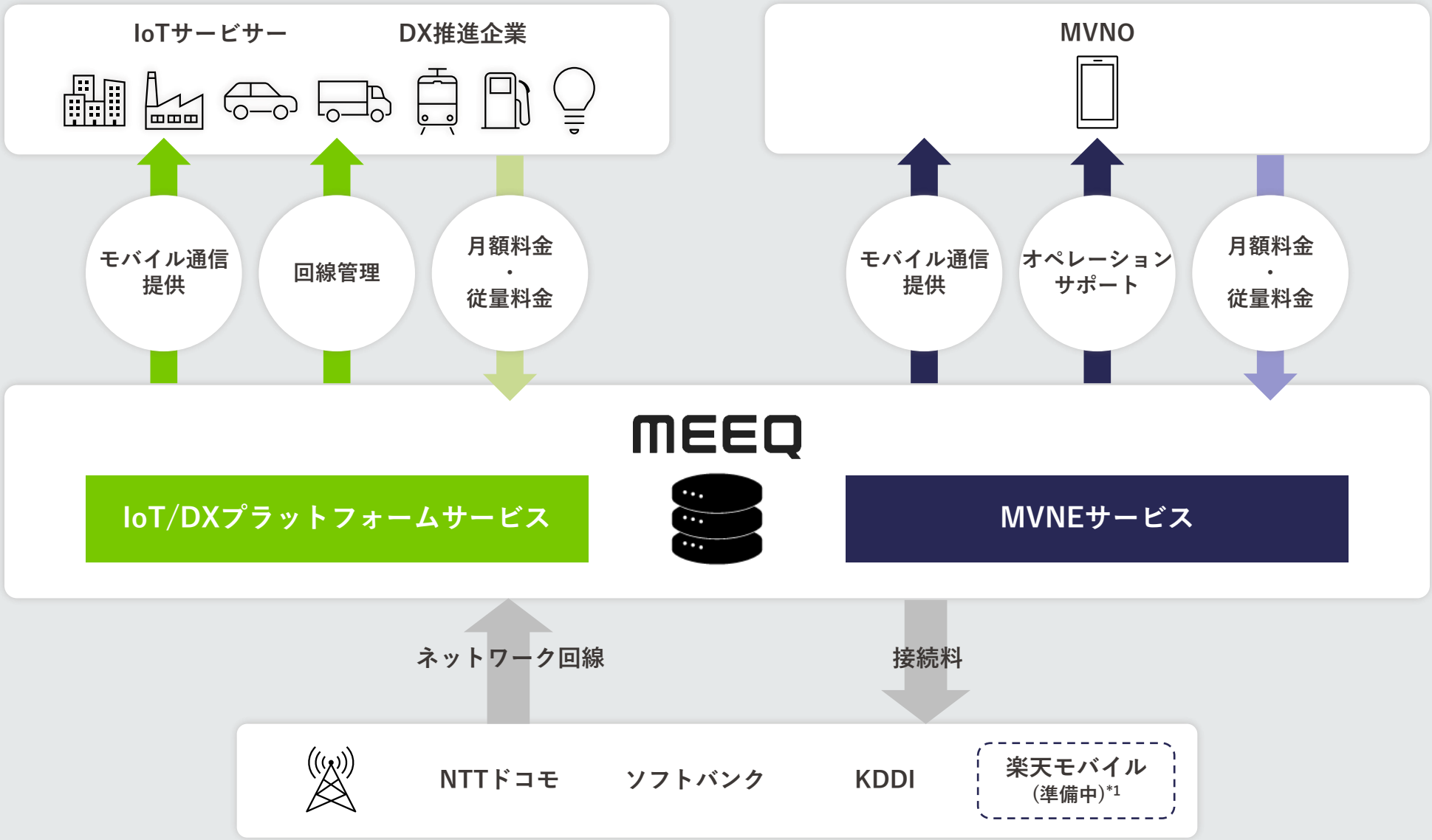
MVNEサービス

売上高構成比 68.0%

- MVNOを支援するサービス
- SIM調達（配送、事業者間精算の運用含む）、プラン設計、その他サポートを実施
- ネットワーク設備を構築しMNOと接続することでサービスを実現

© MEEQ Inc.

ビジネスモデル概要



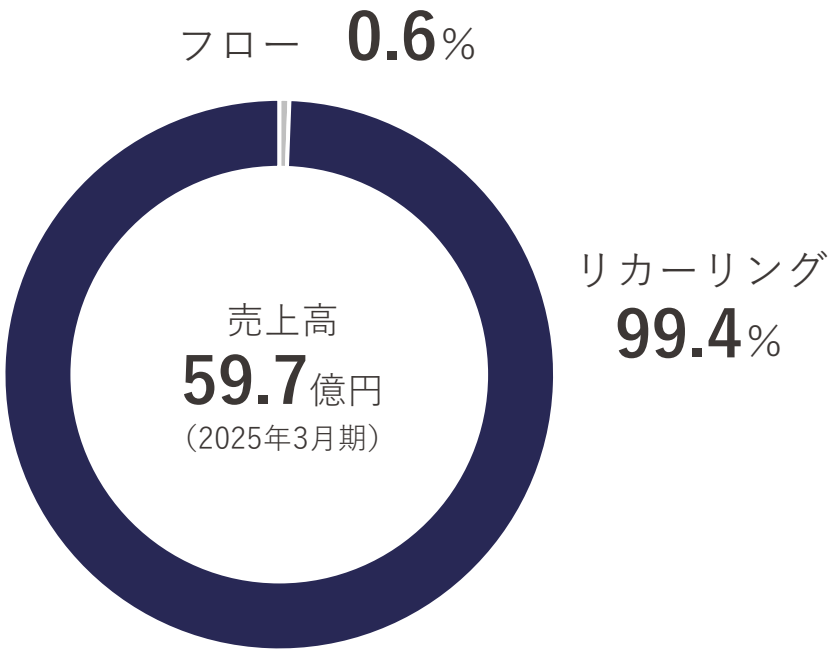
*1 相互接続性試験まで完了

© MEEQ Inc.

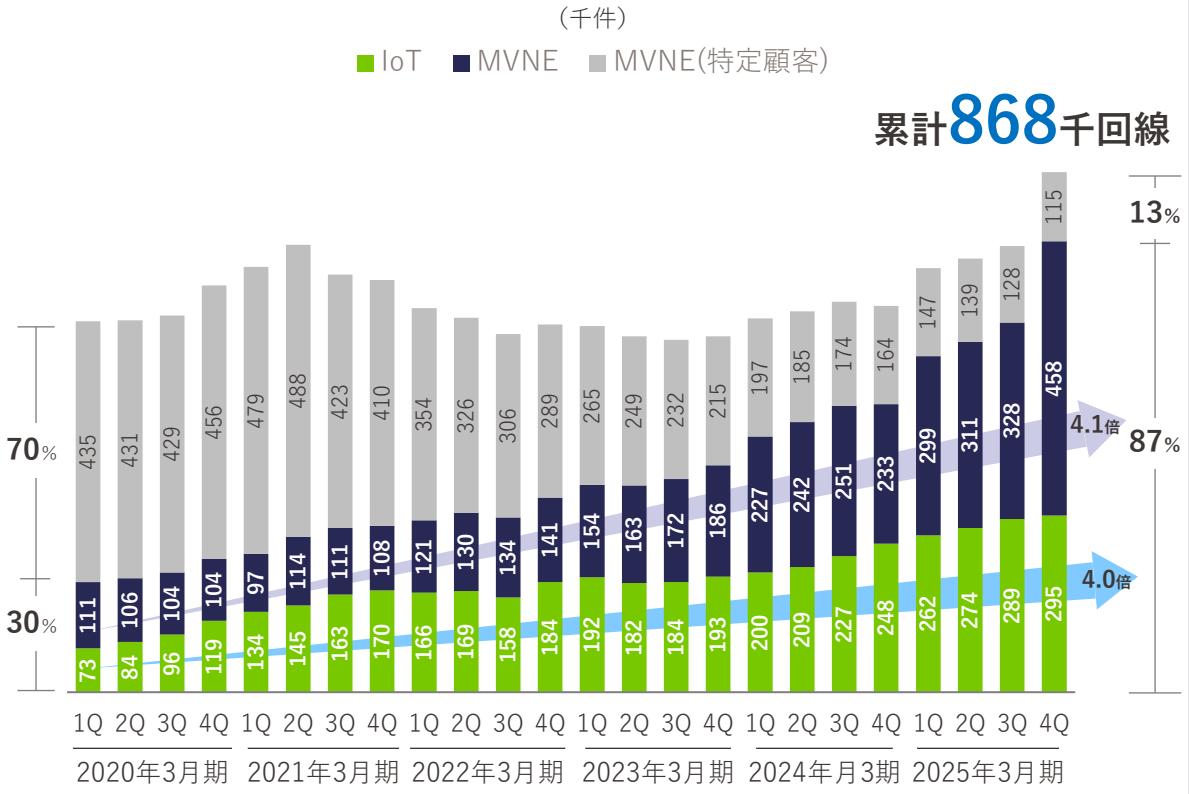
事業構造とターンアラウンド

- 売上は基本的に顧客への通信回線提供（基本的に契約回線数と利用量に応じる）により実現され、大部分がリカーリング
- IoT/DXプラットフォームサービス及びMVNEサービスへのターンアラウンドにより回線数は増加傾向
  MNO*1化し新規回線獲得を停止した特定顧客*2の今後の影響は限定的

売上高の内訳



契約回線数の推移

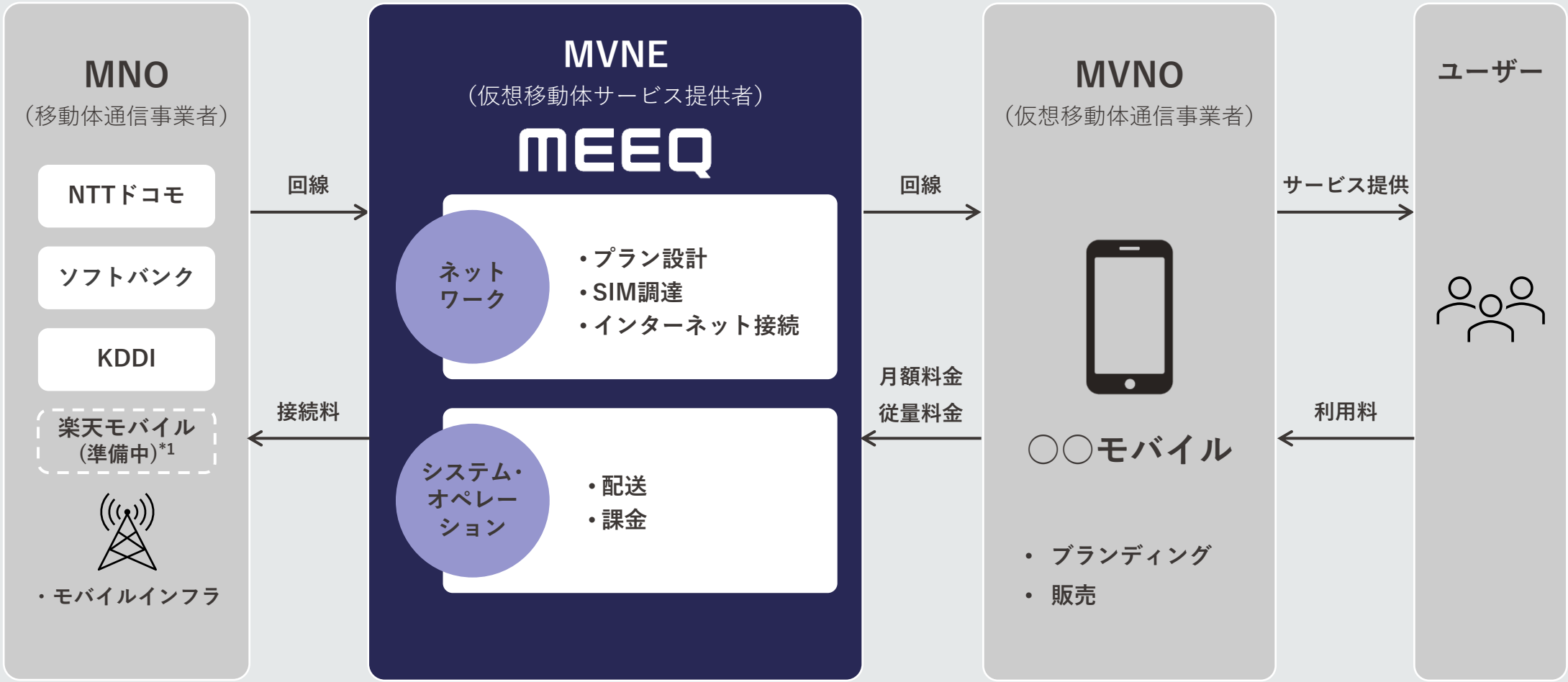


© MEEQ Inc.

*1 MNO（Mobile Network Operator）：移動体通信事業者
*2 楽天モバイル株式会社及びソフトバンク株式会社（旧LINEモバイル株式会社）

ビジネスモデル

- 3キャリア対応のMVNEとして、MVNOのモバイル通信事業立上や運用を支援
- SIM調達（キャリア調整を含む）や、プラン設計、その他サポート（新規MVNO事業参入や収益拡大サポート）を実施
- ネットワーク設備を構築しMNOと接続することでサービスを実現。MVNOの設備投資や固定費を吸収する役割も担う



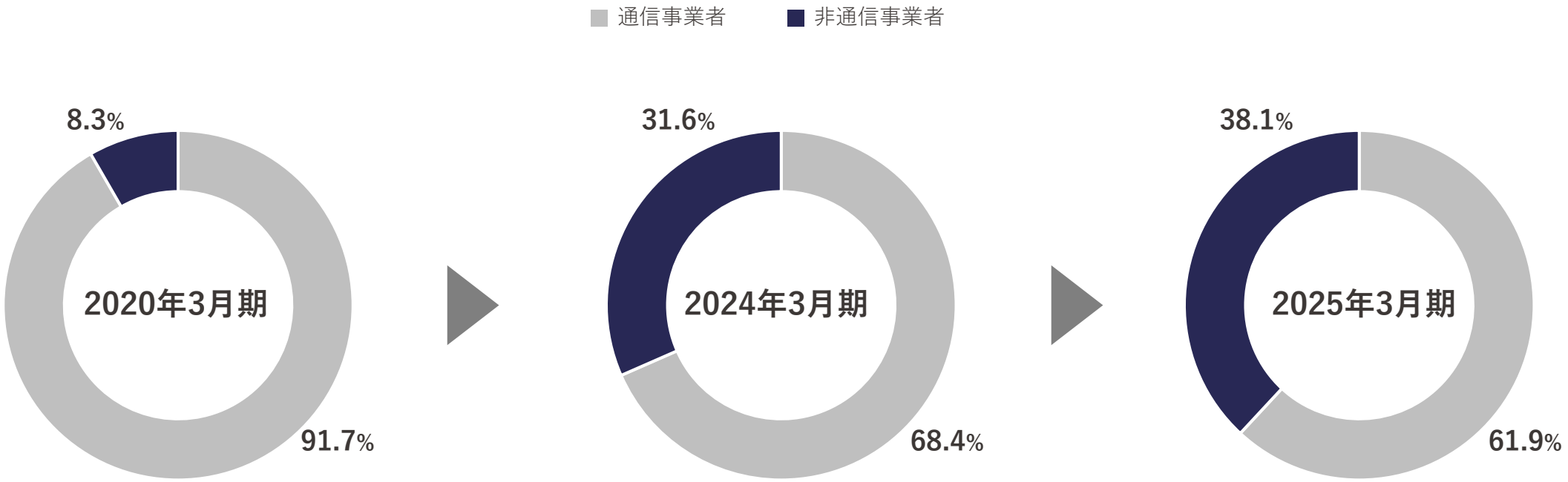
*1 相互接続性試験まで完了

© MEEQ Inc.

顧客企業の属性

- MVNEサービスの顧客企業（MVNO）は、通信事業の経験がある場合が多い。直近期では当社顧客のおよそ6割を占める
- 一方で、顧客基盤を有する企業の経済圏構築や訪日外国人向けサービス等、自社事業とのシナジー創出を目的とした非通信事業者[*1]の新規参入が急拡大している

顧客属性の変化

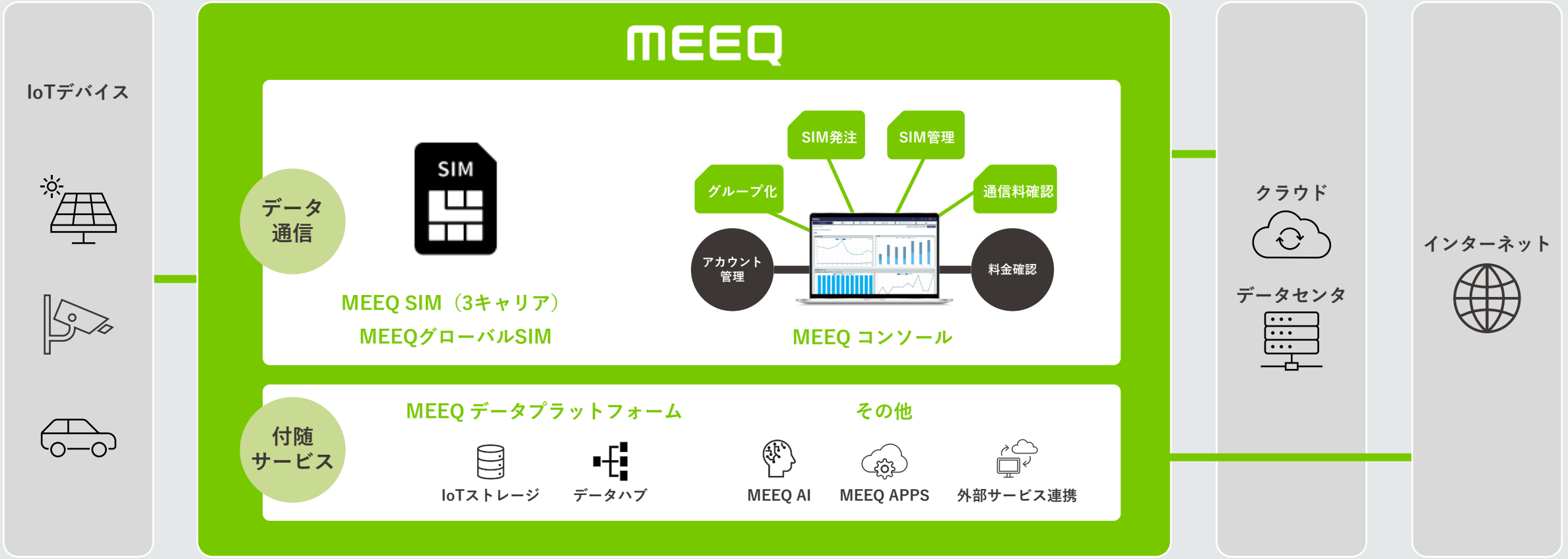


*1 MVNO事業開始までは通信事業者ではなかった顧客

© MEEQ Inc.

『MEEQ』ビジネスモデル

- 画面上で簡単に通信回線の契約（３キャリアから選択可能）、運用、管理等ができるIoTプラットフォームサービス
- IoTデータを収集・処理する「MEEQデータプラットフォーム」、蓄積したデータをAIで処理し活用する「MEEQ AI」等、IoTに関するサービスも一括提供



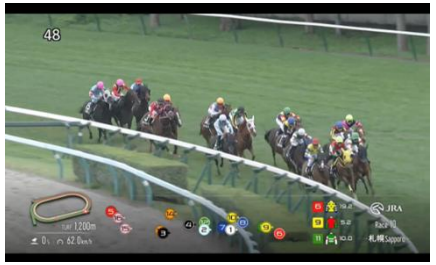
© MEEQ Inc.

MEEQ導入事例と顧客数推移

- IoT/DXプラットフォーム『MEEQ』は、多様な業種、多様なソリューションで導入
- DX浸透等を追い風に、『MEEQ』のアカウント数（顧客数とほぼ同義）は急拡大し、サービス開始後3年で7,500に到達
  直近は効率的な回線数増加を見込み、アカウント保有顧客の満足度向上に注力

主な導入事例

JRA 日本中央競馬会
競走馬トラッキングシステム

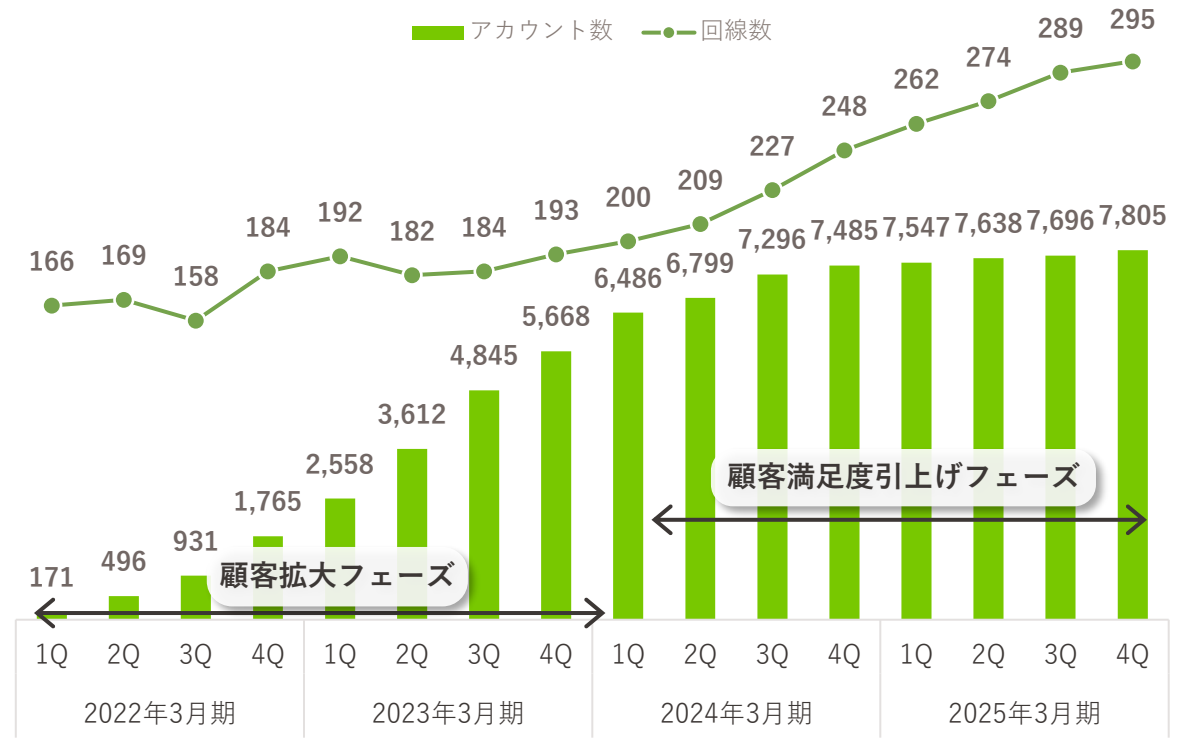


techno craft 株式会社テクノクラフト
Marshal-Ai

JIZAIE 株式会社ジザイエ
JIZAIPAD

Arealink エリアリンク株式会社
入館認証

顧客数の推移

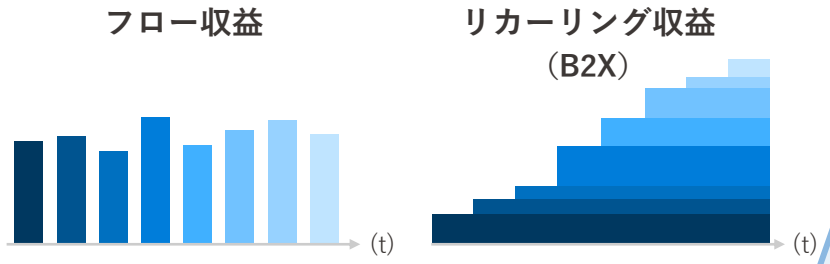


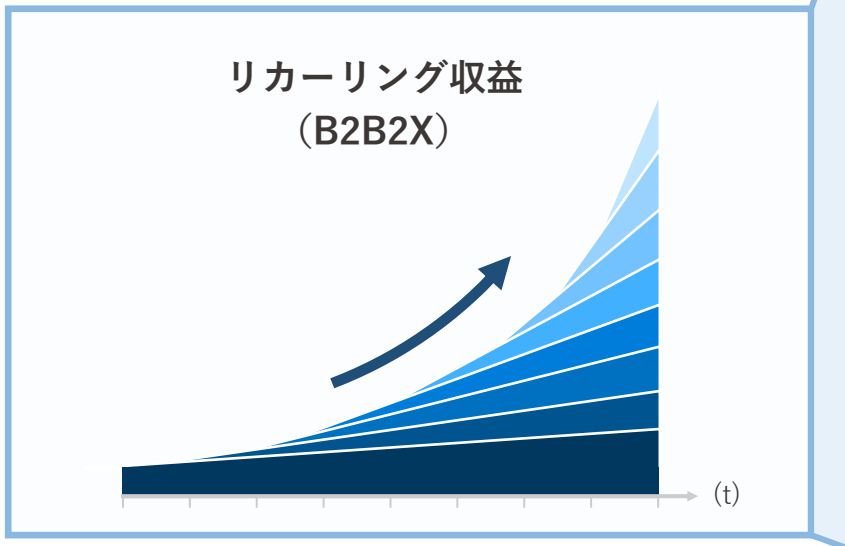
© MEEQ Inc.

既存獲得顧客の回線数拡大イメージ

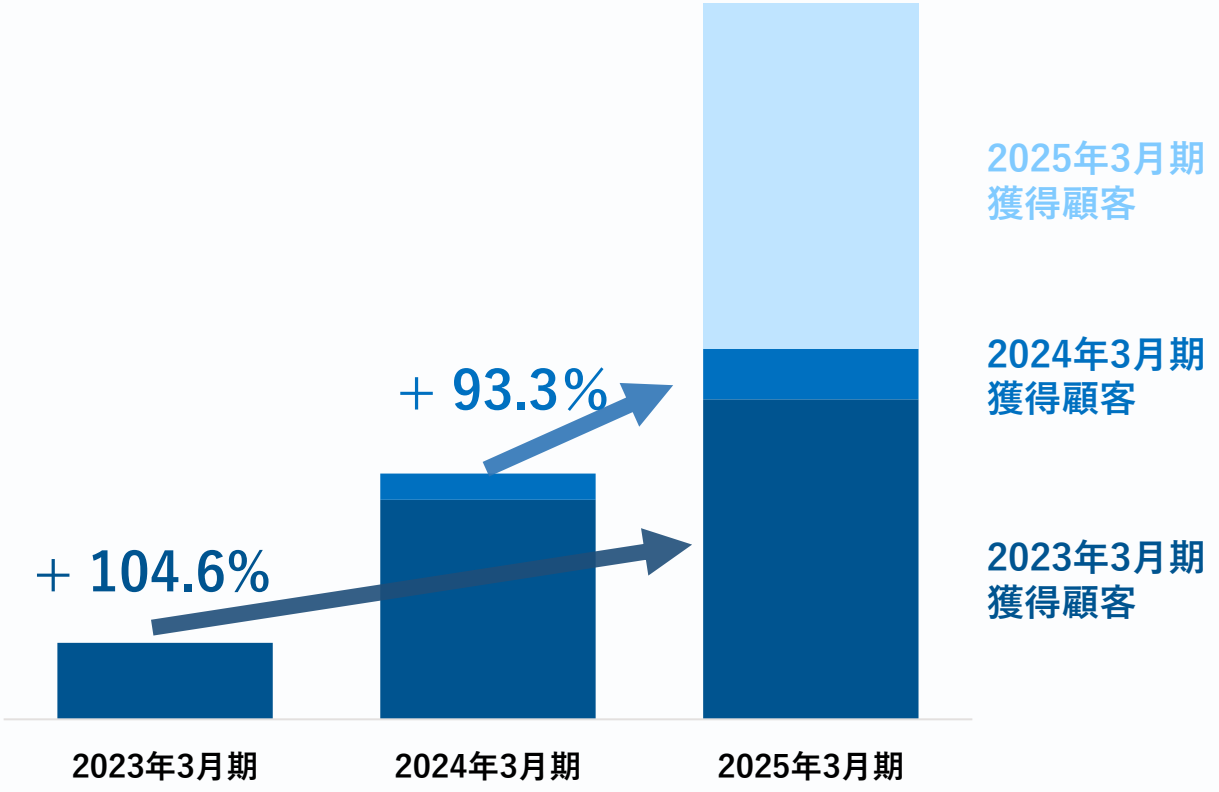
- 各事業年度で獲得した顧客が継続して事業拡大することで回線数は拡大を続けており、各事業年度から2025年3月期まで、それぞれ高い年平均成長率（CAGR）で成長している

ビジネスモデル別の収益拡大イメージ





2023年3月期以降に獲得した顧客回線数の成長実績



© MEEQ Inc.

2. 2025年3月期第4四半期業績

© MEEQ Inc.

2025年3月期第4四半期　ハイライト

- 堅調な事業進捗により、累計回線数は868千回線（前年同期比+221千回線）に到達
- 売上高は業績予想比+429百万円（7.7%増）、経常利益は業績予想比+111百万円（13.9%増）となり、いずれも2025年3月21日に発表した通期業績予想を上回って着地

事業トピックス

- カブ＆ピースが提供するKABU&モバイルの契約回線数の堅調な増加等により、累計契約回線数は221千回線増加し868千回線に到達、前年同期比34.4%増加
- ファミリーマートが導入している、CO2換気制御機器におけるCO2センサーの正常な作動を確認するための遠隔稼働監視システムに「MEEQ SIM」・「MEEQデータプラットフォーム IoT ストレージ」を提供開始

業績トピックス

- MVNE/IoTプラットフォームサービスの回線数獲得が順調に進捗し、売上は通期業績予想に対して429百万円上振れ、前年同期比11.1%増の5,974百万円
- 売上増加に加え、NW回線費用の効率的な運用等により経常利益が前年同期比16.0%増加、利益率は15.2%に改善
- リカーリング収益により安定的に売上、利益を生み出す事業基盤により、継続的な成長を実現

2025年3月期第4四半期　業績概要　PL

- 回線数獲得が順調に進捗し、売上は通期業績予想に対して429百万円上振れ、前年同期比11.1％増の5,974百万円
- 売上増加に加え、NW回線設備・帯域の効率的な運用により経常利益が前年同期比16.0%増加、利益率は15.2％に改善

（百万円）	通期実績				通期予想（2025年3月21日公表）		
	2024年3月期	2025年3月期	前年比		2025年3月期	予実比	
			増減	%		増減	%
売上高	5,375	5,974	+599	+11.1%	5,545	+429	+7.7%
売上総利益	1,694	2,155	+461	+27.2%	2,043	+112	+5.5%
売上高総利益率	*31.5%*	*36.1%*	*+4.6%*	-	*36.8%*	*△0.8%*	-
営業利益	785	929	+144	+18.4%	817	+112	+13.7%
営業利益率	*14.6%*	*15.5%*	*+0.9%*	-	*14.7%*	*+0.8%*	-
経常利益	784	910	+126	+16.0%	799	+111	+13.9%
経常利益率	*14.5%*	*15.2%*	*+0.7%*	-	*14.4%*	*+0.8%*	-
税引後当期純利益	542	633	+91	+16.7%	545	+88	+16.1%

© MEEQ Inc.

- 公募増資（2025年3月東証グロースに上場）により財務健全性が向上

（百万円）	2024年3月期	2025年3月期	
	2024年3月末	2025年3月末	増減
流動資産	3,556	5,931	+2,375
現金及び預金	2,260	4,032	+1,772
売掛金	905	1,199	+294
前払費用	335	703	+368
その他	55	△3	△58
固定資産	719	843	+124
有形固定資産	383	353	△30
無形固定資産	255	409	+154
投資その他資産	80	80	+0
資産合計	4,275	6,774	+2,499

（百万円）	2024年3月期	2025年3月期	
	2024年3月末	2025年3月末	増減
流動負債	1,054	1,652	+598
買掛金	380	451	+71
未払費用	226	283	+57
契約負債	332	568	+236
その他	115	348	+233
固定負債	101	79	△22
負債合計	1,155	1,731	+576
純資産	3,119	5,043	+1,924
資本金	10	623	+613
資本剰余金	980	1,593	+613
利益剰余金	2,120	2,753	+633
株主資本合計	3,110	4,971	+1,861
新株予約権	9	71	+62
負債及び純資産合計	4,275	6,774	+2,499

© MEEQ Inc.

- 安定した営業利益の創出、設備投資の最適化によりフリーキャッシュフローは前年同期比305百万円増
- 増加した現預金を人的資本、技術開発、ネットワーク増強等の今後の成長投資に活用しさらなる企業価値向上を目指す

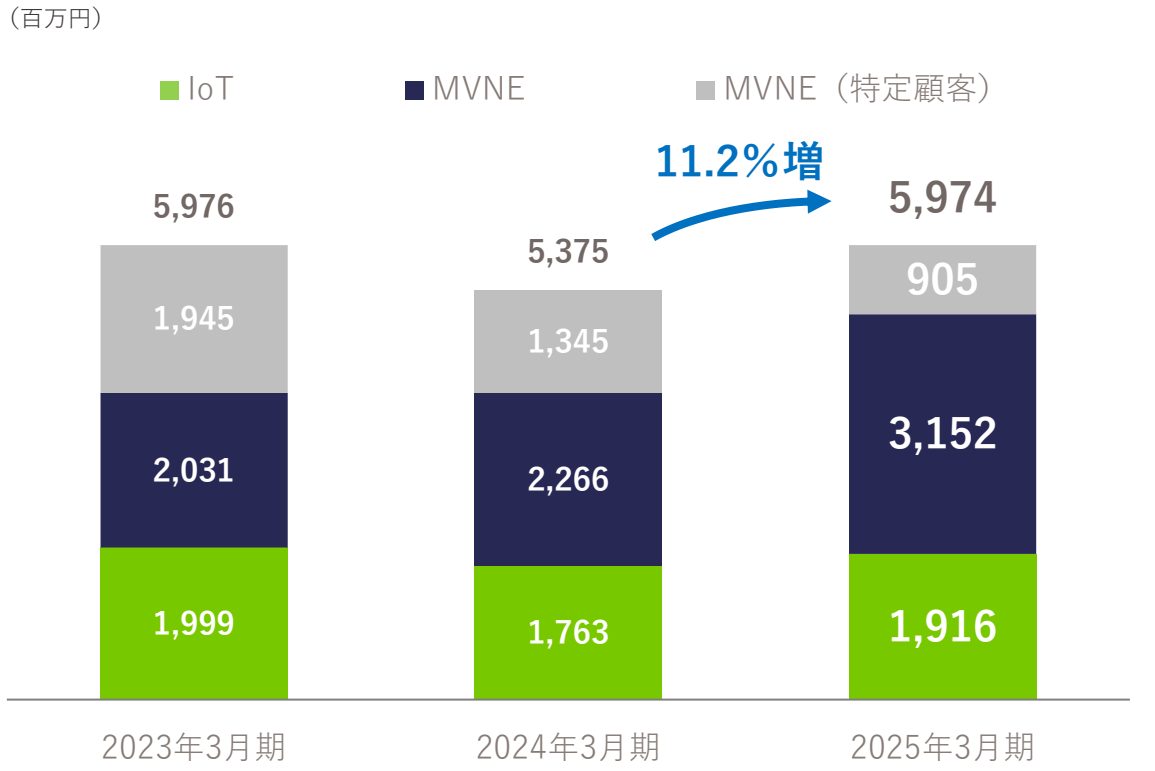
（百万円）	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 通期実績	2025年3月期 増減
営業活動によるキャッシュフロー	523	897	+374
投資活動によるキャッシュフロー	△248	△317	△69
フリー・キャッシュフロー	275	580	+305
財務活動によるキャッシュフロー	△22	1,191	+1,213
現金及び現金同等物の増減額	253	1,771	+1,518
現金及び現金同等物の期首残高	2,007	2,260	+253
現金及び現金同等物の期末残高	2,260	4,032	+1,772

© MEEQ Inc.

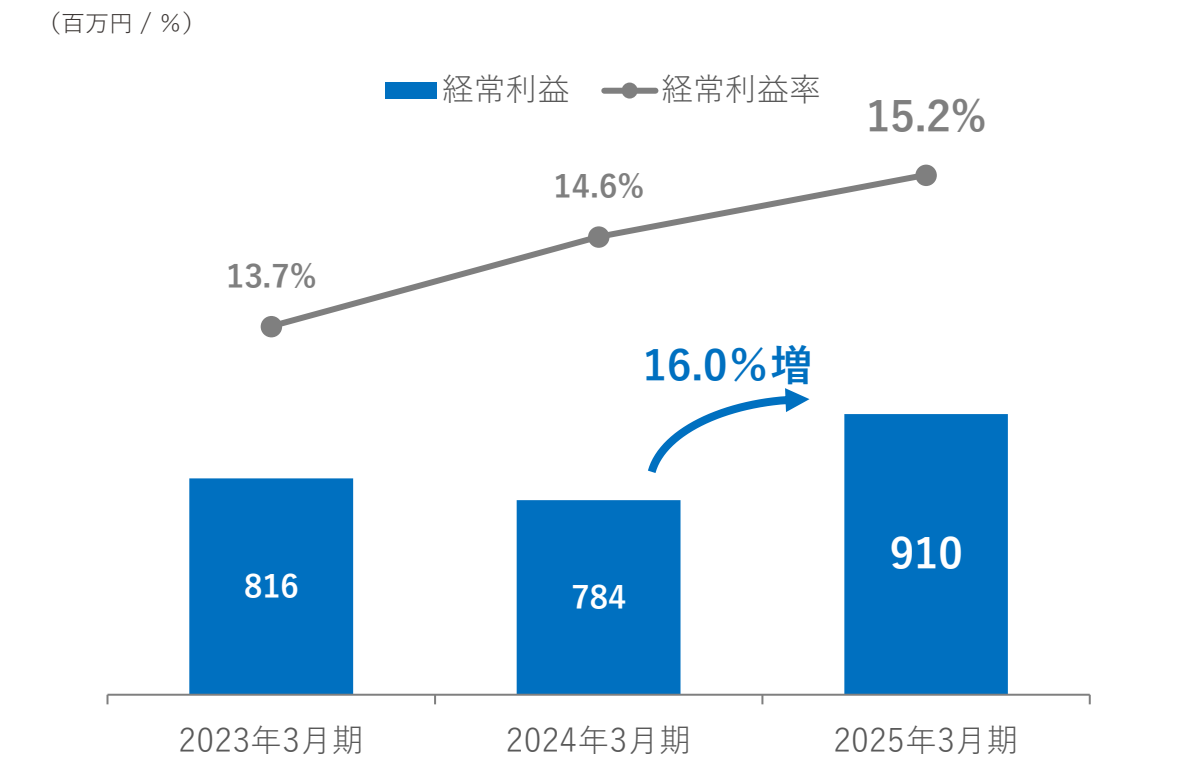
サービス別売上高・経常利益の推移

- 売上高は、MVNE・IoT回線数の増加に伴い増加基調に好転。データ接続料の低下に伴う販売単価下落や特定顧客の契約回線数減少に伴う売上高への今後の影響は限定的
- 安定的に利益を創出できる事業構造を継続

サービス別売上高推移



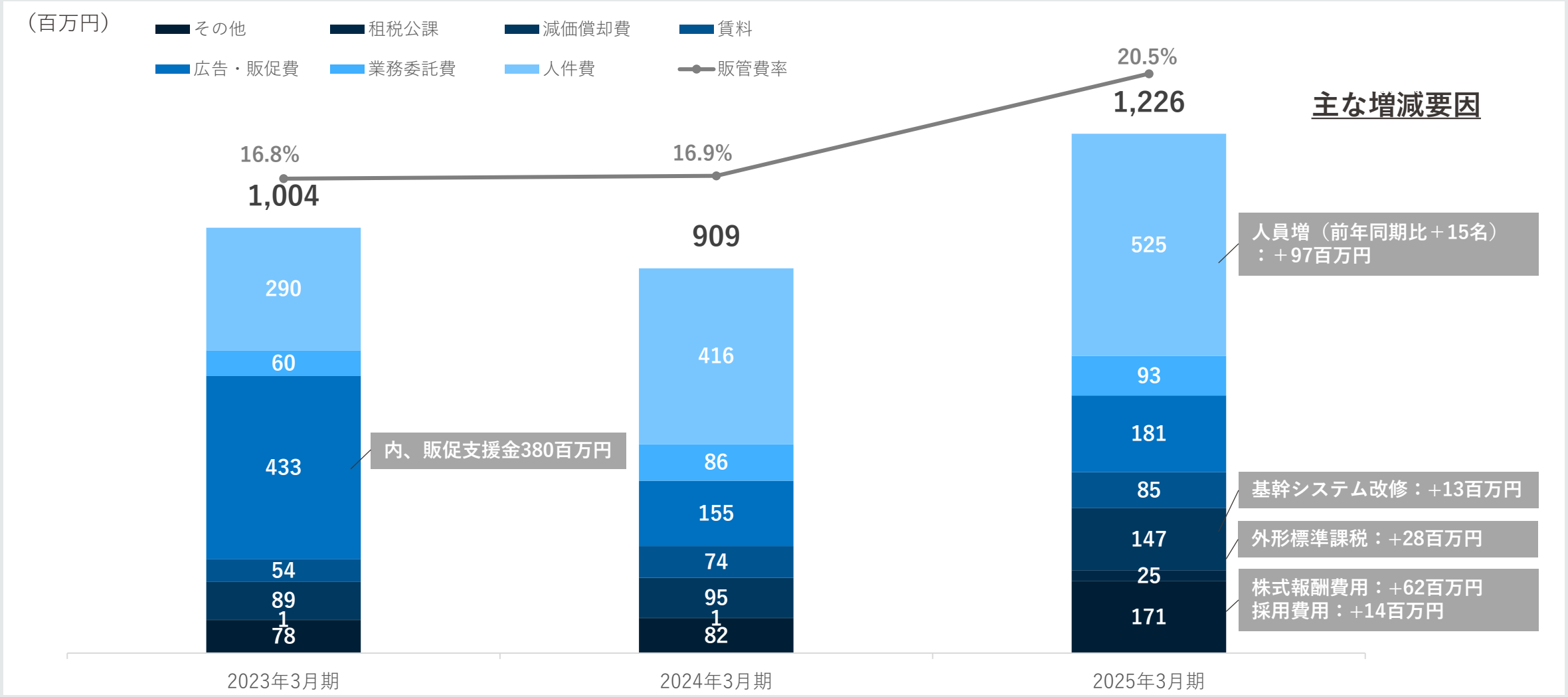
経常利益・利益率推移



© MEEQ Inc.

販売費および一般管理費の推移

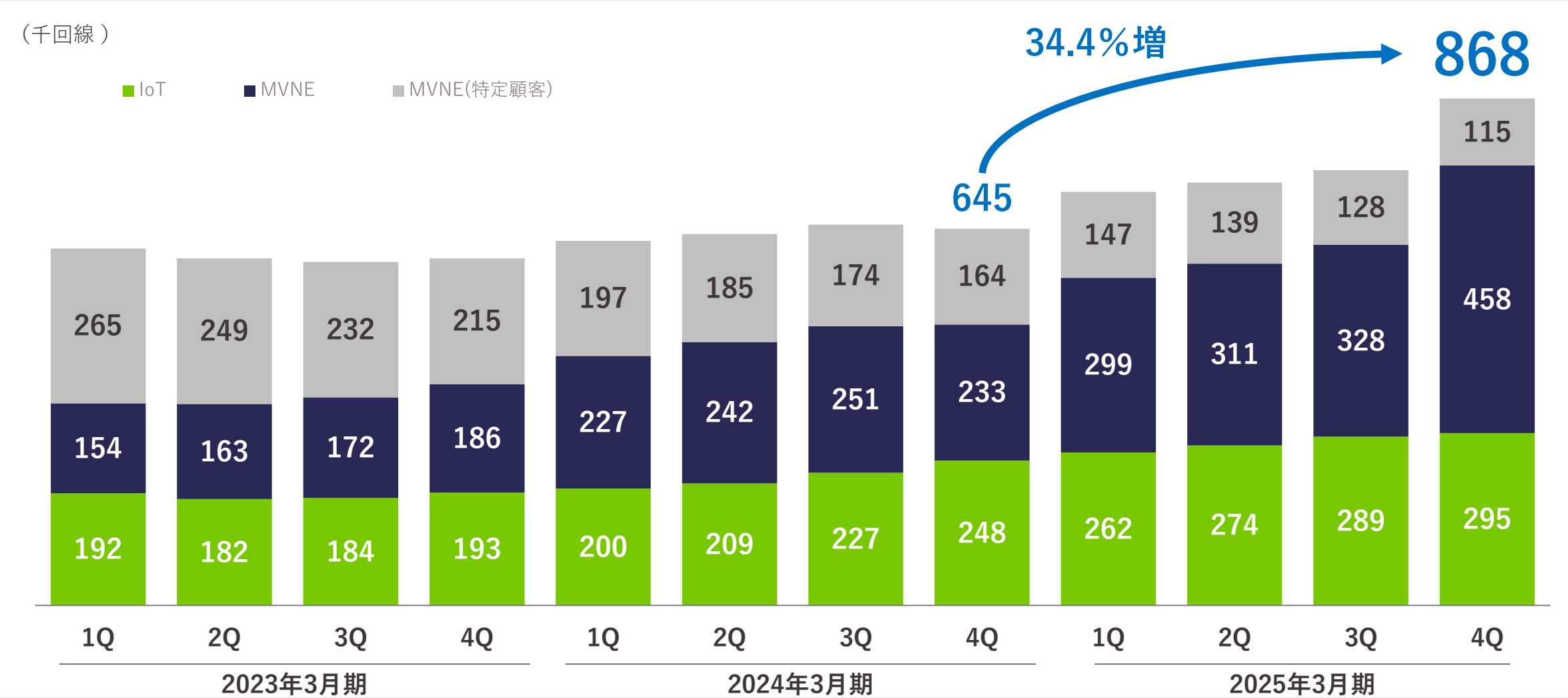
- 新株予約権交付に伴う株式報酬費用、人員拡大に伴う採用費用・人件費増、資本金増加による外形標準課税、ネットワーク基幹システムの改修に伴う費用等の影響により販管費率は上昇



© MEEQ Inc.

サービス別契約回線数の推移

- KABU&モバイルを含めた回線獲得が順調に進捗し、MVNE契約の契約回線数は前年同期比＋221千回線増
- IoT回線も様々な用途での利用が増加しており、前年同期比+47千回線増の累計295千回線に到達

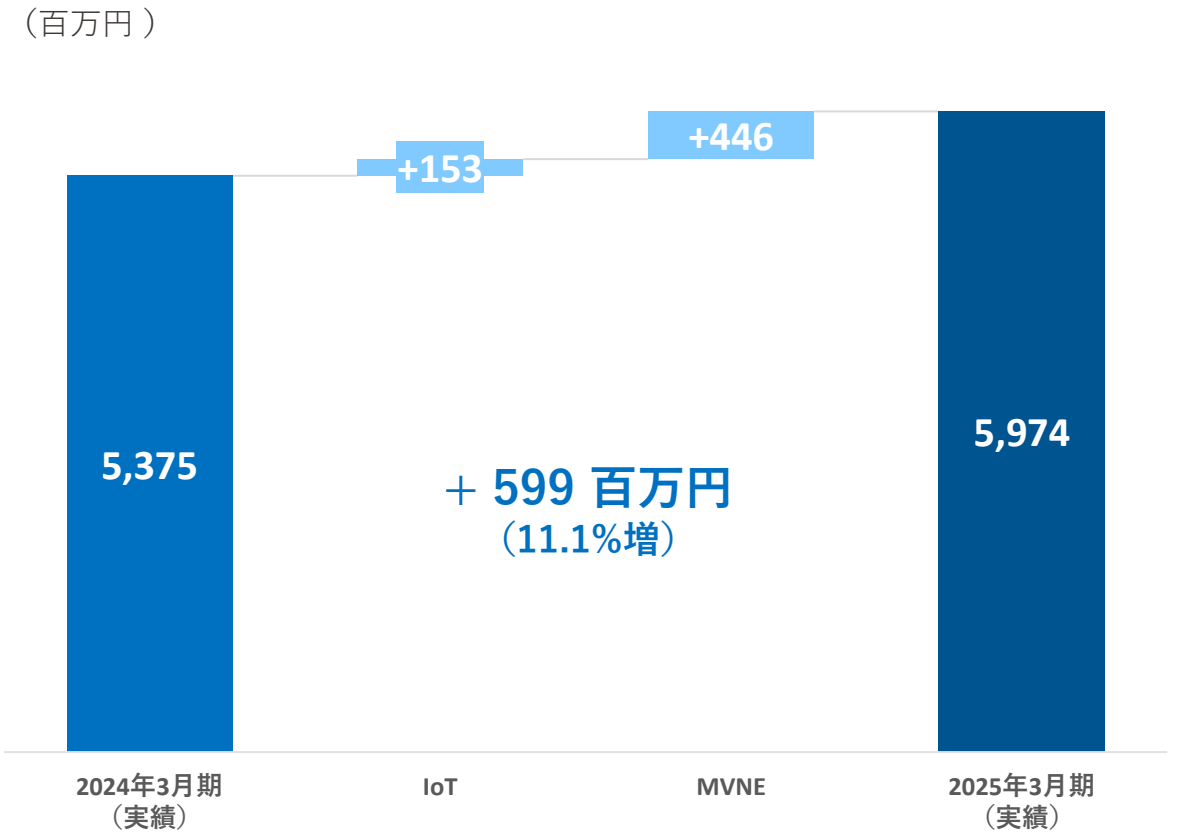


© MEEQ Inc.

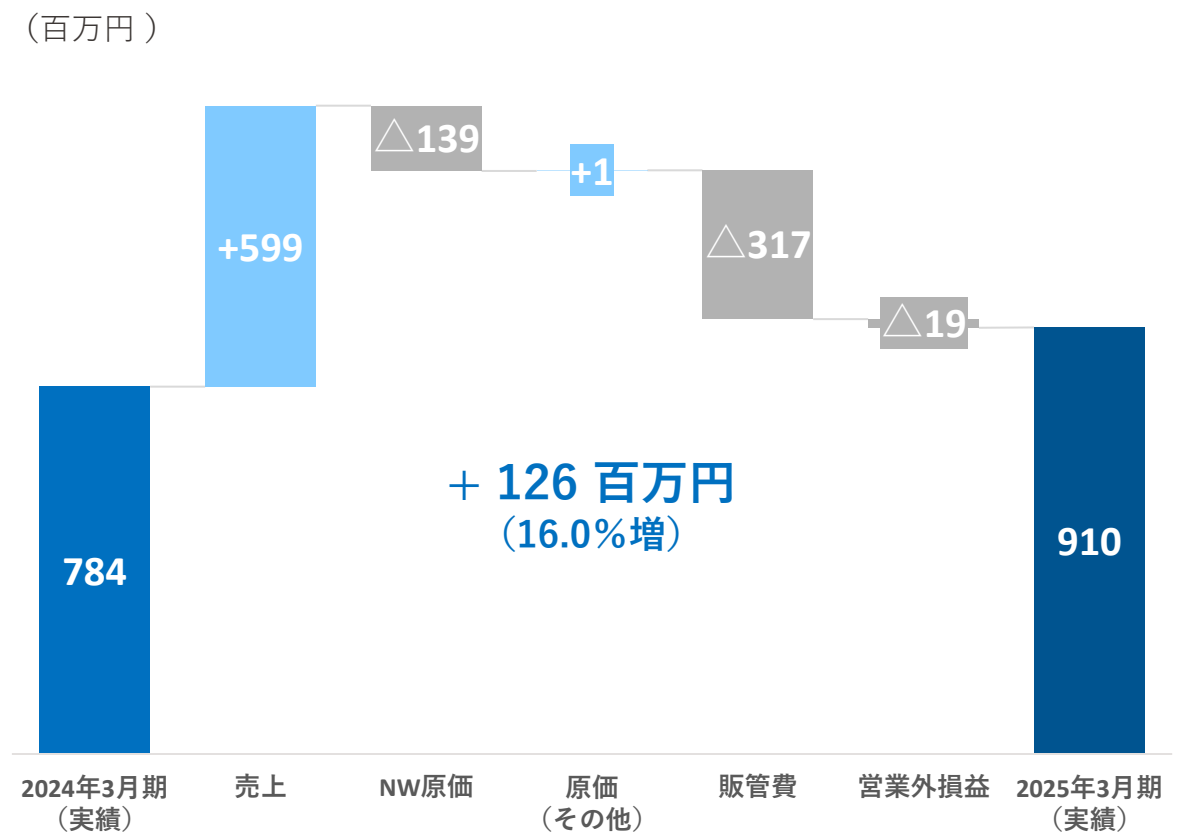
＜参考＞売上高・経常利益の増減要因（2024年3月期対比）

- 売上高は599百万円（内、IoT：153百万円、MVNE：446百万円）、前年同期比11.1%増加
- 経常利益は売上増加、NW回線費用の効率化が貢献し126百万円、前年同期比16.0%増加

売上高



経常利益

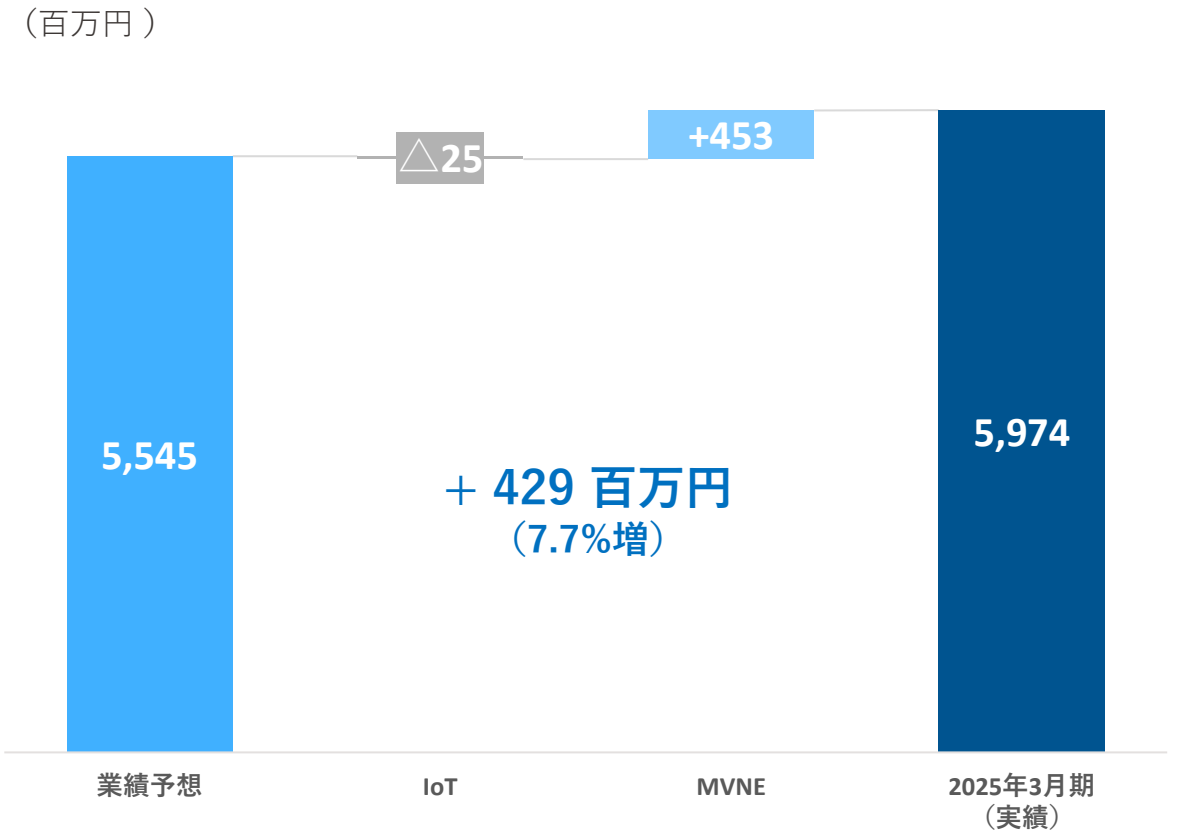


© MEEQ Inc.

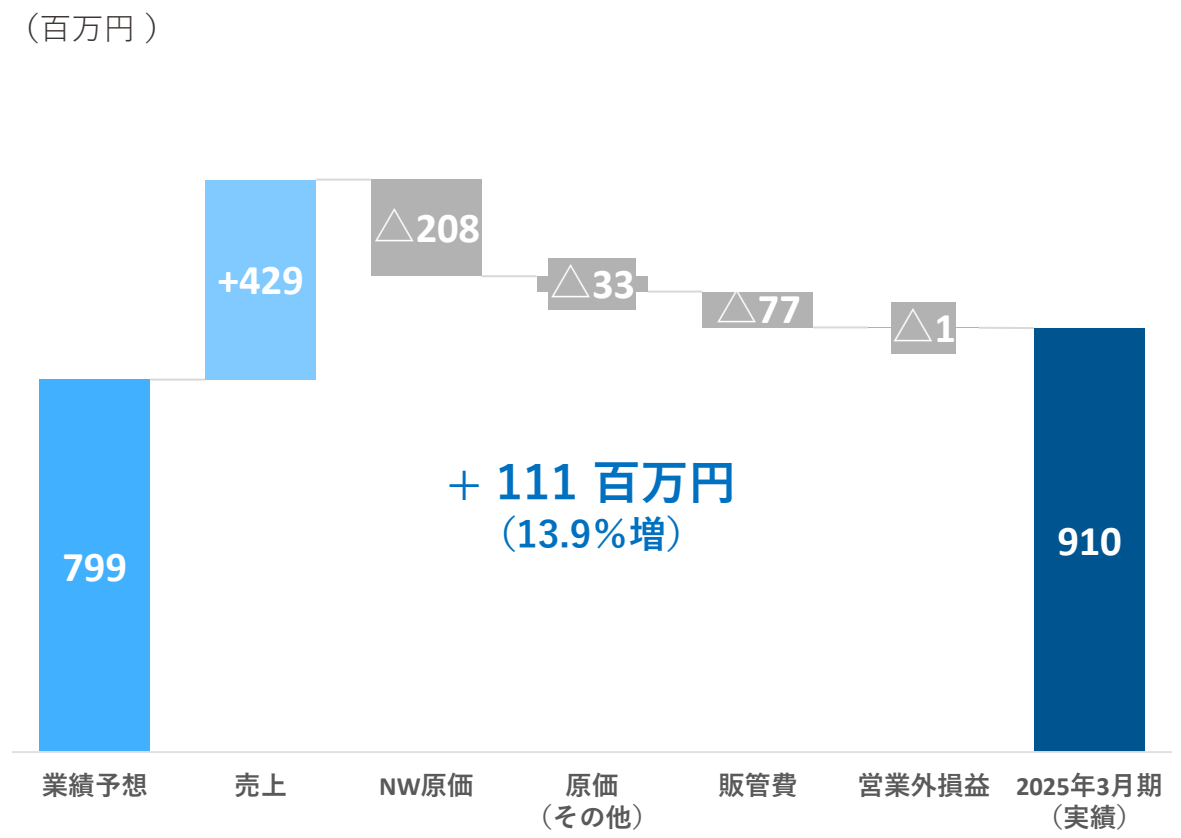
＜参考＞売上高・経常利益の増減要因（2025年3月21日公表業績予想対比）

- 売上高はMVNE回線獲得数の上振れにより対業績予想比429百万円増加
- 経常利益は主に売上増加、NW回線費用の効率化による費用削減が貢献し対業績予想比111百万円増加

売上高



経常利益



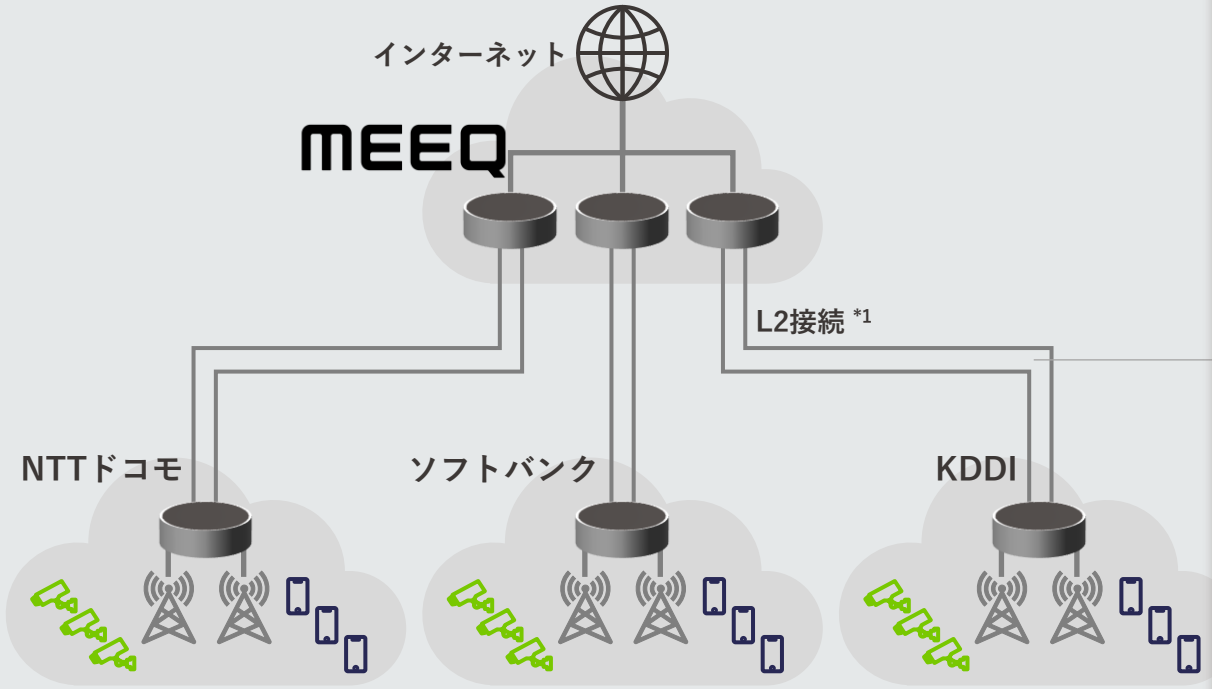
© MEEQ Inc.

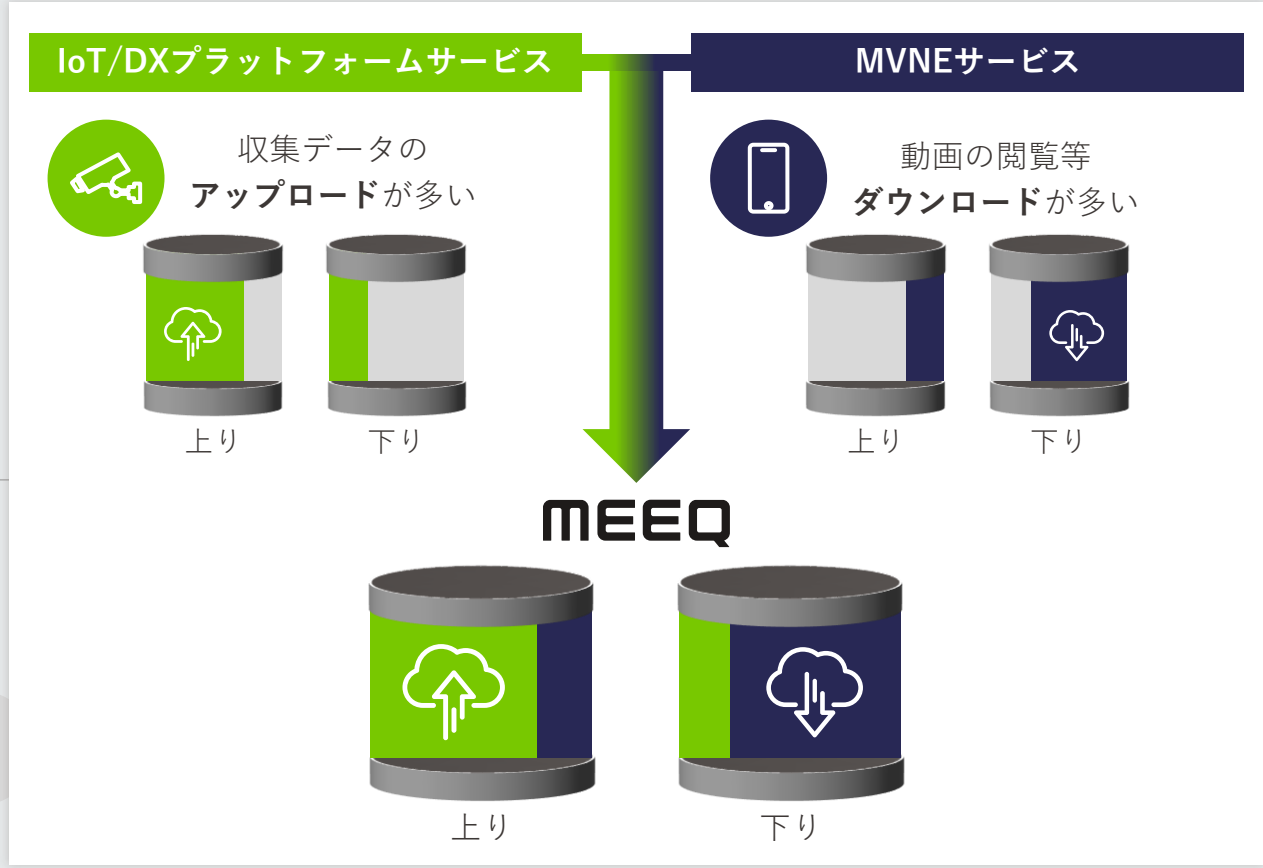
3. 特徴・強み

© MEEQ Inc.

2つの基幹サービス展開による帯域の有効活用

- 上り回線の使用割合が高い「IoT/DXプラットフォームサービス」と下り回線の使用割合が高い「MVNEサービス」の両サービスを有することで、データ接続料等の対MNOコストや設備投資の使用効率が向上
- 「IoT/DXプラットフォームサービス」における帯域追加コスト抑制が可能であり、MVNEサービス保有が他IoT企業との差別化要因となっている





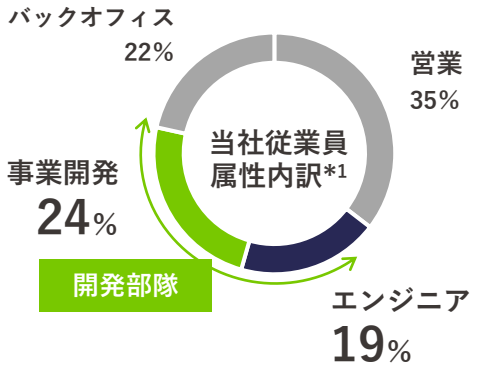
*1 レイヤー2 接続

© MEEQ Inc.

効率的な帯域運用の実現

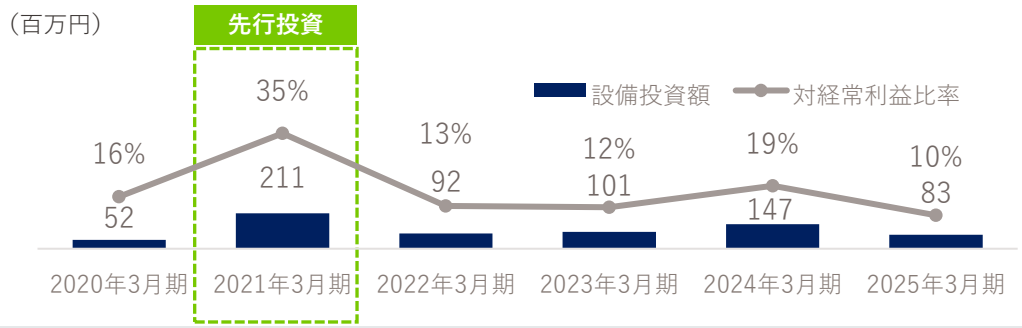
- 未来の通信量を予測しネットワーク品質維持、コスト効率化を最大限にする帯域制御を実現
- ヒト（社員の約半数を占める開発人財）、モノ（過去のトラックデータ）、
  カネ（先行投資による必要かつ十分なインフラの確保）の資産を活用して将来の通信量を予測

ヒト

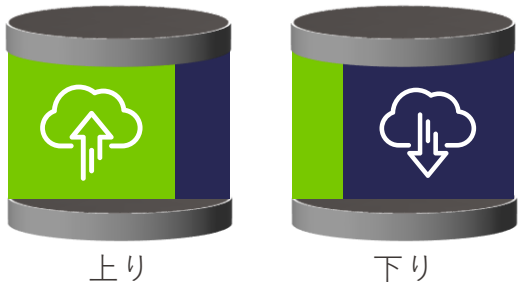


モノ

カネ



未来の通信量を予測し帯域割当の機動的変更



3キャリア対応

- NTTドコモ
- ソフトバンク
- KDDI
- 楽天モバイル（準備中）*2

© MEEQ Inc.

*1 2025/3期末時点
*2 相互接続性試験まで完了

参入障壁の高さ

- ① 通信の技術力、② 通信事業法・制度の理解、③ 顧客獲得力を併せ持つ企業は限られ、競合の数は限定的

① 通信の技術力

ネットワーク設備の
構築・運用のために必須

② 通信事業法・制度の理解

MNOとの設備の接続や業務構築の
ために必須

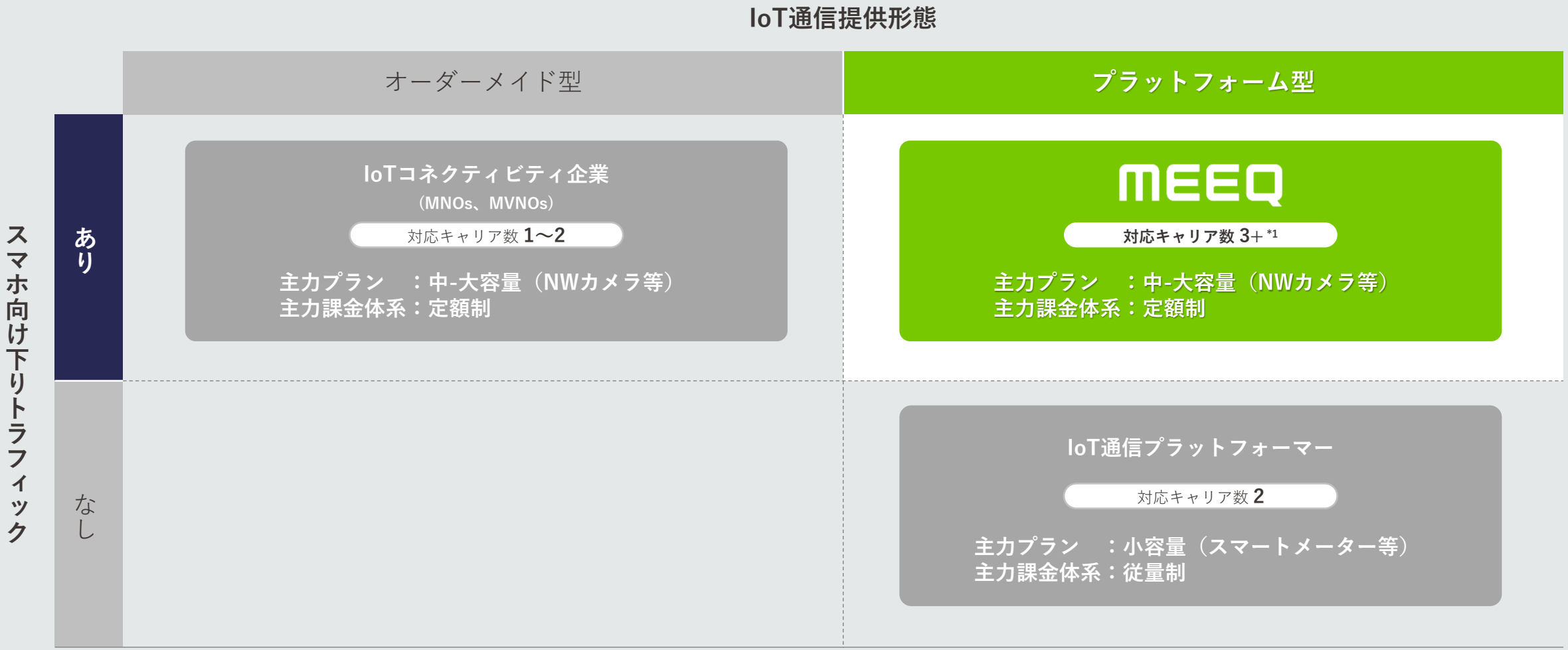
③ 顧客獲得力

少なくとも設備投資や固定費を
回収できるだけの顧客獲得が必須

© MEEQ Inc.

ユニークなポジショニング

- MVNEサービスを有する強みを活かし、比較的単価の高い中-大容量の回線をプラットフォームで利便性高く、低価格で提供



*1 4キャリア目を準備中。相互接続性試験まで完了

© MEEQ Inc.

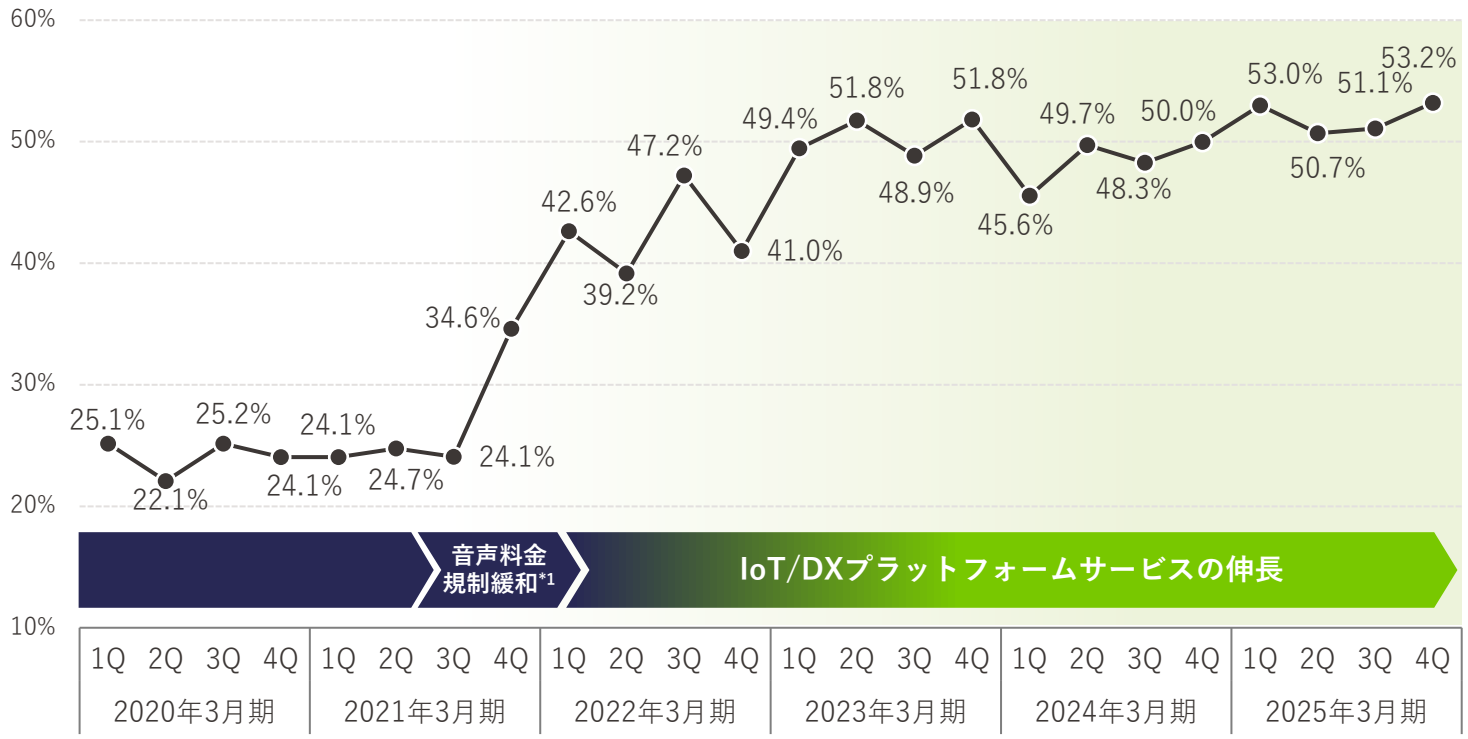
4. 今後の成長戦略

© MEEQ Inc.

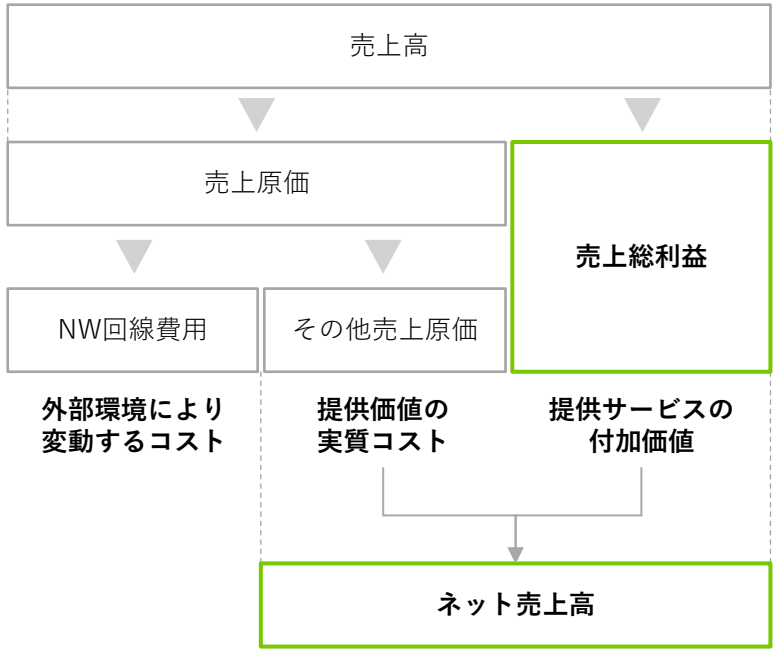
＜参考＞実質売上総利益率*推移

- 本質的な収益力を示すKPIとして、実質売上総利益率*に注目。MNOに支払うネットワーク回線費用を売上から差し引いた「ネット売上高」で「売上総利益」を除したもの
- IoT/DXプラットフォームサービスの売上比率上昇に伴い、帯域や設備の有効活用が進み実質売上総利益率は向上

実質売上総利益率推移



*実質売上総利益率 ＝ 売上総利益 ÷ ネット売上高
（売上高-NW回線費用）

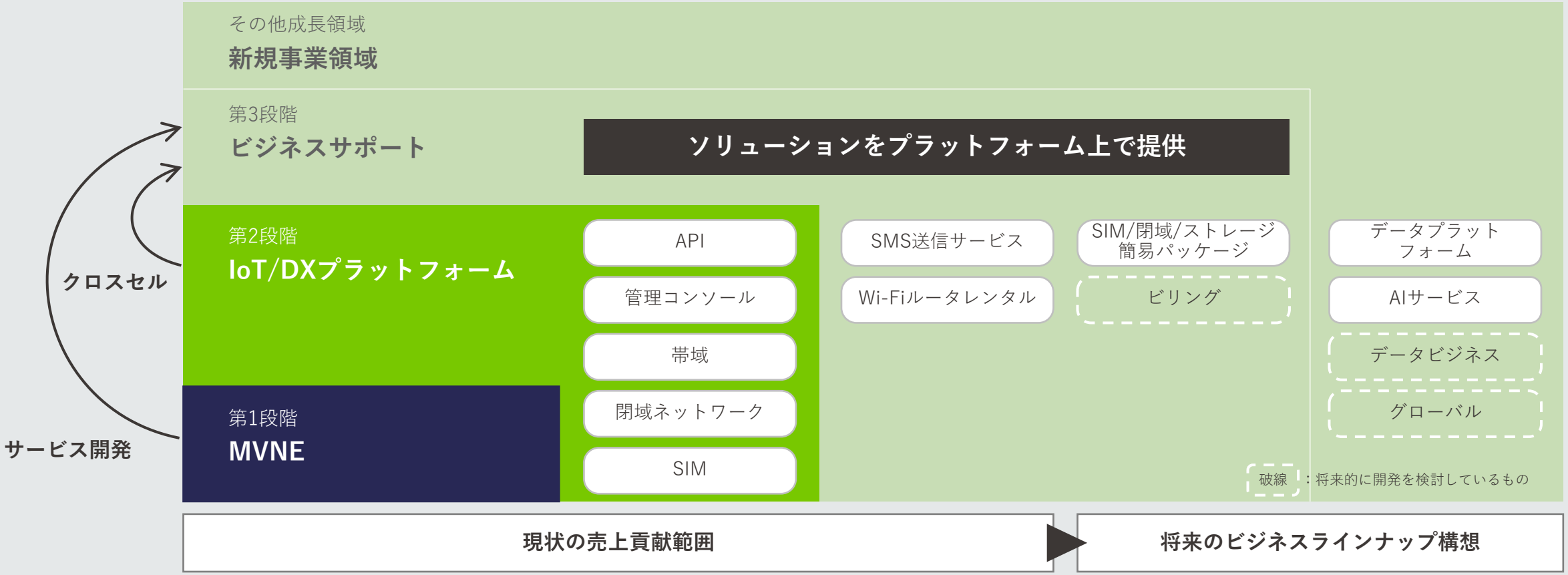


*1 プレフィックス番号自動付与機能導入による音声基本料の大幅値下げ

© MEEQ Inc.

ビジネスサポート領域のプラットフォーム化によるIoT事業への参入促進

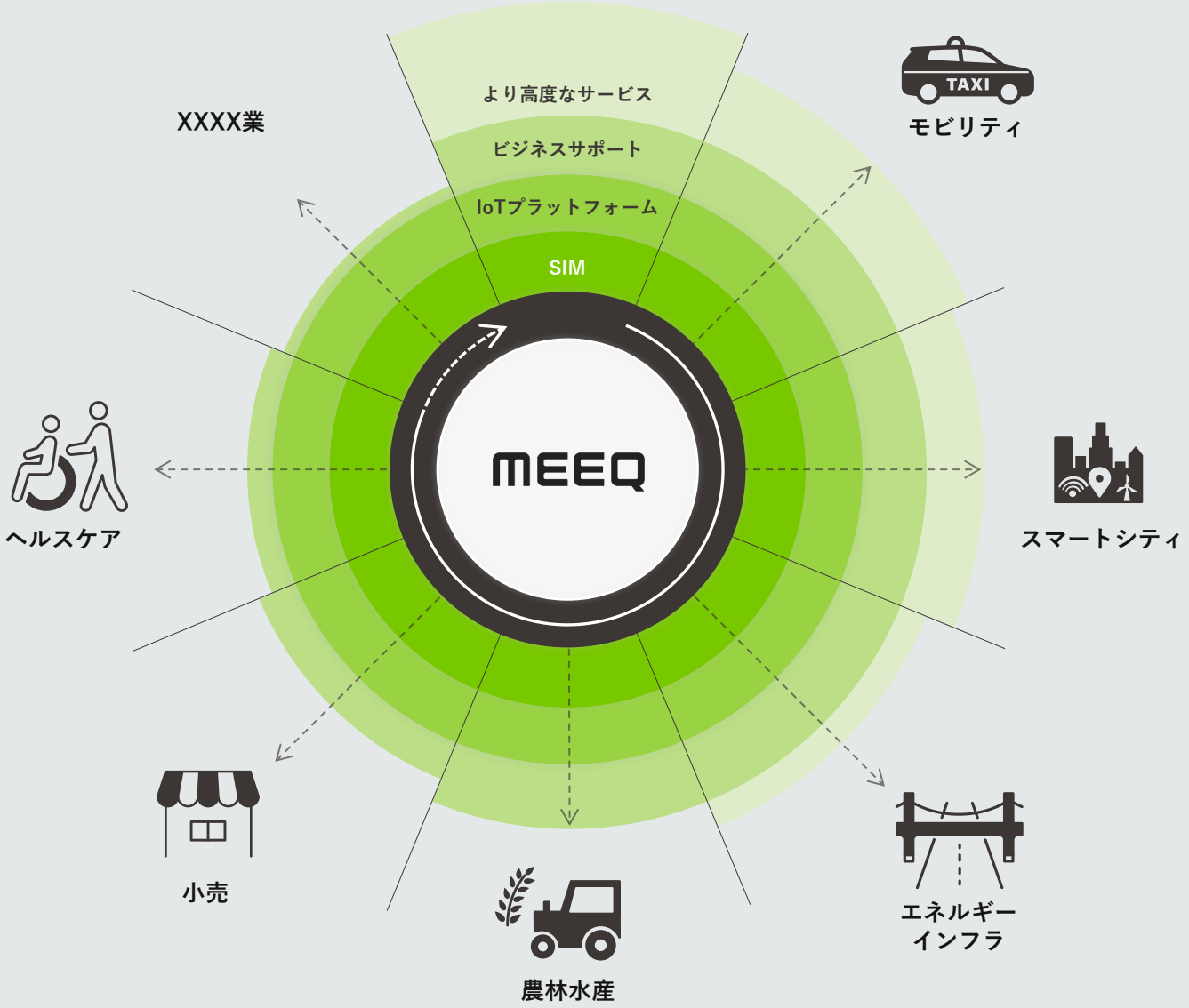
- MVNEで培ったオペレーション構築力やキャリアとの関係性を活かしてビジネスサポートサービスを開発し、IoT/DXプラットフォームとクロスセル
- IoTビジネスに寄り添い、顧客が共通的に抱える課題のソリューションをプラットフォーム上で提供



© MEEQ Inc.

業界別サポート領域の拡大と垂直展開

- 様々な業種の企業との提携関係を活かして、業界特有の垂直的なソリューションを開発、提供



提携先との連携によるプロダクト開発

- 需要が旺盛な業界の実務ノウハウ理解と業界内横展開可能な垂直的ソリューションの開発
- 提携先事業拡大に合わせたソリューションの深化、多様化

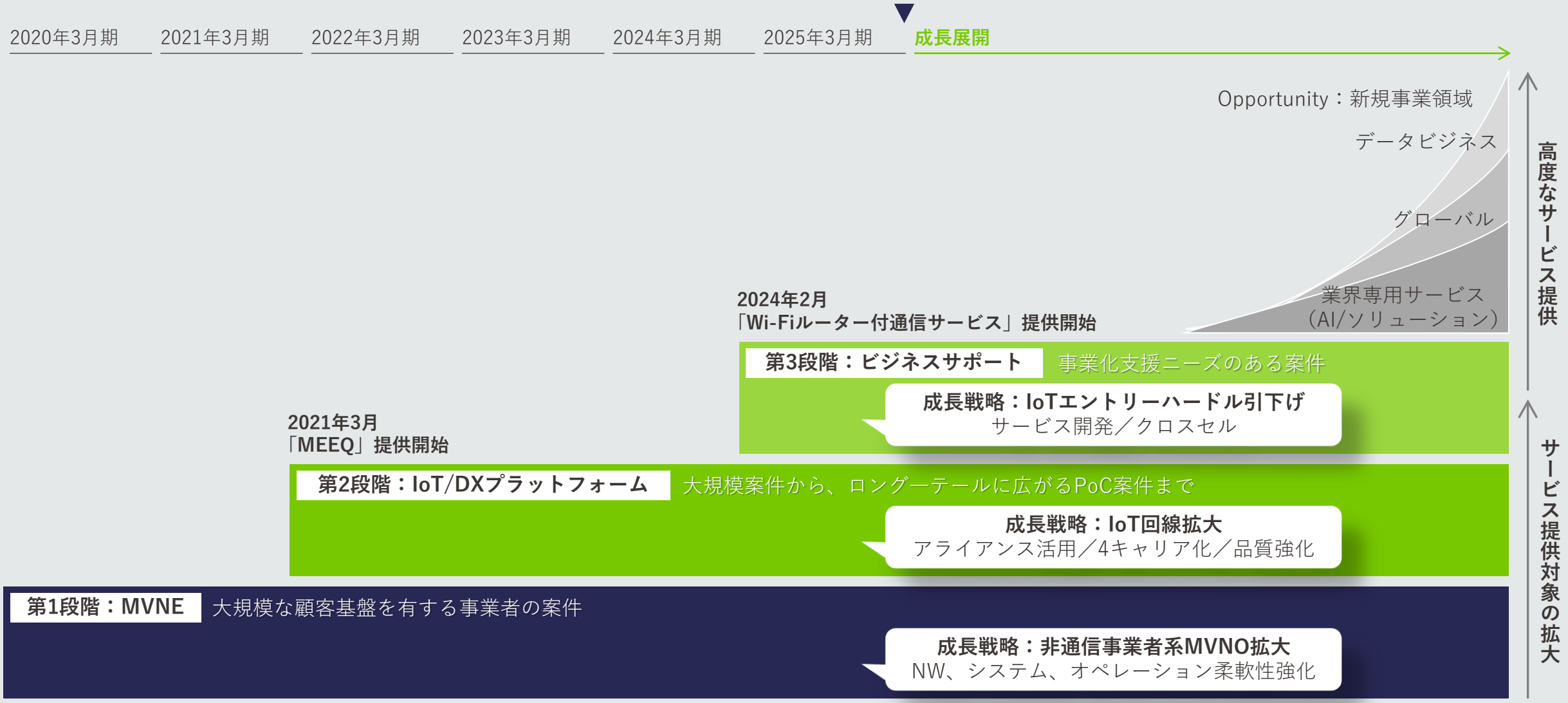
マネタイズ手段

- 当社の顧客との関係性を活かした業界内拡販
- ソリューションの深化、多様化に合わせたアップセル

© MEEQ Inc.

成長戦略のアウトライン

- **MVNEの顧客基盤、オペレーション構築力やIoT/DXプラットフォームのソリューション構築力を活かし、さらなる領域へと今後の事業領域を展開していく**



© MEEQ Inc.

アライアンス先との取り組みを推進

- 2024年10月に大阪ガス、2025年1月にファミリーマートと取り組みを開始し、本格導入に向けて順次対応中
- 今後も新たなIoT市場の展開・拡大を目指し、アライアンス先との提携を深化していく見込み

大阪ガス Daigas Group　IoTガス警報器「スマぴこ」の実証実験開始

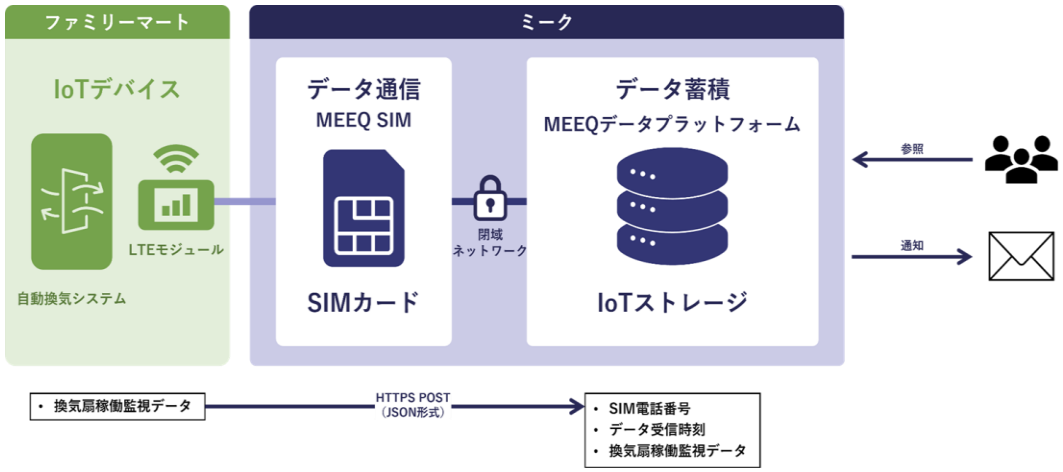
- 「スマぴこ」は、ガス漏れや一酸化炭素の検知・警報に加え、日々の暮らしに役立つ情報や防災・防犯情報を音声やメールでお知らせすることが可能
- MEEQを利用することで、Wi-Fi環境のないご家庭でもスムーズにスマぴこの実装が可能な見込み

壁掛け用

天井取付用

FamilyMart　遠隔稼働監視システムの運用開始

- ファミリーマートが導入している、CO2換気制御機器[*1]におけるCO2センサーの正常な作動を確認するための遠隔稼働監視システムに「MEEQ SIM」・「MEEQデータプラットフォーム IoT ストレージ」を提供開始

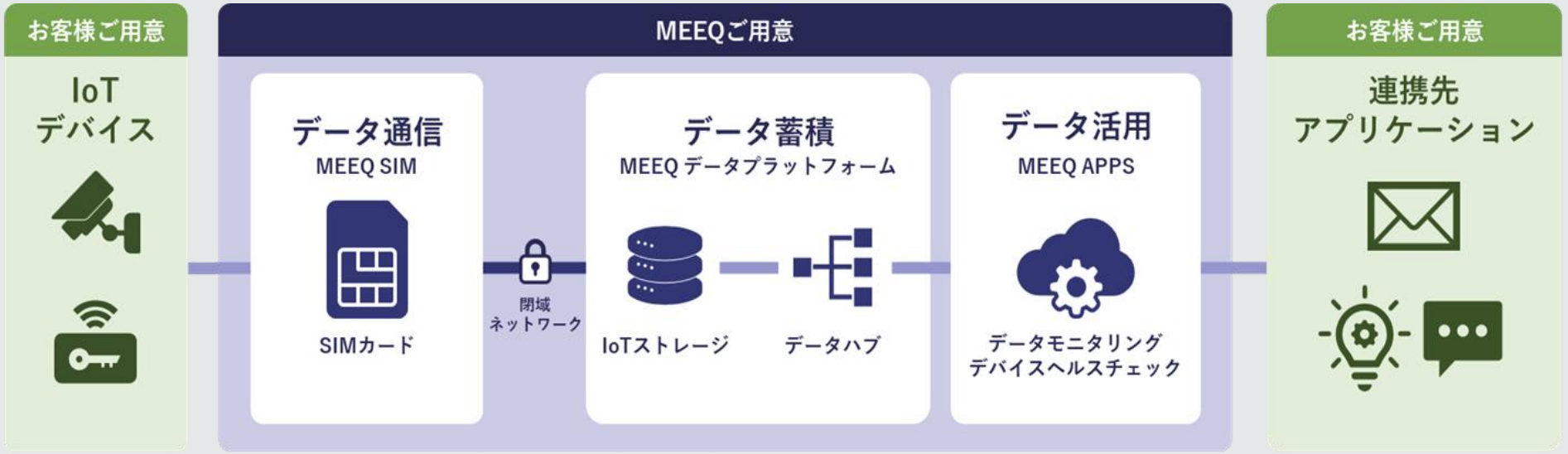


＊1「CO2換気制御」とは、店内に設置したCO2センサーで計測したCO2濃度により換気扇のON・OFFを自動に制御し、空気環境を維持しながら過剰な換気を抑制することで、空調機の負荷を減らして節電する取り組み

© MEEQ Inc.

MEEQ APPS サービス提供開始（2025年4月9日公表）

- ファミリーマートで導入した、遠隔稼働監視システムを汎用化して商用サービス提供を開始
- IoTデバイスの稼働状況を遠隔で監視し検知することで早期に設備異常を発見することが可能となる
- 今後、製造業や小売業をはじめに様々な業界への横展開を見込む



データモニタリング

IoTデバイスの稼働状況を視覚的に把握し、指定した条件に合致した場合にはメールで通知

利用例：特定の設備の温度が、異常に高くなった場合に通知
電力消費量が、大幅に増加した場合に通知

デバイスヘルスチェック

IoTデバイスの稼働が指定時間途絶した場合、デバイスの異常をメールで通知

利用例：センサーシステムの故障検知
IoTデバイスからの定期的なデータモニタリング

© MEEQ Inc.

5. 2026年3月期通期業績予想

© MEEQ Inc.

2026年3月期 通期業績予想

- 売上高はMVNE、IoT回線獲得数が堅調に伸びることにより前年比+626百万円増（対前年同期比10.5%増）となる見込み
- 経常利益は売上の増加と安定した利益を創出する事業体制を継続し、前年比+115百万円増（対前年同期比12.6%増）の見込み

（百万円）	2025年3月期	2026年3月期		
	通期実績	通期予想	前年同期比	
			増減	%
売上高	5,974	6,600	+626	+10.5%
営業利益	929	1,025	+96	+10.3%
営業利益率	*15.5%*	*15.5%*	*+0.0%*	-
経常利益	910	1,025	+115	+12.6%
経常利益率	*15.2%*	*15.5%*	*+0.3%*	-
税引後当期純利益	633	700	+67	+10.6%

© MEEQ Inc.

6. Appendix

© MEEQ Inc.

● MVNEサービスに加えて、IoT通信領域での事業拡大と更なる発展を目指し設立

2013
ソニーネットワークコミュニケーションズ（株）がMVNE開始

2019

ソニーグループ(株)の100%連結子会社として当社設立

IoT/DXプラットフォームサービス

- NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク（3キャリア）に対応したIoT向けデータSIMの提供開始

MVNEサービス

- MVNEサービスをソニーネットワークコミュニケーションズ（株）より事業承継

2021

IoT/DXプラットフォームサービス

- 法人向けIoT通信回線プラットフォーム『**MEEQ**』の提供開始
- 国際ローミング*1 対応SIMの提供開始

MVNEサービス

- 5G通信に対応した3キャリア回線の提供開始

2022

IoT/DXプラットフォームサービス

- IoTデータ活用によるDX推進「**MEEQ AI**」サービスの提供開始
- 「MEEQ SIM」、NTTドコモとKDDI回線の5G通信対応オプションを提供開始
- 企業/行政機関/自治体のDX推進、IoT向け通信回線の管理・運用を簡便化する「**MEEQ API**」サービスの提供開始

2023

MVNEサービス

- eSIM（NTTドコモ回線）の提供開始

2024

IoT/DXプラットフォームサービス

- IoTサービスの運営をサポートする『MEEQビジネスツールズ』の提供を開始

2025

東京証券取引所グロース市場上場

IoT/DXプラットフォームサービス

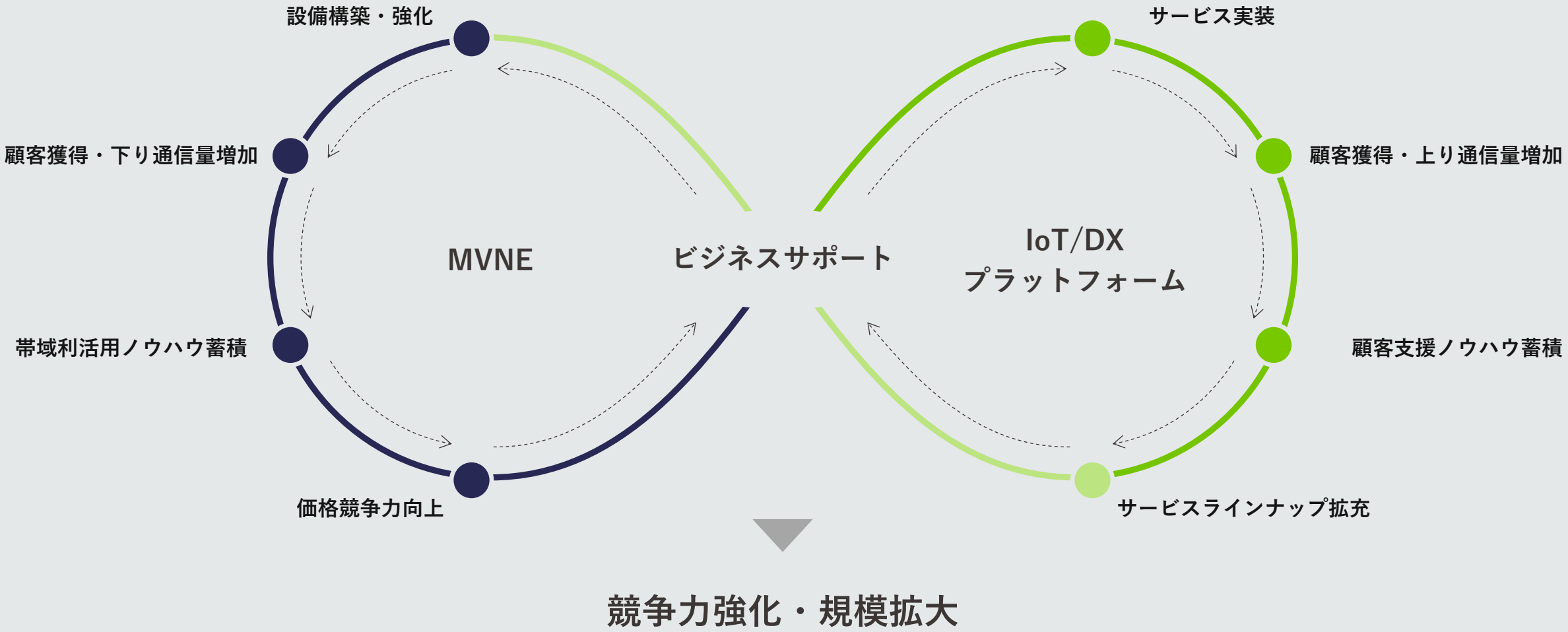
- 閾値・死活監視を可能にする「MEEQ APPS」を提供開始

*1 国内契約のモバイル回線を海外で利用する方法

© MEEQ Inc.

持続的成長を実現するスパイラル

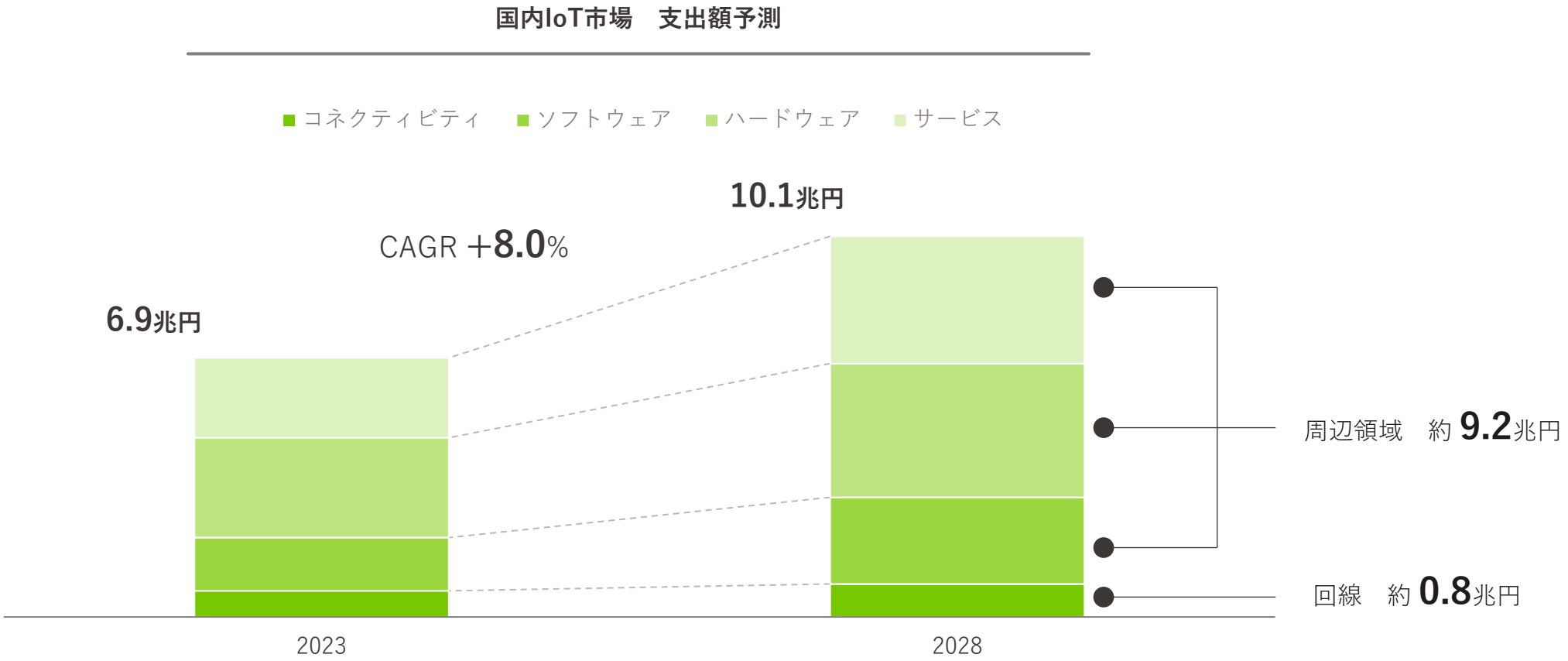
- MVNE、IoT/DXプラットフォーム、ビジネスサポートの３つが好影響を循環し、持続的な成長を実現



© MEEQ Inc.

国内IoT市場

- 国内IoT市場は、2023年～2028年の年間平均成長率8.0%で成長し、2028年には10.1兆円に達するとの予測
- 回線提供を通じ業界横断的に顧客数を拡大した先に、ソフトウェア、ハードウェア、サービス等の広大な周辺領域が存在



出所：IDC Japan「国内 IoT 市場 産業分野別 テクノロジー別予測アップデート、 2024 年～ 2028 年 」

© MEEQ Inc.

マネジメントチーム

代表取締役　執行役員社長
峯村　竜太

東京工業大学（現東京科学大学）大学院社会理工学研究科修士課程修了。通信系のスタートアップ企業を経て2011年にソネットエンタテインメント株式会社（現ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社）へ入社。同社にてNURO事業、MVNE事業等の立ち上げに従事。2019年に当社設立、代表取締役に就任。

執行役員
小早川　知昭

東京大学大学院工学系研究科修士課程修了、米国コロンビア大学大学院経営学修士課程修了。日本電信電話株式会社、ベイン・アンド・カンパニー、日本ベリサイン株式会社（現 デジサート・ジャパン合同会社）、ソニー株式会社を経て、当社入社。IETFでのPlug and Play IPsecの提唱、VeriSign MDMの開発と事業化、ソフトウェア開発者向けSaaSであるRocro株式会社の設立・代表取締役等、テクノロジーとその事業化に一貫して取り組む。著書に「IPsec徹底入門」、共著に「インターネットルーティング入門」、「IPv6実践ガイド」。

取締役　執行役員副社長
細井　邦俊

通信系システムエンジニアとしてキャリアをスタートした後、英国系通信事業者および大手国内通信事業者にてインターネットサービスやデータセンター事業、通信系サービスの企画や立上げに従事し、2007年にソネットエンタテインメント株式会社（現ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社）に入社。法人サービス事業、NURO事業およびモバイル事業を経て、当社設立とともに取締役副社長に就任。電気通信主任技術者、第一級陸上無線技術士、1級電気工事施工管理技士。

執行役員
宮内　祐輔

ネットワークエンジニアとしてキャリアをスタートし、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社では法人企画やMVNE事業に携わった後、当社入社。当社創業メンバーとして、MEEQサービスの立ち上げと事業拡大に従事。

監査役（常勤）
桒山　千勢

一橋大学法学部卒業。生命保険会社にて証券アナリスト業務に従事した後、監査法人に入社し、主に製造業、小売業、ITサービス業における会計監査及び内部統制監査に従事。2015年より上場企業において社外役員を務める。2022年当社常勤監査役に就任。公認会計士、システム監査技術者。

執行役員
安井　允彦

東京大学法学部卒業、カリフォルニア大学バークレー校 LL.M.コース修了。アンダーソン・毛利・友常法律事務所、JPモルガン証券株式会社、Sherman & Sterling法律事務所、ソニーグループ株式会社、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社にて、主にM&A、キャピタルマーケッツ（IPO、グローバルオファリング等）、経営企画業務に従事した後、当社入社。旧司法試験合格（59期）、ニューヨーク州弁護士。

© MEEQ Inc.

主な事業等のリスク

項目	主要なリスク	発生可能性	影響度	発生する可能性のある時期	リスク対応策
回線・帯域・設備の調達及びコストについて	インターネット上では帯域を多く利用するリッチコンテンツが急激に増加しており、利用者一人あたりのデータ利用量は急激に増えております。また、リモートワーク・Web会議等の利用が定着したことで、家庭での通信に対する需要が増えたことにより、インターネット業界全体で、帯域の不足が生じる可能性があると考えております。 巨額の設備投資が必要となるような技術革新等が進んだ場合には、当社の事業運営及び拡大が制約され、調達の遅れやコスト増加により、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	小	大	特定時期 なし	回線・帯域調達の効率化やデータの最適化を含めた高効率のネットワーク運用を行うなどの努力を行い、また、長年培ってきた技術力を最大限に活かし、これらの環境に対応すべく努めております。
特定の仕入先への依存について	モバイルIoT支援事業を運営するにあたり、複数の携帯電話事業者からモバイル通信網を調達しています。また、ネットワークに使用するルータ等の機器及びサービス提供や事業運営に利用するソフトウエアのいくつかの製品を購入先である第三者に依存しています。特に、モバイル通信の仕入のうち、株式会社NTTドコモからの仕入が70%以上（2024年３月期実績）となっております。 何らかの要因により通信回線、機器及びソフトウエアの調達に支障が生じた場合は当社の事業運営に影響を与える可能性があるほか、将来において回線調達コストの上昇が生じた場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	小	大	特定時期 なし	調達先と良好な関係を維持するとともに、事業拡大や効率的なネットワーク運営等を踏まえた調達先の拡大等、通信回線の安定調達を推進していく方針であります。
システム障害について	サイバーアタック、システム又はハードウェアの不具合、電力会社の電力不足や大規模停電、想定したレベルをはるかに超える地震、台風、洪水等の自然災害、戦争、テロ、事故等、予測不可能な事態によってシステム障害が発生した場合には、当社の信用が棄損し、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	中	大	特定時期 なし	当社の利用するネットワーク回線及びデータセンターは、迂回経路を確保した冗長構成、大規模地震に耐えられる耐震構造、消火設備、停電時に備えたバックアップ電源等、24時間365日安定した運用ができるよう最大限の業務継続対策が講じられております。
ネットワーク回線、データセンターの賃貸借契約について	ネットワーク回線及びデータセンターの設備の一部を自社で保有することなく、他社のネットワーク回線及び施設内に、自社の仕様に合わせた機器を設置し、顧客にサービスを提供する形態により事業展開しております。 その可能性は低いと判断しておりますが、所有者が何らかの理由で、契約の継続を全部もしくは一部拒絶した場合又は契約内容の変更等を求めてきた場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	小	大	特定時期 なし	ネットワーク回線及びデータセンターの設備所有者との間でサービス提供契約及び賃貸借契約を締結し、契約期間満了後も賃貸借契約の継続を予定しております。
クラウドサービス上におけるサービス提供について	外部のクラウドサービス上にシステムを構築した上で各種サービスを提供しており、事業運営においてはクラウドサービスの安定稼働が重要な要素となります。 システムエラー、人為的な破壊行為、自然災害その他の想定外の事象発生によりクラウドサーバーの停止、コンピュータ・ウイルス、クラッカーの侵入又はその他不具合等によりシステム障害が生じた場合、又は外部クラウドサービスの継続利用に支障が生じた場合には、サービス提供に支障が生じることにより顧客からの損害賠償やその対応にかかる追加費用負担等が発生する可能性があるほか、当社のサービスやブランドに対する信頼性毀損等により、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	小	大	特定時期 なし	クラウドサービスの安定稼働にかかる常時監視、障害発生又は予兆検知時のアラート通知等の対応を実施しております。また、通信サービス自体は外部クラウドサービスに依存せずに提供しており、クラウドサービスに障害が生じた場合でも、通信サービスの提供が途絶えることはありません。

*上記及びそれ以外のリスクは、当社有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

© MEEQ Inc.

財務ハイライト

決算年月		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	千円	8,170,841	9,993,758	6,882,990	5,976,244	5,375,659	5,974,401
経常利益	千円	337,481	613,511	723,680	816,791	784,648	910,048
当期純利益	千円	220,608	401,420	473,876	535,001	542,828	633,523
資本金	千円	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	623,824
発行済株式総数	株	97,200	97,200	97,200	97,200	97,200	11,388,000
純資産額	千円	1,210,763	1,621,574	2,095,450	2,576,995	3,119,823	5,043,220
総資産額	千円	2,478,763	5,323,894	3,231,276	3,969,480	4,275,791	6,774,918
営業キャッシュフロー	千円	－	－	－	781,919	523,431	897,856
投資キャッシュフロー	千円	－	－	－	△127,347	△248,039	△317,847
財務キャッシュフロー	千円	－	－	－	△222,794	△22,794	1,191,827
現金及び現金同等物の期末残高	千円	－	－	－	2,007,627	2,260,226	4,032,062
従業員数	名	19	28	32	41	59	74

© MEEQ Inc.

ディスクレーマー

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の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。

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。本資料における将来展望に関する表明は、本資料の提出日現在において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではございません。

本資料は、今後通期決算発表の時期を目途として更新する予定です。なお、次回開示予定は、2026年3月期通期決算発表後(5月)を予定しております。

© MEEQ Inc.

MEEQ

© MEEQ Inc.