

事業計画及び成長可能性に関する 説明資料

株式会社ソラコム

2025年6月25日

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⁾ 176名(内55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



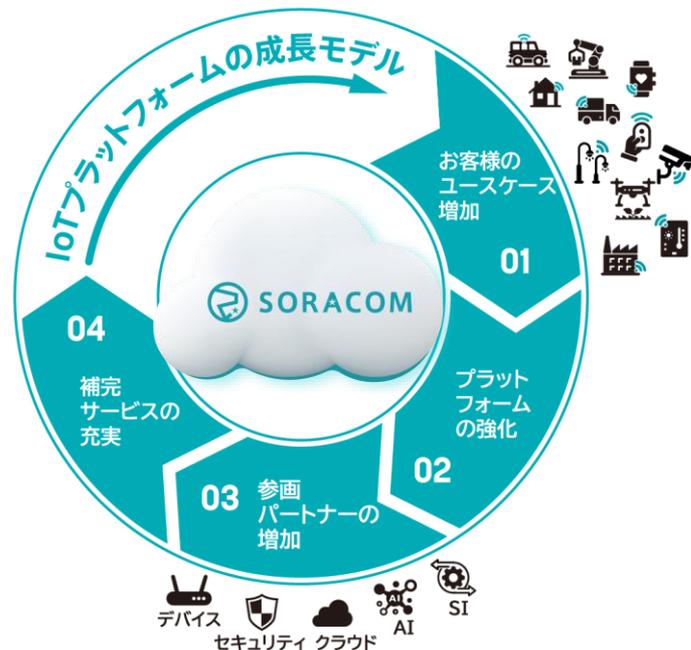
VISION

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

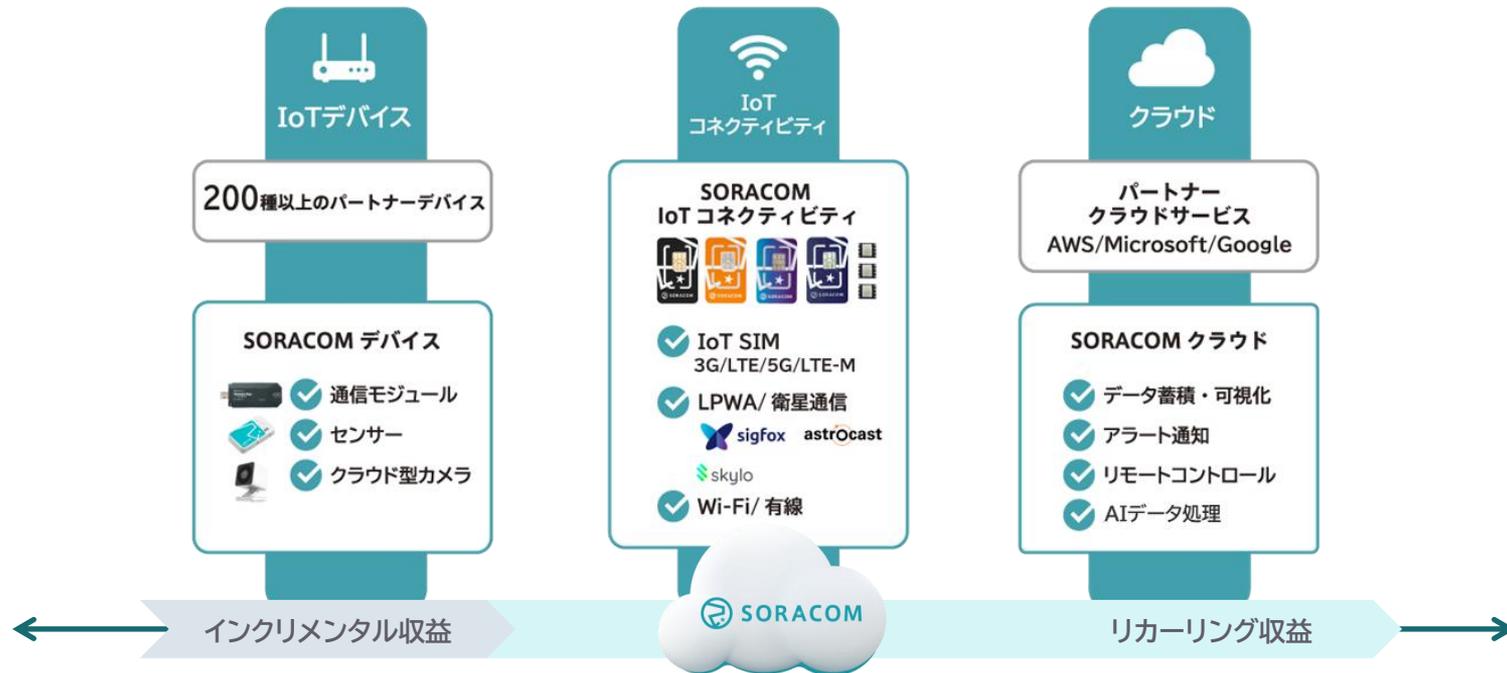
IoTサービス創出を簡単に



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

当社グループは、IoTサービスを始める顧客企業に必要な機能(IoTデバイスやIoTに必要な通信回線、データ保存や可視化アプリケーション、ネットワークサービス等のプラットフォームサービス)を包括的に提供しています

顧客企業は、当社グループがWeb上で提供するIoTストアから、IoT SIMやデバイスを1個単位で購入し、すぐにサービス利用を開始できます



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





売上高⁽²⁾

89億円



営業利益⁽²⁾

6期連続黒字



契約回線数⁽³⁾

700万回線



グローバル売上比率

41.8%

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⁾

186カ国・地域



通信キャリア数⁽³⁾

431

継続顧客ベース



主要顧客年間解約率⁽⁴⁾

0.4%



売上継続率⁽⁵⁾

117%

注: 1. 業績数値は別段の記載がない限り、連結ベース 2. 25/3期 3. 25/3月末日時点 4. 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) 5. 24/3期から 25/3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

- 1 ビジネスモデル及び市場環境
- 2 業績ハイライト
- 3 成長戦略
- 4 事業計画
- 5 リスク情報

1 ビジネスモデル及び市場環境

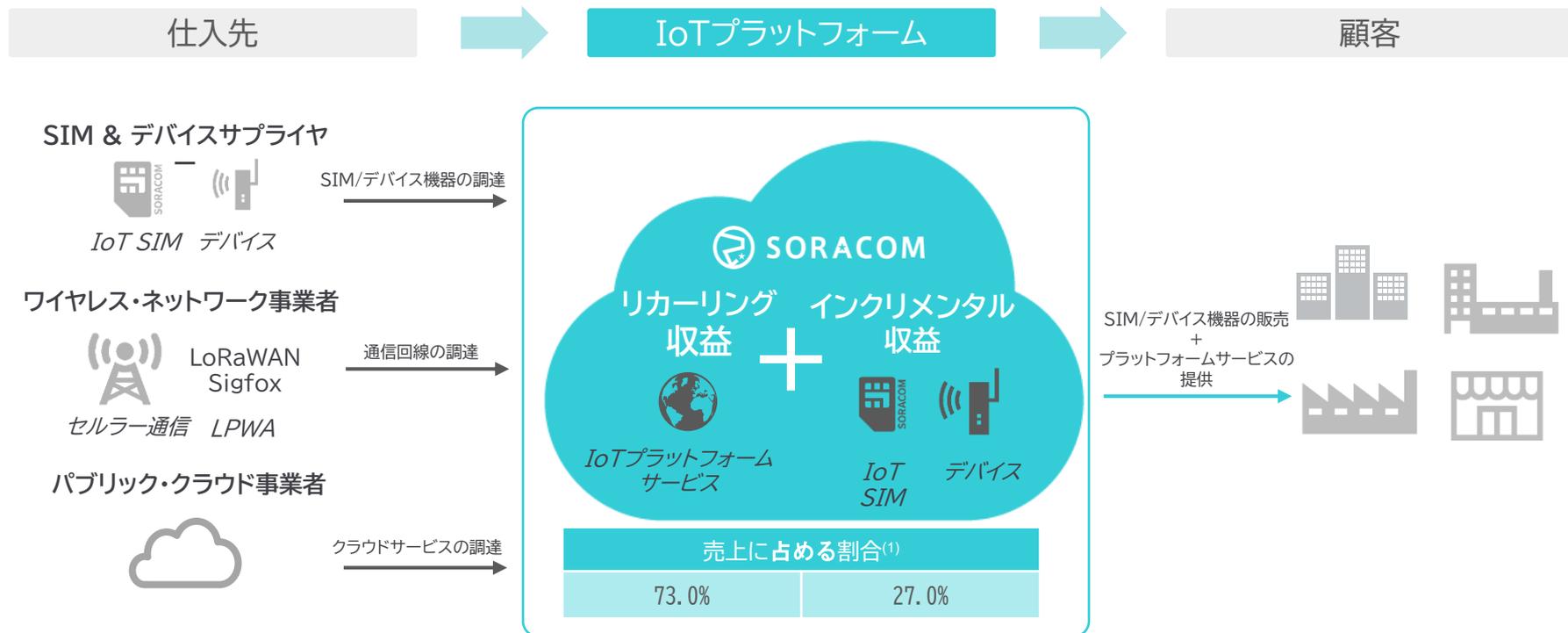
2 業績ハイライト

3 成長戦略

4 事業計画

5 リスク情報

IoTプラットフォームを提供するソラコムは、IoTサービス導入時やサービス拡大時のSIMやハードウェアの販売等のインクリメンタル収益と、通信サービスやIoTシステムに必要な高付加価値サービスなど、IoTプラットフォームの利用による毎月継続課金されるリカーリング収益の2つがあります。売上の7割超がリカーリング収益であり、メインの売上として貢献⁽¹⁾しています。



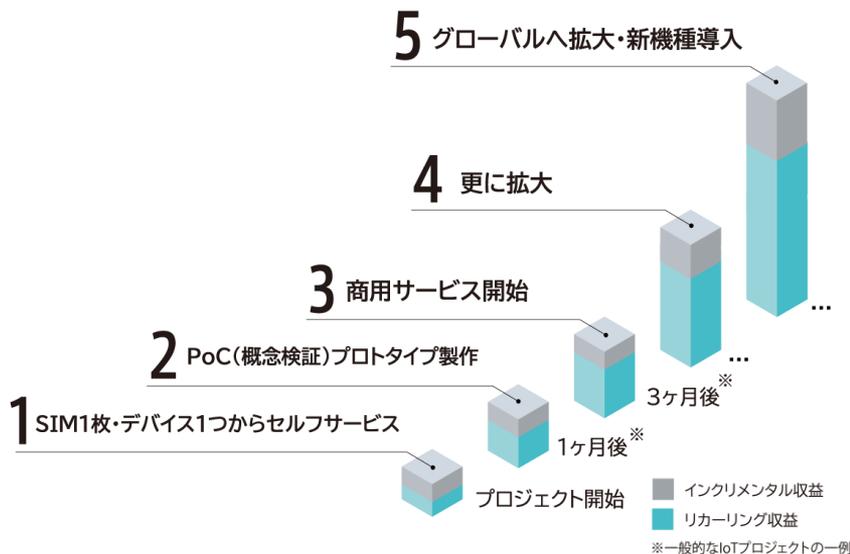
注: 25/3月末日時点

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

顧客企業は、IoT事業のスケールに応じて継続的にSIMやデバイスを追加購入するため、インクリメンタル収益が増加するたび、それに連動してリカーリング収益も拡大していきます

インクリメンタル収益は顧客企業への納入時期により変動するものの、リカーリング収益はストック収入であるため、安定的に右肩上がりの成長を示します

顧客の売上高成長のイメージ



四半期売上高



注: 21/3期は未監査

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

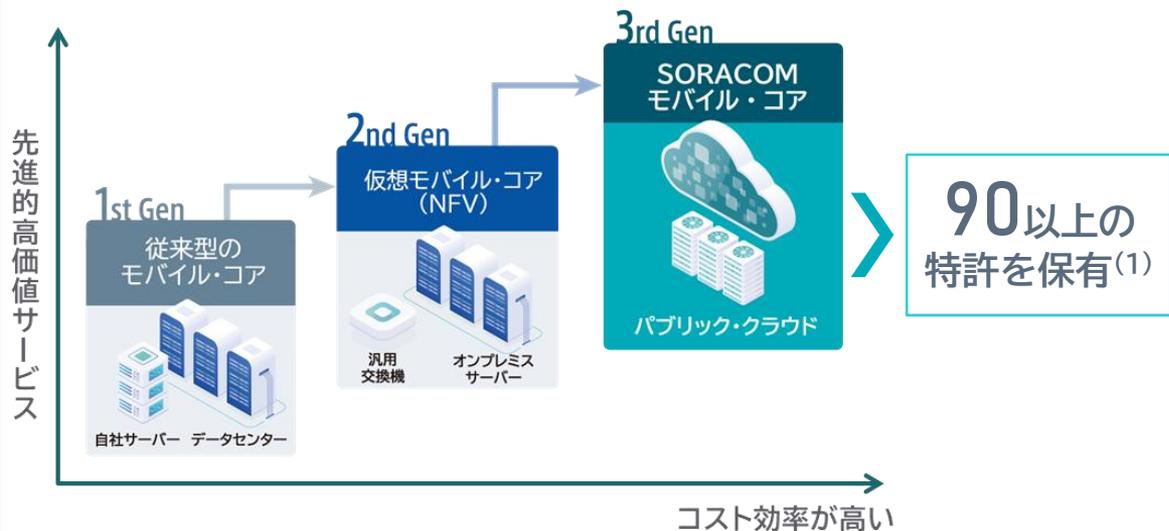
SORACOMの競争優位性

 柔軟なスケーラビリティ/
幅広いパブリック・クラウド
サービスに対応

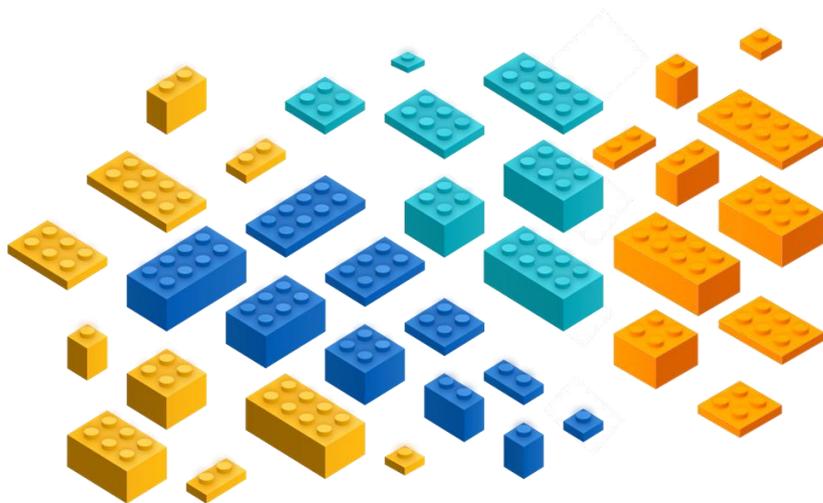
 様々な通信規格に対応
3G / 4G / 5G / LPWA /
Sigfox / 衛星

 複数のMNOと連携し、シーム
レスなグローバル・コネク
ティビティを提供

 柔軟かつアジャイルな
機能開発



IoTシステム開発に必要な各機能を
22のサービス⁽¹⁾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

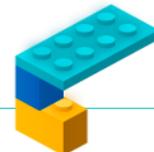
- プライベート接続
 - セキュリティ
 - グローバル
コネクティビティ
- サービスを利用



顧客C

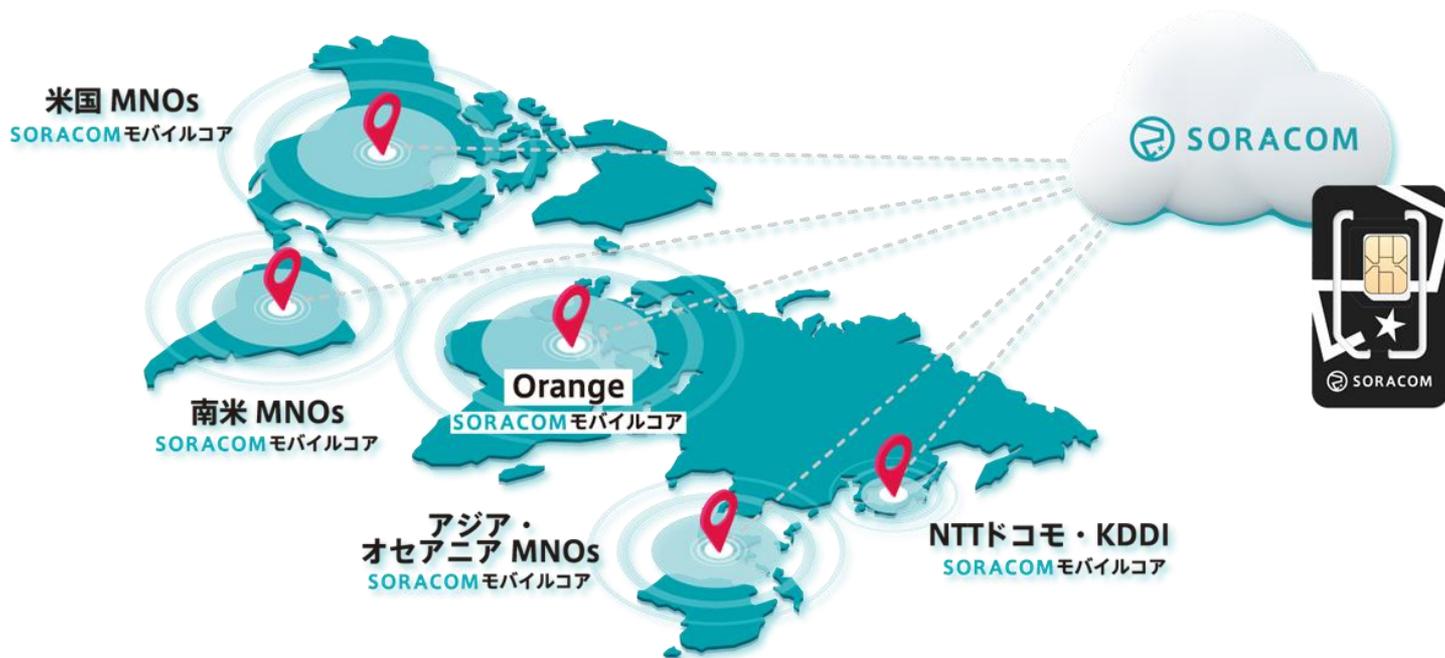
車両管理

- 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



独自のシームレスなマルチアクセス、431キャリア/186カ国・地域⁽¹⁾でつながる

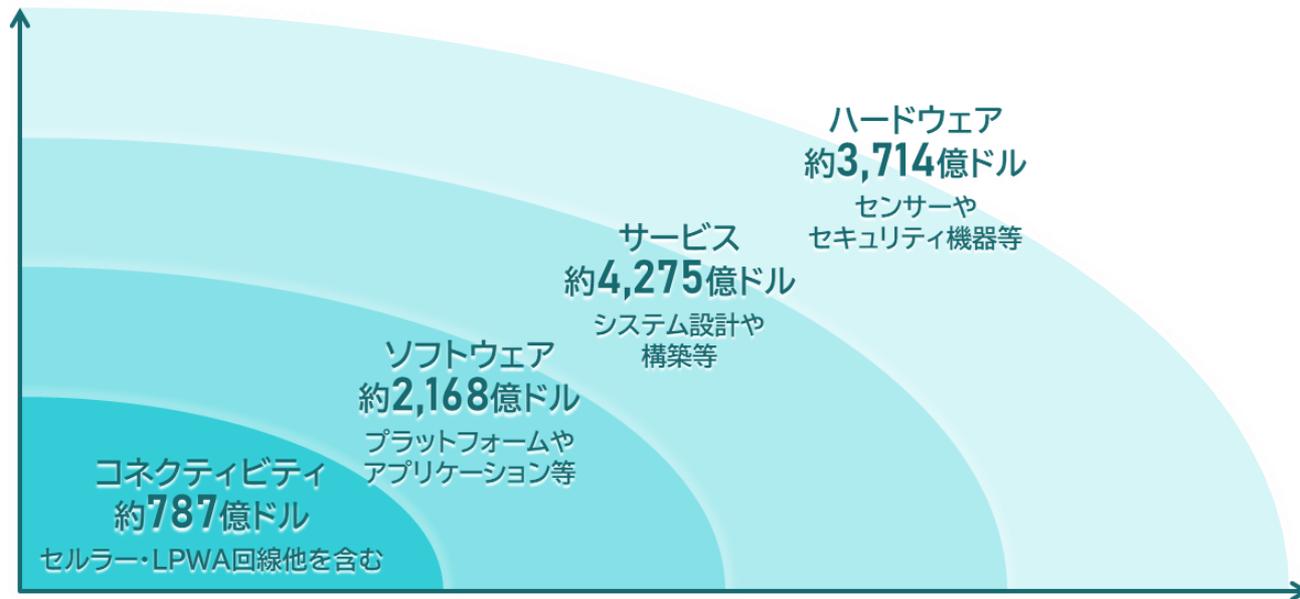
クラウドネイティブなIoTプラットフォームにより、シームレスなネットワークカバレッジとマルチキャリアIoTネットワークをグローバルに提供しています。各地域のAWS上にソフトウェアで構築したSORACOMのモバイル・コアシステムを簡単に複製することで、グローバルかつシームレスなサービス運用を実現しています。



2026年 世界のIoT市場全体 約1兆946億ドル

IoT市場はDXやAIによって市場が急速に拡大していくことが予想されており、様々な業界でIoTが進むことに加え、IoTデータの蓄積が進むにつれ、よりその価値が高まると考えられます

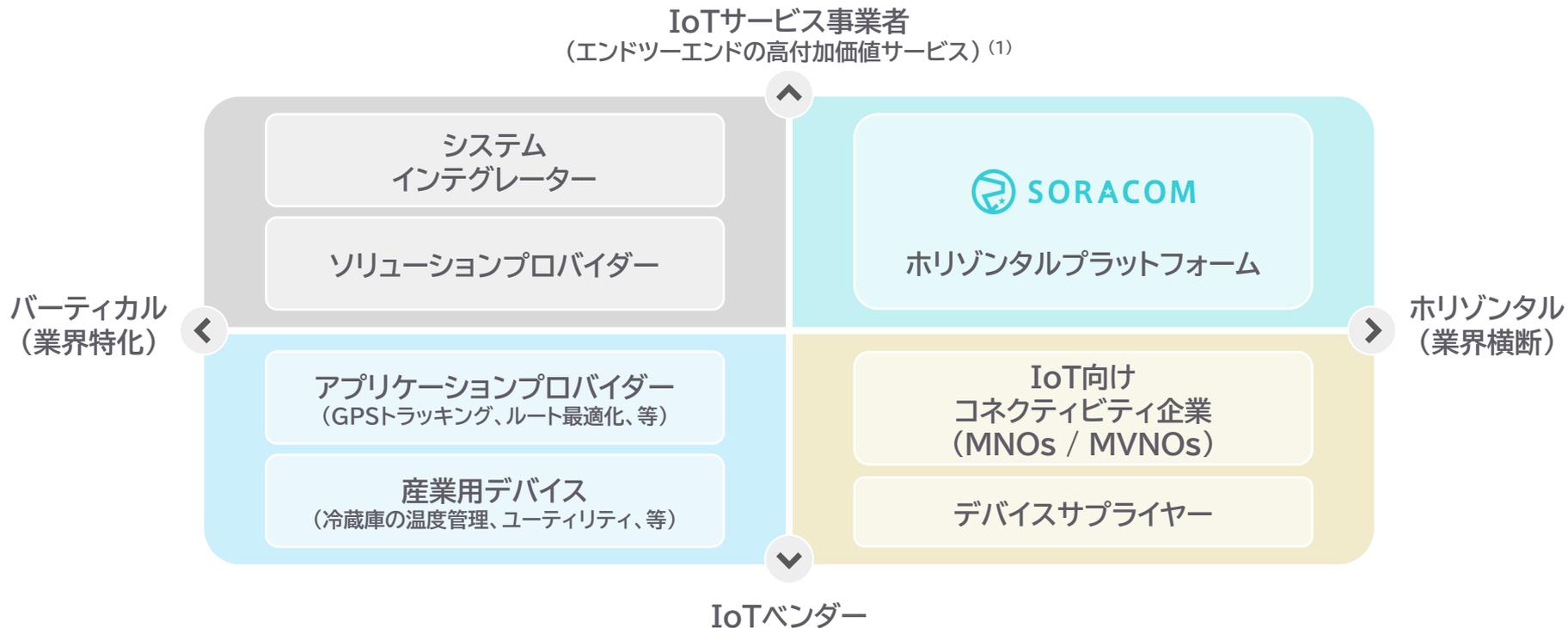
グローバルIoT市場は、2026年には1兆ドル以上の規模に到達する見通し⁽¹⁾であり、当社はコネクティビティのみならず幅広い領域をカバーしています



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

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

1 ビジネスモデル及び市場環境

2 業績ハイライト

3 成長戦略

4 事業計画

5 リスク情報

2025年3月期業績サマリー 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

(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		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	買掛金	196	579	814
売掛金	889	1,738	2,428	契約負債	1,134	972	836
その他	652	658	962	1年内返済予定長期借入金	-	-	249
流動資産合計	5,074	10,094	12,308	その他	318	910	419
有形固定資産	94	96	85	流動負債合計	1,649	2,461	2,319
無形固定資産	187	282	554	リース債務	16	12	-
投資及びその他資産合計	306	423	437	長期借入金	-	-	687
固定資産合計	588	802	1,077	その他	35	38	40
繰延資産合計	-	20	17	固定負債合計	51	51	728
資産合計	5,663	10,917	13,403	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

1 ビジネスモデル及び市場環境

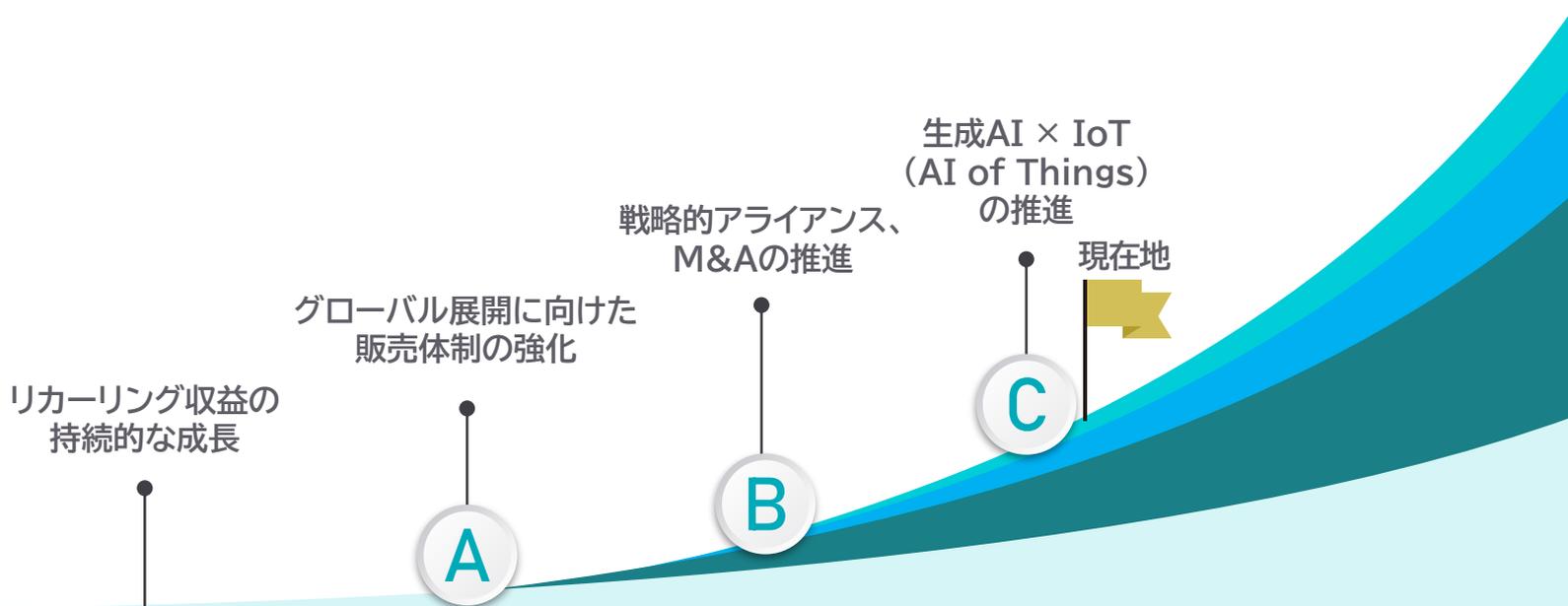
2 業績ハイライト

3 成長戦略

4 事業計画

5 リスク情報

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

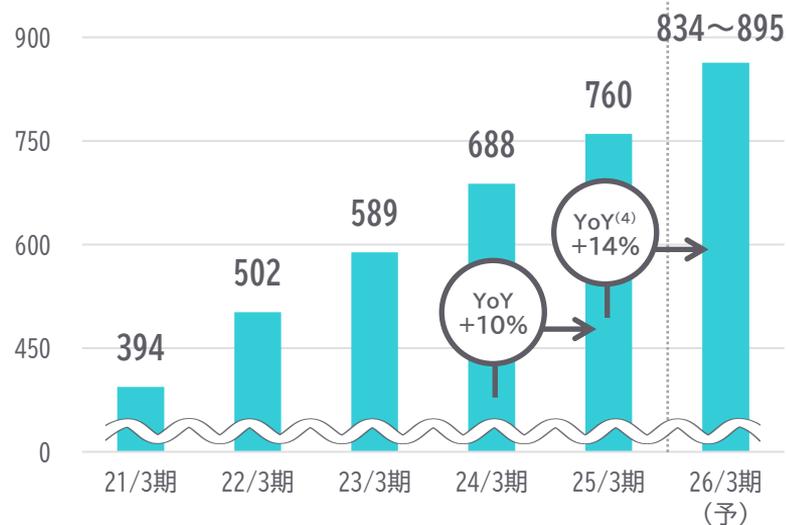


リカーリング収益 = ARPA × 課金アカウント数

ARPAと課金アカウント数の掛け合わせにより、リカーリング収益はオーガニックでも20%台の成長をつづけ、これが当社の成長を支える土台となっています

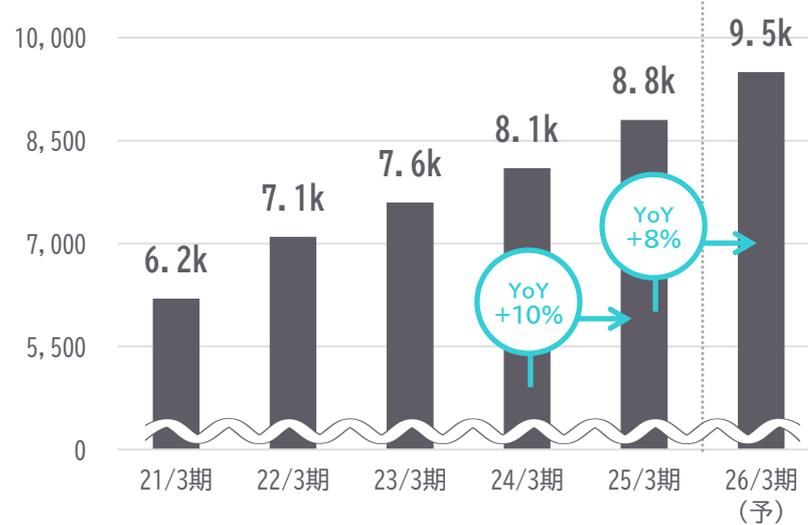
課金アカウント当たり リカーリング収益(ARPA) (1)(2)

(千円)



課金アカウント数(1)(3)

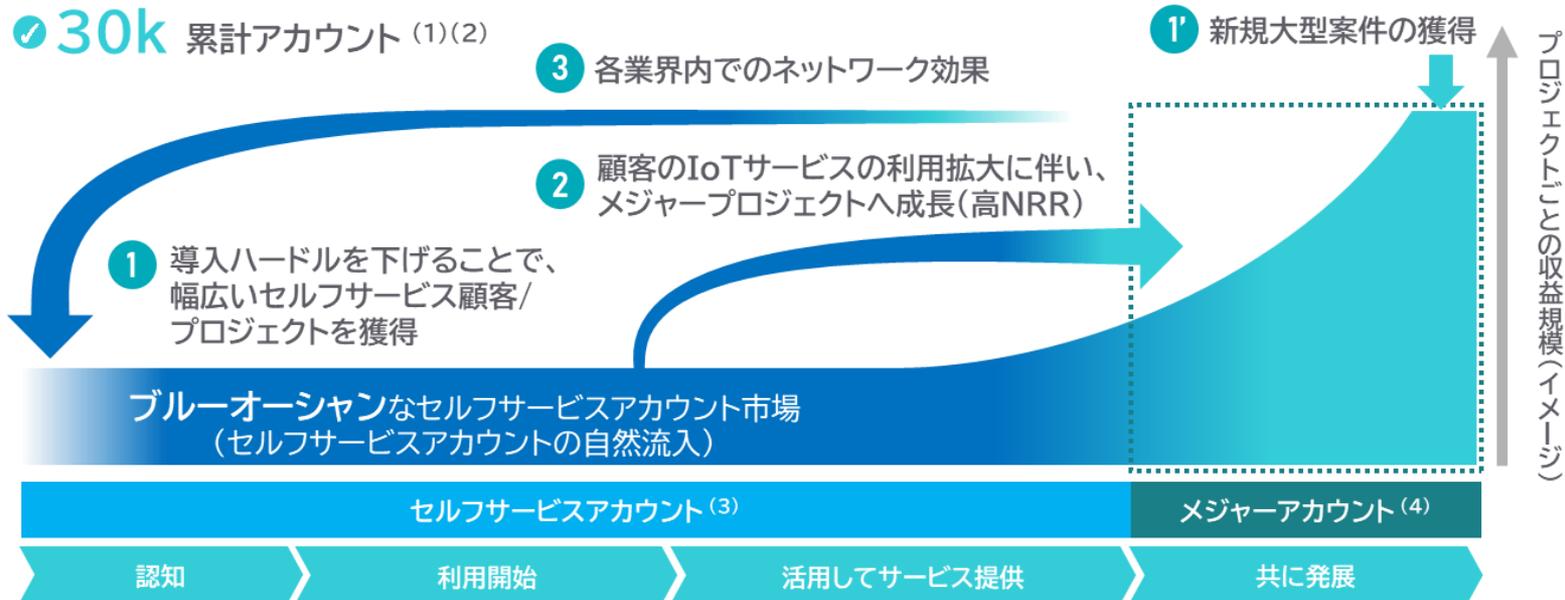
(アカウント)



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

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

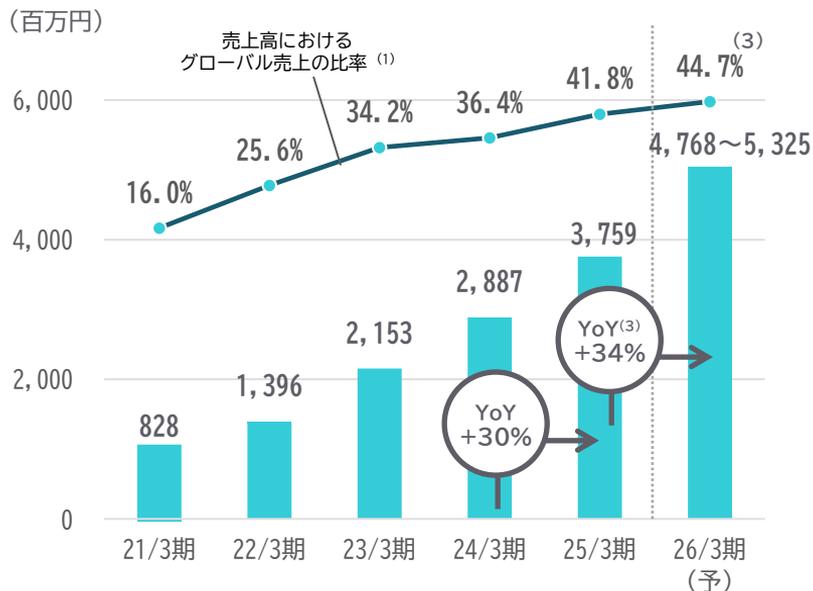
オーガニックの成長を支えるのは当社のセルフサービス型の顧客獲得モデルです
急速に伸びている顧客企業やポテンシャルの大きい顧客企業へ営業・技術チームがフォーカスして支援し、成功したプロジェクトを事例として公開することで、その事例を見た顧客が新たな着想を得て、セルフサービスで当社サービスの利用を開始されます
近年は当社の知名度向上もあり、大規模プロジェクトの企画設計段階からオンボーディングをお手伝いすることも増えています



注: 1. 売上が計上されていないアカウントも含む 2. 25/3期末日時点 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

グローバル売上は30%台の高成長を継続
次々と大型案件を受注できる体制を構築し、世界的なエンタープライズ企業の場合も獲得

グローバル売上高 (1)(2)



最近の獲得事例

Hilton®

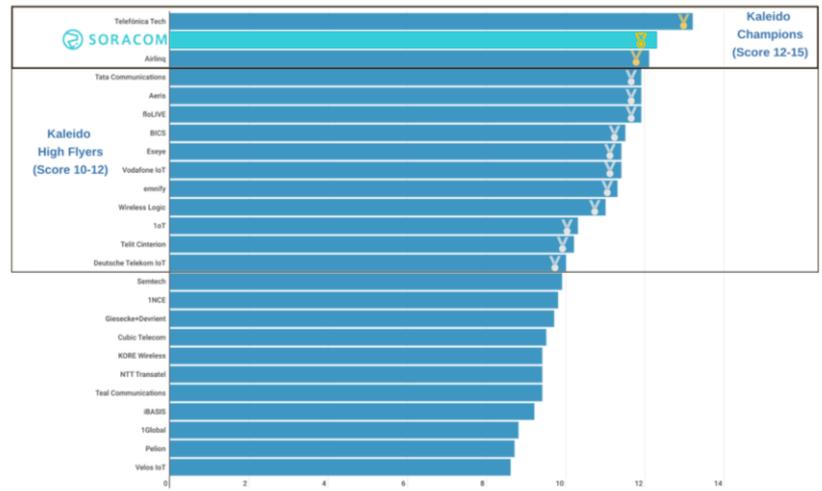
Hilton Hotels & Resorts

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

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



Max Kaleido Score: 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

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「スペース蛍」にSORACOMを採用し、すでに150万台以上が稼働
次世代版検針デバイスの設計・開発にも着手



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

包括契約の中でKDDIグループのIoTの全体戦略策定支援を開始
下期偏重の収益構造の季節性の平準化を目指す

包括契約の内容



コネクテッドカー



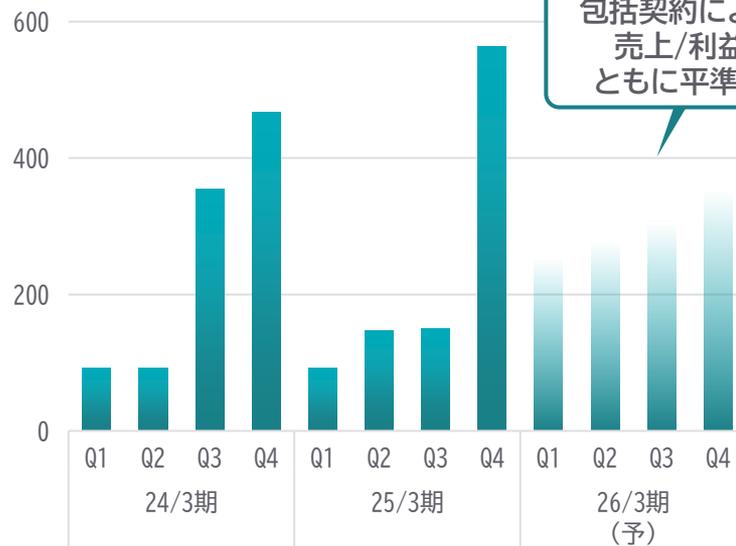
クラウドネイティブなモバイルコアシステムのOEM提供



生成AI × IoT(AI of Things)
Etc.

KDDIシナジー売上の四半期推移

(百万円)



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



ソラコムがトヨタ自動車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

様々なロボットの足回りを提供するスズキの「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



Versatile
micro e-Mobility
Platform concept

新会社の設立をはじめ、複数の分野において戦略的協業を推進



株式会社ソラコム

【協業①】
新会社設立

【協業②】
戦略的協業

Marubeni

丸紅株式会社

丸紅I-DIGIO

丸紅I-DIGIOホールディングス株式会社

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

SORACOM
株式会社ソラコム

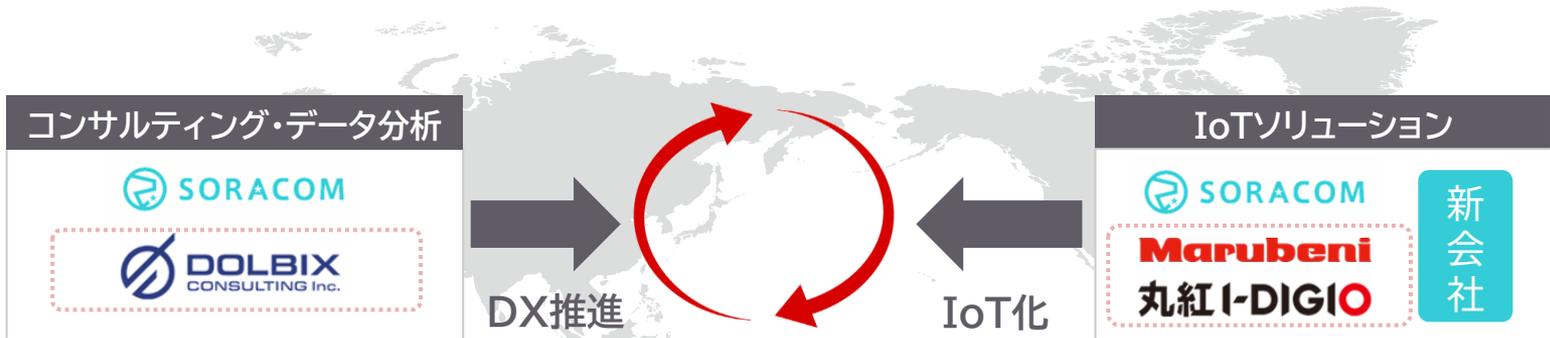
▶ 新会社に51%出資

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⁾

丸紅グループが国内外に持つ事業資産のDXを推進



国内外の事業資産・顧客基盤

鉱業



自動車



物流



電力



水道



農業



など

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

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



生成AIが
リアルタイムに処理

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

SORACOM

松尾研究所
Matsuo Institute, Inc.

当社は、東京大学の松尾研究所と2023年にIoT × GenAI Labを共同設立し、生成AI分野の新製品の開発、研究開発、顧客への専門サービス提供を推進しています



色々なデバイスからデータを取得

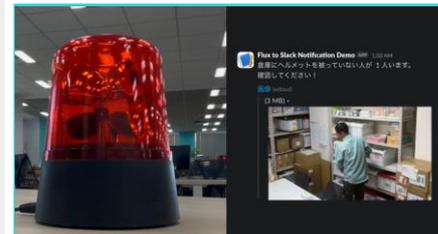
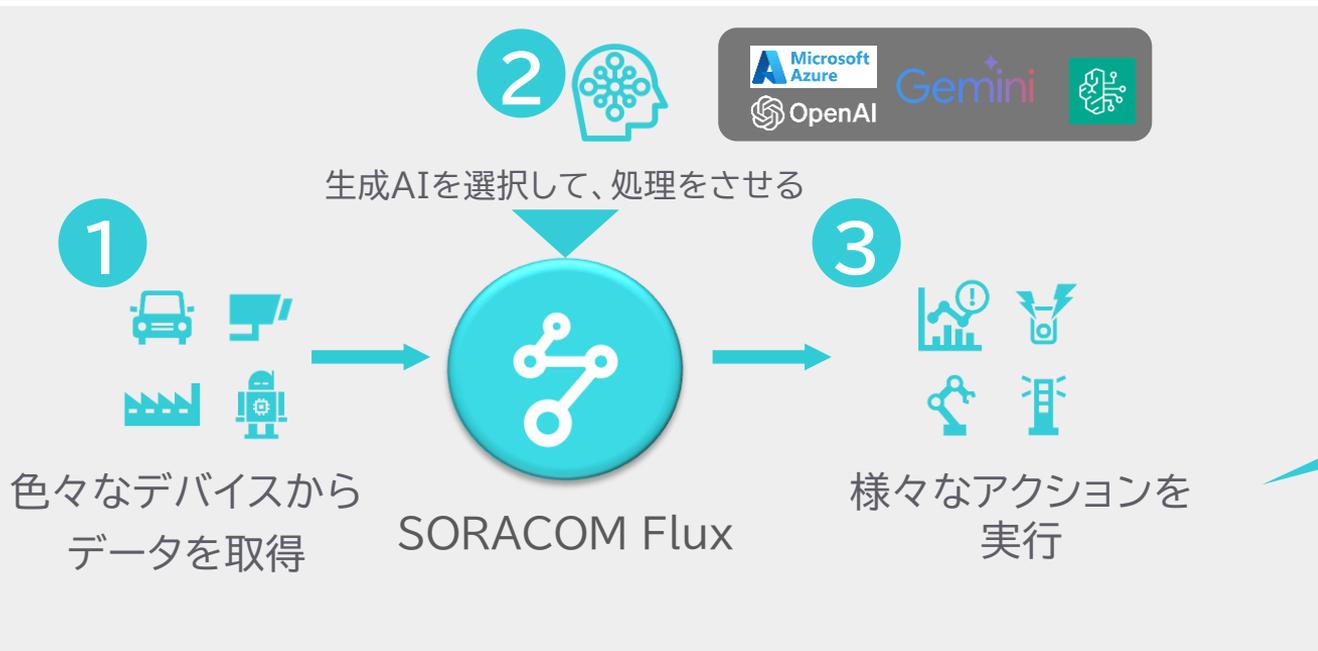


データを保存



アラート通知 / モノの制御

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として注目を集める
サービスローンチ後も次々と追加機能をリリース



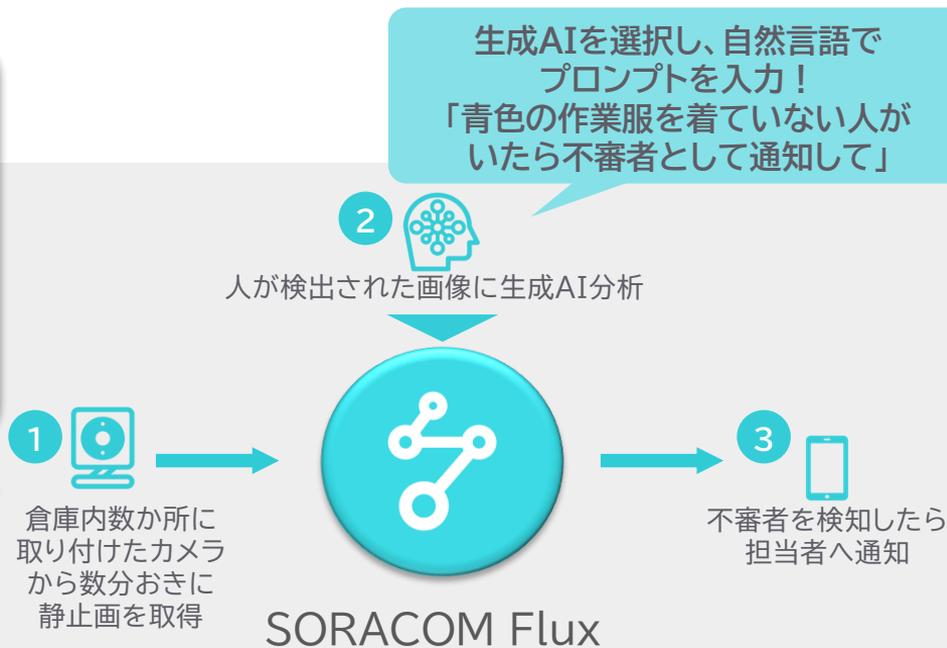
ヘルメットをかぶっていない人がいたらパトランプを点灯



倉庫の中で倒れている人がいたら電話をかける

Etc.

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



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、自然言語で
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



ソラカメラから
売場画像を取得

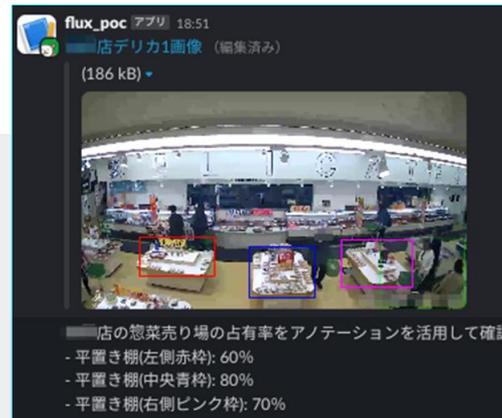


SORACOM Flux

3



即時結果を
Slack通知



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

FROST & SULLIVAN

BEST
2025 PRACTICES
AWARDGLOBAL GENERATIVE ARTIFICIAL
INTELLIGENCE OF THINGS TECHNOLOGY
INNOVATION LEADERSHIP AWARD

- 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

1 ビジネスモデル及び市場環境

2 業績ハイライト

3 成長戦略

4 事業計画

5 リスク情報

2026年3月期 業績予想

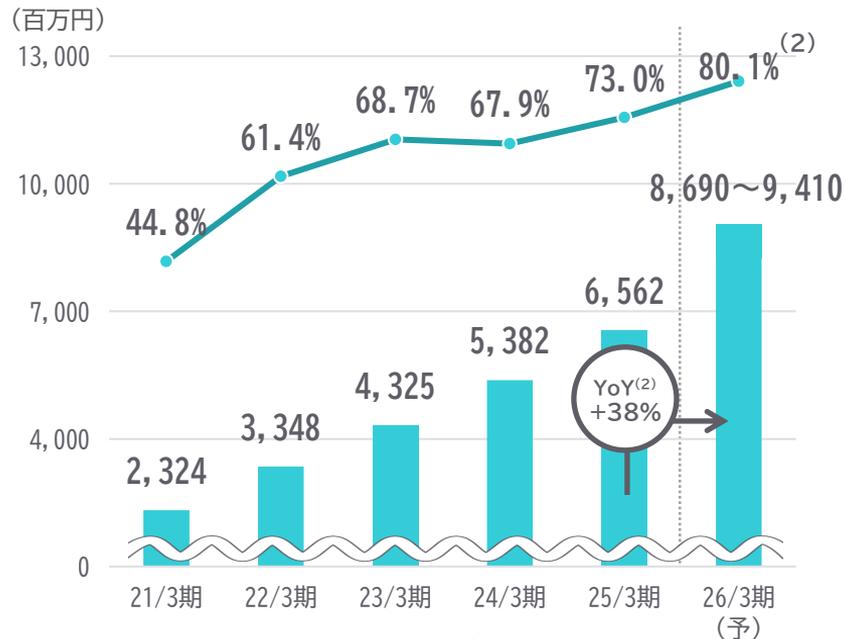
(百万円)	FY 26/3 業績予想	FY 25/3 通期実績	前期比 ⁽¹⁾ YoY
リカーリング収益	8,690～9,410	6,562	37.9%
売上高比	80.5～79.7%	73.0%	+7.1pt
売上高	10,800～11,800	8,993	25.7%
売上総利益	5,700～6,200	5,033	18.2%
マージン(%)	52.8～52.5%	56.0%	△3.3pt
販管費及び 一般管理費	5,100～5,450	4,376	20.5%
売上高比(%)	47.2～46.2%	48.7%	△2.0pt
EBITDA	1,060～1,210	833	36.1%
マージン(%)	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

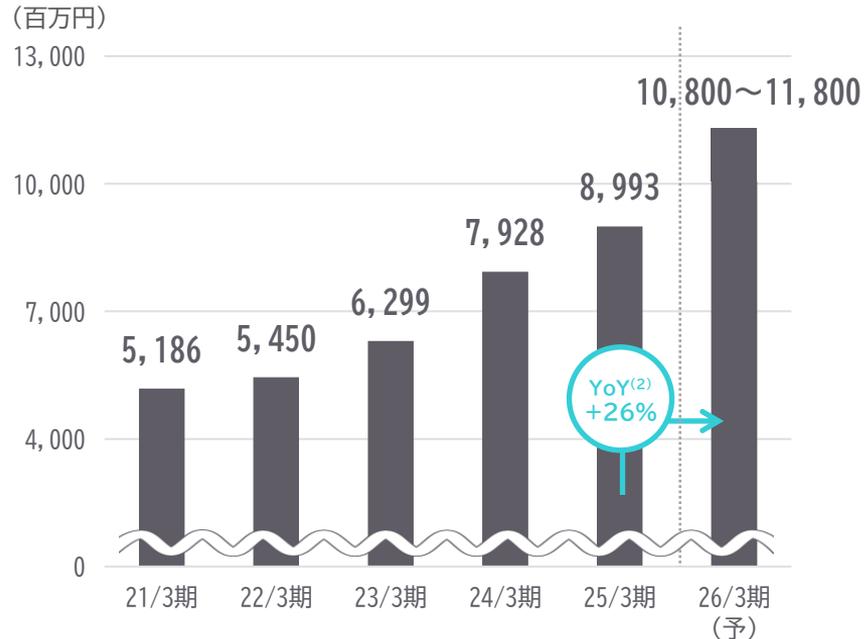
注: 1. 業績予想レンジの中間値で記載 2. FY26/3期の為替感応度は1円の円安により売上は+34百万円、営業利益は+3百万円

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⁾



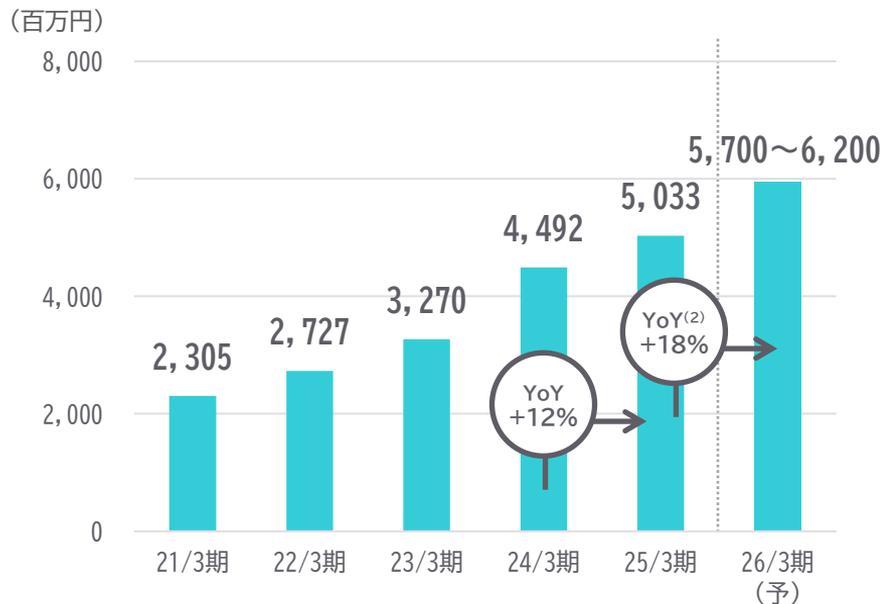
売上高⁽¹⁾



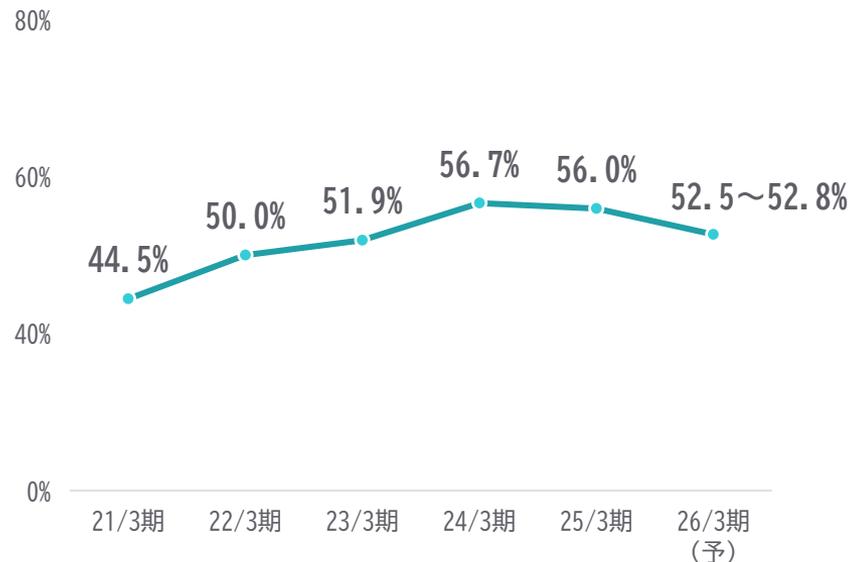
注: 1. 21/3期は未監査 2. 業績予想レンジの中間値で記載

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⁾



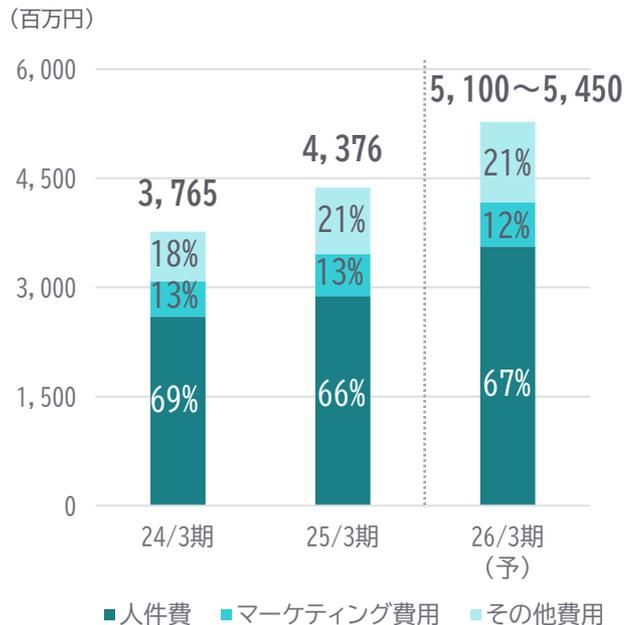
売上総利益率⁽¹⁾



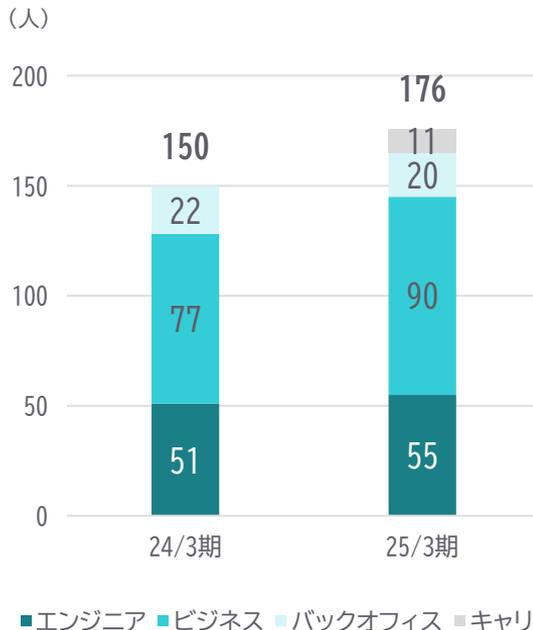
注: 1. 21/3期は未監査 2. 業績予想レンジの中間値で記載

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

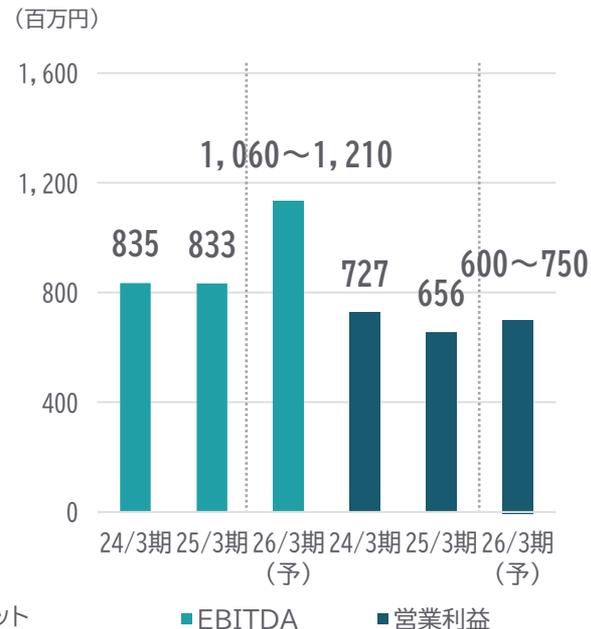
販管費(1)



従業員数(2)



EBITDA / 営業利益



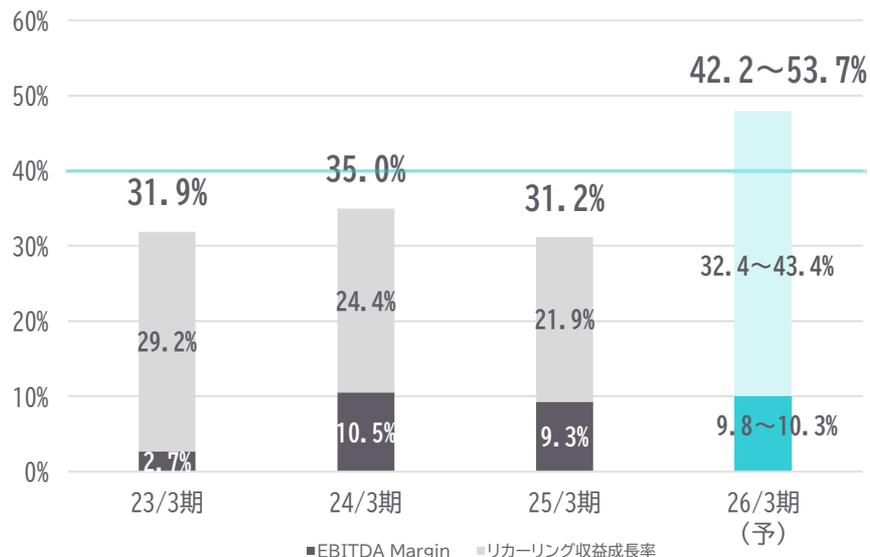
注: 1. 販管費の内訳割合は業績予想レンジの中間値で記載 2. 各決算期の最終月時点における取締役メンバーを含まない正社員数

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

$$= \text{リカーリング収益成長} + \text{EBITDA Margin}$$

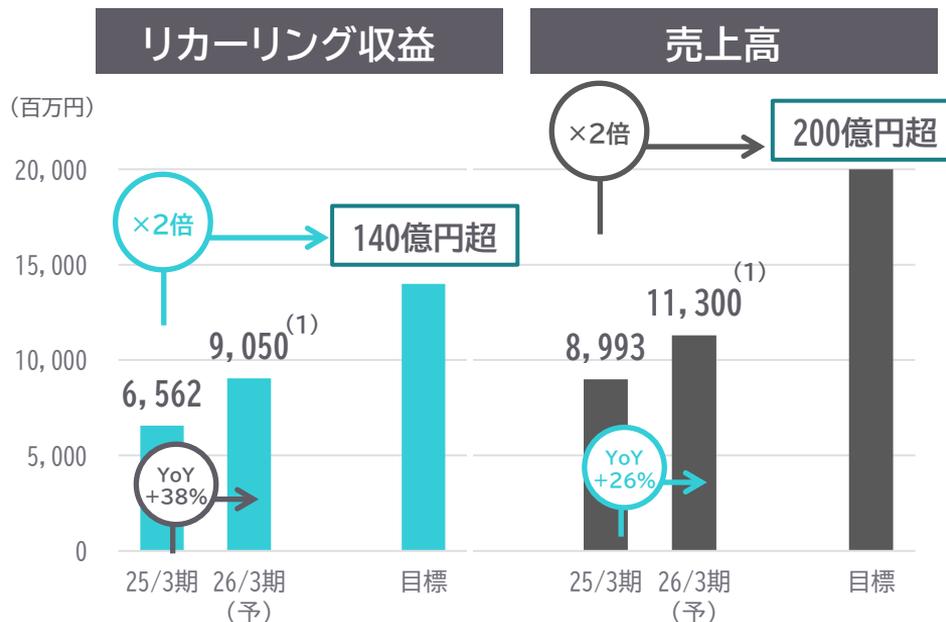
40%へ
引き上げていく



- 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

注: 1. 投資家の理解促進を目的として、株式報酬費用とのれん償却を調整したNon-GAAP営業利益率に代わり、より営業キャッシュフローに近いEBITDAを新たな指標として採用
 2. Non-GAAP営業利益ベースのProfitable Growthは、23/3期:30.8%、24/3期:33.9%、25/3期:29.9%、26/3期:40.5~51.5%
 3. 25/3期のProfitable Growth(Non-GAAP営業利益ベース)は、期初業績予想の38.1%に対し、主に大型案件の期ずれの影響により、実績は29.9%となりました

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**

注: 1. 業績予想レンジの中間値で記載 2. 当社は、長期的なマージン・ターゲットとしてリカーリング収益比率85%、売上総利益率65%、販管費率35%、株式報酬費用とのれん償却を調整したNon-GAAP営業利益率30%超を掲げておりましたが、利益を確保した上での将来的なリカーリング成長への投資をバランスよく進めていくことをより優先するため、Profitable Growthの中長期目標を新たに設定いたしました。この中長期目標は、2025年2月発行の有償ストックオプションの行使条件に準拠した内容となっており、従来のマージン・ターゲットに代わるものとして位置付けております

- 1 ビジネスモデル及び市場環境
 - 2 業績ハイライト
 - 3 成長戦略
 - 4 事業計画
 - 5 リスク情報
-

経営において認識される主なリスク

本書提出日現在において、当社グループにおける成長実現や事業計画遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応方針は以下の通りです
その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

事業遂行上の主要なリスク	概要	対応策
特定の取引先に対する売上比率について	<p>(顕在化の可能性:小、影響度:中、顕在化の時期:未定) 2025年3月期における当社グループの連結売上高に占める株式会社エナジー宇宙(日本瓦斯株式会社の完全子会社)に対する売上高の割合10.7%であります。同社を通じて、通信サービスやデバイスがエネルギー業界に提供されていることから、今後も売上が高い水準となる見込みです。また、主要株主であるKDDI株式会社に対する売上高の割合は10.6%となりました。業務提携契約に基づく協業の一環として、技術開発支援等の業務を受託しており、2025年3月期において、新規事業開発に向けた取組みを継続的に行い、業務受託(インクリメンタル収益)に関する売上が好調に推移したことによるものであります。</p>	<p>当社グループにおいては、今後も当該上位取引先との良好な関係構築に努めるとともに、新規顧客獲得に注力することにより、その依存度低減を図る方針であります。</p>
通信回線の調達について	<p>(顕在化の可能性:小、影響度:大、顕在化の時期:未定) 当社グループは、仮想移動体通信事業者(MVNO)であり、事業運営基盤となる通信回線(携帯電話網)は国内外の移動通信事業者(MNO)より調達しております。一部回線は代替困難となる通信回線等もあり、何らかの要因により通信回線の調達に支障が生じた場合は当社グループの事業運営に影響を及ぼす可能性があるほか、将来において回線調達コストの上昇が生じた場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループは、これら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。</p>
SIM及びデバイス商品仕入について	<p>(顕在化の可能性:中、影響度:中、顕在化の時期:未定) 当社グループは、一部の通信サービス用SIM及びIoTデバイス商品(当社独自仕様含む)について、外部の海外事業者より商品仕入を行っております。しかしながら、当該仕入については、製造元の供給能力や半導体その他の部材確保状況、その他のサプライチェーン動向等の要因から、継続かつ安定した商品仕入が困難となった場合、また、代替困難な商品について重大な欠陥が生じた場合等においては、当社グループの事業拡大の制約要因となる可能性があり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループは、近年における電子部品不足等の状況を踏まえて、適切な調達先の選定や調達先の拡大等、安定した商品在庫の確保に向けた取り組みを実施していく方針であります。</p>

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。

なお、本資料のアップデートは今後、本決算後6月を目途として開示を行う予定です。

お問い合わせ先
IR担当
Email: ir-contact@soracom.jp
IR情報: <https://soracom.com/ja/ir>



SORACOM
You create. We connect.