

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ソラコム

2025年11月12日

2026年3月期 第2四半期(累計)業績サマリー



リカーリング収益

41.1億円

YoY +34.4%

ARR⁽¹⁾は100億円を突破



売上高

49.8億円

YoY +35.9%

グローバル売上高比率: 44.7%



EBITDA/営業利益⁽²⁾

4.4億円 / 3.1億円

YoY 2.4倍 / 3.0倍

利益率: 9.0% / 6.2%

業績ハイライト



KDDIとの包括契約

受注残を含め**11.9億円**

昨年度実績を上回る見込み



アフターAI組織への進化

売上高に対する販管費割合

55.8%→46.6%と**9.2pt改善**



丸紅との新会社

ミソラコネク

8/1より連結開始

PMIも順調に進捗

1 2026年3月期 第2四半期決算

2 成長戦略の進捗

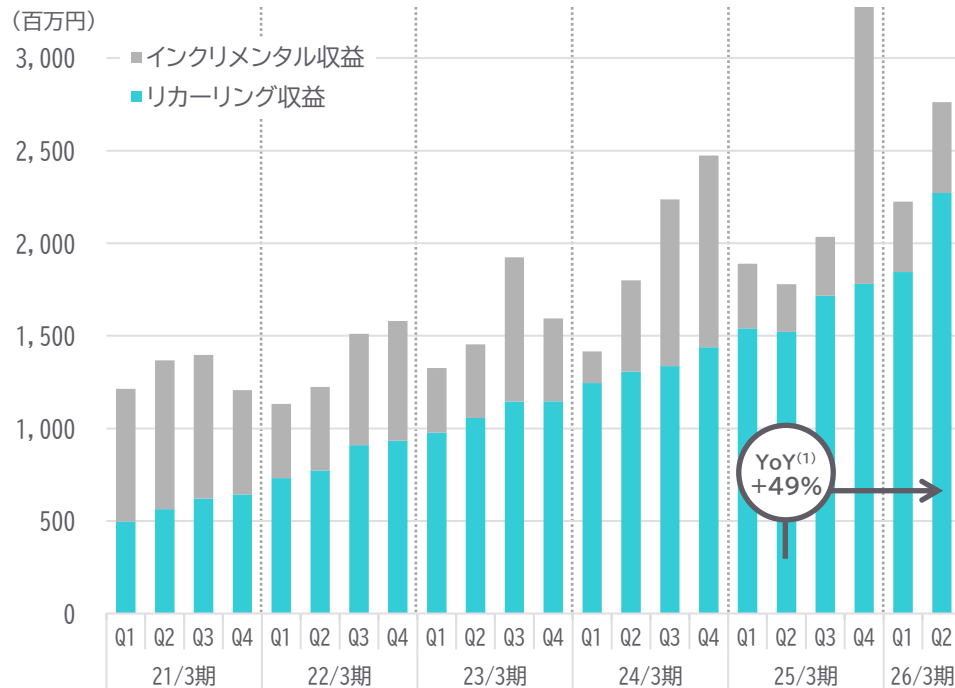
3 Appendix

1 2026年3月期 第2四半期決算

2 成長戦略の進捗

3 Appendix

既存事業の成長に加え、ミソラコネクトの連結開始により大幅増収



- リカーリング収益は、前年同期(Q2単体)比49%増と大幅に増収
- 25/9月時点のARR⁽²⁾は100億円を突破
- 売上高も、リカーリング収益の増収に加え、KDDIシナジー売上の包括契約による前倒しの効果があり前年同期(Q2単体)比55%増と大幅に増収

2026年3月期第2四半期(累計) 前年同期比

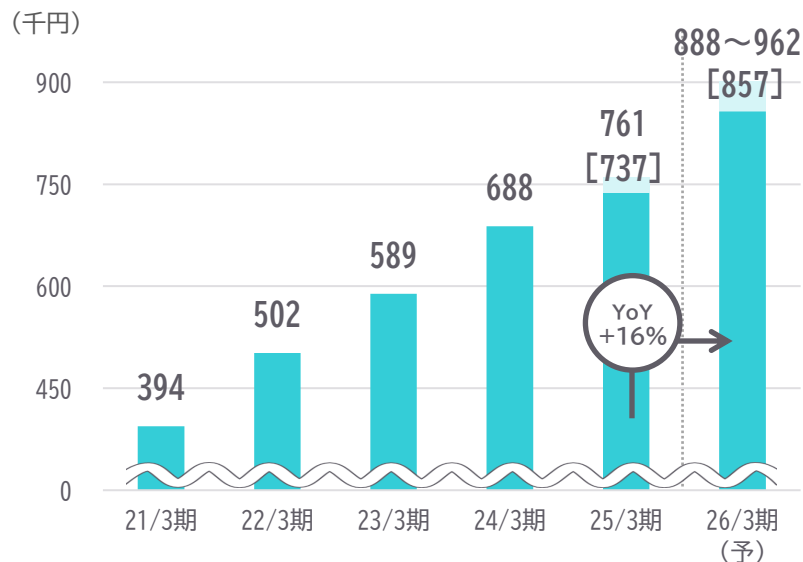
(百万円)

	FY 26/3 1H実績	FY 25/3 1H実績	前年同期比 YoY
リカーリング収益	4,118	3,063	34.4%
売上高比	82.5%	83.5%	△1.0pt
売上高	4,988	3,670	35.9%
売上総利益	2,637	2,149	22.7%
マージン(%)	52.9%	58.6%	△5.7pt
販管費及び 一般管理費	2,326	2,047	13.7%
売上高比(%)	46.6%	55.8%	△9.2pt
EBITDA	449	184	144.0%
マージン(%)	9.0%	5.0%	+4.0pt
営業利益	311	102	204.3%
マージン(%)	6.2%	2.8%	+3.4pt

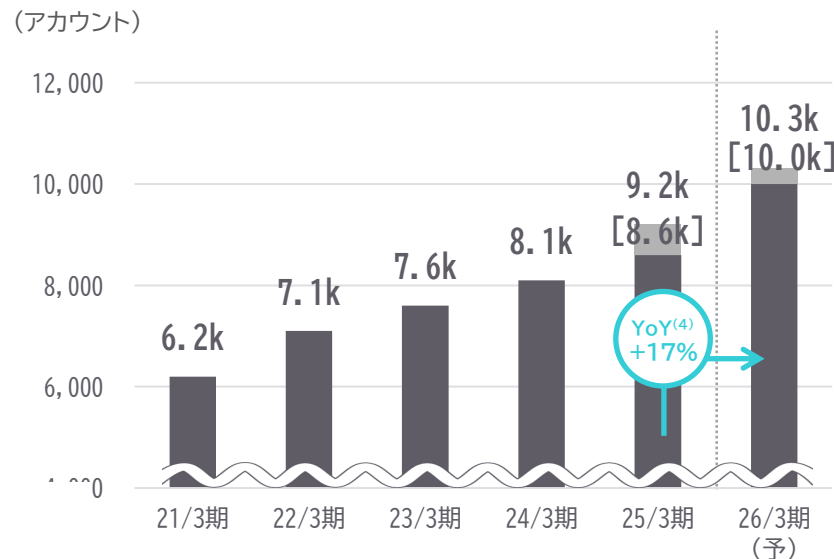
- リカーリング収益は、前年同期比34.4%増の41.1億円
- 売上高は前年同期比35.9%増の49.8億円
- 売上総利益は前年同期比22.7%増の26.3億円、マージンはミソラコネクトの連結化により5.7pt低下
- 販管費は生成AIの活用などによりリーン化が進み、売上高に対する比率は46.6%と前年同期比9.2pt改善
- EBITDAは2.4倍、営業利益は3.0倍と大幅増益

リカーリング収益(= ARPA × 課金アカウント数)は業績予想を上回る勢いで進捗

課金アカウント当たり
リカーリング収益(ARPA)⁽¹⁾⁽²⁾



課金アカウント数⁽¹⁾⁽³⁾

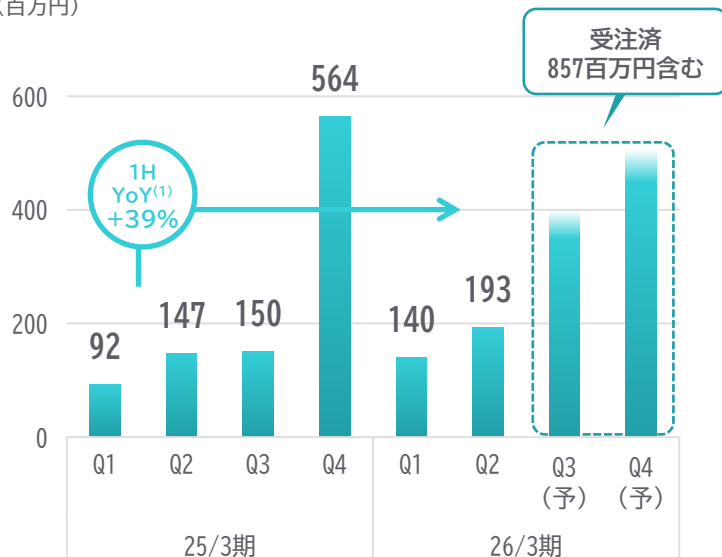


注: 1. 21/3期は未監査 2. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの
3. 各決算期の最終月のアカウント数 4. 課金アカウント数のYoYは各四半期末の平均残高ベース 5. []は各事業年度1Hの数値

初年度のため下期偏重の傾向は残るが、着実に前倒しを推進
下期はすでに8.5億円を受注済みのため業績予想の達成確度を下支え

KDDIシナジー売上の四半期推移

(百万円)

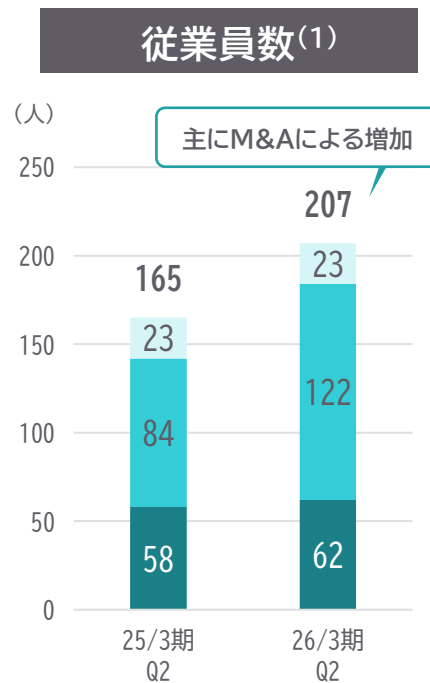
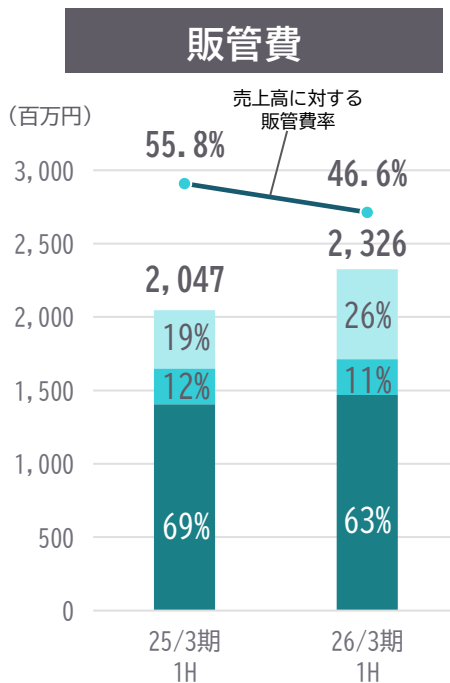
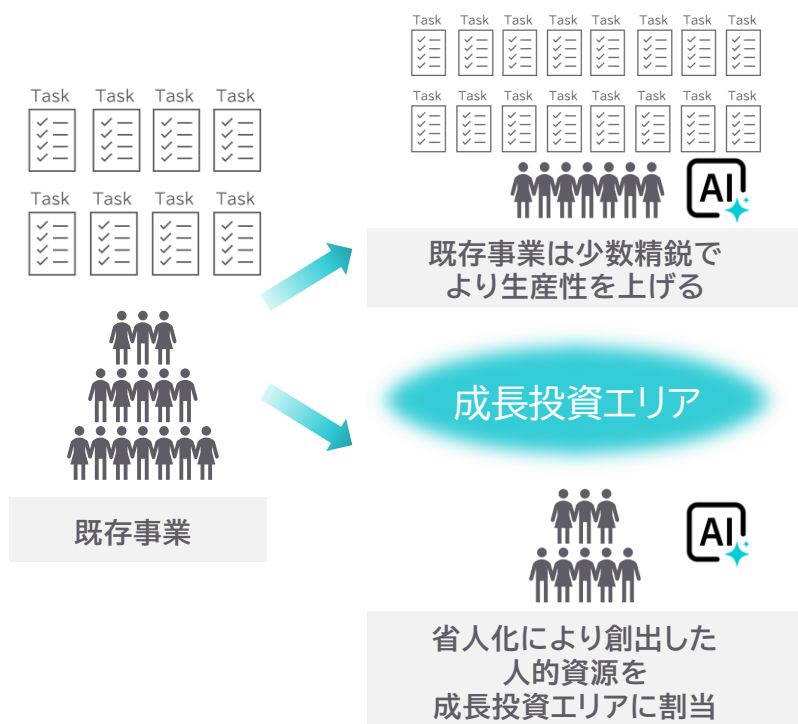


注: 25/3期1Hと26/3期1Hの比較

- 包括契約の中でKDDIのIoTプラットフォーム戦略の支援を実施



生成AIをフル活用し、業務の自動化・省人化を進めることで、Profitable Growthを加速



■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

2026年3月期第2四半期 通期業績予想に対する進捗

(百万円)	FY 26/3 1H実績	FY 26/3 業績予想	進捗率(前年同期進捗率)
リカーリング収益	4,118	8,690～9,410	45.5% (46.7%)
売上高比	82.5%	80.5～79.7%	
売上高	4,988	10,800～11,800	44.1% (40.8%)
売上総利益	2,637	5,700～6,200	44.3% (42.7%)
マージン(%)	52.9%	52.8～52.5%	
販管費及び 一般管理費	2,326	5,100～5,450	44.1% (46.8%)
売上高比(%)	46.6%	47.2～46.2%	
EBITDA	449	1,060～1,210	39.6% (22.1%)
マージン(%)	9.0%	9.8～10.3%	
営業利益	311	600～750	46.1% (15.6%)
マージン(%)	6.2%	5.6～6.4%	

- 期初業績予想レンジの上限も視野に入る水準で推移
- KDDIシナジー売上の前倒し効果により売上/利益ともに順調に進捗
- 生成AI活用による販管費の抑制などにより前年同期進捗率との比較で利益面は大幅に改善

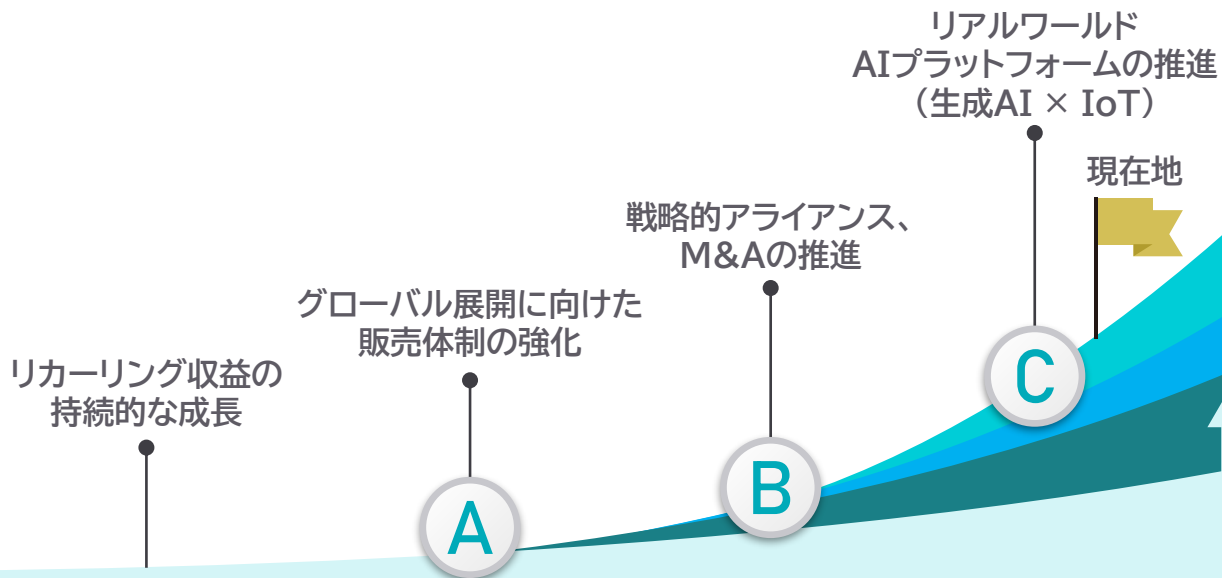
注: 進捗率は業績予想レンジの中間値で記載

1 2026年3月期 第2四半期決算

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



社会・産業インフラへ浸透するソラコムのコネクテッドサービス

New!!



日本ゼオン株式会社

工場設備の遠隔監視・保守

New!!



大崎電気工業株式会社

遠隔検針サービス
「らくらく検針」

New!!



ユビ電株式会社

電気自動車(EV)向け充電
サービス「WeCharge」

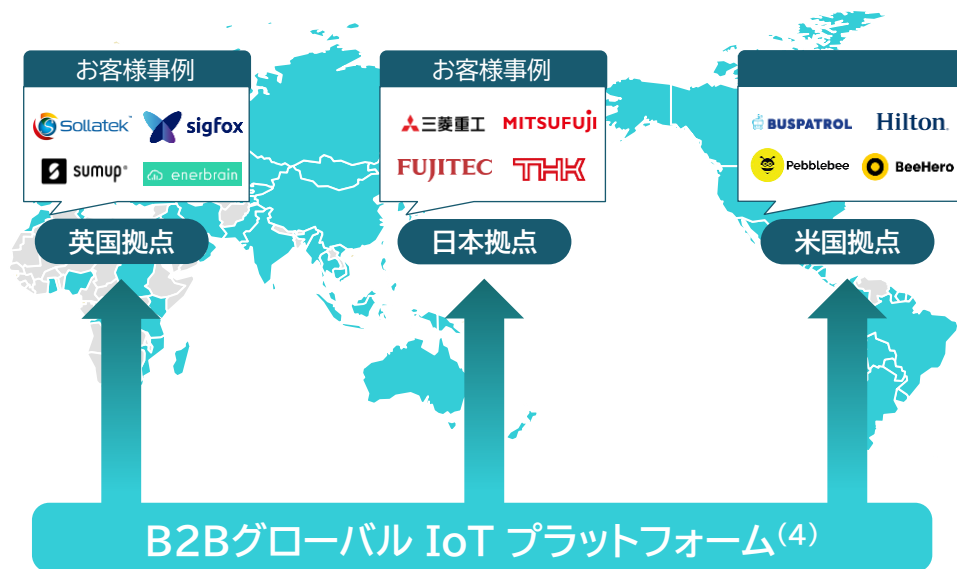
New!!



The Morey Corporation

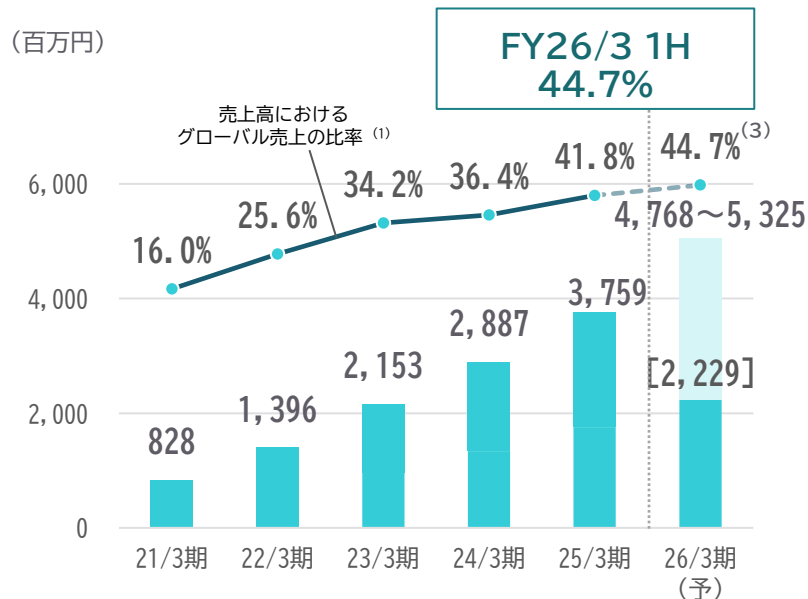
商用車・建設機械向け
テレマティクスデバイス

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
グローバル売上高比率はすでに40%超え、引き続き力強い成長を続ける



グローバル売上高⁽¹⁾⁽²⁾

(百万円)



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. []は各事業年度1Hの数値

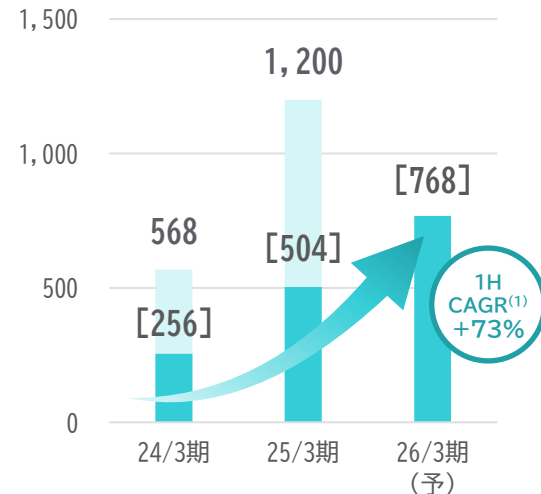
ソラコムが、米国の大手テクノロジーサービスディストリビューターとして著名な Intelisysの2025年「Top New Supplier」を受賞



- Intelisysの取扱企業の一社として参画して間もなく、ソラコムが大企業からの大口受注を獲得し、これを機に販売チャネルの拡大が加速
- その結果、通常であれば長い立ち上げ期間を要するような成長を短期間で実現
- IntelisysパートナーおよびグローバルAI / IoTプラットフォームの主要プレイヤーとしての地位を確立

US売上高

(百万円)



戦略的アライアンスの中で、コネクテッドカー案件を着実に推進

New!!

コネクテッドカー向けの新しい通信プラットフォーム「IRIGATE」のデモを展示

New!!

電動モビリティユニット「MITRAコンセプト」
Japan Mobility Show 2025に参考出展

Enabling Technology



AECC⁽¹⁾が2025年11月5日に開催する国際会議「All-Member Meeting」に出展
コネクテッドカー向け通信プラットフォーム「IRIGATE」において、ソラコムがこれまで培ったクラウド上に迅速に展開できるモバイルコアの技術を提供



SUZUKI

SORACOM



多様なロボットの足回り「MITRAコンセプト」に自立走行やAIなどの技術を組み合わせ、様々なロボットの開発を可能に
プレスブリーフィングでは鈴木社長がソラコムにも言及⁽²⁾

注: 1. Automotive Edge Computing Consortium

2. Japan Mobility Show 2025における Suzuki 株式会社のプレスブリーフィングはこちらからご覧いただけます <https://www.youtube.com/watch?v=zjpAUCg2qrU>

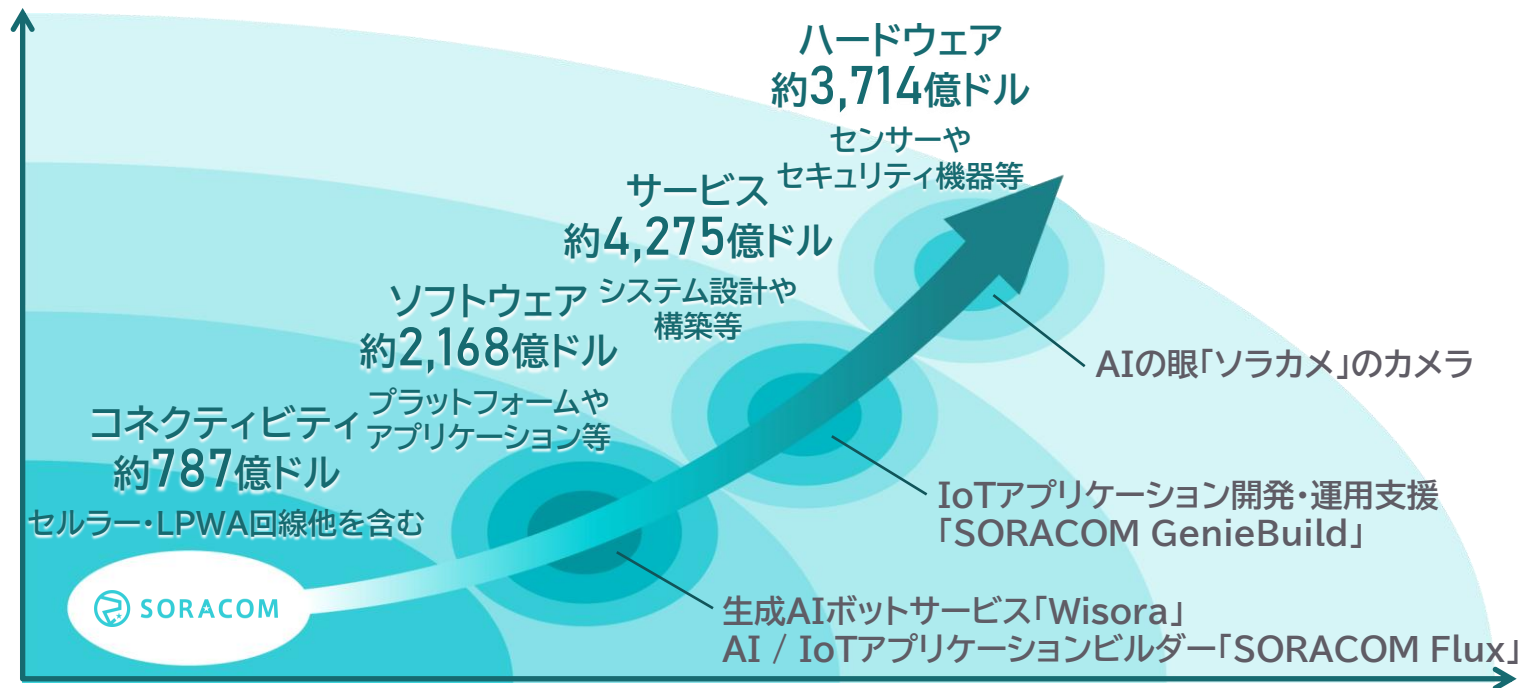
フィジカルとデジタルの両方、現実世界のすべてを AI につなぎ、
より良い未来を創造するリアルワールドAIプラットフォームへと進化します



ソラコムが全てをAIにつなぐ



世界のIoT市場全体 約1兆946億ドル(2026年)へリーチする速度が加速



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



AI / IoTの新サービス活用事例も続々と登場

ソラカメ × SORACOM Flux



New!!

株式会社GRIFFY

ソラカメ×AIで、駐車場の積雪状況を自動判定し、除雪の要否をメールで通知する「現場ロイド 積雪監視サービス」にソラコムを採用
遠隔からの把握で現場確認の手間を大幅に削減

生成AIボットサービス「Wisora」

NATURE



Nature株式会社

繁忙期に5倍増える問い合わせ対応を、AI導入で平準化サポート業務効率化でスタッフは複雑な問合せ対応に注力し、ユーザー体験を向上

New!!

専門知識不要で生成AIを活用した画像分析と結果通知の自動化が可能に

1

ソラカメをWi-Fiに接続し
クラウド録画を開始

2

AI分析を始める



平易なテキストで、プロンプトを入力！

商品棚のりんごの数を色別にカウントして

分析の指示（プロンプト）

前提条件：2段の商品の棚を写っています上段にはかごがあり、その中にりんごがあります。下段にはカメラの箱が並んでいます。上段のりんごの数をカウントして下さい。その際、色が違うものがある場合は色ごとにカウントして下さい。下段には、ATOM Cam SwingとATOM Cam2という2種類のカメラの製品箱があるので製品別にカウントして種類を推測している（製品が何も置かれていない） 画像の割合を推測して下さい。

▼ 実際の画像で試す

設定した AI 分析の指示（プロンプト）が実際の画像で有効に働くか、ここで確認することができます。この段階では...



AC2 test

実行結果 対リアルタイムアクセス

通知内容

【依頼1】 上段のりんごの数と色ごとのカウント... りんご：5個・緑のりんご：1個 【依頼2】 下段のカメラ箱の製品...

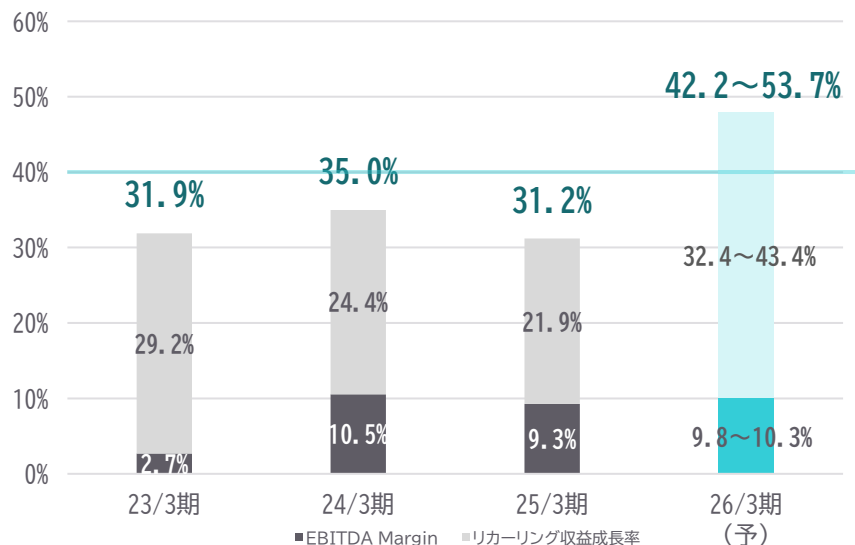
赤いりんごが5個と
緑のりんごが1個あります

増益を確保しながらのリカーリング収益の成長を重視

Profitable Growth

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

40%の水準を
持続的に実現



- 上半期のリカーリング収益はインオーガニック成長も取り入れながら30%超の売上成長を実現、EBITDA Marginも生成AIの活用による販管費の抑制などにより改善が進む
- 上半期のProfitable Growthは43.4%(リカーリング収益の成長率:34.4% + EBITDA Margin: 9.0%)と大幅に改善
- 通期の着地も目標の40%超えが視野に

1

既存事業はグローバルの高成長が牽引

2

ミソラコネクトも連結開始

3

KDDIシナジー売上は包括契約の枠組みのもと前年度を上回る勢いで進捗し、業績予想の達成確度を下支え

4

小さなチームが世界を変えるアフターAI組織への変革とリアルワールドAIプラットフォーム戦略の推進

- 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 2026年3月期 第2四半期決算

2 成長戦略の進捗

3 Appendix

損益計算書

(百万円)	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 1H
リカーリング収益 売上高比	5,382 67.9%	6,562 73.0%	4,118 82.5%
売上高	7,928	8,993	4,988
売上総利益 マージン(%)	4,492 56.7%	5,033 56.0%	2,637 52.9%
販管費及び一般管理費 売上高比(%)	3,765 47.5%	4,376 48.7%	2,326 46.6%
EBITDA マージン(%)	835 10.5%	833 9.3%	449 9.0%
営業利益 マージン(%)	727 9.2%	656 7.3%	311 6.2%
経常利益 マージン(%)	638 8.1%	619 6.9%	297 6.0%
親会社帰属当期純利益 マージン(%)	485 6.1%	352 3.9%	233 4.7%

貸借対照表

(百万円)	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 1H		FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 1H
現金及び現金同等物	7,697	8,917	7,770	買掛金	579	814	409
売掛金及び契約資産	1,738	2,428	1,950	契約負債	972	836	749
その他	658	962	1,348	1年内返済予定長期借入金	–	249	249
流動資産合計	10,094	12,308	11,069	その他	910	419	602
有形固定資産	96	85	451	流動負債合計	2,461	2,319	2,010
無形固定資産	282	554	1,639	リース債務	12	–	–
投資及びその他資産合計	423	437	446	長期借入金	–	687	562
固定資産合計	802	1,077	2,537	その他	38	40	43
繰延資産合計	20	17	13	固定負債合計	51	728	605
資産合計	10,917	13,403	13,620	負債合計	2,512	3,048	2,616
				株主資本合計	8,039	9,878	10,157
				その他	365	476	846
				純資産合計	8,404	10,355	11,004
				負債純資産合計	10,917	13,403	13,620

キャッシュフロー計算書

(百万円)	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 1H
営業活動によるキャッシュフロー	456	△728	199
投資活動によるキャッシュフロー	△170	△474	△1,237
財務活動によるキャッシュフロー	3,791	2,451	△86
現金及び現金同等物に係る換算差額	87	△27	△22
現金及び現金同等物の増減額	4,164	1,220	△1,146
現金及び現金同等物の期末残高	7,697	8,917	7,770

Making Things Happen

for a world that works together

私たちがつくるのは、共鳴しあう世界です。

モノや人がつながり、それぞれの価値が増幅しあい想像を超える未来が次々と生まれていく。

通信、クラウド、AI といったテクノロジーをだれもが使えるようにして、
志を共にするパートナーたちと共に世界を良くするイノベーションへとつなげる。

IoT と、その先へ。



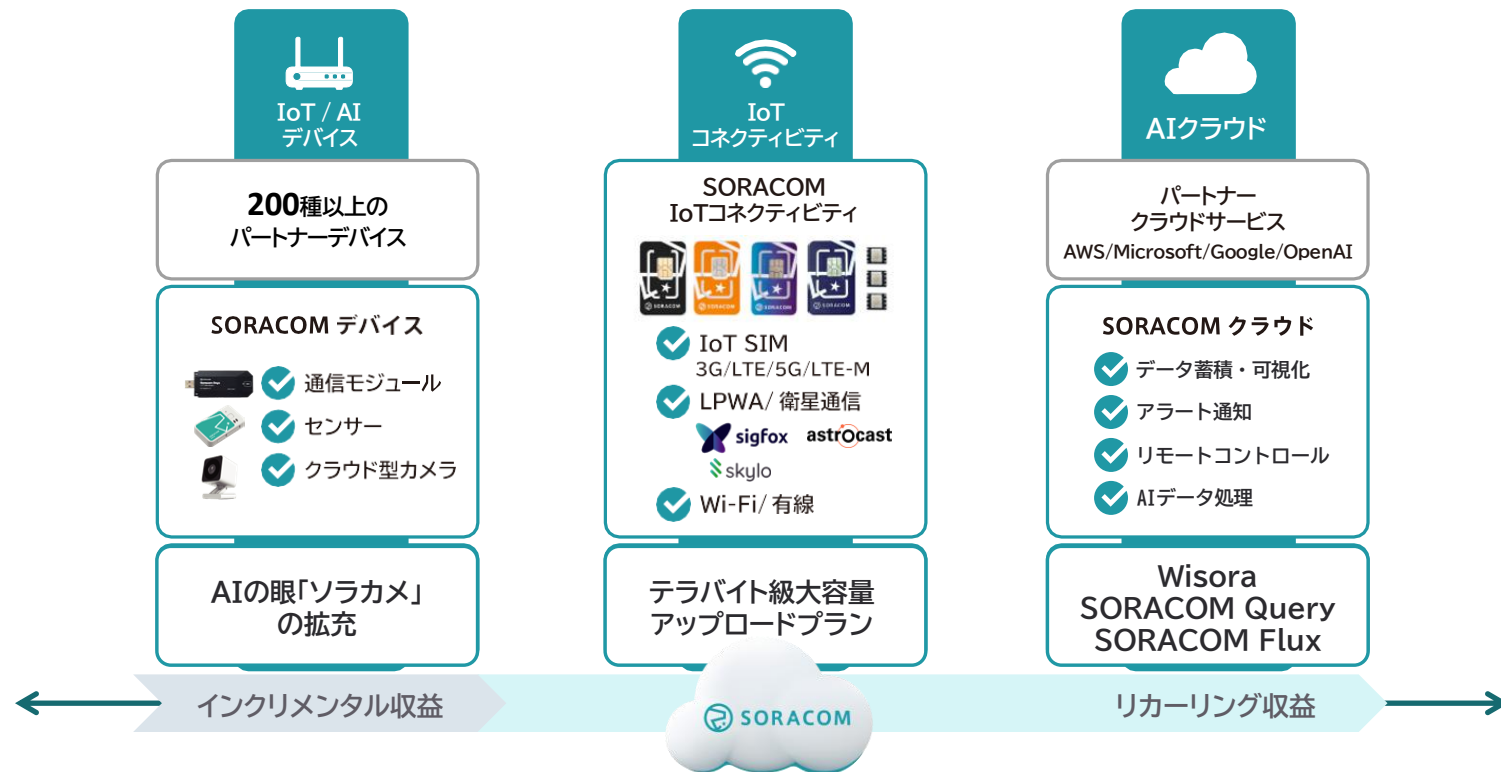
SORACOM

フィジカルとデジタルの両方、現実世界のすべてを AI につなぎ、
より良い未来を創造するリアルワールドAIプラットフォームへと進化します



ソラコムが全てをAIにつなぐ

AXを推進したリアルワールドAIプラットフォーム

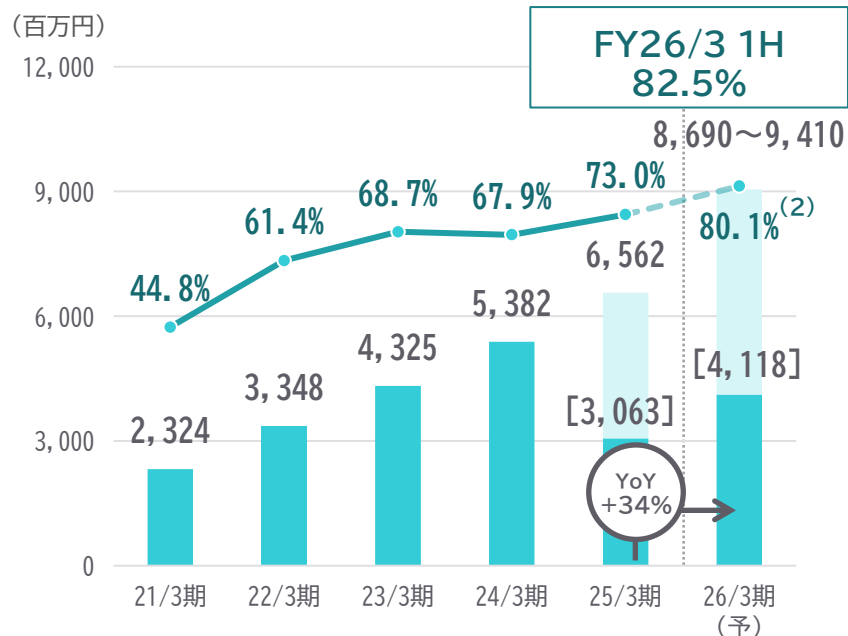


30,000を超えるお客様が、多岐にわたる業界や用途で採用

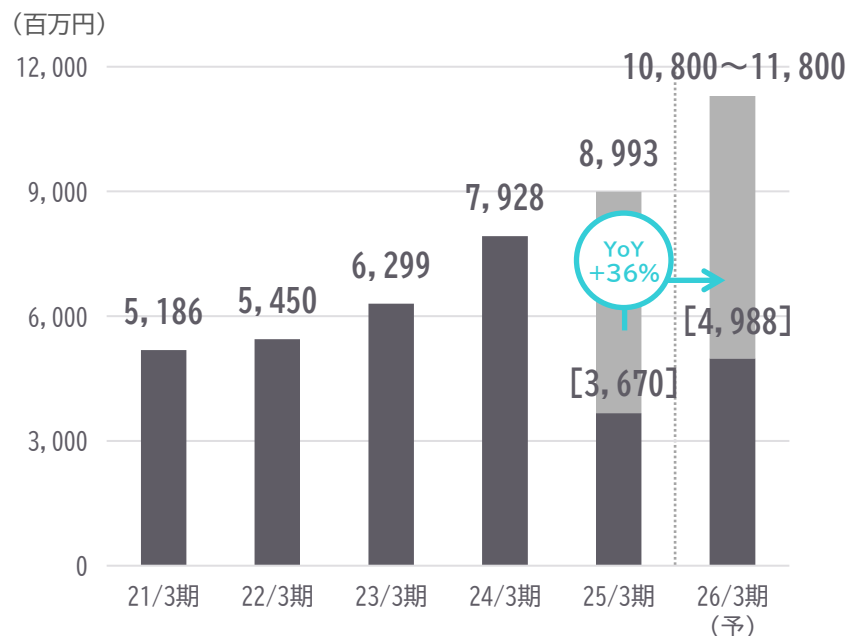


リカーリング収益・売上高ともに二桁増収を継続、高いリカーリング収益比率を維持

リカーリング収益 / 対売上高比率⁽¹⁾



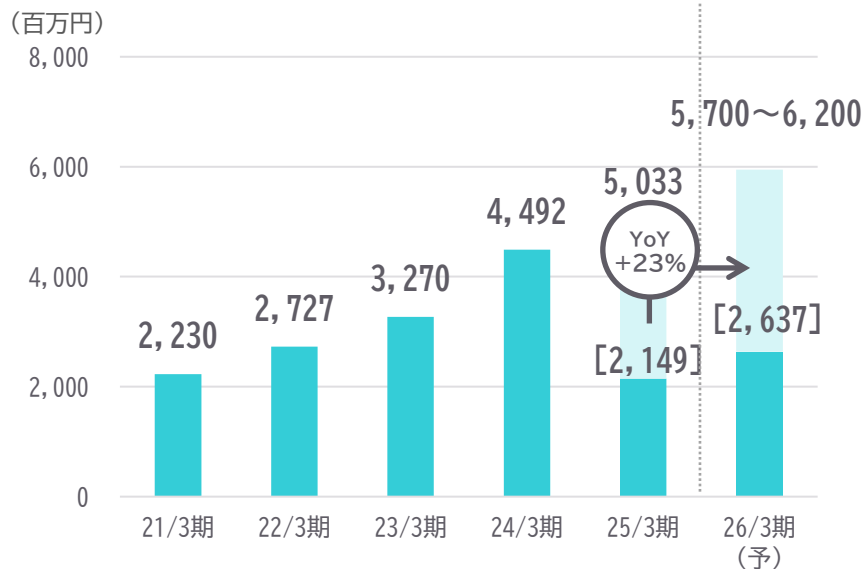
売上高⁽¹⁾



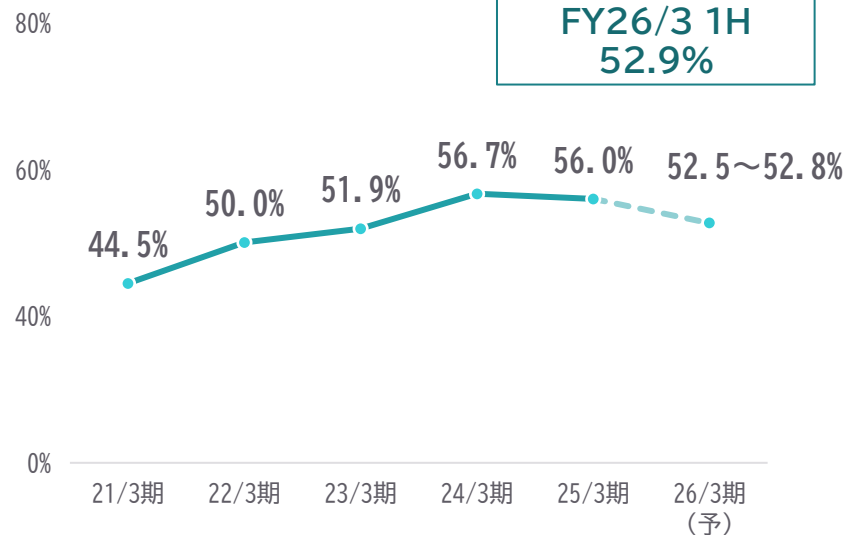
注: 1. 21/3期は未監査 2. 業績予想レンジの中間値で記載 3. []は各事業年度1Hの数値

KDDIシナジー売上の前倒しの効果により二桁増益を達成
ミソラコネク트의連結開始により売上総利益率は一時的に低下

売上総利益⁽¹⁾



売上総利益率⁽¹⁾

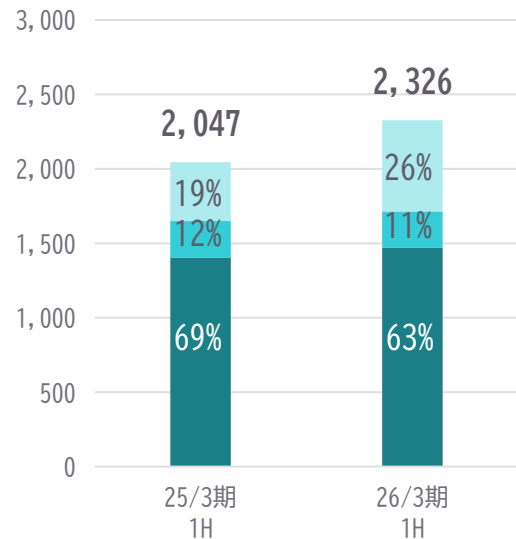


注: 1. 21/3期は未監査 2. []は各事業年度1Hの数値

生成AIの活用などによる販管費の増加抑制効果もありEBITDAと営業利益は大幅増加

販管費

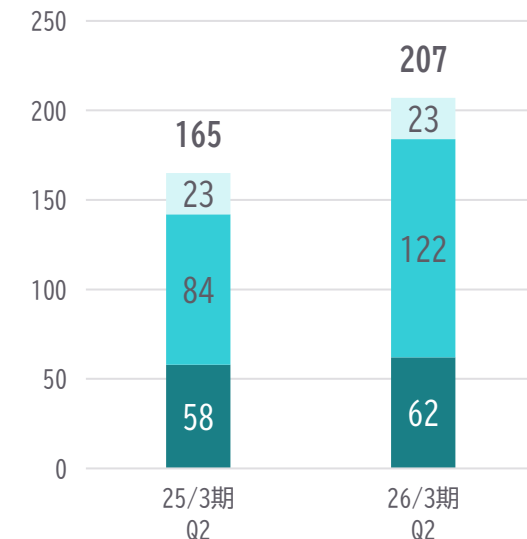
(百万円)



■ 人件費 ■ マーケティング費用 ■ その他費用

従業員数⁽¹⁾

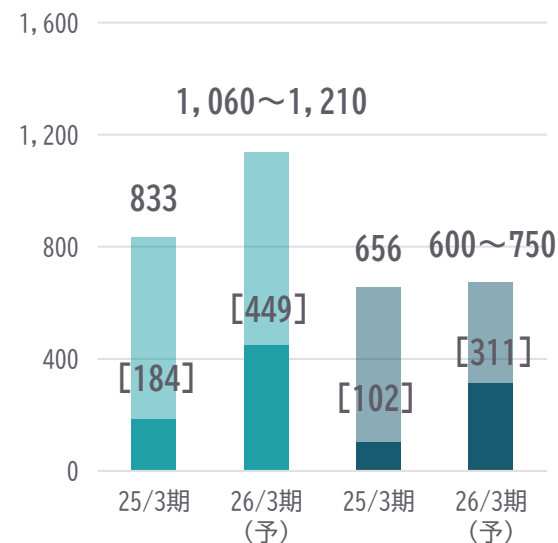
(人)



■ エンジニア ■ ビジネス ■ バックオフィス

EBITDA / 営業利益⁽²⁾

(百万円)



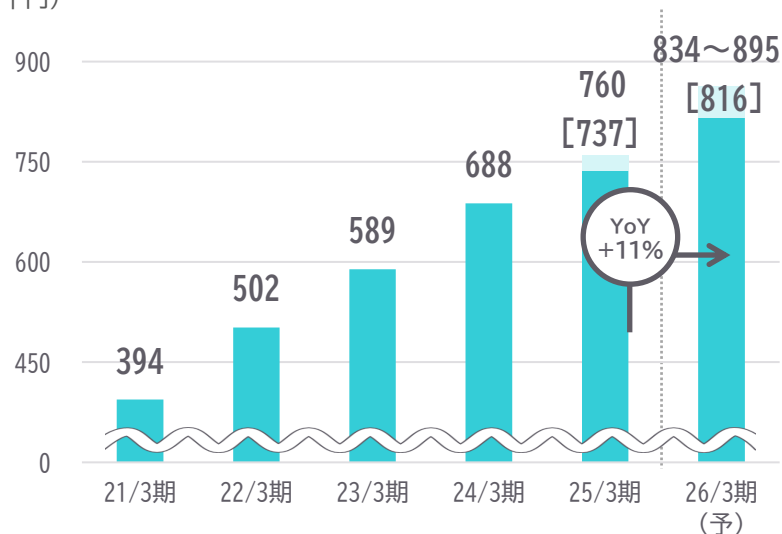
■ EBITDA ■ 営業利益

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1Hの数値

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

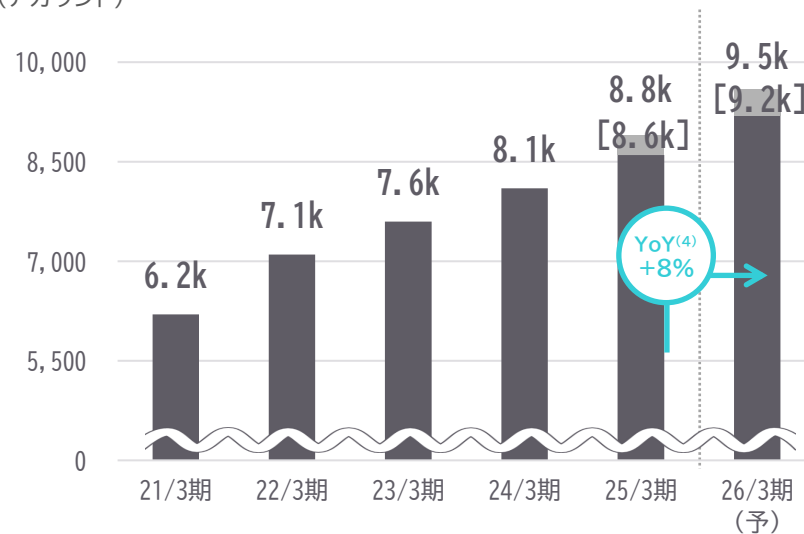
課金アカウント当たり
リカーリング収益(ARPA) ⁽¹⁾⁽²⁾

(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/ミソラコネクトを除く）
3. 各決算期の最終月のアカウント数（キャリアット/ミソラコネクトを除く） 4. 課金アカウント数のYoYは各四半期末の平均残高ベース 5. []は各事業年度1Hの数値

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

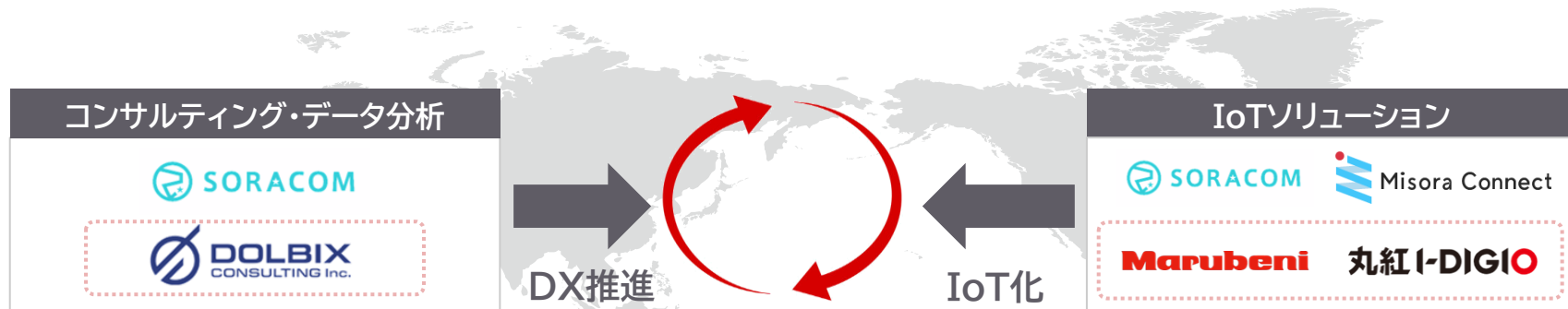
ミソラコネクトの業績予想への影響

(百万円)

	FY 26/3 業績予想	前期比 YoY	ミソラコネクトの 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%

- 8月1日に連結子会社化が完了、第2四半期から連結へ業績取り込み
- シナジー創出も順調に進捗し、今後の連結業績への貢献を最大化するための取り組みを加速
- シナジー効果による売上増加、コスト低減も構想フェーズから実行フェーズへ

丸紅グループのドルビックスコンサルティングとソラコムが始動



丸紅グループが持つ国内外の事業資産・顧客基盤



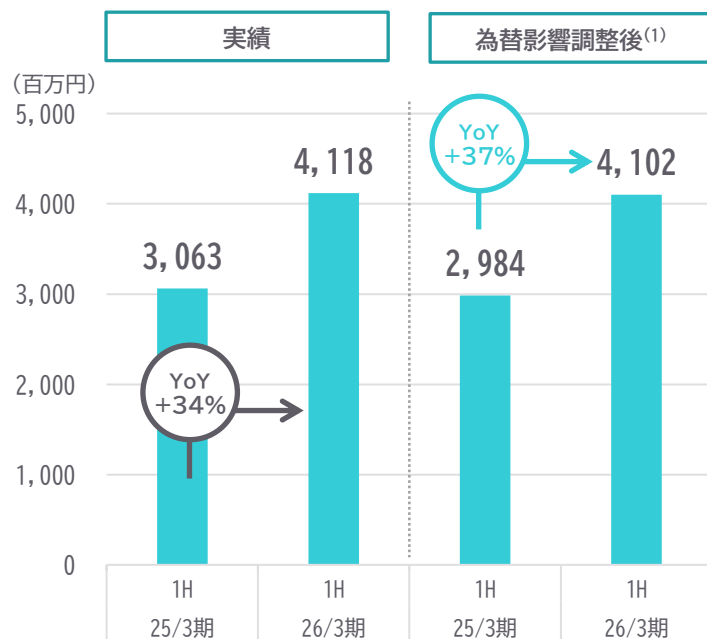
あらゆる産業のデジタル変革を加速し持続可能でスマートな社会基盤の実現を目指す

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)

リカーリング収益は堅調に推移、為替影響調整後前年同期比37%増で高成長を維持

第2四半期(累計)リカーリング収益

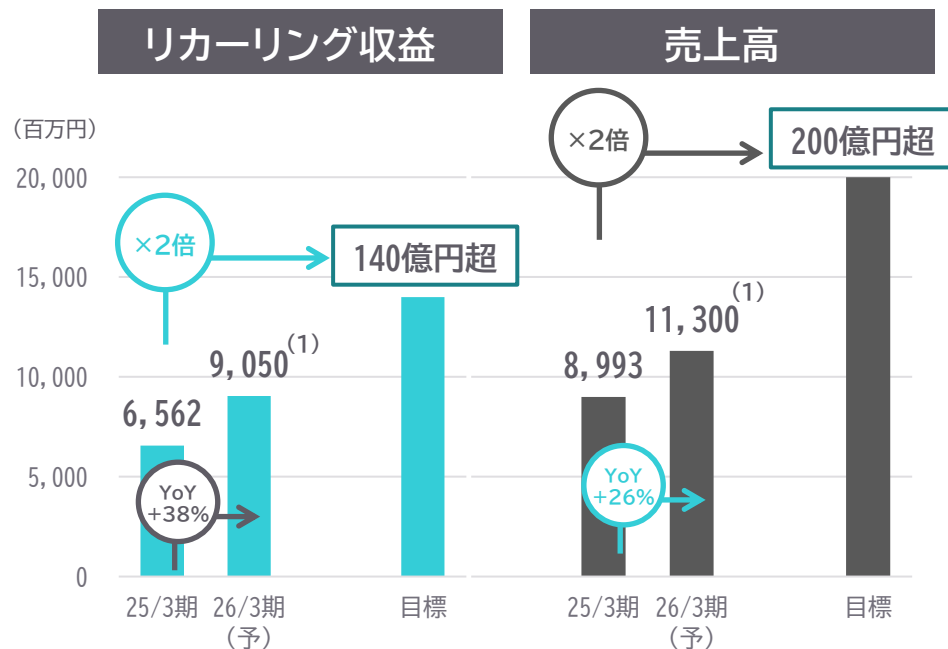


為替レート

25/3期 上半期	152.53 円/ドル
26/3期 上半期	146.13 円/ドル

- 前年同期は為替が大幅に円安に進行していたため、グローバル売上高の円転後の金額が大きくなっていた

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

成長状況の 分析・評価

- ①Profitable Growth(リカーリング収益の成長率+EBITDA Margin):**43.4%**✓
- ②リカーリング収益の成長率:**34.4%**✓
- ③EBITDA Margin:**9.0%** ✓

成長戦略の 点検・更新

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40%超え

②戦略的アライアンスの推進

- ✓ コネクテッドカー、KDDI、丸紅など複数のアライアンスを推進
- ✓ キャリオット・ミソラコネクトなどインオーガニックを取り込んだ成長を実現

③リアルワールドAIプラットフォーム(生成AI × IoT)の推進

- ✓ AI / IoTの新サービスを続々投入

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。

IRニュースレターのご案内

以下のリンクよりIRニュースレターにご登録いただくと、当社の最新のIR情報をメールで受け取ることができますので是非ご活用ください。

<https://soracom.com/ja/ir/newsletter>

お問い合わせ先

IR担当

Email: ir-contact@soracom.jp

IR情報: <https://soracom.com/ja/ir>



SORACOM