

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社ソラコム

2026年8月12日

2027年3月期 第1四半期業績サマリー



リカーリング収益

27.4億円

YoY +48.6%



売上高

33.8億円

YoY +52.1%



EBITDA / 営業利益

3.1億円 / 2.1億円

YoY +81.5% / +69.3%

ハイライト



プラットフォーム
SORACOMのKPI

New!!

1,000万回線を突破

206の国と地域、**581**キャリア



リカーリング収益における
グローバル売上高比率⁽¹⁾

50.5%

YoY +45.9%



アフターAI組織

New!!

【新サービス】
業界特化型AIエージェント
【生産性向上】
販管費率8.7pt改善

1 2027年3月期 第1四半期決算

2 成長戦略の進捗

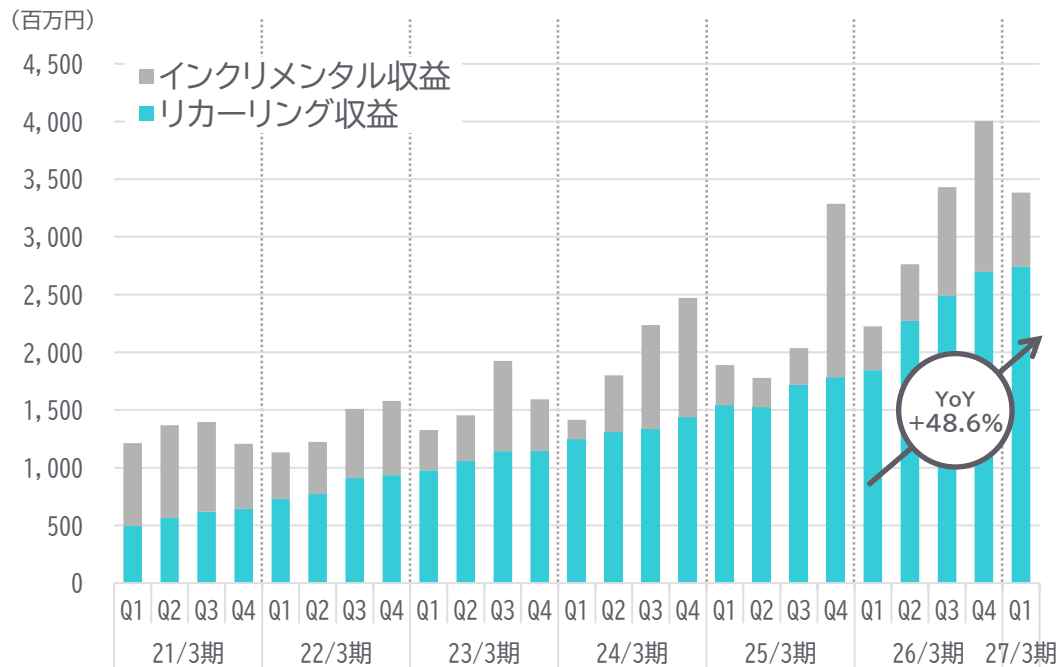
3 Appendix

1 2027年3月期 第1四半期決算

2 成長戦略の進捗

3 Appendix

低いChurnと高いNRRでリカーリング収益が安定して積みあがるビジネスモデル



主要顧客
年間解約率⁽¹⁾
0.4%



売上
継続率⁽²⁾
121%

注: 1. 26/3期末時点。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) 2. 25/3期から26/3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

2027年3月期第1四半期 前年同期比

(百万円)

	FY 27/3 Q1実績	FY 26/3 Q1実績	前年同期比 YoY
リカーリング収益	2,742	1,845	48.6%
売上高比	81.0%	82.9%	△1.9pt
売上高	3,384	2,225	52.1%
売上総利益	1,589	1,223	29.9%
マージン(%)	47.0%	55.0%	△8.0pt
販売費及び 一般管理費	1,373	1,096	25.3%
売上高比(%)	40.6%	49.3%	△8.7pt
EBITDA	316	174	81.5%
マージン(%)	9.4%	7.8%	+1.6pt
営業利益	215	127	69.3%
マージン(%)	6.4%	5.7%	+0.7pt

- リカーリング収益は、前年同期比48.6%増の27.4億円、売上高は同52.1%増の33.8億円
- 売上総利益は前年同期比29.9%増の15.8億円、マージンはミソラコネクトの連結化により8.0pt低下
- 販管費は売上高に対する比率が40.6%と前年同期比8.7pt改善
- EBITDAは前年同期比81.5%増の3.1億円、営業利益は同69.3%増の2.1億円

2027年3月期 通期業績予想に対する進捗

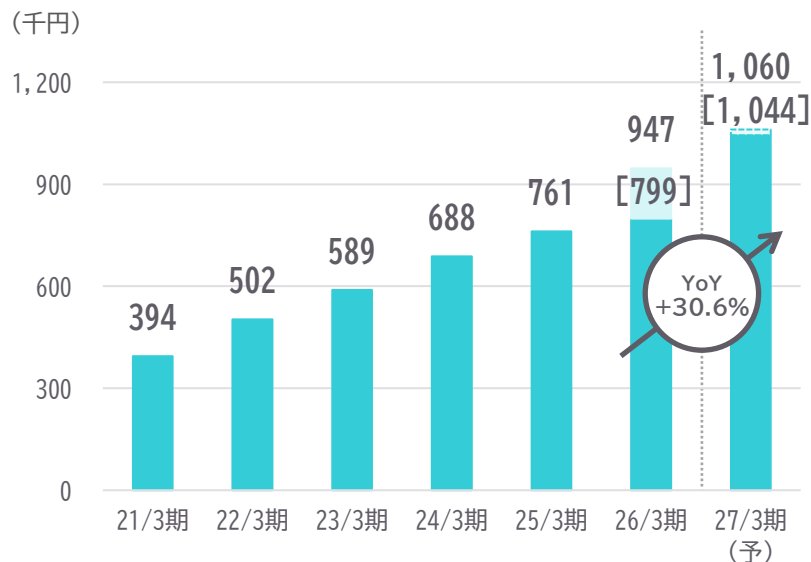
(百万円)

	FY 27/3 Q1実績	FY 27/3 通期業績予想	進捗率
リカーリング収益	2,742	11,421	24.0%
売上高比	81.0%	75.5%	
売上高	3,384	15,124	22.4%
売上総利益	1,589	7,614	20.9%
マージン(%)	47.0%	50.3%	
販売費及び 一般管理費	1,373	6,492	21.2%
売上高比(%)	40.6%	42.9%	
EBITDA	316	1,650	19.2%
マージン(%)	9.4%	10.9%	
営業利益	215	1,122	19.2%
マージン(%)	6.4%	7.4%	

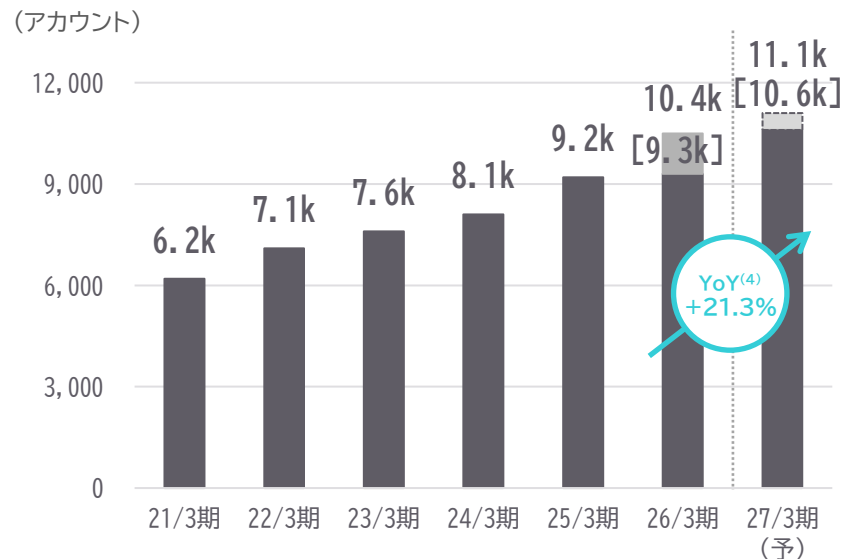
- リカーリング収益、売上高ともに通期予想に対し順調に進捗
- 販管費はAI活用によるコスト効率化が継続
- EBITDA、営業利益においても順調に進捗

リカーリング収益(= ARPA × 課金アカウント数)は安定成長を継続

課金アカウント当たり
リカーリング収益(ARPA)⁽¹⁾⁽²⁾

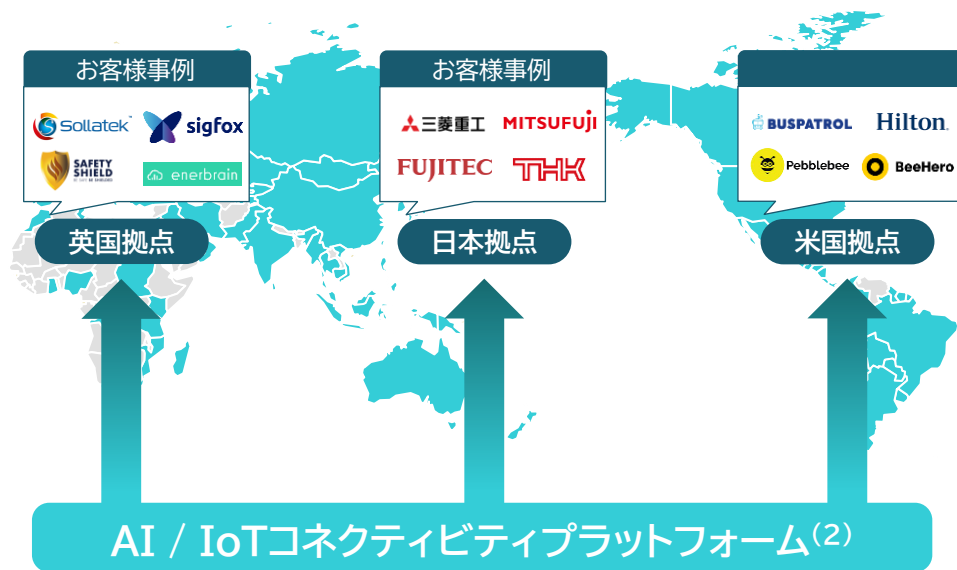


課金アカウント数⁽²⁾⁽³⁾

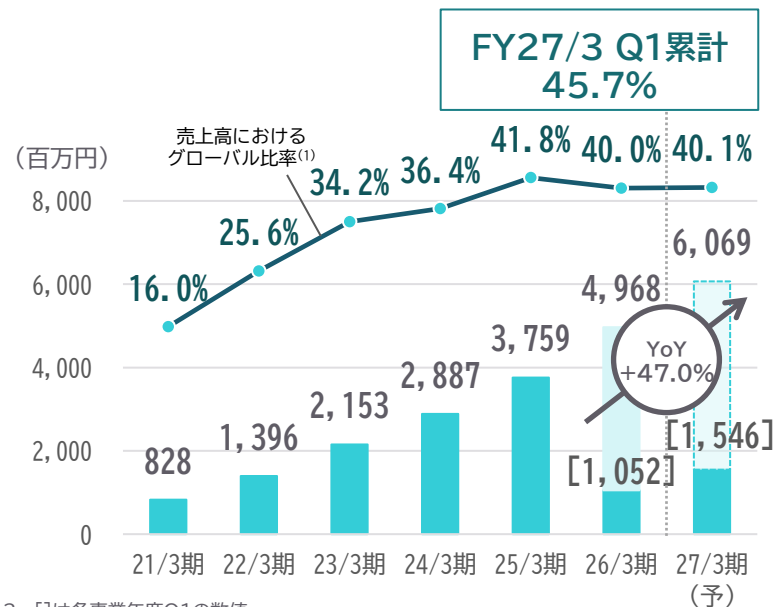


注: 1. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの 2. []は各事業年度Q1の数値 3. 各決算期の最終月のアカウント数
4. 課金アカウント数のYoYは各期末の平均残高ベース

グローバル売上高は前年同期比47.0%増と大幅増収を達成
グローバル売上高比率はすでに4割超、リカーリング収益における比率は5割超と力強く成長

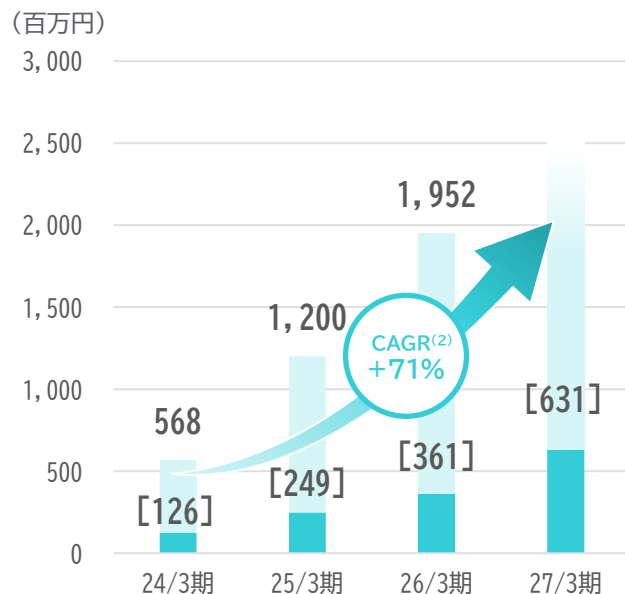


グローバル売上高 ⁽¹⁾⁽³⁾



市場の大きいUSでCAGR71%と高成長を継続、新規大型案件も獲得

US売上高⁽¹⁾



注: 1. []は各事業年度Q1の数値 2. 24/3期 Q1から27/3期 Q1までのCAGR

New!!

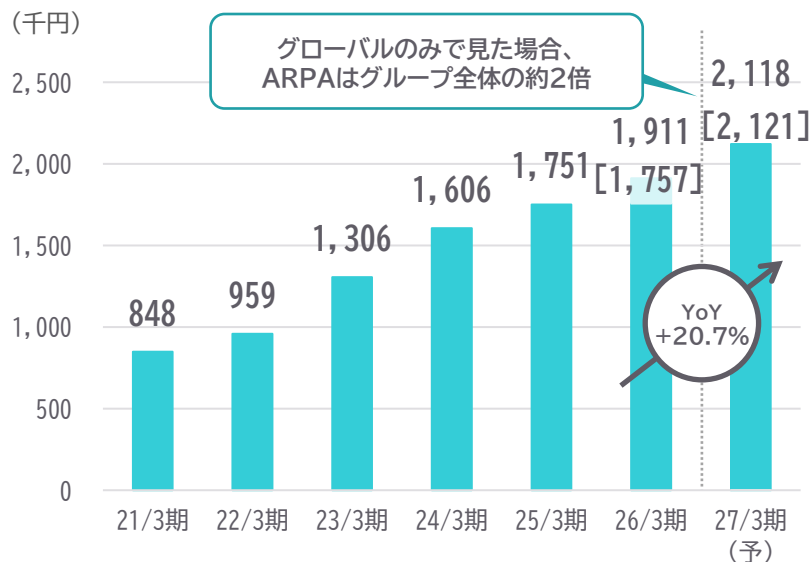
新事例: SPAN社(スマート分電盤)



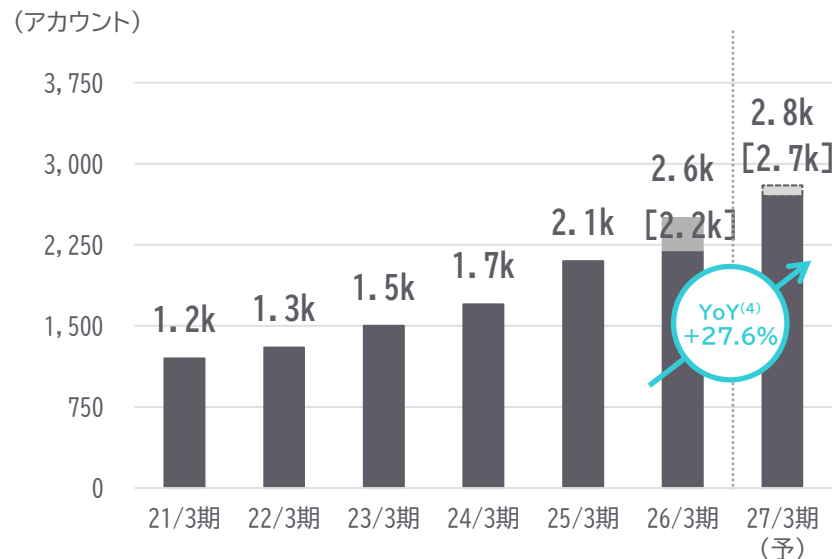
収集したデータをAIで分析し、エネルギー需要を予測、電力供給の最適化を行うサービス
通信の高い信頼性が決め手となりSORACOMを採用

グローバルはARPA・課金アカウント数ともに二桁増で成長を牽引

課金アカウント当たり リカーリング収益(ARPA)⁽¹⁾⁽²⁾

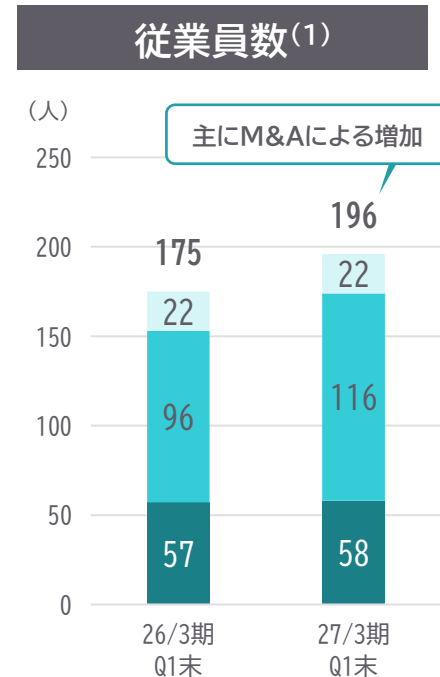
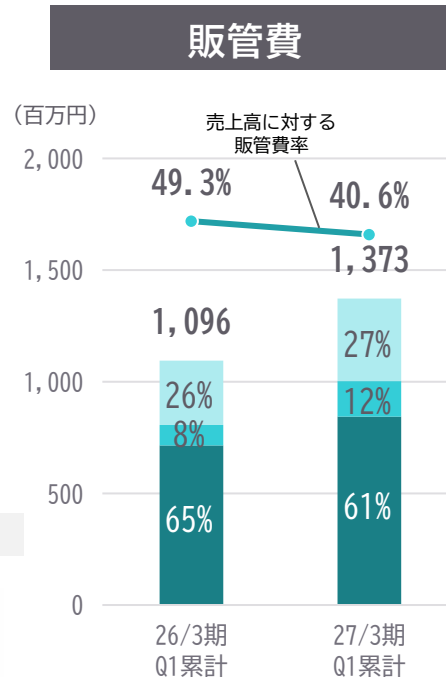
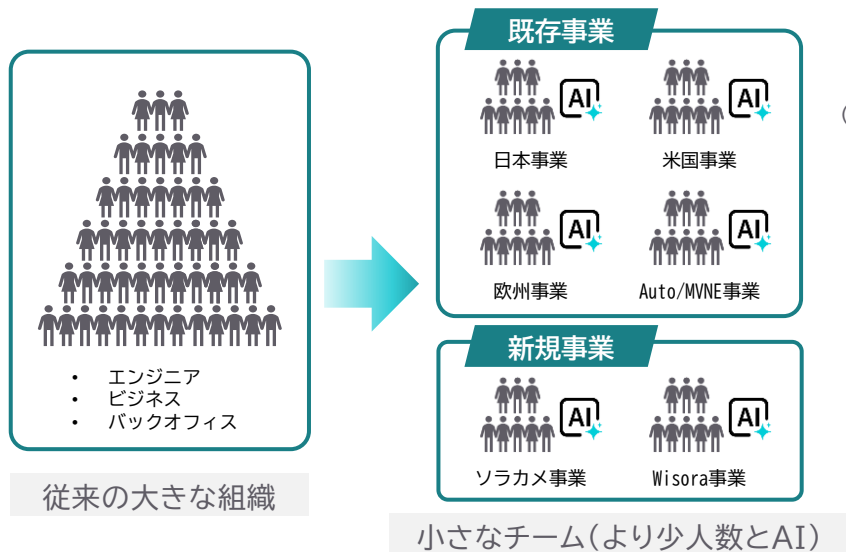


課金アカウント数⁽²⁾⁽³⁾



注: 1. 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 2. []は各事業年度Q1の数値 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は各期末の平均残高ベース

生成AIの活用により生産性を向上、売上高に対する販管費率は前年同期比8.7pt改善



社員のAI利用率
100%

コードは生成AI
ほぼ**100%**

プロダクトへの
AI実装

*品質を人が確認

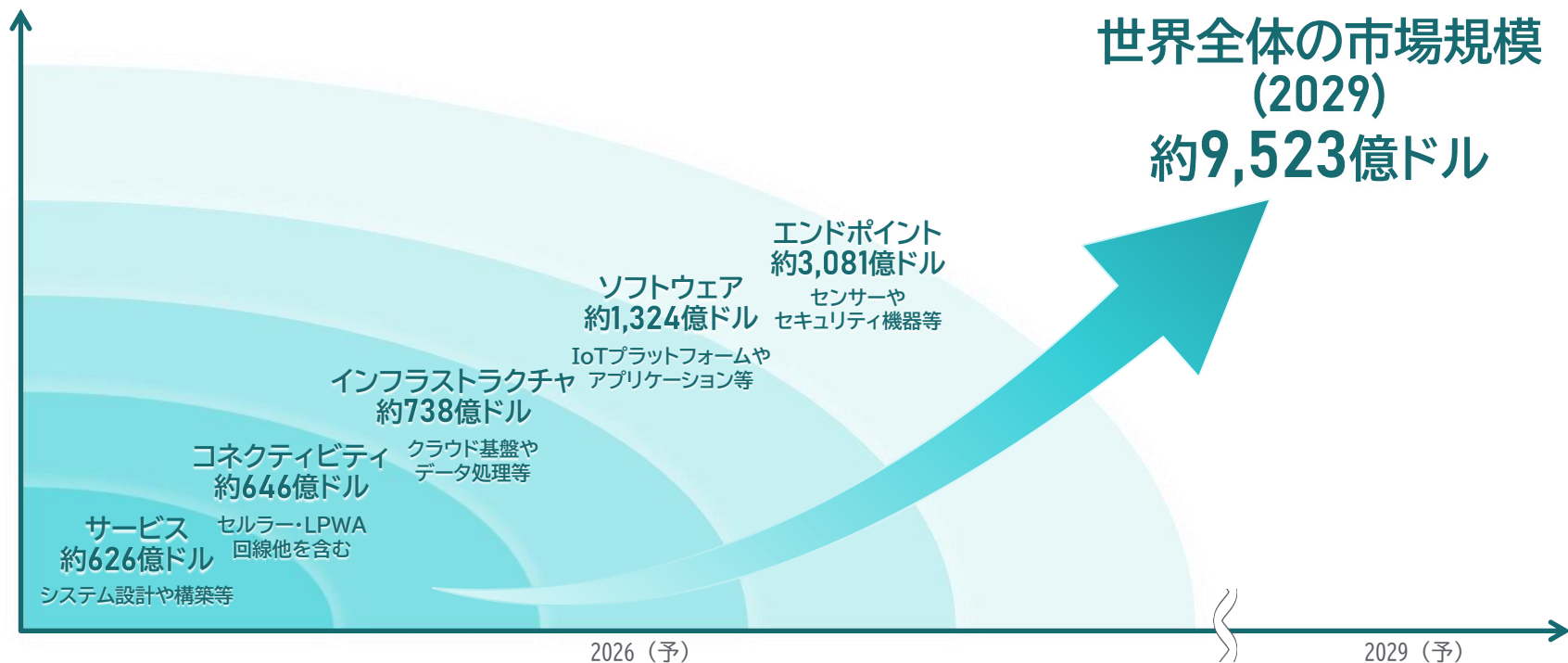
注: 各決算期の最終月時点における取締役メンバーを含まない正社員数

1 2027年3月期 第1四半期決算

2 成長戦略の進捗

3 Appendix

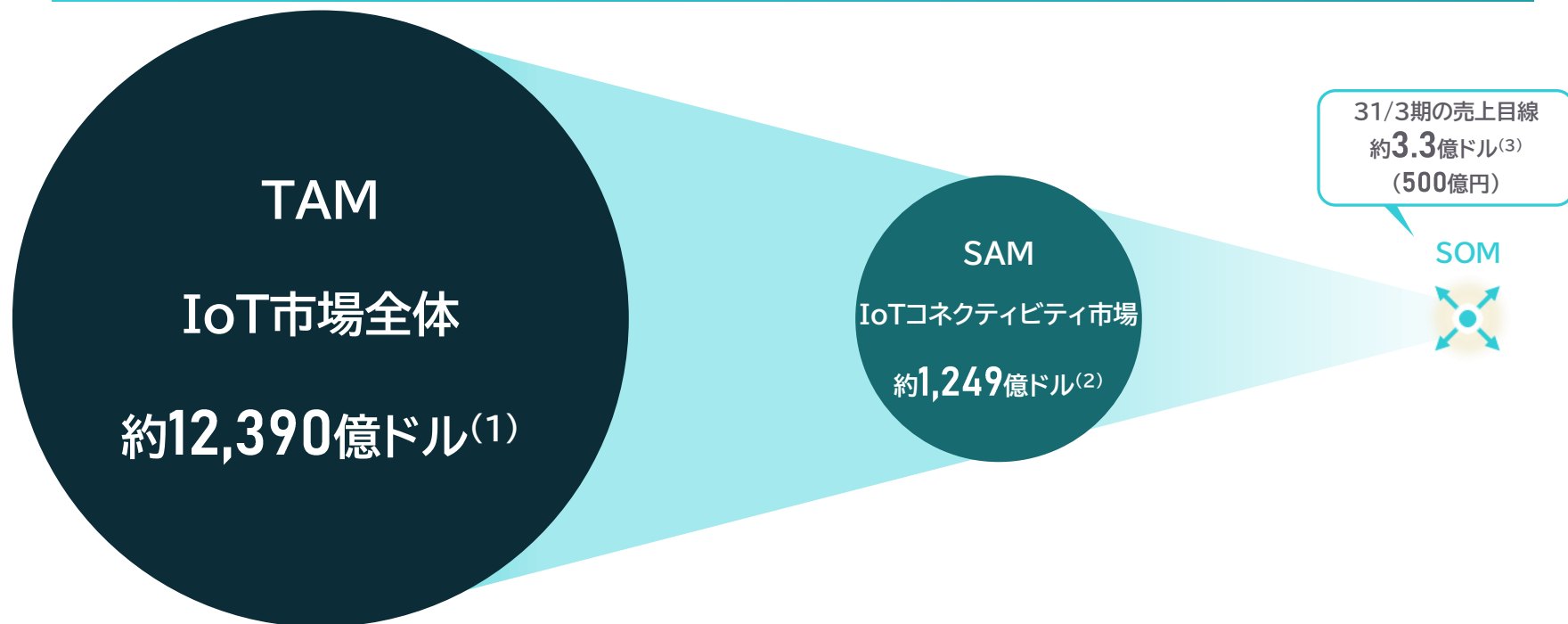
複数のIoTカテゴリーにおける強みを活かし、世界のIoT市場へのリーチを拡大



出典: IDC「Worldwide Internet of Things Spending Guide」(2025年12月)

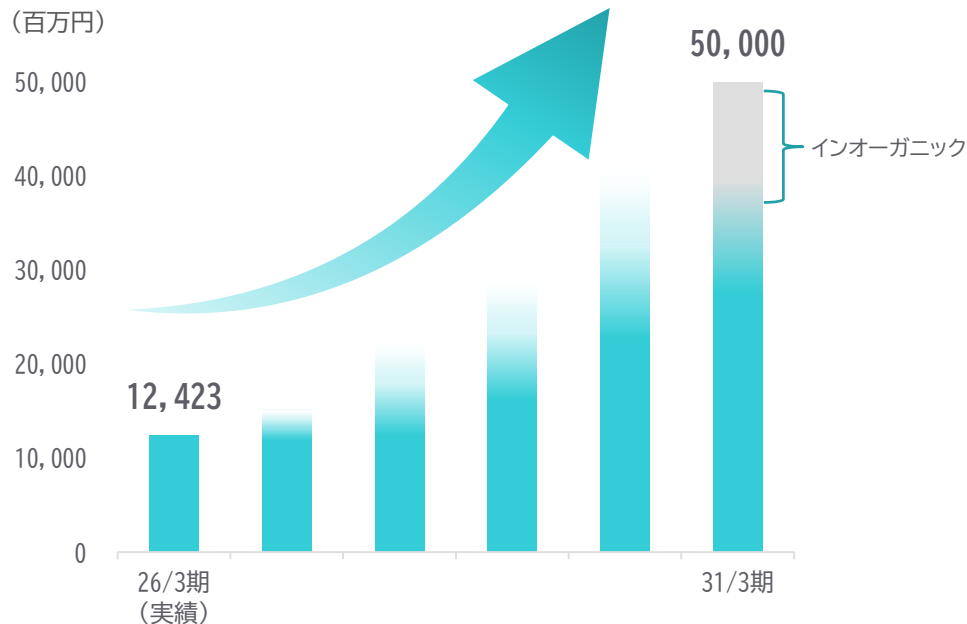
IoTプラットフォーム市場やIoT関連のサービス市場規模は、IoT市場のうち、IoT Platform、Cellular及びServicesの市場規模の合計により推定

2031年に500億円の成長目線は市場全体のごく一部、成長余地は極めて大きい



注：1. TAM(Total Addressable Market、獲得可能な最大の市場規模)=IoTの市場全体(IDC予測)を基に、2026年→2029年のCAGR約14.1%を用いて2031年まで延伸した当社推計
2. SAM(Serviceable Available Market、自社の事業モデルで実際にアプローチ可能な市場規模)=2026年時点におけるIoT市場全体の中のコネクティビティ市場のシェア(約10.1%)をTAM推計に適用して算出
3. SOM(Serviceable Obtainable Market、自社が実際に獲得を目指す市場規模)=2031年3月期の売上目線(500億円)を1ドル=150円換算で算出
4. 上図の円の大きさは、TAM・SAM・SOMの相対的な位置関係を模式的に示したものであり、実際の市場規模の縮尺を反映するものではありません。

グローバル展開、戦略的アライアンス、M&Aなど、持続的に高成長する経営基盤を確立
オーガニック × インオーガニックで飛躍的に成長



5年後の売上高の目線感

500億円

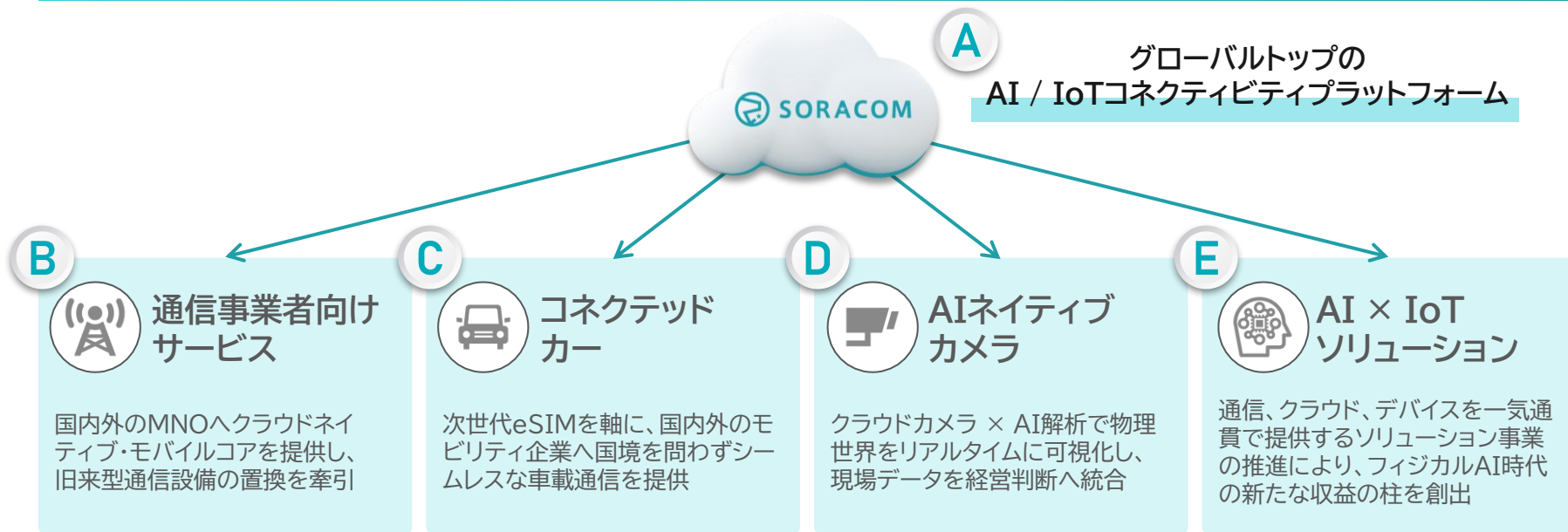
売上高のCAGR⁽¹⁾ 30%+

リカーリング収益比率 70～80%

インオーガニック比率 20～30%

オーガニックの
EBITDA Margin 20%+

グローバルトップのAI / IoTコネクティビティプラットフォームの強みを活かし
新たな成長市場における収益機会に相乗効果



フィジカルとデジタルの両方をAIに繋ぎこむプラットフォームへ進化

Massive IoT / Industrial DXに加え、Physical AIへ。市場はさらに拡大

Massive IoT

データ量:小

数MB～

代表事例

スマートメーター、設備監視 など

成長の性質

台数規模が大きく、長期間に渡って利用される安定成長の土台

スマートメーターと自動検針



冷蔵庫の温度管理



鉄道車両の予防保全



ビルシステムの遠隔調整



Industrial DX

データ量:中

数百MB～

代表事例

遠隔制御、決済端末、テレマティクス など

成長の性質

適用業務が広く現場オペレーションに組み込まれてスイッチングコストが高い

Physical AI

データ量:大

数十GB～

代表事例

AIカメラ、ドローン、自動運転 など

成長の性質

映像×AIで大容量・高単価
市場拡大が進行中

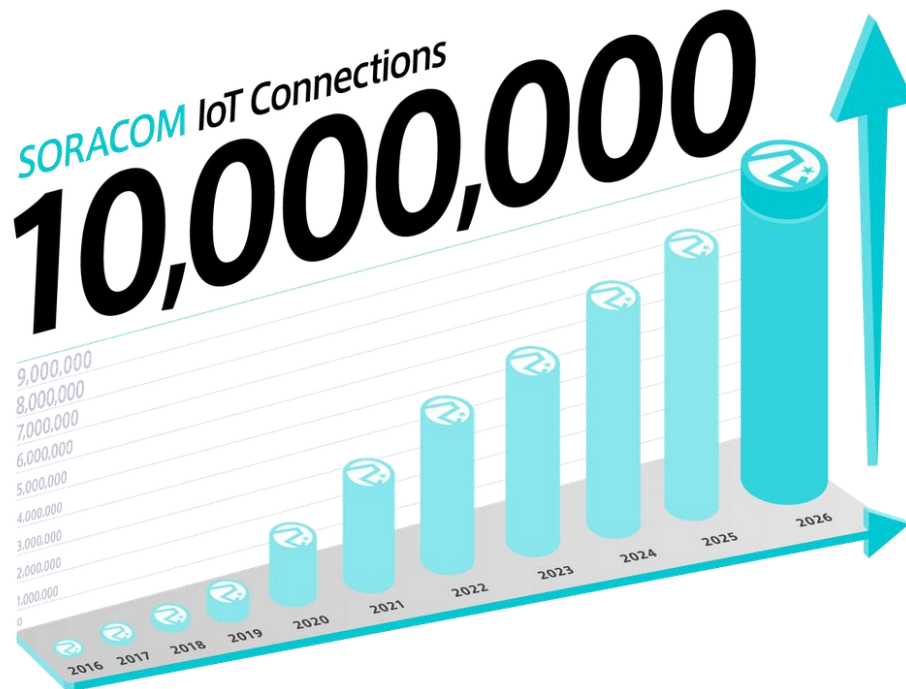
売場管理カメラ



バスセキュリティ監視



New!!

契約回線数は2026年7月に1,000万回線⁽¹⁾を突破

注: 1. SORACOM Air の総回線数(SORACOM Air for セルラー、Sigfox、LoRaWANを含む)と、株式会社ミソラコネクトの回線数を合算。

Figure 1: Magic Quadrant for Managed IoT Connectivity Services, Worldwide



Soracom-KDDIが
リーダーの1社として位置づけ

2026 Gartner Magic Quadrant for
Managed IoT Connectivity Services,
Worldwide

● ビジョンの完全性と実行能力を基にグローバル市場で評価

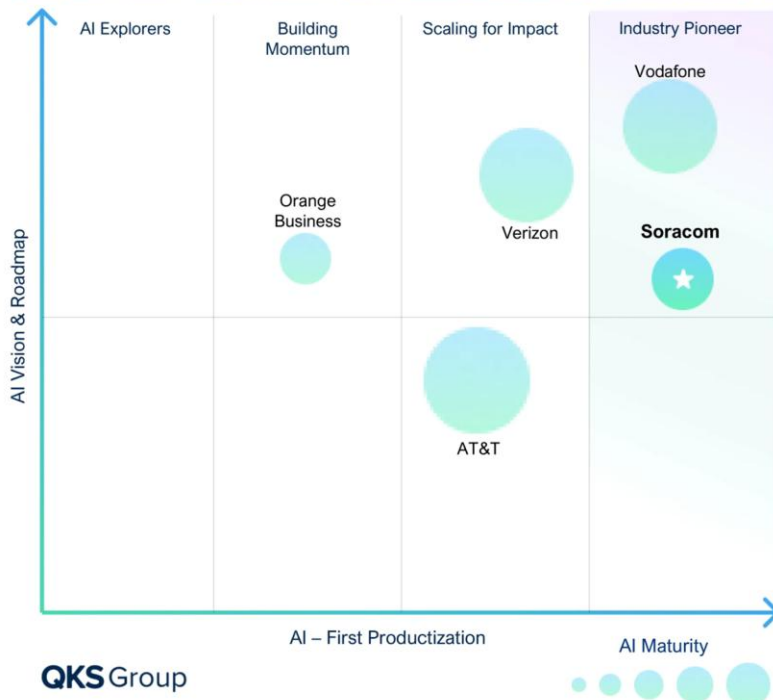
出典:Gartner® Magic Quadrant™ for Managed IoT Connectivity Services, Worldwide
by Pablo Arriandia, Kameron Chao, Jon Dressel at 4 May 2026

Gartnerは、Gartnerリサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するようにテクノロジーユーザーに助言するものではありません。Gartnerリサーチの発行物は、Gartnerリサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。Gartnerは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の責任を負うものではありません。GARTNERおよびMAGIC QUADRANTは、Gartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved.

この図表は、Gartner, Inc.がリサーチの一部として公開したものであり、文書全体のコンテキストにおいて評価されるべきものです。オリジナルのGartnerドキュメントは、リクエストによりソラコムからご提供することが可能です。

本書に記載するGartnerのコンテンツ（以下「Gartnerコンテンツ」）は、Gartnerシグニケート・サブスクリプション・サービスの一部としてGartner, Inc.（以下「Gartner」）が発行したリサーチ・オピニオンまたは見解を表すものであり、事実を述べているものではありません。Gartnerコンテンツの内容はいずれも、そのコンテンツが発行された当時の内容であり、本書が発行された日の内容ではありません。また、Gartnerコンテンツに記載されている見解は予告なく変更されることがあります。

QKS AI Maturity Matrix – Leveraging AI in IoT CMP for Accelerated Application Development and Deployment



New!!

「Most Valuable Pioneer」に選出

QKS Group — AI Maturity Matrix
for IoT Connectivity
Management Platform, 2026

- 生成AIをIoT開発ワークフローに直接組み込んだ点を評価
- エンジニア・非エンジニアともに、プラットフォームの中でAIが統合されたIoTアプリケーションを構築できる機能(SORACOM Flux、SORACOM Query、MCP Server等)を一通り揃えた唯一のベンダー

New!!

自社で開発・運用してきたクラウドネイティブなモバイルコア技術を MNO/MVNOなど国内外の通信事業者へ提供開始



- 既存のKDDI向け取引はQ1は前年同期比で同程度、上期は増収の見込み
- 新たにミソラコネクトに対し、ソラコム製の加入者管理データベース (HSS) を提供開始
- ソフトウェア製のクラウドネイティブ・コアを国内外の通信事業者へ外販する新事業を開始し、数百億円規模といわれるMNO設備更新需要の取り込みを狙う



New!!

車載通信から運用までを支える「SORACOM Automotive Suite」を提供開始
今後、国内外の自動車メーカーや通信事業者との連携の拡大へ



アプリからのコントロールや状態管理



Connected Car



インフォテインメントやIn-Car WiFi



ファームウェアやAIモデル更新



オペレーターとの通話や緊急通報

New!!

セルラー通信機能を内蔵、電源につなぐだけですぐ使える新モデルを発表
施工進捗確認や安全管理、設備監視などでのソラカメ利用を加速

LTE 内蔵 屋外対応クラウド型カメラ

ソラカメ Pro

あらゆる現場を簡単にデジタル化
AI 時代の眼

ゼロセットアップ

コンパクト

防水防塵 IP65

LTE 通信

モーション検知

ナイトビジョン

光学4倍ズーム

AI連携



価格: オープンプライス

9月発売開始



導入事例

New!!

株式会社 豊田自動織機

IoTカメラで撮影した車両映像を
AIで分析し、ナンバープレートを読
取り
トラックの入退場時刻をデータ化し、
構内滞留時間の現状把握に活用



利用したSORACOMサービス:Soracom Cloud
Camera Services, SORACOM Flux



利用したデバイス:ソラカメ屋外スターターキット

 運輸・物流

ソラカメ導入事例

New!!

日本航空株式会社
株式会社JALカーゴサービス

空港に点在するコンテナ型保冷库
の内部遠隔監視や蔵置率のAI画像
解析により、業務を効率化
ソラカメを活用し社員で内製

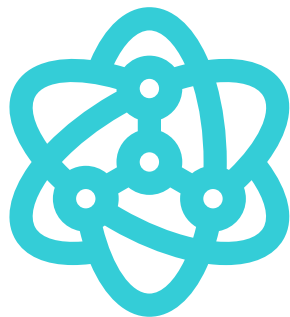


利用したサービス: Soracom Cloud Camera Services、
SORACOM Flux



利用したデバイス: ATOM Cam 2

IoTプロジェクトの企画・試作・開発・運用の全工程を
SORACOMに精通したAIエージェントが伴走支援



New!!

SORACOM Agent

自律性

目標を伝えると自律的にタスクを完遂
専門家でなくても、気軽に相談できる

長期記憶

プロジェクトの長期記憶を持つ
現場の暗黙知が蓄積していく

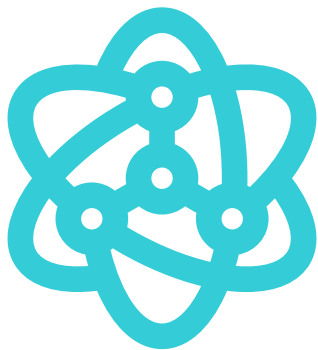
セキュア

ユーザー毎の隔離環境で動作
入力したデータも、
ユーザー自身の知的資産に

フルマネージド

ローカル環境不要なマネージドサービス
SORACOMのWebコンソールで
すぐに使える

AIエージェントにチャットで相談
自動でカメラ操作・画像解析をし、検出結果を通知



SORACOM Agent

What shall we make happen today?

Tell us what you want to solve with SORACOM.

We can help with SIMs, devices, Soracom platform operations, usage information, and guidance.



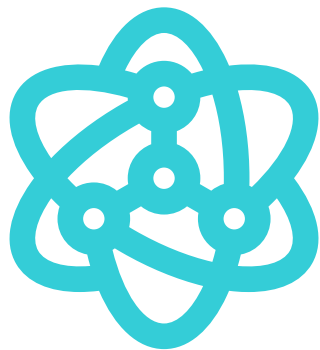
ソラコムオフィスにLOVOTがいるはずなので、探して下さい。見つけたら、その瞬間の静止画を表示して下さい。



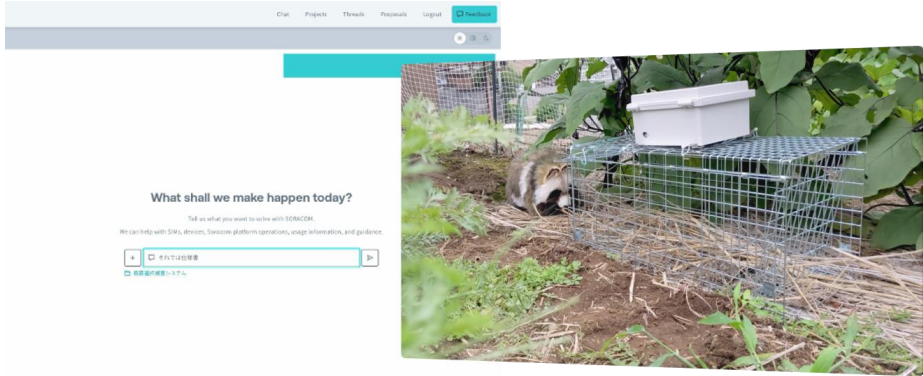
Project



IoTアプリケーションの仕様づくり、デバイスづくり、
IoTアプリづくりまで一気通貫で伴走支援



SORACOM Agent

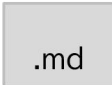


What shall we make happen today?

Tell us what you want to achieve with SORACOM.

We can help with SDK, drivers, Soracom platform operations, usage information, and guidance.

※ 送信履歴は10分間保存されます。

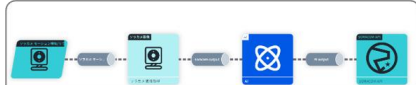


.md

仕様づくり支援



デバイスづくり支援



IoTアプリづくり支援

1

2027年3月期第1四半期は大幅な増収増益でリカーリング収益48.6%増
売上高は52.1%増、リカーリング収益のグローバル比率は50.5%

2

AI / IoTコネクティビティプラットフォーム、1,000万回線を突破
グローバルでのプラットフォームの存在感が着実に向上

3

4つの成長領域である、通信事業者向けサービス、コネクテッドカー、
AIネイティブカメラ、AI×IoTソリューションも、それぞれ着実に進捗

- 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 2027年3月期 第1四半期決算

2 成長戦略の進捗

3 Appendix

(百万円)	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期	FY 27/3 Q1
リカーリング収益 売上高比	6,562 73.0%	9,296 74.8%	2,742 81.0%
売上高	8,993	12,423	3,384
売上総利益 マージン(%)	5,033 56.0%	6,143 49.4%	1,589 47.0%
販売費及び一般管理費 売上高比(%)	4,376 48.7%	5,271 42.4%	1,373 40.6%
EBITDA マージン(%)	833 9.3%	1,228 9.9%	316 9.4%
営業利益 マージン(%)	656 7.3%	871 7.0%	215 6.4%
経常利益 マージン(%)	619 6.9%	857 6.9%	202 6.0%
親会社帰属当期純利益 マージン(%)	352 3.9%	631 5.1%	171 5.1%

貸借対照表

(百万円)	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期	FY 27/3 Q1
現金及び現金同等物	8,917	9,269	9,255
売掛金及び契約資産	2,428	2,312	2,009
その他	962	1,218	1,293
流動資産合計	12,308	12,799	12,558
有形固定資産	85	511	488
無形固定資産	554	1,732	1,788
投資及びその他資産合計	437	447	437
固定資産合計	1,077	2,690	2,714
繰延資産合計	17	9	7
資産合計	13,403	15,499	15,280

	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期	FY 27/3 Q1
買掛金	814	756	659
契約負債	836	1,148	1,134
1年内返済予定長期借入金	249	249	249
その他	419	1,057	805
流動負債合計	2,319	3,212	2,849
リース債務	-	67	62
長期借入金	687	437	375
その他	40	33	35
固定負債合計	728	539	472
負債合計	3,048	3,752	3,322
株主資本合計	9,878	10,720	10,969
その他	476	1,027	988
純資産合計	10,355	11,747	11,957
負債純資産合計	13,403	15,499	15,280

キャッシュフロー計算書

(百万円)	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期	FY 27/3 Q1
営業活動によるキャッシュフロー	△728	1,761	80
投資活動によるキャッシュフロー	△474	△1,382	△116
財務活動によるキャッシュフロー	2,451	△67	10
現金及び現金同等物に係る換算差額	△27	40	11
現金及び現金同等物の増減額	1,220	351	△14
現金及び現金同等物の期末残高	8,917	9,269	9,255

成長投資を最優先、余剰資本は機動的に株主へ還元する規律ある資本配分

足元の財務状況 (FY27/3 Q1末) 手元現預金 92.5億円 (ネットキャッシュ⁽¹⁾ 85.6億円) 自己資本比率 73.7% (低レバレッジ、調達余力あり)	株主還元	オーガニック・インオーガニックの成長投資に一定期間内で充当しきれない余剰資本が生じた場合、株主還元も積極的に検討する
	インオーガニック 成長投資	ROIC > WACC ⁽²⁾ を満たす案件に規律をもって投資 中長期の成長目線で掲げるインオーガニック成長(2031年3月期の売上構成比20~30%)の実現に向けた原資
	オーガニック 成長投資	既存事業の成長を支える人材投資・研究開発・設備投資等
	運転資金	事業継続・有事対応に必要な最低水準の現預金を確保

原資

アロケーション方針

注: 1. 現金及び現金同等物から有利子負債(リース債務を含む)を控除 2. ROIC(投下資本利益率)>WACC(資金調達コスト)=投資から得られるリターンが、その投資に必要な資金コストを上回っている状態

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。

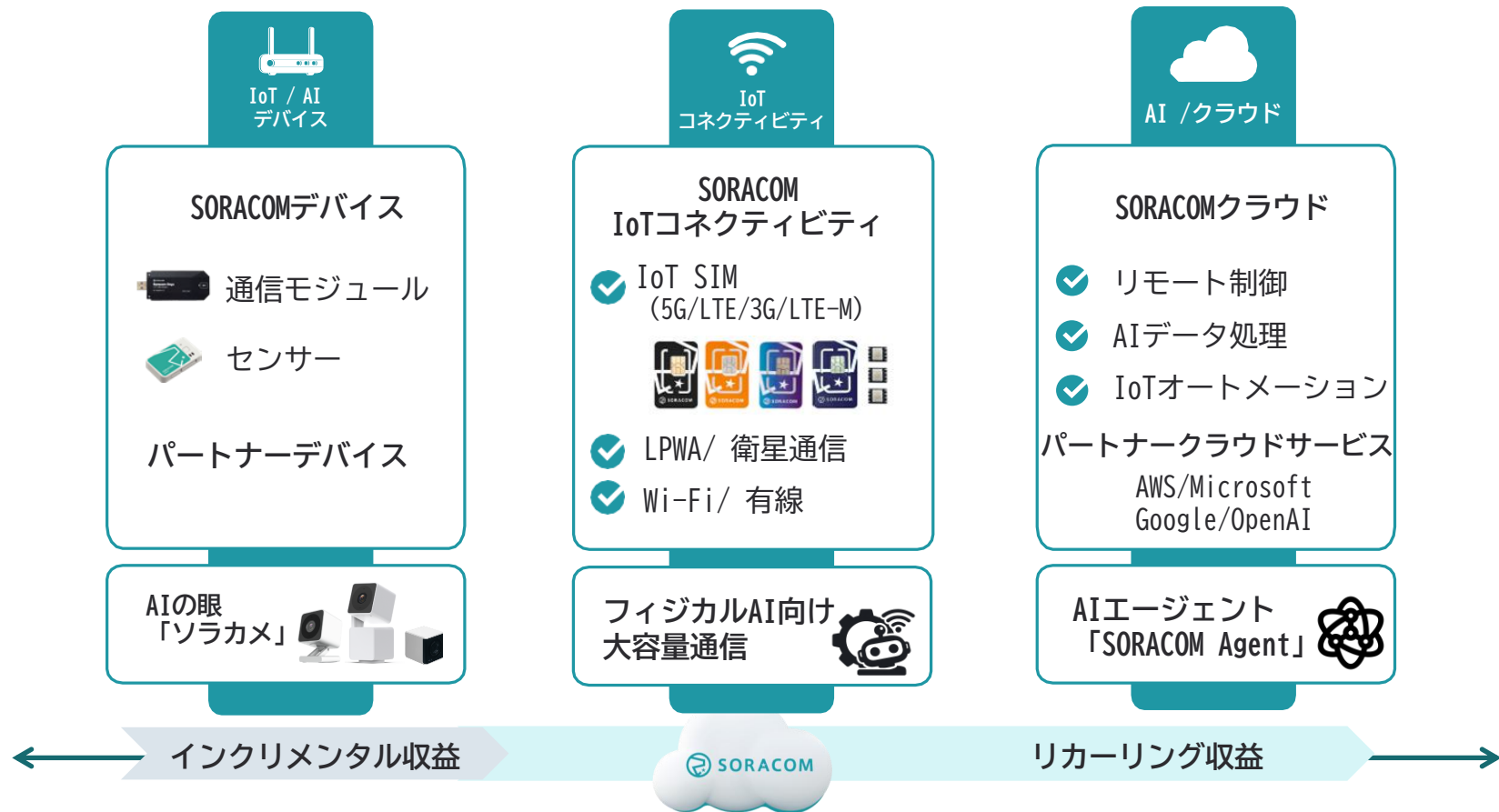
モノや人がつながり、それぞれの価値が増幅しあい想像を超える未来が次々と生まれていく。

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。

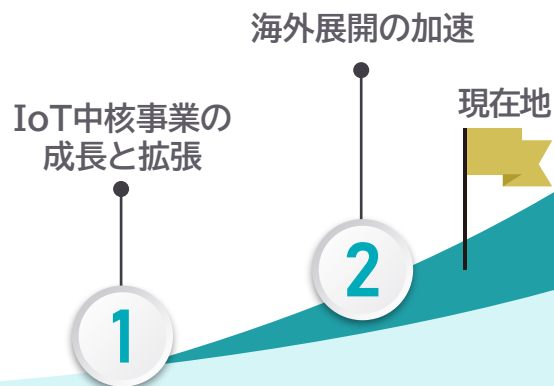
IoT と、その先へ。



ソラコム の AI / IoTコネクティビティプラットフォーム



クラウドネイティブ・モバイルコアを起点に、2つの成長ドライバーと AI / インオーガニックの組み合わせで飛躍的成長を実現



AI × IoT

- エッジ〜クラウド一貫通のAI×IoT基盤
- 生成AIによるオペレーション自動化
- コスト削減



インオーガニック(M&A)

- リージョン(海外M&A)+テクノロジーの補完性
- グローバルニッチなIoTソリューション

▲ 全フェーズに作用するドライバー▲

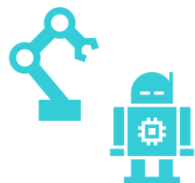
②海外展開の加速

- AI / IoTコネクティビティプラットフォームでグローバルNo.1へ
- 海外IoT MVNO買収による急拡大
- 欧米周辺地域への段階的進出

①IoT中核事業の成長と拡張

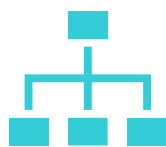
- 産業AI浸透が生む国内接続需要の急拡大
- 国内グループ会社の成長加速
- コネクテッドカー / 通信事業者向けIoTインフラビジネス

①IoT中核事業の成長と拡張



国内接続需要の急拡大

AI Ready化が求められる国内産業で、大容量・低遅延・高信頼の接続基盤への需要が構造的に拡大
AIが求める通信へのシフトが接続単価を押し上げ、接続数・単価の両面で成長が加速する局面へ



国内グループ会社の成長加速

ミソラコネクト・キャリアオット等、グループアセットを統合し経済圏を拡大
クロスセル推進、通信ネットワーク統合による原価低減、ソラコム の技術基盤注入によりグループ全体の収益性を底上げ



コネクテッドカー / 通信事業者向けIoTインフラビジネス

SGP.32準拠のeSIM管理(RSP)を軸に通信機能を垂直統合で提供。コネクテッドカー領域での事例横展開を推進
通信事業者の旧来型設備をクラウドSWで代替し設備コスト削減数百億円規模のMNO設備更新需要を取り込む

②海外展開の加速



AI / IoTコネクティビティプラットフォームでグローバルNo.1へ

US・EU中心に社会・産業インフラへの採用が拡大
グローバル売上比率4割超
米国ではTSD⁽¹⁾との連携深化で顧客獲得を加速し、グローバル比率50%超を目指す



海外IoT MVNO買収による急拡大

買収先の旧来型設備をクラウドネイティブモバイルコアで置き換え、コスト削減とサービス品質向上を同時実現
リージョンおよびテクノロジー補完の両軸でターゲットを選定し、グローバルNo.1を不可逆なものへ

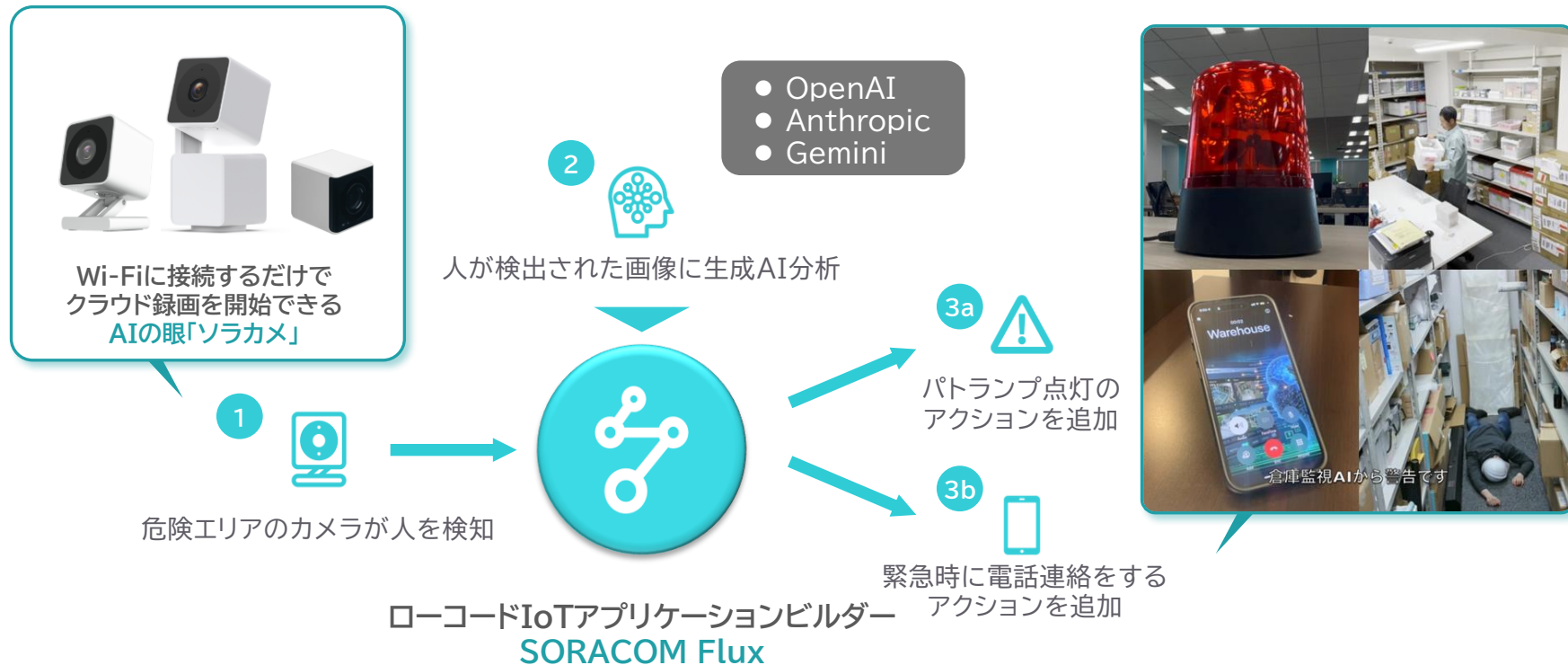


欧米周辺地域への段階的進出

中南米・アジアをはじめとする成長ポテンシャルの高い新興地域へ進出を拡大
現地パートナーとのアライアンスと、グローバルカバレッジを武器に、新地域のIoTマーケット成長を先取り

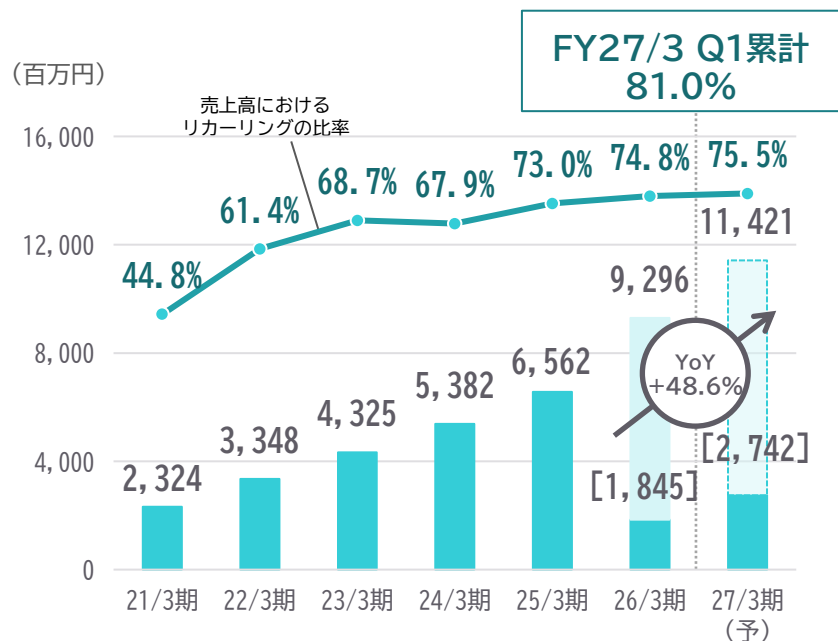
注: 1. TSD(Technology Solution Distributor):数千社規模のTSA(Technology Solution Advisor:複数のベンダーの製品・サービスを組み合わせてエンドユーザーに最適なソリューションを提供するパートナー)ネットワークを保有する大規模なテクノロジーソリューション流通企業

AIの眼「ソラカメ」との生成AI連携を簡潔にし、業務効率化を簡単に実現

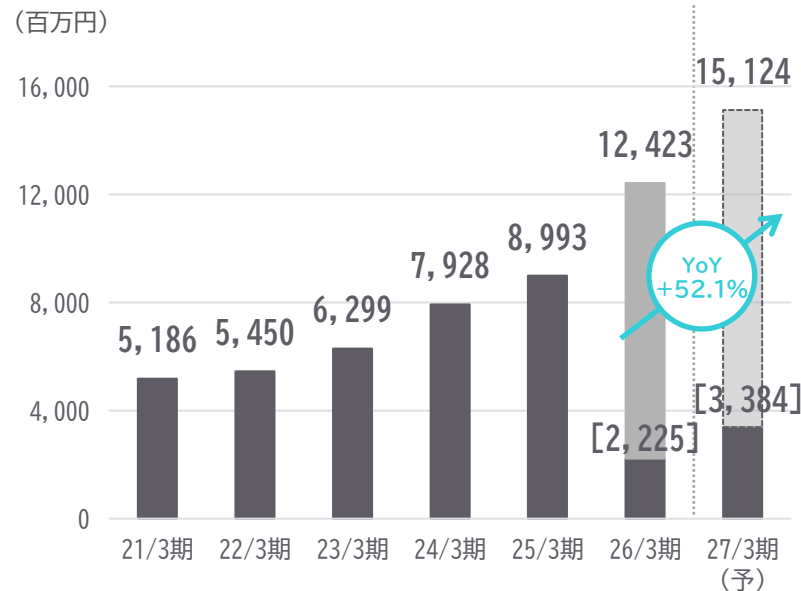


2027年3月期もリカーリング収益を重視、オーガニックで前期比22.8%増を見込む

リカーリング収益

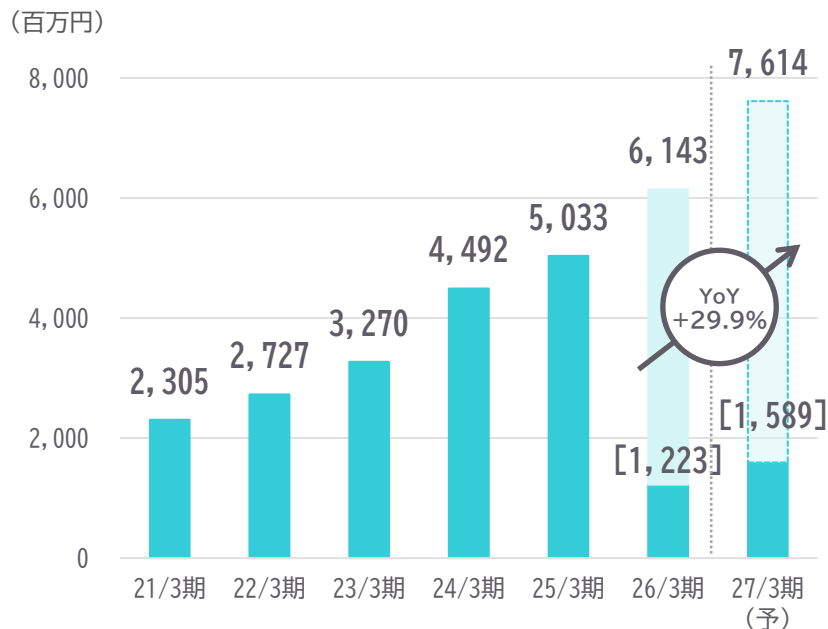


売上高

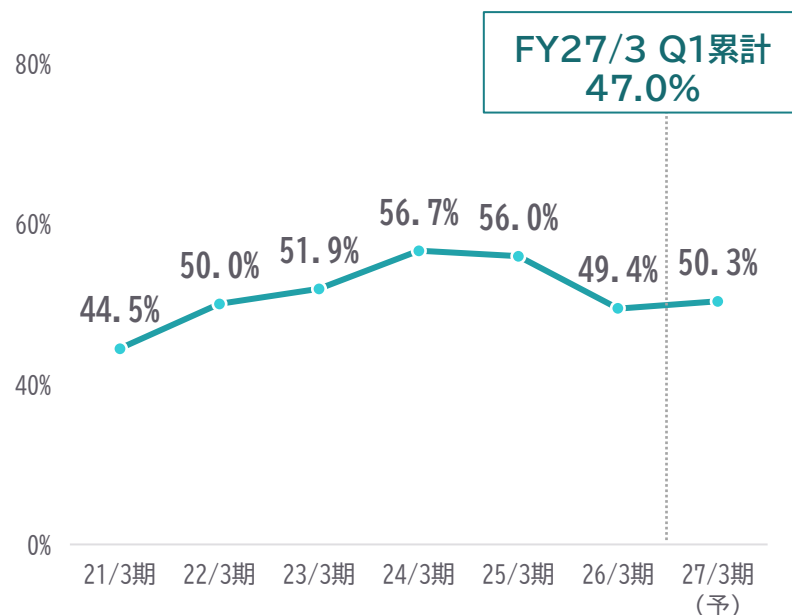


売上総利益も二桁増益を継続、利益率はミソラコネクト連結により一時低下

売上総利益

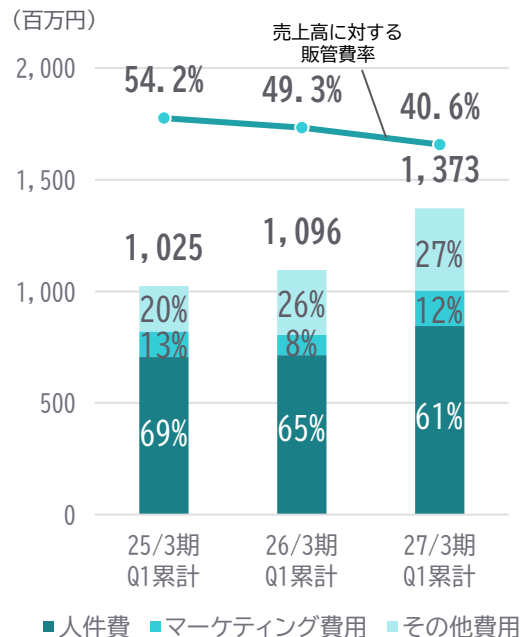


売上総利益率

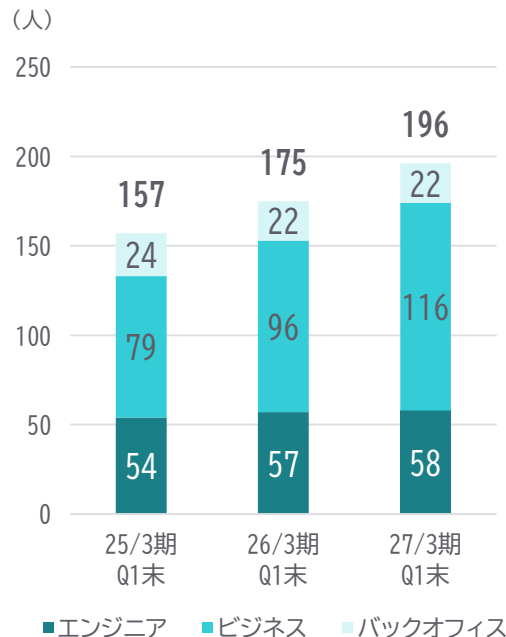


生成AIの活用などによる販管費の増加抑制効果もありEBITDAと営業利益は大幅増加

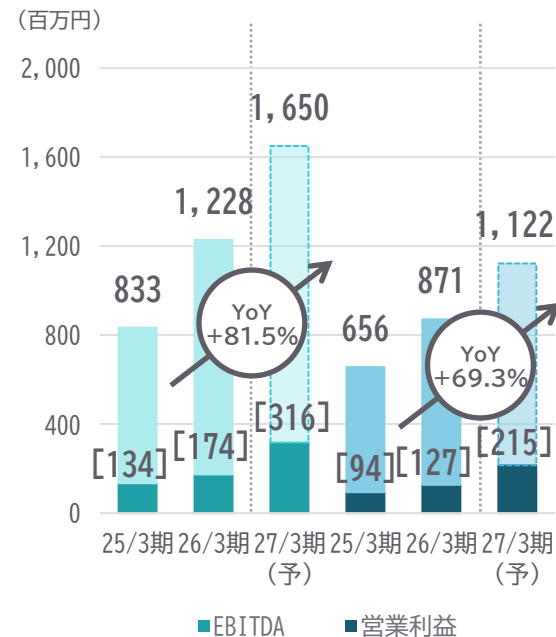
販管費



従業員数⁽¹⁾



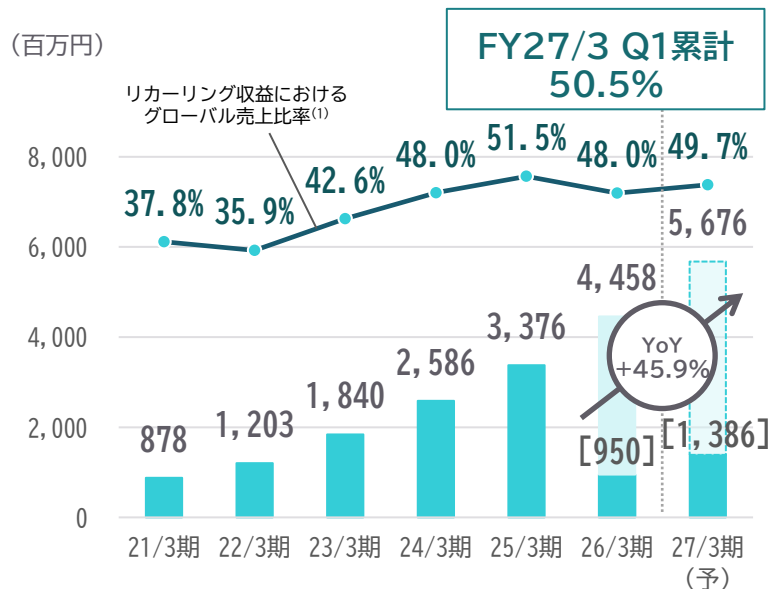
EBITDA / 営業利益⁽²⁾



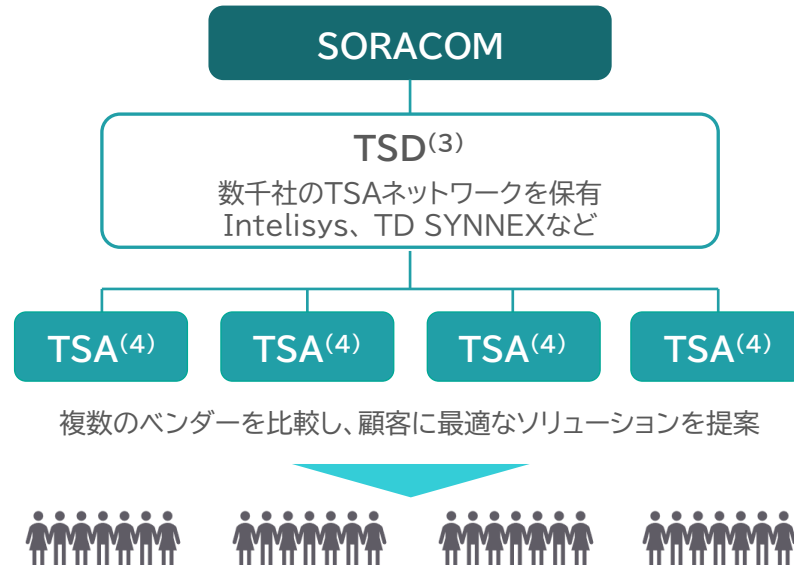
注: 1. 各決算期の最終月時点における取締役メンバーを含まない正社員数 2. []は各事業年度Q1の数値

市場の大きいUSではディストリビューター戦略により最小限のリソースで高成長を実現

リカーリング収益におけるグローバル売上⁽¹⁾⁽²⁾



USのディストリビューター戦略

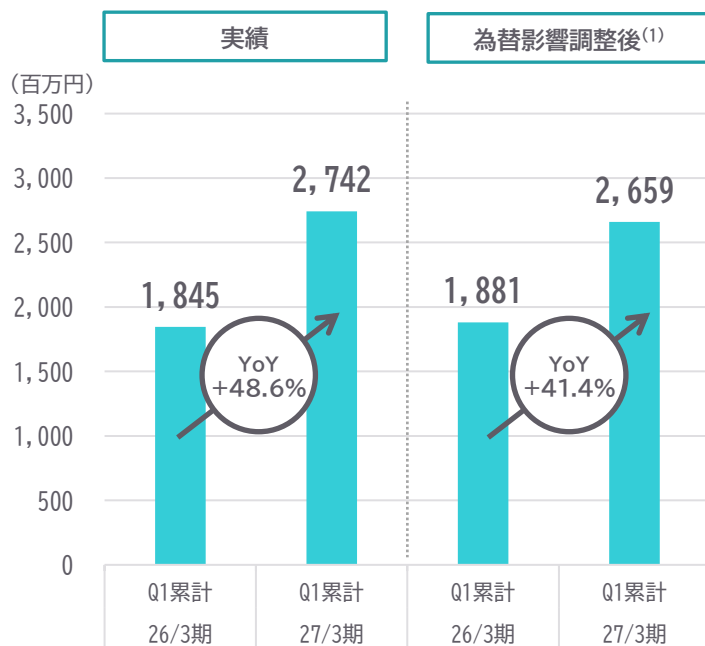


想定為替レート	150.00 円/ドル
---------	-------------

	1円の円安 による変動
売上高	40百万円の増加
営業利益	影響はほぼニュートラル (4百万円の増加)

為替影響調整後のリカーリング収益は前年同期比41.4%増と大幅に増収

リカーリング収益



為替レート

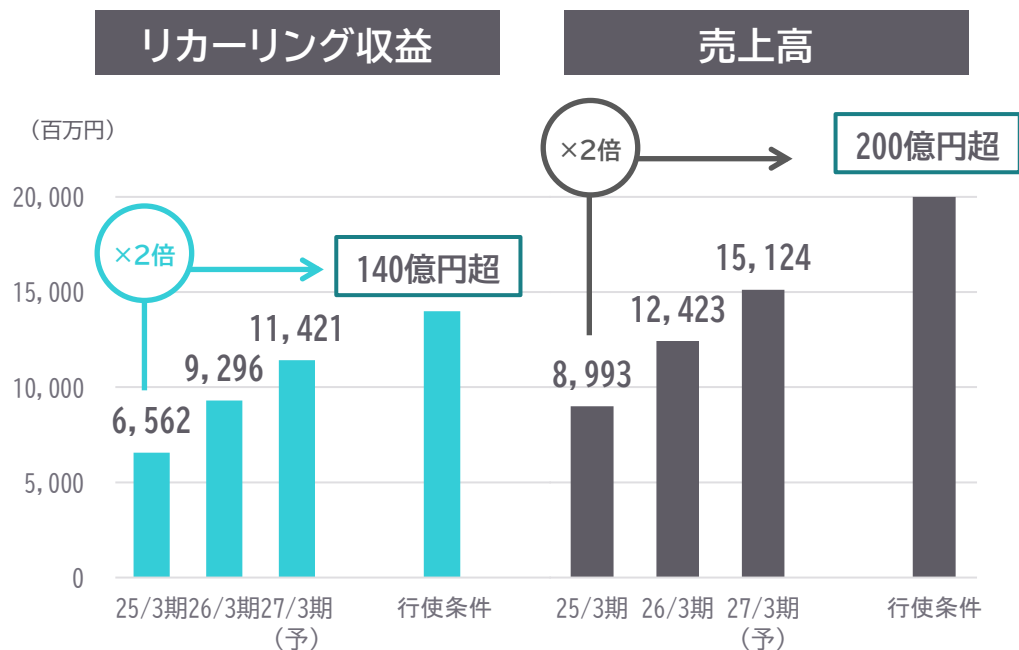
26/3期 Q1

144.59 円/ドル

27/3期 Q1

159.45 円/ドル

有償SOの行使条件は売上200億円超(リカーリング収益は140億円超)
および時価総額1,500億円超の早期実現



- Non-GAAP営業利益率の行使条件は10%超
- リカーリング収益の成長率とNon-GAAP営業利益率を足し合わせたProfitable Growthの行使条件は40%超

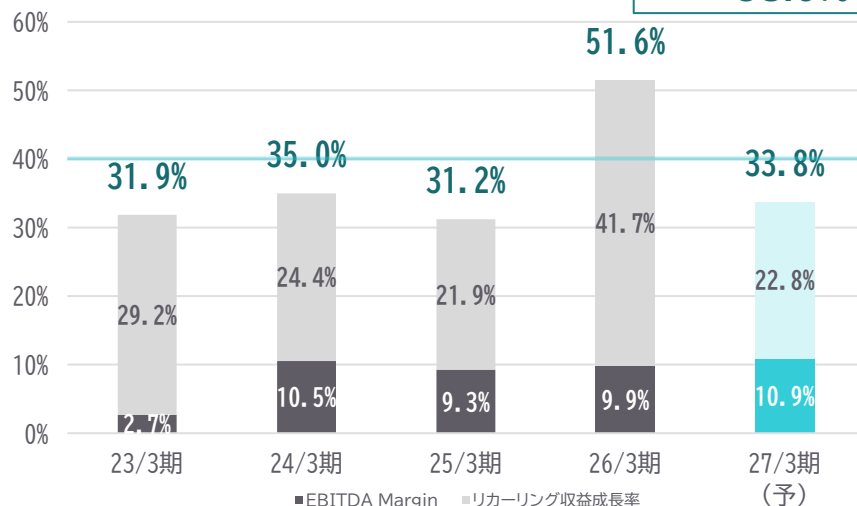
増益を確保しながらのリカーリング収益の成長を重視

Profitable Growth

= リカーリング
収益成長 + EBITDA
Margin

40%の水準を
持続的に実現

FY27/3 Q1累計
58.0%



- 26/3期のProfitable Growthは51.6%と目標の40%を大きく上回り着地
- 27/3期のリカーリング収益はオーガニックベースになる一方、EBITDA Marginは1.0pt改善し、収益構造の健全化が進展

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