

MEEQ

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

2025年11月13日

ミーク株式会社



1. 2026年3月期 第2四半期 ハイライト
2. 会社概要
3. 2026年3月期 第2四半期 業績
4. 今後の成長戦略



1. 2026年3月期 第2四半期 ハイライト



- 新規顧客の獲得に加え、既存顧客も順調に推移し、売上高は前年同期比**27.7%増**の3,454百万円
- IoTの売上が順調に推移したことで売上総利益が向上し、経常利益も前年同期比**41.5%増加**、経常利益率は**19.3%**に上昇

	2025年3月期 上期*1	2026年3月期 上期	前年同期比	
			増減	%
(百万円)				
売上高	2,705	3,454	+748	+27.7%
売上総利益	974	1,292	+318	+32.7%
売上高総利益率	36.0%	37.4%	+1.4pt	-
営業利益	472	664	+192	+40.8%
営業利益率	17.5%	19.2%	+1.8pt	-
経常利益	472	667	+195	+41.5%
経常利益率	17.5%	19.3%	+1.9pt	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	310	432	+122	+39.3%

*1 2026年3月期第2四半期（中間期）より連結決算に移行しております。そのため、2025年3月期上期は単体数値になっております。

	前年同期比	IoT/DXプラットフォーム	MVNE*1
売上高	+748 百万円 (+27.7 %)	(+) 顧客数の増加 (+) 監視・防犯カメラ用途の回線数増加 (△) コロナ禍に獲得した据え置き型Wi-Fiルーターの解約	(+) 既存MVNO*2の回線数増加 (△) 特定顧客*3の回線数減少
売上総利益	+318 百万円 (+32.7 %)	(+) IoTの売上増により、上り帯域を効率的に活用できたことから原価率が低下	
営業利益	+192 百万円 (+40.8 %)	(+) 売上高の増加 (+) 原価率の低下	
経常利益	+195 百万円 (+41.5 %)	(+) 販管費率の低下	

*1 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

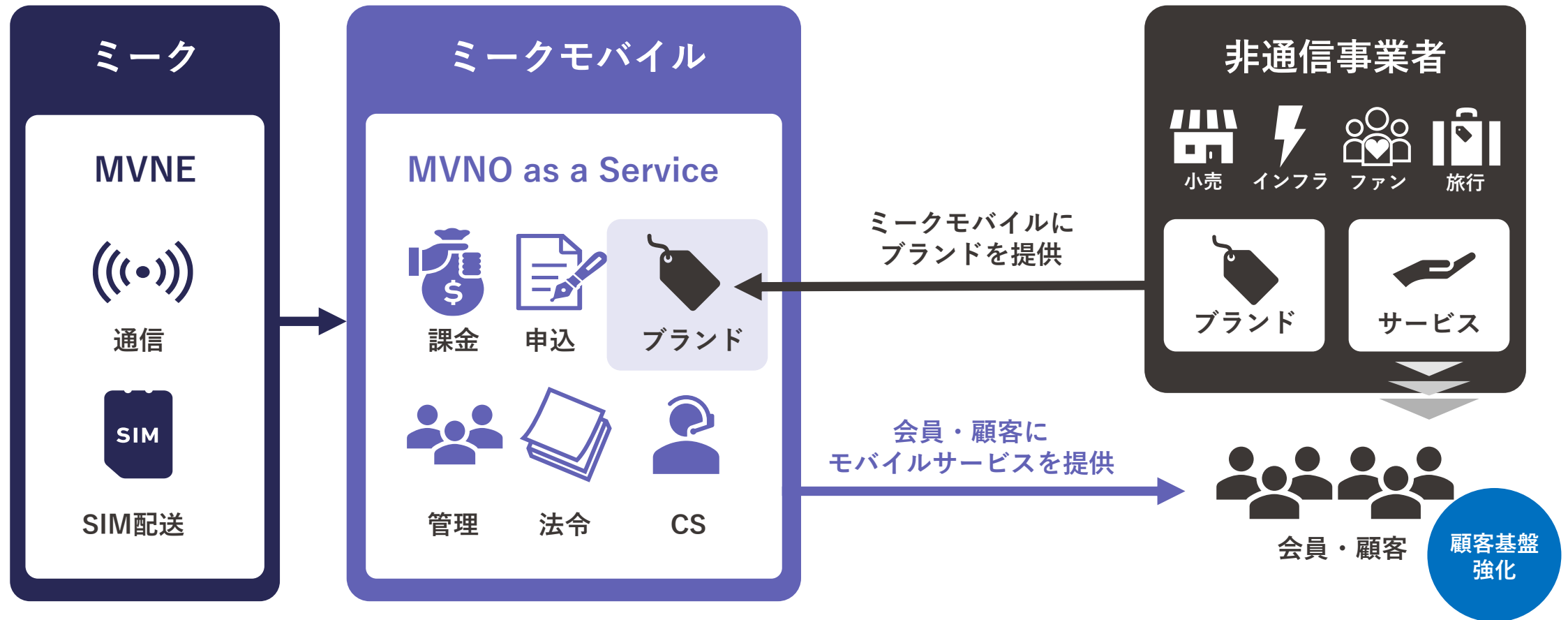
*2 MVNO（Mobile Virtual Network Operator：仮想移動体通信事業者）。いわゆる「格安SIM」サービス提供者

*3 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）

- 回線数の獲得が当初想定よりも順調に推移しており、今後も当初計画を上回る見込み
- IoTにおけるカメラ用途の案件獲得が順調に進んだことにより、利益率も当初計画を上回る見込み

	2026年3月期 通期		2026年3月期 通期		<参考> 2025年3月期通期 通期実績
	修正前	修正後	前回予想比		
			増減	%	
(百万円)					
売上高	6,600	7,000	+400	+6.1%	5,974
営業利益	1,025	1,190	+165	+16.1%	929
営業利益率	15.5%	17.0%	+1.5pt	-	15.5%
経常利益	1,025	1,200	+175	+17.1%	910
経常利益率	15.5%	17.1%	+1.6pt	-	15.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	700	820	+120	+17.1%	633

- 通信の提供やSIM配送に加え、料金請求や顧客管理、カスタマーサポート等、MVNO側で対応していた業務を幅広くカバー
- 非通信事業者*1はブランドを提供するだけで手軽にモバイル事業への参入が可能になり、顧客基盤を強化することが可能



*1 * 通信事業経験のない事業者

2. 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

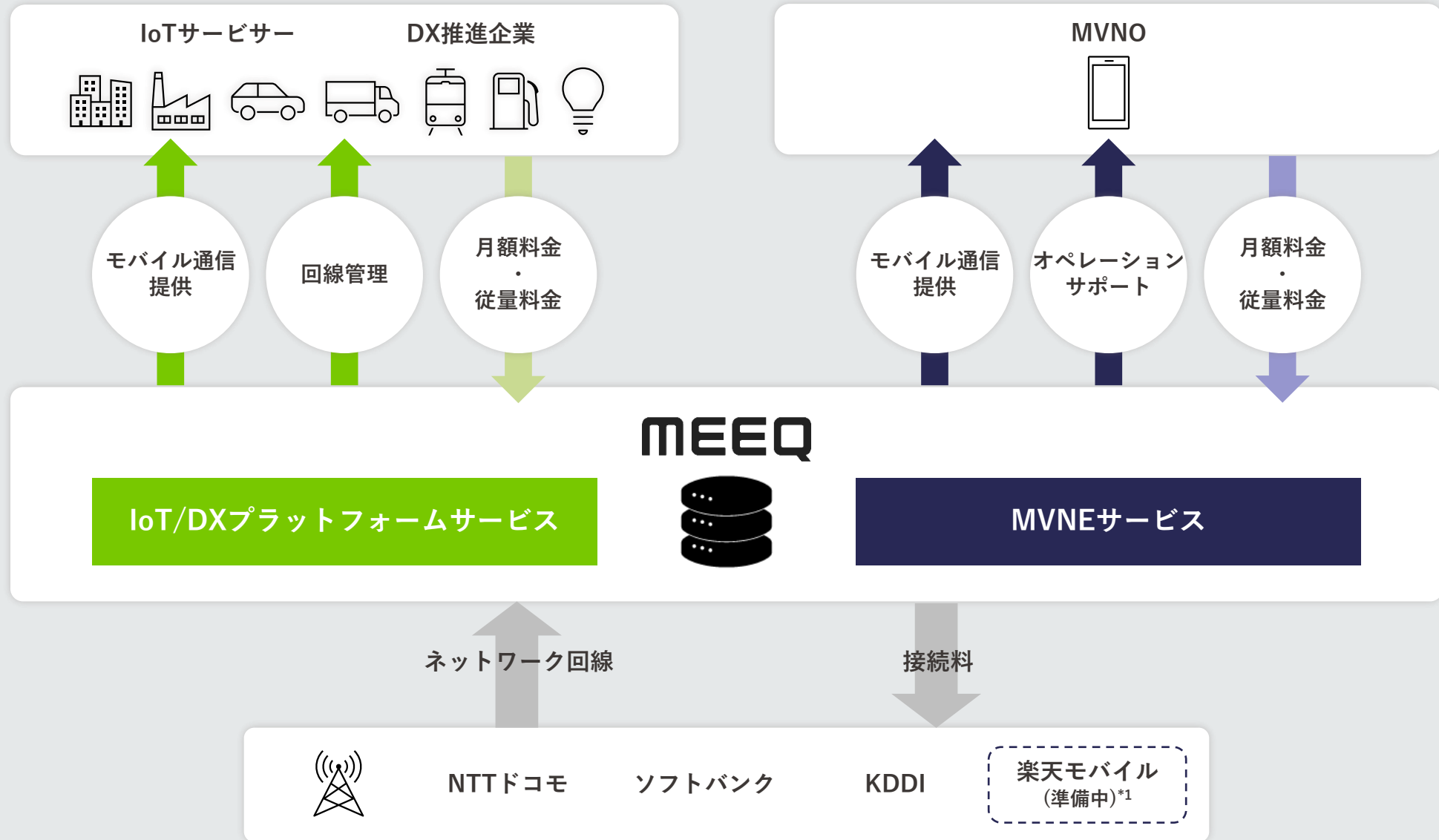
事業内容

モバイルIoT支援事業

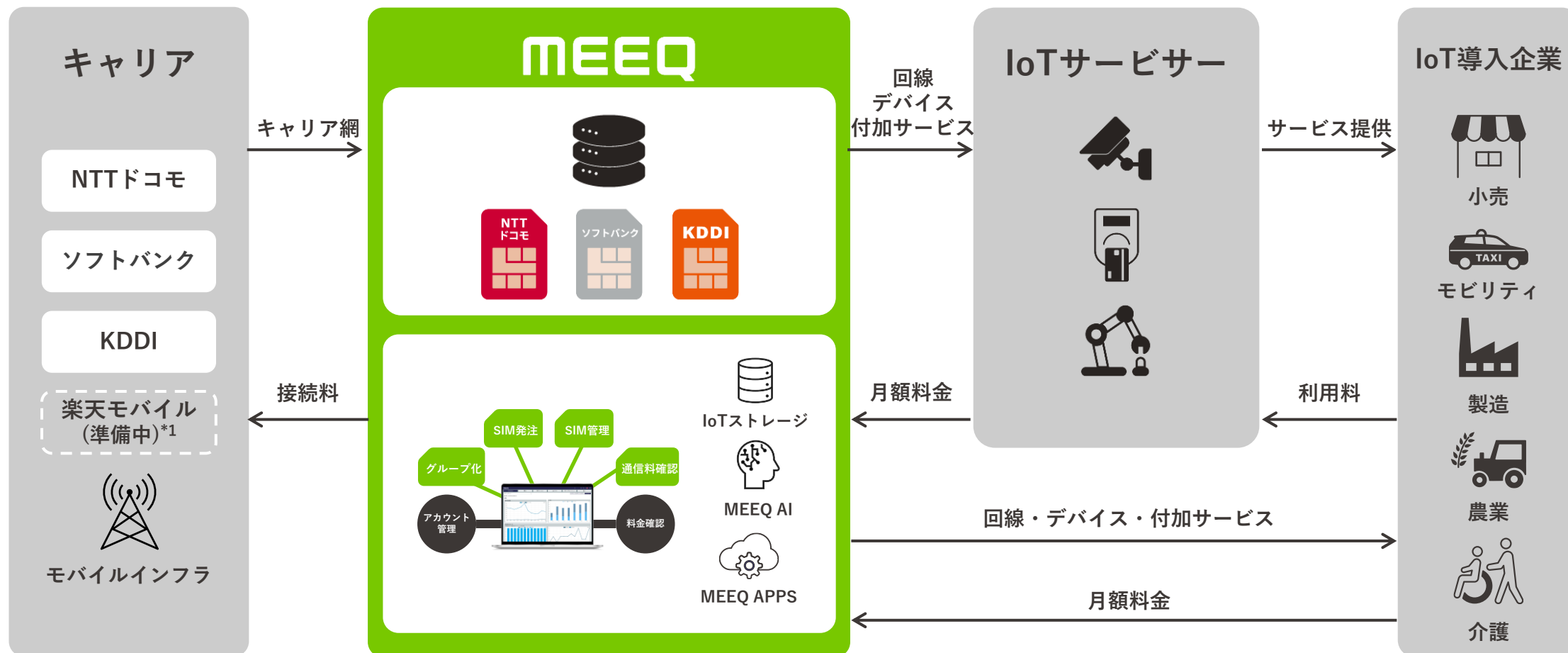
IoT/DXプラットフォームサービス

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
上場証券取引所	東京証券取引所グロース市場（証券コード：332A）
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
2025年9月末時点	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 株式会社インバウンドプラットフォーム



- 3キャリアの通信回線を画面上で簡単に契約、運用、管理等ができるIoT/DX プラットフォーム
- 多様なIoTの用途に合わせたモバイル回線を当社が設計・提供



*1 相互接続性試験まで完了

CASE 1

防犯・監視カメラ



お客様のお悩み

- ・ 大容量通信のコスト負担が大きい
- ・ セキュリティが心配
- ・ 在庫端末用のSIMコストがネック

MEEQが選ばれたPoint

3キャリア対応

SIMの短納期

モバイル閉域

管理コンソール

スモールスタート

固定IPアドレス

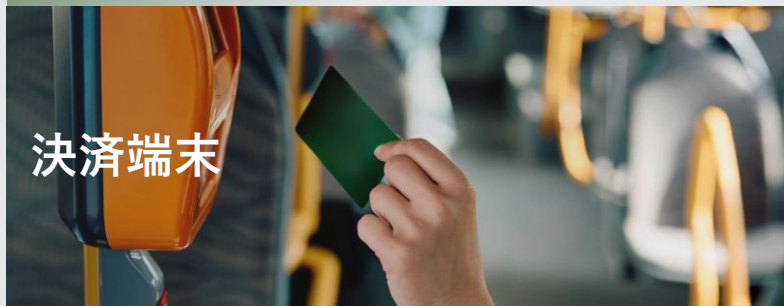
大容量アップロード

パケットシェア

ex) 工場の監視カメラ、駅の監視カメラ 等

CASE 2

決済端末



お客様のお悩み

- ・ 山間や臨海部で繋がりにくいキャリアがある
- ・ 決済情報を安全に扱いたい
- ・ 端末によってデータ通信量がバラバラ

MEEQが選ばれたPoint

3キャリア対応

SIMの短納期

モバイル閉域

管理コンソール

スモールスタート

固定IPアドレス

大容量アップロード

パケットシェア

ex) 交通機関のキャッシュレス決済 等

CASE 3

遠隔監視センサー



お客様のお悩み

- ・ 大量のSIMを管理しなければならない
- ・ 低コストで導入をしたい
- ・ 数枚から始めて効果を見て拡大したい

MEEQが選ばれたPoint

3キャリア対応

SIMの短納期

モバイル閉域

管理コンソール

スモールスタート

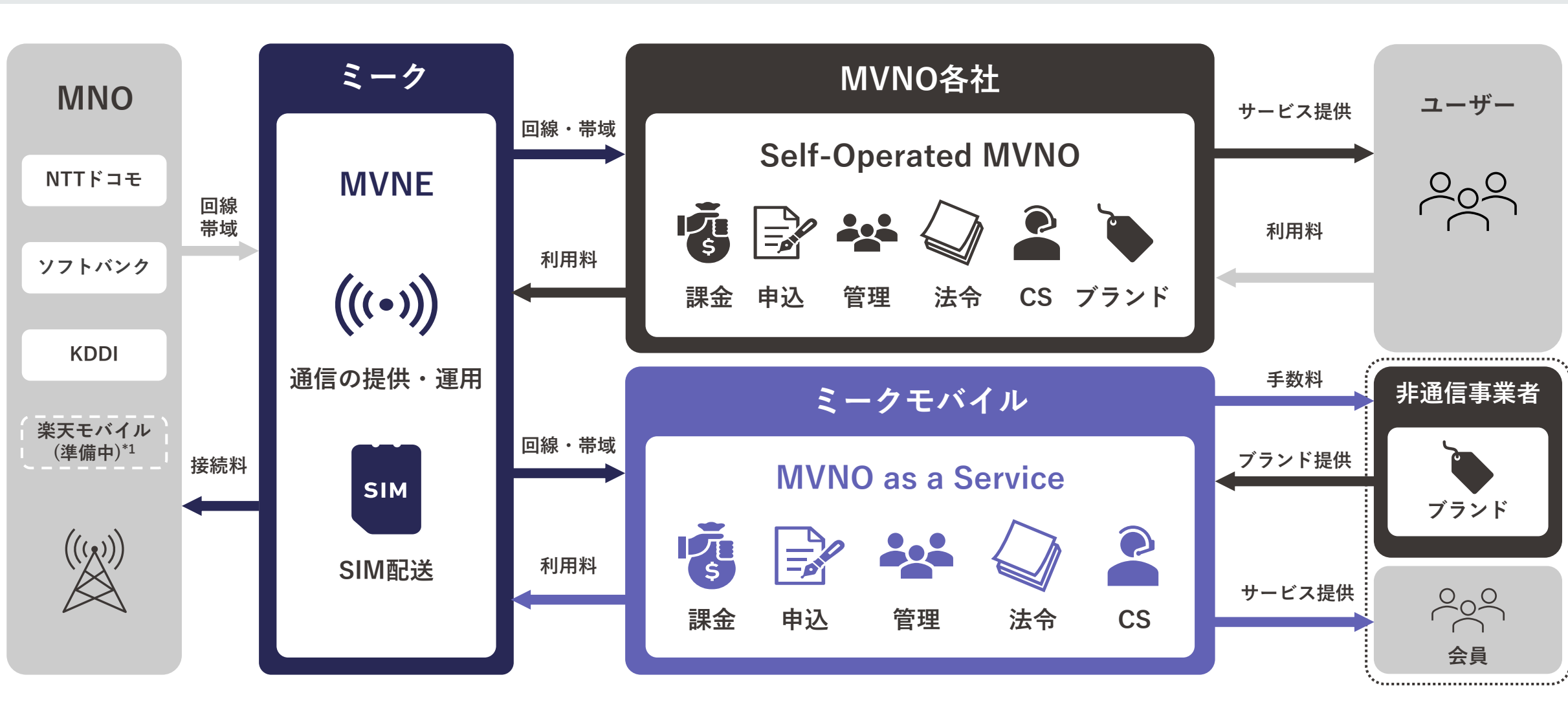
固定IPアドレス

大容量アップロード

パケットシェア

ex) 農業監視センサー、死活監視システム 等

- オーダーメイド型の「Self-Operated MVNO」とパッケージング型の「MVNO as a Service」を展開



*1 相互接続性試験まで完了

- 「3キャリア対応」と「柔軟なサービス」、「事業サポート」により、MVNO/非通信事業者のメリットを創出

MEEQ

1 3キャリア対応



2 柔軟なサービス



3 事業サポート



MVNO/非通信事業者のメリット

3キャリアの通信回線をワンストップで提供可能

- ・ 所有端末に合わせたキャリア選択
- ・ 生活エリアの電波環境に合わせたキャリア選択

プラン構築の自由度

- ・ オーダーメイドサービス「Self-Operated MVNO」
- ・ パッケージングサービス「MVNO as a Service」

異業種からのスムーズなモバイル事業参入

- ・ 立ち上げに必要な様々な機能を提供
- ・ モバイル事業の運営もサポート

- 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、キャリア*1からの回線調達効率や設備活用効率が向上し、価格競争力の高いサービス提供が可能

各キャリアとの接続料（帯域仕入れ）の仕組み
上り：下り = 1：1

MVNEサービスのみ

上り帯域の空きが無駄になってしまう



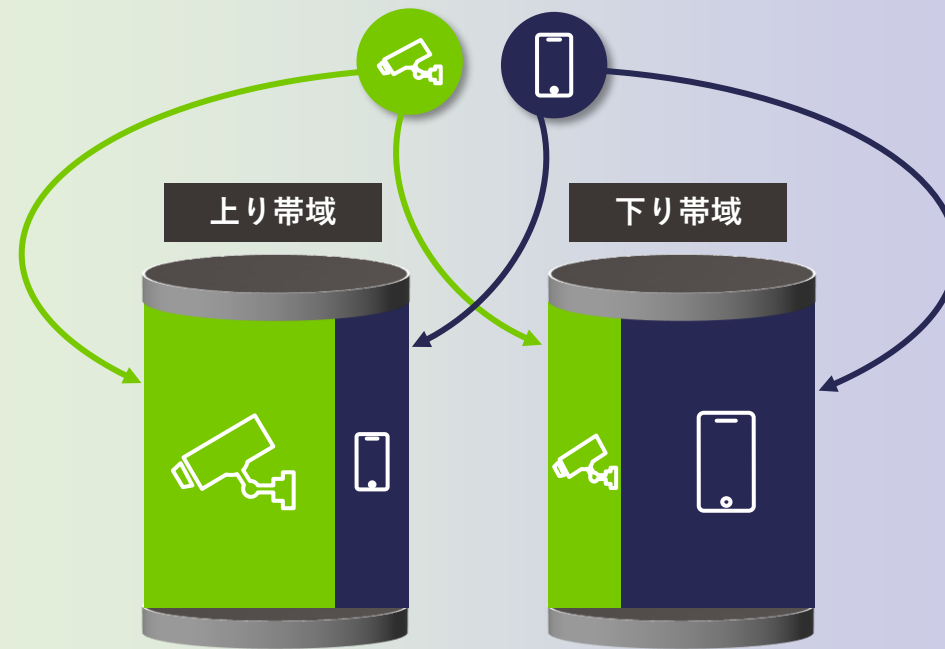
IoTサービスのみ

下り帯域の空きが無駄になってしまう

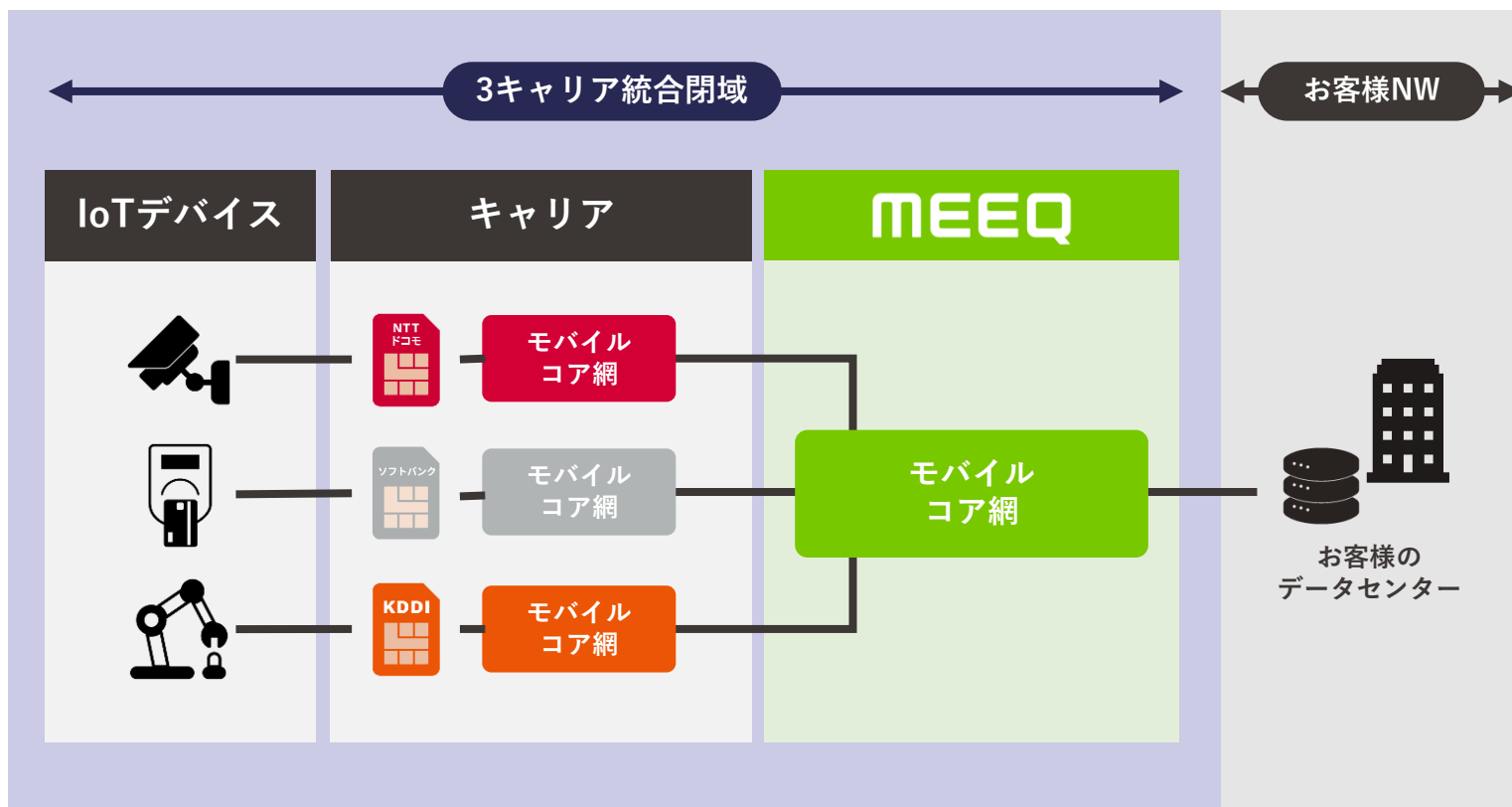


ミック

MEEQ



- 一般的な他社サービスは、各キャリアごとに閉域網を構築することが必要
- 3キャリアとNW接続をしている当社では、異なるキャリアの通信を1つの閉域網に收容可能なサービスをワンストップ提供



なぜ閉域が必要？

セキュアな業務システム

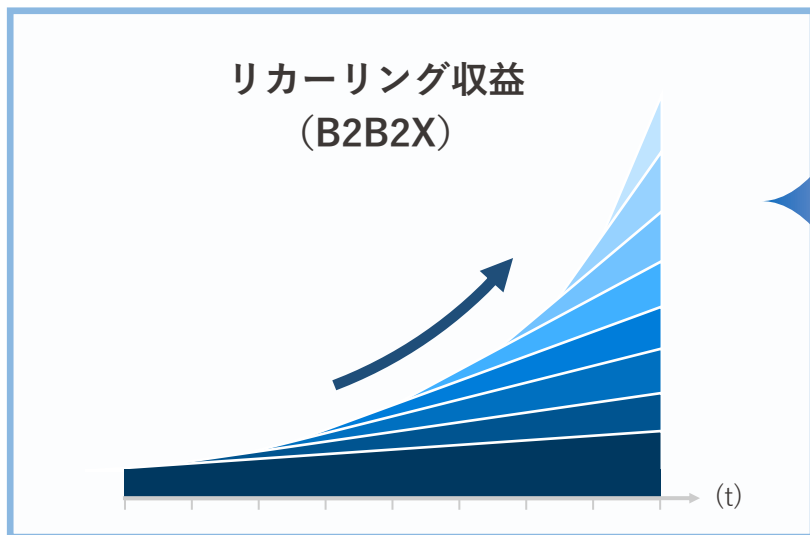
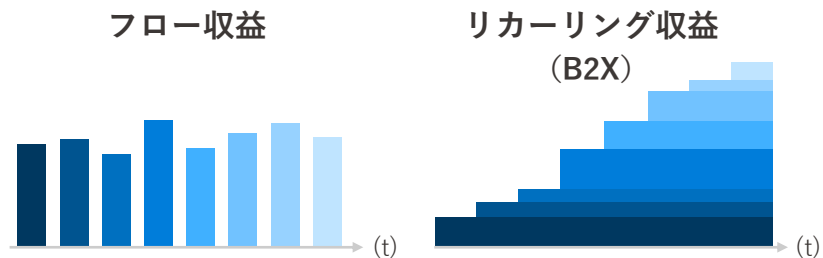
- インターネット上の脅威回避
- 漏洩リスクの最小化

IoTデバイスのセキュリティ懸念

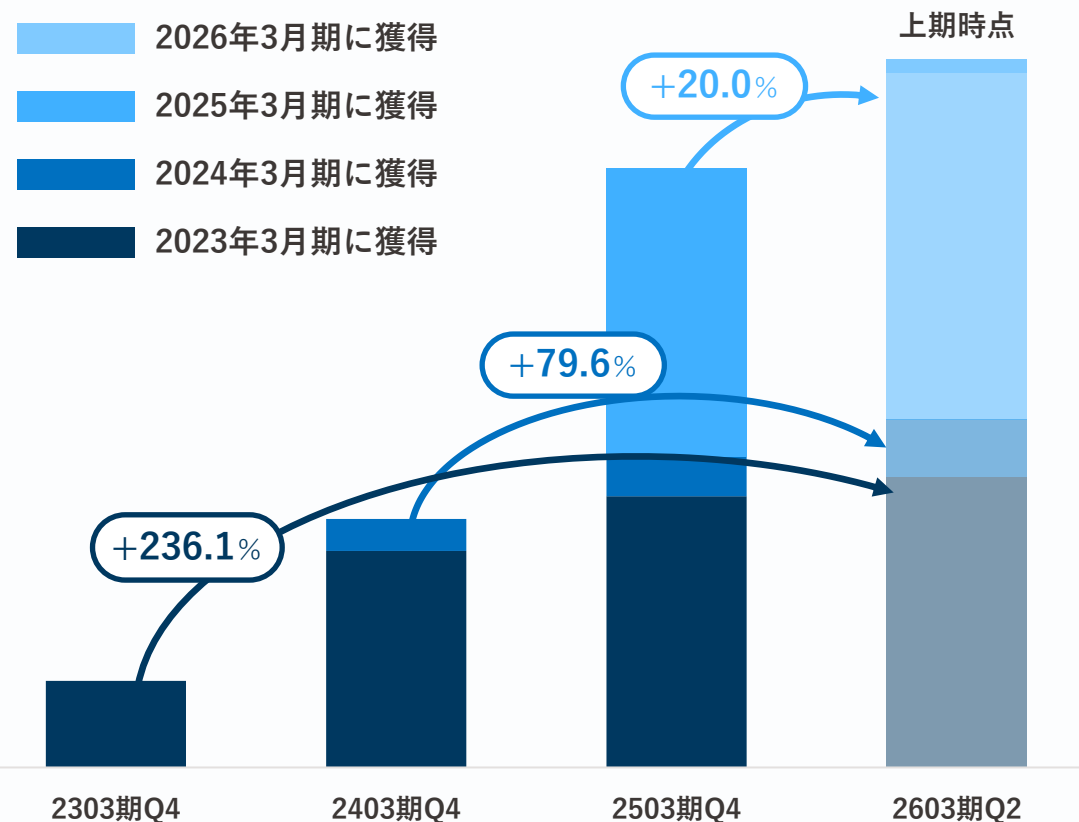
- 潜在的な脆弱性
- ファームウェアの更新不足
- 暗号化の欠如

- 当社はB2B2X型のリカーリング収益モデルのため、顧客それぞれの成長に伴い、当社の収益も指数関数的に拡大していく
- 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高い成長率で拡大

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



3. 2026年3月期 第2四半期 業績

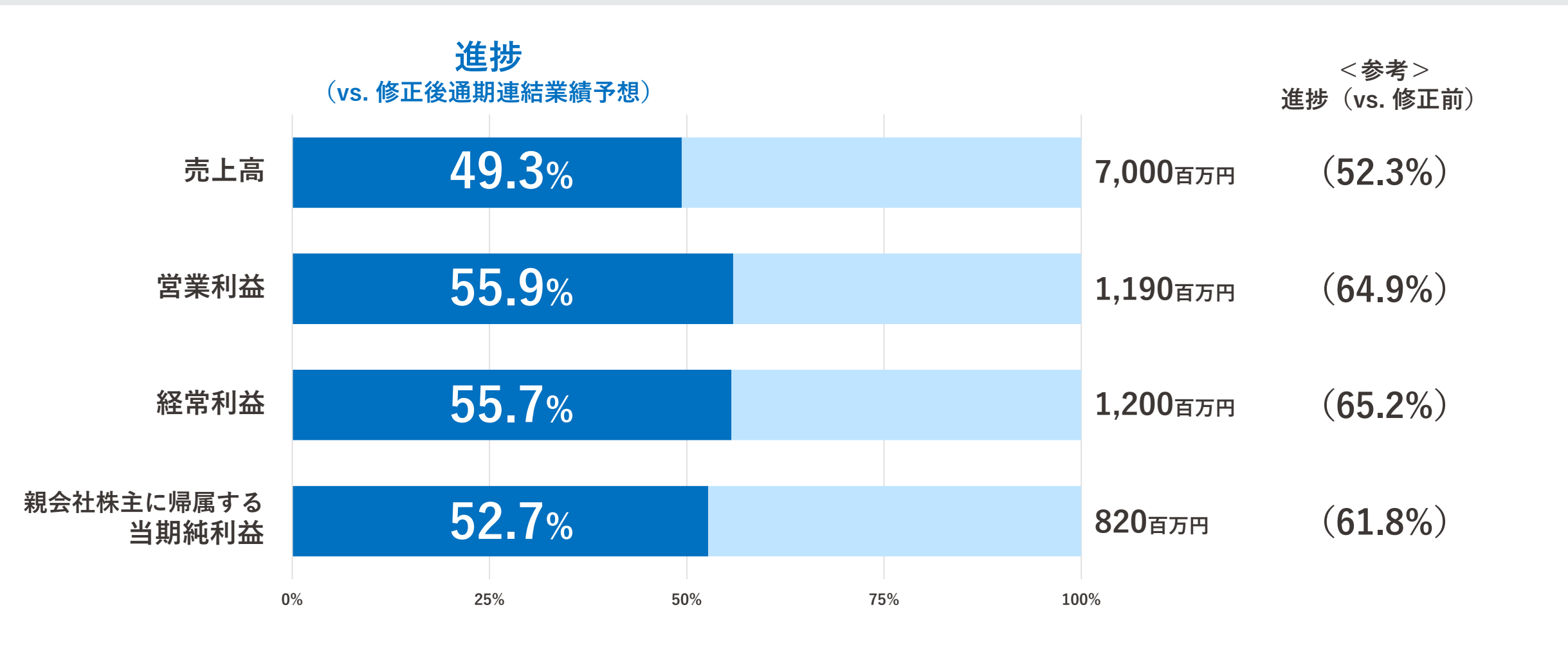


- 新規顧客の獲得に加え、既存顧客も順調に推移し、売上高は前年同期比**27.7%**増の3,454百万円
- IoTの売上が順調に推移したことで売上総利益が向上し、経常利益も前年同期比**41.5%**増加、経常利益率は**19.3%**に上昇

	2025年3月期 上期*1	2026年3月期 上期	前年同期比	
			増減	%
売上高	2,705	3,454	+748	+27.7%
売上総利益	974	1,292	+318	+32.7%
売上高総利益率	36.0%	37.4%	+1.4pt	-
営業利益	472	664	+192	+40.8%
営業利益率	17.5%	19.2%	+1.8pt	-
経常利益	472	667	+195	+41.5%
経常利益率	17.5%	19.3%	+1.9pt	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	310	432	+122	+39.3%

*1 2026年3月期第2四半期（中間期）より連結決算に移行しております。そのため、2025年3月期上期は単体数値になっております。

- 期首予想よりも売上高6.1%増、経常利益17.1%増で通期業績予想を上方修正
- 修正後通期連結業績予想に対しても、売上49.3%、経常利益55.7%で進捗



● 引き続き健全な財務体制を維持

(百万円)	2025年3月期			2025年9月期		
	2025年3月末	2025年9月末	増減	2025年3月末	2025年9月末	増減
流動資産	5,931	6,136	+204	1,652	1,648	△3
現金及び預金	4,032	4,220	+188	451	461	+10
売掛金	1,199	1,181	△17	283	218	△65
前払費用	703	751	+48	568	636	+67
その他	△3	△17	△13	348	332	△15
固定資産	843	1,159	+316	79	66	△13
有形固定資産	353	440	+87	1,731	1,715	△16
無形固定資産	409	647	+238	5,043	5,580	+537
投資その他資産	80	71	△9	623	646	+23
資産合計	6,774	7,295	+520	1,593	1,617	+23
				2,753	3,186	+432
				4,971	5,450	+478
				71	130	+58
				6,774	7,295	+520

定期預金2,500百万円を含む

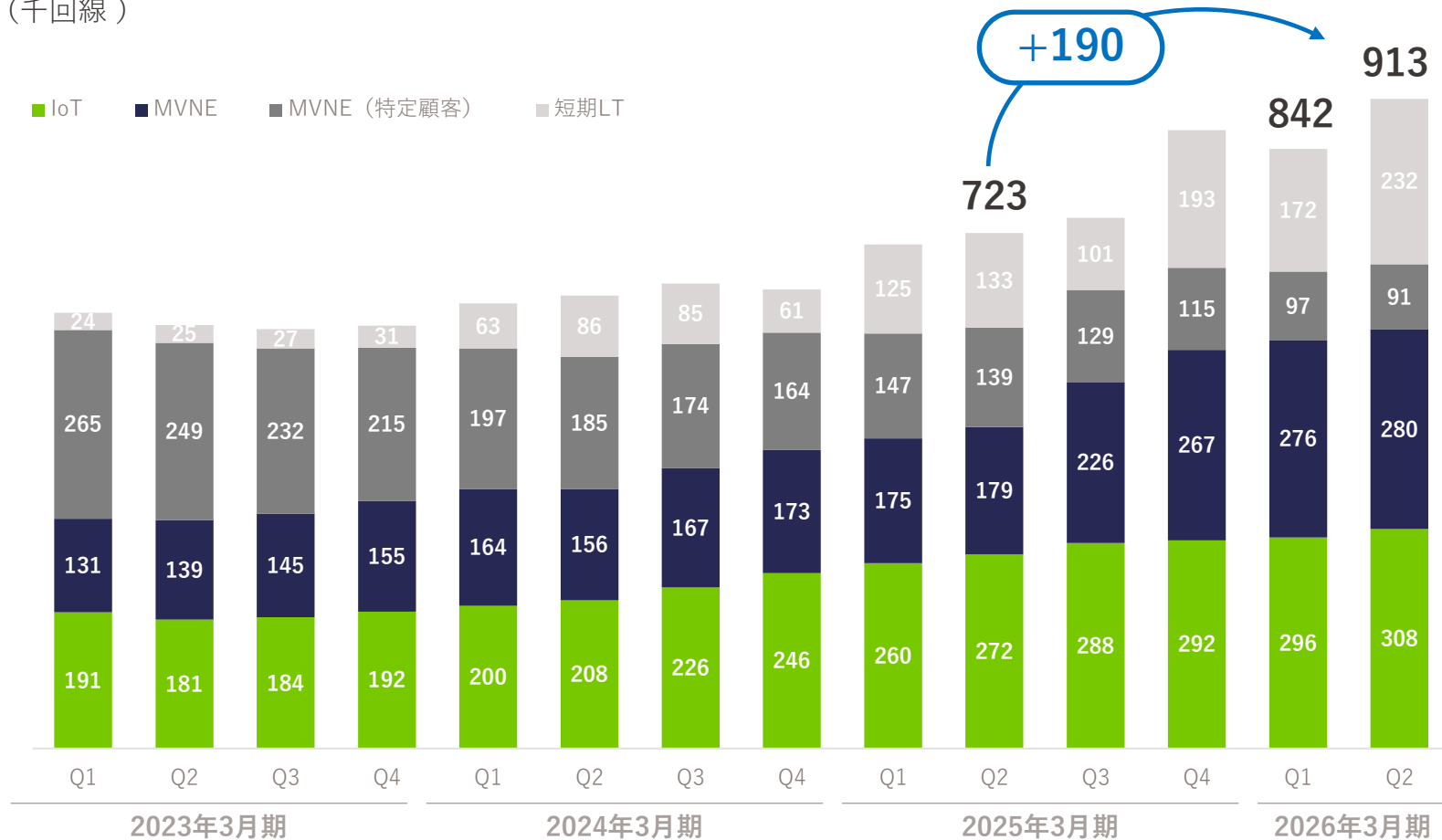
- 資金の有効活用のため、定期預金への預入2,500百万円

(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	
	通期実績	上期実績	増減
営業活動によるキャッシュフロー	897	518	△ 379
投資活動によるキャッシュフロー	△ 317	△ 2,844	△ 2,527
フリー・キャッシュフロー	580	△ 2,326	△ 2,906
財務活動によるキャッシュフロー	1,191	13	△ 1,178
現金及び現金同等物の増減額	1,771	△ 2,311	△ 4,082
現金及び現金同等物の期首残高	2,260	4,032	+ 1,772
現金及び現金同等物の期末残高	4,032	1,720	△ 2,312

定期預金2,500百万円を含む

- 累計回線数は、前年同期比+190千回線（26.3%増）の913千回線
- リカーリング収益の源泉となる（短期LT回線を除く）回線数についても好調に推移

（千回線）



インバウンド向けの短期LT回線*1の獲得が好調

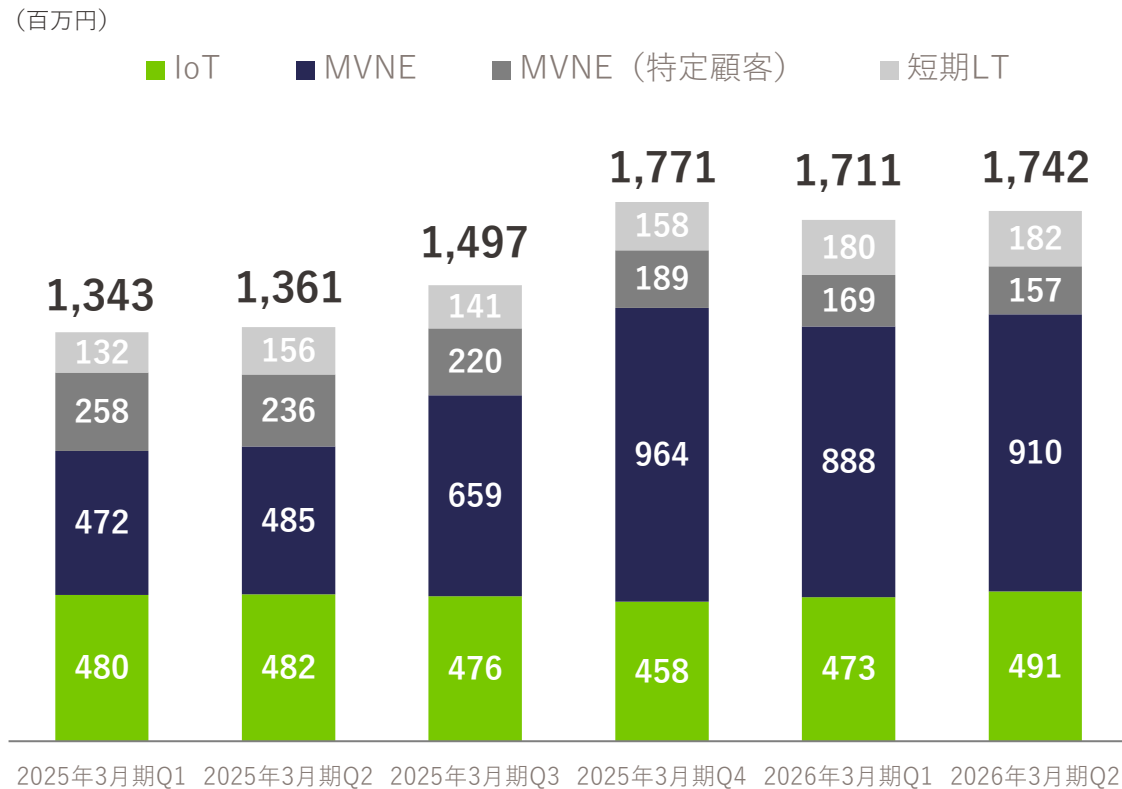
特定顧客の減少は想定通り

既存MVNE顧客の回線数は順調に推移

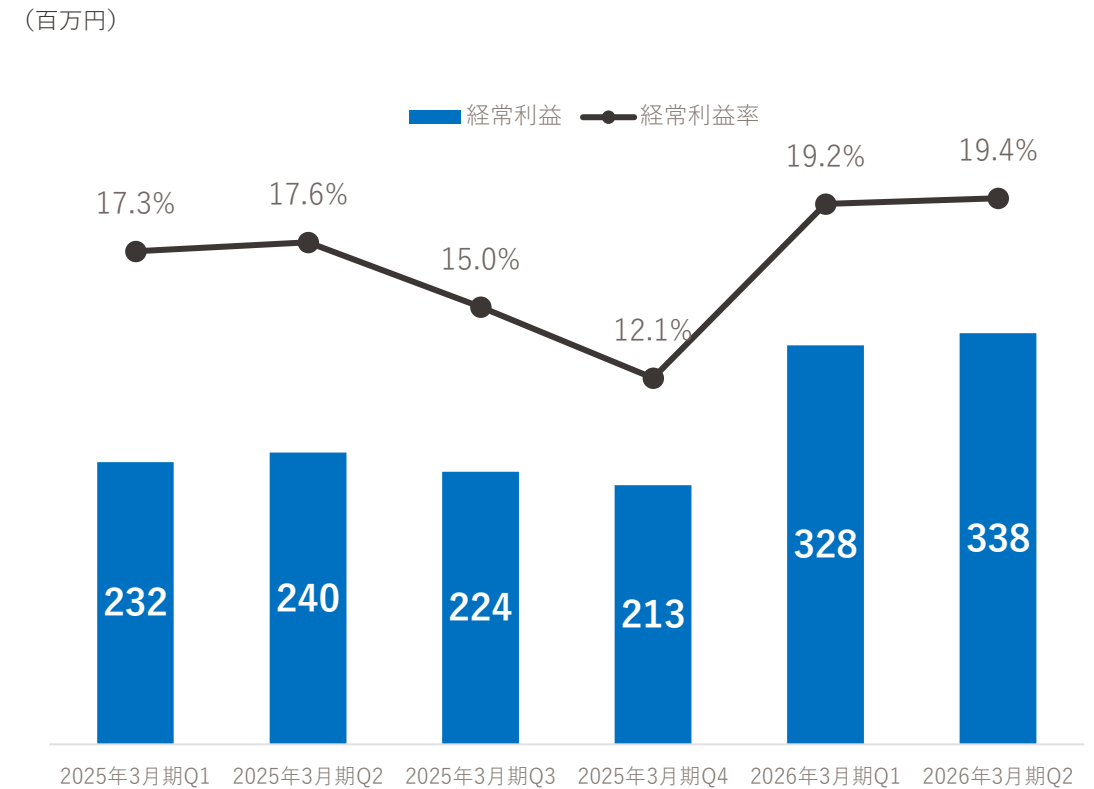
回線数はカメラ用途を中心に順調に推移

- 売上高は、MVNE、IoTともに既存顧客の回線数拡大により順調に推移し、前年同四半期比で**28.0%**増加
- 経常利益は、IoTにおける防犯・監視カメラ用途の拡大により売上総利益率が上昇し、前年同四半期比で**41.2%**増加

サービス別売上高推移

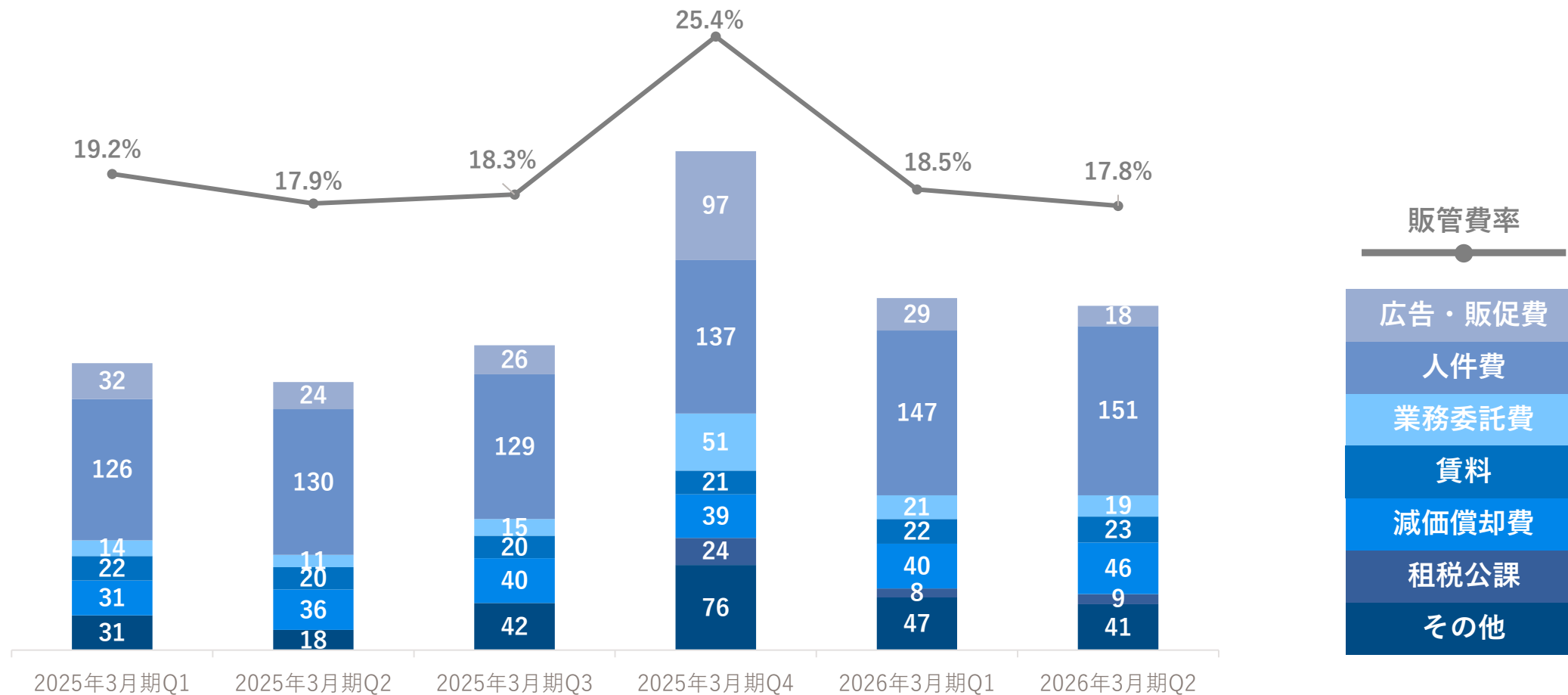


経常利益・利益率推移



- 販管費の実額は前年同四半期比で66百万円増加したものの、売上高の増加により販管費率は前年同四半期比0.1pt向上

(百万円)



4. 今後の成長戦略



売上拡大を牽引する3つのドライバー

① MVNO as a Service

パッケージングサービスによる非通信事業者の参入拡大

② ビジネスサポート

- MEEQ APPS
- デバイスセレクト

③ 業界専用サービス

- 業界特化のソリューションを開発、提供
- 業界を超えた横展開

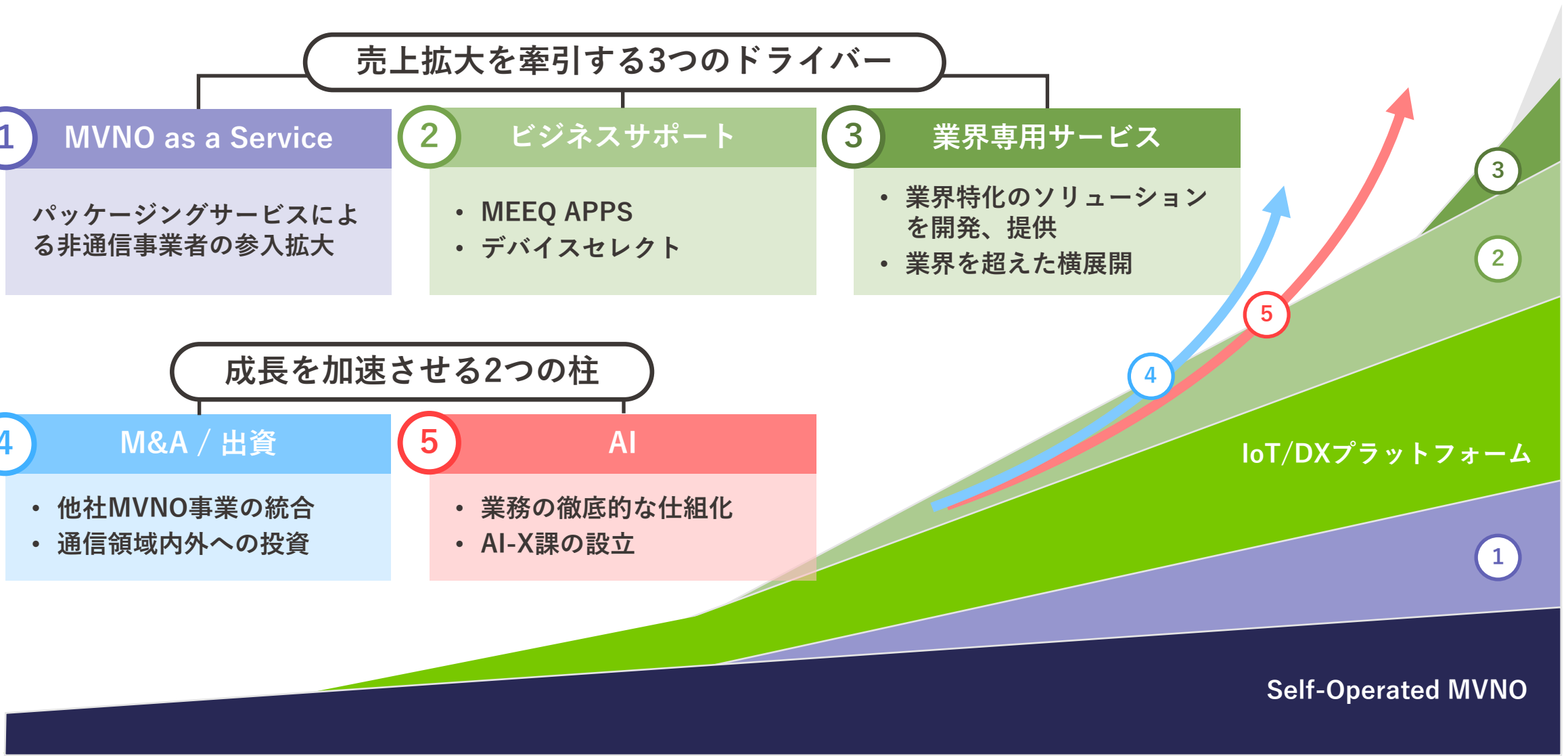
成長を加速させる2つの柱

④ M&A / 出資

- 他社MVNO事業の統合
- 通信領域内外への投資

⑤ AI

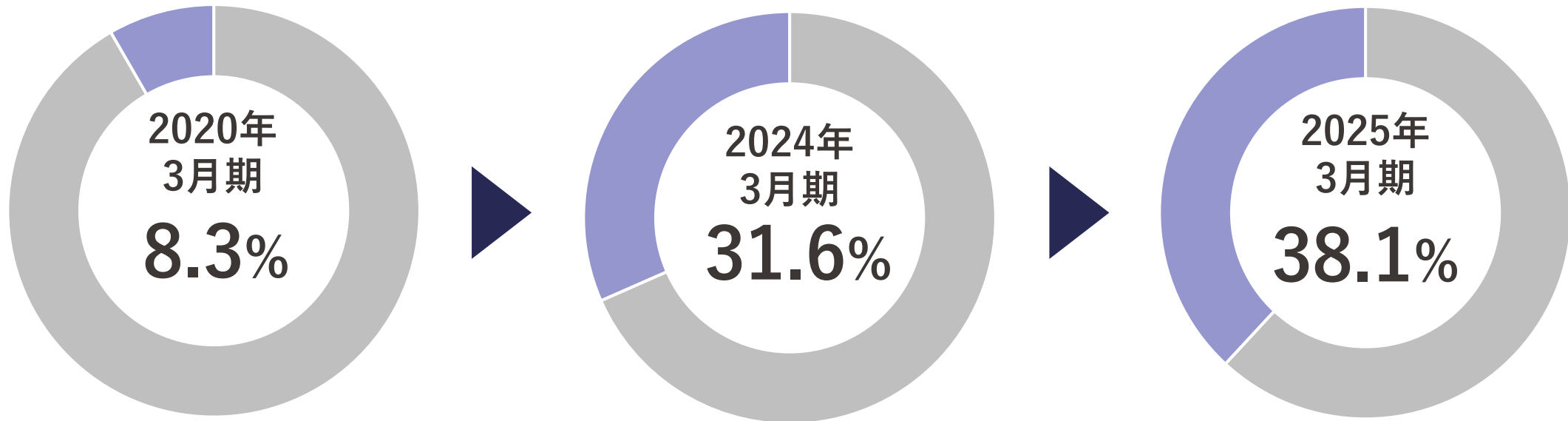
- 業務の徹底的な仕組化
- AI-X課の設立



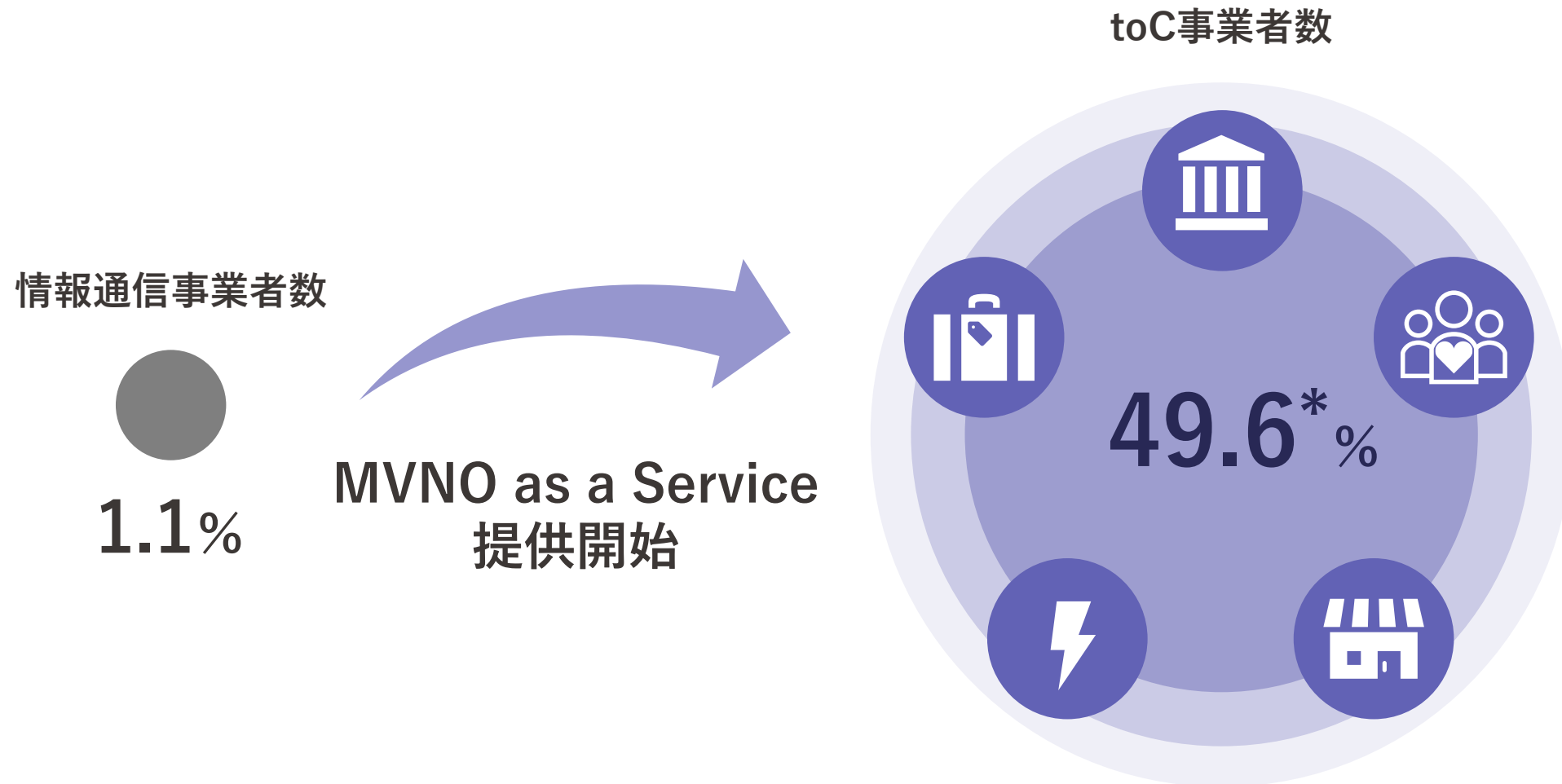
- 直近5年間で、当社顧客における非通信事業者の割合が8.3%から38.1%まで増加

当社顧客企業の属性

■ 通信事業者 ■ 非通信事業者



- toCビジネスを行っている企業群にモバイル事業参入の可能性が生まれることで、約45倍のマーケットに広がる想定



- 「MVNO as a Service」により、非通信事業者のモバイル事業参入が加速



小売

- ・ 残容量(GB)を店舗で使えるポイントに
- ・ 契約者限定クーポンを発行
- ・ 通信継続期間に応じたポイント優遇

来店頻度や購買単価を向上



インフラ

- ・ 残容量(GB)を電気やガスのポイントに
- ・ 節電行動に応じた通信容量プレゼント
- ・ 通信契約と生活サービス契約の一体化

通信契約との連動で解約防止



ファンクラブ

- ・ 残容量(GB)をファンクラブポイントに
- ・ 契約者限定コンテンツを提供
- ・ 継続期間に応じた特典を提供

ファンとの接点創出や熱量向上

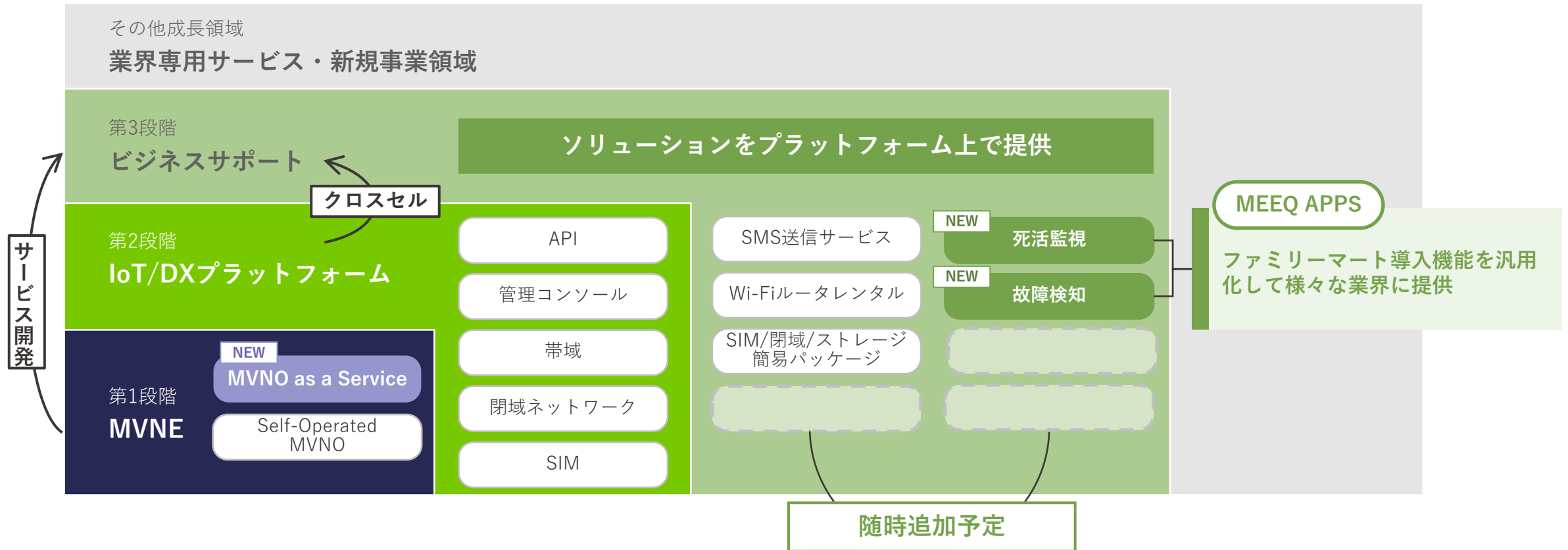


旅行業界

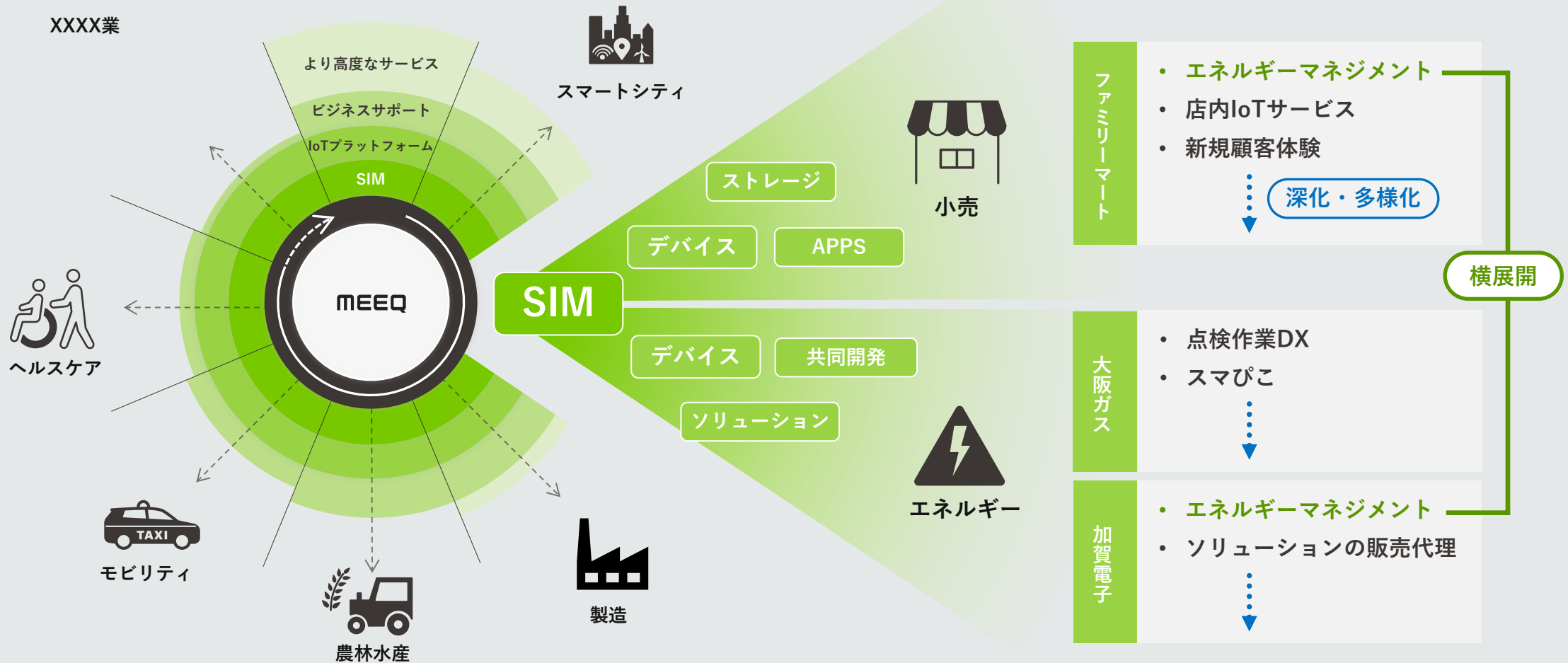
- ・ 残容量(GB)を溜めて再旅行の提案
- ・ 旅中の通信を自社ブランドで提供
- ・ 契約容量に応じた特典を提供

旅行体験の増加やブランド接点創出

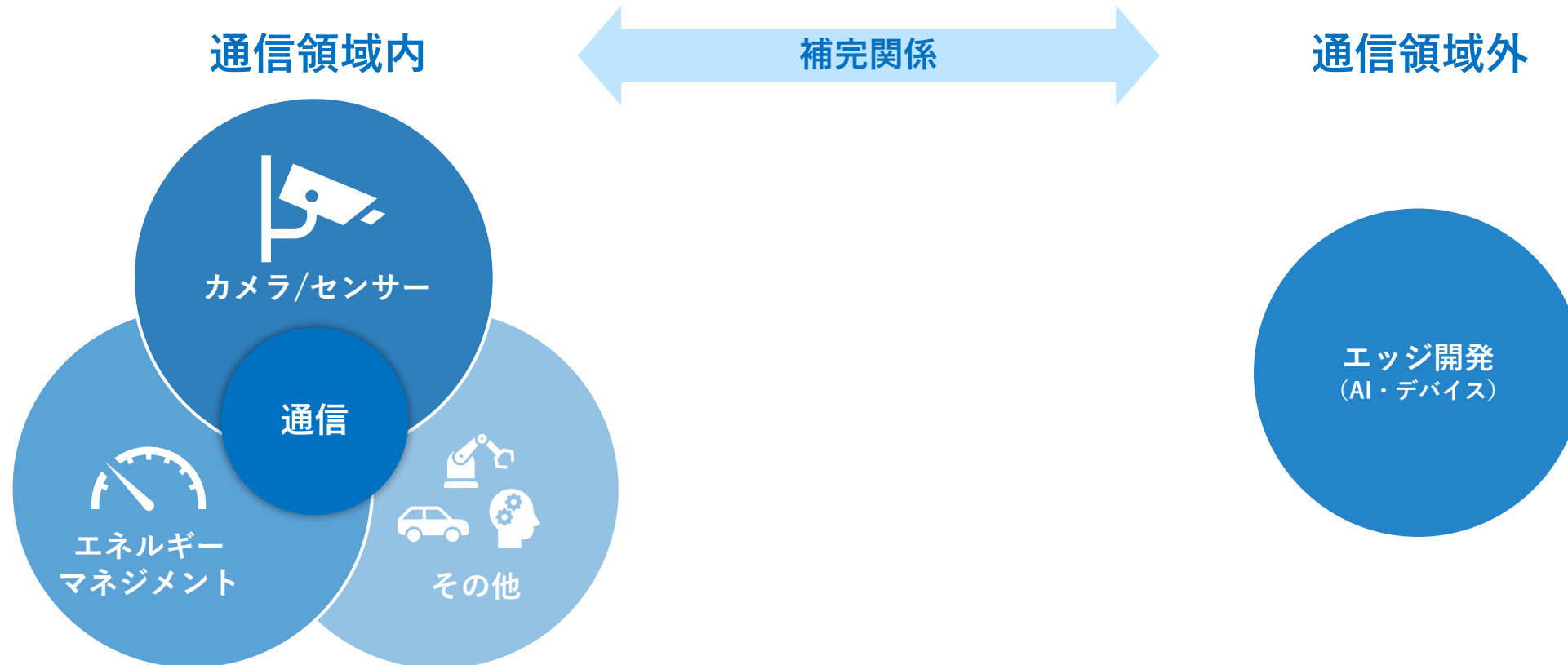
- MVNEで培ったオペレーションを活かしてビジネスサポートサービスを開発し、IoT/DXプラットフォームとクロスセル
- IoTビジネスに寄り添い、顧客が共通的に抱える課題のソリューションをプラットフォーム上で提供
- MEEQ APPSに続き、今後もサポート領域を拡大予定



- 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
- 提携先事業拡大に合わせたソリューションの深化・多様化、業界を超えた横展開



- 通信領域内では、他社MVNOの統合に加えて、カメラ/センサー、エネルギーマネジメント等のセグメントを中心にインオーガニックな事業の拡大を目指す
- 通信領域外では、エッジAI・デバイス等の技術革新に伴う通信需要の質的進化を捉え、高付加価値なアプリケーション領域を確保するため通信領域外のセグメントにも戦略的な投資を検討



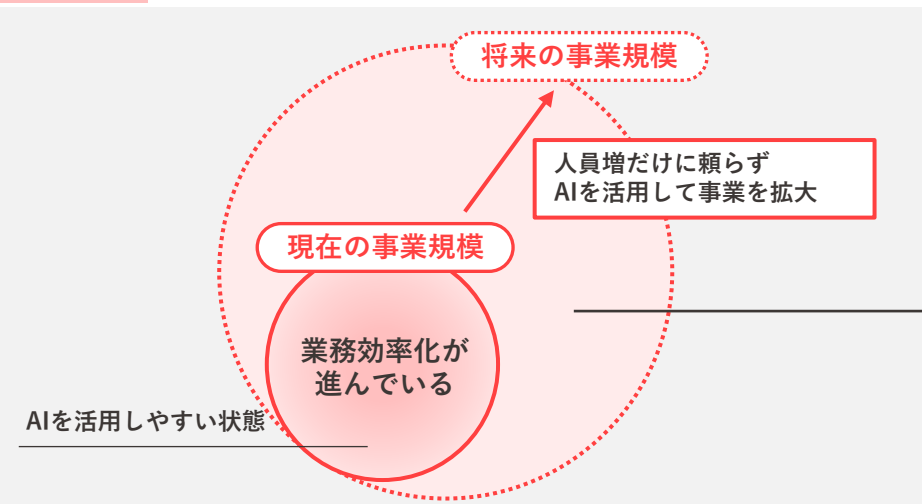
- 事業立ち上げ当初から徹底した業務効率化を進めており、1人当たりの営業利益は高い水準を維持
- 今後、人員増だけに頼らずAIを最大限に活用して事業を拡大していくことを目指す

現在 徹底した業務効率化

1人当たり営業利益 (2025年3月期末時点)

$$\frac{929\text{百万円}}{74\text{人}} = 12.5\text{百万円}$$

今後 AIを最大限に活用した事業拡大



AI-X課の設立

- 課長（人間）の配下にAI社員のみで構成される課
- 専門性ごとにAI社員を開発



現在のAI社員

開発運用支援

- GitHubのissueからチケット作成
- 障害対応支援
- ミーティング調整

専門性の拡大

営業提案支援

- カスタマーサポート支援
- 24/365 NW管理支援

- サービス品質向上のために通信事業者として取り組むべき基本原則を明文化した「ミルク品質憲章」を制定、公開
- 本憲章では、お客様に提供するサービスの全工程「設計」「製造・検証」「運用・監視」において、信頼性、可用性、保守性、完全性、安全性の観点から守るべき品質指針を制定

制定背景

当社サービスは、お客様である企業の事業継続に欠かせない重要なシステムや、重要な社会インフラの1つとしての役割を担っています。

この責任を深く認識し、障害を未然に防ぐことを事業運営における最優先事項と位置づけ、「ミルク品質憲章」として明文化し、公開することにいたしました。

明文化し公開することで、本憲章を自らの拠り所とし日々の運用を絶えず改善していくとともに、お客様に確かな安心を提供してまいります。

当社HPの掲載内容

ミルク品質憲章

運用開始：2025年11月13日

ミルク株式会社
取締役 専務執行役員
小早川知昭

ミルク株式会社のサービスは、お客様である事業者のミッションクリティカルなシステムの一部として、あるいはMVNO事業そのものの根幹としてご利用いただいています。当社サービスの品質は、お客様事業者のサービス提供に死活的な影響を及ぼします。

我々はこれを深く受け止め、障害を起こさないことを何よりも重視して事業を運営しています。そこで、我々がどのように障害を防ぎ、高いサービス品質を保つよう努めているかを「ミルク品質憲章」として定め、公開することにいたしました。

本憲章で言う「品質」とは、単純な通信速度や遅延、パケット廃棄率のことではありません。お客様が自社のサービスやシステムの一部に安心して組み込むことができる、サービスの安定性と信頼性であり、またそれを実現するための、障害を未然に防ぎ、万が一の際にも迅速に対応する、事業運営全体の仕組みそのものを指します。

ミルク品質憲章は、このような品質を実現するために、どのような項目に関してルールを定めて運用しているかを示すものです。ここで示す項目に対応する具体的な詳細なルールがそれぞれ個別に非公開で存在します。

細心の注意を払い、ルールに沿って開発・運用を行っても、障害の発生そのものを完全に避けることはできません。しかし我々はこのミルク品質憲章に則り、一つひとつのルールと運用を改善し、お客様がミッションクリティカルなシステムに当社のサービスを信頼してご利用いただけるように、継続的に努めていきます。

1. 品質指針

業績予想の修正要因は何ですか	MVNE回線、短期LT回線の獲得が順調に推移しました。IoTについてはカメラ案件の獲得が期初予想を上回っており、上り帯域の活用が進んだため利益率も向上しました。今後も同様の傾向が見込まれるため業績予想を上方修正いたしました。
下期に見込んでいる費用はありますか	新サービスの開発とネットワークの増強を予定しており、これらの投資により減価償却費が増加する見込みです。加えて来期（2027年3月期）以降の売上成長、事業成長につながる開発・施策等にかかる費用支出を下期に予定しております。
短期LT回線とは何ですか	通常回線と比べて利用期間が比較的短い契約種類の回線のことです。主に訪日外国人が、日本国内の各種サービス（銀行口座、不動産契約、QRコード決済など）を利用開始するためのSMS回線等です。
現在のリカーリング率は何%ですか	2026年3月期Q2においては、99.2%です。
eSIM対応はしていますか	現在はNTTドコモのみ対応しています。今後 KDDI、ソフトバンクについても対応するように検討をしています。
MVNO as a Serviceの顧客は決まっていますか	商談は進んでいますが、詳細については非開示とさせていただきます。
MVNO as a ServiceとSelf-Operated MVNOを比較してミックにおける収益性の違いはありますか	MVNO as a Serviceは、ユーザーに直接サービスを提供するため1回線当たりの当社の売上高は高くなります。利益率は同水準です。
MVNO as a Service開始による今期の業績への影響はありますか	今期の業績への影響は軽微である見込みですが、今後、開示すべき事項が発生した場合には、速やかに開示いたします。
M&Aの具体的な案件や時期は決まっていますか	検討は進んでおりますが、詳細については非開示とさせていただきます。
配当の予定はありますか	当社は、現時点では事業活動で得られた利益を事業基盤の強化や成長のための投資に活用することにより、株主価値の増大に努めています。

本資料は、ミーク株式会社（以下「当社」といいます。）の企業情報等の提供を目的として作成されたものであり、当社有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等の当社以外に関する情報は、現時点で入手可能な公開情報等に基づいて作成しているものであり、当社がこれらの情報の正確性、合理性及び適切性等について保証するものではありません。

また、本資料に記載される当社の目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報は、当社が現在利用可能な情報並びに本資料の作成時点における当社の判断及び仮定に基づくものであり、様々なリスクや不確定要素によって、将来における当社の業績が、これらの将来情報と大幅に異なる場合があります。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。

MEEQ

