

MEEQ

2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

2026年2月13日
ミーク株式会社



1. 2026年3月期 第3四半期 ハイライト
2. 2026年3月期 第3四半期 業績
3. 事業の強み
4. 今後の成長戦略



1. 2026年3月期 第3四半期 ハイライト

	前年同期比	IoT/DXプラットフォーム	MVNE*1
累計回線数	+22.8 % +170 千回線	(+) 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	(+) KABU&モバイルの回線数増加 (+) 既存MVNO*2の回線数増加 (+) 短期LT回線*3の一時的な増加 (△) 特定顧客*4の回線数減少
売上高	+28.7 % +1,206 百万円		
売上総利益	+42.3 % +623 百万円	(+) 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	+61.9 % +431 百万円	(+) 売上高の増加 (+) 原価率の低下 (+) 販管費率の低下	
経常利益	+63.1 % +439 百万円		

*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

*4 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)

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

*3 利用期間が比較的短い契約種類の回線

2. 2026年3月期 第3四半期 業績

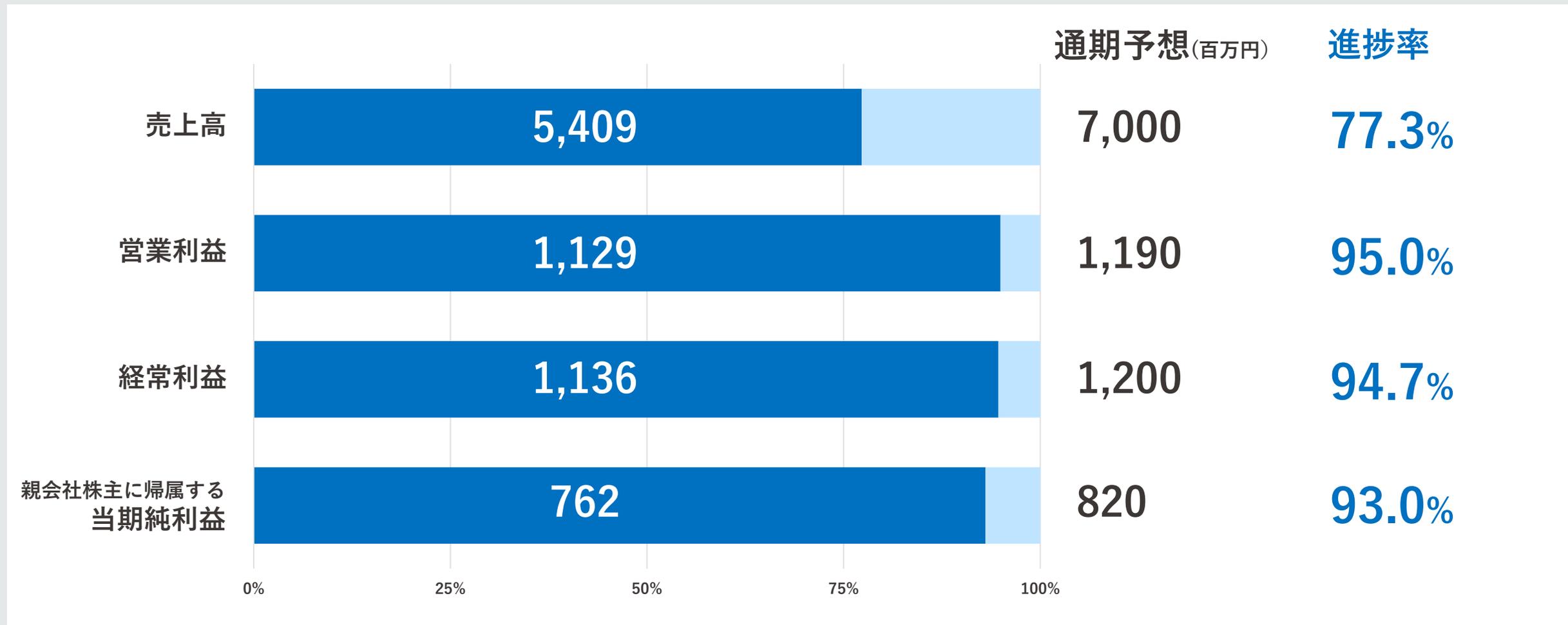


- 新規顧客の獲得に加え、既存顧客も順調に推移し、売上高は前年同期比**28.7%増**の5,409百万円
- IoTの売上が順調に推移したことで売上総利益が向上し、経常利益も前年同期比**63.1%増加**、経常利益率は**21.0%**に上昇

	2025年3月期 第3四半期 累計*1	2026年3月期 第3四半期 累計	前年同期比	
			増減	%
(百万円)				
売上高	4,202	5,409	+1,206	+28.7%
売上総利益	1,474	2,097	+623	+42.3%
売上高総利益率	35.1%	38.8%	+3.7pt	-
営業利益	697	1,129	+431	+61.9%
営業利益率	16.6%	20.9%	+4.3pt	-
経常利益	696	1,136	+439	+63.1%
経常利益率	16.6%	21.0%	+4.4pt	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	456	762	+306	+67.0%

*1 2026年3月期第2四半期（中間期）より連結決算に移行。2025年3月期第3四半期 累計は単体数値

- 修正後通期連結業績予想*に対しても、売上高**77.3%**、経常利益**94.7%**で進捗
- 継続的な企業価値向上に向け、第4四半期でPR・IR費用を投下予定。通期連結業績予想は変更なし



* 2025年11月13日付で通期連結業績予想を上方修正

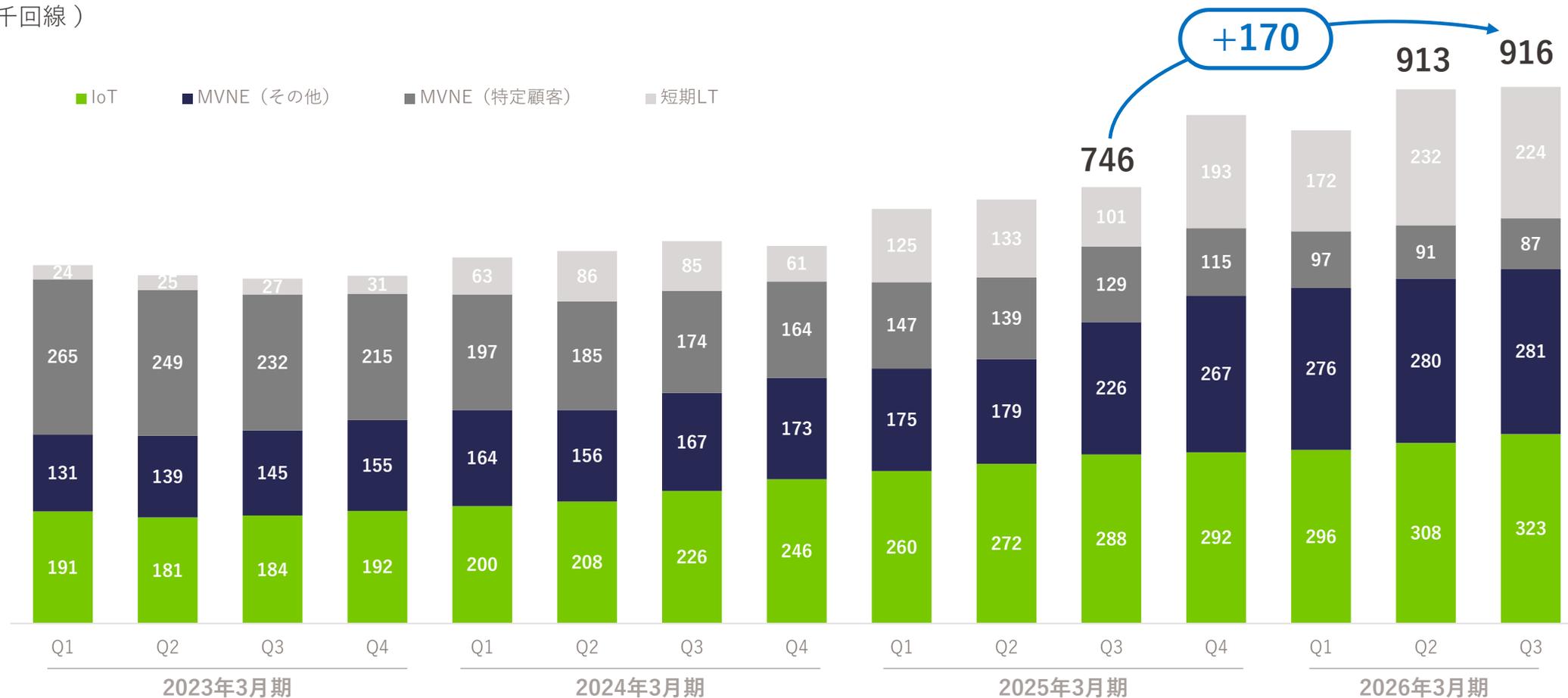
新規顧客獲得
キャンペーン

認知度向上
IR・PR施策

約2億円

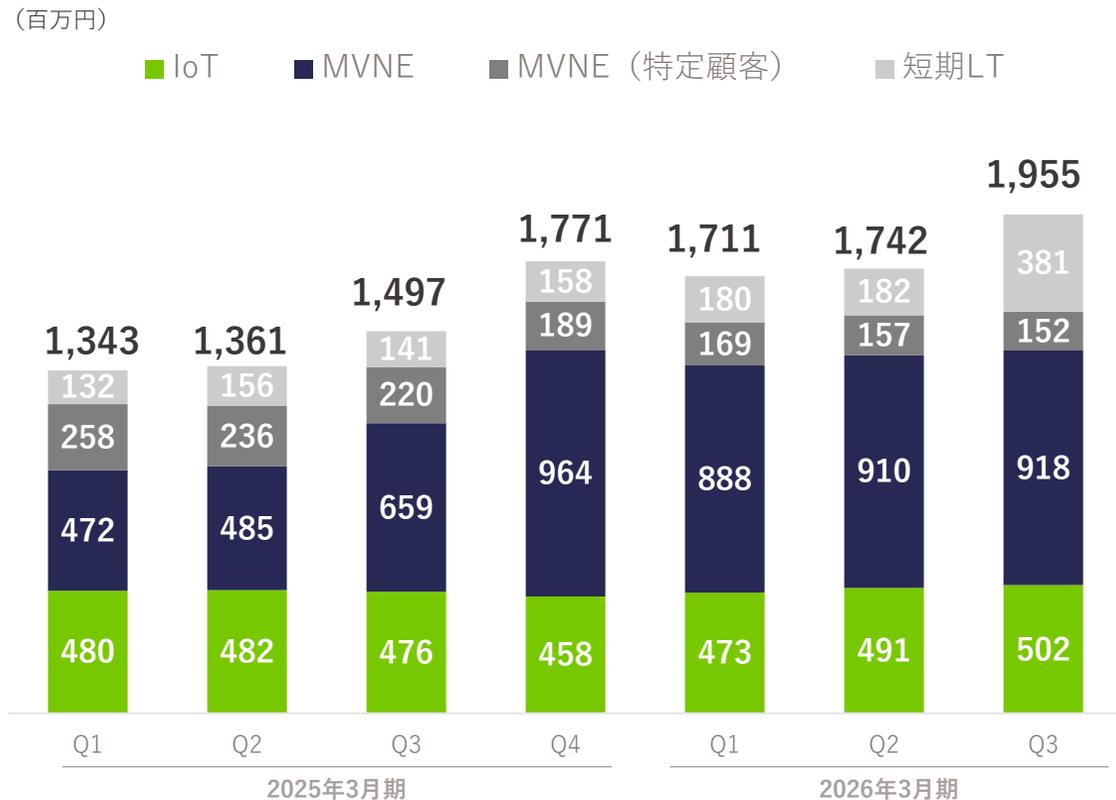
- 累計回線数は、前年同期比+170千回線（22.8%増）の916千回線
- IoTにおける新規案件の獲得が進み、回線数は順調に推移

(千回線)

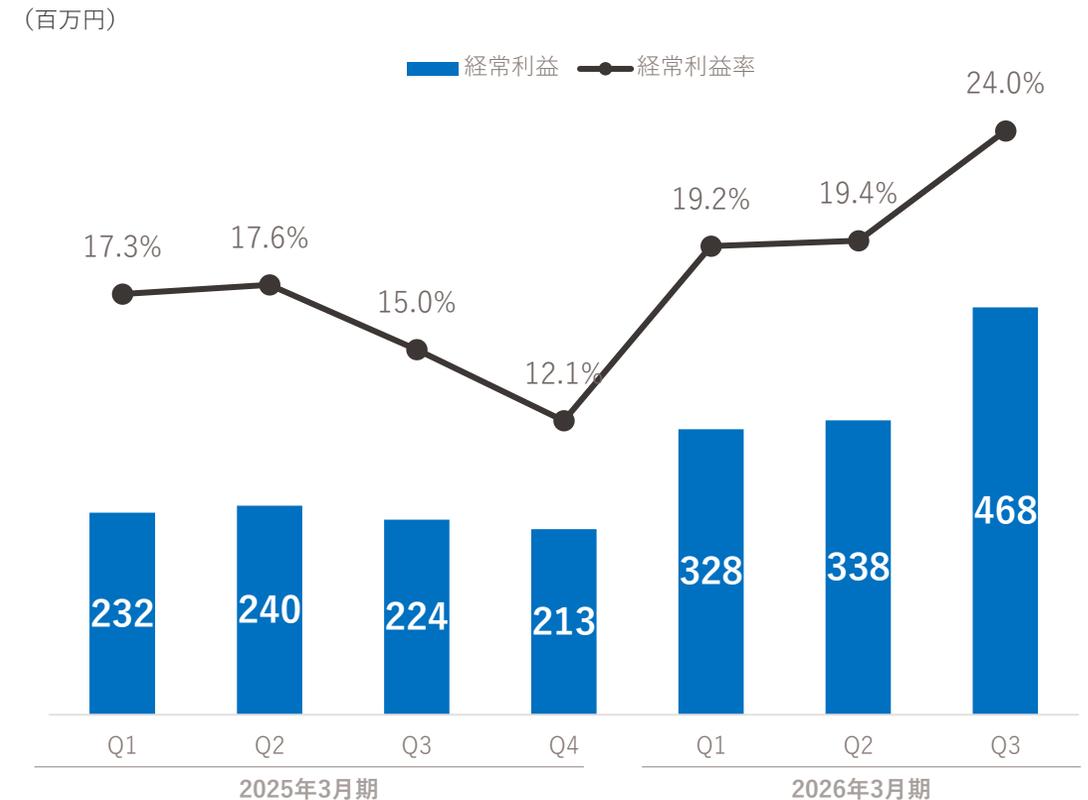


- 売上高は、MVNE、IoTともに順調に推移し、短期LT回線の一時的な売上獲得も寄与し前年同四半期比で**30.6%**増加
- 経常利益は、ネットワーク設備効率の向上および短期LT回線の一時的な増加により、前年同四半期比で**108.7%**増。経常利益率は**24.0%**

サービス別売上高推移

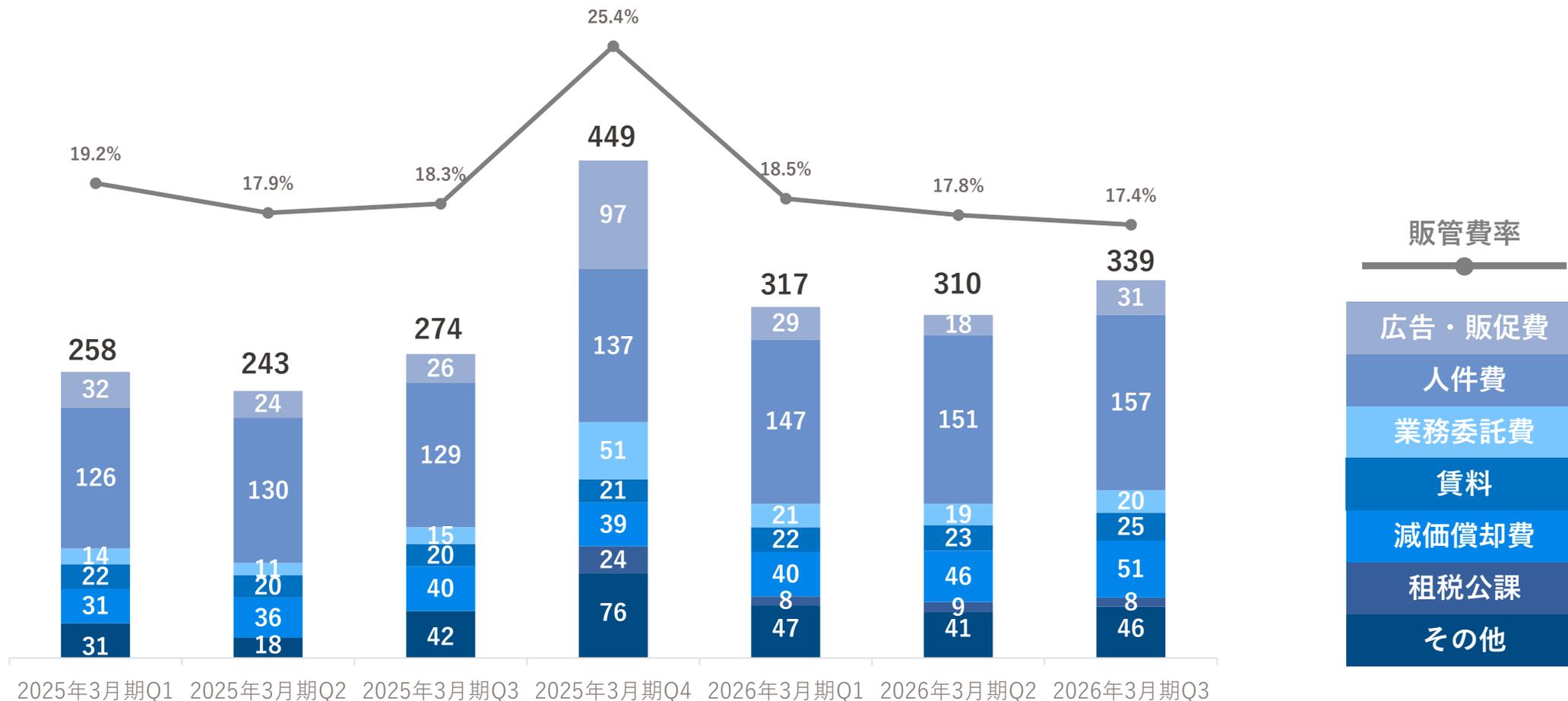


経常利益・利益率推移



- 販管費の実額は前年同四半期比で65百万円増加したものの、売上高の増加により販管費率は前年同四半期比0.9pt低下

(百万円)



● 引き続き健全な財務体制を維持

(百万円)	2025年3月末	2025年12月末	増減
流動資産	5,931	6,432	+500
現金及び預金	4,032	4,432	+400
売掛金	1,199	1,308	+108
前払費用	703	704	+0
その他	△3	△12	△8
固定資産	843	1,209	+366
有形固定資産	353	446	+93
無形固定資産	409	695	+286
投資その他資産	80	67	△13
資産合計	6,774	7,641	+866

	2025年3月末	2025年12月末	増減
流動負債	1,652	1,635	△16
買掛金	451	453	+2
未払費用	283	134	△149
契約負債	568	735	+166
その他	348	312	△36
固定負債	79	61	△18
負債合計	1,731	1,697	△34
純資産	5,043	5,944	+901
資本金	623	649	+25
資本剰余金	1,593	1,619	+25
利益剰余金	2,753	3,516	+762
株主資本合計	4,971	5,785	+814
新株予約権	71	158	+86
負債及び純資産合計	6,774	7,641	+866

■ セントラル警備保障



警備ロボット「C-SParX」

課題

- 大容量通信のコストが心配
- 幅広いエリアに展開予定
- 発注やプラン変更をスムーズに行いたい

ソリューション

- 上り特化プランで費用を抑制
- 3キャリア対応で広域通信が可能
- コンソール画面からSIMの発注やプラン変更が可能

■ ラック



積雪センサー

課題

- 広域で利用可能な回線が必要
- セキュリティが心配
- デバイスをリモートで制御したい
- 技術的な確認事項が多い

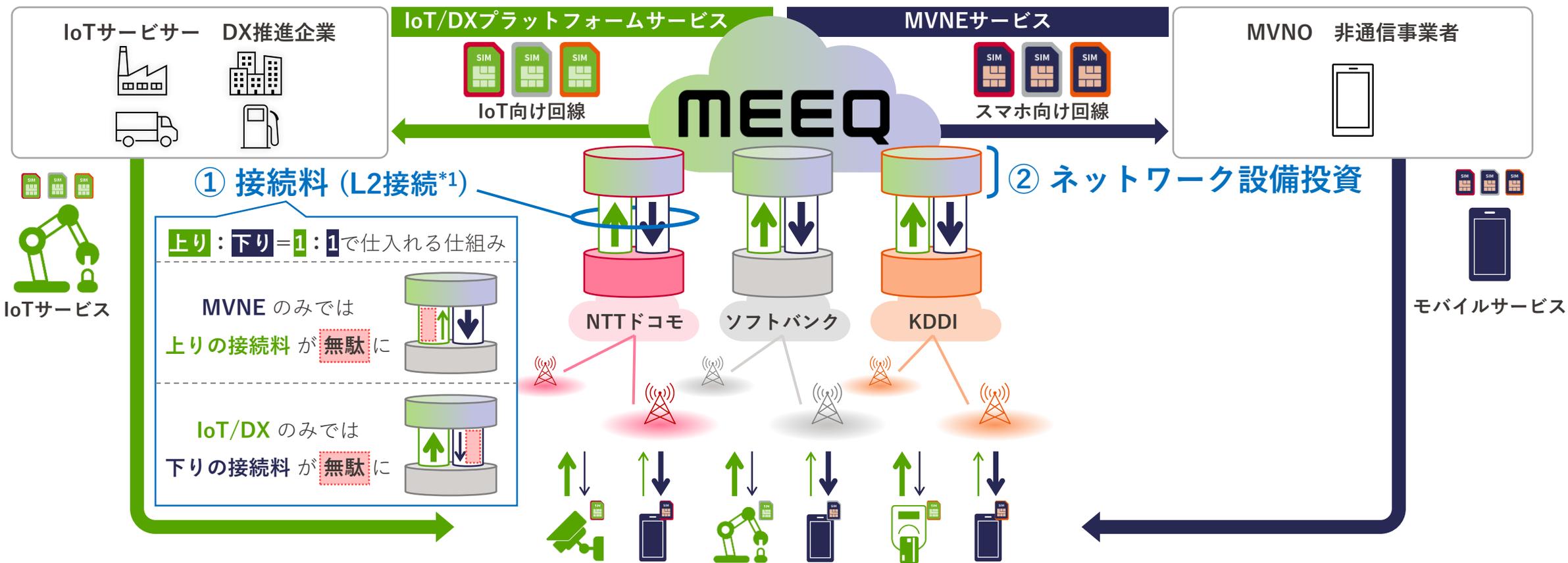
ソリューション

- 3キャリア対応で広域通信が可能
- モバイル閉域を構築
- プライベート固定IPアドレスを付与
- 技術担当によるサポート体制

3. 事業の強み



- 全3キャリアについて、高度なシェアリングエコノミーを実現。価格競争力の高いサービスを提供可能



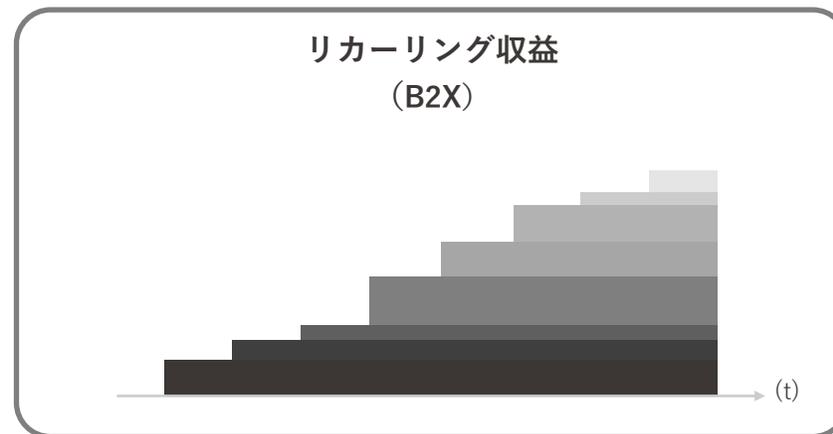
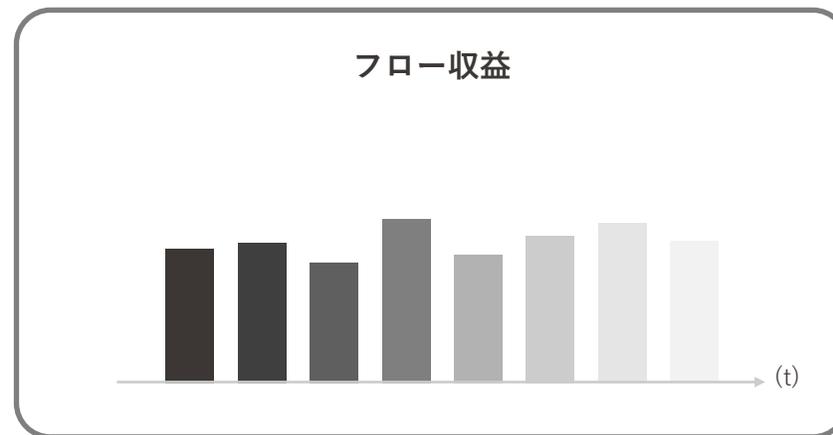
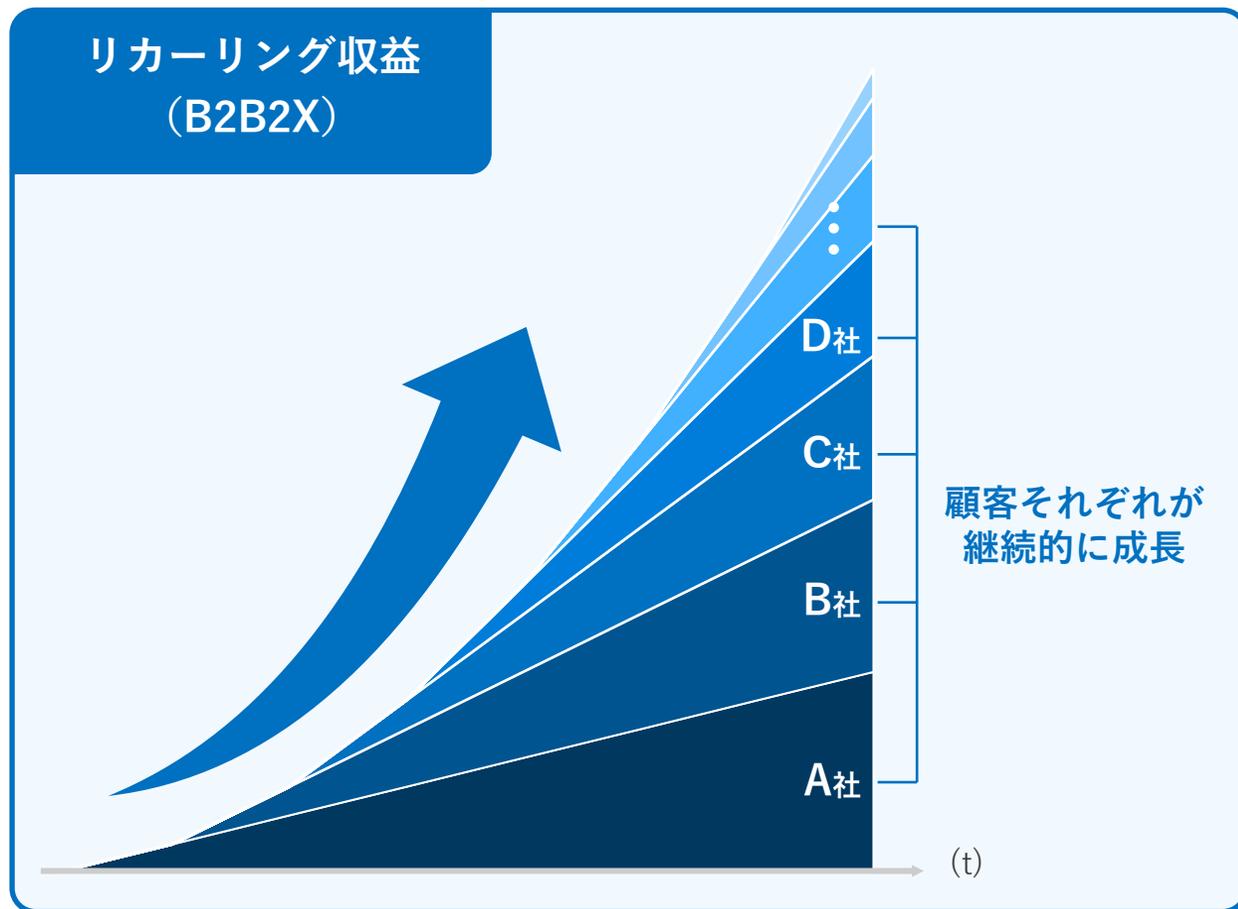
① L2接続の接続料を、上り通信が多い「IoT/DXプラットフォームサービス」と下り通信が多い「MVNEサービス」でシェア。

② ネットワーク設備投資を、多種多様な顧客・デバイスでシェア。

*1 レイヤー2接続。通信の7階層モデルにおけるデータリンク層でネットワーク設備を接続する方式。

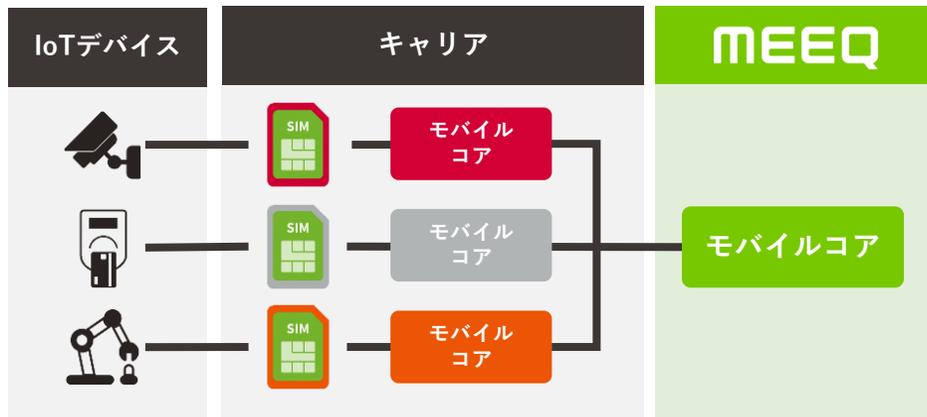
- B2B2X型のリカーリング収益モデルにより、当社の収益は顧客それぞれの成長の積算で拡大

ビジネスモデル別の収益拡大イメージ



- 3キャリア対応により、どのような場所でもつながりやすさを実現
- 3キャリアの通信回線を1つの閉域網に収容。キャリアをまたいでデータ量をシェア

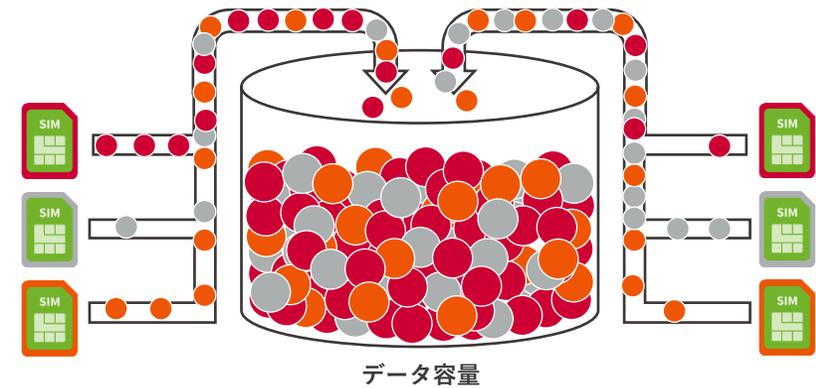
3キャリア統合閉域



例) 監視カメラソリューション

- 基本はAキャリア回線を使用。ビル影でつながりにくい一部の場所のみBキャリアの回線を使用
- 監視映像はセキュリティを担保するため閉域を使用

3キャリア共通パケットシェア



例) 警備ロボットソリューション

- 設置場所ごとに最適なキャリアの回線を使用
- 平日のみ稼働のオフィスビルと毎日稼働する商業施設のデータ量を、パケットシェアで効率運用

- 3キャリア対応で、“既存端末と同じキャリアで乗り換えたい”というエンドユーザーのニーズに対応
- 独自プランの設計が可能なオーダーメイド型の「Self-Operated MVNO」
- 迅速かつ低コストに、ノウハウ無しでモバイル事業を開始できる「MVNO as a Service」



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

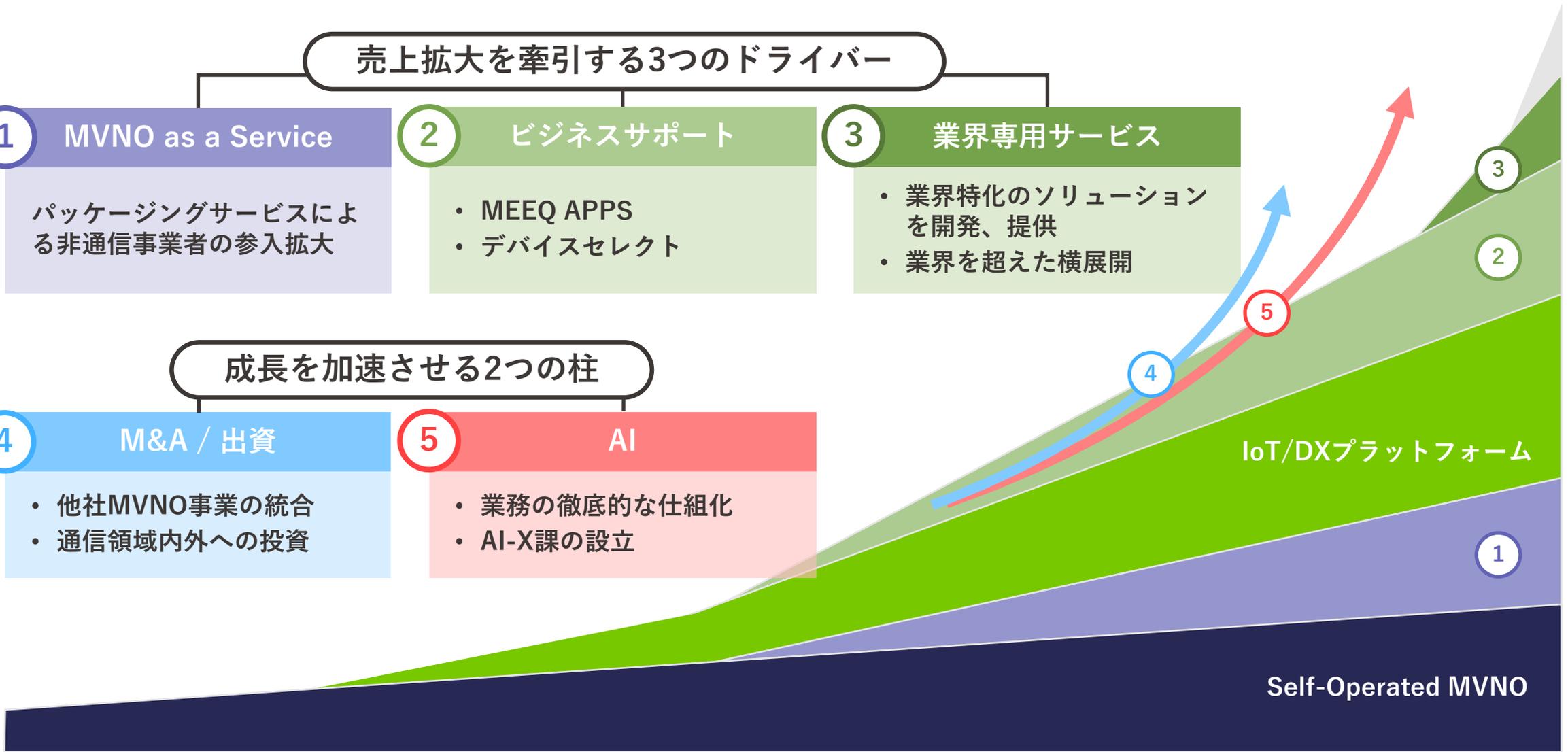
M&A / 出資

- 他社MVNO事業の統合
- 通信領域内外への投資

5

AI

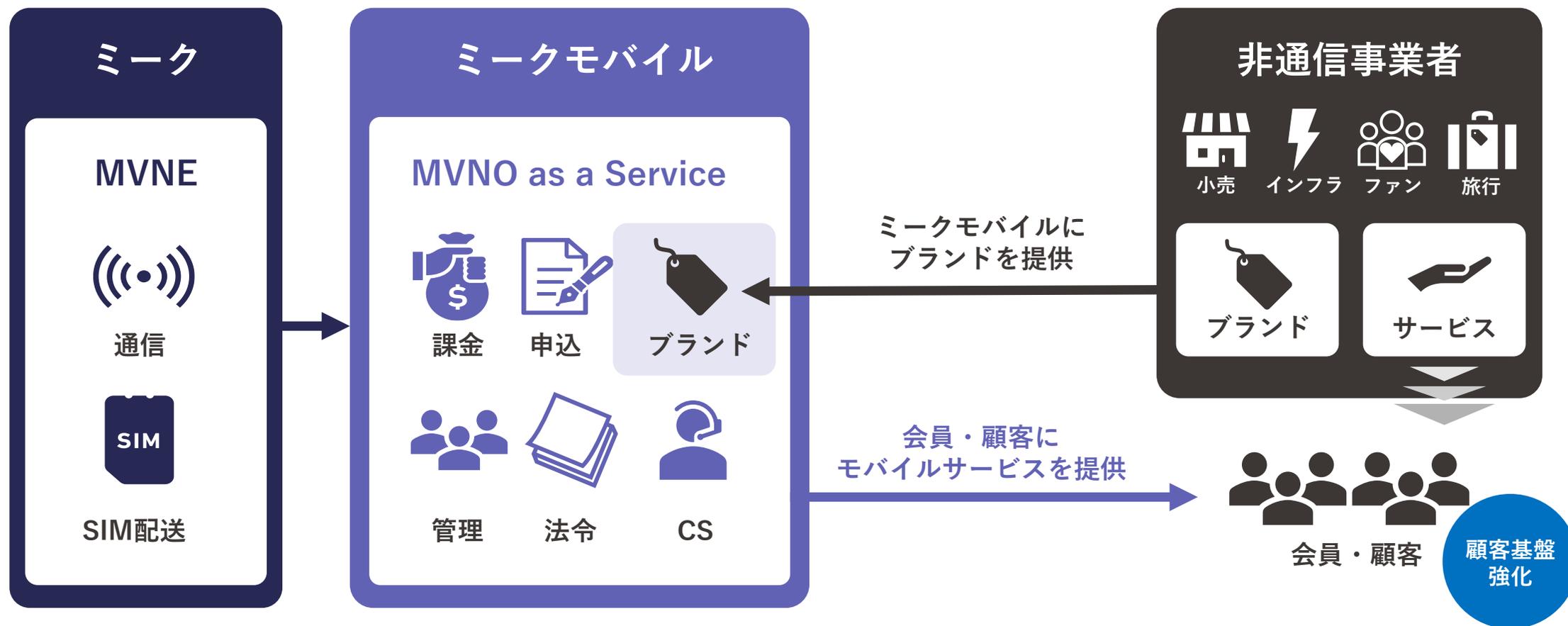
- 業務の徹底的な仕組化
- AI-X課の設立



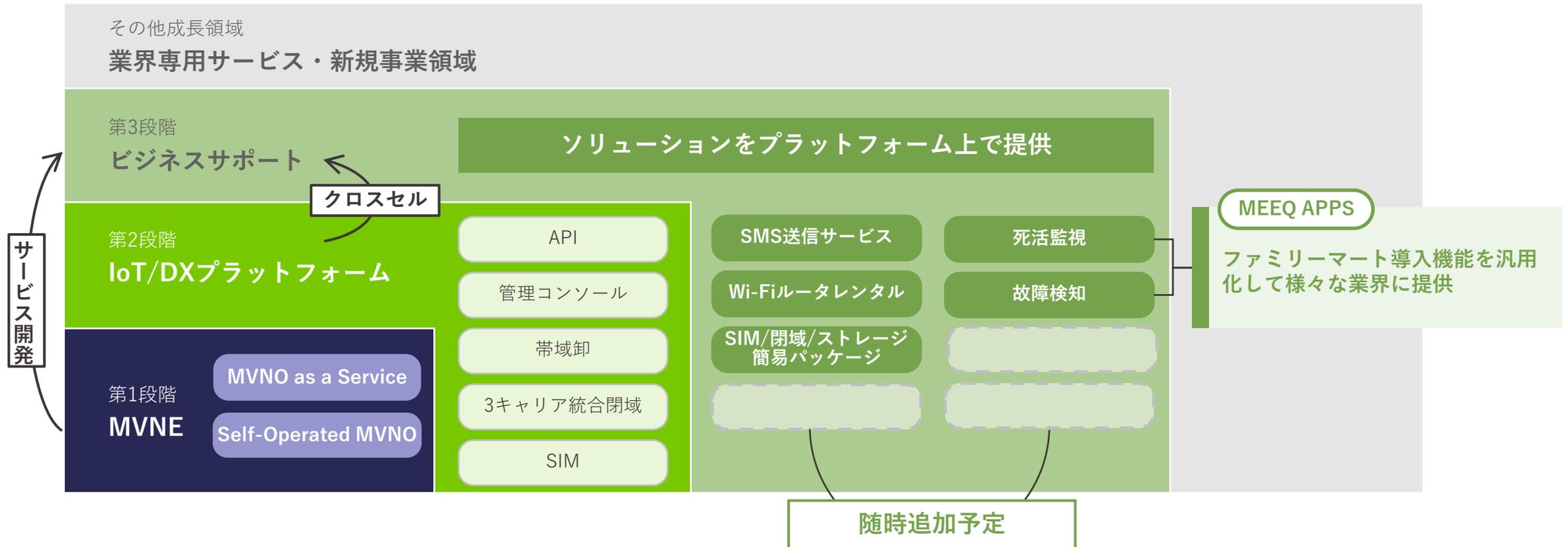
Self-Operated MVNO

IoT/DXプラットフォーム

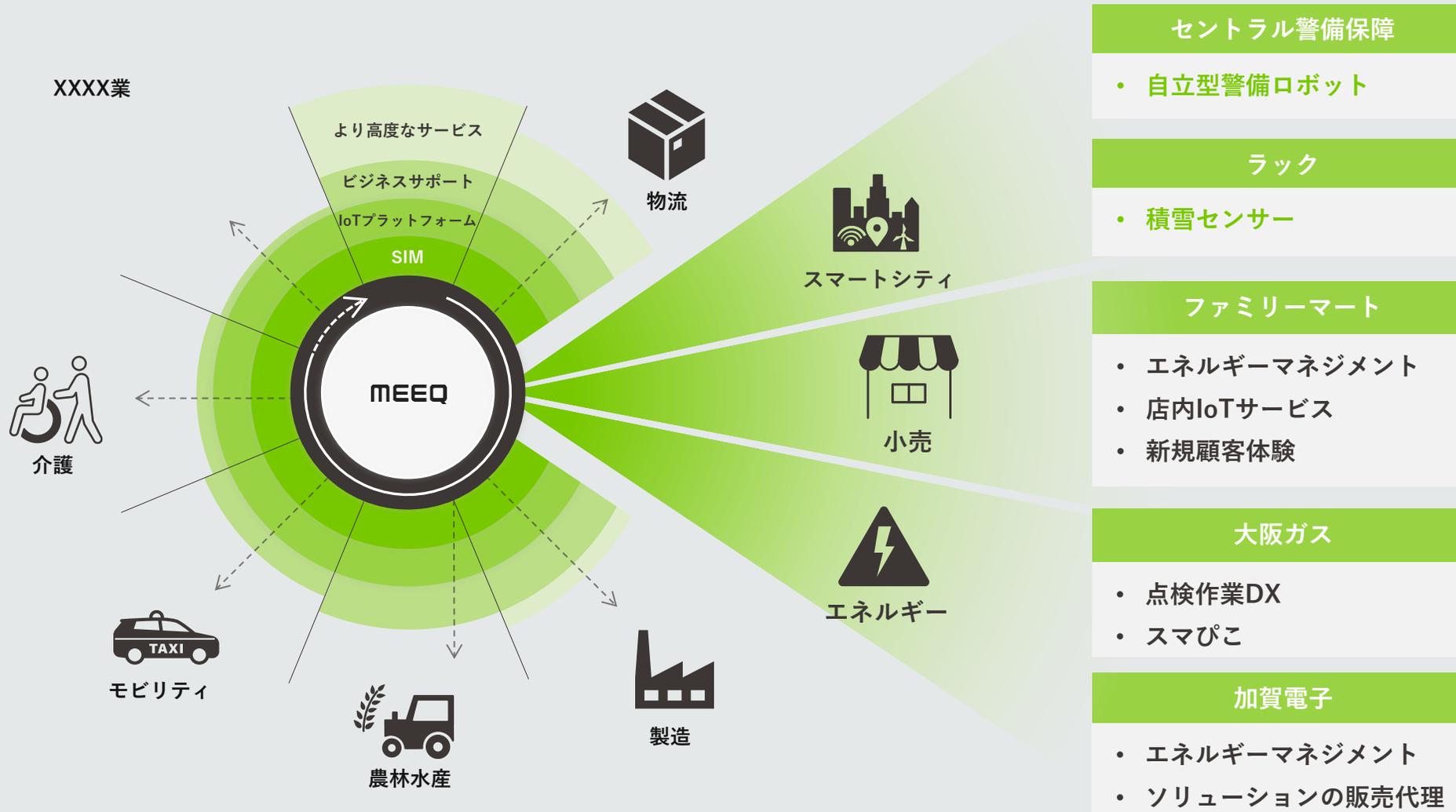
- 通信の提供やSIM配送に加え、料金請求や顧客管理、カスタマーサポート等、MVNO側で対応していた業務を幅広くカバー
- 非通信事業者*1はブランドを提供するだけで手軽にモバイル事業への参入が可能になり、顧客基盤を強化することが可能



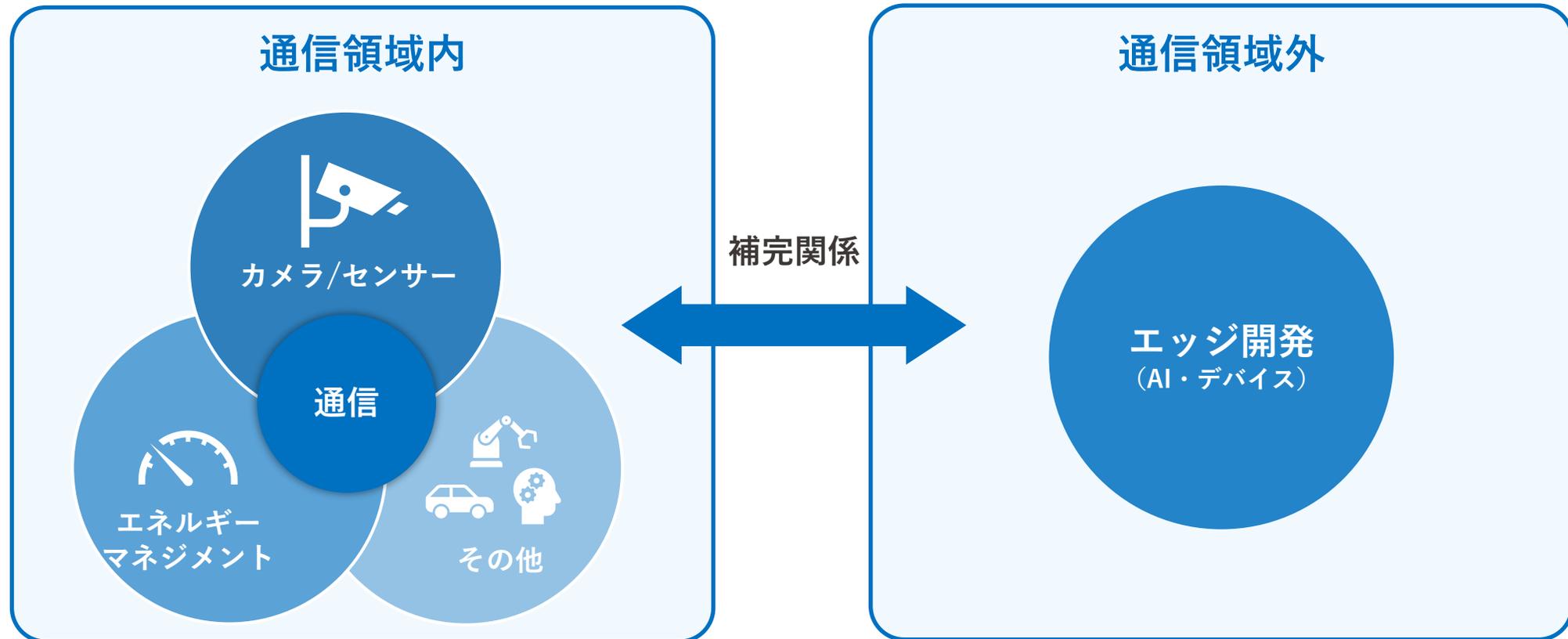
- MVNEで培ったオペレーションを活かしてビジネスサポートサービスを開発し、IoT/DXプラットフォームとクロスセル
- IoTビジネスに寄り添い、顧客が共通的に抱える課題のソリューションをプラットフォーム上で提供
- MEEQ APPSに続き、今後もサポート領域を拡大予定



- 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



- 通信領域内では、他社MVNOの統合に加えて、カメラ/センサー、エネルギー管理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



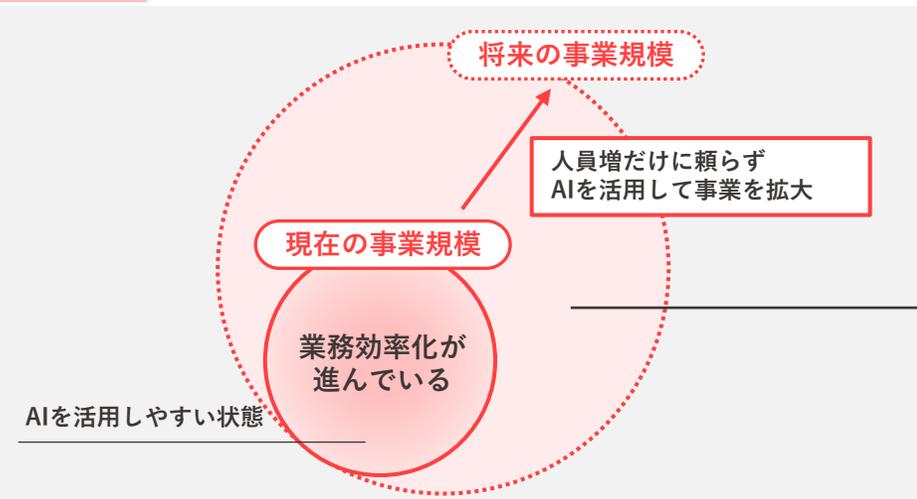
- 事業立ち上げ当初から徹底した業務効率化を進めており、1人当たりの営業利益は高い水準を維持
- 今後、人員増だけに頼らずAIを最大限に活用して事業を拡大していくことを目指す

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

- 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

- 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
- キャリアカウンセリング

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

利益率がQ2比で向上している要因は何ですか	ネットワーク設備効率の向上に加え、利益率の高い短期LT回線が一時的に増加したためです。
Q4に見込んでいる費用はありますか	継続的な企業価値向上に向けた新規顧客獲得キャンペーンや認知度向上に向けたIR・PR施策に費用を投下予定です。
短期LT回線とは何ですか	通常の間線と比べて利用期間が比較的短い契約種類の間線のことです。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間線等です。
短期LT間線の売上が伸びている要因は何ですか	一時的に、1間線当たりの単価が比較的高い案件がありました。
現在のリカーリング率は何%ですか	2026年3月期Q3においては、99.1%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間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。
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

