2027年3月期　第2四半期
決算説明資料

株式会社ソラコム

2026年11月11日

エグゼクティブサマリー

2027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
55.3億円
YoY +34.4%

売上高
72.1億円
YoY +44.5%

EBITDA / 営業利益
10.3億円 / 8.1億円
YoY 2.3倍 / 2.6倍

ハイライト

Key Update

通期業績予想
利益の好進捗を受け
期初予想を**上方修正**

リカーリング収益におけるグローバル売上高比率(1)
51.5 %
YoY +40.2%

フィジカルAIの取り組み
New!! 「SORACOM フィジカル AI Suite」を新発表

New!! 「セキュリティ診断・堅牢化サービス」の提供開始

注: 1. リカーリング収益におけるグローバル(米国、欧州及びグローバルにおける日本の顧客の売上高)比率

1 2027年3月期　第2四半期決算

2 通期業績予想の上方修正

3 成長戦略の進捗

4 Appendix

SORACOM

1 2027年3月期 第2四半期決算

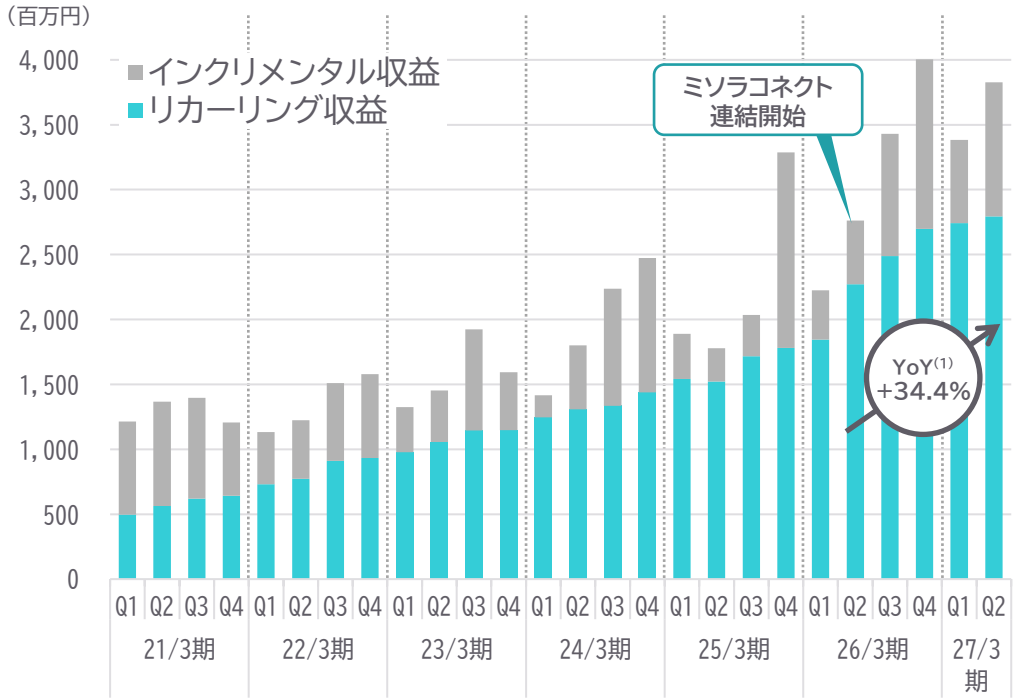
2 通期業績予想の上方修正

3 成長戦略の進捗

4 Appendix

強靭なリカーリング収益の四半期推移

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(2)
0.4%

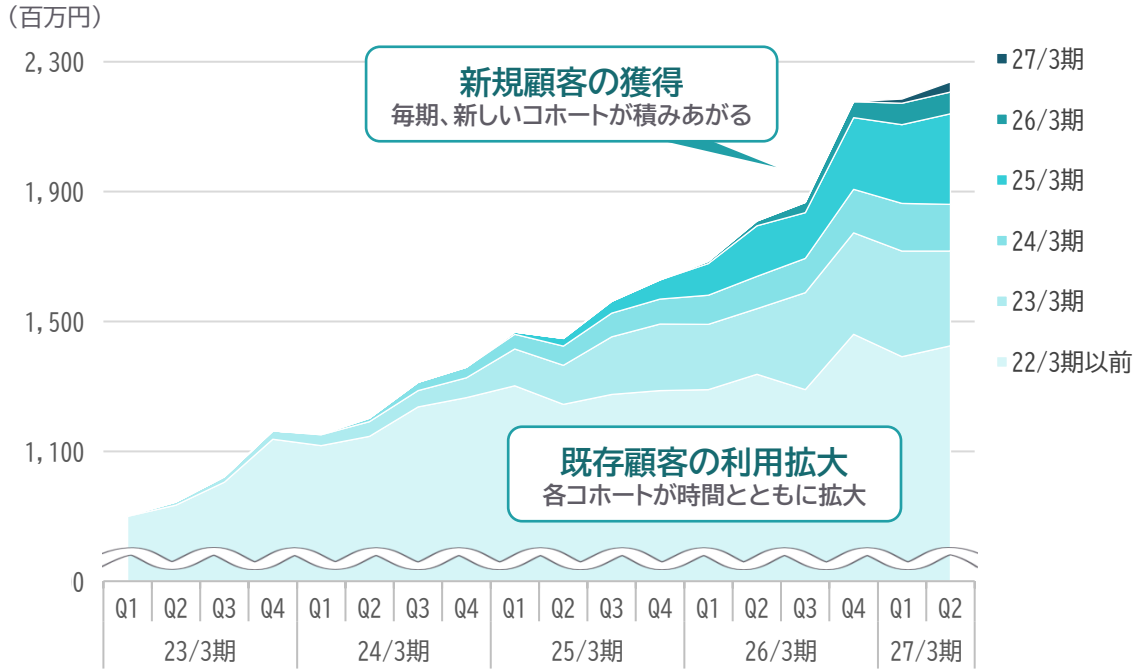
売上
継続率(3)
121%

- リカーリング収益は前年同期比(1)34.4%増と高成長を継続
- 第2四半期単独では、北米主要案件における学校の夏季閉鎖に伴う一時的な季節影響により、穏やかな成長。新学期の開始に伴い次四半期以降は稼働が本格再開し、再び高い成長トレンドへ復帰の見通し

注: 1. 26/3期Q2累計と27/3期Q2累計との対比　2. 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）
3. 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

既存顧客の利用拡大が、リカーリング収益の成長を継続的に押し上げ

毎期新たな顧客を獲得し、何年にもわたって利用が拡大し続けるモデル



売上継続率（NRR）
121%

既存顧客だけで
前年比 **+21%** の
収益成長

- **一度つながると、使われ続ける**
  通信はデバイスに組み込まれると、デバイスが動く限り長期間に渡り継続的に利用いただける
- **各顧客のつながる台数が増えていく**
  例えば、ある顧客において、一つの施設・地域から始まり、国内外の拠点へ展開
- **AI活用で、1台あたりの利用が増える**
  AIの発展に伴い、大量データや映像のAI分析が進み、データ量と使う機能が増える傾向

注: 1. キャリオット及びミソラコネクトを除くリカーリング収益を顧客の獲得年度別に集計

2027年3月期第2四半期(累計) 前年同期比

(百万円)

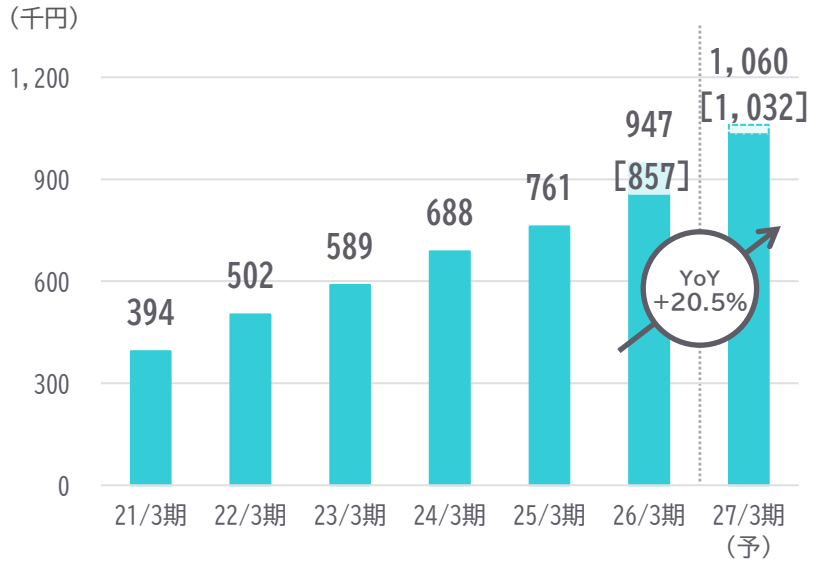
	FY 27/3 Q2(累計)実績	FY 26/3 Q2(累計)実績	前年同期比 YoY
リカーリング収益	5,535	4,118	34.4%
売上高比	76.8%	82.5%	△5.7pt
売上高	7,211	4,988	44.5%
売上総利益	3,584	2,637	35.9%
マージン(%)	49.7%	52.9%	△3.2pt
販売費及び一般管理費	2,769	2,326	19.0%
売上高比(%)	38.4%	46.6%	△8.2pt
EBITDA	1,032	449	129.9%
マージン(%)	14.3%	9.0%	+5.3pt
営業利益	814	311	161.8%
マージン(%)	11.3%	6.2%	+5.1pt

- リカーリング収益はグローバルの高成長とミソラコネクトの新規連結効果により前年同期比34.4%増の55.3億円
- 売上高は当期は大型デバイス案件やKDDIシナジーが上期に前倒し納入のため、前年同期比44.5%増の72.1億円
- 売上総利益は前年同期比35.9%増の35.8億円、マージンはミソラコネクトの連結化と大型デバイス案件の納入により3.2pt低下
- 販管費はアフターAI組織への進化に伴う業務効率化により、売上高に対する比率が38.4%と前年同期比8.2pt改善
- EBITDAは前年同期比2.3倍の10.3億円、営業利益は同2.6倍の8.1億円

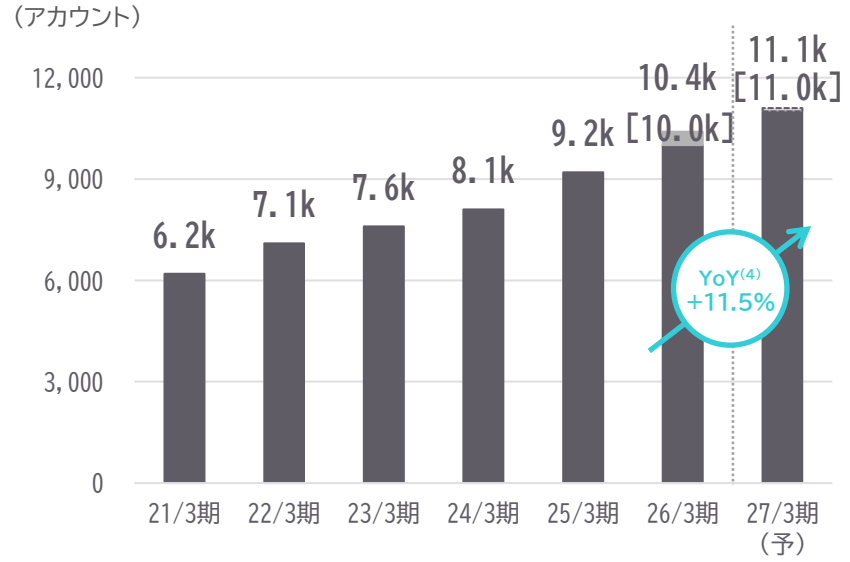
リカーリング収益のKPI：グループ全体

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)



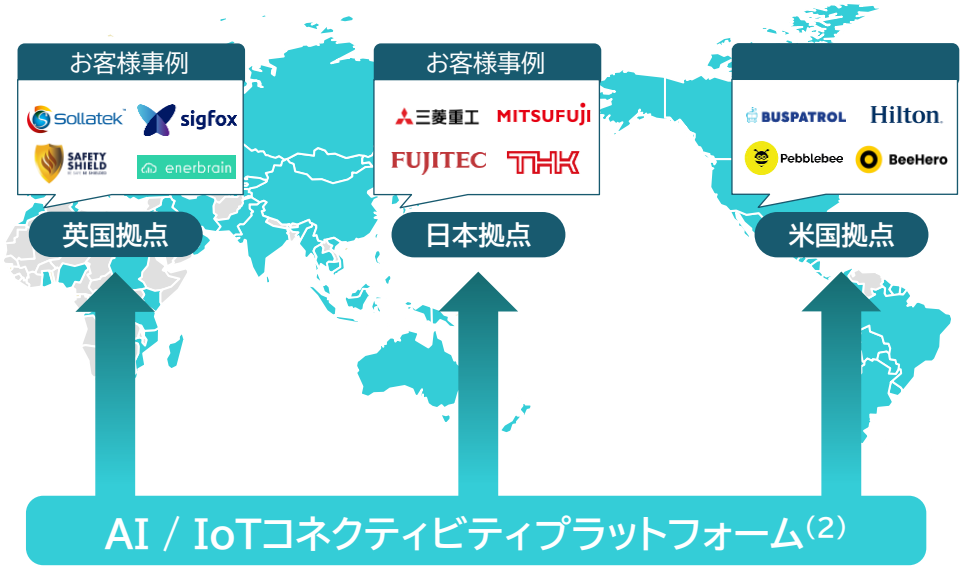
課金アカウント数(2)(3)



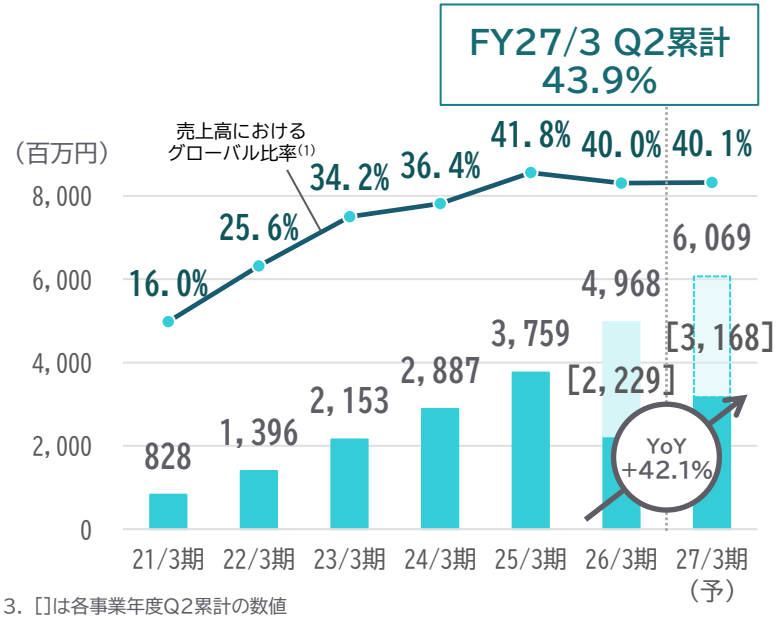
注：1．当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの　2．[]は各事業年度Q2累計の数値　3．各決算期の最終月のアカウント数
4．課金アカウント数のYoYは各期末の平均残高ベース

グローバル売上高

グローバル売上高は前年同期比42.1%増と高成長を継続
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)

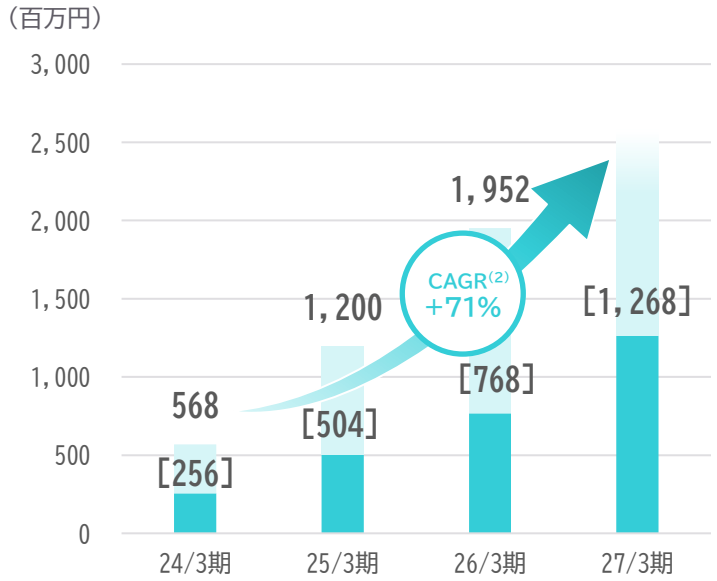


注: 1. 米国、欧州及びグローバルにおける日本の顧客の売上 2. SORACOMのグローバル・カバレッジを青色で表示 3. []は各事業年度Q2累計の数値

US事業の高い成長率

市場の大きいUSでCAGR71%と高成長を継続

US売上高(1)



AI活用で顧客の利用も拡大



BinSentry

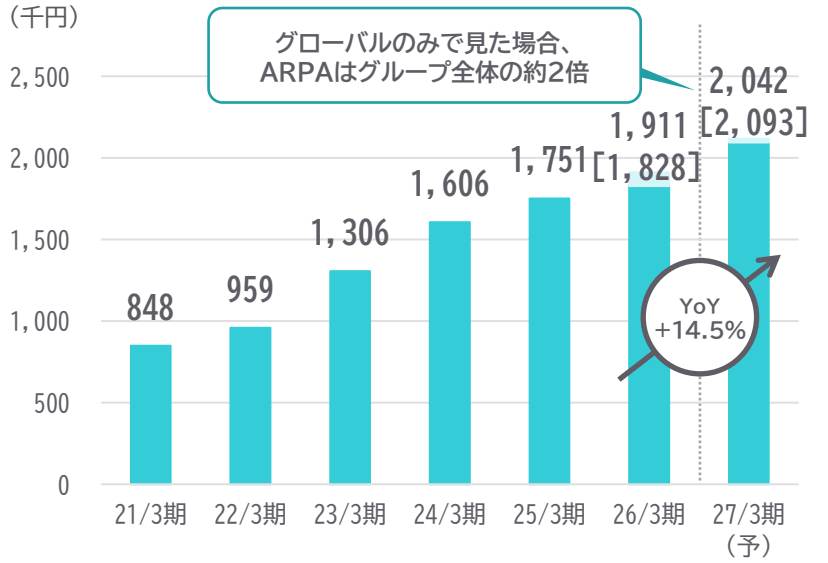
光学3D×AI解析で畜産業における飼料の残量を高精度で可視化。危険な高所点検をなくし、AI需要予測で配送・在庫の最適化を実現

注：1. []は各事業年度Q2累計の数値　2. 24/3期 Q2累計から27/3期 Q2累計までのCAGR

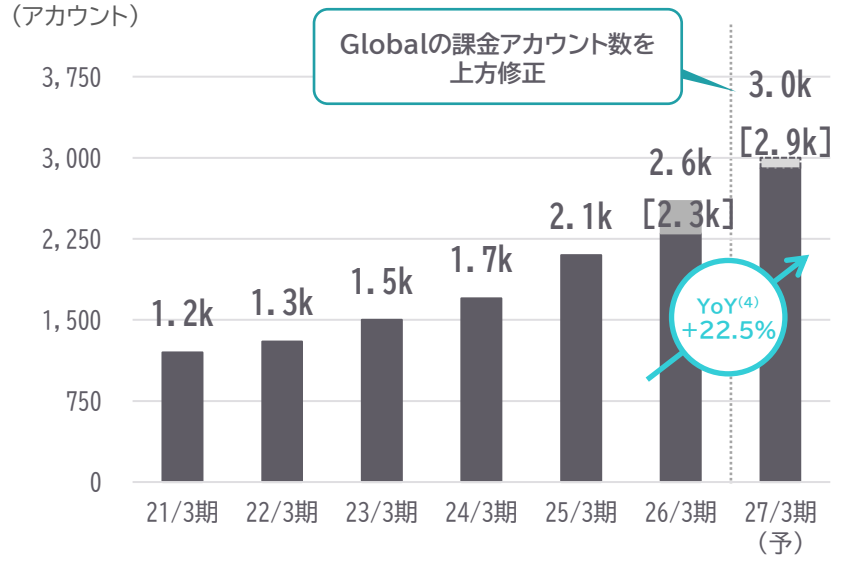
リカーリング収益のKPI：グローバル

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)



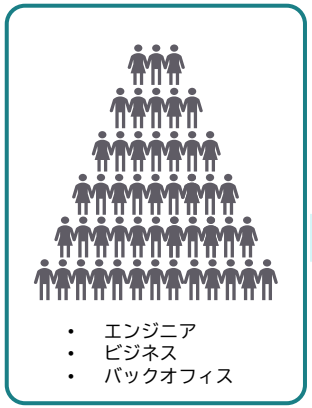
課金アカウント数(2)(3)



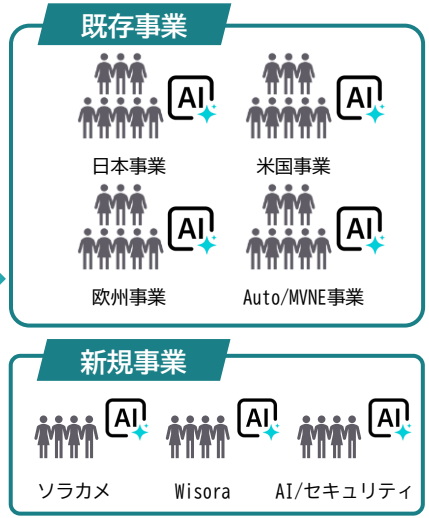
注: 1. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの　2. []は各事業年度Q2累計の数値　3. 各決算期の最終月のアカウント数
4. 課金アカウント数のYoYは各期末の平均残高ベース

アフターAI組織への進化

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8.2pt改善



従来の大きな組織



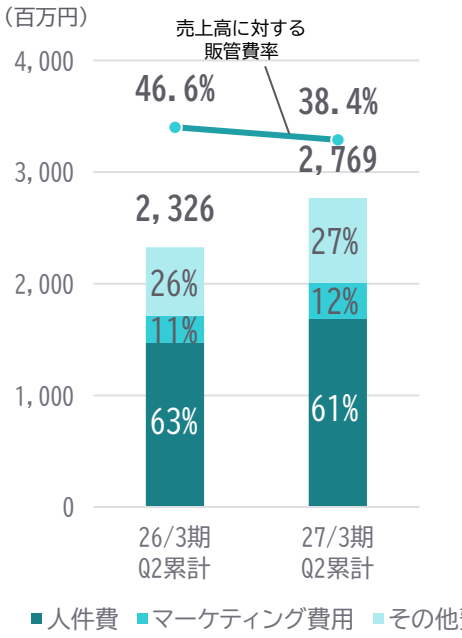
小さなチーム（より少人数とAI）

社員のAI利用率
100%

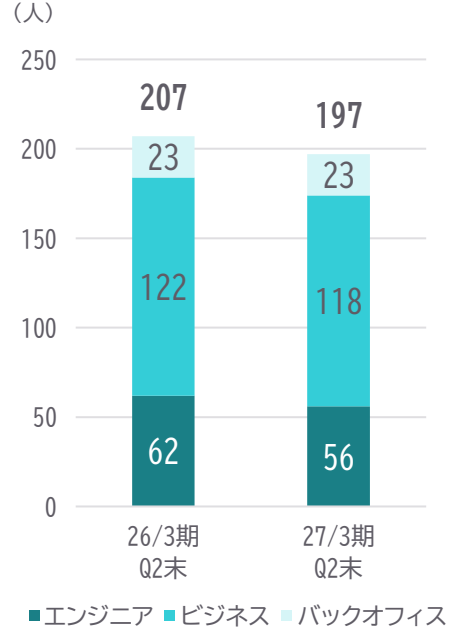
コードは生成AI
ほぼ100%
*品質を人が確認

プロダクトへの
AI実装

販管費



従業員数(1)



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2四半期決算

2 通期業績予想の上方修正

3 成長戦略の進捗

4 Appendix

上方修正の背景：通期業績予想（期初）に対する進捗

（百万円）

	FY 27/3 Q2（累計）実績	FY 27/3 期初業績予想	進捗率
リカーリング収益	5,535	11,421	48.5%
売上高比	76.8%	75.5%	
売上高	7,211	15,124	47.7%
売上総利益	3,584	7,614	47.1%
マージン（%）	49.7%	50.3%	
販売費及び一般管理費	2,769	6,492	42.7%
売上高比（%）	38.4%	42.9%	
EBITDA	1,032	1,650	62.6%
マージン（%）	14.3%	10.9%	
営業利益	814	1,122	72.6%
マージン（%）	11.3%	7.4%	

- リカーリング収益、売上高ともに通期予想に対し概ね計画通りに進捗
- AI活用による業務効率化を背景に、販管費の抑制が計画以上に進捗
- EBITDA・営業利益は上期で期初の通期予想の62.6%・72.6%に到達し、計画を大きく上回って進捗。これを踏まえ通期業績予想を上方修正

2027年3月期　通期業績予想の修正

SORACOM

（百万円）

	FY 27/3 今回修正予想	FY 27/3 前回予想	増減額（増減率）
リカーリング収益	11,421	11,421	—
売上高比	75.5%	75.5%	—
売上高	15,124	15,124	—
売上総利益	7,614	7,614	—
マージン（%）	50.3%	50.3%	—
販売費及び一般管理費	6,384	6,492	△108（△1.7%）
売上高比（%）	42.2%	42.9%	△0.7pt
EBITDA	1,758	1,650	+108（+6.5%）
マージン（%）	11.6%	10.9%	+0.7pt
営業利益	1,230	1,122	+108（+9.6%）
マージン（%）	8.1%	7.4%	+0.7pt

- 売上は、インクリメンタル収益の前倒し納入や円安の影響により順調に進捗。通期業績の見通しについては、為替の先行きが不透明であることから、保守的に見込み、据え置き
- AI活用による販管費の抑制効果を踏まえ、EBITDA・営業利益をそれぞれ108百万円上方修正
- EBITDAは前期比43.1%増の17.5億円、営業利益は同41.2%増の12.3億円を見込む
- 修正後予想に対する上期進捗率はEBITDA 58.8%、営業利益66.2%

1 2027年3月期 第2四半期決算

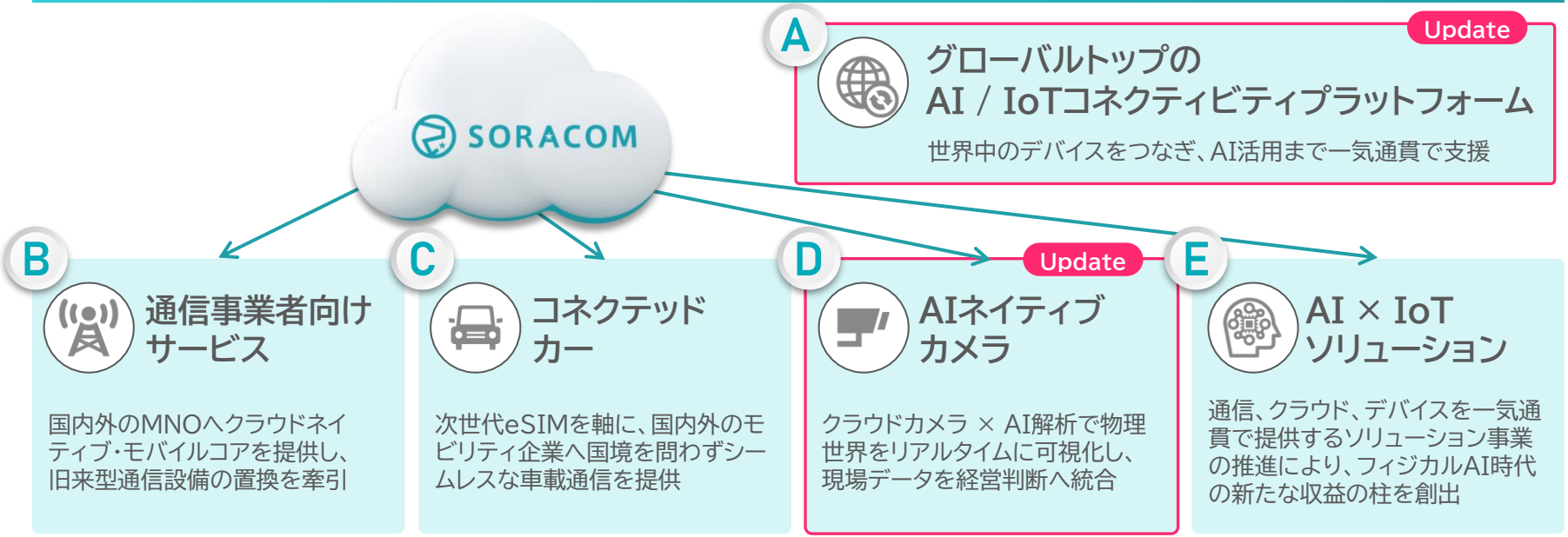
2 通期業績予想の上方修正

3 成長戦略の進捗

4 Appendix

中長期の成長戦略

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

A 足元の市場シフト

SORACOM

Massive IoT / Industrial DXに加え、フィジカル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

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

フィジカル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













A フィジカルAIの最新事例

SORACOM

海外を中心にフィジカルAI用途が加速
現場とAIをつなぐ通信基盤としてSORACOMの役割が拡大



New!!

Dex

写真を撮るだけで、物の名前を好きな言語で教えてくれる遊びながら自然に言葉が身につく、子ども向けAIカメラ（16言語・30以上の方言に対応）



Safety Shield

重機周辺のカメラ映像をAIで解析し、従業員との接触事故の未然防止を実現。AI処理のクラウド化に伴う大容量・セキュアな通信基盤としてSORACOMを活用

AIの普及と収益拡大の構造

AIに代替されるのではなく、AIの普及とともにリカーリング収益が伸びる

構造的な市場変化（TAM拡大）

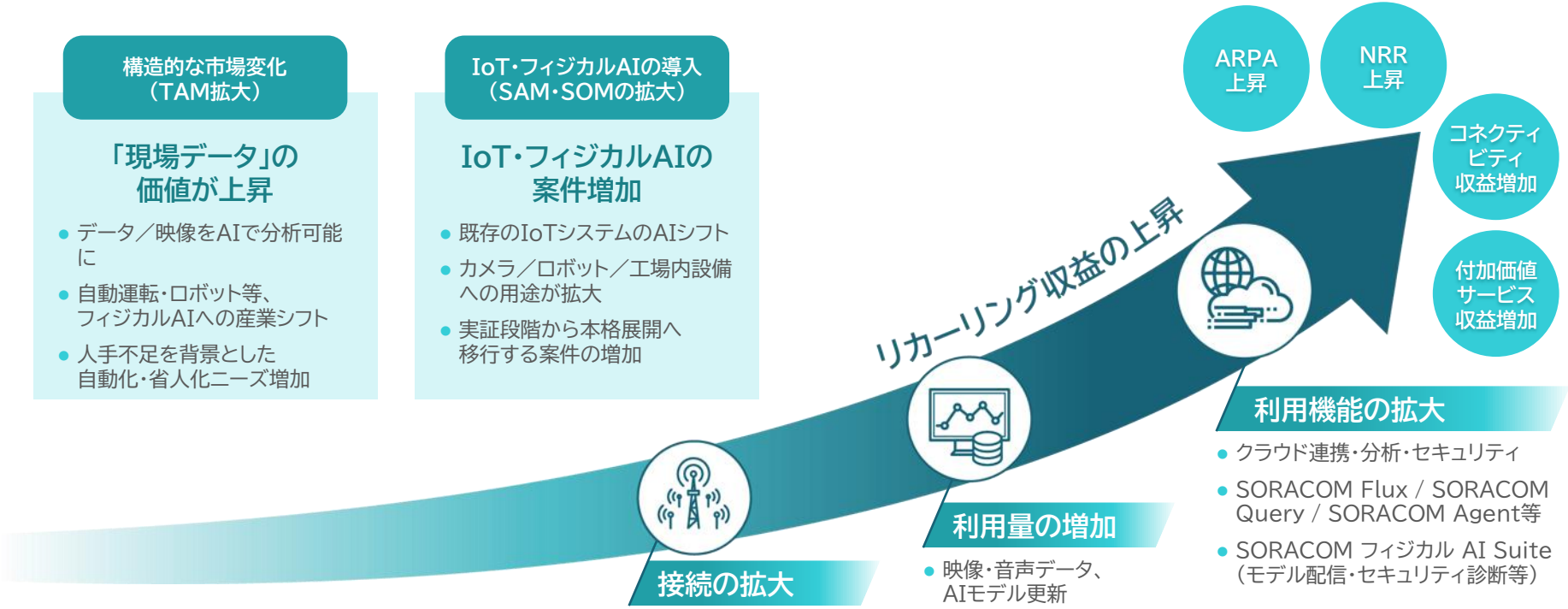
「現場データ」の価値が上昇

- データ／映像をAIで分析可能に
- 自動運転・ロボット等、フィジカルAIへの産業シフト
- 人手不足を背景とした自動化・省人化ニーズ増加

IoT・フィジカルAIの導入（SAM・SOMの拡大）

IoT・フィジカルAIの案件増加

- 既存のIoTシステムのAIシフト
- カメラ／ロボット／工場内設備への用途が拡大
- 実証段階から本格展開へ移行する案件の増加



- 接続デバイス数・回線数の増加
- 映像・音声データ、AIモデル更新
- クラウド連携・分析・セキュリティ
- SORACOM Flux / SORACOM Query / SORACOM Agent等
- SORACOM フィジカル AI Suite（モデル配信・セキュリティ診断等）

「SORACOM フィジカルAI Suite」の提供開始

New!!

フィジカルAIを安全に運用する機能を集約して提供開始

つなぐ	守る	育てる
機器とSIMの紐付け	閉域網接続・通信制御	セキュアリモートアクセス
多様な通信方式との暗号化接続	証明書の自動更新	モデル・ファームウェア更新
クラウド・外部サービス連携	通信モニタリング・異常検知	AIによる判断・運用自動化

New!!

IoT・フィジカルAIシステム　セキュリティ診断・堅牢化サービス

AI/IoT通信プラットフォームSORACOM

- **「つなぐ」：現場とAIをつなぐ一気通貫の基盤**
  デバイス・通信からAI連携まで、当社が培った機能をフィジカルAI向けに集約
- **「守る」：デバイスから通信まで安全に**
  閉域網・証明書の自動更新・異常検知により、クラウドだけでなく現場の機器まで保護。診断・堅牢化サービスも新たに提供
- **「育てる」：導入後もAIを改善し続ける**
  AIモデル・ソフトウェアの更新やリモート運用で、現場データをもとに改善サイクルを回す
- **フィジカルAIの新たなニーズに応え続ける**
  AIと現場の組み合わせで生まれる需要に合わせ、必要な機能を今後も拡充

A 足元のセキュリティ脅威

AIでサイバー攻撃が高度化し、現場の機器・設備もリスクにさらされる時代へ



AIでサイバー攻撃が高度化
情報漏洩が多発

その波が現場の機器・設備へ



冷蔵設備　工場　監視カメラ　インフラ設備　POSレジ

統合的な運用基盤を使っていない場合

デバイス



- 認証情報の漏洩リスク
- AI/クラウド連携のソフトが必要



Wi-Fi・インターネット

- 信頼できないネットワークからの攻撃リスク
- 外部への通信をコントロールできない
- ログ取得・制御が困難

AI・クラウド・サーバー



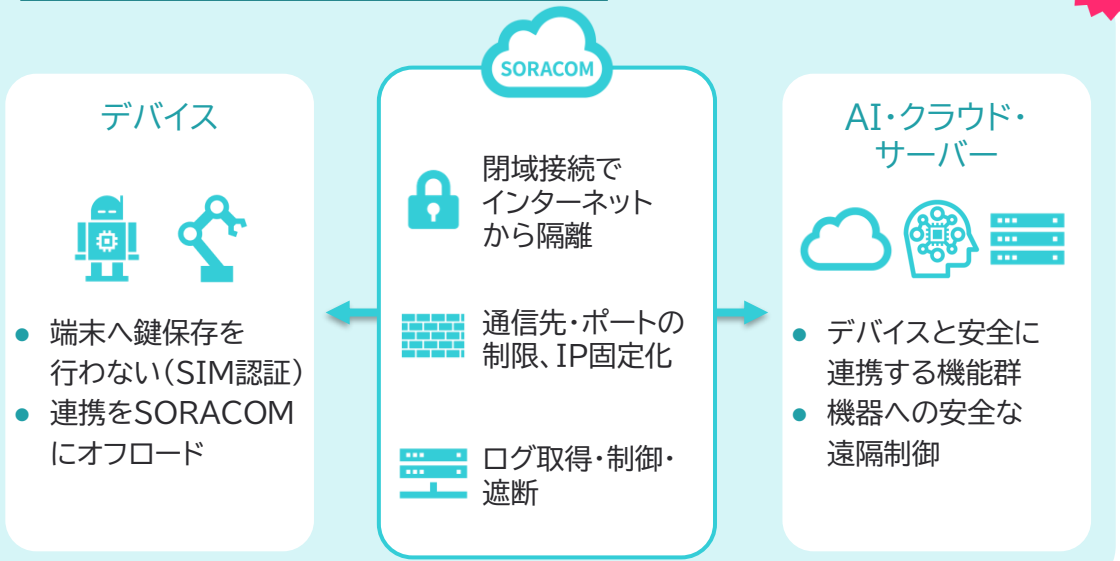
- デバイスと安全に連携する仕組みが必要
- 機器への遠隔制御に仕組みが必要

A セキュリティ基盤としてのSORACOM

SORACOM

高まるセキュリティリスクも、ソラコムなら現場の機器まで安全につなげる
デバイスからクラウドまで一体で脆弱性診断、対策までワンストップで提供

SORACOMを適切に利用した場合



New!! セキュリティ診断・堅牢化サービス

- IoT・フィジカルAIシステム全体を診断
- 実行基盤にAIエージェントを活用より迅速に、定期的な診断にも対応
- SORACOMの機能で対策の実装・再検証まで

既存ユーザーにはさらなる安心を、新規顧客には診断を機にソラコムのセキュリティを

D AI時代の眼「ソラカメ」の新製品

SORACOM

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の発売を開始
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



通信搭載
電源につなぐだけで
どこでもすぐに使える

AIにつながる
撮った映像を
そのままAIで分析

LTE 内蔵 屋外対応クラウド型カメラ

ソラカメ Pro

- ゼロセットアップ
- コンパクト
- 防水防塵 IP65
- セルラー通信
- モーション検知
- ナイトビジョン
- 光学4倍ズーム
- AI連携

D AIネイティブカメラ:ソラカメPro活用シーン

SORACOM

建設現場から工場、物流施設までさまざまな現場・用途で活用



施工進捗確認



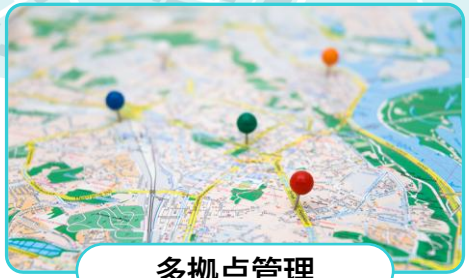
ソラカメPro



生産設備監視・点検



安全管理



多拠点管理



入退場管理

本日のまとめ

1. 2027年3月期第2四半期（累計）は大幅な増収増益
   リカーリング収益は34.4%増、売上高は44.5%増、営業利益は2.6倍
2. AI活用による販管費の抑制効果を踏まえ、期初予想を上方修正
3. フィジカルAIへと市場が広がる中、SORACOM フィジカルAI Suiteや
   ソラカメProなどAI時代の新サービスを投入し、中長期の成長を加速
4. 高まるセキュリティリスクに対し、セキュリティ診断・堅牢化サービスも開始

質疑応答

- 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2四半期決算

2 通期業績予想の上方修正

3 成長戦略の進捗

4 Appendix

損益計算書

（百万円）	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期	FY 27/3 Q2累計
リカーリング収益 売上高比	6,562 73.0%	9,296 74.8%	5,535 76.8%
売上高	8,993	12,423	7,211
売上総利益 マージン(%)	5,033 56.0%	6,143 49.4%	3,584 49.7%
販売費及び一般管理費 売上高比(%)	4,376 48.7%	5,271 42.4%	2,769 38.4%
EBITDA マージン(%)	833 9.3%	1,228 9.9%	1,032 14.3%
営業利益 マージン(%)	656 7.3%	871 7.0%	814 11.3%
経常利益 マージン(%)	619 6.9%	857 6.9%	807 11.2%
親会社株主に帰属する当期純利益 マージン(%)	352 3.9%	631 5.1%	611 8.5%

貸借対照表

（百万円）	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期	FY 27/3 Q2
現金及び現金同等物	8,917	9,269	9,642
売掛金及び契約資産	2,428	2,312	2,066
その他	962	1,218	1,105
流動資産合計	12,308	12,799	12,814
有形固定資産	85	511	472
無形固定資産	554	1,732	1,967
投資及びその他資産合計	437	447	502
固定資産合計	1,077	2,690	2,943
繰延資産合計	17	9	5
資産合計	13,403	15,499	15,763

	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期	FY 27/3 Q2
買掛金	814	756	774
契約負債	836	1,148	824
1年内返済予定長期借入金	249	249	249
その他	419	1,057	1,042
流動負債合計	2,319	3,212	2,891
リース債務	–	67	58
長期借入金	687	437	312
その他	40	33	34
固定負債合計	728	539	405
負債合計	3,048	3,752	3,296
株主資本合計	9,878	10,720	11,525
その他	476	1,027	940
純資産合計	10,355	11,747	12,466
負債純資産合計	13,403	15,499	15,763

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 Q2
営業活動によるキャッシュフロー	△728	1,761	660
投資活動によるキャッシュフロー	△474	△1,382	△270
財務活動によるキャッシュフロー	2,451	△67	20
現金及び現金同等物に係る換算差額	△27	40	△37
現金及び現金同等物の増減額	1,220	351	372
現金及び現金同等物の期末残高	8,917	9,269	9,642

キャピタル・アロケーション・ポリシー

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

原資

足元の財務状況（FY27/3 Q2末）

手元現預金

96.4億円

（ネットキャッシュ(1) 90.1億円）

自己資本比率 74.8%

（低レバレッジ、調達余力あり）

アロケーション方針

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	Profitable Growthを前提とした規律ある投資 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

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

SORACOM

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

ソラコムのAI / IoTコネクティビティプラットフォーム

SORACOM

IoT / AI
デバイス

SORACOMデバイス

通信モジュール

センサー

パートナーデバイス

AIの眼
「ソラカメ」

IoT
コネクティビティ

SORACOM
IoTコネクティビティ

IoT SIM
(5G/LTE/3G/LTE-M)

LPWA/ 衛星通信

Wi-Fi/ 有線

フィジカルAI向け
大容量通信

AI /クラウド

SORACOMクラウド

リモート制御

AIデータ処理

IoTオートメーション

パートナークラウドサービス

AWS/Microsoft
Google/OpenAI

AIエージェント
「SORACOM Agent」

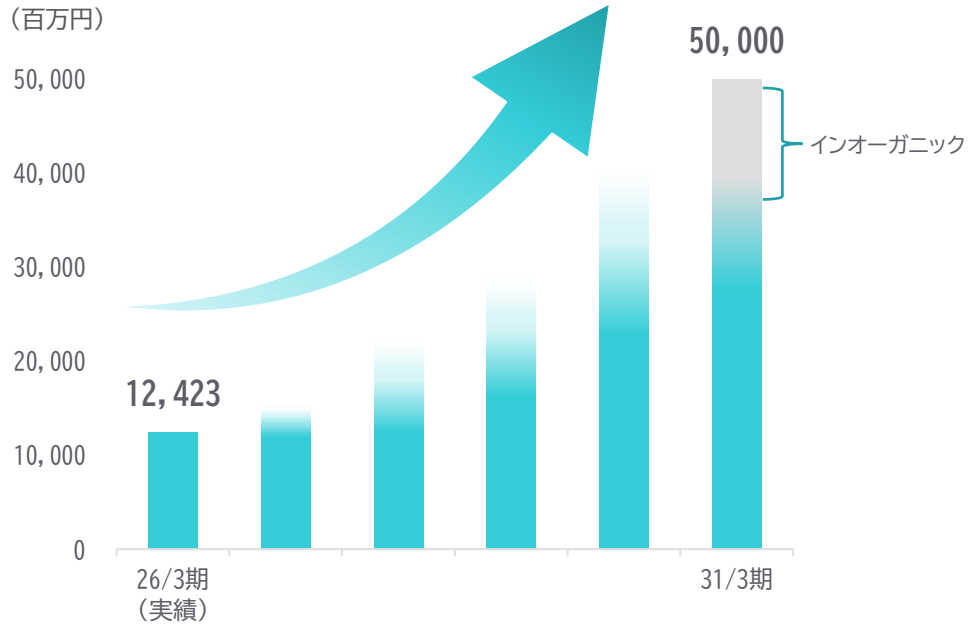
インクリメンタル収益

SORACOM

リカーリング収益

中長期の成長目線

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

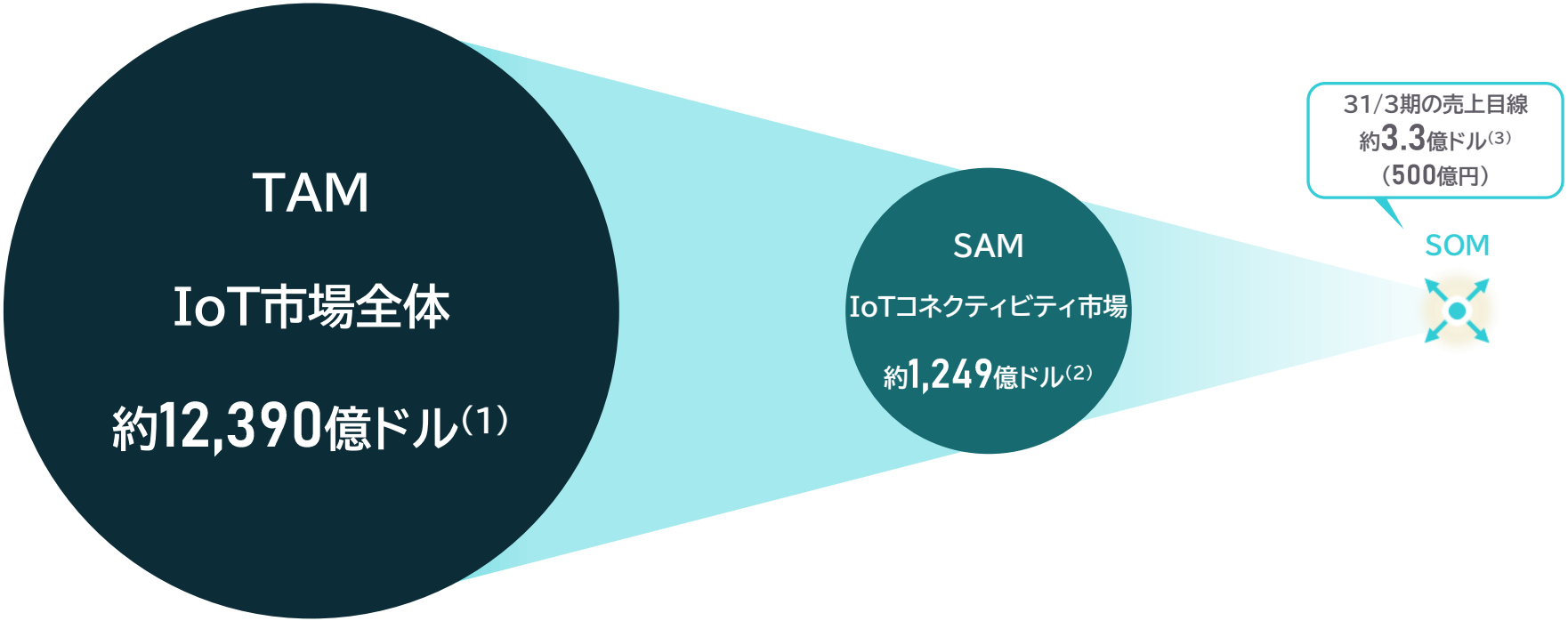
500億円

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%+

注: 1. 26/3月期から31/3月期のCAGR

巨大なIoT市場とソラコムの成長余地

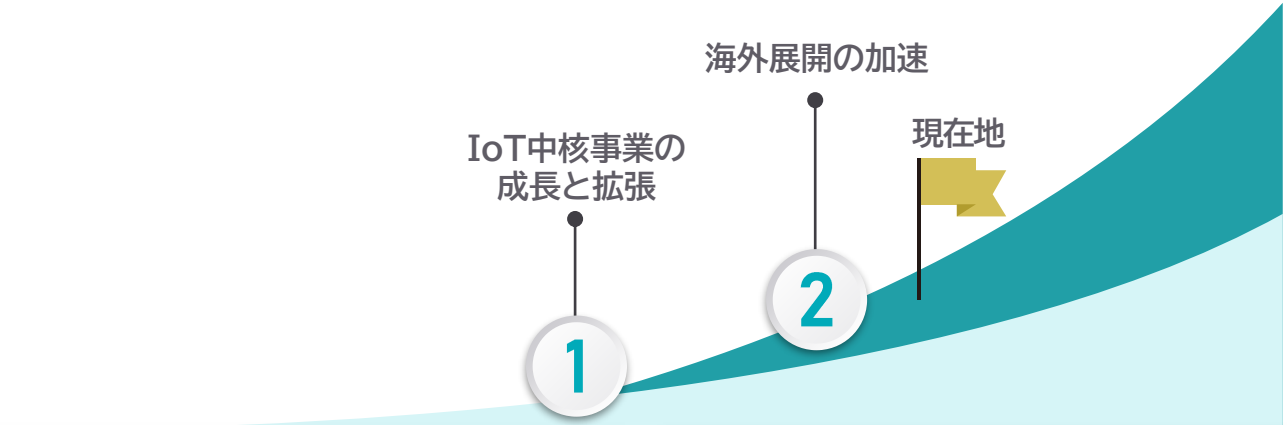
2031年に500億円の成長目線は市場全体のごく一部、成長余地は極めて大きい



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。

足元の成長ドライバー

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～クラウドー気通貫の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▲

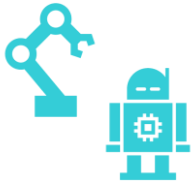
②海外展開の加速
- AI / IoTコネクティビティプラットフォームでグローバルNo.1へ
- 海外IoT MVNO買収による急拡大
- 欧米周辺地域への段階的進出

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

注: 1. 詳細は次頁参照

成長ドライバーの詳細

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換し、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

2026年度「ポーター賞」の受賞

Key Update

IoTの民主化を掲げた独自の事業戦略と競争優位性が高評価



独自性の高い戦略・価値提供

戦略の一貫性

戦略を支えるイノベーション

収益性

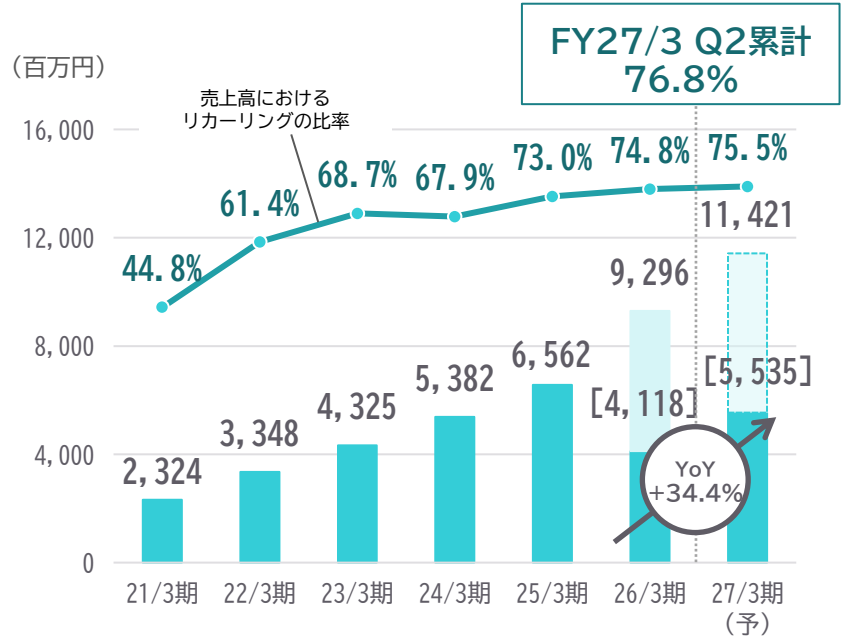
評価されたポイント

- **小さく始め、グローバルに拡張できるサービス**
  SIM1枚から従量課金で利用でき、200以上の国と地域、550を超える通信キャリアのネットワークに対応し、お客様の事業成長や海外展開を支援
- **標準化とセルフサービスによるソラコムの事業モデル**
  デバイス、通信、クラウドなどの機能を業種横断的に利用できる標準サービスとして提供し、お客様自身が自由に組み合わせられる仕組みにより、高い開発効率と低価格を実現
- **クラウドネイティブな通信基盤による競争優位性**
  通信の中核システムをクラウド上のソフトウェアとして構築し、固定費を抑えて低価格を可能にするとともに、迅速なサービス開発を実現
- **独自技術とエコシステムによる模倣困難性**
  100以上の特許に支えられた技術力と、ユーザーコミュニティに蓄積された活用事例とが相まって、他社には模倣しにくい強みとなっていること

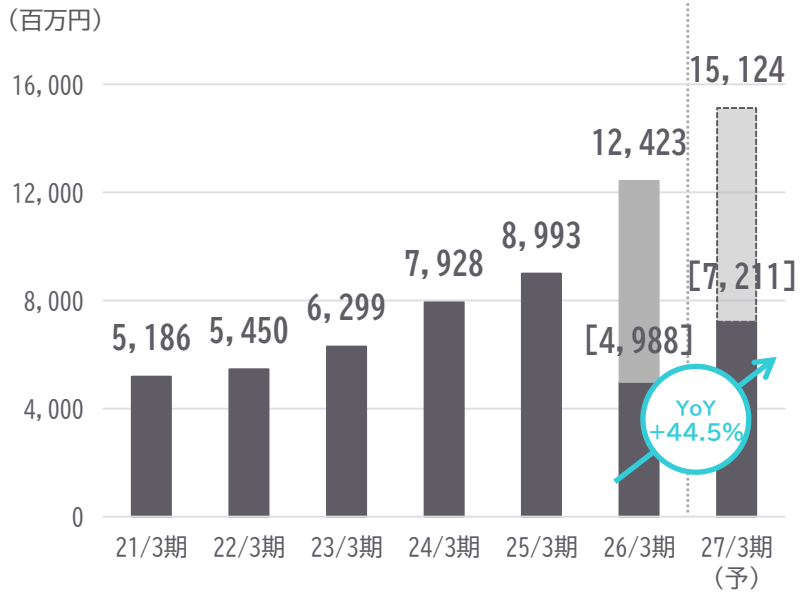
リカーリング収益と売上高の成長

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

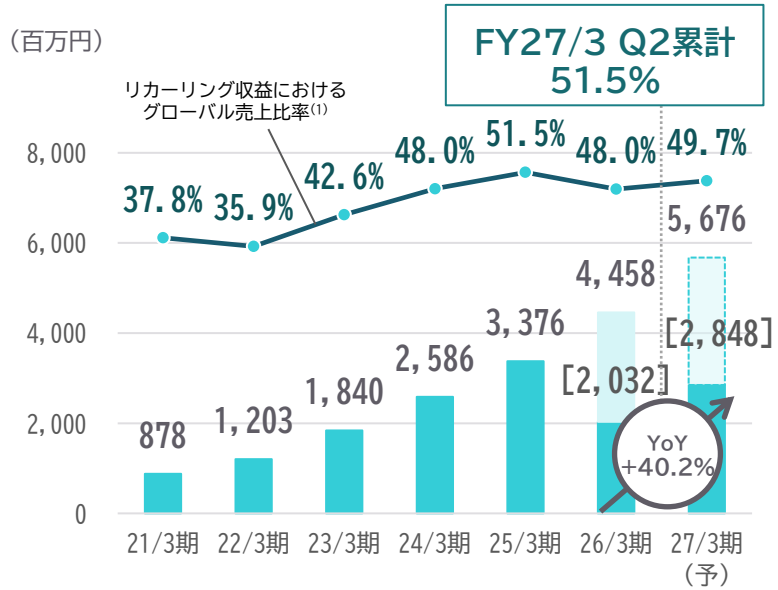


注: 1. []は各事業年度Q2累計の数値

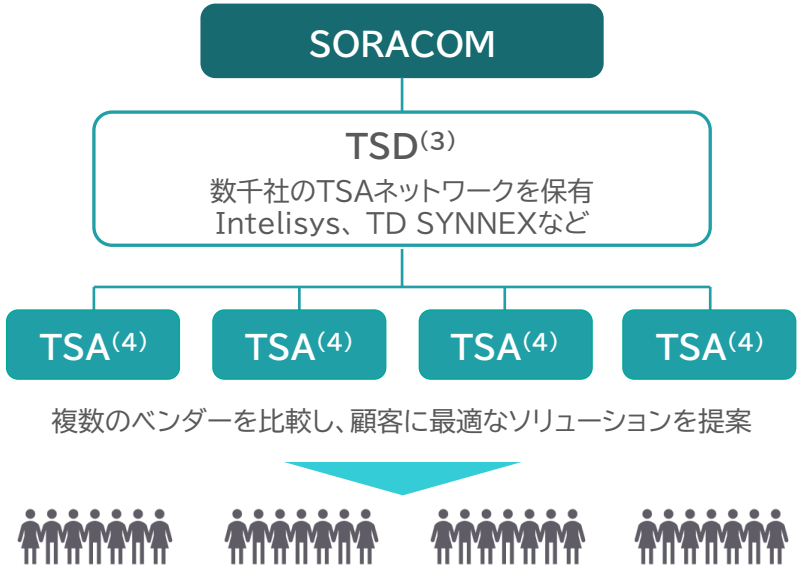
USの高成長がグローバルの拡大を後押し

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

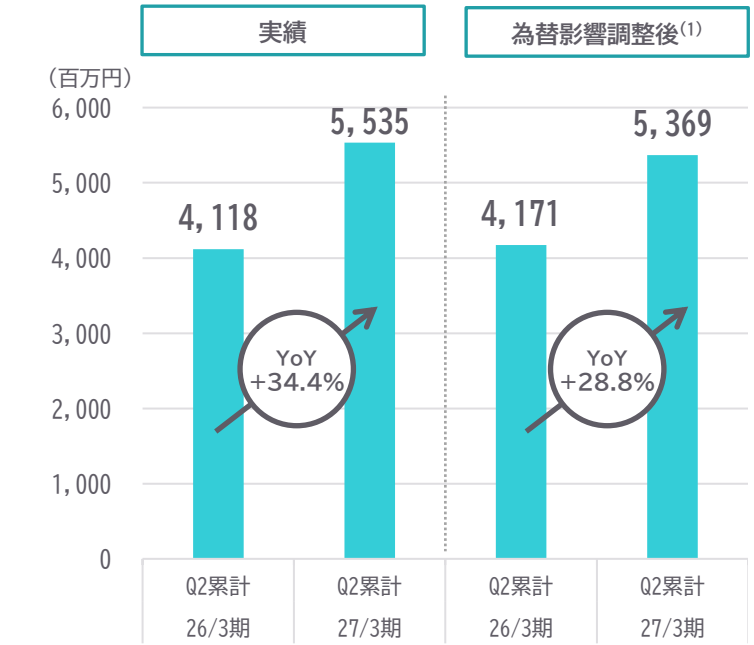


注: 1. []は各事業年度Q2累計の数値 2. 米国、欧州及びグローバルにおける日本の顧客の売上 3. Technology Solution Distributor:数千社規模のTSAネットワークを保有する大規模なテクノロジーソリューション流通企業 4. Technology Solution Advisor:複数のベンダーの製品・サービスを組み合わせてエンドユーザーに最適なソリューションを提供するパートナー

2027年3月期 第2四半期のリカーリング収益

為替影響調整後のリカーリング収益は前年同期比28.8%増

リカーリング収益



為替レート

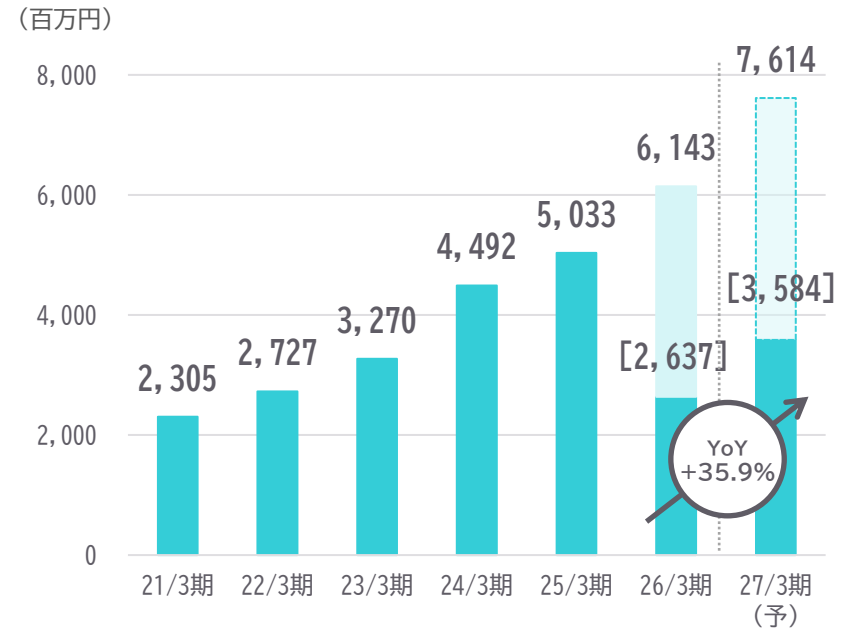
26/3期 Q2累計	146.13 円/ドル
27/3期 Q2累計	159.29 円/ドル

注: 1. 150円/ドルで試算

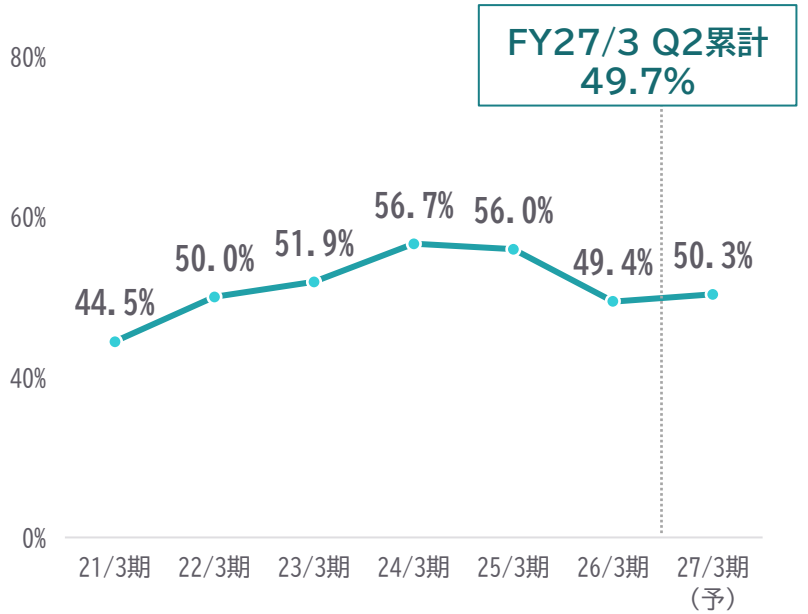
売上総利益の成長

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

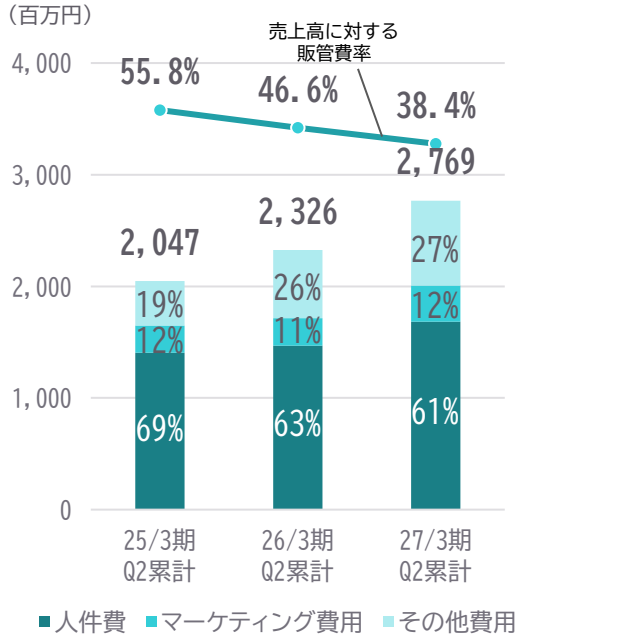


注: 1. []は各事業年度Q2累計の数値

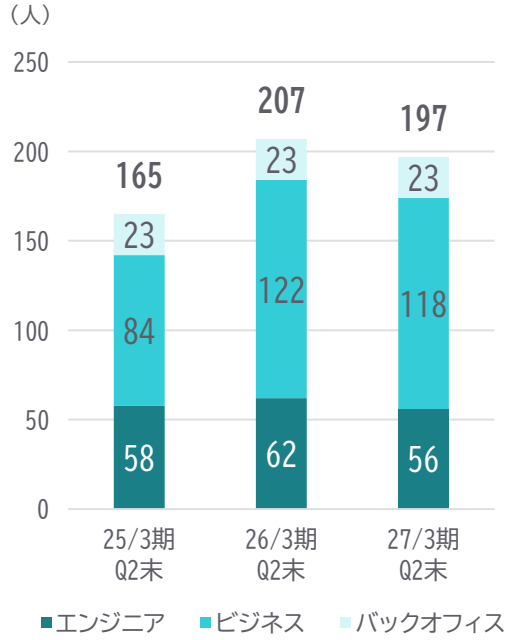
販管費とEBITDA

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

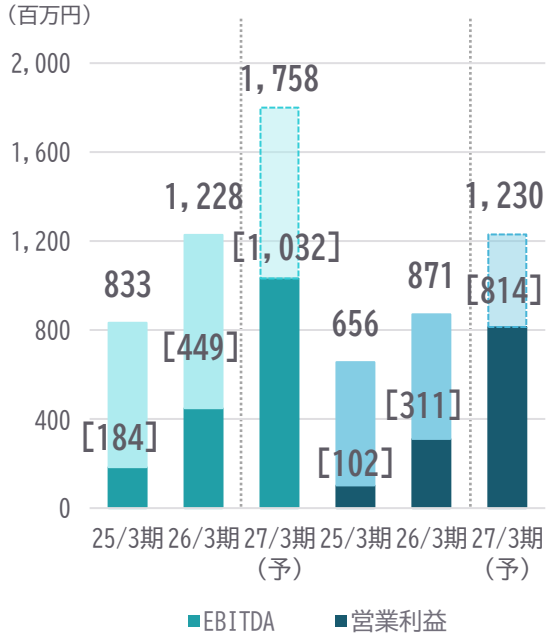
販管費



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Q2累計の数値

2027年3月期第2四半期(単独) 前年同期比

(百万円)

	FY 27/3 Q2(単独)実績	FY 26/3 Q2(単独)実績	前年同期比 YoY
リカーリング収益	2,793	2,272	22.9%
売上高比	73.0%	82.2%	△9.2pt
売上高	3,826	2,763	38.5%
売上総利益	1,994	1,414	41.1%
マージン(%)	52.1%	51.2%	+0.9pt
販売費及び一般管理費	1,396	1,230	13.5%
売上高比(%)	36.5%	44.5%	△8.0pt
EBITDA	716	274	160.7%
マージン(%)	18.7%	9.9%	+8.8pt
営業利益	598	183	226.0%
マージン(%)	15.6%	6.6%	+9.0pt

- リカーリング収益は、第2四半期単独では、北米主要案件における学校の夏季閉鎖に伴う一時的な季節影響により、穏やかな成長。新学期の開始に伴い次四半期以降は稼働が本格再開し、再び高い成長トレンドへ復帰の見通し
- 売上高はデバイス販売とKDDIシナジーの前倒し納入があり大幅増収
- 売上総利益はグローバルの高成長とKDDIとのシナジー案件の計上により大幅増益
- 販管費はAI活用による業務効率化により同13.5%増にとどまり、売上高比は8.0pt改善
- EBITDAは同2.6倍の7.1億円、営業利益は同3.3倍の5.9億円

2027年3月期　修正後通期業績予想　前期比

（百万円）	FY 27/3 通期修正予想	FY 26/3 通期実績	前期比 YoY
リカーリング収益	11,421	9,296	22.8%
売上高比	75.5%	74.8%	+0.7pt
売上高	15,124	12,423	21.7%
売上総利益	7,614	6,143	23.9%
マージン(%)	50.3%	49.4%	+0.9pt
販売費及び一般管理費	6,384	5,271	21.1%
売上高比(%)	42.2%	42.4%	△0.2pt
EBITDA	1,758	1,228	43.1%
マージン(%)	11.6%	9.9%	+1.7pt
営業利益	1,230	871	41.2%
マージン(%)	8.1%	7.0%	+1.1pt

- EBITDAは前期比43.1%増の17.5億円、営業利益は同41.2%増の12.3億円を見込む
- 本業績予想にはインオーガニック成長の影響を含めていない一方、複数の戦略的案件を検討しており、適時・適切に業績予想に織り込んでいく想定
- 為替は1ドル150円を前提としており、足元の円安傾向が続けば売上高とリカーリング収益のアップサイド要因となる

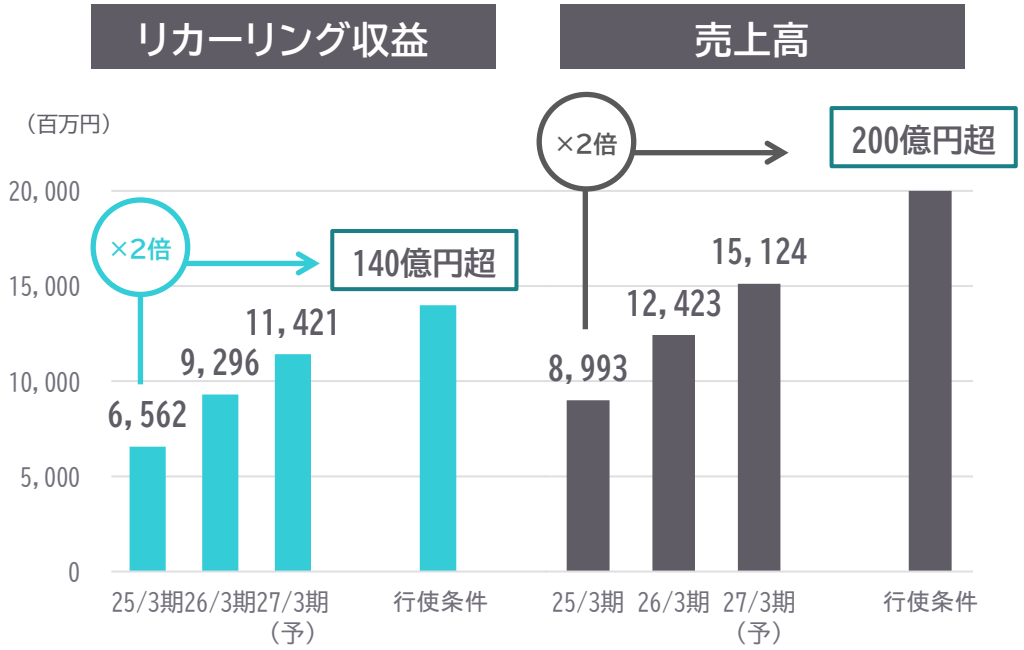
為替感応度

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）

有償ストックオプションにおける行使条件の進捗

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

Profitable Growth実現のためのKPI

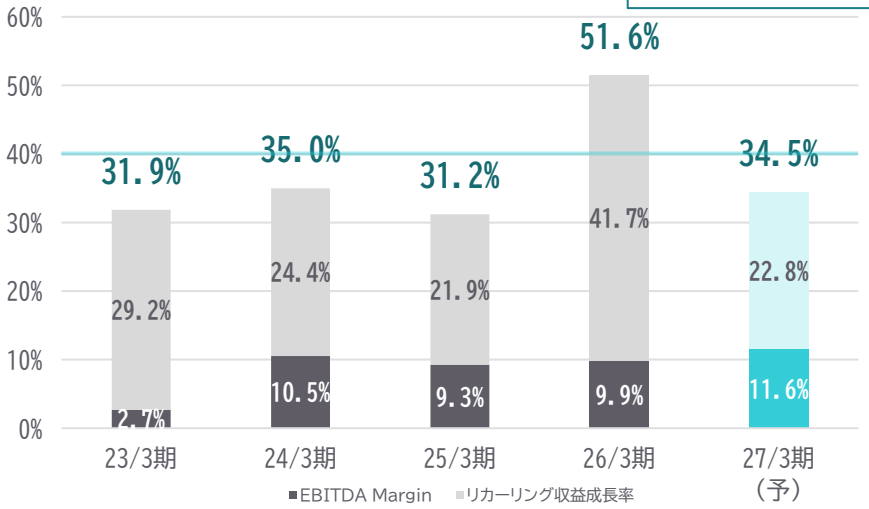
SORACOM

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 Q2累計 48.7%



- 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1.7pt改善し、収益構造の健全化が進展

注: 1. 株式報酬費用とのれん償却額を調整した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:49.7%、27/3期(予):32.1%

ディスクレーマー

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