

2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社ソラコム

2026年2月12日

2026年3月期 第3四半期(累計)業績サマリー



リカーリング収益

66.0億円

YoY +38.2%

YoY(Q3単独) +45.0%



売上高

84.1億円

YoY +47.6%

グローバル売上高比率: 41.8%



EBITDA/営業利益⁽¹⁾

8.9億円 / 6.4億円

YoY 3.5倍 / 5.2倍

利益率: 10.6% / 7.7%

業績ハイライト

Key Update



通期業績予想

売上・利益ともに

期初予想を**上方修正**



アフターAI組織への進化

売上高に対する販管費割合

55.4%→44.5%と**10.9pt改善**



プラットフォーム
SORACOMのKPI

2026年1月に

900万回線を**突破**

1 2026年3月期 第3四半期決算
および通期着地見込

2 成長戦略の進捗

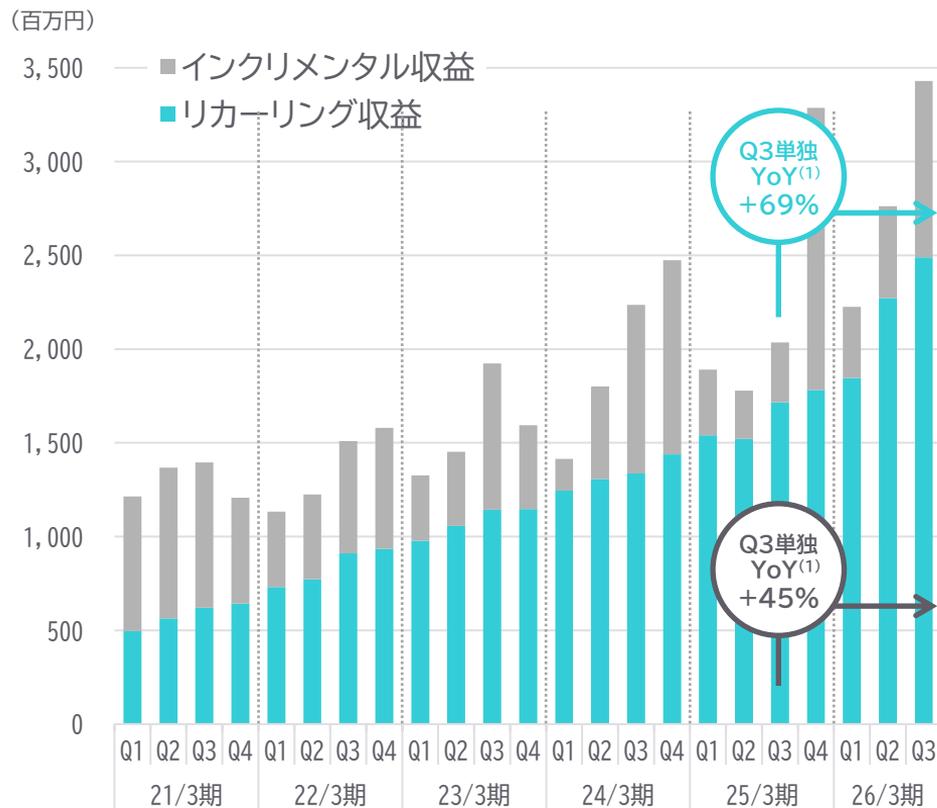
3 Appendix

1 2026年3月期 第3四半期決算 および通期着地見込

2 成長戦略の進捗

3 Appendix

リカーリング収益と売上高の四半期推移



- リカーリング収益は、グローバルに加えミソラコネクタ連結化の効果により前年同期(Q3単独)比45%増と大幅に増収
- 売上高は、リカーリング収益の拡大に加え、KDDIシナジー売上の包括契約による前倒しの効果により同69%増と大幅に増収

2026年3月期第3四半期(累計) 前年同期比

(百万円)

	FY 26/3 Q3累計実績	FY 25/3 Q3累計実績	前年同期比 YoY
リカーリング収益	6,607	4,781	38.2%
売上高比	78.5%	83.8%	△5.3pt
売上高	8,419	5,705	47.6%
売上総利益	4,395	3,285	33.8%
マージン(%)	52.2%	57.6%	△5.4pt
販管費及び 一般管理費	3,749	3,161	18.6%
売上高比(%)	44.5%	55.4%	△10.9pt
EBITDA	891	253	251.6%
マージン(%)	10.6%	4.4%	+6.2pt
営業利益	645	123	422.9%
マージン(%)	7.7%	2.2%	+5.5pt

- リカーリング収益は、前年同期比38.2%増の66億円
- 売上高は前年同期比47.6%増の84.1億円
- 売上総利益は前年同期比33.8%増の43.9億円、マージンはミソラコネクトの連結化により5.4pt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44.5%と前年同期比10.9pt改善
- EBITDAは前年同期比3.5倍、営業利益は同5.2倍と大幅増益

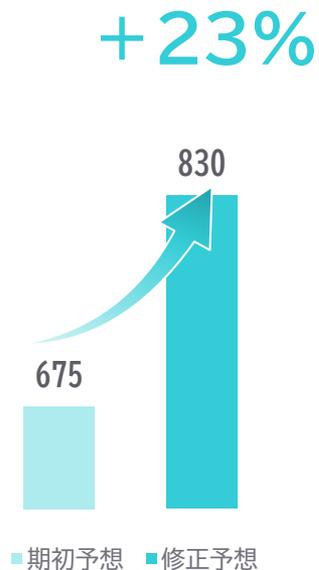
売上高(1)

(百万円)



営業利益(1)

(百万円)



- 売上高は期初予想レンジ中間値から8%増の122億円へ上方修正
- 営業利益は期初予想レンジ中間値から23%増の8.3億円へ上方修正

2026年3月期通期 期初予想との差異

(百万円)

	FY 26/3 最新着地見込	FY 26/3 期初業績予想 中間値	対中間値 増減	FY 26/3 期初業績予想 <参考>レンジ値
リカーリング収益	9,100	9,050	+50	8,690~9,410
売上高比	74.6%	80.1%	△5.5pt	80.5~79.7%
売上高	12,200	11,300	+900	10,800~11,800
売上総利益	6,180	5,950	+230	5,700~6,200
マージン(%)	50.7%	52.7%	△2.0pt	52.8~52.5%
販管費及び 一般管理費	5,350	5,275	+75	5,100~5,450
売上高比(%)	43.9%	46.7%	△2.8pt	47.2~46.2%
EBITDA	1,210	1,135	+75	1,060~1,210
マージン(%)	9.9%	10.0%	△0.1pt	9.8~10.3%
営業利益	830	675	+155	600~750
マージン(%)	6.8%	6.0%	+0.8pt	5.6~6.4%

- 売上高は大型デバイス案件の計上に加え、KDDIシナジーの増収とミソラコネクトの足元実績の反映により上方修正
- 販管費は売上の成長に対し抑制を実現
- 売上の増加と販管費の抑制により、EBITDA/営業利益を上方修正

2026年3月期通期 前期対比

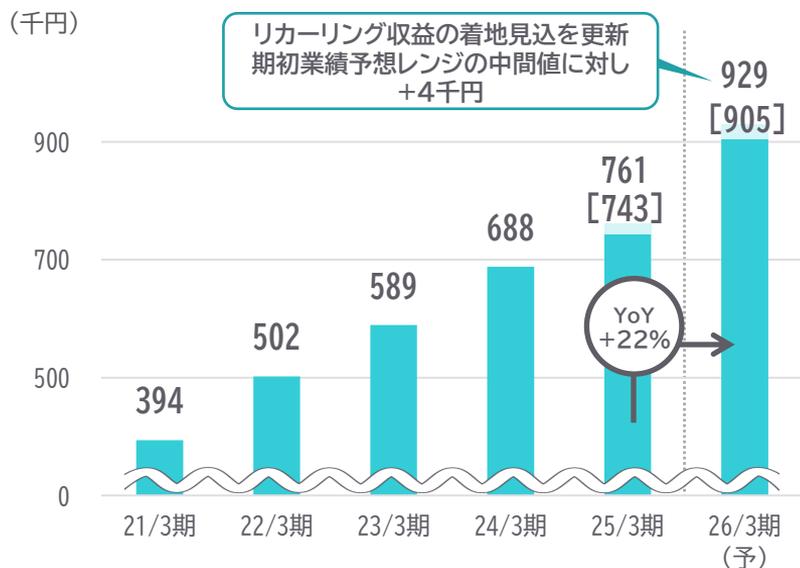
(百万円)

	FY 26/3 最新着地見込	FY 25/3 通期実績	前期比 YoY
リカーリング収益	9,100	6,562	38.7%
売上高比	74.6%	73.0%	+1.6pt
売上高	12,200	8,993	35.7%
売上総利益	6,180	5,033	22.8%
マージン(%)	50.7%	56.0%	△5.3t
販管費及び 一般管理費	5,350	4,376	22.2%
売上高比(%)	43.9%	48.7%	△4.8pt
EBITDA	1,210	833	45.1%
マージン(%)	9.9%	9.3%	+0.6pt
営業利益	830	656	26.4%
マージン(%)	6.8%	7.3%	△0.5pt

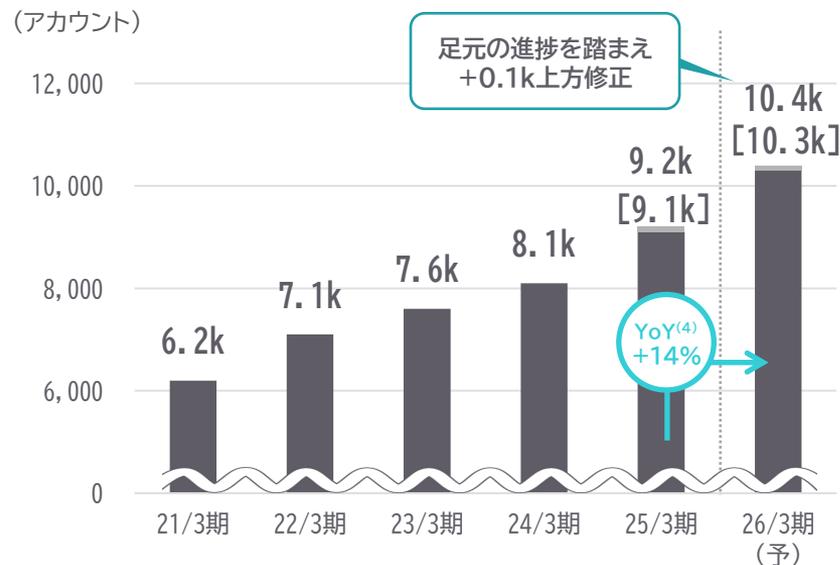
- リカーリング収益、売上高、売上総利益が大幅に成長
- 販管費は売上高比率43.9%まで改善の見込み
- EBITDAは前期比45.1%増の12.1億円、営業利益は同26.4%増の8.3億円

リカーリング収益(= ARPA × 課金アカウント数)はいずれも二桁成長を継続

課金アカウント当たり リカーリング収益(ARPA) ⁽¹⁾⁽²⁾

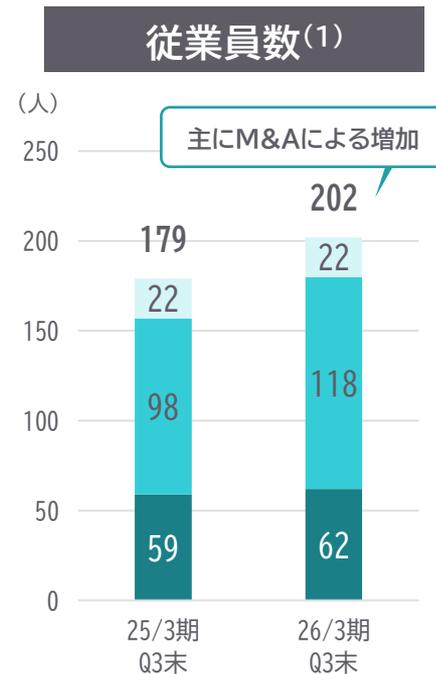
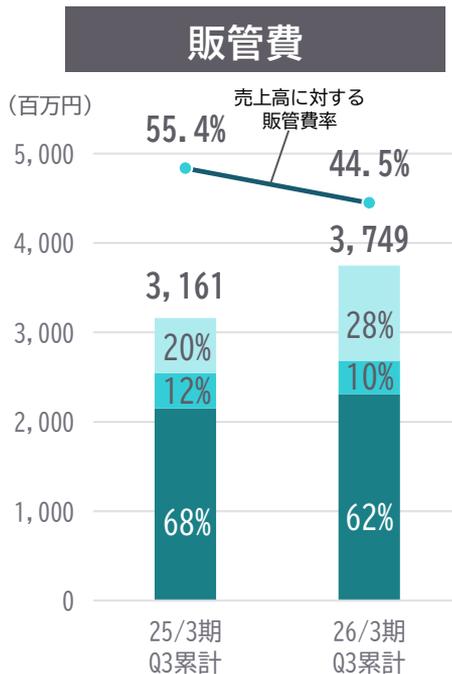
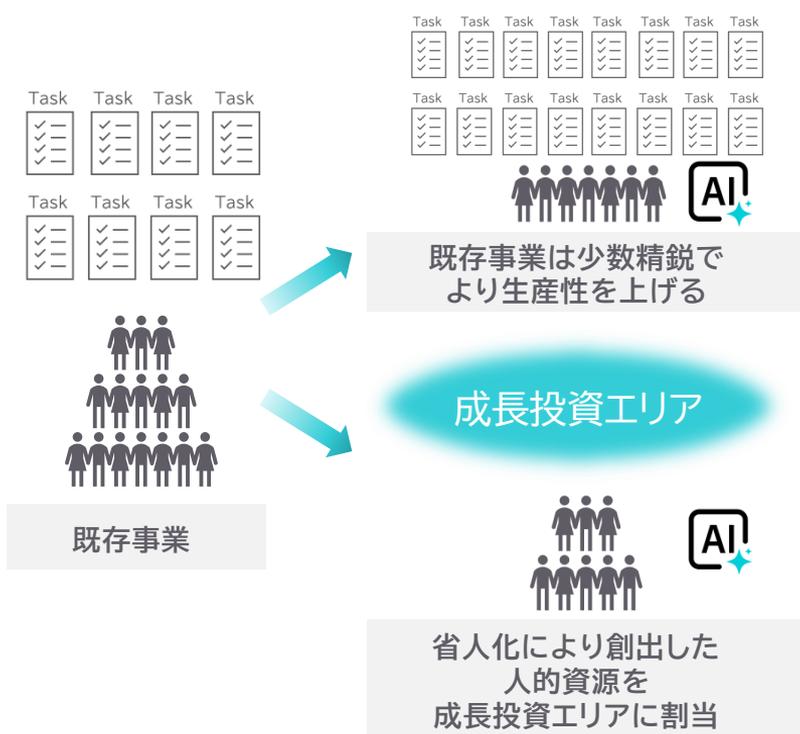


課金アカウント数 ⁽¹⁾⁽³⁾



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Q3の数値

生成AIをフル活用し、業務の自動化・省人化を一層進め、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

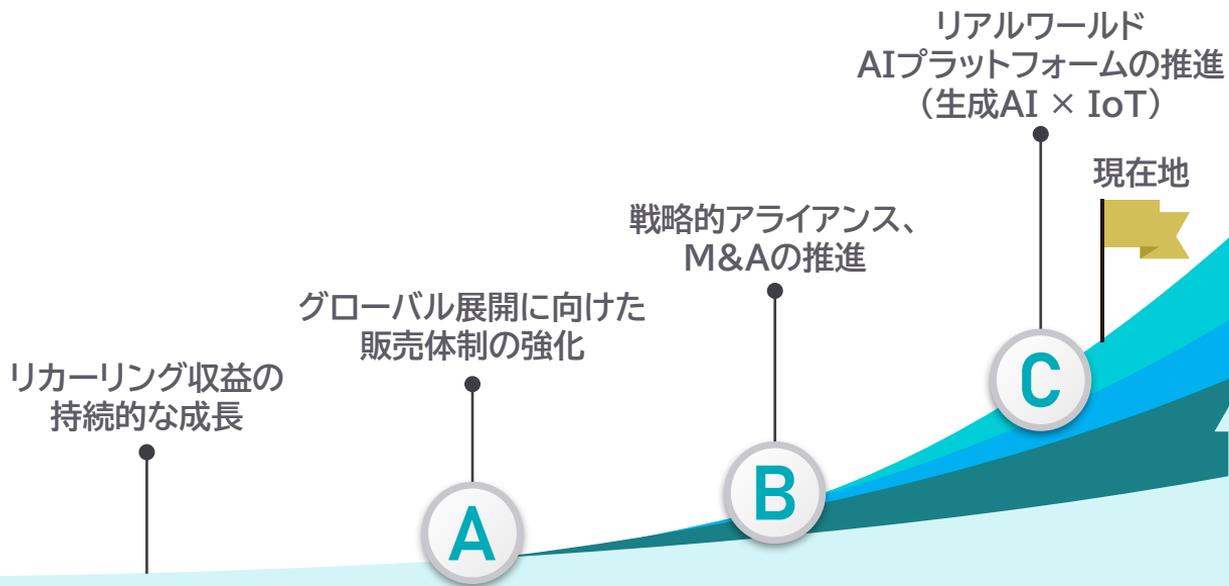
注：各決算期の最終月時点における取締役メンバーを含まない正社員数

1 2026年3月期 第3四半期決算
および通期着地見込

2 成長戦略の進捗

3 Appendix

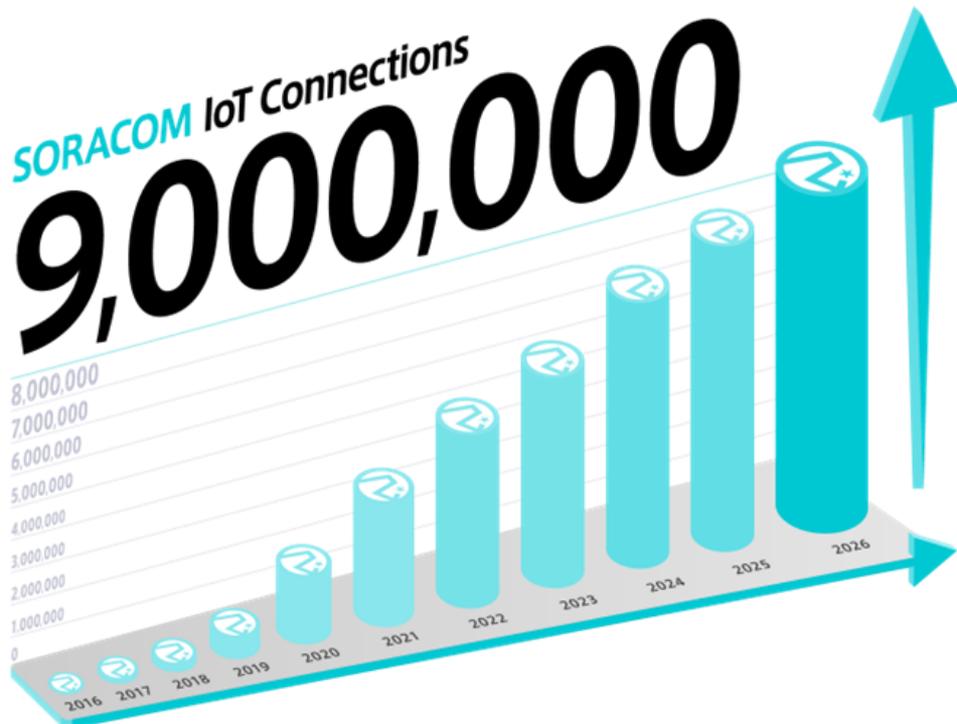
安定したリカーリング成長に加え、グローバル + 戦略案件 + 生成AI のアップサイド



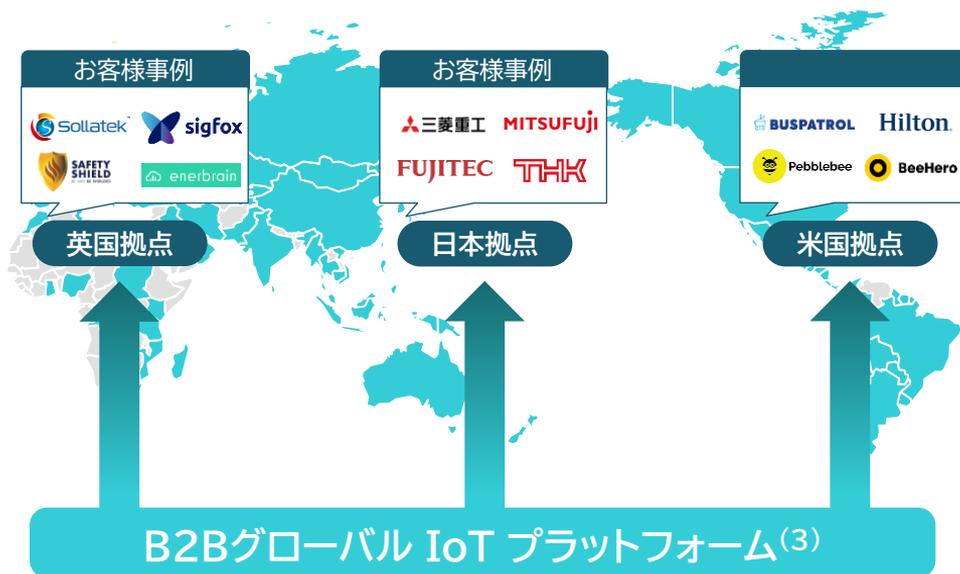


New!!

ソラコムグループの契約回線数は900万回線を突破

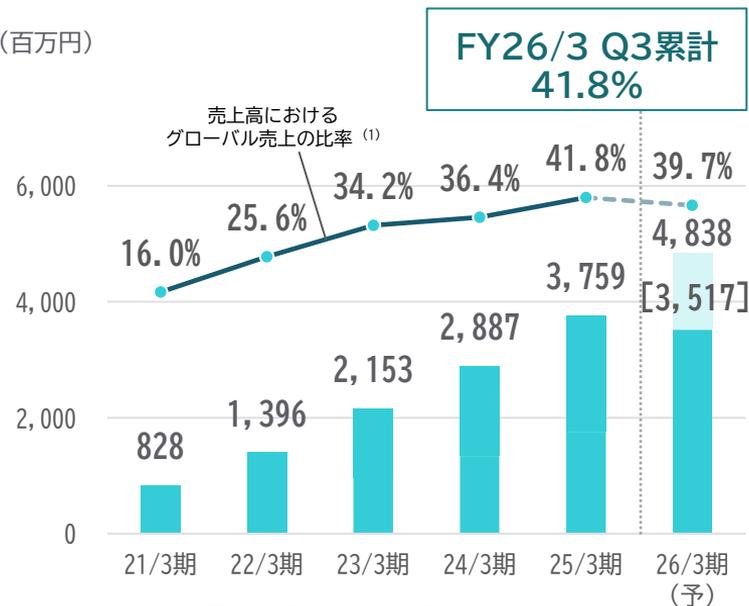


SORACOMのグローバルIoTプラットフォームは米国や欧州を含め海外で高い評価を獲得
グローバル売上高比率はすでに4割と、力強い成長を継続



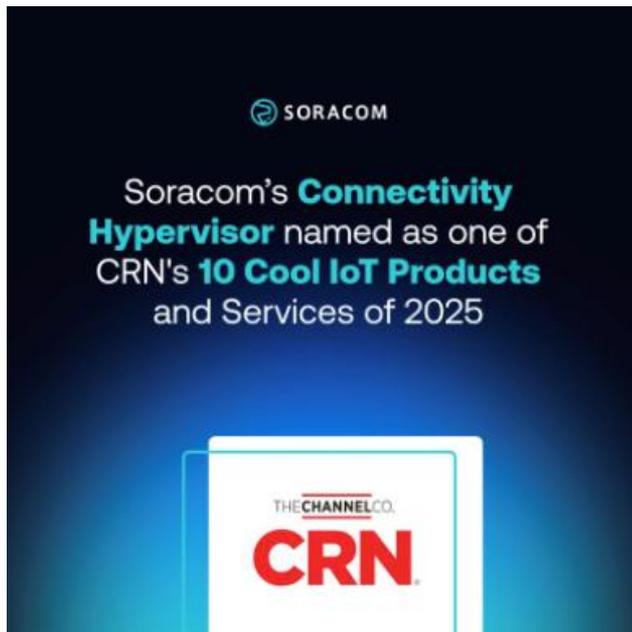
グローバル売上高⁽¹⁾⁽²⁾

(百万円)



New!!

CRNの「Cool IoT Product」に ソラコム「Connectivity Hypervisor」が選出



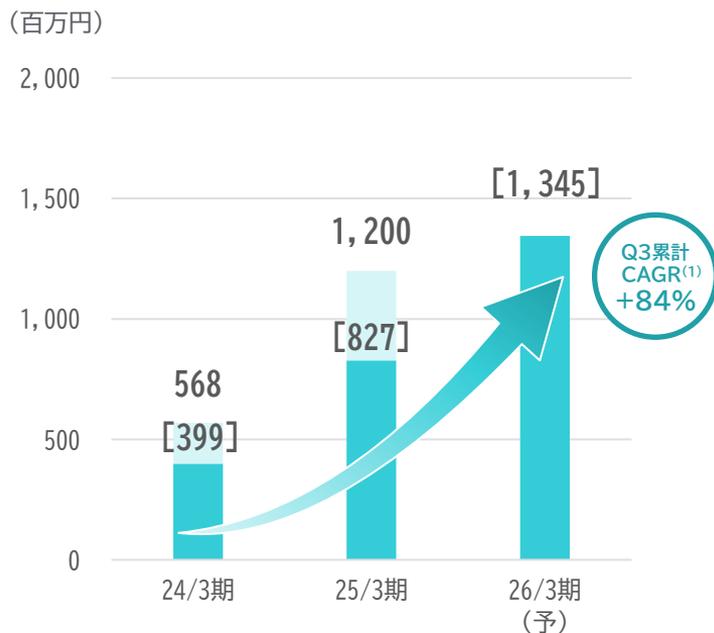
ソラコムのConnectivity Hypervisorの先進性



- 他の通信事業者のプロファイルを含むマルチプロファイル管理
- 1枚のSIMで200カ国以上のグローバル展開
- 各国規制および自動車業界の要件に準拠したSGP.32⁽¹⁾

社会・産業インフラでの採用がグローバルでも拡大

US売上高



New!!

UAS Sentryのドローン監視サービス



発電所などのインフラにおけるドローン監視サービスにおいてSORACOMを採用
マルチキャリア対応による通信の可用性・冗長性を評価

コネクテッドカーに対応したサービス開発と、戦略的アライアンスで市場を開拓

戦略的アライアンスで
日本からグローバルへ

Tomorrow, Together



KDDIの持つ日本の自動車メーカーの海外基盤を活用し、成長を続けるコネクテッドカー市場へのサービス展開を目指す



スズキのコーポレートベンチャーキャピタルファンド「Suzuki Global Ventures」を通じて出資を受け、グローバル市場におけるモビリティサービス分野のIoT先進技術の活用に向けて協業を検討

New!!

本田技研工業(Honda)の
モビリティロボット「UNI-ONE」



さまざまな場所を移動するモビリティの管理において、SORACOMの柔軟に運用できる回線管理コンソールとAPI、マルチキャリア対応といった拡張性を評価

包括契約によって協業が進み、Q3累計で前年同期比140%増
通期でも増収で着地の見込み

KDDIシナジー売上の推移

(百万円)



- 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

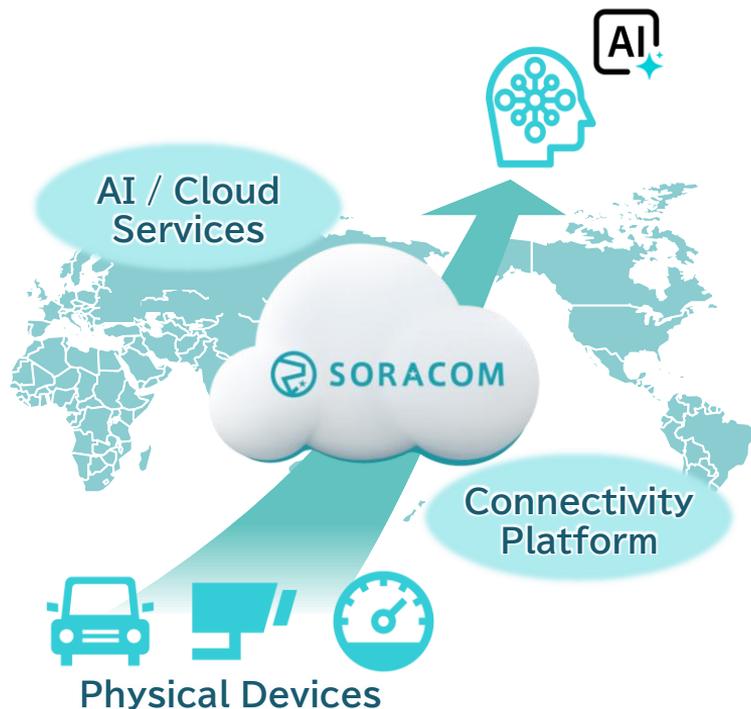


フィジカルとデジタルの両方、現実世界のすべてを AI につなぎ、
より良い未来を創造するリアルワールドAIプラットフォームへと進化します



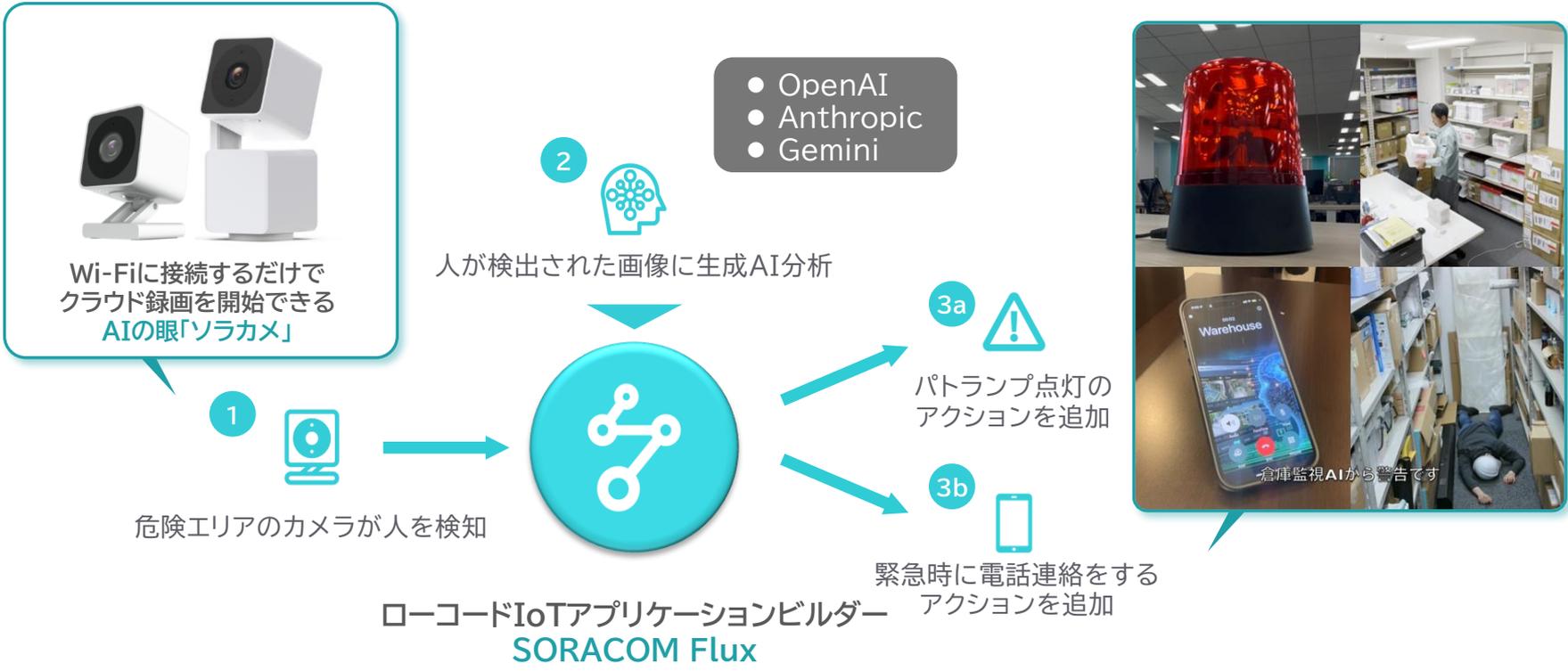
ソラコムが全てをAIにつなぐ

IoTと生成AIの組み合わせによるビジネス機会の拡大



- フィジカルAI実現に必要な要素技術としてのグローバル通信、クラウド/AIサービス、デバイスを一気通貫で提供
- ソラコムプラットフォームはすでにAI Enabled
Ex.)ソラカメ、SORACOM FluxWisora、SORACOM Query
- 今後もエージェントAIから利用可能な形で継続進化
Ex.)APIを完備、MCPサーバー対応

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



 製造

導入事例

New!!

東洋製罐グループホールディングス株式会社

ソラカメとSORACOM Fluxを用いて品種切り替え時の目視による点検作業を自動化し、業務効率化へ



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



利用したデバイス : Soracom Cloud Camera Services「ソラカメ」

※実証実験

「Wisora」で生成AIボット提供を簡単に—お客様事例も公開

生成AIボットサービス「Wisora」



シンプルで優しい見守りサービス「ちかく」



24時間/
365日対応
多言語対応



カスタマーサポート



社内ヘルプデスク



マーケティングサイト



URLやファイルを登録するだけですぐに学習し、繰り返される問い合わせ対応を自動化

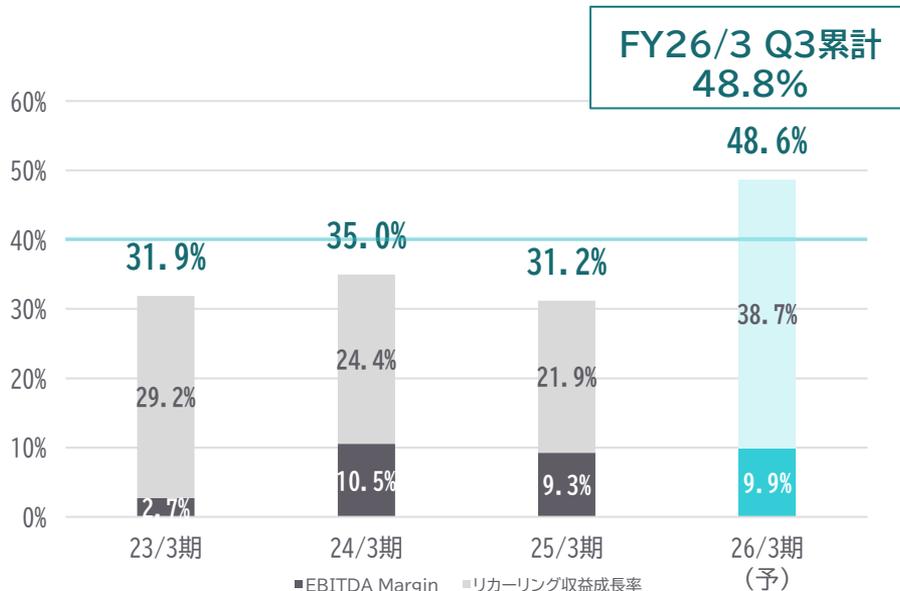
AIボットで、公式LINE上の購入前FAQに即座に自動で回答し、顧客のスムーズな自己解決と、有人サポートの省力化を実現
AIに関する専門知識がなくても、直感的にチャットボットを作成・運用できる使いやすさを評価

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



- Q3までの累計で、リカーリング収益は38.2%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
- Profitable GrowthはQ3累計で48.8%⁽¹⁾、通期も目標とする40%を大きく上回る見込み

注: 1. リカーリング収益の成長率: 38.2% + EBITDA Margin: 10.6%

2. 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: 46.6% (Q3累計: 46.9%)

1

第3四半期は大幅な増収増益でProfitable Growth48.8%を実現
通期業績予想を上方修正(売上122億円、営業利益8.3億円)

2

リカーリング収益は前年同期比45%増、グローバル売上比率は40%超
特にUS(CAGR 84%)が成長を牽引

3

戦略アライアンスではKDDIシナジー、コネクティッドカー案件が進展
ミソラコネクットのPMIも順調に推移

4

アフターAI組織への変革により販管費率を10pt以上改善
リアルワールドAIプラットフォームを推進し複数事例を創出

- 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3四半期決算
および通期着地見込

2 成長戦略の進捗

3 Appendix

(百万円)	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 Q3累計
リカーリング収益 売上高比	5,382 67.9%	6,562 73.0%	6,607 78.5%
売上高	7,928	8,993	8,419
売上総利益 マージン(%)	4,492 56.7%	5,033 56.0%	4,395 52.2%
販管費及び一般管理費 売上高比(%)	3,765 47.5%	4,376 48.7%	3,749 44.5%
EBITDA マージン(%)	835 10.5%	833 9.3%	891 10.6%
営業利益 マージン(%)	727 9.2%	656 7.3%	645 7.7%
経常利益 マージン(%)	638 8.1%	619 6.9%	619 7.4%
親会社帰属当期純利益 マージン(%)	485 6.1%	352 3.9%	509 6.0%

貸借対照表

(百万円)	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 Q3末		FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 Q3末
現金及び現金同等物	7,697	8,917	8,201	買掛金	579	814	608
売掛金及び契約資産	1,738	2,428	2,492	契約負債	972	836	837
その他	658	962	1,101	1年内返済予定長期借入金	-	249	249
流動資産合計	10,094	12,308	11,794	その他	910	419	769
有形固定資産	96	85	444	流動負債合計	2,461	2,319	2,465
無形固定資産	282	554	1,682	リース債務	12	-	-
投資及びその他資産合計	423	437	491	長期借入金	-	687	500
固定資産合計	802	1,077	2,617	その他	38	40	37
繰延資産合計	20	17	11	固定負債合計	51	728	537
資産合計	10,917	13,403	14,423	負債合計	2,512	3,048	3,002
				株主資本合計	8,039	9,878	10,469
				その他	365	476	951
				純資産合計	8,404	10,355	11,420
				負債純資産合計	10,917	13,403	14,423

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 Q3累計
営業活動によるキャッシュフロー	456	△728	779
投資活動によるキャッシュフロー	△170	△474	△1,399
財務活動によるキャッシュフロー	3,791	2,451	△116
現金及び現金同等物に係る換算差額	87	△27	20
現金及び現金同等物の増減額	4,164	1,220	△716
現金及び現金同等物の期末残高	7,697	8,917	8,201

Making Things Happen

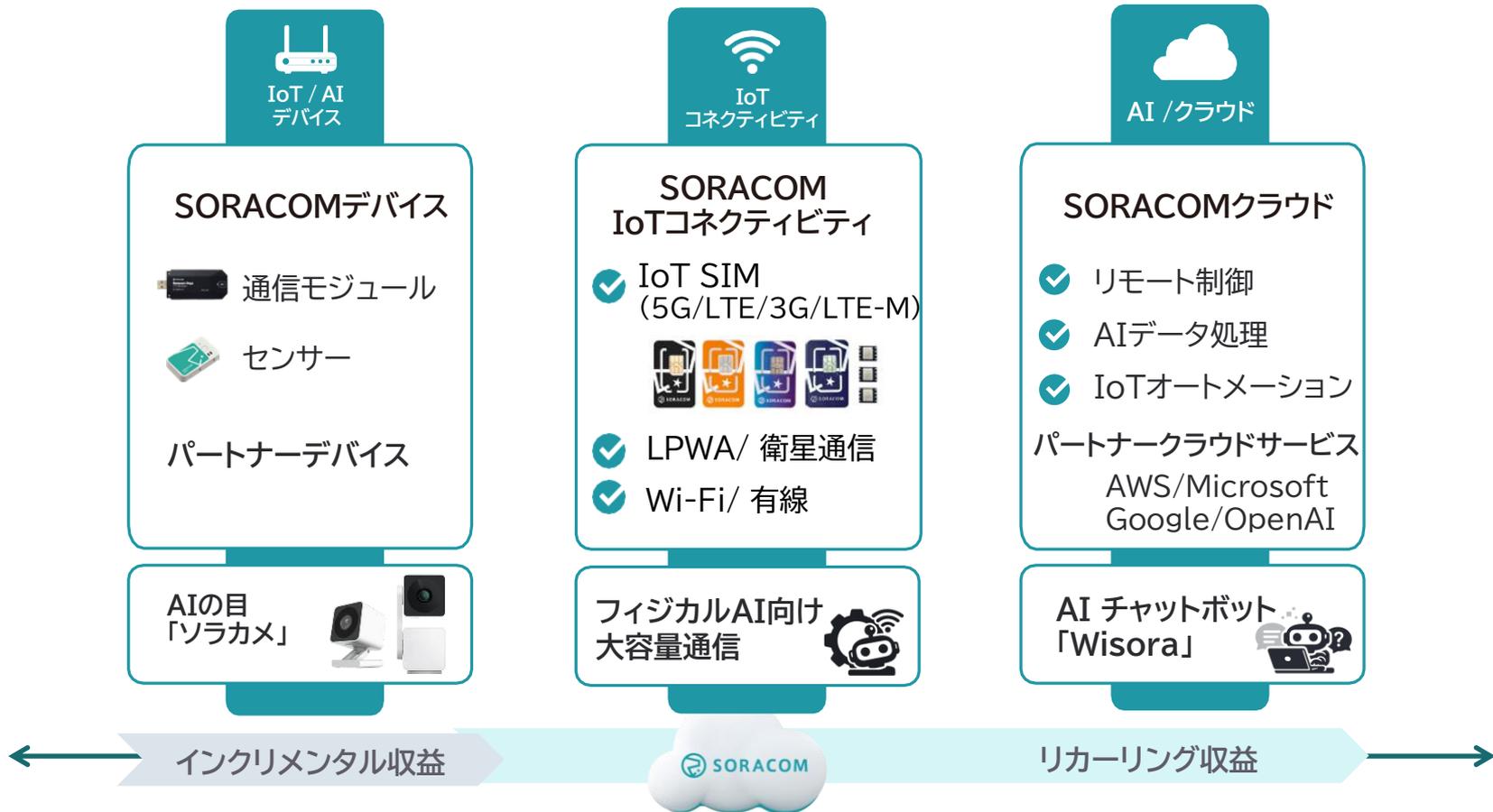
for a world that works together

私たちがつくるのは、共鳴しあう世界です。

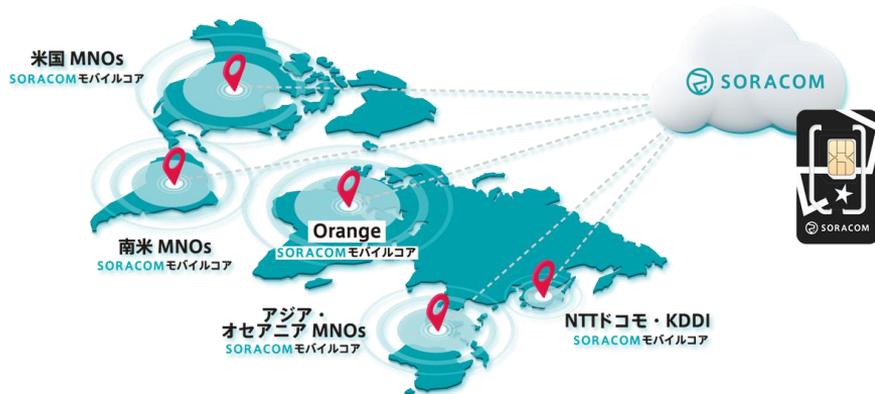
モノや人がつながり、それぞれの価値が増幅しあい想像を超える未来が次々と生まれていく。

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。



高い参入障壁(グローバル通信基盤) × 生成AI で成長機会が拡張



- コアビジネスのグローバルIoT通信は基盤ビジネスであり、SIM/ハードウェア設置を伴うため、スイッチングコストが高く、0.4%とChurnが低い、安定したリカーリングビジネス
- クラウドネイティブなモバイルコア技術を100以上の特許で防衛
- 通信キャリアリレーションの積み上げ(207の国と地域、550キャリア)、各国規制対応による構造的参入障壁
- フィジカルAI実現に必要な要素技術としてのグローバル通信、クラウド/AIサービス、デバイスを一気通貫で提供

New!!

IoTプラットフォーム「SORACOM」が、第5回 日本サービス大賞 総務大臣賞を受賞

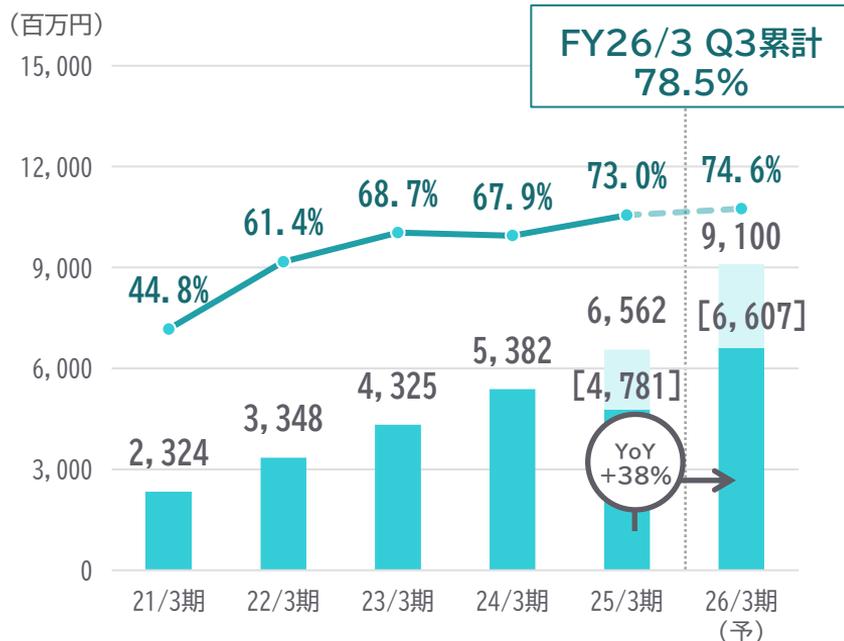


第5回 日本サービス大賞
総務大臣賞

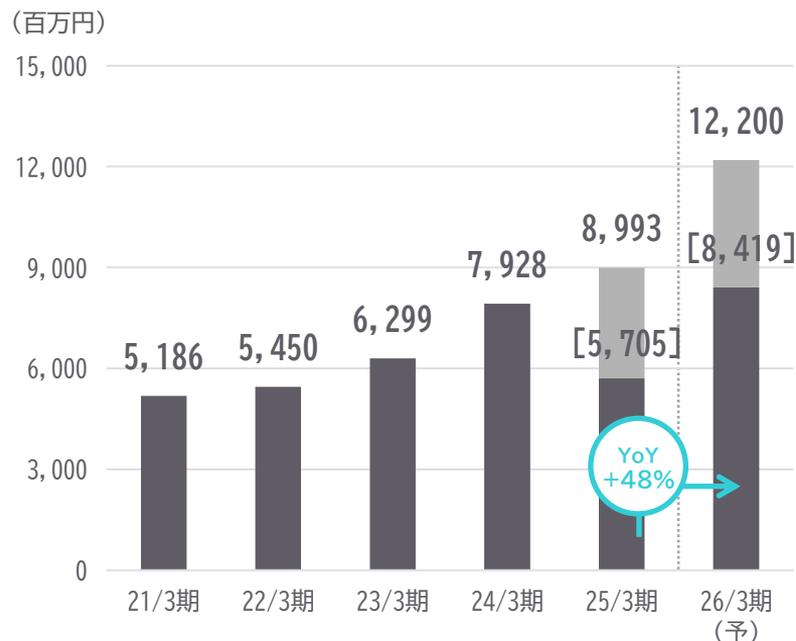
- ユーザーとの価値共創、社会課題解決への貢献に対し高評価を獲得
- 誰もが安心して使えるサービスとしてSORACOMの活用が拡大

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⁾



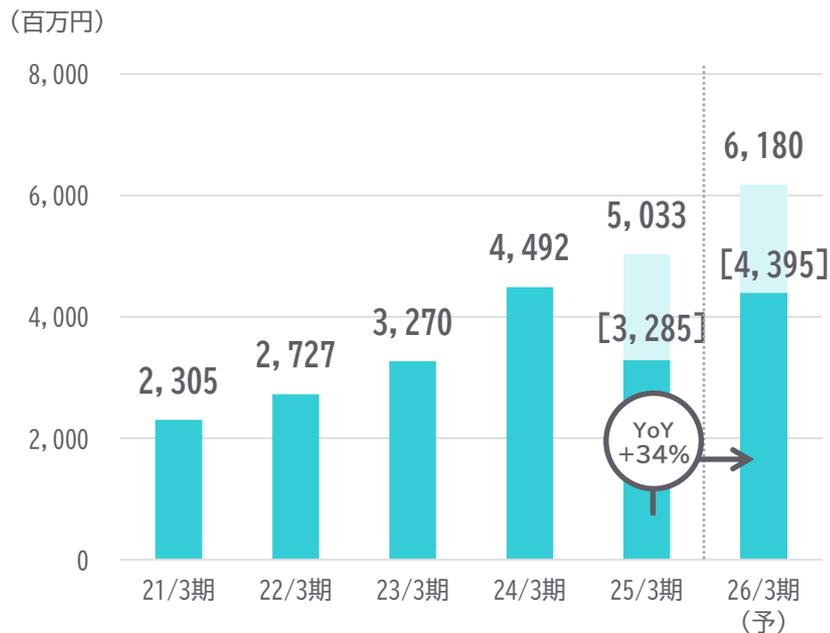
売上高⁽¹⁾



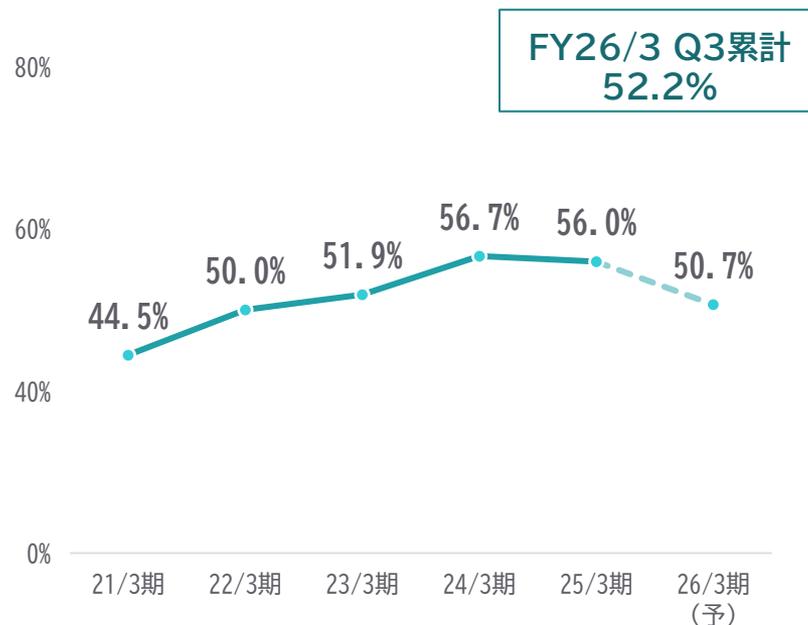
注: 1. 21/3期は未監査 2. 業績予想レンジの中間値で記載 3. []は各事業年度Q3累計の数値

売上総利益も二桁増益を達成、ミソラコネク트의連結開始により利益率は一時的に低下

売上総利益⁽¹⁾



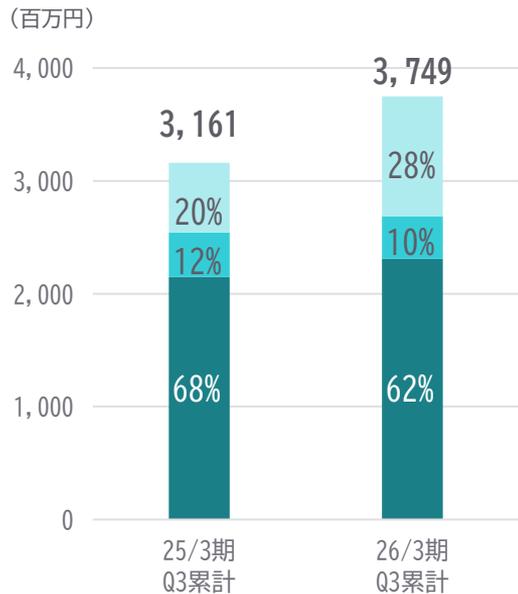
売上総利益率⁽¹⁾



注: 1. 21/3期は未監査 2. []は各事業年度Q3累計の数値

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



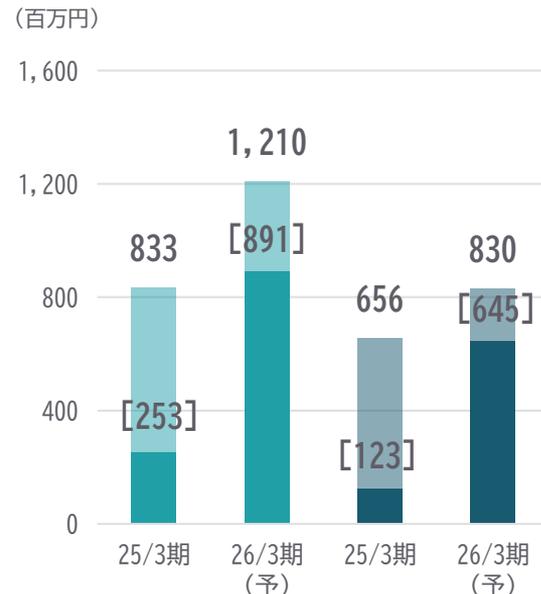
■ 人件費 ■ マーケティング費用 ■ その他費用

従業員数⁽¹⁾



■ エンジニア ■ ビジネス ■ バックオフィス

EBITDA / 営業利益⁽²⁾

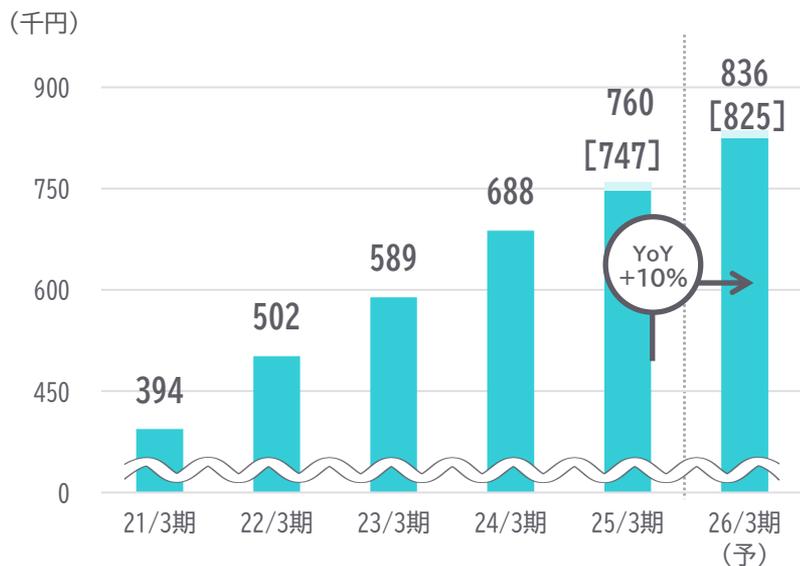


■ EBITDA ■ 営業利益

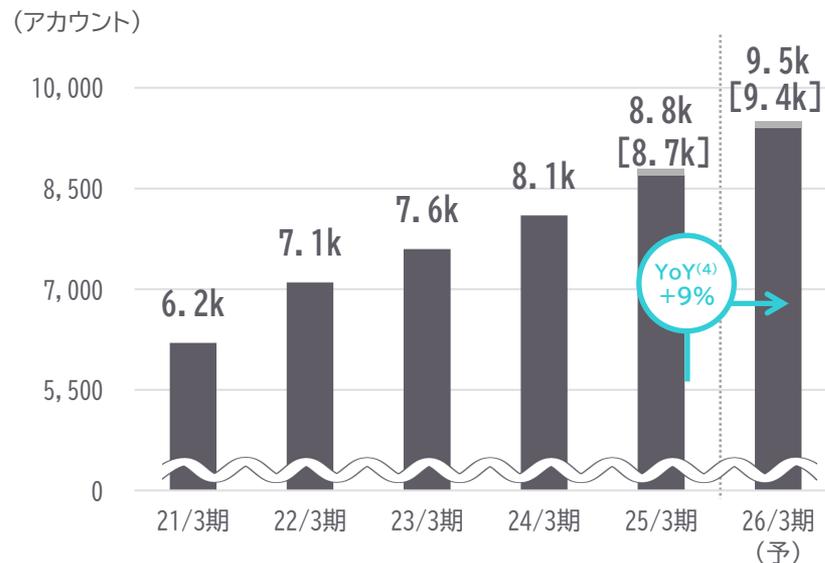
注: 1. 各決算期の最終月時点における取締役メンバーを含まない正社員数 2. []は各事業年度Q3累計の数値

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

課金アカウント当たり リカーリング収益(ARPA) ⁽¹⁾⁽²⁾

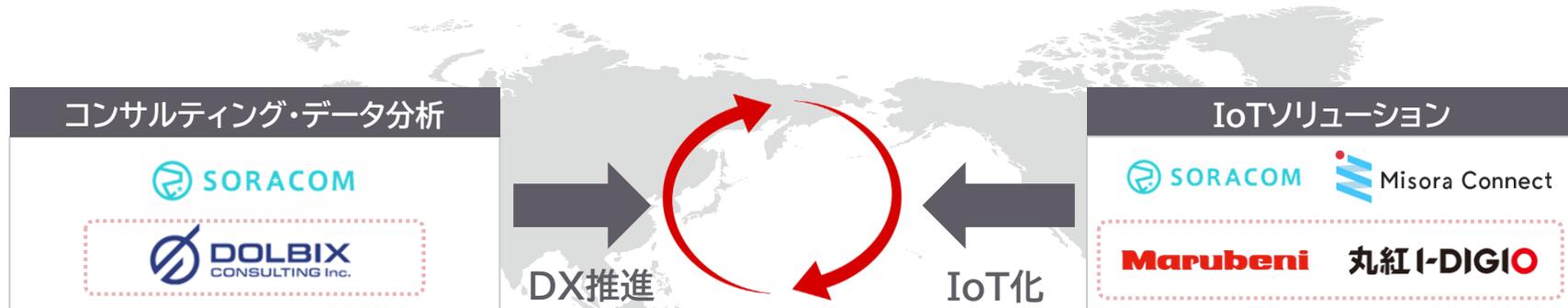


課金アカウント数 ⁽¹⁾⁽³⁾



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 (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Q3の数値

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協業が始動



丸紅グループが持つ国内外の事業資産・顧客基盤



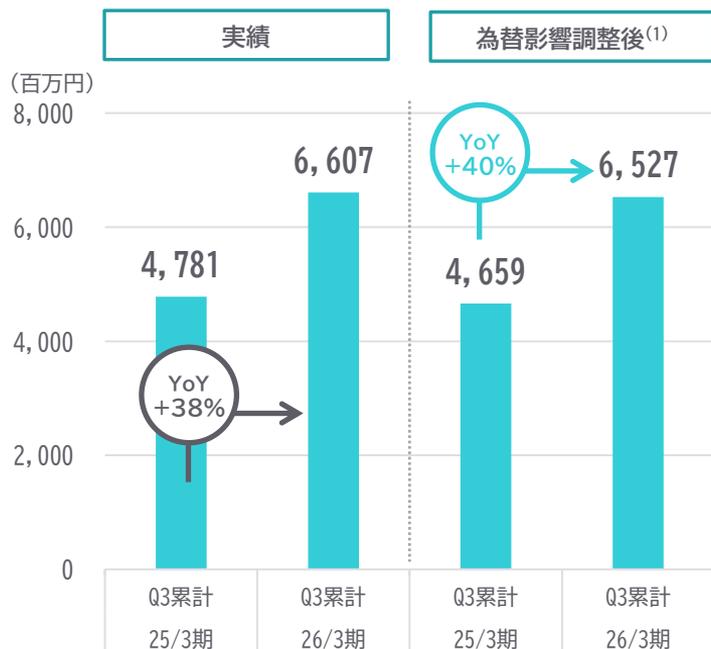
あらゆる産業のデジタル変革を加速し持続可能でスマートな社会基盤の実現を目指す

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40%増で高成長を維持

第3四半期(累計)リカーリング収益

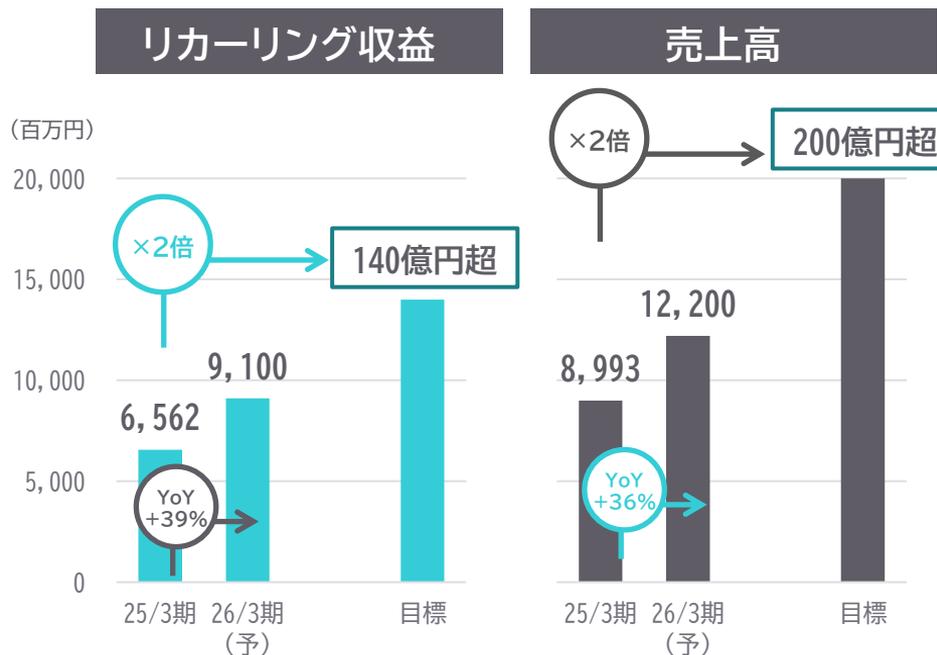


為替レート

25/3期 Q3累計	152.50 円/ドル
26/3期 Q3累計	148.80 円/ドル

- 前年同期は為替が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

- ① Profitable Growth(リカーリング収益の成長率+EBITDA Margin): **48.8%** ✓
- ② リカーリング収益の成長率: **38.2%** ✓
- ③ EBITDA Margin: **10.6%** ✓

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 ✓

キャリアット・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>

