

# 事業計画及び成長可能性に関する 説明資料

株式会社ソラコム

2024年6月26日

会社名 株式会社ソラコム

設立 2014年11月

事業拠点 本社: 東京  
米国: ベルビュー(ワシントン州)  
英国: ロンドン

従業員数<sup>(1)</sup> 150名(内49名は米国/英国<sup>(2)</sup>)

代表 代表取締役社長 CEO 玉川 憲

事業内容 グローバルIoTプラットフォームサービス

主要株主<sup>(3)</sup> KDDI株式会社、World Innovation Lab  
セコム株式会社、ソースネクスト株式会社  
ソニーグループ株式会社、日本瓦斯株式会社  
株式会社日立製作所  
Suzuki Global Ventures



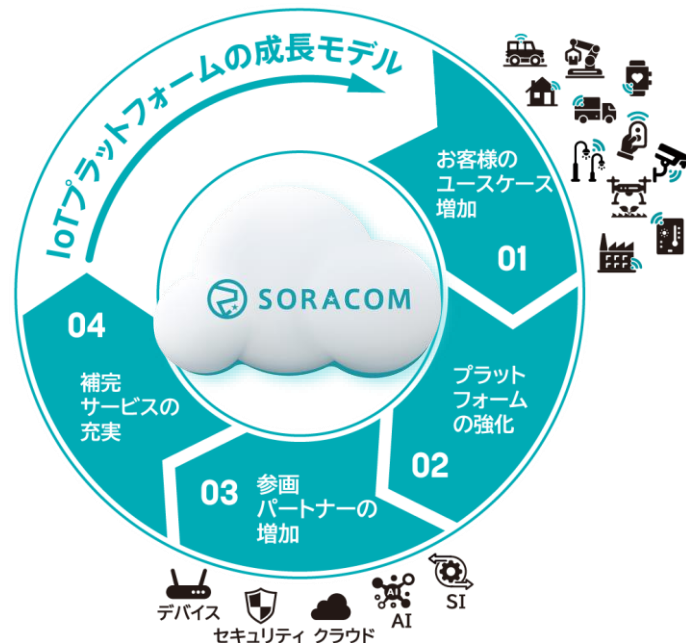
## VISION

世界中のヒトとモノをつなげ、  
共鳴する社会へ

## MISSION

我々は最も顧客至上主義な会社として  
テクノロジーの民主化を掲げ、  
すべてのヒトのビジョンの実現を支え、  
イノベーションを加速します

## IoTサービス創出を簡単に

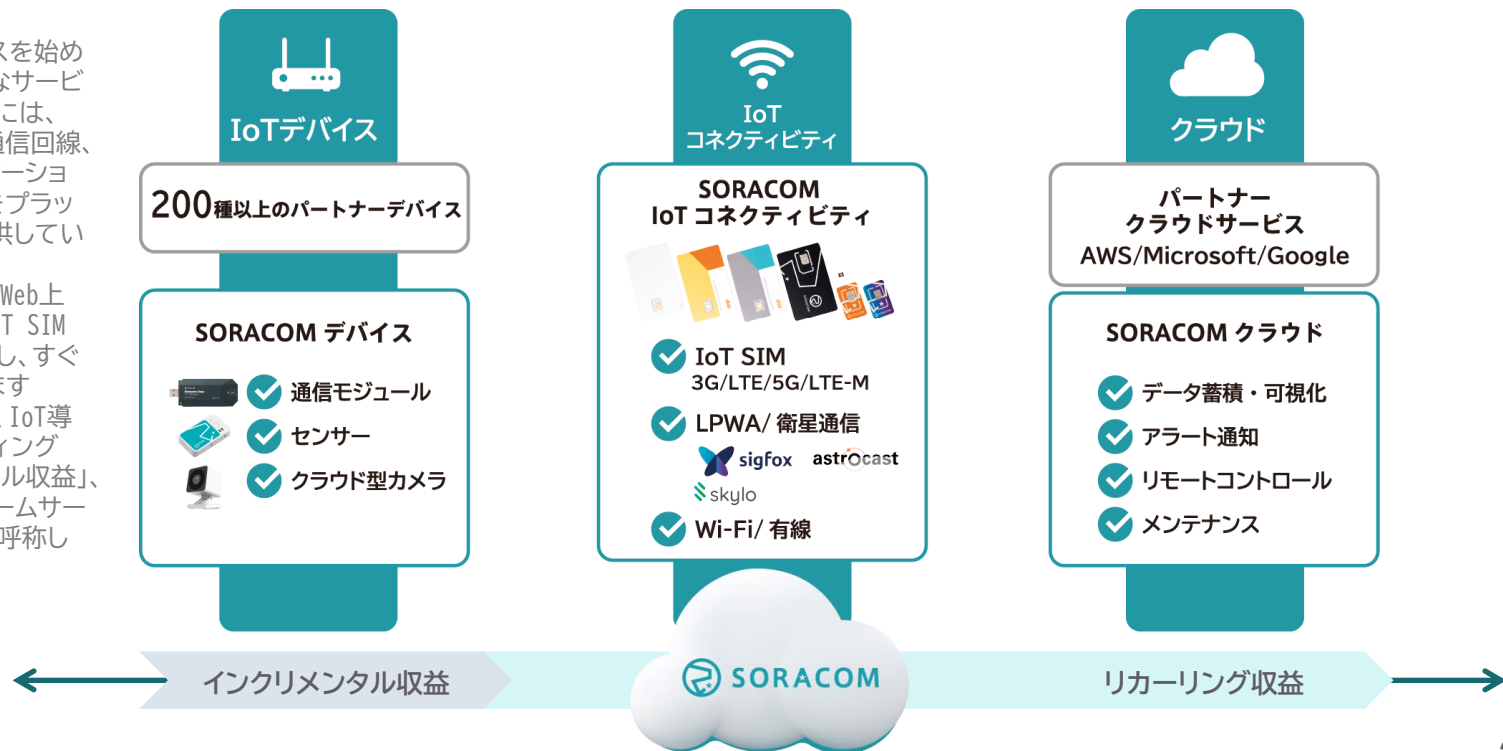


## IoT向けのデータ通信を軸に、IoTの製品開発を加速させるグローバルプラットフォーム

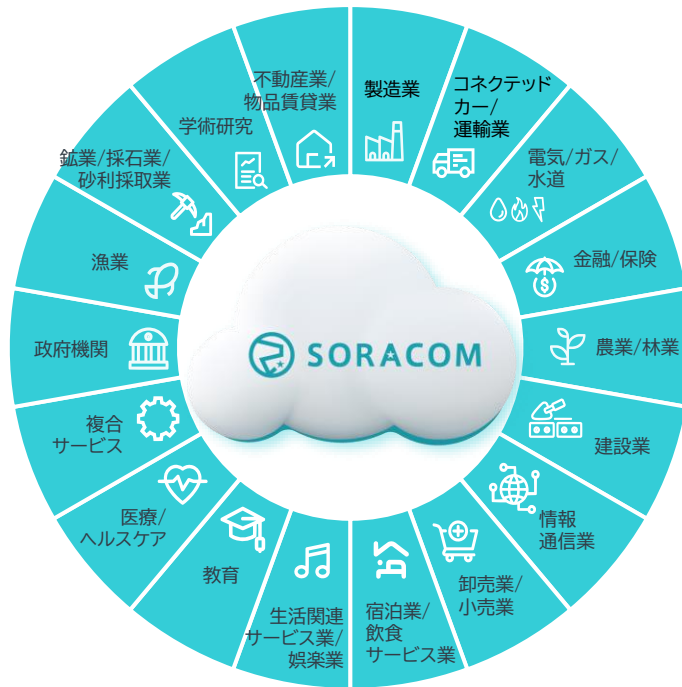
当社グループは、IoTサービスを始める顧客企業に向けて包括的なサービスを提供しています。具体的には、IoTデバイスやIoTに必要な通信回線、データ保存や可視化アプリケーション、ネットワークサービス等をプラットフォームサービスとして提供しています

顧客企業は、当社グループがWeb上で提供するIoTストアから、IoT SIMやデバイスを1個単位で購入し、すぐにサービス利用を開始できます

SIMやデバイス等の商品販売、IoT導入プロジェクトのコンサルティングサービス等を「インクリメンタル収益」、通信サービスやプラットフォームサービスを「リカーリング収益」と呼称しています



20,000を超えるお客様が、多岐にわたる業界や用途で採用



日本の事例

欧米の事例





売上高<sup>(2)</sup>

79 億円



営業利益<sup>(2)</sup>

5期連続黒字



契約回線数<sup>(3)</sup>

600万回線



リカーリング収益  
年平均成長率<sup>(4)</sup>

32.3%

## グローバルIoTコネクティビティ・プラットフォーム



つながるエリア<sup>(3)</sup>

180カ国・地域



通信キャリア数<sup>(3)</sup>

392



主要顧客年間解約率<sup>(5)</sup>

0.3%



売上継続率<sup>(6)</sup>

123%

注:1.業績数値は別段の記載がない限り、連結ベース 2.24/3期 3.24/3期末日時点 4.21/3期から24/3期のCAGR 5. 24/3期末日時点。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) 6. 23/3期から 24/3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

- 1 ビジネスモデル及び市場環境
- 2 業績ハイライト
- 3 成長戦略
- 4 事業計画
- 5 リスク情報

# 1 ビジネスモデル及び市場環境

---

2 業績ハイライト

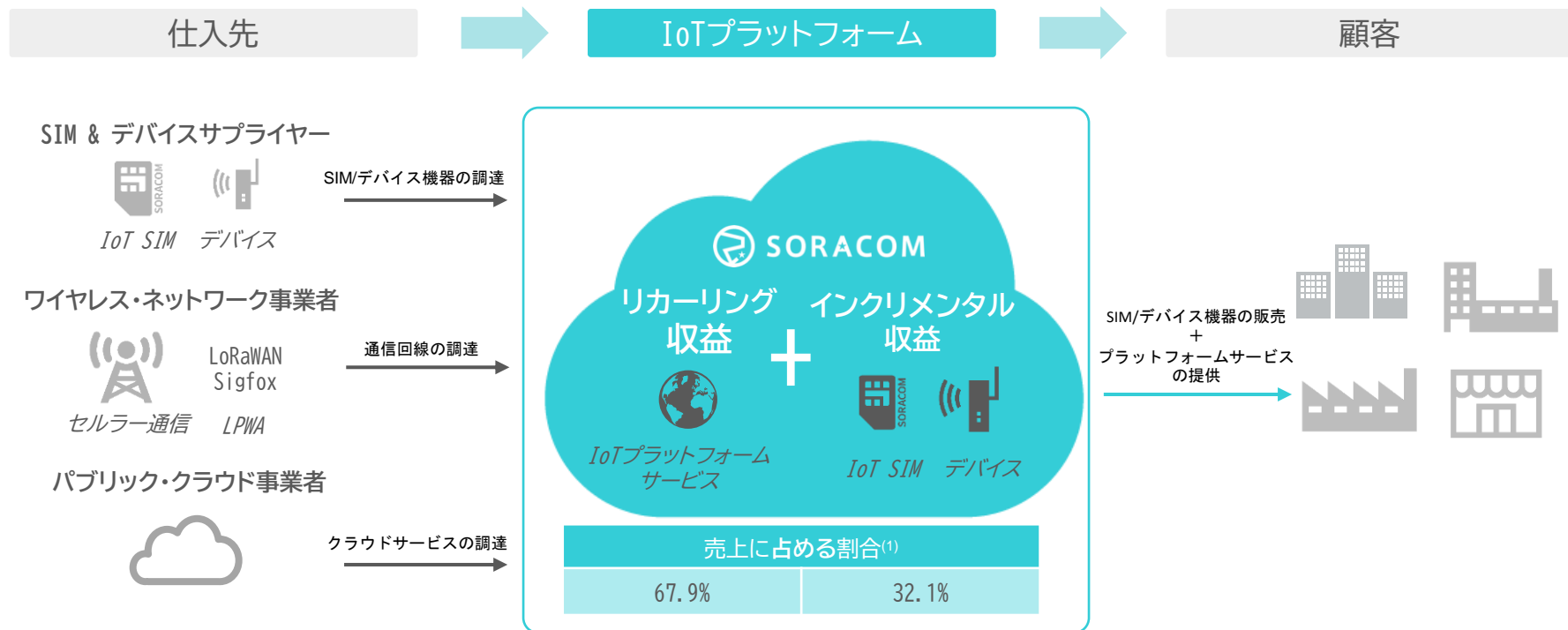
3 成長戦略

4 事業計画

5 リスク情報

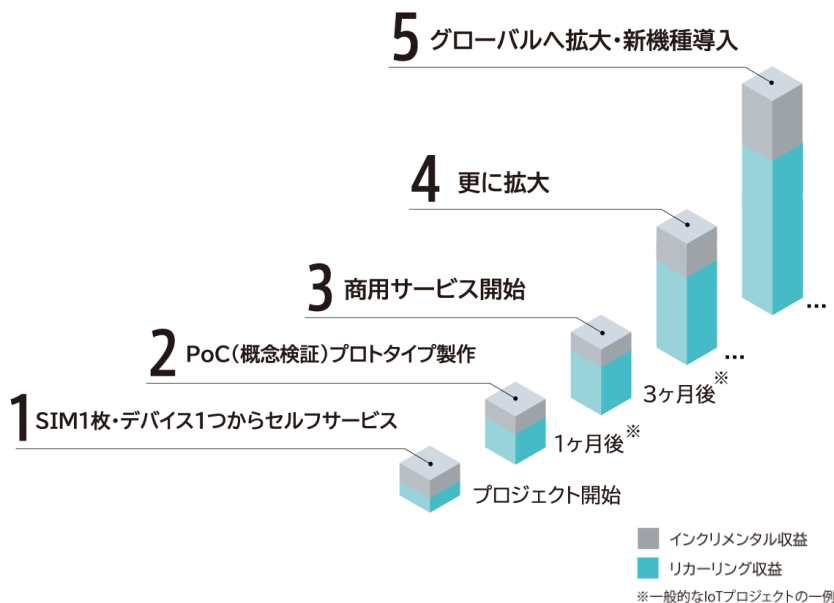


IoTプラットフォームを提供するソラコムは、IoTサービス導入時やサービス拡大時のSIMやハードウェアの販売等のインクリメンタル収益と、通信サービスやIoTシステムに必要な高付加価値サービスなど、IoTプラットフォームの利用による毎月継続課金されるリカーリング収益の2つがあります。売上の67.9%がリカーリング収益であり、メインの売上として貢献<sup>(1)</sup>しています。

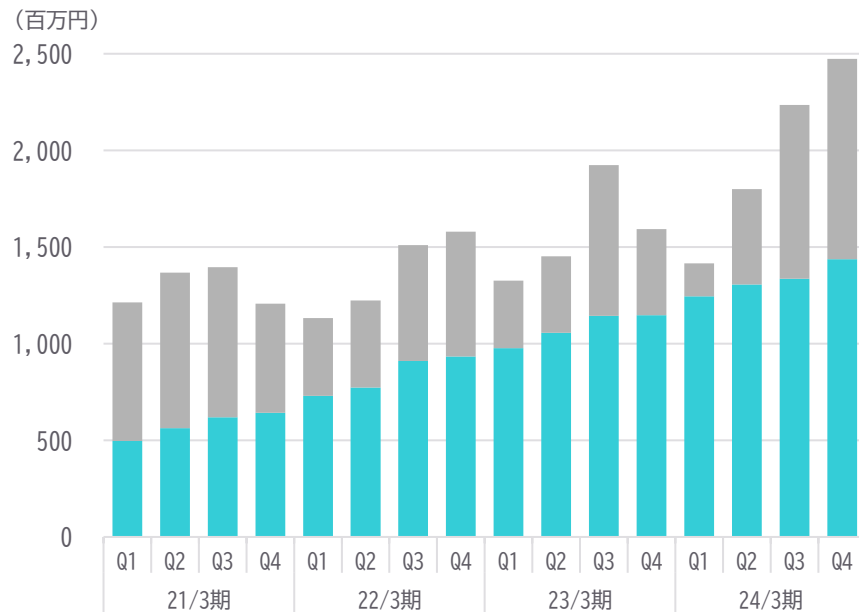


## IoT SaaSとして、継続的なインクリメンタル収益がリカーリング収益を生み出す

### 顧客の売上高成長のイメージ





### 四半期売上高




## クラウド上に構築した独自のモバイル・コアで、競争優位性を実現

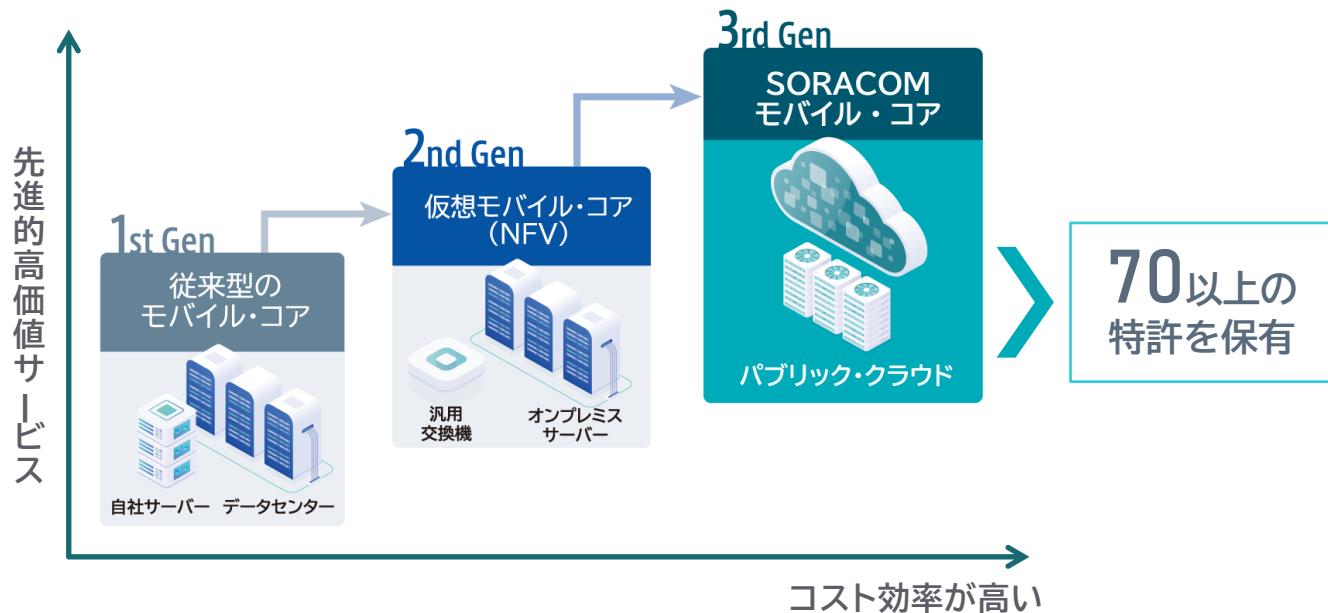
### SORACOMの競争優位性

 柔軟なスケーラビリティ／幅広いパブリック・クラウドサービスに対応

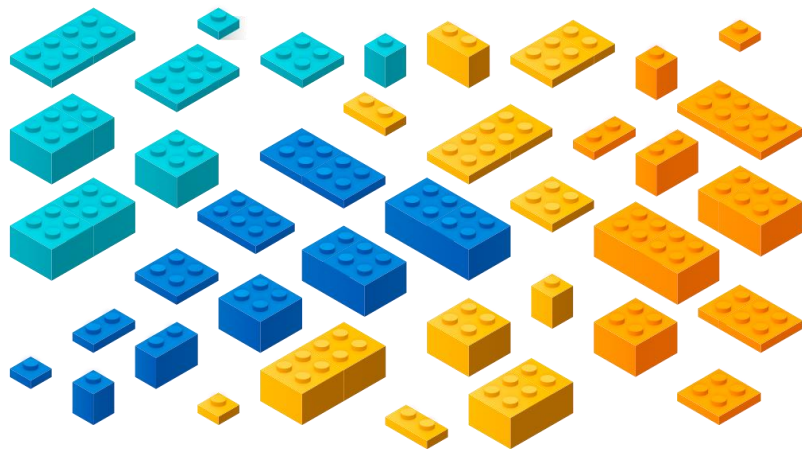
 様々な通信規格に対応  
3G / 4G / 5G / LPWA / Sigfox / 衛星

 複数のMNOと連携し、シームレスなグローバル・コネクティビティを提供

 柔軟かつアジャイルな機能開発



IoTシステム開発に必要な各機能を  
22のサービスとして用意



インター  
フェース

アプリ  
ケーション

ネットワーク

デバイス

コネクティ  
ビティ

お客様は必要な機能を利用し、  
サービスを構築



顧客A

スマートメーター

- クラウド連携
- データ変換
- コネクティビティ

サービスを利用



顧客B

決済端末

- プライベート接続
- セキュリティ
- グローバル  
コネクティビティ

サービスを利用



顧客C

GPSトラッキング

- データ可視化
- クラウド連携
- コネクティビティ

サービスを利用



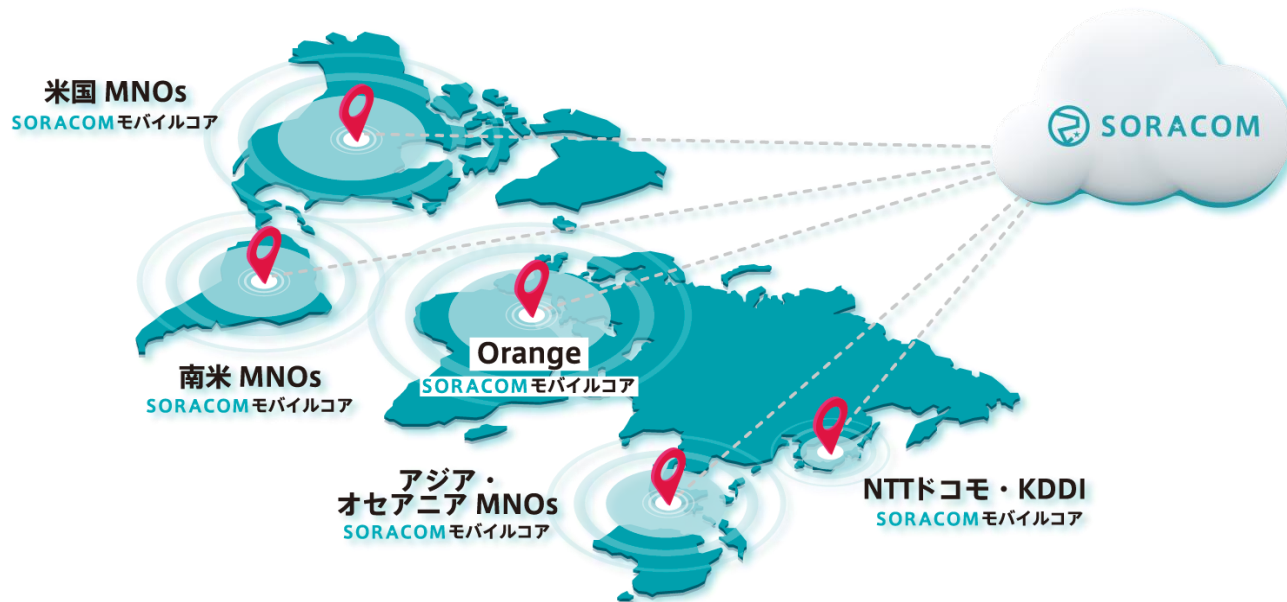
専門家でもなくても、データの異常値やトレンドが把握できる

The screenshot shows the SORACOM Harvest Data dashboard. The interface includes a header with the SORACOM logo and navigation links, a main title 'SORACOM Harvest Data', and a data series selection panel on the left. The central area features a line chart with two data series: 'temp' (temperature) and 'humi' (humidity). The 'temp' series is plotted in blue and shows a general downward trend from approximately 65 to 45 over the time period. The 'humi' series is plotted in green and shows an upward trend from approximately 25 to 40. A chat window titled 'SORACOM Harvest Data Intelligence' is overlaid on the right side of the chart. The chat window contains a question: 'データについて説明してください。' (Please explain the data.) and a response: 'このデータは、時刻、湿度、温度の3つのカラムからなる時系列データです。データは2023年6月30日の午後12時31分から午後4時57分までの間に、1分から3分おきに計測されたものです。湿度は%単位、温度は摂氏で表されています。' (This data is time-series data consisting of three columns: time, humidity, and temperature. The data is measured from 12:31 PM to 4:57 PM on June 30, 2023, at intervals of 1 to 3 minutes. Humidity is in % units, and temperature is in Celsius.)

## 独自のシームレスなマルチアクセス、392キャリア/180カ国・地域でつながる

クラウドネイティブなIoTコネクティビティ・プラットフォームにより、シームレスなネットワークカバレッジとマルチキャリアIoTネットワークをグローバルで提供しています

各地域のAWS上に構築したSORACOMのモバイル・コアがグローバルかつシームレスなサービス運用を実現しています



## 株式会社日本瓦斯(ニチガス)

業界: 石油・ガス

規模: 100万台以上<sup>(1)</sup>

地域: 日本

事例: カスタムスマートガスメーター

## Why SORACOM

- 1つのプラットフォームで複数の無線を統合できるのはSORACOMのみ
- ニチガスはSORACOMを使用することで、社内開発コストを削減し、迅速なローンチを実現

## スマートガスメーター



Sigfox NW

LTE-M NW

## ✓ SORACOMが提供

デバイス	✓
SIM	✓
コネクティビティ	✓
プラットフォームサービス	✓

## SORACOMソリューション

高耐久性・低コストのスマートメーター

耐久性の高い電池デバイスを共同開発

複数の無線を統合した運用

1つのプラットフォームで複数の無線を統合

クラウド連携

ニチガスのクラウドとのシームレスな連携

データ変換

クラウド側のデバイスからデータを変換

## SumUp Inc.

業界: 決済サービス

規模: 100万台以上<sup>(1)</sup>

地域: グローバル (35カ国以上)<sup>(1)</sup>

事例: グローバル展開用POS端末

## 決済端末



## ✔ SORACOMが提供

デバイス	
SIM	✔
コネクティビティ	✔
プラットフォームサービス	✔

## Why SORACOM

・グローバルベースでの容易なデバイス管理をセキュアな単一プラットフォームにて実現

## SORACOMソリューション

eSIM 調達

世界各地に点在する生産拠点の調達を支援

マルチキャリア・ネットワーク

1つの国で、複数の通信事業者をサポート

柔軟性の高いシステム構築

世界の地域ごとに最適化したネットワーク制御



## 2026年 世界のIoT市場全体 約1兆946億ドル

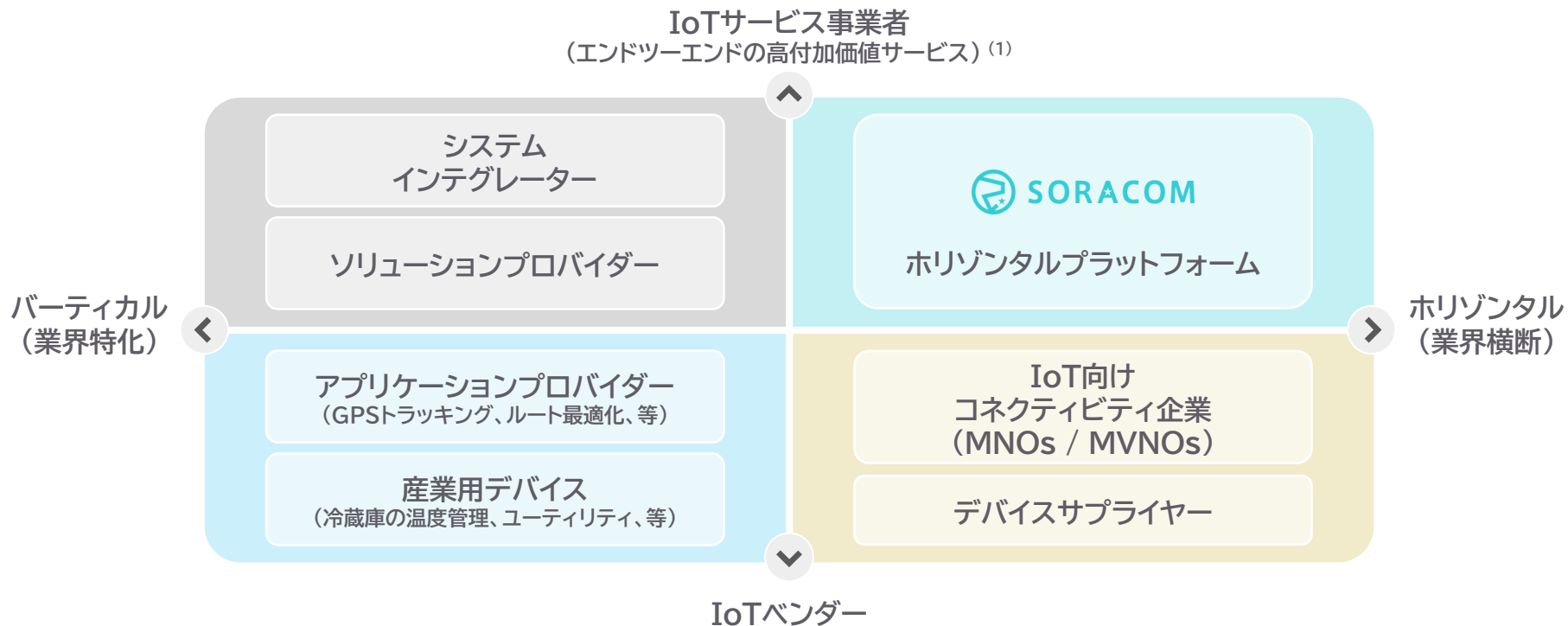
IoT市場はDXやAIによって市場が急速に拡大していくことが予想されています。テクノロジーの進化により、スマートデバイスやスマートファクトリーなど様々な業界でIoTが進むことに加え、IoTデータの蓄積が進むにつれ、よりその価値が高まると考えられます。グローバルIoT市場は2桁成長を続け、2026年には1兆ドル以上の規模に到達する見通し<sup>(1)(2)</sup>であり、ソラコムはコネクティビティのみならず幅広い領域をカバーしています。



### IoT市場見通し 2026年グローバルのIoT市場全体

- ④ハードウェア:約3,714億ドル  
センサーやセキュリティ機器等のデバイス市場
- ③サービス:約4,275億ドル  
システム設計や構築等のサービス市場
- ②ソフトウェア:約2,168億ドル  
プラットフォームやアプリケーション等のソフトウェア市場
- ①コネクティビティ:約787億ドル  
セルラー・LPWA回線他を含めたコネクティビティ市場

高付加価値なIoTサービスを包括的に提供することで、IoT市場における独自のポジションを確立



注:当社独自の分析に基づいた IoT 業界における位置付け分析を図示

1 ビジネスモデル及び市場環境

2 業績ハイライト

---

3 成長戦略

4 事業計画

5 リスク情報

# 2024年3月期 業績サマリー

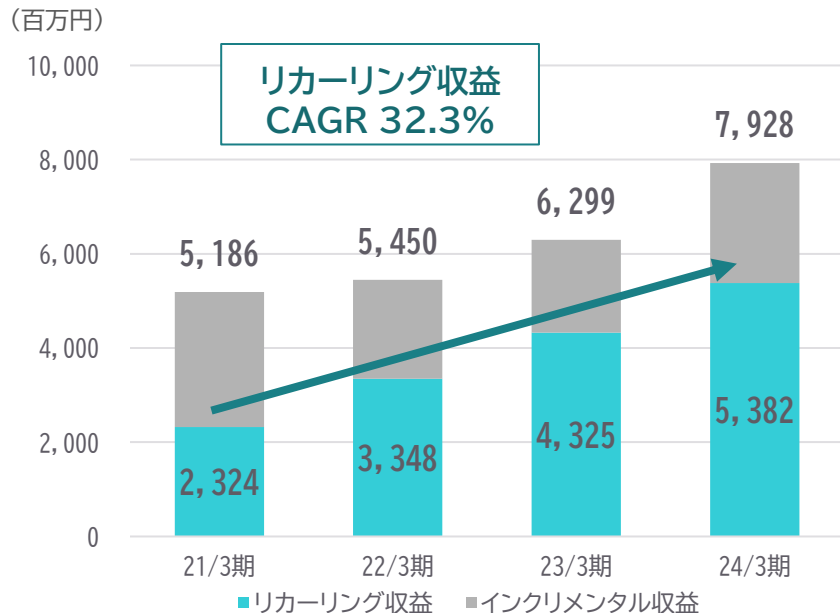
(百万円)

	FY 24/3 通期実績	FY 23/3 通期実績	前期比 YoY	FY 24/3 業績予想	業績予想 達成率
売上高	7,928	6,299	25.9%	8,031	98.7%
前期比/前年同期比	25.9%	15.6%	+10.3pt	27.5%	
リカーリング収益	5,382	4,325	24.4%	5,429	99.1%
売上高比	67.9%	68.7%	-0.8pt	67.6%	
売上総利益	4,492	3,270	37.4%	4,500	99.8%
マージン(%)	56.7%	51.9%	+4.8pt	56.0%	
販管費及び 一般管理費	3,765	3,168	18.8%	3,845	97.9%
売上高比(%)	47.5%	50.3%	-2.8pt	47.9%	
営業利益	727	101	619.8%	654	111.0%
マージン(%)	9.2%	1.6%	+7.6pt	8.2%	

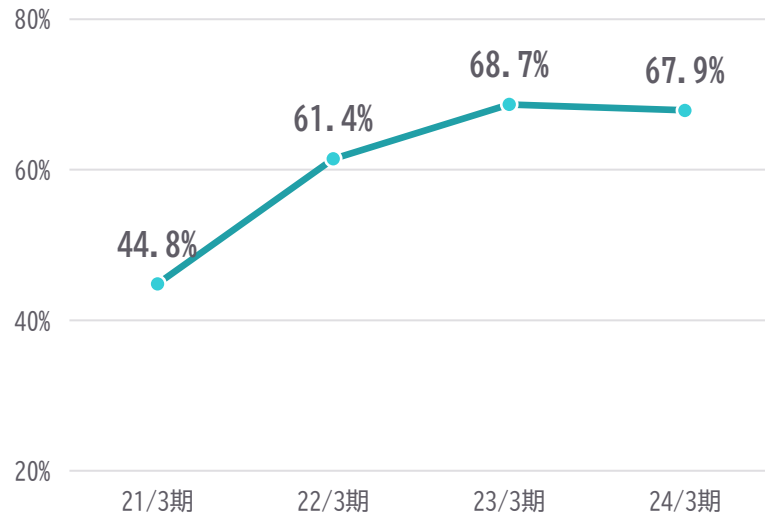
- 売上高の成長率は23/3期は前期比15.6%増に対し、24/3期は前期比25.9%増と改善
- 営業利益は前期比7倍の7.3億円
- 業績予想に対して売上高は98.7%と概ね達成(一部デバイス納期の期ずれあり)
- 営業利益は業績予想の111.0%と上振れ

## リカーリング収益比率が約7割に至り、売上高のクオリティが向上

### 売上高<sup>(1)(2)</sup>

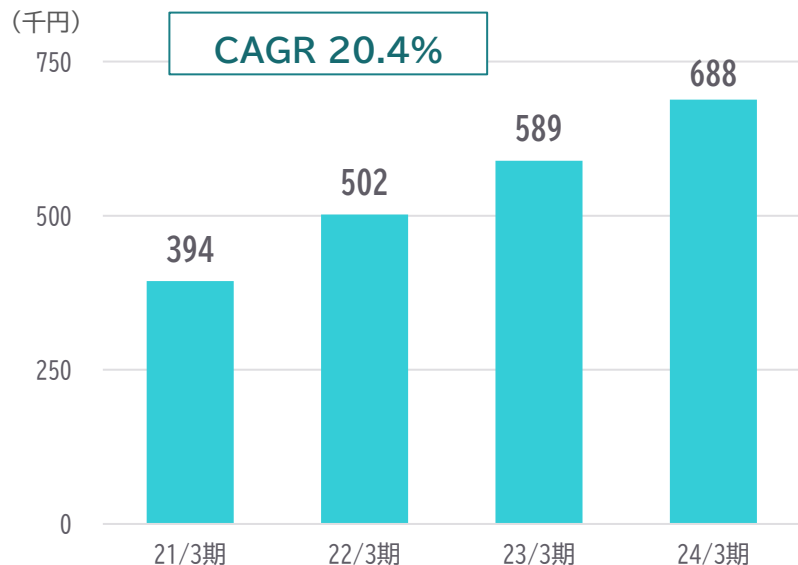


### リカーリング収益比率<sup>(1)</sup>

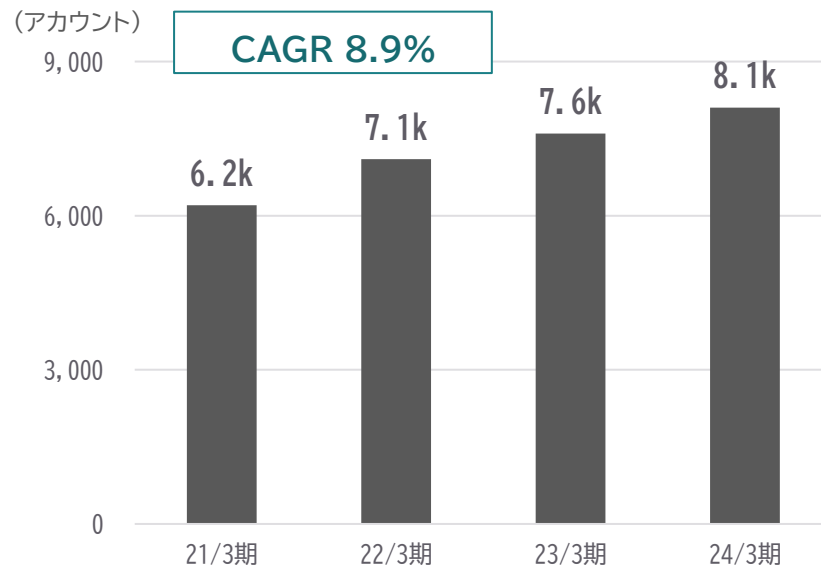


$$\text{リカーリング収益} = \text{ARPA} \times \text{課金アカウント数}$$

## 課金アカウント当たり リカーリング収益(ARPA)<sup>(1)(2)(4)</sup>



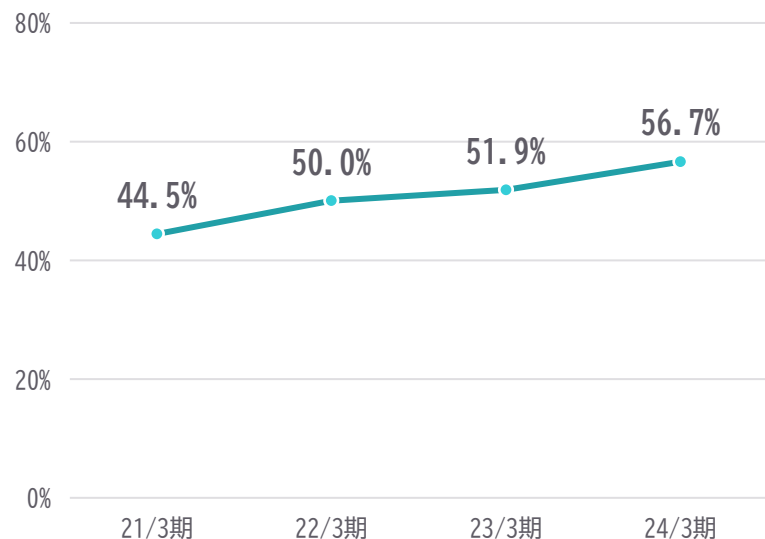
## 課金アカウント数<sup>(1)(3)(4)</sup>



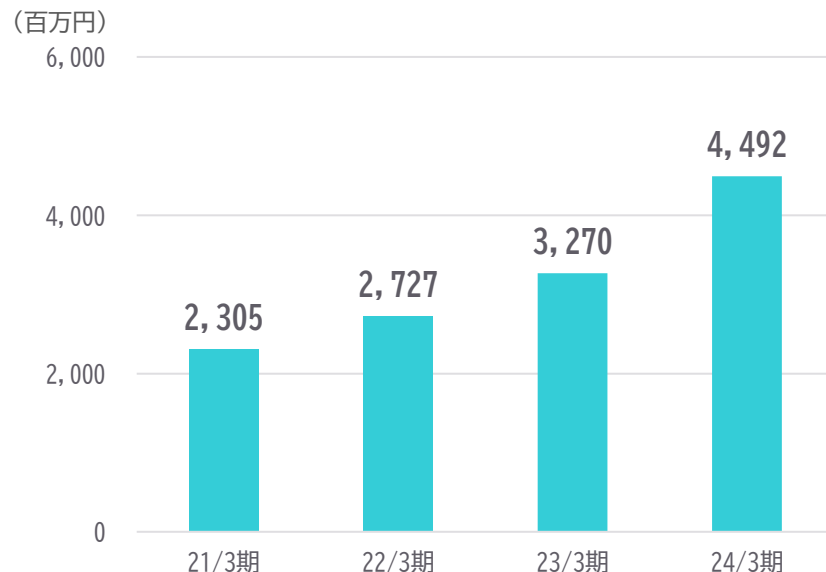
注:1. 21/3期は未監査 2. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの  
3. 各決算期の最終月のアカウント数 4. 21/3期から24/3期のCAGR

高利益サービスの拡販により売上総利益率が改善し、売上総利益も成長

## 売上総利益率(1)

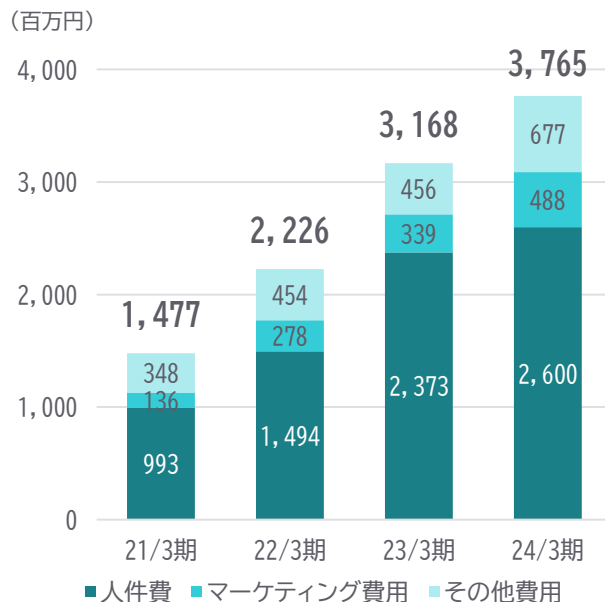


## 売上総利益(1)

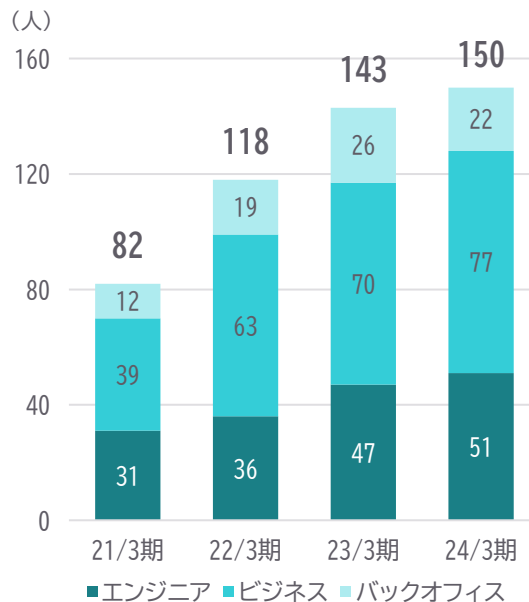


## 海外を含めた販売体制も確立し、持続的に利益創出が可能なフェーズに

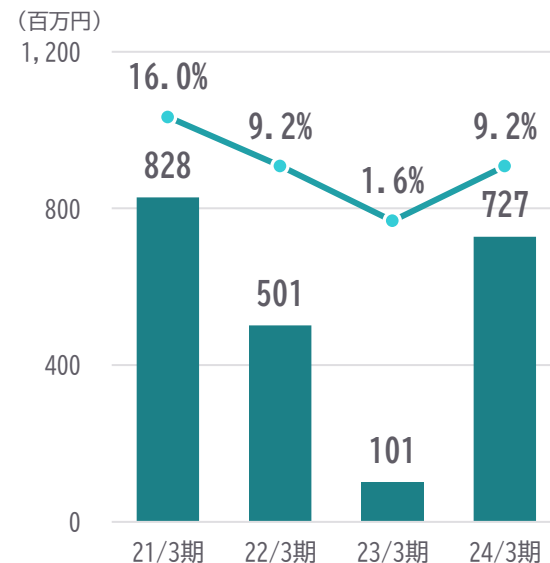
### 販管費 (1)



### 従業員数 (2)



### 営業利益 / 営業利益率(1)





# 連結損益計算書

(百万円)	FY 22/3 通期	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期
売上高	5,450	6,299	7,928
前期比／前年同期比	5.1%	15.6%	25.9%
リカーリング収益	3,348	4,325	5,382
売上高比	61.4%	68.7%	67.9%
売上総利益	2,727	3,270	4,492
マージン(%)	50.0%	51.9%	56.7%
販管費及び一般管理費	2,226	3,168	3,765
売上高比(%)	40.8%	50.3%	47.5%
営業利益	501	101	727
マージン(%)	9.2%	1.6%	9.2%
営業利益(Non-GAAP)	501	101	747
マージン(%)	9.2%	1.6%	9.4%

注:営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

# 連結貸借対照表

(百万円)	FY22/3 通期	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期		FY 22/3 通期	FY 23/3 通期	FY 24/3 通期
現金及び現金同等物	1,623	3,532	7,697	買掛金	156	196	579
短期貸付金 <sup>(1)</sup>	2,140	-	-	契約負債	1,329	1,134	972
売掛金	788	889	1,738	その他	250	318	910
その他	537	652	658	<b>流動負債合計</b>	<b>1,736</b>	<b>1,649</b>	<b>2,461</b>
<b>流動資産合計</b>	<b>5,090</b>	<b>5,074</b>	<b>10,094</b>	リース	30	16	12
有形固定資産	61	94	96	その他	27	35	38
無形固定資産	140	187	282	<b>固定負債合計</b>	<b>57</b>	<b>51</b>	<b>51</b>
投資及びその他資産合計	342	306	423	<b>負債合計</b>	<b>1,793</b>	<b>1,701</b>	<b>2,512</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>544</b>	<b>588</b>	<b>802</b>	株主資本合計	3,673	3,744	8,039
繰延資産合計	-	-	20	その他	167	217	365
<b>資産合計</b>	<b>5,634</b>	<b>5,663</b>	<b>10,917</b>	<b>純資産合計</b>	<b>3,841</b>	<b>3,962</b>	<b>8,404</b>
				<b>負債純資産合計</b>	<b>5,634</b>	<b>5,663</b>	<b>10,917</b>

注:元親会社に対する貸付金

1 ビジネスモデル及び市場環境

2 業績ハイライト

3 成長戦略

---

4 事業計画

5 リスク情報

## セルフサービス型の成長モデルによって、幅広い顧客がIoTプロジェクトの実装化に成功

✓ 29k 累計アカウント (1)(2)

3 各業界内でのネットワーク効果

1' 新規大型案件の獲得

2 顧客のIoTサービスの利用拡大に伴い、メジャープロジェクトへ成長(高NRR)

1 導入ハードルを下げることで、幅広いセルフサービス顧客/プロジェクトを獲得

ブルーオーシャンなセルフサービスアカウント市場  
(セルフサービスアカウントの自然流入)

セルフサービスアカウント (3)

メジャーアカウント (4)

認知

利用開始

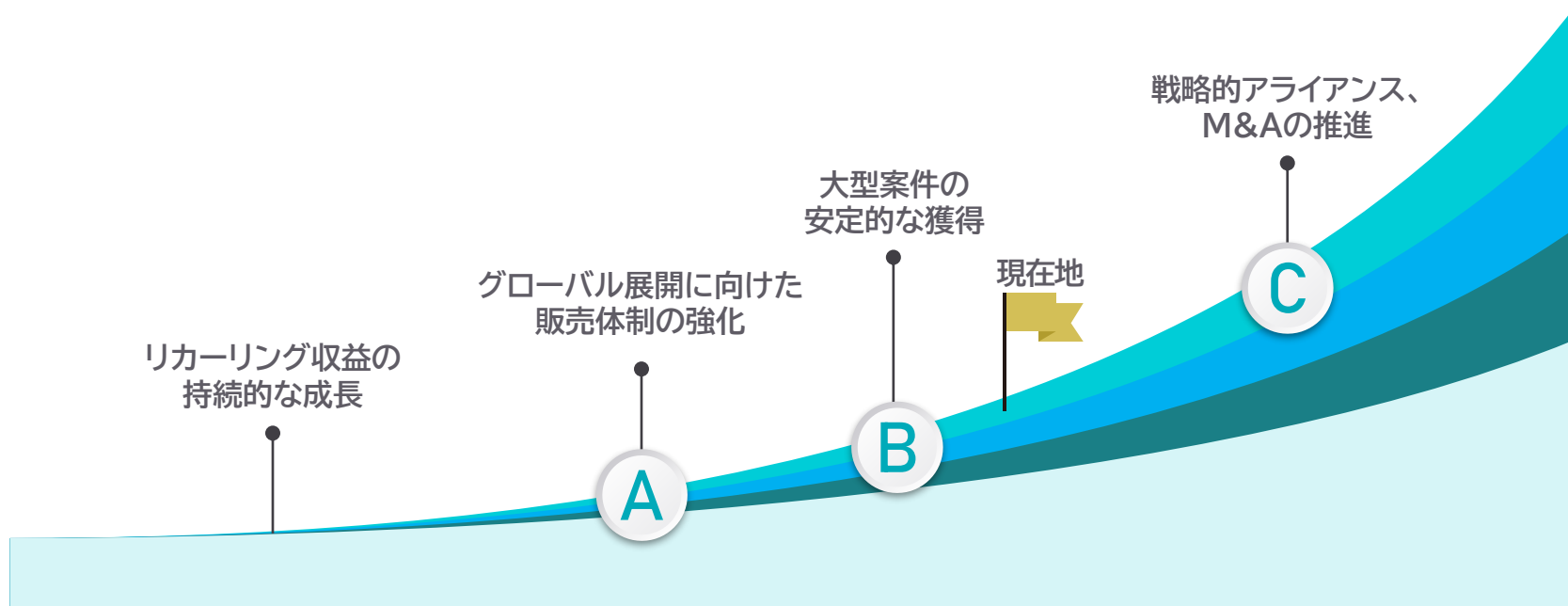
活用してサービス提供

共に発展

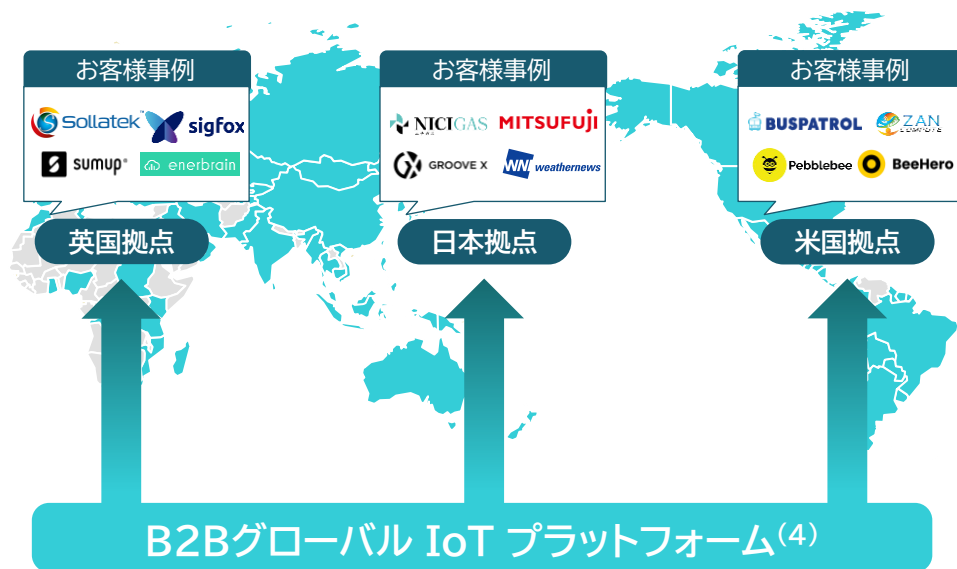
プロジェクトごとの収益規模(イメージ)

注: 1. 売上高が計上されていないアカウントも含む 2. 24/3期末日時点 3. SORACOMのアカウントマネージャー(各プロジェクトのサポート担当)が担当しないアカウント  
4. SORACOMのアカウントマネージャーが担当するアカウント

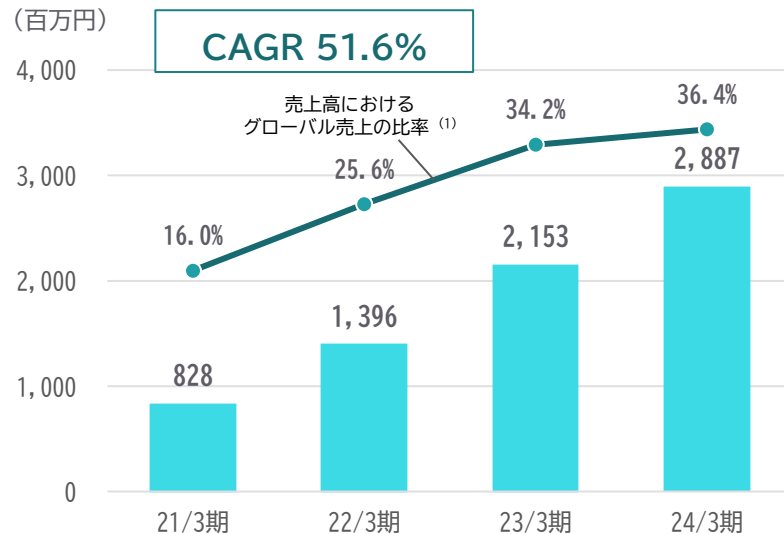
## 安定したリカーリング成長に加え、グローバル + 大型案件 + 戦略案件 のアップサイド



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しており、広大な成長機会が存在

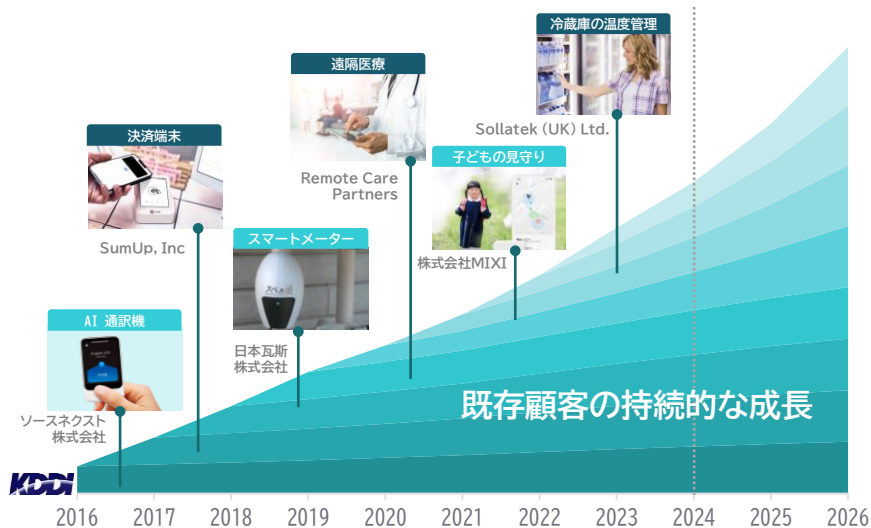


### グローバル売上高<sup>(1)(2)(3)</sup>

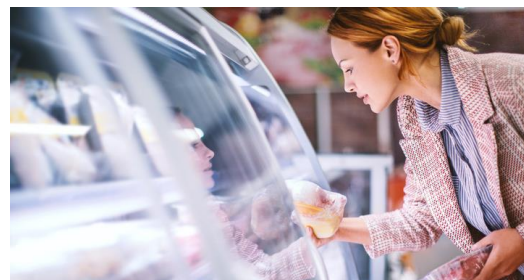


既存大型案件からの継続的な収益に加え、  
大型案件の安定的な獲得により、更なる成長の加速を実現

## 大型案件の獲得



## 最近の獲得事例のアップデート



Sollatek  
4/10 Press release

商業用冷蔵システムに  
SORACOMを採用

Mitsubishi Electric Europe  
4/23 Press release

空調・暖房・熱回収・換気製品  
向けのリモート管理システム  
「MELCloud™」に  
SORACOMを採用



日本の自動車メーカーの海外ビジネスを中心に、  
成長を続けるコネクテッドカー市場の獲得を目指す

### 戦略的提携のアップデート



スズキと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の可能性を検討しています

3/26 Press release

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ました  
持続可能な社会に向け、ビジネス・生活のインフラとなるモビリティサービスの実現を目指します

Tomorrow, Together



KDDIとの戦略的アライアンスにより、ソラコムは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します



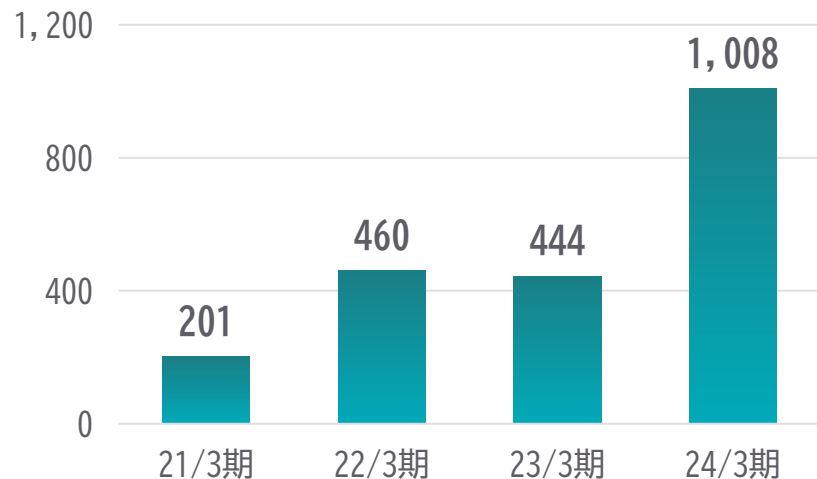
自動車業界とコンピューティング技術の融合を推進することを目的とした、業界横断的な非営利団体であるAutomotive Edge Computing Consortium (AECC)に加入しました



## 革新的なIoTプラットフォームを他のグローバル通信事業者にも展開予定

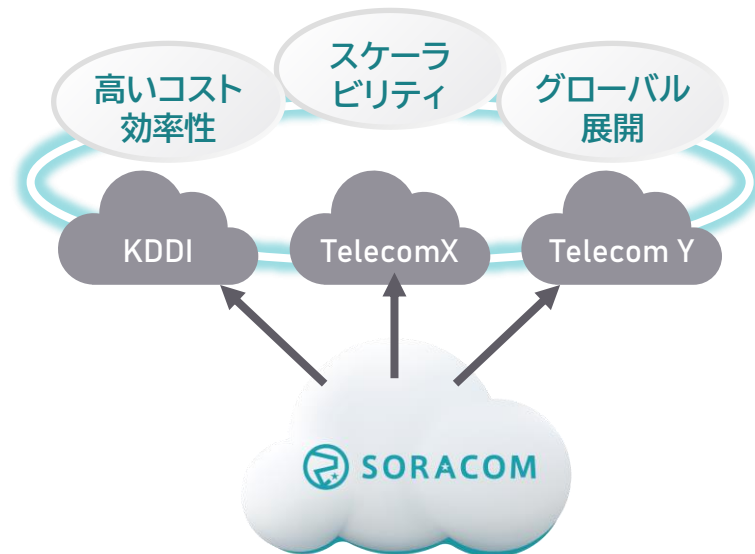
## 売上高(対KDDI)

(百万円)



注:21/3期は未監査

## OEM的に提供

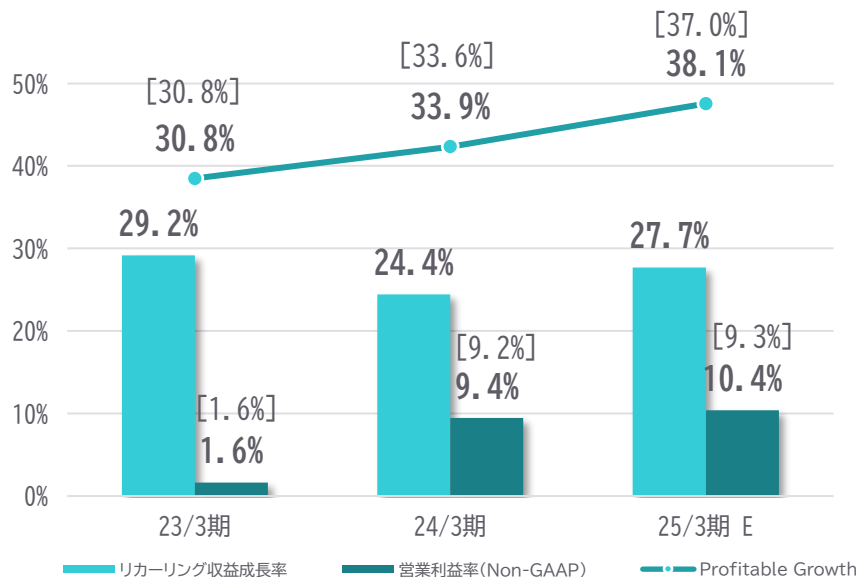


## トップライン成長と利益成長(Non-GAAP)の両立による成長投資を進めていく

Profitable Growth

$$= \text{リカーリング収益成長} + \text{営業利益率 (Non-GAAP)}$$

34%から  
引き上げていく



- IPOにより実現した上場株式と調達資金を有効活用すべく、会計上の利益を確保の上、株式報酬とのれん償却を調整した営業利益(Non-GAAP)をベースに成長投資を進めていく
- 株式報酬は上場後は会計上営業費用となるが、Non-GAAPベースとすることで、優秀なタレント獲得に有効に使っていく
- のれん償却も会計上営業費用となるが、機会があればインオーガニックによる成長も進めていく

## 松尾研究室と共同でIoT × GenAIラボを設立

### IoT × GenAI Lab設立

**IoT**  
IoTを活用した  
データ収集や蓄積



**生成AI**  
異常値やトレンドを  
自然言語で受け取る



- 東京大学の松尾研究室と2023年に共同設立
- IoTや大規模言語モデル(LLM)など、生成AI分野に特化
- 新製品の開発、研究開発、顧客への専門サービス提供を行うチームを結成

1 ビジネスモデル及び市場環境

2 業績ハイライト

3 成長戦略

4 事業計画

---

5 リスク情報

リカーリング収益比率の上昇による売上総利益率の向上とオペレーティング・レバレッジによる販管費率の最適化により、営業利益率30%超(Non-GAAP)を目指す

	FY					
	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3E	
リカーリング収益 成長率	42.3%	44.1%	29.2%	24.4%	27.7%	長期目標 <sup>(2)</sup>
リカーリング収益 比率	44.8%	61.4%	68.7%	67.9%	69.3%	<b>85%</b>
売上総利益率	44.5%	50.0%	51.9%	56.7%	56.8%	<b>65%</b>
販管費率 (売上高比)	28.5%	40.8%	50.3%	47.5%	47.4%	<b>35%</b>
営業利益率 (Non-GAAP)	16.0%	9.2%	1.6%	9.4%	10.4%	<b>30%+</b>
Non-GAAP調整 <sup>(1)</sup>	-	-	-	0.2%	1.1%	

注:1. 営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却 2. 予想に関する記述は、現在入手可能な情報を基にした当社の経営陣の判断に基づきます。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、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります

# 2025年3月期 業績予想

(百万円)

	FY 25/3 業績予想	FY 24/3 通期実績	前期比 YoY
売上高	9,912	7,928	25.0%
前期比／前年同期比	25.0%	25.9%	-0.9pt
リカーリング収益	6,873	5,382	27.7%
売上高比	69.3%	67.9%	+1.4pt
売上総利益	5,627	4,492	25.3%
マージン(%)	56.8%	56.7%	+0.1pt
販管費及び 一般管理費	4,702	3,765	24.9%
売上高比(%)	47.4%	47.5%	-0.1pt
営業利益	925	727	27.2%
マージン(%)	9.3%	9.2%	+0.1pt
営業利益(Non-GAAP) <sup>(1)</sup>	1,027	747	37.5%
マージン(%)	10.4%	9.4%	+1.0pt

- 売上高は前期比25.0%増の99億円
- リカーリング収益は前期比27.7%増と力強く成長し、売上および利益成長に貢献
- 営業利益は前期比27.2%増、利益率9.3%で9.3億円

注:営業利益のGAAP調整項目は株式報酬費用とのれん償却

- 1 ビジネスモデル及び市場環境
  - 2 業績ハイライト
  - 3 成長戦略
  - 4 事業計画
  - 5 リスク情報
-

# 経営において認識される主なリスク

本書提出日現在において、当社グループにおける成長実現や事業計画遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応方針は以下の通りです。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の主要なリスク	概要	対応策
特定の取引先に対する売上比率について	<p>(顕在化の可能性:小、影響度:中、顕在化の時期:未定) 2024年3月期(2023年3月期)における当社グループの連結売上高に占める日本瓦斯株式会社の割合は26.1%(26.1%)であります。同社に対しては通信サービス等に加えてデバイス販売にかかる売上高が計上されており、売上依存度は高い状況にあります。また、2024年3月期(2023年3月期)における当社グループの連結売上高に占めるKDDI株式会社の割合は12.7%(7.1%)となりました。主要株主であるKDDI株式会社との業務提携契約に基づく協業の一環として、技術開発支援等の業務を受託しており、2024年3月期において、新規事業開発に向けた取組みが加速し、受託開発(インクリメンタル収益)に関する売上が好調に推移しました。</p>	<p>当社グループにおいては、今後も当該上位取引先との良好な関係構築に努めるとともに、新規顧客獲得に注力することにより、その依存度低減を図る方針であります。</p>
通信回線の調達について	<p>(顕在化の可能性:小、影響度:大、顕在化の時期:未定) 当社グループは、仮想移動体通信事業者(MVNO)であり、事業運営基盤となる通信回線(携帯電話網)は国内外の移動通信事業者(MNO)より調達しております。一部回線は代替困難となる通信回線等もあり、何らかの要因により通信回線の調達に支障が生じた場合は当社グループの事業運営に影響を及ぼす可能性があるほか、将来において回線調達コストの上昇が生じた場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループは、これら調達先と良好な関係を維持するとともに、事業拡大や効率的なネットワーク運営等を踏まえた調達先の拡大等、通信回線の安定調達を推進していく方針であります。</p>
SIM及びデバイス商品仕入について	<p>(顕在化の可能性:中、影響度:中、顕在化の時期:未定) 当社グループは、一部の通信サービス用SIM及びIoTデバイス商品(当社独自仕様含む)について、外部の海外事業者より商品仕入を行っております。しかしながら、当該仕入については、製造元の供給能力や半導体その他の部材確保状況、その他のサプライチェーン動向等の要因から、継続かつ安定した商品仕入が困難となった場合、また、代替困難な商品について重大な欠陥が生じた場合等においては、当社グループの事業拡大の制約要因となる可能性があり、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社グループは、近年における電子部品不足等の状況を踏まえて、適切な調達先の選定や調達先の拡大等、安定した商品在庫の確保に向けた取り組みを実施していく方針であります。</p>



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。

なお、本資料のアップデートは今後、本決算後6月を目途として開示を行う予定です。

お問い合わせ先  
IR担当  
Email: [ir-contact@soracom.jp](mailto:ir-contact@soracom.jp)  
IR情報: <https://soracom.com/ja/ir>



**SORACOM**  
You create. We connect.