

2026年3月期 通期 決算説明資料

株式会社ソラコム

2026年5月15日

2026年3月期 通期業績サマリー



リカーリング収益

92.9億円

YoY +41.7%



売上高

124.2億円

YoY +38.1%



EBITDA / 営業利益

12.2億円 / 8.7億円

YoY +47.3% / +32.7%

ハイライト



強靭なリカーリング収益

ARR 110 億円

グローバル比率⁽¹⁾ **48.0%**



グローバルでの評価

2026 Gartner®
Magic Quadrant™で

リーダー

の1社として位置づけ



中長期の成長目線

グローバルリーダーとして
2031年3月期に

売上高 500億円

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 2026年3月期 通期決算

2 中長期の成長目線

3 2027年3月期 業績予想

4 Appendix

1 2026年3月期 通期決算

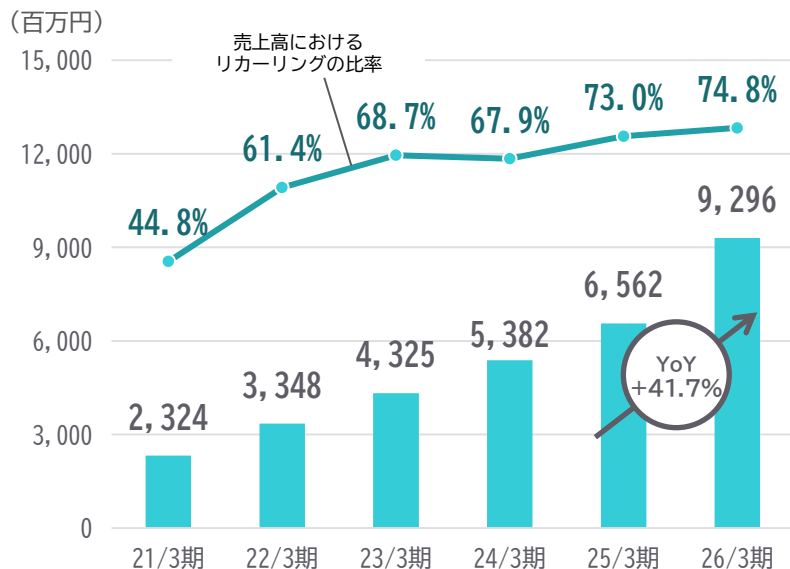
2 中長期の成長目線

3 2027年3月期 業績予想

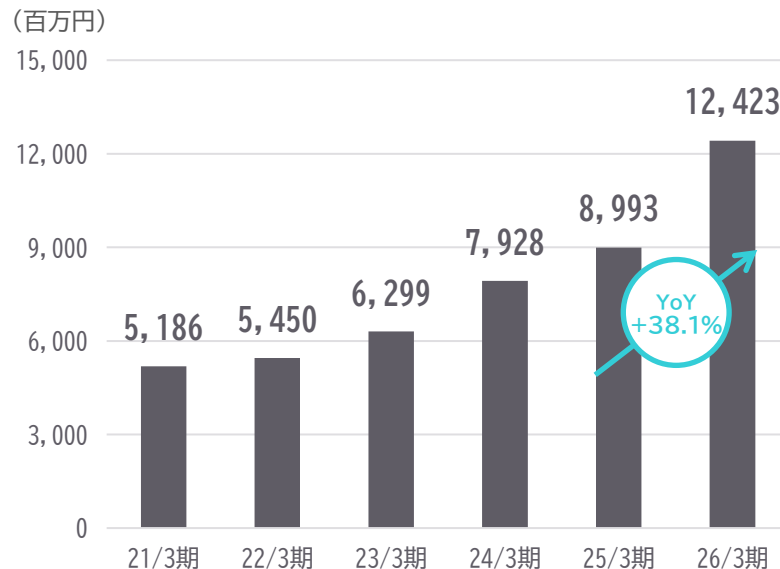
4 Appendix

リカーリング収益・売上高ともに大幅増収を達成
グローバル展開やM&Aなど、積み重ねてきた戦略的投資が成果として顕在化

リカーリング収益



売上高



2026年3月期通期 前期比

(百万円)

	FY 26/3 通期実績	FY 25/3 通期実績	前期比 YoY
リカーリング収益	9,296	6,562	41.7%
売上高比	74.8%	73.0%	+1.8pt
売上高	12,423	8,993	38.1%
売上総利益	6,143	5,033	22.1%
マージン(%)	49.4%	56.0%	△6.6pt
販管費及び 一般管理費	5,271	4,376	20.5%
売上高比(%)	42.4%	48.7%	△6.3pt
EBITDA	1,228	833	47.3%
マージン(%)	9.9%	9.3%	+0.6pt
営業利益	871	656	32.7%
マージン(%)	7.0%	7.3%	△0.3pt

- リカーリング収益は、前期比41.7%増の92.9億円
- 売上総利益は前期比22.1%増の61.4億円、マージンはミソラコネクタの連結化により6.6pt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42.4%と前期比6.3pt改善
- EBITDAは前期比47.3%増の12.2億円、営業利益は同32.7%増の8.7億円と過去最高益を更新

2026年3月期通期 業績予想⁽¹⁾対比

(百万円)

	FY 26/3 通期実績	FY 26/3 業績予想	差異	達成率
リカーリング収益	9,296	9,100	+196	102.2%
売上高比	74.8%	74.6%	+0.2pt	
売上高	12,423	12,200	+223	101.8%
売上総利益	6,143	6,180	△37	99.4%
マージン(%)	49.4%	50.7%	△1.3pt	
販管費及び 一般管理費	5,271	5,350	△79	98.5%
売上高比(%)	42.4%	43.9%	△1.5pt	
EBITDA	1,228	1,210	+18	101.5%
マージン(%)	9.9%	9.9%	±0pt	
営業利益	871	830	+41	105.0%
マージン(%)	7.0%	6.8%	+0.2pt	

- リカーリング収益、売上高ともに2026年2月に上方修正した業績予想を上回り着地
- 粗利は大型のデバイス案件の仕入コスト高騰により若干未達となるものの、保守的に販管費を見積もっていたことから、営業利益は業績予想を上回り着地

1 2026年3月期 通期決算

2 中長期の成長目線

3 2027年3月期 業績予想

4 Appendix

Making Things Happen for a world that works together
の企業理念のもと、通信、クラウド、AIといったテクノロジーを民主化



AI / IoTコネクティビティプラットフォームの
グローバルリーダー

Figure 1: Magic Quadrant for Managed IoT Connectivity Services, Worldwide



Soracom-KDDIが
リーダーの1社として位置づけ

2026 Gartner Magic Quadrant for Managed IoT Connectivity Services, Worldwide

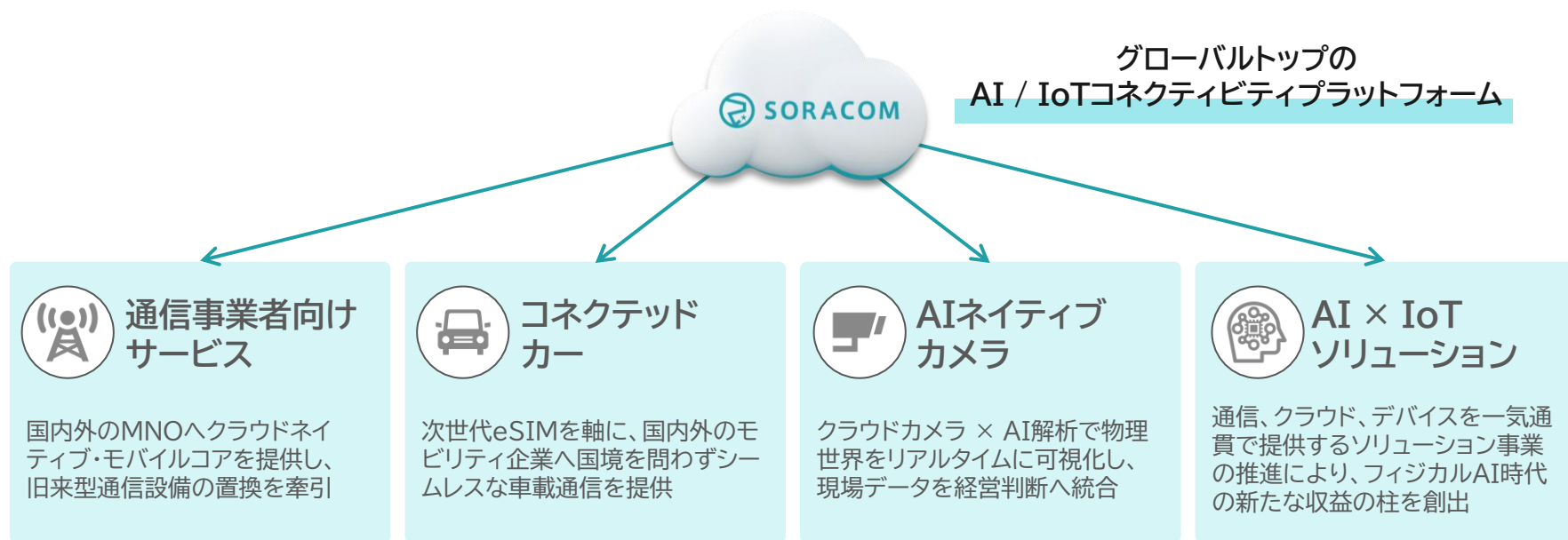
● ビジョンの完全性と実行能力を基にグローバル市場で評価

出典: Gartner® Magic Quadrant™ for Managed IoT Connectivity Services, Worldwide
by Pablo Arriandiaga, Kameron Chao, Jon Dressel at 4 May 2026

Gartnerは、Gartnerリサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するようにテクノロジーユーザーに助言するものではありません。Gartnerリサーチの発行物は、Gartnerリサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。Gartnerは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の責任を負うものではありません。GARTNERおよびMAGIC QUADRANTは、Gartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved. この図表は、Gartner, Inc.がリサーチの一部として公開したものであり、文書全体のコンテキストにおいて評価されるべきものです。オリジナルのGartnerドキュメントは、リクエストによりソラコムからご提供することが可能です。

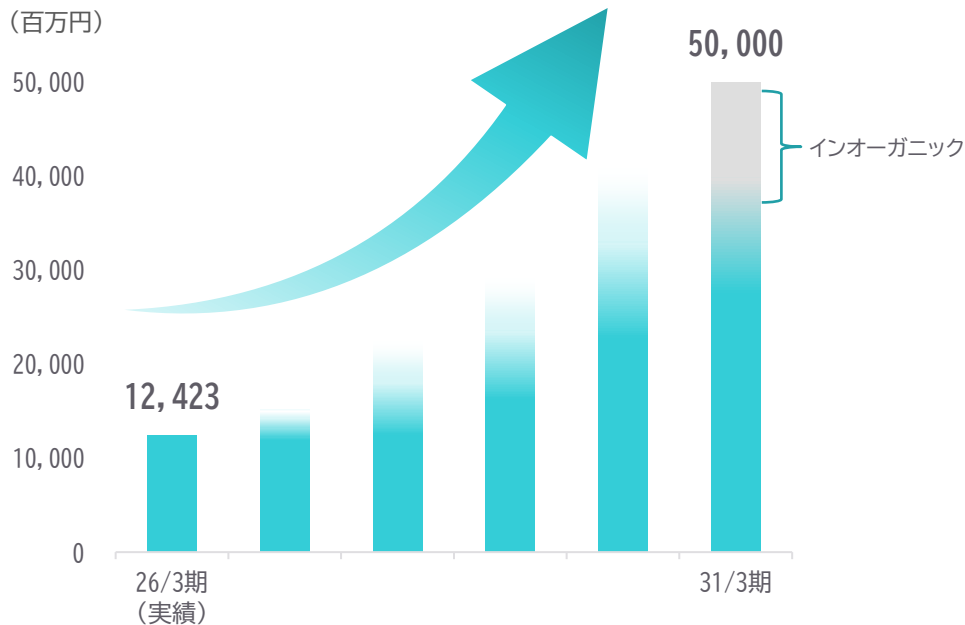
本書に記載するGartnerのコンテンツ（以下「Gartnerコンテンツ」）は、Gartnerシグナチャー・サブスクリプション・サービスの一部としてGartner, Inc.（以下「Gartner」）が発行したリサーチ・オピニオンまたは見解を表すものであり、事実を述べているものではありません。Gartnerコンテンツの内容はいずれも、そのコンテンツが発行された当時の内容であり、本書が発行された日の内容ではありません。また、Gartnerコンテンツに記載されている見解は予告なく変更されることがあります。

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 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

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

1 2026年3月期 通期決算

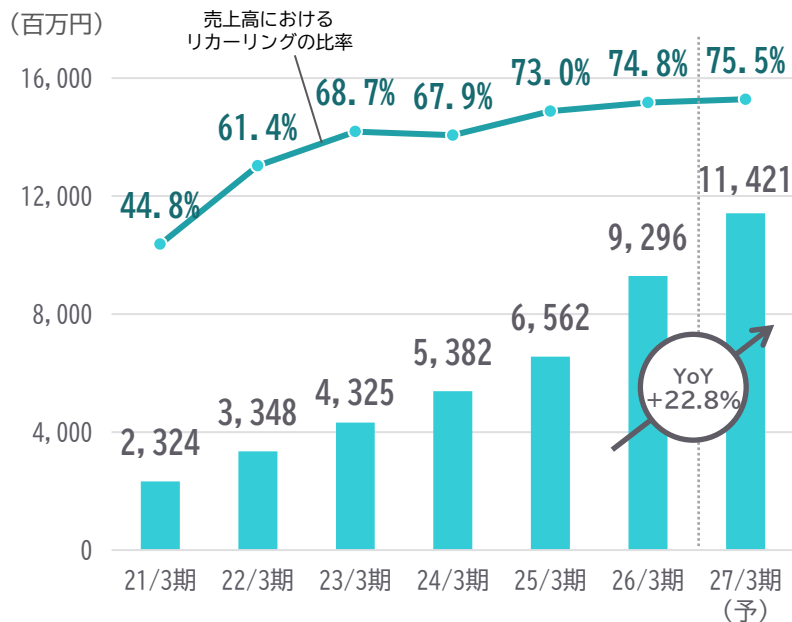
2 中長期の成長目線

3 2027年3月期 業績予想

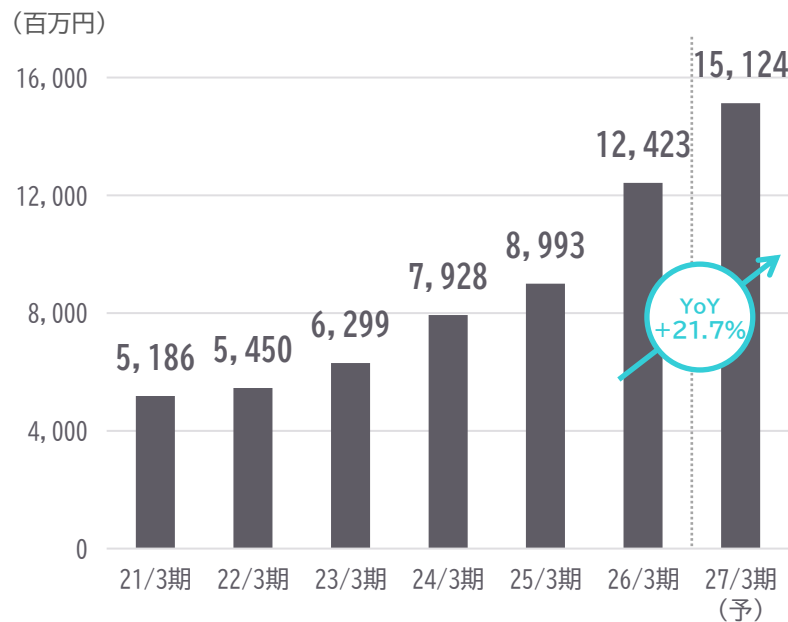
4 Appendix

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



2027年3月期 通期業績予想(オーガニック成長のみ)

(百万円)

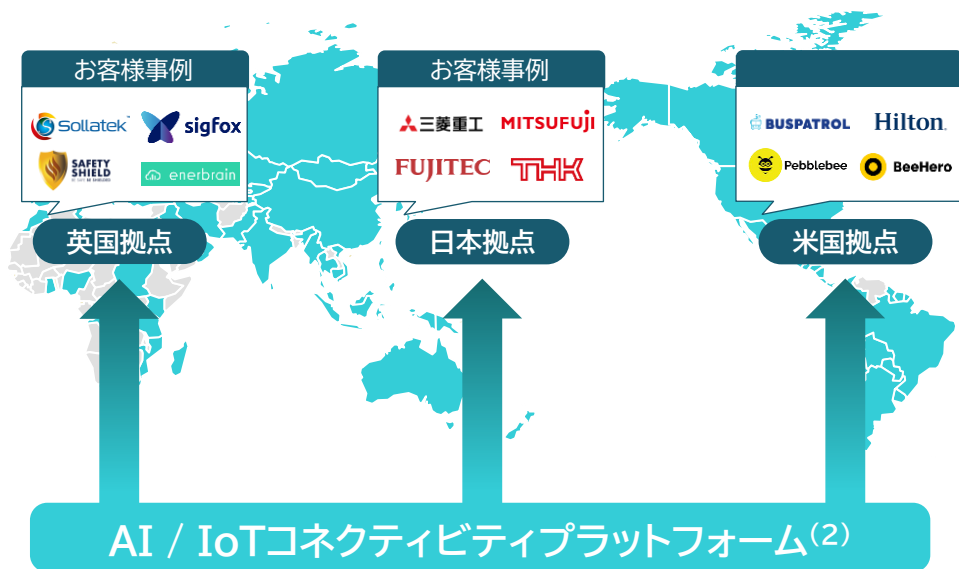
	FY 27/3 通期業績予想	FY 26/3 通期実績	前期比 YoY
リカーリング収益	11,421	9,296	22.8%
売上高比	75.5%	74.8%	+0.7pt
売上高	15,124	12,423	21.7%
売上総利益	7,614	6,143	23.9%
マージン(%)	50.3%	49.4%	+0.9pt
販管費及び 一般管理費	6,492	5,271	23.1%
売上高比(%)	42.9%	42.4%	+0.5pt
EBITDA	1,650	1,228	34.3%
マージン(%)	10.9%	9.9%	+1.0pt
営業利益	1,122	871	28.8%
マージン(%)	7.4%	7.0%	+0.4pt

- EBITDAは前期比34.3%増の16.5億円、営業利益は同28.8%増の11.2億円を見込む

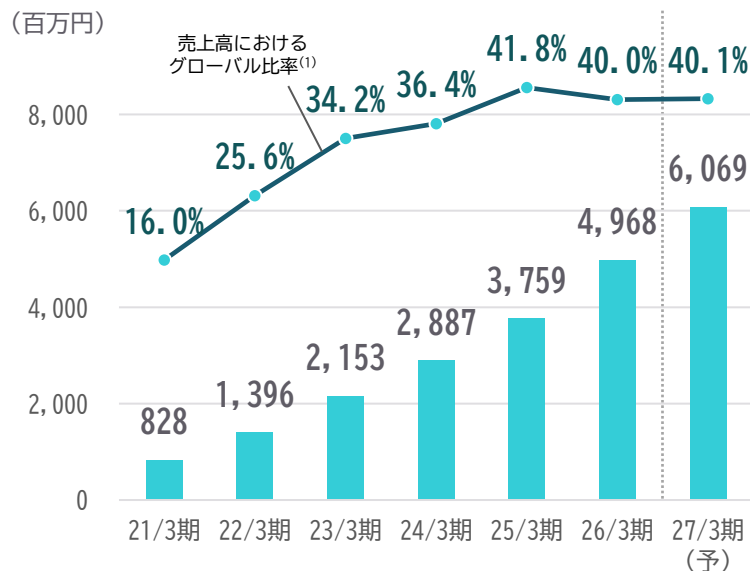
- 本業績予想にはインオーガニック成長の影響を含めていない一方、複数の戦略的案件を検討しており、適時・適切に業績予想に織り込んでいく想定

- 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

ソラコムはAI / IoTコネクティビティプラットフォームは海外でも高い評価を獲得
 グローバル売上高比率はすでに4割、リカーリング収益における比率は48%と力強く成長



グローバル売上高 (1)

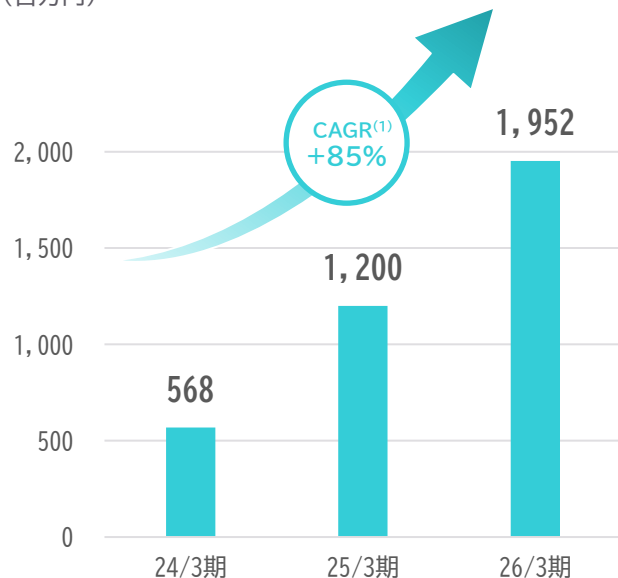


注: 1. 米国、欧州及びグローバルにおける日本の顧客の売上 2. SORACOMのグローバル・カバレッジを青色で表示

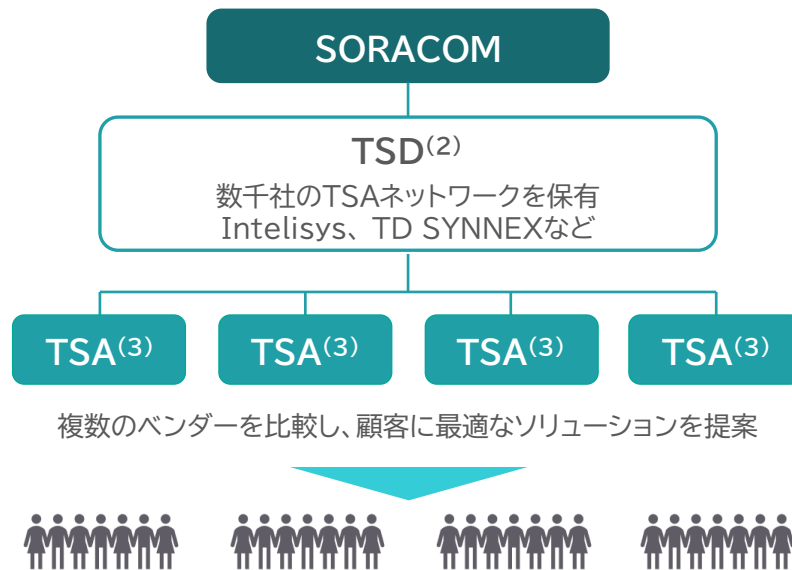
市場の大きいUSではディストリビューター戦略により最小限のリソースで高成長を実現

US売上高

(百万円)

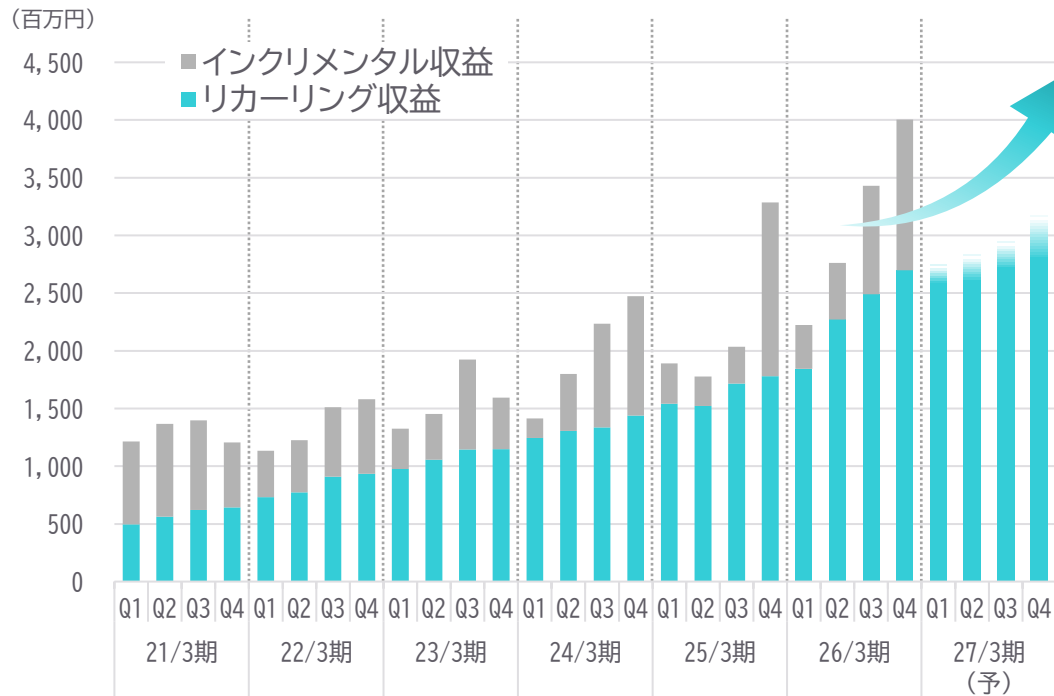


ディストリビューター戦略



注: 1. 24/3期から26/3期までのCAGR 2. 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
3. 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

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



グローバル比率⁽¹⁾

48%

26/3期は25/3期の
117%から4pt上昇



主要顧客
年間解約率⁽¹⁾

0.4%



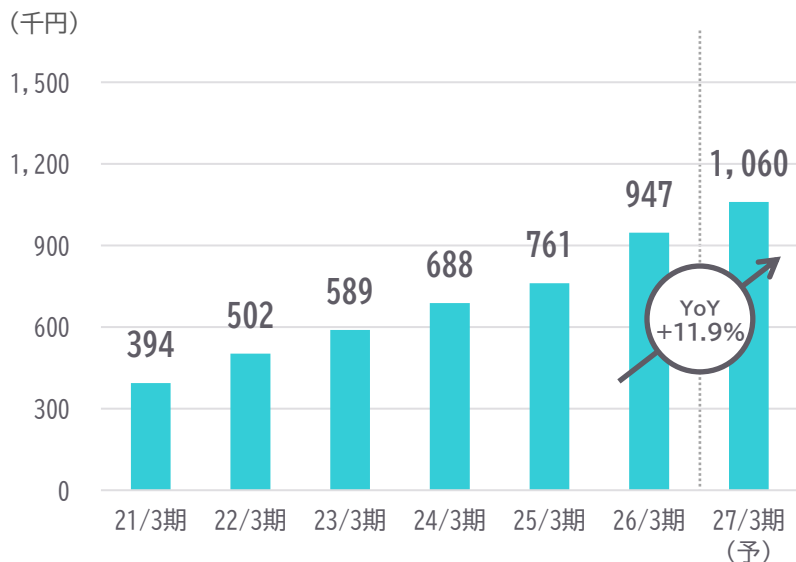
売上
継続率⁽²⁾

121%

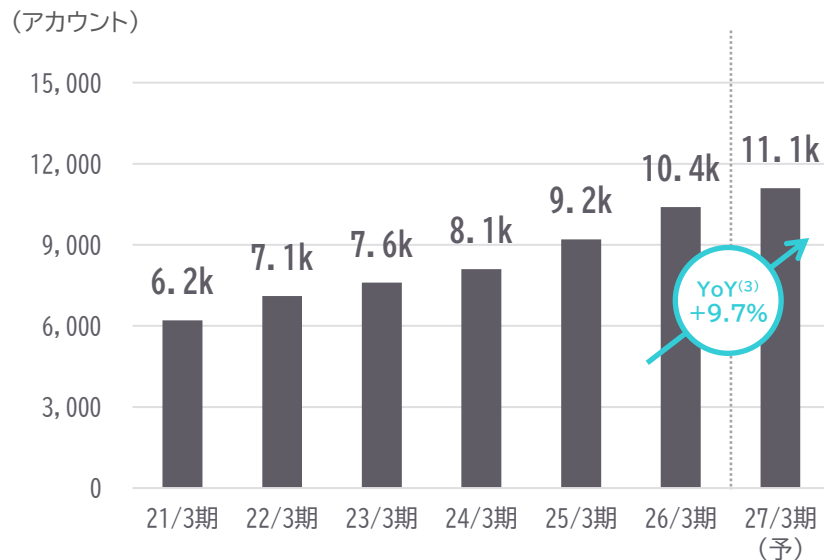
注: 1. リカーリング収益におけるグローバル売上高(米国、欧州及びグローバルにおける日本の顧客の売上高)比率 2. 26/3期末時点。年間解約率 = (12か月間リカーリング収益の発生していないアカウント数) / (過去に年間100万円以上のリカーリング収益が発生しており、且つ、これまで12か月間以上リカーリング収益の発生していない期間が存在しないアカウント数)
3. 25/3期から26/3期のネットリテンションレイト。NRR = 前期までの契約アカウントによる今期のリカーリング収益 / 前期のリカーリング収益

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⁾



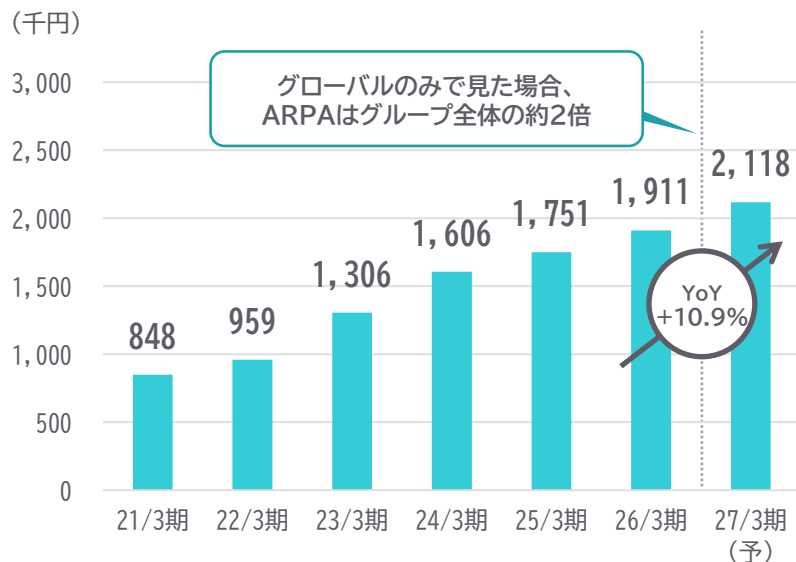
課金アカウント数⁽²⁾



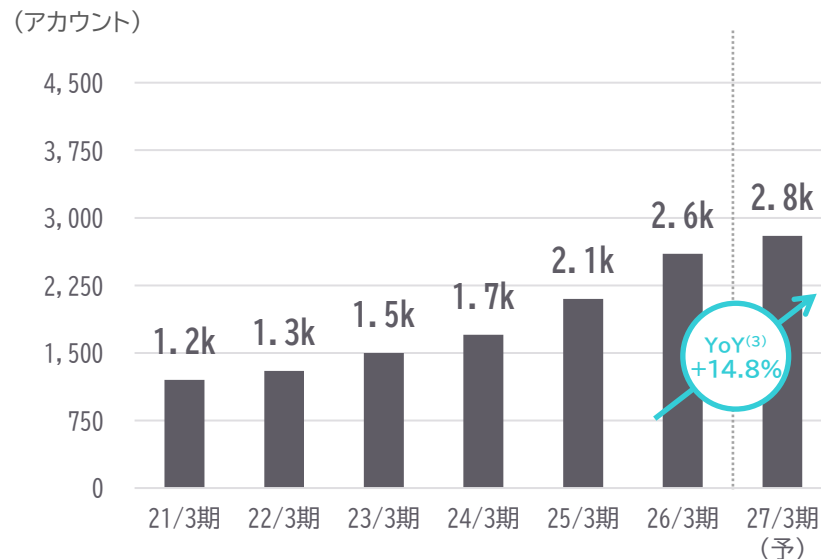
注: 1. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの
2. 各決算期の最終月のアカウント数
3. 課金アカウント数のYoYは各期末の平均残高ベース

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⁾



課金アカウント数⁽²⁾

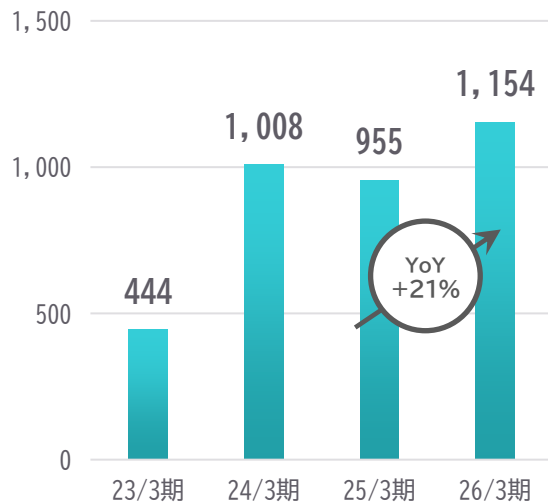


注: 1. 当該決算期のリカーリング収益を、当該決算期の期首及び期末におけるそれぞれの課金アカウント数の平均値で割ったもの
2. 各決算期の最終月のアカウント数
3. 課金アカウント数のYoYは各期末の平均残高ベース

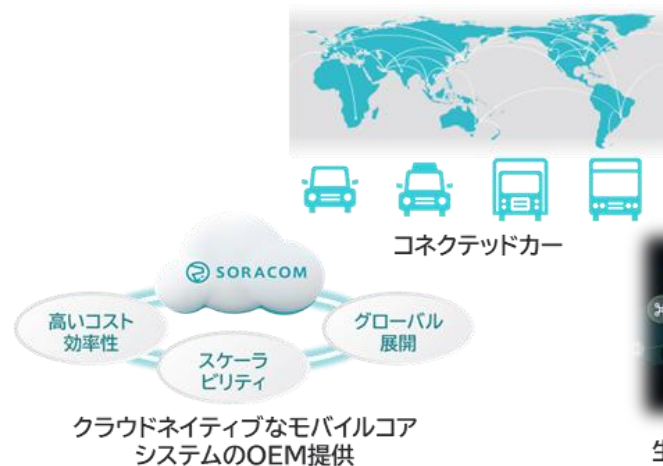
KDDIとの取引は包括契約によって協業が進み、2026/3期は前期比21%増を達成
他の通信事業者への展開も推進し、さらなる増収を目指す

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



生成AI × IoT (AI of Things)

ミソラコネク・キャリオットでもAIによるコスト削減と価値創出を推進

ミソラコネクで生成AIボット「Wisora」を導入



社内の問い合わせ対応を約7割削減
担当者がより付加価値の高い業務に
集中できる環境をAIで実現

Misora Connect Centralの開発



AIを活用して内製したソフトウェアで
紙の注文書からウェブ発注へ
顧客体験・運用負荷を改善しつつ、外
注費の削減を実現

AI車両管理ポータル「Cariot Copilot」



AI × IoTの新サービスをリリース
「何をすべきか」の判断や「ドライバー
への指導内容の作成」といった、付加
価値の高い業務もAIがサポート

1

2026年3月期の通期業績は大幅の増収増益でリカーリング収益41.7%増
ARRは110億円、リカーリング収益のグローバル比率は48%

2

中長期の成長目線はグローバル展開とオーガニック × インオーガニック
の掛け合わせで5年後に売上高500億円

3

2027年3月期は、オーガニック成長のみで21.7%成長を見込む
インオーガニックが実現すればアップサイドに

4

グループ一丸でAI活用が加速し、AI × IoTの価値提供が拡大

- 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 通期決算

2 中長期の成長目線

3 2027年3月期 業績予想

4 Appendix

損益計算書

(百万円)	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期
リカーリング収益 売上高比	5,382 67.9%	6,562 73.0%	9,296 74.8%
売上高	7,928	8,993	12,423
売上総利益 マージン(%)	4,492 56.7%	5,033 56.0%	6,143 49.4%
販管費及び一般管理費 売上高比(%)	3,765 47.5%	4,376 48.7%	5,271 42.4%
EBITDA マージン(%)	835 10.5%	833 9.3%	1,228 9.9%
営業利益 マージン(%)	727 9.2%	656 7.3%	871 7.0%
経常利益 マージン(%)	638 8.1%	619 6.9%	857 6.9%
親会社帰属当期純利益 マージン(%)	485 6.1%	352 3.9%	631 5.1%

貸借対照表

(百万円)	FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期		FY 24/3 通期	FY 25/3 通期	FY 26/3 通期
現金及び現金同等物	7,697	8,917	9,269	買掛金	579	814	756
売掛金及び契約資産	1,738	2,428	2,312	契約負債	972	836	1,148
その他	658	962	1,218	1年内返済予定長期借入金	-	249	249
流動資産合計	10,094	12,308	12,799	その他	910	419	1,057
有形固定資産	96	85	511	流動負債合計	2,461	2,319	3,212
無形固定資産	282	554	1,732	リース債務	12	-	67
投資及びその他資産合計	423	437	447	長期借入金	-	687	437
固定資産合計	802	1,077	2,690	その他	38	40	33
繰延資産合計	20	17	9	固定負債合計	51	728	539
資産合計	10,917	13,403	15,499	負債合計	2,512	3,048	3,752
				株主資本合計	8,039	9,878	10,720
				その他	365	476	1,027
				純資産合計	8,404	10,355	11,747
				負債純資産合計	10,917	13,403	15,499

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 通期
営業活動によるキャッシュフロー	456	△728	1,761
投資活動によるキャッシュフロー	△170	△474	△1,382
財務活動によるキャッシュフロー	3,791	2,451	△67
現金及び現金同等物に係る換算差額	87	△27	40
現金及び現金同等物の増減額	4,164	1,220	351
現金及び現金同等物の期末残高	7,697	8,917	9,269

Making Things Happen

for a world that works together

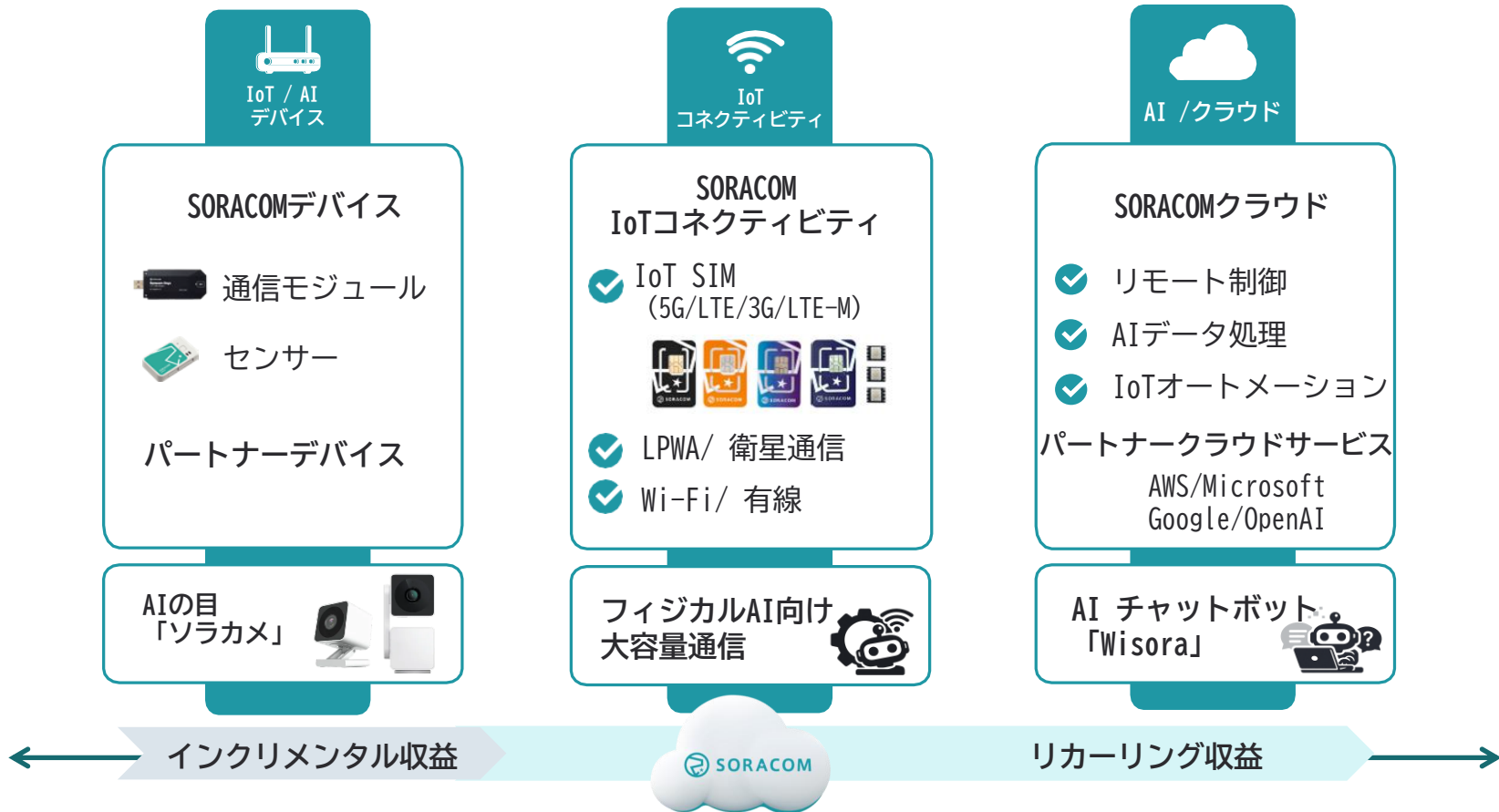
私たちがつくるのは、共鳴しあう世界です。

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。

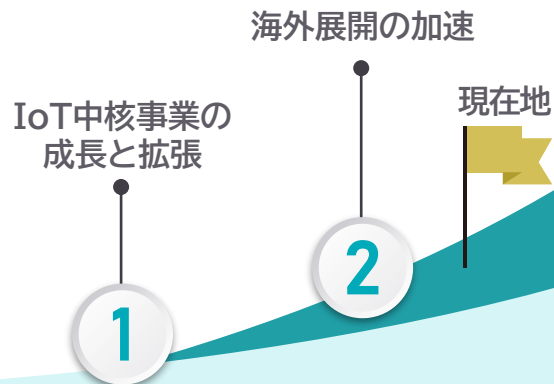
通信、クラウド、AI といったテクノロジーをだれもが使えるようにして、
志を共にするパートナーたちと共に世界を良くするイノベーションへとつなげる。

IoT と、その先へ。

ソラコム の AI / IoTコネクティビティプラットフォーム



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～クラウド一貫通の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▲

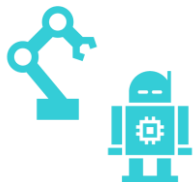
②海外展開の加速

- 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

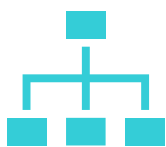
- 産業AI浸透が生む国内接続需要の急拡大
- 国内グループ会社の成長加速
- コネクテッドカー / 通信事業者向けIoTインフラビジネス

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・キャリアオット等、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

鉄道車両からビル設備まで、あらゆる現場の課題をソラコムがIoTが解決

New!!

鉄道車両のデータ分析基盤



九州旅客鉄道株式会社

常に動き続ける鉄道車両からのデータ送信にも安定してつながるセルラー通信で、CBM⁽¹⁾の実現に向けたデータ分析基盤を自社構築
日々の運用や構成の変更・拡張も容易に実現

New!!

ビルの制御システムの遠隔調整



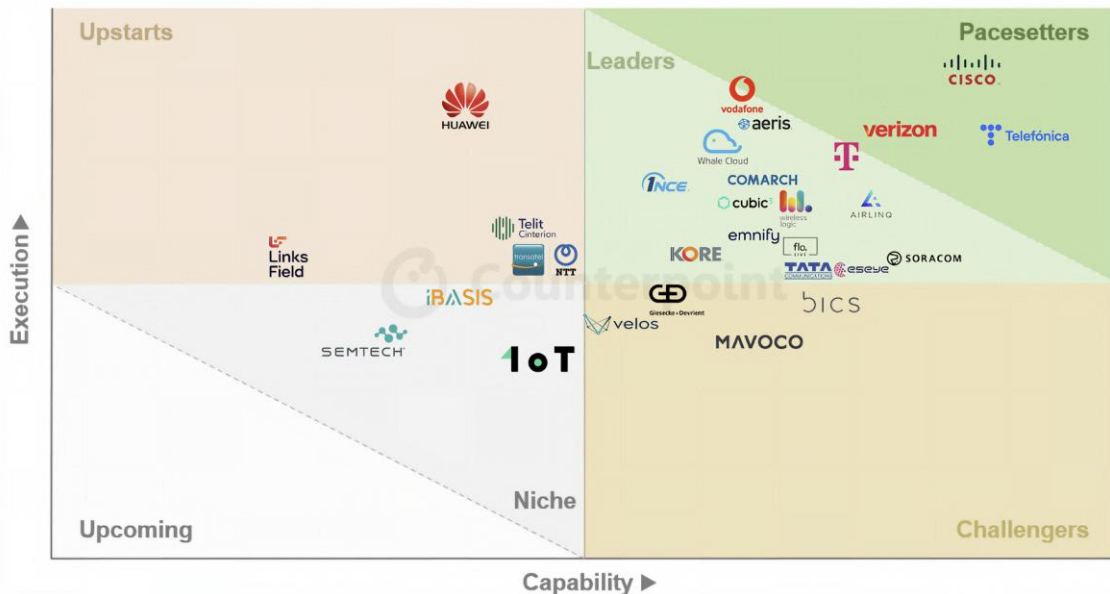
アズビル株式会社

IoTでビルの自動制御システム調整をセキュアにリモート化
現地対応が必須だった作業の負荷を低減し、働き方改革を実現

注: 1. コンディションベースメンテナンス、機器の監視データに基づき、故障の予兆を捉えて最適なタイミングで行うメンテナンス手法



CMP⁽¹⁾ランキングにおいて3年連続でリーダーに選出 IoT MVNOの中で最高のケイパビリティ評価を獲得

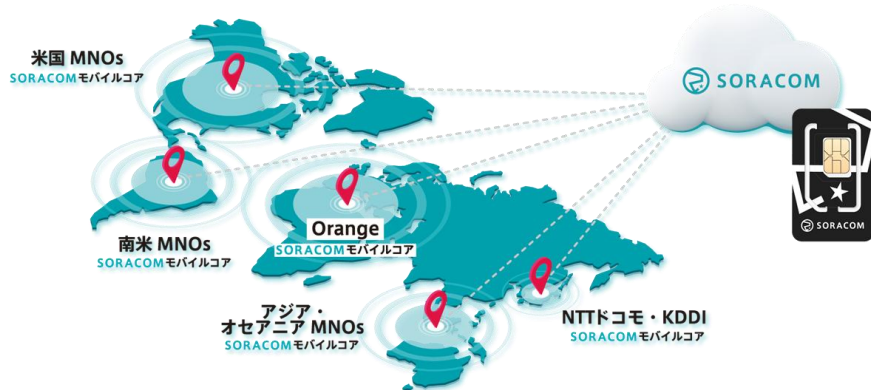


「ソラコムは、IoT MVNOにおけるプラットフォーム能力の基準を示す存在です。クラウドネイティブかつ開発者ファーストのアーキテクチャにより、市場において明確な差別化を実現しています。iSIMやSGP.32への早期の取り組みに加え、高度なAI・生成AI機能を組み合わせることで、エンタープライズIoTの次のフェーズに向けた優位なポジションを築いています」

– Counterpoint Research社
リサーチディレクター Mohit Agrawal氏

注: 1. コネクティビティマネジメントプラットフォーム

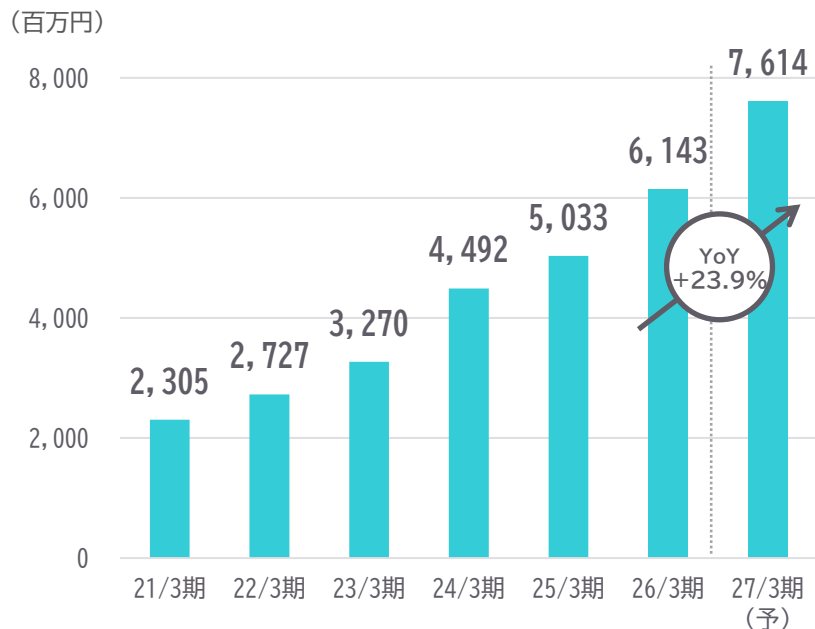
高い参入障壁(グローバル通信基盤) × 生成AI で成長機会が拡張



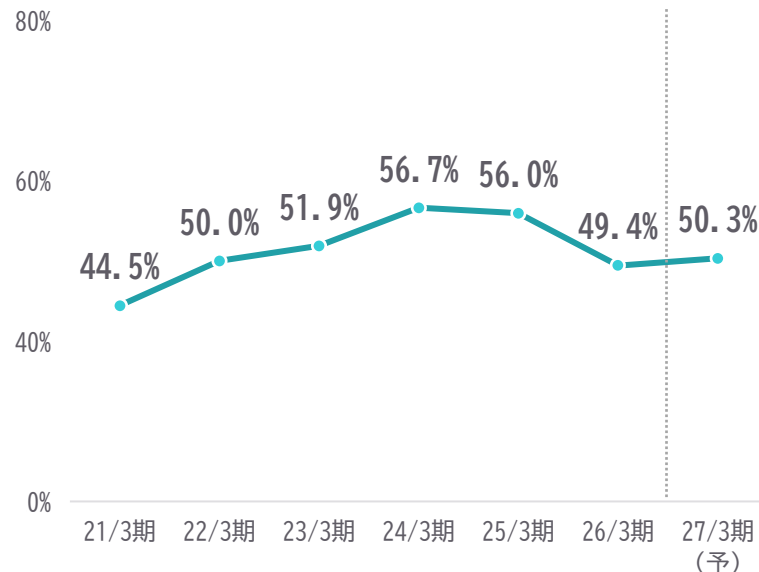
- コアビジネスのグローバルIoT通信は基盤ビジネスであり、SIM/ハードウェア設置を伴うため、スイッチングコストが高く、0.4%とChurnが低い、安定したリカーリングビジネス
- クラウドネイティブなモバイルコア技術を100以上の特許で防衛
- 通信キャリアリレーションの積み上げ(207の国と地域、550キャリア)、各国規制対応による構造的参入障壁
- フィジカルAI実現に必要な要素技術としてのグローバル通信、クラウド/AIサービス、デバイスを一気通貫で提供

売上総利益も二桁増益を継続、ミソラコネクトにより一時低下の利益率も改善を見込む

売上総利益

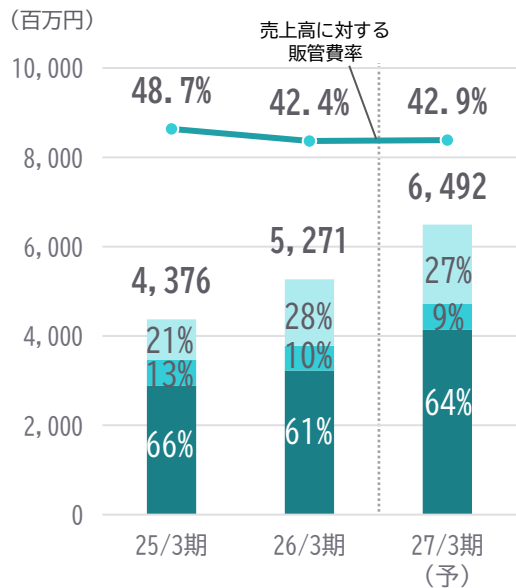


売上総利益率



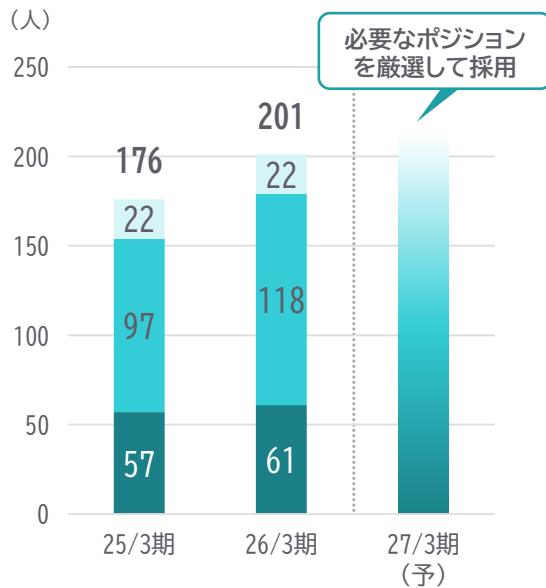
生成AIの活用などによる販管費の増加抑制効果もありEBITDAと営業利益は大幅増加

販管費



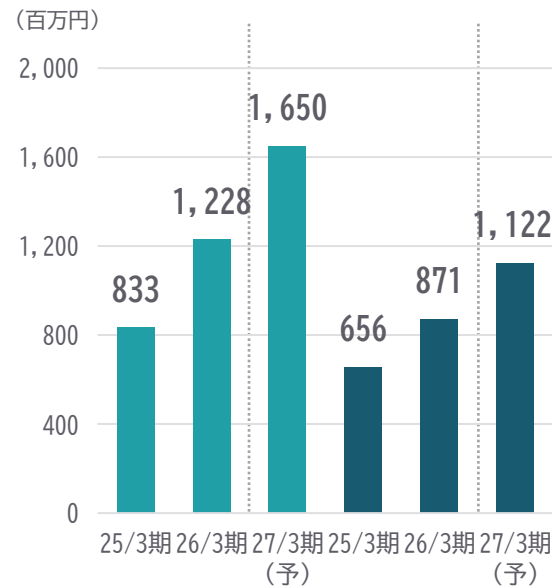
■ 人件費 ■ マーケティング費用 ■ その他費用

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

(百万円)

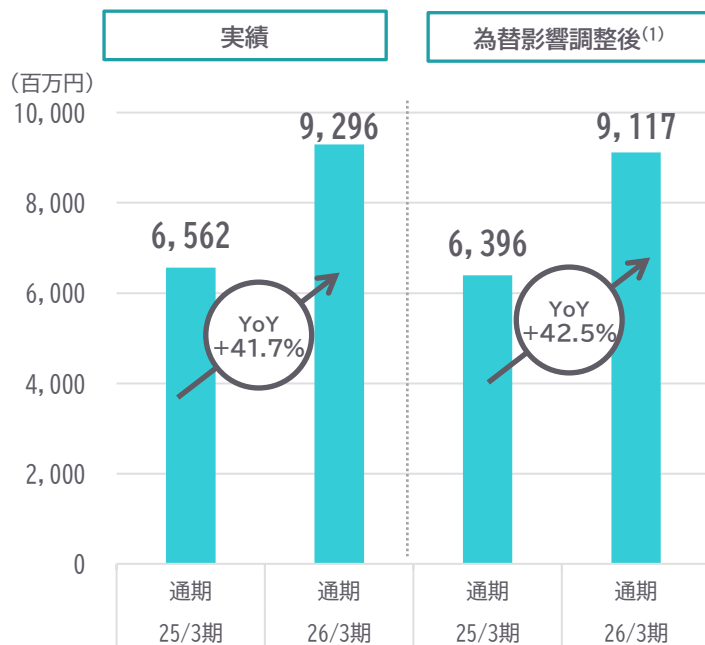
	FY 26/3 通期実績	FY 26/3 連結の構成割合
売上高	1,564	12.6%
売上総利益	398	6.5%
マージン(%)	25.5%	
販管費及び 一般管理費	364	6.9%
売上高比(%)	23.3%	
EBITDA	91	7.4%
マージン(%)	5.8%	
営業利益	33	3.9%
マージン(%)	2.2%	

- 売上高は連結売上高の12.6%を占める15.6億円
- 粗利は同6.5%の3.9億円、利益率は現状では通信インフラへの設備投資が重く、グループ内では相対的に低水準の25.5%(cf. 連結全体の粗利率: 49.4%)
将来的にはグループシナジーにより改善を見込む

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)

為替影響調整後のリカーリング収益は前期比42.5%増と大幅に増収

リカーリング収益

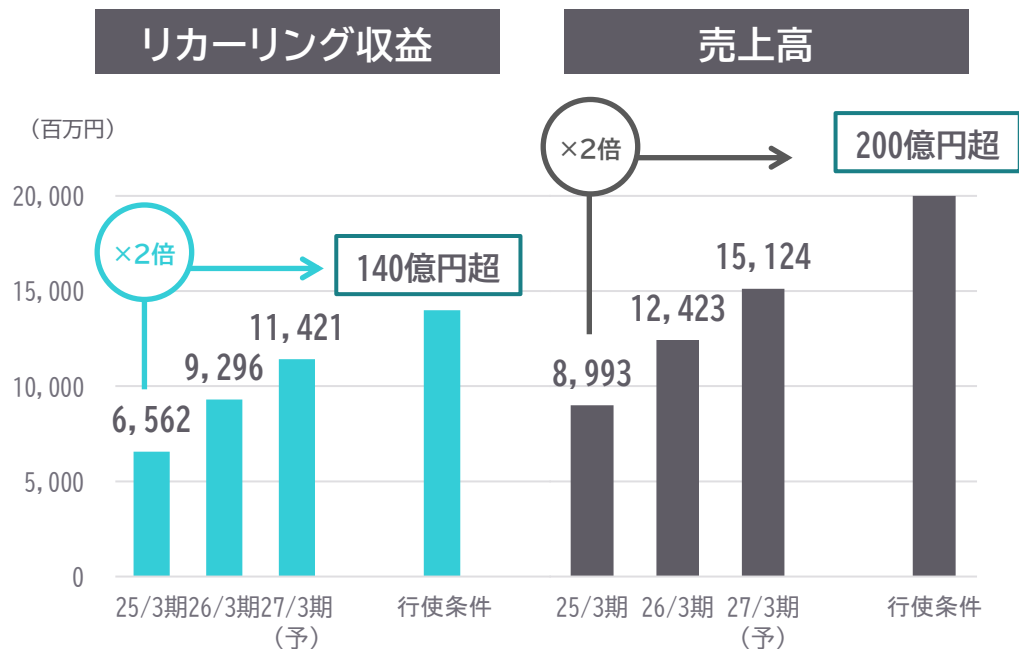


為替レート

25/3期 通期	152.50 円/ドル
26/3期 通期	151.08 円/ドル

注: 1.145円/ドルで試算

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**

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

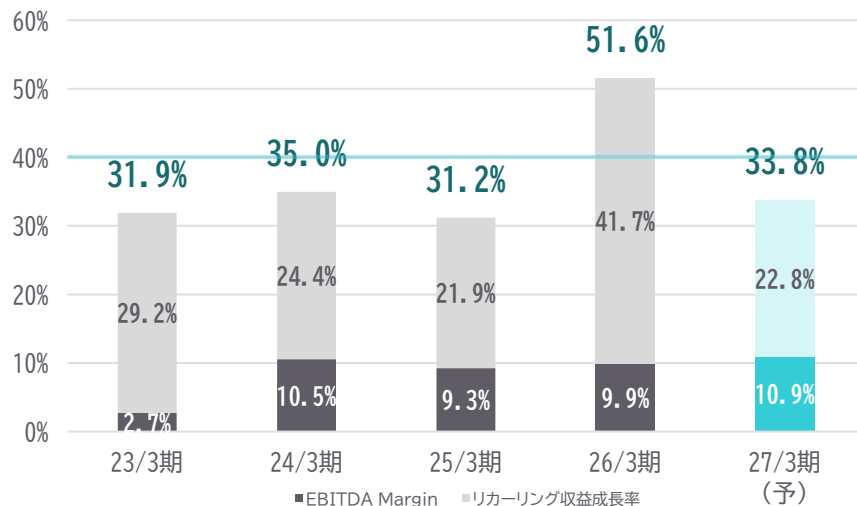
=

リカーリング
収益成長

+

EBITDA
Margin

40%の水準を
持続的に実現



- 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1.0pt改善し、収益構造の健全化が進展

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>



SORACOM