

# MEEQ

## 2026年3月期 第4四半期 決算説明資料

2026年5月13日  
ミーク株式会社



1. 会社概要
2. 2026年3月期 通期 業績
3. 事業の強み
4. 今後の成長戦略



# 1. 会社概要





IoT/DX プラットフォームサービス

MVNE\*1サービス

会社名	ミーク株式会社
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目10番13号
代表者	峯村 竜太
設立	2019年3月
資本金	652百万円*2
従業員数	77名*3
子会社	ミークモバイル株式会社

\*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

\*2 2026年3月期末時点

\*3 2026年3月期末時点、直接雇用社員（臨時雇用者数を除く）

IoT/DX プラットフォームサービス

売上高構成比

27.8%

- 3キャリアのSIMに対応したIoT/DX プラットフォーム
- 企業のIoT/DXを、最適な通信と多彩な機能でトータルに支援

収集データの **アップロード** が中心

中長期の成長事業

フィジカルAI時代におけるIoT通信事業

MVNEサービス

売上高構成比

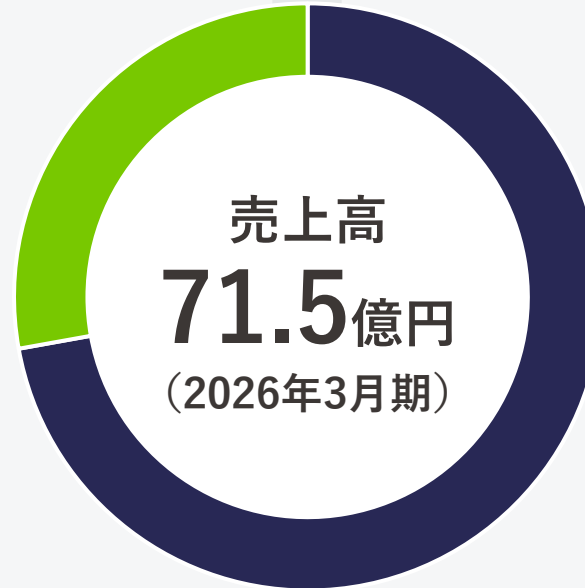
72.2%

- SIM の調達・配送、事業者間精算、プラン設計など、MVNOを包括支援
- 企業のモバイル事業参入も、技術力と伴走型サポートでスムーズに支援

動画視聴等の **ダウンロード** が中心

短期～中期の成長事業

伸長する経済圏モバイル支援事業



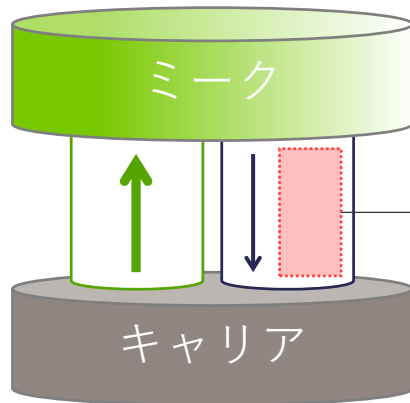
- トラフィック特性が逆の2サービスを組み合わせることで通信帯域を有効活用

「上り」と「下り」の相補的な活用により **高収益構造** を実現

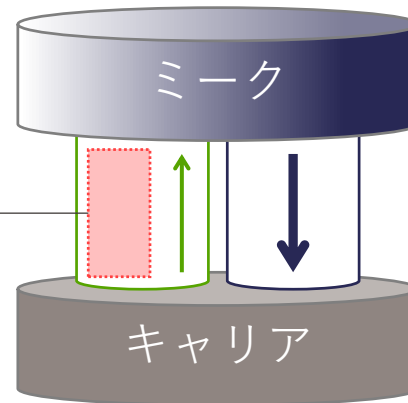
IoT/DX プラットフォームサービス

MVNEサービス

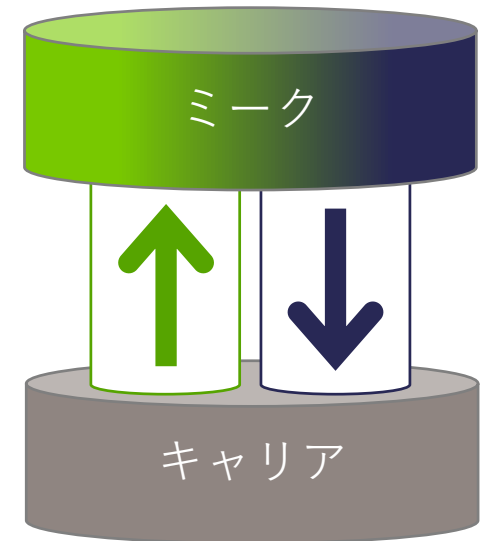
帯域シェアリング



+



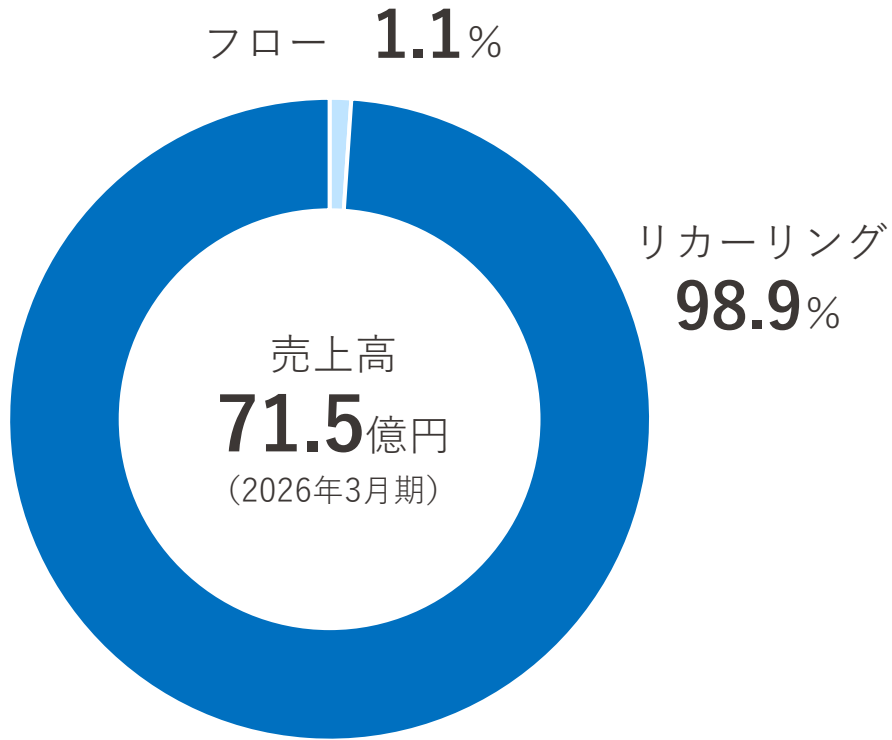
=



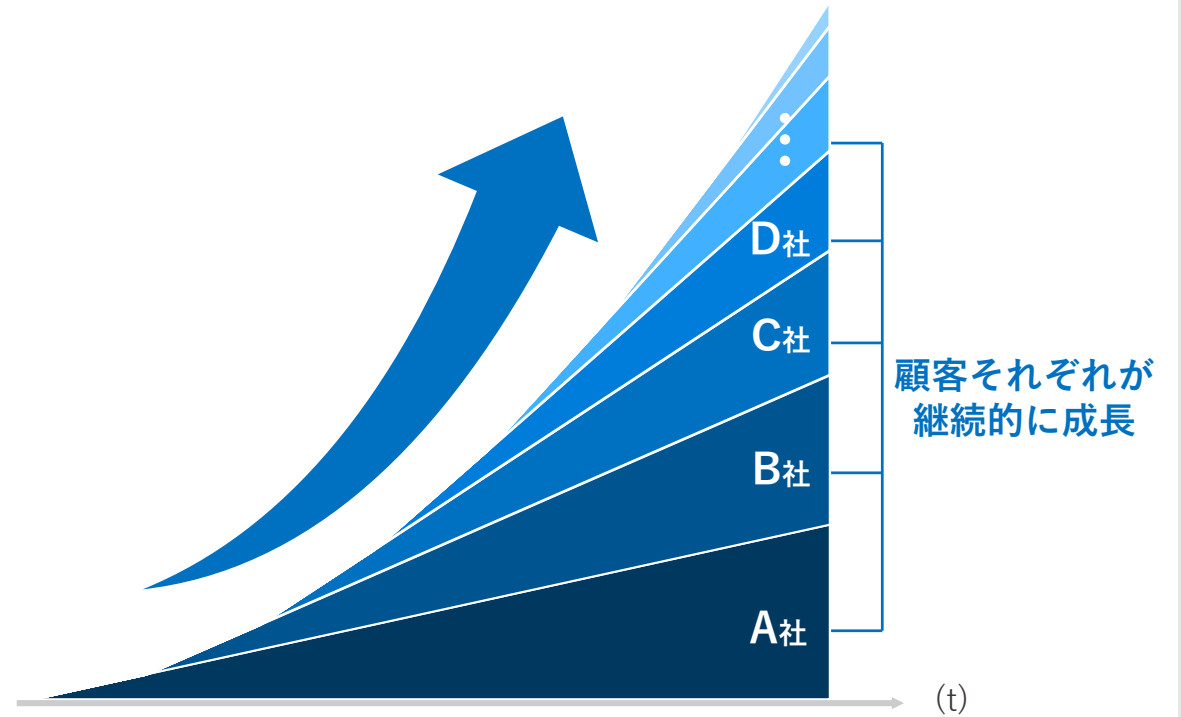
- 設備キャパシティは、上り：下り=1：1
- 一方のサービスだけでは、もう片方の帯域（投資/固定費）を空費

- 売上は顧客への通信回線提供（契約回線数と利用量に応じる）により実現され、大部分がリカーリング
- 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

売上の内訳



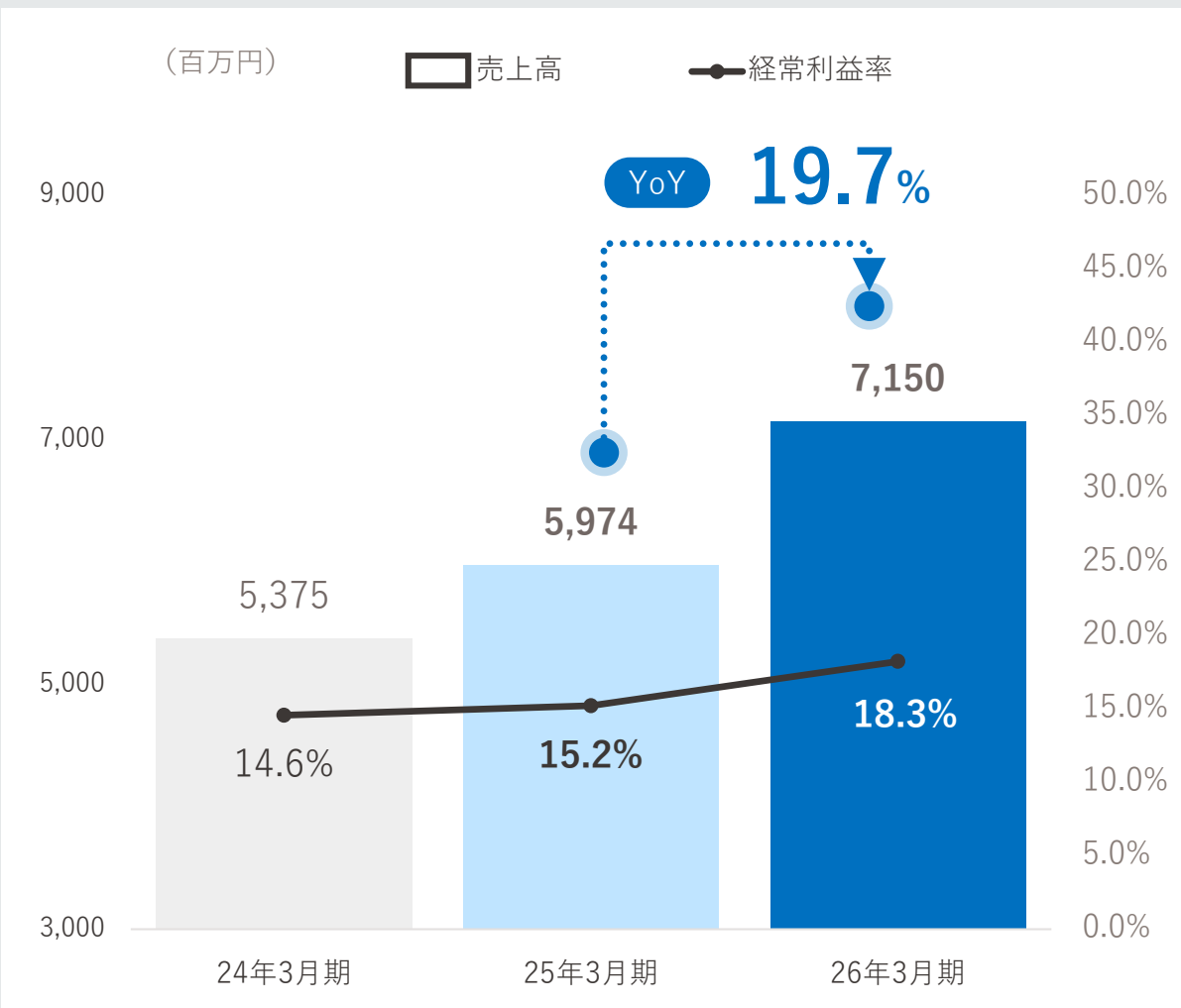
B2B2X型のリカーリング収益



## 2. 2026年3月期 通期 業績



- 売上高は前期比**19.7%**、経常利益は前期比**43.4%**成長
- 修正後通期連結業績予想に対しては、売上高**2.1%**、経常利益**8.8%**上回る



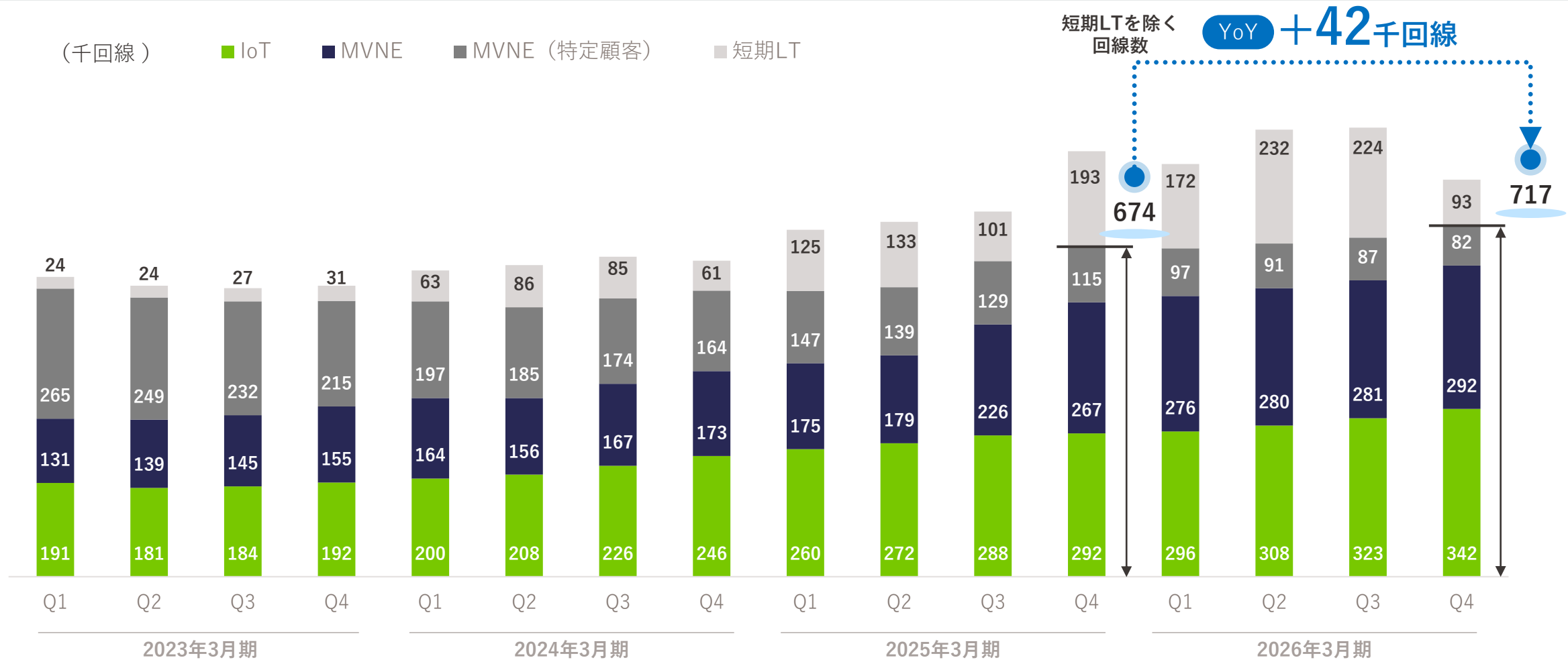
**増収増益**で着地し、経常利益は前期比**+43.4%**

売上高	<b>7,150</b> 百万円	YoY <b>+19.7%</b>	業績予想比 <b>+2.1%</b>
経常利益	<b>1,305</b> 百万円	YoY <b>+43.4%</b>	業績予想比 <b>+8.8%</b>

**増収増益となった要因**

- 新規顧客の獲得に加え、既存顧客の利用も順調に推移
- 短期LT回線における一時的な需要増加

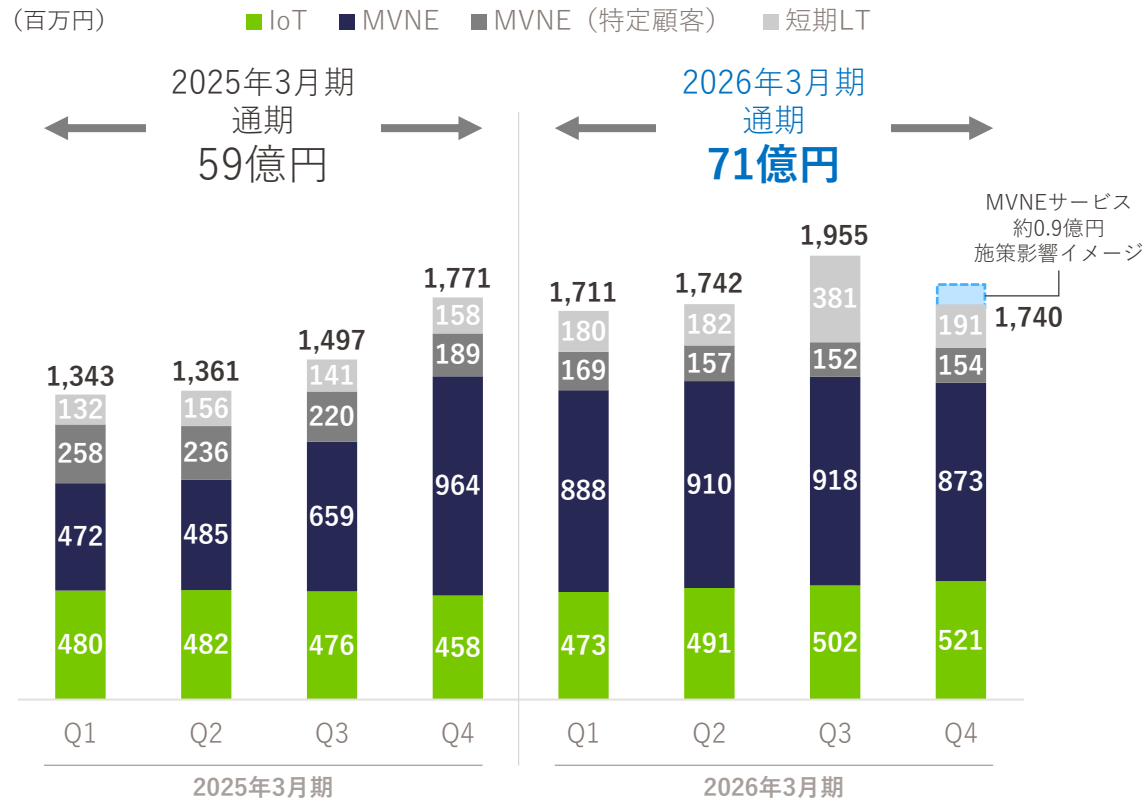
- 累計回線数（短期LTを除く）は、前期比 **+42千回線** の717千回線（6.3%増）
- キャンペーン効果もあり、IoTおよびMVNEにおける新規回線の獲得が順調に拡大



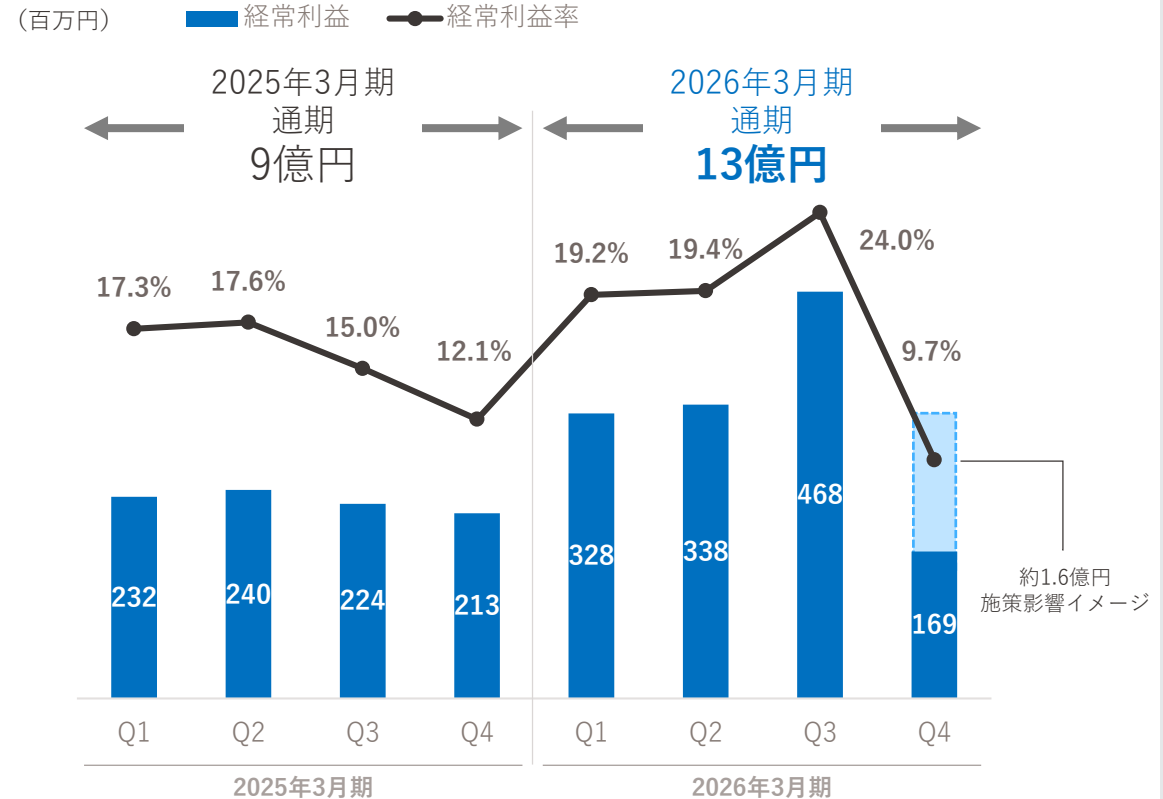
# サービス別売上高・経常利益の推移

- Q4の売上高は新規顧客獲得キャンペーン費用の売上高控除（約0.9億円）により一時的に減収も、通期で**約12億円の増収**
- Q4の経常利益は企業価値向上施策（約1.6億円）の集中投下により減益も、通期で**約4億円の増益**

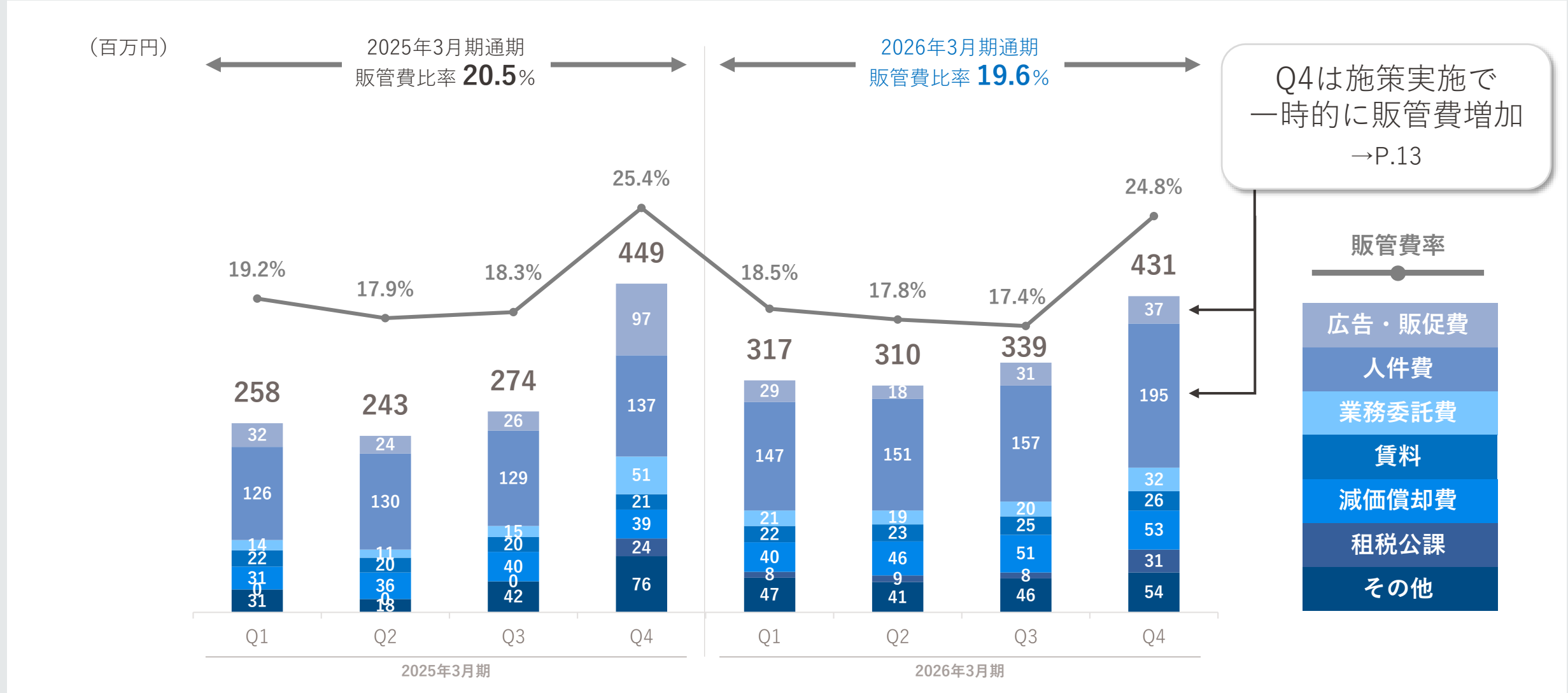
### サービス別売上高推移



### 経常利益・利益率推移



- 企業価値向上施策の実施によりQ4販管費は増加、通期の販管費率は0.9pt低下



- 当初予定の約2億円に対し、総額約1.6億円を実施
- マルチステークホルダーの視点で、継続的な企業価値向上を推進

総額 約 **1.6** 億円

### 企業広告



認知度向上

約 **2,500** 万円

販管費計上

### 新規顧客獲得キャンペーン



新規顧客獲得

約 **9,400** 万円

売上マイナス計上

### 決算賞与支給



人的資本投資

約 **4,000** 万円

販管費計上

継続的な企業価値向上

## ● 引き続き健全な財務体制を維持

(百万円)	2025年3月末	2026年3月末	増減
<b>流動資産</b>	<b>5,931</b>	<b>6,774</b>	<b>+843</b>
現金及び預金	4,032	4,902	+870
売掛金	1,199	1,182	-17
その他	699	689	-10
<b>固定資産</b>	<b>843</b>	<b>1,310</b>	<b>+467</b>
有形固定資産	353	446	+93
無形固定資産	409	759	+350
投資その他資産	80	104	+24
<b>資産合計</b>	<b>6,774</b>	<b>8,085</b>	<b>+1,311</b>

	2025年3月末	2026年3月末	増減
<b>流動負債</b>	<b>1,652</b>	<b>1,904</b>	<b>+252</b>
買掛金	451	477	+26
契約負債	568	661	+93
その他	632	766	+134
<b>固定負債</b>	<b>79</b>	<b>85</b>	<b>+6</b>
<b>負債合計</b>	<b>1,731</b>	<b>1,990</b>	<b>+259</b>
<b>株主資本</b>	<b>4,971</b>	<b>5,907</b>	<b>+936</b>
資本金	623	652	+29
資本剰余金	1,593	1,622	+29
利益剰余金	2,753	3,633	+880
<b>新株予約権</b>	<b>71</b>	<b>186</b>	<b>+115</b>
<b>純資産合計</b>	<b>5,043</b>	<b>6,094</b>	<b>+1,051</b>
<b>負債及び純資産合計</b>	<b>6,774</b>	<b>8,085</b>	<b>+1,311</b>

- 通期の営業活動によるキャッシュフローは約15億円
- 今後の成長投資（M&A等）に向けた待機資金として、定期預金への預入25億円

	2025年3月期		2026年3月期	
	通期実績	通期実績	通期実績	増減
(百万円)				
営業活動によるキャッシュフロー	897	1,517		+ 619
投資活動によるキャッシュフロー	△317	△ 3,136		△ 2,818
フリー・キャッシュフロー	580	△1,619		△ 2,198
財務活動によるキャッシュフロー	1,191	△10		△ 1,202
現金及び現金同等物の増減額	1,771	△ 1,629		△ 3,401
現金及び現金同等物の期首残高	2,260	4,032		+ 1,771
現金及び現金同等物の期末残高	4,032	2,402		△ 1,629

定期預金2,500百万円を含む

## ファミリーマート

### ファミマクレーンゲームに採用

- SIMと専用ルーターをセットで提供
- 売上・在庫状況の把握を通信インフラとして支援
- 運営業務の効率化と顧客満足度を両立

SIMと専用ルーター提供で  
業務効率化

あなたと、コンビに、  
**FamilyMart**

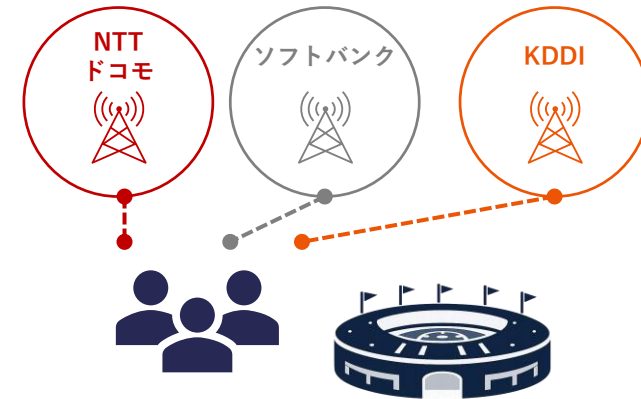


## プロ野球チーム

### 公式モバイルサービス支援

- 3キャリア回線をワンストップで提供
- スタジアム等での繋がりやすさに貢献
- 独自のサービス設計から立ち上げを伴走

3キャリア対応で安定した通信を提供

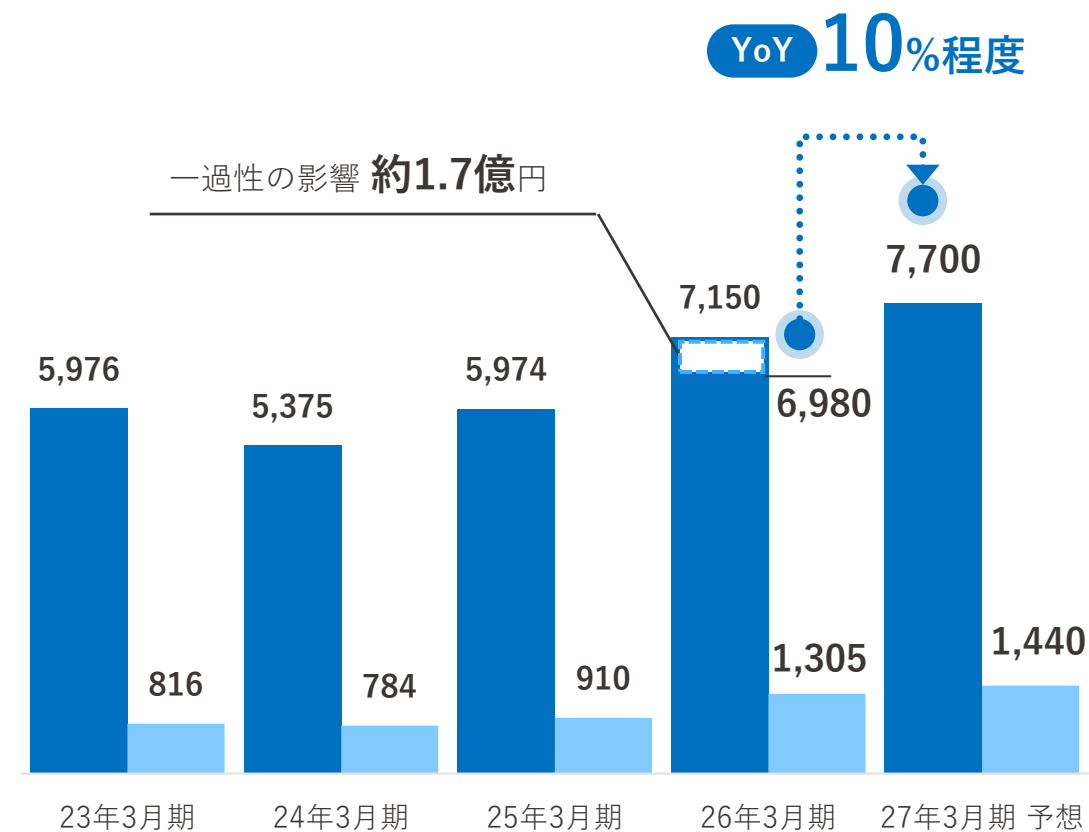




- 売上高は前期比**7.7%**、経常利益は前期比**10.3%**成長を予想
- 2026年3月期における一過性の影響約1.7億円を加味すると、実態的な売上高成長率は**10%**程度

(百万円)	2026年3月期 通期実績	2027年3月期	
		通期計画	YoY
売上高	7,150	7,700	7.7%
営業利益	1,296	1,430	10.3%
経常利益	1,305	1,440	10.3%
経常利益率	18.3%	18.7%	0.5pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	879	970	10.3%

(百万円) ■ 売上高 ■ 経常利益



### 3. 事業の強み



- ① 通信の技術力、② 通信事業法・制度の理解、③ 顧客獲得力を併せ持つ企業は限られ、競争の数は限定的

### ① 通信の技術力



ネットワーク設備の  
構築・運用のために必須

### ② 通信事業法・制度の理解



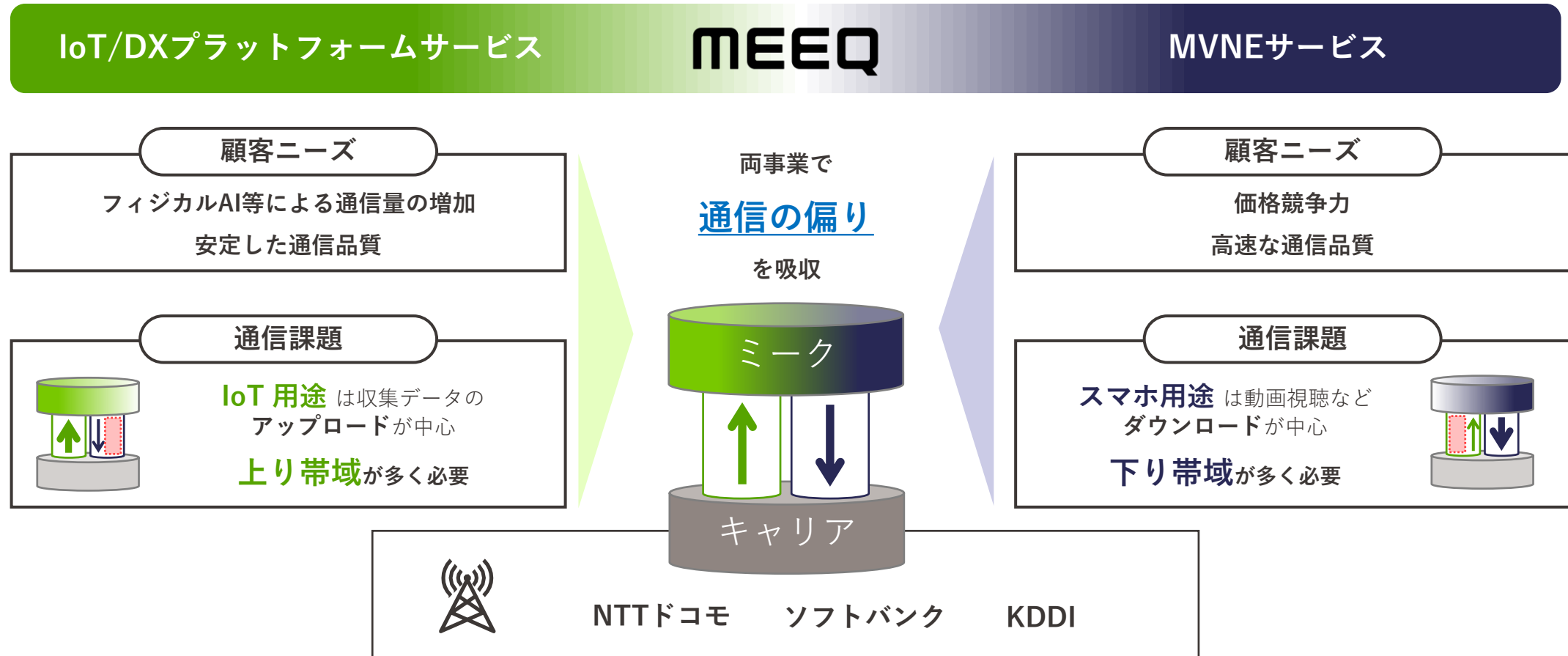
MNOとの設備の接続や  
業務構築のために必須

### ③ 顧客獲得力



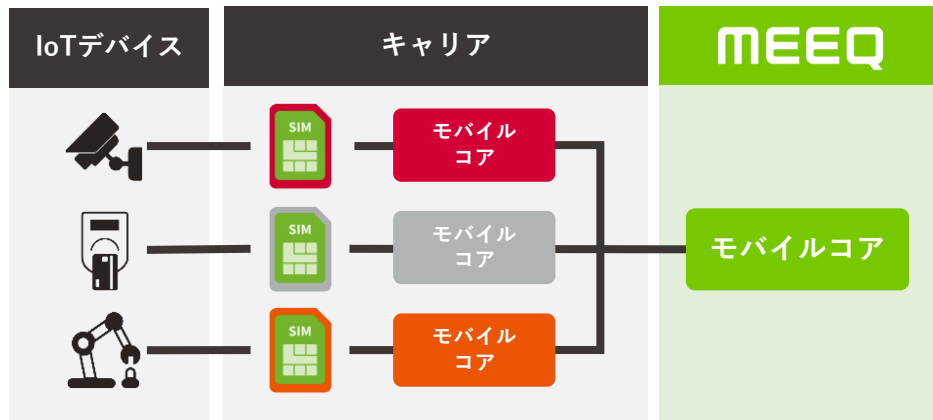
少なくとも設備投資や固定費を  
回収できるだけの顧客獲得が必須

- トラフィック特性が逆の2サービスを組み合わせることで、価格競争力の高いサービスを提供



- 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

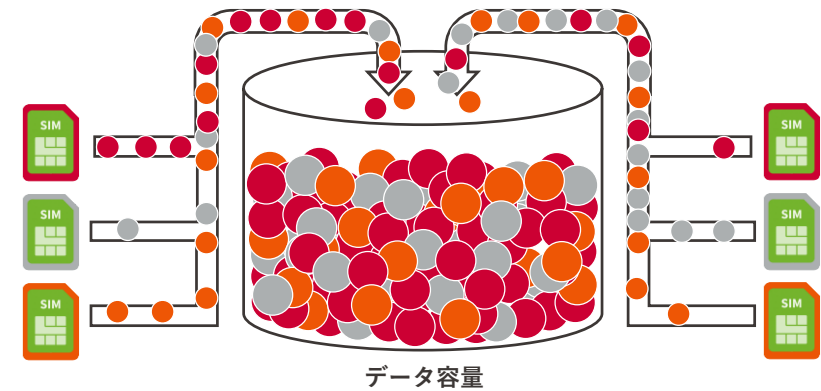
## 3キャリア統合閉域



## 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

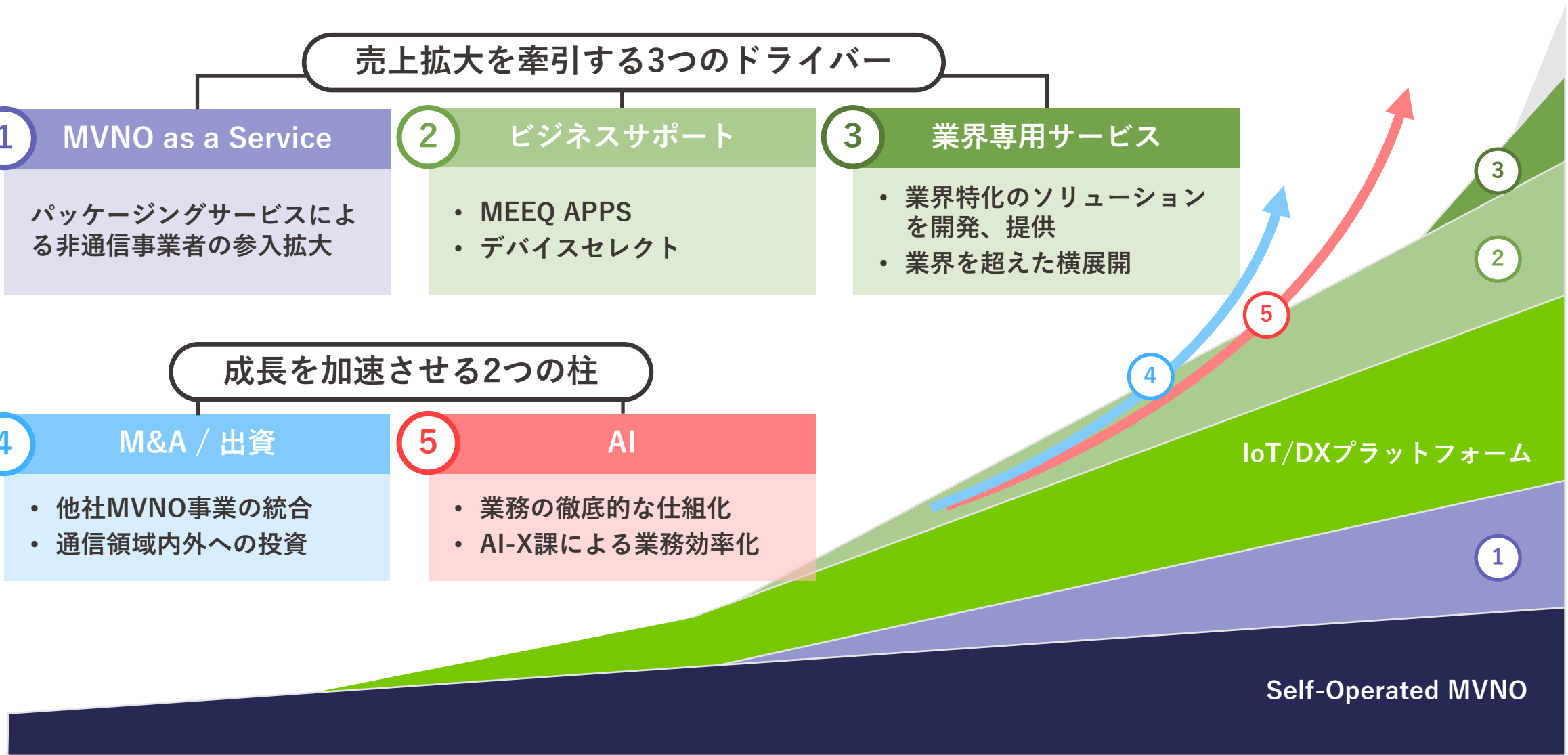
M&A / 出資

- 他社MVNO事業の統合
- 通信領域内外への投資

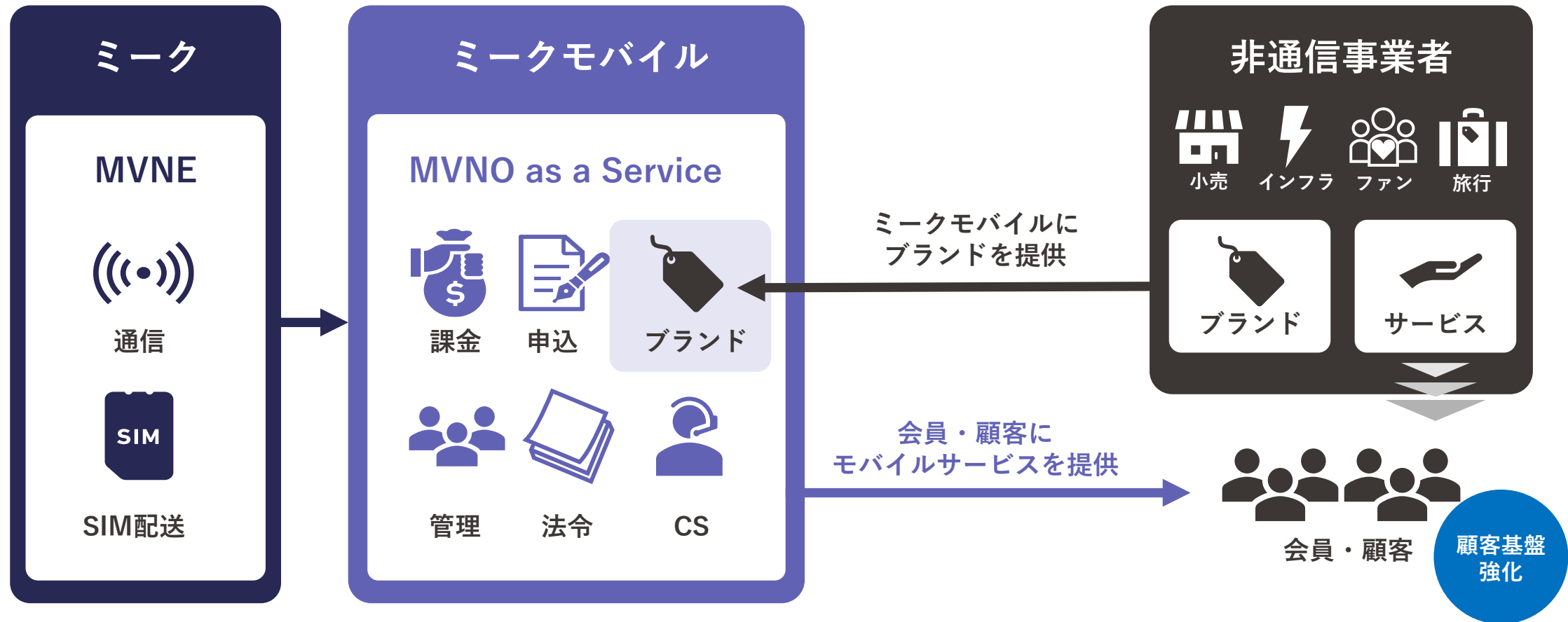
5

AI

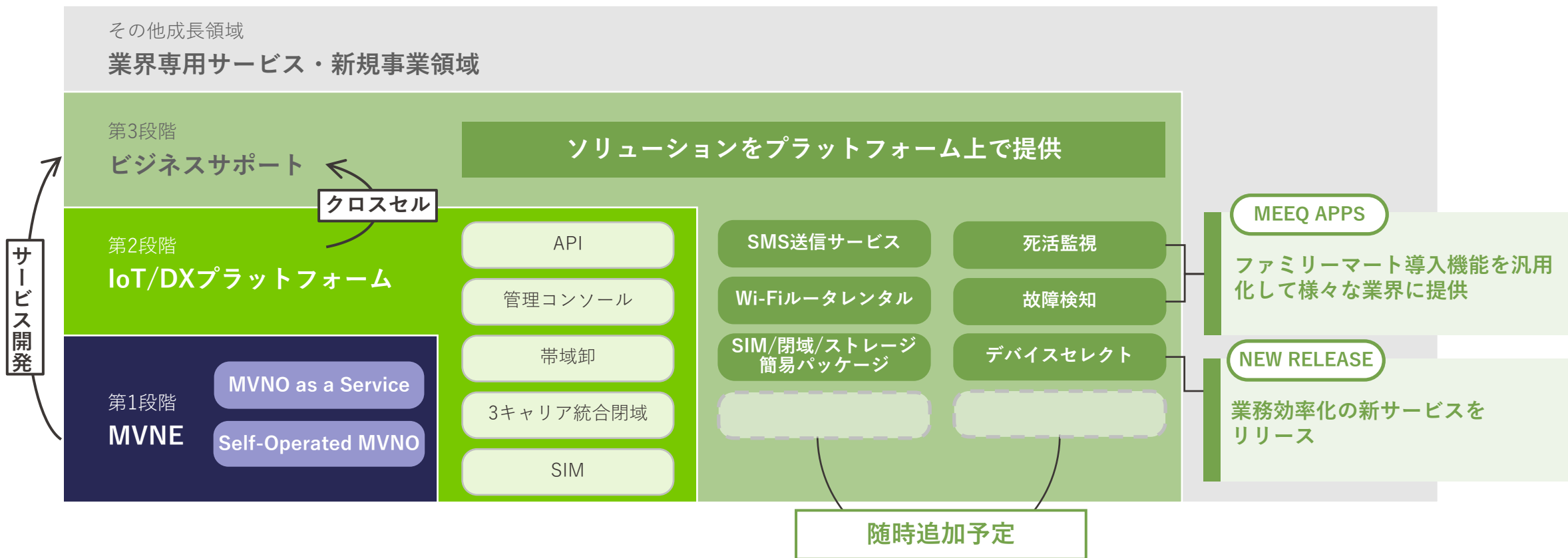
- 業務の徹底的な仕組化
- AI-X課による業務効率化



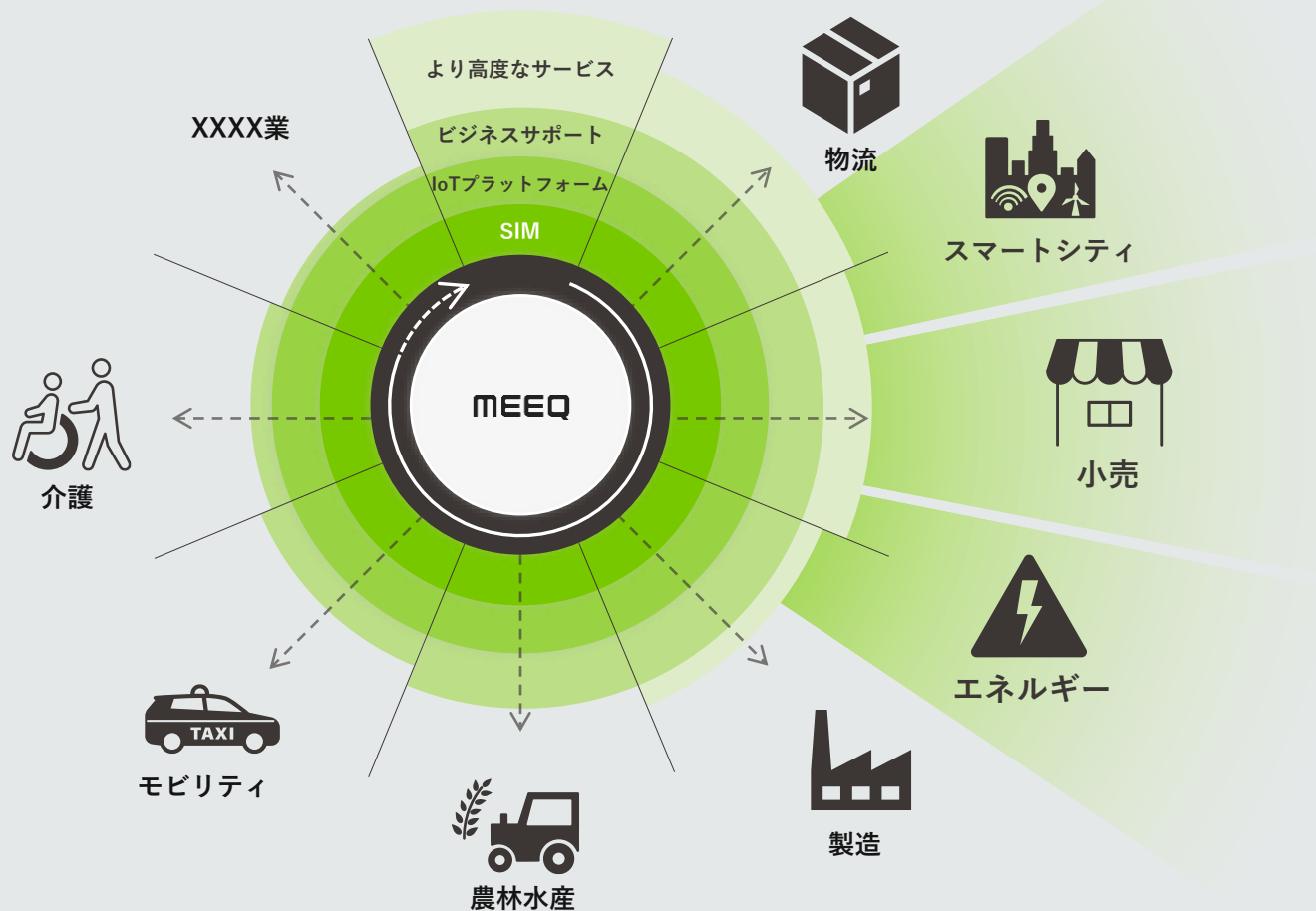
- 通信の提供やSIM配送に加え、料金請求や顧客管理、カスタマーサポート等、MVNO側で対応していた業務を幅広くカバー
- 非通信事業者はブランドを提供するだけで手軽にモバイル事業への参入が可能になり、顧客基盤を強化することが可能



- 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支援



- セントラル警備保障**
  - 自律型警備ロボット
- ラック**
  - 積雪センサー
- ファミリーマート**
  - エネルギーマネジメント
  - 店内IoTサービス
  - クレーンゲーム
- 大阪ガス**
  - 点検作業DX
  - スマピコ
- 加賀電子**
  - エネルギーマネジメント
  - ソリューションの販売代理

- ターゲットを「規模拡大」「機能強化」「新領域」の3つに定義しソーシング。現在は具体的な検討フェーズへ移行
- 事業シナジーと財務リターンの両面から案件を厳格に精査し「規律ある意思決定」を徹底

フィナンシャルリターン	概要	目的	候補例
M&Aを通じた 規模の拡大	モバイル通信 事業買収、回線譲受	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 非連続的なシェア拡大</li> <li>・ 「規模の経済」の追求</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ MVNO事業者</li> </ul>
機能強化	ビジネスツールの機能 拡張・高度化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 提供価値・機能の拡充</li> <li>・ クロスセルによるARPU向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ Sler</li> <li>・ オペレーション効率化ソリューション</li> </ul>
少額出資を通じた 新領域獲得	新規性の高いテクノロ ジーやソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 次世代成長ドライバー創出</li> <li>・ 新規ケイパビリティ獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ エッジAI</li> <li>・ 次世代デバイス</li> </ul>
ストラテジックリターン			

- AI実装の本格化により「人員増に頼らない事業拡大」が加速。1人当たり営業利益は**前期比+34%**と大幅に向上
- 各部門の実業務において「AI社員」が直接的な利益創出に貢献

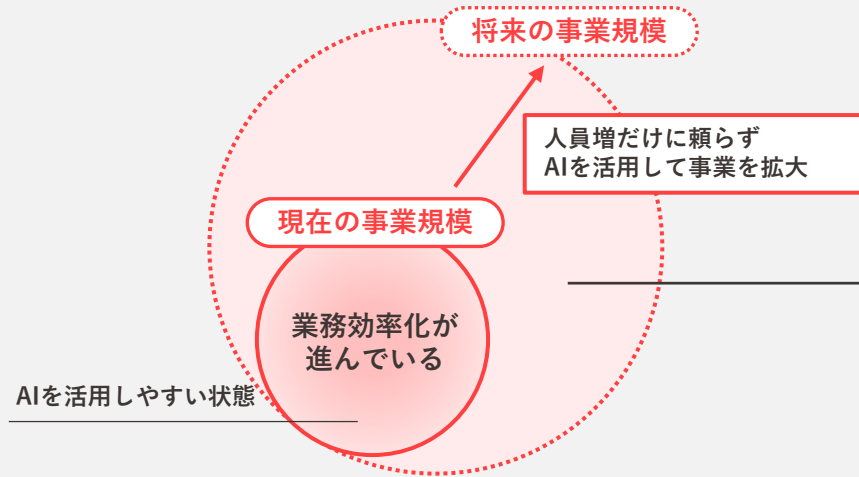
### 現在 1人当たり営業利益

12.5 百万円  
(2025年3月期末時点)

➔

16.8 百万円  
(2026年3月期末時点)

### 今後 AIを最大限に活用した事業拡大



### AI-X課による業務効率化

- AI社員のみで構成される課
- 続々とAI社員が増加

#### 人事

活躍中

#### キャリアカウンセラー

- 社内公募向けキャリアカウンセリング
- 社員の強みを見出して応募資料を作成
- やりとりは本人以外見られない

#### 営業

活躍中

#### 経済条件シミュレーションAI

- お客様の複雑なご要望に対しても、最適な価格・条件をAIが瞬時に算出し、スピーディな提案を実現

#### 運用 (SRE)

準備中

#### NOC-AI

- NOCが手順書に基づいて行う対応を、AIエージェントが代行

#### 情シス

準備中

#### ミークAI

- 社内情報を調査、出典と共に回答を生成
- 全社ナレッジを統合するAI基盤 (RAG)

# Appendix



<p>利益率が向上していく要因は何か？</p>	<p>IoT領域の拡大による「<b>帯域シェアリング（空き帯域の有効活用）</b>」が主たる要因です。また、前期末は企業価値向上施策を実施しましたが、売上成長に見合った<b>適切なコスト管理</b>を徹底することで、売上成長を上回る利益成長を実現します。</p>
<p>決算資料にある「短期LT回線」とはどのような用途で、足元の動向は？</p>	<p>主に<b>短期訪日外国人向け</b>等に利用されています。2026年3月期第3四半期に一時的に単価の高い案件が発生し増加しましたが、利用期間が短いため、中長期的なインパクトは小さいと見ています。</p>
<p>新規事業である「MVNO as a Service」は、今後の業績にどの程度貢献する想定か？</p>	<p>多数の引き合いをいただいておりますが、非通信事業者の参入は事業戦略に直結するため意思決定に時間を要する傾向があります。そのため、過去の経験に基づく<b>獲得遅延等のリスクを適切に織り込んだ上で、業績予想への貢献を算定</b>しております。</p>
<p>IoT領域における足元の好調な用途と、今後の有望領域は？</p>	<p>足元では<b>防犯・監視カメラ</b>や<b>決済端末</b>が好調です。今後はAIが現実世界で物理的に機能する「<b>フィジカルAI</b>」やロボティクス分野での通信需要が大きく伸びると考えており、エネルギー管理分野等も有望視し注力してまいります。</p>
<p>長期化する円安・物価高や、地政学リスクの事業への影響は？</p>	<p>ルーター等の一部ネットワーク機器の調達価格に影響はありますが、想定範囲内であり業績計画に織り込み済みです。現時点において事業全体に与える<b>直接的な影響は限定的</b>と認識しており、引き続き外部環境を注視しつつ適切なコスト管理に努めます。</p>
<p>eSIMの普及への見解は？</p>	<p>事業成長における<b>前向きな変化</b>と捉えています。eSIM化による物理SIM交換の手間低減は、価格競争力に強みを持つ当社への「<b>乗り換え</b>」を加速させる好機であり、流出リスクよりも流入によるシェア拡大のメリットの方が大きいと認識しています。</p>
<p>中期経営計画を開示する予定は？</p>	<p>現在は今後の成長を牽引する「<b>新規事業の立ち上げ期</b>」にあり、業績インパクトを慎重に見極める段階です。形式的な計画開示よりも事業を最短で軌道に乗せることを最優先とし、進捗はKPIの変化等を通じて適時お伝えしていく方針です。</p>
<p>株主還元（配当）に対する方針は？</p>	<p>現在は事業活動で得られた利益を基盤強化や成長投資へ充てることを優先しておりますが、株主還元も重要な経営課題と認識しております。将来的な実施に向けて、業績の推移を見極めながら前向きに検討を進めていく方針です。</p>

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

