



2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

2026/8/12

ミーク株式会社

©2026 MEEQ Inc.

1. 2027年3月期 第1四半期 業績
2. 事業の強み
3. 今後の成長戦略

APPENDIX

1. 2027年3月期 第1四半期 業績



売上高・経常利益ともに堅調に推移

- 新規顧客の獲得に加え、前第4四半期に実施したキャンペーン効果により既存顧客の利用拡大が順調に進展
- IoT/DX プラットフォームサービスの売上構成比率が高まったことにより、通信の偏りの吸収が進展し、売上総利益率が改善。加えて、前第2四半期から営業外収益が大きく増加したことで、経常利益が増益

IoT/DX プラットフォームサービスは順調に推移

- カメラ向け大容量プラン等の新規案件獲得に加え、既存顧客の利用拡大が順調に進展
- 当社の売上高構成比において、IoT/DX プラットフォームサービスの割合が前年同期比で増加し、第2の柱として確固たるポジションを確立

MVNEサービスは着実な安定成長を実現

- これまでに確立した顧客基盤を背景に、リカーリング収益が安定的に積み上がる
- 事業の安定性と将来の収益予測可能性を強固に支える当社の基盤サービス

売上高 **1,864** 百万円 YoY
+8.9%

経常利益 **384** 百万円 YoY
+16.9%

IoT/DXプラットフォームサービス

売上高 **560** 百万円 YoY
+18.4%

回線数 **357** 千回線 YoY
+20.8%

MVNEサービス⁽¹⁾

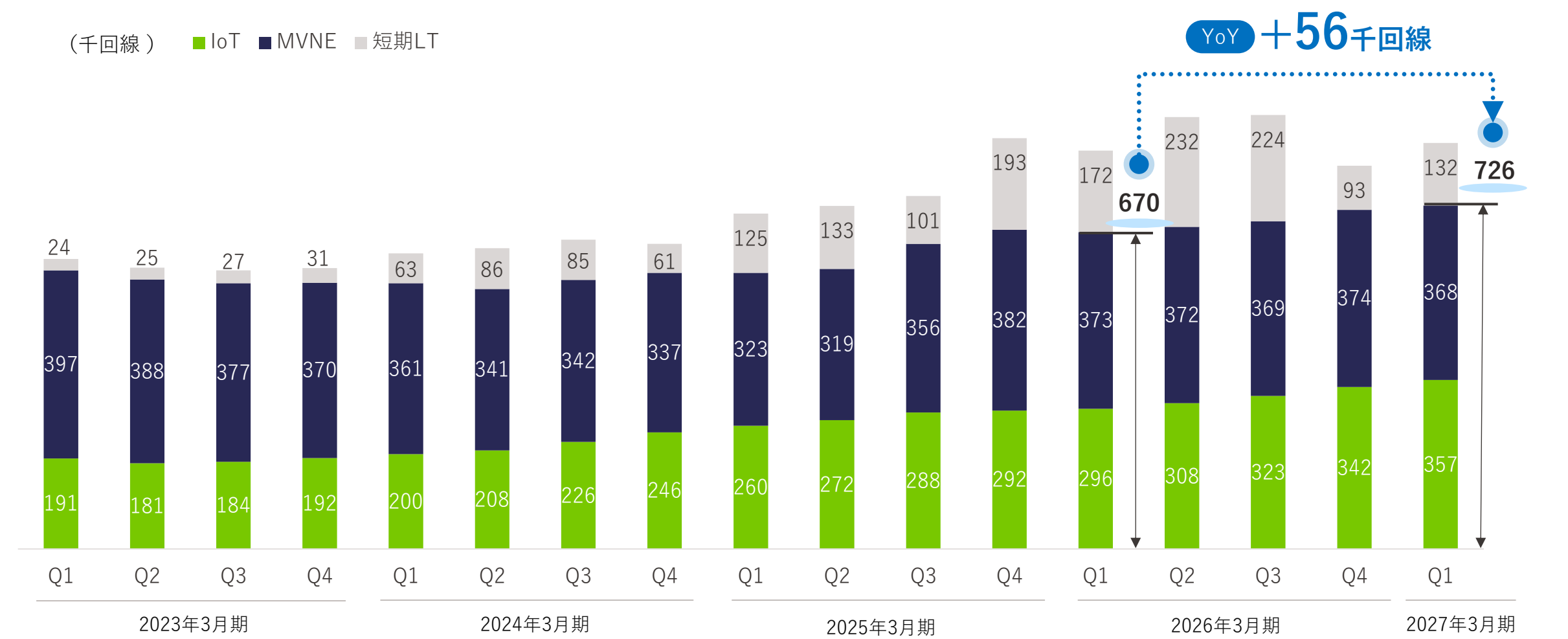
売上高 **1,089** 百万円 YoY
+3.0%

回線数 **368** 千回線 YoY
-1.4%

(1) 短期LT回線（主に訪日外国人向け等に短期間利用される回線）を除く

サービス別回線数の推移

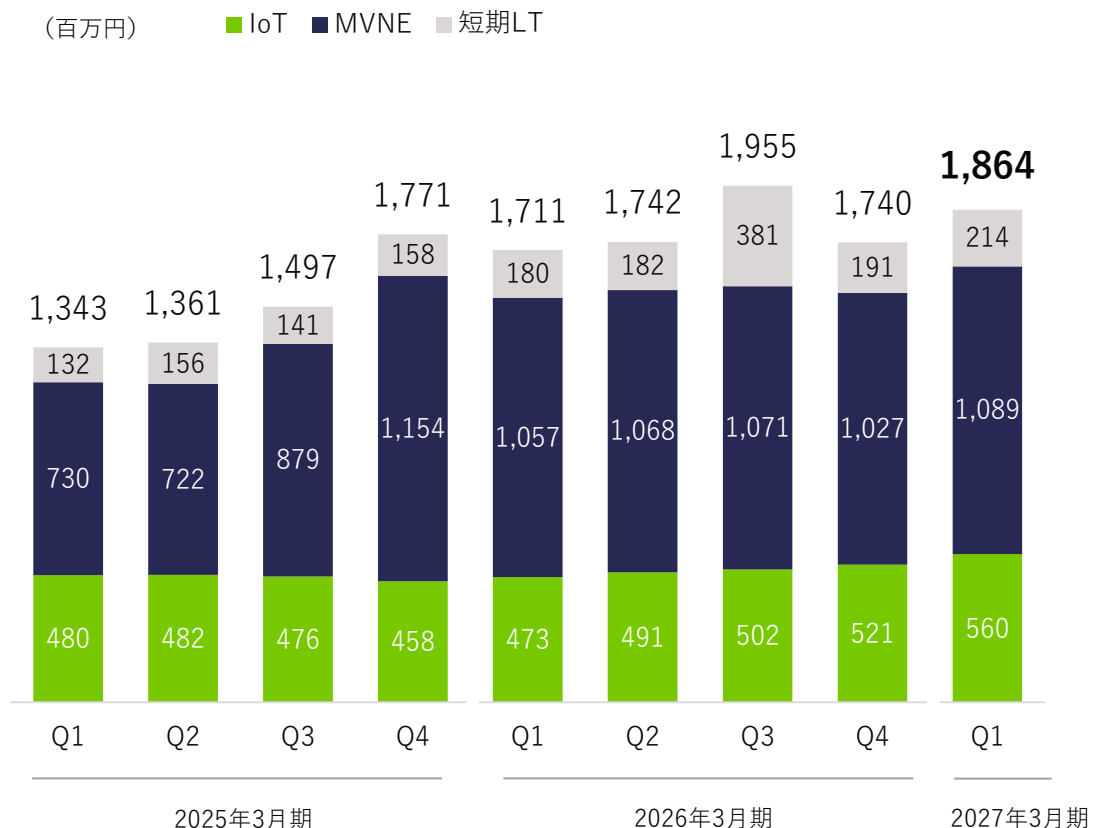
- 累計回線数（短期LTを除く）は、前期比+56千回線（8.5%増）
- IoT及びMVNEにおける新規顧客の獲得及び既存顧客での利用拡大が順調に進展



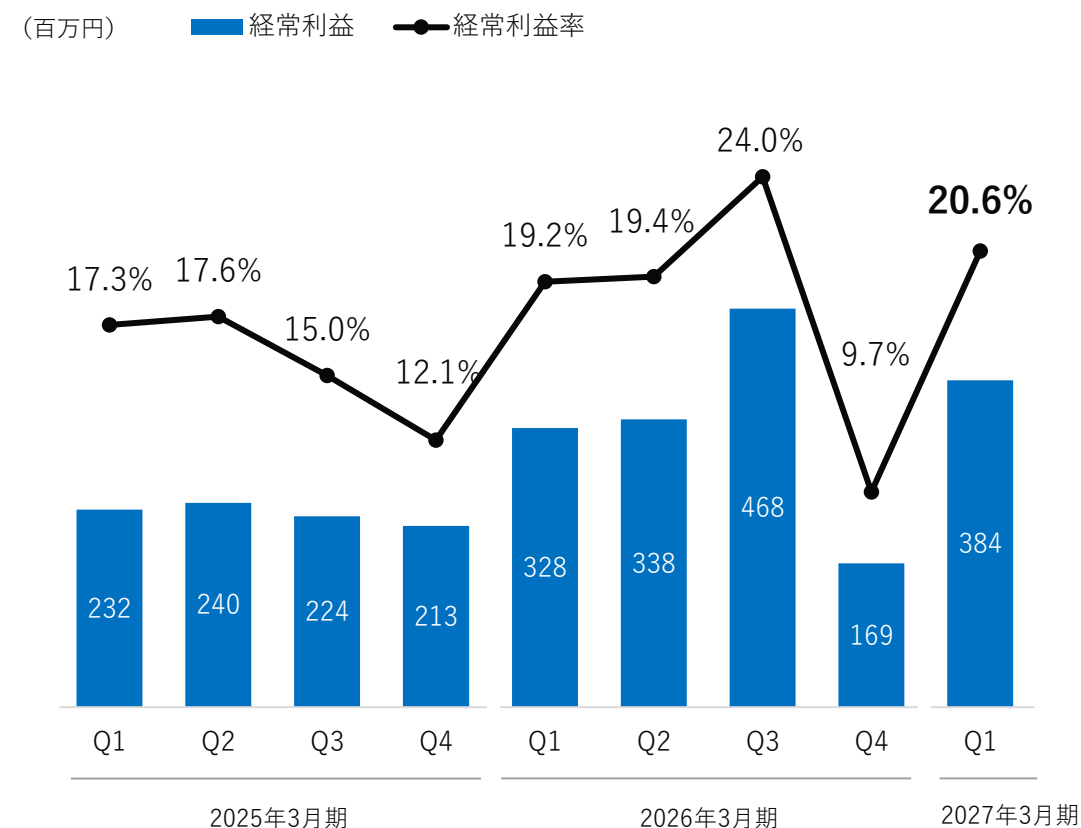
サービス別売上高・経常利益の推移

- 売上高は前年同期比で152百万円増加し1,864百万円
- 経常利益は前年同期比で55百万円増加し384百万円となり、経常利益率は前年同期比1.4pt増の20.6%

サービス別売上高推移

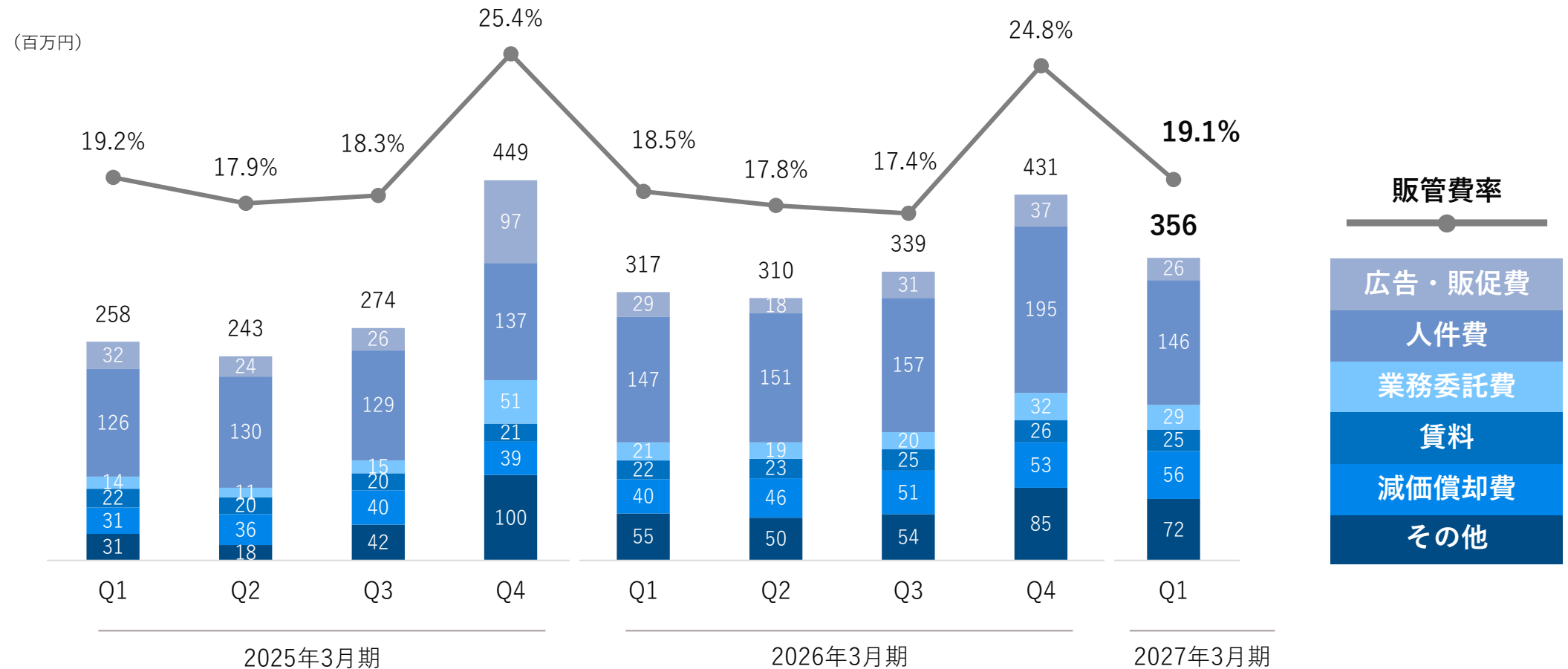


経常利益・利益率推移



販売費および一般管理費の推移

- 販管費は前年同期比39百万円増加し356百万円となり、販管費率は前年同期と同水準で推移



2027年3月期 第1四半期 連結業績 PL

- 回線数獲得が順調に進捗し、売上高は前年同期比8.9%増の1,864百万円
- 売上増加に加え、NW回線設備・帯域の効率的な運用等により、経常利益が前年同期比16.9%増加、利益率は20.6%に改善

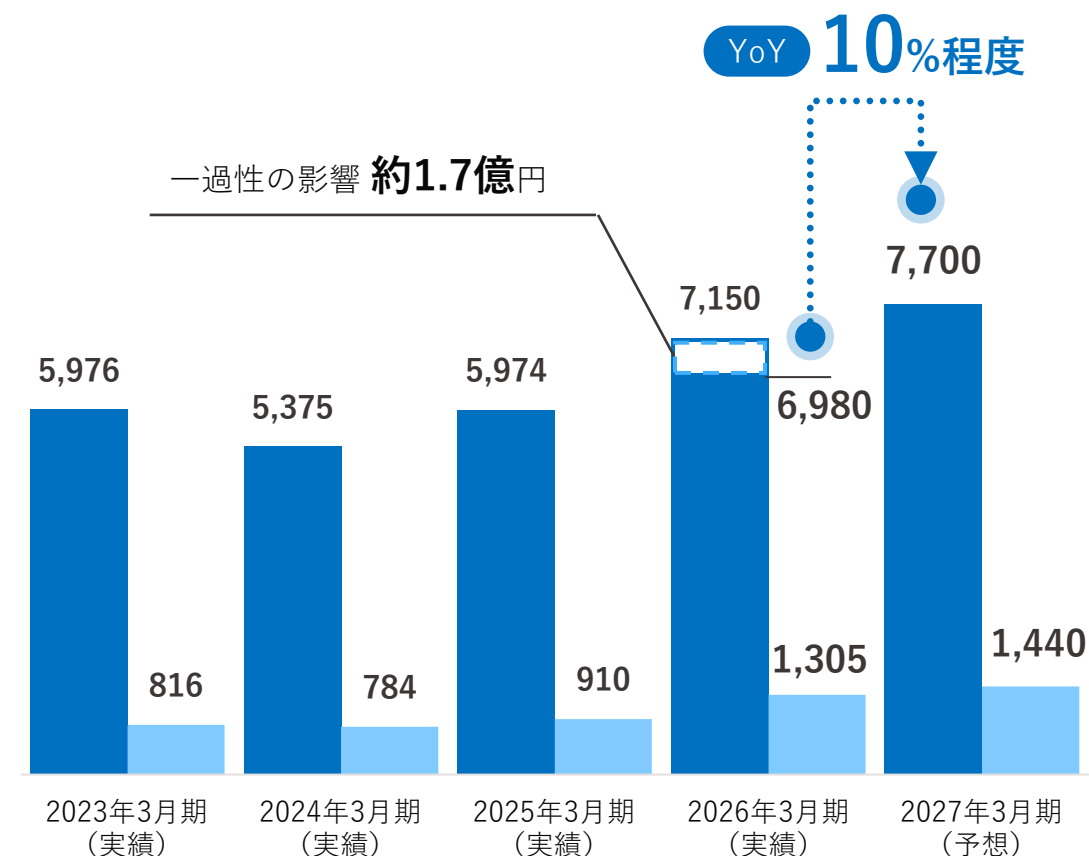
(百万円)	実績			
	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前年同期比	
			増減	増加率
売上高	1,711	1,864	+152	+8.9%
売上総利益	646	737	+91	+14.2%
売上総利益率	37.8%	39.6%	+1.8pt	-
営業利益	329	381	+52	+15.9%
営業利益率	19.2%	20.5%	+1.3pt	-
経常利益	328	384	+55	+16.9%
経常利益率	19.2%	20.6%	+1.4pt	-
税引後当期純利益	215	246	+31	+14.7%

（再掲）2027年3月期 業績予想

- 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

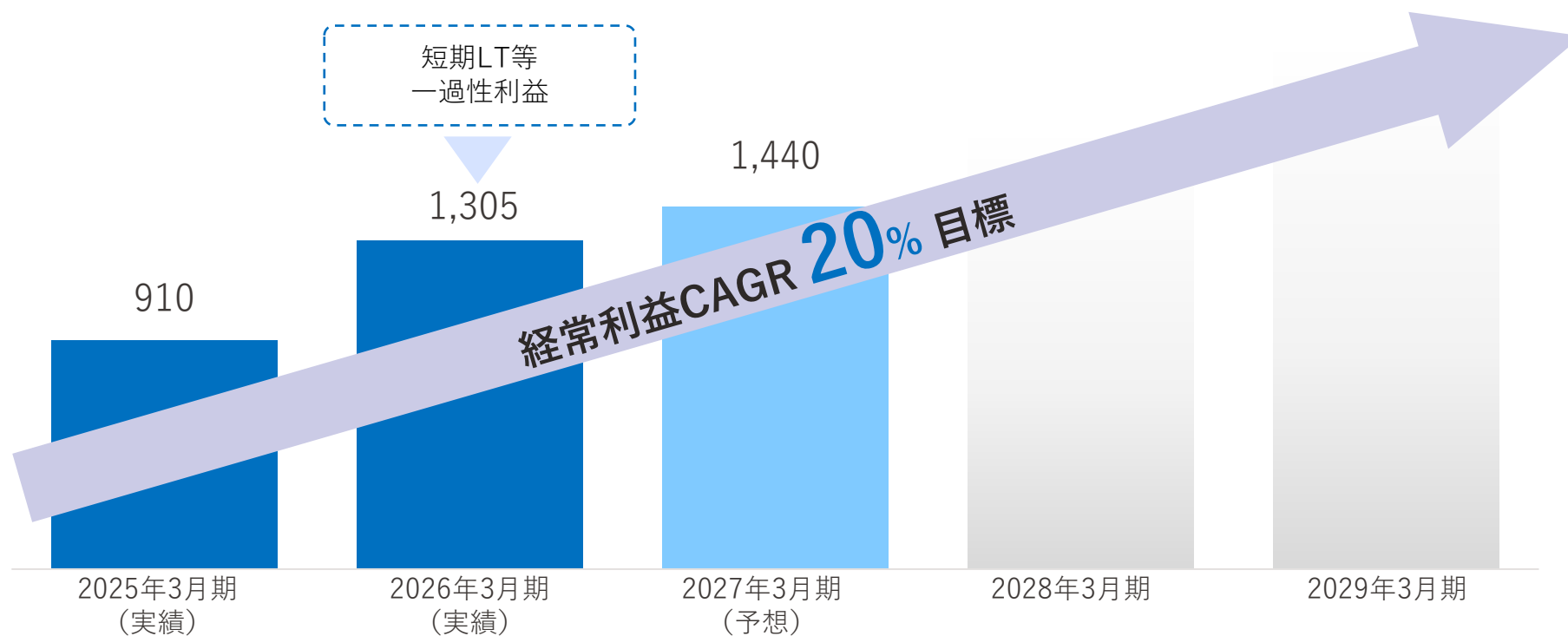


重視する経営指標と中長期の目標業績に関する考え方

- 帯域シェアリングによる利益を生み出しやすいビジネスモデル
- 上場期（2025年3月期）を起点に、経常利益の4か年CAGR 20%を目標に成長投資を推進

経常利益の推移

（百万円）



2. 事業の強み

mEEQ

- 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、競合の数は限定的

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



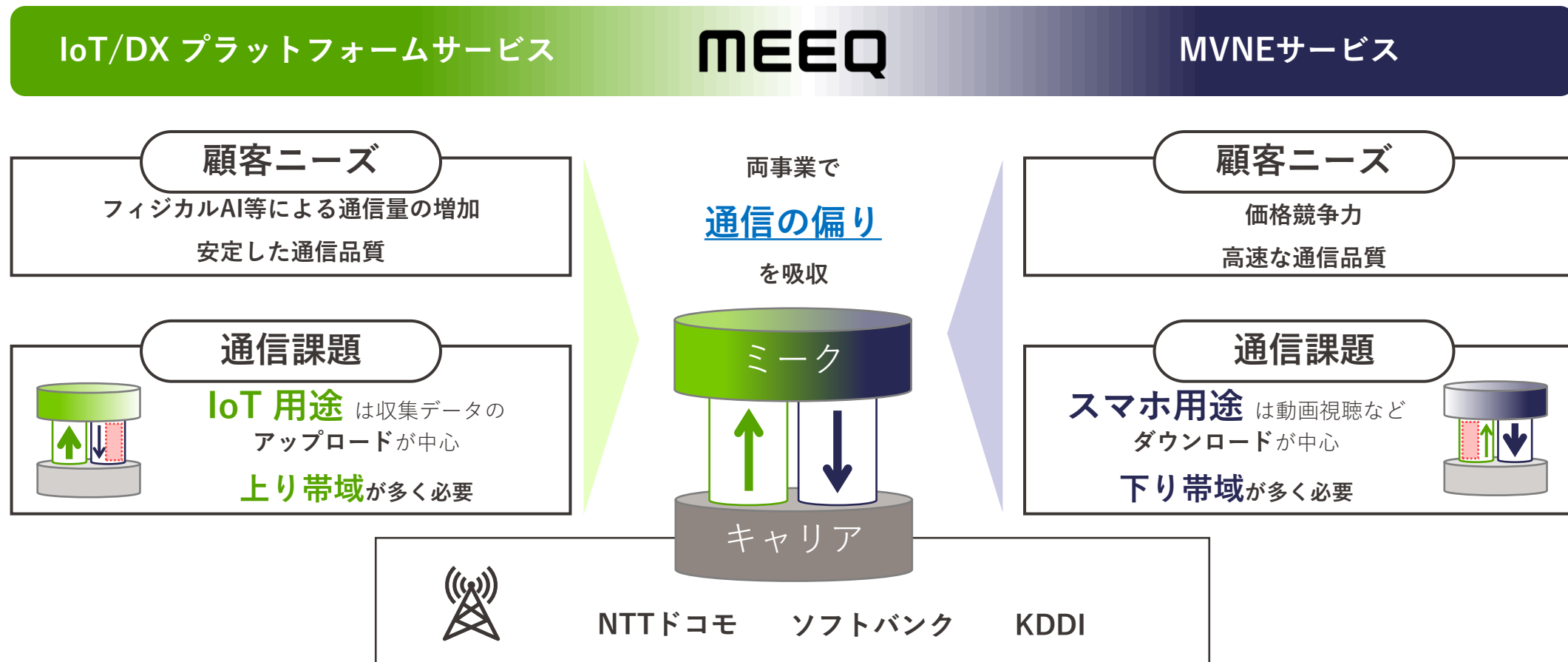
MNOとの設備の接続や
業務構築のために必須

③ 顧客獲得力



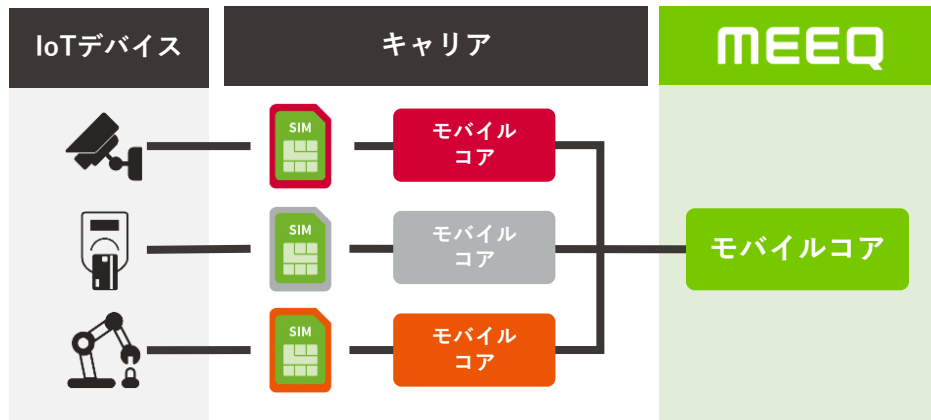
少なくとも設備投資や固定費を
回収できるだけの顧客獲得が必須

- 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

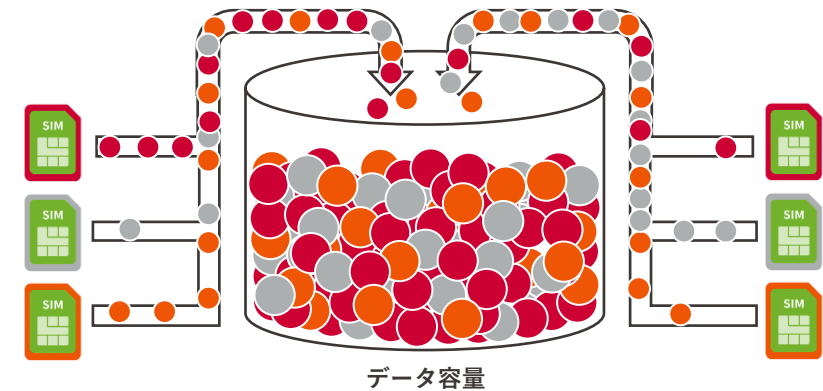
3キャリア統合閉域



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」



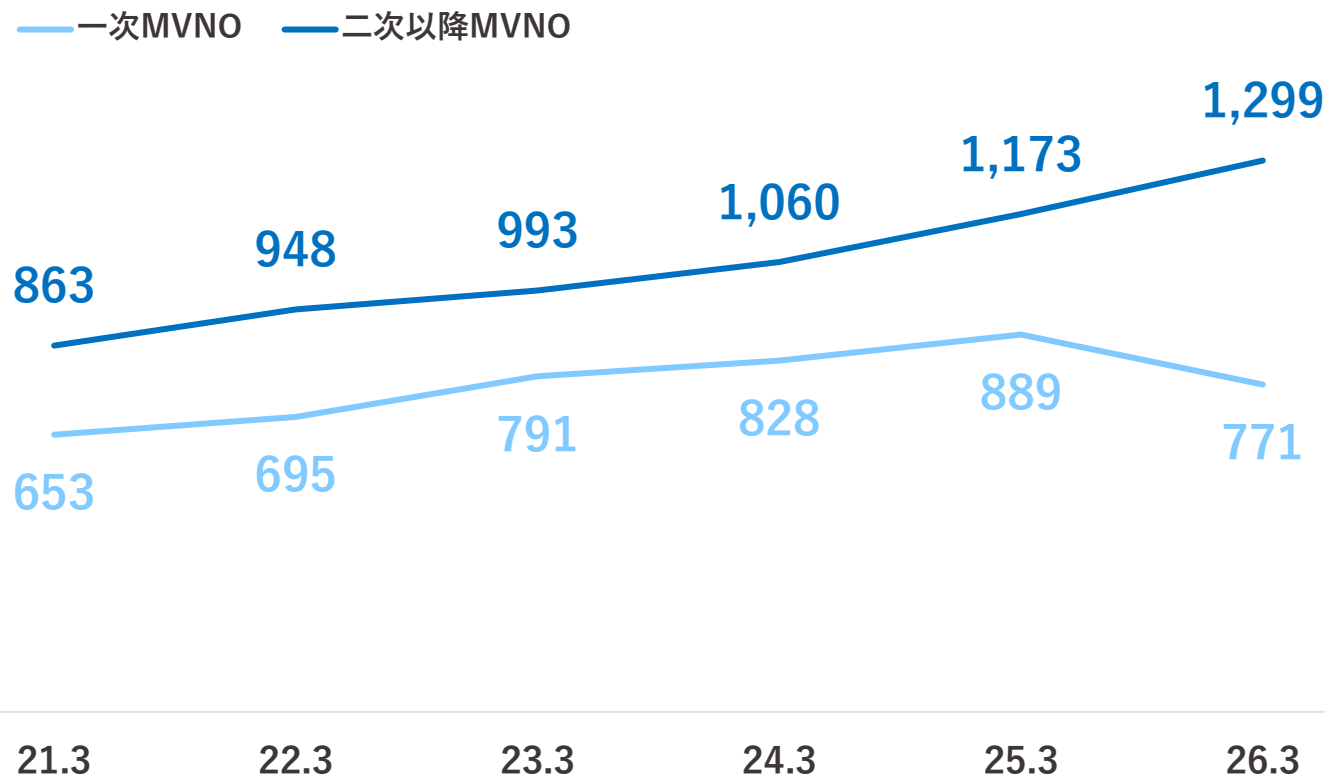
(1) 通信事業経験のない事業者

3. 今後の成長戦略

mEEQ

- 設備維持の負担等から一次MVNO⁽¹⁾が減少する一方、独自の顧客基盤を持つ二次以降MVNO⁽²⁾（当社顧客）が増加

MVNOサービスの事業者数の推移⁽³⁾



二次以降MVNO（当社顧客）増加の背景

- ・ 経済圏構築を目的とした異業種参入
- ・ 一次MVNOの二次MVNO転換

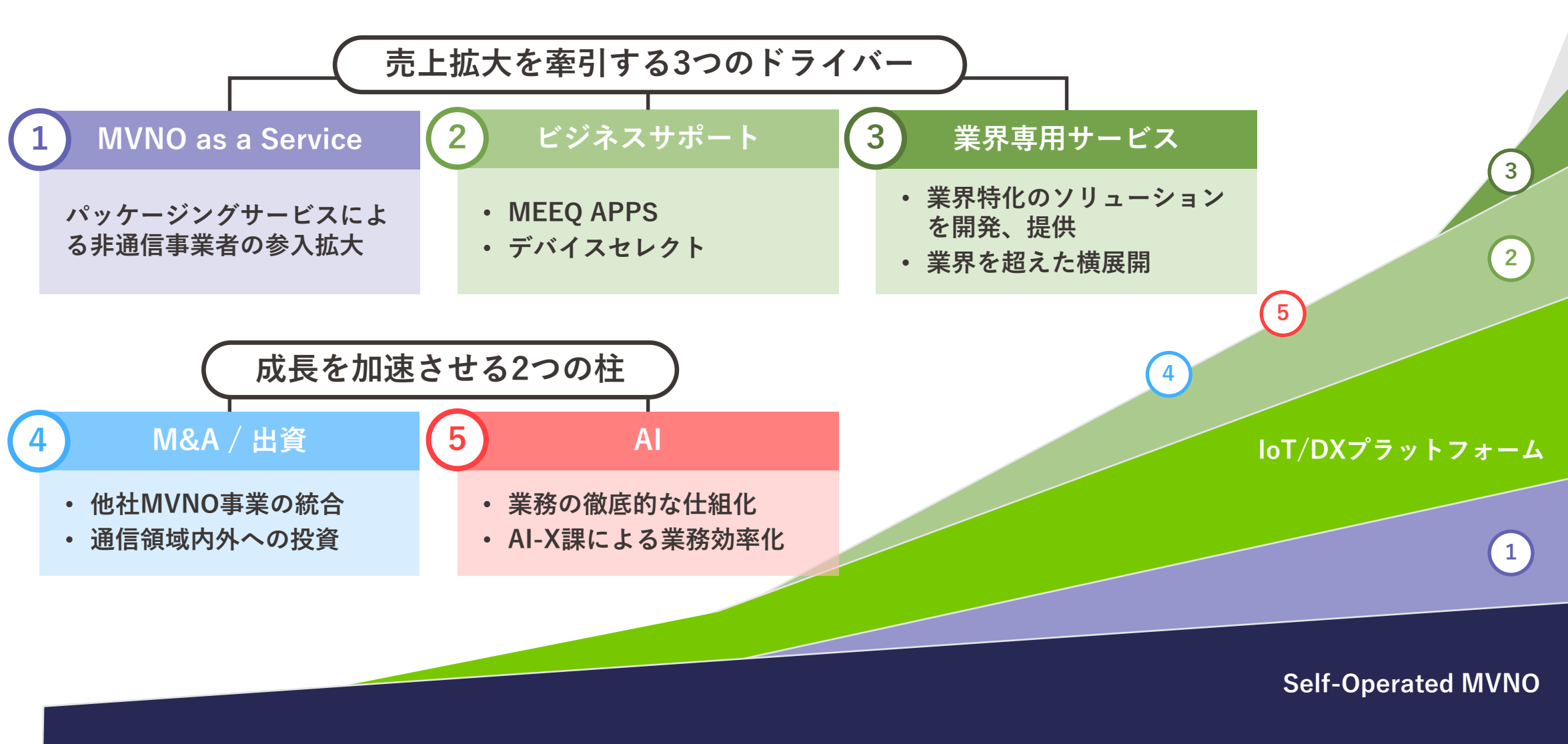
小規模な一次MVNOが抱える課題

- ・ 設備投資、固定費
- ・ オペレーション（保守/物流）
- ・ マルチキャリア対応

(1)：MNOから直接回線の提供を受けるMVNO

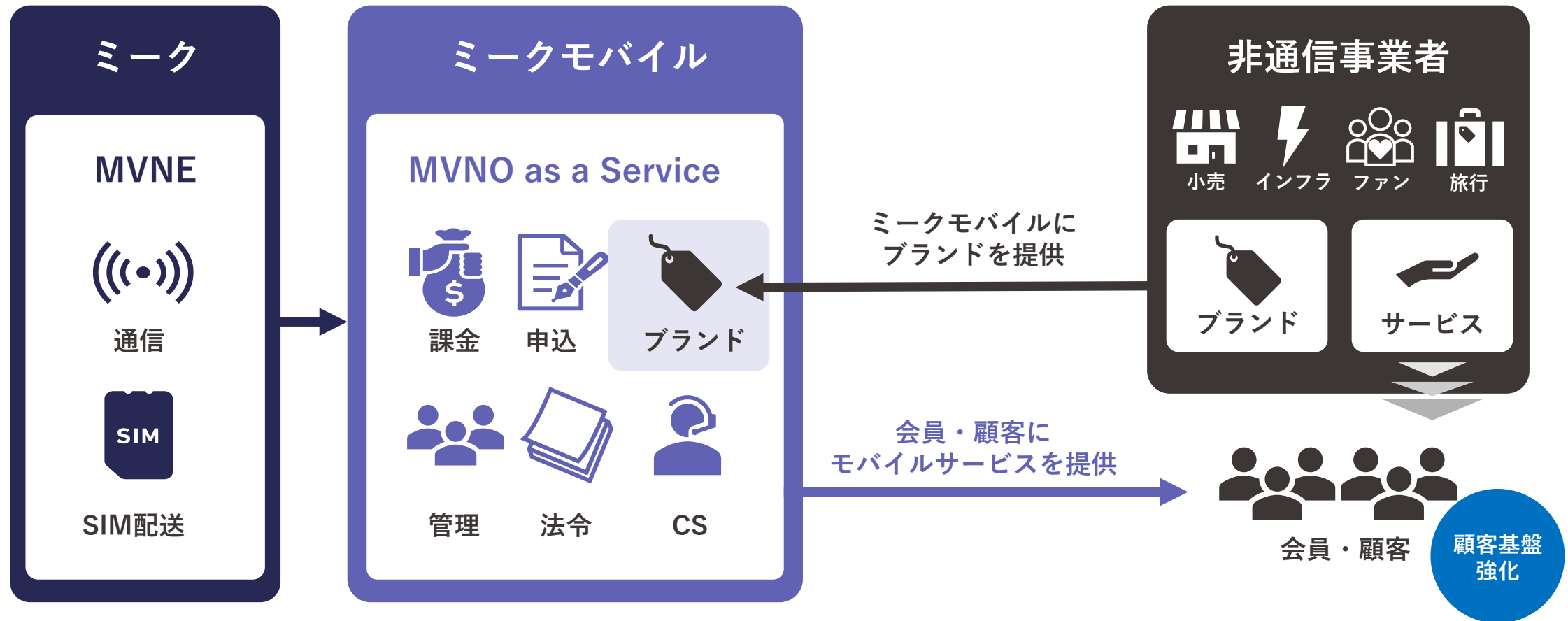
(2)：MVNOから回線の提供を受けるMVNO

(3)：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データ」（令和7年度第4四半期（3月末））を基に当社作成



ミークモバイルによる「MVNO as a Service」の提供

- 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



新サービス「MVNO Transformation Service」の開始

- 一次MVNOの減少と二次MVNOの増加という市場の構造変化を捉え、既存事業者の課題を解決
- 既存の3サービス（Self-Operated MVNO ・ MVNO as a Service ・ IoT/DX プラットフォーム）の非連続的な成長を実現

MVNO市場の課題

- ・ 定期的な設備投資や固定費の負担が大きく、経営を圧迫
- ・ eSIM導入やマルチキャリア対応への高いハードル

「MVNO Transformation Service」の提供を開始

広範な顧客課題を解決する受け皿となり、当社の非連続的な成長を実現

事業譲受（完全EXIT）

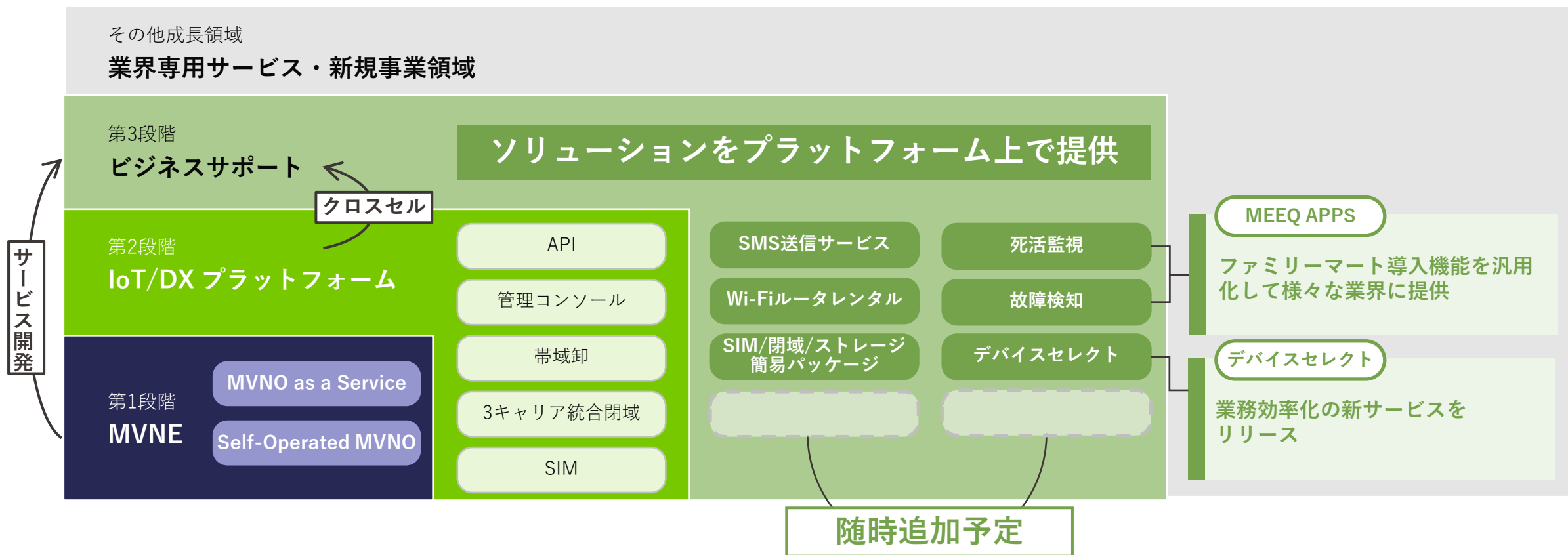
- ・ 設備およびエンドユーザー契約を当社が譲受
- ・ 当社が事業継続

設備マイグレーション（二次以降MVNO転換）

- ・ 当社設備への切替により固定費を削減
- ・ 既存ブランドを維持したまま事業継続

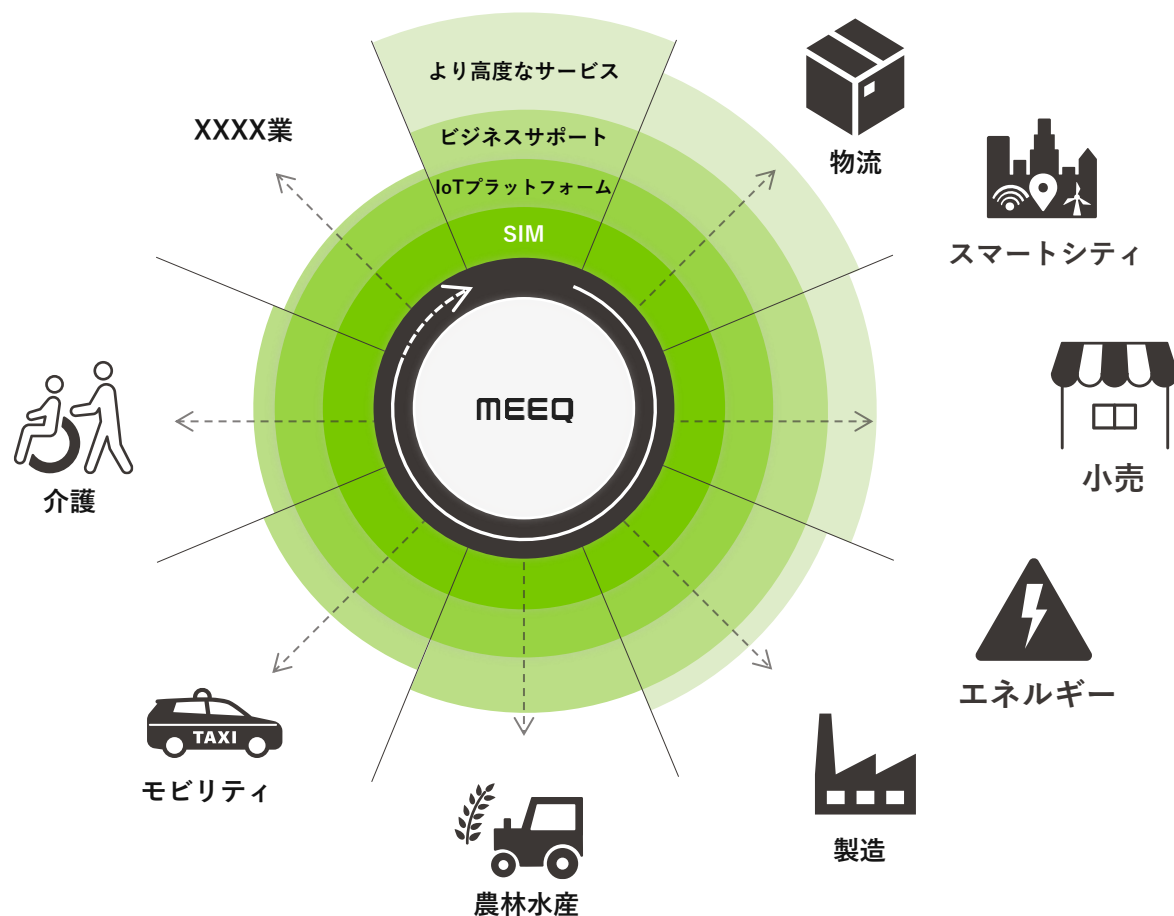
サービス提供範囲

- 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



業界別サポート領域の拡大と垂直展開

- 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

戦略的パイプラインの構築と規律ある案件精査

- 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	MVNO Transformation Service	・ 非連続的なシェア拡大 ・ 「規模の経済」の追求	・ MVNO
機能強化	ビジネスツールの 機能拡張・高度化	・ 提供価値・機能の拡充 ・ クロスセルによるARPU向上	・ Sler ・ オペレーション効率 化ソリューション
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	・ 次世代成長ドライバー創出 ・ 新規ケイパビリティ獲得	・ エッジAI ・ 次世代デバイス
ストラテジックリターン			

AIによる利益成長貢献

- AI実装の本格化により「人員増だけに頼らない事業拡大」が加速し、2026年3月期末時点における1人当たり営業利益は前年同期比+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)

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 AI

- ・ 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

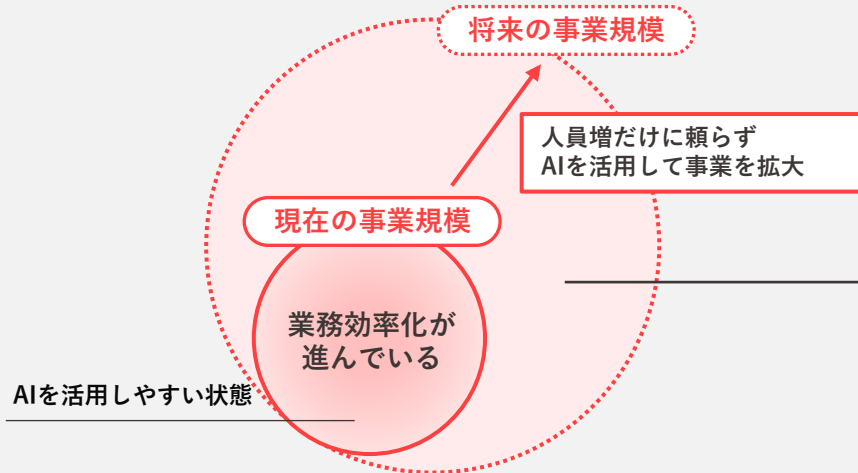
情シス

準備中

高機能 RAG

- ・ 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)

今後 AIを最大限に活用した事業拡大



APPENDIX

mEEQ

3キャリアに対応した IoT・DX時代の新たなモバイルサービスを提供

事業内容
モバイルIoT支援事業

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

<https://www.meeq.com/>

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

30%

- 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

MVNEサービス

売上高構成比

70%

- 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

売上高
18.6億円
(2027年3月期
第1四半期)

中長期の成長事業

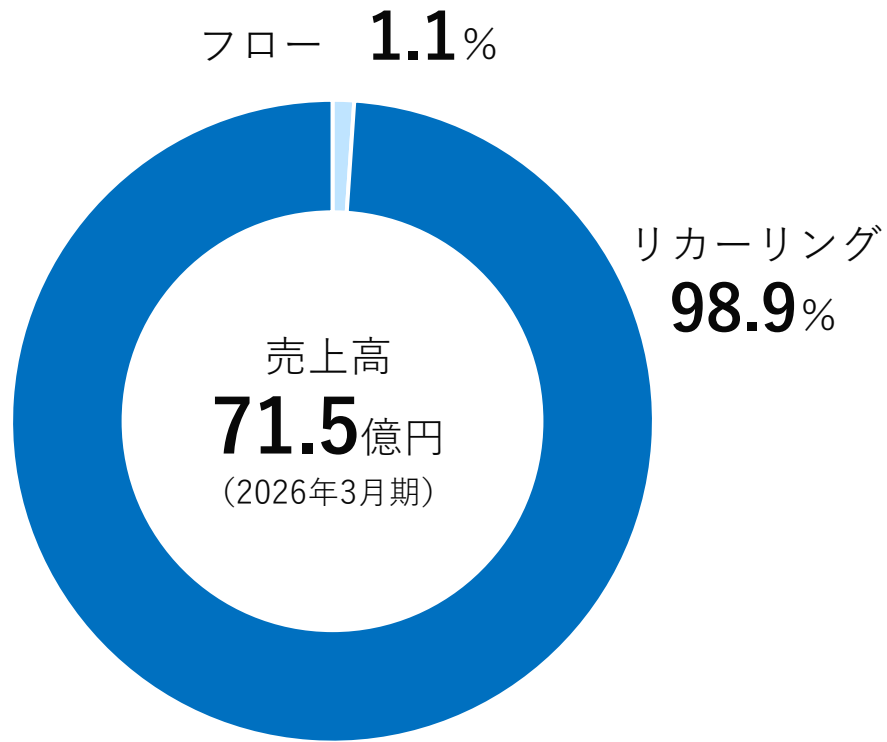
フィジカルAI時代におけるIoT通信事業

短期～中期の成長事業

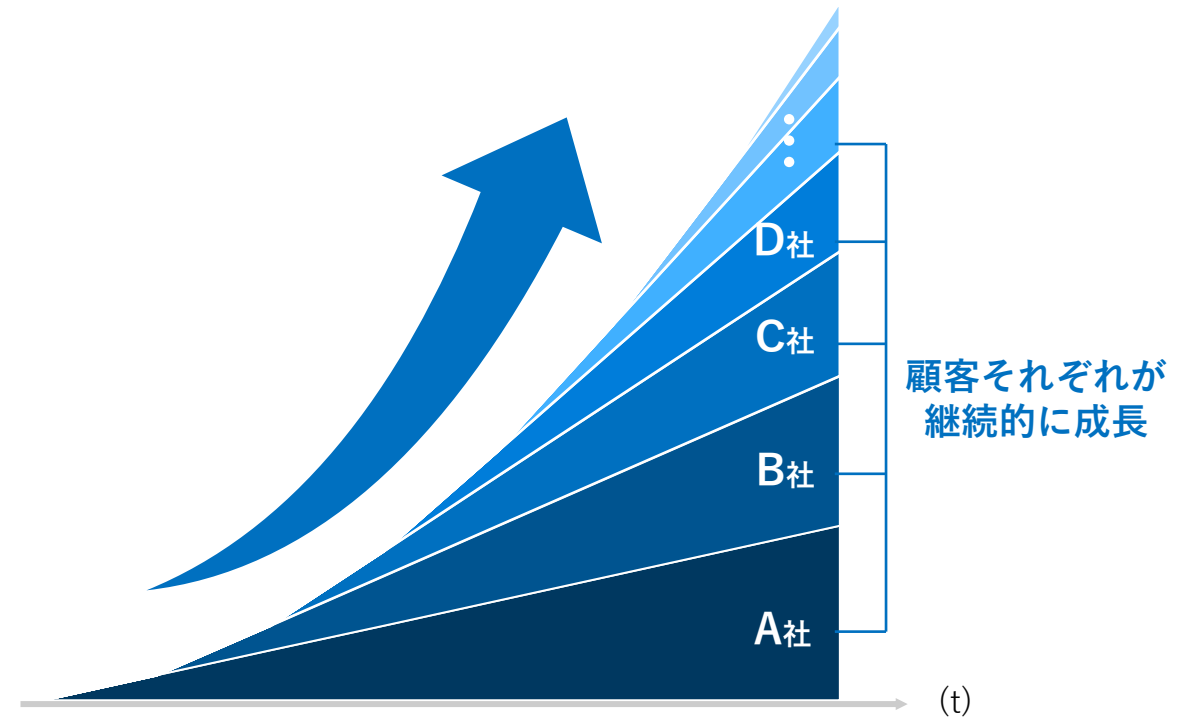
伸長する経済圏モバイル支援事業

- 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
- BtoBtoX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



BtoBtoX型のリカーリング収益



当社サービスの導入事例

- 様々な法人・団体・自治体への導入事例が積み上がり、着実にサービスの価値が浸透している

IoT/DX プラットフォームサービス

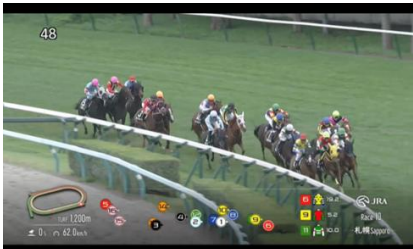
あなたと、コンビニ、
FamilyMart



CSP セントラル警備保障



JRA



 和歌山県



MVNEサービス

NURO Mobile

KABU&

大分合同新聞社グループ
GODO モバイル

 **Smiles Connect**

2027年3月期 第1四半期 連結業績 BS

● 引き続き健全な財務体制を維持

(百万円)	2026年3月期 通期末	2027年3月期 第1四半期末	増減
流動資産	6,774	6,600	-173
現金及び預金	4,902	4,625	-277
売掛金	1,182	1,229	+47
その他	689	745	+56
固定資産	1,310	1,359	+48
有形固定資産	446	485	+39
無形固定資産	759	798	+38
投資その他資産	104	76	-28
資産合計	8,085	7,960	-124

	2026年3月期 通期末	2027年3月期 第1四半期末	増減
流動負債	1,904	1,507	-397
買掛金	477	492	+14
契約負債	661	631	-29
その他	766	383	-382
固定負債	85	80	-4
負債合計	1,990	1,588	-401
株主資本	5,907	6,156	+248
資本金	652	653	+0
資本剰余金	1,622	1,623	+0
利益剰余金	3,633	3,880	+246
新株予約権	186	215	+28
純資産合計	6,094	6,371	+277
負債及び純資産合計	8,085	7,960	-124

本資料は、情報提供のみを目的としてミーク株式会社（以下、当社）が作成したものであり、当社の有価証券の買付け又は売付け申し込みを勧誘するものではありません。

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、見込みまたは予想に基づいた将来展望についても言及しています。これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が介在します。すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合があります。本資料における将来展望に関する表明は、本資料作成時点において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

いかなる目的でも、本資料の一部または全部を、無断で転載、二次利用することはご遠慮ください

MEEQ

MEEQ は、ミーク株式会社の登録商標および商標です。