

各 位

会社名 株式会社 ソラコム
 代表者名 代表取締役社長 玉川 憲
 (コード番号：147A 東証グロース市場)
 問合せ先 取締役 C F O 五十嵐 知子
 (TEL 050-3171-7091)

2024年3月期の業績予想について

2024年3月期(2023年4月1日から2024年3月31日)における当社グループの連結業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円、%)

決算期 項目	2024年3月期 (予想)			2024年3月期 第3四半期累計期間 (実績)		2023年3月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高	8,031	100.0	27.5	5,454	100.0	6,299	100.0
営業利益	654	8.2	546.0	644	11.8	101	1.6
経常利益	592	7.4	425.2	632	11.6	112	1.8
親会社株主に帰属する 当期(四半期) 純利益	435	5.4	514.3	456	8.4	70	1.1
1株当たり当期 (四半期)純利益	11円31銭			11円86銭		1円84銭	
1株当たり配当金	—			—		—	

- (注) 1. 2023年3月期(実績)及び2024年3月期第3四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
2. 2024年3月期(予想)の1株あたり当期純利益は、公募による新株発行予定株数(4,733,800株)を含めた予定期中平均発行済み株式数により算出しており、オーバーアロットメントによる売出しに伴う第三者割当増資分(上限1,620,700株)は含めておりません。
3. 2022年12月30日付で、普通株式1株につき3株の株式分割を行っております。上記では、2023年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。

ご注意： この文書は当社の業績予想について一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。

なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の登録を行うことを予定しておりません。

【2024年3月期業績予想の前提条件】

(当社グループ全体の見通し)

現在、インターネットに接続されるデバイス数は飛躍的に増加し、あらゆるモノがインターネットにつながるIoT(Internet of Things)が世界的に加速しております。それに伴いIoTのテクノロジーの重要性が高まっておりますが、企業がIoTシステムを構築するには、ハードウェア、ソフトウェア、通信、セキュリティ、クラウド、アプリケーションと多くの技術要素が複雑に絡む様々な課題に対処する必要があります。そのような環境の中、当社グループはIoTの導入におけるハードルを下げ、多様な顧客が利用可能な汎用性の高いプラットフォームを提供することで、ミッションとして掲げる「IoTテクノロジーの民主化」に向けて取り組んでおります。当社グループは、「世界中のヒトとモノをつなげ共鳴する社会へ」のビジョンを実現するために、MVNO(仮想移動体通信事業者(注1))としてグローバルでNo.1のIoTプラットフォームを目指しております。

IoTは電気・ガスの遠隔検針、工場の遠隔監視、GPS(位置情報管理)を活用した効率的な配送からお客様の見守りに加え、海外においても、遠隔医療、電子決済、農業等幅広い業種でご利用が広がっております。契約回線数(注2)は2023年10月には600万回線を突破し、課金アカウント数(注3)は7,908件(2023年12月末現在)とご利用のお客様数が増加しております。また、当社のIoTプラットフォームはそのままグローバルでご利用いただけるプロダクトであり、足元はグローバルでのご利用実績も急速に増加しております。当社は日本発のグローバルプラットフォーマーを目指しており、より大きなグローバル市場での拡販に向けた成長投資として人員採用を加速してきましたが、前期までに海外の一定の販売体制を構築できた結果、2024年3月期はトップライン成長とともに着実に利益を積み上げるフェーズに入っております。

以上の結果、2024年3月期業績につきましては、売上高8,031百万円(前期比27.5%増)、営業利益654百万円(前期比546.0%増)、経常利益592百万円(前期比425.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益435百万円(前期比514.3%増)を見込んでおります。なお、当該予想値は2023年12月末までの実績数値に2024年1月以降の予測数値を合算して作成した数値となっております。

(注) 1. MVNO : 仮想移動体通信事業者

2. 契約回線数 : グローバル向けと国内向け並びにセルラー、Sigfox、LoRaWANを含む

3. 課金アカウント数 : 1ヶ月の間にリカーリング収益が発生した口座数をいいます。同一の顧客企業等が 部署や業務別に複数の口座を有する場合があります。

(売上高)

当社はIoTプラットフォーム事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しておりますが、売上高はIoTプラットフォーム利用の「リカーリング収益」、SIMやデバイス等の「インクリメンタル収益」により構成されております。2024年3月期においてはリカーリング収益が全体の売上の67.6%程度に高まり、持続的な売上成長の観点からも売上のクオリティが向上していると見ております。

<リカーリング収益>

当社のメインの売上であり、回線利用を含めたプラットフォーム利用料です。リカーリング収益は顧客から解約意思を示されない限り継続する契約から毎月得られる収益であり、継続利用により収益が積み上がっていく、ストック型の収益モデルです。なお、IoTはモノへの組込型でのご利用になりますので、一旦ご利用が開始されると解約が起きにくい特性があります。顧客は営業部員が担当する顧客とそれ以外の顧客に分かれ、前者が売上の8割以上を占めます。

ご注意: この文書は当社の業績予想について一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。なお、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。

また、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の登録を行うことを予定しておりません。

・営業部員が担当する顧客（課金アカウント）

既存顧客については、計画策定時までの月次実績、受注案件を含め顧客からのヒアリングを基に、新規顧客については案件の受注確度を精査の上、計画を策定しております。

・営業部員が担当しない顧客（課金アカウント）

既存顧客については、計画策定時までの月次実績、受注案件、トレンド、市場予測を基にアカウント数を見積り、これに想定利用単価を乗じることにより計画を策定し、新規顧客については、前期のアカウント数に過年度の実績を踏まえた成長率等を乗じることにより計画を策定しております。

以上より、課金アカウント数の2023年12月末実績は7,910件、2024年3月末時点で8,040件（前期比+5.9%）を見込み、主に既存の課金アカウントからの利用増加に伴い、顧客利用単価であるARPAは通期694千円（前期比18.1%増）を見込んでおります。この結果2024年3月期のリカーリング収益については第3四半期累計実績3,943百万円、通期は5,429百万円（前期比25.5%増）を見込んでおります。

<インクリメンタル収益>

当社のサービス開始の起点となるSIMの販売に加え、スマートメーター、通信用デバイス等の商品販売やIoTコンサルタントによるプロフェッショナルサービス等の売上が対象になります。インクリメンタル収益についても営業部員が担当する顧客とそれ以外の顧客別にリカーリング収益と同様の手法で計画を策定しております。2024年3月期のインクリメンタル収益は第3四半期累計実績1,511百万円、通期は2,602百万円（前期比31.8%増）を見込んでおります。

以上の結果、2024年3月期の売上高は第3四半期累計実績5,454百万円、通期は8,031百万円（前期比27.5%増）、うち、海外子会社によるグローバル売上について2,925百万円（前期比35.9%）と一段高い成長を見込んでおります。

（売上原価、売上総利益）

売上原価は、主にリカーリング収益に対する通信費、クラウド利用料等と、インクリメンタル収益に対する仕入原価により構成されております。

通信費は、国内及び海外の通信事業者に対する通信費（主に従量制）であり、リカーリング収益に関する売上計画に基づき、直近（過去半年）の平均原価率を乗じて算出しております。クラウド利用料を含め、その他の原価については、直近（過去半年）の原価率等を売上計画に乗じて算出しております。

仕入原価は、主にSIMとデバイス等に係る仕入費用であり、インクリメンタル収益に関する売上計画に基づいて算出した仕入見込み数量に直近（過去半年）の仕入平均単価を乗じて算出しております。

以上の結果、リカーリング収益の増加に伴い、2024年3月期の売上原価は第3四半期累計実績2,159百万円、通期は3,530百万円（前期比16.6%増）を見込んでおります。また、売上総利益率はリカーリング収益が6割、インクリメンタル収益が4割のため、粗利率の高いリカーリング収益の割合が高まる結果、第3四半期累計実績3,295百万円、通期は4,500百万円（前期比37.6%増）を見込んでおります。

（販売費及び一般管理費、営業利益）

販売費及び一般管理費は、主に人件費、広告宣伝費であり、人件費が販管費の約7割、広告宣伝費が約1割を占めております。

人件費は、既存の従業員数及び将来の採用計画を考慮した人員計画に基づき算出しており、2024年3月期末の人員のうち約1/3が海外拠点の人員になります。引き続きプラットフォーム開発のエンジニアの採用に加え、拡販に向けたセールス、マーケティング部門の採用強化は進めておりますが、海外での一定の販売体制も構築できた結果、人員数の増加は前期末比で2割強にとどまり、2024年3月期の人件

ご注意： この文書は当社の業績予想について一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。
なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。
また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の登録を行うことを予定していません。

費は2,578百万円（前期比8.6%増）を見込んでおります。

広告宣伝費は、新規顧客獲得のためのWEBマーケティングに加え、認知向上に向けたメディア出稿、展示会出展等のマーケティング施策の費用を積み上げた上で算出しております。グローバルでの広告宣伝費の増加に加え、コロナの5類移行を受け、展示会等へのイベント出展をオンラインからオフラインへ切り替えた影響もあり、2024年3月期の広告宣伝費は433百万円（前期比26.4%増）を見込んでおります。

その他の費用についても過去の実績を基に個別の発生が見込まれる費用を積み上げて算出しております。また、2024年3月期においては、上記の他、第4四半期には上場関連の広告宣伝費用及び業務委託費用として140百万円、外形標準課税適用による租税公課の増加60百万円を見込んでおります。

以上の結果、主に成長投資である人件費及び広告宣伝費の増加により2024年3月期の販売費及び一般管理費は第3四半期累計実績2,650百万円、通期は3,845百万円（前期比21.4%増）を、営業利益については、第3四半期累計実績644百万円、通期は654百万円（前期比546.0%増）を見込んでおります。

（営業外損益、経常利益）

営業外損益の予想値については、業績予想時点で個別に見積りが可能なものを見込んでおり、営業外費用について為替差損、上場関連費用等の発生により63百万円の計上を見込んでおります。

以上より、経常利益は592百万円（前期比425.2%増）を見込んでおります。

（特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益）

特別損益の予想値については、業績予想作成時点で個別に見込んでいたものはございません。

以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は435百万円（前期比514.3%増）を見込んでおります。

（2023年12月までの進捗状況）

2023年12月末時点において、通期業績予想に対し、売上高、段階利益ともに予定どおり進捗しております。また、売上の特性として、リカーリング収益はストックビジネスのため積み上げにより期の後半の売上が増加するとともに、インクリメンタル収益は第4四半期に納入が増える傾向があります。前期までに4期連続黒字を創出しており、足元も将来の成長投資と採算のバランスをとりながらグローバルの拡販を進めているため、月次ベースで安定的に利益を積み上げております。なお、通期の為替レートは実績を踏まえ1ドル145円で算出しておりますが、仮に1円の円高が進行した場合、業績予想に対し、売上高は20百万円減少する一方、海外での販管費減少により相殺されるため、営業損益への影響は限定的と見ております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は、様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意： この文書は当社の業績予想について一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いします。

なお、「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、経済状態の変化、市場環境の変化及び他社との競合等により、本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

また、この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか、又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、米国においては証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の登録を行うことを予定していません。