2027年3月期 第2四半期 決算説明資料

2026/11/13

ミーク株式会社

©2026 MEEQ Inc.

1. 2027年3月期 第2四半期 業績

2. 事業の強み

3. 成長戦略

APPENDIX

© MEEQ Inc.

1. 2027年3月期 第2四半期 業績

2027年3月期 第2四半期累計実績 ハイライト

売上高・経常利益ともに堅調に推移

- 新規顧客の獲得、既存顧客の利用拡大ともに順調に進展
- 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、通信の偏りの解消が進展し、売上総利益率が改善したことで、営業利益率以下の各段階利益率が向上

IoT/DX プラットフォームサービスは順調な成長が継続

- カメラ向け大容量プランやIP無線機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サービスは安定的に継続した成長を実現

- 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

2027年3月期 第2四半期累計業績 ハイライト

売上高	3,770	百万円	YoY +9.2%	経常利益	792	百万円	YoY +18.6%

IoT/DX プラットフォームサービス

売上高	1,155	百万円	YoY +19.7%
回線数	377	千回線	YoY +22.0%

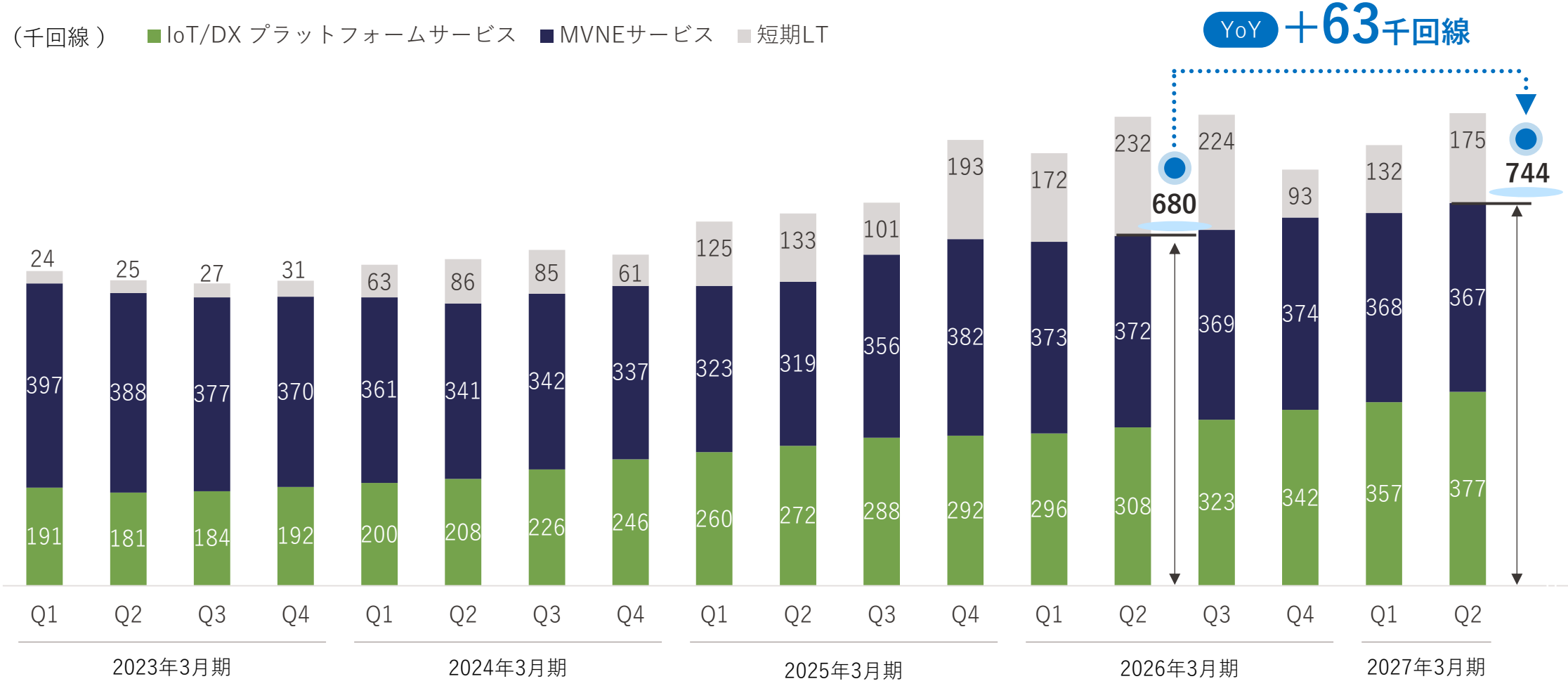
MVNEサービス(1)

売上高	2,177	百万円	YoY +2.5%
回線数	367	千回線	YoY -1.2%

(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

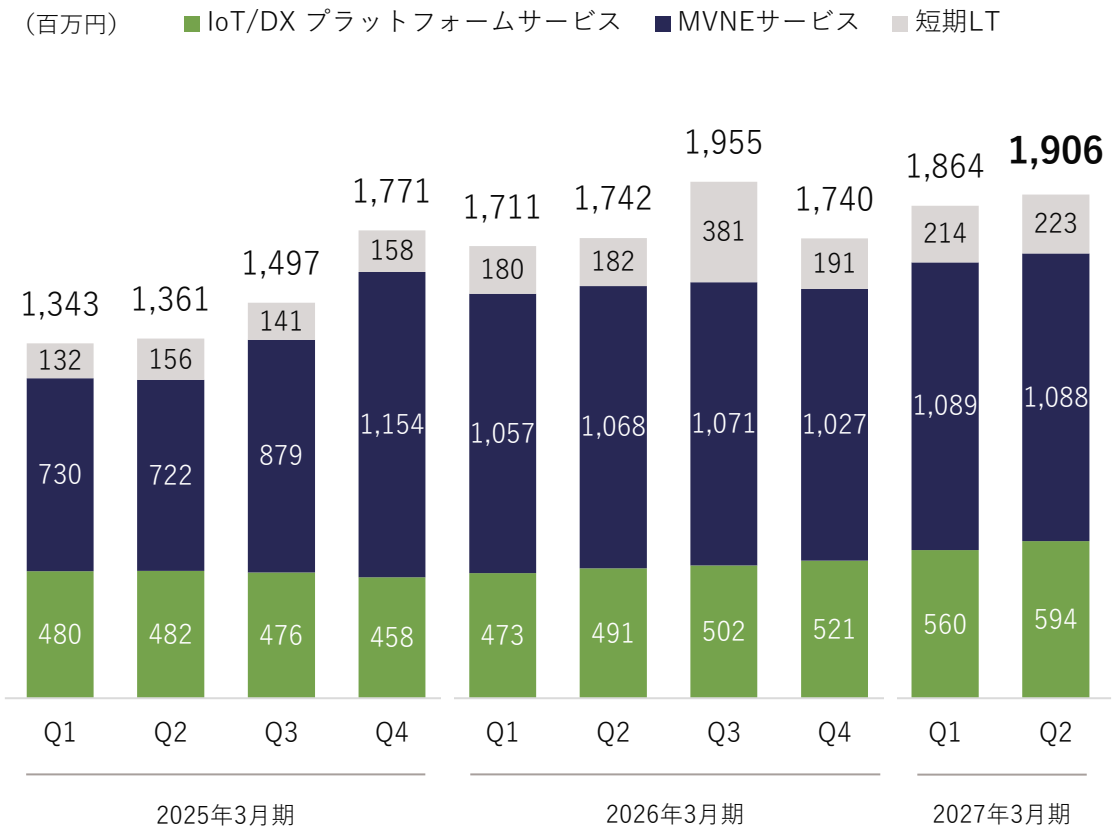
- 累計回線数（短期LTを除く）は、前年同期比+63千回線（9.3%増）
- IoT/DX プラットフォームサービスにおける新規顧客の獲得及び既存顧客での利用拡大が回線数の成長をけん引



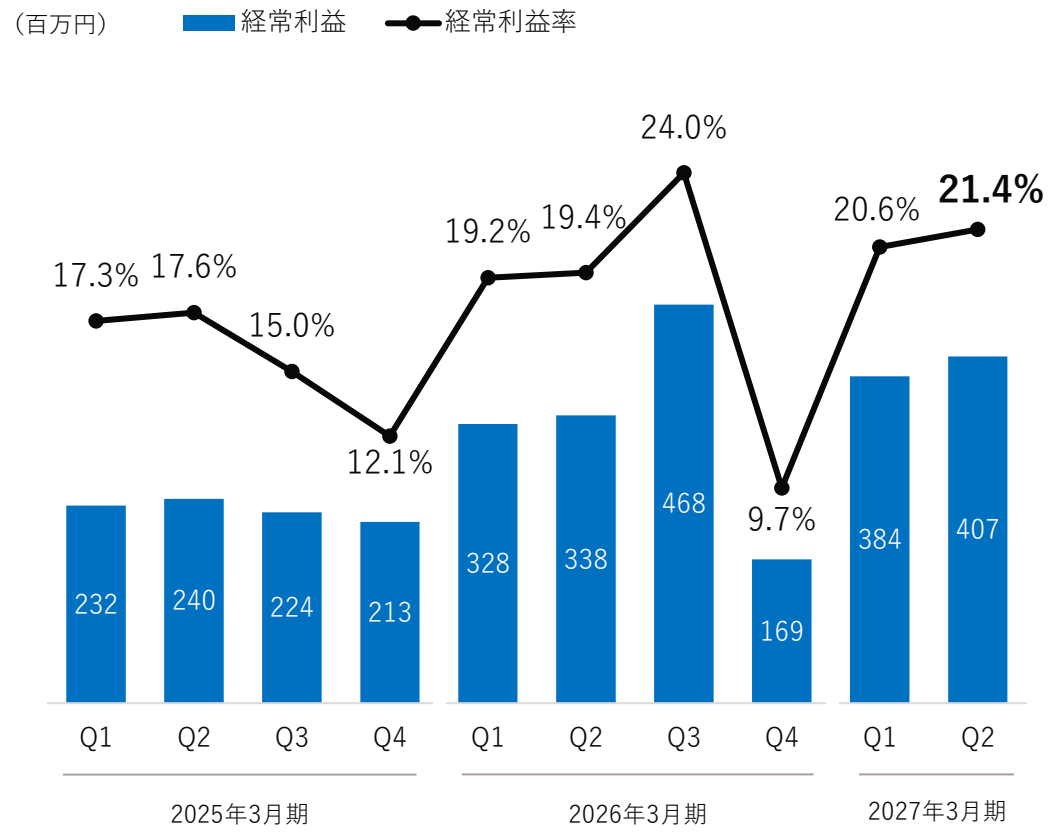
サービス別売上高・経常利益の推移

- 売上高は前年同期比で163百万円増加し1,906百万円
- 経常利益は前年同期比で68百万円増加し407百万円となり、経常利益率は前年同期比2.0pt増の21.4%

サービス別売上高推移

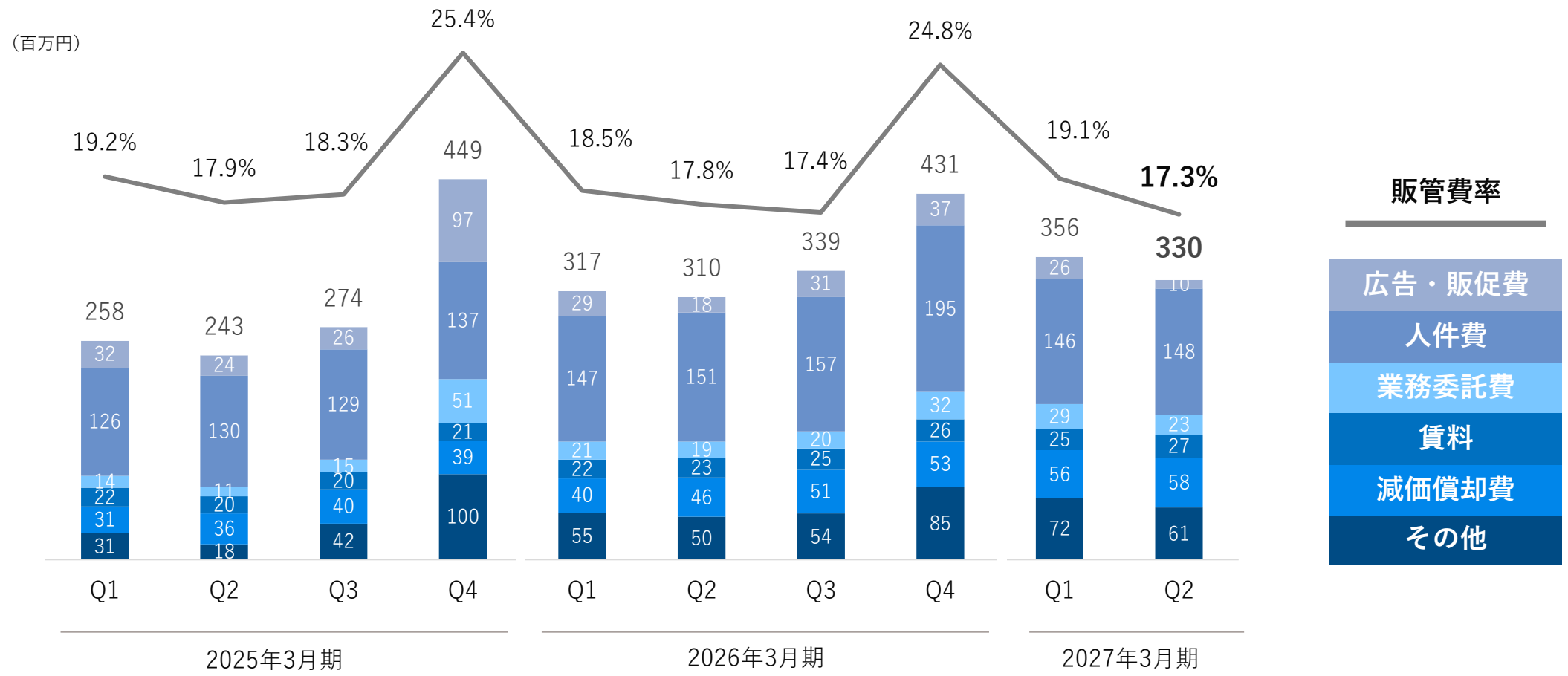


経常利益・利益率推移



販売費および一般管理費の推移

- 販管費は前年同期比20百万円増加し330百万円となり、販管費率は前年同期と同水準で推移



2027年3月期 第2四半期 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9.4%増の1,906百万円
- 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20.2%増加、利益率は21.4%に改善

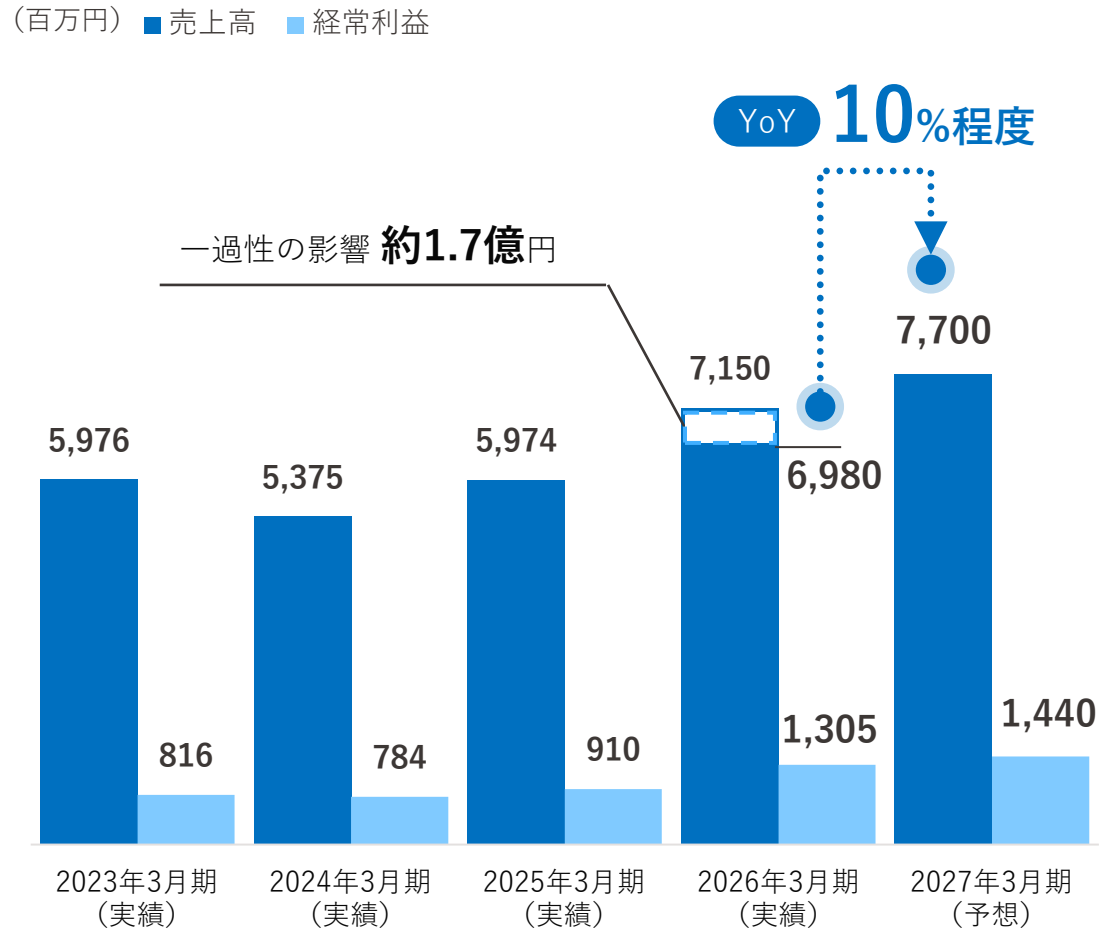
（百万円）	実績（会計期間）				実績（累計期間）			
	2026年3月期 第2四半期	2027年3月期 第2四半期	前年同期比		2026年3月期 第2四半期	2027年3月期 第2四半期	前年同期比	
			増減	増加率			増減	増加率
売上高	1,742	1,906	+163	+9.4%	3,454	3,770	+316	+9.2%
売上総利益	646	732	+85	+13.3%	1,292	1,470	+177	+13.7%
売上総利益率	37.1%	38.4%	+1.3pt	-	37.4%	39.0%	+1.6pt	-
営業利益	335	401	+65	+19.5%	664	782	+117	+17.7%
営業利益率	19.3%	21.1%	+1.8pt	-	19.2%	20.8%	+1.5pt	-
経常利益	338	407	+68	+20.2%	667	792	+124	+18.6%
経常利益率	19.4%	21.4%	+2.0pt	-	19.3%	21.0%	+1.7pt	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	216	273	+56	+25.8%	432	520	+87	+20.3%

2027年3月期 業績予想（変更なし）

- 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

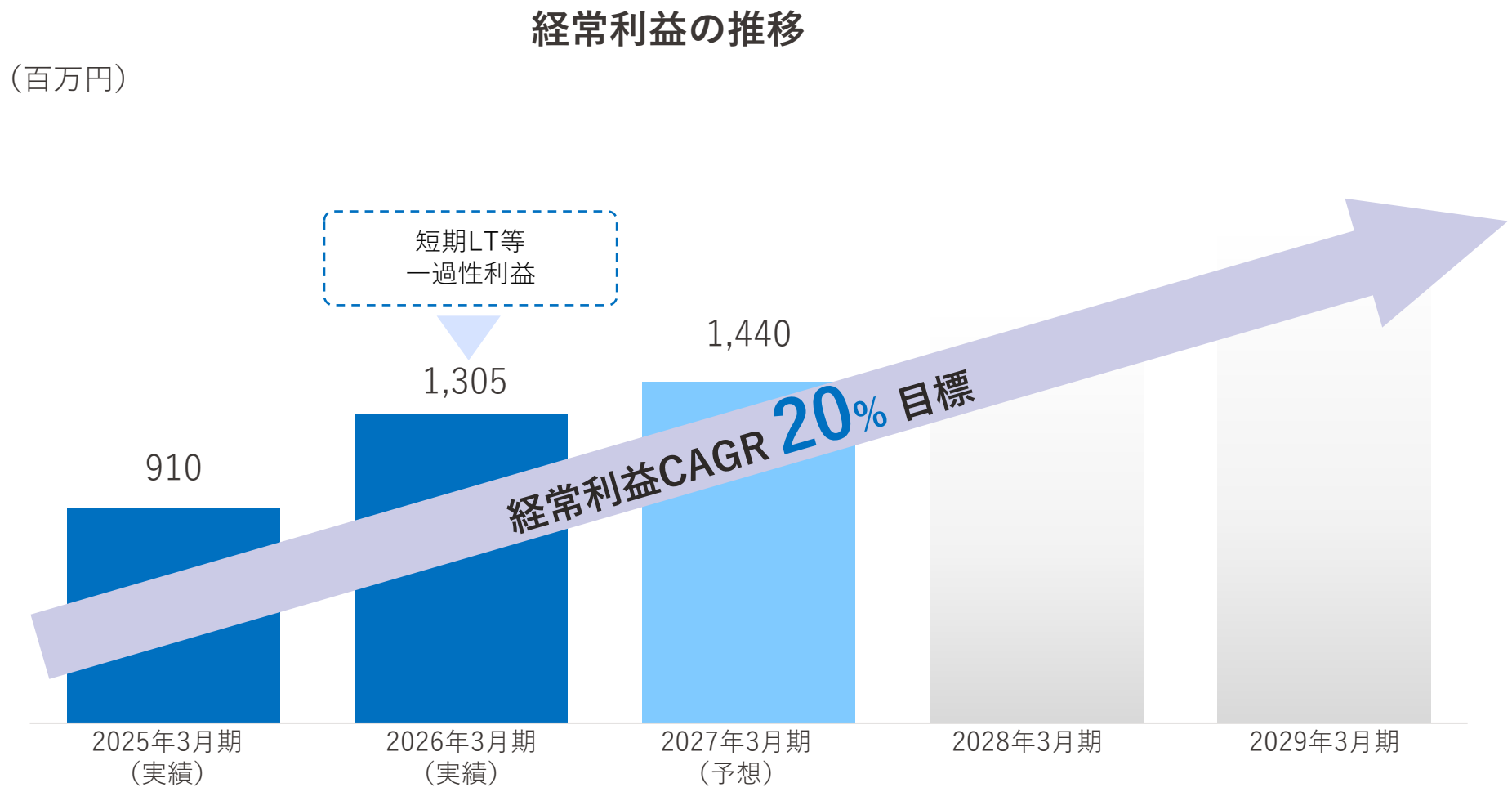
（百万円）

	2026年3月期 通期実績	2027年3月期 通期計画	2027年3月期 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%



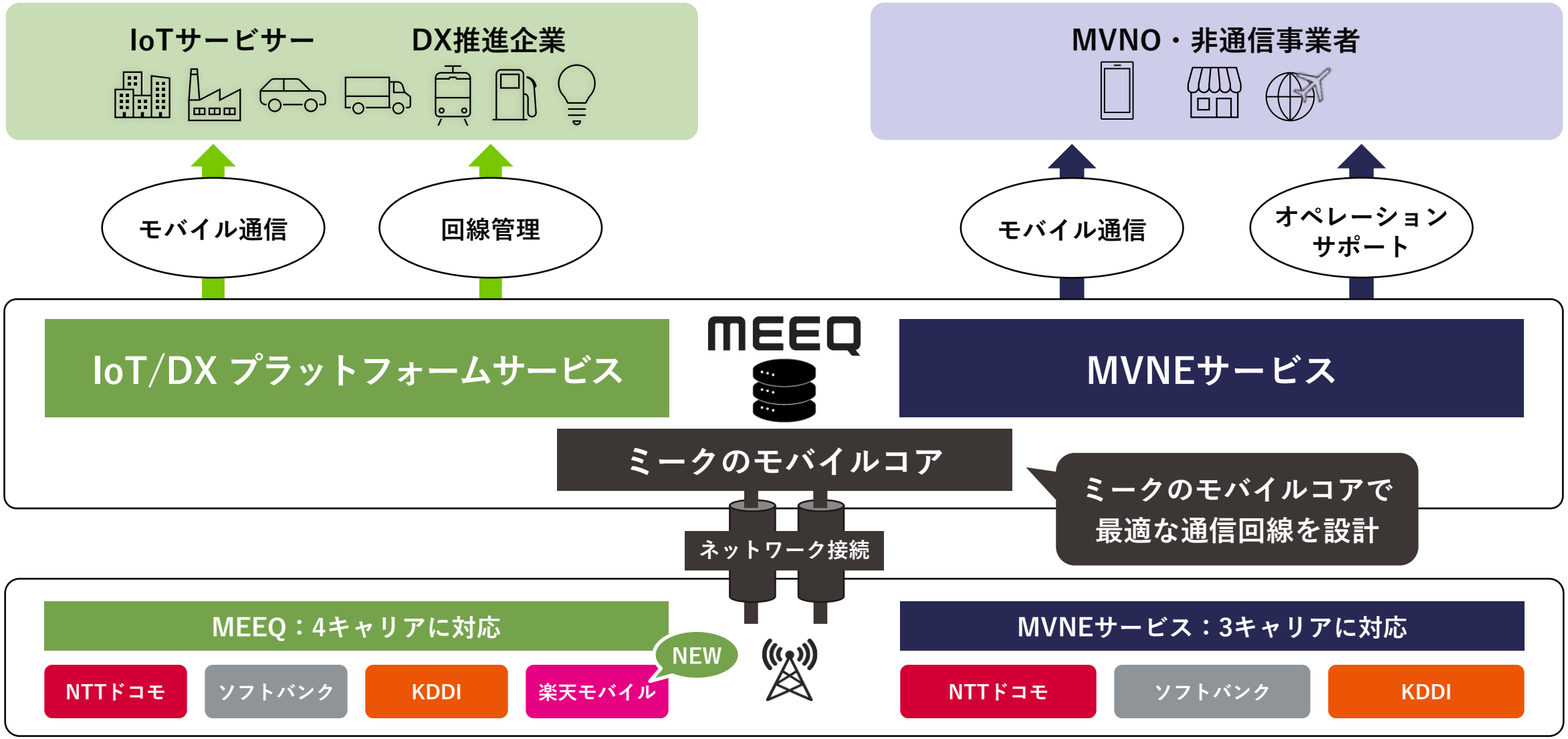
重視する経営指標と中長期の目標業績に関する考え方

- 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



2. 事業の強み

事業概要


IoTサービサー
DX推進企業
MVNO・非通信事業者
モバイル通信
回線管理
モバイル通信
オペレーション
サポート
IoT/DX プラットフォームサービス
MEEQ
MVNEサービス
ミークのモバイルコア
ミークのモバイルコアで
最適な通信回線を設計
ネットワーク接続
MEEQ：4キャリアに対応
NEW
NTTドコモ
ソフトバンク
KDDI
楽天モバイル
MVNEサービス：3キャリアに対応
NTTドコモ
ソフトバンク
KDDI

参入障壁の高さ

- ① 通信の技術力、② 電気通信事業法・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 電気通信事業法・制度の理解



MNOとの設備の接続や
業務構築のために必須

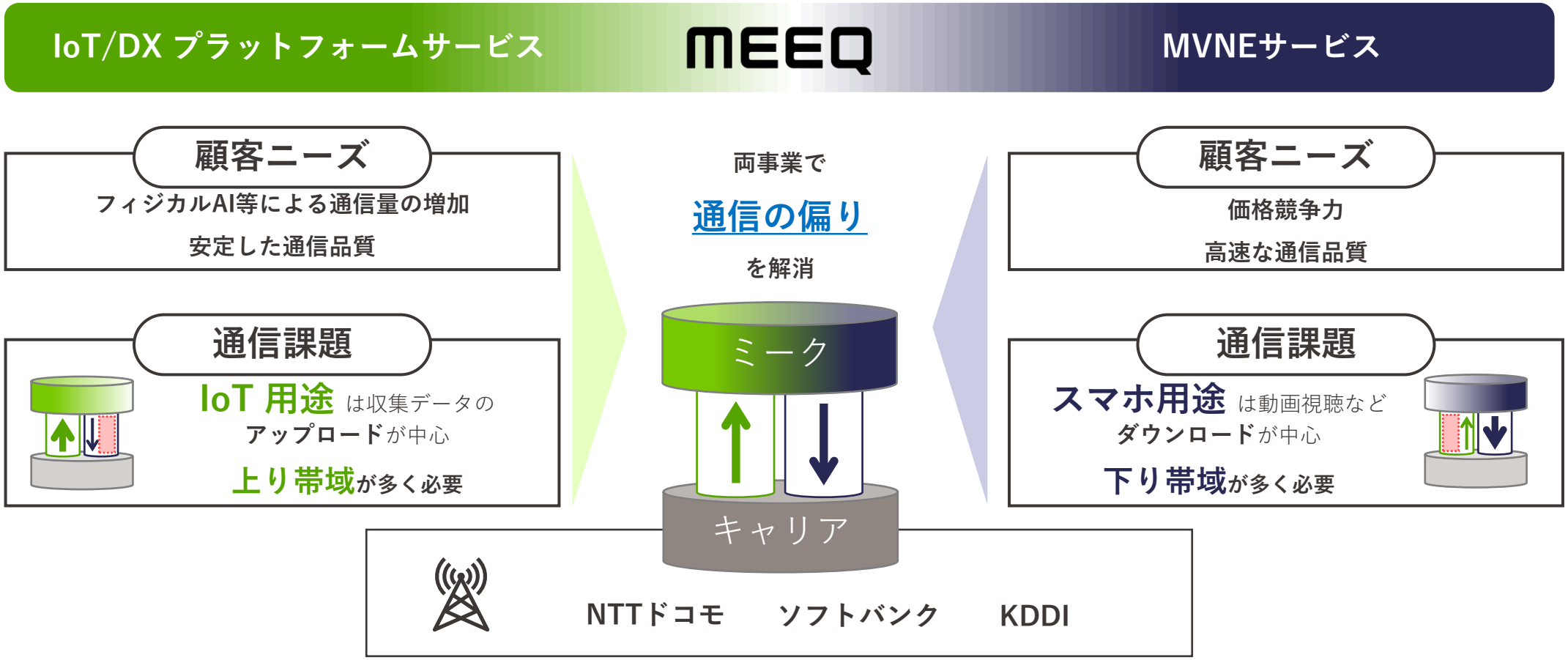
③ 顧客獲得力



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

帯域シェアリングによる競争力

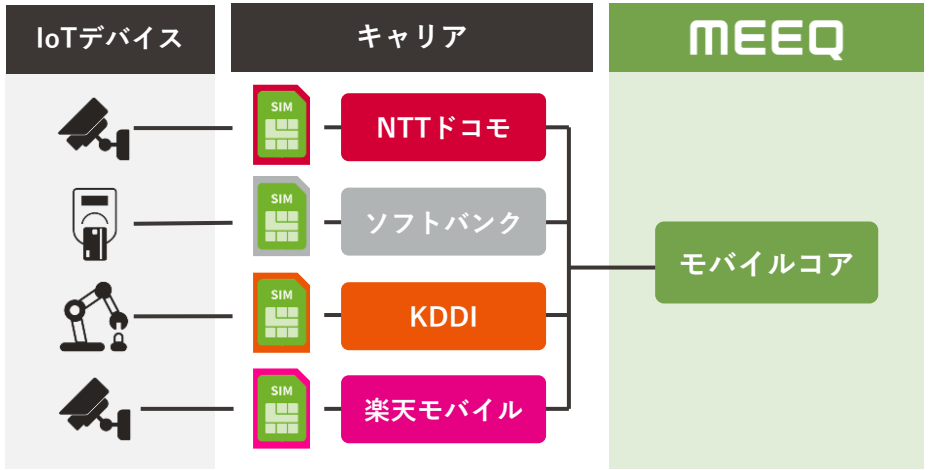
- トラフィック特性が逆の2サービスを組み合わせることで、価格競争力の高いサービスを提供



4キャリア x 柔軟なサービス

- 4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
- 4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

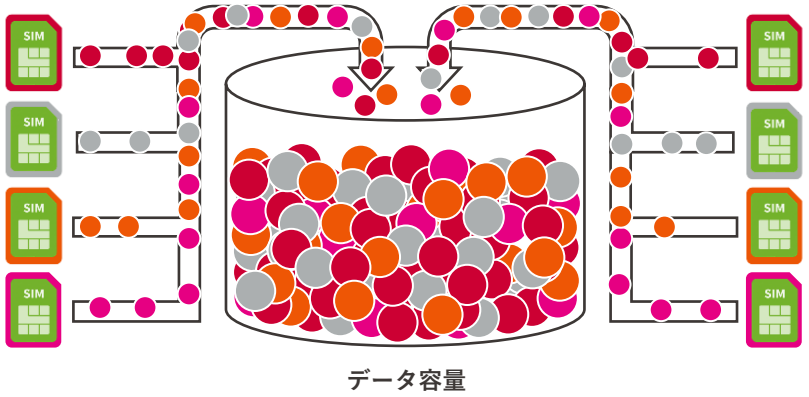
4キャリア統合閉域



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

4キャリア統合パケットシェア



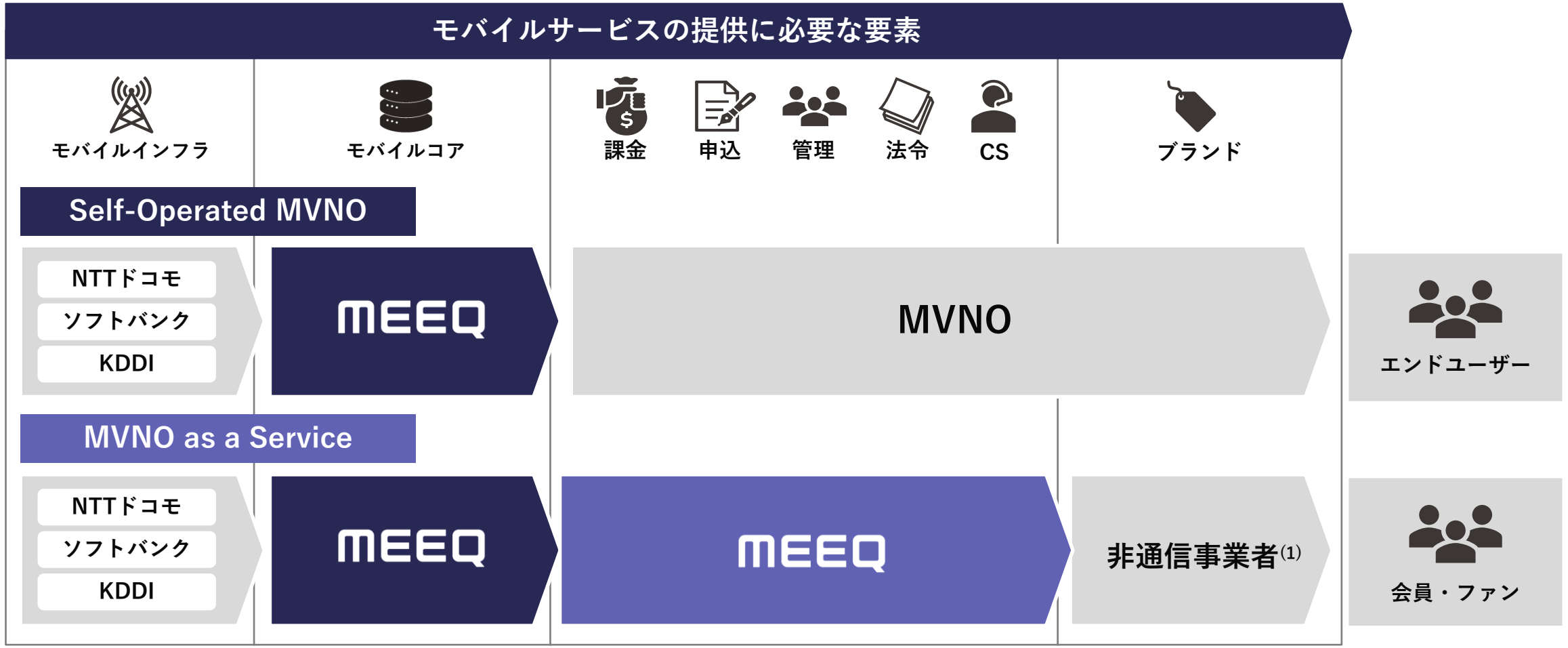
例）警備ロボットソリューション

- 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

MVNEサービス

3キャリア x 柔軟なサービス

- 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」

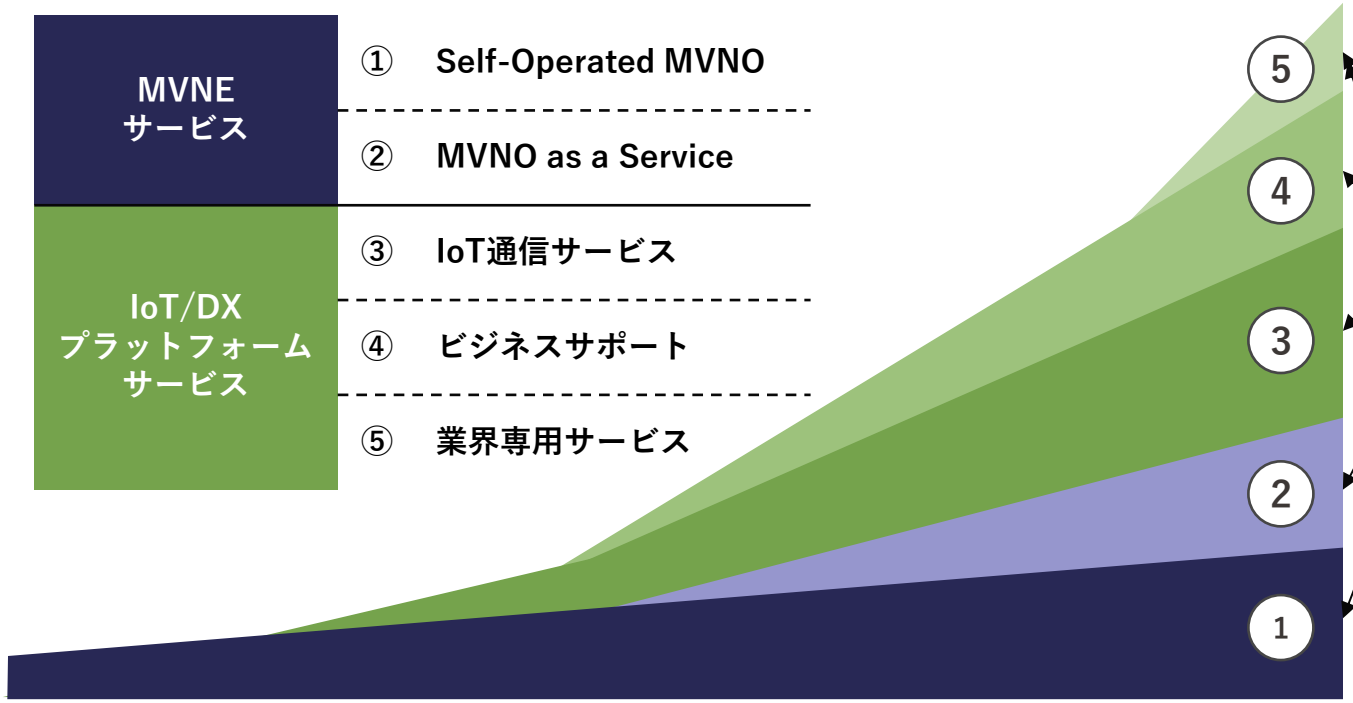


(1) 通信事業経験のない事業者

3. 成長戦略

成長戦略

オーガニック成長



インオーガニック成長

MVNO Transformation Service

- 他社MVNO事業の事業譲受/設備マイグレーション

M&A

- 顧客基盤や商材でクロスセルが見込める企業の買収

少額出資

- 通信領域内外への投資

事業成長を支える基礎

横断的なAI活用

- 業務の徹底的な仕組化
- 汎用AIエージェントの活用を組織横断で推進

成長戦略

オーガニック成長

MVNE
サービス

① Self-Operated MVNO

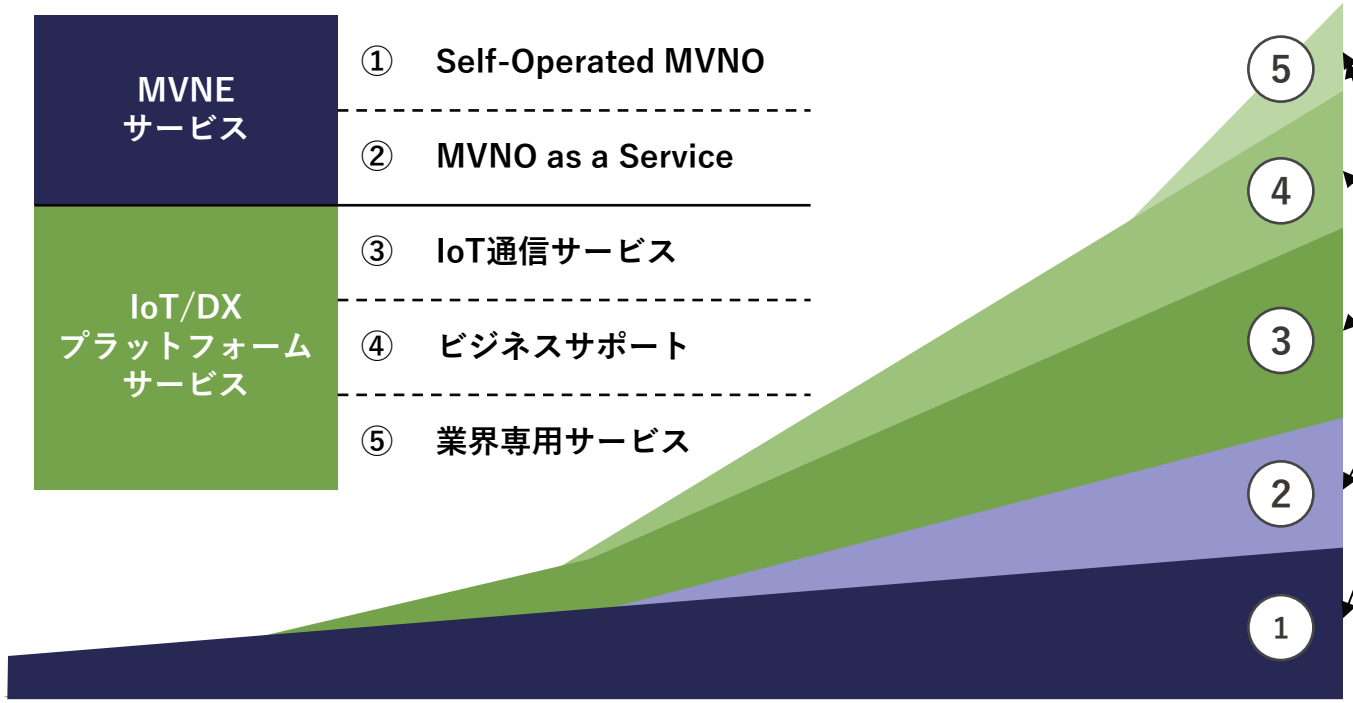
② MVNO as a Service

IoT/DX
プラットフォーム
サービス

③ IoT通信サービス

④ ビジネスサポート

⑤ 業界専用サービス



インオーガニック成長

MVNO Transformation Service

- 他社MVNO事業の事業譲受/設備マイグレーション

M&A

- 顧客基盤や商材でクロスセルが見込める企業の買収

少額出資

- 通信領域内外への投資

事業成長を支える基礎

横断的なAI活用

- 業務の徹底的な仕組化
- 汎用AIエージェントの活用を組織横断で推進

トピックス：楽天モバイルに対応

- MEEQサービスは、楽天モバイル回線が加わり、国内4キャリアすべてに対応可能に

IoT/DXプラットフォーム『MEEQ』
国内初(1)の4キャリア対応

NEW

NTTドコモ | ソフトバンク | KDDI | 楽天モバイル

当社独自サービス

- 4キャリア統合閉域
- 4キャリア統合パケットシェア

プラットフォーム

- 同一料金
- おまとめ請求

楽天モバイル回線限定機能

- 休止プラン
  （使わない月：50円/月）

(1) 4キャリアすべてとL2接続する国内初の一次MVNO（2026年9月末時点、当社調べ）

トピックス：3キャリアのeSIMに対応

- 2026年7月23日より、MVNEサービスのソフトバンク回線において「eSIM」の提供を開始
- MVNEとして初となる、3キャリアの回線におけるeSIM対応を実現

MVNE初！

3キャリアのeSIMに対応

NTTドコモ

ソフトバンク

KDDI

※2026年7月時点、当社調べ



「eSIM」について

- eSIMは、端末に内蔵されたSIMに、通信に必要な加入者識別情報（プロファイル）を遠隔で書き込む仕組み
- 物理SIMカードの発行・配送が不要となり、申し込みから開通までの手続きをオンラインで完結できるほか、ユーザー側によるSIMカードの差し替えも不要となる

これにより、サービス提供までのリードタイム短縮と運用効率の向上を実現

URL：https://www.meeq.com/news/20260723

成長戦略

オーガニック成長

MVNE サービス
① Self-Operated MVNO
② MVNO as a Service

IoT/DX プラットフォーム サービス
③ IoT通信サービス
④ ビジネスサポート
⑤ 業界専用サービス



インオーガニック成長

MVNO Transformation Service
- 他社MVNO事業の事業譲受/設備マイグレーション

M&A
- 顧客基盤や商材でクロスセルが見込める企業の買収

少額出資
- 通信領域内外への投資

事業成長を支える基礎

横断的なAI活用
- 業務の徹底的な仕組化
- 汎用AIエージェントの活用を組織横断で推進

インオーガニック成長

		対象	目的	業績寄与するサービス群				
				① Self-Operated MVNO	② MVNO as a Service	③ IoT通信サービス	④ ビジネスサポート	⑤ 業界専用サービス
MVNO Transformation Service	事業譲受（完全EXIT）	事業ポートフォリオの見直しを進めるMVNO	回線数の獲得とネットワーク効率の向上	○	○	○		
	設備マイグレーション（二次以降MVNO転換）	事業ポートフォリオの見直しを進める一次MVNO	回線数の獲得とネットワーク効率の向上	○	○	○		
M&A		顧客基盤や商材でクロスセルが見込める企業	販売チャネルと提供商材の拡充				○	○
少額出資		エッジAI・ロボティクス等、新たな事業の芽となるスタートアップ	協業を通じた新たな事業領域の探索					○

トピックス：「株式会社レグミン」へ出資

出資の目的と背景

- **持続可能な農業の未来を支援することで社会に貢献する**
- **株式会社レグミンの取り組みを支援することで、農業の現場への安定した労働力の提供と持続可能な農業の実現に貢献することを目的に資本参加**

株式会社レグミンについて

株式会社レグミンは、「農業界に安定した労働力を提供する」をミッションに掲げ、深刻な人手不足に直面する農業現場に向けて、AI技術を搭載した自律走行型農薬散布ロボットをはじめとする、農業支援ソリューションを提供している

URL：https://legmin.co.jp/

成長戦略

MEEQ

オーガニック成長

MVNE
サービス

① Self-Operated MVNO

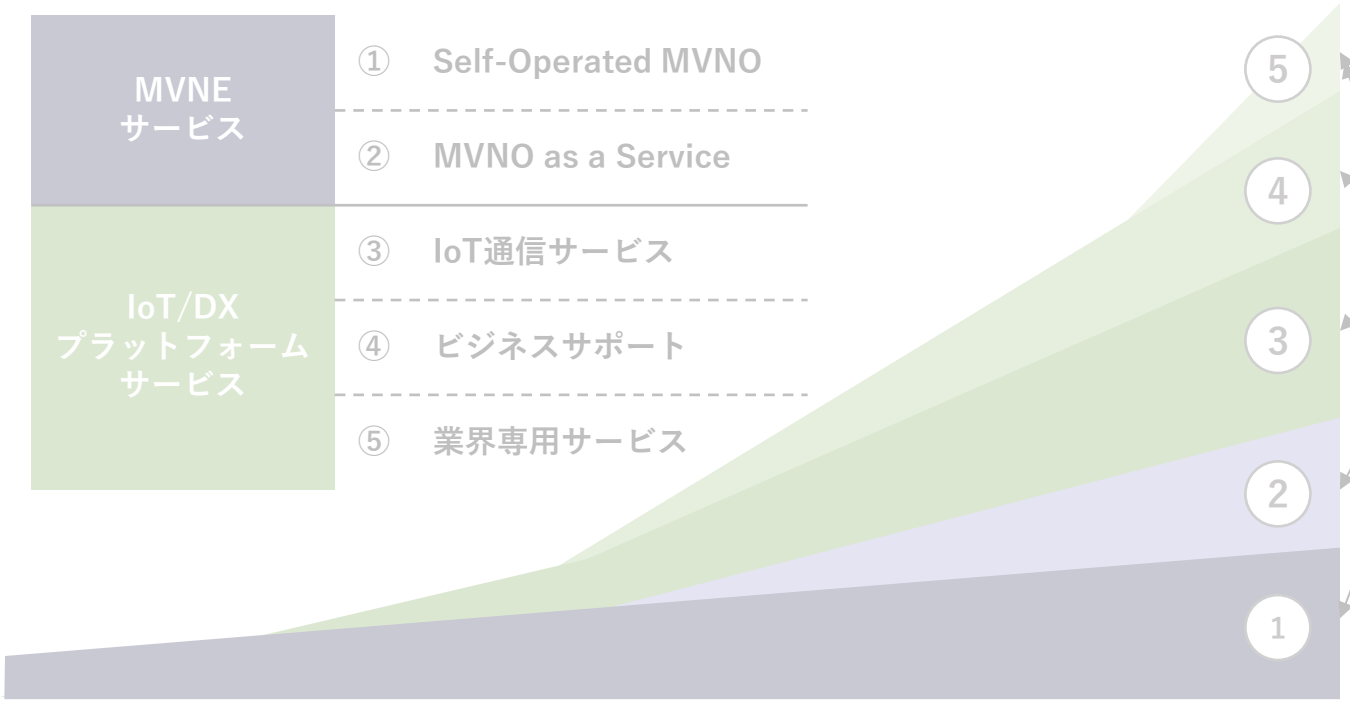
② MVNO as a Service

IoT/DX
プラットフォーム
サービス

③ IoT通信サービス

④ ビジネスサポート

⑤ 業界専用サービス



インオーガニック成長

MVNO Transformation Service

- 他社MVNO事業の事業譲受/設備マイグレーション

M&A

- 顧客基盤や商材でクロスセルが見込める企業の買収

少額出資

- 通信領域内外への投資

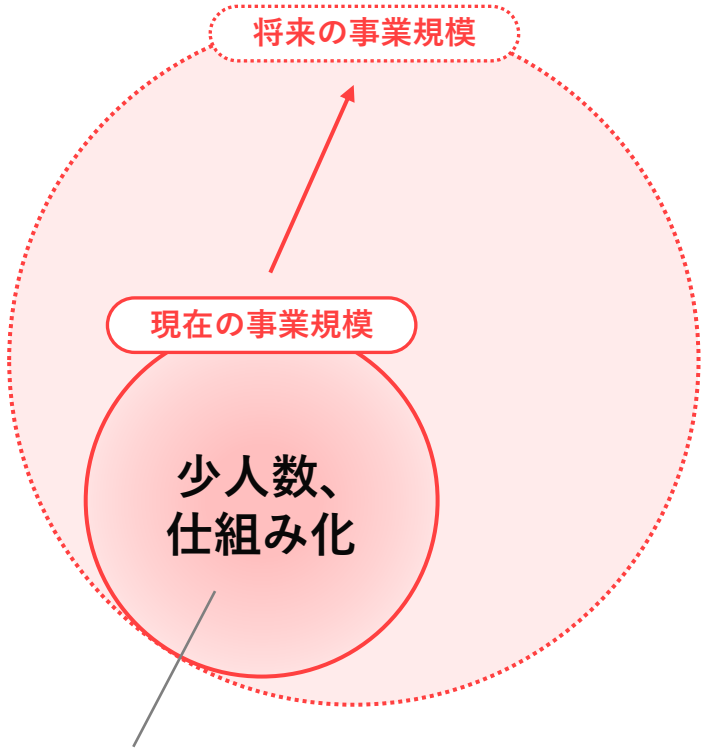
事業成長を支える基礎

横断的なAI活用

- 業務の徹底的な仕組化
- 汎用AIエージェントの活用を組織横断で推進

横断的なAI活用

AIによる事業拡大モデル



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の活用状況

Step 1

AI-X課（課長（人間）+AI社員）による業務効率化

人事

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

営業

経済条件シミュレーションAI
最適な価格・条件をAIが瞬時に算出

Step 2

AI-X課が推進する汎用AIエージェントの全社展開

事業運営

問合せ・請求・監査の事務処理
AIが調査・下書きし、システム入力

経理・内部統制

決裁・伝票・月次決算の照合
決裁書・伝票と証憑を自動照合

運用・開発

障害対応・プロジェクト管理
ログ調査と障害報告書の下書き

セキュリティ

全システムの緊急脆弱性点検
コード・インフラ・機器設定の自動点検

人員増だけに頼らずAIを活用して事業を拡大中


VISION
世界を変える、
そのイノベーションのそばに。

APPENDIX

企業情報



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）

事業構成

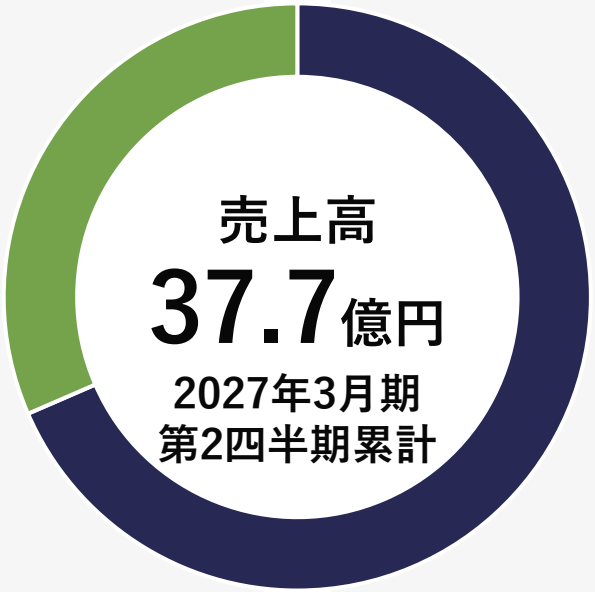
IoT/DX プラットフォームサービス

売上高構成比

32%

- 4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

68%

- 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

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

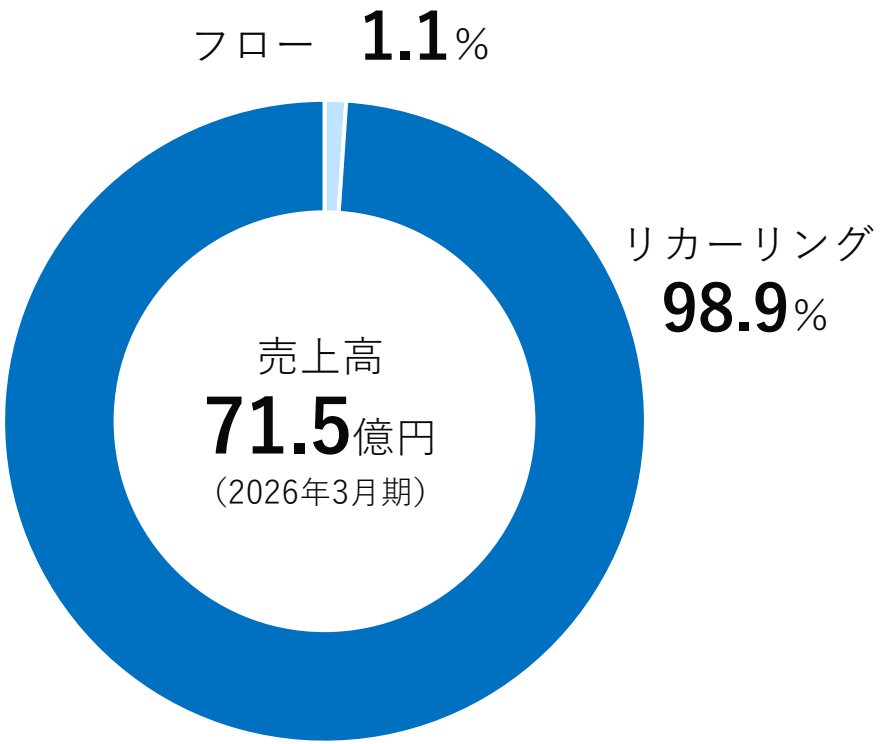
短期～中期の成長事業

伸長する経済圏モバイル支援事業

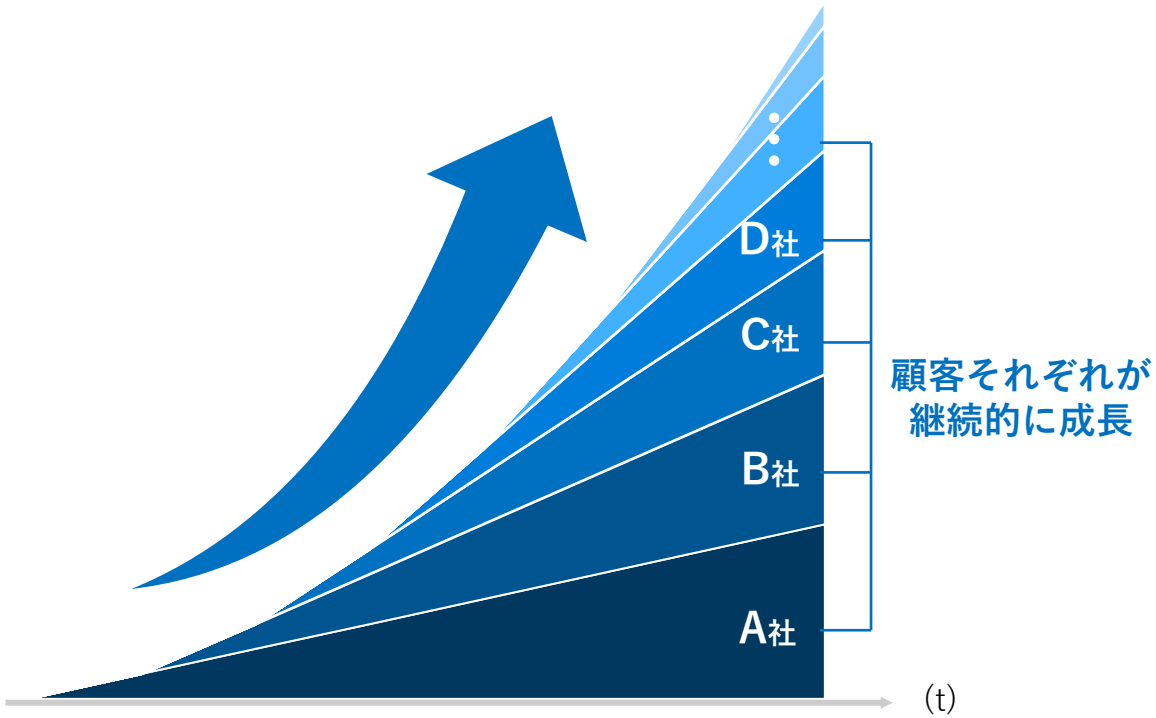
収益構造

- 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

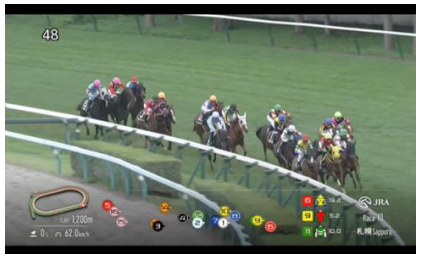
あなたと、コンビに、FamilyMart



CSP セントラル警備保障



JRA



JVCKENWOOD



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2四半期 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2四半期末	2027年3月期 増減
流動資産	**6,774**	**6,285**	**△488**
現金及び預金	4,902	4,360	△542
売掛金	1,182	1,233	+50
その他	689	691	+2
固定資産	**1,310**	**1,548**	**+238**
有形固定資産	446	514	+68
無形固定資産	759	859	+99
投資その他資産	104	175	+70
資産合計	**8,085**	**7,834**	**△250**

	2026年3月期 通期末	2027年3月期 第2四半期末	2027年3月期 増減
流動負債	**1,904**	**1,655**	△249
買掛金	477	482	+4
契約負債	661	589	△72
その他	766	583	△182
固定負債	**85**	**76**	△9
負債合計	**1,990**	**1,731**	△258
株主資本	**5,907**	**5,858**	**△49**
資本金	652	653	+1
資本剰余金	1,622	1,623	+1
利益剰余金	3,633	4,153	+520
自己株式	－	△571	△571
新株予約権	**186**	**243**	**+57**
純資産合計	**6,094**	**6,102**	**+8**
負債及び純資産合計	**8,085**	**7,834**	**△250**

2027年3月期 第2四半期 連結業績 CF

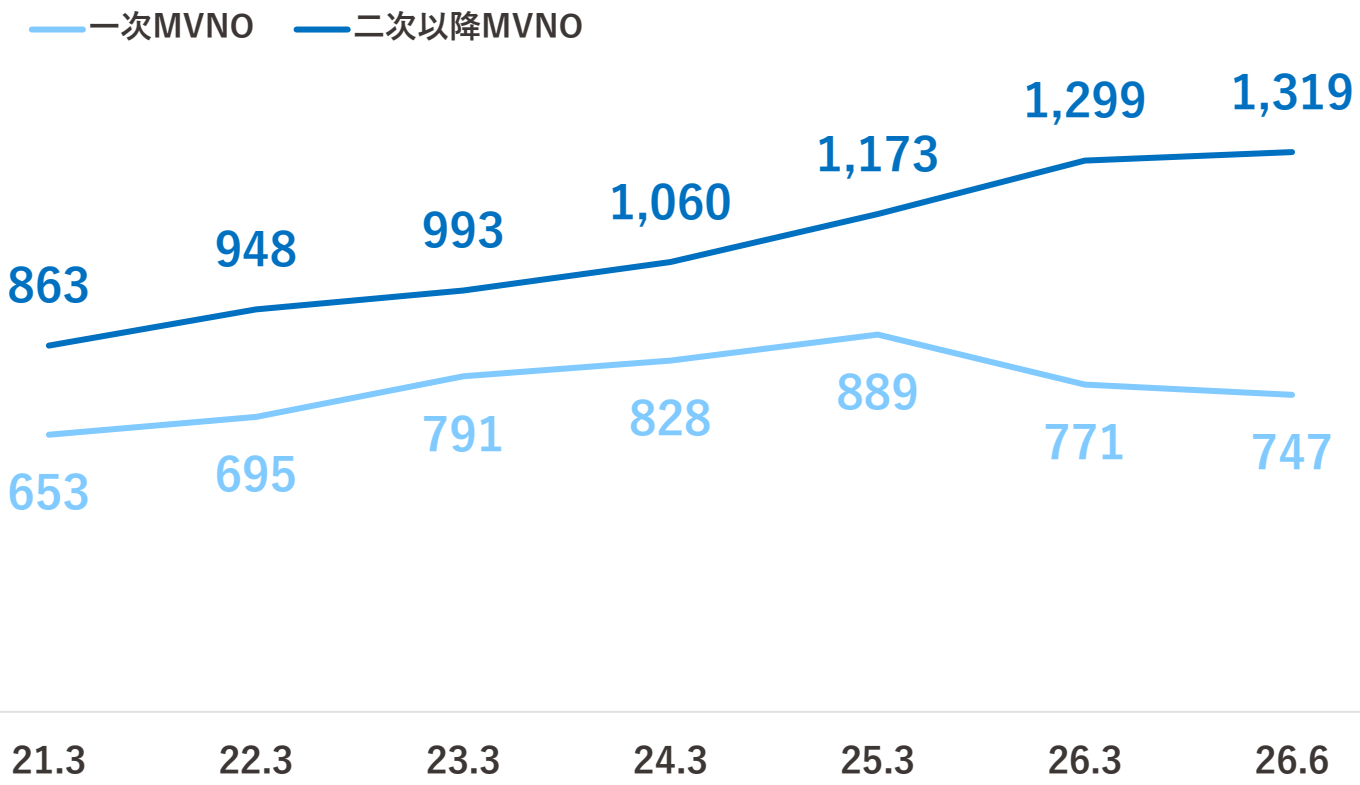
- 前事業年度の利益増加に伴う法人税等の支払額の増加により、営業活動によるキャッシュフローが前年同期比で減少
- 前年同期に実施した定期預金の預入の反動により、投資活動によるキャッシュフローが前年同期比で増加
- 2026年8月13日に実施した自己株式立会外買付により、財務活動によるキャッシュフローが前年同期比で減少

（百万円）	2026年3月期	2027年3月期	
	上期実績	上期実績	増減
営業活動によるキャッシュフロー	518	307	△210
投資活動によるキャッシュフロー	△2,844	△265	+2,578
フリー・キャッシュフロー	△2,325	42	+2,368
財務活動によるキャッシュフロー	13	△584	△598
現金及び現金同等物の増減額	△2,311	△542	+1,769
現金及び現金同等物の期首残高	4,032	2,402	△1,629
現金及び現金同等物の期末残高	1,720	1,860	+140

MVNO市場の変化

- 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8年度第1四半期（6月末））を基に当社作成

ディスクレーマー

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 は、ミーク株式会社の登録商標および商標です。