

MEEQ

事業計画及び 成長可能性に関する事項

ミーク株式会社
2025/3/21



目次

1. 会社概要	03
2. 事業環境	13
3. 特徴・強み	18
4. 成長戦略	24
5. Appendix	32



1. 会社概要



3キャリア対応プラットフォームで IoTサービサーやDX推進企業、MVNO*1を支援

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*2サービス

IoT/DXプラットフォーム
「MEEQ」アカウント数

7,500超

サービス開始後3年

経常利益率

14.6%

2024/3期

リカーリング売上*3比率

99.6%

2024/3期

会社名	ミーク株式会社		
上場取引所	東証グロース市場（証券コード：332A）		
本社所在地	東京都渋谷区渋谷三丁目10番13号		
設立	2019年3月		
代表者	代表取締役 執行役員社長 峯村 竜太		
主な株主構成 (議決権上位株主) (2025/3/21時点)	ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社		
	ソニーセミコンダクタソリューションズ株式会社		
	東京センチュリー株式会社		
	株式会社ファミリーマート		
	大阪瓦斯株式会社		
	加賀電子株式会社		
役員構成	TIS株式会社		
	日本生命保険相互会社		
	代表取締役 執行役員社長	峯村	竜太
	取締役 執行役員副社長	細井	邦俊
	取締役	渡辺	潤
	取締役（社外）	小林	泰平
	取締役（社外）	湯浅	壘道
	監査役（常勤・社外）	栗山	千勢
	監査役（社外）	青木	常子
	監査役（社外）	平井	彩

*1 いわゆる「格安SIM」サービス提供事業者（Mobile Virtual Network Operator：仮想移動体通信事業者）
 *2 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
 *3月次で継続的に計上する売上

- モバイルIoT支援事業の単一セグメント。IoT/DXプラットフォームとMVNEの2サービスで構成され、**現在の売上の主力はMVNEサービス**
- IoT/DXプラットフォームサービスでは、IoTサービス事業者やDXを推進する企業向けにIoT/DXプラットフォーム『MEEQ』を提供。MVNEサービスでは、**MVNOにネットワーク、システム、オペレーション支援等を提供**

IoT/DXプラットフォームサービス

売上高構成比 **32.8%**

- IoTやDXの導入企業支援サービス
- SIMを活用したSaaS型IoTプラットフォーム『MEEQ』を提供



MVNEサービス

売上高構成比 **67.2%**

- MVNOを支援するサービス
- SIM調達から、事業者間精算の運用、サービス設計、その他各種サポートを実施

- MVNEサービスに加えて、IoT通信領域での事業拡大と更なる発展を目指し設立

2013

ソニーネットワークコミュニケーションズ（株）がMVNE開始

2019

ソニーグループ(株)の100%連結子会社として当社設立

IoT/DXプラットフォームサービス

- NTTドコモ、KDDI、ソフトバンク（3キャリア）に対応したIoT向けデータSIMの提供開始

- 法人向けIoT通信回線プラットフォーム『MEEQ』の提供開始
- 国際ローミング*1 対応SIMの提供開始

- IoTデータ活用によるDX推進「MEEQ AI」サービスの提供開始
- 国内外の複数通信キャリアを利用する「MEEQグローバルSIM」サービスの提供開始
- 「MEEQ SIM」、NTTドコモとKDDI回線の5G通信対応オプションを提供開始
- 企業/行政機関/自治体のDX推進、IoT向け通信回線の管理・運用を簡便化する「MEEQ API」サービスの提供開始

MVNEサービス

- MVNEサービスをソニーネットワークコミュニケーションズ（株）より事業承継

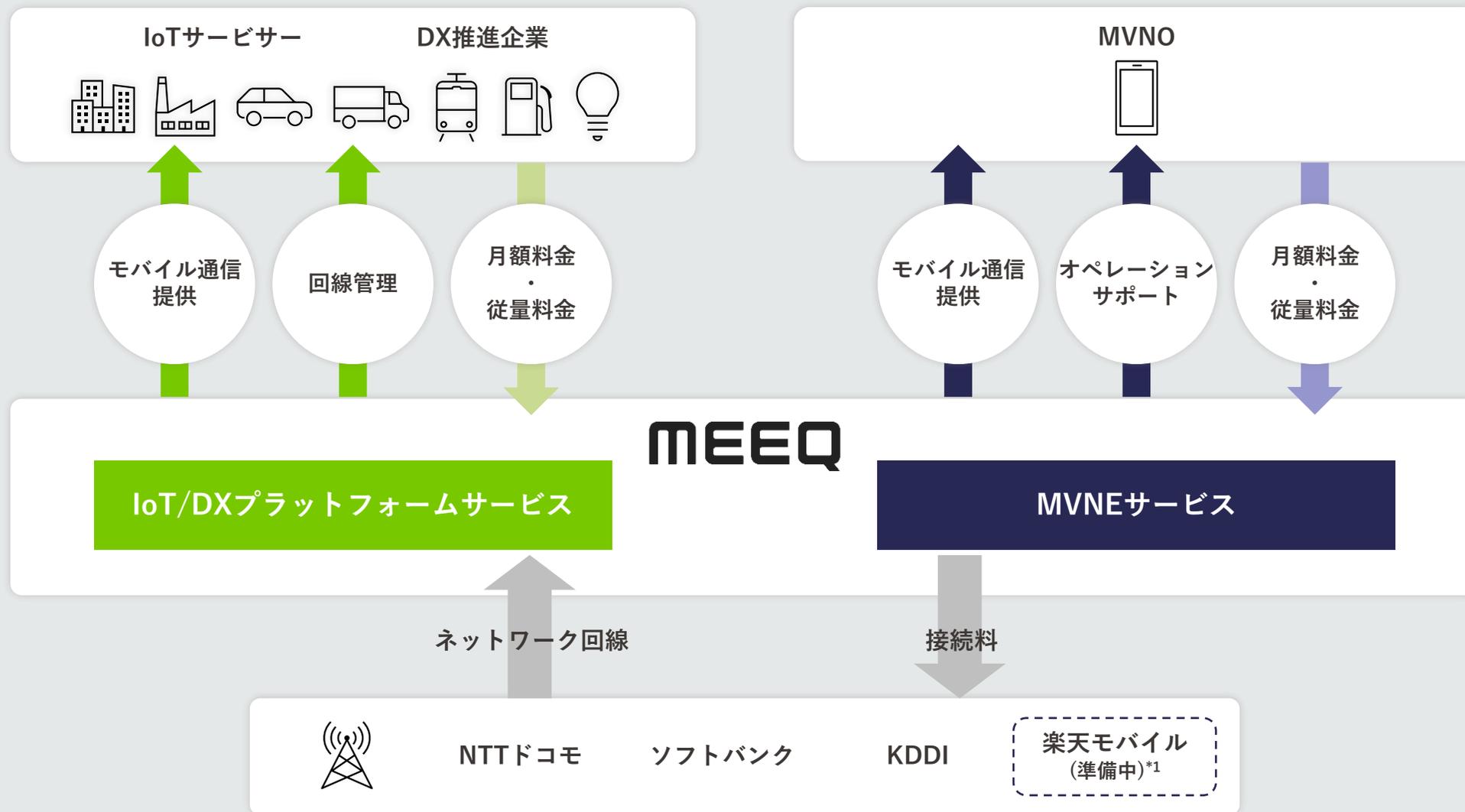
- 5G通信に対応した3キャリア回線の提供開始

2021

2022

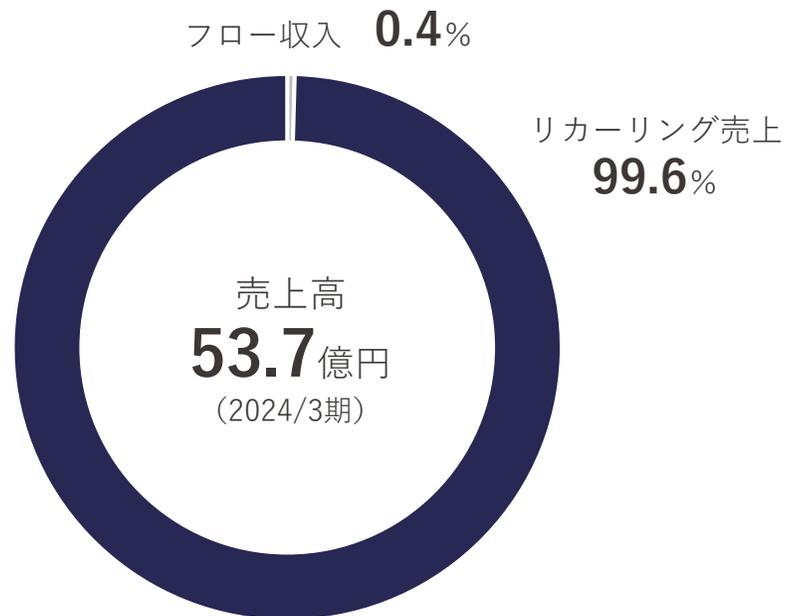
2023

- eSIM（NTTドコモ回線）の提供開始

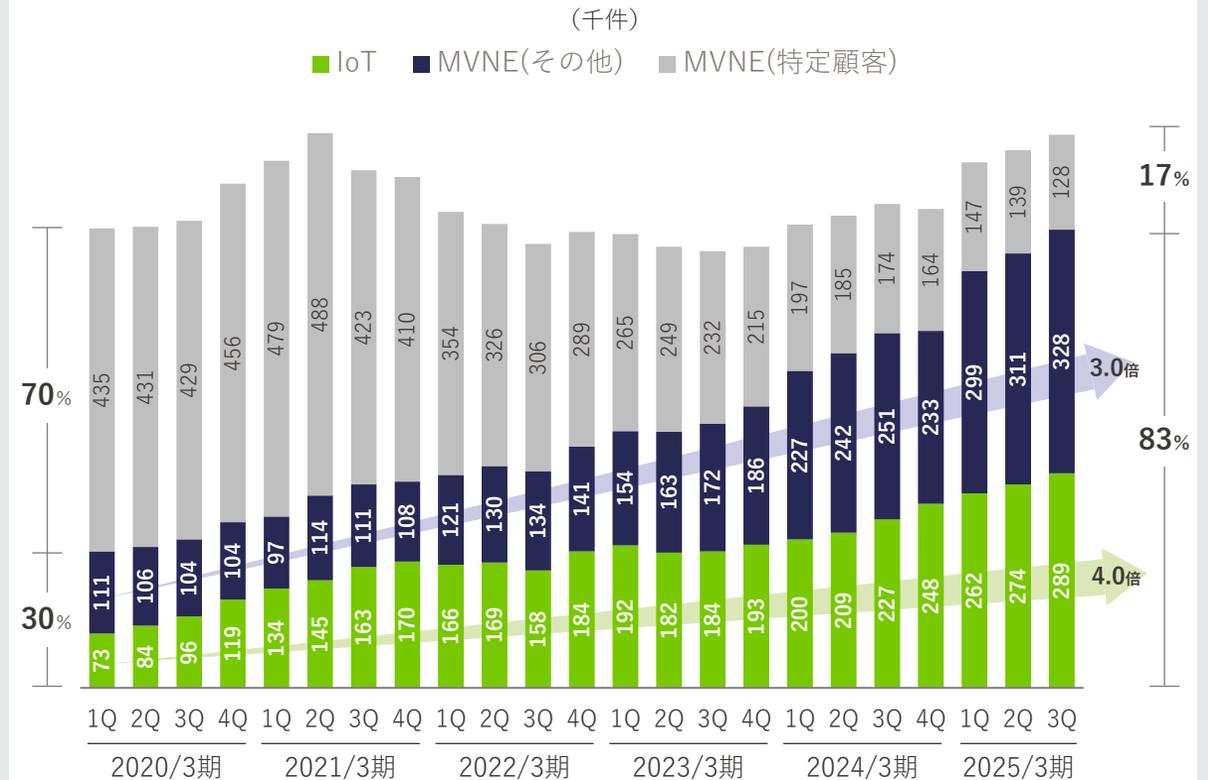


- 売上のほとんどはリカーリング売上が占める。基本的に契約回線数とその利用量に応じて売上を計上
- MNO*1化により新規獲得を停止した特定顧客*2の契約回線数が減少する中、IoT/DXプラットフォームサービス及びMVNEサービス（その他顧客）へのターンアラウンドにより、2025/3期より全体の契約回線数は再び増加傾向に

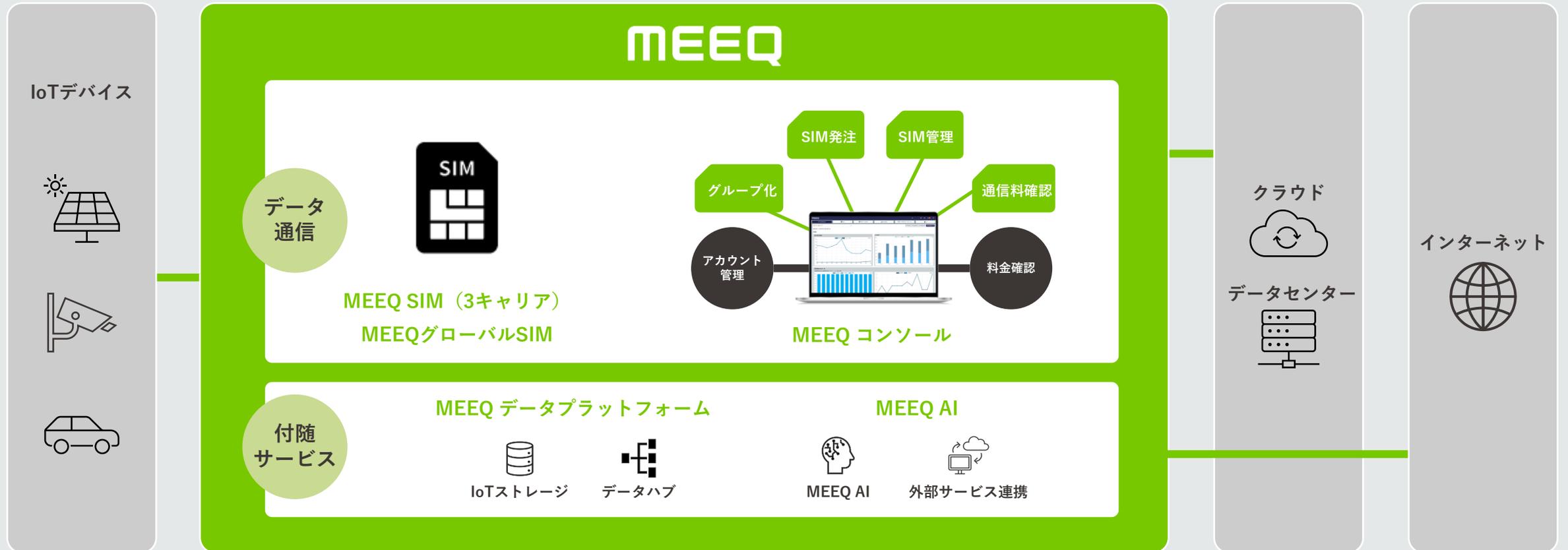
売上高の内訳



契約回線数の推移



- 画面上で簡単に通信回線の契約（3キャリアから選択可能）、運用、管理等ができるIoTプラットフォームサービス
- IoTデータを収集・処理する「MEEQデータプラットフォーム」、蓄積したデータをAIで処理し活用する「MEEQ AI」等、IoTに関するサービスも一括提供



- IoT/DXプラットフォーム『MEEQ』は、多様な業種、多様なソリューションで導入
- DX浸透等を追い風に、『MEEQ』のアカウント数（顧客数とほぼ同義）は急ピッチで増加。サービス開始後3年で7,500に到達。直近は効率的な回線数増加を目論み、アカウント保有顧客の満足度引上げに注力

主な導入事例



日本中央競馬会
競走馬トラッキングシステム



大阪ガス株式会社
IoTガス・CO警報機

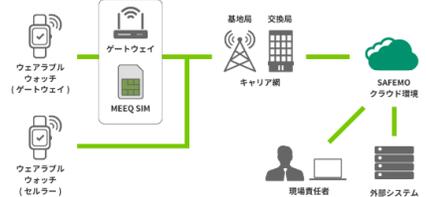


壁掛け用

天井取付用



富士フイルム
デジタルソリューションズ
株式会社
作業員安全見守り

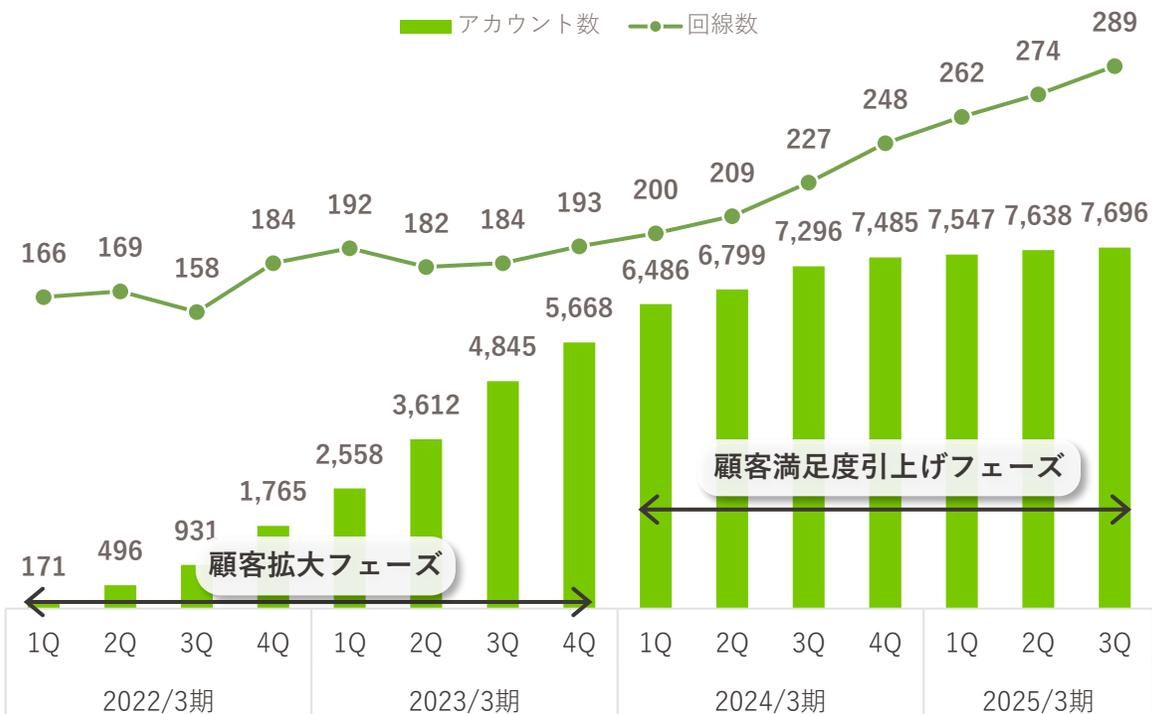


S.RIDE株式会社
タクシー配車アプリ

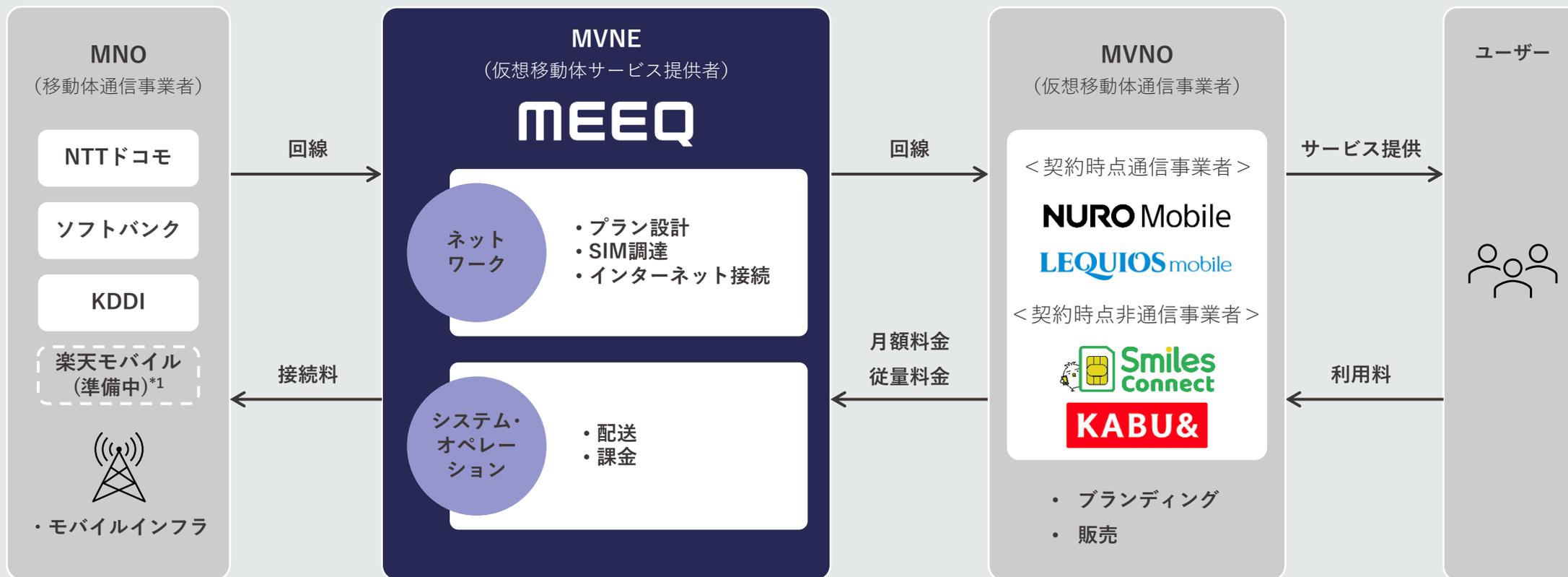


顧客数の推移

(件 / 千件)



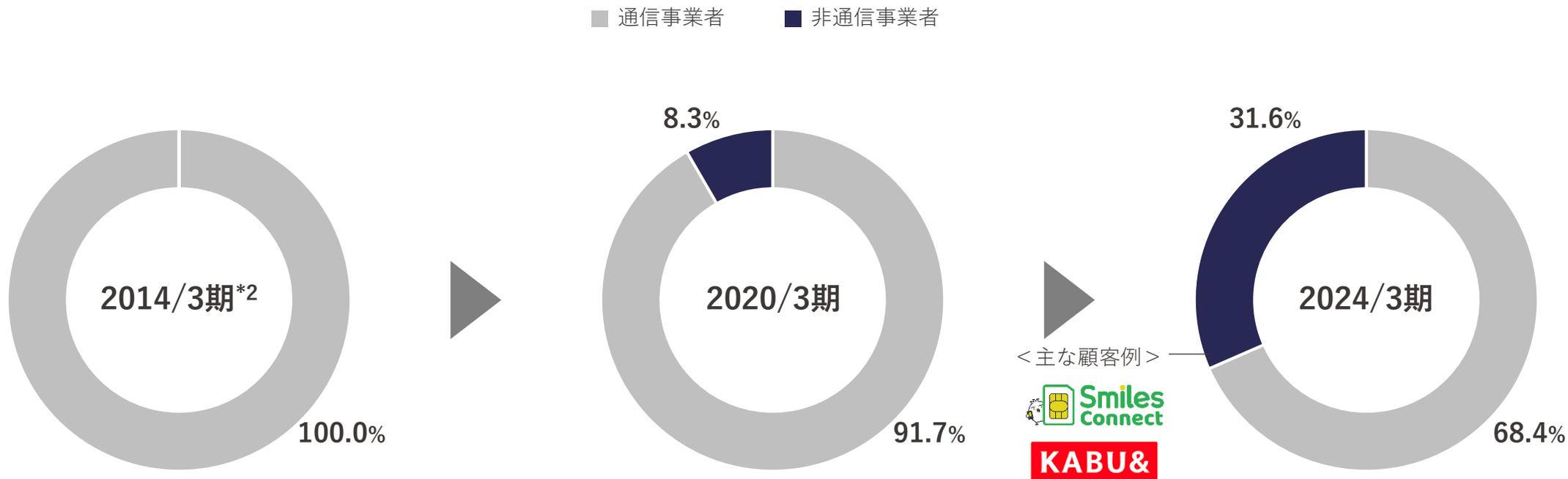
- MNOとMVNOの間に位置し、MVNOのモバイル通信事業実現と運用を支援する黒子的存在。3キャリアに対応したユニークなプレイヤー
- SIM調達（対MNO交渉を含む）や、プラン設計、その他サポート（新規MVNO事業参入や収益拡大サポート）を実施
- ネットワーク設備を構築しMNOと接続することでサービスを実現。MVNOの設備投資や固定費を吸収する役割も担う



*1 相互接続性試験まで完了

- MVNEサービスの**主たる顧客は通信事業者**。直近期では顧客リストのおよそ70%を占める
- しかし、時系列では**非通信事業者*1の顧客割合急拡大が鮮明**。訪日外国人向けの事業を展開する企業など、顧客基盤を有する非通信事業者が自社事業とのシナジー（経済圏構築等）を目論む流れが加速

顧客属性の変化（顧客数に占める属性内訳）

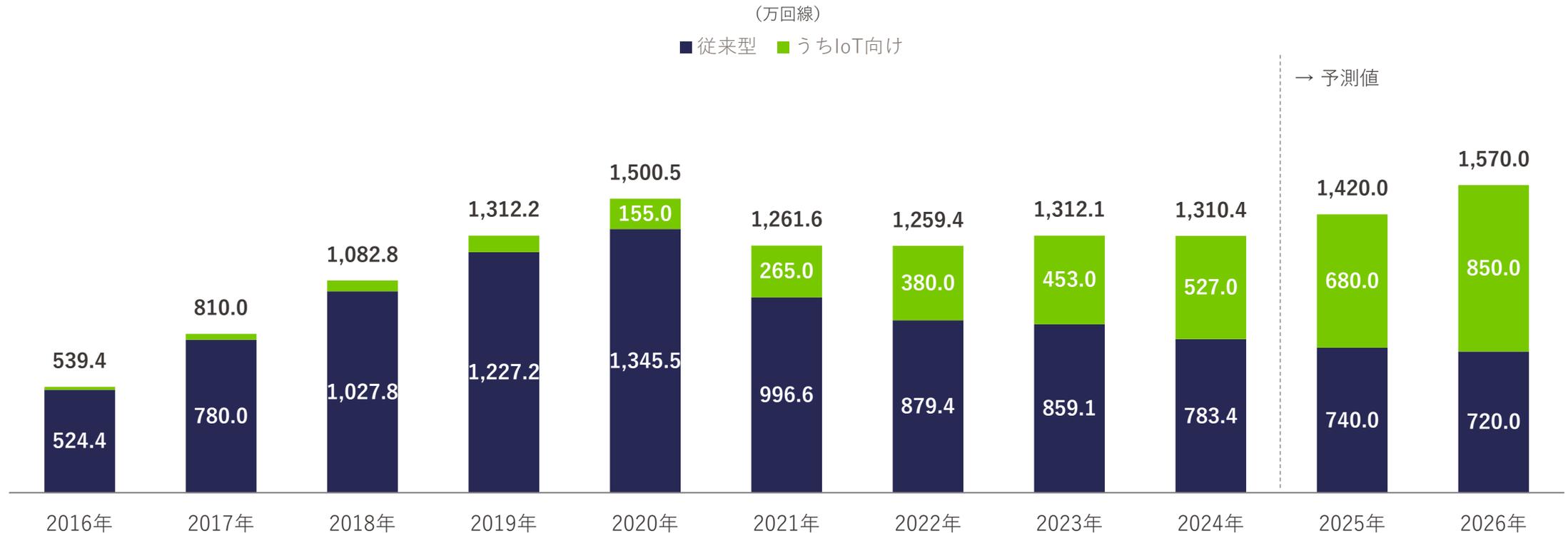


2. 事業環境・業績推移



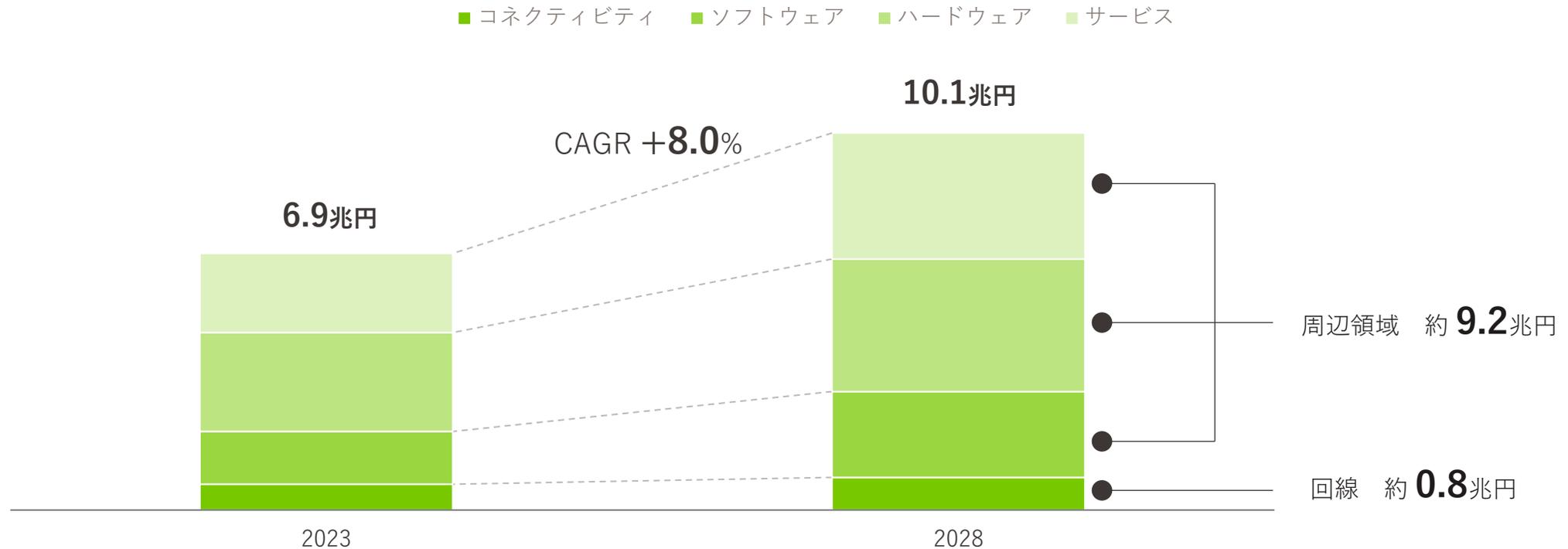
- 独自サービス型SIM^{*1}の市場規模は2024年3月末で1,310万回線。今後はIoT向け用途等非スマホ向けを牽引車に急速に伸長する予測
- 一方、スマホ向け用途は2021年より漸減基調。MNOからの流出顧客はMNOサブブランド、オンライン専用プラン等が受け皿になっており、MVNO市場への流出は伸び悩み。ただし、当社では非通信事業者向けのMVNEビジネスが拡大しており、市場予測とは異なる傾向に

独自サービス型SIM市場予測



- 国内IoT市場は、2023年～2028年の年間平均成長率8.0%で成長し、**2028年には10.1兆円に達するとの予測**
- 回線提供を通じ業界横断的に顧客数を拡大した先に、**ソフトウェア、ハードウェア、サービス等の広大な周辺領域が存在**。但し、これらの領域は、業界毎、ソリューション毎に個別の投資や開発を要するケースも多い

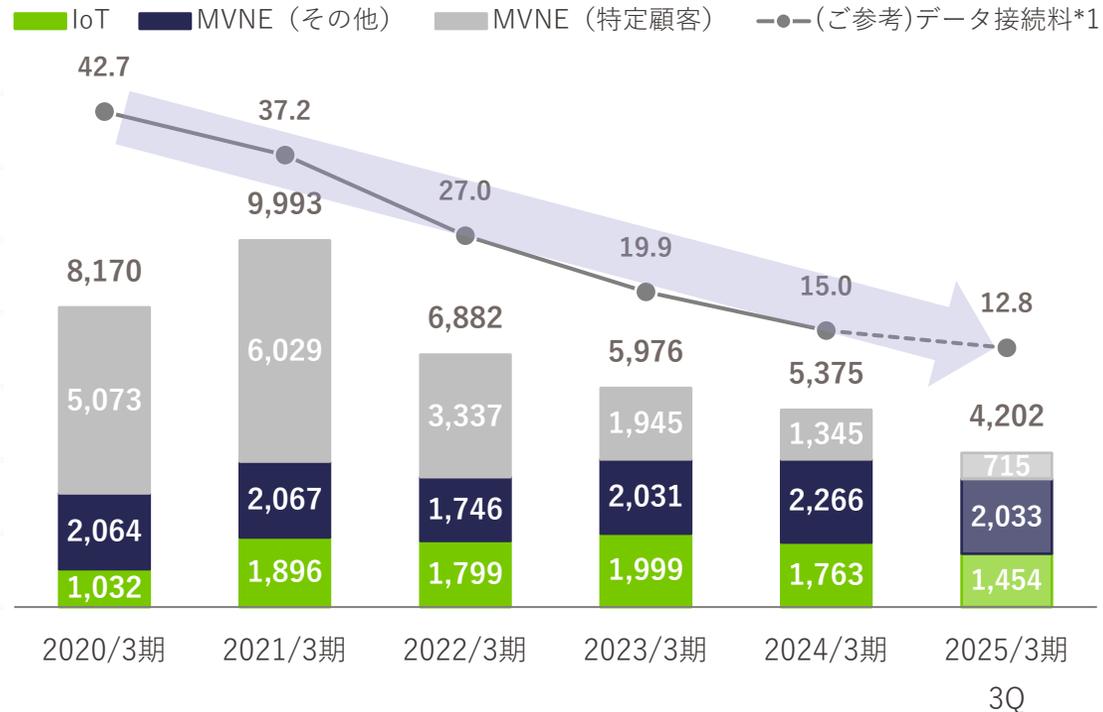
国内IoT市場 支出額予測



- 売上高は、データ接続料の低下に伴う販売単価下落や特定顧客の契約回線数減少により漸減。但し、これらの影響は縮小傾向で、**売上高の減少ピッチは徐々に鈍化**
- 経常利益規模は拡大傾向で、**経常利益率は2025/3期3Q時点で17%に迫る**。2024/3期はコロナ特需回線の解約や人件費増により減益となるも、利益率上昇は継続

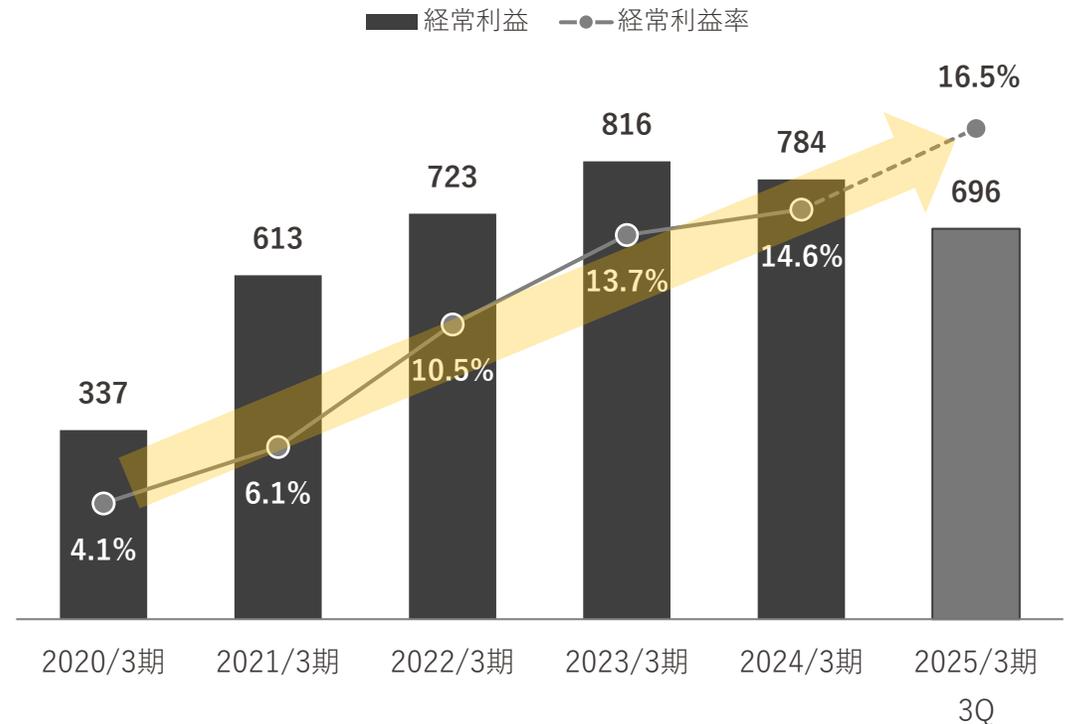
売上高推移

(百万円 / 万円 (10Mbps当たり月額))



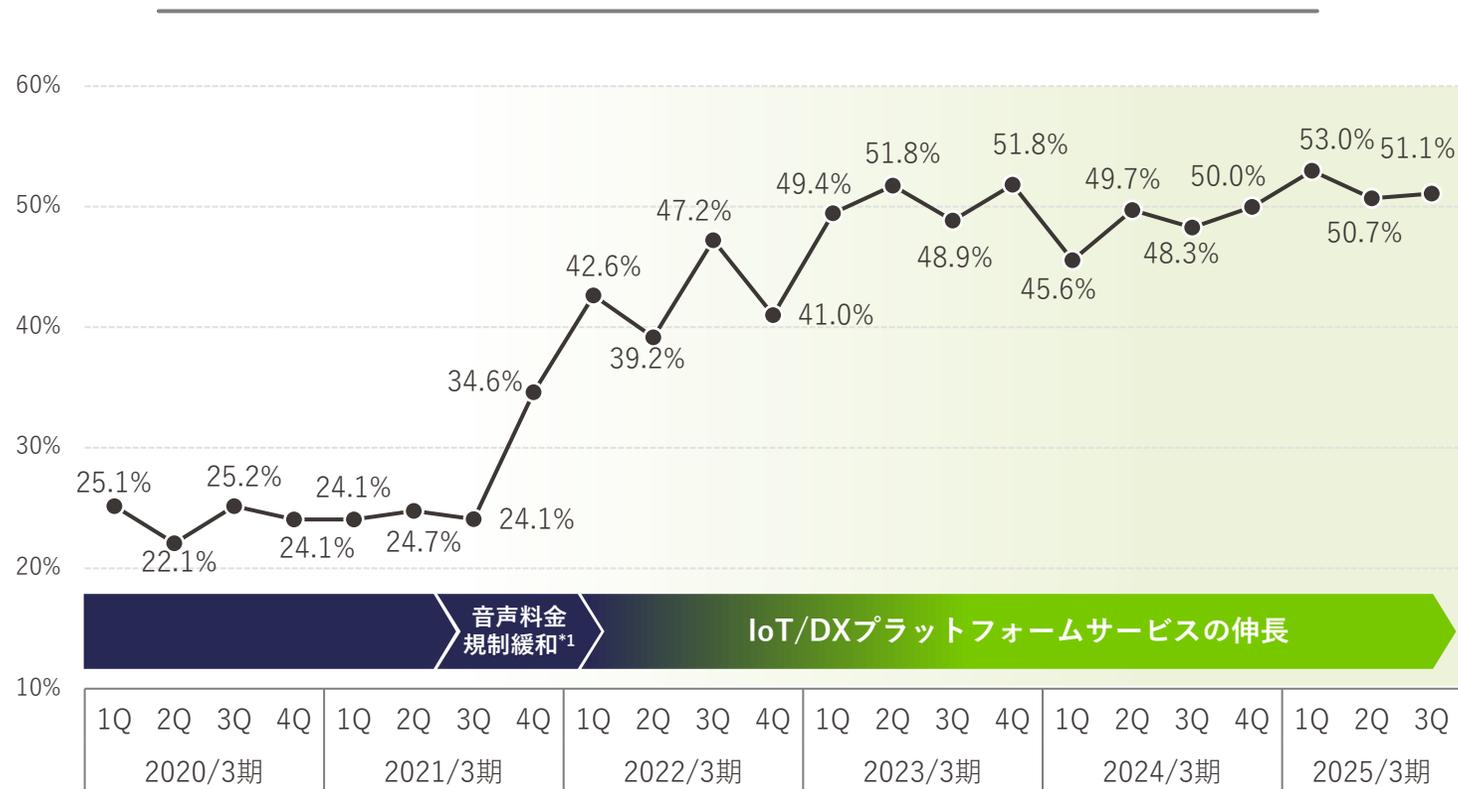
経常利益・利益率推移

(百万円 / %)

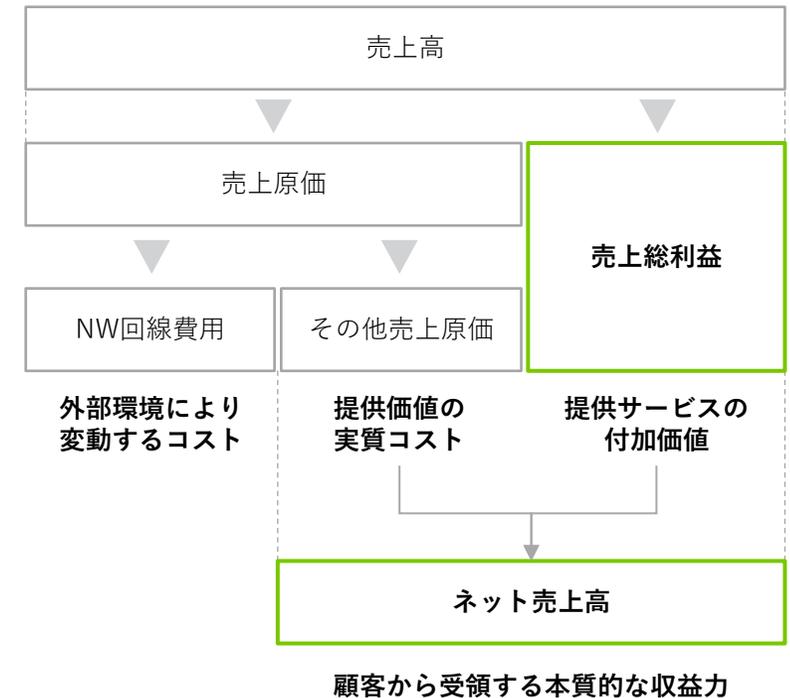


- 本質的な収益力を示すKPIとして、当社は実質売上総利益率*に注目。MNOに支払うネットワーク回線費用を売上から差し引いた「ネット売上高」で「売上総利益」を除いたものと定義
- 実質売上総利益率は直近4期で着実に上昇。IoT/DXプラットフォームサービスの売上比率上昇に伴い、帯域や設備の有効活用の進捗が奏功（P19及びP20参照）

実質売上総利益率推移



*実質売上総利益率 = 売上総利益 ÷ ネット売上高
(売上高-NW回線費用)

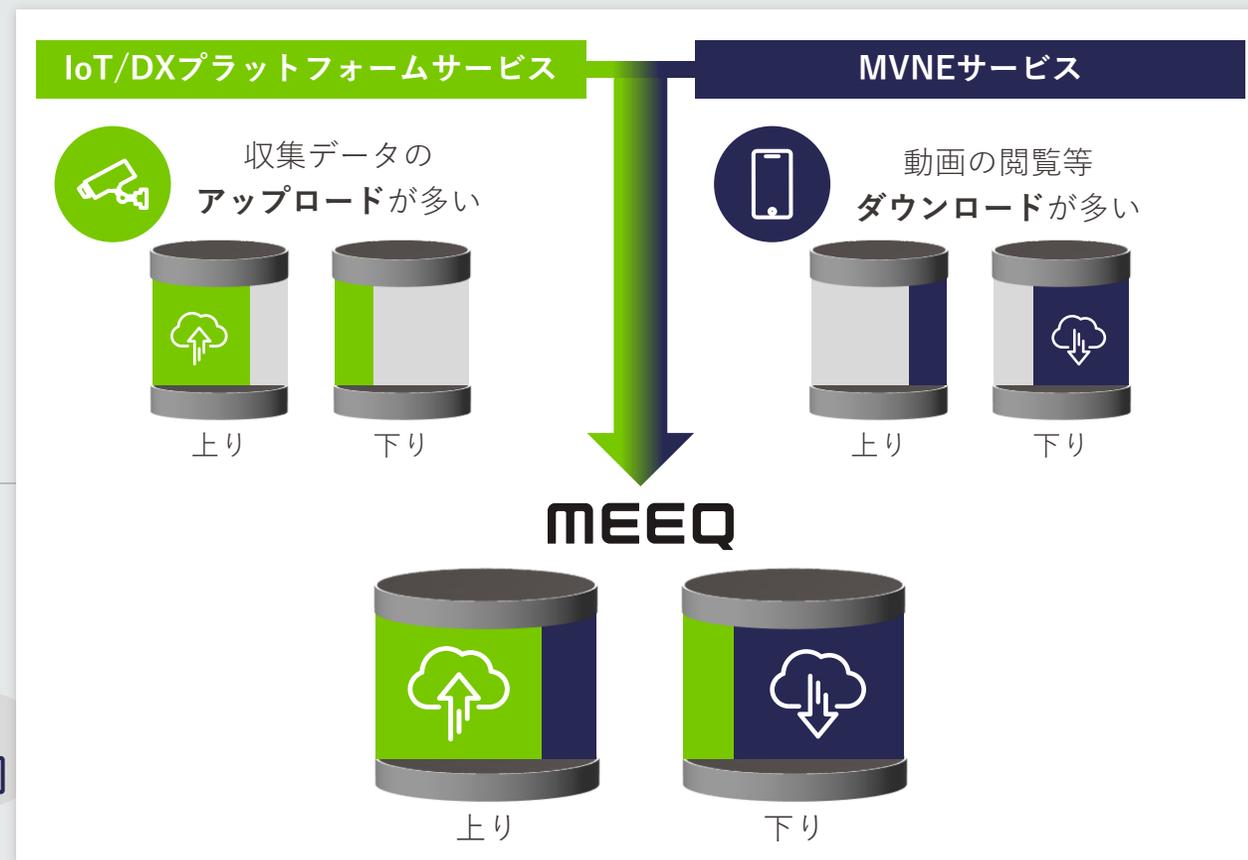
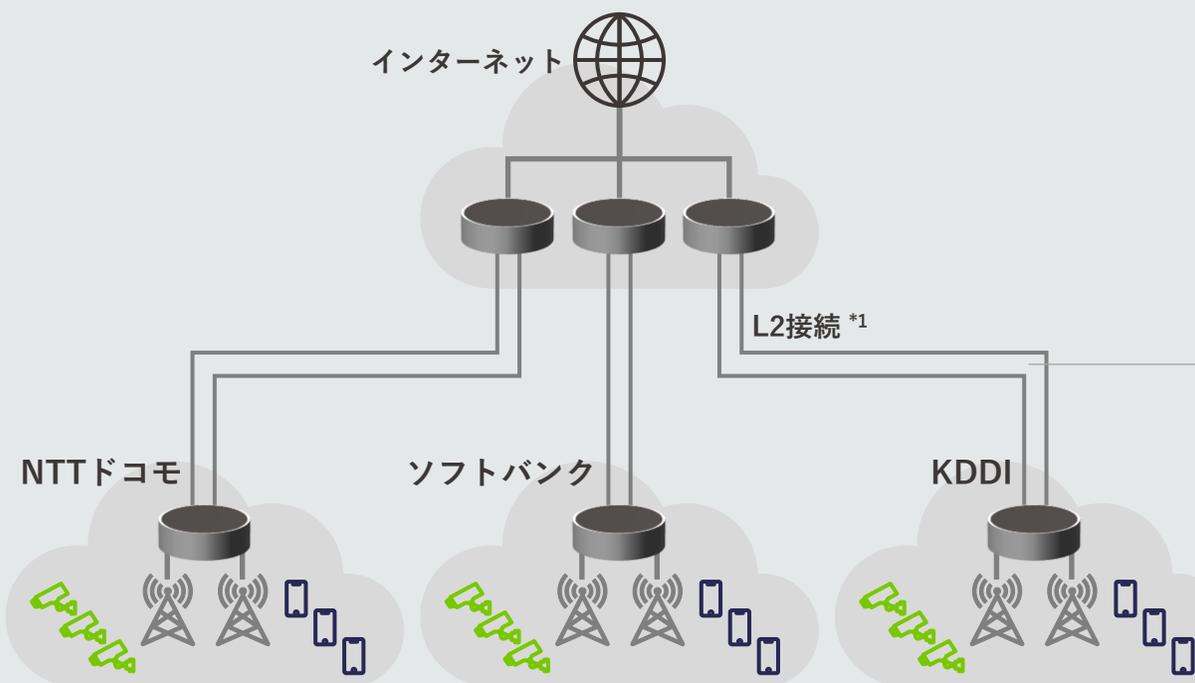


*1 プレフィックス番号自動付与機能導入による音声基本料の大幅値下げ

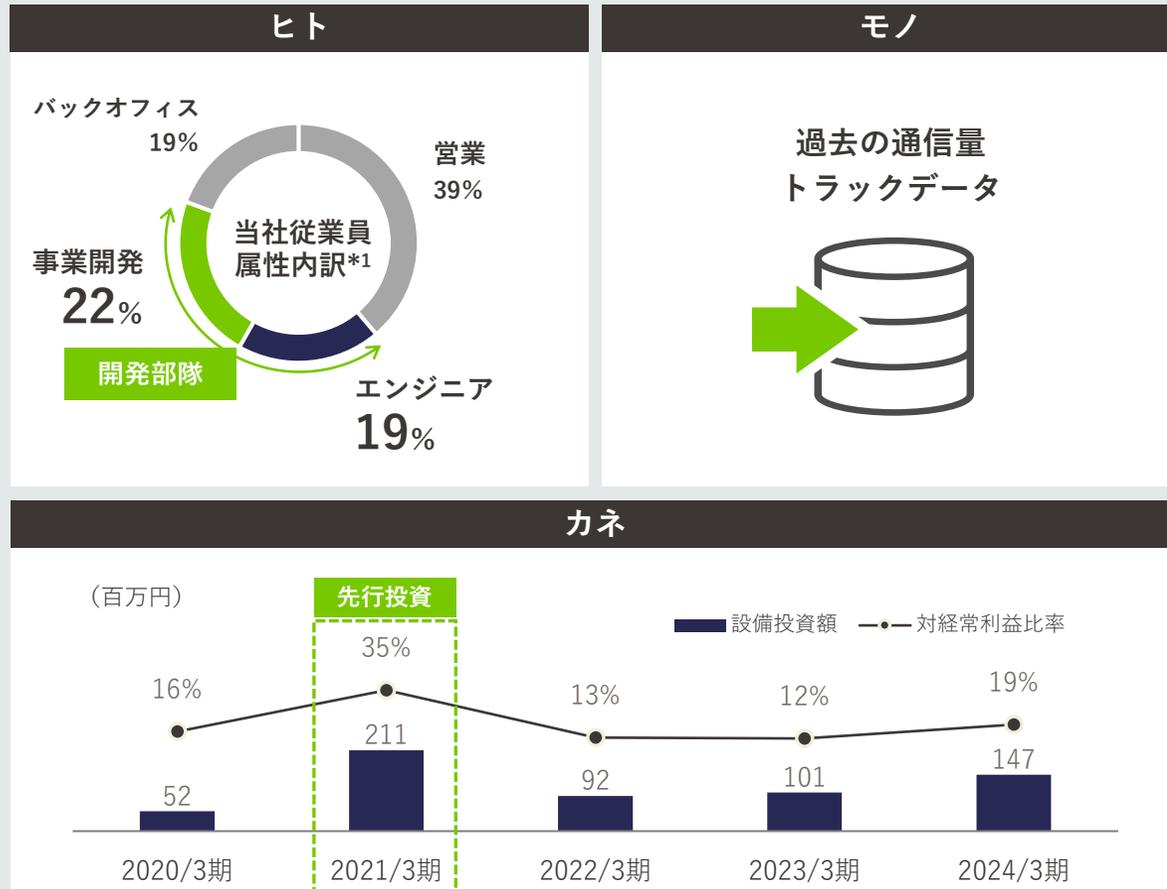
3. 特徴・強み



- 上り回線の使用割合が高い「IoT/DXプラットフォームサービス」と下り回線の使用割合が高い「MVNEサービス」。両サービスを有することで、データ接続料等の対MNOコストや設備投資の使用効率が向上
- 「IoT/DXプラットフォームサービス」における帯域追加コスト抑制が可能。MVNEサービス保有が競合IoT企業とのコスト競争力の源泉に



- 帯域余剰は利益率の悪化、帯域不足は品質の低下に繋がる。将来の通信量を予測して帯域を構え、割当を機動的に調整する能力が不可欠
- 当社では、ヒト（社員の約半数を占める開発人財）、モノ（過去のトラックデータ）、カネ（先行投資による必要かつ十分なインフラの確保）の資産を活用して将来の通信量を想定。機敏に帯域割当を変更するノウハウを蓄積



未来の通信量を予測し 帯域割当の機動的変更

MEEQ

上り

下り

3キャリア対応

NTTドコモ

ソフトバンク

KDDI

楽天モバイル
(準備中)*2

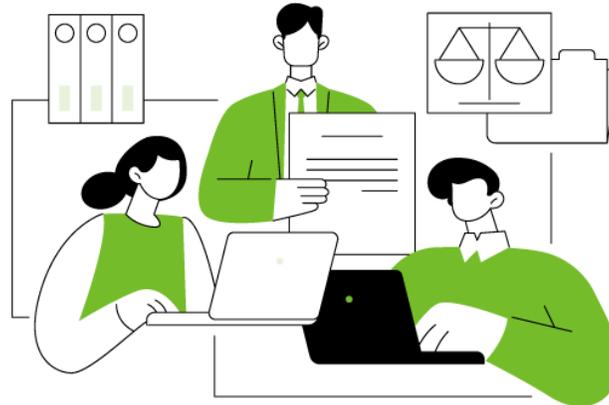
- ① 通信の技術力、② 通信事業法・制度の理解、③ 顧客獲得力を併せ持つ企業は限られ、**競合の数は限定的**

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

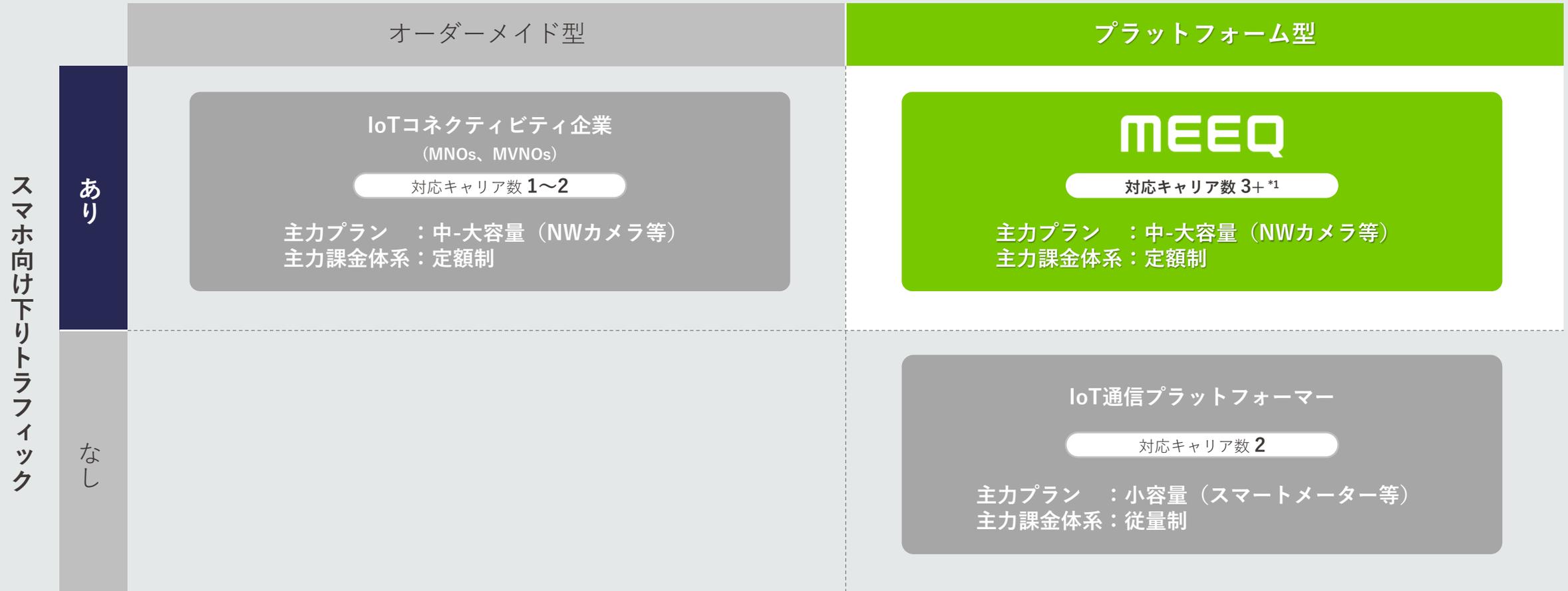
③ 顧客獲得力



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

- MVNEサービスを有する強みを活かし、比較的単価の高い中-大容量の回線をプラットフォームで利便性高く、低価格で提供

IoT通信提供形態



- 様々な業界の企業とのアライアンス
- アライアンス企業による当社サービスの活用、業界に特化した知見の獲得及び専用的なサービスの開発と提供を目論む



4. 成長戦略

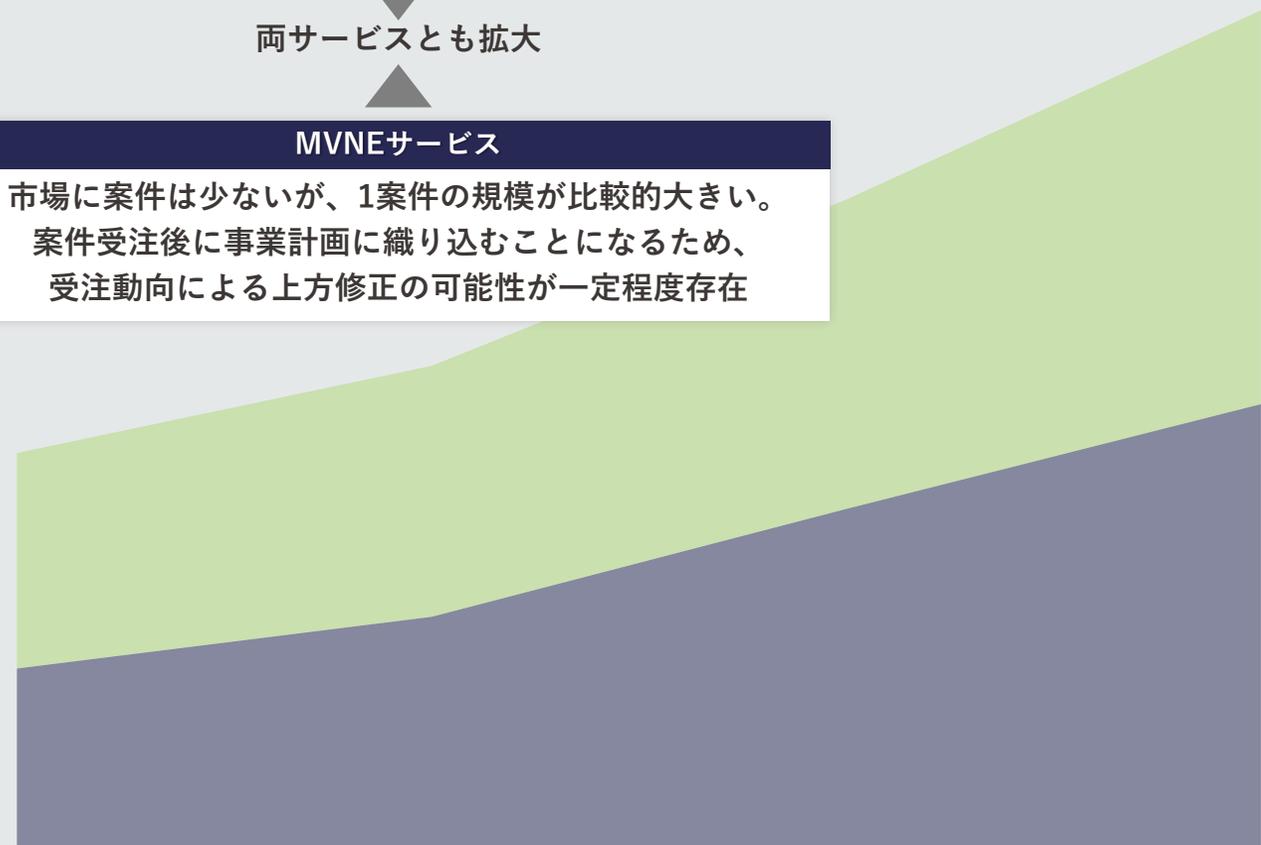


- IoT/DXプラットフォーム、MVNEの両サービスとも、**継続的に既存顧客の回線数及び収益が拡大**
- IoT/DXプラットフォームサービスでは**資本提携企業**、MVNEサービスでは**顧客基盤を有する非通信事業者からも受注**

IoT/DXプラットフォームサービス
 比較的規模は小さいが、市場に多数の案件。
 安定的な拡大を見込む

両サービスとも拡大

MVNEサービス
 市場に案件は少ないが、1案件の規模が比較的大きい。
 案件受注後に事業計画に織り込むことになるため、
 受注動向による上方修正の可能性が一定程度存在

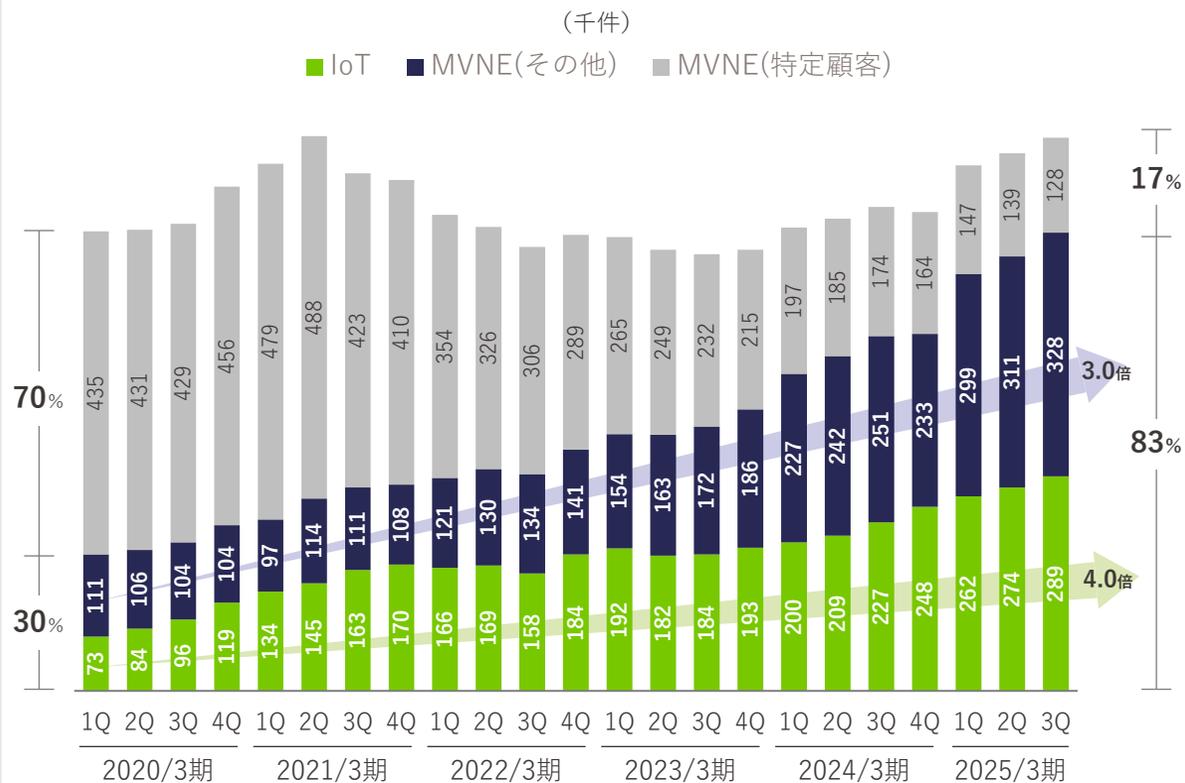


顧客企業例

株式会社ファミリーマート エネルギー管理	
大阪ガス株式会社 IoTガス・CO警報機	
日本中央競馬会 競走馬トラッキングシステム	
富士フイルムデジタルソリューションズ株式会社 作業員安全見守り	
株式会社おきでんCplusC 高齢者見守り	
QUADRAC株式会社 交通系決済	
S.RIDE株式会社 タクシー配車アプリ	
ソニーグループ株式会社 ロボット	
株式会社カブ&ピース	
株式会社デジタルワレット	
株式会社レキオス	
ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社	

- リカーリングビジネスの根幹を担う**契約回線数の拡大**は**最優先事項**の位置づけ
- MVNEサービスでは、特定顧客向けが減少する中、**顧客基盤を持ち自社事業とモバイルサービスの連携を望む非通信事業者の取込み**に注力
- IoT/DXプラットフォームサービスでは、**プラットフォームを用いたプル型営業やアライアンス**を通じ、効率的に回線を獲得

契約回線数の推移 (P8再掲)



アクションプラン

MVNEサービス

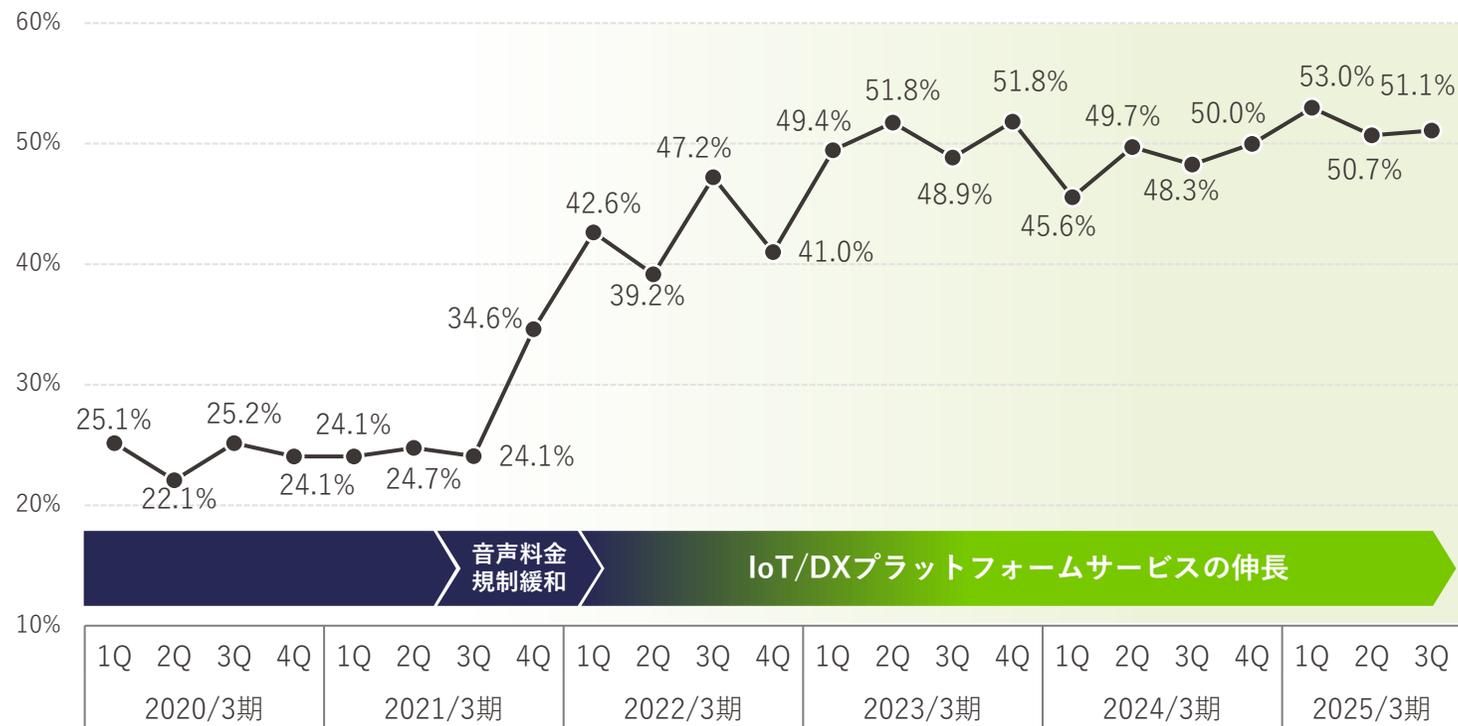
- ① **案件創出 (顧客基盤を有する非通信事業者へのアプローチ)**
 - 資本提携先とのアライアンス活用
 - 導入事例の強化
- ② **受注率向上 (非通信事業者の既存事業との連携)**
 - ネットワーク・システム・オペレーションの柔軟な対応
 - IoT/DX領域の営業ノウハウ転用

IoT/DXプラットフォームサービス

- ① **ロングテールニーズに対応**
 - プラットフォームによる効率的なPoC案件獲得
- ② **資本提携先とのアライアンス活用**
- ③ **堅確性ニーズへの対応**
 - 4キャリア化
 - 品質強化
- ④ **顧客のマッチングによる回線数拡大**

- 契約回線数拡大を進める中でも **高水準の実質売上総利益率を維持**
- **高水準の実質売上総利益率はIoT/DXプラットフォームサービス、MVNEサービスの両方を有する当社ならではの。両サービスを同時展開することによる帯域の有効活用が当社の強み。今後もさらに帯域有効活用を推進し、実質売上総利益率の水準引上げに注力**

実質売上総利益率推移（P17再掲）



アクションプラン

帯域の有効活用の強化

- ① IoT/DXプラットフォームサービス、MVNEサービスの両輪推進
- ② 帯域活用ノウハウの蓄積継続
- ③ 上り特化プラン*1 拡販
- 中-大容量ニーズ対応
- ④ キャリア混合閉域*2 拡販
- セキュリティニーズ対応
- 低遅延ニーズ対応

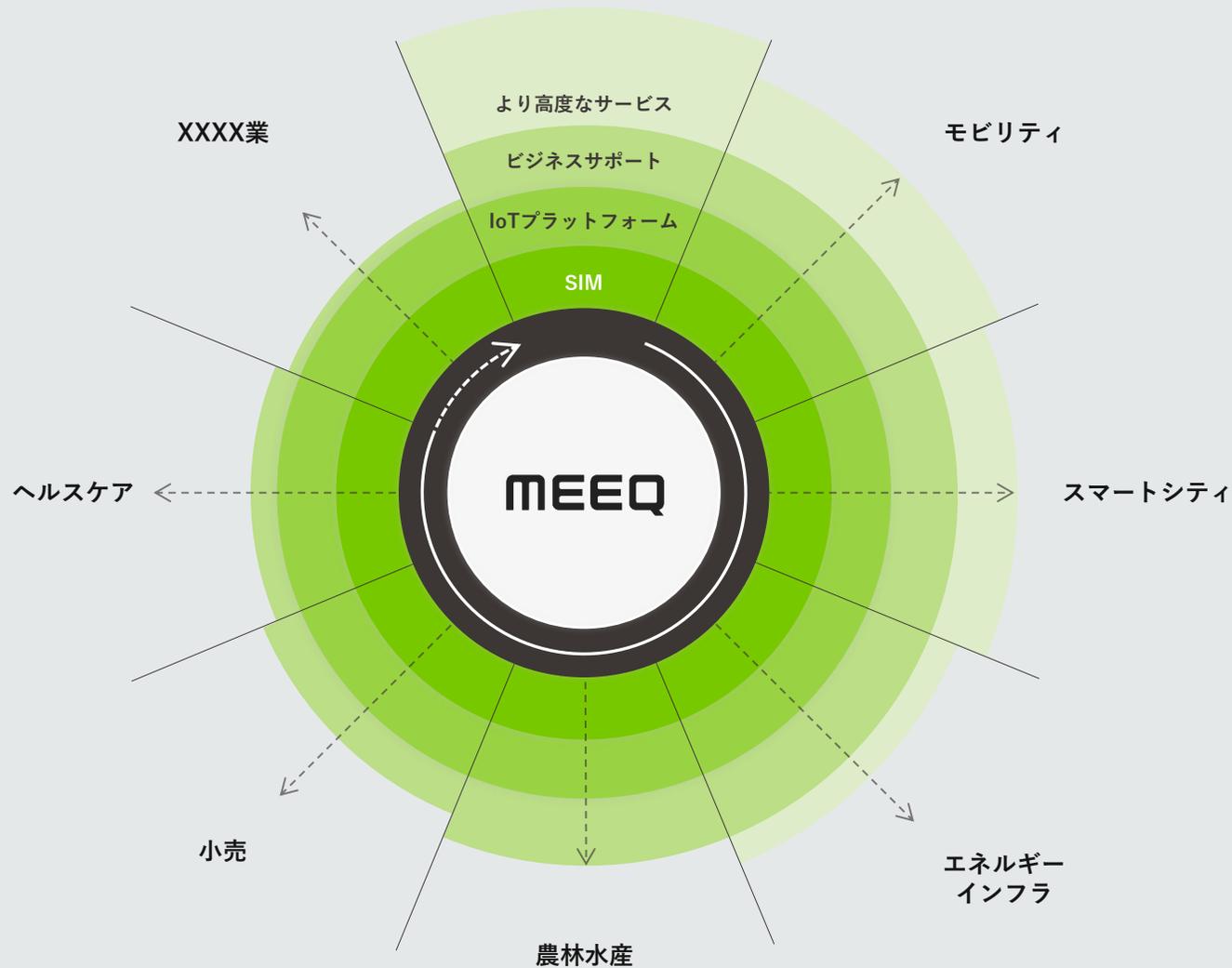
*1 デバイスからサーバー側への上り大容量通信に適した料金プラン

*2 複数キャリアのモバイル回線を一つの閉域ネットワークに収容可能なサービス

- MVNEで培ったオペレーション構築力やキャリアとの交渉力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



- 様々な業種の企業とのアライアンス契約を足掛かりに、業界特有の垂直的なソリューションを開発、提供



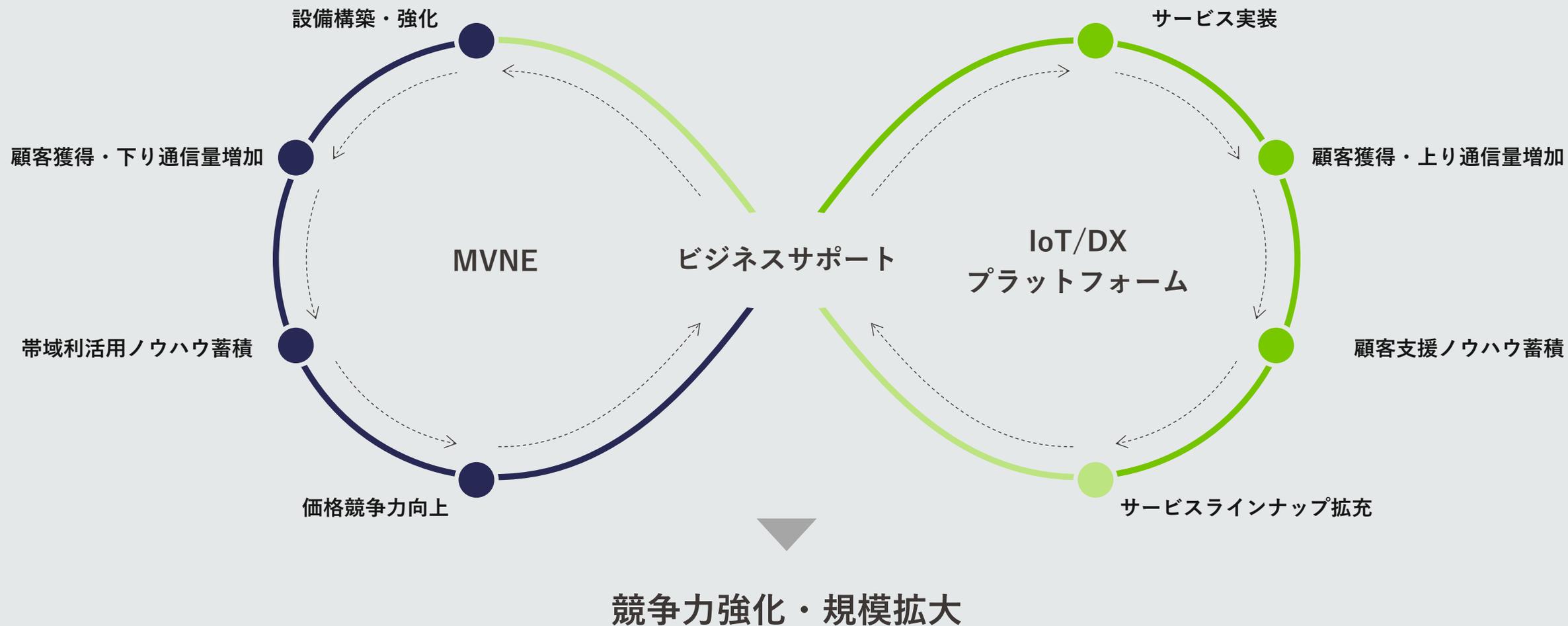
提携先との連携によるプロダクト開発

- 需要が旺盛な業界の実務ノウハウ理解と業界内横展開可能な垂直的ソリューションの開発
- 提携先事業拡大に合わせたソリューションの深化、多様化

マネタイズ手段

- 当社の顧客タッチポイントを通じた業界内拡販
- ソリューションの深化、多様化に合わせたアップセル

- MVNE、IoT/DXプラットフォーム、ビジネスサポートの3つが好影響を循環し、持続的な成長を実現



MEEQ



5. Appendix



更なる知名度の向上

当社事業は、設備効率やネットワーク効率の観点から事業規模自体が競争力に大きく影響
上場により知名度を上げることで、幅広い市場全体に向けて大きく事業展開することが有用

人員強化

業容拡大及び持続的な事業成長のため、上場による認知度向上により、営業、エンジニア、経営管理等の人員採用を進めることが有用

資金調達が多様化

将来的な非オーガニック成長を見据え、資金調達手段の多様化が必要

資金用途	充当額	支出予定時期	
		2026年3月期	2027年3月期
① 事業拡大のための人件費及び採用費	3.7億円	1.3億円	2.4億円
② ネットワーク増強費	8.8億円	3.5億円	5.3億円
③ IoT/DXプラットフォームサービス及びMVNEサービス拡充のための開発費	3.0億円	1.9億円	1.1億円

項目	主要なリスク	発生可能性	影響度	発生する可能性のある時期	リスク対応策
回線・帯域・設備の調達及びコストについて	インターネット上では帯域を多く利用するリッチコンテンツが急激に増加しており、利用者一人あたりのデータ利用量は急激に増えております。また、リモートワーク・Web会議等の利用が定着したことで、家庭での通信に対する需要が増えたことにより、インターネット業界全体で、帯域の不足が生じる可能性がありますと考えております。 巨額の設備投資が必要となるような技術革新等が進んだ場合には、当社の事業運営及び拡大が制約され、調達の遅れやコスト増加により、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	小	大	特定時期なし	回線・帯域調達の効率化やデータの最適化を含めた高効率のネットワーク運用を行うなどの努力を行い、また、長年培ってきた技術力を最大限に活かし、これらの環境に対応すべく努めております。
特定の仕入先への依存について	モバイルIoT支援事業を運営するにあたり、複数の携帯電話事業者からモバイル通信網を調達しています。また、ネットワークに使用するルータ等の機器及びサービス提供や事業運営に利用するソフトウェアのいくつかの製品を購入先である第三者に依存しています。特に、モバイル通信の仕入のうち、株式会社NTTドコモからの仕入が70%以上（2024年3月期末実績）となっております。 何らかの要因により通信回線、機器及びソフトウェアの調達に支障が生じた場合は当社の事業運営に影響を与える可能性があるほか、将来において回線調達コストの上昇が生じた場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	小	大	特定時期なし	調達先と良好な関係を維持するとともに、事業拡大や効率的なネットワーク運営等を踏まえた調達先の拡大等、通信回線の安定調達を推進していく方針であります。
システム障害について	サイバーアタック、システム又はハードウェアの不具合、電力会社の電力不足や大規模停電、想定したレベルをはるかに超える地震、台風、洪水等の自然災害、戦争、テロ、事故等、予測不可能な事態によってシステム障害が発生した場合には、当社の信用が棄損し、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	中	大	特定時期なし	当社の利用するネットワーク回線及びデータセンターは、迂回経路を確保した冗長構成、大規模地震に耐えられる耐震構造、消火設備、停電時に備えたバックアップ電源等、24時間365日安定した運用ができるよう最大限の業務継続対策が講じられております。
ネットワーク回線、データセンターの賃貸借契約について	ネットワーク回線及びデータセンターの設備の一部を自社で保有することなく、他社のネットワーク回線及び施設内に、自社の仕様に合わせた機器を設置し、顧客にサービスを提供する形態により事業展開しております。 その可能性は低いと判断しておりますが、所有者が何らかの理由で、契約の継続を全部もしくは一部拒絶した場合又は契約内容の変更等を求めてきた場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	小	大	特定時期なし	ネットワーク回線及びデータセンターの設備所有者との間でサービス提供契約及び賃貸借契約を締結し、契約期間満了後も賃貸借契約の継続を予定しております。
クラウドサービス上におけるサービス提供について	外部のクラウドサービス上にシステムを構築した上で各種サービスを提供しており、事業運営においてはクラウドサービスの安定稼働が重要な要素となります。 システムエラー、人為的な破壊行為、自然災害その他の想定外の事象発生によりクラウドサーバーの停止、コンピュータ・ウイルス、クラッカーの侵入又はその他不具合等によりシステム障害が生じた場合、又は外部クラウドサービスの継続利用に支障が生じた場合には、サービス提供に支障が生じることにより顧客からの損害賠償やその対応にかかる追加費用負担等が発生する可能性があるほか、当社のサービスやブランドに対する信頼性毀損等により、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。	小	大	特定時期なし	クラウドサービスの安定稼働にかかる常時監視、障害発生又は予兆検知時のアラート通知等の対応を実施しております。また、通信サービス自体は外部クラウドサービスに依存せずに提供しており、クラウドサービスに障害が生じた場合でも、通信サービスの提供が途絶えることはありません。

*上記及びそれ以外のリスクは、当社有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

決算年月		2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月3Q
売上高	千円	8,170,841	9,993,758	6,882,990	5,976,244	5,375,659	4,202,946
経常利益	千円	337,481	613,511	723,680	816,791	784,648	696,450
当期（四半期）純利益	千円	220,608	401,420	473,876	535,001	542,828	456,811
資本金	千円	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
発行済株式総数	株	97,200	97,200	97,200	97,200	97,200	9,720,000
純資産額	千円	1,210,763	1,621,574	2,095,450	2,576,995	3,119,823	3,608,440
総資産額	千円	2,478,763	5,323,894	3,231,276	3,969,480	4,275,791	5,141,427
営業キャッシュフロー	千円	－	－	－	781,919	523,431	－
投資キャッシュフロー	千円	－	－	－	△127,347	△248,039	－
財務キャッシュフロー	千円	－	－	－	△222,794	△22,794	－
現金及び現金同等物の期末残高	千円	－	－	－	2,007,627	2,260,226	－
従業員数	名	19	28	32	41	59	－



代表取締役 執行役員社長
峯村 竜太

東京工業大学（現東京科学大学）大学院社会理工学研究科修士課程修了。通信系のスタートアップ企業を経て2011年にソネットエンタテインメント株式会社（現ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社）へ入社。同社にてNURO事業、MVNE事業等の立ち上げに従事。2019年に当社設立、代表取締役役に就任。



執行役員
小早川 知昭

東京大学大学院工学系研究科修士課程修了、米国コロンビア大学大学院経営学修士課程修了。日本電信電話株式会社、ベイン・アンド・カンパニー、日本ペリサイン株式会社、ソニー株式会社を経て、当社入社。IETFでのPlug and Play IPsecの提唱、VeriSign MDMの開発と事業化、ソフトウェア開発者向けSaaSであるRocro株式会社の設立・代表取締役など、テクノロジーとその事業化に一貫して取り組む。著書に「IPsec徹底入門」、共著に「インターネットルーティング入門」、「IPv6実践ガイド」。



取締役 執行役員副社長
細井 邦俊

通信系システムエンジニアとしてキャリアをスタートした後、英国系通信事業者および大手国内通信事業者にてインターネットサービスやデータセンター事業、通信系サービスの企画や立ち上げに従事し、2007年にソネットエンタテインメント株式会社（現ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社）に入社。法人サービス事業、NURO事業およびモバイル事業を経て、当社設立とともに取締役副社長に就任。電気通信主任技術者、第一級陸上無線技術士、1級電気工事施工管理技士。



執行役員
宮内 祐輔

ネットワークエンジニアとしてキャリアをスタートし、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社では法人企画やMVNE事業に携わった後、当社入社。当社創業メンバーとして、MEEQサービスの立ち上げと事業拡大に従事。



監査役（常勤）
桑山 千勢

一橋大学法学部卒業。生命保険会社にて証券アナリスト業務に従事した後、監査法人に入社し、主に製造業、小売業、ITサービス業における会計監査及び内部統制監査に従事。2015年より上場企業において社外役員を務める。2022年当社常勤監査役に就任。公認会計士、システム監査技術者。



執行役員
安井 允彦

東京大学法学部卒業、カリフォルニア大学バークレー校 LL.M.コース修了。アンダーソン・毛利・友常法律事務所、JPモルガン証券株式会社、Sherman & Sterling法律事務所、ソニーグループ株式会社、ソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社にて、主にM&A、キャピタルマーケット（IPO、グローバルオフリング等）、経営企画業務に従事した後、当社入社。旧司法試験合格（59期）、ニューヨーク州弁護士。

本資料は、情報提供のみを目的として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の勧誘を構成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。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内在します。既に知られたもしくは未だに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ございます。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ございます。

本資料における将来展望に関する表明は、本資料の提出日現在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。

本資料は、今後通期決算発表の時期を目途として更新する予定です。なお、次回開示予定は、2025年3月期通期決算発表時(5月)を予定しております。