

MEEQ

事業計画及び 成長可能性に関する事項

2026年6月26日

ミーク株式会社



1. 会社概要
2. 事業概要
3. 特徴・強み
4. 2026年3月期業績振り返り
5. 今後の成長戦略
6. Appendix



1. 会社概要



VISION

世界を変える、
そのイノベーションのそばに。



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月末時点

(3) : 2026年3月末時点、直接雇用社員 (臨時雇用者数を除く)

2013

ソニーネットワークコミュニケーションズ（株）がMVNEサービス開始

2019

ソニーネットワークコミュニケーションズ（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、ソフトバンクに対応したIoT向けデータSIMの提供開始
- IoT/DXプラットフォーム「MEEQ」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

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

ソニーネットワークコミュニケーションズスマートプラットフォーム（株）からミック（株）へ社名変更

- 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

2023

- eSIM（NTTドコモ回線）の提供開始

2024

- IoTサービスの運営をサポートする「MEEQビジネスツールズ」の提供開始

2025

東京証券取引所グロース市場上場

- 閾値・死活監視を可能にする「MEEQ APPS」を提供開始

- 子会社「ミックモバイル（株）」を設立、非通信事業者のモバイル事業参入を包括的に支援する「MVNO as a Service」の提供開始

2026

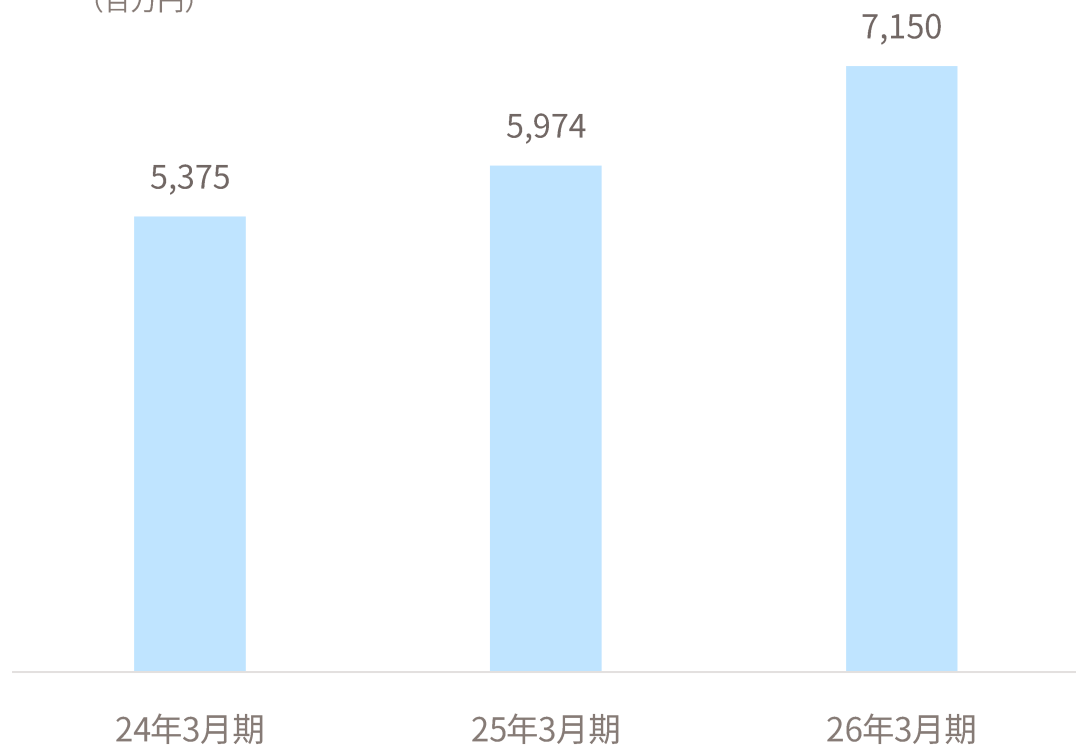
- デバイスの調達からSIMのキittingまでをワンストップで提供する「MEEQ ビジネスツールズ デバイスセレクト」の提供開始

- eSIM（KDDI回線）の提供開始

- 2期連続増収増益。売上拡大とともに収益性も向上し、着実な成長を継続

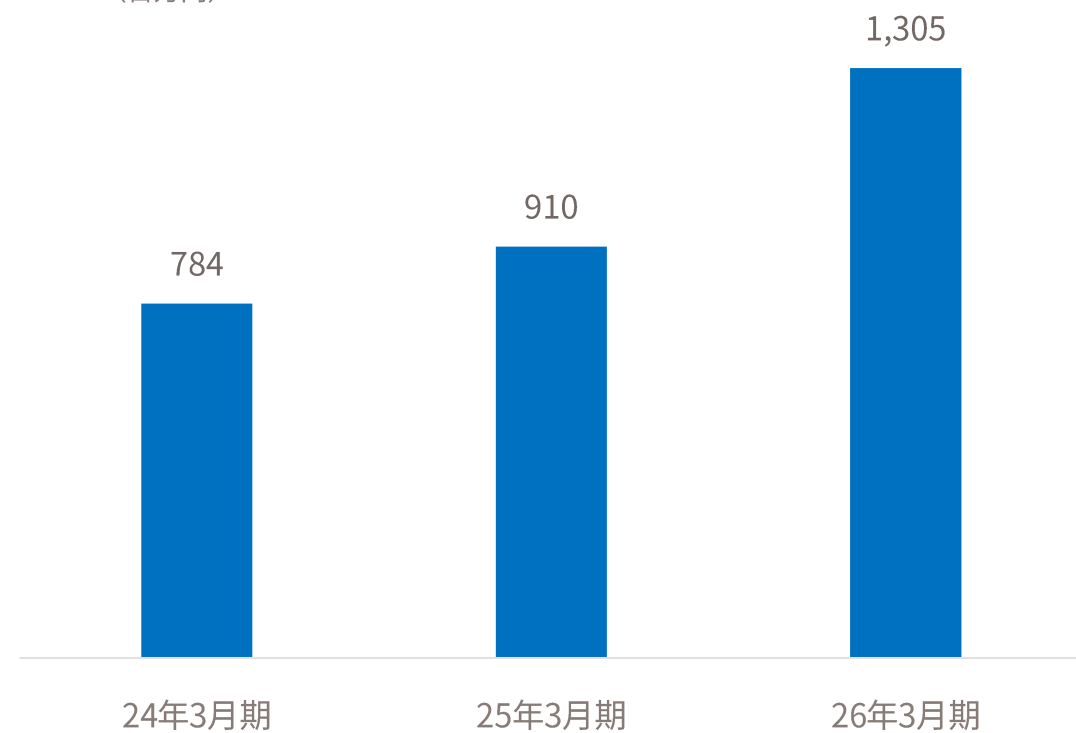
売上高

(百万円)



経常利益

(百万円)





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年にソニーネットワークコミュニケーションズスマートプラットフォーム株式会社（現ミック株式会社）を設立、同社代表取締役に就任。



取締役 専務執行役員
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ビジネススクール修了。日本電信電話株式会社、ベイン・アンド・カンパニー、日本ベリサイン株式会社、ソニー株式会社を経て2020年ミック株式会社入社。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。2025年6月当社取締役に就任。



常務執行役員
宮内 祐輔

2005年より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事業に携わった経験を持つ。ミックの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。2021年1月当社入社。2025年6月当社常務執行役員に就任。



常務執行役員 兼
経営管理本部長
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投資銀行本部、Sherman & Sterling法律事務所ブリュッセルオフィス、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、グローバルオフアリング等）、経営企画業務に従事した後、2025年6月当社常務執行役員に就任。弁護士（日本、米国ニューヨーク州）。



執行役員 兼 営業本部長
石塚 大介

2000年よりキャリアをスタートし、2007年からはソニーネットワークコミュニケーションズ株式会社で法人営業に従事。その後ミックの創業メンバーとして営業やマーケティング部門をマネジメント。2025年6月当社執行役員に就任。



監査役（常勤）
兼山 千勢

一橋大学法学部卒業。生命保険会社において投資調査業務に従事した後、監査法人に入社。2008年公認会計士登録。監査法人では製造業、金融機関、小売業など規模や業種の異なる様々な企業の会計監査に従事。2015年より上場企業にて社外役員を務め、ガバナンス体制の強化に向け監査活動に注力。2022年6月当社監査役に就任。

2. 事業概要



IoT/DXプラットフォームサービス

売上高構成比

28.4%

- 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

71.6%

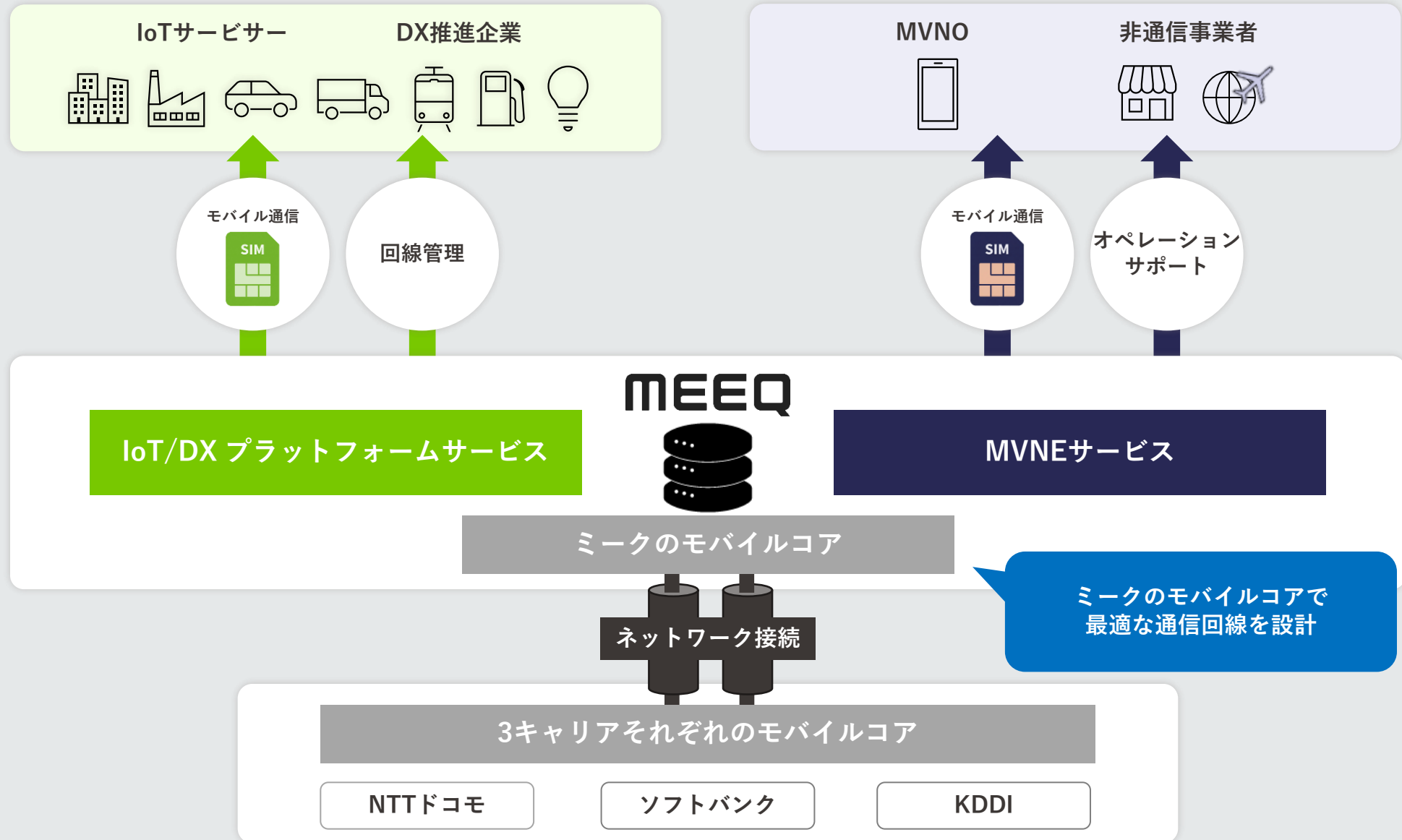
- SIMの調達・配送、事業者間精算、プラン設計など、MVNOを包括支援
- 企業のモバイル事業参入も、技術力と伴走型サポートでスムーズに支援

動画視聴等の**ダウンロード**が中心

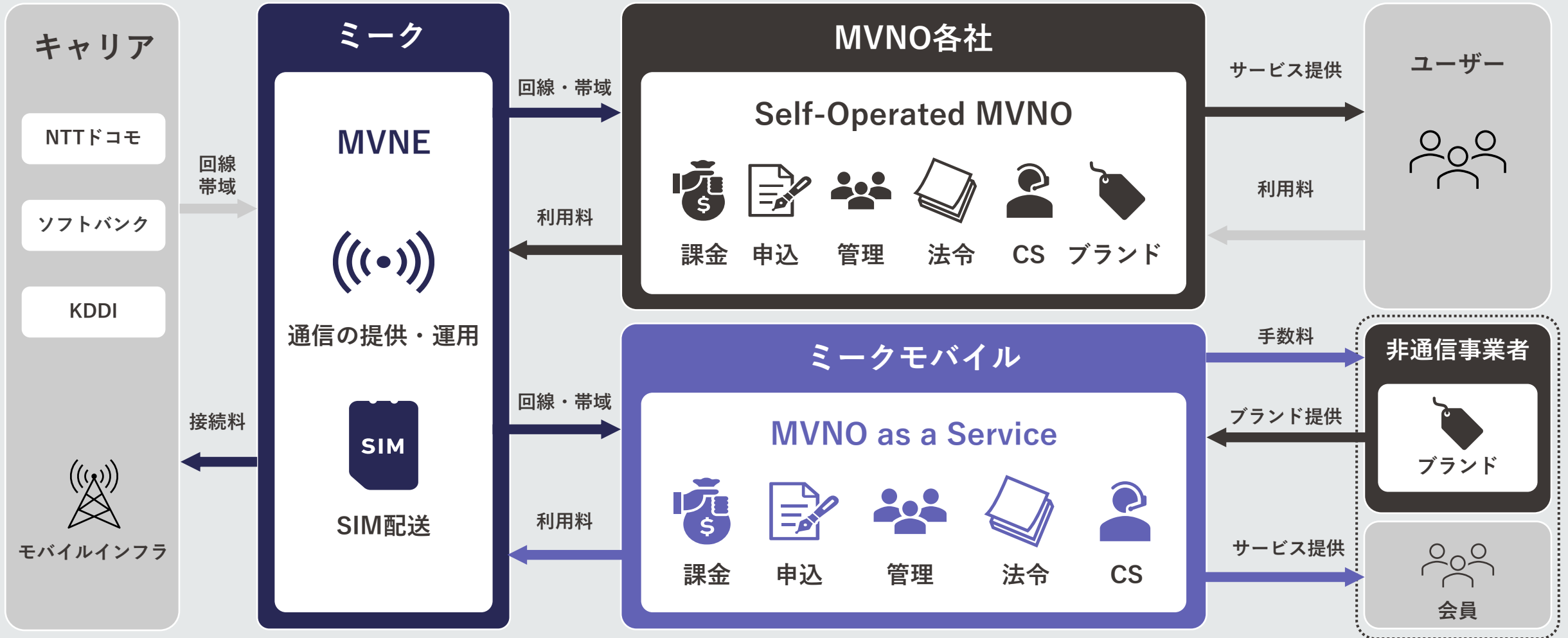
短期～中期の成長事業

伸長する経済圏モバイル支援事業

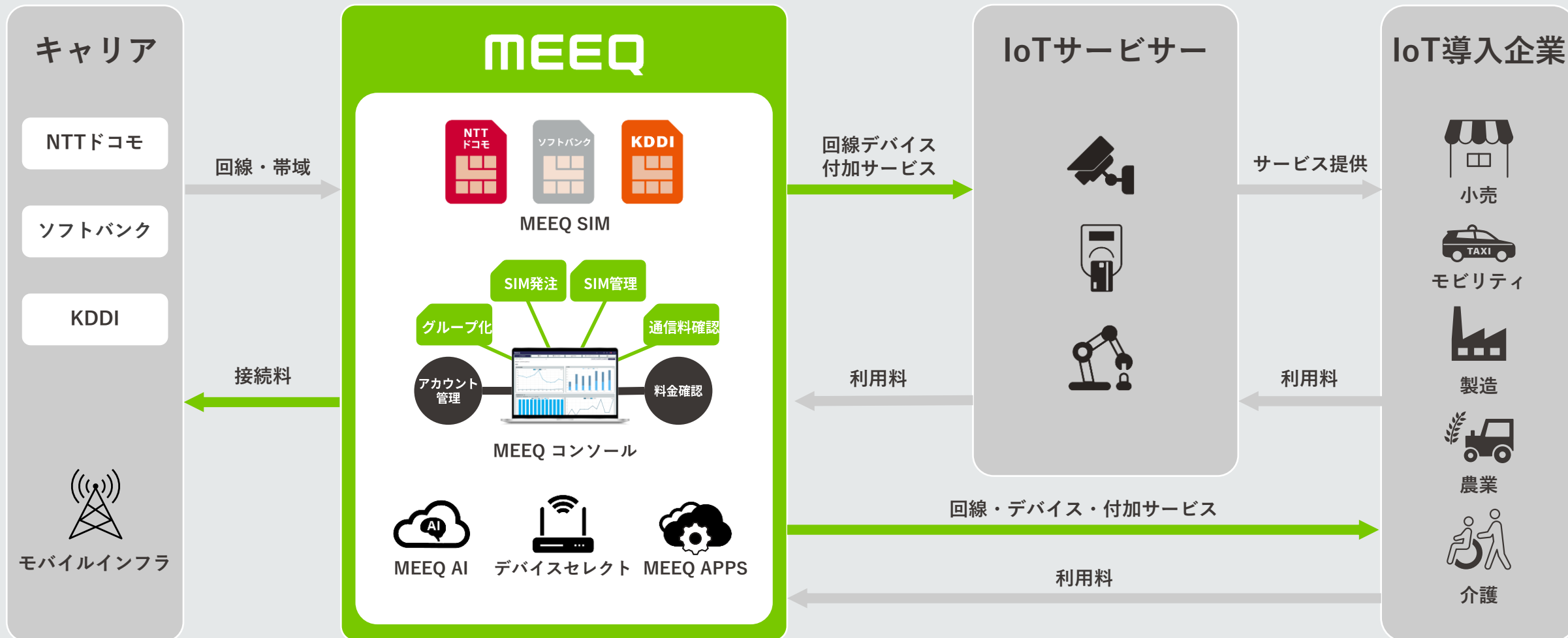




- オーダーメイド型の「Self-Operated MVNO」とパッケージング型の「MVNO as a Service」を展開



- 3キャリアの通信回線を画面上で簡単に契約、運用、管理等ができるIoT/DXプラットフォーム
- 多様なIoTの用途に合わせたモバイル回線を当社が設計・提供



3. 特徴・強み



- 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



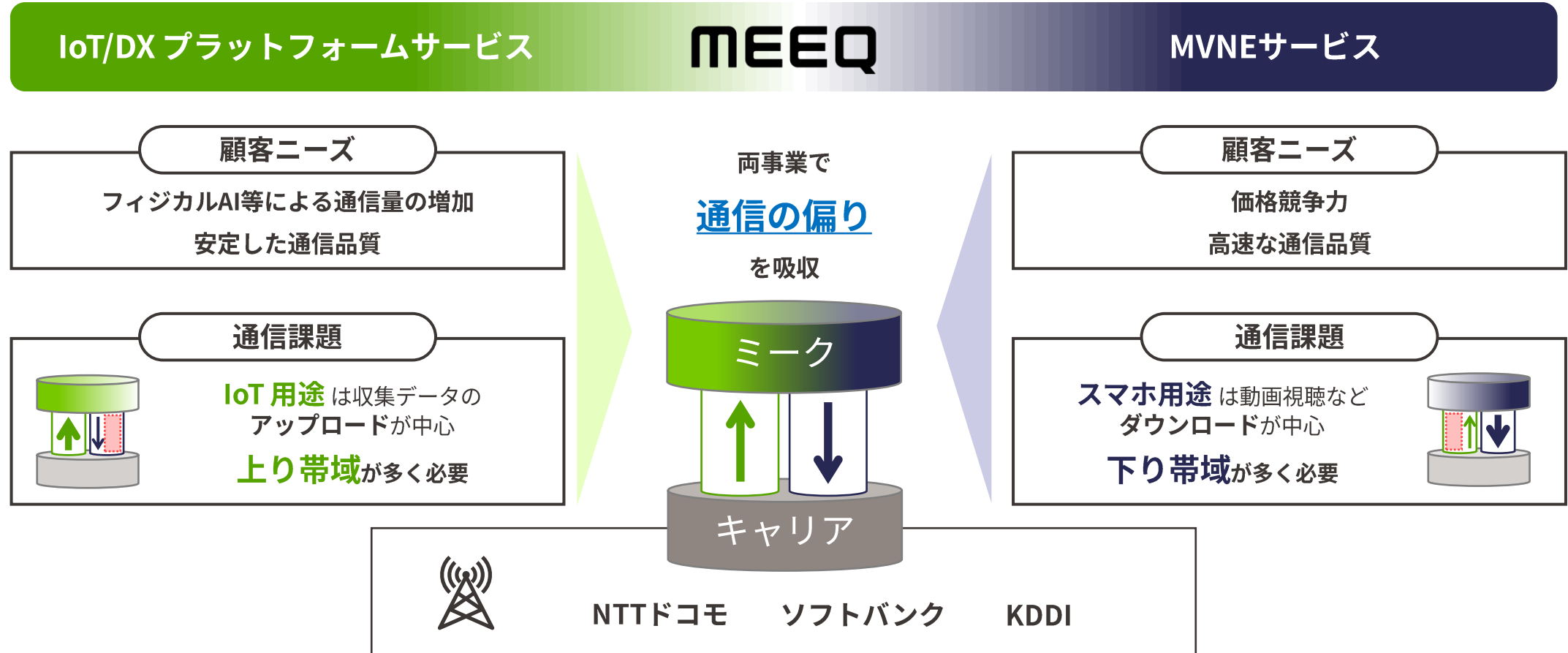
MNOとの設備の接続や業務構築の
ために必須

③ 顧客獲得力



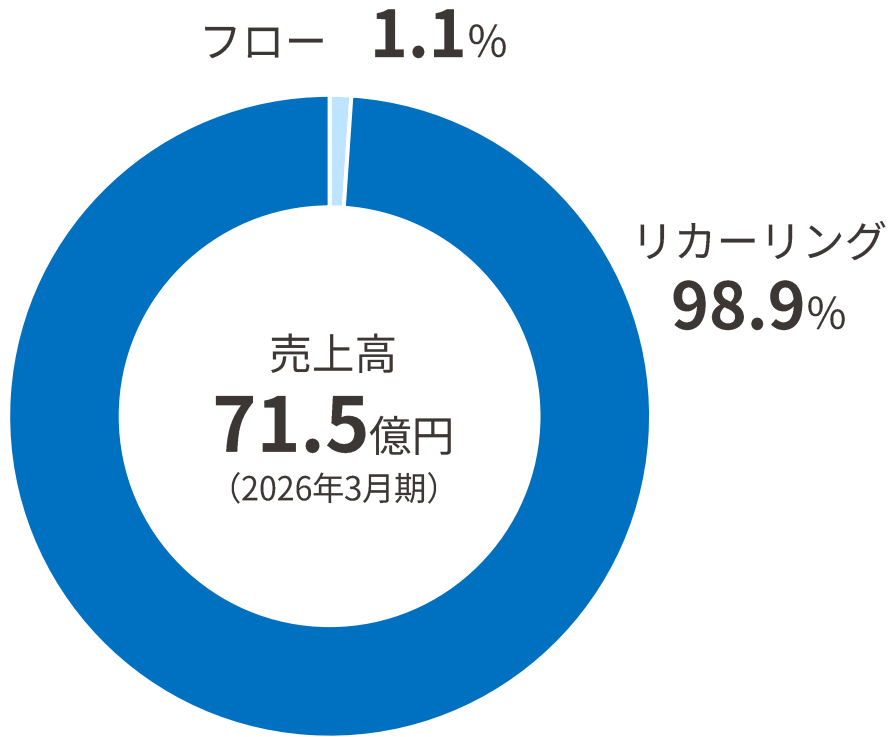
少なくとも設備投資や固定費を
回収できるだけの顧客獲得が必須

- 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

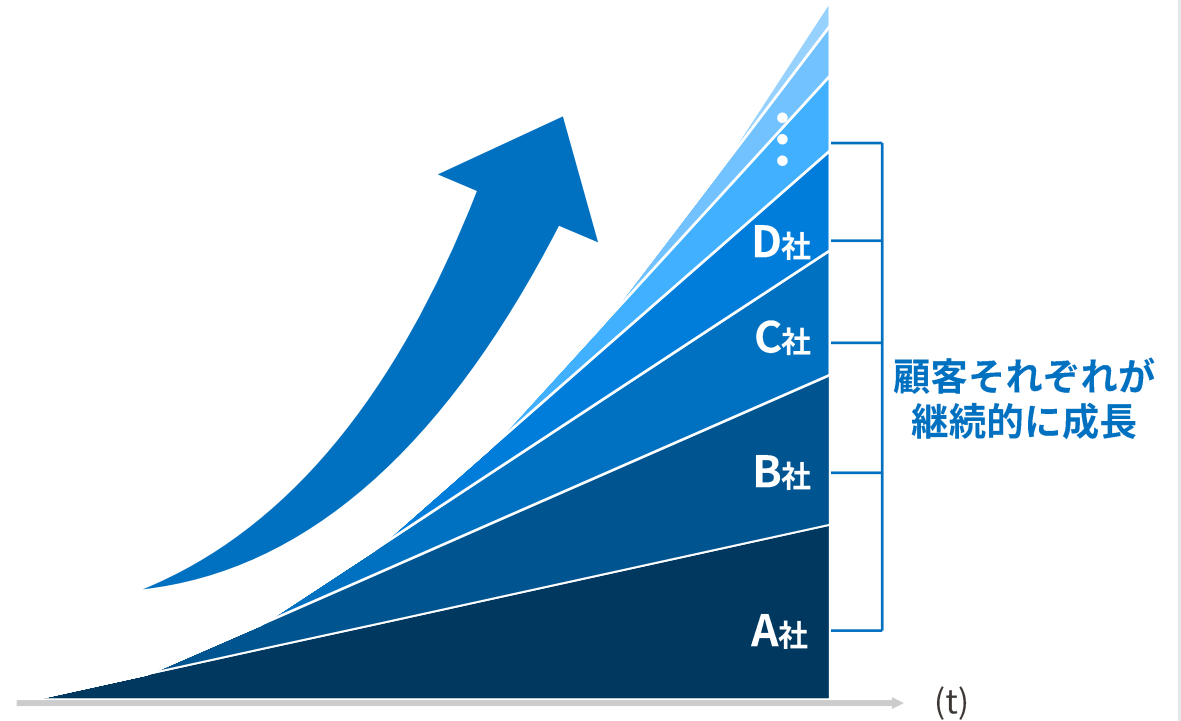


- 売上は顧客への通信回線提供（契約回線数と利用量に応じる）により実現され、大部分がリカーリング
- B2B2X型のリカーリング収益モデルにより、当社の収益は顧客それぞれの成長の積算で拡大

売上高の内訳

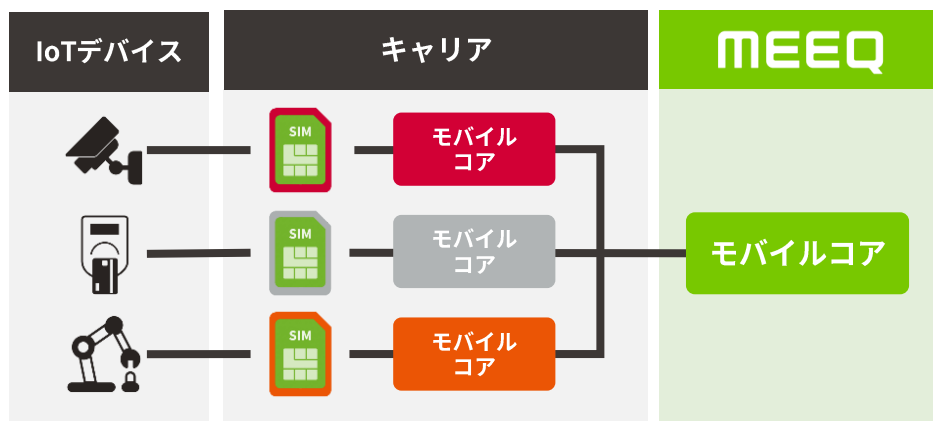


B2B2X型のリカーリング収益



- 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

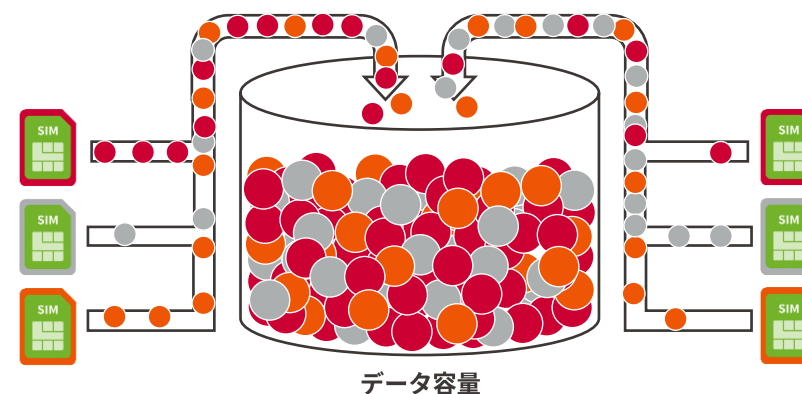
3キャリア統合閉域



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

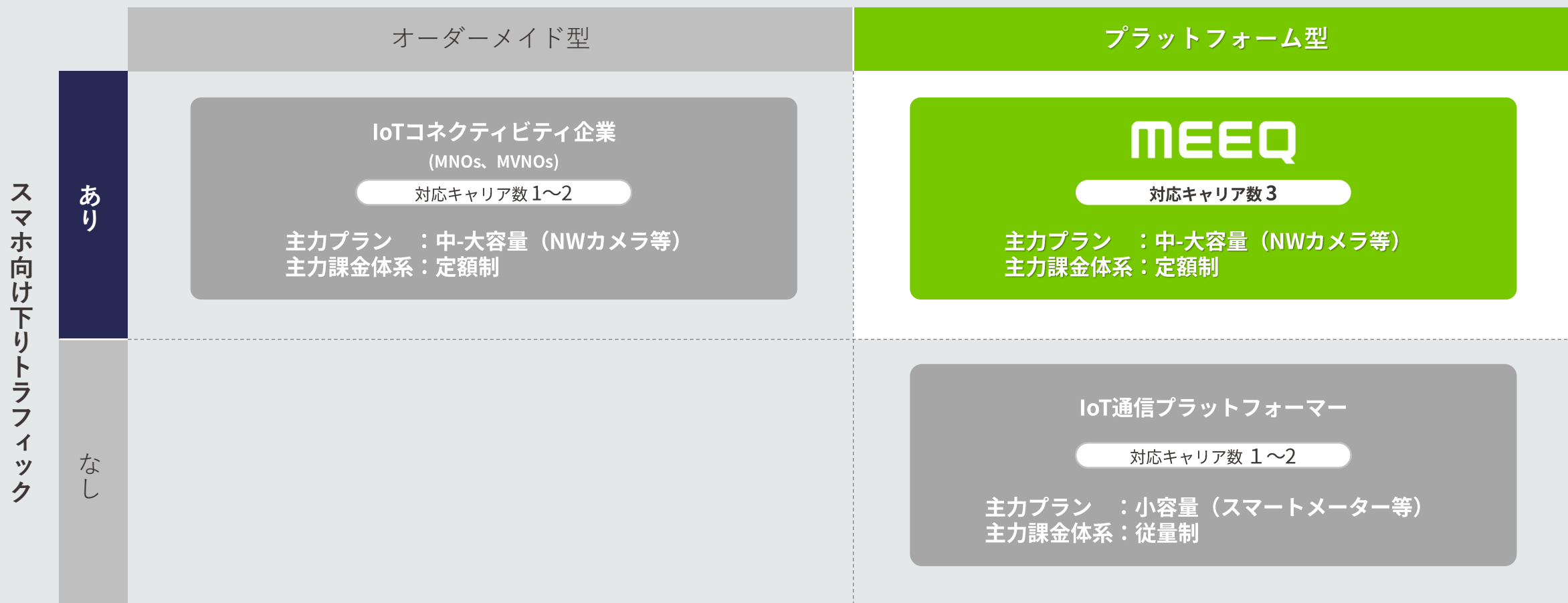
3キャリア共通パケットシェア



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

- 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⁽¹⁾

- IoT/DX プラットフォームサービス「MEEQ」は、多様な業種、多様なソリューションで導入
- 「MEEQ」のアカウント数（顧客数とほぼ同義）は順調に拡大し、2025年12月時点で8,000件を突破

あなたと、コンビニ、
FamilyMart

株式会社ファミリーマート
ファミマクレーンゲーム



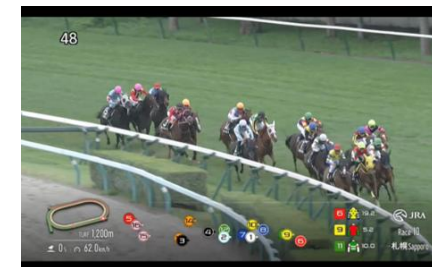
CSP セントラル警備保障

セントラル警備保障
警備ロボット「C-SParX」



JRA

日本中央競馬会
競走馬トラッキングシステム



エゾウィン

エゾウィン株式会社
レポサク



JIZAIE

株式会社ジザイエ
JIZAIPAD



Arealink

エリアリンク株式会社
入館認証

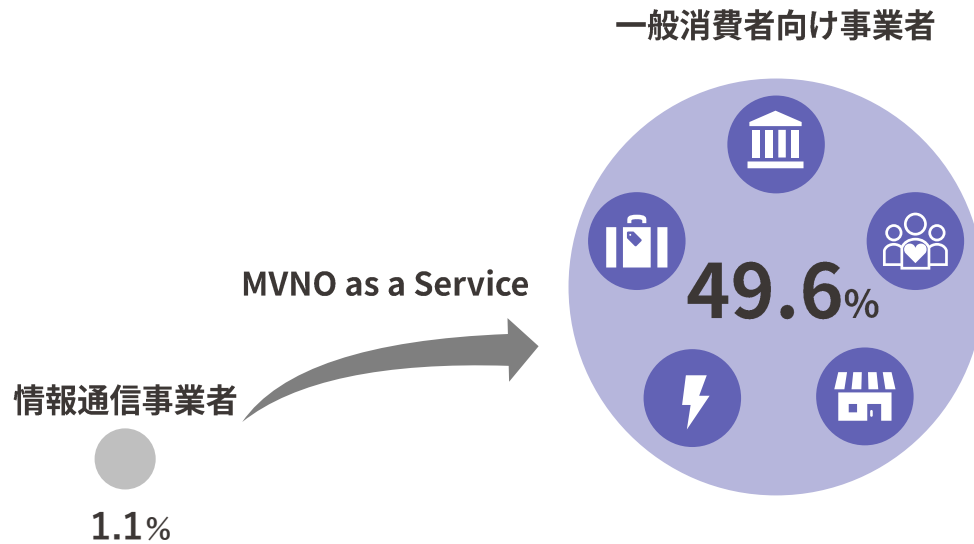


- 3キャリア対応で、“既存端末と同じキャリアで乗り換えたい”というエンドユーザーのニーズに対応
- 独自プランの設計が可能なオーダーメイド型の「Self-Operated MVNO」
- 迅速かつ低コストに、ノウハウ無しでモバイル事業を開始できる「MVNO as a Service」

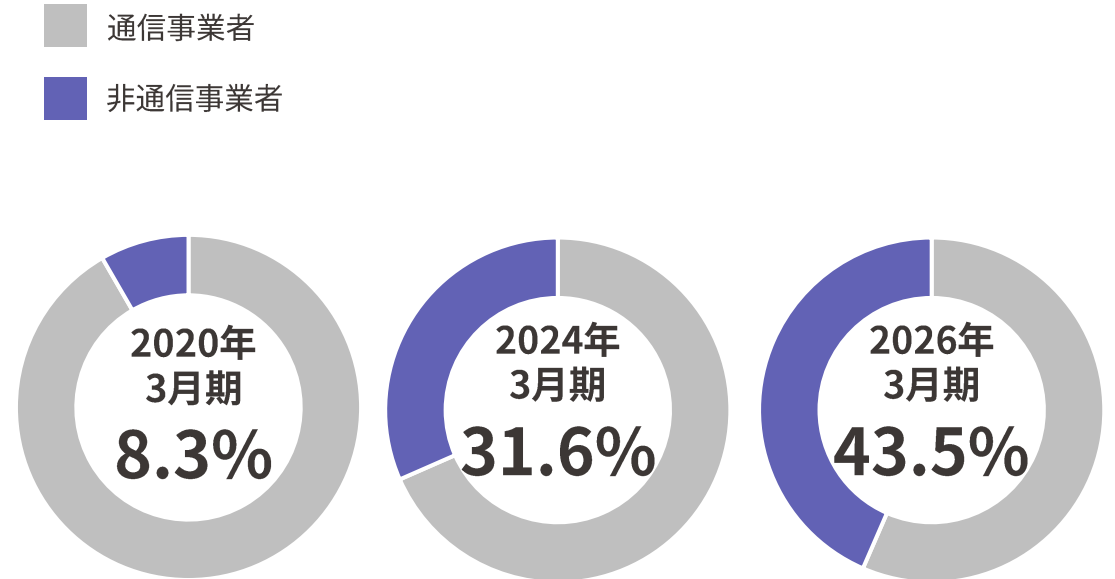


- MVNO as a Serviceにより、MVNEサービスの対象市場は約50倍まで広がる可能性⁽¹⁾
- 顧客基盤を持つ非通信事業者による、独自の経済圏構築や事業シナジーを目的とした新規参入が急拡大

マーケットポテンシャル



顧客企業の属性



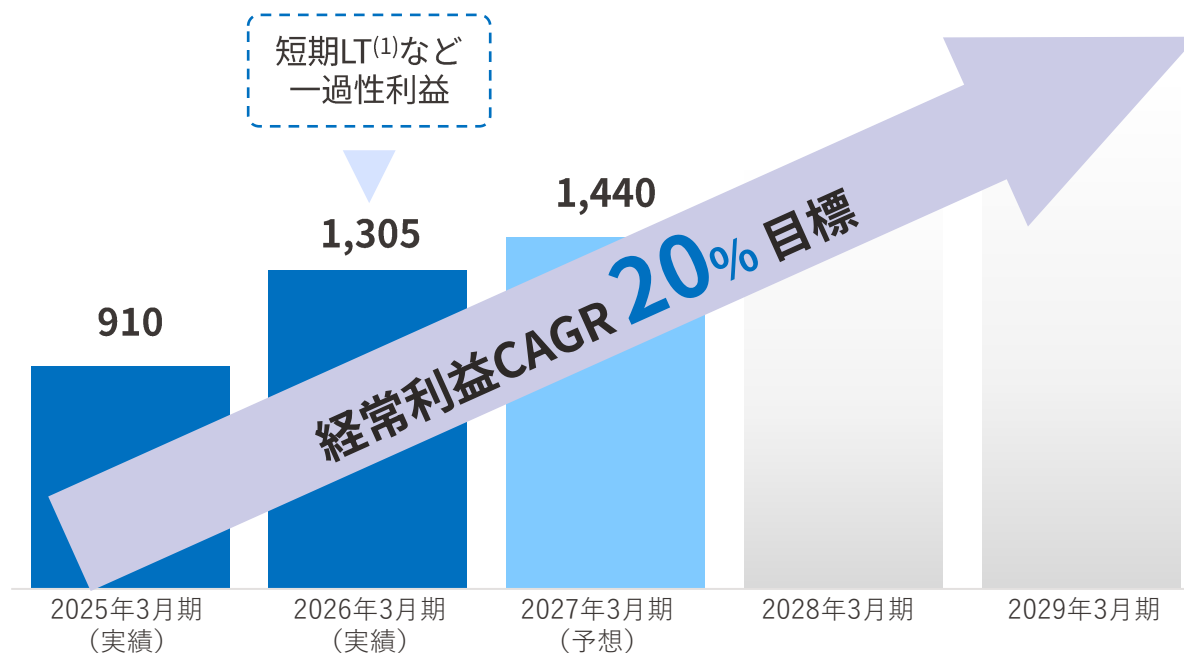
4. 2026年3月期業績振り返り



- 帯域シェアリング (P.16) 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) から4年間で、経常利益CAGR 20%を目指す

(百万円)

経常利益の推移

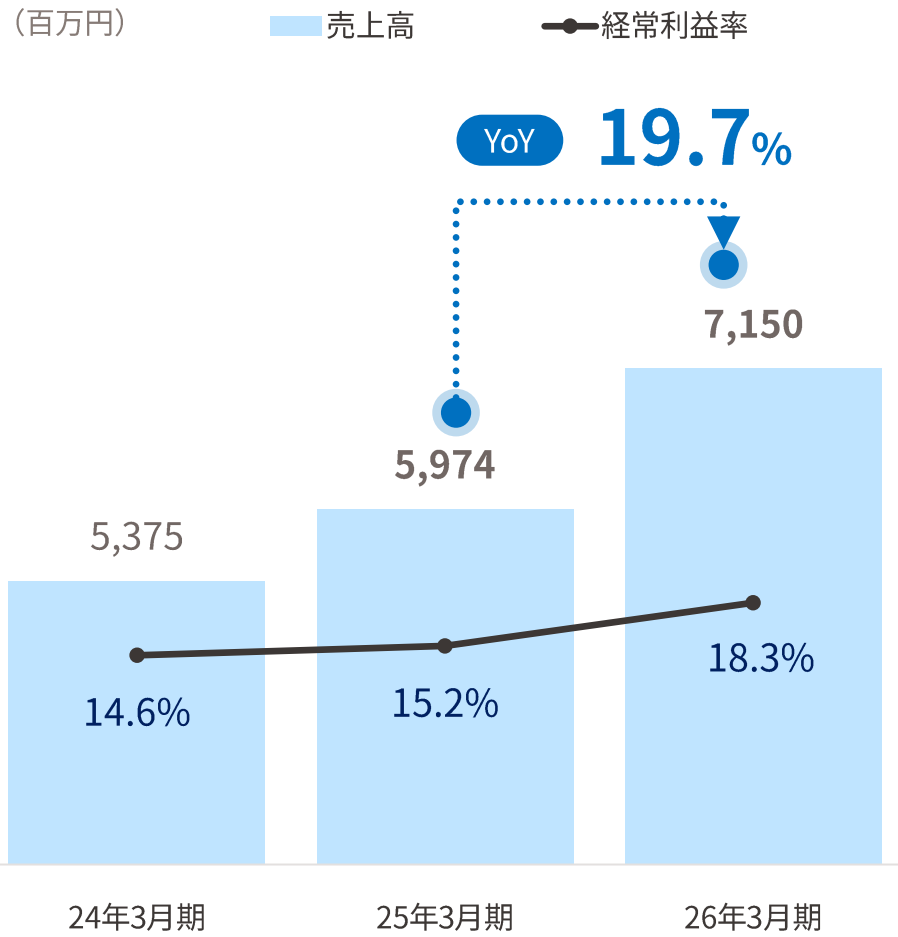


ビジネスモデルの強みである
利益の成長を重視

2029年3月期へ向けて
経常利益の年平均成長率20%
を目標に成長投資を推進

売上至上主義に陥らない
投資規律に基づいた利益確保

- 売上高は前年同期比19.7%、経常利益は前年同期比43.5%成長⁽¹⁾
- 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、経常利益は前年同期比+43.5%

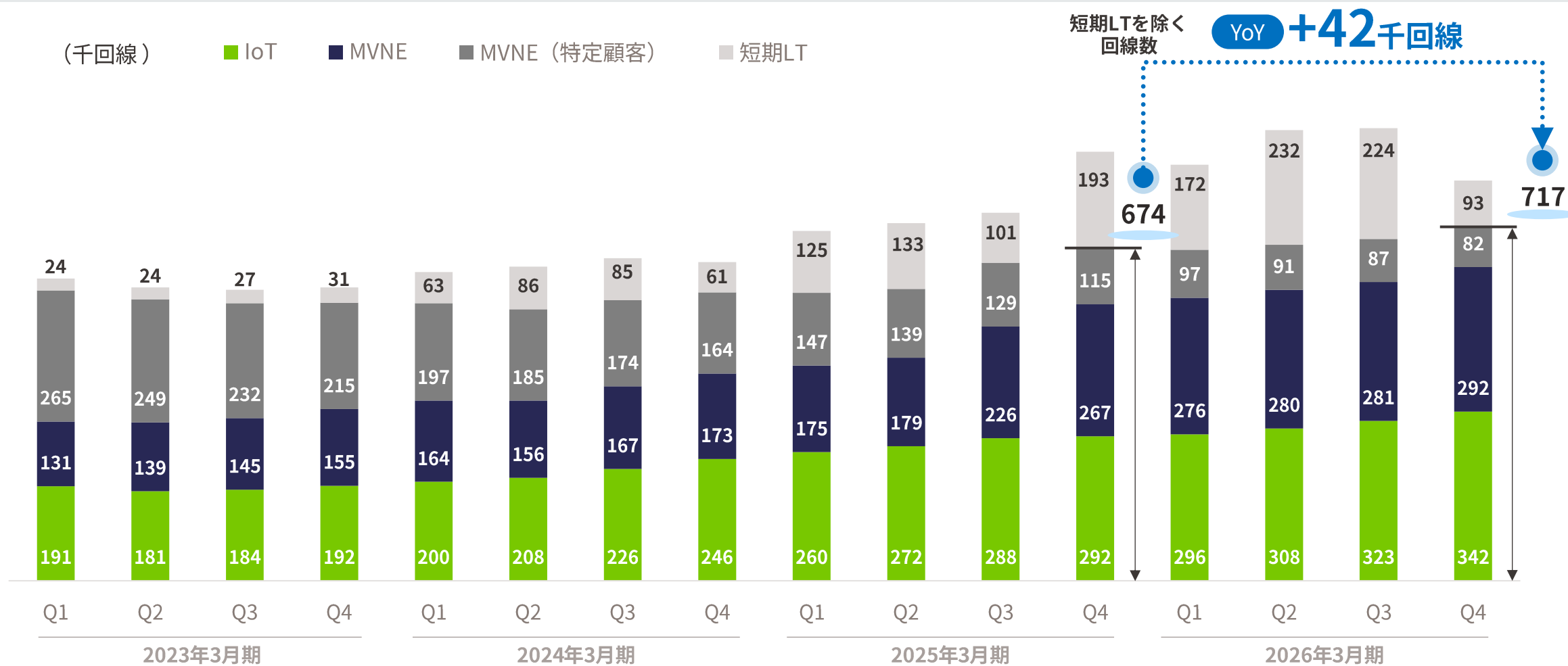
売上高	7,150 百万円	YoY +19.7%	業績予想比 +2.1%
経常利益	1,305 百万円	YoY +43.5%	業績予想比 +8.8%

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、前年同期比 +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



- 回線数獲得が順調に進捗し、売上高は通期業績予想に対して150百万円上振れ、前年同期比19.7%増の7,150百万円
- 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43.5%増加、利益率は18.3%に改善

(百万円)	通期実績				業績予想		
	2025年3月期	2026年3月期	前年同期比		2027年3月期	実績対比	
			増減	増加率		増減	増加率
売上高	5,974	7,150	+1,176	+19.7%	7,700	+549	+7.7%
売上総利益	2,155	2,695	+540	+25.1%	-	-	-
売上高総利益率	36.1%	37.7%	+1.6pt	-	-	-	-
営業利益	929	1,296	+366	+39.4%	1,430	+133	+10.3%
営業利益率	15.6%	18.1%	+2.5pt	-	18.6%	+0.5pt	-
経常利益	910	1,305	+395	+43.5%	1,440	+134	+10.3%
経常利益率	15.2%	18.3%	+3.1pt	-	18.7%	+0.4pt	-
税引後当期純利益	633	879	+245	+38.8%	970	+90	+10.3%

● 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
流動資産	5,931	6,774	+843
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
固定資産	843	1,310	+467
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
資産合計	6,774	8,085	+1,311

	2025年3月末	2026年3月末	増減
流動負債	1,652	1,904	+252
買掛金	451	477	+26
契約負債	568	661	+93
その他	632	766	+134
固定負債	79	85	+6
負債合計	1,731	1,990	+259
株主資本	4,971	5,907	+936
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
新株予約権	71	186	+115
純資産合計	5,043	6,094	+1,051
負債及び純資産合計	6,774	8,085	+1,311

- 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

5. 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

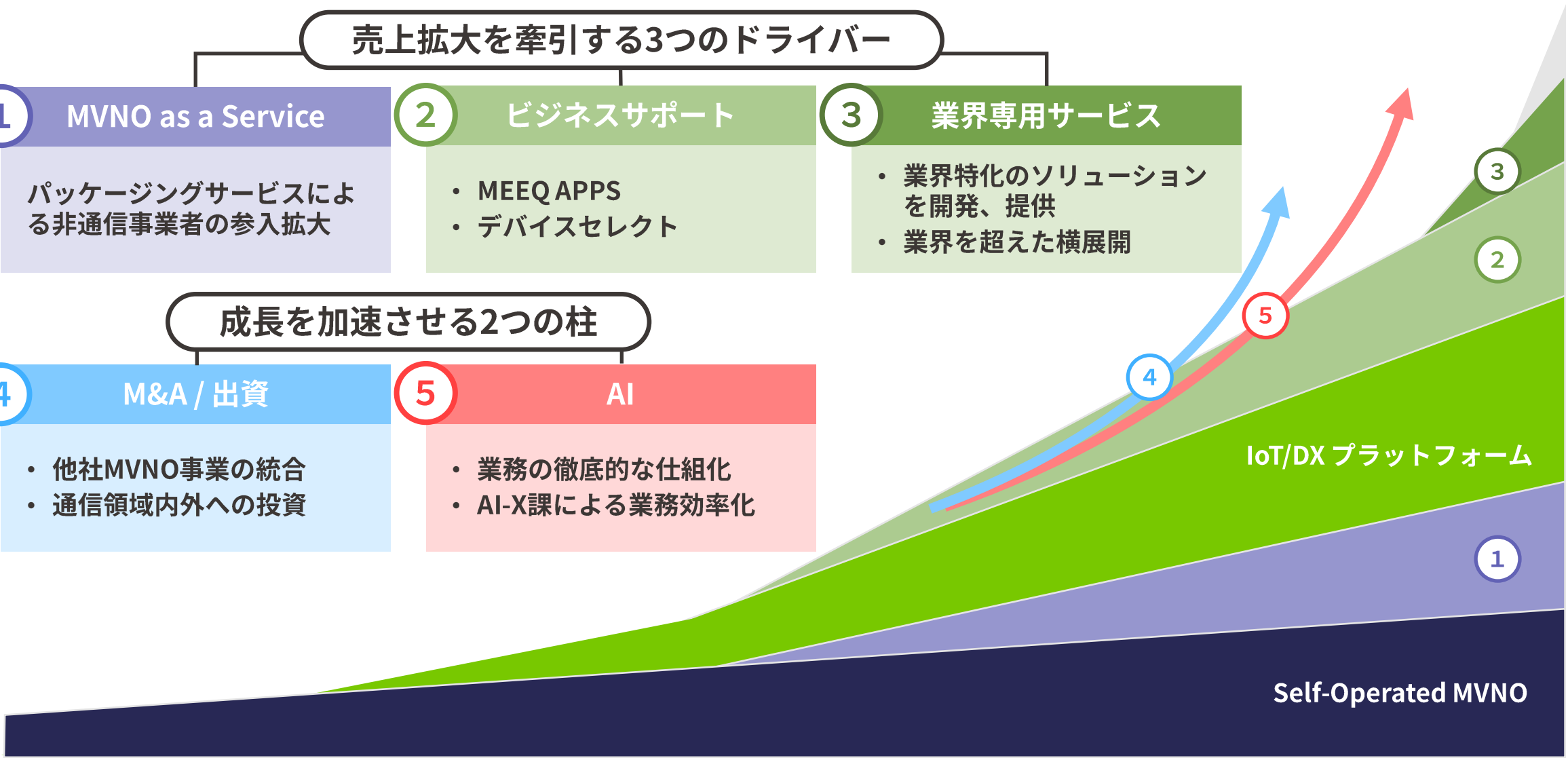
成長を加速させる2つの柱

4 M&A / 出資

- 他社MVNO事業の統合
- 通信領域内外への投資

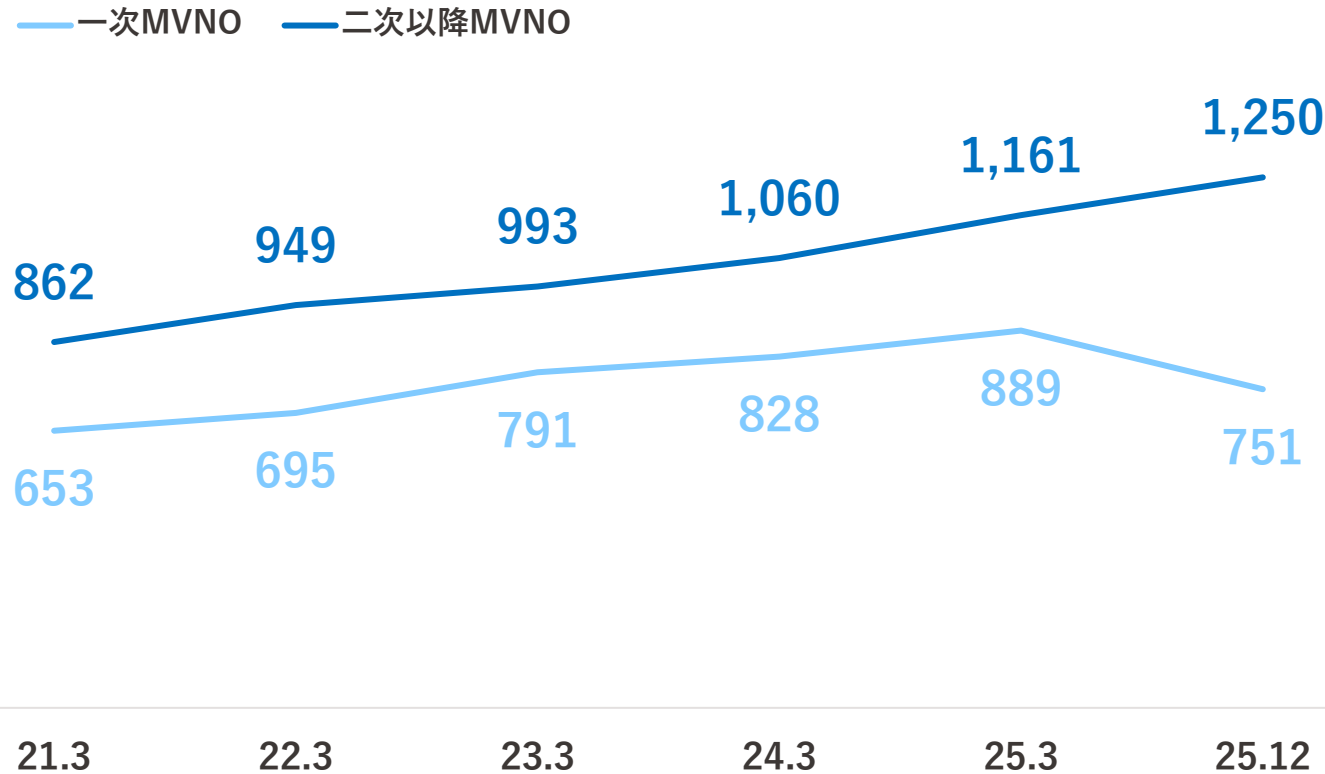
5 AI

- 業務の徹底的な仕組化
- AI-X課による業務効率化



- 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⁾



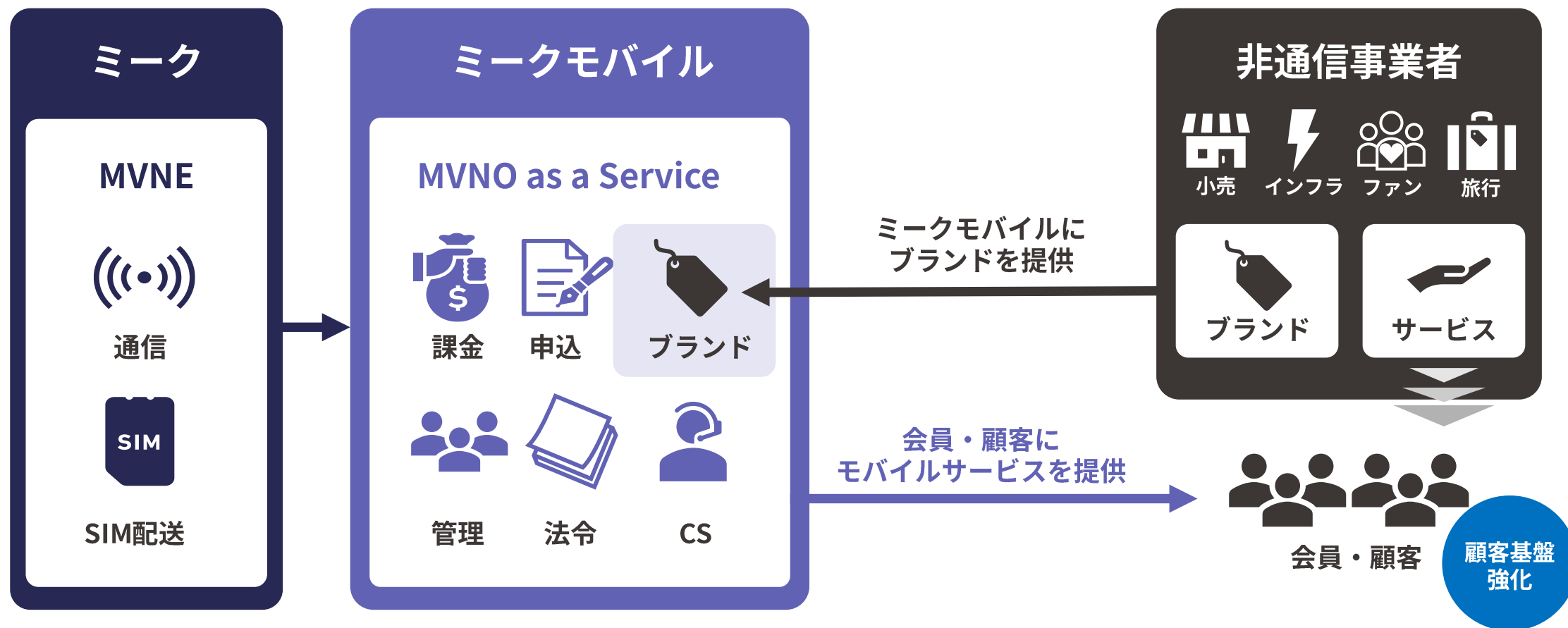
二次MVNO（当社顧客）増加の背景

- ・ 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

- 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



- 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

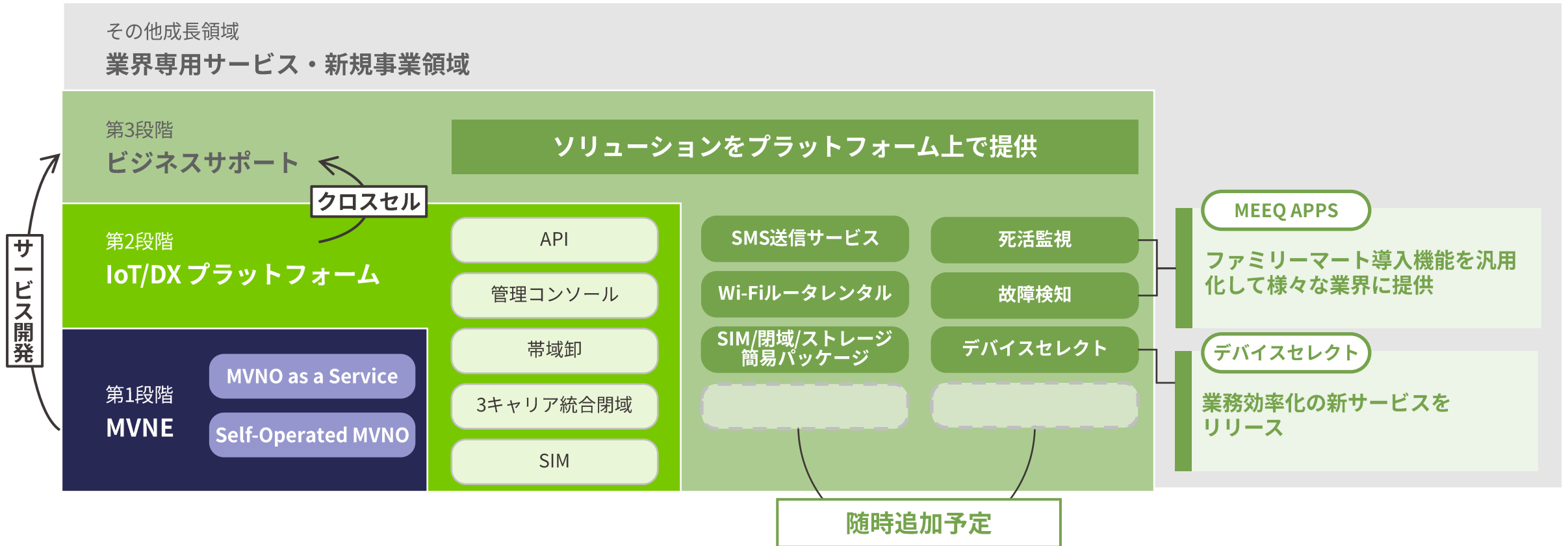
事業譲受（完全EXIT）

- ・ 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

- 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・デバイスセレクトに続き、今後もサポート領域を拡大予定



- 様々なパートナー企業との提携を活かし、業界特有の垂直的なソリューション構築を支援



- 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

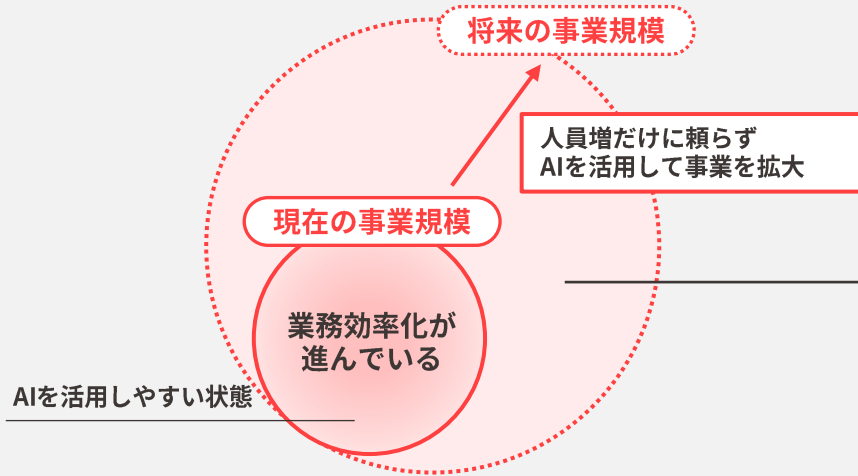
フィナンシャルリターン	概要	目的	候補例
M&Aを通じた 規模の拡大	MVNO Transformation Service	<ul style="list-style-type: none"> ・ 非連続的なシェア拡大 ・ 「規模の経済」の追求 	<ul style="list-style-type: none"> ・ MVNO
機能強化	ビジネスツールの 機能拡張・高度化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 提供価値・機能の拡充 ・ クロスセルによるARPU向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Sler ・ 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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 次世代成長ドライバー創出 ・ 新規ケイパビリティ獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ・ エッジAI ・ 次世代デバイス
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)

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AI
・社内公募向けキャリアコンサルティング
・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

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

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

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)

6. Appendix



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。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、当社グループ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、当社グループ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おります。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おります。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約60%（2026年3月期実績）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グループ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、当社グループ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、当社グループの信用が棄損し、当社グループ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	当社グループ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、当社グループ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更新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、当社グループのサービスやブランドに対する信頼性毀損等により、当社グループ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。

© MEEQ Inc. *上記及びそれ以外のリスクは、当社有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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、変更するものではございません。

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

