

ミーク

332A・100株

3月21日

東証グロース上場

セキュリティの高い安定した通信インフラでDXと通信事業参入をサポート

「世界を変える、そのイノベーションのそばに。」をビジョンに、企業向けにIoT/DXプラットフォーム「MEEQ」を提供する「IoT/DXプラットフォームサービス」と、MVNO(仮想移動体通信事業者)にネットワークや業務システム等を提供し支援する「MVNE(仮想移動体サービス提供者)サービス」を展開する。

NTTドコモ、ソフトバンク、KDDIのキャリア(通信回線事業者)3社に接続料を支払いネットワーク回線を仕入れ、顧客にモバイル通信とともに回線管理等サービスを付加して販売する。仕入れるネットワーク回線は「上り回線」と「下り回線」に分けられ、同社ではデータ等アップロードの多い「IoT/DXプラットフォームサービス」と、動画等ダウンロードの多い「MVNEサービス」の2事業を運営。空き帯域の有効活用や帯域確保の追加コスト削減等が収益性向上に寄与する。殆どが月額及び従量制課金となるため、売上高の99.6%は長期継続の見込めるストック収入である。なお、ユーザーがキャリア3社から選択できるMVNEは少なく、特に同社は大容量や特殊環境での通信インフラ安定等で強みを有する(※楽天モバイルについても、相互接続性試験までは完了。4社対応を目指して準備を進めている)。

2022年3月期以降減収を続けたが、菅政権が主導した国策としての通信料の値下げ圧力を背景として、総務省がデータ接続料の引き下げを決定。これに伴い、仕入価格と共に販売価格が低下したことが主因である。特定顧客2社のキャリア化に伴うエンドユーザー解約増加(回線数減少)も要因となるが、こちらについては新規顧客獲得に伴い回線数は増加を続け、減少分をほぼ回復し収束に向かっている。なお、2024年3月期減益の主因は人材増強や上場準備等に伴う成長投資であり、これを除けば実質事業は順調となる。

通信技術をつかさどる ネットワークエンジニア獲得に優位性

現在の人材比率は、およそバックオフィス2割、事業開発2割、エンジニア2割、営業4割である。技術の核となる通信ネットワーク技術を有するネットワークエンジニアが鍵となるが、市場にはキャリア育成された人材しか存在しないため獲得競争が激しい。親会社ソニーネットワークコミュニケーションズ(株)のNURO光事業等ではネットワークエンジニアが活躍しており、カーブアウトする形で親会社から人材を確保して関連技術を獲得した経緯がある。現在もサービス開発での大きな強みとして機能している。

ミック

332A・100株

3月21日

東証グロース上場

「MVNEサービス」新規顧客獲得に向け 経済圏拡大を目指す企業に照準

同社の広帯域活用による回線品質の高さを背景に、2024年11月「KABU&モバイル」の支援を開始した。前澤友作氏の(株)カブ&ピースでの「株式経済圏」構築の流れのなかで、ユーザー獲得が進んでいる。前澤氏や同プラットフォームのメディア露出から、知名度向上による間接的なインバウンドもあり、回線数増加のみならず副次効果による業績影響への期待は大きい。

自社経済圏拡大を目指す非通信業者の取り込みを積極的に推進している。例えば「ふるさと納税」へ進出する企業は経済圏に注力する可能性が高く、同社のターゲットとなることが多い。(株)メルカリのMVNO事業参入もあり、MVNO事業の認知度や関心が高まる機運に加え、エンドユーザーの節約志向に寄与する経済圏構想も相乗し、MVNE市場活性化の道が従前以上に広がったと言えそうだ。



既存顧客へのアプローチで IoT/DXプラットフォームサービスにアクセラ

顧客のマクロデータから動向分析して流動的に視点を変え、取るべき施策を考案し、成長に向けた方向転換を実行している。提供開始から3年で「MEEQ」顧客数は7,500を突破したものの、足もとで伸びの鈍化を見せたことから大規模顧客へのアプローチはほぼ達成と判断し、効率的な回線獲得に向け「IoT/DXプラットフォームサービス」に注力している。IoTを絡めたネットワーク通信機能の提案等により、顧客あたり回線数の伸長を目指す戦略だ。

資本業務提携した(株)ファミリーマートと2025年1月、省エネ施策として通信インフラ整備第1弾を実施した。顧客組織に「エネルギーマネジメント部」が新設され、協業して遠隔稼働システム等を開発した。良好な関係を築いて回線数を増やした後、様々な分野でIoTネットワークサービスを展開し、実績と収益を積み上げる計画だ。将来、顧客数の拡大フェーズが再来すると予測しており、その機に業界内で横展開を進め、一気に顧客基盤を拡大する考えである。

ミーク

332A・100株

3月21日

東証グロース上場

ネットワーク技術とAI技術の融合により 多様な領域で顧客事業をサポート

同社は独立前より、ソニーグループのソニーネットワークコミュニケーションズ(株)(親会社)やSREホールディングス(株)(資本業務提携先)のAI技術を連携して新サービスを開発してきた。独立後の2020年8月にはSREホールディングス(株)と、AIとIoT回線融合によるサービス開発に向けて業務提携し、2021年6月にリアルタイム監視カメラ動画AI分析ソリューションを共同開発した。現在は技術力を有して開発内製化の体制も整っており、2023年5月には「MEEQ AIナンバープレート認識」を自社開発した。

顧客にはAI関連企業も多く、ネットワークを介したAIプラットフォーム構築が盛んである。2024年10月に(株)ジザイエの「AI技術によるリアルタイム遠隔就労支援プラットフォーム」に通信環境を提供開始した。顧客から「高画質・高圧縮の映像伝送と低遅延のデータ通信」と評価を受け、ここでも大規模データ容量への対応と通信品質の高さが裏付けられた。現在プラットフォームの量産製品化が進んでいることから契約回線数の増加が見込まれ、さらに実績評価の市場認知により新規顧客獲得の道も開ける。

他にも2025年1月にはアイテック阪急阪神(株)が、鉄道設備を遠隔管理する「i-COMOnS」の通信手段として、強固なセキュリティの閉域ネットワーク網構成が可能で、小容量データ通信に対応できる「MEEQ SIM」を採用した。3キャリア対応で特殊環境でも通信をほぼ確保できるため、業界での拡販が期待できるだろう。安定とセキュリティを重視するインフラに「MEEQ SIM」は最適と言え、今後は、太陽光発電などエネルギーや病院等公共施設への展開が視野に入る。

中長期の業績見通し

モバイル通信市場のシェアはMVNOが約15%(総務省資料より)、キャリアが約85%の構成となり、MVNO事業への新規参入が予想され、同社顧客基盤拡大の余地は大きい。総務省はMVNOと格安SIMの推奨に向けてナンバーポータビリティ等の紹介をネット配信しMVNO業界を後押ししている。また、経済圏等をキーワードに単なる価格競争ではない、新しい回線サービスの在り方が定義される可能性もあり、同社は市場の拡がりを予想している。

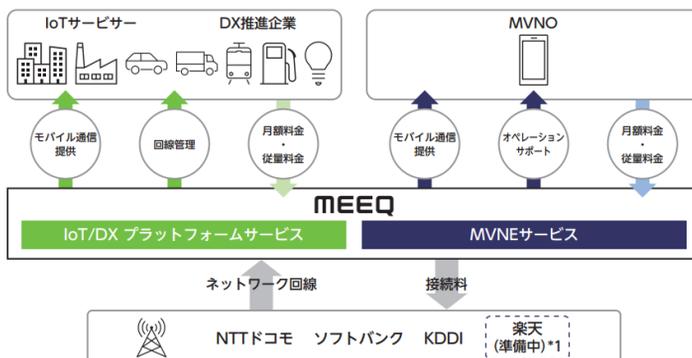
IoT化の進展に伴いセキュリティ対策の不備からIoT機器を対象としたサイバー攻撃が増加する(総務省2023年)など、同社の安心安全なネットワークサービスへの需要はこうした点からも高まるだろう。

ミーク

332A・100株

3月21日

東証グロス上場



モバイルIoT支援事業では、データ容量が小さいセンサー等の通信に長ける(株)ソラコムとの競合が多い。一方、同社の優位性はMVNE事業で大量に仕入れた下り回線に対し、上り回線を活用して監視カメラ等大容量データを送信可能なことである。2022年5月にIoT市場の拡大を目的に両社が業務提携したことから、案件特性により強みを活かし、棲み分けるケースもある。IoT市場は拡大を続けており、競合ではなく共生で市場拡大に貢献することが、中長期的な成長を招くと考えている。

現在の8社とのアライアンスに加え、今後も多様な企業と協業を進める方針である。3大キャリアを併用した閉域ネットワーク網の構築が強みのため、Sierとの提携交渉が多い。ほかにも、提携先の海外事業や海外企業との提携等を検討している。株式上場で知名度が向上し、他社との接触機会が増え、新領域進出への足掛かりを見つける可能性もあるだろう。2024年7月にリリースした「MEEQビジネスツールズ」では、IoTサービス運営に必要なSMSや端末設定等の機能を提供しており、引き合いは多く収益貢献が始まった。「MEEQビジネスツールズ」を「IoT/DXプラットフォームサービス」「MVNEサービス」に続く3つめのサービスとして位置づける展望を持つ。加えて、「IoT/DXプラットフォームサービス」での回線数増加と、「MVNEサービス」での経済圏拡大支援により、継続的なオーガニック成長の道筋を描いている。

業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2021/3	9,993	22.3%	613	81.8%	401	82.0%
2022/3	6,882	-31.1%	723	18.0%	473	18.0%
2023/3	5,976	-13.2%	816	12.9%	535	12.9%
2024/3	5,375	-10.0%	784	-3.9%	542	1.5%
2025/3 予	5,545	3.2%	799	1.8%	545	0.4%
2024/12 3Q	4,202	-	696	-	456	-
予想EPS/配当	単独：47.86/ -円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

免責事項(ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp