



株式会社 unerry
(東証グロース：5034)

2025年6月期 通期 決算説明資料

2025年 8月



サマリー

主要トピックス

通期業績

- リカーリング売上高が順調に積み上がり、**売上高 37.2億円 (YoY +31%)**でほぼ業績予想通り
- 粗利/間接原価改善・繰延税金資産の追加計上により利益率が向上し、**当期純利益 3.3億円**と業績予想を**239.5%達成** (YoY +386%)。ROE 18%へ

事業進捗

- リテールDX事業： 各種拡張したサービスのクロスセルで高単価を維持しつつ安定成長
- リテールメディア事業： 連携小売や配信ID数の増強で商品力を強化し、引き続き高い成長率を見込む
- スマートシティ事業： 自治体・公共交通事業者連携が30都道府県に拡大
- グローバル事業： クロスボーダーにサービスを拡大し、売上高が成長路線へ

業績予想

- **売上高 50億円** (+34%)、**営業利益 5億円** (+60%)、**当期純利益 4億円** (+21%)、ROE 19%を目指す
- 今期増えた新規顧客のリカーリング顧客化、売上高増に伴う間接原価・販管費率改善を着実に進める

INDEX

1. unerryとは

- 2. 2025年6月期 通期実績
- 3. 事業別業績・トピックス
- 4. 2026年6月期 業績予想
- 5. 中期成長戦略の進捗状況

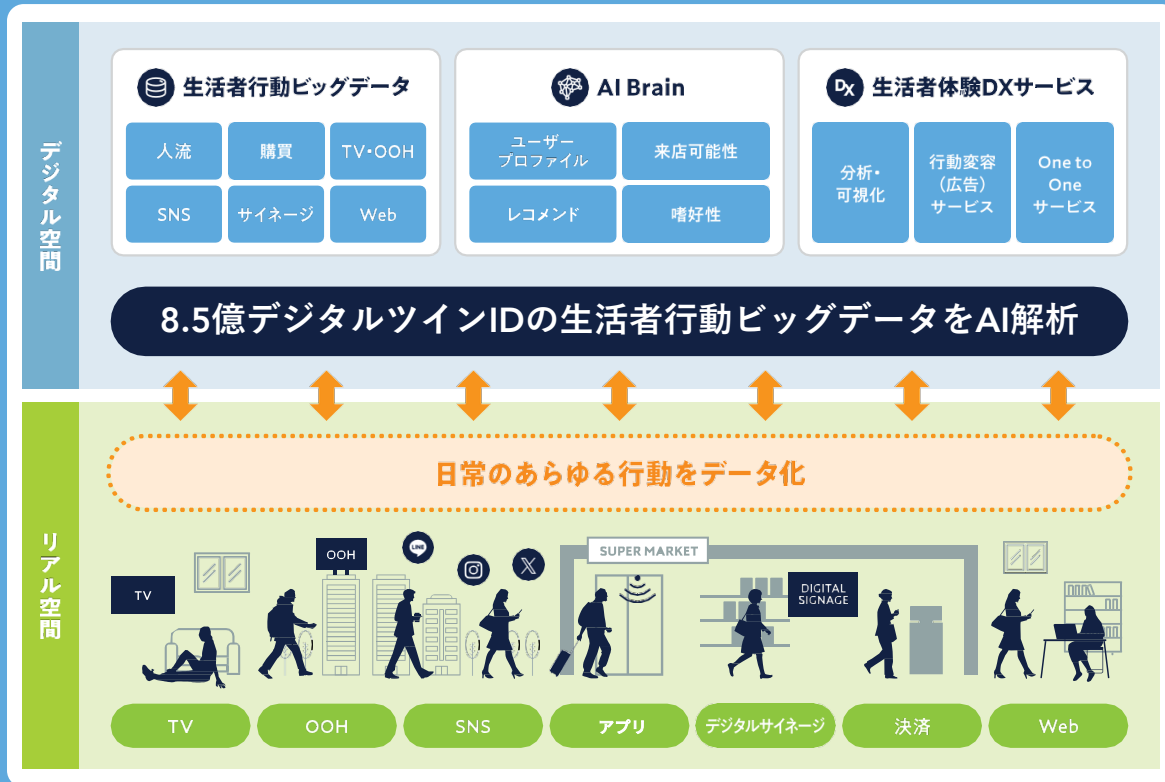
Appendix

- └ IR体制の整備状況
- └ 2025年6月期 第4四半期実績
- └ 財務情報

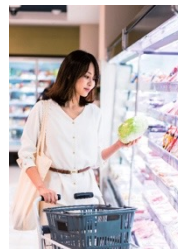


Beacon Bank

リアル・デジタル空間の生活者のあらゆる行動を、8.5億デジタルツインID※でデータ化し多くの業界・地域のDXを支援するサービスを展開するプラットフォーム



小売・外食・メーカー



#リテールDX #ショッパー分析
#広告配信 #リテールメディア
#TV・CTV効果計測 #出店戦略

あらゆる場所の来店データに基づき、商圏・ショッパー・競合分析やデータを活用したデジタル集客・販促施策のプランニング、広告配信、来店計測を提供。
購買データをかけ合わせたメーカーのプロモーションや統合マーケティングも強み。

自治体・交通・観光・不動産



#観光促進 #オーバーツーリズム対策
#EBPM #モビリティ #防災・減災
#OD調査 #市街地活性化 #都市OS

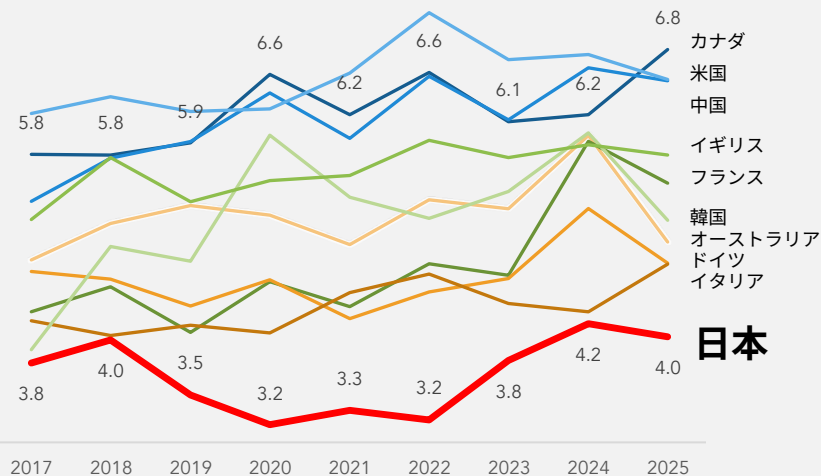
どんな人がどこにいて、どのような移動ニーズがあるかを明らかにし、モビリティ施策のプランニングや評価を実施。デジタルツインに向けたデータ提供も可能。
渋滞や混雑度の評価、エリア分析により観光ニーズを抽出しプロモーションを展開。

※主要モバイルアプリに位置情報技術を提供してユーザー同意の下で蓄積するGPSデータ・ビーコンデータ（個人関連情報）。8.5億IDは最大リーチ可能なID数（2025年6月末時点）でユーザー重複あり

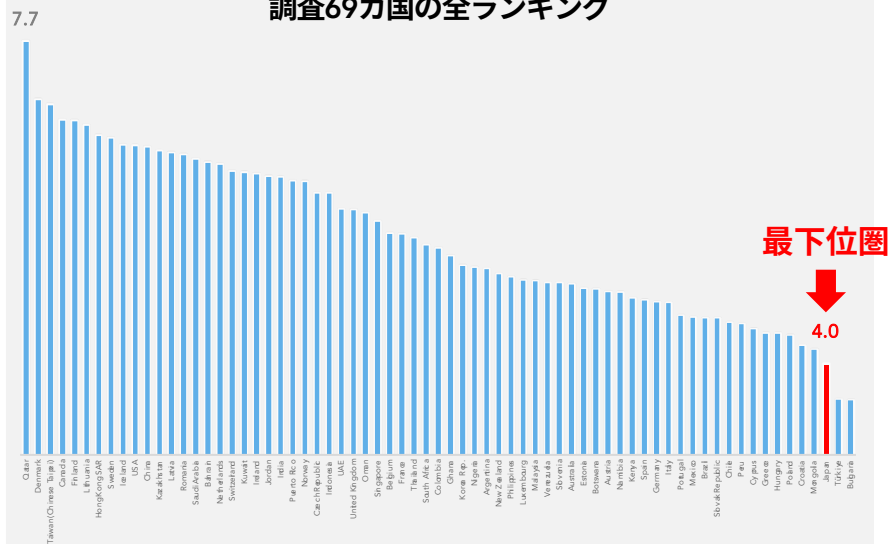
ビッグデータで日本は出遅れたが、世界で一番「変わる余地」がある

IMD競争力ランキング2025【ビッグデータの分析活用】

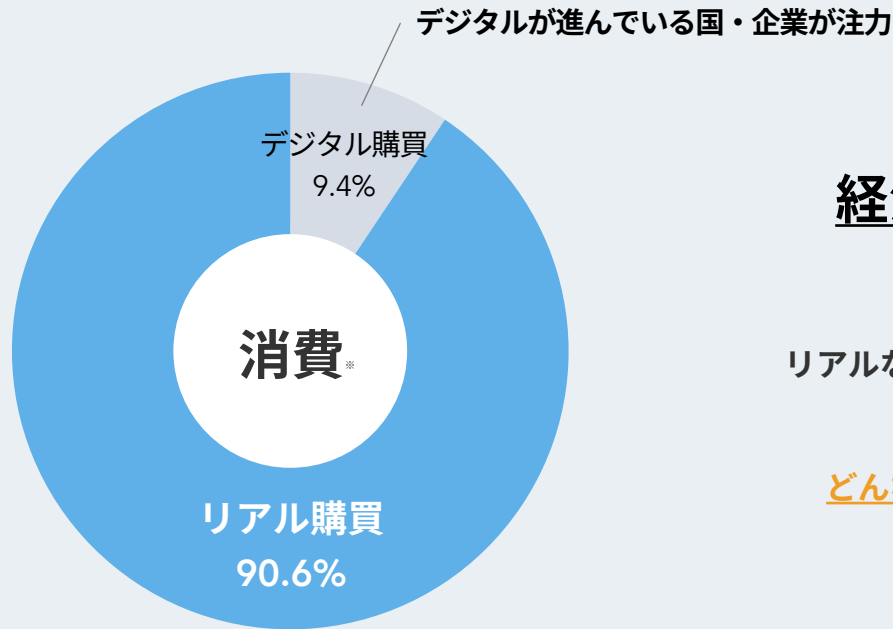
10段階評価の主要国推移



調査69カ国の全ランキング



unerryが解決する課題



経済活動の9割はリアル

リアルな社会の多くがデータ化されておらず、

どんな人が・どこにいて・

どんな需要があるかすらわからない状態

になっている

1. unerryとは

デジタル・リアルを融合させた生活者行動ビッグデータであらゆる産業のデータ支援を展開

人流ビッグデータ

合計8.5億IDのGPS・ビーコンデータによる
屋外と屋内の行動を把握可能な網羅的な人流データ

屋外

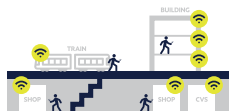
屋外・路面店



GPSでカバー

屋内

ビル内・地下・電車など



Bluetoothビーコンでカバー

ユーザー数

約8.5億IDのアプリユーザー

(150以上のアプリ・特定の個人を識別しない許諾済みデータ)

エリア

日本・アメリカ・カナダ

(台湾・韓国・タイ・ベトナム・インドネシア・シンガポール・マレーシアも可)

生活者行動ビッグデータ

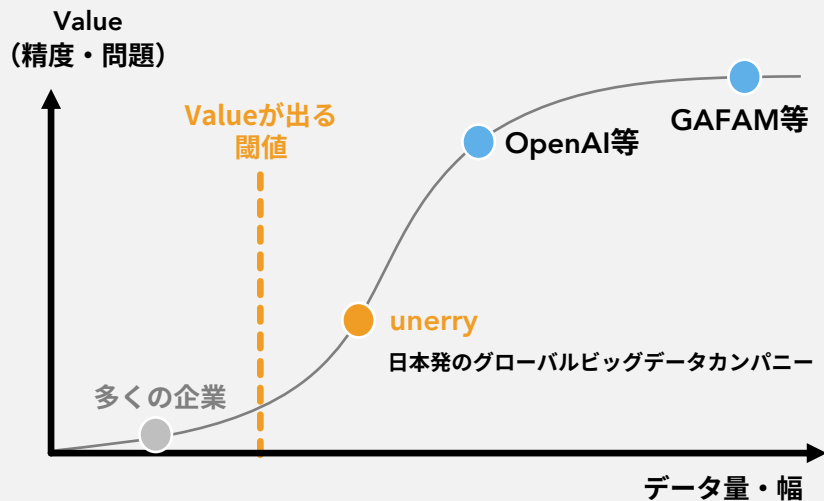
8.5億IDの人流ビッグデータを核に、さまざまな生活者データと連携・意味付けし、
デジタル・リアルを融合した統合的な顧客理解を実現。



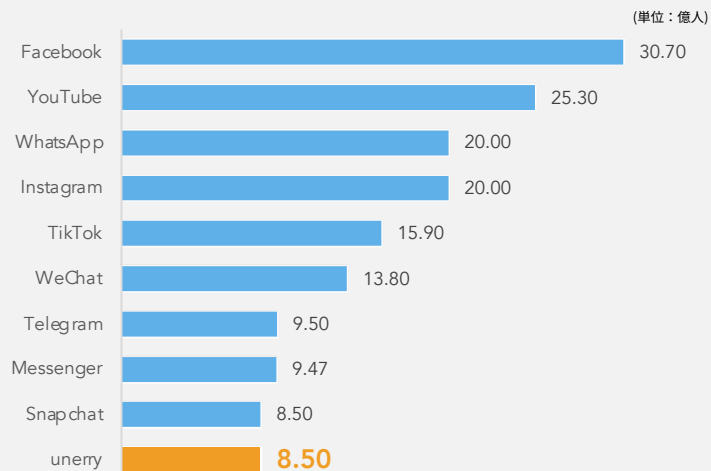
1. unerryとは

価値の閾値を超えた日本発のグローバルTOP10ビッグデータカンパニー

ビッグデータ保有による今後の拡大期待



アクティブユーザー数比較(世界) ※1



※1 ... Digital 2025: Global Overview ReportからSunerry編集部。unerry以外は自社アプリ等を利用するアクティブユーザー数、unerryは自社技術が組み込まれている他社アプリ等を通じて取得したデータの2025年1-6月時点におけるアクティブユーザー数

提供サービス

生活者行動ビッグデータを活用し、
分析・可視化サービス、行動変容サービス、One to Oneサービス を提供



1. unerryとは

Beacon Bankの主要数値（2024年6月→2025年6月）

ユーザーID数

うち国内は2.4億IDと圧倒的な規模を達成

4.2 億 → 8.5 億

アプリ等を通じて取得したデータの2025年1-6月時点におけるアクティブユーザー数。
最大リーチ可能なID数で重複あり

年間データ量

大企業や官公庁を圧倒的に上回る超ビッグデータ

1.0 兆件 → 1.9 兆件

アプリ等を通じて取得したデータの2025年1-6月時点における月間平均ログ件数

連携アプリ数

優良な連携アプリの確保に成功

120 アプリ → 150 アプリ

unerryの位置情報技術を導入し、2024年7月～2025年6月の期間にアクティブユーザーが存在したアプリ

登録ビーコン数

大手企業へのビーコン設置・登録が進展

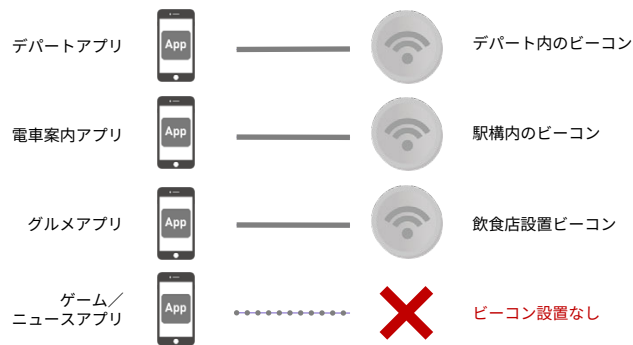
217 万個 → 225 万個

2025年6月時点でBeacon Bankに登録されているビーコン数

プラットフォームの独自技術

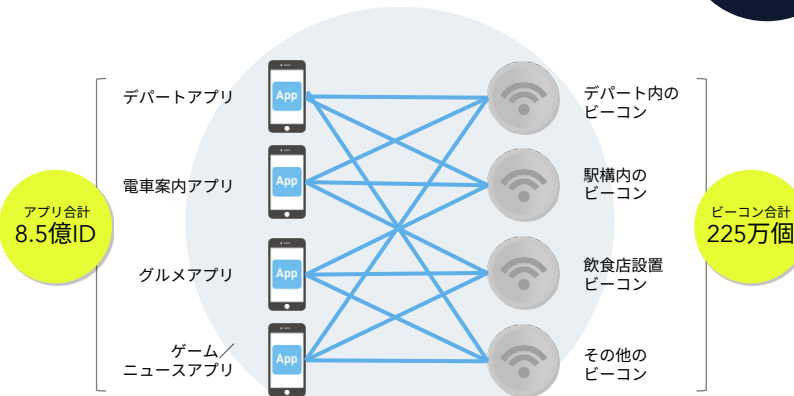
各社保有のビーコンをシェアするビーコンネットワークを構築 根幹技術の特許を「日本・米国・中国」で保有

これまで



アプリとビーコンが1:1の関係に留まっており
利用可能数が少ない

Beacon Bank による解決



ビーコン登録により大規模ネットワーク構築を行い
広範なビーコンデータを取得可能に

日・米・中
で技術特許
取得済¹

1. unerryとは

unerryが実現している世界



✓ お店に入ったら受け取るクーポン

✓ 駅で受け取る今日のニュース

✓ レストランで貯まる来店スタンプ

✓ 今日の特売やセールス

unerryの技術 が
支えています

1. unerryとは

unerryが実現している世界



✓ いつも行く店は何時が混んでいる？

✓ 駅の人出はどれくらい増えた？

✓ どんな観光客がどこに行く？

✓ 競合店舗はどんなお客様が来ている？

unerryのデータ が
支えています

1. unerryとは

unerryが実現している世界



✓ 自宅に届くチラシやDMが減った

✓ 食べたかった商品の情報が届いた

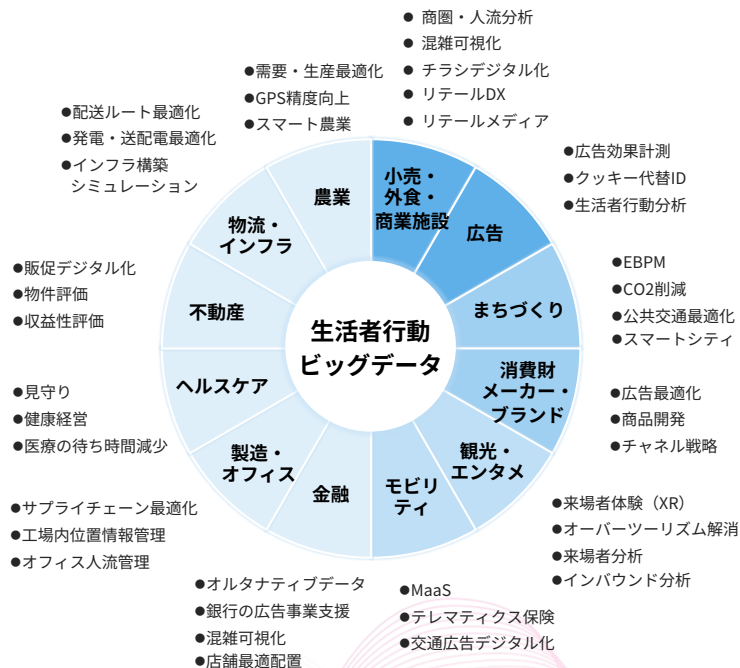
✓ 新しいバス停が自宅の近くにできた

✓ エアコンが強いお店が適温になった

**unerryのAI が
支えています**

1. unerryとは

unerryが実現している世界



商業施設

アプリユーザー売上高向上

10% ↑

自動車ディーラー

自動車販売向上

25% ↑

ビールメーカー

ビール日販向上

33% ↑

コンビニエンスストア

少額保険商品前年対比

700% ↑

携帯キャリア

来店数向上

10% ↑

レジャー施設

来店客数向上

2% ↑

飲料メーカー

機能性ヨーグルト売上高向上

250% ↑

アパレル

新店舗集客

11% ↑

ファミリーレストラン

アプリユーザーの来店頻度

400% ↑

コスメメーカー

キャンペーン申し込み向上

600% ↑

ホームセンター

チラシ商品売上高向上

240% ↑

スーパーマーケット

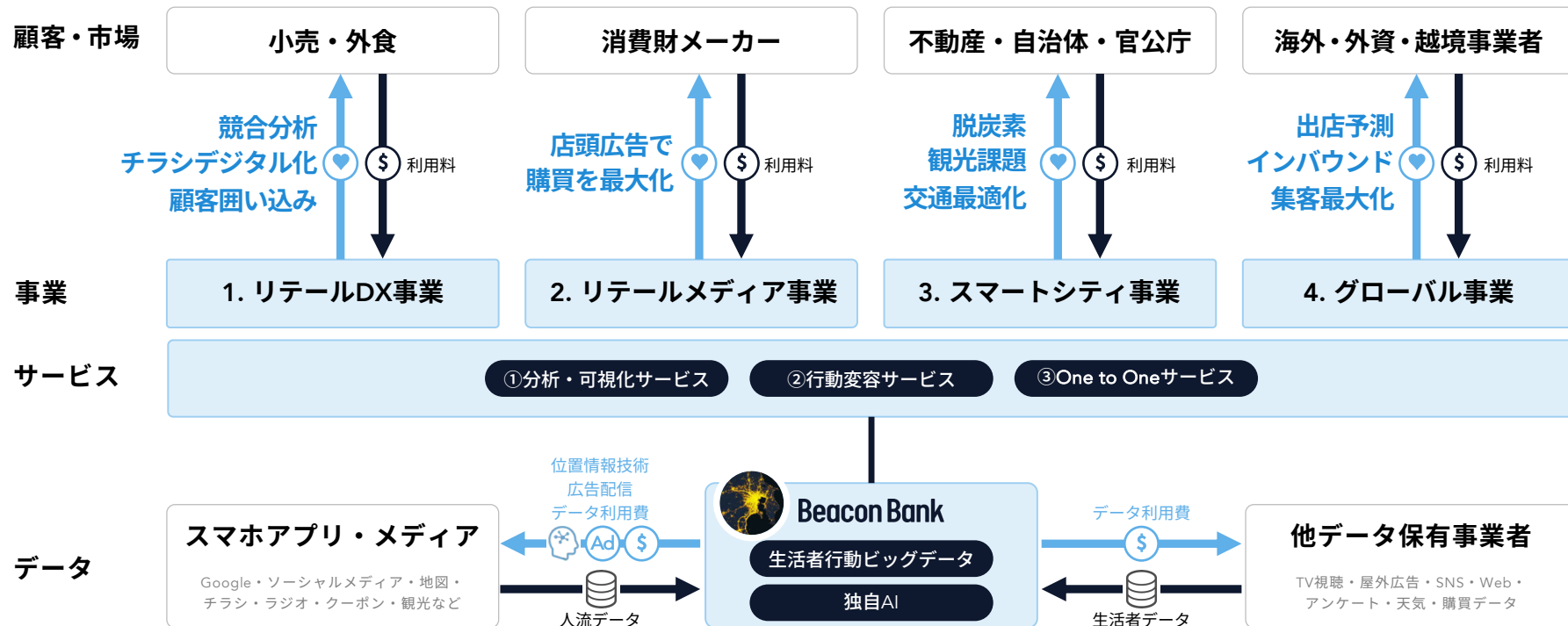
アプリユーザーの月間客単価

16% ↑

unerryのヒトとサービスが支えています

ビジネスモデル

生活者行動ビッグデータに基づく3サービスを各業界の課題解決に最適化して展開



1. unerryとは

電気・ガス・水道のように使われるグローバルインフラへ

差別化ポジション

SNS
サービス

垂直型

携帯
キャリア

垂直型

プラット
フォーマー

垂直型

メディア
アプリ

垂直型

小売・外食
アプリ

垂直型

EC
サービス

垂直型

...

全プラットフォームと連携し、
多くの事業者から当たり前のように使われるグローバルデータインフラを構築

「電気・ガス・水道・unerry」

1. unerryとは

市場規模：全事業の対象市場は今後も飛躍的成長が見込まれる

リテールDX市場

- 産業・業務のスマート化・DX化が世界的に拡大

(日本) リテールテック市場 ※1

155%



(世界) スマートリテール市場 ※2

500%



リテールメディア市場

- サードパーティCookie規制
- リアル・ネットの融合

(日本) リテールメディア市場 ※3

184%



(世界) リテールメディア市場 ※4

176%



スマートシティ市場

- 都市集中によるエネルギー・交通問題
- 通信・センサー・データ技術の向上

(日本) 行政DX・スマートシティ市場 ※5

590%



(世界) スマートシティ市場 ※6

423%



357%



※1. 株式会社富士経済「リテールテック関連機器・システム市場の将来展望 2019」の小売、外食、宿泊業向け機器、システムとサービスの2030年市場規模
※2. Smart Retail Market, By Solutions, By Technology, By Application, By Geography(2025-2) 1ドル150円として換算

※3. 株式会社CARTA HOLDINGS「リテールメディア広告市場」2025年1月
※4. Market Research Intellect「Retail Media Networks Market Size By Product, By Application, By Geography, Competitive Landscape And Forecast」September 2024 1ドル150円として換算

※5. KPMG「2030年市場展望と人材要件：行政（行政DX・スマートシティ（都市OS）」
※6. market.us「Global Smart City Market Size, Share, Statistics Analysis Report By Application」1ドル150円として換算

INDEX

1. unerryとは

2. 2025年6月期 通期実績

3. 事業別業績・トピックス

4. 2026年6月期 業績予想

5. 中期成長戦略の進捗状況

Appendix

└ IR体制の整備状況

└ 2025年6月期 第4四半期実績

└ 財務情報



業績サマリー

売上高は予想通り、利益率改善により営業利益・当期純利益は大幅増でROE18%へ

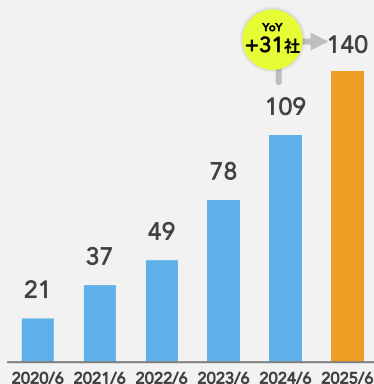
前期比較				
(単位：百万円)	2024年6月期	2025年6月期	増減率	当初業績予想 達成率
売上高	2,834	3,726	+31 %	99.5 %
売上総利益	1,065	1,464	+37 %	107.6 %
営業利益	179	311	+74 %	129.7 %
当期純利益	68	331	+386 %	239.5 %
ROE	5 %	18 %	+13 pt	+10 pt

売上高：リカーリング売上高

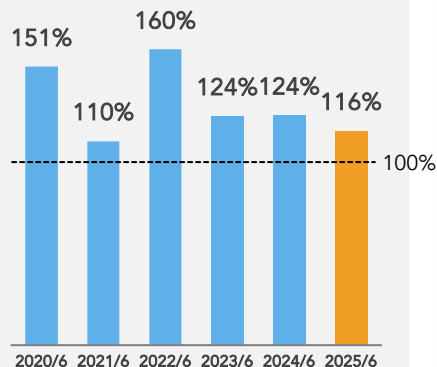
- リカーリング顧客数は、YoY +31社の140社と堅調に増加。
- クロスセル×アップセルが堅調で、高い年間顧客単価を維持。

リカーリング顧客数^{*1}

(単位：社)



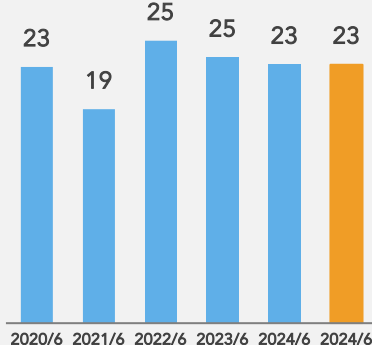
NRR^{*2}



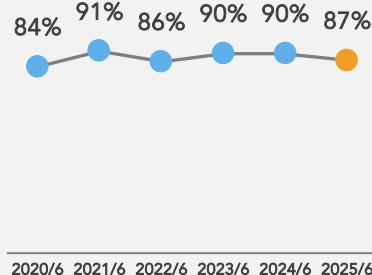
リカーリング年間顧客単価

取引が長い顧客の客単価は高く、新規はまだ低いため平均は横ばい

(単位：百万円)



リカーリング売上高比率

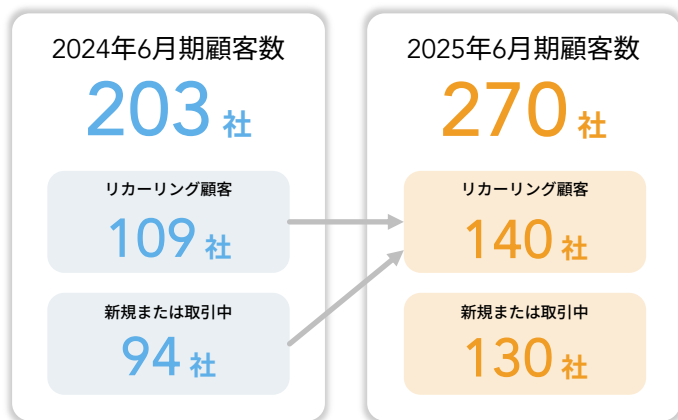


※1 ... 4四半期以上連続で取引のある顧客企業、および、直近3ヶ月以上連続で取引のある新規顧客企業をリカーリング顧客とする。2024年6月期より、代理店経由のサービスユーザーがリカーリング顧客条件に該当する場合は、当該ユーザーをリカーリング顧客としてカウント。
 ※2 ... ネットレベニューリテンションレート (前年度以前に獲得したリカーリング顧客の当期売上高) ÷ (当該顧客の前期末売上高)

売上高：獲得年次別（積み上がり）

- 毎年の新規顧客がリカーリング顧客に堅調な割合で転換しており、リカーリング売上高が着実に積み上がっている。
- 各年で獲得した顧客からの売上高が経年で増加する収益構造が安定的な成長を支える（⇔一般的な企業では解約等により経年で減少）。

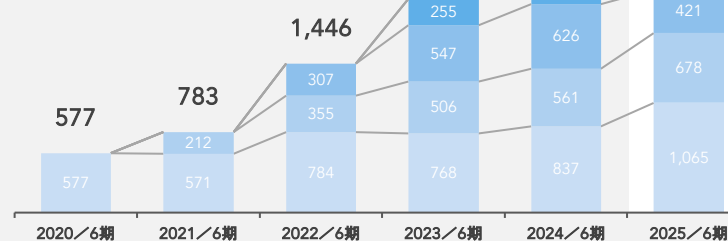
リカーリング顧客への転換メカニズム



売上高 年次コホート※

（単位：百万円）

■ 2025／6期
■ 2024／6期
■ 2023／6期
■ 2022／6期
■ 2021／6期
■ ～2020／6期



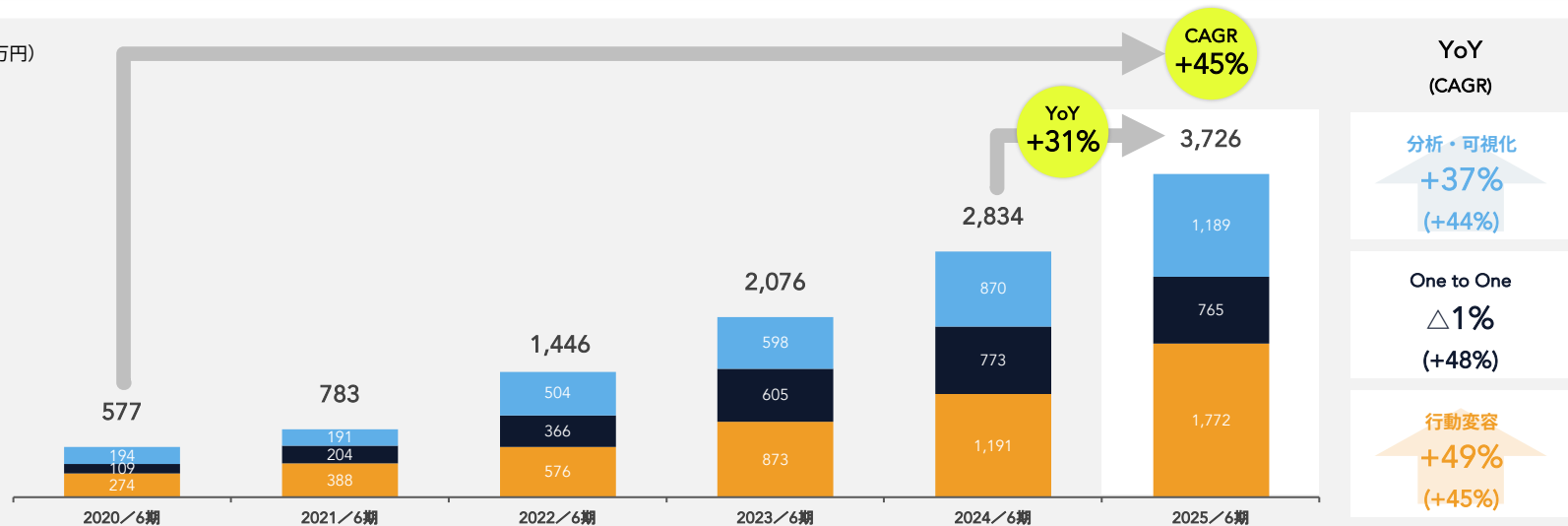
各年で獲得した顧客からの売上高が経年で増加

売上高：サービス別

- 分析・可視化サービスは、リテールDX、スマートシティ、グローバル事業がそれぞれ牽引し、計画以上に伸長。
- 行動変容サービスは、リテールDX、リテールメディア事業が牽引し、YoY +49%と最も大きく伸長。

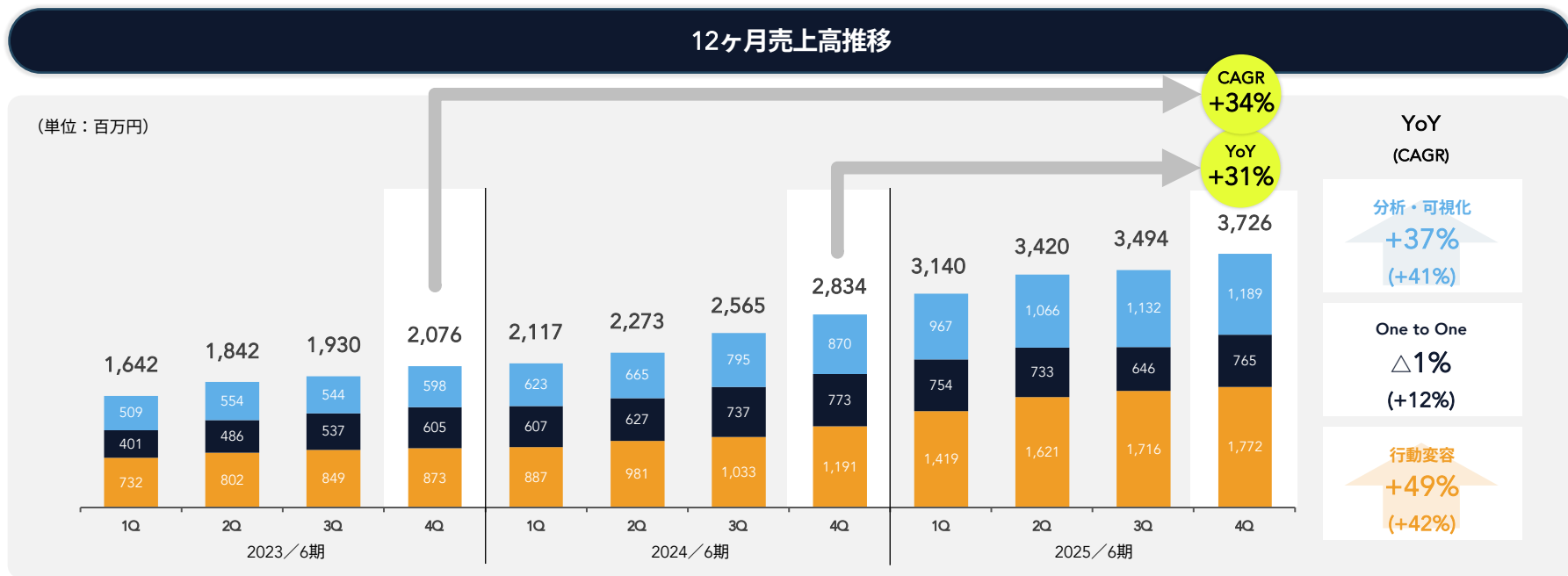
年度推移

(単位：百万円)



売上高：12ヶ月売上高

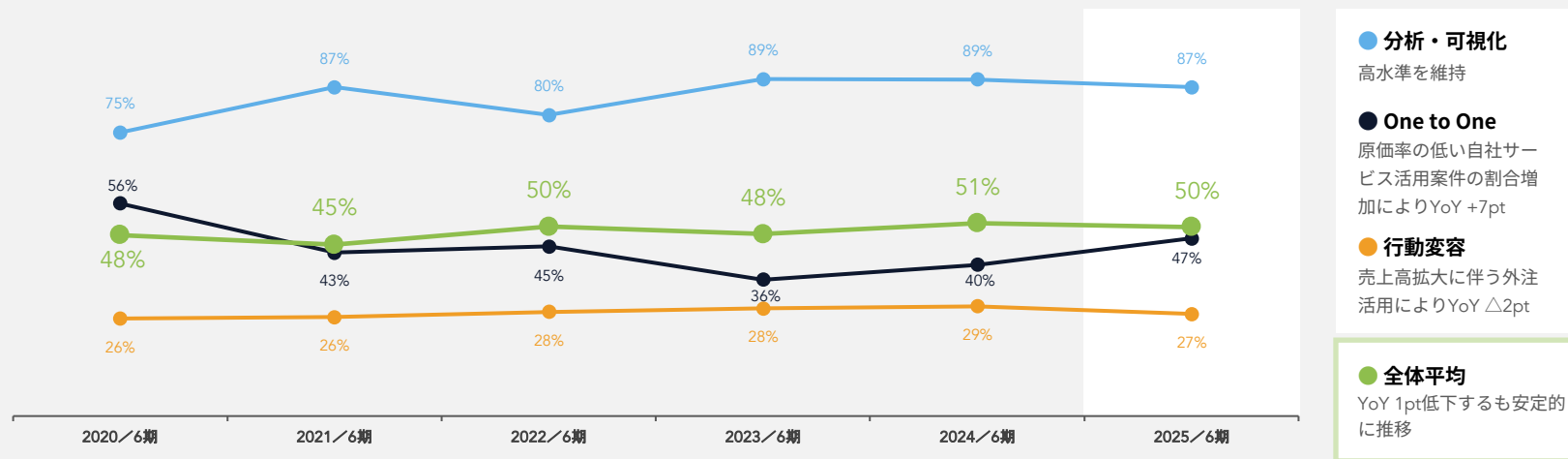
- 売上高の季節性を除外して成長度を適切に確認できる12ヶ月売上高※でみると、分析・可視化サービスおよび行動変容サービスが大きく伸長し、全体でYoY +31%増加。



粗利率（売上高 - 直接原価 ※）

- サービス別の売上高ミックスと粗利率増減による変動はあるものの、全体で50%と安定的に推移。

年度推移

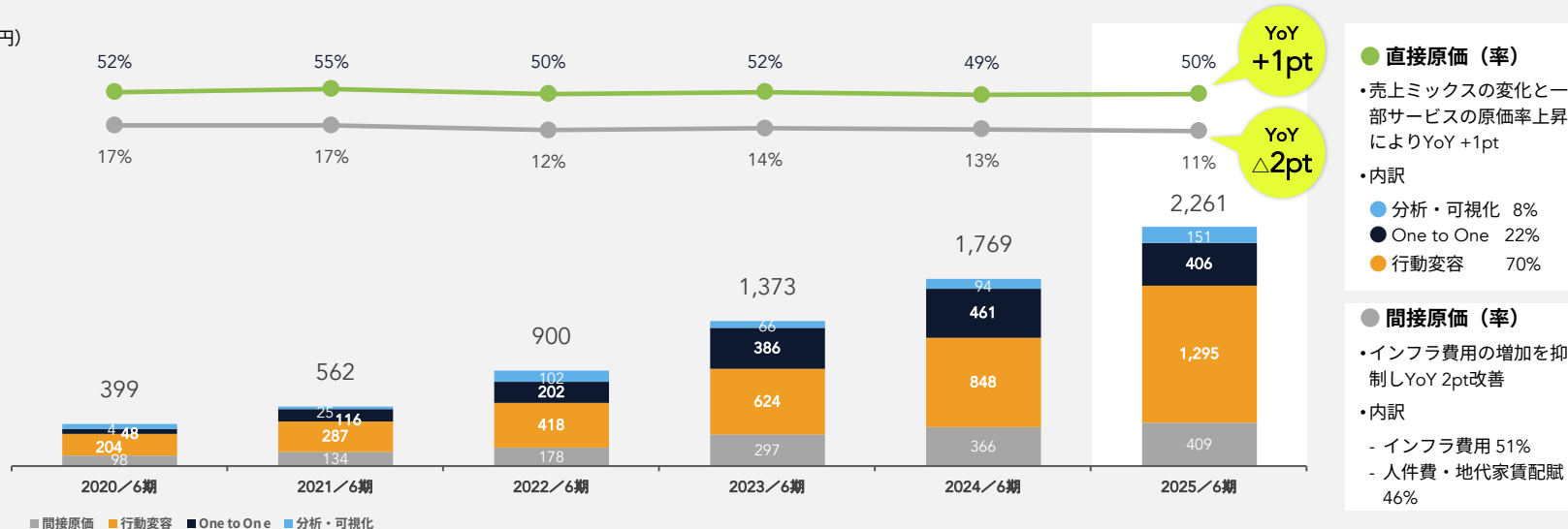


売上原価

- 直接原価率がYoY 1pt上昇するも、安定的に推移。
- 固定費要素の多い間接原価は、売上高成長に伴い低下傾向にある。

年度推移

(単位：百万円)

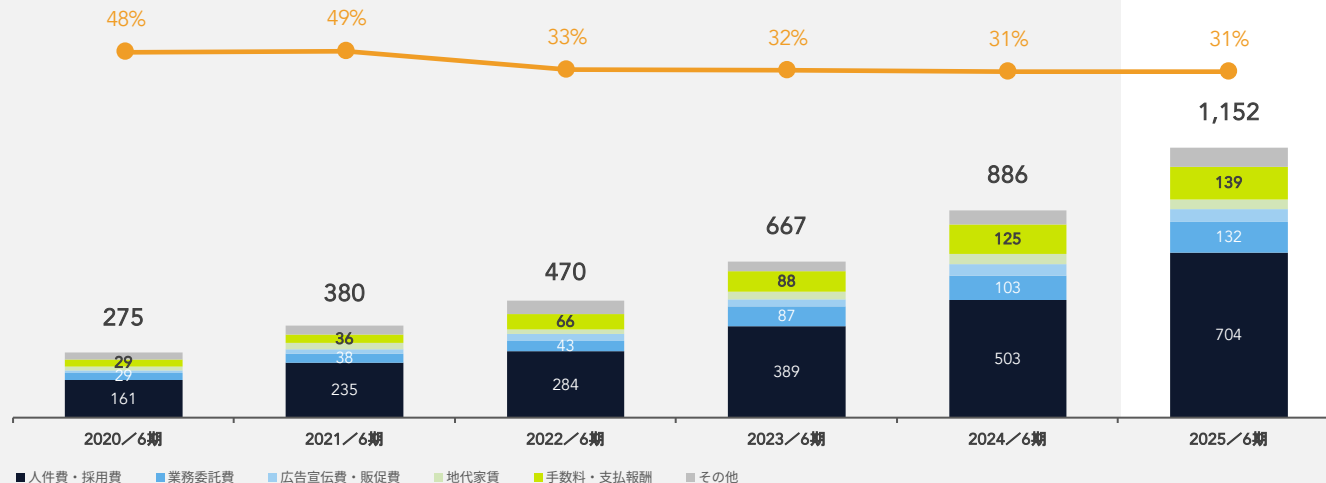


販売費及び一般管理費

- 販管費率の上昇を抑制しつつ、今後の成長に向けた人員採用を積極的に実施し、人件費・採用費が増加。

年度推移

(単位：百万円)



● 手数料・支払報酬

リスク管理の観点からセキュリティ強化を推進

● 業務委託費

外部を活用した開発等により増加

● 人件費・採用費

今後の成長に向けた人員積極採用により増加

● 販管費率

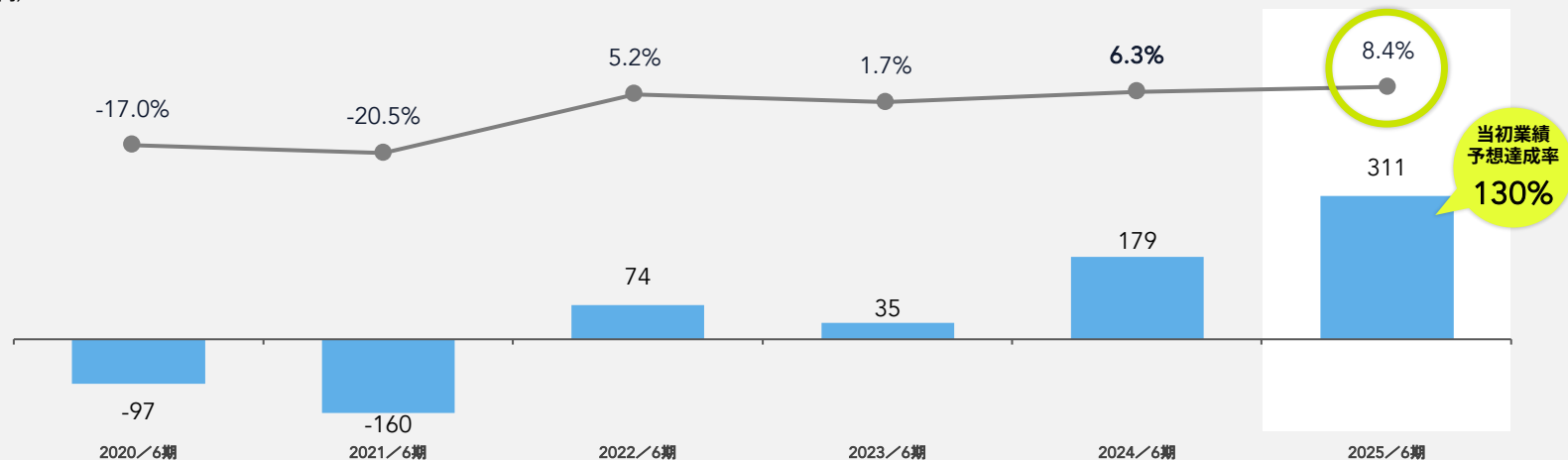
売上高伸長するも人件費・採用費の増加により前年水準

営業利益・営業利益率

- 売上高成長に伴う固定費の比率低下により、営業利益率8.4%、311百万円で着地。
- 最高益を大きく更新し、業績予想達成率130%。

年度推移

(単位：百万円)

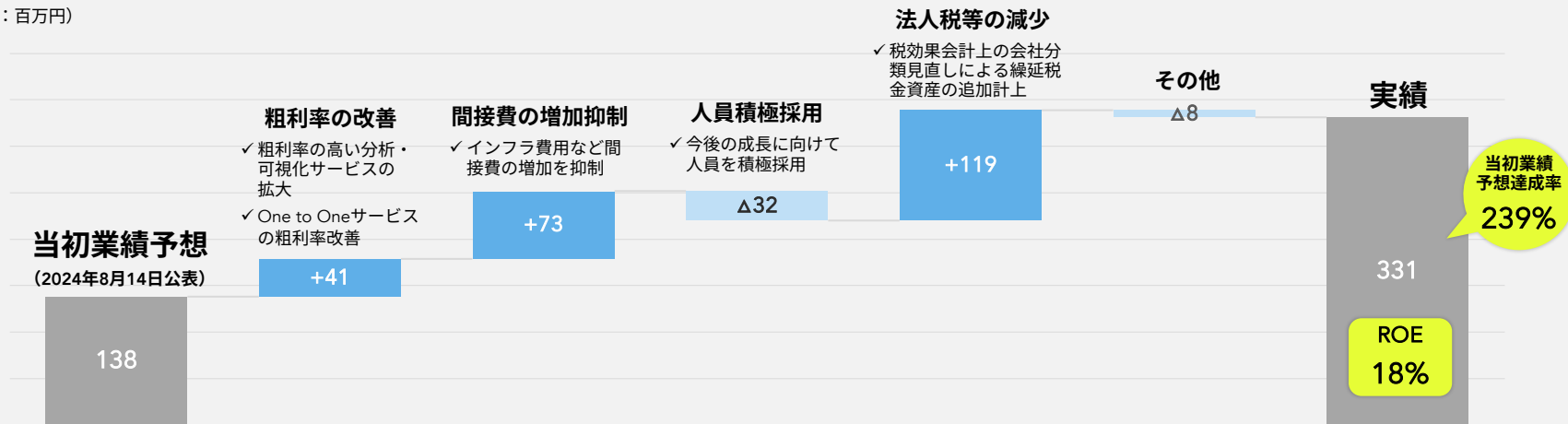


当期純利益の増減要因

- 粗利率の改善、間接費の増加抑制、法人税等の減少により、当期純利益は当初業績予想達成率は239%となった。
- その結果、当期のROEは18%と前期（5%）から大きく改善した。

増減要因

(単位：百万円)



INDEX

1. unerryとは
2. 2025年6月期 通期実績
- 3. 事業別業績・トピックス**
4. 2026年6月期 業績予想
5. 中期成長戦略の進捗状況

Appendix

- └ IR体制の整備状況
- └ 2025年6月期 第4四半期実績
- └ 財務情報



3. 事業別業績・トピックス

各事業の実績と今後の見込み

事業	2025/6期 実績	YoY	今期評価・今後の見込み
小売・外食 リテールDX事業	2,690 百万円	+33 %	 ● 高単価を維持しつつ、リカーリング顧客基盤が安定成長 ● 各種拡張したサービスを上位顧客へクロスセルすることに成功
消費財メーカー リテールメディア事業	450 百万円	+59 %	 ● 連携小売や配信ID数が増えて商品力が強化され、販売パートナーからの売上高が堅調に推移 ● 来期以降も高い成長率が見込まれる
不動産・自治体・官公庁 スマートシティ事業	533 百万円	+3 %	 ● 自治体・公共交通事業者連携が30都道府県に拡大 ● 専門人材採用の遅れから下期の売上高確保に苦慮。体制強化により来期は再成長へ
小売・外食・スポーツ グローバル事業	53 百万円	+630 %	 ● クロスボーダーにサービスを拡大し、売上高が成長路線へ ● 今後は上位顧客への重点的な営業活動による売上高形成を計画

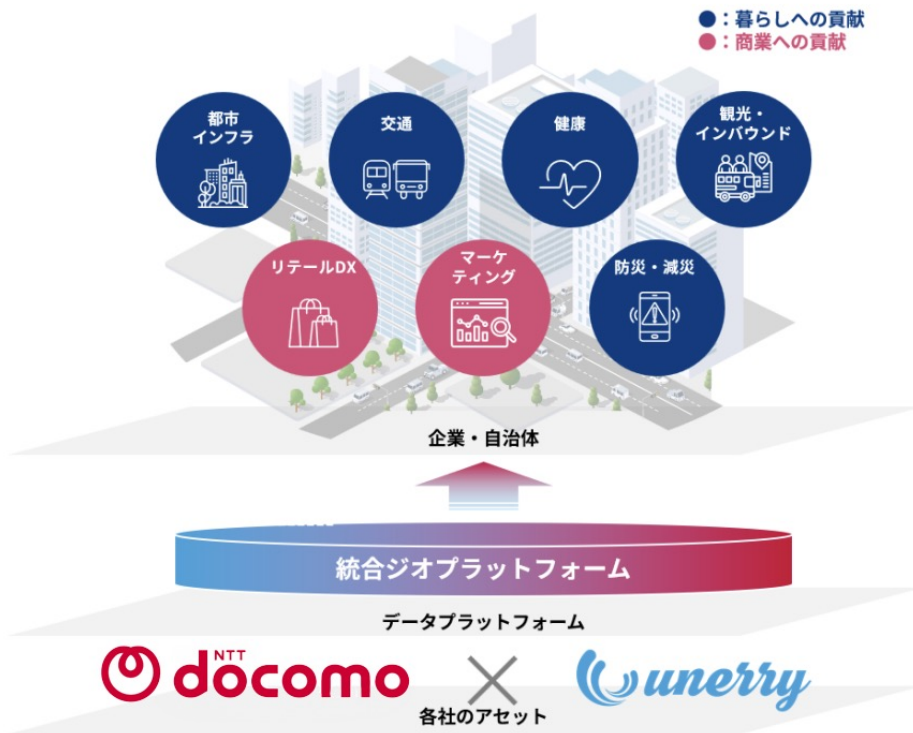
NTTドコモと統合データプラットフォーム連携検討を開始

リテールDX事業

リテールメディア事業

スマートシティ事業

グローバル事業



- NTTドコモとの統合データプラットフォームで高精度かつ多角的な分析が可能に
- 決済と位置情報の連携で、生活者の購買行動の「なぜ」が理解でき、高度なマーケティング支援を実現
- 回遊・混雑緩和・地域活性など、社会課題の解決にも貢献する共創を推進

サービス提供地域が30都道府県に拡大

自治体・不動産・公共交通
事業者のまちづくり支援実績

2025/6期

前年

21 → 30

都道府県



宮崎県

脱炭素まちづくり

デジタルを活用した観光情報発信・効果計測、来訪者分析による観光施策の立案

福島県

観光分析・促進

観光イベント来訪者の行動分析、Webサイトの改善、観光プロモーション

石川県

脱炭素まちづくり

CO2削減の評価を行うため、移動手段別移動距離等を算出し、まちなかの移動実態を定量化

山梨県

観光促進

従来手法では届きづらい若年層等にSNSなどのデジタル手法で情報を配信

福井県

観光促進

北陸新幹線の開業のにぎわいを継続するため、首都圏住民に対して観光を促すプロモーションを実施

群馬県

交通最適化

公共交通の最適化やマイクロモビリティの整備を見据えた回遊行動分析およびデータ活用

京都府

オーバーツーリズム解消

観光客や地域住民向け情報として、観光地や特定エリアの混雑度をリアルタイムで判定し、提供

リテールDX事業

リテールメディア事業

スマートシティ事業

グローバル事業

提供サービス

1. 街・観光の課題分析
2. 情報発信による行動変容
3. アプリ・データベース開発

観光促進・
市街地活性化

交通最適化

街の
メディア構築

オーバー
ツーリズム
解消

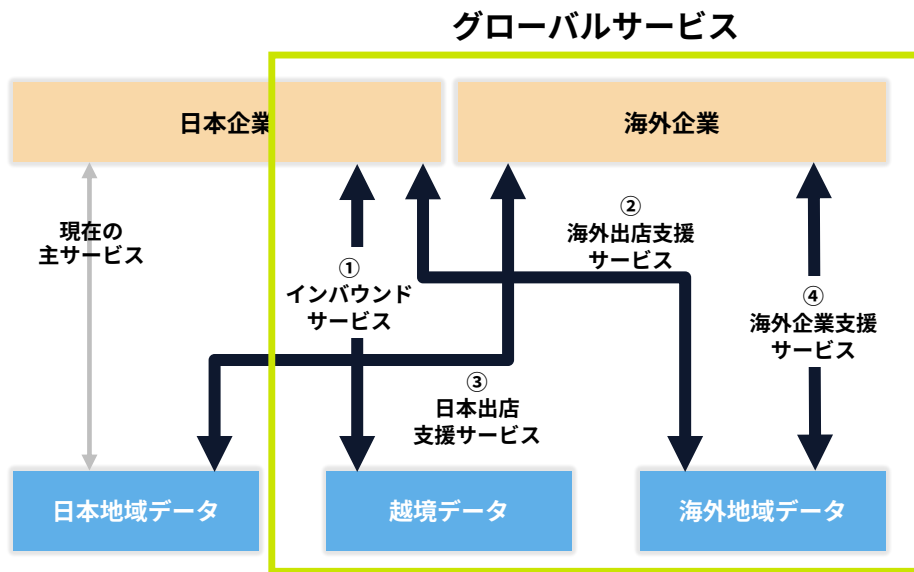
脱炭素・
ウォークابل

EBPM

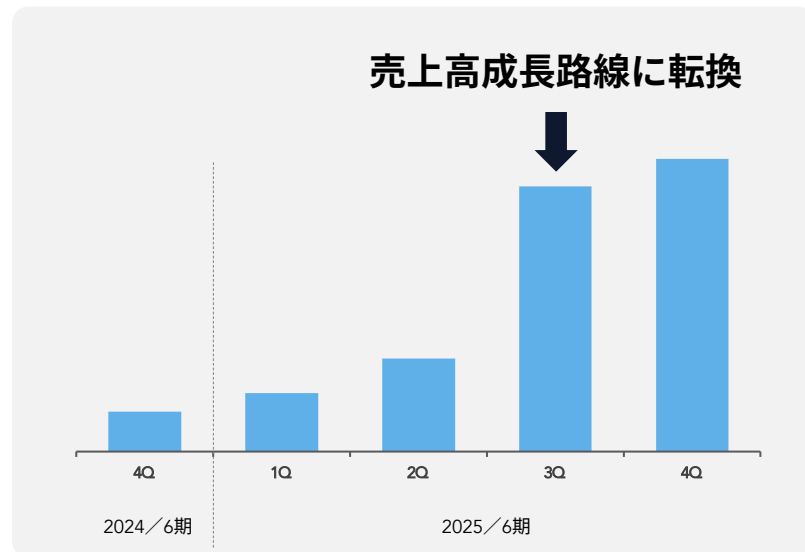
クロスボーダーサービスの拡大

- 国内外の企業に向けたインバウンド支援や海外展開支援を強化。
- 特に「①インバウンドサービス」と「②海外出店支援サービス」が3Qから大きく伸び売上高が急増。

市場とデータの関係によるサービス全体像



事業規模推移（過去12ヶ月の合計売上高）



INDEX

1. unerryとは
2. 2025年6月期 通期実績
3. 事業別業績・トピックス
- 4. 2026年6月期 業績予想**
5. 中期成長戦略の進捗状況

Appendix

- └ IR体制の整備状況
- └ 2025年6月期 第4四半期実績
- └ 財務情報



通期業績予想ハイライト

リカーリング顧客数

184 社

YoY
+44 社

売上高

5,002 百万円

YoY
+34 %

営業利益

500 百万円

YoY
+60 %

前期の新規顧客を収益基盤化し 売上高50億円・営業利益率10%へ

- 新規顧客を確実にリカーリング顧客化

2025年6月期に獲得した130社の新規顧客への提案を進めて定着化を図ることでリカーリング顧客数はまだ大きく伸びる予定

- クロスセルを積極的に展開し売上高50億円へ

スケールしやすい行動変容と分析・可視化を中心にクロスセルを展開し、リカーリング顧客売上高を伸ばし、YoY +34%と引き続き高い成長を見込む

- 間接原価・販管費率の改善により営業利益はYoY +60%

損益分岐を超えた成長により間接原価率および販管費率が低下し、営業利益5億円、営業利益率10%に大きく伸びる予定

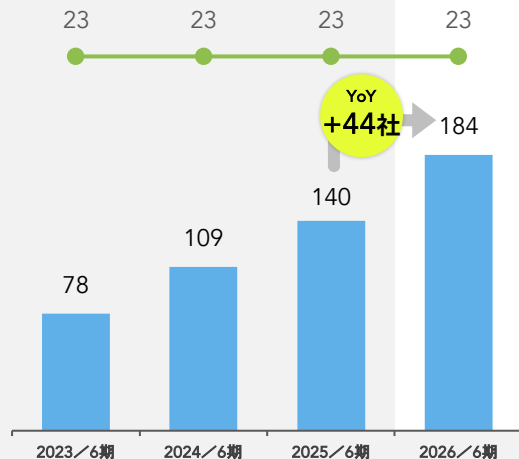
4. 2026年6月期 業績予想

売上高

- 2025年6月期に大きく増えた新規顧客への提案を強化することでリカーリング顧客数はまだ大きく伸びる。
- スケールしやすい行動変容サービスと分析・可視化を中心にクロスセルを展開し、+34%の売上高成長率を目指す。

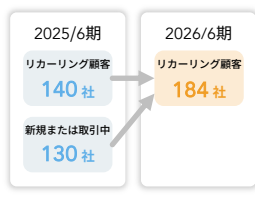
リカーリング顧客指標

(単位：百万円、社)



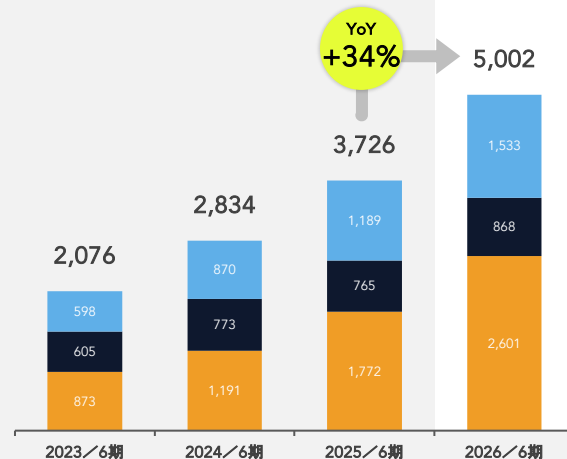
● リカーリング年間顧客単価
引き続き高水準を維持

● リカーリング顧客数
前期以前に獲得した新規顧客の
リカーリング顧客化によりYoY
44社増加



サービス別売上高

(単位：百万円)



分析・可視化
+29%

One to One
+13%

行動変容
+47%

いずれも前年度比

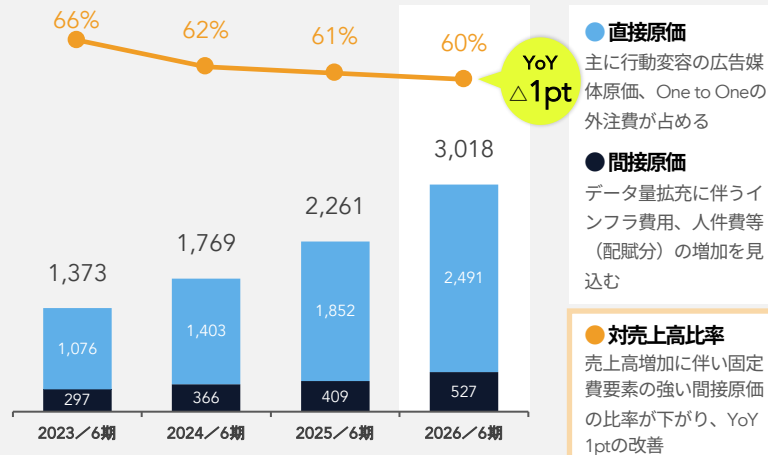
4. 2026年6月期 業績予想

原価、販売費及び一般管理費

- 売上高の成長に伴い、原価率、販管費率ともにYoY 1ptの改善。

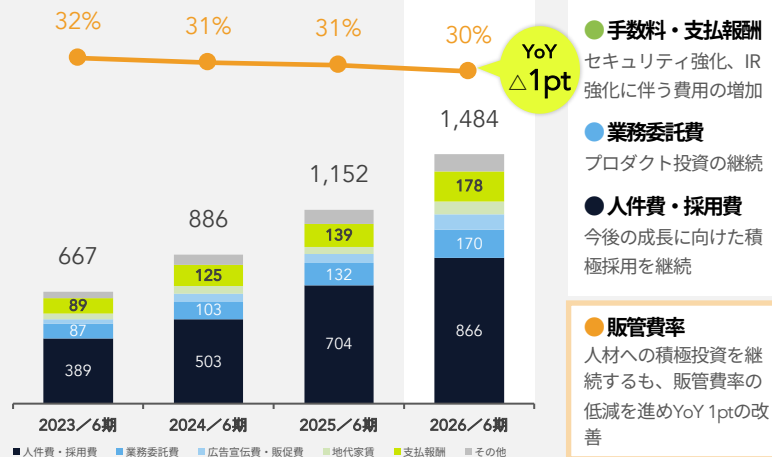
原価

(単位：百万円)



販売費及び一般管理費

(単位：百万円)



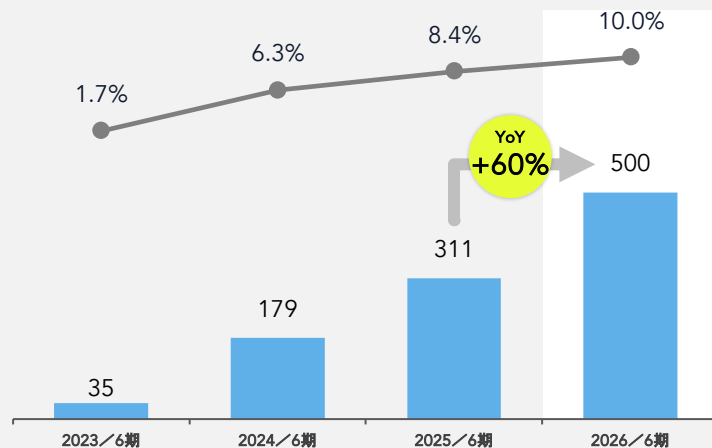
4. 2026年6月期 業績予想

営業利益、当期純利益

- 営業利益はYoY +60%の500百万円（営業利益率10.0%）、当期純利益はYoY +21%の400百万円（当期純利益率8.0%）のいずれも最高益を実現するとともに、ROE19%を目指す。

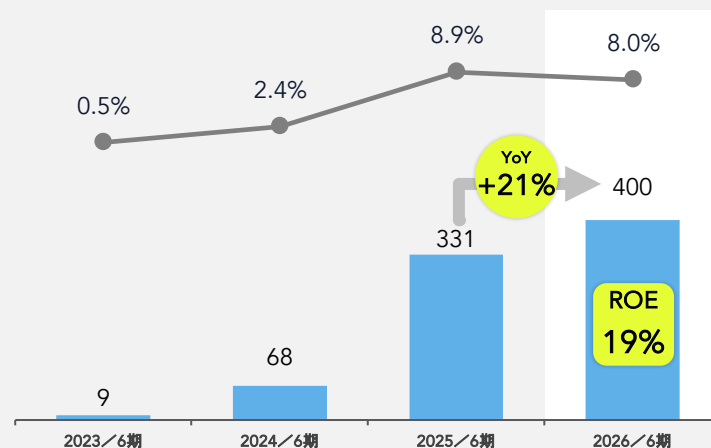
営業利益・営業利益率

(単位：百万円)



当期純利益・当期純利益率

(単位：百万円)



INDEX

1. unerryとは
2. 2025年6月期 通期実績
3. 事業別業績・トピックス
4. 2026年6月期 業績予想

5. 中期成長戦略の進捗状況

Appendix

- └ IR体制の整備状況
- └ 2025年6月期 第4四半期実績
- └ 財務情報

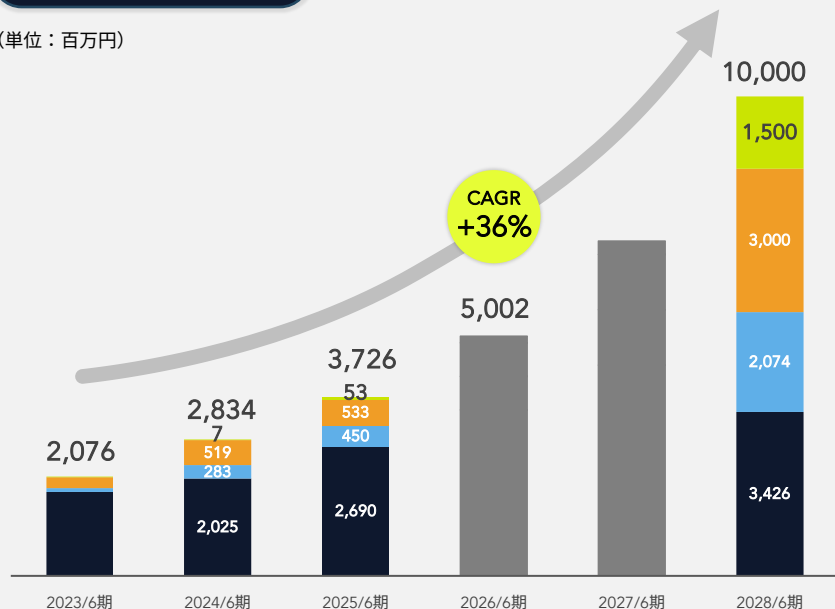


中期成長戦略のKGIと事業別内訳

CAGR+36%で成長し、2028年6月期に売上高100億円を目指す

売上高の推移

(単位：百万円)



4. グローバル事業

小売・外食・スポーツ

海外・外資・越境事業者向け出店予測・インバウンド・集客最大化

3. スマートシティ事業

不動産・自治体・官公庁

全国都市の人流可視化・行動変容サービスのデファクト標準化

2. リテールメディア事業

消費財メーカー

主要小売における店頭購買を最大化できる行動変容サービス

1. リテールDX事業

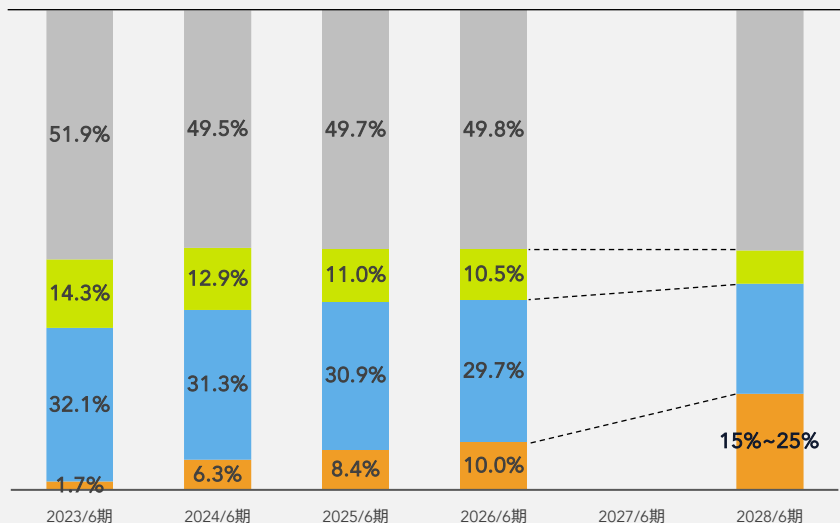
小売・外食

リカーリング顧客数×客単価の向上によるオーガニック成長

中長期的な利益構造

間接原価率と販管費率の改善を見込み、15～25%の営業利益率を目指す

利益構造の推移



● 直接原価率 ➡

サービスミックスの影響が大きいものの比較的安定した水準を想定

● 間接原価率 ↘

インフラ費用の増加が見込まれるが、固定費要素が多く、売上高成長とともに低下傾向を想定

● 販管費率 ↘

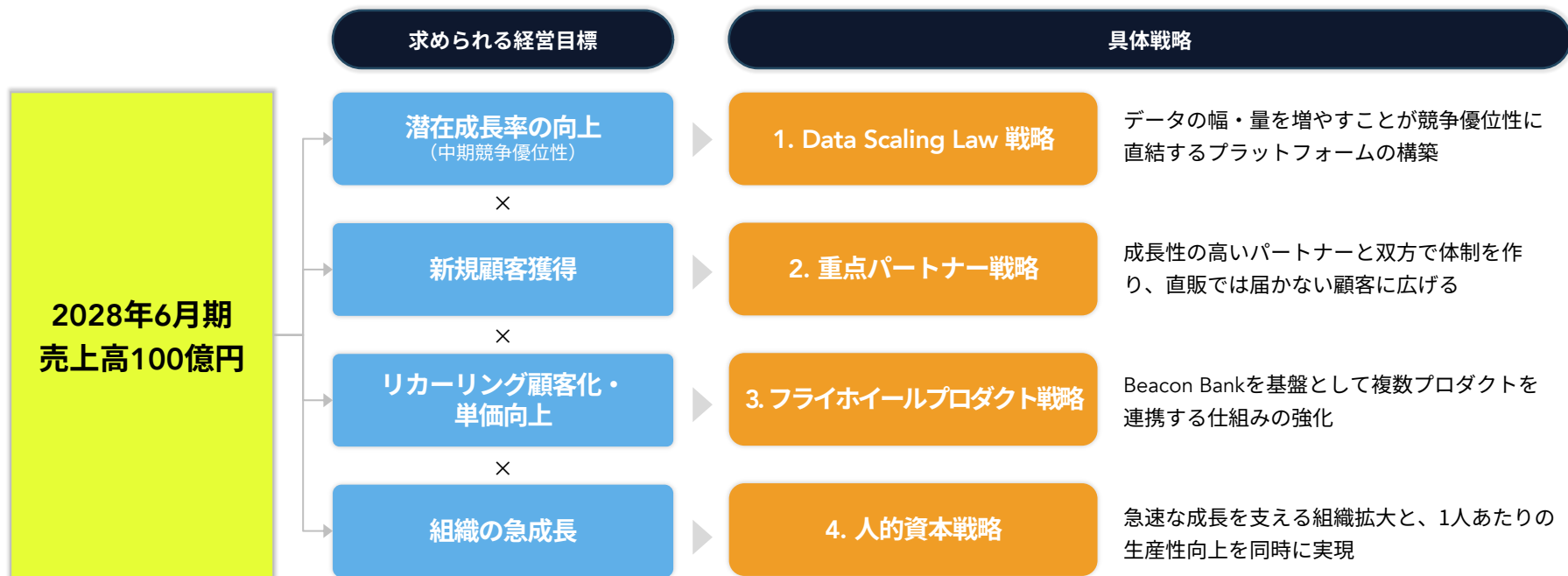
人件費・採用費の増加が見込まれるが、固定費要素が多く、売上高成長とともに低下傾向を想定
(成長投資の影響により変動する可能性あり)

● 営業利益率 ➡

売上高増・原価/販管費率減により増加 (中期財務モデル 15%~25%)

成長に向けた4つの具体戦略

データ×パートナー×プロダクト×人 – 4戦略で突き抜ける



IR体制の整備状況

体制と情報発信を大きく強化し、株価向上と流動性向上を目指す

IRチーム

代表取締役社長CEO
内山

取締役CFO
コーポレート部長
斎藤

コーポレート部
IRチーム
経験者2名

投資家ミーティング

機関投資家

- 機関投資家向け決算説明会
- 1on1ミーティング
- 海外IR（年1回以上）

個人投資家

- 個人投資家向け決算説明会
- 動画・ログ開示の早期化
- IR展示会

IRサイトの拡充

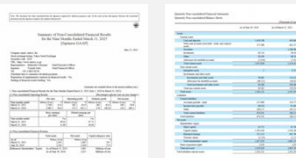
note公式ページ

- わかりやすく & タイムリーな発信



英文開示

- 日英同時開示を開始
- 段階的に他資料の英文化も予定



企業ブランディング

自社イベント SPECTACLEs

- 2000名弱が参加するビッグデータカンファレンスを自社開催



メディア露出・アワード

- 動画番組出演
- アワード受賞
- 定期的なプレスリリース