



2025年6月期 通期決算説明資料

2025年8月7日

株式会社ユーザーローカル（証券コード:3984）

エグゼクティブサマリー

2025年6月期は売上高・各段階利益ともに過去最高を更新

2025年6月期の売上高は前期比17.3%増の4,581百万円、営業利益は前期比14.1%増の1,971百万円と増収増益を達成
全体の契約数が5,000件を突破

生成AI関連の新規サービスは好調な立ち上がり

前期に有償提供を開始した法人向けの生成AIサービス「ユーザーローカル ChatAI」の利用が着実に増加
2026年6月期も研究開発と販売促進活動に引き続き注力し、提供価値の向上とともに事業拡大を目指す

株主還元は、配当性向20%以上を目安として実施予定

2026年6月期の年間配当金は前期比6円増配の1株当たり20円（配当性向21.0%）の予想とするとともに
利益還元機会の充実のため、新たに中間配当を実施予定

- 01 決算ハイライト
- 02 会社概要・事業説明
- 03 2025年6月期 通期決算概況
- 04 2026年6月期 通期業績予想
- 05 今後の注力領域

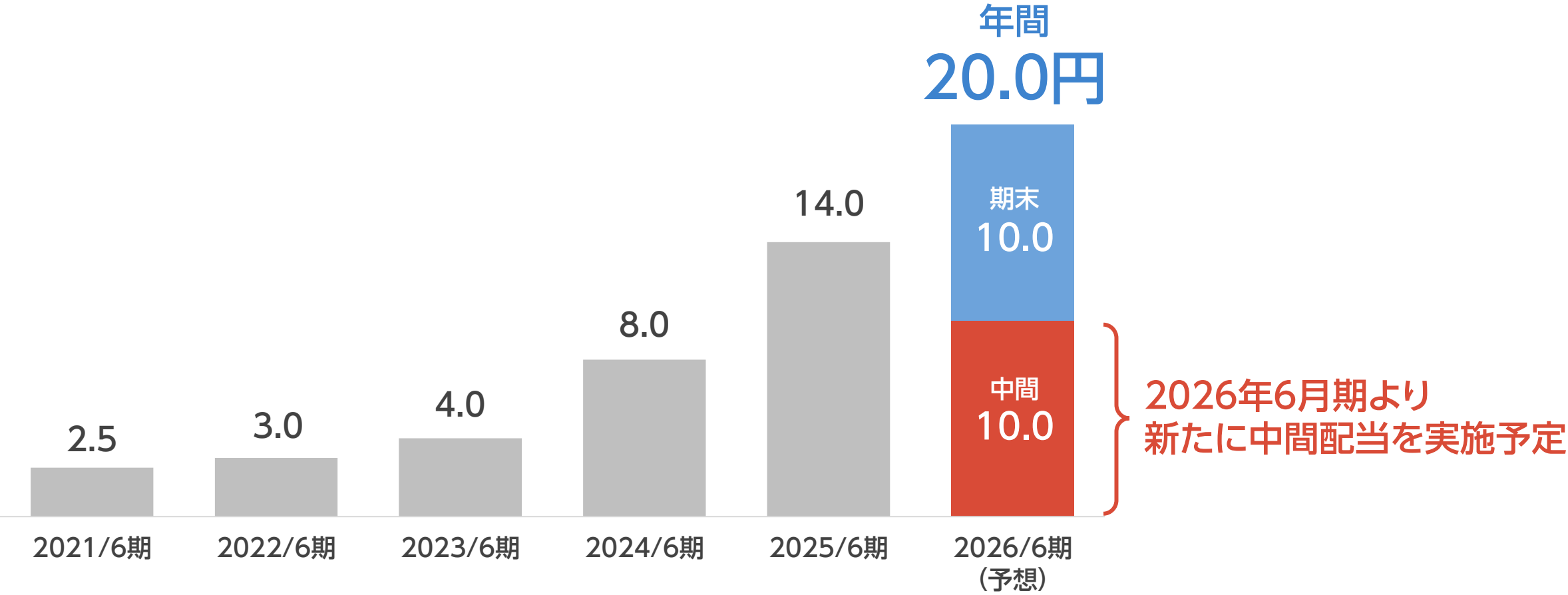
01

決算ハイライト

売上高 45.8億円	営業利益率 43.0%	1株当たり配当額 14円
1株当たり当期純利益 (EPS) 88.9円	契約件数 5,000超	連続増収増益期数 18期

配当還元

配当性向20%以上を目安として、2026年6月期の年間配当金は前期比で6円増配となる20円を予定



02

会社概要・事業説明

会社概要

経営理念

ビッグデータ×人工知能で世界を進化させる

会社名

株式会社ユーザーローカル

事業内容

ビッグデータ分析ツール開発・AI関連ツール開発

資本金

1,214百万円(2025年6月30日時点)

社員数

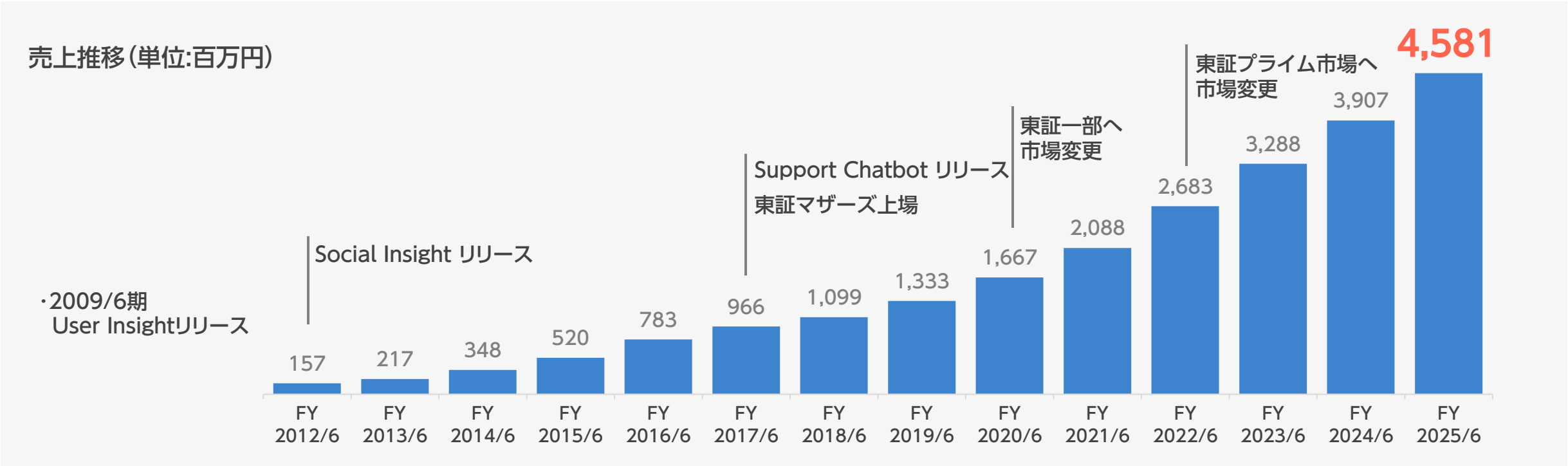
112名(2025年6月30日時点)

本社所在地

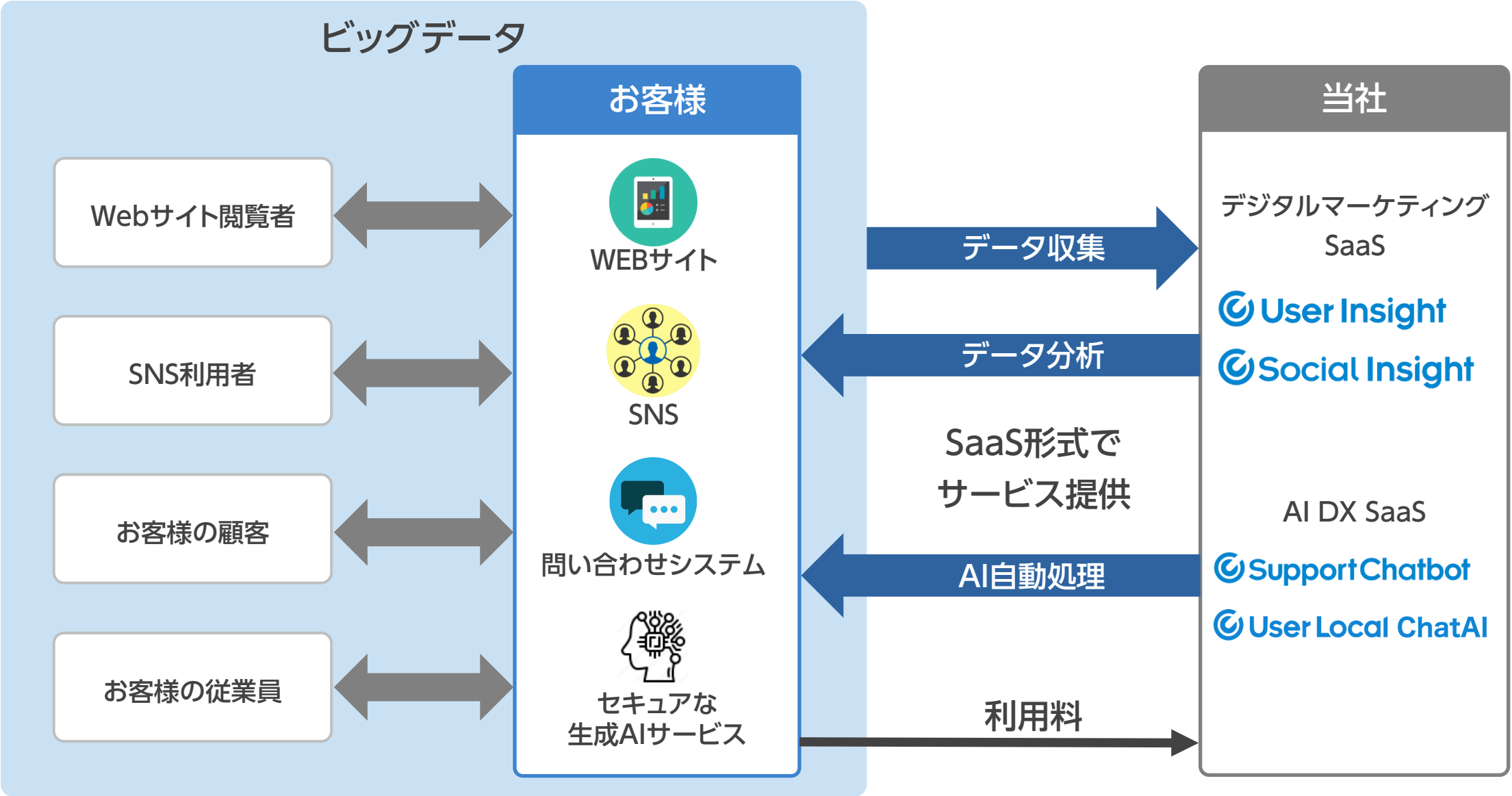
東京都港区芝浦3-1-21



沿革



高い収益性と安定成長を実現するビジネスモデル



イノベーションを起こすユーザーローカル5つの強み

1. 世の中が求めるサービスの提供

自社開発ツールを活用してユーザーの行動を観察し、
今の**世の中のニーズ**にあったサービスを創出

5. 高い収益性に基づく安定成長

幅広い企業を顧客基盤とした**高い収益性**と
ローコストオペレーションにより**連続成長**を実現

2. アルゴリズムを強化する好循環

利用者およびデータ量・種類の増加により、
AI精度や分析力の向上、利用者の増加

4. ビッグデータ・AIの開発研究

自社AIアルゴリズムの**拡充**、既存サービスへの
アルゴリズム**実装**、AIサービスの**新規開発**を推進

3. テック人材の確保

平均年齢28歳の若い組織で、
大学院卒のエンジニアが多数在籍し研究開発を実施

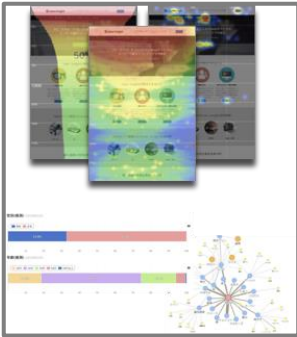


世の中が求めるサービスの提供・各製品のコアバリュー

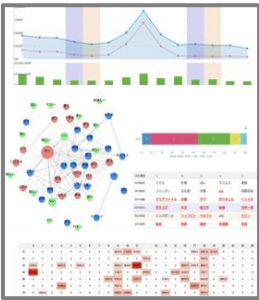
成長市場のビッグデータ・AI領域で事業を展開

① デジタルマーケティングSaaS

User Insight
総合デジタルマーケティングツール



Social Insight
SNS業務を効率化する分析・運用ツール



② AI DX SaaS

Support Chatbot
AIチャットボットによるサポート業務自動化ツール

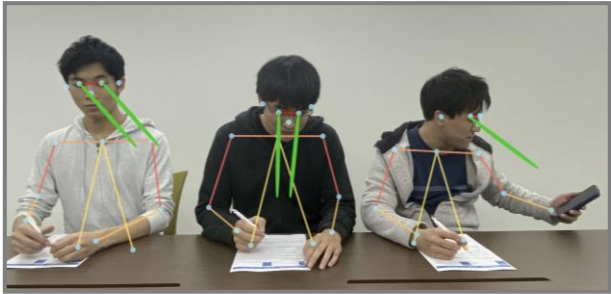


User Local ChatAI
法人向け生成AIサービス



③ AI研究開発

～新たな領域開拓～
カンニング抑止AI



AIテキストマイニング

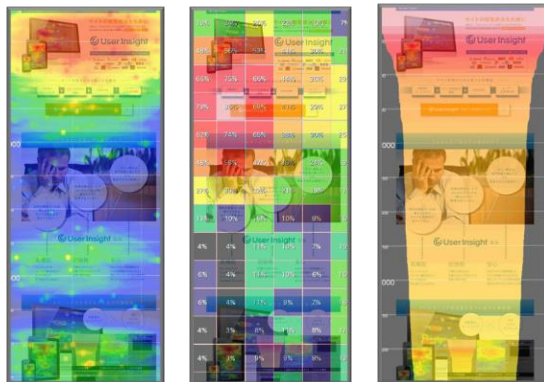


① デジタルマーケティングSaaS

成果につながるデジタルマーケティングをサポートする総合ツール

User Insight

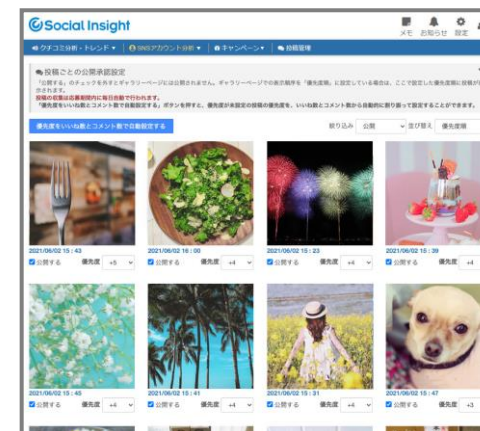
生成AIでコンテンツ作成・分析・Web接客ができる
総合デジタルマーケティングツール



記事などのコンテンツを生成AIが自動生成
12種類のヒートマップでユーザー行動を可視化
離脱防止や成果につながるWeb接客

Social Insight

SNS業務を効率化する分析・運用ツール



SNS上でキャンペーンを実施
複数のSNSアカウントを一括管理
自社や競合のアカウントを一括で比較・分析

②AI DX SaaS 「サポートチャットボット」

AIで最高の問い合わせ体験を

Support Chatbot

顧客・社員からの問い合わせ対応をAIによって自動化



24時間365日、リアルタイムでAIが自動対応

言語処理に特化した高精度なAIを搭載

導入のハードルが低く、運用がしやすい

② AI DX SaaS 「ChatAI」

誰もが生成AIを最大限に活用できる環境を構築

User Local ChatAI

生成AIを安心して活用できる法人向け生成AIサービス



AIの学習に利用されない**セキュアな環境**で
複数の生成AIモデルを同時利用可能

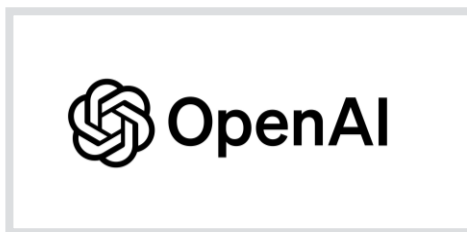
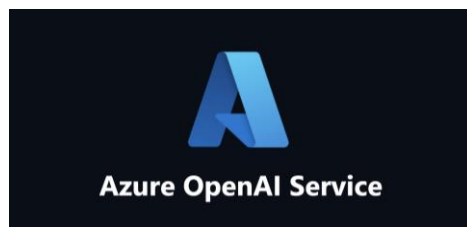
自社データと生成AIを連携して有効活用

社内の利用状況をダッシュボードで簡単に
管理・蓄積

② AI DX SaaS 「ChatAI」

User Local ChatAI

複数の生成AIモデルを同時に利用可能



1つのAIモデルに依存しないため、
幅広い業務領域で
最適な生成AIを利用可能



議事録作成



メール作成、文章校正



Excelの関数作成



高度な検索

② AI DX SaaS 「ChatAI」

顧客の社内データと生成AIを連携して、社内用AIとして利用可能 (RAG※)

業務データ

(Word、PowerPoint、PDF、Excelなど)

経費精算 マニュアル

経費交通費の精算手順を教えてください



1. 交通機関の利用履歴の収集

電車やバス、タクシーなどの領収書やチケットを保管します。

2. 出張申請書の作成

事前に出張申請書を提出して承認を得ている場合、その書類を用意します。

3. 精算申請書の作成

所定の旅費交通費精算書に必要事項を記入します。通常、出発地、目的地、利用した交通機関、運賃、日付などを記入します。

メッセージを入力 (Shift + Enterで改行)

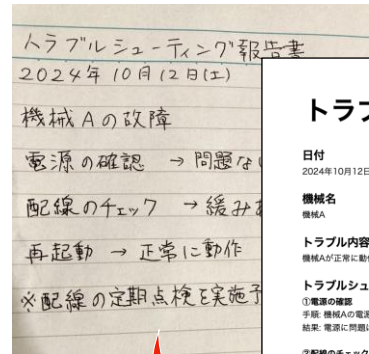
テンプレート

0 / 4,000文字

社内マニュアルの検索
商品データから提案資料を作成

画像データ

(JPEG、PNGなど)



トラブルシューティング報告書

日付
2024年10月12日 (土)

機械名
機械A

トラブル内容

機械Aが正常に動作しないという報告がありました。

トラブルシューティングの手順と結果

①電源の確認

手順: 機械Aの電源スイッチおよび電源ケーブルを確認しました。

結果: 電源に問題はありませんでした。正常に通電していることを確認。

②配線のチェック

手順: 機械A内部の配線を細目までチェックしました。

結果: 配線に緩みが見られました。緩んでいた箇所を再接続しました。

③再起動

手順: 配線を再接続後、機械Aを再起動しました。

結果: 正常に動作することを確認しました。トラブルは解消されました。

追加の対応策

今後の問題を未然に防ぐため、配線の定期的な点検を実施する予定です。具体的なスケジュールを設定し、作業手順書を作成します。

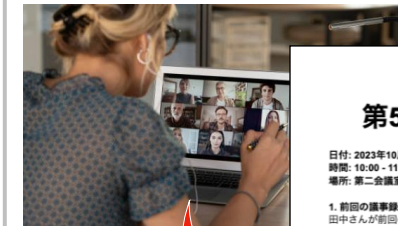
まとめ

今回のトラブルは、機械内部の配線の緩みによるものでした。電源には問題がなく、配線の再接続により正常に動作するようになりました。今後の改善策として、配線の定期的な点検を行うことが決定しました。

手書きのメモや紙文書のデジタル化
モック画像からコードを作成

音声・動画データ

(MP3、MP4、WAVなど)



第5回プロジェクト進捗会議

日付: 2023年10月2日
時間: 10:00 - 11:30
場所: 第二会議室

1. 前回の議事録確認

田中さんが前回の議事録を確認。特設修正点なし。

2. 開発進捗報告

鈴木さんからの報告

基本機能の実装は完了、現在テストフェーズに入っている。
バグ修正のスケジュールが若干遅れ気味。次週までに修正完了予定。
新機能のアイデア提案が出され、次回ミーティングで具体化すること。

3. マーケティング計画の進捗

佐藤さんからの報告

広告キャンペーンが来週より開始予定。ターゲット層は20代から30代。
ソーシャルメディアでの先行告知が好評。アクセス数が前月比2倍に。
今後の展開として、利用者の声を取り入れたコンテンツ作りを進める。

4. デザインレビュー

伊藤さんからの報告

新しいUIデザインのプロトタイプが完成。全員で確認。
田中さんから、色使いについてのフィードバックがあり、修正することに。
来週中に最終版を完成させる予定。

5. 次回会議の予定

次回会議は2023年10月9日 (月)、10:00から第二会議室で開催。

会議の議事録作成
商談の振り返りやトレーニング

※ Retrieval Augmented Generationの略で、「検索拡張生成」などと訳されます。

大規模言語モデル (LLM) と外部情報の検索を組み合わせることにより、回答精度を向上させる技術のことをいいます。

②AI DX SaaS 「ChatAI」 事例紹介

株式会社アルビオン



導入担当者様のコメント

「ユーザーローカル ChatAI」を導入し、化粧品の研究開発におけるリサーチ、商品説明文やキャッチコピーのアイデア出し、新商品・キャンペーンの企画の壁打ち、海外展開時の翻訳、議事録作成など幅広い業務で生成AI活用を推進し、業務改善に取り組んでいます。

株式会社INPEX



導入担当者様のコメント

「ユーザーローカル ChatAI」は、高精度なRAG機能に加え、最新のLLMモデルの実装も早く、直感的な操作性など、トライアル期間中から社内で高い評価を得ました。現在は、社内マニュアルの検索や多言語翻訳、各種文書やコードの作成など、多岐にわたる業務で活用を進めており、全社的な業務効率化と生産性向上を目指しています。

③AI研究開発

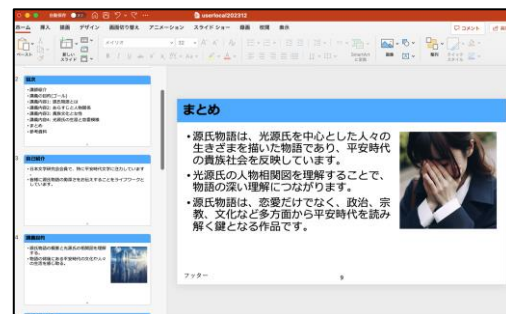
Instagramハッシュタグ生成AI

写真からInstagram投稿文・ハッシュタグを自動生成



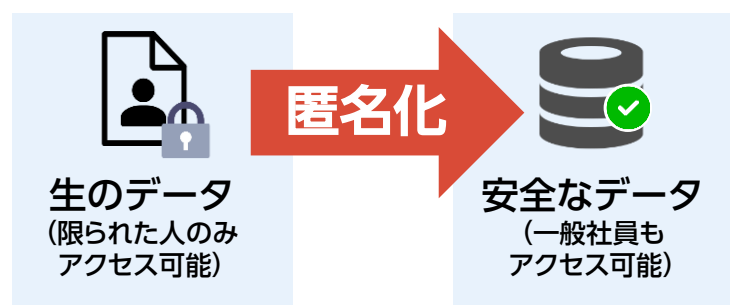
パワポ生成AI

プレゼンテーション資料を人工知能で自動生成



個人情報匿名加工AI

電子文書に含まれる個人情報をAIが自動で匿名化して安全なデータに加工



文章校正AI

間違いやすい漢字の訂正や、わかりづらい表現の修正を生成AIが提案



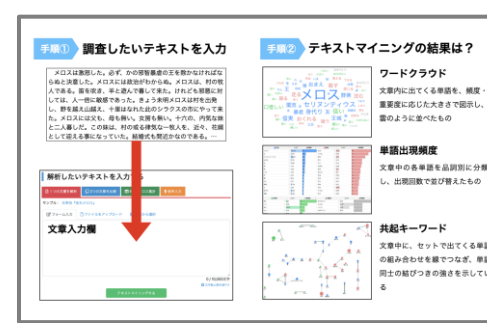
AIライター

ユーザーローカル独自AIとChatGPTの連携により、書きたい記事を容易に作成可能

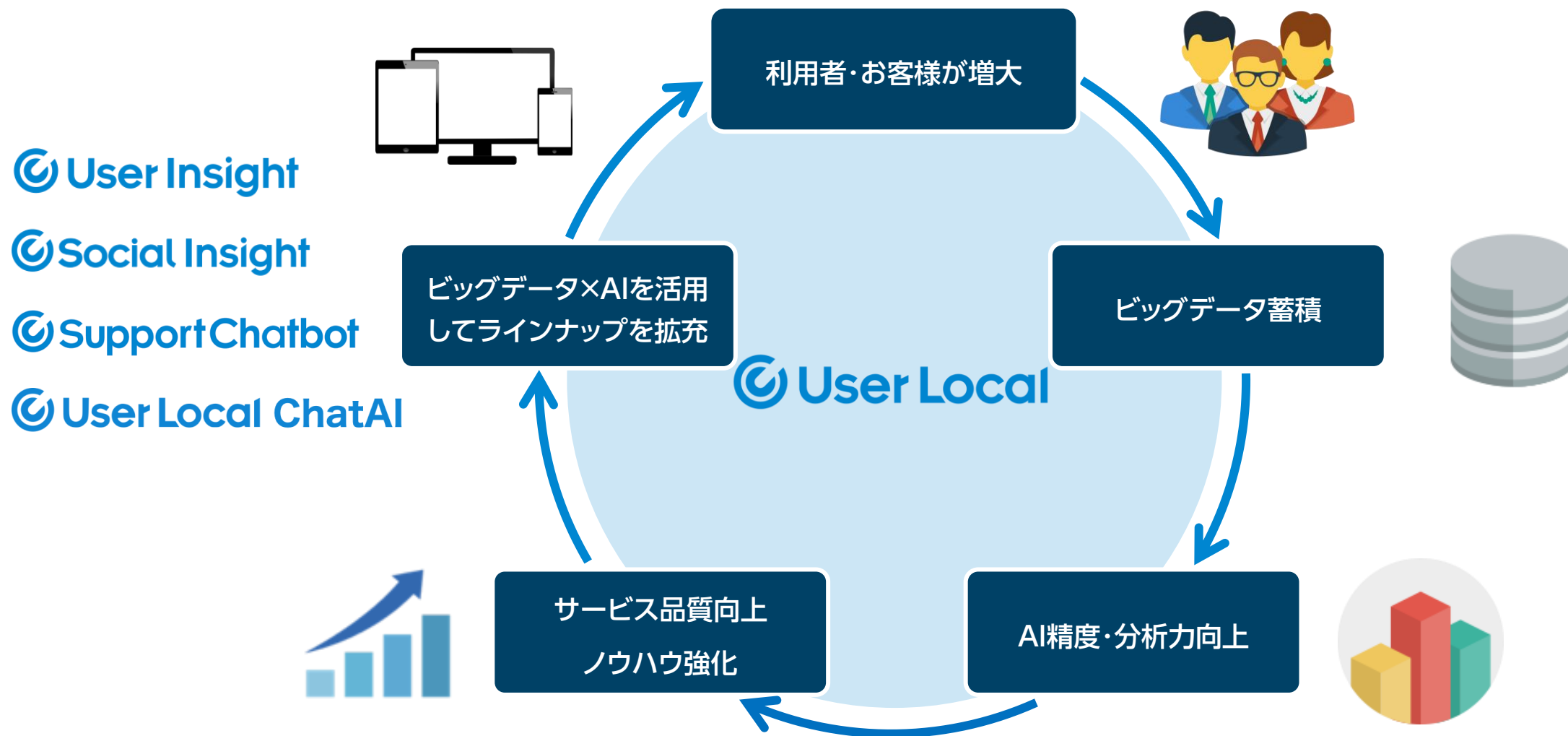


テキストマイニングツール

文章に含まれる感情などの情報を分析して可視化

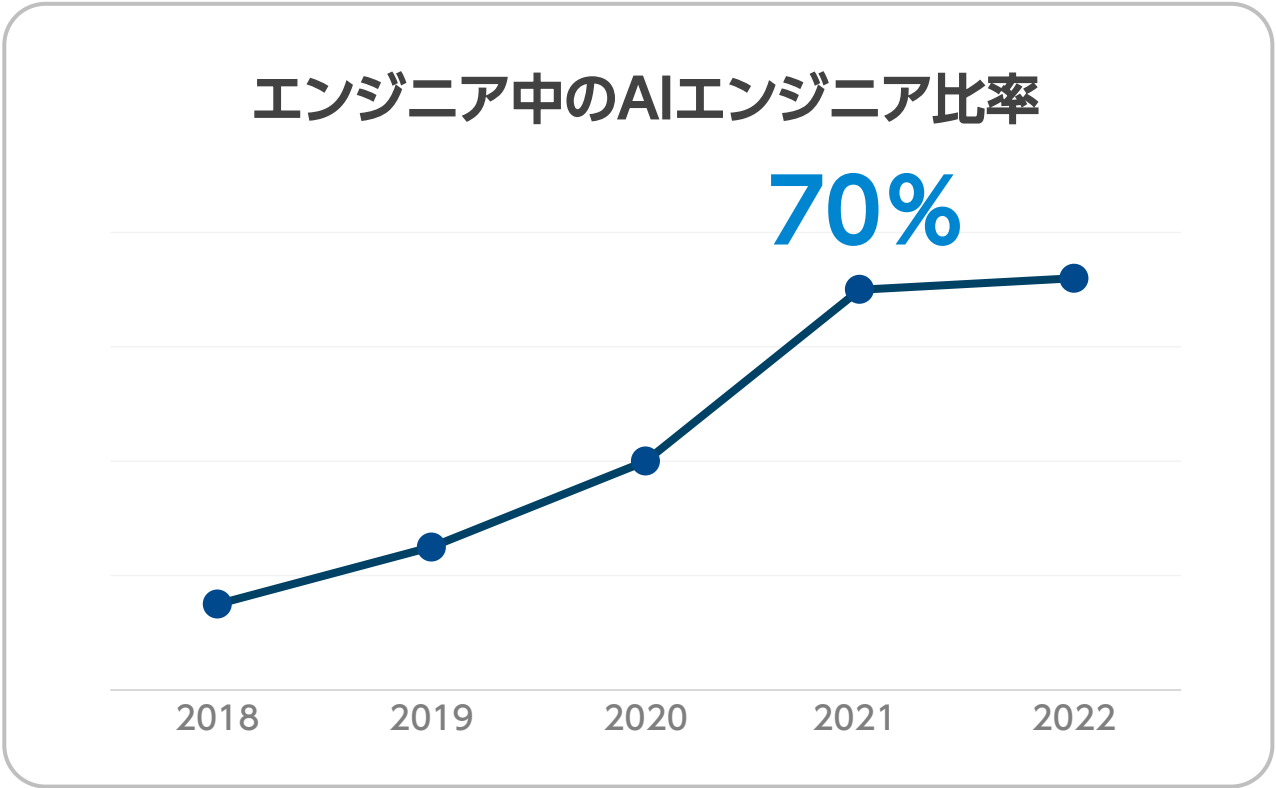
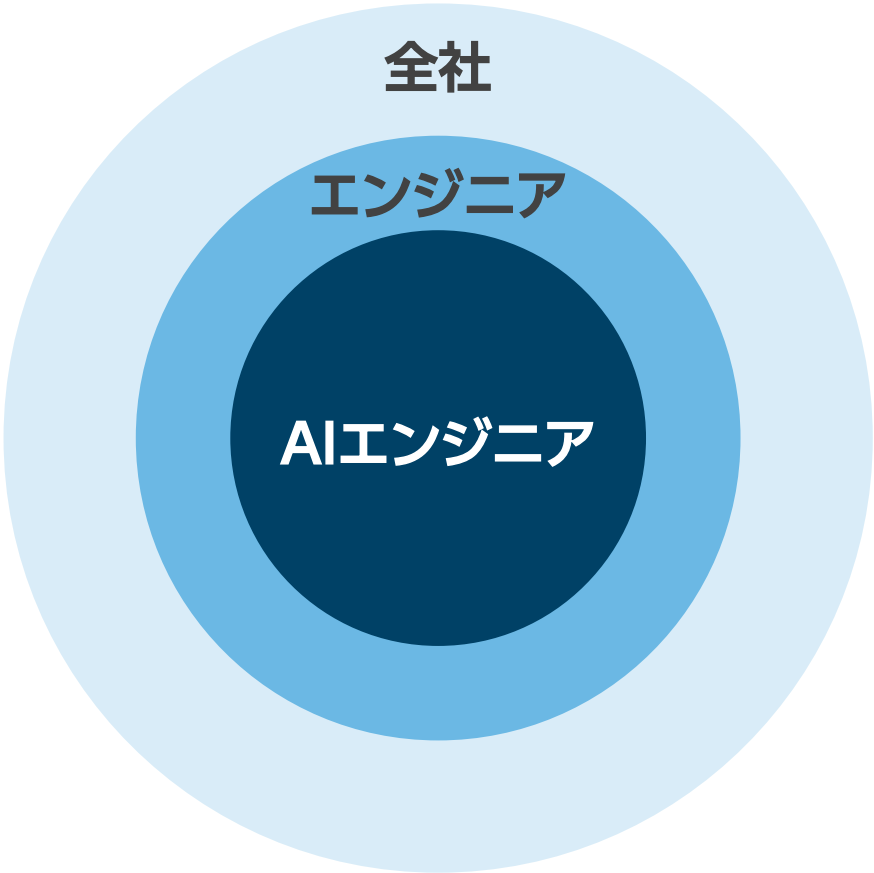


アルゴリズムが強化する好循環



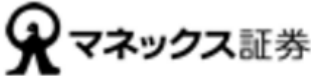
テック人材の確保とビッグデータ・AIの開発研究

AI技術の進展や社会実装ニーズに対応するためAIエンジニアの採用・社内教育を強化



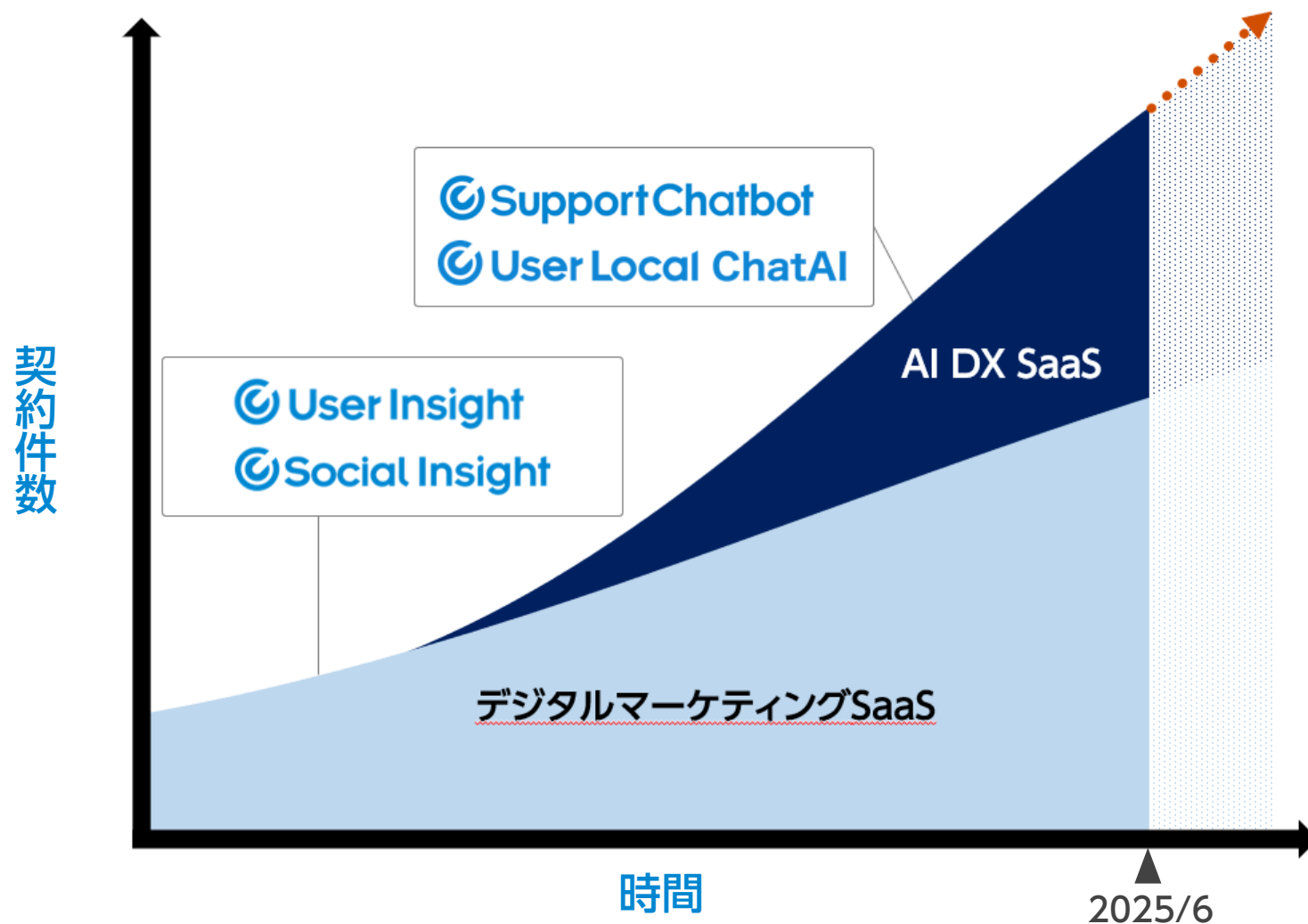
開発部内のAIエンジニア比率が70%以上に増加し、
当社独自技術の研究開発が加速するとともにお客様目線のサービス実装が進む

卓越したサービス力が認められ大手企業や官公庁に導入

官公庁 中央省庁、地方自治体、学校法人等	    
メーカー 電子機器、自動車、食品等	     
ICT ソフトウェア、情報通信等	    
金融機関 銀行、証券等	   
メディア 出版、新聞社等	   
その他	    

AI DX SaaS、デジタルマーケティングSaaSともに過去最高を更新

新規サービスの開発と積み上げ型のビジネスモデルにより持続的な成長を実現



03

2025年6月期 通期決算概況

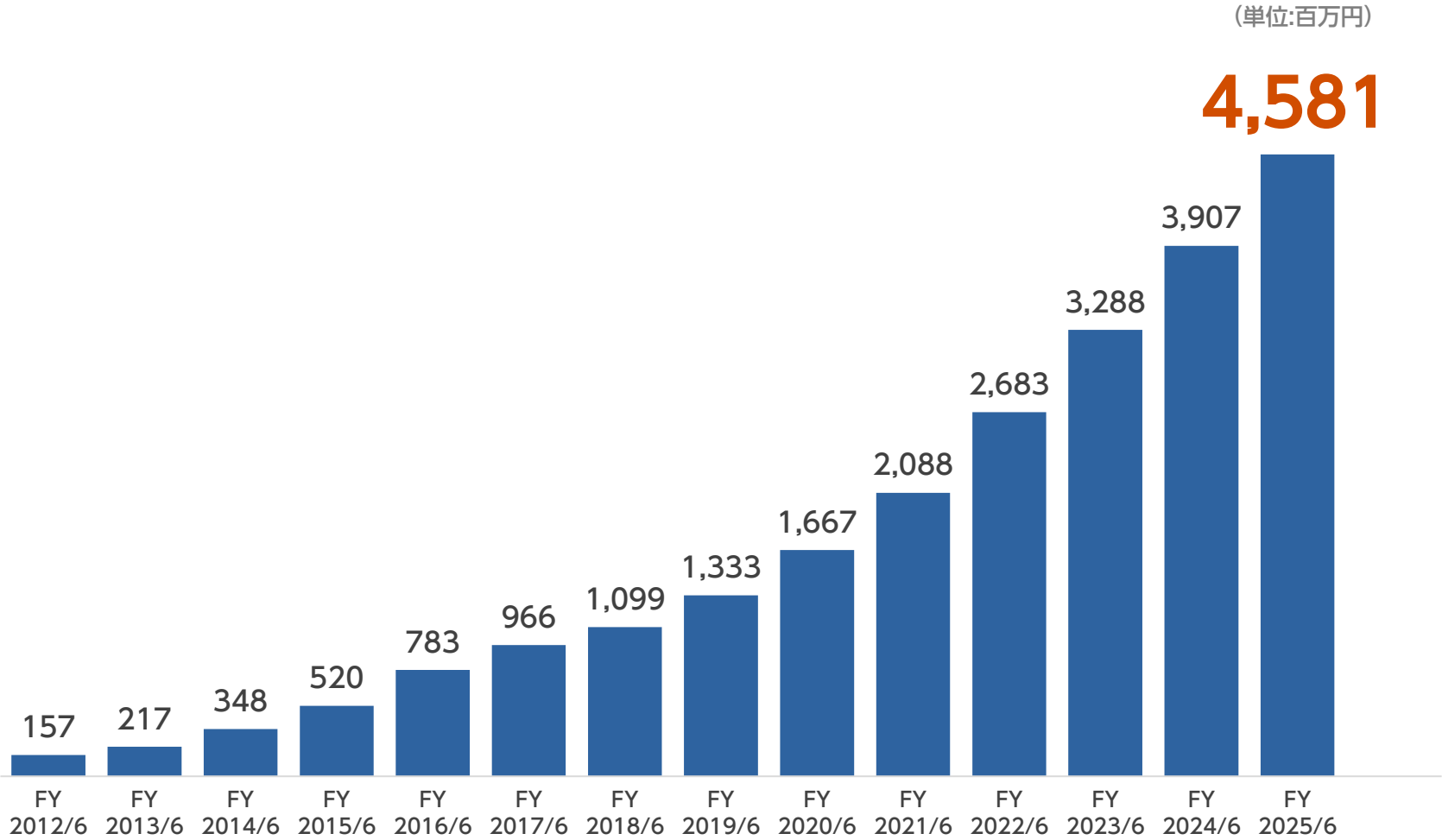
2025/6期 通期業績予想と実績の比較

売上高は4,581百万円、営業利益は1,971百万円

(単位:百万円)	2024/6期 実績	2025/6期 実績	前期比	2025/6期 通期業績予想 (24年8月開示)	達成率 [※]
売上高	3,907	4,581	+17.3%	4,414	103.8% (100.1%)
営業利益	1,728	1,971	+14.1%	1,844	106.9% (101.9%)
経常利益	1,720	1,972	+14.7%	1,844	107.0% (101.9%)
当期純利益	1,185	1,429	+20.6%	1,272	112.3% (107.3%)

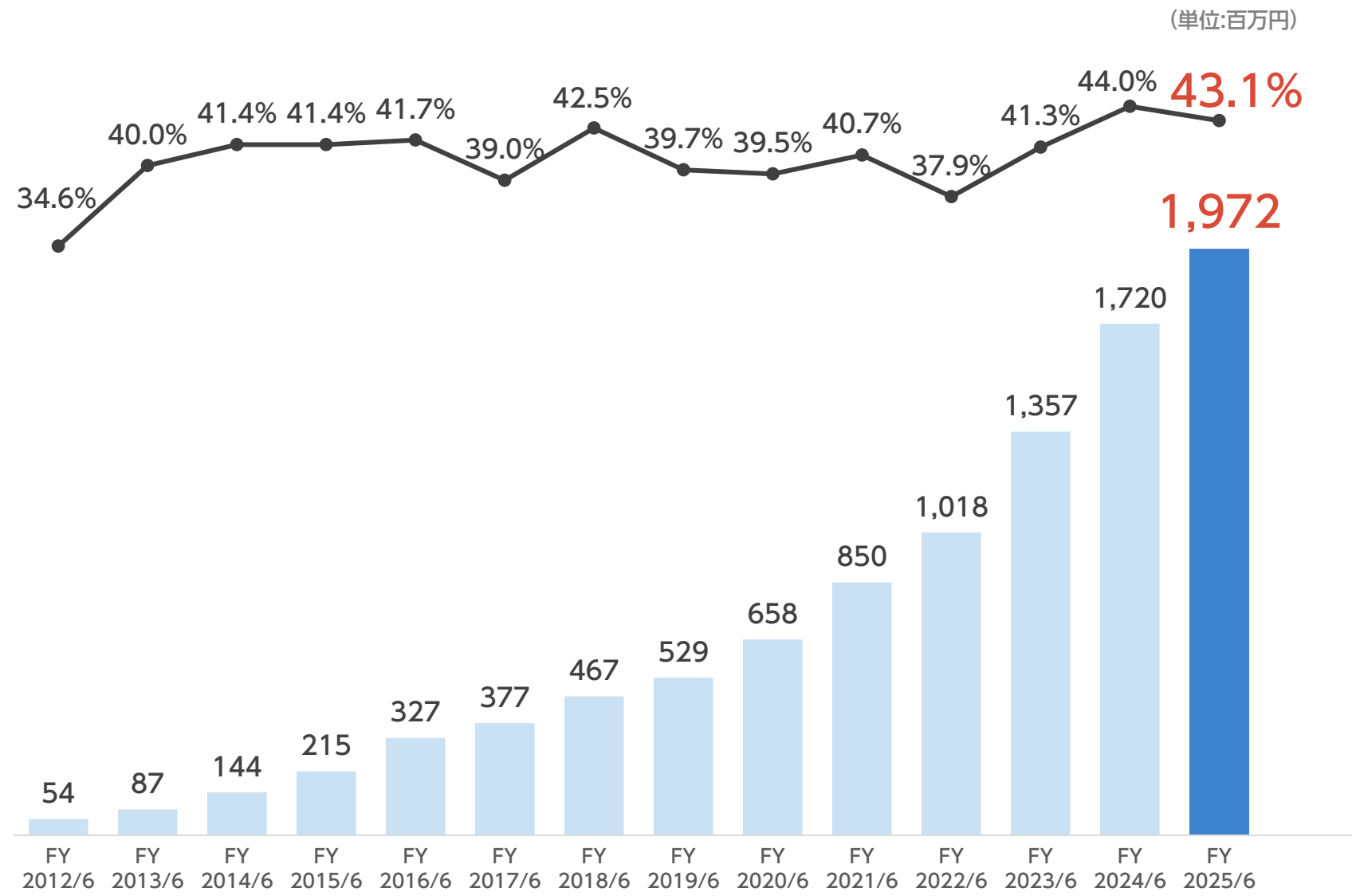
※上段は24年8月開示の当初予想との比較、下段は25年5月開示の修正予想との比較により算定した達成率を記載しております。

売上高



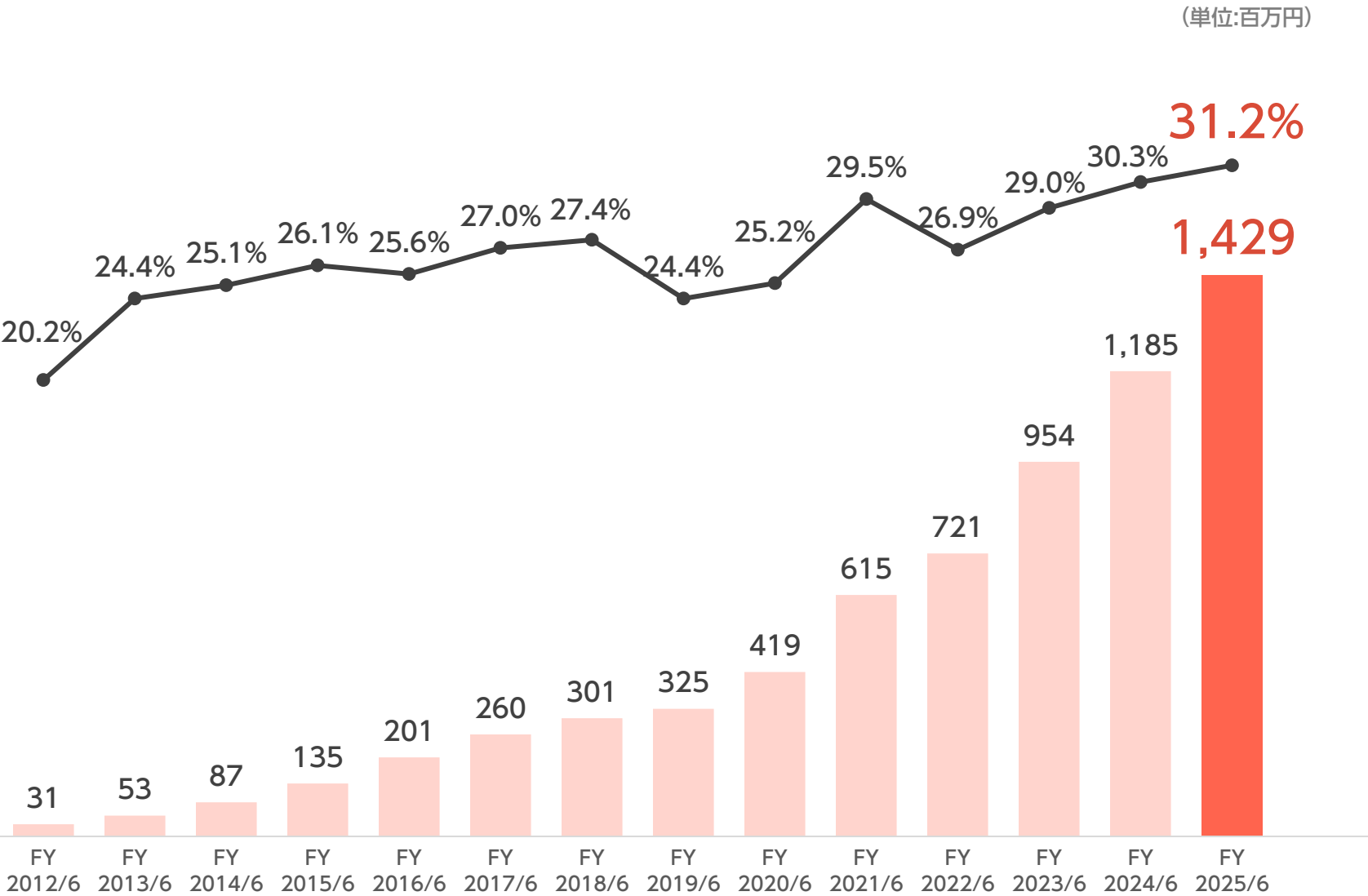
売上高は前期比
17.3%増加し、
過去最高売上を更新

経常利益・経常利益率



経常利益は前期比
14.7%増加

当期純利益・当期純利益率



当期純利益は前期比
20.6%増加

04

2026年6月期 通期業績予想

2026/6期 通期業績予想

生成AI関連サービスへの成長投資を継続し、売上高は過去最高の5,284百万円を目指す

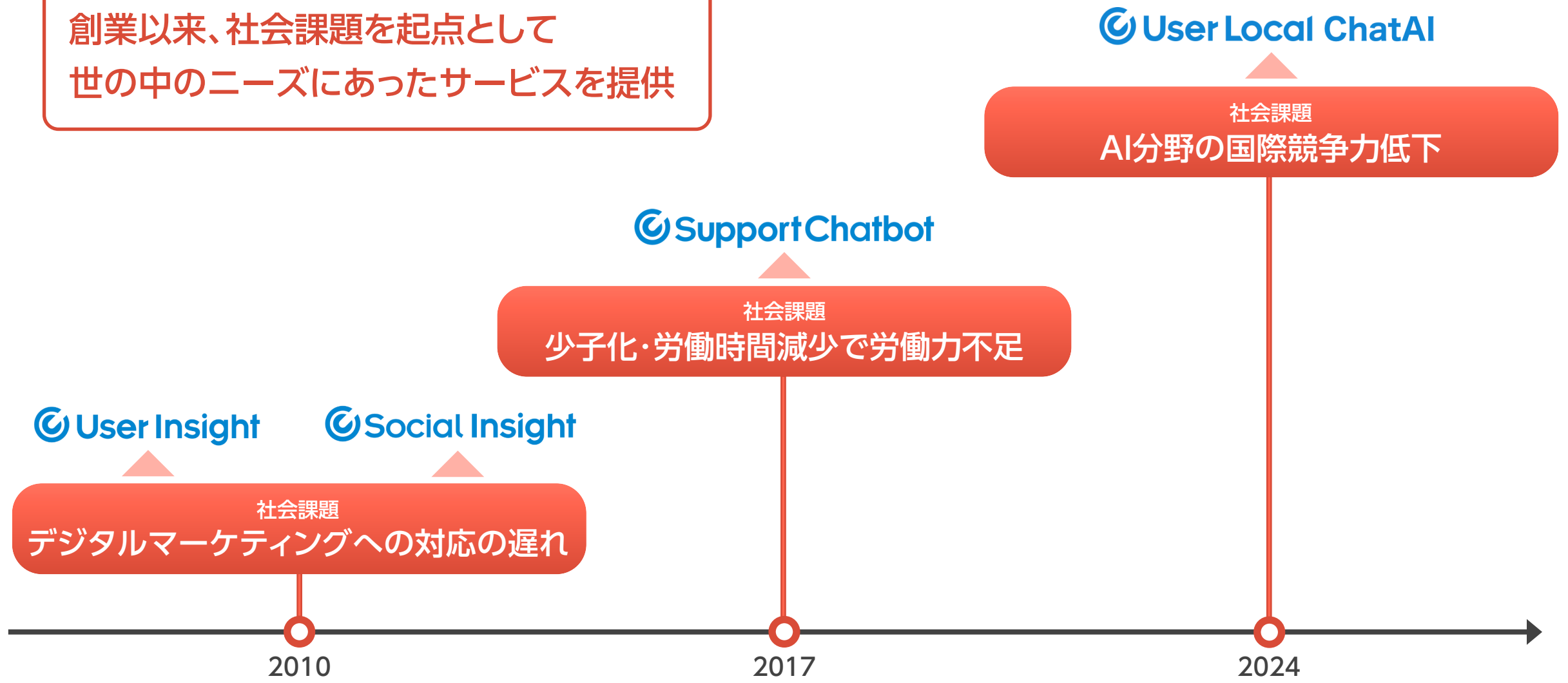
(単位:百万円)	2025年6月期 実績	2026年6月期 業績予想	増減額	前期比
売上高	4,581	5,284	+702	15.3%
営業利益	1,971	2,207	+236	12.0%
経常利益	1,972	2,207	+234	11.9%
当期純利益	1,429	1,523	+93	6.6%

05

今後の注力領域

これまでの注力領域

創業以来、社会課題を起点として
世の中のニーズにあったサービスを提供



注力領域 (1) 創業期から上場前の2017年頃まで



社会課題

1 インターネット広告が急拡大する中で
企業によるマーケティングのデジタル化が進まない

当社のソリューション

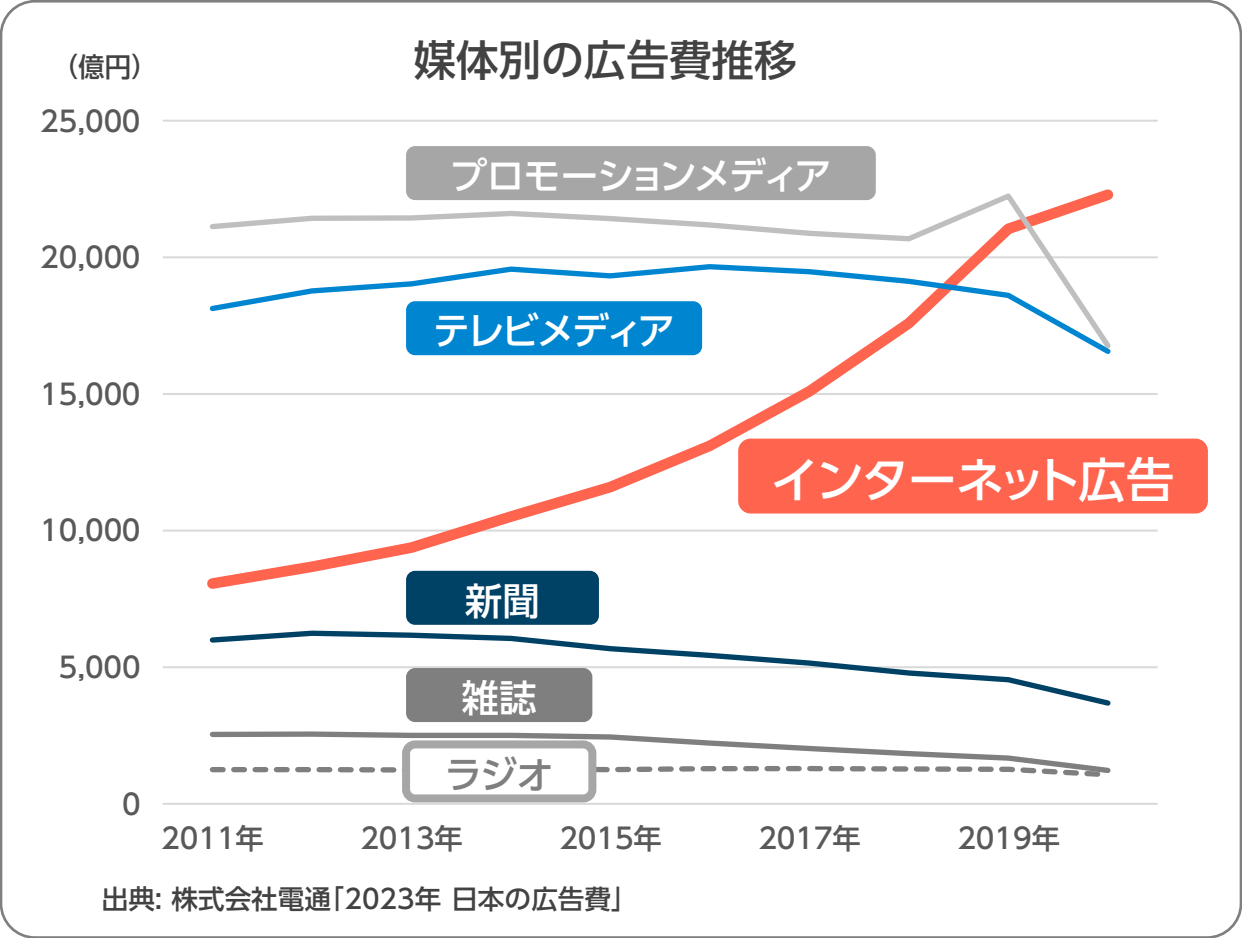
User Insight Social Insight

数十億件を超えるWebサイトやSNSのデータと当社の分析技術を活用して、
効果的なデジタルマーケティングを支援

注力領域（1）創業期から上場前の2017年頃まで

社会課題① デジタルマーケティングへの対応の遅れ

インターネット広告費が増大し、アナログからデジタルへのシフトが加速



企業のデジタルマーケティングへの対応が必須に

注力領域 (2) 2017年～2023年



社会課題

2

少子化による労働人口の減少、働き方の多様化による労働時間の減少により国内の労働力が足りない

当社のソリューション

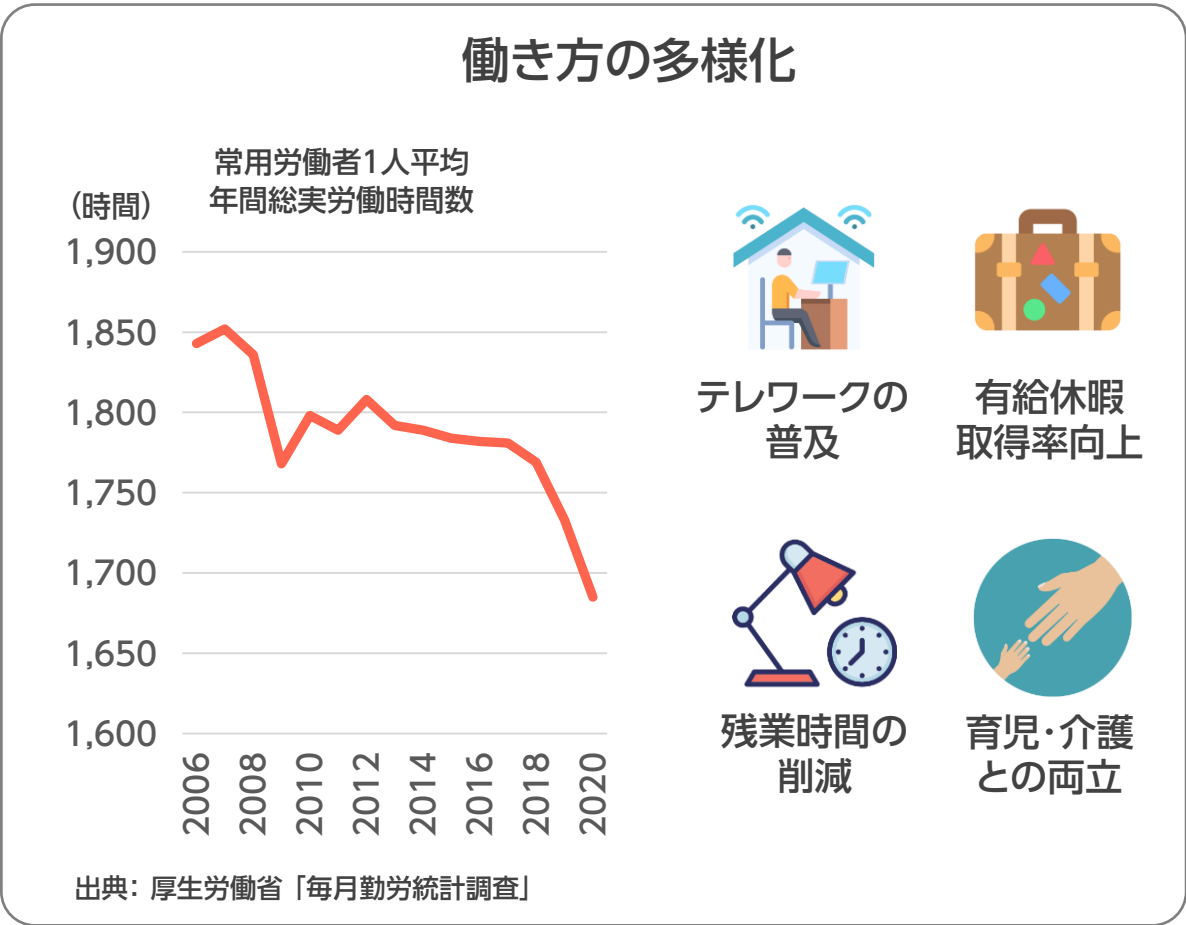
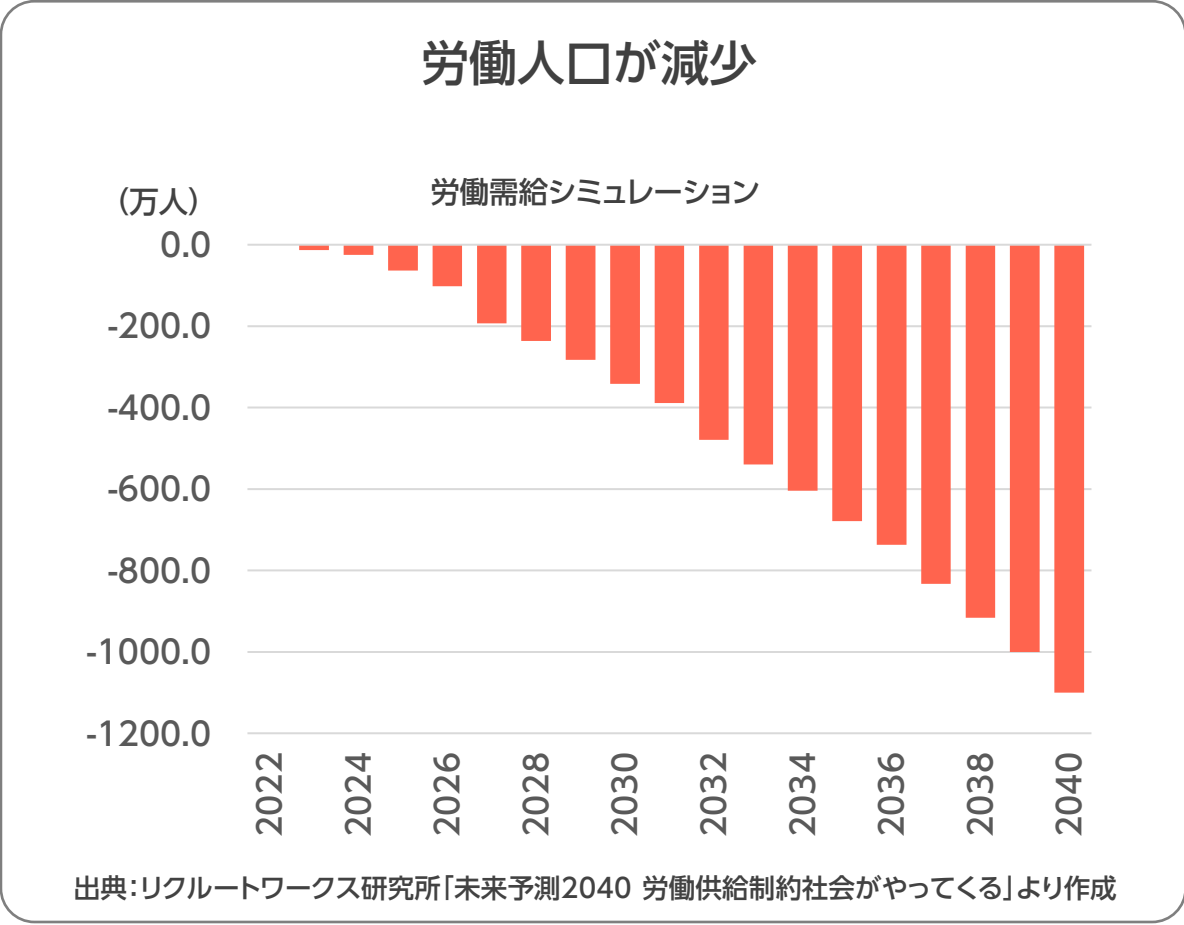
 Support Chatbot

社内外からの問い合わせ対応業務の自動化・効率化を支援するチャットボットを提供

注力領域 (2) 2017年～2023年

社会課題② 少子化・労働時間減少で労働力不足

2010年代後半に入り、国内の労働力不足が深刻な課題に



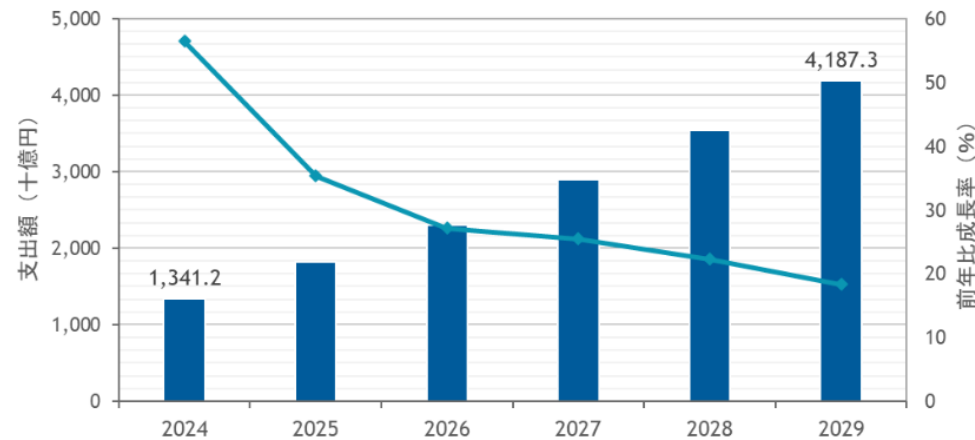
注力領域 (2) 2017年～2023年

社会課題② 少子化・労働時間減少で労働力不足

2020年頃からのコロナ禍の影響で、オンライン化・DX化が加速
AI・DX市場の拡大にあわせて、当社としてもDX支援ツールの開発に特に注力

国内AIシステム市場予測

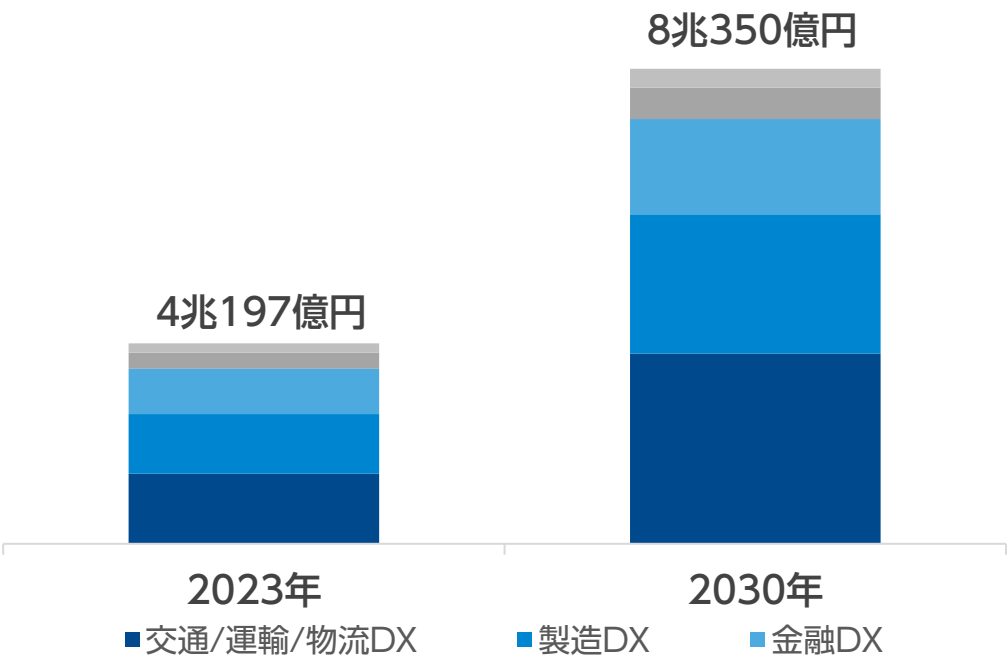
2024年～2029年の年間平均成長率(CAGR)は25.6%で推移し、2029年の市場規模は4兆1,873億円に



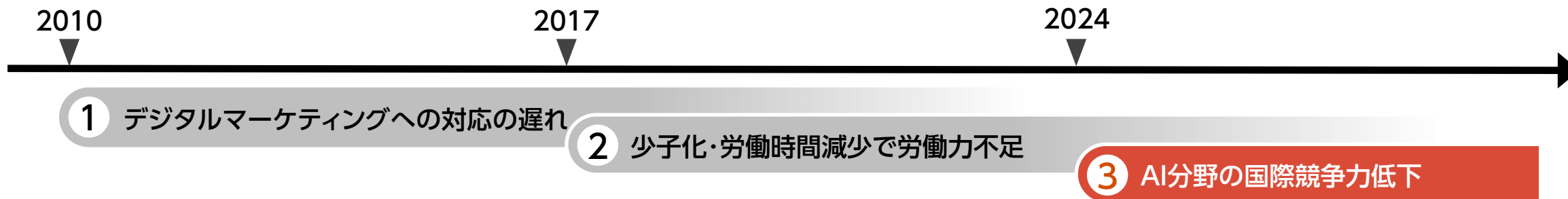
出典: IDC Japanプレスリリース「国内AIシステム市場予測を発表」(2025/5/1)

DXの国内市場予測

2030年度のDX関連市場は8兆円を突破する見通し



注力領域 (3) 2024年～



社会課題

3 グローバルな規模で急拡大するAI分野における
日本の国際的な市場競争力が落ちている



当社の生成AIソリューション

 **User Local ChatAI**

グローバルで使われている生成AIモデルの活用を支援
その他、特定分野にフォーカスして、より使いやすい業務支援ツールも順次提供

注力領域 (3) 2024年～

社会課題③ AI分野の国際競争力低下

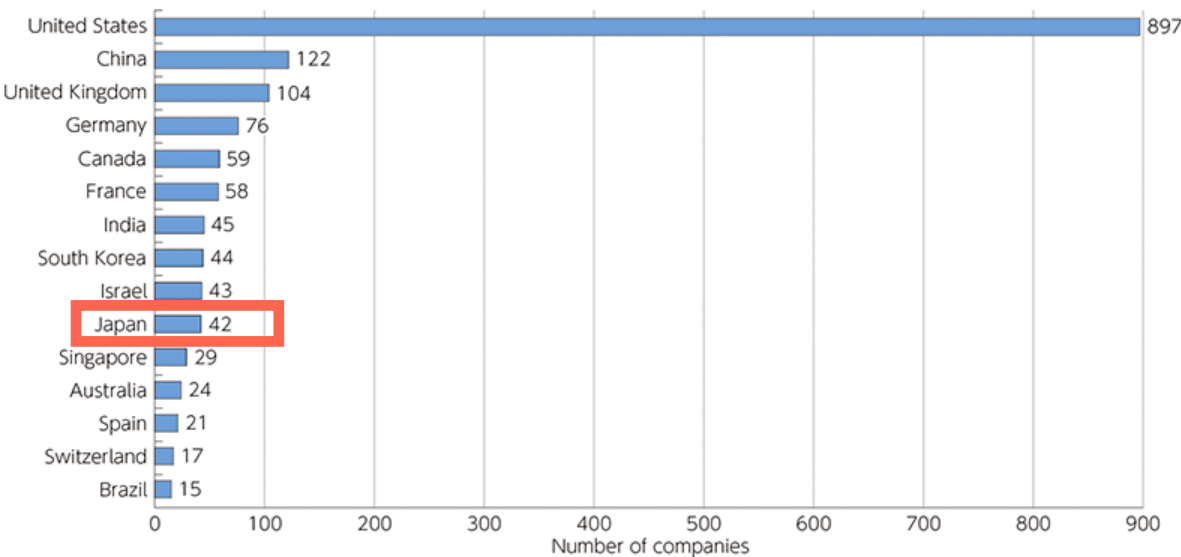
AI分野におけるグローバル市場での日本の競争力が低下

国別AIランキング (Top15) の推移

	2020年	2021年	2022年	2023年
1	米国	米国	米国	米国
2	中国	中国	中国	中国
3	イギリス	イギリス	イギリス	イギリス
4	ドイツ	ドイツ	ドイツ	ドイツ
5	カナダ	カナダ	カナダ	カナダ
6	オーストラリア	オーストラリア	オーストラリア	オーストラリア
7	シンガポール	韓国	韓国	シンガポール
8	韓国	シンガポール	シンガポール	韓国
9	インド	スイス	スイス	スイス
10	イスラエル	イスラエル	インド	インド
11	日本	日本	イスラエル	イスラエル
12	スイス	インド	日本	日本
13	オランダ	オランダ	イタリア	オランダ
14	イタリア	イタリア	オランダ	イタリア
15	フランス	オーストリア	デンマーク	オーストリア

出典: 「令和6年版情報通信白書」(総務省)
<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r06/html/datashu.html#f00291>

新たに資金調達を受けたAI企業数 (国別・2023年)

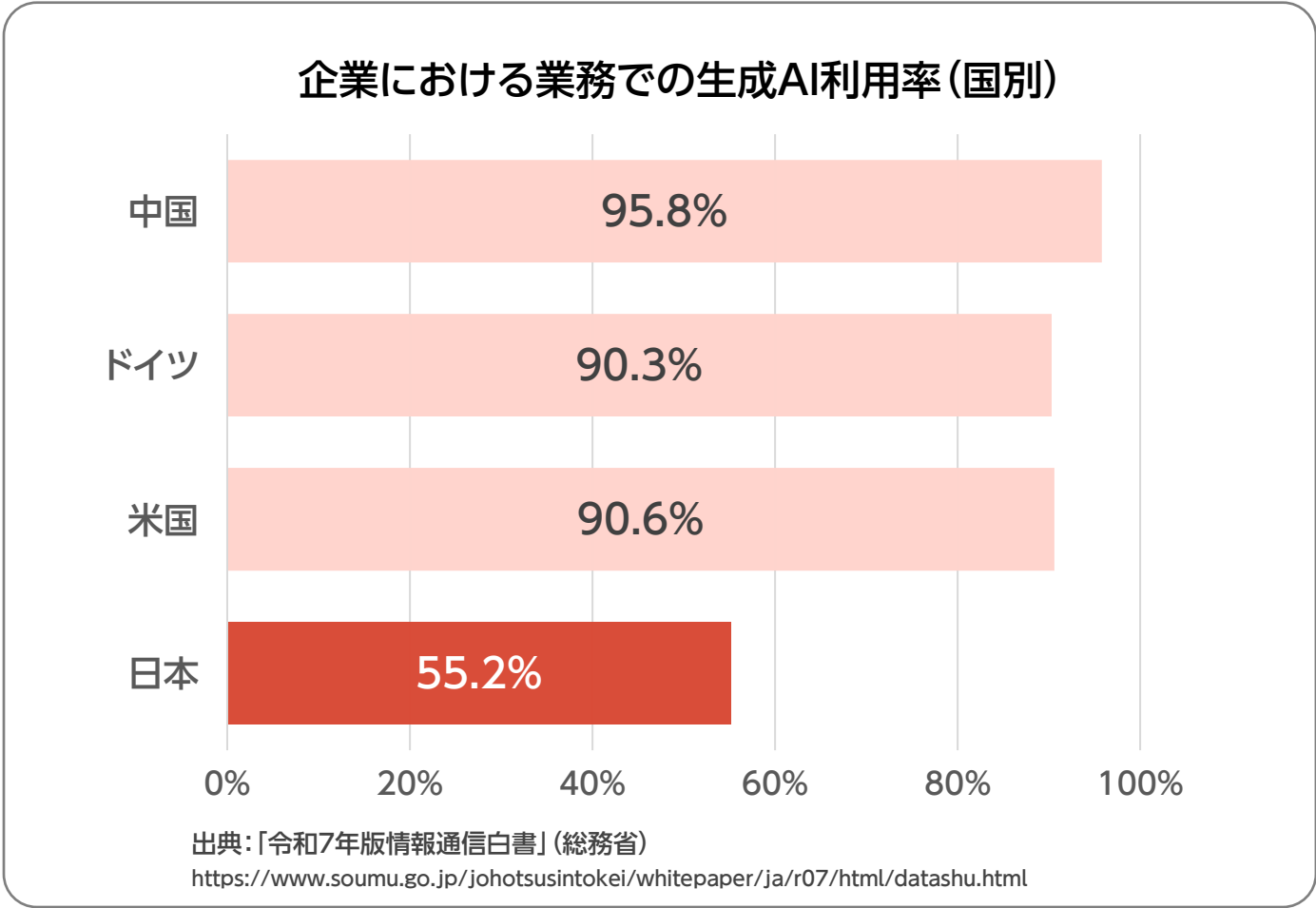


出典: 「令和6年版情報通信白書」(総務省)
<https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r06/html/nd219200.html>

注力領域 (3) 2024年～

社会課題③ AI分野の国際競争力低下

日本のビジネスにおける生成AI活用が進んでいない状況

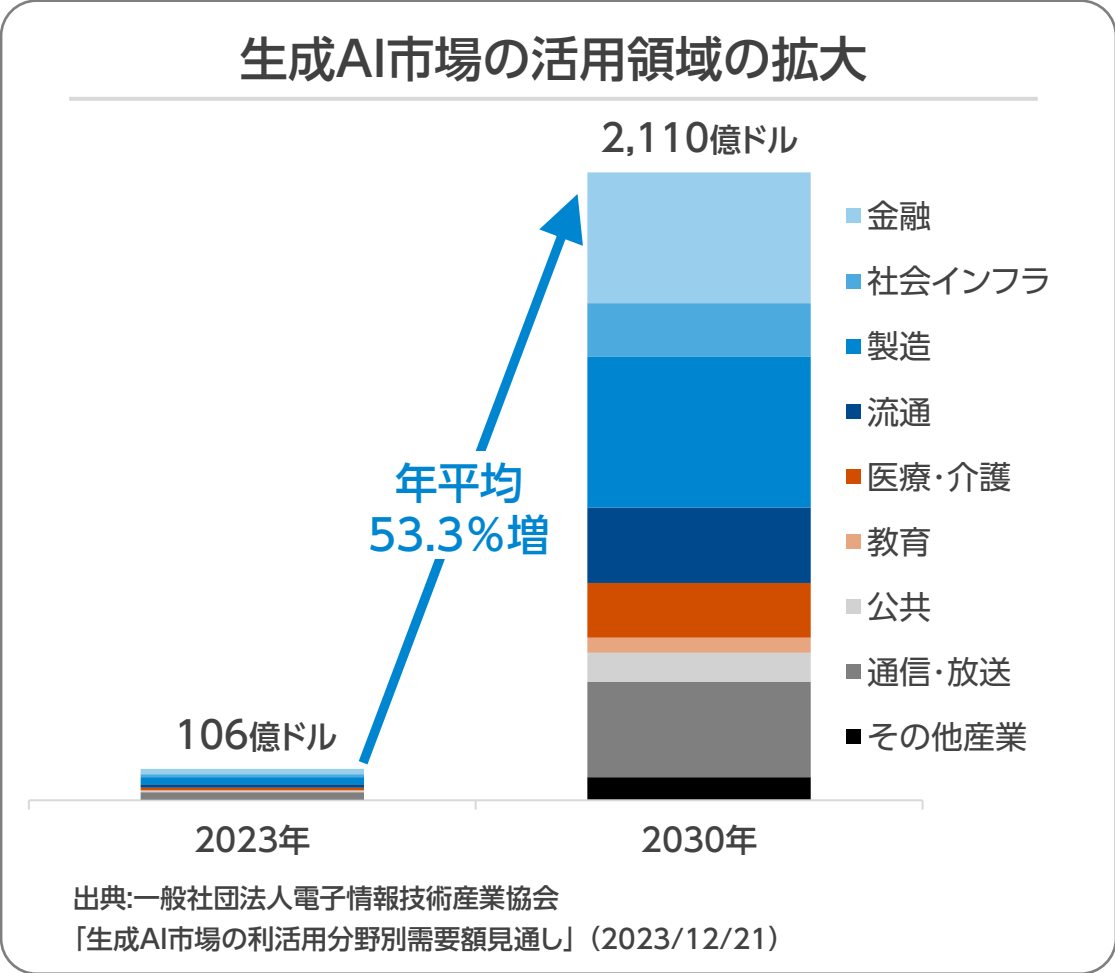


活用率は55.2%と
他国と比較しても低水準

注力領域 (3) 2024年～

社会課題③ AI分野の国際競争力低下

今後も生成AIの社会実装は急速に進み、市場規模も分野を問わず拡大する見通し



生成AIを活用できなければ
グローバルでの競争力格差は
さらに拡大する可能性

注力領域

既存サービスに生成AIを組み込むことで、より便利に使いやすくアップデート

[illegible]

関連ワードや検索上位ページも
考慮した記事を自動生成
画像生成や文章校正も自動化





[ホーム](#) [お問い合わせ](#) [お問い合わせ](#) [お問い合わせ](#) [お問い合わせ](#) [お問い合わせ](#)

AIテキスト作成ツール

目的

- ☐ 記念日について解説する
- ☐ キーワードからキャッチコピーを生成する
- ☒ ハッシュタグをよく使うInstagramユーザー向けの文章を生成する
- ☐ 口調とキーワードからツイートを作成する
- ☐ 文章を要約してツイートを作成する

キーワード

[ChatGPTで文章生成](#)

今日も美味しいラーメンをいただきました！ 🍜 最高の味わいに感動です。みんなも素敵なラーメン体験してね！ #ラーメン #ramen #ラーメン好き #美味しい #食べ歩き



入力したキーワードから、
キャッチコピーや文章を生成し、
SNSの運用をサポート



Support Chatbot

シナリオ作成アシスタント

ChatGPT

質問の内容から、回答を自動的に作成します。

Excelで数字の合計を求めたい場合の式は？

回答を作成

自動作成された回答

Excelで数字の合計を求めるには、SUM関数を使います。SUM関数は、引数として与えられたセル範囲の合計値を返します。

たとえば、A1セルからA5セルまでの数字の合計を求めたい場合は、以下のように入力します。

```
=SUM(A1:A5)
```

この式を入力することで、A1セルからA5セルまでの数字の合計が求められます。範囲指定部分は必要に応じて変更することができます。

回答をコピー

シナリオに登録する



Q&Aの回答案を自動で生成し、
回答作成にかかる期間を
半分以上に短縮可能

AI研究開発

各企業の個別業務に合わせたAIエージェントを
ユーザーが自由に作成できる環境の構築

© User Local ChatAI

AI技術の応用

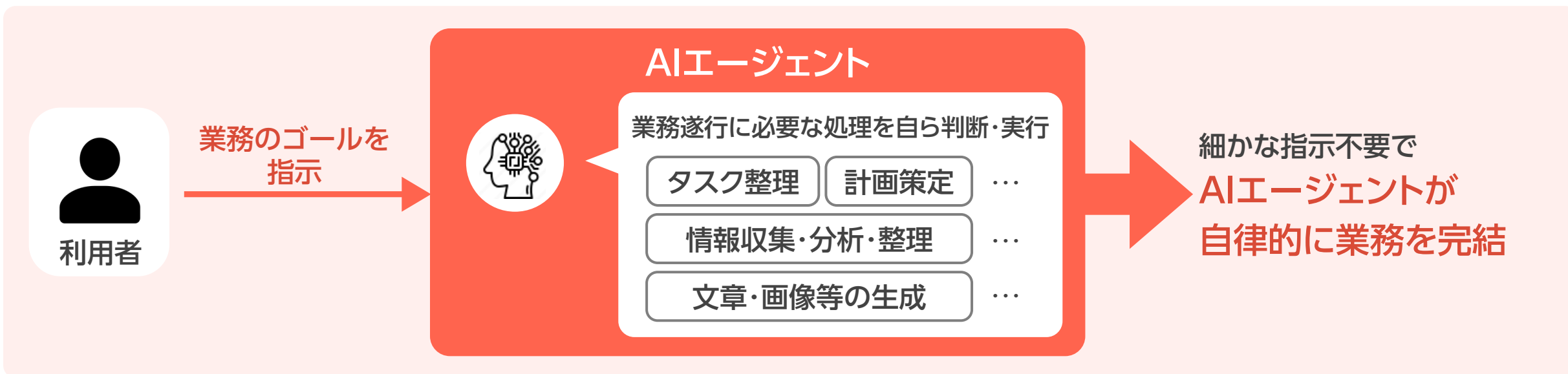
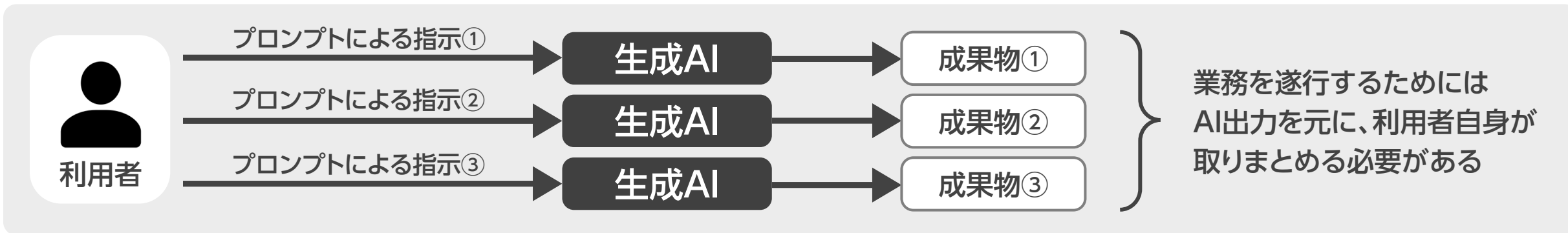
既存サービスへの生成AI組み込みを進め、
さらに使いやすい特化型業務支援ツールを提供

© User Insight
© Social Insight
© Support Chatbot

誰でもAI活用が可能に

AIエージェント (AI Agent) とは

AI利用者が具体的な指示をしなくても、AIがエージェント(代行者)として自律的に業務を遂行
利用者側の指示に依存しないため、スキルを問わず誰でもAI活用が可能



個別業務に特化した生成AIサービスを開発

当社独自AIと生成AIを組み合わせ、特定の業務にフォーカスした業務支援ツールを継続的に開発



プレゼン資料を自動作成

プレゼンテーションスライド作成のための煩わしい作業をまとめて自動化

ユーザーローカル パワボ生成AI
URL: https://ai-tool.userlocal.jp/powerpoint_maker/



書きたい記事を自動作成

書きたい内容に関する単語を2、3個入力するだけで長文記事でも自動的に生成

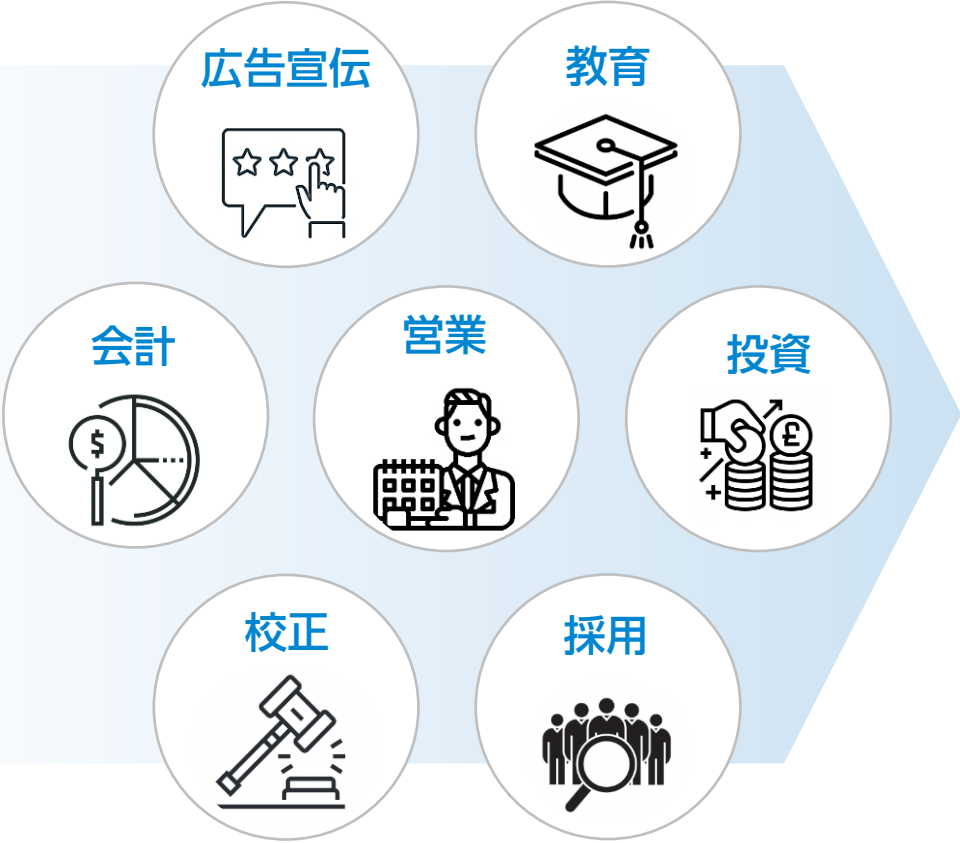
ユーザーローカル AIライター
URL: <https://ai-writer.userlocal.jp/>



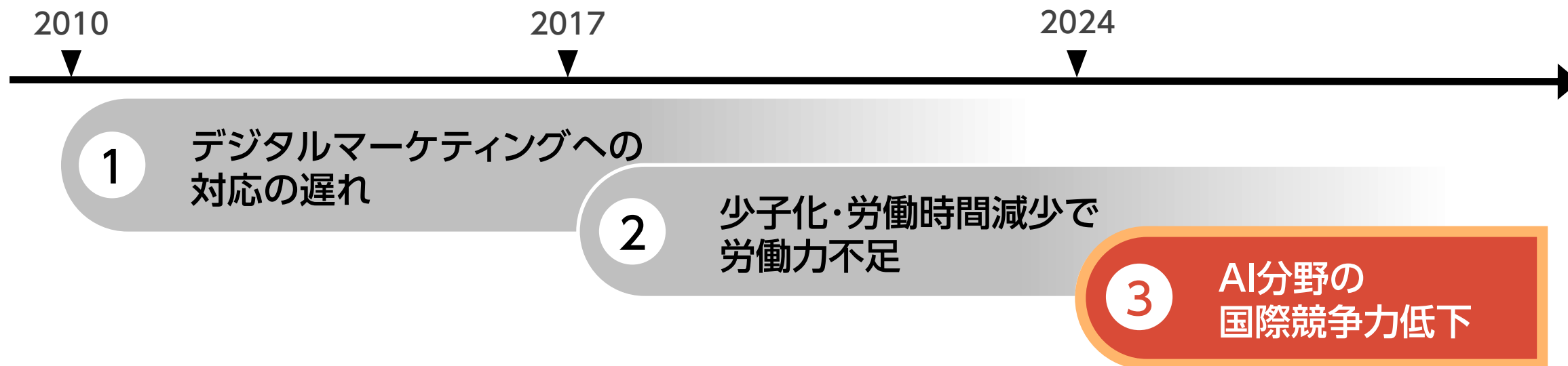
生成AIによって書かれたかを判定

生成AI特有の言い回し・語彙の偏りを検出して、人工知能が作成した可能性を自動で判定

ユーザーローカル 生成AIチェッカー
URL: https://ai-tool.userlocal.jp/ai_classifier



新たな社会課題に取り組むフェーズへ



2026年6月期は、
生成AI関連サービスの研究開発・営業活動に引き続き注力し、
日本の国際競争力向上への貢献を目指す

本資料にかかる注意事項

この資料は投資家の参考に資するため、株式会社ユーザーローカル(以下、当社)の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。当資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

