

2024年5月15日

各位

会社名 株式会社 unerry
代表者 代表取締役社長 執行役員 CEO 内山 英俊
(コード番号：5034 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 執行役員 CFO 経営企画部長 斎藤 泰志
(TEL 03-6823-8234)

2024年6月期 第3四半期 決算について想定されるご質問に対する回答

本文は、本日開示した2024年6月期3Q決算について想定されるご質問に対する回答を皆様のご参考として開示するものです。

【業績・直近の事業環境について】

Q：3Qの売上が前年対比で大きく伸長した要因は？

A：売上高の91%を占めるリカーリング顧客売上高が堅調に増加したことが要因です。リカーリング顧客数は前年同期比で32社増加、顧客単価も前年水準を維持、NRR（前年度以前に獲得したリカーリング顧客の当期売上高）が129%となり、顧客数積上げとクロスセルの成功方程式が成長を牽引しております。

Q：利益水準が前年を大きく上回った理由は？

A：売上高の堅調な伸長に加えて、3Qの粗利率が前年同期比で4pt改善していることが主な理由です。粗利率の高い分析・可視化サービスの売上割合が増えたこと、One to Oneサービスの戦略価格提示が一巡して利益率が前年同期比8pt改善しております。

Q：3Qの分析・可視化サービス、One to Oneサービスの売上高が伸びた背景は？

A：今期において、リテールDX事業が堅調に推移していることに加え、大きく成長しているスマートシティ事業の売上高増加が主な要因です。

Q：3Qで通期の利益予想を超えています、上方修正は行わないのでしょうか？

A：4Qにおいて、人員体制の拡充や外部を活用した開発投資、サーバー費用の増加、受注案件の売上計上時期ズレなど様々な変動要因も想定されることから、現時点では通期予想の数値は据え置いております。好調な事業環境を追い風として引き続き事業を推進してまいりますので、公表数値を上回る着地を目指して尽力いたします。

【リテールメディア事業について】

Q：リテールメディア事業ではunerryはどのような競争優位性があるのでしょうか？

A：2024年4月24日に発表した「リテールメディアカオスマップ2024年版」では、102社がリテールメディアに関する様々なサービス提供を行っています。unerryは小売事業者・総合サービス事業者・データプロバイダ・ソリューション事業者・広告メディア企業の多くと連携し、リテールメディアに関する信頼性の高い効果計測を軸とした優位なポジションを形成できております。

【グローバル事業について】

Q：グローバル事業は、アジアや北米などで広く開始されていると思いますが、今後どのように伸ばしていくのでしょうか？

A：現在、グローバル事業においては、北米ビジネスの開拓に経営資源を注力しており、顧客開拓、案件獲得にも成功しています。今後も、市場規模が大きく成長性が期待できる北米ビジネスに経営資源を集中する予定であり、アジアにおいては、パートナー企業との協業を軸とした顧客開拓や、進出している日系企業等へのサービス展開を中心として展開をおこなってまいります。

【採用・人的資本について】

Q：採用は予定通り進捗しているのでしょうか？

A：顧客開拓やデータ分析等の事業の中核を担う人材の採用は進んでおりますが、3Q末時点においては計画に対して△4名の遅れがあります。ただ、4Qにおける採用は予定以上に進んでいることから、期末においてはほぼ想定通りの増員を見込んでおります。

Q：人的資本経営戦略として言及されていた「1人当たりの生産性向上」は順調でしょうか。具体的な取り組みがあれば教えてください。

A：従業員1人当たりの売上高が増加するなど、生産性は順調に向上しております。具体的な取り組みとしては、2023年9月26日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」にも記載しておりますが、新入社員に対するオンボーディングの強化や資格取得支援制度の導入等の社員のプロフェッショナル化の支援、グローバル採用、社員同士が感謝を伝え合う「Unipos」サービスの活用等に社員一丸となって取り組んでおります。

上記の予想は現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、実際は様々な要因によって予想と異なる場合がございます。

以上