

2024年11月14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)

2025年6月期第1四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2025年6月期1Q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：前期に比べて売上高が大きく伸びた要因は何でしょうか？

A：昨年度から大きな売上獲得が見込めるリカーリング顧客を重点顧客と定め、積極的な営業活動をおこなってきました。多くの重点顧客の年度開始となる当社の前期4Qからこの営業活動の効果が現れており、当期1Qは特に行動変容サービスを伸ばすことができました。

Q：1Qで初めて営業利益が黒字化に転換していますが、その要因は何でしょうか？

A：要因は以下の通り、大きく分けて3点ございます。

- ① 重点顧客に向けた営業強化策によって売上高が前年同期比+62%と大きく伸びたため
- ② 分析・可視化サービスの売上増加とOne to Oneサービスの粗利率改善によって直接原価率が前年同期比で3pt改善し、また、売上増加とインフラ費用の適切なコントロールによって間接原価率が前年同期比で4pt改善したため
- ③ 人件費を中心に販管費は増加したものの、それ以上に売上高が伸長したことにより販管費率が前期比で4pt改善したため

【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の進捗状況を教えてください。

A：市場自体の成長による需要増加に加え、当社の提携先関係強化や営業活動強化により、力強い売上成長をしています。資本業務提携先である三菱食品との共同プラットフォームは、三菱食品の中期経営計画の柱にも位置付けられ、中期的な成長を見据えています。

またさらなる需要に応えるため、人的資本戦略で掲げている「プロダクトへのリソースシフト」を体現する事業のひとつと位置付け、プロダクト強化に向けたプロセス自動化などの生産性向上に積極的に取り組んでいます。

【グローバル事業について】

Q：北米事業の進捗状況を教えてください。

A：北米事業においては、先行企業で導入したダッシュボードサービスの改善と事例づくりをおこない、その上で拡販を進めていく予定です。また、第1四半期では日本への旅行者の増加に伴い、インバウンドに対応した分析・広告サービスを提供し、短期・中期の両面での売上向上を推進しています。

認知不足が課題であるため、イベント参加等を通じて、北米企業や北米展開を進める国内企業の新たなリード先を獲得しており、受注に向けて提案活動等をおこなっております。

【中期戦略について】

Q：2028年6月期の売上高100億円に向けた成長戦略と進捗状況を教えてください。

A：売上高100億円に向けた成長には、中期競争優位による潜在成長率を引き上げ、顧客獲得×リカーリング顧客単価向上の成功方程式を推進する組織基盤整備を着実に構築していくことが必要と考えております。そのため以下4つの具体戦略を進めております。各戦略の内容および進捗状況につきましては、本日開示いたしました「2025年6月期 第1四半期 決算説明資料」の25～31ページをご参照ください。

- ① Data Scaling Law 戦略（データの幅・量を増やすことが競争優位性に直結するプラットフォームの構築）
- ② 重点パートナー戦略（成長性の高いパートナーと双方で体制を作り、直販では届かない顧客に広げる）
- ③ フライホイールプロダクト戦略（Beacon Bankを基盤として複数プロダクトを連携する仕組みの強化）
- ④ 人的資本戦略（急速な成長を支える組織拡大と、1人あたりの生産性向上を同時に実現）

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