

2025年2月12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2四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2Q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。

【業績について】

Q：2Qの売上高・売上総利益が大きく伸長している要因は何でしょうか？

A：2Qにおける売上高の伸長は、重点顧客向けの営業強化による分析・可視化サービスと行動変容サービスの拡大が主な要因です。行動変容サービスは年末駆け込み需要を取り込み、過去最大の四半期売上高となりました。また、売上総利益については、売上高の伸長に加えて、拡大を続けるビッグデータに係るインフラ費用を適切にコントロールすることで間接原価率を改善したことが寄与しております。

Q：今期も売上高の3Q偏重は続くのでしょうか？

A：2Qまでの売上高の進捗率は前期を5pt上回る46%となっておりますが、これは3Qに見込んだ売上高を早めに取り組むことができたことが一因であるため、今期の季節要因による3Qの偏りは緩やかになる見込みです。

Q：業績が好調に推移しているようですが、通期見通しの上方修正はおこなわないのでしょうか？

A：2Qまでの利益水準は前期を大きく上回っており、通期見通しに対する進捗率も4割強に達しております。しかしながら、今期は売上高の3Q偏重が緩やかになる見込みであり、また、人材採用などの積極的な成長投資を継続していくことから、現時点では業績予想の修正は予定しておりません。

【投資・財務戦略について】

Q：DearOne社との資本業務提携の目的を教えてください。また、どのようなシナジーを期待していますか？

A：DearOne社との資本業務提携の目的は、リテール業界やまちづくり領域におけるスマホアプリソリューション事業およびリテールメディア事業の拡大です。

シナジーとしては、以下2点を期待しております。

- ① 当社が提供する位置情報技術をDearOne社のアプリ開発プラットフォーム「ModuleApps2.0」に組み込むことで、より多くのアプリで位置情報を活用したユーザー体験や広告配信機能が利用可能になる。
- ② 当社のリテールメディアサービス構築支援と、DearOne社のリテールメディアプラットフォーム「ARUTANA」を組み合わせることで、複数の小売チェーンの会員に広くリーチし、購買効果の計測が可能

なりテールメディア事業を強化する。

Q：成長戦略の一環として、他にも資本業務提携やM&Aは検討されているのでしょうか？

A：上場から2年半が経過し、四半期単位で安定した利益を創出できる段階へ成長したと認識しております。今後のさらなる成長に向けて、この創出した利益を成長投資に充てる方針であり、その選択肢の一つとして資本業務提携やM&Aも視野に入れております。

【採用・組織体制について】

Q：人件費・採用費が前年同期比で増加していますが、これは前倒しで予算を使用している影響によるものでしょうか？

A：2Qの人件費・採用費の増加の要因は、採用活動が計画以上に順調に進み、優秀な人材を確保できたことによるものです。特に昨今の採用環境を踏まえると、こうした人材確保の成功は当社にとって大きな強みになると考えており、今後も引き続き積極的な採用活動と人材確保に努めて参ります。

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