



株式会社 unerry
(東証グロース：5034)

2026年6月期 第3四半期 決算説明資料

2026年 5月



2026年6月期 第3四半期決算サマリー

決算 ハイライト

高いリカーリング収益基盤の上で、売上高成長と利益成長がともに再加速

- 業績：四半期売上高 **1,527百万円 (YoY +51%)** で過去最高。
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ヶ月売上高も**4,672百万円 (YoY +34%)**と高成長を継続
- 収益基盤：リカーリング顧客数は**176社 (YoY +31%)**へ増加継続。リカーリング顧客売上高比率91%と安定
- 利益：営業利益は**331百万円 (YoY +85%)**と増益。1Qの戦略的投資による利益回収が加速

事業進捗

新たな営業体制の定着により、各事業で顧客深耕や事業領域拡大が進む

- リテールDX事業：セールス体制強化により新規顧客増加と既存顧客へのクロスセル・アップセルが順調
- リテールメディア事業：パートナー経由の取引拡大や、大型案件の獲得など好調に推移
- スマートシティ事業：行政領域での取引拡大に加え、不動産・公共交通機関などの民間事業者との取引も増加
- グローバル事業：インバウンド案件は安定増加、グローバル広告事業者との連携開始

1. unerryとは

2. 2026年6月期 第3四半期 業績

3. 事業ハイライト

4. ブログウォッチャー社のグループイン

Appendix

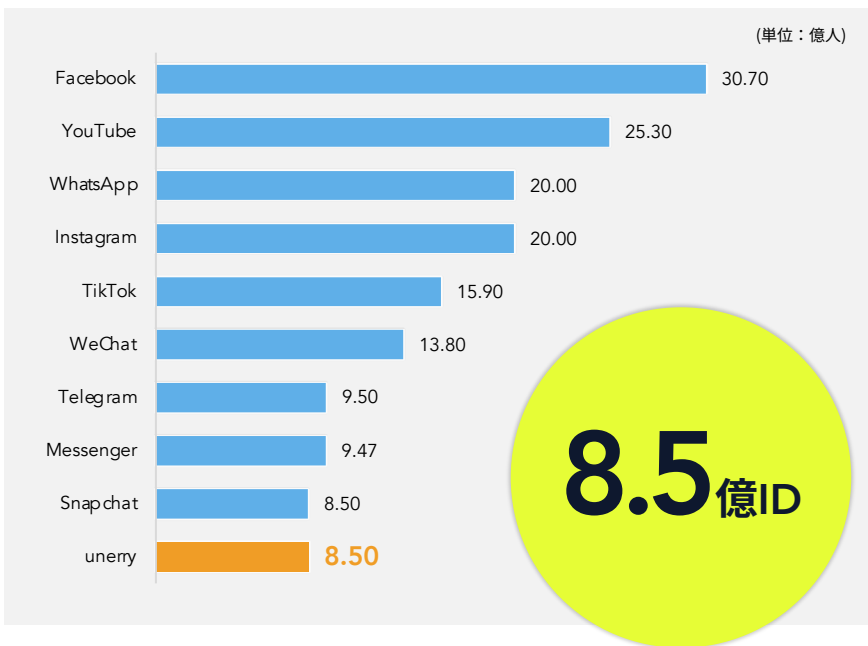
- └ お知らせ
- └ 財務情報
- └ ビジネスモデル



1. unerryとは

日本発の「グローバルTOP10」ビッグデータカンパニー

アクティブユーザー数比較（世界）※



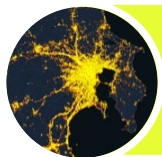
人流ビッグデータをコアに 生活者行動ビッグデータを形成



※ ... Digital 2025: Global Overview Reportからunerry編集。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

1. unerryとは 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



8.5億IDの
生活者行動ビッグデータ



AI解析

プロファイリング

リアルレコメンド

移動手段/状況推定

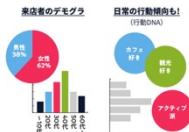
来店可能性予測



① 分析・可視化サービス

店舗・地域・観光地の
生活者行動を理解する分析サービス

ショッパーみえ〜る



② 行動変容サービス

広告起点の来店・購買を
計測・最適化する広告サービス

Beacon Bank AD



③ One to Oneサービス

データに基づくパーソナル体験を届ける
ソリューションサービス

Beacon Bank 1to1



データ量が非連続な成長を加速

8.5億ID+α※が生むデータ引力が、3つのエンジンを回し非連続成長を生み出す

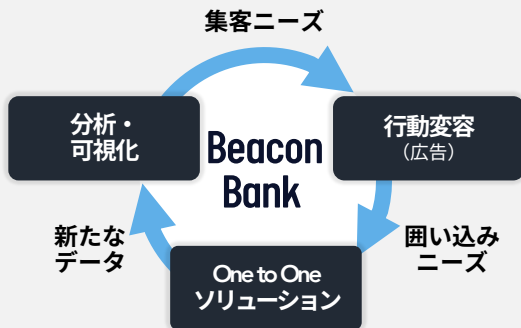
データ

データ量が
事業を加速させる好循環を生み出す



プロダクト

3サービスが繋がって顧客が成功し
unerryの導入（売上高）も増える



市場拡大

あらゆる業界を支える仕組みが
インフラとして定着する



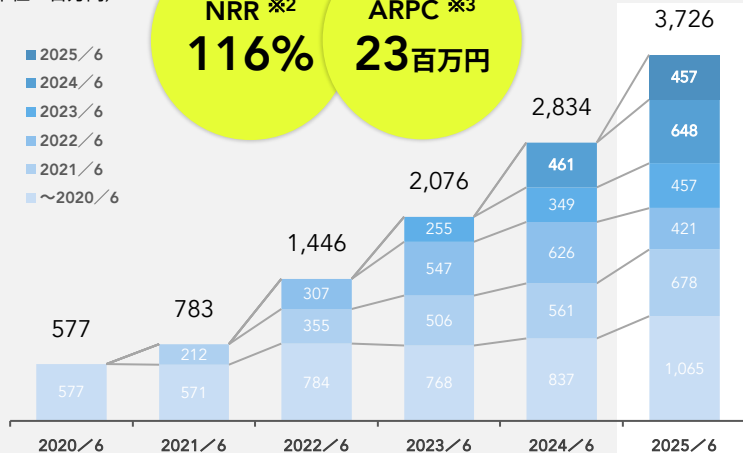
1. unerryとは

成長の第二幕：スケールフェーズへ

着実な積み上げに加えて、データ・プロダクト・市場を広げて一気にスケール化を図る

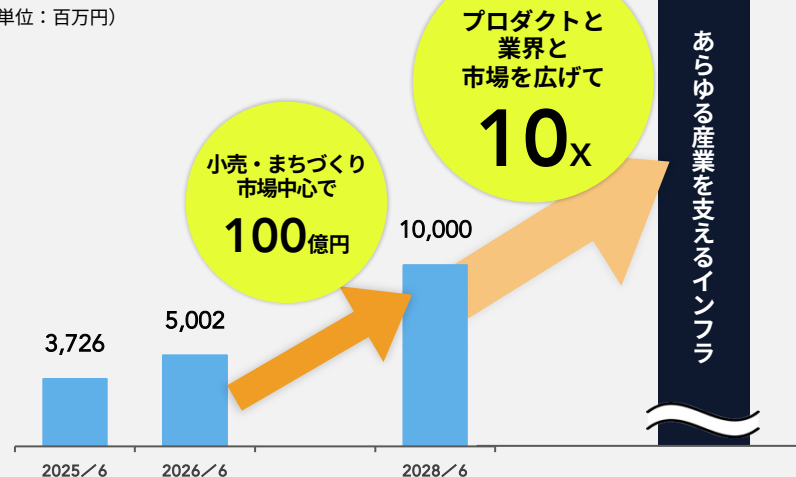
リカーリング顧客の売上高 年次コホート ※1

(単位：百万円)



スケールによるレバレッジの追究

(単位：百万円)



※1...各年度で獲得した同顧客による経年売上高推移 ※2...ネットリテンションレート (2025年6月期) ※3...リカーリング顧客年間単価 (2025年6月期)

あらゆるAIに必要なインフラでスケール化

目標はリアルな世界をデータとAIで再現する『ワールドモデル』

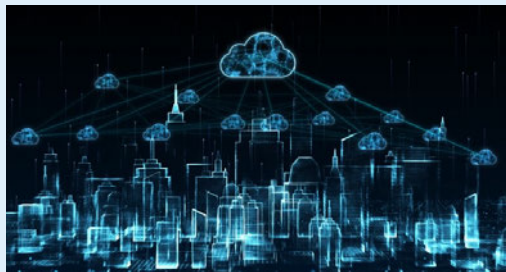
AI Readyな 生活者行動ビッグデータ

- リアル・デジタルにまたがるあらゆる行動データ
- 高度なデータクレンジング技術であらゆるAI利用を可能に



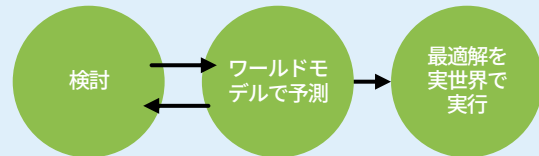
ワールドモデル (環境知能)

- 人がどこにいて、どこへ行き、なぜ動き、次にどう動くかがわかる“もう一つの現実世界”を作る



リアル行動世界を 理解・予測・設計するインフラ

- 出店退店は「実験不要」でわかる
- 広告・販促が「無駄打ちゼロ」に近づく
- ビルを建てると街の行動変化が事前にわかる
- 政策を推進すると日本がどう変わるかわかる



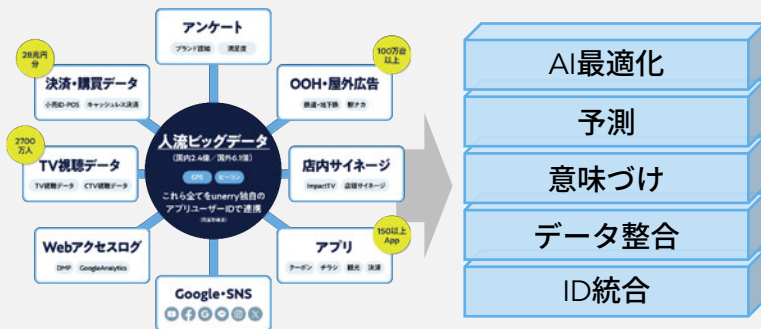
unerryは「世界行動をシミュレート」できる会社を目指します

ワールドモデルのビジネスモデル

顧客がAIを導入するほどワールドモデルの活用用途が広がる

ワールドモデルOS

オントロジー構築により、
人間もAIもデータを理解できるよう整備



データ連携サービス

顧客企業

顧客企業のAIを継続的に賢くする
データ連携やAI開発サービスを提供



AI導入サービス

INDEX

1. unerryとは
- 2. 2026年6月期 第3四半期 業績**
3. 事業ハイライト
4. ブログウォッチャー社のグループイン

Appendix

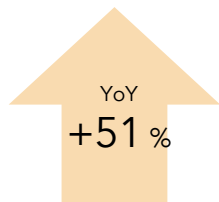
- └ お知らせ
- └ 財務情報
- └ ビジネスモデル



業績ハイライト

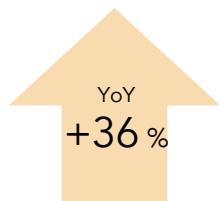
売上高 (3Q)

1,527 百万円



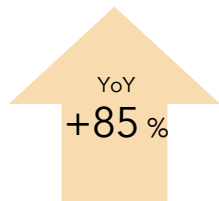
売上総利益 (3Q)

680 百万円



営業利益 (3Q)

331 百万円



高いリカーリング収益基盤の上で、 売上高成長と利益成長がともに再加速

売上高：全サービスが2桁の高成長を実現

特に行動変容サービス(+71%)と分析・可視化サービス(+40%)が大きく伸長。
リカーリング売上高比率は91%という高い安定性。

売上総利益：粗利率の高い分析・可視化が予定通り増加

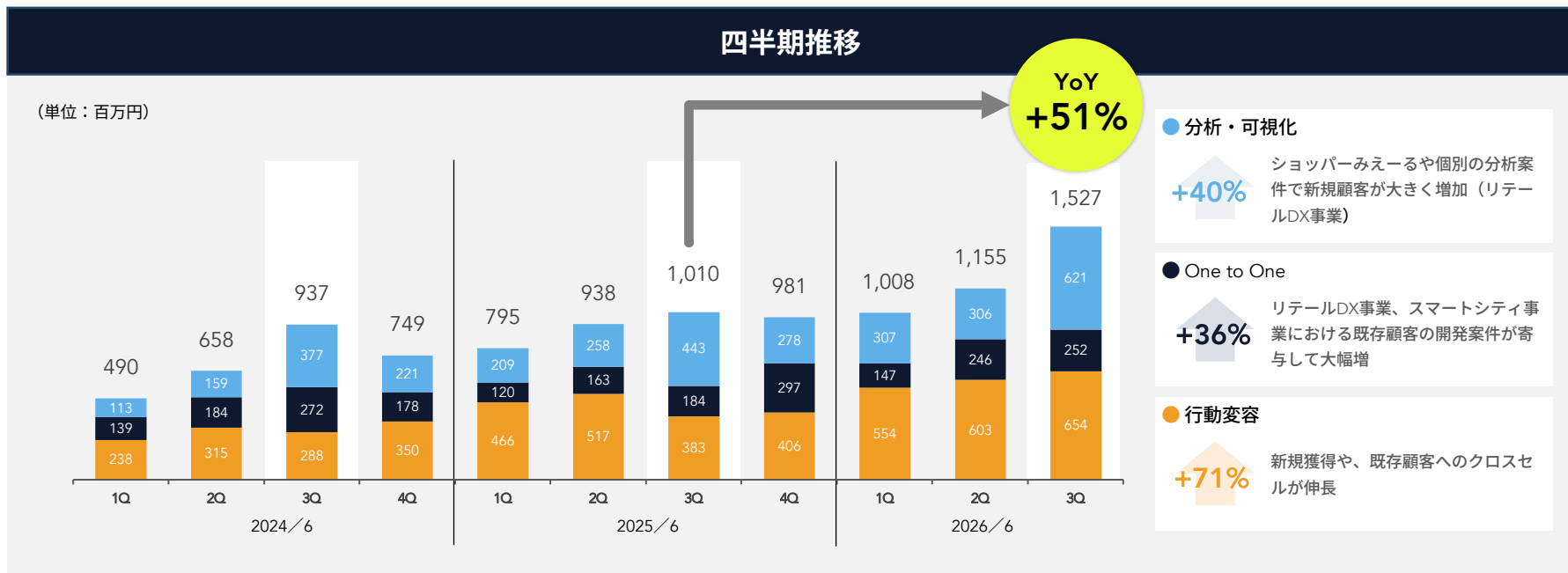
好調な行動変容サービスの影響で間接原価率は上昇も、大幅増加。

営業利益：利益回収フェーズが加速し、大幅増益

1Qの戦略的投資を経て、「利益回収フェーズ」の本領を発揮。

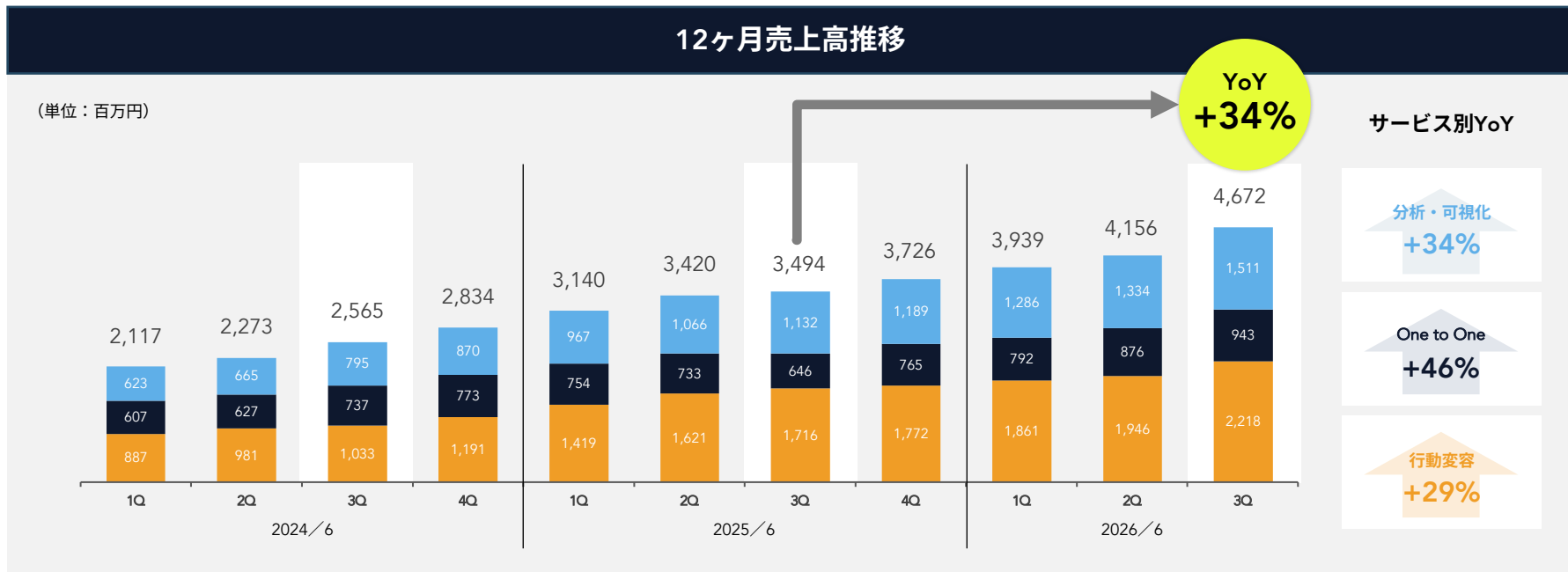
売上高：サービス別

- 3Q売上高はYoY +51%（1,527百万円）と大幅増収を達成し、成長トレンドを継続。
- リテールDXおよびリテールメディアを中心に、新規顧客の開拓と既存顧客へのクロスセルで全体の成長を牽引。



売上高：12ヶ月売上高

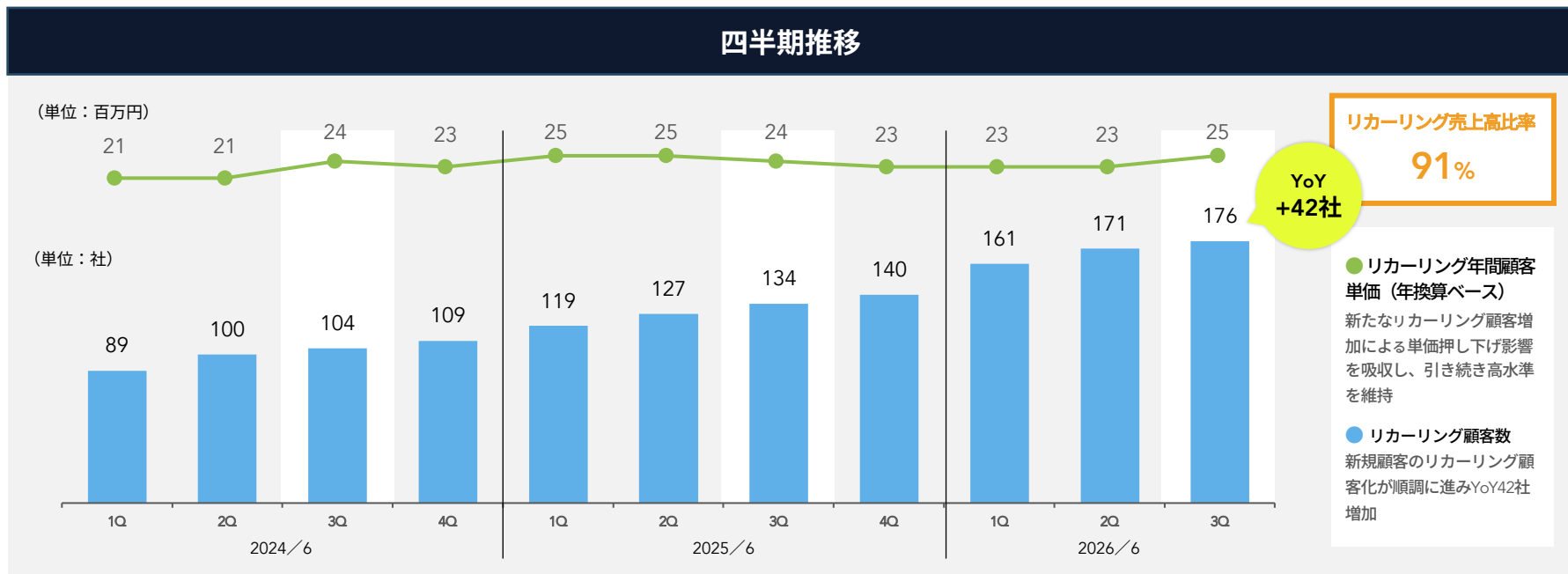
- 売上高の季節性を除外して成長度を適切に確認できる12ヶ月売上高※は、YoY +34%の高成長を記録。
- 3サービスの全てが健全な成長を継続。



※...各四半期における過去4四半期（12ヶ月）の売上高の合計

売上高：リカーリング顧客指標 ※

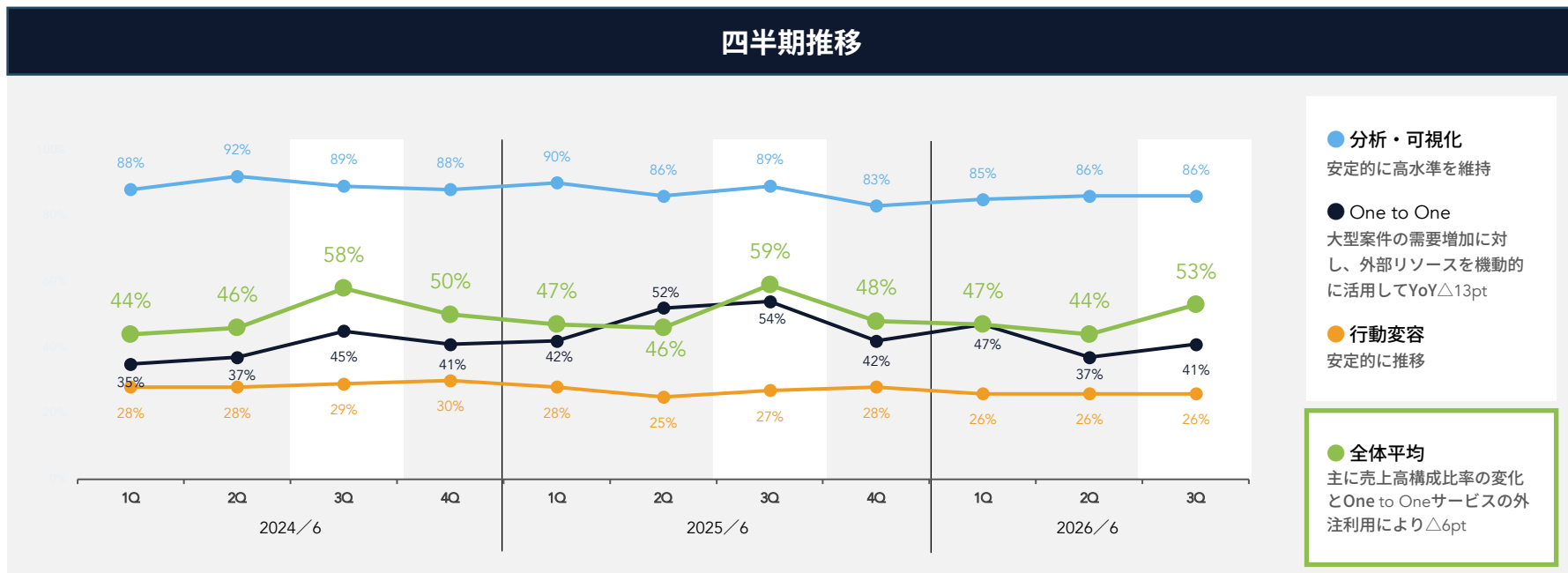
- 売上高の91%がリカーリング顧客収益という高い安定性を維持。
- 年間顧客単価25百万円と高水準を維持しながら、リカーリング顧客数は176社（YoY+42社）へと着実に拡大。



※ ...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。

粗利率（売上 - 直接原価 ※）

- 粗利率86%の分析・可視化サービスを収益の柱としつつ、行動変容サービスが好調で構成比率が上昇したこと、One to Oneサービスにおける大型案件の需要増加に伴い、外部リソースを機動的に活用したことで全体平均はYoY 6pt低下。



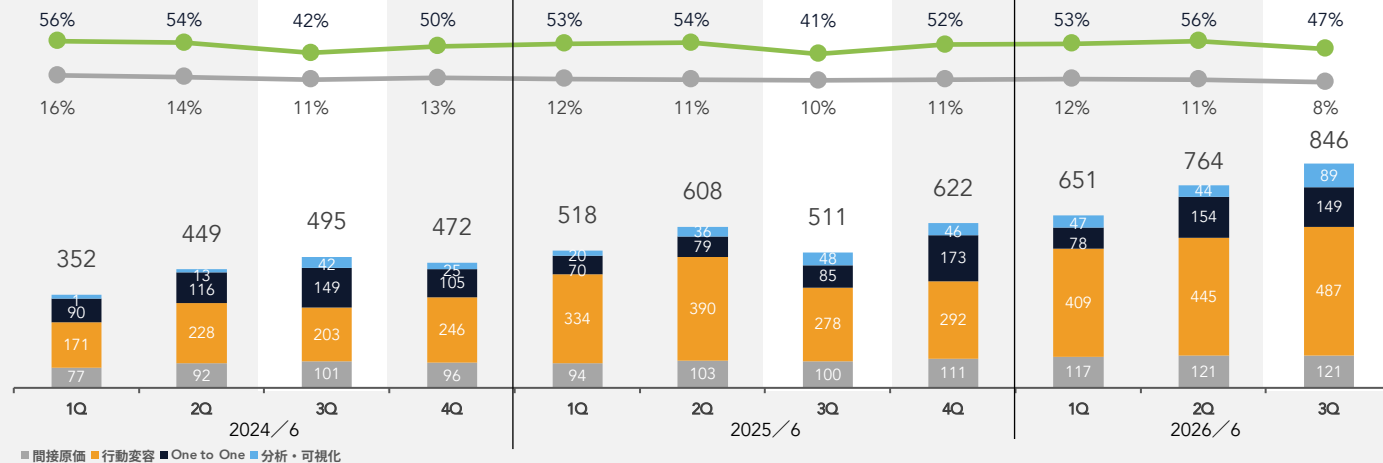
※ ...間接原価は除いた粗利

売上原価

- 直接原価率は売上ミックスの変化やOne to Oneサービスの外注活用によって47%とYoYで6ptの上昇。
- 間接原価率は8%とYoYで2ptの低下。データ量の著しい増加に対し、インフラ費用のコントロールが奏功。

四半期推移

(単位：百万円)



- 直接原価 (率)
 - ・売上ミックスの変化やOne to Oneサービスの外注活用によって上昇
 - ・内訳
 - 分析・可視化 12%
 - One to One 21%
 - 行動変容 67%

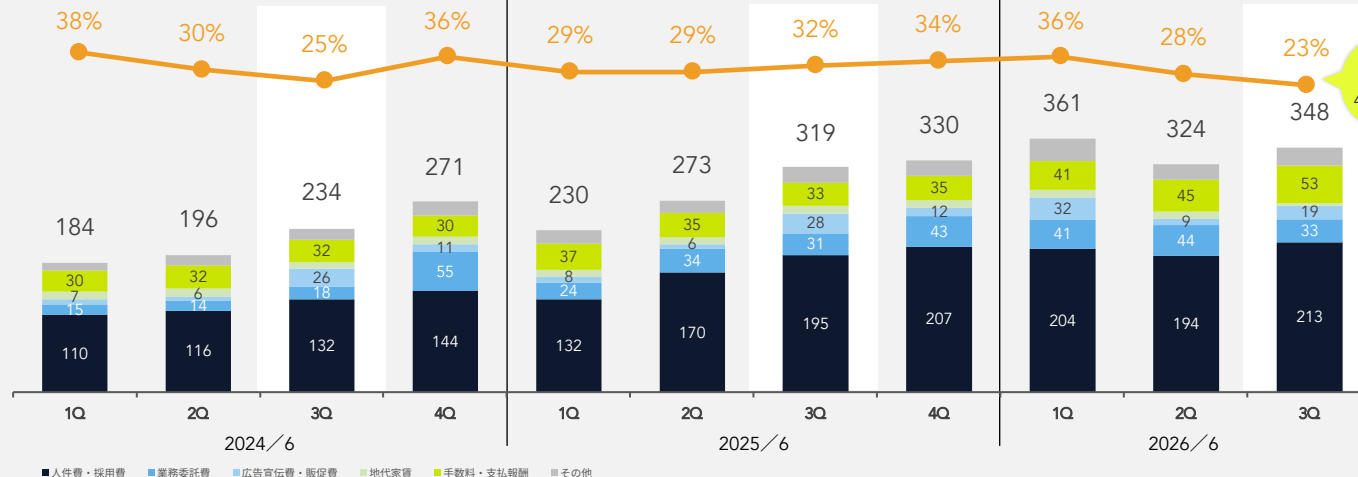
- 間接原価 (率)
 - ・データ量は増えているがインフラ費用のコントロールに成功して売上高比率は改善
 - ・内訳
 - インフラ費用 55%
 - 人件費・地代家賃配賦 42%

販売費及び一般管理費

- 全体的に費用の増加を抑制できており、対売上高比率は前年同期比で9pt改善
- 過半を占める人件費・採用費は、M&Aを踏まえた採用調整により限定的な増加にとどまる。

四半期推移

(単位：百万円)



YoY
△9pt

- 手数料・支払報酬
セキュリティ強化などサーバー費用が増加
- 広告宣伝費・販促費
1Qに戦略的投下し抑制
- 業務委託費
委託業務の再整理により増加幅を抑制
- 人件費・採用費
M&Aを踏まえ採用調整を実施、増加は限定的

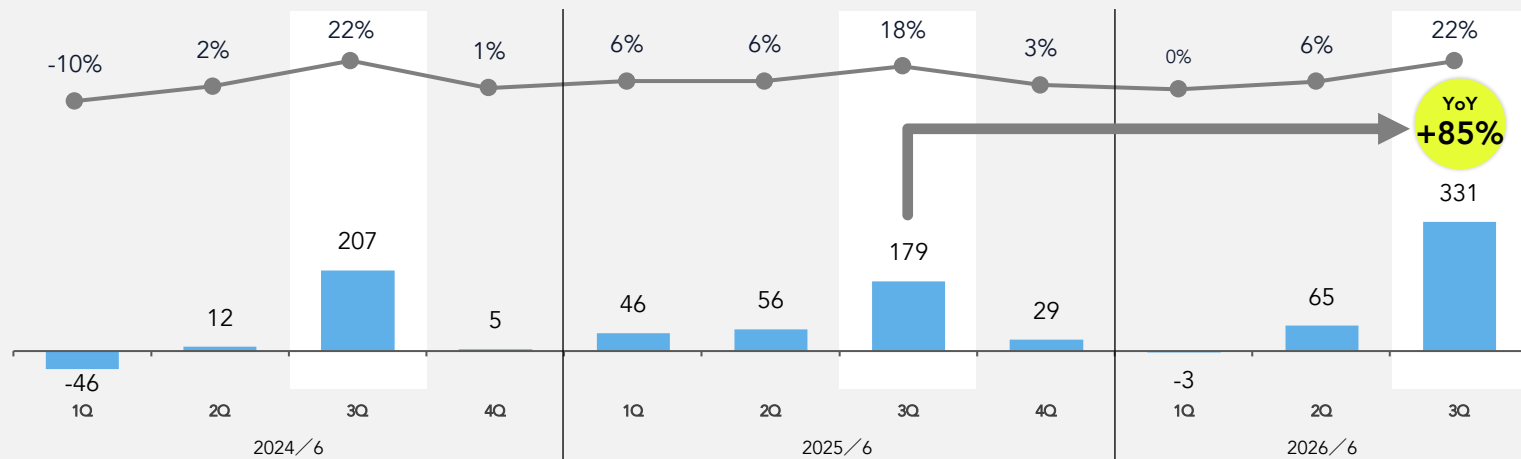
● 対売上高比率
前年同期比で9pt改善

営業利益・営業利益率

- 3Q営業利益は331百万円（前年同期比+85%）と大幅に増益。売上高・売上総利益の拡大が増益に寄与。
- 1Qの先行投資が奏功し、3Qは利益回収が加速。利益額・利益率ともに過去最高を更新。

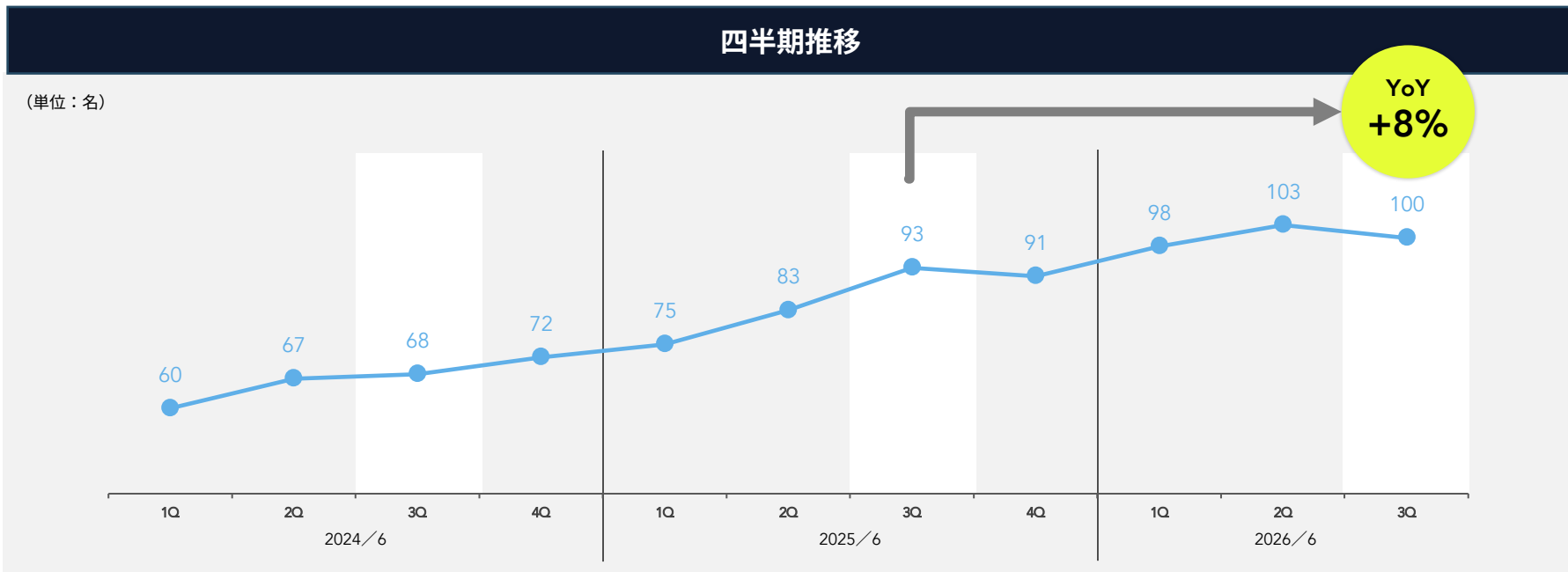
四半期推移

(単位：百万円)



従業員数

- 従業員数はYoY+8%の100名。
- M&Aを踏まえた採用調整により下期は大幅な増加は見込まず。



通期業績予想に対する進捗率等

- 売上高進捗率は74%と想定通りも、売上高構成比の変動やOne to Oneの外注活用により利益進捗率は79%と昨年比でビハインド。
- 通期予想に対しては、5月実績および期末案件の成否確定を待つ必要があり、進捗を慎重に注視。

売上高・利益進捗率、ROE

(単位：百万円)

	通期業績予想	3Q実績（累計）	3Q進捗率
売上高	5,002	3,691	74 %
営業利益	500	393	79 %
経常利益	502	399	80 %
当期純利益	400	263	66 %
ROE	19 %	16 %	—

1. unerryとは

2. 2026年6月期 第3四半期 業績

3. 事業ハイライト

4. ブログウォッチャー社のグループイン

Appendix

└ お知らせ





└ 財務情報

└ ビジネスモデル



3. 事業ハイライト

各事業のハイライト

事業	売上高YoY	3Qの評価・今後の見込み
小売・外食 リテールDX事業		<ul style="list-style-type: none">● 新体制が定着し、新規顧客獲得、既存顧客へのクロスセルが想定通り好調● ショッパーみえーるの導入増加に加え、TV視聴データを活用した分析や広告配信が増加
消費財メーカー リテールメディア事業		<ul style="list-style-type: none">● 上期からのパートナー向けの勉強会や共同マーケティングの成果により、パートナー経由顧客のクロスセル・アップセルが進む● 業界最大手の小売企業との連携やOOH（交通広告）での利用拡大により大型案件を獲得
不動産・自治体・官公庁 スマートシティ事業		<ul style="list-style-type: none">● 従来通り堅調な分析・可視化サービスに加え、行動変容サービスが大きく伸長● 前年度に実施した体制強化が奏功し、対象都道府県が32に拡大
小売・外食・スポーツ グローバル事業		<ul style="list-style-type: none">● 前年同期の大型案件による反動はあるも、それ以外は堅調● グローバル広告企業であるGumGum社と連携して北米・日本での共同サービスを展開開始

JOAAにより日本のOOH広告における共通メジャメントデータの計測開始

業界標準となるOOHの効果計測手法の確立にむけ 当社データが使用される旨が公表された



2026年3月30日
OOH広告の接触を統一指標で可視化する「日本版OOHメジャメントデータ」計測開始

報道関係各位
2026年3月30日
一般社団法人日本OOHメジャメント協会（JOAA）
一般社団法人日本OOHメジャメント協会（略称「JOAA」）は、OOH広告における広告接触を共通基準で評価可能とする「日本版OOHメジャメントデータ」について、統一方法論に基づく計測を開始いたしました。
本取り組みは、媒体社・広告会社・広告主の三方合意のもと進められており、現在はデータの収集・確認および品質の検証を行っています。今後、検証が完了した媒体から順次データ提供を開始する予定です。

■ 背景
日本のOOH広告市場では、これまで各社が独自の基準でデータを運用してきました。広告主や媒体事業者の間で評価基準にばらつきが生じ、同一基準での出版判断や取引の最適化に課題が残り続けていました。
一方、海外の主要市場では共通メジャメント標準の導入により、OOH広告の価値の可視化と市場の成長が加速している事例も見られ、日本国内においても透明性と比較可能性の高いデータインフラの整備が求められています。
また、コロナ禍を経て人々の移動が回復基調にある現在、OOH広告は「日常動線上での反復的な広告接触」「高い視認性とインパクト」「エリアや時間帯に応じた柔軟なターゲティング」といった特徴から改めて注目をされています。

一般社団法人
日本OOHメジャメント協会（JOAA）の記事
<https://www.joaa.jp/news/20260330>

代表（男女10代刻み）に
ディエンズ量に、イギリ

●本文より抜粋「日本版OOHメジャメントデータについて」
なお、本データは、データベンダーとして参画する株式会社NTTドコモ、株式会社unerry、株式会社プログウォッチャー、Allunite A/Sが保有する多様なデータソースを統合し、独自の推計ロジックにより生成しています。

■ 日本版OOHメジャメントデータについて

データは、1時間単位・365日24時間の取得頻度で、以下に示す3指標を性・年代別（男女10代刻み）に基づき算出します。
・インプレッション（VAC）：視認性を考慮した広告接触量。媒体周辺のオーディエンス量に、イギリスのROUTE社が提供する視認調整係数（VA）をかけ合わせて算出
・リーチ：一定期間内に広告へ接触したユニーク人数（推計）
・フリークエンシー：一定期間内に同一人物が接触した平均回数（推計）
なお、本データは、データベンダーとして参画する株式会社NTTドコモ、株式会社unerry、株式会社プログウォッチャー、Allunite A/Sが保有する多様なデータソースを統合し、独自の推計ロジックにより生成しています。

3. 事業ハイライト

スマートシティ事業：行政領域での実績を背景に活用領域が民間へも拡大

前年度に実施した体制強化による事業基盤の安定化と拡大



3. 事業ハイライト

グローバル事業：コンテキスト広告の世界的リーダー「GumGum」との連携強化

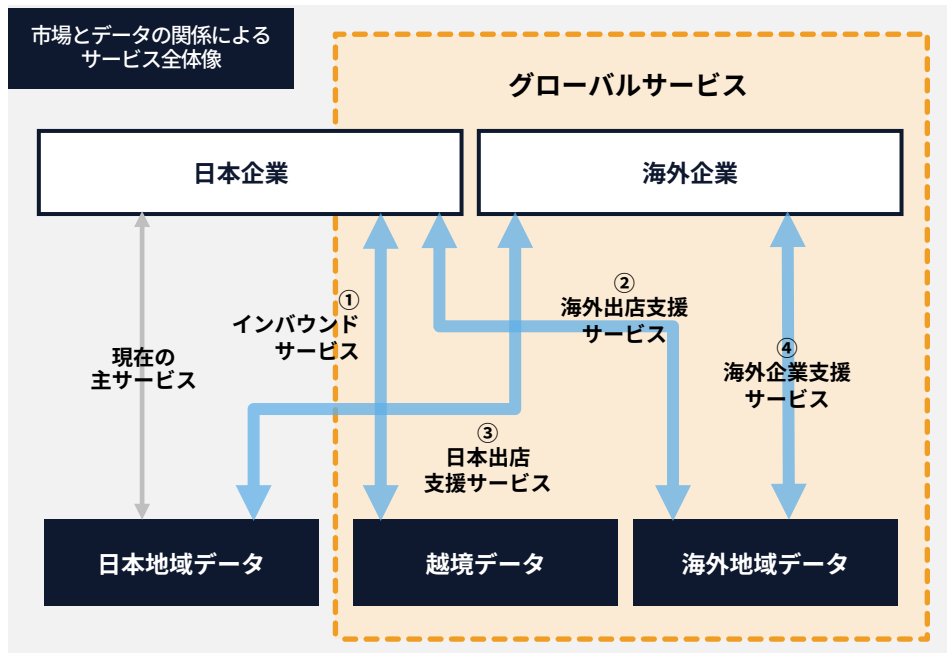
unerryの技術が支えるコンテキスト広告を北米でも提供開始



unerry × gumgum

マインドセットに響くコンテキスト広告の効果を、
人流データで実店舗来店まで計測

- グローバル市場ではコンテキスト広告が先行
- 北米でサービス展開するGumGum社との提携
- 来店データでコンテキスト広告の効果を検証



2026年6月期の重点施策：取組状況と課題認識

	取組状況	課題認識
① AIプロダクト開発	<ul style="list-style-type: none">● Beacon Bankの大幅アップデートに向けた開発中● スピード確保のため外注も活用	<p>持続的な成長につなげる 仕組み化の整備</p> <p>上期の成果</p> <ul style="list-style-type: none">① AIプロダクト開発がもたらすデータ価値の向上② 顧客間口の拡大による市場需要の把握③ ブログウォッチャー社のグループジョイン <p>中長期的な目標達成につなげる</p>
② 新規・既存顧客を 一気通貫で伸ばす 新営業体制	<ul style="list-style-type: none">● 新規開拓で、主要な小売企業のカバー率上昇● 顧客のデータ活用事例を横展開できる体制強化● データ活用に先進的に取り組む顧客にむけてAI Readyデータ提供およびAI導入支援	
③ 資本力を活用した 成長曲線の前倒し	<ul style="list-style-type: none">● ブログウォッチャー社のPMIとシナジー追求● データ・プロダクト・パートナーの3軸で第二弾を模索	

INDEX

1. unerryとは
2. 2026年6月期 第3四半期 業績
3. 事業ハイライト
- 4. ブログウォッチャー社のグループイン**

Appendix

- └ お知らせ
- └ 財務情報
- └ ビジネスモデル

4. ブログウォッチャー社のグループイン

事業取得の概要と今後の展望

- 国内最大級の人流データプラットフォームの確立に向け、段階的な統合を推進。
- 両社のデータ・技術の融合により「AI Ready」な事業基盤を構築し、グループ価値の最大化を加速。

事業取得の概要

株式会社ブログウォッチャーの事業取得

実行日	2026年5月1日
取得価格	755百万円（概算値）
資金調達	銀行借入 750百万円
業績影響	<ul style="list-style-type: none">● 2026年6月期への影響は軽微● のれん 金額・償却期間と共に精査中 年間償却費は1億円前後の見込み● 連結開始見込み BS:2026年6月期末、PL:2027年6月期第2四半期

今後の展望

国内最大級の
人流データプラットフォームへの躍進

グループ全体での運営効率の最適化

グループ価値を最大化

ブログウォッチャー社の株式取得：事業内容

▶ パーパス

データで人と社会によい選択と行動を

▶ 事業

Profile Passport SDKでの
位置情報取得&活用

取得データ
活用

ドメインごとの最適なデータ選定・
分析・加工を通じたソリューション開発

広告

観光

まちづくり

不動産

▶ 強み

データの専門家とコンサルタントの
チーム体制による支援

最大1億MAUの
豊富な位置情報・人流データ量※

データ選定・分析・加工における
技術

ブログウォッチャー社の強固なアセット

グループインでリテールDX事業やスマートシティ事業の圧倒的優位性と収益基盤を確立

最大1億MAUのデータ

- 140以上の提携アプリ
- GPSデータの網羅性の高さ
- 高度なプライバシー基準

広告・分析ソリューション

- オペレーションが自動化済の広告運用
 - 入稿・効果測定のシステム化
- まちづくりでの分析ソリューション
 - おでかけウォッチャー
 - まちづくりダッシュボード

顧客基盤

- 広告導入7,000社以上
- 観光事業で36都道府県との実績
- まちづくりで180自治体との取組

グループ価値の最大化によりデータインフラとしての成長を加速

INDEX

1. unerryとは
2. 2026年6月期 第3四半期 業績
3. 事業ハイライト
4. ブログウォッチャー社のグループイン

Appendix

- └ お知らせ
- └ 財務情報
- └ ビジネスモデル



2027年度の個人投資家向けIR施策について

- 2027年度より、個人投資家の皆様と、中長期的な企業価値向上にむけた対話を深めることを目的に、IR施策を変更。
- 多様な形式での機会を設け、幅広いライフスタイルの個人投資家に対応し、アクセシビリティや認知度の向上に努める。

時期	施策	開催形式	時間帯
2026年9月下旬	株主総会	会場開催＋オンデマンド配信	平日・日中
2026年10～12月頃	個人投資家向け 会社説明会	ライブ配信（QA有）＋オンデマンド配信	平日・夜間
2027年2月	第2四半期 決算説明会	ライブ配信（QA有）＋オンデマンド配信	平日・夜間
2027年5月頃	投資勉強会への参加	会場開催＆ライブ配信＋オンデマンド配信	休祝日・日中

上記内容は、現時点での検討事項を含んでおり、今後の詳細決定プロセスや開催プラットフォームの状況等により、予告なく変更となる可能性がございます。変更が生じた場合は、速やかに当社IRサイトにて最新情報をお知らせいたします。

[IRニュース配信]



[IRに関する
お問い合わせ]



INDEX

1. unerryとは
2. 2026年6月期 第3四半期 業績
3. 事業ハイライト
4. ブログウォッチャー社のグループイン

Appendix

- └ お知らせ
- └ **財務情報**
- └ ビジネスモデル



損益計算書 (会計期間)

(単位：千円)	2025/6期 3Q	2026/6期 2Q	2026/6期 3Q	増減率 (対前年同期)	増減率 (対前四半期)
売上高	1,010,828	1,155,356	1,527,067	+51.1%	+32.2%
売上原価	511,900	764,634	846,461	+65.4%	+10.7%
売上総利益	498,928	390,721	680,606	+36.4%	+74.2%
売上総利益率	49.4%	33.8%	44.6%	-4.8pt	+10.8pt
販売費及び一般管理費	319,391	324,826	348,952	+9.3%	+7.4%
対売上高比率	31.6%	28.1%	22.9%	-8.7pt	-5.2pt
営業利益	179,536	65,895	331,653	+84.7%	+403.3%
営業利益率	17.8%	5.7%	21.7%	+3.9pt	+16.0pt
経常利益	178,585	68,416	333,093	+86.5%	+386.9%
経常利益率	17.7%	5.9%	21.8%	+4.1pt	+15.9pt
当期純利益	116,515	46,572	221,203	+89.8%	+375.0%
当期純利益率	11.5%	4.0%	14.5%	+3.0pt	+10.5pt

損益計算書 (累計期間)

(単位：千円)	2025/6期 3Q	2026/6期 3Q	増減率	増減額
売上高	2,744,689	3,691,409	+34.5%	+946,719
売上原価	1,638,978	2,262,691	+38.1%	+623,713
売上総利益	1,105,711	1,428,718	+29.2%	+323,006
売上総利益率	40.3%	38.7%	-1.6pt	
販売費及び一般管理費	823,003	1,034,787	+25.7%	+211,783
対売上高比率	30.0%	28.0%	-2.0pt	
営業利益	282,708	393,931	+39.3%	+111,222
営業利益率	10.3%	10.7%	+0.4pt	
経常利益	283,374	399,769	+41.1%	+116,394
経常利益率	10.3%	10.8%	+0.5pt	
当期純利益	184,553	263,083	+42.6%	+78,530
当期純利益率	6.7%	7.1%	+0.4pt	

貸借対照表

(単位：千円)	2025/6期	2026/6期 3Q	増減額
流動資産	2,391,539	2,761,344	+369,805
└ 現金及び預金 (現金及び預金、有価証券)	1,831,518	1,663,546	-167,972
└ 受取手形、売掛金及び契約資産	499,286	991,612	+492,326
固定資産	224,701	367,069	+142,368
資産合計	2,616,240	3,128,413	+512,173
流動負債	599,353	831,397	+232,043
固定負債	-	-	-
負債合計	599,353	831,397	+232,043
純資産合計	2,016,886	2,297,016	+280,129

INDEX

1. unerryとは
2. 2026年6月期 第3四半期 業績
3. 事業ハイライト
4. ブログウォッチャー社のグループイン

Appendix

- └ お知らせ
- └ 財務情報
- └ ビジネスモデル



ミッション・ビジョン



unerryとは

**“グローバルリーダーを目指す”
リアルとデジタルを融合させた
データエコシステムカンパニー**



ミッション

**心地よい未来を、
データとつくる。**

ビジョン

unerry, everywhere

どんな店舗や街に行っても、どんな情報に触れていても、
unerryの行動データが活用された「環境知能[※]」が実装されている。
それは日本にとどまらず、世界においても当たり前の光景に。
私たちは、世界に新たな“うねり”を起こす、データエコシステムを目指します。

※...“環境知能”とは：意識してコンピュータを操作するのではなく、IoTデバイスが環境に遍在し状況を賢くセンシングすることで自然な形で必要な情報が提供されたり安全安心な状況が保持される、環境知能を持ち、くらしをサポートする世界。



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

デジタル空間

生活者行動ビッグデータ

人流	購買	TV・OOH
SNS	サイネージ	Web

AI Brain

ユーザー プロフィール	来店可能性
レコメンド	嗜好性

Dx 生活者体験DXサービス

分析・ 可視化	行動変容 (広告) サービス	One to One サービス
------------	----------------------	-----------------------

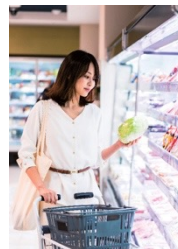
8.5億デジタルツインIDの生活者行動ビッグデータをAI解析

日常のあらゆる行動をデータ化

リアル空間



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

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

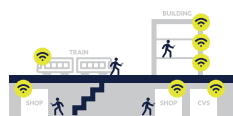
屋外・路面店



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)

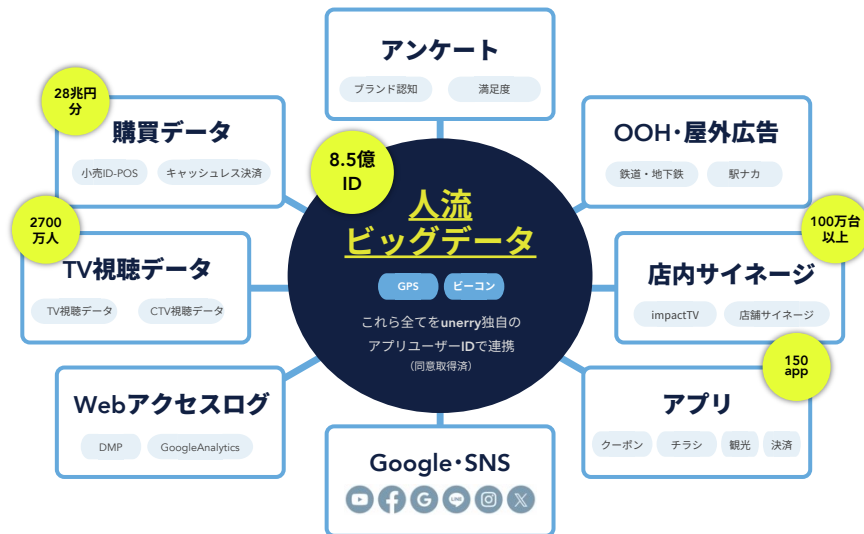
エリア

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。



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数の年換算

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

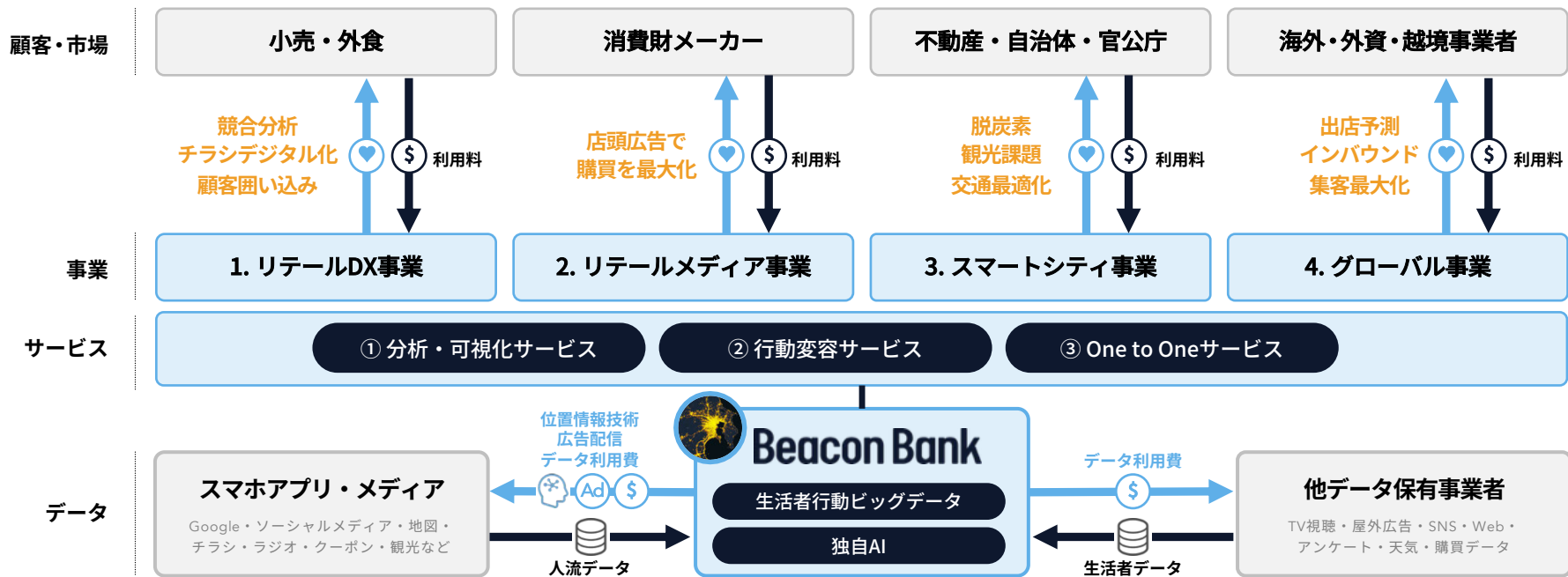
大手企業へのビーコン設置・登録が進展

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

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



ビジネスモデル：リカーリングを生み出す収益モデル

分析・可視化とOne to Oneは1年契約、「行動変容」は店舗数に応じた収益モデル



※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...Plan→Do→Check→Actの4段階を繰り返して業務を継続的に改善する方法 ※3...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）÷（当該顧客の前年度売上高）

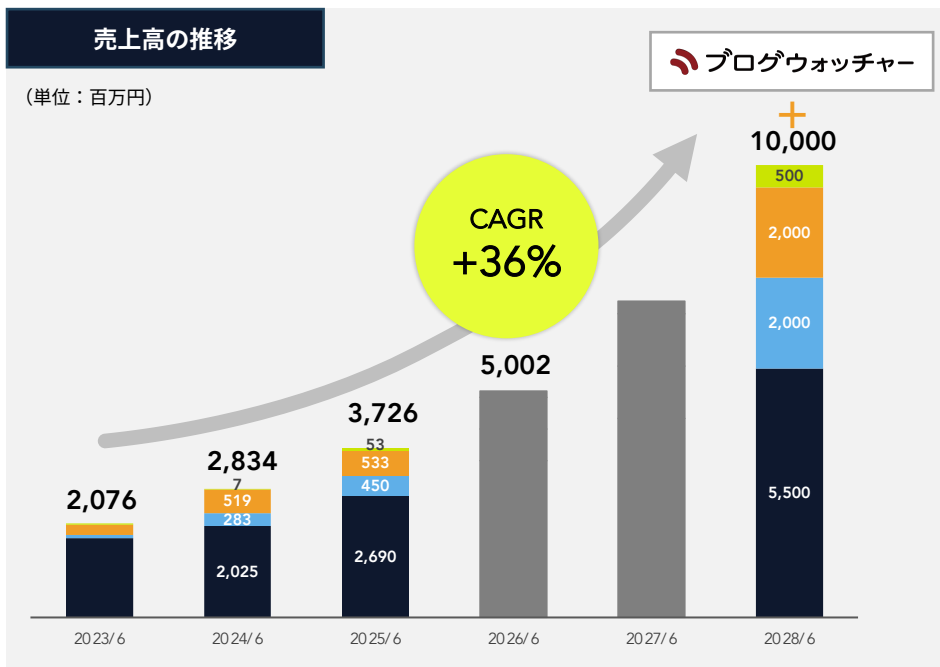
ビジネスモデル：リカーリング顧客の顧客単価が130倍以上となる例も

少ない店舗数ではじめ、店舗数拡大のアップセルや、行動変容・One to One等をクロスセルすることで大幅に顧客単価が向上。



中期成長戦略のKGIと事業別内訳

リテールDXが予想以上に拡大。売上高100億円に向け、CAGR+36%成長を継続



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

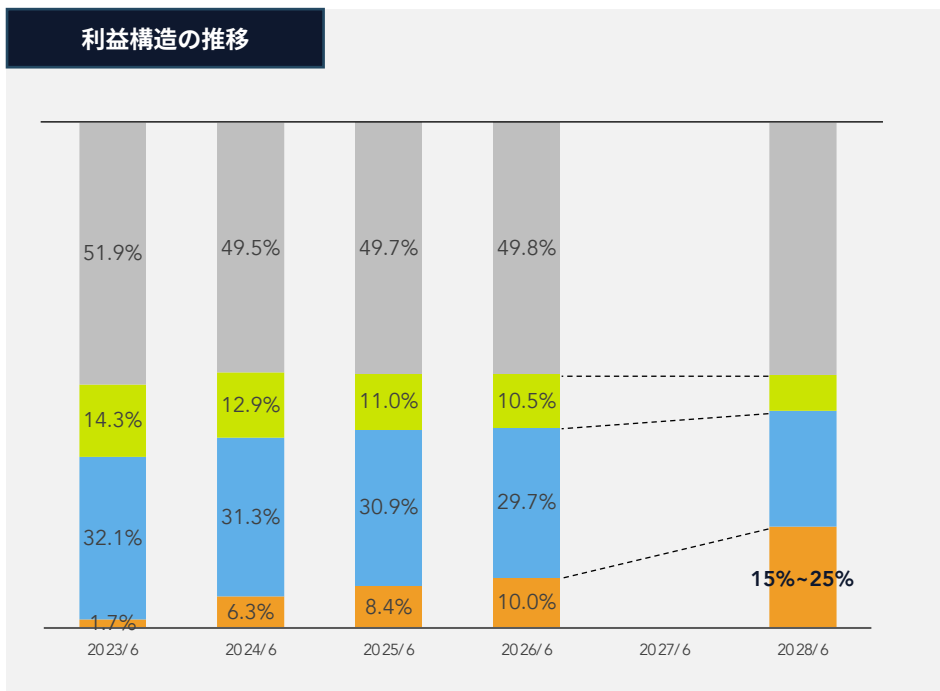
1. リテールDX事業

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



● 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 ↓

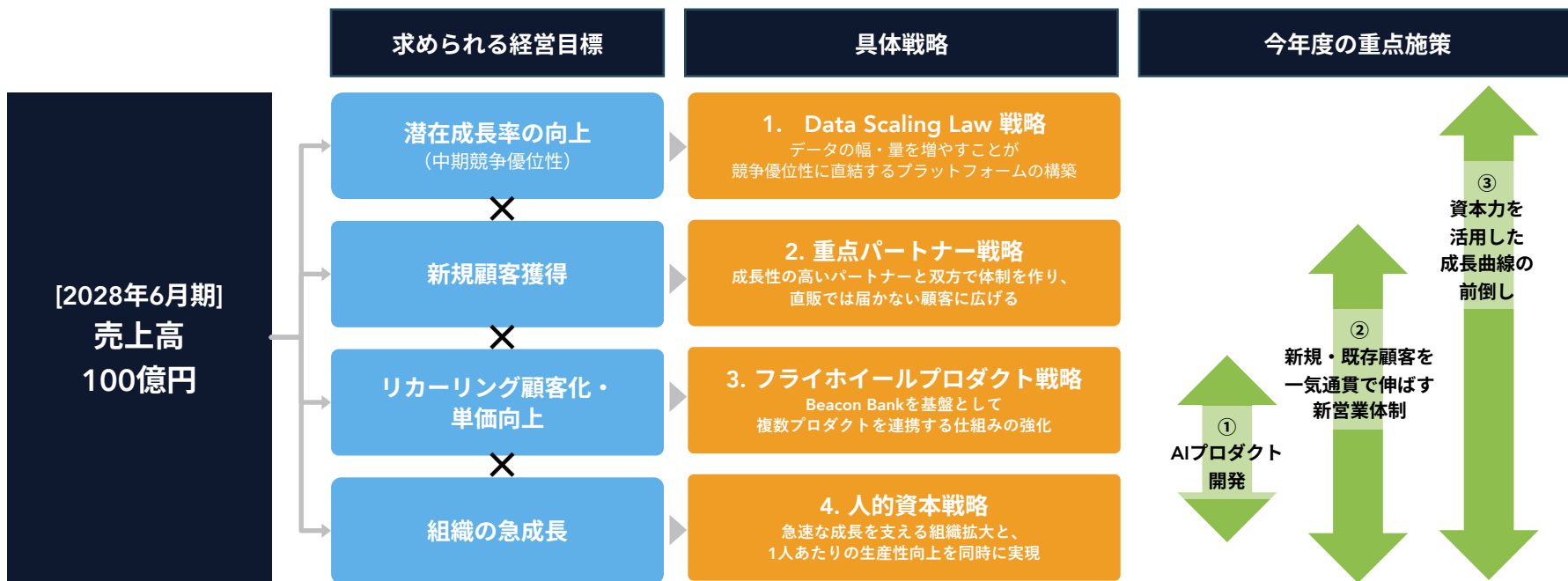
人件費・採用費の増加（年間+20~30%程度の人員増）が見込まれるが、固定費要素が多く、売上高成長とともに低下傾向を想定（成長投資の影響により変動する可能性あり）

● 営業利益率 ↗

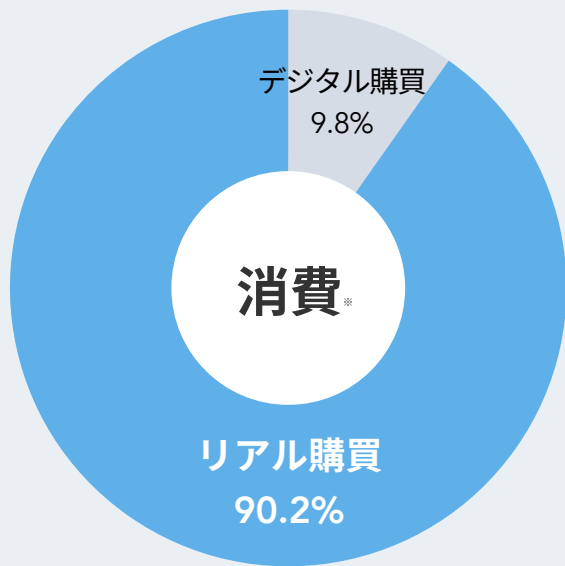
売上高増・原価/販管費率減により増加（中期財務モデル 15%~25%）

2026年度6月期の重点施策

今年度はAIプロダクト・新営業体制・資本活用により収益力を高めることに注力



着目した社会課題



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・

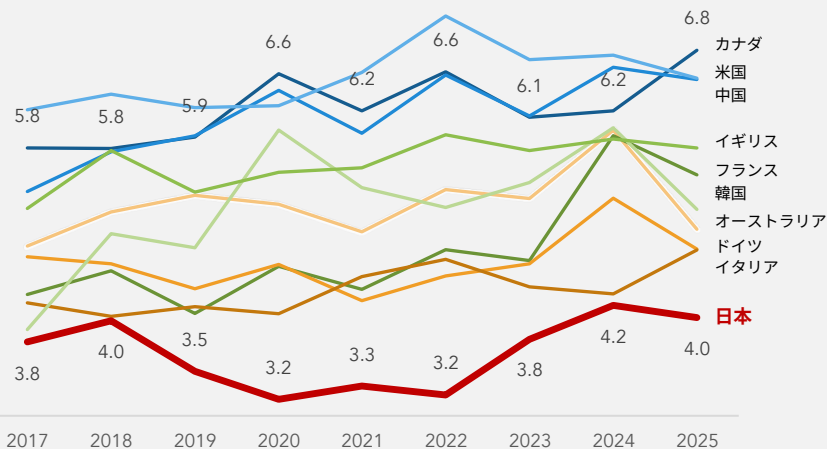
どんな需要があるかすらわからない状態

になっている

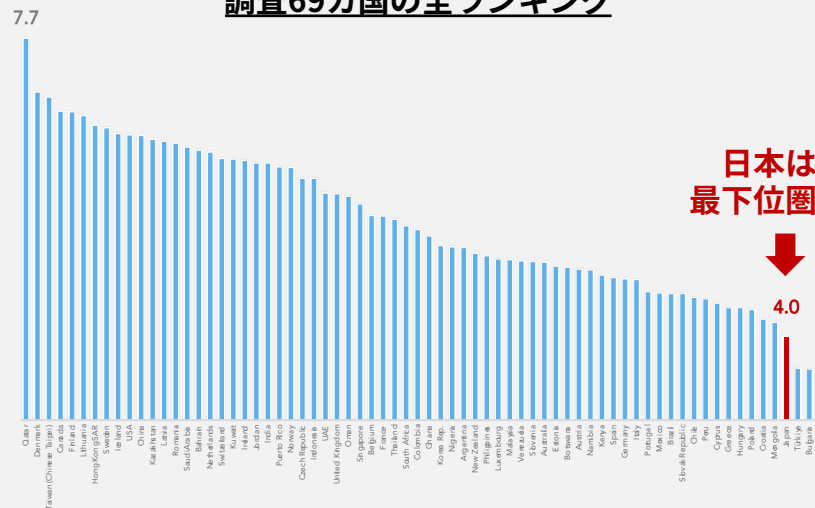
ビッグデータで日本は出遅れたが、世界で一番「変われる余地」がある

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が実現している世界

位置に合わせた情報配信



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

実社会の理解・可視化



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

心地よい生活体験



自宅に届くチラシやDMが減った

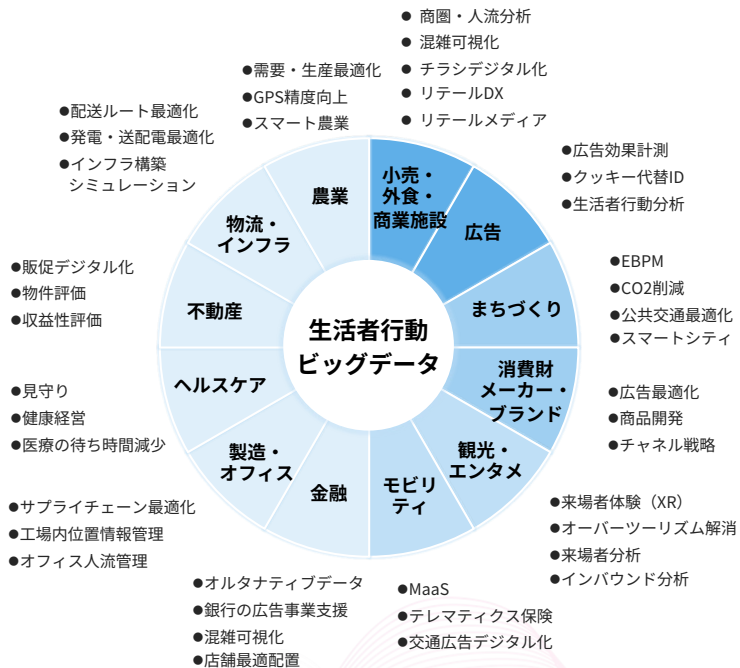
食べたかった商品の情報が届いた

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

unerryが実現している世界

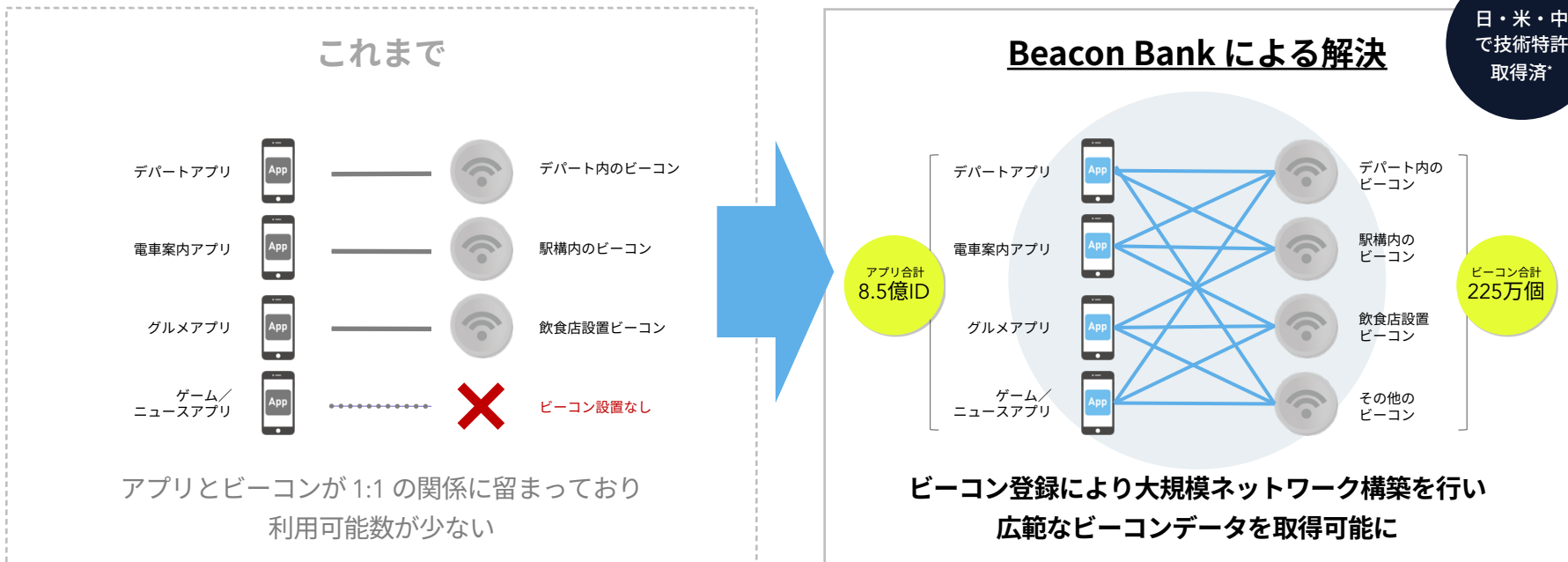


商業施設 アプリユーザー売上高向上 10% ↑	自動車ディーラー 自動車販売向上 25% ↑	ビールメーカー ビール日販向上 33% ↑
コンビニエンスストア 少額保険商品前年対比 700% ↑	携帯キャリア 来店数向上 10% ↑	レジャー施設 来店客数向上 2% ↑
飲料メーカー 機能性ヨーグルト売上高向上 250% ↑	アパレル 新店舗集客 11% ↑	ファミリーレストラン アプリユーザーの来店頻度 400% ↑
コスメメーカー キャンペーン申し込み向上 600% ↑	ホームセンター チラシ商品売上高向上 240% ↑	スーパーマーケット アプリユーザーの月間客単価 16% ↑

「unerryのヒトとサービス」が支えています

人流ビッグデータを取得する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



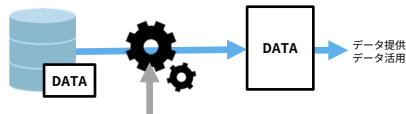
プライバシーへの対応

特定の個人を識別しない+同意されたデータを利用することでプライバシーに配慮した取り扱いを実施

情報の取り扱い

人流データ（広告ID・緯度経度・反応ビーコンID・時刻）単体では、特定の個人を識別することは行わない 個人関連情報^{*}。

またプライバシー保護のため、統計データ化や少数サンプルの秘匿加工処理等を行い、安全性を高めている。



秘匿加工処理

暗号データ化/統計データ化/センシティブなデータの排除/少数サンプルの秘匿処理

人流データの取得方法

SDKが組み込まれたアプリを経由し、データ利活用（利用規約/プライバシーポリシー）に同意されたユーザーのGPSやビーコンデータを蓄積。

またユーザー自身でデータを追加で取得されないようにできる仕組み（オプトアウト）も提供。改正電気通信事業法（外部送信規律）にも対応。

利用規約に同意済みユーザーのデータのみ利用

ユーザー自身でデータ取得されないよう設定可能（オプトアウト）

ロケーションプライバシー 認定制度の取得



LPマーク

位置情報業界団体LBMA Japanの共通ガイドラインに準拠し、プライバシーに配慮した適切なガバナンスを行っていることが、客観的な審査により認められる組織に対して付与される制度。

unerryでは、2022年10月に認定取得。

あらゆるプラットフォーマーと連携した水平型のグローバルインフラ

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

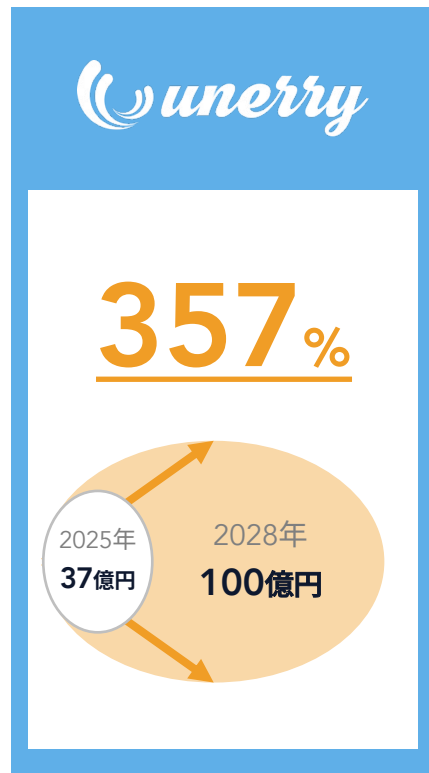
垂直型

...

全プラットフォーマーと連携し、
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」

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



※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＆サービスの2030年市場規模

※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 1F/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」1F/150円として換算

本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づくものであり、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。