

2026 年 8 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 執行役員 CFO コーポレート戦略部長 倉岡 なぎさ
(TEL 03-6820-2718)

2026 年 6 月期 通期 決算説明会 質疑応答（要旨）

本資料は、機関投資家・アナリスト向けに開催した決算説明会でいただいたご質問および事前にいただいたご質問への回答要旨を取りまとめたものです。

2026 年 6 月期の粗利率低下の要因と改善余地について

Q： 今期は粗利率が低下していますが、主な要因をどのように分析していますか。また、来期に向けてどの程度改善余地があると考えていますか。

A： 売上総利益率の低下は、相対的に粗利率の低い行動変容サービスの構成比が上昇した影響も一部ありますが、主には One to One と分析・可視化における直接粗利率の低下によるものです。One to One では、前期とは性質の異なる開発型の大型案件が進捗したことによる案件特性の違いが影響しており、当期の直接粗利率 40% は 2024 年 6 月期と概ね同水準です。今後も案件特性を踏まえ、規律を持った案件獲得・管理に努めてまいります。一方、分析・可視化では、案件の大型化・高度化に対して社内の提供体制の整備が十分に追いつかず、外部リソースの活用が増加したことが主因です。今後、提供体制の強化や提供プロセスの標準化を進め、収益性の改善に取り組んでまいります。なお、これらの改善効果は 2027 年 6 月期の業績予想には大きく織り込んでおらず、改善に要するリードタイムも踏まえ、足元の収益性を前提とした現実的な水準で策定しています。

2027 年 6 月期の業績予想達成におけるポイントについて

Q： 来期は大幅な増収を見込んでいますが、業績予想を達成する上で特に重要となるポイントは何でしょうか。

A： 最大のポイントは、unerry の成長、特に分析・可視化サービスの拡大を計画通り実現できるかであると考えています。分析・可視化サービスは、データ活用ニーズの拡大を背景に需要が引き続き強く、十分な成長機会があると認識しています。一方、案件の大型化・高度化に対応するための提供体制の整備も重要なテーマです。そのため、提供体制の整備と成長の実現を両立していくことが、2027 年 6 月期の業績予想達成における重要な実行ポイントになると考えています。

2027 年 6 月期の主な成長ドライバーと案件パイプラインについて

Q： 2027 年 6 月期の unerry 単体売上高 65 億円は前期比 33% 増と高い成長を見込んでいます。リテール DX、リテールメディア、スマートシティのうち、どの領域を主な成長ドライバーと想定していますか。また、現時点の案件パイプラインをどのように見えていますか。

A： 売上高や利益への貢献という観点では、リテール DX およびスマートシティにおける分析・可視化が大きな成長を見込める領域と考えています。一方、成長率という観点では、前期に大きく成長したリテールメディアのモメンタムも引き続き強く、今後も高い成長を期待しています。案件パイプラインについても、分析・可視化の需要は強く、リテールメディアについても市場の拡大を背景に案件が積み上がっている状況です。

ブログウォッチャー社との合併による収益面での変化について

Q：ブログウォッチャー社との合併によって、データ量の拡大以外に、顧客単価やクロスセル、商品開発など、収益面でどのような変化を期待していますか。

A：unerry は顧客の課題に深く入り込み、個別に高度な提案を行うことを強みとする一方、ブログウォッチャー社は幅広い顧客接点と、型化・標準化されたプロダクトの展開を強みとしています。両社の強みを組み合わせることで、幅広いお客様に型化された商品を提供し、その中からニーズに応じてより深い提案へとつなげ、顧客単価を高めていく営業モデルの構築が可能になると考えています。また、データ・プロダクトの面でも、型化された商品と、よりカスタマイズされた商品の双方を提供できるように、プロダクトラインナップの拡充につながると考えています。

ブログウォッチャー社の今期業績への寄与について

Q：ブログウォッチャー社について、2025 年 3 月期は営業黒字でしたが、2027 年 6 月期の業績予想では営業損失を見込んでいます。その背景と今後の収益改善について教えてください。

A：2027 年 6 月期の業績予想では、ブログウォッチャー社について、第 2 四半期以降の 9 か月間で売上高 15 億円、営業損失 4,600 万円を見込んでいます。同社は過去に営業黒字を計上しており、恒常的な赤字体質であるとは考えていません。一方、旧親会社グループからの独立に伴い、従来享受していたグループとしてのスケールメリットが一部なくなったことに加え、管理機能やシステム運用体制を補完するための業務委託など、一定の費用負担が生じています。今後は、現在の顧客基盤と売上規模を維持・拡大しながら、運営体制とコスト構造の最適化による早期の収益性改善を目指します。なお、unerry との合併による効果等は現在の業績予想には織り込んでおらず、合併の検討と並行して具体化し、適切なタイミングでお示ししてまいります。

AI による意思決定支援のビジネスモデルと収益化について

Q：「リアルを理解する AI」「意思決定を変えるデータ企業」という方向性を示していますが、従来の人流分析や広告・販促支援と比べ、顧客への提供価値や課金方法はどのように変わりますか。また、いつ頃から収益への寄与を見込んでいますか。

A：従来は、当社が保有するデータを活用した分析・可視化や行動変容などのサービスを提供し、サービス単位で対価をいただくビジネスモデルが中心でした。AI の普及に伴い、今後は当社のデータそのものを顧客企業の AI に連携する「データ連携サービス」と、顧客企業に入り込み AI 活用による業務改善や事業インパクトの創出を支援する「AI 導入サービス」の 2 つを展開していく考えです。データ連携では、提供するデータの種類や利用形態に応じた課金を想定しています。また、AI 導入サービスでは、コンサルティングを通じて顧客企業の売上高向上やコスト削減などにつながる支援を行ってまいります。2027 年 6 月期は PoC を中心に検証を進め、今期中に今後の展開に向けた目処を立て、来期以降の収益化につなげていきたいと考えています。

顧客ポートフォリオに応じたアプローチの具体策について

Q：顧客ポートフォリオに応じてアプローチを強化するとのことですが、具体的にはどのような取り組みを進めていくのでしょうか。

A：これまでも当社は、顧客ごとの課題に深く入り込み、提供価値を拡大することで成長を実現してきました。その結果、継続いただいているお客様は経年で利用範囲が拡大しており、大型顧客以外にも、平均 1.5～2 年前後で顧客単価が約 3 倍に拡大するなど、継続的な成長傾向が見られています。今後は、こうした顧客成長の成功事例を標準化し、顧客特性に応じた最適なアプローチを実施することで、より多くのお客様に安定的にサービスを提供するとともに、顧客成長の再現性を一段と高めてまいります。

※本資料に記載されている将来の見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、実際の業績等は様々な要因により予想と異なる場合がございます。

以上