



株式会社 unerry  
(東証グロース：5034)

# 2026年6月期 第2四半期 決算説明資料

2026年 2月



## 2026年6月期 第2四半期決算サマリー

### 決算 ハイライト

#### リカーリング顧客売上高比率94%の盤石な基盤を軸に全サービスでの二桁成長と営業増益を両立

- 業績：四半期売上高 **1,155百万円 (YoY +23%)** で過去最高。12ヶ月売上高 **4,157百万円 (YoY +22%)** と継続成長
- 収益基盤：リカーリング顧客数は**171社 (YoY +35%)** へ大幅増加。リカーリング顧客売上高比率94%で安定した収益基盤
- 利益：営業利益は **65百万円 (YoY +17%)** と増益。1Qの戦略的投資を経て、効率的に費用配分し利益回収フェーズへ移行

### 成長戦略

#### ブログウォッチャーの株式100%取得（2026年5月実行予定）により、 2028年6月期の売上高100億円達成確度が向上

- 国内年間**1兆件**規模の人流データを扱う体制を確立。生成AI等の活用を見据えた「AI ready」な事業基盤を構築
- unerryの強み（リテールDX）とブログウォッチャーの強み（まちづくり・広告）を相互補完
- 4つのPJを中心としたPMIによりシナジーを最大化し、事業、基盤、AI、収益性の水準を引き上げる

# INDEX

## 1. unerryとは

2. 2026年6月期 第2四半期 業績

3. 事業ハイライト

4. 成長戦略・ブログウォッチャー社の  
株式取得について

Appendix

└ 財務情報

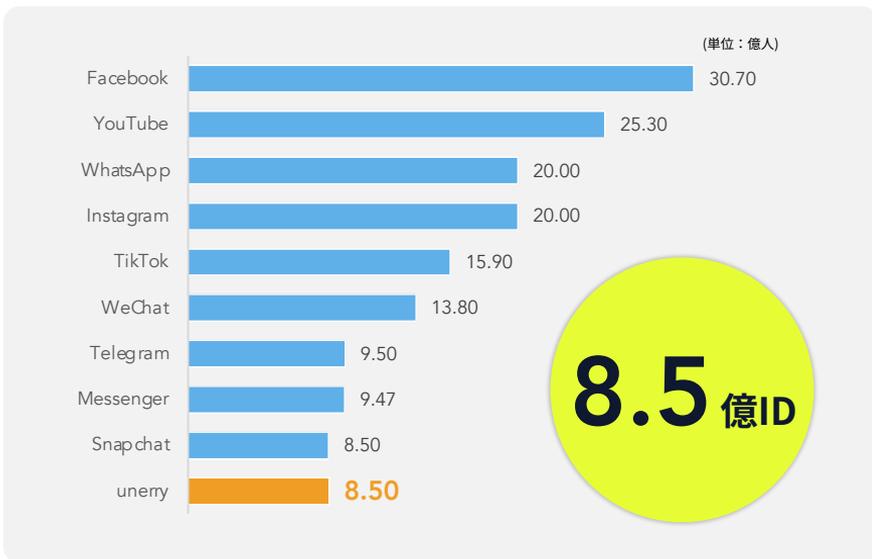
└ ビジネスモデル



## 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

## データ量が非連続な成長を加速

8.5億ID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



## 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

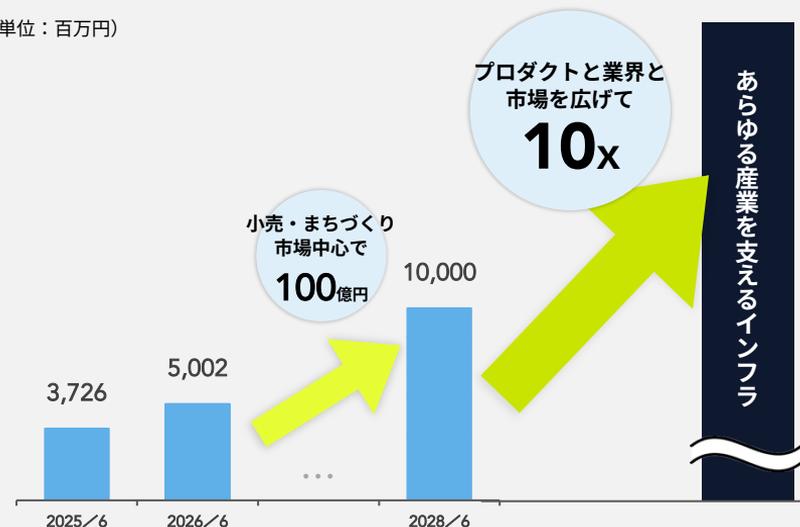
### リカーリング顧客の売上高 年次コホート※1

(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)

# INDEX

1. unerryとは
- 2. 2026年6月期 第2四半期 業績**
3. 事業ハイライト
4. 成長戦略・ブログウォッチャー社の株式取得について

## Appendix

- └ 財務情報
- └ ビジネスモデル



## 業績ハイライト

売上高 (2Q)

1,155 百万円

YoY  
+23%

リカーリング顧客数(※)

171 社

YoY  
+35%

営業利益 (2Q)

65 百万円

YoY  
+17%

### リカーリング顧客売上高比率94%の盤石な基盤を軸に 全サービスでの二桁成長と営業増益を両立

- **売上高：全サービスで二桁成長を維持**

2Q単体で前年同期比+23%（1,155百万円）の大幅増収。全サービスで二桁成長を継続し、成長トレンドを強力に維持

- **リカーリング顧客数：安定収益基盤がさらに拡大**

前年同期比+44社の171社へと着実に拡大。売上高の94%をリカーリング収益が占める、極めて安定した収益基盤を確立

- **営業利益：増益フェーズへ順調に移行**

2Q単体で65百万円（前年同期比+17%）と増益。1Qの戦略的投資を経て、下期に向けた「利益回収フェーズ」への順調な移行を立証

## 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4,156百万円に達し、YoY +22%の継続的な高成長を記録。
- 分析・可視化サービスの+25%を筆頭に、全サービスラインが二桁成長を維持し、事業全体がバランス良く拡大。

### 12ヶ月売上高推移

(単位：百万円)



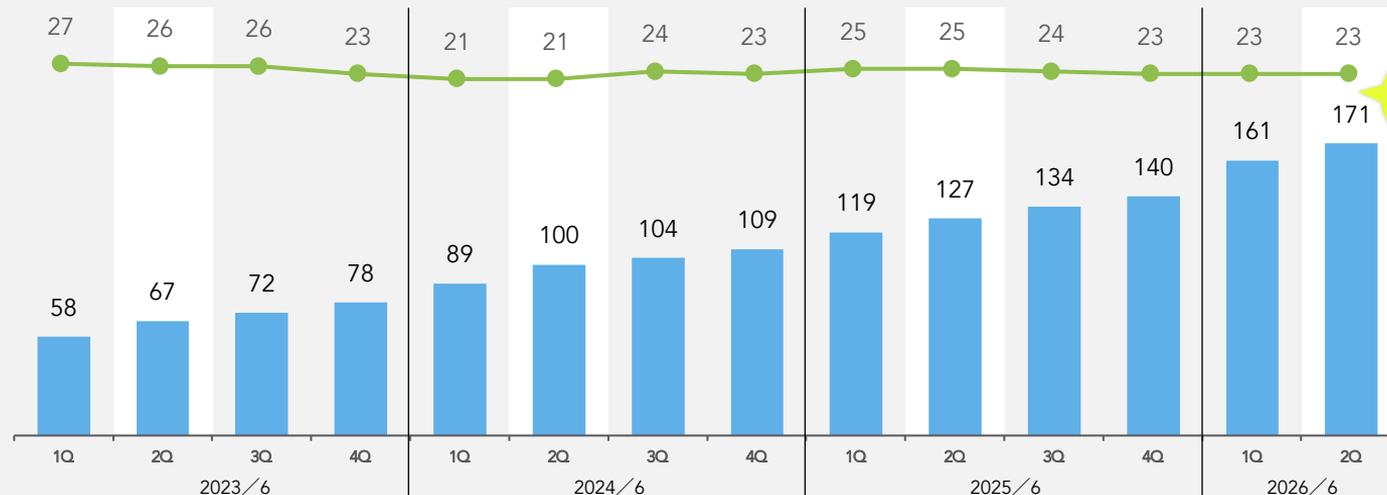
※...各四半期における過去4四半期（12ヶ月）の売上高の合計

## 売上高：リカーリング顧客指標 ※

- 売上高の94%がリカーリング収益という極めて高い安定性。
- 年間顧客単価23百万円を維持しながら、リカーリング顧客数は171社（YoY+44社）へと着実に拡大。

### 四半期推移

(単位：百万円、社)



リカーリング売上高比率

94%

YoY  
+44社

● リカーリング年間顧客単価 (年換算ベース)

新たなリカーリング顧客増加による単価押し下げ影響を吸収し、引き続き高水準を維持

● リカーリング顧客数

新規顧客のリカーリング顧客化が順調に進みYoY44社増加

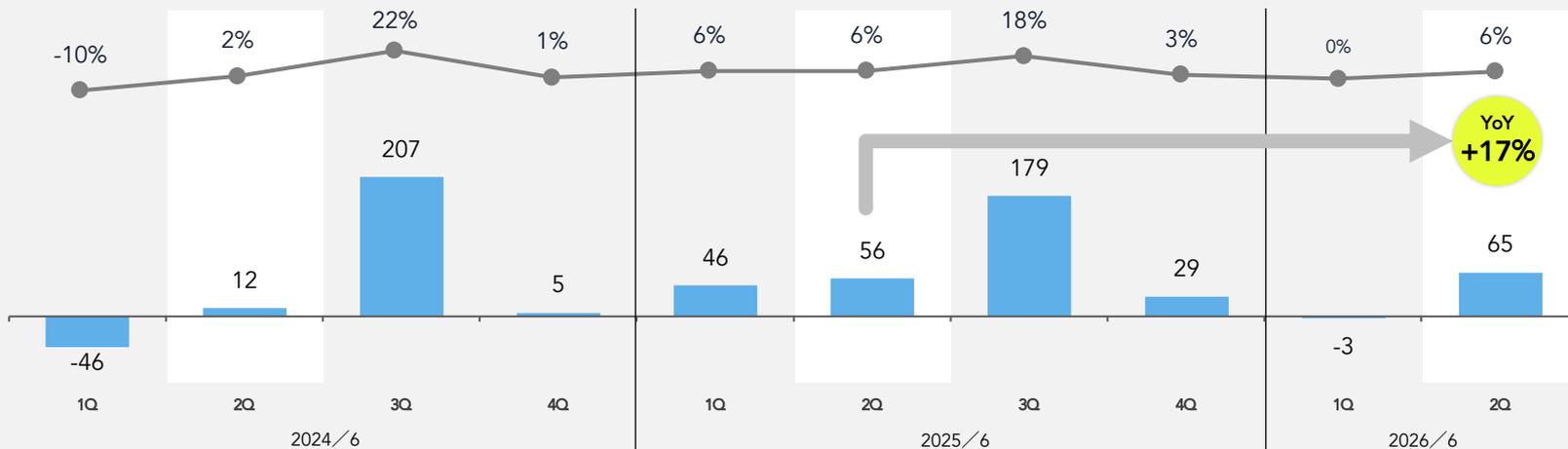
※ ...4四半期以上連続で取引のある顧客企業、および、直近3ヶ月以上連続で取引のある新規顧客企業をリカーリング顧客とする。2024年6月期より、代理店経由のサブスクリューサーがリカーリング顧客条件に該当する場合は、当該ユーザーをリカーリング顧客としてカウント。

## 営業利益・営業利益率

- 2Q営業利益は65百万円（前年同期比+17%）と増益。売上高・売上総利益の拡大が増益に直結。
- 1Qの先行投資を経て2Qは効率的な費用配分を実現。下期に向けた「投資回収フェーズ」への順調な移行を示唆。

### 四半期推移

(単位：百万円)

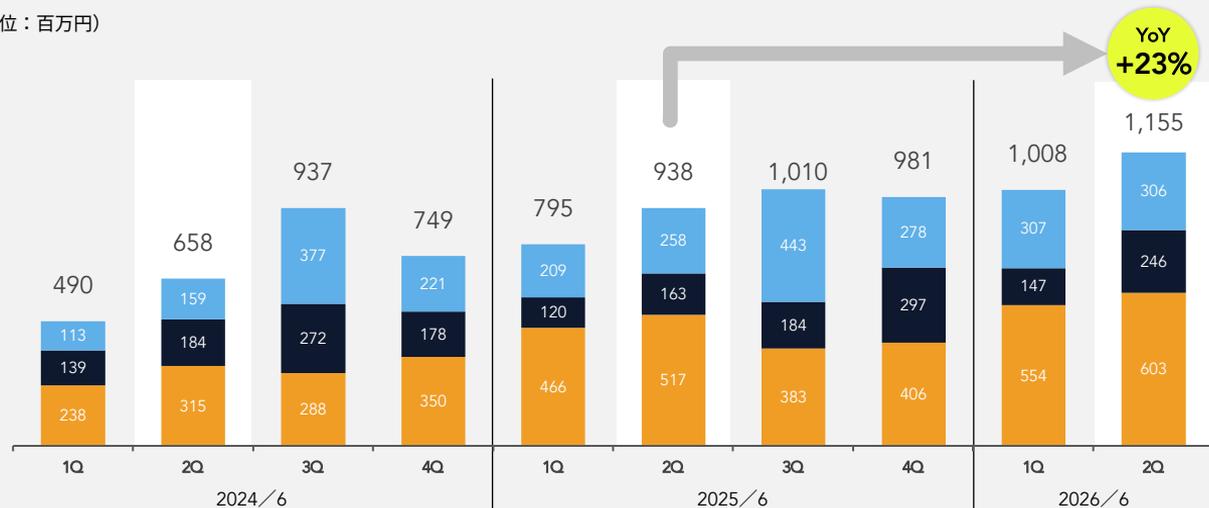


## 売上高：サービス別

- 2Q売上高はYoY +23%（1,155百万円）と大幅増収を達成し、成長トレンドを継続。
- 既存顧客の深掘りによるOne to Oneサービス成長（+51%）と、リテールDXにおける新規・クロスセル拡大が全体の成長を牽引。

### 四半期推移

(単位：百万円)



#### ● 分析・可視化

+18%

ショッパーみえーの新規顧客導入が大きく増加（リテールDX事業）

#### ● One to One

+51%

リテールDX事業、スマートシティ事業における既存顧客の開発案件が寄与して大幅増

#### ● 行動変容

+17%

新たな営業体制のもと、引き継ぎが完了し、新規顧客獲得と既存顧客へのクロスセルが回復

## 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、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 2pt低下。

### 四半期推移



※ ...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56%とYoYで2ptの上昇。
- 間接原価率は11%を維持。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 7%
- One to One 24%
- 行動変容 69%

#### ● 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維持

・内訳

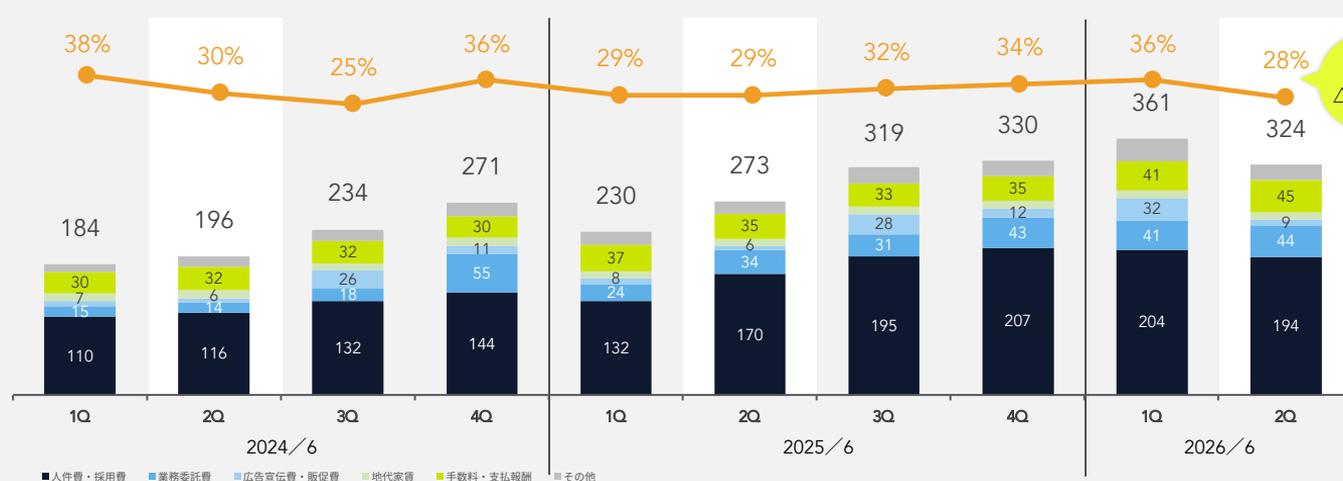
- インフラ費用 54%
- 人件費・地代家賃配賦 42%

## 販売費及び一般管理費

- 1Qの先行的なマーケティングや採用の実行により、2Qは効率的な費用配分を実現。
- 全体的な費用増加はあるが売上高成長率比での抑制に努め、販売費及び一般管理費の対売上高比率は前年同期比で1pt改善。

### 四半期推移

(単位：百万円)



YoY  
△1pt

- **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**  
外部を活用した開発案件により若干増加
- **人件費・採用費**  
人員増も採用費は縮減

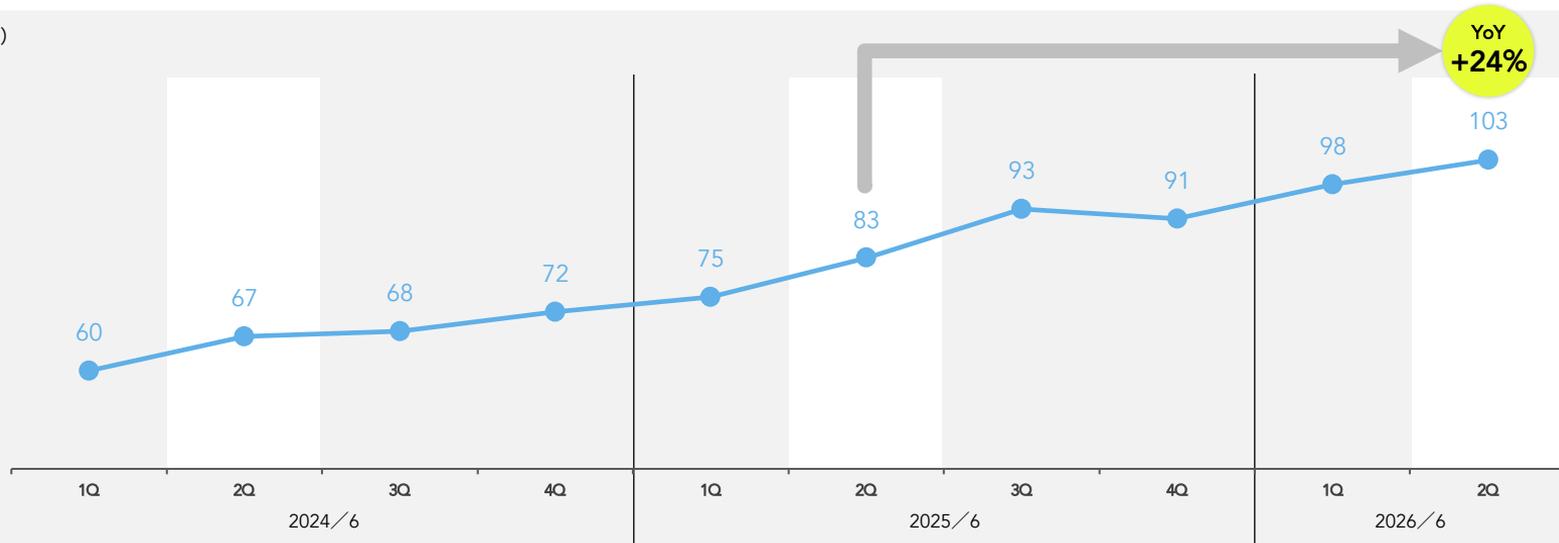
● **対売上高比率**  
前年同期比で1pt改善

## 従業員数

- 従業員数はYoY+24%の103名へと拡大。上期は計画通り全職種で前倒し採用を進め、成長に必要な人材を順調に確保。
- 下期以降もM&Aの影響を注視しつつ採用を継続し、さらなる事業規模の拡大を支える組織基盤を強化予定。

### 四半期推移

(単位：名)



## 通期業績予想に対する進捗率等

- 売上高進捗率は43%（2,164百万円）と、下期偏重の計画に対して堅調に推移し、新営業体制のもとでさらなる案件獲得を推進。
- 利益面は1Qの戦略投資の影響で進捗率10～13%に留まるも、下期の費用回収と収益拡大により通期計画の達成を狙う。

### 売上高・利益進捗率、ROE

(単位：百万円)	通期業績予想	2Q実績(累計)	2Q進捗率	(参考) 前期2Q進捗率	(参考) 前々期2Q進捗率
売上高	5,002	2,164	43%	47%	41%
営業利益	500	62	12%	33%	△19%
経常利益	502	66	13%	33%	△27%
当期純利益	400	41	10%	21%	△33%
ROE	19%	4%	-	-	-

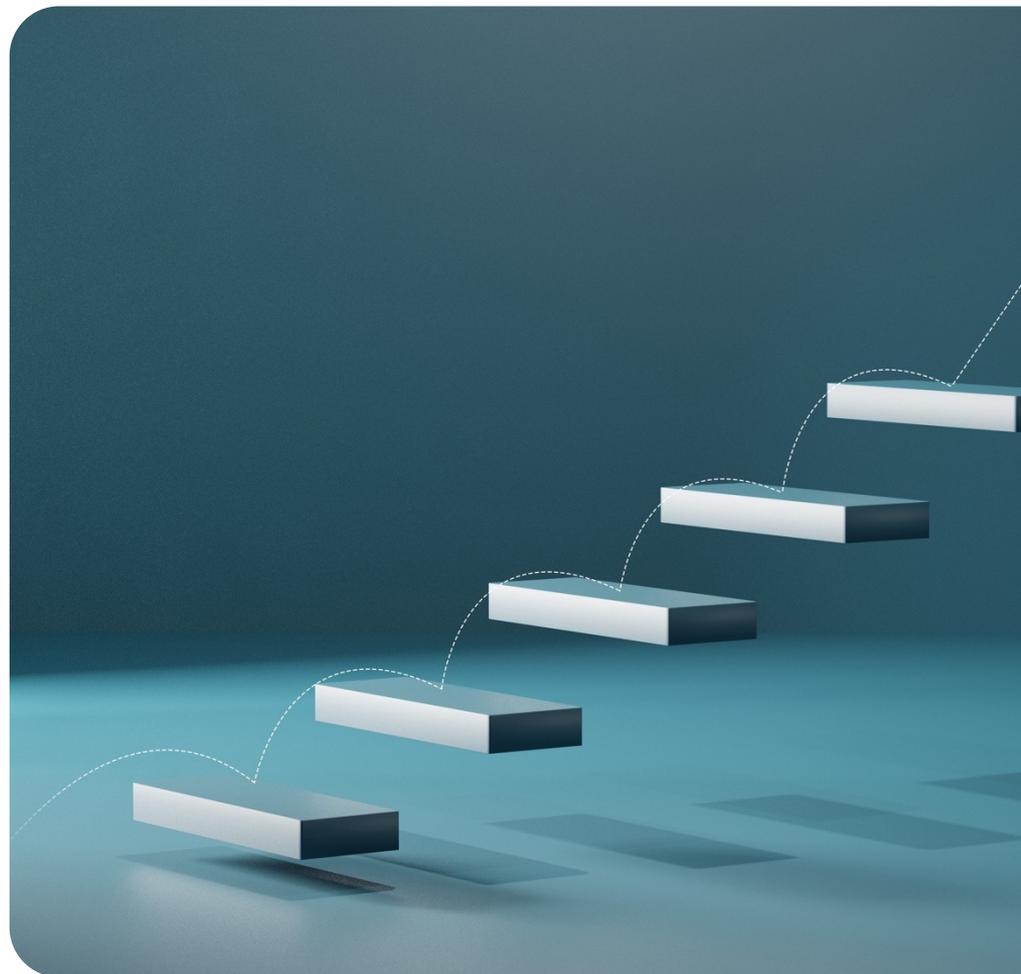
※ ...2Q実績のROE = (2026年6月期2Q当期純利益 (6ヶ月) × 2) ÷ ( (2025年6月末自己資本 + 2025年12月末自己資本) ÷ 2)

# INDEX

1. unerryとは
2. 2026年6月期 第2四半期 業績
- 3. 事業ハイライト**
4. 成長戦略・ブログウォッチャー社の株式取得について

## Appendix

- └ 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

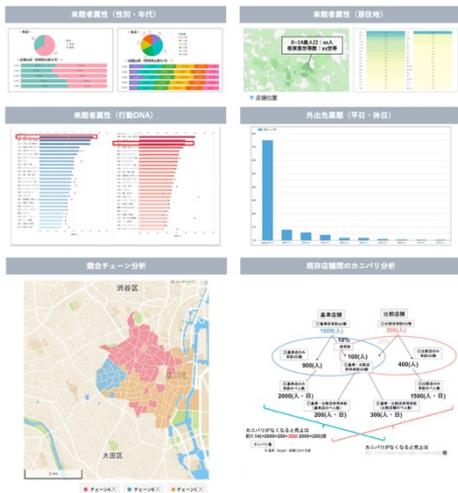
事業	売上高YoY	2Qの評価・今後の見込み
小売・外食 リテールDX事業	 予定通り増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 新体制への引き継ぎは完了し、新規顧客獲得、既存顧客へのクロスセルは予定通り増加</li><li>● 人流データを活用した小売・外食業界向け売上シミュレーターの導入が拡大中</li></ul>
消費財メーカー リテールメディア事業	 増加するも 若干未達	<ul style="list-style-type: none"><li>● パートナー向け勉強会や共同マーケティングの成果で見込み数・実案件数は堅調に推移</li><li>● 年末に想定した大型案件が一部延期となったがYoYでは増加</li></ul>
不動産・自治体・官公庁 スマートシティ事業	 予定通り増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● 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</li><li>● 前年度に実施した体制強化が奏功し、今期の売上高獲得に着実に寄与</li></ul>
小売・外食・スポーツ グローバル事業	 予定通り増加	<ul style="list-style-type: none"><li>● インバウンドサービスのニーズが引き続き高く、売上高は大きく伸長</li><li>● 海外企業の日本出店、日系企業の海外出店の案件も増加中</li></ul>

### 3. 事業ハイライト

## 小売・外食業界向けの売上シミュレーターの導入拡大

従来は数億円以上の投資が必要だった売上高のシミュレーションが、  
unerryの保有データを活用することで1/10以下の費用で構築可能な画期的ソリューション

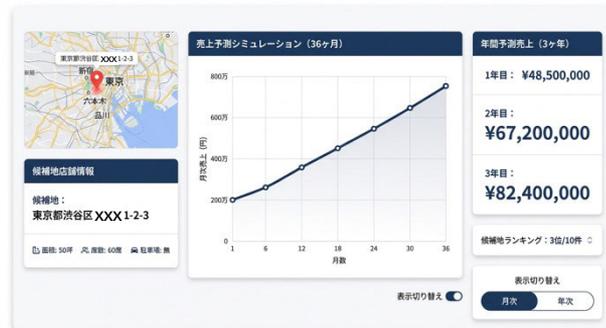
#### 生活者行動ビッグデータを活用



#### unerry独自のAIで特徴量分析



#### 売上高のシミュレーション



### 3. 事業ハイライト

## 観光プロモーション事例の拡大

### 島根県

人流データとアンケート調査を活用して「ご縁」や「美肌」をテーマにした観光広告の効果検証を行い、複数の訴求内容への接触が認知率や来訪意向を向上

Q.あなたは、以下のフレーズを見聞きしたことはありますか？

#### ①「ご縁の国しまね」

	非接触	接触1種類	接触2種類	接触3種類	接触4種類
見聞きしたことがある	9.0%	32.2%	60.0%	92.3%	85.3%
見聞きしたことがない	91.0%	67.8%	40.0%	7.7%	14.7%

#### ②「美肌しまね」

	非接触	接触1種類	接触2種類	接触3種類	接触4種類
見聞きしたことがある	3.0%	28.8%	60.0%	76.9%	84.0%
見聞きしたことがない	97.0%	71.2%	40.0%	23.1%	16.0%

複数種類の広告に接触した人ほど認知率が高まるという傾向が明確に確認



### 出雲市

人流データを活用した「ご縁旅」「女子旅」広告の配信と公式サイト閲覧者の実来訪計測を行い、来訪単価の改善とコンテンツごとの来訪効果を可視化

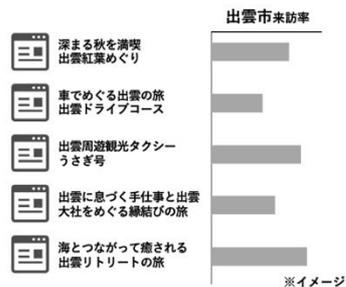
#### 計測準備・データ蓄積

webサイトに計測用タグを埋め込むことで  
web閲覧者のリアル行動を把握可能



#### 分析・可視化例

URL別等で出雲市来訪を計測



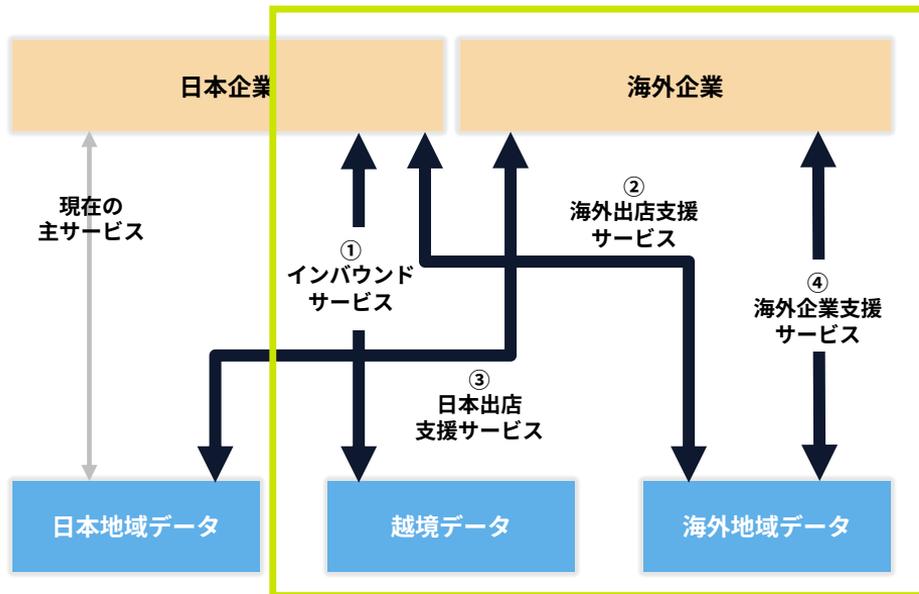
高い来訪率のコンテンツを見つけプロモーションに活用

### 3. 事業ハイライト

## インバウンドサービスの伸長

市場とデータの関係によるサービス全体像

### グローバルサービス



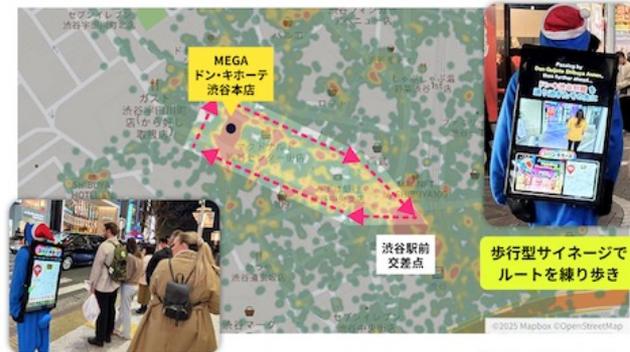
第3回位置情報アワード2025 優秀賞

### 株式会社 unerry

#### 「ドンキ歩行型サイネージ×インバウンド人流」



人流データで見定め、訪日外国人の多い道を  
多言語サイネージの歩行ルートに。  
中国人の方の来訪率は3.2倍に!



外国人観光客の方も注目!



### 3. 事業ハイライト

テクノロジー企業成長率ランキング 「Technology Fast 50 2025」 で42位を受賞

過去3決算期において79.4%の収益（売上高）成長を記録し、  
2020年度から6年連続の受賞



## Google Cloud Partner All Certification Holders 2025を受賞

データ量が増えてもインフラ費用を最適化できる  
インフラエンジニアの技術力で受賞

unerry インフラエンジニア 長崎 恭也  
Google Cloud Partner  
All Certification Holders 2025  
を受賞



# INDEX

1. unerryとは
2. 2026年6月期 第2四半期 業績
3. 事業ハイライト
- 4. 成長戦略・ブログウォッチャー社の  
株式取得について**

## Appendix

- └ 財務情報
- └ ビジネスモデル



## 中期成長戦略のKGIと事業別内訳

# リテールDXと新規3事業を伸ばし、売上高100億円に向けCAGR+36%成長を実現

### 売上高の推移

最新の環境に合わせて内訳見直し

(単位：百万円)



### 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

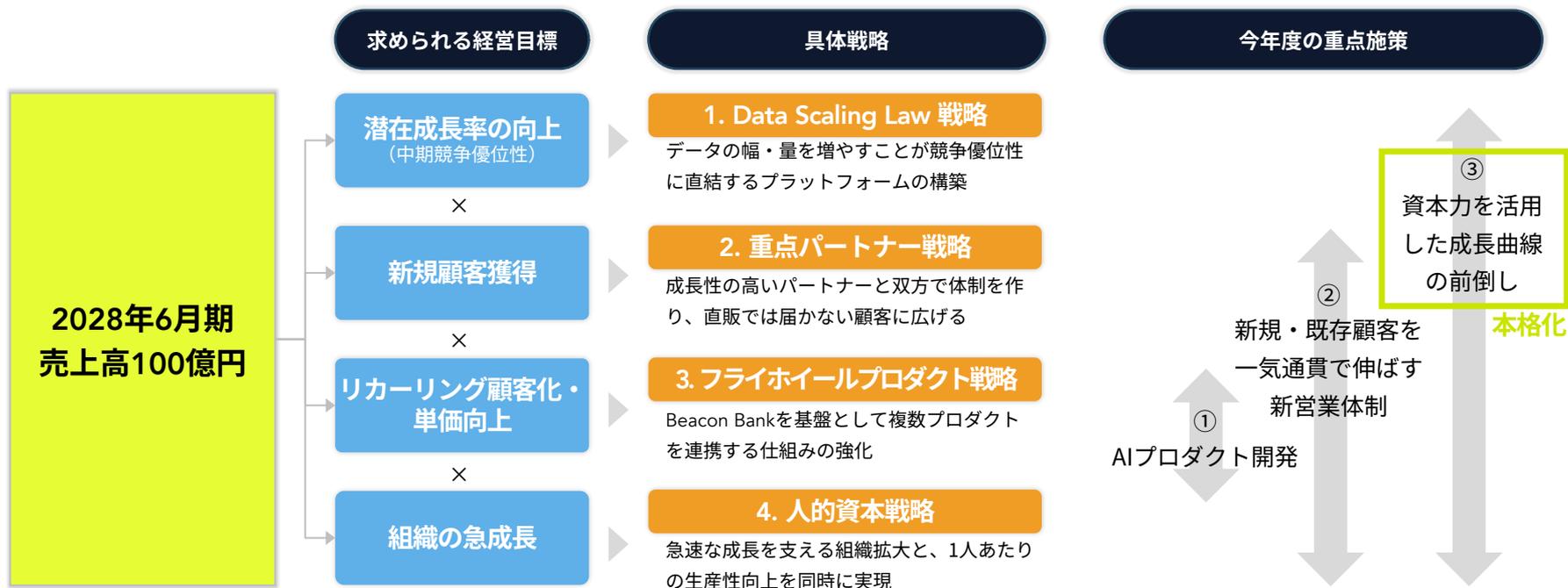
### 1. リテールDX事業

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

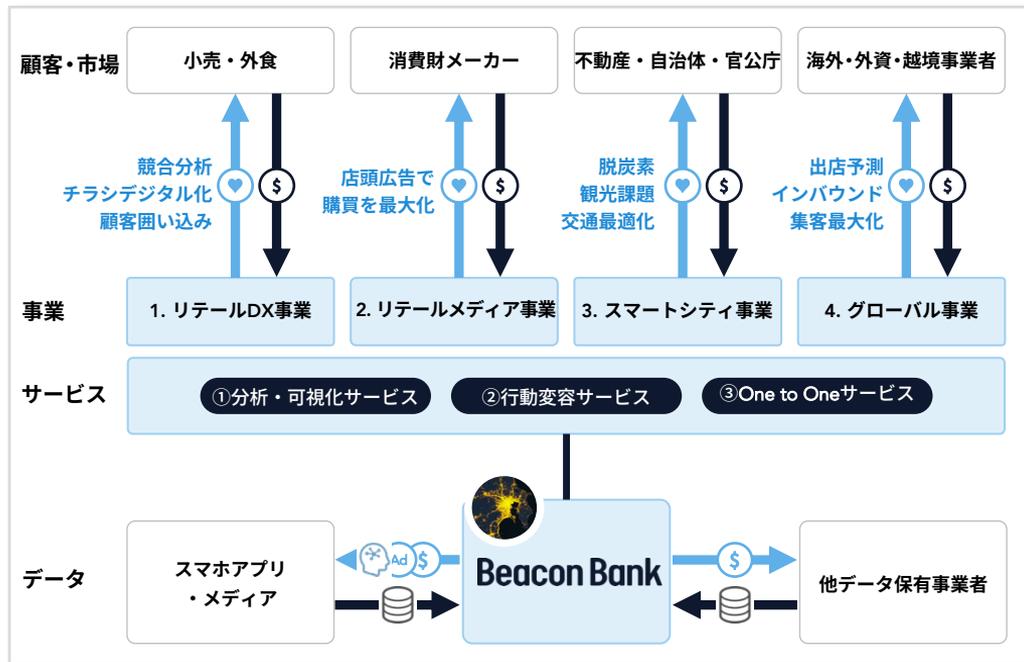
## 2026年度6月期の重点施策

# プロダクトと営業体制に加え、資本力を活用した成長曲線の前倒しを本格化



## 資本力を活用した成長曲線の前倒し

# まずはデータとプロダクトを中心としたM&Aを推進する



③ 各業界・各国ごとにサービスを提供する代理店

→ 重点パートナー戦略強化

② ビッグデータに基づくサービスを展開する企業

→ フライホイールプロダクト戦略強化

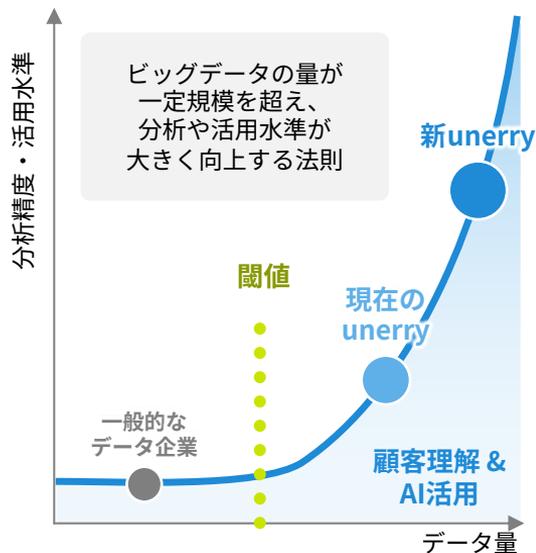
① データの幅・量を拡充し、競争優位性を上げる企業

→ Data Scaling Law戦略強化

## Data Scaling Law戦略の背景

# データ量が増えることで顧客理解・AI活用の水準が大幅に向上する

### Data Scaling Lawとは



### 生活者行動データ精度の向上

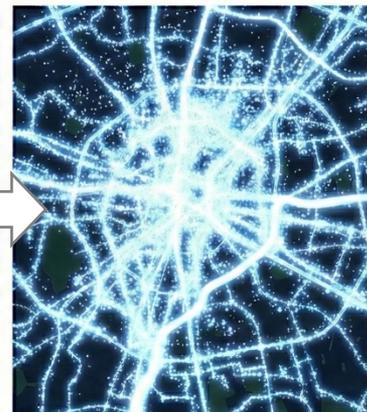
データが少なく分析  
サンプル数が足りない



主要な道路や場所の  
人流は把握可能



人が少ない場所や道路の  
人流も詳細な把握可能



## AIビジョン

# 目標はリアルの世界をデータと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



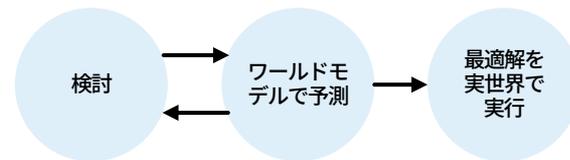
### ワールドモデル (環境知能)

- 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かかる
- 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

## 株式会社ブログウォッチャーの株式取得について

### M&Aの 概要と目的

- リクルートおよび電通グループからブログウォッチャーの株式100%を取得（2026年5月実行予定）
- 両社のデータ・顧客接点の融合により、国内年間1兆件規模のデータを扱う体制を確立。人流データの量と質を最大化し、生成AI等の活用を見据えた「AI ready」な事業基盤を構築する

### 統合による 主要シナジー

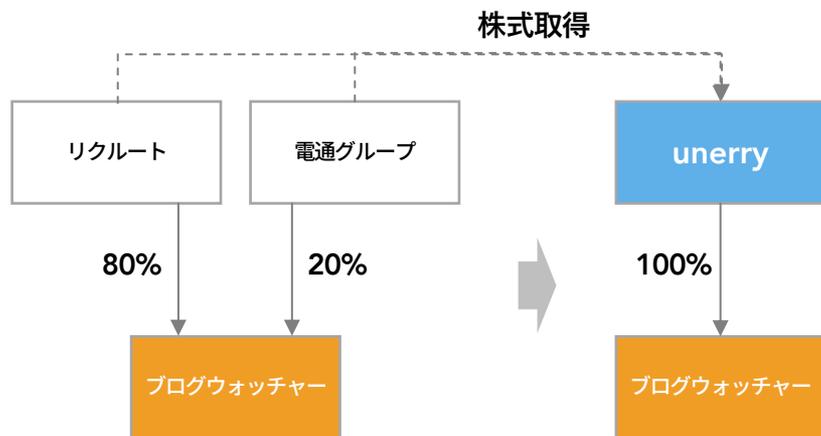
- データ・技術：国内年間1兆件規模のデータ基盤構築と、AI Readyなデータ品質への高度化
- 事業・サービス：unerryの強み（リテールDX）とブログウォッチャーの強み（まちづくり・広告）を相互補完
- 収益性：人流技術への投資一元化とコスト最適化により、中長期の収益率向上を目指す

### 中期計画の 達成に向けて

- 株式取得に係る資金は、当社の手元資金および金融機関からの借入を充当予定
- 売上高100億円達成に向けた確実性を大幅に向上させる
- 2027年6月期より業績連結を開始し、シナジー最大化のプロジェクト推進による成長を加速

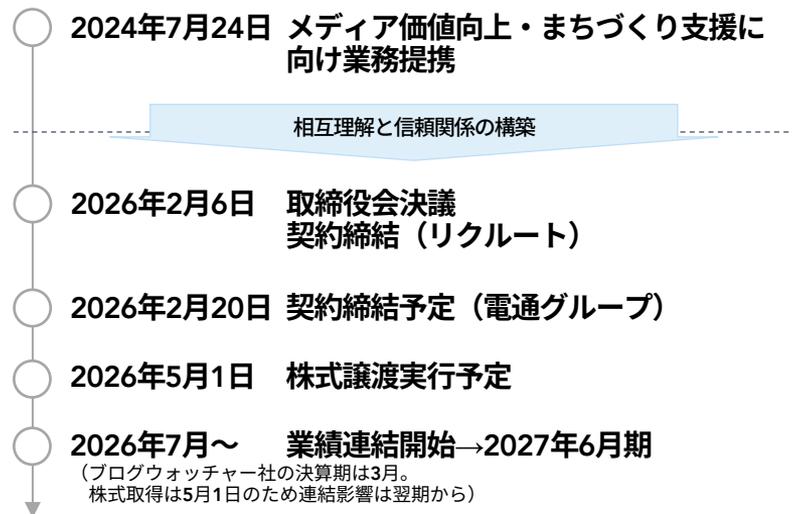
## 株式会社ブログウォッチャーの株式取得：ストラクチャーとスケジュール

### ストラクチャー



株式取得に係る資金は、当社の手元資金および金融機関からの借入を充当予定

### スケジュール



## 株式会社ブログウォッチャーの株式取得：会社概要

### 会社概要

名称	株式会社ブログウォッチャー
所在地	東京都港区芝浦三丁目12番7号 住友不動産田町ビル5F
代表者	代表取締役 新村 生
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 位置情報データプラットフォーム「プロファイルパスポート」の開発・提供及び運用</li> <li>2. 位置情報ビッグデータを活用したマーケティング支援、分析及び広告配信ソリューションの提供</li> </ol>
資本金	50百万円
設立年月日	2007年4月2日
大株主及び持ち株比率	株式会社リクルート 80% 株式会社電通グループ 20%
当社との関係	位置情報データに関する活用支援及びデータ連携等の取引関係あり

### 直近の業績推移

(単位：百万円)	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	1,881	1,923	2,075
営業利益	137	61	125
経常利益	143	66	128
当期純利益	92	40	84
純資産	1,030	1,071	1,155
総資産	1,339	1,386	1,606

## 株式会社ブログウォッチャーの株式取得：事業内容

### ▶ パーパス

データで人と社会により選択と行動を

### ▶ 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

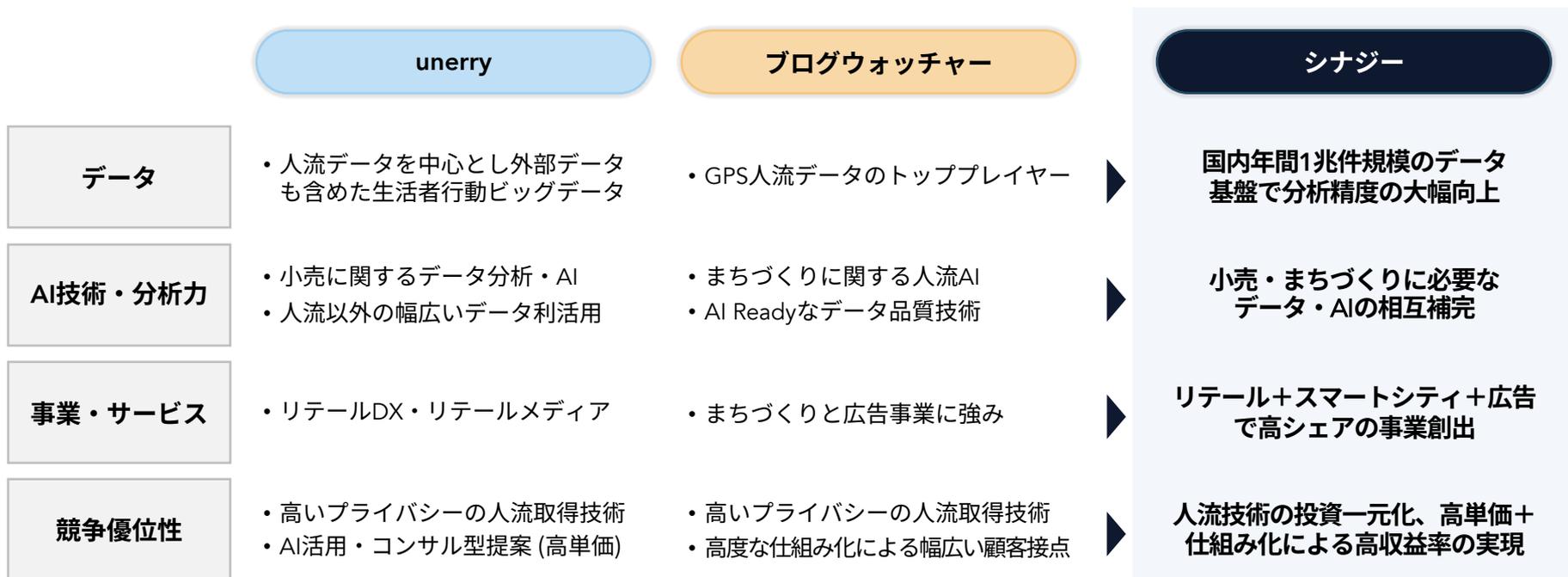
データの専門家とコンサルタントの  
チーム体制による支援

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

## 株式会社ブログウォッチャーの株式取得：統合シナジー

# 人流を中心としたビッグデータビジネスを世界水準に引き上げる

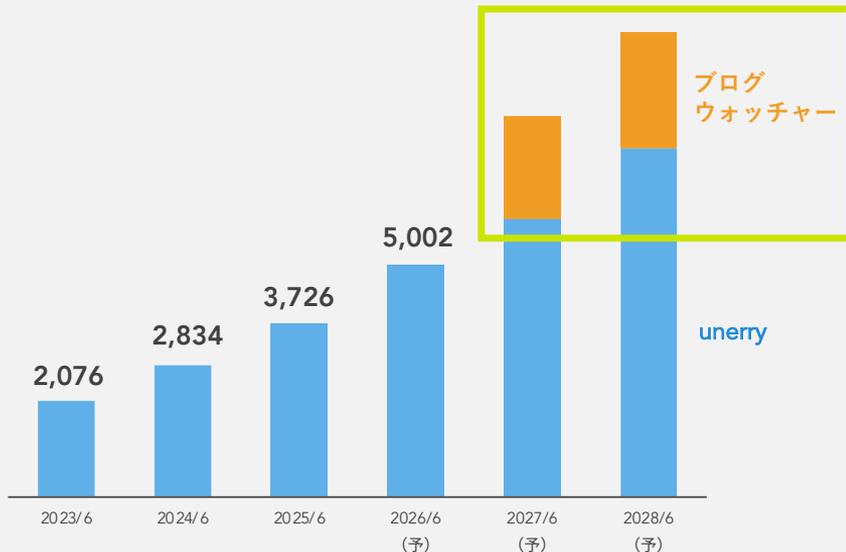


## 株式会社ブログウォッチャーの株式取得：今後の取組み

# 統合シナジーを起点にスマートシティを中心とした成長確度を高める

### 売上高イメージ

(単位：百万円)



### 2027/6期予想

業績連結は2027年6月期から。  
株式譲渡完了(5月予定)後に精査して8月目処で開示

### 中期計画に向けて

スマートシティ事業のシナジー最大化により売上高  
100億円達成を確実なものに

### 成長加速に向けた4つの主要プロジェクト

- 事業強化：双方顧客に双方プロダクトをクロスセル
- 基盤強化：人材・知見の融合による組織力の向上
- AI高度化：サービスの質的向上と差別化
- 収益向上：インフラ・技術統合によるコスト最適化と利益率向上

# INDEX

1. unerryとは
2. 2026年6月期 第2四半期 業績
3. 事業ハイライト
4. 成長戦略・ブログウォッチャー社の  
株式取得について

## Appendix

- └ 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 2Q	2026/6期 1Q	2026/6期 2Q	増減率 (対前年同期)	増減率 (対前四半期)
売上高	938,306	1,008,986	1,155,356	+23.1%	+14.5%
売上原価	608,892	651,595	764,634	+25.6%	+17.3%
売上総利益	329,414	357,390	390,721	+18.6%	+9.3%
売上総利益率	35.1%	35.4%	33.8%	-1.3pt	-1.6pt
販売費及び一般管理費	273,206	361,008	324,826	+18.9%	-10.0%
対売上高比率	29.1%	35.8%	28.1%	-1.0pt	-7.7pt
営業利益	56,207	-3,618	65,895	+17.2%	-
営業利益率	6.0%	-0.4%	5.7%	-0.3pt	-
経常利益	56,867	-1,740	68,416	+20.3%	-
経常利益率	6.1%	-0.2%	5.9%	-0.2pt	-
当期純利益	40,820	-4,692	46,572	+14.1%	-
当期純利益率	4.4%	-0.5%	4.0%	-0.4pt	-

## 損益計算書 (累計期間)

(単位：千円)	2025/6期 2Q	2026/6期 2Q	増減率	増減額
売上高	1,733,861	2,164,342	+24.8%	+430,480
売上原価	1,127,077	1,416,230	+25.7%	+289,152
売上総利益	606,783	748,112	+23.3%	+141,328
売上総利益率	35.0%	34.6%	-0.4pt	
販売費及び一般管理費	503,611	685,834	+36.2%	+182,223
対売上高比率	29.0%	31.7%	+2.7pt	
営業利益	103,172	62,277	-39.6%	-40,894
営業利益率	6.0%	2.9%	-3.1pt	
経常利益	104,788	66,675	-36.4%	-38,112
経常利益率	6.0%	3.1%	-2.9pt	
当期純利益	68,037	41,880	-38.4%	-26,157
当期純利益率	3.9%	1.9%	-2.0pt	

## 貸借対照表

	2025/6期	2026/6期 2Q	増減額
(単位：千円)			
流動資産	2,391,539	2,448,867	+57,328
└現金及び同等物 (現金及び預金、有価証券)	1,831,518	1,724,753	-106,765
└受取手形、売掛金及び契約資産	499,286	592,817	+93,531
固定資産	224,701	278,797	+54,096
資産合計	2,616,240	2,727,664	+111,424
流動負債	599,353	651,850	+52,497
固定負債	-	-	-
負債合計	599,353	651,850	+52,497
純資産合計	2,016,886	2,075,813	+58,927

## キャッシュ・フロー

	2025/6期 2Q累計	2026/6期 2Q累計
(単位：千円)		
営業活動によるキャッシュ・フロー	23,350	-51,517
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,252	-57,649
財務活動によるキャッシュ・フロー	301	2,285
現金及び現金同等物に係る換算差額	-20	115
現金及び現金同等物の増減額	21,379	-106,765
現金及び現金同等物の期末残高	1,680,177	1,724,753

# INDEX

1. unerryとは
2. 2026年6月期 第2四半期 業績
3. 事業ハイライト
4. 成長戦略・ブログウォッチャー社の  
株式取得について

## Appendix

- └ 財務情報
- └ **ビジネスモデル**



## 会社概要

社名 株式会社unerry

設立年月日 2015年8月20日

所在地 東京都港区虎ノ門4丁目1番1号  
神谷町トラストタワー23階

代表取締役 内山 英俊

従業員数 103名 (2025年12月末)

事業領域 生活者行動ビッグデータ「Beacon Bank」の運営  
1. リテールDX事業  
2. リテールメディア事業  
3. スマートシティ事業  
4. グローバル事業

## 経験者・次世代混成の新リーダーシップグループ

代表取締役CEO  
内山 英俊



University of Michigan, Ann Arbor修了  
2000年 プライスウォーターハウスクーパーズコンサルタント  
2002年 A.T. カーニー  
2005年 サイバード  
2008年 ANALOG TWELVE 取締役  
2015年 unerry 代表取締役CEO

取締役副社長COO  
鈴木 茂二郎



1999年 アンダーセンコンサルティング  
(現アクセンチュア)  
2003年 エヌリンクス (後に取締役)  
2015年 unerry 事業開発部長  
2018年 unerry 取締役COO  
2022年 unerry 取締役副社長COO

取締役CFO  
斎藤 泰志



2004年 ネクステック 取締役CFO  
2012年 経営共創基盤カンパニー長・プリンシパル  
2016年 ファーストロジック 取締役経営管理部長  
2017年 経営共創基盤 シニアエキスパート  
2019年 unerry 取締役CFO

取締役CMO  
内山 麻紀子



2000年 プライスウォーターハウスクーパーズコンサルタント  
2006年 シンク  
2009年 サニーサイドアップ  
2016年 unerry 経営企画部長  
2019年 unerry 取締役CMO

General Manager  
サービス企画開発  
一枝 悟史



General Manager  
CEO Office  
酒田 理人



General Manager  
セールス  
星 雄大



General Manager  
オペレーション  
安田 光希



CTO  
伊藤 清香



Chief Evangelist  
今泉 ライアン



General Manager  
テクノロジー&オペレーション  
山口 結樹



## 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<sup>\*</sup>」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な光景に。  
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、環境が知能を持ち、くらしをサポートする世界。



# Beacon Bank<sup>®</sup> 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<sup>※</sup>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



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

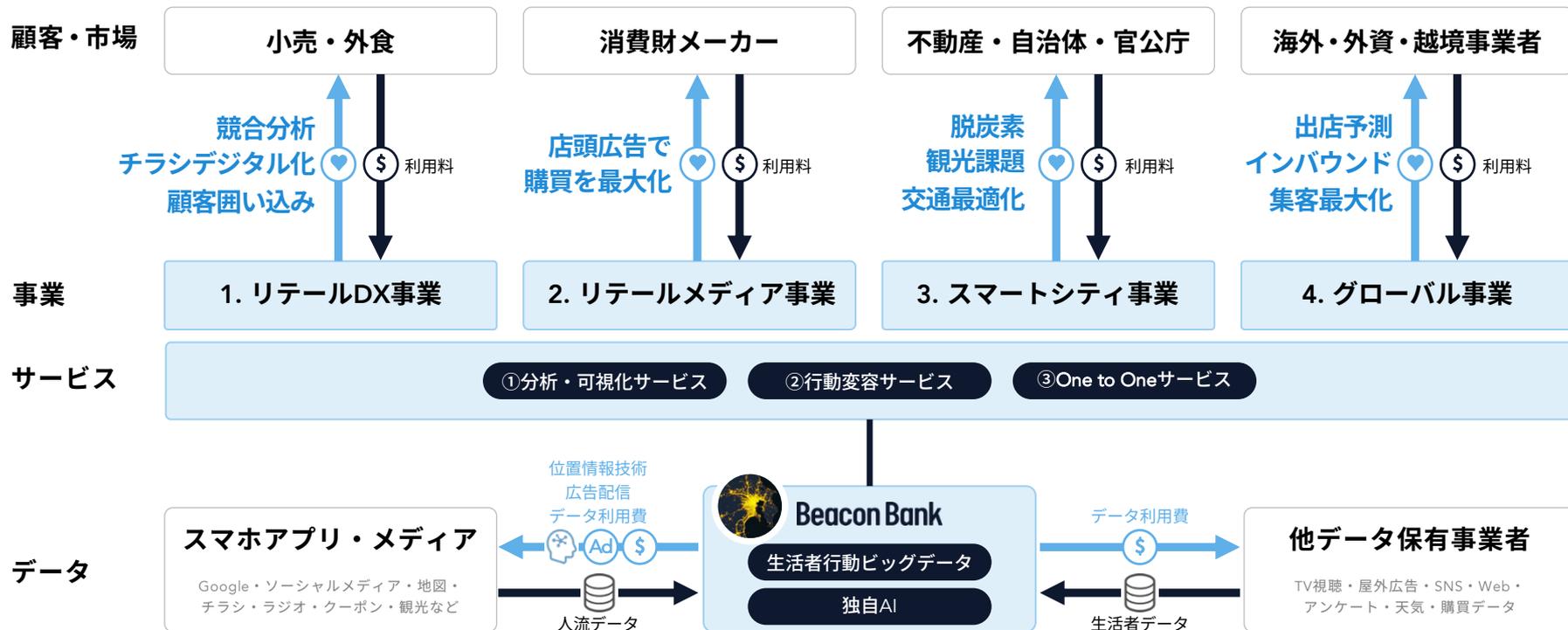
大手企業へのビーコン設置・登録が進展

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



# 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



## 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分析・可視化サービス

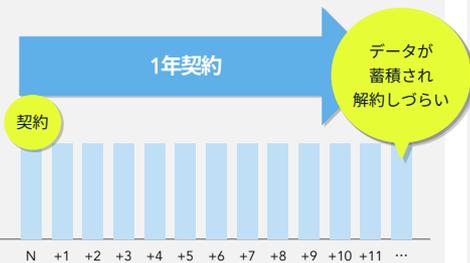
クロスセル

#### ②行動変容サービス

クロスセル

#### ③One to One サービス

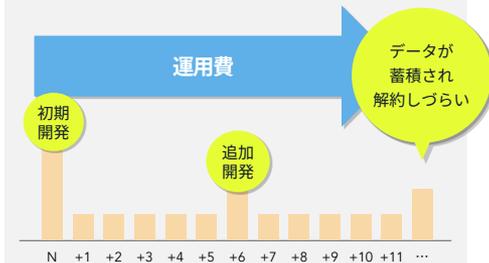
- 「ショップパーミエー」はSaaSサービスであり、月次収益が発生
- 1年契約が基本



- 紙チラシ集客をデジタル化
- 店舗設置のビーコンで来店数等の広告効果を測定、より効果の高い広告につなげるPDCA<sup>※2</sup>サイクルを実現



- DX需要に応じたサービスで、アプリ等のシステム開発及び運用費
- 初期開発以降は運用費（1年毎契約）として毎月収益が発生



#### 主要指標

(2025/6期)

リカーリング売上高比率

87%

リカーリング顧客単価

23 百万円

リカーリング顧客数

140 社

NRR<sup>※3</sup>

116%

※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

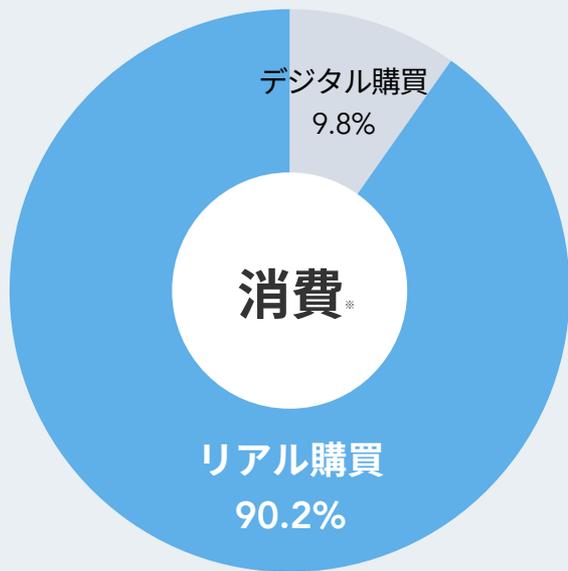
※3...ネットレベニューレテンションレート（前年度以前に獲得したリカーリング顧客の当期売上高）÷（当該顧客の前期売上高）

## 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。



## 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・

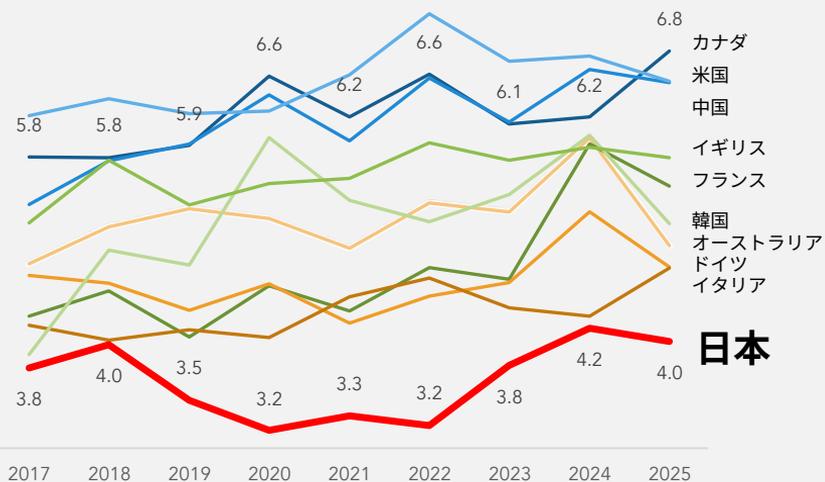
どんな需要があるかすらわからない状態

になっている

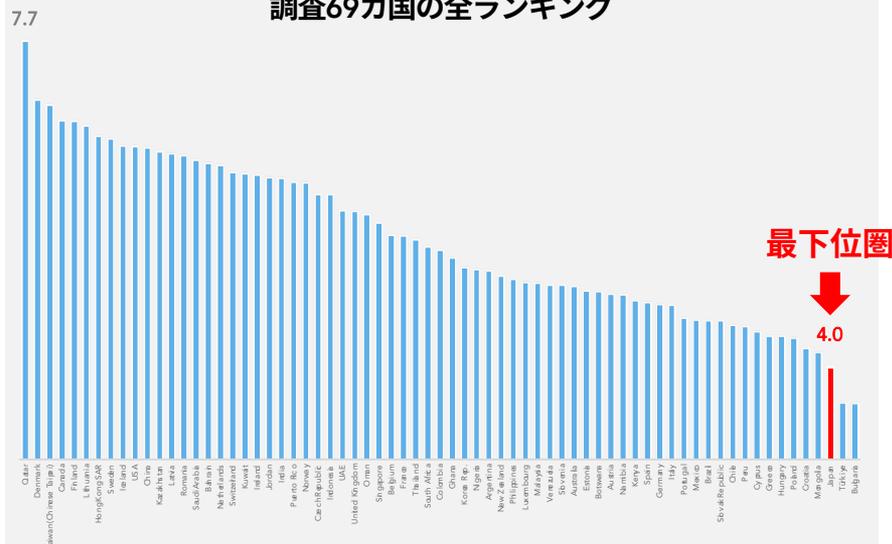
# ビッグデータで日本は出遅れたが、世界で一番「変われる余地」がある

## 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？

駅の出人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

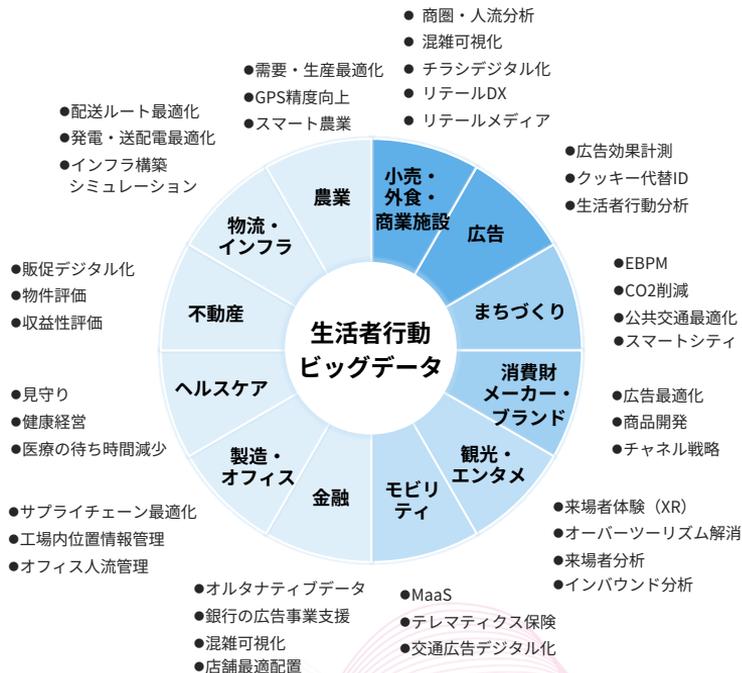
食べたかった商品の情報が届いた

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



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

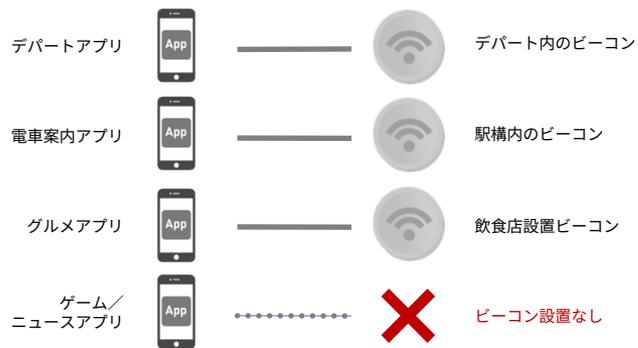
unerryのヒトとサービスが支えています

## 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

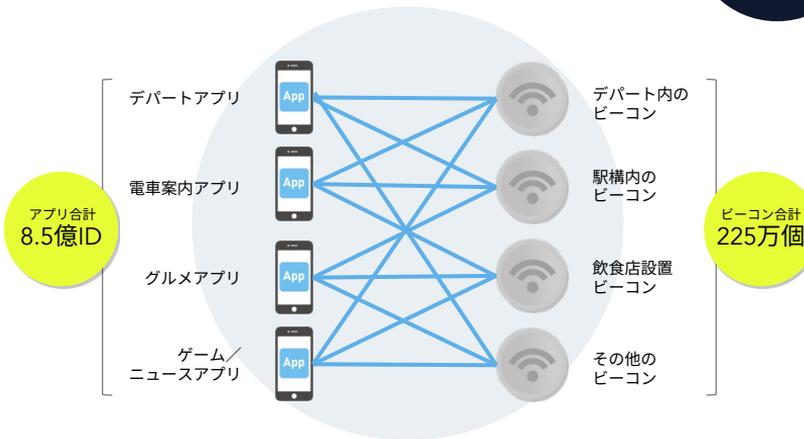
### 根幹技術の特許を「日本・米国・中国」で保有

これまで



アプリとビーコンが1:1の関係に留まっており  
利用可能数が少ない

Beacon Bank による解決



ビーコン登録により大規模ネットワーク構築を行い  
広範なビーコンデータを取得可能に

日・米・中  
で技術特許  
取得済\*

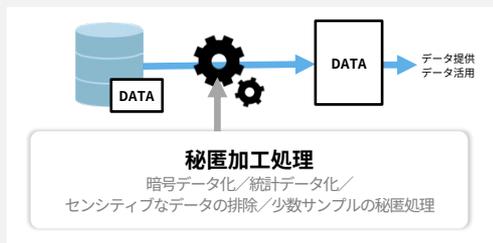
## プライバシーへの対応

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を行わない 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。



### 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

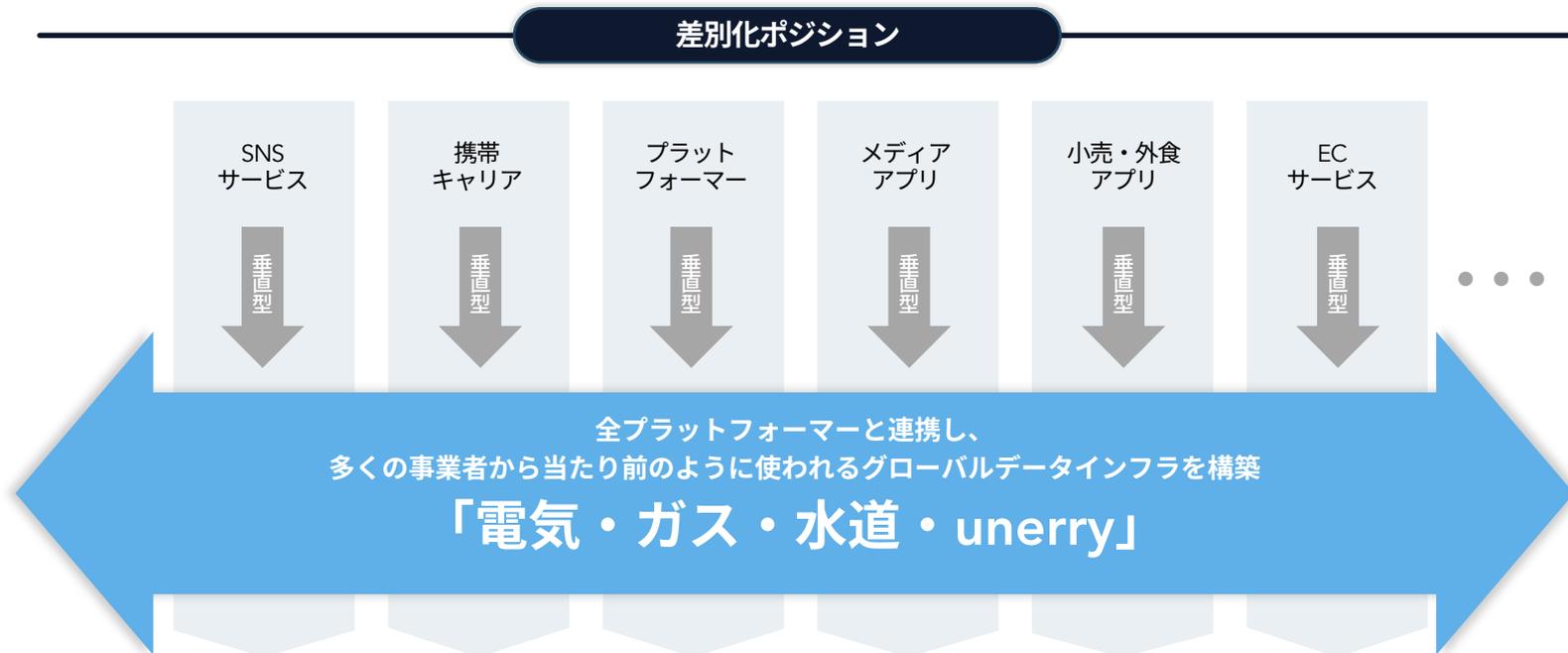


LPマーク

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。

enerry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



## 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

### リテールDX市場

- 産業・業務のスマート化・DX化が世界的に拡大

#### (日本) リテールテック市場 ※1

155%



#### (世界) スマートリテール市場 ※2

500%



### リテールメディア市場

- サードパーティCookie規制
- リアル・ネットの融合

#### (日本) リテールメディア市場 ※3

184%



#### (世界) リテールメディア市場 ※4

176%



### スマートシティ市場

- 都市集中によるエネルギー・交通問題
- 通信・センサー・データ技術の向上

#### (日本) 行政DX・スマートシティ市場 ※5

590%



#### (世界) スマートシティ市場 ※6

423%



357%



※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、システムとサービスの2030年市場規模  
 ※2. Smart Retail Market, By Solutions, By Technology, By Application, By Geography(2025.2) 1F.R.150円として換算

※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.R.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-as「Global Smart City Market Size, Share, Statistics Analysis Report By Application」1F.R.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。