株式会社 unerry

（東証グロース：5034）

2027年6月期 第1四半期
決算説明資料

2026年 11月



サマリー

（百万円）

業績

売上高 1,240 +23% | **売上総利益** 418 +17% | **営業損益** -7 −4百万円

- 売上高は1,240百万円、前年同期比+23%と成長を継続
- 売上総利益率は低下した一方、販管費率も低下し、営業損益は-7百万円（前年同期比-4百万円）
- 例年、利益はQ3に集中し、Q1は相対的に利益水準が低い傾向

トピックス

- リテールDX・リテールメディアは既存顧客との取引拡大により増収。
  スマートシティは公的機関から受託した観光領域の案件が増収に寄与。
- 本日、ブログウォッチャーとの合併を決議（効力発生日：2027年1月1日）

© unerry, Inc.

1. **Key Topics**
2. 2027年6月期 第1四半期実績
3. ブログウォッチャーとの合併について

Appendix

- お知らせ
- 財務情報
- ビジネスモデル



© unerry, Inc.

AI時代におけるunerryの強みと、基盤としてのセキュリティ・情報管理

- データの取り扱いへの関心が高まる中、「個人情報を保有しない」データ基盤は重要な強み
- AI活用が進むほど、データ利活用への生活者の理解と同意が重要に。当社は同意取得の質を高める取り組みを推進

個人情報を保有しないデータ基盤

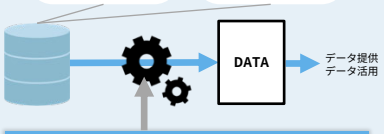
個人情報を扱うデータ基盤

氏名 / 住所 / 電話番号 / クレジットカード / メールアドレス / 購入履歴

個人情報を保有する

unerry（Beacon Bank®）

広告ID / 緯度・経度



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

個人を特定しない「個人関連情報」

個人情報を保有しない

生活者の理解と同意に基づくデータ活用へ

現状　位置情報・広告IDは個人を特定しない「個人関連情報」として、**法令・業界ガイドラインに沿って適法に取得・利用**

変化　AI活用の広がりとともに、**データがどう使われるかを生活者が理解し、納得して提供することが一層重要に**（業界動向としても、SPSI・LBMA Japanガイドラインにて、位置情報取得時の個別同意が推奨される方向）

① 自社ガイドラインの見直し
同意取得の考え方・表示方法を明確化

② アプリ事業者向け勉強会
個別同意の取得方法を共有

【ねらい】アプリでの個別同意取得を進め、データ基盤を強化

© unerry, Inc.

1. Key Topics

2. 2027年6月期 第1四半期実績

3. ブログウォッチャーとの合併について

Appendix

- お知らせ
- 財務情報
- ビジネスモデル



© unerry, Inc.

業績サマリー

- 売上高は1,240百万円、前年同期比+23%と成長を継続
- 売上総利益率は低下した一方、販管費率も低下し、営業損益は-7百万円、調整後EBITDAは5百万円。

第1四半期の比較（3期）

（単位：百万円）	2025/6 Q1	2026/6 Q1	2027/6 Q1	前年同期比
売上高	795	1,008	**1,240**	**+23 %**
売上総利益（売上総利益率）	277 (35%)	357 (35%)	**418** (34%)	**+17 %**
営業損益（営業利益率）	46 (6%)	-3 (0%)	**-7** (-1%)	－－
当期純損益	27	-4	**-1**	－－
調整後EBITDA ※1（マージン）	46 (6%)	2 (0%)	**5** (0%)	－－

※1...調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用＋その他一時費用

© unerry, Inc.

各事業のハイライト

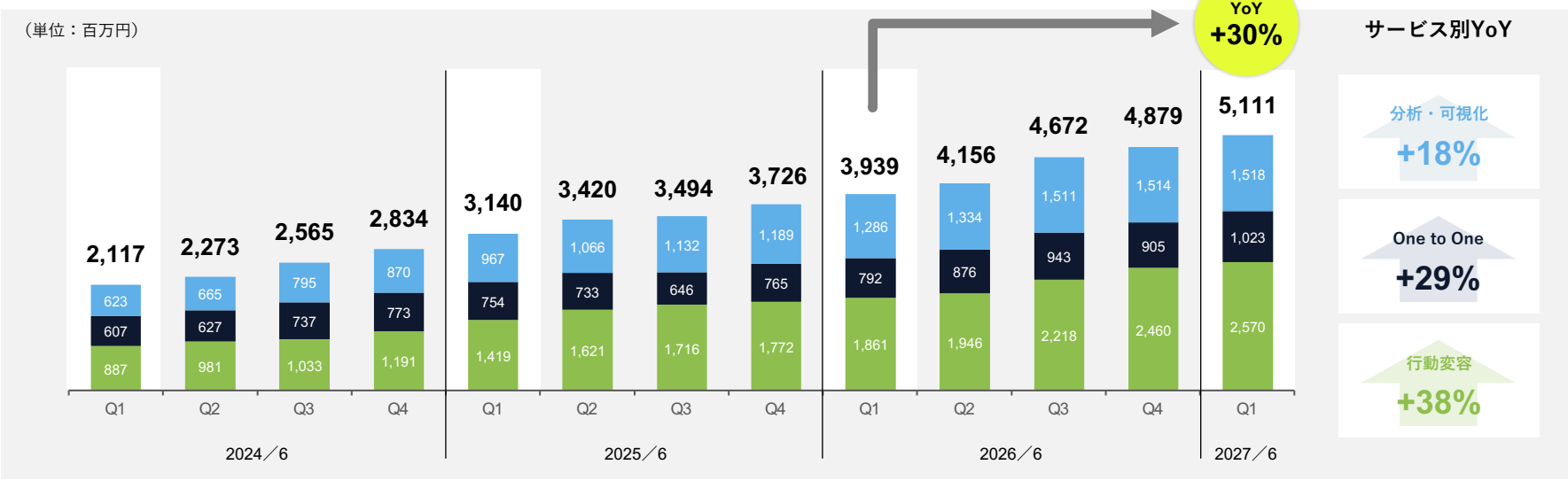
事業	評価	取り組みサマリー
小売・外食 リテールDX事業	○	● 既存顧客での販促施策における取引拡大が寄与し増収 ● 重点顧客では分析・システム開発において追加受注を獲得。データ活用の深化が進む
消費財メーカー リテールメディア事業	○	● 消費財メーカーを中心に販促施策の受注が伸長 ● 前期に取引を開始した顧客からの継続受注が拡大したほか、パートナー企業との営業連携により新規顧客数も増加
不動産・自治体・官公庁 スマートシティ事業	◎	● 公的機関から受託した、観光領域における案件が増収に寄与 ● 分析領域では、愛知県「あいちデジタルアイランドプロジェクト推進事業」の受託業務を推進する一方、自治体向けの行動変容案件の受注も拡大
小売・外食・スポーツ グローバル事業	△	● 前期のスポット案件の反動があったものの、インバウンド関連の継続案件が下支え ● 海外の企業・アプリ事業者へのSDK導入に向けた整備を継続

© unerry, Inc.

売上高：12ヶ月売上高

- 季節性の影響を除いた12ヶ月売上高※は、5,111百万円、前年同期比+30%
- 四半期ごとに着実に積み上げ、持続的な成長を実現

12ヶ月売上高推移



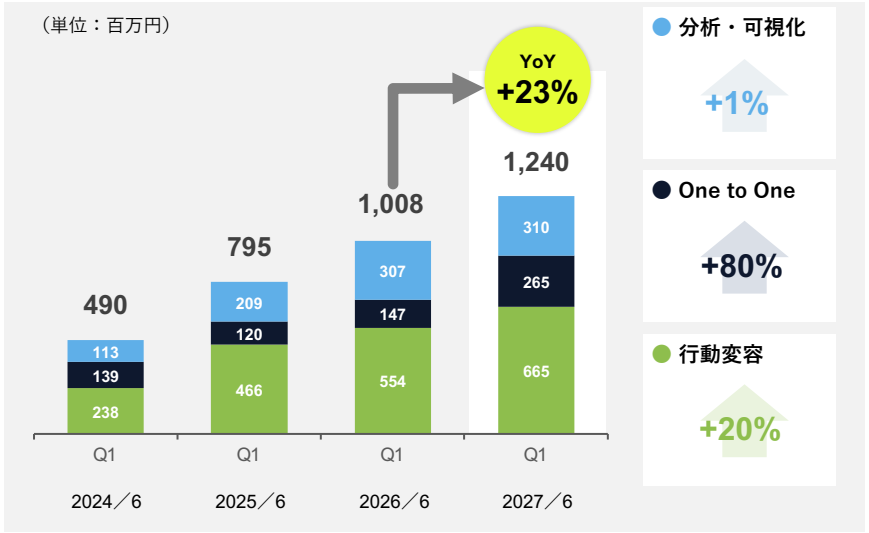
※…各四半期における過去４四半期（12ヶ月）の売上高の合計

© unerry, Inc.

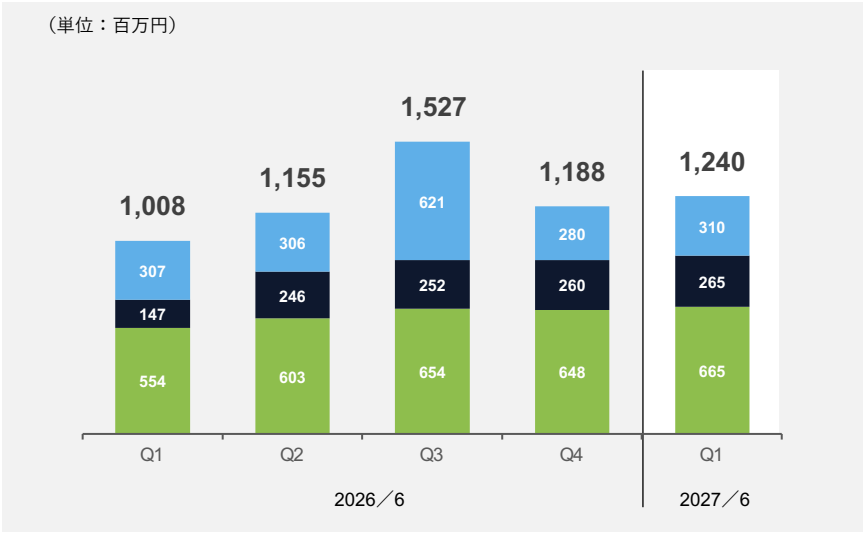
売上高：サービス別

- 行動変容・One to Oneが伸長し、全体で前年同期比+23%
- 行動変容は既存顧客の取引拡大、One to Oneは個別案件が寄与。分析・可視化は既存顧客中心に前年同期並みで着地

前年同期比



四半期推移

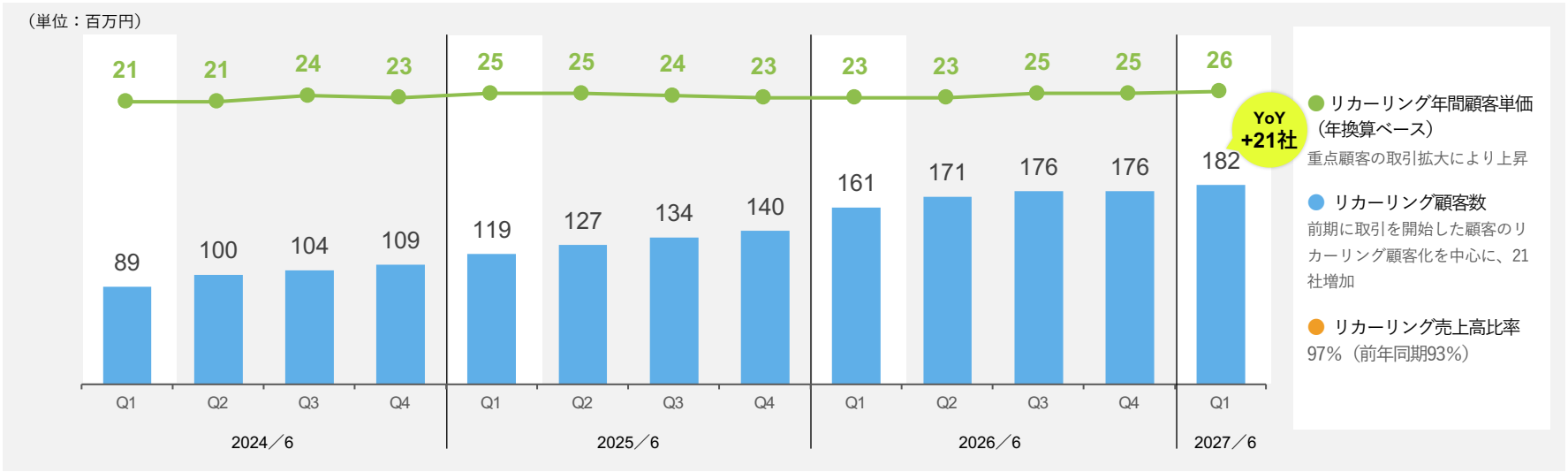


© unerry, Inc.

売上高：リカーリング顧客指標 ※

- リカーリング顧客数は182社（前年同期比+21社）と増加
- 年間顧客単価は26百万円（前年同期23百万円）と伸び、継続取引の拡大が続く

四半期推移



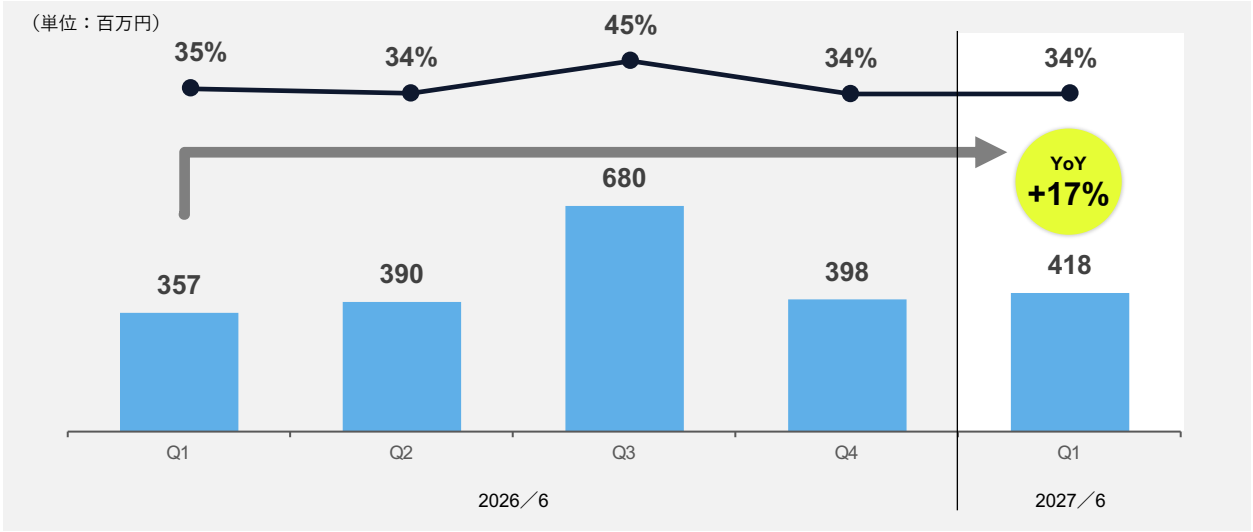
※…4四半期以上連続で取引のある顧客企業、および、直近3ヶ月以上連続で取引のある新規顧客企業をリカーリング顧客とする。2024年6月期より、代理店経由のサービスユーザーがリカーリング顧客条件に該当する場合は、当該ユーザーをリカーリング顧客としてカウント。

© unerry, Inc.

売上総利益

- 相対的に粗利率の低いサービスの構成比が高まり、売上総利益率は34%（前年同期比-1.7pt）
- 売上総利益は418百万円（前年同期比+17%）。間接原価率は1.1pt低下し、直接原価率の上昇を一部吸収

前期からの四半期推移



内訳

売上総利益率	34%
前年同期比	- 1.7 pt

前年同期比の内訳

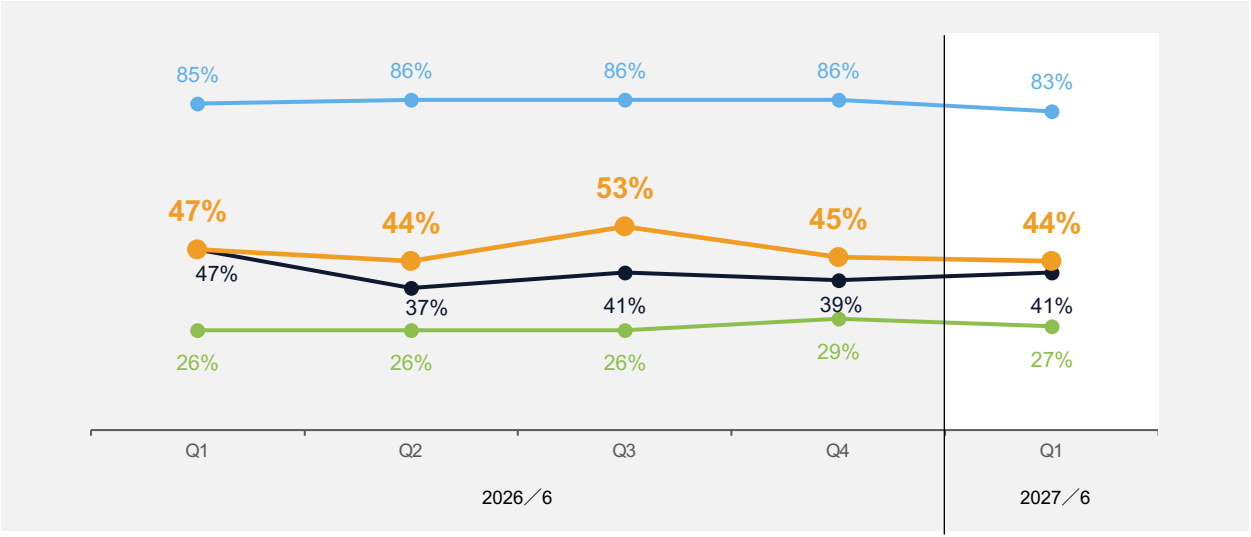
- ✓ 直接原価率の上昇 −2.8pt
- ✓ 間接原価率の低下 +1.1pt

© unerry, Inc.

直接粗利：サービス別（売上高 – 直接原価）

- 直接粗利率は44%（前年同期比-3pt）。主因はサービス構成の変化
- 直接粗利額は549百万円（前年同期比+16%）。One to Oneが前年同期比+57%、行動変容が+24%と増加

前期からの四半期推移



内訳（直接粗利額）

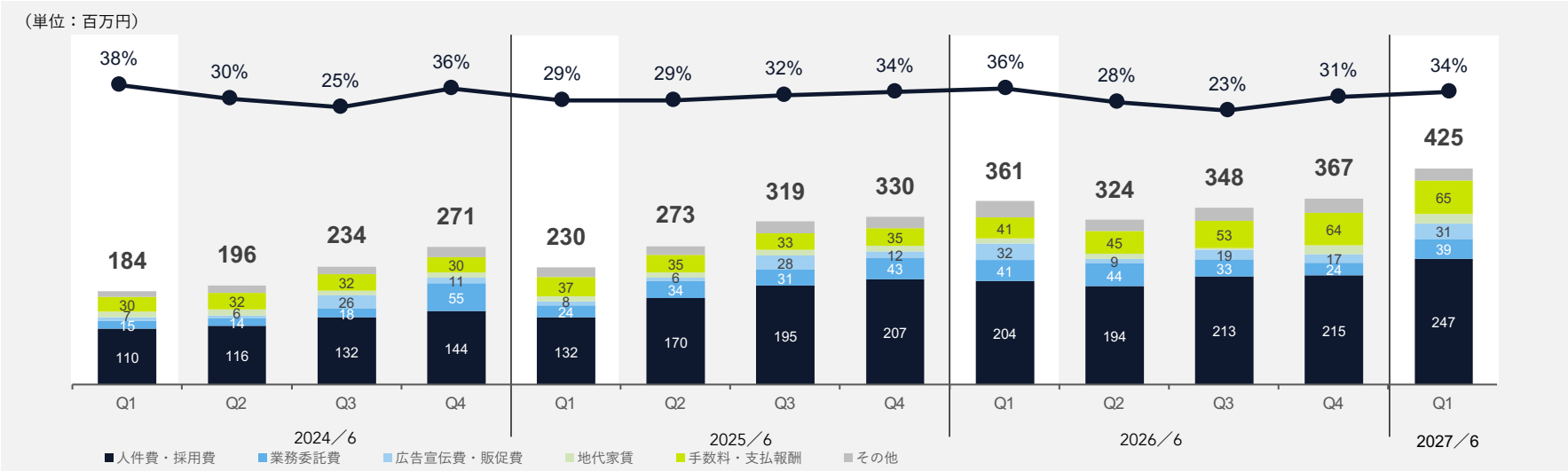
サービス	粗利額（百万円）	YoY
分析・可視化	259	0%
One to One	109	+57%
行動変容	181	+24%
計	549	+16%

© unerry, Inc.

販売費及び一般管理費

- 販管費は前年同期比+18%と、売上高の伸び（+23%）を下回り、販管費率は34%へ低下

四半期推移

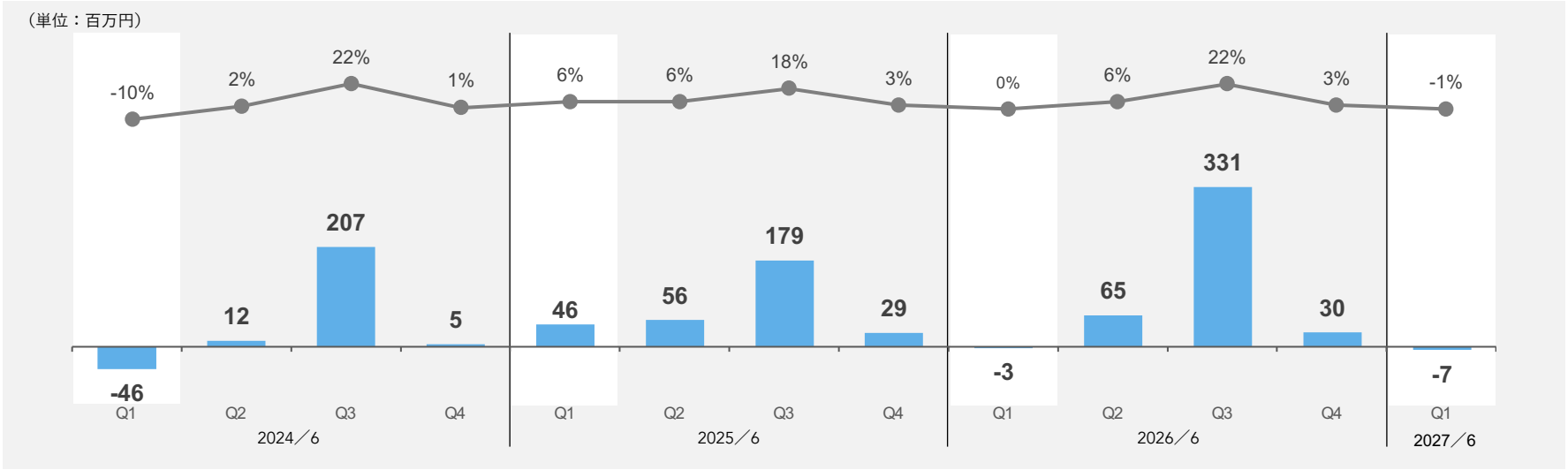


© unerry, Inc.

営業利益・営業利益率

- 営業損益は-7百万円（前年同期比-4百万円）
- 例年、利益はQ3に集中し、Q1は相対的に利益水準が低い傾向

四半期推移

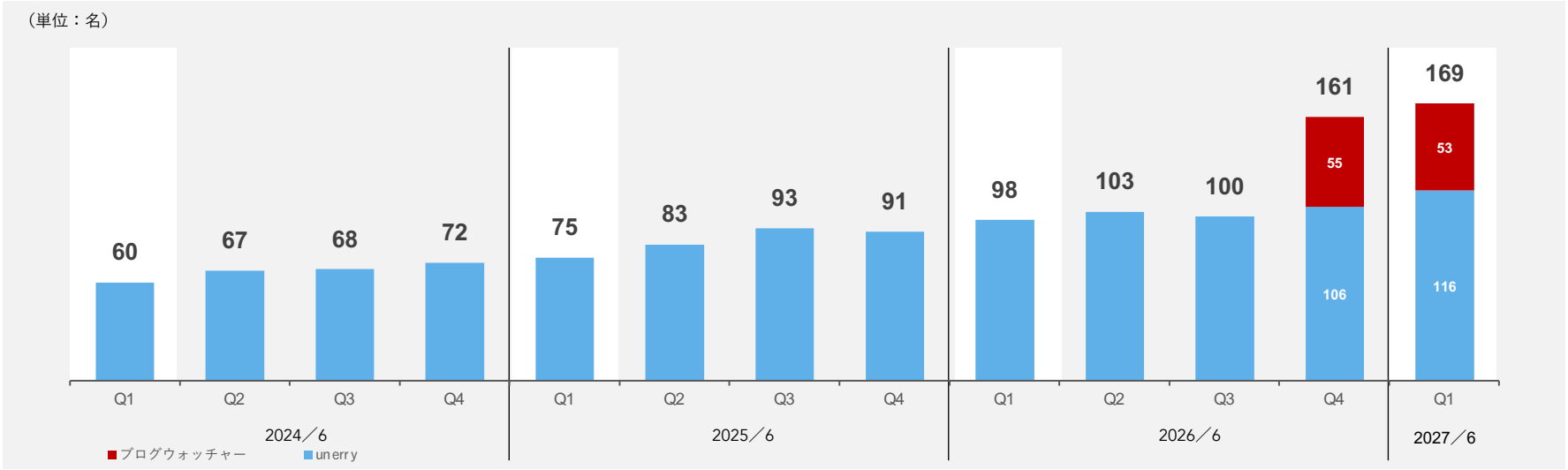


© unerry, Inc.

従業員数

- グループ従業員数は169名（前期末比+8名）
- 会社別は、グループ内の出向・異動により増減。採用窓口も一本化済みであり、グループ全体でのリソース配置を実施

四半期推移



© unerry, Inc.

2027年6月期 業績予想に対する進捗

- 売上高は1,240百万円（進捗率19%）、営業損益は-7百万円（進捗率-1%）、調整後EBITDAは5百万円

通期業績予想に対する第1四半期進捗率

（単位：百万円）	通期連結業績予想（unerry単体）	2027/6 Q1 実績 ※2	進捗率（対unerry単体予想）	2026/6 Q1 実績	（参考）前期Q1進捗率
売上高	8,000 (6,500)	**1,240**	**19 %**	1,008	20 %
営業損益	556 (650)	**-7**	**-1 %**	-3	-1 %
経常損益	554 (--)	**-8**	--	-1	0 %
当期純損益	381 (--)	**-1**	--	-4	-1 %
調整後EBITDA ※1	669 (--)	**5**	--	2	--

※1...調整後EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用＋その他一時費用
※2...Q1実績はunerry単体＋連結調整。プログウォッチャーの損益は決算期の差異により第2四半期以降に連結されるため、進捗率は単体の業績予想に対する比率で表示。

© unerry, Inc.

1. Key Topics

2. 2027年6月期 第1四半期実績

3. ブログウォッチャーとの合併について

Appendix

- お知らせ
- 財務情報
- ビジネスモデル



ブログウォッチャーとの合併｜これまでの経緯

PMIを通じて確認した価値創出機会をもとに、2027年1月1日の合併を決議



3領域で価値創出機会を確認

業績予想	本合併による業績への影響は精査中です。 合併後はQ3から単体決算に移行するため、単体ベースの業績予想を改めてお示しします。

© unerry, Inc.

参考：合併による価値創出機会（2026年8月13日公表資料の再掲）

両社の強みを掛け合わせた価値創出と効率化により、事業基盤を強化し、次の成長へ

顧客・市場	データ・プロダクト	組織・人材
unerry：顧客課題への深い理解と提案力 × ブログウォッチャー：観光・不動産・自治体など幅広い顧客接点	unerry：高度な分析と用途に合わせたデータ活用 × ブログウォッチャー：高頻度データとプロダクト化・標準化	unerry：データ活用・エンジニアリング／課題解決力 × ブログウォッチャー：営業力と型化による拡販力
届く顧客の幅を広げながら、一社あたりの提案も深める	異なるデータ特性を組み合わせ、データ活用の幅を広げる	異なる専門性を持ち寄り、成長を支える組織能力を高める

価値創出（顧客価値の拡大）
◎ 顧客接点と提案力の拡大
◎ データ・プロダクトの相互活用
◎ ソリューションの高度化

＋

強化・効率化（重複の最適化）
◎ 技術開発（SDK等）の統合・効率化
◎ データ運用・基盤の共通化
◎ 組織・開発体制の最適化

▶ **次の成長への経営資源を創出**

※ 2026年8月13日公表の決算説明資料p23を再掲

© unerry, Inc.

1. Key Topics
2. 2027年6月期 第1四半期実績
3. ブログウォッチャーとの合併について

Appendix

- **お知らせ**
- 財務情報
- ビジネスモデル



© unerry, Inc.

お知らせ

2027年6月期の個人投資家向けIR施策について（更新）

- 2027年6月期より、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28日（終了）	株主総会	会場開催＋オンデマンド配信	平日・日中
2026年11月29日	**Kabuberry への登壇**	**会場開催＆ライブ配信＋オンデマンド配信**	**休祝日・日中**
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	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

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]

1. Key Topics

2. 2027年6月期 第1四半期実績

3. ブログウォッチャーとの合併について

Appendix

- └ お知らせ
- **└ 財務情報**
- └ ビジネスモデル



© unerry, Inc.

損益計算書

（単位：千円）	2026/6期 Q1	2027/6期 Q1	増減率	増減額
売上高	1,008,986	1,240,759	+23.0%	+231,773
売上原価	651,595	822,197	+26.2%	+170,601
売上総利益	357,390	418,561	+17.1%	+61,171
売上総利益率	35.4%	33.7%	-1.7pt	
販売費及び一般管理費	361,008	425,963	+18.0%	+64,954
対売上高比率	35.8%	34.3%	-1.5pt	
営業利益	-3,618	-7,401	-	-3,783
営業利益率	-0.4%	-0.6%	-	
営業外収益	2,727	2,958	+8.5%	+231
営業外費用	850	3,747	+340.6%	+2,896
経常利益	-1,740	-8,190	-	-6,449
経常利益率	-0.2%	-0.7%	-	
当期純利益	-4,692	-1,362	-	+3,330
当期純利益率	-0.5%	-0.1%	-	

※ 2027/6期 Q1はunerry単体＋連結調整。2026/6期 Q1はunerry単体。

© unerry, Inc.

貸借対照表

（単位：千円）	2026/6期	2027/6期 Q1	増減額
流動資産	3,283,977	2,450,583	-833,394
└現金及び預金	2,301,594	1,194,223	-1,107,371
└売掛金及び契約資産	812,829	933,703	120,874
固定資産	904,177	891,949	-12,227
資産合計	4,188,155	3,342,533	-845,621
流動負債	1,234,849	1,063,571	-171,278
固定負債	587,500	550,000	-37,500
負債合計	1,822,349	1,613,571	-208,778
純資産合計	2,365,805	1,728,962	-636,843

© unerry, Inc.

1. Key Topics

2. 2027年6月期 第1四半期実績

3. ブログウォッチャーとの合併について

Appendix

- └ お知らせ
- └ 財務情報
- **└ ビジネスモデル**



© unerry, Inc.

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

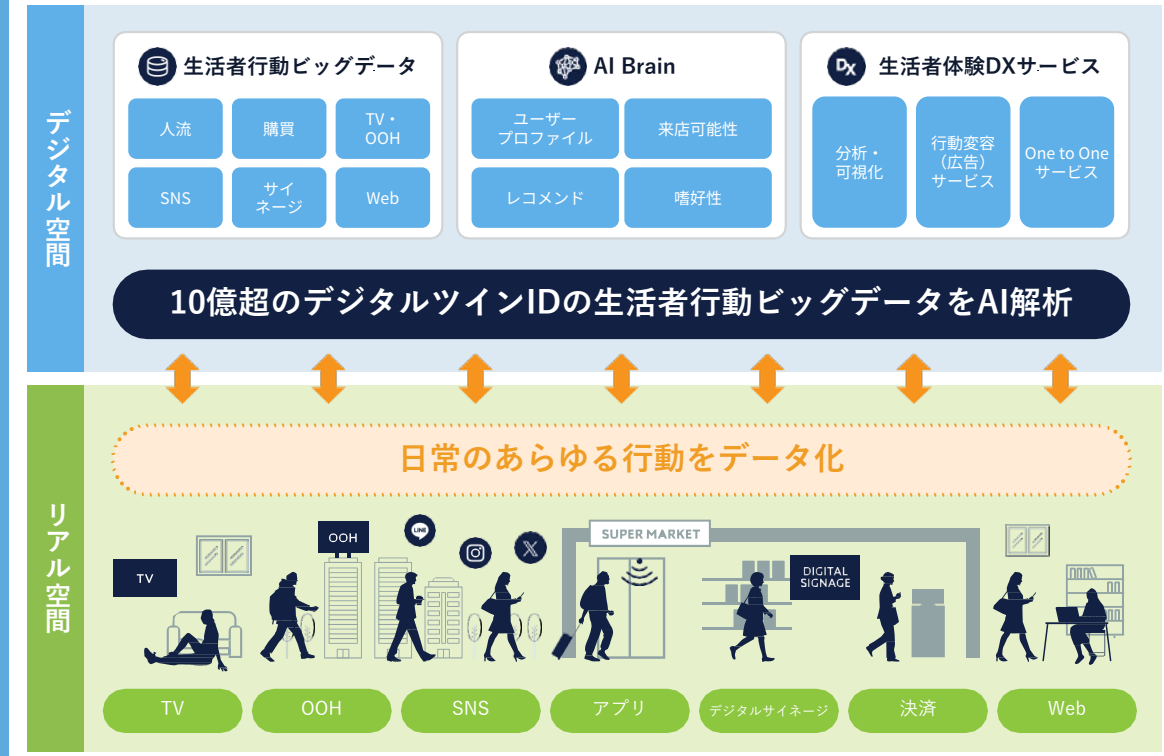
どんな店舗や街に行っても、どんな情報に触れていても、
unerryの行動データが活用された「環境知能※」が実装されている。
それは日本にとどまらず、世界においても当たり前の光景に。
私たちは、世界に新たな“うねり”を起こす、データエコシステムを目指します。

※…“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、環境が知能を持ち、くらしをサポートする世界。

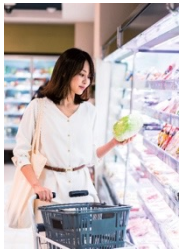
© unerry, Inc.

Beacon Bank®

リアル・デジタル空間の生活者のあらゆる行動を、10億超のデジタルツイン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



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

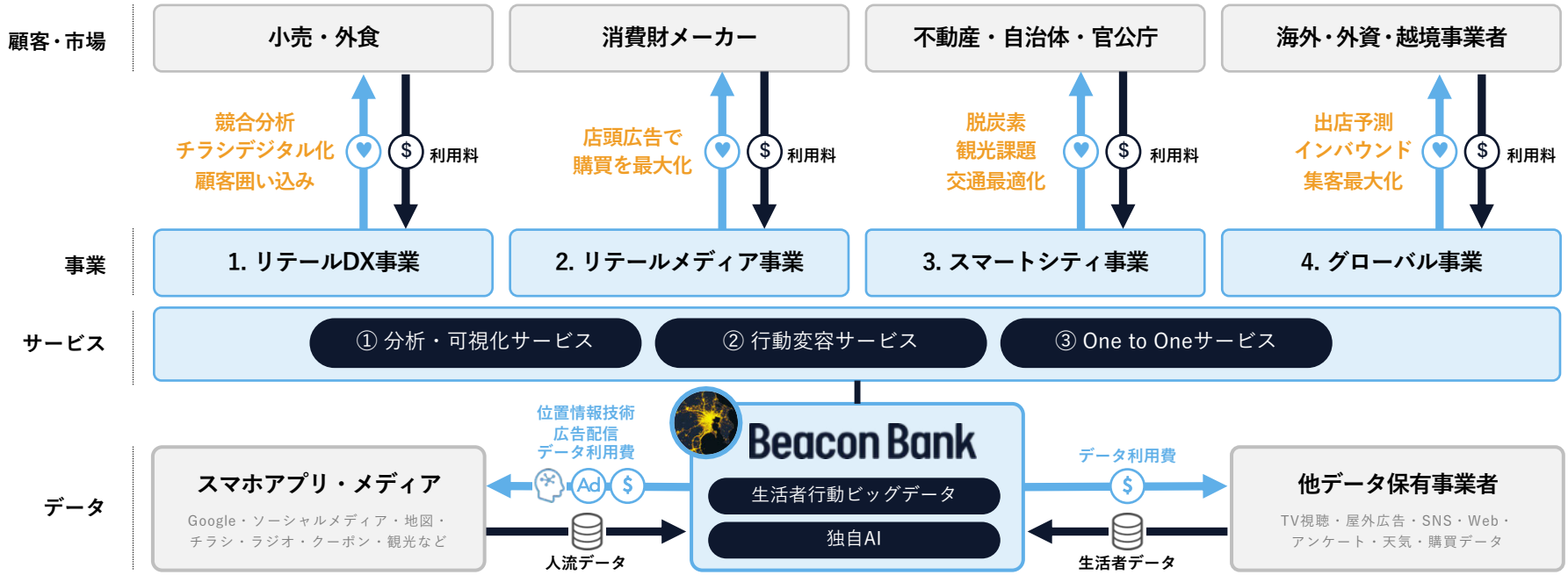
どんな人が・どこにいて・どのような移動ニーズがあるかを明らかにし、モビリティ施策のプランニングや評価を実施。デジタルツインに向けたデータ提供も可能。渋滞や混雑度の評価、エリア分析により観光ニーズを抽出しプロモーションを展開。

※ 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）。10億IDは最大リーチ可能なID数（2026年6月末時点）でユーザー重複あり

© unerry, Inc.

ビジネスモデル

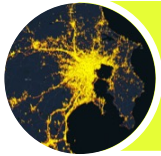
生活者行動ビッグデータに基づく3サービスを、各業界の課題解決に最適化して展開



© unerry, Inc.

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



10億超IDの
生活者行動ビッグデータ

＋

AI解析

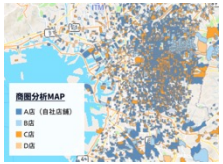
プロファイリング　リアルレコメンド　移動手段/状況推定　来店可能性予測

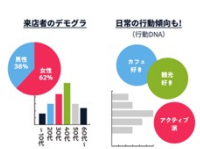
AI BRAIN

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





© unerry, Inc.

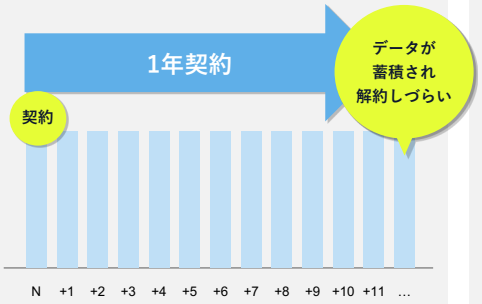
ビジネスモデル：リカーリングを生み出す収益モデル

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

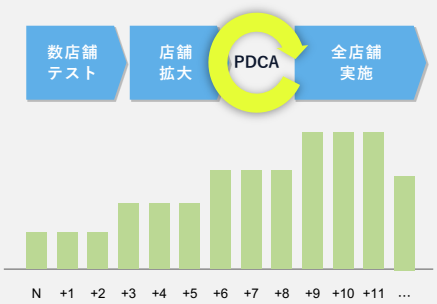
- 「ショッパーみえーる」はSaaSサービスであり、月次収益 が発生
- 1年契約 が基本



② 行動変容サービス

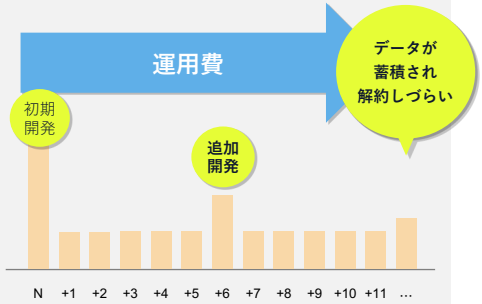
クロスセル

- 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※2サイクルを実現



③ One to One サービス

- 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

（2026／6期）

リカーリング売上高比率	91 %
リカーリング顧客単価	25 百万円
リカーリング顧客数	176 社
NRR※3	120 %

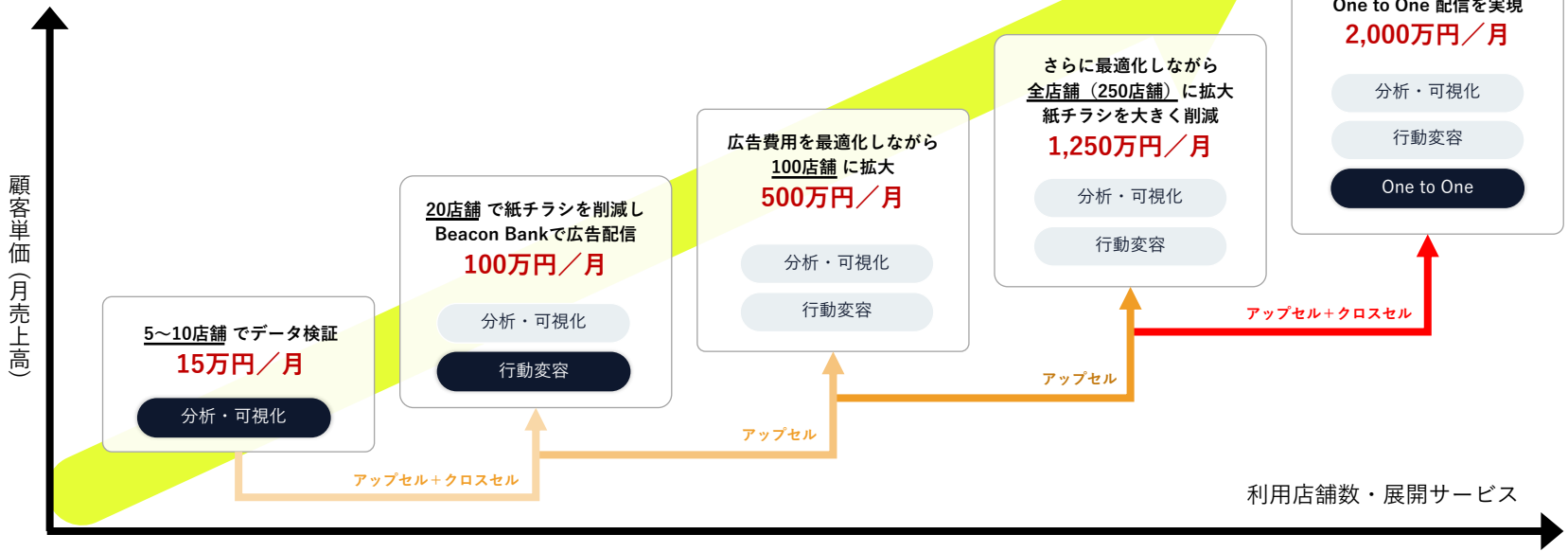
※1…4四半期以上連続で取引のある顧客企業、および、直近3ヶ月以上連続で取引のある新規顧客企業をリカーリング顧客とする。2024年6月期より、代理店経由のサービスユーザーがリカーリング顧客条件に該当する場合は、当該ユーザーをリカーリング顧客としてカウント。　※2…Plan→Do→Check→Actの4段階を繰り返して業務を継続的に改善する方法　※3…ネットレベニューリテンションレート（前年度以前に獲得したリカーリング顧客の当期売上高）÷（当該顧客の前期売上高）

© unerry, Inc.

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。

250店舗の小売チェーンでの成長例

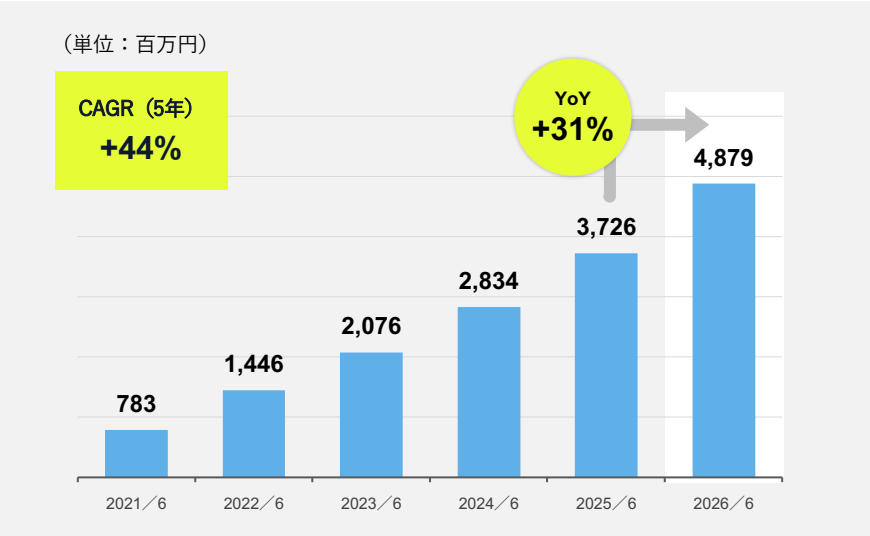


© unerry, Inc.

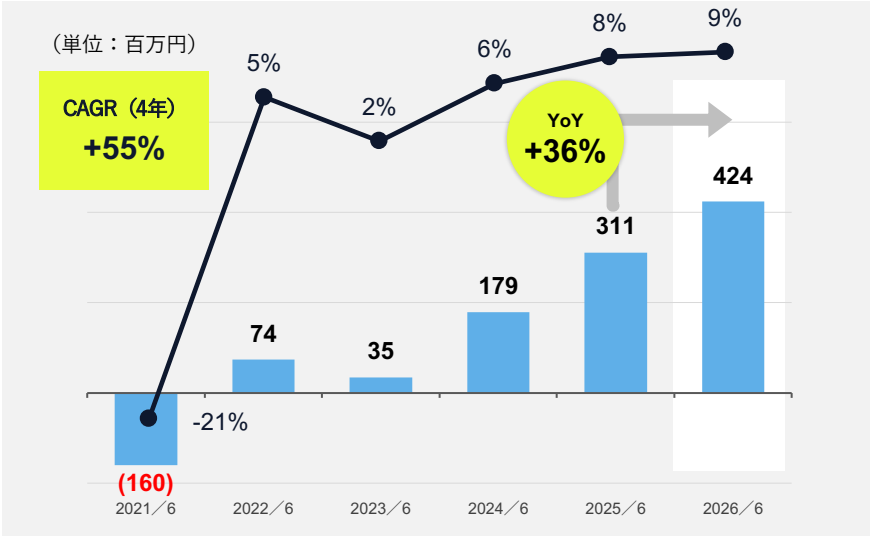
業績推移：5年間の成長トラックレコード

- 売上高は5年でCAGR +44%。毎期の積み上げによる持続的な成長を実現。
- 営業利益は黒字化以降4年でCAGR +55%。営業利益率を2%から9%へ高め、成長と収益性改善を両立。

売上高



営業利益・営業利益率



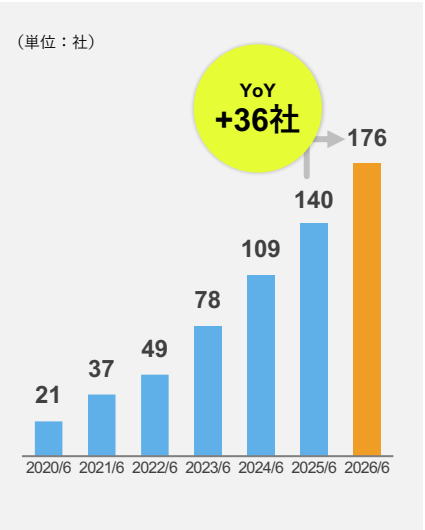
※ 営業利益のCAGRは、黒字化した2022年6月期を起点とする4年間

© unerry, Inc.

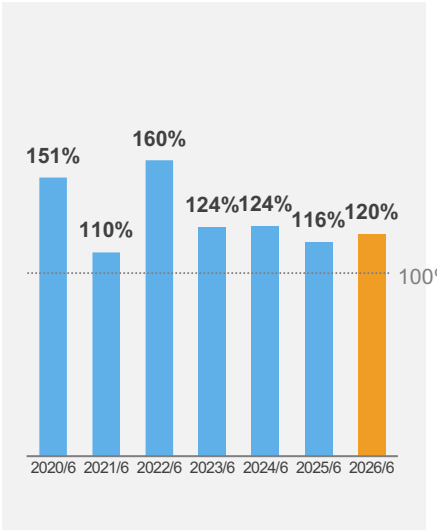
売上高：リカーリング売上高

- リカーリング顧客数は、YoY +36社の176社。増加社数として過去最大。
- クロスセル×アップセルによりNRRは120%、売上高のリカーリング比率は91%と堅調に推移。

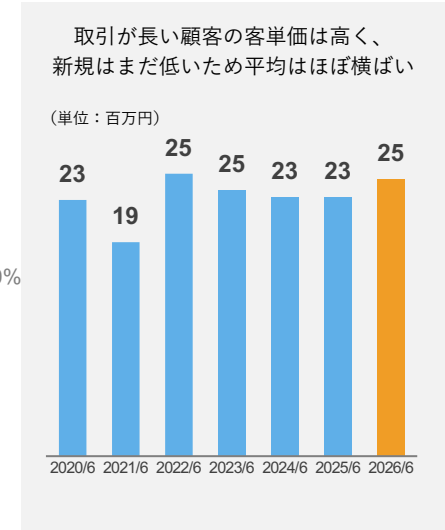
リカーリング顧客数*1



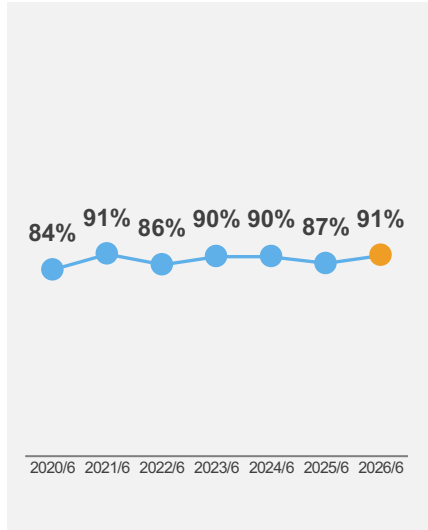
NRR*2



リカーリング年間顧客単価



リカーリング売上高比率



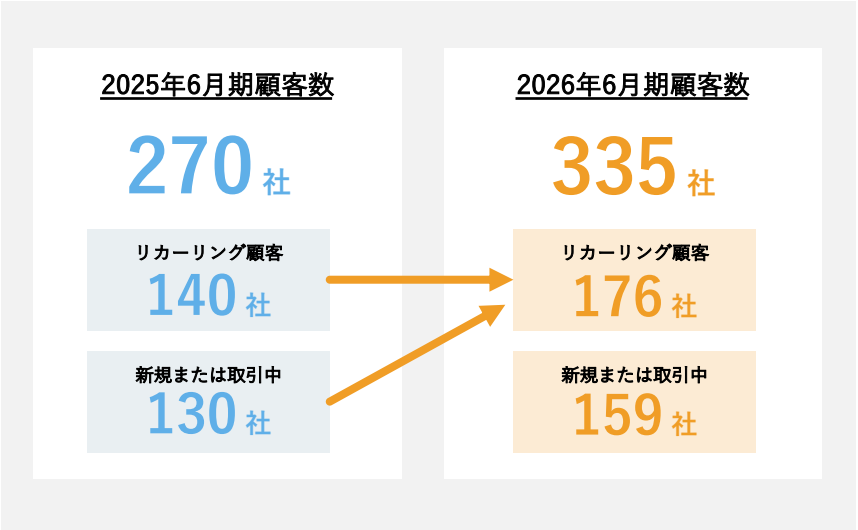
※1 … 4四半期以上連続で取引のある顧客企業、および、直近3ヶ月以上連続で取引のある新規顧客企業をリカーリング顧客とする。2024年6月期より、代理店経由のサービスユーザーがリカーリング顧客条件に該当する場合は、当該ユーザーをリカーリング顧客としてカウント。　※2 … ネットレベニューリテンションレート（前年度以前に獲得したリカーリング顧客の当期売上高）÷（当該顧客の前期売上高）

© unerry, Inc.

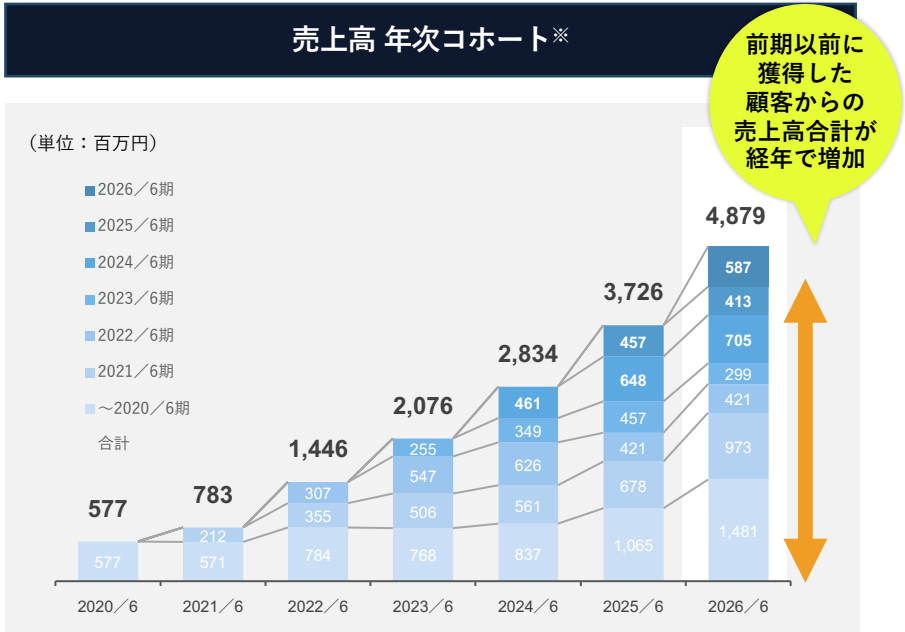
売上高：獲得年次別（積み上がり）

- 毎年の新規顧客がリカーリング顧客に転換し、翌期以降の売上高基盤として積み上がる構造。
- 前期以前に獲得した顧客からの売上高は4,292百万円と、前期の売上高合計3,726百万円を既存顧客のみで上回る。

リカーリング顧客への転換メカニズム



売上高 年次コホート※



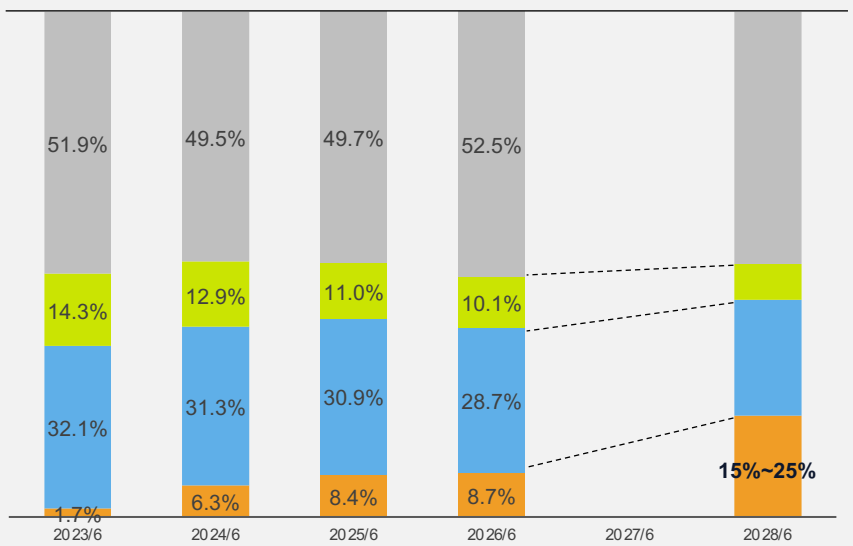
※各年度で獲得した同顧客による経年売上高推移

© unerry, Inc.

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

利益構造の推移



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%）

※2026/6期までは実績、2028/6期は想定。

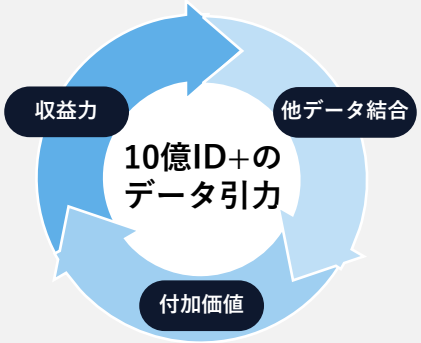
© unerry, Inc.

データ量が非連続な成長を加速

10億超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

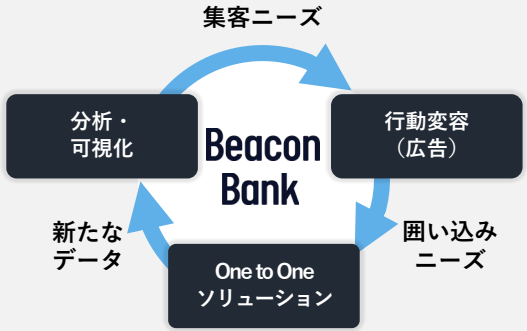
データ

データ量が
事業を加速させる好循環を生みだす



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

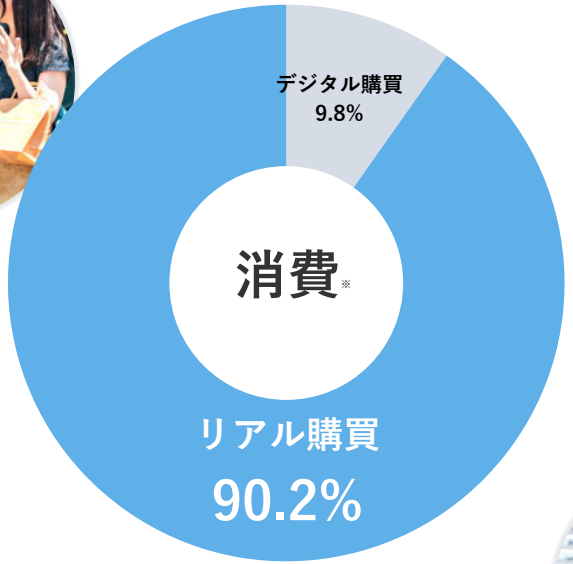
あらゆる業界を支える仕組みが
インフラとして定着する



© unerry, Inc.

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



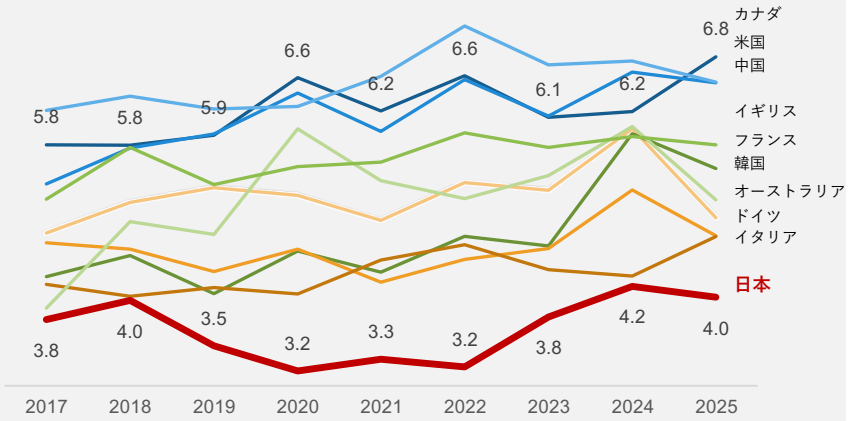
※…令和7年度 電子商取引に関する市場調査（経済産業省 2026.10）

© unerry, Inc.

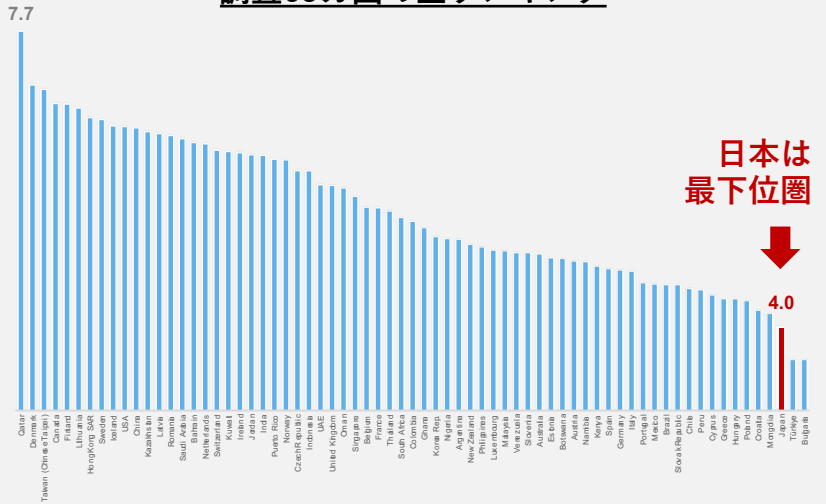
ビッグデータで日本は出遅れたが、世界で一番「変われる余地」がある

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



出所：IMD World Competitiveness Yearbook 2025

© unerry, Inc.

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

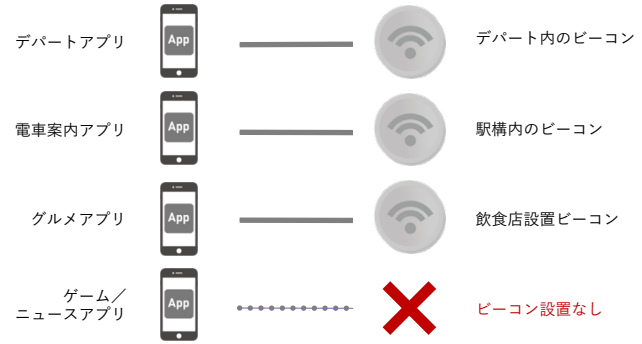
“unerryのAI” が支えています

© unerry, Inc.

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

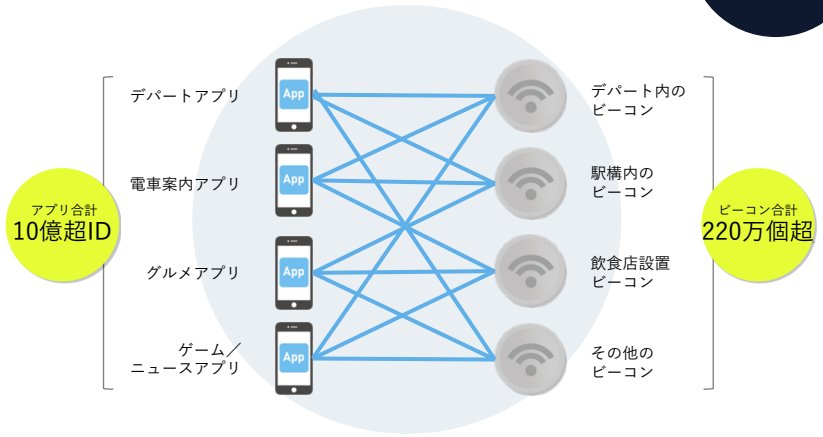
これまで



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

日・米・中で技術特許取得済*



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

※…特許第5991793号（2016年8月）日本・米国・中国

© unerry, Inc.

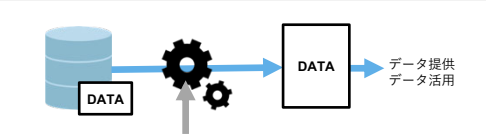
プライバシーへの対応

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

LBMA JAPAN CERTIFIED
Location Privacy COMPANY

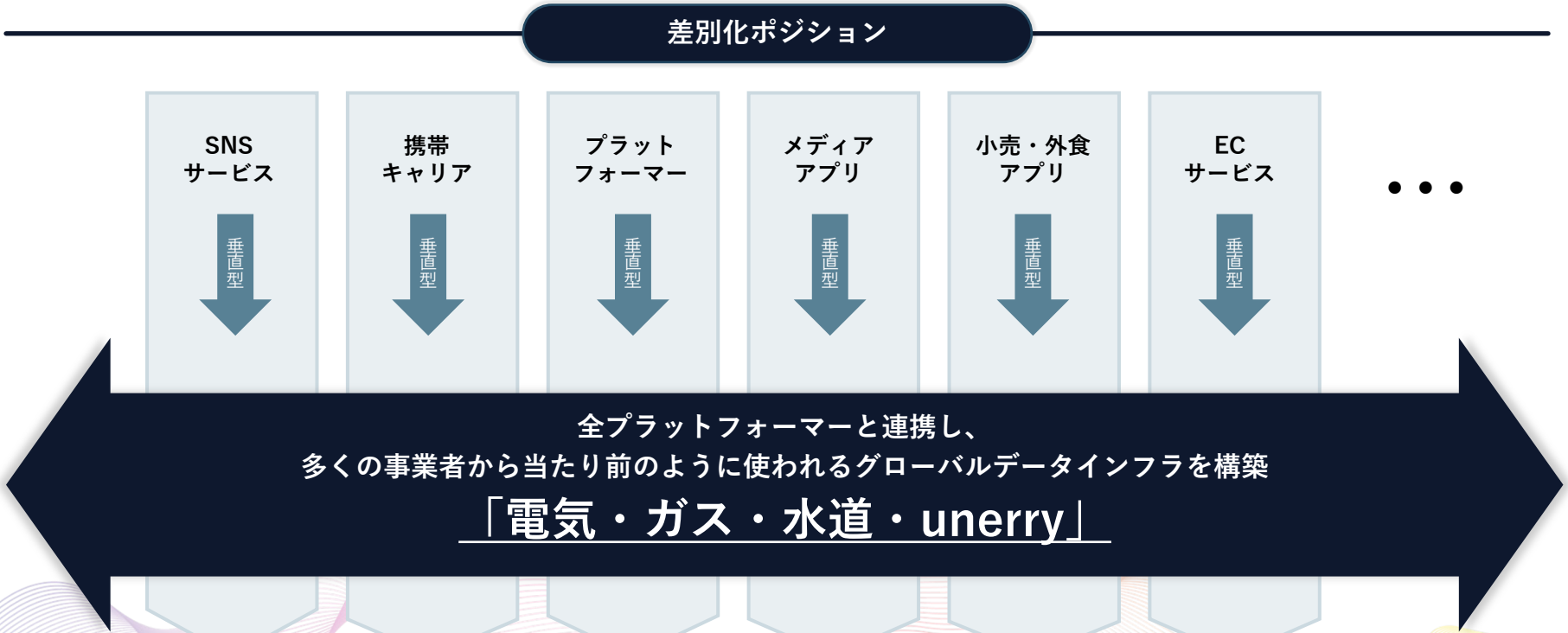
LPマーク

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。

※…個人情報保護法においては以下のように定義「生存する個人に関する情報であって、個人情報、仮名加工情報及び匿名加工情報のいずれにも該当しないもの」

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



© unerry, Inc.

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

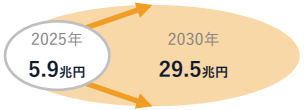
リテールDX市場

●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



[世界] スマートリテール市場※2



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



[世界] リテールメディア市場※4



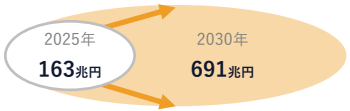
スマートシティ市場

●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



[世界] スマートシティ市場※6



unerry



※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
※2_ Smart Retail Market, By Solution, By Technology, By Application, By Geography(2025.2) 1ドル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 1ドル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_marketus「 Global Smart City Market Size, Share, Statistics Analysis Report By Application」 1ドル150円として換算

© unerry, Inc.

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。

© unerry, Inc.