Briefing Transcription

2026年12月期第3四半期決算説明会文字起こし

ユーソナー株式会社

431A 東証グロース 情報・通信業

企業情報はこちら >>>

2026年11月24日（火）

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

ユーソナー株式会社
431A 東証グロース 情報・通信業

2026年11月24日（火）

目次

■決算を受けてのFISCOアナリストコメント —— 01

■出演者 —— 02

■決算説明 —— 03

■質疑応答 —— 19

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

決算を受けてのFISCOアナリストコメント

・同社は約30年にわたり人の手で収集・蓄積してきた法人企業データベース「LBC」※1を基盤に、データベースマーケティング事業を展開する。

※1. 同社法人企業データベース。1,250万拠点を網羅する「LBC」は模倣困難な参入障壁を持つ。過去にSFA（Sales Force Automation、営業支援システム）領域から撤退しデータベースに特化したことで、Salesforceなどの大手ベンダーを競合ではなく強力なパートナーに変えている。

・2026年12月期第3四半期決算は、売上高が前年同期比12.4%増の60.62億円、営業利益が同8.2%増の12.77億円、経常利益が同10.4%増の12.98億円、四半期純利益が同19.5%増の8.18億円となり、2ケタ増収と全利益段階で増益を達成した。売上面では、企業のDX推進や生成AIの導入・活用拡大を背景に、主力の「ソナーサービス」等の受注が順調に推移した。解約率※2は0.28%と低水準を維持し、ARR※3は60.5億円へ拡大。売上の82%がストック収入で極めて安定している。クロスセル比率※4は37%にとどまり、単価向上の余地は大きい。利益面では、売上総利益が同10.5%増の37.76億円となった。販管費は人的投資の強化により同11.7%増の24.99億円となったが、増収効果で吸収し、営業利益は増益を確保した。

※2. 解約率：直近1年間平均の月次解約率（解約に伴い減少する月額が、サービス全体の月額合計に占める割合）
※3. ARR（Annual Recurring Revenue）：サブスクリプション型ビジネスにおける年間の定期的な収益。ARRは、2026年9月末時点でのソナーサービスにおける、月額サブスクリプション売上高に12を乗じて算出。
※4. クロスセル比率は、2026年9月末時点で、全てのソナーサービス（ユーソナー・プランソナー・mソナー）を導入している契約件数を、ソナーサービス全体の契約件数で除して算出。

・成長投資も加速している。9月にB2B営業支援を手掛けるEmpire Stateの株式取得を決議し、10月1日付で子会社化（議決権70.0%）したほか、ERP・SaaS導入支援のRICE CLOUDの株式取得（同51.0%、11月30日予定）を発表した。「ソナーサービス」の新規顧客開拓と導入体制の強化を図るもので、第4四半期より連結決算に移行する。

・2026年12月期通期の業績予想は、売上高が前期比15.1%増の82.80億円、営業利益が同26.9%増の17.64億円、経常利益が同27.9%増の17.62億円、当期純利益が同18.8%増の10.56億円とする期初計画を据え置いた。なお、連結移行による同期業績への影響は軽微としている。

・今後は不動産や海外へとデータ対象を広げる構想を持つ。年商100億円以上のターゲットに対する開拓率は未だ数%であり、親会社から子会社へ展開する「センターピン戦略」による浸透余地は大きいと考える。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

出演者

ユーソナー株式会社
取締役CFO 管理本部長　北澤 光剛様

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

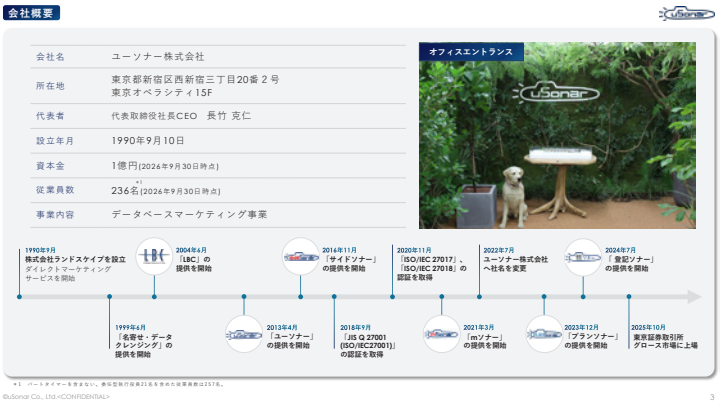
決算説明

■ユーソナー　北澤様

ユーソナー株式会社 取締役CFOの北澤です。本日はお忙しい中、ご視聴を賜り、誠にありがとうございます。

当社は昨年10月に東証グロース市場に上場し、早くも1年が経過しました。日頃より多大なご支援をいただいている皆様に、心より感謝申し上げます。

本日は、初めてご参加いただく投資家の方々もいらっしゃいますので、まず当社の概要をご説明し、その後で2026年12月期第3四半期の決算状況についてご説明します。



当社ユーソナー株式会社は、若く見られがちな会社ではありますが、設立は1990年です。36年ほど事業を行っている会社になります。事業内容はデータベースマーケティング事業で、創業以来一貫して手がけてきました。

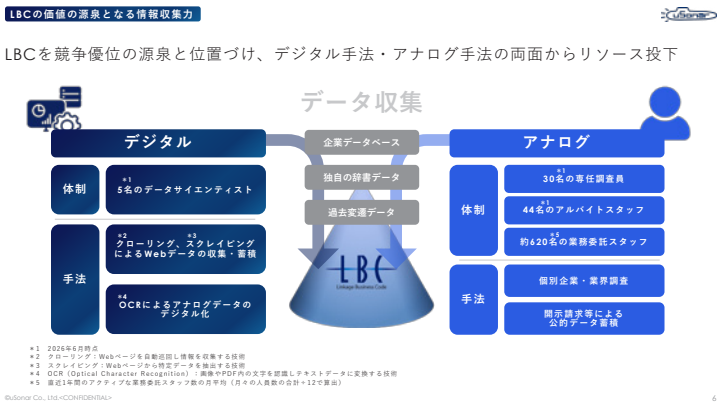


当社事業の根幹となっているのが、当社がオリジナルで構築している法人データベースで、「LBC」と呼んでいます。このデータベースには、大きく3つの特徴があります。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

決算説明

1つ目の特徴は、データの網羅性が高い、すなわち件数が非常に多いという点です。上場企業や有名企業から、中堅・中小企業、さらには個人事業主に至るまで、多数の情報を取りそろえています。一般的な株式会社だけでなく、医療法人や学校法人、官公庁・地方自治体といった非民間の情報も収録しており、その件数は本社ベースで462万件となっています。加えて、本社にひもづく事業所、すなわち支社、支店、営業所、店舗、工場、研究所なども収録しており、本社と事業所の合算で1,250万拠点の情報を重複なく取りそろえています。これは、日本に存在するほぼすべての法人を収録できている件数です。
2つ目の特徴は、データの属性が非常に豊富だという点です。基本的なロケーションの情報や業種、企業規模といった情報はもちろんありますが、それに加えて、企業をさまざまな視点から特徴づけ、さまざまな切り口でラベリングしています。例えば、新卒採用をしている会社、中途採用が多い会社、工場を持っている会社、テレビCMを行っている会社、業績が急成長している会社などです。このように、さまざまな切り口で企業の特徴を捉えている属性の多さが、2つ目の特徴です。
3つ目の特徴は、データの更新性、鮮度が高いという点です。当社では、法人の登記簿や有価証券報告書、各企業様のホームページなど、さまざまなソースから情報を集め、同一の会社であれば1つの情報としてまとめています。それぞれのソースからは日々新しい情報が入ってきますので、新しい情報が入り次第、タイムリーにLBCへ反映しています。その結果、非常に鮮度の高い情報を維持してきました。
当社は、この法人データベースを、主にセールスやマーケティングの目的でお客様にご利用いただいています。そのほか、お客様がお持ちの法人データベースを整備するためのマスターとしてご利用いただくケースもあります。



もう少しデータベースについて掘り下げてご説明します。当社の法人データベースは、デジタルとアナログの掛け合わせで構築されています。デジタルとは、Web上にある情報を、クローリングやスクレイピングといった手法を使って機械的に集めてくるものです。一方のアナログとは、Webにはない情報を人海戦術で集めることを指しています。当社では、30名の専任調査員、44名のアルバイトスタッフ、620名の業務委託スタッフといった人員体制をしっかり構築したうえで、Webにはない情報を手入力して電子化しています。デジタルだけでなくアナログでの情報収集を行うことが、データの厚みを増すことにつながっています。

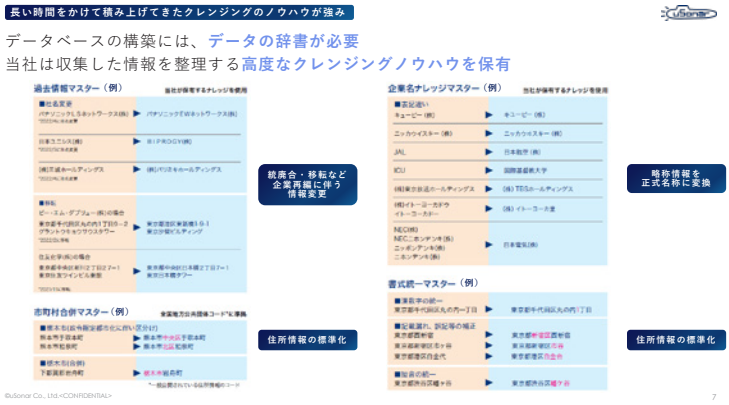
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ユーソナー株式会社

431A 東証グロース 情報・通信業

2026年11月24日（火）

決算説明



データを手入力することには、もう1つ良い点があります。手入力をすることで、間違った情報が集まってくるのです。間違った情報とは何かと言いますと、例えば表記違いです。キユーピーは、本当は「ユ」が大きい「キユーピー」が正式な表記です。また、イトーヨーカ堂の「堂」は本来漢字ですが、よくある間違いとしてカタカナで書いてしまうケースがあります。日本電気についても、NECといった略称で入力するケースがあります。当社は、こうした表記の間違いを正式な表記とひもづけて、正誤表を作っています。データの辞書のようなものです。

そのほか、過去情報マスターという形で、例えばBIPROGYという会社は、以前は日本ユニシスという社名でした。また、BMWは現在、汐留に本社がありますが、以前は東京の丸の内に本社がありました。このように企業は生きていますので、移転もあれば、合併や他企業の傘下に入ることもあります。当社は、そうした企業の過去の歴史や変遷を情報として蓄積しています。

こうすることで何のメリットがあるのかという点ですが、先ほどご説明したとおり、当社はさまざまなソースから情報を集めています。その際、当然ながら表記が異なっていたり、古い情報が含まれていたりします。そうした情報について、まず表記を正しい表記に置き換え、古い情報が入ってきた場合でも最新の情報に置き直したうえで、データを名寄せしています。名寄せとは、同じ企業の情報であれば1つにまとめることを指します。この名寄せの前段階である、表記をそろえる作業や、古い情報を最新の情報に置き直す作業が非常に重要で、これを行うことで重複のないデータベースを構築することができます。当社は30年以上事業を行っていますので、この辞書のデータベースを累計で8億件保有しています。これが、当社事業の競争優位性の1つの源泉となっています。

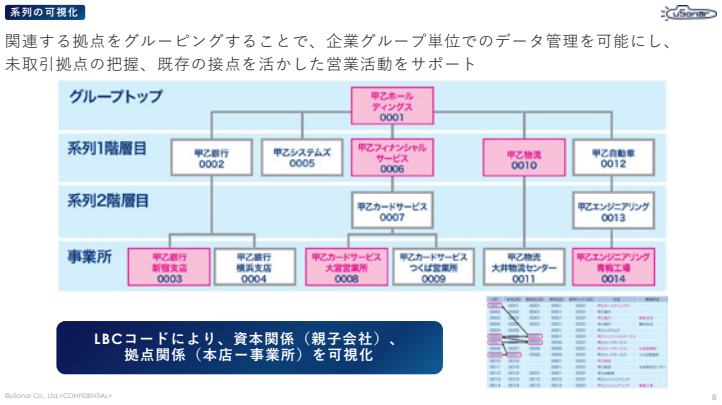
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ユーソナー株式会社

431A 東証グロース 情報・通信業

2026年11月24日（火）

決算説明



データベースに関して、もう1点ご説明します。当社は、この法人データベースを平面的ではなく、立体的に構築しています。どういうことかと言いますと、例えば親会社、子会社、孫会社といった資本系列が分かる形でデータベースを構築しています。また、本社にひもづく事業所、すなわち支社、支店、営業所、店舗、工場、研究所なども、本社にひもづく事業所として可視化できるようにデータベースを構築しています。

こうすることのメリットについてですが、当社のデータにお客様がお持ちの法人データを重ね合わせることで、まだ取引ができていない会社や事業所を可視化することができます。イメージとして、こちらの企業グループの系列図の中で、赤い部分がすでに取引のある拠点だと考えてください。甲乙ホールディングスはすでにお客様ですが、その子会社である甲乙システムズはまだお客様ではありません。こうしたケースであれば、親会社から子会社を紹介してもらうといったことができるわけです。そのほか、大宮営業所とは取引があるものの、つくば営業所とは取引がないことが分かれば、大宮の事例をもって横展開ができます。このように、営業戦略を立案するためのベースとなるデータ基盤を、当社はお客様にご提供しています。

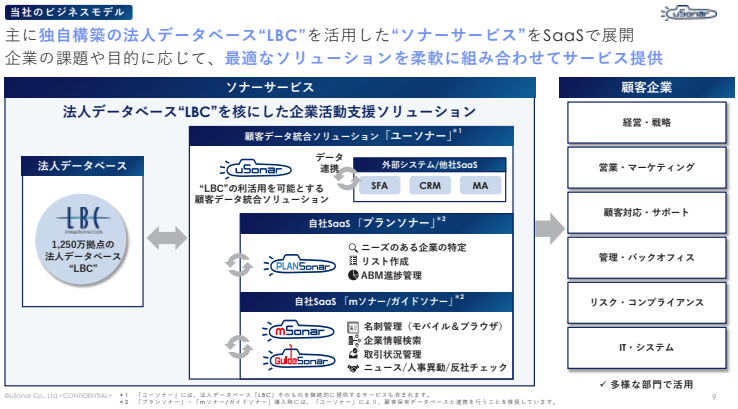
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ユーソナー株式会社

431A 東証グロース 情報・通信業

2026年11月24日（火）

決算説明



最後に、当社のビジネスモデルについてご説明します。当社は、この法人データベースをSaaSの形でお客様にご提供しており、「ソナーサービス」と呼んでいます。ソナーサービスには大きく3つのプロダクトがあります。

1つ目のプロダクトが「ユーソナー」です。ユーソナーは、お客様がお持ちのDXツール、例えばSFAやCRM、MAといったツールの中に入っている法人データベースを整備するものです。整備とは、古い情報を新しい情報に置き換えたり、間違った情報を正しい情報に置き換えたりすることです。そのほか、データを名寄せして重複を解消したり、お客様がお持ちでない法人データベースの属性、例えば業種や年商、従業員数といった情報を当社が供給したりしています。そうすることで、例えば分析の精度が上がったり、セグメンテーションを行って、個々のセグメントに最適なメッセージを配信したりといったマーケティングが可能になります。つまり、お客様がお使いのDXツールをより利活用できるよう裏方で支えているのが、このユーソナーというサービスです。

次に、「プランソナー」というプロダクトがあります。当社の1,250万拠点の法人データベースの中から、お客様のターゲットとしてふさわしいリストを抽出するための機能を持っているのが、このプランソナーというツールです。営業リストを作るためのツールだとお考えください。プランソナーには面白い機能が1つあり、自社のホームページにアクセスしている会社を特定することができます。今どのような会社が自社ホームページのどのページを見ているのかを検知する機能を搭載しているのも、このプランソナーの特徴です。

3つ目のプロダクトが「mソナー」です。mソナーの「m」には、モバイルやマーケティング、名刺といったさまざまな意味を持たせています。これは主に営業の方が、外出先でスマートフォンから、いつでもどこでも無制限に当社の法人データベースにアクセスできるツールです。これから訪問する会社の内容をおさらいしたり、アイスブレイクのネタを探したりといった用途でお使いいただいています。加えて、名刺管理の機能も搭載していますので、例えば名刺交換した名刺をスマートフォンで撮影すると、それが即座に電子化されて保存されます。そうした機能を持っているのが、このmソナーというツールです。

以上が、当社のビジネスモデルのご説明です。

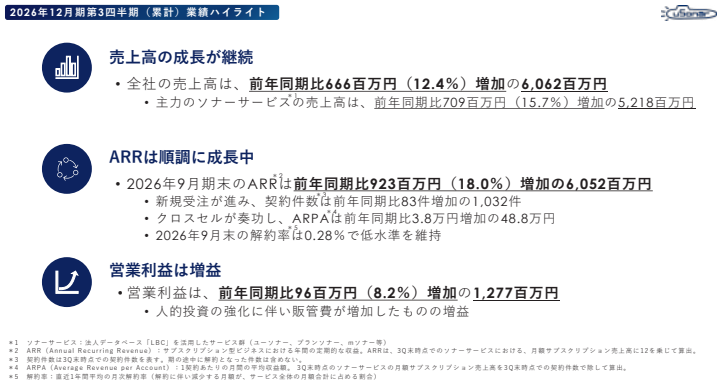
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ユーソナー株式会社

431A 東証グロース 情報・通信業

2026年11月24日（火）

決算説明

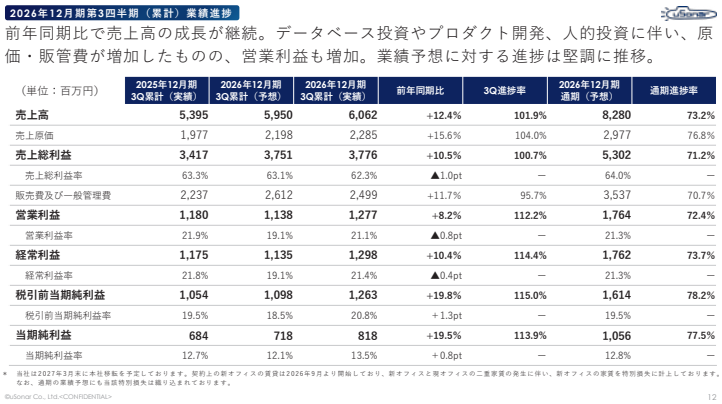


ここから、第3四半期の業績についてご説明します。まず業績のハイライトとして、大きく3点あります。

1点目は売上高です。売上高は、前年同期比6億6,600万円、12.4%増加の60億6,200万円となりました。そのうち、主力であるソナーサービスの売上高は、前年同期比7億900万円、15.7%増加の52億1,800万円です。

2点目として、当社が重視しているKPIにARRがあります。2026年9月末のARRは、前年同期比9億2,300万円、18%増加の60億5,200万円となっています。このARRを分解したKPIとして、契約件数とARPA（顧客単価）があります。まず契約件数は、前年同期比83件増加の1,032件となりました。ARPAは、前年同期比3.8万円増加の48.8万円です。さらに、9月末の解約率（チャーンレート）は0.28%で、極めて低い水準を維持できています。

3点目は営業利益です。営業利益は、前年同期比9,600万円、8.2%増加の12億7,700万円となりました。当期は人的投資を強化しており、販管費が増加していますが、それにもかかわらず増益を確保できています。



次に、当第3四半期累計の実績を、前年第3四半期累計の実績および当期の計画と対比してお示しします。まず前年同期比では、売上高ならびに各段階利益のすべてが前年を上回る形で進捗しています。加えて、当期予算に対する第3四半期の進捗率も、すべて100%を超える形で堅調に推移しています。

通期予想に対する進捗率は、売上高が73.2%、各段階利益についても73%前後で推移しています。当社はSalesforceを使って案件の管理をしていますが、当期は第4四半期に案件が集中しています。したがって、当期は売上高について第4四半期のウエイトが高くなる見通しです。通期予想に対する進捗も、堅調に推移している状況です。

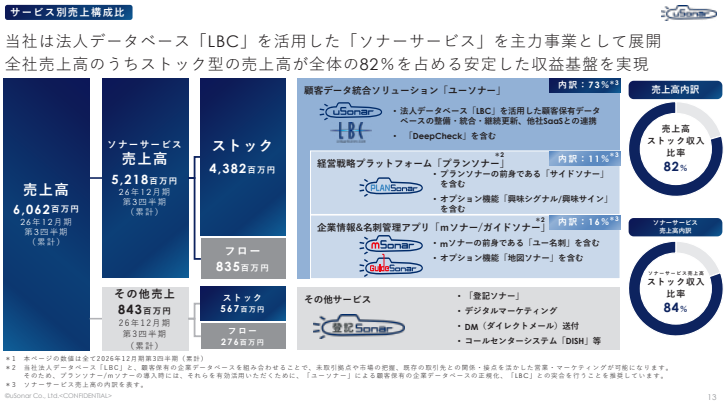
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ユーソナー株式会社

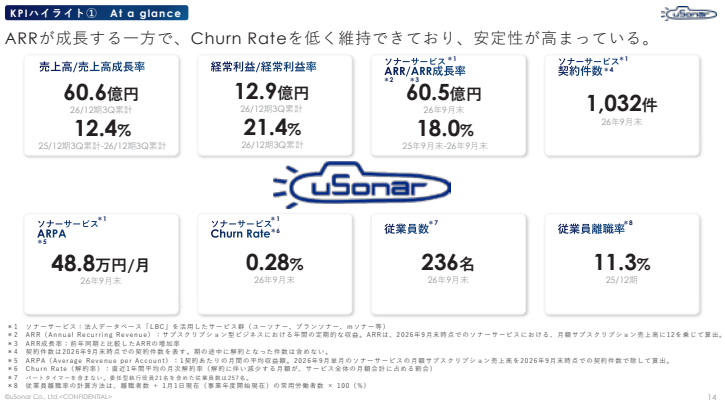
431A 東証グロース 情報・通信業

2026年11月24日（火）

決算説明



続いて、サービス別の売上高構成比です。会社全体で、当第3四半期に60億6,200万円の売上高を計上しましたが、そのうち主力のソナーサービスの売上高が52億1,800万円となっています。さらにそのうちのストックの部分、つまりサブスクリプションであり、解約されない限りは毎期均等の売上を計上できる部分が、43億8,200万円となっています。ソナーサービス全体に占めるストックの割合は84%、会社全体の売上高に占めるストックの割合は82%となっており、極めて安定した収益基盤を実現できていると捉えています。



こちらは「KPIハイライト」として、各KPIを一望できるようにまとめたものです。この中でも、特に当社が重要視しているKPIがARRとチャーンレートです。ARRは60.5億円で、対前期で18%の成長を遂げることができました。また、チャーンレートも0.28%と、極めて低い水準を維持できています。新規の契約が積み上がる一方で、既存の契約があまり解約されないことから、ありがたいことにARRがどんどん成長していく状況を実現できています。

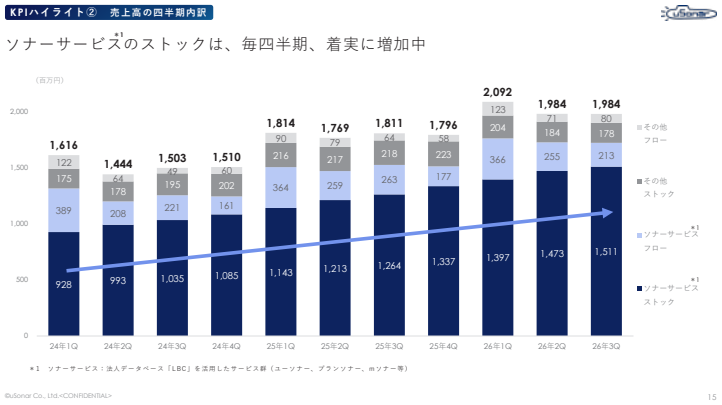
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ユーソナー株式会社

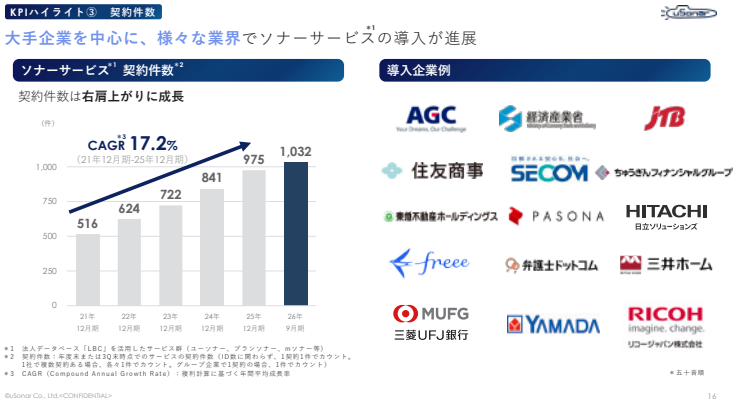
431A 東証グロース 情報・通信業

2026年11月24日（火）

決算説明



次に、年間の売上高を四半期ごとに分けて表示しています。グラフの一番下の部分はソナーサービスのストックを指しており、この部分が毎四半期、右肩上がりで増加していることをご確認いただけるかと思います。
加えて、第1四半期には比較的多くのソナーサービスのフロー売上高が計上される傾向にあります。これは、3月期決算の会社様が、新規にソナーサービスを導入される際、初期費用を残予算で賄いたいというご要望が多いためです。当社の営業も残予算の確保を目指して営業活動をしていますので、結果的に第1四半期は、ソナーサービスのフロー売上高が多く計上される傾向にあります。ただ、1年間を通して見ると、年の後半ほどソナーサービスのストック売上高が増えるため、各四半期の売上高はおおむね同じ水準となる傾向にあります。ただし当期に関しては、第4四半期に案件が集中しており、第4四半期の売上高が多くなる見通しです。



導入企業についてです。当社のソナーサービスは、エンタープライズ、いわゆる大手の会社様や、業界のリーディングカンパニーと目される会社様に多数採用いただいています。契約件数は年々増加を続けており、順調に成長を遂げています。

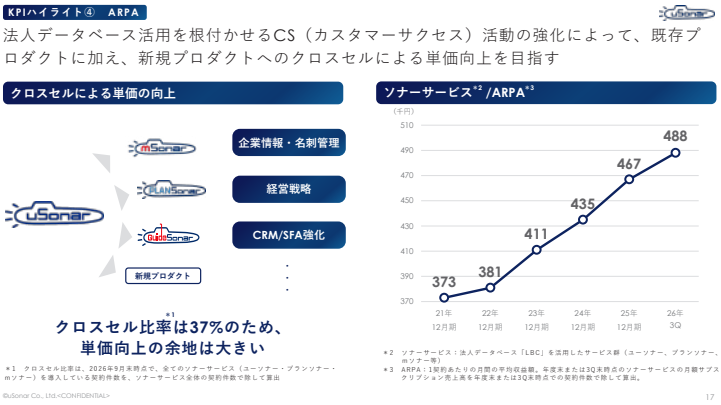
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ユーソナー株式会社

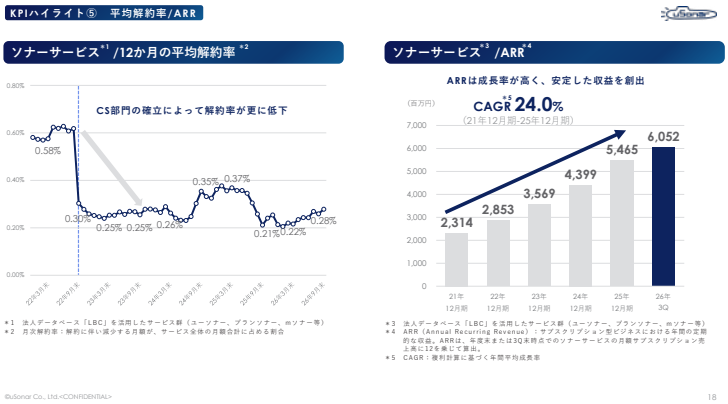
431A 東証グロース 情報・通信業

2026年11月24日（火）

決算説明

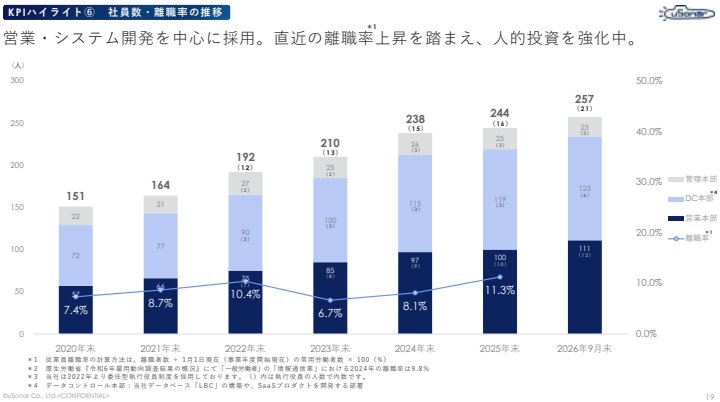


ARPA（顧客単価）についても、年々上昇していることをご確認いただけるかと思います。顧客単価が上がる要因はクロスセルにあります。当社では、まずユーソナーをご導入いただくことが多いのですが、ユーソナーをご導入いただいたお客様に対してmソナーやプランソナーをクロスセルすることで、単価を上げています。現状のクロスセル比率は37%です。裏を返せば、63%のお客様には、まだいずれかの商品を採用いただいていないことになりますので、単価を向上させる余地はまだ多く残っていると考えています。



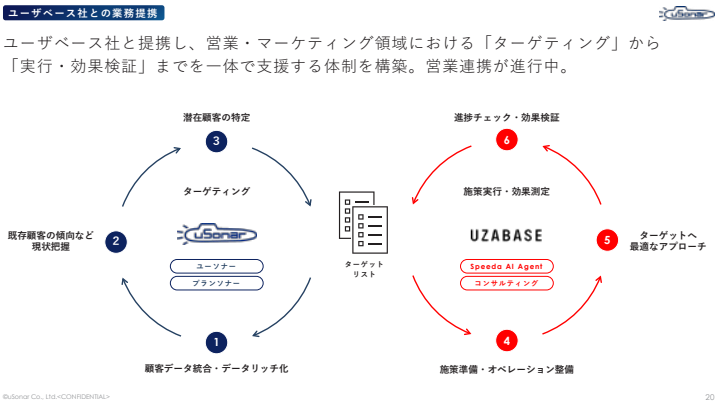
解約率については、SaaS業界の解約率は一般的に1～3%程度と言われていますので、当社の0.28%という解約率は、極めて低い水準を維持できているものと考えています。一度当社のサービスをご導入いただいたお客様は、なかなか解約しない、離れられないという状況が生まれています。それは導入することで成果が上がっているからでもあります。その結果、新規契約が積み上がる一方で、既存の契約があまり解約されないため、ARRが成長を遂げています。足元では、60億円の大台に乗せることができています。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



最後に、社員数の推移です。9月末時点で、執行役員も含めて257名の社員が在籍しています。最も多いのがDC本部で、これはデータコントロール本部と呼んでいる部門です。当社のデータベースであるLBCや各プロダクトを開発している部門で、123名が在籍しています。そのほか、営業本部が111名となっており、この2本部が大部分を占めています。そのほかに管理本部があるという構成です。

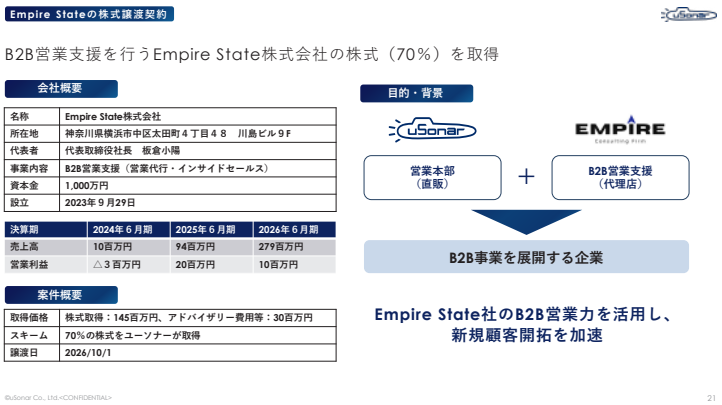
昨年は離職率が少し増加しましたので、当社としてもこれを踏まえ、当期は人的投資、社員への還元を厚くしています。もちろん報酬がすべてではないとは思いますが、重要な要素であると捉えておりますので、社員への還元を強めています。具体的には、臨時の昇給を行ったり、持株会を通じた譲渡制限付株式の付与を行ったりしています。当社のプロダクトを生み出しているのも、そのプロダクトを販売しているのも社員です。社員への還元をしっかり強めることで、今後の成長をより確かなものにしていきたいという趣旨で、人的投資を強化しています。



ここから、第3四半期の主要なトピックスについてご説明します。まず、ユーザベース様との業務提携についてです。これはすでに8月7日に開示しており、今回はそのアップデートという形でお話しできればと思います。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ユーザベース様とは、ABM業界において、以前は互いに切磋琢磨する関係にありましたが、このたび両社で提携し、互いにこの業界を盛り上げていこうという形にシフトすることになりました。ABMとは、B2Bのマーケティング手法の1つで、ターゲットを厳選したうえで、最適なアプローチをしていこうというものです。両社で役割分担をすることとなり、ABMの前段階、ターゲットリストを作るところまでをユーソナーが担当し、ターゲットリストが出来上がった後の最適なアプローチのサポートについては、ユーザベース様にご対応いただくという形で提携しています。
ユーザベース様が以前からお持ちの「FORCAS（フォーカス）」というサービスがあります。現在は「Speeda 顧客企業分析」「Speeda 顧客企業データハブ」「Speeda 営業リサーチ」といった名前に変わっていますが、ここでは旧称のFORCASという名前でご説明します。FORCASは、2027年3月末をもってサービスが終了予定となっております。これに伴い、既存のFORCASをご利用いただいているお客様に対しては、ユーザベース様より、当社のユーソナー、プランソナーを後継サービスとしてレコメンドしていただいています。8月7日にこの情報を開示して以降、ユーザベース様の営業と当社の営業が互いに連携しながら、現FORCASユーザー様に対してスイッチングのご案内を進めています。このため、来年3月以降、当社のユーソナー、プランソナーの契約件数ならびに売上高にブーストがかかっていくであろうと期待しています。



続いて、この第3四半期は、将来のための種まき、当社が今後飛躍していくための仕込みを多く行った四半期となりました。その1つとして、Empire State株式会社を買収し、同社の株式の70%を取得しています。
Empire State社は、B2Bの営業支援を行っている会社です。いわゆる営業代行やインサイドセールスを行っている会社で、特徴的なのは、リアルなコールセンターを持たず、在宅のワーカーを組織化して、バーチャルのコールセンターを持っている点です。設立は2023年と比較的最近ですが、業績が急成長している会社です。
今回のM&Aの目的や背景として、最も期待しているのは代理店チャネルの強化です。これまで当社の売上高の9割以上は直販で賄っており、代理店チャネルからの流入は1割未満でした。IR面談等で機関投資家の皆様とお話しする中でも、代理店チャネルの強化が当社の課題の1つであろうというお声をいただいていました。B2Bの営業力のあるEmpire State社を今回買収することで、同社に当社のソナーサービスをご案内いただきます。そうすることで、今後の契約件数や売上高にブーストがかかり、新規顧客の開拓がより加速していくことを期待しています。

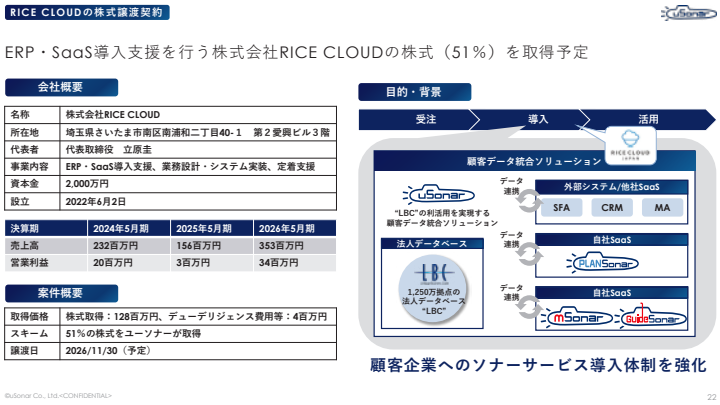
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ユーソナー株式会社

431A 東証グロース 情報・通信業

2026年11月24日（火）

決算説明



もう1社、本日開示しましたが、株式会社RICE CLOUDを買収する予定です。RICE CLOUD社の株式の51%を取得予定で、クロージングは11月末を予定しています。

RICE CLOUD社の事業内容は、ERPやSaaSの導入支援、定着支援などです。同社を買収する目的や背景ですが、当社のソナーサービスをお客様にご導入いただく際には、イニシャルでSI業務が発生します。例えば、お客様の要件定義や初期設定といった業務です。当社の営業本部の中には導入支援チームがあり、このチームが初期の導入部分のサポートをしていますが、直近ではお客様の需要に対するリソース不足という状況が生まれていました。つまり、受注はしているものの、導入するまでお客様をお待たせするような状況が生じておりました。この課題の解消を狙い、今回RICE CLOUD社を買収することになりました。

今回の買収によって、今後、より円滑でスピーディーな導入が実現できるであろうと期待しています。そうすることで、受注から売上計上までのリードタイムも短縮できると考えています。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ユーソナー株式会社

431A 東証グロース 情報・通信業

2026年11月24日（火）

決算説明



続いて、「u脳」という新しい機能のリリースについてご説明します。u脳とは、ユーソナーのAIアシスタントです。これを既存のプロダクトであるmソナーとプランソナーに実装しています。

まず、mソナーへのu脳の実装についてです。mソナーは、営業の方が当社の法人データベースをスマートフォン上で閲覧できるツールですが、情報が非常に多いのです。企業の基本的な情報から詳細な情報、ニュースなど、さまざまな情報があるため、営業の方が自らすべての情報をインプットし、お客様にどのような提案をしようかと考える部分に、かなり時間がかかっていたという課題がありました。

今回、u脳というAIアシスタント機能を実装したことで、AIが信頼できる情報、つまり当社のLBCの情報やお客様の商品の情報のみをインプットし、どのような提案をすれば成約に至る可能性が高いか、お客様に受け入れてもらえる可能性が高まるかを判断し、推奨アクションとしてアウトプットするようになりました。つまり、営業の方が自分で考えるのではなく、AIがリコメンドする形です。当社でもこの機能を自社で活用していますし、mソナーをご導入いただいているお客様にもご利用いただいていますが、非常に好評です。タイムパフォーマンスが高まり、営業の方の生産性が向上したというお声をいただいています。

もう1つ、プランソナーにもu脳を実装しています。プランソナーは、当社のLBC、すなわち1,250万拠点の法人データベースの中から、お客様のターゲットリストを作るためのツールです。プランソナーでデータを切り出す方法は多岐にわたります。データを抽出するための条件が非常に多くあるため、これまではお客様が迷われるケースがありました。どのような切り口でデータを取ってくれば適切な営業リストができるのか分からない、という課題です。これに対し、u脳を実装することでその部分を解消しています。自然言語によってAIとチャット形式で対話しながら、より適したデータを抽出するための条件を、AIと壁打ちしながら決めていけるようになりました。それを実現しているのが、プランソナーへのu脳の実装です。

以上が、新しい機能のご説明です。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ユーソナー株式会社

431A 東証グロース 情報・通信業

2026年11月24日（火）

決算説明



続いて、話題が変わりますが、対外的な評価についてご説明します。スマートキャンプという会社様が運営されている「BOXIL」という口コミサイトがあります。いわゆるSaaSのプロダクトの比較や口コミの確認ができるサイトですが、このサイトのアワードで当社の名刺管理アプリ「mソナー」がグランプリを獲得しました。
2026年4月から9月の間で、最もユーザーの口コミ評価が高かったSaaSプロダクトとして、当社のmソナーが選出されています。名刺管理というカテゴリーでもNo.1の評価をいただいていますし、全SaaS、すべて合わせて1,800ほどのSaaSプロダクトの中から、総合1位のグランプリとして当社のmソナーが選ばれました。お客様からポジティブな口コミを多数いただいた結果の受賞ですので、非常にありがたく、大変光栄に思っています。



また別のトピックですが、「Zaurus（ザウルス）」という新製品をリリースする予定です。その第1弾として、「名刺ザウルス」という新しい製品を投入しようとしています。
コンセプトをご説明しますと、現在mソナーは多くのお客様にご利用いただいていますが、基本的には大企業のビジネスユーザー向けの製品です。さまざまな機能やデータを多数搭載しており、付加価値が高いサービスですが、その分お値段もそれなりにするという特徴があります。一方で、もっとシンプルなものを、より手軽に安価に活用したいというニーズもおそらくあるだろうと考えています。そのため、大企業というよりは、中小・中堅企業や個人事業主、個々のビジネスパーソン向けに、当社の新しいプロダクトを今後ご提供できればと考えています。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

そのコンセプトのもとで展開しようとしているのが、このZaurusという新しいシリーズです。より多くの企業やビジネスパーソンの方に当社の企業データを活用していただきたい、その機会を提供していきたいと考えています。2026年末からの展開予定ですので、来月にはリリースできると考えています。



最後に、「Sonar Lake（ソナーレイク）」という新しいプロダクトを今回リリースしました。今後の当社の目玉商品になってくると思っていますが、これは社内外の企業データを統合し、自由に安全にAI活用ができる企業データ基盤を提供するものです。Snowflakeの基盤上に、当社のLBCの情報に加え、従来はお客様へ提供してこなかった情報や、今回新規に拡充した情報も含めて搭載します。さらに、お客様の社内にあるデータも、このSnowflakeの基盤上に載せて統合します。そのうえでAIを使って、さまざまな示唆を得たり、自律的なワークフローを実行させたりできるようにする。これを実現するのが、ソナーレイクです。

もう少し具体的にご説明しますと、今、AIはどの会社様もご活用されていると思います。ただ、おそらく今のAIの活用は、部門ごとの活用になっているケースが多いのではないかと考えています。どういうことかと言いますと、データベースのサイロ化、つまり分断や分散が起きているのではないかということです。自部門が持っているデータに対してはAIを使っているものの、それらのデータを全社で統合したうえでAIを活用することはできていないのではないか。その部分を解消するのが、このソナーレイクというプロダクトです。

なぜソナーレイクを使うとデータの分散や分断を解消できるのかと言いますと、それを解消するのがLBCなのです。お客様が各部門でお持ちのデータを、LBCをキーにすることでバーチャルに統合することができます。バーチャルに統合したデータベースに対してAIを使うことで、全社一気通貫でデータの分析や利活用ができるようになります。

例えば展示会で名刺を獲得した、ホームページから資料請求があった、インサイドセールス部門が電話をした、というように、さまざまな経路でリードが生まれると思います。生まれたリードはその後、商談、受注を経て売上が計上されていきますが、では、どこから流入したお客様が最も多くの売上高をもたらしているのか、といった分析は、これまであまり即座にはできなかったと思います。これに対して、AIを活用して、ものの数分でダッシュボードを生成するといったことを実現できるのが、ソナーレイクです。

当社のLBCの優位性をフルに生かせますので、例えば「既存の顧客グループの中の未取引企業の拠点をリストアップしてほしい」「展示会で獲得した名刺の中から、フォローアップするための優先順位をつけてほしい」「解約リスクのある先や、取引するにあたって要注意な先があれば通知してほしい」といったこともAIに指示することができます。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

AIを利活用するにあたっては、正確で網羅性があり、かつ属性が豊富なデータベースが必要となります。加えて、データのサイロ化、つまり各部門でデータが分断されてしまっている状況を解消することが重要です。この部分をクリアすることでAI利活用の効果を最大限に高めることができると当社は考えており、そのための基盤を提供するのが、このソナーレイクなのです。今後、特に来期以降、新しい目玉商品として展開していけると思いますので、当社としても非常に期待しているプロダクトです。

以上で、決算説明を終わります。ありがとうございました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

■司会
続きまして、質疑応答に移ります。皆様からいただいたご質問について、時間の許す限り、順番にご回答いたします。なお、質問者のお名前および質問内容は非公開とし、運営にて代読いたします。
1つ目の質問は、株主関係についてです。「配当、自社株買い、株主優待等、株主還元についての考え方を教えてください」。

■ユーソナー　北澤様
ありがとうございます。株主還元についてですが、まず当社の基本的な考え方としては、当社はグロース市場に上場していますので、創出した利益についてはM&Aなどの企業成長に投資させていただきたいと考えています。一方で、この1年間、さまざまな投資家の方々と対話させていただく中で、配当などの株主還元をご希望される方々が多数いらっしゃいました。これを踏まえ、現時点で決定したことはないものの、そう遠くない将来に配当などの株主還元を行う可能性は十分にあると考えています。

■司会
2つ目の質問は、プロダクトについてです。「瞬間インテントで、Webサイトに来訪した企業を特定できる仕組みを教えてください」。

■ユーソナー　北澤様
ありがとうございます。瞬間インテントは、今年の6月にリリースした新しいプロダクトです。どのような機能かと言いますと、Webサイトに法人のお客様が来訪された際に、ポップアップを出すというものです。「もしお時間がよろしければ、今から簡単に商談しませんか」といったポップアップを表示します。ただポップアップを出すだけであればよくあるものですが、当社の瞬間インテントが特徴的なのは、裏でどのような会社様が来訪されているのかを特定できる点です。例えば、年商100億円以上の人材紹介会社様が来訪されて、その会社様が10分間Webサイトに滞在していたらポップアップを表示するといった設定が可能になります。
ご質問いただいた仕組みについては、企業のIPアドレスと当社のLBCをひもづけることで実現しています。LBCの豊富な属性情報とひもづけることで来訪した会社様の社名だけでなく業種や企業規模を判定できます。
また、当社は瞬間インテントのほかにも、いわゆるインテントと呼ばれる領域のサービスを複数出しており、各会社様がWeb上で特定分野の情報を収集されているといった状況を検知することもできます。その会社様が今、何に興味・関心を持っているのかを検知し、その会社様の興味・関心を踏まえ、ピンポイントでタイムリーにご提案することで、営業の成果を高めることができます。以上がご質問に対する回答です。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

ユーソナー株式会社
431A 東証グロース 情報・通信業

2026年11月24日（火）

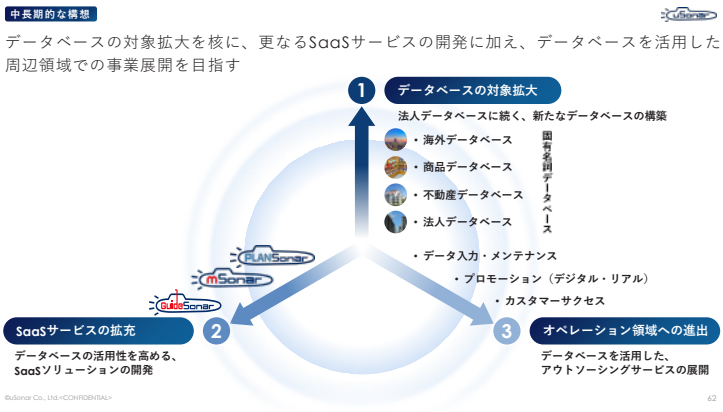
質疑応答

■司会
3つ目の質問については、複数の投資家様から同じご質問をいただいておりますので、まとめて回答させていただきます。「第2四半期の決算発表の際に、ユーザベース社との業務提携が出ていました。業務提携の進捗状況はいかがでしょうか。また、業績に与える影響も踏まえてお答えください」。

■ユーソナー　北澤様
ありがとうございます。先ほども少しご説明しましたが、ユーザベース様との提携については、8月7日に提携を発表し、その後、夏季休暇を挟んで、休み明けに営業活動がスタートした状況です。現在は、ユーザベース様の営業と当社の営業がタッグを組み、連携して現FORCASユーザー様と商談しています。FORCASは来年3月にサービス終了となりますので、ユーソナーやプランソナーといった当社のサービスにスイッチングしていただけるよう、ご案内して回っている状況です。
これにより、来年の第1四半期以降、契約件数や売上にブーストがかかるであろうと見込んでいます。

■司会
4つ目の質問は、今後の事業拡大の件です。「積極的にM&Aに取り組んでいる印象ですが、今後の事業拡大はM&Aによるものが中心、主体になるのでしょうか」。

■ユーソナー　北澤様
ありがとうございます。M&Aだけではありません。オーガニックな成長と、インオーガニックな成長を組み合わせて、成長を遂げていきたいと考えています。



当社は中長期的な構想として、大きく3つの方向性で会社を成長させていきたいと考えています。
1つ目の方向性は、データベースの対象拡大です。当社は現在、法人データベースだけでビジネスを行っていますが、今後は、法人データベースに関連する形で、不動産や商品、海外のデータベースを拡充していきたいと考えています。
2つ目の方向性として、SaaSサービスの拡充を図っていきたいと思っています。現状のユーソナーやプランソナーだけでなく、新しいサービスを生み出し、伸びていきたいと考えています。
3つ目の方向性は、オペレーション領域への進出です。データベースを活用したアウトソーシングサービスへの展開を考えています。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

こうした方向性への成長の遂げ方としては、現事業をしっかり伸ばしていくことに加え、M&Aといった手法も駆使し、組み合わせながら達成していきたいと考えています。例えば、今回のEmpire State社の買収は、3つ目のオペレーション領域への進出を達成するための施策にも該当します。最後にご紹介したソナーレイクは、2つ目のSaaSサービスの拡充に該当すると考えています。

■司会
5つ目の質問は、会社のブランディングの件です。「ビジネスモデルが完全にB2Bであるため、何をしている企業なのか分かりづらいところがあります。業績の良さが株価に反映されていないとも感じます。もっと個人投資家に対して知名度を上げるための策を考えてほしいです」。

■ユーソナー　北澤様
ありがとうございます。ご指摘はごもっともだと思います。当社はB2Bの会社ですので、確かに事業内容が分かりづらい点があると思っています。まず、一般的なテレビCMやタクシー広告といった形で認知度を高める動きは行っています。加えて、個人投資家の方々に対するアプローチも今後強化していきたいと考えています。一例として、この夏、8月28日・29日に日経・東証IRフェアに初めて出展しました。その場で個人投資家の方々といろいろとコミュニケーションを取らせていただきましたが、当社の認知度はまだまだ低く、ご存知いただけていないということを実感しました。そのため、今後、個人投資家の方々に対する露出をどんどん高めていきたいと考えています。IRフェアへの出展もそうですし、各種イベントや勉強会への参加を予定しています。

■司会
最後の質問は、特別損失の件です。「第3四半期において、特別損失約3,600万円が本社移転費用という名目で計上されています。こちらの内容について補足をお願いできますでしょうか」。

■ユーソナー　北澤様
ありがとうございます。今回、特別損失として3,600万円を計上しています。これは何かと言いますと、当社は2027年3月末に本社の移転を予定しています。一方で、契約上は9月から新オフィスの契約が始まっており、その結果、現オフィスと新オフィスとで二重家賃が発生しています。これに伴い、新オフィスの家賃を特別損失に計上しています。この特別損失の計上は、来年の3月まで継続する見込みです。一方で、この特別損失については予算に反映していますので、この部分でのギャップは生じていません。

■司会
以上をもちまして、ユーソナー株式会社 2026年12月期第3四半期決算説明会を終了いたします。お忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

質疑応答

【当日は回答できなかったご質問に対する回答】

●質問1

第3四半期、売上高や契約件数の成長が鈍化したように見えます。成長ブレーキの原因と、今後も含めた対策についてご説明お願いします。

●回答1

ソナーサービスは導入完了時にフロー売上高が計上され、その後、稼働が開始し、ストック売上高が計上される段階で初めて契約件数がカウントされます。

当第3四半期については、新規受注は堅調であったものの、導入が未完了の受注残が積み上がりました。この背景としては、ユーザベース様との提携に営業リソースが集中したことに加え、導入支援チームのリソースが、既存顧客向けサービスの切り替え（サイドソナーからプランソナーへの切り替え）の対応に割かれたことがあります。

ユーザベース様との取り組みの成果は、2027年12月期第1四半期以降に売上高や契約件数のブーストという形で現れる見通しです。

また、従来、導入支援チームのリソースが需要に見合っていないという課題がありましたが、こちらについては、2026年11月末に予定している株式会社RICE CLOUD社の子会社化により、導入支援体制が強化されることで、解消に向かう見通しです。

●質問2

通期目標達成に向けた進捗は機械的な3/4には若干届いていない理解ですが、第4四半期のハードルおよび達成見通しについてご教示ください。

●回答2

前述の通り、リソース不足による受注残の積み上がりはあったものの、第3四半期は、新規受注自体は堅調でした。2026年12月期通期の目標については、第3四半期から第4四半期への売上のずれ込みに加え、大型案件の売上計上が控えていることもあり、十分に達成可能と考えています。

●質問3

第3四半期、原価率が上昇しています。売上に連動する原価は少ないという認識でしたが、今後も原価率は上昇するのでしょうか。

●回答3

当第3四半期は、新プロダクトである「ソナーレイク」に搭載するデータベースの拡充を行いました。当社は、データ購入時に一括で費用処理する会計方針を採用しています。今回の原価率の上昇は、一時的な先行投資によるものであり、この投資は、第4四半期以降、ソナーレイクの販売に伴い、回収されていく見通しです。

今後もデータの購入により、一時的に原価率が上昇する局面は起こり得ますが、データは複製できるため、一度の購入で複数回の販売が可能です。そのため中長期的には原価率は低下していく見通しです。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

●質問4
Empire State及びRICE CLOUDのM&Aを発表していますが、狙いは何でしょうか。現在のデータベース事業に集中する方が良いのではないでしょうか。

●回答4
どちらも現在のデータベース事業を強化するための取り組みです。
Empire State社は、B2Bの営業代行やインサイドセールスに強みのある企業です。当社は売上の9割を直販が占めており、代理店チャネルの強化が課題となっていました。今回のM&Aにより、同社を販売代理店として位置づけ、そのB2B営業力を活用することで、ソナーサービスの拡販を加速させます。
RICE CLOUD社は、ERPやSaaSの導入支援を手掛けています。当社では、ソナーサービスの受注後、お客様のシステムとの連携作業を行う導入支援チームのリソース不足が、ボトルネックとなっていました。今回のM&Aにより、同社のリソースを活用することで導入体制を強化し、お客様への迅速かつ円滑なサービス導入を実現します。これにより、受注から売上計上までのリードタイムも短縮する見込みです。

●質問5
ソナーレイクは画期的なサービスのようにも思いますが、どのあたりに差別化のポイントがあるのでしょうか。

●回答5
ソナーレイクの差別化ポイントは、以下の3点です。
1点目は、当社が35年以上にわたって構築・更新してきた法人データベースLBCを活用できる点です。LBCは全国1,250万拠点の法人情報を収録した網羅性の高いデータベースです。さらに、ソナーレイクでは、従来のLBCに含まれなかった属性情報も拡充することで、AIの活用範囲を広げています。親会社・子会社・孫会社、本社・事業所といった拠点同士の繋がりを把握できるLBCと、お客様が保有する取引履歴や訪問記録といった情報を組み合わせることで、既存取引先と同一企業グループ傘下にある未取引企業や、未訪問拠点を発見することができます。さらにLBCには部署情報も収録されています。株式会社リコーから譲り受けた5件の特許も活用し、名刺情報と法人データを組み合わせることで、部署・役職レベルの接点を可視化します。例えば、同じ取引先でも、営業部とは名刺交換済みだが、経営企画部とはまだ接触がないことを把握し、次にどの部署に働きかけるべきかを判断することが可能です。
2点目は、お客様が各部門で保有するデータを、LBCをキーにしてバーチャルに名寄せすることで、データのサイロ化を克服できる点です。これにより、全社で統合されたデータベースをもとにしたAI利活用を実現します。例えば、展示会で受け取った名刺には支店名、営業の商談記録には略称、会計システムには正式社名が登録されていたとしても、LBCコードを用いることで、同じ企業の情報を一つにまとめた上で、AIに参照させることができます。
3点目は、既存のソナーサービスであるmソナー・プランソナー上にある情報をリアルタイムに参照できる点です。例えば、新たに名刺交換した名刺を撮影しmソナー上に保存した場合、その情報をソナーレイクのAIはタイムリーに参照できます。また、プランソナー上で作成したターゲットリストをソナーレイクのAIがタイムリーに読み込み、他のデータと掛け合わせて分析することも可能です。
こうしたデータと技術を生かし、企業・拠点・部署にまたがる情報を統合し、全社での戦略的意思決定を支える法人データインフラを提供します。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062東京都港区南青山5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IRコンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp