

2026年12月期 第3四半期 決算説明資料

ユーソナー株式会社
東証グロース市場：431A
2026年11月13日

01 | 会社概要

01 | 会社概要

02 | 事業内容

03 | 業績ハイライト

04 | Appendix

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

会社概要

会社名	ユーソナー株式会社
所在地	東京都新宿区西新宿三丁目20番２号 東京オペラシティ15F
代表者	代表取締役社長CEO　長竹 克仁
設立年月	1990年9月10日
資本金	1億円(2026年9月30日時点)
従業員数	236名[*1](2026年9月30日時点)
事業内容	データベースマーケティング事業



1990年9月
株式会社ランドスケイプを設立
ダイレクトマーケティング
サービスを開始

1999年6月
「名寄せ・データクレンジング」の提供を開始

2004年6月
「LBC」の提供を開始

2013年4月
「ユーソナー」の提供を開始

2016年11月
「サイドソナー」の提供を開始

2018年9月
「JIS Q 27001 (ISO/IEC27001)」の認証を取得

2020年11月
「ISO/IEC 27017」、「ISO/IEC 27018」の認証を取得

2021年3月
「mソナー」の提供を開始

2022年7月
ユーソナー株式会社へ社名を変更

2023年12月
「プランソナー」の提供を開始

2024年7月
「登記ソナー」の提供を開始

2025年10月
東京証券取引所グロース市場に上場

＊1　パートタイマーを含まない。委任型執行役員21名を含めた従業員数は257名。

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

02 | 事業内容

01 | 会社概要

02 | 事業内容

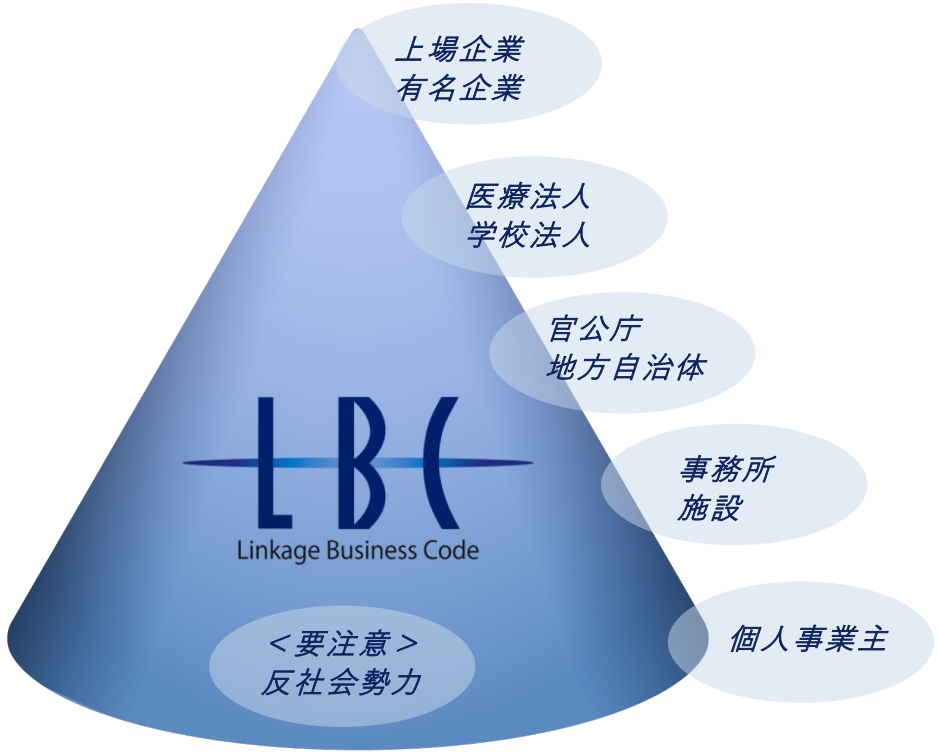
03 | 業績ハイライト

04 | Appendix

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

法人データベース“LBC”

高い網羅性を誇る法人情報に、独自の属性情報（120項目以上[*2]）と行動データを付与することで、**当社オリジナルの法人データベースを構築**



国内拠点（本社・事業所）
1,250万拠点[*1]

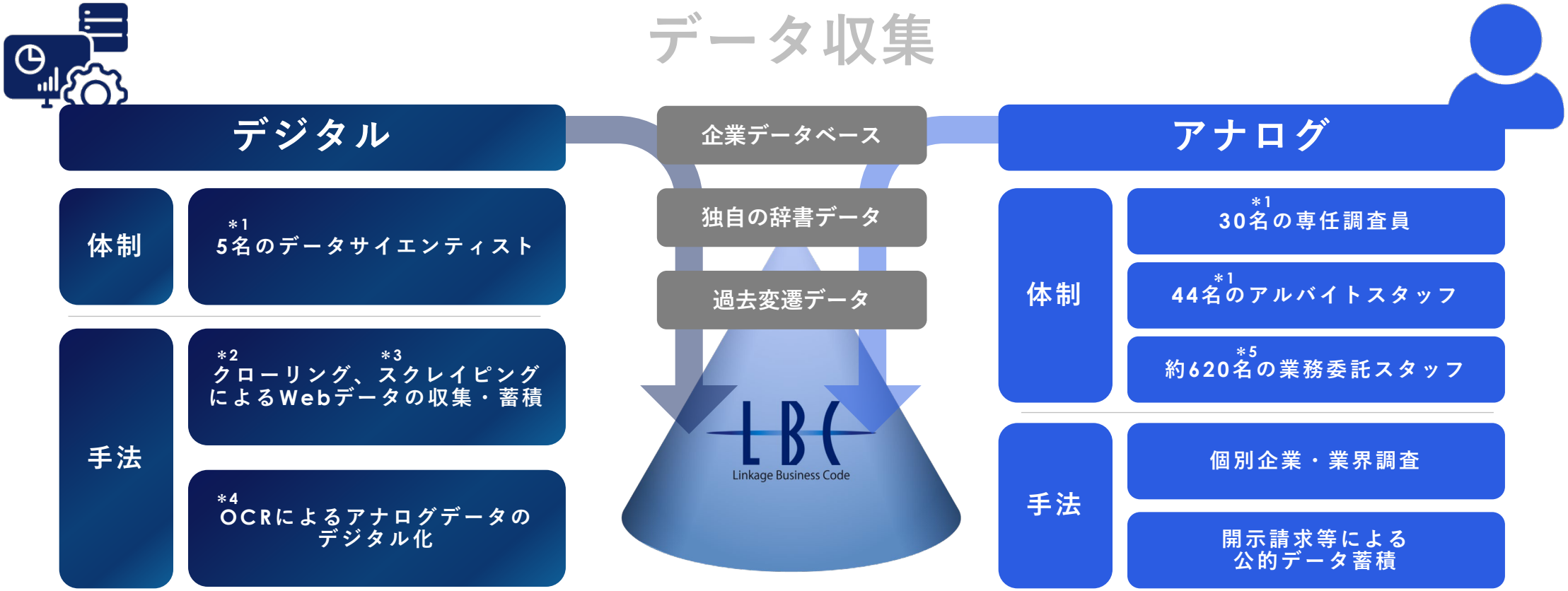
下記の情報から日々、更新情報を反映
LBCの鮮度維持を実施

商業・法人登記簿	有価証券報告書	企業ホームページチェック
その他ホームページチェック	コールチェック	地図情報
法人マイナンバー	新設法人データ	行政機関への開示請求
新聞・官報	官公庁・地方自治体の公開情報	顧客企業からの調査依頼

＊1　2026年1月時点
＊2　2026年1月時点

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

LBCを競争優位の源泉と位置づけ、デジタル手法・アナログ手法の両面からリソース投下



＊1　2026年6月時点
＊2　クローリング：Webページを自動巡回し情報を収集する技術
＊3　スクレイピング：Webページから特定データを抽出する技術
＊4　OCR（Optical Character Recognition）：画像やPDF内の文字を認識しテキストデータに変換する技術
＊5　直近1年間のアクティブな業務委託スタッフ数の月平均（月々の人員数の合計÷12で算出）

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

長い時間をかけて積み上げてきたクレンジングのノウハウが強み

データベースの構築には、**データの辞書が必要**
当社は収集した情報を整理する**高度なクレンジングノウハウを保有**

過去情報マスター（例）

当社が保有するナレッジを使用

■社名変更		
パナソニックLSネットワークス(株) *2022/4に社名変更	▶	パナソニックEWネットワークス(株)
日本ユニシス(株) *2022/3に社名変更	▶	BIPROGY(株)
(株)三城ホールディングス *2022/4に社名変更	▶	(株)パリミキホールディングス
■移転		
ビー・エム・ダブリュー(株)の場合 東京都千代田区丸の内1丁目9−2 グラントウキョウサウスタワー *2022/2に移転	▶	東京都港区東新橋1-9-1 東京汐留ビルディング
住友化学(株)の場合 東京都中央区新川2丁目27−1 東京住友ツインビル東館 *2021/11に移転	▶	東京都中央区日本橋2丁目7−1 東京日本橋タワー

統廃合・移転など企業再編に伴う情報変更

市町村合併マスター（例）

全国地方公共団体コード*に準拠

■熊本市(政令指定都市化に伴い区分け)		
熊本市手取本町	▶	熊本市中央区手取本町
熊本市和泉町	▶	熊本市北区和泉町
■栃木市(合併)		
下都賀郡岩舟町	▶	栃木市岩舟町

*一般公開されている住所情報のコード

住所情報の標準化

企業名ナレッジマスター（例）

当社が保有するナレッジを使用

■表記違い		
キューピー（株）	▶	キユーピー（株）
ニッカウイスキー（株）	▶	ニッカウヰスキー（株）
JAL	▶	日本航空（株）
ICU	▶	国際基督教大学
(株)東京放送ホールディングス	▶	(株) TBSホールディングス
(株)イトーヨーカドウ イトーヨーカドー	▶	(株) イトーヨーカ堂
NEC(株) NECニホンデンキ(株) ニッポンデンキ(株) ニホンデンキ(株)	▶	日本電気(株)

略称情報を正式名称に変換

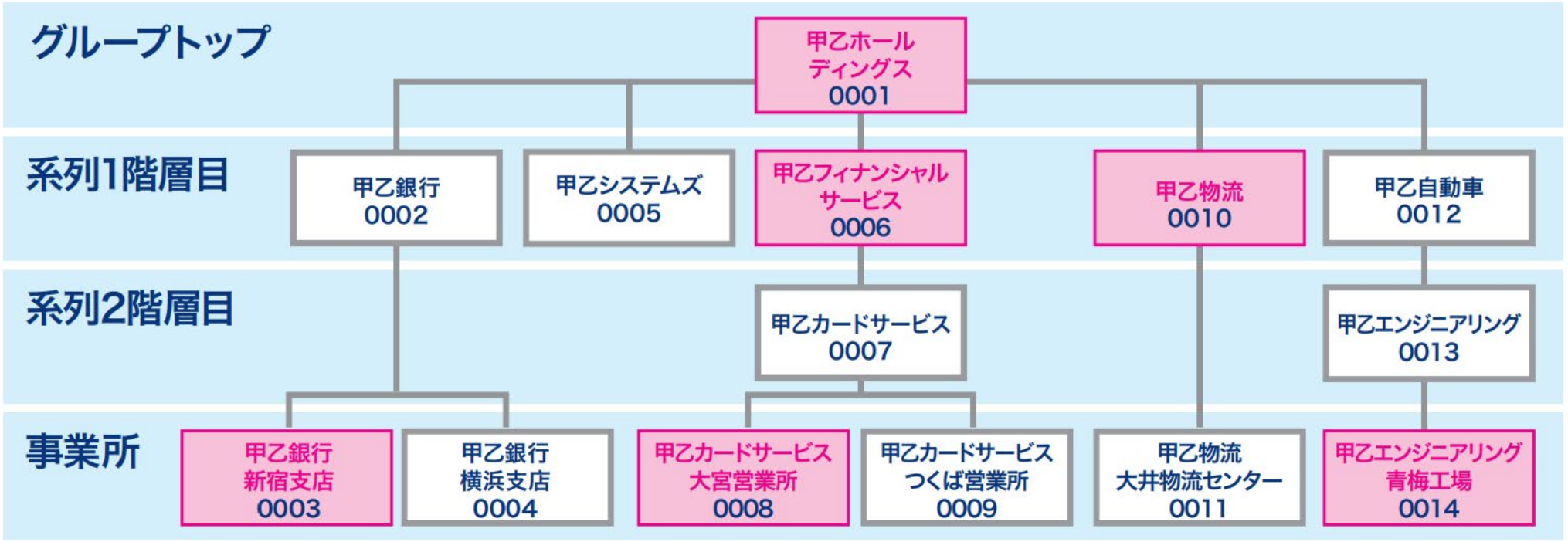
書式統一マスター（例）

■漢数字の統一		
東京都千代田区丸の内一丁目	▶	東京都千代田区丸の内1丁目
■記載漏れ、誤記等の補正		
東京都西新宿	▶	東京都新宿区西新宿
東京都新宿区市ヶ谷	▶	東京都新宿区市谷
東京都港区白金代	▶	東京都港区白金台
■拗音の統一		
東京都渋谷区幡ヶ谷	▶	東京都渋谷区幡ケ谷

住所情報の標準化

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

関連する拠点をグルーピングすることで、企業グループ単位でのデータ管理を可能にし、
未取引拠点の把握、既存の接点を活かした営業活動をサポート



LBC	本社LBC	親会社LBC	系列LBC	系列トップ LBC	社名	事業所名
0001	0001	0001	0001	0001	甲乙ホールディングス	
0002	0002	0001	0001	0001	甲乙銀行	
0003	0002	0001	0001	0001	甲乙銀行	新宿支店
0004	0002	0001	0001	0001	甲乙銀行	横浜支店
0005	0005		0001	0001	甲乙システムズ	
0006	0006	0001	0001	0001	甲乙フィナンシャルサービス	
0007	0007	0006	0006	0001	甲乙カードサービス	
0008	0007	0006	0006	0001	甲乙カードサービス	大宮営業所
0009	0007	0006	0006	0001	甲乙カードサービス	つくば営業所
0010	0010		0001	0001	甲乙物流	
0011	0010		0001	0001	甲乙物流	大井物流センター
0012	0012	0001	0001	0001	甲乙自動車	
0013	0013	0012	0012	0001	甲乙エンジニアリング	
0014	0013	0012	0012	0001	甲乙エンジニアリング	青梅工場

**LBCコードにより、資本関係（親子会社）、
拠点関係（本店ー事業所）を可視化**

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

当社のビジネスモデル

主に独自構築の法人データベース“LBC”を活用した“ソナーサービス”をSaaSで展開
企業の課題や目的に応じて、最適なソリューションを柔軟に組み合わせてサービス提供

ソナーサービス

法人データベース“LBC”を核にした企業活動支援ソリューション

法人データベース

LBC Linkage Business Code

1,250万拠点の
法人データベース
“LBC”

顧客データ統合ソリューション「ユーソナー」*1

uSonar

“LBC”の利活用を可能とする
顧客データ統合ソリューション

データ
連携

外部システム/他社SaaS

SFA　CRM　MA

自社SaaS「プランソナー」*2

PLANSonar

- ニーズのある企業の特定
- リスト作成
- ABM進捗管理

自社SaaS「mソナー/ガイドソナー」*2

mSonar

GuideSonar

- 名刺管理（モバイル＆ブラウザ）
- 企業情報検索
- 取引状況管理
- ニュース/人事異動/反社チェック

顧客企業

- 経営・戦略
- 営業・マーケティング
- 顧客対応・サポート
- 管理・バックオフィス
- リスク・コンプライアンス
- IT・システム

✓ 多様な部門で活用

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

＊1　「ユーソナー」には、法人データベース「LBC」そのものを継続的に提供するサービスも含まれます。
＊2　「プランソナー」・「mソナー/ガイドソナー」導入時には、「ユーソナー」により、顧客保有データベースと連携を行うことを推奨しています。

03 | 業績ハイライト

01 | 会社概要

02 | 事業内容

03 | 業績ハイライト

04 | Appendix

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

売上高の成長が継続

- 全社の売上高は、**前年同期比666百万円（12.4%）増加**の**6,062百万円**
  - 主力のソナーサービス[*1]の売上高は、前年同期比709百万円（15.7%）増加の5,218百万円

ARRは順調に成長中

- 2026年9月期末のARR[*2]は**前年同期比923百万円（18.0%）増加の6,052百万円**
  - 新規受注が進み、契約件数[*3]は前年同期比83件増加の1,032件
  - クロスセルが奏功し、ARPA[*4]は前年同期比3.8万円増加の48.8万円
  - 2026年9月末の解約率[*5]は0.28%で低水準を維持

営業利益は増益

- 営業利益は、**前年同期比96百万円（8.2%）増加**の**1,277百万円**
  - 人的投資の強化に伴い販管費が増加したものの増益

＊1　ソナーサービス：法人データベース「LBC」を活用したサービス群（ユーソナー、プランソナー、mソナー等）
＊2　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、3Q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。
＊3　契約件数は3Q末時点での契約件数を表す。期の途中に解約となった件数は含めない。
＊4　ARPA（Average Revenue per Account）：1契約あたりの月間の平均収益額。 3Q末時点のソナーサービスの月額サブスクリプション売上高を3Q末時点での契約件数で除して算出。
＊5　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）

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

2026年12月期第3四半期（累計）業績進捗

前年同期比で売上高の成長が継続。データベース投資やプロダクト開発、人的投資に伴い、原価・販管費が増加したものの、営業利益も増加。業績予想に対する進捗は堅調に推移。

（単位：百万円）	2025年12月期 3Q累計（実績）	2026年12月期 3Q累計（予想）	2026年12月期 3Q累計（実績）	前年同期比	3Q進捗率	2026年12月期 通期（予想）	通期進捗率
売上高	**5,395**	**5,950**	**6,062**	**+12.4%**	**101.9%**	**8,280**	**73.2%**
売上原価	1,977	2,198	2,285	+15.6%	104.0%	2,977	76.8%
売上総利益	**3,417**	**3,751**	**3,776**	**+10.5%**	**100.7%**	**5,302**	**71.2%**
売上総利益率	63.3%	63.1%	62.3%	▲1.0pt	—	64.0%	—
販売費及び一般管理費	2,237	2,612	2,499	+11.7%	95.7%	3,537	70.7%
営業利益	**1,180**	**1,138**	**1,277**	**+8.2%**	**112.2%**	**1,764**	**72.4%**
営業利益率	21.9%	19.1%	21.1%	▲0.8pt	—	21.3%	—
経常利益	**1,175**	**1,135**	**1,298**	**+10.4%**	**114.4%**	**1,762**	**73.7%**
経常利益率	21.8%	19.1%	21.4%	▲0.4pt	—	21.3%	—
税引前当期純利益	**1,054**	**1,098**	**1,263**	**+19.8%**	**115.0%**	**1,614**	**78.2%**
税引前当期純利益率	19.5%	18.5%	20.8%	＋1.3pt	—	19.5%	—
当期純利益	**684**	**718**	**818**	**+19.5%**	**113.9%**	**1,056**	**77.5%**
当期純利益率	12.7%	12.1%	13.5%	＋0.8pt	—	12.8%	—

＊　当社は2027年3月末に本社移転を予定しております。契約上の新オフィスの賃貸は2026年9月より開始しており、新オフィスと現オフィスの二重家賃の発生に伴い、新オフィスの家賃を特別損失に計上しております。なお、通期の業績予想にも当該特別損失は織り込まれております。

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

サービス別売上構成比

当社は法人データベース「LBC」を活用した「ソナーサービス」を主力事業として展開
全社売上高のうちストック型の売上高が全体の82%を占める安定した収益基盤を実現

売上高
6,062百万円
26年12月期
第3四半期
（累計）

ソナーサービス売上高
5,218百万円
26年12月期
第3四半期
（累計）

- **ストック**
  4,382百万円
- **フロー**
  835百万円

その他売上
843百万円
26年12月期
第3四半期
（累計）

- **ストック**
  567百万円
- **フロー**
  276百万円

顧客データ統合ソリューション「ユーソナー」

内訳：73%*3

- 法人データベース「LBC」を活用した顧客保有データベースの整備・統合・継続更新、他社SaaSとの連携
- 「DeepCheck」を含む

経営戦略プラットフォーム「プランソナー」*2

内訳：11%*3

- プランソナーの前身である「サイドソナー」を含む
- オプション機能「興味シグナル/興味サイン」を含む

企業情報&名刺管理アプリ「mソナー/ガイドソナー」*2

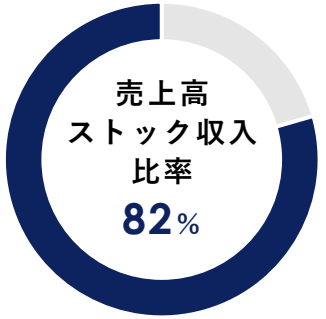
内訳：16%*3

- mソナーの前身である「ユー名刺」を含む
- オプション機能「地図ソナー」を含む

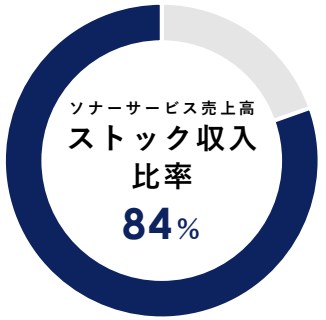
その他サービス

- 「登記ソナー」
- デジタルマーケティング
- DM（ダイレクトメール）送付
- コールセンターシステム「DISH」等

売上高内訳



ソナーサービス売上高内訳



＊1　本ページの数値は全て2026年12月期第3四半期（累計）
＊2　当社法人データベース「LBC」と、顧客保有の企業データベースを組み合わせることで、未取引拠点や市場の把握、既存の取引先との関係・接点を活かした営業・マーケティングが可能になります。
　　そのため、プランソナー/mソナーの導入時には、それらを有効活用いただくために、「ユーソナー」による顧客保有の企業データベースの正規化、「LBC」との突合を行うことを推奨しています。
＊3　ソナーサービス売上高の内訳を表す。

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

ARRが成長する一方で、Churn Rateを低く維持できており、安定性が高まっている。

売上高/売上高成長率

60.6億円
26/12期3Q累計

12.4%
25/12期3Q累計-26/12期3Q累計

経常利益/経常利益率

12.9億円
26/12期3Q累計

21.4%
26/12期3Q累計

ソナーサービス*1 ARR/ARR成長率*2 *3

60.5億円
26年9月末

18.0%
25年9月末-26年9月末

ソナーサービス*1 契約件数*4

1,032件
26年9月末

ソナーサービス*1 ARPA*5

48.8万円/月
26年9月末

ソナーサービス*1 Churn Rate*6

0.28%
26年9月末

従業員数*7

236名
26年9月末

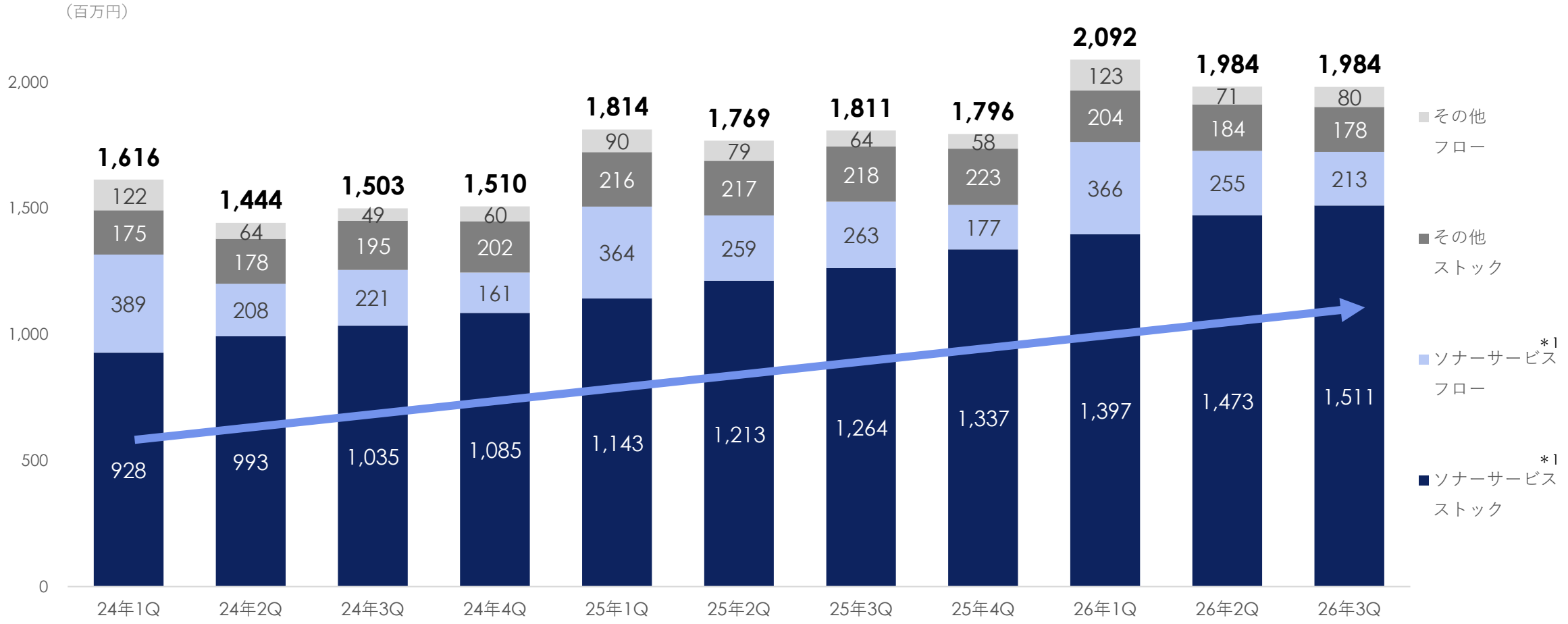
従業員離職率*8

11.3%
25/12期

＊1　ソナーサービス：法人データベース「LBC」を活用したサービス群（ユーソナー、プランソナー、mソナー等）
＊2　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。
＊3　ARR成長率：前年同期と比較したARRの増加率
＊4　契約件数は2026年9月末時点での契約件数を表す。期の途中に解約となった件数は含めない。
＊5　ARPA（Average Revenue per Account）：1契約あたりの月間の平均収益額。2026年9月単月のソナーサービスの月額サブスクリプション売上高を2026年9月末時点での契約件数で除して算出。
＊6　Churn Rate（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）
＊7　パートタイマーを含まない。委任型執行役員21名を含めた従業員数は257名。
＊8　従業員離職率の計算方法は、離職者数 ÷ 1月1日現在（事業年度開始現在）の常用労働者数 × 100（%）

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

ソナーサービス*1のストックは、毎四半期、着実に増加中



＊1　ソナーサービス：法人データベース「LBC」を活用したサービス群（ユーソナー、プランソナー、mソナー等）

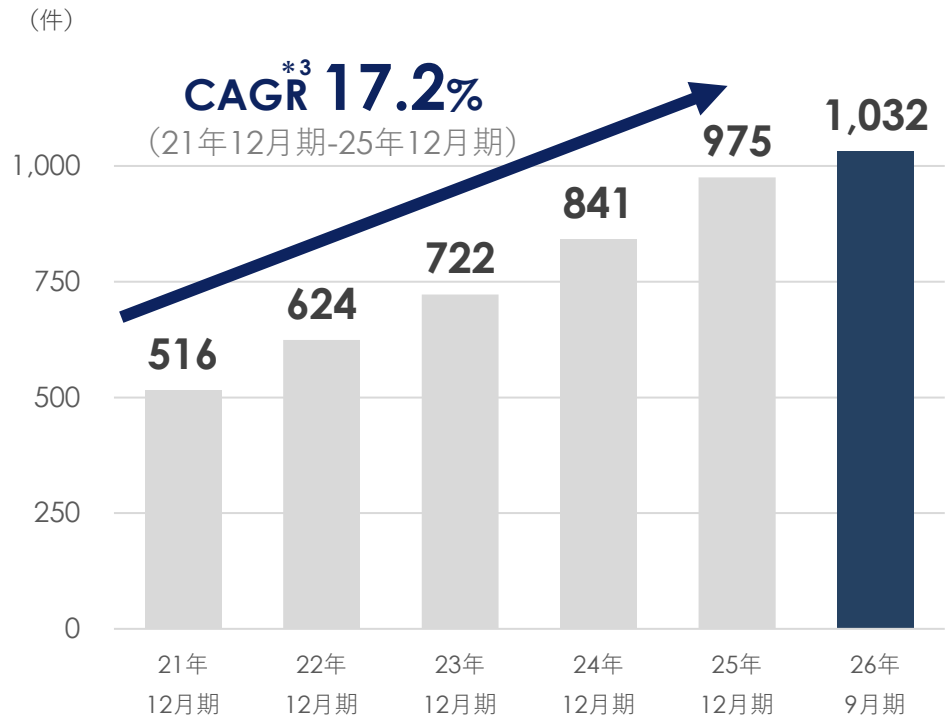
©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

KPIハイライト③　契約件数

大手企業を中心に、様々な業界でソナーサービス[*1]の導入が進展

ソナーサービス[*1] 契約件数[*2]

契約件数は**右肩上がりに成長**



＊1　法人データベース「LBC」を活用したサービス群（ユーソナー、プランソナー、mソナー等）
＊2　契約件数：年度末または3Q末時点でのサービスの契約件数（ID数に関わらず、1契約1件でカウント。1社で複数契約ある場合、各々1件でカウント。グループ企業で1契約の場合、1件でカウント）
＊3　CAGR（Compound Annual Growth Rate）：複利計算に基づく年間平均成長率

導入企業例

AGC Your Dreams, Our Challenge
経済産業省 Ministry of Economy, Trade and Industry
JTB
住友商事
信頼される安心を、社会へ。SECOM
ちゅうぎんフィナンシャルグループ
東急不動産ホールディングス
PASONA
HITACHI 日立ソリューションズ
freee
弁護士ドットコム
MITSUI HOME 三井ホーム
MUFG 三菱UFJ銀行
YAMADA
RICOH imagine. change. リコージャパン株式会社

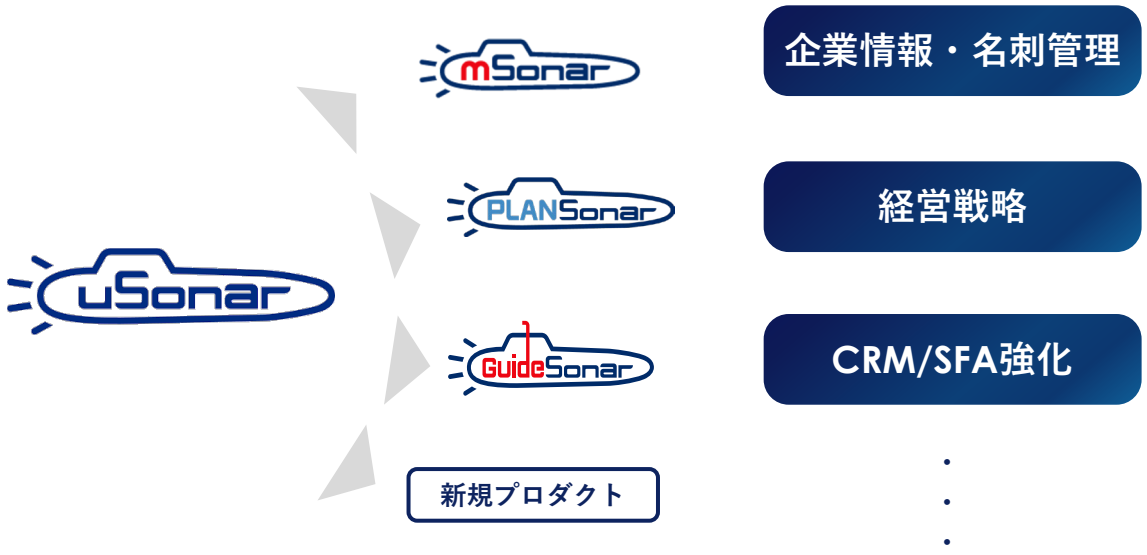
＊五十音順

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

KPIハイライト④　ARPA

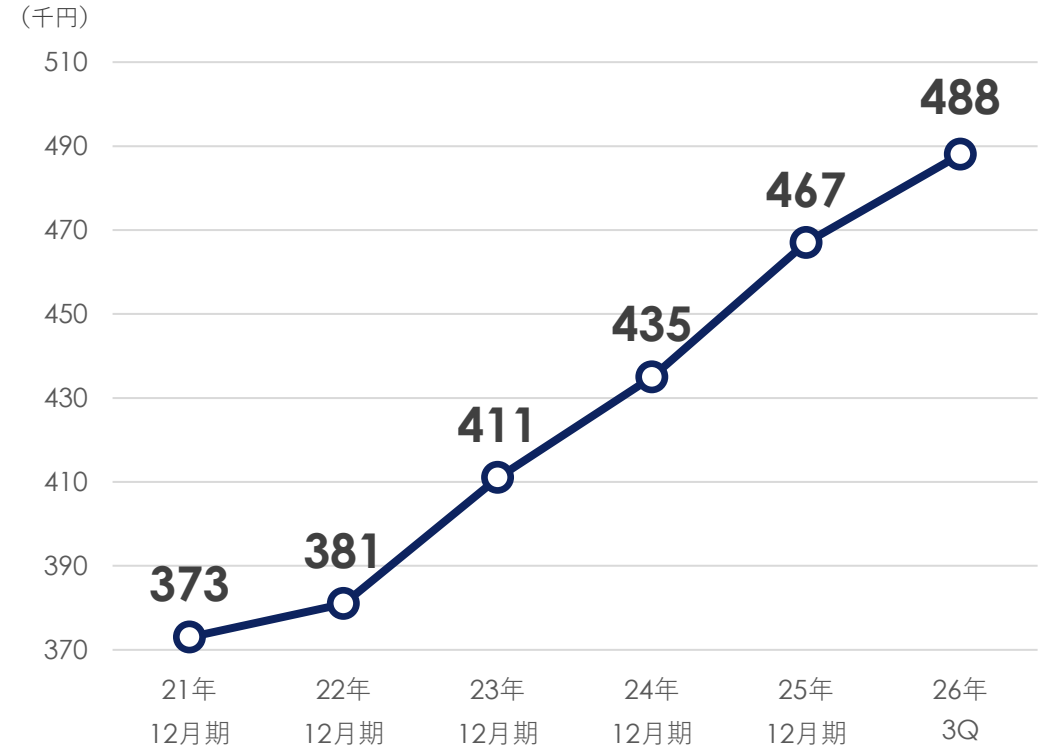
法人データベース活用を根付かせるCS（カスタマーサクセス）活動の強化によって、既存プロダクトに加え、新規プロダクトへのクロスセルによる単価向上を目指す

クロスセルによる単価の向上



クロスセル比率[*1]は37%のため、単価向上の余地は大きい

ソナーサービス[*2]/ARPA[*3]



＊1　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

＊2　ソナーサービス：法人データベース「LBC」を活用したサービス群（ユーソナー、プランソナー、mソナー等）

＊3　ARPA：1契約あたりの月間の平均収益額。年度末または3Q末時点のソナーサービスの月額サブスクリプション売上高を年度末または3Q末時点での契約件数で除して算出。

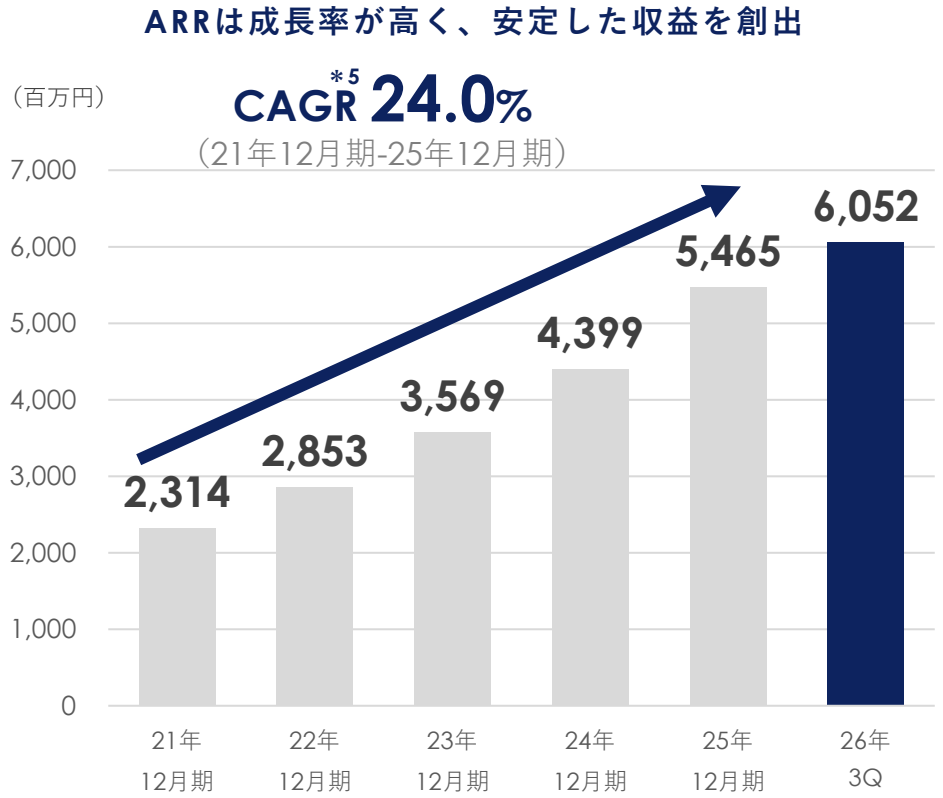
©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

ソナーサービス*1 /12か月の平均解約率 *2



＊1　法人データベース「LBC」を活用したサービス群（ユーソナー、プランソナー、mソナー等）
＊2　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

ソナーサービス*3 /ARR*4

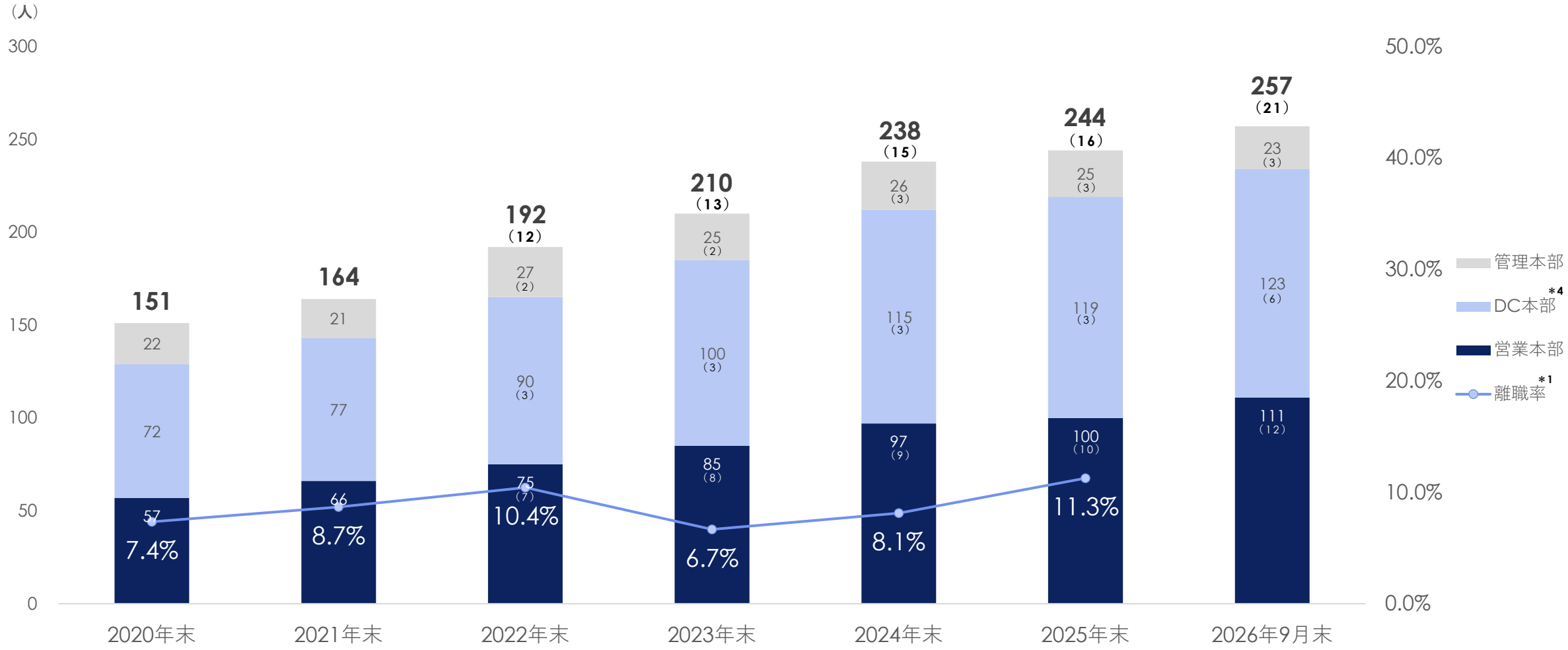


＊3　法人データベース「LBC」を活用したサービス群（ユーソナー、プランソナー、mソナー等）
＊4　ARR（Annual Recurring Revenue）：サブスクリプション型ビジネスにおける年間の定期的な収益。ARRは、年度末または3Q末時点でのソナーサービスの月額サブスクリプション売上高に12を乗じて算出。
＊5　CAGR：複利計算に基づく年間平均成長率

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

KPIハイライト⑥　社員数・離職率の推移

営業・システム開発を中心に採用。直近の離職率[*1]上昇を踏まえ、人的投資を強化中。

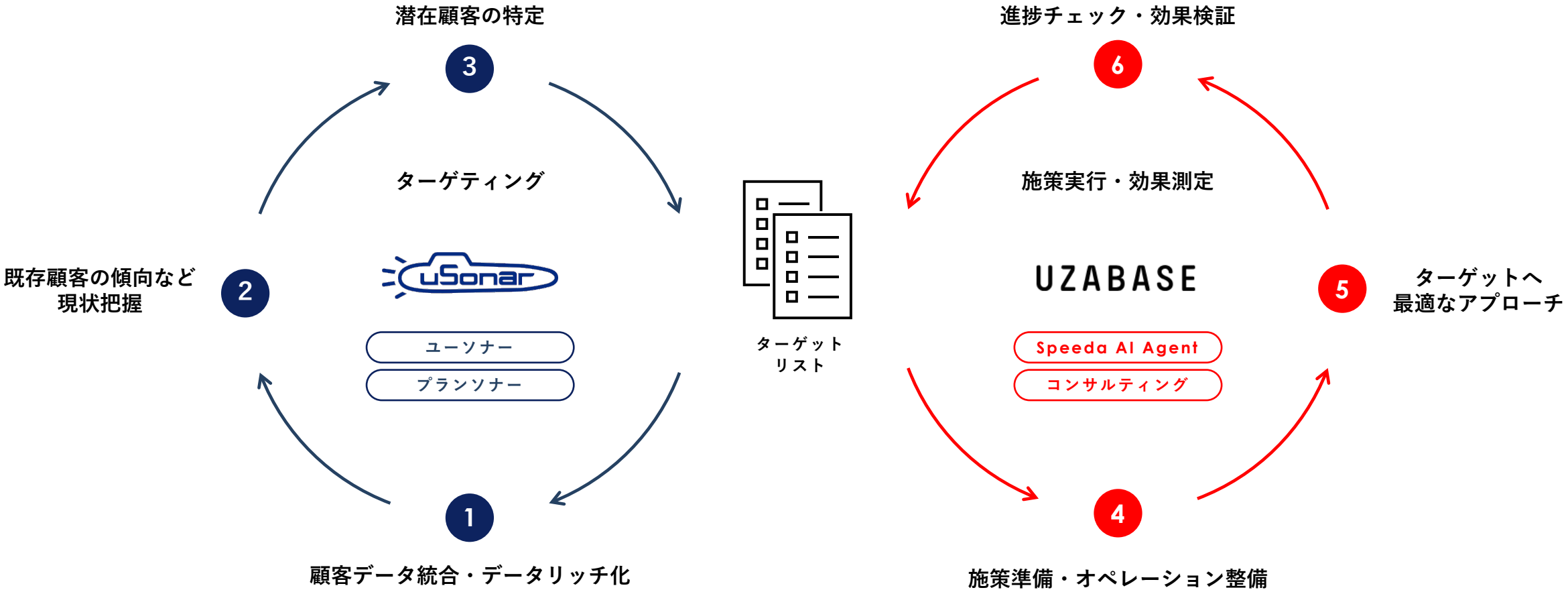


＊1　従業員離職率の計算方法は、離職者数 ÷ 1月1日現在（事業年度開始現在）の常用労働者数 × 100（%）
＊2　厚生労働省『令和6年雇用動向調査結果の概況』にて「一般労働者」の「情報通信業」における2024年の離職率は9.8%
＊3　当社は2022年より委任型執行役員制度を採用しております。（）内は執行役員の人数で内数です。
＊4　データコントロール本部：当社データベース「LBC」の構築や、SaaSプロダクトを開発する部署

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

ユーザベース社との業務提携

ユーザベース社と提携し、営業・マーケティング領域における「ターゲティング」から「実行・効果検証」までを一体で支援する体制を構築。営業連携が進行中。



©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

B2B営業支援を行うEmpire State株式会社の株式（70%）を取得

会社概要

名称	Empire State株式会社
所在地	神奈川県横浜市中区太田町４丁目４８　川島ビル９F
代表者	代表取締役社長　板倉小陽
事業内容	B2B営業支援（営業代行・インサイドセールス）
資本金	1,000万円
設立	2023年９月29日

決算期	2024年６月期	2025年６月期	2026年６月期
売上高	10百万円	94百万円	279百万円
営業利益	△３百万円	20百万円	10百万円

案件概要

取得価格	株式取得：145百万円、アドバイザリー費用等：30百万円
スキーム	70%の株式をユーソナーが取得
譲渡日	2026/10/1

目的・背景

営業本部（直販） ＋ B2B営業支援（代理店）

B2B事業を展開する企業

Empire State社のB2B営業力を活用し、新規顧客開拓を加速

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

ERP・SaaS導入支援を行う株式会社RICE CLOUDの株式（51％）を取得予定

会社概要

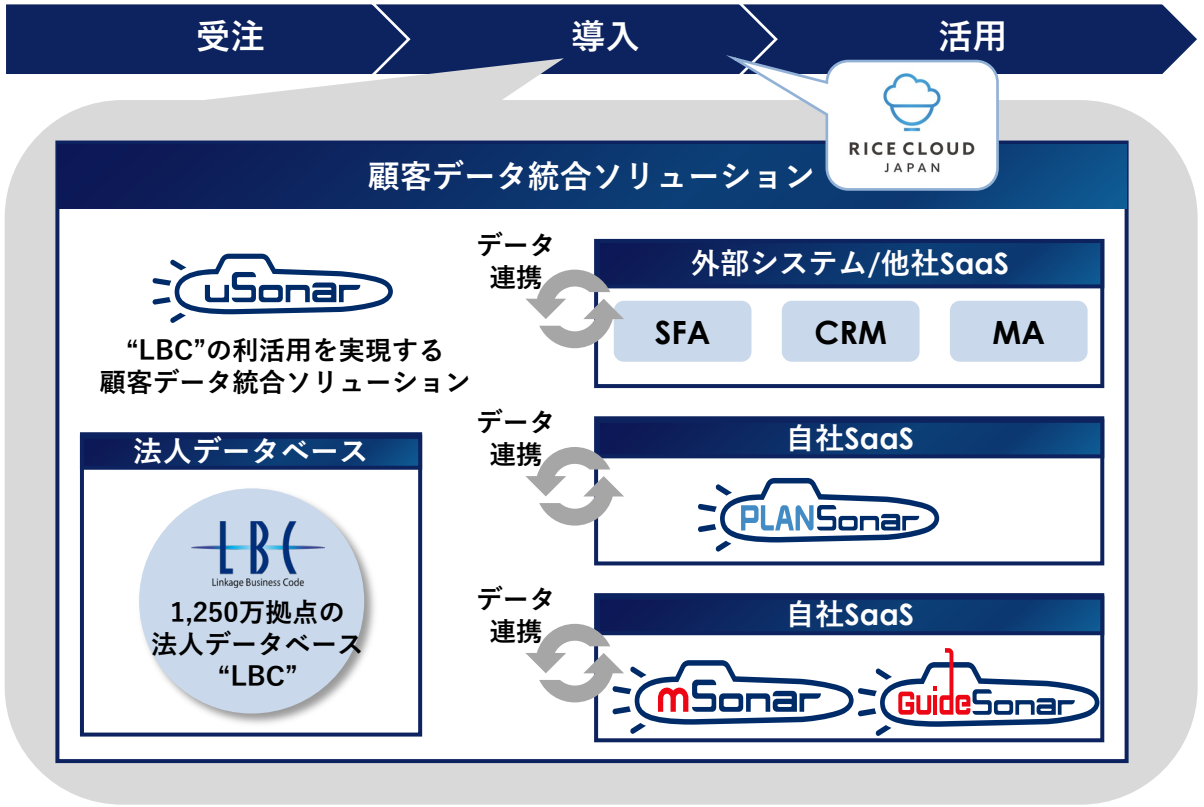
名称	株式会社RICE CLOUD
所在地	埼玉県さいたま市南区南浦和二丁目40-１　第２愛興ビル３階
代表者	代表取締役　立原圭
事業内容	ERP・SaaS導入支援、業務設計・システム実装、定着支援
資本金	2,000万円
設立	2022年6月2日

決算期	2024年5月期	2025年5月期	2026年5月期
売上高	232百万円	156百万円	353百万円
営業利益	20百万円	3百万円	34百万円

案件概要

取得価格	株式取得：128百万円、デューデリジェンス費用等：4百万円
スキーム	51％の株式をユーソナーが取得
譲渡日	2026/11/30（予定）

目的・背景



顧客企業へのソナーサービス導入体制を強化

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

u脳

ユーソナーのAIアシスタント「営業戦略専用ブレイン u脳」をリリース

u脳とは

・法人データベースLBCとAI技術を駆使した業務アシスト機能
・ネット検索を情報源とするAIとは異なる**公的情報ベースと閉鎖的環境**により、ハルシネーションと情報流出を防止

① 第一弾 mソナー

LBCとユーザー企業固有の情報（名刺/SFA連携/活動）を参照
企業や担当者に関する「**要約**」「**推奨アクション**」を表示

【主な項目】
- 総合所見
- 取引情報
- 要注意情報
- 企業動向
- 業界トピック
- 財務動向
- 自社との接点



② 第二弾 プランソナー

自然言語による対話から**最適なセグメントを提案**
事業知見なくとも容易に**営業リスト作成可**



©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

企業情報＆名刺管理アプリ「mソナー」が「BOXIL REVIEW AWARD Autumn 2026」にて、「グランプリ」および「名刺管理ソフトカテゴリ別No.1」に選出

BOXIL REVIEW AWARD Autumn 2026

企業情報&名刺管理アプリ

mSonar

全SaaS



名刺管理



「BOXIL REVIEW AWARD」は、SaaS比較・口コミサイト「BOXIL」で高い口コミ評価を集めたサービスを表彰するアワードです。
カテゴリ毎に最も評価の高いサービスを選出し、さらに各カテゴリ1位の中から総合1位（グランプリ）を決定します。

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

新製品「Zaurus（ザウルス）」シリーズを2026年末より展開予定

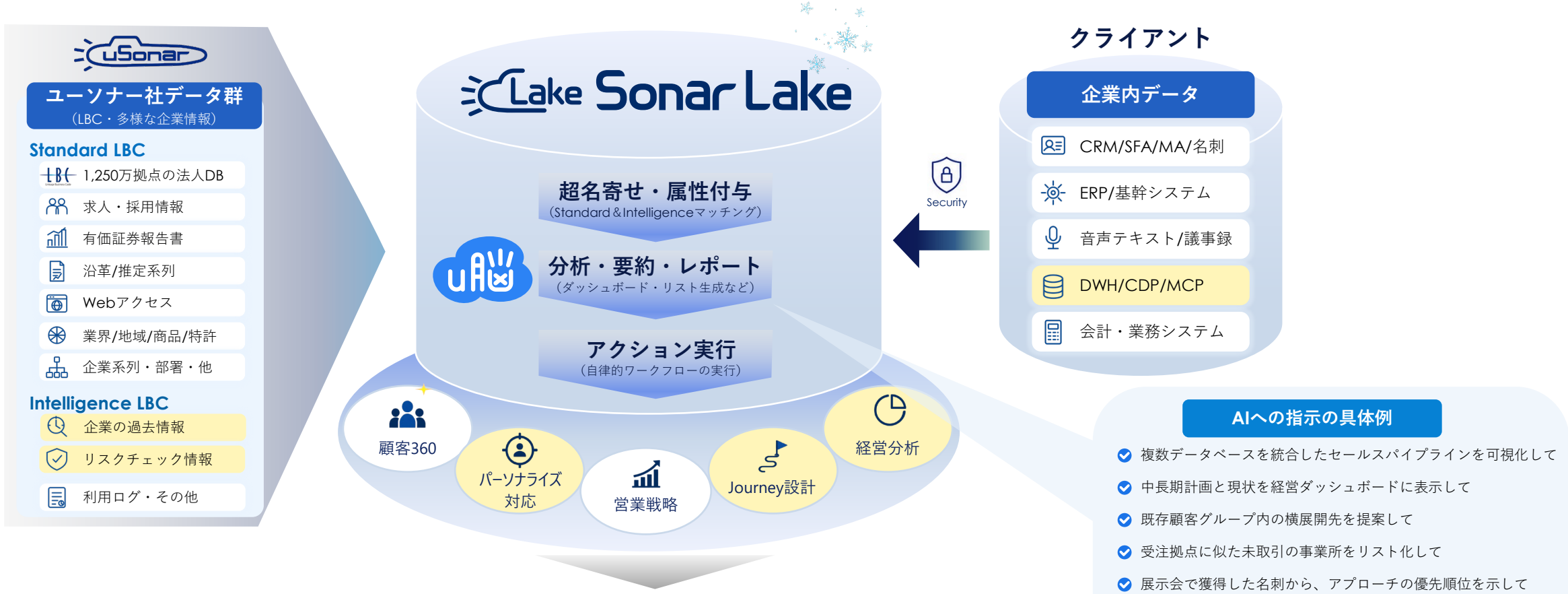


第一弾
名刺ザウルス

より多くの企業・ビジネスパーソンに企業データ活用の機会を提供し、
活用体験の裾野を大きく広げる

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

社内外の企業データを統合し、自由にAI活用できる企業データ基盤の提供を開始



AIへの指示の具体例

- 複数データベースを統合したセールスパイプラインを可視化して
- 中長期計画と現状を経営ダッシュボードに表示して
- 既存顧客グループ内の横展開先を提案して
- 受注拠点に似た未取引の事業所をリスト化して
- 展示会で獲得した名刺から、アプローチの優先順位を示して
- 解約リスクのある顧客への対策案を、状況別に担当者へ通知して
- 競合企業の動向を可視化したダッシュボードを表示して
- 要注意企業とグループの売掛金を照合し、通知して

1,250万拠点の法人DB × Snowflake × AIを活用し、

”データ活用をもっと自由に安全に効率的”に

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

データ流出リスクを防止しつつ、顧客にセキュアな環境で「企業データ×AI活用のベネフィット」を提供

04 | Appendix

01 | 会社概要

02 | 事業内容

03 | 業績ハイライト

04 | Appendix

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

あの会社は、どこへ向かおうとしているのか？

“兆し”をつかむことができれば、もっと深く寄り添える。

けれど、その“兆し”は捉えられることなく、静かにデータの海に沈んでいく。

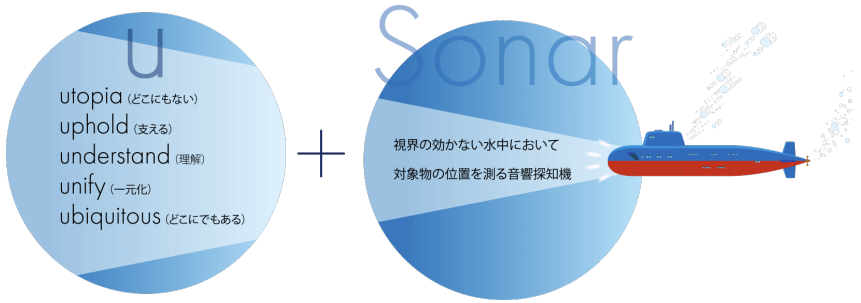
『企業が動き出すそのときに、響く提案を届ける』

私たちは、そんな世界の実現に向け、独自に構築した法人データベースと、

“今”を映す行動データを掛け合わせ、“気づき”を生み出す。

データの網羅性、属性情報、インテントデータの拡充を通じ、

セールス＆マーケティングをもっと“うれしい”体験へ。



©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

固有名詞で社会を支える

全ての法人情報、事業所情報、個人情報、経済情報、海外情報で、社会に効率と安全とプライバシーを提供する

世の中にはたくさんの固有名詞が溢れています。

しかし、情報が散在したままでは使い勝手がよくありません。当社は、データを、プライバシーの保護に配慮し、安全に管理しながらも、効率的に利活用できる社会の実現に貢献したいと考えています。

「法人データの専門商社」のような存在となり、世の中にあるデータをただ右から左に流すのではなく、情報の集約、クレンジング、名寄せといった長年培った技術を活かし、付加価値を高めた上で、お客様にとって最適な形で提供する。

それが、私たちの目指す姿です。

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

上場により目指すもの

DX市場拡大の時流に乗り、業績成長中の今、IPOにより更なる成長と企業理念の実現を目指す

更なる成長と企業理念の実現

1. 知名度・信用度の向上
2. 優秀な人材の確保
3. サービスの拡充・品質向上
4. アライアンスによる販売チャネルの増加
5. M&Aの実施（中長期的）

IPO

- 国内DX投資額は拡大傾向にあり、2026年度に7.1兆円、2030年度に10.2兆円に達する予測[*1]
- 営業DXサービスを展開する当社は、DX市場拡大の時流に乗り、業績成長中
- 社会的ニーズの高まっている今、IPOにより、認知度向上・人材確保・サービス拡充を図ることが当社の成長戦略上、必須
- IPOによる調達資金は、人材採用・育成、広告宣伝活動、サービス拡充のためのシステム開発に充当予定
- 人員[*2]を2027年末までに300人にまで増員し、更なるサービス拡充と市場への浸透を図る

＊1　出典：富士キメラ総研 プレスリリース「『業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編』まとまる（2026/4/30発表 第26047号）」

＊2　委任型執行役員を含み、パートタイマーを含まない

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

法人データ整備の社会的要請が高まる中、ユーソナーは実用性・信頼性から支持を拡大

社会的背景

- 労働力不足と働き方改革の加速
- デジタル化（AI/SaaS）の進展とデータ量爆発
- 法規制・コンプライアンス対応の高度化

企業課題

- 営業・マーケティングの精度が上がらない
- システム連携が進まず、導入効果が限定的
- 法務・経理・審査など管理部門の負担増

生産性向上・リスク検知には法人データの整備・活用が不可欠

法人データベースの決定版“ユーソナー”

- **高精度×広網羅×新鮮度**
- **関心・行動データを含む属性情報**
- **各種システムとの柔軟な連携性・拡張性**
- **堅牢なセキュリティ対策**

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

DXを支える管理SaaSツール群を、管理から利活用へ。より、現場が成果を上げられるように

データ基盤の統合・活用促進

- 分断されていた法人情報を一元管理し、システム連携・業務効率化を実現

ターゲティング精度の向上

- 行動データと法人属性を組み合わせることで、狙うべき企業を特定

営業成果の最大化

- 見込み顧客の兆しを捉え、適切なタイミング・相手にアプローチ

新たな市場機会の発見

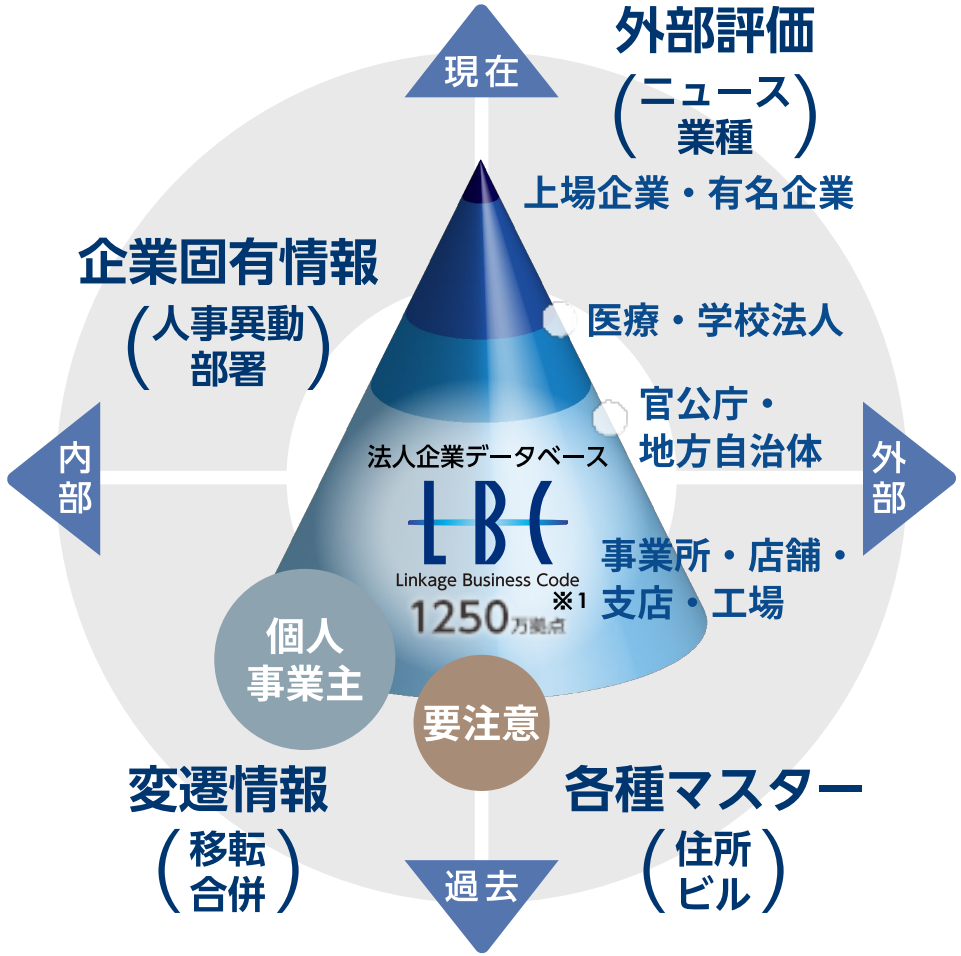
- 自社データだけでは見えない“ホワイトスペース”や類似企業の抽出により、新規開拓余地を可視化

リスク対応・ガバナンスの強化

- 反社チェックやインボイス対応など、整備された法人データが法令対応とガバナンスの基盤に

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

「ユーソナー」は、法人データベース「LBC」を活用し、**顧客保有の法人データのメンテナンス工数削減、顧客分析の精度向上、営業・マーケティング活動の効率化・高度化を実現**



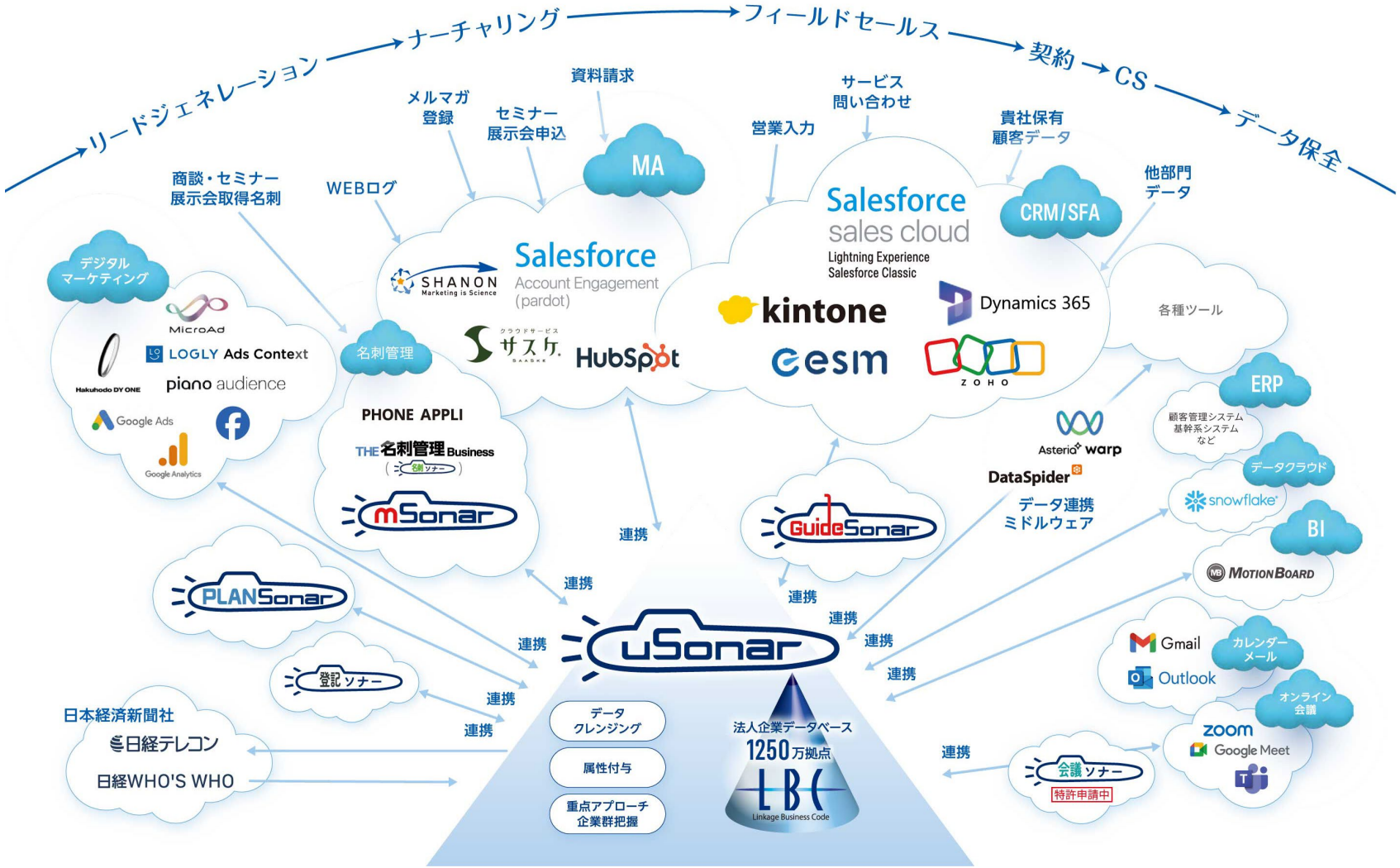
「ユーソナー」で実現できること

重複データの 名寄せ	散在するデータの 統合・一元管理
顧客データへの 属性情報付与	企業情報の 自動更新
顧客情報の 入力負荷軽減	顧客傾向把握 （プロファイリング）
顧客企業別 実績集計	グループ内 未取引先把握
マーケット シェア把握	新規アプローチ リスト作成

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

＊1　2026年1月時点

「ユーソナー」は、**データ連携により、 SaaSプロダクト内の法人データの正規化、継続更新、企業属性の付与、未取引先データの反映**などをシームレスに実現



©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

他社SaaS（SFA[*1]/CRM[*2]/MA[*3]）とデータ連携し、データ利活用をサポート

Salesforce の登録情報

- 企業名
- 所在地
- Webサイト
- TEL
- FAX
- 担当者情報

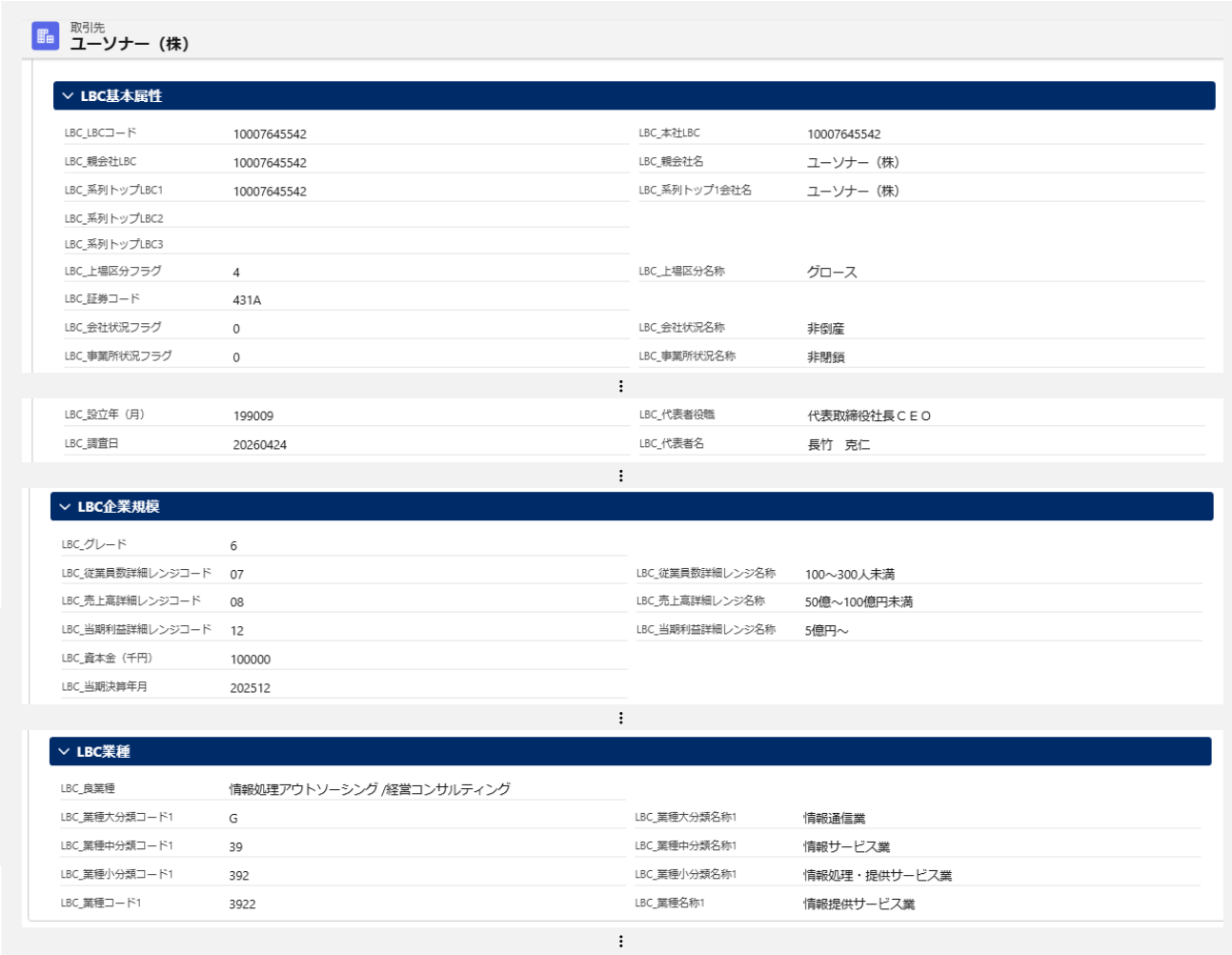
※名刺やフォーム入力情報など

＋

ユーソナーが付与する情報

- 正式な企業名
- 業種
- 従業員数
- 売上
- 事業所・拠点情報
- グループ企業情報
- 決算月
- ストーリー
- LBCコード

など、92項目[*4]の企業属性情報を付与



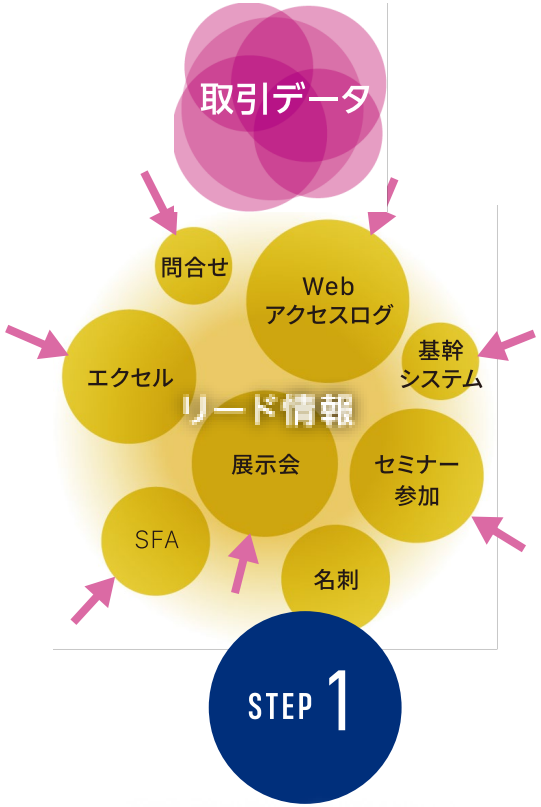
取引先やリードに付与が可能

＊1　SFA（Sales Force Automation）：営業活動の効率化と管理を目的に、顧客情報や案件ステータスの管理・共有、営業活動の分析等を実施できるツール
＊2　CRM（Customer Relationship Management）：顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築・促進するための戦略やツール・システム
＊3　MA（Marketing Automation）：マーケティング活動の効率化と自動化を目的に、メルマガの自動配信、顧客データの分析、マーケティングキャンペーンの効果測定等を実施できるツール
＊4　2026年1月時点

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

ソナーサービス：顧客データ統合ソリューション「ユーソナー」④

顧客保有の法人データをクレンジング[*1]し、「LBC」と突合することで、データの名寄せ[*2]・一元管理、継続更新、未取引先企業の可視化などを実現



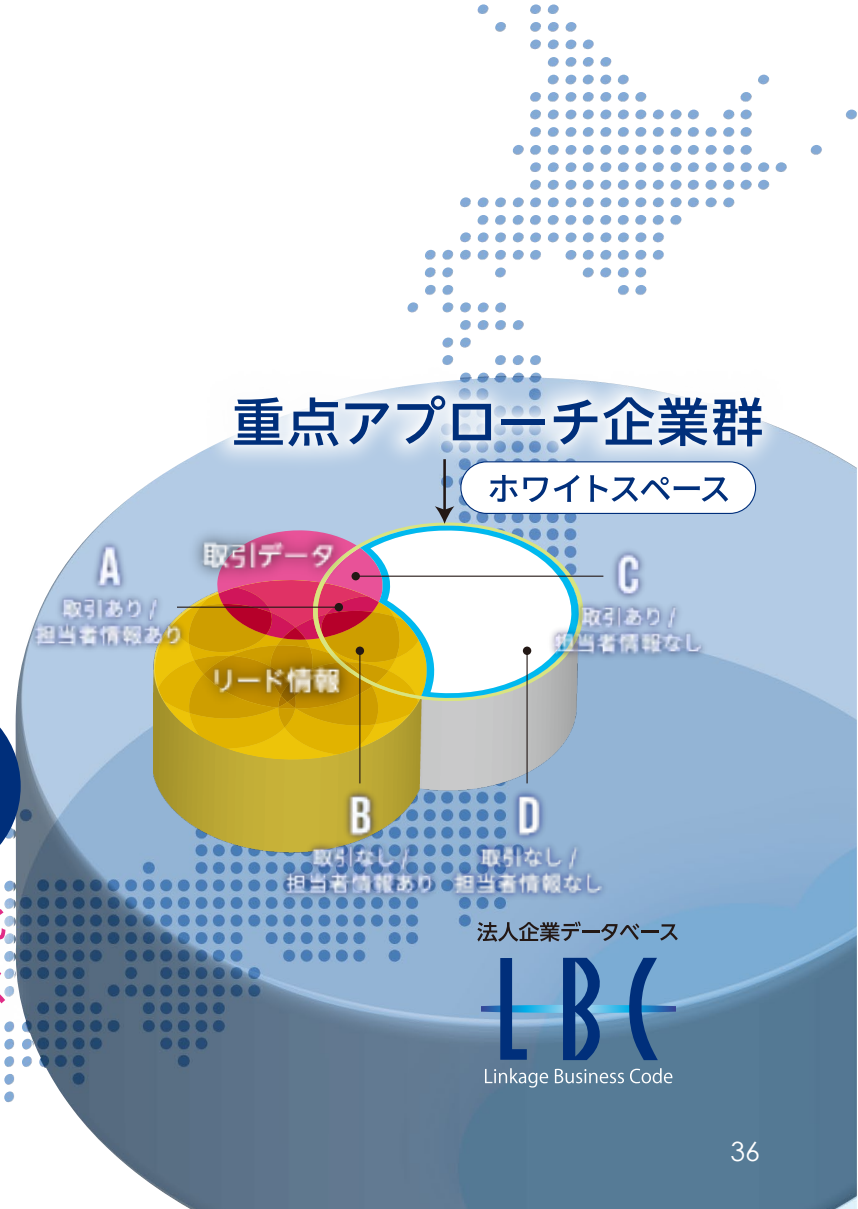
顧客データ各々の
クレンジング



顧客データ名寄せ



①顧客と市場の可視化
②顧客データメンテナンス



＊1　クレンジング：入力ミスや欠損などの修正、古い情報の更新、略称や書式の統一を行い、データを正規化する処理
＊2　名寄せ：複数のデータソースに散在する同一実体のデータを特定し、統合する処理

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

「LBC」の企業情報を活かし、戦略立案から現場営業の接点強化まで一貫支援

プランソナー

市場を網羅した企業情報×自社データによる PLANSonar 高精度ターゲティング



- 高い網羅性と豊富な属性を持つ法人データベース「LBC」から多様な切り口によりターゲットリストを抽出可能
- AIが自社顧客に類似する企業をリストアップ
- SFA連携により、リストごとのアプローチ状況を常時把握可能
- 自社保有データに「LBC」の属性を付与することで、精緻なマーケティングや営業の優先順位付けを実現
- 自社Webサイト来訪企業を可視化
- 特定分野への興味・関心を持つ企業を抽出（オプション）

mソナー

営業担当一人一人が持ち運べる、 mSonar 名刺管理もできる企業情報アプリ



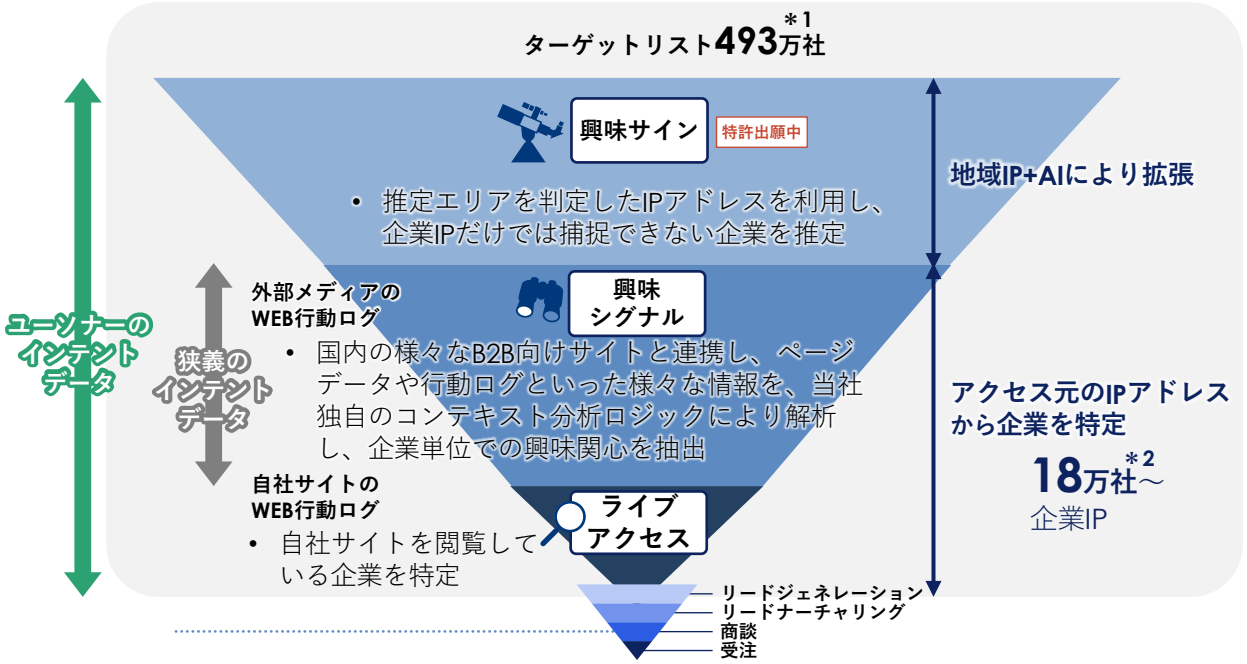
- 名刺管理アプリの基本機能を実装
- 名刺交換前でも、「LBC」の豊富な企業情報を即時参照
- モバイル端末で、いつでもどこでも顧客の名刺情報や企業情報、業界情報、人事異動、最新ニュースにアクセス可能
- SFA・CRMとのデータ連携により、既存取引先のグループ企業や拠点を把握し、関係性を活かした横展開が可能
- 要注意情報の把握により、営業先の選別が可能
- 同じ操作性でPCから利用できる「ガイドソナー」も提供中

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

ソナーサービス：独自の“兆し”情報の提供（プレミアム機能）

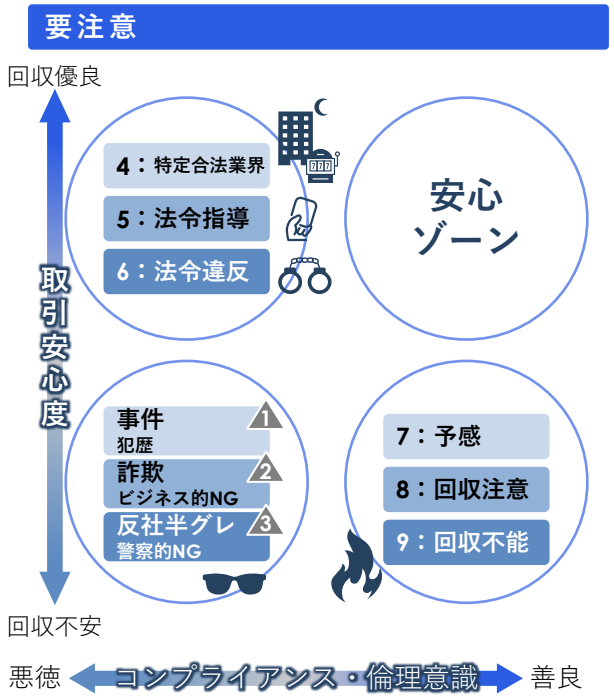
インテント（興味・関心）の検知や、リスク（与信・コンプライアンス）の可視化を実現

企業の動きを検知する“興味シグナル/興味サイン”



- Web行動ログを独自ロジックで解析し、企業のインテントを高精度に抽出（興味シグナル）
- さらに、地域IP情報とAIを活用し、検知対象を拡張（興味サイン）

リスクを可視化する“DeepCheck”



DeepCheckの機能

・SFA上で取引先やリードのリスク情報を表示

- 企業概要
- 特徴
- 評点
- 要注意情報
- 系列企業の要注意情報
- 推定系列企業（役員が同一企業）の要注意情報
- 企業消滅スコア
- 経済安全保障
- 関連ニュース記事

・商業登記簿の取得可（別途費用）

- 公開情報と過去の履歴データをもとに、企業リスクを可視化
- 与信だけでなく、コンプライアンス観点での潜在リスクにも対応

＊1　2026年1月時点の法人番号取得済み企業数（閉鎖分を除く）
＊2　2025年12月時点

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

株式会社JTB様

名刺登録を簡易化、見込み企業リスト作成に必要な名刺情報の登録が2.3倍に拡大

導入前の課題

- お客さま情報を各営業拠点、各**個人で管理**しているため情報を有効活用できていなかった
- **法人営業活動に工数**がかかっており、生産性に課題があった

導入の狙い

- 簡単に名刺取り込みができ、**有益な企業属性の情報を紐づける**
- 企業グループや事業所のつながりが**名刺情報を起点として分かる**ようになる

導入効果

月の名刺登録数が2.3倍にアップ

- 手入力で行っていた当時
  名刺登録数は月3,000枚
  →導入後は7,000枚に増加



導入サービス

uSonar
PLANSonar
mSonar



先端テクノロジーを実装

AIによるターゲティング「AIリスト」機能
最適な見込み企業リストをすぐ作成



©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

お客様の声②

株式会社ニトリ様

お客様と向き合う時間を創出したい！ 情報収集&登録の工数、年間1,300時間を削減

導入前の課題

- **法人営業先の探索・ターゲティング、企業情報の収集が属人化**していた
- **調査に時間**がかかり、**情報の登録が手間。お客様と向き合う時間**が十分に確保できていない

導入の狙い

- 法人営業の**業務改革プロジェクトを推進**するなかで**自社システムを開発**
- **属人的な営業活動**からの脱却
- IT化により営業を**さらに戦略的に**

導入サービス

uSonar

PLANSonar



導入効果

企業サーチ効率化&データ精度が向上、年1,300時間削減

信用調査のための収集
+
各種の企業情報の登録

→ 業務効率化

- 3分→1分/件 **375時間削減**
+
- 5分→1分/件 **1000時間削減**

精度の高いターゲティング実現　時間も経費も効率化

自社開発システム
ユーソナー連携

- オフィス移転や社員寮あり企業に重点営業「ストーリー」リストを活用
- 自社サイト来訪あり企業に優先アポ「ライブアクセス」機能を活用

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

お客様の声③

フリー株式会社様

スモールビジネス企業へリーチしたい！ **データ属性精度が向上、新規開拓を加速**

導入前の課題

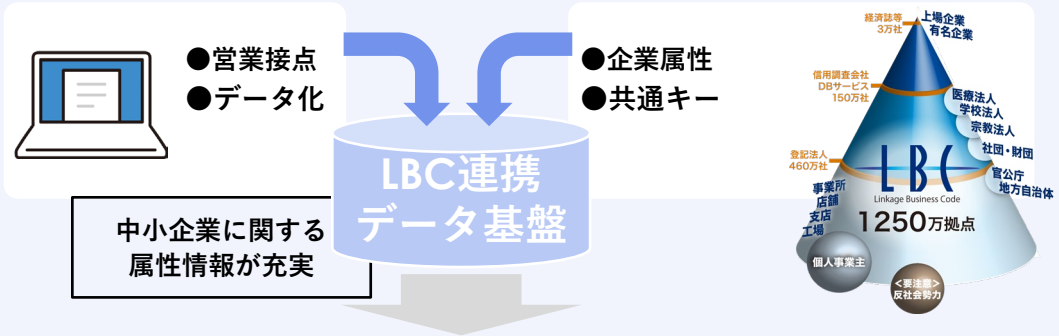
- **スモールビジネスへのリーチ**において既存の手法で限界感
- **新規開拓へ新たな戦略が必要に**
- **SFAやCDP**[*1]**で営業データ基盤**を整備へ。**名寄せや中小企業の属性情報の不足**に課題感

導入の狙い

- **新規開拓へ新たな戦略**を策定
- SFAやCDPを連携させ、**精緻なデータを活用し**マーケティング・営業の**成果を最大化**
- **データの整理に強く、企業属性が多彩**なユーソナーを導入

導入効果

活用のための顧客データベースが常時最新の状態に



デジマ施策が多彩に／リストの精度が向上

メールアプローチ



業種別に細分化



新設法人向け提案

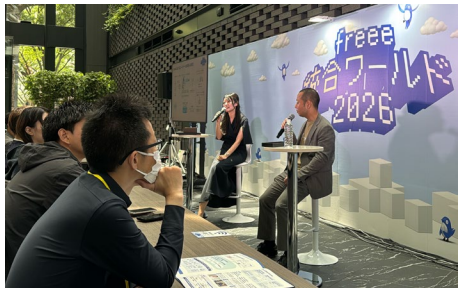
架電アプローチ



興味関心に基づく
ターゲティング

導入サービス

uSonar
PLANSonar
mSonar



＊1　CDP（Customer Data Platform）：企業内の顧客データを収集・管理・分析するデータプラットフォーム

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

SaaSプロダクトとして高評価を連続受賞

「Grid Award 2026 Fall」7部門で最高位LEADER認定



IT Reviewで投稿されたユーザーレビューを元に
支持された製品に贈られるAward(四半期毎)

uSonar

- 企業データベース部門 — 23期連続
- ABMツール部門 — 18期連続
- 営業リスト作成ツール部門 — 15期連続
- セールスイネーブルメントツール部門 — 7期連続
- 反社チェックツール部門 — 7期連続



mSonar

- 名刺管理ソフト部門 — 12期連続
- 反社チェックツール部門 — 7期連続



©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

ユーソナーの競争優位性が作り出す参入障壁

新規参入プレイヤー（例）

データ収集・整備に多大なコスト・
時間をかける必要あり

既存法人データベースプレイヤー（例）

*1データクレンジング・*2名寄せ技術
には長年の試行錯誤が必要



1 模倣困難なデータベース

2 プロダクト開発力

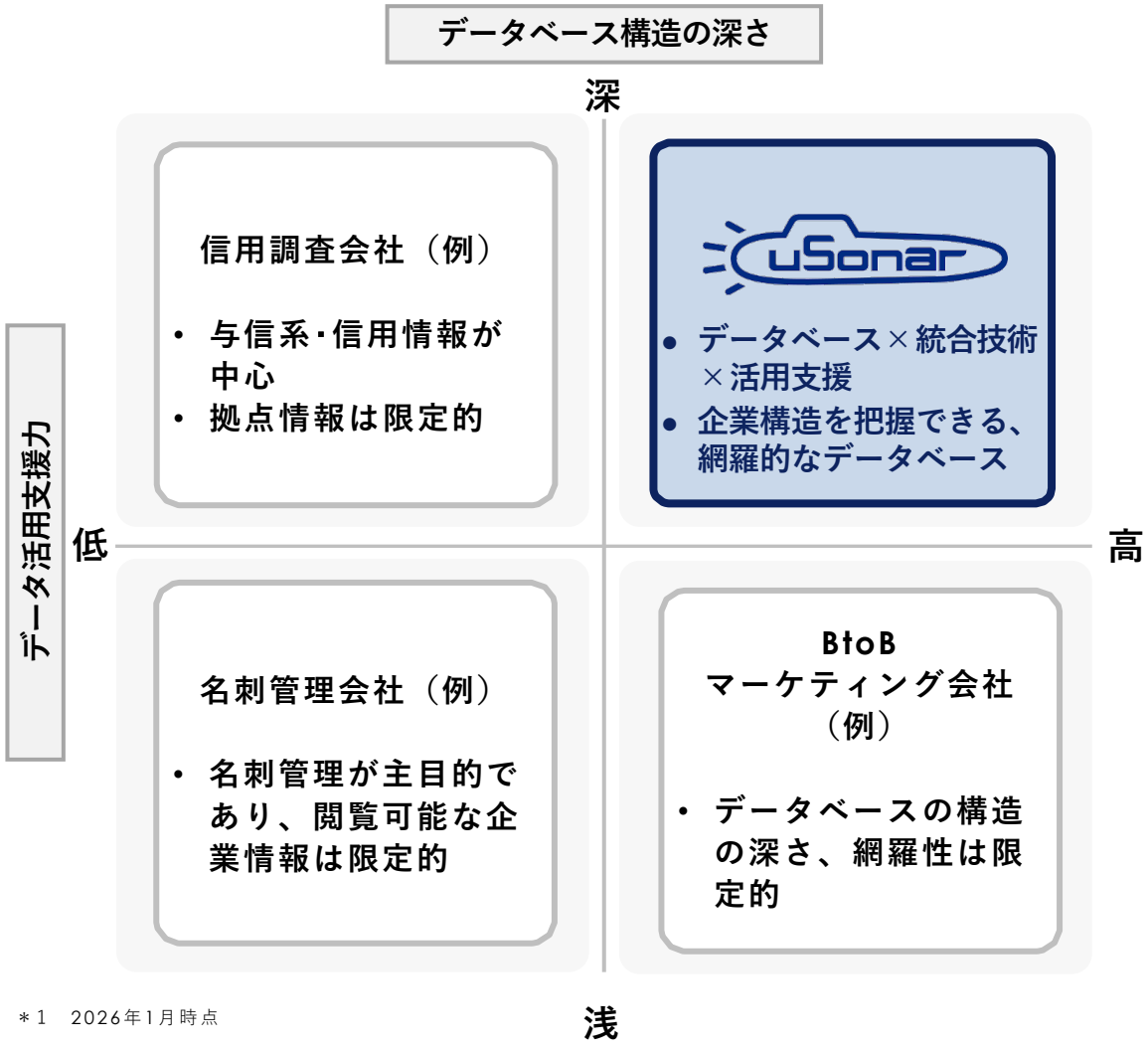
3 非競争のポジショニング

＊1　データクレンジング：入力ミスや欠損などの修正、古い情報の更新、略称や書式の統一を行い、データを正規化する処理
＊2　名寄せ：複数のデータソースに散在する同一実体のデータを特定し、統合する処理

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

市場における独自ポジション

「法人データ」×「活用支援」のハイブリッドモデルが選ばれる理由



＊1　2026年1月時点

選ばれる理由

1 データベース × 技術 × 活用支援を一体化

- 企業情報を「検索できる」だけでなく**「名寄せ・統合できる」**
- 自社の**CRMやSFA**とスムーズに連携し、**"動かせるデータ"**として届ける支援体制

2 構造の深さと網羅性で選ばれる

- **約1,250万件**[＊1]**の拠点データ**で本社・拠点単位のターゲティング
- グループ企業・系列・M&Aなどの**つながりや履歴情報**も網羅
- 「他社では取得できない企業構造が見える」と高評価

3 比較検討される中でも"選ばれ続ける理由"がある

- 価格競争ではなく **「精度・拡張性・接続性」**での評価
- 情報の量・質・技術力・導入支援の4点で**バランスの取れた設計**
- 実務部門に支持される実用性の高さ

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

長年の情報蓄積による唯一無二のデータベース

「LBC」は「深さ」「幅広さ」「新鮮さ」を蓄積することで常に価値向上を行う

深さ



インターネット
普及前からデータを
30年以上
積み上げ

国内 **1,250万拠点**[*1]
の情報を蓄積

幅広さ



公的情報
企業の興味関心
Web上の情報など
幅広い情報を
収集

業界、業種を限定せず
様々な分野で使えるデータ
120項目以上[*2]を蓄積

新鮮さ



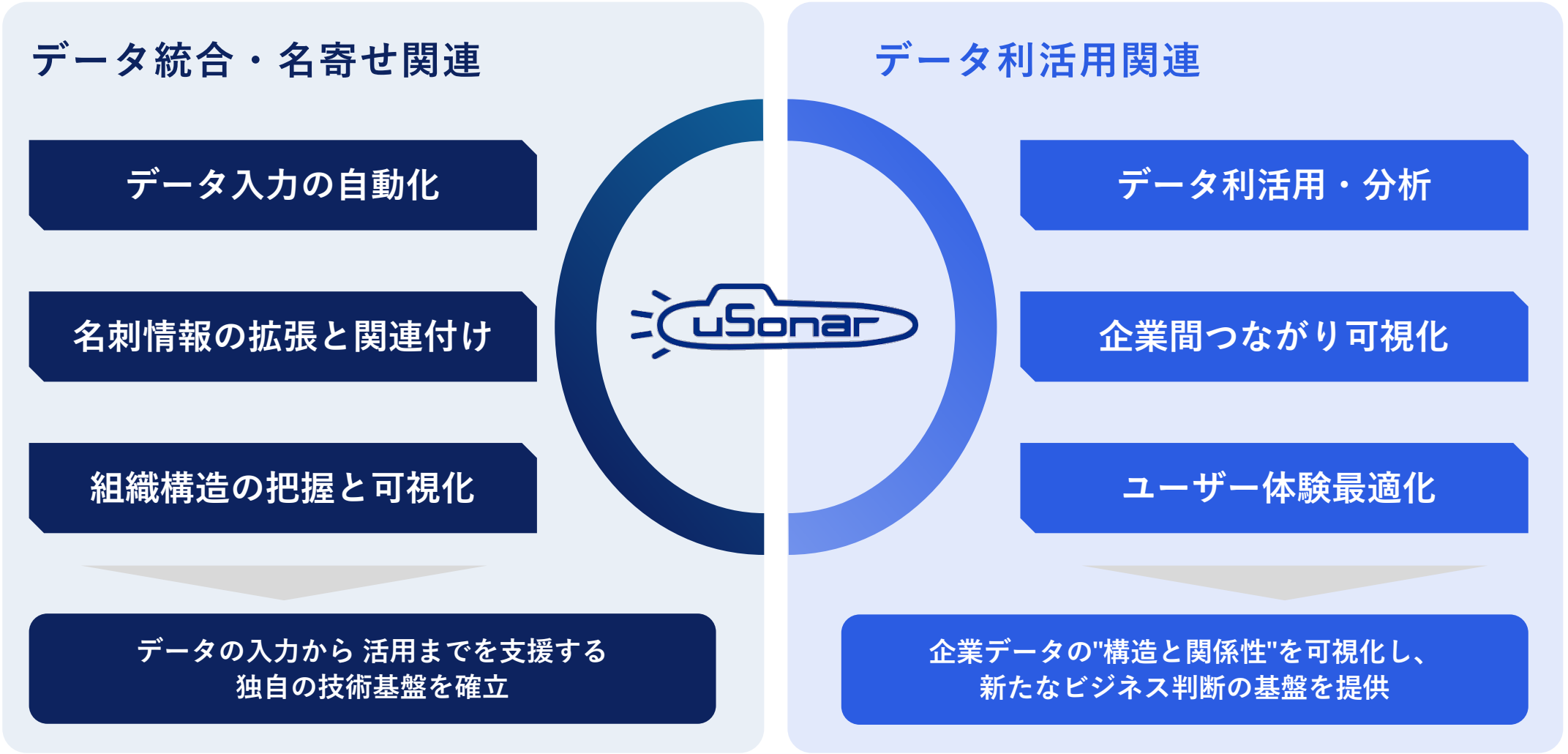
日々、様々なデータ
ソースから収集される
最新の情報に
更新

項目ごとに
随時アップデートし、
データ鮮度を高く維持

＊1　2026年1月時点
＊2　2026年1月時点

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

特許の取得により、データ統合・名寄せ・データ利活用において確固たる参入障壁を確立



©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

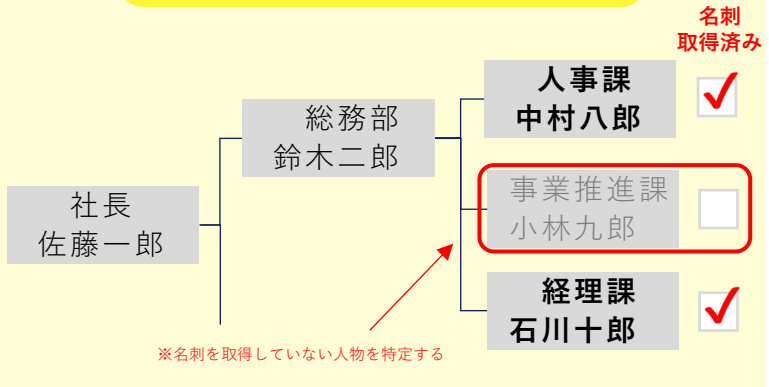
リコー保有特許5件の譲渡を受け、法人データ基盤を強化

「名刺情報×法人データ統合技術」に関する特許の自社保有化により基盤の高度化を推進

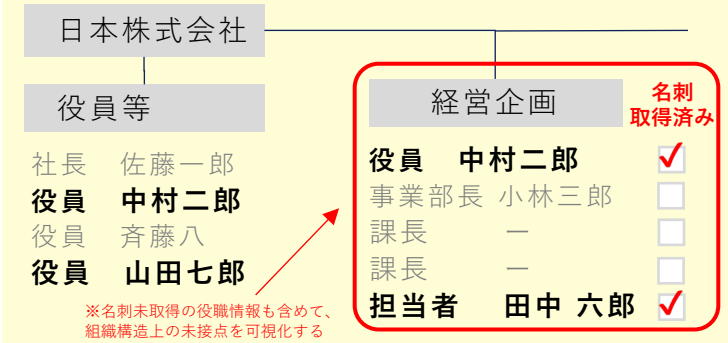
株式会社リコーより、名刺情報と外部情報を統合する技術に関する特許権5件を譲り受け（2026年3月31日付）、
法人データ基盤の中核技術を安定的に管理・発展させる体制を確立

特許番号	特許概要
特許6299498 特許6614255	名刺情報と名刺以外の媒体の情報を使い、名刺情報を取得していない人物を特定する技術
特許6369140 特許6683219	名刺取得済みの組織情報と未取得の組織情報を識別可能となるように更新し、それぞれに応じた態様にて出力する技術
特許6550810	対象の取引に関与する区分の構成員を組織情報内で可視化し、当該取引に関与する区分への活動達成度を可視化する技術

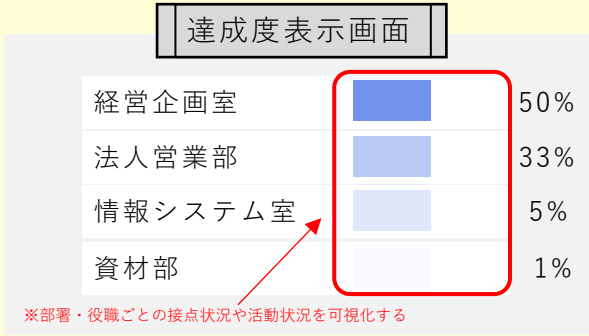
コンタクトしたことのない人名（名刺を取得していない人名）を特定できる



名刺取得済みの組織情報と、未取得の組織情報とに応じた態様での出力



取引に関与する部門への達成度を算出し、可視化



本特許は、名刺情報を起点に法人データを構造化・可視化する技術です。AI時代において重要となる企業データ整備の基盤技術に位置付けられます。
詳細はプレスリリースを参照ください。https://usonar.co.jp/news/20260331_1718.html

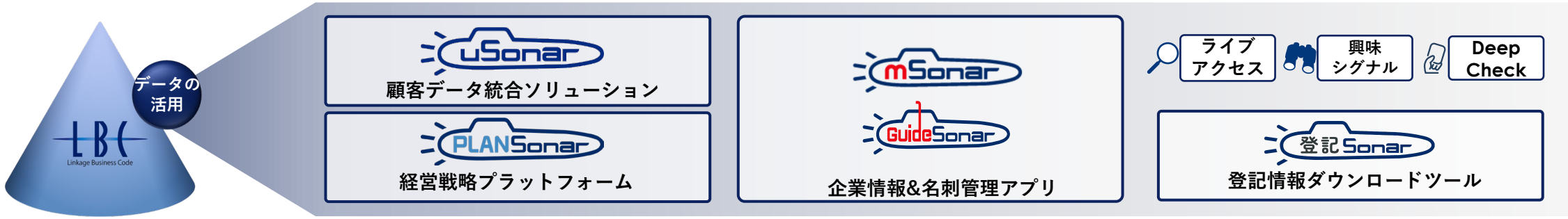
©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

② プロダクト開発力

“LBC”データ活用を実現するマルチプロダクト

当社エンジニアチームは、LBCデータのポテンシャルを最大限発揮するための
自由なアイディアとそれを実装する高いプロダクト開発力を有する

当社プロダクトラインナップ



LBCを活用し、複数の自社プロダクトを展開

プロダクトアイディア創造を後押しする職場環境

オフィス



テーマパーク型オフィス
豊かなアイデア創造をサポート

食事



無料の昼食など飲食の補助で
社員の健康をサポート

カウンセリング



社外のカウンセリング制度導
入でメンタルケアのサポート

ダイバーシティ



女性育休復帰率
100%

社員からの評価スコア

3.85/5.00点

★★★★☆

77,789社中
上位1%の高スコア

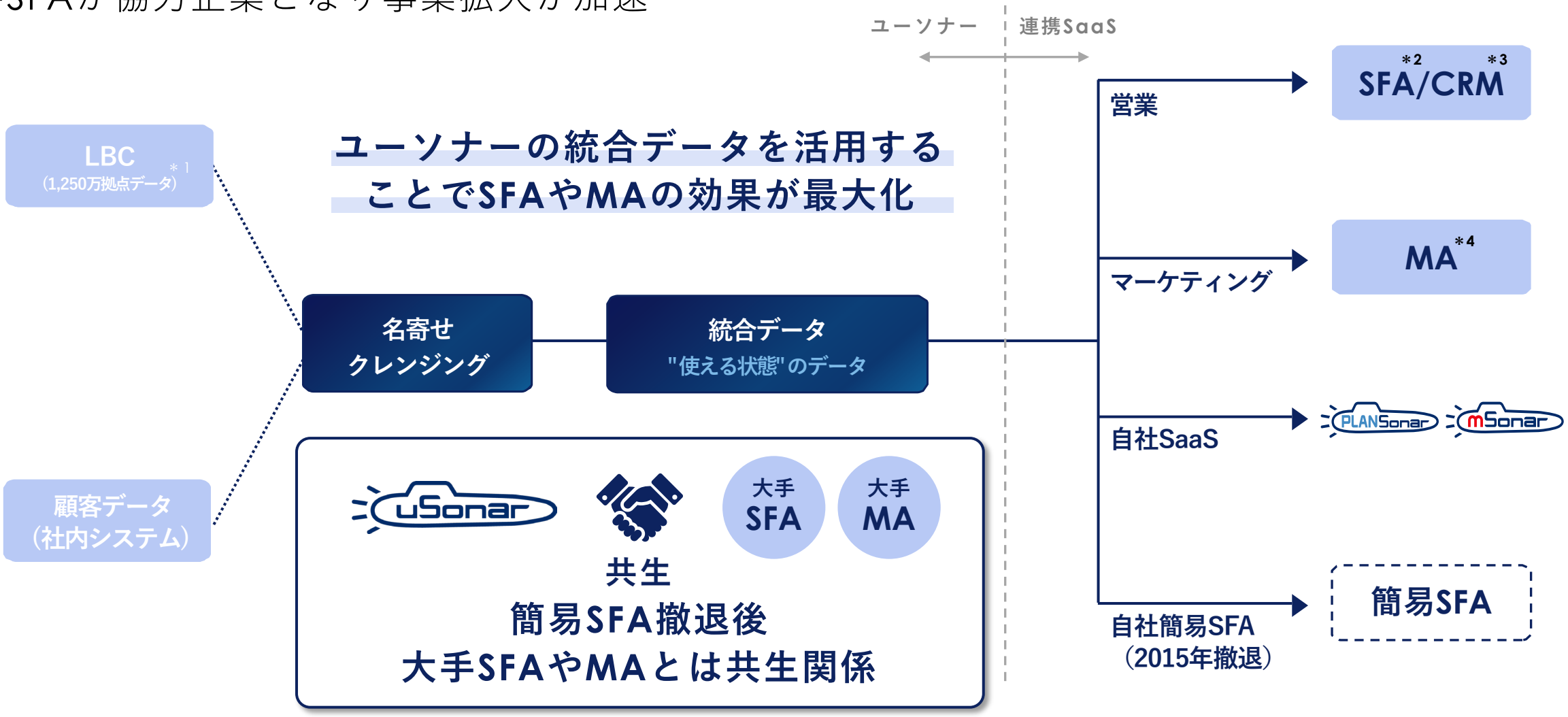
※openworkの総合評価参照
(2026年2月1日時点)

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

③ 非競のポジショニング

大手SFAとMAとは共生関係を構築

簡易SFA事業から撤退し、**競争しない戦略をとることで、独自のポジショニングを確立**
大手SFAが協力企業となり事業拡大が加速



*1 2026年1月時点
*2 SFA（Sales Force Automation）：営業活動の効率化と管理を目的に、顧客情報や案件ステータスの管理・共有、営業活動の分析等を実施できるツール
*3 CRM（Customer Relationship Management）：顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築・促進するための戦略やツール・システム
*4 MA（Marketing Automation）：マーケティング活動の効率化と自動化を目的に、メルマガの自動配信、顧客データの分析、マーケティングキャンペーンの効果測定等を実施できるツール

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

Salesforceからもパートナーとして高い評価を受賞。共生関係を構築

Salesforce Japan Partner Award 2025 ユーソナー 2賞 同時受賞！

Customer Success部門

受賞



AppExchangeサイトで多くのレビューを獲得され、かつ、ユーザーから高い評価を得ているパートナー

Growth部門

受賞



各業界における幅広い知見と高い技術力を発揮し、Salesforceビジネスの推進だけでなく、業界におけるSalesforce認知度の向上を推進いただいたパートナー

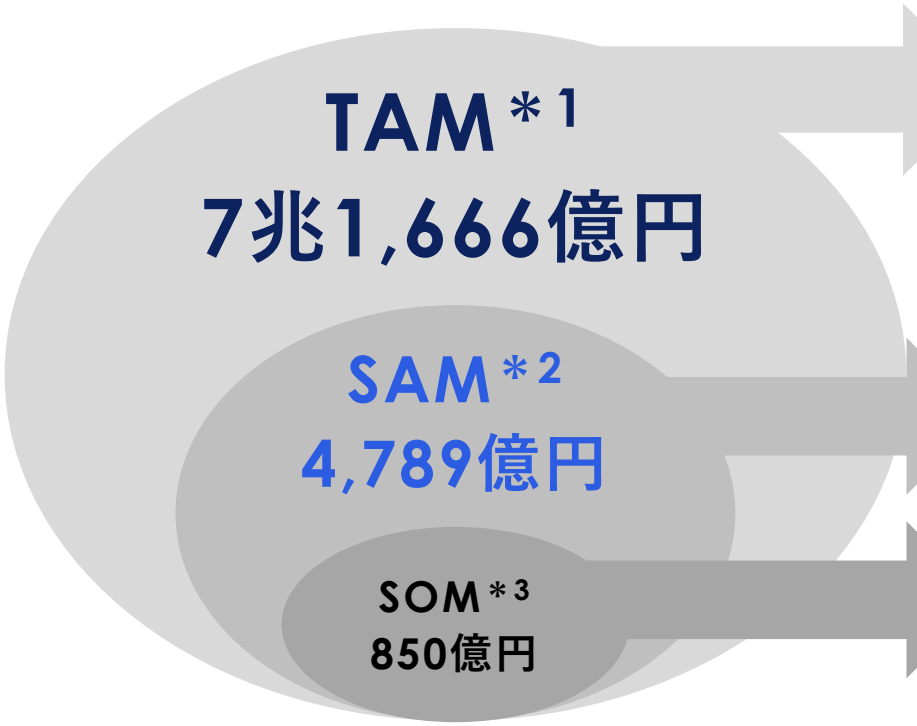
©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

マーケット環境

国内においてDX関連投資は着実な成長が見込まれており、MAやSFAなどのマーケティングツールは企業活動になくてはならない存在となることが予想される

ユーソナーの市場規模と市場の成長要因

2026年の市場規模



市場の成長要因

デジタルトランスフォーメーション市場

- DX関連投資は、生成AI/AIエージェントの活用を前提に、様々な分野で活発化する見通し
- 特に製造DXにおいて、社内外の連携を含むデータ連携の需要が増している

SFA・MA・CRM市場

- AI機能とデータ分析により、マーケティングツールが単なる業務効率化ツールから企業の競争優位性を強化する基盤へと変革
- ツールの機能拡張・高付加価値商品により単価の上昇が見込まれる

国内エンタープライズ向け市場

- ターゲットである国内の売上100億円以上の企業に広範なアップサイドが存在

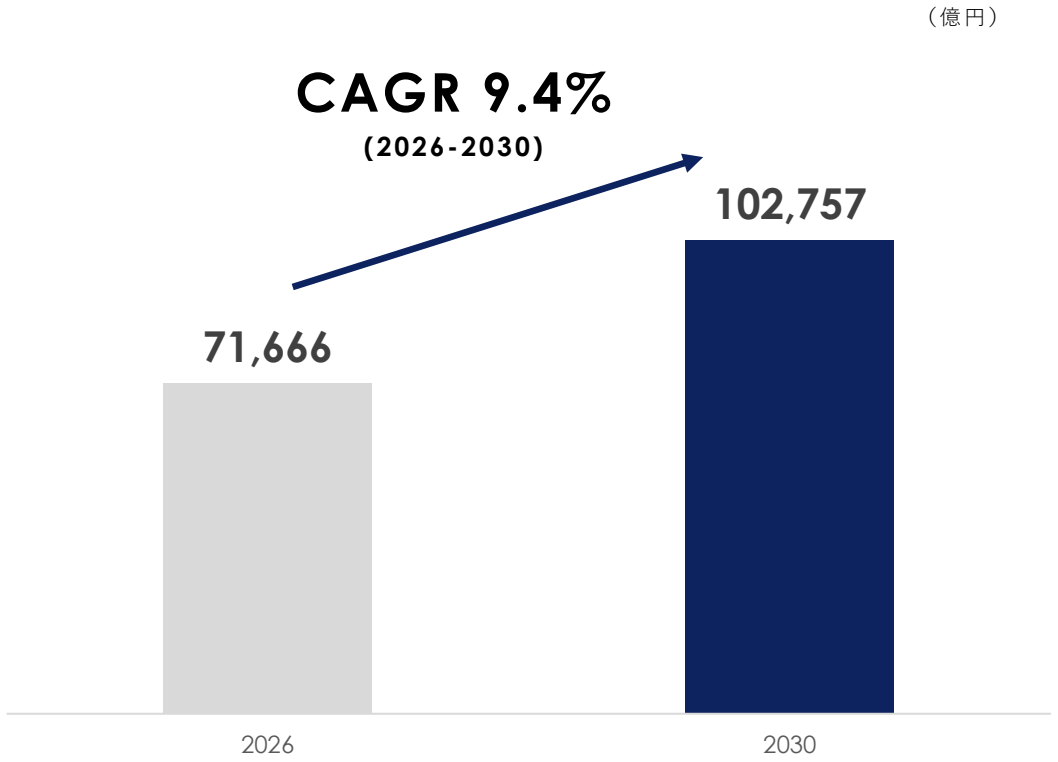
＊上記は当社が想定する各市場の潜在的な最大規模を意味しており、2026年8月現在で当社が営む事業の客観的な市場規模を示す目的で算出されたものではありません。
＊SFA（Sales Force Automation）：営業活動の効率化と管理を目的に、顧客情報や案件ステータスの管理・共有、営業活動の分析等を実施できるツール
＊MA（Marketing Automation）：マーケティング活動の効率化と自動化を目的に、メルマガの自動配信、顧客データの分析、マーケティングキャンペーンの効果測定等を実施できるツール
＊CRM（Customer Relationship Management）：顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築・促進するための戦略やツール・システム

＊1　出典：富士キメラ総研 プレスリリース「『業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編』まとまる（2026/4/30発表 第26047号）」 、国内DXの2026年の投資額予測
＊2　出典：矢野経済研究所 プレスリリース「デジタルマーケティング市場に関する調査を実施（2026年）」、2026年時点の市場規模見込（デジタルマーケティング市場における事業者売上高ベース）
＊3　出典：当社調べ。2026年1月現在の売上100億以上の一般企業の件数に2025年12月末時点でのARPAを乗じた上で年換算。

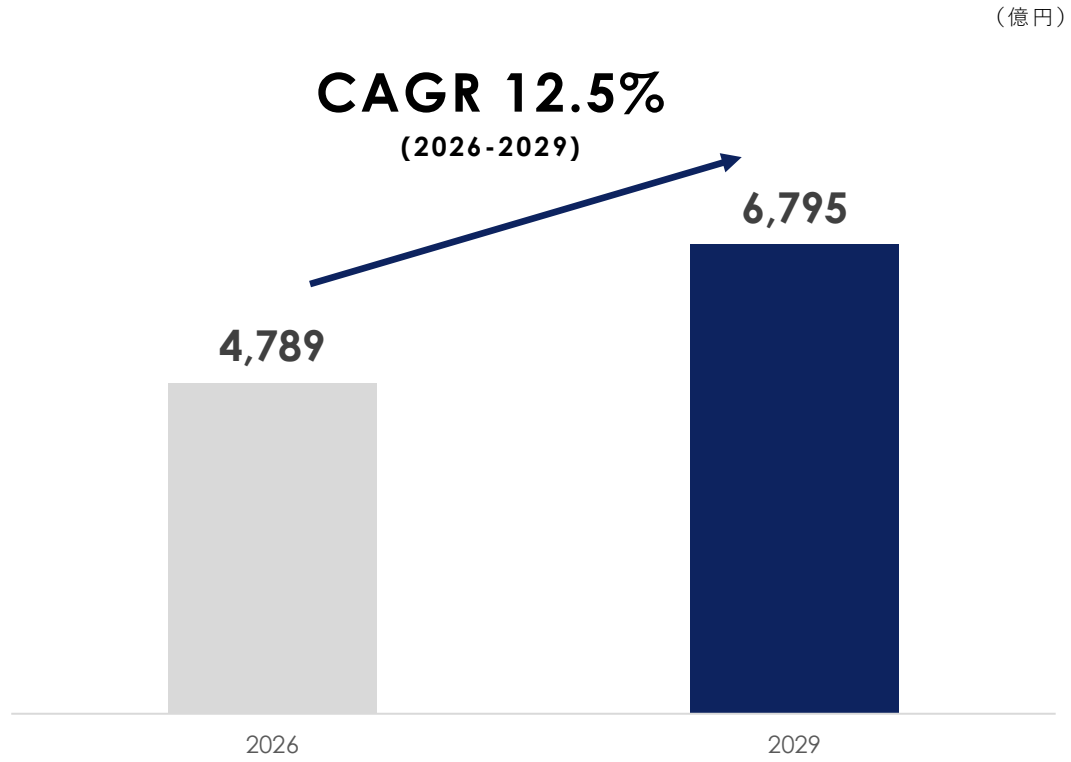
©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

MA・CRM・SFA市場は、DX市場の中でも特に高成長が見込まれている領域

国内DX投資額の推移予想*1



国内MA・CRM・SFA市場予測*2



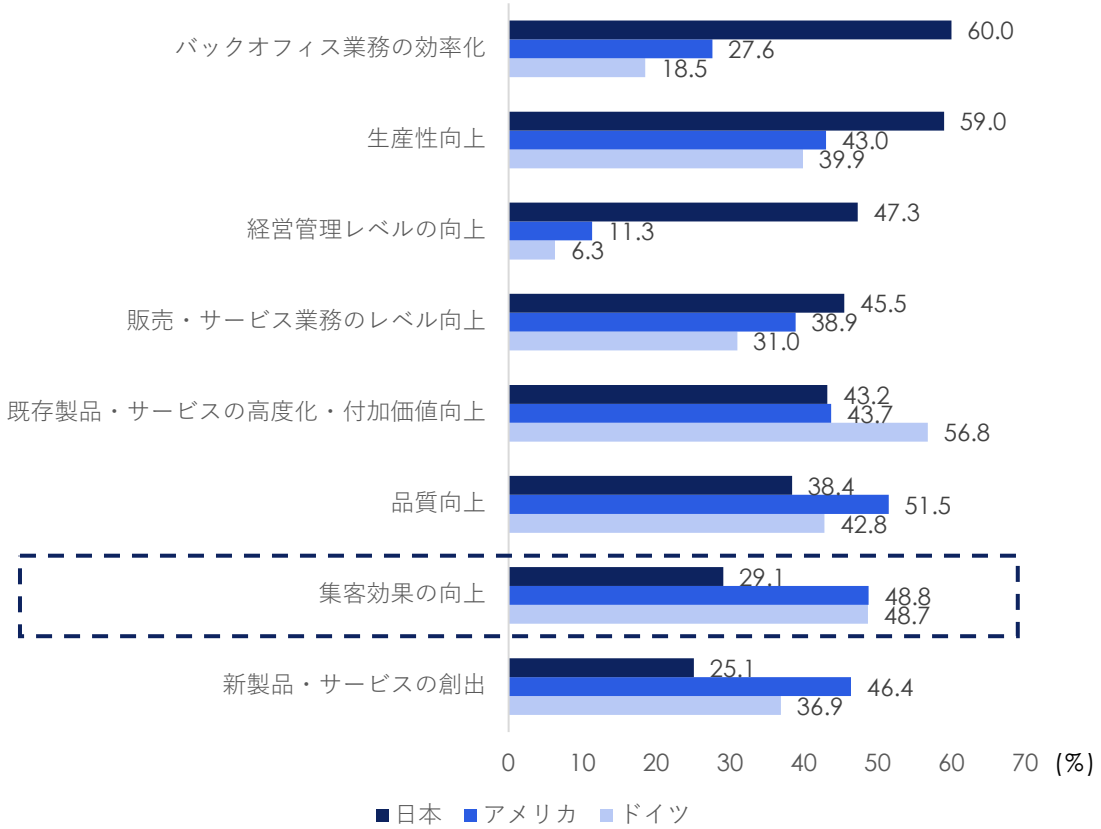
＊1　出典：富士キメラ総研 プレスリリース「『業種別IT投資動向／DX市場の将来展望 2026年版 DX投資編』まとまる（2026/4/30発表 第26047号）」
＊2　出典：矢野経済研究所 プレスリリース「デジタルマーケティング市場に関する調査を実施（2026年）」

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

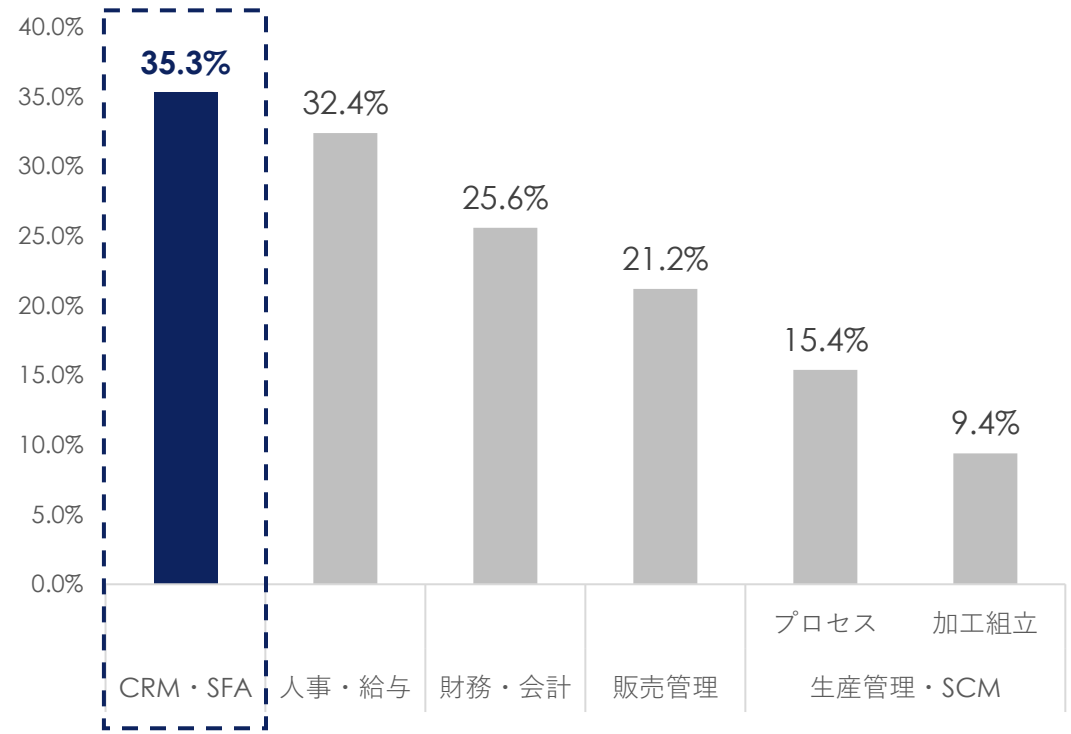
国内のデータ活用営業支援の成長余地

日本国内においては、営業支援におけるデータ活用が十分に進んでいないのが現状であり、
企業のMA・SFA・CRMツールにも大きく導入余地が残存

日本と他国におけるデータ利活用目的の比較*1



用途別導入予定のソフトウェア*2



＊1　出典：独立行政法人情報処理推進機構「日米独比較で探る成果創出の方向性「内向き・部分最適」から「外向き・全体最適」へ」
＊2　出典：矢野経済研究所 プレスリリース「ERP及びCRM・SFAにおけるクラウド基盤利用状況の法人アンケート(2025年)」

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

顧客基盤拡大／単価向上／解約率低減により安定的かつ持続的な成長を目指す

1 顧客基盤拡大

- グループ内深耕×業界内横展開による効率的な顧客基盤の拡大
- 代理店活用によるチャネルの拡大

2 単価向上

- 豊富なプロダクトを活用したクロスセルによる単価向上
- 導入企業における利用者数の増加による単価向上

3 解約率低減

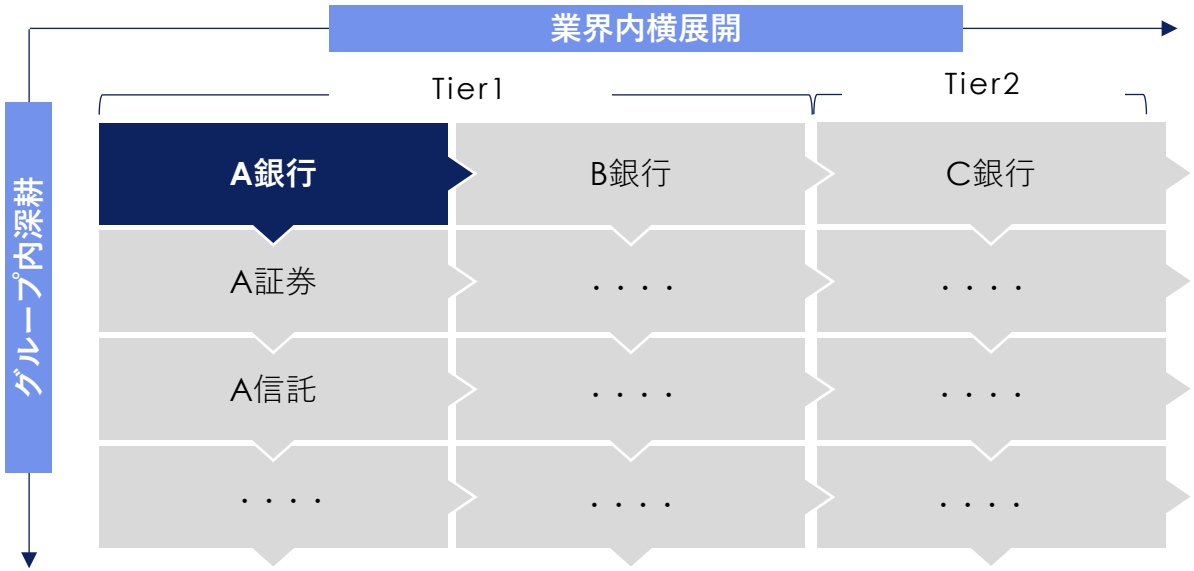
- LBCと他システムの連携の提案促進による解約率低減
- データ品質やUI/UXの継続的改善による解約率低減

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

業界のトップ企業及びグループ企業を押さえることで効率的に顧客基盤を拡大

センターピン戦略による効率的な顧客拡大を目指す

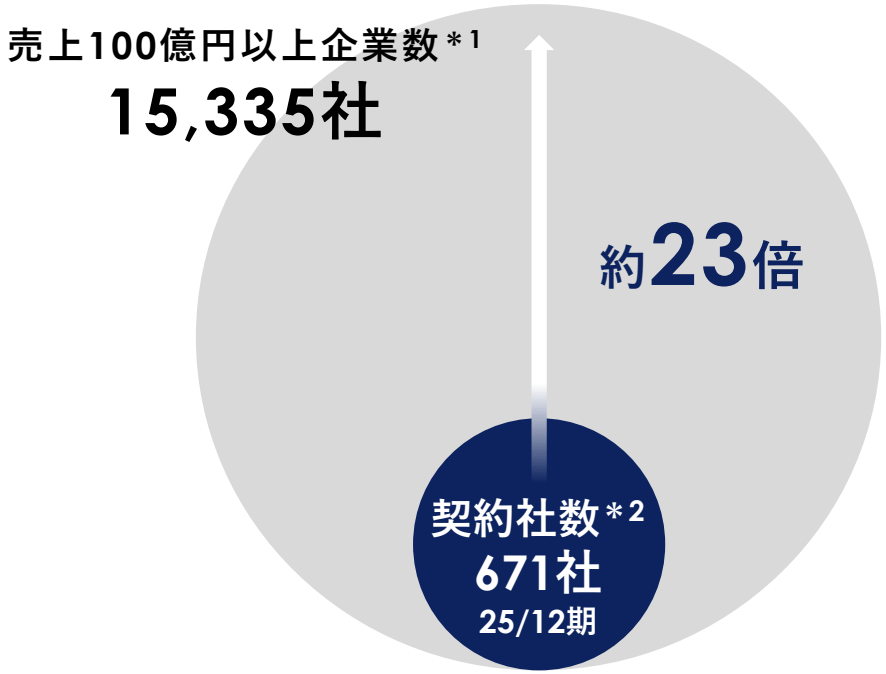
認知度向上施策と営業体制強化によって、センターピンとなり得る企業の獲得を目指す。今後は直販営業だけではなく、代理店販売も強化



「グループ内深耕×業界内横展開」

広範な拡大余地

法人データベース整理の概念が浸透することで、潜在需要が更に顕在化していくことを見込む



「約23倍の開拓余地」

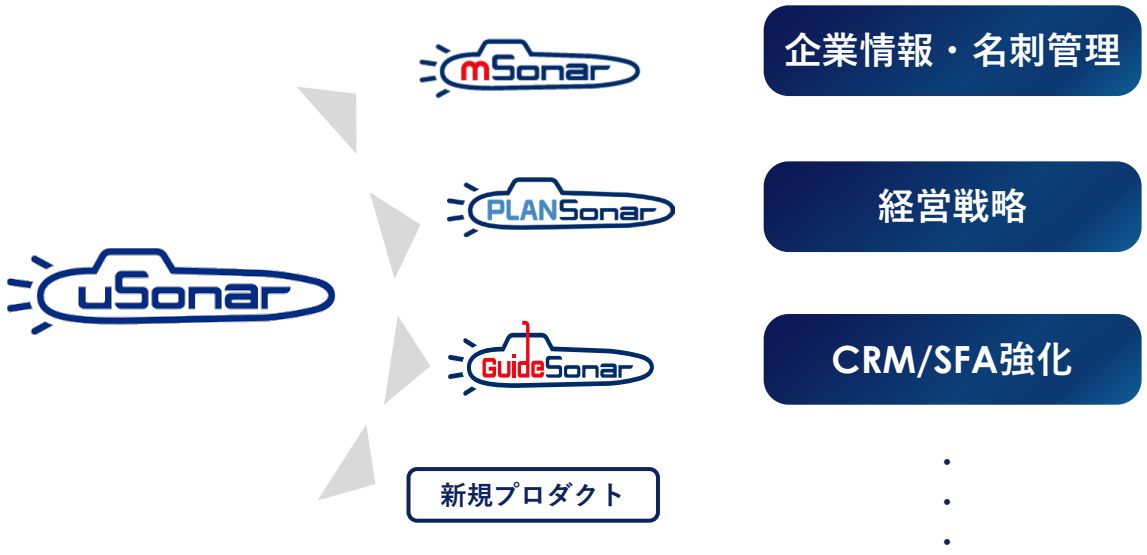
＊1　2026年1月現在の当社データベース内の売上100億以上の一般企業の件数
＊2　2025年12月時点の継続取引先のうち、直近年度の売上が100億円以上である企業の数（当社調べ）

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

単価の向上施策

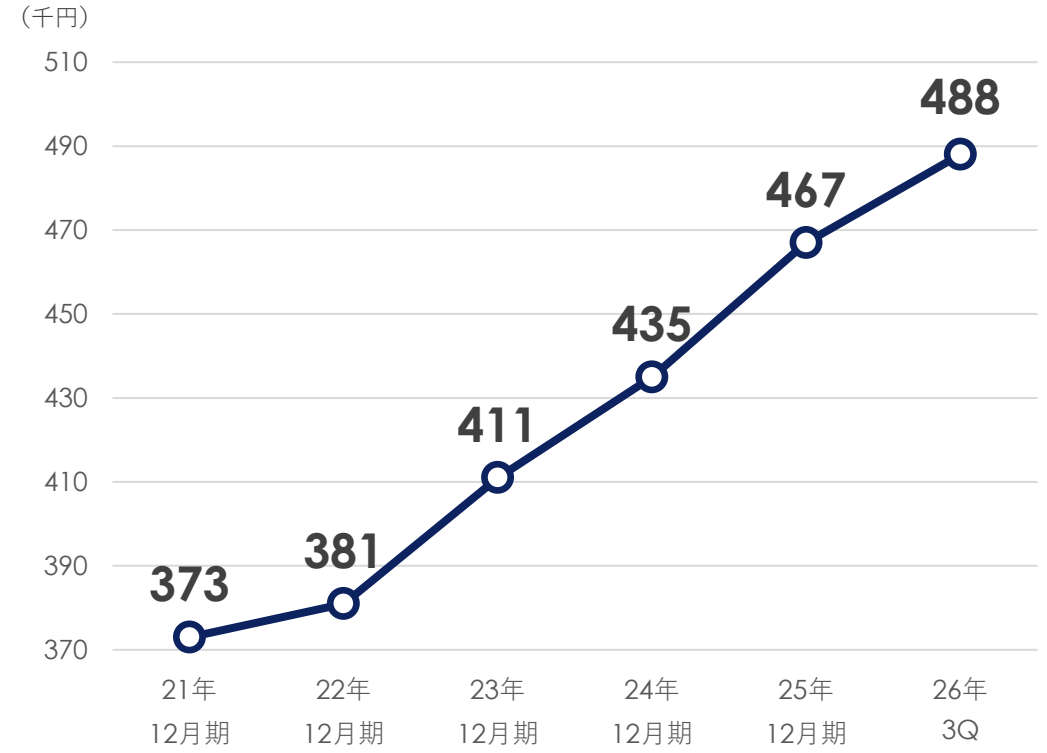
法人データベース活用を根付かせるCS（カスタマーサクセス）活動の強化によって、既存プロダクトに加え、新規プロダクトへのクロスセルによる単価向上を目指す

クロスセルによる単価の向上



クロスセル比率[*1]は37%のため、単価向上の余地は大きい

ソナーサービス[*2] /ARPA[*3]



＊1　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

＊2　ソナーサービス：法人データベース「LBC」を活用したサービス群（ユーソナー、プランソナー、mソナー等）

＊3　ARPA：1契約あたりの月間の平均収益額。年度末または3Q末時点のソナーサービスの月額サブスクリプション売上高を年度末または3Q末時点での契約件数で除して算出。

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

独自の取り組みにより、低い解約率を実現

低解約率を実現する独自の施策

サービスの有効活用/利用率向上の働きかけ
－SFA/MA等との連携によるLBC有効活用を提案
－CS活動による導入後サポートによる利用率向上

サービスの品質向上
－ユーザーからの要望を速やかにサービスに反映
－データ品質やUI/UXの継続的な改善
－新サービスの定期的な開発・投入

サービスの自社利用
－当社サービスを自社の営業・マーケティング活動において積極的に活用し、顧客への提案に反映

顧客接点の強化
－顧客とのリレーションの構築・強化

ソナーサービス*1 /12か月の平均解約率 *2

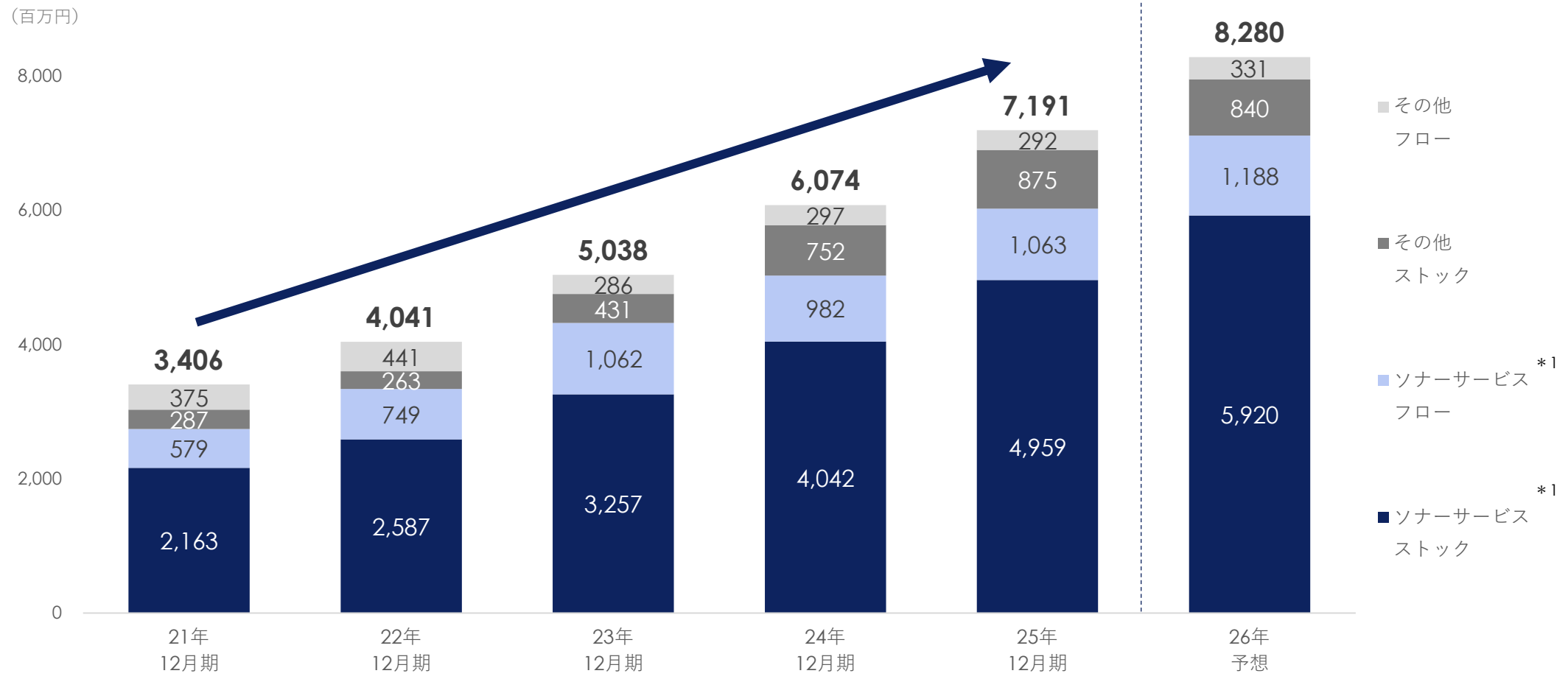


＊1　法人データベース「LBC」を活用したサービス群（ユーソナー、プランソナー、mソナー等）
＊2　月次解約率：解約に伴い減少する月額が、サービス全体の月額合計に占める割合

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

売上高推移

コロナ禍に企業のDX投資が加速した結果、2021年より業績が急成長
全社売上高のうちストック型の売上高が全体の81％[*2]を占める安定した収益基盤を実現



＊1　ソナーサービス：法人データベース「LBC」を活用したサービス群（ユーソナー、プランソナー、mソナー等）
＊2　2025年12月期末時点

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

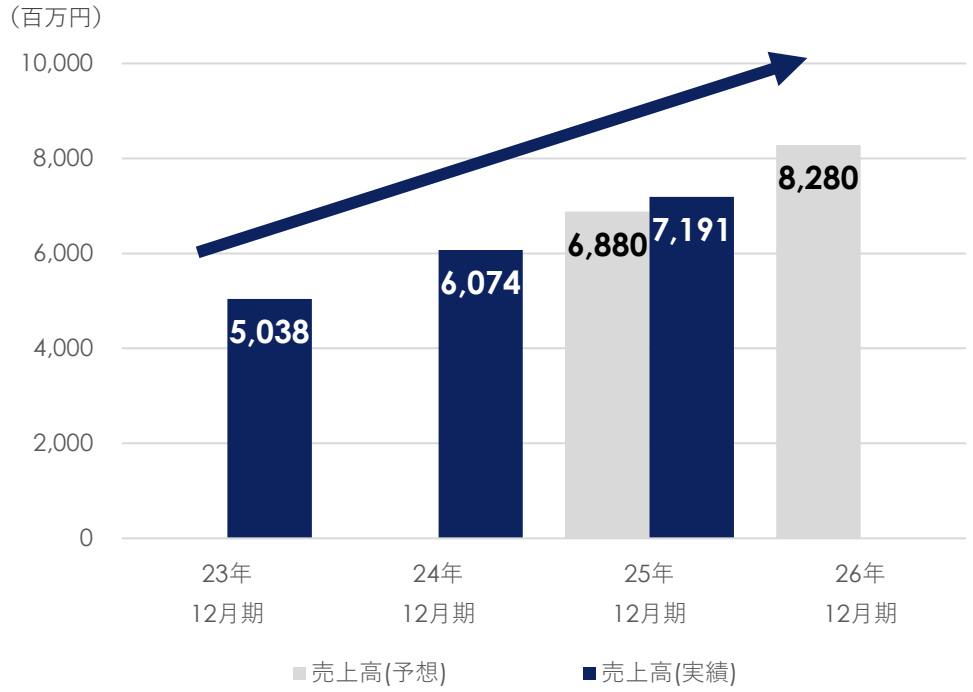
売上高の持続的成長と、事業の採算性を、共に意識した事業運営を行う

売上高の持続的成長

－DX市場の拡大、生成AIの浸透により、顧客ニーズは引き続き、旺盛な状況

－当社のビジネスは、長年のデータ蓄積を背景にした高い参入障壁により、競争優位性を維持できている

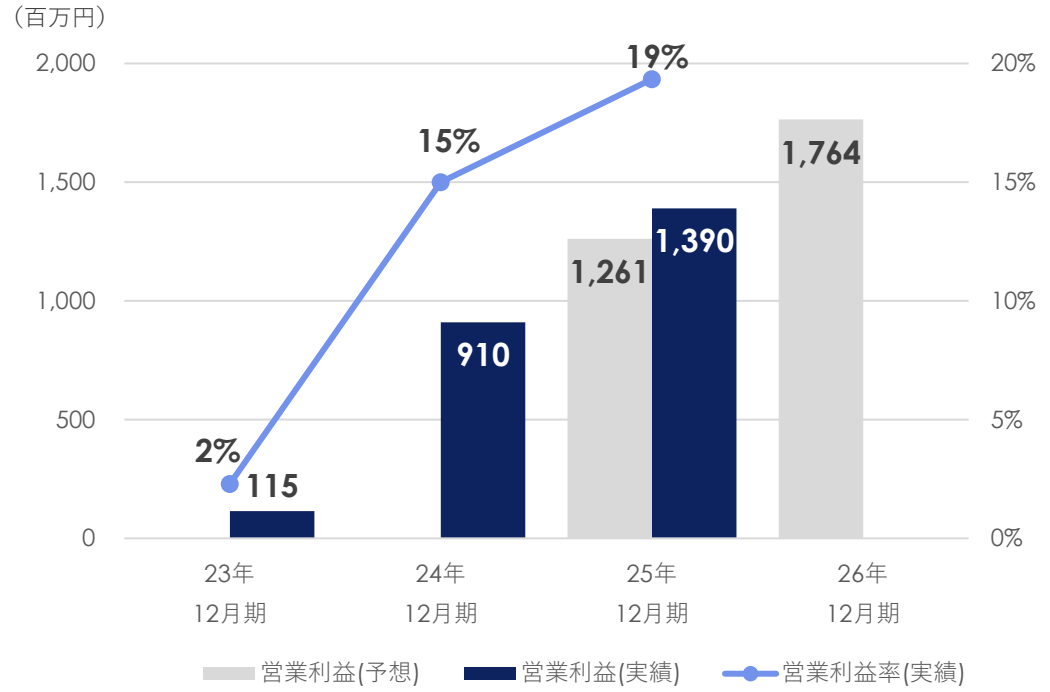
－トップラインは引き続き、成長していく見通し



事業の採算性

－当社のビジネスモデルは、データベース構築に一定の固定費を要する一方で、変動費率が低いため、トップラインの成長に伴い、売上総利益率が上昇していく構造

－成長投資に伴う販管費の増加を、売上総利益の増加が上回ることで、営業利益率も上昇していく見通し



©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

生成AIの時流は当社の事業にとって追い風となっている

生成AIの自社活用により、競争優位性・生産性を向上

データベースの競争優位性を強化

－当社が長年培ってきた人力でのデータ収集・検証の仕組みと、過去からの変遷含むマスタとなるデータを生成AIと組み合わせることで、他社にない優位性あるデータベースを構築

SaaSプロダクト開発の効率化・品質向上

－生成AIによる要件定義・画面設計・コード生成により、開発工数を短縮

－生成AIによるテスト項目の拡充により、品質を向上

自社開発した生成AIを全社員が利用

－自社開発の生成AIを全社員が利用できる環境を構築済み

顧客企業の生成AI導入は、新たなビジネスチャンス

データベース整備のニーズの高まり

－生成AI/AIエージェントの導入を検討する顧客が増加

－生成AIの出力精度を高めるには、生成AIが効果的に処理できる品質の高いデータをインプットする必要がある

－顧客企業において、データベース整備のニーズが高まり、当社への引き合いが増加

生成AIはビジネスチャンス

－生成AIに代替されるリスクのあるSaaSとは異なり、当社にとって、生成AIはDXに続く新たなビジネスチャンス

－当社は生成AIに高品質なベースデータを供給する、AI時代を支えるデータベースインフラの企業を目指す

業績へのポジティブな影響が期待される

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

「データシェアリング」への対応

「Snowflakeマーケットプレイス」へ ユーソナーデータ連携を開始

Snowflakeとは

・データシェアリング推進の筆頭企業
・世界で顧客数1万2000社
・国内企業での利用が急増中

連携目的

・大企業へのデータ販売機会を拡張
・契約後の導入業務（導入月数）の大幅短縮
・サービス継続率の向上期待



uSonar
顧客データ統合ソリューション

snowflake®

・LBCサンプルを公開
・興味もつ企業が問い合わせ
・既存契約先がAPIから転換

LBCユーザー企業
（Snowflake利用企業）

「データシェアリング」とは
・データのコピーなく、アクセス権を付与する形で、安全に最新のデータを共有できる
・従来のAPI型からデータシェアリング型に移行することで様々なメリット
　例）個社ごとに必要だったデータ連携の開発期間や運用コストを大幅削減
・データ分析AIを実装。自然言語で指示でき、分析業務を簡易化・スピード化できる

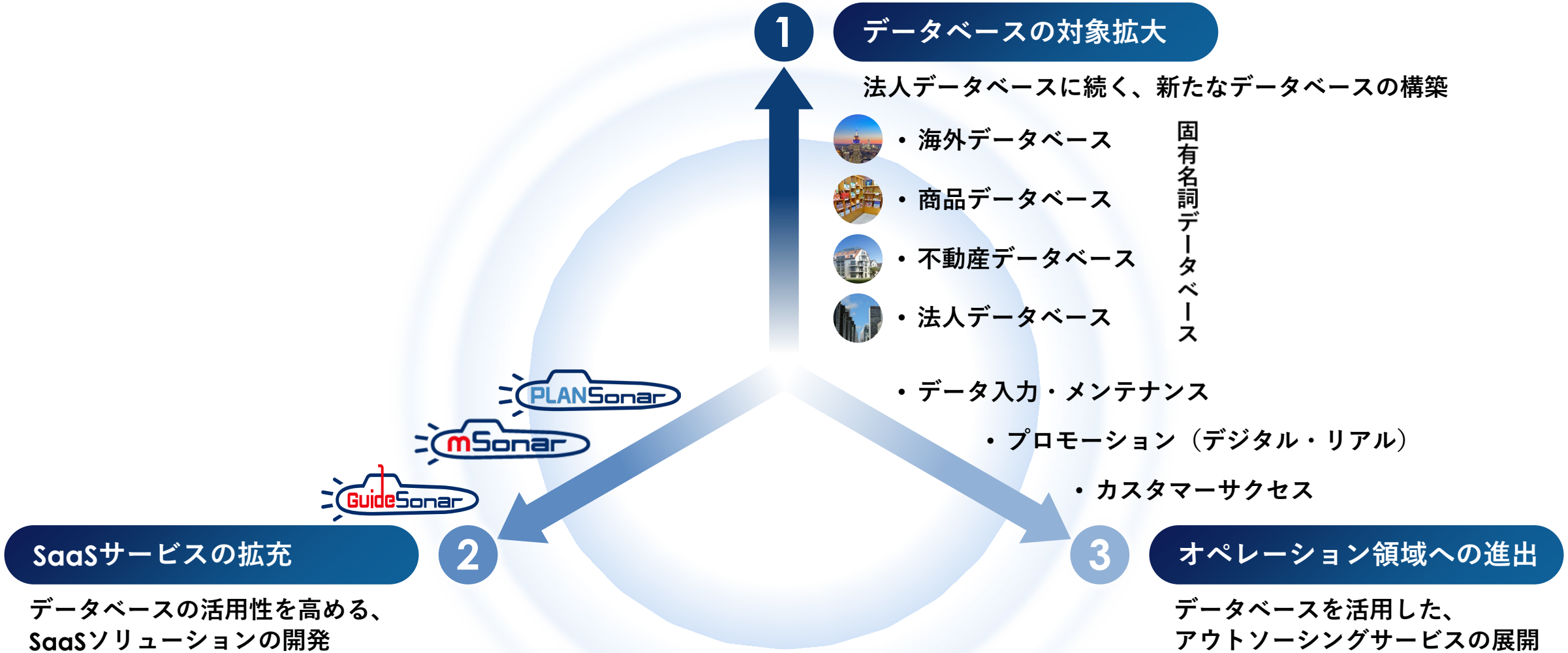
＜API連携＞データの定義や頻度が固定されている

＜データシェアリング＞データの定義や頻度が柔軟

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

中長期的な構想

データベースの対象拡大を核に、更なるSaaSサービスの開発に加え、データベースを活用した周辺領域での事業展開を目指す



©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

財務ハイライト：損益計算書

単位：百万円	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月	2025年12月	2026年3Q
売上高	**3,406**	**4,041**	**5,038**	**6,074**	**7,191**	**6,062**
売上原価	912	1,982	2,176	2,316	2,731	2,285
うちデータ仕入	157	748	798	653	690	597
売上総利益	**2,494**	**2,058**	**2,862**	**3,758**	**4,460**	**3,776**
販売費及び一般管理費	2,033	1,949	2,746	2,847	3,069	2,499
うち給与及び手当＊1	846	903	1,038	1,196	1,286	1,046
うち広告宣伝費	50	137	655	441	416	309
営業利益	**460**	**109**	**115**	**910**	**1,390**	**1,277**
営業外収益	0	3	14	3	9	24
営業外費用	4	9	6	5	22	3
経常利益	**456**	**102**	**123**	**909**	**1,377**	**1,298**
特別利益	1	-	1	6	-	2
特別損失	1,000 ＊2	-	6	-	121 ＊3	36 ＊4
税引前当期純利益	**△542**	**102**	**118**	**915**	**1,256**	**1,263**
当期純利益	**△353**	**64**	**74**	**634**	**888**	**818**

＊1　人件費のうち、社員及び執行役員の給与及び手当の金額
＊2　主に法人データベースの強化のため、9.9億円で商業登記簿を購入したことによる特別損失
＊3　本社移転に伴う費用（仲介手数料及び現オフィスの原状回復期間の支払家賃見積額）
＊4　当社は2027年3月末に本社移転を予定しております。契約上の新オフィスの賃貸は2026年9月より開始しており、新オフィスと現オフィスの二重家賃の発生に伴い、新オフィスの家賃を特別損失に計上しております。

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

財務ハイライト：貸借対照表

単位：百万円	2021年12月	2022年12月	2023年12月	2024年12月	2025年12月	2026年3Q
流動資産合計	2,378	2,756	2,993	3,870	5,382	6,450
現預金	1,864	2,245	2,428	3,222	4,604	5,505
固定資産合計	1,055	950	952	1,070	1,947	2,152
資産合計	**3,433**	**3,707**	**3,945**	**4,941**	**7,330**	**8,603**
流動負債合計	1,269	1,362	1,755	1,989	2,642	3, 013
固定負債合計	634	391	161	293	409	394
有利子負債合計 *1	1,036	776	536	306	346	265
負債合計	**1,903**	**1,753**	**1,917**	**2,283**	**3,052**	**3,408**
純資産合計	**1,530**	**1,953**	**2,028**	**2,658**	**4,278**	**5,195**
負債・純資産合計	**3,433**	**3,707**	**3,945**	**4,941**	**7,330**	**8,603**

＊1　短期借入金、1年内償還予定の社債、1年内返済予定の長期借入金、社債、長期借入金の合計額

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>

本資料の取り扱いについて

本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報は、現時点で当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら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。上記の実際の業績に影響を与える要因としては、業界および市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。本資料における将来情報に関する記載は、上記のとおり本資料の作成時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新する義務も方針も有しておりません。また、本資料の全部または一部は、当社の承諾なしに、いかなる方法もしくは媒体または目的においても、複製、公表または第三者に伝達（直接であるか間接であるかを問いません。）することはできません。本資料は、当社に関する情報提供を目的としたものであり、国内外を問わず、いかなる有価証券、金融商品または取引に関する募集、投資の勧誘または売買の推奨を目的としたものでもありません。本資料は、金融商品取引法またはその他の法令もしくは諸規則に基づく開示書類ではありません。

©uSonar Co., Ltd.<CONFIDENTIAL>