

2025年9月11日

各位

会社名 ユーソナー株式会社
代表者名 代表取締役社長 長竹 克仁
(コード番号：431A 東証グロース市場)
問合せ先 常務執行役員 CFO 小林 寿之
(TEL. 03-5388-5300)

2025年12月期の業績予想について

2025年12月期（2025年1月1日～2025年12月31日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【単体】

(単位：百万円・%)

項目	決算期	2025年12月期 (予想)		2025年12月期 中間会計期間 (実績)		2024年12月期 (実績)		
		対売上高 比率	対前期増 減率	対売上高 比率	対売上高 比率			
売上高		6,880	100.0	13.3	3,584	100.0	6,074	100.0
営業利益		1,261	18.3	38.5	821	22.9	910	15.0
経常利益		1,254	18.2	38.0	820	22.9	909	15.0
当期（中間）純利益		768	11.2	21.3	452	12.6	634	10.4
1株当たり当期 (中間)純利益		98.22		57.90		81.12		
1株当たり配当金		—		—		—		

- (注) 1. 当社は連結財務諸表及び中間連結財務諸表を作成していません。
2. 2025年12月期（予想）の1株当たり当期純利益は、予定期中平均発行済株式数により算出しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025年9月11日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2025年12月期業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社は、「固有名詞で社会を支える」を企業理念として掲げ、データベースを活用したサービスを提供しております。

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、効率的に活用できる社会の実現に貢献したいと考えています。

当社は「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。

当社の主たる事業領域である BtoB 市場については、多種多様な業界で DX（デジタルトランスフォーメーション）の進展や、生成 AI の普及などによるデジタル化が加速していることから、企業や自治体の IT 投資意欲は、引き続き堅調に推移するものと見込まれ、2025年3月26日公表の総務省統計局の「サービス産業動態統計調査（2025年1月分速報）」によると、インターネット附随サービス業の2025年1月の月間売上高は前年同月比18.2%増となっており、プラス成長は継続しております。

企業や自治体の DX 推進や、情報セキュリティ等の取り組みは依然として重要度が高く、IT 投資への意欲は継続し、引き続き市場は拡大していくと予測しております。

当社は、データベースマーケティング事業を営む単一セグメントではありますが、提供するサービスは企業データベース「LBC」及び、LBC を搭載したクラウドツール「ユーソナー」と、「その他」から構成されます。当社の社名を冠したユーソナーは、派生形プロダクトである「プランソナー」や「mソナー」等のインターフェイスで提供され、それらのクラウドサービス群を「ソナーサービス」と総称しております。

プランソナー、mソナー、どちらもユーソナーが搭載されており、顧客が保有する営業データの更新及び統合が自動で行われます。顧客に対しては、営業アプローチ先リストの作成にはプランソナー、名刺管理を起点とした企業情報の収集にはmソナーと、ニーズに合わせての営業提案を行っています。

このような状況のもと、2025年12月期の業績につきましては、売上高6,880百万円（前期比13.3%増）、営業利益1,261百万円（前期比38.5%増）、経常利益1,254百万円（前期比38.0%増）、当期純利益768百万円（前期比21.3%増）を計画しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025年9月11日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

2. 項目別の見通し

(1) 売上高

2025年12月期の売上高は6,880百万円（前期比13.3%増）を見込んでおります。これは、前期以前から取引が継続している売上に加え、2025年度に獲得予定の新規売상을勘案した結果、2025年度の中間会計期間売上が3,584百万円（実績）、2025年度第3及び4四半期の売上合計が3,295百万円（見込）と予測したものであります。

当社の売上高は、新規導入時に発生する一過性の売上高（フロー売上）と、解約がない限りは継続発生する、年間契約の売上高（ストック売上）があります。このストック売上高は、売上高全体の約66%（2024年12月期実績）を占め、既存顧客の解約を防止しつつ、新規顧客を開拓することで、ストック売上高が積み上がるため、最も重要な売上高であると位置付けています。

ソナーサービスの売上高予算作成時には、過去2年間のソナーサービス新規導入実績と、営業人員の採用計画から、新規顧客の導入可能件数を見積り、新規の売上としております。また、直前期のソナーサービス売上の解約実績から、喪失金額を見積もっています。これらの新規売上と喪失見込みの売上を既存のストック売上に加減算して、売上高予算を策定しています。また、売上目標達成のため、2025年12月期のソナーサービスの新規契約数を180件としてKPI設定しています。新規顧客の開拓を進めながら、既存顧客の契約を維持するカスタマーサクセス活動に取り組んでおります。

その他の売上高の予算については、直前期の実績と同水準を基本として、一部の新サービスについては若干の上昇を見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

2025年12月期の売上原価は2,581百万円（前期比11.4%増）、売上総利益は4,298百万円（前期比14.4%増）を見込んでおります。

当社の売上原価は主に、当社データベース「LBC」の情報を鮮度維持しつつ拡充するためのデータベース仕入、システム部門の人件費及び経費、外部のクラウドサーバーの使用料、パートナー企業とのツール連携に係る手数料で構成されています。上記のうちデータベース仕入以外については、事業の拡大に伴い増加するものとして、人員計画もしくは売上に連動して増加するように予算を策定しております。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

2025年12月期の販売費及び一般管理費は3,037百万円（前期比6.7%増）、営業利益は1,261百万円（前期比38.5%増）を見込んでおります。

当社の販売費及び一般管理費は主に、人件費、広告宣伝費で構成されております。人件費については、当社の事業拡大に対応する人員計画に基づき、増加する計画を策定しております。広告宣伝費については、主に社名認知度増といったブランディング施策のために支出するものであるため、2026年12月期からは減少する計画を策定しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025年9月11日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(4) 営業外損益、経常利益

2025年12月期の営業外損益のうち営業外収益は3百万円（前期比4.6%減）、営業外費用は10百万円（前期比97.1%増）を見込んでおります。また、経常利益は1,254百万円（前期比38.0%増）を見込んでおります。

営業外収益の主な内容は預金利息及び、補助金・助成金です。営業外費用の主な内容は借入金利息及び、上場関連の費用です。

(5) 特別損益、当期純利益

2025年12月期の特別損益のうち特別損失は79百万円を見込んでおります。また、当期純利益は768百万円（前期比21.3%増）を見込んでおります。

特別損失については、2026年12月期に予定している本社移転に係る費用のうち、79百万円を本社移転損失引当金として、2025年12月期に特別損失を認識したことによるものです。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている当社の業績見通しについては、本資料の作成時点において入手可能な情報による判断及び仮定を前提にしており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025年9月11日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「自己株式の処分並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。