

ユーソナー

431A・100株

10月17日

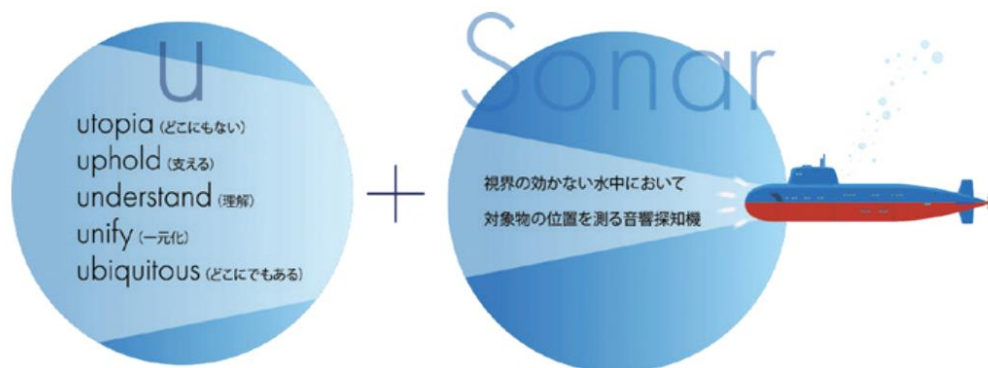
東証グロース上場

法人データ専門商社となり 企業活動支援ソリューションを提供

企業理念「固有名詞で社会を支える」を掲げ、法人データベース「LBC」を基盤に「ソナーサービス」を提供する。「ソナーサービス」では、顧客情報を統合して一元化したプラットフォーム「ユーソナー」を中心に、インターフェースとして営業先をターゲティングする「プランソナー」と、モバイル端末で企業最新情報にアクセスする「mソナー」を展開する。情報精度や鮮度担保のため、契約は定期定額契約を基本とし、ストック売上高が全体の約66%を占める(2024年12月期実績)。なお、クライアント要望により「LBC」の一過性提供にも応える。

「LBC」は、公開情報を基に同社が独自に構築した、全国約1,250万箇所の事業拠点(2025年6月末現在、同社調べ)を網羅した法人企業データベースで、クライアントのマーケティングや管理部門等が多目的に活用できる情報インフラである。クライアント保有の顧客データに「LBC」を紐づけることで、正確なグループ毎の取引額や、それらの比較により最適な戦略立案等に活用できる。

「ユーソナー」は、導入時に①「LBC」を辞書としたデータクレンジング(入力形式の統一処理)、②重複データを削除して名寄せ(データ標準化とカテゴライズ)、③「LBC」独自の属性データ(売上規模や企業の興味・関心情報等)付与の3工程を経て、ホワイトスペース(営業アプローチすべき企業群)の可視化を可能とする。「プランソナー」では多様な切り口でターゲットを抽出し、携帯性の高い「mソナー」は場所や時間を選ばず最新顧客情報にアクセスして機を捉えた営業活動を実現する。2024年12月期は「ソナーサービス」の継続利用と新規顧客獲得が順調に推移し、売上高は6,074百万円(前期比20.6%増)を達成した。



ユーソナー

431A・100株

10月17日

東証グロス上場

散在するデータの利活用には、プライバシー保護等の安全管理は必須となる。信頼される法人データ専門商社として、同社は情報セキュリティマネジメント国際規格等の取得はもちろん、2025年6月にはGMOグローバルサイン(株)が提供する「GMOトラスト・ログイン」とSAML連携したことで、営業やマーケティングの効率とセキュリティの双方を高めた。クライアント企業の業務負担を軽減することで、継続利用率の向上が期待される。

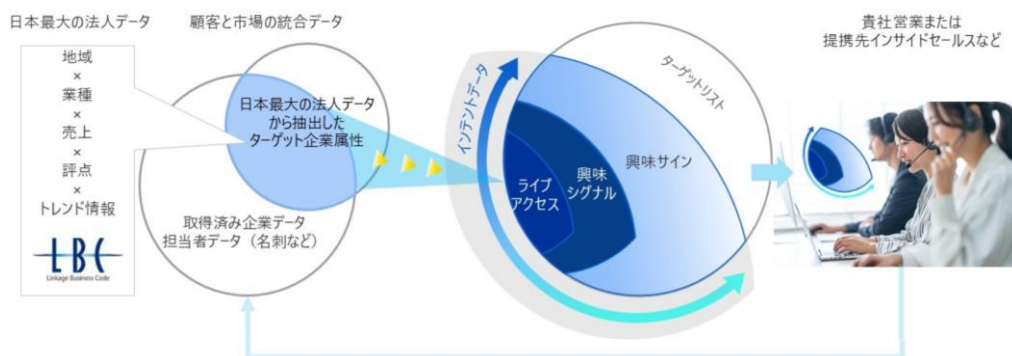
サービス拡充で多様な需要にアプローチ

2024年7月にリリースした「登記ソナー」では、最新の登記簿情報を提供する。「LBC」構築時に取得した登記情報を利用することから、他社より低価格かつ迅速な提供を実現する。初期費用はかからないことから、顧客の心理的利用障壁は低く、さらに有効性が認められればクロスセル・アップセルの可能性もあるだろう。

2024年11月に提供開始した「会議ソナー」は、電話中に即時にWeb会議が開始できるサービスで、電話中に獲得した販売機会を逃すことなくスムーズに商談を進められる。営業活動の効率化により収益化の短縮が図られ、顧客の業績向上に寄与する。

営業効率を高めるインテントデータの集積

同社は企業活動でのインテントマーケティング需要を睨み、2019年からインテントデータサービスを提供している。インテントデータとは、顧客が意図して起こす行動に関するデータで興味・関心データともいわれる。インテントデータには1stパーティから3rdパーティまであり、1stパーティは自社独自に収集した限定的な範囲のデータで、2ndパーティはパートナー企業から提供されるデータ、3rdパーティは公的機関や調査会社が提供するより広範なデータとなる。



ユーザー

431A・100株

10月17日

東証グロース上場

2019年に固定IPアドレスを使ったインテントデータ生成サービスを開始し、2024年12月に拡張した3rdパーティでは、自由キーワード生成型インテントデータ「興味シグナル」により潜在ニーズのトレンドを追跡できるようになった。さらに、日本初のAI拡張型インテントデータ「興味サイン」では、大企業に偏重する固定IPアドレスに頼らない手法で、中小企業を含む約100万社のデータを活用し、高精度なターゲティングに寄与する。

2025年3月には、2ndパーティとなる(株)Innovation & Coの「ITトレンド」、アイティメディア(株)の「ITmedia」の搭載により、企業の検討状況をより明確に捉える仕組みを構築し、ターゲティングでの分析に厚みを持たせた。最近リリースした「IDoid」では、部署や拠点毎のインテントデータを細分化し、より高い精度を目指す。

経営方針「非競」による事業集中と他社連携効果

同社は創立25年目の2015年、経営方針を過当競争を避ける「非競(ひきょう)」に転換した。主業のデータベースサービスに集中し、近接分野と連携して客観的なコンサルティング支援も行うことで、顧客基盤を拡大している。

直近では2025年1月に、財務部門の負担軽減に向け、取引先の支払い能力等を調査するサービス「DeepCheck」をリリースし、2025年4月には「Salesforce Japan Partner Award2025」に選ばれた。

BPO(業務外部委託)領域では、2024年12月に(株)Grand Centralと事業提携し、「プランソナー」データを活用した「インテント営業BPOパッケージプラン」を開発した。ニーズとタイミングを元にターゲティングすることで効率的な販売促進を実現し、顧客企業の売上向上を支援する。2025年7月にはパーソルグループと協業し、企業のDXを加速する「データ活用コンサルティングサービス」を提供開始した。kintoneやSalesforce等に連携可能で、顧客層の広がりが期待される。

ユーソナー

431A・100株

10月17日

東証グロス上場

中長期の業績見通し

2025年12月期の業績予想は、売上高6,880百万円(前期比13.3%増)、営業利益1,261百万円(同38.5%増)、経常利益1,254百万円(同38.0%増)、当期純利益768百万円(同21.3%増)と増収増益を見込み、中間期時点の進捗率は、売上高52.1%、営業利益65.1%、経常利益65.5%、当期純利益58.9%と順調である。

既存クライアントに対しては、ログイン状態を把握して使用頻度を高める施策を提案する等、解約防止に努め、安定したストック収益の継続に注力している。一方、新規クライアント獲得に関しては、2025年12月期の「ソナーサービス」の新規契約数を180件と目標設定し、CRM市場の拡大を背景に、中堅企業との契約を増やす計画である。

主にブランディング施策に費やされる広告宣伝費に関し、2024年12月期には前期比3割強削減するなど、すでに知名度形成に手応えを感じているようで、2026年12月期以降も低減を継続する計画である。今回の株式上場も加わることでブランディングの定着が予想され、収益拡大とともに販管費削減で利益率向上が意識されていくとみる。また、余剰資金の有効活用として、機能拡充等のサービス強化も示唆され、内容次第では成長加速の一助となる可能性もある。

市場環境に関しては、企業情報を広く網羅する視点での競合先は(株)帝国データバンクや(株)東京商工リサーチが挙げられるが、主目的のデータ用途が異なるほか、同社はCRM等ツールとの連携で差別化を図っている。また、同社と同じくデータクレンジングや名寄せ、インテントデータを手掛け、CRM等各種ツールと連携する(株)ユーザベースの「スピーダ」は、グローバルで約1,200万件以上のデータを有している競合先と言える。高付加価値を基軸に国内特有のインサイトにリーチした、データドリブン経営を支援する「プランソナー」でのインテントデータの拡充や、「ユーソナー」でのスピード感ある新機能の開発・実装が、安定的な優位性確立の鍵を握るだろう。

業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純損益	伸び率
2021/12	3,406	7.8%	456	49.5%	▲ 353	—
2022/12	4,041	18.6%	102	-77.5%	64	—
2023/12	5,038	24.7%	123	20.8%	74	15.2%
2024/12	6,074	20.6%	909	633.3%	634	748.5%
2025/12 予	6,880	13.3%	1,254	38.0%	768	21.3%
2025/6 2Q	3,584	—	820	—	452	—
予想EPS／配当		単独：88.41／－円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算				

ユーザー

431A・100株

10月17日

東証グロス上場

免責事項(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。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、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。また、本レポートに掲載されている発行体と当社(IRコンサル部)は現在または将来において、(アナリストレポートの作成や動画配信、IRコンサルティングサービスなどの)有償の取引を行っている/行う場合がございます。

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、配布等することは強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 東京都港区南青山五丁目13 番3 号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp