

## ユーソナー (431A)

通期 (単体) (百万円)		売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
FY12/2024		6,074	910	909	634	81.12	-	340.05
FY12/2025		7,191	1,390	1,377	888	112.95	-	520.79
FY12/2026会予		8,280	1,764	1,762	1,056	128.07	-	-
FY12/2025	前年比	18.4%	52.7%	51.5%	40.2%	-	-	-
FY12/2026会予	前年比	15.1%	26.9%	27.9%	18.8%	-	-	-
四半期 (単体) (百万円)		売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
1Q FY12/2025		1,814	503	503	280	-	-	-
2Q FY12/2025		1,769	317	316	172	-	-	-
3Q FY12/2025		1,811	359	354	232	-	-	-
4Q FY12/2025		1,796	210	201	204	-	-	-
1Q FY12/2026		2,092	520	530	339	-	-	-
1Q FY12/2026	前年比	15.3%	3.3%	5.3%	21.2%	-	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

## 1.0 エグゼクティブサマリー (2026年6月29日)


## 独自法人データ基盤の収益力

AI活用やデジタル化の広がりに伴い、企業が保有するデータの品質、整備、統合の重要性が一段と高まるなか、ユーソナーは、独自構築の法人データベース「LBC」を核として、企業の営業・マーケティング・管理業務におけるデータ利活用を支援するデータベースマーケティング企業としての位置づけを強めている。同社の競争力の源泉は、アプリケーションの提供そのものではなく、長年にわたり蓄積・更新してきた「LBC」と、名寄せ・クレンジング・統合技術を組み合わせ、顧客企業が保有する法人データを実務で活用しやすい状態へ整備できるところにある。企業では外部システムの導入が進む一方、システム内の法人データが重複、未整備、未更新のままでは十分な導入効果を得にくい。同社は、高品質な法人データと、そのデータを継続的に整備・更新・活用する支援体制を通じて、生産性向上、意思決定の高度化、営業・マーケティング活動の効率化を支援していることに特徴がある。足元では、主力のソナーサービスにおいて顧客基盤の拡大、既存顧客への追加提案による単価向上、低い解約率の維持が引き続いており、独自データ基盤を背景とするストック収益の積み上がりも継続している。損益面では、売上拡大に伴う固定費負担の低下を背景に、営業利益率の改善が顕在化している。中長期的には、「LBC」を起点として、既存事業の拡大に加え、不動産、商品、海外情報などへ対象データ領域を広げ、さらにデータ入力・メンテナンス代行、プロモーション支援、カスタマーサクセス支援などデータベースを活用した周辺領域にも事業範囲を広げていく方針である。

IR担当: 経営企画 Team 中村 真也 (050-5468-2680 / [snakamura@usonar.co.jp](mailto:snakamura@usonar.co.jp))

## 2.0 会社概要

### 法人データの専門商社

商号	ユーソナー株式会社 <a href="#">Web サイト</a> <a href="#">IR 情報</a> <a href="#">最新株価</a>	
設立年月日	1990年9月10日	
上場年月日	2025年10月17日：東京証券取引所グロース市場（証券コード：431A）	
資本金	100百万円（2026年3月末）	
発行済株式数	8,687,000株、自己株式内数471,800株（2026年3月末）	
特色	<ul style="list-style-type: none"><li>● 独自法人データベース「LBC」を収益源とするデータベースマーケティング企業</li><li>● 名寄せ・クレンジング・統合技術による法人データ整備・利活用支援</li><li>● 高品質な法人データ基盤を背景とするストック収益成長と低解約率</li></ul>	
代表者	代表取締役会長：福富 七海 / 代表取締役社長 CEO：長竹 克仁	
大株主	福富 七海 49.32%、三井物産企業投資投資事業有限責任組合 9.52%、株式会社日本政策投資銀行 8.02%、MSIP CLIENT SECURITIES 3.49%、日本カスタディ（信託口）3.44% （2025年12月末、自己株式を除く）	
本社	東京都新宿区	
従業員数	単体 224名（2026年3月末）	

出所：会社データ

## 3.0 企業理念

### 固有名詞情報インフラの構築思想

ユーザーの企業理念は、「固有名詞で社会を支える」という考え方に集約される。ここでいう固有名詞とは、法人情報、事業所情報、個人情報、経済情報、海外情報など、社会活動を構成するさまざまな情報単位を指す。同社は、これらの情報を単に収集・提供するのではなく、プライバシーや安全性に配慮しながら、社会で効率的に利活用できる状態へと整備・統合している。

この理念は、同社が掲げる「法人データの専門商社」という方向性にも表れている。商社という表現には、世の中に散在する情報を集約し、品質を高め、顧客企業にとって使いやすい形で提供するという考え方が含まれる。同社の収益源は、アプリケーションの提供そのものにとどまらず、長年にわたり蓄積・更新してきた法人データベース「LBC」と、そのデータを実務で活用できる状態へ整える名寄せ・クレンジング・統合技術にある。

企業活動においては、営業・マーケティング、管理、審査、リスク対応などの各領域でデジタル化が進む一方、情報が社内外に散在し、表記揺れ、重複、更新遅延、属性情報の不足などが発生することで、十分に活用されないケースも少なくない。同社は、顧客企業が保有する法人データをクレンジングしたうえで「LBC」と突合することで、重複データの名寄せ、散在するデータの一元管理、属性情報の付与、企業情報の継続更新などを実現し、データを実務で利用可能な基盤へと整備している。これにより、営業・マーケティング活動の効率化、管理業務の高度化、意思決定の精度向上を支援する。

また、整備された法人データは、営業・マーケティング領域にとどまらず、反社会的勢力チェック、与信・コンプライアンス対応、取引先管理、グループ企業や拠点情報の把握などにも活用余地がある。同社は、顧客企業内

AI活用やデジタル化が広がるなかでは、データの量だけではなく、入力されるデータの品質、鮮度、統合状態が企業活動の成果を左右しやすくなる。生成AIや外部システムの活用においても、前提となる法人データが重複、未整備、未更新のままでは、分析や示唆の精度が低下しやすい。同社は、高品質な法人データと、それを実務で活用できる状態へ整える技術・支援体制を通じて、AI時代における法人データの情報インフラとしての役割を強めている。

中長期的には、従来の法人データ領域に加え、不動産、商品、海外情報など周辺領域への展開も視野に入れている。社会に散在する固有名詞情報を安全かつ効率的に利活用できる状態へ整えることで、企業活動や経済活動を支える存在を目指している。

## 沿革（抄）

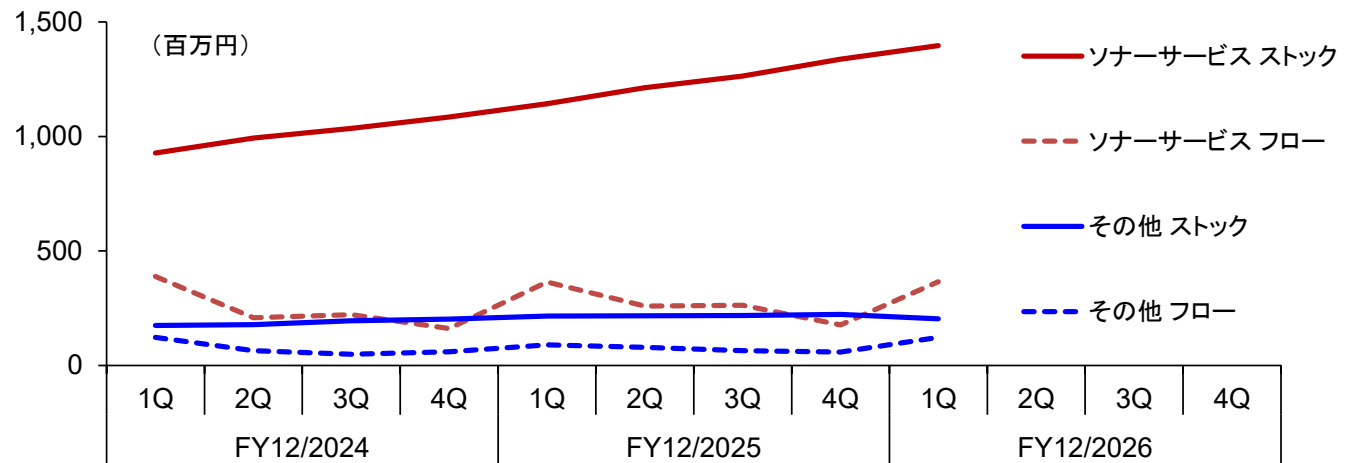
年月	概要
1990年9月	株式会社ランドスケイプを設立、ダイレクトマーケティングサービスを開始
1999年6月	「名寄せ・データクレンジング」の提供を開始
2004年6月	「LBC」の提供を開始
2013年4月	「ユーソナー」の提供を開始
2016年11月	「サイドソナー」の提供を開始
2018年9月	「JIS Q 27001 (ISO/IEC 27001)」の認証を取得
2020年11月	「ISO/IEC 27017」、「ISO/IEC 27018」の認証を取得
2021年3月	「名刺ソナー（現 m ソナー）」の提供を開始
2022年7月	ユーソナー株式会社へ社名を変更
2023年12月	「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

## 4.0 業績推移

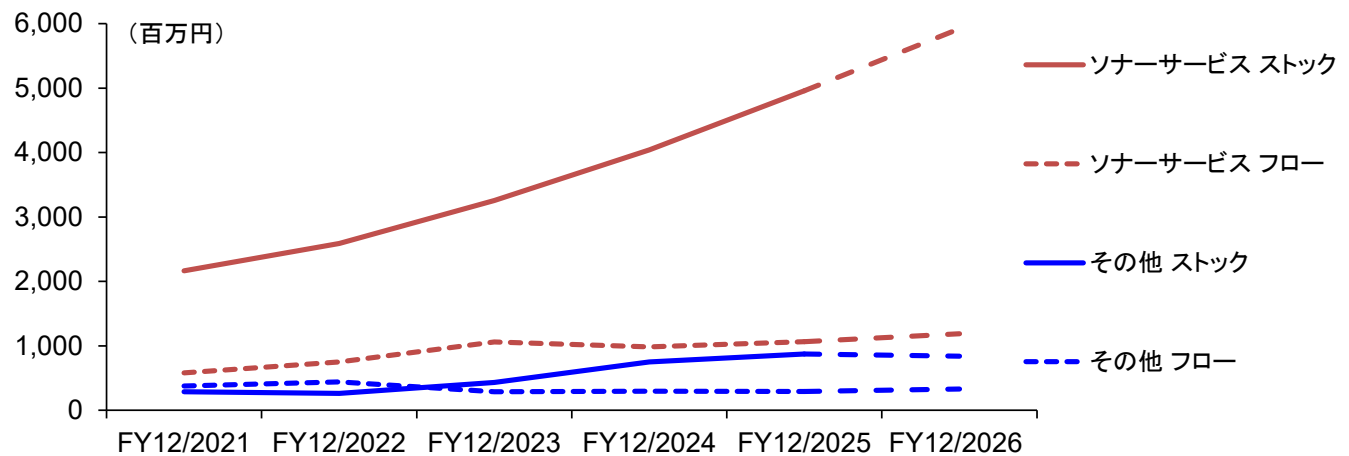
### 2026年12月期第1四半期（1-3月）

2026年12月期第1四半期（1-3月）は、売上高 2,092 百万円（前年同期比 15.3%増）、営業利益 520 百万円（3.3%増）、経常利益 530 百万円（5.3%増）、四半期純利益 339 百万円（21.2%増）での着地である。また、売上総利益 1,336 百万円（13.7%増）、販売管理費 816 百万円（21.6%増）であり、売上総利益率 63.9%（0.9%ポイント低下）、売上高販売管理費率 39.0%（2.0%ポイント上昇）である。結果、営業利益率 24.9%（2.9%ポイント低下）である。

サービス別売上高（四半期）



サービス別売上高（年度）



出所：会社データ

主力であるソナーサービスに関しては、ストックで売上高 1,397 百万円（22.2%増）、フローで売上高 366 百万円（0.7%増）であり、双方併せて売上高 1,764 百万円（17.0%増／売上高構成比 84.3%）である。すなわち、主力サービスでは、ストック売上高が高い成長を維持し、独自法人データベース「LBC」を背景とする安定的な収益基盤の拡大を支えている。

ソナーサービスは、法人データベース「LBC」を活用したサービス群であり、ユーソナー、プランソナー、mソナーなどで構成される。提供形式としては継続利用型のサービス形態である一方、同社の競争力と収益基盤の中核は、アプリケーションそのものではなく、長年にわたり蓄積・更新してきた「LBC」と、その構築過程で培った名寄せ・クレンジング・統合技術を組み合わせ、顧客企業が保有する法人データを実務で活用しやすい状態へ整備できるところにある。

ストック売上高は、サービス利用料を中心とする継続収益であり、契約件数の増加、既存顧客における利用範囲の拡大、クロスセルの進展が成長要因となる。一方、フロー売上高は、新規導入時の初期データクレンジングや外部システムへの接続など、初期導入に伴う売上高が中心である。フロー売上高は四半期ごとの変動要因となる一方、導入後のストック売上高につながる入口としての性格も持つ。以下では、同社の収益基盤を支える法人データベース「LBC」と、これを活用したソナーサービスの事業構造を整理する。

### 「LBC」の定義と位置づけ

同社の事業内容を理解するうえでは、ソナーサービスの中核となる法人データベース「LBC」の位置づけが重要である。「LBC」とは、Linkage Business Codeの略称であり、同社が独自に構築・更新する法人データベースである。国内の法人・事業所情報を広範に収録し、本社だけでなく、支店、営業所、工場、研究所などの拠点情報も含めて整理することで、企業を法人単位、拠点単位、グループ単位で把握できる状態に整備している。対象は、上場企業や有名企業にとどまらず、中堅・中小企業、医療法人、学校法人、官公庁、地方自治体、個人事業主などにも広がる。国内1,250万拠点の法人情報に、120項目以上の独自属性情報や行動データを付与しており、顧客企業が保有する法人データを営業・マーケティング、管理、審査、リスク対応などで活用しやすい状態へ整える基準データとして機能する。

### 法人データ整備の必要性

「LBC」が必要とされる背景には、企業が保有する法人データの分散、重複、陳腐化がある。企業活動では、営業・マーケティング、管理、審査、リスク対応などの領域で外部システムの導入が進む一方、システム内のデータが十分に整備されていないければ、導入効果は限定されやすい。同一企業であっても、正式名称、略称、旧社名、部門名、拠点名、グループ会社名などが異なる形で登録されることが多く、社内に分散したデータは重複・不統一が発生しやすい。また、企業の移転、合併、社名変更、拠点再編、役員変更、事業内容の変更などにより、法人情報は継続的に変化する。こうした情報を正しく整備・更新しなければ、営業先の把握、顧客分析、ターゲティング、取引先管理、リスク確認などの精度が低下しやすい。AI活用やデジタル化が広がるほど、入力されるデータの品質、鮮度、統合状態が企業活動の成果を左右しやすくなるため、法人データを実務で使える状態に整える重要性が高まっている。

### ソナーサービスの内容定義

ソナーサービスは、「LBC」を基盤として、顧客企業が保有する法人データを整備・統合し、実務で活用しやすい状態にするサービス群である。具体的には、顧客データ統合ソリューション「ユーソナー」、経営戦略プラットフォーム「プランソナー」、企業情報&名刺管理アプリ「mソナー/ガイドソナー」などで構成される。顧客企業が保有する法人データについて、過去情報マスター、ナレッジマスター、書式統一マスターなどの辞書データを活用して表記を揃えたうえで「LBC」と突合し、同一企業や同一拠点に関する情報を名寄せして、重複・分散したデータを統合する。これにより、顧客企業は、既存取引先、未取引拠点、グループ企業、営業対象となる企業群、市場全体に対する開拓状況を把握しやすくなる。

同社は、1990年の設立以来、顧客企業のデータベースマーケティングを支援する領域を軸として事業を展開している。1999年には「名寄せ・データクレンジング」の提供を開始し、2004年には法人データベース「LBC」の提供を開始している。その後、2013年に「ユーソナー」、2021年に「名刺ソナー（現 m ソナー）」、2023年に「プランソナー」の提供を開始しており、「LBC」を核として、顧客データの整備・統合から、営業戦略、ターゲティング、現場営業での活用まで支援領域を広げている。

### 主要プロダクトの役割

「ユーソナー」は、ソナーサービスの中心となる顧客データ統合ソリューションである。顧客企業が保有する法人データを「LBC」と連携させることで、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の付与、企業情報の継続更新などを行う。顧客情報の入力負荷軽減、顧客傾向の把握、顧客企業別の実績集計、グループ内未取引先の把握、マーケットシェアの把握、新規アプローチリストの作成などを支援できるところに特徴がある。「プランソナー」は、「LBC」を活用して営業戦略やターゲティングを支援する経営戦略プラットフォームである。国内の法人・事業所情報を業種、地域、規模、属性、行動データなどの条件で切り出し、営業対象となる企業群や重点アプローチ先を抽出しやすくする。加えて、企業の興味・関心を示すインテントデータに基づく対象企業のリストアップ機能も備える。インテントデータは、自社サイトへのアクセス企業を特定するライブアクセス、外部 Web 行動ログから企業単位の興味・関心を抽出する興味シグナル、地域 IP 情報と AI を活用して検知対象を広げる興味サインなどで構成される。

「m ソナー／ガイドソナー」は、企業情報や名刺情報を現場で活用しやすくするアプリケーションである。名刺情報と企業情報を連携させることで、営業担当者が接点を持った相手企業の詳細情報を確認したり、既存の顧客接点を活かした営業活動を行ったりしやすくなる。営業担当者が企業情報・接点情報を日常的に利用することで、データ整備の効果を現場業務に結び付けやすくしている。これらのプロダクトは、それぞれ独立した機能を持つ一方、「LBC」を共通基盤として相互に補完し合う関係にある。顧客データの統合、営業戦略の立案、現場での企業情報活用を一体で支援できるため、顧客企業の利用範囲が広がるほど、同社にとっては追加提案や継続利用につながりやすい。

### 外部システムとの連携と導入後支援

ソナーサービスは、顧客企業が利用する CRM・SFA・MA などの外部システムと連携する。外部システムの導入が進んでも、登録される法人データが未整備のままでは、営業活動の効率化、顧客分析、ターゲティング、既存顧客の深耕などの効果は限定されやすい。同社は、「LBC」を基準に顧客データを整備し、企業属性を付与することで、外部システム内の法人データの品質を高める。これにより、外部システムを単なる管理ツールにとどめず、営業・マーケティング活動や管理業務で利活用しやすい状態にする。また、ソナーサービスは導入時のデータ整備にとどまらず、導入後の活用支援にも広がる。顧客企業では、法人データを整備しても、営業担当者、マーケティング部門、管理部門などが実務で使いこなせなければ、外部システムの導入効果は限定されやすい。同社は、導入後も外部システム連携などを通じて企業情報の継続的な更新や名寄せを行うほか、ターゲット抽出・営業リスト作成、企業情報・接点情報の閲覧・共有を行うためのプロダクトを提供することで、データを日常業務で利用しやすい状態にする。

営業部門では、未取引拠点やグループ企業の把握、既存顧客の深耕、新規開拓先の抽出に活用しやすくなる。マーケティング部門では、業種、地域、規模、属性などに基づくターゲティングや施策効果の把握に活用しやすくなる。管理・審査・リスク対応の領域でも、取引先情報の確認、企業グループの把握、反社会的勢力チェックなどに活用余地がある。導入後は、こうした利用場面が部門横断で広がることで、利用 ID 数の増加、追加プロダクトの導入が進みやすい。また、同社の支援は、単に初期データを整えるだけでなく、顧客企業内でデータを継続的に更新し、部門間で共有しやすい状態を維持することにも及ぶ。営業部門での活用が進むと、マーケティング、管理、審査など他部門にも利用範囲が広がりやすく、顧客企業内でのデータ基盤としての位置づけが強まる。

### 網羅性・属性情報・鮮度

「LBC」の特徴は、網羅性、属性情報の厚み、鮮度の維持にある。同社は、商業・法人登記簿、有価証券報告書、企業ホームページ、各種 Web サイト、コールチェック、地図情報、法人番号（法人マイナンバー）、新設法人データ、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など複数のソースから幅広いデータを収集し、これらを名寄せ・一元化することで、データの網羅性や属性情報の厚みを実現している。また、各ソースの更新情報をタイムリーに反映することで「LBC」の鮮度を維持している。さらに、反社会的勢力に関する要注意情報なども取り込み、営業・マーケティングだけでなく、審査、リスク対応、ガバナンス強化にも活用しやすいデータ基盤として整備している。データ構築では、デジタル手法とアナログ手法を組み合わせる。デジタル面では、クローリングやスクレイピングにより Web 上の情報を収集・蓄積し、OCR により画像や PDF に含まれる文字情報をテキスト化する。

一方、アナログ面では、専任調査員、アルバイトスタッフ、業務委託スタッフなどを活用し、個別企業・業界調査、開示請求による公的データの蓄積などを行う。機械的な情報収集だけでは捕捉しにくい情報や、判断が必要な企業情報を人手も交えて整備することで、データの網羅性と精度を高めている。

また、複数のソースから収集する法人データを名寄せ・一元化するためには、企業情報の変化を継続的に蓄積する必要がある。同社は、社名変更、移転、統廃合、グループ再編など、企業の変化を追跡し、過去情報と現在情報とのつながりを整理している。収集したデータが古い情報であっても最新情報に名寄せ・一元化することで、重複のないデータベースの構築を実現している。

### ストック収益を支える構造

収益構造としては、初期導入時にデータクレンジングや外部システム接続などのフロー売上高が発生し、その後は継続利用に伴うストック売上高が積み上がる。導入後は、顧客企業内での利用部門の拡大、利用 ID 数の増加、ユーザー、プランソナー、m ソナーなど複数プロダクトの組み合わせによるクロスセルが単価向上につながる。また、法人データは継続的な更新が必要であり、顧客企業の業務プロセスに組み込まれるほど解約されにくい性質を持つ。こうした事業特性が、低い解約率とストック収益の継続的な積み上がりを支える。ソナーサービスでは、新規導入時の初期対応はフロー売上高として計上される一方、その後の継続利用、利用範囲の拡大、追加プロダクトの導入がストック売上高の拡大につながる。継続的なデータ更新や、営業・審査における日常的な活用など、顧客企業の業務基盤に組み込まれることで、安定的な収益基盤を形成しやすい。

## 模倣困難なデータ基盤と AI 時代の重要性

参入障壁については、長期にわたり蓄積してきたデータそのものに加え、データを収集・整備・更新する運用体制、過去情報や表記揺れなどに対応するための独自の辞書データを活用した名寄せ・クレンジングのノウハウが重要な要素となる。また、同社では親会社・子会社・孫会社、本社・事業所というように拠点同士のつながりを可視化できる形でデータベースを構築している。同様のデータベースを短期間で構築することは容易ではない。さらに、同社はデータ統合・名寄せ・データ利活用に関連する特許に加え、株式会社リコーから名刺情報と外部情報を統合する技術に関する特許権 5 件を譲り受けている。名刺情報を起点に法人データを構造化・可視化する技術を自社保有化することで、データの入力から活用までを支援する技術基盤を補強している。こうしたデータ資産、更新体制、技術、知的財産の組み合わせが、「LBC」の模倣困難性を高め、同社の競争優位性の源泉となっている。

加えて、同社は CRM・SFA・MA などの外部システムと競争するのではなく、それらのシステム内にある法人データの品質を高める立ち位置を取る。顧客企業が既に利用している外部システムに対して、「LBC」を基準に法人データを整備し、属性情報を付与し、継続更新を行うことで、外部システムの利用効果を高める役割を担う。また、Snowflake マーケットプレイスへのユーザーデータ連携も開始しており、顧客企業は Snowflake 上で最新の「LBC」にアクセスし、自社データと組み合わせて分析・活用しやすくなる。AI 活用やデジタル化が進むほど、利活用するデータの品質や統合状態が成果を左右しやすくなるため、「LBC」を核とする同社のデータ基盤の重要性が高まる。

## ソナーサービスの成長と投資継続

2026 年 12 月期第 1 四半期（1-3 月）においては、着実な新規受注の進捗に伴い、期末契約件数は 994 件（12.7% 増/112 件増）である。また、既存顧客への追加提案の進展により、1 契約あたりの月間平均収益額は 473 千円（7.0% 増）である。契約件数の増加に加え、顧客企業内での利用範囲の拡大や複数プロダクトの利用が単価向上に寄与している。また、解約率は 0.22% と極めて低い水準にとどまり、法人データベース「LBC」を顧客企業の業務基盤に組み込む事業特性が、ストック収益の積み上がりを支えている。顧客業界別では、地銀・中堅金融機関が開拓フェーズに入っている。顧客・取引先データの整備、グループ企業・拠点情報の把握、審査・リスク対応などでは法人データの活用ニーズが生じやすく、同社のデータベース活用余地が広がる。

フロー売上高については、新規顧客企業から徴収する初期導入費用に起因する売上高が中心である。見込み顧客や新規顧客企業には 3 月決算の会社が多く、第 1 四半期（1-3 月）に残予算を消化する傾向があることから、当該期間においては、初期データクレンジングや、顧客企業が利用する外部システムとの接続など、初期導入に関する売上高が集中しやすい。そのため、フロー売上高は例年通りに第 1 四半期（1-3 月）に集中する一方、第 2 四半期（4-6 月）に向けては売上高が調整されやすく、同社の四半期売上高の変動要因にもなる。ただし、フロー売上高は単発の導入売上高にとどまらず、顧客企業の法人データを「LBC」と接続し、実務で利用しやすい状態へ整える入口としての性格を持つ。フロー売上高の積み上がりは、その後の契約件数やストック売上高の増加をもたらす。

2026年12月期第1四半期（1-3月）の実績においては、着実な増収が達成されている一方、法人データの品質向上に向けた投資により、売上総利益率は前年同期比で低下している。同社は、法人データベース「LBC」の網羅性、属性情報、鮮度を高めるため、外部データ連携やデータベース仕入を強化しており、例えば、「社員ロコミ・企業評価」プラットフォームのOpenWork（オープンワーク）との連携を行い、法人データの付加価値向上に取り組んでいる。こうした費用増加は、短期的には売上総利益率の低下要因となるのだが、中長期的には「LBC」のデータ品質、網羅性、差別化要素を高める投資と位置づけられる。独自データ基盤の価値向上は、ソナーサービスの競争力を支え、サービス価値の向上、既存顧客への追加提案、顧客基盤拡大につながる。

また、当該期間における販売管理費の増加は、人的投資強化に伴う費用増加が主因である。2026年12月期第1四半期（1-3月）には、定期昇給とは別枠で平均概ね3%に相当する昇給を実施しているほか、第2四半期（4-6月）には、従業員に対して持株会を通じて譲渡制限付株式を付与している。法人データベース「LBC」の品質向上、プロダクト開発、顧客企業への導入支援などには、専門人材の確保・定着が重要となる。同社は、こうした人的投資を通じて、データ基盤の価値向上と顧客企業における継続利用を支える体制を強化している。

以上を踏まえると、2026年12月期第1四半期（1-3月）は、主力のソナーサービスにおけるストック売上高の拡大が増収を牽引し、売上高及び各段階利益が増加していることになる。一方で、法人データの品質向上と人的投資を継続していることにより、売上総利益率及び営業利益率は前年同期比で低下している。短期的には利益率の低下要因となったものの、これらの投資は、中長期的に、独自法人データベース「LBC」の競争力、顧客企業内での利用定着、ストック収益の拡大を支える施策と位置づけられる。

## 損益計算書（四半期累計／四半期）

損益計算書 (百万円)	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	前年比 純増減
	1Q 12/2025	2Q累計 12/2025	3Q累計 12/2025	4Q累計 12/2025	1Q 12/2026	2Q累計 12/2026	3Q累計 12/2026	4Q累計 12/2026		
<b>売上高</b>	<b>1,814</b>	<b>3,584</b>	<b>5,395</b>	<b>7,191</b>	<b>2,092</b>	-	-	-	-	<b>+278</b>
売上原価	639	1,302	1,977	2,731	756	-	-	-	-	+116
売上総利益	1,175	2,282	3,417	4,460	1,336	-	-	-	-	+161
販売費及び一般管理費	671	1,460	2,237	3,069	816	-	-	-	-	+144
<b>営業利益</b>	<b>503</b>	<b>821</b>	<b>1,180</b>	<b>1,390</b>	<b>520</b>	-	-	-	-	<b>+16</b>
営業外損益	0	(0)	(4)	(13)	10	-	-	-	-	+10
<b>経常利益</b>	<b>503</b>	<b>820</b>	<b>1,175</b>	<b>1,377</b>	<b>530</b>	-	-	-	-	<b>+26</b>
特別損益	(79)	(121)	(121)	(121)	-	-	-	-	-	+79
税引前当期(中間／四半期)純利益	424	699	1,054	1,256	530	-	-	-	-	+105
法人税等合計	144	246	369	367	191	-	-	-	-	+46
<b>当期(中間／四半期)純利益</b>	<b>280</b>	<b>452</b>	<b>684</b>	<b>888</b>	<b>339</b>	-	-	-	-	<b>+59</b>
売上高伸び率	+12.3%	+17.1%	+18.2%	+18.4%	+15.3%	-	-	-	-	-
営業利益伸び率	-	-	-	+52.7%	+3.3%	-	-	-	-	-
経常利益伸び率	-	-	-	+51.5%	+5.3%	-	-	-	-	-
当期(中間／四半期)純利益伸び率	-	-	-	+40.2%	+21.2%	-	-	-	-	-
売上総利益率	64.8%	63.7%	63.3%	62.0%	63.9%	-	-	-	-	(0.9%)
売上高販売管理費率	37.0%	40.8%	41.5%	42.7%	39.0%	-	-	-	-	+2.0%
営業利益率	27.8%	22.9%	21.9%	19.3%	24.9%	-	-	-	-	(2.9%)
経常利益率	27.8%	22.9%	21.8%	19.2%	25.3%	-	-	-	-	(2.4%)
当期(中間／四半期)純利益率	15.4%	12.6%	12.7%	12.4%	16.2%	-	-	-	-	+0.8%
法人税率	34.1%	35.3%	35.1%	29.2%	36.0%	-	-	-	-	+2.0%
<b>損益計算書</b>	<b>単体実績</b>	<b>単体実績</b>	<b>単体実績</b>	<b>単体実績</b>	<b>単体実績</b>	<b>単体実績</b>	<b>単体実績</b>	<b>単体実績</b>	<b>単体実績</b>	<b>前年比</b>
(百万円)	1Q 12/2025	2Q 12/2025	3Q 12/2025	4Q 12/2025	1Q 12/2026	2Q 12/2026	3Q 12/2026	4Q 12/2026	純増減	
<b>売上高</b>	<b>1,814</b>	<b>1,769</b>	<b>1,811</b>	<b>1,796</b>	<b>2,092</b>	-	-	-	<b>+278</b>	
売上原価	639	662	675	753	756	-	-	-	+116	
売上総利益	1,175	1,106	1,135	1,042	1,336	-	-	-	+161	
販売費及び一般管理費	671	789	776	832	816	-	-	-	+144	
<b>営業利益</b>	<b>503</b>	<b>317</b>	<b>359</b>	<b>210</b>	<b>520</b>	-	-	-	<b>+16</b>	
営業外損益	0	(0)	(4)	(8)	10	-	-	-	+10	
<b>経常利益</b>	<b>503</b>	<b>316</b>	<b>354</b>	<b>201</b>	<b>530</b>	-	-	-	<b>+26</b>	
特別損益	(79)	(42)	-	-	-	-	-	-	+79	
税引前四半期純利益	424	274	354	201	530	-	-	-	+105	
法人税等合計	144	102	122	(2)	191	-	-	-	+46	
<b>四半期純利益</b>	<b>280</b>	<b>172</b>	<b>232</b>	<b>204</b>	<b>339</b>	-	-	-	<b>+59</b>	
売上高伸び率	+12.3%	+22.5%	+20.5%	+18.9%	+15.3%	-	-	-	-	
営業利益伸び率	-	-	-	-	+3.3%	-	-	-	-	
経常利益伸び率	-	-	-	-	+5.3%	-	-	-	-	
四半期純利益伸び率	-	-	-	-	+21.2%	-	-	-	-	
売上総利益率	64.8%	62.5%	62.7%	58.1%	63.9%	-	-	-	(0.9%)	
売上高販売管理費率	37.0%	44.6%	42.9%	46.4%	39.0%	-	-	-	+2.0%	
営業利益率	27.8%	17.9%	19.8%	11.7%	24.9%	-	-	-	(2.9%)	
経常利益率	27.8%	17.9%	19.6%	11.2%	25.3%	-	-	-	(2.4%)	
四半期純利益率	15.4%	9.8%	12.8%	11.4%	16.2%	-	-	-	+0.8%	
法人税率	34.1%	37.2%	34.6%	-	36.0%	-	-	-	+2.0%	

出所：会社データ、弊社計算

## サービス別売上高（四半期累計／四半期）

サービス別売上高 (百万円)	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	前年比 純増減
	1Q 12/2025	2Q累計 12/2025	3Q累計 12/2025	4Q累計 12/2025	1Q 12/2026	2Q累計 12/2026	3Q累計 12/2026	4Q累計 12/2026		
ストック	1,143	2,356	3,621	4,959	1,397	-	-	-	-	+253
フロー	364	623	886	1,063	366	-	-	-	-	+2
<b>ソナーサービス</b>	<b>1,507</b>	<b>2,980</b>	<b>4,508</b>	<b>6,023</b>	<b>1,764</b>	-	-	-	-	<b>+256</b>
ストック	216	434	652	875	204	-	-	-	-	(11)
フロー	90	169	234	292	123	-	-	-	-	+33
その他	306	603	886	1,168	328	-	-	-	-	+21
<b>売上高</b>	<b>1,814</b>	<b>3,584</b>	<b>5,395</b>	<b>7,191</b>	<b>2,092</b>	-	-	-	-	<b>+278</b>
ストック	+23.2%	+22.7%	+22.5%	+22.7%	+22.2%	-	-	-	-	-
フロー	(6.4%)	+4.4%	+8.4%	+8.3%	+0.7%	-	-	-	-	-
<b>ソナーサービス</b>	<b>+14.5%</b>	<b>+18.4%</b>	<b>+19.5%</b>	<b>+19.9%</b>	<b>+17.0%</b>	-	-	-	-	-
ストック	+23.8%	+23.0%	+19.1%	+16.4%	(5.4%)	-	-	-	-	-
フロー	(26.1%)	(8.8%)	(0.2%)	(1.6%)	+37.0%	-	-	-	-	-
その他	+3.3%	+12.0%	+13.3%	+11.3%	+7.0%	-	-	-	-	-
<b>売上高(前年比)</b>	<b>+12.3%</b>	<b>+17.1%</b>	<b>+18.2%</b>	<b>+18.4%</b>	<b>+15.3%</b>	-	-	-	-	-
ストック	63.0%	65.8%	67.1%	69.0%	66.8%	-	-	-	-	-
フロー	20.1%	17.4%	16.4%	14.8%	17.5%	-	-	-	-	-
<b>ソナーサービス</b>	<b>83.1%</b>	<b>83.2%</b>	<b>83.6%</b>	<b>83.8%</b>	<b>84.3%</b>	-	-	-	-	-
ストック	11.9%	12.1%	12.1%	12.2%	9.8%	-	-	-	-	-
フロー	5.0%	4.7%	4.3%	4.1%	5.9%	-	-	-	-	-
その他	16.9%	16.8%	16.4%	16.2%	15.7%	-	-	-	-	-
<b>売上高(構成比)</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	-	-	-	-	-

サービス別売上高 (百万円)	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	前年比 純増減
	1Q 12/2025	2Q 12/2025	3Q 12/2025	4Q 12/2025	1Q 12/2026	2Q 12/2026	3Q 12/2026	4Q 12/2026		
ストック	1,143	1,213	1,264	1,337	1,397	-	-	-	-	+253
フロー	364	259	263	177	366	-	-	-	-	+2
<b>ソナーサービス</b>	<b>1,507</b>	<b>1,472</b>	<b>1,528</b>	<b>1,514</b>	<b>1,764</b>	-	-	-	-	<b>+256</b>
ストック	216	217	218	223	204	-	-	-	-	(11)
フロー	90	79	64	58	123	-	-	-	-	+33
その他	306	296	283	281	328	-	-	-	-	+21
<b>売上高</b>	<b>1,814</b>	<b>1,769</b>	<b>1,811</b>	<b>1,796</b>	<b>2,092</b>	-	-	-	-	<b>+278</b>
ストック	+23.2%	+22.2%	+22.2%	+23.3%	+22.2%	-	-	-	-	-
フロー	(6.4%)	+24.6%	+19.2%	+10.1%	+0.7%	-	-	-	-	-
<b>ソナーサービス</b>	<b>+14.5%</b>	<b>+22.6%</b>	<b>+21.7%</b>	<b>+21.6%</b>	<b>+17.0%</b>	-	-	-	-	-
ストック	+23.8%	+22.2%	+11.9%	+10.5%	(5.4%)	-	-	-	-	-
フロー	(26.1%)	+24.2%	+32.4%	(3.2%)	+37.0%	-	-	-	-	-
その他	+3.3%	+22.7%	+16.0%	+7.4%	+7.0%	-	-	-	-	-
<b>売上高(前年比)</b>	<b>+12.3%</b>	<b>+22.5%</b>	<b>+20.5%</b>	<b>+18.9%</b>	<b>+15.3%</b>	-	-	-	-	-
ストック	63.0%	68.6%	69.8%	74.5%	66.8%	-	-	-	-	-
フロー	20.1%	14.6%	14.5%	9.9%	17.5%	-	-	-	-	-
<b>ソナーサービス</b>	<b>83.1%</b>	<b>83.2%</b>	<b>84.4%</b>	<b>84.3%</b>	<b>84.3%</b>	-	-	-	-	-
ストック	11.9%	12.3%	12.0%	12.4%	9.8%	-	-	-	-	-
フロー	5.0%	4.5%	3.6%	3.2%	5.9%	-	-	-	-	-
その他	16.9%	16.8%	15.6%	15.7%	15.7%	-	-	-	-	-
<b>売上高(構成比)</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	-	-	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算

## 貸借対照表（四半期）

貸借対照表 (百万円)	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	前年比 純増減
	1Q 12/2025	2Q 12/2025	3Q 12/2025	4Q 12/2025	1Q 12/2026	2Q 12/2026	3Q 12/2026	4Q 12/2026		
現金及び預金	-	4,057	3,623	4,604	4,302	-	-	-	-	-
売掛金	-	505	527	417	614	-	-	-	-	-
仕掛品	-	11	12	11	11	-	-	-	-	-
貯蔵品	-	8	7	5	7	-	-	-	-	-
その他	-	263	327	342	304	-	-	-	-	-
<b>流動資産</b>	-	<b>4,845</b>	<b>4,499</b>	<b>5,382</b>	<b>5,240</b>	-	-	-	-	-
有形固定資産	-	331	280	269	248	-	-	-	-	-
無形固定資産	-	330	332	336	365	-	-	-	-	-
投資その他の資産	-	896	1,305	1,341	1,531	-	-	-	-	-
<b>固定資産</b>	-	<b>1,558</b>	<b>1,918</b>	<b>1,947</b>	<b>2,145</b>	-	-	-	-	-
<b>資産合計</b>	-	<b>6,404</b>	<b>6,417</b>	<b>7,330</b>	<b>7,385</b>	-	-	-	-	-
買掛金	-	209	224	285	274	-	-	-	-	-
短期借入金	-	145	145	145	145	-	-	-	-	-
1年内償還予定の社債	-	20	20	20	20	-	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	-	79	80	111	90	-	-	-	-	-
前受収益	-	1,754	1,459	1,224	1,194	-	-	-	-	-
その他	-	672	761	855	645	-	-	-	-	-
<b>流動負債</b>	-	<b>2,880</b>	<b>2,690</b>	<b>2,642</b>	<b>2,369</b>	-	-	-	-	-
社債	-	80	70	70	60	-	-	-	-	-
長期借入金	-	20	-	-	-	-	-	-	-	-
その他	-	312	313	339	341	-	-	-	-	-
<b>固定負債</b>	-	<b>412</b>	<b>383</b>	<b>409</b>	<b>401</b>	-	-	-	-	-
<b>負債合計</b>	-	<b>3,293</b>	<b>3,073</b>	<b>3,052</b>	<b>2,770</b>	-	-	-	-	-
<b>株主資本</b>	-	<b>3,111</b>	<b>3,343</b>	<b>4,278</b>	<b>4,617</b>	-	-	-	-	-
その他合計	-	-	-	-	(2)	-	-	-	-	-
<b>純資産</b>	-	<b>3,111</b>	<b>3,343</b>	<b>4,278</b>	<b>4,615</b>	-	-	-	-	-
<b>負債純資産合計</b>	-	<b>6,404</b>	<b>6,417</b>	<b>7,330</b>	<b>7,385</b>	-	-	-	-	-
自己資本	-	3,111	3,343	4,278	4,615	-	-	-	-	-
有利子負債	-	345	315	346	315	-	-	-	-	-
ネットデット	-	(3,712)	(3,308)	(4,257)	(3,987)	-	-	-	-	-
自己資本比率	-	48.6%	52.1%	58.4%	62.5%	-	-	-	-	-
ネットデットエクイティ比率	-	(119.3%)	(99.0%)	(99.5%)	(86.4%)	-	-	-	-	-
ROE(12ヵ月)	-	-	-	25.6%	-	-	-	-	-	-
ROA(12ヵ月)	-	-	-	22.4%	-	-	-	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算

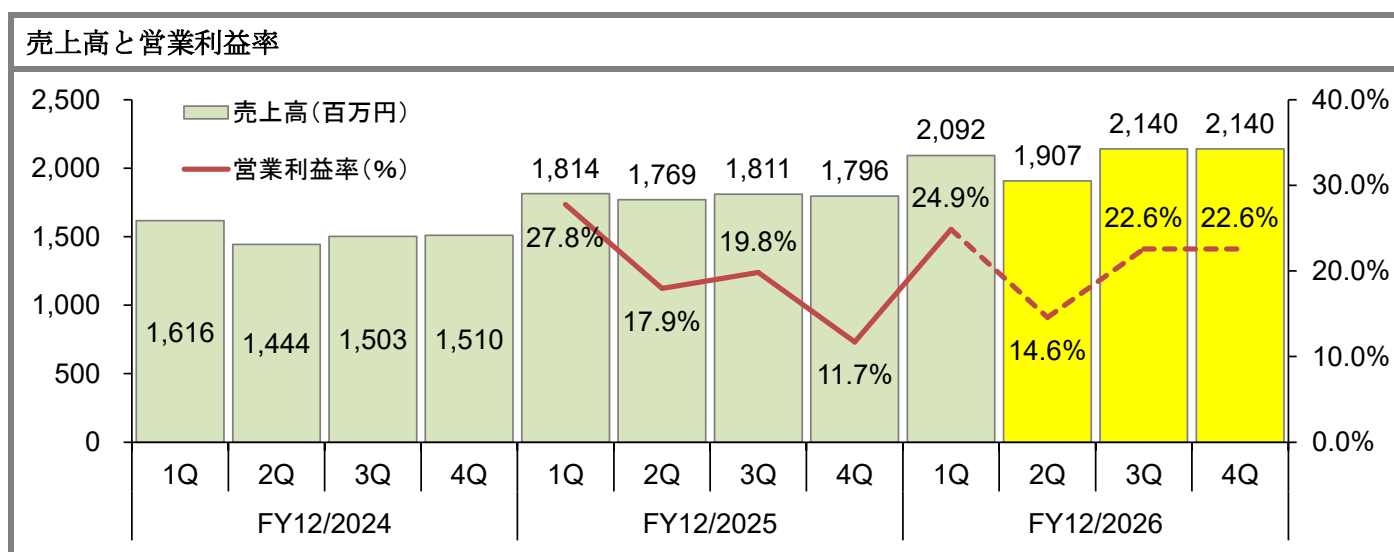
## キャッシュフロー計算書（四半期累計）

キャッシュフロー計算書 (百万円)	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	前年比 純増減
	1Q 12/2025	2Q累計 12/2025	3Q累計 12/2025	4Q累計 12/2025	1Q 12/2026	2Q累計 12/2026	3Q累計 12/2026	4Q累計 12/2026	
営業活動によるキャッシュフロー	-	1,392	-	1,711	-	-	-	-	-
投資活動によるキャッシュフロー	-	(596)	-	(1,183)	-	-	-	-	-
<b>営業活動によるCF+投資活動によるCF</b>	-	<b>796</b>	-	<b>527</b>	-	-	-	-	-
財務活動によるキャッシュフロー	-	37	-	751	-	-	-	-	-

出所：会社データ、弊社計算

## 2026年12月期会社予想

2026年12月期に対する当初の会社予想（公表：2026年2月13日）は据え置かれている。売上高8,280百万円（前年比15.1%増）、営業利益1,764百万円（26.9%増）、経常利益1,762百万円（27.9%増）、当期純利益1,056百万円（18.8%増）が見込まれている。また、営業利益率21.3%（2.0%ポイント上昇）が見込まれている。



出所：会社データ、弊社計算（2026年12月期3Q及び4Q：下半期に対する会社予想を均等に按分）

主力であるソナーサービスの拡大が増収・増益を牽引する見通しである。2026年12月期に対する会社予想における売上高8,280百万円のうち、ソナーサービスのストック売上高は5,920百万円（19.4%増）、ソナーサービスのフロー売上高は1,188百万円（11.8%増）とされており、独自法人データベース「LBC」を背景とする継続収益の積み上がりが安定的な増収基盤となる見込みである。また、その他ストック売上高は840百万円（4.1%減）、その他フロー売上高は331百万円（13.1%増）の見込みである。同社としての売上高に占めるストック売上高の比率は81%となる見通しであり、データ基盤を継続的に利用する顧客基盤の拡大が収益の安定性を支える想定である。

成長戦略としては、顧客基盤拡大、単価向上、解約率低減の3点を掲げている。顧客基盤拡大については、グループ内深耕、業界内横展開、代理店活用を進める。具体的には、自社構築した法人データベース「LBC」を活用して、既存顧客の企業グループ内での利用範囲拡大や同業他社への横展開を実施している。単価向上については、ユーソナー、プランソナー、mソナーといった各プロダクトのクロスセルに加え、導入企業における利用ID数の拡大によるアップセルが期待される。2026年3月末時点で、主要3サービスすべてを導入している顧客比率は36%にとどまっており、既存顧客内での追加提案余地が相当に残されている。

解約率低減については、「LBC」と外部システムとの連携提案、データ品質やUI/UXの継続的な改善、カスタマーサクセス活動の強化を通じて、低水準の解約率維持を目指している。顧客企業の業務基盤に「LBC」を組み込み、法人データの整備、更新、外部システム連携、導入後の活用支援を継続することで、サービス利用の定着を図る方針である。

加えて、法人データベース「LBC」を活用したデータ統合ニーズや外部システム連携案件の拡大を見込む。一方で、将来成長に向けた開発投資、人材採用、販売体制強化は継続する方針であり、データ品質向上、UI/UX改善、外部システム連携強化などへの投資を進める計画である。損益面では、ストック売上高の続伸を背景として、2026年12月期の通期においても営業利益率の改善を見込んでいる。

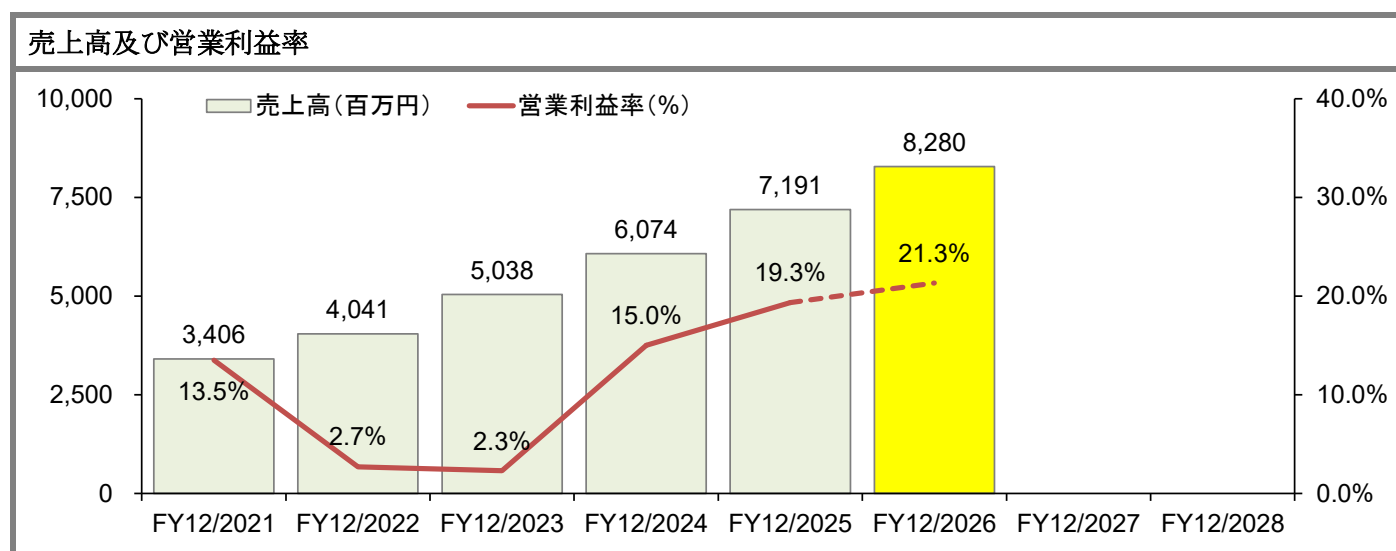
## 2026年12月期に対する会社予想

通期(単体) (百万円)	発表日	イベント	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
FY12/2026会予	2026年2月13日	4Q決算発表	8,280	1,764	1,762	1,056
FY12/2026会予	2026年5月14日	1Q決算発表	8,280	1,764	1,762	1,056
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
FY12/2026会予	2026年2月13日	4Q決算発表	8,280	1,764	1,762	1,056
FY12/2026会予	2026年5月14日	1Q決算発表	8,280	1,764	1,762	1,056
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
半期(単体) (百万円)	発表日	イベント	売上高	営業利益	経常利益	中間純利益
1Q-2Q FY12/2026会予	2026年2月13日	4Q決算発表	4,000	798	796	520
1Q-2Q FY12/2026会予	2026年5月14日	1Q決算発表	4,000	798	796	520
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
1Q-2Q FY12/2026会予	2026年2月13日	4Q決算発表	4,000	798	796	520
1Q-2Q FY12/2026会予	2026年5月14日	1Q決算発表	4,000	798	796	520
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
半期(単体) (百万円)	発表日	イベント	売上高	営業利益	経常利益	中間純利益
3Q-4Q FY12/2026会予	2026年2月13日	4Q決算発表	4,280	966	966	536
3Q-4Q FY12/2026会予	2026年5月14日	1Q決算発表	4,280	966	966	536
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
3Q-4Q FY12/2026会予	2026年2月13日	4Q決算発表	4,280	966	966	536
3Q-4Q FY12/2026会予	2026年5月14日	1Q決算発表	4,280	966	966	536
		増減額	0	0	0	0
		増減率	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

出所：会社データ、弊社計算

## 中長期的な展望

中長期的には、AI活用やデジタル化の広がりに伴い、企業が保有するデータの品質、整備、統合の重要性が一段と高まるなか、同社は法人データベース「LBC」を起点として、企業データの利活用を支える情報インフラとしての役割を広げていく方針である。企業においては、営業・マーケティング、管理、審査、リスク対応などの各領域で外部システムの導入が進む一方、システム内の法人データが重複、未整備、未更新のままでは、十分な導入効果を得にくい。同社は、「LBC」と名寄せ・クレンジング・統合技術を組み合わせ、顧客企業が保有する法人データを実務で活用しやすい状態に整備することで、企業活動の生産性向上と意思決定の高度化を支援しているところに特徴がある。



出所：会社データ、弊社計算

足元では、大手企業を中心にソナーサービスの導入が進み、契約件数は2021年12月期の516件から2025年12月期には975件、2026年3月末には994件へ増加している。2021年12月期から2025年12月期までの年平均成長率（CAGR）は17.2%であり、顧客基盤の拡大が継続している。

同社の競争優位性は、長年にわたり蓄積・更新してきた法人データベース「LBC」と、その利活用を支える技術・支援体制にある。「LBC」は、国内1,250万拠点の法人情報に、120項目以上の属性情報や行動データを付与し、日々の更新によって鮮度を維持している。データの収集・整備にはデジタル手法だけでなくアナログ手法も組み合わせしており、表記揺れ、企業再編、住所変更、拠点情報の変化などを整理する独自の辞書データやクレンジングノウハウも競争優位の源泉となる。AI活用が進むほど、入力されるデータの品質や統合状態が成果を左右しやすくなるため、同社の高品質な法人データ基盤に対する需要が高まる環境にある。

損益面では、売上拡大に伴う固定費負担の低下が営業利益率改善につながる構造にある。同社は、法人データベースの構築・更新、データ品質向上、プロダクト開発などに一定の固定費を要する一方、ストック売上高の積み上がりにより、売上成長に伴う利益率改善が生じやすい事業構造を持つ。実際に、2024年12月期には売上高が2023年12月期の5,038百万円から6,074百万円へ増加し、売上総利益も2,862百万円から3,758百万円へ拡大した一方、販売管理費は2,746百万円から2,847百万円への増加にとどまっている。これにより営業利益は115百万円から910百万円へ伸長し、営業利益率は2.3%から15.0%へ改善している。

2025年12月期もこの流れは継続しており、売上高は7,191百万円、営業利益は1,390百万円であり、営業利益率は19.3%まで上昇している。また、2026年12月期第1四半期は、売上高2,092百万円、営業利益520百万円、営業利益率24.9%であり、通期の会社予想に対する進捗率は売上高にして25.3%、営業利益にして29.5%となっている。2026年12月期の通期については、売上高8,280百万円、営業利益1,764百万円、営業利益率21.3%を見込んでおり、主力のソナーサービスの拡大、低水準の解約率を背景としたストック収益の積み上げ、既存顧客への追加提案を通じた単価向上により、売上成長と収益性向上の両立を目指している。

中長期的な事業領域については、同社は「LBC」を核とした既存事業の拡大に加え、データベースの対象範囲と活用領域を広げていく方針である。具体的には、現在の法人データベースに加え、不動産、商品、海外情報などへ対象データ領域を拡張する構想を掲げている。また、蓄積したデータベースを顧客がより活用しやすくするため、データ入力・メンテナンス代行、Web・リアル双方のプロモーション支援、カスタマーサクセス支援など、データベースを活用した周辺業務の支援領域にも事業範囲を広げていく。AI時代において高品質な法人データの重要性が高まるなか、同社は「LBC」を起点として、データの整備・統合・活用を支援する対象領域を広げている。

## 5.0 財務諸表

### 損益計算書

損益計算書 (百万円)	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体予想	前年比 純増減
	通期 12/2021	通期 12/2022	通期 12/2023	通期 12/2024	通期 12/2025	通期 12/2026	
<b>売上高</b>	<b>3,406</b>	<b>4,041</b>	<b>5,038</b>	<b>6,074</b>	<b>7,191</b>	<b>8,280</b>	<b>+1,088</b>
売上原価	912	1,982	2,176	2,316	2,731	2,977	+245
売上総利益	2,494	2,058	2,862	3,758	4,460	5,302	+841
販売費及び一般管理費	2,033	1,949	2,746	2,847	3,069	3,537	+467
<b>営業利益</b>	<b>460</b>	<b>109</b>	<b>115</b>	<b>910</b>	<b>1,390</b>	<b>1,764</b>	<b>+373</b>
営業外損益	(4)	(7)	8	(1)	(13)	(2)	+11
<b>経常利益</b>	<b>456</b>	<b>102</b>	<b>123</b>	<b>909</b>	<b>1,377</b>	<b>1,762</b>	<b>+384</b>
特別損益	(998)	-	(5)	6	(121)	147	+268
税引前当期(中間/四半期)純利益	(542)	102	118	915	1,256	1,614	+357
法人税等合計	(189)	38	44	281	367	558	+190
<b>当期(中間/四半期)純利益</b>	<b>(353)</b>	<b>64</b>	<b>74</b>	<b>634</b>	<b>888</b>	<b>1,056</b>	<b>+167</b>
売上高伸び率	+7.8%	+18.6%	+24.7%	+20.6%	+18.4%	+15.1%	-
営業利益伸び率	+48.9%	(76.3%)	+5.5%	+688.5%	+52.7%	+26.9%	-
経常利益伸び率	+49.5%	(77.6%)	+20.6%	+633.2%	+51.5%	+27.9%	-
当期(中間/四半期)純利益伸び率	-	-	+15.6%	+748.5%	+40.2%	+18.8%	-
売上総利益率	73.2%	50.9%	56.8%	61.9%	62.0%	64.0%	+2.0%
売上高販売管理費率	59.7%	48.2%	54.5%	46.9%	42.7%	42.7%	+0.0%
営業利益率	13.5%	2.7%	2.3%	15.0%	19.3%	21.3%	+2.0%
経常利益率	13.4%	2.5%	2.4%	15.0%	19.2%	21.3%	+2.1%
当期(中間/四半期)純利益率	(10.4%)	1.6%	1.5%	10.4%	12.4%	12.8%	+0.4%
法人税率	-	37.3%	37.3%	30.8%	29.2%	34.6%	5.3%

出所: 会社データ、弊社計算

### サービス別売上高

サービス別売上高 (百万円)	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体予想	前年比 純増減
	通期 12/2021	通期 12/2022	通期 12/2023	通期 12/2024	通期 12/2025	通期 12/2026	
ストック	2,163	2,587	3,257	4,042	4,959	5,920	+960
フロー	579	749	1,062	982	1,063	1,188	+124
<b>ソナーサービス</b>	<b>2,743</b>	<b>3,336</b>	<b>4,320</b>	<b>5,025</b>	<b>6,023</b>	<b>7,108</b>	<b>+1,084</b>
ストック	287	263	431	752	875	840	(35)
フロー	375	441	286	297	292	331	+38
<b>その他</b>	<b>663</b>	<b>704</b>	<b>717</b>	<b>1,049</b>	<b>1,168</b>	<b>1,171</b>	<b>+2</b>
<b>売上高</b>	<b>3,406</b>	<b>4,041</b>	<b>5,038</b>	<b>6,074</b>	<b>7,191</b>	<b>8,280</b>	<b>+1,088</b>
ストック	+19.3%	+19.6%	+25.9%	+24.1%	+22.7%	+19.4%	-
フロー	(2.1%)	+29.3%	+41.9%	(7.6%)	+8.3%	+11.7%	-
<b>ソナーサービス</b>	<b>+14.0%</b>	<b>+21.6%</b>	<b>+29.5%</b>	<b>+16.3%</b>	<b>+19.9%</b>	<b>+18.0%</b>	-
ストック	+9.8%	(8.5%)	+63.9%	+74.5%	+16.4%	(4.1%)	-
フロー	(23.8%)	+17.6%	(35.1%)	+3.8%	(1.6%)	+13.1%	-
<b>その他</b>	<b>(12.1%)</b>	<b>+6.3%</b>	<b>+1.9%</b>	<b>+46.3%</b>	<b>+11.3%</b>	<b>+0.2%</b>	-
<b>売上高(前年比)</b>	<b>+7.8%</b>	<b>+18.6%</b>	<b>+24.7%</b>	<b>+20.6%</b>	<b>+18.4%</b>	<b>+15.1%</b>	-
ストック	63.5%	64.0%	64.7%	66.6%	69.0%	71.5%	-
フロー	17.0%	18.5%	21.1%	16.2%	14.8%	14.3%	-
<b>ソナーサービス</b>	<b>80.5%</b>	<b>82.6%</b>	<b>85.8%</b>	<b>82.7%</b>	<b>83.8%</b>	<b>85.8%</b>	-
ストック	8.4%	6.5%	8.6%	12.4%	12.2%	10.1%	-
フロー	11.0%	10.9%	5.7%	4.9%	4.1%	4.0%	-
<b>その他</b>	<b>19.5%</b>	<b>17.4%</b>	<b>14.2%</b>	<b>17.3%</b>	<b>16.2%</b>	<b>14.1%</b>	-
<b>売上高(構成比)</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	-

出所: 会社データ、弊社計算

## 貸借対照表

貸借対照表 (百万円)	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体予想	前年比 純増減
	通期 12/2021	通期 12/2022	通期 12/2023	通期 12/2024	通期 12/2025	通期 12/2026	
現金及び預金	-	-	-	3,222	4,604	-	-
売掛金	-	-	-	378	417	-	-
仕掛品	-	-	-	11	11	-	-
貯蔵品	-	-	-	6	5	-	-
その他	-	-	-	251	342	-	-
<b>流動資産</b>	-	-	-	<b>3,870</b>	<b>5,382</b>	-	-
有形固定資産	-	-	-	394	269	-	-
無形固定資産	-	-	-	331	336	-	-
投資その他の資産	-	-	-	344	1,341	-	-
<b>固定資産</b>	-	-	-	<b>1,070</b>	<b>1,947</b>	-	-
<b>資産合計</b>	-	-	-	<b>4,941</b>	<b>7,330</b>	-	-
買掛金	-	-	-	230	285	-	-
短期借入金	-	-	-	145	145	-	-
1年内償還予定の社債	-	-	-	-	20	-	-
1年内返済予定の長期借入金	-	-	-	99	111	-	-
前受収益	-	-	-	883	1,224	-	-
その他	-	-	-	630	855	-	-
<b>流動負債</b>	-	-	-	<b>1,989</b>	<b>2,642</b>	-	-
社債	-	-	-	-	70	-	-
長期借入金	-	-	-	61	-	-	-
その他	-	-	-	232	339	-	-
<b>固定負債</b>	-	-	-	<b>293</b>	<b>409</b>	-	-
<b>負債合計</b>	-	-	-	<b>2,283</b>	<b>3,052</b>	-	-
株主資本	-	-	-	2,658	4,278	-	-
その他合計	-	-	-	-	-	-	-
<b>純資産</b>	-	-	-	<b>2,658</b>	<b>4,278</b>	-	-
<b>負債純資産合計</b>	-	-	-	<b>4,941</b>	<b>7,330</b>	-	-
自己資本	-	-	-	2,658	4,278	-	-
有利子負債	-	-	-	306	346	-	-
ネットデット	-	-	-	(2,915)	(4,257)	-	-
自己資本比率	-	-	-	53.8%	58.4%	-	-
ネットデットエクイティ比率	-	-	-	(109.7%)	(99.5%)	-	-
ROE(12カ月)	-	-	-	27.1%	25.6%	-	-
ROA(12カ月)	-	-	-	20.5%	22.4%	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

## キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 (百万円)	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体実績	単体予想	前年比 純増減
	通期 12/2021	通期 12/2022	通期 12/2023	通期 12/2024	通期 12/2025	通期 12/2026	
営業活動によるキャッシュフロー	-	-	666	1,251	1,711	-	-
投資活動によるキャッシュフロー	-	-	(251)	(225)	(1,183)	-	-
<b>営業活動によるCF+投資活動によるCF</b>	-	-	<b>415</b>	<b>1,025</b>	<b>527</b>	-	-
財務活動によるキャッシュフロー	-	-	(239)	(230)	751	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

## 1株当たりデータ

1株当たりデータ (株式分割調整前) (円)	単体実績 通期 12/2021	単体実績 通期 12/2022	単体実績 通期 12/2023	単体実績 通期 12/2024	単体実績 通期 12/2025	単体予想 通期 12/2026	前年比 純増減
期末発行済株式数(千株)	-	-	8,687	8,687	8,687	-	-
当期純利益/EPS(千株)	-	-	7,741	7,818	7,871	-	-
期末自己株式数(千株)	-	-	0	472	869	-	-
1株当たり当期純利益 (潜在株式調整後)	-	-	9.56	81.12	112.95	128.07	-
1株当たり純資産	-	-	258.94	340.05	520.79	-	-
1株当たり配当金	-	-	-	-	-	-	-
1株当たりデータ (株式分割調整後) (円)	単体実績 通期 12/2021	単体実績 通期 12/2022	単体実績 通期 12/2023	単体実績 通期 12/2024	単体実績 通期 12/2025	単体予想 通期 12/2026	前年比 純増減
株式分割ファクター	-	-	1	1	1	1	-
1株当たり当期純利益	-	-	9.56	81.12	112.95	128.07	-
1株当たり純資産	-	-	258.94	340.05	520.79	-	-
1株当たり配当金	-	-	-	-	-	-	-
配当性向	-	-	-	-	-	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

## Disclaimer

ここでの情報は、ウォールデンリサーチジャパンが当該事業会社の発信する「IR情報」を中立的かつ専門的な立場から要約して、レポート形式にまとめたものである。「IR情報」とは、即ち、当該事業会社に係る①弊社との個別取材の内容、②機関投資家向け説明会の内容、③適時開示情報、④ホームページの内容などである。

商号: 株式会社ウォールデンリサーチジャパン

本店所在地: 〒104-0061 東京都中央区銀座6丁目14番8号 銀座石井ビル4階

URL: <https://walden.co.jp/>

Email: [info@walden.co.jp](mailto:info@walden.co.jp)

Tel: 03-3553-3769