



2024年11月25日

各位

会社名 株式会社 A V i C
代表者名 代表取締役社長 市原 創吾
(コード番号：9554 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 C F O 笹野 誠
(TEL. 03-6272-6174)

直近のよくある問い合わせと回答

日頃より、当社に関心をお寄せいただき有難うございます。2024年11月14日に開示した2024年9月期決算に関連して投資家様から特に多く寄せられた問い合わせと回答について、フェアディスクロージャーの観点から下記の通りお知らせいたします。

Q1. 2024年9月期決算は想定通りの数値で着地したという理解でいいか？

2024年9月期決算は、市場成長を大きく上回る増収・増益基調を継続し、概ね計画通りの順調な着地となりました。YoYでの成長率は、売上高が+30.0%、営業利益が+40.3%、計画に対する達成率は、売上高が94.4%、営業利益が101.1%となっております。エンタープライズ顧客を中心に新規顧客の獲得が継続的に進展しました。また、今期からM&Aにより連結対象となったFACT社については、買収時から想定していた事業転換を含めたPMIが順調に進展し、3Qから、のれん等無形資産償却後の数字で利益貢献をしております。

修正予算計画策定時の想定と比べ、顧客に占めるエンタープライズ顧客(=収益性が高い顧客)の比率が高まる等案件ミックスの関係により、売上高及び売上総利益は若干の乖離、営業利益以下の段階利益は計画通りの着地となりました。Q2の回答と一部重複しますが、2024年9月期下期は、2025年9月期以降の業績に貢献しないスポット性の案件を獲得し売上高を積み増すことよりも、2025年9月期以降の業績に大きく貢献するエンタープライズ顧客を開拓することを優先しました。

なお、売上高及び売上総利益は、上方修正前の計画を大きく上回っており、また、成長率は極めて順調かつ利益は計画通りの着地となっていることから、今後についても良好な事業状態は継続する見通しです。

Q2. 2024年9月期の下期は特に、2025年9月期以降の業績に大きく貢献するエンタープライズ顧客の開拓に経営資源を投下したとのことだが、想定通りの結果が得られる見込みとなっているのか？

2024年9月期は、上期終了時点において通期計画の達成が概ね見通せていたことから、下期は特に、2025年9月期以降の業績に大きく貢献するエンタープライズ顧客の開拓に経営資源を投下しました。エンタープライズ顧客の案件は、初回商談から複数回の商談を経て受注が確定するケースがほとんどです。また、受注確定後も、前広告代理店からの移管手続きや、プロジェクト立ち上げ等に時間を要します。結果的に、初回商談から売上計上までに3ヶ月～6ヶ月の時間を要することとなります。そのため、2024年9月期下期は特に、2025年9月期以降の業績を意識した活動に注力をしました。

上記の狙いは足許の業績に現れております。2025年9月期1Qは、社内計画を上回る水準にて進捗中であり、YoY、QoQともに現時点で増収・増益が確度高く見通せております。

Q3. 基本的な考え方として、エンタープライズ顧客が増加すると、営業利益率が上昇するという理解で正しいか？

エンタープライズ顧客（＝マーケティング予算の大きい顧客）が増加すると、顧客単価が上昇することになります。一方で、マーケティング予算が大きくなっても、ほとんどのケースにおいて、案件獲得及び執行に掛かる費用（外注費や人員費等）は線形では上昇しません。そのため、エンタープライズ顧客の増加は、基本的には営業利益率の上昇に繋がります。

2025年9月期の営業利益率計画は26.7%としております。当社創業来で最高かつ、業界においても最高の水準となっておりますが、エンタープライズ顧客の増加が主要因の1つになります。

Q4. 社員1人当たりの売上高及び社員数の計画と実績を、どう評価・理解すればいいか教えてほしい。

社員1人当たりの売上高及び社員数の計画と実績について、2024年9月期と2025年9月期とに分けてご説明申し上げます。

1. 2024年9月期

期初計画では、社員1人当たりの売上高が24.9百万円、社員数が82名としておりまし

たが、実績は、社員 1 人当たりの売上高が 25.4 百万円、社員数が 76 名となりました。

期初計画策定時の想定と比べ、マネージャー等中間層の育成が順調に進捗したことにより、利益計画達成のために十分な人員の確保ができました。結果として、社員数は期初計画対比未達となるも、社員 1 人当たりの売上高は過達となりました。

2. 2025 年 9 月期

期初計画では、社員 1 人当たりの売上高が 27.9 百万円、社員数が 90 名としております。新卒採用、即戦力中途採用を積極的に行う方針ではありますが、社員数の計画は一定保守的に作成しております。社員 1 人当たりの売上高は、2024 年 9 月期に続いて、過去最高の水準となっております。

なお、例年は 10 名前後の新卒社員の採用を行っておりましたが、2026 年 9 月期の社員数に反映される、2026 年 4 月入社の新卒社員数の採用目標は 20 名と過去最多の水準となっております。マネージャー等中間層の育成が順調に進捗しており、新卒社員の受け入れキャパシティが増したことから、例年に対し大幅増の目標を設定しております。

Q5. 2025 年 9 月期より、なぜ営業利益の絶対額を「重視している経営指標」に追加したのか？

2025 年 9 月期より、「重視している経営指標」に営業利益の絶対額を追加し、再定義をしました。

当社の強みは、高い品質のサービス提供・業界最高水準の売上高成長率・高い事業生産性（営業利益率）を、再現性をもって実現することになります。また、M&A により獲得した会社についても、同様の取組みを実施し、短期間で成果を上げております。

当社の競合優位性や強みを踏まえると、オーガニック成長だけでも競合を上回る十分な成長が可能であるものと考えますが、M&A や中国進出等の新規事業投資によるインオーガニック成長を組み合わせることで、非連続な成長を実現できるものと確信しています。

そのため、経営としては、営業利益の絶対額にもこだわってまいります。この「こだわり」により、当社の B/S が強固なものとなり、借入余力が増すこととなるためです。借入余力を極大化することで、来たるべきインオーガニック成長の機会を逃すことなく適時適切に捉えることが可能になるものと考えております。

以上