

2026 年 9 月 30 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。2026 年 8 月 14 日に開示した 2026 年 9 月期第 3 四半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. 2026 年 9 月期 3 Q 決算をどう評価するか？

2026 年 9 月期第 3 Q 決算は、エンタープライズ顧客との取引拡大と、2 Q (2026 年 2 月) から P/L 連結開始となった Spica 社の貢献により、YoY で売上高は+59.0%、営業利益は+96.6% と増収増益での着地となりました。「重視している経営指標」の一つである営業利益の絶対額は 3.2 億円と、過去最高の四半期業績を達成しております。エンタープライズ顧客基盤の拡大と、グループ収益源の多様化という当社の成長戦略が着実に進捗しているものと評価しております。

また、エンタープライズ顧客の開拓による顧客単価の向上やプロダクトのクロスセルの拡大に加え、人材の育成や、Claude 等を連携させた「慧眼 AI」の活用といったテクノロジー施策が寄与し、社員 1 人当たり売上高の成長率 (※) は YoY で+41.2%と、高い生産性を維持しております。

なお、当該 3 Q の業績には、一部顧客のスポット案件の獲得や、大口顧客による年間マーケティング予算の前倒し執行に加え、Spica 社の業績が社内計画を上回って推移したことも寄与しております。

※2026 年 9 月期 3 Q 累計の売上高を 3 Q 末の人員数で除した数値と、同様の計算式で算出した 2025 年 9 月期 3 Q 累計の数値とを比較した成長率を指します。

Q2. 2026年8月14日開示の決算説明資料（P42）の顧客属性別事業部粗利率について、3Qにエンタープライズ顧客の事業部粗利率が低下した背景を教えてください。

顧客属性別事業部粗利率は、月次の事業部粗利額が200万円以上の顧客をエンタープライズ顧客、200万円未満の顧客をSMB顧客と区分し、各サービス別の売上高から外注費を控除した事業部粗利をもとに算出したものです（当社単体の数値であり、子会社の数値は含んでおりません）。本指標は、控除項目が外注費であるという算出構造上、業務を内製する場合には低下せず、外注を活用する場合に必然的に低下する性質を持ちます。すなわち、内製と外注の使い分けが反映された指標です。

その上で、2026年9月期3Qのエンタープライズ顧客の事業部粗利率の低下は、主に次の2つの要因によるものです。第一に、特定案件において、一時的なクリエイティブ制作の外注費を計上したことです。第二に、新規エンタープライズ顧客の獲得・立ち上げおよびライブコマース事業の立ち上げに人員を再配置し、既存案件の実行を外部パートナーの活用により補完したことです。

当社は、従業員の工数を案件単位・個人単位で管理し、案件の性質や人員の稼働状況に応じて内製と外注の使い分けを判断することで、人件費を固定費として過度に積み上げないようバランスをコントロールしています。3Qの外注費の増加は、限られた人員を成長機会へ優先的に投下する経営判断によるものであり、当該影響は今後逡減する見込みです。実際に、外注費を含むすべての費用を控除した後の3Qの営業利益率は28.9%と高い水準を維持しており、全社の収益性は健全に推移しております。

以上