

各 位

会社名 dely 株式会社
 代表者名 代表取締役 堀江裕介
 (コード番号: 299A 東証グロース市場)
 問合わせ先 取締役 CFO 戸田翔太
 TEL. 03-6420-3878

2025年3月期の業績予想について

2025年3月期(2024年4月1日から2025年3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。

【個別】

(単位: 百万円、%)

項目	2025年3月期 (予想)			2025年3月期 第2四半期累計期間 (実績)		2024年3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	12,568	100.0	27.0	5,836	100.0	9,897	100.0
営業利益	2,526	20.1	7.9	1,267	21.7	2,340	23.6
(ご参考)Non-GAAP 営業利益	2,681	21.3	7.4	1,344	23.0	2,495	25.2
経常利益	2,499	19.9	7.5	1,240	21.2	2,325	23.5
当期(中間) 純利益	1,613	12.8	8.8	787	13.5	1,482	15.0
(ご参考)Non-GAAP 当 期(中間) 純利益	1,760	14.0	8.1	860	14.7	1,628	16.5
1株当たり当期 (中間) 純利益	39円06銭			19円07銭		35円89銭	
(ご参考)Non-GAAP 1 株当たり当期 (中間) 純利益	42円62銭			20円84銭		39円42銭	
1株当たり配当金	-			-		-	

注

- 当社は連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
- Non-GAAP 営業利益は、財務会計上の数値 (GAAP、日本基準) から非経常項目やその他特定の調整項目を一定のルールに基づいて調整したものであり、当社の恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しております。具体的には、営業利益に企業買収に伴い生じた無形資産に関わる償却費を加算しております。
- 2024年3月期(実績)及び2025年3月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。
- 当社は2024年10月15日付けで株式1株あたり10株の割合で株式分割を行っておりますが、2024年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算定しております。
- Non-GAAP 当期(中間)純利益は、財務会計上の数値 (GAAP、日本基準) から非経常項目やその他特定の調整項目を一定のルールに基づいて調整したものであり、当社の恒常的な経営成績を理解するために有用な情報と判断しております。具体的には、当期(中間)純利益に企業買収に伴い生じた無形資産に関わる償却費を加算し、加算した償却費に対応する税金調整額を調整しております。

ご注意: この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)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、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、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。

【Non-GAAP 営業利益及び Non-GAAP 当期（中間）純利益の調整表】

(単位：百万円)

決算期 項目	2025年3月期 (予想)	2025年3月期 第2四半期累計期 間(実績)	2024年3月期 (実績)
営業利益	2,526	1,267	2,340
+ のれん償却費	128	64	128
+ 契約関連無形資産償却費	26	13	26
Non-GAAP 営業利益	2,681	1,344	2,495

(単位：百万円)

決算期 項目	2025年3月期 (予想)	2025年3月期 第2四半期累計期 間(実績)	2024年3月期 (実績)
当期(中間)純利益	1,613	787	1,482
+ のれん償却費	128	64	128
+ 契約関連無形資産償却費	26	13	26
- 調整項目に対する税金調整額	8	4	9
Non-GAAP 当期（中間）純利益	1,760	860	1,628

ご注意： この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）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。なお「株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）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、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、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3月期業績予想の前提条件】

1. 当社事業の概要

当社は、「BE THE SUN(太陽のように熱い情熱を燃やし、世界に大きなインパクトを与える存在になる)」を企業としてのビジョンに掲げ、世界を照らす発明を続けることをミッションとして、会社経営や連続的な事業作りを通じて、世界の幸せの最大化と悲しみの最小化に絶えず挑戦しております。

当社は、リテールデジタルプラットフォーム・エンターテインメントに係る複数のプロダクト・サービスを展開しており、具体的なサービスとしては、「クラシル」、「クラシルリワード」、「クラシルジョブ」、「TRILL」(トリル)、「LIVEwith」(ライブウィズ)があります。

当社は「プラットフォーム事業」の単一セグメントではありますが、上記のサービス・プロダクトをソリューションや収益ラインの特徴により、メディア(認知)、購買(販促)及びその他領域の3つの領域に分類しております。メディア(認知)及び購買(販促)の領域は併せてリテールデジタルプラットフォームとカテゴライズしており、小売関連企業が抱える「集客」・「人材不足」・「DX」への課題を網羅的に解消することを目的に、現在当社の注力分野としております。

メディア(認知)、購買(販促)及びその他領域の収益の構成は以下の通りとなります。

(メディア(認知)領域)

メディア(認知)領域の売上収益は、主に当社リテールデジタルプラットフォームにおける広告サービスとして、「クラシル」、「クラシルリワード」、「TRILL」(トリル)があり、それらのサービスにおける有料課金収益、アドネットワーク広告収益、タイアップ広告収益、掲載収益で構成されております。

(購買(販促)領域)

購買(販促)領域の売上収益は、主に「クラシルリワード」及び「クラシル比較」におけるアフィリエイトとマストバイにかかる収益で構成されており、その他「クラシルジョブ」におけるHR収益があります。

(その他領域)

その他領域の売上収益は、主にクリエイターマネジメントサービスを提供する「LIVEwith」(ライブウィズ)のライブ配信収益で構成されております。

メディア(認知)領域及び購買(販促)領域における、当社の収益の源泉である我が国の総広告費は年々上昇傾向にあり、2023年の日本の総広告費は7兆3,167億円であり、2023年のインターネット広告費はコネクテッドTV(インターネット回線へ接続されたテレビ端末)などの利用拡大に伴う動画広告の需要増加や、デジタル販促の積極的な市場拡大が追い風となり、3兆3,330億円(前年比107.8%)となっております。(注1)今後デジタルトランスフォーメーションがさらに進み、デジタルを起点にした既存メディアとの統合ソリューションも進化していくことが見込まれます。

加えて、国内の販促市場は15兆円(注2)という広大な市場が広がっているものの、現状では広告のようにデジタル化が進んでおりません。その状況下、足元ではリテールメディアと呼ばれる、より消費者の購買に近い領域でのデジタル化が進んでおり、今後急速にデジタル化が進んでいくと考えております。当社では「クラシル」関連サービスを用い、ユーザーの行動データとして、位置情報や購買情報を有しており、このような顧客データを活用し、食品・飲料企業様及び小売企業様に対し、高効率のプロモーションサービスを提供することで、他社に先んじてデジタル化を推進しております。

(注1) CARTA COMMUNICATIONS/電通/電通デジタル/セプテーニ発表の『2023年 日本の広告費』(2024年2月27日発表)より

ご注意： この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。なお「株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)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、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、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。

(注2) 株式会社レイヤーズ・コンサルティングの開示情報における2020年の推定値に基づく

2. 業績予想の前提条件

当該業績予想数値は2024年8月までの実績値に、2024年9月以降の予想数値を合算して策定の上、2024年9月の取締役会での決議を経たものであり、9月以降の月次見通しと本開示時点までの実績に大きな差異は生じておりません。

(売上高)

a. メディア（認知）領域

メディア（認知）領域は、デジタル広告需要が旺盛だった事などにより第1四半期まで好調に推移してまいりました。第2四半期につきましては、アドネットワーク広告収益が2024年7月末より開催されたパリ五輪による国民的イベントや台風などの自然災害の影響等があり、ページ閲覧数の減少及び、広告の在庫需要の減少による広告単価の下落などによる影響を一時的に受けたものの、足元では「クラシルリワード」のMAU(注1)の底堅い成長や、チラシ掲載事業の成長などを背景に回復傾向にあり、当年度第2四半期累積の同領域の売上高は3,702百万円となりました。

今後の見通しについては、2024年7月末からのアドネットワーク広告の一時的な需要減少による広告単価の下落やページ閲覧数の減少は回復傾向にあるものの、広告単価やページ閲覧数の水準を、今期の残りの計画期間にも一定程度保守的に織り込み、同領域における2025年3月期の売上高は、7,311百万円（前期比1.2%減）を計画しております。

b. 購買（販促）領域

購買（販促）領域は、引き続きクラシルで確立された強固なブランド・ポイント・ユーザー基盤を活かした、「クラシルリワード」のユーザー数が継続的に増加したほか、「クラシル」で培った食料・飲料メーカーや小売企業などの顧客基盤開拓等により、当年度第2四半期累積の同領域の売上高は1,095百万円となりました。今後は、「クラシルリワード」のユーザー数の継続的な増加、ユーザーアクティビティの増加、提携顧客基盤の拡充を通じた、アフィリエイト及びマストバイ収益の成長を中心に見込み、同領域における2025年3月期の売上高は、2,866百万円（前期比360.8%増）を計画しております。

c. その他領域

その他領域は、現状アクティブライブ配信者数は堅調に推移し、当年度第2四半期累積の同領域の売上高は1,038百万円となりました。今後は引き続きアクティブライブ配信者数が堅調に推移する見込みであり、同領域における2025年3月期の売上高は、2,390百万円（前期比27.3%増）を計画しております。

(注1) マンスリーアクティブユーザー

以上を踏まえ、2025年3月期の業績見通しにつきましては、当社全体の売上高は12,568百万円（前期比27.0%増）を見込んでおります。

(売上原価)

売上原価の主な内訳としては、「クラシルリワード」におけるコインのユーザー還元費用やライバーへの報酬があげられます。売上高の増加、及びメディア（認知）領域と比較して、相対的に売上原価率が高い購買（販促）領域及びその他領域の成長に伴う当社事業構成の変化を見込んでいるため、2025年3月期の売上原価は6,255百万円（前期比38.8%増）を計画しております。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

ご注意： この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）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。なお「株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）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、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、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。

販売費及び一般管理費、営業利益は、主として人件費、広告宣伝費で構成されております。

人件費については、事業拡大による採用強化や昇給を見込んでいるほか、広告宣伝費については、当社が提供するサービスのユーザー数の増加を目的としたデジタル広告の継続的な投資を見込んでおります。

新規領域の成長に必要な投資は継続する一方、規模拡大に応じたオペレーティングレバレッジの進展を通じて、2025年3月期の販売費及び一般管理費は3,787百万円（前期比24.2%増）増加する一方、売上高対比30.1%（前期30.8%）と減少する計画となり、結果として営業利益は2,526百万円（前期比7.9%増）を計画しております。

(1) 営業外損益、経常利益

営業外費用については、主に為替差損と上場関連費用となります。

以上を踏まえ、2025年3月期の経常利益は2,499百万円（前期比7.5%増）を計画しております。

(2) 特別損益、当期純利益

2025年3月期において特別利益・損失の発生見込みはございません。以上のほか法人税等を考慮した結果、2025年3月期の当期純利益は1,613百万円（前期比8.8%増）を計画しております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、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： この文書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を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、必ず当社が作成する「株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）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。なお「株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）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、実際の当社の財政状態、経営成績その他の結果は、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。