

2022年5月27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 CFO 笹野 誠
(TEL 03-6272-6174)

2022年9月期の業績予想について

2022年9月期（2021年10月1日から2022年9月30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	決算期	2022年9月期 (予想)		2022年9月期 第2四半期累計期間 (実績)		2021年9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	対売上 高比率	対売上 高比率
売 上 高	1,215	100.0	-	561	100.0	1,329	100.0
営 業 利 益	312	25.7	159.7	150	26.9	120	9.1
経 常 利 益	292	24.1	162.4	148	26.5	111	8.4
当期(四半期) 純利益	203	16.7	158.1	103	18.4	78	5.9
1株当たり当期 (四半期) 純利益	36円43銭			18円62銭		14円21銭	
1株当たり配当金	0円00銭			0円00銭		0円00銭	

(注) 1. 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。

2. 2022年9月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用している影響で、2022年9月期（予想）は当該会計基準等を適用した後の金額となっていることから、上表においては売上高の対前期増減率を記載しておりません。比較可能性を担保するための参考情報として、以下をご参照ください。

【参考情報】

(単位: 百万円、%)

項目	決算期	2022年9月期 (予想)		2022年9月期 第2四半期累計期間 (実績)		2021年9月期 (実績)	
		取扱高	※1	2,771 (対前期増減率108.4)	1,421	1,329	687
売 上 高	※2	1,215	(対前期増減率 76.8)	561			

※1. 収益認識会計基準等を適用しないと仮定した場合の売上高であります。

※2. 収益認識会計基準等を2021年9月期の期首より適用したと仮定した場合の売上高であります。

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として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに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。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、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、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。

す。

※3. ※1及び※2の数値に関しては、ひびき監査法人の監査を受けておりません。

3. 2021年9月期（実績）及び2022年9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。
4. 2022年9月期（予想）の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数（150,000株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

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として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに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。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、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、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。

【2022年9月期業績予想の前提条件】

当社の2022年9月期の業績予想数値は、2021年10月から2022年1月までの実績値及び2022年2月の状況を踏まえ、2022年3月以降の予想値を合算した数値となっております。

1. ミッション（経営理念）、業界全体の見通し、サービス概要

当社は、広告予算が中・小規模のクライアントに対しても高品質のデジタルマーケティングサービスを提供することを目的に、「マーケティングで人・企業・社会をより良くする」をミッションに掲げ、メディア運営会社から広告枠を仕入れ、広告効果を計測した上で、広告運用代行を行う等のインターネット広告サービスを行っております。加えて、対象となるWebサイトの内部構造の最適化、掲載するコンテンツの作成等、SEO対策の効果を計測した上で、総合的なソリューションの提供・適切なクライアントの情報発信を行うSEOコンサルティングサービス（注）1. を提供しております。両サービス提供においては、提供サービスの付加価値を維持した上で生産性を高めることを目的に、作業時間短縮及び自動化による効率化のための、自社開発のマーケティングDXツール（注）2. を積極的に活用しております。

なお、当社の事業は、デジタルマーケティング事業の単一セグメントであるため、以下サービスごとに説明を記載しております。

（注）1. SEOコンサルティングとは、クライアントのWebサイトの検索順位を、適切な施策により上昇させることで見込みユーザー増加に貢献する事業で、広告費用の抑制が可能であり、かつストック性の高いマーケティング施策である点が特徴です。

2. DXとは、デジタルトランスフォーメーションの略であり、ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させるという仮説であります。

インターネット広告サービス、SEOコンサルティングサービスそれぞれの特徴は以下のとおりです。

（1）インターネット広告サービス

株式会社電通「2021年 日本の広告費」によると、インターネット広告市場規模は2021年に2兆7,052億円となっており、その中でも、運用型広告サービス（注）1. は、インターネット広告市場の68.0%のシェアを占めるといわれております。

当社がインターネット広告サービスとして提供しているものとしては、主に検索連動型広告、ディスプレイ広告（注）2.、インフィード広告（注）3. 等の運用型広告になります。当社は、メディア運営会社から広告枠を仕入れ、クライアントにコンサルティングサービスを行った上で広告枠を販売し、その対価として媒体費とコンサルティング手数料を収受し、メディア運営会社に媒体費を支払っております。当社がコンサルティングサービスのみを行い、クライアント自身で広告枠を仕入れるケースもあり、その際はコンサルティング手数料のみを収受します。また、クリエイティブ制作を受注し、納品するケースもございます。

運用型広告は、広告運用者が広告を配信するための設定を行って運用を行い、ほぼリアルタイムに広告配信結果を確認したうえで当該確認結果を踏まえた設定の改善ができるため、運用者によって広告効果（サービス品質）に大きな違いが出ることが特徴です。

（注）1. 運用型広告とは、インターネットのユーザーに対し、リアルタイムに入札額やクリエイティブ、ターゲット等を変更・改善しながら配信する広告を指します。

2. ディスプレイ広告とは、Webサイトの広告枠に表示される画像広告、動画広告、テキスト広告のことです。

3. インフィード広告とは、Webサイトやアプリのコンテンツとコンテンツの間に表示される

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として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに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ひいたします。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、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、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。

体裁の広告のことです。

(2) SEOコンサルティングサービス

当社は、検索結果画面における、検索順位の上昇可能性を踏まえた対策キーワードの選定・現状分析/競合分析からの戦略の立案・対象Webサイトの構造の最適化、施策実行によって得られる成果のシミュレーションの提示・Webサイト内記事ページの企画と制作を行い、その対価として主にコンサルティング手数料及び記事コンテンツ制作料等を收受しております。

SEO対策は依然重要であるとされていますが、Google等の検索エンジンのアルゴリズムのアップデートの都度SEO対策が必要であり、かつ、「どこでどう戦うか」という戦略設計が重要であるものの、その難易度が高く、多くの工数も必要であるため、当社のようなサービス提供事業者の差別化が生じやすい市場環境にあります。

2. 業績予想の前提条件

当社では、報告セグメントをデジタルマーケティング事業の単一セグメントとしておりますが、売上高、売上原価、売上総利益は、インターネット広告サービスとSEOコンサルティングサービスと、サービスごとに算出しております。両サービスとともに、要員計画等を基に受注キャパシティを見積もった上で、既存クライアントからの受注分に、過去実績を基にした新規クライアントの獲得の見積もりを加えて、業績予想を算出しております。

また、2022年9月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等の適用により、売上高は、インターネット広告サービスにおける媒体費を控除した純額で表示しております。なお、同基準適用前のインターネット広告サービスにおける媒体費を控除しない総額の金額を、「取扱高」として表示しております。なお、当社は、クライアントに対して直接ソリューションを提供するケースと、広告代理店経由でソリューションを提供するケースの2種類のケースがあります。インターネット広告サービスにおいて、前者では取扱高と売上高の差額は媒体費になりますが、後者では広告代理店が広告枠を仕入れ、当社は広告枠の仕入れをせず、広告代理店からコンサルティング手数料のみを收受するため、取扱高と売上高に差額が生じません。

(1) 売上高

(インターネット広告サービス)

既存クライアントについては、当社のサービス提供による広告効果の改善によりクライアントのマーケティング予算が増額され、受注額が増加する傾向にありますが、受注額が未定の案件については、実績を基に予想値を見込んでおります。新規案件については、2022年3月～5月の新規案件の取扱高及び売上高は、予想策定期点の営業状況等を踏まえた見込み数値、2022年6月以降は実績を踏まえて値を見込んでおります。

以上を踏まえ、2022年9月期のインターネット広告サービスの売上高は709百万円（対前期増減率101.4%）を見込んでおります。

(SEOコンサルティングサービス)

既存クライアントの売上高については、受注金額が遞減しない、もしくは増額が見込まれる案件以外は、過去実績に基づき毎月一定の遞減を見込んでおります。一定の遞減を見込む理由としては、SEOコンサルティングサービスは、案件取扱いの初期フェーズでは、コンサルティング工数を多く要するため、コンサルティング手数料が高くなり、徐々に递減する傾向があるためです。新規クライアントについては、2021年9月期の実績を踏まえ、新規案件獲得件数に売上高単価を乗じて見込んでおります。ま

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として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに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。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、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、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。

た、既存クライアントと同様、営業状況等を勘案し受注金額が遞減しない、もしくは増額が見込まれる案件以外は、毎月一定の受注金額の遞減を見込んでおります。

以上を踏まえ、2022年9月期のSEOコンサルティングサービスの売上高は506百万円（対前期増減率50.9%）を見込んでおります。

以上の結果、2022年9月期の売上高は1,215百万円を見込んでおります。当社は、2022年9月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しております。このため、当該基準適用前の2021年9月期の売上高の実績値に対する増減率は記載しておりません。

（2）売上原価、売上総利益

売上総利益は、各個別案件から見込まれる売上総利益から、個別案件でなく各サービス全体に関する労務費、業務委託費用で主に構成される売上原価を引いて、見込んでおります。

（インターネット広告サービス）

各個別案件から見込まれる売上総利益は、既存案件、新規案件いずれについても、売上高と同様の考え方で見込んでおります。売上原価は、従業員の労務費、業務委託費用（オペレーション業務の委託等）で主に構成され、業容の拡大に応じて増加することを見込んでおります。

（SEOコンサルティングサービス）

各個別案件から見込まれる売上総利益は、既存クライアントについては、売上高と同様の考え方で見込んでおります。売上原価は、従業員の労務費、業務委託費用（記事コンテンツの制作進行管理・内容のチェックを行うディレクター費用等）で主に構成されます。

以上の結果、2022年9月期の売上原価は570百万円、売上総利益は644百万円（対前期増減率77.0%）を見込んでおります。当社は、2022年9月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しております。このため、当該基準適用前の2021年9月期の売上原価の実績値に対する増減率は記載しておりません。

（3）販売費および一般管理費、営業利益

実績を基に、部門別要員予測、投資予測等を加味し、販売費及び一般管理費予算を予測しております。

当社の販売費および一般管理費の主たる科目は給与手当であり、人員計画を基に作成し122百万円（対前期増減率52.4%）と見込んでおります。その他の科目は実績を基に、個別に発生する費用を積み上げて算出しております。支払報酬料は各種専門家費用、信託型ストック・オプションの発行費用（当期に限定される費用）等を見積もっております。

以上の結果、2022年9月期の販売費および一般管理費は331百万円（対前期増減率36.2%）、営業利益は312百万円（対前期増減率159.7%）を見込んでおります。

（4）営業外収益・費用、経常利益

実績を基に、期中に発生する営業外損益、経常利益に影響を及ぼす主要なイベントを予測し、営業外損益、経常利益を予測しております。

営業外損益は、現時点で想定しているものは主に銀行からの借入金に係る支払利息であります。

以上の結果、2022年9月期の営業外損益は△19百万円（対前期増減率125.5%）、経常利益は292百万

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として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに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。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、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、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。

円（対前期増減率162.4%）を見込んでおります。

（5）特別利益・損失、当期純利益

実績を基に、期中に発生する特別損益予測、税引前当期純利益予測に影響を及ぼす主要なイベントを予測し、特別損益予測、税引前当期純利益予測を予測しております。

現時点において想定する特別損益はありません。

実効税率を予測し、法人税等予測、当期純利益予測を予測しております。

以上の結果、2022年9月期の特別損益は0百万円（対前期増減率△44.5%）当期純利益は203百万円（対前期増減率158.1%）を見込んでおります。

【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ございます。

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として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに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。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、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、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。