



2025年8月22日

各 位

会社名 dely 株式会社
代表者名 代表取締役社長 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

投資家の皆様より多く寄せられた質問と回答 (2025年8月)

日頃より当社にご興味ご関心をお持ちいただきありがとうございます。足元で投資家様からいただいた主な質問とその回答について下記の通り開示いたします。

本開示は、投資家様への情報発信強化とフェア・ディスクロージャーを目的にしております。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性がある点ご了承ください。

また、質問と回答内容については「QA Station」でも確認いただくことが可能です。

■当社 QA Station へのリンク

<https://www.qastation.jp/dely>

Q1. 2026年3月期第1四半期の業績について、社内計画対比ではどのように見ているか。

総じて売上高、Non-GAAP 営業利益について社内計画を若干上回る結果となりました。

各領域別の売上高についてご説明すると以下のようになります。

- **メディア領域：**
社内計画を若干上回る結果となりました。単価は昨年度と比較すると下落傾向にあり計画通りの進捗ですが、PV が計画を若干上回りました。
- **購買領域：**
オンライン（アフィリエイト）、オフライン（レシチャレ）ともに計画を上回ることができました。特にレシチャレにおいてはユーザー数の伸びのほか、クライアントからの獲得案件数が順調に増加しました。
- **その他領域：**
概ね計画通りですが、TikTok 関連のアクティブライバー数、高収益ライバー数について前四半期から伸ばすことができました。

一方で、販管費については採用のずれが生じ、人件費が計画を下回りました。

Q2. 2026年3月期第1四半期のクラシルリワード関連 MAU の増加幅についてどのように評価しているか。

前四半期と比較し、20万 MAU 増加しましたが、及第点であると考えております。

クラシルリワードのユーザー獲得のための広告投資についてはデジタル広告中心に計画通り進捗いたしました。

一方で、1Q においては様々なクリエイティブを検証し、獲得効率がよかったものも悪かったものもあり、想定を上回る獲得には至らなかったというのが現状です。今後の獲得増加に向け、広告チャンネルの見直しやクリエイティブの改善施策について注力しております。

Q3. AI レシートで購買データを活用できるようになったことは業績にどのような影響を与えるか。

AI レシートによって、より高度な販促ソリューションを提供できるようになり、従前より提案の幅が広がったと考えております。

AI レシートによって、販売価格全体を引き上げたわけではなく、販促ソリューションのオプションを増やすことが可能となりました。ただし、早急に今後の業績に大きく上積みをもたらすということまでは想定しておらず、緩やかに増収効果をもたらすものと整理しております。

Q4. クラシルリテールネットワークはいつから業績に寄与すると考えているか。

クラシルリテールネットワークが本格的に業績に寄与するタイミングは今下期もしくは来期以降と想定しております。

8月初旬よりクラシルリテールネットワークは他社メディアにて導入を開始しており、順次アナウンスを予定しております。

しかしながら、他社メディアのユーザーがクラシルリテールネットワークを一定の頻度で使っていただけになるには相応に時間を要すると想定しており、今期の業績予想にもあまり織り込んでおりません。

Q5. 購買事業の粗利率に変化はあるか。

購買事業の粗利率は40～45%程度から変化はありませんが、改善傾向にあると言えます。

購買事業の売上に占めるレシチャレの割合が増えている中で、粗利率の高いたべチャレ（ユーザーが、レシチャレで購入した商品を使った指定の料理を作ることによってポイントがもらえる施策）の受注が進んでおり、これらによって改善傾向にあります。

Q6. 10月の社名変更によるコストは業績予想に組み込まれているか。

10月に社名変更に伴うコストはすでに業績予想に織り込まれております。金額としては1,000～2,000万円程度であり、業績への影響は軽微であると考えております。

以上