



2025年6月25日

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

### 投資家の皆様より多く寄せられた質問と回答（2025年6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月期の購買（販促）領域の成長ドライバーは何か。

**今期の購買（販促）領域の売上高は倍増させることを目指しており、ユーザー数と法人顧客からの案件獲得数の伸長の両方が成長ドライバーとなります。**

ユーザー数については毎四半期20万～30万の成長を見込んでおりますが、この成長に伴って法人顧客からの案件獲得数も伸びていくと考えています。これによる魅力的な案件数の増加がユーザーの定着率の改善にも寄与すると考えております。

購買（販促）領域の売上高の内訳はオンライン（アフィリエイト）とオフライン（レシチャレ）によるものが主なものであり、双方とも上述の成長ドライバーにより成長していく見込みです。

Q2. 上期にクラシルリワードへの広告投資を積極的に行うとのことだが、具体的にどのような投資を想定しているのか。

**1Qはクラシルリワードのユーザー獲得を目的としたデジタル広告を中心に投資を実施しております。2Qにおいては、デジタル広告に加えて小売の実店舗におけるオフライン広告を実施することも検討しております。**

広告投資に関しては、年間を通じて売上高に対して8～9%程度の広告投資を行う予定であり、上期は下期と比較すると売上高に対する投資比率を高め設定しております。

広告投資は、クラシルやその他領域のLIVEwithにおいても行なっておりますが、内訳の多くはクラシルリワードへの広告投資となります。

Q3. Youtubeの短尺動画の広告単価の減少はその他領域に影響はないか。

**業績への影響はございません。**

当社のその他領域におけるLIVEwithの所属ライバーは、TikTokやPocochaなどのライブ配信プラットフォームで活動しているライバーであり、収益はライブ配信によるものから得ております。広告からの収益ではないため、当社のその他領域に影響はありません。

Q4. 2026年3月期の業績のアップサイドはどのようなものがあるか。

**購買（販促）領域における他社サービスとの連携がアップサイドとなります。**

レシチャレの案件が他社サービス上で参加できるようになり、レベニューシェアという形でレシチャレによる売上高が発生することを考えております。

他社サービス連携の開始時期に左右されるほか、導入効果の合理的な算出が困難であるため、現状では2026年3月期の計画にはあまり織り込んでおりません。

Q5. 今後の成長のボトルネックは何か。

現状で大きなボトルネックがあるわけではありませんが、強いて言うと人的資源の確保は重要なポイントになると考えております。

今後の成長において、プロダクト力を高めていくことが重要であると考えており、そのためには開発エンジニアの確保は優先度が高いポイントと捉えております。

Q6. M&Aに関する検討対象領域について教えて欲しい。

主に購買（販促）領域における買収優先度が高いほか、その他領域においても買収を検討しております。

購買（販促）領域については、toBクライアントにクロスセル出来るような領域が望ましいと考えており、ユーザーの購買データを活用したサービス提供する会社などが挙げられます。

また、その他領域においては、新規事業であるライブコマースサービスの立ち上げを加速させるような事業の買収を検討しております。

Q7. 会社として重視している成長指標を教えてください。

売上高成長率とNon-GAAP 営業利益率の両立を意識しております。

具体的には、Non-GAAP営業利益率で20%超を維持しながら、年率30%以上の売上高成長率を達成させることを意識しております。

そのために当社では投資効率の管理を意識しながら運営しております。

以上