



2026年9月18日

各 位

会社名	クラシル株式会社	
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（2026年9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。直近で投資家の皆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としております。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. メディア事業の第1四半期の伸長は一過性のものか、第2四半期以降も継続するのか教えてほしい。

構造的な要因によるものと認識しており、第2四半期以降も一定の伸長は継続するものと想定しております。

第1四半期のメディア事業売上高は2,218百万円（前年同期比+17.5%、前四半期比+7.5%）となりました。伸長の要因は、レシチャレ関連サービスのユーザー数増加に伴うアドネットワーク広告の表示機会の拡大と、ライフスタイルメディア「TRILL」における内部回遊施策によるPV数の伸長です。

- アドネットワーク広告収益はレシチャレ関連サービスのユーザー数と連動する構造にあり、レシチャレ関連MAUは第1四半期末で347万人（前四半期末比+31万人）と拡大
- TRILLにおける記事制作の効率化および内部回遊施策は継続的な取り組みであり、単一四半期に限定される性質のものではないと認識

Q2. 第1四半期に計画を上回った利益について、どのように取り扱う方針か教えてほしい。

当期を投資フェーズと位置づけていることから、計画を上回った分は費用対効果を見極めた上で、投資を検討してまいります。

第1四半期の進捗を踏まえ、第2四半期以降は主として次の領域への投資を検討しております。

- レシチャレのユーザー獲得に向けたデジタル広告投資：効果の発現が相対的に早く、翌期の売上高につながりやすい領域
- リテールパートナーの獲得およびPoCに係る費用：当期の重点投資領域と位置づけている領域
- AI事業を中心とした人材採用：デリバリー体制の拡充に向けた先行投資

もっとも、投資の実行にあたりましては、ユーザー獲得の効率や案件の進捗状況を見極めたうえで判断してまいります。追加的な投資を行う場合においても通期業績予想の達成を前提としており、2026年5月1日に公表いたしました通期業績予想は据え置いております。

Q3. ゆうちょ銀行の通帳アプリとの連携は、業績にどの程度の影響を与えるのか教えてほしい。

2026年9月15日に連携を開始したところであり、業績への寄与が顕在化するまでには、一定の期間を要するものと考えております。

連携を開始した直後であり、パートナーアプリ上でのユーザーの利用状況につきましては、現在見極めている段階です。クラシルリテールネットワークの収益構造を踏まえますと、業績への寄与には次の段階を経る必要があると認識しております。

- パートナーアプリ上でレシチャレの企画に参加するユーザーが一定の規模まで拡大すること
- 拡大したリーチを前提として、CPGメーカーや小売企業からの案件が増加すること

パートナー数の増加はプラットフォームとしての魅力を高め、新規パートナーの獲得にもつながるものと考えており、中期的な観点から取り組みを進めてまいります。

Q4. AI事業を拡大していくうえでの体制面の課題と、人材採用の考え方について教えてほしい。

案件を提供するデリバリー体制の拡充に優先的に取り組んでおり、人材確保を進めております。

クラシルAI OSは業界共通の課題をプロダクトとして標準化することで、顧客数の増加に対して人員が比例的には増加しない構造を志向しております。もっとも、立ち上がりの局面におきましては、顧客の業務プロセスを理解したうえでの要件定義が不可欠であり、次の人材の確保が重要になると認識しております。

- 顧客の業務を理解し、要件定義の段階から関与できるビジネス人材
- AIエージェントの実装を担うエンジニア

採用に係る費用は先行して発生いたしますが、具体的な採用計画の規模につきましては、事業の立ち上がり状況を見極めたうえで柔軟に判断してまいります。

以上