



2025年12月25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 C F O 笹野 誠  
(TEL. 03-6272-6174)

### 直近のよくある問い合わせと回答

日頃より、当社に関心をお寄せいただき有難うございます。2025年11月14日に開示した2025年9月期決算に関連して投資家様から特に多く寄せられた問い合わせと回答について、フェアディスクロージャーの観点から下記の通りお知らせいたします。

#### Q1. 2025年9月期4Qが好調だった要因は?

2025年9月期4Qは、オーガニックの着実な成長と、リアルレーション社の好調な進捗が寄与しました。オーガニックでは、9月に一部スポット案件の計上があったものの、主軸であるエンタープライズ顧客向け売上高がYoYで+37.3%と伸張し、計画達成を牽引しました。

また、3Q(5月)から連結開始となったりアルレーション社が計画を上振れての着地となりました。リアルレーション社のビジネスモデルは、「当月提案→当月受注→当月納品」という短いリードタイムでの売上構成比率の高さが特徴です。4Qはこのサイクルが想定以上にスムーズに進展したこと、計画を上回る着地となりました。

結果として、通期業績は上方修正計画に対し、売上高で101.2%、営業利益で100.6%(期初計画に対しては、売上高で106.5%、営業利益で107.9%)と、超過達成となりました

#### Q2. 2026年9月期1Q、通期の業績見込みは?

2026年9月期1Qは、当社オーガニックについては、引き続きエンタープライズ顧客向け売上高が積み上がり、前Qからの成長トレンドが継続する見込みです。リアルレーション社については、前期4Qのような突発的な上振れを見込んでおらず、巡航速度での進捗となります。

通期の業績見込みは、エンタープライズ顧客の継続的な開拓が成長ドライバーとなり、売

上高で 36.4 億円 (YoY +35.8%)、営業利益で 9.8 億円 (YoY +35.9%)、営業利益率で 27.0% を見込んでおります。なお、業績見込みは既存案件及び受注確度の高い案件の積み上げのみで作成しているため、不確定要素が少なく、達成のビジビリティは高い状況にあります。

Q3. 2025 年 11 月 14 日開示の決算説明資料冒頭に記載のある「マネジメント・ビュー ポイント」の背景・位置付けについて教えてほしい。?

2025 年 11 月 14 日開示の決算説明資料冒頭の「マネジメント・ビュー ポイント」に、「デジタルマーケティング領域における変化と機会」と題し、昨今注目されている広告主によるマーケティングのインハウス化や、生成 AI・AI Overviews の台頭について言及をしております。これらは、投資家の皆様からリスク要因ではないかとお問い合わせをいただくことが多いトピックです。

当社としては、これらをリスクであるとは捉えておらず、むしろ、当社の競争優位性を際立たせる「追い風」であると考えております。実際に、これらの変化が広告主のマーケティング予算そのものを縮小させている事実は観測されておりません。実態としては、インハウス化が困難な広告主や、AI により複雑化・高度化した環境下で最終的な事業成果を求める広告主から、プロフェッショナルな戦略パートナーとして当社が選ばれる機会が増加しております。詳細につきましては、決算説明資料 P6～8 をご参照ください。

[2025 年 9 月期決算説明資料](#)

Q4. 2026 年 9 月期予想より、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という区分での開示を行わなくなった理由は?

事業領域の拡張および組織統合により、従来のサービス区分で業績を管理・開示することが、当社の事業実態と乖離をしてきたためです。

当社は従前より、特定のサービス販売ありきではなく、クライアントの集客最大化を目的としたソリューション提供を追求してまいりました。これまで便宜上、主要な 2 つのサービス区分にて開示を行っておりましたが、以下の理由から、区分を設けることの合理性が低下したと判断をしました。

#### ①プロダクトの拡張

周辺領域へのプロダクト拡張に伴い、従来の 2 区分に収まらない、あるいは複数の領域にまたがるプロダクトが増加しております。顧客課題に対し、最適なプロダクトを複合的に組み合わせる提供スタイルが標準化しており、旧来のサービス区分で売上を切り分けることに意味がなくなっております。

## ②営業体制の統合と最適化

2025 年 9 月期に実施した組織統合は、従前より実態として行われていた部門横断的な連携を、組織構造としても正式に一本化したものです。これに合わせて、社内の管理会計もプロダクト単位から顧客単位へと移行しております。そのため、開示区分につきましても、従来のサービスごとの切り分けを廃止し、2026 年 9 月期予想より一本化をしました。

今後は、従来の個別サービスごとの売上構成ではなく、当社が顧客に提供したトータルソリューションとしての売上高の成長をご評価いただきたいと考えております。

### Q 5. 2026 年 9 月期の期末人員数 120 名の達成の見通しは？

2026 年 9 月期の連結ベースでの期末人員数見込みを 120 名としておりますが、十分に達成可能な計画となっております。2025 年 9 月期の期末人員数は、リアルレーション社を除くと 80 名、リアルレーション社を含む連結ベースで 95 名となっております。そのため、期中に連結ベースで 25 名の純増ペースとなりますが、2026 年 4 月の新卒入社が 19 名の予定であり、概ねカバーしております。中途入社については、過去の離職率等を勘案しても、1 ヶ月～1.5 ヶ月に 1 名という無理のないペースでの入社を見込んでおります。

以上