



2025年12月22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（2025年12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. クラシルリワードというアプリ名をレシチャレに変えることで期待していることは何か。

今回の名称変更は、当社の強みである「レシチャレ」へ経営資源を集中させ、「中長期における収益力の向上」と「事業ボラティリティの低減」を同時に実現することを目的としています。

- **中長期の収益力の向上**

案件数の拡大に伴いARPUが持続的に成長する「レシチャレ」において、サービス名称の刷新およびUI/UXの最適化を実施いたしました。これにより、中長期的にオンラインサービスを上回る収益水準を目指し、事業拡大のスピードをさらに加速させてまいります。

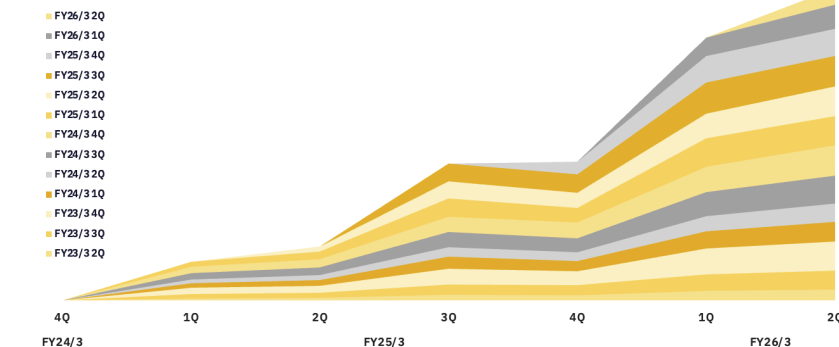
レシチャレに関するユーザー毎の取引額の成長イメージ



レシチャレに関してはメーカーや小売企業の取り扱い増加により、ユーザーに対して魅力的な案件数が増え、ユーザー毎の取引額も成長。

四半期別初回アプリ起動ユーザーの取引額の過去推移のイメージ

(ユーザー毎の取引額)

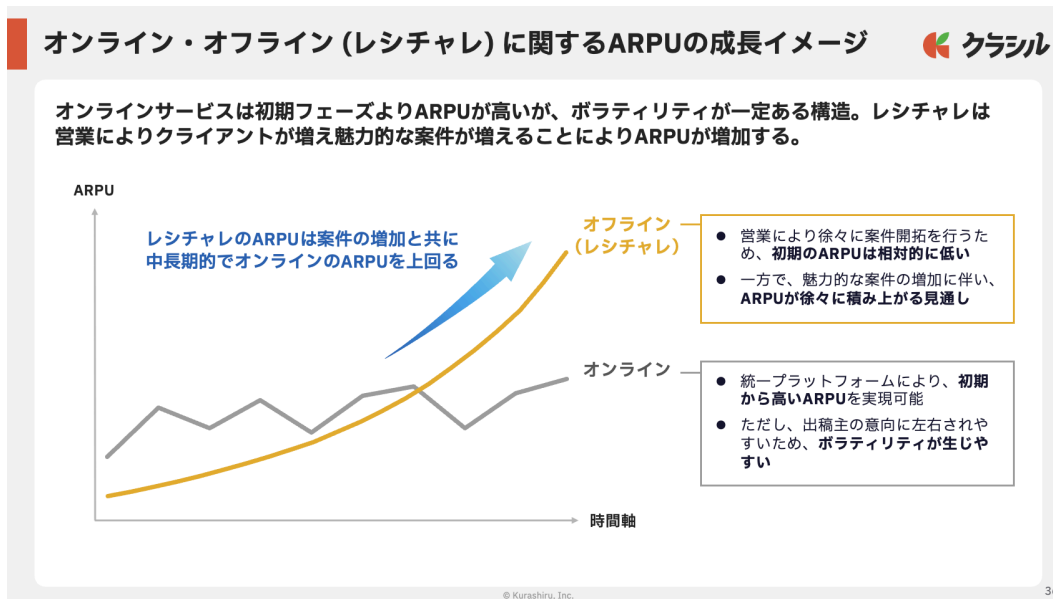


© Kurashiki, Inc.

35

- **外部環境に左右されない安定的な収益構造への転換**

広告主の方針転換など外部環境の影響を受けやすいオンラインサービスに対し、メーカーや小売企業との直接取引を主軸とする当社独自の「レシチャレ」を事業の中心に据えてまいります。これにより、出稿主による出稿予算の変動による業績への影響を抑制し、持続的かつ安定的な成長を実現いたします。



Q2. Vtuber事業を譲受した理由について教えて欲しい。

今回2社からVtuber事業をVtuber事業を譲り受けた主な目的は、事業をより安定させる観点で、イベントやグッズ販売の領域における知見と運用体制の獲得です。

これにより、既存事業とのコラボレーションなどにより様々なIPの創出を行い様々なコンテンツ展開を一気通貫で行えることを強みとした「総合的なインフルエンサー/クリエイター経済圏」を構築することを目指します。

Q3. メディア事業の好調は今後も継続するか？

メディア事業の持続的な成長性について 回遊性の高いコンテンツを拡充したことで、PV（ページビュー）数のベースラインが着実に上昇しております。この成果を受け、当第3四半期および第4四半期においても、PV数・売上高ともに堅調な推移を維持できる見込みです。

また、来期につきましても、コンテンツ資産を背景に、このトレンドは継続するものと想定しております。

Q4. HR事業について見直しとのことだが、完全にやめるということではないのか。

HR事業については当社が運営していたダイレクトリクルーティングサービスについては終了となりましたが、中長期的な事業展開の可能性を検討しております。

当社が販促サービス等を提供している小売業界において、人材不足の課題は依然として存在しているため、中長期でHR領域における事業展開について模索することを考えております。

以上