

dely

299A・100株

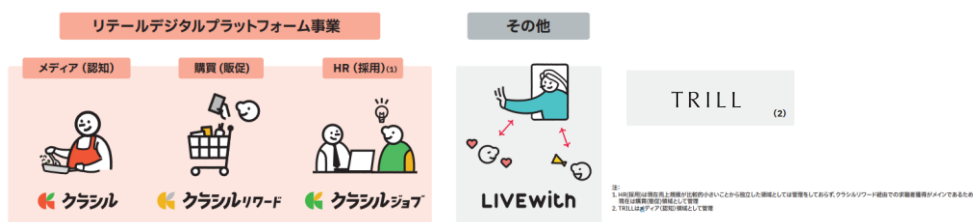
12月19日

東証グロース上場

ライフスタイルメディア提供から クライアントのマーケティング支援まで幅広く展開

購買行動に係る需要を発掘し、「クラシル」メディアを軸に多様なサービスを提供する。主要収益源のクライアント(広告主等)への効果的なマーケティング施策でwin-win関係を構築する。

売上構成は、メディア(認知)領域(クラシル、TRILL、電子チラシ等)が74.7%、購買(販促)領域(クラシルリワード、クラシル比較からのアフィリエイト等、クラシルジョブ)6.3%、その他(LIVEwith)19.0%となる(2024年3月期時点)。なお、クラシルリワード関連とLIVEwithの収益化は2024年3月期に開始しており、着実に業績押し上げ要素として成長している。



「クラシルリワード」で 顧客価値とクライアント収益向上の双方に貢献

ポイント活動(ポイ活)アプリ「クラシルリワード」では、ユーザー歩数や、オンライン・オフラインでの商品購入・サービス申込み等、購買活動関連に対してコインを付与する。他社ポイントサービスや商品券等に交換可能で利便性が高い。ポイ活市場は競合が多いが、同社は「クラシル」が展開する「電子チラシサービス」でクライアントから獲得した収益の一部をコインの原資とすることで、最大の選択トリガーとなる還元率を高く設定し、差別化に成功している。食品をはじめとした小売り関係との相性の良さも強みとなる。

「レシチャレ」機能で DXが進むオフライン販促活動を支援

「クラシルリワード」の「レシチャレ」は、小売業者の売りたい商品を同社ユーザーへ告知し、実際に購入されたレシートをアップすることでユーザーにコインを付与する仕組みである。オフラインとオンラインの連携により、顧客経済性と小売業者の売上拡大を支援する。

dely

299A・100株

12月19日

東証グロース上場

「クラシルリワード」で獲得するユーザー移動情報(使用許諾取得済み)を活用し、ユーザー近くにあるスーパー等の販促キャンペーンに的を絞って情報を提供する。ユーザー興味と購買意欲を引き出し、店舗へ導くことで小売業者のコンバージョン率を向上させる。食品等のメーカーと、小売業者の顧客となる同社ユーザー双方との関係性を軸としたサービス提供が強みとして機能するため、競合は見当たらない。2026年3月期には、現在主力として取り組むスーパーやコンビニ、ドラッグストア等の小売業者のみならず、飲食店やガソリンスタンド等、様々な業種に可能性を見出して展開し、収益基盤を広げる計画である。

現在は、「レシチャレ」のトリガーとなる「電子チラシサービス」の他業種展開に取り組んでいる。アパレルや家電量販店、ホームセンターへの拡張を推進しており、完了後に「レシチャレ」機能実装で、収益源の多様化を実現する。特にアパレルや家電量販店は、リーズナブルな機能性に敏感な同社ユーザー層と親和性が高いほか、同業種は販促資金が潤沢な傾向にあることから、大幅な業績貢献へ繋がるだろう。ライフスタイルコンテンツ市場での優位性を強化するとともに、ポイ活市場でもレシピサイトを背景としたユニークなポジション確立で、さらなる業績拡大の道が開ける。



潜在するワークフォースの行動変容を促し 求人と求職をマッチング

「クラシルジョブ」ではダイレクトリクルーティングサービスを提供しており、ターゲットは年収400万円以下のエントリーレベル(未経験者)である(「クラシルリワード」ユーザーと親和性が高い)。連携によりコイン活用の施策のほか、履歴書作成自動化サービス「ワンポチ」で求職活動を支援し、送客最大化を図っている。「ワンポチ」のSEOランキング(検索エンジンの順位)上昇により、既存ユーザー以外の送客も想定され、派生して他サービス利用などクロスセルにより、基盤拡大の道筋の一つとなるだろう。

人材市場は、エグゼクティブや医療など領域が棲み分けされているほか、同社の「クラシルリワード」経由で簡単にユーザー送客できる仕組みが大きな優位性となっている。また、通常は求職者獲得に一定の広告費投下が必要となるが、同社の場合はコインを活用することができるため、費用対効果が高い。現在は成長見極めの段階にあり、今後策定される収益計画を期待して待ちたい。

dely

299A・100株

12月19日

東証グロース上場

ライブ配信サービス領域に 「LIVEwith」のM&Aにより参入

クリエイターマネジメントサービス「LIVEwith」では、5年の実績で蓄積したライバー成長ノウハウを活用し、ライブ配信活動をサポートしている。2024年3月期は、ライバー活動の場を、投げ銭(ライバーに送る金銭)市場で台頭するTikTokへシフトしたことが奏功し、売上高は前期比およそ900倍と急成長した。

最大の差別化要因となる優良ライバー獲得に向け、毎月214名の新規ライバー輩出など発掘に注力している。獲得経路はデジタル広告経由、芸能事務所等からの採用、ライバー配信でライバー勧誘の3手法である。現状ではデジタル広告からの獲得率が低下したため、芸能事務所経由を強化するほか、ライバー経由の勧誘効果も拡大しており、見通しは明るい。また、優良ライバー獲得には企業規模も重要ファクターとなるため、そういった意味でも同社の優位性は強いだろう。同業からM&Aの引き合いも多いようであり、ロールアップで優良ライバーを純増させ、事業価値を高めていく道筋に今後向かう可能性もあるだろう。

中長期の業績見通し

市場環境に関し、認知領域については、料理サイトを展開する企業は多数存在するが、動画、テキスト、ユーザー層等により市場が細分化されているため、競争は激しいものの、強みのライフスタイルメディア配信を基軸に獲得ユーザー数はリードしている。また、料理動画コンテンツは陳腐化が少なく流行や時代に左右されない点は1つの安心感に繋がるだろう。また、ユーザーが生成する「クラシルショート」では投稿数が増加傾向にあり、双方向性補填で顧客ロイヤリティを高めてファンを囲い込むことに繋がる。

購買領域については、2023年の日本の広告費市場は、マスコミ媒体が縮小傾向で、インターネット関連やプロモーションメディアが拡大していることから、狙う顧客層にダイレクトに訴求するコンバージョン率の高い販促活動へのシフトが見られる。同社は詳細な顧客データと積み上げたノウハウを活用し、より精密なターゲティングを通じて、さらなるファン拡大も可能と考えられ、潜在需要掘り起こしが成長を後押しするだろう。

dely

299A・100株

12月19日

東証グロース上場

「LIVEwith」に関しては、ライブ配信サービスでは、20代以上のファン層の3割以上が月1,000円以上の投げ銭を実施するという調査もあるほど若者文化として定着しており、時代の流れも相まった盛況な市場を背景に成長拡大が予想される。

人材関連では、流動化の動きも加速しており、有効求人倍率は底堅く推移している。同社主要ユーザーの女性人口総数約5,700万人（15歳以上）に対し、求職活動をしていない非労働力人口は約2,600万人とおよそ半数を占め、うち約160万人が就職を希望している（2023年厚生労働省）。働く意欲を持つが求職活動をしないユーザー層が潜在需要となり、同社の生活密着型コンテンツが「クラシルジョブ」の顧客認知を進めることで、人材送客増加の流れも盤石になっていくことが期待される。

業績について、2025年3月期第2四半期単体の営業利益は、特殊要因のパリ五輪・パラリンピック等の影響を受け、メディア事業が前四半期比で縮小した。しかし、メディア事業は足元で回復してきているとみられ、懸念は少ないだろう。さらに、結果として2025年3月期の営業利益目標25.2億円は高確度で達成することを見込むことから、2026年3月期には事業拡大に向けた先行投資も検討しているようだ（※上振れ状況に応じて）。

数値目標では、売上高について、2025年3月期は前期比27.0%増を計画し、2026年3月期以降も同水準ないしこれを超える水準の成長を目指す。認知領域は每期同1桁半ば程度の成長を見込む一方、グロースドライバーの販促事業を含む購買領域は、2025年3月期に30億円近いボリュームとなる見通しだが、2026年3月期、2027年3月期にかけて非常に意欲的な計画を会社側は持っているもようであり、今後に注目したい。LIVEwithでは、2025年3月期第2四半期で同約27%を、2026年3月期以降も同水準の同20%台を確保する見通し。

なお、LINEヤフーとは、これまで同様に独立性を保ちながら協業する考えで、LINEヤフーのインターネットプラットフォームとしての強みと、同社のコンテンツプロバイダーとしての強みをかけ合わせ、利益最大化を図る方針である。

業績推移（百万円・％）						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2021/3	5,283	286.0%	1,414	—	1,948	—
2022/3	6,311	19.4%	1,725	22.0%	1,817	-6.7%
2023/3	6,972	10.5%	2,075	20.3%	1,315	-27.6%
2024/3	9,897	41.9%	2,325	12.0%	1,482	12.7%
2025/3 予	12,568	27.0%	2,499	7.5%	1,613	8.8%
2025/9 2Q	5,836	—	1,240	—	787	—
予想EPS／配当	単独：39.04円／－円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp