

2024年5月16日

各 位

会社名 株式会社 ライスカレー
代表者名 代表取締役 大久保 遼
(コード番号：195A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役コーポレート本部長 大南 洋右
(TEL 03-6684-2373)

2025年3月期の業績予想について

2025年3月期（2024年4月1日から2025年3月31日）における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2025年3月期 (予想)		2024年3月期 (実績・未監査)		2023年3月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率			
売上高		2,841	100.0	19.6	2,374	100.0	1,833	100.0
営業利益又は営業損失(△)		320	11.3	264.8	87	3.7	△166	—
経常利益又は経常損失(△)		319	11.3	257.2	89	3.8	△166	—
親会社株主に帰属する当期純利益又は当期純損失(△)		269	9.5	145.1	109	4.6	△121	—
1株当たり当期純利益又は 1株当たり当期純損失(△)		92円32銭		40円15銭		△45円27銭		
1株当たり配当金		0円00銭		0円00銭		0円00銭		

- (注) 1. 2024年1月16日付で普通株式1株につき10株の株式分割を行っておりますが、2023年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益又は当期純損失(△)を算定しております。
2. 2023年3月期(実績)、2024年3月期(実績・未監査)及び2025年3月期(予想)の1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失(△)は期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2025年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募による新株式数(229,500株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2024年3月期の連結財務諸表は、「連結財務諸表の用語、様式及び作成に関する規則」(昭和51年大蔵省令第28号)に基づき作成しておりますが、本お知らせ開示時点では、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。なお、有価証券報告書は2024年6月28日に提出予定であります。上記に記載の2024年3月期に係る各数値は未監査のものです。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2025年3月期業績予想の前提条件】

1. 当社グループの見通し

当社グループは、「誰もが、ありのままに一步ふみ出せる場所づくりを。」をミッションとして掲げ、「コミュニティデータ^{*1}、^{*2}プラットフォームとしての地位を確立し、さまざまなコミュニティから収集されたデータの活用を通じて多様化する社会のニーズに沿った事業を創出し、多様な価値観による経済活動に主導された持続可能な社会を実現すること」を経営目標としております。そのために、データを基盤に社会の多様な価値観やニーズ、想いに応える事業を創り続けるべく「次の時代のコミュニティを創っていく。」というビジョンを掲げております。

当社グループは当社（株式会社ライスカレー）及び連結子会社1社（株式会社RiLi）により構成されており、インターネットコミュニティ領域^{*3}において事業を展開しています。

当社グループは、コミュニティから取得できるデータ、すなわちコミュニティデータを活用してさまざまな事業を創り成長させ続けています。特に、自社の持つデータクラウドである『CCXcloud』を活用したSNS上のコミュニティデータの収集・分析を得意とし、加速度的に変化・多様化する消費者のニーズ・インサイトを捉え、企業に向けたSNSを中心としたマーケティング・DXソリューションの提供や、消費者に向けたさまざまなブランド・サービスの提供を行っています。

当社グループが事業を展開するインターネットコミュニティ領域においては、個人の滞在時間が大幅な増加傾向にあります。総務省情報通信政策研究所の「令和4年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書」によれば、いわゆるZ世代やミレニアル世代と呼ばれる、10代や20代においては、2020年の新型コロナウイルス感染拡大以降の個人の可処分時間増のうち、「動画投稿・共有サービスを見る」や「ソーシャルメディアを見る・書く」といったインターネットコミュニティ領域に、最も多くの時間が配分されたと調査されました。

また、それに伴い、財・サービスの提供者である企業は、この変化に適応するため、広告資源のインターネット領域への配分を拡大させています。さらに、従来は消費者であった個人が、供給者側に回る例(CtoC^{*4})も、個人の利用が可能なECプラットフォーム等の発展により拡大しています。

当社グループは、上記の大きなトレンドを踏まえ、消費者が今後より一層インターネットコミュニティ領域の中での消費行動を拡大していくと考え、コミュニティデータを起点として経済の場を生み出す、コミュニティデータプラットフォーム事業を展開しております。

このような状況の下、当社の2025年3月期の業績予想は、売上高2,841百万円（前期比19.6%増）、営業利益320百万円（同264.8%増）、経常利益319百万円（同257.2%）、当期純利益269百万円（同145.1%増）を見込んでおります。

※1 コミュニティ：特定の共通した価値観や興味関心を持つ人々の集まり。

※2 コミュニティデータ：SNS（ソーシャルネットワーキングサービス）をはじめとした消費者のデジタル上の情報発信から得られる、市場ニーズや消費者インサイトなど、付加価値の高い独自データ。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

- ※3 インターネットコミュニティ領域：SNS（ソーシャルネットワーキングサービス）をはじめとしたインターネットのアプリケーションを通じて共通の関心分野、価値観や目的を持った利用者が集まって持続的に相互作用する場。
- ※4 CtoC：Consumer to Consumerの略。日本語では「個人間取引」を指し、消費者が消費者に対して商品の販売やサービスの提供をするビジネスモデル。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社グループはコミュニティデータプラットフォーム事業のみの単一セグメントであり、データクラウドを基盤として、企業向けにサービスを提供するエンタープライズ領域と、一般消費者向けにブランドやサービスを提供するコンシューマ領域を展開しております。

(エンタープライズ領域)

エンタープライズ領域の売上高は主に、SNSの運用代行等のソリューションを提供する「マーケティング・DX」と、当社の「データクラウド」の一つである『アドスタ by CCXcloud』により成り立っています。

エンタープライズ領域において、「マーケティング・DX」の売上は「月次累計顧客数^{※1}×売上顧客単価（月次）」によって構成されております。2024年3月期はWeb上での集客、イベント・展示会への出展などさまざまな新規顧客獲得施策が功を奏し、月次累計顧客数の前期比増加率は17.1%となりました。顧客単価（月次）は2024年3月期の第3四半期までの実績を基に策定しております。顧客数は2024年3月期の第3四半期までの実績を基に、営業人員の増員による新規顧客獲得施策予算の拡充を加味して策定しております。

「データクラウド」の一つである『アドスタ by CCXcloud』の売上については月次累計利用顧客数と平均月次手数料（顧客あたりの広告配信手数料）から構成されております。顧客あたりの広告配信手数料は2024年3月期の第3四半期までの実績と同様の水準で見込み、新規機能の追加開発や販売代理店への勉強会などの新規顧客獲得活動を通じた顧客数の増加での増収を見込んで策定しております。

以上の結果、エンタープライズ領域の2025年3月期の売上高は1,871百万円（前期比21.2%増）を計画しております。

- ※1 月次累計顧客数は前月までの累計顧客数+当月新規獲得顧客数-当月解約顧客数。

(コンシューマ領域)

コンシューマ領域の売上高は、『Miis』、『RiLi』、『HICAT』等のコミュニティブランドによる売上から成り立っております。

2025年3月期のコンシューマ領域は『Miis』を中心とした広告宣伝費の投下による売上成長を見込んでおります。

『Miis』の2024年3月期の売上高は、広告等を通じた定期商品販売、ECモールを經由した単品商品販売、卸

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

販売などを通じて、前期比で52.3%の成長をしており、2025年3月期においても広告宣伝費の投下による単品商品販売を中心とした売上成長を見込んでおります。

以上の結果、2025年3月期のコンシューマ領域の売上高は969百万円（前期比16.7%増）を計画しております。

以上を踏まえ、当社グループ全体の2025年3月期売上高は2,841百万円（前期比19.6%増）を計画しております。

（2）売上原価、売上総利益

売上原価は顧客への役務提供に関与する従業員の人件費である労務費、顧客の広告配信に関する広告原価、各種コンテンツ制作及びキャストイングしたインフルエンサーに支払う報酬などの外注費、商品の仕入れである商品原価等から構成されております。

売上総利益の2025年3月期の計画ではエンタープライズ領域では50.0%の売上総利益率、コンシューマ領域では65.7%の売上総利益率を計画しており、その結果2025年3月期の当社グループ全体の売上総利益は1,572百万円（前期比22.2%増）を計画しております。当社グループ全体の売上総利益率は、2024年3月期が54.1%であり、2025年3月期は55.3%を計画しております。

（3）販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は人件費、広告宣伝費、荷造運賃・支払手数料等により構成されております。販管費全体に占める比率は2025年3月期予想では人件費45.3%、荷造運賃・支払手数料16.4%、広告宣伝費10.6%となっております。

人件費については、役員報酬に従業員給与、賞与、法定福利費を加算したものであります。人員計画に対して人件費単価を乗じて算出しております。人員計画は、全社及び各部の事業戦略を踏まえ、必要な人員数を算出し策定しており2025年3月期は566百万円を計画しております。

広告宣伝費については、物販における定期商品販売の新規会員獲得やECモールでの購買獲得のために配信を行うSNS広告等がメインで構成されております。2025年3月期の広告宣伝費は、132百万円と前期に比べ8百万円増（前期比6.6%増）を計画しております。

荷造運賃・支払手数料はそれぞれ、物販の配送料とECサイトへの支払手数料、その他EC以外の外部業者への手数料で構成されております。2025年3月期の荷造運賃・支払手数料は、前期に比べ65百万円減（前期比24.3%減）を計画しております。

以上を踏まえ、2025年3月期の当社グループ全体の販管費は1,251百万円（前期比4.4%増）、営業利益は320百万円（同264.8%増）を計画しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(4) 営業外損益、経常利益

営業外収益については、主にクレジットカード支払いに伴うポイント還元による受取手数料であります。2025年3月期の営業外収益は1百万を計画しております。

営業外費用については、主に支払利息であります。2025年3月期の営業外費用は2百万を計画しております。

以上の結果、2025年3月期の経常利益は319百万円（前期比257.2%増）を計画しております。

(5) 特別損益、当期純利益

特別利益及び特別損失については計画しておりません。

以上の結果、2025年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益は269百万円（前期比145.1%増）を計画しております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上

ご注意： この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社グループの計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なる場合があります。