

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし ||

株式会社 AViC × はっしゃん

9554 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025年3月10日(月)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	04
■ 質疑応答	23

株式会社 AViC × はっちゃん | 2025 年 3 月 10 日 (月)
9554 東証グロース市場

■ 出演者

株式会社 AViC
代表取締役社長

市原 創吾様

著名投資家 V Tuber

はっちゃん様

■ 冒頭のあいさつ

● はっしゃん

皆さんこんにちは。はっしゃんと申します。今回はフィスコの対談企画で、株式会社 AViC（エイビック）代表取締役市原創吾（いちはらそうご）様をお迎えし、前半部分は企業の業績の説明、そして後半部分ははっしゃん式理論株価チャートに基づいた気になる質問という風な形で、対談をさせていただくことになりました。どうぞよろしくお願いいたします。それでは、早速、本日も越しいただいております株式会社 AViC 市原様に、ご挨拶をいただきたいと思います。市原様、よろしくお願いいたします。

■ AViC 市原

株式会社 AViC 代表取締役社長の市原と申します。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

● はっしゃん

それでは、早速ですが市原様に、簡単な自己紹介をしていただきたいと思います。自己紹介、よろしくお願いいたします。

■ マネジメントチーム

代表取締役社長
市原 創吾



2009年青山学院大学理工学部卒業。株式会社サイバーエージェントに入社し、一貫して運用型広告を中心としたインターネット広告事業に従事。2018年3月当社を創業、代表取締役社長に就任。

取締役CFO
笹野 誠



2010年東京大学卒業。株式会社みずほ銀行にて大企業営業に従事の後、2015年にみずほ証券株式会社にてデジタルコム・メディア・テクノロジーセクターのカバレッジとして投資銀行業務に従事。2020年1月にCFOとして当社に入社、2月より取締役に就任。

社外取締役 監査等委員会
安生 あづさ

1994年関西学院大学社会学部卒業。監査法人入所後会計監査に従事。ベンチャー企業でのIPO関連業務や会計事務所を経て、三菱監査法人にて会計監査・財務DD等に従事。2006年あんじょう会計事務所代表取締役、ベンチャー企業の経営・財務サポート、管理体制の構築支援等に従事。2023年12月当社社外取締役監査等委員会に就任。

社外取締役 監査等委員会
山元 雄太

2007年京都大学卒業。株式会社ポストコンサルティンクグループに入社。NKリレーションズ株式会社（現ノーリツ興機株式会社）、株式会社JMDC 取締役副社長兼CFO等を経て、2020年8月に当社社外取締役に就任。2021年12月より現任。2018年弁護士登録。

社外取締役 監査等委員会
長利 一心

2005年京都大学大学院修了。ペイン・アンド・カンパニー・ジャパン・インコーポレイテッド、株式会社セガゲームス（現株式会社セガ）社長室長等を経て、2018年株式会社メルカリに入社。同社執行役員COO Japan Region 兼 VP of Trust & Safety Marketplaceに就任（現任）。2022年12月当社社外取締役に就任。2024年12月より現職。

© AViC Co., Ltd.

4

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025 年 3 月 10 日 (月)
9554 東証グロース市場

冒頭のあいさつ

■ AViC 市原

はい。私は新卒でサイバーエージェントという会社に入りまして、そこで一貫してインターネット広告に従事しておりました。日本の広告費上位 100 社、様々なクライアント様に対して、広告集客のご支援をさせていただいておりました。その中で、私の特徴としては、このインターネット広告、Google、ヤフー等のメディアのアルゴリズムの研究をしながら、様々なお客様に対して、集客向上のご支援していた、その技術や知識を持っている経営者であるということが 1 つ特徴ではないかと思っています。その後、2018 年に株式会社 AViC を創業し、2022 年 6 月、創業して 4 年と 3 ヶ月で、東京証券取引所のグロース市場に上場して今に至っています。本日はどうぞよろしく申し上げます。

● はっしゃん

はい、よろしくお願いたします。それでは、早速、まず前半パートとして、市原様から、AViC の企業説明を実施していただきたいと思います。気になる点などありましたら、私から適宜、質問をさせていただきます。初心者ですが、勉強させていただきたいと思っていますので、よろしく申し上げます。

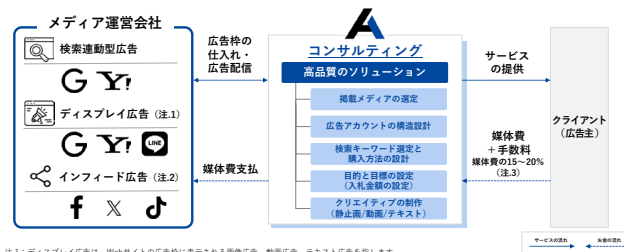
企業説明

■ AViC 市原

よろしく申し上げます。それでは、まず我々がこういったビジネスを行っているのかといったところを最初にご説明させていただきます。

インターネット広告サービスの概要

運用型広告サービスが当社の主たる提供サービス
メディア運営会社から広告枠を仕入れ、クライアントにコンサルティングを行った上で広告配信を代行
その対価としてのコンサルティング手数料が当社の主要な収入



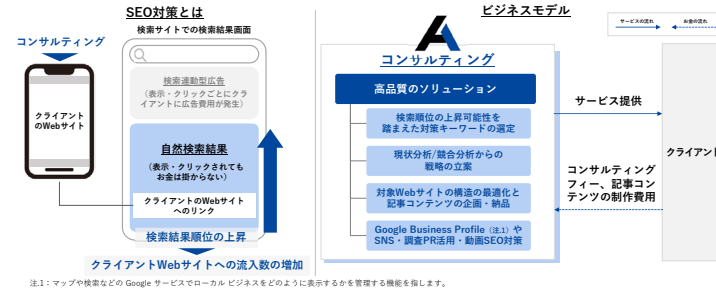
当社は、右側のクライアント様から預かり予算をいただき、一番左の検索連動型広告であったり、ディスプレイ広告、インフィード広告といったり、Google、Meta、Yahoo など、皆様がスマートフォンやパソコンでいろいろなメディアで検索・接触すると思うのですが、そういった広告枠を、我々の高品質のコンサルティングによって効率的にこのメディアを買い付けて、お客様の集客のご支援、集客の向上のご支援をさせていただいています。当社の収益に関しては、その媒体費、メディアを購入した手数料を頂戴していくようなビジネスモデルになっています。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

企業説明

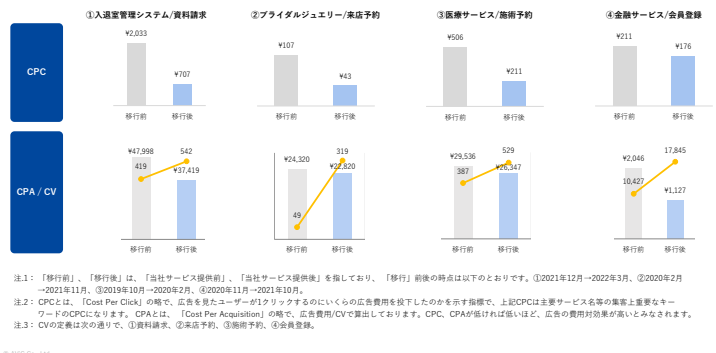
SEOコンサルティングサービスの概要

適切な施策により、クライアントのWebサイトの自然検索結果順位を上昇させるサービス
広告費用の抑制をしながら、かつストック性の高いマーケティング施策である点が特徴



もう一つ、検索した後に、検索結果画面にいろんな企業様の Web サイトが掲載されますが、1番上に行けば行くほどクリックされて流入が増えていきますので、そういった自然検索、オーガニック検索の結果、順位を上げていくようなコンサルティングのサービスも行っています。

当社サービスによる顧客のマーケティング効果改善の実績 (抜粋)



お客様にとって、我々の何が競争力になり、何がお客様にとってのベネフィットになるのかといったところですが、シンプルに、我々はそのコンサルティングを労働集約で行い、その人件費をいただくということではなく、我々の価値は効率的にメディアを買い付けることとなります。

具体的に申し上げますと、一番左の事例を見ていただくと、前の広告会社が同一の広告枠に対して 2,033 円で広告を仕入れたところ、我々は 707 円で仕入れてるというような状況になります。

また、左から二番目の事例で言うと、107 円で仕入れていたものが、我々が全く同じ広告枠を 43 円で仕入れることができています。一番左の事例に戻りますと、その結果、一件あたりのお申し込み、集客をする単価が 4 万 7,900 円から 3 万 7,000 円に非常に安価に、申し込み 1 件当たりの単価が安くなってきます。右側も同様になっております。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

企業説明

さらに、効率的に投資したことによって余ったコストに対しては、より積極的に投資すべきところに投資することで、獲得件数も増えていくような状況になります。

例えば、年間1億円の広告費を投資してるお客様がいた場合、20%、30%、40% 安く広告枠を仕入れることですね、1件あたりの申し込み単価が安くなる。営業利益に非常に貢献していくような形になりますので、当社の技術を通して安価に広告枠を仕入れ、そして集客の向上をしていくというようなサポートをさせていただきます。

● はっしゃん

市原様、ここでご質問させていただいてもよろしいでしょうか。私も投資家VTuberということで、逆側の立場で企業様から広告をお預かりし、サポートをさせていただくこともありますので、非常に興味深くここまで聞かせていただきました。広告を出したい企業様向けのコンサルティングや SEO サービスの会社はたくさんあるように思いますが、その中で御社は広告を安く出すことができるので、御社と契約することで企業様は広告費を抑えることができる、その秘密はこれからご説明いただくかと思うんですが、そういう理解でよろしいですか。

■ AViC 市原

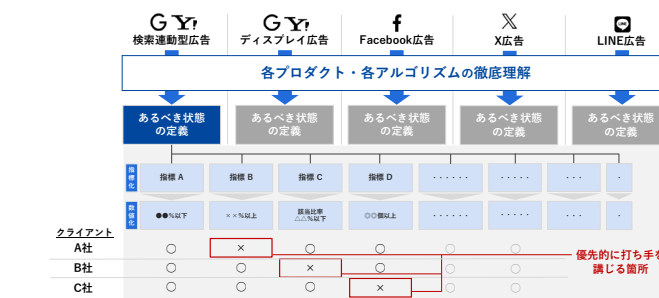
はい、結構です。

● はっしゃん

ありがとうございます。

提供サービスの競合優位性

各種プロダクトにおける「あるべき状態」を定義し、その状態を実現するための必要なモニタリングと迅速な打ち手を実行できる仕組みを構築



なぜそういう状態にできるのかといったところですが、Google、Yahoo、Meta、X などでは、独自のメディアごとにアルゴリズムが存在しています。これに関しては、特に開示されてるわけではありません。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

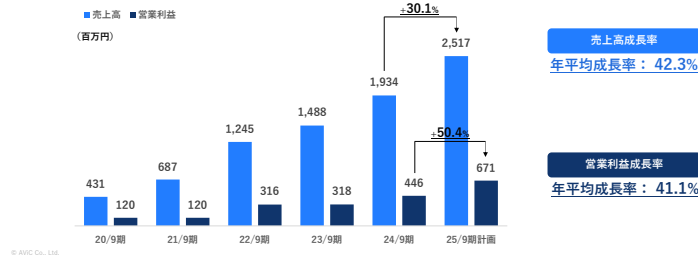
企業説明

その中で、Google なら、わかりやすく言うと、1点から10点の10点満点で、あなたの今出してる広告は10点ですよといった場合には、100円で買い付けることができます。けれども、その広告は5点ですよって言われると、300円で買い付けなきゃいけないという形で、同じ広告枠でも、しっかりそのアルゴリズムを理解した上で、その指標やその指数を、それぞれのメディアでクリアしていないと、高く買い付けなければいけないというような状況になってきます。

ここが我々の独自のノウハウや知識になりますので、そういったところを属人化せずに標準化しながらお客様に対してしっかりと効率的に広告枠を買い付けていく、というのが我々の最大の競合優位性になってきます。

インベストメント・ハイライト

24/9期もクオリティ・グロース（利益率を維持・向上させながらの継続的な事業成長）を継続
25/9期は+30.1%増収、+50.4%増益（営業利益）、営業利益率26.7%と、業界最高水準の成長率・利益率を見込む
進行中の2Qも社内計画を上回る水準で順調に進捗中で、1Q対比でも増収増益となる見込み
さらに、M&Aや中国進出等新規事業のインオーガニック成長を組み合わせることで、非連続な成長を実現できるものと確信



業績ですが、おかげさまで、毎年多くの需要をいただきながら、売上・利益が成長できています。2024年9月期もクオリティ・グロースを継続していますし、今期2025年の9月期に関しても、30%の増収、50%の増益、営業利益率26.7%と、業界最高水準の成長率と利益率で着地するような予定です。

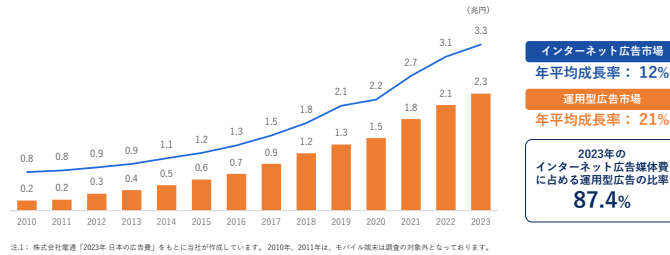
我々の第1四半期(1Q)が終わり、現在第2四半期(2Q)、1-3月の2Q進行中ですが、社内計画は上回る水準で順調に進捗しています。また、1Q対比でも増収増益となる見込みですし、さらにM&A、新規事業と仕込んでおり、中国事業等のインオーガニック成長を組み合わせることで非連続の成長を今後も実現していきたいと思っています。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

企業説明

日本のインターネット広告市場の規模 (注1)

当社事業が属する約3.3兆円のインターネット広告市場は、年率2ケタ%の高い成長が続く肥沃な市場
あらゆる産業のDX化の推進で、今後も同市場は堅調に拡大するものと当社は予想



マーケットと、そのマネージメント・ビューポイントというところですが、我々の業界というのは、毎年伸びているような状況です。

マネージメント・ビューポイント

市場・競争環境で留意する点はあれど、当社は強みである「事業成長と高生産性の両立を重視した経営手法」を展開し、結果として、競合対比で高い営業利益率・売上高成長率を確保

市場・競争環境	自社
<ul style="list-style-type: none"> インターネット広告等のデジタルマーケティング市場は安定して年率5-10%成長 今後も同水準の成長が見込まれるものの、中小規模を含む競合の数は多く、顧客獲得の難易度は高止まり メディア・プラットフォームの自動化の進展により、サービス品質が一定均質化し、競合との差別化が困難に 加えて、各プロダクト単位でもう一段階高い品質のサービスを提供することは所与として、顧客の売上・利益に貢献するための、提供プロダクトの拡張とマーケティング戦略全体の立案とが求められるように にもかかわらず、従来のメディア別やプロダクト別の縦割りかつ肥大化した組織では、案件執行費用を上回る利益の確保が困難に 	<ul style="list-style-type: none"> 当社単独での顧客獲得に加え、株式会社ADKマーケティング・ソリューションズとの協業等により、継続かつスピーディなエンタープライズ顧客（マーケティング予算の大きい顧客）の獲得が可能に 自社開発ツールの活用や科学的な人材育成手法により、安定的かつスピーディに多様な人材を揃えることで、増加する顧客に対して、高品質サービスを属人化せず組織として提供できる体制を構築 提供プロダクトの拡張を継続しながら、顧客に合わせたマーケティング全体の立案をすることで、顧客の利益拡大への貢献を通して、顧客から「選ばれる」存在となり、市場成長以上の成長を実現 顧客の求めるサービス水準に合わせた、適切な人員配置、工数管理を定量的なデータに基づき実行することで、適切な採算性（生産性）を確保

結果として、当社の23/9期~25/9期の売上高成長率の平均は26.5%、同営業利益率の平均は23.7%と、業界における最高水準となる見込み

少し細かくなりますが、マネージメント・ビューポイントとして、市場・競合の環境、そして自社の環境を、俯瞰的にまとめています。インターネット広告に関しては伸びているというようなマーケットです。今後も、同水準の成長は見込まれますが、中小規模を含む競合の企業は数多く存在していますので、それぞれの会社の顧客獲得の難易度は高止まりしていくのではないかなと思います。

さらに、自動化などが進展していますので、サービスの品質が一定均質化して、競合との差別化が困難になっていきます。各プロダクト単位でもう一段階高い品質のサービスを提供することは当然のこととして、お客様の売上・利益に貢献するために提供するプロダクトの拡張やマーケティング全体の戦略立案が求められるため、ますます難易度も増しているという状況です。にもかかわらず、従来のメディア別やプロダクト別の縦割りで肥大化した組織のままですと、案件執行の費用を上回る利益の確保は困難になっていく時代だと思います。

株式会社 AViC × はっちゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

企業説明

当社は、先ほどお話しした通り、サービスの競争力を活かし、単独での顧客獲得に加えて、ADK マーケティング・ソリューションズ様との協業、合併会社等によって継続的かつスピーディーにエンタープライズ顧客の獲得が順調に進んでいます。また、自社開発ツールの活用や科学的な人材育成方法によって、スピーディーに多能化を進め、人材を確保することで増加するお客様に対応するために、サービスを属人化せずに組織として提供できる体制を構築しています。さらに、提供プロダクトの拡張を継続しながら、お客様に合わせたマーケティング全体を立案することで、お客様の利益拡大に貢献し、お客様から選ばれる存在になってきたと確信しています。また、お客様が求めるサービス水準に合わせて適切な人員配置や工数管理などを定量的なデータに基づいて実行することで、利益率の確保も順調に進んでいます。

● はっちゃん

市原様、この辺りでももう1回質問させていただいてもよろしいでしょうか。

■ AViC 市原

はい。

● はっちゃん

御社の強みや市場環境とかのご説明をさせていただいていますが、私は初心者なので、基本的質問をさせていただきます。前提として、インターネット広告市場が非常に伸びているというお話がありましたが、日本全体では人口が減少しています。例えば、ネット広告は新聞、テレビ、ラジオといった、いわゆるオールドメディアからシェアを奪っていることがその成長の要因と捉えてよろしいでしょうか。

■ AViC 市原

そうですね。はい、おっしゃる通りです。

● はっちゃん

では、根幹的にもネット広告自体に強みがあるということですね。

■ AViC 市原

そうですね。どのくらいの予算を投じ、どのくらいの指標が獲得され、そこからどのくらいの収益が得られたのか、といった形でROIを計算することができます。お客様からすると、損益分岐点を超えて利益が出れば、さらに積極的に投資していくことを意思決定されますし、その結果、これまで獲得状況が不明瞭だったオールドメディアへの予算は、自ずとシフトしていくと考えています。

● はっちゃん

はい、ありがとうございます。御社では、広告業務の属人化を排し、システム化することで業務を効率化し、単価を抑えながら成長を続けているということですね。ありがとうございます。よくわかりました。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

企業説明

ハイライト

- **1QはYoYで増収増益を達成、クオリティ・グロースを継続**
エンタープライズ顧客を中心に新規顧客の獲得が継続的に進捗したことにより、1QはYoYで売上高は+9.1%、売上総利益は+27.4%、営業利益は+90.2% (注1)と増収増益での着地。特に、固定費の増加が限定的な中、①エンタープライズ顧客からの好採算案件の受注拡大、②SEOコンサルティングサービスにおけるAIライティングの導入進捗による外注費の削減、③FACT社のPMI (各種ブランディングの適正化や当社顧客へのFACT社プロダクトのクロスセル等)の完了等により、当社が重要な経営指標の一つとしている営業利益の絶対額は153百万円と過去最高の四半期業績
 - **社内計画対比では、売上高が計画通り、各段階利益が上振れての着地**
過期計画に対する進捗率は、売上高で20.6%、営業利益で22.8%
 - **成長戦略の着実な遂行により、2Q以降もYoYでのクオリティ・グロースが継続する見込み**
エンタープライズ顧客からの受注状況は順調で、構造的な利益率向上施策も進捗結果として、2025年9月期2Qも、YoY、QoQともに現時点で増収増益が確度高く見通せている状況
 - **重要な成長指標の一つである人員採用は社内計画から若干の乖離も、問題視はせず**
社員数は1Q末時点で76名 (YoYで+20.6%、+13名、QoQで増ばい)と計画から若干の乖離も、マネージャー等中間層の育成と業務委託の活用、自社開発ツールの機能向上等により、増加する需要に対するための供給体制の強化も順調に進捗しており、過期の利益計画達成には支障はなし
 - **自社開発ツールの活用浸透、社員の順調な育成の進展により、高生産性を維持**
社員1人当たりの売上高 (注2)は6.8百万円と、YoYで△9.6%の成長率 (注2)となっているものの、利益率の向上により実質的な生産性は維持・向上
- 注1: 2024年9月期四半期業績における暫定的な会計処理の確定も反映させた営業利益を比較しております。詳細はP17をご参照ください。
注2: 2025年9月期2Qの売上高と2Q末の人数で算出した数値と、同等の計算式で算出した2024年9月期2Qの数値とを比較した成長率を指します。

© AViC Co., Ltd.

14

■ AViC 市原

はい。数字のお話をさせていただきます。直近の1Qに関しては、YoY(前期比)で増収増益を達成しています。

先ほど申し上げた通り、大型のお客様を中心に新規の獲得が非常に順調に進捗しています。

売上高としては+9.1%、売上総利益+27.4%、営業利益としては+90.2%と、特に利益に関して大きな増収増益ができております。特に、固定費の増加が限定的な中、エンタープライズのお客様からの高採算案件の受注拡大やSEOコンサルティングサービスにおけるAI化、自動化をしていくことによって、外注費の削減、M&AしましたFACT社のPMIの完了等によって、当社の重要な経営指標の一つである営業利益の絶対額に関しては、1.5億円を超えて過去最高の四半期業績となりました。1Qは計画以上に上振れて着地しています。また、2025年の9月期の2QはYoY(前期同期比)、そして、QoQ(前四半期比)ともに、現時点で増収増益の確度が高く見通せている状況です。

そして、当社にとって重要な指標である人員の採用に関しても若干の乖離はありますが、大きな問題とは捉えていません。むしろ、マネージャー等の中間層の育成、そして業務委託の活用、自社開発ツールの機能向上によって、増加する需要に対する供給体制の強化が順調に進んでいます。自社開発ツールの浸透等によって、社員の育成、成長が順調に進み、高い生産性を維持できています。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

企業説明

2025年9月期1Q業績 1/2

新規エンタープライズ顧客の獲得が順調に進捗し、YoY・QoQともに、増収増益を達成
計画策定時の想定と比べ、顧客に占めるエンタープライズ顧客(=収益性が高い顧客)の比率が高まり、営業利益率は
社内計画を上回る水準で着地

(百万円)

	2024/9期1Q	2024/9期4Q	2025/9期1Q	YoY	QoQ
売上高	475	483	518	+9.1%	+7.1%
売上総利益	257	304	328	+27.4%	+8.0%
販売管理費および一般管理費	177	165	175	△1.0%	+5.9%
営業利益	80	138	153	+90.2%	+10.6%
営業利益率	16.9%	28.6%	29.5%	+12.6pt	+0.9pt
経常利益	72	140	153	+111.7%	+9.9%
親会社株主に帰属する当期/四半期純利益	52	94	111	+114.2%	+17.9%

注1: 2024/9期四半期業績における暫定的な会計処理の確定も反映させた数値(調整費以下)も比較しております。詳細はP17をご参照ください。

© AViC CO., LTD.

15

■ AViC 市原

1Qの業績です。YoY(前期同期比)、QoQ(前四半期比)ともに、トップラインが伸び、そして粗利も非常に高い成長を遂げました。また、営業利益については、前期8,000万円から90%増となり1.5億円を超えています。さらに、営業利益率に関しても、過去最高となる約30%に近い、非常に良好な水準です。

2025年9月期1Q業績 2/2

社内計画対比では、売上高が計画通り、各段階利益が上振れての着地
季節性がありながらもQoQで成長をしている過去の当社の業績推移に鑑みると、順調な進捗と評価

(百万円)

	2025/9期1Q	2025/9期計画	計画対比 進捗率
売上高	518	2,517	20.6%
売上総利益	328	1,505	21.8%
販売管理費および一般管理費	175	834	21.0%
営業利益	153	671	22.8%
営業利益率	29.5%	26.7%	+2.8.pt
経常利益	153	668	23.0%
親会社株主に帰属する当期/四半期純利益	111	452	24.7%

© AViC CO., LTD.

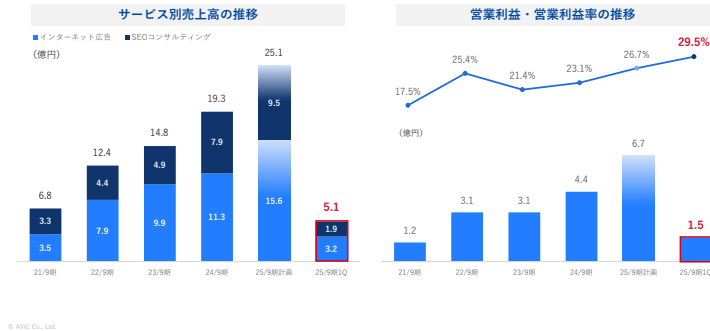
16

通期の業績についても、順調に進捗しています。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

企業説明

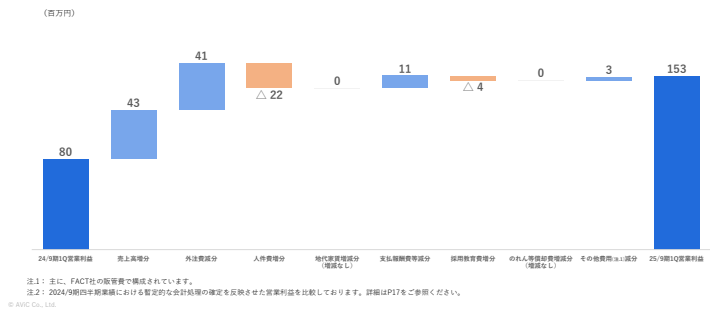
財務ハイライト 1/4



財務ハイライトは、先ほど申し上げたとおりです。

財務ハイライト 2/4 | YoYでの営業利益の増減分析

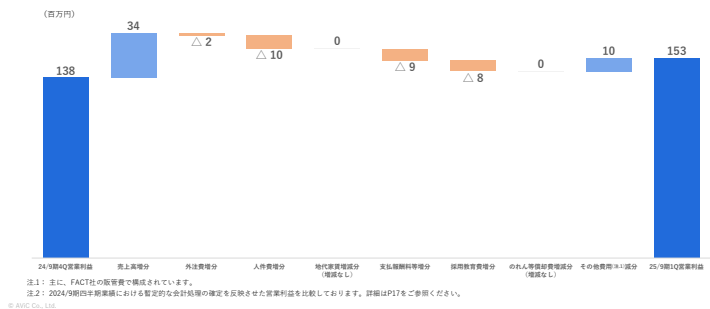
新規エンタープライズ顧客の獲得が順調に進捗したことによる増収効果に加え、24/9期2Qから本格的に効果が現れている外注費の抑制も寄与し、増益を達成



YoY（前期同期比）の営業利益の増減分析については、外注費の抑制が寄与し、着実に増益を達成しています。

財務ハイライト 3/4 | QoQでの営業利益の増減分析

人件費等の費用増もこなし、新規エンタープライズ顧客の獲得によりQoQでの増益も達成



QoQ（前四半期比）も同様です。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

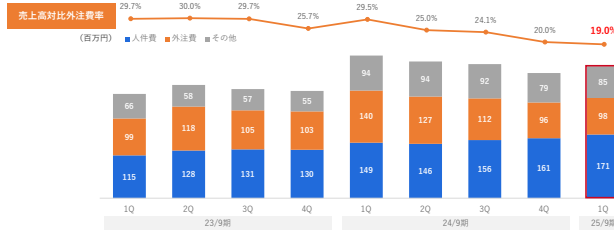
企業説明

財務ハイライト 4/4 | 費用の内容・構成

受注案件は豊富にあり、かつ経験のある中途社員は元より未経験社員が即戦力化するため、人員が増加しても高い利益率を維持できる費用構造

外注費は一定売上高に連動し、24/9期2Qからは、外注費の抑制により売上高対比外注費率が低下傾向
今後、戦略的に外注を積極活用したとしても、同比率に与える影響は限定的

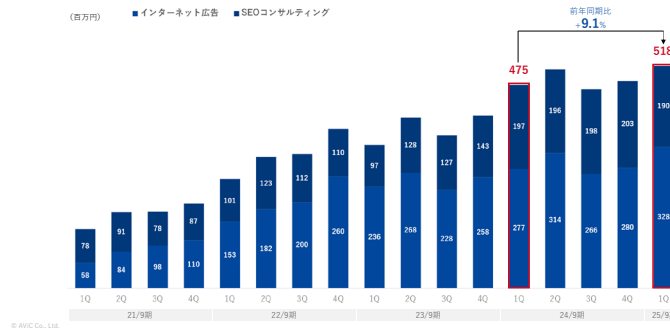
なお、24/9期からFACT社の費用も加算して表示



注1：人件費は、役員報酬、労務費（売上原価）、給料手当（仮費）、法定福利費の合計額を指します。地代家賃、支払報酬料（監査報酬等の専門家費用等）はその他に含まれています。

我々の費用の内訳ですが、基本的には人件費、外注費、そして家賃が主な構成要素となります。人件費は売上に応じて増加する傾向にあります。また、自動化が進んでいるため、外注費の抑制にも成功しており、結果として利益率が大きく向上しています。

業績の進捗 | 売上高

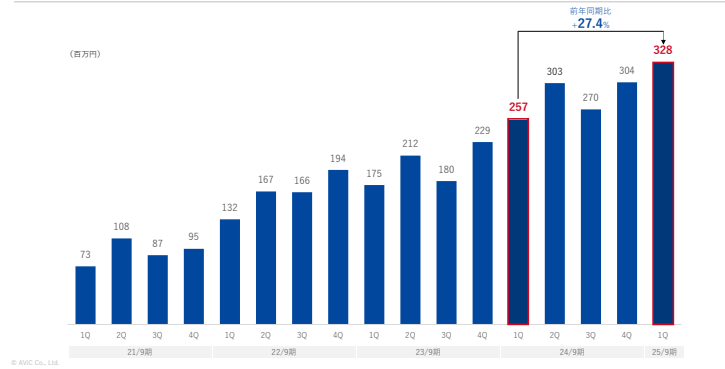


こちらは売上の推移を示すデータです。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

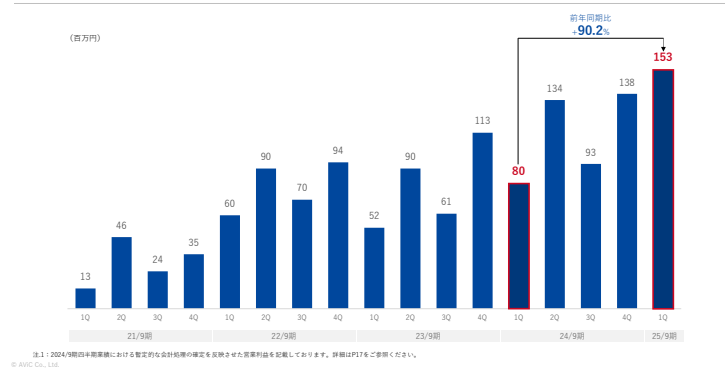
企業説明

業績の進捗 | 売上総利益



売上総利益の推移を示すデータです。

業績の進捗 | 営業利益



営業利益の推移を示すデータです。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

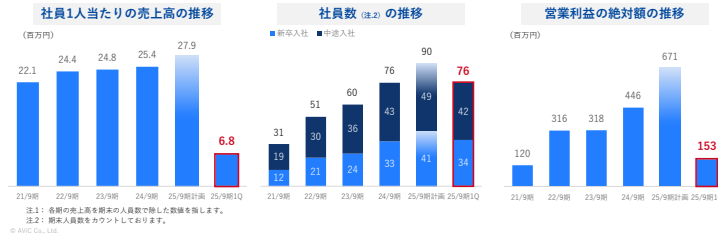
企業説明

重視している経営指標の計画

当社の強みである「事業成長と高生産性の両立を重視した経営手法」の実現により、生産性（社員1人当たりの売上高（注1））が継続的に維持・向上
マネージャー等中間層の育成と業務委託の活用、自社開発ツールの機能向上等により、増加する需要に対応するための供給体制の強化も順調に進捗

26/9期の社員数に反映される26年4月入社の新卒採用数の目標は20名と過去最多の水準

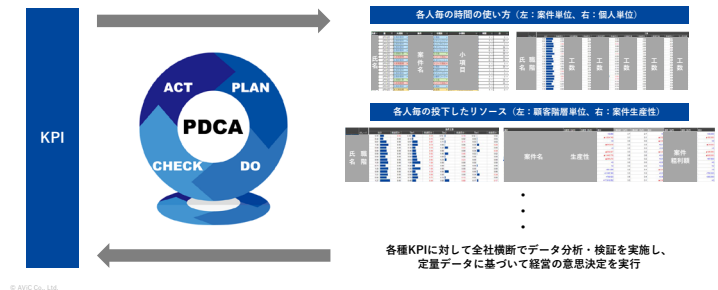
重視している経営指標に今期から新規追加した営業利益の絶対額は、現時点において蓋然性高く達成が見通せている状況



我々の強みである高い事業成長と高生産性の両立を重視した経営により、高生産性を維持しながら、1人当たりの売上高の推移も向上しています。社員数も2026年4月入社の新卒社員の目標は20名と、過去最高の水準です。また、重視している営業利益の絶対額についても、現段階で、今期の通期のガイダンスとして示している6.7億円の達成が見込める状況です。

定量的なデータに基づく経営の徹底

従業員の工数管理（各人・各職種毎）・顧客に合わせたサービス水準の定義等各種データの会社横断マネジメントと定量的データに基づく経営の意思決定が、高い事業生産性（営業利益率）の源泉



当社の強みと成長戦略についてですが、まず1つ目は定量的なデータに基づく経営の徹底です。当社にとって人こそが最も重要な資産です。コンサルティングサービスを提供しているため、人の力がすべてと言えます。その人的資本が経営の意図通りに活用されているかを把握するため、すべてのデータを可視化しています。

1人のコンサルタントは、社内外の打ち合わせ、新規提案活動、既存のコンサルティングサービスの提供、さらに社内での育成や勉強会など、さまざまな業務に携わっています。また、異なるグレードの社員が多様なプロジェクトや業務に従事している状況です。これらすべての活動は、全社員を対象にデータ化しています。

企業説明

お客様に対して高品質かつ必要なサービスを適切に提供できているか、またオーバーアサインメントが発生していないか、さらにどこで非効率が生じているのかを把握するために、全従業員のデータを収集しています。そして、グレードや役職ごとに異なるミッションを担う社員が、人的資本を適切に活用できているかをデータ管理しています。その結果、お客様に対して高品質なサービスを提供するだけでなく、生産性の高い業務に集中できる環境を整えることができます。これが事業の生産性の源泉となっています。

自社開発ツールの活用

自社開発ツールを活用することで、生産性高く高品質サービスを属人化せず組織として提供可能に

Quality Station

- ✓ モニタリングすべき項目を設定・指標化・数値化
- ✓ 膨大な数の指標を、短時間でリアルタイムモニタリング

SEORY PRO

- ✓ 当社トップコンサルタントの思考をツールにより自動化
- ✓ ツールが自動で高精度の分析・戦略設計・打ち手設計・シミュレーションをアウトプット

CreTechForce

- ✓ 動画内に存在する、物体情報・テキスト情報・音声情報の自動解析により、情報量の多い動画を、人による感覚的な分析ではなく、科学的・統計的に分析

SEORYARTICLE

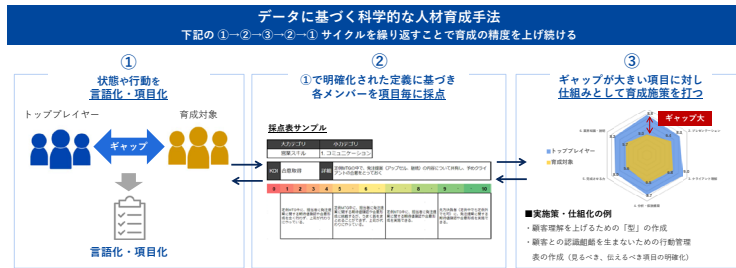
- ✓ AIの力だけで書いた記事よりも読み応えがあり、かつ人の力だけで書いた記事コンテンツよりも深く分析の詰まった良質な記事コンテンツを生成

注1：当社のAIを用いたツールの開発に対する考え方と実績の詳細につきましては、以下の説明書をご参照ください。
[https://www.fisco.co.jp/ai/01/](#)
[https://www.fisco.co.jp/ai/02/](#)

また、自社開発ツールを活用することで、生産性を高めながら、高品質なサービスを属人化せずに提供できるようになっています。

人材の育成 | 人材が早期に育成される仕組み

「戦力化人材」の育成において、属人的・感覚的ではなく、データに基づく科学的なアプローチをすることにより、着実かつスピーディに多能化人材が育つ環境・仕組みを確立（内定者アルバイトも積極活用）

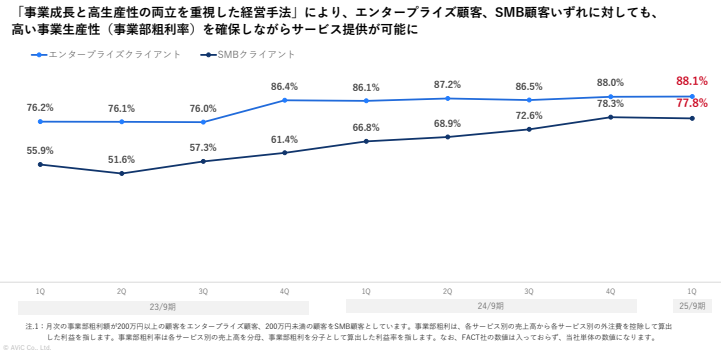


さらに、人材育成についても、感覚的な手法ではなく、データに基づく科学的なアプローチを取り入れることで、スピーディーに人材が成長できる仕組みを確立しています。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

企業説明

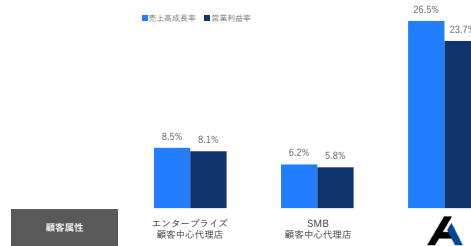
顧客属性別事業部粗利率 (注1) の推移



その結果、当社は大型のお客様（エンタープライズ）と中規模のお客様（SMB）のそれぞれの粗利率を見ても、どちらも高い水準でサービスを提供できています。

他の広告代理店対比での当社の業績

当社は同業他社を上回る売上高成長率 (注1) と事業生産性 (営業利益率 (注1)) との高さを実現



注1：当社と、当社の運営する同業他社の内、顧客属性がエンタープライズ中心の同業他社（4社）と、SMB中心の同業他社（7社）のFY1、FY0、FY-1の3期の営業利益率、売上高成長率の平均値を算出した数値を指します。なお、「収益認識に関する会計基準」を適用していない同業他社の売上高成長率は、2期のみを採用しております。

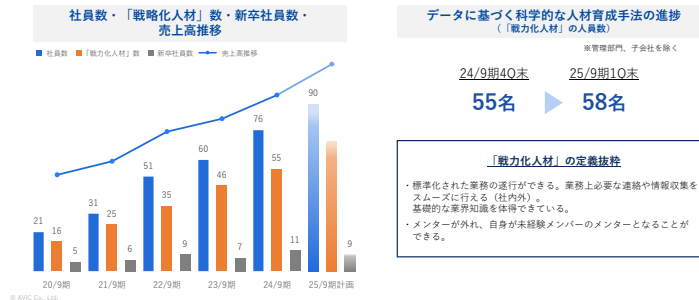
こちらは、他の広告会社と比較した当社の実績・業績です。薄い水色が売上高の成長率、濃い青色が営業利益率を示しています。冒頭で申し上げたとおり、この業界の市場成長率は5～10%程度です。そのため、競合他社の上場企業についても、各市場の平均値を取っていますが、売上成長率は5～10%の範囲内に収まり、営業利益率に関しては10%を超えることが難しい事業モデルとなっています。

しかし、冒頭で申し上げたとおり、当社はお客様から選ばれる存在であり、高い成長率を実現しています。さらに、経営努力や事業努力の結果、営業利益率は24%、1Qでは約30%と、高い営業利益を実現できています。

企業説明

成長戦略①：人材の採用と育成・計画的な社員数の拡大

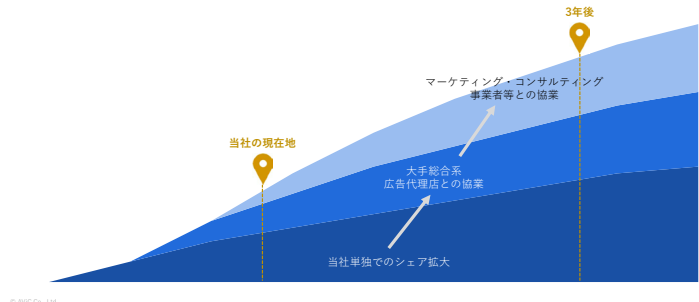
新卒採用・育成と即戦力中途社員の採用を計画的に実施することで、「戦力化人材」数を向上させながら、事業成長ベースに合わせて適切に組織を拡大



人材の採用と育成についてですが、単に人数を増やすことが目的ではなく、当社は「戦力化人材」の数を重要な指標としています。また、この戦力化人材をしっかりと育成することで、事業の成長スピードに対応しながら、人材の育成も順調に進んでいます。

成長戦略②：顧客基盤の更なる拡充 1/3

当社単独での顧客開拓、大手総合系広告代理店やマーケティング・コンサルティング事業者等との協業を更に拡大することで、SMB顧客だけでなく、エンタープライズ顧客の獲得を強化



顧客基盤のさらなる拡充についてですが、当社単独での拡大だけでなく、適切なパートナー企業と協力し、市場全体を見据えながらシェアを拡大する取り組みも進めています。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

企業説明

成長戦略②：顧客基盤の更なる拡充 2/3

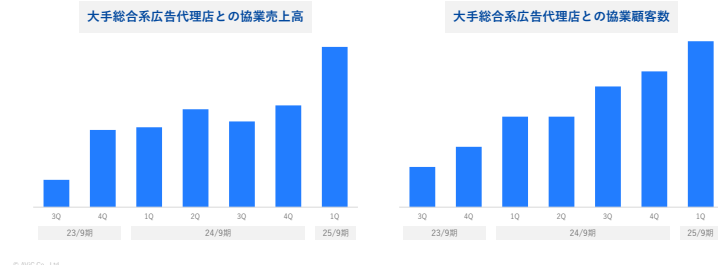
株式会社ADKマーケティング・ソリューションズとの合併会社である
株式会社ADK AViC パフォーマンスデザイン（以下、A2PDという。）を設立（2024/3/26契約締結、2024/5/1会社設立・本格営業開始）
従前より株式会社ADKマーケティング・ソリューションズとは協業を行っていたものの、
合併会社に「営業」機能を持たせることで、よりエンタープライズ顧客へのマーケティング支援の強化を図る
当社の主たる収益（売上高）の源泉は、A2PDへの広告運用・各種プロダクトのサービス提供による手数料



その一例が、ADK マーケティング・ソリューションズとの合併会社です。この合併会社に営業機能を持たせることで、ADK 様が接点お持ちのエンタープライズ企業向けのデジタルマーケティング支援をさらに強化することを、両社で取り組んでいます。また、出資比率に関わらず、当社が適切な手数料を受け取る仕組みとなっています。

成長戦略②：顧客基盤の更なる拡充 3/3

5月1日に会社設立・本格営業開始となったA2PDにて、早速エンタープライズ顧客の新規獲得が実現
A2PDに限らず、大手総合系広告代理店との協業は順調に進捗
足許の受注見込み案件も充実しており、25/9期からの更なる大きな業績貢献が見込める状況



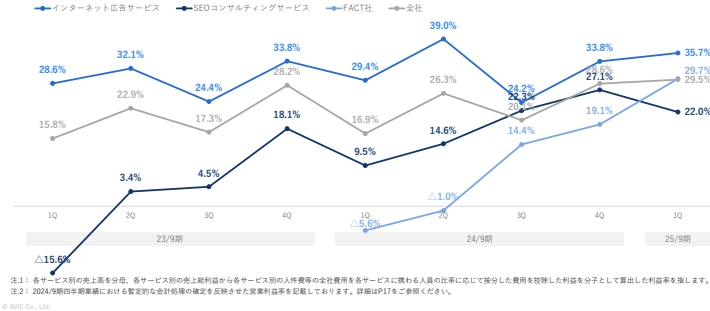
その結果、協業案件の売上高は右肩上がり増加しており、さらには取引社数も順調に伸びています。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

企業説明

成長戦略③：「事業成長と高生産性の両立を重視した経営手法」の継続運用

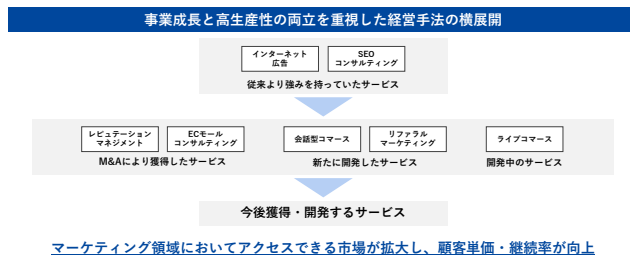
「事業成長と高生産性の両立を重視した経営手法」を継続運用することで、高い事業生産性（営業利益率）を再現性をもって実現し、M&Aにより取得したFACT社も含め今後も各サービス別での営業利益率の向上（注1）が見込めるもの



この事業成長と高生産性の両立を重視した経営手法について、各セグメントの営業利益率を示しています。また、全社の販管費も各セグメントに適切に配分しており、広告事業の営業利益率は30%を超えています。SEOコンサルティング事業については、もともと売上高は成長していたものの、なかなか利益を出せない状況が続いていました。しかし、先ほど申し上げた施策を実施したことで、営業利益率も大幅に向上しました。また、M&AしたFACT社についても、買収当初は若干の赤字でしたが、約1年間のPMI（経営統合）を経て、営業利益率が30%に達し、現在は売上成長フェーズに入っています。

成長戦略④：「事業成長と高生産性の両立を重視した経営手法」の横展開

M&Aにより獲得したサービス・新たに開発したサービス・開発中のサービスにも、「事業成長と高生産性の両立を重視した経営手法」を横展開することで、当該サービスにおいても高い事業生産性（営業利益率）と売上高成長率を実現。結果、マーケティング領域においてアクセスできる市場が拡大し、顧客単価・継続率が向上



M&Aによって獲得したサービスや新たに開発したサービスを活用し、今後も事業成長と高生産性を両立させる経営メソッドを横展開することで、引き続き高い生産性と売上高成長率を実現していきます。その結果、マーケティング領域においてアクセスできる市場が拡大し、お客様の単価や継続率の向上も見込めます。

企業説明

当社の構造的な競争優位性

定量的なデータに基づく経営を土台に、「Supply」と「Demand」の双方が構造的に維持・強化されるため、高い事業生産性（営業利益率）と売上高成長率の実現が継続



最後に、当社の供給サイドについては、高品質なサービスを属人化せず、組織として提供していくことを重視しています。また、需要についても、単独だけでなくパートナー企業との協業を通じて安定的に獲得していきます。これらを定量的なデータに基づいた経営によって推進することで、売上高の成長率と高い事業生産性の継続的な実現を確信しています。以上、ご説明となります。

●はっしゃん

はい、ありがとうございます。もともと成長率が高く、経営効率の優れた企業様でしたが、今回のご説明を通じて、さらに理解が深まり、大変勉強になりました。最後に、ご質問をもう一度確認させていただきたいのですが、例えば、M&Aによって赤字企業を買収し、経営体質を改善することで黒字化に成功した点についてです。これは、もともと御社と事業モデルが近い会社だったからこそ可能だったのかもしれませんが、このようなノウハウを活用すれば、非連続成長を実現できる可能性もあるのではないかと感じました。もし可能であれば、今後もM&Aを活用することで、さらなる成長が期待できるのではないかと思います。今回のご経験は、他の企業にも適用できるようなものと考えてよろしいでしょうか？

■ AViC 市原

はい。我々はFACTのサービス自体は手掛けたことはありませんでしたが、コンサルティングを行う企業であれば、同様の利益率を再現性を持って実現できると確信しています。

●はっしゃん

そうなんです。その根幹となるのは、属人的な情報をデータ化し、経営効率を高めることや、人材集約型でありながらも業務の効率を向上させる点が強みということですね。

企業説明

■ AViC 市原

そうですね、はい。

● はっちゃん

はい。その他のポイントとして、ADK 様との提携が大きな要素だったかと思います。また、市原様はサイバーエージェントご出身と伺っていますが、現在、広告代理店業界において、従来型の広告をネット広告へとスムーズに転換させる点が、御社の強みと捉えてよろしいでしょうか？

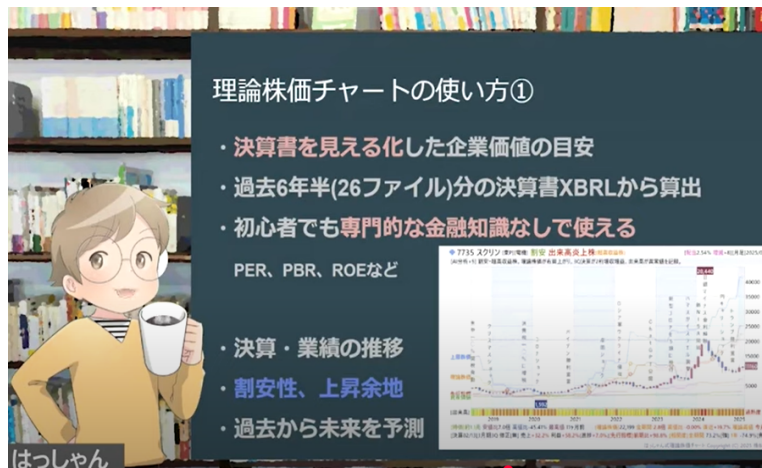
■ AViC 市原

はい

質疑応答

● はっちゃん

はい、ありがとうございます。それでは、ここから後半のパートに移ります。



まずは理論株価チャートを用いて、右肩上がりの成長を続けている AViC 様の株価動向を見ていきたいと思えます。オレンジのラインをはじめ、さまざまな指標が表示されていますので、最初に理論株価について説明させていただきます。理論株価チャートとは、決算書のデータを可視化し、企業価値の目安となる指標です。具体的には、過去6年半分、四半期決算で計26ファイル分の決算書データ（XBRLデータ）から算出しています。この指標を作成した目的は、専門的な金融知識がない初心者の方でも、企業の状況を評価できるようにすることです。

具体的には、PER や PBR、ROE などの指標があります。市原様はもちろんご存知と思いますが、これらは実は専門知識にあたります。そのため、これらの指標は学校では教わりません。小学校はもちろん、中学・高校でも学ぶ機会はなく、大学でも金融分野に進まない限り、一生触れることがないものです。しかし、こうした知識が株式投資には求められているのが現状です。私自身、日本において株式投資をより広め、国民全員が投資家として参加できる社会を実現するために、何が足りないのかを考えました。そこで、専門知識がなくても一般の人が投資できるようにするための手段として、「理論株価」という指標を活用することを考えました。

この理論株価を活用することで、決算や業績の推移を可視化したり、株価と比較して割安かどうかや上昇余地を分析することができます。

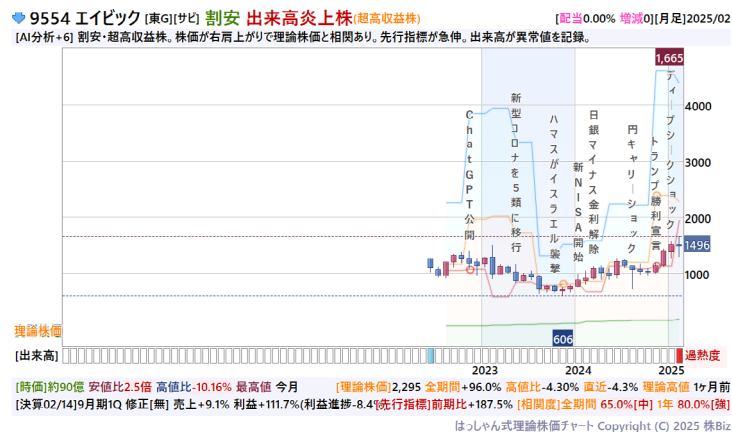
また、この理論株価チャートはシンプルで分かりやすく、四半期単位の業績推移を可視化したものです。成長企業や優良企業であれば自然と右肩上がりになりますが、一方で、成長が停滞している企業（成長倒れ）や業績が不振な企業は右肩下がりになってしまいます。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

質疑応答

また、株価との関係についてですが、株価が高すぎるとバブル状態になり、逆に安すぎると経営危機に陥る可能性があります。最も重要なのは「連動性」です。業績と連動しながら、健全に株価や企業価値が成長していくことが、最も望ましい形だと考えています。

はい。そして最後に、この線の意味について説明します。一番下の緑色のラインは「資産価値」のラインで、解散価値とも呼ばれます。真ん中のオレンジ色のラインは、会社予想から算出した「理論株価」です。最も上にあるラインは、理論株価の2倍に相当し、「超割高」の目安となります。また、赤色のラインは、会社予想に対する先行指標となる「実績理論株価」です。この進捗率を基に、例えば上方修正や下方修正の予測、四半期ごとの特性の分析に活用できます。第1四半期に利益が大きく偏る企業など、特定のパターンを捉えるのに役立ちます。さらに、ピンク色のラインは、配当を含めた4%相当のラインです。近年、配当を重視する投資家が増加しているため、このラインが下値の抵抗線として機能することが多くなっています。



はい。そして改めて、AViC様の理論株価チャートを確認しておきます。まず、AViC様は上場から約2年半と、比較的新しい企業です。その中で、理論株価の推移を見ると、当初は上昇し、その後下落しましたが、直近では再び上昇し始めています。一方、株価についてですが、現在は理論株価よりもやや低い水準にあります。そのため、「割安超高収益株」と位置づけられます。先ほど、収益力が非常に高く、成長性も業界内で上位にあるとのご説明がありましたが、市場評価としては、理論株価と比較すると依然として割安な水準にあると考えられます。実際、理論株価(オレンジのライン)よりもやや下に位置しています。一方、赤のラインは「実績理論株価」を示しており、株価はこの実績理論株価とほぼ連動していると言えます。

実は、上場して間もない企業の場合、理論株価との連動が難しいことがあります。これは、規模がまだ小さく、業績の予測が難しいためです。そのため、株価が実績理論株価(赤のライン)に連動するケースが多く見られます。AViC様の場合も、この傾向に沿って赤のラインに連動していると考えられます。

直近の動きについてですが、2月は調整局面となりました。しかし、先行指標が大きく上昇しており、株価も比較的堅調に推移しています。2月に下落した企業が多い中で、AViC様の株価は安定した動きを見せているのではないかと考えます。このAIの方で特色をピックアップしたのは「+5」となっており、割安、超高収益株、株価が右肩上がり、理論株価と相関関係があります。この相関関係とは、株価と理論株価の連動性を示しています。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025 年 3 月 10 日 (月)
9554 東証グロース市場

質疑応答

相関度を見ると、全期間では 65%、直近 1 年間では 80% と、非常に強い相関が確認されています。この相関が強いということは、株価と理論株価が連動しながら右肩上がりに推移していることを意味します。また、直近では先行指標が中心となり、赤のラインが大きく上昇していることがわかります。

それから、配当についてですが、AViC 様はまだ新しい企業であり、成長を重視しているため、現時点では配当はありません。以上が、AViC 様の理論株価チャートによる簡単な分析となります。まずは、この理論株価と実際の株価の値動きをご覧ください。市原様の率直なご感想をお聞かせいただければと思います。例えば、「もっと株価が高くあるべき」などのご意見があれば、可能な範囲でお聞かせいただけますでしょうか？

■ AViC 市原

すごく勉強になりました。ありがとうございます。おっしゃるとおり、当社は上場からまだ 2 年数ヶ月と比較的短い期間ですが、毎年、売上高や利益の成長、営業利益率の向上を継続的に示せるようになってきたと考えています。特に前期から今期にかけて、その成長がより明確になってきたのではないかと思います。今後もこの成長を継続し、マーケットからの信用を得ることで、業績に見合った株価の評価がなされるのではないかと期待しています。

● はっしゃん

はい、ありがとうございます。それでは、少し意地悪な質問をさせていただいてもよろしいでしょうか？この理論株価を見ると、上場直後は非常に良い動きをしていましたが、初年度は残念ながら理論株価が下落しています。また、株価も右肩上がりではなく、一時的に下落していたようですね。そして、2 年目以降は切り返し、非常に良い流れになってきています。しかし、最初の業績を見ると横ばいで、やや停滞していたようにも見えます。上場直後は意欲的な展開を見せていましたが、最終的には横ばいにとどまったという推移だったのか、その点について率直にお伺いしたいのですが、いかがでしょうか？

■ AViC 市原

そうですね。やはり、当社の経営の内容は、上場直後と現在では大きく変わっています。経営の厚みや組織の層も格段に向上していると感じています。上場当初は、スタートアップ企業のお客様からの売上高の比率が一定ございましたがスタートアップ企業の資金調達が急激に厳しくなり、多くの企業が広告出稿を停止する事態が発生しました。当時は、自社顧客や ADK 様との取り組み、その他のパートナーとの連携といったポートフォリオ全体の厚みが十分ではなく、その影響をカバーするのが難しい状況でした。この反省を踏まえ、この 2～3 年は顧客基盤の拡充に注力し、その結果、順調に広がっています。また、営業利益率をしっかりと確保するために、社内の自動化を推進し、すべての業務をデータ管理することで、人的資本をコントロールしやすい状態にしました。こうした取り組みを 1～2 年かけて進めた結果、現在の業績にしっかりと反映されていると考えています。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025 年 3 月 10 日 (月)
9554 東証グロース市場

質疑応答

● はっしゃん

はい、ありがとうございます。それでは、右肩上がりの成長を続ける 2 年目以降についてですが、現在のチャートは非常に期待が持てる形になってきていると思います。上場直後は伸び悩む局面もありましたが、直近では業績が右肩上がりに推移しています。さらに、株価も上場時の初値を超え、今月は新高値を更新していますよね。

これは非常に特筆すべき点だと思います。実は、私はこれまで新規上場企業をすべてチェックしてきましたが、その多く、約 8 割の企業は上場後に株価が右肩下がりになっています。市原様もご存じのとおり、上場当初に高く評価されても、その評価を継続するのは非常に難しいですね。

そうした中で、AViC 様は 1 年目こそ足踏みがあったものの、2 年目以降は飛躍に向けて右肩上がりの成長を見せています。投資家として最も関心があるのは、この成長が今後も持続可能かどうかという点です。先ほどのお話からも、御社の優位性を活かして成長モードに入っていると感じました。今後の成長に向けて、連続成長や非連続成長についての意気込みをお聞かせください。

■ AViC 市原

はい。引き続き、売上高は市場の成長を上回る 30% の成長を目指し、利益についても前期・今期ともに 50% 以上の成長を達成しています。

このように、持続的な成長を実現するための土台がようやく整ったと考えています。ここからは成長フェーズに移行するとともに、安定的に高い水準での利益成長ができるフェーズにも入っていくと見えています。さらに、M&A を通じて得た大きな知見により、今後の M&A に対しても強い自信を持てるようになりました。

そのため、今後は M&A の積極的な実施を進めるとともに、新たに展開している海外事業にも注力していきます。今期からすでに売上が計上され始めており、先日もニュースで発表させていただきました。このように、新たな収益基盤の拡大・拡充を進めることで、持続的な高成長と非連続的な成長の実現を目指していきたいと考えています。

● はっしゃん

はい、ありがとうございます。非常に期待の持てるお話でした。それでは、少し意地悪な質問になるかもしれませんが、これは投資家にとって非常に関心の高いテーマでもありますので、配当についてお伺いしたいと思います。

新規上場直後から配当を出せる企業は多くないかと思います。AViC 様も現時点では配当を実施していない状況ですが、おそらく利益を投資分野へ再投資し、成長を優先されているのではないのでしょうか。一方で、投資家の関心も高く、配当を期待する方も多いかと思います。すぐに実施するのは難しいかもしれませんが、今後の株主還元について、どのようにお考えでしょうか。ぜひ、お聞かせいただけますでしょうか。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025 年 3 月 10 日 (月)
9554 東証グロース市場

質疑応答

■ AViC 市原

はい、もちろんです。現在、利益は7億円弱となっておりますが、今後は10億、20億、30億円と、より早いタイミングで成長を加速させていきたいと考えています。その過程で、適切なタイミングで株主の皆様への配当についても検討していきたいと思っております。ただ、現時点では、M&Aなどを積極的に活用し、事業成長への投資を優先することが、結果として株主の皆様にとって最大の還元につながると考えています。とはいえ、将来的な配当についても、引き続き慎重に検討していきたいと考えています。

● はっしゃん

はい、ありがとうございます。成長を重視しつつも、今後は配当についてもご検討いただけるということですね。それでは、ここからは理論株価から少し離れ、一般的なご質問をさせていただきたいと思っております。

まず、広告業界は競争が非常に激しい分野かと思いますが、AViC様が特に意識されている競合企業やライバル企業はございますでしょうか？

■ AViC 市原

そうですね。広告業界には多くのプレイヤーが存在し、機関投資家様とのミーティングでもよくご質問をいただくテーマです。実際のところ、当社にとってはすべての企業が競合となり得るため、特定の企業を「競合」と明確に位置づけるのは難しいと考えています。さまざまな企業とバッティングする機会があるものの、特定の企業をドンピシャの競合と捉えるケースはあまりないですね。

● はっしゃん

なるほど。つまり、プレイヤーが多いため、特定の企業を意識するというよりも、業界全体を競合として捉えているという理解でよろしいでしょうか？

■ AViC 市原

そうですね。ありがたいことに、当社は多くのご発注をいただいております。現在は競合を強く意識するというよりも、市場の機会にしっかりと対応し、供給力を高めていくフェーズにあると考えています。

● はっしゃん

はい、ありがとうございます。それでは、ご出身のサイバーエージェント様を意識されることはありますか？ 視聴者の皆様の中にも、この点について気になっている方がいらっしゃるかもしれませんので、お伺いしたいと思います。いかがでしょうか？

■ AViC 市原

はい。サイバーエージェント様は、私が非常に尊敬している企業です。私自身も、残りの人生を懸けて、そのような企業に少しでも近づけるよう努力していきたいと考えています。

株式会社 AViC × はっしゃん | 2025 年 3 月 10 日 (月)
9554 東証グロース市場

質疑応答

● はっしゃん

それでは、次の質問に移ります。インフレが御社の業界に与える影響についてお伺いしたいと思います。近頃、あらゆるものの価格が上昇しており、人件費の影響も大きいかと思います。御社の場合、仕入れ・販売のビジネスモデルではないため、影響は比較的少ないかもしれませんが、インフレによる今後の見通しや、業績への影響について何かお考えがあれば、お聞かせいただけますでしょうか。

■ AViC 市原

そうですね。各企業が利益を確保するために、インフレへの対応は不可欠だと考えています。特に、今後は給与のインフレも進むため、企業がどのように利益を改善していくかが非常に重要な課題となります。こうした状況の中で、当社のサービスはまさに有効な選択肢の一つとなり得ると考えています。利益の確保が求められるお客様に対し、従来の広告の活用方法を見直し、当社にご依頼いただくことで、営業利益に直接貢献できる施策をご提供することが可能です。インフレへの対応策として、ぜひ当社のサービスをご活用いただければと思います。

● はっしゃん

はい、ありがとうございます。それでは、最後の質問になります。御社は人材を重要視し、その効率化と最大限の活用を強みとしているとお話しされていました。一方で、現在は優秀な人材の確保が難しくなっており、新卒者の減少も進んでいます。人材獲得の競争が厳しくなる中、今後の人材獲得に関する展望についてお聞かせいただけますでしょうか？

■ AViC 市原

そうですね。おっしゃるとおり、優秀な人材の確保は企業間での激しい競争になっていると感じています。当社では新卒採用を非常に重視しており、会社説明会ではすべて私が登壇し、会社の魅力や、共に働く仲間として迎えたいという熱意を直接お伝えしています。また、採用後は若い人材をしっかりと育成することが非常に重要だと考えています。属人化を防ぎながら体系的な育成を進め、優秀な人材の確保と成長を支援する体制を整えています。

今後も、この取り組みをさらに強化し、優秀な人材を確保・育成していくことに尽力してまいります。

● はっしゃん

はい、ありがとうございます。市原様ご自身が人材獲得にも積極的に関与し、獲得した人材を育成していくという方針なのですね。改めて、ありがとうございます。

これで、私からの質問は以上となります。非常に学びの多いお話を伺うことができました。

また、これからの日本で成長していく企業としても、大変意義のあるご回答をいただけたと感じています。本日は貴重なお時間をいただき、誠にありがとうございました。

■ AViC 市原

ありがとうございました。

株式会社 AViC × はっちゃん | 2025年3月10日(月)
9554 東証グロース市場

質疑応答

● はっちゃん

本日、後半パートはこれで終了となります。非常に学びの多い内容でした。前半では業績や強みについて詳しく伺い、後半では理論株価チャートを用いて、業績が右肩上がりの成長局面にあることを確認できました。企業の成長余地を見極め、割安なタイミングで投資することが、将来性のある企業への投資において重要だと考えています。その観点からも、AViC様の今後の成長に大きな期待を寄せています。本日も貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。今後ともよろしく願いいたします。それでは、最後に市原様より締めのご挨拶をお願いしたいと思います。本日のご感想をお聞かせいただけますでしょうか。

■ AViC 市原

まずは、長時間にわたりお付き合いいただき、誠にありがとうございました。私自身も、理論株価を含め、多くの学びがありました。また、客観的な視点から、株主や投資家の皆様が当社をどのように評価されているのかについても、新たな気づきを得ることができました。しかし、それ以上に重要なのは、業績をさらに伸ばし、皆様のご期待にお応えできる状態をしっかりと築いていくことだと考えています。本日は、大変有意義な機会となりました。改めて、心より感謝申し上げます。

● はっちゃん

市原様、本日は誠にありがとうございました。

■ AViC 市原

ありがとうございました。

● はっちゃん

視聴者の皆様も、ご視聴いただきまして、どうもありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

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・表示したのですが、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、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。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、配布等することは堅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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp