



2026 年 8 月 24 日

各 位

会 社 名 株式会社エブリー
代表者名 代表取締役社長 吉田 大成
(コード番号：607A 東証グロース市場)
問合せ先 執行役員 CFO
コーポレート本部長 小島 良
(TEL 03-6434-5268)

投資家の皆様から多く寄せられた質問と回答 (2026 年 6 月期通期決算)

日頃より当社の事業活動にご関心をお寄せいただき、誠にありがとうございます。2026 年 8 月 12 日 (水) に公表した 2026 年 6 月期通期決算に関し、投資家の皆様との面談やお問い合わせ等でいただいた主なご質問と回答について、フェア・ディスクロージャーの観点から以下に取りまとめて公表いたします。

なお、皆様のご理解を深めることを目的に、いただいたご質問の趣旨を損なわない範囲で加筆・修正を加えております。また、記載の回答は開示時点における当社の判断や見解であり、将来の事象などにより実際の結果と異なる可能性があることをご了承ください。

Q1. 業績の季節性があるとのことだが、今後もその傾向は継続するか

主力事業である Marketing Solution ビジネスにおいては、クライアントである食品・飲料メーカー等の広告主の出稿意欲が特に年末の時期に高まる傾向があり、当社でいう第2四半期（10-12月）の売上高と各段階利益が比較的大きくなる傾向がございます。

2026年6月期におきましても、第2四半期の営業利益が四半期ベースで最も高い水準となりました。この傾向は業界的な特性によるものであり、今後も一定継続するものと考えているため、当社の四半期業績をご評価いただく際には、この季節変動を前提としてご覧いただく必要があると考えております。

当社としては、新規顧客の獲得や既存顧客との関係深化を通じて通年での安定的な受注の獲得に努めてまいります。今後も一定の季節性は残存するものとお考えいただければと存じます。

Q2. 2027 年 6 月期において、その他ビジネスの大幅な減収を想定しているが、詳細を教えて欲しい

その他ビジネスにおいては、自社メディアの運営で培ったコンテンツ制作力やシステム開発の知見を活かした受託業務を主に実施しております。その主要な取引先が KDDI 株式会社や KDDI 株式会社の子会社である au コマース&ライフ株式会社（以下「KDDI グループ」）でございました。

特に、au コマース&ライフ株式会社とは、au PAY マーケット上のライブコマースの共同運営に関する契約に基づき取引を実施しておりましたが、当社及び KDDI グループとの間で当該取引に対する今後の方針を両社の全社的な戦略に基づき協議を行った結果、当該取引は 2026 年 9 月 30 日をもって終了することとなりました。これに伴い、2027 年 6 月期におけるその他ビジネスは大幅な減収となる想定でございます。

その他ビジネスについては直近 3 期において一定規模の収益を計上していたものの、売上高は横ばいで推移しており、全社的な売上成長率の向上に寄与している状況ではなかったなかで、当社といたしましては、中長期的な成長戦略において最も重要なことは主力事業である Marketing Solution ビジネスの拡大であり、当該領域へ経営資源をより集中させることが、企業価値向上を目指すうえでの最善の選択肢であると判断いたしました。

また、KDDI グループとは現在も良好な関係を維持しておりますので、今後につきましても、双方の事業の成長に資する取り組みを模索していきたいと考えております。

Q3. その他ビジネスの減収は利益にも影響するはずだが、2027 年 6 月期は、営業利益ベースで 63.3%の増益を計画している。整合性をどう説明するか

その他ビジネスの減収による一時的な利益へのインパクトは発生いたしますが、主に 2 点の理由から増益を実現できると考えております。

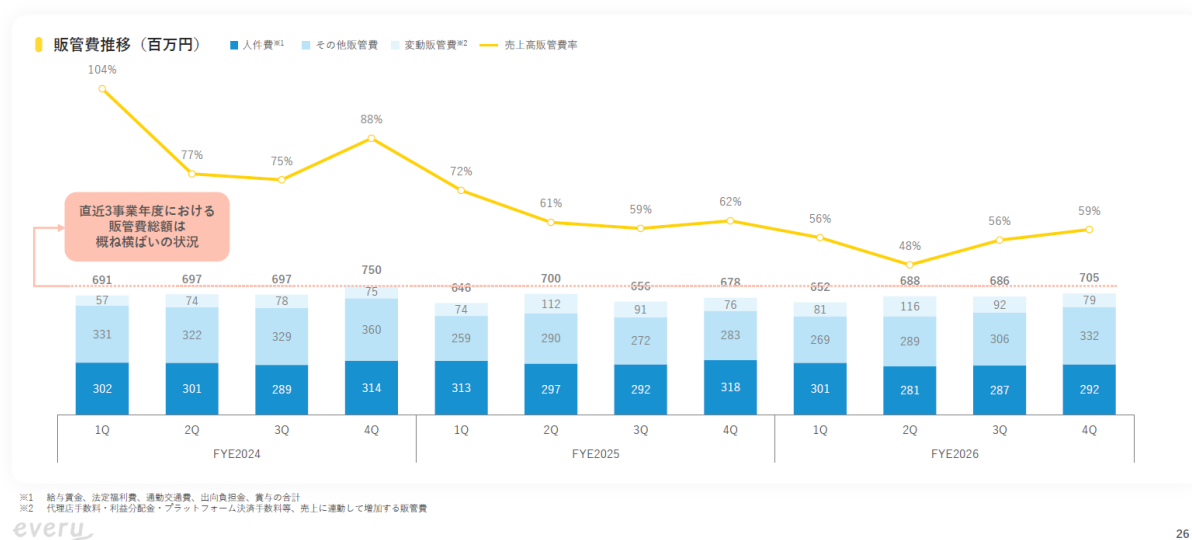
第一に、主力の Marketing Solution ビジネスが 31.6%増収と大きく成長し、その他ビジネスの減収分を補完することを想定していることでございます。Marketing Solution ビジネスの増収により、その他ビジネスの減収影響がありながらも、全社売上では前期比で+16.5%増収を確保いたします。当社のビジネスは、比較的限界利益率の高いビジネスモデルでございますので、増収に伴って限界利益が積み上がりやすい構造にあり、増収分がしっかりと利益にインパクトをもたらします。

第二に、人件費を含む固定費の適切なコントロールを継続し、販管費の増加を小幅にとどめることでございます。2026 年 8 月 12 日に公表させていただきました「2026 年 6 月期 決算説明資料」（以下「決算説明資料」）の 26 ページにもお示しのとおり、販管費の総額は直近 3 事業年度でほぼ横ばいで推移しており、これに伴い収益性が大幅に向上しております。2027 年 6 月期においても、人件費を含む固定費の適切なコントロールを継続し、販管費の増加は小幅にとどまる想定で業績予想を策定しております。

この結果、全社の営業利益は 324 百万円から 530 百万円へ、営業利益率は 6.5%から 9.1%へ改善する計画としております。

2026年6月期 通期業績
販管費（四半期推移）

直近3期の販管費総額は概ね横ばいで推移し、継続的な増収が売上高販管費率の低下に直結



Q4. 増収局面でコスト増加を抑え続けられる根拠は何か

当社の売上成長の主たるドライバーが新規顧客の大量獲得ではなく既存顧客の単価向上であるため、売上に比例して営業人員等を大幅に増加させる必要がございません。顧客社数の増加に人員数を比例させる成長ではなく、1社あたりのお取引額が拡大していく成長であるためでございます。

また、案件の増加等に伴う社内オペレーションの負荷につきましても、データ分析やコンテンツ制作の工程における生成AIの活用等によって生産性の向上を進めております。従前では1-2週間程度の時間を要していた顧客向けのレポートの作成などが生成AIの活用により数時間の作業となるなど、社内での生産性の向上は着実に進んでおります。

加えて、当社ではこれまでの先行投資により相当の規模のユーザー基盤を構築できており、現在は広告宣伝費等の大規模な投下を収益向上の前提としておりません。直近においては、広告宣伝費を使用しない、オーガニックでのユーザー獲得が進捗しており、今後も大規模なプロモーションを実施せずとも、ユーザー基盤の維持・強化が可能であると考えております。

Q5. 競争優位性について、改めて詳しく説明して欲しい

当社最大の強みは、「デリッシュキッチン」が持つオンラインデータと、食品卸・小売企業との連携によって獲得する実店舗での購買データなどのオフラインデータを組み合わせた「食生活行動ビッグデータ」にあります。

これにより、生活者の食トレンドや興味関心に沿った的確な広告プランニングが可能になるだけでなく、これまでのデジタル広告では実現が難しかった、実店舗における広告効果の可視化までを実現できる点が独自性だと考えております。

決算説明資料の17ページにお示しのとおり、検証可能な直近1年のSNSタイアップの案件では、80%の案件で配信後の売上が向上し、平均で121%の売上リフト、対象商品が属するカテゴリ全体との比較でも17ポイント上回る結果となっております。この効果をクライアントである広告主に継続的にお示しすることで顧客の粘着性が高まり、継続出稿の獲得、複数ソリューションのご利用、同一顧客内での取引ブランドの拡大につながり、結果としてロイヤル顧客が増加しております。

また、伊藤忠食品株式会社を中心とする食品卸企業とアライアンスを結び、各社が持つ全国の小売企業へのリーチを活用することで、デジタルサイネージの設置拡大やストアビジョン広告の案件獲得等を強力に押し進めることができる点も他のメディア企業にはない独自の強みであると考えております。

競争優位性

当社ソリューションを活用した広告効果向上の実現

広告効果を実購買データにより定量的な効果証明ができることが、当社ソリューションの差別化要素
また、配信案件の80%において配信後売上が向上し、平均リフト121%・カテゴリ比+17ptを実現

広告効果の可視化

購入者数や同一カテゴリとの比較、性別、年代、料理スキルなど詳細な分析がデリーで可能

配信開始日	配信終了日	配信期間	配信回数	配信時間	配信地域
2025-07-16	2025-07-16	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-17	2025-07-17	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-18	2025-07-18	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-19	2025-07-19	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-20	2025-07-20	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-21	2025-07-21	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-22	2025-07-22	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-23	2025-07-23	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-24	2025-07-24	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-25	2025-07-25	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-26	2025-07-26	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-27	2025-07-27	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-28	2025-07-28	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-29	2025-07-29	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-30	2025-07-30	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-07-31	2025-07-31	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-01	2025-08-01	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-02	2025-08-02	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-03	2025-08-03	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-04	2025-08-04	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-05	2025-08-05	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-06	2025-08-06	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-07	2025-08-07	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-08	2025-08-08	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-09	2025-08-09	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-10	2025-08-10	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-11	2025-08-11	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-12	2025-08-12	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-13	2025-08-13	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-14	2025-08-14	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-15	2025-08-15	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-16	2025-08-16	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-17	2025-08-17	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-18	2025-08-18	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-19	2025-08-19	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-20	2025-08-20	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-21	2025-08-21	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-22	2025-08-22	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-23	2025-08-23	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-24	2025-08-24	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-25	2025-08-25	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-26	2025-08-26	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-27	2025-08-27	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-28	2025-08-28	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-29	2025-08-29	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-30	2025-08-30	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-08-31	2025-08-31	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-01	2025-09-01	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-02	2025-09-02	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-03	2025-09-03	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-04	2025-09-04	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-05	2025-09-05	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-06	2025-09-06	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-07	2025-09-07	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-08	2025-09-08	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-09	2025-09-09	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-10	2025-09-10	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-11	2025-09-11	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-12	2025-09-12	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-13	2025-09-13	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-14	2025-09-14	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-15	2025-09-15	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-16	2025-09-16	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-17	2025-09-17	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-18	2025-09-18	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-19	2025-09-19	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-20	2025-09-20	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-21	2025-09-21	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-22	2025-09-22	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-23	2025-09-23	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-24	2025-09-24	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-25	2025-09-25	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-26	2025-09-26	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-27	2025-09-27	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-28	2025-09-28	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-29	2025-09-29	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-09-30	2025-09-30	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-01	2025-10-01	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-02	2025-10-02	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-03	2025-10-03	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-04	2025-10-04	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-05	2025-10-05	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-06	2025-10-06	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-07	2025-10-07	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-08	2025-10-08	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-09	2025-10-09	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-10	2025-10-10	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-11	2025-10-11	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-12	2025-10-12	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-13	2025-10-13	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-14	2025-10-14	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-15	2025-10-15	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-16	2025-10-16	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-17	2025-10-17	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-18	2025-10-18	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-19	2025-10-19	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-20	2025-10-20	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-21	2025-10-21	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-22	2025-10-22	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-23	2025-10-23	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-24	2025-10-24	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-25	2025-10-25	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-26	2025-10-26	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-27	2025-10-27	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-28	2025-10-28	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-29	2025-10-29	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-30	2025-10-30	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-10-31	2025-10-31	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-01	2025-11-01	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-02	2025-11-02	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-03	2025-11-03	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-04	2025-11-04	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-05	2025-11-05	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-06	2025-11-06	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-07	2025-11-07	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-08	2025-11-08	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-09	2025-11-09	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-10	2025-11-10	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-11	2025-11-11	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-12	2025-11-12	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-13	2025-11-13	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-14	2025-11-14	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-15	2025-11-15	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-16	2025-11-16	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-17	2025-11-17	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-18	2025-11-18	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-19	2025-11-19	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-20	2025-11-20	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-21	2025-11-21	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-22	2025-11-22	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-23	2025-11-23	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-24	2025-11-24	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-25	2025-11-25	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-26	2025-11-26	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-27	2025-11-27	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-28	2025-11-28	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-29	2025-11-29	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-11-30	2025-11-30	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-01	2025-12-01	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-02	2025-12-02	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-03	2025-12-03	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-04	2025-12-04	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-05	2025-12-05	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-06	2025-12-06	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-07	2025-12-07	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-08	2025-12-08	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-09	2025-12-09	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-10	2025-12-10	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-11	2025-12-11	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-12	2025-12-12	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-13	2025-12-13	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-14	2025-12-14	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-15	2025-12-15	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-16	2025-12-16	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-17	2025-12-17	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-18	2025-12-18	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-19	2025-12-19	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-20	2025-12-20	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-21	2025-12-21	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-22	2025-12-22	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-23	2025-12-23	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-24	2025-12-24	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-25	2025-12-25	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-26	2025-12-26	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-27	2025-12-27	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-28	2025-12-28	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-29	2025-12-29	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-30	2025-12-30	1日	1回	10:00-11:00	全国
2025-12-31	2025-12-31	1日	1回	10:00-11:00	全国
2026-01-01	2026-01-01	1日	1回	10:00-11:00	全国
2026-01-02	2026-01-02	1日	1回	10:00-11:00	全国
2026-01-03	2026-01-03	1日	1回	10:00-11:00	全国
2026-01-04	2026-01-04	1日	1回	10:00-11:00	全国
2026-01-05	2026-01-05	1日	1回	10:00-11:00	全国
2026-01-06	2026-01-06	1日	1回	10:00-11:00	全国
2026-01-07	2026-01-07	1日	1回	10:00-11:00	全国
2026-01-08					

Q6. 生成AIの普及による事業への影響について

直近、検索エンジンやチャット型の生成AIはコンテンツの信頼性・品質を重視する傾向が強まっており、全レシピを社内の管理栄養士が監修している当社の品質の高いコンテンツへの評価は相対的に高まっているものと考えております。実際に生成AI経由でのユーザーの流入も足許で増加しています。また、生成AI経由でレシピを調べたユーザーも、最終的な調理手順や分量を細かく確認するために、当社サービスに流入してくる傾向があり、事業への影響はむしろポジティブだと捉えている側面がございます。

社内での活用といった観点においても、Marketing Solution ビジネスにおける広告効果の分析やコンテンツ制作の一部にAIを活用しており、生産性の向上が見られております。

また、決算説明資料の35ページの右側にお示しのとおり、「デリッシュAI」というレシピ提案AI機能の強化を進めております。「デリッシュAI」は、管理栄養士が監修する57,000本を超える当社のレシピコンテンツと、アプリ内での検索・閲覧等のユーザー行動データを前提としてレシピの提案を行う機能でございます。一人ひとりの嗜好や利用状況を踏まえたうえで、よりパーソナライズされた提案を行うことができることが当該サービスの特徴であり、こうした機能の拡充を通じてユーザー体験の向上を図ってまいります。加えて、料理を決める前の生活者インサイトデータの収集・活用にもつながっており、当社のデータ基盤の強化にも寄与する取り組みであると考えております。

成長戦略
今後の拡張領域

小売流通のデジタルシフトを見据えたリテールメディアの更なる拡大と、 AI機能の拡充によるユーザー体験の向上を推進する



35

Q7. 株主還元の方針は

現時点では、事業拡大のための内部留保の充実を図り、収益力強化のための事業開発投資や優秀な人材の確保に充当することが、株主の皆様に対する最大の利益還元につながると判断しており、配当は実施しておりません。

一方で、当社では継続的な株主還元の実施を中長期での経営上の重要課題と認識しております。現時点においては配当の実施時期等は未定ではございますが、今後安定的な利益創出が定着したタイミングにおいては、キャッシュアロケーションを明確にしたうえで、配当の実施を検討してまいります。

また、配当の実施だけではなく、株主優待制度の導入等も含め、様々な観点から株主還元の実施を今後検討してまいります。

以 上