

Q 1. OLGAについて、機能追加を継続的に実施しています。追加内容は顧客からのフィードバックによるものですか。もしくは、社内で考案しているのでしょうか。

A 1. 「OLGA」や「GVA法人登記」をはじめ当社のプロダクトは、顧客起点の開発を重視しております。これらは、日々頂く顧客からのフィードバックからだけでなく、インタビューをしながら顧客の活動を理解し、本質的な顧客価値につながるものは何かを常に考えることを重要と考えております。時には、士業をはじめ専門知識を有するメンバー間で本質的な顧客価値を議論し、顧客においても顕在化されていない課題を発見し、それらを解決するための機能開発を進めることも多くあります。

この本質的な顧客起点の開発体制を当社の強みとし、今後も顧客の期待を超えるサービスを提供することで、事業の成長を目指してまいります。

Q 2. 原価率が前年同期比で上昇している理由は何ですか。

A 2. 当社の売上原価の主な内訳は、登記事業におけるサービス提供の際に発生する収入印紙代や郵送費です。相対的に原価率の高い登記事業のうち「まるごとおまかせプラン」や「かんたん郵送パック」などの上記印紙や郵送費用が発生するサービスの売上構成比が前年同期に比べて高まりました。その結果、全体の粗利率が低下しました。

Q 3. 登記事業のサービス利用数が過去最高を更新した理由について教えてください。

A 3. 登記事業のサービス利用数が過去最高を更新した理由は、主に以下の3点に集約されます。

1. サービスの利便性向上

お客様のご要望が多かった、複数の登記を一度に行える「複数登記申請」の対応範囲を飛躍的に拡大しました。これにより、役員交代といった複雑な手続きが効率化され、利用層が成長・成熟期の企業へも広がっています。

2. SEO施策の成功による認知度向上

Webマーケティングが奏功し、ユーザー流入の約7割が広告費をかけないオーガニック検索経由となっています。これにより、強化されたサービスを効率的にお客様へ届けることが可能になりました。

3. 季節性要因

第2四半期は、株主総会が集中する時期であり、役員変更などの登記需要が高まる傾向にあります。この季節的な追い風も、過去最高の利用数を後押ししました。

結論として、強化されたサービスを効果的なマーケティングでお客様に届け、さらに季節的な需要の高まりが重なったことで、今回の記録的な利用数に繋がったと考えております。

Q 4. 4Q会計期間での黒字化について、確度はどの程度でしょうか。

A 4. 2025年12月期の通期業績予想としまして、売上高1,737百万円、営業損失250百万円（第4四半期会計期間での黒字化）を計画しております。通期では赤字予想ではあるものの、2Qにおいても赤字幅は順調に縮小しております。3Qでは広告宣伝費の追加投下予定しておりますが、4Qにおいては、売上高が計画通りに進捗し、並行してコストの適正化を徹底することで、第4四半期会計期間での黒字化は達成可能であると考えております。

Q 5. 4Q会計期間の黒字化を達成できた場合、来期は通期で黒字化の見込みでしょうか。

A 5. 現時点で2026年通期の確定した業績予想は公表しておりませんが、今期を成長のための先行投資の最終段階と位置付けており、2025年第4四半期の黒字化を足掛かりに、翌期（2026年12月期）以降では、通期での継続的な黒字化を目指す方針です。