

2026年5月22日

各位

会社名 株式会社 湯 羽
 代表者名 代表取締役社長 湊 剛 宏
 (コード番号：9330 東証グロース・名証ネクスト)
 問合せ先 執行役員経理財務部長 奥 野 木 勲
 URL <https://www.ageha.tv/contact/ir/#content>

2026年9月期 第2四半期決算 質疑応答集

2026年5月14日（木）に発表いたしました2026年9月期第2四半期決算に関し、発表以降に株主・投資家などの皆様からいただいたお問合せ内容および、当社で想定していました質疑応答をまとめましたので、以下のとおりお知らせいたします。

なお、皆様にご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております。

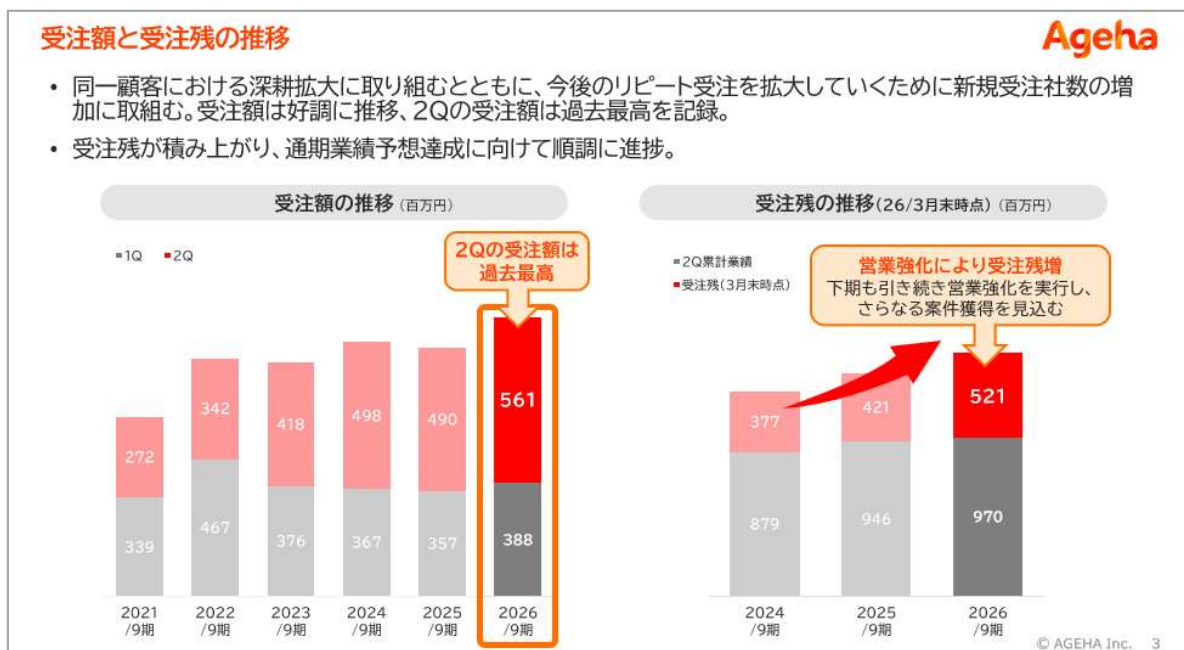
Q1

26年9月期は過去最高の売上高、黒字化を計画していますが、第2四半期決算の評価について教えてください。

A1

26/9期は、前期比19.6%増となる過去最高売上高1,850百万円および黒字化を計画しております。今期は営業体制の強化に取り組み、大型案件の獲得も推進しています。第2四半期においては、既存顧客の深耕拡大に加え、新規顧客開拓にも取り組んだ結果、第2四半期（1月～3月）の受注額は過去最高を更新しました。

また、案件の大型化に伴い、受注から売上計上までのリードタイムが長期化する傾向にあります。その業績寄与は下半期以降になる見込みですが、足元では受注残高も順調に積み上がっております。引き続き、下半期での売上成長および収益改善を通じて、通期業績予想の達成を目指してまいります。

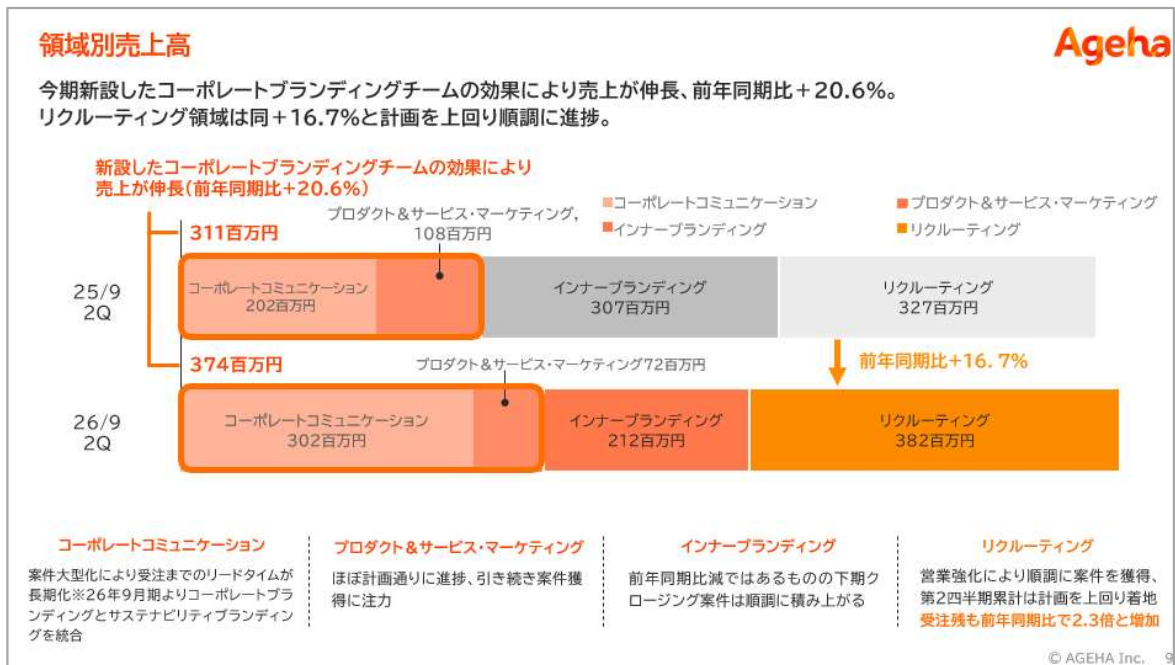


Q2

人材投資で強化したコーポレートブランディングチームの業績貢献について
はいかがですか？

A2

25/9期に、大手広告代理店出身者を中心とした採用を強化し、ブランディングおよび営業の専門人材で構成する「コーポレートブランディングチーム」を新たに立ち上げました。これらの取り組みは前期におけるコスト増加要因の一つとなりましたが、26/9期より既存組織との連携強化が進み、案件獲得につながるなど、徐々に成果が現れ始めています。第2四半期においては、同チームの強化を背景に、コーポレートコミュニケーションおよびプロダクト&サービス・マーケティング領域の売上高合計が前年同期比20.6%増となり、業績面でも一定の貢献が見られました。今後も、企業ブランディング領域の拡大を通じて、案件単価向上および継続取引の拡大につなげてまいります。



Q3

原価率が上昇していますが、一過性でしょうか？それとも原価率は上昇傾向にあるのでしょうか？

A3

25/9期第2四半期の原価率43.0%に対し、26/9期第2四半期は47.4%となりました。主な要因は、大型案件比率の上昇に伴い、外部パートナー活用が増加したことによるものです。当社では現在、大手・中堅企業向けを中心とした大型案件の獲得を重点施策としており、新体制による営業強化を通じて、案件規模は拡大傾向にあります。一方で、大型案件獲得を優先した結果、足元では外注費が先行する構造となっています。今後は、案件増加にあわせて制作・運用体制の内製化を進めることで、生産性向上および原価率改善につなげていく方針です。

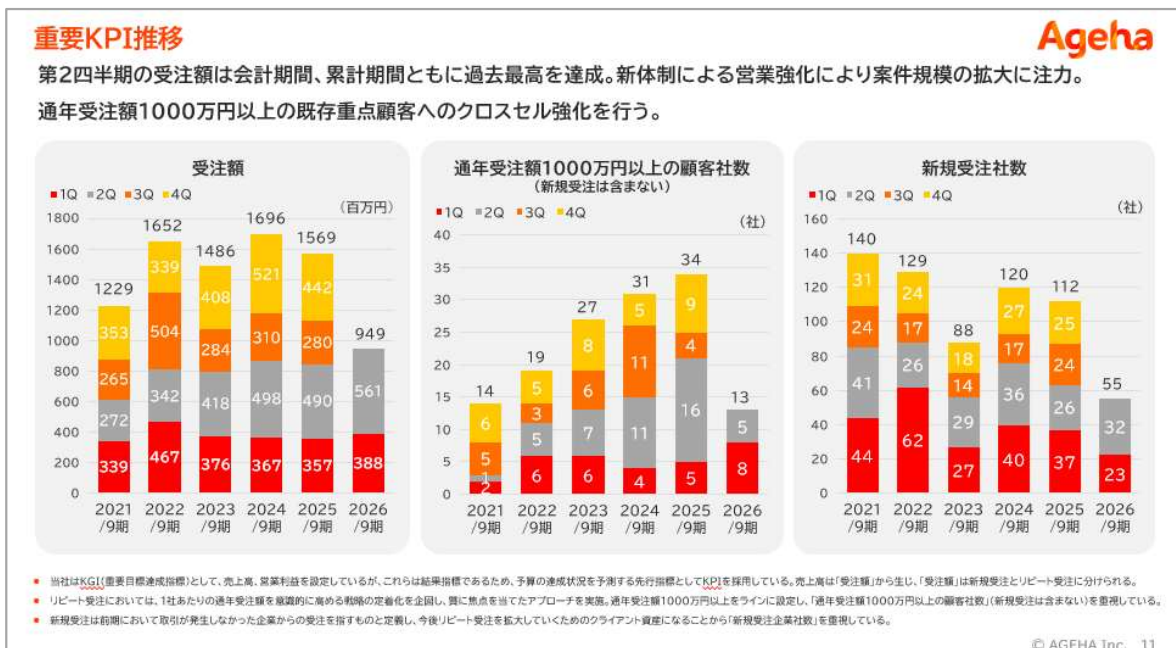
また、原価率の低いインナーブランディング領域の受注獲得が進むことにより、全体の原価率を押し下げると見込んでおります。

Q4 重要KPIの推移について教えてください。

A4 当社では現在、営業体制強化により、大型案件および高付加価値案件の獲得に注力しています。その結果、営業リソースを重点顧客や大型案件へ集中させたことなどにより、新規受注社数は前年同期比で減少しました。

また、通年受注額1,000万円以上の顧客社数についても減少していますが、足元では案件規模の大型化が進んでおり、第2四半期の受注額は四半期ベース・累計ベースともに過去最高を更新しています。なお、大型案件は提案から受注、売上計上までのリードタイムが長期化する傾向があります。

引き続き、下半期の案件クロージングに向けて営業体制を強化し、受注残高の積み上げと業績拡大につなげてまいります。



以上