

2025 年 6 月 23 日

各 位

会 社 名 株式会社リプライオリティ  
 代表者名 代表取締役社長 中山 伸之  
 (コード：242A 福証 Q-Board 市場)  
 問合せ先 取締役管理部長 井手 雅雄  
 (TEL. 092-686-8300)

## 「マネックス証券（株）」主催 個人投資家向け I R セミナー Q & A 書き起こし公開のお知らせ

2025 年 5 月 22 日（木曜日）に参加しました、マネックス証券（株）主催の個人投資家向け I R セミナー Q & A の書き起こしを公開いたします。

### ■ I R セミナー概要

開催日時 2025 年 5 月 22 日（木曜日）17 時 50 分～18 時 50 分

登 壇 者 代表取締役社長 中山 伸之

内 容 会社概要・事業特性・第 2 四半期決算状況・今後の成長戦略等に関するご説明  
 およびご質疑応答

### ■ I R セミナーアーカイブ

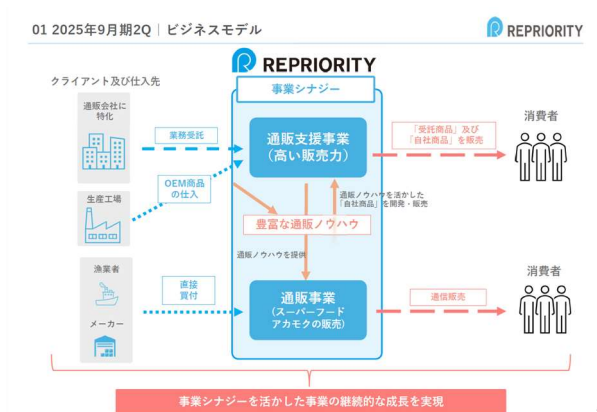
個人投資家向け I R セミナーの本編は、下記 URL よりご視聴ください。

<https://www.youtube.com/watch?v=LWgkqSDOpsA&t=3373s>

### ■会社概要

当社は、福岡証券取引所 Q-Board 市場に 2024 年 9 月に上場した、福岡県福岡市に本社を置く営業支援の会社です。主力事業として、通信販売企業の売上拡大を支援するコールセンター運営を行う D 2 C 事業、店舗店頭でチラシ・カタログ等による新規顧客獲得を支援するリテールメディア事業、スーパーフード「アカモク」の販売を B S 放送等の広告媒体を通じて行う通信販売事業を展開しています。

今後の成長戦略としては、自社ブランド商品の拡充、産学連携した研究開発によるスーパーフード「アカモク」の可能性の追求、営業販売支援ノウハウを活かしたクライアント先への支援強化により、継続的な成長を目指します。



## ■ Q & A

Q. 自社商品についてですが同時にいくつかの商品を展開することは想定していますか？

A. 第3四半期より、3商品の投入を予定しております。

06 成長戦略 | D2C事業部

REPRIORITY

2023年9月期より自社商品(しじめのめざめ)のテスト販売を開始し、2025年9月期より本格導入、通期売上高で前年比51%増の59百万円を目指す。第2四半期累計の出荷数は、計画比109%となり、順調な進捗状況

しじめのめざめ販売実績及び計画			
	23/9月期 (テスト)	24/9月期 (テスト)	25/9月期 (計画)
売上高	18,701	39,747	59,998
営業利益	244	18,851	28,627

しじめのめざめ進捗状況			
2025年3月31日時点			
	計画	実績	進捗率
出荷数	8,200件	8,955件	109%



31

Q. 上場して大きく変わったことはありますか？

A. 大きな変化はありませんが、株主様への責任を強く意識し、良い緊張感を持って日々過ごしております。

Q. 販売力として営業員が400名ほどとのことですが今後何名まで増やしていくのでしょうか？採用計画が順調なのか離職率についても教えてください。

A. 出来るだけ増やしていきたいという思いはあります。ただし、人材の採用から戦力化までには通常半年程度要するため、急激な人員増加は一時的に生産性の低下を招く可能性がございます。そのため、自社商品の販売状況や新しい拠点展開、コールセンターの買収等の状況を鑑みてアクセルを踏むタイミングを見計らっております。採用計画は順調に進んでおり、離職は入社後1ヶ月程度が最も多い傾向です。

Q. 業績の季節性がありますか？

A. 広告投資から収益化までに1年以上かかるモデルであるため、第1四半期～第3四半期にかけて広告費を厚く投下し、第4四半期で収益化を図る構造となっております。また、リテールメディア事業については、取引先企業のカatalog発行時期に合わせて売上が増加する傾向が見られます。一方で、コールセンター事業は季節要因の影響をほとんど受けません。

Q. アカモクを株主優待とすることは検討されていないのでしょうか？

A. 基本的に配当利回りを高めていく方針ですが、アカモクを株主優待とすることは今後、前向きに検討を進めてまいります。

Q. グロース市場の上場維持基準が100億になるという話もありますが、どうお考えですか？

A. スタンダード市場への上場を目指したいと考えております。当然、時価総額100億円というところを到達点として目指していないわけではありません。注目度や出来高といった観点も含めて東証を目指して行きたいと思っております。

Q. アカモクは天然とのことですが、養殖はされないのでしょうか？

A. リサーチを進めております。陸上養殖を第1優先として、陸上養殖と海面養殖の両面で模索しております。

06 成長戦略 | 通信販売事業

産学連携による、アカモクの可能性を追求、認知の拡大、新製品の開発、養殖の可能性を研究

産学連携によるアカモクの可能性を研究

宮下和夫教授  
プロフィール  
北海道大学大学院 水産化学研究科 名誉教授  
DNA・EPA・アミノ酸・アミノ酸・アミノ酸に関する研究の世界的権威  
多数の研究論文・著作物を発表  
ベネチア賞  
アメリカ化学会からKaufman Memorial Lecture Awardを受賞  
日本水産学会水産学連歩賞  
日本水産学会賞など多数受賞  
委員歴  
国際機能性食品学会・日本油化学会・水産化学会・日本水産学会など多数

顧問契約

2023年10月に北海道大学名誉教授 宮下和夫氏と顧問契約。アカモク研究・論文発表等によるアカモクの認知度向上、アカモクを原料とした製品化、養殖の可能性等を研究

全国に群生するアカモクを有効活用することで、第一次産業・地方創成・食料危機対策に繋げる

32

Q. なかなか出来高が増えていないようですが、対策はお考えでしょうか？

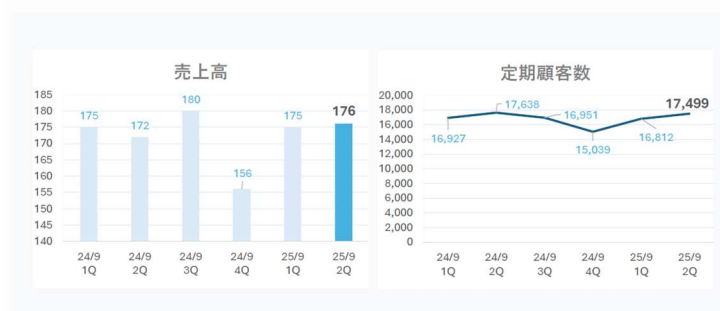
A. 積極的なIR活動や株主優待の導入は、出来高の増加につながる要因であると認識しております。流動性を高め、ボラティリティを抑えることで、投資家の皆様が安心してお取引いただける環境の整備を目指し、引き続き施策を講じてまいります。

Q. 定期顧客数を伸ばすためにどのような取り組みをされていますか？また、継続率はKPIとされているのでしょうか？売上利益に直結する指標だと思うので可能な範囲で定期的の開示していただきたい。

A. 通販には、継続率や周期率、顧客獲得単価など様々なKPIがあり、積極的に開示していきたいと考えております。一方、同業他社への情報流出を防ぐ必要もあるため、慎重にバランスをとりながら開示を進めてまいります。

04 決算概要 | 通信販売事業

売上高は概ね計画通りに進捗、定期顧客数は適正水準で推移



23

Q. しじみのめざめを株主優待のご検討いただきたい。

A. 自社商品を積極的に株主優待として活用したいと考えております。

Q. インフルエンサーマーケティング等、テレビではない広告手段は検討されているのでしょうか？

A. 実施しておりますが、現時点では十分な効果が得られておりません。アカモクなどの、食品は利益率が低いため、報酬とのバランスに課題があり、効果的な展開に至っておりません。また、アカモクを購入してくださっている方は高齢者の方が多いので、SNS との親和性は低いと考えております。しかし、市場の拡大を図るため、今後も多角的に検討してまいります。

#### ディスクレーマー

講演日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これら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、経済状況の変化やお客様のニーズ及び志向の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後の様々要因によって、将来予想と実績結果は異なる可能性があります。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しており、有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。