

## 2021年12月期 近況報告会 質疑応答の要約

2022年3月19日(土)に開催した2021年12月期 近況報告会において、株主や投資家の皆さまからいただいた質問をまとめたものです。弊社代表取締役 佐藤より回答させていただきました。

なお、回答内容につきましては、文書化するにあたり、IR担当より補足加筆させて頂いております。

Q1. 小粒で将来性や課金ポイントも不明瞭だけど、面白いから育ててみたい。というサービスは新たに生まれていますか？何か紹介いただけそうなものがあれば教えてください。

A1. 当社の事業領域は、クリエイターさんやものづくりをされる方など、表現者の皆様のアウトプットをサポートする事業を展開しています。最近では、NFT(Non-Fungible Token)などの新しい技術を活用した表現方法やそれによる経済圏が広がっているのので、そこに対して面白いことができるのではないかと考えています。

また、web3についても新しいwebのトレンド、あるいは技術を活用したものとして盛り上がっており、インターネットが始まってwebサイトを作りはじめた当時のように、新しい表現ができるワクワク感を感じています。先日「ペパボ3推進室」の設立も行い研究を開始しています。web3領域で当社が何をできるか、どうやったら面白い表現ができるかを検討して今後もアウトプットできればと考えています。

なお、ペパボ3に対して取り組みを始めた背景や思いについては「ペパボテックブログ」において栗林CTOがメッセージを出しているのでご確認いただければと思います。

参考: ペパボテックブログ「なぜGMOペパボがWeb3への取り組みを始めるのか」

取締役CTO(Chief Technical Officer)CTO室室長 ペパボ3推進室室長 栗林健太郎

<https://tech.pepabo.com/2022/03/15/gmo-pepabo-web3-yatteiki/>

Q2. 決算説明資料の最後に「無断で複製転載を行わないように」と注意書きがいつもありますが、このような記述はGMOインターネットの決算説明資料でも見かけません。資料のグラフ等を使ってツイッターをしたいのですが、こっそりとこの文面を削除する事はできませんか？

A2. 貴重なご意見ありがとうございます。情報が勝手に書き加えられて、誤った情報が発信されないようにするための注意書きとして記載をしていました。SNSやブログで皆様が分析の上、投稿されることもあるかと思えます。

社内で検討した結果、1Qからは「転載禁止」から「無断での加工、編集を禁止」する旨の記載に変更予定ですので、ぜひとも皆様に情報発信等いただければと思います。

Q3. GMOクリエイターズネットワークの取得した特許について、特許で何を守って何をするのか、どういうメリット・戦略を考えての事なのか、良く分かりませんでした。高校生にもわかるよう解説をお願いする事は出来ますか？

A3. 先日GMOクリエイターズネットワークから特許取得のリリースを出しました。FREENANCEのサービスを開始したのが2018年でしたが、「フリーランスの方向けのファクタリング事業」という観点では、初めて世の中に提供したサービスであり、一番最初に発明をした事業として、このビジネス自体に特許を取得しました。

特許の利用方法としては、一般的に①技術を独占する。②特許ライセンス展開による利益を確保する。③技術を防衛する。の3つの対応がありますが、今後特許を使用してこういった活動をしていくかは引き続き検討していきたいと考えています。

参考:GMOクリエイターズネットワーク特許取得のお知らせ

GMOクリエイターズネットワーク、個人のファクタリング利用における情報処理方法で特許取得

<https://gmo-cn.jp/news/220318.php>

Q4. 2021年12月期 決算説明資料の事業展開で、ストックビジネスによる安定的かつ継続的な収益を基盤とし、成長期待の高いフローサービスへの戦略的投資により規模を拡大すると記載があります。フロービジネスは、minne、SUZURI、Colorme、FREENANCEとありますが、特にどのサービスに注力される予定でしょうか。2015年のように営業利益をゼロにしても、minneに注力するようなことをまたされることはあるのでしょうか。

A4. 難しい質問です。どの事業も注力していますので、特定のビジネスだけに絞っているわけではありません。特に成長率の高い領域や事業が今後拡大するかどうかの観点で見れば、現状運営しているサービスすべてが対象になります。一方で、カラーミーショップについては、まだストック収益が中心であり、フロー収益の部分は成長中の領域になります。全体のGMVは2,000億円以上となっており、更にこれからもECサービスへの参加者は増えると想定されることから、フリープランを昨年はスタートさせました。また、過去にはminneにも積極投資を実施いたしましたが、その時は利益をゼロにしてでも投資する必要があると考え、minneのハンドメイド領域を伸ばすために、プロモーション投資やアプリ開発に注力した経緯があります。その結果、minneも事業成長が来て、利益も出せるようになりました。現時点で、同じように何らかのサービスに投資する必要があるかという点、そこまでは予定していません。今後5年、10年先などをみて、そういった意思決定もあるかもしれませんが、今の所はないと考えております。

Q5. 株主優待ですが、100、200株のみではなく、500、1000、2000株の株主への優待も作ってほしいです

A5. 貴重なご意見ありがとうございます。現時点では株主優待の設計に変更予定はありませんが、株主の皆様にも長期での株式保有や、より多くの株式保有をいただくことで当社を支援いただきたいと考えています。優待以外の形でも、何か面白いことができるように検討していきたいと思っております。何か決定事項があれば発表させていただきます。

Q6. FREENANCEについてお聞きしますが、FREENANCEはこれから伸びていく事業だと考えますが、競合はどこだと考えられていますか

A6. 具体的な社名は難しいですが、ファクタリングのビジネスで言えば、フリーランスだけでなく、個人や法人を対象にしている企業もあります。お仕事をされている方向けですと、マネーフォワードケッサイ様やOLTA様、ペイトナー(旧yup)様は同じような領域で事業展開をされていると考えております。FREENANCEは2018年から先行して事業を展開しており、引き続きNO.1を取れるように事業展開をしていきたいと思っております。

以上