

平成27年12月期 第1四半期決算説明会 質疑応答の要約

2015年4月28日（火）に開催した、平成27年12月期 第1四半期決算説明会において、出席者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 佐藤および取締役経営戦略部副部長 五十島より回答させていただきました。なお、IR担当より補足加筆させて頂いております。

Q1. ホスティング、ドメインにおける単価の推移は？

A1. 主力事業のロリポップ！におきましては、2014年10月より提供を開始いたしましたビジネスプランやオプション販売が好調に推移しており、顧客単価は14年末より2%増となっております。
また、ムームードメインにおきましては、2015年2月の値上げにより単価が上昇し、14年末より10.5%増となっております。（五十島、一部IR加筆）

Q2. minne以外のECのトピックは？特に、越境ECの現状を知りたい。

A2. 越境ECについては、件数自体は伸びてきていますが、流通額に対する従量課金にシフトしたため、現時点では売上にあまり寄与していない状況です。
EC全体としては、容量アップやデザインプレートといった、オプション機能の積極的な販売が売上に寄与しています。越境EC含め、今まではオンラインでの集客に特化していましたが、今後は、ネットショップのオーナー様向けにショップの価値向上のためのノウハウ提供を行うなど、直接の営業活動にも注力することでEC事業の拡大を図ってまいります。（佐藤）

Q3. ECにおける継続率と契約率を上げるための具体的な施策は？

A3. 前期に引き続き、今期におきましても、更新時期前に電話や葉書でアナウンスを行い継続を促すといったアナログな施策を継続して実施したことなどから継続率が向上しています。
また、オンラインやオフライン問わず、ECセミナーを積極的に継続して実施し、見込み客獲得の増加を図っております。（佐藤）

Q4. ホスティング事業における利益構成について

A4. ロリポップ！が8割を占めており、次いで、ヘテムル、ムームードメインとなっております。（五十島）

Q5. ペパボとしてのGMOインターネットグループの活用方法は？

A5. ドメインやサーバーの仕入れを一元化していることによって、ボリュームディスカウントが発生し、調達コストの抑制につながっております。
また、現在積極的に投資しているminnelにおきましても、グループシナジーによってインフラや決済の導入などの営業活動に伴うコストが抑制されており、競合他社と比較しても圧倒的に競争力が高いと考えております。

さらに、ウェブやスマホアプリに特化した広告代理店の協力を仰げますので、マーケティング活動にかかるコスト削減やノウハウ共有などにつきましても、しっかりとシナジーを発揮できております。（佐藤）

Q6. ロリポップ！でビジネスプランを提供しているが、グループ内の他社との棲み分けは？

A6. まず、GMOインターネットにおきましては、開発事業者向けのVPSサービスやアプリ事業者向けの専有クラウドサービス、GMOクラウドにおきましては、IT業者以外の中小企業に対する共有クラウドサービスをそれぞれ提供しております。

一方、ロリポップ！におきましては、主に個人もしくは個人事業主に近い方に向けた共有サーバーの提供を行っており、明確な棲み分けがなされております。

ビジネスプランに関しましては、既にロリポップ！をご利用下さっている方が事業成長によって上位サービスを検討し始めた際に、スイッチングコストの削減の観点から当プランを比較対象として選択肢に入れていただくことで、契約率の向上を図ることができると考えております。（佐藤）

以上