

平成27年12月期 第2四半期決算説明会 質疑応答の要約

2015年7月29日（水）に開催した、平成27年12月期 第2四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 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. minneのプロモーションへの積極投資において、期初の計画通り進捗しているとのことだが、期末までにどのあたりの損益が改善するのか？

A1. 今期におきましては、minneの広告宣伝へ特に注力するという投資の方針でございますが、この広告宣伝費は、既存事業の利益を原資としております。

実際に広告のボリュームを落とせば利益がでる収益構造になっていることに加え、既存事業につきましても順調に成長しておりますので、下期におきましてはこのボリュームを絞ることにより、着地を0にするという計画で進めております。

しかしながら、下期におきましては広告による獲得単価が上がるが見込まれますので、より踏み込むとなった場合には速やかに開示をさせていただきます。（佐藤）

Q2. minne以外の既存事業も好調とのことだが、下期もこの調子で伸びていくと考えられる？

A2. 現状その予定となっております。（佐藤）

Q3. OCアイランド株式会社との連結だが、PLには第3四半期から反映される予定なのか？

A3. 6月15日に正式にグループ化されており、第2四半期におきましては、BS上でのみの連結となっております。PLは第3四半期以降の取り込みとなりますが、ペパボ全社のPLにとって重要な影響を与えるものではないと考えております。（五十島）

Q4. ドメインが件数単価共に上がっており、またレンタルサーバーの契約件数が伸びているとのことだが、レンタルサーバーの単価も上がっている？

A4. レンタルサーバーにつきましては、上位プランの提供及びオプション販売が好調であり、ARPU（平均顧客単価）の増加に寄与しております。（佐藤）

Q5. 第2四半期においてminneの流通総額が大きく伸びている要因は何か？購入者数が増えているのか、商品の単価が上がっているのか、あるいはリピーターの比率が変わっているのかを教えてください。

A5. 流通額の伸びにつきましては、テレビCMやWEBプロモーション、各種メディアでも取り上げていただく機会が増えてきていることにより、新規の購入者が増えているというのが大きな要因となっております。（佐藤）

Q6. リワード広告をやめた結果、現状どれほどCPI（獲得単価）が上がってきているのか？その結果を受けて、よりマスに向けた広告などを打っていく予定なのか？

A6. CPIにつきましては、倍増というほどではなく10%~20%の上昇となっております。しかしながら、この数値につきましては、6月から現在7月末までの状況であり、今後他社がリワードを控え他広告媒体を利用することで、よりCPIが上がる可能性はあります。

今後の広告戦略としましては、これまでリワードで獲得してきた数と同程度を他広告媒体でも継続して獲得したいと考えており、広告の出稿ボリュームを上げていくことは必然となりますので、今後はよりWEB広告へ寄せていきたいと考えております。（佐藤）

Q7. 業績の今後のイメージは余裕含みという印象を持っている。今後の業績の動向は？

A7. 期初の計画では、上半期でコストをかけてプロモーションを積極的に展開し獲得を行った後、下期で業績を戻す予定となっておりますが、現時点では第3四半期につきましても継続して積極的にプロモーション展開を行っていきたいと考えております。

第4四半期においてどれくらい戻すのか、またさらに踏み込むのかといった点につきましては、まだ意思決定を行っておりません。第3四半期の成果や流通額の状況によって、今後の方針を考えていきたいと考えております。（佐藤）

Q8. テレビCMの放映などを行った結果、第2四半期累積で9億という流通額だったが、同様に広告宣伝を行うのであれば第3四半期ではどれくらいの流通額を見込んでいるのか？

A8. テレビCMについては、四半期毎に1回放映といった上期と同様のペースではなく、下期で1回程度の放映ができればと考えております。

第3四半期の流通につきましては、現状6月の水準を若干上回って推移しておりますので、第2四半期よりも上回る見通しとなっております。（佐藤）

Q9. WiMAXをMVNOされているのだと思うが、その他のセグメントにおける業績は全てWiMAXにおけるものなのか？また、微額ではあるもののセグメント損失が出ており、通期ではこういった想定なのか？

A9. その他事業はWiMAXのみでございます。業績につきましては、通期では黒字化を目指します。（五十島）

Q10. minneとSUZURIのビジネスモデルについて、どちらも販売金額の数%を売上としていただくというビジネスモデルなのか？

A10. minneにつきましては、お客様が作家様に支払う料金の10%をいただく手数料モデルとなっております。また、SUZURIにつきましても、製品を作るときの品代に我々の手数料を乗せてお客様に請求するので作品が売れた段階で手数料が入ってくる形となっており、基本的にどちらも売買が発生した段階で課金が発生するモデルとなっております。

今後、minneにおいてその他の収益モデルにつきましても検討を行っておりますが、作家数、作品数、ダウンロード数を増やすことが先決であり、喫緊の課題ですので、しばらくは現状のビジネスモデルで継続してまいります。（佐藤）