

## 2015年12月期 通期決算説明会 質疑応答の要約

2016年2月8日(月)に開催した、平成27年12月期 通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の広告宣伝費は今期いくらを予定している？

A1. 具体的にいくらとは回答できませんが、業績予想で発表している既存事業とminneの成長による売上の増加と営業利益0百万円というところをベースとして見ていただければと思います。(佐藤)

### Q2. アプリダウンロード数における今期の目標件数を教えて欲しい

A2. 今期は流通金額を最重要指標として投資を行いますので、ダウンロード数に関しては、重要な指標として社内目標を定めておりますが、公表は差し控えさせていただきます。(佐藤)

### Q3. minneで加工食品が新しくカテゴリー追加される予定とのことだが、Etsyの事例から見るとヴィンテージのほうがビジネスとしての可能性が高いように思うが、なぜ加工食品を選んだのか？

A3. まず、ヴィンテージは、男性向けのイメージの強い分野であります。もちろん、男性向けのカテゴリの拡充は必要ではありますが、現状のminneはユーザーの大半が女性であることから、まずは、より女性との親和性の高い食品分野を選択いたしました。

また、弊社で運営するカラーミーショップでは、パンやコーヒーなどの分野が非常に人気であるという背景も、今回のカテゴリー追加に至った要因の一つとなっております。(佐藤)

### Q4. セレクトショップへの卸といったB向けビジネスをすることは考えているか？

A4. CtoBの領域に関しては、将来的には視野にも入れております。ただ、現段階では、まずはminneを圧倒的No.1にすること、アプリに注力することを主眼に置いているので、もう少し時間をかけて今以上に売れる作家さんが増えてから、展開しようと考えております。(佐藤)

### Q5. 加工食品のカテゴリー追加について、CtoCにおける質のコントロールおよびリスクについての考えを教えて欲しい

A5. 食品衛生法などの問題もあるため、まずは、保健所等の認可を得ている方々から参加してもらうことを想定してる。将来的には、CtoCでシェアリングエコノミーを目指したいと考えております。法律等様々な制約を乗り越える必要があると思いますが、最終的には食品などもCtoCで一般の人達も参加し、評価ができるような経済圏を作りたいと考えております。(佐藤)

### Q6. カラーミーショップには、加工食品のショップが多くあるが、minneに誘導していくのか？

A6. 仰るとおり、カラーミーショップのユーザーにも声をかけていきたいと考えております。  
また、神戸市様との取り組みを現在進めておりますが、神戸市はスイーツやパンなどの名店や職人が多い街ですので、この件に関しても協力を仰ぎながら誘致を進めていきたいと考えております。(佐藤)

Q7. ホスティングセグメントが非常に堅調に伸びているが、ホスティングおよびドメイン事業における具体的な今後の施策を教えてください

A7. ホスティングおよびドメイン事業における具体的な施策としましては、今までの個人や初心者といったユーザー層だけではなく、法人層も取り込んでいきたいと考えております。特に、スモールBと呼ばれる個人事業主のような方々には、我々のサービスを使っただけのニーズがあると考えております。  
その一環として、セミナーなどを法人向けに開催していく予定でございます。(佐藤)