

2016年12月期 第2四半期決算説明会 質疑応答の要約

2016年7月28日（木）に開催した、平成28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. 第2四半期の黒字化は一時的か、それとも今後も黒字が見込めるのか？
また第2四半期で抑えたWeb広告については、下期で再び強化するのか？

A1. 当社はホスティング及びEC支援事業からなる安定した収益基盤があるため、minneのプロモーションへの投資を抑えれば黒字になるという構造であることから、第2四半期(4月-6月)については黒字へと転換いたしました。

当四半期においてプロモーション費用を抑えた主な要因は、流通が拡大する年末に向けての販促やプロモーションを強化する可能性から費用対効果を考えた結果、第1四半期よりも広告宣伝費を抑えたことによるものです。今後の販促やプロモーションに関しても、状況を見て都度判断しながら、通期営業利益目標である0百万円を維持できる水準で投資を進める予定ですが、使う時期や金額によっては四半期で再び赤字になる可能性はありますので、現段階においてはどちらとも言えない状況です。（佐藤）

Q2. minneで食品カテゴリーがスタートしたが、その手応えは？

A2. 現在登録されている食品を扱う作家は、許認可が必要なことも有り約250名とまだ少ないため、まずは作家数の増加が必要であり、流通への影響についても、もう少し時間が必要と考えています。（佐藤）

Q3. ドメインの契約件数が順調に増加している背景及び、ドメインの顧客単価の状況について知りたい

A3. ドメインの契約件数に関しては、堅調に推移していることに加え、定期的実施している値下げキャンペーンなどによる効果でさらに増加している状況です。

ドメインの顧客単価に関しまして約3%増加しております。（佐藤）

Q4. 奄美市との連携で、既に始まっている動きはあるか？

A4. 7/1から開始した奄美市との取り組みにおいては、既にハンドメイド作家向けのセミナーや、当社のサービスの周知を目的としたセミナーを開催しております。

奄美市でも、既にminneやカラーミーショップを利用してくださっている方々がいらっしゃいますので、そういった方の事例を紹介しながら、我々のサービスを使った情報発信の方法についてをアナウンスさせて頂いています。（佐藤）