

2016年12月期 第3四半期決算説明会 質疑応答の要約

2016年10月27日（木）に開催した、平成28年12月期 第3四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. 対前年四半期でムームードメインでは契約件数が二桁成長しているが、レンタルサーバーとカラーミーショップは頭打ち状態にあるのか？

A1. レンタルサーバーでは、定期的実施している初期費用無料や月額割引といったキャンペーンによって増加件数が変わるものの、四半期間で大きく変動するものではないため、グラフでは伸びが弱く見えますが堅調に増加しております。

ストック事業においては、継続していただくことが収益増へとつながりますので、直近は新規獲得のキャンペーンだけではなく、しっかりとユーザー獲得をした上で、継続と単価を上げていく施策に注力している状況です。

（佐藤）

Q2. レンタルサーバー・ドメイン・カラーミーショップの顧客単価は、前四半期に対して上昇しているのか？

A2. 前四半期比としては、ロリポップ!、カラーミーショップともに上昇しています。ムームードメインに関しては、顧客単価を公表しておりませんので、回答を差し控えさせていただきます。（五十島）

Q3. 下位プランと比べたスタンダードプランの強みは？

A3. スタンダードプランのメリットとしては、下位プランと比べて容量や転送量等、スペックの違いがあることや、電話サポートといった手厚いサポートが受けられる、といったことがあります。

個人ユーザーよりはスモールビジネス寄りのユーザーが対象だと考えています。（佐藤）

Q4. 4QはCMを本格的に開始するのか？

A4. 開示している業績予想の範囲内で広告宣伝費のコントロールをおこないますので、テレビCMを全国展開するなどといった大規模なものではなく、短期間でも効果の最大化を狙えるようなプロモーションを考えています。（佐藤）

Q5. 来年の広告施策については？

A5. 現状社内で議論を進めている状況です。

マーケットに可能性があれば投資をしていくべきですが、投資を継続するためには、上場企業の立場から、株主様や投資家様にご納得いただける材料を持つ必要があると考えています。

現在プロモーション費用を抑えながらも流通が微増となっている状況ですが、プロモーションをさらに強化することで流通が2倍、3倍に成長するかということについては、まだ検証が必要な段階となります。そのため、来年の広告施策については、これらの検証が一通り終わってから最終的な判断を行いたいと考えております。（佐藤）