

2018年12月期 第1四半期決算説明会 質疑応答の要約

2018年4月26日（木）に開催した2018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 佐藤及び常務取締役 五十島より回答させていただきました。

なお回答内容につきましては、文書化するにあたり、IR担当より補足加筆させて頂いております。

Q1.

EC支援事業におけるインシデントによる影響については、契約件数のみということだが、今後契約件数は更に減少する可能性があるのか。また、顧客単価については対前四半期で低下しているがインシデントによる影響か。今後低下する可能性はあるか。

A1.

契約件数については、インシデント発生のタイミングで全てのお客様にアナウンスを行ったことにより、一時的に退会が増加しましたが、今後におきましては、退会が大幅に増加することはないと考えており、横ばいもしくは若干の減少を想定しています。

また、顧客単価については、単純に売上を契約件数で割ることで算出しております。昨年（2017年）の第4四半期においては通常と異なる形で大口の案件を獲得したことから一時的に売上が増加しております。今回の第1四半期においては同様の案件がないため、通常の水準に戻った形となりますので、インシデントの影響ではございません。また、今後の顧客単価のトレンドについても大きな変化はないと考えております。（佐藤）

Q2.

第1四半期においてminnelに広告宣伝費を投下していないのか。

また、前期と比べ、通期で広告宣伝費が減少するという計画に変更はないか。

A2.

広告宣伝は行っておりますが、対前四半期で見ますと、第1四半期に関してはテレビCM等マス向けの広告を行っておらず、広告宣伝費は大きくありません。また、通期の広告宣伝費につきましては大幅な計画変更はございません。

（佐藤）

Q3.

ホスティングサービスにおいて、現在契約件数が40万件強ということだが、今後の国内におけるユーザー獲得件数は何万件程度を想定しているか。

A3.

当社の事業領域内の潜在ユーザーは約200万人程度と考えております。

個人利用のニーズは横ばいですが、法人のニーズ自体は依然存在する状況のため、緩やかに成長していくことが考えられます。

当社としては、ロリポップ!の「マネージドクラウド」プランをはじめとする、ホスティングの中でも今後成長が期待されるクラウドなどの成長領域に投資することで100万ユーザーを獲得したいと考えております。（佐藤）

Q4.

ハンドメイド事業において、直近は黒字化がテーマのようだが、事業拡大のための販促はどう考えているか

A4.

minneの黒字化については、マーケットの拡大が前提にありますが、minneは今後国内で年間流通額1,000億円程度のポテンシャルを持っていると考えております。

今後においては、マーケットを拡大していくことはもちろん、広告及び物流といった周辺領域を取り入れることで事業の拡大を目指していきたいと考えております。

黒字化については、広告宣伝費を絞ることによって実現可能かとは思いますが、それによりマーケットの成長が小規模の状態にとどまってしまう可能性もございます。

今後のマーケット拡大のためにも、バランスを見ながら黒字化のタイミングについて考えていきたいと考えております。（佐藤）

以上