

2018年12月期 第2四半期決算説明会 質疑応答の要約

2018年7月30日（月）に開催した2018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. カラーミーショップの契約件数は第2四半期において減少しているようだが、第3四半期以降の見通しはどのようなものか。

A1. 新規の契約件数につきましては、インシデント発生当初の1～2ヶ月間において一時的に減少いたしました。現在ではインシデント発生以前とほぼ同様の水準で、新規の方にご契約いただいております。

また、退会につきましては、ユーザーによって3ヶ月、6ヶ月、1年と契約期間が異なり、インシデント後に更新を迎えたタイミングで退会されるユーザーが一定数いる状況です。そのため、累積契約件数については、インシデント発生直後に比べ、緩やかな減少になっています。再び増加に転じる時期につきましては、契約更新が一巡する1年程度の時間が必要と考えております。（佐藤）

Q2. カラーミーレポートの進捗はどのようなものか。

A2. 業績に対するインパクトについては軽微であり、具体的な数値はお伝えできませんが、契約件数及び流通額については徐々にではありますが、増加しております。（佐藤）

Q3. ロリポップ!の顧客単価はいずれも伸長しているが、その要因はどのようなものか。

また、ユーザーの契約期間が長期間になるにつれて、上位プランを選択される確率が高くなり、顧客単価は上昇するものか。

A3. ロリポップ!においては、上位プランが選ばれていることに加え、SSL販売やバックアップ機能等のオプション販売が好調のため、単価が上昇しております。

また、既存ユーザーが上位プランに変更されるということよりも、多くの新規ユーザーが上位プランを選択していることが、顧客単価上昇の要因となっております。（佐藤）

Q4. カラーミーショップは、競合他社と比較した場合に価格帯の位置づけはどのようなものか。また、目指す領域は高価格帯の領域なのか。

A4. カラーミーショップは、国内で最も低価格なサービスではございましたが、無料のオンラインショップ作成サービスが新たに出てきたこともあり、ライトなユーザーに関しては、そのような無料サービスを利用されることも増えてきました。

カラーミーショップとしては、低価格でありつつも流通規模の大きい店舗が利用できるようなサービスを提供できるよう日々改善を行っております。

そのため、今後につきましては、流通規模の大きい店舗が利用できるようなサービス内容の改善に加え、アプリのプラットフォームとして機能を追加することによって、より多くの契約を獲得していきたいと思っております。

なお、高価格帯の領域につきましてはSlerの領域と考えておりますので、そことは異なる領域を攻めていきたいと考えております。（佐藤）

以上