

2018年12月期 第3四半期決算説明会 質疑応答の要約

2018年10月30日（火）に開催した2018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. レンタルサーバーの契約件数の対前四半期での減少に具体的な要因はあるか

A1. 前提として、ホスティング市場の中でレンタルサーバー型よりクラウド型が伸びてきているという背景があります。そのような背景の中で、レンタルサーバーサービスの「ロリポップ!」においては、昨年ターゲット層の拡大を目的としたリブランディングを実施し、ユーザー数の増加を見込んでいましたが、想定を下回りました。

主な要因としては、プロモーションコストを抑制していたことに加え、SEOの効果をうまく出せていないこともあります。また、以前はキャラクターを用いたプロモーションを行っていましたが、リブランディング後に効果的なプロモーションを行えなかったことなどから認知度を高めることができず、新規契約の獲得が減少したことが挙げられます。（佐藤）

Q2. ロリポップ!におけるマネージドクラウドプランについてはどのような状況か

A2. クラウド型ホスティングのニーズが高まってきている背景から、我々の持っている技術やノウハウを活用したサービスとしてマネージドクラウドというプランを開始いたしました。しかしながら、現段階では、我々が当初実現したかった機能の実装において進捗の遅れが発生している状況です。

現在は、機能開発を進めながら、マネージドクラウドプランをより多くの方に使っていただけるよう年内限定の無料キャンペーンを実施しております。（佐藤）

Q3. EC支援における顧客単価の上昇が売上を牽引しているようだが、この傾向はどの程度続くのか。

A3. 当初カラーミーショップは、個人の方向けのオンラインショップ作成サービスとして、安価に提供し、多くの方々に使っていただくことを主な目的として運営しておりました。しかしながら、低価格でオンラインショップを始められる方の継続率は相対的にあまり高くありません。そのため、現在では事業としての収益性を考え、月商が数千万円から数億円ある店舗を中心にご利用いただけるように機能を充実させた高価格プランを積極的に展開し、長期間の契約に繋がるような形にシフトしていく予定ですので、今後もこの傾向は続くものと考えております。

引き続き、カラーミーショップをご利用されている店舗の売上が一層伸びるソリューションを提供していきます。（佐藤）

Q4. minneでは四半期で2億円前後の営業損失が出ている状況が続いているが、投資はどの程度まで継続するのか。黒字化の目処の時期はいつ頃を想定しているのか。

A4. 黒字化の目処としては、市場や競合、海外の状況など様々な情報に基づいて流通額をどれぐらいの規模まで拡大できるかを模索しているため、具体的な時期については現時点ではお伝えできません。また、プロモーションのチューニングは継続的に行っており、現在は特にクーポンなどの流通を増やすためのプロモーションを強化しております。また、並行して流通額に対する手数料収入以外の新たな収益モデルを確立し、収益の複層化を図り、早期の収益化を目指します。（佐藤）

Q5. フリマアプリにおいてもハンドメイドカテゴリーが存在しているが、minneの競合としてどのように捉えているか。また、それ以外の競合の状況はどうか？

A5. フリマアプリ上のハンドメイド作品に比べ、minneに関しては一定以上のクオリティが担保されており、フリマアプリ上のハンドメイド作品とはある程度棲み分けができていると感じております。

また、フリマアプリ以外の競合については数値を非公開としているところが多いため、具体的に回答できませんが、様々な情報を総合して勘案してみると成長率としては微増であるのではないかと考えています。（佐藤）

以上