

2019年12月期 第2四半期決算説明会 質疑応答の要約

2019年7月31日（水）に開催した2019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。弊社代表取締役社長 佐藤及び常務取締役 五十島より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支援事業の説明の中でカナダのShopifyやアメリカのEtsyについて紹介しているが、このような企業が日本に進出していない理由、進出しているにもかかわらず上手くない理由について教えてください。

A1. Etsyは、数年前に日本に進出しましたが、そこから動きがありませんでした。Shopifyは、日本市場をターゲットに動いている状況ですが、Shopifyに我々の顧客を取られるような印象・感覚は受けておりません。日本のECサイトやEC文化、さらには商習慣を知っている会社でなければ、日本で成功するのは難しいと思っております。（佐藤）

Q2-1. プラットフォームサービスが加速度的に伸びていますが、成長の源泉はどういうものなのか。

A2-1. minneやSUZURIは、ECのマーケットプレイス機能もありますので、知名度を上げてサービスの利用者を増やしていくことが重要だと考えております。また、カラーミーショップやグーペは、企業や個人の方のビジネスを支援するようなサービスになるので、より使いやすいサービスを提供していくことが重要だと考えております。（佐藤）

Q2-2. 2018年末時点で600万人超の表現者を支援しているとありますが、全てをターゲットとして捉えているのでしょうか。

A2-2. 600万人全ての表現者がECサイトを運営することはないと思っておりますが、作りたいものや表現したいものは沢山あると思っております。そういった表現者に向けて、ツールではなくソリューションとしてサービスを提供していきたいと考えております。（佐藤）

Q3. minneにおいて、4Qで若干の投資を行うということですが、規模感を教えてください。

A3. minneの今期の目標は黒字化することですので、開示目標にギャップを作らない程度の投資になります。年末は特に流通を伸ばせるタイミングですので、年末商戦を踏まえて若干プロモーションを強めて、流通額を純増していけるような形に持っていきたいと考えております。（佐藤）

Q4-1. ホスティング事業の売上は増収ですが、利益については前年同期比を割っています。収益改善策について教えてください。

A4-1. 今期は減益の業績予想ですので、概ね想定通りの推移となっております。ホスティング事業では、昨年末から契約件数が純減している対策として、今期はプロモーションをかける計画で進めております。また、サーバー事業ではスペックを向上させていくことが重要なので、そのための投資も同時に行っております。（佐藤）

Q4-2. 従来からスペックの向上や価格を下げるという戦略を行ってきたと思うので、今後大きな改善が見込めない可能性があるのではないか。現状維持というような見方をされているのか。

A4-2. ホスティング事業のようなストック型のビジネスでは、契約件数を増やすことが重要だと考えております。これまでは多くの人に使っていただくために価格を下げる戦略を行ってきたため、それほどプロモーションをかけなくて契約件数が伸長しておりました。今期は、通常よりもプロモーションをかけることに加えて、スペック向上にも力を入れているので、契約件数は純増できると考えております。（佐藤）

Q5. FREENANCEの今期の請求書買取額はどのくらいを想定しているのか。また、手数料率は現状7%から9%と大きな開きがあるが、平常のランニング状態になった時にどれくらいの手数料率になると想定しているのか。

A5. 2018年10月よりFREENANCEの提供を開始しており、サービス開始からそれほど経過しておりません。具体的な数値をお伝えできませんが、引き続き分析を行ってまいります。（五十島）