

## 2021年12月期 第1四半期決算説明会 質疑応答の要約

2021年5月6日(木)に開催した2021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. 2020年12月期は緊急事態宣言以降の巣ごもり需要の影響があったと記憶しているが、直近の緊急事態宣言による巣ごもり需要の影響などは見受けられるか。

A1. 昨年の同時期と比べると巣ごもり需要等の影響はあまりないと考えております。アクティブなアカウントが増えたといった事象や、緊急事態宣言にあわせて、EC支援事業での購買が増加するといった事象は今のところ見受けられません。(佐藤)

Q2. 「カラーミーショップ」の増収については何が牽引しているのか、要因について教えてください

A2. 「カラーミーショップ」に関しては、ストック部分とトランザクションの部分、あとはアップセルがありますが、ストック部分はそこまで大きく変動しておりません。トランザクションについては、昨年のEC需要が高まって以降は大きな変化はないものの、サイト全体として「カラーミーショップ」を利用いただいている既存の店舗の流通がうまく伸びている状況のため好調に推移しております。また、IT導入補助金を利用したサイト構築がいくつか発生しており、一過性の増収要因となっています。(佐藤)

Q3. 2020年12月期の2Q,3Qの「カラーミーショップ」の流通額は拡大したと思うが、どのような要因で増加したのか。また、クレジットカードの決済利用開始を早期化すると説明会資料に記載があるが、これもトランザクションの伸びにつなげる施策で流通額の拡大に繋がると考えて問題ないか。

A3. 昨年の流通額拡大の要因として、ストック部分とトランザクションの両面があるが、トランザクションの比重が大きいと考えております。また、2021年12月期は「カラーミーショップ」においてテイクレートを上げていくことを目標にしていますので、そのための一つの施策として、クレジットカード決済の利用開始を早期化することでカード決済の比率を上げていきたいと考えております。(佐藤)

Q4. 2021年3月期第1四半期の利益率が高かった要因として、コストの月ズレがあったと思うが、こういったコストで、それは今後いつ頃発生するものなのか教えていただきたい。また、EC支援事業のプロモーションコストがどれくらい発生したかもお聞きしたい

A4. 発生予定であったコストのうち、一部の業務委託費や支払手数料が4月に月ズレしました。

EC支援事業単体でのコスト開示はございませんが、販売促進費及びポイント促進費を含めたプロモーションコストは2020年12月期の下期にかけて多く発生しており、それに比べれば第1四半期はそこまで多額にはなっていません。また、当社の連結PLに計上された1Qのプロモーションコストは、前年同期比で42%増加しております。(五十島)