

2021年12月期 通期決算説明会 質疑応答の要約

2022年2月7日(月)に開催した2021年12月期 通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、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. minneの業績が徐々に改善していると思うが、好調な要因と2022年12月期の見通しを教えてください

A1. 2021年12月期は巣ごもり需要が一服した影響で、前期に比べて苦戦傾向だったが、下期に向けていくつか施策を実行したことで、しっかり業績改善ができたことが好調の要因に繋がっている。また、ECの市場自体も引き続き成長傾向が見られるため、それも後押しとなった。2022年12月期においても、新しいカテゴリーやジャンル開拓にチャレンジするほか、継続的に取り組んでいる施策の効果も出始めているので、今期計画をクリアできるような土壌はできたと思っている。(佐藤)

Q2. EC関連サービス(カラーミーショップ、SUZURI、minne)の市場トレンドについてお聞きたい。2022年において市場拡大が期待できる時期などどうみているか？

A2. 2019年から2020年にかけての市場成長がかなり大きく、これまで10%程度の成長だったものが20%近くになり、2021年もそれを前程として計画を組んだことから、想定よりは伸び悩む結果となった。2021年から2022年にかけては、しっかりと市場も成長すると考えているし、今後で言えば、2021年1Qと2022年1Qで比較して成長が見られるようであれば、引き続き成長の期待が持てると思っている。(佐藤)

Q3. 新収益認識基準の適用について、SUZURIのインパクトが大きいと思うが、カラーミーショップはそこまで影響は受けない認識でいいか、また四半期でみた場合は、なにか影響を受ける特殊要因はあるか？

A3. 新収益認識基準の適用により、SUZURI、minneが純額処理となっており、特にSUZURIへのインパクトが大きい認識で問題ない。カラーミーショップについては、ほぼ影響はないと見ている。(佐藤)

特に四半期単位で影響を受ける要素はありません。(五十島)

Q4. 今期計画で注力するKPIについて教えてください。中長期でも営業利益25億円を目指していると思うが、今のマネジメントの考えを教えてください。

A4. 今期のKPIで言えばminne、SUZURIのGMVが計画通り達成できるかどうかを重要だと考えている。また、ストック型のビジネスでは、契約件数と顧客単価を重視しており、今期は価格を適正値にしていくための価格改定を予定し、顧客単価のアップを計画している。契約件数が低下しないようにサービス品質を維持しながら、取り組んでいく必要があると考えている。(佐藤)

Q5. 今後の業績進捗次第ではあると思うが、利益を少し押し下げてもプロモーションなどを行い、売上を伸ばす戦略でいくのか？

A5. 2020年の巣ごもり需要の急拡大を受け、2021年はサポート体制の強化や、技術的なサーバー等の強化など、投資にまわしたことで減益になった。今期はそういった影響は一巡しており、計画通りに進めて利益面もしっかり達成をしていきたいと考えている。(佐藤)

以上