

2022年12月期 第2四半期決算説明会 質疑応答の要約

2022年8月4日(木)に開催した2022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、常務取締役CFO 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. 通期業績予想を据え置かれているが、上期の業績推移を見ると下期はハードルが高いように見える。下期は上期に対してどのような利益改善ポイントがあるか？

A1. コスト面でいいますと、下期はテレビCMを行ったSUZURIのプロモーション費用が発生しないため、2億円程度は上期に比べて改善予定であるほか、SUZURIの第2四半期に行ったTシャツセールの期ズレ分や本社コストの抑制により下期での利益改善が図れると考えています。また、堅調な進捗のストックビジネスについては、下期も継続して積み上がり、金融支援事業のFREENANCEも好調に推移しているので、利益面での貢献ができると考えています。それ以外にも、SUZURIのプロモーションで獲得した顧客へのリピート購入を促すアクションも予定しています。現状でみれば、ダウンサイドは考慮していないものの、いくつかのコスト抑制施策に加え、利益アップが狙える施策をいくつか予定しています。(佐藤)

Q2. 金融支援事業のFREENANCEが下期は利益改善すると思うが、どれくらいが戦略投資で、どれくらいがオーガニックの成長なのか。また、一人あたりの請求書買取額が増えているが、下期も増加傾向になりそうか？

A2. FREENANCEは、リピート利用、新規利用ともに拡大しており、下期も順調に成長していくと考えています。現状は大規模な戦略投資を行っているというよりは、オーガニックの成長ができていると捉えています。

一人あたりの買取額が増えている要因としては、既存提携先との取引回数が増え、信用が増したことで提携先の与信枠が拡大したため買取額が増加しています。下期も成長に応じて増加していくと考えています。(五十島)

Q3. EC支援事業やハンドメイド事業のSUZURI、minneについては、やや厳しい状況だと見受けられるが、下期の流通額はどのようにみているか？

A3. minneの流通額については、例年夏頃に少し落ち込んで年末にまた増加する傾向にあるため、その通りのトレンドを想定しています。

SUZURIの流通額については、前回セールの出荷期ズレ分や、現在実施しているTシャツセール次第になりますが、第2四半期と同程度の進捗となっています。そのため、EC関連サービス全体としては、厳しい印象は持っています。(佐藤)

以上