

2023年12月期 第3四半期 決算説明会 質疑応答の要約

2023年10月13日（月）に開催した2023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. 金融支援事業の貸倒引当金について、債権回収が進んだことで戻し入れがあったと記載されていますが、1億円くらいは戻し入れがあったとみていいでしょうか、また追加で貸倒引当金が計上されるリスクはありますか。

A1. 貸倒引当金の戻し入れについて、具体的な数値は公表しておりません。今後については、新規の滞留債権は発生しておらず、追加での貸倒引当金計上は見込んでおりません。(五十島)

Q2. 金融支援事業の貸倒引当金を除いた営業利益を見た場合は、損失計上になるかを教えていただきたいです。

A2. 債権回収による戻し入れの分を加味した状態で、損益分岐点に近い状態となっています。今後の債権回収が不確実であるため、戻し入れの規模は予想できませんが、若干の赤字が継続すると見ております。(五十島)

Q3. 中長期の事業成長に向けて今後注力したい領域を教えてください。

A3. 当社はロリポップ!、ムームードメイン、カラーミーショップを初めとしたストック型ビジネスに強みがあると考えており、今後ストックの強化を図る前提で考えています。また、SUZURI、minneでは多くの作家さんが登録しているため、そこに対してストック型のサービスを提供することや、クリエイターさんに対して価値提供ができるという観点で新しい取り組みも進めています。

今後は新規の事業開発も必要と考えており、AIを活用したビジネスやサービスを提供したいと思っています。近年はフロー型ビジネスに注力してきましたが、ストック型ビジネスを中心にしっかり成長させていきたいほか、各サービスや新規事業を創るチームでAIを活用したサービス提供をしていきたいと思っています。(佐藤)

Q4. 同業他社が価格改定を発表したと思いますが、カラーミーショップの今後の価格アップや顧客獲得のチャンスなど御社はどのように捉えていますでしょうか。

A4. カラーミーショップも2022年4月に価格改定を実施しましたが、EC店舗全体のトラフィックが増え、コストが増加したことで価格改定の必要性が出てきましたので、他社様においてもそういった必要性があるのかもしれませんが、サービスを利用するお客様側からカラーミーショップを見た場合には、機能面で他社様に比べ充実しており、価格面でも安く有利と考えています。「Amazon Pay」の月額固定費、「WordPress」オプションの月額費用の無料化などサービス面の付加価値も強化していますので、引き続き新規契約の獲得を目指したいと考えています。(佐藤)

Q5. カラーミーショップは新規顧客の獲得と解約店舗の防止、どちらが優先順位が高いでしょうか。

A5. 巣ごもり需要が落ち着いたことで、ECサイトを制作する人が少なくなってきました。規模の小さい店舗によってはECショップの運営自体を辞めてしまう方もいるため、お客様の退店を防ぎたいと考えております。規模が大きくなった店舗様に対しては、上位プランの提供を通じ退店防止に取り組みたいと考えています。(佐藤)

以上