

平成 27 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会 質疑応答の要約

2015 年 7 月 30 日（木）に開催した、平成 27 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頂いた質問をまとめたものです。弊社代表取締役会長兼社長 グループ代表の熊谷より回答させていただきました。

Q minne への戦略投資について、1Q・2Q はそれぞれ 3 億ほどをプロモーションに使ったとのことだが、下期はどの程度のコストを見込んでいるのか？

A 1Q・2Q のプロモーション投資を通じ、ハンドメイドマーケットの市場性について自信を深めました。GMO ペパボ社は通期でトントンという開示予想を出させていただいておりますが、その範囲内で積極的に投資を継続すべきだと考えています（熊谷）

Q GMO クリックホールディングス株式会社について、下期に保有分の売却計画はあるのか？

A 下期の方針は全く未定です（熊谷）

Q 株主還元について、3,800 万株の買い戻しプランが発表されたことを考えると、今後特別利益が発生した場合は、配当よりも自社株買いが優先されるのか？

A 総還元性向 50%の中で、配当・自社株買いを実施していきます。ただ、会社の成長あればこそなので、都度経営判断をしていきたい（熊谷）

Q 上期の進捗が好調だが、このまま下期も好調が続いた場合、新規投資など何かコストをかけてでもやりたいような案件が経営判断としてあるのか？

A 現状は、計画の範囲内で特に大きなコストを使って、というものは考えていません。たしかに、現在の利益進捗からすれば、上振れて着地ということも想定できますが、保守的な開示を行なうというのが従来通りのスタンスです（熊谷）

Q 株主還元について「機動的に」という言葉があるが、はタイミングのことなのか、それとも 17%の枠を超えてということもありうるという意味なのか？

A 自社株買いについて、年間通じて適切なタイミングで行ないたい。また、事業の状況に応じて適宜行ないたいという両方の意味で使っております（熊谷）

Q 証券が好調に推移している中、戦略部門に計画以上に投資してもよいのでは？

A 戦略部門への投資の強化は常に考えております。一方で、ガイダンスを守ることも重要と考えており、投資の判断はバランスを取りながら慎重に意思決定しています。また、金融事業は波があるため、戦略投資を行なうにしても 3Q 終わってから 4Q 頭くらいがタイミングではないかと考えています（熊谷）

Q ネット・広告事業におけるアドテック部門への投資・回収のイメージ、スケジュール感は？

A ネット・広告事業は現状 4～5 位グループです。徹底した技術投資を行なうことを今年のはじめに意思決定し、テクノロジーシフトを強化しています。結果として、「3 年以内に、まずは 2 位グループになる」というのが今の目標です。現場もそういう方向で動いています（熊谷）

Q 広告・メディア事業の中心は GMO アドパートナーズ・GMO TECH だが、なぜ両社は分かれているのか？事業を大きくしていく上で、利益相反はないのか？組織体制も含め、広告事業をどう強化していくのか？

A 両社は協力しあって、互いに強いところを伸ばしていく体制となっており、両社がシナジーを出しながら 2 位グループを狙っていくという方向性を考えています（熊谷）

Q グループ全体での金融部門への取り組みについて

A 全て構想段階ではありますが、グループの真ん中にネット銀行を置き、すべての取引口座をネット銀行の中に自然に持ってこられるようなイメージを持っています。ネット銀行をすべてのハブにしていきたいということです。これまで多くの事業を手がけてまいりましたが、あおぞら銀行さんと共同で取り組む新銀行は最も大きなビジネスチャンスではないかと考えています（熊谷）

Q 収益モデルの変化可能性について、今後 3～5 年のスパンで見た場合、EC カート・ホスティングを低価格・無料化し、金融で回収するというような時代が来る可能性はあるか？

A 新しいビジネスモデルは、お客さまにご支持いただけるかどうか検証が必要なため、安易にお答えはできませんが、組み合わせで他社とは違うモデルを創ることは検討していきたい（熊谷）
