

平成 27 年 12 月期 決算説明会 質疑応答の要約

2016 年 2 月 8 日（月）に開催した、平成 27 年 12 月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、取締役副社長安田より回答させていただきました。

Q 16 年のガイダンスについて、セグメントごとの方向性は？

A 毎期毎期恐縮ですが今期もガイダンスは保守的に作っています。

まず、ネットインフラです。2015 年は minne の立ち上げを図りました。minne は今期 10 億くらい増益要因になるのではないかと考えています。セグメント全体では、2016 年もトレンドラインどおり伸びていくと考えています。なお、「.shop」については織り込んでいません。

次にネット広告・メディアです。2015 年は営業、エンジニア・クリエイターを 100 名程度増強し、新商材も立ち上がってまいりました。2016 年は営業力の向上、自社商材比率の向上による粗利率の改善、また自社商材の評判も良いことから V 字回復の期待を持っています。

そして、ネット証券です。こちらは、マーケット次第ということもあり、数字は保守的にみえています。ただ、新システムによって利益率が向上するとみえています。

最後に、モバイルエンターテインメントです。まだ苦しんでいるのでなんとも言えませんが、ブレイクイーブンから大当たりを出して欲しいと思っています。

Q 「総還元性向 50%」についてもう少し詳しく教えてください

A 最終利益に対し、機械的に計算しています。まず「配当性向 33%以上」という基本方針に基づき、四半期配当を実施します。そして、残りの部分（最終利益×50%－配当総額）については翌期に自己株取得を行なう予定です。

Q 海外の損益の状況は？

A Z.com は 2015 年が約 3 億の赤字、2016 年はさらに 5 億の投資を見込んでいます。2015 年は国内の投資が一巡したこともあり、2016 年は海外を中心に投資を行なっていきます。ストック商材であり黒字化について不安はないが、黒字化のタイミングについては現地のマーケティングの感触を踏まえ、随時フォローアップさせていただきたいと考えています。

Q あおぞら銀行との取り組みの進捗について

A 週2回のペースで MTG を実施しています。私自身も参加し、淡々と詳細を詰めている状況です。

Q 「.shop」はよい機会だと思っている。どうクロスセルしていくかが大事だと考えているが、海外に関して GMO の商材をどう積み上げていくイメージなのか？

A まず、Z.com を通じた自社直販のケースでは、当然クロスセルを行なってきます。レジストラへの卸売については、クロスセルを強要することはかえって「.shop」の拡販の妨げになることも考えられます。クロスセルの可能性はあるものの現在模索中、といった状況です。

以上
