

## 平成 28 年 12 月期通期の決算説明会 質疑応答の要約

2017 年 2 月 6 日（月）に開催した、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。代表取締役会長兼社長 グループ代表の熊谷、CFO 安田より回答させていただきました。

【Q1】 ネット広告セグメントで、新たな自社商材という言葉があったがどのようなイメージを持っておけばよいのか？

【A1】 ネット広告市場は移ろいやすいため、その時々求められるものを自社の商材として立ち上げていきたい、という基本スタンスを持っています。（熊谷）

【Q2】 ネット広告事業、2 四半期前ほどから利益改善基調になってきたが、今後の見通しは？

【A2】 自社商材が立ち上がり、その販売も進み、順調に回復していたものの、既存の広告商材の落ち込みが始まってしまい、入り繰りで伸び率が悪く見えてしまっている。ただし、現場の組織力・商品力は 2014 年・2015 年と比べると目に見えて改善してきており、既存商材の落ち込みが一巡した後は成長基調に戻せると考えています。（熊谷）

【Q3】 モバイルエンターテインメント事業について、パイプラインの状況、プロモーションの規模含め、赤字幅の見通しは？

【A3】 パイプラインは 2~3 本走っている状況で、現場へのプレッシャーを掛ける意味で、下期にかけての黒字化を目指しています。プロモーションは KPI を見てから判断したい。（熊谷）

【Q4】 「.shop」について、プロモーション予算の規模感は？

【A4】 「.shop」については P/L フラット、出た利益を再投資することを考えており、数億円規模を想定しています。

ドメイン販売事業は、各国で特定の事業者が販売シェアを握っているような構造になっています。彼らと広告やプロモーションコストの負担を調整することで件数が伸びていくイメージで、TVCM など大規模プロモーションは行わない予定です。（熊谷）

【Q5】 今期の営業利益のガイダンスについて、各セグメントごとで見るとどうなっているのか？

【A5】 セグメント別の開示はしていないため、上場各社の開示数値をもとに、あくまでイメージだけお伝えさせていただきます。

まず、インフラセグメント上場各社の増分が 12 億、同じく広告・メディアセグメントが 2 億となります。その他インフラ・メディアセグメントの非上場会社を含めると 20 億弱の増加をイメージしています。

次にネット証券、モバイルエンターテインメントについては保守的に前年並みでみています。また、インキュベーションについては特にアップサイドは見込んでおりません。（安田）

【Q6】 「.shop」に投資をすることのだが、1 年後の件数ベースの目標値は？

- 【A6】 中国の旧正月後の状況でほぼ巡航速度の見通しが出ると思うが、まだまだ伸ばしていけると思っています。マーケティングの規模次第ではあるが、年度末には 20~40 万件のレンジになるのではないかと。(熊谷)
- 【Q7】 「.shop」に関して、1月中旬に数字が動いているが？
- 【A7】 1/11 に中国で販売を開始した影響が大きい。その他、世界各地でテストマーケティングをしているため、そのような案件に寄っては大きく伸びる場合があります。一度軌道に乗れば自動販売機のようにビジネスは加速していくものと考えています。(熊谷)
- 【Q8】 「.shop」への投資規模が数億円とのことだったが、例えば 10~20 億投資して一気に件数を獲得できるのであれば投資すべきだとも考えているのだが、どうか？
- 【A8】 われわれが、卸事業者としてできることは案外限られていると考えています。ただ、各国のレジストラが、「.shop」のプロモーションをする際に協賛するなどの可能性はあるかもしれません。一方、広告宣伝の投資回収については慎重に考えており、投資の規模感や KPI を見ながら決めていきたい。足元は、おそらくほぼ 1~2 年で回収できるような KPI が出ている状況です。(熊谷)
- 【Q9】 広告・メディアセグメントは回復基調にあると考えていたが、既存商材の落ち込みと新しい自社商材の伸びはどのように考えればよいのか
- 【A9】 新しい自社商材の伸びと既存商材の入り繰りで、緩やかな回復というイメージです。で少しお釣りが出るくらいと考えています。既存商材の落ち込みも継続するものではなく、一巡すれば戻ってくると考えています。(熊谷)
- 【Q10】 ネット証券事業について、昨年は Brexit・米大統領選で、足元はトランプ氏の発言で為替相場が動いているが、業績への影響は？
- 【A10】 為替相場が大きく動くと、収益が好転するかといえば、必ずしもそうではない場合もあります。これはお客さまへ提示しているレートが固定なのに対し、カバー先銀行のスプレッドが変動するため、時として逆ザヤになってしまうような場合もあります。また、トランプ氏の発言によりドル円取引が大きく動き、取引高に対するシェアが大きくなっています。しかし、ドル円はマーケティング商材ということもあり、最も収益率の低い通貨ペアになっているため、業績への影響は限定的となっています。とはいえ、月間 100 兆円を超えるお取引を頂いているので、このビッグデータから収益を生むべくデータ解析・システム高速化などでチャンスを活かしていきたいと考えています。(熊谷)

以上