

2024年12月期 第3四半期 決算説明会 質疑応答の要約

2024年11月6日（水）に開催した2024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いただいております。

Q1. 今期の修正予想について、第4四半期のリスクはどれくらい織り込んでいるか、今後に向けた戦略的投資はどれくらいを見込んでいるかを教えてください

A1. 今期の修正予想について、第4四半期のリスクは網羅的に織り込んでいます。

今期に提供した新サービスは、ロリポップ! for gamers、GMO即レスAI、Alive Studioになりますが、これらの開発コストと来期に向けたプロモーションコストが数千万円程度第4四半期で発生する予定です。

また、minneのハンドメイドマーケット2024を11月末に予定しており、イベント費用が発生する見込みです。これらのコストについては、今後の成長につながる戦略的な投資と捉えています。

(佐藤)

Q2. ストック型収益の積み上げは来期もできそうでしょうか、カラーミーショップのIT導入補助金は一過性収益だと思いますが、ストック型収益の継続性はありそうでしょうか

A2. カラーミーショップの制作代行案件に伴う売上は、IT導入補助金の適用範囲が決まっているため、来期以降は減少していく想定をしています。来期の制作代行案件は単価の高いものを中心に受注を狙うほか、月額プランについては下位のプランを廃止し上位のプランに統合します。

全体の方針としては顧客単価を上げていきたいと考えています。

ホスティング事業も、8月に価格改定を発表しましたので、そこが終わるまではストック型収益が積み上がっていく予定です。来年の8月以降はロリポップ! for gamersを中心に新しい取り組みでの積み上げを目指します。(佐藤)

Q3. Alive Studioなど配信分野への新サービス展開に期待しています。過去のサービス展開をみると、結構コストをかけてプロモーションをしていた印象ですが、今回はどのように考えていますでしょうか。

A3. minneやSUZURIは、マーケットプレイスの要素があるフロー型ビジネスのため、購入者を集めるのにプロモーションという手段を使って集客をしてきました。一方で、現在提供を開始した新サービスはストック型ビジネスが多く、クリエイターさんや作家さんが対象となるビジネスのため、過去のようなマス向けの大型プロモーションは予定していません。また、新しいサービスのため、まだ適切な獲得単価やARPU、LTVなどが見えてきていない状況ですので、今後どれくらいコストをかけていくかはサービスの状況を見極めたうえで判断していきたいと思います。(佐藤)

Q4. 株主還元についてですが、基本方針は安定的に利益を創出して、配当で還元する認識でよろしいでしょうか。

A4. その認識で問題ありません。今回も配当性向50%超という配当方針に則り40円から53円に増配しています。

(佐藤)

以上