

2013年9月期第3四半期決算説明会

質疑応答の要約

2013年8月8日（木）に開催しました2013年9月期第3四半期決算説明会における質疑応答の要約を掲載します。

Q1. 有料会員数の歩留まり率改善についての具体的な取り組み、改善率の数値を教えてください。

A1. 多くのお客様にコンテンツを販売している携帯ショップでは、店別の退会率をきめ細かく管理し、そこでのお客様への売り方を変えていただく施策を通じて、退会率の改善につなげています。退会率の高いショップに対しては、速やかに個別に売り方の相談・指導を行っています。

また、サイト側でも、お客様になるべく長く継続してもらうように、有料会員として継続された場合にはポイント増額付与等のキャンペーンにより、退会率改善のアプローチを行っています。

退会率の具体的な数値は控えさせていただきますが、昨年から10%改善することができており、それに伴いライフタイム（お客様の継続期間）も改善しています。

Q2. 連結子会社の Jibe Mobile 株式会社の業績が好調のようです。2014年9月期の業績はどのようなイメージですか。

A2. 具体的な数値については、現在予算策定中のため控えさせていただきます。今期は当第3四半期までキャリア向けシステム受注が非常に好調でした。第4四半期以降は開発フェーズから運用フェーズに移行し、また、受託開発であり新規受注が具体化していない現段階においては、来期予想は減収減益となると見込んでいます。

Q3. 来期の広告宣伝費の投入額についてはどのようなイメージですか。

A3. 具体的な数値については、現在予算策定中のため控えさせていただきます。プロモーション効率の改善が進めば、当社としては広告宣伝費を積極的に投入していく方針です。5/8に発表しました通期連結業績修正時の広告宣伝費の前提を90億円程度としていますので、来期においても同水準の投入を考えています。また、売上高・利益についても少なくとも当期着地より下回ることはないと考えており、具体的な数値については、当第4四半期の状況等を見据えながら考えていきたいと思っております。