

2014年9月期 第1四半期決算説明会

質疑応答の要約

2014年2月7日（金）に開催しました2014年9月期 第1四半期決算説明会における質疑応答の要約は以下のとおりです。

Q1. 上期業績修正をしましたが、通期業績予想を据え置いている理由を教えてください。

A1. 通期の見通しについては、通期の最大商戦期（3月）の動向、第3四半期以降の市場動向や事業状況等を見定める必要があることから、現段階においては、当初予想を据え置いています。

Q2. 主要ダウンロードサービス統合の取り組みについて、エムティーアイ全てのカテゴリーを対象としているのでしょうか。なぜこのタイミングで取り組むこととなった背景を教えてください。

A2. スマートフォンで人気の音楽、動画、電子書籍のサービス統合を考えています。スマートフォン普及率は50%を超え、今後フィーチャーフォンをスマートフォンへ機種変更を行う層はレイトマジョリティとなり、当社サービスのターゲットもレイトマジョリティへシフトしていくと考えています。彼らに訴求していくためには、より分かりやすくより納得感のあるサービスの提供が必要不可欠と考えています。また、これまで慎重であった出版社の書籍電子化の姿勢が、今年に入り一気に緩和ムードになってきており、小説の品揃え数も契約出版社の増加に伴い増えてきています。こうした背景を踏まえて、主要ダウンロードサービス統合の取り組みを開始しました。

Q3. がん遺伝子検査キット発売に向けての現在の状況を教えてください。

A3. がん遺伝子等の情報は極めて慎重に取り扱われる必要があることから、あらゆる方面からの情報収集を行い、検証を重ねている段階です。まずはサービス開始に先立ち、社内での実験準備を推し進めています。

Q4. 海外ではストリーミング配信を行う事業会社が成長していますが、エムティーアイのストリーミング配信サービスはどのような状況でしょうか。

A4. 日本の音楽市場においては、レーベルがストリーミング配信に対し慎重な姿勢を維持しているため、J-POPの許諾が難しい状況です。当社ではストリーミング配信サービスを一時停止していましたが、ラジオのようにあらかじめ選曲した音楽をストリーミングで聴けるサービスを再開する準備を進めています。

Q5. スマートフォン有料会員数に占める iPhone 比率が前期末に比べ上がっていますが、エムティーアイにとってこの推移はマイナス要素となり得るのでしょうか。

A5. 2013年9月以降にNTTドコモがiPhone発売を開始したことで相対的にAndroidの比率が一時的に下がっていますが、スマートフォン有料会員が増えにくい状況にはなっておらず、マイナスの要素となることはないと考えています。

Q6. 携帯ショップ経由の入会について、他社コンテンツと自社コンテンツの比率は、エムティーアイ側でコントロールできるのでしょうか。

A6. クライアント側の意向も考慮しているので限定的な範囲で調整しています。

Q7. 電子書籍サービスについて、有名作家の独占配信についての動向を教えてください。

A7. 電子書籍サービスの作品は、有名作家先生からの独自獲得と出版社経由の獲得により揃えています。出版社の書籍電子化の動きが今年に入り一気に緩和モードになってきていることから、直近では出版社経由の品揃えを強化させていましたが、今後も引き続き有名作家先生の独占配信には注力していくことで他社との差別化を図っていきます。

Q8. 主要ダウンロードサービス統合の取り組みについて、顧客への訴求をどのようにしていくのでしょうか。

A8. 当社サービスのターゲットがレイトマジョリティへとシフトしていくと考えていますので、彼らに訴求していくためには、より分かりやすくより納得感のあるサービスの提供が必要不可欠と考えています。具体的には、知名度が高いことで親しみや信頼のあるコンテンツの紹介や、それぞれの地域ごとの特徴的なニーズにマッチしたコンテンツの紹介を行っていきたいと考えています。

Q9. 一部キャリアが携帯ショップにおけるコンテンツ紹介の自主規制を行っていますが、エムティーアイへの影響は中長期的に見てどのくらいあるのでしょうか。

A9. 来店したお客さまに強引にコンテンツ紹介を行う携帯ショップが対象となっており、自主規制を行うキャリアの携帯ショップは、稼働店舗が一時的に減少する影響は出ていますが、結果的には質の悪い売り方が減少するため、有料会員数への影響は限定的であると考えています。なお、他のキャリアでは、携帯ショップにおけるコンテンツ紹介を規制する動きは見られません。

Q10. リアルアフィリエイトでは、どのようなカテゴリーに引き合いが集中していますか。

A10. 音楽、動画、電子書籍に対して引き合いが強いです。

Q11. 3月の商戦期についての見通しを教えてください。

A11. 昨年3月に比べ規模は縮小すると見えますが、3月の商戦期は通期でみると最大規模であるといえます。また、新機種販売は4月以降も続くと思われます。

Q12. mopita についての動向を教えてください。

A12. ID数は順調に増加しています。今後はビジネスモデルの確立に向けて実験的な施策に取り組んでいきます。

Q13. リアルアフィリエイト事業について、四半期ベースの業績推移を教えてください。

A13. 2014年9月期のリアルアフィリエイト事業は、4四半期ごとに3億円の売上高で推移していくと計画しています。第1四半期においては、その9割程度の売上となりましたが、第2四半期以降は計画に沿って推移していく見込みです。

Q14. 最大商戦期のある第2四半期の広告宣伝費についてどの程度見えていますか。

A14. 昨年3月の最大商戦期程の規模にはならない見込みですが、第1四半期に比べ確実に増加するとみえています。

Q15. 電子書籍系サービスの有料会員数を教えてください。

A15. コミックを入れて電子書籍系サービスの有料会員数は60万人程度です。

以 上