

## 2014年9月期 第2四半期決算説明会

### 質疑応答の要約

2014年5月9日（金）に開催しました2014年9月期 第2四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. 上期に比べ下期の利益が減益となっていますがその背景を教えてください。**

A1. 営業利益と経常利益の通期業績予想は据え置いていますので、上期の進捗度合いから下期業績予想は結果的に保守的な内容となっています。上期の広告宣伝費は約41億円となりました。四半期ごとの内訳として、3月の最大商戦期のある第2四半期が24億円、第1四半期が17億円となりました。下期の営業利益は5億円を予想していますが、この前提は第2四半期の状態が続き、広告宣伝費を48億円使用することです。下期の商戦期がこの前提以上に盛り上がることはないという点では、営業利益5億円を下回ることはないといえます。

**Q2. リアルアフィリエイト・ネットワークの営業拠点として3ヵ所新たに設置されましたが、今後さらに増設を検討されているのでしょうか。今後の展開を教えてください。**

A2. 4月の速報値からは、営業拠点設置の効果は確認できています。訪問件数と店舗稼働率は比例していることが分かっていますので、より明確な効果が確認できるようであれば、営業拠点の増設を積極的に検討していきます。

**Q3. 無料サービスから有料サービスへの今後の取り組みを教えてください。**

A3. 音楽系サービスとしては、ListenRadio（無料）視聴中におけるmusic.jp（有料）のタップ数は圧倒的に多いことが分かっていますので、music.jpへ誘導する導線として取り組み続けたいと思っています。  
また、健康系サービスについては、昨今妊娠希望の女性が増加傾向にあるので、有料サービスの『ルナルナマタニティ』への誘導に注力していきます。

**Q4. 株価対策、増配の可能性について教えてください。**

A4. 株価の変動でご心配をお掛けしております。現時点では自社株買いについては考えておらず、業績拡大を通じて株主の皆さまのご期待にお応えしていきたいと思っています。配当金の金額につきましても、現時点では変更することを考えておりません。

**Q5. 来期業績について教えてください。**

A5. 来期も増収増益を目指していきたいと考えていますが、弊社の来期業績は、基本的には今期に有料会員数を積み上げられるかどうかで決まります。そのため、下期の有料会員数の動向を踏まえて、来期業績の公表数値を検討していきたいと思っております。

**Q6. 3月のスマートフォン有料会員数が相当増加したようですが、ハードウェア（スマートフォン端末）の販売動向と比例したのでしょうか。また4月以降反動による影響について教えてください。**

A6. スマートフォンの有料会員数は、スマートフォン端末台売数の拡大が大きな要因であり、各キャリアにおけるキャッシュバック・キャンペーンによる影響によるものです。3月の入会者数は、4月の入会者数（速報値）と比べ約3倍となりましたので、3月は特別に増加したことがわかります。従来は3月の入会者数は、4月の入会者数の2倍程度でしたので、キャッシュバック・キャンペーンの反動は大きいものだったと捉えています。しかし、5月のゴールデンウィークの速報値から足元の状況は好調であるため、その反動は4月に限定されるのではないかと考えています。また、今後はAndroidの新端末発売やNTTドコモの新料金体系の開始等も予定されており、新規入会者数の増加につながると考えています。

以 上