

Q1. 2016年9月期下期の業績予想について、上期に比べて営業利益率が下がっていますがなぜですか。

A1. 下期の業績予想は、通期の業績予想から上期の実績を単純に差し引いたものです。下期も携帯ショップ経由の入会が伸び悩みとみられ、広告宣伝費も抑制されることから営業利益は業績予想より上振れやすいと考えられます。なお、業績予想の上方修正が必要になった場合には、適切なタイミングで開示させていただきます。

Q2. 音楽（書籍・動画も含む）、健康について、売上高全体に占める比率はそれぞれどのくらいですか。

A2. 音楽は50%程度です。健康は10%程度です。

Q3. 音楽（書籍・動画も含む）について、売上高の伸び率はどのくらいですか。

A3. 前年同期比4%程度です。月額有料会員数は横ばいですが、顧客単価（ARPU）の上昇傾向が続いているため増収となっています。

Q4. リアルアフィリエイト広告の売上高について、今後の動向を教えてください。

A4. 当社コンテンツと同じように、携帯端末の販売台数の動向に影響されます。足元では、実質0円端末の廃止に伴い携帯端末の販売は伸び悩み、それに連動して携帯ショップ経由の入会も伸び悩んでいます。この状況はあと数ヶ月程度続くと考えられるため、現時点ではリアルアフィリエイト広告の売上高は2Q程度の水準で推移するものと考えています。

Q5. ARPUの上昇傾向は今後いつまで続きそうですか。

A5. スマートフォンでは主に300円以上のサービスを提供していますが、ここ最近では400円以上の高付加価値サービスの販売促進に注力しています。お客さまが端末の機種変更をするために携帯ショップにご来社時に、高付加価値サービスに新規入会（移行）するお客さまが増えているので、顧客単価（ARPU）の上昇傾向は、今後2～3年程度継続する見込みです。

Q6. ヘルスケアサービスにおける差別化要因について教えてください。

A6. ヘルスケアサービスの中で、最も高い技術を必要とするものは遺伝子解析ですが、この技術と他のサービスを連携させ新たなサービスを開発することにより、他社との差別化を図ることができると考えています。また栄養相談や機器連携、スポーツ

管理サービスなどを連携させることにより、他社では出来ないような一人ひとりのヘルスケアソリューションの提供を実現していきたいと考えています。

Q7. 自己株式取得を今後行う予定ですか。

A7. 現時点では考えていません。

以 上