

2023年12月期 第2四半期決算説明会 質疑応答の要旨

2023年5月11日に開催した2023年12月期 第2四半期決算説明会(機関投資家・アナリスト・報道関係者向け)における主な質疑応答の要旨は下記の通りとなります。

Q1. 第2四半期の実績と今後の見通しについて

A1. 第1四半期終了時点ではおおむね想定通りの進捗であったが、第2四半期で計画に対して遅れが生じ始め、第2四半期累計の実績としては計画を下回っての着地となった。特にデジタルマーケティング事業において前年のハードルが高いなか、一部顧客の予算縮小が計画に対して想定以上のマイナス影響となっている。期初の見通しから変化が起きているため、費用についてもコントロールを始めた。

通期の見通しについては、期初の想定と比べるとやや厳しくなっている印象ではあるが、引き続き顧客数増加による売上の伸長を目指す。

Q2. 人的投資について

A2. 採用については4月の新入社員入社をピークに、それ以降はコントロールをかけていく予定である。

また、4月には従前より予定していたベースアップを実施している。短期的には費用が増加し、利益の減少要因となるが、中長期での従業員のリテンションや顧客への提供価値の増加と株主価値への反映を見込んでいる。

Q3. 持分法投資利益について

A3. 当社の業績予想においては持分法適用関連会社が策定した計画数値を基に織り込んでいる。

Q4. デジタル広告市場について

A4. 人流の再開に伴ってポストコロナの環境に移行する中、オンライン業種は需要が一巡し、オフライン業種の需要が強まってきている印象である。また、足元の景気動向においては販促予算が増加する傾向にあると考えており、メディアの動向を見ても検索広告の伸びが相対的に強まっている。

Q5. デジタルマーケティング事業の実績について

A5. 新規顧客開拓は順調であり、一定の手ごたえを感じているものの、顧客単価の上昇については景気の影響もあり、当初の見通しより戻りが弱く、電通提携と新規連結を除いたオーガニック部分についてはマイナス成長となった。

Q6. 電通グループとの協業について

A6. 現時点では顧客数、単価ともに開拓段階であると認識している。特に顧客数についてはオーガニック以上のポテンシャルを感じている。さらに景気サイクルが上向きになると、顧客単価の伸びも強まる可能性があると考えている。

Q7. IPプラットフォーム事業の見通しについて

A7. トップラインにおいては、この4月から開始している自社IPのアニメ化を中心にさらなる成長加速を見込む。一方、足元ではWebtoonタイトルの制作強化を開始しており、この領域への投資を見込んでいく。そのため、トップラインの増加分がそのまま営業損失改善に寄与する想定ではなく、トップラインの成長と一定程度の費用増が並行する見通しである。Webtoonタイトルについては、数年内で現在の横読みマンガと同規模の制作体制を目指す。

以上