

2017年9月期 第2四半期決算説明会 質疑応答の要旨

2017年5月1日に開催した第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。

Q 1. GANMA!の通期1,000万DLに向けた下期のプロモーションについて

A 1. 今期末の1,000万DLに向けて現時点で約650万DLというのはほぼ計画通りの進捗で、ユーザー獲得コストはかなり低い状態にある。GANMA!は自社のマンガコンテンツを多く抱えているが、どのコンテンツがこういったメディアやオーディエンスと相性が良いのかということを含めてデータとして解析しながらプロモーションの最適化を実施している。本日発表したメディアコンテンツ事業の第3四半期業績予想には、1,000万DLに向けてその期間に必要と考えるプロモーション費用が全て含まれている。ここから費用を大幅に積み増さなくとも、自然体のペースで期末に1,000万DLを達成できると見込んでいる。

Q 2. GANMA!の中期的な展望について

A 2. まずは今期の大型投資をしっかりとやりきり、ユーザー規模の拡大とマネタイズモデルの確立という足元の計画を実現させていくことに重きを置いている。プロダクトの状況としては、若い世代を中心にメジャーに使われるインターネットサービスになりつつあるという手ごたえを感じており、少なくとも日本の若者の大半が使っているという状態を早期に実現したいと考えている。これがメディアのポジションングとしての短期的なゴールになるが、その先としては、国内で一定程度のユーザー基盤が作れたのち、グローバルでの拡大という大まかな青写真を描いている。

Q 3. GANMA!のMAUについて

A 3. 具体的なMAUの数字は非開示だが、開示しているダウンロード数とPV数の割合が実質的にアクティブユーザーの比率に近い指標になる。実際、ダウンロードの規模感が右肩で上がっていく中で、ダウンロード数を分母としたときのMAUの率も上昇を続けている。GANMA!は、アーカイブされていく自社コンテンツを多数持っているため、規模が拡大すればするほど、また運営期間が長くなるほど、アプリの中身が充実していくという構造を持っている。アクティブ率に関する考え方而言うと、プロダクトの質を向上させていくことで、ダウンロードが増えるにつれてアクティブ率がより上がっていくという良いサイクルができていく。この状況がアプリストアにおける高いレビュー評価にもつながっているものと捉えている。

Q 4. GANMA!のユーザーあたり広告収益のイメージについて

A 4. GANMA!のユーザーあたり広告収益は、広告販売開始後、徐々に上昇している。従来は自動的に最適化されて配信されるプログラマティックな広告が中心であったが、最近ではより単価の高いキャストイング広告や動画広告についても引き合いが強い。今後はこれらの広告商品を利用したブランド広告を加えていくことで、更にユーザーあたり収益が引き上げられると見ている。

Q 5. ネットマーケティング事業における想定とのギャップについて

A 5. 2Q では、商品面というよりは、どちらかという顧客・業種面、特に金融関連業種で想定とのギャップがあった。ただ、縮小したのはどちらかというマージンの低い案件であったため、この傾向は全体で見るとむしろ利益率の上昇につながるということにもなる。前年同期との比較では、海外大型案件の縮小も見られたが、こちらも同様に利益率の低い案件が中心であった、

Q 6. 海外展開の状況について

A 6. エリアとしてはかなりアジアに寄ってきており、伸びしろとしても欧米より大きい。顧客単価の面では、欧米圏は高単価案件が多いのに対し、アジア圏は市場規模の関係上中型クラスが主体になっている、一方、利益率はアジア圏の方が高い状況にある。現在、新たに子会社化したLion社も含めてアジア圏での顧客数が増えつつある。ここで顧客基盤をしっかりとつくり、トップラインが伸びるモードに入ってくると、利益を伴った力強い成長に転換していけると見込んでいる。

Q 7. 動画広告の今後のトレンドについて

A 7. ネット広告市場全体は、3Q は 2Q に比べてそれほど伸びる時期ではないが、動画の割合は Facebook と Youtube を中心に引き続き上がっていきと見ている。当社としては、インターネット広告のメガトレンドとして次の数年の市場成長を牽引するのは動画であると確信しており、足元で既に年商 100 億円規模まで伸ばしてきている。今後更に動画広告の取扱を拡大していく上で重要なポイントは、クリエイティブだと考えている。当社では、広告クリエイティブの生産に関して質・量両面で充実させるべく専門の新会社を設立したが、ここでは月間数千本のクリエイティブを供給できる体制を整えている。この強みを今後も磨きあげて付加価値を高めていきたい。

以 上