

**【2023年4月21日開催】**  
**2022年8月期 決算説明会 質疑応答（要旨）**

- Q01. 第2四半期時点の業績としては、特に営業利益以下の進捗が思わしくないようだが、下期においては既存事業へのシステム投資や新規事業サービスの開発コストがかかるものと見受ける。今期の業績を据え置いている理由は何か。
- A01. 下半期はヒットを見込んでいるコンテンツが2~3本ある。見込通りの結果であれば収益は（上半期以上の）プラスになる。システムへの投資についてはCarryGo!もLoungeRangeも上期まででほぼ完了する予定であり、OneRoofに関しては全て費用化している（ため、下期に特別に投資として影響するものはない。）また、ECに関しては在庫を持つわけではなく、販売数量が重要となる。以上の状況のため、現状での下方修正は正しいとは言えないと判断している。なお、もし今後下方修正が必要であると判断した場合は改めてきちんと適時開示を行う。
- Q02. 一時期と比べると、事業が安定してきたと見受けるが、事業展開のスピードは、まだまだ課題があるように見える。今後、加速させていくために、何が課題と認識しているか。それをどう解消するように、現在手を打たれているのか。詳しく聞かせて欲しい。
- A02. 古いコンテンツやOne to One事業の成長に留まりが生じている現状で、企業としては、事業の転換を図っていかなくてはと考えている。その柱が女性支援サービス（の構築）。これまで古いコンテンツで20~50代の女性たちをユーザーとして（サービスを行って）きた中で、こうした働く世代の女性を応援できる企業になれるか、そのために会社がどう変革を行うのが重要となるが、それについては自信がある。
- 過去1年半の間色々なことを変えてきた。デジタルコンテンツ事業ではコンテンツそのものを変えるよう努め、One to One事業においてはシステム投資をどんどん行い、（人に頼る運用をシステムに置き換えることで、人は）営業活動に注力していくようにした。SNS事業においてもインドア・アウトドアでゴルフを楽しむユーザーが使えるサービスをと考えている。OneRoofに関しても現在改修を行っており、来期には差別化の出来たサービスとなると考えている。韓国コスメ ECはCoréelle社のプライベートブランド商品（PB商品）を、インフルエンサーを

活用して販売していく予定であり、火が付くのはいつになるのかは分からないが、頑張っていきたい。韓国食品の EC に関しては韓国食品 3 大メーカーの多種多様な商品を廉価に取り扱う。

女性応援サービスについては、将来的に第 5 弾、第 6 弾まで予定しており、今後売上利益ともに上がるものと期待している。

Q03. 新規事業として EC 事業を開始するようだが、以前 EC 事業から撤退していたかと思う。今回新規事業として EC 事業を行うに至った経緯を教えてください。また、今後 3 年間の当該事業の収益計画についてもご教示願う。

A03. 以前の行っていた EC は「越境」を（在庫を持つという点を含め）当社が全て行うというもの。今回行う EC では、当社はあくまでも（国内で）国内の顧客向けに（販売活動を行うもの）なので、根本的に異なっていると考えている。なお、当該事業の収益計画については後日 HP で回答する。（※）

※ 本資料掲載日現在 EC 事業の収益計画について一部検討すべき事項等があるため、収益計画について回答を控えさせていただきます。今後開示可能となった際に改めて開示いたします。（4/28）

Q04. 韓国コスメも食品も EC サイトとしては数多くあり、既存の大手サイトと競合するには集客や価格において特別な優位性がないと難しいのではないかと。貴社の優位性は何か。

A04. 有名な大手 EC サイトでは扱っていないのが提携先である Coréelle 社の PB 商品。当社ではこの PB 商品の日本国内における独占販売権獲得しており、大手の EC サイトと勝負ができる部分となると考えている。

価格勝負では負けてしまうだろうというのは承知の上。しかしながら、PB 商品は種類も豊富なため、これらの販売に力を注いでいくことだと考えている。

また、（Coréelle 社の運営する本国版販売サイトにおいては K-pop アイドルを広告宣伝に活用しており、国内においても）K-pop アイドルのコラボ商品などの販売も行っていく予定であり、売上効果が期待できるのではと考えている。

Q05. デジタルコンテンツ事業減収減益の要因に ISP の方針による（古いコンテンツ）配信の停止とあるが、今後他のプラットフォームで同様のことが起きる可能性はどのくらいあるのか。

A05. 現状配信を行っている ISP は楽天のみとなっている。配信の停止等を行うかどうかは配信先企業が決定するため、回答は控えたく、ISP に関しては配信先が現状 1 社となっているとだけ回答申し上げる。

Q06. 下期に発生する新規事業コストがどの程度かかる見込であるのか知りたい。

A06. EC の制作についてはそのほとんどを費用計上しているため、運営上のプロモーション費用の発生はあるが、システム投資はほとんどないと考えている。CarryGo!に関しても、4 月中にリリースする予定のため、今後の（システムに関する大きな）投資はほぼない。また、OneRoof に関しては、これまで説明してきた通り、システム開発費を費用計上しており、現在の改修についても費用として計上している。

2023 年 8 月期の下期に関しては、デジタルコンテンツ事業の占い新規コンテンツがヒットするか否かと、EC がどこまで下期中に売上を上げられるかがポイントになると考えている。

※ 回答に出てきた企業名等については、敬称を省略させていただいております。

以上