

NET
MARKETING
CO. LTD.

株式会社ネットマーケティング

2021年6月期第2四半期スモールミーティング

2021年3月4日

イベント概要

| | |
|-----------|--|
| [企業名] | 株式会社ネットマーケティング |
| [企業 ID] | 6175 |
| [イベント言語] | JPN |
| [イベント種類] | 決算説明会 |
| [イベント名] | 2021 年 6 月期第 2 四半期スモールミーティング |
| [決算期] | 2020 年度 第 2 四半期 |
| [日程] | 2021 年 3 月 4 日 |
| [ページ数] | 25 |
| [時間] | 10:30 – 11:15 (合計：45 分、登壇：21 分、質疑応答：24 分) |
| [開催場所] | インターネット配信 |
| [会場面積] | |
| [出席人数] | |
| [登壇者] | 1 名 取締役 CFO 三村 紘司 (以下、三村) |
| [アナリスト名]* | 水戸証券 渡辺 洋一郎 |

サポート

| | | | |
|---------|--------------|---------|--------------------------|
| 日本 | 03-4405-3160 | 米国 | 1-800-674-8375 |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasias.com |

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

| | | | |
|---------|--------------|---------|--------------------------|
| 日本 | 03-4405-3160 | 米国 | 1-800-674-8375 |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptsasias.com |



登壇

司会：皆さん、おはようございます。本日は、お忙しい中ご参加いただきまして、ありがとうございます。

株式会社ネットマーケティング様の2021年6月期第2クォーターの決算説明会を先だってオンラインでやらせていただいたんですが、そのフォローアップ、スモールミーティングということで、よろしくお願いいたします。

本日は、会社様より、三村紘司 CFO にご登壇いただいております。

まず、簡単に三村様から、第2クォーターのレビューをいただきまして、その後、皆様からの質問にお答えしたいと思います。

ご質問の際、お名前を頂戴できればと思いますので、よろしくお願いいたします。

それでは、三村様、よろしくお願いいたします。

— Financial Results

決算ハイライト

前年同期比



新型コロナウイルスの感染拡大により、広告事業の一部案件において成果件数の減少や終了案件があり、全社業績は前年同期比で減収減益

(百万円)

| | 2020.6 第2四半期実績 | 2021.6 第2四半期実績 | 前年同期比 (増減額) |
|--------|-------------------|-------------------|-------------------|
| 売上高 | 7,751 | 6,671 | 86.1% (-1,080) |
| 売上総利益 | 2,503 | 2,217 | 88.6% (-286) |
| 粗利益率 | 32.3% | 33.2% | |
| 営業利益 | 508 | 247 | 48.7% (-260) |
| 営業利益率 | 6.6% | 3.7% | |
| 経常利益 | 513 | 255 | 49.9% (-257) |
| 四半期純利益 | 351 | 172 | 49.0% (-179) |

©2021 Net Marketing Co., Ltd. All rights reserved.

4

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



三村：皆さん、おはようございます。ネットマーケティング、三村でございます。本日はよろしく
お願いします。

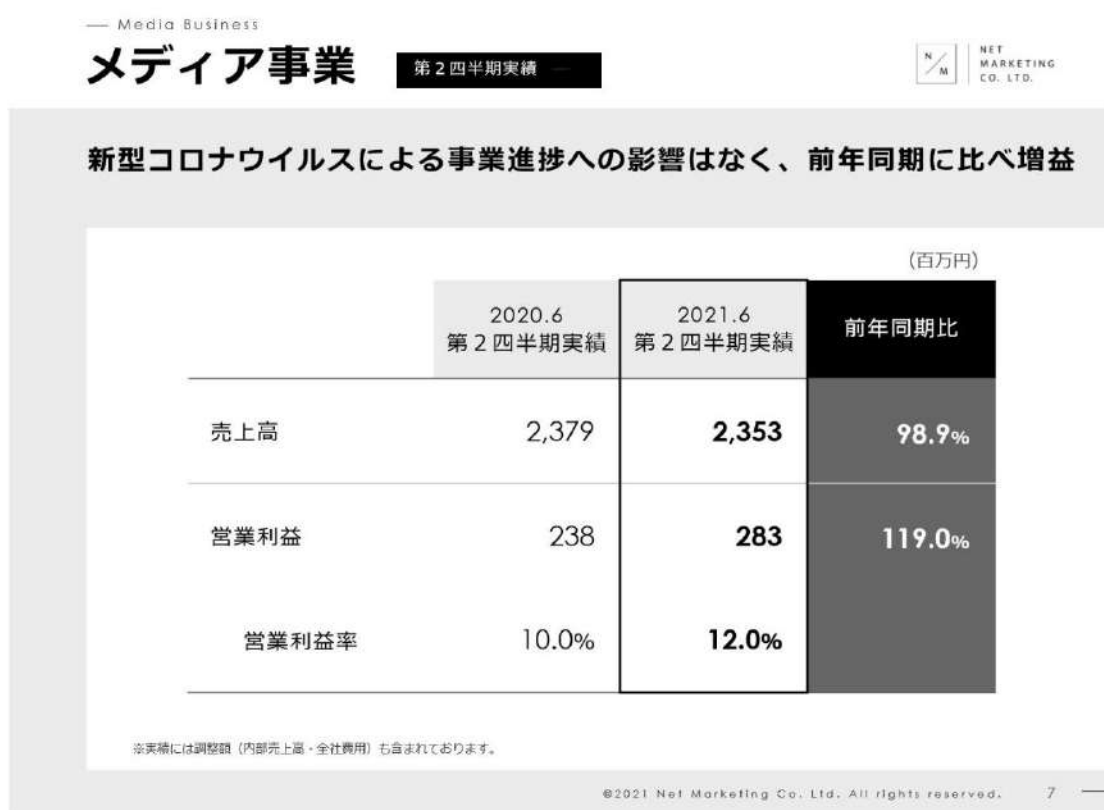
では、早速、第2四半期の決算の概略を報告させていただきます。

第2四半期、累計の売上が66億7,100万円、営業利益が2億4,700万円、経常が2億5,500万
円、それから四半期純利益が1億7,200万円という着地になりました。

前年同期比では、ご覧のとおり減収、それから減益という結果になりました。こちらの要因に関し
ては、資料にも記載をしておりますけれども、コロナウイルスの感染拡大に伴う、主に広告事業の
下振れというところになります。

後ほど業績予想修正のお話をしようかと思っておりますけれども、この第2四半期の実績に関しては、新
型コロナウイルスの影響について一定のリスクを想定しながら動向を注視しておりましたが、広告
事業の一部案件において成果件数が想定よりも減少した案件や、終了に至ってしまった案件が出て
しまった

という見方をしています。



サポート

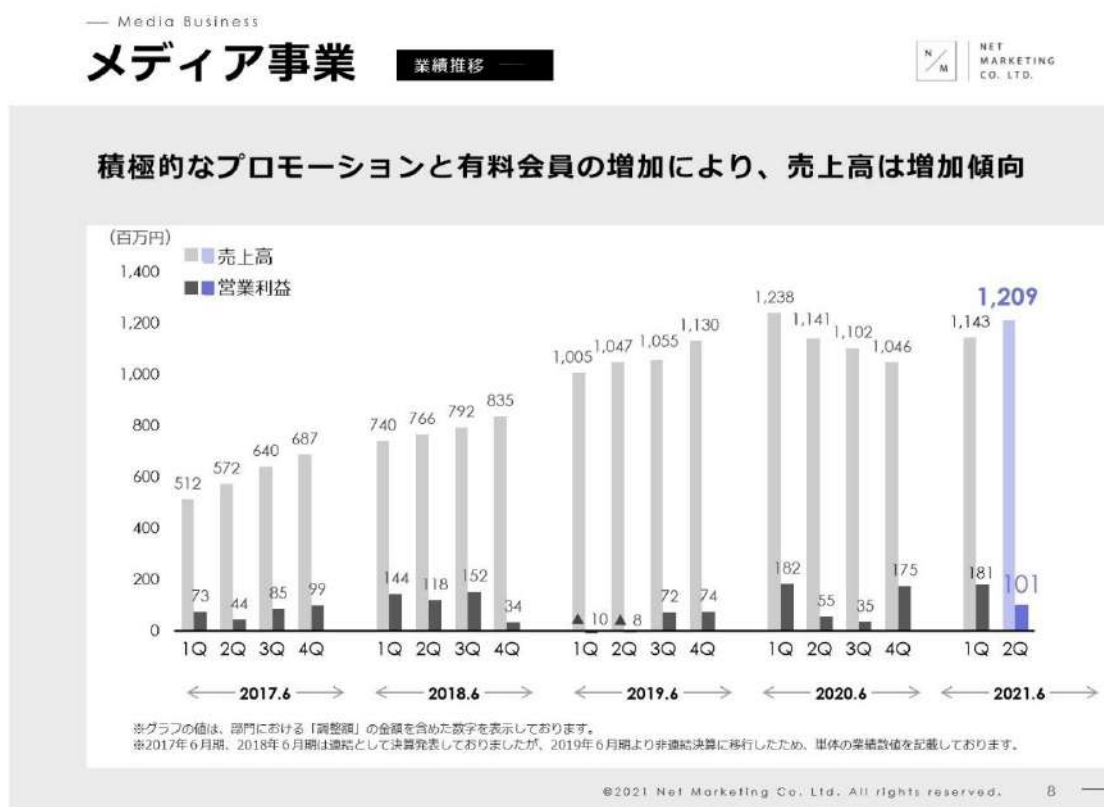
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

続いて、セグメント別のお話をさせていただこうと思います。

先ほどコロナウイルスの話をしましたけれども、メディア事業に関しては、影響はほとんど受けていない状況になります。今、ご覧いただいているのは前年同期との比較になっています。若干売上に関しては減収となっていますけれども、こちらはコロナの影響というよりは、どちらかというところ単価のARPPUが下がったところで減収となっています。

なぜARPPUが下がったかというところ、一昨年の年末ぐらいから長期プランを推奨してきました。長期プランを推奨するに当たって、長期プランの大幅な値引きをやってきて、この1年間で長期プランを選択される方のシェアが上がってきていて、それに伴ってARPPUが徐々に下がっているという状況になります。

ただ、このARPPUが下がってきたのも、これからどうなるのかという話でいくと、一回りしましたので、ここから極端にARPPUが下がるということではなくて、今後はこの利益水準が確保できるのではないかなと考えています。



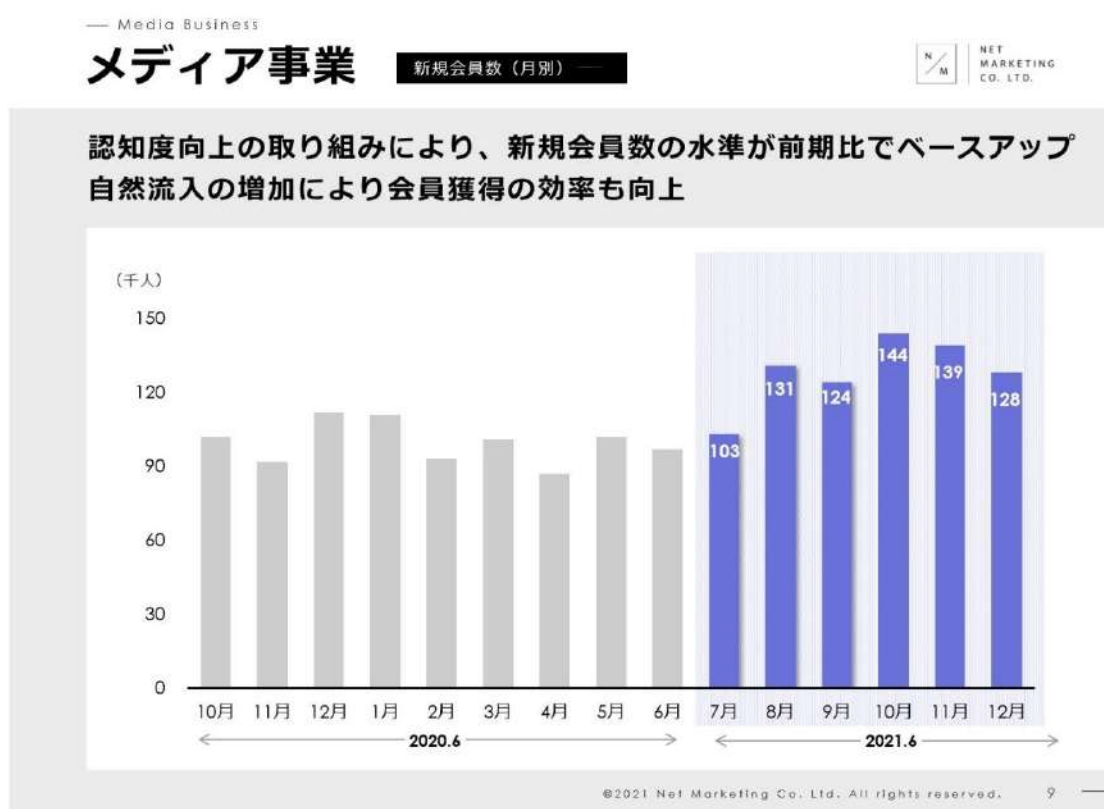
これは、メディア事業の四半期推移になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



前年同期比で言うと、先ほどお伝えしたとおりなんですけれども、前四半期ベースで売上は上がっています。利益が若干下がっているところに関しては、これは新規の獲得が今、非常に好調です。社内的には、ここでちょっと、特に第2四半期は助走を付けるためにプロモーション活動を、アクセルを踏もうと。第1四半期と比べてプロモーションコストを若干大きく投下したところで、利益が下がっていますけれども、順調に今、有料会員数も伸び、売上も上がり、非常に今、メディア事業に関しては良い状況が続いています。



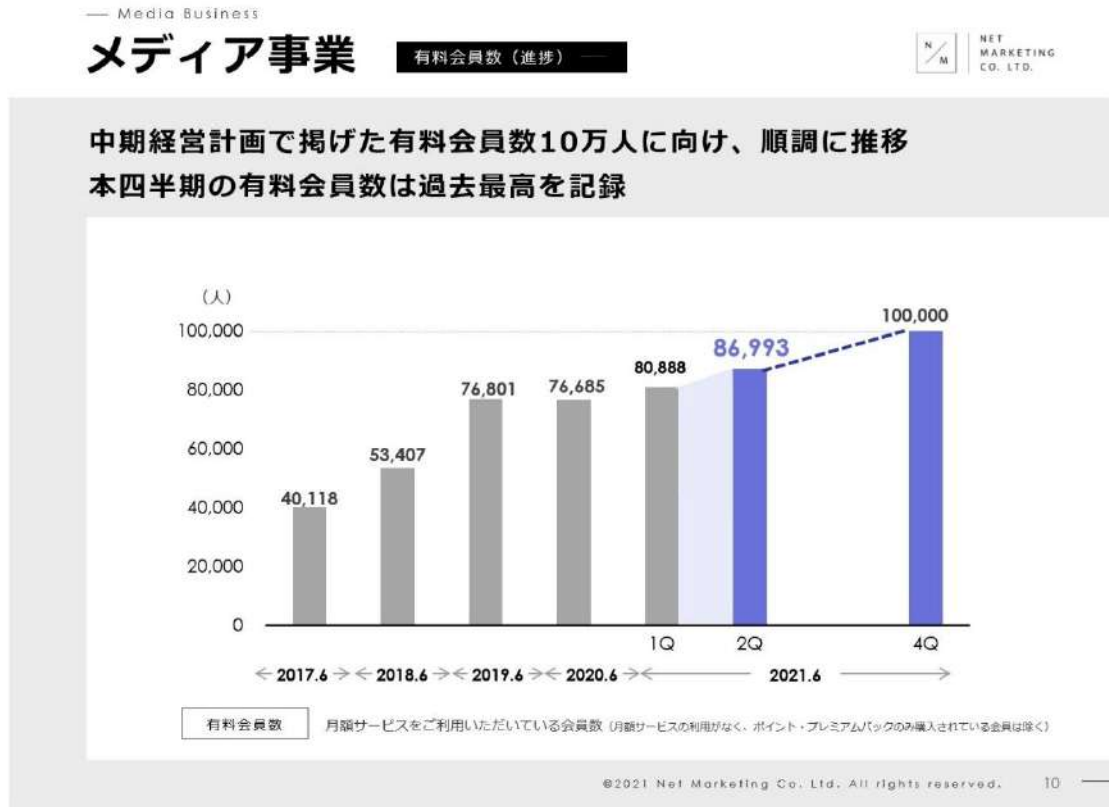
その新規獲得に関して、前四半期、第1クォーターのときにもお話ししていたかと思いますが、過去最高の獲得水準を、第2四半期も継続して維持している状況になっています。

12月が、若干獲得数が10月、11月に比べて減っていると気にかかるところかもしれませんが、これは、12月に関しては特に後半、クリスマス以降、年末年始のところが一番繁忙期になりますので。通常の間とは違って、12月というのは、年始にかかる長期休暇でどうプロモーションコストを配分していくかという考え方の中で広告を運用していますので、獲得が若干1月に寄ったところがここに出ている、この数字に出ているところになります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

なので、1月も既に発表していますが、1月の獲得数が14万6,000人で、これは単月で言えば過去最高の獲得数になっていますので、この第3四半期に入っても獲得については好調を維持できているという状況になります。



有料会員数の推移になります。

12月末時点で8万6,993人で、前四半期、9月からこの3カ月に、6,000人から7,000人という水準で有料会員数が増加をしています。先ほどの獲得が好調だというのが主な要因にはなっていますが、もともと掲げている、今期末までに有料会員数10万人というところからの進捗で言えば、非常に良いというか、見えてきたなという形になっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

新型コロナウイルスによる一部案件への影響で、前年同期比で減収減益 案件ポートフォリオの安定化に向けた取り組みを強化

(百万円)

| | 2020.6 第2四半期実績 | 2021.6 第2四半期実績 | 前年同期比 |
|-------|-------------------|-------------------|--------------|
| 売上高 | 5,460 | 4,572 | 83.7% |
| 営業利益 | 568 | 294 | 51.8% |
| 営業利益率 | 10.4% | 6.4% | |

※実績には調整額（内部売上高・全社費用）も含まれております。

©2021 Net Marketing Co., Ltd. All rights reserved.

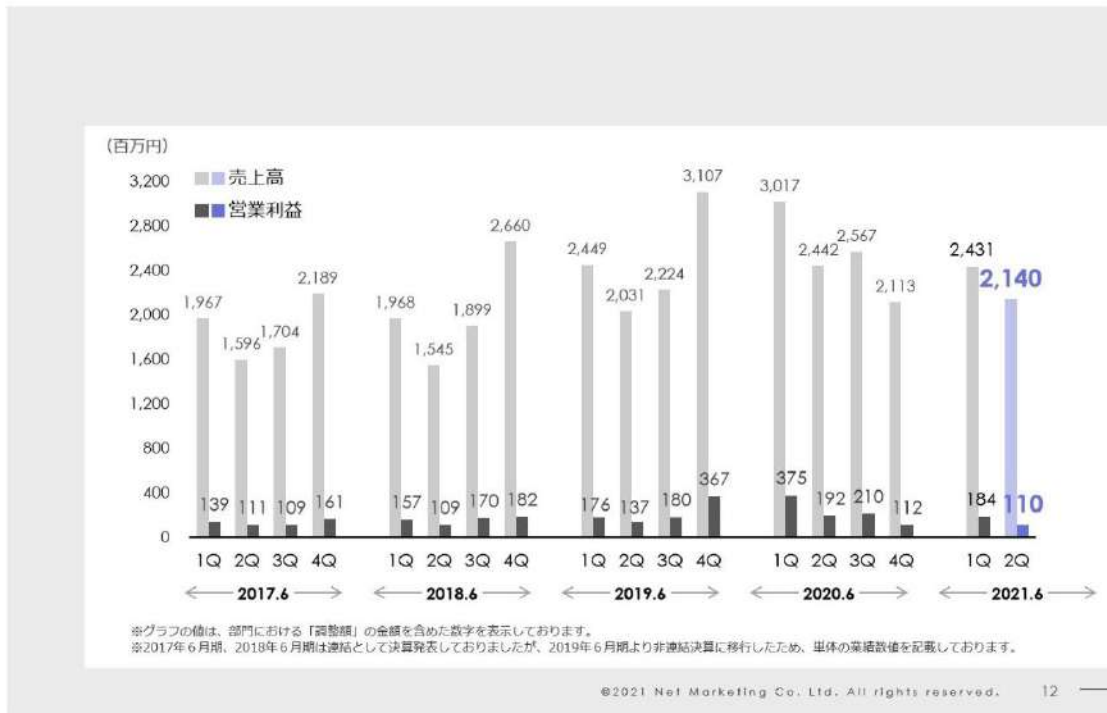
11

続いて、広告事業です。

冒頭にもお伝えしたとおり、広告事業は、コロナウイルスの感染拡大の影響をやはりちょっと受けている状況です。なので、前年同期比で減収、それから減益となりましたけれども、こちらは案件ポートフォリオの安定化という取り組みも今、強化して、今後のさらなる増収増益を模索しているような状況になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



これは、同じく広告事業の四半期推移になります。

前四半期と比べて、こちらは減収減益にもなっているんですけども、こちらは例年の動きと同じ形になります。例年、第1四半期から第2四半期は、いつも減収減益になっていますけれども、こちらは季節要因と捉えていただいて結構です。

ただ、コロナウイルスの影響が第2四半期内で悪化して、減収減益になったということではなくて、夏場の、特に美容関係の繁忙期が落ち着いて、第2四半期は減収になったということですので、こちらの第1クォーターからの減収はあまり大きくというか、想定内の話になっています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2021年6月期 業績予想の修正



事業環境の変化を踏まえ、2021年6月期業績予想を修正しております。

| | (百万円) | | |
|-------|-------------|---------------|--|
| | 2020.8公表 | 2021.2公表 | |
| 売上高 | 15,500 | 14,400 | 要因① 新型コロナウイルスの影響 ▶ 広告事業 |
| 営業利益 | 500～ 800 | 400 | |
| 経常利益 | 500～ 800 | 400 | 要因② Omiaiの認知向上に向けたプロモーション投資 ▶ メディア事業 |
| 当期純利益 | 340～ 550 | 270 | |

©2021 Net Marketing Co., Ltd. All rights reserved. 14

それでは、業績予想修正のお話に移っていききたいと思います。

皆さん、既にご承知だとは思いますが、今回、下方修正という形で発表をさせていただきました。当初は売上が155億円、それから営業利益が5億円から800億円のレンジ、当期純利益が3億4,000万円から5億5,000万円のレンジと開示をさせていただきましたけれども、今回の新しい業績予想でいくと、売上が144億円、営業利益が4億円、当期純利益が2億7,000万円という形での発表になります。

売上に関しても、利益に関しても、マイナスになっていますけれども、主な要因はここに書いてある二つになります。まずは広告事業。これはコロナウイルスの影響になります。主に広告事業の売上がなかなか伸ばせないという判断の下になります。

もう一つは、これはどちらかというとポジティブなお話になりますけれども、Omiaiのプロモーションコストもやはり投下しようというものが二つ目の要因になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



業績予想の修正 ~新型コロナウイルスの影響~



新型コロナウイルス感染症の収束時期が不透明であることから、その影響を考慮し、広告事業の業績予想を見直し

広告事業

3Qは、店舗型ビジネスの 카테고リーに属する案件で新型コロナウイルスの影響による減収が想定される

メディア事業

事業へのマイナス影響はなし

【対策】

ポートフォリオの改革に着手することにより安定的な売上構成を実現する

- ▶ コロナ禍でもニーズのある案件の拡充（ステイホーム案件等）
- ▶ 新規顧客開拓の営業組織強化



©2021 Net Marketing Co., Ltd. All rights reserved. 15

まず、一つ目の要因のコロナウイルスの影響に関してです。

冒頭にお話ししたとおり、当初、中期計画からコロナウイルスの影響は一定以上に影響を考慮して計画は作っていましたが、この第3クォーターに入ってから緊急事態宣言、この影響がなかなか不透明な状況になっているところで、保守的に見直したところが今回の影響の反映となります。

主に店舗型ビジネスの 카테고リーで、売上が減収になるのではないかといいところではありますけれども。去年の緊急事態宣言のときとは違って、去年の緊急事態宣言のときは、本当に消費者が活動をしないというところで、特にアフィリエイト広告に関しては成果報酬になっていますが、クライアント側は成果を出したいんだけど、消費者が動かないので成果が上がらないというところが大半の理由だったんです。

今回の緊急事態宣言に関しては、同じような要因もありますけれども、プラスアルファで、やはりクライアント側のコスト意識がちょっと変わってきたというのがもう一つ、要因として出てきていて。そういう意味では、去年の緊急事態宣言のときの状況とは少し違う形での影響は、やはり出てきています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



当社としては、このコロナ影響はどこまで続くか分かりませんが、コロナの影響がありながらもプラスのことを考えていかないといけないということで、これは再三お話ししているとは思いますが、ポートフォリオの見直しを随時行っています。

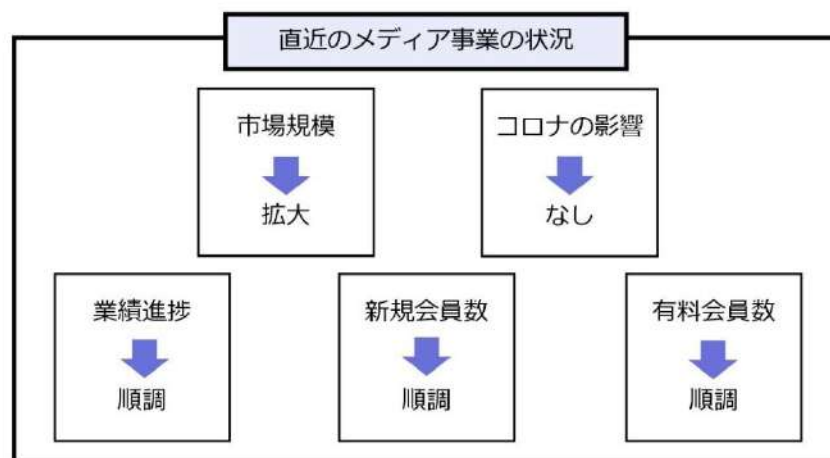
こちら、対策として書いてはいますが、今後の対策として書いているというよりは、既に対策を取ってやっています。第1クォーターから積極的な営業活動を行ってきていて、実際、この上期に関しては、これまでにないぐらいのレベル感で新規の受注ができてきています。

ただ、この新規受注ができて、すぐに稼働ができるということではないので、あわよくば第3クォーターからの売上に大きく寄与させたいというのはあったんですけども、なかなかそれがすぐ稼働にはならないので、来期以降の数字に乗ってくるかなと思っています。

第3クォーターも引き続き新規活動は強化していくつもりですので、これが来期以降の数字に出てくれば、このコロナの影響がどれだけあっても、ある程度増収増益は図れるのではなかろうかと考えています。

業績予想の修正 ~Omiaiの認知向上に向けたプロモーション投資①~

直近の事業の状況は順調だが、将来的なシェア拡大のためには市場の変化を捉え、認知向上を目的としたプロモーション投資が必要



©2021 Net Marketing Co., Ltd. All rights reserved. 16

こちらは、Omiaiのお話になります。

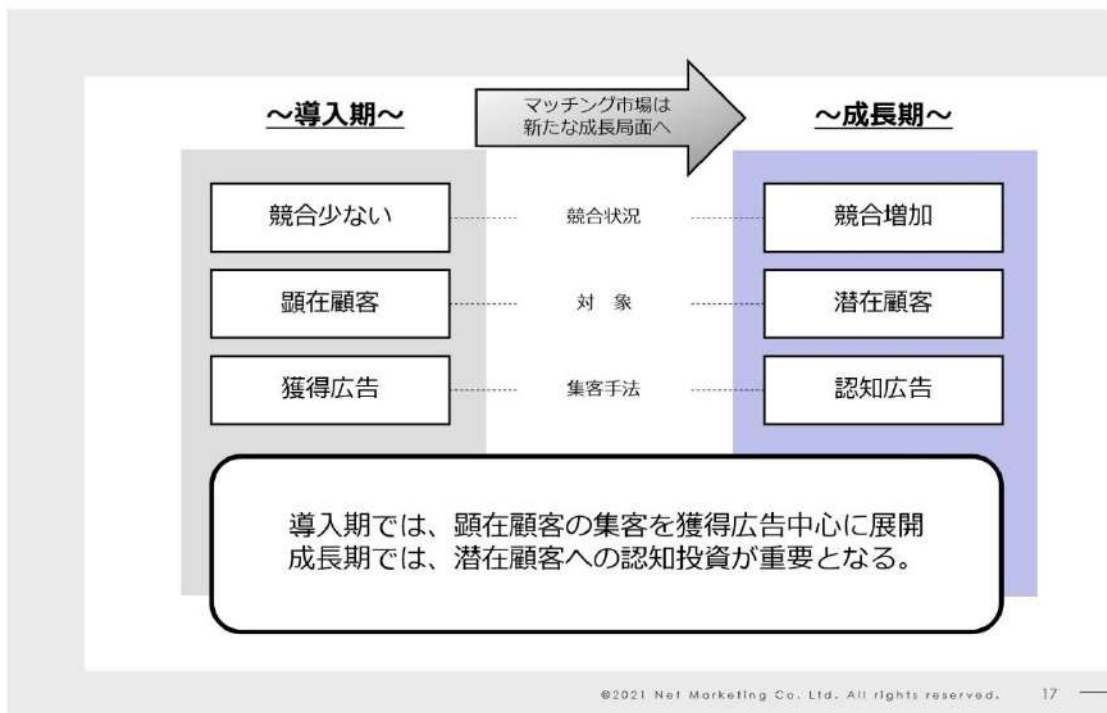
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

これは、言い方を間違えるとちょっと怒られるかもしれませんが、Omiaiに関しては、このコロナが始まってからの1年、どちらかという市場が活性化しているように我々は見えています。外出自粛とか、テレワークとかが推進されていく中で、なかなか出会いというのができない、出会えないという中で、このマッチングアプリ自体の認知がかなり上がってきているなど、我々はすごく感じています。

テレビCMに関しては、まだ解禁はされていないんですけれども、去年、特に夏場以降、テレビの企画等々でマッチングアプリが取り上げられたり、そういったものがアプリに関しては行われていますので、業界全体の認知もかなり増えていっているかなというところなんです。

業績予想の修正 ～Omiaiの認知向上に向けたプロモーション投資②～



今後、これまでは導入期だと捉えてきていましたが、これからが本当の成長期だと思っています。

競合状況に関しては、ここまでの数年の中である程度淘汰されてきていますけれども、業界の認知が高まっていることによって、これまでは結構プッシュ型で会員を取ってきたんですけれども、これから認知が高まっているということは、プル型に移行していくのかなと思っています。

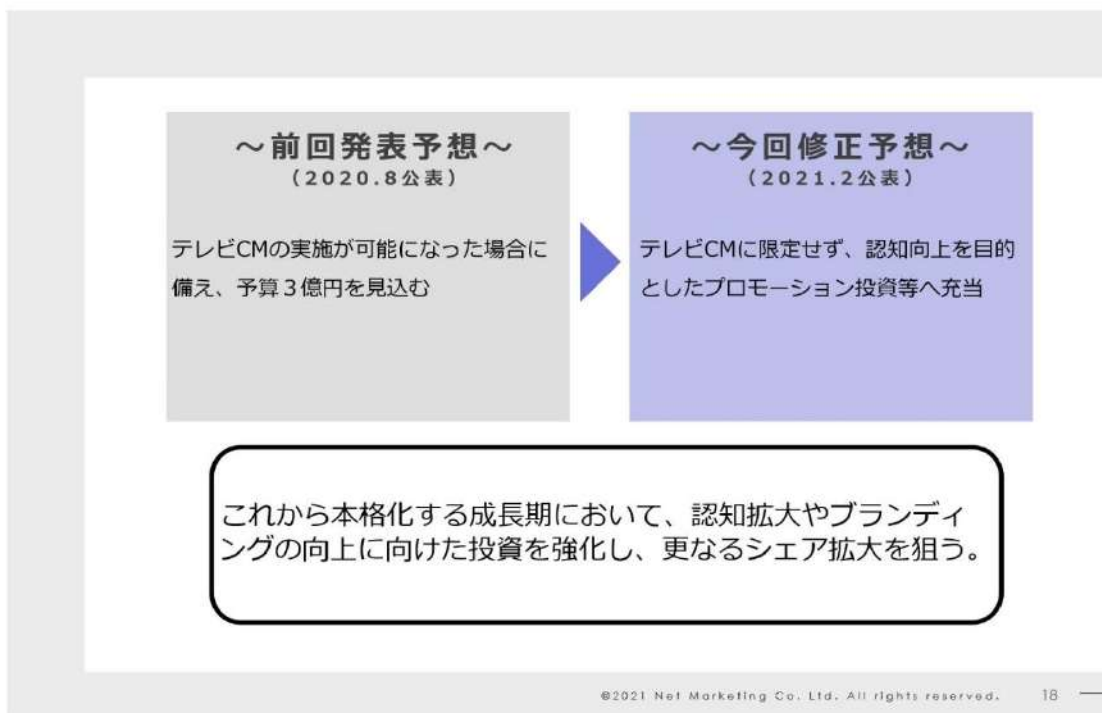
選ばれるアプリでなければいけないと感じていて、業界自体の認知は高まっていますけれども、Omiai というアプリ自体の認知をこれからどんどん高めていかないと、競争に勝ち残っていけない

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

のではないかと考えていまして、去年も1年間認知広告を強めていきますという話をしましたけれども、これからはよりもっと強めていかなければならないと思っています。

業績予想の修正 ～Omiaiの認知向上に向けたプロモーション投資③～



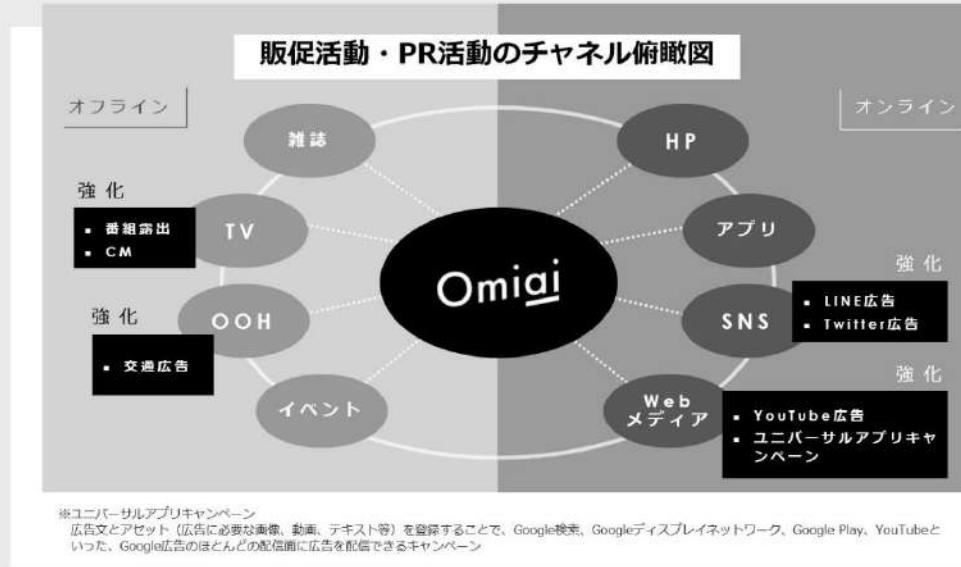
去年の1年間で、ある程度のコストをかけて認知広告をやってきましたんですけども、実際、その成果は上がってきていて、オーガニックでの流入、会員獲得は上がっています。なので、ある程度の我々がやっている認知広告の考え方も、正しいだろうということ。

当初の計画では、テレビCMをやったらどう、やらなかったらどう、という話をしたんですけども、テレビCMをできるできないにかかわらず、認知活動は強化していかなければならないと、テレビCMをやらなかったとしてもコストを投下するという経営判断をした結果が、今回の下方修正の、特に利益のほうの要因になります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

チャンネルの拡大等により、認知度や広告効率の向上を図る



実際、どういう認知をするかという話なんですけれども、YouTube 広告だったり、ユニバーサルアプリケーションだったり、これまでもやってきました。

そこの投下額を増やすのもそうなんですけれども、オフラインのほうも今後積極的に行いたいと考えています。こういったテレビCMにかかわらず、いろんなものを今後組み込んでいきたいところを、特に下期、来期の戦略の中に入れ込む形になりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

重点課題の取り組みにより、収益力の回復を図る

重点課題

■ 既存案件のアップセル

■ 新規受注の拡大

■ 広告メニューの拡大

課題に対する取り組み

■ コンサルテーションの強化と
新たなアドテクノロジーの構築等
サービスレベルの向上

■ 案件ポートフォリオの最適化
■ 新規顧客開拓の営業組織強化

■ ソーシャル広告の強化

広告事業に関しては、先ほどお伝えしたとおり、案件ポートフォリオの強化というところでやっていますし、先ほどお伝えしたとおり、新規の受注のところ、コンサル力は我々は自信を持ってやっています。

新規の受注さえなされれば、必ず売上は上がってきていますので、今やっているところをこの下期は愚直にやっていこうと思っています。

私からの報告については、以上になります。

司会：三村様、ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質疑応答

司会：それでは、皆様方からご質問を受けたいと思います。よろしくお願ひいたします。

ご質問いかがでしょうか。シェアードリサーチ様、いかがでしょうか。

金井：では、1点お伺いできればと思います。

第2四半期の決算発表時点でも緊急事態宣言は既に発出されていまして、ある程度、第3四半期、第4四半期の影響は織り込まれていると考えてはいるんですが、決算発表以降、直近の動きとして緊急事態宣言は少し一部地域では延長されるとか、あるいはワクチンの接種が一般向けでは夏ぐらいになるかもしれないみたいな話も出ていて。

少しその辺りの状況がまた変化してきている部分もあると思うんですが、その辺りの広告事業、あるいはメディア事業のほうもあるかなと思うんですが、御社で考えられている影響みたいなところがあればお伺いしておきたいと思います。

司会：ありがとうございます。

三村：ここに関しては、ここまで見越して今回の修正案は作りました。なので、ここからさらに影響が大きくなり過ぎて、また業績予想修正するということは想定にはありません。

司会：金井様、よろしいでしょうか。

金井：はい。ありがとうございます。

司会：水戸証券の渡辺様、お願ひいたします。

渡辺：水戸証券の渡辺です。

メディア事業で、今回の有料会員数が増えていっていることなんですけれど、先ほど自然流入という形があって、御社の分析だと外部要因もプラスであって、御社のブランド広告が効いて、両方効いているという認識ですか。

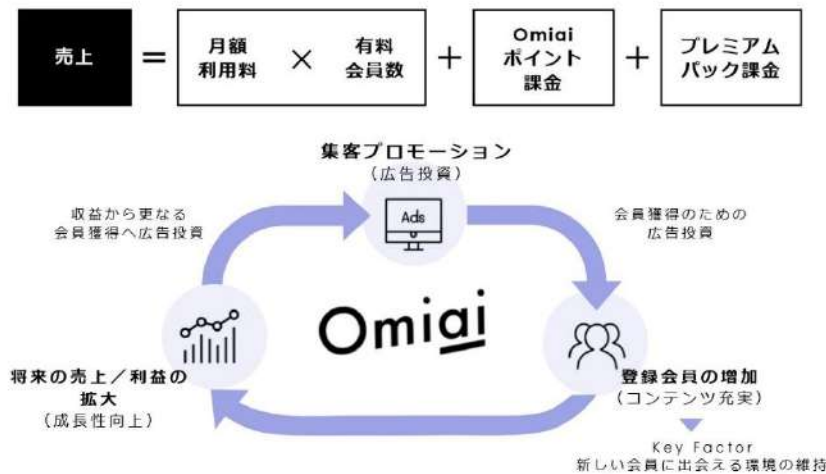
三村：そうですね、おっしゃるとおりです。両方効いているかなと思います。加えてで言うと、認知が高まることによって、通常のプッシュ型のプロモーションも、Web広告も、CPAが改善できているところはプラス要素として出てきています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



集客の好循環を生み出すことが事業拡大の重要なカギ



©2021 Net Marketing Co., Ltd. All rights reserved.

20

渡辺: スライドの20がありますよね。ここの有料会員数増加、コンテンツ充実がキーファクターとあるんですが、その有料会員数が増え出すと、さらに有料会員が増える状況にはなりやすいものですか。そこはあまり関係ないですか。要はマッチング率が上がるのではないかとって、皆さん有料会員になってくるとか、それは外から見えないので、それはそんなことないという感じですか。

三村: もちろん有料会員数の増加というのは、いくつかの要素は必要で。そもそもの母数になる新規の獲得はもちろんそうです。加えて、有料会員になるための転換率ですね。転換率が上がれば、もちろん有料会員は増加します。その有料会員の転換率というのが、社内的には有料化率と言っていますけれども、それがどうしたら上がるのかという話でいくと、そこに関してはマッチングがどれだけできるかという話になるんです。マッチングしないとなかなかその有料会員にならないので、マッチングできる確率を上げるというところが、その有料化率を上げるためのには重要になるんですね。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

もう一つは、継続です。先ほどもちょっと触れましたけれども、長期プランを推奨するというのは、1カ月、2カ月で退会するユーザーを軽減していこうという話です。その継続率が伸びれば、有料会員の積み上がり方がよくなるので、そこの三つの要素が有料会員の増加の要素になります。

— Media Business

メディア事業の状況

重点課題と取り組み

NET MARKETING CO., LTD.

認知度の向上とブランド力の強化により、会員数獲得の増加を図る

| 重点課題 | 課題に対する取り組み |
|----------------|--|
| ■ 認知度・ブランド力の向上 | <ul style="list-style-type: none">■ 広告手法の拡大等、販促活動の強化■ チャンネルの拡大等、PR活動の強化■ サービス品質向上に向けたIMS認証取得準備 |
| ■ 有料化率・LTVの向上 | <ul style="list-style-type: none">■ 男女の出会いのための独自アルゴリズムの開発■ UI/UXの改良等■ CS体制強化によるサービス品質の向上 |

©2021 Net Marketing Co., Ltd. All rights reserved. 21

渡辺：分かりました。それで、次のスライドで有料化率・LTVの向上のところがありますよね。ここは何かしら改善ができていますか。要は人が集まってもうまくマッチングできないと、何となくSNS等で何かしらの評価が下がるとか何とかで、結局またというところもあるのかもしれないんですけど。課題に対する取り組みは、どんな感じですか。有料化率のところです。

三村：これは今、あらためてやるというよりは、マッチングのアルゴリズムとかは、常日頃から改善できるところはプロダクトチームのほうではやっています。もちろんUI・UXも、去年大幅に変えましたけれども、その改良はやっています。

ただ、今の現状で満足しているということは全くなくて、これから競争に勝っていくためには、もちろん認知を上げていくのは必要なんですけれども、もちろん認知が高まったからといってプロダクトを何もしないと、ユーザーは抜けていきますから、そういう意味ではプロダクト改善は図っていきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

これから、政府からも何か出ていましたけれども、AI マッチングだったりとか、これは弊社のような、民間の企業であってもそこはやっていくべきだと思っていますし、まず AI を使ってマッチングアルゴリズムというか、マッチングを強化したり、ユーザビリティの向上は競争を勝ち抜くために必要になってきますので。そこの取り組みは今、大きい話で、この場でこうなりますというところが、まだ発表を何もしていないので、なかなか言いづらいところがあるんですけども、そこは社内的に議論は進めています。

渡辺：なるほど。これはユーザーが表面的に、例えば占いの何とかとか、こういうのが出たりして、ユーザーが見やすいというところよりも、実際にマッチング率を上げていくというほうが重要ですか。見え方というよりは。

三村：結局、それはつながっているとは思っていますね。ユーザーが使いやすいところの要素の一つに、マッチングしやすいというものがあるので。マッチングの確率もそうですけれども、いいねを送りやすいかどうかとか、そういったところもマッチングの組数を上げる要素になっていきますので、とにかくユーザーが使ってくれる、使いやすいというところはマッチング率改善につながっていくと。

渡辺：分かりました。メディアについて最後で、あと、広告で1点だけ聞きたいです。

今、会員数が順調に上がってきて、10万人、本当に達成するような勢いになっていると思うのですが、これが先ほどの長期プランをしたので離脱率が減っていく中で、新規顧客が増えてきているので、確度が上がりやすくなっているというところですか。

三村：この1年は特にそうですね。先ほどもお伝えしたように、これからさらに長期プランのシェアがどんどん上がっていくかというのと、この1年間である程度一巡したかなと思っていますので、いきなりその長期プランがもっともっと高まるということではなく、逆に言うと、ARPPU は下がりがらいかもしれません。

渡辺：ちょっと追加というか、申し訳ないんですけど。10万人になったときに、会費と掛け算をすると、売上高って分かりやすいんですけど、経費という面で言うと、今はまたアクセル踏んでプロモーションをかけているんですが、それはまた経費は、そのとき、そのときの判断になってくるということですか。そこでまたプロモーションをかければ、利益が下がっちゃうとあって、結局外から見ていると分からないので。

説明会でも言っているように、回収期に入るという話なので、平準化に戻るようなイメージになってくるのですか。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



三村：それによって今、ちょうどというか、来期に計画を策定するに当たって、社内でも議論しているところではあります。今できる範囲でお答えすると、いつかはそういう形にならないとビジネスとして成り立たないことだとか、それは今、成長期に入っていつているというお話をしましたけれども。

どこでどう投下して、どこから回収期に入るのかというのは、成熟期に入るともう当然利益を出し続けるという話になると思いますが、業界自体がまだ成長期だと我々は思っていますから、そのときはある程度、投資というか、プロモーションの投下はしていくべきという考え方も、やはりあります。

渡辺：分かりました。最後に広告、1点だけなんですけど。今までと今後の違いの話で、前、アフィリエイトで大口のクライアントが何社かというモデルから、ポートフォリオを数社にというところなんですけど、前も1~2社で、そこが問題点だったのが数社にすることなんですけど、どういう理由ですか。

その1~2社の人たちに集中すれば、非常に彼らの手数料が高い、率が例えば高いとか、業界的に高く取れるので、そこに集中していたのですけれど、それが今回崩れてしまったので。ただ、その手法は複数のお客さんでも通用するものですか。それとも、例えば料率は下がってしまうけれども、複数ばらすしか今はないのでという、コロナ禍になって、今までのパターンと今後のパターンでどう変わるのかというのは聞きたいです。

三村：今回というか、去年からそうなんですけれども、前期の第1クォーターから大爆発してという、そういうプラスの要素もあれば、去年の緊急事態宣言、今回のもそうですけれども。一つの会社で業界自体が悪化すると、売上が下がったり、上がったという、安定的な読みができないという話から、いろんな業種、業態、そういったところを新規受注していけば、安定化していこうという話ですよ。

特に今、既存の大型案件を手放すかという、そういう話では結局なくて。そこに頼る計画をつくらないというだけの話ですね。

渡辺：これは、御社の強みは、違う業界でもそれは生かせると思っていらっしゃるという理解でいいですか。

三村：そうですね。

渡辺：なるほど。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



三村：実際、今、受注できている案件も、今まで強かった美容系、それから金融系も受注はできています。ただ一方で、今時と言ったらあれですけども、シェアリングエコノミー案件とか、おうちでレッスンとか、そういうコロナが広がっていく中で、逆に出てきた業界、そういったところも実際受注ができていますね。

だから、その業種、業界、業態を広げていることで、いきなりこの下期から、来期から、いきなり営業改革、極端に1社、2社からの収益が極端に小さくなるかということ、そういうことではないと思っています。ただ、こういう活動をずっとやっていかないと、いつまでたっても我々の課題は払拭できないので、今から将来的なものを見据えて、力を入れてやっていこうということが戦略です。

渡辺：なるほど。徐々に一極集中というか、構造が少しずつ変わっていけばいいなということをやられるということですね。

三村：はい。

渡辺：ですから、既存の業態が、例えばコロナ禍にあって通常に戻るようになれば、ある程度同じような構造になるかもしれないですけど、業種が広がっているので、その後、また1年たち、2年たち、3年たちとなってくると、徐々にその構造が変わってくるのではないかという取り組みもしている、そんな理解ですか。

三村：はい。それをもう3年後、5年後と言わずに、できるだけ早くやろうというところはやっています。

渡辺：なるほど。分かりました。以上です。ありがとうございます。

司会：渡辺様、ありがとうございます。

他にご質問はいかがでしょうか。シェアードリサーチ様、よろしいでしょうか。

金井：以上です。

司会：ありがとうございます。

三村様、よろしいですか。

三村：はい。

司会：皆さん、本日はご参加ありがとうございました。また、引き続きよろしく願いいたします。どうもありがとうございました。三村様、ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



三村：ありがとうございました。

[了]

サポート

| | | | |
|---------|--------------|---------|------------------------|
| 日本 | 03-4405-3160 | 米国 | 1-800-674-8375 |
| フリーダイヤル | 0120-966-744 | メールアドレス | support@scriptasia.com |



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

