

2021年3月期 第2四半期決算説明会 主な質疑応答

日 時：2020年11月13日（金）17:00～18:00

登壇者：代表取締役 穂田 誉輝

取締役経営管理本部長 沖本 裕一郎

Q. 業績の進捗が思わしくありませんが、成長が鈍化しているのではないのでしょうか。今後挽回できるのでしょうか。

A. 進捗が思わしくなかったことは当社の想定外です。その要因として、当初、2019年12月に株式上場を予定していましたが、上場延期となったことによる影響が大きかったと考えています。

当社の主要顧客は、1-3月が決算期のため、当社にとっては営業をかける重要なタイミングでした。そこに突発的な上場延期の決定があり、現場に混乱が生じました。結果として、営業が遅延することとなりましたが、これは一過性のものであり、足元の営業状況は回復しています。

Q. 新型コロナウイルスの影響はないと聞いていましたが、1Qの有料店舗数は減少していました。実際は影響があるのではないのでしょうか。

A. 大きな影響は出ていません。有料店舗数は一時的に減少しましたが、既に回復しています。但し、広告事業について言えば、少なからず影響があったと考えています。主な要因としては、アドネットワークの単価が約24%下落したことで、広告売上が対前年同期比で約15%減少しましたが、広告売上の総売上高に占める割合は約10%で影響は大きくありません。

Q. 今後、業績予想の修正は予定していますか。

A. 業績予想の修正は予定していません。今後、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

Q. 店舗数・単価の見通しや競争優位性について、この3か月間で変化があれば教えてください。

A. 店舗数については、一時的に営業停止していた店舗が回復し、成果報酬店舗が加わりました。単価については、アップセルプランの導入により増加傾向にあります。また競争優位性については、この3ヵ月で特に変わった印象はありません。

Q. 静岡で先行して取り組んでいる地域情報サービスの手応えと KPI について教えてください。

A. しずおかオンライン社との連携による地域情報サービスの取組みについては手応えがあります。具体的には、地域の情報収集能力が高いこと、顧客との接点を持っていること、また編集能力などがきわめて高いという点に関してです。

KPI に関しては、今後、適切な数値を設定して開示していきたいと考えています。

Q. 将来的にトクバイサービスと広告とのバランスはどのようにしていく予定ですか。

A. バランスは考えていません。トクバイサービスも含めて売上全体を増加させていきたいと考えています。

Q. 投資事業において、投資先を選定する上での条件は何でしょうか。

A. 当社が関与することで価値を上げられそうな見込みがある企業に投資していきたいと考えています。

Q. 成果報酬の1店舗あたりの課金額はどのようになっていますか。

A. 成果報酬店舗はまだ開始したばかりで、次回以降、開示を検討したいと考えています。

Q. 解約率を見てみると、一時的に営業停止した店舗が、現在も続いているように見えますが、どうなっていますか？

A. 一時的な営業停止した店舗は全て戻っており、実質的な解約率は0.6%となっています。

Q. ドラッグストアの有料化が注力ポイントとのことでしたが、その後の進捗はどうなっていますか？

A. ドラッグストア向けに機能を最適化する開発が遅れているため、今後、巻き返しを図っていきます。

Q. 今後、業態を広げていくと、ドラッグストアと同じように、機能の最適化が都度必要になるのではないのでしょうか。また、現在のアプリはチラシを見に来ている人が多いと感じますが、業態を増やした場合、同じような形でサービスが利用されるのでしょうか。

A. トクバイだけで業態を広げていくことはできないと考えています。求められている機能も違うので業態毎に開発を進めていきます。またブランドについては、トクバイのブランドをロコガイドに統一する予定です。

ロゴガイド

- Q. 業態ごとに複数のアプリを存在させるのでしょうか、あるいは最終的に一つのアプリにしていくのでしょうか。
- A. 当社のサービスはアプリだけではなく、WEB サービスもあります。それぞれの特徴を活かして、ロゴガイドブランドに統一していきます。

以上