

2016年12月期 決算説明会

主な質疑応答の要約

2017年2月9日に開催しました2016年12月期決算説明会における主な質疑応答の要約を掲載します。
 なお文中の記載頁については、2016年12月期決算説明資料の該当頁をご覧ください。

カテゴリ	Q	A
会員	会員事業における課題を具体的に教えてください。	開発スピードが重要です。新しいサービスをまず市場に出して、その反応を確認し、適宜修正を行う必要があると思っています。
会員	決算説明会資料 P.18 のレベニューシェア売上は「dグルメ」の売上でしょうか？	dグルメ以外の売上も含まれています。
広告	広告事業について、売上単価を向上するために取り組んでいることはありますか？	広告についてのプロダクト自体を改善することは随時行っていますが、全体のサービス開発を現時点では優先していきます。
海外	1月27日のプレスリリースに英国を第二本社として位置付けるという発表がありましたが、イギリスにした理由を教えてください。	海外展開を進展させていくうえで、まず開発の共通言語となる英語圏という点が重要なポイントでした。また、日本での時差や世界中との時差が最も都合のいい場所、IPを移管しやすい場所等を考慮して決定しています。なお、拠点はロンドンではなく多くのエンジニアが集まっているブリストルです。
海外	Brexit の影響はありませんか？	イギリスは開発拠点として、またマネジメントとしての拠点であり、弊社が目指す圧倒的No1を目指す国の1つとして考えています。ビザの問題等発生するかもしれませんが、これについても今後判断していくこととなります。
海外	決算説明資料の P.26 の今後の方向性にある、今後取り組む「世界中の料理の作り手に対する、料理に関する様々な課題」についてですが、海外事業展開における料理に関する新しい課題を具体的に教えてください。	おいしくて安全な食材を手に入れたい、料理の腕を上げたい、という課題をC2Cビジネスの展開を通して解決していきたいと思っています。
海外	海外のユーザーベースがどの程度拡大すれば、課金サービスは開始できるのでしょうか？	海外のプロダクトは基本的にひとつなので、数多くの国で展開すること自体は可能です。課金についてはユーザー数に左右されず実験的に進めていきますし、状況を勘案しながら、どのような課金サービスや決済方法が適しているのか考えていきたいと思っています。

カテゴリ	Q	A
経営体制	決算説明会資料P.28にある「今後の投資方針で重視すること」の中でCFの何を重視するのでしょうか？	これまではPLベースでの予実管理を行ってきましたが、今後はキャッシュベースで年間の投資の意思決定を行っていきたくと思っています。
経営体制	昨年経営体制を変更されましたが、それによる影響があれば教えてください。	経営混乱については実際ありましたし、一部人材の流出もありましたが、業績に与える大きな影響はありませんでした。
経営体制	創業者と代表執行役の役割分担と、ガバナンス体制について教えてください。	代表執行役の岩田が日本および海外の最高責任を持っています。海外のプロダクト開発においては執行役の佐野が、事業開発については執行役の保田が統制を執ります。
今後について	サービス開発を優先させるために、会員事業、広告事業が共に伸び悩み、また事業売却によって売上収益が減少する状況の中、来期以降の売上収益の増加のドライバーをどのように考えていますか？	無料サービスも含めたプロダクト全体の強化により、結果として有料会員を伸ばしていきたいと考えております。
今後について	サービス開発が成果として現れてくるのはいつでしょうか？	できるだけ早く、多くのサービスを生み出していきたいと思っています。
その他	料理以外の生活関連領域の事業売却を行ってきたということだが、これらの事業の営業利益に対する影響について教えてください。	利益に与える影響は軽微であるという認識です。
その他	税引前当期利益からすると、法人所得税の金額が高いように感じますが理由を教えてください。	法人税に関しましては、表面実効税率が高いのは、今期減損した費用に対して税効果がないためです。