

質問1：上期に獲得した大型案件が、第3四半期で終了になったことに驚いています。この点についての経緯、理由、今後の影響をなるべく詳細に教えてください

回答：我々も、大型案件の契約が終了になった点に関しては、非常に残念に思っています。まず大きな理由として、当初、我々がお話ししていた内容と異なり、先方の要望に一部応えられなかったことが挙げられます。

しかし、具体的には先方都合になるため、我々から「これが大きな理由で、契約が終了しました」と明言できない状況です。

今後の影響ですが、特に大きな影響はないと考えております。実際に今、他のアーティストや俳優、アイドルなどの大型案件が進行しております。

質問2：大型案件について、当初見込んでいた売上、利益、事前計画の予想について教えてください

回答：当初からお伝えしておりましたように、本大型案件の売上に関しては、我々の業績予想には含んでおりませんので、特段大きな影響はないと考えています。

一方、利益に関しては獲得コスト増が影響し、今回の下方修正にインパクトがあります。

質問3：中期経営方針の見直しと、大型案件の終了との因果関係について知りたいです。

回答：中期経営方針において、大型案件は業績予想に含んでおりません。今後も同じように進めていく予定で、数字インパクトが明確になったタイミングで開示させていただく予定です。大型案件は、売上・利益へのインパクトがあると思いますので、来期以降も、本年度同様業績予想には含めないつもりであります。

質問4：売上は順調に伸びるも、ミックスの変化で利益が伸びずとのことですが、利益率の低い売上が想定以上に増加したこと、利益率の高い売上が想定よりも伸びなかったことについて、何らかの因果関係があるのでしょうか？それとも、この2つは無関係の別の事象なのでしょうか？

回答：本件に関しては精査が必要ですが、現時点での仮説をお話しします。現在、新型コロナウイルスの感染拡大が落ち着いたとは言い切れませんが、エンタメ業界においては、リアルイベントやライブが復活しつつあり、特に首都圏、東名阪のお客さまがリアルに戻ってきていると認識しています。

実際、アイコンの方々の稼働状況は、オンライン中心からオフラインに移行しつつありますので、オンラインの可処分時間が少し減っているのではないかとというのが我々の仮説です。

チケット売上が伸びていることもあり、外的要因による多少の因果関係があると捉えていますが、これは一過性のものだと考えています。

トップラインは実際に大きく伸びているため、売上ミックスをきちんと適正化し、意味のある提案をしていくことによって、ファンの方々に喜んでいただける施策を継続して行っていきたいと考えています。

質問5：利益率が高いポイント売上が想定どおりに伸びなかった理由を教えてください。特定のアイコンでの予測はできないのでしょうか？ また、他のアイコンを含めた今後の売上予測における課題と、このことが事業の成長に対する考え方にどのような示唆を与えているかを教えてください

回答：利益率が高いポイント売上は、具体的にはライブ配信中の「スーパースタンプ」と「スクラッチ（オンラインくじ）」になります。オンラインでの活動時間を取ってもらうべく提案を進めていけば、売上は今後も変わらぬ成長が可能と考えており、特段大きな問題はないと捉えています。アイコンの方々が効率よくスクラッチや、ライブ配信の「スーパースタンプ」を利用できるように、プロダクトの改善・提案を行っていきたいと考えています。

質問6：以前の決算説明会であった、ストック収益のミルフィーユチャートがありません。今回はどのような推移になったか教えてください

回答：今回は当社都合でシステムを入れ替えており、管理会計上の数字が取れない状態にありました。別のシステムを既に導入済みなので、次回の決算資料には掲載を検討したいと思います。

一方で、ミルフィーユチャートは会計基準ベースの売上(管理会計上の数字のため、未監査)で作成しておりますが、開示資料では過去からのトレンド比較を容易にする為、会計上ネット計上されたものをグロス計上とした場合の想定売上数値をお載せしています。その点において誤解のない形でチャートを掲載するには、どのような形でお見せすればよいかを検討してまいります。

平良からのご挨拶

最後に、あらためてですが、今回下方修正を発表しました。資料を使いながらご説明しましたが、我々の経営責任を非常に強く感じています。

お伝えしたとおり、きちんと対応し、みなさまの期待に応えられるよう改善していきたいと思っています。社員一同がんばってまいりますので、引き続きご支援いただければ、うれしく思います。何卒よろしくお願いいたします。