

2023年12月期 通期 決算説明会 質疑応答の要約

2024年2月14日(水)に開催した2023年12月期 通期 決算説明会において、出席者の皆さまからいただいた質問をまとめたものです。弊社代表取締役社長 佐藤、常務取締役CFO 五十島より回答させていただきました。

なお、回答内容につきましては、文書化するにあたり、IR担当より補足加筆させて頂いております。

Q1. 金融支援事業の貸倒引当金について、2024年の業績予想ではどれくらい貸倒引当金の戻入を見込んでいるでしょうか、また、金融支援事業の業績予想達成に向けた方針はありますでしょうか。

A1. 2024年の業績見通しに、貸倒引当金の戻入は見込んでいません。昨年は約15億円の貸倒関連費用を計上しており、追加で多額の貸倒関連費用が発生する想定はしていません。ただ、その一方で昨年の第3Q、第4Qのような多額の回収は難しいと考えており、2024年の業績予想において貸倒引当金の戻入は見込んでいません。金融支援事業の業績目標達成に向けては、引き続き個別取引での請求書買取拡大に取り組むほか、信頼性の高い企業との連携を通じて、安全性の高い案件の買取を拡大していく方針です。(五十島)

Q2. 貸借対照表の未収入金が多いように見えるのですが、回収可能性に難のある大型債権は概ね回収し終わったと考えてよいでしょうか。また、追加で多額の貸倒引当金を積む可能性はありますか。

A2. 回収可能性に難のある大型債権に関しては一部回収が進んだという状況です。未収入金は、2023年末時点で約16億円計上されており、一方貸倒引当金は約11億円計上されています。この差額部分が回収見込みの高い金額となります。回収可能性に難のある大型債権については大部分が貸倒引当金計上済みであるため、引当金の追加計上は予定していません。(五十島)

Q3. EC支援事業とハンドメイド事業について、2024年の見通しではEC支援事業が増収・増益、ハンドメイド事業で増収・減益が予想されています。厳しいEC市場の中で、今後の戦略はどのように考えていますか。

A3. EC関連サービスでは、個人のユーザーさんが販売をしたり、巣ごもりの影響で需要が急増しましたが、リアルな環境に皆さんが戻る中で、最近ではEC市場の成長が鈍化し、競争も激化しています。法人向けのECサービスも増加しており、当社も従来は個人向け(to C)中心でしたが、最近では法人向け(to B)へシフトしています。この変化に伴い、個人のお客様の解約が増加し、法人向けの中でもGMVが伸び悩む店舗があり、そういった店舗の解約が増えているというのが、足元のストック収益は安定しているものの、契約件数が伸びていないという前提となります。また、minneやSUZURIなどは流通額を確実に見通すことが難しいため、GMV以外の収益獲得に注力しています。

例えば、minneでは作家さん向けの有料サービスやプラットフォーム内での広告提供など、新たな収益源を開拓しています。また、SUZURIではデジタルコンテンツやIP活用など、従来の製品以外の領域にも進出しています。カラーミーショップでは、上位の販売店舗様向けのサービス提供を強化し、ARPUの上昇によって成長を目指しています。(佐藤)

Q4. AIを活用した新しいサービスの事業化を目指すとの発表がありましたが、今後の展開について教えていただけますでしょうか。また、売上の見込みや来期以降の展望についてどのように考えていますでしょうか。

A4. AIを活用した新サービスについては、今期の業績予想に売上は見込んでおらず、コストのみ見込んでいます。今期はサービス立ち上げ期なので、トップラインへの影響は限定的だと想定しています。来期以降に具体的な展開を考えています。現時点では、事前に利用いただけるクライアント様やクリエイターさんに一定期間は無料提供を行い、利用者を獲得していく方針です。今期業績への影響も限定的であると考えています。(佐藤)

Q5. AIを活用した新しいサービスは、すでに提供しているサービスの顧客単価を上昇させるようなイメージで考えて良いでしょうか。

A5. いくつかの事業を検討中ですが、例えば当社がまだ取り組んでいなかった、to B向けのソリューションを提供する事業も考えており、ストック型ビジネスにしたいと思っています。to C向けのサービスに関しては、これまでのように、クリエイターさんから直接利用料金をいただくものや、多くの方に利用いただくことでトランザクションに応じて収益が上がるサービスを想定しています。(佐藤)

以上