

2018年度第1四半期 決算説明会 質疑要約

マーケティング大手領域について

**Q1**

ブランド広告主や流通領域との取引が増加しているとのことだが、今後競合が参入してきても成長率は変わらないと考えるか。

**A1**

流通領域は市場規模が大きく、競争は激化しつつある。しかし、当社は業種特化型組織を早期に構築しナレッジを蓄積してきた。これらの先行優位を維持し、適切なソリューションを提供できている限りでは引き続き高い成長を維持できると考えている。

**Q2**

売上が伸びていることは理解したが、今後の収益性改善についてどう考えているか。

**A2**

現在、非広告領域のソリューションの開発に注力している。今後は広告領域と非広告領域を組み合わせ提供することによりトータルで収益性を上げていく想定である。

**Q3**

近年インターネット広告業界に追い風が吹いている一方、Facebook の個人情報流出問題もあり、インターネットメディアに対する見方が変化しつつある状況である。そうした中、インターネット広告業界の将来性、成長性についてどのような認識をしているか。

**A3**

将来性、成長性については今後も変わらないと考えている。過度なターゲティング広告がユーザーの不信感につながっていくことも想定されるが、戦略立案サポート、非ターゲティング広告であるブランド広告強化等により、当社は環境変化にも対応していけるものと考えている。

## 業績について

### Q4

第1四半期が減益となった要因は何か。

### A4

特に大きい要因は採用に伴う人件費増加、グループ連携に関するインフラ投資の増加である。いずれも元々予定していたものである。また、今回通期業績予測を上方修正しなかったが、これは予定していた投資が一部第2四半期以降にずれこむ予定であること、業績好調を受け第2四半期以降さらに投資を積み増す可能性があるためである。また、投資先 Exit による利益計上も想定されるが、確定するまでは上方修正しない方針である。なお、5月末上場予定のラクスルは当面継続保有する方針である。

### Q5

今年度ののれん償却前当期純利益の見込みはいくらか。

### A5

約6億円である。

## SIGNATE について

### Q6

データサイエンティストは希少であるとの認識だが、所謂クラウドワーカーに分類される人材が多いのか。

### A6

SIGNATE の登録者は6割大企業勤務、残りは大学や研究機関に属しており、所謂クラウドワーカーではない。

## その他

### Q7

有利子負債を調達した意図は何か。

### A7

エクイティとデットの最適な構成を意識しての有利子負債調達である。また、当社の掲げる2030年売上高1兆円を達成するには非連続な成長が必要と考えている。その実現のために良い案件があれば有利子負債を活用する可能性がある。

以上