

Q1. 上期業績予想の修正について修正の理由を2つ挙げられていますが、そのうちの音楽サービス『musico』の貢献はどの程度でしょうか。

A1. 『musico』を2019年12月1日付で事業譲受していますので上期には4か月分のインパクトがあり、売上高で7億円、営業利益で3億円弱が寄与する見通しです。

Q2. 上期業績予想を修正されたものの通期業績予想は据え置いています、何故ですか。

A2. 『musico』も月額有料会員事業であるため、会員数は徐々に減衰していく傾向であり、既存の月額有料会員事業と同じです。そのため事業譲受けを実施した12月よりも月次の売上・利益は減少すると考えています。また、通端分離の影響についても見守りたいと考えています。これらの理由から通期業績予想を据え置きました。第2四半期決算あるいは通期の見通しができる段階で改めて通期業績予想を見直すかどうかを検討させていただきます。

Q3. 今回の決算発表からヘルスケア事業の業績が開示されました。会社がこの事業に注力しているなかで、売上高が前年同期比で減収となった理由は何でしょうか。これは、投資家サイドは心配したほうがいいのか、それとも別の形で収益化を考えている等の理由ですぐに心配する必要がないのでしょうか？

A3. ヘルスケア事業の中には、従来からの月額有料会員事業の『ルナルナ』、『カラダメディカ』が含まれ、それらが同事業の売上高の大半を占めているので、前年同期比で減収減益という見え方になってしまいます。ヘルスケア事業全体の年間売上高は40億円で、そのうち既存事業（『ルナルナ』、『カラダメディカ』）では30億円、新規事業では10億円です。

既存事業では減収傾向となりますが、新規事業でどれだけ売上高を伸ばせるかが当社の今後の課題であると認識しています。既存事業の減収幅を新規事業の増収で補えるほどではないですが、クラウド薬歴『Solamichi』（ソラミチ）が最も売上高が伸びていく見通しです。『Solamichi』は、初期導入売上高が100万円、その後の1店舗当たり運用売上高が月額数万円というストック型ビジネスの積み上げであり、今後新規事業の売上拡大に貢献していくと考えています。

一方、婦人科向け『ルナルナメディコ』の導入実績は、婦人科800病院近くまでになっており、利用率も上がってきています。今後、付加価値あるサービスを病院に提供していくことを通じて売上高の拡大に繋がりたいと考えています。現時点では既存事業の減収幅を補完するほどではないですが、赤字幅は徐々に縮小していくと考えています。

以 上