

**Q1.** 有料会員数の減少傾向が続いています。入会チャネルの携帯ショップの足元の状況と今後の動向について教えてください。

A1. 端末販売数が伸び悩んでいる状況が続いているので、足元で大きな変化はありません。ただし、携帯キャリアがそのコンテンツを付帯することを緩和していることから、当社のコンテンツを付帯しやすくなった印象があります。また、全体の有料会員数が減少していることにより入会と退会の差が縮小し、拮抗するタイミングがあるとみています。

**Q2.** 動画コンテンツを増やすことによって着実に **ARPU** が上昇し、その傾向が継続しています。今期、来期はどの程度の水準となりそうでしょうか。

A2. 資料の P6 のとおり、前年同期比では 25 円上昇していますが、これはビデオマーケットの連結子会社化に伴うところが大きいです。その影響がない前期の 4Q では前四半期比+4.1 円、当期の 1Q では前四半期比+5.7 円上がっていますので、今後もこのペースでの上昇傾向が続くと考えています。

**Q3.** ヘルスケアサービス事業については、スポーツ管理サービスなどで着実に契約件数を積み見上げ、そして **AI** サービス事業でも着実に立ち上がっているようですが、それぞれの売上規模について教えてください。

A3. ヘルスケアサービス事業については、月額課金以外の新規事業売上高はまだ数億円程度です。電子母子手帳サービスや企業向け健診サービス **CARADA** など、ストック収入となる売上高を積み上げていくことにより、10 億円、20 億円と拡大していきたいと思っています。AI サービス事業を展開する子会社 **Automagi**(株)の前期の AI 事業に関わる売上高は約 2 億円でした。今期は 2 倍の約 4 億円を計画しています。

以 上