

【2021年10月1日設立予定】株式会社くふうカンパニー グループ事業方針説明会 質疑応答の要約

2021年8月20日

2021年8月19日に開催いたしました「【2021年10月1日設立予定】株式会社くふうカンパニーグループ事業方針説明会」（オンライン開催）において、いただいた質疑応答の要約を掲載します。

当社出席者：取締役兼代表執行役CEO就任予定 穂田 誉輝
執行役就任予定 堀口 育代
取締役兼執行役就任予定 菅間 淳
執行役就任予定 片桐 優
ハイアス・アンド・カンパニー（株）代表取締役 新野 将司

・質問1:

統合後のポートフォリオについて、今後追加していく領域など、将来像をどのように考えているのか教えてほしい。

>回答者：穂田

現在のコンテンツポートフォリオは、トクバイサービスなどのデイリーコンテンツと、不動産、結婚といったライフイベントのコンテンツで構成されます。今後はデイリーからウィークリー、ウィークリーからマンスリーへ、利用頻度に応じたコンテンツを拡大していきたいと考えております。コンテンツの増やし方としては、自社の事業として拡大していく他に、買収等のM&Aもあります。

足元では、静岡で先行している地域情報領域に取り組んでいますが、他にも子育て、教育、保険や資金管理等の領域を増やしていきたいと考えております。ユーザーの利用頻度と単価を考えながら、ユーザーに毎日ご利用いただけたり、金額に応じて満足度が高くなるようなサービスを提供していきたいと考えております。

・質問2:

競合他社の統合においてはサービス連携が難しいと思われる事例も見受けられるが、統合するにあたって、そのようなサービス連携の難しさについてどう対応するのでしょうか。

>回答者：穂田

ライフイベントを軸に展開してきた現くふうカンパニーにおいては、異なるサービス間ではユーザー接点も異なるため、共通IDを持つメリットが小さかったですが、統合後は、日常で使われる複数のサービス間で共通IDを持つことで、ユーザーの利便性の向上につながると思われれます。自社都合でなく、ユーザーの利便性向上を第一に考え、使えば使うほど便利になる前提でIDの共通化を検討していきたいと考えております。

・質問3:

これまででもくふうカンパニーでは多数メディアの集合体として運営されてきたものの、集合体としての影響力の増大は実現できていなかったように思います。検索エンジン、SNS、ECプラットフォームなどでの寡占状況を変えない限り、自社グループ内でのユーザーの回遊を起こすのは難しいのではないかと思います。どのように考えるべきでしょうか。なにか消費者サイドでの行動パターンを根本的に変えていくような方法を見つけられているのでしょうか。

＞回答者： 穂田

ユーザーにとって、既に他社のコンテンツで十分であれば、無理に競合するつもりはありません。ただし、インターネットでは完結できない、リアルでの行動を伴うような分野に関しては、満足のいくサービスが足りていないと思いますので、便利なサービスを我々が提供していきたいと考えております。AIを活用することで、ユーザーにとって最適な行動提案ができるようなサービス等の提供を目指していきます。

また、それぞれの領域における「カテゴリーキラー」になることも必要であると認識しております。総合型でありつつも各領域の「カテゴリーキラー」の集合体として、既存のプラットフォームがやりきれていない課題解決を、我々が提供していきたいと思っております。

・質問4:

従前トクバイアプリの提供機能拡充、スーパーアプリ化という話もありましたが、今回の統合を経てアプリへの考え方に何か変化はありますか。

＞回答者： 穂田

大きな変化はなく、経営統合によりむしろ加速していくものと考えております。

・質問5:

各メディア、事業体のユーザー利用者が月間4,000万人とされていますが、重複する数を除くと実質どの程度なのでしょう。

＞回答者： 堀口

現時点において、別会社であるため、正確な数字を把握することは難しいです。今後メディアを開発していく中で、数字を把握できる体制を整えていきたいと思っております。

現在、トクバイとヨムーノはそれぞれ1,700万人を超えるユーザーを抱えておりますので、生活者の人口数を踏まえると、一定程度のユーザーは重複している可能性があるかと認識して、今後のサービスを作っていくしたいと思います。

以上