

2021年2月2日 決算説明会 質疑応答 (抜粋)

Q：2021年度は売上が23%成長する計画となっている。新型コロナウイルスの影響による間接資材購買のオンラインシフトが主な要因か。

A：昨年2020年初旬の緊急事態宣言時にオンラインシフトの動きは若干見られたが、2021年度売上成長計画のベースにあるのは事業者顧客需要の改善によるものである。2020年は新型コロナウイルスによって緊急事態宣言の期間中は中小企業、大企業とも業種にかかわらず需要が非常に低調に推移していたが、第4四半期頃から特に製造業顧客において回復が見られるようになった為、この直近のトレンドを考慮して2021年度の計画を作成した。

Q：2022年に猪名川DCが稼働予定となっている。コスト面の影響を教えてください。

A：猪名川DC稼働によって賃料ならびに機械設備の減価償却額は当然増加する。しかし、売上成長も見込むため、2022年の販売管理費売上比率は2021年度計画と同レベルになると現時点で見通している。コストの増加を吸収できるかは売上成長の度合いによるため、引続き新型コロナウイルスによる市場環境の変化について見極めが必要である。

Q：2020年度の一般個人顧客による売上成長への寄与は大きかったのか。

A：2020年度は一般個人顧客の新規登録が多かった。2020年4月以降のデータでは新規に獲得した顧客の約7割が一般個人顧客であった。一方、2020年度の一般個人顧客による売上は全体の約3%程度であり限定的であった。その為、今後とも事業者顧客へのサービス拡充を進めるべく、取扱製品の多様性、検索エンジンの改善等を図る。

Q：大企業連携ビジネス（購買管理システム事業）は2020年度計画割れしたが、2021年度はどう見込んでいるか。

A：新型コロナウイルスの影響を受けて2020年度第2四半期は計画から下振れ幅は特に大きく、第4四半期に回復傾向となったが計画未達に終わった(Δ4.0%)。ただし、高成長率を維持している(前年2019年度から29.8%成長)。2020年12月単月実績は計画を上回って着地しており、この傾向を織込み、2021年度の大企業連携ビジネスは対2020年度30%超の成長を計画している。

以上