

近況報告会 質疑応答要旨
(2024年12月21日開催)

Q1：オリジナルコミック事業での（作成に関する）方針などありますか。

A1：量より質を重視し、他社があまりないテーマを取り扱ってきました。コミック市場は日本全体で盛り上がっている一方、作家先生が不足しており、当社でも海外を含めて作家先生を発掘しています。そのため、他の国の方々でも楽しめる作品が作れるように、今後はテーマを限定せず分野を広げていく方針です。もともと当社は『music.jp』や『comic.jp』というエンターテインメントのプラットフォームを持っているので、そのプロモーション機能を活用していく予定です。（代表取締役社長 前多）

Q2：オリジナルコミック事業のストーリー（企画）の提案をしたい。御社の売りは『ルナルナ』など特化した分野と思う。このようなテーマをさらに売り出していくためのコンテンツを、コミックとして取り扱うことを提案します。子育てをテーマにしたコミックは必ず受けるし、他社でも実例があります。若年層のその分野の理解が進み、また、コミック事業とその分野の事業の相乗効果が期待できると思います。

A2：ご意見ありがとうございます。参考とさせていただきます。（代表取締役社長 前多）

Q3：更年期アプリとはどのようなものですか。

A3：更年期のユーザーに対し機能開発を進めています。もともと『ルナルナ』のユーザー基盤があり、DL数は累計2,100万、日常的な利用者も600万人（MAU）です。20代のシェアも高い一方、『ルナルナ』はサービスを開始してから24年になり40、50代のユーザーもいらっしゃいます。そうした方々に対して更年期のサービスを提供していきたいと思っています。（代表取締役社長 前多）

Q4：新たに子どもが生まれたら、国の施策としてマイナンバーカードは子どもにも配布されます。子育てDXサービスに、マイナンバーカードとの（データの）繋がりとさらに伸びるのではないですか。

A4：2024年4月に母子手帳アプリを導入した姫路市では、マイナンバーカードとの連携ができるようになっていました。しかし実際の利用状況は非常に低いです。マイナンバーカードと紐づけしていないで利用している方がほとんどです。現在、マイナンバーカードがスマホに移行する「スーパーアプリ構想」の議論が進められていますが、今後、そうした環境が整ってきた段階で、マイナンバーカードとの連携をより進めていけると考えています。（代表取締役社長 前多）

Q5：学校DX事業の私立学校シェアの35%になった勝因は何だと考えますか。

A5：これまで私立学校の要望を700校分全てヒアリングし開発してきましたので、『BLEND』は機能として何千と保有しています。クラウドサービスなので機能を随時追加することができ、クラウドに繋がっている全ての学校が最新の機能を利用することができます。つまり、私学学校向けに搭載したこれまでの機能に加え、今後公立向け機能を追加していき、その機能が今後のすべての学校に共有できるようになります。校務支援システムがオンプレ型のみであった時代には、セキュリティの課題があった一方、機能が随時追加できない欠点がありました。当社はクラウド型校務支援システムが浸透していない時代からフルクラウド型の開発に着手し、セキュリティの課題にも対処してきました。そして今や機能は開発済みであり非常に安価です。様々な機能を搭載した上でのフルクラウドの相対的な価格の安さの魅力が相まって、現在の私立学校のニーズにマッチしたというのが急速な成長の要因と考えています。（代表取締役社長 前多）

Q6：学校DX事業の私立学校シェアはいずれ頭打ちになるのではないかと。一定数シェアを獲得した後の展開を教えてください。

A6：私立高校のみならず、県立高校や義務教育の小・中学校に広げていきたいと考えています。既に幼稚園や大学での導入事例もあります。『BLEND』はサービスプラットフォームなので、一度導入されるとさらなる別の機能追加が期待できます。例えばヘルスケア事業の母子手帳アプリでは 700 自治体が導入済ですが、アプリ単体では単価は高くないものの、便利でコスト削減のメリットがある別の機能が追加されることに繋がっています。同じようなことを学校 DX 事業でも考えています。校務支援機能だけでなく、他の機能追加も可能性があると考えています。単純な面積としてのシェアの頭打ちではなく、プラットフォーム活用による付加価値サービスの提供によって、さらに成長していく余地があると考えています。（代表取締役社長 前多）

Q7：減少しても未だにコンテンツ事業は大きなシェアを占めている。新たなコンテンツの開発は考えていないのでしょうか。

A7：伸長した『AdGuard』はセキュリティ関連アプリです。『AdGuard』は、世界で流通しているコンテンツで優れたものを探し出し、日本のマーケットで販売したものです。世界には沢山のアイデアがあり優れたコンテンツがあるので自社開発に限定せず同様に展開していける余地もあると考えています。（代表取締役社長 前多）

Q8：アライアンス事業について。親和性の高いと考えている分野やその方向感について教えてください。

A8：当社はヘルスケア事業と学校 DX に特に注力しているなか、アライアンスの方針としても、両事業の分野が考えられます。ヘルスケア事業では、現時点でも医薬品卸大手のメディカルホールディングス様とのお付き合いがあります。今後薬局との取り組みや、その業界の中にさらに深く入り込んでいくというのは一つの方向感として持っています。また、当社に足りない機能を持っている企業も当社のグループに入りたいと思います。同じく、学校 DX 事業についても当社の持っていない分野・強み、或いはそれなりの顧客を持っているところは、当社のアライアンス候補先になりうると思っています。（専務取締役 松本）

Q9：現在の社長の活動時間の中で多くを占めるものは何ですか。

A9：ヘルスケア事業および学校 DX 事業に関する活動が多く時間を占めています。ヘルスケア事業といっても分野が広く無限に方向性があります。当社の方向性や相性のいいところとやり取りを進めていくこととなります。また自治体との取り組みは増えています。学校 DX も公立学校向けを開始し、母子手帳アプリも自治体向けです。またルナルナも自治体との取り組みを開始しました。自治体のさまざまな課題解決の取り組みについては今後さらに広げられる可能性があるため、当社の強みを活かしたうえで、さまざまな分野での活躍分野をしばらく模索していくと考えています。（代表取締役社長 前多）

Q10：ヤングケアラーは社会課題の一つとなっています。介護される人は、日常の健康状態をうまく相手に伝えきれないことがあります。例えば介護される本人がヘルスケアのアプリを利用している中で、本人ではなくパートナーや介護する側の人間が情報共有できる機能などがあると、ヤングケアラーの負担軽減にも繋がるのではと思います。

A10：当社の女性向けヘルスケア情報サービス『ルナルナ』アプリでは、妊活中のユーザー向けにパートナー機能があります。利用者自身によって、どの情報をパートナーに開示するかしないかを選択できるように設定しています。オンライン診療サービスのこうした機能の追加については、病気の情報は妊活よりも個人情報取り扱いなど配慮が必要な情報となるため、情報連携については今後の課題と考えています。（代表取締役社長 前多）