

2014 年 9 月期 第一四半期 決算説明会 質疑応答の要約

1 月 30 日(木)に開催した「機関投資家向け決算説明会」にて、出席者のみなさまからいただいたご質問をまとめております。

Q1.

Ameba 事業の課金売上高は、CM をしないと 10-11 月と同様のトレンドになるのか。

A1.

CM をしたから必ず当たるわけでもないため、CM をする or しないは関係ない。CM は今後も活用するつもりだが、それがなくても伸ばしていける。

Q2.

SAP 事業の 1Q から 2Q へのトレンドは。

A2.

新しいタイトルを続々と出しているため、伸びている。そのトレンドを勘案すると「ドラゴンクエストモンスターズ スーパーライト※」を除いても、伸びるだろう。

Q3.

「ドラゴンクエストモンスターズ スーパーライト※」に関して、株式会社スクウェア・エニックスと連結子会社株式会社 Cygames の役割について。PR 費用の分担など。

A3.

運営・開発・CS 業務は、株式会社 Cygames が担当しているが、PR 費用の分掌等は契約上非開示とさせていただきます。

Q4.

2014 年 9 月期の営業利益予想 200 億の内訳について、Ameba 事業 50 億円の達成は見込んでいるのか。

A4.

Ameba 事業の営業利益目標 50 億円は、現在もコミットしている。しかし、高い目標数値のため、未達になる可能性もゼロではない。

仮にそのような状況でも、他の事業でカバーできる。また、Ameba 事業は、利益率の高いプラットフォーム事業を展開しているため、将来心配する必要はない。

Q5.

Ameba 事業のコスト削減の内容は。また、2Q 以降のコスト削減の余地について。

A5.

前四半期比、決算インセンティブの支給がないことにともない 3 億円の改善。また、システム関連費用で 3 億円、制作人件費等で 3 億円の改善。2Q 以降もコスト削減は恒常的に続けていくが、増収による増益効果が主要因になるだろう。

Q6.

Ameba 事業のゲームタイトル「ボーイフレンド(仮)」の進捗状況は。

A6.

月間 1.5 億円スPEND(消費額)になってきている。主力タイトル「ガールフレンド(仮)」よりも早いペースのため、今後も運用で伸ばしたい。

Q7.

広告事業の PC 売上高の増収要因は。

A7.

手薄だった SEM 分野を戦略的に伸ばしたことにともない、PC の売上高が増収。

その結果、利益率が若干低下した。

Q8.

広告事業の減益要因は

A8.

先の SEM 分野の強化によるもの。今後 2Q など、偶数 Q は SEO (Search Engine Optimization) という高粗利な商材の増収が期待できるため、2Q に回復してくると予想。

Q9.

Ameba 事業の広告売上高が堅調に伸びているが、今後の動向は。

また、広告商材の単価を上げるために取り組んでいることがあれば教えて欲しい。

A9.

収穫期に入るとお伝えしてから広告販売を強化。1-3 月の 2Q は、広告の需要期にも重なりさらに伸びるトレンドが続くだろうと見ている。

またコミュニティサービスの広告販売を行う専門部署をつくり、一つ一つのコミュニティサービスにスポンサーを付け、伸ばしていく予定。

Q10.

広告事業について、中期的にマージンの底上げが見込めるかどうか

A10.

強化分野のアドテクノロジー事業も伸びてくるが、広告事業は今の利益率を維持しながら、トップラインを伸ばすことが重要だと考えている。

Q11.

「ドラゴンクエストモンスターズ スーパーライト※」に関して、契約上非開示とのことだが、ダウンロード数の目標があれば教えて欲しい。

また、サイバーエージェントの会計処理は。

A11.

ダウンロード数の目標数値はないが、マーケティングノウハウがあるので、積み上げていけるだろうと考えている。

当社の売上高の会計処理は、ネット計上。レベニューシェアの比率等、これ以上は契約上お話しできない。

Q12.

「Ameba」の PV の伸びに寄与するコミュニティサービスは何か。

A12.

PV は耐えどころが続いていたが、年明けから伸び始めている。

「Ameba」は 10 周年を迎えるため、大々的なプロモーションを 3Q 以降に計画している。10 周年で盛り上げ、「Ameba」全体を伸ばしたい。

まだ、「Twitter」「Facebook」「LINE」のような規模のサービスを出せていないため、基軸をブログにしプロモーションをしつつ、何等かのヒットを狙っていく。

Q13.

ゲーム会社との試みは、今後も全方位的に実施するのか。

A13.

有力な IP だから全て成功するわけではないため、絶妙なタイトルが見つければ、全方位的に実施。

フィーチャーフォンでの経験を踏まえても、積極的に IP ばかりをやる方針ではない。

Q14.

Ameba 事業と連結子会社株式会社マイクロアドとの協業予定はあるか。

A14.

現時点で予定はないが、何かあれば可能性はある。

Q15.

東南アジア、ベトナム等において、投資事業で芽が出そうな案件はあるか。

A15.

ベトナムでは良い投資ができていると自負しており、IPO が近づいている案件もある。

国内もスタートアップで投資した案件がそろそろ花開くのではないかと期待している。

※©2014 ARMOR PROJECT/BIRD STUDIO/SQUARE ENIX All Rights Reserved. Developed by Cygames, Inc.

以上