

2017年9月期 通期決算説明会 質疑応答の要約

■ 2018年度9月期の業績見通しについて

Q1

2018年9月期連結売上高予想 4,200億円の事業別の内訳は？
また前期比 487億円増と高い予想だがその根拠は？

A1

事業別の売上高予想は開示していないが、インターネット広告事業が好調なため達成可能と考えている。
また、2016年9月期 3,106億円（前年比+562億円）、2017年9月期 3,713億円（前年比+606億円）と高い増収額となったことから、2018年9月期も達成可能と予測している。

■ 「AbemaTV」について

Q2

競合サービスが増えている中、2018年9月期「AbemaTV」への先行投資額の妥当性は？

A2

他社の動画配信サービスは課金モデルが中心のため、無料モデルの「AbemaTV」と競合しているとは考えていない。
現時点では、同ビジネスモデルの競合サービスはなく、今後も利用者の動向を見ながらマイペースな先行投資が可能であると考え、前年度と同レベルが妥当と判断した。

Q3

「AbemaTV」の広告販売への手応えは？

A3

広告主からのニーズについては手応えがあるが、広告販売に力を入れていくのはこれから。
今後は地上波同様のCMといった形式以外にも、顧客ニーズや広告効果に合わせて柔軟に広告商品を拡充していく予定。

Q4

2018年9月期、「AbemaTV」の先行投資額 200億円は、四半期でどう配分する予定か？

A4

現時点では、四半期ごとに等分と考えている。

Q5

「AbemaTV」の2017年9月期のコスト配分については計画通りだったか？また、2018年9月期の予定は？

A5

2017年9月期は、コンテンツ制作費6割、広告宣伝費2割、その他（サーバ費用・人件費など）2割と計画通りに推移した。2018年度9月期は、オリジナル番組の拡充に伴い、広告宣伝費を減らしながらコンテンツ制作費を増やしていく予定。

Q6

「AbemaTV」の手応えのポイントをもう少し詳しく教えてほしい。

A6

インターネットテレビというサービス形態が利用者に受け入れられていること、競合もなくマイペースに投資ができるフェーズであること、これまでに培った多角的な事業展開の経験から新たなマネタイズもできると考えていること、この3点により手応えを感じている。

Q7

「AbemaTV」の中長期的なイメージは？

A7

まだ具体的なイメージはないが、インターネット企業として、テレビのようなマスメディアを持つことにより、多様な収益源が考えられる。

またブランド力も強固なものとなり、確実に企業価値が向上すると考えている。

Q8

「Abemaビデオ」の戦略に変更はあるのか？

A8

「Abemaビデオ」の有料会員数は増えているが、まだあまり機能の周知ができていないため、現段階ではプロモーションの時期と位置付けており人気番組は無料で開放している。

有料会員を積極的に増やすタイミングについては、現時点では未定。

Q9

「AbemaTV」の広告は自社販売を強化していくのか？

A9

インターネット広告事業による販売も強化するが、広告掲載先のメディアとして他代理店との連携も強化していく予定。

■ インターネット広告事業について

Q10

2018年9月期のインターネット広告事業について、ナショナルクライアントからの出稿増が成長要因となるのか？

A10

これまで取引がなかったナショナルクライアントとの新規取引が進んでおり、これが2018年9月期の売上高を牽引すると考えている。

■ ゲーム事業について

Q11

2017年9月期のゲーム事業が前期比で減益しているが、2018年9月期は前期並みの260億円が可能なのか？

A11

現時点では可能と考えている。

ゲーム事業の広告宣伝費は、2016年9月期の217億円から、2017年9月期は68億円増の285億円と、販売促進だけでなくブランド強化等も目的に積極的に投下した。2018年9月期は適正な金額にしつつ、新たなタイトルを提供する際は、それらの進捗を見極めながら広告宣伝費を判断していく予定。

■ その他

Q12

第4四半期の投資育成事業の売却銘柄について

A12

第4四半期の営業投資有価証券の売却は、海外の投資先によるもの。

以上