

2013年9月期第2四半期 決算説明会 質疑応答の要約

4月25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たものです。

Q1.

SAP事業の営業利益率が大きく改善しているが、第2四半期以降も更なる改善が見込めるのか。
もしくは、売上高の伸びを目指すのか。

A1.

SAP事業の市場環境としては、上位のタイトルが伸び、中小規模のタイトルはレッドオーシャン(競争激化)な状況。
第1四半期から第2四半期にかけては、生産性の低いタイトルは撤退し、主力タイトルを伸ばすことで営業利益率14%まで上昇させた。
今後は、極端に営業利益が伸びることは想定していないが、大きな投資もない。
現在開発中の「Ameba」やネイティブ向けのタイトルがヒットすれば、変わり目の四半期になると見込んでいる。

Q2.

Ameba事業の4月のスPEND額の動向、有償比率は。

※有償比率とは、仮想通貨の利用額の内、実際にユーザーが購入した比率。仮想通貨の利用額の中には、一部無償コイン(プレゼントしている仮想通貨)が含まれている。

A2.

スPEND額は、3月に伸ばし、4月に少し減り、5月に再び伸ばす計画。想定通りの動向。
有償比率は、3月よりも4月の方が上がっている。

Q3.

第3四半期の「Ameba」の広告宣伝費、赤字幅の規模感は。

A3.

第2四半期の「Ameba」の広告宣伝費は15億円。第3四半期はそれ以上を予定しているが、第1四半期の30億円を上回ることはない。
ソーシャルゲームのテレビCMが続いていたが、5月はコミュニティを中心としたテレビCMを予定。
Ameba事業だけで赤字幅をコントロールしておらず、会社全体を見ながら投資額を決めていく。

Q4.

スマートフォン向け「Ameba」のMAUについて、第1四半期の決算時にブログの利用者が下がってきているという話だったが、
現在も下降傾向が続いているのか。

※MAUとは、「Ameba」に月に1回以上ログインした会員数

A4.

足元ブログの利用は、増えてきている。芸能人の市川海老蔵さんのブログ開設など良いニュースもあった。
現在、ブログを再強化するため改善施策を始めたばかりだが、ここから伸ばしていくつもり。

Q5.

スマートフォン向け「Ameba」の広告枠の販売方針について知りたい。

A5.

スマートフォン広告の販売力に強みがあるインターネット広告事業を抱えているため、「Ameba」で広告枠を作ればすぐに売上高を伸ばすことができるが、現在そのタイミングを見極めているところ。

Q6.

テレビ CM 以外の集客方法についてどのように考えているか。

A6.

携帯端末とテレビ CM の相性が良いという手ごたえを感じているため、テレビ CM を重視する方針は変わらない。
テレビ CM 以外にも「Ameba」の各コミュニティを個別のアプリでも提供しているため、集客導線になっている。

Q7.

第 2 四半期の Ameba 事業の課金売上高について、スPENDの有償比率が下がったため、売上高に比例しないという認識で間違いないか。
また、4 月以降の有償比率のトレンドは。

A7.

第 2 四半期は、戦略的に有償比率を下げ、仮想通貨の利用促進の機会にしている。
まず無償コインを配布し、スPENDの流通総額を上げ実需を生み出すことが重要。
4 月以降は有償比率が徐々に上昇し、ベースアップはしていく。

Q8.

インターネット広告事業について、人員を増やす予定があるのか。

A8.

過去1年間、生産性を上げてきた。今期は、攻めに転換し、成長産業のインターネット広告市場を取りに行く。
4 月に 40 名(新入社員 30 名 + 中途社員 10 名)を増員をし、戦力化していく方針。

Q9.

「Ameba」のスマートフォン戦略の進捗に関して、成功の確信度合は高まっているのか。

A9.

3ヶ月前からの比較で言うと、もちろん、確信を深めている。マネタイズ的手段としていつでも利益を出せるようになった安心感。
それと同時に、コミュニティサービスの数も増え、改善を積み重ねることによってクオリティが上がっており、サーバーのレスポンスも格段に改善している。これを続けていけば、どのようにでもなる。

Q10.

今年度は先行投資時期であることを株式市場は理解している。Ameba 事業は、来期どの程度の規模まで成長できるのか。

A10.

第 2 四半期の Ameba 事業は 15 億円の赤字だったが、四半期で 20 億円の営業利益を出すくらいにはしたい。

インターネット広告事業、SAP 事業の営業利益が各 20 億円で横ばいと想定しても、四半期の連結営業利益 60 億円となる。

もちろん、これ以上に成長させたいという目線で考えている。

Q11.

今後の自社株買いの考え方について確認したい。

A11.

自社株買いについては、継続的に検討している。株価の動向を見ながら、チャンスがあれば実施したいと考えている。

Q12.

SAP 事業について、特定タイトルで目立った増減があれば教えてほしい。

A12.

特定のタイトルで目立った傾向はない。既存の主力タイトルが安定的に増収しているが、新しいヒットタイトルがまだない。

新規タイトルの開発に力を入れている。

Q13.

「Ameba」の PC サービスのフラッグシップメディアは「アメーバピグ」だったが、スマートフォンの代表的なサービスは出てきているのか。

A13.

今のところ、まだ出てきていない。

何か一つでも大きく成功すると一気にブレイクさせることは容易だが、それがなくても規模を拡大していける手ごたえを感じている。

Q14.

SAP 事業の海外売上高が、前四半期比で減収しているが、今後の見通しは。

A14.

SAP 事業の海外向けゲームについては、停滞している状況。

「神撃のバハムート」のようにクオリティの高いゲームは海外でも通用するが、2 番手、3 番手では難しい。

今後も、国内で流行ったタイトルをローカライズし、海外に進出していく戦略。