

2013年9月期第3四半期 決算説明会 質疑応答の要約

7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事業の営業利益が、第2四半期から第3四半期にかけて増益している理由は

A1.

不採算タイトルの撤退により3億円改善、広告宣伝費3億円減、また開発ラインの効率化が効いた。

今は、端境期。今後は、ヒットを見込める新規タイトルが出てきた場合、広告宣伝費を増額する可能性があるため、第3四半期は良いケースだと捉えて欲しい。

Q2.

決算説明会資料 P19 に記載のあるスマホネイティブの第3四半期売上高は

A2.

第2四半期からほぼ横ばい

今後の新規タイトルがどれだけヒットするかが、のびしろになる

Q3.

Ameba事業の第4四半期の損失額は、想定するに5億円だが、第3四半期と比較しての改善要因は

A3.

増収を目指すことと、広告宣伝費を10億円規模と第3四半期比減少を見込んでいる。

Q4.

来期2014年9月期の広告宣伝費が減少する想定だが、まだ投資すべきではないか

A4.

想定している広告宣伝費50億円は、小さい額ではない

また、今期コミュニティサービス等の宣伝に使っていたところを、ソーシャルゲームに絞って効率的に出稿していく予定。

Q5.

今期、広告宣伝をした効果は

A5.

ブログやパソコンサービスの「アマーバピグ」という印象が強かった「Ameba」から、スマートフォンサービスというイメージに変わったことが成功と捉えている。「Ameba」全体でとらえると、ブログやアマーバピグの減少で、増加分が相殺され、わかりづらくなっているが狙って宣伝したコミュニティサー

ビスやゲームが伸びている。

Q6.

2014年9月期のAmeba事業の収益改善について。広告宣伝費は、2013年9月期比30億円削減で良いか

A6.

はい、その通りです。2014年9月期の広告宣伝費の想定は50億円。しかし削減というより、適切な広告宣伝費に戻すということ。

Q7.

2014年9月期のAmeba事業の増収イメージは

A7.

四半期毎に、10%ずつ増収するイメージ。

Q8.

Ameba事業の売上高を今後どのようにして伸ばしていくのか

課金事業の有償率50%をどのタイミングで70~80%に上げていくのか

A8.

今まで広告事業を積極的に伸ばしていなかったが、今後は広告販売も強化していく。

また、課金事業に関しては、注力しているスマートフォン向けのゲームが好調に推移している。フィーチャーフォンの落ち込みが今後限定的であること、パソコンサービスの「アメーバピグ」も、現在の施策が上手くいけば復調が見込める。スマートフォンの有償率は、急速に70%に向かうことはないが、今後緩やかに上げていくつもり。

Q9.

決算説明会資料P19のスマホネイティブの再確認

A9.

決算説明会資料P19に記載しているグラフは、右側が仮想通貨の消費額。左側が四半期売上高となっております。

Q10.

SAP事業の売上高からスマホネイティブの売上高を引くと、ブラウザゲームの売上高になるのか

A10.

はい、その通りです。

Q11.

スマートフォン向け「Ameba」のコミュニティサービスの数が前四半期比2つしか増えていないようだが、今後の予定は。

A11.

以前のように新規サービスを大量投入しているわけではない。今は、既存のサービスをしっかりと運用、改善していくことが重要。

また、サービスリリース後、1ヶ月、4ヶ月、6ヶ月ごとの指標にて撤退する判断もしている。

今後のコミュニティサービスの新規タイトルは、四半期に2-3本を予定。

Q12.

Ameba 事業の 2014 年 9 月の売上高における広告事業と課金事業の比率は

A12.

現状の延長線上で想定している。そのため広告事業1:課金事業2の比率。

Q13.

「Ameba」の認証切れの撲滅について、詳細を知りたい

A13.

認証が 5 日になっていたため、90 日の設定に伸ばした。

また、従来の AmebaID とスマートフォン向け「Ameba」の ID が、別々になっており、それにより認証が切れる頻度が高まっていた。

2013 年 8-9 月には、これらの改善が完了する予定。

Q14.

2014 年 9 月の広告宣伝費を削減する理由は

A14.

競合が追ってこない状態になり、十分だと判断した。広告宣伝費を減らしても、現状の延長線で未来が描けると考えている。

Q15.

競合が広告宣伝費を増やした場合、その想定を変える可能性はあるのか

A15.

現在の CM は、ソーシャルゲームが多いが、続けていると効果が悪くなっていく。当社のように集客エンジンとなりうるコミュニティサービスやアドネットワークを保有している強みが生きてくるだろう。CM を増やすのが競争力という時代は終わったと思う。

Q16.

スマホネイティブの定義について

A16.

国内外の AppStore や GooglePlay の決済を利用したゲームを入れている。「Ameba」が提供している「ガールフレンド(仮)」のアプリは、ランキング 50 位くらいだが、こういった外側がアプリで中がブラウザの物はカウントしていない。

海外向けの「Rage of Bahamut」は、カウントしている。

Q17.

どのようにして Ameba 事業の広告売上高を伸ばしていくのか

A17.

コミュニティサービスにも、広告を掲載していく予定。スマートフォン向け「Ameba」の様々なページで広告開発を進める。

Q18.

連結子会社株式会社マイクロアドの第3四半期の業績は

A18.

第3四半期の売上高 16.5 億円 営業利益 2 億円。前年同四半期は、売上高 12.3 億円 営業利益 1.5 億円と好調に伸ばしている。

Q19.

第4四半期の Ameba 事業の有償比率はどの程度あがるのか。

A19.

第2四半期から第3四半期も1%改善。第4四半期もゆるやかに上げていく予定。

以上