

2013年9月期通期 決算説明会 質疑応答の要約

10月31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 事業の好調な理由は。

A1.

ユーザー数が順調に伸びていること、ARPPU が伸びており課金事業が増収に寄与。ARPPU は、同業者に比べると高い水準ではないが、ゲーム運用の成果が出始めた。今回の決算より MAU は公表しない方針。スマートフォン向け「Ameba」は、数多くのサービスを提供しており、ポートフォリオの変化で増減がある。ミスリードするため、非開示にする。

Q2.

2014年9月期の Ameba 事業の広告宣伝費は。

A2.

50億円を適正規模として予定している(前期約 80億円)。

Q3.

2014年9月期の営業利益が、予想の 200 億円を上回った場合、増益か、先行投資を増やすのか。

A3.

1年先はわからないが基本的な方針は変えずに、Ameba 事業、インターネット広告事業、SAP 事業の 3 本柱で事業拡大を目指す。どこか新しい事業ドメインに大きく投資することはない。

Q4.

2014年9月期の Ameba 事業について、広告事業と課金事業の売上構成比は。

A4.

現在 Ameba 事業の売上高は、1/4 アメーバピグ、1/4 広告、半分がスマートフォンの課金事業で構成。

広告事業は 1/3 まで伸ばしていきたい。

Q5.

なぜ「Ameba スマホ」の広告が伸びているのか。

A5.

今まで「Ameba スマホ」の広告を積極的に販売する体制をつくってこなかったが、足元では「Ameba スマホ」を専門に販売する部署をインターネット広告事業に新設したり、新たな商材の開発をするなど、取り組んでいる。

Q6.

「Ameba」のブラウザ戦略は、市場の中で突き抜けたという感覚はあるのか。

A6.

まだ突き抜けたという感じはないが、大丈夫だという感覚はある。ネイティブアプリだと、日常的にこちら側で運用できないことが致命的。そのため、ブラウザでないといけな。ブラウザ戦略は、間違っていないと感じている。

Q7.

「Ameba スマホ」のコミュニティサービスのPC版強化について。

A7.

PC再強化は、奇をてらっているわけではない。スマートフォンで流行るものもPCをベースにしているものが多い。また、PCで投稿した方が、質が高いことが多く、それが有益。

Q8.

2014年9月期のセグメント別売上高のイメージは。

A8.

2013年9月期第4四半期の売上高が約420億円。それを×4四半期すると1,680億円。見通しとの差分は、広告事業の10%増収とAmebaの増収で見込む。SAP事業は、ポラティリティがあるため保守的に試算。

Q9.

足元のPVの状況は。

A9.

加速しているというわけではないが、着実に伸びているという状況。
これまでの経験から改善や運用で着実に伸ばしていける。

Q10.

コミュニティサービスからゲームへの誘導はどうか。

A10.

鋭意取り組んでおりまだ伸ばす余地はあるが、コミュニティサービスとゲームを完全に連動させるのは少し強引だと考えている。
どちらかしか利用しないユーザーがいても良い。
提供しているゲームはコミュニティゲームの要素が強く、コミュニティの運用経験がゲームに活かしているということはある。

Q11.

女性向けゲーム「ボーイフレンド(仮)」が出た時は、女性ユーザーが多い「Ameba」からの誘導が加速するのか。

A11.

現在提供している「ガールフレンド(仮)」も実は4割が女性ユーザー。今後提供予定の、「ハリビット」「なぞってピグキッチン」「ピグミリオネア」などは、女性ユーザーを意識して開発したゲーム。

Q12.

コミュニティサービスとゲームの回遊など、「Ameba」のメディア戦略について再確認したい。

A12.

この延長線で伸ばしていく。コミュニティサービスとゲームの回遊数値は目標を持っている。分離しても良いというわけではなく、完全に一致しなくても良いという考え方。コミュニティサービスの一部ユーザーが、ゲームユーザーになるような。

Q13.

インターネット広告事業の営業利益、前期比すると大きく伸びていないように見えるが。

A13.

2年前の広告事業は、Ameba 事業に人員を異動させた時期。そのため、その時期は、人員異動によるコストダウンによって利益を出していた。2013年9月期から、再強化と位置付け、伸ばしている。

Q14.

インターネット広告事業に占めるアドテクノロジー事業の売上高は。

A14.

全てを足しあげた数字はないが、連結子会社の株式会社マイクロアドの営業利益(通期)は、約10億円。

Q15.

株式会社マイクロアドは、7-8割がPC事業か。

A15.

その通りです。

Q16.

「Ameba」のブログサービスとコミュニティサービスの回遊状況は。

A16.

ブログサービスは、他社も含めてダウントレンド。「Ameba」は、他社以上に下がっていたが、現在トレンド並みにしようと試みている。ただ、ブログサービスが飛躍的に伸びるものではないため、新しいサービスを伸ばすことに注力していく。

Q17.

Ameba 事業の増益要因について。

A17.

広告宣伝費前期比30億円の減少。損益分岐点は越えてくるので、これから伸びていく。またコストを適正な水準に戻すなど、販売管理費全体の見直しも図っている。

Q18.

Ameba 事業部が開発しているネイティブゲームは。

A18.

「うちの姫さまがいちばんカワイイ」を再リリースしたところ反応が良いため、トップセールスに入るようなネイティブゲームにしたい。
間もなく「ミリオンチェイン」も出るが楽しみにしていて欲しい。

Q19.

「Ameba」のゲーム「ガールフレンド(仮)」の女性会員はどこから誘導されているか。

A19.

正直わからないが、みなさんが考えているよりも、「Ameba」はゲームに誘導できているし、その結果だと思う。

以上