

## 2014年9月期 第3四半期 決算説明会 質疑応答の要約

7月24日(木)に開催した「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.

3Q 営業利益が想定を下回った主要因は。

また、インターネット広告事業の利益率が下がった要因は。

### A1.

Ameba 事業のゲーム売上高において、3月好調だった反動があり、想定通りに伸びなかった。

また、インターネット広告事業では、戦略的にリスティング広告のシェアを伸ばした結果、一時的に利益率が下がった。

---

### Q2.

Ameba 事業の構造改革を決断したきっかけは。

### A2.

Apple「App Store」や Google「Google Play」のネイティブプラットフォームによる影響力が強まる中、独自のブラウザプラットフォームをつくり、急成長をさせていくことが難しいと感じたため、後手に回らないよう早めに判断をした。

---

### Q3.

来期業績の考え方について。

### A3.

具体的な数字は現在検討中だが、増収増益をさせていく予定。

---

### Q4.

Ameba 事業の構造改革における人員異動の詳細は。

### A4.

約 1,600 名のうち、約 800 名が Ameba 事業部外へ異動する。

もともと多い異動先はコミュニティ事業本部であり、もともとコミュニティサービスを運用していた人員を異動させる。

新規事業、CP 事業本部は、新たな事業のため、規模拡大にあわせて人員を増やしていく予定。

その他、ネイティブエンジニアを育成する社内育成部署を新設。

---

### Q5.

新規事業、CP 事業本部は新しくセグメントを分けるのか。

### A5.

規模に合わせて新たなセグメントをつくる予定。Ameba セグメントには含めない。

---

**Q6.**

新 Ameba 事業の今後の戦略は。

**A6.**

現在の売上高を維持、もしくは伸ばし、十分な収益を上げていく。

また、Ameba 事業の中でも新たなフルネイティブアプリを開発していく予定。

---

**Q7.**

Ameba 事業の構造変更により、「Ameba」はどうか。

**A7.**

「Ameba」は安定収益を出せるようになったので、ブラウザプラットフォームとして引き続き運用していく。

Ameba 事業の中でやる新規事業は、プラットフォームというよりも、例えが難しいが「LINE」のようにフルネイティブアプリを1つ1つ出し、拡大させていく考え。

今までやっていたコミュニティサービスは、Ameba 事業部外のコミュニティ事業本部で運用し、個別採算をとっていく。

---

**Q8.**

Ameba 事業の来期売上高予想 400 億円の内訳は。

**A8.**

従来の Ameba 事業と変わらず、ゲームの課金収入とブログ等の広告収入による。

---

**Q9.**

藤田氏がフォーカスする事業は。

**A9.**

新設する CP 事業本部、コミュニティ事業本部、新規事業と従来からの Ameba 事業、4 つを担当。

---

**Q10.**

Ameba 事業は半分の人員で同様のサービスを提供できるのか。

**A10.**

インターネットメディアを運営する規模としては適正であり、できると考えている。

急成長するために増員していたため、良いタイミングで適正化ができた。

---

**Q11.**

新規事業に関わる費用の考え方は。

**A11.**

スマートフォン事業へ変革させた時のような大規模な投資は予定していない。

個別採算を重視するため、収支均衡になると考えている。

---

**Q12.**

第3四半期の累計で営業利益と当期純利益の差額が90億円くらいあるがその理由は、

また、来期の当期純利益の考え方は、

**A12.**

3Qに連結子会社(株)CygamesのSOP行使に伴う持分変動損を特別損失として11億円計上。

来期の当期純利益に関しては、営業利益予想の半分で考えている。

---

**Q13.**

従来のAmeba事業を4つの事業部に分けた理由と役割分担は、

**A13.**

従来の体制でも順調に拡大できるが、事業部を分け、個別採算にすることで、経営が引き締まると考えた。

新Ameba事業は、ブラウザプラットフォームを運営しながら新たなフルネイティブアプリを開発し、

コミュニティ事業本部は、新たなコミュニティサービスを開発、新規事業は動画や音楽等、従来着手してこなかった分野を狙う。

---

**Q14.**

アドテクノロジー事業において、連結子会社間で領域が重複していることへの考えは、

**A14.**

連結子会社(株)マイクロアド以外のアドテクノロジー事業は、アドテク本部という統括組織に属しており、シナジーを出せている。

---

**Q15.**

インターネット広告事業における競争環境は、

また、営業利益率についてどのように考えているか。

**A15.**

以前に比べると、参入障壁が高まっており、競争環境は厳しくないと感じている。

2012年インターネット広告事業の変革の際、大型クライアントへシフトしたことが功を奏し、高い利益率を維持している。

---

**Q16.**

新規事業の音楽・映像の具体的な内容は、

**A16.**

動画に関しては、2014年7月1日に(株)渋谷クリップクリエイトを設立した。

音楽に関しては、アメリカで伸びているストリーミング配信のようなものをイメージしている。他社も含め交渉中のため、詳細はお話できない。

---

**Q17.**

Ameba事業で2015年営業利益150億円予想と聞いていたが、戦略を変えたという認識でよいか。

**A17.**

以前は、Ameba事業のトップラインを急激に伸ばす戦略でいたが、環境の変化を受け構造改革に踏み切った。

来期Ameba事業の業績予想は100億円を目指す。

---

**Q18.**

Ameba 事業の 7 月の状況は。

**A18.**

好調に推移している。

好調な時期に構造改革を実施することが重要。

---

以上