

2015 年 9 月期 第二四半期 決算説明会 質疑応答の要約

4 月 23 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.

2015 年 9 月期 第 2 四半期のインターネット広告事業 営業利益率が 10.8%だが、更に上がる可能性はあるか。
また、第 2 四半期の売上高成長率が 16.7%だったが、下期も同等か。

A1.

営業利益率を上げていきたいが、収益モデル上 10%前後が現実的なラインと考えている。
売上高の成長率は、第 3 四半期以降、前年同四半期比 20%台に戻る予定。

Q2.

Ameba 事業の 2015 年 9 月期 第 2 四半期営業利益は 16.8 億円だったが、第 3 四半期以降、20 億円まで戻るか。

A2.

4 月末の今現在では、ほぼ横ばいの予想。極端に下がることはないが、5 月 6 月次第。

Q3.

通期業績予想を上回る可能性が高いとのことだが、下期、コストで第 2 四半期より増える予定はあるか。

A3.

上半期に比べ、ゲーム事業の広告宣伝費 10 億円強とゴルフトーナメントのスポンサー費用が増える予定だが、その他は同じくらい。
決算インセンティブを支払う可能性もある。

Q4.

AWA 株式会社は、持分法適用関連会社か。

A4.

AWA 株式会社は持分法適用関連会社であり、損益計算書の売上高、営業利益には影響しない。

Q5.

決算説明会資料 P.16 にある、インターネット広告事業「新分野」広告売上高の実額は。
また、ネイティブ広告がインターネット広告市場の成長ドライバーになると考えるか。

A5.

ソーシャル広告・動画広告・ネイティブ広告の四半期合計売上高は 42 億円。
個別売上高は、競争環境を考慮し非開示としているが、歴史が長い分、ソーシャル広告売上高が多く、動画広告・ネイティブ広告はまだ始まったばかり。
ネイティブ広告には、期待をして強化しているが、ポテンシャルはまだわからない。

Q6.

「755」の DAU はどれくらいか。また、マネタイズのタイミングと内容は。

A6.

DAU は非開示。

マネタイズの時期は未定だが、一般的に流行っていると認識できてから、本格的な収益化を進める予定。

広告枠の用意はあるが、トライアル的な広告掲載は、メディアの発展を妨げる為、控えるだろう。

Q7.

動画配信プラットフォーム「Abema」の利用価格、プロモーション規模、コンテンツ量はどの程度を予定しているか。

A7.

現在は、良いサービスをつくることに集中しており、事業計画は策定中。

本格的にコストをかけ始めるのは、提供開始後になる。

Q8.

動画事業において、株式会社テレビ朝日と提携をした理由は。

今回のような、他社との提携は他にも予定しているか。

A8.

以前から、共同事業や人事交流等をおこない懇意にしており、パートナーとして最適であったため。

また、現在予定している提携案件はない。

Q9.

最近の株式市場では、株主還元が評価される流れがあるが、サイバーエージェントの株主還元の方針は？

A9.

当社 ROE は、2014 年 9 月期 19%に対し、2015 年 9 月期は 23.6% (2015 年 9 月期業績予想利益／第 2 四半期の純資産で試算)と上昇しており、更に上げていきたい。

自己株買いは、相場が崩れた時におこなう方が良いと考えている。

Q10.

「Ameba Ownd」の収益モデルは？

A10.

検討中だが、広告モデルになると想定。

Q11.

決算資料 P.6 の役職員数の推移が、「Ameba」構造改革後、本社機能に人が増えている理由は。

A11.

全社のシステム管理や宣伝を担当する人員を、本社機能の人員としてカウントし始めたため。

Q12.

動画配信プラットフォーム「Abema」にコンテンツを提供するチャンネル事業は、どのようなラインナップか？

A12.

OEM により、フルラインナップは可能。その他、「釣り」「ゴルフ」「音楽」等、趣向性の高いものを中心に考えている。

Q13.

動画配信プラットフォーム事業において、「Hulu」や「Netflix」等、同業の国内展開が進む中、「Abema」はどのようにシェアを広げていく予定か？

A13.

先行するサービスは、PC やフィーチャーフォンを軸に提供を開始したものが多いが、「Abema」は通信キャリアや OS に依存しないスマートフォン向けアプリのため、身軽にはじめることができる。また、ゲーム等のように、気軽に課金できる点が大きな特徴。

現在の動画視聴は、スマートフォンやタブレットがメインだが、将来的には自宅の TV に飛ばして視聴をする時代になると予想しており、動画視聴環境の変化を見据えて、展開していく予定。

Q14.

「AWA」の提供開始時期が当初の予定とずれた理由は。

A14.

楽曲をそろえるハードルが高く、提供開始時期を遅らせたが、粘った甲斐あり、満足のいく楽曲数を集めることができています。

Q15.

「Ameba」広告売上の今後見通しは。

A15.

注力分野であるネイティブアドの広告掲載面を増やし、伸ばしていく予定。

Q16.

「リトル ノア」提供開始後、初動の手応えは。

A16.

初動はとても良かったので、更にゲームの質を上げている最中。その後、プロモーションをおこなっていく予定。

Q17.

動画事業が 4 つ目の柱になる時期はいつ頃か？

A17.

年内に、「Abema」の他、「Ameba 生放送」「タクスタ」「アメスタ」等、続々と提供開始をしていく。

良いものができれば投資をする予定のため、提供開始後、すぐの収益貢献は予定していない。

営業利益にどの程度の影響を及ぼすかは、サービスも開始していない中、現在は未定。
