

2015年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答概要

Q1 : 「パズドラ Z テイマーバトル」について、計画未達の要因とどの程度未達なのかを教えてください。

A1 : 要因といたしましては、大きく2つあって、1つは市場の鈍化と競合環境の激化がございました。もう1つは、ターゲットとしていたユーザー層にうまくリーチできなかったことが原因と考えており、この点、改善に努めております。状況といたしましては、当初の計画から4割程度下回っている状況でございます。

Q2 : 「剣と魔法のログレス いにしへの女神」の成長が著しいと感じますが、下期計画はどのような前提で、これまでの順調な成長は、課金率(*1)やARPPU(*2)など、どのようなKPIの推移となっているのか教えてください。

*1:課金率:アクティブユーザーに対するユニーク課金者の割合

*2:ARPPU:Average Revenue Per Paid User(ユニーク課金者1人当たりの消費金額)

A2 : 「剣と魔法のログレス いにしへの女神」の売上については、上期は右肩上がりの成長で、9月が単月で1番大きな売上となりましたが、下期の売上は平均して9月の110%程度の金額で見込んでおります。KPIにつきましては、各指標順調な推移となっており、新規ユーザーが増加する中、課金率が低下することもなく、DAU(*3)が非常に順調に伸びております。

*3:DAU:Daily Active User(日に1回以上ログインしたユニークユーザ数)

Q3 : ワールドワイド向けIPタイトルの開発状況等、今後の展望を可能な範囲で教えてください。

A3 : 開発は順調に進んでおり、そう遠くない将来に発表をさせていただけると思います。

Q4 : 「剣と魔法のログレス いにしへの女神」について、ヒットした要因をどのように分析していますでしょうか。

A4 : 他社に先駆けて、スマートフォンでMMORPG(*4)を出せたことが1番だと我々は見えております。MMORPGというジャンルは開発にノウハウが必要ですが、当社がこれまでPCで蓄積してきた経験を活かし、質の高いゲームをユーザーの皆様

いち早くご提供することができたことが大きいと考えております。

*4:MMORPG=Massively Multiplayer Online Role-Playing Game

(大規模多人数同時参加型オンラインロールプレイングゲーム)

Q5 : コンシューマ事業のタイトルも含めて、比較的他社とは差別化したジャンルで先行することで収益を得られているかと思いますが、ワールドワイド向け IP についてもそのような方向性でしょうか。

A5 : その点は、ジャンルとして差別化するというよりは、IP の強みを活かした展開になります。

Q6 : 昨年も開発中止に伴う費用を計上していましたが、半期や年度で見たときに、ある程度こういった費用は発生してしまうのでしょうか。

A6 : 継続的なチャレンジは不可欠と考えておりますので、年間を通じてこのような費用はどうしても発生してしまいます。

Q7 : オンライン事業の利益が下期に偏っているのは、上期に一括償却が入っている影響でしょうか。

A7 : それも一因ではありますが、「剣と魔法のログレス いにしへの女神」の成長分や、新規タイトルの上積み等もございます。

Q8 : コンシューマ事業の上期の新作ゲームソフトタイトルについて、計画未達となった要因としては、マーケティングの弱さや作品のクオリティに問題があったのではと思いますが、どのように捉えていますでしょうか。

A8 : ご指摘のとおり、当社が描いていた完璧な状態でのリリースはできなかったと認識しております。また、当初考えていた最適なタイミングでのリリースができなかったことも影響はあったかと思えます。

Q9 : 音楽映像事業は、営業利益率がかなり伸びてきていますが、下期の計画については、昨年と比べて増収の一方で営業利益率は下がるような計画となっていますが、どういった要因でしょうか。

A9 : まず、営業利益率が良くなっている理由といたしましては、舞台制作事業において、営業利益率が高い自主制作をしている作品の構成比が高まってきたことに加え、収益性の高いDVDの販売が、特に「弱虫ペダル」を中心に非常に好調なことが要因です。一方で下期の営業利益につきましては、TVアニメ制作費の減価償却費の計上が大きいため、一時的な利益率の低下を見込んでおります。

Q10 : コンシューマゲームのタイトルについて、今後のハード選択の方針を教えてください。

A10 : どのハードがどれくらい普及していて、そこに当社コンテンツのユーザー層とマッチするユーザーがどれだけいるかという点を考慮し、ハードを選定してまいります。

Q11 : 事前登録中の「NBA CLUTCH TIME」の現状の手応えと、今月中のリリースに向けて滞りない状況かどうかお聞かせください。

A11 : 開発、事前登録ともに順調に進んでおります。

Q12 : 「幕末 Rock」は、ゲームの販売は不振でしたが、音楽映像の方は好調といった印象を持っていますが、なぜこのような状況になっているのか、何が狙いと違っているのかを教えてください。

A12 : 「幕末 Rock」につきましては、先般もコンサートを行いまして、チケットは即完売で、物販も非常に好調でした。年末には、ミュージカルを行います。こちらのチケットも完売しており、音楽映像事業としては、一定の成果は得られたと考えております。プロジェクト全体といたしましては、当初より、まずはゲーム発で立ち上げて、テレビアニメをオンエアし、ゲーム2作目の発売、コンサート、ミュージカルへといったメディアミックスの展開を計画しておりましたが、ゲームにつきましては、その全体スケジュールの中で、最善はつくしたものの最良なクオリティでリリースすることはできなかったと思っております。ただし、音楽映像事業での盛り上がり次第では、次回のゲーム作の展開も見込めるかもしれませんので、IPとしての今後の展開に向けて状況を見定めているところでございます。

Q13 : 経営統合から3年が経過しましたが、これまでを振り返って、あらためて良くできているところ、一方でまだまだこれからの課題として残っているところを教えてください。

A13 : 経営統合から3年以上が経ちまして、現在の社員のうちこの3年間で入社した社員が過半数を超えており、3年前とはほぼ別の会社になっていると言っても過言ではないくらい変化しております。当社は、元々はコンシューマ事業を長くやってきており、オンライン事業については、PC向けではある程度のノウハウがあったものの、モバイル、特にアプリに関しては、未経験のところからがんばってきましたが、最近ではアプリの開発についても、キーマンとなる経験者も多く入社してきており、この事業がかなり安定をしてきたということが、特に良かった点かと思えます。一方で、内部の開発に関しては、これまでも説明させていただいたとおり、最後まで作りきれないといった理由や、当初描いていたクオリティに満たないといった理由で、每期每期開発中止を繰り返しており、この点はまだまだかなと思っております。この点につきましては、新しい社員の戦力化は進んでおり、徐々にではありますが開発力も伸びてきておりますので、引き続き優秀な人材の確保、育成に努め、内製開発ラインの強化を進めていきたいと考えております。

以上