2021 年 5 月 7 日
株式会社ミクシィ

2021 年 3 月期 通期 決算説明会　質疑応答要約

Q1　FY2022 の 1Q において、他社の大型新規タイトルの影響はあるか。
A1　同じスマートフォンゲームであるため多少足元の影響はあるものの、長期的に見ると影響は軽微であると考えている。今までも複数の競合タイトルが生まれてきたが、友達と一緒に遊ぶという独自のポジショニングで安定的にシェアを維持している。

Q2　FY2022 業績予想の売上高と営業利益のレンジについては何が影響しているのか。モンストストライクの変動の影響が大きいか。
A2　今期の売上高のレンジは、モンストストライクの売上高の幅によるものである。利益についても売上高に連動してレンジの幅を構成している。

Q3　FY2021 の 4Q は、想定ほど費用を使わなかったと思うが、FY2022 のガイダンスに与える影響はどの程度なのか。
A3　今期のスポーツセグメントの事業投資は FY2021 と同じようなペースで実施する予定。４Q の赤字幅の縮小は、先ほどの説明の通り、TIPSTAR のアップデートを控えていたためマーケティング費用を抑えたことが影響した。TIPSTAR は FY2022 の 1Q 中に、次のマルチプレイの強化などのアップデートを行っていく予定なので、それに伴いマーケティングも強化していきたい。

Q4　特にスポーツセグメントにおいて、FY2022 の四半期ごとの販管費の増減がどのように推移するかイメージを教えてほしい。
A4　TIPSTAR は、１Q にまだ追加アップデートが控えているので、マーケティングコストは控える形にはなると思うが、それ以降はしっかり使っていく。

Q5　FY2022 のスポーツセグメントの売上高の計画が 250 億円と、FY2021 の 126 億円に対して大幅な増収となっている。具体的にどのような方法で増収を達成するのか教えて欲しい。

A5　決算説明会資料 P19 にセグメント別のポイントを記載しているが、TIPSTAR に投資をして伸ばしていくのが一つの大きなポイントである。また、チャリロト、netkeiba、netkeirin などのサービスも成長の手をうっている。これらのサービスも併せて伸ばしていく。

Q6　TIPSTAR を成長させていくとのことだが、具体的に伸びる KPI は何か。

A6　まずはユーザー数を拡大したいと思っている。TIPSTAR は FY2021 にリリースしたが、競輪でこれまでとれてこなかった若手や女性ユーザーの獲得ができている。今後も新機能を増やすことで、ユーザー数を拡大していける。ユーザーを拡大し、みんなでワイワイ楽しめるような状況をつくっていきたいと考えている。

Q7　FY2022 では、スポーツセグメントはどの程度投資するのか？YoY でどれくらいの増額になるのか教えて欲しい。

A7　FY2021 と同程度の投資を想定している。

Q8　決算説明会資料 P46 に記載されている HUB との協業について、アフターコロナに関する協力関係を築くということか、コロナ禍においてもチャリロトや TIPSTAR での連携は予定していないか。

A8　HUB との提携については、コロナ明けに向けてしっかりと準備をしていく段階ではあるが、「スポーツバーでスポーツ観戦をしながらお酒を飲む」という文化醸成をしていくため、今足元からできる協業というのを模索していければと考えている。

Q9　HUB 以外のリアルチャネル関連での出資は今後も予定しているか？

A9　HUB 以外にも当社はスポーツチームの経営もしている。リアルの場に集まって家族や友人とワイワイ盛り上がっていただくような空間を創出していくのが私たちの役割だと思っているので、今後もそういった場をつくることは進めていきたい

以上