

平成 28 年 12 月期第 1 四半期の 決算説明会 質疑応答の要約

2016 年 5 月 9 日（月）に開催した、決算説明会において、出席者の皆さまから頂いた質問をまとめたものです。弊社代表取締役会長兼社長 グループ代表の熊谷、取締役副社長安田より回答させていただきました。

【Q1】 社内予想に対し上振れとのコメントがあったが？

【A1】 社内予想は非開示も、予定通り第 1 四半期に投資案件が偏っていたため、開示数字より数億円低い水準です。

【Q2】 16 年度の minne への投資額 10 億について整理したい、また第 2 四半期の予算は？

【A2】 第 1 四半期は対前年 1.4 億増の 4.4 億円。第 2 四半期はこの金額よりは減少する予定ですので、売上の拡大と合わせて損益の改善を見込んでいます。

【Q3】 モバイルエンターテイメント事業について、「背水の陣」という言葉があったが再建計画「GROW」が失敗した場合、来期撤退という選択肢もあるのか？。また、第 2 四半期の損益の動向は？

【A3】 ヒットタイトルを創出できておらず、投資家の方には申し訳ないと思っている。当てることを前提に「GROW」を走らせており、こちらに期待している。第 2 四半期はとんとんまでは行かないが改善している。

【Q4】 ネット広告・メディア事業について、減益要因は大口顧客の動向、先行投資の 2 つの要因とのことだったがもう少し詳しく。また売上・コストの見通しについても

【A4】 大口顧客の動向は、お客様のご都合で出稿を控えられたことが要因です。先行投資は、自社商材の開発投資、営業の人財投資によるものです。開発投資は人件費であり、引き続き PL に乗ってくることになる。自社商材に関しては、お客様の評判もよく、下半期には数字として現れてくるのではないかと。

【Q5】 「.shop」の収益貢献時期について、前回の説明会では 16 年第 4 四半期か 17 年度という話があったが早まったという理解でいいか？

【A5】 そのとおりです。様々な調整をして早期に計上したいと思っている。

【Q6】 「.shop」の一時的売上はどれくらいのレンジを見込んでいるのか？

【A6】 「.shop」は他のドメインに比べ事前の人気度が圧倒的に違う。開けてみないとわからないところはありますが、大いに期待している。

【Q7】 ネット広告・メディア事業について、利益額・利益率ともに低下が続いており、投資の成果が見えづらい状況が続いている。手応えを感じているのはどういうところなのか？

- 【A7】 「事業は人なり」で、この1年、組織変更・構造改革を進めた結果、スタッフの顔つき・モチベーションが明らかに変わってきているの感じており、こういった状況から業績も良くなると確信しています。
- 【Q8】 モバイルエンターテインメント事業、再建計画「GROW」は具体的に何をすることで、いつ、どのように業績が戻ってくるのか？
- 【A8】 「GROW」のポイントは「失敗を経験に変える」ということだと考えています。1本目の完全内製タイトルは失敗だったが、失敗を経験値に変えて当たりを取りに行くことができると思っています。コストをミニマイズして、経験値を貯めて、堪えながら当たりを出す。現在2本目のラインを走らせており、3本目まで「GROW」で計画しています。
- 【Q9】 モバイルエンターテインメント事業について、「背水の陣」という表現があったが、いつくらいまでに判断をするのか？来期には利益を出したいという事だったが、仮に利益が出ない場合見切ることになるのか？
- 【A9】 ゲームに関わる仲間は約200名ほどおり、投資家の方々は簡単に言われるが、「見切る」とか「やめる」とか人の人生を変えてしまう言葉を軽々しく口に出す訳にはいかない。リーダーとして、「必ず当てる」以外の言葉を発する訳には行かないと考えています。ただし、精神上は背水の陣、ゲームのチームもそういったテンションで事業に取り組んでいます。

以上
