

2014年9月期 通期および第4四半期決算説明会

2014年11月12日

代表取締役社長：馬場 功淳
取締役管理部長：土屋 雅彦
取締役経営企画部長：長谷部 潤

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。
また2012年9月期2Q以前のデータは、弊社内部管理数字となります。

1. 決算概要

2. サービス状況

3. 今期計画について

決算概要

1 決算概要



第4四半期ハイライト (2014年7月~2014年9月)

まさに「猫祭り」!!

業績

- 売上高：15,843百万円 前年同期比 **2.4倍増** 前四半期比 **10.8%増**
- 営業利益：6,639百万円 前年同期比 **2.8倍増** 前四半期比 **1.6%減**

スマホ ネイティブ

- Kuma the Bear、新作4本追加 (**累計78本**へ)
- 「黒猫」に加え「白猫PJ」が大ヒット。**セールスランキング5位**前後へ
- QAU大幅伸長。QoQで**30%以上の拡大**

位置ゲーPF

- LAP事業は3Q比で増収するも「Colopl Party」は遅れ気味

リアル連携

- おでかけ研究所：神戸市など複数の自治体案件獲得。商圈分析も開始
- スマホリサーチ：大手代理店整備とスマホ活用企業への営業活動開始

1 決算概要



2014年9月期実績

単位：百万円	2014年9月期 (13年10月-14年9月)	2013年9月期 (12年10月-13年9月)	前期比
売上高	53,575	16,767	+219.5%
売上総利益	31,414	8,244	+281.1%
売上総利益率	58.6%	49.2%	+9.5pt
販売管理費	7,811	2,500	+212.4%
営業利益	23,603	5,744	+310.9%
営業利益率	44.1%	34.3%	+9.8pt
経常利益	23,556	5,787	+307.1%
税前利益	23,556	5,787	+307.1%
当期純利益	13,024	3,156	+312.7%

2014年9月期の定性的振り返り

■1Q■

13年8月からの「黒猫」のCM効果が続く中、同年9月リリースの「蒼の三国志」がロケットスタート。年末年始のCM（やっばこっち！）も当り大きく業績寄与へ

■2Q■

14年2月、他社アプリをきっかけに業界全体に「返金騒動」発生。イベント自粛などにより売上への影響大。よりライフタイム重視の運営へ

■3Q■

「黒猫」の回復と2Qリリースの新作2本～「スリブレ」「ほしの島のにゃんこ」～も立ち上がり、QoQで大幅増収へ。4月、東証一部上場へ

■4Q■

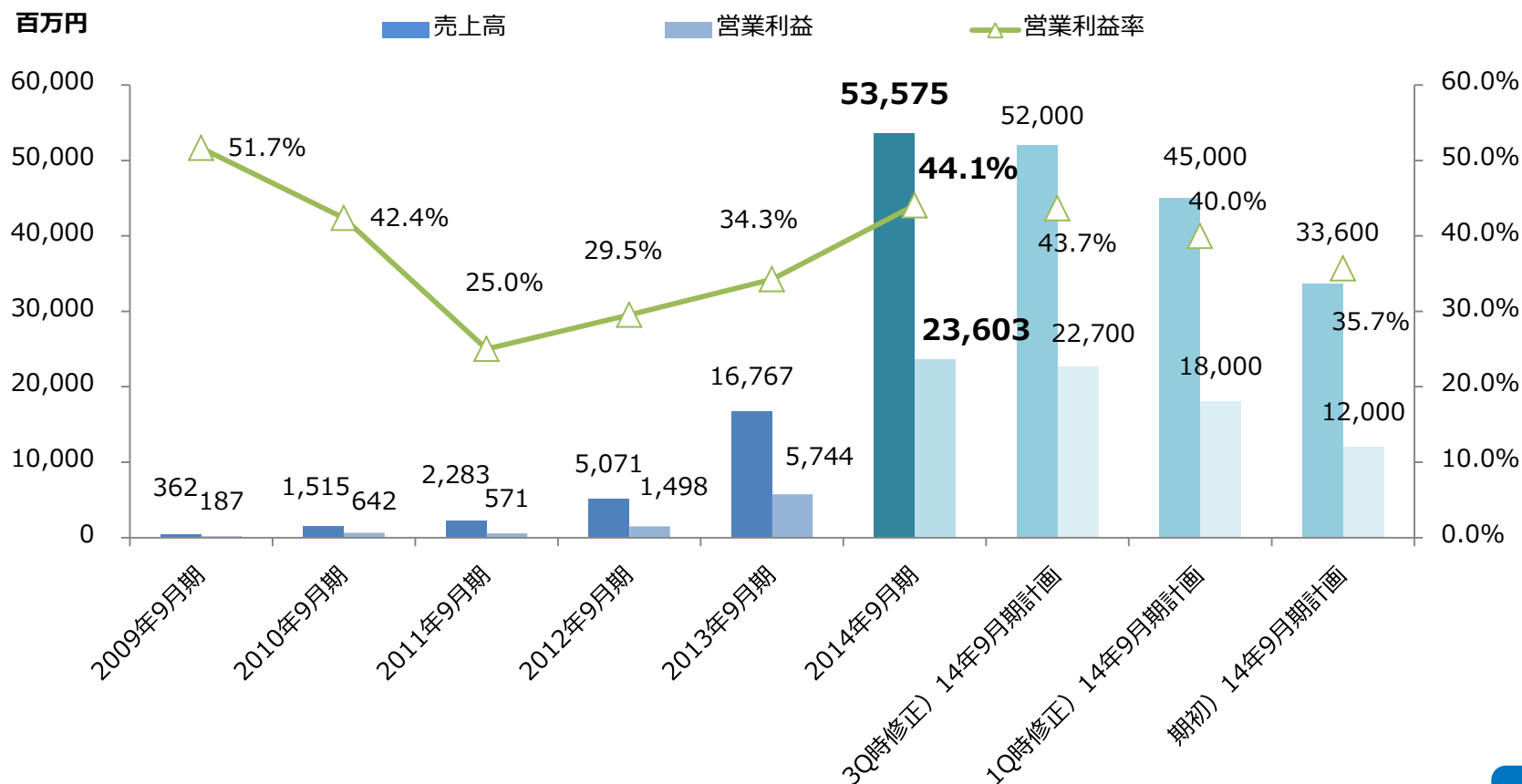
14年7月リリースの「白猫プロジェクト」が想定を遥かに超える立ち上がりを実現。2015年9月期に向けた新作準備も順調です

1 決算概要



通期決算推移

「黒猫」を始めとする既存アプリの更なる伸長と「三国志」「ほしの島のにゃんこ」といった新作の立ち上がり、そして締め「白猫PJ」と順調な拡大を実現できた年度でした



※期初とは2013年9月期決算短信（2013年11月6日）にて発表しました最初の予想値です
 ※1Q時修正とは2014年9月期1Q短信（2014年1月29日）にて発表しました1回目の予想修正値です
 ※3Q時修正とは2014年9月期3Q短信（2014年7月30日）にて発表しました2回目の予想修正値です

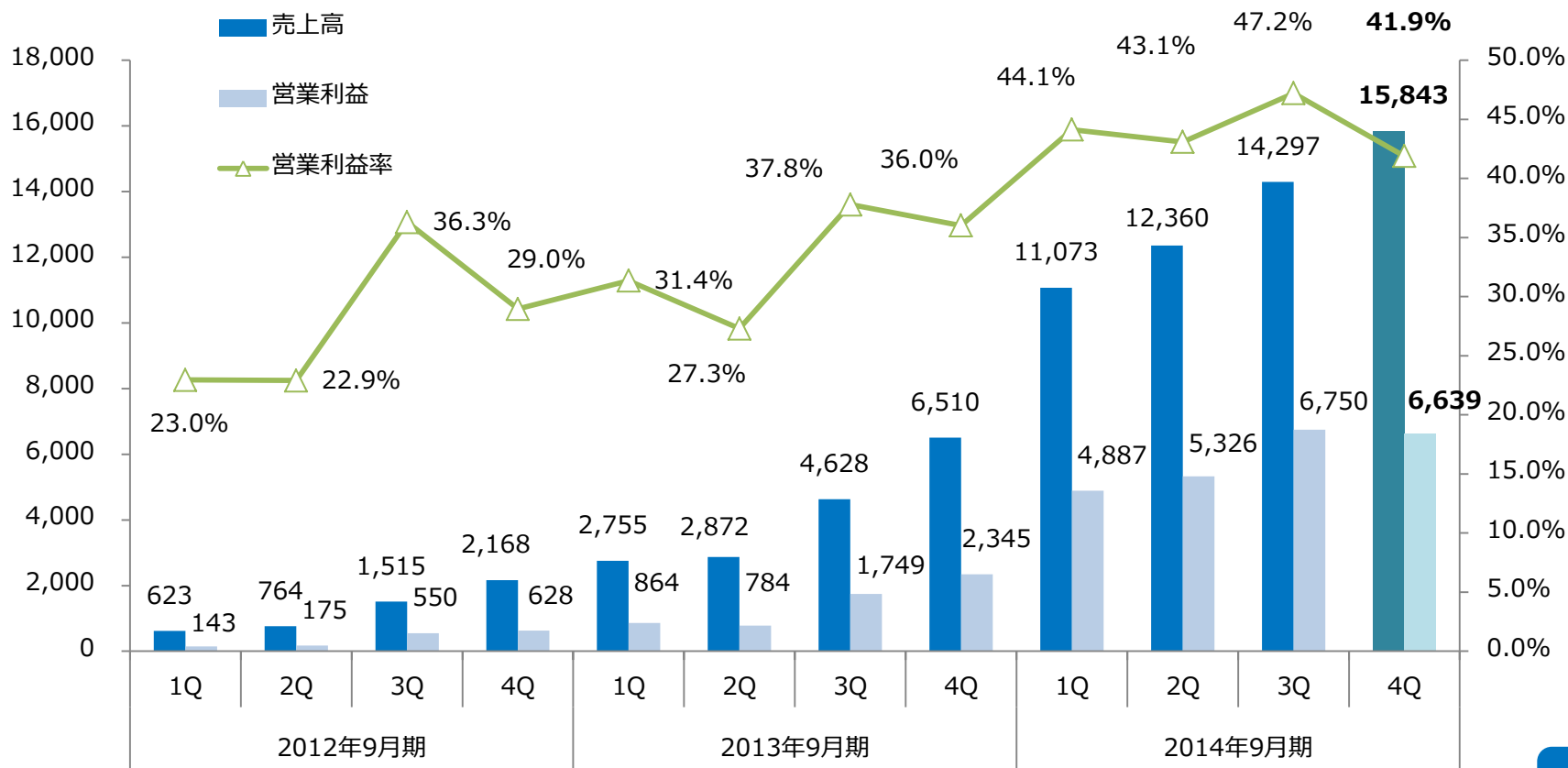
1 決算概要



四半期決算推移

2014年9月期は、**リニアなトップラインの伸びを実現**できました。3Qまでの残予算を含めた**広告宣伝費を4Qに集中**したため、営業利益ではQoQで減益となっています

百万円



1 決算概要



損益計算書 (四半期)

前年同期比では**2.4倍増収**、**2.8倍営業増益**と高い伸長を示すことができました
広告宣伝費を集中投下したため営業利益率はQoQで5.3ptのマイナスとなっています

単位：百万円	2014年9月期4Q (2014年7-9月)	2013年9月期4Q (2013年7-9月)	前年同期比	2014年9月期3Q (2014年4-6月)	前四半期比
売上高	15,843	6,510	+143.4%	14,297	+10.8%
売上総利益	9,280	3,289	+182.2%	8,606	+7.8%
売上総利益率	58.6%	50.5%	+8.1pt	60.2%	-1.6pt
販売管理費	2,640	944	+179.7%	1,855	+42.3%
営業利益	6,639	2,345	+183.1%	6,750	-1.6%
営業利益率	41.9%	36.0%	+5.9pt	47.2%	-5.3pt
経常利益	6,648	2,345	+183.5%	6,692	-0.7%
税前利益	6,648	2,345	+183.5%	6,692	-0.7%
当期純利益	3,452	1,200	+187.7%	3,789	-8.9%

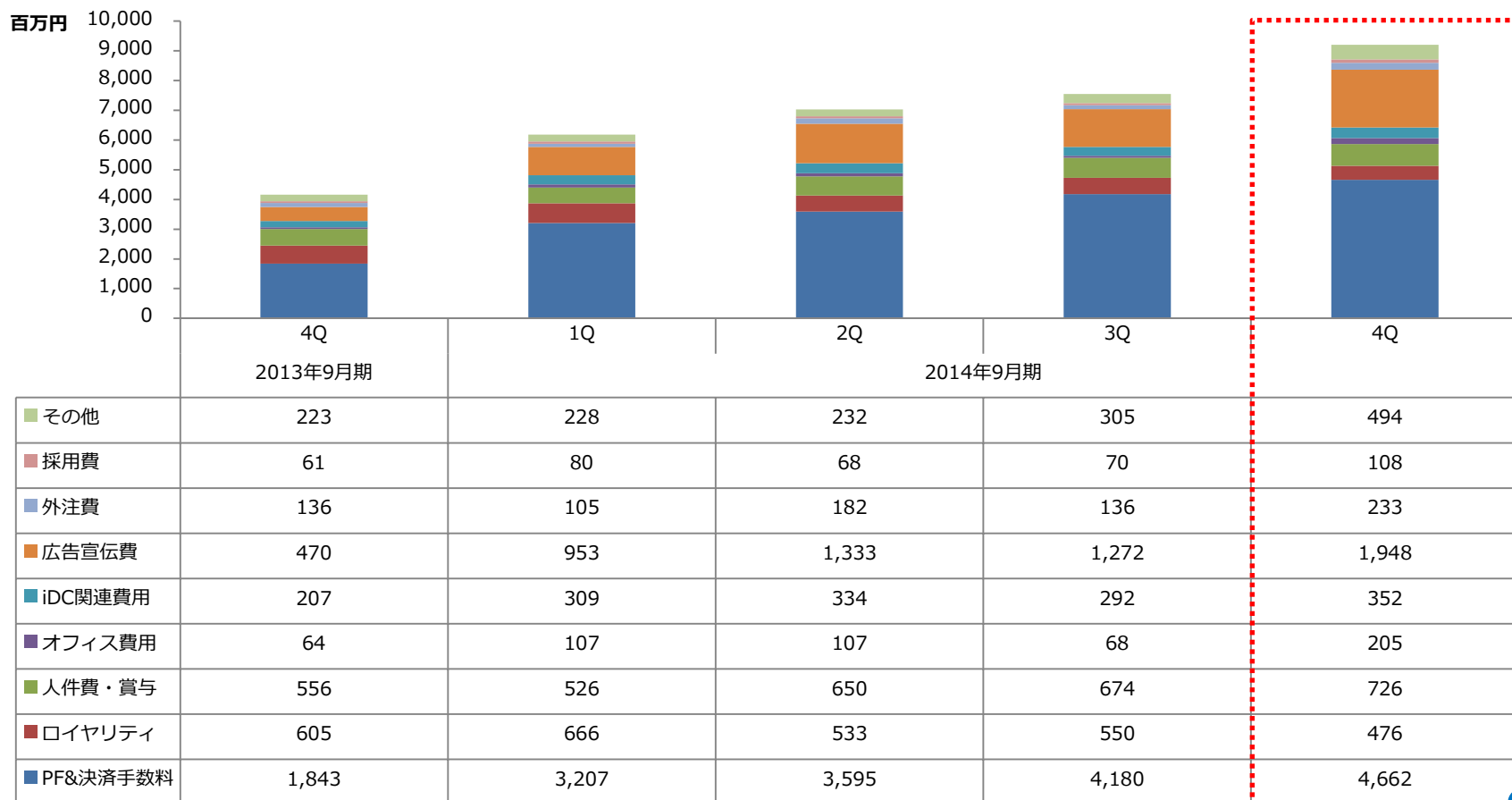
※四捨五入による若干の計算の差異がございます

1 決算概要



費用の推移 (四半期)

集中投下した広告宣伝費の大きな伸びが確認できます。他は安定した推移となっています



※iDC：インターネットデータセンタ。いわゆるサーバ関連費用

1 決算概要



費用解説 (四半期)

年間広告宣伝費は売上比で10.3%と、**ほぼほぼ10%のきれいな着地**を実現できました

上段：費用（百万円） 下段：売上比（%）	2014年9月期4Q (2014年7-9月)	2013年9月期4Q (2013年7-9月)	前年同期比	2014年9月期3Q (2014年4-6月)	前四半期比	備考
PF&決済手数料	4,662 29.4%	1,843 28.3%	+153.0% +1.1pt	4,180 29.2%	+11.5% +0.2pt	GooglePlayなどのPF使用料が拡大しました。徐々に30%へと近づいています
ロイヤリティ	476 3.0%	605 9.3%	-21.3% -6.3pt	550 3.8%	-13.5% -0.8pt	野球、ディズニーともにQoQで減収したことにより、ロイヤリティの実額も減少しました
人件費・賞与	726 4.6%	556 8.5%	+30.6% -4.0pt	674 4.7%	+7.7% -0.1pt	期初に打ち立てた期末目標人員数も確保し、グリップの取れた費用増が続いています
オフィス費用	205 1.3%	64 1.0%	+220.3% +0.3pt	68 0.5%	+201.5% +0.8pt	9月よりYGP内で引越。面積倍増。15年9月期は220百万円/Q程度を想定
iDC関連費用	352 2.2%	207 3.2%	+70.0% -1.0pt	292 2.0%	+20.5% +0.2pt	「白猫プロジェクト」のヒットによりトラフィックが急拡大したことが主因です
広告宣伝費	1,948 12.3%	470 7.2%	+314.5% +5.1pt	1,272 8.9%	+53.1% +3.4pt	3Qまでの広宣費残予算を4Qで一気に消化。通期売上比10%に寄せて4Qを終えました
外注費	233 1.5%	136 2.1%	+71.3% -0.6pt	136 1.0%	+71.3% +0.5pt	開発途上の新作アプリ本数の増加に伴い、実額も売上比も増加しています
採用費	108 0.7%	61 0.9%	+77.0% -0.3pt	70 0.5%	+54.3% +0.2pt	新卒採用活動強化に伴い、若干の増加となっています
その他	494 3.1%	223 3.4%	+121.5% -0.3pt	305 2.1%	+62.0% +1.0pt	4Q特有の外形標準課税に加え、新オフィスに関連した備品・消耗品などの費用が増加しました

※四捨五入による若干の計算の差異がございます

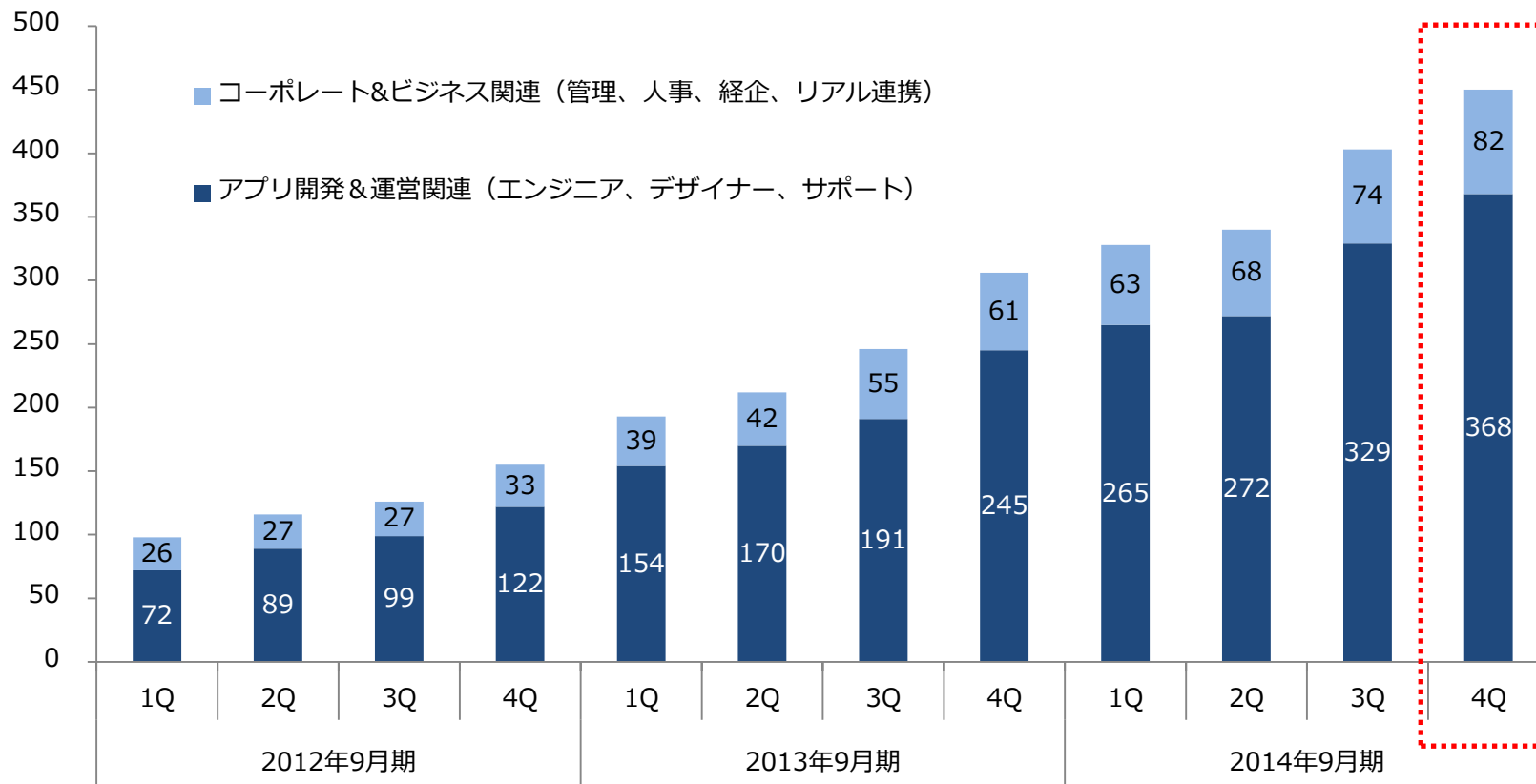
1 決算概要



従業員数推移

期初の社内目標であった期末444名を突破。450名という着地でした。デザイナーも順調に確保でき、エンジニアとのバランスも取れています。新卒採用も順調です

期末人員（人）



※役員および臨時従業員（アルバイトなど）は含めておりません
※経営企画部所属の「データサイエンスチーム」「新規事業エンジニアチーム」は、アプリ開発関連にて表記しております

1 決算概要



貸借対照表

好調な業績により純資産は期末で302億円にまで達しました
流動負債の多くは売上高に連動する未払金（決済手数料やLAP支払の月ズレ分）となります

単位：百万円	2014年9月	2013年9月	前年同期比	2014年6月	前四半期比
流動資産	45,346	12,707	+256.9%	35,827	+26.6%
うち現金及び預金	35,584	8,317	+327.8%	28,236	+26.0%
固定資産	2,666	1,055	+152.7%	2,203	+21.0%
総資産	48,012	13,762	+248.9%	38,031	+26.2%
流動負債	17,498	5,808	+201.3%	11,208	+56.1%
固定負債	229	77	+197.4%	0	-
純資産	30,284	7,876	+284.5%	26,822	+12.9%

サービス状況

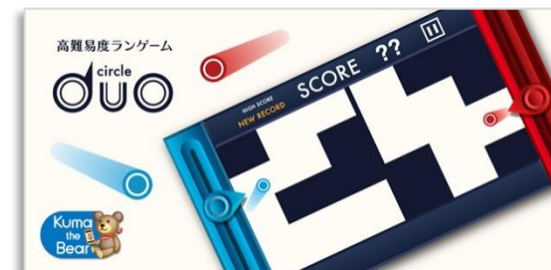
2 サービス状況

スマホネイティブ① ~Kuma the Bear~

集客、ゲームアクションの実験・検証などを主たる目的としたライトアプリ群です

当四半期Topics

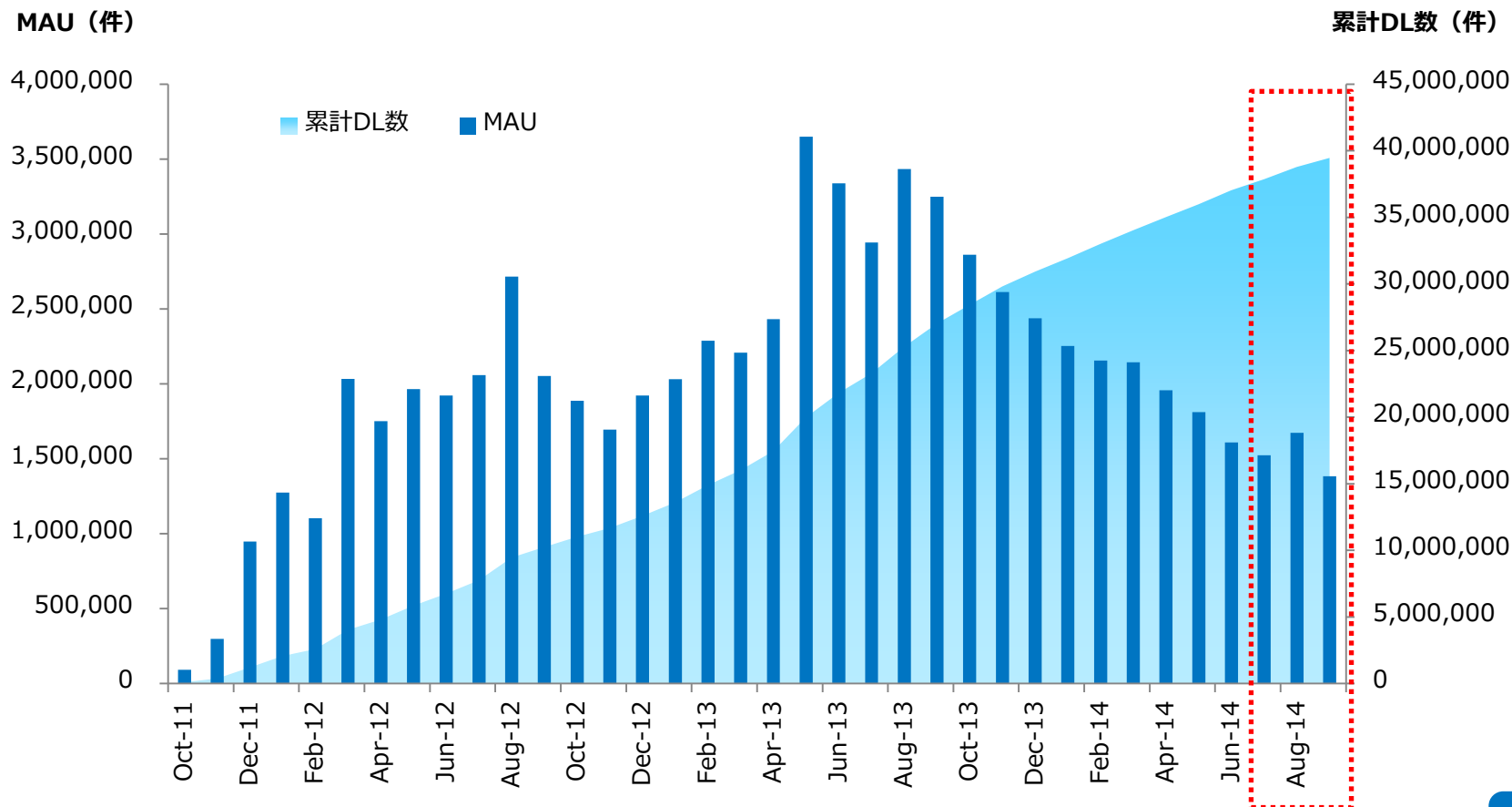
- Positive : 4月入社の新卒研修成果として2本のローンチがありました
- Neutral : 開発リソースを減らしつつも4本の新作追加を実現しました (3Qは5本)
- Negative : DL数は四半期で240万前後と減少しました
- Negative : 依然MAUが下落トレンドです



2 サービス状況

スマホネイティブ① ~Kuma the Bear~

KtBの役割が、新作のリリース前実証や研修的な意味合いが強くなってきており、MAUそれ自体の意義が薄くなってきています



※MAU：月次アクティブユーザ数

※ここでのMAUは、ライトゲームおよびウルトラライトゲームに括られるKtB各アプリのMAUを積み上げた単純合算値となります

2 サービス状況

スマホネイティブ② ~オンラインアプリ~

収益を主たる目的としたユーザアクティビティの高いアプリ群です

当四半期Topics

- Positive : 7月リリースの「白猫プロジェクト」が急速な立上り
- Positive : QAUはQoQで3割以上の伸びとなりました
- Neutral : 全体的に3Qを売上で超えられなかったアプリが多かったです
- Negative : 7月リリースの「魔女クレ」が不調でした

今期にリリースされたアプリ群

2013年10月
■一瞬のスキマ X



2013年12月
■戦国かぶき道
※14年8月停止へ



2014年2月
■スリングショット
ブレイブズ



2014年3月
■ほしの島の
にゃんこ



2014年7月
■白猫
プロジェクト



2014年7月
■魔女のニーナと
ツチクレの戦士

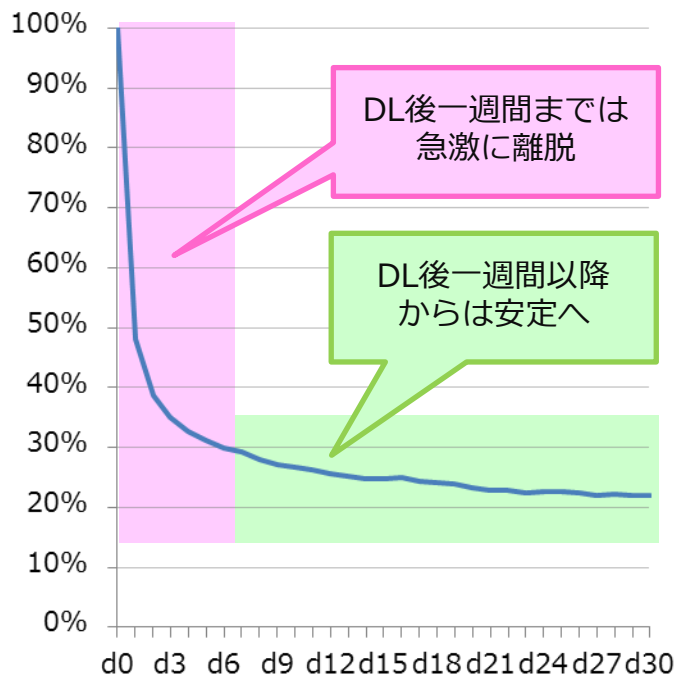


2 サービス状況

スマホネイティブ② ~オンラインアプリ~

売上の主力である「オンラインアプリ」については、その開示KPIとして「**QAU(DLして7日以上経過)**」を用います。QAUとは、Quarterly Active Users（当該四半期に一度でもアプリを立ち上げたユーザ）のことです。

ダウンロード後継続率 (サンプル)



アプリをDLしつつも一度も立ち上げない、一度立ち上げるものの二度と使わない、というユーザも多数います。実際、アプリDL後、一週間くらいまでは、継続率は急低下する傾向が強いです（左図参照）。

換言すると、DL後一週間を経過すれば、概ね「安定したユーザ」となります。ゆえにアクティブユーザ数から、DLして一週間未満のユーザを除くことで、より実態に近いアクティブユーザを指標として実現できるのでは、と考えました。

オンラインアプリは利用期間（ライフタイム）が長いこと、月次イベントによる利用状況が大きく変わることで、などからよりぶれるMAUではなくQAUを採用しました。

2 サービス状況



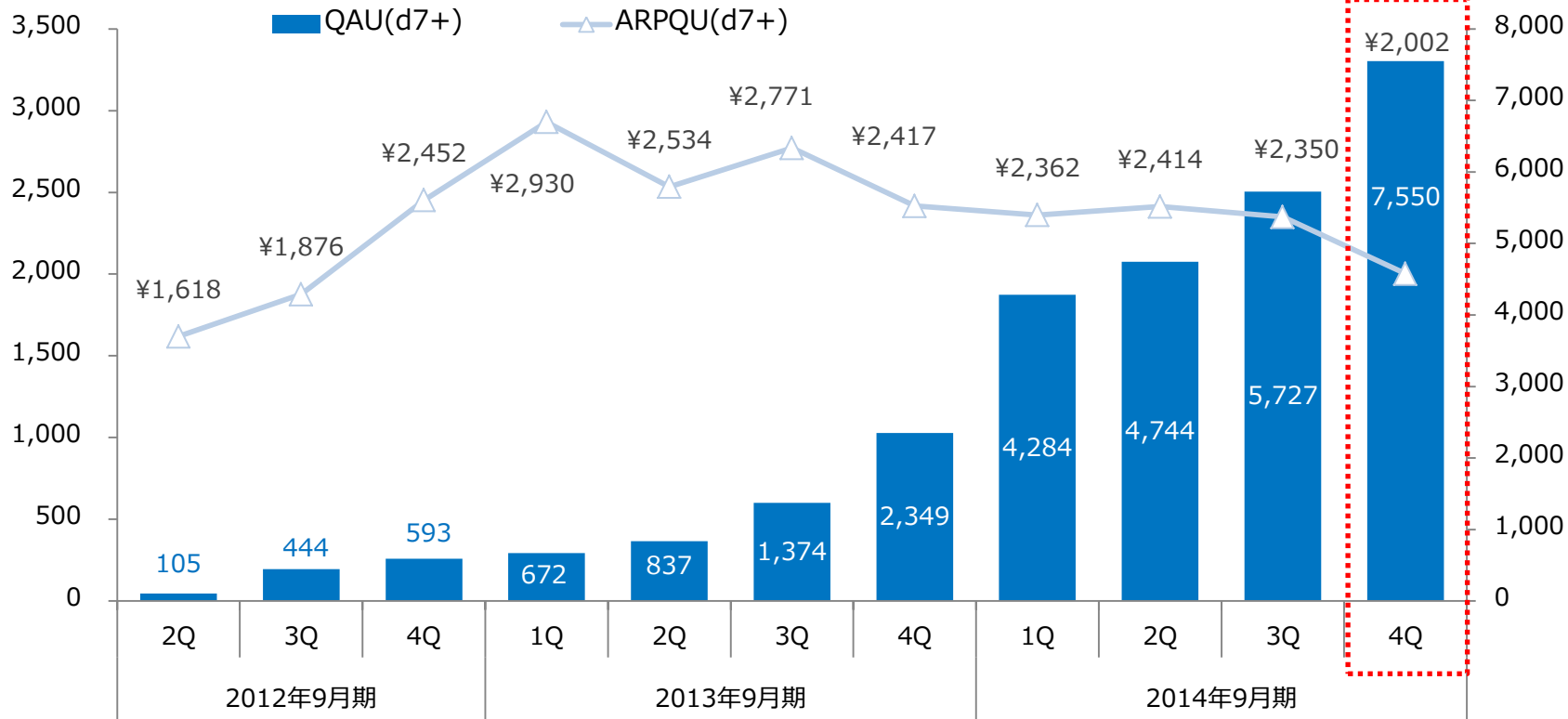
スマホネイティブ② ~オンラインアプリ~

「白猫PJ」の大ヒットによりQAUはQoQで31.8%もの上昇でした。
一方でARPPUは課金へのタイムラグもあり14.8%のマイナスでした

ARPQU (円/四半期)

QAU

(千件/四半期)

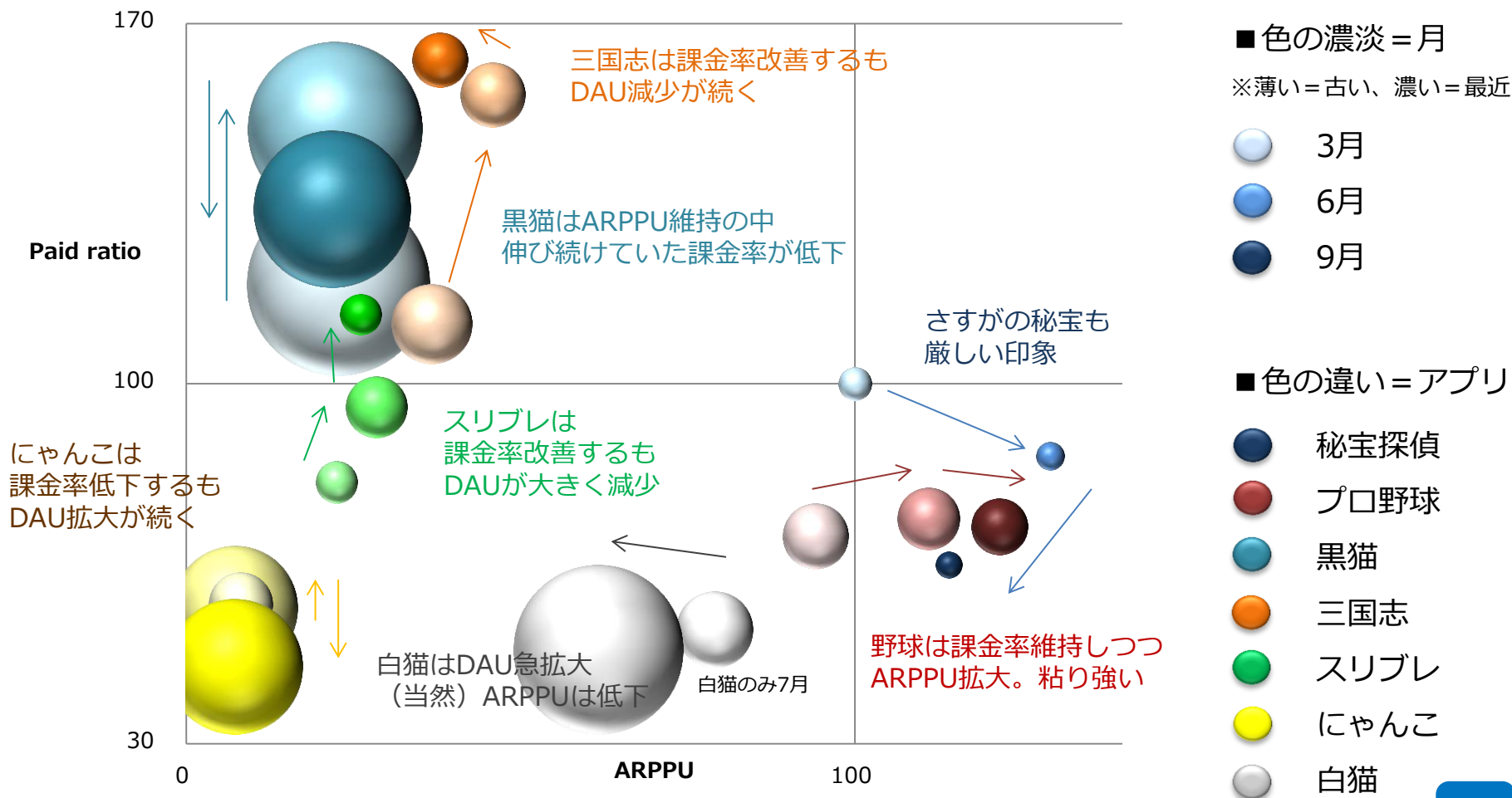


※ARPQUは、四半期売上高を単純に各アプリのQAU（四半期アクティブユーザ数）の合算値で割った数字です
※海外向けオンラインアプリは加味しておりません

2 サービス状況

アプリポートフォリオ

※円の面積 (※直径ではありません) = DAU、2014年3月の秘宝探偵各KPIを100として指数化



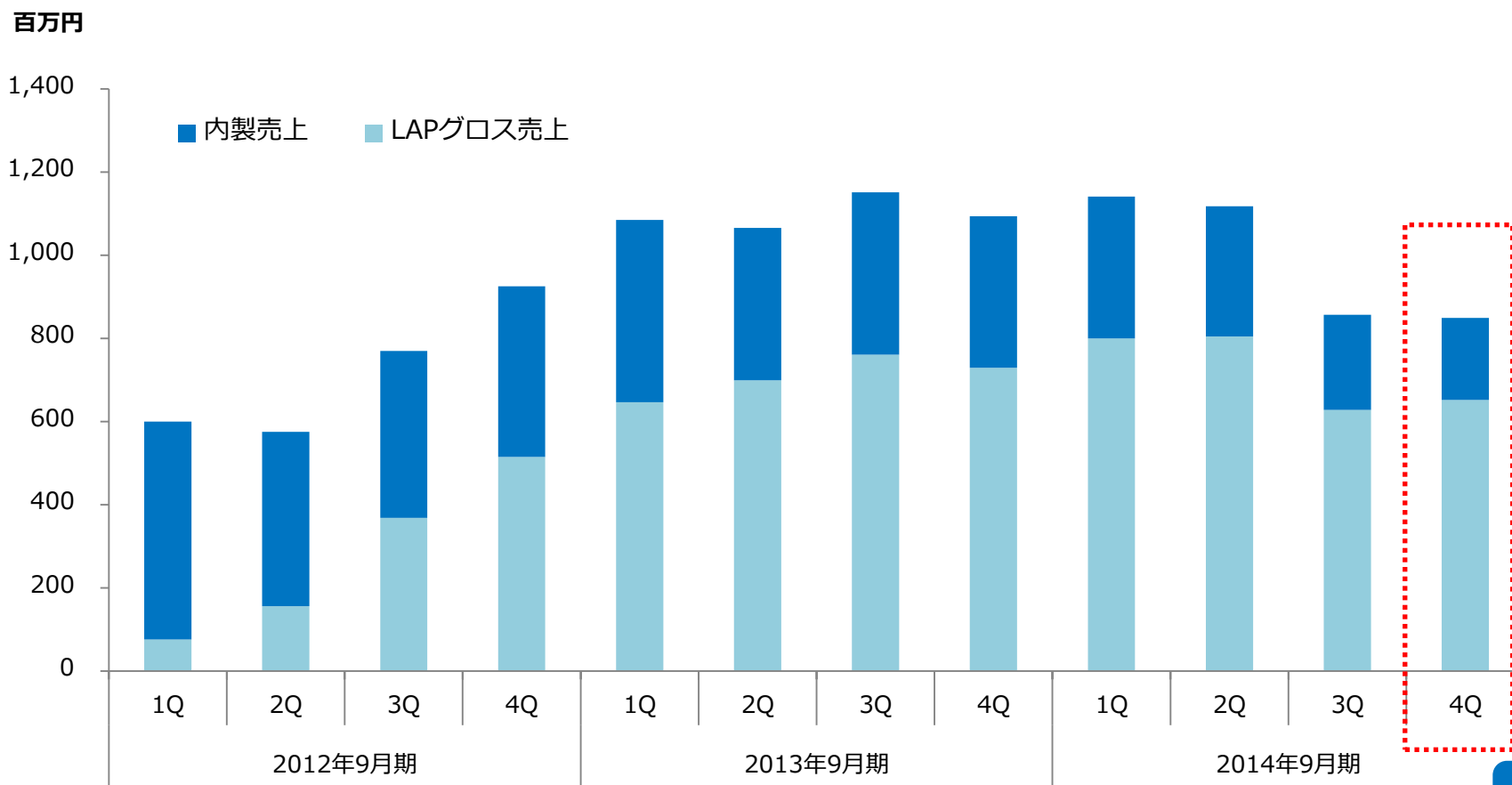
※DAU：日次アクティブユーザ数
 ※Paid Ratio：課金率 (DAU当り課金者比率)
 ※ARPPU：課金ユーザ当り売上高

2 サービス状況



位置ゲープラットフォーム

LAP売上は3Q比でプラスを確保しました。但しスマホネイティブを対象とする「Colopl Party」は不調。米国Glu社が開発中のアプリも大幅に遅れています



※グロス売上とはユーザがアプリに対して支払った金額。つまり弊社からLAPにR/S支払をする前の売上のこと
※参考：ネット売上とはユーザ支払金額からLAPへのR/Sを除いた金額のこと。決済手数料支払い前である点に注意

2 サービス状況

リアル連携

「コロカ」の他、新規事業の研究事業、位置情報活用事業などがあります

リサーチ事業（スマートアンサー）

- 6月にリリースしたスマホ特化リサーチサービス
- アンケート業界全体として不足している「若年層モニタ」を掴んでいることが強み
- 現在、代理店整備とスマホ活用企業を対象に積極営業中



位置情報活用（おでかけ研究所）

- KDDI社との位置情報ビッグデータを活用した「商圈分析レポート」提供を開始（これまでは自治体向けに観光動態調査レポートのみ）
- 自治体向けは着々とその利用を広げています



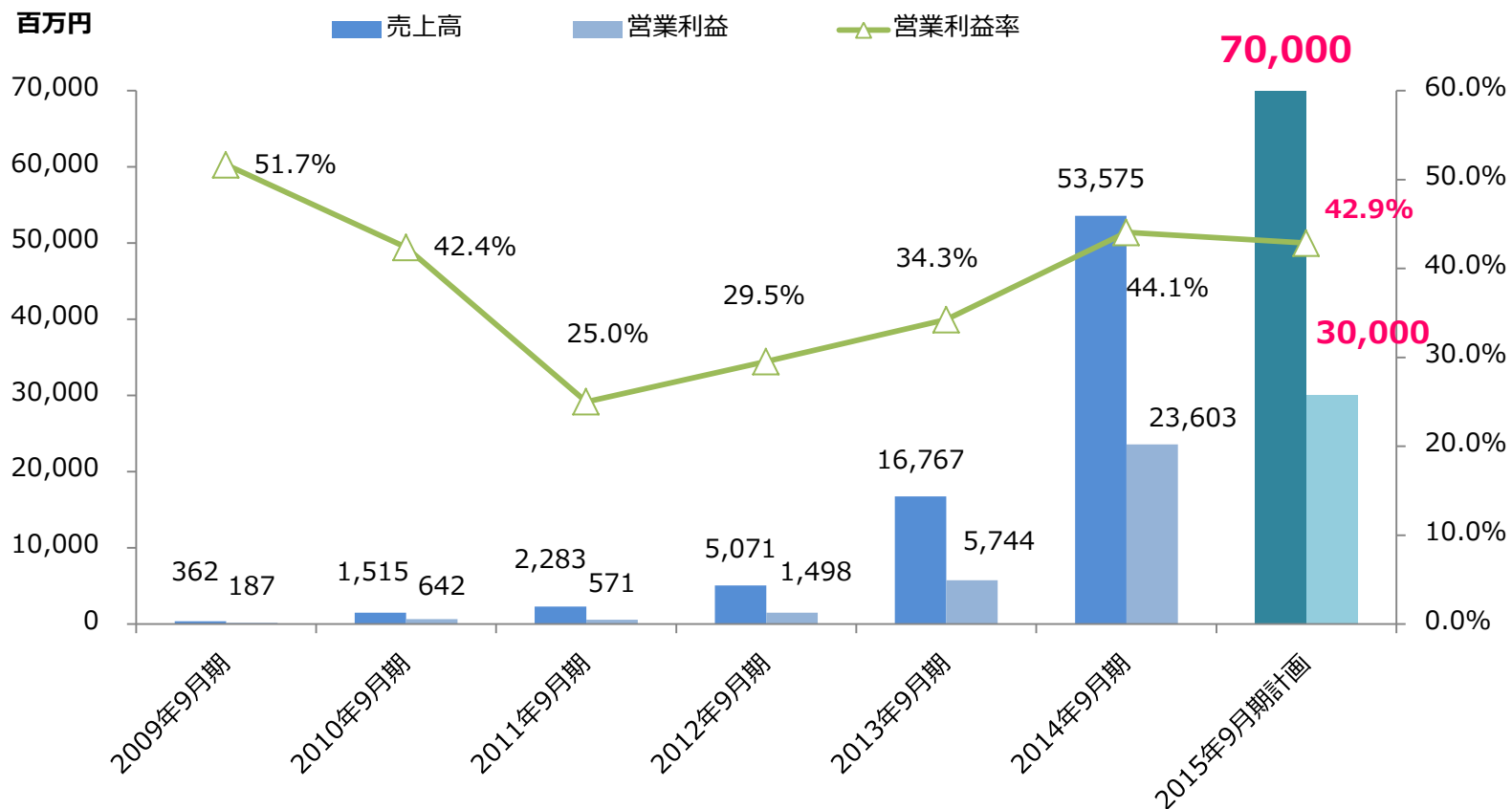
今期 (2015年9月期) 計画について

3 今期計画について



今期計画

14年9月期4Q売上高を4倍し、新規リリース分を若干加味することで、売上計画を158億円×4（4Qを4倍）+68億円（新規等）=700億円としました

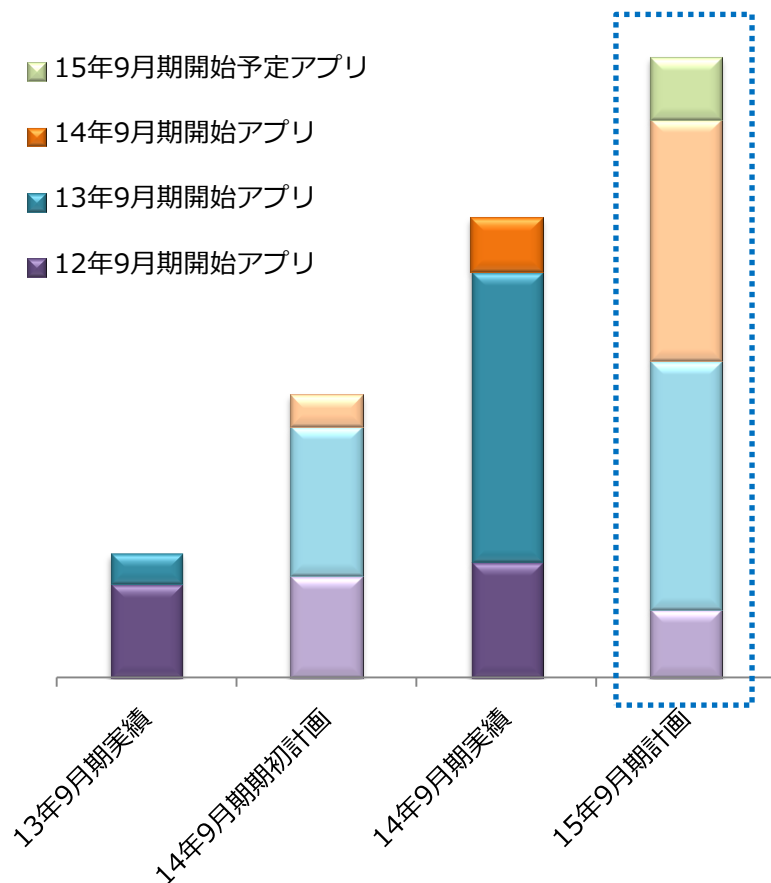


3 今期計画について



計画解説

今期計画は、各社の新作ラッシュを勘案し、13年9月期までにリリースしたアプリを相当幅減額した予想としています。15年9月期新作もわずかな加味としました



計画の考え方

> 売上高

- 14年9月期4Q売上高158億円の4倍がベースとなっています
- 開発・運営部門からヒアリングした予想月次数字に対し開始時期の古いアプリほど減額予想へと変更しています
- 14年9月期開始アプリは足元数字をそのまま引張っています
- パイプラインには9本。新作+海外で68億円と予想
- 1Qは年末のDAU拡大施策に注力します。そのため、1Q売上は抑え目に見ています

> 費用

- 広告宣伝費は売上比で11%で策定。海外の進展や協賛関連等があった場合は、若干上乘せする可能性があります
- 期末人員目標数は600名（前期比150名増）です

※12年9月期開始アプリ：秘宝、野球、恐竜
※13年9月期開始アプリ：ディズニー、黒猫、シャドウ、トラレギ、三国志
※14年9月期開始アプリ：スキマX、戦国、スリプレ、にゃんこ、白猫、魔女クレ

3 今期計画について

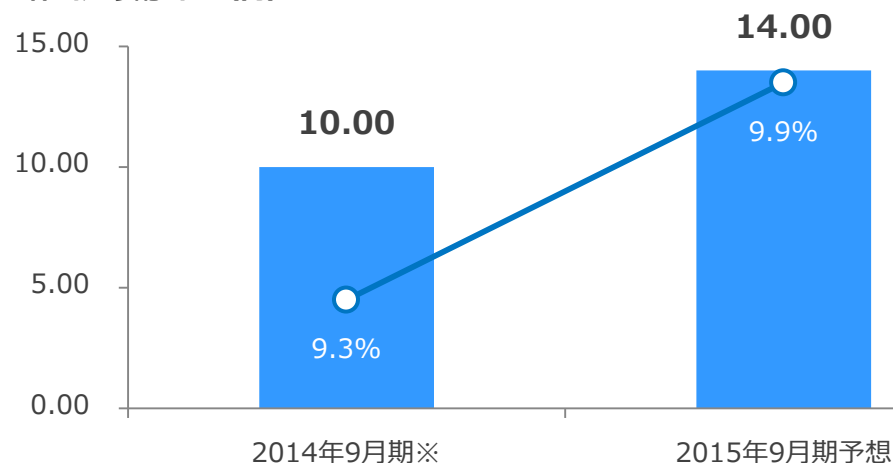


配当計画

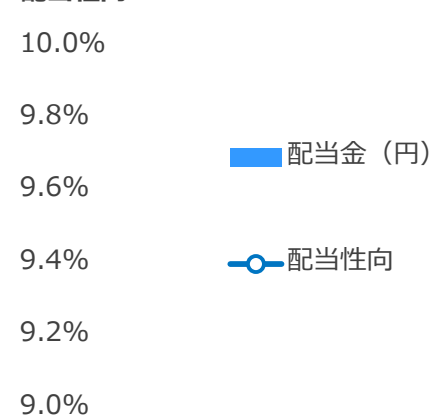
2014年9月期に東証一部上場の記念配当として**10円**の**初配当**を実施
2015年9月期は**4割増配**の**14円**を予想しています

	配当金 (円)	前期比増配率	配当総額 (百万円)	配当性向	前期比差分
2015年9月期予想	14.00	+40.0%	-	9.9%	+0.6pt
2014年9月期※	10.00	-	1,235	9.3%	-

1株当たり配当金 (円)



配当性向



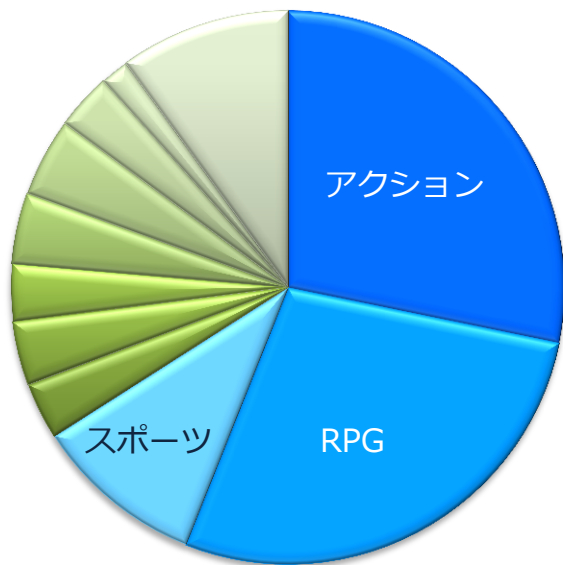
※2014年9月期の配当額は、2014年12月19日開催予定の定時株主総会にて剰余金処分案を付議する予定です
※2014年9月期の配当額 (10円) は、記念配当となります

3 今期計画について

パイプライン情報

現在、開発承認を受けたアプリ数は**9本**です。期初からきっちり準備ができています

「ミリオンセラー」パッケージゲームソフト
ジャンル別タイトル数シェア (国内)



- アクション
- RPG
- スポーツ
- アドベンチャー
- シミュレーション
- テーブル
- パズル
- レース
- 格闘
- 音楽
- その他

- ◆ 現在ヒットしているスマホアプリは必ずしもパッケージの過去ヒットをなぞっていない
- ↓
- ◆ UIの問題では? → **ぷにコン**
- ↓
- ◆ RPGで「白猫」をリリースしてみた→大ヒット
- ↓
- ◆ では、アクションもスポーツも行けるのでは?

■ 開発承認済みである**9本**の内訳

- ・ アクション 2本
 - ・ RPG 1本
 - ・ スポーツ 3本
 - ・ シミュレーション 3本 (うち1本は位置ゲー)
- 9本のうち、相当数で「**ぷにコン**」を活用

※出所：ウィキペディア「ミリオンセラーのゲームソフト一覧」

※開発承認を受けたアプリは、2015年9月期中にリリースされることを決定または確約したものではありません

3 今期計画について



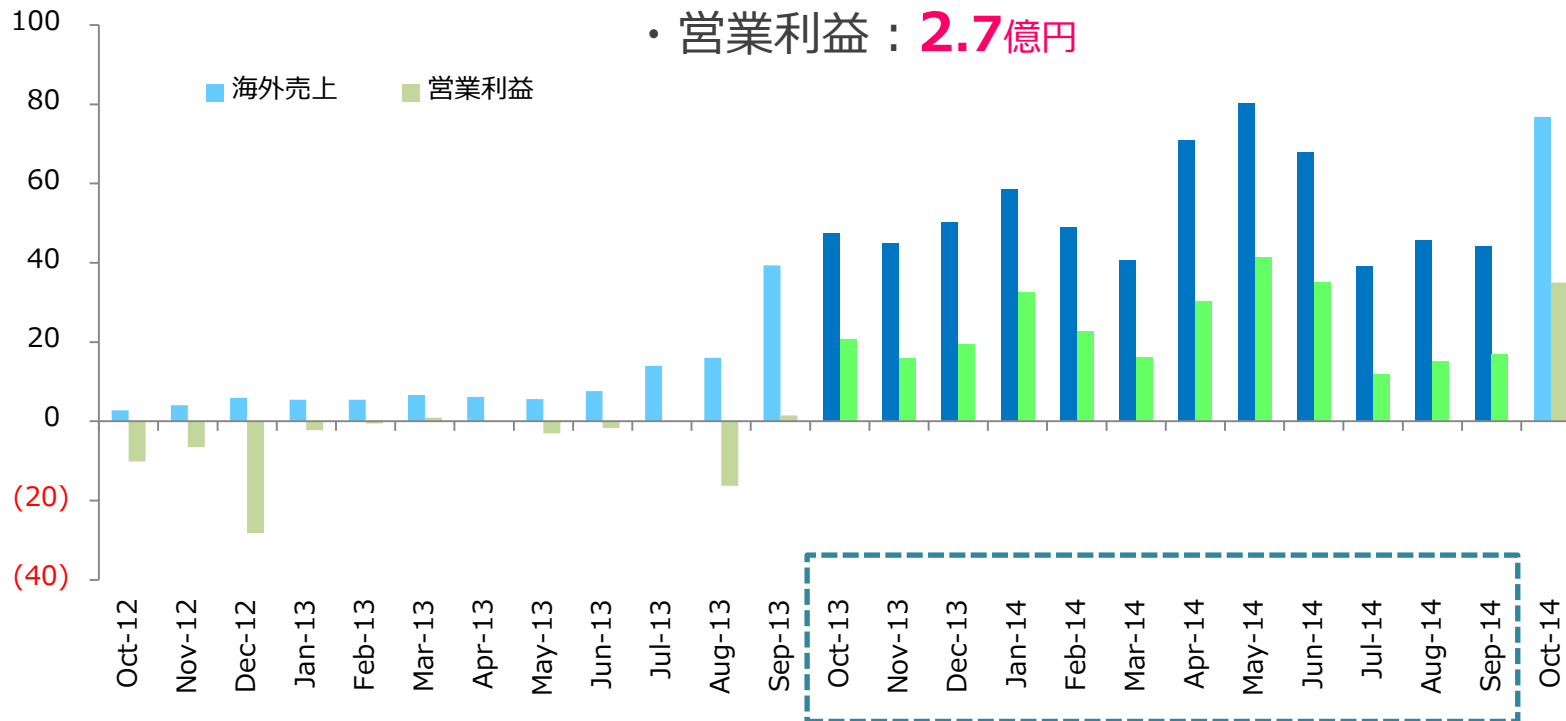
海外本格展開①

同業他社の多くが海外赤字に苦しんでいる中、**大変強いスタイル**で海外展開していただけない、2014年9月期は**2.7億円もの営業黒字**を確保しました

単位：百万円

2014年9月期通期

- ・ 売上合計：**6.3億円**
- ・ 営業利益：**2.7億円**



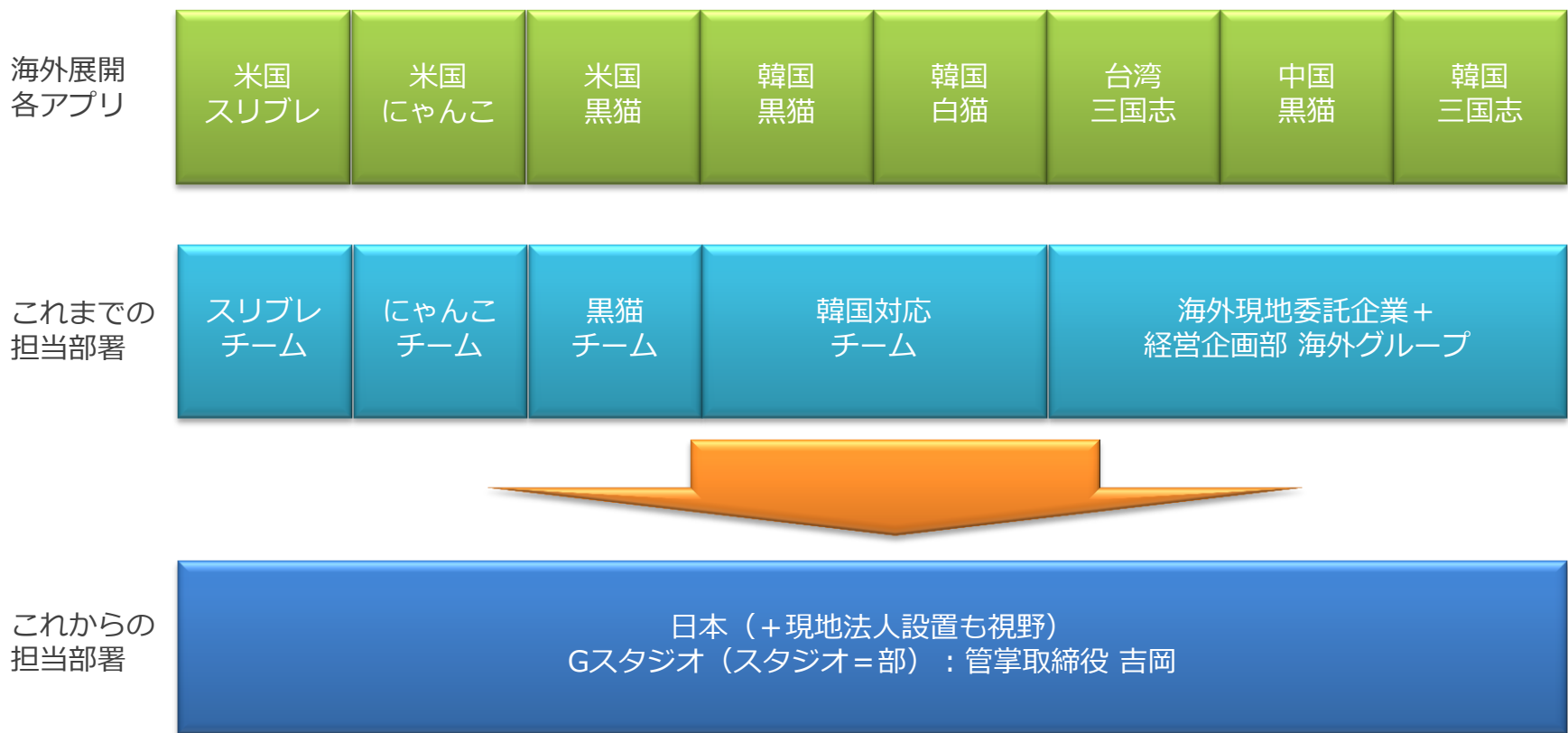
※海外売上は、直接配信の場合はグロス計上（決済手数料込み）、委託配信の場合はネット計上（レベニューシェア分）です

3 今期計画について



海外本格展開②

海外展開アプリのタイトルごとにバラバラな部署で見ていた状況から、**海外専門部署が一括して管理・運用**する体制へと変更。一気呵成の拡大を目指します





どうもありがとうございました

