

Silicon Studio:

「2015年11月期 第2四半期決算説明会資料」

2015年7月14日

シリコンスタジオ株式会社

東証マザーズ

証券コード: 3907



CONTENTS

業績動向

P.3

今後の取り組み

P.16

成長戦略

P.20

本資料で記述している将来予測および業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により実際の業績は記述している将来見通しとは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。

また、2014/11期の四半期データについては、当社の内部管理数値です。



業績動向

2015年11月期第2四半期決算概況と2015年11月期の業績予想

連結経営成績

2015年11月期 第2四半期 連結経営成績

(単位：百万円)	前年同期累計	第2四半期累計	前年同期比
売上高	4,220	3,821	▲9.5%
開発推進・支援	1,758	1,613	▲8.2%
人材	356	432	+21.2%
コンテンツ	2,105	1,775	▲15.7%
売上総利益	1,235	898	▲27.3%
販売費一般管理費	613	926	+50.9%
営業利益	621	▲28	—
営業利益率	14.7%	—	—
経常利益	604	▲34	—
四半期純利益	354	▲21	—

連結通期業績予想

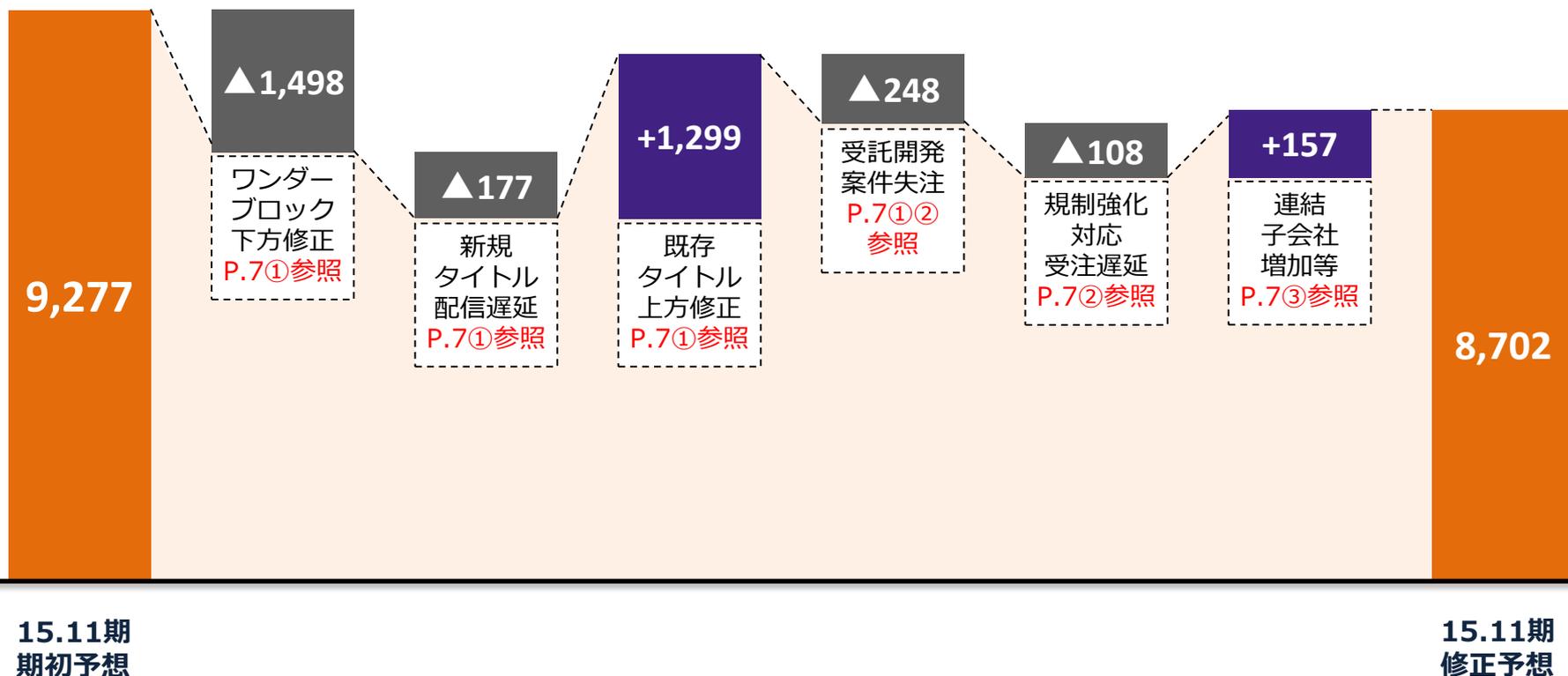
通期業績予想を下方修正 – 2015年7月3日公表 –

(単位：百万円)	2014年11月期 実績	2015年11月期 期初予想	2015年11月期		
			修正予想	対期初予想 増減率	対前期実績 増減率
売上高	8,056	9,277	8,702	▲6.2%	+8.0%
営業利益	841	903	362	▲59.9%	▲57.0%
営業利益率	10.4%	9.7%	4.2%	▲5.5pt	▲6.2pt
経常利益	832	887	348	▲60.7%	▲58.2%
当期純利益	507	532	202	▲62.0%	▲60.2%
EPS	255.82円	240.64円	90.03円	▲62.6%	▲64.8%

連結通期業績予想 売上高修正要因

売上高 575百万円（6.2%減少）の下方修正

(単位：百万円)



売上高修正要因 詳細

(単位：百万円)

① コンテンツ 事業 ▲454

- 「WONDER BLOCKS」について講じた各種施策の効果が限定的であり、今後の効果も不確定のため、通期見通しを下方修正したことによる売上減少 ▲1,498
- 第3四半期以降にリリース予定のタイトルについて、新規機能追加や仕様変更等により、配信時期が遅延したことによる売上減少 ▲177
- 売上逡減を見込んでいた既存コンテンツについて、逡減率が想定以下に留まっている現状を勘案し通期見通しを上方修正したことによる売上増加 +1,299
- 大型受注開発案件失注により当該ゲーム運営に係る収入逸失による売上減少 ▲78

② 開発推進 ・ 支援事業 ▲278

- 大型受注開発案件について、開発見直しに伴う失注による売上減少 ▲170
- 連結子会社イグニスにおいて、クライアント企業における遊技機業界の規制強化への対応のため、新規開発案件が来期に遅延したことによる売上減少 ▲108

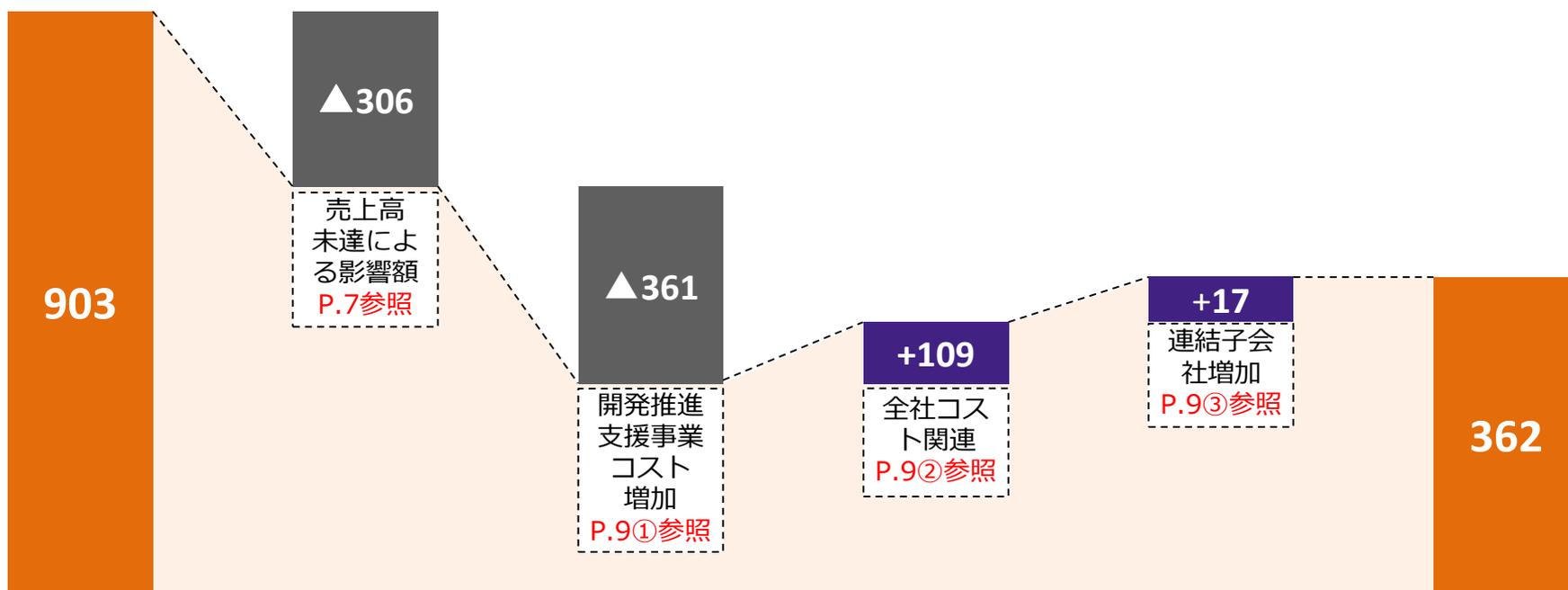
③ 連結子会社 増加等 +157

- 海外展開の一環として、ゲーム市場の拡大及び円滑な事業活動の遂行を目的とした連結子会社増加に伴う売上増加 +164
- その他の要因に伴う売上減少 ▲7

連結通期業績予想 営業利益修正要因

営業利益 541百万円（59.9%減少）の下方修正

(単位：百万円)



15.11期
期初予想

15.11期
修正予想

営業利益修正要因 詳細

(単位：百万円)

① 開発推進 ・ 支援事業 ▲361

- ソリューションサービスにおける開発案件の一部に瑕疵対応が必要となったこと、既存案件の一部に想定以上のサーバー台数を要したこと等による利益減少 ▲99
- 受託開発案件において、当初想定していたソフトウェア開発案件の受注が伸びず、別途受注したコンテンツ開発案件の外注費が高んだことによる利益減少 ▲262

② 全社コスト 関連 +109

- 役員報酬の減額による利益増加 +43
- その他全社コストの削減による利益増加 +115
- 広告宣伝費追加投入による利益減少 ▲49

③ 連結子会社 増加 +17

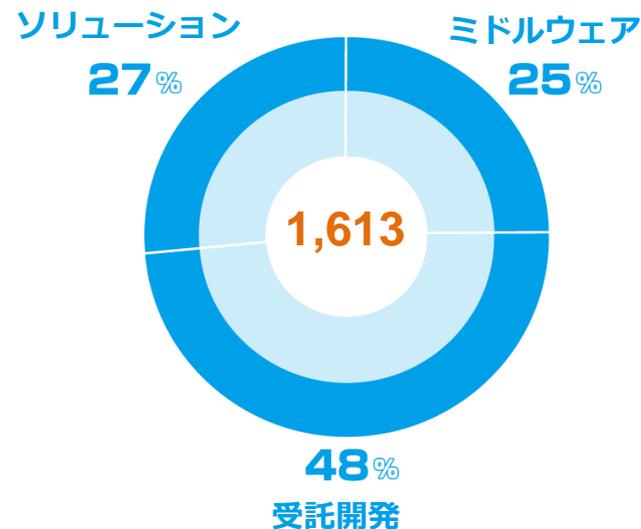
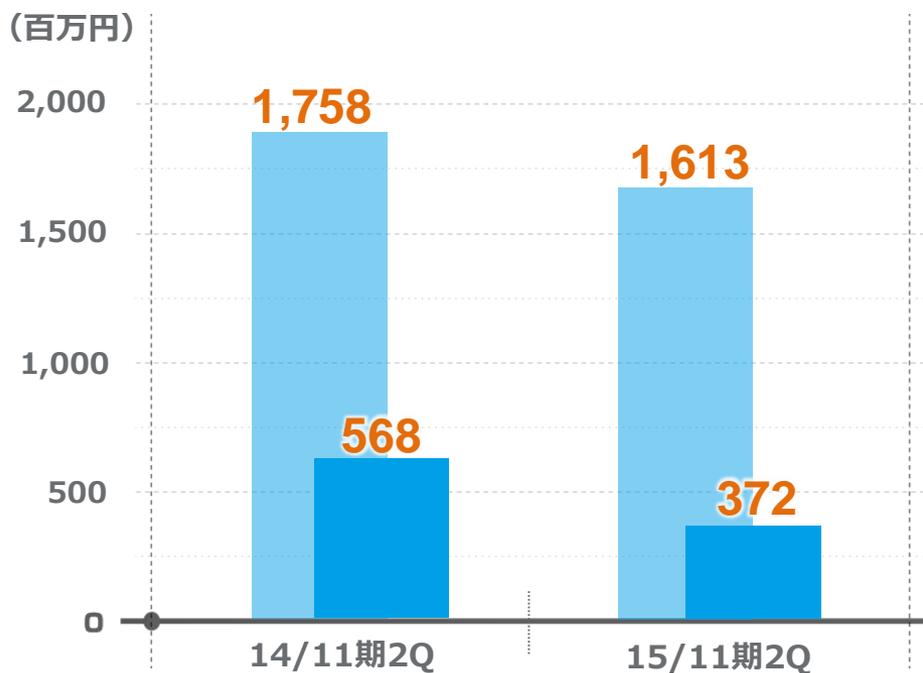
- 海外展開の一環として、ゲーム市場の拡大及び円滑な事業活動の遂行を目的とした連結子会社増加に伴う利益増加 +17

セグメント別売上高・利益 — 開発推進・支援事業

2Q実績

- 売上高は対前年同期比で▲8%
- 大型受注開発案件の失注、開発コスト増加等により減収、減益着地
- 「OROCHI3」などを中心に、ミドルウェア売上は順調に推移

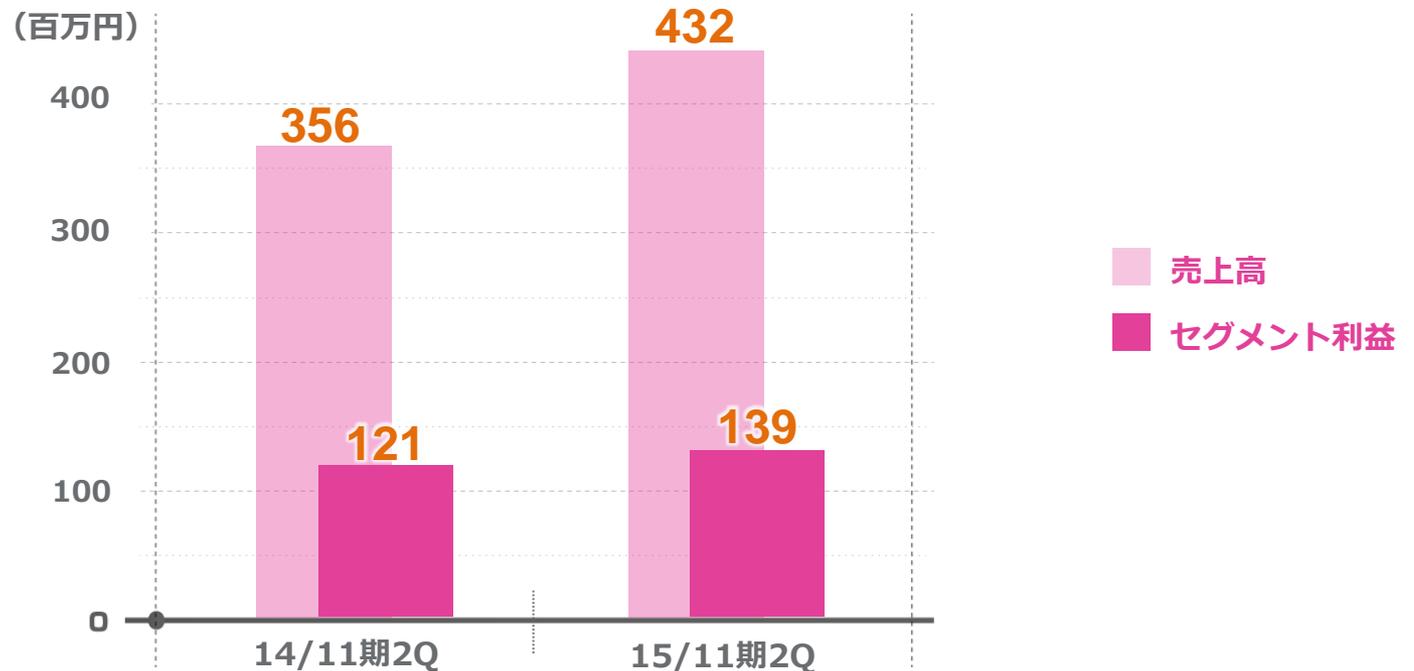
(新規販売18件 継続案件102件)



セグメント別売上高・利益 一人材事業

2Q実績

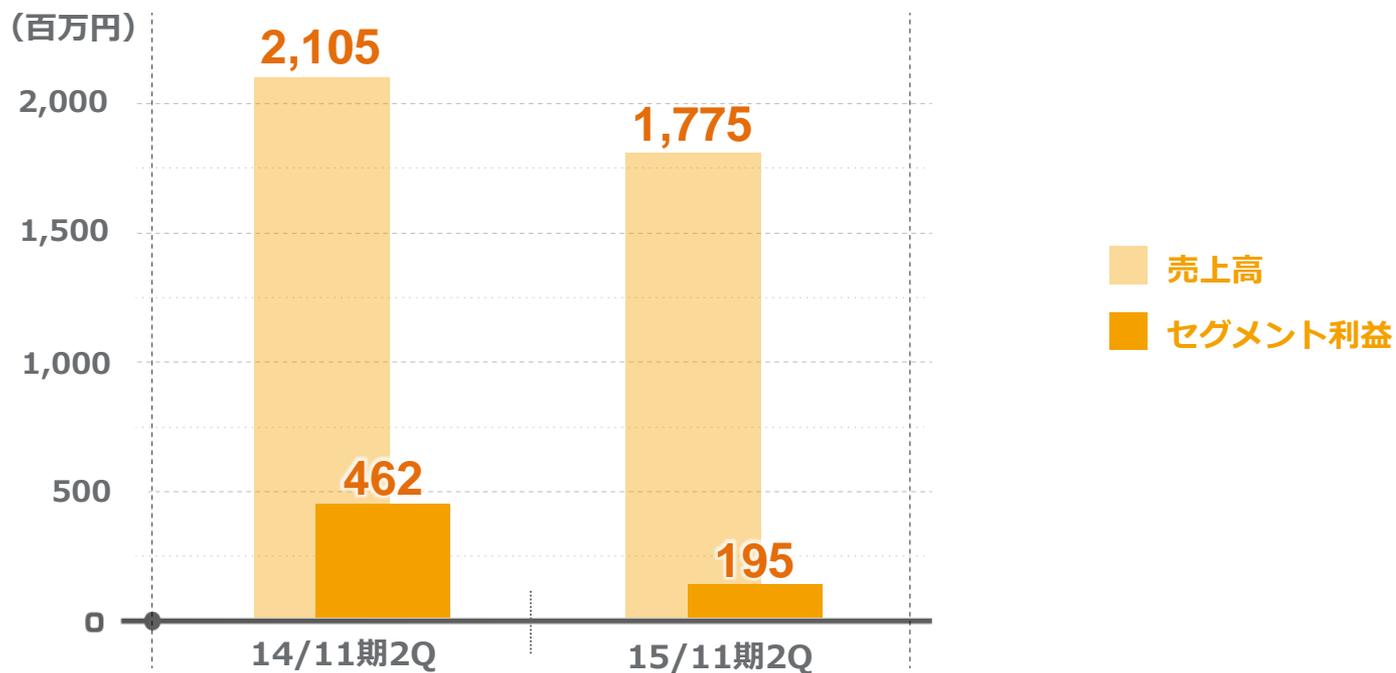
- 売上・利益とも順調に拡大
- 上場による知名度向上を活かし、登録者数の拡大を推進
- 一般派遣労働者数 述べ898名
- 人材紹介事業紹介成約実績 33名



セグメント別売上高・利益 —コンテンツ事業

2Q実績

- 売上高は対前年同期比で▲19%
- 「WONDER BLOCKS」(2月リリース)の予算未達の影響大
- 「刻のイシュタリア」がリリース後の改修、及び広告宣伝の追加投入が功を奏し、足元収益が堅調に推移
- 2Qに投じた広告宣伝費の効果は3Q以降に実現



主要販売費及び一般管理費

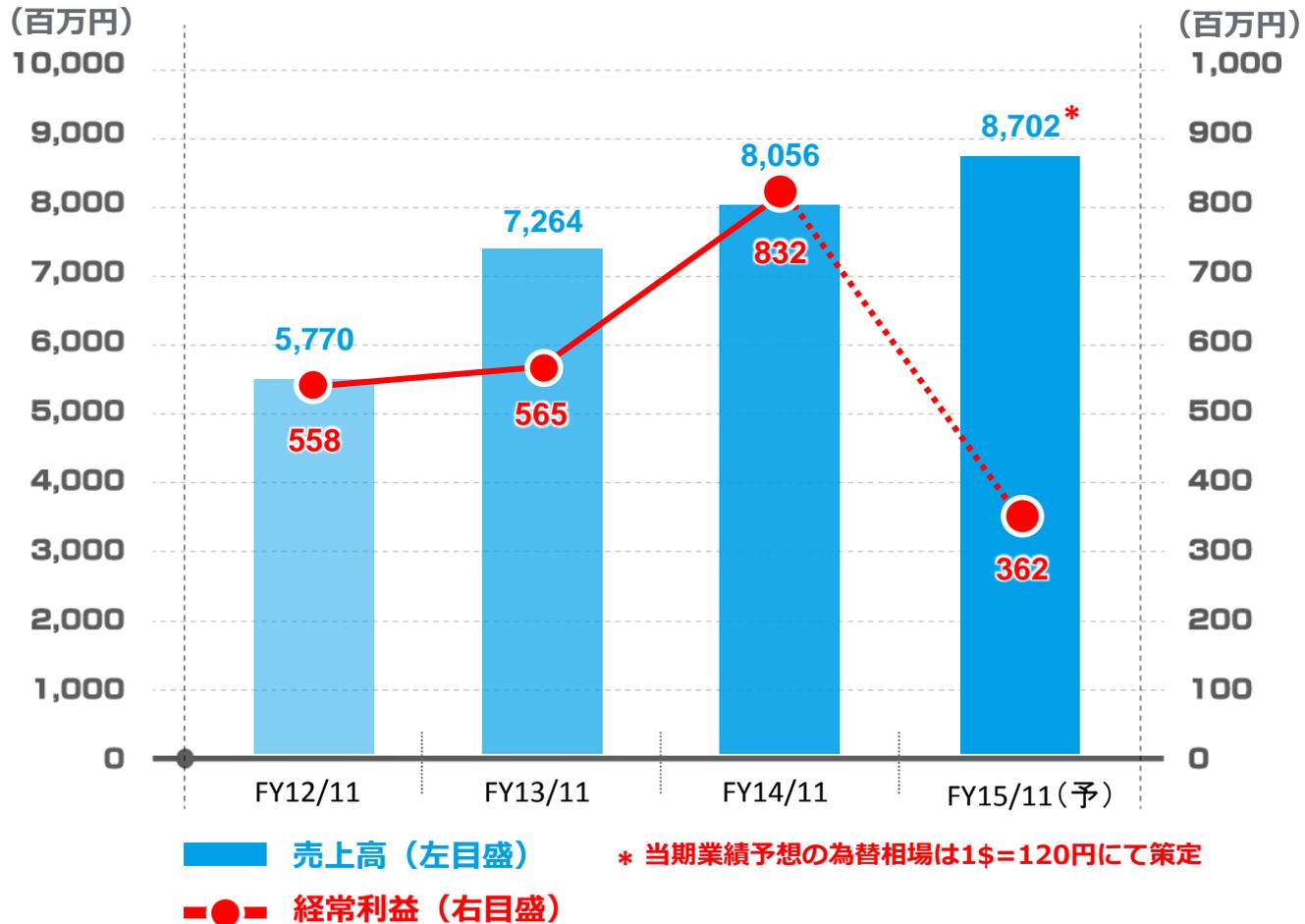
販売費及び一般管理費内訳					
(単位：百万円)	前年同期	第2四半期	増減	前年同期比	増加理由
人件費	350	393	+43	+12.4%	上場に伴う管理体制強化のための人員増加によるもの
広告宣伝費	54	159	+105	+194.4%	直置きタイトルの増加によるもの
研究開発費	62	176	+114	+185.1%	開発体制強化によるもの
その他	147	195	+48	+32.7%	主として採用及び増床によるもの
合計	613	926	+312	+50.9%	

連結財務状況

2015年11月期 第2四半期 連結財務状況

(単位：百万円)	前年度末	第2四半期末	増減
総資産	4,163	5,225	+1,061
現金及び預金	1,541	2,441	+900
有利子負債	1,342	1,206	▲135
自己資本	1,565	2,991	+1,425
資本金	100	100	—
資本剰余金	435	1,847	+1,412
利益剰余金	1,206	1,165	▲41
自己株式	▲176	▲122	▲53
自己資本比率	37.6%	57.2%	+19.6pt

連結業績推移





今後の取り組み

業績拡大に向けた重点施策

今期重点施策①

スマートフォンアプリの収益改善

① 足元の収益が堅調なタイトルへの注力

- 2014年9月に配信開始した「刻のイシュタリア」は、リリース後の改修により、アクティブユーザー数が増加し足元の収益は堅調に推移
- 2014年6月に配信開始した「グランスフィア」は、初動売上高及び、リリース後のダウンロード数等の各種指標は堅調に推移（7月10日 50万ダウンロード突破）
 - ⇒ **収益堅調なタイトルに集中して、プロモーション及びイベント等の各種施策の実行を推進することにより、更なる収益拡大を図る**

② 開発コスト及び広告費用の見直し

- 費用対効果の検証を一層強化するとともに、効果的な広告宣伝費の投入により、各タイトルの収益効率改善の推進
- 収益が堅調なタイトルに開発・運用リソースを重点的に投入し、収益拡大とリリース後の年数経過による収益逓減のリスクを最小限に留める

今期重点施策②

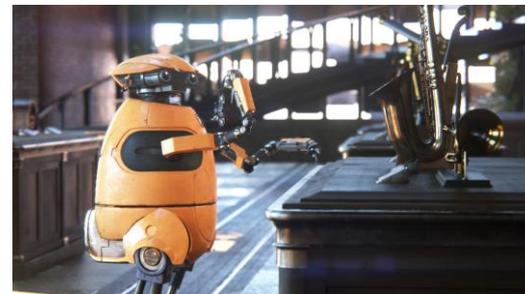
ミドルウェア販売の促進等

① 対象市場の拡大及び海外販売の拡充

- 海外展開のための営業体制の強化及び、情報発信等による対象市場拡大の推進
- 海外エレクトロニクスメーカーとのコラボレーションによる海外市場への販売促進
- 映画業界の映像制作や製造業におけるデザインレビューなど対象市場拡大の推進

② レンダリングエンジン「Mizuchi」(3Q販売開始予定)の拡販

- 「OROCHI」「YEBIS」ユーザーに対する確実なアプローチを推進
- グラフィックスレベルの訴求による大手ゲーム開発会社へのプロモーション



③ 「OROCHI」の強化

- 「Mizuchi」との統合等による製品力の強化及びPR活動の促進

今期重点施策③

その他

① ソリューションサービスにおける原価管理体制の強化

- プロジェクトの開始時における必要な原価の網羅的な検討強化
- プロジェクトの進行に応じてランダム性のあるテストケースを実行できる自動テストプログラムとコードレビューの実施

② コンテンツの売上予想の精緻化

- 過去の実績、新規性、トレンド等の他に様々なKPIを追加し、より精緻な予算を立てる体制の構築

③ アドテクノロジーの展開

- 2014年11月よりサービス開始
- 収益を最大化する施策を講じ、収益基盤の強化を図る





成長戦略

持続的成長のための取り組み

成長機会

市場拡大余地

- スマホゲームの市場は中長期的に拡大が期待され、特にネイティブアプリへのシフトが予想される
- スマホゲームの世界でも、解像度や性能向上で今後3Dゲームが普及へ

技術的優位性

- 現在の環境は、最新の「PS4」「XBOX ONE」のCPUで「OROCHI」「YEBIS」の表現するリアルタイム3DCGをフルに体感できる水準
- ようやく当社の存在感が示せる環境が整ったと認識しており、今後ビジネスチャンスは格段に高まる

多様な収益基盤

- BtoB、BtoCを両輪に展開。さらにBtoBにおいては、ミドルウェア開発に加え、ネットワーク運用、広告、人材サービス等多様な収益源を確保
- また、当社のバックボーンである3DCG技術は、如何様な市場ニーズ、プラットフォームの変化があっても対応可能
- コンテンツ事業のさらなる海外展開で他社との差別化を図る

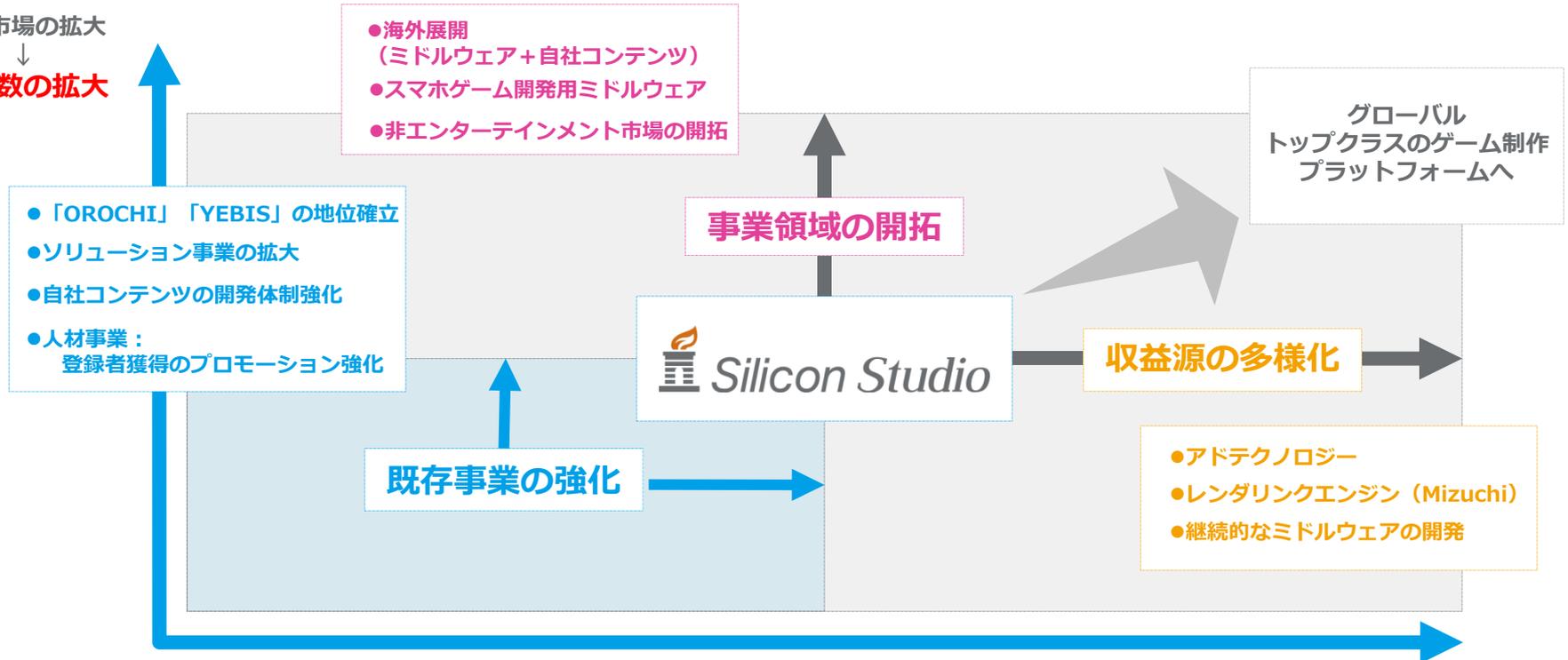
- 競争力の源泉である **リアルタイム3DCG技術をベース**に展開
- セグメント間、部門間の連携による **事業シナジーの最大化**
- 拡大が期待される **スマホ市場**に集中的に投資



新たなビジネス
チャンスの発掘

成長戦略

対象市場の拡大
↓
顧客数の拡大



商材の拡大 → **顧客あたり
売上高のアップ**

事業基盤の強化

① 資金調達による財務基盤の強化

- 急拡大する市場に対応するための資金調達手段と能力の獲得
- 研究開発、設備投資の強化
- 世界市場での事業展開

② 人材獲得・育成の強化

- 海外展開を視野に入れた人材の獲得、高度な技術を保有するエンジニアの獲得
- ヒット作を出し続けることで知名度を上げていく一方で、IPOによるメリットも今後活用していく
- 外注においても、多方面に、かつ高度な技術を保有する外注先を確保

③ 上場企業として求められる株主重視の経営の実践

- 積極的な情報開示、株主および投資家とのコミュニケーション
- 成長戦略を実現する財務・投資戦略に見合う株主還元の実施

今後のIRに関するお問い合わせ先

シリコンスタジオ株式会社
管理本部 IR担当

電話 : 03-5423-6876

E-mail : ir@siliconstudio.co.jp

URL : <http://www.siliconstudio.co.jp/>