

Silicon Studio:

「2015年11月期 決算説明会資料」

2016年1月26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.15

成長戦略

P.19

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。



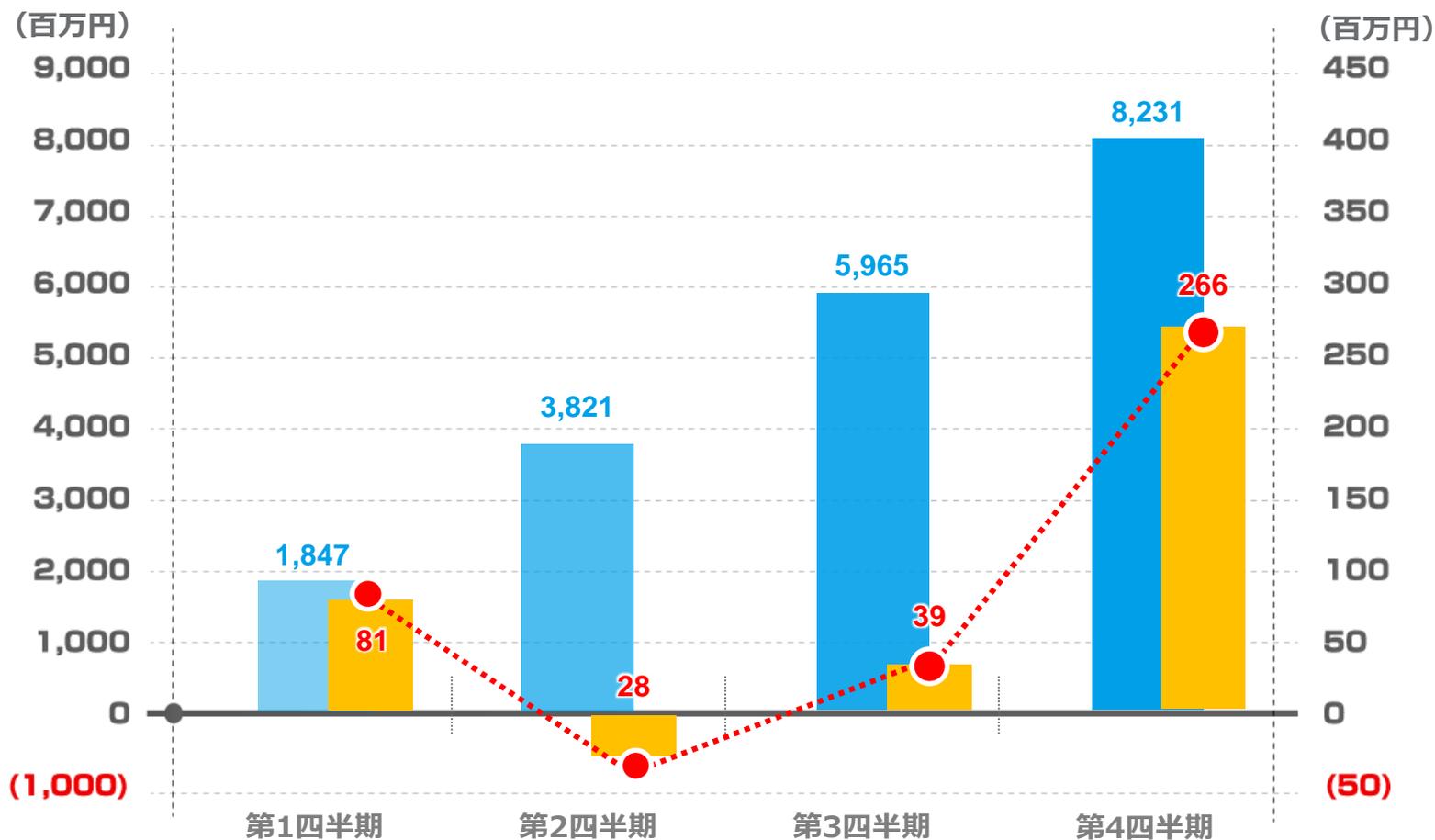
業績動向

2015年11月期決算概況と2016年11月期の業績予想

連結経営成績

2015年11月期 連結経営成績			
(単位：百万円)	2014年11月期	2015年11月期	前期比
売上高	8,056	8,231	+2.2%
開発推進・支援	3,638	3,455	▲5.0%
人材	737	916	+22.6%
コンテンツ	3,680	3,858	+4.8%
売上総利益	2,212	2,150	▲2.8%
販売費一般管理費	1,371	1,884	+37.4%
営業利益	841	266	▲68.3%
営業利益率	10.4%	3.2%	▲7.2pt
経常利益	832	252	▲69.6%
純利益	507	146	▲71.1%

四半期業績推移



■ 売上高 (左目盛) ■ 経常利益 (右目盛)

セグメント別売上高・利益

(百万円)

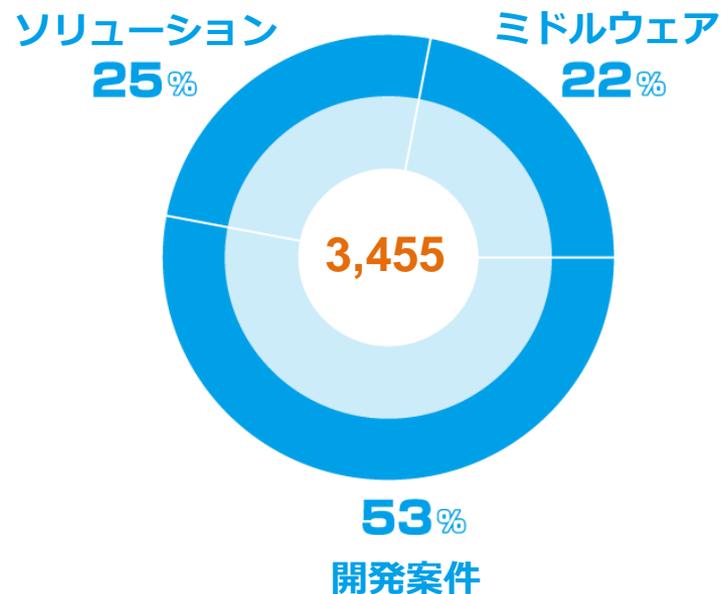
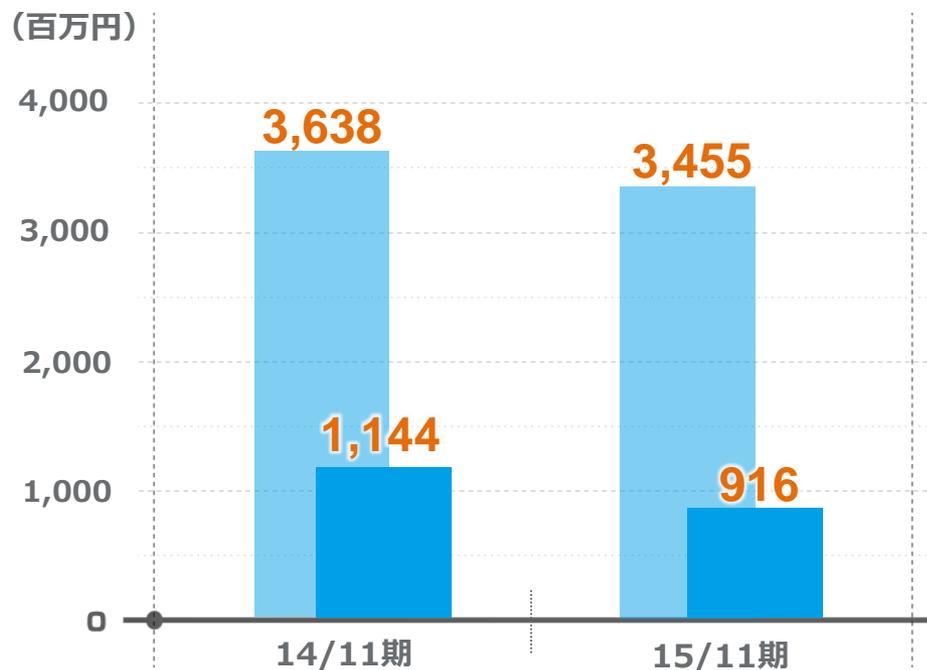
セグメント	項目	14/11期	15/11期	前期比増減
開発推進・支援事業	売上高	3,638	3,455	▲182
	セグメント利益	1,144	916	▲227
コンテンツ事業	売上高	3,680	3,858	+177
	セグメント利益	601	448	▲153
人材事業	売上高	737	916	+179
	セグメント利益	252	296	+44

セグメント別売上高・利益 — 開発推進・支援事業

15/11期
実績

- 売上高は対前年同期比で▲5.0%
- 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
- 主要取引先のプロジェクト開発遅延による新規案件導入時期の遅延等
- ミドルウェア導入案件の開発期間長期化の傾向

(新規販売36件 継続案件205件)

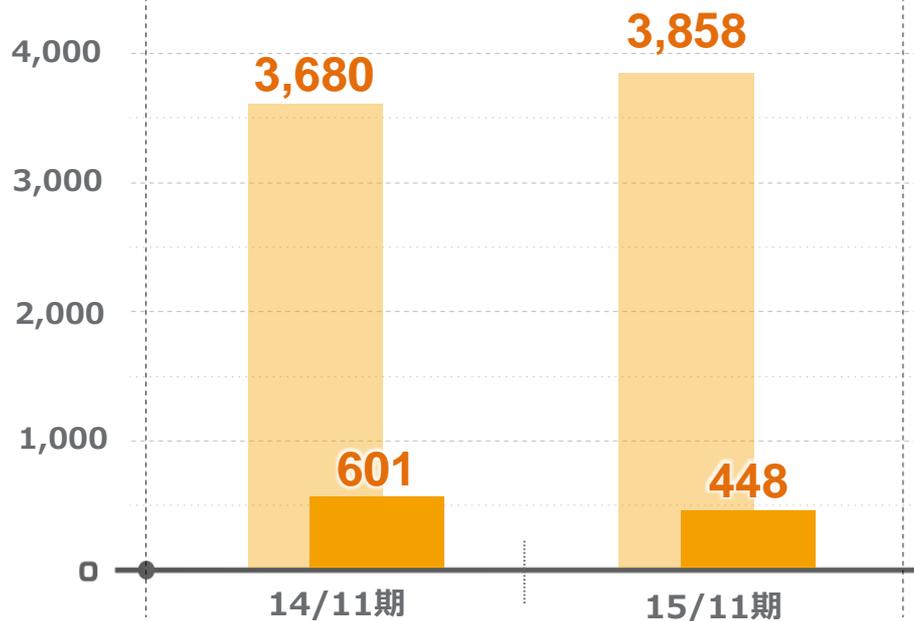


セグメント別売上高・利益 —コンテンツ事業

15/11期
実績

- 売上高は対前年同期比で+4.8%
- 「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
- 直置きタイトルにかかる広告宣伝費の増加により減益

(百万円)



海外

48%

3,858

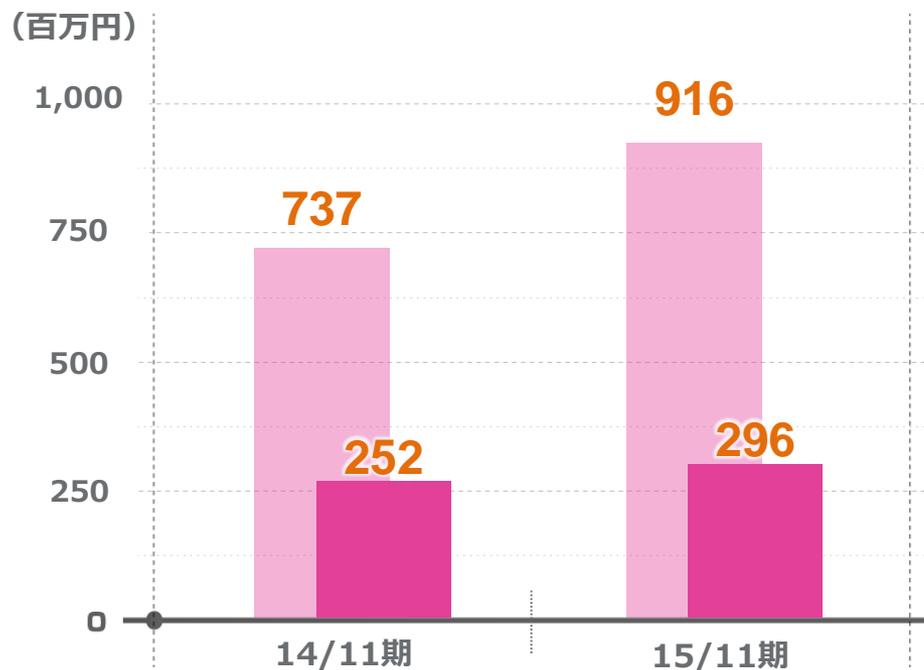
国内 52%



セグメント別売上高・利益 一人材事業

15/11期
実績

- 売上・利益とも順調に拡大
- 一般派遣労働者数 延べ1,861名
- 人材紹介事業紹介成約実績 70名
- 16/11期以降も引き続き増収・増益見込



派遣

92.5%

916

紹介 7.5%

連結通期業績 営業利益増減要因

営業利益 575百万円減益（68.3%減少）

（単位：百万円）

内容	利益影響額
前期実績	841
売上総利益率の悪化による減少	▲63
販管費の増加（主な内訳は次ページ）	▲512
当期実績	266

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)	14/11期	15/11期	増減	前期比	増加理由
人件費	753	765	+12	+1.6%	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	136	386	+250	+183.5%	直置きタイトルの増加によるもの
研究開発費	165	372	+207	+125.3%	開発体制強化によるもの
その他	316	359	+43	+13.6%	主として採用及び増床によるもの
合計	1,371	1,884	+512	37.4%	

連結財務状況

2015年11月期 連結財務状況			
(単位：百万円)	14/11期	15/11期	増減
総資産	4,163	4,745	+14.0%
現金及び預金	1,541	2,183	+41.7%
有利子負債	1,342	560	▲58.2%
自己資本	1,565	3,201	+104.5%
資本金	100	121	+21.5%
資本剰余金	435	1,869	+329.6%
利益剰余金	1,206	1,333	+10.5%
自己株式	▲176	▲122	▲30.5%
自己資本比率	37.6%	67.5%	+29.9pt

連結キャッシュ・フロー計算書

2015年11月期 連結キャッシュ・フロー計算書				
(単位：百万円)	14/11期	15/11期	増減	増減理由
期首	977	1,541	+564	
営業CF	623	222	▲401	利益の減少によるもの
投資CF	▲293	▲316	▲22	ソフトウェアの資産化及び増床によるもの
財務CF	233	730	+496	上場による資金調達によるもの (負債は一部繰上返済)
換算差額	▲0	-	+0	
期末	1,541	2,177	+636	

連結業績予想

2016年11月期 連結業績予想			
(単位：百万円)	15/11期	16/11期	前期比
売上高	8,231	9,369	13.8%
営業利益	266	300	12.7%
営業利益率	3.2%	3.2%	—
経常利益	252	264	4.5%
当期純利益	146	149	2.1%
EPS	64.64円	59.24円	▲5.4円

※ 16/11期のEPSはストック・オプションが全て行使された場合を想定



今後の取り組み

各セグメントの状況と課題

開発推進・支援事業の状況と課題・施策

1. ミドルウェア

- 市場拡大につながる各種イベントへの出展等の情報発信を実施
- 海外事業室を設置し、2016年11月期以降の海外販売増加へ
- 「Mizuchi」を筆頭に非エンターテインメント市場の開拓
⇒ミドルウェア全体の新規引合件数は14/11月期→15/11月期17%増
- 2016年6月にスマートフォンゲームに対応した次世代ゲームエンジン「Xenko」の正式リリースを予定 ⇒ 早期の収益化を進める
- CG分野では透明なガラスや肌の柔らかさなど、より自然かつ高度な表現をサポートし利用可能シーンを拡大
- クラウド対応しハードウェアに依存しない実行環境の実現

2. ソリューションサービス

- 大型案件の継続運営を実施、クラウドへの移行も促進
- 継続的な原価管理による最適化を行い原価を圧縮

3. 開発案件

- 当社の強みである技術力を利用した企業価値を高める優良ゲームタイトル案件の受注促進

開発推進・支援事業の状況と課題・施策

1

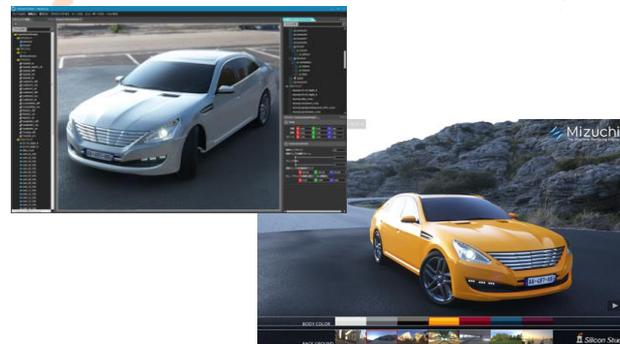
海外事業室を設置し、
2016年11月期以降の海外販売増加へ



Mizuchi®

2

「Mizuchi」を筆頭に非エンターテインメント市場
の開拓 ⇒ ミドルウェア全体の新規引合件数は
14/11月期→15/11月期17%増



XENKO™

3

2016年6月にスマートフォンゲームに対応した
次世代ゲームエンジン「Xenko」の正式リリースを予定
⇒ 早期の収益化を進める



コンテンツ事業の状況と課題

1. 収益の改善

- プロモーション・各種施策の実行によりリリース直後の収益化に成功
⇒ゲーム内コンテンツの消費が早く、収益を継続できるような施策を進めていく
- 直置きタイトルへの移行に伴い広告宣伝費が増加（238百万円）
⇒費用対効果の検証及び効果的な広告宣伝費の投入を進めていく

2. 収益の安定化（収益源の多様化）

- コンテンツ事業における売上の海外比率は48%
⇒一つの地域で規制が生じた場合のリスク分散を進める
- 得意とするRPGを軸にユーザーをファンに育てていく丁寧なゲーム作りを目指す
- 著名なIPを保有する他社との協業案件により収益率向上を目指す



成長戦略

持続的成長のための取り組み

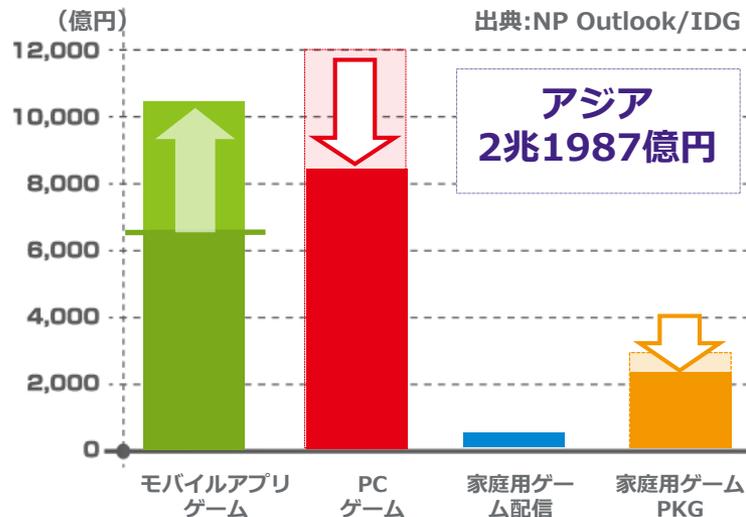
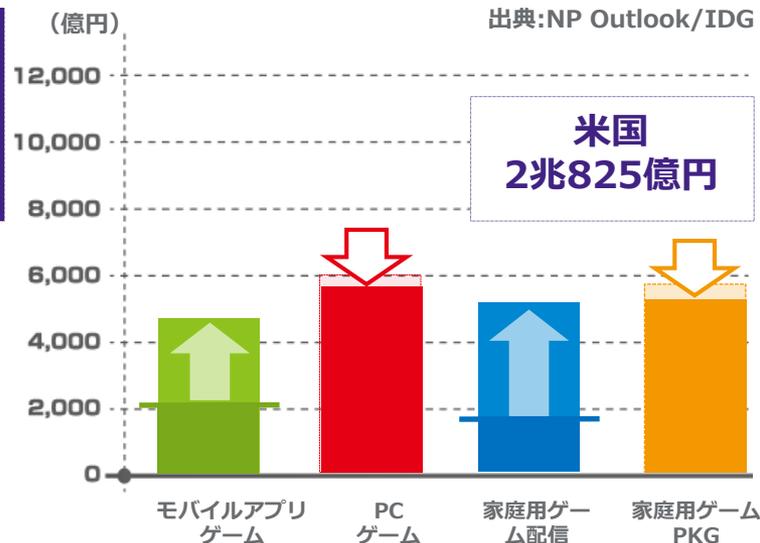
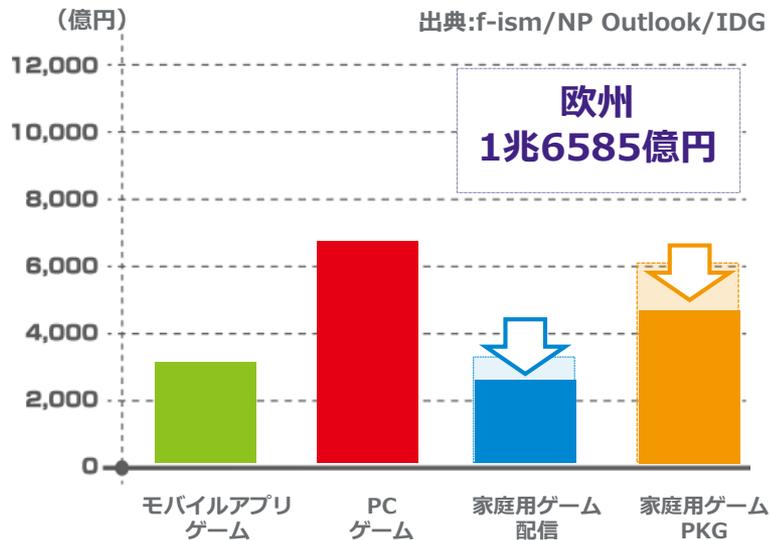
ハイクオリティなゲームのニーズは大きく、ミドルウェアの活躍は更に広がる

2014年の全世界における ゲームコンテンツ市場規模

6兆7148億円

パッケージゲーム市場規模 **1兆5389億円**

デジタル配信ゲーム市場規模 **5兆1759億円**



成長機会

市場拡大余地

- スマホゲームの世界でも、性能向上やヒット作の登場で今後3Dゲームが普及へ
- スマホゲームのリッチ化はミドルウェアにとっては追い風
- PlayStation4は過去最高の普及速度
- PlayStationVRやNintendo NXなど新規ハードウェアも今後登場

技術的優位性

- 現在の環境は、最新の「PS4」「XBOX ONE」のGPU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
- エンターテインメント市場以外のニーズも拡大

多様な収益基盤

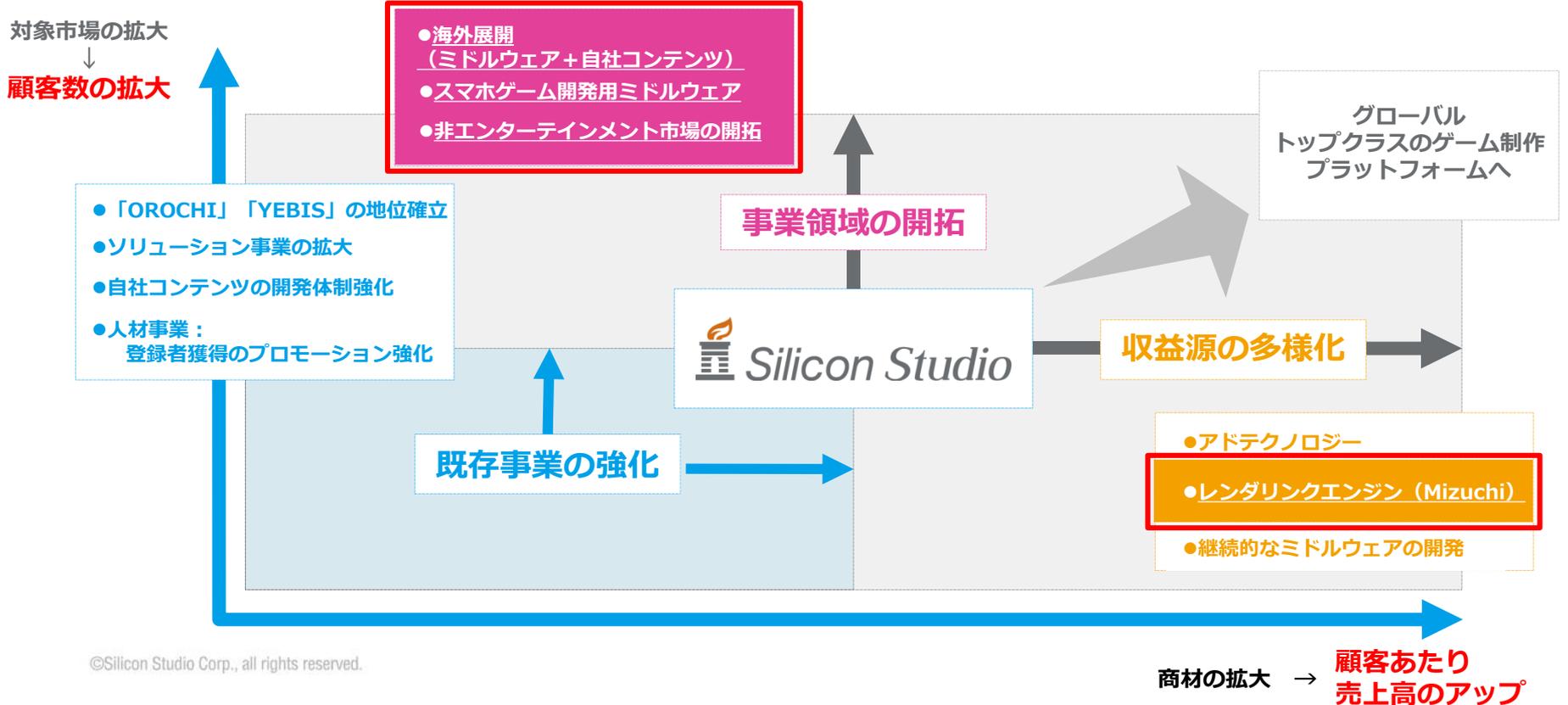
- BtoB、BtoCを両輪に展開。さらにBtoBにおいては、ミドルウェア開発に加え、ネットワーク運用、広告、人材サービス等多様な収益源を確保
- また、当社のバックボーンである3DCG技術は、如何様な市場ニーズ、プラットフォームの変化があっても対応可能
- コンテンツ事業のさらなる海外展開で他社との差別化を図る

- 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



事業基盤の強化

再度成長軌道に乗せるための基盤づくり

- 重点施策を着実に遂行し、一人ひとりが業績目標の達成に貢献する意識の醸成
- 収益性を重視した研究開発・投資の実施
- 海外市場・非エンターテインメント市場等ビジネスの追求

高度なガバナンス体制の構築

- 収益管理・プロジェクト管理の強化
- あらゆるステークホルダーとのリレーションシップの強化
- 投資家・株主とは積極的な対話によるビジョン共有の推進
- 成長ステージに見合った株主還元の実施

ブランドカアップによる企業ステイタスの向上

- 当社ビジョンにマッチした人材獲得に必要なコーポレートブランドの確立
- エンターテインメント業界のみならず、世の中に必要とされる企業に

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/>