

第15期 第4四半期 決算説明資料

CROOZ

クルーズ株式会社

東証 JASDAQ スタンダード 2138

まずはじめに

2016年2月14日 上場して10年目に入りました

そして

2016年5月24日 創業15周年を迎えます

競争が激しいインターネット業界で生き抜いてこれたのも

ユーザーの皆さん、株主の皆さんなど

多くの方々の応援のおかげです

引き続き応援よろしくお願いいたします

それでは、4Qの決算の詳細を説明していきます



まずは 4Q の GOOD NEWS から

4Q の GOOD NEWS



4Q の GOOD NEWS は、なんといってもこれです



前期通期売上は 209 億円

創業以来、過去最高通期売上更新



創業以来過去最高の通期売上を更新できた理由ですが…



SHOPLIST.com



ネイティブ
ゲーム



ブラウザ
ゲーム



セカンダリ*

メインとなる 4 つの事業すべて
大きく伸ばすことができました

※他社のネイティブ・ブラウザゲームの
運営受託や運営権の買い取りを行うこと



中でも、特に良かった 2 つを説明します。まずはこれです



SHOPLIST.com が過去最高通期売上更新
新規事業でスタートし、3年で**145**億円超



一方、ゲーム事業も大きな変化があって…



前期のネイティブゲームによる売上は約 8 億円

ネイティブゲームによる業績貢献スタート



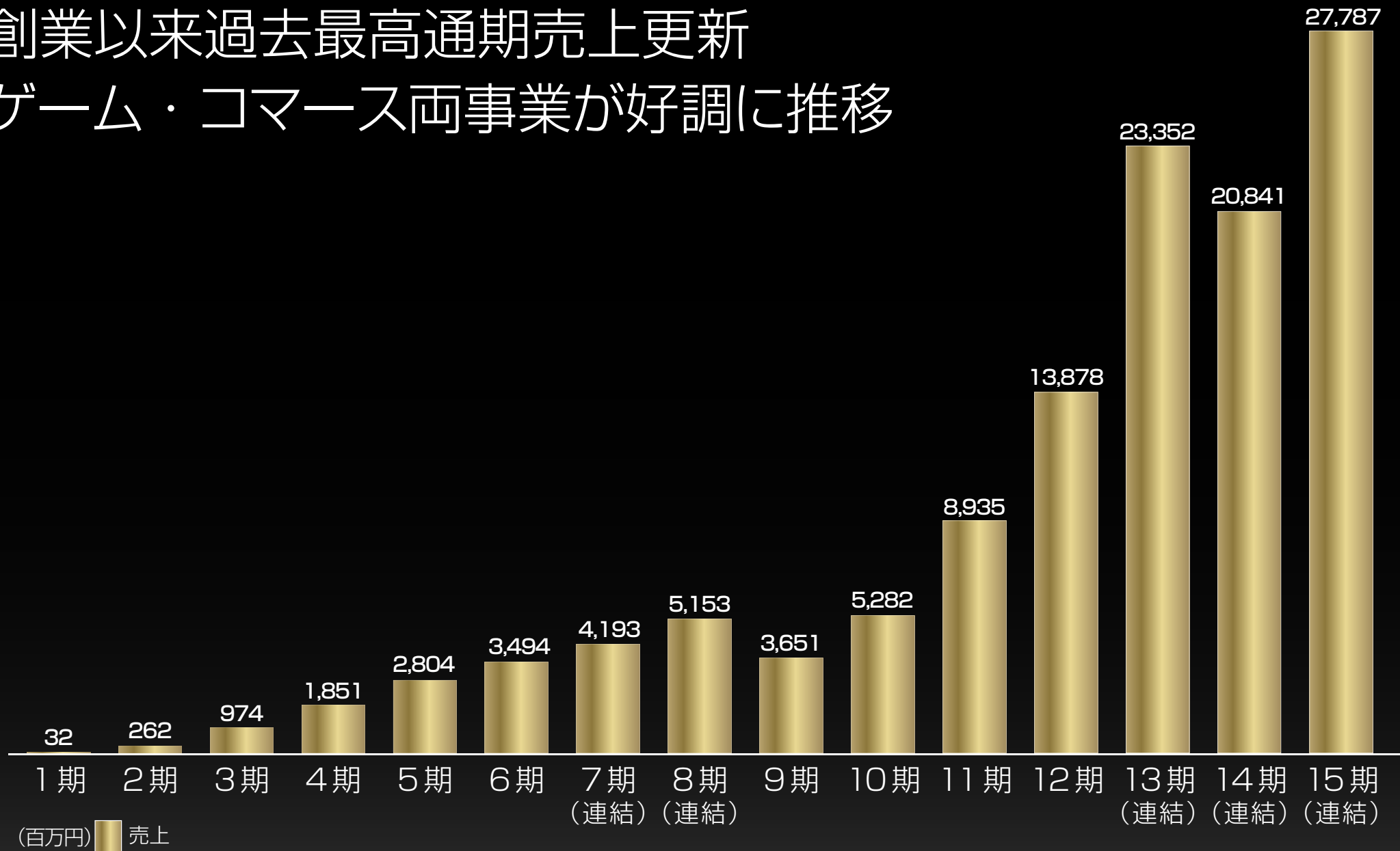
4Q の GOOD NEWS は以上です。次に 4Q の業績を説明します

4Q の業績説明



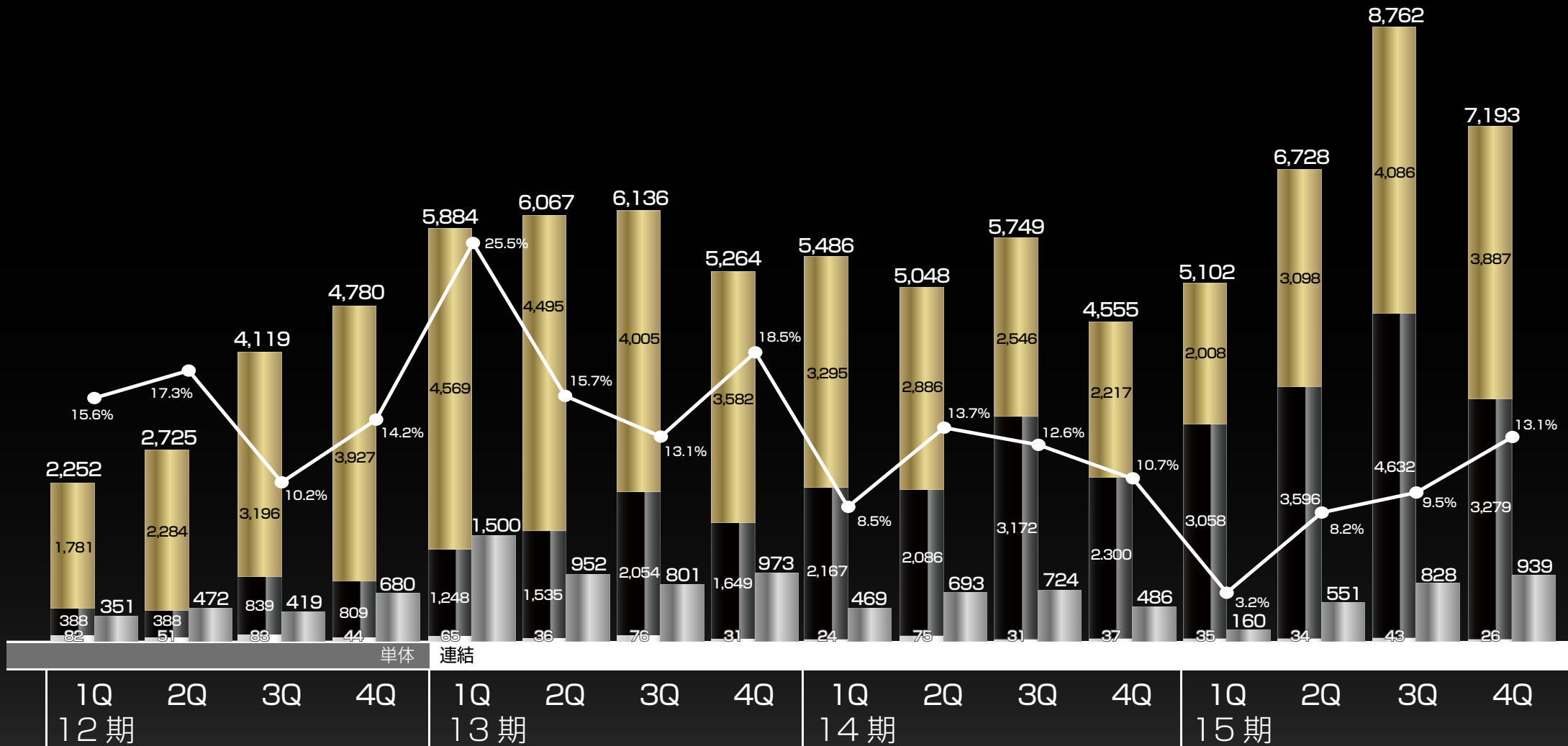
まずは全社の通期業績の過去から現在までの推移について説明します

創業以来過去最高通期売上更新 ゲーム・コマース両事業が好調に推移



続いて全社の四半期業績の過去から現在までの推移について説明します

15期 2Q からネイティブゲームの本格的な業績貢献開始 コマース事業は SHOPLIST.com が引き続き拡大



(百万円) ■ ゲーム事業 ■ コマース事業 ■ その他 ■ 営業利益 ● 営業利益率

 今後の方針は…



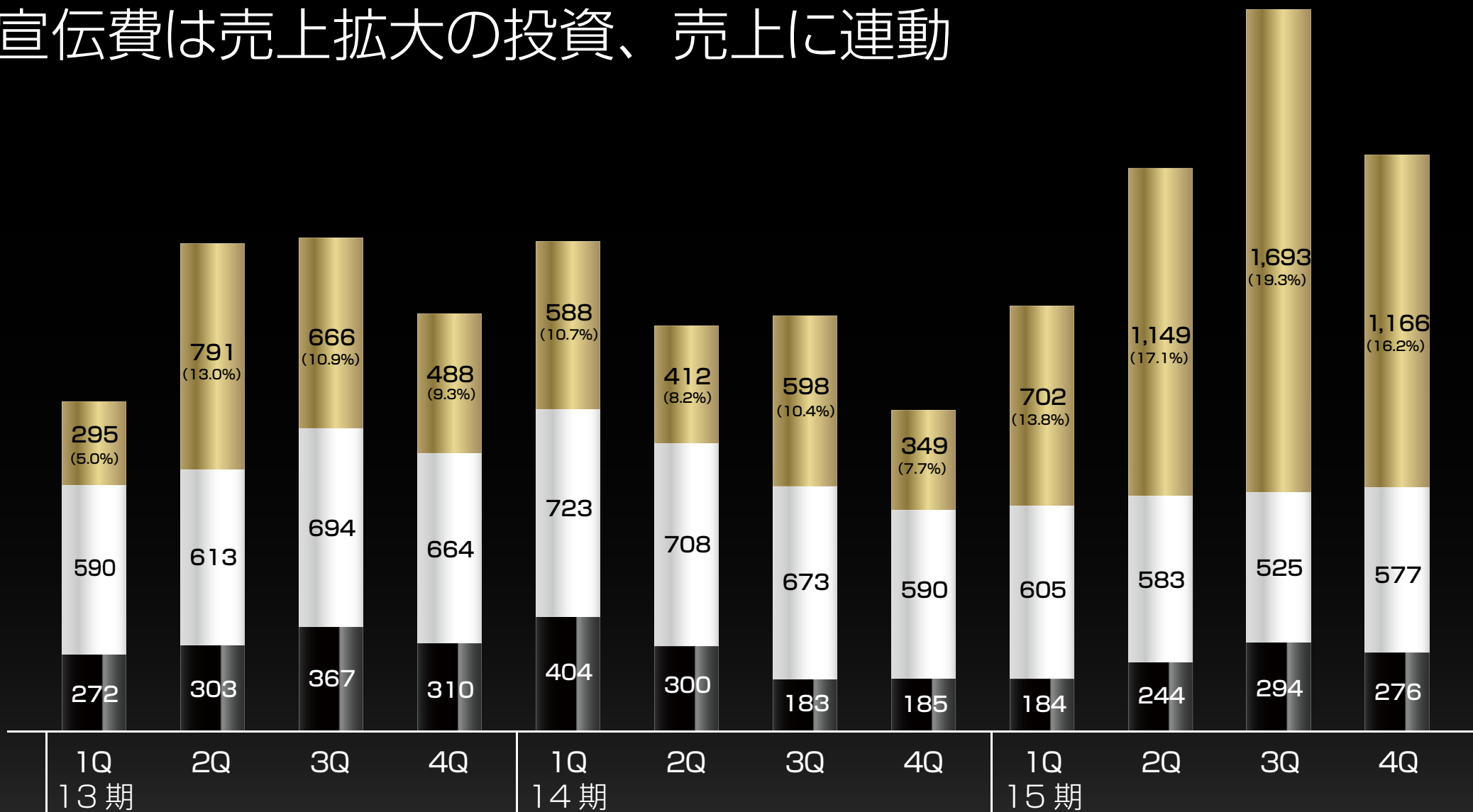
既存サービスは今後も伸ばしていく
さらに新規サービスで大幅増収を狙う

(各事業の具体的な取り組みはのちほど説明します)



一方、費用のこれまでの推移はどうだったかというと...

労務費・外注費は大きな変動なし 宣伝費は売上拡大の投資、売上に連動



(百万円) ■ 宣伝費 ■ 労務費 ■ 外注費 (%) 売上比率

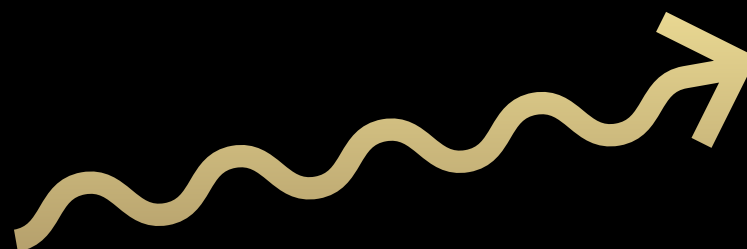


今後の方針は…

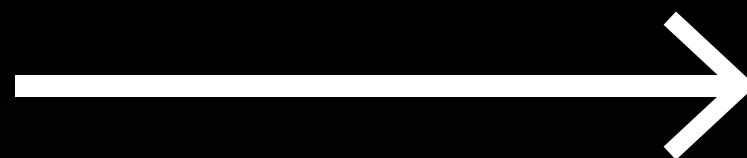
宣伝費

労務費

外注費



宣伝費は売上を作るための投資。
売上に連動します



労務費・外注費は固定的な費用。
急な増減はしません

労務費・外注費は急な増減せず、宣伝費は売上連動
詳細は事業ごとにのちほど説明します

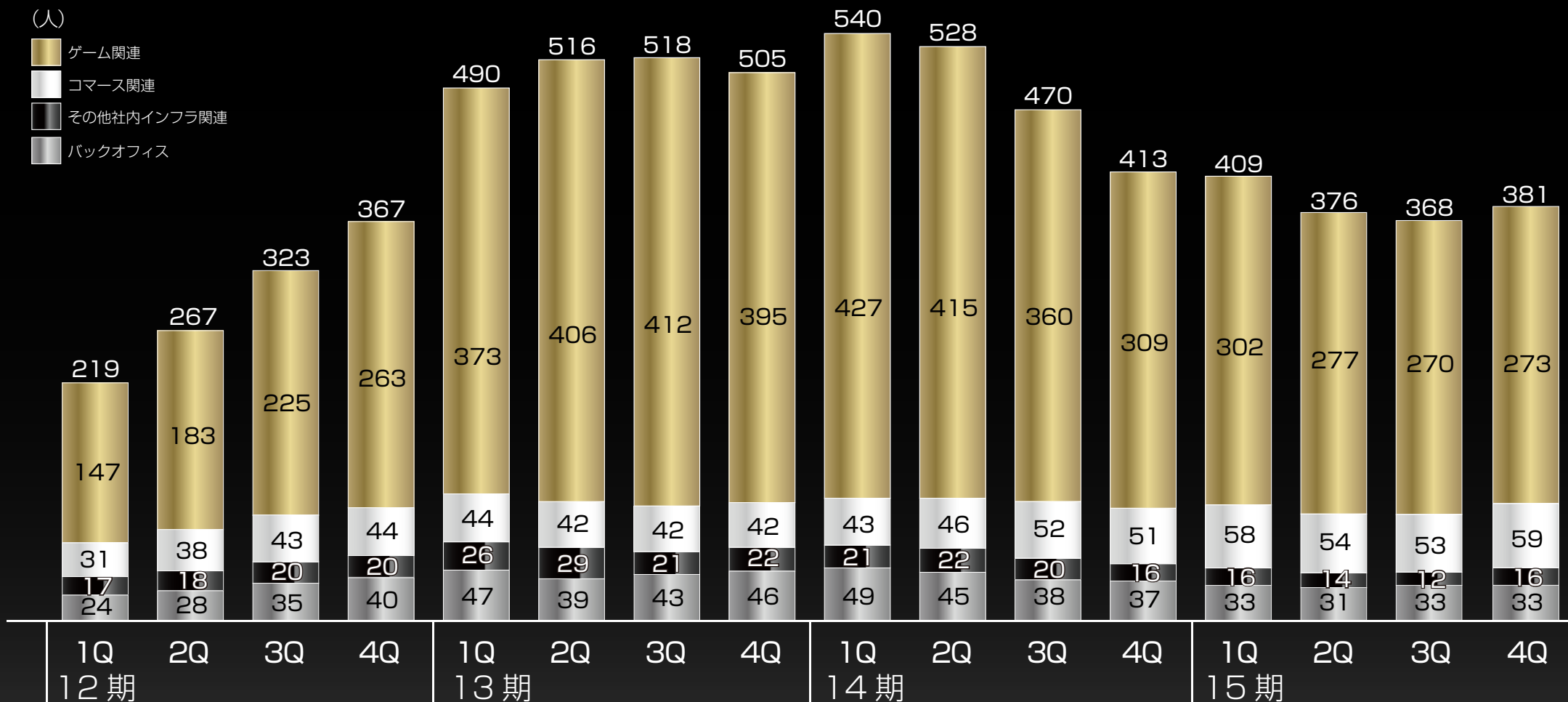


ところで、社員数のこれまでの推移についてですが…

売上規模に応じて適正人数に

(人)

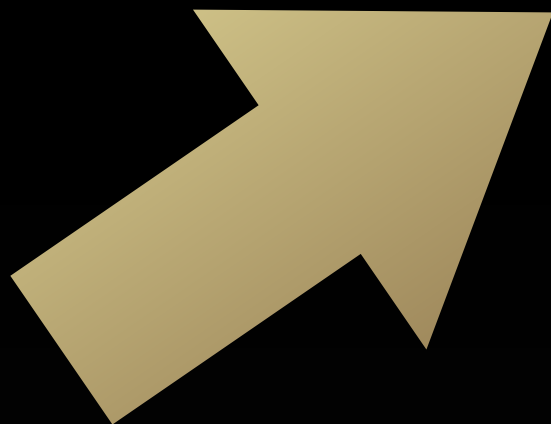
- ゲーム関連
- コマース関連
- その他社内インフラ関連
- バックオフィス



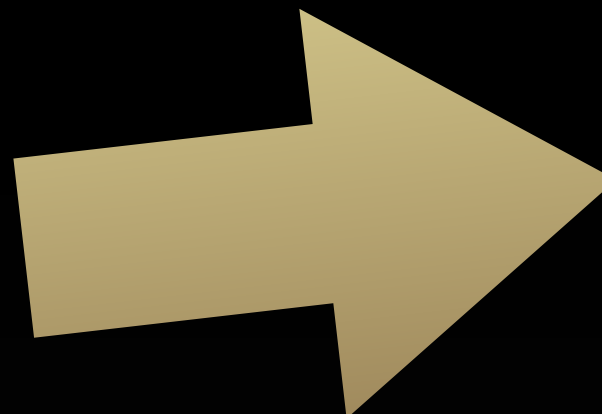
(百万円) ゲーム事業 コマース関連 その他社内インフラ関連 バックオフィス



今後の方針は…



新規事業



既存事業

新規事業は優秀な人材を積極採用
既存事業は微増傾向



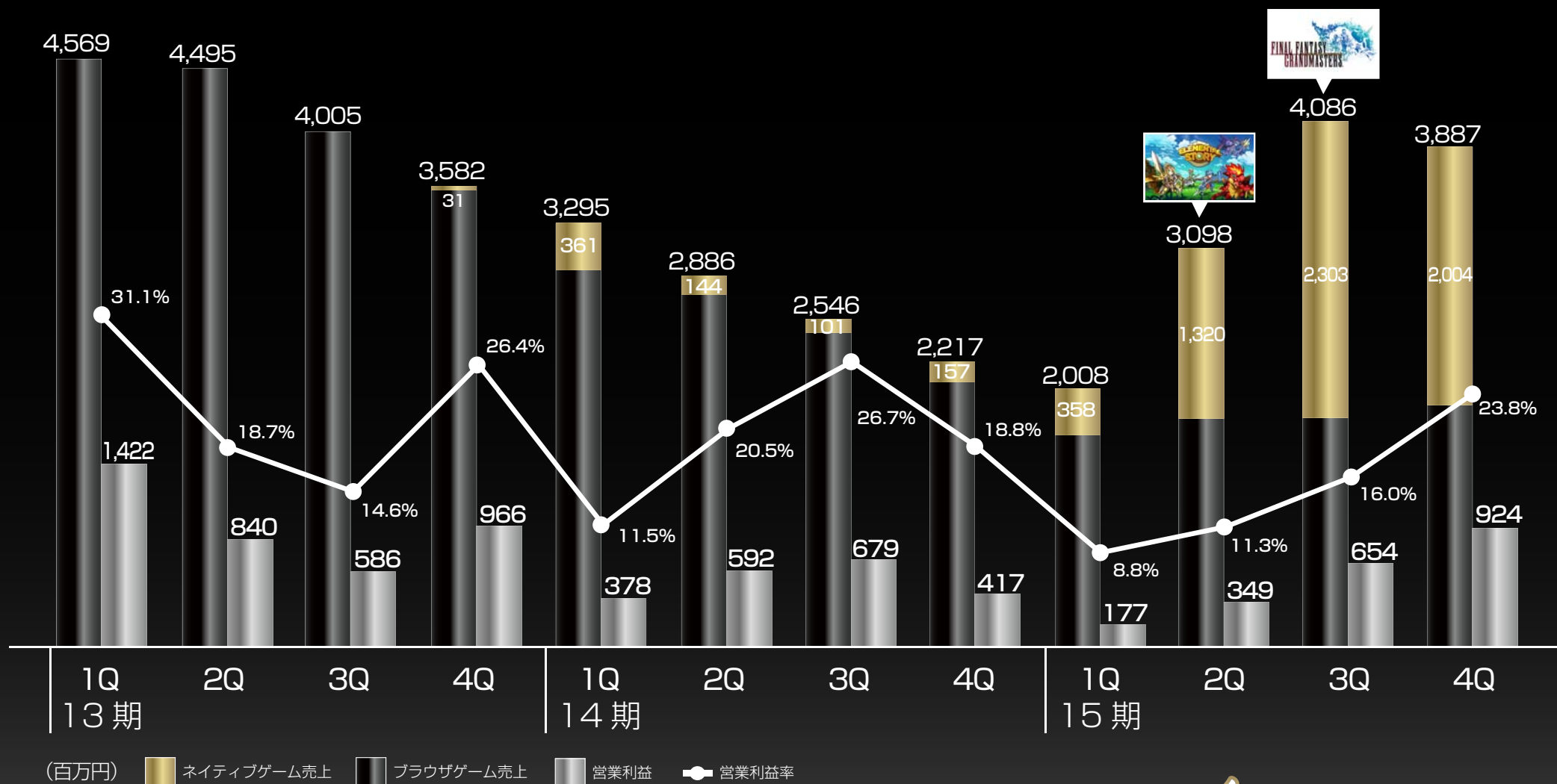
続いて、ゲーム事業の業績について説明します

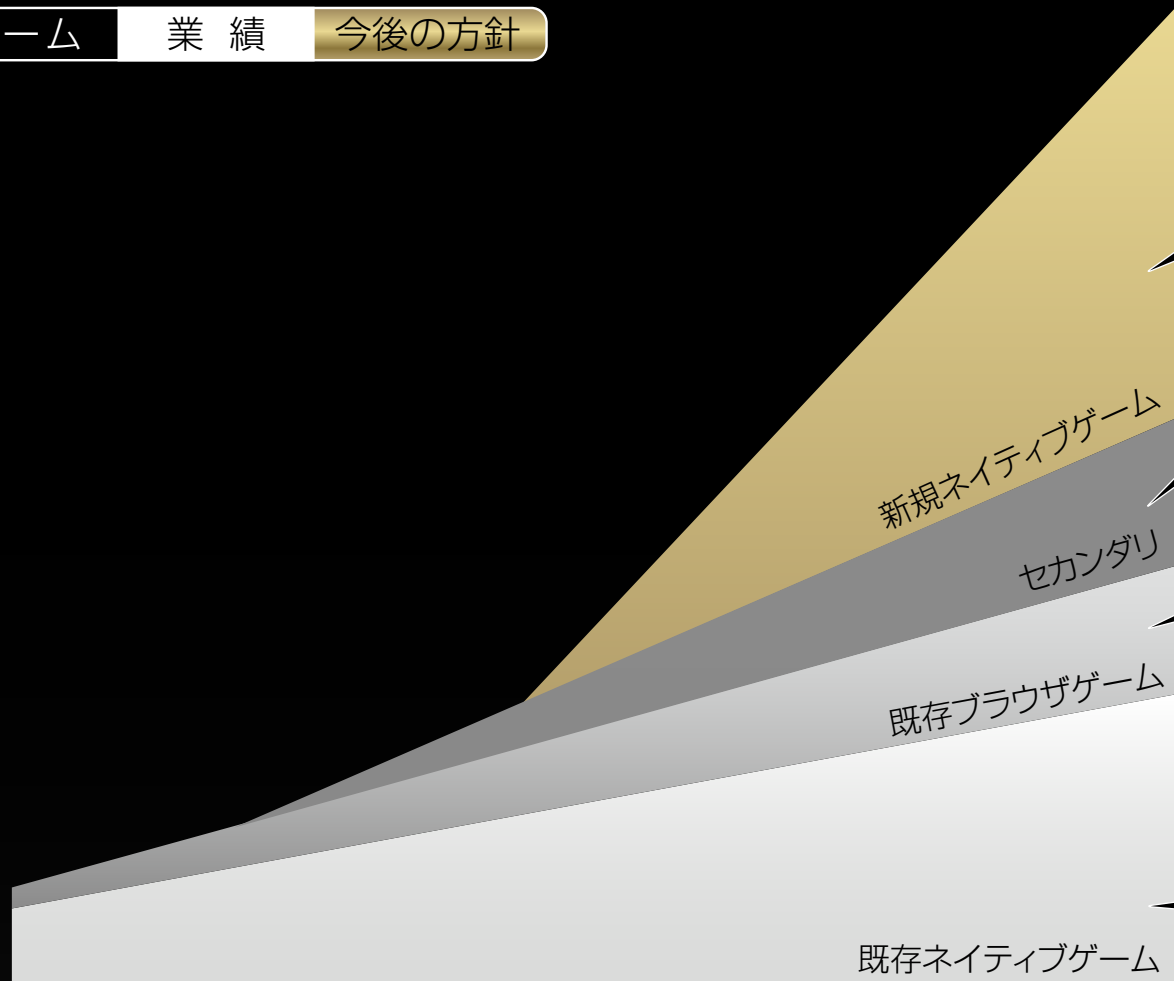
ゲーム事業の業績



まずは過去から現在までの推移について説明します

15期2Qからネイティブゲームの本格的な業績貢献開始 ブラウザゲームは復調傾向





	+	
	+	
		
		
		

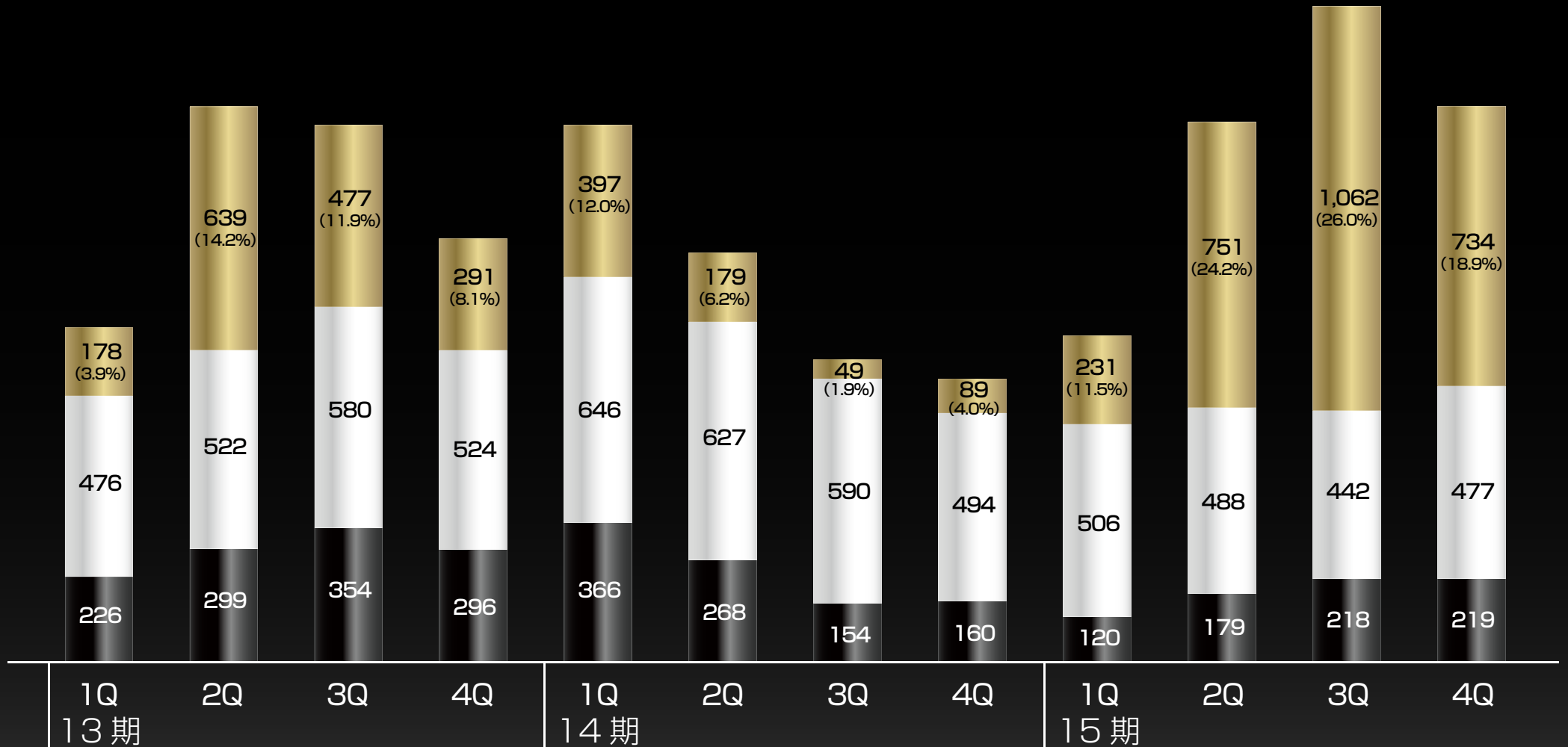
既存ネイティブはさらに伸ばし、既存ブラウザは安定推移
セカンダリで売上を積み上げて強固な収益基盤を作る
さらに新規ネイティブでホームランを狙う



一方、費用の推移はどうだったかというと…

15期2Q以降

ネイティブゲームを中心に宣伝費を積極投資



(百万円) 宣伝費 労務費 外注費 (%) 売上比率



今後の方針は…



注カタイトルは適宜大規模プロモーションを検討



続いて、コマース事業の業績について説明します

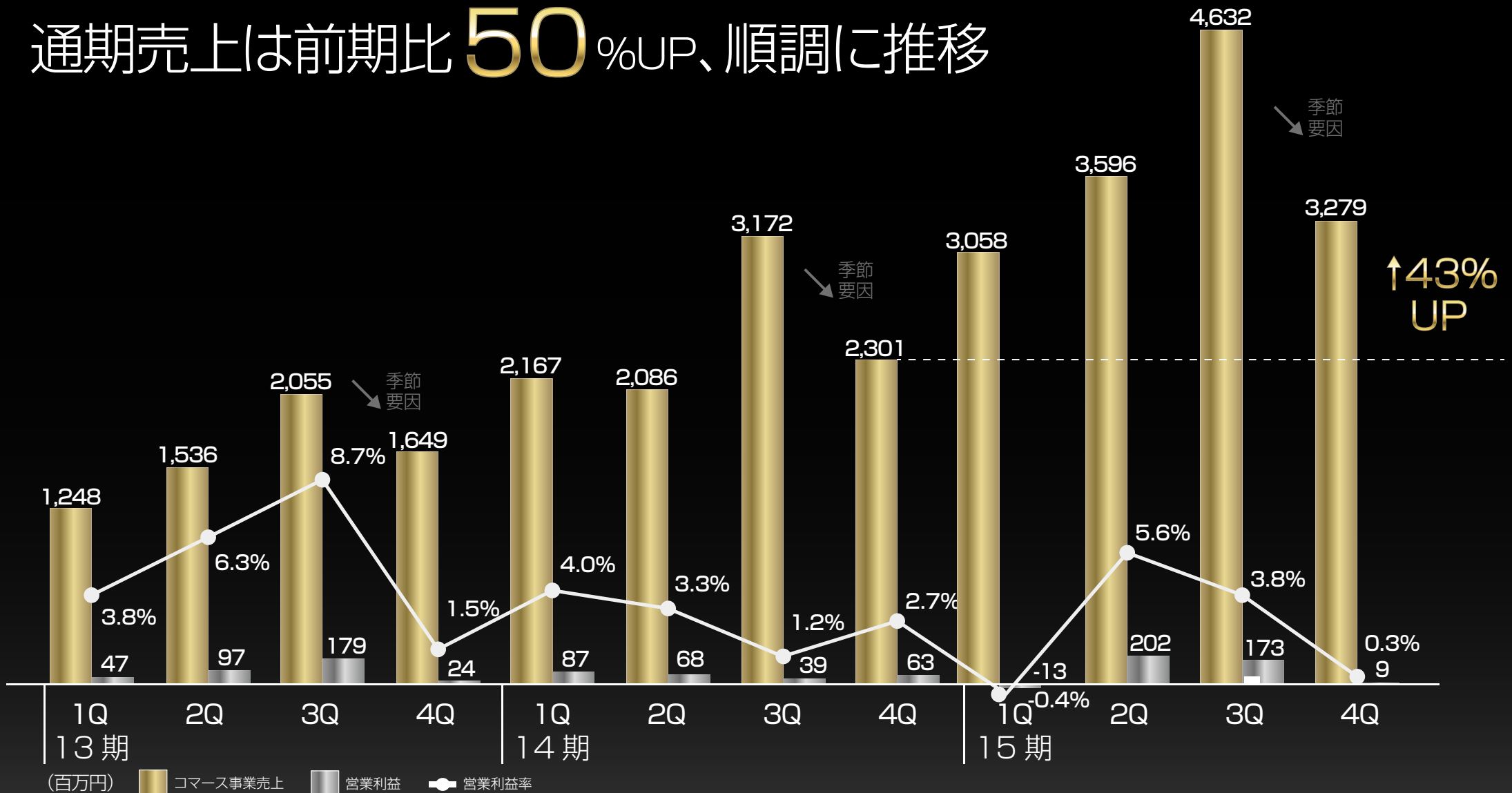
コマース事業の業績



まずは過去から現在までの推移について説明します

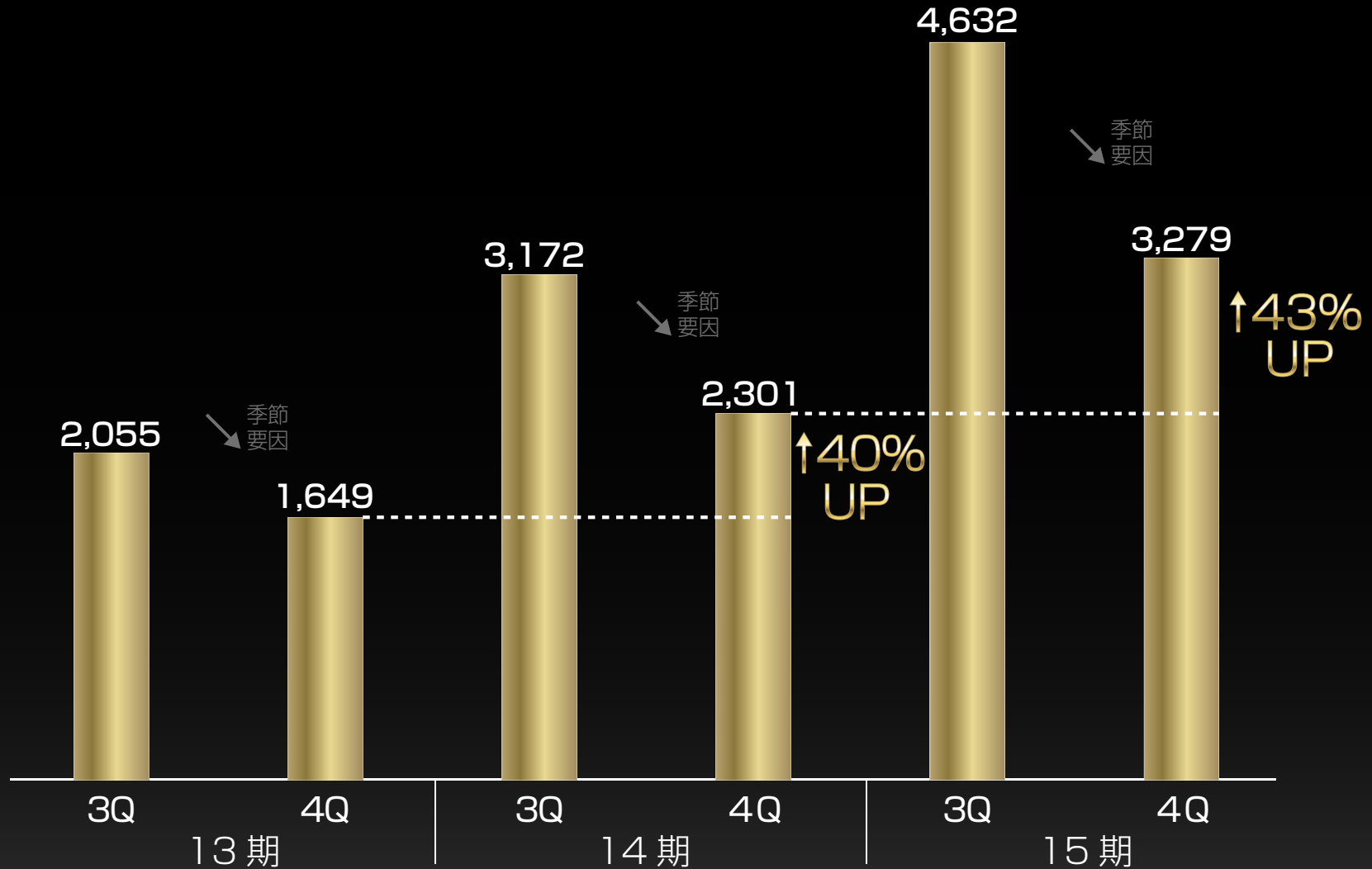
4Q 売上は前年同 Q 比 **43%**UP

通期売上は前期比 **50%**UP、順調に推移



季節要因は毎年のことなので、次のスライドで詳しく説明します

前期同 Q と比較すると好調に推移 3Q から 4Q の売上推移は季節要因であり通年の慣習



(百万円)  コマース事業売上



今後の方針は…



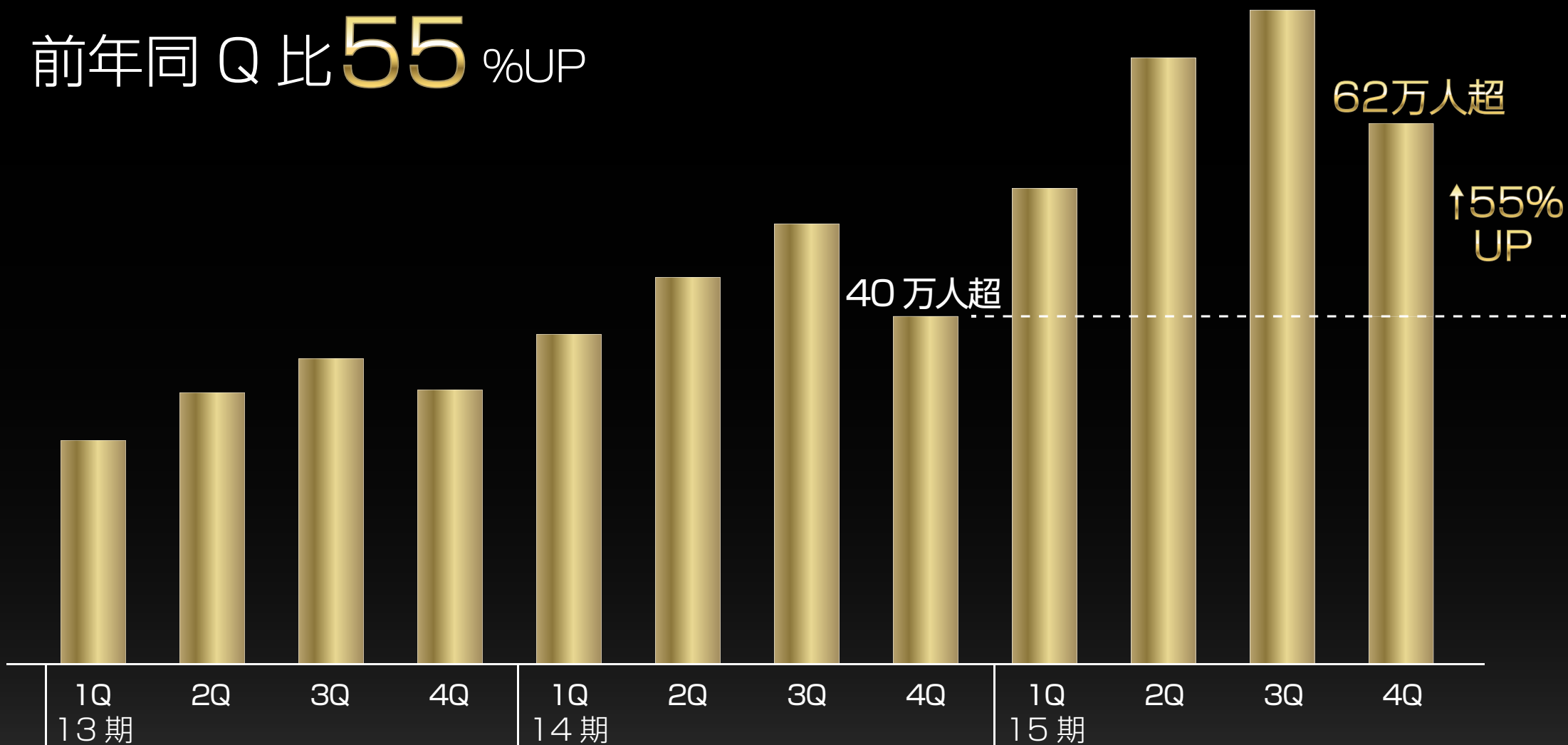
SHOPLIST.com のさらなる拡大に注力



では次に、SHOPLIST.com が伸びているかどうかを示す参考指標を説明します

サービス開始次年度から顧客単価は 5000 円台を推移
購入者数が順調に増加

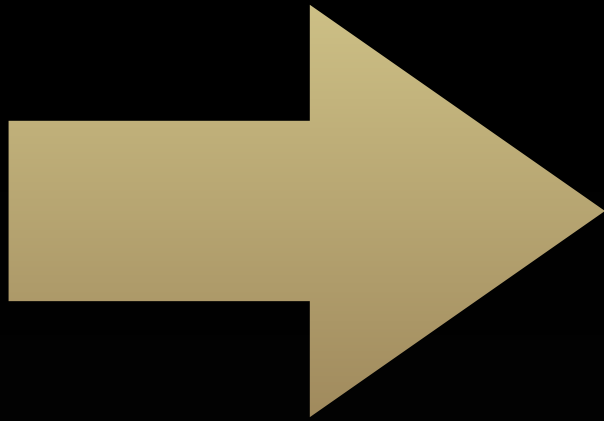
前年同 Q 比 **55** %UP



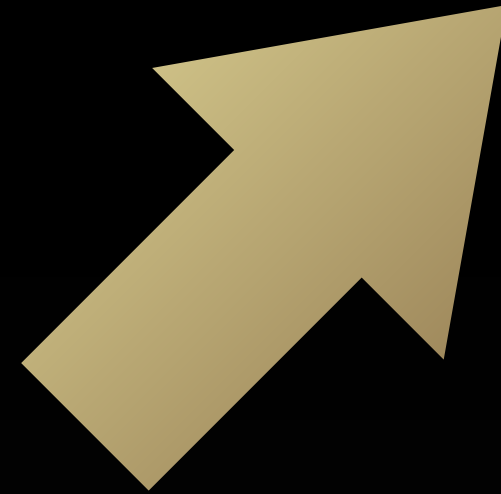
SHOPLIST.com 月間ユニーク購入者数四半期合計



今後の方針は…



顧客単価



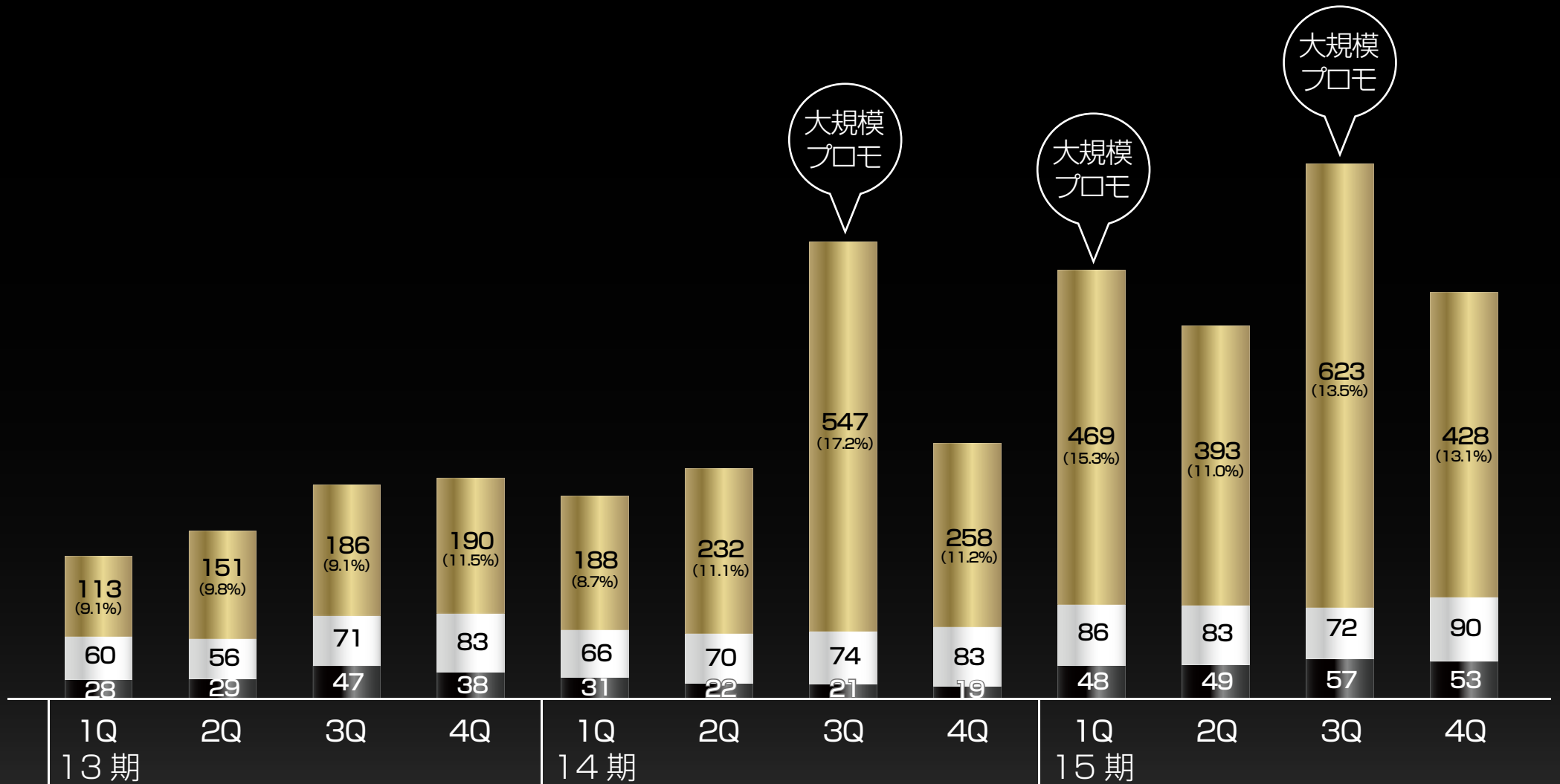
購入者数

顧客単価は 5000 円台維持
購入者数の増加に注力



一方、これまでの費用の推移がどうだったかというと…

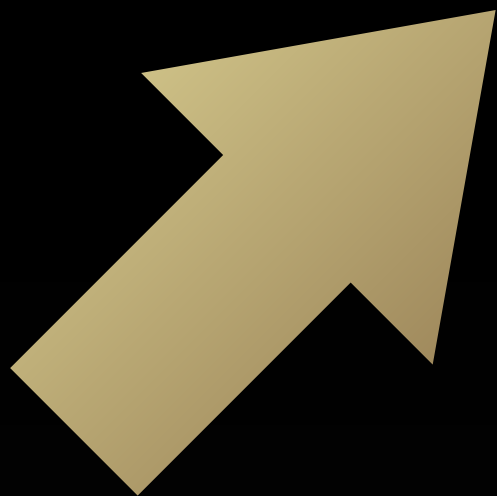
投資効果が高いプロモーション手法を体得 今後も大規模プロモーションを継続実施予定



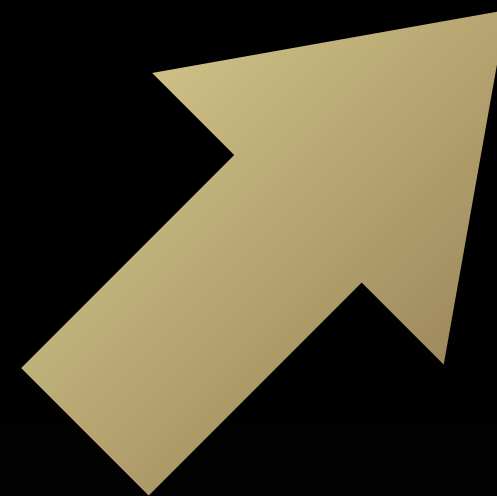
(百万円) 宣伝費 労務費 外注費 (%) 売上比率



今後の方針は…



宣伝費



物流・販促

受注増加と売上拡大を目的として
プロモーション・物流・販促を強化



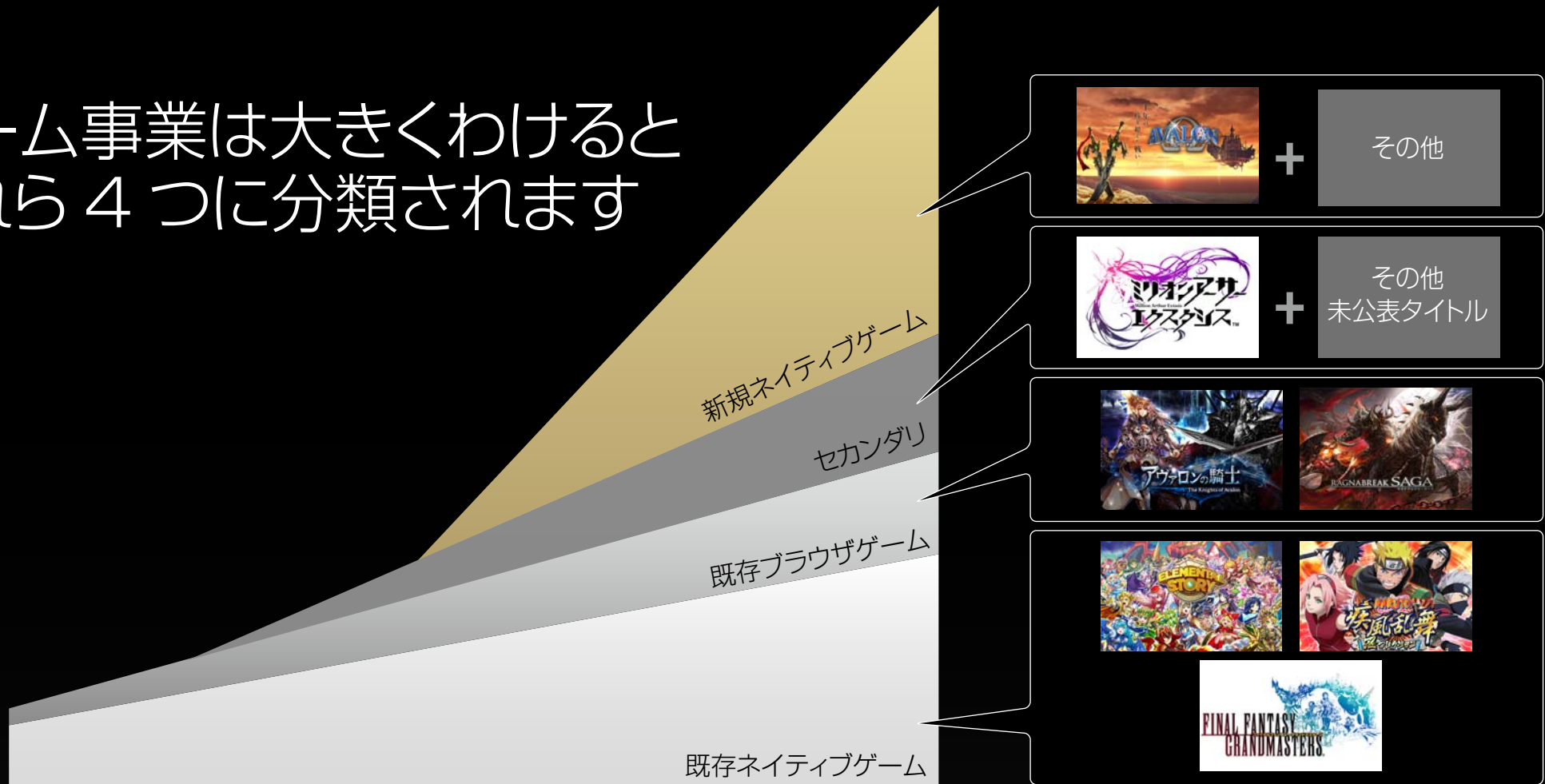
続いて、各事業ごとの今後の取り組みについて説明します

ゲーム事業の「これから」



その前に、ゲーム事業の今後の方針をおさらい

ゲーム事業は大きくわけると
これら4つに分類されます



既存ネイティブはさらに伸ばし、既存ブラウザは安定推移
セカンダリで売上を積み上げて強固な収益基盤を作る
さらに新規ネイティブでホームランを狙う



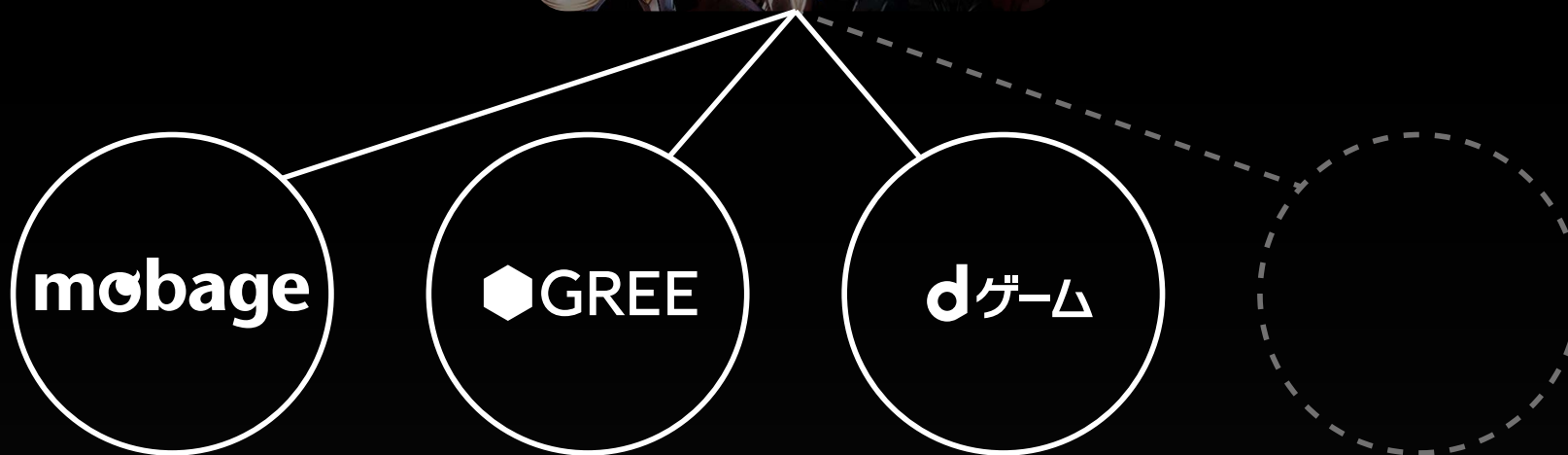
まずは、既存ネイティブゲームについて説明します



業績貢献が期待できるタイトルが複数本
セールスランキング高位安定を目指します



一方、既存ブラウザゲームについては…



マルチプラットフォーム展開を積極化
一つのゲームで販路拡大、売上の積み上げを狙う



そしてもう一つ



PC 向けブラウザも注力
スマホとは異なる新たなユーザー層の開拓を狙う



さらに新規事業として…



他社ネイティブ・ブラウザゲームの 運営受託や運営権の買い取りを積極化

※ミリオンアーサー エクスタシスは株式会社スクウェア・エニックス様が配信元、株式会社グリフォン様と当社の共同運営となります



新規開発についてはこう考えています

たくさん作るのをやめました
的を絞ってヒットを当てにいきます



そうなる、年間にリリースする新作の数は…

年間1本、または多くても2本
納得いくまでは何度も修正して
ホームラン狙い



そして、リリースしたゲームは…

今まで以上に
ユーザー満足度をあげること注力
大事に大きく育てていきます



続いて、SHOPLIST.com を含むコマース事業の今後の取り組みについて説明します

SHOPLIST.com を含む コマース事業の「これから」



コマース事業も、今後の方針をおさらい



SHOPLIST.com のさらなる拡大に注力



さらなる拡大をどう実現していくかについて説明します



継続的な
大規模プロモーション



知名度の高い
国内外ブランドの出店

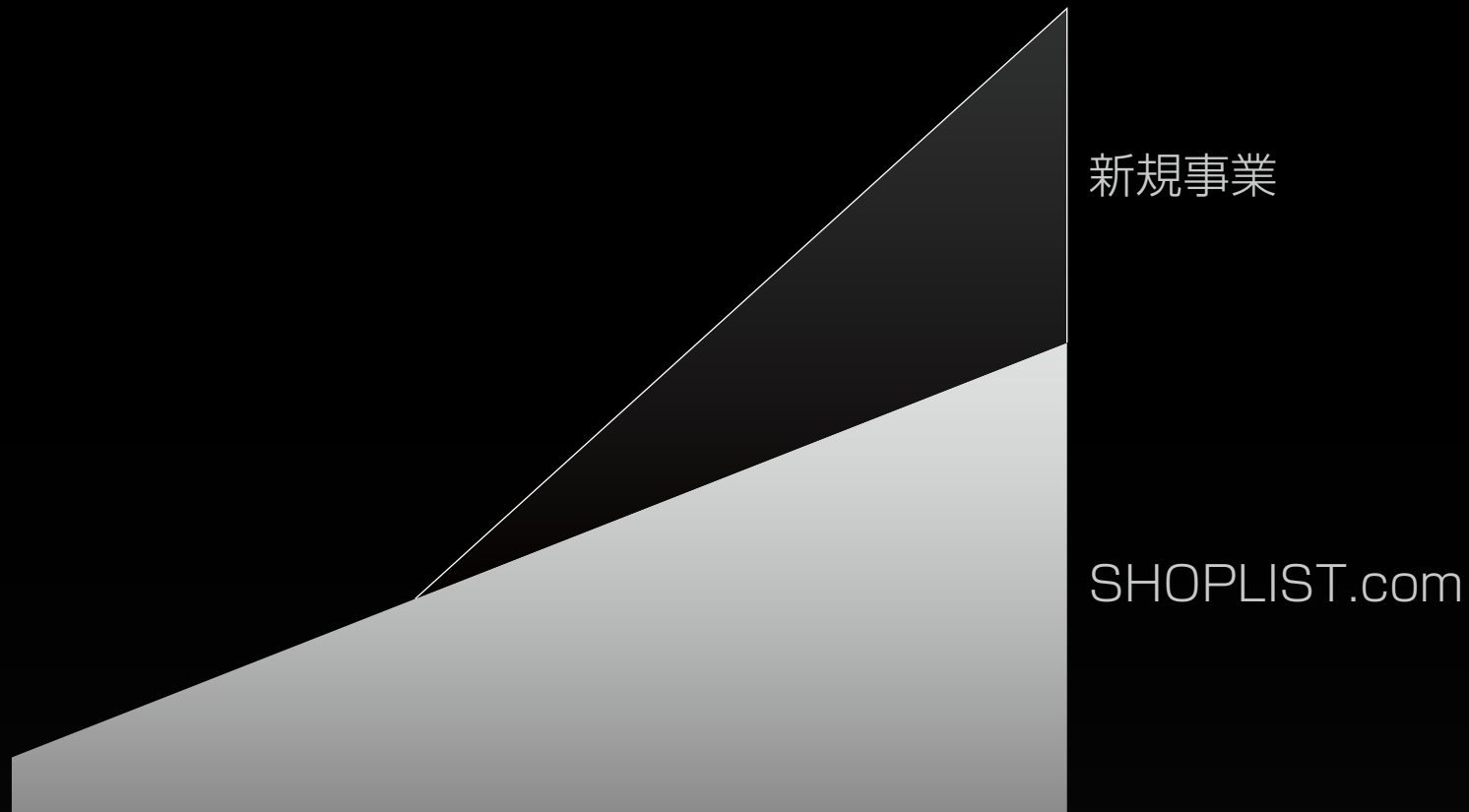


全ユーザー 50%強を対象に
最短 24 時間以内お届けの実現

ユーザー数と商品数を拡大しながら ユーザー満足度の向上を図る



さらに、新規事業に積極的に挑戦して…

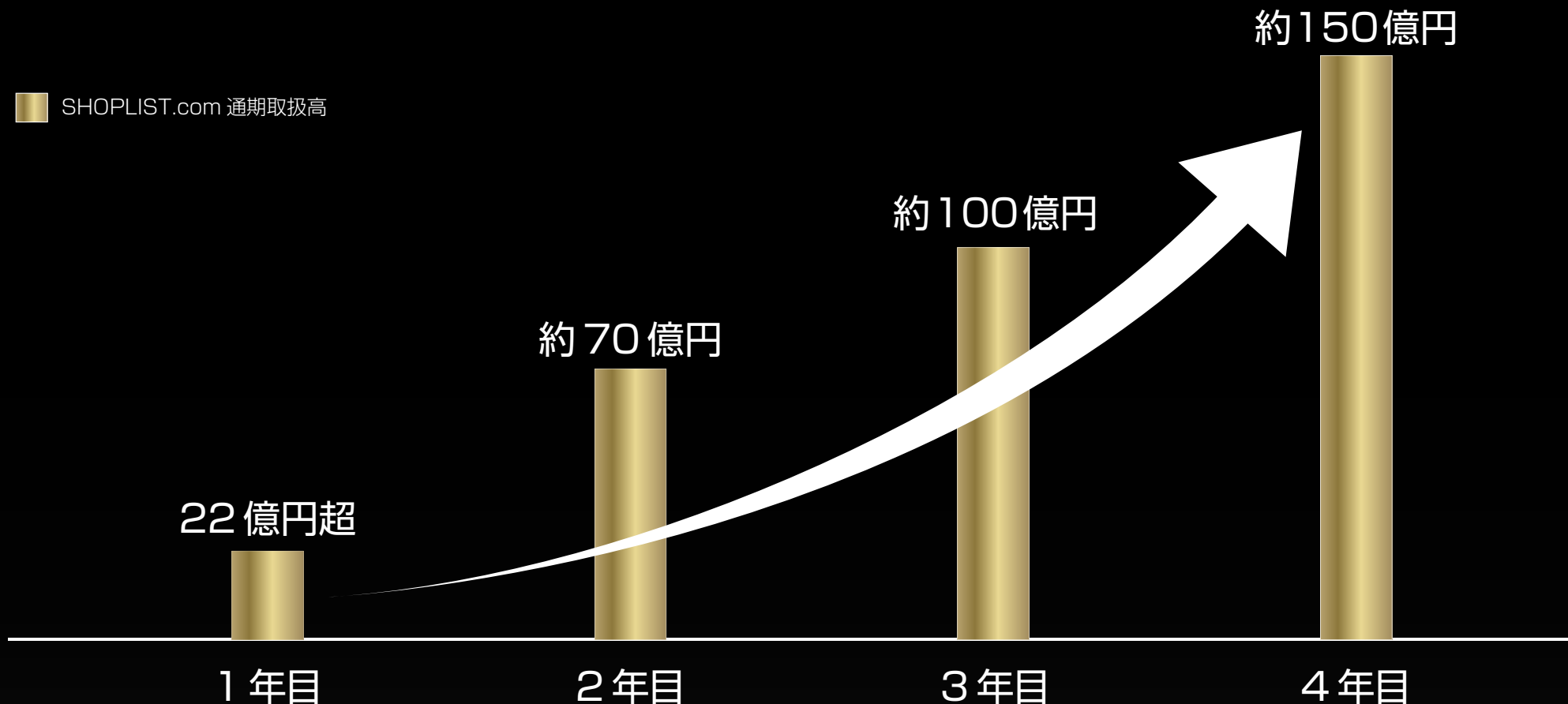


新規事業にも積極的に挑戦
第二、第三の柱を作る



新規事業について説明する前に、SHOPLIST.comの生い立ちを説明します

■ SHOPLIST.com 通期取扱高



CROOZ blog という資産を活用し

開始4年で約**150**億円規模へと急拡大



この SHOPLIST.com の成功体験を活かして…

A nest made of dark twigs sits on a dark wooden surface. Inside the nest are three smooth, golden eggs. Several colorful feathers are scattered around the nest, including a large white feather, a vibrant orange feather, and several green feathers. The lighting is warm, highlighting the texture of the twigs and the sheen of the eggs.

新規サービスを複数リリースして 第二、第三の柱を作る



コマース事業の「これから」に関する重要なキーワードはこれです

重要な**3**つのキーワード

最低年**2**桁%成長

SHOPLIST.com は最低年 2 桁%成長を狙う

営業利益率**8**%

SHOPLIST.com は、2019 年 3 月末までに
営業利益率 8%にする

大幅増収

新規事業で第二、第三の柱を作り
未来の大幅増収を狙う

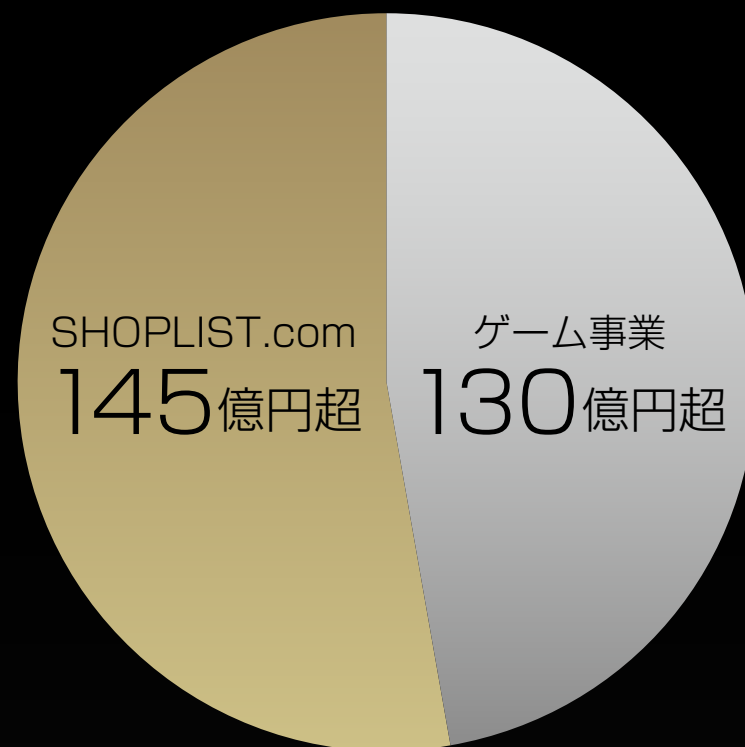


そして、重要なお知らせです

重要なお知らせ

CHANGE

今期当社は大きな転換期を迎えました



SHOPLIST.com がゲーム事業の業績を超えました
SHOPLIST.com をゲーム事業に加えメイン事業に位置付けます



そして、今後のビジョンはこう考えています

SHOPLIST.com で獲得した利益は
SHOPLIST.com、その他コマース関連及び非ゲーム領域の
新規事業に投資し、**大幅増収**と**増益**を狙います

ゲーム事業で獲得した利益は
ゲーム事業と非ゲーム領域の新規事業に投資
ゲーム事業はヒットした際に**超大幅増益**が狙える投資事業とします

つまり、

ゲーム事業は超大幅な増益を狙う投資事業に位置づけ
SHOPLIST.com、その他コマース関連及び非ゲーム領域の
新規事業に注力し、継続成長させつつ、
一発の爆発力も秘めた強固な事業ポートフォリオを形成します



ここまで盛りだくさんで情報をお伝えしてきましたが…

今回の決算で大切なのはこの6つ

これだけは覚えてください

✓ ゲーム事業・コマース事業ともに好調に推移、創業来過去最高通期売上更新
約**280**億円、前期比**33**%UP

✓ 来期のゲーム事業は、既存ゲームとセカンダリを伸ばして強固な収益基盤を作る
さらに、新規ネイティブは的を絞ってホームランを狙う

✓ 今期通期売上**145**億円超の SHOPLIST.com は
さらなる拡大に注力し、最低年**2**桁%成長を目指す

✓ SHOPLIST.com は、2019年3月末までに営業利益率**8**%にする

✓ SHOPLIST.com の成功体験を活かした新規サービスを複数リリース
第二、第三の柱を作る

✓ ゲーム事業は超大幅な増益を狙う投資事業に位置づけ、SHOPLIST.com
その他コマース関連及び非ゲーム領域の新規事業に注力し継続成長させつつ
一発の爆発力も秘めた強固な事業ポートフォリオを形成します



以上で 4Q の決算発表の説明は終了です

以上で 4Q の決算発表の説明は終了です
最後に配当について説明します



今期の 1 株当たり配当額は…

	10期	11期	12期	13期	14期	15期
1株当たり配当額 (円)	15	15	15	20	15	15
配当総額 (百万円)	189	191	169	226	179	179
配当性向 (%)	28.9	16.7	14.8	8.4	12.6	11.8

※配当額は全て分割後の数値に調整しています

冒頭で説明した通り、上場10年目に入りました。この先も成長を続けていくために、新規事業に積極投資し、第二、第三の事業の柱を作っていきます。今後、SHOPLIST.comに続く第二の柱が確立できたくらいのタイミングで、目標として掲げている配当性向30%を検討していきます

本資料には

当社の中長期的計画、見通しが含まれております

こうした記述は将来の業績を保証するものではなく

リスクと不確実性を内包するものであります

将来の業績は、様々な要因に伴い変化し得る可能性があります

本資料のみに全面的に依拠する事は控えるようお願いいたします

14期より業績予想を非開示にしています
業態上、正確な予想を立てるのが困難だからです

補足資料

クルーズって何やってる会社？

インターネットを通じて世界中にサービスを提供する会社です



今はソーシャルゲームとコマースをサービスの柱にしています

どんなゲームを提供しているの？



möbage GREE m Ameba



möbage GREE dゲーム



möbage dゲーム



Download on the App Store

ANDROID APP ON Google play



Download on the App Store

ANDROID APP ON Google play



Download on the App Store

ANDROID APP ON Google play



Download on the App Store

ANDROID APP ON Google play

Available at amazon

© 2015, 2016 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved. Developed by CROOZ, Inc. *ファイナルファンタジー / FINAL FANTASY 及びファイナルファンタジーグランドマスターズ / FINAL FANTASY GRANDMASTERS は、日本およびその他の国におけるスクウェア・エニックス・グループの商標または登録商標です。
© 岸本斉史 / スコット / 集英社 / テレビ東京 / ひるる © GREE, Inc. / CROOZ, Inc. Produced & Developed by GREE / CROOZ. Co-Produced by BANDAI NAMCO Entertainment Inc.

© 2015 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved. Developed by CROOZ, Inc.

オリジナルやアニメ・ゲームの著作権を活用したタイトルなど
日本と世界に向けてスマートフォンゲームを提供しています

4Q ～現在までにリリースしたゲームは？



dゲーム



dゲーム

計 2 本のゲームをリリースしました

※ミリオンアサー エクスタシスは株式会社スクウェア・エニックス様が配信元、株式会社グリフォン様と当社の共同運営となります

コマースはどんなサービスを提供しているの？



ファストファッション通販サイトを提供しています