

2015年9月期 第2四半期決算説明会 質疑応答の要旨

2015年4月30日に開催した第2四半期決算説明会（機関投資家・アナリスト・報道関係者向け）における主な質疑応答の要旨は下記の通りとなります。

Q 1. メディアコンテンツ事業の先行投資の見通しについて

A 1. モバイルゲームは、投資というよりは収益を上げる段階であると捉えている。ネイティブシフトを進め、新作からヒットを出していく。事業としてのボラティリティが高いので、他社との協業でコストをコントロールしつつ、継続的に新タイトルを出していきたい。
マンガについては、年ベースで4~5億円程度という現状程度の規模で投資を継続する。収益化の一つの手段がIPの商業化だが、これは基本的に出版社等の外部企業が主導的に進めていくもので、当社に費用は殆どかからない。当社はあくまでIPホルダーとしてロイヤリティ収入を得る立場である。プラットフォームの収益としては、広告モデルに期待している。ダウンロード数に対してページビューの伸びが高く、メディア価値は高いと見ている。

Q 2. マンガビジネスの競合について

A 2. 同じジャンルのサービスが複数存在するのは、アプリで新作マンガを読むという新しい市場を拡大させることにつながるもので、当社にとってポジティブであると捉えている。ユーザー数の多寡はマーケティング投資の規模によるところが大きいので、それほど気にしていない。当社は比較的低い獲得コストで集客する仕組みが作れており、集客モデルに手応えを感じている。
作家の開拓という面でいうと、当社では新人作家の育成プログラムを運営しており、ライツホルダーとして自社のコンテンツを配信している。コンテンツとプラットフォームの垂直統合型ビジネスを志向しており、これが他の類似サービスとの大きな違いである。

Q 3. アジアでのグローバル展開について

A 3. 従来事業開発をおこなっていたのは韓国とシンガポールだったが、中華圏でのプロモーション需要も最近高まってきている。現在は香港に駐在員事務所を設置しており、中国本土の案件開拓も進んでいる。

Q 4. マンガ作品のアニメ化・書籍化の経緯について

A 4. 当社のマンガコンテンツ事業は、新人作家の発掘・育成を含め、自社でスタジオを持ち作品をつくるという、芸能事務所に近いビジネスモデルである。出版社やメディア企業、映像関連企業とは既にネットワークをつくっており、そこに向けて常に作品を案内している。このようなネットワークの中から、プル型で商業化の依頼が入るケースが多い。

また、当社のマンガ配信サービスでは、時間が経つにつれて積み上がっていく作品のアーカイブを全て開放している。これにより、作品ごとのユーザーの数や特性、反応といった様々なデータを取得することができ、科学的なアプローチで IP の評価をかけていることから、商業化に向けた提案力を高めていくことができると考えている。

以 上