


これで決算発表は全て終了ですが…
この後は「よくある質問」と「参考資料」を
掲載していますのでどうぞご覧下さい

よくある質問

 オブチのひとことつぶやき Twitter 風もあります・・・

よく質問される内容を Q&A 集としてまとめました。

Q：社員数は何名ですか？

A：500 名です。(2014 年 3 月末時点)

Q：前期 4Q から 1Q にかけて社員が 123 名増えている理由は？

A：BANEX 吸収合併が主な要因です。他社が苦戦するブラウザの優秀なクリエイターは充足し、ネイティブの採用に特化できます。

Q：男女比率を教えてください？

A：男性 8 割、女性 2 割です。

Q：平均年齢は何歳ですか？

A：30.9 歳です。(2014 年 3 月末時点)

Q：社員の職種を教えてください。

A：8 割が技術者、またはクリエイターです。残り 2 割がマーケティングやバックオフィス部門です。

 比率は今後も変わらないだろう。技術の会社にするとの宣言通り、大半は技術職。

Q：1 年で、社員を何名増やしますか？

A：優秀な人材であれば何人でも増やして、色々な事にチャレンジできる体制にします。

 優秀な人材を集めるためならば前年よりも利益が少なくなっても採用費用に投資する。将来への投資が大事。攻める時は攻める。

Q：平均勤続年数は？

A：1 年 11 ヶ月です。(2014 年 3 月末時点)

 2 年前は 3.5 年と業界でも高水準だったが、この 2 年で 300 名近く増員したので平均勤続年数が下がった。

Q：離職率は？

A：17.44%です。(2014年3月末時点)

Q：平均給与は？

A：517万円です。(2014年3月末時点)

Q：ソーシャルゲームはまだ成長を続けると思いますか？

A：はい。

Q：クルーズのソーシャルゲームの強みは何ですか？

A：アヴァロンの騎士、HUNTER×HUNTER、ラグナブレイク、ACR DRIFTのように集客力の強いタイトルを持っていること、多様なマーケティングキャリアを長く持つ役員陣と独自のデータベース「Compass」による高いマーケティング力、大規模プロモーションを継続投資できるだけの資本力とプロモーションノウハウ、大手人材紹介会社のアンケート調査で社風No.1に選出された実績を持つほどの採用力、バランスの取れた事業ポートフォリオなどが挙げられます。

Q：ソーシャルゲームの状況をタイトル別に教えてもらえますか？

A：公表していません。

Q：ソーシャルゲームの詳細なKPIを教えてください。


A：公表していません。

Q：会社としての強みは何ですか？

A：開発フレームワークやマーケティングデータベース、ネットワークインフラなどの基幹システムを自前で作って、仕組化をしています。

Q：中期経営計画は発表しないんですか？

A：しません。Mobage が5年前にここまでの巨大媒体になる事を予想できた人がいない様に、この業界の変化は激しく、状況に応じてスピード早く柔軟に対応する事のほうが重要だと思います。

 ネットはスピード命。5年先も大事だけどもっと手前を見るのが大事。5年先の絵に描いた餅よりも変化に対応できる組織と組織文化を持つ方が大事。

Q：スマートフォンについての取り組みを教えてください。

A：国内外向けネイティブゲームに積極的に挑戦し、国内ブラウザゲーム市場もマーケットシェア拡大に注力します。

 海外展開含め、スマートフォン向けサービスを強化していく。

Q：現在の事業計画はありますか？

A：オリジナルタイトルを軸にソーシャルゲームをまだまだ伸ばします。売上規模で数倍を狙っています。今後は、積極的に海外売上の獲得も狙います。 SAPとしてはトップを取れるチャンスと考えている。

Q：現在の顧客ターゲットはありますか？

A：ブラウザゲームのメインターゲットは30代以上の男性です。この層が一番課金をしてくれます。今後は国内外に向けたネイティブゲームにも注力していくことから幅広い層がターゲットとなります。

Q：海外拠点を設立する目的は何ですか？

A：世界向けネイティブゲームのマーケティングやプロモーション、現地のトレンドを正確に把握して、実績のある現地開発会社と組んで、そのエリアの売上ランキングTOP10入るヒットゲームを作るためです。

Q：今後ブラウザ市場はどのように思いますか？

A：数億円市場はなくなるしないし、他社がネイティブに行くならむしろチャンスです。BANEX 吸収合併で優秀なブラウザゲームクリエイターは充足したのでマーケットシェア拡大に注力します。

Q：2013年10月1日に行われた株式分割について

A：2001年11月27日に証券取引所が公表した「売買単位の集約に向けた行動計画」により、1株を100株に分割して、100株を1単位とします。あわせて定款の一部を変更しました。この株式分割と単元株制度の採用に伴う投資単位の実質的な変更はありません。

Q：インターネットコマース事業の売上シェアは？

A：3割です。残り7割がインターネットコンテンツ事業です。

Q：海外拠点は誰が担当するの？

A：社長との意思疎通、ネット業界の経験値と日本における大きな実績を持つ5名の取締役中2名を海外に派遣しました。これは本気のあらわれです。創業当初の幹部離職が少ないクルーズのアドバンテージを発揮し海外市場へ挑みます。

Q：海外の人員構成は？

A：CROOZ Korea はゲームの企画・開発を行うので、従業員数は37名（2014年3月末時点）、その他は各2～3名です。

Q：ブラウザとネイティブの違いって？

A：たくさんあるので一言では言えませんが、例えばブラウザはダウンロードが不要で、ネイティブは必要です。ブラウザはすぐにゲームをはじめられますが、ネイティブは少し時間がかかります。ネイティブは入力を一回一回 Web で読み込まないので、サクサクゲームをすることができます。

Q：ブラウザとネイティブは作り手にとってどう違うんですか？

A：ブラウザゲームは一つゲームをつくれればいろんなプラットフォームに展開できますが、ネイティブゲームは同じゲームでも App Store 用、Google Play 用と別々に作らないと展開ができず、表現力が豊かなので作り込みが必要です。ブラウザゲームより時間とお金がかかります。また、ネイティブゲームはブラウザゲームより歴史が浅いため、経験豊富な技術者が少なく採用が困難です。

Q：ACR DRIFT のダウンロード数の経過についてプレスリリースしますか？

A：本件についてプレスリリースを行う予定です。ただし、ACR DRIFT は世界135ヶ国に展開するので文化やゲームの遊び方、一人のユーザーを獲得するためのプロモーションコスト、課金額など、国によって大きな違いが生じるのでブラウザゲームのようにユーザー数（ダウンロード数）と売上が一致しない場合があります。当社は株価に対し実質的、かつ本質的に意味のあるIR活動を方針としておりダウンロード数の経過について継続的に売上を作ることができ、本質的に多くのユーザーに受け入れられたと判断できた内容を適切なタイミングでプレスリリースを行う予定です。

Q：小淵社長が保有株式を売却している理由は？

A：小淵本人より今後も安定的な持ち分比率を維持した安定株主で居続けつつも、流動性を高めて、より一層のパブリックカンパニーを目指していくためと聞いております。また今後も不定期ではありますが、市場や投資家の皆様に影響を与えないよう、その量と方法に細心の注意を払いながら、タイミングに応じて適宜売却を行っていく旨を聞いております。それ以上は、個人のことにつき、当社からのコメントは差し控えさせていただきます。

Q：今後発表予定の新作タイトルについて明確なリリース日を発表してください。

A：今後すべての新作タイトルについて一切リリース日は公表しません。理由として、市場環境が目まぐるしく変わる中、常時改善を行っていて 開発チームが日夜尽力しても目指していた期日を過ぎてしまうことがあります。リリース日に縛られてクオリティの低いプロダクトになってしまったり、期日を過ぎてしまうたびに投資家の皆様から御叱りをいただくことで開発者に過度なプレッシャーを与えてしまうことから今後一切リリース日に関する言及は行いません。

Q：ACR DRIFT やモンスターエッグアイランドのリリース日が一部サイトで記載されていましたが、なぜでしょうか？

A：当社が正式に発表したものではありませんので回答致しかねます。また、リリース日についてユーザー、投資家の皆様が憶測で言及しているものが見受けられますがプレスリリースや決算説明資料 Q&A で発表をしているもの以外は当社の正式な発表ではありません。

Q：決算説明資料内に「2014年3月末までに複数本リリースします」と記載がありましたがリリースできなかった理由は何ですか？

A：第2四半期決算説明資料内に「2014年3月末までに複数本リリースします」と記載しました。

しかし、実際は2014年2月20日に世界135ヶ国で配信した『ACR DRIFT』のみでした。複数本リリースすることができなかったことは事実であり、本件につきましてお詫び申し上げます。申し訳ございません。理由として、市場環境が目まぐるしく変わる中、常時改善を行っており、開発チームが日夜尽力しても目指していた期日を過ぎてしまうことがあるからです。今後リリース日に関連する発表を行わない件につきましては、2014年3月19日（水）に決算説明資料 Q&A を追記いたしました。今後は決算発表等の適切なタイミングで現在稼働している開発ラインの本数やジャンル等、当社の戦略や取り組み、方針がご理解いただけるよう努めてまいります。

参考 株主還元方針は？

- ① 原則、毎期配当を目指す
- ② 配当性向 30%以上を目指す
- ③ 社員全員で配当金の重要性を意識する
- ④ 社員全員で営業利益の重要性を意識する
- ⑤ ビジョン達成による中期的な株価上昇を目指す
- ⑥ 株式の流動性の向上を様々な方法で考慮する
- ⑦ 多くの投資家が投資しやすい投資単価を考慮する
- ⑧ 内部留保を厚くし、配当よりも事業投資に注力する期間を持つ

参考 株主還元方針は？

当社は、四半期に1回、取締役や執行役員が全員で集まり合宿をして株価や経営状況を鑑みながら、株主還元方針を見直しています

- ①原則として、毎期、株主への配当が出せる様に事業でしっかりと利益確保を目指します
当社は上場の翌期から毎期配当を実施しています
- ②より多く株主に還元できる様に、配当性向は30%を目指します
- ③役員や幹部だけでなく、社員全員で配当金の重要性を意識できる仕組みをつくっていきます。具体的施策として、社員の賞与は株主への配当原資を基に算定する制度を運用中です
- ④役員や幹部だけでなく、社員全員で営業利益の重要性を意識できる仕組みをつくっていきます。具体策として、役員報酬、幹部社員の給与は前期営業利益を基に算定する制度を運用中です
- ⑤短期的な株価の上昇ではなく、ビジョン達成による中期的な株価上昇を目指します
- ⑥株式の流動性の向上を様々な方法で考慮します。
- ⑦多くの投資家が投資しやすい投資単価を考慮します
- ⑧内部留保を厚くし、配当よりも長期的に多くの利益を生み出す事業投資に注力する期間を持ちます

参考 配当額と配当性向の推移は？

	8期	9期	10期	11期	12期	13期
1株当たり配当額 (円)	225	562	1,500	1,500	1,500	20
配当総額 (百万円)	24	61	189	191	169	226
配当性向 (%)	28.0	22.5	28.9	16.7	14.8	8.4

上場の翌期から毎期配当を実施しています
13期は100分割後の配当額を表示しています

参考 配当額と配当性向の推移は？

上場の翌期から、**每期配当** を実施しています
今後についても、配当額や配当性向の向上に努めていきます

※平成22年10月1日に株式2分割、平成23年3月1日よりさらに株式2分割を実施。その為、以前の数値は分割後の数値に調整しています。

※9期配当性向は特別損失等の特殊要因を控除した場合の理論値です。

※13期の1株当たり配当額（予想）は、平成25年10月1日に株式100分割を実施した数値になっています。

参考 目指す強みと現状は？



この業界で勝ち抜くための4つの要素を強化していきます

目指す強みと現状は？

集客力の強い優れたプロダクト

モンスターエッグアイランドのように日本で注目されるもの、ACR DRIFTのように世界で注目されるもの、今後も日本と世界両軸で集客力の優れたプロダクトをリリースしていきます

ちょっぴりやな組織

上場時、他社と比べて圧倒的なスピードだった頃と比べるとちょっぴりやとは言えません

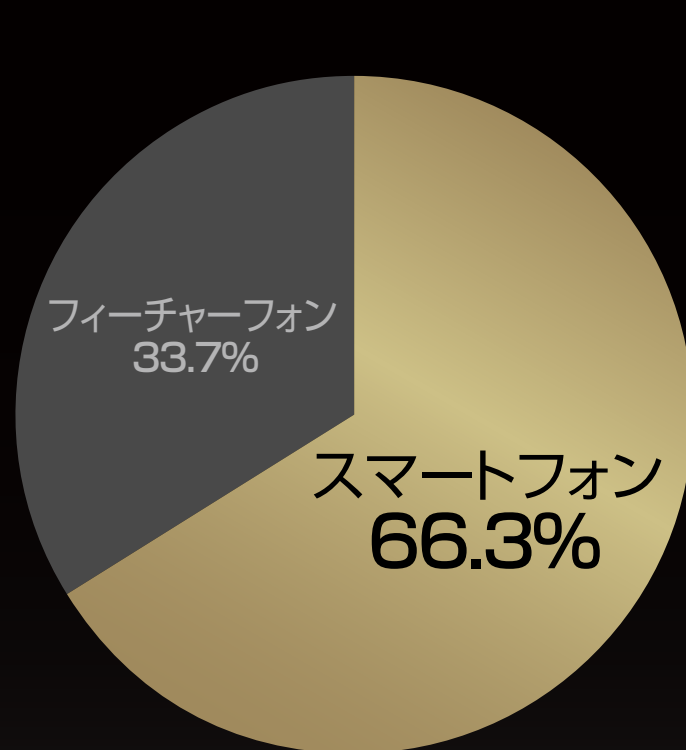
採用力

大手人材紹介会社のアンケート調査で、社風 No.1 に選出された実績を持ちます

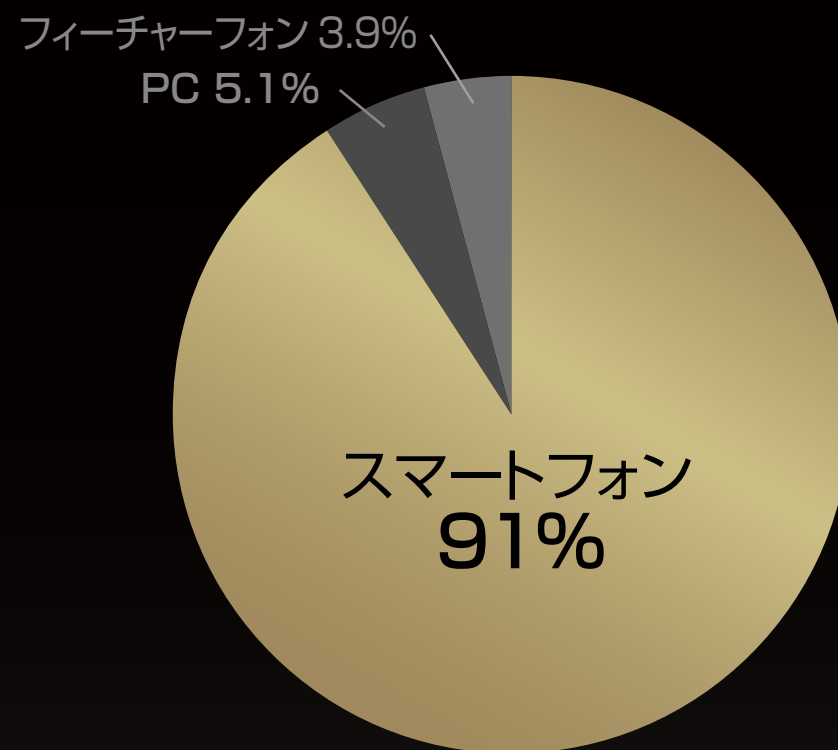
ブランド力

Unity 最大公式カンファレンスイベント「Unite Japan 2014」に当社スタッフ2名が登壇し、クルーズの技術力やUnityの取り組みについて業界関係者に向けて講演を行いました

参考) スマホの売上比率はどれくらい?



国内向け主力ブラウザゲーム



SHOPLIST.com

SHOPLIST.com の売上 91% はスマートフォン経由です

※2014年1月~3月の売上

スマホの売上比率はどれくらい？

SHOPLIST. com はユーザーの 70%以上がスマートフォンユーザーの CROOZ blog から送客を行うことで、他 EC サイトに先駆けてスマートフォンユーザーの獲得、拡大に成功しています

ブラウザゲームは売上の 30%以上がフィーチャーフォン経由なのでフィーチャーフォン対応もしっかりやります

参考) ソーシャルゲームって何?

パッケージゲーム



ソーシャルゲーム



据え置き型ゲーム機



モバイルフォン・PC

参考 ソーシャルゲームって何？

パッケージゲーム



- ・売り切り販売モデル
- ・基本的に1～2人で遊ぶためコミュニケーションが少ない
- ・発売してからゲームの改変ができないため、収益面でギャンブル性が高い



ゲーム機メーカー / 任天堂、SCE... 等
ゲーム制作会社 / カプコン、セガ ... 等

据え置き型ゲーム機

(Wii、PS3、Xbox360)

ソーシャルゲーム



- ・継続収入モデル
- ・基本的に多人数で遊ぶためコミュニケーションが豊富で娯楽性が高い
- ・ユーザーの意見を即反映改善できるので収益の失敗が少ない



ゲームサイト運営 / DeNA、GREE... 等
ゲーム提供会社 / **当社**、ドリコム ... 等

モバイルフォン・PC

(フィーチャーフォンやスマートフォン、パソコン)

用語解説【ソーシャルゲーム】

SNS（ソーシャルネットワーキングサービス）上で
ソーシャルアプリとして提供されているゲームの総称

※本資料で使用している、Wii 画像及びゲームソフト画像は任天堂株式会社のホームページから引用。

プレイステーション3の画像は株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメントのホームページから引用。Mobage 画像は株式会社ディーエヌエーのホームページから引用。

facebookの画像は、facebookのホームページから引用。ノートパソコンの画像は、日本ヒューレット・パカード株式会社のホームページから引用。

どうやって儲けるの？



アイテム
ものすごく強い武器を 500 円で売っています

どうやって儲けるの？



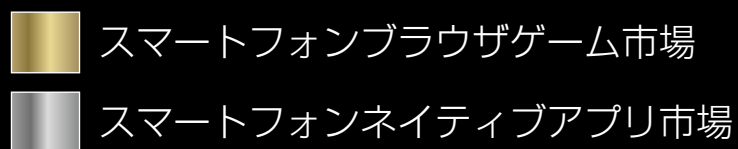
「熱血硬派くにおバトル」の場合

キャラクターを育てて強くし、友達と協力して敵と戦うアクションゲームです

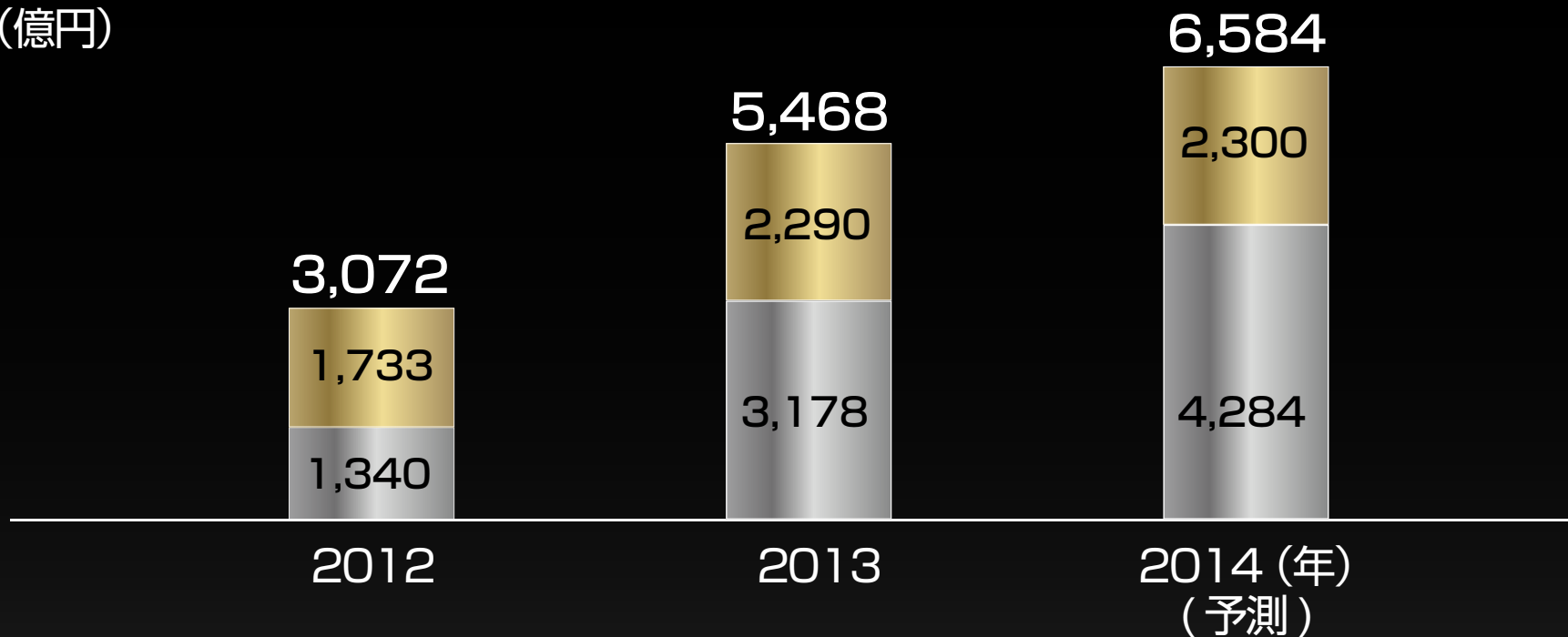


Point! 「キャラクターを強くする武器」や「キャラクターの成長速度を短縮する権利」などを販売することで収益を得られます

国内ソーシャルゲーム市場はどう推移する？



(億円)



ブラウザは横ばいで推移し
ネイティブが市場を牽引、拡大していきます

国内ソーシャルゲーム市場はどう推移する？

ネイティブゲームを中心に、今後も市場は拡大傾向です

CyberZ / シード・プランニング共同調べによると、スマートフォンゲーム市場規模は2015年には7,462億円、2016年には8,238億円になることが予想されています

また、International Data Corporation 調べによると世界のスマートフォンゲーム市場規模は2017年に1兆7,000億円になることが予想されています

参考

1Qより、連結決算になりました

BANEX 全株式を取得、連結子会社とし、その後吸収合併しました
BANEX はクルーズ本体のリリース計画に基づき指揮命令を行い
足並みを揃え開発、リリースを行うので、企業単位での戦略や重点項目
役割、統制、効率を気にする必要はありません

また、CROOZ Asia、CROOZ America、CROOZ Korea
CROOZ Europe の 4 社を連結範囲に含め、ForGroove を持分法適用
範囲に含めました

※7月1日に BANEX を吸収合併

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