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・・・

Q&A 集

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：540 名です。（2014 年 6 月末時点）

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：30.8 歳です。（2014 年 6 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：今後の採用計画は？

A：優秀な人材を厳選して採用し、色々な事にチャレンジできる体制にします。

Q：平均勤続年数は？

A：1 年 11 ヶ月です。（2014 年 6 月末時点）

Q：離職率は？

A：7.7%です。（2014 年 6 月末時点）※

Q：平均給与は？

A：535 万円です。（2014 年 6 月末時点）

※Twitter の画像は、Twitter のホームページより引用
※当期間内の離職者数 ÷ 当期首の在籍者数 ×100 で算出しています

Q&A 集

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：クルーズの強みは何ですか？
A：バランスの取れた事業ポートフォリオです。
2014 年 3 月期は 233 億円の売上のうちインターネットコマース事業が約 65 億円を作りました。
ゲーム以外の事業の柱が着実に育ってきています。
また、今後はブラウザゲームで得た収益を元手にして、ネイティブゲーム開発に積極的に投資をしていきます。
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 を教えて下さい。
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。理由は、数年前にネイティブゲーム市場がここまでスピード早く、大きくなること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ことのようが重要だと考えています。
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&A 集

Q：スマートフォンについての取り組みを教えて下さい。

A：ネイティブゲームによる世界展開に伴いスマートフォンだけではなく、タブレットにも注力していきます。
また、SHOPLIST.com は売上の 93%がスマートフォンを経由していることから、引き続きスマートフォンユーザーが使いやすいサイト作りを行っていきます。

Q：現在の事業計画はありますか？

A：ネイティブゲームに積極的に挑戦し、ゲーム事業をまだまだ伸ばしていきます。

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：海外におけるパブリッシング案件を推進し、マーケティングデータやグローバルプロモーションノウハウの獲得を行いながら、海外拠点単体でも売上や利益を作ることが目的です。

Q：今後ブラウザゲーム市場はどうなると思いますか？

A：2014 年もスマートフォンブラウザゲーム市場は 2,000 億円を超えると言われており、市場自体はなくならないと考えています。競合企業がネイティブゲームに一極集中している間にマーケットシェアを拡大して業績を作り、それを元手にネイティブゲーム開発に投資をしていきます。

Q&A 集

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 42 名（2014 年 6 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&A 集

Q：なんでダウンロード数を発表しないんですか？
A：株価に対し実質的、かつ本質的な IR 活動を方針としており、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タイミングでダウンロード数の発表を行う考えです。

Q：小渕社長が保有株式を売却している理由は？
A：小渕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。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。
不確実性が高い情報の開示は、株主の皆さんを混乱させてしまうだけなので、確実性が高まり、準備が整った時点ですみやかに情報を開示していきます。

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&A 集

NEW Q：ブラウザとネイティブで、クリエイターが必要となるスキルが異なる？

A：職種によって異なりますが、技術を習得すればブラウザからネイティブクリエイターの転向も可能です。

NEW Q：今後、版権を使用したゲームの開発はどのように行っていきますか？

A：当社は、版権を使ったソーシャルゲームを一番最初にリリースした会社なので、版権を使用する良さも難しさも十分に理解しています。基本はオリジナルタイトルを主軸に戦略を立てていますが、ファンを多く抱え、当社にとって魅力的な版権がある場合は積極的に取りに行くことがあります。

NEW Q：なんでゲームのリリースが遅れるんですか？

A：ゲームのリリースが遅れてしまう理由は 2 つあります。一つ目は、市場環境が目まぐるしく変わる中、常に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。
二つ目は、ネイティブゲームの場合、プラットフォームの審査を通過しないとリリースできず、審査にかかる時間は当社でコントロールできないからです。

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、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？

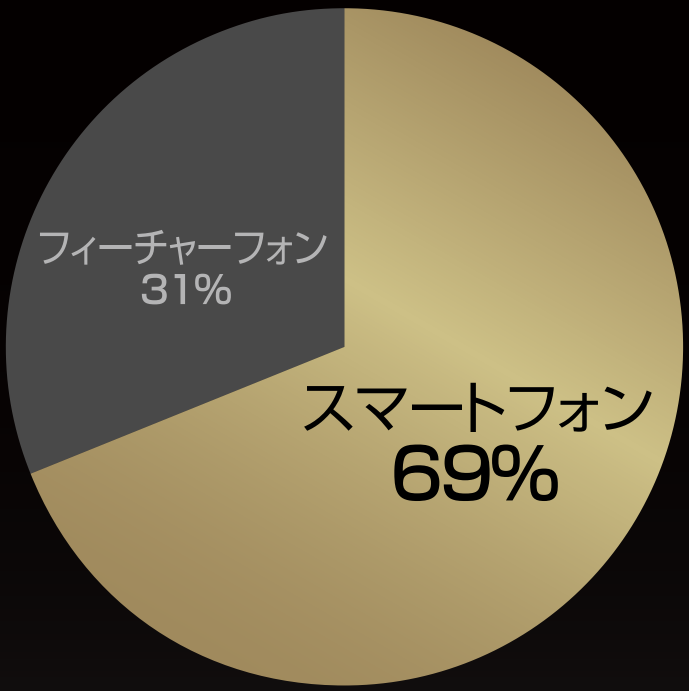
上場の翌期から、**毎期配当** を実施しています

前期は過去最高の売上、利益更新につき増配しました
配当性向は下がりましたが、配当総額は約 5,700 万円増加しています

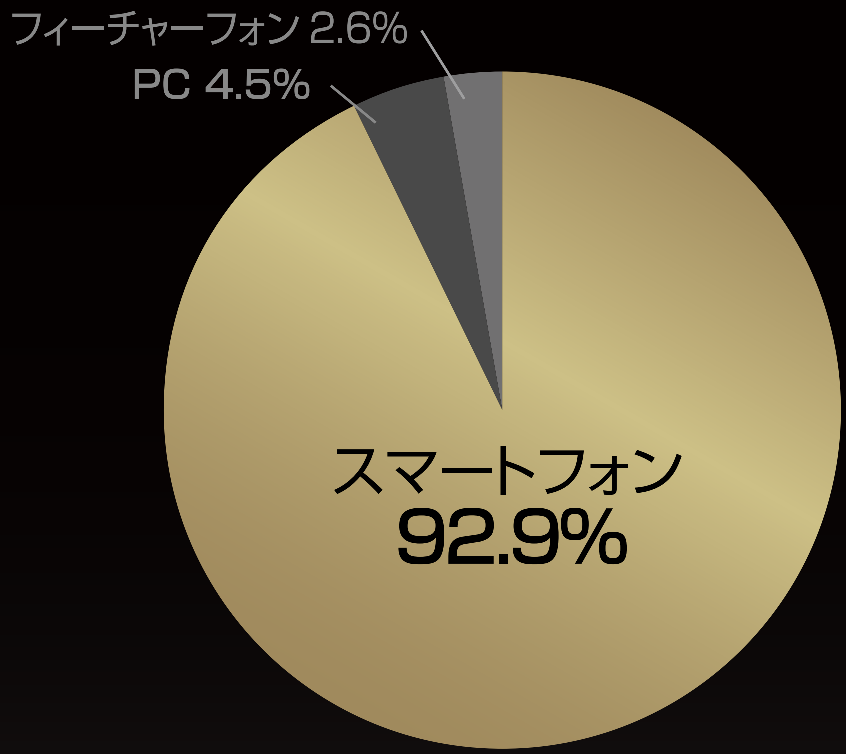
事業成長への投資を最優先しながら今後も配当を検討していきます

※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 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 の売上およそ 93%がスマートフォン経由です

※2014 年 4 月～ 6 月の売上

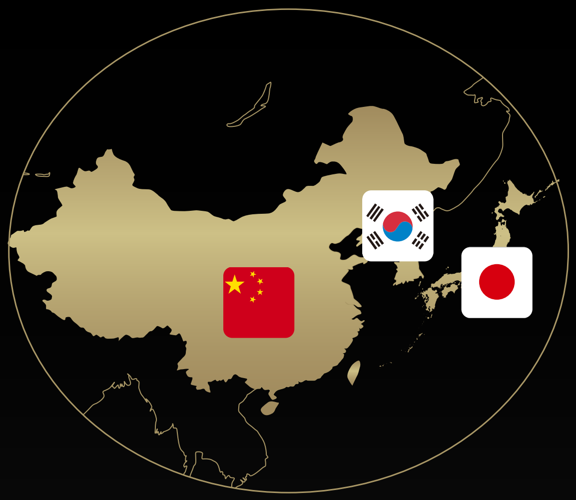
スマホの売上比率はどれくらい？

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 から送客を行っており、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およそ 30％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

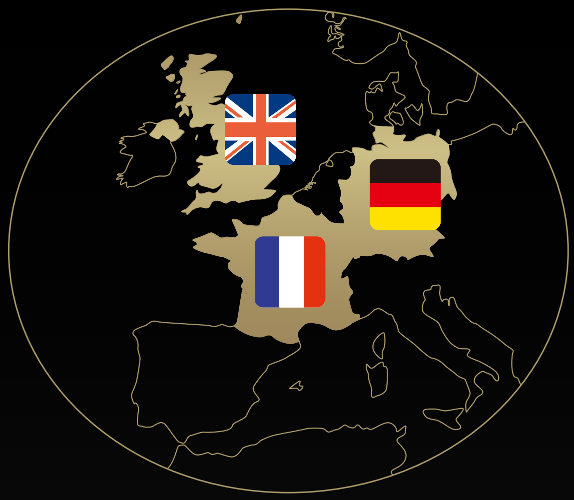
参考 注力する地域は?

東アジア
（日本・韓国・中華圏）



人口　15.4 億人
GDP　153,047 億 US ドル

ヨーロッパ
（主要国）



人口　2.1　億人
GDP　89,091 億 US ドル

北米
（アメリカ・カナダ）

人口　3.5 億人
GDP　186,248 億 US ドル

市場が大きい東アジア、ヨーロッパ、北米に注力します

参考 注力する地域は？

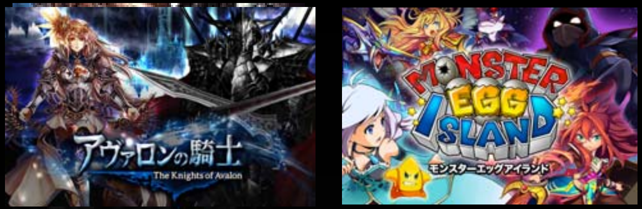
マーケットの大きい東アジア（日本・韓国・中華圏）とヨーロッパ（主要国）
北米（アメリカ・カナダ）に注力してゲームをリリースしていきます

※世界の経済・統計情報サイト「世界経済のネタ帳」から引用

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・タブレット・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
・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

Wii

PS3

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

ソーシャルゲーム

・継続収入モデル
・ステージの追加や物語の追加を随時行うことができる
・ユーザーの意見を即反映改善できる

ゲームプラットフォーム /App Store、Google Play、Mobage…等
ゲーム提供会社/当社、ガンホー、コロプラ…等

据え置き型ゲーム機
（Wii、PS3、Xbox360）

モバイルフォン・タブレット・PC

※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・パッカード株式会社のホームページから引用。
iPad 画像は、Apple Inc. のホームページから引用

どうやって儲けるの?

ものすごく強い武器（アイテム）やモンスターを
500 円で売っています

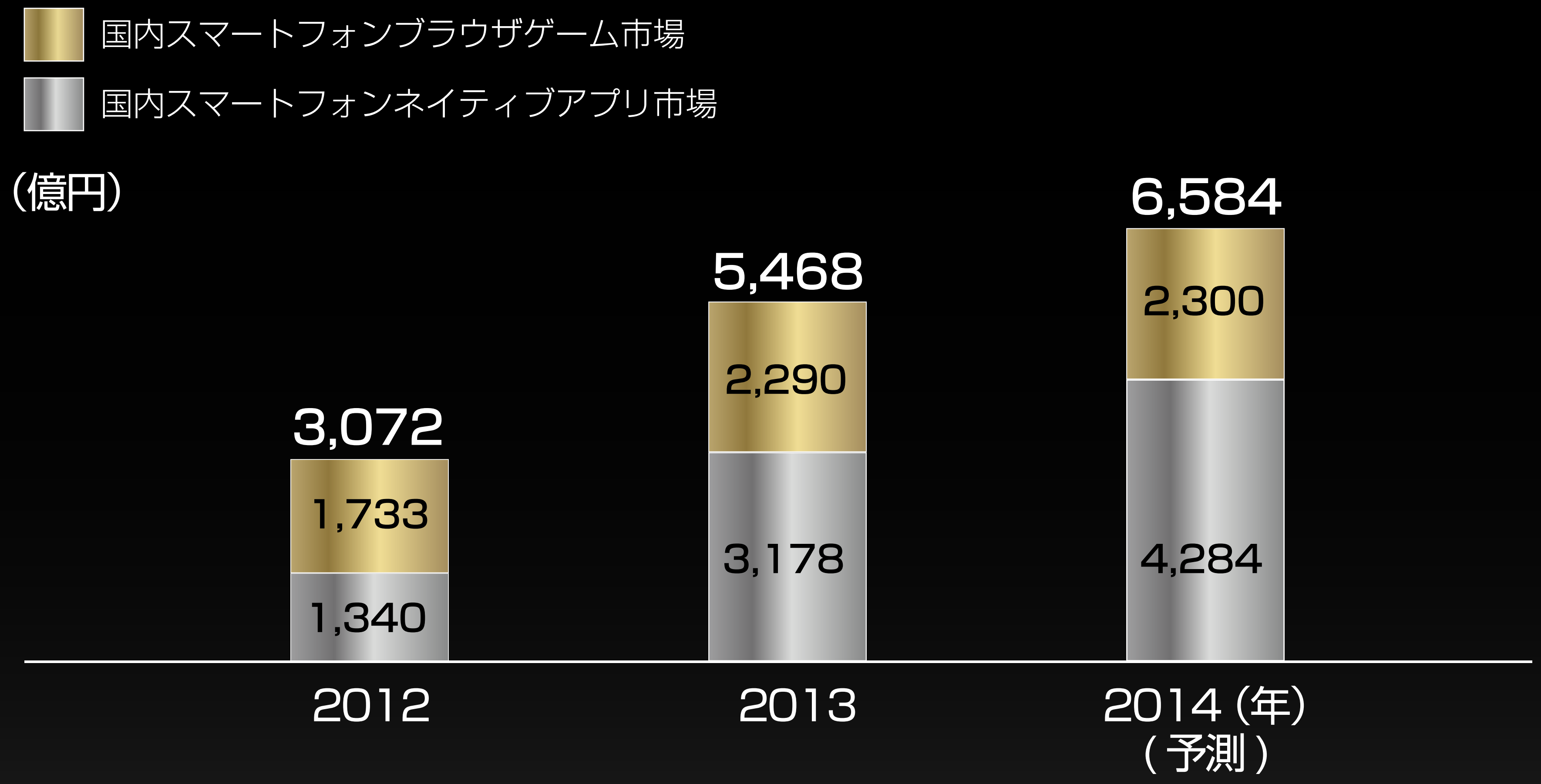
どうやって儲けるの？

「モンスターエッグアイランド」の場合

パズルをそろえて敵を攻撃し相手のパワーが 0 になったらユーザーの勝利となります。パズルゲームと、
モンスターを集めて強くしながら物語を進めていくロールプレイングゲーム（RPG）要素を組み合わせた冒険パズル RPG です

Point! スターピースは 1 つ￥100 で購入することができます

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拡大していきます

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

1Q リリースの新作ゲームは?

ネイティブゲーム３本
ブラウザゲーム２本リリースしました

1Q リリースの新作ゲームは？

ネイティブゲーム 3 本、ブラウザゲーム 2 本をリリースしました

中でも、モンスターエッグアイランドは iOS、Android 版をリリースしており、App Store と Google Play 合計で国内ダウンロード数 200 万を突破、7 月には韓国版をリリースしています

引き続きネイティブゲーム開発に注力し、新作リリースを行っていきます

※200 万ダウンロードの中に韓国版のダウンロード数は含んでいません

主力ブラウザゲームは?

Mobage 総合ランキングで
3 本が高い位置にランクインしています

主力ブラウザゲームは？

国内 Mobage フィーチャーフォン、スマートフォン向けブラウザゲーム 1,414 タイトル中、Mobage 総合ランキングでアヴァロンの騎士は 7 位 HUNTER×HUNTER は 13 位、ラグナブレイクは 25 位にランクインしています

アヴァロンの騎士、HUNTER×HUNTER はリリースから 2 年近く経過しており、ラグナブレイクは２年半以上経過しています。次々に新しいゲームが出てくる現在において、長期間継続して楽しんでもらうためのゲーム作りや運営、それにより培った多くのユーザー資産を抱えることがクルーズの強みです

※ランキングは 2014 年 8 月 8 日時点
※1,414 タイトルは 2014 年 3 月末現在

ご注意

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

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