

Silicon Studio:

「上場後会社説明会資料」

2015年4月21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

会社概要

P.3

業績動向

P.10

成長戦略

P.23

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。
また、2014/11期の四半期データについては、当社の内部管理数値です。



会社概要

当社の強み

シリコンスタジオとは・・・

Entertainment から、EnterNext へ

世界最高レベルのリアルタイム3DCG技術をフル活用し、
ゲーム業界をはじめとするエンタテインメント業界の発展に尽くします。

「EnterNext」とは・・・

「Entertainment」という単語の語源には、

「enter」（中に） + 「tain」（保つ）

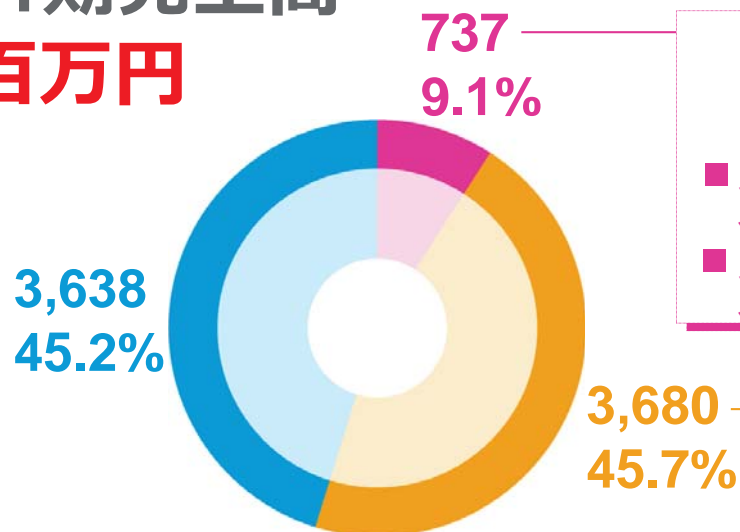
という現状維持のニュアンスが含まれます。

シリコンスタジオは、より積極的に、発展的に新たな価値を作り出していく
という思いを込めた概念として、「EnterNext」というキーワードを生み出し、
常に最先端の感動を、技術とともに発信しています。



開発推進・支援事業をコアとして、ワンストップソリューションを提供

2014/11期売上高
8,056百万円



Manpower
人材事業

- 人材派遣サービス
デジタルコンテンツ分野に特化したクリエイターの人材派遣サービス
- 人材紹介サービス
デジタルコンテンツ分野に特化したクリエイターの人材紹介サービス

Technology

開発推進・支援事業

- ミドルウェア開発
ゲーム開発エンジン「OROCHI」、ポストエフェクトミドルウェア「YEBIS」等のライセンス販売
- ソリューションサービス
オンラインゲームの企画、サーバ設計、ネットワークの構築・運用・監視サービス
- 開発受託
他社ブランドゲームタイトルの等の開発

Contents

コンテンツ事業

- コンテンツ
自社タイトルによるスマートフォン向けゲームの開発・販売



シリコンスタジオの強み

リアルタイムグラフィックス技術、ミドルウェア技術において、国内唯一の存在

技術

1

リアルタイムグラフィックスで世界最高レベルの技術水準

- 米国SGIをルーツとする技術者集団を擁す稀有な企業文化を持つ
- 任天堂、バンダイナムコ、スクウェア・エニックスなど有カゲームメーカーとの確かな信頼関係

ワンストップサービス

2

ゲーム制作に必要なリソースをワンストップサービス

- ゲーム開発会社のあらゆる課題を解決する他社には無いソリューション提供
- ヒトによるソリューションとテクノロジーによるソリューション

シナジー

3

多様な収益源・シナジー効果

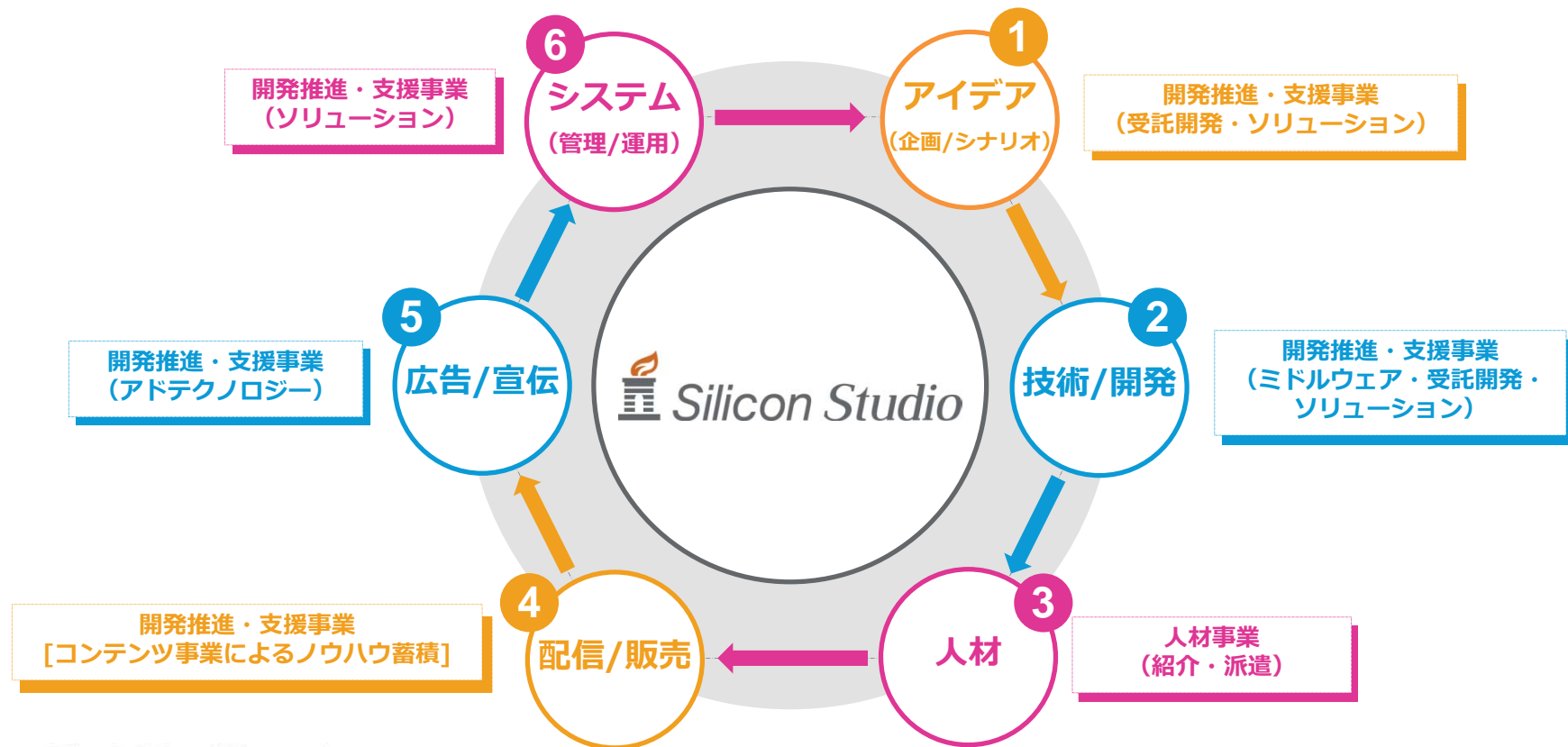
- 競争力の高いリアルタイム3DCG技術・ミドルウェア技術を軸に事業間シナジーを創出

国内トップクラスのノウハウを持つゲーム制作プラットフォーム

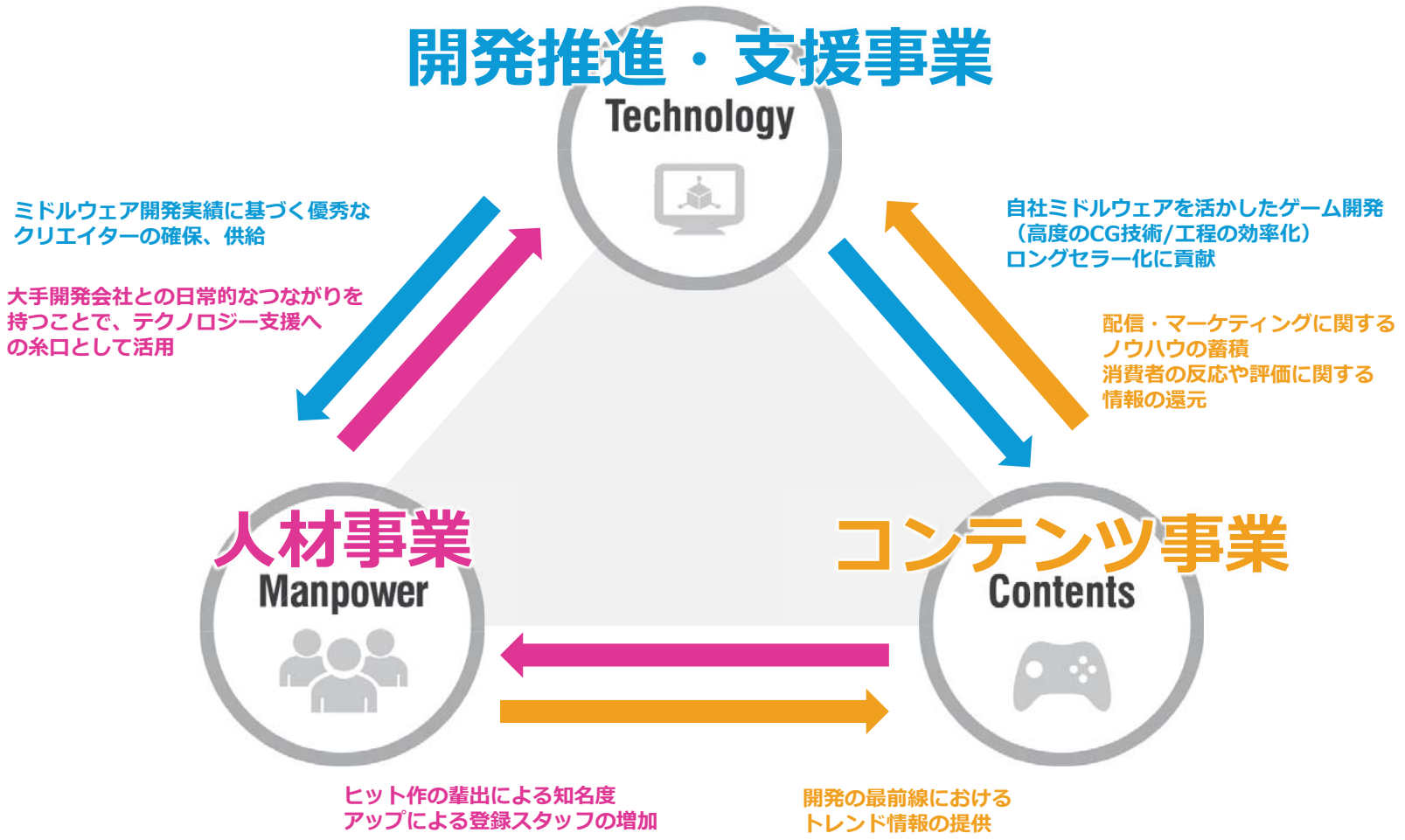
ゲーム制作におけるプラットフォームとして、あらゆる課題を解決

ゲーム開発会社が抱える課題を **ワンストップ** で解決

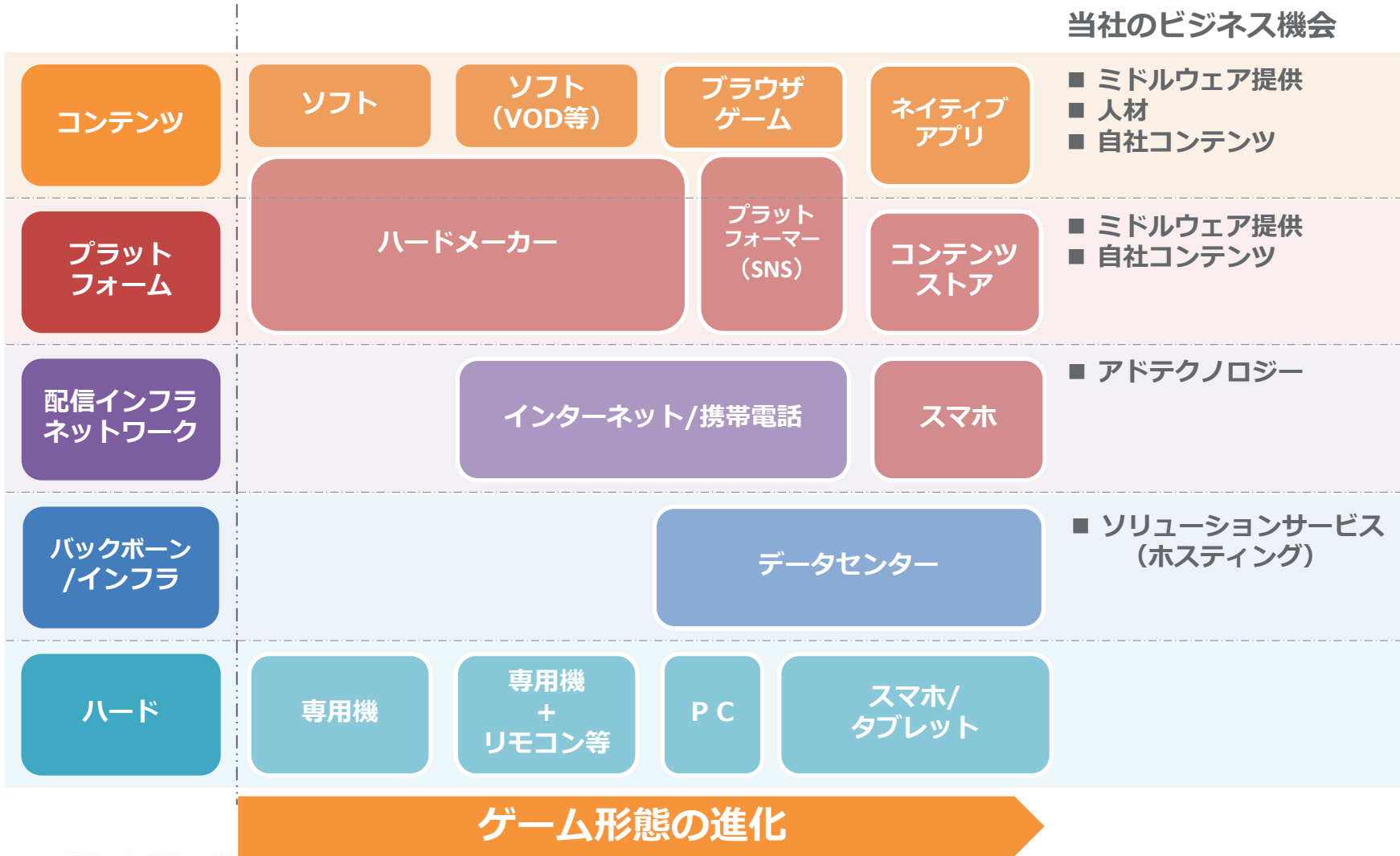
ビジネスイメージ



リアルタイム3DCG技術・ミドルウェア開発技術を軸に事業間シナジーを創出



コンテンツからインフラまで、当社の活躍の場は幅広い





業績動向

1Q決算概況と2015/11期計画

1Qトピックス

2/23 東証マザーズへ上場

自己株式処分による手取資金15.8億円の使途（計画）

- ミドルウェア開発 3.3億円
- コンテンツ事業（新規開発・広告） 8.0億円
- その他（将来の研究・開発資金） 4.5億円



2/26 新作ゲームアプリ「WONDER BLOCKS」の配信を開始

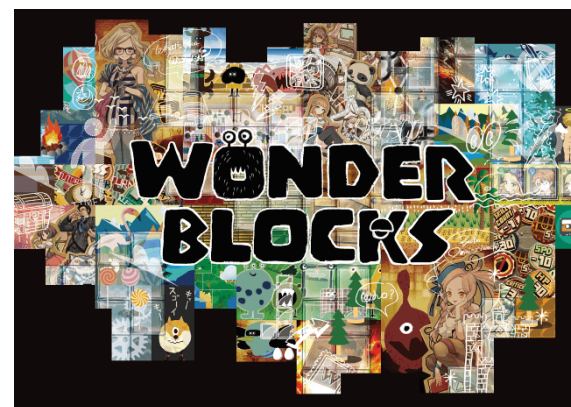
スマートフォン向けパズルゲームアプリ

勇者が魔王討伐までの道中で出会った人々によって織りなされる、遊び心満載のパズルゲーム

通常の一人プレイに加えて、最大4人同時プレイによる大型モンスター討伐戦も可能

2/28までの3日間で8万ダウンロード

4/13累計50万ダウンロード達成



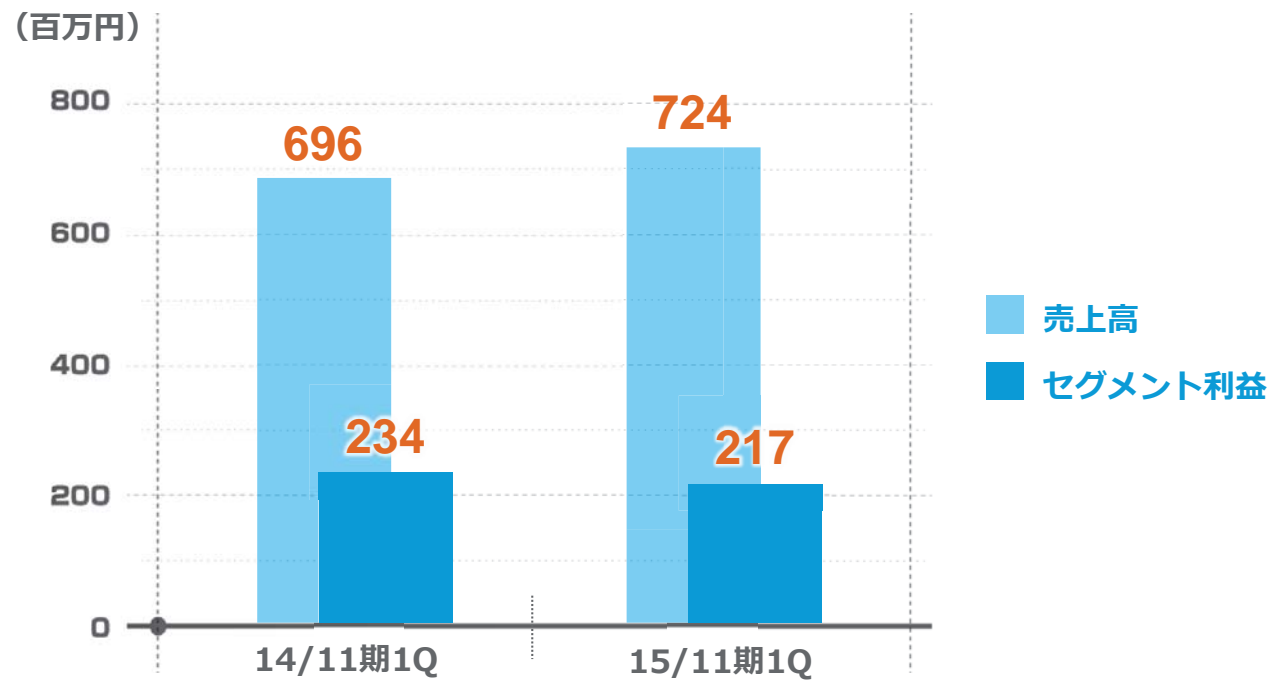
連結経営成績

2015年11月期 第1四半期 連結経営成績			
(単位：百万円)	前年同期	第1四半期	前年同期比
売上高	1,998	1,847	▲7.6%
開発推進・支援	696	724	+4.0%
人材	163	199	+22.1%
コンテンツ	1,138	924	▲18.8%
売上総利益	611	511	▲16.4%
販売費一般管理費	292	430	+47.3%
営業利益	318	81	▲74.5%
営業利益率	15.9%	4.4%	▲11.5pt
経常利益	310	77	▲75.2%
四半期純利益	184	50	▲72.8%

セグメント別売上高・利益 — 開発推進・支援事業

1Q実績

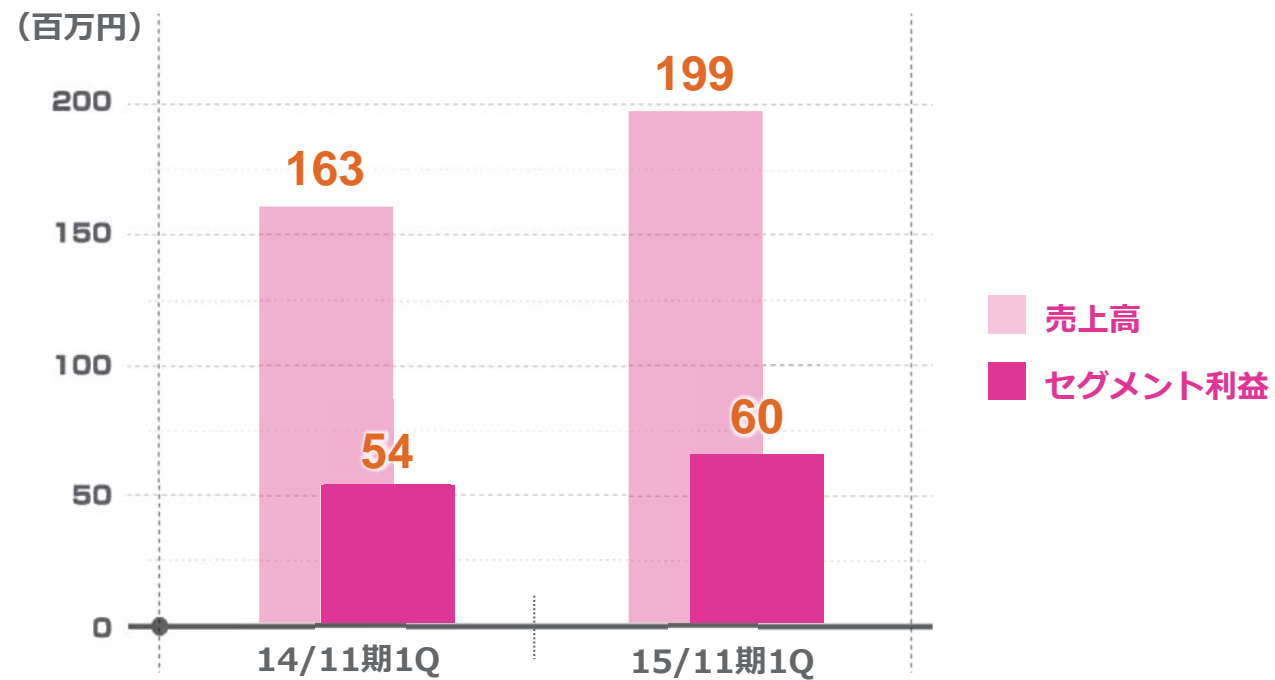
- 売上高は対前年同期比で+4%と、新製品のリリースがない中で増収を確保
- 「OROCHI3」などを中心に、ミドルウェア売上が順調に推移
(新規7件、継続55件)
- 継続取引が中心のソリューションサービス、開発受託も堅調
- アドテクノロジーは小規模ながら売上計上



セグメント別売上高・利益 一人材事業

1Q実績

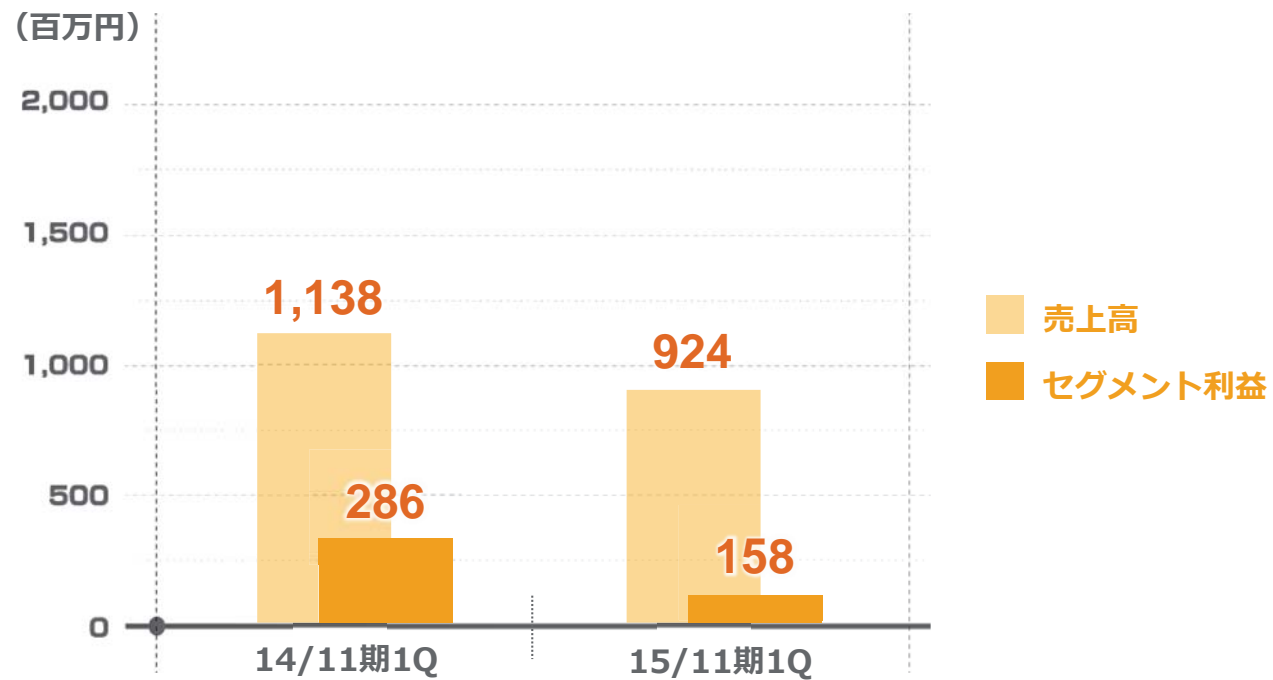
- 売上・利益とも順調に拡大
- 上場による知名度向上を活かし、登録者数の拡大を推進
- 一般派遣労働者数 述べ434名
- 人材紹介事業紹介成約実績 12名



セグメント別売上高・利益 —コンテンツ事業

1Q実績

- 売上高は対前年同期比で19%減収
- 新タイトルへの収益シフトの端境期で、前年同期比減収減益
- ただし既存タイトルが底堅く推移し、前期3Q、4Qの売上は上回る
- 「WONDER BLOCKS」(2月リリース)は、ダウンロード数は順調に増加の一方で、収益化に課題を残す



主要販売費及び一般管理費

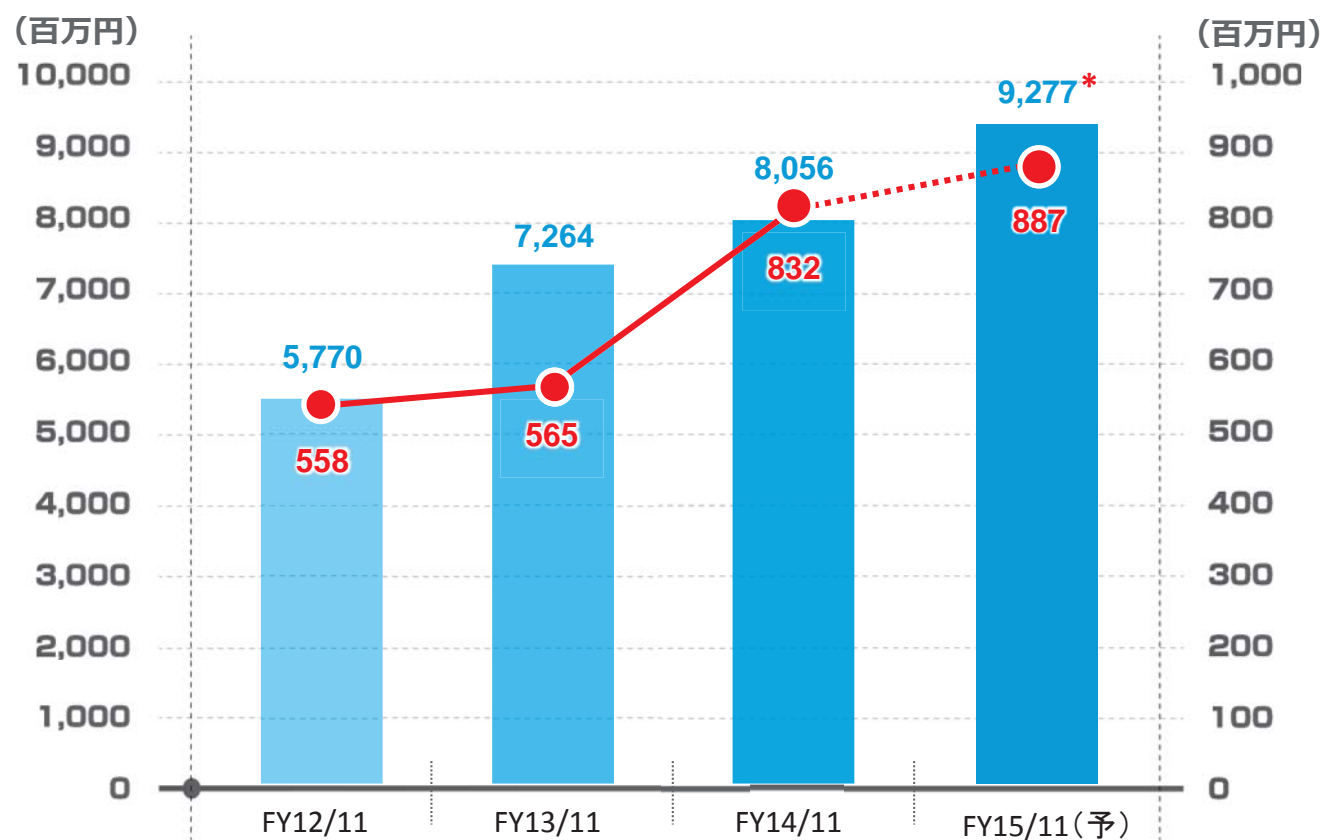
販売費及び一般管理費内訳					
(単位：百万円)	前年同期	第1四半期	増減	前年同期比	増加理由
人件費	163	194	+30	+18.6%	上場に伴う管理体制強化のための人員増加によるもの
広告宣伝費	26	40	+14	+56.1%	新規タイトルリリースによるもの
研究開発費	31	82	+51	+166.0%	開発体制強化によるもの
その他	71	112	+40	+56.7%	主として採用及び増床によるもの
合計	292	430	+137	+46.9%	

連結財務状況

2015年11月期 第1四半期 連結財務状況			
(単位：百万円)	前年度末	第1四半期末	増減
総資産	4,163	5,210	+1,047
現金及び預金	1,541	2,441	+900
有利子負債	1,342	1,413	+71
自己資本	1,565	2,690	+1,125
資本金	100	100	—
資本剰余金	435	1,517	+1,082
利益剰余金	1,206	1,237	+30
自己株式	▲176	▲163	▲12
自己資本比率	37.6%	51.6%	+14pt

連結業績推移

- 前期は、開発推進・支援事業が大幅増収益となり牽引。11%増収、経常47%増益
- 今期は、各事業の成長とともに積極的に投資を実施。15%増収、経常7%増益の見込み



■ 売上高 (左目盛)

* 当期業績予想の為替相場は1\$=100円にて策定

● 経常利益 (右目盛)

2015年11月期連結業績予想

第2四半期 連結業績予想

(単位：百万円)	前年同期実績	予想	増減	前年同期比
売上高	4,220	4,053	▲167	▲4.0%
営業利益	621	82	▲539	▲86.8%
経常利益	604	73	▲531	▲87.9%
四半期純利益	354	44	▲310	▲87.6%

通期 連結業績予想

(単位：百万円)	前年同期実績	予想	増減	前年同期比
売上高	8,056	9,277	+1,221	+15.2%
営業利益	841	903	+62	+7.4%
経常利益	832	887	+55	+6.6%
当期純利益	507	532	+25	+4.9%

今期重点施策①

コンテンツ事業における新しいユーザー層の取り込みとリスク低減

① 直近リリースタイトルの1Q状況と対応

- ネイティブアプリとしてリリースした「刻のイシュタリア」（2014年9月配信開始）は、既存コンテンツの消化が進み、今年に入り売上が減少傾向
⇒ 再度、コンテンツ投入等の施策による継続率向上、広告投下による新規ユーザー獲得
- 新しいユーザー層の開拓及び新しいマネタイズ方法の確立を目指して開発した「WONDER BLOCKS」（2015年2月配信開始）は、ダウンロード数は好調なものの課金収入は伸び悩み
⇒ 初心者取り込みに主眼を置いたため、当初想定以上に無課金で楽しめるコンテンツとなっており、今後各種施策を講じることで課金率の向上を図る

② 挑戦とリスク低減に向けた取り組みの両立

- コンテンツ事業における挑戦的な取り組みは不可欠なものとして、今後もオリジナリティ溢れるタイトルの開発を進めていく
- 一方で、ネイティブアプリの開発、マーケティングのノウハウ蓄積による収益変動のリスク低減を図る

今期重点施策②

新製品・新サービスによる利益の積み上げ（1）

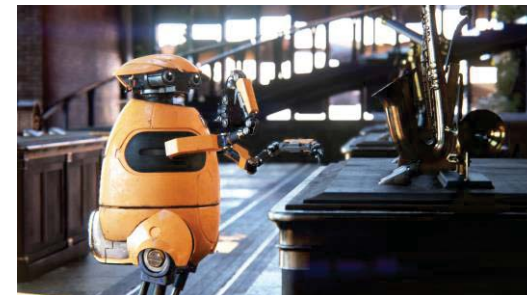
① アドテクノロジーの展開

- 2014年11月よりサービス開始
- TOPゲームディベロッパーをクライアントに持つノウハウ
⇒ゲーム広告でクリック実績のある媒体リストを数十万単位で蓄積
- Googleロジック最適化
⇒Google出身者によるGDNに特化したロジック解析
- 大量ユーザー獲得のための運用システム
⇒月間数十万～規模でのインストール数を見据えた運用
- 透明性とパートナーシップ



② レンダリングエンジン「Mizuchi」（15年夏販売開始予定）の拡販

- 「OROCHI」「YEBIS」ユーザーに対する確実なアプローチ
- グラフィックスレベルの訴求による大手ゲーム開発会社へのプロモーション
- 映画業界、建築業界などゲーム事業以外からの引合



今期重点施策③

新製品・新サービスによる利益の積み上げ（2）

③ スマートフォン用ミドルウェア「PARADOX」の開発

- 高級言語C#を使用したゲーム開発用ミドルウェア
- 1ソースでiOS/Android/WindowsPhone/WindowsStoreをサポート
- オープンソースで無償提供、コミュニティ型サポート
- 有償プラグイン、課金ゲームサーバー、プロ版ツールを開発中



④ コンテンツ事業新タイトル

- 今期中に2タイトルのリリースがほぼ確定
- 3Q以降順次投入し下期に収益寄与



成長戦略

持続的成長のための取り組み

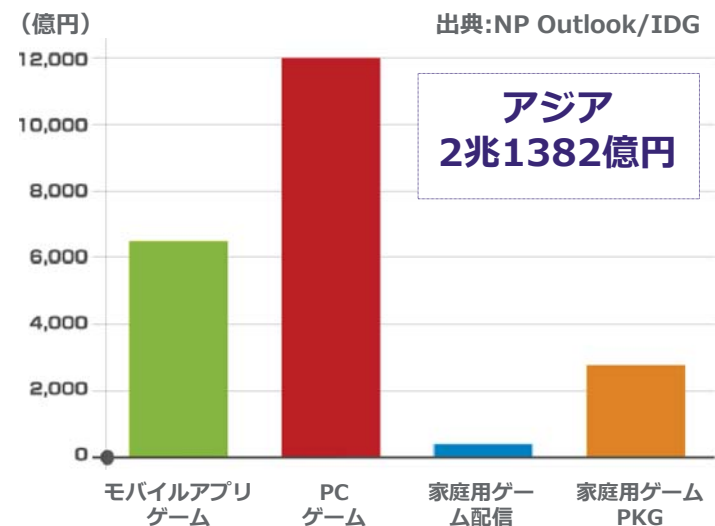
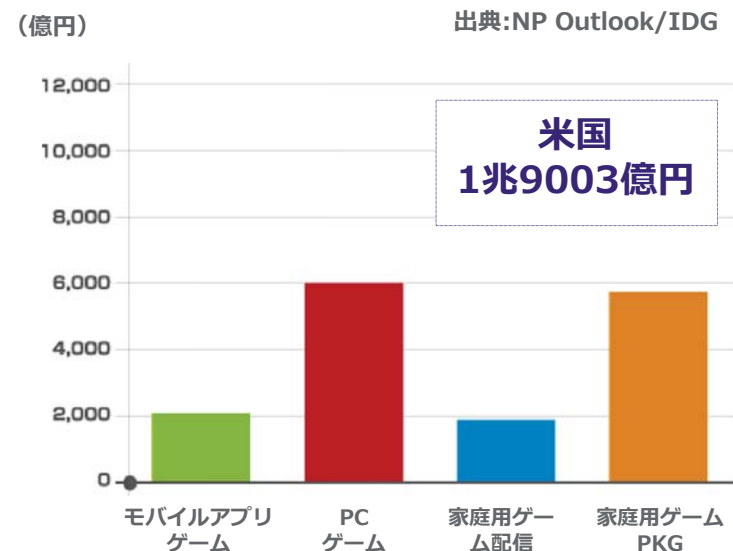
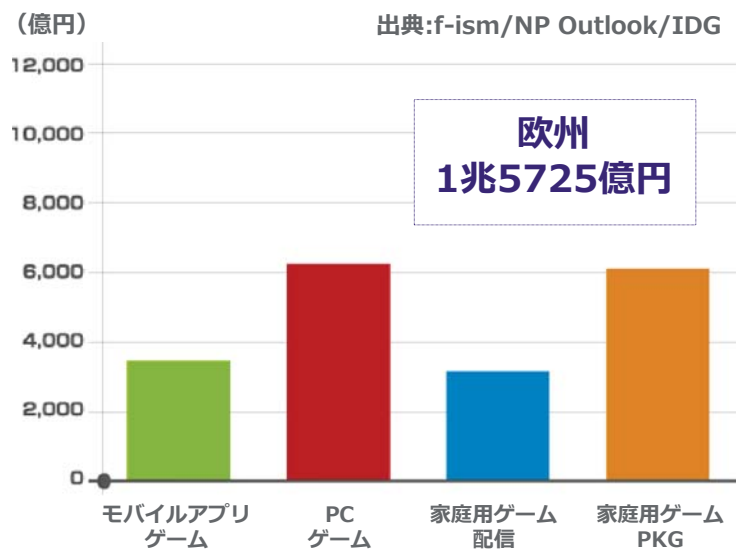
ハイクオリティなゲームのニーズは大きく、ミドルウェアの活躍は更に広がる

2013年の全世界における ゲームコンテンツ市場規模

6兆3269億円

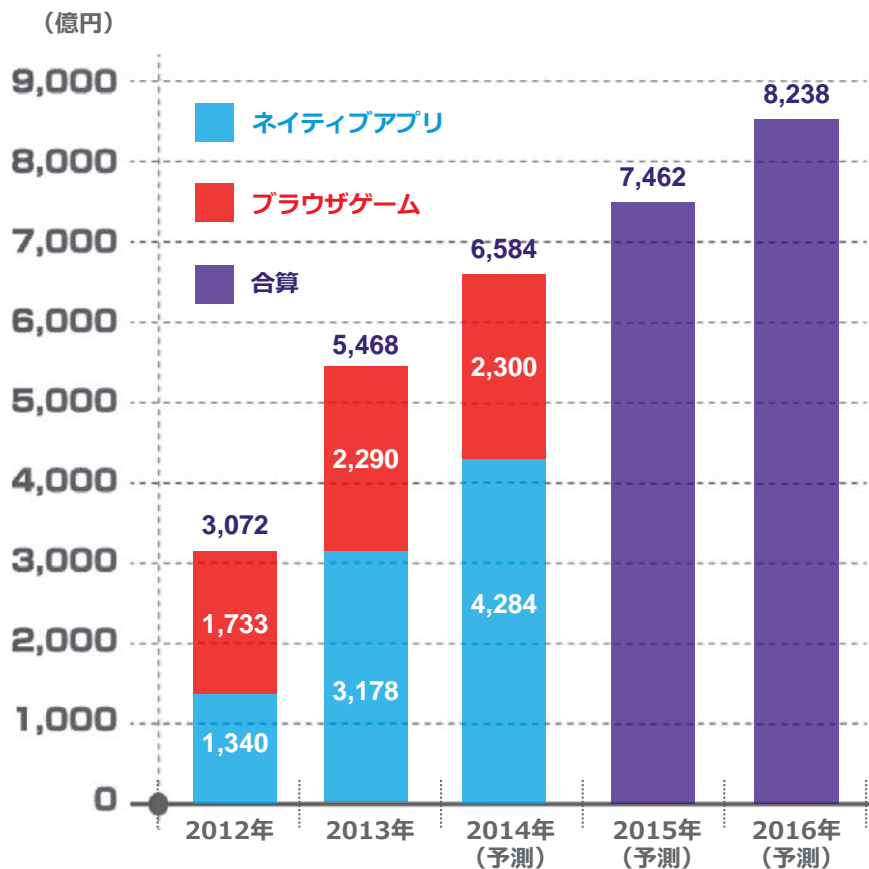
パッケージゲーム市場規模 **1兆7143億円**

デジタル配信ゲーム市場規模 **4兆6127億円**



モバイルゲームのハイクオリティ化が進み、当社の活躍の場が広がる状況

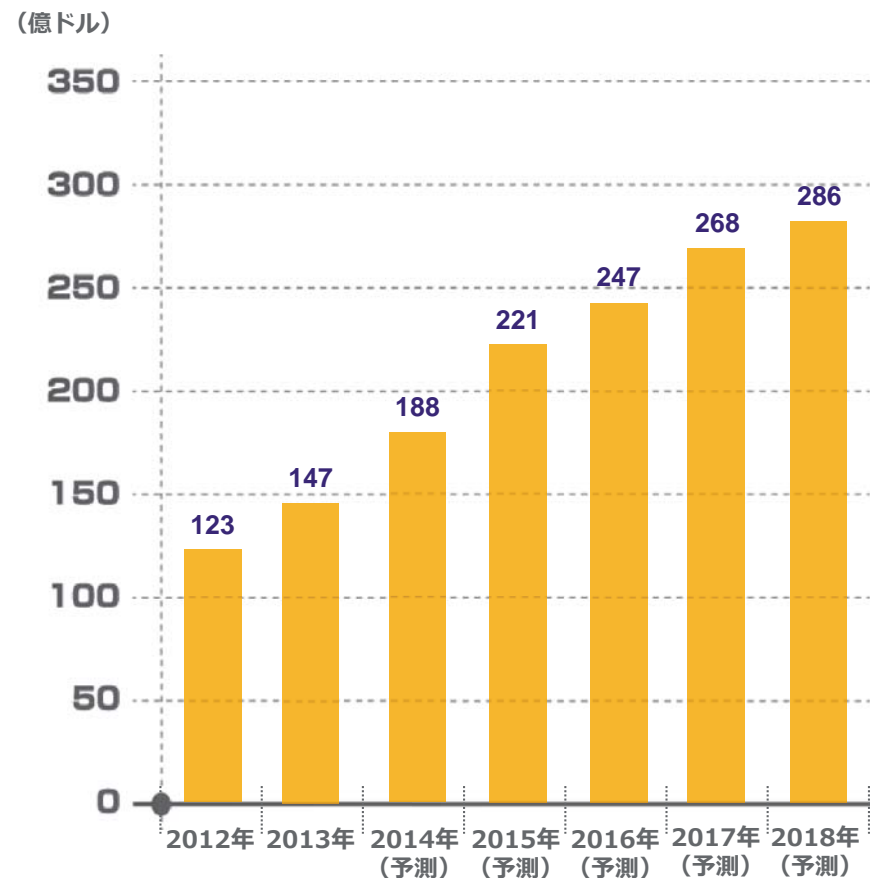
スマートフォンゲーム市場規模予測



出所) CyberZ/シード・プランニング共同調べ
Copyright © 2014 CyberZ, Inc. All Rights Reserved.

©Silicon Studio Corp., all rights reserved.

世界のモバイルゲーム市場規模予測



出所) International Development Group

成長機会

市場拡大余地

- 前ページに示したとおりスマホゲームの市場拡大は中長期的に拡大が期待され、特にネイティブアプリへのシフトが予想される
- スマホゲームの世界でも、解像度や性能向上で今後3Dゲームが普及へ

技術的優位性

- 現在の環境は、最新の「PS4」「XBOX ONE」のCPUで「OROCHI3」「YEBIS3」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

多様な収益基盤

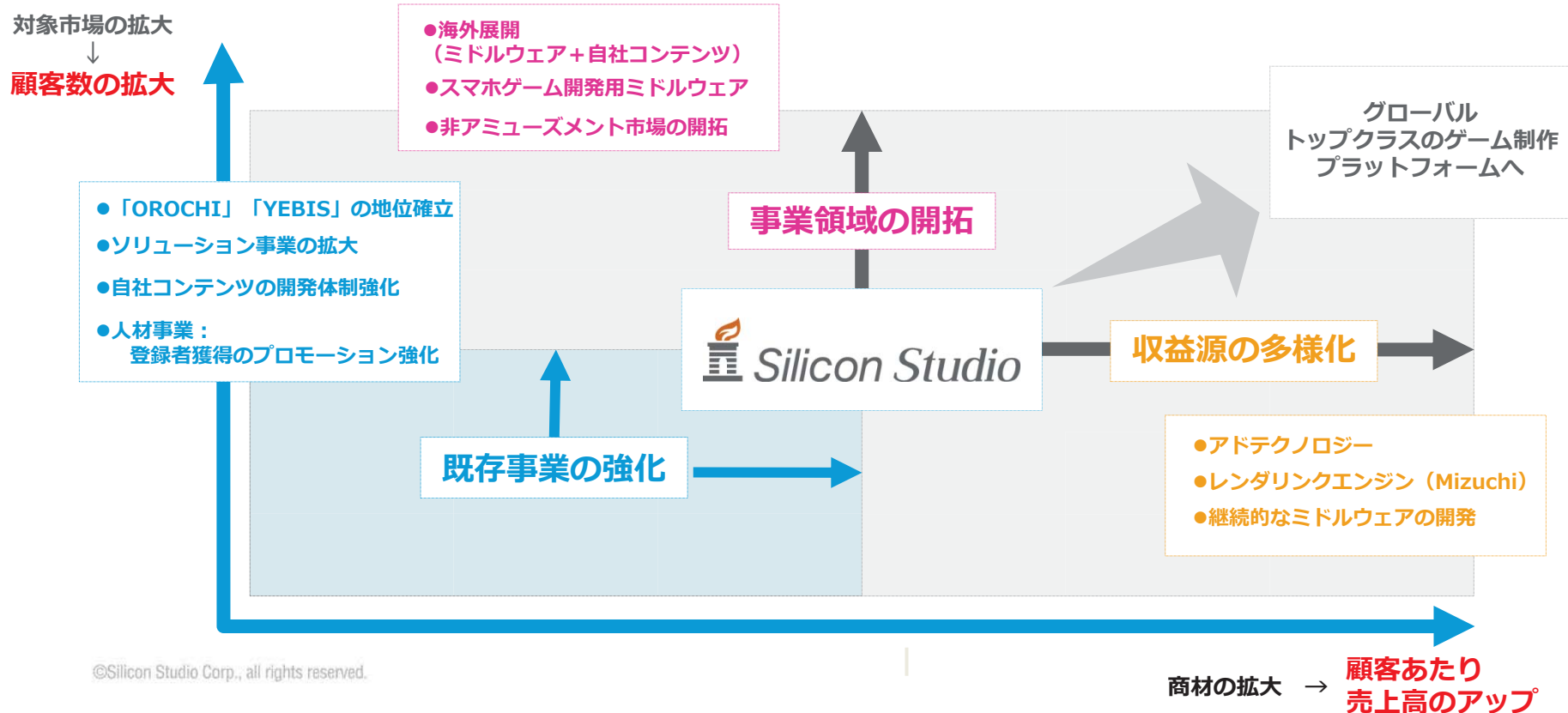
- BtoB、BtoCを両輪に展開。さらにBtoBにおいては、ミドルウェア開発に加え、ネットワーク運用、広告、人材サービス等多様な収益源を確保
- また、当社のバックボーンである3DCG技術は、如何様な市場ニーズ、プラットフォームの変化があっても対応可能
- コンテンツ事業のさらなる海外展開で他社との差別化を図る

- 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

① 資金調達による財務基盤の強化

- 急拡大する市場に対応するための資金調達手段と能力の獲得
- 研究開発、設備投資の強化
- 世界市場での事業展開

② 人材獲得・育成の強化

- 海外展開を視野に入れた人材の獲得、高度な技術を保有するエンジニアリングの獲得
- ヒット作を出し続けることで知名度を上げていく一方で、IPOによるメリットも今後活用していく
- 外注においても、多方面に、かつ高度な技術を保有する外注先を確保

③ 上場企業として求められる株主重視の経営の実践

- 積極的な適時開示、株主および投資家とのコミュニケーション
- 成長戦略を実現する財務・投資戦略に見合う株主還元の実施

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/>
