

# Meeting Material



December 18, 2015

今期計画（全体）

# 全体業績： Q-Q売上高（SGNグロス売上高）

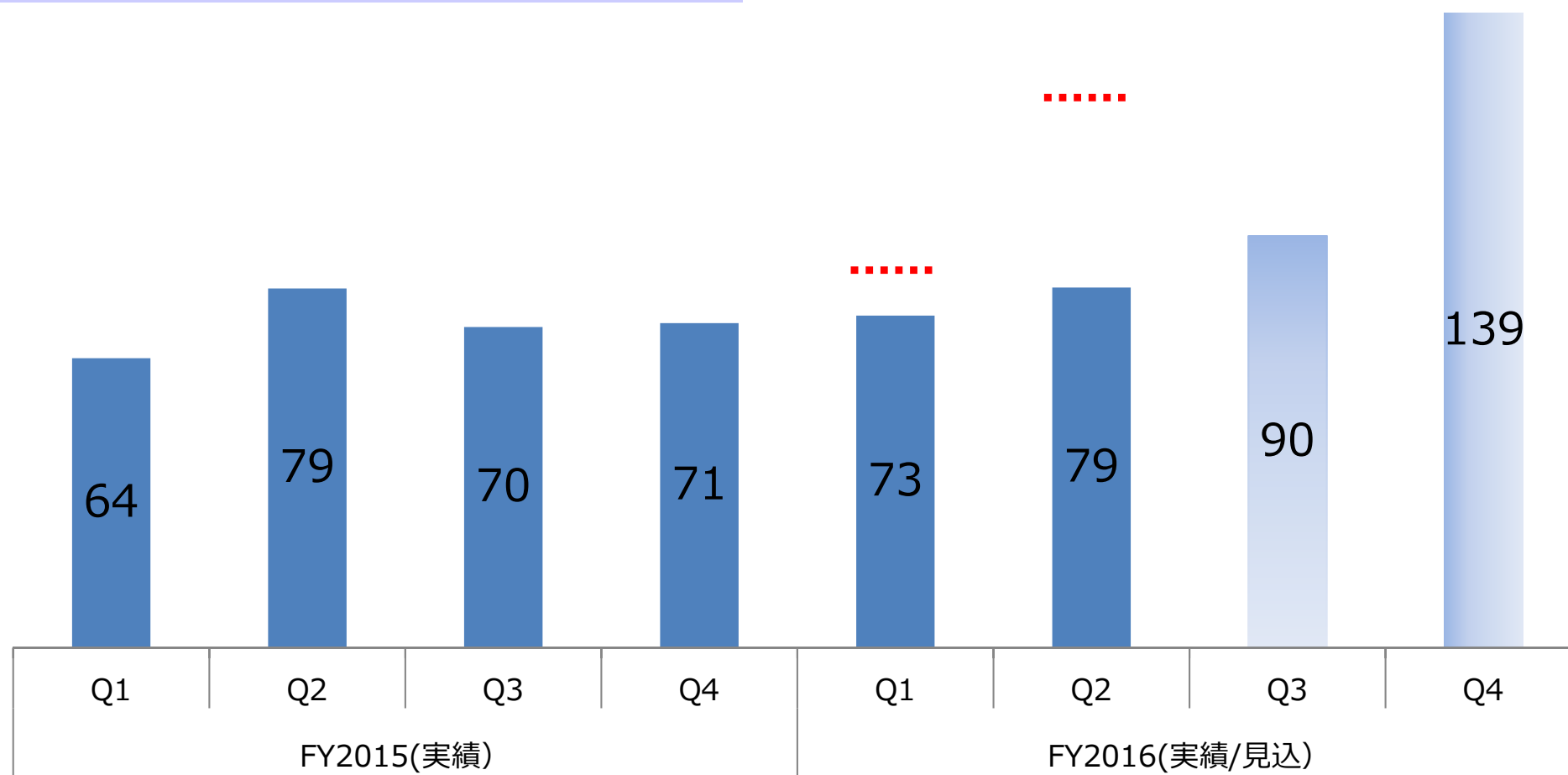
2016年3月期は期初計画を27%下回るも、昨年比+34%の成長を実現する見込み

FY2016

前年比 +34%

計画比 △27%

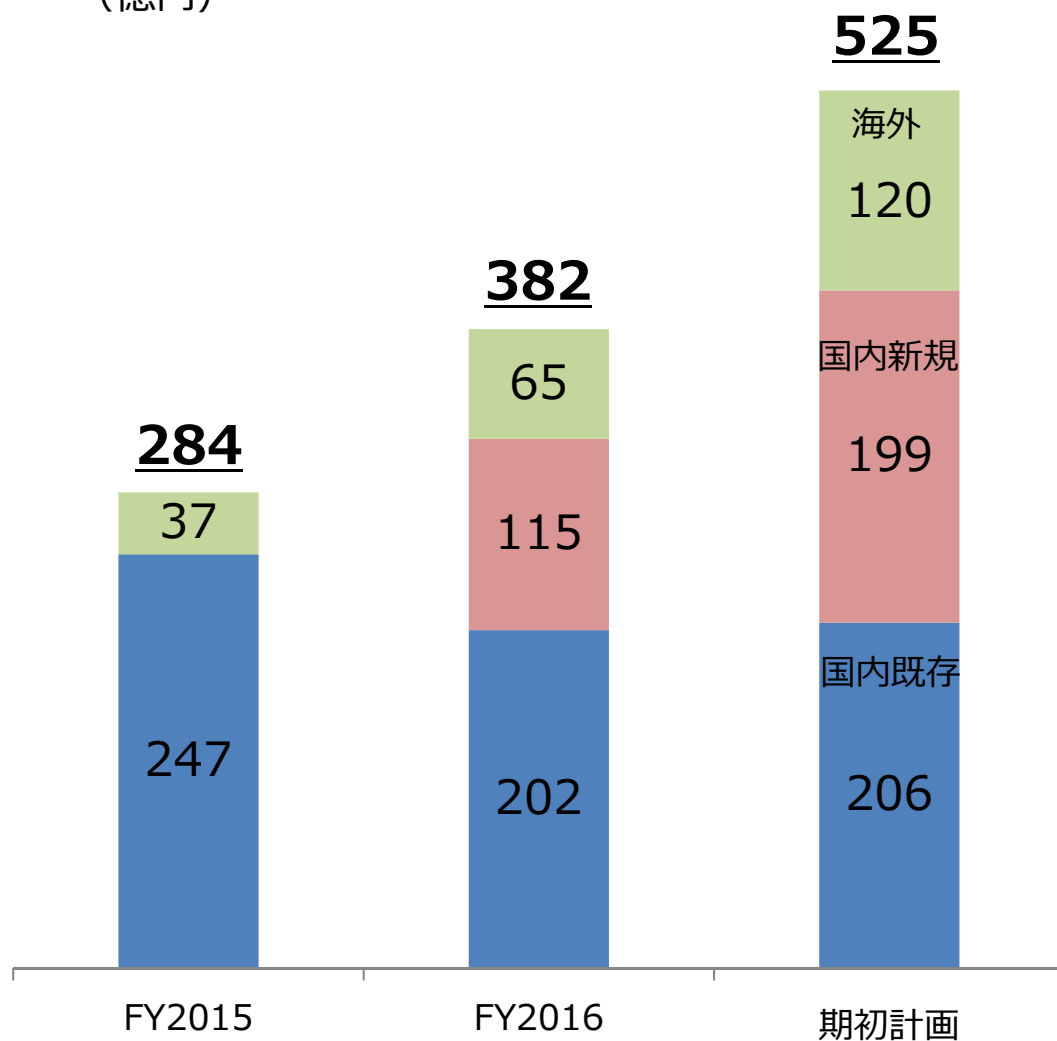
(単位：億円)



# 全体業績： 前年度/計画対比

- ・ 既存タイトルを除き、海外、新規タイトルにおいて苦戦
- ・ 売上成長はしたものの、計画未達に終わった

売上高  
(億円)



国内

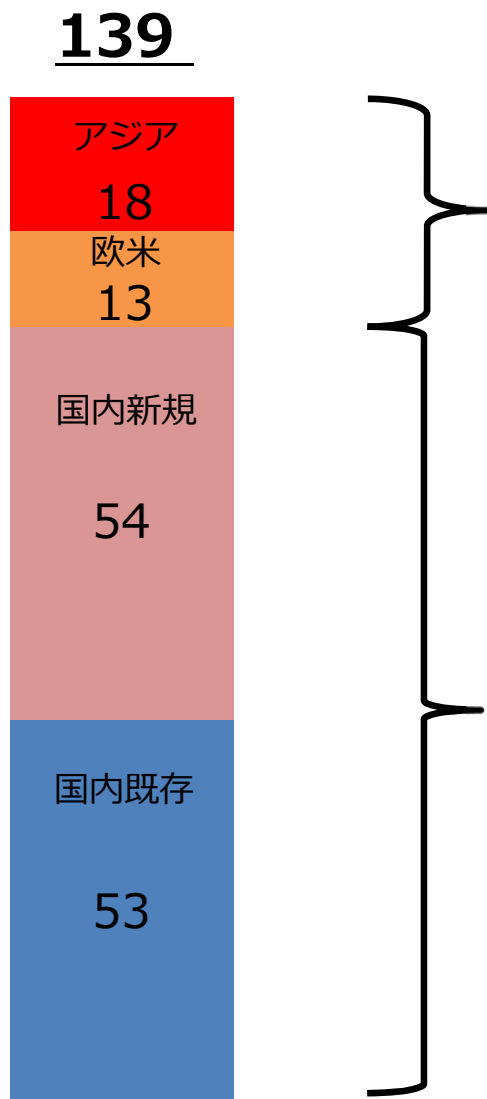
- ・ 既存の減衰はほぼ想定どおり
- ・ 新規タイトルで着実に積み増し、成長を実現したが、期初計画には届かず

海外

- ・ アジア、欧米ともに継続成長も期初計画には届かず

4 Qにおける売上成長は下記の施策により実現

売上高  
(億円)



## 主要な打ち手

### (アジア)

- ・大型 I P タイトルのリリース
- ・ローカライズタイトルの複数本リリース
- ・オルタンシアサーガの伸長

### (欧米)

- ・ Sonic Dash Boom、Puzzle&Glory の伸長
- ・ローカライズタイトルのリリース

### (新規)

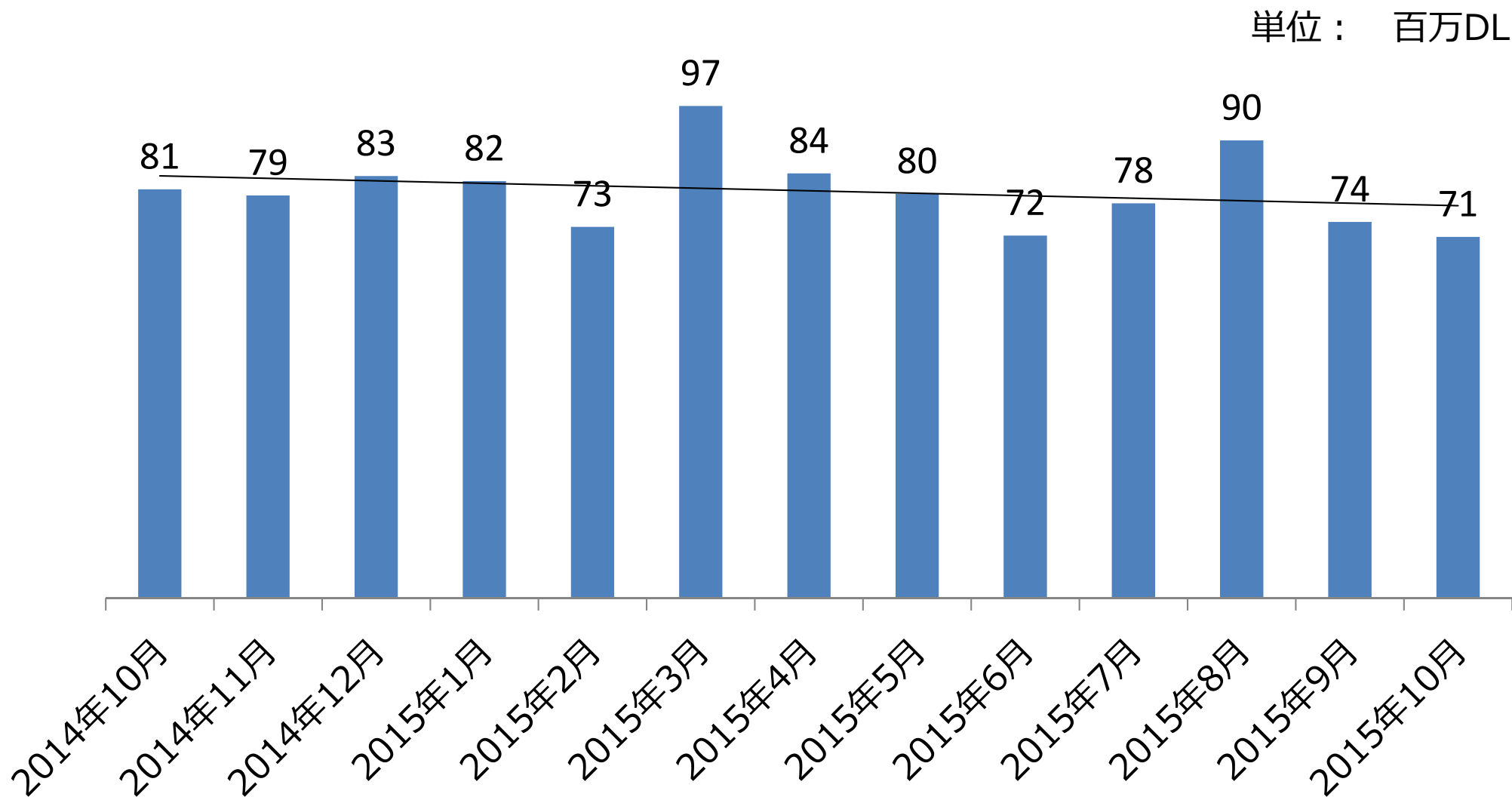
- ・ 5本の新作タイトルをリリース予定
  - 蒼空のリベラシオン
  - 「WITH サンリオ」プロジェクト タイトル
  - フォルティシア SEGA×LINE
  - ぷよぷよ！！タッチ
  - 大型 I P タイトル

### (既存)

- ・ 主力全タイトルにおいて大型アップデートを実施
  - ※別項参照
  - ※ 3 Q 実施分含む

国内市場

- ・ DL数は引き続き微減トレンド
- ・ 国内市場は規模が成熟し、シェア争いに突入済



データ出典： ゲームスタイル研究所

- ・売上上位タイトルの水準は上昇し続けている
- ・50位以内にコンスタントにタイトル投入できない場合は敗退する危険性が高まる

	2012	2013	2014	2015
売上1-5位	5,000万～1億円	2～10億円	10億円～	20億円～
売上6-10位	3,000万～4,000万円	1～3億円	3～5億円	6～10億円
売上11-20位	1,000万～2,000万円	8,000万～1億円	1～3億円	4～6億円
売上20-30位	～1,000万円	6,000万～8,000万円	8,000万～1億円	3～4億円

出典データ：[metaps](#)®

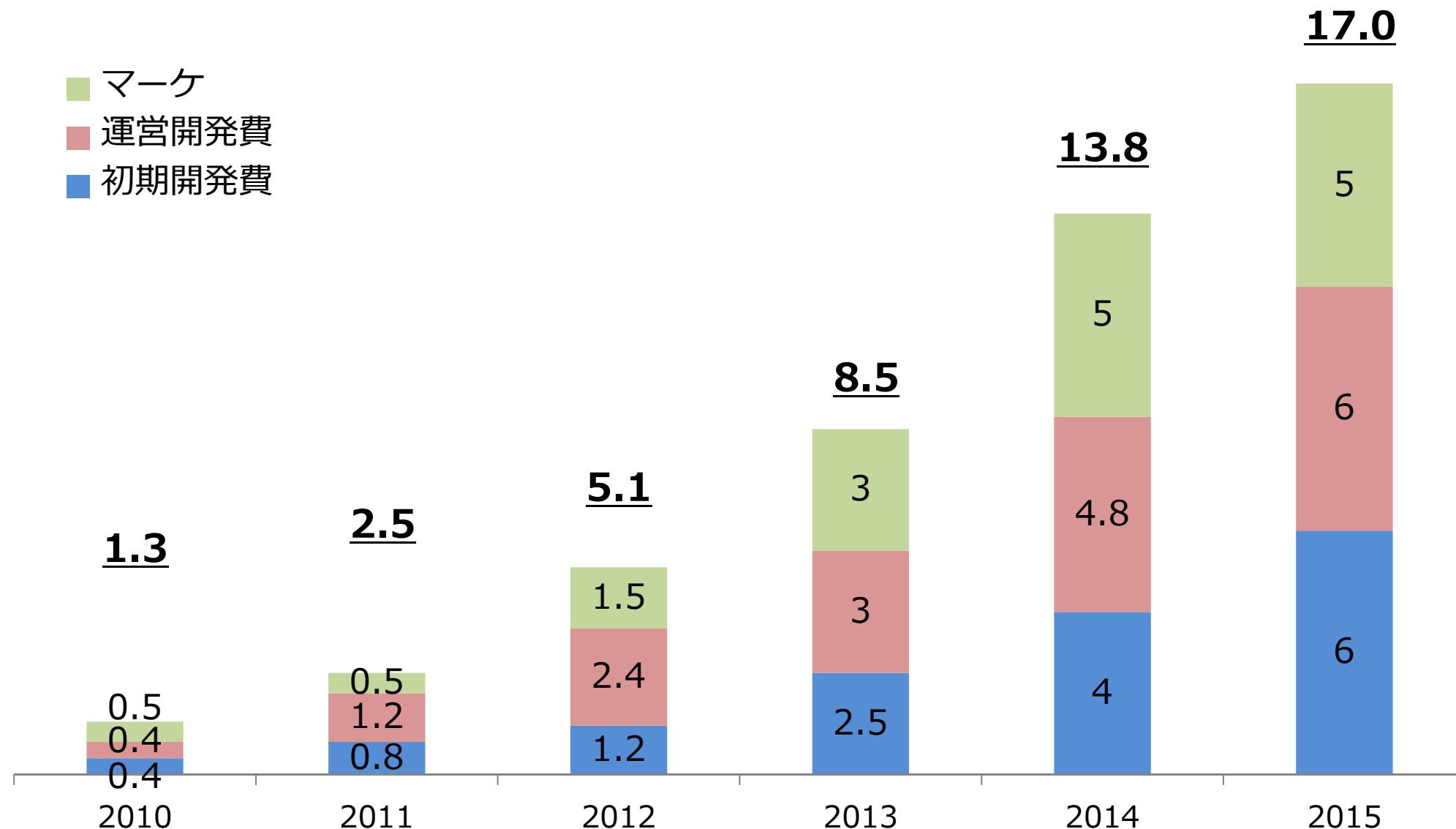


# 国内市場環境③ 国内初期投資の推移

- 初年度運営、マーケ費用を加えると国内だけで15億を超える初期投資に  
→国内だけでの投資回収を永続的に狙うにはリスクが増大

(単位：億円)

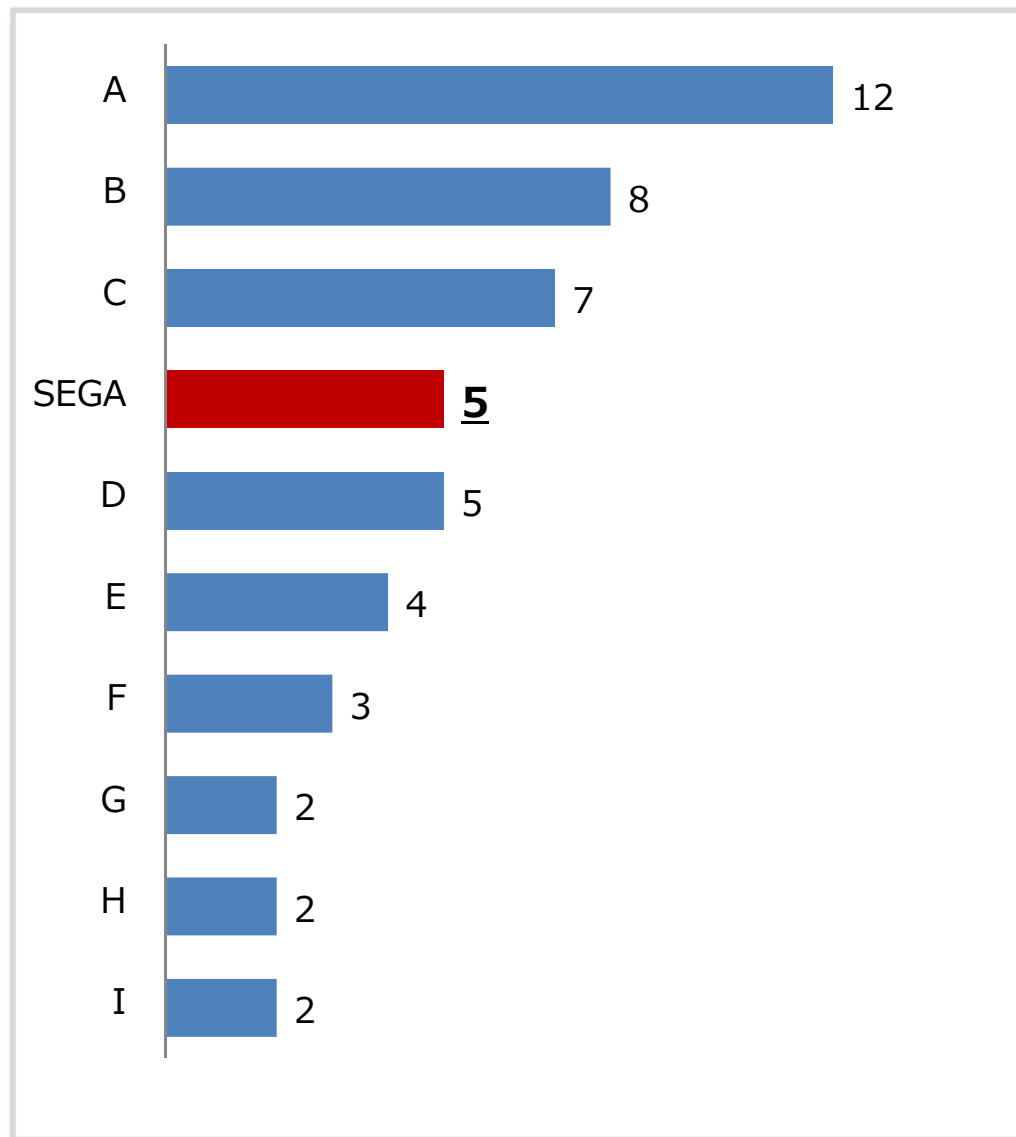
- マーケ
- 運営開発費
- 初期開発費



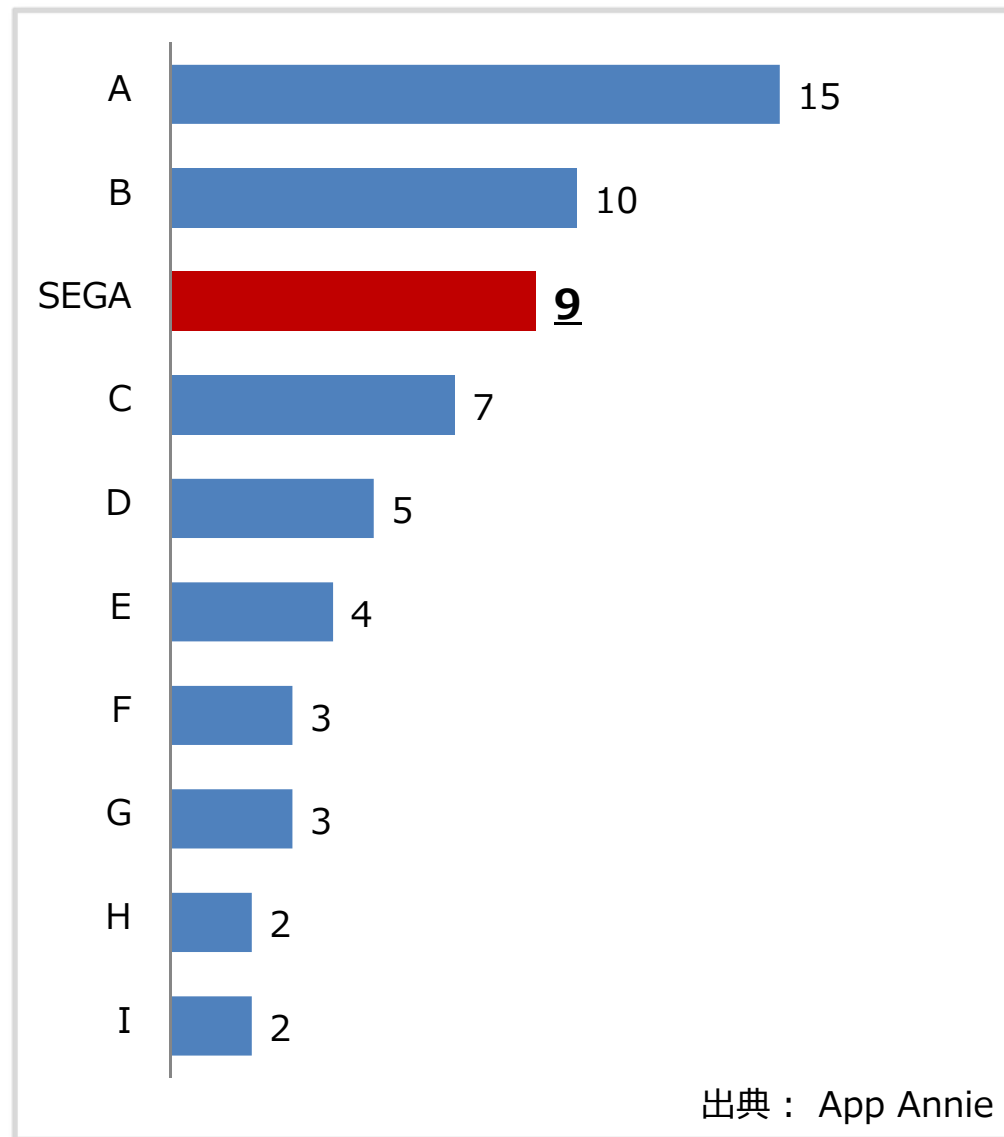
出典： 当社推定

競争が激化する市場においても、ヒットタイトルを持続的に市場投入できている

## Google play



## App store



出典 : App Annie

# 当社のプレゼンス② ポートフォリオ構成

更なるヒットタイトルの新リリース。厚いポートフォリオを維持し、仕込みもできた

既存

新規

成功

大ヒット  
(5億円超/月)



ヒット  
(1億円超/月)



ヒット予備軍  
(0.5億円超/月)



失敗

失速  
(0.3億円超/月)



11月以降、主カタイトルの大型アップデートを多数展開  
4Qは新作の売上貢献に加え、既存作の売上向上を計画



## チェインクロニクル ～絆の新大陸～

- 大型アップデートでClimax Chaptersへ突入  
12月「年代記の大陸編」 2月「書架の一族編」 4月最終章
- 第三部の制作も発表



## ぷよぷよ!!クエスト

- マルチプレイ機能を追加
- 1,400万DLを突破し、12月からTVCMも再度放映



## オルタンシア・サーガ -蒼の騎士団-

- 2月に第2部の公開が決定
- 新機能も多く追加し、大型アップデート



## モンスターギア

- モンスターギア バーストとして12月15日に大型アップデート、タイトル一新
- 賞金制ゲーム大会「闘会議」（主催：一般社団法人e-sports促進機構）の開催も決定



## 戦の海賊

- 新機能となる大海戦を追加
- 更にギルドに機能の追加や新章の公開などの大型アップデートを予定

来期以降、さらに上の超大型ヒットを狙いつつ、IPや協業タイトルで層の厚みを増していく

## □ 「WITH サンリオ」プロジェクト タイトル



- ・強力なIPであるサンリオキャラクターを活用
- ・ゲームを軸にするものの、それにとどまらず「Noah Pass」、サンリオショップや公式サイト、SNSなど、互いの強みを活かしたプロモーションも実施予定

## □ フォルティシア SEGA×LINE



- ・2015年12月8日ローンチ
- ・LINE株式会社との協業タイトル第1弾
- ・LINEとの協業により大きな成功を収め、スマートデバイス向けゲーム市場の活性化を目指す

## □ ぷよぷよ!!タッチ



- ・2015年11月26日ローンチ
- ・高い実績を誇る「ぷよぷよ」シリーズの新作アプリ
- ・「新しい遊び」の提供により、「ぷよぷよ」ユーザーのみならず、新たなユーザーの獲得を目指す

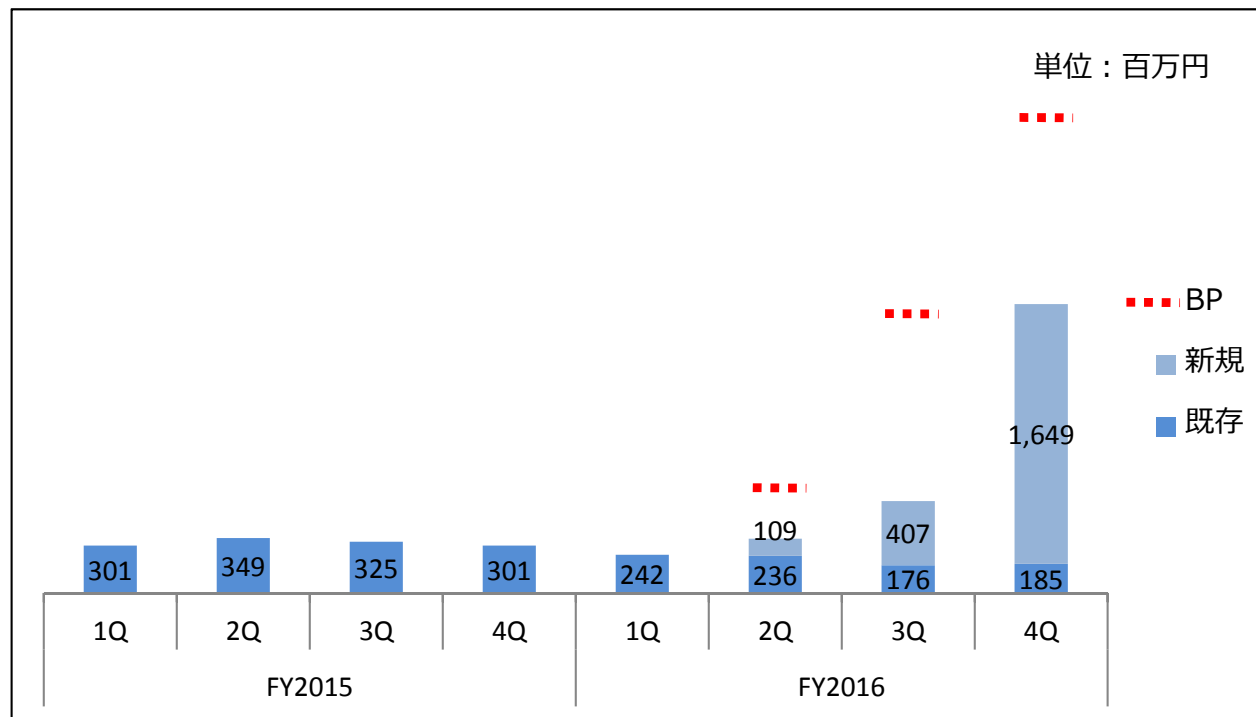
## □ 蒼空のリベラシオン



- ・今冬リリース予定
- ・資本業務提携を行ったプレイハート社との共同開発タイトル

# 海外市場

タイトル投入遅れによる計画未達も、投入タイトルからは確かな手ごたえ。  
来期に向け加速



• タイトルリリース状況

	計画	実績 (見込)
新作	1タイトル	1タイトル
既存	7タイトル	7タイトル
ローカライズ	10タイトル	4タイトル

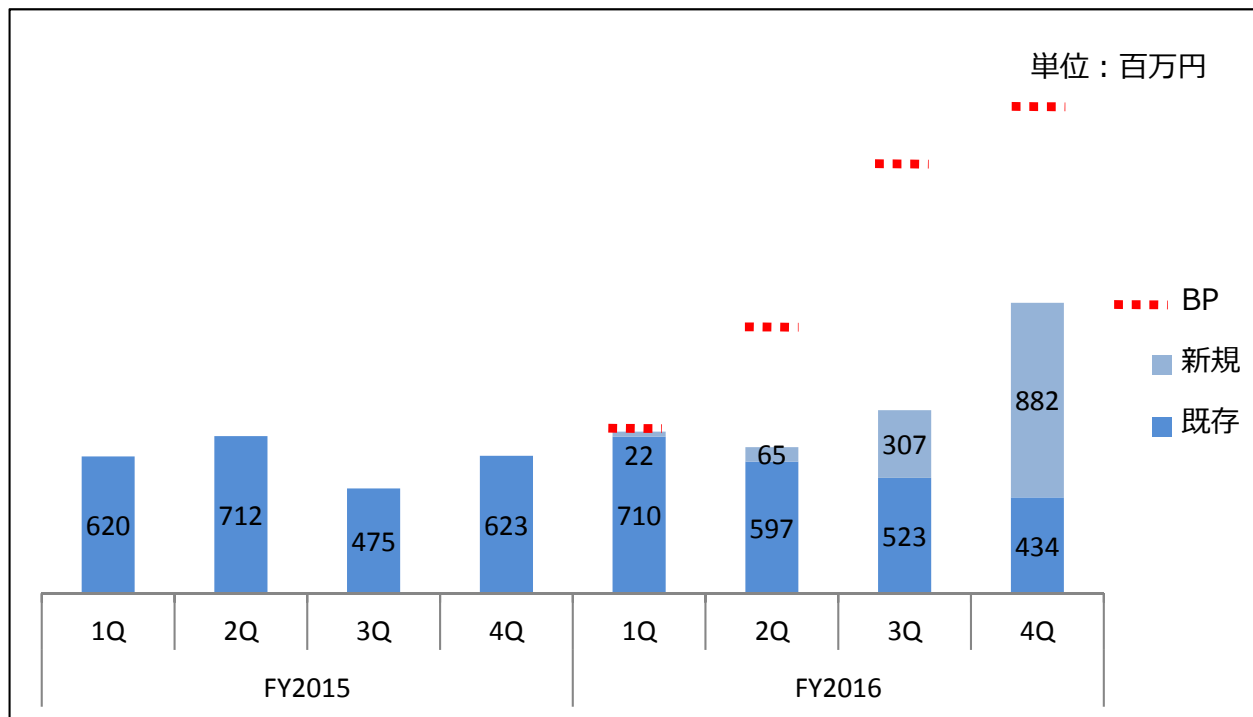
- 新作/ローカライズタイトルのリリース遅れ
- ただし、繁体字圏オルタンシアサーガ等リリース済みタイトルは好調に推移



## goGameも加わり、市場へのタイトル投下を更に加速

- 日本タイトルのローカライズ
- goGameパブリッシュタイトル
- 4Qに大型IPタイトル投下予定

- 新作4本をリリースするも、半数が大きく失敗
- ローカライズ展開も遅れをとっており来期に向けた体制立て直しに着手



- タイトルリリース状況

	計画	実績 (見込)
新作	7タイトル	4タイトル
既存	7タイトル	7タイトル
ローカライズ	都度展開	なし

- 一部既存タイトルの終焉
- 新規タイトルも厳しい状況続く (一部タイトルは開発/リリースを中止)



**戦略、体制含めた立て直しを今期中に実施**





## □ Sonic Dash 2: Sonic Boom

- ・ 10月リリース
- ・ 600万DLを突破し、4Q以降更に成長を予定
- ・ TVアニメ放映も既に米国を中心に放映中



## □ Puzzle & Glory

- ・ Demiurge新作
- ・ 2015年9月リリース
- ・ 現在KPIの更なる改善を実施中
- ・ マーケティングを本格化し、4Q成長予定



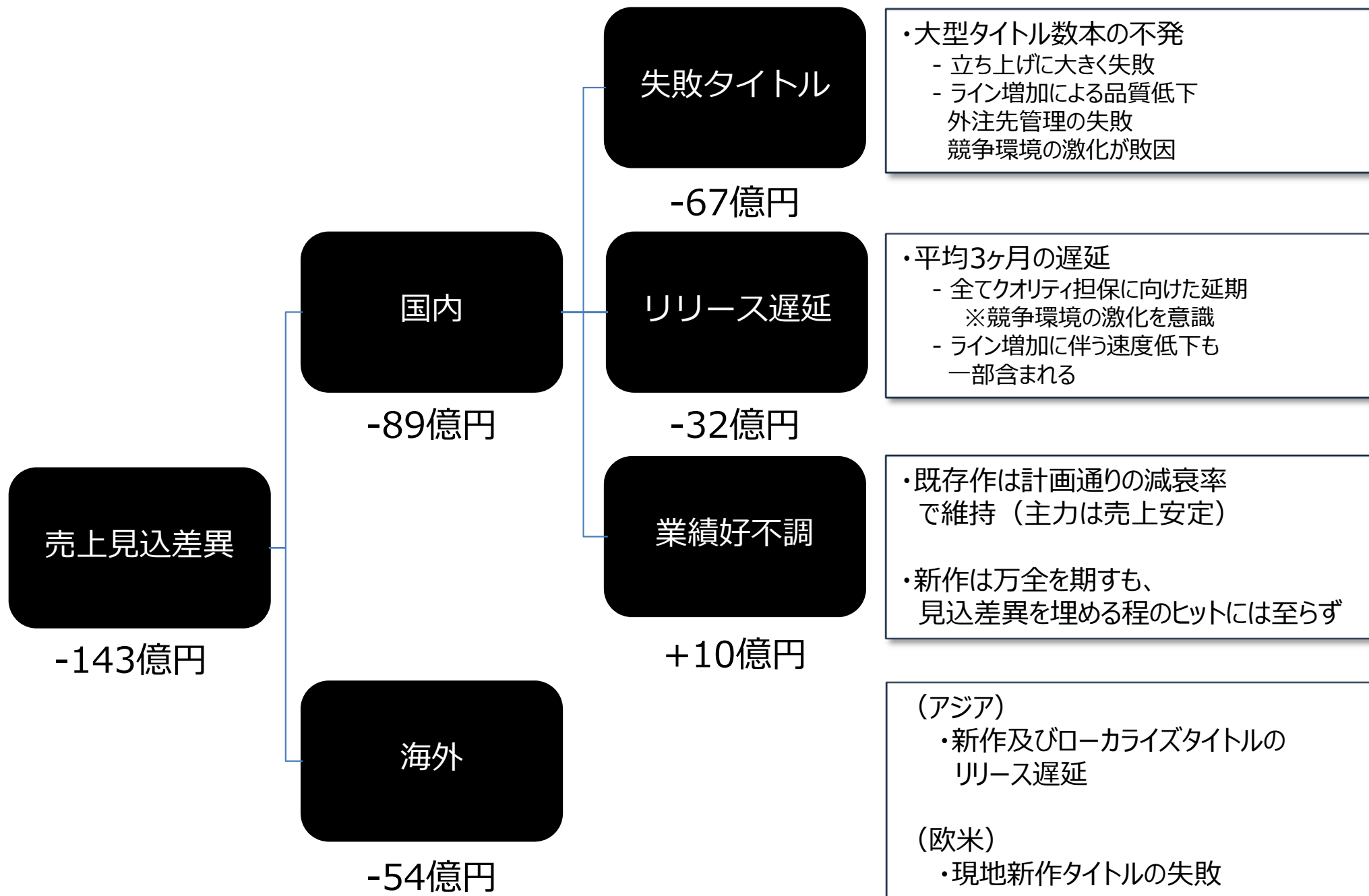
## □ オルタンシア・サーガ -蒼の騎士団- (蒼之騎士團)

- ・ AUER社による運営、マーケティング
- ・ 2015年9月リリース
- ・ 繁体字圏におけるベストゲームの一つに選ばれるなど好調に推移

## □ その他

- ・ 大型IPタイトルのリリース (アジア)
- ・ ローカライズタイトル数本のリリース

# ゲーム事業総括



競争環境の激化（国内市場成熟/海外市場成長加速）、タイトルの大型化などの環境変化にも適応し、更なる成長を目指す上で下記を重視した経営にシフト

## ・パイプラインの絞り込み

- 今期主カタイトルへのリソース集中と運営品質向上 ※海外展開の加速も実現
- 大型新規タイトルへのリソースシフト

※セカンダリーマーケットの活用を中心にリソースの再整理を実施

## ・海外事業の再整理と加速

- goGame中心の海外展開体制への移行
- 展開地域の拡大（goPlayの展開）
- 展開速度/品質の向上
- 欧米事業の再編実施

## ・非ゲーム事業収益の拡大

- 海外におけるP F事業の展開
- 広告事業の収益拡大とグローバル展開
- 新たな事業の柱として、安定的に二桁億円の利益貢献を目指す

新市場展開・非ゲーム事業推進

## ・ 広告事業

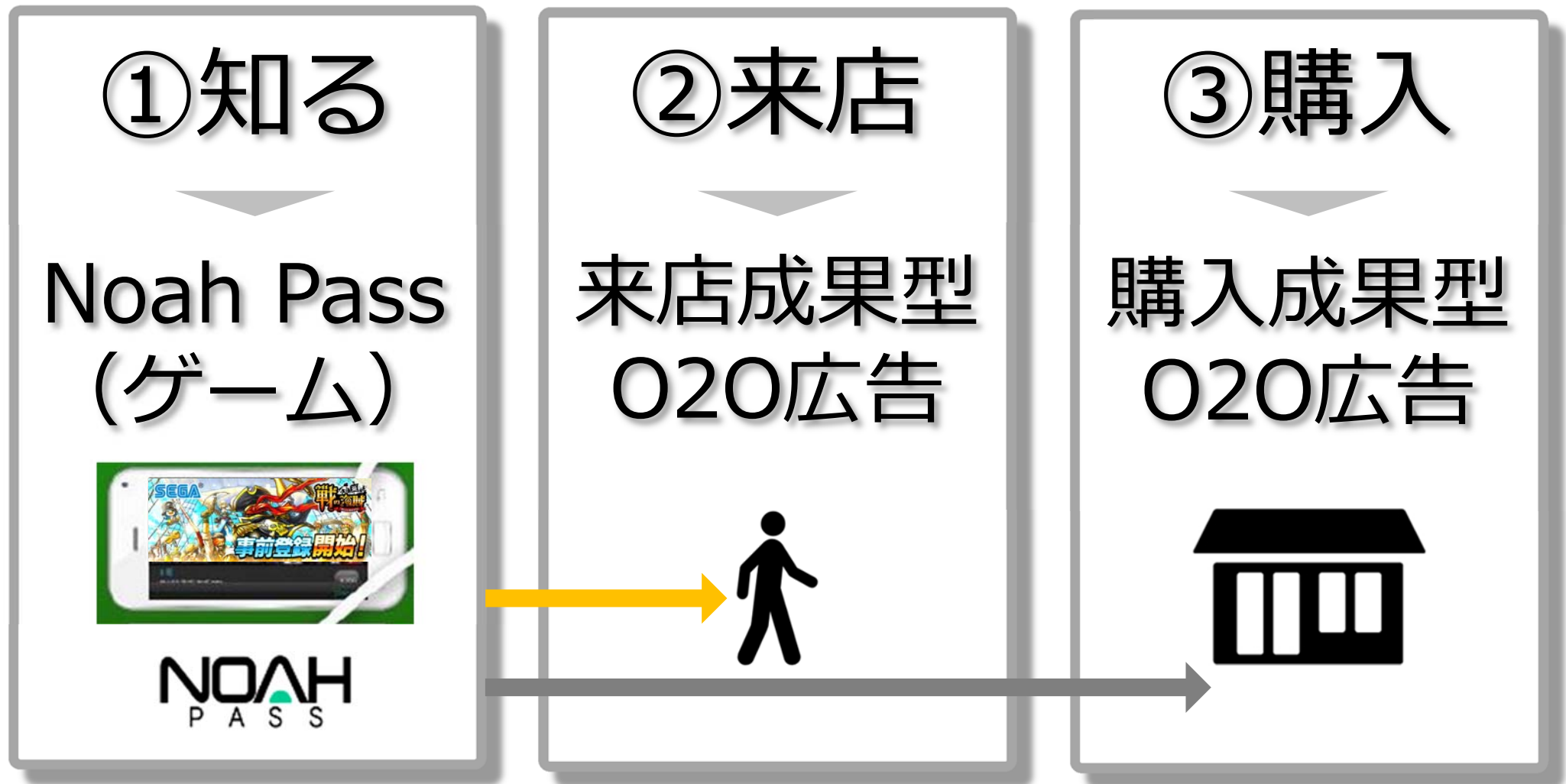
- 拡大の準備が整い、4 Qから収益貢献開始
- 更なる新規商品の投下、データ・ソリューションの収益化も来期以降具体化

## ・ 海外向け P F 事業

- goPlayの展開による決済収益の獲得と、有力タイトルの外部獲得を実施
- 国内NoahPassにおける成功サービスも積極的に海外展開



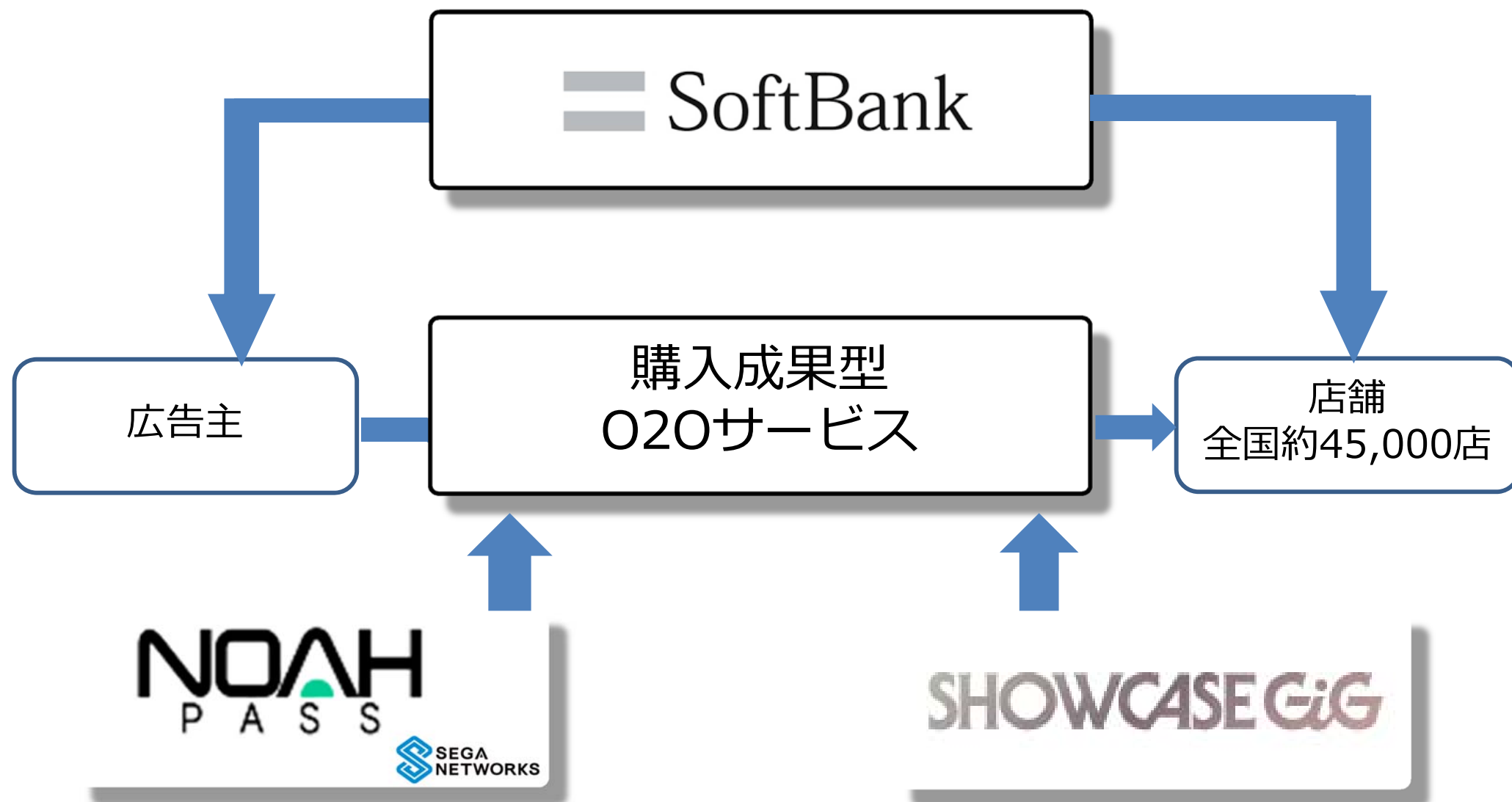
# スマートフォンを軸としたO2O





## 初年度 来店成果型O2Oサービスの基盤を形成





- ・ユーザー送客
- ・広告掲載面
- ・ゲーム会社様へ収益分配

- ・サービス運営
- ・決済



**Official  
Partners**

## あらゆる機能を簡単実装できるSDK

- ・GoPay ・NoahPass ・カスタマーサポート
- ・SNS, コミュニティ, Wiki ・分析 etc.

## 売上機会遺失を防ぐ

- ・数十社に及ぶ決済手段に対応

## クロスプロモーション、広告収益化

- ・Noahポイントを日本から海外へ
- ・全てのタイトルが各国での顧客基盤を構築

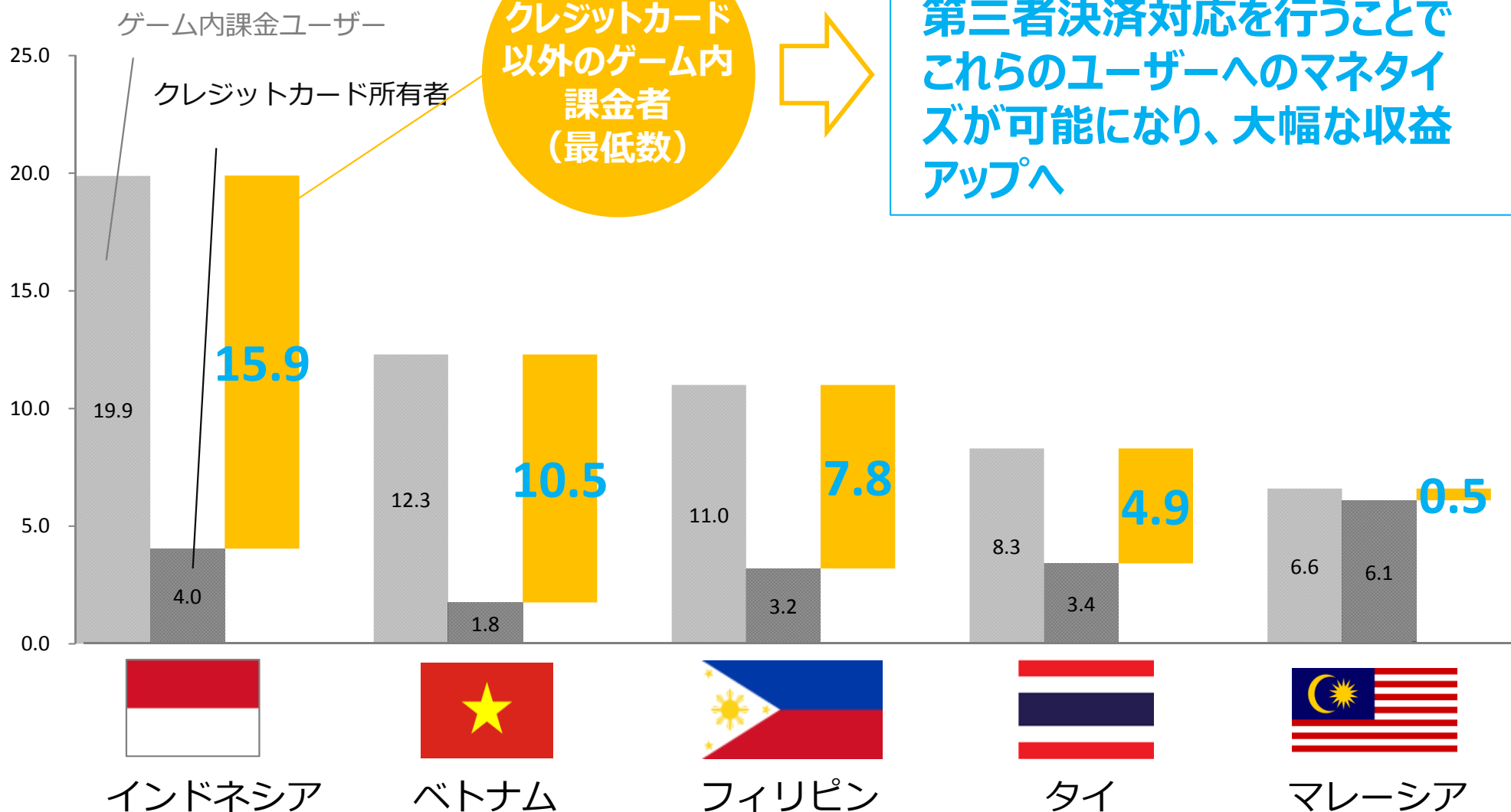
## ソリューション提供

- ・マーケティング ・カスタマーケア ・ローカライゼーション
- ・1社単独では実現できないプランを提供

# 新市場展開 (東南アジアでのクレジットカード利用率と課金者数)

特に東南アジアは課金ユーザーに対して、クレジットカード利用が少なく、他の決済手段が主流

(単位) 100万人



## 現地経営者の登用



David Ng氏はEA社のアジアオンライン部門の責任者、Gumi Pte. Ltd.社のCEO等を歴任した後、2015年Go Game社設立。創業者兼CEO



David Ng  
CEO & Founder  
Go Game Pte. Ltd.

### David Ng氏 略歴

2010 - 現在	Consultant/Director Asia	Right Scale
2012 - 2015	SVP /CEO	Gumi Inc / Gumi Pte Ltd
2011 - 2012	Executive Director	Tropicana City Management
2010 - 2012	Group Managing Director	Tai Thong Resources Berhad
2010 - 2012	Group Managing Director	Palmgold Corporation Sdn Bhd
2008 - 2011	Investor/Consultant	Garena
2008 - 2010	GM Senior Director Asia Online	Electronic Arts
2007 - 2008	Deputy CEO	Infocomm Asia Holdings Pte Ltd
2003 - 2006	Group General Manager	PT Sari Enesis Indah
1998 - 2003	Regional Director Asia	Linksys

# <参考> goPlay 契約プラン



	シルバー Free ※累計\$10万まで ※以降Net10%	ゴールド Net20%	プラチナ50 売上/コスト折半モデル (Net50%) ※2	プラチナ+ Net70% (ローカライズ、運営、マーケ コストをGoGameで負担) ※2
<b>パブリッシング</b>				
コンテンツ分析	簡易	in-Depth	in-Depth	in-Depth
ストア申請	○	○	○	○
言語ローカライズ	オプション	オプション	○	○
カルチャライズ	×	×	○	○
<b>決済</b>				
GoPay (第三者決済) ※1	○	○	○	○
<b>QA</b>				
βテスト	×	オプション	○	○
KPIテスト	×	○	○	○
多言語QA	×	○	○	○
<b>マーケティング</b>				
戦略立案	△ ※ゴールド優先	オプション	○	○
デジタルUA	△ ※ゴールド優先	オプション	○	○
オフラインUA	△ ※ゴールド優先	オプション	○	○
マネタイズオプション	×	○	○	○
<b>カスタマーケア</b>				
CS	\$1/チケット	\$0.8/チケット	\$0.8/チケット	○
VIPチャットサポート	CSエージェント	CSエージェント	CSエージェント	○
	1人/\$10	1人/\$10	1人/\$10	
コミュニティ、フォーラム、Wiki設置/運営	×	○	○	○
<b>運営</b>				
分析ツール	60日無料	○	○	○
24/7ゲーム運営+サーバーホスティング	×	オプション	○	○
端末別安定性評価	×	○	○	○

※1 ご利用には3%の決済手数料がかかります

※2 受入タイトル数には限りがございます