

第13期 第3四半期 決算説明資料

CROOZ

クルーズ株式会社

東証 JASDAQ スタンダード 2138

はじめに

はじめに
当クォーターの GOOD NEWS
3Q のハイライト
1 月～現在のハイライト

事業

クルーズって何やってる会社？
どんなゲームを提供してきたの？
主力タイトルは？
どれくらい人気があるの？
ゲーム以外の収益の柱は？
スマホの売上比率はどれくらい？

戦略

注力する地域は？
海外拠点は誰が担当するの？
目指す強みと現状は？

業績

業績の推移は？
業績の前年同期比は？
宣伝費の推移は？
社員数の推移は？
クルーズの株の特徴は？
1 日の売買代金はどのくらい？
3 か月の売買代金はどのくらい？
外国人持ち株比率は？
4Q の業績予想は？
通期の業績予想は？

最後に

今後どうやって成長していくの？
近未来の方針
現在の開発状況は？
とっておきのお知らせ
CROOZ の夢は？

よくある質問
参考資料
株主還元方針は？
配当額と配当性向の推移は？
ソーシャルゲームって何？
ご注意

当クオーターのGOOD NEWS

皆様へ重要なお知らせ

最終 Page でとっておきのお知らせがあります

最後まで楽しみにご覧下さい

当クォーターの GOOD NEWS

売上 5,700M に対して 6,136M 108%達成
営業利益 600M に対して 801M 134%達成

売上過去最高を更新

3Q 営業利益予想に対して +34% の大幅達成です

当クォーターの GOOD NEWS

売上過去最高を更新し、3Q 営業利益予想に対して+34%
2億100万円の利益を上乗せできました

ブラウザゲーム市場動向が不明確なので保守的に予想しましたが、ユーザーを魅了し続ける運営で高水準を維持できたことと、予想を超える SHOPLIST. com の急成長、宣伝費を 2Q 比 1 億円以上削減しながら効果の高いプロモーションに成功したことが要因です

3Qのハイライト

(2013年10月~12月)

GOOD

HUNTER×HUNTER TVCM を実施

GOOD

フジテレビのめざましテレビでクルーズが紹介

GOOD

テックヒルズに業界のエンジニア 350 名超来場

GOOD

SHOPLIST.com MEGASALE で
単日取扱高 1 億 5,000 万円超

BAD

ACR DRIFT 当初予定よりリリース延期

GOOD

ラグナブレイク・サーガ
Yahoo! Mobage Award 2013 イノベーション賞を受賞

HUNTER×HUNTER TVCMを実施

10月25日～11月4日にMobage、GREE、mixiへ誘導するTVCMを行い多くの新規ユーザー獲得できました

フジテレビのめざましテレビでクルーズが紹介

知名度が高まり採用に好影響を与えています

テックヒルズ 350名超来場

クルーズ主催技術勉強会テックヒルズに業界のエンジニアが350名超来場しました

SHOPLIST.com MEGASALEで単日取扱高1億5,000万円超

11月8日のMEGASALEで1億5,000万円超の単日取扱高過去最高を更新しました

ACR DRIFT 当初予定よりリリース延期

想定外のトラブルが要因ですが、今後のネイティブアプリ開発に活かせる知財となりました

ラグナブレイク・サーガ Yahoo! Mobage Award 2013 イノベーション賞を受賞

200以上のタイトルから最も革新的な仕組みを導入したタイトルに贈られるイノベーション賞を受賞しました

NEW 1月～現在のハイライト
(2014年1月～現在)

GOOD

ACR DRIFT iOS 版 オーストラリア先行配信開始 (1月6日)

BAD

ACR DRIFT iOS 版全世界配信リリース延期

1月～現在のハイライト

ACR DRIFT iOS版 オーストラリア先行配信開始（1月6日）

リリース 6 日後オーストラリア App Store ダウンロードランキングレーシングカテゴリ 1 位を獲得、全ゲームカテゴリは最高 6 位にランクインしました。クルーズ初ネイティブアプリが海外で注目を集めています

ACR DRIFT iOS版全世界配信リリース延期

ユーザー動向から読み取れる改善点を改修し、クオリティを上げて業績貢献の確実性を高めるため、1 月予定だった全世界配信を 2 月に延期しました

業績をご説明する前に

まずは、クルーズのご紹介を致します

クルーズって何やってる会社？

インターネットを通じて世界中にサービスを提供する会社です

London

NEW 2014年2月1日設立

Paris

NEW 2014年2月1日設立

Berlin

CROOZ Europe GmbH
2013年8月21日設立

Singapore

CROOZ Asia Pte.Ltd.
2012年7月26日設立

Tokyo

CROOZ, Inc.
2001年5月24日設立
ForGroove, Inc.
2012年1月23日設立

Seoul

CROOZ Korea Corporation
2012年12月6日設立

San Francisco

CROOZ America, Inc.
2012年8月1日設立

今は **ソーシャルゲーム** をサービスの柱にしています
2014年2月ロンドンとパリに拠点を新設しました

どんなゲームを提供してきたの？

1年目（10期）

熱血硬派くにおバトルがヒット

その後もヒット作を連発し、Mobage 上位 SAP の地位を築きました

2年目（11期）

戦国バトルくにおくんが Mobage Award 受賞

さらに、過去最大のヒット作ラグナブレイクをリリースしました

3年目（12期）

アヴァロンの騎士、HUNTER×HUNTER が続けてヒットし

大きく躍進しました

4年目（13期）

クルーズ初ネイティブアプリ **ACR DRIFT** を全世界配信予定

ネイティブアプリ開発に積極的に挑戦し、世界で大ヒットを狙っていきます

主カタイトルは？



ラグナブレイクの平行ワールドが舞台の
リアルタイムギルドバトルゲーム

主カタイトルは？

アヴァロンの騎士は、ラグナブレイクの平行ワールドが舞台のリアルタイムギルドバトルゲームです

業界でも一目置かれるアヴァロンの騎士は、ソーシャルゲームの限界を迫り、ユーザーを夢中にさせるギルドバトルや他のゲームを圧倒する迫力の演出が人気の理由です

リリース約 50 日で会員数 50 万人を突破、現在は 150 万人を超えています。15ヶ月連続で Mobage ランキングトップ 20 位以内をキープ、足元では 9 位にランクインしています

主カタイトルは？



人気アニメの著作権を使ったカードバトルゲーム

主カタイトルは？

HUNTER×HUNTER バトルコレクション、トリプルスターコレクションは超人気版権である「HUNTER×HUNTER」を使ったカードバトルゲームです

本アニメの原作となる少年マンガ「HUNTER×HUNTER」は、コミックス累計発行部数6,400万部を超える大ヒット作品です

Mobage版は会員数110万人突破、Mobageランキングでは足元14位にランクインしています

GREE版は会員数30万人を突破、GREEランキングでは足元21位にランクインしています

主カタイトルは？



高品質なイラストが魅力のカードバトルゲーム

主カタイトルは？

ラグナブレイクは数あるカードバトルゲームの中でもトップクラスの高品質なカードイラストが特徴です

リリースから 1 年 10 ヶ月を経過した今も、購買意欲をそそる高品質なカードイラストやユーザーを魅了し続ける運営、新機能の実装を行っていることが人気の理由です

会員数は全世界で 400 万人を突破し、20 ヶ月連続で Mobage ランキング トップ 20 位以内をキープしており、足元では 17 位にランクインしています

どれくらい人気があるの？

9位



14位



17位



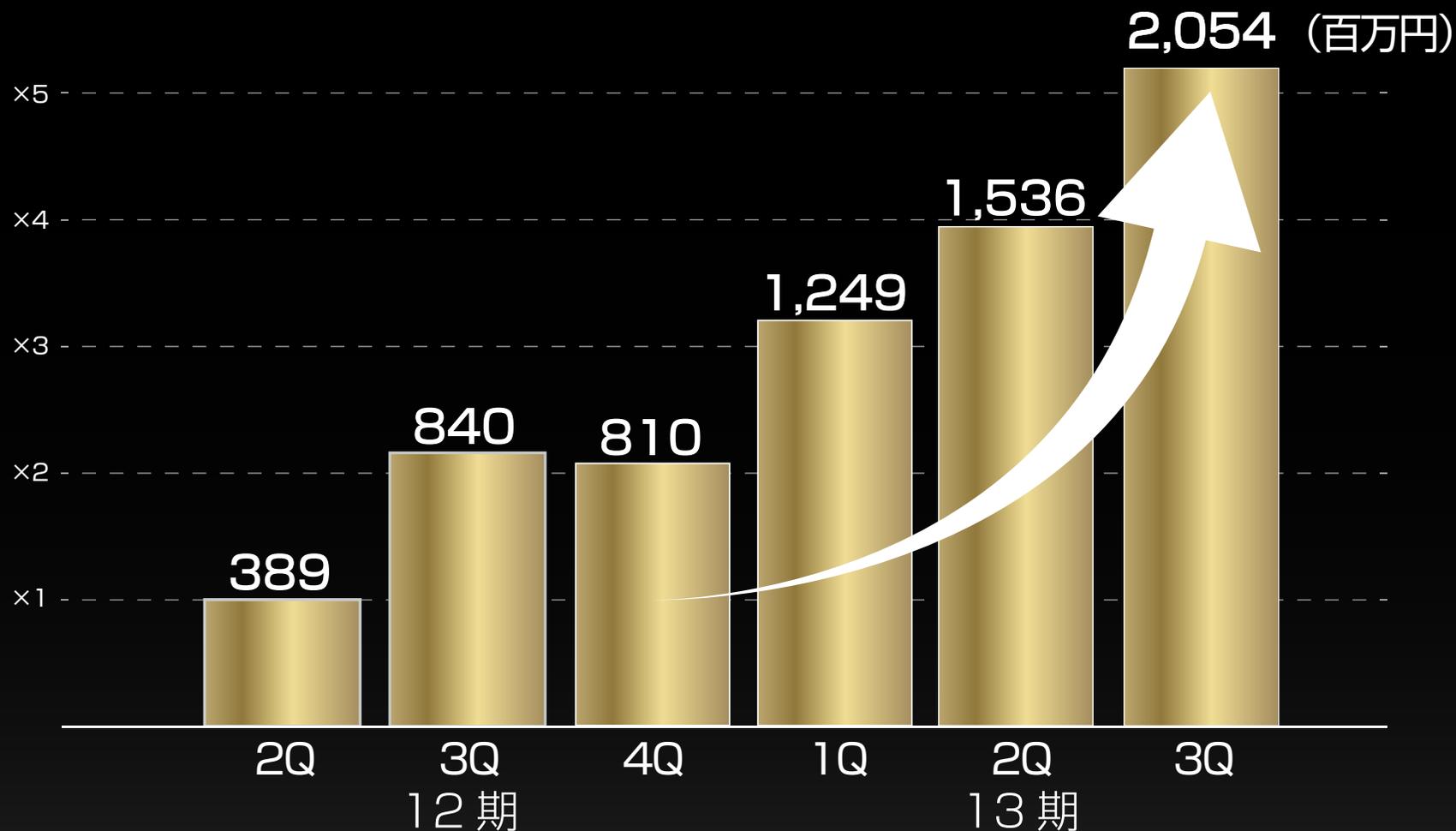
全 1,419 タイトル

Mobage ランキング TOP20 に
クルーズのタイトルが**3本**あります

どれくらい人気があるの？

2013年9月末現在の国内 Mobage フィーチャーフォン
スマートフォンブラウザゲーム 1,419 タイトルのうち
Mobage ランキング TOP20 にクルーズのタイトルが 3 本あります

ゲーム以外の収益の柱は？



サービス開始わずか1年3ヶ月で売上が5倍に成長した
SHOPLIST.comがあります

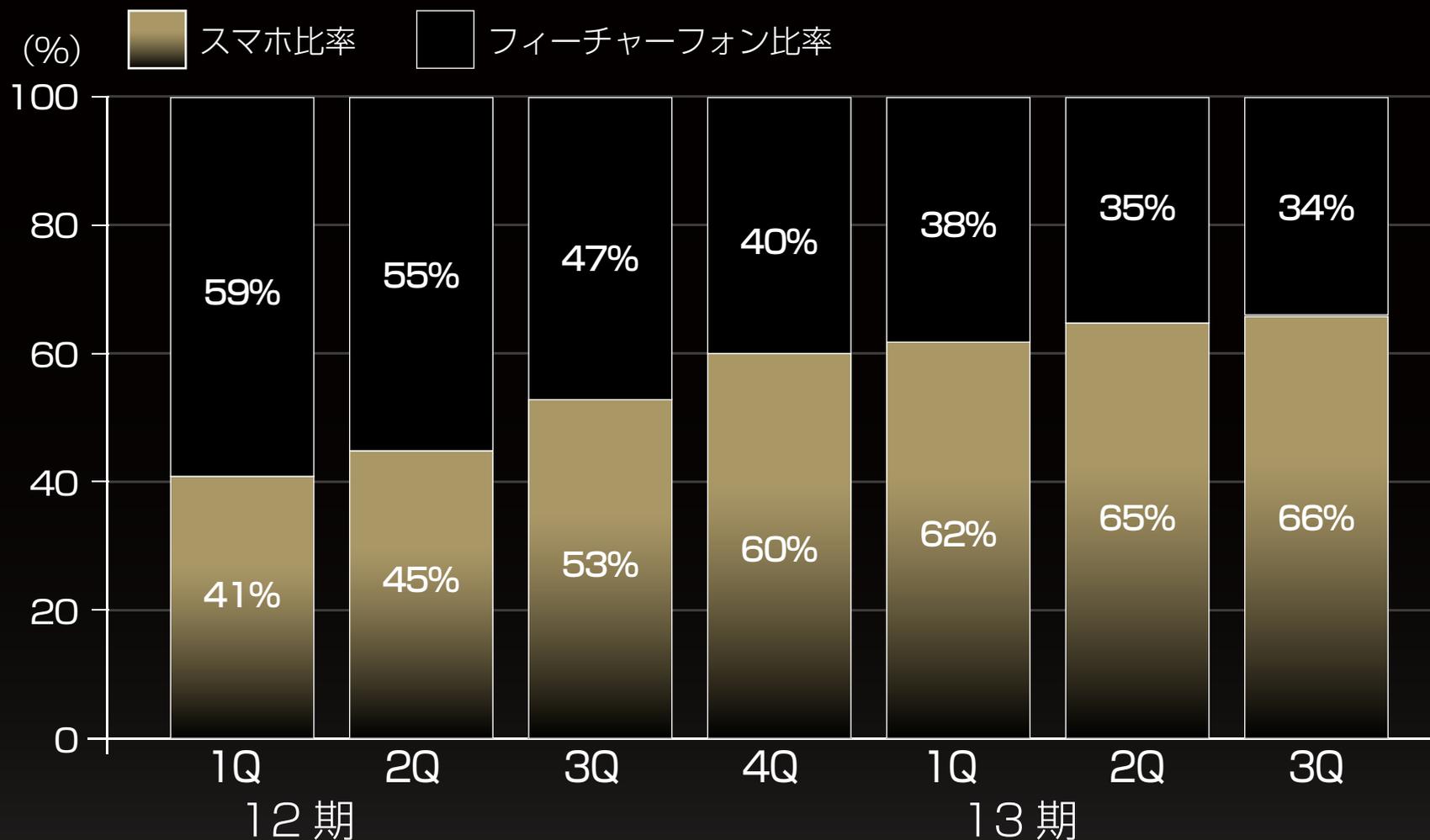
ゲーム以外の収益の柱は？

ゲーム以外の収益の柱としてサービス開始わずか1年3ヶ月で売上が5倍に成長したファストファッション通販サイト SHOPLIST. com があります

ファストファッションは、クルーズが企画・運営し、月700万人が利用するブログサイト CROOZ blog のユーザーと親和性が高く、効率よく新規ユーザーを獲得できます

業績を牽引するレディースのほかに、メンズやキッズが軌道に乗ればさらに業績拡大が見込めます

スマホの売上比率はどれくらい？



スマホの普及に伴って、1年前から13%増加です

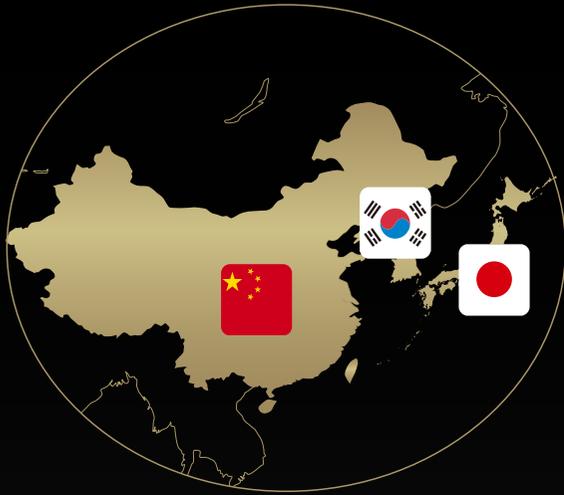
スマホの売上比率はどれくらい？

主力ブラウザゲームの売上スマートフォン比率は、前期 3Q から 13% 増加しています

今後はフィーチャーフォン非対応のネイティブアプリが本格的に稼働することでより**スマートフォンやタブレット**で最適な遊び方ができるゲーム作りを進めていきます

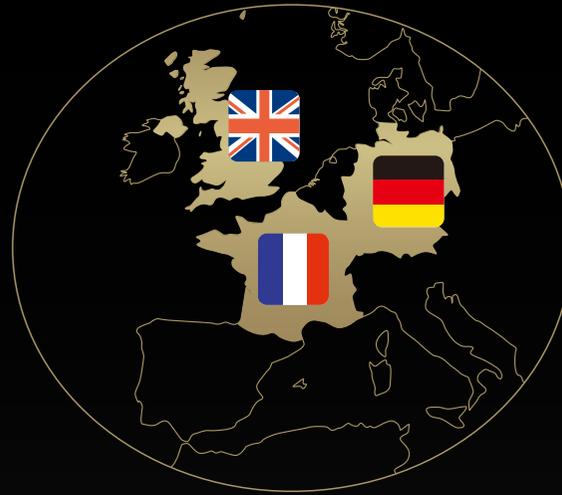
注力する地域は？

東アジア
(日本・韓国・中華圏)



人口 15.5 億人
GDP 158,200 億 USドル

ヨーロッパ
(主要国)



人口 2.0 億人
GDP 84,500 億 USドル

北米
(アメリカ・カナダ)



人口 3.4 億人
GDP 175,000 億 USドル

マーケットが大きい**東アジア**と**北米**
さらに**ヨーロッパ**も注力します

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**北米**(アメリカ・カナダ)
ヨーロッパ(主要国)を狙ってゲームをリリースしていきます

アメリカ、ドイツ、韓国、シンガポールに加え、2月1日にイギリスとフランスにマーケティング拠点を新設しました。今後もマーケットが大きいエリア、マーケット拡大が望めるエリアには、積極的に拠点を設立し現地の文化やセンス、トレンドを正確に把握して全世界向けゲーム開発を強化し、海外売上比率を高めていきます

海外拠点は誰が担当するの？



取締役

小島 亮平

2003 年入社



取締役

仲佐 義規

2004 年入社

社長と 10 年来のパートナーで
ネット業界の経験値と大きな実績があります

海外拠点は誰が担当するの？

小島、仲佐はモバイルインターネットの広告、課金、通販と新規事業を立上げ、ヒットさせてきました

また、社長と 10 年来のパートナーで TV 会議中、社長の顔色から何を考えているかわかるほどです。未だ日本の IT 企業で大成功させた企業はほとんどないくらい難易度は高いですが、海外は絶対成功！の気持ちで挑みます

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

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

ACR DRIFT のように、海外でも注目されるゲームを次々とリリースし全世界でユーザーを獲得して新作タイトルにユーザー資産を活かします

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

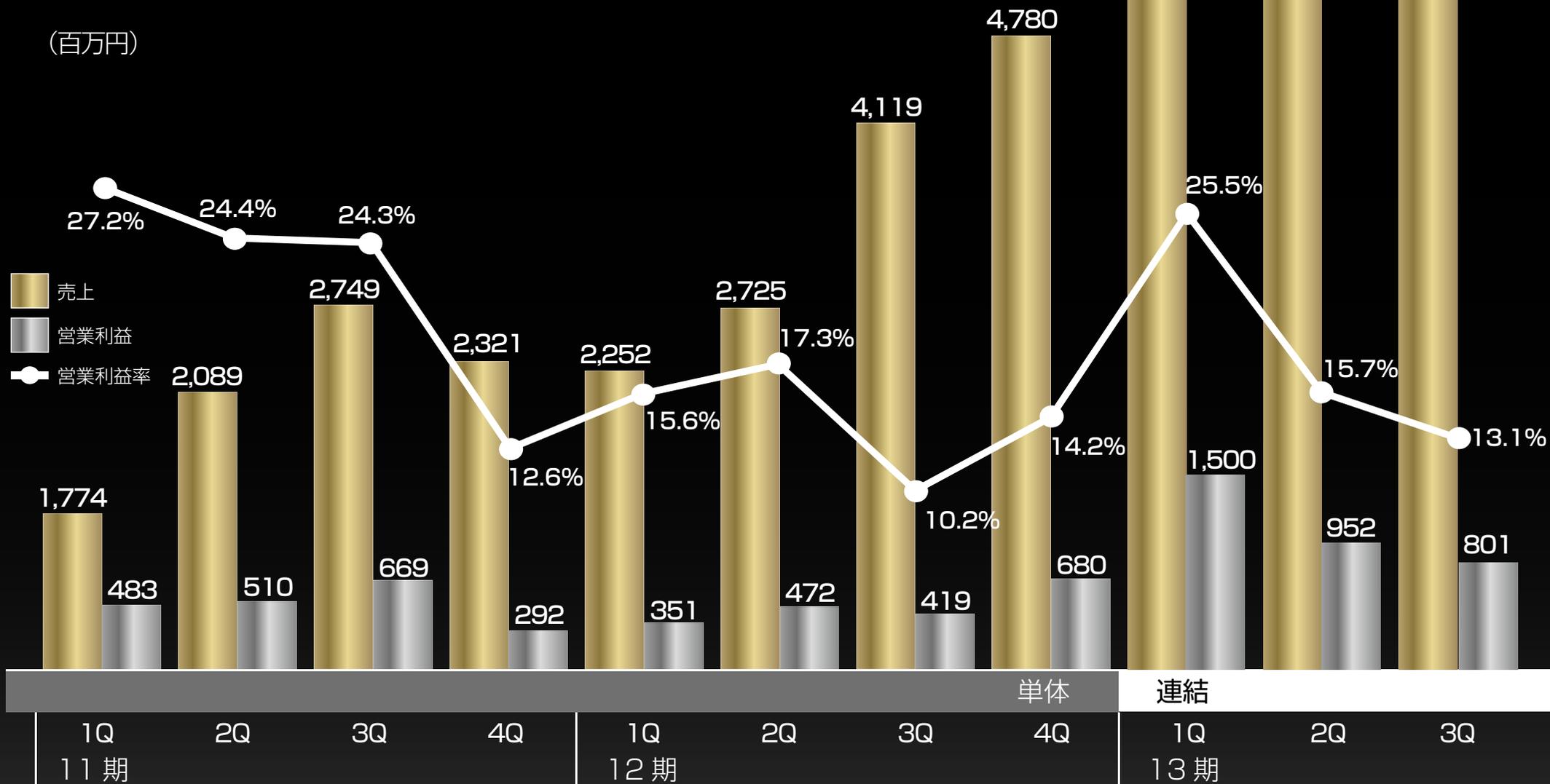
大手人材紹介会社のアンケート調査で、社風 No.1 に選出された実績を持ちます

ブランド力

TBS の朝ズバッ!、フジテレビのめざましテレビ、発行部数約 11 万部の週刊ダイヤモンドなど、さまざまなメディアでクルーズが紹介され、ブランディング強化につながりました

業績はどうかの？

業績の推移は？



6クォーター連続で売上が**過去最高**を更新しています

業績の推移は？

前期1Q以降、6クォーター連続で**売上過去最高**を更新しています

要因はバランスの取れた事業ポートフォリオです

ブラウザゲームが安定的に業績を作り、投資を続けた SHOPLIST.com がクルーズの最主カタイトルアヴァロンの騎士級に成長しました。そこで得た利益をネイティブアプリ開発に積極投資できます

業績の前年同期比は ?

| (百万円) | 12期3Q (前年同期) | 13期3Q (今期) | 前年 同期比 |
|-------|-----------------|---------------|---------------------|
| 売上 | 4,119 | 6,136 | +49% 1.5倍 |
| 営業利益 | 419 | 801 | +91% 1.9倍 |

日本市場だけで売上 1.5倍 営業利益 1.9倍の成長です

業績の前年同期比は？

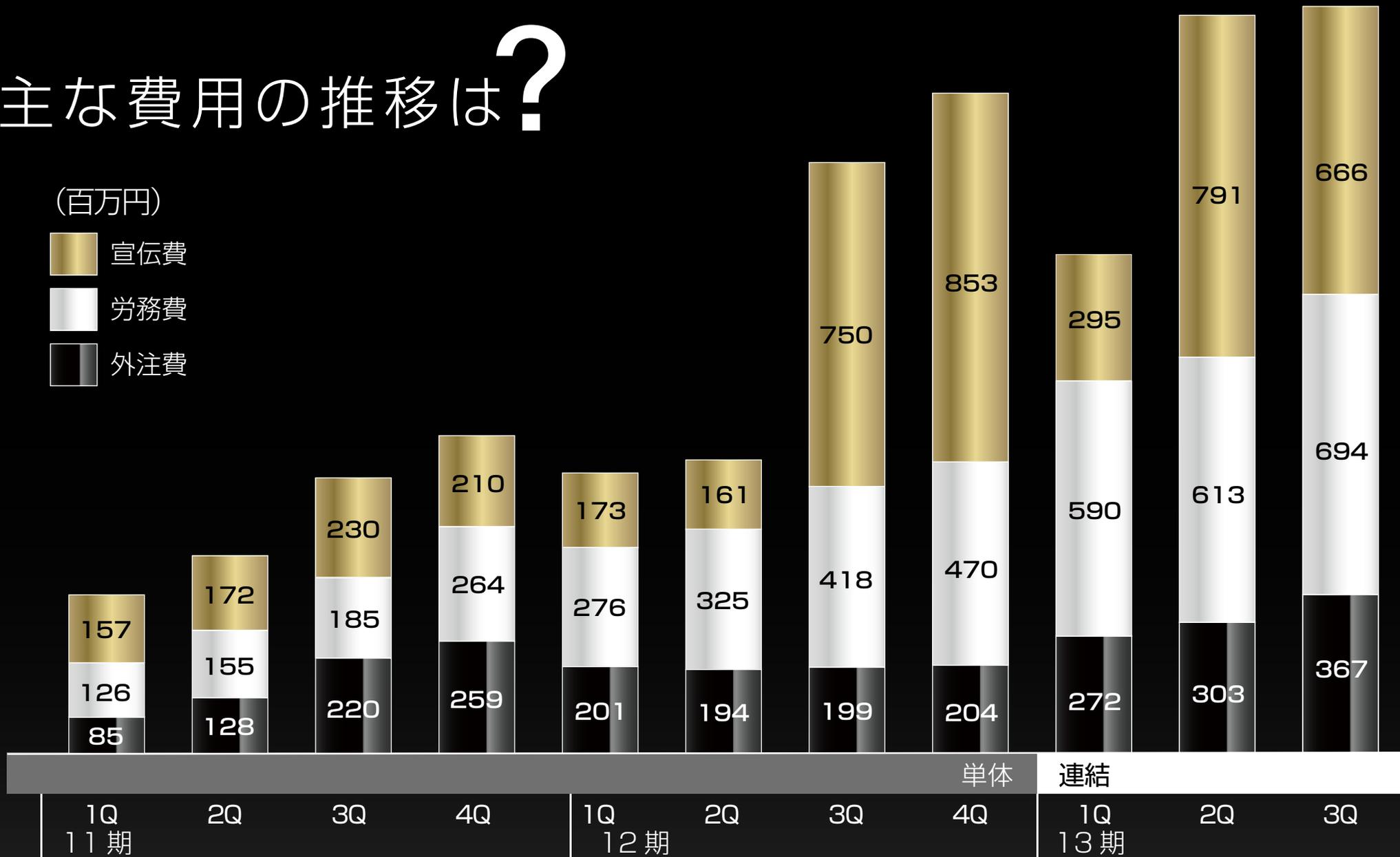
前期 3Q 比売上 1.5 倍、営業利益 1.9 倍の成長です

アヴァロンの騎士、HUNTER×HUNTER とヒットを連発しただけでなく、ゲーム以外の事業 SHOPLIST.com もヒットしたことが成長の理由です

ただし、これらはすべて日本市場向けであり、4Q 以降は世界市場で挑戦し今までにない規模の成長を目指します

主な費用の推移は？

(百万円)



回収率の高いサービスに宣伝費を集中させて
効率的なプロモーションに成功しました

主な費用推移は？

高回収率が見込めるサービスに宣伝費を集中投資することで
宣伝費を2Q比1億円以上削減し、売上過去最高を更新しました

労務費、外注費はネイティブアプリ開発により自然的に増加しています

宣伝費の推移は？

| 1Q～3Qの売上 | 1Q～3Qの宣伝費 | 売上に占める 宣伝費率 |
|----------|-----------|----------------|
| 18,087M | 1,752M | 9.7% |

計画通り売上の10%以内に収まっており
来期も同じく売上対比10%以内に収まる計画です

宣伝費の推移は？

1Q～3Qの宣伝費は計画通り売上の10%以内に収まっています

4Qも売上の10%以内で計画を立てていて、来期についても考え方は同じです

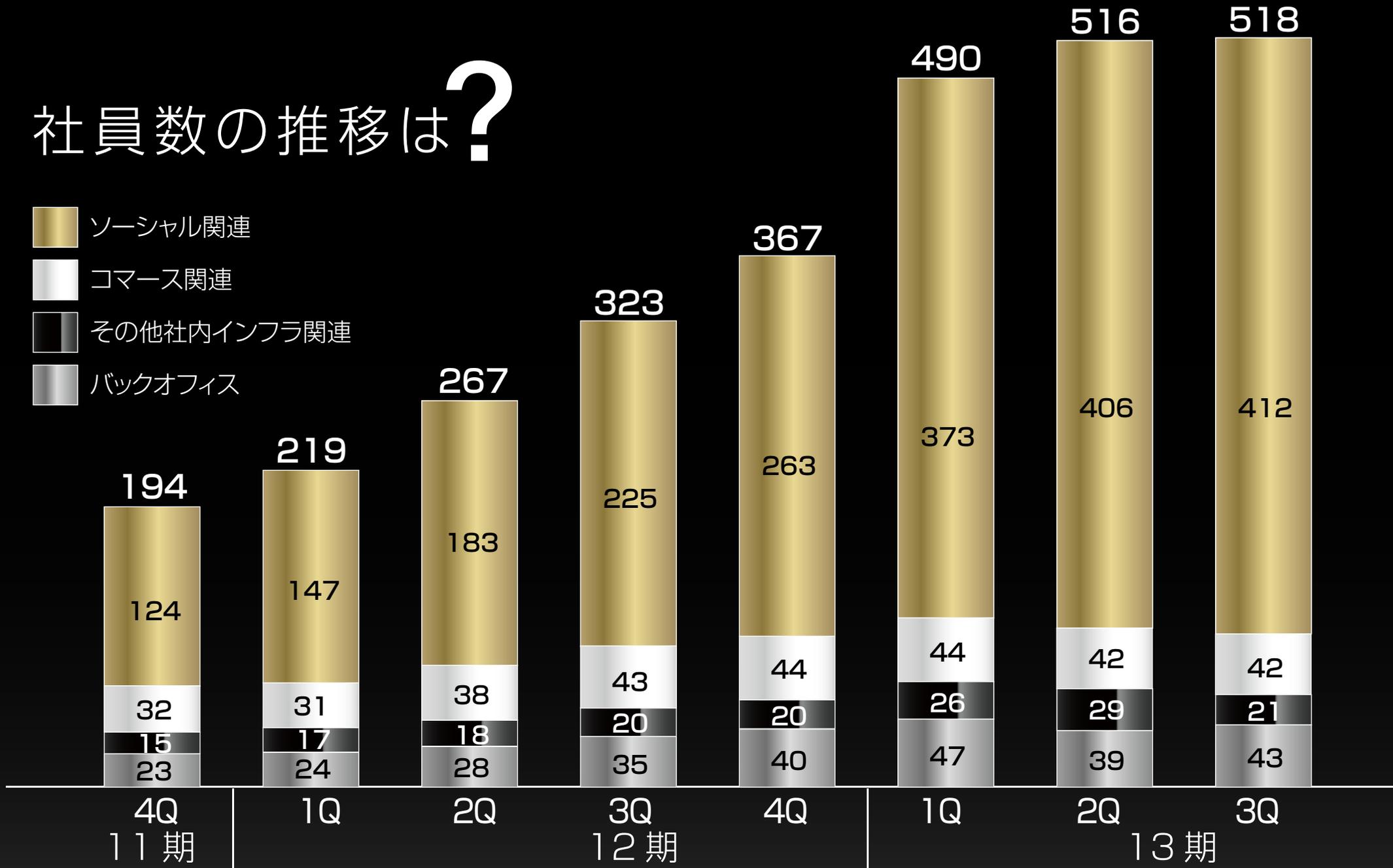
社員数の推移は？

ソーシャル関連

コマース関連

その他社内インフラ関連

バックオフィス



ネイティブアプリのクリエイターが増員しています

社員数の推移は？

ネイティブアプリのクリエイターを積極採用しています

ブラウザゲームは少人数でクオリティを維持した運営が可能となったので、新規採用は行っていません

クルーズの株の特徴は？

1 日の売買代金はどのくらい？

5月16日の売買代金は**425 億円**

3,000社を超える全上場企業中**14位**

1,000社を超える新興市場中**2位**でした

参考資料：1日の売買代金はどのくらい？

5月16日の売買代金ランキングです
Yahoo! ファイナンスより引用した参考資料です

全市場

| 順位 | 社名 (コード) | 上場市場 | 売買代金 |
|----|---------------|-----------|--------|
| 11 | ソフトバンク (9984) | 東証一部 | 618 億円 |
| 12 | ケネディクス (4321) | 東証一部 | 493 億円 |
| 13 | いすゞ自動車 (7202) | 東証一部 | 434 億円 |
| 14 | クルーズ (2138) | 東証 JASDAQ | 425 億円 |
| 15 | 住友不動産 (8830) | 東証一部 | 398 億円 |
| 16 | 三菱地所 (8802) | 東証一部 | 360 億円 |
| 17 | シャープ (6753) | 東証一部 | 359 億円 |
| 18 | 第一生命保険 (8750) | 東証一部 | 350 億円 |
| 19 | 三井不動産 (8801) | 東証一部 | 336 億円 |
| 20 | ホンダ (7267) | 東証一部 | 332 億円 |

新興市場

| 順位 | 社名 (コード) | 上場市場 | 売買代金 |
|----|----------------------|-----------|---------|
| 1 | ガンホー (3765) | 東証 JASDAQ | 1140 億円 |
| 2 | クルーズ (2138) | 東証 JASDAQ | 425 億円 |
| 3 | ユーグレナ (2931) | 東証マザーズ | 201 億円 |
| 4 | タカラバイオ (4974) | 東証マザーズ | 155 億円 |
| 5 | ナノキャリア (4571) | 東証マザーズ | 96 億円 |
| 6 | 楽天 (4755) | 東証 JASDAQ | 84 億円 |
| 7 | メディネット (2370) | 東証マザーズ | 70 億円 |
| 8 | サイバーエージェント (4751) | 東証マザーズ | 70 億円 |
| 9 | レーサム (8890) | 東証 JASDAQ | 69 億円 |
| 10 | カイオム・バイオサイエンス (4583) | 東証マザーズ | 67 億円 |

3 か月の売買代金はどのくらい？

2013年10～12月の売買代金は**1,481 億円**

1日平均約24億円の売買が行われています

流動性が高く、安心して取引参加しやすい銘柄です

3か月の売買代金はどのくらい？

2013年10～12月の売買代金は1,481億円で、1日の平均売買代金は約24億円でした。流動性の高さから安心して取引参加しやすい銘柄と言えます

また、楽天証券調べによると2014年1月20日～24日の売買代金ランキングでは全市場中12位、新興市場中3位にランクインしています

3か月の売買代金はどのくらい？

2014年1月20日～24日の売買代金ランキング

■全市場

| 買い | | |
|----|---------------------|----------|
| 順位 | 社名 (コード) | 上場市場 |
| 10 | トヨタ自動車 (7203) | 東証1部 |
| 11 | 三井住友フィナンシャルG (8316) | 東証1部 |
| 12 | クルーズ (2138) | 東証JASDAQ |
| 13 | サイバーエージェント (4751) | 東証マザーズ |
| 14 | ミクシィ (2121) | 東証マザーズ |
| 15 | 日立 (6501) | 東証1部 |

■新興市場

| 買い | | |
|----|-------------------|----------|
| 順位 | 社名 (コード) | 上場市場 |
| 1 | コロプラ (3668) | 東証マザーズ |
| 2 | エナリス (6079) | 東証マザーズ |
| 3 | クルーズ (2138) | 東証JASDAQ |
| 4 | サイバーエージェント (4751) | 東証マザーズ |
| 5 | ミクシィ (2121) | 東証マザーズ |

外国人持ち株比率は？

発行済株式数の 3.5%

全世界向けネイティブアプリや IR 活動を通じて、世界の投資家から注目を集めて比率を高めていけるよう頑張ります

外国人持ち株比率は？

2014年1集の会社四季報より引用した参考資料です

| 社名 (コード) | 上場市場 | 2014年1集四季報掲載 外国人持ち株比率 |
|-------------------|-----------|--------------------------|
| サイバーエージェント (4751) | 東証マザーズ | 40.8 % |
| DeNA (2432) | 東証一部 | 30.8 % |
| GREE (3632) | 東証一部 | 11.7 % |
| コロプラ (3668) | 東証マザーズ | 7.7 % |
| エイチーム (3662) | 東証一部 | 7.7 % |
| モブキャスト (3664) | 東証マザーズ | 7.6 % |
| ミクシィ (2121) | 東証マザーズ | 6.7 % |
| enish (3667) | 東証マザーズ | 6.2 % |
| KLab (3656) | 東証一部 | 3.8 % |
| クルーズ (2138) | 東証 JASDAQ | 3.5 % |
| ガンホー (3765) | 東証 JASDAQ | 3.0 % |
| ドリコム (3793) | 東証マザーズ | 2.0 % |
| オルトプラス (3672) | 東証マザーズ | 1.3 % |

それでは
業績予想の発表です

4Q の業績予想は？

売上 5,400M
(前期 4Q 比 +13%)

営業利益 820M
(前期 4Q 比 +21%)

1月1日以降リリースの新規サービスは一切含めず
SHOPLIST.com は季節要因で保守的な予想です

4Qの業績予想は？

2014年1月1日以降リリースの新規サービスは、スタートしたばかりで正確な予想が困難なため予想に一切含んでいません

ブラウザゲームは主力タイトルが安定的に業績をあげていますが、市場動向が不透明なのでかなり保守的な予想です。SHOPLIST.comは絶好調ですが、冬物から春物に入れ替わる1～2月は洋服が売れづらいという季節要因を織り込んでいます

4Q以降の事業展開に役員陣は明確な自信がありますが、自信を数値化できないのでかなり保守的な予想となりました

通期の業績予想は？

売上 23,488M

(前期比 +69% **1.7倍**)

営業利益 4,074M

(前期比 +112% **2.1倍**)

1年前と比べて、売上が+96億円(1.7倍)
営業利益が+22億円(2.1倍) 増える予想です

通期の業績予想は？

前期比売上+96億円（1.7倍）、営業利益+22億円（2.1倍）の成長を見込んでいます

また、収益性が見込める未リリースで開発中タイトルの開発費は資産計上しています

で、今後どうやって成長していくの？
(近未来の方針)

近未来の方針

ネイティブアプリ開発に積極的に挑戦し
世界展開できるタイトルを作っていきます

全世界のスマートフォンアプリ市場は非常に有望なマーケットです
ネイティブアプリ開発に積極的に挑戦し、世界展開できるタイトルを
作っていきます

本数を出すことではなく実績を出すことが重要であり、ユーザーが
求めるものを追求したゲーム作りを行うので大量生産はしません

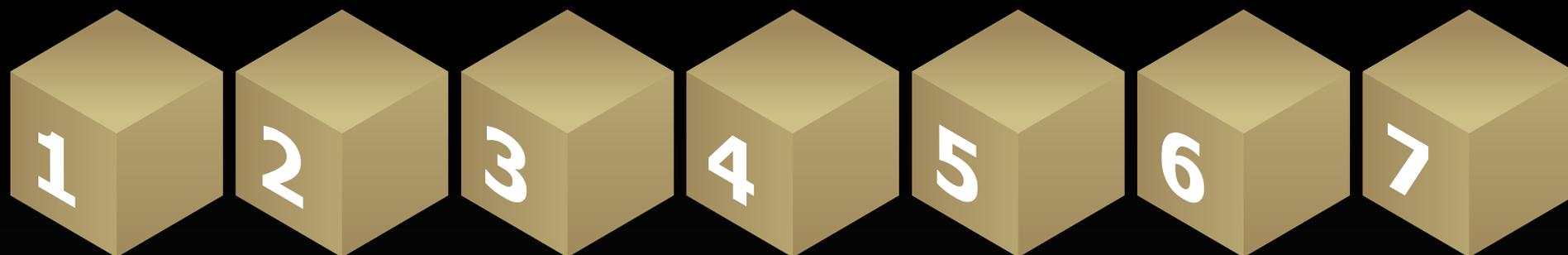
近未来の方針

国内市場も手を抜かず
ネイティブアプリ、ブラウザゲームともに
開発の手は緩めません

引き続き国内市場は手を緩めません

クルーズは国内ソーシャルゲーム市場でトップクラスに位置付けており、すでに多くのユーザー資産があるので安定的に業績を作ることができます。また、ユーザー資産を分析して予めヒットするために必要な要素を盛り込んだゲーム作りができるので国内市場でもシェア拡大を狙っていきます

現在の開発状況は？



現在 7 本のゲームを開発中です

現在の開発状況は？

リリース時期は未定ですが、現在社内で目標を決めて開発しているゲームは7本です

以上で 3Q の決算発表の説明は終了
ですが...

それでは最後に
とっておきのお知らせをします

ACR DRIFT とは別の
App Store、Google Play 向け
新作ネイティブゲームの開発がほぼ完了しました

詳細は一切非公開

とっておきのお知らせ

ACR DRIFT とは別の App Store、Google Play 向け新作ネイティブゲームの開発がほぼ完了しました

今まで培ってきたノウハウをフルに活かして大ヒットを狙っていきます

近日中に Web サイトで詳細を発表しますので、ぜひご期待ください

今回はさらにもう一つ
とっておきのお知らせがあります

10月取扱高 6億9,000万円だった
SHOPLIST.com がわずか1ヶ月後の11月取扱高
約8億円 過去最高を更新しました

2012年7月サイトリニューアルから約1年半で
ゲーム以外の新規事業が単月取扱高約8億円に成長し
来期、再来期に向けて年間取扱高100億円規模が見えてきました

とっておきのお知らせ

2012年7月サイトリニューアルから約1年半で、ゲーム以外の新規事業が単月取扱高約8億円に成長し、来期、再来期に向けて年間取扱高100億円規模が見えてきました

ゲーム以外の事業の柱として急激な成長を遂げています

ちなみに、取扱高は予約販売なども含まれていて出荷をした時点の売上となります

CROOZ の夢は？

“オモシロカッコイイ”をつくる