

ブロードメディア株式会社 経営近況報告会



2015年6月24日

目次

- Part 1 クラウドゲーム事業
- Part 2 もう一つのクラウド事業 VOD
- Part 3 その他の事業の取り組み
- Part 4 経営課題への取り組み

Part 1

クラウドゲーム事業

『ZOIDS Material Hunters』の 提供を開始



5/15 Android版
5/22 iOS版



- ✓ スマホアプリ単独でプレイ可能
- ✓ Gクラスタと連携させることで、テレビの大画面で迫力あるゾイドの世界を楽しむことができる
- ✓ クラウド限定のミッションも用意

開始直後から多くの方にプレイしていただき、同時に多くの改善点のご指摘をいただいています

ZOIDS MHに対するご指摘

- ✓ 課金ポイントが少ない
- ✓ 機体数が少ない
- ✓ あまり待たずに出撃できるのですぐに島を制覇できる
- ✓ カラーマテリアルがあまり落ちないので武装強化がしづらい
- ✓ 単調なのですぐに飽きてしまう
- ✓ クラウド版とスマホ版の違いがあまりない

⋮



**急ぎ、追加開発・バランス調整を実施し
ゲームを改良させていただきます**

FF XIIIとZOIDS MHの2カ月間

合計で約70万
ダウンロード



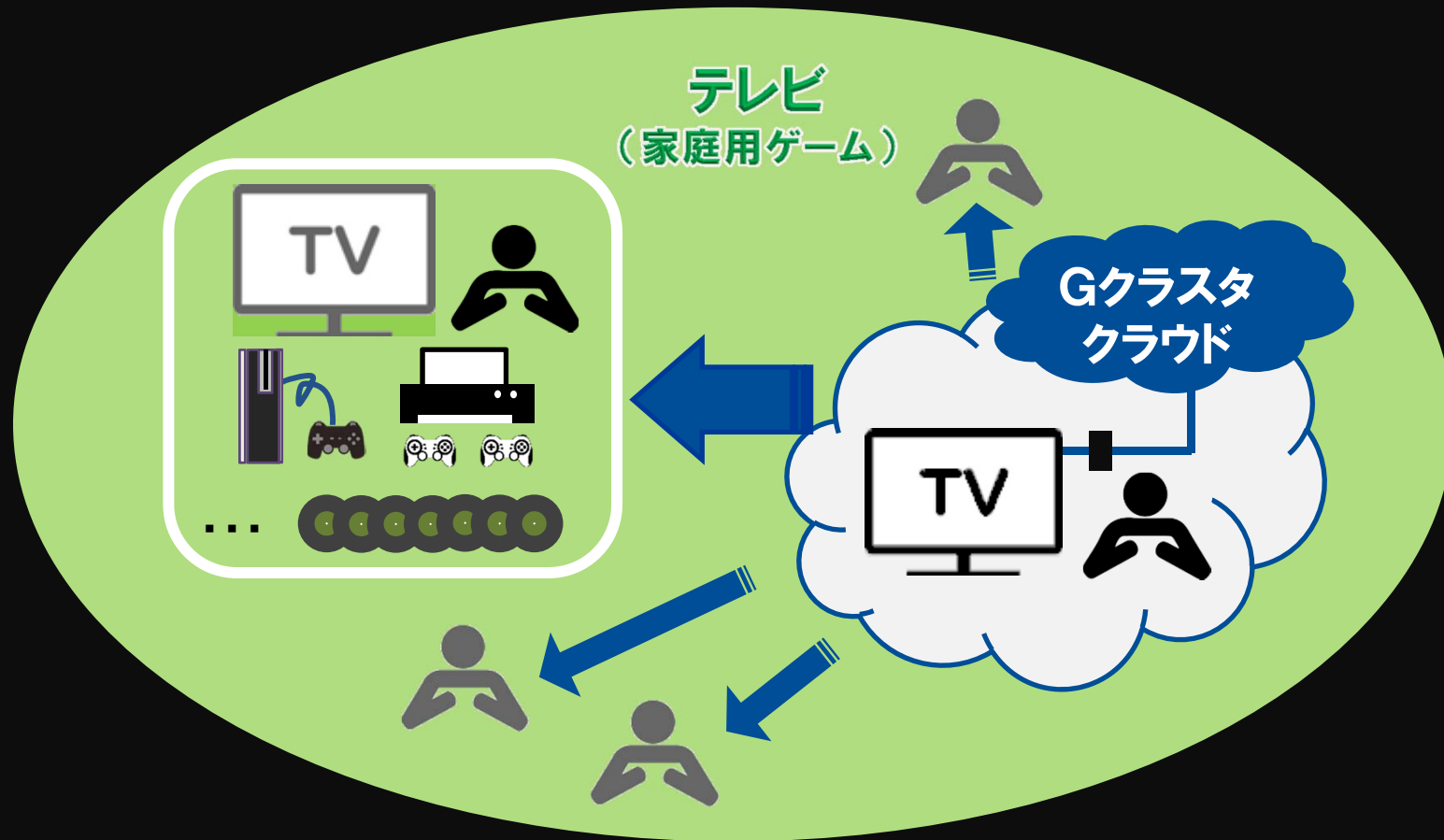
今期提供するゲームで、
どこまでダウンロード数を伸ばすことができるか



そこから、どのくらいの課金ができるか
どれだけテレビプラットフォームに誘導できるか

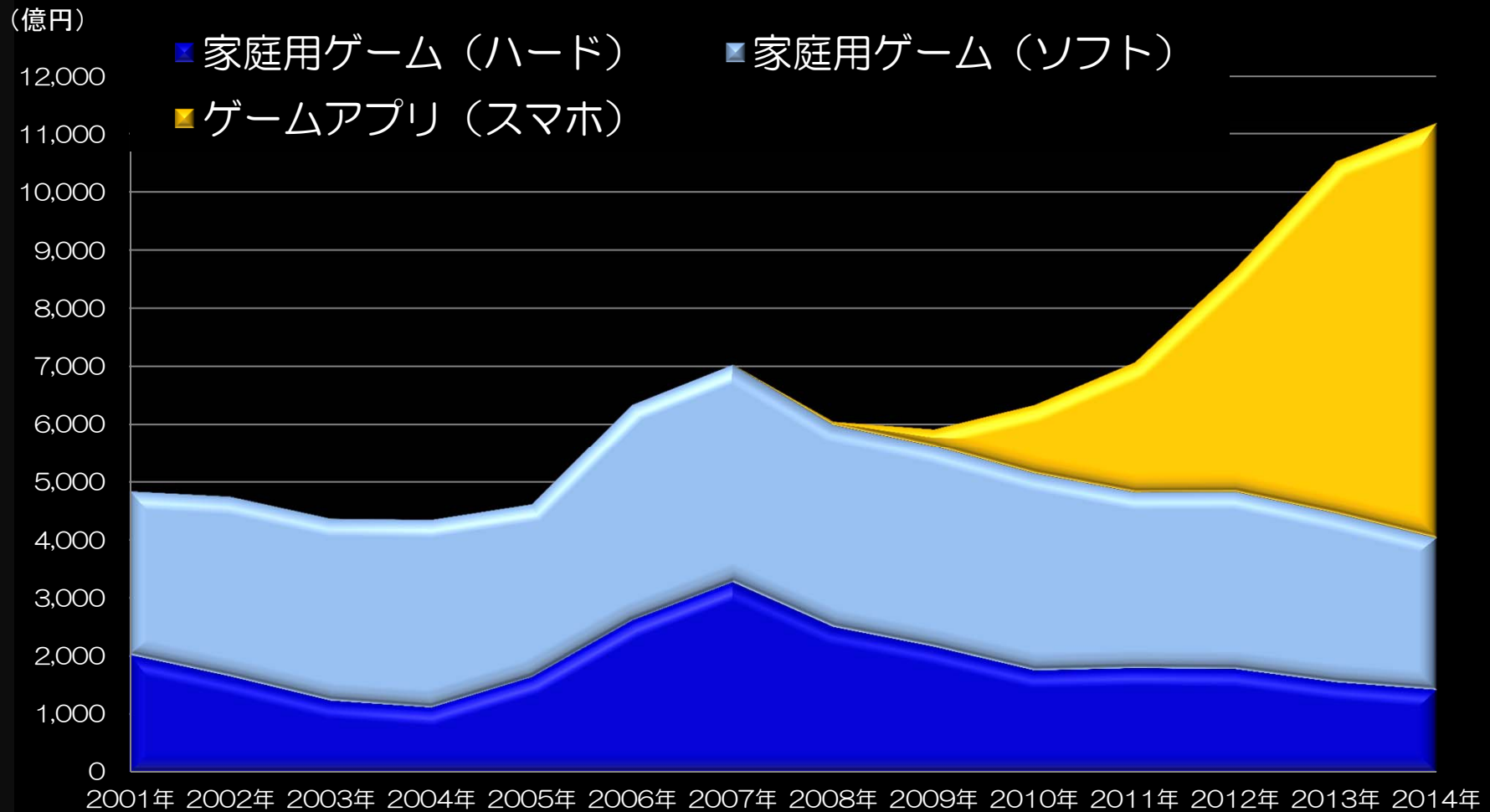
スマホ・タブレット市場へのシフト

テレビ向けにクラウドゲームサービスを開始



想定通りには普及していない

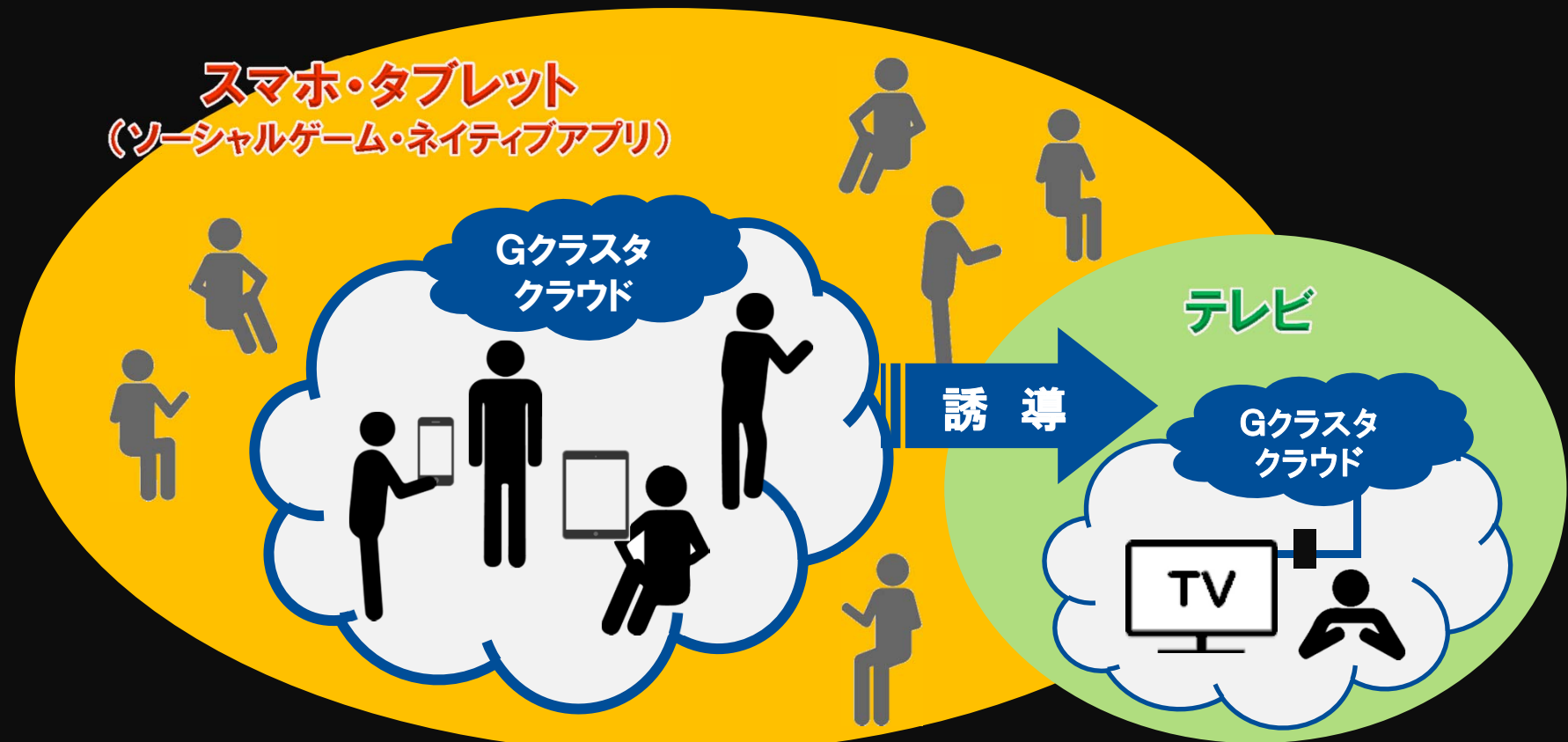
国内ゲーム市場の状況



出典：ファミ通ゲーム白書2015

スマホ・タブレット市場へのシフト

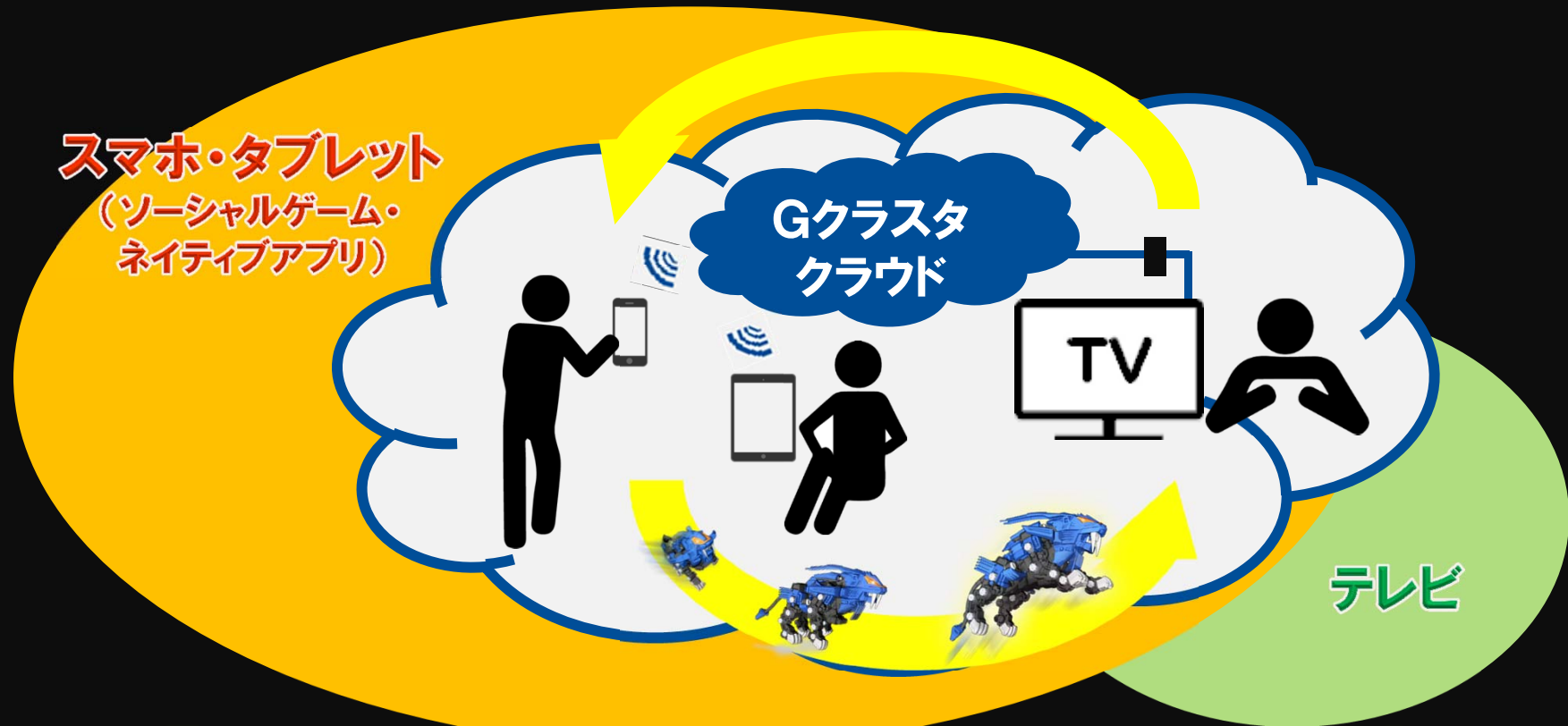
成長市場であるスマホ・タブレット向けの展開へシフト



スマホ・タブレットユーザーを
クラウドゲームの世界へ誘導

スマホ・タブレット市場へのシフト

- ✓ 2つの市場を融合するマルチデバイス向けゲームの開発
- ✓ テレビ側での普及促進（ゲーム機「G-cluster」の値下げ等）



『ZOIDS Material Hunters』

ZOIDS配信の目的

ゲームアプリ単体で収益を上げること

+

これまでにないスマホとテレビを連動させた
新しいゲームの可能性を示す



多くのゲーム会社の参加を促し、
新たなクラウドゲームサービスを確立する。

何故、テレビを継続するのか？



スマホ × テレビ = 連動ゲーム市場の創出

スマホ & テレビでの展開

スマホ・タブレット

スマホ・タブレット
のみで遊ぶゲーム

DIVE IN

今後の
提携先

スマホとテレビで
同じゲームで遊ぶ



テレビから
スマホへの誘導

スマート
Gクラス

テレビ

Gクラス・TVプラットフォーム

Gクラス端末

ゲーム機
(G-cluster)

Gクラス
内蔵テレビ

NTTぷらら

J:COM

その他
CATV等

今後の提携先

スマホのユーザーをテレビへ
誘導するためのアプリ



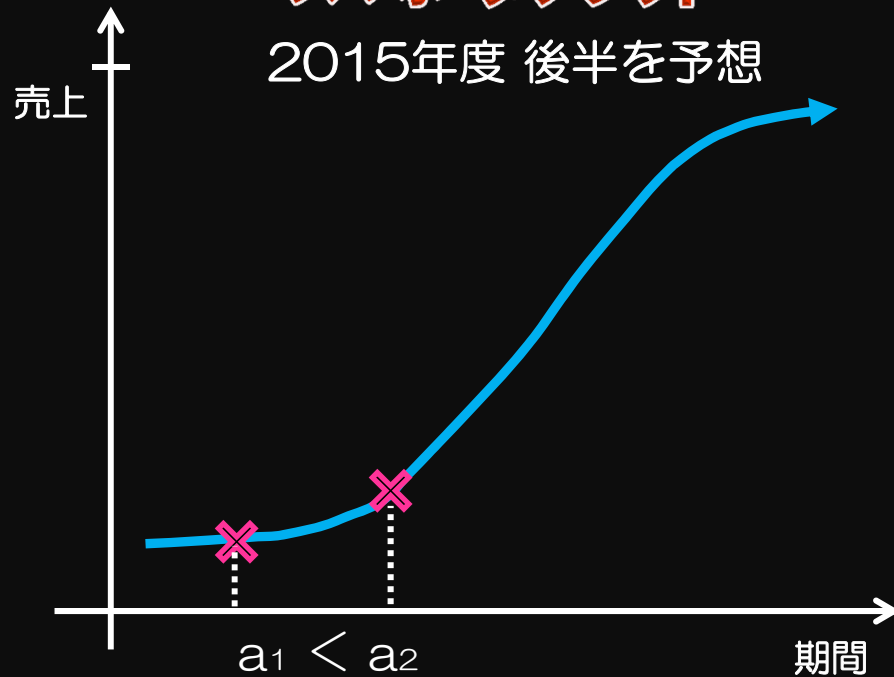
今後の提携先

スマホからテレビへ誘導

では、一体いつ事業として立ち上がるのか？

スマホ・タブレット

2015年度 後半を予想

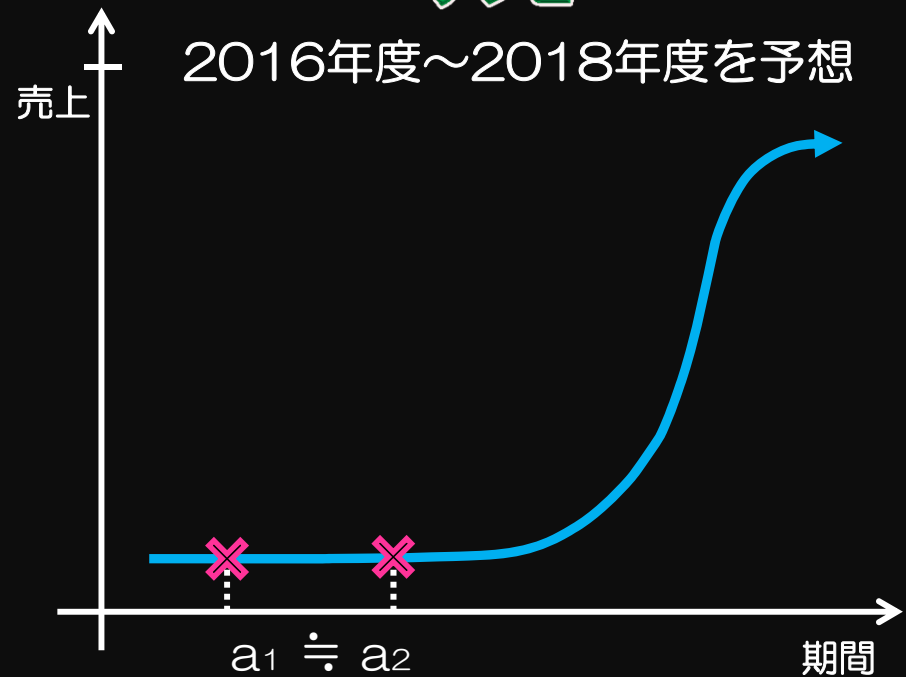


短期の黒字化・普及促進・テレビ誘導
マーケットシェア 小 ⇒ 大

(自社) (他社へ技術提供)

テレビ

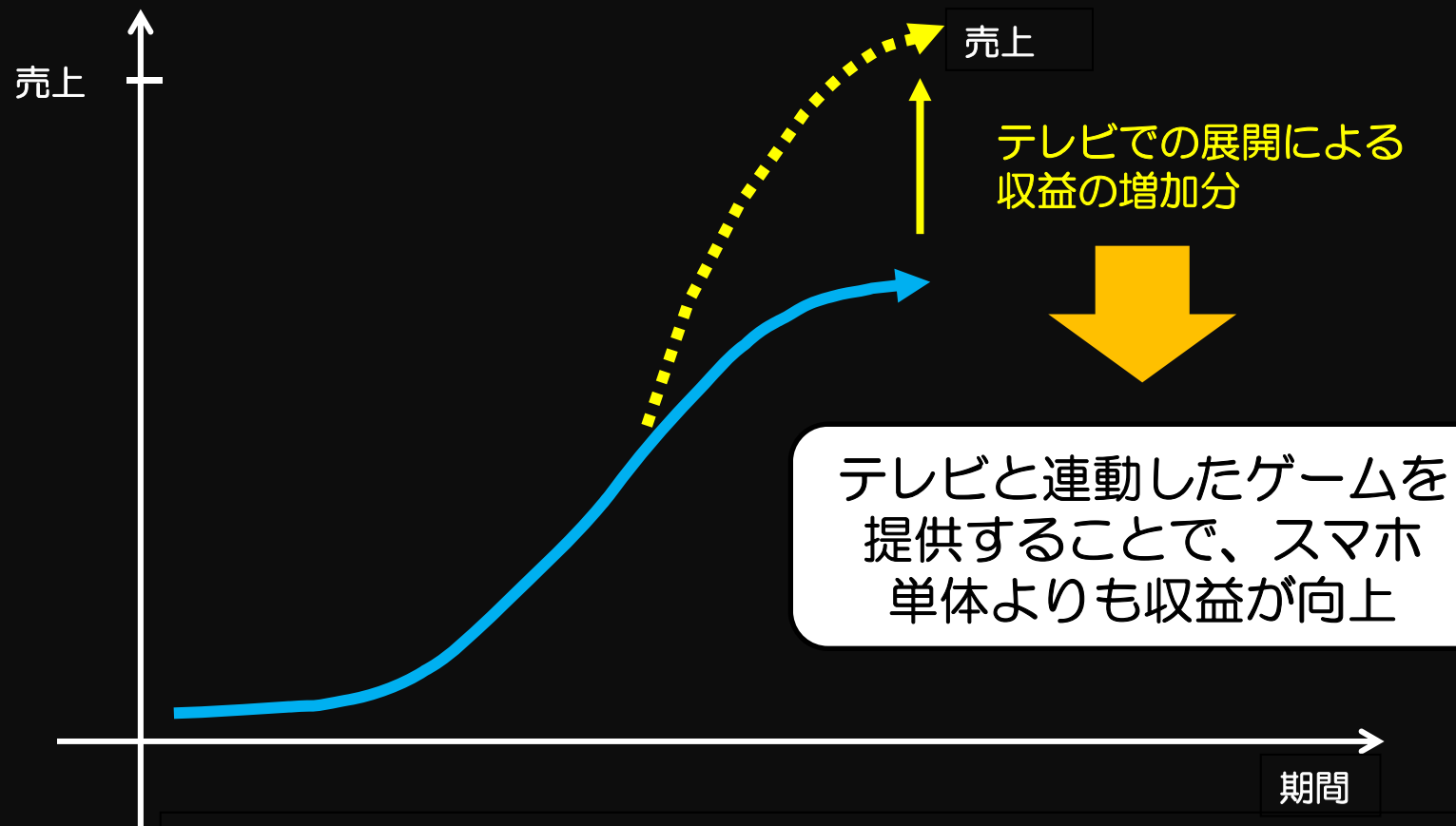
2016年度～2018年度を予想



中長期の黒字化・普及に時間
マーケットシェア 大 ⇒ 大

- NTTぷらら
- J:COM
- シャープ、LG

スマホ×テレビが生み出す収益



短期の黒字化を目指しつつ、
中長期的な収益の最大化も同時に目指す

Part 2

もう一つのクラウド事業
VOD

映像サービスのマルチデバイス対応

テレビでVODサービスを利用するユーザーが限られる中で、テレビからサービスの普及を図る戦略には限界があった



最も普及が進んでいるスマホ・タブレットへの対応が必須



テレビだけではなく、スマホでも、タブレットでも、PCでも視聴可能なマルチデバイス型の映像サービスが求められている

グループのVODサービスを統合し、
マルチデバイス型のVODにリニューアル！

グループのVODサービスを統合

- ✓ グループ内の統合による運用の効率化
- ✓ さらに映画情報サービスとも連動・統合させる



一番のポイントは集客力。

クランクイン! ビデオ



映画・エンタテインメント情報サービスと映像サービスを統合
2015年8月、リニューアル予定

(株)東北新社との提携

共同でマルチデバイス向け
デジタル配信サービスの検討を開始



両社グループの放送コンテンツを有効活用

当社が保有する釣りビジョン株式の一部を
譲渡し、資本関係を持つことで、
グループ間のより強い提携関係を構築

Part 3

その他の事業の取り組み

釣りビジョン



- ✓ BS放送・CATV向け番組供給・制作受注などによる収益の安定
- ✓ 4K放送へ向けた準備（4K映像制作開始）
- ✓ 海外への番組供給などによる収益機会の拡大
- ✓ スマホ・タブレットの更なる活用（VODなど）

視聴者≒釣り人の枠を拡げていく

ルネサンス・アカデミー

(大子校、豊田校、大阪校)



- ✓ 2期目となる大阪校の生徒数拡大
- ✓ 管理体制の見直しによるコスト削減
- ✓ 3校すべてに通学コース開設
- ✓ 教材の質的向上

スマホ・タブレットを活用した学校教育を推進

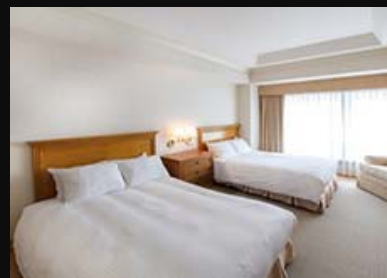
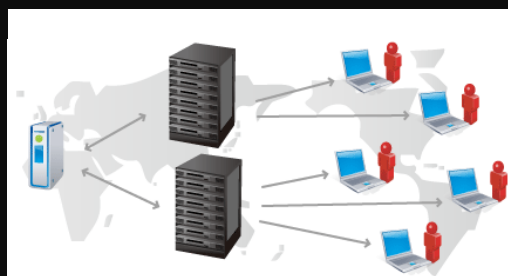
ブロードメディア・スタジオ



- ✓ 人件費を含む全社的な固定費の削減
- ✓ 仕入強化によりテレビ局向けの売上増を目指す
- ✓ 配給事業の抜本的な見直し
- ✓ 制作事業における粗利率の改善

業界の変化に対応した事業の再構築を行う

技術



- ✓ CDNサービスにおける大手クライアントとの取引の強化
- ✓ ホテル・集合住宅向けサービスの拡大
- ✓ 映画館向け配信サービスの強化

ネットワークを最大限活用した
サービス開発力の強化

ネットワーク営業



- ✓ 解約率は低下し安定傾向
- ✓ 販売するサービス等を広げ売上増を目指す
- ✓ 引き続き自社サービスの普及の役割を担う

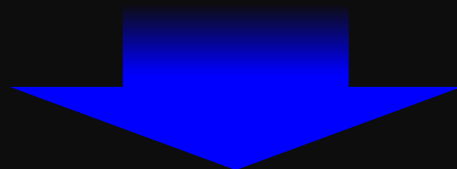
グループの営業基盤の維持・強化・育成

Part 4

経営課題への取り組み

継続企業の前提に関する重要事象等について

- ✓ 2期連続して営業損失・営業CFのマイナスを計上
- ✓ 当期において評価減や減損により大きな営業損失を計上
⇒ 金融商品取引法等の開示関連法令に基づき「リスク情報」に記載



当社は継続性に問題はないと判断している

一定水準のキャッシュは確保できており、更に以下の対策を実行する

- ✓ クラウドゲーム事業の早期立上げにより成長基盤を確立する
- ✓ 全社的なコスト構造の見直しにより収益性の改善を行う
- ✓ 資産の譲渡や資本の増強による安定的な財務基盤を作る

事業戦略を支える財務基盤の実現

✓ コスト構造の見直し

- 全社的なコスト削減
- 事業統合を含む業務効率の改善

✓ 財務基盤の強化

- 資本増強
- 資産の譲渡
- 金融機関等からの借入

クラウドゲーム事業の成長のために新株予約権を発行
⇒ 希薄化による影響以上の成果を目指す

経営体制

✓ グループ経営の強化

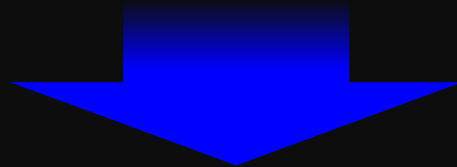
⇒ 主要な子会社の代表取締役を
当社取締役へ選任

✓ 執行役員制度の導入

⇒ 業務遂行機能の強化

グループをあげて

- ✓ 通期営業黒字化
- ✓ クラウドゲーム事業の成長による
企業価値増大



株主の皆様への利益還元を
早期に実現する

経営理念

創造力が生み出す優れた作品やサービスを

広く社会に普及させ

より豊かなコミュニティの形成・発展に貢献する

ご清聴ありがとうございました

