

# ブロードメディア株式会社 経営近況報告会



2016年6月24日

# 当社の課題

# 前期の課題と結果

✓ コスト構造の見直し

主にコンテンツ、スタジオ、  
管理部門で成果

✓ 通期営業黒字化

達成

✓ 財務基盤の強化

グループCMSの導入  
5月の資金調達

✓ 継続企業の前提に  
関する重要事象

資金調達・営業黒字  
営業CFプラスで解消

クラウドゲーム事業に関してはほぼ全て未達成

# 今期の課題

- ① クラウドゲーム
- ② 企業価値の向上

2016年4月22日

## Gクラスタ・グローバル社が会社解散を決議



当社として、  
GCG社と当社クラウドゲームでの失敗の反省を活かして、  
事業の継続・成長が可能かどうかの判断が必要となった

- 
- 
-

# GCG社の状況と問題①

日欧の大手通信事業者との提携関係がありながら  
どうしてうまくいかなかったのか

- ✓ 提携先のエンドユーザ売上に依存したモデル
- ✓ 技術提供だけでなく、先行費用のかかるプロセス（オペレーションやコンテンツ調達）まで担当した



- 事業拡大が想定よりも緩やか
- 収入と比して大きなランニングコストが負担に

# GCG社の状況と問題②

当社及び既存株主だけでは支えきれないため  
VCなどからの資金調達を図った



ビジネスモデル及び累損の問題もあり実現しなかった



費用削減を推し進め収支は徐々に改善しつつあったが  
資金が不足し清算せざるを得なかった

# GCG社の状況と問題③

一方で、GCG社の提携先の事業者の中で  
撤退を希望した先は1社もなかった



- それなりにサービスが浸透し一定の技術評価を得ている
- 売上は緩やかながら増えてきている

# 当社クラウドゲーム事業の状況と問題①

当初テレビ向けサービスからスタート

- i. 他社プラットフォームへの技術提供
- ii. 魅力あるコンテンツの充実
- iii. 「Gクラスタ」端末の普及

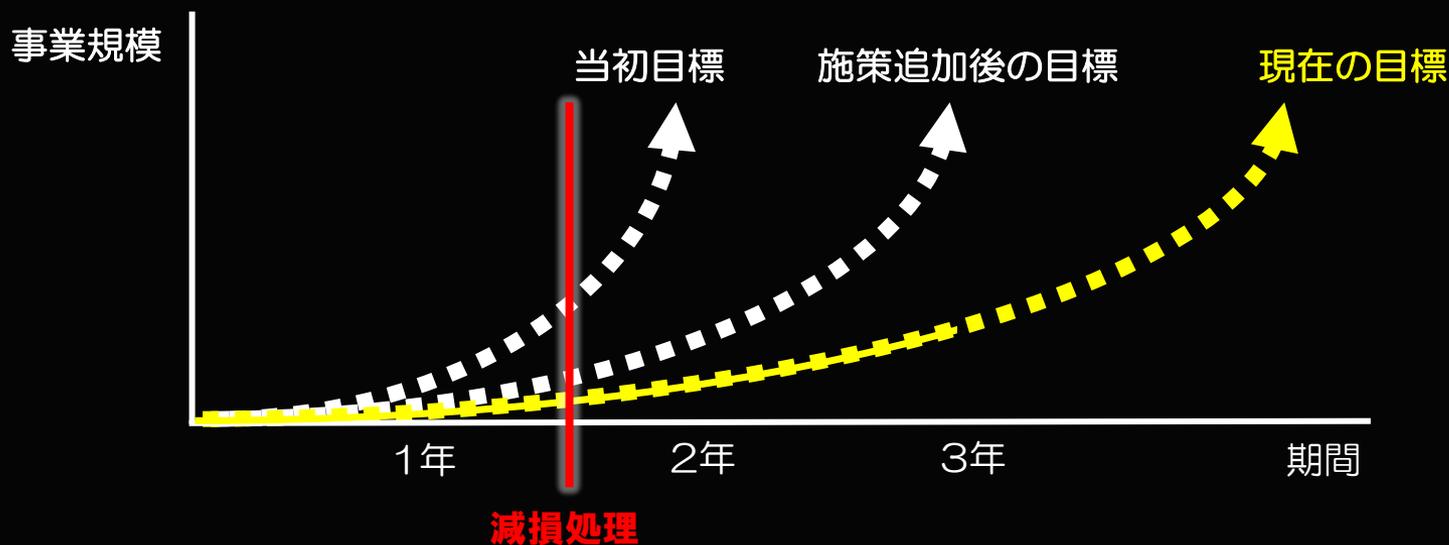


スケールに時間がかかったため  
スマホとの連携にシフトし追加的な取り組み

- iv. 大規模展開が可能なパートナーとの提携
- v. スマホ連動を含むオリジナルゲームの提供
- vi. 人気タイトルのスマホ向けアプリ化

# 当社クラウドゲーム事業の状況と問題②

i.~vi.の成果は徐々に出てきているが、当初の目標とした期間内に事業拡大できなかった



過去の投資を減損処理

# 当社クラウドゲーム事業の状況と問題③

v.のオリジナルゲーム第1弾「ZOIDS」は  
以下を目的に開始

- ✓ アプリとして収益を上げること
- ✓ 新たなゲームの可能性を示すこと



1年間努力を重ねたが  
プロデュース・開発ノウハウ不足もあり  
想定通り伸ばせなかった

収益化が困難と判断し早期に終了させた

# 当社クラウドゲーム事業の状況と問題④

一方で、これまでの施策のうち全てが失敗しているわけではない

- i. 他社プラットフォームへの技術提供
- iv. 大規模展開が可能なパートナーとの提携



- NTTぷらら・J:COM・シャープ・LGへの展開
- Fire TV (Amazon) ・Apple TVへの対応

# 当社クラウドゲーム事業の状況と問題⑤

一方で、これまでの施策のうち全てが失敗しているわけではない

vi. 人気タイトルのスマホ向けアプリ化



提供タイトルの増加は想定より遅れているが、マルチデバイス対応を含め一定の成果が見えてきている

「信長の野望・創造」「ファイナルファンタジーXIII」など

# 失敗から学び 事業の継続・成長が可能か①

収入と比して大きなランニングコストが負担に



海外事業は技術ライセンスモデルに特化

欧州は開発チームのみを残す体制で費用抑制

GCG社解散でいったん白紙に戻った  
海外提携案件も同様のモデルで改めて交渉を行う

# 失敗から学び 事業の継続・成長が可能か②

GCG社の提携先で撤退を希望した先は1社もなかった



これまでのGCG社の提携先と  
Win-Winの関係性を新たに確立できれば  
黒字化し成長できる

# 失敗から学び 事業の継続・成長が可能か③

自社B2Cサービスの低調



B2B2Cモデルを強化する

- 通信事業者などへのプラットフォーム技術提供
- ゲーム会社と組んだスマホ向けアプリの提供

# 失敗から学び 事業の継続・成長が可能か④

オリジナルゲーム第1弾「ZOIDS」の失敗



内部での開発を無理に進めず  
クリエイティブへの投資・M&A・提携を目指す

これまでのビデオゲームの延長線上に  
こだわらないサービスの構築

# 失敗から学び 事業の継続・成長が可能か⑤

これまで技術に関して  
常にGCG社との相互調整が必要であった



1つのユニットに統合し、技術をコントロール下におく

技術リソースの一元化と最適配分を可能にする

2016年4月22日

Gクラスタ・グローバル社が会社解散を決議



当社として、  
GCG社と当社クラウドゲームでの失敗の反省を活かして  
事業の継続・成長が可能かどうかの判断が必要となった



2016年5月23日

ブロードメディアGC社がGCG社の重要資産を譲受

2016年7月1日（予定）

ブロードメディアGC社に当社のゲーム事業を移管

統合して再スタート

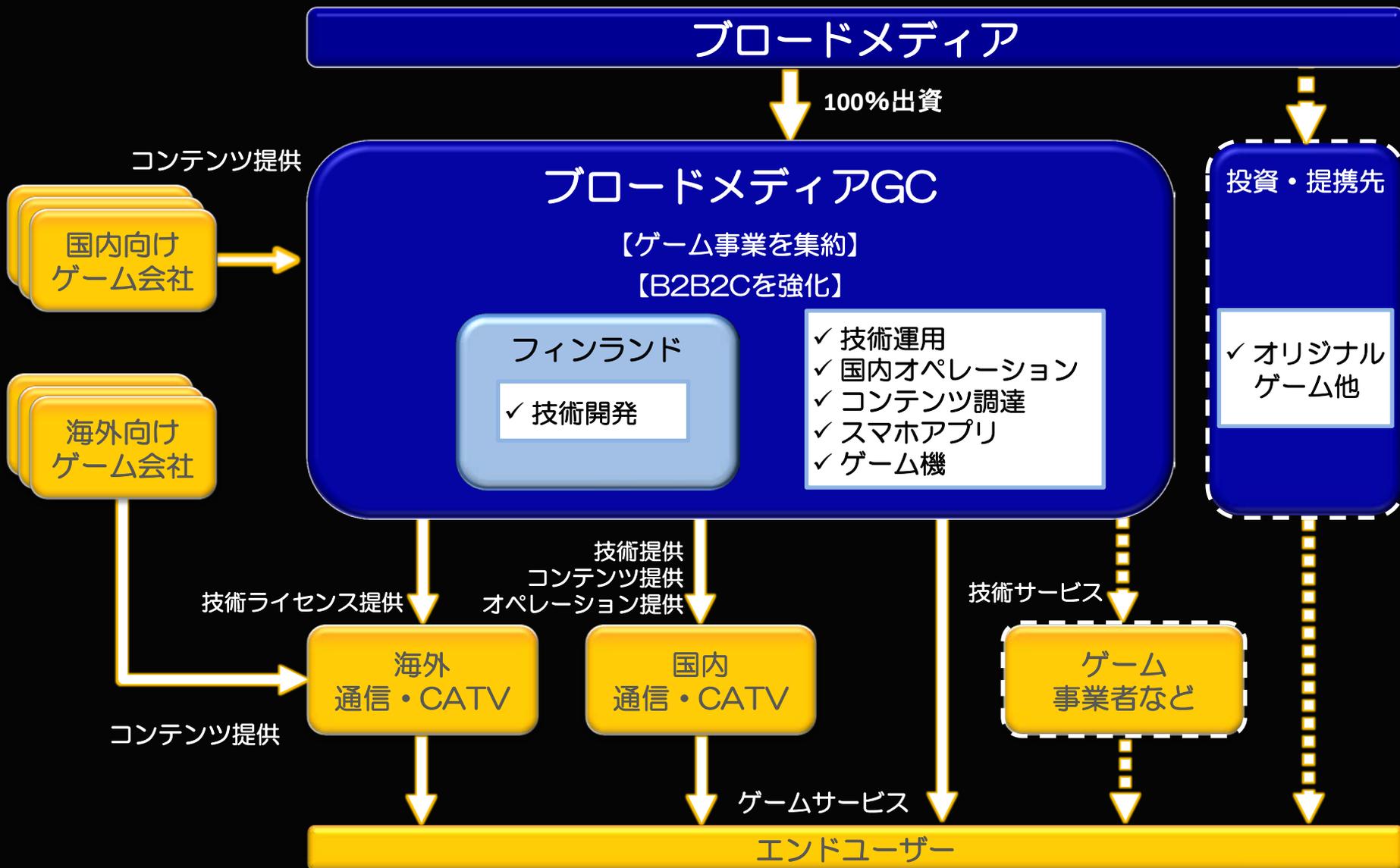
# 今後の方針

過去の反省を活かしリスクを限定して事業を推進する  
技術の進化は止めない

- 4KやVRへの取り組み
- 当社の技術サービスに近い収益モデルの構築

早期の黒字化実現に全力を尽くす

# 今後の事業構造

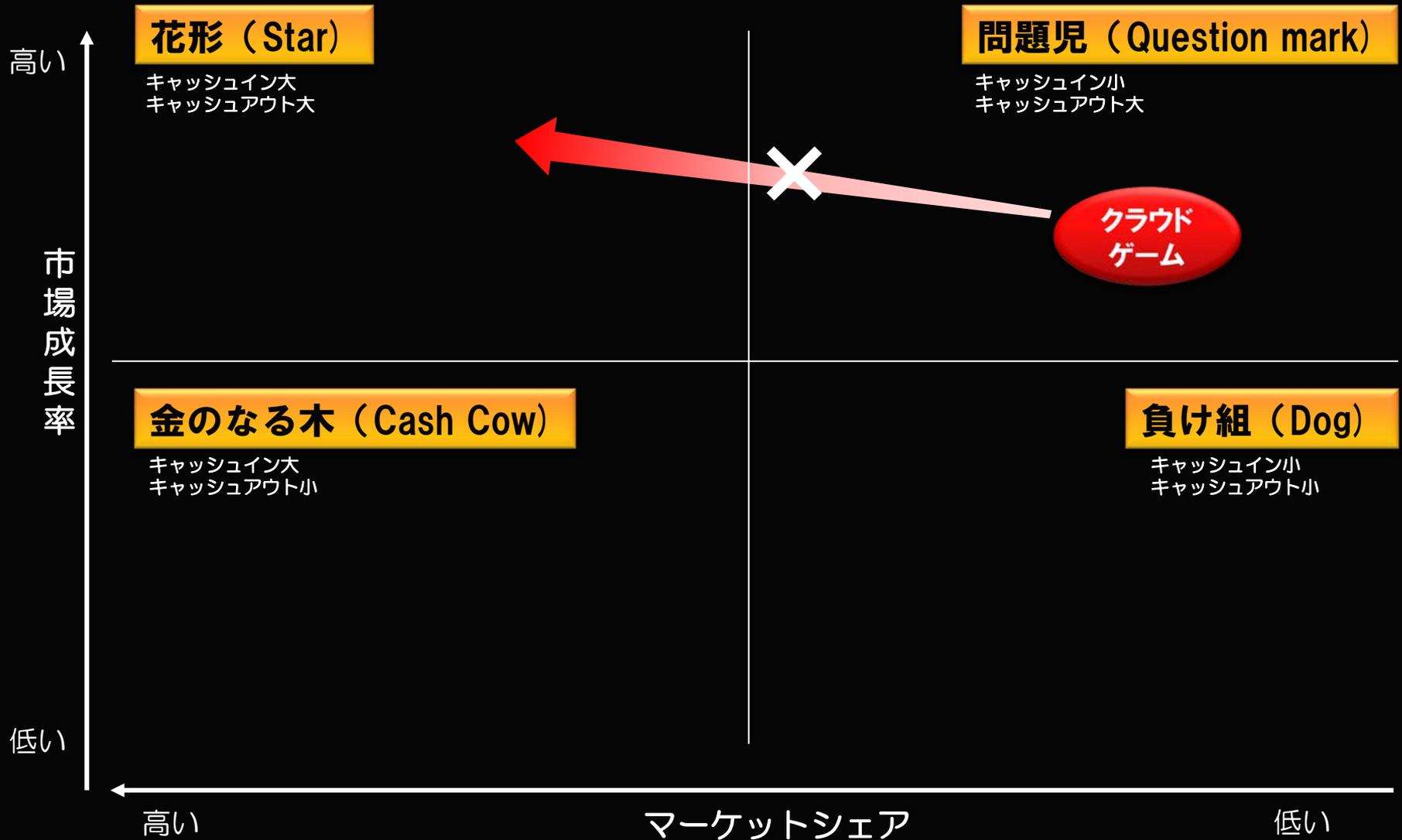


# 今期の課題

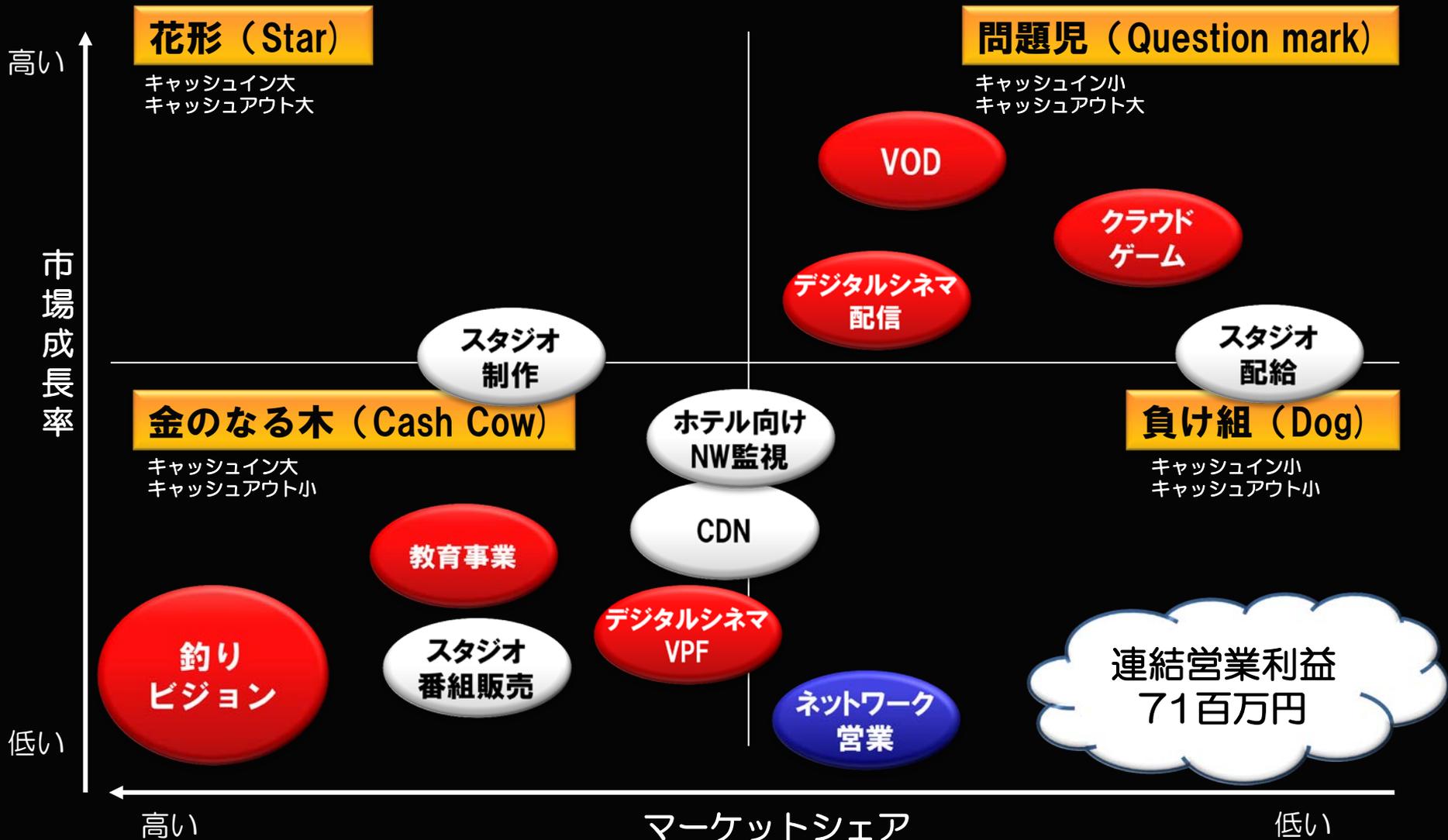
- ① クラウドゲーム
- ② 企業価値の向上

# クラウドゲーム事業は現時点ではうまくいっていない

## 事業ポートフォリオ

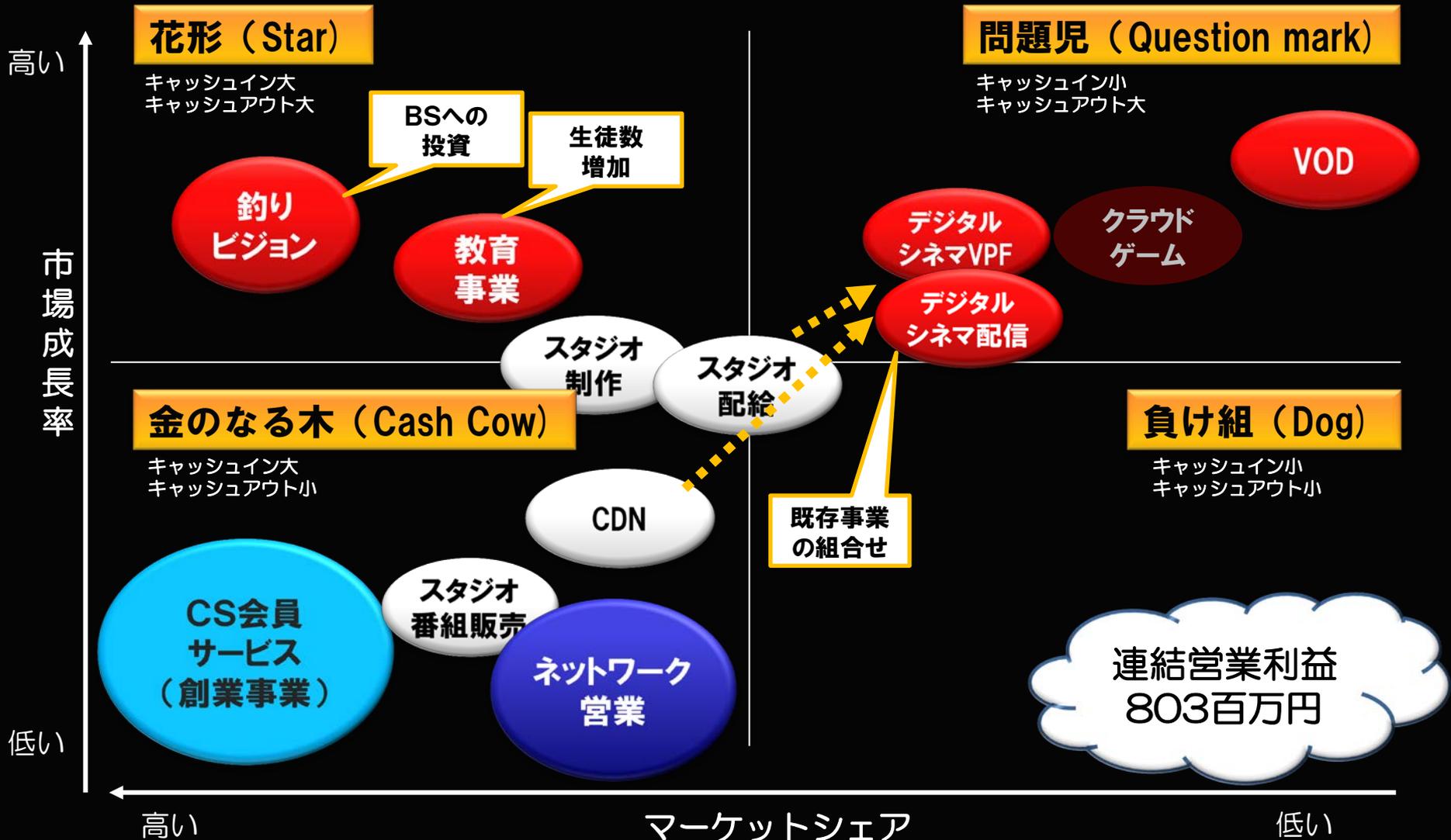


# 大きな成長のためには、「金のなる木」だけでなく、「花形」となる事業の育成が必要 (現在の状況)



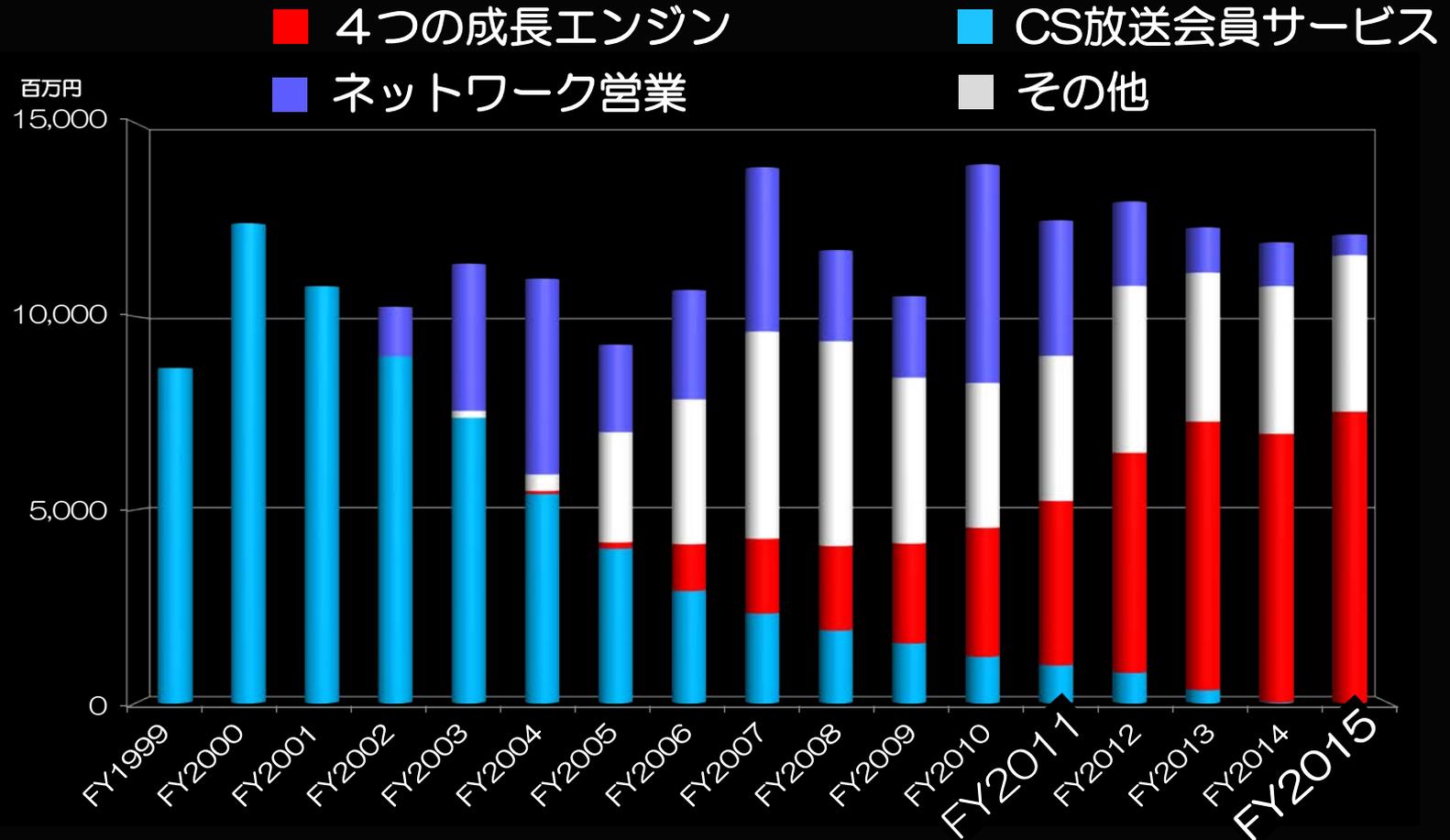
FAQ: 「左側の事業だけにすれば黒字会社になるのではないか」

# 5年前（2011年）の状況



FAQ: 「左側の事業だけにすれば黒字会社になるのではないか」

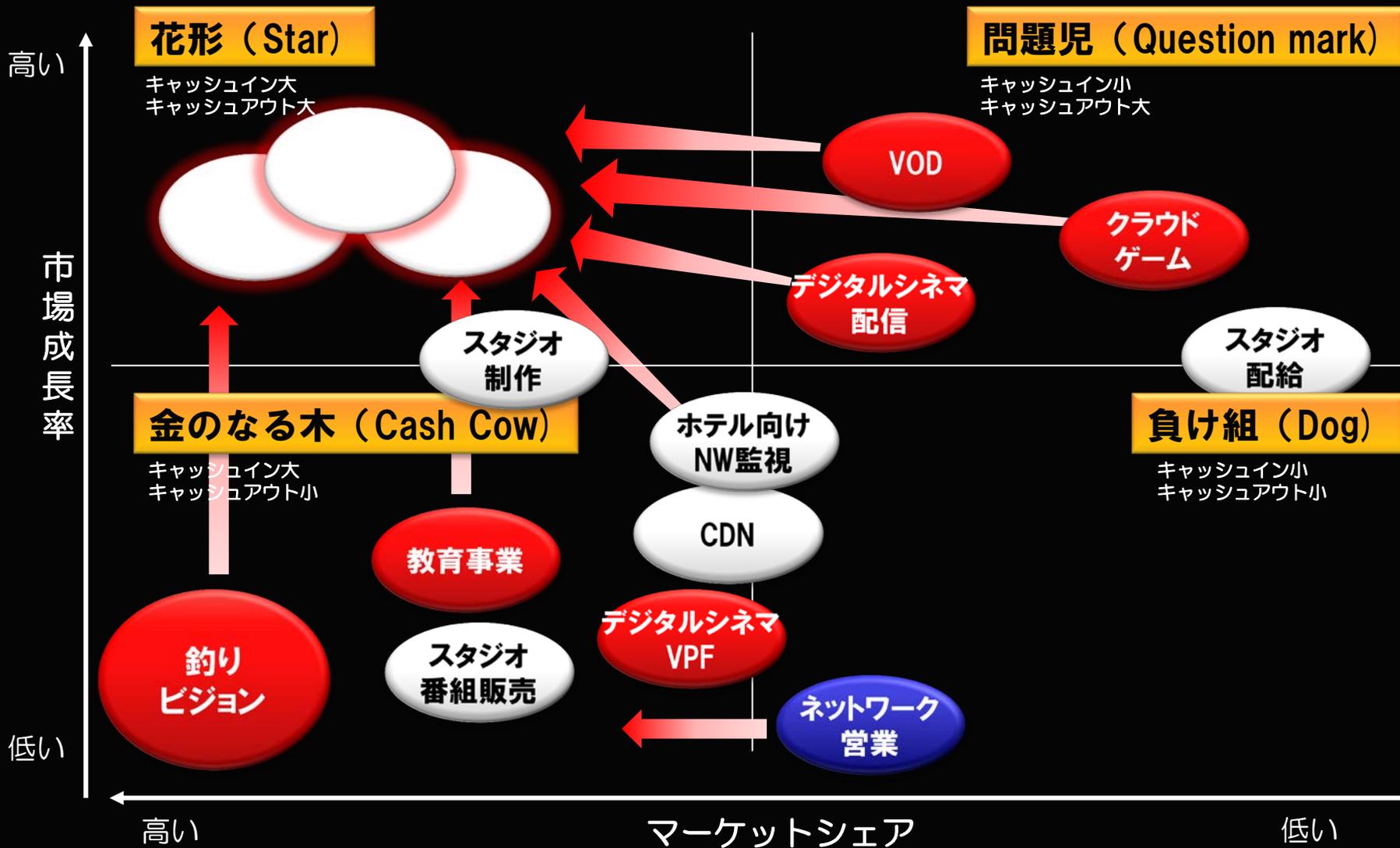
# 売上高の推移



「金のなる木」であった創業事業が縮小していく中で「花形」を育ててきた

常に「問題児」を抱えて「花形」に育てないと成長は限定的

# クラウドゲーム以外も「花形」にして企業価値拡大に貢献する (現在の状況)



まとめ

# グループをあげて

- ✓ 今期の営業増益・経常黒字化
- ✓ 次期の純利益計上
- ✓ 「花形」事業の育成・創出

株主優待などの施策の検討

株主の皆様への利益還元を  
早期に実現することを目指してまいります

ご清聴ありがとうございました