

KLab

2017年

KLab株主フォーラム

プレゼンテーター

真田 哲弥

Tetsuya Sanada

代表取締役社長

CEO



プレゼンテーター

森田 英克

Hidekatsu Morita

専務取締役

CGO



# プログラム

はじめに

事前質問に対するQ&A（約45分）

終了

- 本フォーラム内容を含むご意見、ご質問につきましては、  
当社ウェブサイト 投資家情報 FAQページにございます  
『IRお問い合わせ窓口』よりお願いいたします。

# ご来場の株主様へのお願い



当社に事前の許可無く、写真撮影や録音、書き起こしによるインターネットへの無断掲載等は固くお断りいたします

ご挨拶

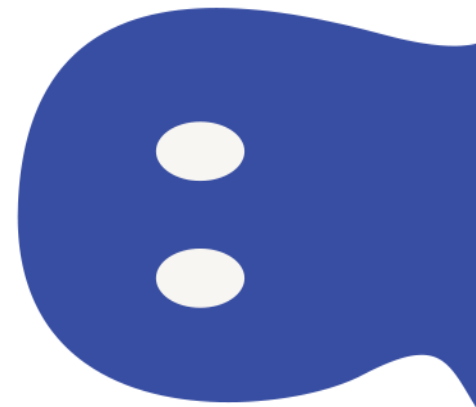
真田 哲弥

Tetsuya Sanada

代表取締役社長  
CEO



# 事前質問に対するQ&A





KLab株式会社の将来(短期、中期、長期)のあるべき姿とはどのようなものか。

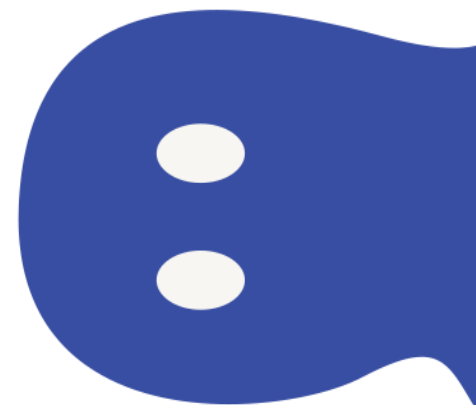
また、それを実現するために  
どのように組織をマネジメントしていくのか。

あるべき姿と現在の姿とでは、  
どの点にギャップがあり、  
そのギャップをどのように埋めていくのか。

企業価値を高めるために  
今後どのような施策を講じていくのか。

20年までに非ゲーム事業で100億といていた。  
現在自社開発だけで200億ぐらいだから、  
他社開発やパブリッシングで  
売り上げ400～500億ぐらいを目指していると  
考えていいのか？

# 中期方針



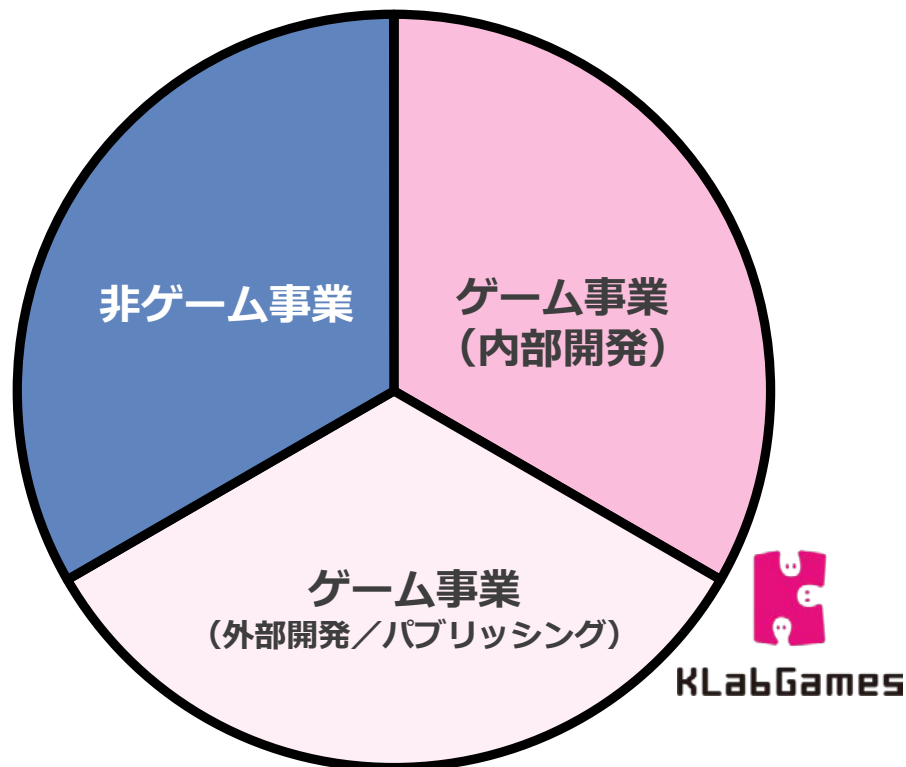
外部開発／パブリッシングによるゲームタイトル数を増加させるほか、非ゲーム事業を推進し、中期的には三分鼎立する状態を目指す。

※図はイメージで、実際の比率とは異なります

現状の売上構成比率



中期的に目指す売上構成



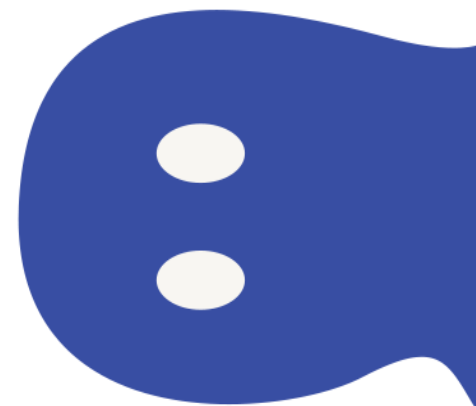
事業構造を三分鼎立し、安定的に黒字経営できる体質に転換し成長を目指す。

- 外部開発／パブリッシングを拡大
- 非ゲーム事業による収益の下支え、将来的な成長エンジンの創出
  - 非ゲーム事業で安定的な売上の比率を高めることにより、当社グループ全体の売上ボラティリティを低下させる。
  - ゲーム事業に続く第2の成長エンジンを創出し、非ゲーム事業を育てていく。
  - ゲームとのシナジー効果の大きい周辺産業を取り込み、全体の成長を目指す



**安定と成長の両立**

# 今期方針





本開発中およびプロト開発中のゲームは全部で11タイトル。

※プロト開発および本開発以降のフェーズに進んでいるゲームタイトルの総数であり、リリース本数をコミットする数字ではありません



他社IP

内部開発 合計：5本



“キャプテン翼”の  
スマートフォン向けゲーム

1本

2本

KLabGames  
自社IP

外部開発／パブリッシング 合計：6本



タイトル未発表



BLEACH  
中国・アジア

2本



1本

- **市場が成熟し撤退組も現れるなか、積極攻勢により残存者利益を取りに行く**
  - 但し、外部開発/パブリッシングなどにより開発費負担を分散し、リスクヘッジを図る。
- **2017年は2本~5本の新作タイトルを投入**
  - 2018年も、2017年と同数程度の新作タイトル投入を目指して準備をすすめる。
- **既存タイトルは、“今後も維持していく主カタイトル”と“撤退するタイトル”に峻別する**
  - 主カタイトルは、2016年に成功した運用・マーケティング手法を発展させることで、売上高の維持および向上に努める。
  - 主カから外れたタイトルは、撤退または運営移管、譲渡をすすめる。

- IPタイトルを売上のベースとしていく
- 欧米のIPは採用せず、日本のIPを獲得していく
  - その中でも、熱量の高い固定ファンがついているIPの獲得を目指す。
- 社内のゲーム企画コンテストは今後も継続し、新しいユーザー体験、新しいゲームロジックの開拓を諦めない。但し、プロト開発段階からのレビューを繰り返し、ヒットの可能性が低いと判断したゲームは開発を中止し、ヒットの可能性が高いタイトルへ開発リソースを集中させることにより、ヒット率の向上を目指す。
- 自社のオリジナルタイトルは、ゲーム単品でリリースするのではなく、アニメーション・漫画・ライトノベル・音楽などの関連業界各社と連携しながら、自社IPまたは共有IPとして育成していく。

## ■ 外部開発／パブリッシング、5つの効果

- 固定費の低減と人件費の変動費化
- 外部の優秀なクリエイターの登用
- 高騰する開発費、リスク分散
- 同時開発本数の拡大と開発工期の短縮
- 開発ラインを伸縮し、IPの取得状況に柔軟に対応

提携を発表済みのパートナー企業

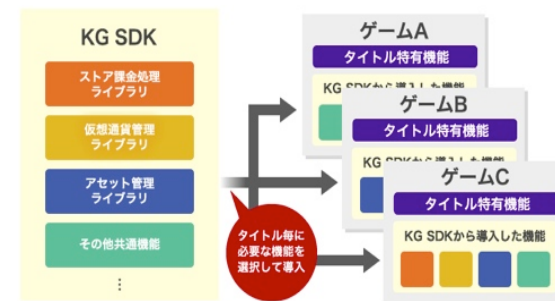


## ■ 外部開発パートナーの一層の開拓

- 2015年から外部開発パートナーの開拓をすすめており、2017年より順次開発タイトルのリリースを開始。
- 開発費の高騰により、小規模事業者が単独でゲームをリリースすることが困難になってきている。これを好機ととらえ、技術や運用ノウハウ・資金を提供する。

## ■ 品質の担保

- ソフトウェア開発キット“KG SDK”の供与によるゲーム品質の担保や、UI・UXなどの統一。



## ■ 国内で成功した日本のIPタイトルを海外へ順次展開

“キャプテン翼”の  
スマートフォン向けゲーム



## ■ 海外売上高の昨年度対比増収を目指す

## ■ 中国・アジアに特化した専用ゲーム※を開発



BLEACH  
中国・アジア

- 中国のモバイルゲーム市場は、日米に並ぶ巨大市場
- 中国では日本のゲームロジックが通用せず、日本製ゲームのヒットは難しい
- 中国では日本のアニメーションなどのIPが大人気
- 日本のIPを用いたゲームを、中国企業と共同開発

## ■ 多言語化の推進

## ■ 海外マーケティングの強化

※配信地域は以下を予定。

東アジア（中国・香港・台湾・マカオ・韓国）

東南アジア（タイ・シンガポール・フィリピン・マレーシア・ベトナム・インドネシア）

## 海外展開の成否

2015



➤ 欧米IPを用いたタイトルは不振

2016



➤ 日本IPで躍進

## 今後の海外戦略

- ✓ 国内IPを日本国内で開発し、海外展開する  
(中国は例外)

“キャプテン翼”の  
スマートフォン向けゲーム



- ✓ 戦略変更に伴い、国際分業体制の見直し  
海外拠点の整理

- KLab Globalは最低限の維持コストのみ
- KLab Americaは2016年にスタジオ閉鎖済
- KLab Cyscorpionsは開発拠点の撤退を決定済
- KLab Chinaは強化

グループ人員数は純減。  
ヒットの有無に関わらず、安定的に利益を創出できる体質へ転換。

## ■ 人員計画

拠点	2015年期末	2016年期末	2017年計画
国内	558名	533名 (前年比 △25名)	最大 550名 (前年比 +17名) 
海外	242名	187名 (前年比 △55名)	40名 (前年比 △147名) 
<b>合計</b>	<b>800名</b>	<b>720名</b> (前年比 △80名)	<b>590名</b> (前年比 △130名) 

- 国内は、新卒採用や優秀層の中途採用等に力を入れるが、当面は最大で550名程度を計画。
- 内部開発タイトルにおいても外注を活用し増員を抑制
- 海外は、オフショア開発拠点（KLab Cyscorpions）の撤退決定により、人員数は大幅に減少する見込み。
- 新作タイトルが好調の場合、M&Aを実施し対象会社の人員を取り込む場合、売上計画に織り込んでいない新規事業を立ち上げた場合は、増員を検討

GleeForeverやAOEのこういった点で上手くいかずにユーザーを引き留められなかったのか、それを詳しく分析した結果を報告して欲しい。

もし2017年にリリースされるものも芳しくなかったら、今度はゲーム事業以外に重点を置くのだろうか。



ゲーム事業に力を入れて下さい。

決算発表の説明動画を見ていても  
真田社長以外の方の存在感や意見が  
あまりになさ過ぎるように思える。

当日はもっと決算資料に詳しく書かれていない点や  
ご自身の考えを深く語って欲しい。

らーめん事業は、収益が上がっているのか。

AOEをマイクロソフト製スマートフォン専用アプリにできないのか？

「スクフェス」のフルCGは、  
いつごろ配信を考えているのか。

スクフェスのアプリ改良のペースが遅く、改良配信してもあまり代わり映えしないと感じられる。

もっと貪欲に他のアプリのいいところを大胆に取り込んでほしいのだが、なぜやらないのかその理由を知りたい。

「ブレソル」の今後の展開を教えてください。

ブレソルで、TVアニメ放送分のストーリーやキャラクターをゲーム内にすべて追加した後の展開について教えて欲しい。



ブレスル中国・アジア版はなぜ中国企業に新規開発から運営まで任せ、KLabはゲーム配信権の取得に留まったのか。自社でなぜやらないのか。

中国・アジア版が悪い内容になっている場合は、ゲーム内容を修正させる権限はあるのか？

ご挨拶

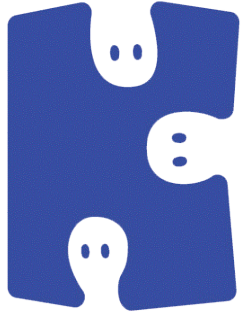
真田 哲弥

Tetsuya Sanada

代表取締役社長

CEO





KLab

2017年

KLab株主フォーラム