

株式会社AQインタラクティブ

個人投資家向け会社説明会



2010年12月6日

当社グループの基本情報

会社概要(2010年9月末現在)



- 商号 :株式会社AQインタラクティブ
- 所在地 :東京都品川区東品川4丁目12番6号
日立ソリューションズタワーB
- 設立 :2000年3月
- 資本金 :3,199百万円
- 代表者 :代表取締役 執行役員社長 許田 周一
- 決算期 :3月
- 株式の状況 :発行済株式 :54,485株
- 従業員 :334名(連結)
- 事業内容 :ゲームソフトの企画・開発・販売
- 上場金融商品取引所 :東京証券取引所市場第二部(2008年3月)
- URL :<http://www.aqi.co.jp>
- 連結子会社(6社) :(株)アートゥーン、(株)キャビア、(株)フィールプラス、
XSEED JKS, Inc.、(株)マイクロキャビン、(株)リンクシンク

当社グループの沿革

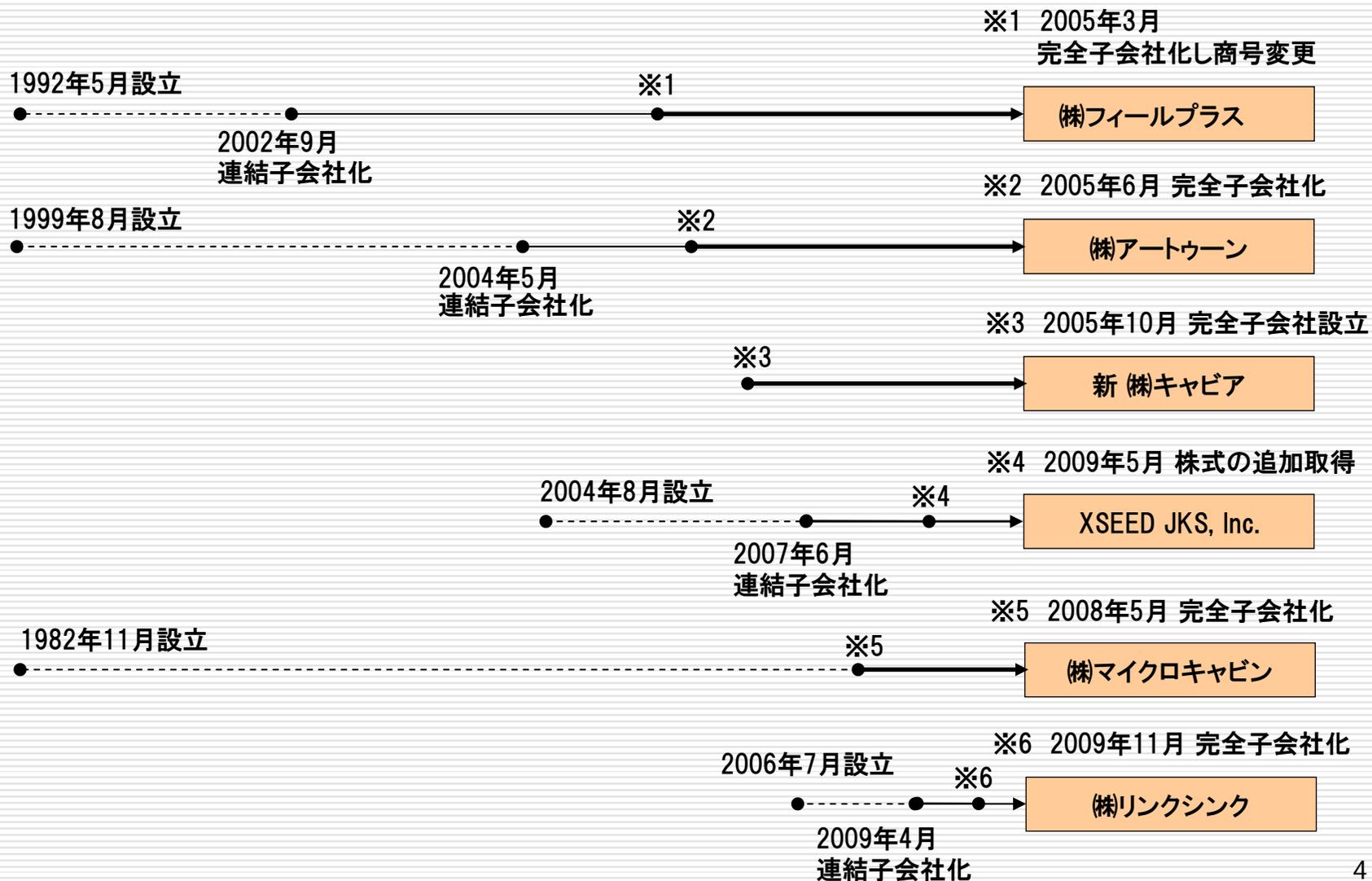


2000年3月設立

2005年10月商号変更

(株)キャビア(現 (株)AQインタラクティブ)

(株)AQインタラクティブ



「驚き」と「感動」を世界に

私たちは、世界の人々に「驚き」と「感動」を届ける
エンターテインメント企業として、人と人が「遊び」を
通じて繋がるコミュニティを創造し、

誰もが夢見る楽しい未来の創造に貢献します。

■ **楽しみ**が湧く企業

■ **愛情**を持って、誇りを持っていただける企業に

株主の皆様

ユーザーの
皆様

取引先の
皆様

従業員

当社グループの提供価値



① 全ての人々に喜びを

世界中の全ての人々に愛され
喜ばれる商品・サービスの提供
をめざします

② 信頼と付加価値の創造

「遊んで楽しい」にプラスアル
ファの価値創造をめざします

③ コミュニティの創造

「ゲーム」を核に新たな「遊び」
のユーザーコミュニティの創造
をめざします

④ あらゆる機会の提供

多様化するライフスタイルに合
わせ、いつでも、どこでも、面白
さの提供をめざします

当社グループの行動規範



AQインタラクティブグループの全ての役員・社員は、法令・社会規範・業界規約及び会社規定を遵守し、良き企業市民として社会と調和した事業活動を展開します。

株主・投資家様との関係

継続的な企業価値向上と適時適切な情報開示、コミュニケーションに努めます

お客様との関係

満足度の高い商品・サービスを提供し、お客様の声には誠実にお応えします

取引先との関係

公正・透明な取引関係を維持し、共存共栄をめざします

社員との関係

社員一人ひとりの人権を尊重し、誇りを持って働くことができる職場を創造します

当社グループの事業内容

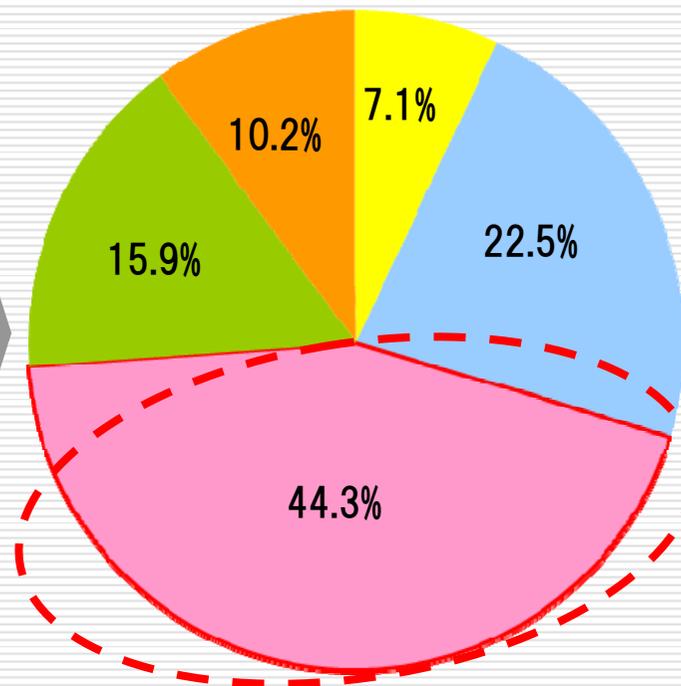
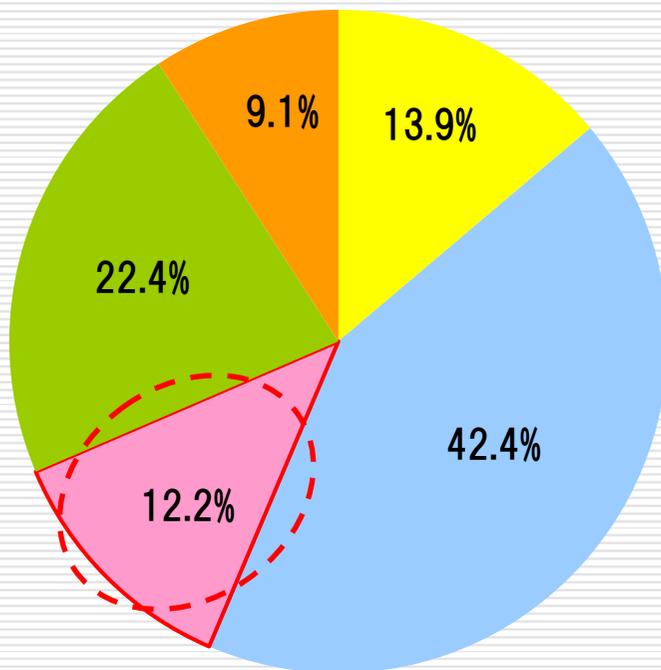


＜売上高構成比＞

2010年3月期実績

2011年3月期 第2四半期実績

- コンシューマーゲーム事業 自社販売
- コンシューマーゲーム事業 受託開発
- ネットワークコンテンツ事業
- アミューズメント事業 自社販売
- アミューズメント事業 受託開発

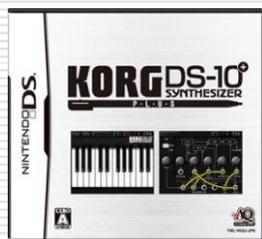


- エンターテインメントコンテンツの幅広い出口に対して独自に企画開発し、商品供給しているコンテンツプロバイダーが当社グループ
- 各事業分野に専門的に精通しており、自社IPを即座に水平展開可能
- 2011年3月期は、**ネットワークコンテンツのトップランナー**をめざし、成長分野である同事業に経営資源を傾注

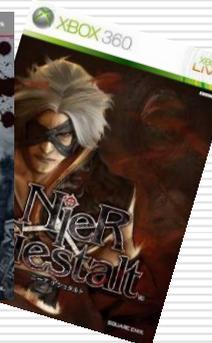
コンシューマーゲーム事業の実績



■ 自社販売タイトル



□ 受託開発タイトル



ネットワークコンテンツ事業の実績



『ブラウザ三国志』
(PCブラウザゲーム)
2009年7月より正式サービス開始
累計登録会員数200万人突破！

『ブラウザプロ野球』
(PCブラウザゲーム)
2010年9月より正式サービス開始



アミューズメント事業の実績



『キューブモール』
(プライズゲーム)

『ポケモンバトル』
(キッズゲーム)
2010年7月
「超決戦！伝説のポケモン編」
2010年9月
「終わりなき激戦編」
2010年12月稼動予定
「炸裂ダブルわざ編」



『みんなでダービー』
(メダルゲーム)
みんなで遊べる新感覚マスメダル機！



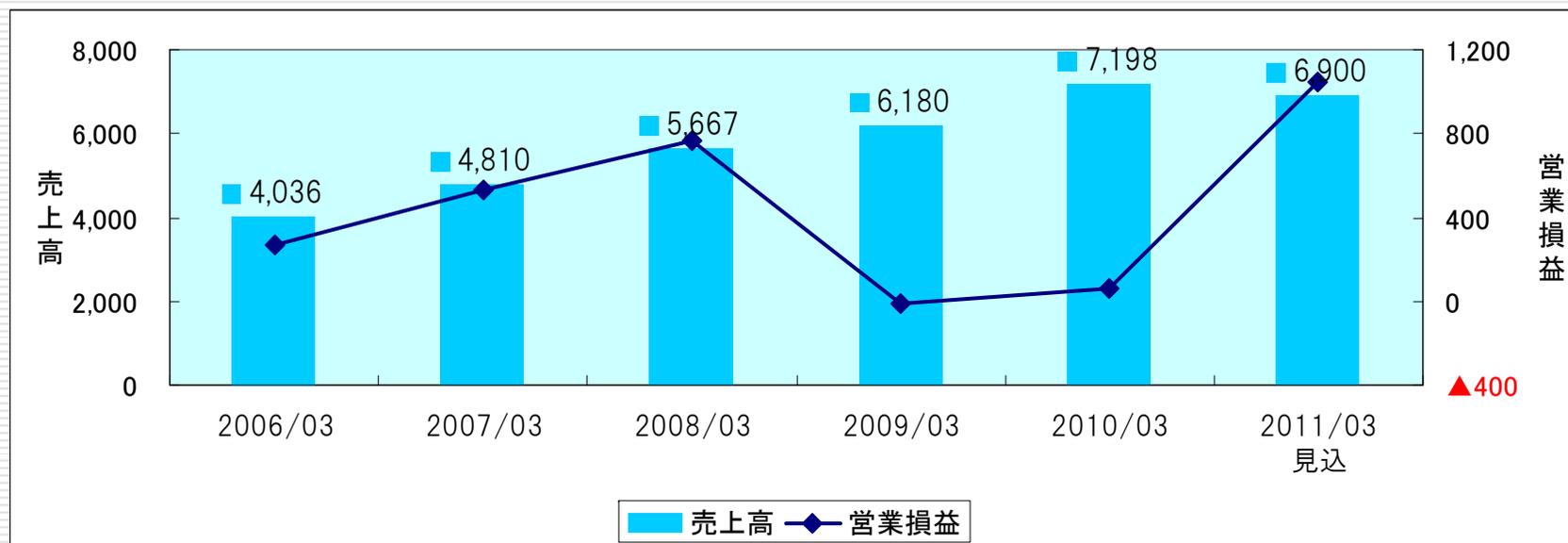
業績の推移(P/L)



過去5年間は順調に売上を伸ばしてきたが、市場環境の悪化に伴い収益性が大幅に低下。構造改革を断行し高収益体質へ転換

(単位:百万円)

	2006/03	2007/03	2008/03	2009/03	2010/03	2011/03 見込	2011/03上期 進捗率
売上高	4,036	4,810	5,667	6,180	7,198	6,900	52%
営業損益	270	528	767	▲8	58	1,050	70%
経常損益	267	543	759	14	63	1,000	70%
当期損益	34	319	518	▲469	59	390	61%



2011年3月期 第2四半期実績(四半期推移表)



(単位:百万円)

	2010年3月期 1Q実績		2010年3月期 2Q実績		2010年3月期 3Q実績		2010年3月期 4Q実績		2011年3月期 1Q実績		2011年3月期 2Q実績	
	コンシューマー ゲーム事業	366	47.9%	1,382	64.5%	739	50.6%	1,569	55.5%	404	25.3%	659
ネットワーク コンテンツ事業	4	0.6%	33	1.6%	205	14.1%	631	22.3%	776	48.6%	818	40.9%
アミューズメント 事業	393	51.5%	727	33.9%	516	35.3%	627	22.2%	416	26.1%	523	26.2%
売上高	764	100%	2,143	100%	1,461	100%	2,828	100%	1,596	100%	2,001	100%
コンシューマー ゲーム事業	△344	—	△56	—	△40	—	308	10.9%	△121	—	85	4.3%
ネットワーク コンテンツ事業	△37	—	△39	—	18	1.3%	383	13.6%	473	29.6%	449	22.4%
アミューズメント 事業	△88	—	263	12.3%	50	3.5%	148	5.2%	47	2.9%	106	5.3%
部門利益	△471	—	167	7.8%	29	2.0%	840	29.7%	399	25.0%	642	32.1%
共通販管費	122	16.0%	111	5.2%	143	9.8%	130	4.6%	155	9.7%	147	7.3%
営業利益	△593	—	55	2.6%	△114	—	710	25.1%	244	15.3%	495	24.7%
経常利益	△594	—	41	1.9%	△106	—	723	25.6%	221	13.8%	475	23.8%
四半期純利益	△555	—	141	6.6%	△353	—	825	29.2%	84	5.3%	152	7.6%

2011年3月期 第2四半期実績(B/S)



自己資本比率84%、当座比率430%と強固な財務体質

(単位:百万円)

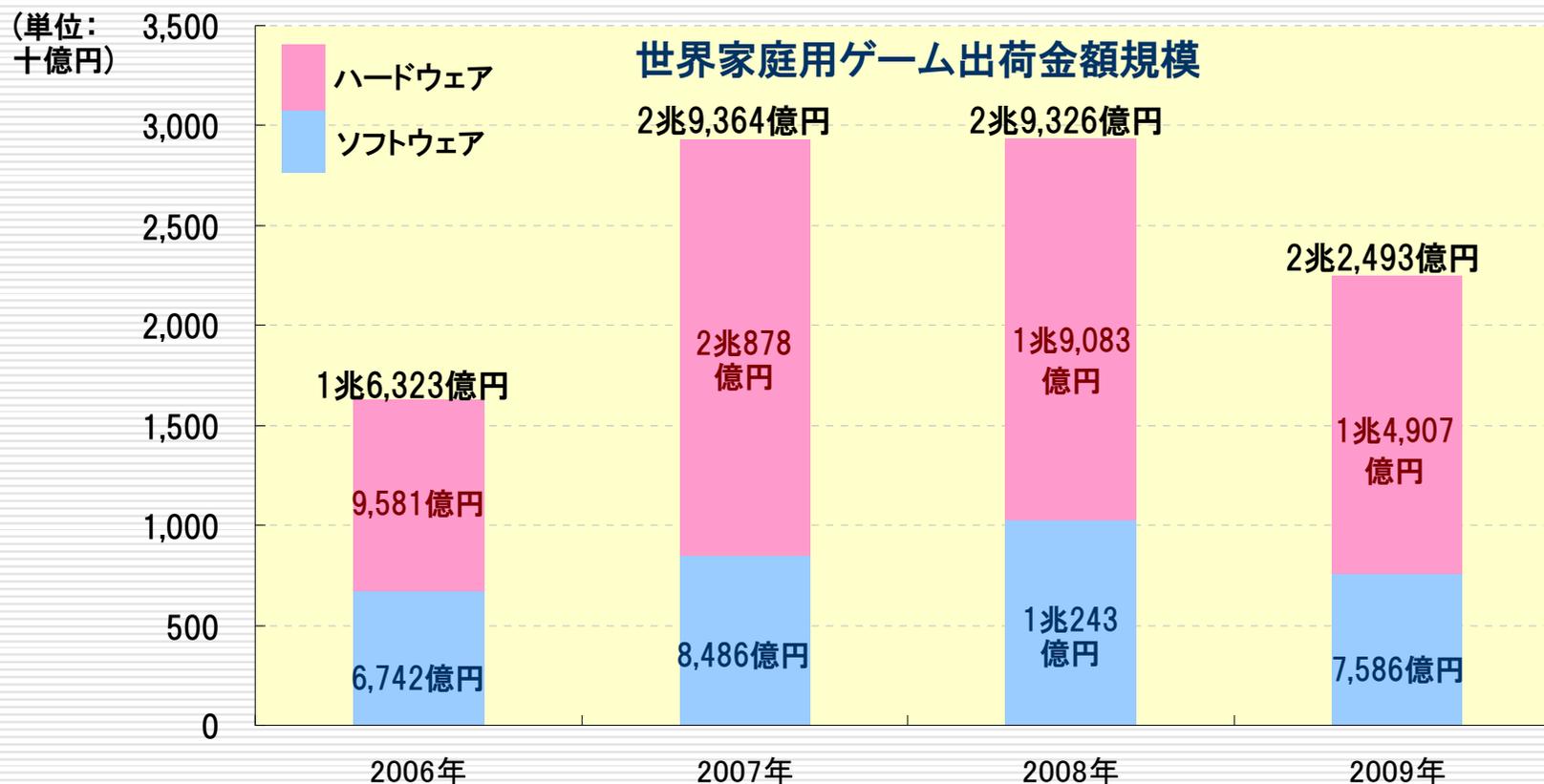
	2010年3月末現在		2010年9月末現在		前期末対比	2009年9月末現在	
	金額	比率	金額	比率		金額	比率
現預金	2,582	33.2%	3,044	39.0%	462	2,403	32.7%
売掛金・受取手形	2,141	27.5%	1,396	17.9%	△745	1,427	19.5%
たな卸資産	1,058	13.6%	949	12.2%	△109	1,379	18.8%
流動資産	6,377	82.0%	6,436	82.4%	59	5,869	80.0%
固定資産	1,403	18.0%	1,370	17.6%	△33	1,469	20.0%
資産合計	7,780	100%	7,806	100%	26	7,339	100%
流動負債	1,186	15.2%	1,033	13.2%	△153	1,310	17.8%
固定負債	169	2.2%	197	2.5%	28	90	1.2%
負債合計	1,356	17.4%	1,231	15.8%	△125	1,400	19.1%
純資産合計	6,424	82.6%	6,574	84.2%	150	5,939	80.9%
負債・純資産合計	7,780	100%	7,806	100%	26	7,339	100%

2011年3月期 事業戦略

ゲーム市場の動向



家庭用ゲーム市場は縮小傾向だが今後のニューハードの登場で復調に期待。
オンラインゲーム市場は引き続き拡大傾向で潜在成長余地は高い



オンライン(ネットワーク) ゲーム市場の市場規模 (日本国内)	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年(予)
	1,585億円	1,766億円	1,960億円	2,385億円	2,725億円

出典:ファミ通
ゲーム白書

①引き続きネットワークコンテンツ事業を最大の成長分野と位置付けリソースを傾注し、『ブラウザ三国志』のブランド化による収益維持と第2・第3のIPの開発・育成に注力

②コンシューマーゲーム事業は、受託開発に注力し体力を蓄積。ただし、ニューハード向けには自社販売も実施、収益管理を徹底し確実な収益獲得をめざす

③アミューズメント事業 自社販売部門は、既存機器の稼働率維持に注力

④高い技術力を活かし、業務用遊技機向けソフト開発部門でのシェア拡大を推進

コンシューマーゲーム事業



(単位:百万円)

		2010年3月期			2011年3月期		
		上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期計画	通期計画
	自社販売部門	393	604	997	255	220	476
	受託開発部門	1,355	1,704	3,059	807	817	1,624
コンシューマーゲーム事業 売上高		1,748	2,308	4,057	1,063	1,037	2,100
部門利益		△401	268	△132	△34	144	110

市場環境に合わせた事業展開と将来飛躍に向けての準備

- 構造改革により、売上縮小でも黒字化できる体制を実現
- 市場環境を考慮し、当面は大手パブリッシャーからの受託案件獲得に注力、信頼と実績を得つつ体力を蓄積
- 受託案件の中でも、大型案件獲得をめざし企画提案力を強化
- ニューハード(Nintendo 3DS)については、自社販売タイトルの開発を実施。
『Cubic Ninja』他、厳選したタイトルを鋭意進行中



ネットワークコンテンツ事業



(単位:百万円)

	2010年3月期			2011年3月期		
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期計画	通期計画
ネットワークコンテンツ事業 売上高	38	837	875	1,594	1,306	2,900
部門利益	△77	402	324	922	438	1,360

引き続き最大の成長分野と位置づけリソースを傾注

■好調の『ブラウザ三国志』を継続強化

- 当第2四半期は、アイテム要素の追加や新規チャネリング展開を推進したことなどが奏功し堅調を維持。引き続き、既存ユーザーの活性化を推進するとともに、効果的なプロモーションの実施により新規ユーザー層の拡大に努める

■新タイトルの投入と既存タイトルの育成

- 『ブラウザ三国志』に続く新たな収益の柱の構築に取り組み、収益機会を拡大
- その他既存タイトルは足下の収益性や将来性を熟考し有望タイトルだけに集中・育成

■ユーザーニーズに適ったタイトル提供

- マーケティング機能を強化、ユーザー層とニーズ掌握に注力し、ユーザーが求めるタイトル・サービスの提供を推進する

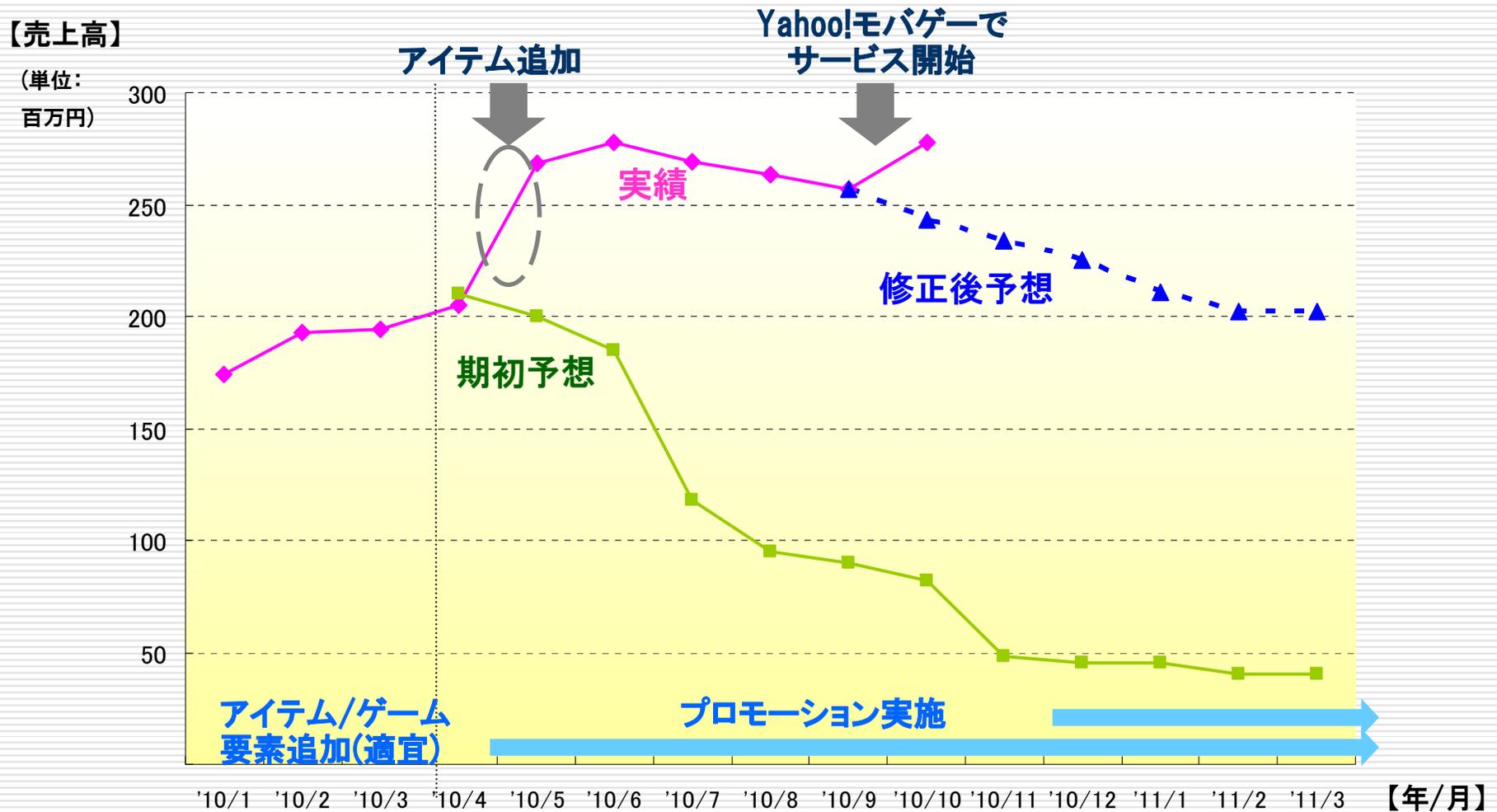
■運営体制の強化

- 優秀な人材の採用、コンシューマーゲーム事業からの異動、実績ある外部開発会社との連携により運営体制を強化

ネットワークコンテンツ事業～『ブラウザ三国志』売上高推移～



サービス2年目の今期は、経年を考慮し保守的に想定するも、アイテム要素の追加、新規チャネリング展開の推進等により、期初予想を超過し堅調に推移。引き続き高位安定的な収益維持に努める



ネットワークコンテンツ事業



既存タイトル戦略

『ブラウザ三国志』のチャネリング展開を継続推進し収益の維持拡大に努める(プラットフォームの多面展開)

PC ブラウザ三国志



ジャンル: マルチプレイヤー
シミュレーション

『ブラウザ三国志』のチャネリング展開の状況

サイト名	サービス開始月	サイト名	サービス開始月
Vector	2009年7月	ハンゲーム	2010年1月
Mixi	2009年8月	ガンホーゲームズ	2010年2月
@games	2009年10月	BIGLOBE ゲーム	2010年3月
ゲームチュー	2009年10月	GEO Online	2010年8月
Postar	2009年11月	Yahoo! モバゲー	2010年9月

新規タイトル戦略

当初はPC向けに2タイトルと携帯電話、スマートフォン向けタイトルの展開を予定。

PC向けについては、確実に「売れる」ものを提供するため綿密なマーケティング等を実施し開発をすることが得策と判断し、1タイトルの展開に修正。

携帯電話、スマートフォン向けについては、携帯デバイスの特性を徹底把握し高品質のコンテンツ提供をするため、開発体制を変更。今期の予算計画には織り込まず。

その分の機会損失は『ブラウザ三国志』におけるゲーム要素の追加や新規チャネリング展開の推進により補う

アミューズメント事業 自社販売部門



(単位:百万円)

		2010年3月期			2011年3月期		
		上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期計画	通期計画
	自社販売部門	809	801	1,611	573	488	1,061
	受託開発部門	311	342	653	366	473	839
アミューズメント事業 売上高		1,121	1,143	2,265	939	960	1,900
部門利益		175	198	374	154	△14	140

『ポケモンバトリオ』の稼働率維持とオリジナル機器の販売体制強化

■ポケモン事業は引き続き積極的に展開

- 『ポケモンバトリオ』は経年による稼働率低下を想定するも、引き続き新規パックコレクションを投入しシステムアップデートに努める
- ポケモン事業を引き続き重要ビジネスとして捉え今後も注力しつつ、次世代ポケモンも並行して検討

■オリジナル機器の販売強化

- 『キューブモール』『みんなでダービー』の販売体制を強化し部門収益を下支えする

※下期の部門利益は、次世代ポケモンの研究開発費および既存機器の販売コストを多めに見込んでいること等により赤字を見込む

遊技機向けソフトウェア受託開発体制の強化・拡充

■引き続き事業領域の拡大に注力

- 堅調な遊技機向けソフトウェア開発案件の受注拡大をめざし、開発ラインを強化・拡充

■営業力の強化

- 新規取引先の開拓に注力し、売上の増加をめざす

■技術力の強化

- 強みの技術力に更なる磨きをかけ、技術的優位性の一層の向上を図る

■グループ内シナジーの創出

- 当事業を手がける子会社、(株)マイクロキャビンと当社 コンシューマーゲーム事業部門間で開発技術の共有や人材交流を推進、グループ内資産の有効活用によりシナジー創出を図る

ご清聴、誠にありがとうございました

お問い合わせ先

経営企画部

TEL : 03-5769-7271

FAX: 03-5769-7274

URL: <http://www.aqi.co.jp>

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ環境や当社の関連する業界動向等により変動することがあります。従いまして、実際の業績等が、本資料に記載されている将来の見通しに関する記述と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください