

## モブキャスト (3664)

単体通期 (百万円)		売上高	営業利益	経常利益	純利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
FY12/2010		402	36	31	16	3.6	0.0	-
FY12/2011		2,022	521	510	484	90.2	0.0	-
FY12/2012会予		4,500	1,125	1,115	669	109.5	0.0	-
FY12/2012会予	前年比	2.2x	2.2x	2.2x	1.4x	-	-	-
単体四半期 (百万円)		売上高	営業利益	経常利益	純利益	EPS (円)	DPS (円)	BPS (円)
1Q FY12/2012		1,081	248	248	143	-	-	-
2Q FY12/2012		1,201	154	146	84	-	-	-
3Q FY12/2012		1,249	285	284	167	-	-	231.0
1Q FY12/2012	直前四半期比	14.9%	-	-	-	-	-	-
2Q FY12/2012	直前四半期比	11.1%	(37.9%)	(41.1%)	(41.3%)	-	-	-
3Q FY12/2012	直前四半期比	4.0%	85.1%	94.5%	98.8%	-	-	-

出所: 会社データ、弊社計算

### 1.0 エグゼクティブサマリー (2012年11月28日)

#### プラットフォームとしての成長ポテンシャル

スポーツコンテンツに特化したモバイルエンターテインメントプラットフォーム「mobcast」の自社運営を行うモブキャストは、プラットフォームのオープン化を通して中長期的な成長ポテンシャルを引き上げていくことを計画している。「モバプロ」に代表される自社開発のソーシャルゲームを通して獲得した会員数が270万人を突破(2012年10月末、前年比85%増)しているプラットフォーム「mobcast」では、いわゆるSAP(Social Application Provider)からのソーシャルゲームの提供を受け容れ、自社開発のソーシャルゲームと同様にユーザーに配信することが計画されている。ここからの手数料収入は、中長期的には同社の売上高の半分近くを占めるまでに拡大することが見込まれている。

2012年12月期第3四半期実績は、売上高1,249百万円(直前四半期比4.0%増)、営業利益285百万円(85.1%増)、営業利益率22.8%(10.0%上昇)での着地となった。7月24日の新タイトル「モバサカ」の課金開始に続いて、9月24日には、いまひとつの新タイトル「メジャプロ」の課金も開始された。ただし、これらが同社の売上高に本格的に寄与するのは、第4四半期に入ってからとなるため、第3四半期の増収率は直前四半期比4.0%増に留まった。第3四半期の新規会員数は20万人前後に及んだとのことだが、ここでは「モバサカ」が二カ月間以上にわたって利用可能であったことが大きく寄与した模様である。ただし、新タイトルの投入当初は、無料ポイントや友達ポイントを通じた利用に留まるのが常であり、「モバサカ」に関しても同様の推移となった。一方、第4四半期に向けては、ここでのユーザーが課金者へと推移する動きが本格化する見通しであることから、ソーシャルゲームサービスの売上高は時系列的に堅調さを増し、同社の通期売上高は、会社予想4,500百万円を超過した推移となる見通しである。ただし、営業利益は会社予想1,125百万円に近い着地となる見通しである。同社では、売上高の超過による営業利益の超過部分をフレキシブルに広告宣伝費として拠出して、2013年12月期に向けて売上高の最大化を図ることを計画している。

2012年12月期第3四半期実績においては、従来からのソーシャルゲームサービスが売上高構成比94%、「mobcast」を通じたネット広告収入を売上高として計上するメディアサービスが売上高構成比6%であった。ソーシャルゲームサービスでは、継続的な自社開発タイトルの投入が計画されている一方、海外展開が短期的にも進捗する見通しである。また、メディアサービスでは、スポーツ関連のコンテンツを継続的に拡大し更なるネット広告収入の拡大を目指したいとのことである。ただし、同社が中長期的な最大の成長ドライバーとして期待しているのは、先述の通り、SAPからの手数料収入の拡大であり、2012年12月には、これにかかわる売上高が初めて発生する見通しである。

IR窓口：経営企画室

原田 一進 (03-5715-1523 [harada@mobcast.jp](mailto:harada@mobcast.jp))、稲田 淳 (03-5715-1523 [harada@mobcast.jp](mailto:harada@mobcast.jp))

## 2.0 会社概要

### スポーツ特化型プラットフォーム「mobcast」を運営

商号	株式会社モブキャスト <a href="#">Web サイト</a> <a href="#">IR 情報</a> <a href="#">株価情報</a>	
設立年月日	2004年3月26日	
上場年月日	2012年6月26日：東京証券取引所マザーズ（証券コード：3664）	
資本金	377百万円（2012年9月末）	
発行済株式数	6,468,500株、自己株式内数0株（2012年6月末）	
特色	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 独自のモバイルエンターテインメントプラットフォーム「mobcast」を自社運営</li> <li>● スポーツコンテンツに特化した総合的なプラットフォーム・メディア運営を志向</li> <li>● 現状での主力コンテンツは、健全性に秀でた自社開発のソーシャルゲーム</li> </ul>	
事業内容	I. ソーシャルゲームサービス II. ソーシャルメディアサービス	
代表者	代表取締役社長 藪孝樹	
主要株主	藪孝樹 42.3%、住友商事 4.0%、ビットアイル 3.6%（2012年6月末）	
本社	東京都品川区	
従業員数	単体 62名、アルバイト・派遣社員 5名（2012年9月末）	

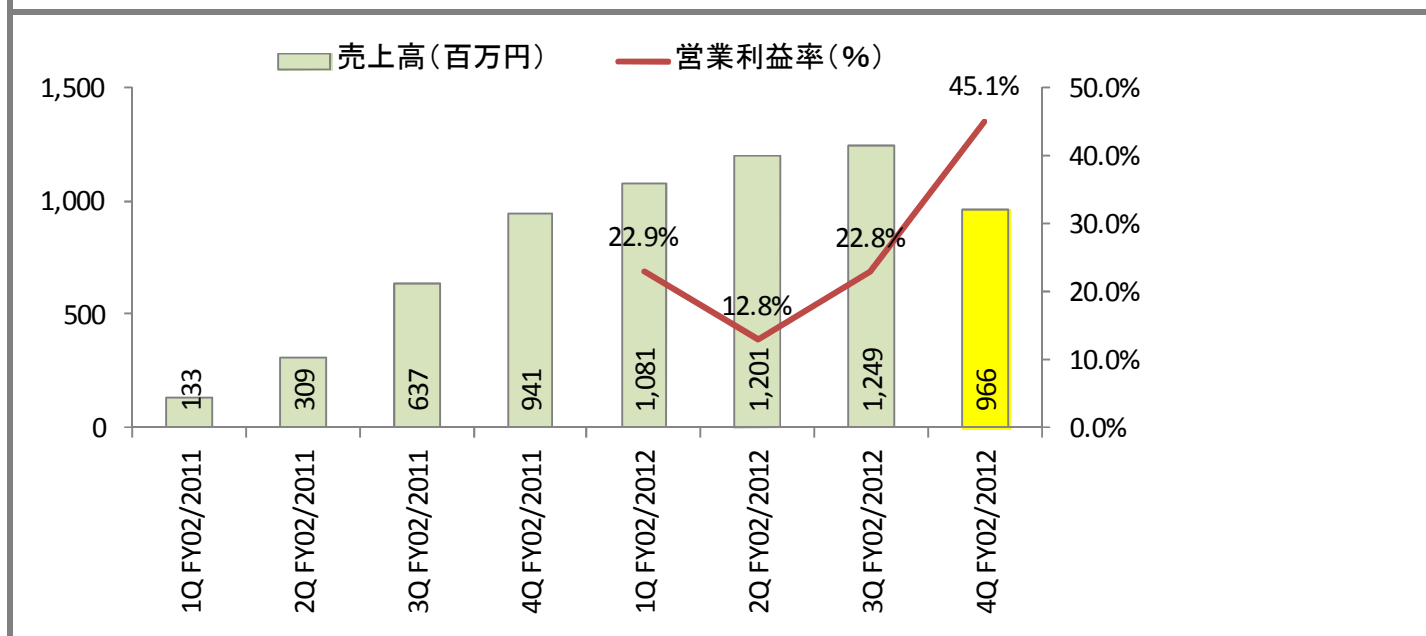
出所：会社データ

### 3.0 業績推移

#### 2012年12月期第3四半期実績

2012年12月期第3四半期実績は、売上高1,249百万円（直前四半期比4.0%増）、営業利益285百万円（85.1%増）、経常利益284百万円（94.5%増）、純利益167百万円（98.8%増）での着地となった。営業利益率は、22.8%（10.0%ポイント上昇）となった。また、総資産2,431百万円、ネットキャッシュ1,388百万円、自己資本比率61.4%（直前四半期比0.7%ポイント上昇）と、事業投資が不足しているようにも採られかねないものの、第3四半期累計実績に鑑みれば、ROE47.6%（純利益×4÷3÷期首期末平均自己資本）と、同社は、相当に高い収益性を示している。第3四半期累計実績では、売上高3,533百万円、営業利益688百万円、経常利益679百万円、純利益394百万円での着地である。また、期首から期末に向けて、6月26日の東証マザーズでのIPOに際した増資などを背景とした自己資本の急増（716百万円→1,494百万円）が起こっていることに鑑みて、後者を分母とした場合でも、ROE35.2%と、高い収益性が示されている。

四半期売上高・営業利益率の推移



出所：会社データ、弊社計算

ソーシャルゲームサービスは、売上高1,171百万円（直前四半期比2.8%増）、ソーシャルメディアサービスは、売上高79百万円（26.4%増）での着地となった。現在の同社の売上高のほとんどを占めるソーシャルゲームサービスでは、課金者に対する課金が徴収されこれが売上高として計上されている。第3四半期では、月次平均課金者数82,348人（直前四半期比0.4%増）、月次平均課金者一人当たり課金額5,122円（1.6%増）での着地となった。両者の変化率から課金流通量の変化率を推定すれば2.1%増となり、ソーシャルゲームサービスの売上高変化率2.8%増とほぼ一致する。先述の通り、第3四半期には、「モバサカ」の新規投入を最大の要因として、新規会員数が20万人前後に及んだものの、課金者への移行には想定通りのタイムラグが発生している。

また、営業利益率が大きく向上したのは、広告宣伝費がフレキシブルに拠出されることに起因している。第1四半期358百万円（対売上高比率33.1%）から第2四半期468百万円（38.9%）へと、プロ野球開幕に合わせたTVCMの大量投入から売上高に対する比率にして5.8%ポイント上昇した広告宣伝費は、第3四半期では、TVCMの大量投入の一巡と共に327百万円（26.1%）と、売上高に対する比率にして7.0%ポイント低下した。営業利益率の10.0%ポイント上昇は、ここからの影響を大きく受けている。また、同社は、営業利益率25%、

広告宣伝費売上高比率 25%を目途として、広告宣伝費の拠出をコントロールしつつ売上高及び営業利益の最大化を試みているとのことである。

### 2012年12月期会社予想

2012年12月期会社予想においては、売上高4,500百万円（前年比2.2倍）、営業利益1,125百万円（2.2倍）、経常利益1,115百万円（2.2倍）、純利益669百万円（1.4倍）が見込まれている。営業利益率では、25.0%が想定されている。また、株主配当は現在予定されていない。当初の会社予想（2012年6月26日公表）は、8月7日、売上高で18.0%、営業利益で12.5%、経常利益で11.8%、純利益で13.2%増額修正されているが、現状でもここでの会社予想が据え置かれている。

通期会社予想から第3四半期累計実績を差し引いた場合、第4四半期に対して売上高966百万円（直前四半期比22.6%減）、営業利益437百万円（53.3%増）が想定されていることになる。ただし、現実としては、第4四半期の売上高は時系列的な拡大傾向を示す方向性にあることは、既に述べた通りである。10月単月実績においてもソーシャルゲームサービスは、課金者数82,926人（第3四半期月次平均比0.7%増）、課金者一人当たり課金額4,684円（8.6%減）に留まったものの、11月及び12月に向けては、「モバサカ」の課金者数が急増し、ここからの売上高が急増する見通しである。

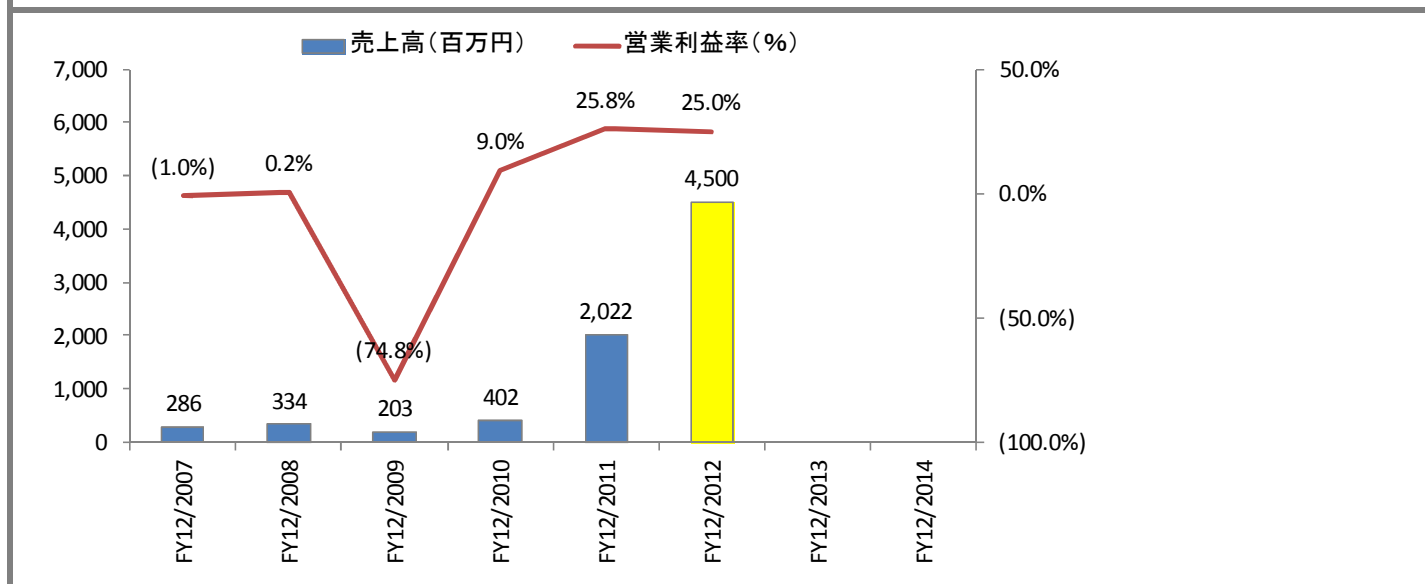
また、11月26日には、SAP提供ソーシャルゲーム第一弾となる株式会社コナミエンターテイメントからの「Jリーグドリームレジェンド」の配信が予定されている。12月に向けては、ここから一定水準の手数料収入が発生することが見込まれている。同社は、中長期的にSAPからのスポーツ系のタイトル供給を増加させ、自社運営のプラットフォームである「mobcast」を通してユーザーへの提供を拡大させていくことを計画している。なお、SAPがソーシャルゲームを「mobcast」に提供することで、自社ゲームと競合することが懸念されるが、この点はモブキャストのゲームが本格的なシミュレーションゲームを志向しており、通常のソーシャルゲームとゲーム性が異なることから問題にはならないと思われる。

### 中長期業績見通し

映像関連事業からの大幅な損失発生を被った2009年12月期の営業赤字転落をボトムとして、同社の損益はV字回復を果たしている。また、2011年12月期の急速な売上高の拡大は、2010年12月に配信開始となった「モバプロ」による課金の発生及び課金流通量の増加によるものである。2012年12月期においては、「モバプロ」の課金流通量は更なる増加傾向にある模様である一方、「モバサカ」などの新タイトル効果も発生し、同社の売上高は更なる増加傾向を示す方向性にあることは既に述べた通りである。

一方、中長期的な将来の成長に向けては、仮に狭義のSAPであったとしたならば、他社の運営するプラットフォームに新タイトルを提供していくことのみが基本的にすべてとなるであろう。ただし、同社では、スポーツコンテンツに特化したプラットフォーム「mobcast」を自社で運営している（自前の課金システムでの課金実績を一定水準以上積み上げてきている）ことから、より広い選択肢の中から将来の成長戦略を描けることが特徴となっている。

## 過去5年間の業績推移と2012年12月期会社予想



出所：会社データ、弊社計算

メディアサービスにおいては、2012年11月、プラットフォームのオープン化を通じたサービスが実質的に開始される予定である。他社のソーシャルゲームやコンテンツが同社のプラットフォームである「mobcast」を通して配信されることとなり、ここでの課金流通量が中長期的に拡大していく一方、同社の受け取る手数料収入が増加していく見通しである。

また、「mobcast」上でのスポーツ関連のニュースや実況放送の提供、EC（スポーツ関連のチケットなどの販売）、更にはテレビ局などのコンテンツプロバイダーとの（同社のサービスと連動する）スポーツコンテンツの共同制作など中長期的に開拓余地が大きい案件が多く存在する。現在の同社は、テレビ、ラジオ、新聞、雑誌といった既存メディアとのタイアップによるサービスの拡充を多様な面で進捗させ始めている。以上のようなメディアとして提供できるコンテンツの拡充は、メディアサービスの売上高として計上される同社のネット広告収入の中長期的な拡大に寄与する見通しである。

更には、ソーシャルゲームサービスにおいてスポーツ関連に特化していることが、同社の海外市場の開拓を相対的に容易にする可能性が高いとのことである。野球にしてもサッカーにしても基本的にスポーツはグローバルベースでルールが同一であり、絵や世界観が異なるといった一般的にゲーム業界で言われる海外進出に関する障壁が低い。一方、新しいキャラクターやニュースがリアル世界で自然と発生することは、国を問わずコミュニケーションの活性化に寄与すると考えられる。同社は、日本で一定の成功を収めたゲームシステムを海外のパブリッシャーに対してライセンス提供することで海外市場の開拓を始めることを計画している。第一弾としては、2013年の春に向けて、プロ野球リーグがある韓国のパブリッシャー（NEOWIZ INTERNET CORP.）に対するゲームシステムのライセンス提供を計画しており、「モバプロ」と同系のソーシャルゲームで海外市場開拓を開始する見通しである。

## 4.0 ビジネスモデル

### 「mobcast」を運営

スポーツコンテンツに特化したモバイルエンターテインメントプラットフォーム「mobcast」の運営を行うことが同社の事業内容である。2012年12月期第3四半期においては、ソーシャルゲームサービスが売上高構成比94%と、ほぼすべてを占めているが、その中核を形成しているが2010年12月にリリースされた「モバプロ」(プロ野球カードゲーム)による課金収入である。一方、これ以外のほとんどを占めるのが2011年10月にリリースされた「モバダビ」(実馬名・実写の競馬カードゲーム)の課金収入である。

また、2012年7月10日にリリースされた、「モバサカ」(世界のプロサッカー選手1,800名以上が実名・実写で登場するサッカーカードゲーム)は、過去最高水準を超える勢いでユーザー数の立ち上がりを示しており、いずれは「モバプロ」と並ぶ同社の収益源になる可能性が示唆されている。

直近の状況においては、無料会員制を採用しているプラットフォーム「mobcast」(2011年2月に正式オープン、2011年4月にスマートフォン対応済み)の累計会員数は270万人を突破しているとのことである。「モバプロ」で200万人以上、「モバダビ」で30万人以上、「モバサカ」で15万人以上とのことである。また、「メジャプロ」(MLBを舞台としたプロ野球カードゲーム)が2012年9月24日にリリースされている。

スポーツの世界観を尊重した同社のソーシャルゲームにおける無料会員から課金者への移行の動機付けは、例えば、自らがオーナーとして指揮する野球チームの戦力強化を目的とした実在の選手カードの獲得(其々の選手の実績に見合うパフォーマンスが提供される)である。従来のソーシャルゲームにおいては、プレミアムアイテムなどの獲得自体が課金に対する主な動機付けになっているとすれば、同社のソーシャルゲームはより健全なバックグラウンドを有していると考えられ、また、プレイヤーが他プレイヤーに勝つためには、オーダー毎に求められる適性を備えた選手カードを配置しなければならず、より一段深いゲーム性を有していると考えられる。

同社は、ソーシャルゲームの課金者一人当たり課金額を月額4,000円～6,000円と、同業他社の三分の一前後に収まるようにゲームバランスを調整するとしており、健全性に重きを置いた戦略を採用していることが確認できる。実際にも、同社が開示しているデータ(2011年7月～2012年10月)によれば、同社のソーシャルゲームサービスの課金者一人当たり課金額は、月額ベースで上限5,811円、平均4,496円、下限2,960円での推移となっている。

「エンターテインメントコンテンツを通して、世界中の人々の毎日をちょっぴり楽しくする!!」のが同社のMission(ミッション)である。また、CUSTOMER MISSIONとしては、①毎日がちょっぴり楽しくなるコンテンツを提供します、②誰でも楽しめるサービスを提供します、③健全なサービスを提供します、以上3点が挙げられている。



## モブキャストの自社開発ソーシャルゲームタイトル

### 「モバプロ」：モバイルオンラインプロ野球ゲーム（2010年12月リリース）



プロ野球チームのオーナーとなり、選手や監督を獲得することで自分好みのチームを作り上げ、ワールド No.1 を目指す。プロ野球 12 球団の現役選手・現役監督のみならず、往年の名選手もすべて実名・実写で登場。試合は自動で行われる。

### 「モバダビ」：モバイルダービーゲーム（2011年10月リリース）



育成要素である強化（合成）システムを取り入れた本格派カードゲーム。種馬（父馬）カードと繁殖牝馬（母馬）カードを配合し、自分だけの競走馬を育て、他のユーザーが育成した競走馬とレースを繰り広げ、最強の競走馬の育成と日本一の馬主を目指す。

### 「モバサカ」：モバイルオンラインサッカー（2012年7月10日リリース）



サッカーカードゲーム。サッカーチームのオーナーとなって、国内外のスター選手、監督を集め、自分だけの夢のサッカーチームを作り上げて、日本一を目指して戦う。1,800 人以上の選手が実名・実写で登場。実際のサッカーチームの運営を疑似体験できるシミュレーション。

### 「メジャプロ」：メジャーリーグベースボール・プロフェッショナル（2012年9月24日リリース）



MLB（Major League Baseball）の公式ライセンスを取得。全 30 球団の現役選手が全員実名・実写で登場。MLB を舞台としたプロ野球カードゲーム。ユーザーは MLB のチームオーナーとして、MLB 所属選手を集め、自分だけのオリジナルチームを編成して試合を行う。

出所：会社データ

## Disclaimer

ここでの情報は、ウォールデンリサーチジャパンが当該事業会社の発信する「IR情報」を中立的かつ専門的な立場から要約して、レポート形式にまとめたものである。「IR情報」とは、すなわち当該事業会社に係る①弊社との個別取材の内容、②機関投資家向け説明会の内容、③適時開示情報、④ホームページの内容等である。

商号：株式会社ウォールデンリサーチジャパン

本店所在地：〒104-0032 東京都中央区八丁堀 4-12-4-1110 クイーンズパレス東京中央

URL: [www.walden.co.jp](http://www.walden.co.jp)

E-mail: [info@walden.co.jp](mailto:info@walden.co.jp)

電話番号：03 (3553) 3769