

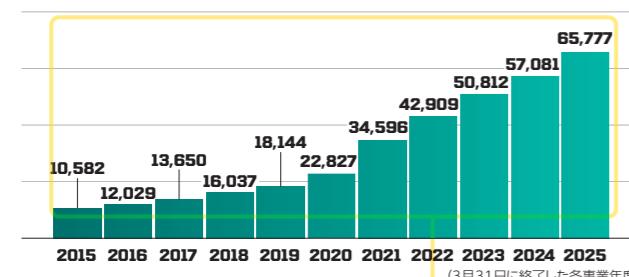
# 財務ハイライト

## 営業利益・営業利益率

営業利益(百万円)

**65,777**百万円

15.2% UP↑

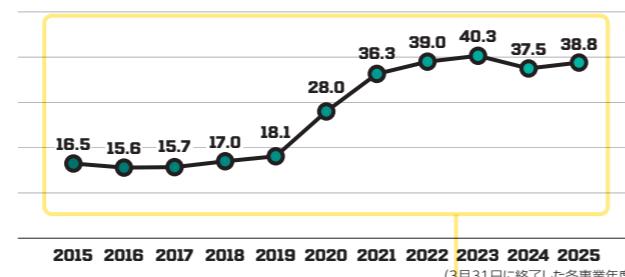


2011年3月期に開発投資の効率化を目指した収益構造の改革を進め、2013年3月期からは市場の急激な変化に対応すべく、デジタル販売の強化や内作への移行による事業再編を進めました。その結果、2014年3月期以降はコンシューマにおいて、デジタル・グローバル戦略を推進し収益性の高いリピート販売に注力したことにより、12期連続の営業増益を達成。2025年3月期は、「モンスターハンターワイルズ」とのプロモーション連携により、「モンスターハンター」シリーズのリピート販売が継続しました。同作は発売後約1ヵ月間で販売本数1,000万本以上の大ヒットを記録。前期比で15.2%の増益を達成し、8期連続で営業最高益を更新しました。

営業利益率(%)

**38.8%**

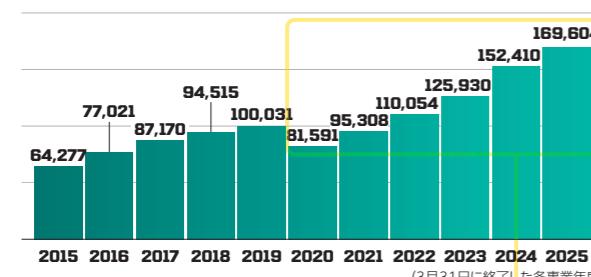
1.3 point UP↑



売上高(百万円)

**169,604**百万円

11.3% UP↑

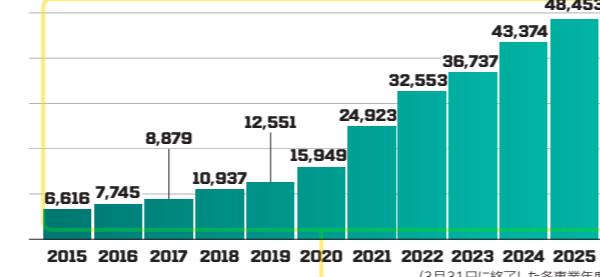


2014年3月期に初の売上高1,000億円を達成した後、2015年3月期はコンシューマでの高採算タイトルへの絞り込みにより減収となりました。また、2020年3月期もデジタル化等に伴う販売単価の低下により前期比で減収となったものの、近年はコンシューマで複数の大型タイトルを継続して投入することで安定的に成長しています。

親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)

**48,453**百万円

11.7% UP↑



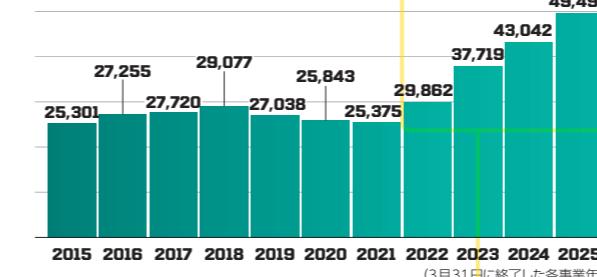
2015年3月期以降は、それまでの構造改革の成果が顕在化し、営業利益と同様に、12期連続の増益となり、ヒットビジネスという市場環境においても、持続可能な利益基盤を実現するビジネスモデルの確立を示しています。

## 開発投資額

開発投資額(百万円)

**49,496**百万円

15.0% UP↑

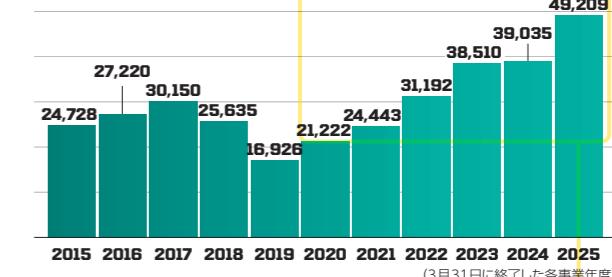


開発投資額の約9割を成長の源泉であるデジタルコンテンツ事業に充てています。持続的な成長に向けて人材投資を積極的に進め、パイプライン拡充を2022年より図っています。ハードの高性能化により1タイトルあたりの開発投資額は増加傾向です。最先端の開発環境の構築や人員稼働率の向上によって効率を高め、コスト管理を徹底します。

## ゲームソフト仕掛品残高

**49,209**百万円

26.0% UP↑



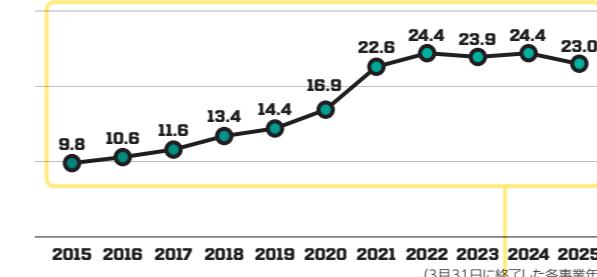
2015年3月期以降は、パイプラインの拡充により、一時増加傾向で推移しましたが、2019年3月期は大型タイトルの発売に加え、海外拠点の閉鎖や評価見直し等により大きく減少しました。2020年3月期からは、長期販売計画を元に、将来の持続的成長を支える高品質な大型タイトル投入の増加を図るため、継続して漸増する見込みです。

## 株主資本利益率(ROE)

株主資本利益率(ROE) (%)

**23.0%**

1.4 point DOWN↓



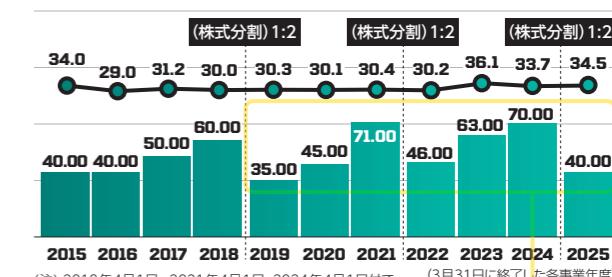
2014年3月期において、事業構造改善費用など特別損失の計上による当期純利益の減少のため数値が低下しましたが、2015年3月期以降は特別損失の解消やデジタル化を主因とする収益性の向上に伴う増益により高水準で推移しています。

## 1株当たり配当額・配当性向

1株当たり配当額(円)

**40.0**円

14.3% UP↑ 34.5% 0.8 point UP↑



2017年3月期から還元方針を、従来の「安定配当継続」から「連結配当性向30%を基本方針として、かつ安定配当に努めること」に変更。2019年3月期、2022年3月期、2024年3月期は株式分割を行っており、配当額は分割比率に応じて調整していますが、実質的な増配および上場以来の連続配当を継続しています。