

○添付資料の目次

1. 経営成績・財政状態に関する分析	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	4
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	5
2. 経営方針	6
(1) 会社の経営の基本方針	6
(2) 目標とする経営指標	6
(3) 中長期的な会社の経営戦略	6
(4) 会社の対処すべき課題	6
3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	7
4. 連結財務諸表	8
(1) 連結貸借対照表	8
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	10
(3) 連結株主資本等変動計算書	12
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	14
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	16
(継続企業の前提に関する注記)	16
(会計方針の変更)	16
(表示方法の変更)	16
(セグメント情報)	17
(1株当たり情報)	20
(重要な後発事象)	20
5. その他	21
(1) 役員の異動	21

1. 経営成績・財政状態に関する分析

(1) 経営成績に関する分析

・当期の経営成績

当連結会計年度におけるわが国経済は、円安や株価の上昇に加え、雇用環境の改善や堅調な設備投資に支えられ、景気は回復基調を持続いたしました。

当業界は家庭用ゲーム市場につきましては、パッケージ版は娯楽の分散化などにより国内市場の成熟化傾向が続いてまいりましたが、昨年9月に開催された「東京ゲームショウ2014」の来場者数が歴代2位となる25万人を突破するとともに、ダウンロード版を加えた事業環境は拡大過程に入っております。

他方、スマートフォンとの親和性が高いソーシャルゲームは、勢力拡大を持続いたしました。

アミューズメント施設市場は、既存店が軟調に推移する状況下、毎年11月23日の「ゲームの日」にファンサービスや感謝イベントを実施するなど、業界を挙げて活性化に取り組んでまいりました。

こうした環境のもと、当社グループは主力部門の家庭用ゲームソフトにおいて、期待作の「モンスターハンター4G」(Newニンテンドー3DS・ニンテンドー3DS用)が安定した人気に支えられ、順調に売上を伸ばしました。また、流通形態の多様化を図るため、持続的成長が見込まれるダウンロード販売に注力したほか、ゲームソフトの開発期間短縮やコスト削減などを図るため、大型の3Dスキャンシステムを導入するなど、開発体制の効率化、拡充を推し進めてまいりました。

さらに、モバイルコンテンツ部門等の事業構造改革に加え、売上原価の圧縮や販売費および一般管理費の抑制に努めるなど、収益改善に注力してまいりました。

また、大阪市のテーマパーク、ユニバーサル・スタジオ・ジャパン(USJ)において、「バイオハザード」および「モンスターハンター」のイベントを開催したほか、メガネトップとコラボレーションした眼鏡を発売するなど、多彩なワンコンテンツ・マルチユース展開を行ってまいりました。

一方で、パチスロ機部門は、平成26年9月16日からの型式試験方法変更の影響により、新機種投入の延期を余儀なくされました。

この結果、売上高はパチスロ新型機の発売延期などに加え、前期に大ヒットした「モンスターハンター4」(ニンテンドー3DS用)の反動減も重なって、642億77百万円(前期比37.1%減)となりました。

一方、利益面につきましては、ダウンロード販売による収益力アップや経費圧縮等の収益改善策が奏功したことにより、営業利益105億82百万円(前期比2.7%増)、経常利益108億51百万円(前期比0.9%減)、当期純利益66億16百万円(前期比92.1%増)と増益になりました。

なお、当社はダイバーシティー・マネジメントの観点から多様な人材の活用に取り組んでおり、性別、国籍、年齢などに関係なく採用、評価を行っております。この一環として、女性社員の幹部登用およびグローバルな人材の確保、育成などを推進しております。この結果、現在の女性社員の管理職は21名(当社管理職に占める割合10.0%)、外国人69名(当社従業員に占める割合3.4%)となっております。

セグメントの業績を示すと、次のとおりであります。

① デジタルコンテンツ事業

当事業におきましては、目玉タイトルの「モンスターハンター4G」(Newニンテンドー3DS・ニンテンドー3DS用)がおおむね計画どおり推移したほか、海外をターゲットにした「ウルトラストリートファイターIV」(プレイステーション3、Xbox 360、パソコン用)も根強い人気を反映して底堅い売行きを示しました。

また、趣向を凝らした販売(エピソードごとにダウンロード販売を行うほか、配信後はパッケージ版を発売。)が持ち味の「バイオハザードリベレーションズ2」(プレイステーション3・4、Xbox 360・One、パソコン用)も堅調な出足を示しました。

さらに、前期にミリオンセラーを達成した「デッドライジング3」(Xbox One、パソコン用)が健闘したことに加え、利幅が大きいリピータイトルのダウンロード版が着実に販売本数を伸ばしたため、利益を押し上げました。

一方で、「ガイストクラッシャーゴッド」(ニンテンドー3DS用)は、低調に終始いたしました。かてて加えて、モバイルコンテンツも「モンスターハンターポータブル2nd G for iOS」など、一部を除いてヒット作には恵まれませんでした。収益構造の再構築が奏功したことにより採算性は向上しました。

しかしながら、全体として前述の「モンスターハンター4」(ニンテンドー3DS用)の反動減を補完するまでに

は至りませんでした。

この結果、売上高は453億51百万円(前期比31.1%減)、営業利益102億8百万円(前期比127.4%増)となりました。

② アミューズメント施設事業

当事業におきましては、余暇の多様化や顧客誘引商品の不足などにより市況軟化が続く中、高齢者を対象にした無料体験ツアーや低年齢者向け「あそび王国びいかあぶう」を全国5ヵ所に設置するなど、若年層中心のコアユーザーに加え、シニア層やファミリー客の取り込みによる客層の拡大に努めてまいりました。

しかしながら、既存店の伸び悩みに加え、消費増税の影響や天候不順も重なって、弱含みに推移いたしました。当期は、埼玉県に1店舗出店するとともに、不採算店1店舗を閉鎖しましたので、施設数は33店舗となっております。

この結果、売上高は92億41百万円(前期比13.0%減)、営業利益9億40百万円(前期比41.8%減)となりました。

③ アミューズメント機器事業

パチスロ機部門は、型式試験方法の変更に伴う新機種の発売延期により、品薄の商品ラインアップとなりましたものの、上期に投入した「戦国BASARA3」や高採算のリピーター販売が収益を下支えいたしました。

また、業務用機器部門につきましても既存商品主体の販売となりましたため、総じて商材不足により軟調に推移いたしました。

この結果、売上高は75億40百万円(前期比67.4%減)、営業利益27億36百万円(前期比61.6%減)となりました。

④ その他事業

その他事業につきましては、主なものはゲームガイドブック等の出版やキャラクターグッズなどの物品販売で、売上高は21億44百万円(前期比17.4%減)、営業利益6億61百万円(前期比34.0%減)となりました。

・今後の見通し

今後の見通しといたしましては、家庭用ゲーム市場は勢力拡大が続いているソーシャルゲームと家庭用ゲーム機との顧客争奪戦が激化するなど、プラットフォームの主導権を巡って熾烈な攻防が繰り返されるとともに、「売り切り型」のパッケージ販売以外にオンライン機能を活用した追加コンテンツやアイテム課金の伸長など、事業領域の多角化により勢力圏が塗り替わることも予想される一方で、双方のシナジー効果により全体の市場規模は膨らむものと思われま

す。市場環境が変化する状況のもと、当社グループといたしましては、有力タイトルの投入やダウンロード販売の強化などにより収益展開を図ってまいります。

この一環として、低迷状態が続いているモバイルコンテンツ事業の局面を打開するため、開発プロセスの改善やマネジメント体制の強化に加え、運営ノウハウの蓄積や的確なマーケティング活動など、顧客満足度を高めた魅力的なコンテンツの開発、供給により利用者の増加に努めてまいります。

他方、パチスロ機については、型式試験方法の変更により、不透明感は完全に払拭できないものの、新基準に対応した仕様変更により同試験に適合できる機種の開発を迅速に進めるなど、環境の変化に対応した機動的な事業戦略により、新商品の早期発売に取り組んでまいります。

さらに、内作比率の向上、業務の効率化やコスト削減など経営全般にわたる合理化の推進により、安定した利益が確保できる企業体質を構築してまいります。

加えて、国内市場が成熟する状況下、成長余力がある海外展開を加速させるため、中国、韓国およびタイなど、これから成長が見込まれるアジア地域において、現地企業との協業展開などによりオンラインゲーム配信を拡充するとともに、橋頭堡を築くことにより同地域における事業拡大に注力してまいります。

次期の商品戦略といたしましては、「ドラゴンズドグマ オンライン」(プレイステーション3・4、パソコン用)やモバイルコンテンツの「モンスターハンター エクスプロア」などを投入する予定であります。

(2) 財政状態に関する分析

① 資産、負債及び純資産の状況

(資産)

資産につきましては、前連結会計年度末に比べ41億62百万円増加し1,007億73百万円となりました。

主な増加は、「ゲームソフト仕掛品」64億78百万円、「オンラインコンテンツ仮勘定」33億47百万円、「建設仮勘定」24億97百万円および「現金及び預金」24億83百万円であり、主な減少は、「受取手形及び売掛金」101億29百万円によるものであります。

(負債)

負債につきましては、前連結会計年度末に比べ32億92百万円減少し294億42百万円となりました。

主な増加は、「長期借入金」45億40百万円であり、主な減少は、「電子記録債務」59億37百万円および「支払手形及び買掛金」18億60百万円によるものであります。

(純資産)

純資産につきましては、前連結会計年度末に比べ74億55百万円増加し713億31百万円となりました。

主な増加は、「当期純利益」66億16百万円および「為替換算調整勘定（海外連結子会社等の純資産の為替換算に係るもの）」の変動28億63百万円であり、主な減少は、「剰余金の配当」22億49百万円によるものであります。

② キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物の期末残高は18億79百万円増加し279億98百万円となりました。

各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動で得られた資金は、42億86百万円（前連結会計年度は132億1百万円）となりました。

得られた資金の主な増加は、「税金等調整前当期純利益」107億1百万円（同53億15百万円）および「売上債権の減少額」103億82百万円（同63億51百万円の増加額）であり、主な減少は、「仕入債務の減少額」78億56百万円（同48億6百万円の増加額）、「ゲームソフト仕掛品の増加額」64億43百万円（同60億10百万円の減少額）および「オンラインコンテンツ仮勘定の増加額」33億47百万円（同17億41百万円）によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動に使用された資金は、54億96百万円（前連結会計年度は61億55百万円）となりました。

使用された資金の主な内訳は、「有形固定資産の取得による支出」54億65百万円（同22億3百万円）であります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動で得られた資金は、12億78百万円（前連結会計年度は使用された資金150億99百万円）となりました。

得られた資金の主な増加は、「長期借入れによる収入」81億62百万円（前連結会計年度なし）であり、主な減少は、「長期借入金の返済による支出」31億69百万円（同1億45百万円）、「配当金の支払額」22億51百万円（同22億83百万円）および「短期借入金の減少額」10億50百万円（同100億円）によるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成23年3月期	平成24年3月期	平成25年3月期	平成26年3月期	平成27年3月期
自己資本比率	64.2	60.4	60.2	66.1	70.8
時価ベースの自己資本比率	103.9	110.8	81.4	114.0	133.3
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	32.8	—	258.7	53.4	256.5
インタレスト・カバレッジ・レシオ	155.8	—	62.4	136.8	50.2

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注1) いずれも連結ベースの財務数値により計算しています。

(注2) 株式時価総額は自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しています。

(注3) キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを利用しています。

(注4) 有利子負債は連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っているすべての負債を対象としています。

(注5) キャッシュ・フロー対有利子負債比率およびインタレスト・カバレッジ・レシオは、平成24年3月期におきまして営業キャッシュ・フロー数値がマイナスのため、表記を省略しております。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題のひとつと考えており、将来の事業展開や経営環境の変化などを勘案しつつ、安定配当の継続を基本方針としております。

当社の剰余金の配当は、中間および期末配当の年2回を基本的な方針としております。

また、配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会であります。

内部留保につきましては、ゲームソフト開発、アミューズメント施設およびアミューズメント機器や成長事業への投資等に充当し、企業価値を高めてまいります。

当事業年度の期末配当につきましては1株につき25円とし、中間配当(1株につき15円)を含めた年間配当は、1株につき40円であります。

なお、当社は中間配当を行うことができる旨を定款に定めております。

2. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、ゲームというエンターテインメントを通じて「遊文化」をクリエイトし、多くの人に「感動」を与えるソフト開発をメインとする「感性開発企業」を経営理念としております。また、当社株主、顧客および従業員などステークホルダーの満足度向上や信頼構築に努めるとともに、共存共栄を基軸とした経営展開を図っております。

(2) 目標とする経営指標

当社グループは、事業の継続的な拡大を通じて、企業価値を向上させていくことを経営の目標としております。経営指標としては、現金の動きを注視するキャッシュ・フロー経営を重視するとともに、資本効率の観点から、ROE（自己資本利益率）向上による企業価値の拡大に努めてまいります。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは、「ワンコンテンツ・マルチユース戦略」を基本戦略として、獨創性溢れるコンテンツの開発を企業価値創造の源泉としたうえで、複数の事業へとグローバルかつ多面的な展開を図っております。

①当社は、当社グループの開発クリエイターが創出したオリジナリティ溢れる「ワンコンテンツ」の蓄積として、販売本数100万本を超えるタイトルの累計が60作品を超えるなど、豊富なコンテンツ資産を保有しております。ゲームというコンテンツは、キャラクター、映像、ストーリー、世界観、音楽およびインタラクティブな操作性など、多彩な要素の一つ一つがクリエイティビティの高いメディア芸術作品です。例えば当社では、「バイオハザード」や「モンスターハンター」、「ストリートファイター」など、人気タイトルを数多く輩出し、優良資産を多数保有しております。こうしたコンテンツ資産を、まずは中核事業であるゲーム専用機向けパッケージソフトとして、日本市場および北米・欧州市場などへの展開を図っております。

②次に、当社グループでは、グローバルな「マルチユース」戦略のもと、パッケージソフトで培ったコンテンツ資産を、家庭用ゲーム機事業以外へも展開し、徹底的な活用を図っております。PCオンラインやモバイルコンテンツとしての展開に注力するほか、パチスロ機器やアミューズメント機器、映画・アニメ・玩具および飲食品など広く各方面へと展開し、ブランド価値と収益性の更なる向上を図っております。また、デジタルコンテンツの強みとしての多様な著作権ビジネスを結実させるべく、成長著しいアジア市場での現地企業との協業展開を推進し、当社の優位性を維持しつつ、新たなビジネスチャンスを開き切っております。

(4) 会社の対処すべき課題

当社グループを取り巻く事業環境や今後の市場動向を踏まえた主要な対処すべき課題は、次のとおりであります。

①開発投資の選択と集中

近年ゲーム専用機の機能向上により増加傾向の開発投資を当社最大の事業資源ととらえ、選択と集中により徹底した収益管理を図るため、中期的なコンテンツ展開を可視化する戦略マップを用いて競争力の優位性を追求しております。具体的には、市場性と収益性を常に考慮したラインアップ戦略のもと、多様なタイトルごとの開発プロセスをきめ細かく管理しつつ、経営の視点から全体の最適化を図っております。結果として、市場ニーズに即応しない不採算タイトルが減少し、内作比率の向上と開発業務のアウトソーシング（外部委託）の削減が進んでおります。引き続き、収益に対して筋肉質な体質の定着を推し進めてまいります。

②開発環境の拡充と整備

効果的な開発投資を実現するための開発体制の拡充と整備について、まず人材面では、新卒者を中心とした計画的なクリエイター人材の採用と育成および開発プロセス等を可視化する戦略マップの活用により、開発人員の配置管理を強化し、稼働率を改善することで、品質の向上とノウハウの蓄積を図っております。

また、同時に設備面では、新たなスタジオの建設などを含めた開発環境の拡充と整備を推し進めており、内作比率の拡大により開発コストの抑制や開発期間の短縮に努めております。

③ダウンロード販売の拡大

近年、家庭用ゲームソフト市場ではパッケージ版以外に、ネットワークインフラの進展やオンライン課金モデルの確立に伴い、本編や追加シナリオをダウンロードする市場が、特に欧米市場をその先駆けとして着実に成長しております。当社も、流通形態の多様化へと柔軟に対応し、ダウンロード販売の拡大に注力しており、開発、マーケティングおよび販売を三位一体とした事業展開により収益の増大を図ってまいります。

④PCオンラインゲーム展開の強化

PCオンラインゲーム市場においては、売り切り型のパッケージソフトに比べて、利用者の反応をみながら継続的なアイテム課金や追加コンテンツの供給が可能なため、市場での管理方法の工夫で収益を拡大する余地があります。当社は、コンテンツの魅力により市場での競争力を高めるとともに、サービス開始後の的確な運営や管理ノウハウの蓄積などにより安定した利益が継続して確保できるよう、傾注してまいります。

また、成長著しいアジア市場においては、現地での展開力に強みを持つ有力企業との協業を通じ、デジタルコンテンツの強みを最大限活かす著作権ビジネスとしての展開も行ってまいります。

⑤モバイルコンテンツ事業の強化

当社は、モバイルコンテンツ事業においても、「カブコンブランド」では人気コンテンツを豊富に有している強みを活かし市場での巻き返しを図るほか、米国ロサンゼルスを本拠地とし独自性を構築する「ビーラインブランド」でも女性カジュアル層での強みを活かし再び攻勢を図ります。これら優良コンテンツとゲーム運営（利用者の的確な動向把握、供給コンテンツへの反映等）の拡充によるシナジー展開により、モバイルコンテンツの事業強化に努めてまいります。

⑥パチスロ機器他のアミューズメント関連事業での推進

パチスロ機事業への展開においても、「モンスターハンター」や「戦国BASARA」などの人気コンテンツの活用により、機器の魅力向上に努めております。

また、平成26年9月からの型式試験方法の変更による規制強化により、事業環境はまだまだ模様の部分がありますものの、同試験に適合する機種を早期に増やすべく、総力を挙げて開発に取り組んでおります。この結果、毎年複数機種の自社筐体を安定して投入できれば、再軌道に乗せるとともに、新たな展望が開けるものと認識しております。

他方、アミューズメント機器事業およびアミューズメント施設事業におきましても、人気コンテンツを導入した機器の開発や施設でのテーマ展開等を行っております。

⑦キャラクターコンテンツ事業の展開と攻勢

当社では、テレビ、アニメ、出版、映画、演劇、玩具および飲食品などの各方面で人気キャラクターを活用したコンテンツのライセンスビジネスを積極的に展開しており、相乗効果を創出しております。当社は、ハリウッドで映画化された「バイオハザード」や「ストリートファイター」など、海外で人気のあるミリオンタイトルを数多く抱える世界有数のコンテンツホルダーであります。今後とも、キャラクターコンテンツ事業への積極的な攻勢をかけることにより、当社全体のブランド価値の向上と収益の増大に努力してまいります。

3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは将来におけるIFRSの適用に備え、同基準の知識習得、日本基準とのギャップ分析、導入における影響度調査等を実施しておりますが、IFRSの適用時期は検討中であります。