

○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	5
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	6
2. 経営方針	7
(1) 会社の経営の基本方針	7
(2) 目標とする経営指標	7
(3) 中長期的な会社の経営戦略	7
(4) 会社の対処すべき課題	8
3. 連結財務諸表	9
(1) 連結貸借対照表	9
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	11
(3) 連結株主資本等変動計算書	13
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	15
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	17
(継続企業の前提に関する注記)	17
(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)	17
(会計方針の変更)	19
(未適用の会計基準等)	19
(連結貸借対照表関係)	20
(連結損益計算書関係)	21
(連結包括利益計算書関係)	23
(連結株主資本等変動計算書関係)	24
(連結キャッシュ・フロー計算書関係)	26
(税効果会計関係)	27
(セグメント情報等)	29
(1株当たり情報)	34
(重要な後発事象)	34

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、電力不足や欧州債務危機の拡大が懸念されましたものの、今年に入ってから円安の加速、株価の上昇に加え、米国経済の好転などにより、景気は復調の兆しが見え始め、緩やかながらも回復過程に入っております。

当業界におきましては、国内の家庭用ゲーム市場は、据置型ゲーム機「Wii U」の投入効果などもあって縮小傾向に歯止めがかかり、5年ぶりに増加しました。しかしながら、海外につきましては、クリスマス商戦に向けて大型タイトルの投入が相次ぎましたが、総じて軟調に推移いたしました。

一方、ソーシャルゲーム市場は、コンプガチャ問題に端を発した利用限度額の制限など逆風がありましたものの、着実にマーケットシェアを伸ばしてまいりました。

事業環境が転換期に入っている状況下、スマートフォンなど急成長したプラットフォームと家庭用ゲーム機の相乗効果により全体の市場規模は拡大いたしました。

このような市況のもと、当社は多様な顧客ニーズに対応するため、各家庭用ゲーム機、パソコンやスマートフォン向けにゲームソフトを供給するマルチプラットフォーム展開を推進したほか、新たな収益基盤の構築を目指して、看板タイトルを題材にしたパチスロ機を投入するなど、需要増大に努めてまいりました。

また、人気タイトルを映画、テレビ、アニメ、出版、演劇、玩具および飲食品等の多方面に活用したワンコンテンツ・マルチユース戦略により、バリュー・チェーン（価値の連鎖）を築くなど、多面的なビジネス展開を推し進めてまいりました。

加えて、グローバル戦略を加速させるため成長余力があるアジア市場での事業拡大を目指して、同地域初の開発拠点を台湾に開設したほか、子会社を通じてタイに現地法人を設立するなど、海外市場の開拓に着々と布石を打ってまいりました。

こうした中、主力ソフトの計画未達や期待作の発売延期を余儀なくされましたものの、売上高は940億75百万円（前期比14.6%増）と増収となりました。

しかしながら、利益面につきましては、営業利益は売上原価や販売費および一般管理費の増加により101億51百万円（前期比17.6%減）となり、また、経常利益も為替差益の発生などがありましたものの109億44百万円（前期比7.4%減）となりました。

さらに、当期純利益は、開発体制等の見直しに伴う事業構造改善費用などの特別損失を計上したため、29億73百万円（前期比55.8%減）となり、減益のやむなきに至りました。

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

当社のコア・コンピタンス（中核的競争力）である当事業におきましては、主力ソフトの「バイオハザード6」（プレイステーション 3、Xbox 360用）が発売当初は順調な出足を示しましたが、その後伸び悩んだことにより計画未達となり、販売拡大のリード役を果たすことができませんでした。一方、「ドラゴンズドグマ」（プレイステーション 3、Xbox 360用）が採算性の高い国内市場において予想以上のヒットを放ち、近年のオリジナルタイトルとしては、異例のミリオンセラーを達成したほか、「DmC デビル メイ クライ」（プレイステーション 3、Xbox 360用）も海外で安定した人気に支えられ、手堅い売行きを示しました。また、昨年12月発売の新型の据置型ゲーム機「Wii U」向け初回作として「モンスターハンター3（トライ）G HD Ver.」を投入したところ、スマッシュヒットを放ちましたものの、パッケージソフト販売は総じて伸び悩みました。

他方、スマートフォンが普及拡大する中、前期にモバゲー向けに配信した「みんなと モンハンカードマスター」が引き続き伸長するとともに、同じくグリー向けに供給した「バイオハザードアウトブレイク サバイヴ」が着実に新規ユーザーを増やしたことにより会員数は、それぞれ200万人を突破いたしました。

さらに、「モンスターハンター フロンティア オンライン」シリーズも根強い人気に支えられ、安定した収入を得るなど、オンラインコンテンツ部門が健闘したことにより、収益構造が変化してまいりました。

加えて、ビーラインブランドの「スマーフ・ビレッジ」が長期にわたり安定した収益を確保いたしました。

この結果、売上高は636億36百万円（前期比6.4%増）、営業利益70億62百万円（前期比45.2%減）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、市況軟化の中、集客力アップを図るため各種イベントの開催や快適な店舗運営によるコアユーザーの確保に加え、新規顧客の開拓を目指して中高年者を対象にゲーム機を無料で体験できるツアーの実施や親子連れが遊べる機種種の設置など、幅広い客層の取り込みに注力してまいりました。しかしながら、スマートフォンなどとユーザー層が重なる娯楽の分散化に加え、けん引機種種の不足や東日本大震災後の需要増による反動減を避けられず、弱含みに展開いたしました。

当期は、市場環境を勘案して新規出店は先送りしましたが、不採算店3店舗を閉鎖しましたので、当該期末の施設数は34店舗となっております。

この結果、売上高は109億44百万円（前期比6.7%減）、営業利益17億9百万円（前期比4.4%減）となりました。

③ アミューズメント機器事業

パチスロ機部門におきましては、旗艦タイトルの「バイオハザード5」が家庭用ゲームソフトとの好循環により予想を大幅に上回る売行きを示すとともに、収益を下支えしたほか、受託ビジネスも増大するなど、事業規模は着実に拡大してまいりました。

一方、業務用機器部門は、商品の供給サイクルが端境期の状況下、メダルゲーム機「マリオパーティ くるくる！カーニバル」が堅調に推移したほか、既存商品のリピート販売も健闘いたしました。

この結果、売上高は167億83百万円（前期比119.0%増）、営業利益48億92百万円（前期比449.3%増）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27億11百万円（前期比5.3%減）、営業利益7億40百万円（前期比15.6%減）となりました。

当連結会計年度より、報告セグメントの区分を変更しており、前連結会計年度との比較は変更後の区分により作成した情報に基づいて記載しております。

・今後の見通し

今後の見通しといたしましては、当業界は主戦場である家庭用ゲーム市場が成熟化しつつある情勢のもと、新型の据置型ゲーム機が出揃うことが予想されますものの、当該次世代機の本格的な登場を控え、端境期に入るものと思われます。一方で、ハードの高機能化、多機能化に伴う開発費の高騰化は避けられず、業務提携や合従連衡などが進むことも予測されます。

また、スマートフォンの台頭によりゲーム専用機以外のプラットフォームが増勢する中、ソーシャルゲーム市場は拡大基調で推移することが予想される一方、企業間競争は熾烈を極めるものと思われます。

市場環境が激変する状況下、当社といたしましては中期的な戦略マップにもとづき、開発資源を重点部門の家庭用ゲームソフトと成長分野のオンラインゲームの開発に集中するほか、収益の多角化に向けてパチスロ事業の拡大や良質なソフト資産を活用したコンテンツビジネスの拡充に傾注することに加え、多様なユーザーニーズに対応したマーケティング戦略やプロモーション活動により、競争力の優位性を確保し、生存競争を勝ち抜いてまいります。

加えて、成長戦略を進めるためには市場規模が大きい海外市場の開拓が不可欠なため、スマートフォンの急伸等、通信インフラの整備に伴い、高い成長が見込まれる東南アジアにおいて、コンテンツ配信事業の拡大に注力するなど、グローバル展開を加速してまいります。

さらに、開発コストの低減や開発期間の短縮を図るため、海外外注の見直しを中心として、内作比率のアップなど経営の根幹をなす開発部門の見直しを行うほか、マネジメント体制の強化により情報の共有化、業務の効率化、コスト削減や財務構造の改善等、経営全般にわたる合理化を推し進めるとともに、グループ全体の求心力を高めることにより、環境の変化に対応できる企業体質の確立に取り組んでまいります。

次期の商品戦略といたしましては、「モンスターハンター4」（ニンテンドー3DS用）と「ロストプラネット 3」（プレイステーション 3、Xbox 360用）のそれぞれ国内外に照準を合わせた大型タイトルを主軸に反転攻勢をかけてまいります。

(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61億17百万円増加し1,043億65百万円となりました。

主な増加は、「現金及び預金」67億69百万円および「繰延税金資産(短期)」22億58百万円であり、主な減少は、「受取手形及び売掛金」55億97百万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26億41百万円増加し415億36百万円となりました。

主な増加は、「短期借入金」39億35百万円であり、主な減少は、「支払手形及び買掛金」9億53百万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34億75百万円増加し628億28百万円となりました。主な増加は、「当期純利益」29億73百万円および「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26億69百万円であり、主な減少は、「剰余金の配当」23億3百万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92億35百万円増加し315億22百万円となりました。

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、66億47百万円(前連結会計年度は使用された資金76億72百万円)となりました。

得られた資金の主な増加は、「売上債権の減少額」57億60百万円(同55億50百万円の増加額)および「税金等調整前当期純利益」37億19百万円(同114億25百万円)であり、主な減少は、「法人税等の支払額」36億10百万円(同41億95百万円)および「ゲームソフト仕掛品の増加額」28億37百万円(同118億99百万円)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、13億75百万円(前連結会計年度は47億94百万円)となりました。

使用された資金の主な増加は、「有形固定資産の取得による支出」30億86百万円(同21億53百万円)および「無形固定資産の取得による支出」15億78百万円(同5億27百万円)であり、主な減少は、「定期預金の払戻による収入」24億99百万円(前連結会計年度なし)によるものであります。

(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、11億62百万円(前連結会計年度は5億87百万円)となりました。

得られた資金の主な増加は、「短期借入金の純増加額」42億90百万円(同67億60百万円)であり、主な減少は、「配当金の支払額」22億98百万円(同23億39百万円)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21年3月期	平成22年3月期	平成23年3月期	平成24年3月期	平成25年3月期
自己資本比率	55.9	62.3	64.2	60.4	60.2
時価ベースの自己資本比率	101.5	120.5	103.9	110.8	81.4
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	—	122.7	32.8	—	258.7
インタレスト・カバレッジ・レシオ	—	86.9	155.8	—	62.4

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全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21年3月期および平成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) 利益分配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政策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、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、経営実態を示す指標として、会計処理の変更により変化する会計上の利益よりも、現金の動きを注視するキャッシュ・フロー経営を重視しております。

したがって、一部に限定した具体的な数値目標は掲げておりません。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当業界は新型ゲーム機の登場に伴う開発費の高騰やソーシャルゲーム参入による競争激化に加え、合併、事業統合等の再編やグローバルな企業間競争の波が押し寄せ、優勝劣敗により勢力図が塗り変わりがつあります。

このように厳しい事業環境下、生存競争を勝ち抜いていくためには、経営環境の変化に対応できる体制作りが、最重要課題と認識しております。

今後さらなる成長のため、以下の戦略目標を推進、実行することにより企業価値の向上に努めてまいります。

- ①コア事業である家庭用ゲームソフトの開発、販売拡大に経営資源を集中してまいります。
- ②開発戦略といたしましては、市場動向を勘案しつつ、マルチプラットフォーム展開を推し進めてまいります。
- ③通信環境の進展および市場環境の変化に伴い、オンライン事業ならびにモバイルコンテンツ事業の強化に取り組んでまいります。
- ④海外市場での販売拡大を図るため、現地法人の強化などにより積極的なグローバル展開を行ってまいります。
- ⑤每期安定した売上や収益の確保を図るため、新規ユーザーの開拓や既存顧客の深耕などにより、アミューズメント施設の集客展開に注力してまいります。
- ⑥当社の豊富なコンテンツの活用により、パチスロ機事業および業務用機器事業の強化に注力してまいります。
- ⑦当社コンテンツの有効活用により付加価値を創造するとともに、シナジー効果の創出によりブランド価値を高めてまいります。
- ⑧財務構造の強化を図るため、每期安定したキャッシュ・フローの創出に努めてまいります。

(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重点戦略部門の強化

競争力の優位性を図るため、コア事業である家庭用ゲームソフトの開発とマーケティング部門の強化を柱に経営資源を集中してまいります。

②事業領域の拡大

経営環境の変化に対応して、事業領域を拡大するため携帯電話やスマートフォン（高機能携帯電話）などのゲーム専用機以外に向けたゲーム配信事業やソーシャルゲーム運営への注力をはじめとしたコンテンツビジネスの拡大に傾注してまいります。

③海外展開の注力

国内市場の成熟化に伴い、今後の事業拡大には海外市場への注力が不可欠であります。このため、重要な子会社であるCAPCOM U. S. A., INC.をはじめ、海外現地法人の経営改革などにより、グループ全体の事業の再構築を推し進めるとともに、戦略的なグローバル展開を図ってまいります。

④事業の選択と集中

開発資源の効率活用を図る一環として、明確なビジョンとスピード経営により活力を生み出すとともに、グループ全体の総合力を発揮させるため、成長分野への投資や不採算事業からの撤退を行うなど、選択と集中によるグループ会社のスクラップ・アンド・ビルドにより企業価値の向上に努めてまいります。

⑤企業体質の強化

経営革新により機動的な事業運営、経営効率の向上を図るとともに、収益基盤の強化に向けて体制作りを推し進めております。

この一環として、国内外の関係会社を含めた的確なマネジメント体制による戦略的なグループ運営と財務構造の改革などにより、経営体質を高めてまいります。