



平成27年3月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成27年5月14日 東

上場会社名 株式会社エクストリーム 上場取引所
 コード番号 6033 URL <http://www.e-extreme.co.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 CEO (氏名) 佐藤 昌平
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役執行役員 管理本部長 (氏名) 由佐 秀一郎 (TEL) 03-6673-8535
 定時株主総会開催予定日 平成27年6月29日 配当支払開始予定日 平成27年6月30日
 有価証券報告書提出予定日 平成27年6月30日
 決算補足説明資料作成の有無 : 有
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成27年3月期の業績 (平成26年4月1日～平成27年3月31日)

(1) 経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
27年3月期	1,667	25.1	185	—	176	—	109	—
26年3月期	1,332	14.8	2	△96.6	2	△97.1	△27	—

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
27年3月期	115.03	102.11	21.9	19.9	11.1
26年3月期	△31.15	—	△10.0	0.4	0.2

(参考) 持分法投資損益 27年3月期 ー百万円 26年3月期 ー百万円

- (注) 1. 平成26年3月期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため、また平成26年3月期においては1株当たり当期純損失であるため記載しておりません。
 2. 当社は、平成26年10月15日付で普通株式1株を200株に株式分割しておりますが、当該株式分割が前事業年度の期首に行われたと仮定し、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。
 3. 当社は、平成26年12月25日に東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、新規上場日から当事業年度末までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
27年3月期	1,162	739	63.6	634.28
26年3月期	610	260	42.6	296.07

(参考) 自己資本 27年3月期 739百万円 26年3月期 260百万円

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
27年3月期	242	△126	243	688
26年3月期	35	△56	74	325

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
26年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
27年3月期	—	0.00	—	30.00	30.00	34	26.1	6.4
28年3月期(予想)	—	0.00	—	20.00	20.00		19.8	

(注) 27年3月期期末配当の内訳 普通配当 20円00銭 記念配当 10円00銭

3. 平成28年3月期の業績予想 (平成27年4月1日～平成28年3月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	2,200	32.0	200	8.2	185	5.4	117	7.5	100.97

※ 注記事項

(1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(2) 発行済株式数（普通株式）

- ① 期末発行済株式数（自己株式を含む）
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数

27年3月期	1,166,500 株	26年3月期	893,200 株
27年3月期	— 株	26年3月期	14,200 株
27年3月期	952,801 株	26年3月期	883,807 株

発行済株式数に関する注記

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信は、金融商品取引法に基づく監査手続の対象外であります。なお、この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表に対する監査手続は終了していません。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨ではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料P.2「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」をご覧ください。

○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
(4) 事業等のリスク	5
2. 企業集団の状況	9
3. 経営方針	13
(1) 会社の経営の基本方針	13
(2) 目標とする経営指標	13
(3) 中長期的な会社の経営戦略	13
(4) 会社の対処すべき課題	13
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	14
5. 財務諸表	15
(1) 貸借対照表	15
(2) 損益計算書	17
(3) 株主資本等変動計算書	18
(4) キャッシュ・フロー計算書	20
(5) 財務諸表に関する注記事項	21
(継続企業の前提に関する注記)	21
(セグメント情報等)	21
(持分法損益等)	22
(1株当たり情報)	23
(重要な後発事象)	24

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

①当期の経営成績

当事業年度における我が国経済は、政府・日銀による経済対策や金融政策等を背景に、円安・株高が進行する中、企業収益や個人消費意欲が改善し、景気は緩やかながら回復基調で推移いたしました。しかしながら、世界経済のけん引役であった新興国の成長鈍化や昨年4月に実施された消費増税による消費低迷の懸念等を考慮すると、依然として先行き不透明な状態が続いております。

このような環境下、当社を取り巻くエンターテインメント系ソフトウェア業界におきましては、スマートフォンの普及が本格化し、拡大傾向が続いております。また、スマートフォンにおけるゲーム市場は、平成28年度には8,000億円規模（出所：CyberZ/シード・プランニング共同調べ）まで成長すると予想されており、今後も同環境は大きく成長していくことが予想されます。

そのような状況の中、当事業年度におきましては、売上高は前期比334,817千円の増加となり、1,667,208千円となりました。利益につきましては、営業利益185,109千円、経常利益176,199千円、当期純利益109,603千円となりました。

セグメントごとの業績は次のとおりであります。

<ソリューション事業>

スマートフォンアプリ、オンラインゲーム、家庭用ゲーム、遊戯機器、映像制作などのエンターテインメント系企業や金融、商業、サービス業などの企業に対し、プログラミング・グラフィック開発スキル、設計・企画プランニングスキルを持った当社社員が直接顧客企業に常駐し、開発業務を行っております。特にエンターテインメント系企業への供給が高く、ゲームや遊戯機器など独自の開発ノウハウが要求される取引先に向けて、これらスキルを保有した社員を人材ソリューションサービスとして提供しております。

当事業年度においては、ソーシャルゲーム・スマートフォンアプリ市場の好調を背景に受注が順調に拡大いたしました。年間稼働プロジェクト数は2,563となり、前年同期比42.3%増となりました。

この結果、売上高1,447,584千円（前事業年度比43.9%増）、セグメント利益359,046千円（前事業年度比33.9%増）となりました。

<コンテンツプロパティ事業>

コンテンツプロパティ事業においては、前事業年度に続き、PC向けオンラインゲームの企画・開発・運営に力を入れて参りました。

ゲームサービスについては、既存タイトル「桃色大戦ばいろん・ぷらす」が課金サービス開始から6年経過しましたが、定着したファンの支持を引き続き得ております。また、後発として投入したブラウザ版「桃色大戦ばいろん・生」についても一般的なブラウザゲームの寿命と言われる1年を大きく超え、引き続き高い支持を得ております。一方、第3四半期にサービス開始を予定しておりました「桃色大戦ばいろん〜モバ雀〜」については開発遅延が発生し、結果的に収益に貢献することができませんでした。

ライセンスサービスについては、元祖ゆるキャラ「うみにん」シリーズを中心に積極的なプロモーションを実施いたしました。東京駅キャラクターストリートうみにんショップ運営、さいたまスーパーアリーナ夏祭りイベント出展、秋の高円寺フェス出展など、リアルプロモーションを主体に積極的なPR活動を行いました。

協業開発サービスについては、大手ゲームパブリッシャーよりブラウザゲーム開発案件を受託し、売上形成に貢献いたしました。

この結果、売上高219,623千円（前事業年度比32.7%減）、セグメント利益13,576千円（前事業年度はセグメント損失107,745千円）となりました。売上高は前事業年度を下回る結果となりましたが、製造原価及び販管費の減少により、3期ぶりの黒字転換となりました。

②次期の見通し

(売上高)

ソリューション事業の売上高につきましては、部門毎の前期末稼働プロジェクト数をベースに、当期採用予定数及び離職率予想などを勘案して算出し、合理的な積み上げ予測に基づいて推定される収益を予想値としております。具体的には当期首232.75プロジェクトを起点に、当期末402.75プロジェクトまで月次稼働プロジェクト数が推移すると見込ん

であります。また、稼働単価につきましては、期首572千円を起点に期末565千円へ推移すると見込んでおります。稼働単価は若干の低下を見込んでおりますが、これは当社技術社員の自社養成プロジェクトを拡充するためであります。自社養成プロジェクト社員は、業務実績を勘案し、当初は低単価で稼働いたしますが、技術及び実績の蓄積により、単価は上昇して行く傾向があり、中長期においては稼働単価の底上げを図る戦略として積極的に展開して参ります。

コンテンツプロパティ事業の売上高につきましては、運営中タイトルと開発進行中タイトル（家庭用ゲーム）の積み上げにより算出した収益を予想値としております。運営中タイトルは、過去の実績等に基づきプラットフォーム毎に予想値を算出しており、リリース後の時間経過による利用者の減少状況を勘案しつつ、利用者数に対する課金率、課金単価実績を乗じた日次売上を積み上げ、通期の収益を予想値として策定しております。開発進行中タイトル（家庭用ゲーム）につきましては、企画段階において、販売先となる流通事業者へ当社タイトルの販売見込み数をヒアリングするとともに、過去のシリーズ作品の販売実績を勘案し、保守的な売上本数を見込んで算出しております。

以上の取り組みにより、売上高は2,200百万円（前同期比32.0%増）を見込んでおります。なお、両事業の売上構成比につきましては、前期実績から大きな変化はなく、ソリューション事業85%、コンテンツプロパティ事業15%を見込んでおります。

（営業利益）

営業利益につきましては、売上原価、販売費及び一般管理費を踏まえて算出した金額を予想値としております。

ソリューション事業における売上原価につきましては、1プロジェクト当たりの受注金額に対する労務費割合を主要な原価として見積もり算出しております。コンテンツプロパティ事業における売上原価につきましては、運営中タイトルと開発進行中タイトル（家庭用ゲーム）の積み上げにより算出した収益を予想値としております。運営中タイトルについては、過去実績値を元に売上高の予想値及びキャラクター等の追加実装など各種施策を加味し、労務費、外注加工費、支払手数料、通信費等を算定しております。開発進行中タイトル（家庭用ゲーム）については、開発に必要な人的リソース（社内リソースについては人月ベース、業務委託等については案件ベース）、販売見込み数に対する部材制作費及び支払手数料を勘案し、予想値を算出しております。

ソリューション事業における販売費及び一般管理費につきましては、営業社員の労務費、年間採用計画に基づいた採用媒体への広告費及び人材紹介会社への人材紹介手数料などを勘案し、算出しております。なお、今期につきましては、技術社員の自社養成プロジェクトを拡充するため、育成期間中の労務費及び設備投資費用、ソフトウェア購入費などが前期実績より大きく発生する見込みです。このため、本事業における営業利益率につきましては、前期実績より2～4%程度低下する見込みです。

コンテンツプロパティ事業における販売費及び一般管理費につきましては、運営中タイトルと開発進行中タイトル（家庭用ゲーム）の積み上げにより算出した収益を予想値としております。運営中タイトルについては、過去実績値を元に広告宣伝費、決済手数料等をベースに予想値を算出しております。開発進行中タイトル（家庭用ゲーム）については、雑誌広告出稿、販促物制作、営業活動など社内において立案した包括的なプロモーション計画に基づき予想値を算出しております。

減価償却費については、ソフトウェアの開発計画、固定資産の取得予定等、設備投資計画に基づき発生する費用を見積もり、予想値を算出しております。

以上の取り組みにより、営業利益は200百万円（前同期比8.2%増）を見込んでおります。売上高に対して営業利益の伸び率が鈍化しておりますが、これはソリューション事業における技術社員自社養成プロジェクトに伴う一時的な投資が主な理由であります。

（経常利益）

経常利益につきましては、当期に発生が見込まれる営業外収益及び営業外費用を勘案し、予想値を算出しております。

営業外収益については、定期預金等による受取利息の発生を見込んでおります。営業外費用については、借入金による支払利息の発生を見込んでおります。

以上の取り組みにより、経常利益は185百万円（前同期比5.4%増）を見込んでおります。

（当期純利益）

当期純利益につきましては、予想値を算定する上で発生が見込まれる特別損益及び税金等調整前当期純利益の予想値に基づき算出した法人税、住民税及び事業税を勘案して算出した金額を予想値としており、117百万円（前同期比7.5%増）を見込んでおります。

(2) 財政状態に関する分析

①総資産・負債・純資産の状況

(総資産)

当事業年度末における総資産は、売上高増加に伴う売掛金の増加54,629千円、新規上場に伴う公募増資資金による現金及び預金の増加333,334千円、投資有価証券の増加120,789千円などにより、1,162,991千円となり、前事業年度比552,391千円の増加（前事業年度比90.5%増）となりました。

(負債)

当事業年度末における負債は、長期借入金の減少91,679千円があったものの、未払金の増加57,000千円、未払法人税等の増加79,298千円、未払消費税等の増加43,588千円などにより、423,106千円となり、前事業年度比72,756千円の増加（前事業年度比20.8%増）となりました。

(純資産)

当事業年度末における純資産は、新規上場に伴う公募増資の実施による資本金の増加176,005千円、資本準備金の増加176,005千円、当期純利益の計上に伴う繰越利益剰余金の増加109,603千円などにより、739,884千円となり、前事業年度比479,635千円の増加（前事業年度比184.3%増）となりました。

②キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物は、前事業年度末と比べ363,334千円増加し、688,594千円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果得られた資金は242,034千円（前事業年度は35,577千円の収入）となりました。これは、主に売上債権の増加54,698千円があったものの、税引前当期純利益176,199千円及び未払金の増加49,946千円などにより資金獲得したこと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)

投資活動の結果使用した資金は126,824千円（前事業年度は56,486千円の支出）となりました。これは、主に投資有価証券の取得による支出131,449千円により資金使用したこと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)

財務活動の結果得られた資金は243,476千円（前事業年度は74,941千円の収入）となりました。これは、長期借入金の返済による支出105,887千円により資金使用したものの、株式の発行による収入347,078千円により資金獲得したこと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 (%)	48.8	42.6	63.6
時価ベースの自己資本比率 (%)	—	—	353.06
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (%)	0.83	5.36	0.32
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	111.7	25.3	169.2

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. 有利子負債は、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おります。

2. キャッシュ・フローは、キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。

3. 利払いについては、キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

(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、株主の皆様への配当の充実を図りながら、将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続していくことを基本方針としております。具体的には、当期純利益の20%を配当性向の目途とし、業績に応じた配当を実施して参ります。

当期の配当につきましては、上記の方針に基づき、1株につき20円の普通配当に加え、平成26年12月25日に東京証券取引所マザーズ市場へ上場したことを鑑み、株主の皆様をはじめとした関係各位の多大なご支援に感謝の意を表するため、記念配当10円を加え、1株につき30円を予定しております。

また、次期の配当予想につきましては、1株につき20円の普通配当を予定しております。

(4) 事業等のリスク

投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。また必ずしも事業上のリスクに該当しない事項についても、投資判断上重要と考えられる事項については投資者に対する積極的な情報開示の観点から開示しております。当社はこれらのリスクの発生可能性を認識したうえで、その発生の予防及び発生時の対応に努力する方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本書中の本項以外の記載事項を慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生の可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

(1) ソリューション事業に関するリスク

① クリエイター及びエンジニアの確保について

当社はソフト開発等の技術サービスを提供するソリューション事業を展開しているため、クリエイター及びエンジニアは重要な経営資源であり、優秀な技術社員の確保が事業拡大の必要条件であります。

技術社員の採用環境については、メーカーにおいては外部環境のさまざまな変化に対応すべく、業種及び企業間により格差が見られますが、収益改善から拡大に向けた採用の拡大も予想されます。当社においても好調な受注状況を背景に稼働率が高い水準で推移しております。そのような環境の中で即戦力技術社員の採用を積極化させております。

今後も開発ニーズ増加により技術社員不足が起こることが予想されるため、効率的かつ効果的な採用活動を行い、技術社員を確保して参ります。また、技術社員とのコミュニケーションの充実を図り、技術社員が働きやすい環境を整えるために社内に技術交流施設を設置し、社員の定着化向上に努めております。しかし、技術社員の確保が十分に行えない場合や技術社員の退社が少なくない場合は顧客企業からの設計開発ニーズ、技術者要請に対応できないことになり、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

② 競合について

労働者派遣事業について厚生労働省より平成27年3月27日に発表された労働者派遣事業報告によると平成26年6月1日現在の派遣労働者数は約126万人と対前年比1.4%減と減少傾向が続いております。わが国経済は東日本大震災の影響から緩やかに持ち直しの動きがみられておりましたが、長引くデフレやアジア諸国との競合により先行きには不透明感が残っております。ただし、当社の主要顧客であるエンターテインメント系企業においては収益を改善する過程で新製品開発やサービス改良は重要な位置付けにあり、人材のアウトソースの流れは堅調と予測されます。

技術派遣業界には優秀な技術者の確保、営業力等の質的な差別化が今まで以上に要求され、企業間の競争はさらに激しくなっていくものと考えられます。そのような環境のもと受注競争が激しくなり、同業他社の低価格戦略や取引先からの値下げ要請を受ける可能性もあります。当社は提供する技術サービスの質的向上を図るほか設計・開発ニーズの変動への柔軟かつ的確な対応ができる戦略的営業・技術教育の推進により適正な収益を確保しつつ事業の拡大を図るべく努めておりますが、競合が激しくなるなかで受注が十分に確保できない、または技術

料金が低下すること等によって、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

③ 特定業種への高依存度リスクについて

当社の主力事業であるソリューション事業のうち人材ソリューションサービスは、ゲームや遊戯機器などを提供するエンターテインメント系企業を主要顧客としております。近年におけるスマートフォンアプリ市場の飛躍的な成長に連動して、当社が提供する人材ソリューションサービスも順調に拡大しております。しかし、エンターテインメント業界は娯楽産業であるため、景況感や流行に左右されやすく、今後スマートフォンアプリ市場をはじめとするエンターテインメント業界全体の動向に大きな変化が起きた場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

④ 法的規制について

当社の主力事業であるソリューション事業のうち人材ソリューションサービスは、専門的な知識・技術などを必要とする「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律施行令」で定められた所謂「政令26業種」であります。「政令26業種」における派遣業務においては厚生労働省へ「特定労働者派遣事業」の届出が必要であります。当社では関係法令の遵守に努め労働者派遣を行っておりますが「労働者派遣法」に定める派遣元事業主としての欠格事由に該当したり、法令に違反したりする場合は当該事業の停止を命じられ、事業が営めなくなるリスクがあります。

また、労働者派遣事業と請負により行われる事業の区分に関しては、「労働者派遣事業と請負により行われる事業との区分に関する基準」（労働省告知第37号）において指揮命令系統の明確化や請負部門の独立化などの点について示されております。当社の行う業務請負についても、実質的に労働者派遣とみなされ「労働者派遣法」に違反するような場合には業務停止を命ぜられ事業が営めなくなるリスクがあります。

当社では、業務の健全かつ適正な運営の為、業務の実態の内部監査を実施しており、労働法・労働者派遣法を含む各種法規と照らし合わせて違反となっていないかを調査しておりますが、新たに法規制の緩和や改正などが行われ、当社事業に不利な影響を及ぼす場合、また、これら法令等に抵触したことにより処分等を受けた場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑤ 顧客の企業機密漏洩について

当社が行うソリューション事業は、顧客企業における新製品開発等の設計に係る機密性、ノウハウの高い業務であるため、当社では社員入社時、顧客先プロジェクト参画時などに企業機密保持の重要性を認識させるため指導・教育を行うとともに、万が一に備えて事業総合賠償責任保険に加入しております。しかしながら、万が一顧客の企業機密が外部に流出した場合、当社の社会的信用を失墜させることになるだけでなく、その漏洩による取引解消請求等の恐れがあります。このような場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑥ 業務請負（委託）契約に基づく瑕疵担保責任について

当社が行うソリューション事業受託開発サービスは、業務請負（委託）契約となっており、設計・開発を請負って完成すべき業務の遂行や成果物に対して対価を受領しております。従って業務請負（委託）契約で完成すべき業務や成果物に係る瑕疵担保責任や製造物責任などの追及を受ける可能性があります。当社では、これら瑕疵担保責任や製造物責任に係るリスクを軽減するために、個別契約（注文書）において、完成すべき業務や成果物の仕様、検収方法を明確に定義しております。しかし、当該追求を受けた場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(2) コンテンツプロパティ事業に関するリスク

① オンラインゲーム市場の成長性について

インターネット利用率の上昇やブロードバンド普及率の拡大に伴い、国内外問わずインターネット市場は拡大していくことが予測されております。中でも当社が事業を展開するPC及びコンソールゲーム機を対象としたオンラインゲームの国内市場規模は、平成25年度において1,309億円(社団法人日本オンラインゲーム協会調べ)と一定の規模を有しております。また、当社では、汎用性が高くPC能力に依存しないブラウザゲームやスマートフォンアプリなどへの開発及び調達にも注力しております。しかしながら、オンラインゲーム業界は比較的歴史が浅いこともあり、当社の予想通りにオンラインゲーム市場が成長しない場合や、スマートフォン・タブレット端末等の代替デバイスへの対応が計画通りに進捗しない場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

② アイテム課金型のビジネスについて

PC向けオンラインゲーム市場においては、利用者が基本無料で遊ぶことのできるゲーム、サービスが主流となっており、当社のタイトルにおいてもアイテム課金による収益が主な収益源となっております。そのため当社は、アイテム課金が継続的に行われるよう、サービス内容と課金のバランスを慎重に設計しております。しかしながら、利用者の課金利用が促進されない設計が行われてしまった場合、想定していた課金件数、課金額が想定と大幅に乖離する可能性がある場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

③ プラットフォーム運営事業者との契約について

当社が運営するゲームタイトルの一部においては、プラットフォーム運営事業者を介して利用者にゲームタイトルを提供するため、プラットフォーム運営事業者とゲームタイトル提供に関する契約を締結する必要があります。当社は、プラットフォーム運営事業者との契約を遵守し、適切なゲームタイトルを配信するための体制を構築しておりますが、プラットフォーム運営事業者の方針又は事業動向の変化によって、当社が提供するゲームタイトルが不相当であると判断され、ゲームタイトルの配信停止或いはゲーム提供に関する契約解除に至る状況に陥った場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

④ 競合について

オンラインゲーム市場は、独自の開発機材や大規模な設備投資が必要ないことから、比較的参入障壁が低く国内外問わず新規事業者の参入が活発であります。当社が提供するゲームコンテンツは、消費者嗜好に随時対応し、満足度の高いサービス提供を行うため、開発及び運営体制の強化を常に行っております。しかしながら、既存事業者及び新規事業者との競争激化、消費者嗜好と乖離した施策を行った場合など、当社のゲームタイトルが競合他社と比較して優位性を保てなくなった場合は、当社の提供するゲームタイトルの利用者数が減少し、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑤ システムダウンについて

当社の提供するサービスは、コンピュータシステムと通信ネットワークを通じて消費者へサービスを提供しております。当社では、サーバの分散化、定期的なバックアップ、稼働状況の監視、セキュア対策など可能な限りのトラブル事前防止策に努めております。しかしながら、自然災害や不慮の事故などによる物理的な事故、悪意を持つ第三者によるサーバ攻撃など人為的な事故など、当社サービス停止に至る状況に陥った場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑥ 新たなコンテンツの創出に関するリスク

当社は、事業規模の拡大と収益源の多様化を進めるため、今後も積極的に自社によるキャラクターや新規IP開発など新たなコンテンツの創出に注力していく方針であります。特にコンテンツプロパティ事業については、ゲーム・キャラクターなどの開発のために相当程度の投資が必要になるとともに、製品化まで一定の期間を要します。これら新規コンテンツの創出において、開発の遅延、停滞などによる追加的な支出の発生、あるいは計画通りに収益が確保できない場合においては、投資が回収できず、減損損失等が発生し、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(3) 組織体制に関するリスク

① 代表取締役社長CEOへの依存について

当社代表取締役社長CEOの佐藤昌平は当社の創業者であり、また、技術者としての豊富な経験を有していることから、当社設立以来、当社の経営戦略、技術開発戦略において、極めて重要な役割を担っております。当社は、経営体制の強化を図り、同氏に過度に依存しない経営体制の確立に努めておりますが、何らかの理由により、同氏が当社の業務を継続することが困難になった場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

② 人材の確保、育成について

当社が事業拡大を進めていくためには、優秀な人材を確保することが極めて重要な要素であると考えており、外部からの人材獲得及び社内の人材育成に加え、人材流出を防止するための環境整備を重要課題として取り組んでおります。しかしながら、ソフトウェア業界での人材獲得競争が非常に激しいことから、必要な人材を必要な時期に十分に確保できない場合及び社内の有能な人材が流出してしまった場合には、今後の事業展開に制約を受けることとなり、この結果、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

③ 個人情報管理について

当社は、当社が運営するサイト利用者の個人情報を取得する場合があります。当社では「個人情報の保護に関する法律」に従い、個人情報の厳正な管理を行っております。このような対策にも関わらず、個人情報の漏洩や不正使用等の事態が生じた場合、損害賠償請求等の金銭補償や企業イメージの悪化等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(4) その他のリスク

① 知的財産権について

当社は、当社が保有するゲームタイトル、キャラクターなどに関する知的財産権の保護に努めるとともに、第三者の知的財産権を侵害しない体制として、当社管理本部に担当者を配置し、当社及び外部への委託等により調査を行っております。しかしながら、今後当該事業分野において第三者の権利が成立した場合、また、認識していない権利がすでに成立している場合、第三者より損害賠償及び使用差止め等の訴えを起される可能性及び権利に関する使用料等の対価の支払が発生する可能性があります。また、当社が保有する知的財産権についても、第三者により侵害される可能性があり、当社が保有する権利の権利化が出来ない場合もあります。こうした場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

② 自然災害、事故等について

当社では、自然災害、事故等に備え、サーバの分散化、定期的バックアップ、稼働状況の監視によりシステムトラブルの事前防止または回避に努めておりますが、当社本社の所在地である関東圏において、大地震、台風等の自然災害や事故等により、設備の損壊や電力供給の制限等の事業継続に支障をきたす事象が発生した場合、当社の業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

③ ストック・オプションの行使による株式価値の希薄化について

当社は、取締役及び従業員に対するインセンティブを目的として、ストック・オプションを付与しております。これらのストック・オプションが権利行使された場合、当社株式が新たに発行され、既存の株主が有する株式の価値及び議決権割合が希薄化する可能性があります。平成27年3月末現在これらのストック・オプションによる潜在株式数は144,600株であり、発行済株式総数1,166,500株の12.4%に相当しております。

2. 企業集団の状況

当社は、「まじめに面白いを創る会社。未来の楽しいを造る会社。」を企業コンセプトとして掲げ、ゲーム・デジタルコンテンツなどの企画・開発業務を行っております。事業区分は、法人向けにゲームなどのエンターテインメントソフトウェア開発サービスを提供する「ソリューション事業」、個人向けにPCオンライン、スマートフォンなどのゲームサービスを提供する「コンテンツプロパティ事業」の2事業に大別され、それぞれの事業がシナジー効果を生み出し、世界に通用するクリエイティブカンパニーとして成長し続けることを事業ミッションとしています。

(1) ソリューション事業

ソリューション事業では、以下のサービスを展開しております。

① 人材ソリューションサービス

当社社員であり、独自のスキルを有するクリエイターまたはエンジニア（注1）が、要件に応じて取引先におけるプロジェクトへ参画し、多岐にわたる案件においてソリューション提供を行っております。

ゲームなどのエンターテインメントソフトウェアの開発現場においては、アジャイル開発（注2）が標準的な開発スタイルとなっており、これら要件を高い品質で担保するためには、画一的なスキルだけでは顧客のニーズを満たすことが難しく、当社では独自の人材インキュベーションシステム（注3）及び教育プログラム（注4）を組み合わせることによって、「クリエイティブなエンジニア集団の創出」及び「他社との差別化」を図ることが出来ると考え、これを実践しております。

取引先プロジェクトへ参画するクリエイターまたはエンジニアは、登録型派遣事業と異なり、全て当社社員であります。前述の当社独自の人材インキュベーションシステム及び教育プログラムにより、一人ひとりが一定の技術力に加え、タレント性（視覚表現力や演出力などクリエイティブな開発スキル）を有しており、これらの技術力及び経験を要求されるゲームや遊戯機器などを提供するエンターテインメント系企業を中心に1名単位から人材ソリューションサービスとして提供しております。

また、クリエイター及びエンジニアは社員であるため、営業的視線で顧客とコミュニケーションを構築することができ、新たな案件開拓のきっかけ作りなど相乗効果も生み出しております。

当社は、会社設立翌年度より人材ソリューションサービスを開始し、現在では月次100社以上と取引を行っております。これら独自のスキルを持った人材を供給できる企業は数が少なく、競合他社が少ないのがセールスポイントです。

今般、雇用の流動化に加え、慢性的な技術者不足が常態化しているIT業界において、当社はあらゆる技術案件にスピーディ且つフレキシブルに対応できるソリューション事業の強みを生かし、取引先及び社会に新たなビジネス価値を創造できるものと考えております。

（注1）クリエイターまたはエンジニア…スマートフォンアプリ、オンラインゲーム、家庭用ゲーム、遊戯機器、コンピュータグラフィックスなどの制作または開発を行う技能職社員。主な技能種別には以下のようなものがあります。

■プログラマ

コンピュータに処理手順を指示する一連の命令の集まりを記述作成するエンジニア。コンピュータの種別あるいは開発要件によって動作するプログラム言語は異なり、それぞれに専用言語を習得する必要がある。プログラマには、ゲームプログラマ、システムプログラマ、組み込み系（家電製品など）プログラマ、制御系（通信機器など）プログラマ、サーバプログラマ、データベースプログラマ、WEBプログラマなど多様な種別があり、当社では主にゲームプログラマ（業務用・家庭用・PC・タブレット・スマートフォン等）、システムプログラマ（パチンコ・回胴式遊技機などの遊戯機器等）、WEBプログラマ（WEBサイト構築等）が多数在籍している。

■ネットワークエンジニア

コンピュータネットワークにおける各種システム構築または保守を行うエンジニア。サーバ構築、セキュリティシステム設計、クラウドサーバ管理などコンピュータネットワークに関するインフラ業務を担う。

■グラフィックデザイナー

主にゲーム、遊戯機器向けにキャラクターや背景などをデジタルツールを使用して作成を行うクリエイター。人物や風景などの素描、修正、着色といった一連の工程を担う。定量作業ではないため、作成においては独自の素質と経験が要求される。

■3DCGクリエイター

主にゲーム、遊戯機器向けに人物、建物、自動車などの立体造形物をデジタルツールを使用して作成を行うクリエイター。グラフィックデザイナーのように平面的な素描作業ではなく、立体造形物を作成するための専門技術が必要となる。

■映像オーサライザー

主にゲーム、遊戯機器においてパーツとなる映像素材を組み合わせて動きをつけ、アニメーションや演出の作成を行うクリエイター。当社では当該業務の経験が豊富な社員を専任講師とし、映像オーサライザー研修を行っている。

■アートディレクター

主にゲーム、遊戯機器においてゲーム内の視覚的な演出（コンテ）を素案から計画、作成、管理するクリエイター。作成は映像オーサライザーが担当する場合もある。また、作品全体の視覚的品質についても管理を行う。

■マークアップエンジニア

主にソーシャルアプリやWEBサイトなどにおけるプログラム言語HTML（HyperText Markup Language）を設計するエンジニア。HTML記述作成以外にも、画面デザインの作成、ユーザビリティ設計なども行う。

■ゲームプランナー

主にゲームにおいて企画、仕様作成などを行うクリエイター。仕様作成については、フローチャート作成、ボリューム定義、レベルデザイン、パラメータ設定などが含まれる。

■ゲームディレクター

主にゲーム、遊戯機器向けプロジェクトにおいて開発工程の進行管理を行うクリエイター。

■ゲームオペレーター

PCオンラインゲーム、ソーシャルアプリなど収益機会が継続的に発生するプロジェクトにおいて、各種施策を作成及び実行するクリエイター。イベント設定、ユーザーコミュニケーション構築、KPI/KGI分析など業務は多岐にわたる。

(注2) アジャイル開発…迅速且つ適応的にソフトウェア開発を行う手法。

(注3) 人材インキュベーションシステム…本社に技術交流施設「Co-CORE（ここあ）」を設置、人材ソリューションサービスにおいて市場ニーズの高いプログラマー、グラフィックデザイナー、3DCGクリエイター、映像オーサライザーなどの技術スキル向上を目的に各種開発用機材を研修用機材として保有しております。また、エンジニアが自主開催する研修等にも活用し、社内外問わずエンジニアの技術交流及び開発スキルの向上に努めております。教育プログラムとしては、「ビジネスリーダー養成プロジェクト」を社内で定期的に開催し、共通テーマを元に参加社員によるディスカッションを通じて、事業化までのロードマップを作成、プロジェクト化を行っております。プロジェクト化された場合、担当者はリーダーとなり、プロジェクトのマネジメントを経営陣とともに執り行います。

(注4) 教育プログラム…プログラマー及び映像オーサライザーにおいて、当社独自の教育カリキュラム（3カ月～6カ月）を実施しております。業務経験10年超の当社社員が、専任講師として教育カリキュラムを作成、実施、成果確認、技術承認を行っており、カリキュラムを消化した社員は取引先にて人材ソリューション

サービスを提供します。また、プログラマ及び映像オーサライザー以外の職種についても、教育カリキュラムの整備を進めております。

② 受託開発サービス

人材ソリューションサービスと同様に、独自のスキルを有するクリエイター及びエンジニアが、要件に応じて顧客である取引先へ常駐し、多岐に渡る技術案件においてソリューション提供を行っております。人材ソリューションサービスとの違いは契約形態であり、人材ソリューションサービスについては労働者派遣契約、受託開発サービスについては業務請負（委託）契約となります。基本的に当社では人材ソリューションサービス（労働者派遣契約）に注力しており、売上に占める割合も人材ソリューションサービスが主軸となっておりますが、プロジェクトの内容または取引先との契約状況によっては業務請負（委託）契約になる場合があるため、人材ソリューションサービスとサービス種別を区別しております。

(2) コンテンツプロパティ事業

コンテンツプロパティ事業では、以下のサービスを提供しております。

- ① ゲームサービス
- ② ライセンスサービス
- ③ 協業開発サービス

① ゲームサービス

A. 自社システムによるPC向けゲームの企画・開発・運営

当社では、ソリューション事業において蓄積した技術力を生かし、平成20年に「麻雀」に「萌え」（注1）という要素を加えたPCオンラインゲーム「桃色大戦ばいろん」（現在は「桃色大戦ばいろん・ぷらす」に改称）を自社システムにて配信を開始して以来、PCを主体としたゲームタイトルの制作・開発・配信を行っております。

「桃色大戦ばいろん」は、広く一般に認知されている麻雀（麻雀の種目実施人口は650万人。平成26年8月レジャー白書調べ）に「萌え」という要素を組み込んだオリジナリティーの高さが評価され、多くのファンを獲得することに成功しており、国内で36万人超（平成27年3月末現在）の会員を獲得しております。さらに、同ゲームは、登場するキャラクターを逐次追加するとともに、キャラクターボイスに人気声優を積極的に起用することでユーザーを飽きさせることなく、所謂「オタクカルチャー層」の開拓に成功しており、サービス開始後6年経過した現在でもゲームの寿命を維持しております。

B. 他社プラットフォームによるPC向けゲームの企画・開発・運営

ソーシャル・ネットワークキング・サービス（以下、「SNS」）提供事業者が展開するPC向けSNS（以下、「他社プラットフォーム」）にPCブラウザゲーム（注2）を提供しております。PCブラウザゲームはゲームデータのダウンロードが不要なことから、間口の広い集客が可能であり、「桃色大戦ばいろん・生」（ニコニコアプリ）においては、32万人超（平成27年3月末現在）の会員を獲得しております。

他社プラットフォームへのタイトル投入については、ゲームタイトルの特性に応じて戦略的に棲み分けを行っており、「桃色大戦ばいろん」シリーズはゲーム特性を鑑み、「萌え」カルチャーと親和性が高いユーザーが多数登録しているニコニコアプリへ投入しております。顧客層に合致したゲームタイトルを投入することで商品力を最大限発揮するとともに、長寿命化を図っております。これにより、一般的にPCブラウザゲームの寿命は1年程度と言われている中、「桃色大戦ばいろん・生」は4年を経過した現在においてもゲームの寿命を維持しております。

（注1）ある人物や物に対して、強い愛着心や好意を抱く様子を表現する俗語であり、特にキャラクターなど実在しないものに対する愛おしさを表現する言葉として使われます。

（注2）PCブラウザゲーム…インターネットブラウザ上で動作するゲームのことであり、ゲームデータのダウンロード等の必要がなく、ブラウザのみでプレイすることが可能となっております。

② ライセンスサービス

当社が保有するゲームタイトルまたはキャラクターについて、第三者が制作、販売するマンガ、小説、フィギュア、カードゲーム、スマートフォンアプリ、ダウンロード形式ゲームソフト販売など様々な商材へ使用許諾を行い、ライセンス料を得るビジネスを展開しております。許諾キャラクターは当社が保有する「桃色大戦ぱいろん」シリーズのほか、家庭用ゲームで人気を博した「メサイヤ」ブランドを取り扱っております。ゲームタイトル収入だけではなく、マルチユース戦略を展開することで、収益源の拡大を図っております。

③ 協業開発サービス

主にソリューション事業を通じて顧客から持ち込まれるスマートフォンアプリ、オンラインゲーム、家庭用ゲームなどの開発案件を協業というスタイルで行っております。SNSプラットフォーム、大手ゲームパブリッシャー、著名IP (Intellectual Property : 知的財産) 等を保有する版元企業などとアライアンスを組み、当社は開発及び運営・運用を担い、契約条件に応じて収益を得るといったビジネスを展開しております。契約形態としては初期開発フェーズ、運営開発フェーズの2つに大別され、初期開発フェーズにおいては開発にかかる対価を受領し、運営開発フェーズにおいてはサーバ等の変動費用及び月次売上に応じた成功報酬を得るモデルが主流となっております。

3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、「まじめに面白いを創る会社。未来の楽しいを造る会社。」を企業コンセプトとして掲げ、ゲーム・デジタルコンテンツなどの企画・開発業務を通じて、世界の人々に「感動」と「喜び」を提供し続けることを経営目標としております。

また、「世界に通用するコンテンツホルダー」を目指し、技術・経験・製品などを通じて、企業価値並びに株主価値の増大を図って参ります。

(2) 目標とする経営指標

当社が重視している経営指標は、売上高および営業利益であります。売上高および営業利益を継続的に成長させることにより、企業価値の向上を実現して参ります。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社は、創業以来の中核事業であるソリューション事業を基盤とした事業領域の拡大を図りながら、急速に変化・拡大するスマートフォンアプリ、オンラインゲームなどのコンテンツプロパティ事業に積極的に取り組むことで、経営の安定性と高い成長性のバランスを実現していくことを経営戦略としております。

ソリューション事業におきましては、エンターテインメント関連取引先の拡大に留まらず、電子商取引などのインターネットサービス、業務系ソフトウェアベンダーなど、当社の保有する技術・経験・人材を有用に活用できる取引先の拡大に努めて参ります。

コンテンツプロパティ事業におきましては、当社既存サービスである「桃色大戦ばいろん」シリーズの更なる育成とともに、新しい収益の柱となるキラコンテンツの企画・開発を推し進め、コンテンツホルダーの強みを生かしたマルチユース展開を積極的に展開して参ります。

(4) 会社の対処すべき課題

当社において収益基盤の更なる拡大及び経営の安定化を図っていくうえで対処すべき課題は以下のとおりであります。

(1) ソリューション事業

① クリエイター及びエンジニアの確保

当社のソリューション事業における人材ソリューションサービスの柱は、当社社員であるクリエイターまたはエンジニアであり、現在までに当該社員数とサービス提供先企業数が順調に推移してきたことから、業容を拡大して参りました。一方で慢性的な技術人材不足は今後も継続すると予想されております。このため、当社では更なるクリエイター及びエンジニアの確保及び社員定着率の向上を図る必要があると認識しております。

そのため、福利厚生、研修制度、技術交流などを充実させ、社員コミュニケーションの活性化による帰属意識とロイヤルティを高め、人材確保に努めて参ります。

② サービス提供先の適切な選別

当社のソリューション事業における人材ソリューションサービスでは、エンターテインメント系企業を主要顧客としております。近年スマートフォンアプリ市場の飛躍的な成長により、市場規模は順調に拡大しております。しかし、エンターテインメント業界は娯楽産業であるため景況感に左右される要素があり、需要の変動が大きく変化する場合があります。このため当社ではエンターテインメント系企業の顧客に留まらず、クリエイティブなスキルが要求されるインターネットサービス業界など当社社員の技術力をシームレスに活用できる分野へも積極的に参入し、収益の安定化を図って参ります。

③ 内部管理体制の強化

当社が急速な事業環境の変化に適応しながら持続的な成長を維持していくためには、各種業務の標準化と効率化を図ることにより事業基盤を確立させることが重要な課題であると認識しております。そのためには、全従業員が業務マニュアルや規程等を遵守することを一層徹底することにより、内部管理体制の強化を図って参ります。

(2) コンテンツプロパティ事業

① 収益源の確保

当事業はこれまでPC向けオンラインゲームにおける課金収入を主な収益源にしておりますが、変化の激しいゲーム業界において、絶えず新たな収益源を模索していく事が重要と考えております。現在はPCオンラインゲームを主なサービス領域としておりますが、今後市場拡大が予測されているスマートフォン、タブレット端末向けにも積極的にタイトルを投入するとともに、収益の源泉となり得るキャラクターや新規IP開発をはじめ、自社保有IPを活用した家庭用ゲームの開発及び販売などサービスポートフォリオの拡充に努めて参ります。

② 独自性の強いタイトル投入

PC向けオンラインゲーム及びスマートフォン、タブレット向けゲーム市場は参入障壁が低く、多数のサービスが存在しております。また、無料でプレイできる作品も多く消費者の選択余地は広く競争も激化しております。このような市況において「お客様に手にとっていただく」ことが今後重要な要素であると当社は考えております。このため、新規性のある企画を継続的に生み出せるよう、部署を限定しない社内企画募集制度の導入、社長賞制度などインセンティブプランを整備することで、「桃色大戦ばいろん」シリーズのような独自性の高いサービスを継続的に投入していくことを重要課題として取り組んで参ります。

③ サービス運営基盤の強化

インターネットを介したゲームサービスにおいては、ゲームの品質を維持するために開発・運營業務の品質を安定的に保つことが重要な課題であると認識しております。そのため、消費者が満足する運営施策、サービス拡張、サポート等を継続的に高いレベルで維持するために運営スタッフの教育、組織体制の強化を継続して行っていく方針であります。

④ セキュリティ対策への取り組み

昨今、悪意を持つ第三者によるサーバなどへのネットワーク構成機器に対する攻撃、サイト改ざんなどの外部からの攻撃による事故が多数発生しております。これらの妨害行為は、消費者への不利益を発生させるとともに、サービスの継続に支障をきたす恐れがあります。当社はこれまでも社内エンジニア及び外部専門業者による定期的なセキュア対策を講じておりますが、今後も消費者が安心して当社のサービスを楽しんでいただけるよう、情報セキュリティの強化に注力して参ります。具体的なセキュア対策としては、ネットワークセキュリティ対策（ファイヤーウォール）強化、サーバセキュリティ対策（ウイルス対策、定期的なセキュリティ診断等）、社内セキュリティ対策（不正PC制限システム運用、社内ファイヤーウォール運用、ウイルス対策、社内ネットワークの分離化等）を行っております。

4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社は、国内の同業他社との比較可能性を確保するため、会計基準につきましては日本基準を適用しております。

5. 財務諸表

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成26年3月31日)	当事業年度 (平成27年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	355,259	688,594
売掛金	144,595	199,224
有価証券	—	10,018
製品	613	538
仕掛品	—	14,243
前渡金	578	427
前払費用	4,276	5,775
繰延税金資産	12,655	25,789
未収還付法人税等	14,859	—
その他	446	2,382
貸倒引当金	—	△1,878
流動資産合計	533,285	945,116
固定資産		
有形固定資産		
建物	6,593	10,828
減価償却累計額	△2,870	△3,810
建物(純額)	3,722	7,018
工具、器具及び備品	7,352	15,880
減価償却累計額	△6,013	△8,381
工具、器具及び備品(純額)	1,338	7,499
有形固定資産合計	5,061	14,517
無形固定資産		
ソフトウェア	6,225	4,435
ソフトウェア仮勘定	3,927	17,816
無形固定資産合計	10,153	22,252
投資その他の資産		
投資有価証券	20,131	140,920
破産更生債権等	3,833	3,902
長期前払費用	8,405	8,626
繰延税金資産	18,731	14,926
その他	14,831	16,631
貸倒引当金	△3,833	△3,902
投資その他の資産合計	62,099	181,105
固定資産合計	77,314	217,874
資産合計	610,599	1,162,991

(単位：千円)

	前事業年度 (平成26年3月31日)	当事業年度 (平成27年3月31日)
負債の部		
流動負債		
1年内償還予定の社債	7,000	7,000
1年内返済予定の長期借入金	24,288	10,080
未払金	104,881	161,882
未払費用	12,728	16,546
未払法人税等	491	79,789
未払消費税等	16,349	59,938
前受金	794	932
預り金	4,747	3,997
賞与引当金	19,701	22,279
その他	27	0
流動負債合計	191,010	362,446
固定負債		
社債	39,500	32,500
長期借入金	119,839	28,160
固定負債合計	159,339	60,660
負債合計	350,349	423,106
純資産の部		
株主資本		
資本金	100,041	276,046
資本剰余金		
資本準備金	84,908	260,913
その他資本剰余金	—	13,840
資本剰余金合計	84,908	274,754
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	79,664	189,267
利益剰余金合計	79,664	189,267
自己株式	△4,449	—
株主資本合計	260,165	740,068
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	84	△183
評価・換算差額等合計	84	△183
純資産合計	260,249	739,884
負債純資産合計	610,599	1,162,991

(2) 損益計算書

	(単位：千円)	
	前事業年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)
売上高	1,332,390	1,667,208
売上原価	996,624	1,110,393
売上総利益	335,766	556,814
販売費及び一般管理費	333,157	371,705
営業利益	2,608	185,109
営業外収益		
受取利息	55	90
有価証券利息	94	94
為替差益	2,042	4,722
助成金収入	—	2,328
その他	765	909
営業外収益合計	2,957	8,143
営業外費用		
支払利息	1,266	1,378
社債利息	85	134
社債発行費	1,129	—
株式公開費用	—	9,005
株式交付費	—	4,931
その他	722	1,605
営業外費用合計	3,203	17,054
経常利益	2,362	176,199
特別損失		
減損損失	40,112	—
その他	1,721	—
特別損失合計	41,834	—
税引前当期純利益又は税引前当期純損失(△)	△39,471	176,199
法人税、住民税及び事業税	530	75,804
法人税等調整額	△12,474	△9,208
法人税等合計	△11,944	66,595
当期純利益又は当期純損失(△)	△27,527	109,603

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本					利益剰余金	
	資本金	資本剰余金			資本剰余金合計	その他利益剰余金	利益剰余金合計
		資本準備金	その他資本剰余金	繰越利益剰余金			
当期首残高	100,041	84,908	—	84,908	107,192	107,192	
当期変動額							
新株の発行							
当期純損失(△)					△27,527	△27,527	
自己株式の取得							
自己株式の処分							
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)							
当期変動額合計	—	—	—	—	△27,527	△27,527	
当期末残高	100,041	84,908	—	84,908	79,664	79,664	

	株主資本		評価・換算差額等		純資産合計
	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計	
当期首残高	△1,092	291,050	115	115	291,165
当期変動額					
新株の発行		—			—
当期純損失(△)		△27,527			△27,527
自己株式の取得	△3,357	△3,357			△3,357
自己株式の処分		—			—
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)			△30	△30	△30
当期変動額合計	△3,357	△30,884	△30	△30	△30,915
当期末残高	△4,449	260,165	84	84	260,249

当事業年度(自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本					
	資本金	資本剰余金			利益剰余金	
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計
当期首残高	100,041	84,908	—	84,908	79,664	79,664
当期変動額						
新株の発行	176,005	176,005		176,005		
当期純利益					109,603	109,603
自己株式の取得						
自己株式の処分			13,840	13,840		
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)						
当期変動額合計	176,005	176,005	13,840	189,845	109,603	109,603
当期末残高	276,046	260,913	13,840	274,754	189,267	189,267

	株主資本		評価・換算差額等		純資産合計
	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	評価・換算 差額等合計	
当期首残高	△4,449	260,165	84	84	260,249
当期変動額					
新株の発行		352,010			352,010
当期純利益		109,603			109,603
自己株式の取得		—			—
自己株式の処分	4,449	18,289			18,289
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)			△268	△268	△268
当期変動額合計	4,449	479,903	△268	△268	479,635
当期末残高	—	740,068	△183	△183	739,884

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

	前事業年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益又は税引前当期純損失(△)	△39,471	176,199
減価償却費	89,951	8,398
減損損失	40,112	—
賞与引当金の増減額(△は減少)	△4,298	2,577
貸倒引当金の増減額(△は減少)	3,365	1,947
受取利息	△55	△90
有価証券利息	△94	△94
支払利息	1,266	1,512
為替差損益(△は益)	△2,073	△4,647
株式公開費用	—	9,005
株式交付費	—	4,931
社債発行費	1,129	—
売上債権の増減額(△は増加)	△5,505	△54,698
たな卸資産の増減額(△は増加)	△227	△14,169
未払金の増減額(△は減少)	5,573	49,946
未払消費税等の増減額(△は減少)	1,078	43,588
その他	△21,288	4,315
小計	69,464	228,723
利息の受取額	149	184
利息の支払額	△1,404	△1,430
法人税等の支払額	△32,630	△302
法人税等の還付額	—	14,859
営業活動によるキャッシュ・フロー	35,577	242,034
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△30,000	—
定期預金の払戻による収入	10,000	30,000
投資有価証券の取得による支出	—	△131,449
有形固定資産の取得による支出	△1,769	△11,246
無形固定資産の取得による支出	△34,716	△11,653
差入保証金の差入による支出	—	△2,475
投資活動によるキャッシュ・フロー	△56,486	△126,824
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入れによる収入	50,000	—
長期借入金の返済による支出	△17,072	△105,887
社債の発行による収入	48,870	—
社債の償還による支出	△3,500	△7,000
株式の発行による収入	—	347,078
株式公開費用の支出	—	△9,005
自己株式の取得による支出	△3,357	—
自己株式の売却による収入	—	18,289
財務活動によるキャッシュ・フロー	74,941	243,476
現金及び現金同等物に係る換算差額	2,073	4,647
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	56,106	363,334
現金及び現金同等物の期首残高	269,153	325,259
現金及び現金同等物の期末残高	325,259	688,594

(5) 財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

1 報告セグメントの概要

当社の報告セグメントは、経営陣が経営資源の配分、投資計画の決定及び経営成績の評価をするために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。当社では、「ソリューション事業」及び「コンテンツプロパティ事業」の2つを報告セグメントとしております。

「ソリューション事業」は、労働者派遣及び業務請負契約による技術サービスを提供しております。「コンテンツプロパティ事業」は、ゲームサービス、ライセンスサービス及び協業開発サービスを提供しております。

2 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、「重要な会計方針」における記載と概ね同一であります。

報告セグメントの利益は、営業利益ベースの数値であります。

3 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前事業年度(自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	財務諸表 計上額 (注) 2
	ソリューション 事業	コンテンツプロパ ティ事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	1,006,005	326,385	1,332,390	—	1,332,390
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—	—
計	1,006,005	326,385	1,332,390	—	1,332,390
セグメント利益又は損 失 (△)	268,200	△107,745	160,454	△157,845	2,608
セグメント資産	129,008	37,475	166,484	444,115	610,599
その他の項目					
減価償却費	120	87,712	87,832	2,118	89,951
有形固定資産及び無 形固定資産の増加額	—	28,263	28,263	607	28,870

(注) 1. 調整額は以下のとおりであります。

- (1) セグメント利益又は損失 (△) の調整額は、各報告セグメントに配分していない全社費用 (報告セグメントに帰属しない販売費及び一般管理費) であります。
- (2) セグメント資産の調整額は、報告セグメントに帰属しない当社での現金及び預金、投資有価証券及び管理部門に係る資産であります。
- (3) 減価償却費の調整額は、全社資産に係る減価償却費であります。
- (4) 有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額は、全社資産に係る有形固定資産及び無形固定資産の増加であります。

2. セグメント利益又は損失 (△) は、損益計算書の営業利益と調整を行っております。

当事業年度(自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	財務諸表 計上額 (注) 2
	ソリューション 事業	コンテンツプロバ ティ事業	計		
売上高					
外部顧客への売上高	1,447,584	219,623	1,667,208	—	1,667,208
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—	—
計	1,447,584	219,623	1,667,208	—	1,667,208
セグメント利益	359,046	13,576	372,622	△187,512	185,109
セグメント資産	190,862	56,075	246,937	916,054	1,162,991
その他の項目					
減価償却費	749	3,821	4,571	3,827	8,398
有形固定資産及び無 形固定資産の増加額	2,956	15,951	18,907	11,295	30,203

(注) 1. 調整額は以下のとおりであります。

- (1) セグメント利益の調整額は、各報告セグメントに配分していない全社費用（報告セグメントに帰属しない販売費及び一般管理費）であります。
 - (2) セグメント資産の調整額は、報告セグメントに帰属しない当社での現金及び預金、投資有価証券及び管理部門に係る資産であります。
 - (3) 減価償却費の調整額は、全社資産に係る減価償却費であります。
 - (4) 有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額は、全社資産に係る有形固定資産及び無形固定資産の増加であります。
2. セグメント利益は、損益計算書の営業利益と調整を行っております。

(持分法損益等)

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)
1株当たり純資産額	296.07円	634.28円
1株当たり当期純利益金額 又は当期純損失金額(△)	△31.15円	115.03円
潜在株式調整後1株当たり 当期純利益金額	—	102.11円

(注) 1. 前事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価を把握できないため、また前事業年度においては1株当たり当期純損失であるため記載しておりません。

2. 当社は、平成26年10月15日付で普通株式1株を200株に株式分割しておりますが、当該株式分割が前事業年度の期首に行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益金額又は当期純損失金額を算定しております。
3. 当社は、平成26年12月25日に東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額は、新規上場日から当事業年度末までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。
4. 1株当たり当期純利益金額又は1株当たり当期純損失金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益金額又は当期純損失金額(△)(千円)	△27,527	109,603
普通株主に帰属しない金額(千円)	—	—
普通株式に係る当期純利益金額 又は当期純損失金額(△)(千円)	△27,527	109,603
普通株式の期中平均株式数(株)	883,807	952,801
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益金額		
当期純利益調整額(千円)	—	—
普通株式増加数(株)	—	120,598
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定に含まれなかった潜在株式の概要	新株予約権3種類(新株予約権の数995個)	—

5. 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (平成26年3月31日)	当事業年度 (平成27年3月31日)
純資産の部の合計額(千円)	260,249	739,884
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	—	—
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	260,249	739,884
1株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数(株)	879,000	1,166,500

(重要な後発事象)

該当事項はありません。