



**GREE株式会社**

2015年6月期第4四半期 決算説明会

2015年8月5日

FY15  
実績

通期

## ■ 売上高 925億円、営業利益 202億円

- ネット資金は764億円（前年比+222億円）へ積み上がり、財務基盤は強固
- 4Qでのれん等減損を追加計上した結果、当期純利益は▲103億円
- ネイティブゲーム事業 ヒット創出に向けた開発・運営力が向上
- ウェブゲーム事業 運営効率化により利益水準を維持
- 新領域事業 注力領域が着実に成長

4Q

## ■ 売上高 209億円、営業利益 42億円

- 「消滅都市」がTop15位圏内まで成長
- 「LINE タワーライジング」が好調発進
- 北米事業の軟調を主因に売上高は業績予想に未達

FY16  
事業方針

## ■ ネイティブゲームのヒット創出により売上反転を目指す

- ネイティブゲーム事業
  - ・FY15に高めた「打席数」を継続し「打率向上」を加速しヒット創出
- ウェブゲーム事業
  - ・中期的な利益水準の維持・継続に向け、新たな事業展開と更なる運営の効率化
- 新領域事業
  - ・新たな収益の柱の構築に向け、注力領域へリソース投下

※ 従来の「非ゲーム事業」を「新領域事業」と改称

## 1. 連結決算概要

## 2. 事業概要

## 3. 参考資料

## 1. 連結決算概要

## 2. 事業概要

## 3. 参考資料

## FY15 通期及び4Q 決算概要

通期売上高 925億円、営業利益 202億円  
 4Q売上高 209億円、営業利益 42億円

(億円)

	FY15 通期		FY15 4Q			FY15 3Q	FY14 4Q
		YoY		QoQ	YoY		
売上高	924.6	▲331.4	209.2	▲10.7	▲56.6	219.9	265.8
EBITDA	253.1	▲166.9	51.1	▲9.0	▲26.2	60.1	77.3
営業利益	202.3	▲147.7	42.1	▲7.0	▲19.1	49.1	61.3
経常利益	250.1	▲110.5	50.1	0.8	▲7.9	49.3	58.0
当期純利益	▲103.2	▲276.7	▲78.1	▲94.8	▲105.9	16.7	27.8

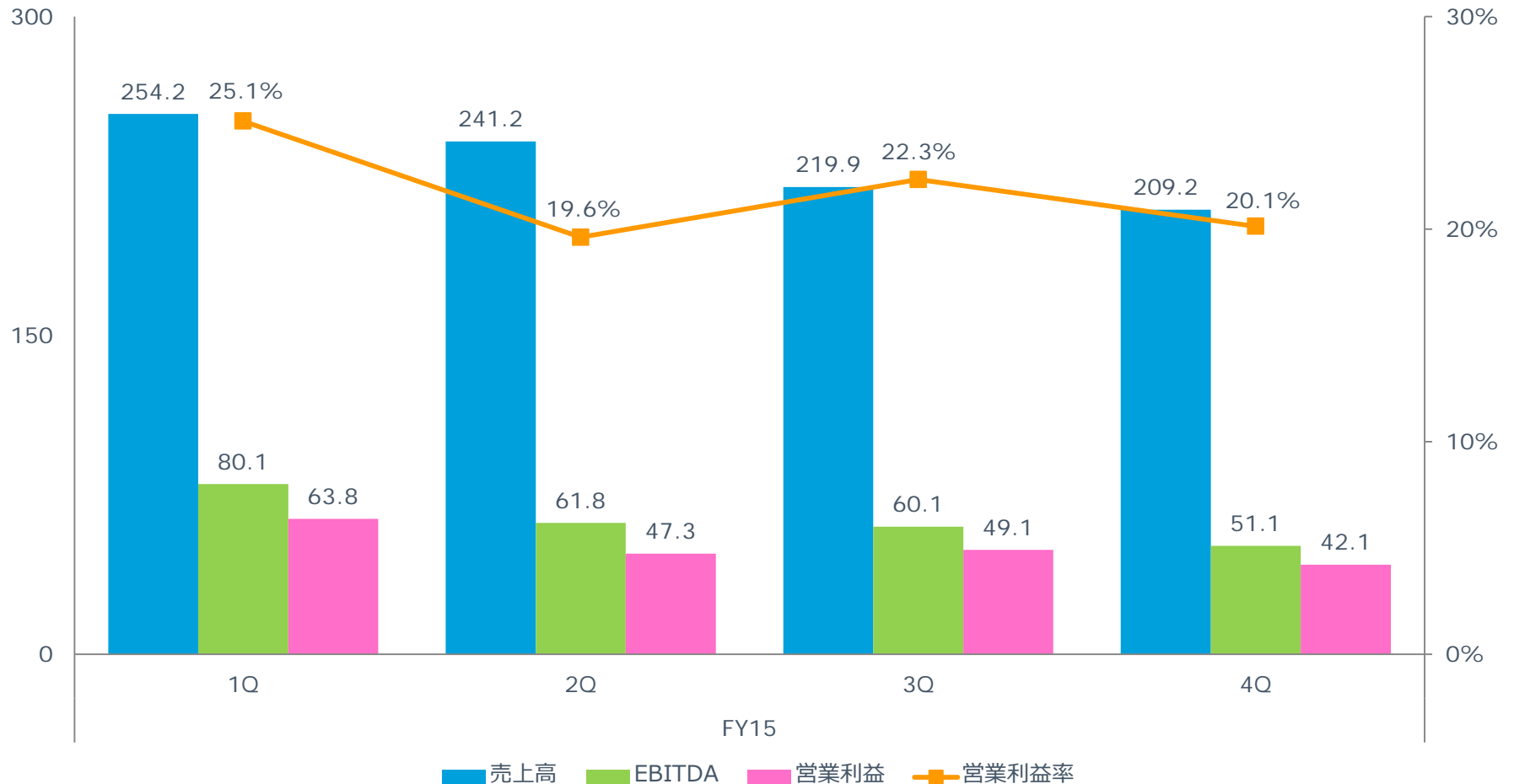
※ FY15 4Q売上高の内訳：有料課金収入200.6億円、その他広告メディア収入8.7億円

※ EBITDA = 営業損益 + 減価償却費 + のれん償却額

## 売上高・EBITDA・営業利益の推移

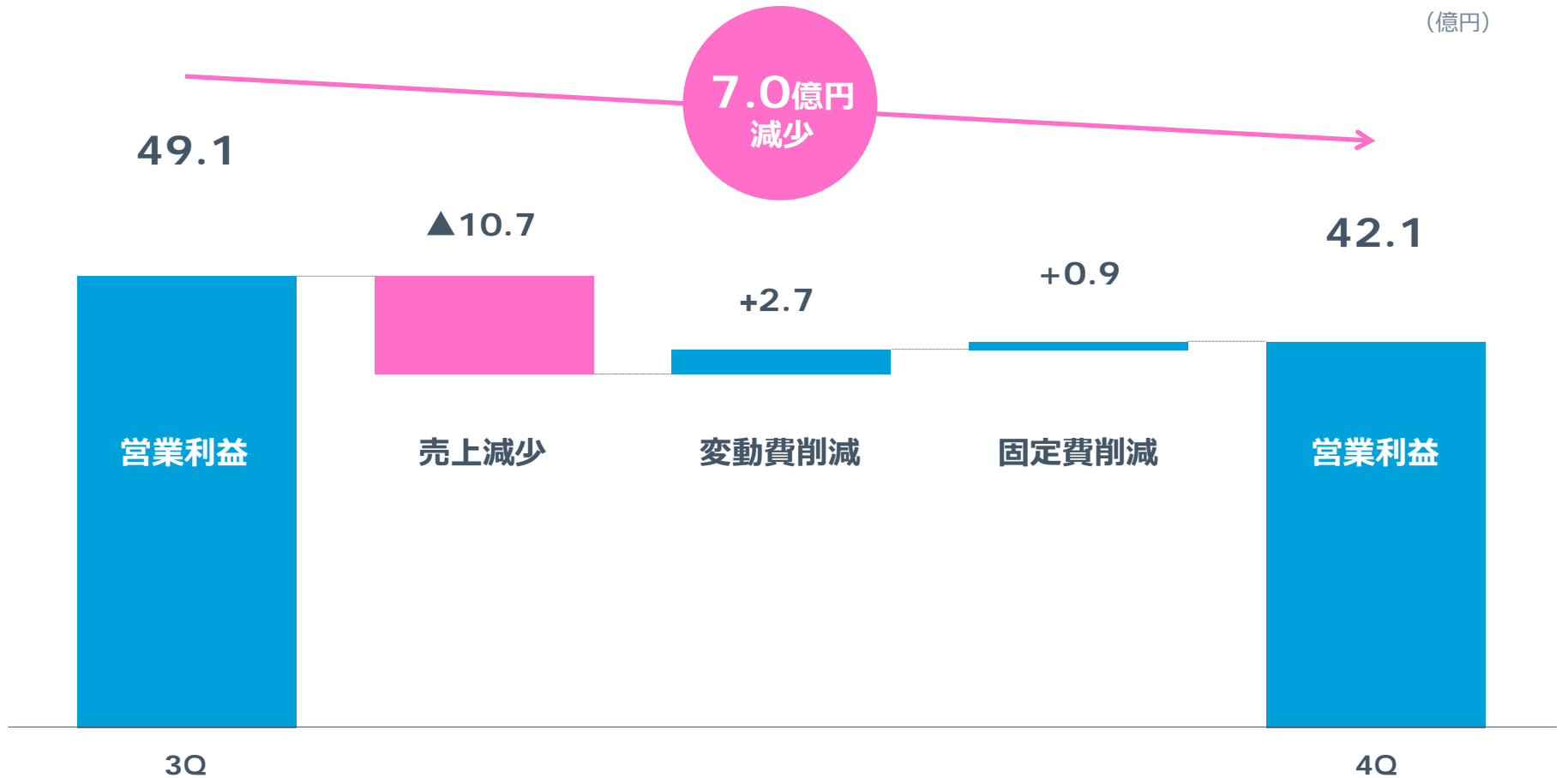
営業利益率は3Qに比べ、2.2%ポイント減の20.1%

(億円)



## 営業利益分析

売上高の減少を主因に、営業利益は7億円減少の42億円



## 4Q 費用構成

費用合計は3Qに比べ、4億円減少の167億円

(億円)

	FY15			増減要因 (QoQ)	FY15	FY14
	4Q	QoQ	YoY		3Q	4Q
広告宣伝費	17.3	△ 3.2	△ 20.7	投資効率重視 (売上比: 3Q 9.3% → 4Q 8.3%)	20.5	38.0
支払手数料	41.1	△ 1.4	△ 9.7	売上高減少に伴い減少 (売上高比率: 3Q 19.3% → 4Q 19.6%)	42.5	50.8
その他	2.5	1.8	2.5	住まいPF事業	0.7	0.0
<b>変動費合計</b>	<b>60.9</b>	<b>△ 2.7</b>	<b>△ 27.9</b>		<b>63.7</b>	<b>88.8</b>
人件費	47.5	△ 1.4	△ 0.6	連結従業員数: 3Q末 1,701人 → 4Q末 1,634人	48.8	48.1
賃借料	12.2	3.0	1.3	FY16サーバー費用削減に向けた先行投資	9.2	10.9
減価償却費	5.6	△ 1.4	△ 3.9	Funzio のれん等減損の影響	7.0	9.5
のれん償却額	3.4	△ 0.6	△ 3.1	Funzio のれん等減損、セカイエ のれん償却の影響	4.0	6.5
その他	37.5	△ 0.6	△ 3.1	-	38.1	40.7
<b>固定費合計</b>	<b>106.2</b>	<b>△ 0.9</b>	<b>△ 9.5</b>		<b>107.1</b>	<b>115.7</b>
<b>費用合計</b>	<b>167.1</b>	<b>△ 3.7</b>	<b>△ 37.4</b>		<b>170.8</b>	<b>204.5</b>



## 4Q 実績と業績予想の差異

特別損失を計上

(億円)

	FY15 4Q 実績	FY15 4Q 業績予想 (4月28日発表)	差異
売上高	209	220	▲11
営業利益	42	40	+2
経常利益	50	40	+10
当期純利益	▲78	35	▲113

### • トップライン

- 国内ネイティブゲーム事業およびウェブゲーム事業の売上高は概ね想定通り
- 海外ネイティブゲーム事業の売上高が減衰

### • コスト

- 投資効率を重視した広告宣伝費の投下、固定費の削減が進行
- 北米事業に係るのれん等の減損損失を計上

## 4Q 特別損益

のれん等減損の影響で、特別損益合計は▲120億円

(億円)

対象の内訳		FY15 4Q 損益額
	為替換算調整勘定取崩益	36
	投資有価証券売却益	4
<b>特別利益合計</b>		<b>40</b>
	のれん等減損	▲144
	その他	▲17
<b>特別損失合計</b>		<b>▲161</b>
<b>特別損益合計</b>		<b>▲120</b>

- **特別利益**
  - OpenFeintの法人清算に伴い為替換算調整勘定を取崩
- **特別損失**
  - Funzioののれん等減損を142億円計上（詳細は次頁）
  - 投資有価証券の評価減、固定資産の除却等を実施

※ のれん等減損144億円には2Qに減損したOpenFeintに係る期末為替調整額2億円を含む

## 4Q のれん等減損

Funzioに係るのれん等減損を▲142億円計上

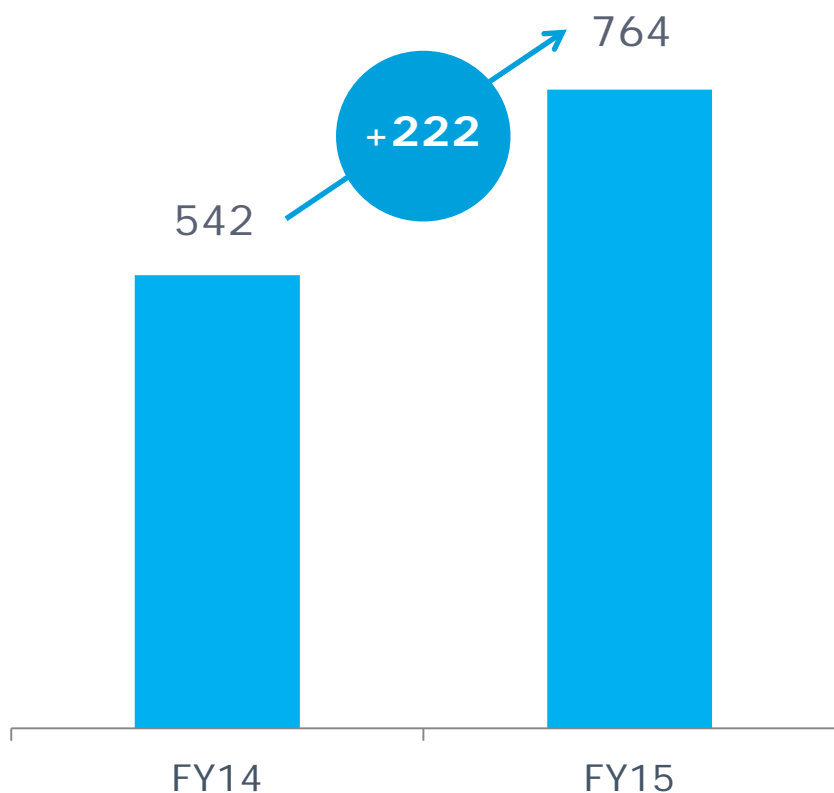
	Funzio
主な事業内容	モバイルソーシャルアプリの企画・開発・運営
企業結合日	2012年6月
のれん等減損	142億円
減損の経緯	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存タイトルの売上低迷と開発中タイトルのリリース中止により、足元の業績が当初の計画を下回って推移</li> </ul>
北米事業 今後の方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>北米・欧州市場は成長が見込まれる市場であり、引き続き注力市場として収益拡大に取り組む</li> <li>事業再構築計画を通じて「早期の収支回復」と「再成長への投資」に取り組み、北米事業の再成長を図る</li> </ul>

※ のれん等減損額にはその他無形固定資産分の23億円を含む  
 ※ のれん等期末残高は13億円、タイトル関連資産残高は3億円

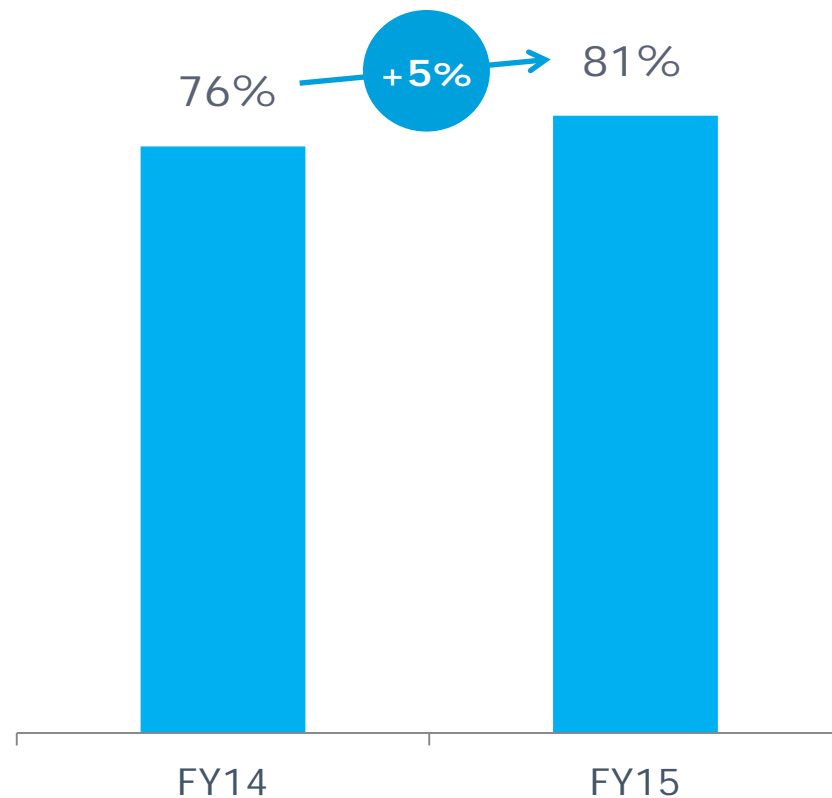
## 財務基盤の強化

### ネット資金の増加

(億円)



### 自己資本比率の上昇



## 期末配当金

1株当たり配当金10円を予定（創立10周年記念配当）

	FY15 予定額	FY14 実績
基準日	2015年6月30日	2014年6月30日
1株当たり配当金	10円00銭	11円00銭
配当金総額	2,335百万円	2,593百万円
連結配当性向	-	14.8%
効力発生日	2015年9月30日	2014年9月29日

※ FY15の配当金は、2015年9月29日開催の定時株主総会において承認されることを前提として記載

※ 配当金総額には、株式付与ESOP信託口が所有する当社株式への配当金（FY14：15百万円、FY15：12百万円）を含まず

※ FY16の配当金は現在未定

## FY16 上半期業績予想

FY16上半期の業績予想は売上高365億円、営業利益60億円

(億円)

	FY15			FY16
	上半期実績	下半期実績	通期実績	上半期予想
売上高	495	429	925	<b>365</b>
営業利益	111	91	202	<b>60</b>
経常利益	151	99	250	<b>60</b>
当期純利益	▲42	▲61	▲103	<b>35</b>

### • トップライン

- ネイティブゲーム事業は国内の既存タイトルの成長、新規タイトルの寄与ともに保守的に設定
- ウェブゲーム事業は過去トレンドをベースに保守的に設定

### • 費用

- 広告宣伝費は投資効率を重視しながら有力タイトルに対して適切に投下
- 固定費は組織体制の効率化を進めながら、外注費やサーバー費等のコストを削減

## 1. 連結決算概要

## 2. 事業概要

## 3. 参考資料

## 2. 事業概要：ゲーム事業KPI

FY15 4Q実績

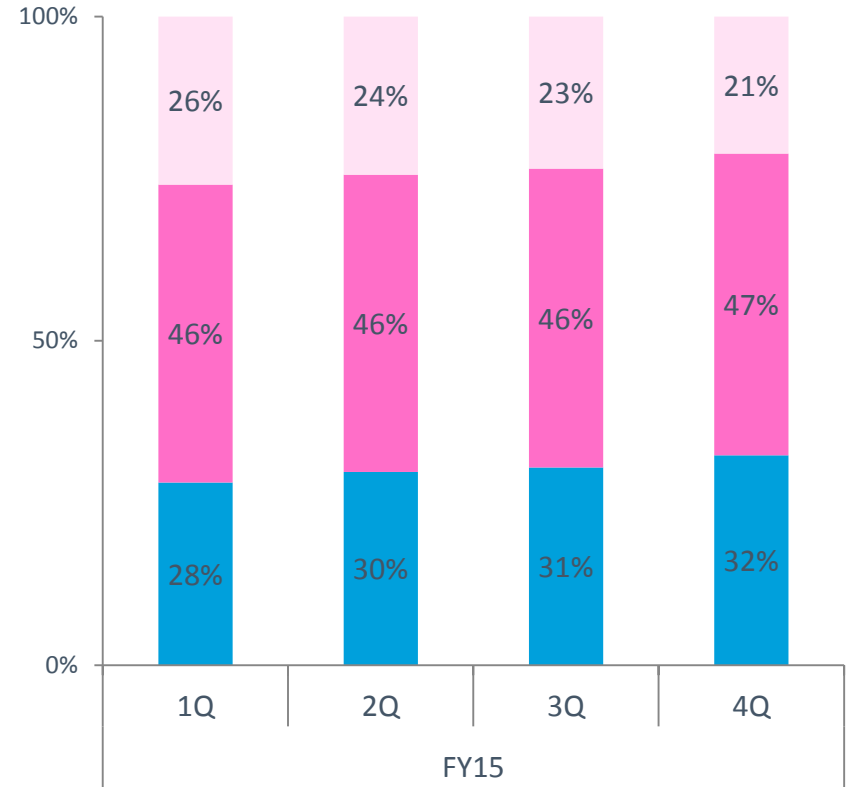
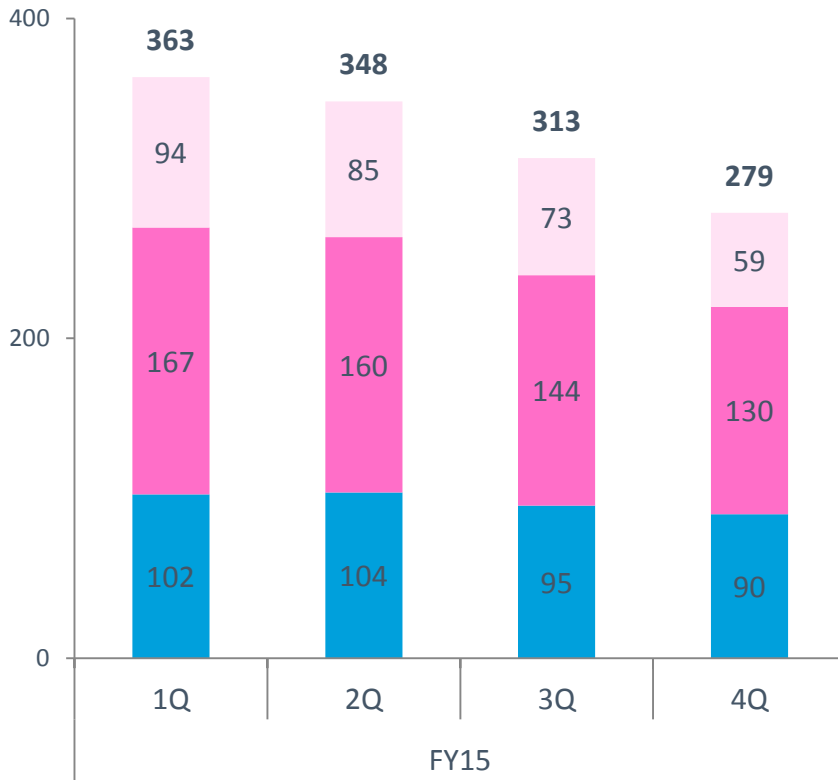
### コイン消費の状況 [全体]

コイン消費全体は3Qに比べ、11%減の279億コイン

#### コイン消費

#### 構成比(%)

(億コイン)



■ ネイティブゲーム ■ ウェブゲーム (スマートフォン) ■ ウェブゲーム (フィーチャーフォン)

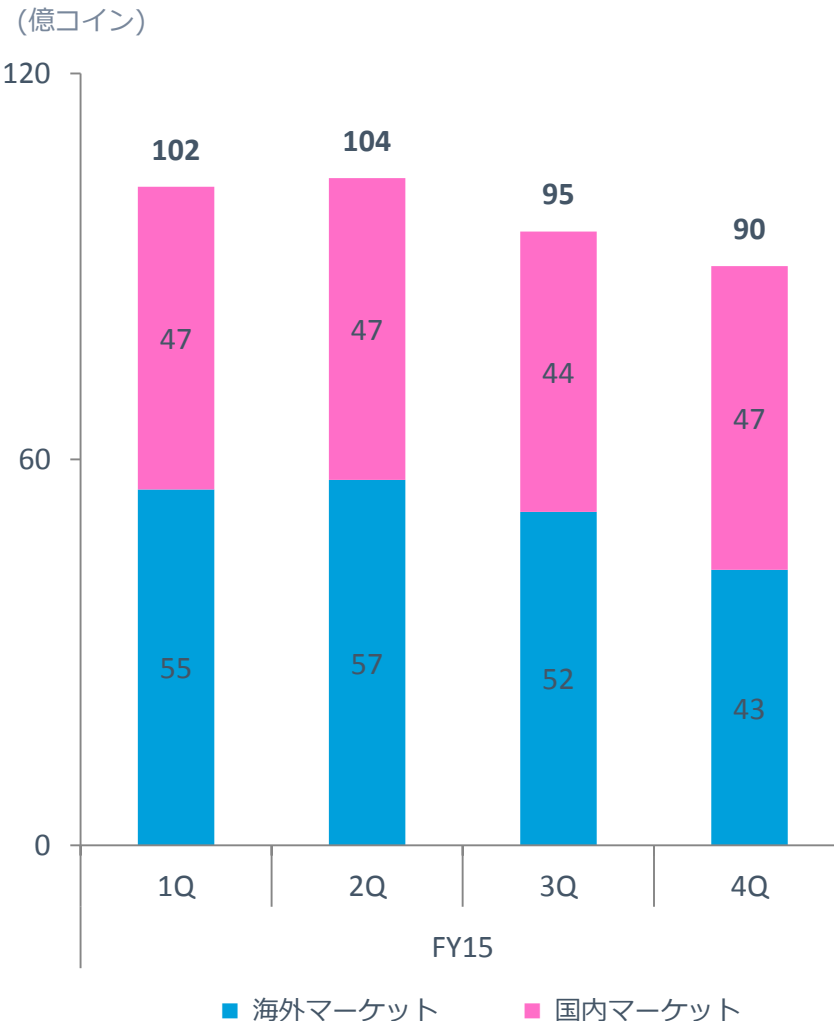


## 2. 事業概要：ゲーム事業KPI

FY15 4Q実績

### コイン消費の状況 [ネイティブゲーム]

ネイティブゲーム全体のコイン消費は、3Qに比べ6%減の90億コイン



#### 国内マーケット

- 「消滅都市」の貢献で反転
- 「LINE タワーライジング」が好調発進

#### 海外マーケット

- 既存タイトルが軟調
- 「War of Nations」が堅調

※ 国内/海外は消費エリアによる分類

## 2. 事業概要：ゲーム事業KPI

### コイン消費の状況 [ウェブゲーム]

FY15 4Q実績

ウェブゲーム全体のコイン消費は、3Qに比べ13%減の188億コイン



#### 自社・協業

- 既存タイトルが全体的に軟調
- アバターなど一部タイトルは堅調

#### サードパーティ

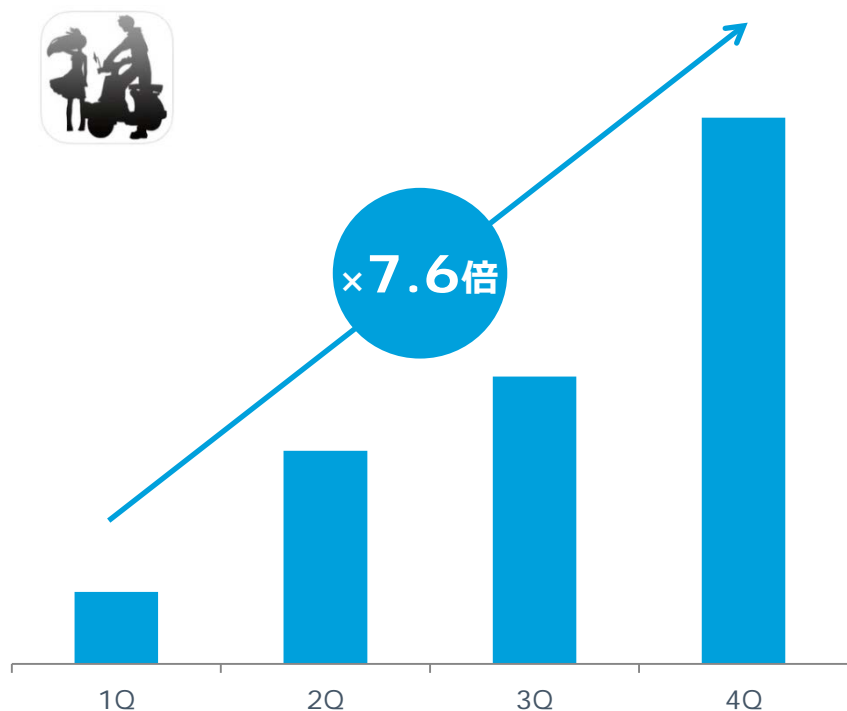
- 既存タイトルが全体的に軟調
- 今期リリースタイトルは堅調

※ 「GREE」クレジットが記載されているタイトルを自社・協業に分類

FY15 4Q

### ネイティブゲーム [国内]

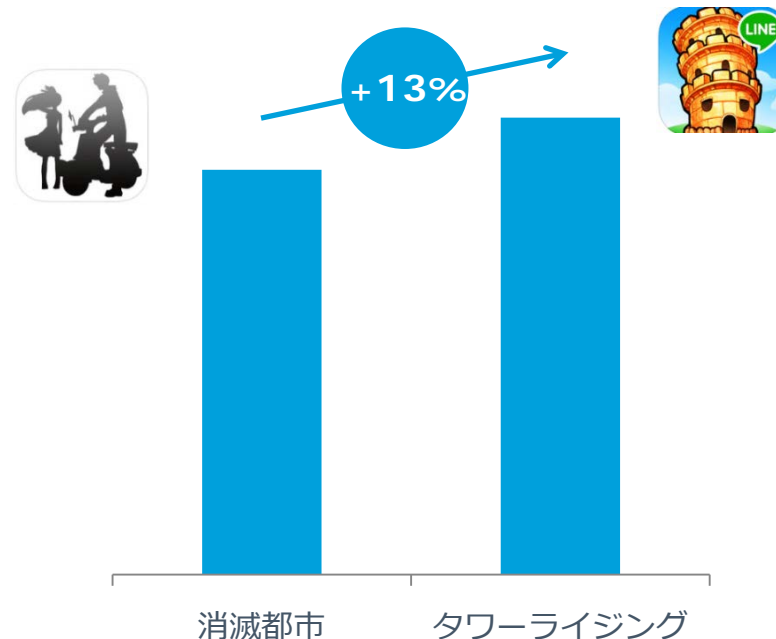
#### 「消滅都市」売上成長



- Top15圏内にまで成長
- イベント等のアップデートが奏功しリリース後1年を経て更に売上拡大

#### 「LINE タワーライジング」好調発進

##### 「7日後継続率の比較」



- 15/6 リリース後の継続率が「消滅都市」のリリース時と比較して好調な立ち上り
- イベント等の施策を導入し、売上拡大を目指す

## 2. 事業概要：ゲーム事業Topics

FY15 4Q

## ネイティブゲーム [国内]

## 「ポイツとヒーロー」のKPI改善



© Pokelabo / © SEGA All Rights Reserved.

- リリース後3回のUpdateにより7日後継続率がリリース時より30%強改善
- 新規ユーザー拡大に向けた大型アップデートを今夏実施予定

## 「パズクエ」のKPI改善

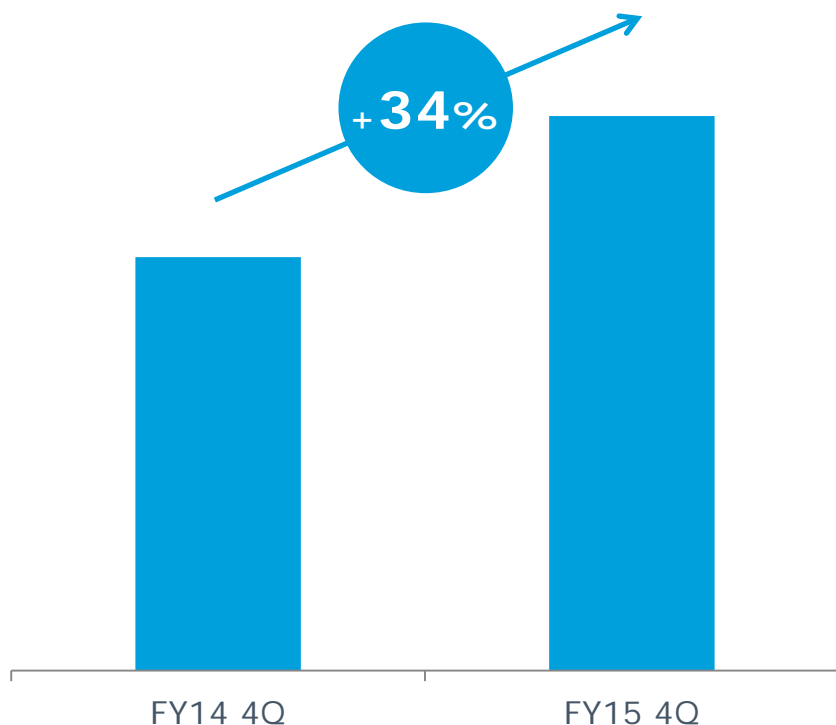


- 15/6 リリース。リリース後のKPI向上施策に取り組み中
- 売上拡大に向けた成長施策を今夏に導入予定

FY15 4Q

### ネイティブゲーム [海外]

#### 「War of Nations」売上堅調



- 前年四半期比で着実に成長し、北米収益を底支え
- 「War of Nations」の次世代版を年内リリースに向けて開発中

#### 新たな開発力の取得

##### Twitich社の株式取得とグループ化

社名	
設立	2010年
創業者	Steven Spagnolo(CEO) Shane Stevens(CTO)
所在地	メルボルン（オーストラリア）
従業員数	約20名

- 豪メルボルンのミッドコア向けモバイルゲームを得意とする開発会社
- 北米子会社GREE Internationalからの投資

## 2. 事業概要：ゲーム事業Topics

FY15 4Q

# ウェブゲーム

### 既存タイトルの持続的改善

### 有カタイトルの新作リリース

アバター

新機能導入例

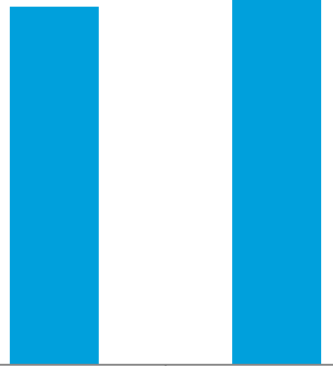
「アヴァロンの騎士」

「大連撃!!クリスタル  
クルセイド」

CROOZ

gloops

+15%



- 底堅いユーザー層の支持を得て年間を通じて堅調に推移

- 実績のある有力パートナータイトルを「GREE Platform」に展開

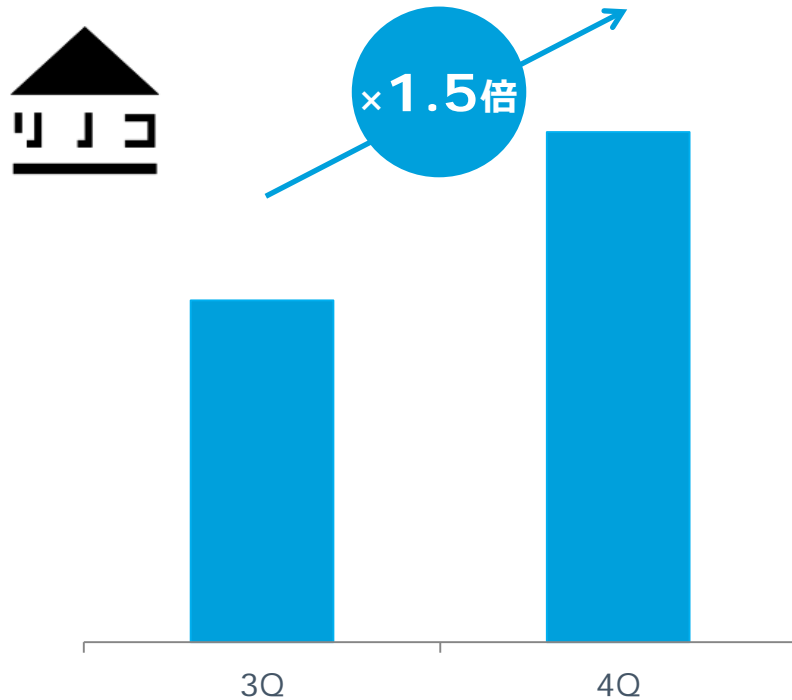
## 2. 事業概要：新領域事業Topics

FY15 4Q

### 新領域

#### 「リノコ」の売上成長

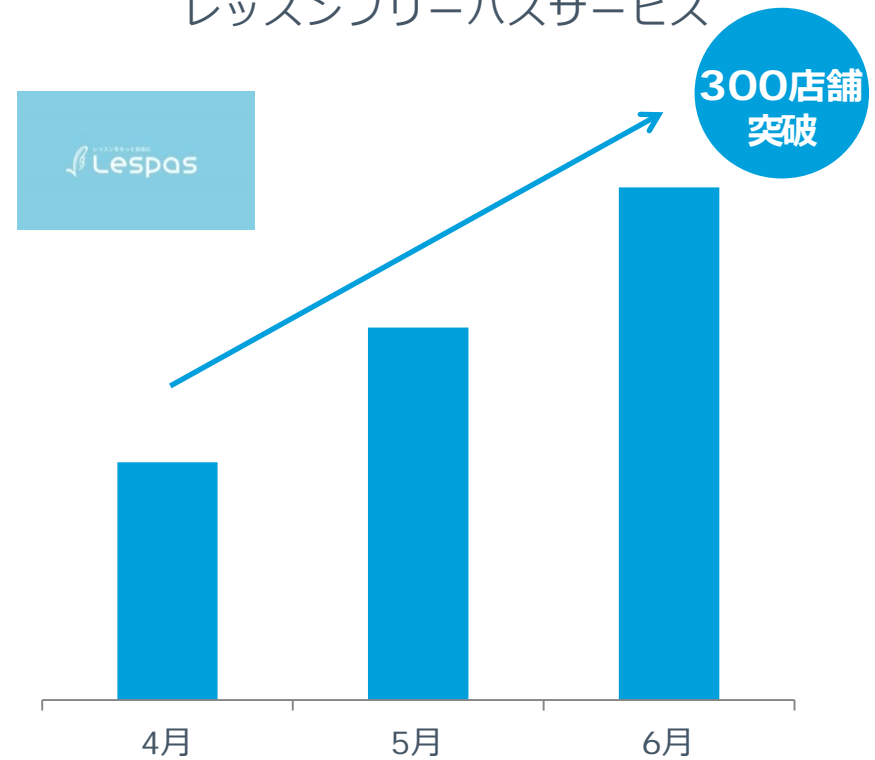
リフォームECサービス



- 受注件数も前四半期比で堅調に増加し、引き続き売上拡大トレンド

#### 「Lespas」加盟スタジオ拡充

レッスンプリーパスサービス



- 15/6 には西日本にも拠点を配置しエリアカバーを積極化

## 2. 事業概要：FY15 振り返り

FY15 振り返り

# FY15 振り返りのサマリー

ネイティブシフトを断行し、ヒット創出に向けてリソースを再配置

### FY15 事業方針

### 振り返り

全体		FY15 事業方針	振り返り
ネイティブ ゲーム事業	国内	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業構造を転換</li> <li>ヒット創出による売上反転</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発体制を強化</li> <li>売上反転は未実現</li> </ul>
	海外	<ul style="list-style-type: none"> <li>ヒット創出が最優先課題</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大ヒットの創出は未達</li> <li>「消滅都市」が大きく成長</li> </ul>
ウェブ ゲーム事業		<ul style="list-style-type: none"> <li>トップライン成長に向け施策推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>4Qトップラインが低迷</li> <li>欧州版のリリースを開始</li> </ul>
新領域事業		<ul style="list-style-type: none"> <li>リソース最適化を進め収益貢献継続</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>年間を通じて利益継続</li> </ul>
コスト・投資		<ul style="list-style-type: none"> <li>自社立上げ・投資で事業基盤構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>注力領域が着実に成長</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>コストコントロールの徹底</li> <li>成長分野への投資を積極化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>固定費を大きく削減</li> <li>広告宣伝費を効率投下</li> </ul>

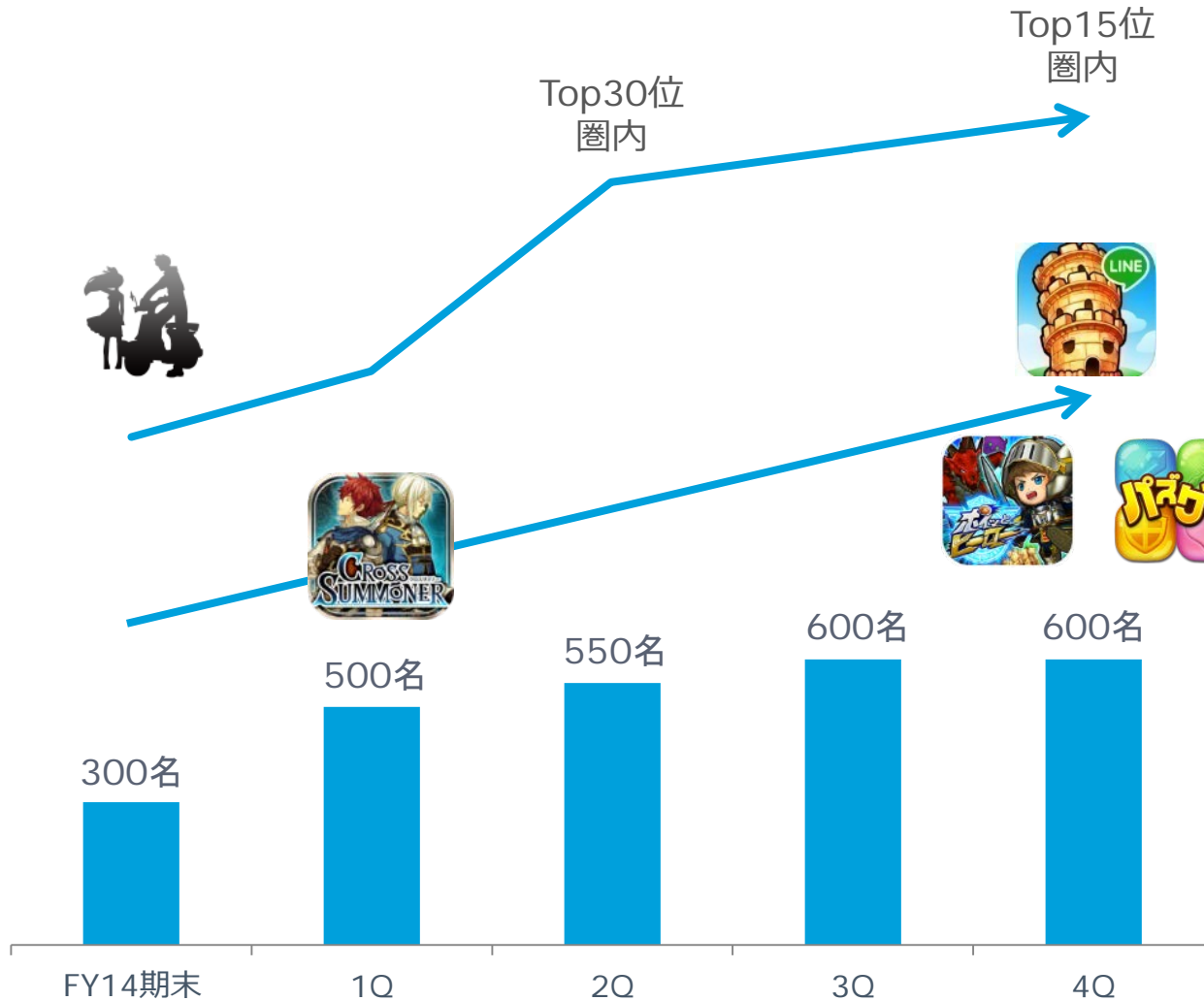
※ 事業方針は14/8月発表方針の再掲サマリー



## 2. 事業概要 : FY15 振り返り

FY15 振り返り

### ネイティブゲームの運営・開発力向上



#### 運営力 向上

「消滅都市」ランキング上昇

#### 開発力 向上

4Q新規リリースの加速

#### 開発体制 強化

ネイティブシフトの進捗

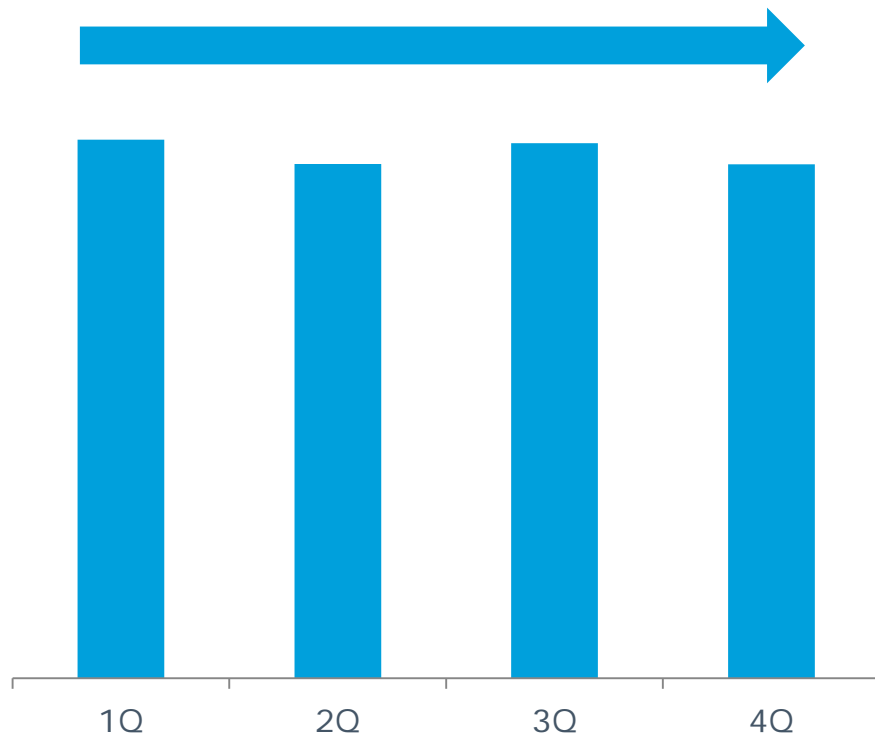
※ 国内ネイティブゲーム事業の人員数は有期雇用者を含まない概算人数、4Qは15/6末時点

## 2. 事業概要：FY15 振り返り

FY15 振り返り

### ウェブゲームの運営効率化

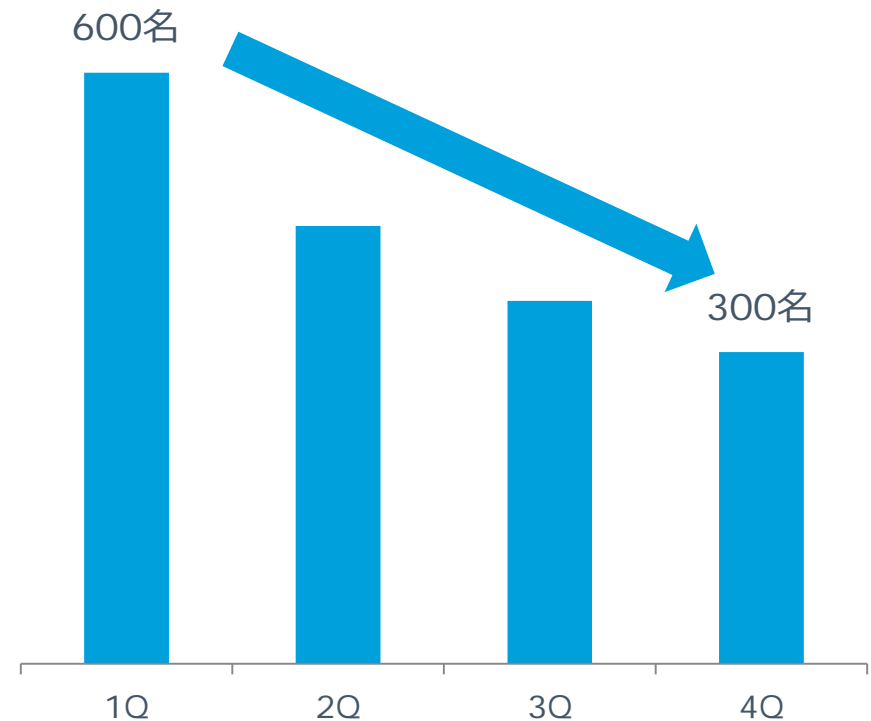
#### 営業利益の維持



- 運営工程の効率化等により年間通じて利益継続

※ 営業利益は内部管理数値ベース

#### 運営効率化の進行



- 既存ゲームの運営体制を効率化
- ネイティブゲーム・新領域事業へ人員を輩出

※ 概算人数。ゲーム事業の共通部門人員数はウェブゲームの人数比に応じて按分

## 2. 事業概要：FY15 振り返り

FY15 振り返り

### 新領域における事業基盤構築

#### 住まいPF事業

リフォームECサービス



- ・ M&Aを通じた事業基盤の強化
- ・ 売上が月次で継続成長

#### ヘルスケアPF事業

レッスンプリースpasサービス



- ・ 先行的に市場参入
- ・ 加盟店300店突破  
※立ち上げ後3ヶ月

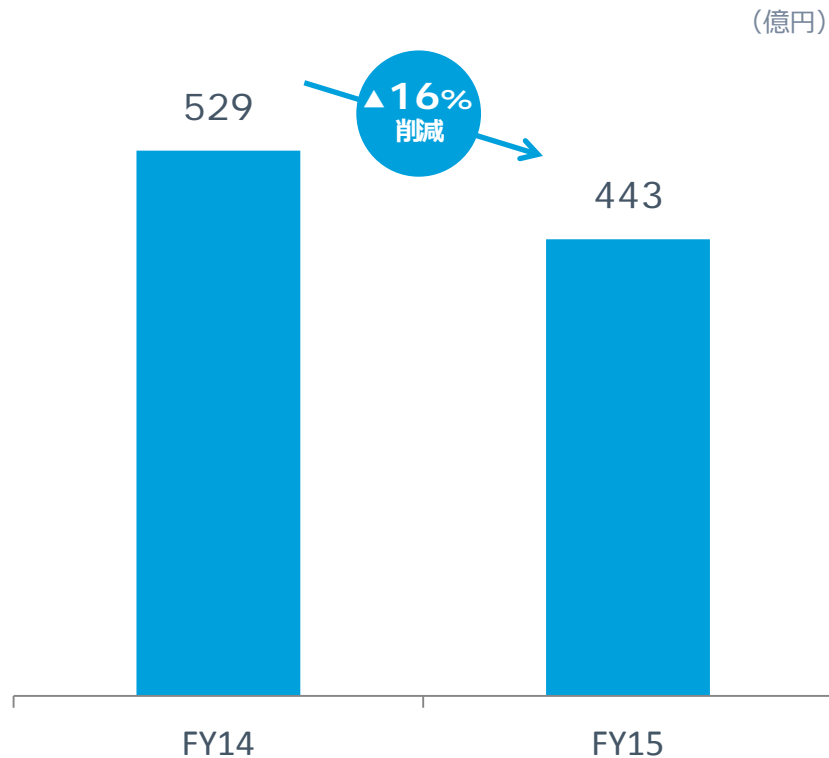
注力領域が着実に成長

## 2. 事業概要：FY15 振り返り

FY15 振り返り

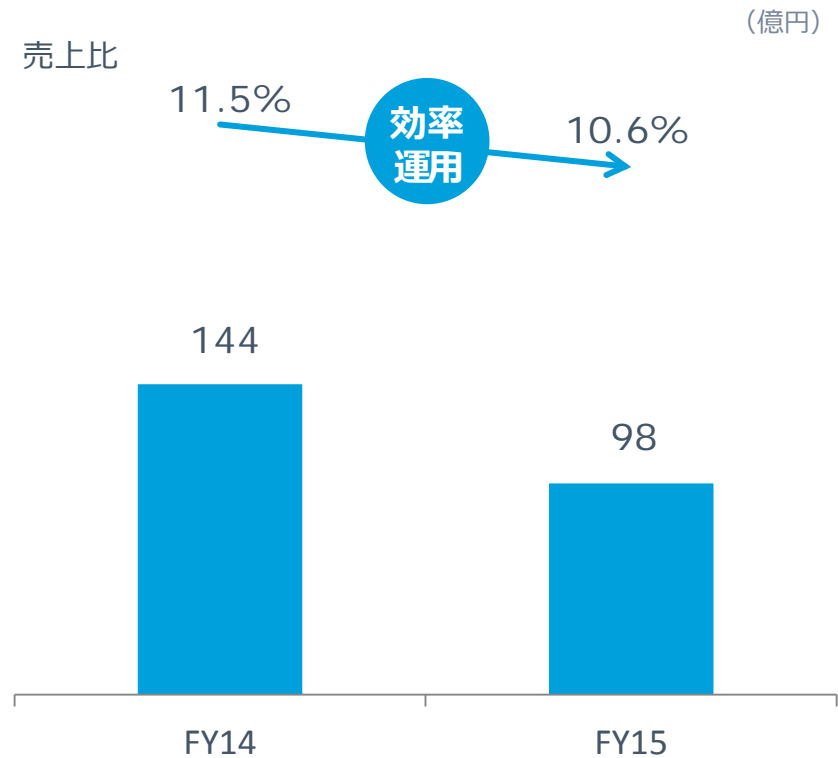
### コストコントロール

#### 固定費の削減



- 持続的な固定費削減の取組みを実施

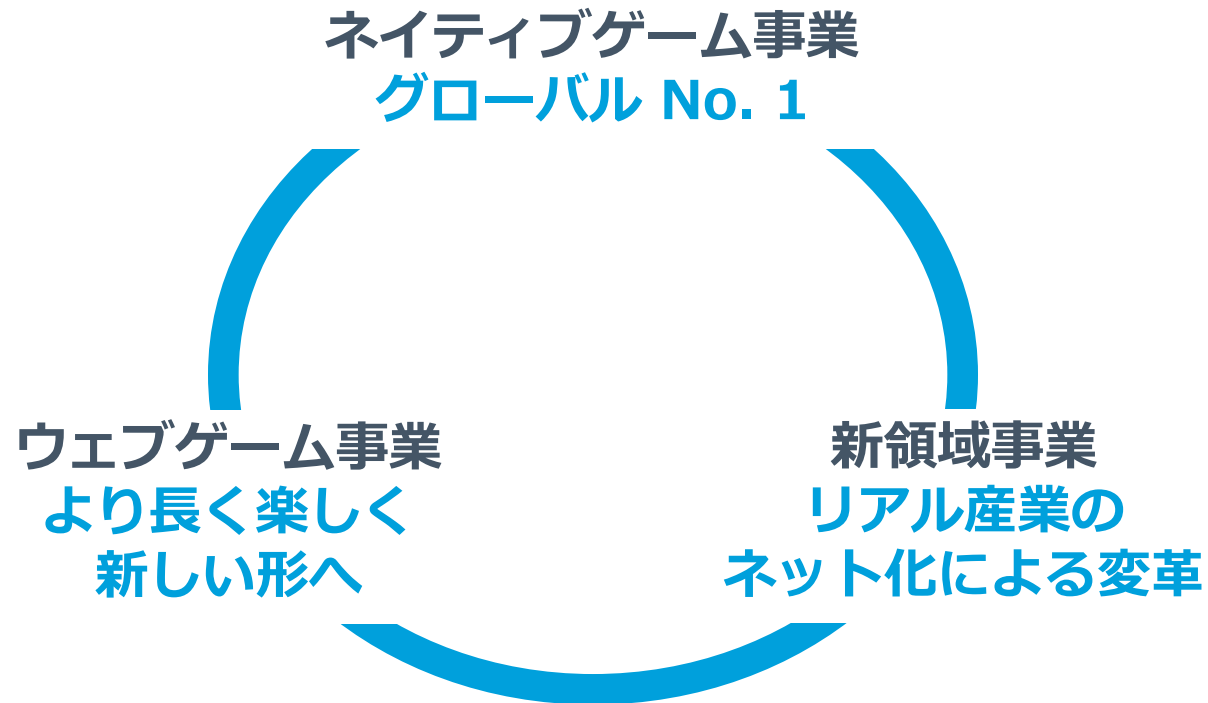
#### 広告宣伝費の効率運用



- 投資効率を重視した広告宣伝費の運用を継続

### 中期的に目指す成長

経営基盤を活かしながら、3本の事業の柱で中長期的な成長を実現



### FY16 事業方針

FY16 計画

<p><b>全体</b></p>	<p>■ネイティブゲームのヒット創出による売上反転の実現</p>
<p><b>ネイティブゲーム事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 開発計画                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- 15本の開発パイプラインが進行中</li> </ul> </li> <li>● 国内事業                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- パイプラインへ継続的に投資</li> <li>- 開発ノウハウ集積を加速し、運営ノウハウを通じて売上最大化</li> </ul> </li> <li>● 海外事業                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- 北米：早期の収支回復と再成長への投資を通じた事業再構築</li> <li>- 中国：パートナー連携を通じて有力タイトルを展開</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>ウェブゲーム事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中期的な利益継続                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- 新たな事業展開と更なる運営の効率化</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>新領域事業</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 注力領域での市場優位性を確立                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- 「住まいPF事業」と「ヘルスケアPF事業」へリソース投下</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>コストコントロール</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 固定費をFY15比較で10%超削減、広告宣伝費は投資効率を重視</li> </ul>

## 2. 事業概要：FY16 事業方針

FY16 計画

### ネイティブゲーム [開発計画]

国内外市場に向け、15本の開発パイプラインが進行中

市場	上半期	下半期	通期
国内	約 <b>3</b> 本 内製 1本 協業 2本	約 <b>7</b> 本 5本 2本	約 <b>10</b> 本 6本 4本
海外	約 <b>3</b> 本 内製 1本 協業 2本	約 <b>2</b> 本 1本 1本	約 <b>5</b> 本 2本 3本



※ 内製タイトルのパイプラインは開発承認済みのタイトル

3Q末の国内開発パイプライン数20本に対して、タイトルリリース等の影響で4Q末は13本が進行。うち、3本は海外市場向けタイトル

※ 内製タイトル：グリー各スタジオでの内製開発タイトル（日本、北米、韓国スタジオ）

※ 協業タイトル：パートナーとの連携タイトル（企画、開発、配信、運営等での連携）

## 2. 事業概要：FY16 事業方針

FY16 計画



# ネイティブゲーム [国内ヒット創出]

FY15に高めた打席数を継続し「打率向上」を加速しヒット創出

### ヒット創出の基盤

### FY15成果

### FY16アプローチ

<b>打席数の確保継続</b> 	<b>組織規模</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>組織/キャッシュ - 規模を増強</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>パイプラインへ継続投資               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 国内屈指の組織規模</li> <li>- 磐石なキャッシュポジション</li> </ul> </li> </ul>
	<b>財務基盤</b>		
<b>高い打率を実現</b> 	<b>開発</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「LINEタワーライジング」 - KPIが好調発進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>開発ノウハウ集積を加速化               <ul style="list-style-type: none"> <li>- ノウハウ横展開</li> <li>- ジャンルフォーカス</li> </ul> </li> </ul>
	<b>運営</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「消滅都市」 - 運営を通じて成長</li> </ul>	
<b>ヒット創出</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>タイトル売上を最大化               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 長年の運営ノウハウ</li> <li>- マーケティングノウハウ</li> </ul> </li> </ul>



## 2. 事業概要：FY16 事業方針

FY16 計画

### ネイティブゲーム [北米再構築]

「早期の収支回復」と「再成長への投資」を通じて事業再構築

		FY15 業績低迷	FY16 事業再構築
売上	既存 タイトル	<ul style="list-style-type: none"> <li>運営力低下 トップライン減衰</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>有力タイトルの運営力回復               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 日本の運営ノウハウ移植</li> </ul> </li> <li>欧州版展開の強化</li> </ul>
	新規 タイトル	<ul style="list-style-type: none"> <li>リリース中止</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>成長投資を実施               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Twitch社グループ化による開発力強化</li> <li>- WoN次世代版を年内リリース予定</li> </ul> </li> </ul>
費用		<ul style="list-style-type: none"> <li>運営人件費の負担</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>北米拠点の組織効率化</li> <li>タイトル運営体制の効率化               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 日本スタッフでの運営</li> </ul> </li> </ul>

※ 「WoN」は北米の旗艦タイトルである「War of Nations」

## 2. 事業概要：FY16 事業方針

FY16 計画

# ネイティブゲーム [中国展開]

### 有力市場への展開開始

「火影忍者-忍者大师」



©2002 MASASHI KISHIMOTO / 2007 SHIPPUDEN All Rights Reserved

©2002 MK - 2007SP.

中国版  
「クロスサマナー」



@Pokelabo Inc. (/ Beijing Star World Technology Co., Ltd.) All Rights Reserved.

- 「火影忍者-忍者大师」はパートナーと連携してマーケティングを展開中
- 中国版「クロスサマナー」は中国iOS売上で上位にランキングイン

### 「消滅都市」今秋リリース予定



- 上海東方明珠迪尔希文化传媒有限公司(OPD2C)とパートナーを組み今秋リリース予定
- 中国市場の大手プラットフォームで展開予定

※ 上海東方明珠迪尔希文化传媒有限公司は株式会社D2Cと中国の大手メディア・文化産業グループに属する上海東方明珠文化发展有限公司(OPCD)との合併企業

## 2. 事業概要：FY16 事業方針

FY16 計画

# ウェブゲーム

中期的な利益継続に向け、新たな事業展開と更なる運営効率化を推進

### サービス強化

- 有カジャンルにフォーカスしてIPも活用した新規リリースを強化
- コアユーザー層に向けた安定運用を推進

### 運営効率化

- サーバー費用、外注費用等のコスト削減を継続
- 最適な運営体制に向けた構造転換を継続

中期的な利益継続

## 2. 事業概要：FY16 事業方針

FY16 計画

### 新領域

#### 注力領域へリソース投下

##### 住まいPF事業

リフォームECサービス



着実な売上成長

##### ヘルスケアPF事業

レッスンフリーパスサービス



早期の市場占有

#### 有望な新規事業軸の創出



[スマートシッター]  
smartsitter



Tonight

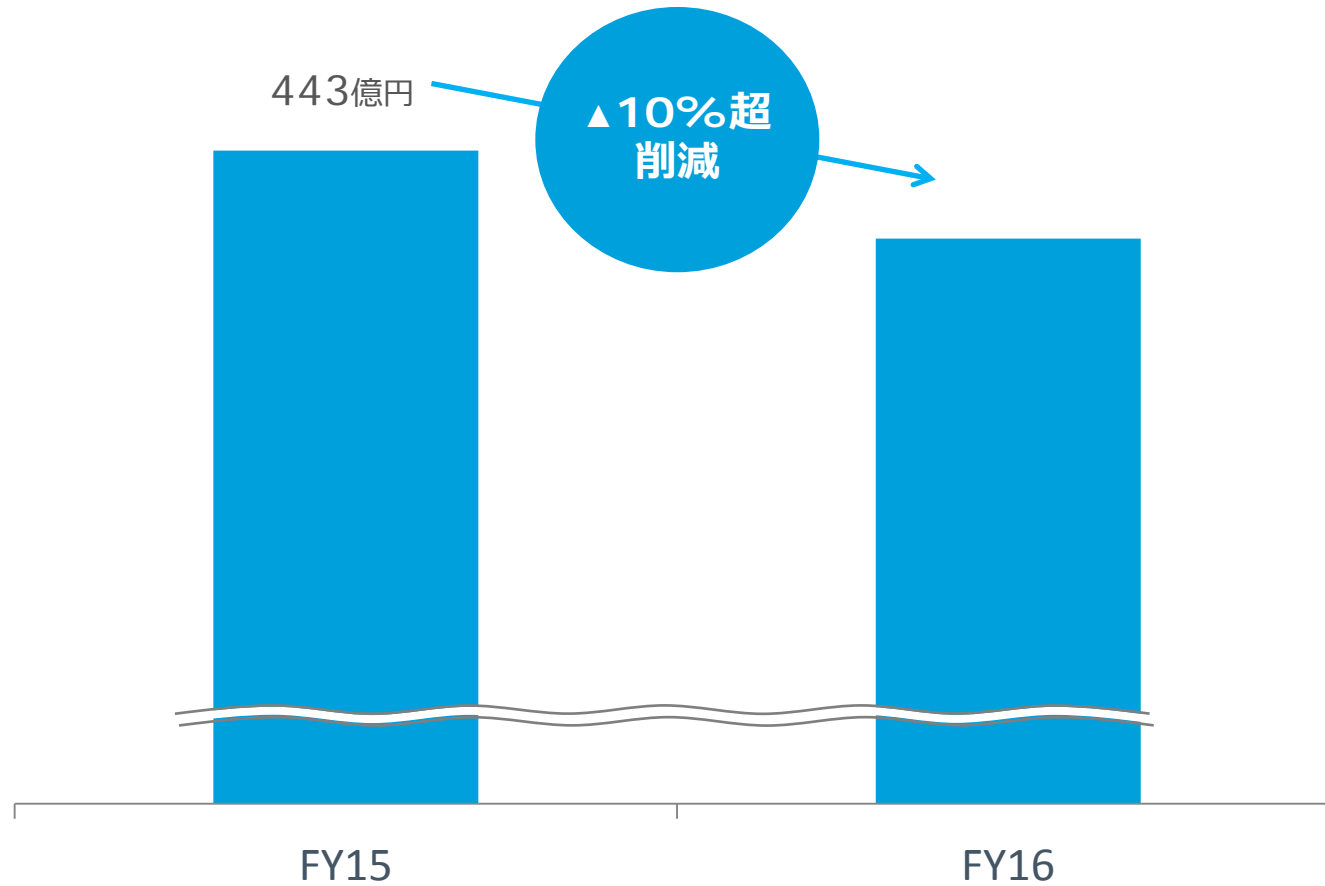
新たな新領域へも展開

## 2. 事業概要：FY16 事業方針

FY16 計画

### コストコントロール

FY15比較で10%超の固定費削減を目標



## 1. 連結決算概要

## 2. 事業概要

## 3. 参考資料

## FY15 4Q 費用構成

(百万円)

	FY15 4Q			FY15 3Q	FY14 4Q
		QoQ	YoY		
賃借料	1,223	304	130	919	1,093
人件費	2,909	Δ117	11	3,025	2,897
その他	2,239	56	101	2,183	2,138
売上原価合計	6,371	244	243	6,127	6,128
広告宣伝費	1,729	Δ317	Δ2,072	2,046	3,801
支払手数料	4,111	Δ139	Δ965	4,250	5,076
人件費	1,840	Δ19	Δ73	1,860	1,913
その他	2,658	Δ137	Δ873	2,795	3,531
販管費合計	10,339	Δ612	Δ3,983	10,950	14,322
<b>費用合計</b>	<b>16,710</b>	<b>Δ368</b>	<b>Δ3,740</b>	<b>17,078</b>	<b>20,450</b>

## FY15 4Q 貸借対照表

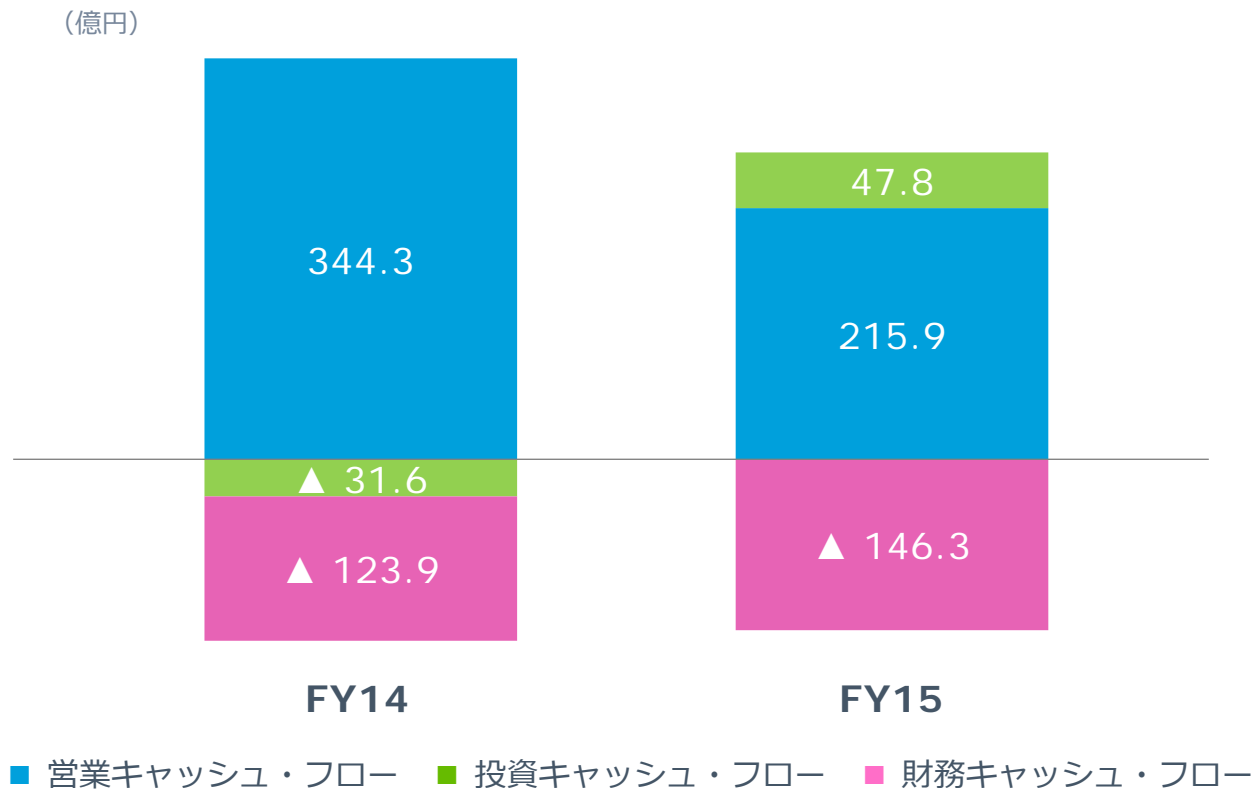
(億円)

	FY15 4Q			FY15 3Q	FY14 4Q
		QoQ	YoY		
流動資産合計	968.9	▲14.1	39.7	983.0	929.2
固定資産合計	207.5	▲166.0	▲371.2	373.5	578.7
資産合計	1,176.4	▲180.1	▲331.6	1,356.5	1,507.9
流動負債合計	218.9	▲41.9	▲108.1	260.9	327.1
固定負債合計	7.3	▲12.4	▲33.4	19.7	40.7
負債合計	226.2	▲54.4	▲141.5	280.6	367.7
純資産合計	950.2	▲125.8	▲190.1	1,075.9	1,140.2
現金及び預金	779.6	33.2	124.8	746.4	654.8
－)有利子負債	16.0	▲26.7	▲97.2	42.7	113.2
ネット資金	763.6	59.9	222.0	703.7	541.6
のれん	12.9	▲128.0	▲277.0	140.9	289.9
タイトル関連資産	2.7	▲2.0	▲30.2	4.7	32.9



## FY15 キャッシュ・フロー計算書

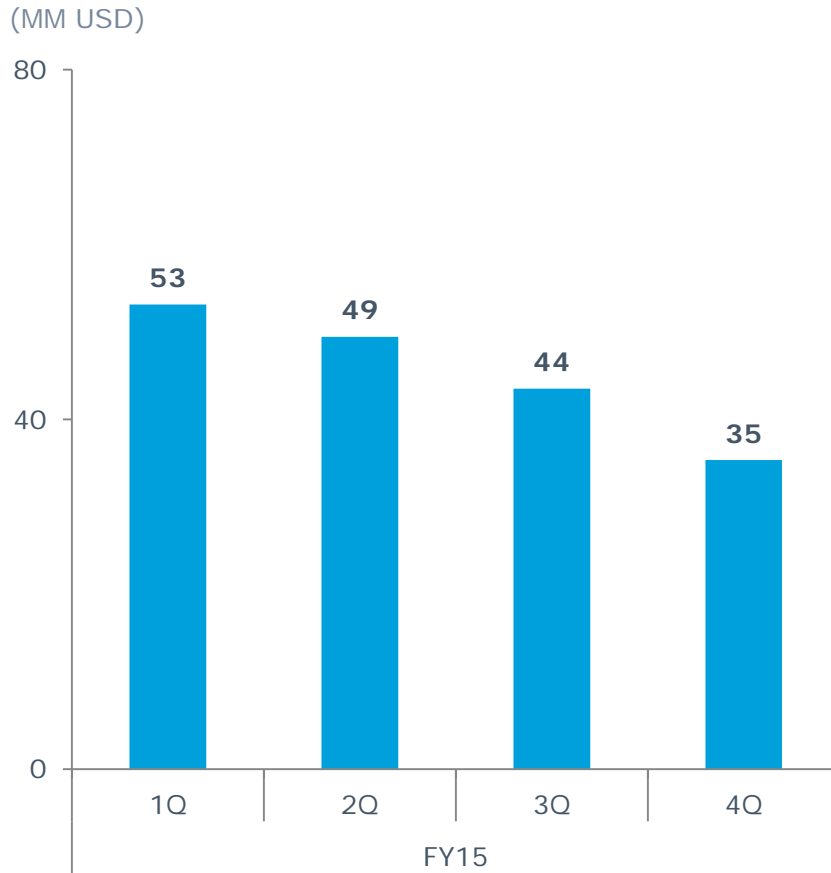
現金及び現金同等物の期末残高は145億円増加



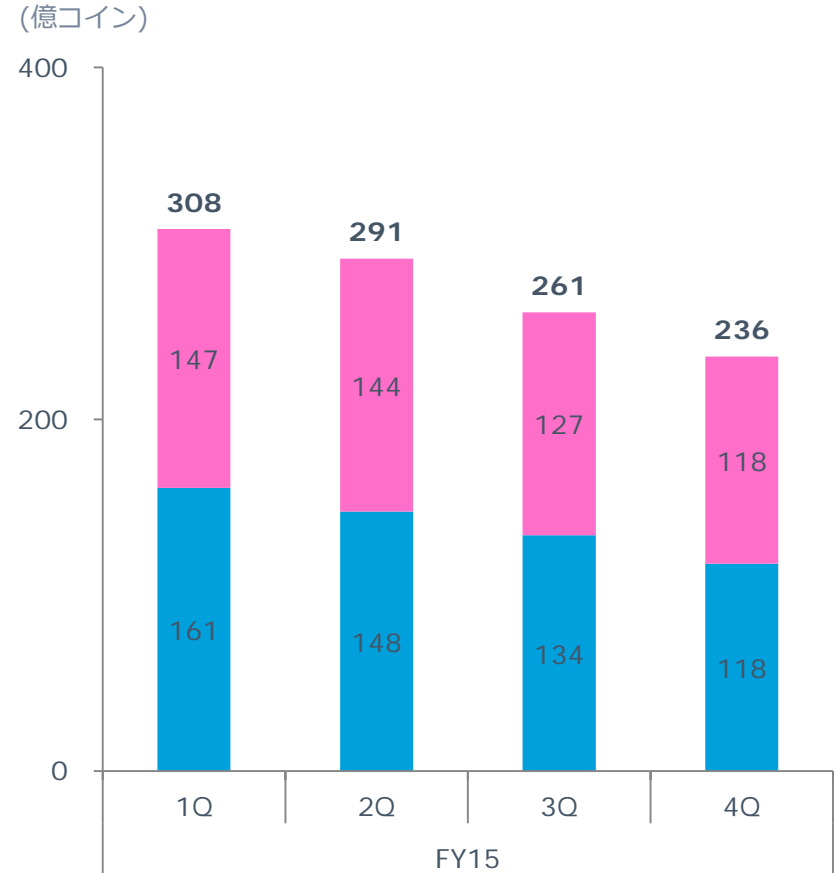
※ 期末残高の増加分には、為替変動による増加（18.1億）と連結範囲変更に伴う増加（9.3億）を含む

## コイン消費の状況 [全体]

### 海外マーケット



### 国内マーケット

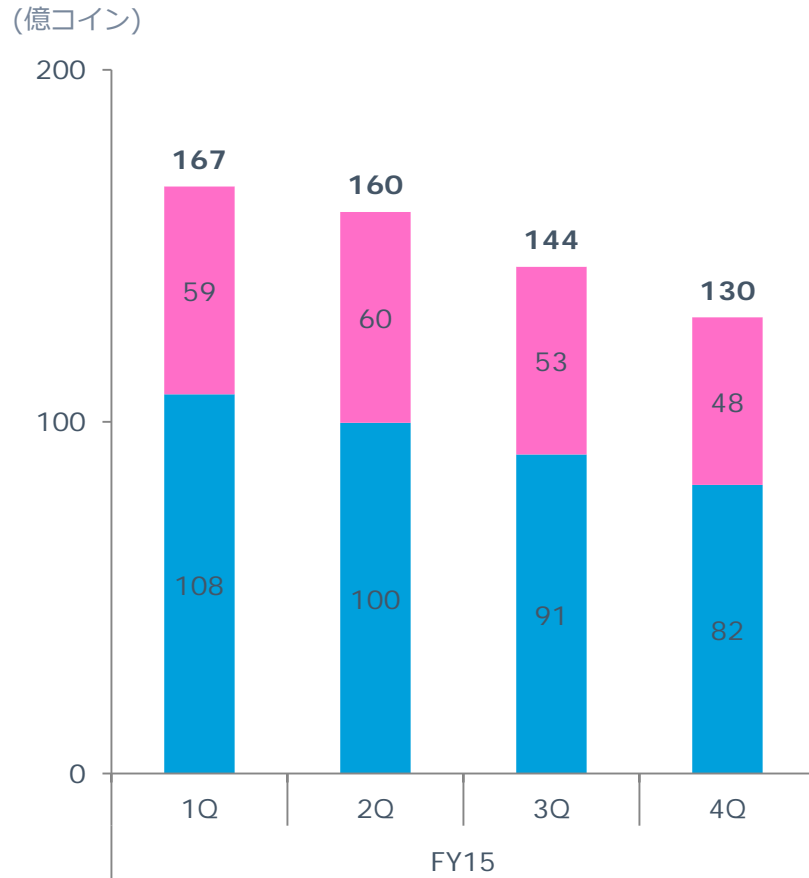


※ 国内/海外は消費エリアによる分類  
 ※ 「GREE」クレジットが記載されているタイトルを自社・協業に分類

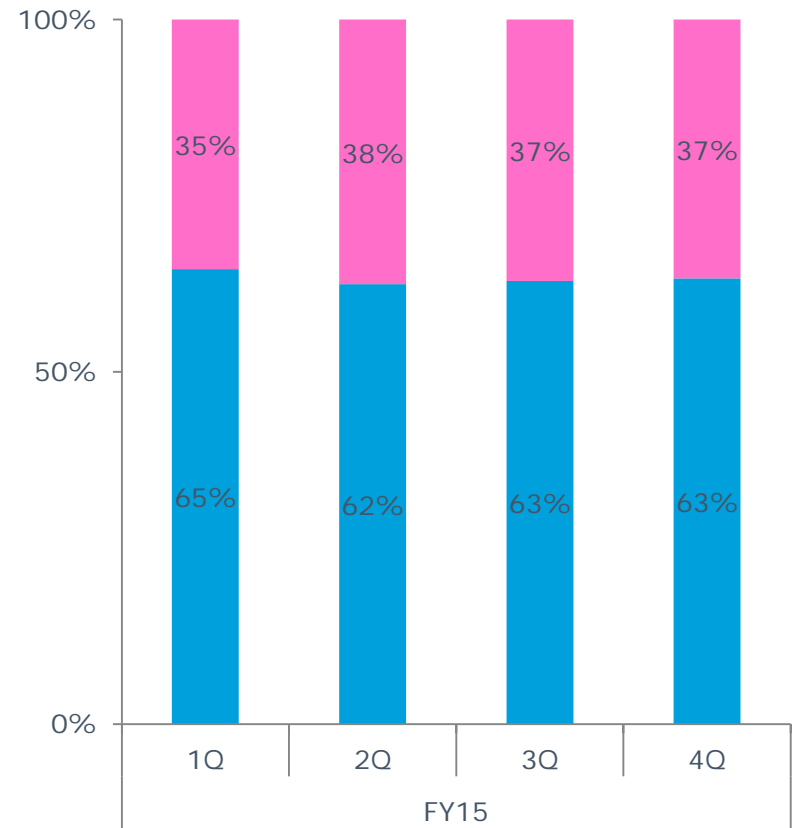
■ サードパーティ ■ 自社・協業

## コイン消費の状況 [ウェブゲームスマートフォン]

### コイン消費



### 構成比 (%)



■ サードパーティ ■ 自社・協業

## グループ従業員数の内訳

(名)

	対象グループ会社	4Q末 グループ従業員数
国内ゲーム事業	-	908
ネイティブゲーム事業	ポケラボ、Wright Flyer Studios	(527)
ウェブゲーム事業	-	(274)
ゲーム共通部門	-	(107)
海外ネイティブゲーム事業	GREE International (米国)、GREE Korea (韓国) 等	342
コマース・メディア・投資・広告事業	Glossom、セカイエ、レッスンプラス等	196
本社管理部門・その他	グリービジネスオペレーションズ	160
本社開発共通部門	-	105
<b>合計</b>	-	<b>1,711</b>

※ 非連結のグループ企業を含む

※ 2015年6月末日時点



インターネットを通じて、世界をより良くする。

Making the world a better place through the power of the Internet.

- 本資料には将来の予測に関する記述が含まれていますが、それらの記述は、資料作成時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化等により、実際の業績とは異なる可能性がありますことを御承知おき下さい。
- 本資料の作成に当たっては、記載されている情報に誤り・遺漏等が無いよう細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。