



平成28年3月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成28年5月13日

上場会社名 株式会社エクストリーム 上場取引所 東
 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 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28年6月28日 配当支払開始予定日 平成28年6月29日
 有価証券報告書提出予定日 平成28年6月29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28年3月期の業績 (平成27年4月1日～平成28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	%
28年3月期	2,403	44.1	188	1.7	185	5.5	120	9.7
27年3月期	1,667	25.1	185	—	176	—	109	—

	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	%	%	%
28年3月期	102.00	94.34	15.1	15.5	7.8
27年3月期	115.03	102.11	21.9	19.9	11.1

(参考) 持分法投資損益 28年3月期 -百万円 27年3月期 -百万円

- (注) 1. 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。
 2. 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、前事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益は、新規上場日から前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
28年3月期	1,237	854	69.1	697.13
27年3月期	1,162	739	63.6	634.28

(参考) 自己資本 28年3月期 854百万円 27年3月期 739百万円

(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
28年3月期	80	△197	△8	562
27年3月期	242	△126	243	688

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	%	%
27年3月期	—	0.00	—	30.00	30.00	34	26.1	6.4
28年3月期	—	0.00	—	20.00	20.00	24	19.6	3.0
29年3月期(予想)	—	0.00	—	30.00	30.00		16.8	

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

3. 平成29年3月期の連結業績予想 (平成28年4月1日～平成29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	3,441	43.2	326	73.2	327	76.3	210	74.8	178.29

- (注) 1. 平成28年4月15日に株式会社ウィットネストの株式を100%取得したことにより、同社を連結子会社としております。従って、平成29年3月期(平成28年4月1日～平成29年3月31日)より連結決算へ移行いたします。
 2. 当期純利益の欄につきましては、親会社株主に帰属する当期純利益の金額となります。

※ 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 : 有
- 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

28年3月期	1,226,100 株	27年3月期	1,166,500 株
28年3月期	45 株	27年3月期	— 株
28年3月期	1,179,251 株	27年3月期	952,801 株

※ 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	10
3. 経営方針	14
(1) 会社の経営の基本方針	14
(2) 目標とする経営指標	14
(3) 中長期的な会社の経営戦略	14
(4) 会社の対処すべき課題	14
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	15
5. 財務諸表	16
(1) 貸借対照表	16
(2) 損益計算書	18
(3) 株主資本等変動計算書	19
(4) キャッシュ・フロー計算書	21
(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)	22
(表示方法の変更)	22
(会計上の見積りの変更)	22
(セグメント情報等)	22
(持分法損益等)	24
(1株当たり情報)	25
(重要な後発事象)	26

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、緩やかな回復傾向が見られたものの、中国や新興国の景気減速並びに金融市場の変動による影響が懸念されるなど、景気の先行きは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、引き続き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9,450億円（出所：株式会社矢野経済研究所「スマホゲーム市場に関する調査結果 2015」）に達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。

このような状況下、当社はゲームを中心としたエンターテインメント系企業へ向けた人材ソリューション事業および、パソコン・モバイル・家庭用ゲーム機器向けゲームコンテンツの企画・開発・運営を行うコンテンツプロパティ事業を引き続き積極的に展開し、取り組んでまいりました。

この結果、当事業年度における売上高は2,403,146千円（前事業年度比44.1%増）、営業利益は188,276千円（前事業年度比1.7%増）、経常利益は185,804千円（前事業年度比5.5%増）、当期純利益は120,288千円（前事業年度比9.7%増）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>

ソリューション事業は、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（クリエイター&エンジニア）が直接顧客企業に常駐し、開発業務を行っております。中でも、スマートフォンを中心とした開発案件は昨今需要が旺盛であり、これに対応するため、当事業年度においては組織変更を行い、クリエイティブソリューション部、ITソリューション部、中部リージョンソリューション部の三事業部制へ移行し、営業体制の強化を図りました。加えて、顧客戦略についても随時見直しと効率化を図り、エンターテインメント系企業への深耕営業を積極的に推進するとともに、当社社員が保有するクリエイティブな開発スキルが発揮できるインターネットサービス関連顧客への営業活動も積極的に推進いたしました。

また、クリエイター&エンジニアの安定的な確保を図るために、自社養成に積極的に取り組み、クリエイター&エンジニアの自社養成プログラム『プロジェクトNSCA（ナスカ）』を継続し、経験者採用に留まらない技術社員の確保に引き続き努めました。

この結果、当事業年度における稼働プロジェクト数は3,412となり、前事業年度における2,563プロジェクトから849プロジェクト増加し、当事業年度における売上高は2,027,646千円（前事業年度比40.1%増）、セグメント利益は518,712千円（前事業年度比44.5%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は、ゲームサービス、ライセンスサービス、協業開発サービスの3種で構成されますが、当事業年度においては、前事業年度同様、主にゲームサービスに力を入れてまいりました。

ゲームサービスにおいては、「桃色大戦ばいろん・ぷらす」（PCオンラインゲーム）、「桃色大戦ばいろん・生」（PCブラウザゲーム）、「桃色大戦ばいろん～モバ雀～」 「つみにん～うみにん大サーカス」（スマートフォンアプリ）を運営してまいりました。また、当事業年度においては家庭用ゲーム参入第1弾タイトルとして、任天堂3DS向け家庭用ゲーム「ラングリッサー リンカーネーション-転生-」を発売いたしました。

「桃色大戦ばいろん・ぷらす」については、課金サービス開始から7年が経過し、長期間のサービス提供によるゲームシステムの陳腐化、マシンスペックに左右される動作環境など、アーキテクチャ（設計思想）のウィークポイントが散見されるようになったことから、平成27年12月21日をもってサービス終了とし、マシンスペックに左右されず、ゲームシステムの機能強化を継続的に行っている「桃色大戦ばいろん・生」へのサービス移管を行い、「桃色大戦ばいろん・ぷらす」ユーザーの登録情報及び保有データの引き継ぎサービスを行いました。

「桃色大戦ばいろん～モバ雀～」については、サービス開始前に2万人以上の事前登録ユーザーを確保したもの

の、開発遅延が発生し、サービス提供開始後の利用者数が低調に推移したことから、想定した収益を確保することができませんでした。このような状況を改善すべく、販売商品の見直しやプラットフォームによる集客施策など、可能な限りの施策を行いました。収益が改善する見込みが立たないことから、平成27年8月28日をもってサービスを終了いたしました。

「ラングリッサー リンカーネーション-転生-」については、限定版および通常版の2バージョンを発売し、それぞれ売上形成に貢献いたしました。

ライセンスサービスについては、「ラングリッサー リンカーネーション-転生-」において、米国Aksys Games Localization, Incとライセンス許諾契約を締結し、全世界での販売権をAksys Games Localization, Incへ許諾するとともに、海外バージョンのローカライズ(翻訳)開発業務を当社が受注し、第3四半期において納品いたしました。また、当社保有IPである「ラングリッサー」シリーズをスマートフォンアプリ向けに中国天津紫龍奇点互動娛樂有限公司(許諾地域は、中国本土、香港・台湾・マカオ・韓国・タイ・ベトナム・インドネシア・マレーシア・シンガポール・アメリカ・カナダ)へライセンス許諾いたしました。

協業開発サービスについては、期首より大手ゲームパブリッシャーからブラウザゲーム開発案件を継続受託するとともに、第3四半期において新規プロジェクトを2タイトル受注し、売上形成に貢献いたしました。

この結果、当事業年度における売上高は375,499千円(前事業年度比71.0%増)、セグメント損失は41,587千円(前事業年度はセグメント利益13,576千円)となりました。ライセンスサービスについては利益を確保いたしました。ゲームサービスにおいて「桃色大戦ばいろん〜モバ雀〜」の早期サービス終了によるソフトウェアの一括償却および「桃色大戦ばいろん」シリーズ統合による一時的な売上高の減少、協業開発サービスにおいて大手ゲームパブリッシャーより継続受注中であったブラウザゲーム開発案件が当事業年度において中止となったことから、セグメント損失が発生いたしました。

②次期の見通し

引き続き「まじめに面白いを創る会社。未来の楽しいを造る会社。」を企業コンセプトに、「クリエイター&エンジニアのプロダクションカンパニー」を標榜し、「ソリューション事業」と「コンテンツプロパティ事業」を有機的に結び付けることで、経営基盤の安定化を確保しながら、高い成長性を実現すべく、スピード・クオリティ・チャレンジの行動指針を常に実行しながら事業展開を図ってまいります。

また、当社グループは中長期的な成長に向け、当社社員が保有する技術力をシームレスに展開できるインターネットサービス関連企業をはじめ、通信・小売・サービスなどの企業への参入も積極的に推進し、子会社化した株式会社ウィットネストとともに、当社の事業戦略の幅を広げてまいります。加えて、優秀なクリエイター&エンジニアの安定確保のため、次期において本社オフィスの移転を行うとともに、採用活動及びコーポレート・ブランディングを一層強化してまいります。

具体的な時期の見通しについては以下のとおりであります。

(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332プロジェクトを起点に、当期末424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おります。また、稼働単価につきましては、期首554千円を起点に期末589千円へ推移すると見込んでおります。なお、平成28年4月15日付にて子会社化した株式会社ウィットネスト(以下、子会社)におけるソリューション事業の売上高については、子会社が新設分割される以前のピーシーフェーズ株式会社における対象事業の過去の経営成績および現在受注済もしくは受注確度が高いプロジェクトの積み上げによって予想値を算出してしております。

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しております。開発進行中タイトルにつきましては、企画段階において、ジャンル、ターゲット、類似タイトル実績などから想定される獲得ユーザー数をベースに、継続率、課金単価、課金率などの要素を試算し、日時単位の売上の積み上げ計画を作成し、通期の収益を予想値と

して算出しております。

以上の取り組みにより、売上高は3,441百万円(前同期比43.2%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、ソリューション事業90%、コンテンツプロパティ事業10%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支払手数料等を勘案し、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。

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、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。

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。

のれん償却については、株式会社ウィットネストにおける株式譲渡価額と株式取得時純資産の差額を定期償却することで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326百万円(前同期比73.2%増)を見込んでおります。

(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327百万円(前同期比76.3%増)を見込んでおります。

(親会社株主に帰属する当期純利益)

親会社株主に帰属する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、210百万円(前同期比74.8%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95,962千円、投資有価証券の増加113,040千円があったものの、現金及び預金の減少126,417千円などにより、1,237,554千円となり、前事業年度比74,563千円の増加(前事業年度比6.4%増)となりました。

(負債)

当事業年度末における負債は、未払金の増加21,106千円、未払費用の増加7,185千円、賞与引当金の増加11,957千円があったものの、未払法人税等の減少67,291千円などにより、382,835千円となり、前事業年度比40,270千円の減少(前事業年度比9.5%減)となりました。

(純資産)

当事業年度末における純資産は、配当金の支払いにより34,995千円減少したものの、当期純利益の計上に伴う繰越利益剰余金の増加120,288千円などにより、854,719千円となり、前事業年度比114,834千円の増加（前事業年度比15.5%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126,417千円減少し、562,176千円となりました。

(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80,764千円（前事業年度は242,034千円の収入）となりました。これは、主に売上債権の増加95,442千円があったものの、税引前当期純利益185,804千円及び未払金の増加29,175千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197,115千円（前事業年度は126,824千円の支出）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165,770千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)

財務活動の結果支出した資金は8,563千円（前事業年度は243,476千円の収入）となりました。これは、株式の発行による収入38,690千円により資金獲得したものの、配当金の支払いによる支出34,900千円、長期借入金の返済による支出10,080千円により資金使用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	平成28年3月期
自己資本比率 (%)	48.8	42.6	63.6	69.1
時価ベースの自己資本比率 (%)	—	—	353.06	166.24
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (%)	83.2	535.8	32.1	81.2
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	111.7	25.3	169.2	164.3

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まいります。

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まいります。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28年3月31日に発表された労働者派遣事業報告によると平成27年6月1日現在の派遣労働者数は約134万人と対前年比6.7%増となっております。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。

一方で、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、厚生労働省が指定する「労働者派遣事業」に該当し、厚生労働大臣の認可が必要であります。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じ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26年度において1,149億円（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こ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28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81,600株であり、発行済株式総数1,226,100株の6.7%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110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。

■WEBディレクター

主にWEBサイトの制作において、サイトデザイン、演出、ページ構成、スケジュールなど制作管理を中心に行うクリエイター。

■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『プロジェクトNSCA(ナスカ)』(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

ソーシャル・ネットワーキング・サービス(以下、「SNS」)提供事業者が展開するPC向けSNSにPCブラウザゲーム(注1)「桃色大戦ばいろん・生」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ます。

「桃色大戦ばいろん・生」(ニコニコアプリ)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870万人。平成27年7月レジャー白書調べ)に「萌え」(注2)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34万人超(平成28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5年経過した現在でもゲームの寿命を維持しております。

(注1) 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。

(注2) 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。

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「桃色大戦ばいろん」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う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まいります。

(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まいります。

(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まいります。

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まいります。

(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、業容を拡大してまいりました。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、人材確保に努めてまいります。

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まいります。

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まいります。

(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、常に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、市場が拡大し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まいります。

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まいります。

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まいります。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（社内PC一元管理システム、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27年3月31日)	当事業年度 (平成28年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	688,594	562,176
売掛金	199,224	295,186
有価証券	10,018	10,029
製品	538	—
仕掛品	14,243	—
前渡金	427	594
前払費用	5,775	10,020
繰延税金資産	25,789	17,401
その他	2,382	655
貸倒引当金	△1,878	△2,631
流動資産合計	945,116	893,432
固定資産		
有形固定資産		
建物	10,828	14,737
減価償却累計額	△3,810	△10,496
建物(純額)	7,018	4,241
工具、器具及び備品	15,880	26,827
減価償却累計額	△8,381	△14,153
工具、器具及び備品(純額)	7,499	12,674
有形固定資産合計	14,517	16,915
無形固定資産		
ソフトウェア	4,435	6,310
ソフトウェア仮勘定	17,816	—
無形固定資産合計	22,252	6,310
投資その他の資産		
投資有価証券	140,920	253,961
破産更生債権等	3,902	3,331
長期前払費用	8,626	9,424
繰延税金資産	14,926	3,286
その他	16,631	54,225
貸倒引当金	△3,902	△3,331
投資その他の資産合計	181,105	320,897
固定資産合計	217,874	344,122
資産合計	1,162,991	1,237,554

(単位：千円)

	前事業年度 (平成27年3月31日)	当事業年度 (平成28年3月31日)
負債の部		
流動負債		
短期借入金	—	4,900
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	10,080	10,080
未払金	161,882	182,988
未払費用	16,546	23,731
未払法人税等	79,789	12,497
未払消費税等	59,938	54,524
前受金	932	99
預り金	3,997	8,601
賞与引当金	22,279	34,237
その他	0	594
流動負債合計	362,446	339,255
固定負債		
社債	32,500	25,500
長期借入金	28,160	18,080
固定負債合計	60,660	43,580
負債合計	423,106	382,835
純資産の部		
株主資本		
資本金	276,046	295,391
資本剰余金		
資本準備金	260,913	280,258
その他資本剰余金	13,840	13,840
資本剰余金合計	274,754	294,099
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	189,267	274,561
利益剰余金合計	189,267	274,561
自己株式	—	△173
株主資本合計	740,068	863,878
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	△183	△9,159
評価・換算差額等合計	△183	△9,159
純資産合計	739,884	854,719
負債純資産合計	1,162,991	1,237,554

(2) 損益計算書

	(単位：千円)	
	前事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)
売上高	1,667,208	2,403,146
売上原価	1,110,393	1,648,647
売上総利益	556,814	754,498
販売費及び一般管理費	371,705	566,222
営業利益	185,109	188,276
営業外収益		
受取利息	90	1,393
有価証券利息	94	1,604
投資有価証券売却益	—	620
為替差益	4,722	—
助成金収入	2,328	487
その他	909	502
営業外収益合計	8,143	4,607
営業外費用		
支払利息	1,378	401
社債利息	134	94
為替差損	—	4,142
支払手数料	77	2,212
株式公開費用	9,005	—
株式交付費	4,931	—
その他	1,527	229
営業外費用合計	17,054	7,079
経常利益	176,199	185,804
税引前当期純利益	176,199	185,804
法人税、住民税及び事業税	75,804	45,570
法人税等調整額	△9,208	19,945
法人税等合計	66,595	65,515
当期純利益	109,603	120,288

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(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		
剰余金の配当						
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
剰余金の配当		—			—
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

当事業年度(自 平成27年4月1日 至 平成28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	276,046	260,913	13,840	274,754	189,267	189,267
当期変動額						
新株の発行	19,345	19,345		19,345		
剰余金の配当					△34,995	△34,995
当期純利益					120,288	120,288
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	19,345	19,345	—	19,345	85,293	85,293
当期末残高	295,391	280,258	13,840	294,099	274,561	274,561

	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	—	740,068	△183	△183	739,884
当期変動額					
新株の発行		38,690			38,690
剰余金の配当		△34,995			△34,995
当期純利益		120,288			120,288
自己株式の取得	△173	△173			△173
自己株式の処分		—			—
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)			△8,975	△8,975	△8,975
当期変動額合計	△173	123,810	△8,975	△8,975	114,834
当期末残高	△173	863,878	△9,159	△9,159	854,719

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28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	176,199	185,804
減価償却費	8,398	33,660
賞与引当金の増減額 (△は減少)	2,577	11,957
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	1,947	234
受取利息	△90	△1,393
有価証券利息	△94	△1,604
投資有価証券売却損益 (△は益)	—	△620
支払利息	1,512	495
為替差損益 (△は益)	△4,647	1,502
株式公開費用	9,005	—
株式交付費	4,931	—
売上債権の増減額 (△は増加)	△54,698	△95,442
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△14,169	14,782
未払金の増減額 (△は減少)	49,946	29,175
未払消費税等の増減額 (△は減少)	43,588	△5,414
その他	4,315	20,267
小計	228,723	193,405
利息の受取額	184	2,997
利息の支払額	△1,430	△491
法人税等の支払額	△302	△115,147
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	242,034	80,764
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の払戻による収入	30,000	—
有形固定資産の取得による支出	△11,246	△16,709
無形固定資産の取得による支出	△11,653	△11,569
投資有価証券の取得による支出	△131,449	△165,770
投資有価証券の売却による収入	—	32,069
投資有価証券の償還による収入	—	10,000
差入保証金の差入による支出	△2,475	△45,134
投資活動によるキャッシュ・フロー	△126,824	△197,115
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	—	4,900
長期借入金の返済による支出	△105,887	△10,080
社債の償還による支出	△7,000	△7,000
株式の発行による収入	347,078	38,690
株式公開費用の支出	△9,005	—
自己株式の取得による支出	—	△173
自己株式の売却による収入	18,289	—
配当金の支払額	—	△34,900
財務活動によるキャッシュ・フロー	243,476	△8,563
現金及び現金同等物に係る換算差額	4,647	△1,502
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	363,334	△126,417
現金及び現金同等物の期首残高	325,259	688,594
現金及び現金同等物の期末残高	688,594	562,176

(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。

(表示方法の変更)

(損益計算書)

前事業年度において、「営業外費用」の「その他」に含めていた「支払手数料」は、営業外費用の総額の100分の10を超えたため、当事業年度より独立掲記することとしております。この表示方法の変更を反映させるため、前事業年度の財務諸表の組替えを行っております。

この結果、前事業年度の損益計算書において、「営業外費用」の「その他」に表示していた1,605千円は、「支払手数料」77千円、「その他」1,527千円として組み替えております。

(会計上の見積りの変更)

(耐用年数の変更)

当社は、平成28年3月16日開催の取締役会で本社移転に関する決議をいたしました。

これにより、本社移転に伴い利用不能となる固定資産について耐用年数を短縮し、移転予定日までの期間で減価償却が完了するように当事業年度に耐用年数を変更しております。

また、移転前の本社の不動産賃貸契約に伴う原状回復義務として計上していた資産除去債務についても、償却に係る合理的な期間を短縮し、将来にわたり変更しております。

この変更により、従来の方法に比べて当事業年度の営業利益、経常利益及び税引前当期純利益がそれぞれ12,430千円減少しております。

(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	コンテンツプロパ 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。

当事業年度(自 平成27年4月1日 至 平成28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	2,027,646	375,499	2,403,146	—	2,403,146
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—	—
計	2,027,646	375,499	2,403,146	—	2,403,146
セグメント利益又は損 失 (△)	518,712	△41,587	477,124	△288,848	188,276
セグメント資産	280,212	37,091	317,303	920,251	1,237,554
その他の項目					
減価償却費	4,989	18,650	23,640	10,019	33,660
有形固定資産及び無 形固定資産の増加額	3,206	180	3,386	16,728	20,115

(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。

(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26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)
1株当たり純資産額	634.28円	697.13円
1株当たり当期純利益金額	115.03円	102.00円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	102.11円	94.34円

- (注) 1. 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を算定しております。
2. 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、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は、新規上場日から前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。
3. 1株当たり当期純利益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26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益金額(千円)	109,603	120,288
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(千円)	109,603	120,288
普通株式の期中平均株式数(株)	952,801	1,179,251
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	95,816
(うち新株予約権(株))	120,598	95,816
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	—	—

4. 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27年3月31日)	当事業年度 (平成28年3月31日)
純資産の部の合計額(千円)	739,884	854,719
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)	739,884	854,719
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)	1,166,500	1,226,055

(重要な後発事象)

取得による企業結合

当社は、平成28年4月15日開催の取締役会において、ピーシーフェーズ株式会社が保有する株式会社ウィットネストの全株式を取得することを決議し、同日付で同社から株式を取得いたしました。

(1)企業結合の概要

①被取得企業の名称及び事業の内容

被取得企業の名称 株式会社ウィットネスト

事業の内容 ソリューション事業

②企業結合を行った主な理由

WEBサイト・アプリ運用支援サービスを展開する株式会社ウィットネストは、高い技術力を保有するクリエイター・エンジニアが多数在籍していることに加え、当社が今後注力するインターネットサービス業界をはじめ、非エンターテインメント業界（通信・小売・サービス等）の顧客を数多く有しております。今般、株式会社ウィットネストを子会社化することにより、当社の事業戦略の幅を広げるとともに、新たなお客様を開拓できること、当社の主力事業であるソリューション事業の更なる成長が見込めると判断したためであります。

③企業結合日

平成28年4月15日

④企業結合の法的形式

現金を対価とする株式取得

⑤取得した議決権比率

100%

(2)被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

取得原価の対価（現金）	270,000千円
-------------	-----------

取得原価	270,000千円
------	-----------

(3)主要な取得関連費用の内容及び金額

アドバイザー業務に対する報酬・手数料等 10,200千円

(4)発生したのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

現時点では確定しておりません。

(5)企業結合日に受け入れた資産及び引き受けた負債の額並びにその主な内訳

現時点では確定しておりません。

(6)企業結合契約に規定される条件付取得対価の内容及び今後の会計処理方針

①条件付取得対価の内容

条件付取得対価は、特定の業績指標達成水準等に応じて減額する契約となっております。

②今後の会計処理方針

取得対価の減額が発生した場合には、取得時に減額されたものとみなして取得価額を修正し、のれんの金額及びのれんの償却額を修正することとしております。