第２ 【事業の状況】

１ 【業績等の概要】

(1) 業績

当連結会計年度（以下、当期）の売上高は114,904百万円（前年同期比6.3％増）、営業利益9,791百万円（同5.1％減）、経常利益9,765百万円（同4.9％減）、当期純利益5,370百万円（同13.7％増）となりました。

業績変動の主因は、下記の通りです。

遊技機販売において、パチンコでは『エヴァンゲリヲン』シリーズ最新作を含む４機種（前年同期は３機種）、パチスロでは新たにミズホブランドを商品ラインアップに加え７機種（同６機種）を投入しました。その結果、パチンコ約163,000台（前年同期比 約63,000台増）、パチスロ約230,000台（同約2,000台増）と総販売台数が増加し、売上高は前年同期比6.3％の増収となりました。

営業利益の変動の主因は、下記の通りです。

1) 遊技機販売では、営業体制の強化や販売促進活動の拡大を実施したものの、上述のように堅調な販売活動の結果、増益となりました。一方、中長期的な商品ラインアップの拡充に向けた遊技機開発では、子会社と連携した開発体制の強化を推進しました。

2) コンシューマプロダクツの分野では、特に『ウルトラマン』シリーズを保有する円谷プロダクションが安定的に収益を確保できる体制を構築しつつあります。当期は、円谷プロ50周年イベントや新テレビシリーズの展開を進めたことにより、ライセンス事業が好調に推移するなど増益となりました。

3) インタラクティブ・メディアの分野では、継続サービス中の人気コンテンツが堅調に推移しました。一方、ソーシャル・ゲーム市場における、Webアプリ型からネイティブ・アプリ型への提供形態の急激な移行に対応するため、当社においてもラインアップの絞り込み、運営体制及び開発体制の効率化など、収益構造の改革を推進しました。この結果、当期は収益力が一時的に低下しました。

4) コミックス、アニメーション、映画／テレビの各分野では、成長の源泉となるキャラクターやストーリーなどのIP（知的財産）の創出・育成に向け、継続して経営資源を投入しました。特にコミックスを通じて創出した作品の映像化や販売促進活動の強化を図りました。

上述の通り、中長期的な成長を見据えた諸施策や先行投資を推進したことなどにより、営業利益は前年同期比5.1％減となりました。

(中長期的な成長戦略)

当社グループは、中長期的な成長戦略として、キャラクターをはじめとするIPを主軸において、取得・保有・創出したIPの価値を最大化することで持続的な成長を目指しています。

成長するビジネスモデルの発表から２年、当社グループは、パートナー企業と協働でIPの開発を推進するとともに、多メディア展開に向けて各分野の有力企業との協力関係を構築してきました。そして現在、これまで培ったIP開発における幅広い知見やノウハウ、クリエイティブやビジネスパートナーとのネットワークを最大限に活用し、パートナーシップに基づくIPの育成・事業化を進めています。こうした新たな挑戦に際し、活発な意見交換によりグループ全体で知識やアイディアを共有し、これまでにない発想を生み出す基盤として、タブレット端末や映像情報を駆使した社内ネットワークシステムを構築し、積極的に活用しています。

引き続き当社グループは、遊技機流通に強みを持つキャラクタービジネスの確立を目指すとともに、その運営に向け、経営体制の強化を図っていきます。

当期の主なIP育成・事業化の取り組みは、以下の通りです。

1)『月刊ヒーローズ』

ヒーローの創出を目的としたコミック誌『月刊ヒーローズ』は、連載作品『ULTRAMAN（ウルトラマン）』の単行本を４巻まで刊行し、平成26年３月時点で累計100万部を超える販売部数となりました。また、ヒーローズから生み出された複数の作品について、クリエイターやパートナー企業とともに映像化プロジェクトを進めています。

2)『ウルトラマン』シリーズ

『月刊ヒーローズ』を通じて新たなファン層の獲得に取り組むとともに、ファミリー層のファン拡大に向け、新シリーズ『ウルトラマンギンガ』や『大怪獣ラッシュ ウルトラフロンティア』のテレビ放送、映画公開、パートナー企業と連携したアーケードゲームの展開を行いました。また、多様なメディアでファンに楽しんでもらうため、ソーシャル・ゲームの配信やパチスロ遊技機の販売を行いました。特に当期は、円谷プロ50周年に当たりファンとの接点を増やしたことで、ライセンス事業が好調に推移しました。

3)『銀河機攻隊 マジェスティックプリンス』

『月刊ヒーローズ』の連載と連動し、パートナー企業と協同でテレビアニメの放送やグッズの開発・販売、ソーシャル・ゲームの配信を行いました。

4)『ベルセルク』

前期までのアニメーション映画の公開に次いで、ソーシャル・ゲーム、パチンコ遊技機の企画・開発・販売を行いました。

5)『AKB48』

平成23年10月にリリースしたソーシャル・ゲームが堅調に推移したほか、新たに『セーラーゾンビ』というコンセプトに基づき、アーケードゲームや『月刊ヒーローズ』での連載、テレビ放送を連動させた展開を開始しています。

（注）本文に記載の商品名は各社の商標または登録商標です。

(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（以下、「資金」という。）は、前連結会計年度末に比べ6,273百万円増加し、29,583百万円となりました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次の通りです。

(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、16,322百万円（前年同期は13,570百万円の収入）となりました。これは主に税金等調整前当期純利益9,588百万円、売上債権の減少13,078百万円、仕入債務の減少3,132百万円、法人税等の支払5,929百万円等によるものです。

(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、8,018百万円（前年同期は6,263百万円の支出）となりました。これは主にその他の関係会社有価証券の取得による支出3,000百万円、有形固定資産の取得による支出2,035百万円、無形固定資産の取得による支出1,414百万円等によるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用した資金は、2,018百万円（前年同期は2,277百万円の支出）となりました。これは主に配当金の支払1,657百万円、社債の償還による支出300百万円、長期借入金の返済による支出122百万円等によるものです。

2 【生産、受注及び販売の状況】

当社グループは、単一セグメントであるため、セグメント情報に関連付けて記載していません。

(1) 生産実績

当連結会計年度における生産実績は、次の通りです。

区分	生産高(百万円)	前年同期比(%)
グループ全社	8,100	14.2
合計	8,100	14.2

(注) 1 金額は、製造原価によっています。
2 上記の金額には、消費税等は含まれていません。

(2) 受注実績

当連結会計年度における受注実績は、次の通りです。

区分	受注高(百万円)	前年同期比(%)	受注残高(百万円)	前年同期比(%)
グループ全社	3,605	△6.9	2,218	△43.7
合計	3,605	△6.9	2,218	△43.7

(注) 上記の金額には、消費税等は含まれていません。

(3) 販売実績

当連結会計年度における販売実績は、次の通りです。

区分	販売高(百万円)	前年同期比(%)
グループ全社	114,904	6.3
合計	114,904	6.3

(注) 1 上記の金額には、消費税等は含まれていません。
2 主要な販売先については、総販売実績に対する割合が100分の10未満のため、記載を省略しています。

(4) 商品仕入実績

当連結会計年度における商品仕入実績は、次の通りです。

区分	仕入高(百万円)	前年同期比(%)
グループ全社	63,489	7.5
合計	63,489	7.5

(注) 1 金額は、仕入価格によっています。
2 上記の金額には、消費税等は含まれていません。

３ 【対処すべき課題】

(1)　会社の経営の基本方針

当社グループは、企業理念である「すべての人に最高の余暇を」の実現に向けて、付加価値の高いIPを取得・創出し、その多元展開によって商業的に価値の高いコンテンツを育成しています。さらに、IPを起点に幅広いエンタテインメント分野に事業領域を拡大し、各分野において世の中の人々を豊かにする商品やサービスの提供に努めています。

こうした事業展開とあわせて、経営の基本方針である「株主重視」の姿勢を堅持し、企業価値の向上と株主への利益還元を図るために、経営資源の最適配分を目指していきます。

(2) 会社の対処すべき課題

経済産業省は、コンテンツが国民生活を豊かにし、ビジネスとしても成長・発展が期待されるとして、平成14 年以降、コンテンツ産業を我が国の次代の重要産業と位置づけています。加えて、コンテンツ産業が日本の経済成長を牽引していく道程をまとめた「コンテンツ産業の成長戦略に関する研究会報告書」（平成22 年５月発表）において、アニメーション、コミックス、映画などを中心としたコンテンツのグローバル化による経済成長に言及し、コンテンツ産業の成長・発展に大きな期待を寄せています。

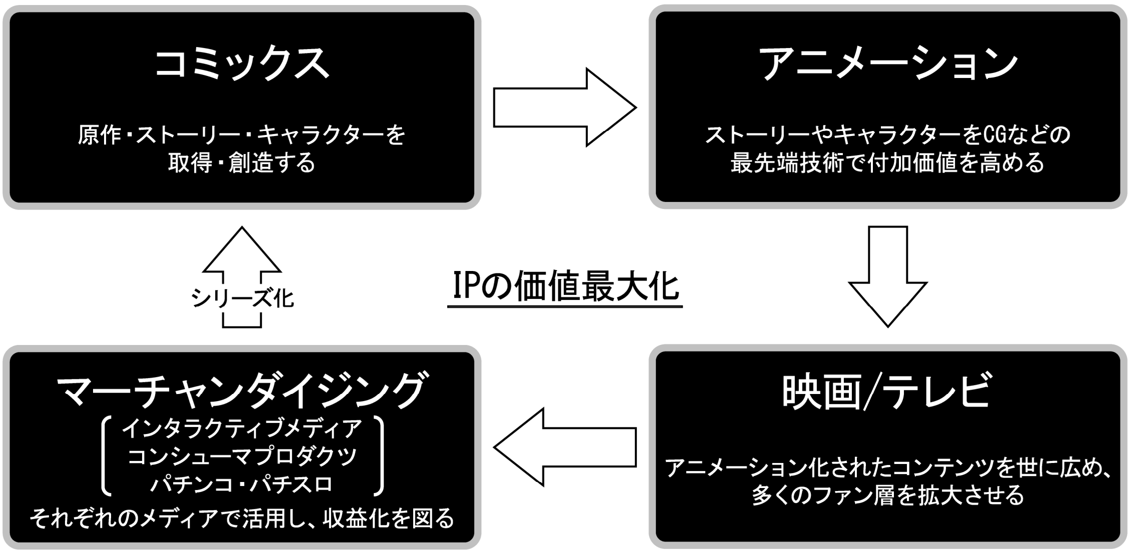
当社グループは、こうした期待に応え、日本の経済成長に寄与し、かつ将来にわたり世の中の人々の豊かさに資するため、安定的かつ継続的にキャラクターをはじめとしたIP ビジネスを成長・発展させることが重要な経営課題であると位置づけています。しかし、近年は、メディアの多様化や個人の嗜好の広がりもあって、魅力的な新キャラクターが生まれにくい状況となっており、優良IP の枯渇が懸念されています。こうしたことから、当社グループは、新たなキャラクター及びIP の創出が喫緊の使命であると認識しています。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

～当社グループが目指すキャラクターをはじめとした IPビジネスのモデル～

当社及び当社グループは、パチンコ・パチスロ（PS）分野の流通企業から、中長期的にIPを基軸とした企業へと大きな変化を遂げるための挑戦を続けています。

（図１．成長するビジネスモデル）



＜上場来のビジネスモデル＞

当社は、平成15年３月に株式を上場しました。同時に、企業の競争優位性の基盤としてIPの多元展開を基幹とする戦略を打ち出し、その推進に注力してきました。

戦略のコアとなるIPの取得では、マンガ、アニメ、映画、テレビドラマ、音楽、ゲーム、スポーツなどの分野で、優良なIPを有する企業から数多くの商品化権を集中的に確保してきました。

PS分野では、取得した商品化権を活用し、エンタテインメント性の高い遊技機を世に送り出すことで市場の健全化と活性化に寄与してきました。IPを活用した遊技機が少なかった頃から、PSをアニメーション、映画、テレビなどと同列のメディアといち早く捉えて展開したことが成功の要因となりました。

一方、クリエイティブに秀でた企業や人材、最先端技術を有する企業などと連携し、取得した商品化権をPS以外のメディアで展開することで、多様なエンタテインメント分野に事業領域を拡大してきました。その間、IPの取得にとどまらず、㈱円谷プロダクションのような優良IPを保有する企業を傘下に収めてきました。また、各分野の有力企業や秀でたパートナーとのネットワークを構築し、自らもコミックス、アニメーション、映像などの専門分野を担う企業をグループに迎え入れ、保有するIPの高付加価値化を推進してきました。

その結果、PS分野においては、魅力あふれる遊技機を継続的に開発・販売することが可能となり、大きな成果を挙げることができました。

＜成長するビジネスモデル＞

当社グループは、中長期的な成長・発展を遂げるために、数年前より、PS分野に主軸をおいたビジネスモデルからIPに主軸をおいたビジネスモデルへの戦略転換を企図し、平成24年５月に「成長するビジネスモデル」（図１参照）を発表しました。

成長するビジネスモデルでは、４つの枠組みを基本として、それらの相互作用による循環型ビジネスの展開を通じて、事業活動のスパイラルアップを目指しています。

① コミックス - IP創出の源泉

IP創出の源泉と位置づけ、原作、ストーリー、キャラクターを取得・創出していきます。この事業展開においては、『月刊ヒーローズ』で、ヒーローを基軸としたキャラクターの創出を進めており、パートナー企業との連携やネットワークを通じてコミックス化を図るなど、多様な切り口でIPを展開していきます。

② アニメーション - デジタル化によるIP活性化

デジタル化によるIPの活性化を図るべく、最先端の技術を活用してコミックスの有力作品の映像化を推進しています。映像化にあたっては『月刊ヒーローズ』から派生した『銀河機攻隊マジェスティックプリンス』でテレビアニメーション化、DVD化をしたように、プロデュースを含め、企画や製作、キャラクターを際立たせた演出・効果を発揮してIPの活性化を図っていきます。

③ 映画/テレビ - IPの普及と価値最大化

映画やテレビなどを通じて作品の認知度向上と価値拡大を図っていきます。映像・音響などに関する最新技術を導入し、効果的な普及活動を展開することで、ファン層の拡大を目指します。

④ 多メディアにおける商品化 - IPの多面展開

ゲーム、モバイル、ソーシャル・ネットワーキング・サービスなどのインタラクティブメディア、コンシューマプロダクツ、パチンコ・パチスロの商品化を通じて収益化を担っていきます。

今後も当社グループは、PS流通の強みを持ったキャラクタービジネスの確立を目指すとともに、その運営に向け、ホールディングス化も視野に入れた経営体制の強化を図っていきます。

４ 【事業等のリスク】

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、リスク要因となる可能性があると考えられる主な事項及びその他投資者の判断に重要な影響を及ぼすと考えられる可能性のある事項は以下のようなものがあります。

当社グループ（当社及び連結子会社。以下同じ）では、これらのリスク発生の可能性を認識したうえで、その発生の回避及び発生した場合の対応に努める方針でありますが、当社の株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容もあわせて、慎重に検討したうえで行われる必要があると考えています。

また、以下に記載したリスク以外でも当社グループの想定を超えたリスクが顕在化した場合には、当社グループの経営成績に大きな影響を及ぼす可能性があります。なお、文中における将来に関する事項は、別段の記載がない限り、有価証券報告書提出日現在において当社グループが判断したものであり、発生可能性のあるリスクの全てを網羅したものではなく、また、不確実性を内在しているため、経営環境等の変化により実際の結果と異なる可能性があります。

１．ビジネスモデルについて

当社グループは、IP(知的財産)を軸に多様なメディアやプラットフォームにコンテンツを展開するビジネスを推進していますが、個々のIPのメディア適性や動向等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、多岐にわたる領域での事業展開、IPポートフォリオの構築・強化を推進することによりリスク分散を図り、収益の安定化及び事業のさらなる成長に向けて取り組んでいます。

２．市場環境等の変化及び競合について

（1）消費者の嗜好や経済環境の変化について

当社グループが行っている事業には、余暇活動、エンタテインメント、他の娯楽の動向による影響を受ける傾向にあるものがあります。とくに、消費者の余暇活動に対する嗜好・意識、余暇活動のスタイルや流行が変化した場合などには、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、消費者の消費支出が減退するような国内経済情勢の低迷、法的規制や業界団体の自主規制等は、当社グループが取り扱っている余暇関連分野の商品やサービスに対する需要を低減させるおそれがあり、これによって当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、消費者の嗜好その他余暇関連分野の動向を研究・分析し、国内の特定のメディアやプラットフォームに依存せず、IPに相性のよいメディア等を選定し、海外展開も含めた多元展開を行う戦略を進めています。あわせて、既存領域を超えて連携する新たなメディア等の創造に関与し、若しくは新規のメディア等への対応を迅速かつ効率的に行うことのできる体制の構築を進めています。

（2）競合について

当社グループが展開している多様な事業領域において、商品やサービス、価格競争力、ブランドなどにおいて、当社グループより優れている競合他社が存在する場合があります。競合他社がその優位性を活用して商品やサービスの提供に取り組んだ場合には、当社グループが劣勢に立たされ、当社グループの期待どおりに商品やサービスを提供できなくなったり、顧客を獲得・維持できなくなったりするおそれがあります。その結果として、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループがIPを展開するメディアやプラットフォーム上で競合する第三者のIPの人気や動向等によって、当社グループのIPからの収益が影響を受けることがあります。その結果、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、遊技機流通に強みを持った当社グループの機能を活用したIPを軸とするビジネスの確立を目指し、その運営に向けて経営体制の強化を図ることで、企業競争優位性の構築を図っていきます。

３．投資等について

（１）提携等について

当社グループでは、グループ内外の企業との提携関係の強化又は新規提携を通じて、既存事業の業容拡大及び機能強化、効率的な新規事業の開発を実施しています。その過程で、他社との合弁により新会社を設立する、既存企業へ追加的な投資をする等の投資活動を行っていて、今後も投資活動を行っていく可能性があります。

しかし、これらの投資や事業買収の実施、事業統合に際して、多額の費用が発生する可能性があります。また、第三者との合弁事業や投資先の事業が大幅な不振に陥ったり、業績不振が一定期間以上継続したりした場合には、追加的に費用が増加したり、投資有価証券の減損又は評価損の計上等により損失が発生したりする可能性があります。さらに、戦略上の目的や予定していた事業収益の増大を実現できない可能性や、第三者との合弁事業が所期の目的を達成できない可能性があります。これらのような場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、こうした意思決定の際には、将来にわたる投資採算性等を考慮に入れリスクを回避するよう十分な検討を実施しています。

（２）新規事業等について

当社グループでは、顧客のニーズの変化に対応し、収益源の多様化と持続的な成長の実現を図るために、今後も新サービスないし新規事業の創出と育成に積極的に取り組んでいく考えです。しかし、新サービス又は新規事業の実施過程において、当該サービス又は事業に固有のリスク要因が加わるとともに、事業環境の急激な変化等予測困難な問題が発生することにより、新サービス又は新規事業の展開が計画どおりに進捗しない場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、新規事業の意義や目的を明確にしたうえで、投資による将来の事業発展を見据え、リスクの分析及び管理を行い、未来への挑戦と足元の堅守を両立させる投資判断を実施しています。また、当社グループ全体の新規事業等への投融資の実行・撤退についても、定期的に当社内で検証を実施しています。あわせて、必要に応じて戦略的事業提携を通じ外部資源の活用も図っています。

４．知的財産（IP）について

（１）IPの取得・保有・創出及び展開について

当社グループは、コミックス、アニメ、映画／テレビ、マーチャンダイジングの各分野において多元的に展開可能なIPやコンテンツを、国内外の権利者から「許諾を受ける」（以下、「取得」）、「買い付ける」（以下、「保有」）、「創り出す」（以下、「創出」）ことで展開しておりますが、IPの多元展開において期待した効果又は収益を確保できなかった場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

加えて、取得・保有・創出したIPを新規のメディアやプラットフォームで多元展開していく場合には、関係する複数の権利者の許諾を受ける必要があり、権利処理に多くの時間と費用を要する可能性があります。万が一権利処理が十分に行われなかったり、必要な権利が取得できなかったりする場合には、IPやコンテンツを多様なメディア等で効率的に循環させる展開が困難となり、計画していた事業遂行をなしえず、結果として、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、IPやコンテンツについて取得若しくは保有する場合には、コミックス、アニメ、映画／テレビ、マーチャンダイジングの各分野において、その効果や収益性について十分に検討を重ねるとともに、IPを創出する場合には、有力企業と連携したIP開発を基本としています。あわせて、IPの多元展開においては、ビジネスパートナーとのネットワークを最大限に活用する等、パートナーシップに基づく展開を実施しています。

（２）IPの侵害・被侵害について

当社グループがIPやコンテンツを多元的に展開する中で、当社グループのIPやコンテンツが侵害される可能性や第三者が保有するIPやコンテンツを侵害する可能性があり、こうした場合は、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループが企画・開発・制作し、又は制作者・権利者から取得若しくは保有することとなったIPやコンテンツは、関係する複数の権利者の著作権、著作隣接権、商標権、肖像権、特許権等、多様な権利を含んでおり

ます。瑕疵ある権利の許諾を受けたり、権利者との認識の相違により、当社グループがコンテンツの使用差止めや損害賠償の請求を受けたり、訴訟等に巻き込まれる可能性は皆無ではありません。さらに、当社グループより第三者にIPやコンテンツの使用権を許諾している場合には、当該第三者から損害賠償の請求を受けたり、訴訟等に巻き込まれたりする可能性もあります。

このため、当社グループにおいては、IPやコンテンツの価値の重要性を認識し、これらの管理体制を強化しております。また、役員及び従業員に対する教育啓発を行いながら、当社グループが創作し若しくは発明したIPやコンテンツの権利化を行うとともに、これらの侵害防止に継続的に取り組んでいます。

あわせて、IPやコンテンツの企画・開発・制作、又は取得若しくは保有を行う際には、これらの権利の帰属、範囲及び内容等を契約等により明確にし、関係する複数の権利者の権利を侵害しないよう最大限留意しています。

５．遊技機販売に関する固有リスクについて

（１）遊技機業界の法的規制、自主規制、市場環境について

当社グループが行っている遊技機の販売の事業は、直接的に法的規制を受けていませんが、遊技機メーカーは、「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」（以下「風適法」）及び国家公安委員会規則「遊技機の認定及び型式の検定等に関する規則」等の関連法令及び諸規則による規制を受けています。また、遊技機のユーザーであるパチンコホールは、風適法に基づく許可・届出の対象となっており、関連法令及び都道府県条例による規制を受けています。その他、過度な射幸性を抑制する目的等から、遊技機メーカー、パチンコホール、販売業者に対して、業界団体が自主規制を行うことがあります。

上記の法的規制の改正等が行われた場合や新たな自主規制が実施された場合、当該規制への対応からパチンコホールへの遊技機の納入遅延が発生したり、パチンコホールにおける遊技機の需要が変化したりするとともに、法的規制以外にも市場環境や経済情勢の変化によってパチンコホールの経営環境が急激に変化した場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループでは、遊技機業界の健全な発展に向けた取り組みを推進しており、新規顧客の創造と既存顧客の支持拡大に向けて、過度な射幸性に依存しないゲーム性・エンタテインメント性の高い遊技機の企画・開発に取り組んでいます。

（２）遊技機販売における特定の仕入先への依存について

当社グループの主な売上高は、遊技機の販売における商品売上高（遊技機を仕入れて販売する代理店販売時の売上）と手数料収入（遊技機の販売の仲介を行う代行店販売時の売上）となっています。それぞれの売上高の総売上高（連結）に占める割合は、平成25年３月期（80.0％、3.8％）、平成26年３月期（77.6％、6.9％）となっています。

商品売上高については、従来、関連会社である株式会社ロデオ及び提携メーカーである株式会社ビスティが主な仕入先となっています。当社の商品仕入高に占める両社からの仕入高の割合は、それぞれ平成25年３月期（37.7％、21.6％）、平成26年３月期（0.4％、22.3％）（連結ベース）となっています。

遊技機販売において、製品開発の遅延等から販売開始が延期されることとなった場合、製品が市場の人気を得られなかった場合、独占的販売代理店契約が解消された場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社においては、株式会社ロデオ及び株式会社ビスティとの提携に次いで、京楽産業.株式会社、株式会社エンターライズ及び株式会社ユニバーサルエンターテインメントと提携し、すでにこれら提携メーカーの製品の販売を行っています。これに加えて、平成26年５月には株式会社ディ・ライト及び株式会社七匠との提携を発表し、特定のメーカーに対する依存度の軽減を進め、リスクの分散化を図っています。あわせて、当社グループが有するIPや企画・開発に係る知見やノウハウ等を活用して商品力の強化を図ると同時に、その販売に向けた営業体制の強化も進めています。

６．人材の確保・育成について

有能な人材は限られていて需給バランスその他の要因により必要な人材の確保や育成が計画どおりにできない場合、優秀な人材の流出を防止できない場合、急激な人材採用により当社グループ間の協業・連携が十分に機能しなくなる場合などには、計画していた事業活動を遂行することができず、当社グループの業績に影響を及ぼす

可能性があります。

このため、当社グループは、成長を支えている最大の資産は人材であり、優秀な人材を採用し育成することは重要な経営課題の一つであると認識し、経営陣が採用活動全般を協議のうえ推進し、優秀な人材の確保と育成に努めております。

7．コンプライアンスについて

当社グループは、コンプライアンスを重要な経営課題の一つであると考え、諸施策を講じています。しかし、コンプライアンス上のリスクを完全には回避できない可能性があり、法令等に抵触する事態が発生した場合、当社グループの社会的信用やブランドイメージの低下、損害賠償等により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループにおいては、コンプライアンス指針を定め、コンプライアンス推進体制を構築するとともに、役員及び従業員に対する教育啓発を実践し、さらなる企業倫理の向上及び法令等の遵守に努めています。

8．情報セキュリティについて

当社グループは、事業上の重要情報、顧客・取引先等の機密情報や個人情報等を保有しています。万が一、予期せぬ事態により情報が外部に流出したり、第三者が不正に取得し使用したりするような事態が生じた場合には、損害賠償や対応費用の発生のみならず、当社グループの信用が低下し、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループは、情報セキュリティ対策の強化を図るとともに、役員及び従業員に対する教育啓発を実施し、情報管理の徹底に取り組んでいます。

9．会計制度等について

当社グループが予期しない会計基準や税制等の新たな導入・変更により、当社グループの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、有形固定資産やのれん等多くの固定資産を保有しています。当社グループが保有している資産の市場価格が著しく下落した場合や事業の収益性が悪化した場合には、減損会計の適用により固定資産について減損損失が発生し、当社グループの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループでは、業務上の関係構築や純投資等を目的に投資有価証券を保有しています。投資有価証券の評価は、有価証券市場の動向、有価証券発行会社の財政状態・経営成績等の状況によって判断されるため、今後も時価の下落や実質価額の低下により減損処理を行うこととなった場合には、有価証券の減損又は評価損の計上等により当社グループの業績及び財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

このため、当社グループでは、公認会計士、税理士等の外部専門家の助言を得ながら、適正なプロセスで投資を実施するとともに、適正な会計処理及び開示を行うべく努めています。

5 【経営上の重要な契約等】

フィールズ株式会社（提出会社）

相手方の名称	契約品目	契約内容	契約期間
株式会社ビスティ	パチスロ遊技機	株式会社ビスティの独占的販売代理店として同社の製造する回胴式遊技機を購入し、これを転売するための契約	平成25年10月１日から 平成26年９月30日まで 以降１年ごとの自動更新
	パチンコ遊技機	株式会社ビスティが製造するパチンコ遊技機について独占的に販売業務を受託し、これを販売するための契約	平成25年10月１日から 平成26年９月30日まで 以降１年ごとの自動更新
株式会社エンターライズ	パチスロ遊技機	株式会社エンターライズの独占的販売代理店として同社の製造する回胴式遊技機を購入し、これを転売するための契約	平成21年11月24日から 平成24年11月23日まで 以降１年ごとの自動更新
株式会社オッケー.	パチンコ遊技機	株式会社オッケー．が製造するパチンコ遊技機について独占的に販売業務を受託し、これを販売するための契約	平成24年６月１日から 平成26年12月31日まで 以降３年ごとの自動更新
株式会社ユニバーサルエンターテインメント	－	合弁会社である株式会社ミズホの経営及びその権利行使等に関する株主間契約（株式会社ミズホの製品を当社が独占的に販売する内容を含む）	平成24年２月13日から 一定の終了事由が生じない限り有効

下記の契約は解約により終了しています。

相手方の名称	契約品目	契約内容	解約の時期
サミー株式会社	パチンコ遊技機	パチンコ遊技機の売買に関する代行店取引基本契約	平成26年４月
	パチンコ遊技機	サミー株式会社指定の代行店及びパチンコホール管理に関する業務委託契約書	平成26年４月

下記の契約の形式的期限は到来していますが、個別商品の販売を含め、株式会社ロデオ及び同社の親会社であるサミー株式会社と引き続き協議中です。

相手方の名称	契約品目	契約内容	期間満了の時期
株式会社ロデオ	パチスロ遊技機	株式会社ロデオの独占的販売代理店として同社の製造する回胴式遊技機を購入し、これを転売するための契約	平成26年３月

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

7 【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 重要な経営方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成しています。

本文中における将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものですが、実際の結果は、見積り特有の不確実性があるためこれらの見積りと異なる場合があります。

(2) 財政状態の分析

資産の部

流動資産は、66,921百万円と前連結会計年度末比5,788百万円の減少となりました。これは主に売上債権の減少によるものです。

有形固定資産は、12,104百万円と前連結会計年度末比953百万円の増加となりました。これは主に支店の新設用地取得によるものです。

無形固定資産は、4,365百万円と前連結会計年度末比174百万円の減少となりました。

投資その他の資産は、21,477百万円と前連結会計年度末比3,251百万円の増加となりました。これは主にその他の関係会社有価証券の増加によるものです。

以上の結果、資産の部は104,869百万円と前連結会計年度末比1,758百万円の減少となりました。

負債の部

流動負債は、41,730百万円と前連結会計年度末比5,635百万円の減少となりました。これは主に仕入債務の減少及び未払法人税等の減少によるものです。

固定負債は、4,386百万円と前連結会計年度末比222百万円の増加となりました。これは主に預り保証金の増加及び退職給付に係る負債の増加によるものです。

以上の結果、負債の部は46,116百万円と前連結会計年度末比5,413百万円の減少となりました。

純資産の部

純資産の部は、58,753百万円と前連結会計年度末比3,654百万円の増加となりました。これは主に利益剰余金の増加によるものです。

(3) 経営成績の分析

(売上高)

当連結会計年度の売上高は、114,904百万円と前年同期比6.3％増となりました。

(売上原価)

当連結会計年度の売上原価は、81,092百万円と前年同期比8.3％増となりました。

(販売費及び一般管理費)

当連結会計年度の販売費一般管理費は24,020百万円と前年同期比4.6％増となりました。

(営業外損益)

当連結会計年度の営業外収益は1,313百万円と前年同期比77.8％増となりました。

当連結会計年度の営業外費用は1,339百万円と前年同期比70.7％増となりました。

(特別損益)

当連結会計年度の特別利益は29百万円と前年同期比181.6％増となりました。

当連結会計年度の特別損失は207百万円と前年同期比83.8％減となりました。

これらの結果、当連結会計年度の営業利益は9,791百万円と前年同期比5.1%減、経常利益は9,765百万円と前年同期比4.9%減、当期純利益は5,370百万円と前年同期比13.7%増となりました。

(4) キャッシュ・フローの状況の分析

当連結会計年度における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、前連結会計年度末に比べ6,273百万円増加し、29,583百万円となりました。

（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、16,322百万円（前年同期は13,570百万円の収入）となりました。これは主に税金等調整前当期純利益9,588百万円、売上債権の減少13,078百万円、仕入債務の減少3,132百万円、法人税等の支払5,929百万円等によるものです。

（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、8,018百万円（前年同期は6,263百万円の支出）となりました。これは主にその他の関係会社有価証券の取得による支出3,000百万円、有形固定資産の取得による支出2,035百万円、無形固定資産の取得による支出1,414百万円等によるものです。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果使用した資金は、2,018百万円（前年同期は2,277百万円の支出）となりました。これは主に配当金の支払1,657百万円、社債の償還による支出300百万円、長期借入金の返済による支出122百万円等によるものです。

(5) 経営成績に重要な影響を与える要因について

「第２　事業の概況　４　事業等のリスク」に記載の通りです。

(6) 戦略的現状と見通し

当社グループは、中長期的な成長戦略として、キャラクターをはじめとするIP（知的財産）を主軸において、取得・保有・創出したIPの価値を最大化することで持続的な成長を目指しており、これまで培ったIP開発における幅広い知見やノウハウ、クリエイティブやビジネスパートナーとのネットワークを最大限に活用し、パートナーシップに基づくIPの育成・事業化を進めていきます。そして、遊技機流通に強みを持つ当社グループの機能を活用し、キャラクタービジネスの早期確立に向け、各種施策を推進していきます。