



平成27年3月期 決算短信〔日本基準〕（連結）

平成27年5月15日

上場会社名 株式会社エムアップ 上場取引所 東
 コード番号 3661 URL <http://www.m-up.com/>
 代表者 (役職名) 代表取締役 (氏名) 美藤宏一郎
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役 総務経理部長 (氏名) 藤池季樹 TEL (03)5467-7125
 定時株主総会開催予定日 平成27年6月26日 配当支払開始予定日 平成27年6月29日
 有価証券報告書提出予定日 平成27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・アナリスト向け

(百万円未満切捨て)

1. 平成27年3月期の連結業績（平成26年4月1日～平成27年3月31日）

(1) 連結経営成績

(%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	3,712	—	554	—	605	—	359	—
26年3月期	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 包括利益 27年3月期 337百万円 (—%) 26年3月期 ー百万円 (—%)

	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	50.87	48.21	19.9	22.2	14.9
26年3月期	—	—	—	—	—

(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

(2) 連結財政状態

	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	2,727	1,850	67.0	245.5
26年3月期	—	—	—	—

(参考) 自己資本 27年3月期 1,827百万円 26年3月期 ー百万円

(3) 連結キャッシュ・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	△8	△101	△64	702
26年3月期	—	—	—	—

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産配当 率(連結)
	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	—	18.00	18.00	125	47.0	2.1
27年3月期	—	0.00	—	20.00	20.00	148	41.4	2.2
28年3月期(予想)	—	0.00	—	20.00	20.00		42.0	

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

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属 する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	—	—	—	—	—	—	—	—	—
通期	4,000	7.8	625	13.0	625	3.3	395	10.0	53.00

※当社は、予算編成を通期ベースで行っており、業績の進捗管理およびその評価は通期でのみ実施しているため、第2四半期累計期間における業績予想は開示しておりません。

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）無

新規 ー社 (社名ー除外 ー社 (社名) ー

(2) 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

(3) 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	7,445,200株	26年3月期	6,967,200株
27年3月期	86株	26年3月期	86株
27年3月期	7,005,231株	26年3月期	6,773,186株

(参考) 個別業績の概要

1. 平成27年3月期の個別業績（平成26年4月1日～平成27年3月31日）

(1) 個別経営成績

(%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	3,669	3.7	574	22.8	625	46.6	375	40.9
26年3月期	3,537	△8.2	467	△17.8	426	△26.8	266	△23.5

	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
	円 銭	円 銭
27年3月期	53.65	50.84
26年3月期	39.37	36.16

(2) 個別財政状態

	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	2,743	1,866	67.2	247.70
26年3月期	2,831	1,557	54.5	221.34

(参考) 自己資本 27年3月期 1,844百万円 26年3月期 1,542百万円

2. 平成28年3月期の個別業績予想（平成27年4月1日～平成28年3月31日）

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		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	%	円 銭
第2四半期（累計）	—	—	—	—	—	—	—
通期	4,000	8.8	625	0.0	395	5.3	53.00

※当社は、予算編成を通期ベースで行っており、業績の進捗管理およびその評価は通期でのみ実施しているため、第2四半期累計期間における業績予想は開示しておりません。

※ 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、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の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、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2ページ「経営成績に関する分」をご覧ください。

・当社は、平成27年5月19日に機関投資家及びアナリスト向けの決算説明会を開催する予定です。その説明内容については、当日使用する決算説明資料とともに、開催後速やかに当社ホームページに掲載する予定です。

○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	4
(4) 事業等のリスク	5
2. 企業集団の状況	9
3. 経営方針	11
(1) 会社の経営の基本方針	11
(2) 目標とする経営指標	11
(3) 中長期的な会社の経営戦略	11
(4) 会社の対処すべき課題	11
(5) その他、会社の経営上重要な事項	12
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	13
5. 連結財務諸表	14
(1) 連結貸借対照表	14
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	16
連結包括利益計算書	17
(3) 連結株主資本等変動計算書	18
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	19
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	20
(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)	21
(追加情報)	23
(セグメント情報等)	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

当連結会計年度における我が国の経済は、各種政策の効果が発現し、企業収益や雇用情勢、所得環境に改善傾向が見られ、個人消費にも底堅さが戻るなど、緩やかな回復基調が続いております。一方で、海外経済の下振れや、地政学的リスク、原油価格の動向など景気を下押しする要因も依然として残っており、先行きはなお不透明な状況にあります。

当社を取り巻くインターネット関連市場につきましては、スマートフォンやタブレット端末の利用定着と、高速モバイル通信の普及等に伴い、インターネットの利用環境の整備が進み、今後も安定的な成長が期待されております。

平成26年12月における携帯電話端末全体の契約数は1億2,511万件（前年同期比4.4%増）となり、人口普及率は98.5%に達しております。また、スマートフォンの契約数は、6,544万件（前年同期比22.8%増）と、全体の52.3%を占め、フィーチャーフォンの契約数を上回りました（出所：MM総研）。

モバイルコンテンツの市場規模は、平成25年には全体で1兆783億円（前年同期比26.7%増）となり、拡大のペースを加速させております。その中でも、スマートフォン向けコンテンツ市場は、端末の普及と利用者の増加に伴い、8,336億円（前年同期比124.3%増）と前年の2倍を超える市場規模へと急成長しており、モバイルコンテンツ配信市場におけるスマートフォンの位置付けはより重要性を高め、市場は活性化しております（出所：一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム）。

音楽やアーティスト関連の市場動向といたしましては、平成26年における音楽ソフト（オーディオレコード及び音楽ビデオ合計）の生産金額は、254,176百万円（前年同期比6.0%減）と減少傾向が続いております。その一方で、コンサート市場につきましては、市場規模が274,944百万円（前年同期比18.6%増）と、音楽ソフトの減少を上回る拡大となり、アーティストや音楽に対する底堅い需要が見られます。（出所：一般社団法人日本レコード協会及び一般社団法人コンサートプロモーターズ協会）

このような外部環境の中、当社は、アーティストやタレント、キャラクターまでの様々なコンテンツを幅広く取り扱い、それらをファンクラブサイトやしゃべってキャラ、音楽、電子書籍といった多岐にわたるデジタルコンテンツの配信から、音楽映像商品、グッズ、アパレル商品等を取り扱うeコマースに至るまで、複合的に展開することにより、サイトや事業間でのシナジー効果を発揮させ、収益の拡大と多様化に努めてまいりました。

事業の基盤となる有料会員につきましては、流行が予想されるコンテンツのいち早い発掘と獲得、スマートフォンを中心とした新規サイトの開設を進め、会員数を着実に増加させることができました。加えて、よりスマートフォンに適したサイト展開とコンテンツの高付加価値化によって、会員単価の上昇にも取り組んでまいりました。また、平成26年11月には、「ゆるキャラグランプリ 2014 in あいち セントレア」を開催、1,699キャラクターがエントリー、投票数は2,267万票に達するなど、いずれも過去最多を記録いたしました。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は3,712百万円、営業利益は554百万円、経常利益は605百万円、当期純利益は359百万円となりました。

セグメントごとの概要は、以下のとおりであります。

①携帯コンテンツ配信事業

携帯コンテンツ配信事業につきましては、アーティストやタレントの新規ファンクラブサイトの開設に、引き続き注力してまいりました。加えて、アニメやキャラクターの積極的な獲得とコンテンツ制作を行い、しゃべってコンシェルなどスマートフォン向けコンテンツサービスを中心に配信することで、事業の基盤となる有料会員の獲得も進めてまいりました。

また、キャリアの提供するスマートフォン向け月額使い放題サービスである、「スゴ得コンテンツ」や「スマートパス」についても、人気キャラクターを中心に積極的なコンテンツの投入を継続し、利用者の年間ランキング1位を獲得するなど、収益拡大に貢献いたしました。

この他、インターネットとリアルイベントの連動や、アニメキャラクターを起用した写真集など、新たな取り組みも推進してまいりました。

以上の結果、当連結会計年度における携帯コンテンツ配信事業の売上高は3,158百万円、セグメント利益は846百万円となりました。

②PCコンテンツ配信事業

PCコンテンツ配信事業につきましては、アーティスト及びタレント等の有料ファンクラブサイトにおいて、パッケージ商品やコンサートチケットの先行販売などを実施し、会員の維持、拡大を推進してまいりました。また、アーティストやスポーツ選手、歌舞伎俳優のオフィシャルサイトの受託制作など、他の事業セグメントも含め、将来の新たな収益の獲得と拡大に繋がることを見据えた事業展開を行ってまいりました。

以上の結果、当連結会計年度におけるPCコンテンツ配信事業の売上高は224百万円、セグメント利益は13百万円となりました。

③eコマース事業

eコマース事業につきましては、CD、DVD及びブルーレイといった音楽映像商品と関連するアーティストグッズを事業の中核に据え、当社がファンクラブサイトを運営するアーティスト等の商品の直販と、大手レコード会社との提携によるレコード会社の公式販売サイトの運営管理の両面から、事業を展開してまいりました。サイト限定やオリジナル商品の取り扱い、購入特典の付与、コンサートチケットの予約抽選といった施策によって、その利用促進を図ってまいりました。

以上の結果、当連結会計年度におけるeコマース事業の売上高は278百万円、セグメント利益は51百万円となりました。

(次期の見通し)

今後における我が国の経済は、緩やかな景気の回復が続くと期待される一方で、足元では原油価格の動向や、海外景気の下振れ、地政学的リスクも懸念されるなど、先行きには不透明な見方も残っております。一方で、当社の属するインターネット関連市場につきましては、スマートフォンの普及が一巡し、それに伴ってコンテンツサービスもフィーチャーフォン向けからスマートフォン向けへと軸足が移行するなど、市場は大きな転換点にあり、モバイルビジネスを取り巻く環境は大きく変化することが見込まれております。

こうした事業環境の中、当社は技術及び市場動向の影響を受けにくい、ファンクラブサイトを中心とした公式サイトの開設と、それに伴う新規有料会員の獲得を推進しており、会員割合については、スマートフォンがフィーチャーフォンを大きく上回っております。

しかしながら、スマートフォン向けコンテンツ市場はいまだ黎明期にあり、技術革新やサービスの流行と陳腐化の流れは早く、それらを的確に予測することは困難であります。

加えて、フィーチャーフォン向けコンテンツ市場については、規模の縮小が継続しており、同業他社においても会員数は減少傾向にあります。

当社といたしましては、これまで以上に迅速な事業展開を進めていく方針であります。携帯コンテンツ配信事業の業績予想は、スマートフォン市場の動向を最大限に加味し、保守的なものとしております。また、ファンクラブサイトにつきましては、その開設時期はアーティストや事務所等の意向も反映され決定されます。そのため、予算策定時点において開設時期が決定していないファンクラブサイトについては保守的な見通しを策定しております。

新規ファンクラブサイトの開設が決定し次第、業績予想は適宜見直しをしていく方針です。

費用面では、販売に比例し増減するロイヤリティ等や、採用の強化に伴う人材関連費用の増加を見込んでおります。

以上により、次期(平成28年3月期)の見通しについては、売上高4,000百万円(前年同期比7.8%増)、営業利益625百万円(前年同期比13.0%増)、経常利益625百万円(前年同期比3.3%増)、当期純利益395百万円(前年同期比10.0%増)を見込んでおります。

(2) 財政状態に関する分析

①資産、負債及び純資産の状況

(資産の部)

当連結会計年度末の総資産は2,727百万円となりました。

流動資産は1,716百万円となりました。おもな内訳は現金及び預金702百万円、売掛金655百万円、商品185百万円となっております。

固定資産は1,010百万円となりました。主な内訳は建物100百万円、投資有価証券408百万円となっております。

(負債の部)

流動負債は869百万円となりました。主な内訳は買掛金431百万円であります。

固定負債は7百万円となりました。

(純資産の部)

純資産の合計は1,850百万円となりました。主な内訳は資本金243百万円、資本剰余金269百万円、利益剰余金1,444百万円であります。

※当社は、当連結会計年度より連結決算を開始いたしました。よって連結初年度にあたるため、対前期末増減額については記載しておりません。

②キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物は702百万円となりました。

各キャッシュ・フローの状況は、以下のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローは△8百万円となりました。

収入の主な内訳は、税金等調整前当期純利益605百万円であり、支出の主な内訳は仕入債務の減少による484百万円であります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動によるキャッシュ・フローは△101百万円であり、支出の主な内訳は出資金の出資50百万円、投資有価証券の取得51百万円であります。

(財務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・フローは△64百万円であり、収入の内訳は新株予約権の行使に伴う新株発行収入70百万円、配当金の支払額135百万円であります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成27年3月期
自己資本比率	67.0
時価ベースの自己資本比率	—
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ	—

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

※営業キャッシュ・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。

※当社は、当事業年度より連結財務諸表非作成会社となりました。よって、対前期末増減額については記載しておりません。

(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、株主の皆様に対する安定的な利益還元を経営上の重要課題としてとらえており、将来の事業展開に備えた財務基盤の強化や今後の業績等を勘案の上、長期的視点に立ち、配当政策を進めてまいります。

当社は剰余金について、配当性向30%を目安とする、業績に連動した配当の実施を基本方針としております。当連結会計年度の期末配当につきましては、平成27年2月13日に公表した通り、1株当たり20円の配当を実施させ

ていただく予定です。次期以降につきましても、上記の基本方針に基づき、利益還元をさせていただく予定であります。

内部留保資金につきましては、将来における当社の業容拡大を通じた企業価値の向上と、株主の皆様の利益確保に向けて、優秀な人材の採用や将来の新規サービス展開等のための必要運転資金として活用していく方針です。

(4) 事業等のリスク

以下において、当社の事業展開上のリスク要因となり、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性があると考えられる主な事項を記載しております。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、投資者の判断上、重要であると考えられる事項については、投資者に対する情報開示の観点から積極的に開示しております。

なお、以下の記載は、当社の株式投資に関する全てのリスクを網羅しているわけではないことをご留意ください。また、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

(a) 事業内容について

① コンテンツサービスの企画開発力等について

当社が事業領域とするコンテンツ配信市場は、スマートフォンやタブレット端末の普及、通信技術等の高度化、利用者の嗜好・ニーズの多様化に伴い、需要の拡大と業界内での競争激化が顕著になってきております。

このような中で、当社は、利用者の嗜好・ニーズを捉えた魅力あるコンテンツサービスを、より早く企画・提供することを主眼に置いた事業展開を図っております。加えて、同じ嗜好や趣味を持つ利用者に対して、多様なコンテンツサービスを複合的に提供することで、サイトの差別化を図るとともに、利用者の当社サイト間における回遊性の向上を図っております。

しかしながら、コンテンツ配信市場の急激な変化や、当社の企画力の低下、サービス提供の遅延等により利用者の嗜好やニーズに対応できない場合、あるいは競合他社による優位性の高いサービスの提供等が著しい場合、利用者数の減少等により、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

② キャリア及びインターネットサービスプロバイダーへの依存について

当社の携帯コンテンツ配信事業においては、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ（提供する携帯電話端末向けサービスの総称：NTT docomo、以下、各社同様）、KDDI株式会社（au）及びソフトバンクモバイル株式会社（SoftBank）といったキャリアの公式サイトとして、コンテンツを提供し、それらキャリアを通じて利用料の回収を行っております。そのため、当社の売上高に占める各キャリアを通じた売上高比率が高い状態にあります。

また、当社は、各キャリアとの間でコンテンツ配信及び情報料回収代行サービスに係る契約を締結しており、これら契約は自動更新されることとなっております。しかしながら、各キャリアの経営方針が変更された場合や、当社と各キャリアとの関係が悪化するなど何らかの要因により当該契約の更新がなされない場合、当社の事業展開並びに経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに重大な影響を及ぼす可能性があります。

③ 債権の回収について

当社は、携帯コンテンツ配信により生じる情報料の回収について、キャリアとの間で情報料回収代行サービスに関する契約を締結し、当該業務を委託しております。このうち、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及びKDDI株式会社との回収代行の契約においては、情報料の回収が行えないまま代行回収が終了した場合、それら回収代行業務は免責されることと定められております。その場合、当社には料金未納者に関する情報が提供され、当社は未納者に情報料を直接請求することができますが、1件当たりの金額並びにそれらの合計金額のいずれも少額であり、諸経費を鑑みれば経済的合理性が乏しいことから、未納者からの直接料金回収は行っておりません。今後、このような未納者数及び未納額等が増加した場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

また、当社は、取引先に対する売掛金の回収不能という事態を未然に防ぐべく、情報収集・与信管理、担保権の設定等によって債権保全に努めておりますが、取引先の経営破綻等が発生した場合には、債権の一部又は全部の回収が困難になるほか、法律に基づき清算や再生手続きが行われることにより、当社が想定する以上に回収までの期間や手続きに時間を要することになり、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

④ 競合及びモバイルコンテンツ配信の市場動向について

当社は、システム業者の協力のもと、NTT docomo、au、並びにSoftBankのそれぞれの公式サイトを通じて、携帯電話利用者に対する各種コンテンツの提供を行っております。しかしながら、当社と類似のコンテンツプロバイダーが増加するに伴い、提供するコンテンツの差別化が難しくなっております。加えて、コンテンツの獲得競争も激化し、コンテンツの利用料も上昇傾向にあります。したがって、これら他社との競合開

係において、当社が迅速かつ優勢的に事業展開できない場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに重大な影響を及ぼす可能性があります。

また、スマートフォンの普及が進み、コンテンツの流通やその課金形態も多様化するなどモバイルコンテンツ配信市場を取り巻く環境は大きな転換点を迎えていると考えられます。当社の運営する公式サイトの会員数は、すでにスマートフォン向け公式サイトがフィーチャーフォン向けを上回っており、今後についてもスマートフォン向けコンテンツ、サービスを充実させていく方針であります。しかしながら、現在のところ当社の携帯コンテンツ配信事業においては、フィーチャーフォン向け公式サイトからの収益が一定の割合を占めております。そのため、当社の想定を上回る急激なペースでフィーチャーフォン向けの会員数が減少した場合や、スマートフォンの普及に伴い新たなコンテンツ分野が創出され、既存のコンテンツ分野が急速に衰退した場合、あるいは当社のスマートフォン向けコンテンツ、サービスの提供が計画通りに進まず、収益の確保ができなかった場合等には、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに重大な影響を及ぼす可能性があります。

⑤ システムトラブルについて

当社の各事業においては、インターネットにより、利用者にコンテンツサービス・商品を提供しております。当社では、利用するホスティングサービス業者のサーバー設置場所の安全性やセキュリティ機能等について、定期的な監査等を通じて確認しております。しかしながら、予期しない急激なアクセスの増加に伴う一時的な過負荷、不正アクセスによるサイトの改ざん、コンピュータウイルスの侵入、自然災害、不慮の事故等によるシステムトラブルに起因してコンテンツサービス・商品の提供が困難になった場合、コンテンツホルダー、提携先及び利用者から当社に対する信用が低下するほか、システムの改善、修復費用やコンテンツホルダーからの損害賠償請求等のため、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに重大な影響を及ぼす可能性があります。

⑥ ファンクラブサイトの利用者について

PCコンテンツ配信事業において、利用者は、匿名性を確保したまま、当社が制作、提供するアーティスト、タレントのファンクラブサイトを介し、自由に他の会員と情報交換を行うことが可能です。そのため、利用者同士の意見や情報の交換において、名誉毀損、他人の著作権、知的財産権、プライバシーその他の権利等の侵害が生じる危険性が存在しております。

当社は、安心して利用できるファンクラブサイトを提供することが、利用者数の維持・拡大やコンテンツホルダーからの信用獲得に繋がるものと考え、ファンクラブサイトの運営方針や利用者の強制退会の措置等を入会規約へ明記して、利用者からも同意を得ております。

しかしながら、今後、ファンクラブサイトの利用を通じて、利用者間でのトラブルが発生する可能性があり、アーティスト等のブランドイメージの悪化、当社の企業・サイトイメージの悪化が発生した場合は、ファンクラブサイトの利用者が減少し、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

⑦ 著作権料及び著作隣接権料について

携帯コンテンツ配信事業及びPCコンテンツ配信事業において、当社はコンテンツホルダーとの間で、音楽原盤や映像・画像原版等に係る著作権及び著作隣接権に関する使用許諾契約を締結した上で、コンテンツを配信し、その対価として著作権料及び著作隣接権料の支払を行っております。また、著作権料及び著作隣接権料の一部に関して、将来の利用料の前払いが発生する場合があります。当社は、現在のところ著作権及び著作隣接権の保有者と良好な関係を構築しておりますが、将来において何らかの理由により使用許諾契約が継続されない場合、利用料率の上昇など当社にとって不利な許諾条件の改定が行われた場合、または前払費用が著作権料及び著作隣接権料より回収されなかった場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

また、新たなコンテンツサービス・商品の提供を開始するにあたっては、コンテンツホルダーに対して最低保証額(ミニマムギャランティ)を支払う場合もあります。したがって、新規コンテンツサービス・商品の提供開始に伴って、利用者数が当社の予測を下回り最低保証額が回収されない場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

⑧ コンテンツホルダーとの関係について

携帯コンテンツ配信事業及びPCコンテンツ配信事業において、当社はコンテンツホルダーとの契約に基づきアーティスト、タレント等のファンクラブサイトを運営しております。それらファンクラブサイトの会員数は、アーティスト、タレント等の活動状況やその人気の趨勢による影響を受けることとなります。万一、ファンクラブサイトにおいて取り扱うアーティスト、タレント等について、グループの解散や活動の停止等が発生した場合、コンテンツホルダーが消滅してしまい、ファンクラブサイトが閉鎖に追い込まれる可能性があります。

ます。そのような状況が発生した場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

e コマース事業においては、アーティストグッズやCD及びDVD等のパッケージ商品の販売を行っております。それら商品の発売やそのタイミングは、アーティストをはじめとするコンテンツホルダーの意向により決定されます。そのため、何らかの理由で商品の発売が延期または中止された場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

⑨ 物流について

当社は、e コマース事業において取り扱う商品の在庫管理に係る業務を外部の倉庫業者に委託しており、内部監査等を通じて定期的に適切な在庫管理が行われていることを確認しております。しかしながら、当社のe コマース事業の商品取扱の規模はまだまだ小さく、在庫管理業務は1社のみ委託している状況にあります。そのため、万が一、外部倉庫において自然災害等の被害が発生した場合や、在庫の紛失が発生した場合、商品の配送に遅延が生じ当社に対する顧客の信用が低下することにより、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

(b) 人材について

① 特定人物への依存について

当社の代表取締役である美藤宏一郎は、音楽事業に関する豊富な経験と知識を有しており、経営方針や事業戦略の決定、重要な取引先との交渉、利益計画の策定・推進等、会社運営の全てにおいて重要な役割を果たしております。

当社は、今後の業容・人員拡大も視野に入れ、執行役員制度の導入と経営管理組織の強化を図っており、同人に過度に依存しない経営体制の整備を進めております。

しかしながら、何らかの事情により、同人が当社から離職した場合、または十分な業務執行が困難となった場合には、今後の当社の事業展開並びに経営成績、財政状態及びキャッシュ・フロー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

平成27年3月末における当社の人員構成は、取締役3名、監査役3名及び従業員79名と規模が比較的小さく、営業部門、制作部門及び管理部門もこのような規模に応じたものとなっております。

しかしながら、今後の事業の進展に伴い、要員拡充の必要性は高まってくると予想され、新たなコンテンツサービスや商品を企画・運営出来る人材につきましても、特に必要性が高いと認識しております。

したがって、このような人材の採用が適時に行えなかった場合、人材育成が十分に行えなかった場合、または必要な人材の流出があった場合は、今後の当社の事業展開並びに経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに重大な影響を及ぼす可能性があります。

(c) 法的規制について

当社が事業を展開するにあたり、主に「著作権法及び著作権法施行令による規制」、「特定商取引に関する法律」、「不当景品類及び不当表示防止法」、「特定電子メールの送信の適正化に関する法律」並びに「個人情報保護に関する法律」の規制の対象となり、それら法令に対する遵守体制を構築しております。

しかしながら、法令等が改正され規制強化が行われた場合、または新たに当社の事業活動に係る法令等が制定された場合には、追加的な対応や事業への何らかの制約が生じることにより、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

① 知的財産権について

携帯コンテンツ配信事業及びPCコンテンツ配信事業を展開する上で、当社は音楽原盤や映像・画像原盤に係る著作権及び著作隣接権等の知的財産権を、保有者から使用許諾を受け使用しておりますが、第三者から意図せずに権利侵害を受ける、または、第三者の権利を意図せずに侵害してしまう可能性も否定できません。当社では、このような権利侵害等に備え、当該権利の保有者からの事前の情報収集、当社の権利確保のための契約条項の明示等に努めております。

しかしながら、万一、損害賠償責任問題等の事態が発生した場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

② 個人情報の保護について

PCコンテンツ配信事業及びe コマース事業を展開するにあたり、当社は個人情報を取り扱う場合があります。そのため、当社では、利用者及び従業員等の個人情報の取り扱いを社内規程に定めるとともに、社外セ

ミナー等への参加による遵法意識の喚起、社内ネットワークシステム及びオフィスのセキュリティの強化等に努めております。

しかしながら、個人情報の流出が発生する可能性は否定できず、当社に対する信用の失墜、損害賠償の請求、訴訟による責任追及等が発生する場合、または、個人情報の保護に関する法律の改正によって規制強化が行われた場合は、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

(d) 機密情報の取り扱いについて

携帯コンテンツ配信事業及びPCコンテンツ配信事業においては、アーティスト、音楽事務所及びレコード会社等のコンテンツホルダーから、著作権法で保護される音楽原盤や画像・映像原版を取得、加工し、利用者に提供しております。そのため、当社は、コンテンツホルダーとの契約において機密保持に関する規定を定めるとともに、全ての当社従業員からも当該機密保持に関する誓約書を得ております。

しかしながら、故意または過失により、使用許諾契約に関連し知り得たコンテンツホルダーの業務上の秘密、ノウハウ等が流出した場合、当社に対する信用失墜、損害賠償の請求、訴訟による責任追及等が発生する場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

2. 企業集団の状況

当社は、スマートフォン及びフィーチャーフォン端末、PC端末向けサイトの企画・制作及びコンテンツの提供を主な事業としております。また、当社の事業は、携帯コンテンツ配信事業、PCコンテンツ配信事業及びeコマース事業に分類されます。

各事業における主な商品及び当社の位置付け等は、次のとおりであります。

(携帯コンテンツ配信事業)

携帯コンテンツ配信事業は、スマートフォン及びフィーチャーフォン端末向けの有料コンテンツの提供を行う事業であり、提供するコンテンツやサービスに応じて、「音楽コンテンツ配信サイト」「エンタテインメントコンテンツ配信サイト」及び「ファンクラブサイト」の3つに大別されます。

有料コンテンツは、株式会社NTTドコモ（提供する携帯電話端末向けサービスの総称：NTT docomo、以下、各社同様）、KDDI株式会社（au）及びソフトバンクモバイル株式会社（SoftBank）などのキャリア各社の公式サイトやサービスを通じて、利用者に提供され、その利用料の一部が当社の収益となります。

システム開発を伴う公式サイトを開設する場合には、多額のシステム開発費用が発生する場合がありますが、当社では公式サイト開設以後にサイトから発生する収益を、あらかじめ定めた料率で分配する方式を採用することによって、公式サイト開設時点におけるシステム業者に対する開発費を抑制しております。これは、公式サイト開設に伴うリスクを最小限に抑えるとともに、その時々最適なシステムを提供しているシステム業者を、利用者の視点をもって選択し、利用者に対して最適なシステムを提供しサイト収益の最大化を図ることや、日進月歩の携帯技術に対して機動的に対応することを目的としております。また、サイトからの収益をシステム業者に対して分配することにより、システム業者の最大限の技術を受けられると考えております。

なお、当事業においては、キャリア以外の他社プラットフォーム向けのコンテンツ提供や、当社自身が保有・管理するコンテンツの同業他社への有償提供も行っております。

(PCコンテンツ配信事業)

PCコンテンツ配信事業は、PC端末向けの有料コンテンツの提供を行う事業です。

インターネットサービスプロバイダーの会員向けWebサイトとして、有料コンテンツを提供し、その利用料の一部が当社の収益となります。

PC端末を通じ閲覧するWebサイトについては、広告収入等を目的とし、利用者からは利用料金を徴収しないものが多くあります。それに対して当社では、高い集客力が見込まれるアーティストやタレント等のファンクラブサイトを運営し、ファン等の利用者に向けた活動に対して複合的なサポートを行うことによって付加価値を高め、有料でのコンテンツ提供を行っております。ファンクラブサイトは、プロバイダー等との連動により、プロバイダー等が発行するID・パスワードを通じて利用、閲覧する仕組みを構築しており、プロバイダー等の利用料金とともに月額会費を徴収しております。これにより、IDの使いまわし等の不正利用が行われにくく、かつ無料サイトでみられるような迷惑ユーザーが発生しにくいと、アーティストとファンが一体となった健全なサイト運営が行われることも強みであると考えております。

また、有料サイトの運営のほか、コンテンツホルダー等のWebサイトの受託制作や、アイチューンズ株式会社が運営する「iTunes Music Store」へのコンテンツ提供も行っております。

(eコマース事業)

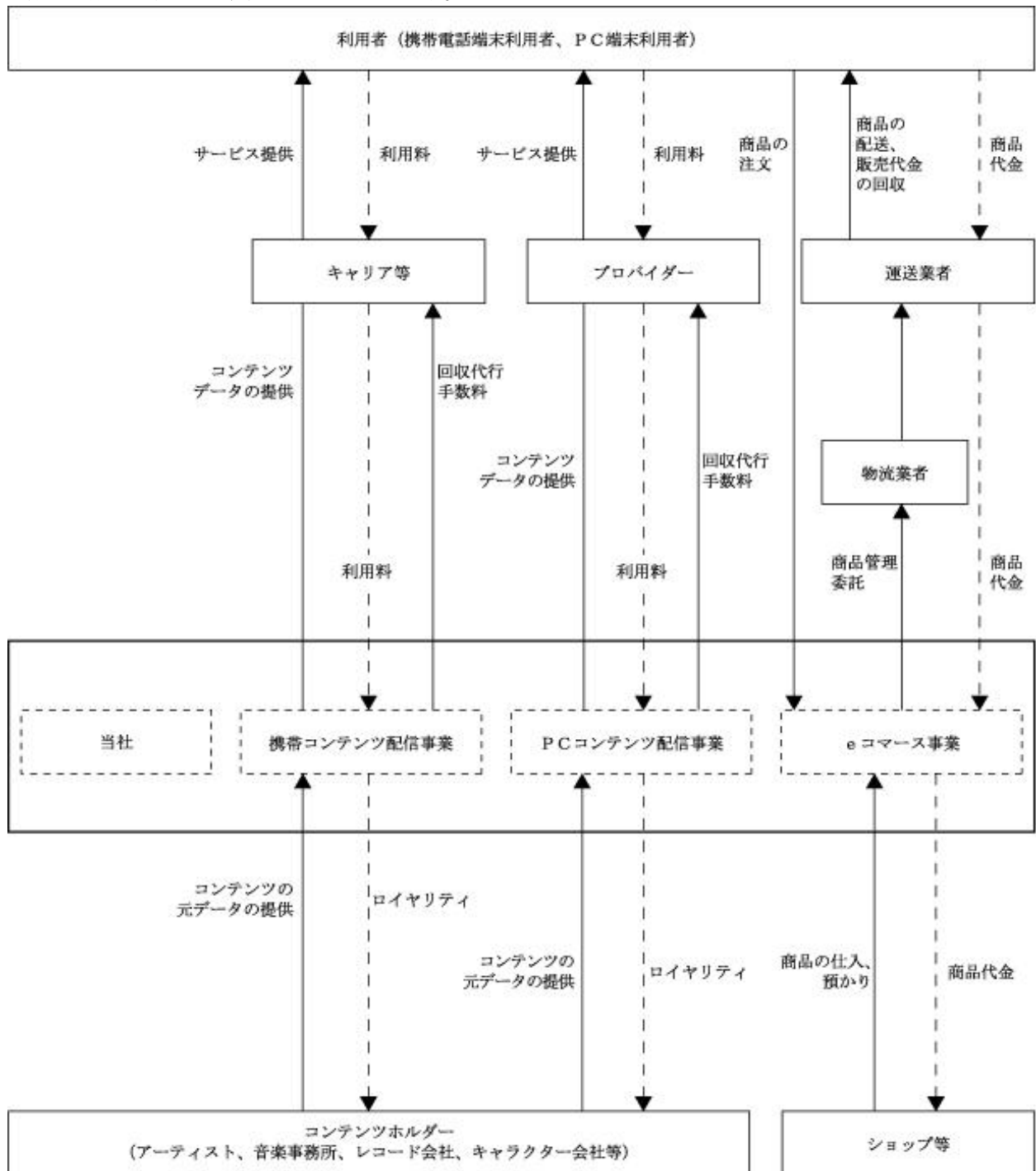
eコマース事業は、スマートフォン及びフィーチャーフォン並びにPC端末の利用者に対し、インターネットを通じてCD/DVD等のパッケージ商品やアーティストグッズ、及びアパレル商品等の販売を行う事業であります。

当事業の特徴といたしましては、当社が運営する携帯及びPCファンクラブサイトの会員であるコアなファン層をターゲットとしたパッケージ商品及びグッズの販売を行っている点や、大手アーティストからインディーズ流通のアーティストまで対応し、パッケージ商品をeコマースによってファンへ直接販売するという新たな流通経路を開拓している点であります。また、アーティストグッズ等も取り扱うことから、パッケージ商品の販売に際しては、オリジナル特典を付与することができ、販売の促進を図れる点も当事業の特徴であると考えております。

加えて、アーティスト等のファンクラブでしか入手できないオリジナルグッズに対するファン層からの需要や、パッケージ商品の発売日に商品を手入れしたいというファン心理、収益の多様化を図るべく物販の強化に注力するプロダクション等のニーズがあると考え、そのそれぞれを汲み取りアーティストのeコマースサイトを開設しており、ファンクラブサイトを通じたコンテンツ配信だけではなく、パッケージ商品やグッズの販売までを行っている点が当事業における当社の強みであると考えております。

販売の形態は、アーティストの事務所等からの委託による販売が中心です。委託による販売は当社の受け取る手数料のみが売上高として計上されます。

事業の全体的な系統図は、次のとおりであります。



3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、「日本のエンタテインメント市場の活性化」及び「新たなエンタテインメントビジネスの流通・販売形態の創造」を経営理念とし、コンテンツホルダーから利用者に至るまでのエンタテインメントビジネスに関わる全ての方々に対して、最適なコンテンツと、その流通のためのシステムを提供することを経営方針としております。

各事業に共通するのは、まず消費者のニーズを的確に捉え、そのニーズに合うコンテンツや商品をいち早く企画・制作し、提供するという方針であります。また、この方針を進めていく中で消費者の利便性を念頭に置き、従来別々に提供されているコンテンツや商品を、同じ嗜好や趣味を持つ消費者に対して、一度に当社の運営するサイトで提供できるような販売方法を開発し、当社サイトにおける消費者の回遊性の向上に努めております。

すなわち、消費者の立場から見て、常に最高のコンテンツと商品の提供及び最適な販売方法を実践することが、企業価値の向上、株主利益の増大につながるものと考えております。

(2) 目標とする経営指標

当社が現在、重要と考えております経営指標は、売上高経常利益率及び自己資本当期純利益率（ROE）であり、収益性と経営効率の向上を中期計画に沿って進めていきたいと考えております。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社では、中期的に携帯コンテンツ配信事業、PCコンテンツ配信事業及びeコマース事業の3つの事業それぞれが成長することを旨すとともに、3つの事業が相互に連携し、相乗効果を生み出すような取り組みを行ってまいります。

各事業は、特定の消費者のニーズに対応したコンテンツや商品の提供を、他社に先駆けて実現するとともに、サイト数の増加により事業規模の拡大を図っていく戦略であります。一方、新たなサイトの運営にあたっては、既存サイトの運営システムを最大限転用することで新たな固定費の支出を抑え、サイト毎の収益性をより高めてまいります。

相乗効果を生み出す事業といたしましては、当社が運営するサイト間での相互リンクにより他サイトからの導線確保し、ユーザーの回遊性の向上とユーザー獲得のための間口の拡大を図っております。また、事業セグメントの垣根を超え、例えば携帯コンテンツ配信事業で取り扱うアーティスト、タレントのグッズやチケット等を、eコマース事業にて販売することにより、公式サイトからのコンテンツ配信による収益だけでなく、商品販売による収益を獲得し、収益機会を増大させることを計画しております。

また、当社は、現代の「音楽ビジネス」の形は、多様化するユーザーのニーズに合ったフレキシブルなサービスを提供することであり、従来の「音楽ビジネス」に、当社の持つIT技術のインフラを加えることで、さらなるアーティストとユーザーの掛け橋となることが出来ると考えています。

それらを実現し、音楽のオールインワンビジネスを展開すべく、携帯及びPCコンテンツ配信事業で展開するファンクラブサイトと連動した、CD・DVD・グッズの直販サイトの運営に注力してまいります。新たな「音楽ビジネス」の可能性を創造・具現化することにより、レコード会社やプロダクションとのパートナーシップ構築を推進し、サービスの向上を継続していく方針です。

(4) 会社の対処すべき課題

当社の継続的かつ安定的な成長とそれに伴う収益基盤の拡大のためには、変化に富むユーザーの嗜好を的確に捉えた魅力的なコンテンツや商品の提供を行うとともに、新規の顧客層を開拓していくことが必要であると認識しております。そのため当社は、以下のような課題に取り組んでまいります。

(a) 有力コンテンツの獲得推進と認知度の向上並びに他社との差別化

携帯コンテンツ配信事業においては、競合や市場環境はより一層厳しさを増すものと予想されます。当社が今後も優位性を保つためには、他社にはない有力コンテンツの獲得によるサイトの認知度の向上と、サイト内容の差別化、新規コンテンツサービスや技術への迅速な対応が課題であると認識しております。

これに対して当社では、新聞や雑誌等の各種メディアや業界動向などから幅広く情報収集を行うとともに、これまでに培ったアーティスト発掘や売り出しの経験から、今後の流行が予想されるコンテンツの目利きを行っております。また、それと同時にこれまで構築してきた業界内でのネットワークを活用し、同業他社に先駆けそれらコンテンツの獲得を行うことができるよう営業活動に努めてまいります。

また、サイト運営にあたっては、技術力の高いシステム開発会社を選定の上、収益をあらかじめ定められた料率で分配する方式を採用することにより、固定的な開発費用の発生を抑制すると同時に、日進月歩の携帯技術に対して機動的に対応する体制を構築しております。

(b) 顧客基盤の拡大

当社の継続的かつ安定的な成長のためには、顧客基盤の拡大が重要であると認識しております。このため、当社では、今後の利用者の拡大が見込まれる新規コンテンツ分野については、より多くの利用者の目に触れることのできるよう、いち早く市場に参入することにより、サイト注目度と集客力を上昇させ、新規会員の獲得を推進しております。

また、キャリアの展開するスマートフォン向け月額使い放題のコンテンツサービス、アプリにも、複数のサイトやコンテンツを提供し、人気ランキングの上位をするなど、会員の獲得のための間口の拡大にも努めております。加えて、様々なコンテンツカテゴリーにおいて有力サイトを運営する強みを生かし、各公式サイト間での相互リンクなどにより、新規会員獲得のための間口を拡大するとともに、既存会員の当社サイトの利用継続性の向上を図っております。

e コマース事業においては、大手レコード会社との提携によって、当社がファンクラブを運営するアーティスト以外の音楽映像商品の販売サイトを開設しております。これにより、今後はこれまで当社が有していなかった顧客導線の確保と強化にも努めてまいります。

(c) スマートフォンへの対応

スマートフォンの普及が進むに伴い、従来からキャリアを通じ提供してきた公式サイトを運営だけではなく、スマートフォン向けアプリやコンテンツの提供と、それによる収益の獲得が課題であると考えております。これに対し当社では、キャリア公式サイトでのスマートフォン対応を完了させており、またよりスマートフォンに適したサイト展開やコンテンツの高付加価値化にも努めております。また、しゃべってキャラなどスマートフォン向けのコンテンツサイトやアプリ、電子書籍の配信を開始しております。加えて、スマートフォン向けの他社プラットフォームへ対してもコンテンツ提供を行っております。今後についても、スマートフォン向けの有料サイトやコンテンツ、アプリを拡大していく方針であります。

(d) 優秀な人材の確保

上記の課題に対応していくためには、優秀な人材の確保が重要であると認識しております。

当社は、潜在顧客の求める魅力あるコンテンツを企画出来る能力、商品ライフサイクルにわたって利用者を引き付けるサイトを運営できる能力、ニーズの高いコンテンツを発掘できる能力、外注先を含めた人的資源をマネジメントできる能力等を有する優れた人材の確保するために、採用活動の強化、社内教育の充実による人材の育成に注力していく方針であります。

(5) その他、会社の経営上重要な事項

該当事項はありません。

4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは、企業間及び経年での比較可能性を確保するため、当社の連結財務諸表は、「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則（第7章及び第8章を除く）」（昭和51年大蔵省令第28号）に基づいて作成しております。

なお、国際会計基準の適用につきましては、国内外の諸情勢を考慮の上、適切に対応していく方針であります

5. 連結財務諸表

(1) 連結貸借対照表

(単位：千円)

当連結会計年度 (平成27年3月31日)	
資産の部	
流動資産	
現金及び預金	702,387
売掛金	655,842
商品	185,001
繰延税金資産	66,484
その他	108,864
貸倒引当金	△2,080
流動資産合計	1,716,500
固定資産	
有形固定資産	
建物	100,935
減価償却累計額	△4,560
建物(純額)	96,375
建物附属設備	32,185
減価償却累計額	△25,068
建物附属設備(純額)	7,116
車両運搬具	8,468
減価償却累計額	△5,463
車両運搬具(純額)	3,004
工具、器具及び備品	24,652
減価償却累計額	△23,166
工具、器具及び備品(純額)	1,485
土地	46,534
有形固定資産合計	154,516
無形固定資産	
のれん	56,239
その他	14,674
無形固定資産合計	70,914
投資その他の資産	
投資有価証券	408,636
敷金	144,432
繰延税金資産	72,886
長期貸付金	35,358
その他	159,604
貸倒引当金	△35,358
投資その他の資産合計	785,558
固定資産合計	1,010,989
資産合計	2,727,490
負債の部	
流動負債	
買掛金	431,086
未払法人税等	141,481
賞与引当金	39,368
役員賞与引当金	30,000
資産除去債務	12,008
その他	215,572
流動負債合計	869,516
固定負債	
その他	7,300
固定負債合計	7,300
負債合計	876,816
純資産の部	
株主資本	
資本金	243,167

資本剰余金	269,434
利益剰余金	1,444,512
自己株式	△48
株主資本合計	1,957,066
その他の包括利益累計額	
その他有価証券評価差額金	△129,199
その他の包括利益累計額合計	△129,199
新株予約権	22,806
少数株主持分	-
純資産合計	1,850,673
負債純資産合計	2,727,490

(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書
(連結損益計算書)

(単位：千円)

	当連結会計年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)
売上高	3,712,293
売上原価	2,271,674
売上総利益	1,440,618
販売費及び一般管理費	885,820
営業利益	554,798
営業外収益	
受取利息	571
貸倒引当金戻入額	48,483
雑収入	1,986
営業外収益合計	51,041
営業外費用	
支払利息	22
営業外費用合計	22
経常利益	605,817
税金等調整前当期純利益	605,817
法人税、住民税及び事業税	258,870
法人税等調整額	△9,422
法人税等合計	249,447
少数株主損益調整前当期純利益	356,370
少数株主損失(△)	△3,138
当期純利益	359,509

(連結包括利益計算書)

(単位：千円)

	当連結会計年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)
少数株主損益調整前当期純利益	356,370
その他の包括利益	
その他有価証券評価差額金	△18,959
その他の包括利益合計	△18,959
包括利益	337,411
(内訳)	
親会社株主に係る包括利益	340,549
少数株主に係る包括利益	3,138

(3) 連結株主資本等変動計算書

当連結会計年度(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	自己株式	株主資本合計
当期首残高	207,854	234,121	1,210,411	△48	1,652,339
当期変動額					
新株の発行(新株予約権の行使)	35,313	35,313			70,626
剰余金の配当			△125,408		△125,408
当期純利益			359,509		359,509
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	35,313	35,313	234,100	-	304,726
当期末残高	243,167	269,434	1,444,512	△48	1,957,066

	その他の包括利益累計額		新株予約権	少数株主持分	純資産合計
	その他有価証券評価差額金	その他の包括利益累計額合計			
当期首残高	△110,240	△110,240	15,356	3,138	1,560,594
当期変動額					
新株の発行(新株予約権の行使)					70,626
剰余金の配当					△125,408
当期純利益					359,509
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△18,959	△18,959	7,449	△3,138	△14,647
当期変動額合計	△18,959	△18,959	7,449	△3,138	290,078
当期末残高	△129,199	△129,199	22,806	-	1,850,673

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	当連結会計年度 (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	
税金等調整前当期純利益	605,817
減価償却費	30,478
のれん償却額	19,474
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△49,382
賞与引当金の増減額(△は減少)	13,872
受取利息及び受取配当金	△571
支払利息	22
売上債権の増減額(△は増加)	△10,467
たな卸資産の増減額(△は増加)	35,014
仕入債務の増減額(△は減少)	△484,222
その他	40,706
小計	200,743
利息及び配当金の受取額	571
利息の支払額	△22
法人税等の支払額	△209,544
営業活動によるキャッシュ・フロー	△8,252
投資活動によるキャッシュ・フロー	
有形固定資産の取得による支出	△21,819
投資有価証券の取得による支出	△51,177
貸付金の回収による収入	118,011
出資金の払込による支出	△50,360
子会社株式の取得による支出	△8,977
敷金の差入による支出	△87,261
投資活動によるキャッシュ・フロー	△101,583
財務活動によるキャッシュ・フロー	
新株予約権の行使による株式の発行による収入	70,626
配当金の支払額	△135,210
財務活動によるキャッシュ・フロー	△64,584
現金及び現金同等物に係る換算差額	-
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△174,421
現金及び現金同等物の期首残高	876,809
現金及び現金同等物の期末残高	702,387

- (5) 連結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。

(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)

1. 連結の範囲に関する事項

(1) 連結子会社の数 2社

連結子会社の名称 株式会社ハンアップ、株式会社ゆるキャラ

2. 持分法の適用に関する事項

該当事項はありません。

3. 連結子会社の事業年度等に関する事項

連結子会社の事業年度の末日は、連結決算日と一致しております。

4. 会計処理基準に関する事項

(1) 重要な資産の評価基準及び評価方法

① 有価証券

その他有価証券

時価のあるもの

決算日の市場価格等に基づく時価法（評価差額は全部純資産直入法により処理し、売価原価は移動平均法により算定）を採用しております。

時価のないもの

総平均法による原価法を採用しております。

当社が出資する投資事業組合等に対する出資持分のうち、当社に帰属する持分相当損益については、営業外損益に計上するとともに「出資金」を加減する処理を採用しております。

② たな卸資産

商品

個別法による原価法（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）を採用しております。

(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法

① 有形固定資産（リース資産を除く）

定率法を採用しております。

ただし、平成10年4月1日以降に取得した建物（建物附属設備を除く）は定額法によっております。

なお、主な耐用年数は次のとおりであります。

建物	16～47年
建物附属設備	6～15年
車両運搬具	5年
工具、器具及び備品	4～8年

② 無形固定資産（リース資産を除く）

定額法を採用しております。

なお、主な償却年数は次のとおりであります。

ソフトウェア（自社利用）	3～5年
商標権	5年

著作権 5年
のれん 2～5年

(3) 重要な引当金の計上基準

(1) 貸倒引当金

債権の貸倒による損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。

(2) 賞与引当金

従業員の賞与の支給に備えるため、支給見込額のうち当期に負担すべき額を計上しております。

(3) 役員賞与引当金

役員の賞与の支給に備えるため、支給見込額のうち当期に負担すべき額を計上しております。

(4) のれんの償却方法及び償却期間

のれんの償却については2年間の定額法により償却を行っております。

(5) 連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なりリスクしか負わない、取得日から3ヶ月以内に満期日の到来する短期的な投資からなっております。

(6) その他連結財務諸表作成のための重要な事項

消費税の会計処理

消費税及び地方消費税の会計処理は、税抜方式によっております。

(追加情報)

(法人税等の税率の変更による繰延税金資産及び繰延税金負債の金額の修正)

「所得税法等の一部を改正する法律」(平成27年法律第9号)が平成27年3月31日に公布され、平成27年4月1日以後に開始する連結会計年度から法人税率等の引下げ等が行われることになりました。これに伴い、繰延税金資産及び繰延税金負債の計算に使用する法定実効税率は、従来の35.6%から平成28年3月1日に開始する連結会計年度に解消が見込まれる一時差異については33.1%に、平成29年3月1日に開始する連結会計年度以降に解消が見込まれる一時差異については32.3%になります。なお、この税率変更による影響額は軽微であります。

(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

当社グループの報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が経営資源の配分決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社グループはサービス別の事業部を置き、各事業部はその取り扱うサービス・製品についての包括的な戦略を立案し、事業活動を展開しております。

当社グループは事業部を基礎としたサービス別セグメントから構成されており、「携帯コンテンツ配信事業」、「PCコンテンツ配信事業」及び「eコマース事業」の3つを報告セグメントとしております。

「携帯コンテンツ配信事業」は携帯端末向け配信事業をしております。「PCコンテンツ配信事業」はパーソナルコンピューター向けファンクラブサイト等の運営をしております。「eコマース事業」は主に携帯・PCによる通信販売をしております。

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、「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」における記載と概ね同一であります。

報告セグメントとの利益は、営業利益ベースの数値であります。

セグメント間の内部収益及び振替高は市場実勢価格に基づいております。

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

当連結会計年度(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				その他(注)1	合計	調整額 (注)2	連結財務諸 表計上額 (注)3
	携帯コンテ ンツ配信事業	PCコンテ ンツ配信事業	eコマース 事業	計				
売上高								
外部顧客への売上高	3,158,537	224,021	278,845	3,661,403	50,889	3,712,293	—	3,712,293
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—	15,660	15,660	△15,660	—
計	3,158,537	224,021	278,845	3,661,403	66,549	3,727,953	△15,660	3,712,293
セグメント利益	846,189	13,244	51,636	911,070	△31,580	879,490	△324,691	554,798
セグメント資産	727,524	11,167	250,088	988,781	9,854	998,636	1,728,854	2,727,490
セグメント負債	356,613	26,565	54,875	438,054	332	876,441	375	876,816
その他の項目								
減価償却費	22,716	377	229	—	—	23,323	7,154	30,478
のれん償却額	17,864	—	—	—	1,609	19,474	—	19,474
有形固定資産及び無 形固定資産の増加額	—	—	—	—	2,682	2,682	24,321	27,004

(注) 1. 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、ゆるキャラ®関連の事業を含んでおります。

2. 調整額は、以下の通りであります。

(1). セグメント利益又は損失の調整額△324,691千円は全社費用であり、主に報告セグメントに帰属しない一般経費であります。

3. セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

(1株当たり情報)

	当連結会計年度 (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	245.51円
1株当たり当期純利益金額	50.87円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	48.21円

(注) 1. 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。

	当連結会計年度 (平成27年3月31日)
純資産の部の合計額(千円)	1,850,673
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	22,806
(うち新株予約権(千円))	(22,806)
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	1,827,867
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)	7,445,114

2. 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。

	当連結会計年度 (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(千円)	359,509
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)	359,509
期中平均株式数(株)	7,005,231
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)	478,000
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めなかった潜在株式の概要	平成25年2月15日取締役会決議によるストックオプション 36,200株

(重要な後発事象)

該当事項はありません。