



GREE株式会社

2014年6月期第3四半期 決算説明会

2014年5月8日

FY14 3Q	決算概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高310.7億円、営業利益99.5億円 - 年末年始は復調したものの3月にかけてトレンド維持できず売上高が減少 - 売上高減少による減益要因はあったものの、コストコントロールの徹底に取り組んだ結果、前四半期に比べ8億円の増益を達成
	事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外事業の四半期ベースでの黒字化達成^{※1} ■ 国内における新規タイトル開発が着実に進展 - 米国、カナダ及び韓国スタジオの海外事業が四半期ベースでの黒字化を達成^{※1} - 国内マーケットは年末年始にかけ復調したものの3月にかけてトレンド維持できず減少 - 一部タイトルのリリース計画を見直したものの、事前登録を開始するなど国内における新規タイトル開発が着実に進展
	コスト	<ul style="list-style-type: none"> ■ コストコントロールの徹底により固定費は前四半期より17.8億円、12.6%削減 - 広告宣伝費等の削減を含めると費用合計は前四半期に比べ23.5億円、10.0%削減 - 広告宣伝費はリリース計画の見直しや効率化等により当初想定に達さず前四半期に比べ4.2億円削減
FY14 通期業績予想		<ul style="list-style-type: none"> ■ FY14 通期業績予想は売上高1,290億円、営業利益380億円^{※2} - 一部タイトルのリリース計画の見直しや足元の状況を勘案し、売上反転時期の想定を4Qから来期へ後ろ倒し - 当期は引き続きコストコントロールを徹底しながら、来期での反転に向けて新規タイトル開発や開発体制強化などの仕込みに注力

※1 M&A関連費用等控除前のキャッシュベース

※2 FY14 4Q会計期間業績予想は売上高300億円、営業利益91億円

※ 四捨五入

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

FY14 3Q 決算概要

売上高310.7億円、営業利益99.5億円

売上高は前四半期に比べ減少したものの、コストコントロールの徹底により増益を達成

(億円)

	FY14 3Q	FY14 2Q	QoQ	FY13 3Q	YoY
売上高 ^{※1}	310.7	326.2	▲15.5	378.9	▲68.2
EBITDA ^{※2}	116.7	109.6	+7.1	126.9	▲10.2
営業利益	99.5	91.5	+8.0	108.1	▲8.6
経常利益 ^{※3}	94.8	111.1	▲16.3	121.3	▲26.5
当期純利益	47.4	74.2	▲26.9	47.1	+0.3

※1 FY14 3Q売上高の内訳：有料課金収入290.7億円、広告メディア収入20.1億円

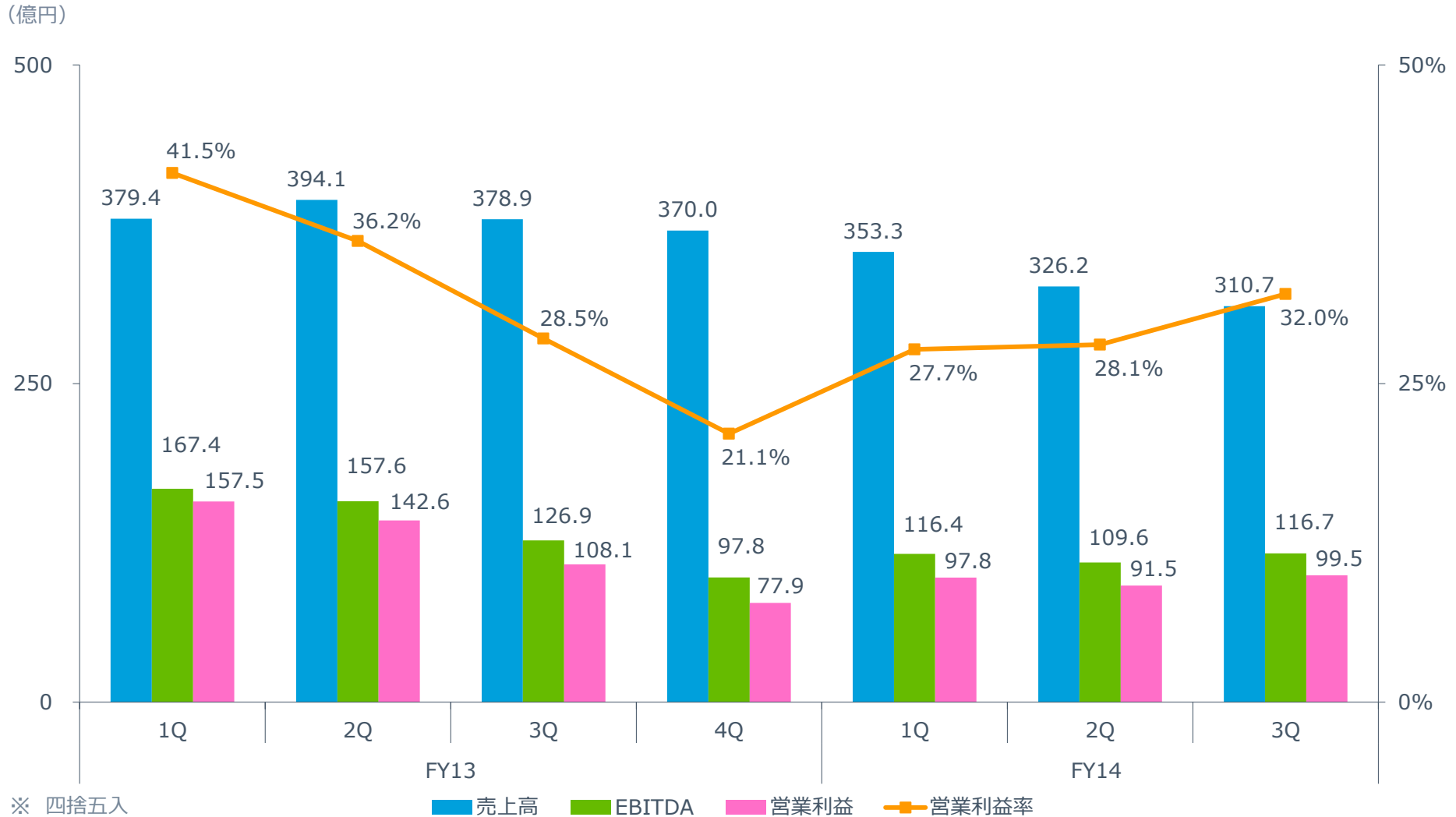
※2 EBITDA = 営業損益 + 減価償却費 + のれん償却額

※3 営業外損失として海外子会社へのUSD建貸付金の為替差額による為替損失5.0億円を計上

※ 四捨五入

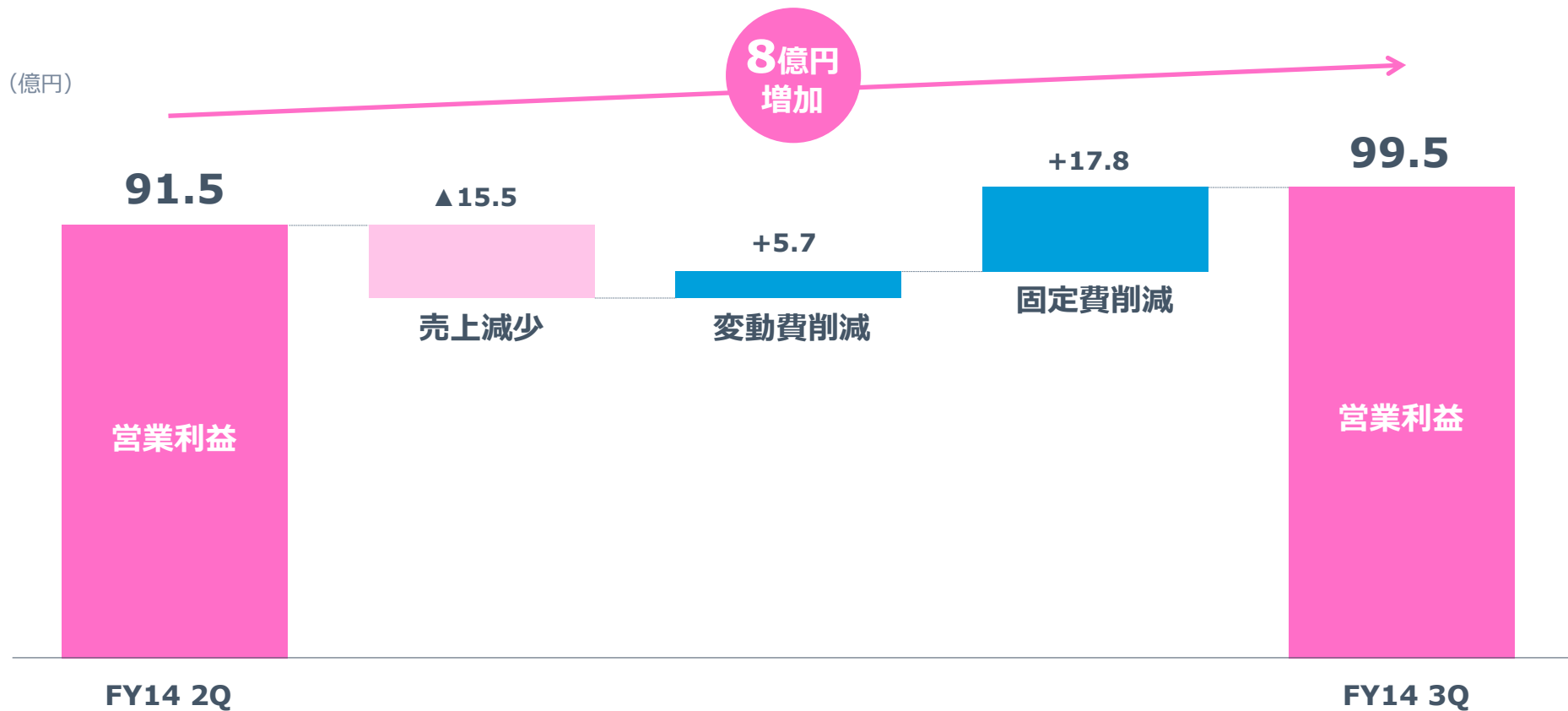
売上高・EBITDA・営業利益の推移

営業利益率は32.0%と前四半期に比べ3.9ポイント改善



営業利益分析

売上が15.5億円減少したものの、
広告宣伝費や固定費等を合計23.5億円削減したことで営業利益は8.0億円増加



※ 四捨五入

FY14 3Q 費用構成

コストコントロールの徹底により費用合計は前四半期に比べ10.0%減の211.2億円

(億円)

	FY14 3Q	FY14 2Q	QoQ	FY13 3Q	YoY	増減要因 (QoQ)
広告宣伝費	28.8	33.0	△4.2	54.8	△26.0	広告宣伝費はリリース計画の見直しや効率化等により当初想定に達せず (売上高比率: 2Q 10.1% → 3Q 9.3%)
支払手数料	58.7	60.1	△1.4	58.7	△0.0	売上高減少に伴い減少したものの、ネイティブゲーム売上の増加に伴い売上高比率は増加 (売上高比率: 2Q 18.4% → 3Q 18.9%)
変動費合計	87.5	93.2	△5.7	113.6	△26.0	QoQ 5.7億円、6.1%削減
人件費※1	57.5	61.2	△3.7	63.0	△5.6	従業員数の減少に伴い減少 (連結従業員数: 2Q末 1,924名 → 3Q末 1,776名)
賃借料※2	11.0	12.6	△1.5	11.3	△0.3	サーバー運用の効率化に伴い削減
減価償却費※1	9.8	10.4	△0.6	11.2	△1.5	-
のれん償却額	7.4	7.7	△0.3	7.5	△0.1	一部ののれん償却の終了に伴い減少
その他※1	38.0	49.7	△11.7	64.1	△26.2	コンテンツ減損計上額の減少や開発関連費用の効率化に伴い減少
固定費合計	123.7	141.5	△17.8	157.2	△33.5	QoQ 17.8億円、12.6%削減
費用合計	211.2	234.7	△23.5	270.8	△59.6	QoQ 23.5億円、10.0%削減

※1 原価及び販売管理費の合計額

※2 原価

※ 四捨五入

1. 連結決算概要

業績予想

FY14 通期業績予想として売上高1,290億円、営業利益380億円を計画
 (FY14 4Q会計期間業績予想は売上高300億円、営業利益91億円)

(億円)

	FY14 通期予想	FY13 通期実績	増減率
売上高	1,290	1,522	▲15%
営業利益	380	486	▲22%
経常利益	393	533	▲26%
当期純利益	200	225	▲11%

■ トップライン

- 一部タイトルのリリース計画の見直しや足元の状況を勘案し、売上反転時期の想定を4Qから来期へ後ろ倒し
- 来期での反転に向けて新規タイトル開発や開発体制強化などの仕込みに注力

■ コスト

- 新規タイトルのリリースやゴールデンウィークのマスプロモーションを想定し、広告宣伝費は前四半期に比べて増額を計画。実際の投下については案件毎に状況を見ながら判断
- 引き続きコストコントロールの徹底に注力するも、固定費は3Q水準を想定

※ 四捨五入

1. 連結決算概要

2. 事業概要

3. 参考資料

FY14 3Qの進捗

米国、カナダ及び韓国スタジオの海外事業は四半期ベースでの黒字化を達成*
国内における新規タイトル開発が着実に進展

		FY14の取り組み	FY14 3Qの進捗	参照
全体		「GREE Platform」の一層の成長とネイティブゲーム事業のグローバルでの成長加速	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外事業は四半期ベースでの黒字化を達成* ■ 国内マーケットは年末年始にかけ復調したものの3月にかけてトレンド維持できず減少 ■ 一部タイトルのリリース計画を見直したものの、事前登録を開始するなど国内における新規タイトル開発が着実に進展 	P11~
ウェブゲーム	フィーチャーフォン	スマートフォンへの移行を優先	<ul style="list-style-type: none"> ■ スマートフォンの全体に占める割合は約71%へ到達 	P11
	スマートフォン	有力パートナーとの連携強化とプロダクト力の強化により「GREE Platform」の成長を推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社タイトルはUI/UX改善や新機能搭載により一部タイトルのスマートフォン消費が伸長 ■ パートナータイトルは季節性等もあり一部の既存主カタイトルが軟調に推移、引き続き有力パートナーとの連携を強化 	P12・P14~
ネイティブゲーム		成長市場におけるリーダーの地位を固めるべく新規タイトルを積極投入、コストコントロールを強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 海外マーケットは海外スタジオタイトルが堅調だったものの国内スタジオタイトルが軟調に推移 ■ 国内マーケットは引き続き不採算タイトルの整理や収益性の改善に注力 	P21~

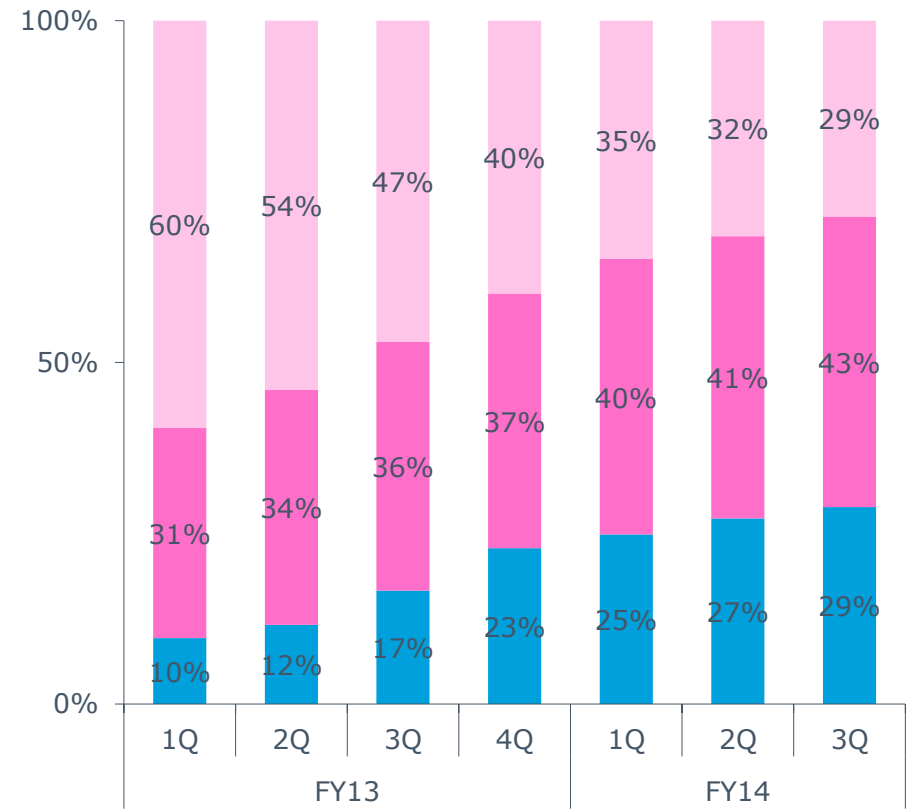
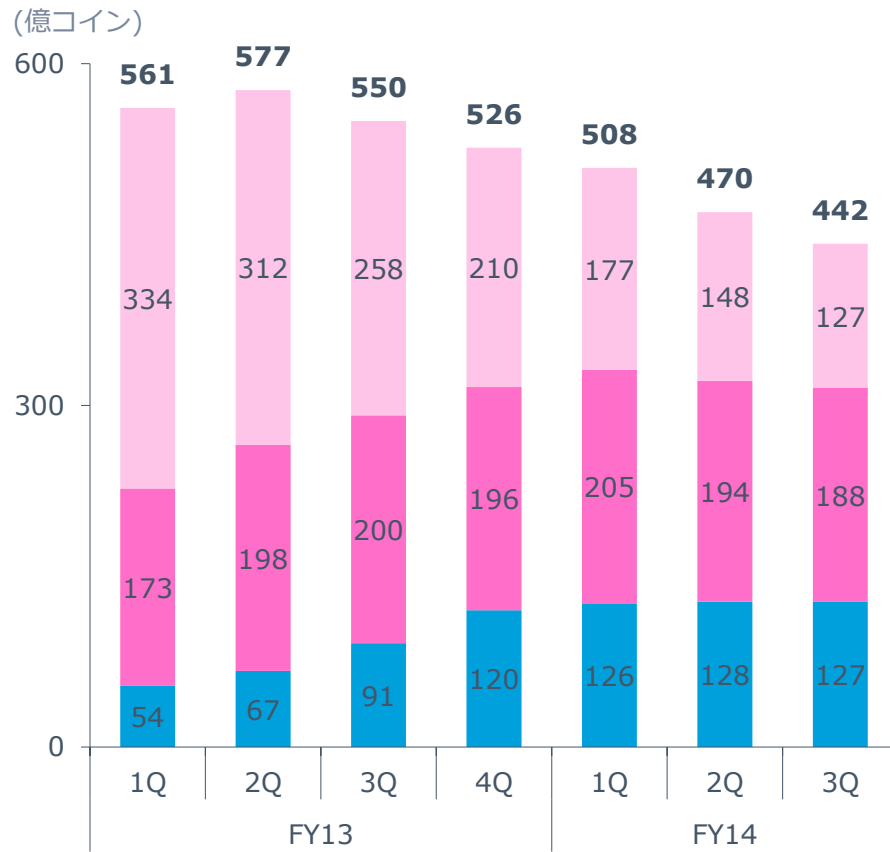
※ M&A費用等控除前のキャッシュベース

コイン消費の状況 [全体]

引き続きフィーチャーフォンのコイン消費減が大きく影響し前四半期より約6%減少
スマートフォンの全体に占める割合は約71%へ到達

コイン消費

構成比 (%)



■ 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：サマリー

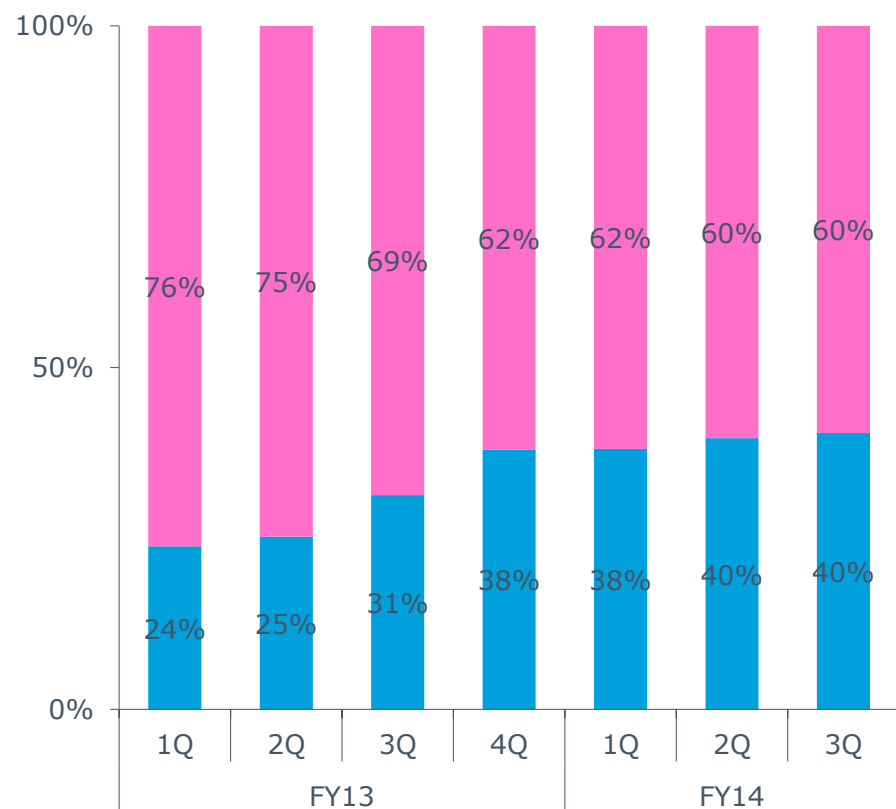
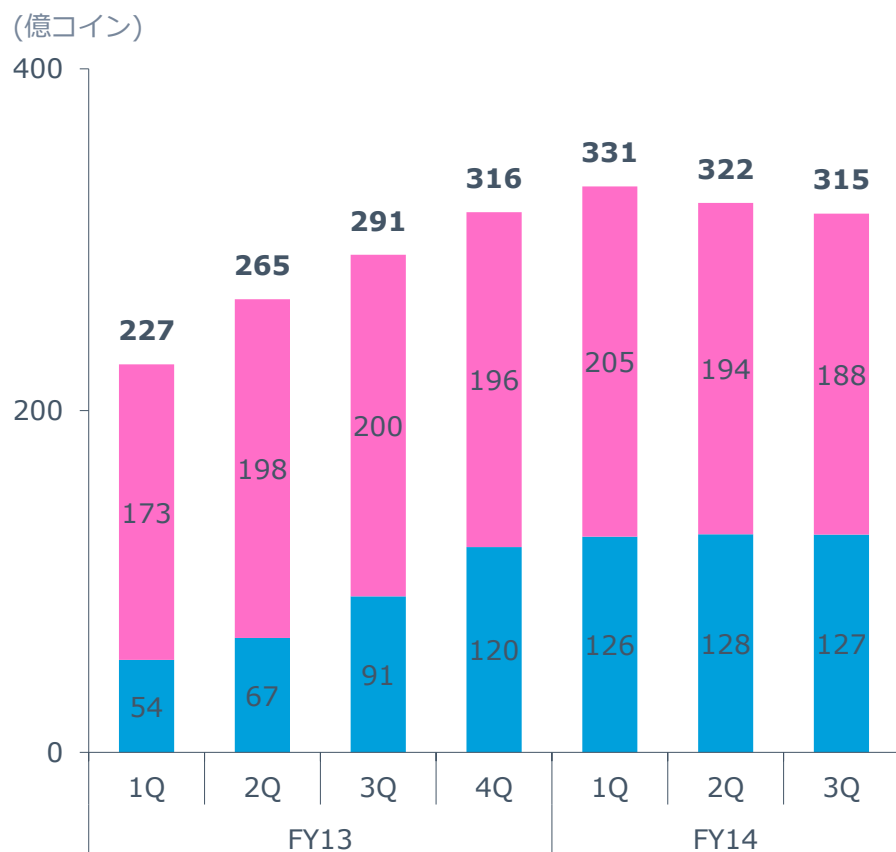
コイン消費の状況 [スマートフォン]

ネイティブゲームは前四半期に比べ微減

ウェブゲーム(スマートフォン)は年末年始復調したもののトレンド維持できず減少

コイン消費

構成比(%)



■ ネイティブゲーム ■ ウェブゲーム (スマートフォン)

2. 事業概要：サマリー

リリース計画とタイトル戦略

一部タイトルのリリース計画を見直し
引き続き本数を絞り品質及び収益性を重視してリリースしていく方針

下半期
リリース計画※2

計画に対する現在までの進捗内容

ウェブゲーム	パートナー タイトル※1	約 7 本 前回計画通り	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規タイトル <ul style="list-style-type: none"> - 引き続きJVなどの有力パートナーによる新規タイトルリリースを推進、現在までに4本リリース - 3Qリリースの「モンスターハンター ロア オブ カード」が順調に立ち上がり ■ 既存タイトル <ul style="list-style-type: none"> - 有力パートナーとの連携強化によるヒットタイトルの育成
	自社 タイトル	リリース 無し 前回計画より 3本減少	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規タイトル <ul style="list-style-type: none"> - 開発進捗及びタイトル品質を鑑み、当初計画の3本中、1本は開発中止、2本はリリースを来期へ後ろ倒し - 2本についてはクローズドβ版を4Qリリース予定 ■ 既存タイトル <ul style="list-style-type: none"> - UI/UXの改善及び新たなゲームモデルや機能の投入を随時実施、スマートフォンの消費拡大を推進
ネイティブゲーム	海外 マーケット	約 5 本 前回計画通り	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規タイトル <ul style="list-style-type: none"> - 有力パートナーとの提携第二弾タイトル「Rage of the Immortals」等、現在までに2本リリース - 新ジャンルの新規タイトル開発が順調に進捗 ■ 既存タイトル <ul style="list-style-type: none"> - 既存ヒットタイトルの有効施策の横展開やクロスプロモーションの実施を推進 - 「War of Nations」のAndroid版リリース
	国内 マーケット	約 5 本 前回計画より 1本減少	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規タイトル <ul style="list-style-type: none"> - 現在までに「戦乱のサムライキングダム」を1本リリース - 新規レーベル「Wright Flyer Studios」から2本のタイトルの事前登録を開始。同レーベルから予定していたもう1本は品質追求のため来期のリリースへ後ろ倒し ■ 既存タイトル <ul style="list-style-type: none"> - 引き続きタイトルの絞り込みやプロモーション及びイベントの効率運用により収益化を促進

※1 協業先を含む有力パートナー及び当社出資のジョイントベンチャー提供のタイトル

※2 短期集中型開発イベント等からリリースしたライトゲームはカウントせず

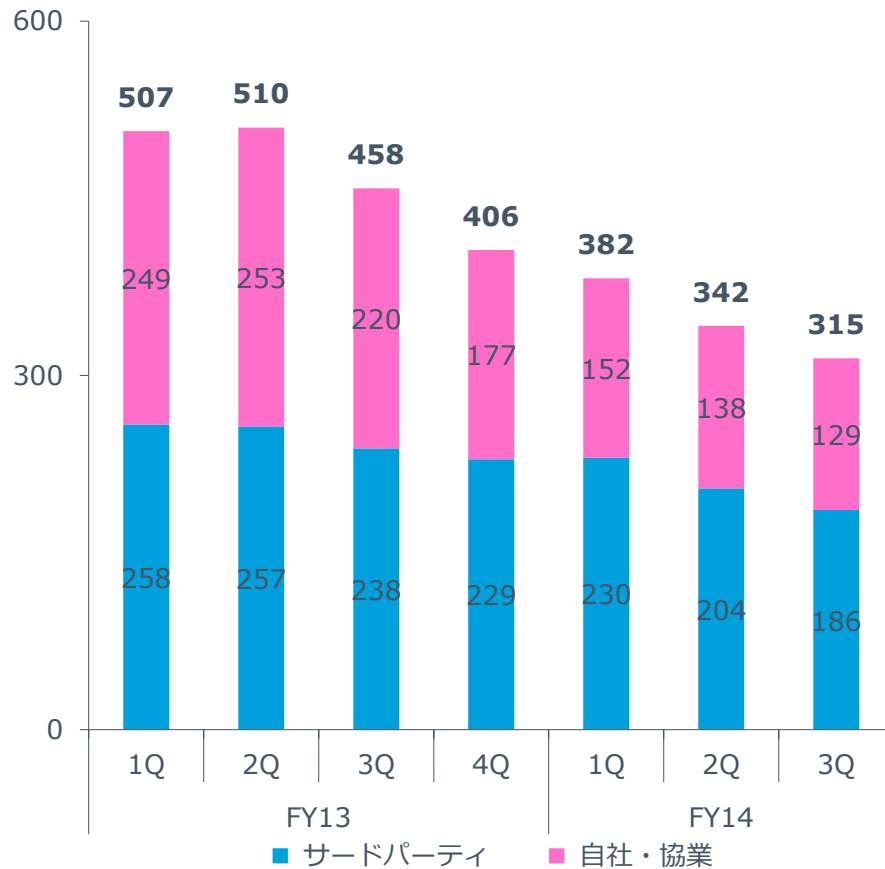
2. 事業概要：ウェブゲーム事業

コイン消費の状況 [全体]

減少幅は縮小したものの、

引き続きフィーチャーフォンのコイン消費減が大きく影響し前四半期より約8%減少

(億コイン)



自社・協業

- フィーチャーフォンを中心にダウントレンドが続くも、スマートフォンは微減に止める
- 「モンブラ」や「海賊王国コロブス」などのタイトルでUI/UX改善や新機能搭載によりスマートフォンが伸長

サードパーティ

- 季節性等もあり一部の既存主カタイトルが軟調に推移
- 3Qリリースの「モンスターハンター ロア オブカード」が順調に立ち上がり

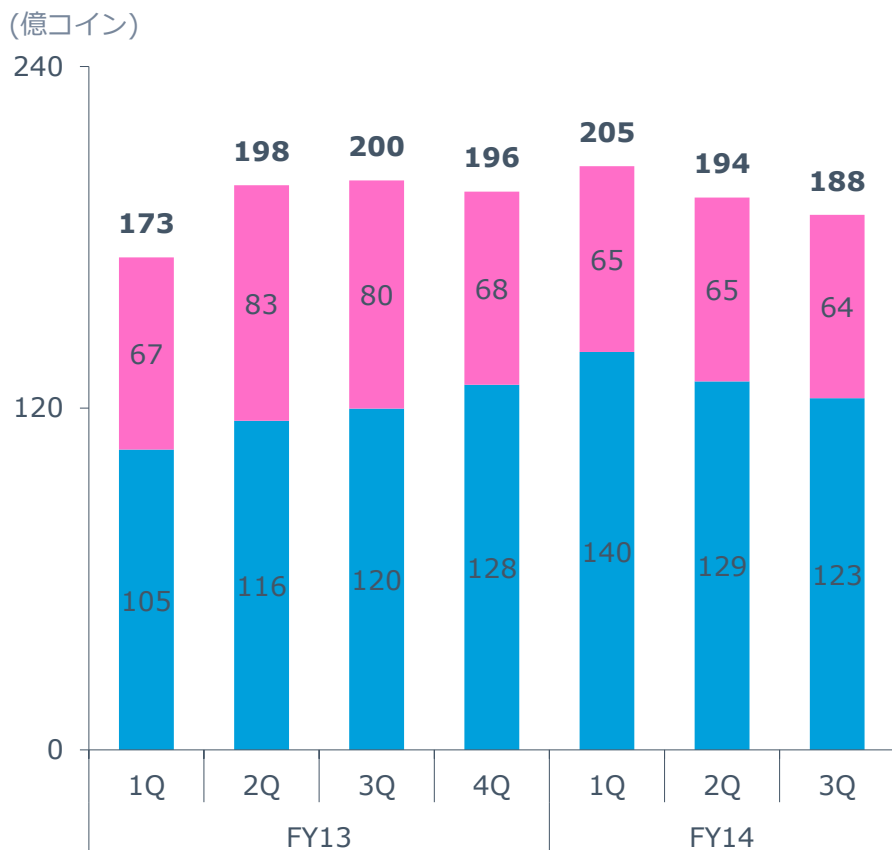
※ 「GREE」クレジットが記載されているタイトルを自社・協業に分類

2. 事業概要：ウェブゲーム事業

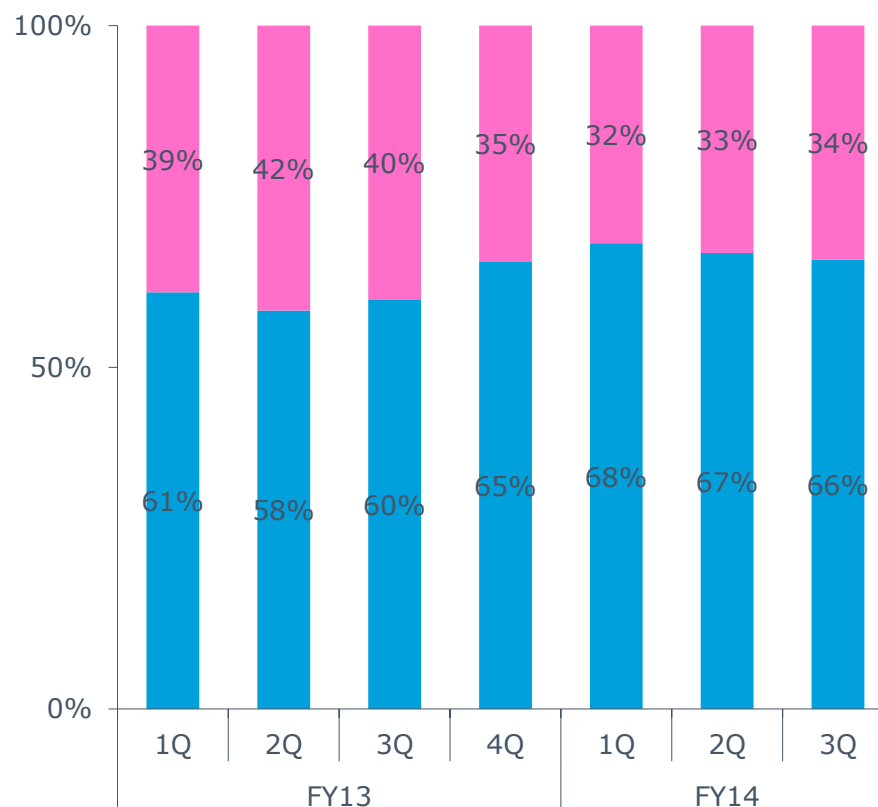
コイン消費の状況 [スマートフォン]

スマートフォンのコイン消費は前四半期より減少幅は縮小したものの約3%減少

コイン消費



構成比 (%)



■ サードパーティ ■ 自社・協業

現状の課題と対応策

中長期でのウェブゲーム事業の成長を実現するべく、課題に対する対応策を遂行中
最重要課題である自社の新規タイトルリリースについては、
既存タイトルの運用効率化を同時に進めながら開発を推進

現状の課題

対応策

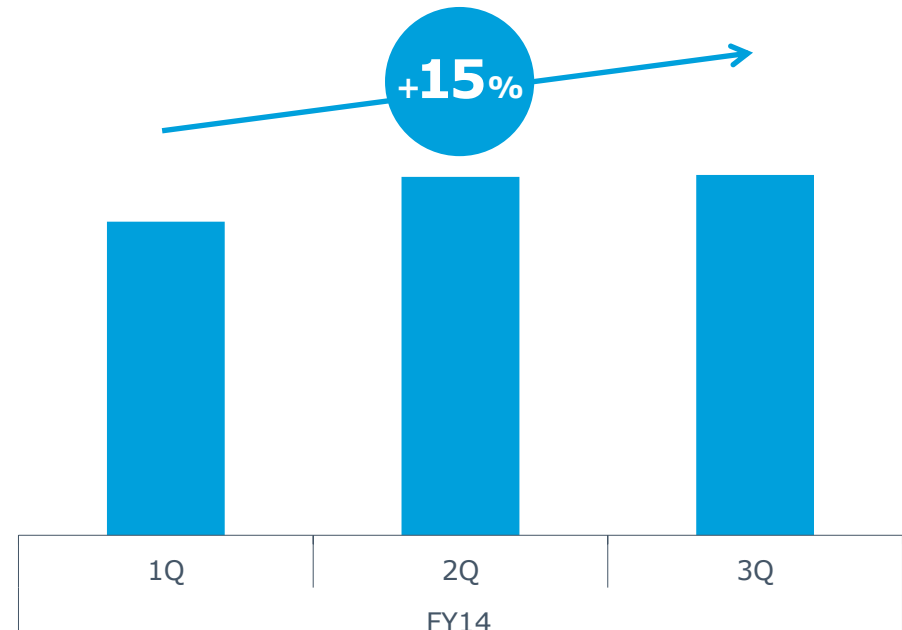
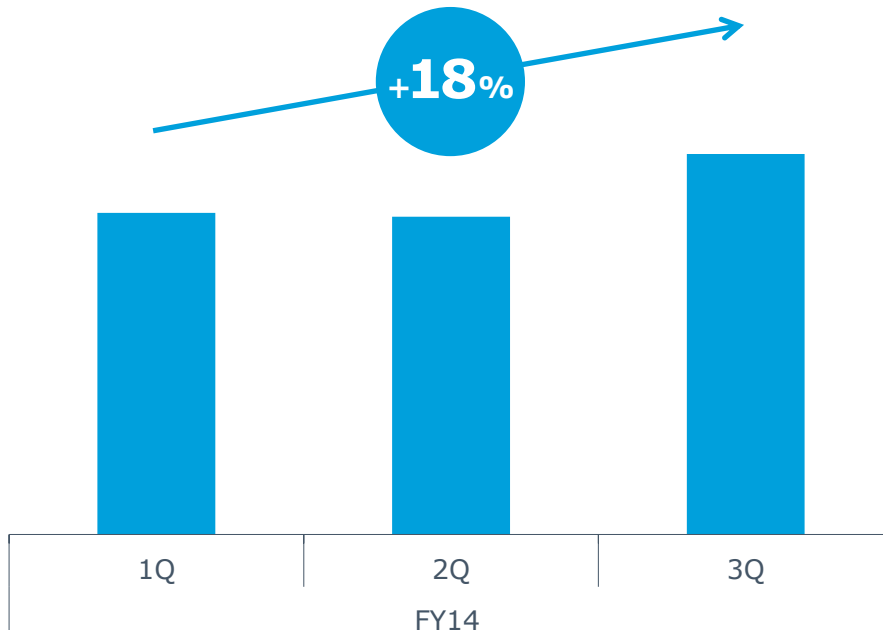
プロダクトポートフォリオの新陳代謝促進	自社及び有力パートナーによる新規タイトルの拡充
タイトル開発における生産性向上	既存タイトルの運用効率化及び外部リソースの活用
スマートフォンに適したユーザー体験の提供	ネイティブアプリユーザーにも魅力あるプラットフォームへ最適化
顧客満足度の向上	KPIや効率性だけでなく顧客対応の品質及びサーベイなどの定性情報や障害防止への取り組みを重視

2. 事業概要：ウェブゲーム事業

自社既存ヒットタイトルのスマートフォン対応の進展

「モンプラ」や「海賊王国コロブス」などの自社タイトルでスマートフォン向けのUI/UXの改善及び新たなゲームモデルや機能の投入によりスマートフォンでのコイン消費拡大を実現

ウェブゲーム（スマートフォン）のコイン消費の推移



2. 事業概要：ウェブゲーム事業

有カパートナーによる新規タイトルリリース

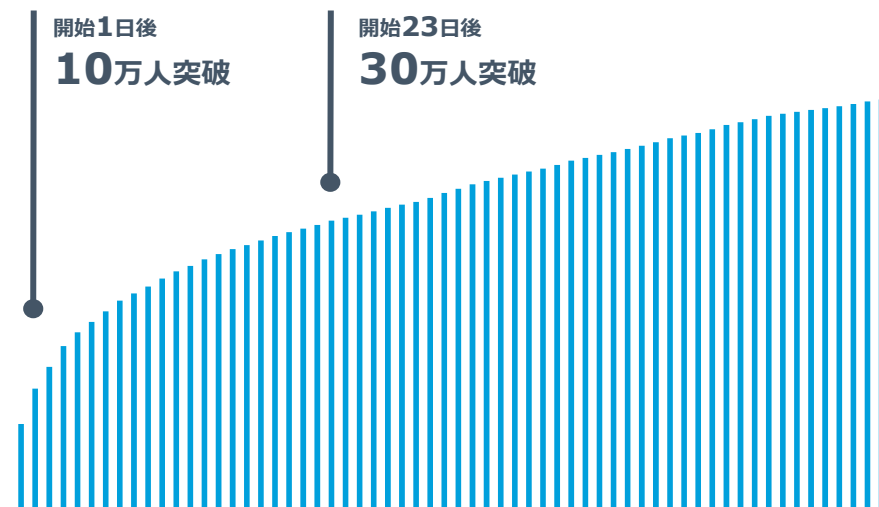
2月19日リリースの「モンスターハンター ロア オブ カード」が順調な立ち上がり
引き続き有カパートナーとの連携を推進

「モンスターハンター ロア オブ カード」※

(株)カプコン



累計ダウンロード数の推移



- 「モンスターハンター」シリーズに登場するモンスターが多数登場、仲間と共に“狩猟”する臨場感を実現
- 大ヒットタイトル「神獄のヴァルハラゲート」を開発・運営するグラニが開発

- 2月19日のリリース以来順調な立ち上がり
- 引き続きプロモーションを実施し一層の成長を目指す

※ (C)CAPCOM CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED. Developed by Grani

2. 事業概要：ウェブゲーム事業

自社による新規タイトルのパイプライン

本リリースは来期へ後ろ倒したものの、4Qで2本のクローズドβ版※¹のリリースを予定
四半期ベースで2本前後の新規タイトルを継続的にリリースできるよう体制整備に注力

自社によるタイトル開発進捗の事例

「ロストランドタクティクス」

2014年夏リリース予定
事前登録中



「ドラゴンズパーティー」

2014年夏リリース予定
5月下旬事前登録開始予定



- 新たにLive Online Strategy Turn Battle (マップ型多人数オンラインバトル) システムを採用
- 従来の多人数リアルタイムバトルにマップ上の移動という新たな戦略性を加え新しいゲーム体験を提供

- 「料理で戦う」をテーマにしたランダムダンジョンRPG
- 自社IP「探検ドリランド」を活用しながらも、ダンジョンの戦略性や料理によるオリジナリティのある育成システムなど新たなゲーム体験を提供

※1 事前登録ユーザーなどを対象にした限定的なリリース
※ 画像は開発中のものです

2. 事業概要：ウェブゲーム事業

有力パートナーによる新規タイトルのパイプライン

有力パートナーと連携しながら
有名IPを活用した成長期待の高いタイトルを順次リリース

有力パートナーによるタイトルリリースの事例

「BLEACH 卍解バトル」※1

ORATTA

2014年4月14日リリース



- 「BLEACH」キャラクターが登場するカードバトルRPGゲーム
- 原作を再構成したストーリーを楽しむ他、好きなキャラクターへの投票企画や新機能追加などを実施

「NARUTO-ナルト- 忍コレクション」※2

ForGroove

2014年4月25日リリース



- 「NARUTO」キャラクターが登場するアニメーションバトルRPGゲーム
- アニメーションバトルには、デフォルメされたかわいらしい“ちびキャラ”が登場するなどゲームプレイでの楽しさを提供

「EA Sports™ FIFA ワールドクラス サッカー3」

エレクトロニック・アーツ

4Qリリース予定 事前登録中



- FIFA公式ライセンスを受けたソーシャルサッカーゲーム
- プレイヤーは、世界各国のライバルクラブとの試合や他プレイヤーのチームとの試合に勝利し最強のチームを目指す

※1 ©久保帯人/集英社・テレビ東京・dentsu・ぴえろ

※2 ©岸本斉史 スコット/集英社・テレビ東京・ぴえろ

© GREE, Inc./ORATTA, Inc.

© GREE, Inc./ForGroove, Inc.

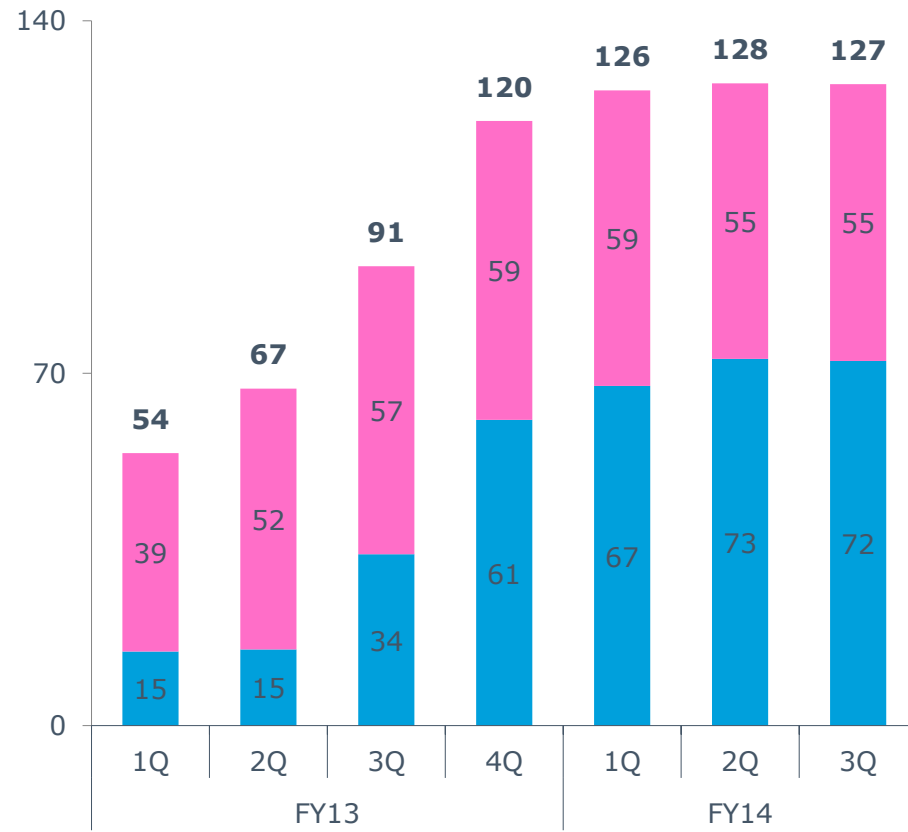
Produced & Developed by GREE/ForGroove Co-Produced by バンダイナムコゲームス

2. 事業概要：ネイティブゲーム事業

コイン消費の状況

米国、カナダ及び韓国スタジオの海外事業は四半期ベースでの黒字化を達成^{※1}

国内スタジオからの海外マーケット向けタイトルの軟調により海外マーケットのコイン消費は微減
(億コイン)



■ 海外マーケット^{※2} ■ 国内マーケット

国内マーケット

- 引き続き、不採算タイトルの整理と既存タイトルの採算性改善が進展
- 既存タイトル「ハコニワ ふしぎな手紙とどうぶつ島」や3Qリリースの新規タイトル「戦乱のサムライキングダム」が好調に推移

海外マーケット

- 米国、カナダ及び韓国スタジオのタイトル売上の堅調な推移により、海外事業は四半期ベースでの黒字化を達成^{※1}
- 国内スタジオからの海外マーケット向けタイトルが軟調に推移

※1 M&A費用等控除前のキャッシュベース

※2 消費エリアによる分類

ポケラボの進捗

売上水準は2Qから3Qはほぼ横ばいを維持しながら、
不採算タイトルを絞り込みリソースの再配置を進め収益性を大幅に改善
トップライン拡大に向けて新ジャンルの新規タイトル開発を推進

ポケラボからのタイトルリリース事例



「戦乱のサムライキングダム」

2014年1月iOS版リリース
2014年2月Android版リリース



- 最大20人vs20人のチーム戦を主軸としたリアルタイムバトルゲーム
- App Storeの売上ランキングで最高19位にランクイン（2014年3月）



ポケラボ ライトゲーム第二弾 「日本大戦バンバン」

2014年4月Android版リリース
2014年5月iOS版リリース



- 技術検証、ゲームアクションの実験等を目的としたポケラボ提供のライトゲーム第二弾
- スロット機能を盛り込んだ新感覚シューティングゲーム

2. 事業概要：ネイティブゲーム事業（国内）

ネイティブゲーム開発力向上の取り組み

少人数チーム×短期間でのタイトル企画・開発のプログラムを通じた開発力向上に一定の成果
同プログラムから3Qリリースのライトゲーム2本を、ユーザーの高評価を受け来期に本リリース

「GREE Garage Production」※¹からのタイトルリリース事例



GREE Garage Production 第一弾 「パズパズファンタジー」

2014年2月Android版リリース
2014年4月iOS版リリース



GREE Garage Production 第二弾 「ダンジョンフリッカー」

2014年3月Android版リリース
2014年4月iOS版リリース



- パズルを消す爽快感とタワーディフェンスの緊張感を併せ持った新感覚ゲーム
- Google Play™ 及びApp Storeフィーチャー枠に複数回掲載

- シンプルなフリック操作のダンジョン探検ゲーム
- 限られたターンの中でクリアする戦略性とシンプルかつ爽快感、冒険のワクワク感がユーザーに評価され、高い継続率を記録

※¹ 2013年11月より開始した新しいアイデアの実現を目的とした短期集中型開発イベント

※ Google Play™は、Google Inc. の商標です

2. 事業概要：ネイティブゲーム事業（国内）

自社による新規タイトルのパイプライン

ネイティブゲーム事業の新レーベル「Wright Flyer Studios」を創設し4Qに2本リリース予定
来期以降も四半期ベースで2本前後の新規タイトルを継続的にリリース予定

「Wright Flyer Studios」によるタイトルリリース事例



「消滅都市」

2014年5月下旬リリース予定
事前登録中



「天と大地と女神の魔法」

4Qリリース予定
事前登録中



- 新感覚のドラマアクションRPGゲーム
- ドラマチックなストーリーと爽快な横スクロールアクションを組み合わせた新しいゲーム体験を提供

- 新感覚のカジュアルストラテジーゲーム
- 1つのステージを最大4人同時にプレイすることができるリアルタイムマルチプレイモードを搭載

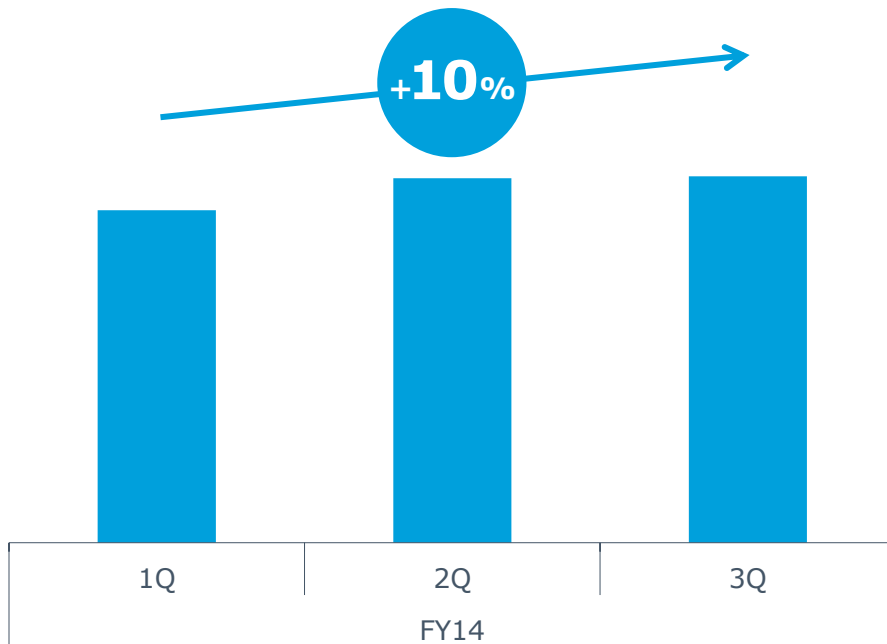
※ 画像は開発中のものです

2. 事業概要：ネイティブゲーム事業（海外）

米国スタジオの進捗

新ジャンルの新規タイトル開発を着実に推進しながら、
トップラインの拡大を実現するべく各種取り組みを実施

米国スタジオのタイトル売上推移



- 3Qタイトル売上は2Q対比で微増、1Q対比で10%増（USDベース）
- 「Modern War」や「Knights&Dragons」等の既存のヒットタイトルの売上を維持・拡大しながら、「Beyond the Dead」等の新規タイトルの投入によりトップラインの拡大を実現

トップライン拡大に向けた取り組み

取り組み事例	対象タイトル	内容
フランチャイズ版		Android版をリリース 2014年3月
多言語版		Android版及びiOS版 で多言語版をリリース 2014年4月
Android版		iOS版に加え Android版をリリース 2014年4月

- 既存のヒットタイトルにおいて、フランチャイズ版、多言語版、Android版などトップライン拡大に向けた施策を実施

2. 事業概要：ネイティブゲーム事業（海外）

新規タイトルのパイプライン

4Qに3Dストラテジーゲームや3DMORPGゲームなど、
新ジャンルの新規タイトルをリリース予定

米国スタジオ及び韓国スタジオによるタイトルリリースの事例

米国スタジオ 「League of War」

4Qリリース予定



- リアルな3Dグラフィックを搭載した戦争ストラテジーゲーム
- 現在βローンチ中であり、各種のKPIが好調に推移

韓国スタジオ 「ABRIA」

4Qリリース予定



- 本格志向のRPGユーザーに向けたファンタジー3DMORPGゲーム
- 深みのあるストーリーと個性豊かなキャラクター、躍動感のある戦闘シーンを実現

2. 事業概要：事業領域の拡大

FY14 3Qの進捗

	FY14 下半期の取り組み	FY14 3Qの進捗
コマース・メディア事業※	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2~3件の新規サービスをテストローンチ予定 ■ 「ジーククローネ」シリーズの展開を軸としたトレーディングカードゲーム事業の推進 ■ 各地のご当地キャラとクリノッペのコラボレーションの推進 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 下半期中にコマース領域、トラベル領域、シニア関連領域などのインターネットサービスをローンチ予定 <ul style="list-style-type: none"> - 2014年5月にリユースサービス「uttoku by GREE」をローンチ ■ トレーディングカードゲーム事業は販路拡大が順調に進捗 ■ 「勝手にご当地キャラ応援大使」のクリノッペを介した地域活性化事業に着手
広告事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新広告商品の開発や機能強化などによるスマートフォン売上の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 広告需要の高い期間であったこともありスマートフォン向け広告が好調に推移 ■ 広告商品の改善に向けた取り組みが順調に進展
ベンチャーキャピタル事業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規投資案件の発掘 ■ 投資先企業の成長・バリューアップ支援 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新たに2社への投資を実施 <ul style="list-style-type: none"> - 2014年2月、動画制作に特化したクラウドソーシング「Viibar」を運営する株式会社Viibarの第三者割当増資引き受けを実施 - 2014年4月、クラウド予約管理サービスを運営するクービック株式会社の第三者割当増資引き受けを実施

※ エンターテインメント事業はコマース・メディア事業へ含める

1. 連結決算概要

2. 事業概要

3. 参考資料

FY14 3Q 費用構成

(百万円)

	FY14 3Q	FY14 2Q	QoQ	FY13 3Q	YoY
賃借料	1,104	1,256	△152	1,132	△28
人件費	3,644	3,961	△317	2,521	+1,123
その他	2,346	3,100	△754	3,006	△659
売上原価合計	7,094	8,317	△1,223	6,659	+435
広告宣伝費	2,882	3,304	△422	5,484	△2,602
支払手数料	5,870	6,013	△144	5,871	△1
人件費	2,103	2,160	△57	3,781	△1,678
その他	3,174	3,675	△501	5,285	△2,111
販管費合計	14,028	15,153	△1,125	20,421	△6,393
費用合計	21,122	23,470	△2,348	27,080	△5,958

※ 四捨五入

FY14 3Q 貸借対照表

(億円)

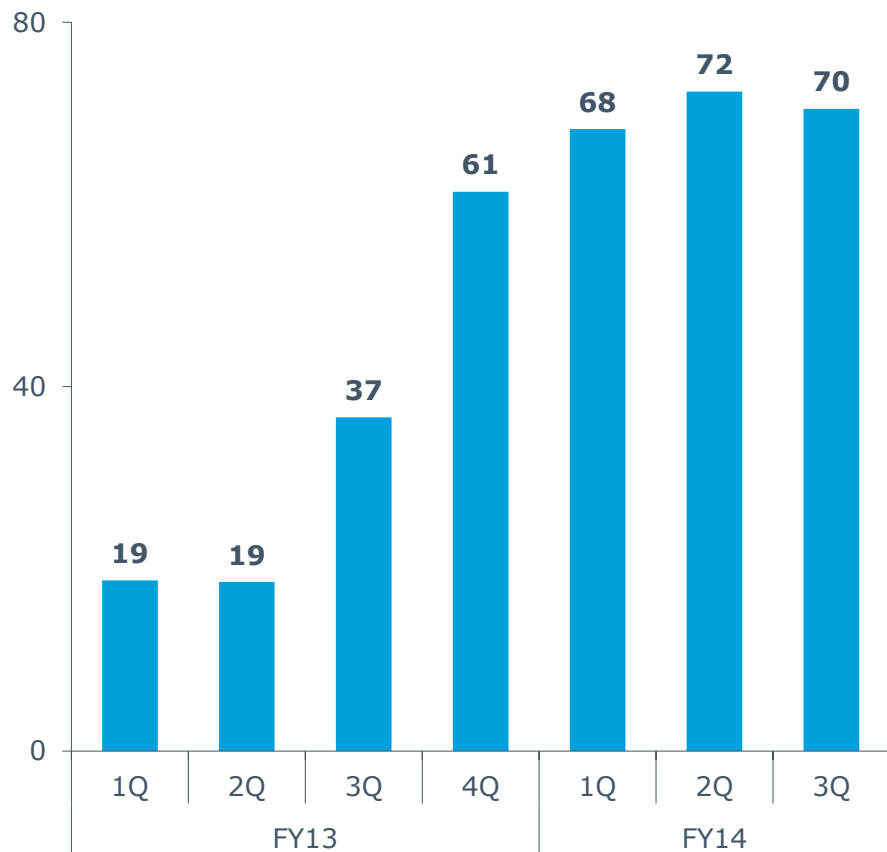
	FY14 3Q	FY14 2Q	QoQ	FY13 3Q	YoY
流動資産合計	890.3	898.2	Δ7.9	832.8	+57.5
固定資産合計	598.0	624.5	Δ26.5	708.5	Δ110.5
資産合計	1,488.3	1,522.7	Δ34.4	1,541.3	Δ53.0
流動負債合計	320.9	377.5	Δ56.6	408.9	Δ87.9
固定負債合計	57.8	80.8	Δ23.0	147.4	Δ89.5
負債合計	378.8	458.3	Δ79.6	556.3	Δ177.5
純資産合計	1,109.5	1,064.3	+45.2	985.0	+124.5
現金及び預金	584.6	537.3	+47.3	371.7	+212.9
一) 有利子負債	136.8	160.3	Δ23.5	220.8	Δ84.1
ネット資金	447.8	377.0	+70.8	150.9	+296.9
のれん	299.6	310.3	Δ10.7	305.5	Δ5.9
タイトル関連資産	33.4	33.1	+0.3	103.7	Δ70.4

※ 四捨五入

コイン消費の状況

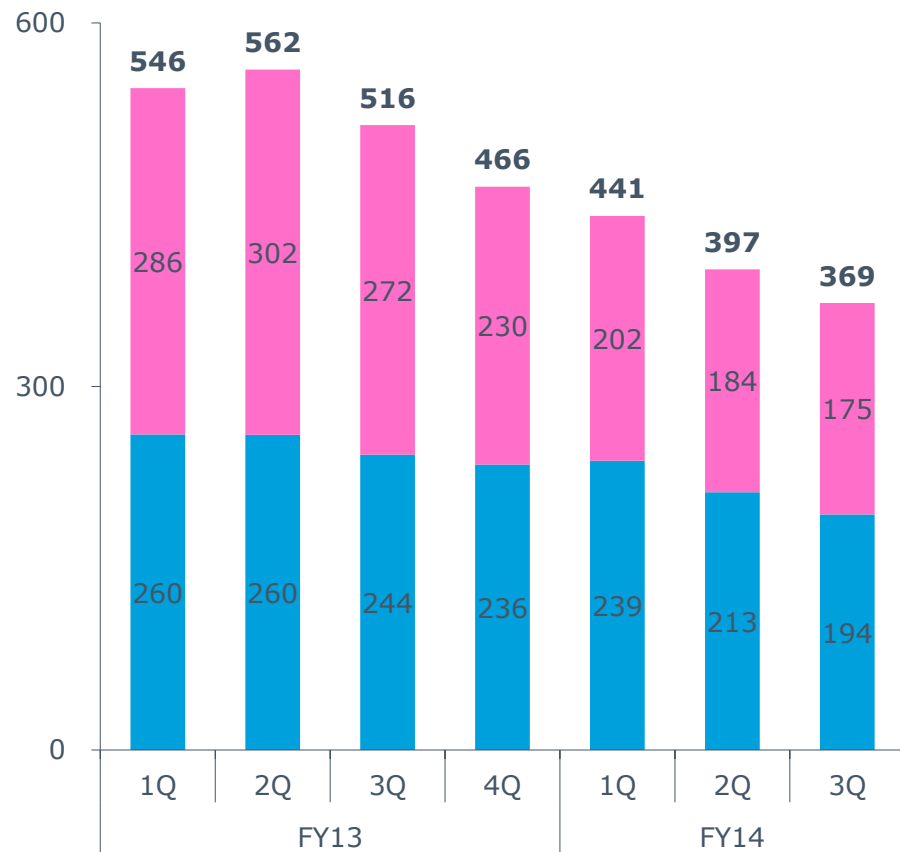
海外マーケット

(MM USD)



国内マーケット

(億コイン)



※ 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

国内ユーザーの状況 (2014年3月末時点)

国内ユーザーの概況 ※1※2

国内ユーザー数

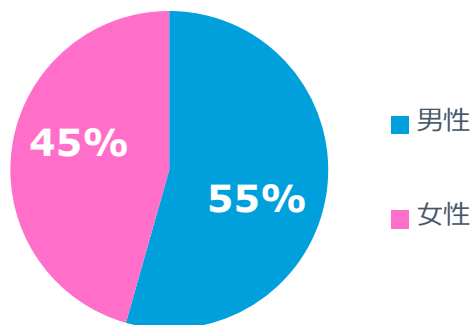
53.7百万人

GREEユーザーの概況

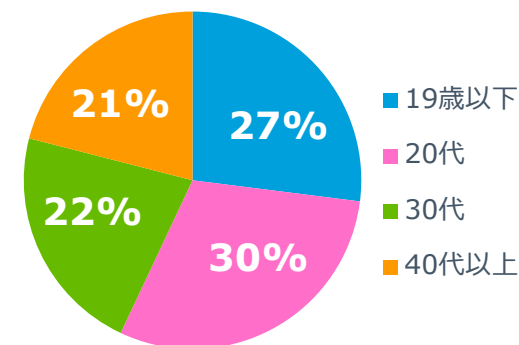
GREEユーザー数

41.9百万人 ※2

男女別



年齢別



※1 ポケラボ登録ユーザー数：11.8百万人 (タイトル毎の登録ユーザー数をカウント)

※2 タイトル毎の簡易登録ユーザーも含む

※ 四捨五入

グループ従業員数の内訳※

(単位：人)



※ 非連結のグループ企業を含む



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。