



平成25年6月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

平成25年8月13日
上場取引所 東

上場会社名 株式会社ボルテージ

コード番号 3639 URL <http://www.voltage.co.jp/>

代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 横田 晃洋

問合せ先責任者 (役職名) 執行役員管理本部長 (氏名) 佐藤 裕樹

定時株主総会開催予定日 平成25年9月26日

配当支払開始予定日

TEL 03-5475-8193

有価証券報告書提出予定日 平成25年9月26日

平成25年9月27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・証券アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成25年6月期の連結業績(平成24年7月1日～平成25年6月30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	%
25年6月期	9,088	—	295	—	343	—	140	—
24年6月期	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 包括利益 25年6月期 161百万円 (—%) 24年6月期 100百万円 (—%)

	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	%	%	%
25年6月期	28.20	27.58	4.3	7.9	3.2
24年6月期	—	—	—	—	—

(参考) 持分法投資損益 25年6月期 100百万円 24年6月期 100百万円

(注) 平成25年6月期から連結財務諸表を作成しているため、平成24年6月期の数値及び対前期増減率については記載しておりません。

(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
25年6月期	4,322	3,327	77.0	660.97
24年6月期	—	—	—	—

(参考) 自己資本 25年6月期 3,327百万円 24年6月期 100百万円

(注) 平成25年6月期から連結財務諸表を作成しているため、平成24年6月期の数値は記載しておりません。

(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
25年6月期	258	△572	△73	1,783
24年6月期	—	—	—	—

(注) 平成25年6月期から連結財務諸表を作成しているため、平成24年6月期の数値は記載しておりません。

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	%	%
24年6月期	—	0.00	—	19.00	19.00	94	—	—
25年6月期	—	0.00	—	19.00	19.00	95	67.4	2.9
26年6月期(予想)	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 1. 平成25年6月期から連結財務諸表を作成しているため、平成24年6月期の配当性向(連結)及び純資産配当率(連結)は記載しておりません。

なお、平成24年6月期(非連結)の配当性向は18.4%、純資産配当率は3.1%であります。

2. 平成26年6月期の配当予想は未定としております。

3. 平成26年6月期の連結業績予想(平成25年7月1日～平成26年6月30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		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)	4,500	△2.7	△50	—	△50	—	△100	—	△19.86
通期	9,500	4.5	300	1.6	300	△12.7	80	△43.2	15.89

(注) 上記の1株当たり当期純利益については、本決算短信の発表日現在における発行済株式総数(5,034,858株)を基に算出しております。

※ 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) : 有
 新規 1社 (社名) Voltage Entertainment USA, Inc. 、除外 1社 (社名)
 (注)詳細は、決算短信(添付資料)20ページ「4. 連結財務諸表 (5)連結財務諸表に関する注記事項」をご覧ください。

(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 : 有
 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

(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)	25年6月期	5,034,258 株	24年6月期	4,972,947 株
② 期末自己株式数	25年6月期	228 株	24年6月期	228 株
③ 期中平均株式数	25年6月期	4,997,158 株	24年6月期	4,947,422 株

(参考) 個別業績の概要

1. 平成25年6月期の個別業績(平成24年7月1日～平成25年6月30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	%
25年6月期	9,097	12.8	511	△40.4	558	△35.0	356	△30.4
24年6月期	8,066	27.1	857	11.9	859	12.9	511	15.2

	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
25年6月期	71.25	69.68
24年6月期	103.38	99.91

(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
25年6月期	4,481	3,524	78.7	700.14
24年6月期	4,402	3,242	73.6	652.03

(参考) 自己資本 25年6月期 3,524百万円 24年6月期 3,242百万円

2. 平成26年 6月期の個別業績予想(平成25年7月1日～平成26年6月30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		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)	4,500	△2.8	130	△4.9	130	△10.7	80	△9.6	15.89
通期	9,400	3.3	580	13.5	580	3.8	360	1.1	71.50

※ 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連結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、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、決算短信(添付資料)2ページ「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	11
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	12
4. 連結財務諸表	13
(1) 連結貸借対照表	13
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	15
連結損益計算書	15
連結包括利益計算書	16
(3) 連結株主資本等変動計算書	17
(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
(継続企業の前提に関する注記)	20
(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)	20
(会計方針の変更)	21
(セグメント情報等)	21
(1株当たり情報)	21
(重要な後発事象)	21

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

当連結会計年度におけるわが国経済は、欧州債務問題や中国の景気拡大テンポのダウン等の先行き不透明な海外景気に対し、各種政策の効果が発現する中で、大企業や製造業を中心に企業収益は改善し、これにより、家計所得や投資が増加し、個人消費も持ち直してきました。

モバイルビジネスを取り巻く環境として、スマートフォン契約比率(注1)は、平成25年3月末の37.2%から平成26年3月末には49.3%に増加し、平成26年度中には国内全体でのスマートフォン契約数が過半数に達すると予測されています(注2)。

このような環境の下、当社は、中期的な経営戦略として、次の3点を掲げてきました。

- ・顧客ターゲットは、19才から44才の女性とし、特に30才前後の女性を中核層とする。
- ・「恋ゲーム」に経営資源を集中し、コンテンツの高付加価値化に努める。
- ・スマートフォンアプリ、ソーシャルアプリ、キャリア公式サイト及び海外の各市場で事業拡大に努め、収益源の多様化を図る。

国内市場においては、プラットフォーム（以下、PF）戦略について、平成25年4月までは、ソーシャル専門PF(注3)向け及びキャリア公式PF(注4)向けを中心に取り組んできました。しかしながら、スマートフォン普及の急伸に伴い、PF環境が急激に変化する中で、それらのPF向けの売上が下落傾向となったため、平成25年5月以降は、急成長中のOS系PF(注5)向け中心へと方針転換しました。この新方針「OS系ファースト」（平成25年4月26日公表）の下、以下の一連の施策を展開しています。

- (1) パーソナル(注6)BU、ソーシャル(注7)BUの2BU体制へ
- (2) BU毎に専任のドラマ企画チームを設定
- (3) 新規タイトルは、OS系PF向けに先行配信
- (4) 既存タイトルは、OS系PF向けに加工
- (5) システム開発フレームワークをOS系PF向けに充実
- (6) 低収益タイトルは、運用を省力化

海外市場においては、App Store国別売上ランキングで北米が1位、日本が2位となり、北米と日本の市場規模は世界で上位のシェアを占めています(App Annie Intelligence調べ)。

そのため、本社海外担当、米国子会社とも、OS系PF向けに、以下の通り、北米開拓を強化してきました。

- ・米国市場ユーザー層のニーズに基づいた新規タイトル開発
- ・既存タイトル運用は、購買メカニズムに基づいたKPI測定とPDCA運用の強化

その結果、当社が北米市場向けに投入した主力商品「恋ゲーム」は、17タイトルのうち4タイトルが、米国の「Top Grossing iPhone Entertainment Apps」において、上位20タイトル中にランクインしました(平成25年7月11日時点)。

売上は、国内市場において、スマートフォンアプリBUは、配信タイトル数を増加してきましたが、料金体系の最適化等の各種施策を試行してきたため売上効果が薄かった施策もあり、会社計画を下回りました。ソーシャルアプリBUは、新規投入タイトルがヒットし、計画を上回りました。キャリア公式BUは、計画を上回りましたが、上記の通り下落傾向で推移しました。平成25年5月から6月にかけては、上記の新方針「OS系ファースト」の下、次期の売上拡大に向け、各種施策に取り組んできました。また、海外市場において、本社発タイトルの売上は計画を上回り、米国子会社発タイトルの売上は計画を下回りましたが増加傾向で推移しました。

費用は、大幅増員による人件費の増加及びソーシャルアプリ販売手数料の増加等がありました。制作外注費が計画を下回ったこと等により、概ね計画通りとなりました。

利益は、主に売上増加により、計画を上回りました。

以上の結果、当連結会計年度における売上高は9,088,519千円、営業利益は295,359千円、経常利益は343,571千円、当期純利益は140,922千円となりました。

なお、当連結会計年度から連結財務諸表を作成しているため、前年同期比については記載しておりません。

- (注) 1. スマートフォン契約比率：スマートフォンとフィーチャーフォンを合わせた端末総契約数に占めるスマートフォンの割合
2. 出所：株式会社MM総研「スマートフォン市場規模の推移・予測（13年3月）」平成25年3月28日発表
3. ソーシャル専用PF：GREE、Mobage、mixi、Ameba等のSNS PF
4. キャリア公式PF：NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクモバイルが運営するサイト
5. OS系PF：App Store、Google Play等のアプリマーケット
6. パーソナル：主に個人でドラマを楽しめるコンテンツ
7. ソーシャル：主に友達等との交流をしながらドラマを楽しめるコンテンツ

主な取り組みは、以下の通りであります。

(パーソナルアプリ)

シーズン展開タイトル「誓いのキスは突然に」「王子様のプロポーズ」等が好調に推移しました。集客は、平成24年8月・11月、平成25年1月にアニメ風CMを、平成24年8月にテレビCMと連動させた大型モバイル広告や、テレビCMと街頭広告を連動させたキャンペーンを実施しました。また、「アワード」等の横断施策の実施やサイト間導客に努めました。

第4四半期において、スマートフォンアプリとして「逃避行 ～愛の選択～」、キャリア公式サイトとして「スパイにキスと銃弾を」の新規2タイトルを投入し、ユーザー数の増加と顧客単価の向上につながりました。また、海外市場向けに当社初となるフランス語翻訳版「Seras-tu Ma Princesse? (注8)」と英語翻訳版2タイトルを投入しました。

当社初のノベル形式の男女向けコンテンツ、「生存率0%! 地下鉄からの脱出」を投入し、好調に立ち上がりました。

平成25年5月に実施した、キャラクター総選挙は計画以上の集客効果がありました。

(ソーシャルアプリ)

「王子様のプロポーズ」「誓いのキスは突然に」が好調に推移しました。集客は、当社初のソーシャルアプリ向けテレビCMを平成24年9月に投稿しました。

第4四半期において、「誓いのキスは突然に」「怪盗X恋の予告状」の2タイトルを投入し、順調に立ち上がりました。また、OS系PF向けにiPhoneネイティブアプリとして3タイトル、Androidネイティブアプリとして1タイトルを投入しました。

(海外子会社)

平成24年11月に初タイトル「My Lover 's a Thief(注9)」を立ち上げました。また、新たなイラストのテイストを試みた「Knight of My Heart(注10)」が好調に推移しました。

第4四半期において、北米市場向けに、新規タイトル「My Killer Romance(注11)」「Intimate Business(注12)」を投入しました。また、キャラクターのイラストを整形した「To Love & Protect(注13)」が好調に推移し、米国の「Top Grossing iPhone Entertainment Apps」において、9位を記録しました。

- (注) 8. 邦訳：「王子様のプロポーズ」 9. 邦訳：「怪盗X恋の予告状」 10. 邦訳：「愛を捧ぐ伝説の騎士」
11. 邦訳：「悪魔と恋する10日間」 12. 邦訳：「社内恋愛 2人のヒミツ」 13. 邦訳：「恋人は専属SP」

②次期以降の見通し

当社グループは、引き続き、「恋愛と戦いのドラマ」をひたむきに追究しつづけると共に、次期においては、以下を原則として事業拡大に努めていきます。

1. OS系ファースト
2. 男女向け及び海外市場の拡張
3. 12ヶ月回収CMによる集客拡大

(パーソナルアプリ)

配信プラットフォームは、OS系PFに集中します。

恋ゲームについては、新規ドラマ6タイトルを投入すると共に、CMにより数タイトルの売上規模の拡大を図っていきます。また、ベースとなるアプリシステムであるA-Vap1を進化させます。海外市場向けには数本の新規タイトルを投入します。

恋ゲーム以外のジャンルでは、男女向けコンテンツのタイトルを投入、拡大していきます。しかし、キャリア公式PFからOS系PFにシフトさせることで、販売手数料が増加し、利益率の低下要因になる見込みですが、1タイトルあたりの売上規模拡大、運営や集客の効率化により影響を小幅にとどめてまいります。

(ソーシャルアプリ)

配信ジャンルは、恋ゲームに集中します。

OS系PFについては、5～8タイトルを投入するとともに、集客ノウハウを蓄積してまいります。

ソーシャル専門PFについては、2～4タイトルを投入するとともに、既存タイトルの運営効率化を図っていきます。また、PC向けにも1タイトル投入します。

(海外子会社)

新規4タイトルを投入します。また、KPI測定を根付かせ、PDCA運用を加速させます。売上拡大により、営業赤字は縮小する見込みです。

以上により、次期の通期業績予想について、個別は、売上高9,400百万円（前年同期比3.3%増）、営業利益580百万円（同13.5%増）、経常利益580百万円（同3.8%増）、当期純利益360百万円（同1.1%増）を、連結は、売上高9,500百万円（前年同期比4.5%増）、営業利益300百万円（同1.6%増）、経常利益300百万円（同12.7%減）、当期純利益80百万円（同43.2%減）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

当連結会計年度末の総資産は、4,322,280千円となりました。

流動資産は、3,573,516千円となりました。その主な内訳は、現金及び預金1,783,950千円、売掛金1,715,903千円であります。

固定資産は、748,764千円となりました。その主な内訳は、有形固定資産224,223千円、無形固定資産248,010千円であります。

当連結会計年度末の負債は、994,929千円となりました。その主な内訳は、未払費用797,995千円、買掛金90,157千円であります。

当連結会計年度末の純資産は、3,327,351千円となりました。その主な内訳は、資本金887,762千円、資本剰余金853,362千円、利益剰余金1,566,550千円であります。

なお、当連結会計年度から連結財務諸表を作成しているため、前期末比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（以下「資金」という。）は、1,783,950千円となりました。

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、法人税等の支払363,914千円等による資金の支出があったものの、税引前当期純利益342,644千円、売上債権の減少131,146千円、減価償却費及びその他の償却費126,431千円等があったことにより、258,757千円の資金を得る結果となりました。

(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、PCやサーバー等の有形固定資産の取得による支出254,238千円、コンテンツシステム開発等に伴う無形固定資産の取得による支出226,911千円及びオフィス増床移転に伴う敷金の差入による支出91,308千円等により、572,558千円の資金を支出する結果となりました。

(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、新株発行による収入20,613千円があったものの、配当金の支払94,293千円があったことにより、73,680千円の資金を支出する結果となりました。

なお、当連結会計年度から連結財務諸表を作成しているため、前年同期比については記載しておりません。

(キャッシュ・フロー関連指標の推移)

	平成25年6月期
自己資本比率 (%)	77.0
時価ベースの自己資本比率 (%)	91.8
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	—

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. 株式時価総額は自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しております。

2. キャッシュ・フローは、連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを利用しております。また、利払いについては、連結キャッシュ・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、利益配分につきましては、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、利益還元を図ることを基本方針としており、業績動向等を勘案しながら、配当性向20%を目標に、原則、年1回の期末配当を実施する予定であります。

内部留保資金につきましては、今後の収益向上のために必要な広告費、コンテンツの制作費・運営費、社内体制やシステム環境の整備、及び中長期的に安定的な成長モデルを構築するための財源として利用していく予定であります。

当期の期末配当につきましては、個別当期純利益に対する配当性向を勘案し、普通配当を1株当たり19円で予定しております。

また、次期の期末配当につきましては、現時点では未定であります。上記の方針に従い、株主に対する適切な利益還元を検討する予定であります。

(4) 事業等のリスク

以下において、当社グループの事業展開その他に関してリスク要因となる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、そのようなリスク要因に該当しない事項につきましても、投資家の判断上、重要であると考えられる事項については、投資家に対する積極的な情報開示の観点から以下に開示しております。

なお、文中の将来に関する事項は、本決算短信の発表日現在において当社が判断したものであります。

① 事業内容に関するリスクについて

a. 事業環境に関するリスクについて

イ. モバイルコンテンツビジネスの市場動向について

当社グループは、モバイルコンテンツ事業を事業領域としているため、インターネットに接続可能なモバイル端末の普及や技術革新、業界標準の変化に大きく左右される可能性があります。

高機能なモバイルインターネット端末であるスマートフォンの普及が本格化しており、今後さらに普及が進むことが予想されます。また、パケット定額制に関しても、モバイルインターネットの利用拡大及びキャリアによる定額料金制度の見直しにより、さらに普及が進んでいるといわれております。しかしながら、今後新たな法的規制の導入、利用料金の改定を伴うプラットフォーム等の動向等、予期せぬ要因により、モバイルインターネットの発展が阻害される場合には、当社の業績及び事業展開に影響を与える可能性があります。

また、モバイルコンテンツ事業を展開する市場の歴史はまだ浅く、かつ変化が激しいため、モバイルコンテンツビジネスの将来性は不透明な部分があります。モバイル端末に大規模なシステムトラブル等の不具合が発生する等、モバイル端末に関する弊害の発生や利用に関する新たな法的規制の導入、プラットフォーム各社の経営方針の変更、その他予期せぬ要因による市場環境の変化が生じた場合には、当社グループの業績及び事業展開に影響を与える可能性があります。

ロ. モバイルコンテンツ市場の市場動向について

当社グループが、経営資源を集中している「恋ゲーム」は、スマートフォンアプリ、ソーシャルアプリ及びキャリア公式サイトとして展開しております。

スマートフォンアプリ市場及びキャリア公式サイト市場については、フィーチャーフォンからスマートフォンへの移行が進むこと等により、また、ソーシャルアプリ市場については、SNS会員のソーシャルアプリ利用が高まっていること等により、今後さらに市場が成長することが見込まれております。

以上のことから、当社グループではモバイルコンテンツ市場全体では成長すると見込んでおります。しかしながら、市場の成長が当社の予測を下回った場合には、当社グループの業績及び事業展開に影響を与える可能性があります。

ハ. 技術革新について

当社グループが事業を展開するモバイルインターネット業界においては、事業に関連する技術革新のスピードや顧客ニーズの変化が速く、それに基づく新サービスの導入が相次いで行われております。当社グループは、これらの変化に対応するため、技術革新にも迅速に対応する体制作りを努めておりますが、変化に対する適切な対応に支障が生じた場合には、当社グループの業績及び事業展開に影響を与える可能性があります。

b. モバイルコンテンツ事業のリスクについて

イ. 主要な事業活動の前提となる契約について

当社グループが運営するモバイルコンテンツ事業のスマートフォンアプリ、ソーシャルアプリ、キャリア公式サイトは、当社グループがプラットフォーム運営会社（OS系プラットフォーム、SNSプラットフォーム、キャリア）を介して一般消費者（顧客）にコンテンツ等を提供するため、各プラットフォーム運営会社とのコンテンツ提供に関する契約に基づいております。

プラットフォーム運営会社の事業方針の変更があった場合、また、当社グループのコンテンツがプラットフォーム運営会社側の要件を十分に満たさない等の理由により、当社グループのコンテンツが不相当であると当該事業者側が判断し、新しいコンテンツの提供に関する契約を締結または継続できない場合等には、当社グループの業績及び事業展開に重大な影響を与える可能性があります。

ロ. コンテンツにおける表現の健全性確保について

当社グループの提供するコンテンツの一部には、性的表現が含まれるものがあるため、当社グループではコンテンツの制作・配信等において、当社独自の性的表現に関する基準を設定しております。この基準は、表現の健全性を確保するよう、青少年に対して著しく性的感情を刺激する表現はしてはならないこと等を基本方針とし、法令等で定められているよりも厳密な水準に設定しております。また、当該基準を厳格に遵守するため、採用者には入社時に研修を行う等、コンテンツの制作・配信に当たって法的規制に抵触しないよう、体制を構築しております。

しかしながら、性的表現に関する法的規制や法解釈は、社会情勢等により、変化する可能性があるため、法的規制の強化や新たな法令の制定等により、将来において当社が提供するコンテンツが法的規制に抵触することとなった場合等には、当社グループの業績及び事業展開に影響を与える可能性があります。

ハ. システムリスクについて

当社グループは、アクセス過多によるサーバー停止やネットワーク機器の故障及び自然災害や事故、火災等によるシステムトラブルの発生を回避するために、サーバーの負荷分散、稼働状況の監視、定期的バックアップの実施等の手段を講じることで、システムトラブルの防止及び回避に努めております。

しかしながら、コンテンツを管理しているサーバーや配信システムにおいて何らかのトラブルが発生することで、コンテンツの配信に障害が生じる可能性もあり、当該障害が生じた場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

ニ. 競合について

当社グループが提供する「恋ゲーム」等のコンテンツには、競合他社が多数存在しております。

当社グループは、顧客ターゲットの絞込みと、ユーザーの利用状況調査の活用等により、顧客のニーズに合った魅力あるコンテンツを開発・提供するとともに、効率的な集客に努めております。

しかしながら、今後、当社グループが魅力あるコンテンツを開発・提供できず、競合会社が提供するコンテンツとの差別化が図られない場合にはユーザー数の減少を招き、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

また、スマートフォンアプリ及びソーシャルアプリについては、参入障壁が低いことから、大手ゲーム会社や大手ネット系企業等、キャリア公式サイトにおける競合他社以外の事業者とも競合関係を有することが想定されます。今後において、それらの事業者との競争が激化し、ユーザー数の増加やアイテム課金が想定どおりに進まない場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

ホ. ユーザー数について

当社グループ事業において、スマートフォンアプリは主にダウンロード毎に課金する料金形態であるため、また、ソーシャルアプリは本体を無料で提供し、アイテムの使用量に応じて課金する料金形態であるため、ユーザー数は課金収入に直結しないものの、当社では密接な関連があると考えております。また、キャリア公式サイトでのユーザー数の増加は、課金サービスの利用者増による課金収入の増加につながっております。つきましては、当社グループは、ユーザー数を拡大しユーザー基盤をより強固にしていくことが業績拡大のためにも重要な課題であると認識しております。

しかしながら、競合他社との競争、顧客の嗜好の変化、コンテンツの健全性の毀損、当社サービスの信頼やブランドの毀損、その他の要因によりユーザー数が想定どおりに増加しない場合には、当社グループの業績及び事業展開に影響を与える可能性があります。

ヘ. 特定の取引先への依存度が高いことについて

当社グループが運営するソーシャルアプリは、SNSプラットフォーム運営会社が提供するプラットフォーム上で提供されるアプリケーションとして採用されております。また、当社が運営するキャリア公式サイトは、各キャリアが提供するメニューサービスの一部として採用されております。当社グループの最終ユーザーはあくまでコンテンツを利用する一般消費者（顧客）等でありますが、ソーシャルアプリについてはSNSプラットフォーム運営会社が提供する情報料の回収代行システムを利用して、キャリア公式サイトについては各キャリアが、回収手数料を支払うことでユーザーより情報料を回収することが可能になっているため、SNSプラットフォーム運営会社及びキャリアへの依存度が大きくなっております。当社グループ売上高に占めるSNSプラットフォーム運営会社及び各キャリアの構成比は、以下の通りとなっております。

相手先	第12期 (自 平成22年 7月 1日 至 平成23年 6月 30日)		第13期 (自 平成23年 7月 1日 至 平成24年 6月 30日)		第14期 (自 平成24年 7月 1日 至 平成25年 6月 30日)	
	金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)
グリー株式会社	1,873,130	29.5	3,136,752	38.9	3,194,268	35.1
株式会社エヌ・ティ・ティ・ド コモ	2,420,304	38.1	2,571,647	31.9	2,284,043	25.1
KDD I 株式会社 (注)	930,103	14.7	1,078,940	13.4	1,171,454	12.9

- (注) 1. 「EZweb」の情報料については、KDD I 株式会社及び京セラコミュニケーションシステム株式会社が回収代行を行っております。当社グループ売上高に占める京セラコミュニケーションシステム株式会社の構成比は10%未満であることから、記載を省略しております。
2. 当連結会計年度から連結財務諸表を作成しているため、第12期及び第13期については個別財務諸表、第14期については連結財務諸表の売上高に基づいて記載しております。

したがいまして、SNSプラットフォーム運営会社もしくはキャリアにおいて不測の事態が発生した場合や、キャリアのインターネット接続サービスに関する事業方針の変更があった場合、当社が提供するサイトに対してユーザー等から苦情が多発する等の理由により、当社サイトがソーシャルアプリもしくはキャリア公式サイトとして不相当であるとSNSプラットフォーム運営会社もしくはキャリアが判断し、コンテンツ提供に関する契約を解除された場合等には、当社グループの業績及び事業展開に重大な影響を与える可能性があります。

ト. 特定コンテンツへの依存について

平成25年6月期の当社グループのモバイルコンテンツ事業に占める「恋ゲーム」のコンテンツの売上高の割合は90%以上となっております。また、当社グループ事業全体の核として、「恋ゲーム」に経営資源を集中し、成長させることを経営方針としているため、「恋ゲーム」の売上高の割合が高まっております。

したがいまして、今後、顧客の嗜好性の変化等により、当社が配信を行っているカテゴリの成長が鈍化した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

チ. コンテンツ制作におけるクリエイターへの依存について

当社グループは、当社グループが立案した企画に基づいたイラストやシナリオの制作等に関し、業務の一部を外部クリエイターに委託し、コンテンツ提供をしております。

当社グループでは、特定の外部クリエイターへの依存度を低下させるため、複数のクリエイターに分散して委託するとともに、委託するクリエイターを開拓し、クリエイターとの良好な関係の継続に努めることにより、リスクの軽減を図っております。

しかしながら、当社グループの想定どおりにクリエイターを開拓できない場合、契約内容の見直しや解除がなされた場合、制作委託費用が上昇した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

リ. 売掛金の回収について

当社グループは、各キャリアとモバイルコンテンツ事業のうちキャリア公式サイトにおける情報料の回収代行に関する契約を締結しており、回収代行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株式会社とは、料金の回収代行に関する契約によって、両社の責任によらず情報料を回収できない場合には、両社は当社へ情報料の回収が不能であることを通知し、その時点をもって両社の当社に対する情報料回収代行義務は免責されることになっております。

キャリアより回収不能の通知があった後は、当社から有料会員に対して情報料を直接請求することが可能ですが、会員個々の未回収金額は少額であることから、請求行為に係る費用を勘案し、現時点において未回収の情報料の請求は行っておりません。このため、当社では、これらの回収不能額について、過去の回収実績から算定した回収不能見込み額を貸倒引当金として計上しております。

したがいまして、今後このような未回収の情報料が増加した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

ヌ. 売上計上について

モバイルコンテンツ事業のうちキャリア公式サイトにおける、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及びソフトバンクモバイル株式会社に対する売上高は、発生基準に基づき、当社が自社システム等で把握している月額課金会員数から算定した金額を計上しております。後日、各キャリアから支払通知書が到着した時点で売上計上額と支払通知額との差異が発生した場合にはこれを集計し、計上しております。

したがいまして、今後このような差異が増加した場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

ル. 広告戦略について

現在、モバイルインターネット業界においては、キャリア公式サイト以外の一般サイトが台頭しており、当社グループの有料コンテンツサイトにおいても、一般サイトに掲載された広告から入会するユーザーが増加しております。また、一般サイトにおける広告の出稿形態は変化が激しいため、当社は広告出稿形態による効果等を常に検証し、最適な広告出稿形態

を選択し、有料会員獲得に努めております。しかしながら、当社グループの想定通りに会員数を獲得できない場合、また広告媒体の出稿枠獲得競争の激化等により、会員獲得コストが上昇した場合等には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

フ. 新規広告手法の構築について

当社は、会員の大量獲得のため、テレビCM等の新規大型広告手法のノウハウ構築に努めております。

しかしながら、早期に投資回収効果の高い広告手法を構築できない場合、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

ワ. アフィリエイト広告からの不正入会について

当社では、有料会員獲得のための広告出稿の一環として、アフィリエイト広告（注）を利用しております。

アフィリエイト広告媒体の中には、広告出稿者が運営するコンテンツサイトへの入会に対するインセンティブとして、キャッシュバックを行うものがありますが、一部の広告媒体ではコンテンツサイトへの入会によるインセンティブとして現金を獲得しながらも、コンテンツの利用料金を支払わない行為（以下、「不正入会」という。）に及ぶユーザーが存在しております。当社でも平成21年6月期以前において不正入会が原因と考えられるコンテンツ利用料金の未回収が発生しました。

当社では、キャッシュバックを行う広告媒体を通じた広告出稿や、当社の調査により不正入会者が多いと判断したアフィリエイト運営会社を通じた広告出稿を停止することで、不正入会による被害発生防止策を講じており、リスクの低減を図っております。

しかしながら、アフィリエイト広告を利用した不正行為の手段は多様化し、かつ巧妙化しており、今後において新たな不正の手段が出現した場合等には、当社グループの業績及び事業展開に影響を与える可能性があります。

（注）アフィリエイト広告：広告媒体のウェブサイト設置された広告により、ウェブサイトの閲覧者が広告主の提供する商品あるいはサービス等を購入すること等によって、生じた利益に応じて広告媒体に成功報酬を与える広告です。

② 自然災害、事故等のリスクについて

当社グループの開発拠点は、本社所在地である東京都にあり、当該地区において大地震、台風等の自然災害及び事故、火災等により、開発業務の停止、設備の損壊や電力供給の制限等の不測の事態が発生した場合には、当社グループの事業活動に支障をきたす可能性があり、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

自然災害や事故、火災等によるシステムリスクについては、「① 事業内容に関するリスクについて b. モバイルコンテンツ事業のリスクについて ハ. システムリスクについて」に記載しております。

③ 会社組織に関するリスクについて

a. 人材の確保及び育成について

事業拡大を進めていくためには、スキルとセンスを持つ人材を幅広く確保することと、人材の育成が重要な課題であると考えております。このため、採用活動の充実、研修体制の充実等に努めておりますが、業務上必要とされる人材を確保・育成できない場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

b. 個人情報の管理について

当社グループはユーザーの個人情報を取得していますが、一般財団法人日本情報経済社会推進協会の発行するプライバシーマーク（注）を取得する等、個人情報の管理には十分留意しております。しかしながら、今後、顧客情報の流出等の問題が発生した場合には、当社への損害賠償請求や信用低下等により、当社グループの業績及び事業展開に影響を与える可能性があります。

（注）プライバシーマーク：一般財団法人日本情報経済社会推進協会が個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備していると認定した事業者等に発行するものです。

c. 知的財産の管理について

当社グループでは、知的財産の管理において、知的財産の取扱いに関する留意事項を文書化した社内基準を制定するとともに、採用者に対し入社時に当該基準の遵守について教育する等、内部管理体制を構築しております。また、コンテンツ制作の一部を委託している外部クリエイターとの契約において、知的財産については第三者の知的財産権を侵害しないこと、当社グループに対して著作権を譲渡すること等、細かく取り決めを行っております。

しかしながら、当社グループの提供するコンテンツによる第三者の知的財産権の侵害の有無等について、チェックが十分でない場合や、外部クリエイターの認識不足等により、第三者から権利侵害の損害賠償請求等が起こる可能性があります、その場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

d. 内部管理体制について

当社グループは、内部関係者の不正行為等が発生しないよう、国内外の法令・ルールの遵守及び企業倫理に沿った法令遵守規程を制定するとともに、内部監査等で遵守状況の確認を行っております。しかしながら、法令等に抵触する事態や内部関係者による不正行為が発生する可能性は皆無ではないため、これらの事態が生じた場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

④ 海外展開について

当社グループは、中期的な経営戦略の一つである収益源の多様化において、海外市場での事業拡大を掲げており、海外子会社に経営資源を投入しております。しかしながら、海外展開においては、その国の法令、制度、政治・経済・社会情勢、文化・宗教・ユーザー嗜好・商慣習の違い、為替等の様々な潜在的リスクが存在しています。それらのリスクに対処できないこと等により事業推進が困難となった場合には、投資回収が困難となり、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

⑤ ストック・オプション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たストック・オプション制度を採用しております。

今後につきましてもストック・オプション制度を活用していくことを検討しており、現在付与している新株予約権に加えて、今後付与される新株予約権の行使が行われた場合、保有株式の株式価値が希薄化する可能性があります。なお、本決算短信の発表日現在における新株予約権による潜在株式数は138,817株であり、発行済株式総数5,034,858株の2.8%に相当します。

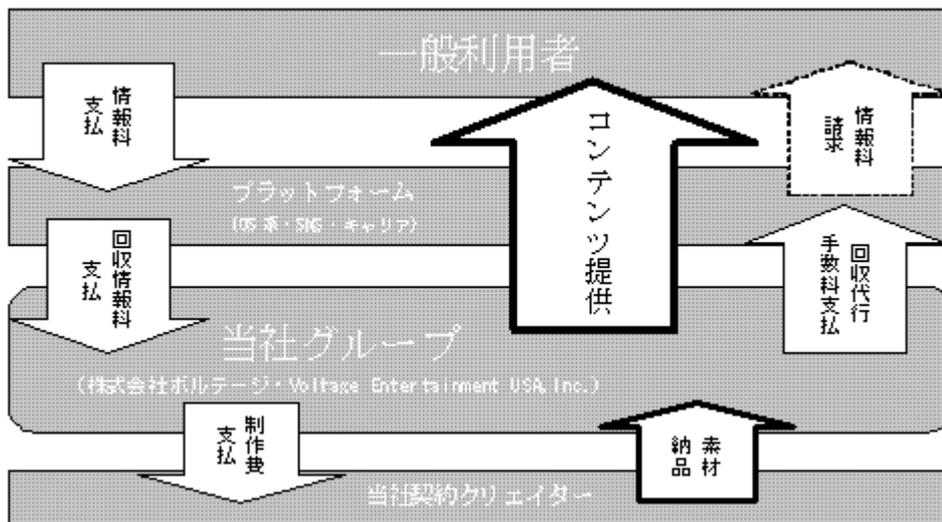
2. 企業集団の状況

当社グループは、株式会社ボルテージ（当社）及び子会社1社で構成されており、スマートフォン等のインターネットに接続可能なモバイル端末の利用者を対象とした、モバイルコンテンツを企画・制作・開発・運営し、スマートフォンアプリ、ソーシャルアプリ及びキャリア公式サイトとして配信しております。

当社グループが運営するスマートフォンアプリは、ダウンロード毎の課金を基本としております。ソーシャルアプリは、アイテムの利用量に応じた従量課金としております。キャリア公式サイトは、毎月一定の料金を徴収する月額課金を基本とし、一部のサイトでは、ユーザーのコンテンツ利用量に応じて従量課金する個別課金を併用しております。

以下は、当社グループの事業系統を図示したものであります。

[事業系統図]



3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、「アート&ビジネス」という企業理念を掲げ、ユーザーの心を打つ感動コンテンツを提供することを経営方針としております。

当社グループでは、「アート」を、自らの力で独創性の高いコンテンツを企画し、産み出すこと、「ビジネス」を、コンテンツを多くの人に楽しんでもらうため、連続的にヒットを出せる仕組みを作ることと定義しております。

(2) 目標とする経営指標

当社グループでは、売上高と売上高営業利益率を重要な経営指標としています。売上高の成長を継続させるとともに、売上高営業利益率を一定水準以上とすることで、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

今後の戦略としましては、モバイルコンテンツの高付加価値化に集中するとともに、収益源の多様化を図ってまいります。

顧客ターゲットは、主に「19才から44才の女性」とし、特に30才前後の女性は中核層として、集客に努めてまいります。

モバイルコンテンツの高付加価値化は、女性向け恋愛ドラマを軸に、男女向けコンテンツにも広げ、ストーリー性のあるオリジナルコンテンツの企画力・制作力の向上により、図ってまいります。

収益源は、スマートフォンアプリ市場、ソーシャルアプリ市場及び海外の各市場で事業拡大に努め、収益源の多様化を図ってまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

当社グループが対処すべき主要な課題は、以下の項目と認識しております。

① コンテンツラインナップの充実

当社グループは、顧客ターゲットに向けた魅力的なコンテンツの提供を継続していくことが、事業の安定的な成長につながると考えております。このため、顧客ターゲットのニーズを汲み取った新規コンテンツの投入、既存コンテンツの不断の改良を行うことが重要な課題であります。特に、新規コンテンツの投入につきましては、今後も引き続き、「恋愛と戦いのドラマ」という当社のコンテンツテーマのもと、顧客ターゲットを年齢や嗜好等でセグメント分けし、各層の興味や悩み等に対応した魅力あるコンテンツをバランス良く提供することで、コンテンツラインナップの充実を図ってまいります。

② ユーザー獲得の強化

当社グループは、当社グループが提供するコンテンツのユーザー数の増加が、業績拡大のための重要な課題であると考えております。ユーザー獲得のため、テレビCM、他社運営サイトや女性雑誌等への積極的な広告露出、当社サイト間のリンク等による誘導施策を継続的に行っております。今後も引き続き、当社コンテンツの未利用ユーザーに向けた積極的な広告宣伝活動を展開するとともに、当社サイト間での誘導施策を強化し、ユーザー獲得の強化を図ってまいります。

③ 適正な配信プラットフォームの選択

当社グループは、コンテンツを顧客ターゲット層に届けるためのプラットフォームを適正に選択することが、事業の安定的な成長につながると考えております。昨今、モバイル業界では、端末、OS、プラットフォーム、課金システム等の分野で多数の事業者が世界規模の競争を行っており、著しい環境変化を引き起こしております。これに従い、顧客ターゲット層のメディア利用状況も刻々と変化しています。当社グループは、この変化に的確に対応し、ビジネス効率を最大化すべく、適正な配信プラットフォームの取捨選択に努めてまいります。

④ システム技術・インフラの強化

当社グループは、他社のサーバー等に関するサービスを機動的に利用しながら、システム開発及びサーバー構築・保守を行っております。当社グループのモバイルコンテンツは、スマートフォン等のモバイル端末を通じたインターネット上で提供していることから、システムの安定的な稼働、及びモバイル端末の技術革新への対応が重要な課題と考えております。これに対して、当社グループはサーバー等のシステムインフラについて、継続的な基盤の強化を進めるとともに、システム開発につきましても、開発プログラムのユニット化や標準化を進めることで生産性を向上させ、技術革新にも迅速に対応できる体制作りにも努めてまいります。

⑤ 優秀な人材の確保と組織体制の強化

当社グループは、今後の更なる成長のために、優秀な人材の確保、及び当社の成長フェーズに沿った組織体制の強化が不可欠であると認識しております。人材確保においては、新卒採用を中心に行っており、必要に応じて中途採用も実施し、当社グループの求める資質を兼ね備えつつ、当社グループの企業風土にあった人材の登用に努めてまいります。同時に、従業員の入社年数等の段階にあわせた研修プログラムを体系的に実施することによって、各人のスキルの向上を促します。また、組織体制につきましては、個々のチーム・従業員が最大限のパフォーマンスを出せるよう、計数指標管理に基づいた組織マネジメントを図ってまいります。

4. 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25年6月30日)	
資産の部	
流動資産	
現金及び預金	1,783,950
売掛金	1,715,903
前払費用	67,688
繰延税金資産	16,405
その他	1,186
貸倒引当金	△11,618
流動資産合計	3,573,516
固定資産	
有形固定資産	
建物	79,493
減価償却累計額	△24,173
建物（純額）	55,319
工具、器具及び備品	359,950
減価償却累計額	△191,046
工具、器具及び備品（純額）	168,903
有形固定資産合計	224,223
無形固定資産	
ソフトウェア	248,010
無形固定資産合計	248,010
投資その他の資産	
出資金	100
敷金	222,800
繰延税金資産	53,631
投資その他の資産合計	276,531
固定資産合計	748,764
資産合計	4,322,280
負債の部	
流動負債	
買掛金	90,157
未払金	7,242
未払費用	797,995
未払法人税等	33,963
未払消費税等	12,292
預り金	51,130
その他	1,338
流動負債合計	994,120
固定負債	
長期未払費用	809
固定負債合計	809
負債合計	994,929

(単位：千円)

当連結会計年度
(平成25年6月30日)

純資産の部	
株主資本	
資本金	887,762
資本剰余金	853,362
利益剰余金	1,566,550
自己株式	△196
株主資本合計	3,307,479
その他の包括利益累計額	
為替換算調整勘定	19,872
その他の包括利益累計額合計	19,872
純資産合計	3,327,351
負債純資産合計	4,322,280

(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24年 7月 1日 至 平成25年 6月 30日)
売上高	9,088,519
売上原価	2,744,631
売上総利益	6,343,887
販売費及び一般管理費	6,048,528
営業利益	295,359
営業外収益	
受取利息	769
為替差益	39,369
雑収入	8,073
営業外収益合計	48,212
経常利益	343,571
特別損失	
固定資産除却損	927
特別損失合計	927
税金等調整前当期純利益	342,644
法人税、住民税及び事業税	203,326
法人税等調整額	△1,604
法人税等合計	201,721
少数株主損益調整前当期純利益	140,922
当期純利益	140,922

(連結包括利益計算書)

(単位：千円)

	当連結会計年度 (自 平成24年7月1日 至 平成25年6月30日)
少数株主損益調整前当期純利益	140,922
その他の包括利益	
為替換算調整勘定	20,491
その他の包括利益合計	20,491
包括利益	161,414
(内訳)	
親会社株主に係る包括利益	161,414

(3) 連結株主資本等変動計算書

(単位：千円)

	当連結会計年度 (自 平成24年7月1日 至 平成25年6月30日)
株主資本	
資本金	
当期首残高	877,455
当期変動額	
新株の発行	10,306
当期変動額合計	10,306
当期末残高	887,762
資本剰余金	
当期首残高	843,055
当期変動額	
新株の発行	10,306
当期変動額合計	10,306
当期末残高	853,362
利益剰余金	
当期首残高	1,522,052
当期変動額	
剰余金の配当	△94,481
当期純利益	140,922
連結範囲の変動	△1,942
当期変動額合計	44,498
当期末残高	1,566,550
自己株式	
当期首残高	△196
当期末残高	△196
株主資本合計	
当期首残高	3,242,367
当期変動額	
新株の発行	20,613
剰余金の配当	△94,481
当期純利益	140,922
連結範囲の変動	△1,942
当期変動額合計	65,111
当期末残高	3,307,479

(単位：千円)

当連結会計年度
(自 平成24年 7月 1日
至 平成25年 6月 30日)

その他の包括利益累計額	
為替換算調整勘定	
当期首残高	—
当期変動額	
連結範囲の変動に伴う為替換算調整勘定の増減	△619
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	20,491
当期変動額合計	19,872
当期末残高	19,872
その他の包括利益累計額合計	
当期首残高	—
当期変動額	
連結範囲の変動に伴う為替換算調整勘定の増減	△619
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	20,491
当期変動額合計	19,872
当期末残高	19,872
純資産合計	
当期首残高	3,242,367
当期変動額	
新株の発行	20,613
剰余金の配当	△94,481
当期純利益	140,922
連結範囲の変動	△1,942
連結範囲の変動に伴う為替換算調整勘定の増減	△619
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	20,491
当期変動額合計	84,984
当期末残高	3,327,351

(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24年7月1日 至 平成25年6月30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	342,644
減価償却費及びその他の償却費	126,431
ソフトウェア償却費	101,017
固定資産除却損	927
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△12,322
受取利息及び受取配当金	△769
為替差損益 (△は益)	△30,145
売上債権の増減額 (△は増加)	131,146
仕入債務の増減額 (△は減少)	1,617
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△16,747
未払費用の増減額 (△は減少)	△11,945
その他	△9,950
小計	621,902
利息及び配当金の受取額	769
法人税等の支払額	△363,914
営業活動によるキャッシュ・フロー	258,757
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	△254,238
無形固定資産の取得による支出	△226,911
敷金の差入による支出	△91,308
出資金の払込による支出	△100
投資活動によるキャッシュ・フロー	△572,558
財務活動によるキャッシュ・フロー	
株式の発行による収入	20,613
配当金の支払額	△94,293
財務活動によるキャッシュ・フロー	△73,680
現金及び現金同等物に係る換算差額	50,637
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△336,844
現金及び現金同等物の期首残高	1,931,033
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	189,761
現金及び現金同等物の期末残高	1,783,950

(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

連結子会社の数 1社

連結子会社の名称 Voltage Entertainment USA, Inc.

当連結会計年度より、当社の非連結子会社でありましたVoltage Entertainment USA, Inc. は、重要性が増したため連結の範囲に含めております。

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) 重要な減価償却資産の減価償却の方法

① 有形固定資産

主として定率法を採用しております。

なお、耐用年数は次の通りであります。

建物附属設備 4年

工具、器具及び備品 4～7年

② 無形固定資産

定額法を採用しております。ソフトウェア（自社利用）については、社内における見込利用可能期間（3年）による定額法を採用しております。

(2) 重要な引当金の計上基準

貸倒引当金

売上債権の貸倒損失に備えるため、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勘案して、回収不能見込額を計上しております。

(3) 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ヵ月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。

(4) 重要な外貨建の資産又は負債の本邦通貨への換算の基準

外貨建金銭債権債務は、連結決算日の直物為替相場により円貨に換算し、換算差額は損益として処理しております。なお、在外子会社の資産及び負債は、決算日の直物為替相場により円貨に換算し、収益及び費用は期中平均相場により円貨に換算し、換算差額は純資産の部における為替換算調整勘定に含めて計上しております。

(5) その他連結財務諸表作成のための重要な事項

消費税等の会計処理

消費税等の会計処理は、税抜方式によっております。

(会計方針の変更)

(減価償却方法の変更)

当社は、法人税法の改正に伴い、当連結会計年度より、平成24年7月1日以後に取得した有形固定資産について、改正後の法人税法に基づく減価償却方法に変更しております。

なお、これによる当連結会計年度の損益に与える影響は軽微であります。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社グループは、モバイルコンテンツ事業の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

(1株当たり情報)

	当連結会計年度 (自 平成24年7月1日 至 平成25年6月30日)
1株当たり純資産額	660.97円
1株当たり当期純利益金額	28.20円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	27.58円

(注) 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24年7月1日 至 平成25年6月30日)
1株当たり当期純利益金額	
当期純利益金額(千円)	140,922
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)	140,922
期中平均株式数(株)	4,997,158
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)	112,129
(うち新株予約権)	(112,129)
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	—————

(重要な後発事象)

該当事項はありません。