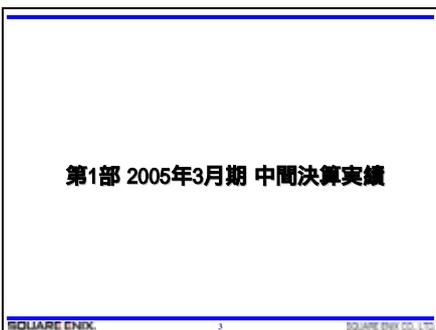
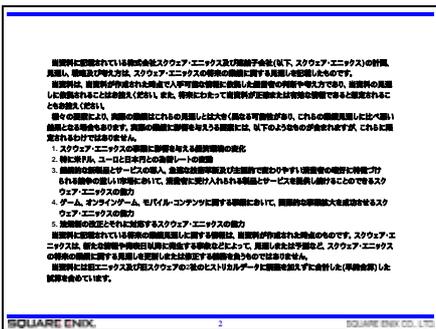




2005年3月期の中間決算につきましてご報告致します。

当社は、年間の連結業績にコミットして経営しております。
また、当社の場合、さほど季節要因があるわけではありませんから、あくまでも通期の中間地点ということでお考えください。

お手許のスライドと決算短信をご覧頂きながらご説明させていただきます。



2005年3月期 中間連結決算実績

項目	2005年3月期(2004年10月1日～2005年3月31日)		2004年3月期(2003年10月1日～2004年3月31日)	
	金額(百万円)	前年同月比	金額(百万円)	前年同月比
売上高	108,812	100%	108,812	100%
営業利益	11,812	117%	10,100	100%
経常利益	11,812	117%	10,100	100%
純利益	8,812	117%	7,500	100%
EPS	88.12	117%	75.00	100%
営業利益率	10.9%		9.3%	
経常利益率	10.9%		9.3%	
純利益率	8.1%		6.9%	
EPS	88.12		75.00	
営業利益	11,812	117%	10,100	100%
経常利益	11,812	117%	10,100	100%
純利益	8,812	117%	7,500	100%
EPS	88.12	117%	75.00	100%

これが B/S・P/L の概要になります。

決算短信で補足説明いたします。9 ページをご覧ください。

現預金や受取手形及び売掛金などのワーキングキャピタルは、B/S 作成時点でのタイトルリリース状況に依存して増減しますが、中間期末に大きな動きはありません。

コンテンツ制作勘定が 144 億 74 百万円となり、2004 年 3 月末実績との比較で約 40 億円増加しております。

当社の会計方針では、個別タイトルのプロダクションの承認をする前にプリプロダクション期間を設けます。この期間中、基礎研究と一部試作品の制作を行い、それらの結果を踏まえて、会社として対象タイトルをリリースするかどうかを判断します。この期間に発生したコストはキャピタライズせず、全て発生時に経費として計上しています。他方、プロダクション承認後のコストについては、コンテンツ制作勘定としてキャピタライズしております。このコンテンツ制作勘定は、ポジティブに言えばパイプライン、ネガティブに言えばリスクということになります。従って、当社のゲーム事業の評価は、タイトルのリリースタイミングではなく、この勘定の評価そのものになります。参考までに評価の視点をいくつか申し上げれば、ひとつには、設備投資と減価償却費との関係に類似した見方があります。例えば営業キャシ

ユ・フローをネガティブにするほど投資が増加していると体力を超えていると見ることもできます。総資産の何パーセントとか、あるいは純資産でどれくらいカバーできているかなどでリスクを評価することもできると思います。

確度の評価もあります。後ほどご説明しますがコンテンツ制作廃棄損(3億81百万円)を今中間期も営業外費用で計上しております。これとコンテンツ制作勘定との対比の履歴を見て判断するということだと思います。

さらに、無論、この脈絡において、タイトルがどれだけ売れるかというポイントもあります。

これらの3視点くらいで評価するのではないかと思います。

あと項目として大きいのは無形固定資産です。連結調整勘定として59億58百万円を計上しております。これは暖簾代で、前年度末に買収したUIEVOLUTIONが約57億円、中国のSEWが約2億円です。

決算短信10ページがB/Sの負債、少数株主持分及び資本の部です。

流動負債は、ほとんどワーキングキャピタル絡みのところですから質的变化はありません。

固定負債で退職給付引当金が前中間期との比較で大きく変わっていますが、これは前期決算時(下期)に計算方法を簡便法から原則法に変えたことによるものです。前年度末と比較するとほとんど変わっておりません。

以上がB/Sの主要項目のご説明になります。

資産の使い方について補足しますと、手許現金が596億24百万円あり、自己資本も厚いということで、自社株償却につきよくご質問を受けます。ビジネスチャンスがないときは検討することになりますが、現在は、これをどのように先行投資に充てるかを考えております。総資産の1,000億というのは大きなサイズではありませんので、人的な投資や提携関係の構築、設備投資など様々な投資に活用していく考えです。

従業員数は、前中間期末が1,324人、前期末が1,412人、当中間期末が1,501人となっております。これからの事業展開を考えると、かなり足りないという認識です。人員強化は、今後数字としているような形で出てくると思います。

スライドの下段がP/Lの概要です。

決算短信の11ページをご覧ください。

売上高と売上原価は、絶対額よりも構成が重要なのですが、ご覧の通りバランスは前期とほぼ同じです。事業の実質的な変化はなく、巡航速度で運転している状態です。

販売費及び管理費もあまり大きな変化はなく同様です。

連結調整勘定になっているUIEVOLUTIONの暖簾代の償却は、年間12億円程度計上され、今中間期で6億3千万円です。これが販管費のその他に計上されております。

営業外収支でのポイントは2つあります。1つは、営業外収益で為替差益が4億28百万円計上されております。為替管理につきましては、今期からある程度ヘッジに取り組んでおりまして、世界規模でどうするかという議論を始めています。

また、営業外費用として、先程申し上げましたコンテンツ廃棄損3億81百万円が計上されております。

以上がP/Lの主要項目のご説明です。

結果として、営業利益率24.3%、経常利益率25.1%、金額では、売上高243億95百万円に対し、営業利益59億52百万円、経常利益61

億 33 百万円という実績となっております。

設備投資と減価償却費について補足説明いたします。今中間期の設備投資は 7 億 33 百万円、減価償却費は 8 億 50 百万円。前中間期の設備投資は、本社移転があったため大きな数字になっておりましたが、今中間期は、ほぼ償却の範囲内での設備投資となっております。設備投資は、次世代プラットフォームに移行しますと増加してきます。まだどういった開発機材が必要になるのかは見当が付きませんが、現状よりも 3～4 割増しぐらいになるのではないかと考えます。

現状は減価償却の範囲内なので、設備投資がキャッシュ・フローに与える影響はほとんどないのですが、ご参考までに短信の 13 ページをご覧ください。

今のところ設備投資は非常に少なく、営業キャッシュ・フローに影響を与えていない状態をご確認いただけます。

また、先程のコンテンツ制作勘定の増加分は、棚卸資産の増減額の 43 億 45 百万円に含まれております。

投資活動によるキャッシュ・フローのうち、投資有価証券の売却による収入 20 億円は、国債の満期償還によるものなので、通常は発生しません。

最後の財務活動によるキャッシュ・フローは、今のところ配当以外の支出は想定していません。

以上が決算短信をベースにしました中間決算の概要のご説明です。

次に、事業セグメントについてご説明します。

セグメント	売上高	営業利益	営業利益率	投資利益	その他の利益	連結利益
ゲーム事業	9,899	2,894	29.2%	4,767	1,472	9,133
出版事業	5,549	4,027	72.5%	2,655	1,150	7,832
その他	1,545	2,282	147.5%	1,762	271	3,315
合計	16,993	9,203	54.2%	9,184	2,893	19,280

セグメント	売上高	営業利益	営業利益率	投資利益	その他の利益	連結利益
ゲーム事業	9,242	2,622	28.5%	4,892	1,712	9,226
出版事業	5,245	3,996	76.2%	2,544	1,228	7,768
その他	1,445	992	68.7%	1,892	692	3,576
合計	15,932	7,610	47.8%	9,328	3,632	16,570

セグメント	売上高	営業利益	営業利益率	投資利益	その他の利益	連結利益
ゲーム事業	9,282	2,768	29.8%	4,892	1,712	9,362
出版事業	5,245	3,996	76.2%	2,544	1,228	7,768
その他	1,445	992	68.7%	1,892	692	3,576
合計	15,972	7,756	48.6%	9,328	3,632	16,716

まず、事業セグメントの大枠のポイントを申し上げます。

第一に、ゲーム事業、オンラインゲーム事業、モバイル・コンテンツ事業、出版事業と、その他事業を除くセグメントで前年同期比増益になっており、予定どおり好調な状況であることがご覧いただけます。

次に、オンラインゲーム事業が営業利益 32 億 52 百万円とセグメント別でトップの利益額になっています。今期はパッケージソフトのリリースが下期偏重になっているためではありますが、オンラインゲーム事業が全社の収益を支える事業に成長していることがご確認いただけると思います。

また、出版事業につきましても、前中間期との比較で言えば、「鋼の錬金術師」がブレイクしたのが前年度の下期のため著しい伸びになりますが、ポイントはその下期と比較してもあまり落ちていないということです。アニメは終了しましたが、事業の勢いが落ちていないところが重要です。

それでは、セグメント毎に概況をご説明いたします。

ゲーム事業は、先程も申し上げた通り、今年度は下期偏重ということもあり、前中間期との比較では減収になっていますが、コスト効率が上がっているため増益になっています。

パッケージソフト販売にかかる営業やマーケティングにかかるコストがほとんどゲーム事業にセグメント配賦されますから、事業セグメントとしてみた場合の固定費が高く、従ってトップラインが低いと利益率が下がることになります。この固定費が効率化したので、利益率が上がって増益になっています。個別タイトルごとの構造が大きく変わっているということよりも、会社のいわゆる間接経費が効率化しているのご理解いただければと思います。

通期では、通常の 40% ほどの利益率が達成できると考えております。

オンラインゲーム事業は、ファイナルファンタジー XI (FFXI) が前年度に北米でサービスを開始し、今中間期の 9 月に欧州で開始しましたので、日米欧の世界展開が達成できております。また、売上の伸びも顕著ですが、売上構成も良くなってきています。「ディスクの売上収入」対「課金収入」が大まかに 1:3 ぐらいになっています。「FFXI」の国内サービスを始めるときに、「売上高の概ね 4 分の 1 ほど

がディスクという状態がよい。」と申し上げましたが、その姿になってきています。

モバイル・コンテンツ事業は、増収基調ですが、費用も増えているため利益率は落ちています。

モバイル・コンテンツ事業に関してはプロジェクト毎ではなく、事業全体として収益管理をしていますので、会計上、キャピタライズを行っていません。このため、先行投資部分や今からリリースするものが全て費用化されますから、売上計上とタイミングの差がでます。事業が拡大し、売上が伸びていく過程ではどうしても費用が前倒しに計上されますので、このような現象が起きるということです。安定軌道にのるまではこの傾向が続くと思います。

出版事業は、先程申し上げた通り、今中間期に関してはかなり好調で、通期でもかなり期待できるのではないかと考えています。

消去または全社が22億から16億に減っています。これは合併効果と言いたいところですが、若干の計上タイミングの差が出ているだけです。もちろん、全体的に効率化が進んだことが各事業セグメントの効果としてあがっているのですが、差引き6億がそのまま合併効果というのは言い過ぎで、上期と下期、年度間の差異が出ておりますので、ここは過大にご覧頂かない方がいいと思います。

以上が事業別セグメントのご説明です。

2005年3月期 中間決算実績(販売本数)

事業セグメント	2004年3月期	2005年3月期	増減
ゲームソフト	1,000	1,000	0
ゲーム機	1,000	1,000	0
その他	1,000	1,000	0
合計	3,000	3,000	0

次に、販売本数の実績です。これも通常の傾向ですが、北米と欧州に関してレポート販売である「その他」というところが非常に多くなっております。常時、これぐらいを出荷できるというところが実績のあるパブリッシャーとしての底力といえます。前期末に発売した「ドラゴンクエスト V 天空の花嫁」は今期も売れており、開発コストは前期で処理済ですので利益率が高くなっております。その他、あまり大きな動きはありません。

2005年3月期 中間決算実績(海外売上高)

販売地域	2004年3月期	2005年3月期	増減
日本	15,862 80%	16,856 69%	1,033
北米	2,721 14%	5,925 24%	3,204
欧州(P&L)	358 2%	946 4%	587
アジア等	789 4%	628 3%	△161
総合計	19,730 100%	24,356 100%	4,666

売上高を内外で見ますと、こんなバランスになっています。日本168億95百万円、北米59億25百万円、欧州9億45百万円、アジア等6億28百万円となっており、北米が大きいのはオンラインの寄与によるものです。FFXIの課金収入を期初から計上しているということと、ディスク販売に関してもPS2のプリインストール版が2004年3月の発売以降、今期も出荷が続いています。PC版も継続的に売れています。北米は、いきなり初月に売上がたつというよりも、継続的に売れていくところがあって、それが効いてきています。

2005年3月期 中間決算実績(単体)

項目	2004年3月期(前年比)		2005年3月期(当期中)		2005年3月期(前年比)	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	18,288	27%	18,288	27%	18,288	27%
営業利益	6,851	2%	6,851	2%	6,851	2%
経常利益	5,147	1%	5,147	1%	5,147	1%
純利益	3,144	10%	3,144	10%	3,144	10%
営業利益率	37%	-	37%	-	37%	-
経常利益率	28%	-	28%	-	28%	-
純利益率	17%	-	17%	-	17%	-

注: 営業利益・経常利益・純利益は、UIEVOLUTIONの暖簾代の償却費負担は連結で計上されますので、単独では表示されません。

このページは単体です。
 単体としては、連結でご覧頂いたものとほとんど変わりませんが、
 単独で大きな差異が出るのは営業利益のところですが、
 UIEVOLUTIONの暖簾代の償却費負担は連結で計上されますので、
 単独では表示されません。
 この差異が先程の6億30百万円です。6億30百万円をここから抜くと
 とほぼ単独のバランスに一致するところをご確認いただければと思いま
 す。以上が当中間期に関するご報告です。

第2部 2005年3月期 事業計画

次に、通期の事業計画をご説明します。

2005年3月期通期事業計画~連結/単体

項目	2004年3月期		2005年3月期		2005年3月期	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	83,202	100%	73,200	88%	8,700	10%
営業利益	18,288	21%	25,000	34%	6,712	37%
経常利益	14,000	17%	14,000	10%	0	0%
純利益	8,000	10%	8,000	10%	0	0%
営業利益率	22%	-	34%	46%	77%	250%
経常利益率	17%	-	19%	26%	0%	0%
純利益率	10%	-	11%	15%	0%	0%

注: UIEVOLUTIONの償却による営業利益の増加1,200百万円を計上します。

連結ベースで売上 730 億円、営業利益・経常利益各 250 億円を業績
 予想として開示しております。利益成長率で年率 30%内外が確保でき
 ると考えております。

2005年3月期通期事業計画~連結事業別セグメント

項目	ゲーム事業		モバイル・コンテンツ事業		その他事業		連結	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	47,000	100%	10,000	100%	16,200	100%	73,200	100%
営業利益	10,000	100%	1,000	100%	4,000	100%	15,000	100%
経常利益	8,000	100%	1,000	100%	5,000	100%	14,000	100%
純利益	4,000	100%	1,000	100%	3,000	100%	8,000	100%
営業利益率	21%	-	10%	-	25%	-	20%	-
経常利益率	17%	-	10%	-	31%	-	19%	-
純利益率	9%	-	10%	-	19%	-	11%	-

次にセグメント別の計画です。
 その他事業を除く全セグメントで増益の計画となっています。
 オンラインゲーム事業とモバイル・コンテンツ事業については、増収
 ペースが非常に速いところがポイントになっています。

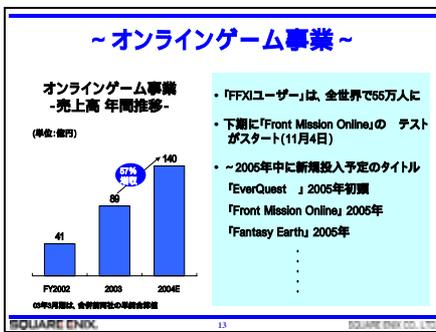
2005年3月期事業計画～ゲームソフト販売本数

	日本	北米	欧州	アジア等	合計
2004年3月期 実績	560万本	280万本	110万本	90万本	1,040万本
2005年3月期 実績	590万本	290万本	110万本	90万本	1,080万本
2004年3月期 実績	490万本	580万本	270万本	90万本	1,330万本
2005年3月期 実績	560万本	610万本	300万本	110万本	1,580万本
2004年3月期 実績	167万本	△209万本	△164万本	0	△106万本

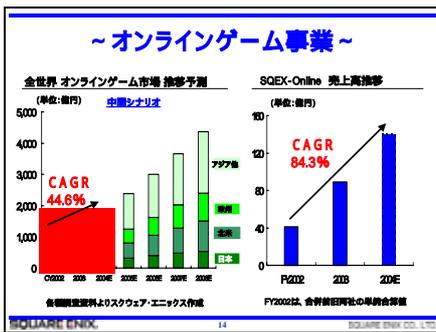
「ドラゴンクエスト 暁の継承者」の販売実績を含んでおります。

ゲームソフトの販売本数はこのようになっています。モノによってかなり単価が違いますので、必ずしも業績にストレートには比例しません。特に欧米ではリピート販売の比率によって単価がだいぶ違ってきますので、本数で業績を予想するのは難しいと考えます。

下期は、大型タイトル「ドラゴンクエストVIII 空と海と大地と呪われし姫君」が11月27日に発売されます。受注状況での比較では前作「ドラゴンクエストVII」よりも良い感触です。最終的にどの程度出荷するかというのは、前作時と現在との市場環境の違いを考えなければなりません。具体的には、PSP、NDS、他社の大型タイトルが出るという時期に流通さんとどう向き合うか、ユーザーさんがどう受け止められるかを総合的に判断することが必要になります。環境が違いますから、予約状況や初期出荷の数字、前作の動向などから安易に最終予想数字は言えません。この段階で数字を言うとかえってミスリードになってしまいますので、現時点では初速の感触のみお伝えしておきます。



オンラインゲームについては、2002年度からサービスを開始しましたが、着々とほぼ倍増で増収ペースが確保できています。「FFXI」ユーザーは、全世界で55万人となっており、新しいタイトルについても、まずは「フロントミッション」のベータテストがスタートし、以降「エバークエストII」、「ファンタジーアース」等のタイトルを順次投入していきます。今年、来年、本格的には、再来年以降にプラットフォームの世代交替があるでしょうから、それに向けて何をやるかというのが、ポイントになってきます。今期、来期に関しては、現在のユーザーの皆様をきちんと育ててまいりたいと存じます。

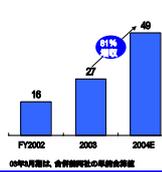


同じくオンラインゲーム事業のご参考データです。世界的な市場規模を予測した色々な調査機関の資料に基づいて作成しており、これはその中間のシナリオです。2008年頃に5,000億円くらいのマーケットになるという予測になっています。直近では1,800億円～1,900億円ぐらいの水準です。世界的に見ると、我々のシェアが、5～10%ぐらいです。当社が事業展開していない地域もありますが、合わせてそれぐらいの認識です。市場の中で継続して10%ぐらいを維持できると、大きなパワーになってくると思います。これは、コミットできる数字ではありませんが、それを実現するために何をすべきかを考えて動いております。現状では、市場の成長をアウトパフォームしている状態です。

～モバイル・コンテンツ事業～

モバイル・コンテンツ事業
-売上高 年間推移-

(単位:億円)



・「DQ-i」、「FF-i」が融合ポータルサイトとして確立

・ゲーム機へと進化した「ケータイ」に本格的なゲームを投入

・「DQ1」、「FF1」の完全移植版の提供

・「FF1」の完全移植版の提供

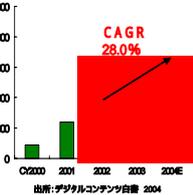
次にモバイル・コンテンツ事業についてですが、こちらも順調に成長しています。中小コンテンツを大量かつ多様投下するという手法もありますが、パブリッシャーとしての力、タイトルとしての力をどうやって生かすかというのがポイントだと思っております。その実行例の1つが、「DQ-i」や「FF-i」などの様々なコンテンツを運営するサイトです。これが急速な勢いで伸びており、トップレベルの動員数となっております。

もう一つ、このようないわゆるポータルの展開進めると同時に、携帯電話自体もゲーム機としてかなりのスペックになりましたので、「DQ1」、「FF1」の完全移植、そして「ピフォアクライシス-ファイナルファンタジーVII」の提供など相当本格的なゲームを既に投入し、今後も順次投入していきます。モバイル・コンテンツ事業は、以上の二面作戦で考えております。

～モバイル・コンテンツ事業～

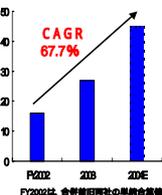
国内携帯コンテンツ市場 推移

(単位:億円)



SQEX-Mobile 国内売上高推移

(単位:億円)



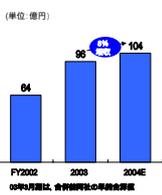
ご参考でモバイル・コンテンツの国内市場を見るとこういう状態です。これも、市場の成長をアウトパフォームしておりますが、まだまだ足りません。これからが本格的な展開になります。

また、海外展開がまだ先行投資期間であり、今期の業績には寄与していません。逆に、そこが肥沃な市場になってくると思っておりますので、事業セグメントとしては、相当の期待をしております。

～出版事業～

出版事業
-売上高 年間推移-

(単位:億円)



・雑誌

・下期に新たな定期刊行誌

・「ヤングガンガン」(青年誌)創刊

・コミックス

・「鋼の錬金術師」の累計部数は、

1,200万部(1-8巻)

・下期に「まほらば」をアニメ化

・6月に発売した「SOUL EATER」

が好調

・ゲーム攻略本

・DQ関連の大型攻略本を発売

・「鋼の錬金術師」のアニメについては、先週からアメリカでもテレビ

放映を始め、まずは海外デビューを果たしたというところです。

・ゲーム攻略本は、今後、RPG等の大型タイトルの発売がありますので、かなり期待出来ると考えております。

・今期は、104億円の売上を計画しております。

・100億円台というのは過去に遡っても記録的な水準です。これを更新する勢いでいけば、一つの事業セグメントとして国内の足固めが終わり、海外でどのように展開するかということが検討できるようになってくると考えます。



最後に、従前からお話させて頂いているポリモーフィックコンテンツの1つの成果として、各端末・メディアの特性を生かしたオリジナルコンテンツの応用事例をご紹介します。

正直に言えばこれらは構想段階からポリモーフィックコンテンツとして作るということではなく、多分に後付けなのですが、映像作品の「ADVENT CHILDREN」、携帯コンテンツで「BEFORE CRISIS」、そして先日発表しました PSP 向けの「CRISIS CORE」、PS2 版で「DIRGE of CERBERUS」。「AC」「BC」「CC」「DC」と展開しており、世界観としてはいずれも「FFVII」を用いております。

特に映像作品に関しましては、ヴェネチア国際映画祭で好評を博して以来、カナダ、東京、フランスでも各映画祭に出展し、確かな手応えを感じております。

以上が本日のご説明になります。
ありがとうございました。