



GREE株式会社

2013年6月期第4四半期 決算説明会

2013年8月14日

2013年
6月期

通期

■ 売上高1,522億円、営業利益486億円と前期比減収減益

- ウェブゲーム事業
 - スマートフォン市場拡大の中で成長機会を捉えきれず
- ネイティブゲーム事業
 - 急速に成長しグローバルでトップレベルの地位を確立
- 期末配当
 - 連結配当性向を前期比水準14.5%に据え置き1株当たり14円を予定

第4四半期

■ 売上高370億円、営業利益77億円と前四半期比減収減益

- ウェブゲーム事業
 - 新たなヒットタイトルを創出するも既存主カタイトルの落ち込みが影響
- ネイティブゲーム事業
 - 引き続き海外マーケットの成長が寄与し拡大
- 「選択と集中」戦略の推進に伴いタイトルの絞り込みや海外拠点の再編を実施

2014年6月期
上半期の取り組み

■ 「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

- ウェブゲーム事業
 - 有力パートナーとの連携強化及びプロダクト力の強化を推進
 - 自社及び有力パートナーにより約10本の新規タイトルを投入予定
- ネイティブゲーム事業
 - 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
 - 国内及び海外マーケットへ約15本の新規タイトルを投入予定

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

2013年6月期通期及び第4四半期 決算概要

通期売上高は前期比微減、利益は固定費等の増加により減少
当四半期は営業利益77億円、経常利益95億円

(単位：百万円)

	2013年6月期 通期	前年同期比	2013年6月期 第4四半期	前年同四半期比	2013年6月期 第3四半期	前四半期比
売上高	152,238	△4%	37,003	△8%	37,892	△2%
EBITDA ^(※1)	54,980	△35%	9,784	△50%	12,688	△23%
営業利益	48,615	△41%	7,794	△59%	10,811	△28%
経常利益	53,257	△35%	9,546^(※2)	△48%	12,129	△21%
当期純利益	22,514	△53%	△311^(※3)	-	4,706	-

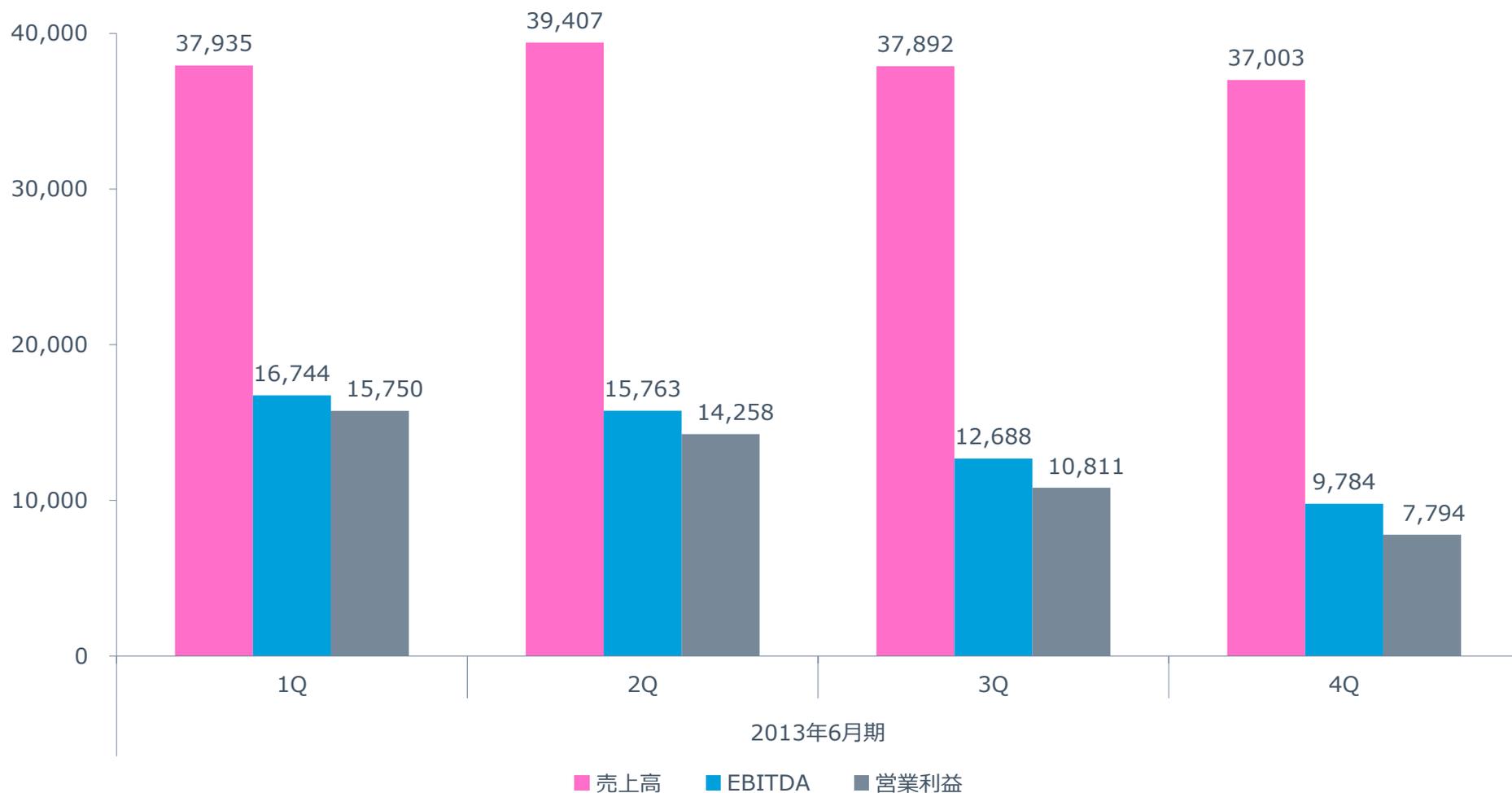
※1 EBITDA = 営業損益 + 減価償却費 + のれん償却額

※2 経常利益は為替差益11億円及び投資事業組合益5億円を含む

※3 投資有価証券売却益により34億円を特別利益に計上した一方、一部のタイトル関連資産の減損処理やメッセージャー事業関連の損失により△102億円を特別損失に計上したため、特別損益として△67億円を計上(P10参照)

売上高・EBITDA・営業利益の推移

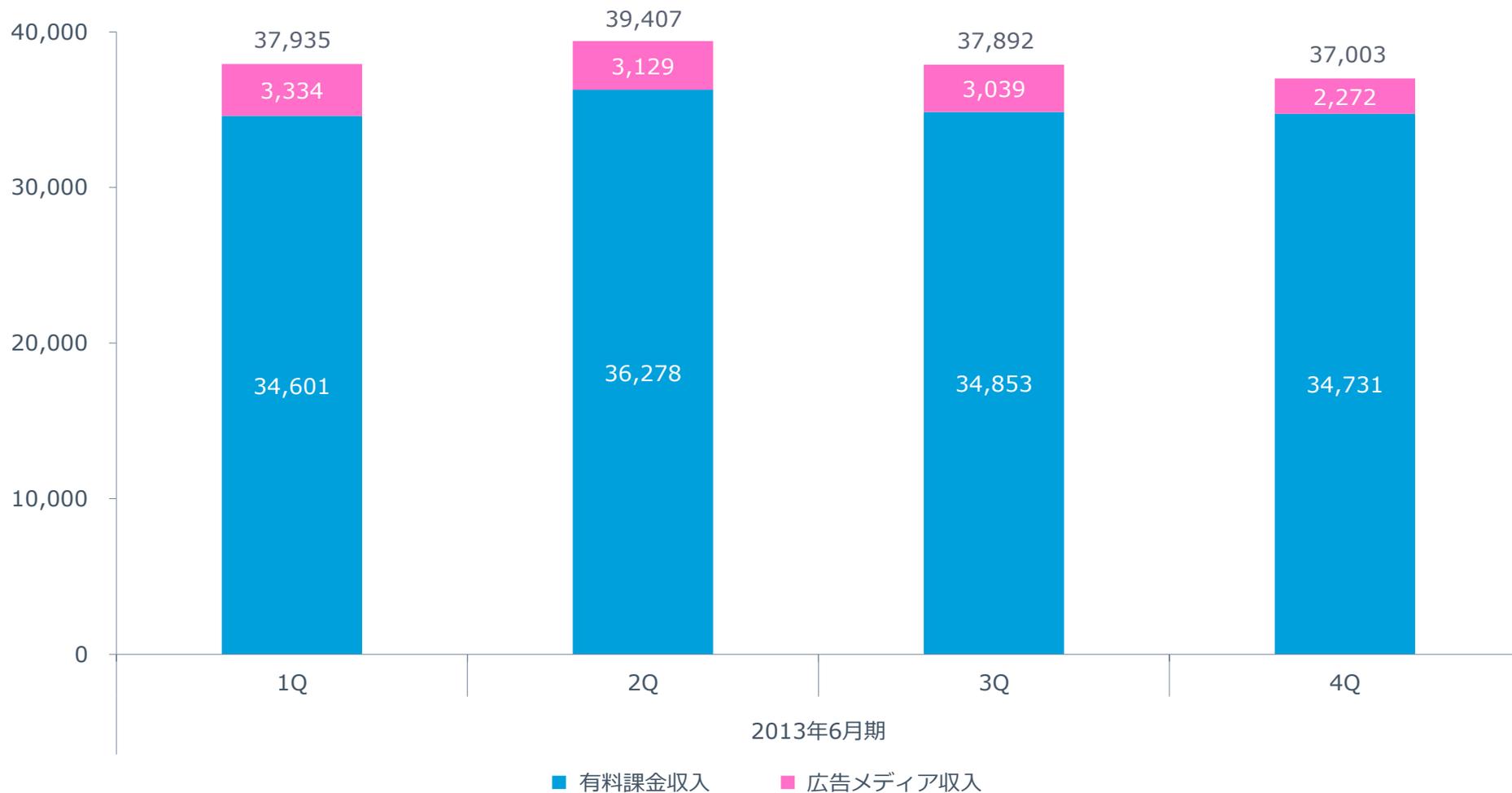
(単位：百万円)



※ EBITDA = 営業損益 + 減価償却費 + のれん償却額

売上高における各収入の推移

(単位：百万円)



2013年6月期通期及び第4四半期 費用構成

(単位：百万円)

	2013年6月期 通期	前年同期比	2013年6月期 第4四半期	前年同四半期比	2013年6月期 第3四半期	前四半期比
売上原価合計	23,960	+83%	6,266	+37%	6,658	△6%
賃借料	4,449	△25%	1,233	△23%	1,132	+9%
人件費	9,976	+133%	2,510	+47%	2,521	△0%
その他	9,534	+235%	2,523	+101%	3,005	△16%
販管費合計	79,662	+28%	22,942	+39%	20,421	+12%
広告宣伝費	21,985	+19%	6,264	+40%	5,484	+14%
支払手数料	22,873	+22%	6,197	+25%	5,871	+6%
人件費	14,071	+100%	3,721	+62%	3,780	△2%
その他	20,731	+15%	6,758	+42%	5,285	+28%
費用合計	103,622	+37%	29,208	+39%	27,080	+8%
減価償却費(※1)	3,707	+362%	1,170	+196%	1,122	+4%
のれん償却額(※2)	2,657	+185%	819	+238%	753	+9%

- 広告宣伝費： 国内のプロモーションを積極的に実施した事に加え、海外事業の立ち上がりに伴い海外のプロモーションを実施したため増加
- 人件費： 連結従業員数は前期末から634名増加し2,364名へ、それに伴い人件費が増加
- 支払手数料： ネイティブゲームの売上増加に伴い増加

※1 減価償却費は売上原価その他及び販管費その他に含まれる

※2 のれん償却額は販管費その他に含まれる

2013年6月期 貸借対照表

(単位：百万円)

	2013年6月期 期末	2012年6月期 期末	前年同期比	2013年6月期 第3四半期末	前四半期比
流動資産合計	93,004	122,287	△24%	83,277	+12%
現金及び預金	46,226	72,759	△36%	37,171	+24%
売掛金	21,595	28,238	△24%	22,383	△4%
固定資産合計	65,741	43,010	+53%	70,850	△7%
資産合計	158,745	165,297	△4%	154,127	+3%
流動負債合計	48,319	68,512	△29%	40,887	+18%
負債合計	60,675	81,311	△25%	55,625	+9%
有利子負債(※)	20,732	17,460	+19%	22,084	△6%
資本金	2,198	2,179	+1%	2,197	+0%
資本準備金	2,196	2,177	+1%	2,194	+0%
繰越利益剰余金	94,838	79,338	+20%	95,085	△0%
その他	△1,162	291	-	△ 975	-
純資産合計	98,070	83,985	+17%	98,502	△0%

※ 有利子負債は負債合計に含まれる

2013年6月期 キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2013年6月期 通期	2012年6月期 通期	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,488	59,578	△76%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△34,867	△24,488	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△8,365	15,479	-
現金及び現金同等物の期末残高	45,467	72,759	△38%

特別損益の状況

「選択と集中」戦略の推進や資産等の再精査により特別損益△67億円を計上
開発費の資産化ルールを見直し2014年6月期より償却期間の短縮や費用化を実施

(単位：百万円)

対象の内訳	2013年6月期第4四半期 損益額
特別利益合計	3,479
投資有価証券売却益(※)	3,421
その他の特別利益	57
特別損失合計	10,247
タイトル関連資産減損	4,881
ウェブゲーム関連資産(対象タイトル数14本)	(343)
ネイティブゲーム関連資産(対象タイトル数38本)	(4,538)
国内スタジオ開発(対象タイトル数21本)	(1,766)
海外スタジオ開発(対象タイトル数17本)	(2,771)
メッセンジャー事業関連損失	3,689
海外拠点清算関連損失	1,168
その他の特別損失	507
特別損益合計	△6,767

※ 上場有価証券4銘柄及び未上場有価証券1銘柄の合計5銘柄

タイトル関連資産の内訳

タイトル関連資産の計上額は第4四半期末で69億円まで減少

(単位：百万円)

対象資産の内容	2013年6月期 第4四半期 減損額	2013年6月期 第4四半期末 資産残高
ウェブゲーム関連資産	343	1,400
ネイティブゲーム関連資産	4,538	5,524
国内スタジオ開発	(1,766)	(3,309)
海外スタジオ開発	(2,771)	(2,214)
合計	4,881	6,924

期末配当金

前期の連結配当性向を維持し1株当たり配当金14円を予定
中長期的には引き続き連結配当性向20%の実現を目指す

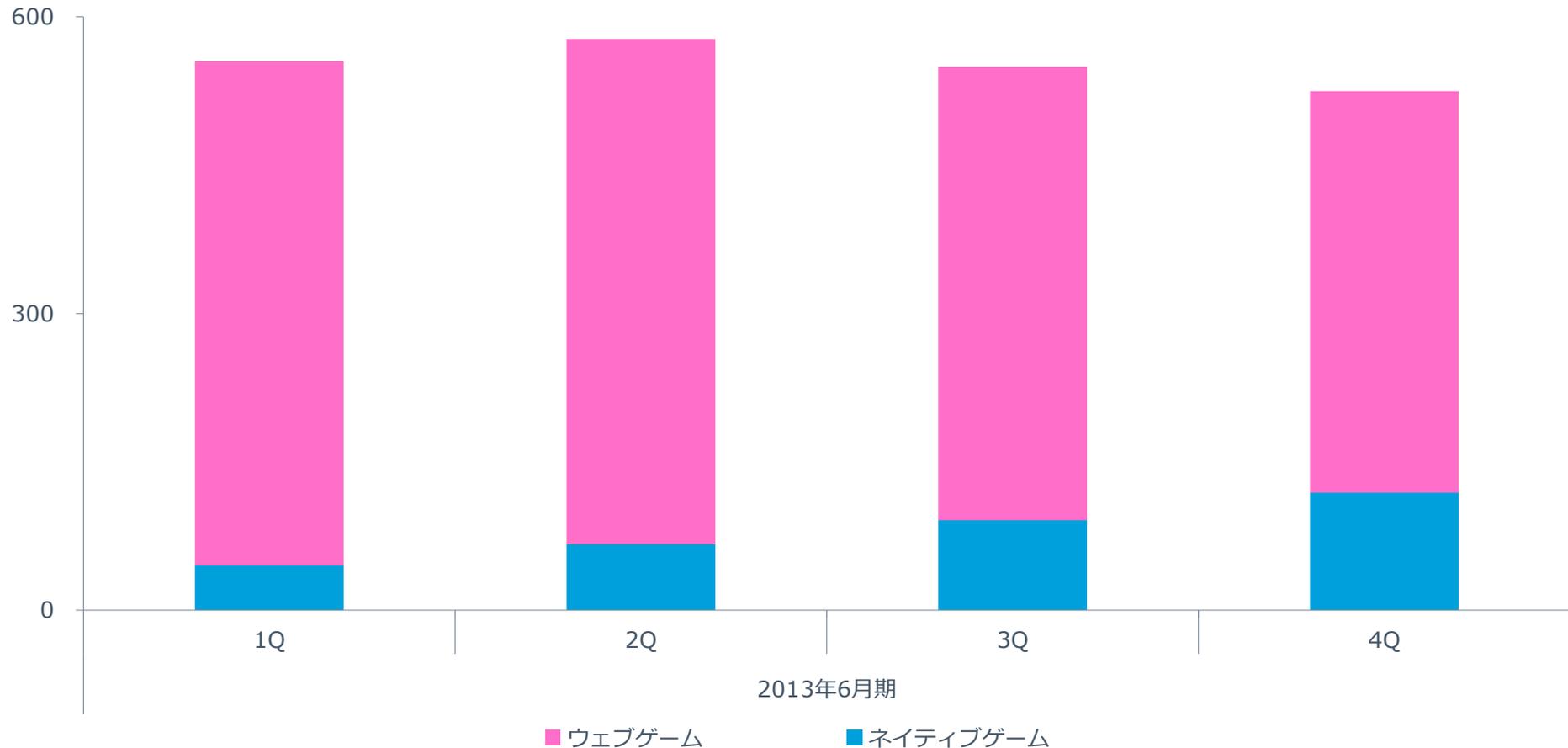
	決定額 (2013年6月期)	前期実績 (2012年6月期)
基準日	2013年6月30日	2012年6月30日
1株当たり配当金	14円00銭	30円00銭
配当金総額	3,239百万円	7,014百万円
連結配当性向	14.5%	14.5%
効力発生日	2013年9月30日	2012年9月26日

※ 2013年6月期の配当金は、2013年9月27日開催の定時株主総会において承認されることを前提として記載
 ※ 配当金総額には、株式付与ESOP信託口が所有する当社株式への配当金(2013年6月期 21百万円)を含まず
 ※ 2014年6月期の配当金は現在未定

コイン消費状況

当四半期はネイティブゲームのコイン消費が全体の2割以上に成長

(単位：億コイン)



※ 2013年6月期2Qより連結を開始したポケラボ分を含む

1. 連結決算概要

2. 事業概要

3. 参考資料

事業概要

ウェブゲーム事業及びネイティブゲーム事業において「選択と集中」戦略を推進
2014年6月期での反転攻勢を目指す

			2013年6月期第4四半期の実績	2014年6月期上半期の取り組み	参照
全体			「選択と集中」戦略のもと、引き続きタイトルの絞り込みや体制整備を推進	「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	-
ト ッ プ レ ベ ル	ウ ェ ブ ゲ ー ム	フ ィ ー チ ャ ー フ ォ ン	コイン消費は引き続きダウントレンド	スマートフォンへの移行を優先	-
		ス マ ー ト フ ォ ン	新たなヒットタイトルを創出するも既存の自社タイトルの落ち込みが影響しほぼ横ばい	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	P17
	ネ ィ テ ィ ブ ゲ ー ム		海外マーケットでの成長が大きく寄与、グローバルでトップレベルの地位を確立	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	P24
	コ ス ト			将来的なコスト削減のためタイトルの見直しを実施	固定費の削減を目指し、中途採用の抑制や外注費等の抑制に注力

ゲーム事業の概要

2014年6月期上半期に約25本のタイトルをリリース予定

	事業内容	2013年6月期第4四半期の実績 (P13ご参照)	2014年6月期上半期 新規タイトルリリース計画
ウェブ ゲーム	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社、協業及びサードパーティのフィーチャーフォンとスマートフォンのブラウザゲームの開発・運営・配信事業 ■ 国内市場に向けて配信 	<p>約410億コイン</p> <p>スマートフォン約200億コイン フィーチャーフォン約210億コイン</p>	<p>約10本</p> <p>自社約3本 パートナー約7本※</p>
ネイティブ ゲーム	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社、協業及びサードパーティのネイティブアプリの開発・運営・配信事業 ■ 各国スタジオから各国市場及びグローバルに配信 	<p>約120億コイン</p> <p>国内マーケット約60億コイン 海外マーケット約60億コイン</p>	<p>約15本</p> <p>国内マーケット向け約10本 海外マーケット向け約5本</p>

※ 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. 事業概要：ウェブゲーム事業

ウェブゲーム事業の成長戦略

有力パートナーとの連携強化及びプロダクト力の強化により「GREE Platform」の一層の成長を図る
上半期に約10本の新規タイトルリリースを計画

有力パートナーとの連携強化

ヒットタイトルの育成

パートナーとの連携深化により、
ヒットタイトルの一層の成長を実現

有力パートナーによる新規タイトルの投入

有力パートナーのオリジナルタイトルや
人気タイトルの提供を推進
(上半期約7本を計画)

プロダクト力の強化

既存タイトルの再成長

ロングランヒットの主カタイトルや
IPタイトルのゲームモデル改善を推進

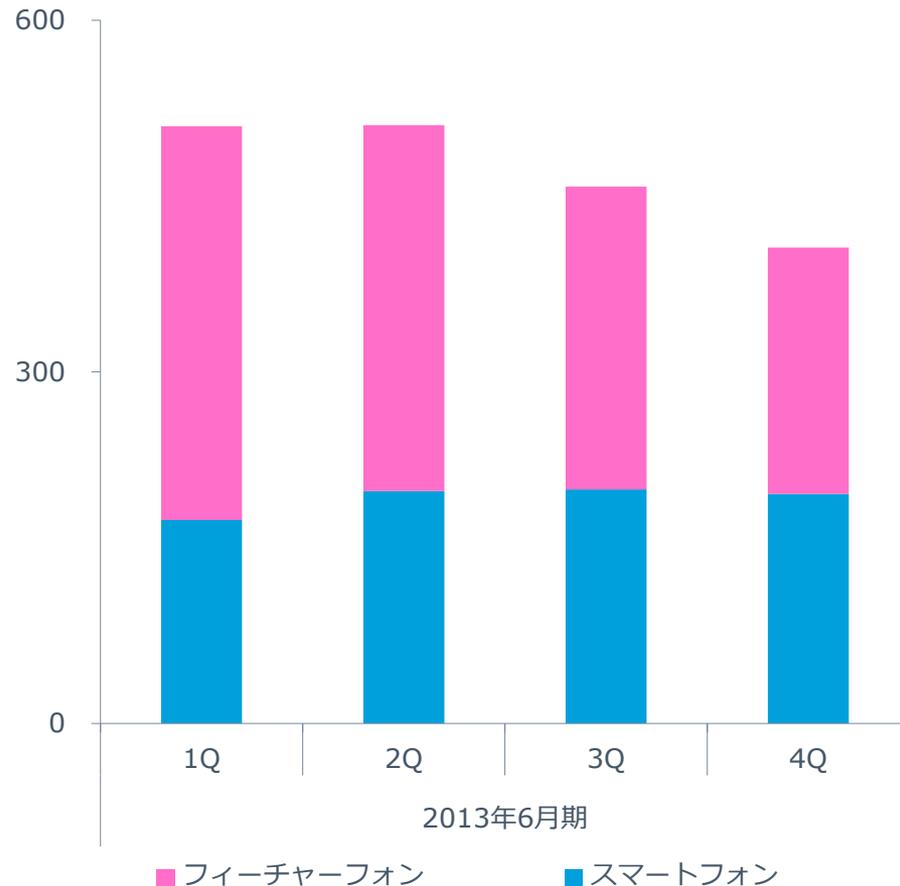
自社開発による新規タイトルの投入

スマートフォンユーザーの拡大に向けて
自社タイトルを投入
(上半期約3本を計画)

コイン消費の推移 (フィーチャーフォン/スマートフォン)

ウェブゲーム事業のコイン消費は前四半期比で減少

(単位：億コイン)



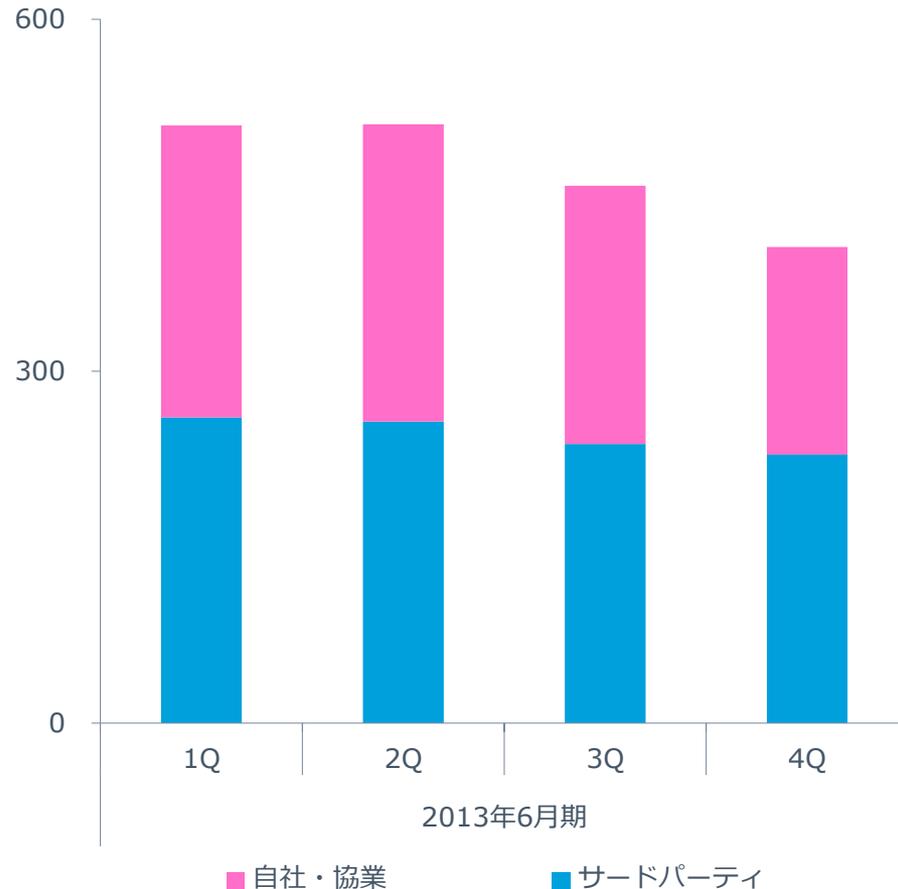
- フィーチャーフォンのコイン消費は引き続きダウントレンド
- スマートフォンのコイン消費はほぼ横ばい
 - 有力パートナーとの協業タイトル「神獄のヴァルハラゲート」等が新たなヒットタイトルとして順調に成長
 - 既存主力の自社タイトルの消費が伸び悩み
 - 開発体制の整備を優先し当四半期は自社タイトルの新規リリースは無し

2. 事業概要：ウェブゲーム事業 [実績]

コイン消費の推移 (自社・協業 / サードパーティ)

サードパーティタイトルのコイン消費は底堅く推移

(単位：億コイン)



- 自社・協業タイトルのコイン消費はフィーチャーフォンの減衰が影響し減少
 - うちスマートフォンのコイン消費は4月を底に微増
- サードパーティタイトルのコイン消費はスマートフォンが伸長し全体として底堅く推移
 - うちスマートフォンのコイン消費は前四半期比で順調に増加

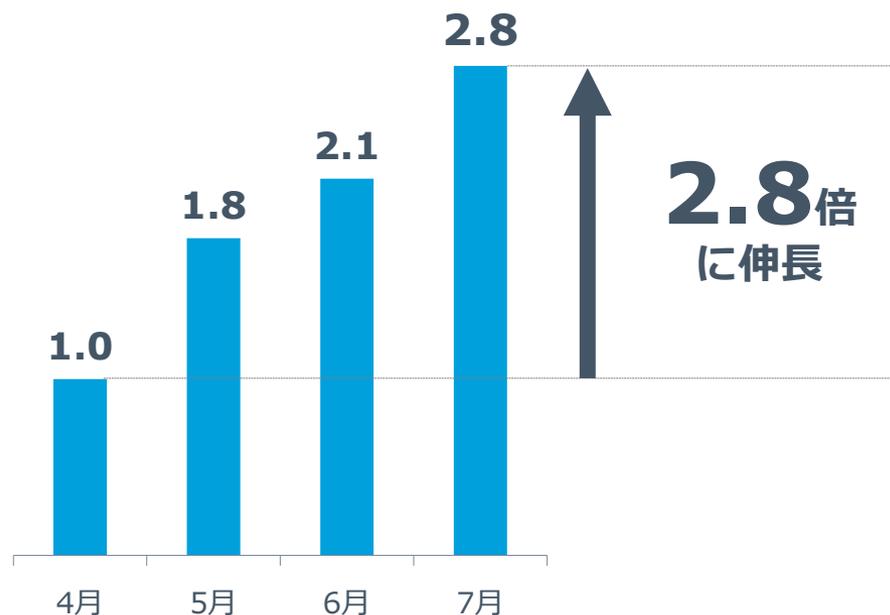
※ 「GREE」クレジットが記載されているタイトルを自社・協業に分類

2. 事業概要：ウェブゲーム事業[実績]

有力パートナーとのヒットタイトルの育成

有力パートナーとの連携強化により新たなヒットタイトルの育成を実現

「神獄のヴァルハラゲート」(グラニ) コイン消費規模の推移



- 神と悪魔と人が共存する世界「ヴァルヘイム」を舞台にしたリアルタイムギルドバトルゲーム
- 2013年1月、グラニより提供開始

- 2013年5月及び6月にTVCMを実施
- TVCMの効果もありコイン消費が順調に拡大

※ 4月のコイン消費規模を1として指数化

2. 事業概要：ウェブゲーム事業 [今後の取り組み] 有力パートナーによるタイトルの提供

有力パートナーのオリジナルタイトルや人気タイトルの提供を推進

上半期に約7本の新規タイトルを投入

(下記は一部事例)

「三国志ギルドカーニバル」

リアルタイムバトル
(オルトダッシュ※1)



2013年7月リリース

「ドリランド 魔王軍vs勇者!」

「探検ドリランド」外伝ソーシャルRPG
(ジクシーズ ※2)



2013年7月リリース

「ガーディアンズサーガ」

ファンタジーRPG
(KLab)



2013年7月リリース

「HUNTER×HUNTER トリプルスターコレクション」

大人気IPカードバトルゲーム
(ForGroove)



2013年7月リリース

※1 オルトプラス及び当社のジョイントベンチャー
ヤフー及び当社のジョイントベンチャー

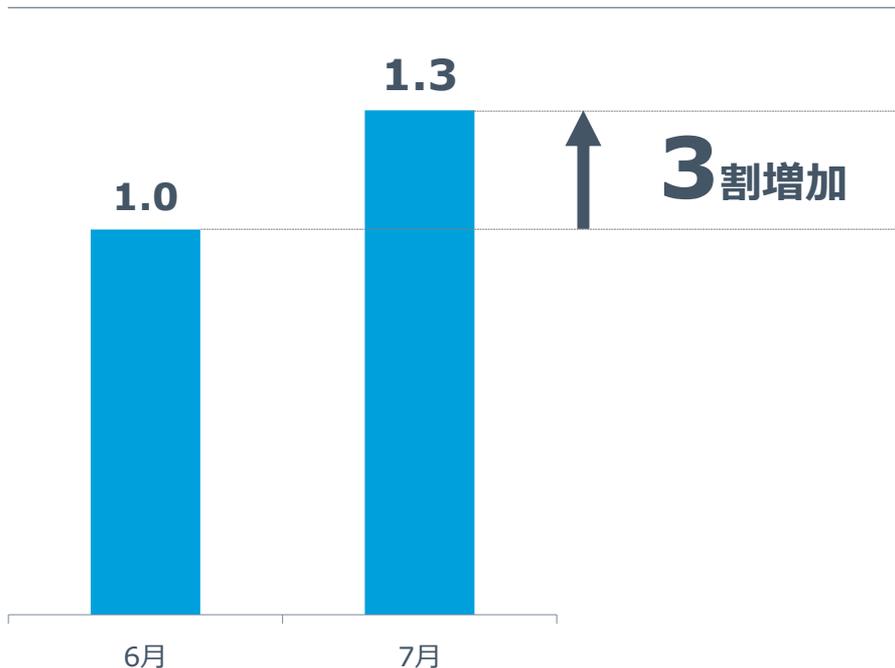
2. 事業概要：ウェブゲーム事業 [実績]

既存タイトルの再成長

パートナータイトルで各種施策により既存タイトルの再成長を実現

自社タイトルにおいてもこれらの成功モデルの再現を目指し、施策実践に向けて開発体制を整備

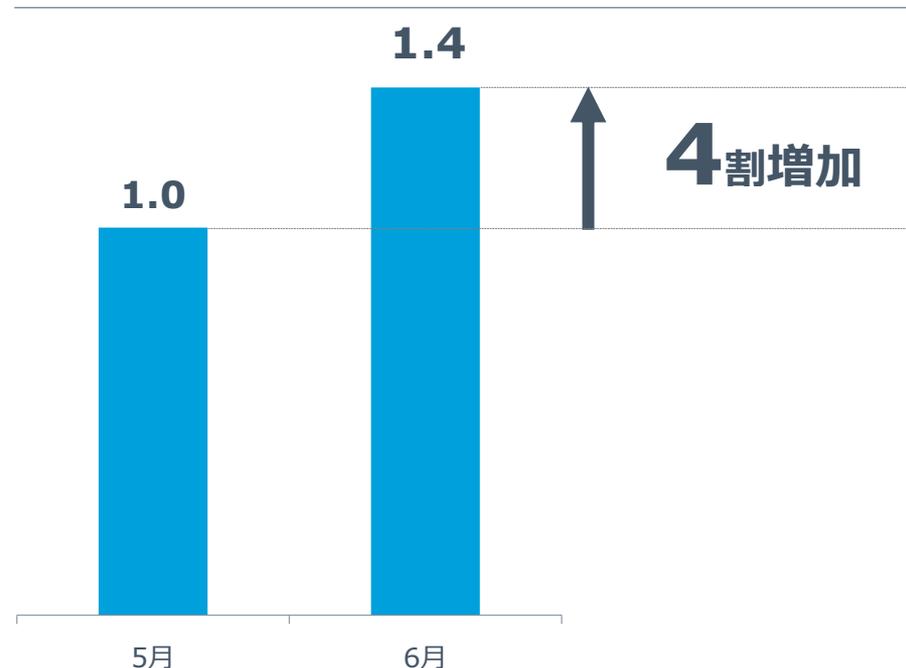
パートナータイトルA
主カタイトル



- 新イベントモデルの投入等既存ユーザー層に対して新たなゲーム体験を提供することで消費が大きく改善

※ 6月のコイン消費規模を1として指数化

パートナータイトルB
IPタイトル



- 自社リソースを投入しUI/UX改善や新イベント導入等を推進した結果、消費が大きく成長

※ 5月のコイン消費規模を1として指数化

2. 事業概要：ウェブゲーム事業 [今後の取り組み]

プロダクト力の強化

開発体制の整備によりプロダクト力の強化を一層推進

2013年6月期第4四半期

2014年6月期上半期

全体		「選択と集中」に伴うタイトルの絞り込み及び開発体制の効率化	開発体制の整備によるプロダクト力強化の推進
既存タイトル	主力	ロングランヒットの主力タイトルの一部が伸び悩み	「探検ドリランド」「海賊王国コロブス」等のゲームモデル改善を実施
	IP	一部のタイトルは自社リソースを投入しゲームモデル改善を実施	ポテンシャルを発揮できていないIPタイトルの開発体制を強化
新規タイトル		開発体制の整備を優先し自社タイトルの新規リリースは無し	最新のトレンドを取り入れた自社タイトルを投入（上半期約3本を計画）

2. 事業概要：ネイティブゲーム事業

ネイティブゲーム事業の成長戦略

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的に投入
コストコントロールを強化しながら、ネイティブゲーム事業の収益性を向上

新規タイトルの積極的な投入と フランチャイズの強化

日本

優位性の高いカードゲームへの注力を継続しつつ、
新規ゲームジャンルへの投資を積極化

欧米

既存タイトルのアップサイドを追求しつつ、
新規ゲームジャンルへの投資及び
新規ヒットタイトルのフランチャイズ化を促進

韓国

成功モデルの確立に向けて投資を継続
Kakao向けのタイトル投入も実施

コストコントロールの強化

成功モデルのマルチユース

ヒットタイトルのゲームエンジンを活用し、
開発費を抑制しながら新規タイトルを投入

広告宣伝費の抑制

運用ノウハウの蓄積、クロスプロモーションの
活用により、広告宣伝費を抑制・効率化

パイプラインマネジメントの徹底

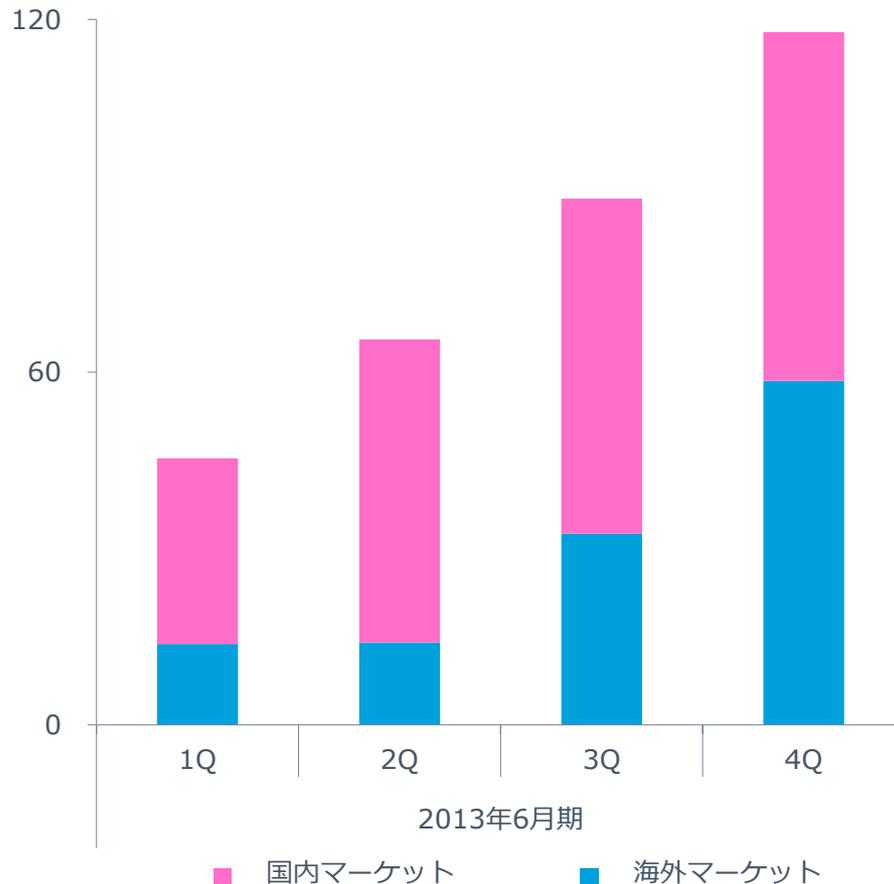
不採算タイトルから早期に撤退し、
有望な新規タイトルや既存の有力タイトルに
リソースを分配

2. 事業概要：ネイティブゲーム事業 [実績]

コイン消費の推移 ※1

前四半期比で大きく成長しグローバルでトップレベルの地位を確立
USスタジオは5月に単月黒字化を実現 ※2

(単位：億コイン)



- 海外マーケットの成長が寄与し、当四半期は前四半期比3割以上の成長を達成、グローバルでトップレベルの地位を確立
- USスタジオが海外マーケットの成長を牽引
 - 「Knights & Dragons」「War of Nations」等新たな成功モデルを確立
 - USスタジオは5月に単月黒字化を実現 ※2
 - 海外事業全体は拠点を再編し2013年12月までに単月黒字化予定 ※2
- 国内マーケットのコイン消費は微増
 - 当四半期にリリースした新規タイトルが貢献

※1 2013年6月期2Qより連結を開始したポケラボ分を含む

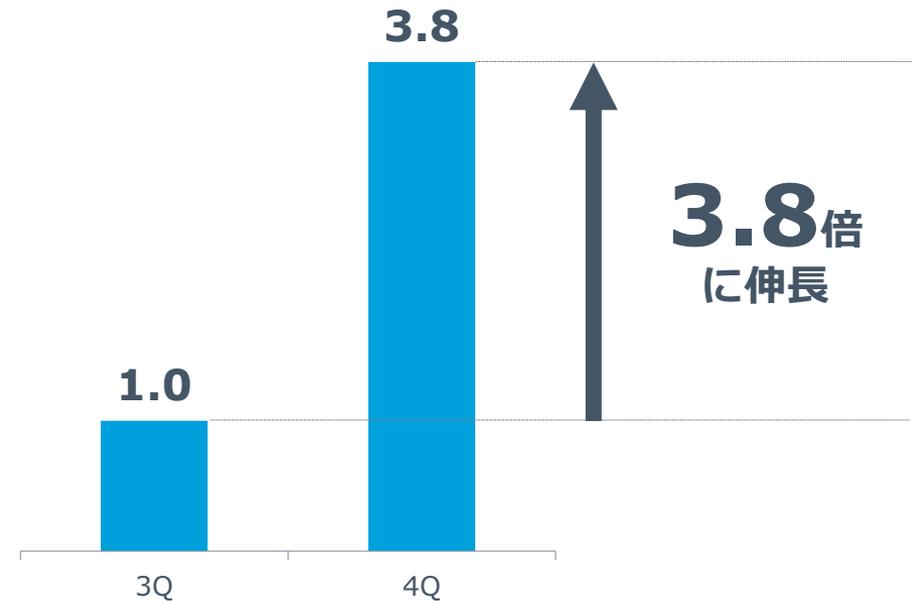
※2 M&A関連費用控除前ベース

2. 事業概要：ネイティブゲーム事業 [実績]

新規ヒットタイトルの創出

新規のゲームジャンルへ投資し新たな成功モデルを確立

「Knights & Dragons」 コイン消費規模の推移



- 中世のファンタジー世界を舞台にしたRPG
- 2012年12月App Store提供開始
- 2013年6月Google Play提供開始

- 既存ヒットタイトルのノウハウ展開やクロスプロモーションが奏功
- Google Playでのリリースにより7月以降も好調に推移

※ 3Qのコイン消費規模を1として指数化

2. 事業概要：ネイティブゲーム事業 [今後の取り組み]

新規タイトルの積極的な投入とフランチャイズの強化

開発・運営ノウハウを活用して、成功モデルのフランチャイズ化を推進

開発・運営ノウハウ
クロスプロモーションの活用



上半期に約**15**本 追加リリース予定

新たなヒットタイトル

ファンタジー
RPG



「Knights & Dragons」

MMO
ストラテジー



「War of Nations」

次世代バトルRPG



「SWORD OF FANTASIA」



「シキガミ幻想曲」

既存タイトル

シュミレーションRPG



「Modern War」



「Crime City」

ボードゲーム



「Jackpot Slots」

カードバトルRPG



「運命のクランバトル」



「栄光のガーディアンバトル」

アクション



「釣り★スタ」

ト
ッ
プ
プ
ラ
イ
ン
の
拡
大

2. 事業概要：事業領域の拡大



新しい事業の「柱」の育成

総合インターネット企業への進化を目指し、ゲーム以外の新しい事業の「柱」を育成

2013年6月期第4四半期の実績

2014年6月期上半期の取り組み

広告事業	フィーチャーフォン売上の落ち込みにより広告メディア収入減少	新広告商品の開発やアドネットワークの機能強化などによりスマートフォン売上拡大
ベンチャー キャピタル事業	投資先1件のIPO時売却に伴い利益貢献 2011年12月のファンド設立以来、日本及び東南アジアのスタートアップ10件の投資を実行	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
エンター テインメント事業	グッズ事業売上の着実な成長実現 トレーディングカードゲーム事業への参入 2013年6月に「ジーククローネ」シリーズ第1弾「聖戦ケルベロス」を発売	グッズ事業のさらなる拡大 トレーディングカードゲーム事業の売上拡大 2013年秋に同シリーズ第2弾「進撃の巨人」を発売予定

2. 事業概要：コストコントロール

費用抑制へ向けた取り組み

固定費は2014年6月期第4四半期までに前年同四半期比で約10%削減を目指す
第1四半期は固定費、営業費用ともに前四半期比横ばいを見込む

(単位：億円)

	2013年6月期 第3四半期 実績	2013年6月期 第4四半期 実績	2014年6月期 第1四半期 費用見込	2014年6月期 第2四半期以降 取り組み
固定費合計	157	167	下記の取り組み等により横ばいを見込む	2014年6月期第4四半期に前年同四半期比約10%削減を目指す
人件費	63	62	人員横ばいのため費用も横ばい見込だが、会計処理の影響で微増	中途採用抑制継続により2014年6月期第1四半期を上限として、抑制を目指す
外注費・外注工費	19	22	タイトルの絞り込みにより減少を見込む	CS関連費用等トータルでの削減を目指す
減価償却費	11	11	タイトル関連資産の減損により減少を見込む	開発費の資産化ルール見直しにより減少を見込む

1. 連結決算概要

2. 事業概要

3. 参考資料

USスタジオの一層の成長

App Store及びGoogle Playそれぞれに複数タイトルがランクイン

US App Store Grossing Ranking (2013年7月の月間最高位)



4位
「Modern War」



6位
「Crime City」



11位
「Kingdom Age」



20位
「Knights & Dragons」

US Google Play Grossing Ranking (2013年7月の月間最高位)



3位
「Crime City」



7位
「Modern War」



7位
「Jackpot Slots」

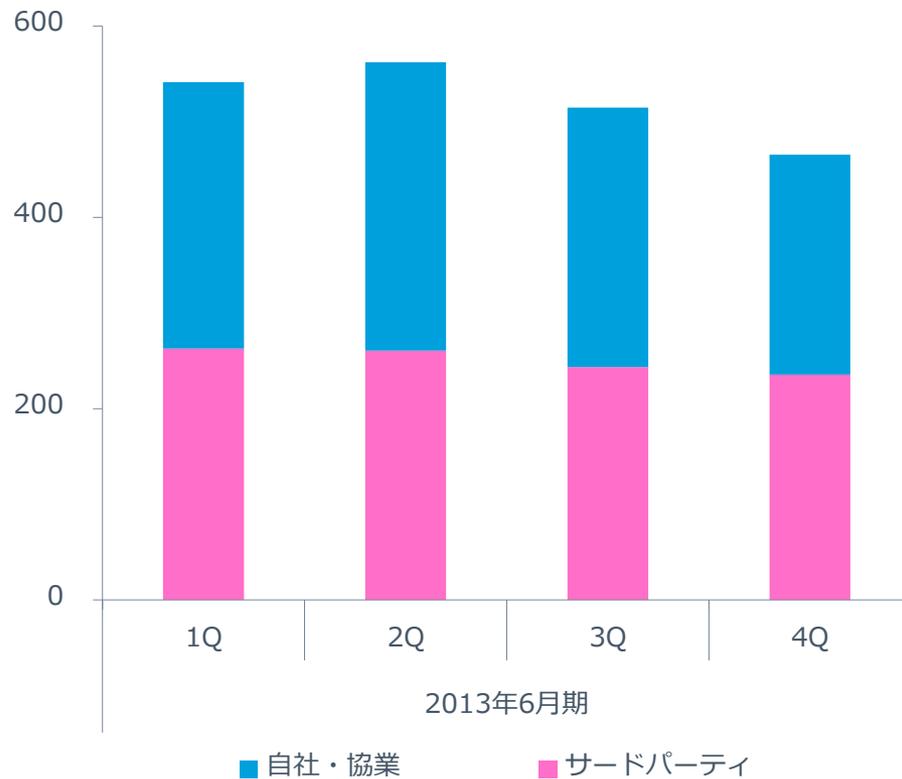


15位
「Knights & Dragons」

コイン消費状況

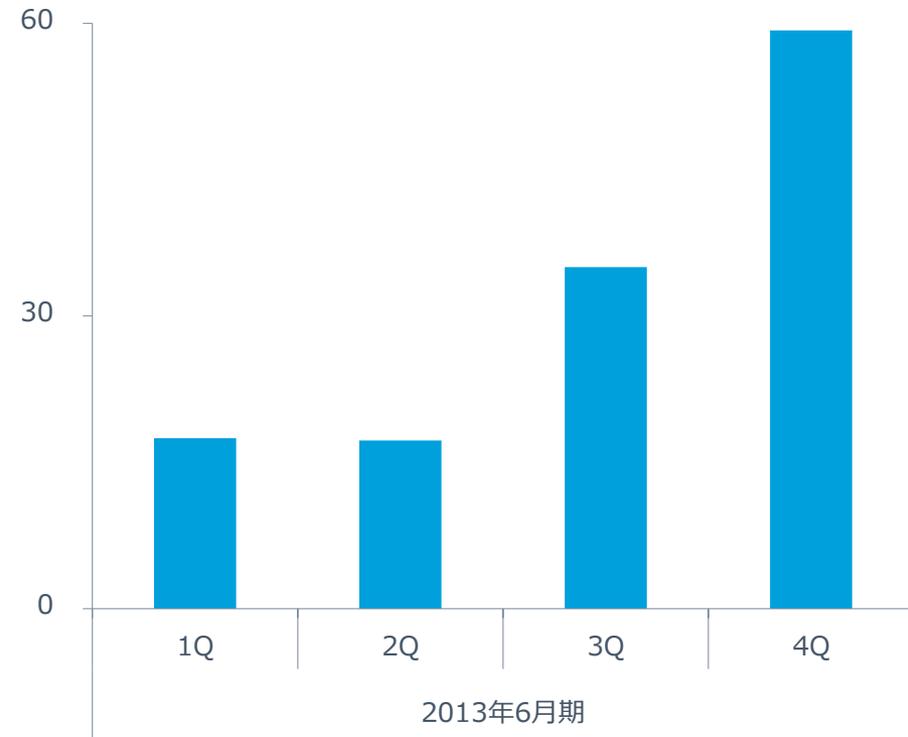
国内マーケット

(単位：億コイン)



海外マーケット

(単位：MM USD)



※ 2013年6月期2Qより連結を開始したポケラボ分を含む
 ※ 「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

国内ユーザーの状況 (2013年6月末時点)

国内ユーザーの概況 ※1, 2

国内ユーザー数

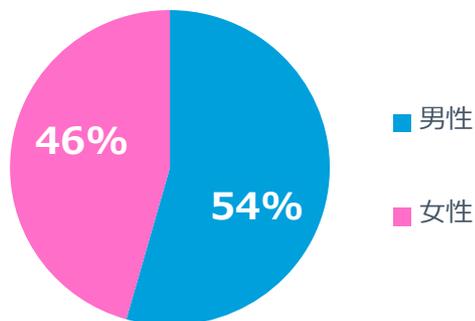
44.8百万人

GREEユーザーの概況

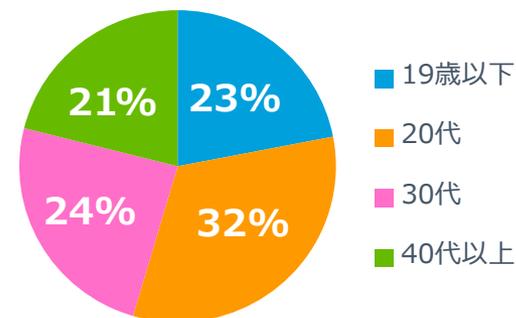
GREEユーザー数

37.2百万人 ※2

男女別



年齢別



※1 ポケラボ登録ユーザー数：7.6百万人（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

利用環境向上に向けた取り組み①

安全なコミュニケーション環境の提供を推進

24時間365日のGREEパトロール体制

- 24時間365日体制でのシステム及び目視による投稿監視
- 首都圏、北海道、沖縄に、約450名体制のGREEパトロールセンターを設置
- システム・目視を組み合わせ、「コンテンツ監査」・「通報」等の監視を行い、不適切なものが確認された場合は、削除・警告・停止等の措置で対応

利用者の認証と年齢別の機能制限

- 端末認証、電話番号認証等を行い、違反ユーザーの再登録を防止
- GREEの登録年齢情報に加えて、フィルタリング利用情報及び携帯電話事業者の年齢情報等を活用した年齢認証
- より確実な年齢認証に基づく年齢別の機能制限（メール送受信・ユーザー検索等の制限）の実施

禁止行為の周知

- 利用規約において禁止事項（出会い行為、個人情報投稿、なりすまし行為、わいせつ投稿等）を明示
- サービス上での啓発及び注意喚起の徹底
- 青少年向けの啓発・注意喚起アプリの提供

第三者機関による認定

- 「EMA」(モバイルコンテンツ審査・運用監視機構)による初の認定サイト
- 「EMA」基準以上の管理体制を維持し、継続的・定期的実施される審査に通過

「EMA」
(Content Evaluation and Monitoring Association)
モバイルコンテンツ審査・運用監視機構

基準認定

GREEパトロール



抽出・監視

警告・削除

違法有害コンテンツ

利用環境向上に向けた取り組み②

安心してソーシャルゲームを楽しむことができる環境の整備

社内外での推進体制

- 代表取締役社長が委員長を務める利用環境向上委員会の設置
- 外部有識者から意見・評価を受けるアドバイザリーボードの設置
- 「JASGA」（一般社団法人ソーシャルゲーム協会）の設立

お客様対応体制

- カスタマーサポート体制の拡充
- 電話窓口の設置
- 消費者関連機関との連携・情報提供・意見交換

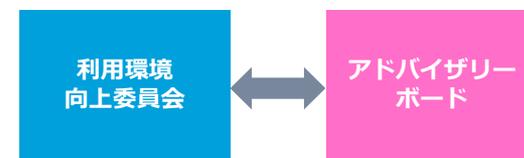
サービスの適正利用の推進

- 社内ガイドラインの設置とチェック体制運用
- 未成年のお客様向けに、利用上限額の設定、注意喚起の徹底
- 利用金額通知サービスの提供

アイテム換金行為の禁止徹底

- ゲーム内でのアイテム交換等の機能制限
- サービス外でのモニタリング
- アイテム換金行為に対するペナルティ強化

アドバイザリーボード



- 利用環境向上委員会で推進する対策や、グリーのサービス運営体制について、外部有識者よりアドバイスを頂いたり意見を交換する会議を定期的を実施

「JASGA」 一般社団法人 ソーシャルゲーム協会



- ソーシャルゲーム関連事業者が中心となり、お客様の利用環境の整備に向けて、自主規制、啓発活動、カスタマーサポート品質向上等の活動を実施

利用環境向上に向けた取り組み③

サイト内外における啓発活動の実施

サイト内における啓発活動

- GREE内において各種サービスから啓発ページへ導線を設置
- 啓発アプリ「まなぼう！あそぼう！インターネットルール」を年齢別サービスとして提供
- 安心ネットづくり促進協議会推進「もっとグッドネット」に加入し、GREE内において「もっとグッドネット」公式アカウントを提供

サイト外における啓発活動

- 教育機関・自治体等向けに、パトロールセンターの公開、グリーの取り組みに関する講習など、啓発活動を継続的に実施
- 安心ネットづくり促進協議会等、民間団体・公共機関と連携し、各種啓発イベントに積極的に参加
- 中高生向けの情報モラル教材を独自で作成し、全国の中学校、高等学校、約1,200校に22万部に配布



大阪府の羽衣学園高等学校で
産学連携授業を開講
(2013年4月30日)



グリーオリジナル企画の情報モラルに関する教材を作成
PowerPoint形式の教材(CD-ROM)、指導方法が記載された指導者用手引書、
そして授業中のワークシートと復習用教材を兼ねた生徒用冊子の3点



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。