

Meeting Material



June 29, 2015

新生セガグループについて

<共通の価値観>

- ・創造は生命（そうぞうはいのち）
→創造とは、製品やサービスそのものでなく、それらを通じた感動体験

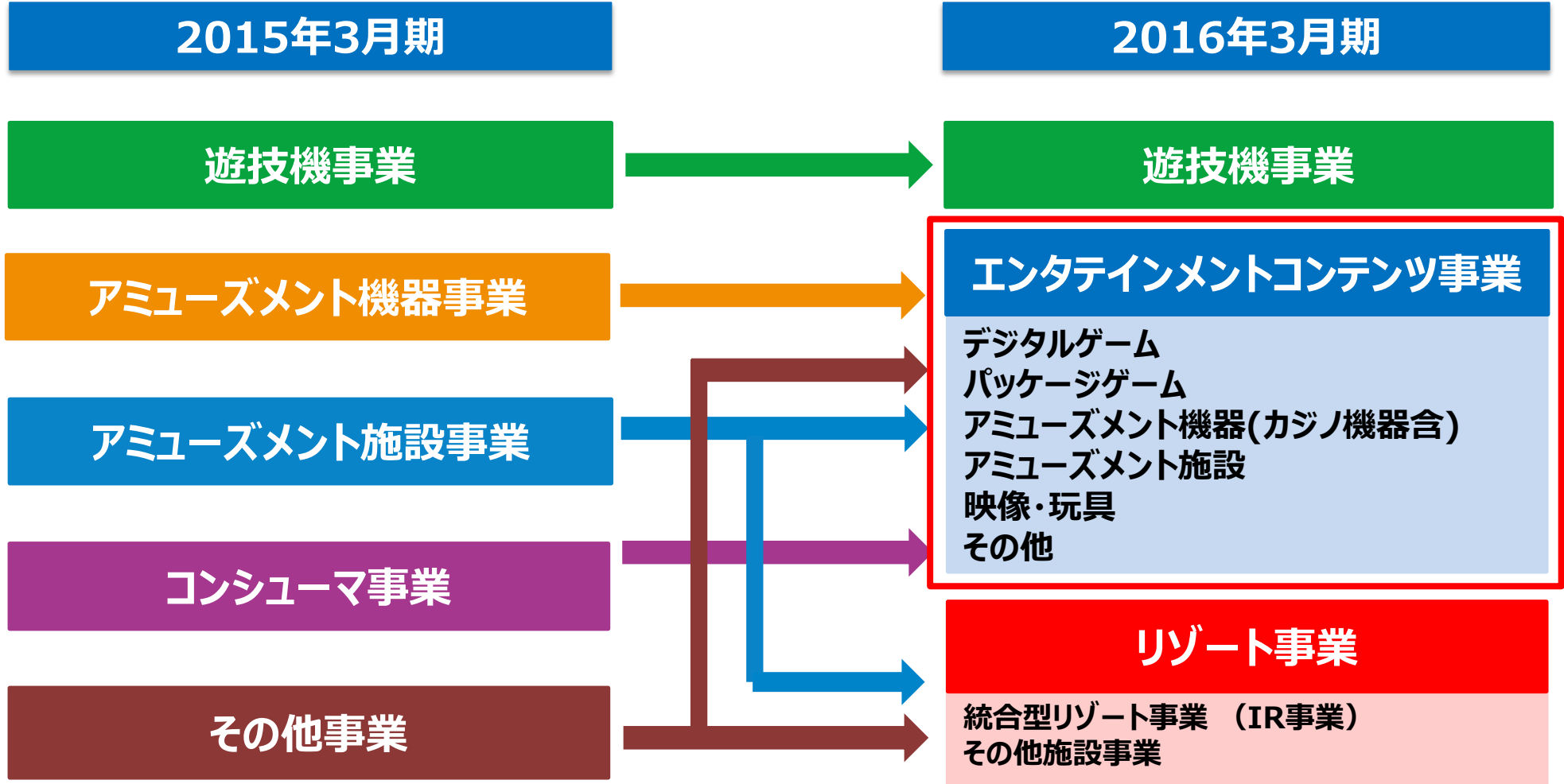
<ビデオ作成の背景>

- ・社員向けメッセージとして、セガが過去に築いてきた歴史に誇りを持ち、これからの新しい歴史を作る

セガグループイメージビデオ

参考URL：<https://www.youtube.com/watch?v=jdzyULyIdq8>

事業セグメントの変更



エンタテインメントコンテンツ事業

セガホールディングス

デジタルゲーム パッケージゲーム

アミューズメント機器

アミューズメント施設

映像・玩具

セガゲームス
サミーネットワークス
インデックス

セガ・インタラクティブ
ダーツライブ
セガ・ロジスティクス
セガサミークリエイション

セガ エンタテインメント

セガトイズ
トムス・エンタテインメント
マーザ

デジタルゲーム分野の主なカンパニー	主な製品・サービス
コンシューマー・オンライン 	PC向けゲームの開発・運営 ⇒『ファンタースターオンライン 2』、『セガNET麻雀 MJ』
セガネットワークス 	スマートデバイス向けゲームの開発・運営 ⇒『ぷよぷよ!!クエスト』、『オルタンシア・サーガ -蒼の騎士団-』など
サミーネットワークス 	パチンコ・パチスロゲームの開発・運営 ⇒『777TOWN』、『モバ7』など
インデックス 	デジタルコンテンツの製作・配信・運営 ⇒『アクティビティジャパン』『LINE占い』など

デジタルタイトル主要指標 (デジタル全体)

今期展望

- ・ モンスターギア、オルタンシア・サーガのリリースでMAUは100万人規模で大幅増加
→今後更に増加を見込む
- ・ ヒットタイトルの増加で売上占有率が低下傾向に

- ・ モンスターギア、オルタンシア・サーガのリリースで300万超のDLを既に加算
→更なるタイトルラッシュで継続増加
- ・ ソニックダッシュが1億DLを突破

- ・ 別項参照

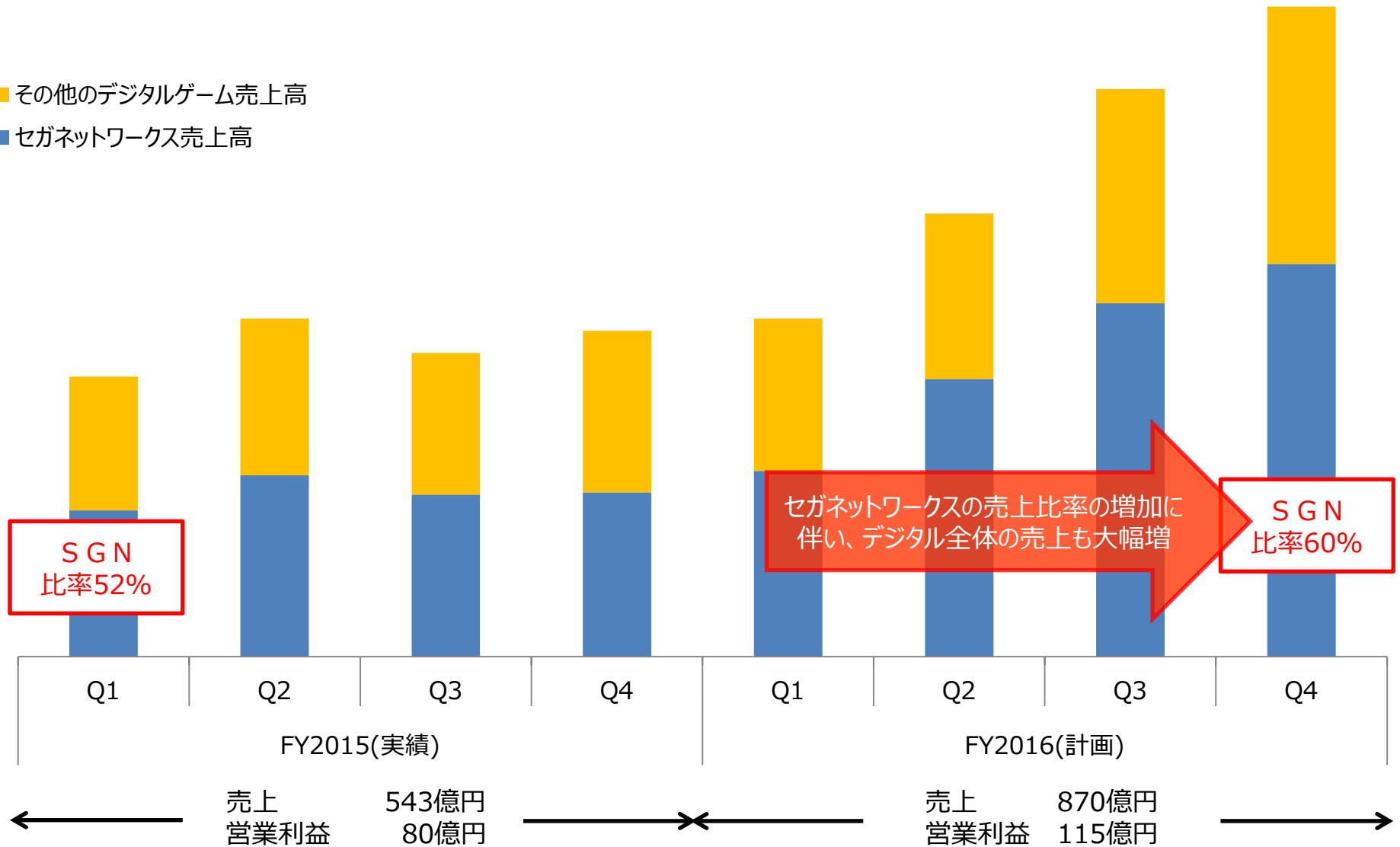
		2015年3月期			
		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
国内	平均MAU (万人・3か月平均)	669	575	551	543
	平均ARPMU (円)	1,225	1,928	1,757	1,761
	上位3タイトル売上占有率	47.6%	52.8%	47.6%	45.4%
累計ダウンロード数 (万件)	国内	4,856	5,543	6,174	6,802
	海外	8,198	11,889	13,801	16,000
	合計	13,054	17,432	19,974	22,802
売上高に対する広告宣伝費比率		12.6%	8.8%	7.1%	8.8%
PN (主要タイトル) (セガネットワーク)	総ユーザー数 (万人)	5,193	5,896	8,260	9,473
	MAU (万人)	481	730	918	1,054
(海外売上構成比)		9.4%	8.0%	6.3%	10.4%

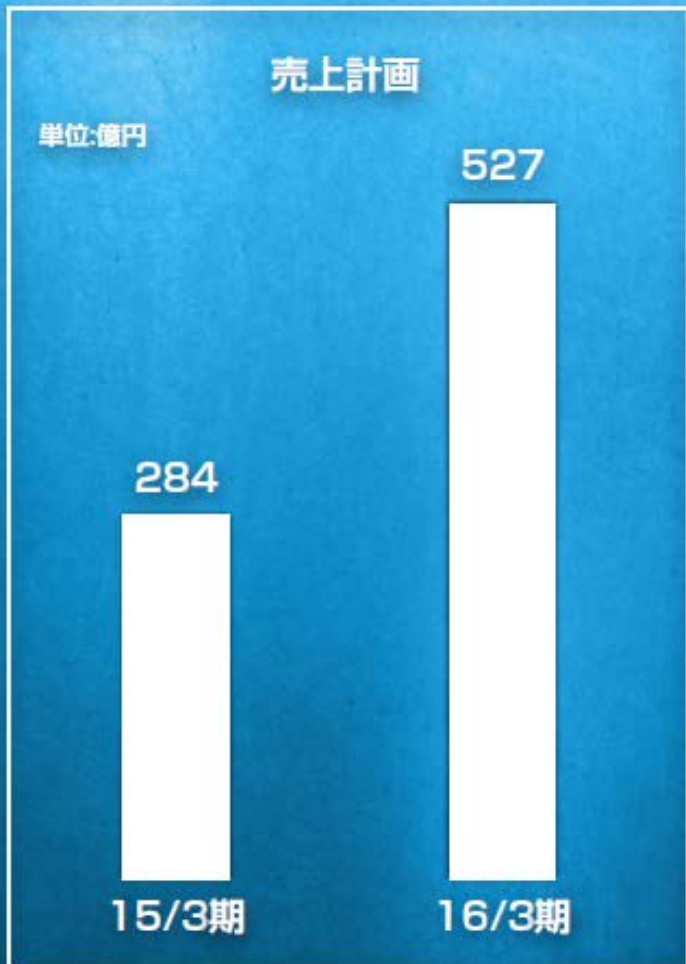
平均MAU、ARPMU、累計ダウンロード数は、無料プレイ型のタイトルのみで集計 (売り切りは含めない)

- ※1.各四半期におけるMAU (マンスリー・アクティブ・ユーザー) の平均値
- ※2.四半期におけるデジタル売上高 (グロス売上) を平均MAUで割った値
- ※3.各四半期の国内デジタル売上高 (グロス売上) のうち、上位3タイトルが占める占有率
- ※4.各四半期の末日時点
- ※5.各四半期におけるデジタル売上高 (グロス売上) に対して広告宣伝費が占める比率
- ※6.各四半期の末日時点

セガサミーホールディングス：デジタルゲーム Q-Q売上高（グロス売上高）

- その他のデジタルゲーム売上高
- セガネットワークス売上高





国内市場

既存 16タイトル

新規 20タイトル

Noah Pass

海外市場

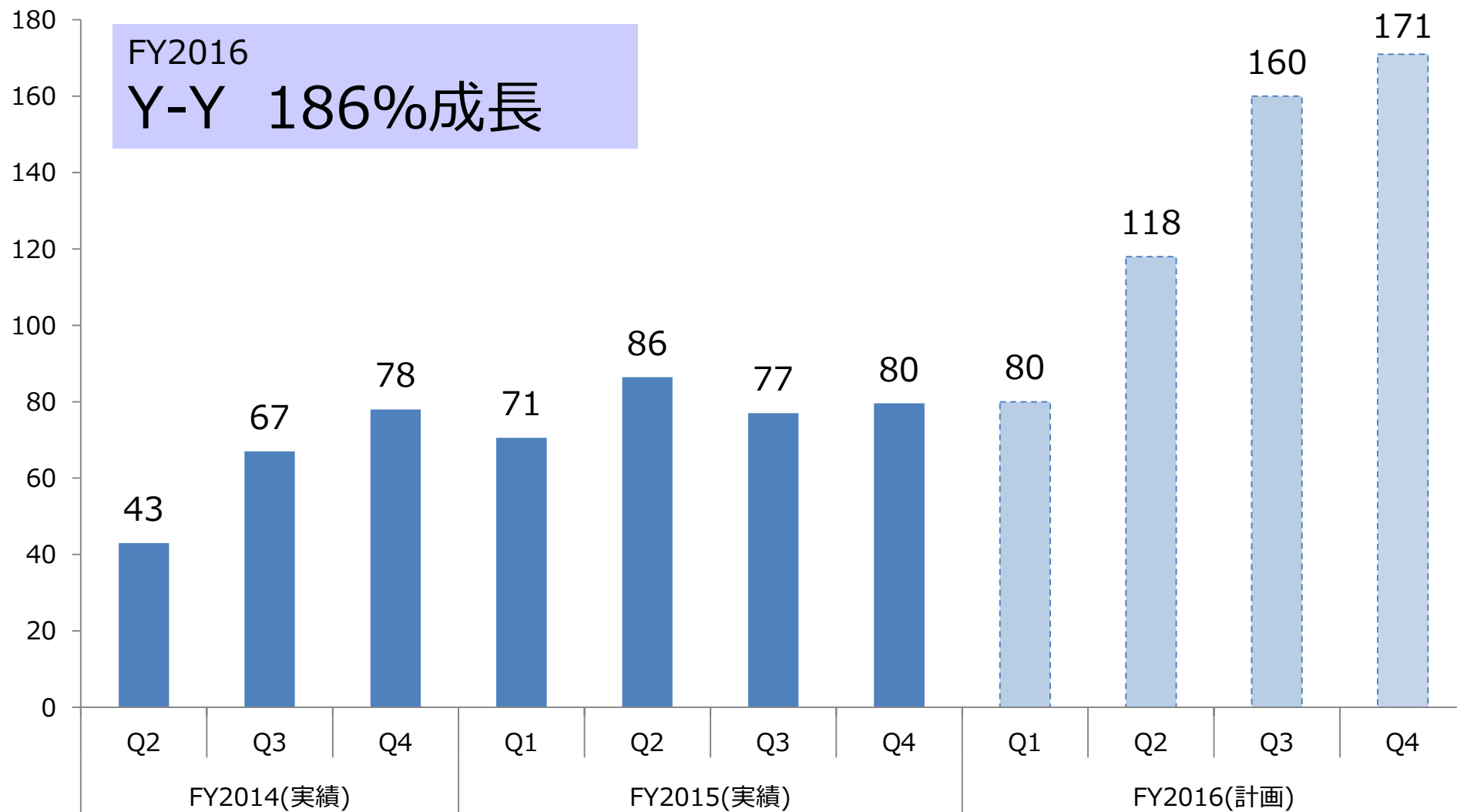
「セガネットワークスカンパニーメディアカンファレンス2015Summer」より

今期計画（全体）

セガネットワークス：Q-Q売上高（グロス売上高）

2016年3月期は既存タイトルの下支えに加え、新規タイトルの投入により大幅な成長を見込む

(億円)

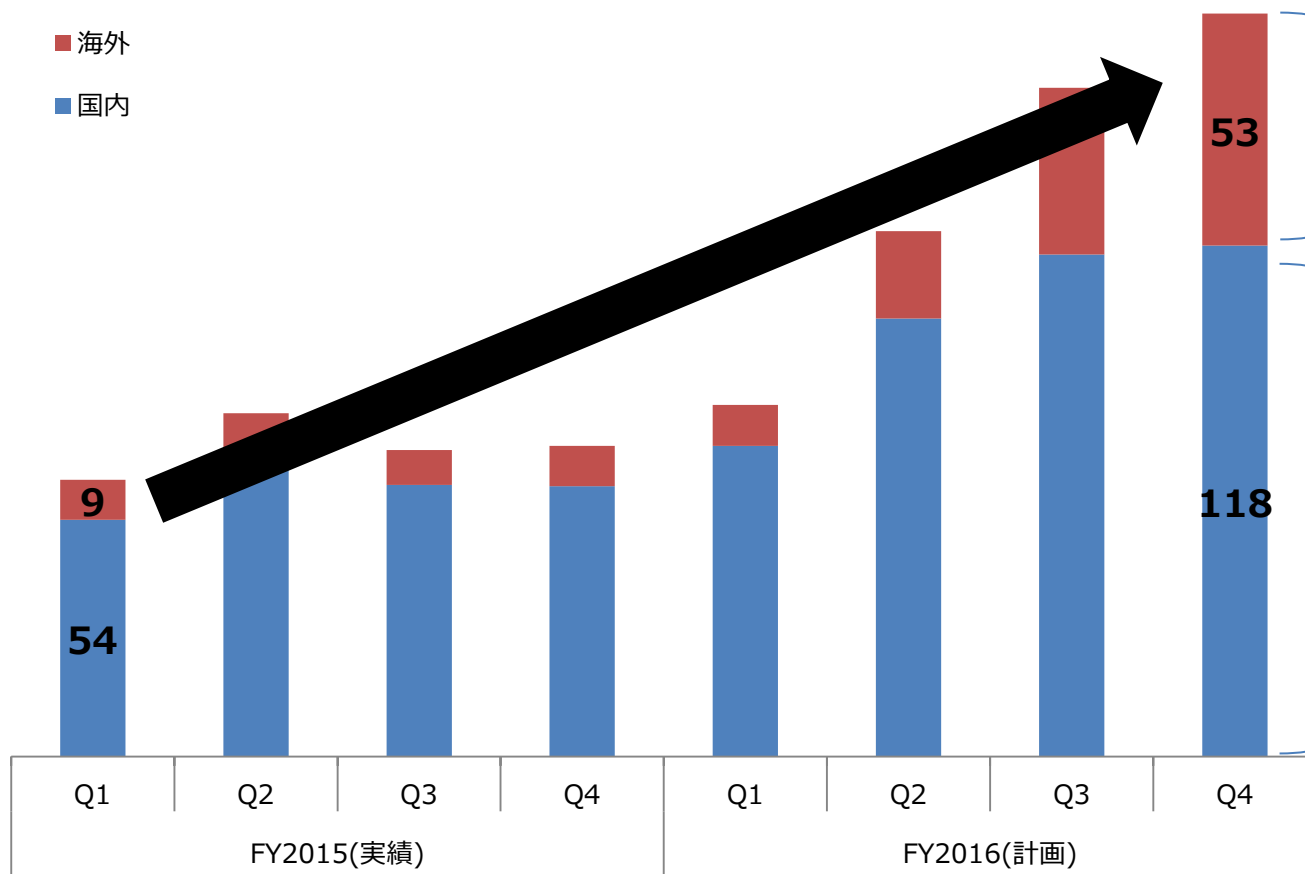


セガネットワークス：海外売上高の成長

16年3月期は、国内に加えてアジア、欧米地域の売上を前期比で大幅に伸ばすことで増収を見込む。

(億円)

■ 海外
■ 国内



売上構成率

YoY成長率

31%

69%

アジア

+463%

欧米

+256%

国内

+164%

国内市場

国内市場環境①

市場規模の拡大に合わせ、売上TOP50にランクインするタイトルの水準が上昇し続けている。

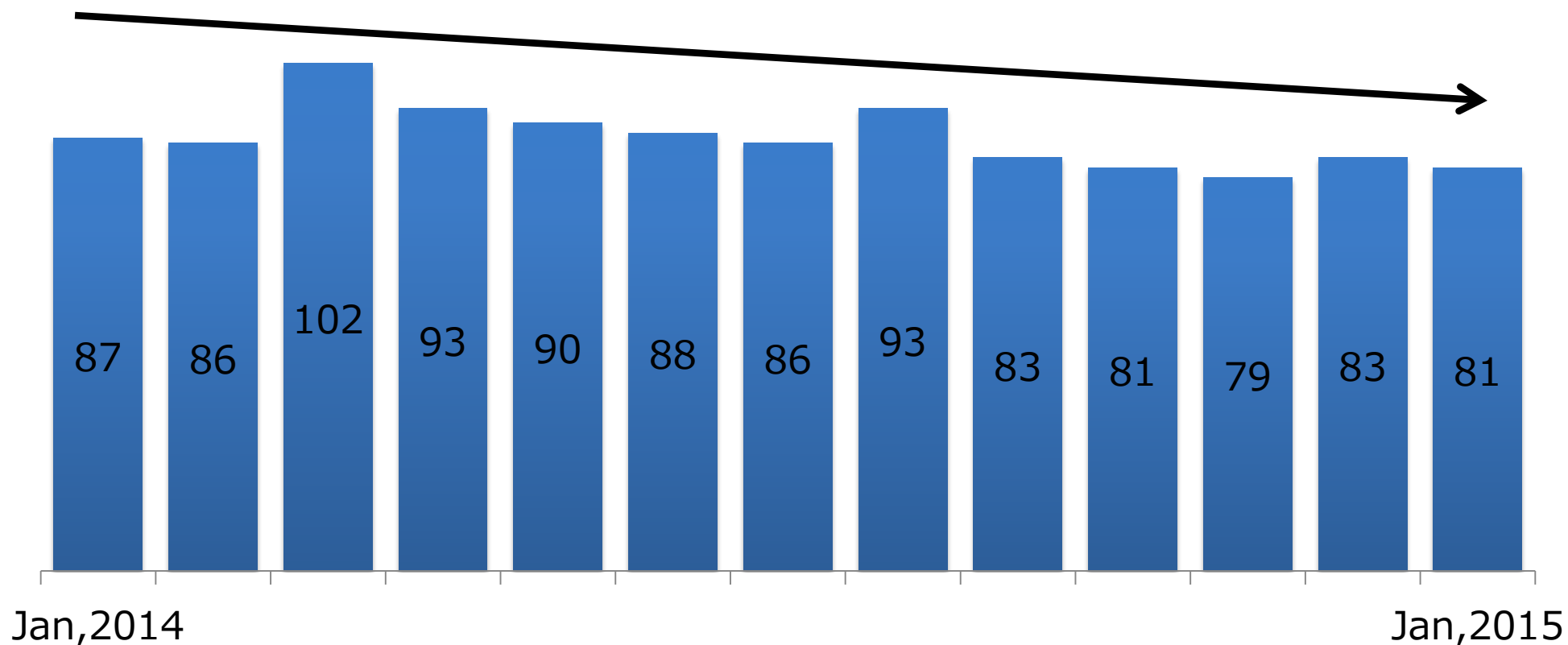
	2012	2013	2014	2015
売上1位～5位	5,000万～1億円	2～10億円	10億円～	20億円～
売上6位～10位	3,000万～4,000万円	1～3億円	3～5億円	6～10億円
売上11位～20位	1,000万～2,000万円	8,000万～1億円	1～3億円	4～6億円
売上21位～30位	～1,000万円	6,000万～8,000万円	8,000万～1億円	3～4億円

出展データ 

国内市場環境②

国内市場におけるDL数の成長は1年以上停滞～減少傾向にある

単位：百万DL

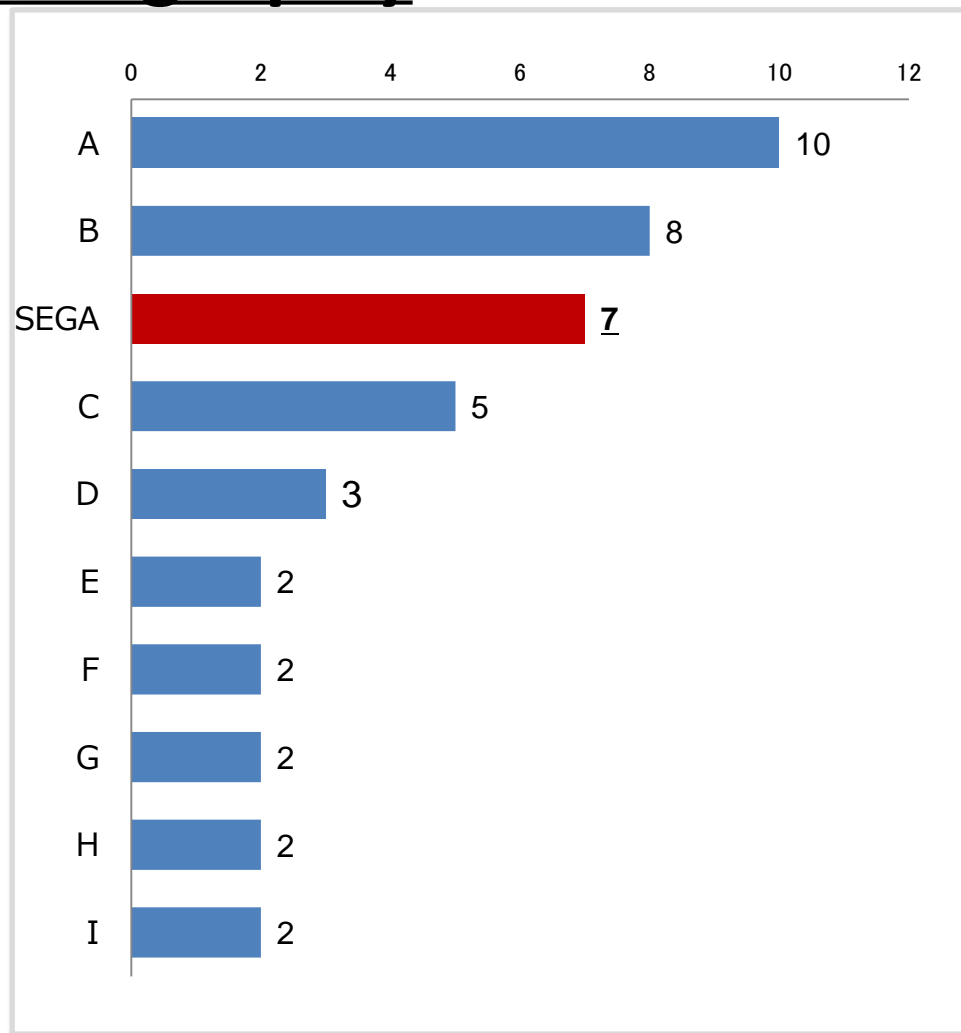


データ出展： ゲームスタイル研究所

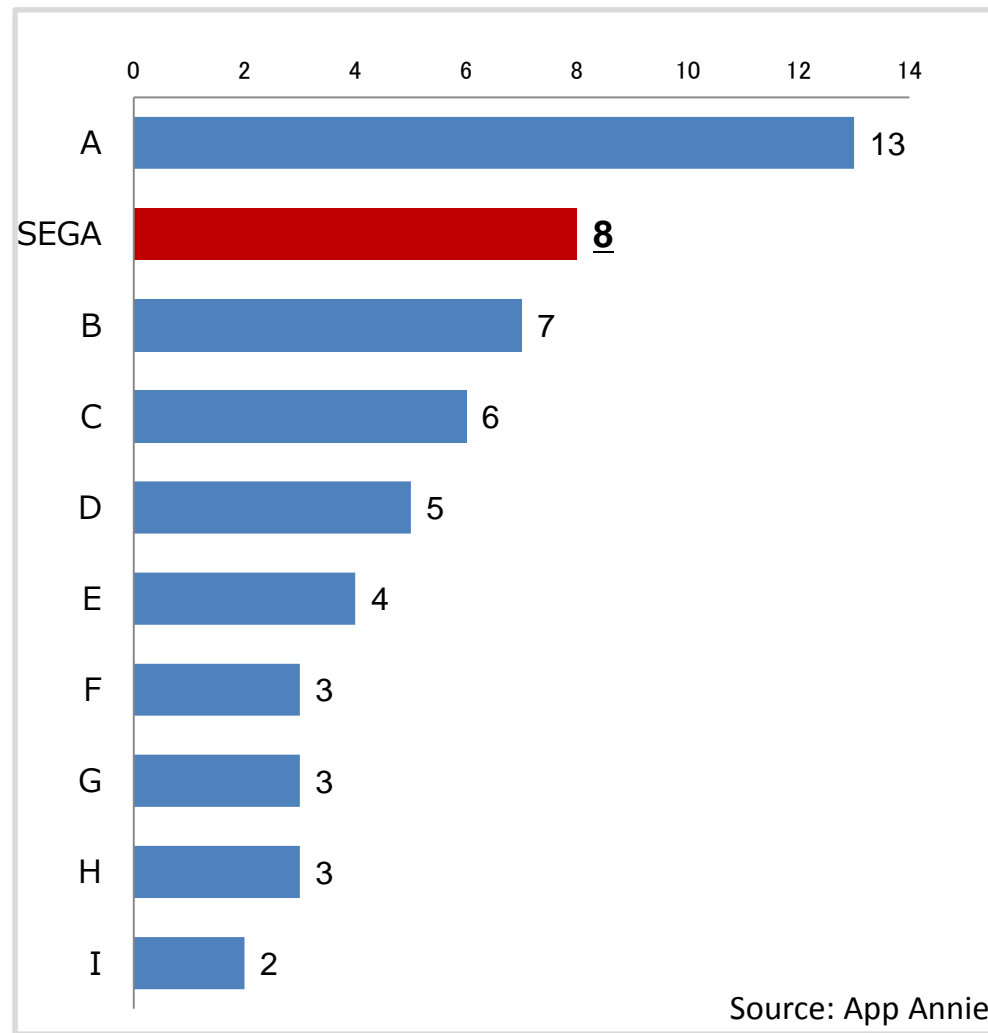
ヒット率① (グロスTOP50タイトル数 : 2015年5月)

激化する市場においても、引き続き複数タイトルがTOP50にランクイン

Google play



App store



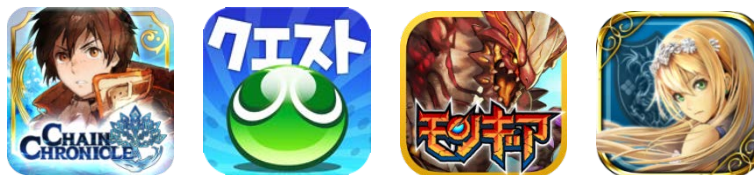
Source: App Annie

ヒット率② ヒットタイトル数

- ・層の厚い既存作に加え、新作のヒットが加わり、1億円超9本、その内5億円超が5本となる業界内最大級の厚みと多様性のあるラインアップを既に形成
- ・今期、更に多くの新作が加わる事で層の厚さが一層増す見込み

成功

大ヒット
(5億円超/月)



ヒット
(1億円超/月)



ヒット予備軍
(0.5億円超/月)



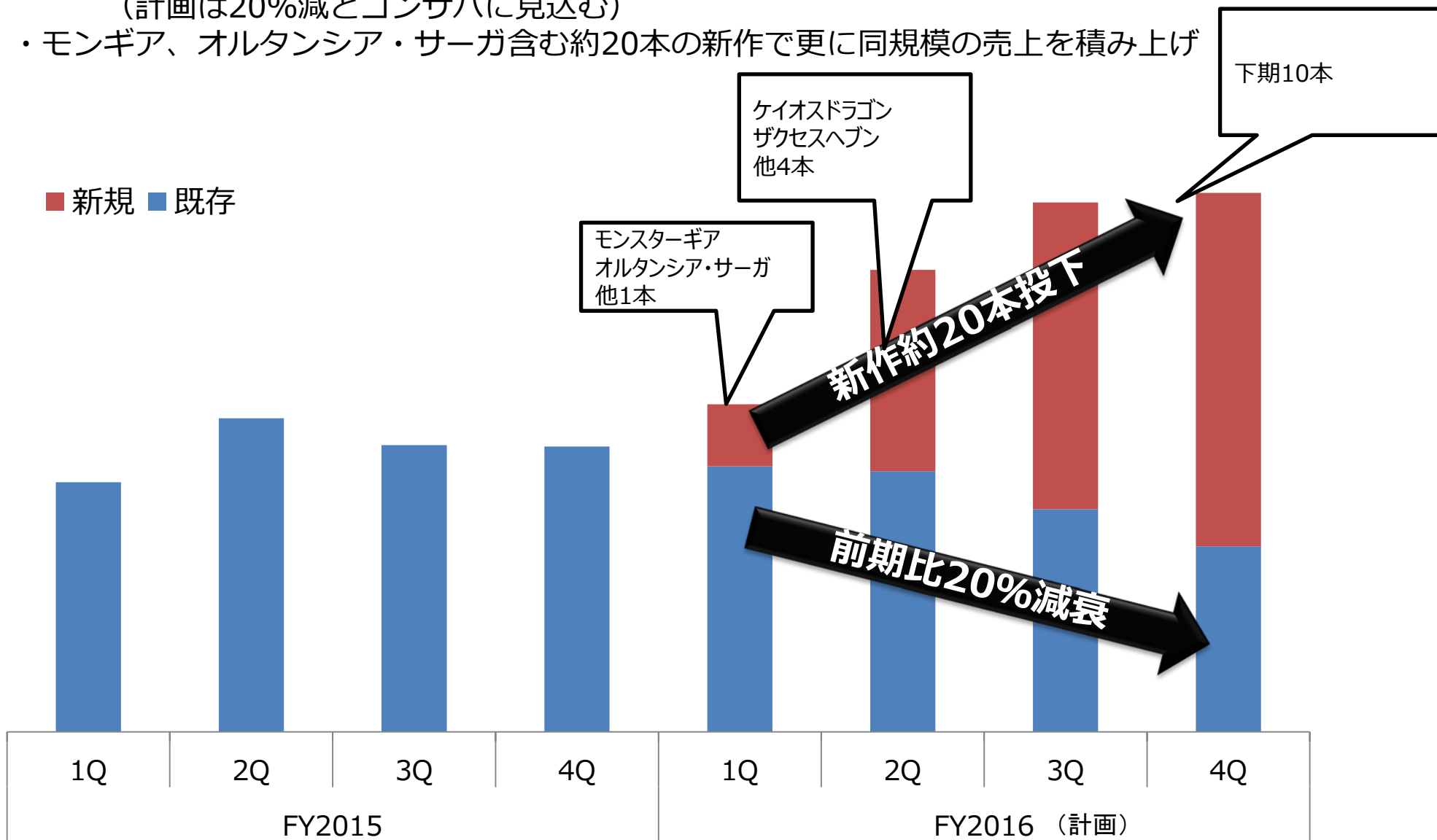
失敗

失速
(0.3億円超/月)



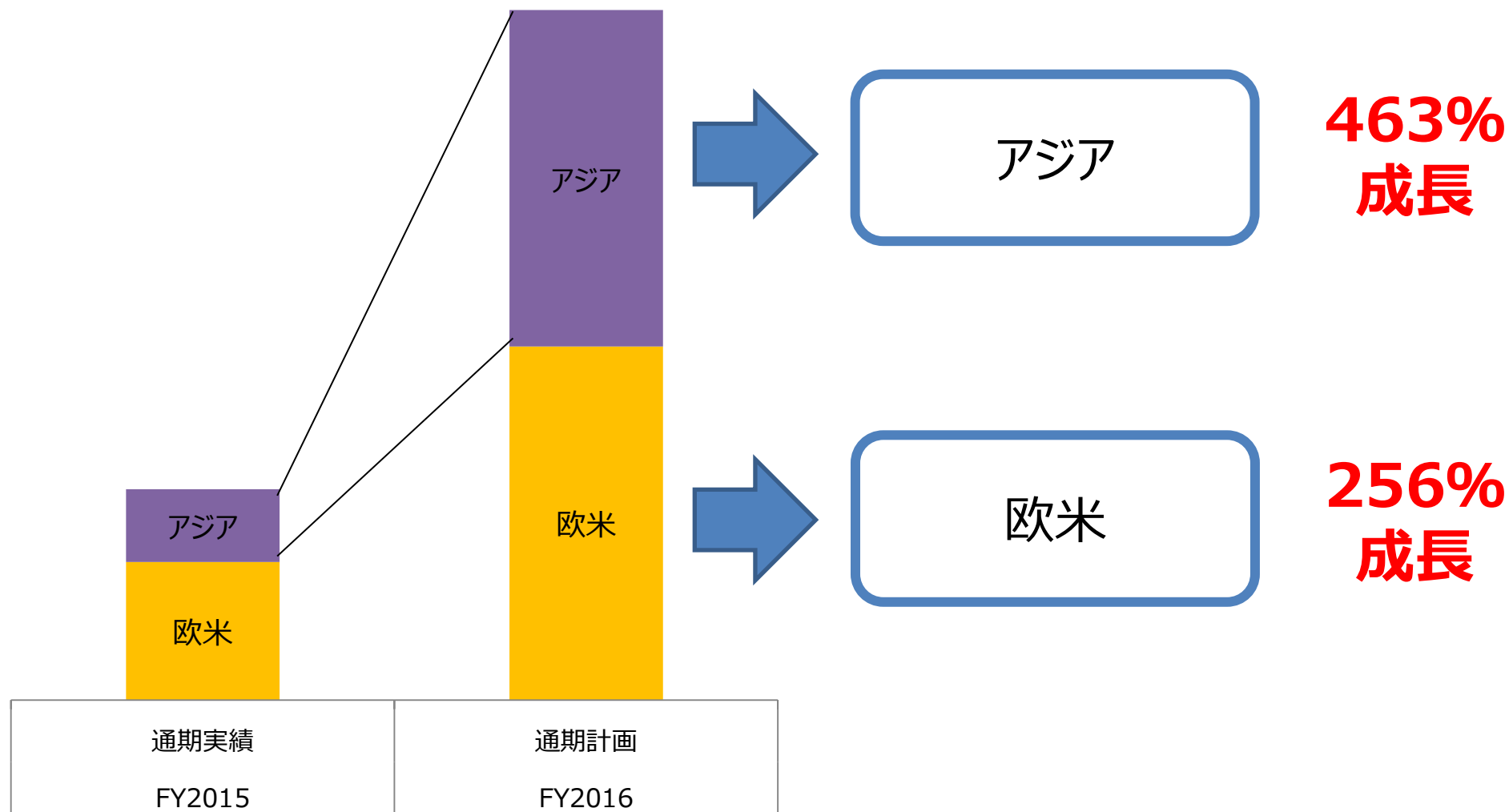
国内事業 今期売上計画

- ・ 層の厚い既存タイトルのラインアップで昨年度同様にベースを形成
(計画は20%減とコンサバに見込む)
- ・ モンギア、オルタンシア・サーガ含む約20本の新作で更に同規模の売上を積み上げ



海外市場

セガネットワークス：海外売上高の成長



欧米

- ・現地開発ラインによる開発に注力
- ・日本タイトルのローカライズ展開は適宜実施

パブリッシング



開発



- ・新作 5本
- ・既存作 7本
- ・ローカライズ 都度展開

アジア

- ・親和性高い日本タイトルを徹底ローカライズし、積極展開
- ・現地向け完全新作にも取り組み
- ・繁体字圏のパブリッシング拠点となるAuer社以外にも、アジア地域には今期更なる積極投資を予定



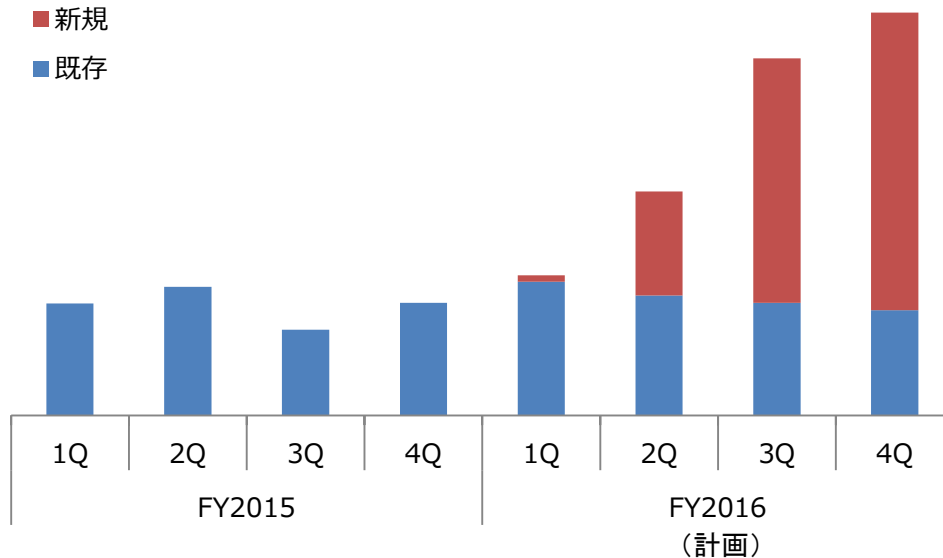
- ・日本タイトルのローカライズ
- ・海外専用タイトルの国際共同開発(北京セガ)
- ・現地パブリッシャーのオリジナルライン

- ・新作 1本
- ・既存作 7本
- ・ローカライズ 10本

欧米

- ・ 2Q以降、順次新作がリリース予定
- ・ 既存売上はDemiurge社の完全子会社化に伴い
 昨期と同等レベルの売上を維持

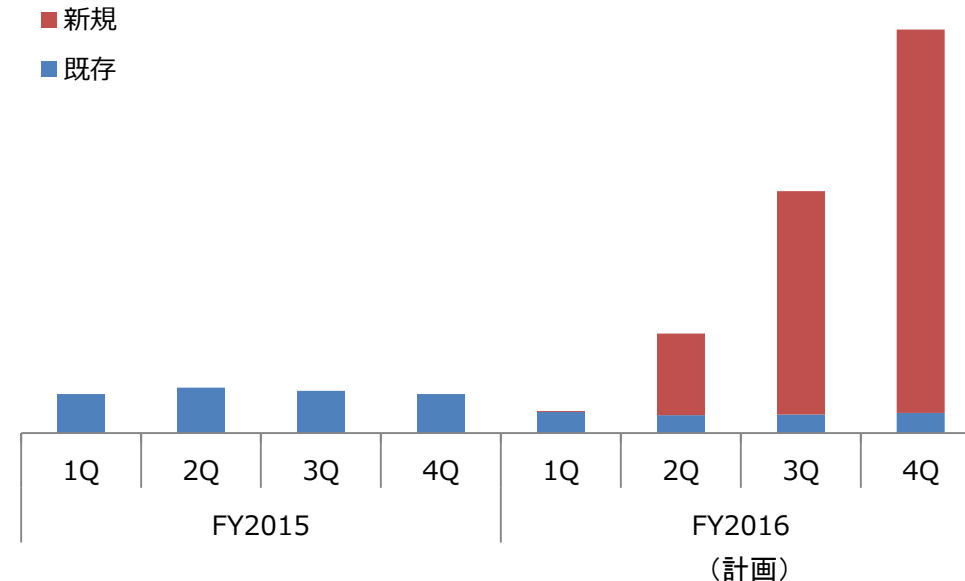
■ 新規
■ 既存



アジア

- ・ 2Q以降、ローカライズタイトルが
 アジア3地域（繁体字、ハングル、簡体字圏）で
 リリース予定
- ・ 3Qには現地向けオリジナルタイトルのリリース
 も予定し、売上を更に拡大
- ・ Auer社への出資に伴い、昨期から大幅に自社パ
 ブリッシング比率が上昇し、売上もそれに伴い
 ベースアップ

■ 新規
■ 既存





NOAH
P A S S

アプリ間送集客を主軸としたマーケティング支援ツール



- 無償参加
- 手数料なし

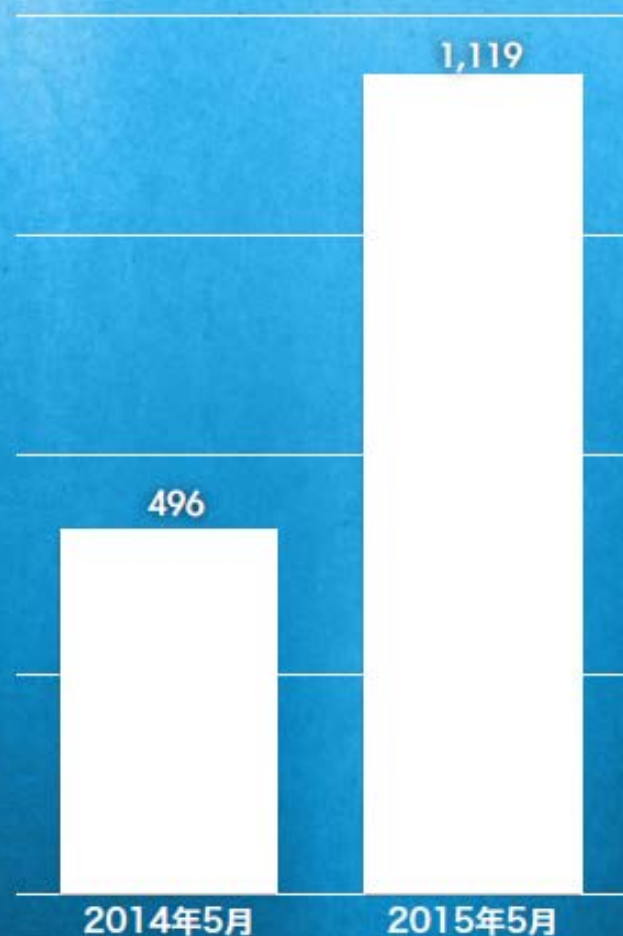


- 戦略制約なし
- 参加はタイトル単位
- 自社ID取得もPFとの連結もOK



- 集客単価の低減
- 継続率/課金率の向上
- その他サービスの利用

「セガネットワークスカンパニーメディアカンファレンス2015Summer」より



単位：万

ユーザー数
1億 前年比111%

MAU
1,119万 前年比205%

参加社数
100社

タイトル数
462

※ユーザー数：Noah Pass累計接触端末数

※MAU：月間接触端末数

「セガネットワークスカンパニーメディアカンファレンス2015Summer」より

主要指標③



「セガネットワークスカンパニーメディアカンファレンス2015Summer」より


3つの新サービス登場

A blue circle containing the word "DASHBOARD" in white, italicized, sans-serif font. A white arrow-like graphic element is positioned to the left of the text, pointing towards the top-left.

DASHBOARD

A blue circle containing the word "PARTY" in a bright green, blocky, sans-serif font. A green play button icon is positioned to the left of the text.

PARTY

A blue circle containing the Japanese text "広告サービス (収益化)" in black, sans-serif font.

**広告サービス
(収益化)**

ダッシュボード

- ・ 業界全体のマーケティング活動を集合知へと進化させる取り組み
- ・ 新たなサービスとのマッチングを行うBtoBプラットフォームとなる可能性



「セガネットワークスカンパニーメディアカンファレンス2015Summer」より

- ・ユーザー発信によるイベント運営を可能に
- ・加速/拡大を続けるUGCの進化を更に後押し

友達/家族を誘ってオリジナルのイベントを簡単に開催
よりソーシャルにゲームで遊ぶ



▶PARTYの主な機能

簡単設定

友だちリスト

ランキング

ゲーム内インセンティブ設定

コミュニケーション機能

※画面は開発中のものです。

「セガネットワークスカンパニー メディアカンファレンス2015Summer」より

▶ PARTY

ユーザーがイベントを作れる遊び方の新提案

- ・ 簡単導入
 - ✓ 実装形式はSDK形式
 - ✓ デザイン変更も可能
- ・ トラフィック活用
 - ✓ Noah Passユーザープールを有効活用
 - ✓ メールアドレスでのログインによりアプリ横断で利用可能
- ・ 無料提供
 - ✓ 初期費用無料
 - ✓ 月額費用無料

「セガネットワークスカンパニー メディアカンファレンス2015Summer」より

Noah Pass エコシステムの進化

Noah Passの
送集客価値

広告収益化により
もたらされる価値

連携する広告影響範囲

30~50億円
/年

+

100億円
/年

+

100~300億円
/年

Noah Pass参加企業へ広告収益の分配

「セガネットワークスカンパニーメディアカンファレンス2015Summer」より

Noah Pass パートナー紹介



「セガネットワークスカンパニーメディアカンファレンス2015Summer」より