

(1) 2014年3月期第2四半期実績について

■実績ハイライト

当第二四半期は、前年同期比で増収、増益となりました。

しかしながら、主に遊技機事業における主カタイトルの販売スケジュールを見直した影響により、売上高・営業利益・経常利益・税引き前当期純利益が期初計画値を下回りました。

■連結損益計算書（要約）

2014年3月期第2四半期における連結売上高は、前年同期比、**19%増**となる**1,622億円**、営業利益は、**58%増**の**123億円**、経常利益は、**97%増**の**142億円**となりました。

固定資産売却益など特別利益**38億円**計上した一方で、デジタルゲームの一部タイトルにおける不具合対応費用など特別損失**6億円**が発生いたしました。

一方で、税金費用が見込みを下回ったことから、四半期純利益は前年同期比で**197%増加**し、**113億円**となりました。

■各種費用等の実績

・研究開発費・コンテンツ制作費

第2四半期実績においては、遊技機事業及びコンシューマ事業を中心に前年同期比で増加しております。

・設備投資額

第1四半期に韓国・釜山における土地の取得を行ったことから、計画値を上回って推移しております。

・減価償却費

期初計画段階で、遊技機事業における減価償却費の集計方法に誤りがあったため、計画値を修正させて頂いております。本件に伴い、営業利益等その他計画値への影響はございません。

・広告宣伝費

遊技機事業及びコンシューマ事業を中心に前年同期から増加しておりますが、営業費用の節減により、期初計画値を下回って推移しております。

■連結貸借対照表（要約）

前期末と比較して、流動資産は、有価証券の増加(短期資金運用)の一方現金・預金や売上債権の減少等により、**351億円**減少し、固定資産は、釜山土地取得や投資有価証券の増加により、**362億円**増加いたしました。

その結果、2013年9月末における総資産は、**5,296億円**となり、前期末に比べ**11億円**増加いたしました。

純資産については、**250億円**増加し、**3,450億円**となりました。

自己資本比率は、**64.3%**となり、引き続き、健全な水準を堅持しております。

■遊技機事業

前年同期比で、売上高は**31%増**の**712億円**、営業利益は**45%増**の**151億円**となりました。

パチスロにおいては、新規発売の銀座ブランド『**回胴黙示録カイジ 3**』の販売や、第 1 四半期に発売したサミーブランドの主力タイトル『**パチスロ 北斗の拳 転生の章**』のレポート販売などを行った結果、前年同期比で販売台数が増加しております。また、パチンコにおいては、サミーブランドの『**ぱちんこ CR ルーキーズ**』や、タイヨーエレクトリックブランド『**CR 秘密戦隊ゴレンジャー**』等を販売いたしました。また、主力タイトルの販売時期を下期に変更しているため、前年同期比、期初計画比で台数が減少しました。

■アミューズメント機器事業

新規にレベニューシェアタイトル『**CODE OF JOKER**』を販売いたしました。また、大型の売り切りタイトルの販売が無く、前年同期比で売上高は、**4%減の 180 億円**、**損失計上**となりました。また、期初計画に対しては堅調に推移しております。

■アミューズメント施設事業

既存店の売上が伸び悩んだ結果、前年同期比で売上高はほぼ同水準となりました。また、営業利益においては **75%減の 2 億円**となりました。

国内施設においては、**3 店舗**の出店、**3 店舗**の閉店を行った結果、第 2 四半期末での店舗数は、202 店舗となっております。

また、8 月 19 日にオープンしたオービィ横浜が、開業 1 か月で来場客数 10 万人を突破致しました。

■コンシューマ事業

デジタル分野の収益拡大及びパッケージ分野の収益性改善により、前年同期比で売上高は **24%増の 438 億円**、営業黒字に転換いたしました。

パッケージ分野では、『**Total War : Rome II**』などの販売を行い、また、デジタル分野につきましては、引き続き好調に推移している『**ファンタースターオンライン 2**』に加え、新タイトルである『**チェインクロニクル**』が 100 万ダウンロードを突破するなど好調に推移しております。

玩具事業においては『**ジュエルポッドダイヤモンドプレミアム**』などの主力製品の販売が堅調に推移し、アニメーション事業においては劇場版『**名探偵コナン 絶海の探偵(プライベート・アイ)**』の配給収入などが好調に推移いたしました。

(2) 2014 年 3 月期 通期計画について

■連結損益計算書（要約）

2014 年 3 月期における連結売上高は、前期比 **51%増**となる **4,850 億円**、営業利益は、**284%増**の **730 億円**、経常利益は、**244%増**の **720 億円**、当期純利益は、**41%増**となる **470 億円**を計画しております。

配当につきましては、中間配当 **20 円**、期末配当 **20 円**、年間で **40 円**を予定しております。

■遊技機事業

2014 年 3 月期の計画においては、売上高 **2,700 億円**、営業利益 **740 億円**を計画しております。

パチスロにおいては、複数の主力タイトルを投入し、前期比約 **27.5 万台増**を計画しております。

■下期の主な販売タイトル（パチスロ）

⇒サミー『パチスロ 化物語』、『パチスロ 交響詩篇エウレカセブン2』、『パチスロ 獣王～王者の帰還～』等

⇒銀座『パチスロ うる星やつら3』等

⇒タイヨーエレック『パチスロ 仮面ライダーUNLIMITED』等

パチンコにおいては、複数の大型タイトルの投入により、前期比約 **11万台増**を計画しております。

■下期の主な販売タイトル（パチンコ）

⇒サミー『ぱちんこ CR 蒼天の拳』、『ぱちんこ CR アラジン TURBO』、『ぱちんこ CR 北斗の拳 5 百裂』等

⇒タイヨーエレック『CR サムライチャンプルー3』等

■アミューズメント機器事業

2014年3月期においては、売上高 **455億円**、営業利益 **27億円**と増収、増益を計画しております。

『北斗の拳 BATTLE MEDAL』、『The World of Three Kingdoms』等、複数の主カタイトルや、『WORLD CLUB Champion Football』、『戦国大戦』等主カタイトルの CVT キットの販売を促進いたします。また、引き続きレベニューシェアタイトルによる配分収益を見込む一方で、新たなビジネスモデルとして、無料プレイモデル『ぶよぶよ!!クエスト アークード』を導入いたします。

■アミューズメント施設事業

2014年3月期においては、売上高は前期比 **7%増の455億円**、営業利益は **82%減の2億円**を計画致します。運営力の強化やショッピングセンターへの出店を進めることにより、国内既存店舗売上高は、前期を上回る **101.8%**を計画しております。また、今期末の店舗数は、**197店舗**となる見込みです。

■コンシューマ事業

2014年3月期においては、売上高は前期比 **31%増の1,095億円**、営業損益は**黒字転換となる39億円**を計画致します。

パッケージ分野においては、海外向けタイトル『Sonic Lost World』、『Football Manager 2014』や、国内向けタイトル『龍が如く 維新！』等の販売を行い、販売本数は **1,166万本**を計画しております。

デジタル分野では、『ファンタシースターオンライン2』のスマートフォン版、スマートデバイス向けタイトルの収益拡大を行ってまいります。

また、玩具事業においては、『アンパンマンシリーズ』、『ジュエルポッドシリーズ』などの定番商品の取組みを強化し、アニメーション事業においては劇場向け『ルパン三世 VS 名探偵コナン』、テレビ向け『弱虫ペダル』等を展開してまいります。

(3) 今後の取り組みについて

■セガサミーGR 全体の中長期的ビジョン

セガサミーグループは中期的に営業利益 1,000 億円への回帰を目標としております。

その内訳として、サミーの遊技機事業で 700 億円規模、セガで 200 億円規模、その他グループ会社トータルで 100 億円規模を想定しております。

更に先の話にはなりますが、日本国内においてカジノ法案が成立し、国内カジノ事業に当社が参入する事が出来た際は、更なる収益の上積みが期待されます。

日本国内におけるカジノ施設の方向性として、単なるカジノ施設では無く大規模な施設の一部にカジノ施設を組み込む、シンガポールの様な複合型リゾートスタイルのカジノになると言われています。

大規模な複合型リゾート施設の開発には多額の投資が求められます。当然、全てを自社で負担する訳では無く、パートナーを探すこととなりますが、既存事業でしっかりと利益成長を実現し、大きな成長機会であるカジノへの投資に備える事が必要であると考えております。

■カジノ関連事業

複合リゾート施設関連の取り組みとして、宮崎県のフェニックスリゾート、韓国仁川のカジノ施設、同じく韓国の釜山における複合施設開発等の取り組みを進めております。

特に、仁川においては、2013年7月1日付で現地合弁会社にて既存カジノ施設の買収を行うなど、直接ノウハウを蓄積する事が可能となっております。また、仁川エリアでは、新たな大型複合リゾート施設の開発も進めており、2017年に開業する予定となっております。この施設は、カジノ、ホテル、ショッピングモール、コンベンションセンター、オフィスなどが含まれる予定であり、ホテルは約700室規模、カジノフロアの面積は約1万1,000㎡と、韓国における最大規模の施設となる予定です。ご参考までに、先ほどご説明した既存のカジノ施設の面積は約1,300㎡となっていることから、この新しいカジノ施設は約9倍の規模感となります。

また、新たな試みとして、今年の6月にセガサミークリエイション株式会社を設立致しました。セガサミークリエイションにおいては、セガ及びサミーのノウハウを活かした、全く新しいカジノ機器の開発に着手しております。予定としては、来年5月には第一弾タイトルの発表が出来ると考えております。

■遊技機事業

遊技機市場におきましては、遊技人口の減少、それに伴う低貸玉営業の影響などによりまして、ホール様の経営は苦しくなっております。一方、遊技機販売市場では、低調に推移しているパチンコ市場を補う形で、2009年以降、パチスロ市場の堅調が続いております。

当社につきましては、パチスロでは第1四半期に設置が開始された『パチスロ 北斗の拳 転生の章』や、10月に設置が開始された『パチスロ 化物語』など、サミーブランドを中心に圧倒的な高稼働率を誇り、ホール様・ユーザー様から高い評価を頂いていると自負しております。ご参考までに、『パチスロ 化物語』の稼働は、新規IPにも関わらず、導入開始から1ヶ月を経過した今日もなお、高い稼働水準となっております。

今期はあと5ヶ月ほど残っておりますが、今期におけるトップシェアの奪還に向けて、強い自信を持っております。パチスロのリーディングカンパニーとして、引き続き、市場の活性化に寄与する斬新な製品の供給に取り組めます。

一方、パチンコ市場は、シェア第5位に位置する我々にとって、収益拡大余地の大きい市場であると考えており、当グループの成長分野と位置付け、中期的にトップシェア奪取を目標としております。『北斗の拳』などの主カタイトル以外、順調に販売台数を伸ばすことが容易な市場環境ではありません。

そのような中、サミーから開発陣をはじめとしたリソースを送り込んでいるタイヨーエレクトの強化や、セガサミーグループ全体の経営資源を積極的に有効活用することでシェアアップに取り組んでまいります。

今期におきましては、前期の様なパチスロの許認可の遅延は今のところ無く、順調に許認可を取得できております。ご覧いただいているタイトル群は、今期下期ラインナップの一部ですが、この他にも複数の主力タイトルの供給を行ってまいります。

また、高いブランド力を背景として柔軟な価格戦略を実行している事や、部品のリユース等の原価改善施策を推し進めることにより、期初計画対比で個別タイトルの収益性が向上していることも含めて、現状、事業計画遂行は順調であると考えております。

中期的にも、パチスロでは高いブランド力を維持し、パチンコでは存在感を向上させ、パチスロ・パチンコともに「勝ち組」に入り、700 億円規模の収益を安定的に創出いたします。

グループ収益の柱として、カジノ事業への参入など、セガサミーグループ全体の成長を強力に支えてまいりたいと考えております。

■コンシューマ事業

コンシューマ事業は、パッケージ分野では有力な IP に開発・販売を絞り込み、経営資源をデジタル分野へシフトさせております。その成果が第 2 四半期でお見せできたと思います。また IP に関連して申し上げますと、2013 年 3 月に北米の開発会社である Relic Entertainment を取得し、11 月にはインテックスの事業譲受を行いました。これらの新規取得 IP は、既存 IP 同様にセガの開発リソースを使い、デジタルへ重点的に投下して、収益の拡大を図ってまいります。

またデジタル分野の足元の状況につきましては、オンラインゲームである『**ファンタシースターオンライン 2**』、スマートデバイス向けタイトルの『**ぷよぷよ!!クエスト**』、『**チェインクロニクル**』が好調を維持しております。今期に入ってから、デジタル分野の売上高がパッケージ分野の売上高を上回る動きを見せております。昨年設立したセガネットワークスは、四半期毎に着実に売上を伸ばしております。設立より先行投資が続いておりましたが、今年 8 月の単月では、黒字に転換しました。今期の第 3 四半期も、既存タイトルと新規タイトルの貢献により、売上をさらに伸ばす見込みです。また、主力タイトルのプロモーションを積極的に行ってまいります。国内市場の 2013 年 9 月実績では、売上 Top 50 に iOS では 12 タイトルが、Android では 6 タイトルがランクインしています。これは業界トップの実績で、安定したポートフォリオを形成できているのが強みです。

また、セガが独自に開発したマーケティング支援システムの Noah Pass により、スマートフォンアプリのユーザーベースの拡大を図っております。Noah Pass は無償で提供しており、他社が利用する際にサービス上の制約を一切設けておりません。

Noah Pass によって販促費を削減でき、削減できた分を開発費に投下することでコンテンツの強化を行うことができます。現在、参加企業は 43 社、2,800 万人のユーザーが利用するまでに成長し、ユーザーベースを広げることに役立っていると考えております。現在は無償で提供しておりますが、付加価値のあるサービスの提供を目指す考えです。

またスマートフォンゲームコミュニティアプリである Lobi、ニコニコ動画や KDDI と業務提携して提供している「ゲームギフト」など異業種サービスとも連携を図っており、マーケットをさらに拡大していきたいと思っております。

以上

※本資料における業績見通し等の内容は、現時点で入手可能な情報に基づき、経営者が判断したものであります。従って、これらの内容はリスクや不確実性を含んでおり、将来における実際の業績は、様々な影響によって、大きく

異なる結果となりうることを予めご承知おき下さい。