

# ゲーミング事業

## これまでの歴史

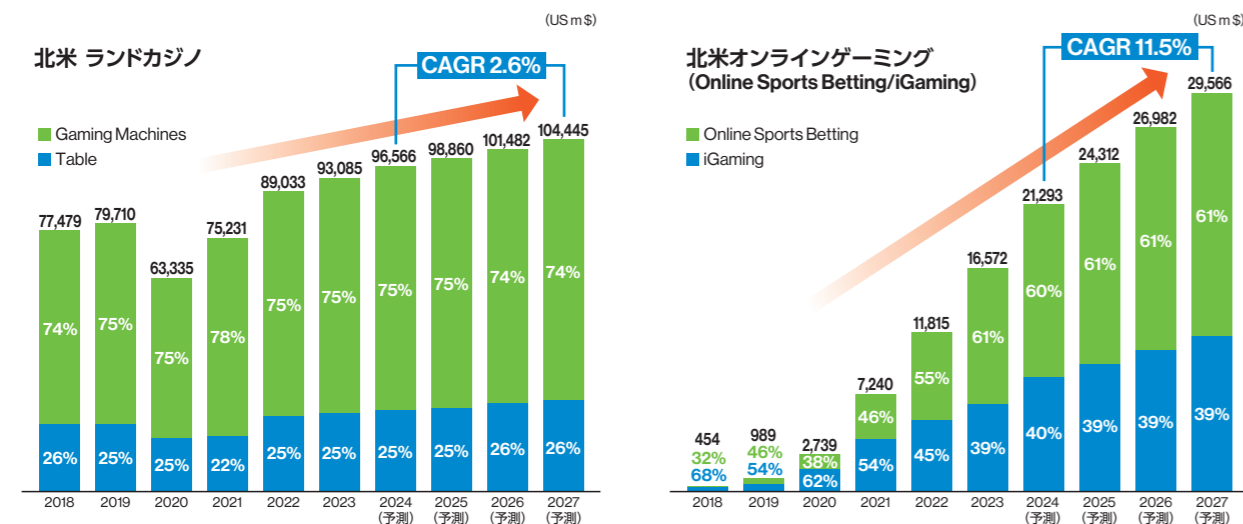
当グループはこれまで日本におけるIR(統合型リゾート)事業の参入を目指して様々な取り組みを進めてきました。2013年には、ゲーミング機器の開発・販売を行うセガサミークリエイション(株)を設立し、2017年には、ゲーミング事業を行う上で必要なライセンスの中でも、最も審査が厳格とされる米国ネバダ州のライセンスを取得しました。本ライセンスの取得は、IR事業参入における信頼を確立するうえで重要な布石となりました。その後も着実に事業を進める中でヒット作を創出し、北米カジノオペレーターの顧客基盤を拡大してきました。また、2012年に、PARADISE GROUPとの合併会社PARADISE SEGA SAMMY Co., Ltd. (PSS)を設立し、2017年に韓国初のIR施設PARADISE CITYを開業しました。同施設に当グループの人財を総計約70名派遣し、カジノ運営を通じて、ユーザーのニーズに応えるためのノウハウや仕組みなどを蓄積してきました。横浜市のIR事業中止に伴い日本IR事業からの撤退を決定しましたが、日本IR参入に向けたこれまでの蓄積が現在のゲーミング事業の礎となっています。

セガサミーによる国内初のIR実現を目指し、グループの総力を結集しグループ最大の挑戦を実行



## 市場環境

カジノは世界各地において様々な形態で展開されていますが、その中でも最大の市場を誇る北米においては、ランドカジノ(実店舗型カジノ)が1,000億ドルに迫る極めて巨大な市場を形成しており、今後も堅調な成長が見込まれます。また、オンラインスポーツベッティング及びiGaming(オンラインカジノなどインターネットを利用したゲーム市場)等で構成されるオンラインゲーミングにおいても、急速な成長を見せており、今後も更なる拡大が期待されます。2023年に約165億ドルだった市場規模は2027年には約295億ドルまで到達することが予想されています。北米におけるオンラインスポーツベッティング分野については全米32州で合法化され、同分野における80~85%のシェアが大手3社で占められている一方、iGamingが合法化されている州はまだ8州\*に留まっています。このため、iGamingについては今後さらなる市場の拡大が期待されています。 \*ネバダ州はオンラインポーカーのみ合法



出所: H2 Gambling Capital

## オムニチャネル戦略

現在、北米市場では、ランドカジノとオンラインゲーミングの両方のお客様を取り込む仕組みである「オムニチャネルモデル」を多くの企業が採用し始めています。例えば、ランドカジノに来店したお客様をオンラインゲーミングに案内したり、逆にオンラインゲーミングの利用者をランドカジノに誘導したりすることで、両方の事業で顧客を増やすことができることからニーズが高まっています。このような市場環境のもと、これまでゲーミング事業で培ったノウハウを活かすことができる新しい事業として、ゲーミング市場へのB2Bソリューションを提供する「オムニチャネルモデル」の推進を目指すこととしました。

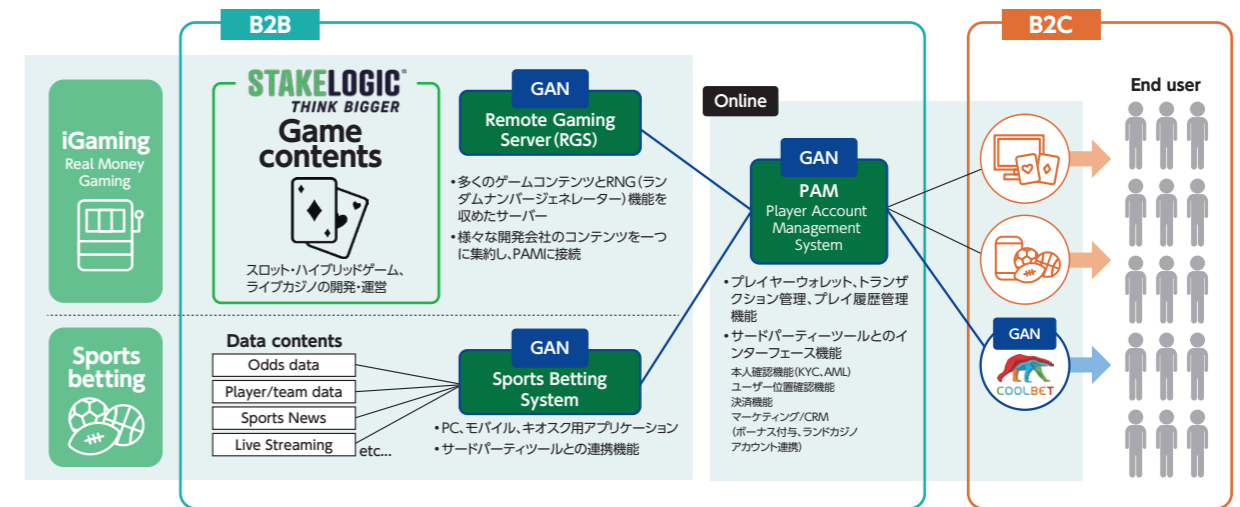
ランドカジノとオンラインゲーミングの両方で総合的にソリューションを提供する「オムニチャネル」戦略を推進するために不足していたピースである、オンライン分野のサポート体制を整えるため、オンライン分野に強みを持つStakelogicおよびGANをグループに迎え入れました。



## 戦略の推進に向けたケイパビリティとロードマップ

GANは、米国カジノオペレーター向けSaaS事業及び欧州・南米向けB2Cオンラインゲーミング事業を展開しています。B2B向けSaaS事業においては、スポーツベッティングやiGamingに係る「テックスタック(技術基盤)」を保有しており、カジノオペレーターがオンラインビジネスを運営する際に欠かせない総合的なシステムを提供しています。B2Cオンラインゲーミング事業については、同社におけるCoolbetブランドが開発運営を担っています。CoolbetのB2CプラットフォームはInternational Gaming Awards 2025において、「Mobile Operator of the Year」と「Online Casino Operator of the Year」を同時に受賞するなど、業界内で高く評価されており、GANのB2Bプラットフォームの磨き上げにも寄与しています。

Stakelogicは、オランダを拠点とするB2B向けiGamingコンテンツプロバイダーです。ビデオスロットやライブカジノ等のゲームコンテンツを開発・提供していますが、中でもライブストリーミングを使ったテーブルゲーム配信では、運用コストを大幅に抑えることでカジノオペレーターに魅力的な価格でのサービス提供ができるようになるなど、他社との差別化に成功しており、これらのゲームコンテンツを、将来的にはGANのテックスタックに組み込むことも想定しています。



2026年3月期第1四半期に完了したStakelogicとGANの買収により、オムニチャネル戦略を推進する準備が整いました。今後は、グループとしての総合力を活かし、より多くのお客様に満足いただけるサービスを展開していきます。

# ゲーミング事業 TOPメッセージ

## ケイパビリティを活かした 第三の柱へ



セガサミークリエイション株式会社  
代表取締役 社長執行役員COO **亀田 直樹**

## SSCが切り拓いたゲーミング機器開発の道

セガサミークリエイション株式会社(以下、SSC)は2013年に設立されました。設立メンバーの中心は、セガのアーケードゲームのヒット作「House of the Dead」シリーズ等を手掛けた、当時のAM1研(スタジオ名)から移籍した開発者たちです。彼らが持つ高度な技術力と機器開発のノウハウを基盤に、SSCは「ゲーミング機器」という新たな分野への挑戦を続けてきました。

アーケード機器開発で培った企画力・技術力に加え、10年以上にわたる徹底した市場調査を重ね、「市場の一步先」を行くゲームと筐体の開発を追求し、その成果が結実したのが、2024年に発売した「Genesis Atmos」筐体と、その対応タイトルである「Railroad Riches」です。同製品は発売直後から大きな反響をいただき、北米市場で高い評価を獲得いたしました。更に、日系企業として初めて、米国ゲーミング業界で権威ある Eilers & Krejcik Gaming, LLC 主催の「アワード」において二部門を受賞するという快挙を達成することもできました。



「Railroad Riches」  
©SEGA SAMMY CREATION INC.

## SSCの強み1 高性能・高品質・競争力ある価格

SSCは、前述の通り、アミューズメント機器分野で培った豊富なノウハウと、10年にわたるゲーミング機器の開発・販売を通じて磨き上げた知見を有しており、これらの蓄積は、「Genesis Atmos」や「Railroad Riches」に余すところなく注ぎ込まれています。

ハードウェア面では、筐体デザインやサウンドなど、プレイヤーが「思わず見つけて座りたくなる」ための工夫を徹底的に追求している他、製造コストを抑えつつ、故障が少なくメンテナンスがしやすい設計を実現しています。ソフトウェア面においては、プレイヤーにストレスを与えない演出や、最適なゲームバランスを設計し、何度でも遊びたくなる仕掛けを随所に盛り込みました。

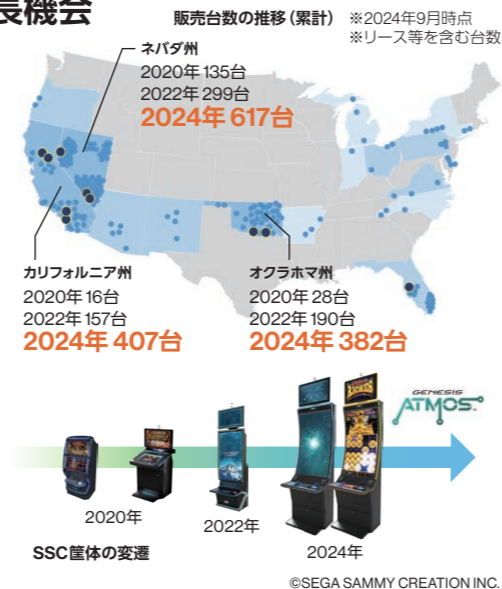
こうした高い性能と品質を備えた製品を、競争力のある価格で提供できる。この両立こそが、当社の競争力を支える最大の強みであると考えています。

## SSCの強み2 米国市場で拡大する顧客基盤と新たな成長機会

SSCは、2017年に米国ネバダ州のライセンスを取得して以来、米国各地でのライセンス取得を着実に進め、販売地域と顧客基盤を拡大してきました。そして、「Railroad Riches」の大ヒットにより、その顧客基盤がこれまで以上に強固になり、更に大きく広がったことを強く実感しています。

当社の主要顧客の一つに、アメリカ先住民部族が運営するトライバルカジノがあります。トライバルカジノは、コマーシャルカジノ※を上回る全米520以上の施設を展開しており、規制や課税の仕組みがコマーシャルカジノとは異なる点が特徴です。近年、このトライバルカジノを含むカジノオペレーターにおいて、オンラインゲーミングへの参入ニーズが急速に高まっています。この動きは、SSCが「オムニチャンネル」戦略を推進するうえで、非常に大きな追い風となっています。

※コマーシャルカジノ：民間事業者が運営するカジノ



©SEGA SAMMY CREATION INC.

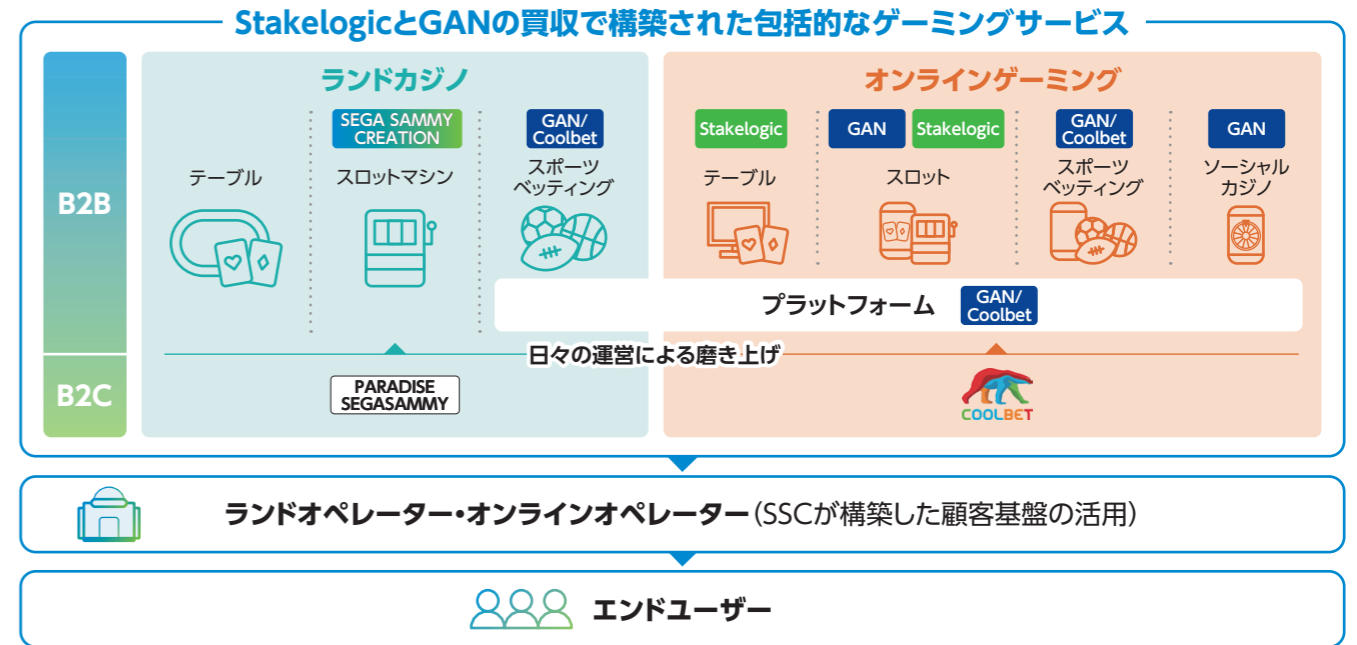
## SSCの強み3 グループシナジーが生む顧客ニーズ把握力

また、グループ会社であるPSSIは、韓国仁川でIR施設「PARADISE CITY」を運営しています。この施設を通じて、マーケットリサーチをはじめ、プレイヤーのニーズに応えるためのノウハウや仕組みを着実に蓄積してきました。こうしてグループ内で培われた知見をSSCの事業にも横展開できることは、プレイヤー、そして直接の顧客であるカジノオペレーター双方のニーズを的確に把握するうえで、大きなアドバンテージになっていると考えています。

## 強みを活かした今後の成長戦略

SSCは、製品開発力、顧客基盤、そして顧客ニーズ分析といった多様な強みを活かし、ランドカジノ分野での更なる顧客基盤の拡大を進めています。更に、StakelogicおよびGAN/Coolbetの買収により、オンラインゲーミング分野におけるケイパビリティを確立しました。これらの買収によって構築したB2Bプラットフォームとコンテンツに、「Railroad Riches」の成功で大きく拡大したSSCの顧客基盤を掛け合わせることで、ランドカジノおよびオンラインゲーミングのオペレーター双方に、包括的なゲーミングサービスを提供していきます。

この取り組みにより、当社はさらなる競争力の強化を図っていく方針です。



## 中長期ビジョン

SSCが中期的に掲げる目標は、ゲーミング市場におけるB2Bオムニチャンネルソリューションプロバイダーとしての地位確立です。2社の買収によって、この構想の第一段階(STEP1)は完了し、今後はいよいよ顧客へのソリューション提供フェーズへと移行していきます。まずは、グループ入りした2社との協力体制を強化し、事業展開の確固たる土台を築きます。現在、全米各地でiGaming解禁に向けた議論が進んでおり、解禁州は今後更に拡大することを見込んでいます。こうした市場環境の変化を背景に、新たにオンラインゲーミング市場への参入を目指すオペレーターに対し、包括的かつ高付加価値なサービスを提供することで、新たなビジネス基盤を構築します。そして、ゲーミング事業をセガサミーグループの第三の柱へと成長させていきたいと考えています。

