

セガサミーグループの強み

当グループは幅広い事業領域でIPをはじめとする経営資源を活かし、革新性の高いエンタテインメントを生み出してきました。その原動力は、ユニークな発想ができる多才な人財です。「ミッションピラミッド」の各組織と個人への浸透を通じて、感動体験の創造に向けてベクトルを合わせながら、多才な人財がそれぞれの領域で能力を最大限に発揮できるよう、仕組みづくりと人的投資を積極的に推し進めています。

【事業別人員数】

エンタテインメントコンテンツ **6,391人**

遊技機 **1,127人**

ゲーミング **104人**

【人員比率】

海外人員
25.8%

開発人員
53.0%

※2025年3月末時点

かつてグローバル市場を席巻したコンソール「メガドライブ」をはじめとしたヒットの積み重ねによって、海外市場において「セガ」ブランドは高い認知を得ています。こうしたブランド力とグローバルに通用する豊富なIP群は、大手プラットフォームをはじめとするビジネスパートナーとのビジネス機会を次々にもたらす強みとなっています。また、「北斗の拳」シリーズをはじめとする外部IPを用いた遊技機の継続的なヒットと、高い稼働率を通じてサミーが獲得してきた外部IPホルダーやパチンコホールからの信頼は、新規IPの獲得と安定的な遊技機販売へと繋がり、安定収益の基盤となっています。

SEGA®

SONIC™
THE HEDGEHOG

龍が如く

P5
PERSONA5

ANGRY BIRDS™

北斗の拳

Sammy

価値最大化のサイクル

提供価値を高める

感動体験を
生み出す力

多才な
Game Changer
(人財)

感動体験の
展開力①

ユニークな
事業ポートフォリオ/
財務基盤

価値創造に向けた共通Value (価値観・DNA)

» P12-13

創造は生命 × 積極進取

価値を最大化する

感動体験の
展開力②

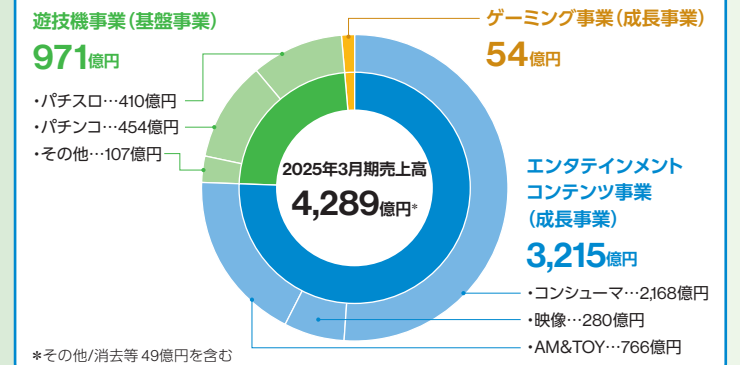
マルチチャネル/
トランスメディア

資本を蓄積する

感動体験の
源泉

ブランド/IP

極めて広範なエンタテインメント領域に広がる事業ポートフォリオは、当グループの持続的企業価値向上の基盤です。遊技機事業の安定的なキャッシュ創出力は他のゲーム専門メーカーにはない強みであり、エンタテインメントコンテンツ事業の更なる成長やゲーミング等の新たな事業領域への積極投資が可能になります。領域が大きく異なる分散された事業ポートフォリオは、環境変化に伴う収益変動リスクを低減します。ゲーム、グッズ、アニメ、遊技機、マンガといった多様なユーザー接点は、多面展開を通じたIP価値の最大化の可能性を拓きます。



「ブランド/IP」「多才な人財」「ユニークな事業ポートフォリオ/財務基盤」を活かし、IPをマルチプラットフォーム、映画や動画、グッズ等のマルチチャネルに、幅広く展開し、収益機会を拡大しています。エンタメ事業におけるトランスメディア戦略では「ソニック」IPのハリウッドでの映画化をはじめ、確かな成功を収めており、今後は豊富なIP資産を遊技機、ゲーミングを含むより多様な地域の様々なチャネル、年齢層に多面展開し、更なるビジネス拡大に繋げていきます。



価値創造プロセス

共通の価値観である「創造は生命×積極進取」を原動力に、4つの強みからなる価値創造サイクルを力強く回すことで、事業領域を拡げ、ジャンルを越え、国境を越えながら新しい感動体験を生み出していきます。エンタテインメントが社会に与えるインパクトを最大化し、「負」の影響の抑制に努めながら、社会的価値と経済的価値の両面での価値提供を続け、企業価値の最大化を追求してまいります。

創出した価値による強みの更なる強化

インプット

ビジネス

アウトプット

アウトカム

グループのコンテンツ・サービスを時代に適したエンタテインメントとして提供

セガサミーの強み ～価値最大化のサイクル～



事業領域の拡大・
地理的拡大

25/3期-27/3期 中期計画
WELCOME TO THE NEXT LEVEL!
■調整後EBITDA 2,300億円（3カ年累計）
■ROE10%超（3カ年平均）

エンタテインメントコンテンツ事業
IPスケールの拡大
調整後EBITDA 1,800億円超*

遊技機事業
安定収益の維持
調整後EBITDA 900億円超*

ゲーミング事業
事業の確立
調整後EBITDAプラス*

*3カ年累計

企業価値の向上

経済的価値 の創出

エンタメ
世界30億人のゲーマーに届く
確固たるグローバルブランドへ

遊技機
遊技機業界No.1の地位確立

ゲーミング
第3の柱となる事業の確立

社会的価値 の創出

製品やサービスを通じて
「感動体験」を生み出し、
世界中の人々に「彩り」を提供

Captivate the World
感動体験を創造し続ける
社会をもっと元気に、カラフルに。

ガバナンス



外部環境～リスクと機会～

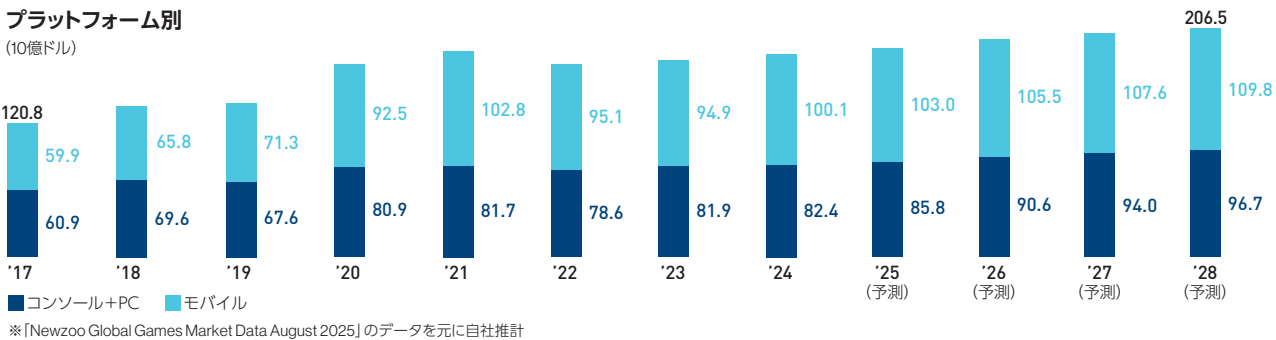
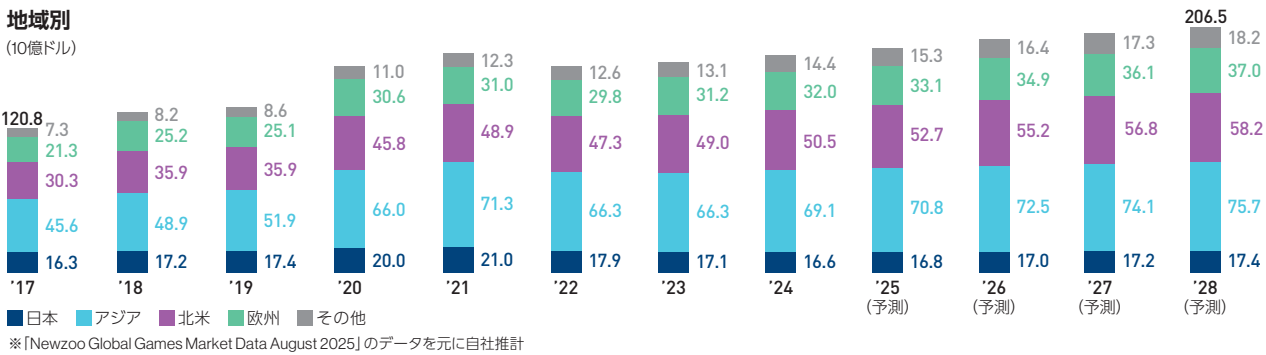
市場環境

エンタテインメントコンテンツ事業

グローバルでのゲームコンテンツ市場では、コンテンツの提供形態の多様化や、新興経済圏の成長による新たな市場の顕在化が進んでいます。

また、全世界に向けてデバイス・プラットフォームを問わず、より長期にわたってコンテンツ・サービスを提供できる環境が整っていることから、ゲーム市場の成長に対する期待は継続しています。アミューズメント機器市場におきましては、円安に起因した原材料価格高騰の影響があるものの、プライズカテゴリーの好調は継続し、全体としては堅調に推移しています。

●ゲームコンテンツ市場規模

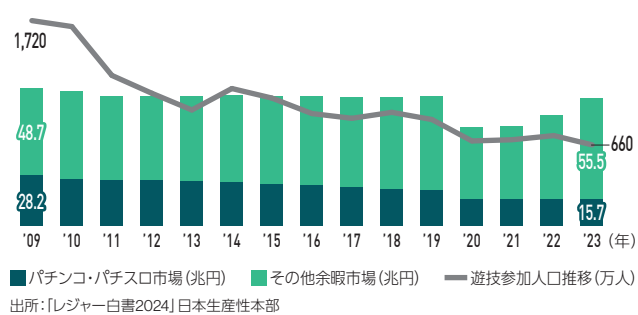


リスクと対策	リスク	対策
	● コンシューマ分野における高クオリティタイトル、有力IPを使用したタイトルの出現による競争環境の激化	● 新作タイトル投入規模および運営数の適正化 ● トランスメディア戦略を通じたIP価値の向上
	● アミューズメント機器分野における個人消費動向の変化やニーズの変化による施設オペレーターの設備投資意欲減衰	● 投資効率の高いプライズマシンへのリソース集中
	● 家庭用ゲームソフトなどにおける、商戦時期に新商品が投入できなかった場合の余剰在庫の発生	● 在庫管理およびデジタル販売の強化
機会と取り組み	機会	機会を最大化するための取り組み
	● ゲームコンテンツ市場の成長継続 コンテンツ提供形態の多様化、新興経済圏の成長による市場顕在化が進むことで長期的に収益を確保できる環境が整う	● トランスメディア戦略を通じた主力IPの更なる拡大 ● 開発力・商品力強化に向けた投資

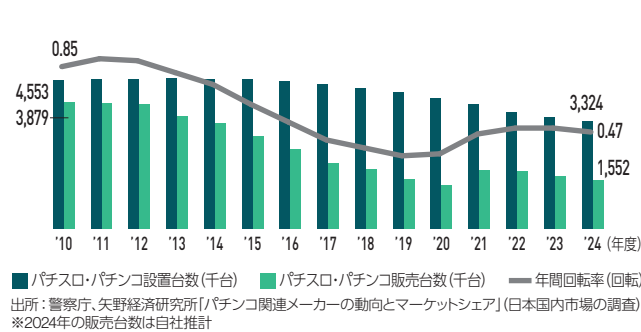
遊技機事業

1995年以降緩やかに遊技人口が減少傾向にあることから、パチンコホールの軒数や設置台数、遊技機の年間回転率は長期的に減少トレンドをたどっています。一方で、店舗の大型化等により、1店舗当たりの設置台数は増加傾向にあります。また、稼働状況については、コロナ前の水準には届かないものの、足元では、スマスロ好調によりパチスロ市場が回復基調にあり、パチンコ市場においても今後、スマパチやラッキートリガー搭載機等における新たなヒット機種への登場による回復が期待されます。

●市場規模および遊技参加人口推移

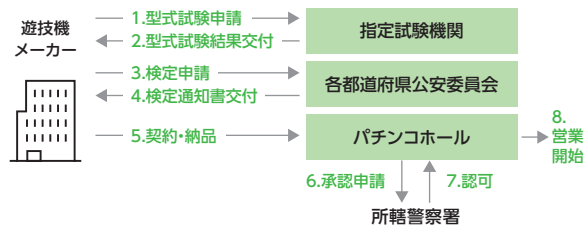


●遊技機設置台数、販売台数、年間回転率推移

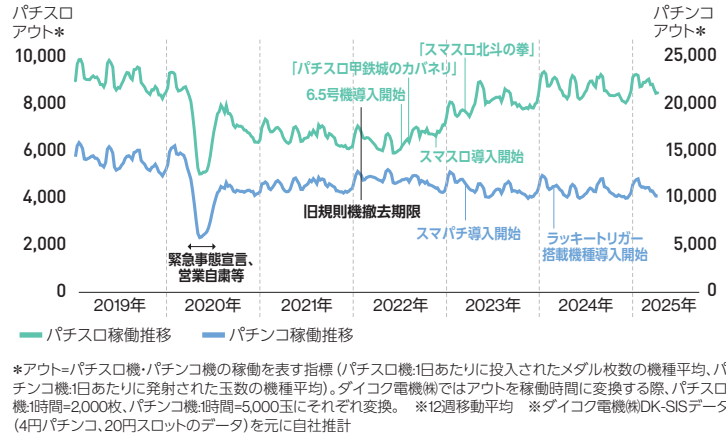


●遊技機の許認可プロセス

遊技機メーカーは新機種の販売を行う際に、「風俗営業等の規制および業務の適正化等に関する法律」に基づく複数の許認可プロセスを経ることが義務付けられています。



●市場全体のパチスロ・パチンコ稼働推移



解説

スマスロ、スマパチ:スマート遊技機の「スマートパチスロ」「スマートパチンコ」の略称。スマート遊技機は、物理的な遊技メダルや玉に代わり、電子的な遊技メダルや玉で貸し出しや遊技を行う次世代の遊技機で、パチンコホールの遊技メダルや玉の運搬や洗浄に係る負担、また消費電力の軽減等に寄与するほか、不正行為の撲滅やユーザーにとつての遊技性・遊技環境の向上など多くのメリットが見込まれます。更に、出玉情報等が遊技機情報センターにより管理されることから、のめり込み対策となることも期待されています。

リスクと対策	リスク	対策
	● ギャンブル依存症問題 ● ユーザー嗜好の変化 ● 原材料の調達不足のリスク ● 余剰部材の発生	● 業界を横断した「のめり込み」対策への取り組み ● 市場ニーズに応える多様なゲーム性を備えた製品の開発体制の構築 ● 調達リードタイムの短縮化、棚卸資産管理強化 ● 初期ロットの台数適正化、部材共通化、他製品への有効活用
機会と取り組み	機会	機会を最大化するための取り組み
	● 規制見直しに対応し、ゲーム性の幅が広がる事によるユーザー層拡大の可能性	● スペックレンジの拡大 ● 人気IPの新規活用による新たな主力シリーズの創出

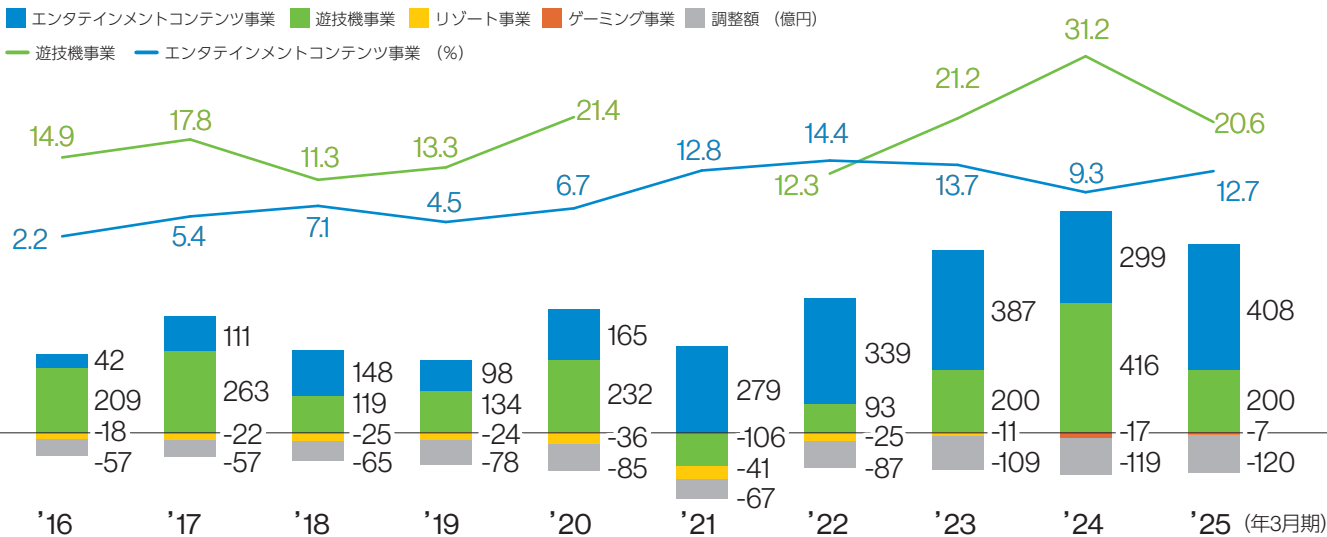
内的課題

事業ポートフォリオの強化

コア事業の収益構造面での課題

当グループはエンタテインメントコンテンツ事業(以下エンタメ事業)とゲーミング事業を成長事業、遊技機事業を安定収益を確保する基盤事業として位置づけています。ヒットの有無や規制環境に左右される事業特性であることから、業績のボラティリティの低減が重要課題となっています。エンタメ事業は、これまで取り組んできた既存IPの拡大を、トランスメディア戦略を通じて更に推進することで売上規模の成長を見込みます。同時に、長期的にはROICの向上を通じた収益性の改善を進めていきます。遊技機事業はこれまで事業効率の向上により安定的な利益創出体制を構築してきましたが、市場の縮小が続く中、業界全体の発展と自社の成長を実現する事業モデルへの変革が求められています。まずはパチスロ新筐体の導入を通じてこの課題に取り組んでいきます。ゲーミング事業においては早期に事業基盤を確立することに加え、既存事業の強化による収益向上を重要課題としています。

●セグメント別営業利益(損失)・営業利益率



グループの拡大・強化に向けた投資

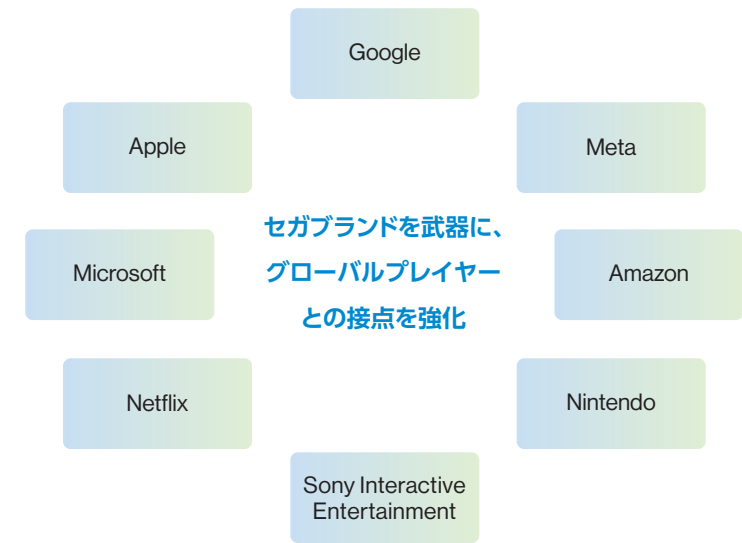
当グループはコンシューマ分野のコンソールやPC向けのゲーム領域に加え、直近ではグローバルモバイルゲームをはじめとしたビジネス拡大に向けたM&Aや、ゲーミング事業におけるM&A等、将来の新たな収益基盤の育成に向けた投資を実行しています。コンシューマ分野においては、欧州スタジオにおける収益性悪化の原因となった海外スタジオの管理・運営体制の強化を重要課題として認識しており、ラインナップの見直し、固定費最適化・投資効率改善に加え、開発・販売体制や管理体制の見直しを実施しました。引き続き、海外スタジオに対するガバナンスを強化していくとともに、日本と海外拠点をつなぐHub人材の強化を進めていきます。ゲーミング事業においては、ゲーミング市場へのB2Bソリューションの提供を本格化し、事業としての確立を目指すにあたり、買収を完了したStakelogicとGANのPMIを確実に進めること及びそれに伴う人材育成・採用を重要課題と認識しています。これまでの買収案件におけるPMIのノウハウをグループ内で共有しながら、実務を通じて更にノウハウを蓄積することで、事業の推進に必要な人材の育成を進めていきます。

変化やニーズをとらえる適応力

ライフスタイルの多様化や技術の急速な進歩が進んでいく昨今、様々なお客様のニーズを捉えた感動体験を創出していくためには、潜在的なニーズを察知するマーケティング力とビジネス構築力をすべての事業で高めていく必要があります。エンタメ事業では、幅広い事業ポートフォリオを生かし、トランスメディア戦略を通じて様々な事業分野に戦略的にIPを展開することでユーザーエンゲージメントを高め、中核となるゲームの収益性向上につなげていきます。遊技機事業では、遊技データをもとにした市場分析や仮説検証から、ターゲット・ニーズを見定めて企画・開発を行うとともに、ユーザー目線に近い評価が得られる独自の社内試射評価システム等を通じてユーザーをはじめとした市場のニーズに応えた製品を生み出し、収益基盤の強化と安定化を目指します。

外部パートナーとの関係強化

トランスメディア戦略をより推進していくためには、大手プラットフォーマーをはじめとする現在のパートナーとWIN-WINの関係性を深めていくだけでなく、新たなパートナーとの関係性構築も重要になります。ソニック映画をはじめとした各プロジェクトにおいて築いた様々なパートナーとの関係性にセガのブランド力と豊富なIP資産を掛け合わせ、トランスメディア戦略を更に拡大していきます。また、こうしたトランスメディアの成功例を重ねることで新たなパートナーとのビジネス機会を広げていきます。遊技機事業においても、有力IP獲得に向けた投資や獲得したIPの積極活用、業界共通プラットフォームの提供、メーカー・パチンコホール双方のコスト低減に向けた筐体の開発などを通じて、同業他社、IPホルダーやパチンコホールとの関係性強化を進めていきます。



グループ全体での人事戦略

ユニークな発想を持つ多才な人材が同じベクトルで未来に向かって歩んでいくために、グループ全体で価値観を共有し、異なる事業間でより一層の連携を促す仕組みを強化していく必要があります。セガサミーグループ全体の人事戦略「HCDGs」ではミッションピラミッドを共通の絶対軸として設定し、様々な施策によって浸透を進めています。また各事業においても、目標達成のためにそれぞれのありたい姿や重点課題などを定めた独自の人事戦略を策定し、人材強化を進めています。