ゲーミング事業

事業再生プログラムの
着実な実行を通じて成長基盤を固め、
オムニチャネル戦略の推進を
加速していきます



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

2026年3月期の成果と課題



「Super Burst Bouncing Lions」
© SEGA SAMMY CREATION INC.

2026年3月期は、既存事業であるゲーミング機器販売および「PARADISE CITY」の着実な成長に加え、GANおよびStakelogicの買収を完了し、オムニチャネルソリューション戦略の推進に向けて大きく前進した一年となりました。一方、両社の連結により売上は増加しましたが、営業損失も拡大しました。さらにStakelogicは、規制強化により、売上の大部分を占めていたオランダの市場環境が買収時の想定を上回るペースで悪化していることから収益性が大幅に低下した結果、オランダでの事業縮小に伴う減損に加え、のれん等の全額を減損損失として計上することとなりました。この結果を重く受け止め、事業の早期ターンアラウンドの実現に向けて対策を講じていきます。

■既存事業の伸長

ゲーミング機器販売においては、北米市場を中心に販売台数が増加したことで、2年連続となる営業黒字・前期比増益を達成しました。主力の「Railroad RICHES」に続き、「Super Burst」シリーズも高い稼働実績を示したほか、業界アワードを受賞するなど、商品競争力の向上が進みました。また、北東アジア最大級の統合型リゾート施設「PARADISE CITY」も業績を着実に伸ばし、2026年3月期には開業以来最高となる売上高および利益を達成するなど確かな実績を残しました。

■オムニチャネルソリューション提供に向けた機能の補完

また、近年需要が高まっているオンラインゲーミングとランドカジノを横断的につなぐオムニチャネル環境を構築するためのB2Bソリューションをカジノオペレーターに向けて提供することを目指し、必要な機能の補完を進めてきました。買収したGANはB2B向けのオンラインカジノやスポーツベッティングのための「テックスタック（技術基盤）」を保有しているほか、同社におけるCoolbetブランドを通じてB2C事業を展開している会社で、Stakelogicは、オンライン向けの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・提供している会社です。この2社が加わったことで、右図のように、当グループが推進しているオムニチャネル戦略に必要なバリューチェーンのピースが揃いました。一方で、GANのB2C事業は北欧および南米を中心に堅調に推移しているものの、プラットフォーム事業などのB2B事業は赤字を抱えています。Stakelogicも前述のとおり、収益性が大幅に低下しています。こうした中、まずは両社の再建に向け、事業再生プログラムを推進し、業績改善に取り組んでいきます。



今後の戦略

■事業再生プログラムの推進

GANおよびStakelogicでは、次期中期計画期間におけるターンアラウンドの実現を目指し、それぞれに向けて策定した事業再生プログラムの各施策を通じて事業基盤を強化していきます。

GANの取り組み

GANでは、まずソーシャルカジノ等における次世代プラットフォーム「V2」へのシステム移行を推進していきます。同プラットフォームへの移行を通じて、UI/UXの大幅な改善に伴う顧客満足度の向上が期待されるほか、多彩な機能の搭載によってオペレーターの収益拡大にも貢献することから、GANの既存顧客の維持だけでなく新規顧客の獲得も期待ができます。同時にGANにおける運用コストの削減にもつながります。また、並行して組織や固定費の見直しも進めています。非効率な領域の特定や複雑化した組織の整理を実施し、スタジオクローズや、人員の削減等を含む組織再編を実施しました。今後も不採算事業の整理などを着実に実施するとともに、ビジネス戦略の優先順位づけを行うことで、高収益案件へ集中投資できる体制への再構築を図っていきます。

Stakelogicの取り組み

Stakelogicにおいても、オランダのライブカジノ事業におけるスタジオ閉鎖や人員削減をはじめとした固定費削減および不採算事業の見直しを進めています。また、コンテンツ開発においてはパイプラインを年間約60本から9本程度まで絞り込み「量より質」重視への転換を進め、効率的な事業運営を推進するとともに、グループ製品であるランドカジノで人気のRailroad RICHES等のオンライン移植などによる新たな収益源を構築します。また、他社ランドカジノとの連携による新たなライブ収益モデルの構築やオランダ以外の新たな市場への進出にも取り組んでいきます。これらの施策を通じて収益性の改善を図るとともに、中長期的な成長に向けた事業基盤の強化を進めていきます。

事業再生プログラム全体像

GAN	Stakelogic
① V2プラットフォームへの移行	① 赤字源の除去
② 組織・固定費の見直し	② 既存ビジネスの戦略転換・新収益源の構築
③ ビジネス戦略の優先順位付け	③ 新たな成長モデルの設計

■既存事業の強化

ゲーミング機器販売は、従来の売り切り型からリース中心のビジネスモデルへの転換を進めることにより継続的かつ安定的な収益基盤の構築を進めるとともに、カジノオペレーターとのさらなる関係の深化を図ります。また、「PARADISE CITY」では、2026年に取得した隣接ホテルを活用することで、マスマーケット層の取り込みによる顧客基盤の拡大を推進します。同施設を重要な顧客接点と位置づけ、プレイヤーニーズの把握や運営ノウハウの蓄積を通じて、ゲーミング事業全体の競争力向上につなげていきます。

■今後の成長ロードマップ

2026年3月期でStep 1が完了し、今後は、ゲーミング機器販売を通じて築き上げてきたブランド力と、トライバルカジノをはじめとする有力カジノオペレーターとの強固な顧客基盤、並びにGANおよびStakelogicが持つ技術・コンテンツを組み合わせ、B2Bソリューションの企画・開発を加速させていきます。包括的なゲーミングサービスの提供を通じた各社のシナジー創出によって、新たな収益機会の創出と収益基盤の強化を図り、グループ第3の事業の柱としての確立を目指していきます。

B2Bオムニチャネルソリューションプロバイダー

