

セガサミー マネジメントミーティング 2023

2023/12/12, 13

免責事項

本資料における市場予測や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。従いまして、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、予めご承知おきください。

プレゼンテーション

登壇者



- グループ全体の概況
- エンタテインメントコンテンツ事業の概況
- コンシューマ分野の成長戦略
- Q&A

里見 治紀
杉野 行雄
内海 州史



- 遊技機事業の概況
- 遊技機事業の成長戦略
- Q&A

- 財務戦略、成長投資
- Q&A

里見 治紀
星野 歩

深澤 恒一

遊技機事業の概況

セガサミーホールディングス(株) 代表取締役社長グループCEO
サミー(株) 代表取締役社長CEO

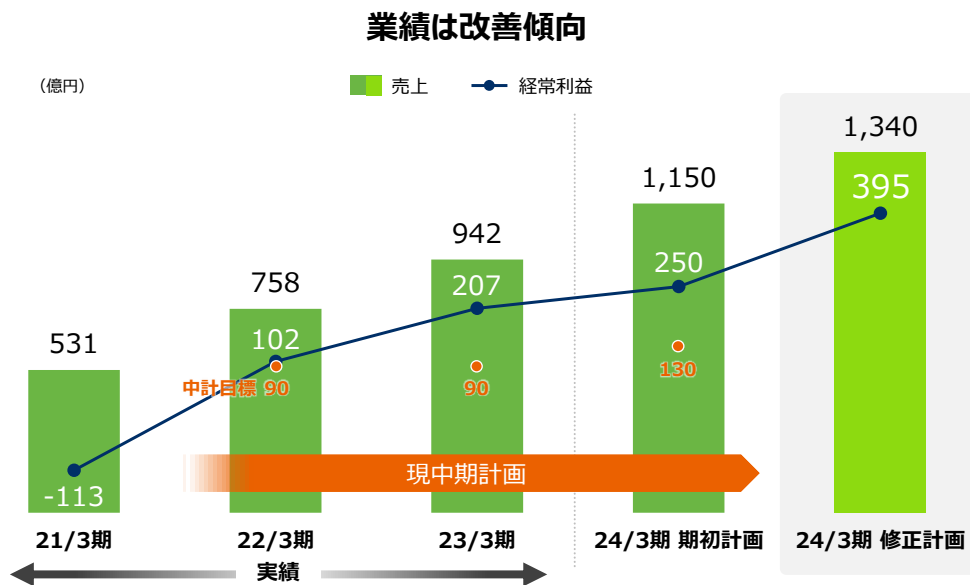
里見 治紀

サミー(株)
代表取締役専務COO

星野 歩

スピーカー：サミー株式会社 代表取締役専務COO 星野 歩

本日はマネジメントミーティングにご参加いただき、ありがとうございます。
私からは、遊技機事業の概況および成長戦略についてご説明いたします。



新型コロナの影響を受けた2021/3期以降、業績は右肩上がりに回復し、中期計画目標を大きく上振れるペースで推移しています。先日発表した今期の修正計画においても、大幅上方修正しております。

パチスロ（6.5号機・スマートパチスロ）のヒットタイトルが業績を牽引



《パチスロ甲鉄城のカバネリ》

©カバネリ製作委員会 ©Sammy



《スマスロ北斗の拳》

©武論尊・原哲夫/コフックス 1983,
©COAMIX 2007 著作権保証YRA-114
©Sammy

《パチスロ甲鉄城のカバネリ》

2022年
7月導入

- 6.5号機
- 累計導入台数：5万台超（2023年11月末時点）
- 稼働貢献週*：74週（貢献中）

《スマスロ北斗の拳》

2023年
4月導入

- スマートパチスロ
- 累計導入台数：8万台超（2023年11月末時点）
- 稼働貢献週：35週（貢献中）

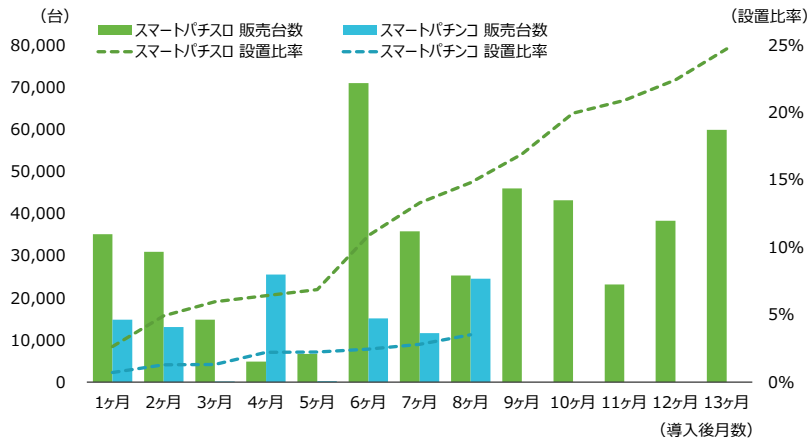
*稼働貢献週：毎週の市場平均稼働に対し、各機種種の週間稼働が上回っているかを判断する指標。自社推計。

足元の好業績に関しては、主にパチスロが牽引しています。

当社6.5号機第1弾の『パチスロ甲鉄城のカバネリ』は追加販売を3回実施するほどの大人気タイトルとなり、1年以上にわたりホール様の稼働に貢献してきました。また、当社スマートパチスロ第1弾の『スマスロ北斗の拳』は8万台超となる販売台数を記録しており、現在もホール様の稼働に貢献しています。

スマートパチスロは普及が進む一方、スマートパチンコは軟調

スマートパチスロ/パチンコ 販売台数・設置比率推移



スマートパチンコの普及は軟調であったが、ヒット機種が登場により導入の機運が高まることが期待される

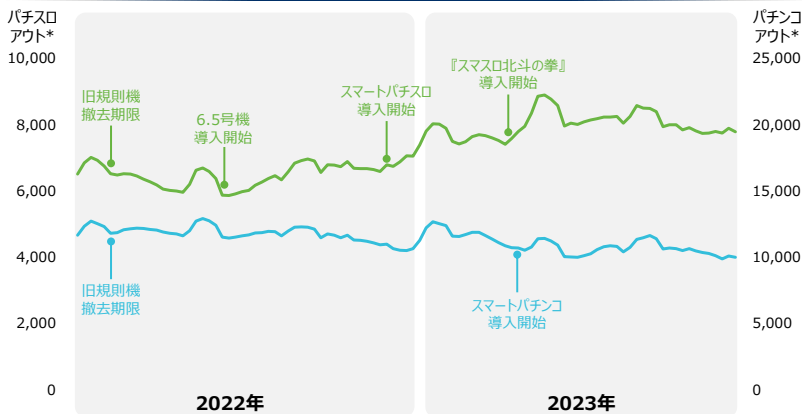
※スマートパチスロは2022年11月～2023年11月迄の実績、スマートパチンコは2023年4月～2023年11月迄の実績
 ※市場全体における設置比率（月末時点）
 ※自社推計

スマート遊技機の普及状況に関して、スマートパチスロの普及ペースは好調です。

一方、スマートパチンコは中々導入が進まず、普及ペースは軟調に推移しているものの、直近で同業他社よりヒットタイトルが複数出ていることから、今後ホール様の視線もスマートパチンコに向いてくるのではないかと考えています。

スマートパチスロの貢献もあり、パチスロの稼働水準は回復

パチスロ・パチンコ 稼働推移



パチスロ

『スマスロ北斗の拳』をはじめ、スマートパチスロを中心に話題性のある機種が登場していることから、稼働水準は回復傾向

パチンコ

稼働水準は低調な推移が続くも、直近ではスマートパチンコにおいてヒット機種が登場

当社の方針（25/3期）：
 パチスロ：スマートパチスロ中心にシフト
 パチンコ：主力IPを用いたスマートパチンコを投入

*アウト＝パチスロ機・パチンコ機の稼働を表す指標（パチスロ機：1日あたりに投入されたメダル枚数の機種平均、パチンコ機：1日あたりに発射された玉数の機種平均）、タイコ電機㈱ではアウトを稼働時間に変換する際、パチスロ機：1時間＝2,000枚、パチンコ機：1時間＝5,000玉にそれぞれ変換。
 ※4週移動平均
 ※タイコ電機㈱DK-SISデータ（4円パチンコ、20円スロットのデータ）を元に自社推計

パチスロの稼働はスマートパチスロの貢献もあり、回復傾向にあります。

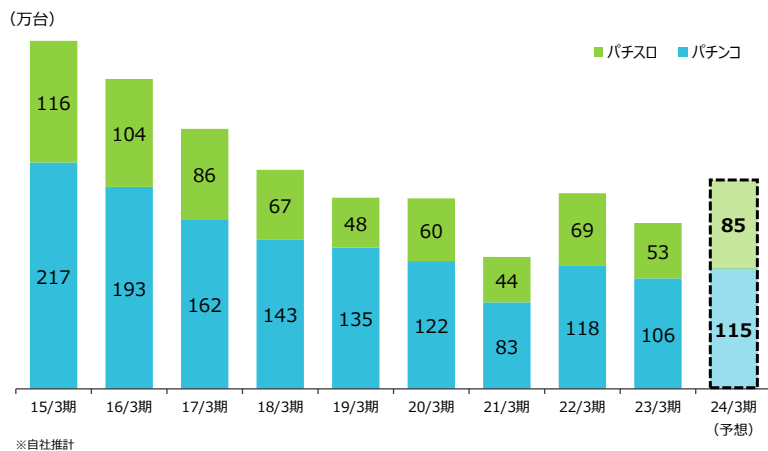
パチンコの稼働は低調な推移が続いているものの、先程申し上げたスマートパチンコのヒットにより、今後回復してくることを期待しています。

また、当社第2四半期決算でも申し上げました通り、当社の来期方針としてもパチスロはスマートパチスロ中心にシフトし、パチンコにおいても主力IPを用いたスマートパチンコの投入に向け、鋭意開発を進めています。

市場の販売台数は回復を見込む

販売台数推移

2023年4月～11月実績



- ・パチスロ：約54万台
- ・パチンコ：約61万台

25/3期以降の見通し：

(期待要素)

- ・スマート機におけるヒット機種登場による需要増加

(懸念要素)

- ・周辺機器導入等に伴うホールの投資余力の低下

今期の市場全体における販売台数として、当社ではパチスロ85万台、パチンコ115万台を期初に予想しています。

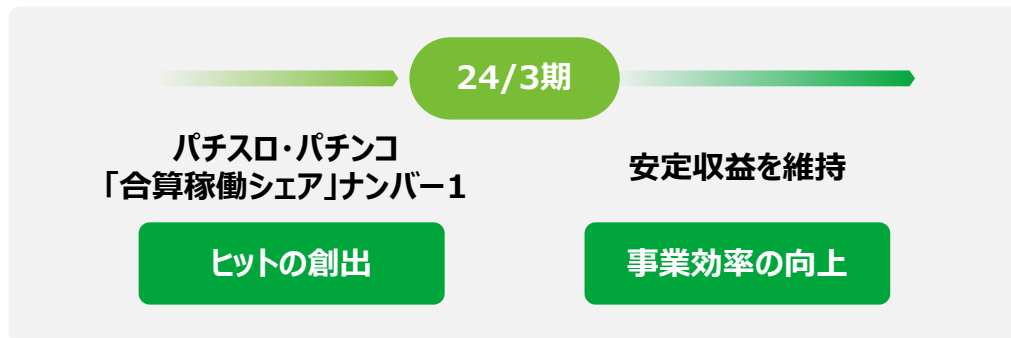
パチスロは順調に推移する一方、パチンコに関してはヒットタイトルの登場が遅れたこともあり、軟調に推移しています。ただし、ヒットタイトルが複数登場していることから、今後の巻き返しに期待しています。

遊技機事業の成長戦略

サミー(株)
代表取締役専務COO
星野 歩

**「稼働・設置・販売」
シェア三冠王**

**安定収益体質
の構築**



長期目標としては、「稼働・設置・販売」シェア三冠王および安定収益体質の構築を目指しています。

現中期計画におきましては、その第一歩として、パチスロ・パチンコ「合算稼働シェア」ナンバー1および安定収益維持を掲げています。

1
ラインナップの
見直し

- ラインナップ編成の最適化
(シリーズ機中心)
- 新規IPの厳選・絞り込み
- 過去IPのリバイバル

2
ヒットの確率を
高める

- ユーザー視点の
モノづくり
- 属性別ユーザー
分析の深化

3
メディア機能の
強化

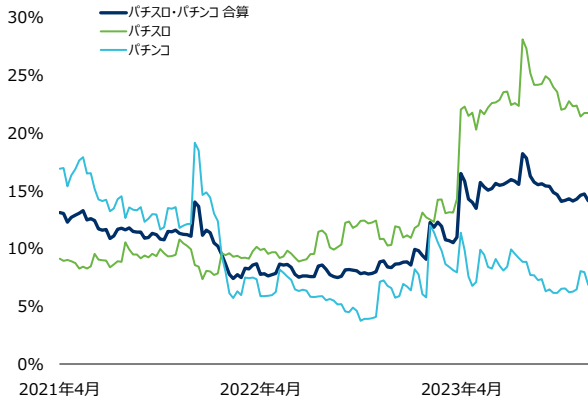
- デジタルメディアを
活用したユーザー
コミュニケーション
の拡大

まず「合算稼働シェア」ナンバー1の達成に向けては、ヒットタイトルを複数創出することが必要不可欠です。ヒットタイトルの創出にあたり、ラインナップの見直し、ユーザー目線でのモノづくり、またプロモーションの強化に取り組んでいます。

プロモーションの強化に関しては、『スマスロ北斗の拳』においてCMを含む大規模なプロモーションを実施し、これにより初代『パチスロ北斗の拳』で遊技されていた40代や50代のスリープユーザーが復帰したというデータも出ています。

パチスロが牽引する形で当社の合算稼働シェアは上昇

当社 稼働シェア*推移



合算稼働シェアの順位

| 21/3期 ^{*1} | | | 24/3期 ^{*2} | | |
|---------------------|-----|-----|---------------------|-----|-----|
| 1位 | S社 | 19% | 1位 | S社 | 21% |
| 2位 | K社 | 17% | 2位 | サミー | 15% |
| 3位 | サミー | 13% | 3位 | K社 | 15% |
| 4位 | U社 | 12% | 4位 | S社 | 13% |

*稼働シェア = 機種毎の設置台数 × 機種毎の稼働（パチスロ：投入されたメダル枚数、パチンコ：打ち出された玉数）の総和の内、サミー製品が占める稼働の割合
 *1：期中平均にて算出（期を跨ぐ週は計算より除外）
 *2：2023年4月～2023年12月上旬の平均にて算出（期を跨ぐ週は計算より除外）
 ※タイコク電機株式会社DK-SISデータ（4円パチンコ、20円スロットのデータ）を元に自社推計

当社の稼働シェア推移につきまして、目標としております「合算稼働シェア」ナンバー1には残念ながら届いていません。

一方で、中期計画における各種施策も寄与し、今期は足元までの平均で第2位となっています。現中期計画開始前の2021/3期と比較すると1ランクアップしておりますが、すぐ後ろに第3位のメーカーもいますので、負けぬように努めていきます。

《パチスロ甲鉄城のカバネリ》に次ぐ新規IPのヒットタイトル創出を目指す



《パチスロ甲鉄城のカバネリ》

©カバネリ製作委員会 ©Sammy

《パチスロ甲鉄城のカバネリ》

2022年
7月導入

- 初回1万台超
→累計導入台数：5万台超（追加販売を3回実施）
- 「P-WORLD パチンコ&パチスロアワード2022」パチスロ部門 第1位*
- 6.5号機における規制見直しを最大限に活用

IP取得については遊技機化に適しているものを厳選し、
当社主カシリーズ化を図る

*ユーザー部門・ホール部門ともに1位。2021/11/1～2022/10/31にリリースされた機種を対象に、P-WORLDが集計。

-13-

ヒットタイトルの創出に向け、新たなユーザーを取り込むための新規IP活用も重要と認識しています。これにより、新たなユーザーを取り込むことに加え、当社のラインナップに厚みを持たせられることができます。

その一例として、『パチスロ甲鉄城のカバネリ』につきましては現在でも人気を博しており、稼働面でホール様の期待に応えられるタイトルとなっています。

新たな主カシリーズの創出に向け、今後も新規IP活用に取り組んでいきます。

過去IPのリバイバルは販売・稼働面で好調、リバイバル可能なIPは数多く残る



※稼働貢献週は自社推計

-14-

パチスロにおいてはクラシックシリーズとして、過去IPのリバイバルタイトルを複数投入してきました。販売面・稼働面ともに好調となっています。過去IPリバイバルのメリットとして、過去の映像素材を活用できる点から、開発費を抑制でき、利益率が高い点も挙げられます。

このクラシックシリーズの括りには含まれませんが、『スマスロ北斗の拳』や11月に市場導入された『パチスロ交響詩篇エウレカセブン HI-EVOLUTION ZERO TYPE-ART』といった、初代のゲーム性を再現したタイトルも非常に好評を得ています。

今後も過去IPのリバイバルタイトルを投入し、売上・利益水準を高めることに繋がりたいと考えています。

パチンコにおいてもユーザーに支持される製品を投入



※稼働貢献週は自社推計

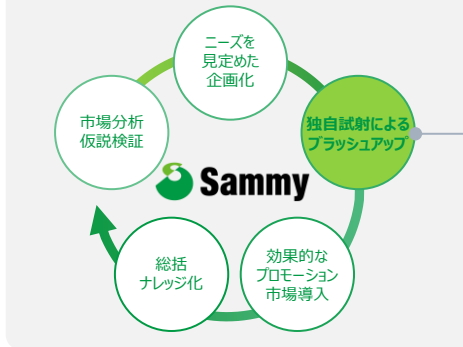
-15-

パチンコにおいても、大ヒットとまでは言えないものの、稼働面でユーザーに支持されるタイトルをコンスタントに販売できています。パチンコにおいては、最近、ユーザー好みに演出のバランスを調整できる「カスタム機能」というものが業界の標準となっており、当社はこのカスタム機能においてもユーザーの評価を得られていると認識しています。

また、3月に発売予定の『P北斗の拳 強敵 LT』は足元の規制見直しを反映した、当社における「ラッキートリガー」搭載タイトル第1弾であり、現在営業活動中ですが、スペック面に関して概ね好評をいただいています。

社内開発プロセスの見直しを実施

- ユーザー志向のモノづくりプロセス
- 独自性の高い試射評価によるブラッシュアップ



- 100名規模による大規模な試射体制
- 疑似ホール環境の用意
- 詳細な属性データと製品評価の組み合わせ

信頼性が高く
有用な試射評価の実現

ヒット作の創出

ヒットタイトル創出の確率を高めるべく、社内開発プロセスの見直しも実施しています。

ブラッシュアップの面では「パーラーサミー」という社内の疑似ホール環境が大きく寄与しており、「パーラーサミー」最大の意義はユーザー目線での製品評価をしていくことにあります。今までは開発のプロデューサーやディレクター中心の意見が多かったものの、開発に携わるクリエイター目線だけでなく、パチスロ・パチンコユーザーでもある間接部門のスタッフにも試射をしてもらい、実際にホール様で稼働した際の製品評価に近づけることができます。施策を始めてから既に年数も経過しており、市場に近い社内評価を得るためのノウハウも蓄積されつつあります。

1
開発効率の
向上

- パチスロ・パチンコ間の画像共通化
- 映像制作の合理化
- スペック替え等の派生タイトルの拡大

2
原価の
削減

- パチスロ・パチンコ間の部材共通化の促進
 - 初回ロットの適正化による余剰在庫の抑制
- (中長期目標：余剰在庫ゼロ)

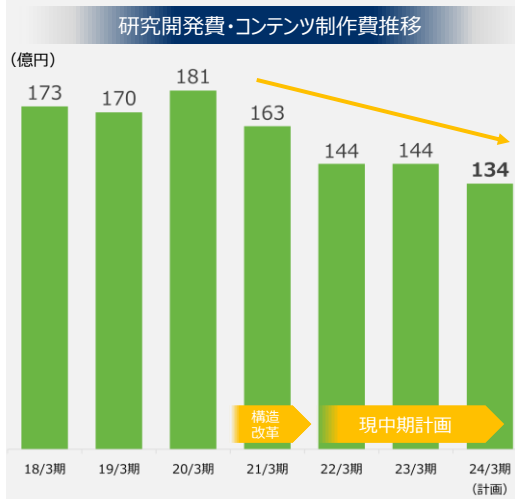
3
EC化の
推進

- パチンコについてもEC販売へ移行

安定的収益維持に向けては開発効率の向上、原価の低減、EC化の推進といった事業効率の向上に取り組んでいます。

EC化に関して、パチスロについては以前よりECサイトでの販売を実施していましたが、パチンコについても本中計期間中にEC販売に移行しています。

各種取り組みにより開発費は低減



▶ 画像共通化

- 同一IPのパチスロ・パチンコ間における画像素材の再利用 (立ち上げ段階からも共通化前提で開発)
- CG映像の再利用 (例：「北斗の拳」シリーズ)

▶ 映像制作の合理化

- 新規カット数の適正化
- 過去映像資産やTVアニメ映像素材の活用

▶ 派生タイトルの拡大や過去IPの活用

▶ その他施策

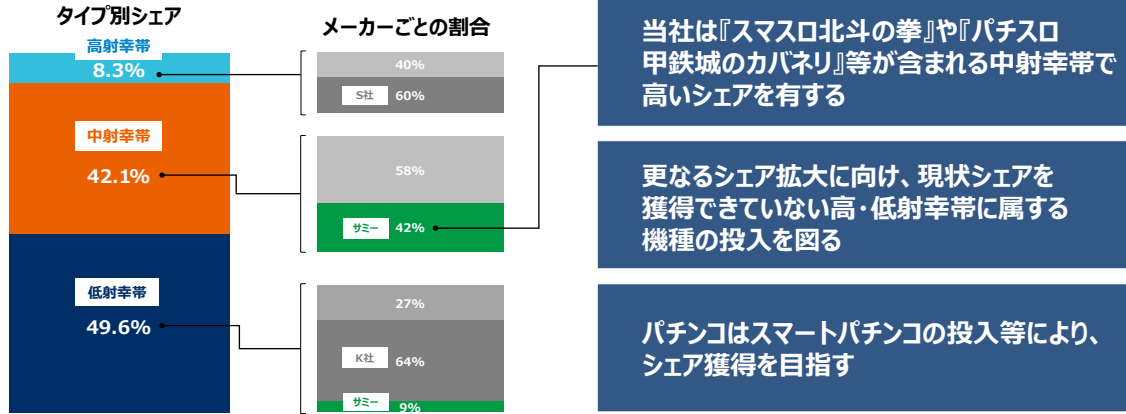
- 役物機構の流用
- デバッグプロセスの効率化

開発効率の向上に関して、2020/3期の実績と今期見通しを比較した場合、開発費の面では約50億円、25%近く低減できています。

今後も様々な創意工夫により、ヒットタイトル創出と事業効率向上の両立を目指していきます。

製品ポートフォリオの拡大により、更なるシェア向上を目指す

パチスロ 射幸帯別稼働シェア



*2023/11/27~12/3週の稼働データを元に算出
※ダイコク電機DK-SISデータ（4円パチンコ、20円スロットのデータ）を元に自社推計

かねてより当社では、シェアアップに向けて全方位のユーザー群に向けた製品を提供していこうという方針を掲げています。

『スマスロ北斗の拳』や『パチスロ甲鉄城のカバネリ』等のヒットにより、現在中射幸帯においては稼働シェアを高められておりますが、更にシェアを拡大するため、今後は低射幸帯や高射幸帯への製品投入も強化していきます。

またパチンコにおいても、スマートパチンコの投入等により、シェア獲得を目指していきます。

業界活性化に向け、各種検討を進める

▶ 当社の取り組み

- ・魅力的な製品の供給・ユーザー拡大へ向けたプロモーションの実施
- ・メーカーとホール双方のコスト低減に向けた取り組み

年未年始 稼働支援施策

TVCM実施



※画像はイメージです

デジタル広告

- ・Youtube
- ・X（旧Twitter）

リアル広告

- ・サイネージ広告
- ・家電量販店広告 等

販売後も継続的な稼働支援
プロモーションを実施

『スマスロ北斗の拳』で効果の高かった
3大軸にてプロモーションを展開

TV/デジタル/リアルが軸となる施策を
実施し、年未年始稼働の後押しを図る

-20-

ご存知の通り、長期で見ると遊技機業界は縮小傾向が続いています。『レジャー白書2023』によるとパチンコ・パチスロ参加人口は770万人となり、前年度の720万人から回復したというデータも出ているものの、全盛期に比べるとまだまだ少ない状況です。その中でも改善余地は多々あると考えており、今までの常識にとらわれず、業界活性化に向けて様々な取り組みを検討していきます。

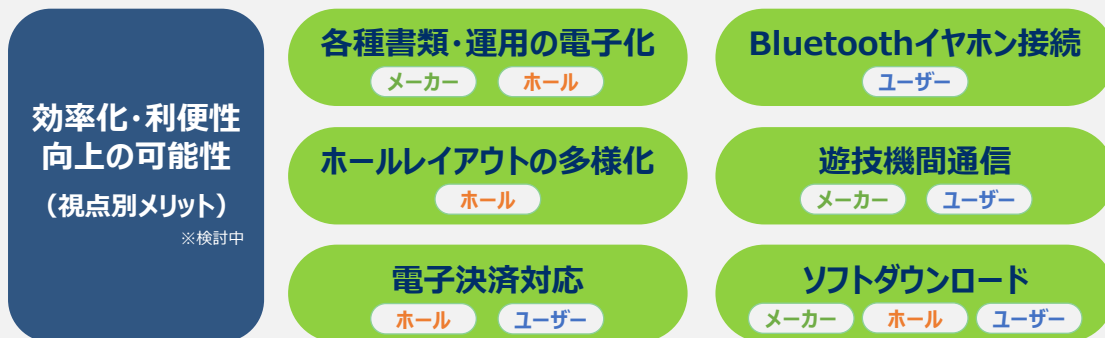
まず、当社の取り組みについてご説明します。メーカーとしての最大の使命は面白い製品をホール様に供給することでユーザー数を増加させることにあり、またユーザー増に向け、プロモーションについても積極的に実施していきます。

プロモーションの事例として、今年の年未年始にかけて各種稼働支援施策を予定しています。ホール様に製品を販売するだけでなく、こういった施策により集客面や稼働面において、販売後もホール様のフォローをしていきます。テレビCMにつきましては、東名阪のような大都市ではなく、戦略的に地方向けに実施していきます。加えて、YouTubeやTwitter等を活用したデジタル広告も行っていきます。リアル広告としましては、高速道路における一部サービスエリアでのプロモーションを実施するほか、大手家電量販店に設置されているテレビ画面で当社製品のプロモーションを実施すること等を予定しており、その他の施策に関しても継続して検討していきます。

業界活性化に向け、各種検討を進める

▶ メーカー組合の取り組み

- ・遊技機業界の効率化、ユーザー利便性向上に向けて議論を進める
⇒ 一部については実現が近づいている



-21-

メーカー組合全体としても、DX化による効率化やユーザー利便性向上に資する各種検討を進めています。

それぞれ細かく説明させていただくと、「各種書類・運用の電子化」については、メーカーが型式試験を受ける際の申請書類や、ホール様が所轄警察署に提出する書類等の電子化に向けて検討を進めています。

「Bluetoothイヤホン接続」について、現在ホール様における遊技機からの騒音が非常に大きな問題となっています。ホール従業員等を危険にさらす場合もあるため、できれば遊技機からの騒音を軽減すべく、Bluetoothイヤホンを接続し、ユーザーが遊べるよう行政とも交渉を進めており、実現が近づいている状況です。仮に遊技機とBluetoothイヤホンの接続が実現した場合、今後は遊技機とスマートフォンの接続も理論上は可能になると考えており、そうした場合、遊技機の遊びの幅もより広がるのではないかと考えています。また、Bluetooth接続により「遊技機間通信」も実現可能性があり、例えば隣の遊技機と通信して様々な演出を見せられたりするのではないかと考えています。

「ホールレイアウトの多様化」については、スマートパチスロ・パチンコの導入が進むことで周辺設備が簡素化されることから、ホール様も自由度が高いレイアウトが可能になると考えています。

「電子決済対応」については、世の中において電子決済が主流になってきておりますので、ホール団体においてもその流れに乗り遅れないように対応しようという機運が高まってきています。

「ソフトダウンロード」についてはもう少し長期目線での話となりますが、将来はパチスロ・パチンコ機をホール様に設置したまま、中のソフトのみを変えることによって新台として生まれ変わる可能性があります。筐体の入替が不要になることで製品の生産に必要な部材点数が削減される等の効果が見込まれ、我々メーカーだけでなくホール様のコストダウンにも繋がり、更には環境負荷軽減にも寄与すると考えています。

私からのご説明は以上となります。

財務戦略、成長投資

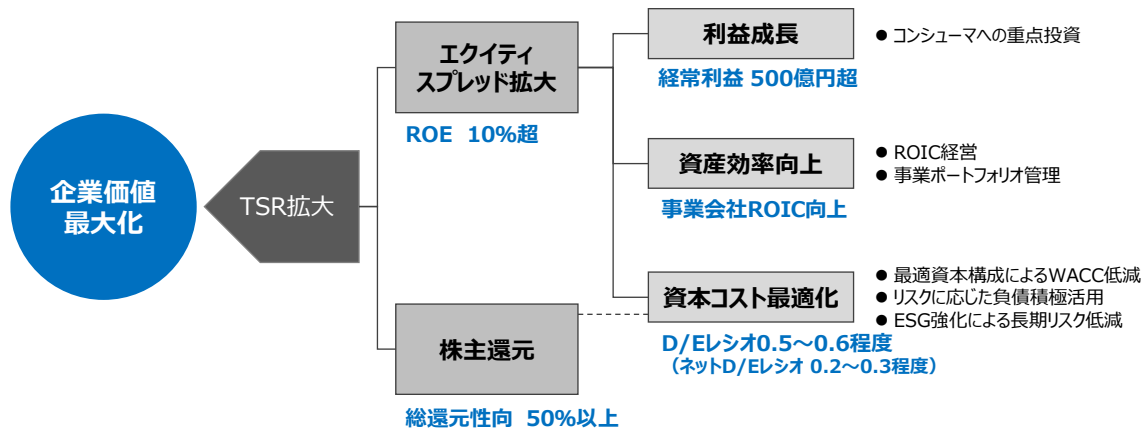
セガサミーホールディングス(株)
取締役 専務執行役員 グループCFO

深澤 恒一

スピーカー：セガサミーホールディングス株式会社 取締役 専務執行役員 グループCFO 深澤 恒一

私からは、財務戦略、成長投資についてご説明いたします。

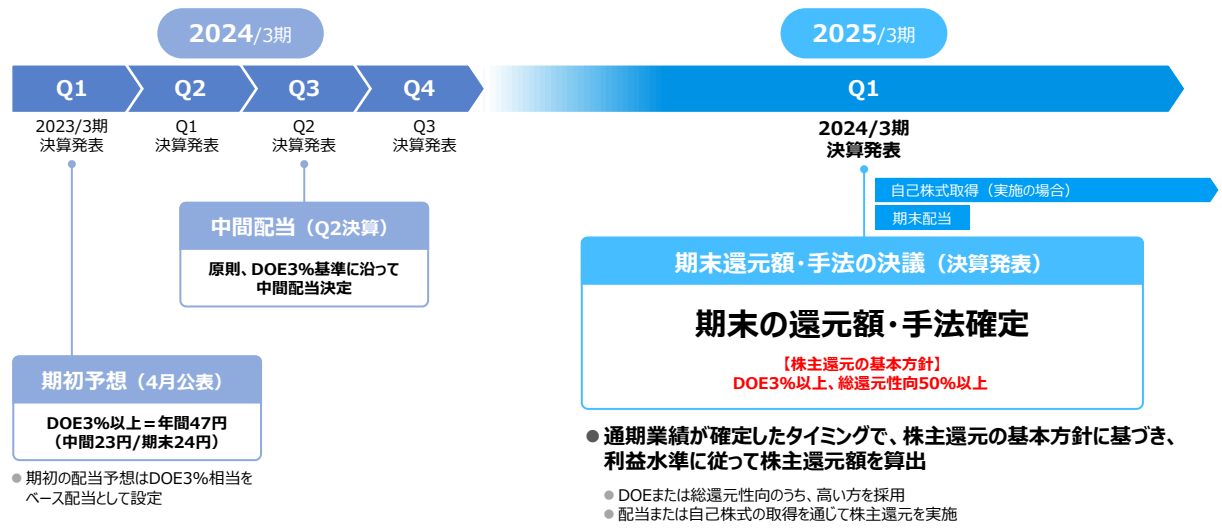
資本効率重視の経営へ



本中計スタート時より説明させて頂いている財務戦略パッケージとなります。

「エクイティスプレッド拡大」のところからは三つの枝が分かれておりますが、これが全て同列というのではなく、一番下の「資本コスト最適化」を起点として、バランスシートのエクイティとデットの最適資本構成をどうするのかというところから論点を発しています。その上で、投資については効率を上げていくということでROICマネジメントシステムを導入することや、P/L面では経常利益500億円超を目指すといった、これらはROEにインパクトするための分子の部分となりますが、こういったドリルダウンをしたツールとして運用をしています。

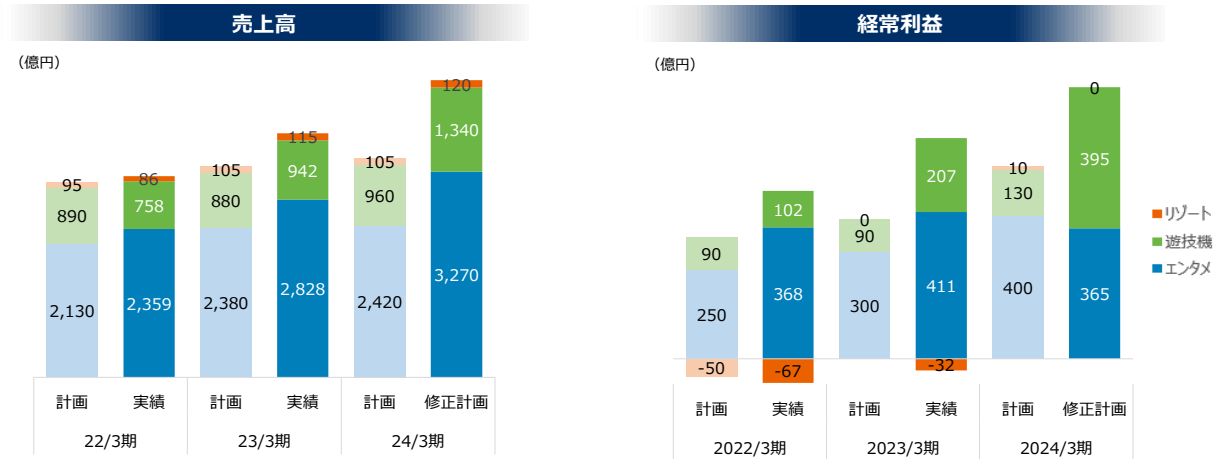
株主還元：還元額・手法の決定プロセス



株主還元の考え方については、従来は安定配当中心の株主還元を行ってききましたが、本中計スタート時からDOE3%以上、もしくは総還元性向50%以上の方針を打ち出しています。

足元で株価が下がっているので自社株買いをしないのかという質問を多くいただくため、改めて繰り返しとなりますが、株価が下がったから自社株買いを行うという考えではなく、当期の期末の実績に応じてDOE3%以上、もしくは総還元性向50%以上のどちらか高い方で株主還元を実施していく方針に変わりはありません。自社株買いについては、M&A案件等を抱えていたことによりすぐには実行できませんでしたが、11月8日にGAN社買収の発表を行い、現在は前期末の実績に応じた株主還元としての100億円の自社株買いが進行中です。今後もこの方針により株主還元を実行していきます。

コンシューマ分野の成長を背景に中期計画を前倒して達成
一方で、コンシューマ分野の“欧州立て直し”が喫緊の課題として浮上



※全ての期の計画数値は中期計画発表時のもの。

-25-

各事業の売上高と経常利益の推移、及び中計公表時点の計画値との比較となります。

本中計期間中においては、特にエンタテインメントコンテンツ事業におけるコンシューマ分野が牽引役となり、利益を着実に積み上げてきましたが、足元では欧州事業の立て直しが喫緊の課題となっています。一方で、遊技機事業については、パチスロ6.5号機や、『スラスロ北斗の拳』を含むスマートパチスロの販売好調に伴う回復により、中計最終年度の目標は大幅に達成する見通しです。

将来的には引き続きコンシューマ分野を成長させるべく、欧州事業の立て直しを早急に行っていきます。

以下成長領域への投資を実行

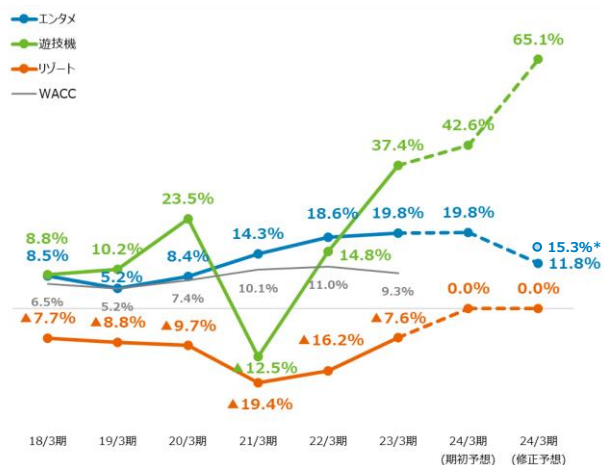
| | 投資の検討領域 | 進捗状況 |
|-----------------------------|---|---|
| コンシューマ分野 約1,000億円 | 開発リソース強化 <ul style="list-style-type: none"> オーガニックな開発パイプラインの拡充 グローバルモバイル/オンラインゲームの強化 | <ul style="list-style-type: none"> ● セガ札幌スタジオ設立 ● Rovio社のTOB完了（2023/8/25） ⇒総額で約1,050億円の投資実行 |
| | 新たなエコシステムに対する投資 <ul style="list-style-type: none"> ● ユーザーコミュニティ活性化に向けたCRM機能の強化 ● 新たに顕在化しつつあるビジネス領域に向けた投資 | |
| ゲーミング領域 約1,000億円 | ゲーミング領域における投資機会の見極め <ul style="list-style-type: none"> ● 海外でのオンラインカジノ・スポーツベッティング ● 海外ランドベースカジノ ● 国内外の統合型リゾート | <ul style="list-style-type: none"> ● 国内外の統合型リゾートは見送り ● オンラインゲーミング分野を検討 ⇒GAN社の買収を公表 約161.5億円の投資実行予定 |
| その他 約500億円 | CVC投資枠拡大（総枠150億円） <ul style="list-style-type: none"> ● スタートアップ企業等への投資を含むオープンイノベーション活動強化 | <ul style="list-style-type: none"> ● 新規で約34億円/19件の投資実行 既存投資先のEXITは5件 ● (株)パピレスと合併会社設立 ● 「GAPOLI」サービスリリース |
| | 新規事業創出、IP獲得 etc. | |
| 計2,500億円 | | |

成長投資の考え方については、コンシューマ分野とゲーミング領域を将来に見据えた戦略投資領域として位置付け、総額で約2,500億円の積極的な成長投資を実行していきたいと考えています。コンシューマ分野についてはRovio社のTOBが完了し、ゲーミング領域についてはGAN社の買収について先日発表いたしました。

Rovio社のTOBについては約1,000億円の投資となり、手元資金は潤沢にありますが、今後の事業投資も踏まえ、約1,000億円のフルローンでのブリッジファイナンスを行っています。このブリッジファイナンスはエタニティ化していく予定であるため、結果的にデットを調達したことにより、従来のD/Eレシオが0.2倍程度だったものが、足元では0.4倍程度まで進捗しています。

(参考) 事業別ROIC

事業別ROIC推移



エンタテインメントコンテンツ事業

Rovioの連結化でののれん影響を織り込んだことにより、修正予想ではROICが低下

*Rovio影響を加味しない場合は15.3%

遊技機事業

パチスロ好調に伴う大幅な利益成長により、修正予想ではROICが飛躍的に伸長

リゾート事業

各施設稼働向上の影響を受け、ROICは改善傾向

※事業別ROIC：事業別調整後利益/事業別投下資本

-27-

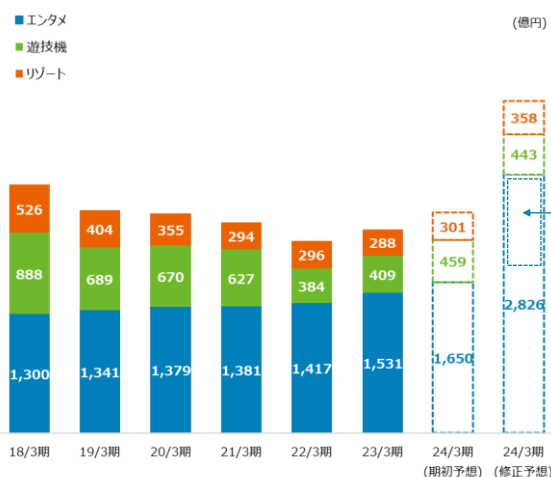
社内ではROICマネジメントを導入しており、エンタテインメントコンテンツ事業ではセガ及びその他の主要グループ会社、遊技機事業ではサミーと、CFOである私との間で、ROICに関するセッションを設けています。各社自身が描いたROICツリーの進捗状況と課題、それを解決するための手立てについて話し合うものであり、この中計期間のスタート時から半期に一度のペースで継続的に行っています。

各事業でROICが改善傾向である一方で、エンタテインメントコンテンツ事業については、今期は9月からRovio社を連結開始し、のれんを含めたRovio社連結影響が取り込まれたことで、分母である投下資本が増加してROICが低下していますが、この影響を除外した場合は約15.3%となります。

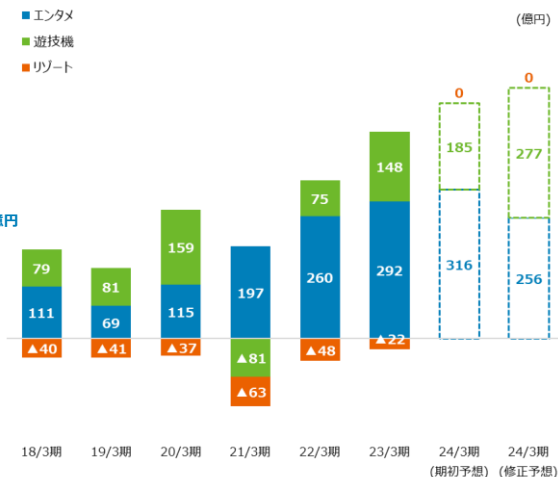
ROICマネジメントについては、成績表として結果何%と示すだけでなく、投資に関するリターンのお考え方を社内に意識付けるためにも導入しており、資本効率を高めるための重要なツールとして、来期以降も引き続き最注力していきたいと考えています。

(参考) 事業別投下資本・調整後利益

事業別投下資本推移



事業別調整後利益推移



※事業別投下資本：各事業期末投下資本(総資産-有利子負債を除く流動負債)-CMS預け金
 ※事業別調整後利益：税引後・利払前の経常利益 (各事業の税率は簡便的に30%に設定)

ご参考までに、事業別の投下資本と調整後の事業別利益となります。繰り返しとなりますが、エンタテインメントコンテンツ事業についてはRovio社買収に伴い、約1,020億円の投下資本が増加しています。

私からのご説明は以上となります。
 ご清聴ありがとうございました。



<https://www.segasammy.co.jp/ja/ir/>

ゲーミング法令及び規制に関わる、投資家・株主への注意事項

当社は、株式公開会社としてネバダ州ゲーミング・コミッションに登録されており、当社の子会社として米国ネバダ州で事業を行う、セガサミークリエーション株式会社及びその完全子会社であるSega Sammy Creation, USA Inc.（以下、総称して「運営子会社」）の2社の株式を直接的又は間接的に保有することについて適格であると認定されております。

運営子会社は、ネバダ州においてゲーミング機器を製造・販売するライセンスを受けております。ネバダ州法の規制により、当社の株主もネバダ州ゲーミング当局が定める規則の適用対象となります。

当該規制の内容については、<https://www.segasammy.co.jp/ja/ir/stock/regulation/>をご覧ください。また、両子会社はネバダ州以外の複数の国や州、地域（以下「その他地域」といいます）においてもゲーミング機器を製造・販売するライセンスを受けており、当社の株主はその他地域の法令及び各ゲーミング当局が定める規則等に基づき、ネバダ州と同様又は類似の規制の適用対象となることがあります。

グループの製品・サービスについては、下記Webサイトをご覧ください

<https://www.segasammy.co.jp/ja/corp/group/>
（セガサミーグループ会社一覧）

- ・ 本資料に記載されている会社名及び製品名等は、該当する各社の商標または登録商標です。

セガサミーのLINE公式アカウント（LINE ID：@segasammy_ir）友だち募集中です。
友だち登録用URL <https://lin.ee/PREWG5L>