

# Operations

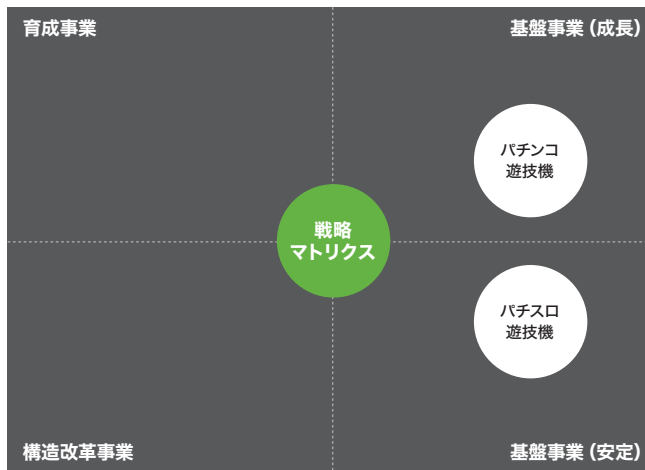
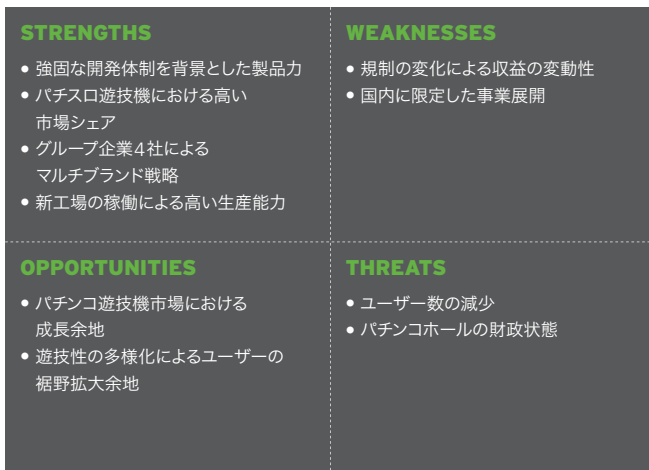
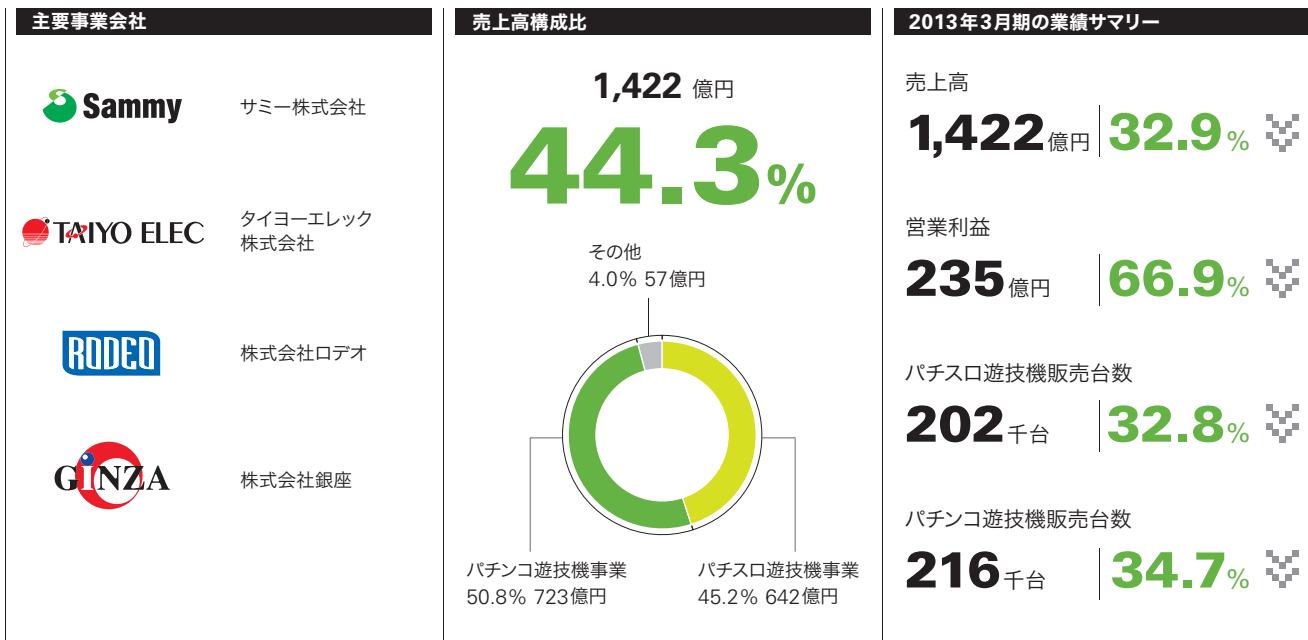
# セグメント別事業概況



## 遊技機事業

### 基礎情報

遊技機事業は連結売上高の約44%を占める、グループの成長の牽引役です。中核事業会社であるサミー（株）は、長年に亘り市場をリードするパチスロ遊技機に加え、パチンコ遊技機においても製品力の強化によりブランド力を着実に高めています。サミー（株）、タイヨーエレクトリック（株）、（株）ロデオ、（株）銀座からなる事業会社4社による「マルチブランド戦略」や、開発力の強化、コスト構造改革の継続的な推進により一層の競争力向上を図っています。



### エグゼクティブサマリー

- 複数タイトルの販売スケジュール見直しにより、パチスロ遊技機の販売台数は前期比32.8%減少
- 大型タイトル偏重の市場環境を受けて、パチンコ遊技機の販売台数は前期比34.7%減少
- 営業利益は、販売台数の減少により前期比66.9%の減少
- 新工場、新流通センターの稼働を開始
- 2014年3月期の販売台数は、パチスロ遊技機が136.4%増、パチンコ遊技機が49.6%増を計画

➡ 関連市場の動向は、別冊『A to Z』の「セガサミーグループを取り巻く市場環境」をご参照ください。

### 2013年3月期の概況

2013年3月期の売上高は、前期比32.9%減の1,422億円となりました。パチスロ遊技機事業の売上高は、前期比38.4%減の642億円、パチンコ遊技機の売上高は、同29.0%減の723億円となりました。営業利益は同66.9%減の235億円となりました。営業利益率は、販売台数の減少に加え、製品力の強化に向けた研究開発費の増加並びに2012年3月期のリユース効果の反動などにより、前期より17.0ポイント低下し16.5%となりました。

パチスロ遊技機事業では、主力タイトルである「パチスロ北斗の拳 転生の章」をはじめとする複数のタイトルの販売スケジュールの見直しを行いました。この結果、販売タイトル数は、前期11タイトルに対して8タイトル、販売台数は、前期比約9.8万台減の20.2万台とな

りました。一方、サミーブランドの「パチスロコードギアス 反逆のルルーシュ」や、ロデオブランドの「新鬼武者 再臨」「パチスロ モンスターハンター」等、発売タイトルは概ね堅調な販売を記録しました。

パチンコ遊技機事業は、前期と同数の14タイトルを販売し、主力タイトルであるサミーブランド「ばちんこCR 北斗の拳5覇者」が、12万台強という好調な販売を記録しました。一方、一部の大型タイトルにオペレータの需要が集中する市場環境の煽りを受け、中堅タイトルが苦戦を強いられ、販売台数は前期比約11.5万台減の21.6万台となりました。パチンコ枠のモデルチェンジを実施したため、パチンコ遊技機事業における盤面販売比率は、前期の52.4%に対して26.2%となりました。

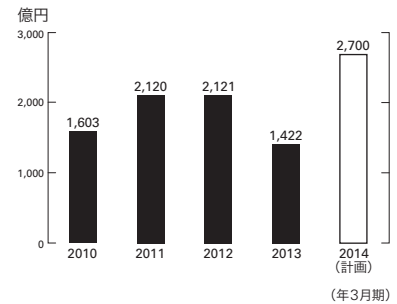


「新鬼武者 再臨」  
© CAPCOM CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.  
© Sammy © RODEO

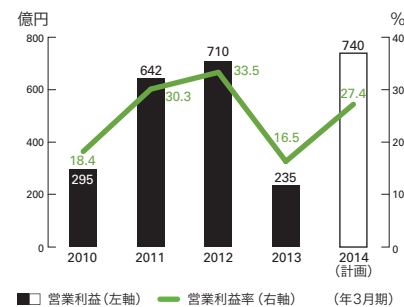


「パチスロ コードギアス 反逆のルルーシュ」  
© SUNRISE / PROJECT GEASS・MBS Character Design  
© 2006 CLAMP © NAMCO BANDAI Games Inc.  
© Sammy

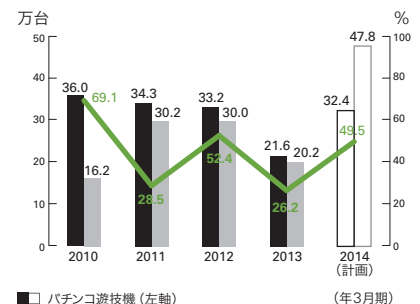
### 売上高



### 営業利益/営業利益率



### 遊技機販売台数



## OPERATIONS

### セグメント別事業概況

#### 成長戦略

パチスロ遊技機事業においてはトップシェアの維持・拡大を図り、パチンコ遊技機事業においても、中長期的にトップシェアの獲得を目指すという基本戦略を推進しています。製品の競争力の一層の強化に向けて研究開発費の積極的な投下を行っています。中長期的な視点では、遊技人口の減少というマーケットの課題に対応するために、幅広い年齢層の嗜好に合わせた製品バリエーションの拡充を目指した製品開発を進め、新たなユーザー層の開拓に注力していきます。

同事業では、「マルチブランド戦略」の推進により多様な市場ニーズに対応しています。開発者の交流、セガサミーグループの有力IPの活用や技術融合を通じた開発力の強化により、すべての子会社のブランド力の強化を図っています。また、2012年9月に稼働を開始したサミー（株）の新工場を中核拠点として、部材の共有化、共同購買、中核部材のリユースなどにより連携を深め、グループ全体でのコスト競争力強化に努めていきます。

#### 2014年3月期の見通し

2014年3月期は、オペレータの設備投資抑制を背景に、パチスロ遊技機市場の堅調、パチンコ遊技機の需要低迷という構図と、人気機種への需要偏重という傾向が継続するものと予想されます。

そのような環境下、遊技機事業では、売上高は当期比89.9%の増収となる2,700億円を計画しています。パチスロ遊技機、パチンコ遊技機の両事業で、主力タイトルの投入により大幅な販売台数増を実現し、計画の達成を目指します。

パチスロ遊技機事業では、当期比136.4%増となる478万台の販売台数を計画しています。パチスロ遊技機的主力タイトル「北斗の拳」をはじめとする複数の主力タイトルを含む、通期11タイトルの発売を通じてトップシェアの奪還を目指します。市場全体の販売台数を2013年3月期と同水準の130万台程度と想定すると市場シェアは、約37%となります。

パチンコ遊技機事業では、複数の大型タイトルを含む当期比2タイトル減の12タイトルを通期で販売し、当期比10.7万台増となる32.4万台の販売を計画しています。市場全体の販売台数を2013年3月期と同水準の250万台程度と想定すると市場シェアは約13%となります。



「ぱちんこCR 北斗の拳5覇者」  
© 武論尊・原哲夫/NSP 1983, 版權許諾証 YKA-105  
© Sammy



「ぱちんこCR 神獣王」  
© Sammy

#### INSIGHT 販売機会を確実に掴む「瞬発力」ある生産・供給体制

遊技機の販売は、発売の初期段階に出荷が集中します。例えば、当社の代表的なタイトルである「CR北斗の拳」シリーズは、受注台数の9割以上が第1週に集中しています。販売機会ロスを回避するためには、短期集中的に発生する需要に応えることができる生産・流通体制が不可欠です。当グループは、2012年9月に稼働を開始した新工場と、引き続き生産を続ける旧工場と合わせ、パチスロ遊技機が日産7,900台、パチンコ遊技機が日産9,800台と業界トップクラスの生産能力を誇る生産体制を構築しました。また、新工場に隣接した敷地には、それまで分散していた流通センターを集約した新流通センターを建設。製造工程のシンプル化なども実施することで、リードタイムを大幅に短縮し、短期集中的な需要に迅速に対応できる「瞬発力」ある生産・流通体制を整えました。



利益面では、研究開発費の増額があるものの、販売台数の増加並びにパチンコ遊技機事業において、利益率が高い盤面販売比率が、当期の26.2%から49.5%に改善すること等により、営業利益は当期比214.9%増の740億円、営業利益率は10.9ポイント改善の27.4%を見込んでいます。



「パチスロ北斗の拳 転生の章」  
© 武論尊・原哲夫 / NSP 1983, © NSP 2007  
著作権許諾証 YGL-126 © Sammy



「CR火曜サスペンス劇場」  
© NTV © 大映テレビ © ホリプロ © 東宝芸能  
© 山村美紗オフィス © TAIYO ELEC

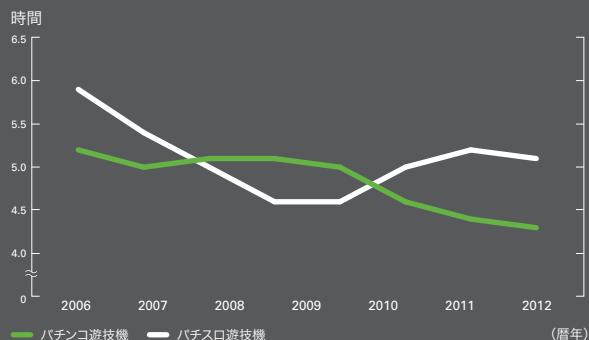
## INSIGHT 遊技機市場の循環的な需要変動と遊技機事業のポートフォリオ

風適法施行規則等の改正や業界団体の内規の変更、ユーザーの嗜好の変化等を背景に、遊技機市場では、パチンコ遊技機とパチスロ遊技機が交互に好不調を繰り返してきました。2004年の風適法施行規則等の改正(規則改正)以降、このサイクルは短期化しています。稼働時間\*が示す通り、規則改正以降、ユーザーの嗜好の変化は短期的に大きく変動する傾向を示しています。厳しい財政状態にあるパチンコホールオペレータは、限られた設備投資原資を確実に回収が期待できる遊技機に絞って投資する傾向を強めており、需要変動に合わせた

投資姿勢が、上述のサイクルの短期化、振幅の拡大を生み出しています。

サミー(株)は、2009年3月期より新開発体制に移行し、シェア拡大余地が大きいパチンコ遊技機の製品力強化を進めてきました。その結果、パチンコ遊技機の市場における評価も確実に向上し、現在の遊技機事業は、バランスの取れたポートフォリオを構築しています。需要変動への耐性が高い収益構造として、大きな強みとなっています。

### 稼働時間



\* 稼働時間＝遊技機の1営業日稼働時間  
出所：ダイコク電機(株)「DK-SIS」データ

### サミーグループ遊技機販売台数に占めるパチンコ遊技機販売台数の比率



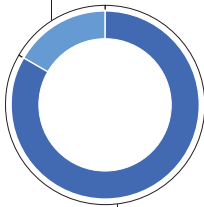




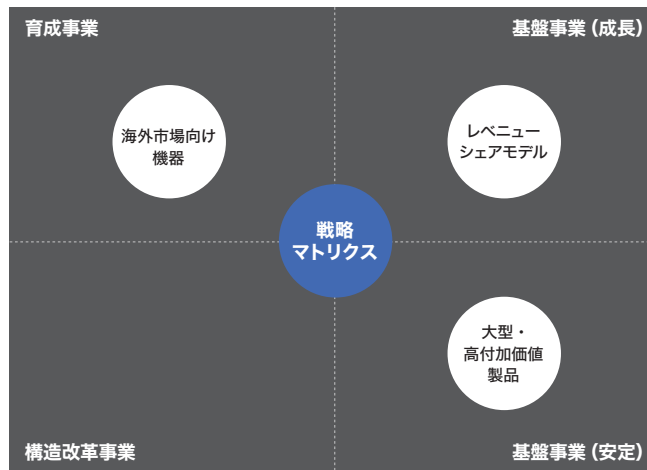
# アミューズメント機器事業

## 基礎情報

アミューズメント機器事業は、(株)セガの創業事業です。業界のパイオニアとして様々な「世界初」「業界初」の斬新な製品を世に送り出してきた技術力と創造性によりマーケットに新風を吹き込みながら業界の発展をリードしてきました。ファミリー層などへとユーザーの裾野を拡げることで、アミューズメント施設業界の活性化に貢献していくために、新たなビジネスモデルの導入を積極的に進めています。

主要事業会社	売上高構成比	2013年3月期の業績サマリー
 株式会社セガ   株式会社ダーツライブ	<p>391 億円</p> <p><b>12.2%</b></p> <p>海外アミューズメント機器事業 16.4% 64億円</p>  <p>国内アミューズメント機器事業 83.6% 327億円</p>	<p>売上高 <b>391</b> 億円   <b>21.6%</b> ▼</p> <p>営業利益 <b>19</b> 億円   <b>74.3%</b> ▼</p> <p>研究開発費・コンテンツ制作費 <b>78</b> 億円   <b>16.1%</b> ▼</p>

<p><b>STRENGTHS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ハイエンド市場における高い製品競争力</li> <li>施設事業との連携を通じた市場ニーズの的確な把握</li> </ul>	<p><b>WEAKNESS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>海外事業の収益性の低さ</li> </ul>
<p><b>OPPORTUNITIES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>アジアを中心とした海外市場の潜在成長性</li> <li>CGM (コンシューマジェネレイテッドメディア) との連動</li> </ul>	<p><b>THREATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>施設オペレータの財政状態</li> <li>個人消費低迷によるレベニューシェアモデルの配分収益低下</li> </ul>



## エグゼクティブサマリー

- 新規大型タイトルの不在により減収減益
- レベニューシェアタイトルによる配分収益は堅調
- 2014年3月期は、「北斗の拳 BATTLE MEDAL」等、複数の主カタイトルの販売を計画
- 新たなビジネスモデルとして、基本プレイ無料モデルの導入を検討

➡ 関連市場の動向は、別冊『A to Z』の「セガサミーグループを取り巻く市場環境」をご参照ください。

### 2013年3月期の概況

2013年3月期は、製品開発サイクル上、新規大型タイトルの販売がなかったことから、売上高は前期比21.6%減の391億円となりました。一方、「ボーダーブレイク」シリーズ等、レベニューシェアにより導入を進めてきたタイトルからの配分収益は堅調に推移しました。研究開発費・コンテンツ制作費は、前期比16.1%減の78億円となりました。

以上の結果、営業利益は、前期比74.3%減の19億円、営業利益率は10.0ポイント低下し、4.9%となりました。

### 成長戦略

当事業では、経営状態に大きく影響を与えるアミューズメント施設業界の活性化を重点課題と位置づけています。利益配分型の「レベニューシェアモデル」やCVTキット\*等、施設オペレータの初期投資負担を軽減しつつ、ユーザーの裾野拡大に貢献するとともに、当グループにとっても安定的な収益獲得が期待できるビジネスモデルの導入を進めています。



「北斗の拳 BATTLE MEDAL」  
© 武論等・原哲夫/NSP 1983 © NSP 2007 著作権許諾証 PGA-704  
© Sammy © SEGA

今後は、新たなユーザーの獲得を目的として基本プレイ無料モデル等の導入も検討していきます。

\* バージョンアップを目的とした基盤やソフト、外装等の交換キット

### 2014年3月期の見通し

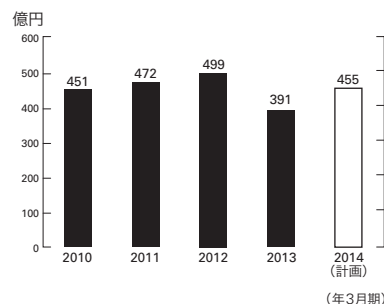
2014年3月期は、複数の主カタイトルの販売により、売上高は当期比16.4%増の455億円を目指します。研究開発費・コンテンツ制作費は、当期比12.8%増の88億円を計画しています。営業利益は、当期比42.1%増となる27億円、営業利益率は1.0ポイントの改善となる5.9%を見込んでいます。

当期においては主カタイトル「北斗の拳 BATTLE MEDAL」のほか、レベニューシェアの新タイトル「CODE OF JOKER」を発売します。また、iOS/Android™向けにリリースし人気を博しているアプリの業務用アミューズメント機器版「ぶよぶよ!!クエスト アーケード」を基本プレイ無料という新しいビジネスモデルで展開し、ユーザー層の拡大を狙います。

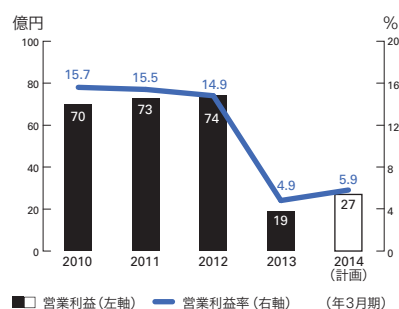


「CODE OF JOKER」  
© SEGA

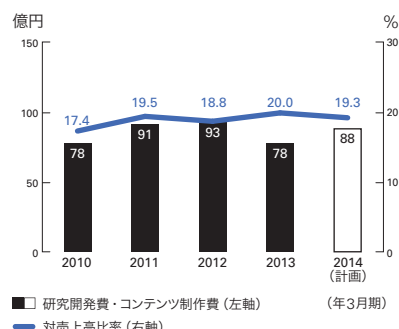
### 売上高



### 営業利益/営業利益率



### 研究開発費・コンテンツ制作費/対売上高比率





# アミューズメント施設事業

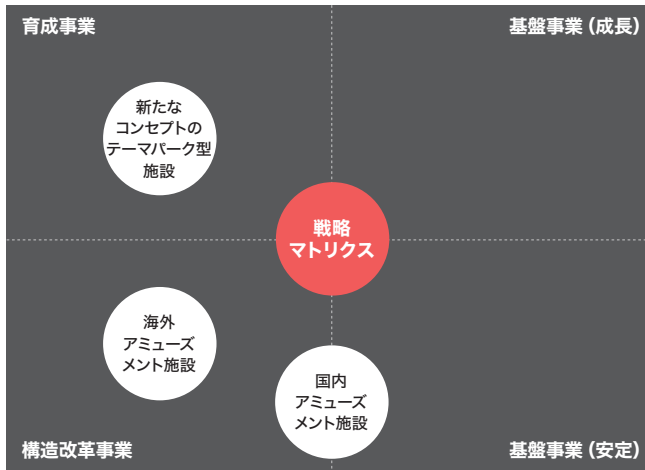
## 基礎情報

中核事業会社である(株)セガは、店舗ポートフォリオの見直しと店舗運営力の強化による収益構造の改善を進める一方、アミューズメント機器事業との連携を図りながら、「デジタルとリアル」の融合や「自然」といった新コンセプトのテーマパーク型施設や、「ゲーム」の枠組みを超えた領域への挑戦により、多様なユーザーが楽しめるエンタテインメント空間の創造を目指しています。

「東京ジョイポリス」

主要事業会社	売上高構成比	2013年3月期の業績サマリー
株式会社セガ 株式会社セガ エンタテインメント 株式会社オアシスパーク	<p>427 億円</p> <p><b>13.3%</b></p> <p>海外アミューズメント施設事業 1.4% 6億円</p> <p>国内アミューズメント施設事業 98.6% 421億円</p>	<p>売上高 <b>427</b>億円   <b>4.3%</b> ▼</p> <p>営業利益 <b>11</b>億円   <b>236.3%</b> ▲</p> <p>国内既存店舗売上高前年比 <b>93.8%</b></p>

<p><b>STRENGTHS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>適正化が進んだ店舗ポートフォリオ</li> <li>幅広いユーザー層をカバーする製品ラインアップ</li> </ul>	<p><b>WEAKNESS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>低い利益率、資本回転率</li> </ul>
<p><b>OPPORTUNITIES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>アジアを中心とした海外市場の潜在成長性</li> <li>高齢者市場の形成</li> <li>飲食、スポーツ等を含む新たな施設への拡がり</li> </ul>	<p><b>THREATS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>個人消費の低迷による市場縮小</li> <li>少子高齢化によるユーザー数の減少</li> </ul>





## エグゼクティブサマリー

- 前期比減収も、会計方針の変更による減価償却費の減少等により増益
- 国内既存店舗売上高前年比は93.8%
- 国内最大級の屋内型テーマパーク「東京ジョイポリス」がリニューアルオープン
- 世界初の大自然超体感型ミュージアム「Orbi Yokohama (オービ横浜)」が2013年8月にオープン

➡ 関連市場の動向は、別冊『A to Z』の「セガサミーグループを取り巻く市場環境」をご参照ください。

### 2013年3月期の概況

2013年3月期のアミューズメント施設事業の売上高は、前期比4.3%減の427億円となりました。主にプライズカテゴリーに牽引されて比較的堅調に推移した前期の反動により、国内既存店舗売上高は、前期比93.8%と低調に推移しました。2013年3月期末の国内アミューズメント施設数は、前期末比5店舗減の236店舗となりました。設備投資額は前期比4.8%減の79億円、減価償却費は前期比24.6%減の46億円となりました。

営業利益は、会計方針の変更により従来と比較して減価償却費が減少したことなどから、前期の3億円に対して11億円となり、営業利益率は前期比2.0ポイント向上し、2.8%となりました。

### 成長戦略

少子化を背景に厳しい環境が続くと思われる国内の従来型アミューズメント施設は、引き続き、積極的な改装と店舗運営力の強化による収益力の強化に取り組みます。一方、新たな顧客層の開拓に向けた出店戦略も推進していきます。ショッピングセンターへの出店強化に加え、「東京ジョイポリス」に代表されるテーマパーク型施設や、ゲームセンターの枠を超えた新業態での出店を積極的に進めていき、多様なユーザーの取り込みを進めていきます。その一環として、BBC Worldwide Limitedとの協業による世界初の大自然超体感型ミュージ

アム「Orbi Yokohama (オービ横浜)」を2013年8月にオープンしました。将来的には、ライセンスアウトによる海外展開も視野に入っています。

### 2014年3月期の見通し

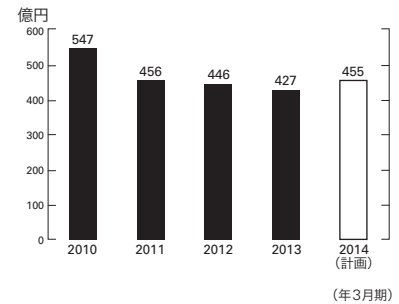
2014年3月期の売上高は、当期比6.6%増の455億円を計画しています。国内既存店舗売上高前年比は、101.8%を見込んでいます。「Orbi Yokohama (オービ横浜)」への投資に伴い設備投資額は、当期比27.8%増の101億円、減価償却費は同19.6%増の55億円を計画しています。営業利益は、減価償却費の増加により前期の11億円に対して、2億円を見込んでいます。国内アミューズメント施設では、4店舗の出店、9店舗の閉鎖を計画しており、期末店舗数は197店舗\*となる見込みです。

\* 2014年3月期より国内アミューズメント施設(ゲームセンター)の直営店舗のみを対象としております。

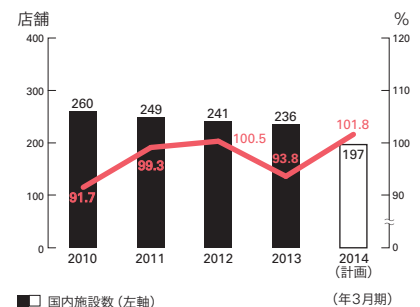


「Orbi Yokohama (オービ横浜)」

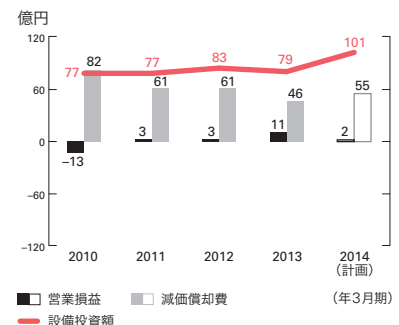
### 売上高



### 国内施設数/国内既存店舗売上高前年比



### 営業損益/設備投資額及び減価償却費





© SEGA

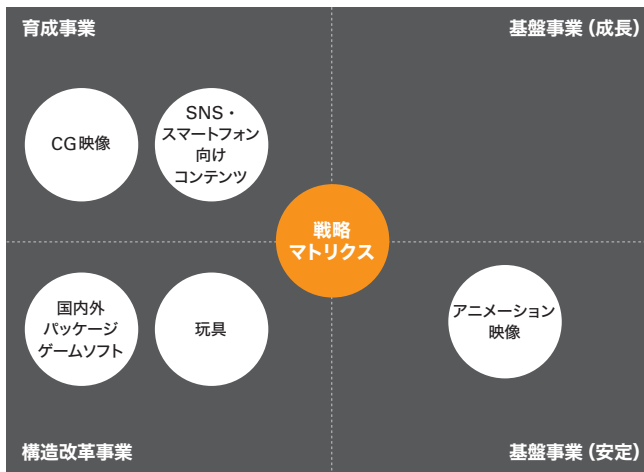
# コンシューマ事業

## 基礎情報

(株)セガは、パッケージゲーム分野の収益構造の強化を進める一方で、経営資源の重点投下を通じて、成長著しいデジタルコンテンツ分野における競争力強化を加速しています。IPの多様なプラットフォームへのマルチ展開により収益の最大化を図る「マルチプラットフォーム戦略」を推進しています。玩具事業、アニメーション映像事業等の分野も含め、グループ会社全体での連携強化により総合力の発揮を目指しています。

主要事業会社	売上高構成比*	2013年3月期の業績サマリー
株式会社セガ 株式会社セガネットワークス 株式会社トムス・エンタテインメント 株式会社サミーネットワークス 株式会社セガトイズ マーザ・アニメーションプラネット株式会社	<p>838 億円</p> <p><b>26.1%</b></p> <p>アニメーション映像事業 12.4% 105億円                      パッケージ (ゲームコンテンツ) 42.2% 356億円                      デジタル (ゲームコンテンツ) 35.2% 297億円                      玩具事業 10.0% 84億円</p> <p>* その他/消去等6億円除く</p>	<p>売上高 <b>838</b> 億円   <b>2.1%</b> ▼</p> <p>営業利益 <b>-7</b> 億円   —</p> <p>家庭用ゲームソフト販売本数 <b>1,078</b> 万本   <b>37.5%</b> ▼</p> <p>研究開発費・コンテンツ制作費 <b>195</b> 億円   <b>33.4%</b> ▼</p>

STRENGTHS	WEAKNESSES
<ul style="list-style-type: none"> <li>ゲームコンテンツ事業におけるブランド力、蓄積してきた有力IP群や開発者等の経営資源</li> <li>アニメーション映像事業における国内屈指の優良映像資産</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>パッケージゲームソフトの販売不振並びに収益力低下</li> <li>玩具事業における低い利益率</li> </ul>
OPPORTUNITIES	THREATS
<ul style="list-style-type: none"> <li>SNS・スマートフォン向けコンテンツ市場の急成長</li> <li>日本を含むアジア市場におけるPCオンラインゲーム市場の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>パッケージゲームソフト市場の縮小</li> <li>パッケージゲームソフトの開発費高止まり</li> <li>SNS・スマートフォン向けコンテンツ市場における競争激化</li> </ul>



## エグゼクティブサマリー

- タイトル数の絞り込みにより減収も、組織合理化が奏功し損失幅が大幅に縮小
- オンラインRPG「ファンタースターオンライン2」の登録ID数が、累計250万IDを突破
- 拡大するデジタルコンテンツ事業における事業収益の最大化を目指し、(株)セガネットワークスを設立
- 2014年3月期は、クロスプラットフォーム戦略を本格展開

➡ 関連市場の動向は、別冊『A to Z』の「セガサミーグループを取り巻く市場環境」をご参照ください。

## 2013年3月期の概況

2013年3月期の売上高は、IPの絞り込みに伴う、パッケージゲームソフトの販売本数の減少等により、前期比2.1%減の838億円となりました。一方、損益面では欧米市場におけるパッケージゲームソフトを担当する組織の合理化等の構造改革に伴う営業費用の削減により、営業損失は前期の151億円から当期は7億円へと大幅に損失幅を縮小しました。研究開発費・コンテンツ制作費は、販売タイトル数の減少により、前期比33.4%減の195億円となりました。

## パッケージゲーム事業

国内外で、開発投資に見合う販売本数が期待できる有力IPに絞り込み、収益性の向上を図りました。国内等は前期16タイトルに対して10タイトルを販売し、販売本数は前期比66万本減となる214万本、欧米市場は、前期の29タイトルから15タイトルに販売タイトル数を絞り込んだ結果、販売本数は前期比581万本減となる862万本となりました。この結果、合計販売本数は、前期比646万本減の1,078万本となり、売上高は356億円となりました。

国内では「龍が如く5 夢、叶えし者」や「初音ミク-Project DIVA-F」を販売し堅調に推移しました。海外では「Sonic & All-Stars Racing Transformed」や「Aliens™: Colonial Marines」等の主力タイトルを市場に投入しました。

## デジタルコンテンツ事業

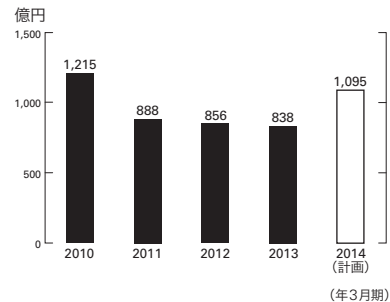
デジタルゲーム事業の売上高は、297億円となりました。

(株)セガは、(株)セガネットワークスを始め、デジタルコンテンツ事業の展開を本格化しました。2012年7月に、PC向けオンラインRPG「ファンタースターオンライン2」のサービスを開始し、2013年2月にはPlayStation® Vita版のサービスも開始するなど、「クロスプラットフォーム戦略」を本格始動しました。同タイトルの登録ID数は、3月10日時点で250万IDを突破し、課金収入も予想を上回る水準で推移しています。スマートフォン向けのタイトルとしては、2012年12月に、「Kingdom Conquest (キングダムコンクエスト)」シリーズの最新作「キングダムコンクエスト2」の配信を開始し、2013年5月にはシリーズ累計500万ダウンロードを突破しました。また、

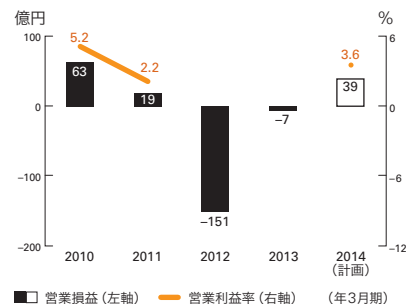


「龍が如く5 夢、叶えし者」  
© SEGA

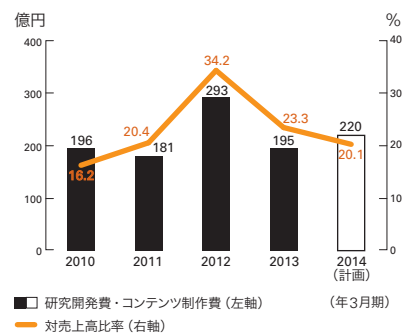
## 売上高



## 営業損益/営業利益率



## 研究開発費・コンテンツ制作費/対売上高比率



## OPERATIONS

### セグメント別事業概況

(株)ポケラボと共同開発した「運命のクランパトル」のサービスを開始し、韓国版も展開するなど、有力パートナーとの協業と他の地域への展開も積極的に進めました。

なお、(株)セガでは2013年1月、欧米地域における開発力をさらに強化するため、THQ Canada Inc. (現 Relic Entertainment) の全株式と、THQ Canada の親会社であるTHQ Inc. が保有する一部の知的財産等を取得しました。

#### 玩具・アニメーション映像分野

玩具事業の売上高は、前期比5.6%減の84億円となり、アニメーション映像事業の売上高は、前期比1.0%増の105億円となりました。

玩具事業においては、「ジュエルポッド ダイヤモンド」などの主力製品の販売が好調に推移しました。アニメーション映像事業は、劇場版「それいけ!アンパンマン よみがえれ パナナ島」の配給収入や映像配信などが好調に推移しました。

#### 成長戦略

パッケージゲーム事業では、開発投資と販売本数見通しのバランスを厳格に精査し、有力IPに開発・販売を絞り込んでいくことで、安定的に収益を創出できる体制の構築を図っていきます。またゲームデータのデバイス間共有を図る「クロスプラットフォーム」戦略を推進し、収益機会の最大化を図ります。

デジタルコンテンツ事業では、(株)セガネットワークスを中心にスピード感ある事業展開でプレゼンスの向上を図ります。(株)セガの豊富なIP資産、開発資源並びにセガサミーグループの有力IPを最大限に活用しながら、グラフィックや奥深い世界観を追求したタイトルにより差別化を図っていきます。また、国内でヒットしたタイトルのアジアを中心とする他地域への横展開も積極的に進めていきます。

玩具事業では、定番商品への取り組みを強化するとともに、収益性の改善に向けたバリューチェーンの見直しにも取り組んでいきます。

「名探偵コナン」や「それいけ!アンパンマン」「ルパン三世」等、数多くの優良映像資産を有する(株)トムス・エンタテインメントが事業を展開するアニメーション映像事業では、映画、テレビシリーズの新作を中心に事業を展開します。また遊技機向けの映像の制作にも取り組み、グループシナジーを創出していきます。

#### 2014年3月期の見通し

2014年3月期のコンシューマ事業の売上高は、主にデジタルコンテンツ事業の収益拡大を見込み、当期比30.7%増の1,095億円を計画しています。営業利益は当期の7億円の営業損失から39億円の営業黒字への転換を目指します。研究開発費・コンテンツ制作費は、当期比12.8%増の220億円を計画し、開発強化を図ります。

事業別には、パッケージゲームコンテンツの売上高は、当期比28.9%の増収、デジタルゲームコンテンツは同35.7%の増収、玩具は同17.9%の増収、アニメーションは30.5%の増収を見込んでいます。

パッケージゲームは、主力タイトルの販売等により、当期比8.2%増となる1,166万本の販売本数を目指します。

デジタルコンテンツ事業では、「ファンタシースターオンライン2」のスマートフォン版や、「ぶよぶよ!!クエスト」をはじめ、スマートデバイス向けの有力IPの新タイトルを投入していきます。PCオンラインゲームでは、Relic Entertainment, Inc.のタイトル「Company of Heroes 2」を欧米市場で発売し、海外市場の深耕も進めていきます。



「ファンタシースターオンライン2」  
© SEGA



「Football Manager 2013」  
© Sports Interactive Limited 2012. Published by SEGA Publishing Europe Limited. Developed by Sports Interactive Limited. SEGA and SEGA logo are either registered trademarks or trademarks of SEGA Corporation. Football Manager, Sports Interactive and the Sports Interactive Logos are either registered trademarks or trademarks of Sports Interactive Limited.



「Kingdom Conquest II」  
© SEGA / © SEGA Networks