

# 2002年3月期 アルゼグループ中間決算説明会資料



2001年11月

アルゼ株式会社(6425) ・ アドアーズ株式会社(4712) ・ 株式会社セタ(4670)

# 【目次】

【 】	市場環境の概況	- - -	1
【 】	業績ハイライト		
	(1)アルゼ連結業績	- - -	2
	(2)アルゼ単独業績	- - -	3
	(3)主要子会社業績	- - -	4
【 】	アルゼ・ブレイクダウン		
	(1)上期プレイバック・下期ビジョン		
	- パチスロ事業	- - -	5
	- パチンコ事業	- - -	6
	(2)開発の概況	- - -	7
	(3)営業の概況	- - -	8

# 【 】 市場環境の概況

	パチスロ市場	パチンコ市場
<b>ホール概況</b>	各都心には設置台数2000台に達する規模の大型店が出現し、周辺における既存の中小規模の店舗は市場環境の変化への対応がとれずに苦戦が続く。また、遊技機(特にパチンコ)のライフサイクルが短縮傾向にあり、ライフサイクルの長い遊技機への需要は極めて高い。	
<b>設置台数</b>	増加傾向が続いている。 前年130万台      今年150万台(予)	減少傾向が続いている 前年340万台      今年330万台(予)
<b>機械トレンド</b>	サブ基板を活用し、液晶画面・4thリールによるナビゲーション機能搭載した機械が主流。ATタイプでギャンブル性を高めた機械がプレイヤーの人気を集めている。ゲーム性重視の少ない金額で長時間遊べる機械を望む声も多い。	以前はキャラクター物(人気アニメ・タレント等)が主流であったが、現在は昔の人気機種のリバイバル物へ移行。しかしながら、機能・性能による差別化は図れず、各社、独自性がなく特出した機種がない。

	AM施設運営(オペレーション)市場	業務用ゲーム市場	家庭用ゲーム市場
<b>概況</b>	大手を中心に不採算店の整理や既存店のテコ入れ策が効を奏したこと。また、夏以降大型格闘ゲームが複数市場投入されたことにより、全体的に回復基調にある。	ビデオゲーム、全身を写すプリクラ、メダルゲームなどでも一部の商品は目新しさで一時的に売上を伸ばしているものの、依然オペレーターの投資抑制傾向が強く市場全体は低迷。	ソフトは現状PS2用がラインナップを拡充。ハードは既存のPS2に加え、X-BOX、GAME CUBEが投入され、三つ巴の様相。
<b>トレンド</b>	各社とも店舗再編は一段落の感がある。新店は、大手では他業種との複合による新業態により子供客の拡大を図ろうとする取り組みが見られる。7号機の8号転用機は機械売上・インカムも好調で、現在は7号用8号用同時発売が当たり前になった。		ハード・ソフトともにインターネット接続によるネットワークゲームの広がりが予見され、その対応が注目されている。

# 【 】 業績ハイライト

## (1) アルゼ連結業績

[百万円]

	上期	下期(予)	通期(予)
<b>売上高</b>	47,305	94,695	142,000
パチスロ( )	34,364	62,371	96,735
パチンコ・パチコン( )	649	13,780	14,429
ゲーム機器	2,152	2,896	5,048
AM施設運営	8,673	8,220	16,893
その他	1,467	7,428	8,895
<b>売上総利益</b>	24,328	47,172	71,500
<b>営業利益</b>	10,321	29,979	40,300
<b>経常利益</b>	9,769	29,231	39,000
<b>当期純利益</b>	3,371	12,729	16,100
<b>EPS [円]</b>	42.08	158.90	200.98

パチスロ及びパチンコ・パチコンは中古機・移動/転売を含んでいます。

AM施設運営事業・ゲーム機器(特に業務用メダルゲーム:スロシウム・シングルゲーム等)事業が好調。

SNKは今期より連結対象外。SNK破産の影響はアドアーズで下期に3.5億円の特損を計上予定。

## (2) アルゼ単独業績

[百万円]

	上期	下期(予)	通期(予)
<b>売上高</b>	37,385	77,615	115,000
パチスロ( )	32,538	59,067	91,605
パチンコ・パチコン( )	648	13,780	14,428
ゲーム機器	2,337	2,813	5,150
AM施設運営	-	-	-
その他	1,862	1,955	3,817
<b>売上総利益</b>	21,874	37,926	59,800
<b>営業利益</b>	10,353	26,747	37,100
<b>経常利益</b>	11,266	26,834	38,100
<b>当期純利益</b>	5,949	12,951	18,900
<b>EPS [円]</b>	74.26	185.56	259.82

パチスロ及びパチンコ・パチコンは中古機・移動/転売を含んでいます。

パチスロ販売台数 上期実績:91,844台 下期予想:186,000台 計:277,884台

パチンコ・パチコン販売台数 上期実績:3,392台 下期予想:80,000台 計:83,392台

ゲーム機器販売数 PS2用ゲームソフト「シャドウハーツ」:136,488本

業務用メダルゲーム機(スロシウム・シングルゲーム等):2,124台

SNK破産に伴う単独業績への影響はなし。 前期末に処理済。

### (3) 主要子会社業績

[百万円]

	アドアーズ			セタ(単独)		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	11,494	15,169	26,663	264	620	884
売上総利益	2,509	3,755	6,264	49	271	222
営業利益	745	2,085	2,830	242	560	802
経常利益	608	1,783	2,391	238	575	813
当期純利益	252	1,307	1,559	705	720	1,425
EPS [円]	3.96	20.48	24.44	70.94	85.31	156.25
概況・見通し	<p>[上期] AM施設運営事業はメダルゲームの強化及びイベント開催等サービスの拡充により競合他店との差別化を図り、売上は順調。他事業の不振を補う。また、販管費削減・営業外収益の増加により、利益は予想を上回った。</p> <p>[下期] 主力のAM施設運営事業は概ね計画通り。レンタル事業及び他の事業の売上高は引き続き厳しく推移するものと予想される。</p> <p>[スクラップ&amp;ビルド] 上期は不採算店を4店閉鎖。下期は5店閉鎖、2~3店の出店を計画。スクラップ関連の損失は通期で4.1億円を予定。</p>			<p>[上期] 8号向けパチスロ機(メダルゲーム)の好調により、売上は予想を上回った。さらに販管費抑制により経常利益を押し上げた。が、業務用ゲーム基板の評価減等の特損計上により当期損失が膨らんだ。</p> <p>[下期] 8号向けパチスロ機の人気は持続するが、主力のカードシステムの改良・開発遅延により、当初販売計画を下回る見通し。</p> <p>[ハウスカードシステム] 現行システムは3月より本格販売予定。平行して更なる導入コスト低減を実現する次期システムの開発を推進。</p>		



# 【 】 アルゼ・ブレイクダウン

## (1) 上期プレイバック・下期ビジョン

### < パチスロ事業 >

#### 【 背景となる期初のパチスロ市場の状況 】

サブ基板の使用認可に伴い、従来はなかったギャンブル的要素の強いパチスロ機の申請が許可された。その第一号機である「獣王」が1月に発売され、ギャンブル的要素の刺激と目新しさから市場の人気・注目を集めた。

#### 「コンチ4」の開発

4月よりギャンブル的要素を取入れた「コンチ4」の開発に着手し、僅か1ヵ月半で完成させた。その後、保通協への申請(2ヵ月)・各都道府県での検定(1ヵ月)を経て、販売を開始した。

開発体制の変更(詳細は7頁)  
営業体制の変更(詳細は8頁)

#### 「コンチ4」の評価

稼働率No.1機種となり、市場から高い評価を受けた。

パチスロ事業における下期の巻返し  
評価の高い「コンチ4」「バクチョウ」「コンチ4 Z」  
を継続的に販売

#### 市場ニーズの変化とそれに対応した新機種

ギャンブル的要素に対する目新しさがなくなり、再びゲーム性を求める兆し。ギャンブル的要素+ゲーム性を併せ持った「バクチョウ」「コンチ4 Z」を投入。

従来の優れたAタイプの特長(斬新なリールバックライトフラッシュ演出、豊富なリーチ目など)を継承し、現在の市場のニーズに進化させた(サブ基板を効率よく使用し、新しいゲーム性及びハマリを抑えた安心感のある)究極の大型商品。

#### 新機種への評価

「バクチョウ」は現在稼働率No.1。  
市場からの高い評価を受けている証明。

「サンダーV2」 12月販売開始

## <パチンコ事業>

子会社ミズホのパチンコ機が保通協(保安電子通信技術協会)の型式試験に適合  
2月にミズホのパチンコ機が保通協の型式試験に適合したことにより、ミズホの日工組加盟条件が整った。

子会社ミズホの日工組(日本遊技機工業組合)加盟  
5月にミズホの日工組加盟が認められ、アルゼグループがパチンコ事業へ進出する前提条件が整った。

パチンコ機の開発  
上期までにミズホが開発したパチンコ機3タイトル7機種が保通協の適合を受けている。

下期のパチンコ機販売に向けた営業体制の整備  
全国7ヵ所(札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・広島・福岡)に営業所を設置した。また、パチンコ専任営業を12月中に40名(予定)へ拡充し、パチンコ営業力を強化。

### 第4四半期の販売計画

アルゼグループとして初となる、ミズホブランドのパチンコ機を第4四半期に2機種販売する予定。  
第4四半期における販売台数は80,000台を見込んでいる。



## (2) 開発の概況

### < 開発体制の変更内容と効果 >

#### 開発体制の課題

開発体制として、個人の能力に対する依存度が高かった為に、経営による影響力が大であった問題点を解決する組織開発体制への変更。

#### 開発体制の組織改革の要旨

##### マーケティング会議の強化

情報戦略室・営業本部・開発本部が参加し、市場データを検討・分析する。その結果を営業・企画室(開発)へフィードバックする。

##### (開発)企画室の設置

マーケティング会議からフィードバックされた市場データを基に分析して開発企画の基礎を確立する。

##### 設計・試作業務組織にチーム制を導入

(開発)企画室により確立された開発企画の基礎に基づき、遊技機の設計・試作を実行する。チーム制導入により社内競争原理を導入する。

##### システム開発室の設置

新機種をはじめとする全ての機械のハード及びソフトの共通化の促進。基礎システムの構築による効率化を図り、新技術の導入と教育及び指導も行う。

##### 検査体制の整備

環境試験として、漏電・電断処理・温度・ノイズ等の品質・性能における徹底した検査体制の確立。

#### 効果

マーケティング会議から市場人気度の情報を基に、(開発)企画室が決定する開発企画の基礎を明確化することにより、市場ニーズを迅速かつ正確に製品開発へ反映することが可能になり、常にそのニーズにマッチした製品販売を行うことができる。

### (3) 営業の概況

#### < 営業体制の変更内容と効果 >

**営業体制の課題** 過去の人気商品によって生じた驕りによる営業力の弱体化の改善

#### 営業体制の抜本的改革の要旨

個人担当制から4～5名のチーム制への移行  
 チームの結束力と他のチームとの競争原理を併せ持った営業体制。  
 固定給比率の引下げと、インセンティブ比率の引上げの導入  
 顧客重視の営業姿勢

#### 効果

マーケティングデータに基づく、営業戦略の営業展開

チーム制導入により顧客サポートの拡充

社内外競争原理を働かせることによる営業力強化

**顧客満足度の向上及び信頼関係の再構築**



コンチ4      バクチョウ      コンチ4 Z      サンダー 2

#### < パチスロ市場投入実績・計画 >

	1Q	2Q	3Q(予)	4Q(予)
パチスロ	クレイジーレーサー サーフトリップ	ナイトジャスティス ギャンブルコンボ2 ヘラクレス <u>コンチ4 (販売継続中)</u>	<b>大型商品 サンダー 2</b> <i>(12月販売開始)</i> <u>バクチョウ(販売継続中)</u> <u>コンチ4XZ(販売継続中)</u>	<b>サンダー 2を中心</b> <i>に販売展開</i> <u>コンチ4 ・バクチョウ・コンチ4XZも販売継続予定。</u>