

2012年6月に開催いたしました個人投資家様向け会社説明会の主な質疑応答（要旨）を以下にご案内いたします。

Q. 全国のパチンコホールと取引があるのか？ （滋賀会場）

A. 全国には12,323軒のパチンコホールがあり、そのうち9,000軒以上と直接取引しています。
残りの約3,000軒は地域の代行店の協力を得て取引をしています。
例えば、エヴァンゲリオンというパチンコ機については、9,000軒以上に導入された実績があります。

Q. 今後の中長期的な利益計画を伺いたい。 （滋賀会場）

A. 今般ご紹介させて頂きました「成長するビジネスモデル」での事業を推進することで、中長期的には、パチンコ・パチスロ関連はもとより、幅広いエンタテインメント分野で収益を伸ばさせていきたいと考えています。
なお、新たな中期経営計画については、現状の市場環境や今後の事業展開を踏まえたうえで検討を進めていきます。

Q. カジノについてはどのように考えているのか？ （滋賀会場）

A. 当社は、知的財産を中心としたビジネスモデルへ挑戦しており、大きな設備投資が必要となるカジノについては慎重に検討を重ねています。カジノはエンタテインメントの一環として多くの人々に楽しまれていますので、常に研究を続けています。

Q. 知的財産を展開して利益構造が変わったと感じられるのは何年先か？ （鳥取会場）

A. 例えば、ヒーローズはコミック誌を発行していますが、その知的財産を活用した映画化やマーチャンダイジングなどの展開は既に行っていますが、多くの皆様にご理解頂ける構造になるには数年先になると考えています。
この他でも、先行して取り組みを行っている様々な施策が実績として表れています。
こうした実績を積み重ねていくことで、そう遠くない未来に利益構造も変わると考えています。

2012年6月 個人投資家様向け会社説明会 主な質疑応答(要旨)

2012年6月に開催いたしました個人投資家様向け会社説明会の主な質疑応答（要旨）を以下にご案内いたします。

Q. 自社の成長を長期で見ているのか、短期で見ているのか？（鳥取会場）

A. 当社は、短期的な成長ではなく、持続的に成長することが重要であると考えています。パチンコ・パチスロ関連で着実に収益をあげながら、知的財産を中心としたビジネスモデルへ挑戦することでさらなる成長を目指し、株主様の利益にも貢献していきたいと考えています。

Q. 2013年3月期の売上高計画は1,150億円だが、セグメント別の売上割合はどのくらいなのか？（鳥取会場）

A. 詳細な数字は公表していませんが、パチンコ・パチスロ関連で約9割、その他エンタテインメント関連で約1割を見込んでいます。

Q. パチンコ・パチスロ市場は、将来的に縮小していくのか？（鳥取会場）

A. 当社は、知的財産を活用することで新たなファンを創造し、パチンコ・パチスロ市場を拡大させていきたいと考えています。そのため、提携関係にある大手メーカーと魅力的な遊技機の企画・開発に努め、市場の健全化・活性化に寄与していきます。

Q. ウルトラマンの海外展開は、どのように見ているのか？（鳥取会場）

A. ウルトラマンの海外展開は、様々な課題を乗り越えたのち、有力なビジネスパートナーと連携し、ワールドワイドに展開していきたいと考えています。

Q. 為替変動の影響をどう見ているのか？（鳥取会場）

A. 現状の海外売上高は少ないため、為替変動の影響は限定的です。