

本資料は、2004年2月3日に行われた
「2004年3月期第3四半期業績及び中期経営計画」
説明会の内容から抜粋、一部補足したものです。



2004年3月期 第3四半期業績及び中期経営計画説明会

2004年2月3日

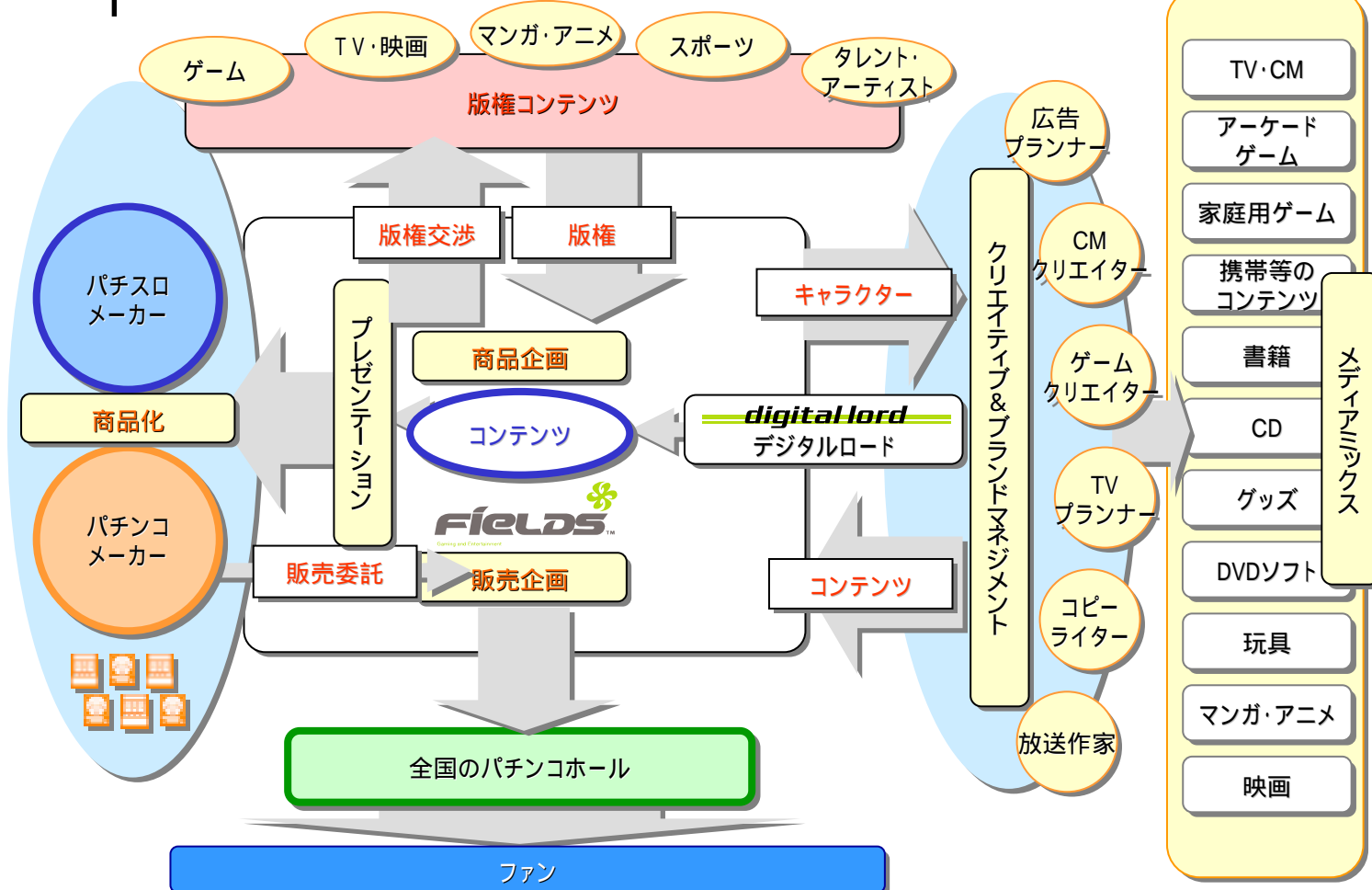
本資料に記載されている情報のうち、すでに確定した事実以外の弊社および弊社グループ会社の計画、戦略、予測などは、潜在的リスクや不確定要素を含んでおり、弊社はその内容を保障するものではありません。潜在的リスクや不確定要素としては、弊社の主たる事業領域であるパチンコ・パチスロ市場を中心とした経済環境、市場における競争状況、弊社の取扱商品等が考えられますが、これらに限るものではありません。

JASDAQ:2767

グループビジネススキーム



グループビジネススキーム



有力コンテンツの獲得ノウハウと企画開発力を活かし、遊技機をはじめ多彩な分野にビジネスを展開していきます。多様な有力コンテンツ（キャラクター著作権）を取得し、優れたクリエイティブスタッフがコンテンツを開発開発したコンテンツを、遊技機メーカーとともに商品化し、全国のホールに販売展開さらに、開発したコンテンツを遊技機のみならず、様々なメディアに展開

有力コンテンツ（キャラクター版権）取得・開発

有力コンテンツ(キャラクター版権)取得にかかわる グループ会社および協力企業の機能



キャラクター取得



プロフェッショナル・マネジメント株式会社

人材マネジメント

スポーツ、芸能など幅広い分野にわたる人材マネジメントビジネスを展開しています。優れたアスリートやタレントのキャラクターとしての価値を高め信頼関係を構築し、その版権を取得・活用します。

マネジメント実績：

清原和博選手(読売巨人軍)
アンジョンファン選手(サッカーJリーグ) 他

トータルワークアウト株式会社

プロフェッショナルの フィットネスクラブ

有力スポーツ選手や芸能人等にも多く利用されており、有力コンテンツになり得る人々とのネットワーク構築の場として機能しています。

社長：ケビン山崎氏

名トレーナーとして、ハリウッドトップスターの短期間での肉体改造や、トップアスリートのパワーおよびスキルの向上などで実績多数。その広い人脈はキャラクター版権取得にも力を発揮しています。

キャラクター取得の仕組み

株式会社デジタルロード

- ・各種映像ソフト企画開発
- ・キャラクター
マーチャンダイジング
- ・ブランドマネージメント

川口孝司率いるクリエイター軍団が、遊技機の液晶ソフトをはじめクオリティの高いソフトウェアを企画・開発しています。

社長：川口孝司氏

元任天堂のプロデューサーであり、元(株)ポケモンの取締役。ゲームソフト業界を中心に強力な人脈を有しています。



D3 PUBLISHER

株式会社ディーズ・パブリッシャー

各種キャラクターを使用した ゲームソフトの企画制作

2004年1月に、資本および業務提携をしました。

これによりソフトウェア制作体制が一段と強化されています。

クリエイターの
ネットワーク

- ・コンセプトワーク
- ・クリエイティブワーク
- ・版権に関する国内外の提携先との
協業、連携

糸井重里氏(当社社外取締役)

幅広い人脈をもつ糸井氏のマネージメントのもと、国内外の優れたクリエイターが連携して当社のコンセプトワーク、クリエイティブワークに才能を発揮しています。

キャラクター版権取得の現況

映画（邦画・洋画）分野



邦画 - 映画企画段階から参画

すでに「旋風の用心棒」で実践したように、企画段階から映画制作に参画し、幅広い版権の取得に取り組んでいます。

俳優 - 銀幕のスターを活用

2003年には、梅宮辰夫氏と松方弘樹氏の強力タッグで「CR極上！梅松パラダイス」を開発。有名俳優のキャラクターを活用した商品展開を実施しています。

洋画 - ハリウッドの人気作品を照準に

洋画のなかでも、特にハリウッドの人気作品の版権獲得に力を注いでいます。（株）ディースリー・パブリッシャーと連携し、世界に通用するコンテンツを、遊技機のみならず、世界市場を視野に入れてゲームをはじめ多彩なメディアに活用していきます。現在、幅広い権利を取得するべく現地とのコミュニケーションを深めています。

肖像権を含めた大作洋画のライセンス料は非常に高額となりますが、当社は現在、収益性の高いパチンコ・パチスロビジネスにより、そのリスクを回避し得る企業体力を有しています。

ポイント：商品企画力の強化

版権ビジネスにおいては、コンテンツ活用領域を、いかにスムーズに拡大できるかがポイントとなります。この点を強化するため、当社は2004年1月、商品企画部門の責任者として元メディアファクトリー取締役の小澤洋介を執行役員に迎えました。戦力を増強し、コンテンツを活用した商品企画力を強化していきます。

スポーツ（アスリート・チーム）分野

著名アスリートとの契約実績



（プロフェッショナル・マネージメント（株））

- ・清原和博選手（読売巨人軍）
- ・佐々木主浩投手
（横浜ベイスターズ、前シアトルマリナーズ）
- ・アン・ジョンファン選手（サッカーJリーグ）
- ・千代大海関（大相撲）
- ・マイク・タイソン選手
（ボクシングヘビー級元世界チャンピオン） ほか

プロフェッショナル・マネージメント（株）では、各界トップアスリートのマネージメントを通じて彼らのキャラクター価値向上に貢献し、版権契約を結んでいます。現在、マイク・タイソン選手、佐々木主浩投手などとのキャラクター契約が完了し、遊技機の企画を進めています。今後さらに、世界のビックネームと呼ばれるスポーツリーグ・機構のキャラクター（団体および個人）の版権を取得予定です。

アスリートとの接点を確保

（トータル・ワークアウト（株））



トータル・ワークアウト（株）は、多くの一流アスリートおよび有名タレントにトレーニングの場を提供するとともに、彼らと当社を結ぶ接点として版権契約につなげる役割を担っています。

ポイント：キャラクターと当社双方のメリットを追求

個人のキャラクターを取り扱ううえではデリケートな配慮が必要です。適用する目的や用途、媒体、商品を厳密に吟味検討し、版権の提供者、使用者双方が納得・満足できるよう留意しています。

キャラクター取得の現況

マンガ・アニメ分野

大手出版社との間でスムーズな著作権取引を実施中

契約例：本宮ひろ志氏（漫画家）

少年誌をはじめ絶大な人気を誇る、氏の全作品に関する専有権をいただいています。今後さらに、ゲーム化権、MD商品化権などに領域を広げるための交渉を重ねていきます。

タレント・アーティスト分野

大手プロダクションと契約し、 キャラクター活用の占有的権利を取得

プロダクションに所属するタレント、アーティストについては、プロフェッショナル・マネージメント（株）その他提携企業等を通じ、当社が専有的な権利を獲得しています。



提携会社

ポイント：遊技機のみならず、

あらゆるキャラクタービジネスを視野に

単にパチンコ・パチスロの遊技機用ではなく、タレント、アーティストの方々の魅力を最大限に引き出し、新しい価値創出に貢献すべく、キャラクタービジネスのあらゆる可能性を追求しています。

ゲームキャラクター分野

数々のヒットゲームを遊技機に展開

ゲーム分野においては、すでに多数のヒットゲームを遊技機用に取得しています。

今後、業務提携先である有力ゲームメーカー、（株）ディースリー・パブリッシャーと連携し、取得したゲームの著作権を遊技機に活用していきます。



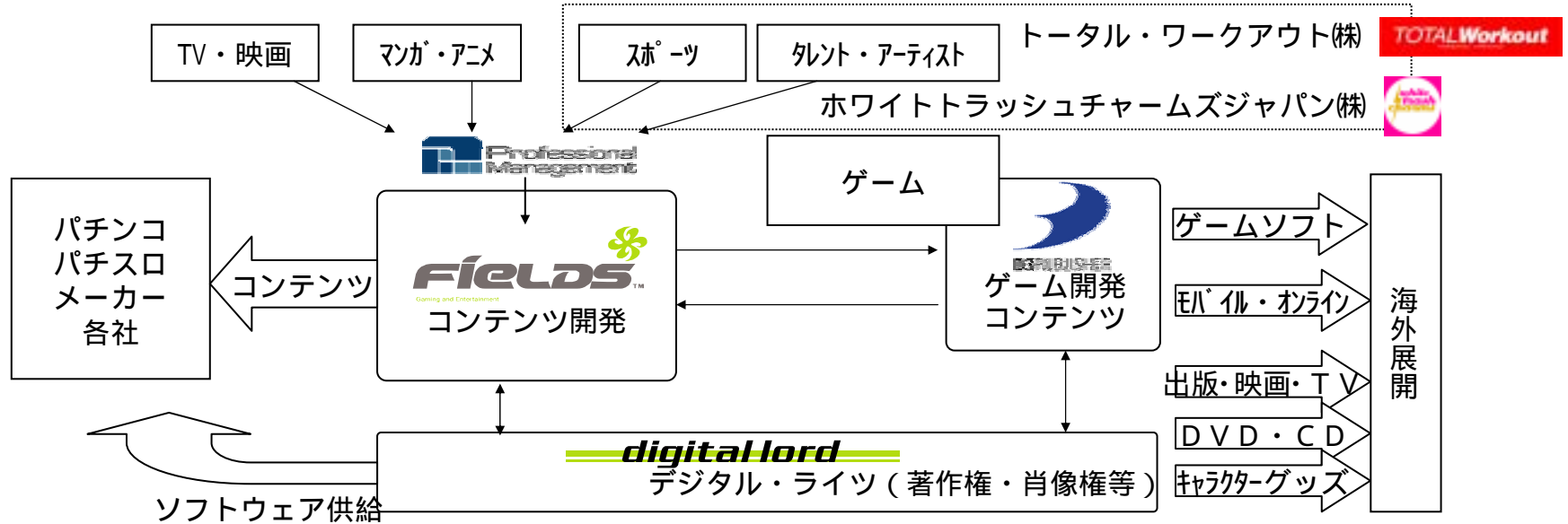
遊技機からゲームへの応用展開も

遊技機の開発とあわせて、そのコンテンツと連動した「パチンコ攻略シュミレーションゲーム」の開発など、他のメディアへの展開も検討しています。今まで興味がなかった方々にもパチンコをバーチャル体験で楽しんでいただき、リアル体験...つまり、ホールへの集客につなげていきたいと考えています。

系井氏、川口氏の人脈とノウハウを活用

各界に幅広い人脈を持ち、ゲームクリエイターとしても著名な系井重里氏に加え、元任天堂プロデューサーであり、ポケットモンスター of マルチユース展開にも貢献した関連会社デジタルロード（株）の代表取締役川口孝司の協力を仰ぎ、人気キャラクターの取得に尽力しています。

有力コンテンツ (キャラクター権) 取得 ~ 開発 ~ 商品化のビジネスフロー



有力コンテンツ (キャラクター権) 取得

すでに高い認知度をもつ有力なキャラクターの著作権取得を重視

話題性、訴求力、エンタテインメント性の向上に効果

オリジナルキャラクター開発にこだわることなく、宣伝効率とコンテンツ開発スピードを重視

コンテンツ開発

著名なキャラクターを複合し、話題性・訴求効果を最大化

現実にはあり得ないユニークかつゴージャスな組み合わせでエンタテインメント性と顧客満足を追求

よく知るキャラクターが思わぬ設定で登場する意外性と、新たなキャラクターの魅力発見の楽しさに訴求

例) 梅宮辰夫氏と松方弘樹氏 (CR極上・梅松パラダイス)、千代大海関とアン・ジョンファン選手 (当社CM)

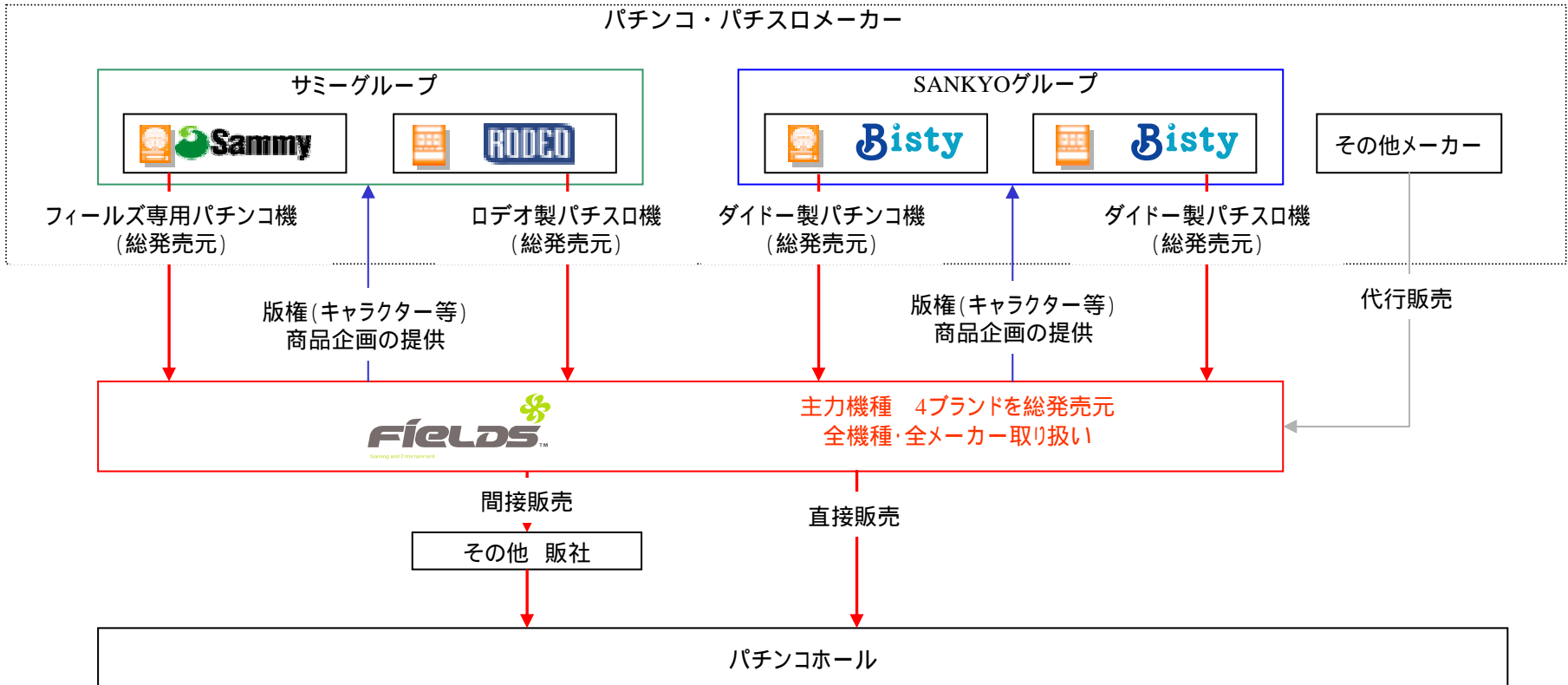
キャラクターのバックボーンを活かし、物語性の高いコンテンツを創出

漫画のストーリーや著名人の人物像を活かしたドラマを遊技機コンテンツで展開し、ファンの共感を喚起

例) 「みなしごハッチ」、「CR力道山」

有力コンテンツ（キャラクター権） 商品化～販売のビジネスフロー

パチンコ・パチスロメーカー



2005年3月期は、従来のサミーグループに加え、
SANKYOグループ（Bisty）が当社の主力取引先となります。

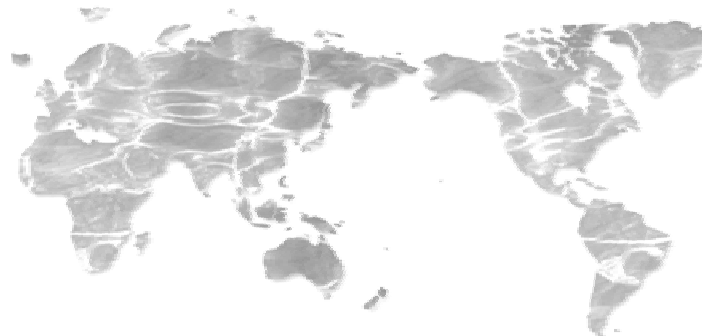
SANKYOグループ・DAIDO社：2003年11月17日 当社と業務提携
DAIDO社：2004年1月26日「株式会社Bisty」へ社名変更

DAIDO → Bisty

今後の事業戦略

～キャラクターを事業プラットフォームとした市場展開～

国内外市場へのビジネス展開



【国内市場】

パチンコ・パチスロ・ゲームを基幹商品として
市場での優位性と収益力を確保

【国外市場】

ゲーム・アニメ・MD（マーチャンダイジング）を
戦略商品として世界市場へ展開

収益性の高いパチンコ・パチスロの商品化を軸に

潤沢な収益を確保し新たな投資の原資に

キャラクター、コンテンツのゲーム化（映像ソフト化）

コンテンツを他のメディアに展開

幅広いキャラクタービジネスへ

（原資 + 開発力）



（有力コンテンツ）



キャラクタービジネスの海外展開を目指し、
世界共通のエンタテインメントコンテンツを獲得・創出

戦略1：ハリウッド映画著作権のゲーム化・MD化

戦略2：国産漫画・アニメのゲーム化・MD化

戦略3：スポーツ選手のゲーム化・MD化

わが国が世界に誇る漫画・アニメは、共通言語のひとつとして
世界市場進出の武器となります。

ワールドワイドな広がりを持つスポーツ分野でビッグネームの
著作権を獲得していきます。

国内・国外両市場での活動を相互に連動させ、最大の投資効果を追求

例) 海外映画著作権ビジネススキーム

