



# 平成14年3月期 決算説明会資料



2002年5月

アルゼ株式会社



---

## 目次】

【 】 平成 14年 3月期決算概要及び業績予想	- - -	1
【 】 平成 14年 3月期業績の低迷要因	- - -	10
【 】 アルゼグループの中期展望	- - -	16

---

# 【 】平成14年3月期決算概要

及び

今期業績予想

# 1) 平成14年3月期 要約連結損益計算書

[百万円]

	平成14年3月期	前期比	主な差異要因
売上高	108,195	53.2%	アルゼ・セタの減収、連結対象範囲変更の為。
売上原価	52,410	54.7%	
売上総利益	55,785	51.9%	
販売費及び一般管理費	25,952	75.6%	人件費が減少した為。
営業利益	29,832	40.8%	
営業外収益	1,168	67.4%	
営業外費用	3,559	167.3%	アルゼUSAの持分法損益が約20億円増加した為。
経常利益	27,441	37.8%	
特別利益	588	40.5%	
特別損失	3,967	17.6%	前期に発生した旧子会社の固定資産除却が無くなった為。
当期純利益	10,985	102.6%	
売上高経常利益率 [%]	25.3%	-	
EPS [円]	137.13	-	
ROE [%]	9.5%	-	
ROA [%]	13.2%	-	

## 2) 平成14年3月期 セグメント別連結売上高・営業利益

	平成13年3月期	平成14年3月期	前期比
外部売上高	203,262	108,195	53.2%
パチスロ・パチンコ・パチコン事業	164,889	79,675	48.3%
AM施設運営事業	21,777	17,244	79.2%
ゲーム機器事業	10,251	5,009	48.9%
その他事業	6,345	6,267	98.8%
営業利益	73,063	29,832	40.8%
(営業利益率)	35.9%	27.6%	
パチスロ・パチンコ・パチコン事業	82,089	35,046	42.7%
AM施設運営事業	172	4,003	232.7%
ゲーム機器事業	(6,341)	(33)	-
その他事業	(798)	27	-
消去又は全社	(2,059)	(9,211)	-

### 3) 連結子会社別の要約損益計算書

[百万円]

	売上高	売上総利益	営業利益	経常利益	当期純利益
アルゼ	83,465	43,835	23,806	24,996	13,727
アドアーズ	26,376	7,116	3,514	3,266	1,679
セタ	748	7	604	622	1,481
ミズホ	3,913	982	120	126	120
メーシー販売	2,755	2,048	1,727	1,806	1,049
エレコ	757	634	389	387	224
システムスタッフ	675	612	320	80	45
サクノス	673	623	417	390	374
日本AM放送	387	147	510	522	506
ARUZE USA	-	-	2	2,230	2,230
その他	53	335	336	328	411
総合計	119,802	55,361	28,601	27,097	12,350
内部取引等調整額	11,607	424	1,231	344	1,365
連結合計	108,195	55,785	29,832	27,441	10,985

## 4) 平成14年3月期末 要約連結貸借対照表

### 資産

[百万円]

科目	金額	前期比	主な差異要因
流動資産	100,372	85.0%	アルゼの売掛債権約150億円、子会社の在庫約20億円減少の為。
固定資産	91,215	87.2%	
有形固定資産	39,876	88.2%	旧子会社の土地約25億円減少の為。
無形固定資産	3,879	75.7%	
投資その他の資産	47,458	87.4%	旧子会社の資産減少の為。
資産合計	191,587	86.0%	

### 負債・資本

[百万円]

科目	金額	前期比	差異要因
流動負債	35,252	36.0%	旧子会社の買掛債務 短期借入金減少の為。
固定負債	21,109	102.0%	
少数株主持分	5,463	124.0%	
資本	129,762	130.2%	
負債、少数株主持分 及び資本合計	191,587	86.0%	

## 5) 平成14年3月期 要約個別損益計算書

[百万円]

科目	金額	前期比	主な差異要因
売上高	83,465	51.7%	パチスロ販売の減少、パチンコ販売の計画未達の為。
売上原価	39,630	60.3%	
売上総利益	43,835	45.9%	
販売費及び一般管理費	20,029	120.0%	広告宣伝費 研究開発費の増加の為。
営業利益	23,806	30.2%	
営業外収益	1,404	134.4%	受取配当金の増加の為。
営業外費用	215	632.4%	棚卸処分損 雑損の増加の為。
経常利益	24,996	31.3%	
特別利益	357	160.1%	前期損益修正益の計上の為。
特別損失	1,927	13.2%	前期、旧子会社の株式評価損・引当金を計上していた為。
当期純利益	13,727	39.5%	
パチスロ販売台数 [台]	206,108	50.2%	新台のみ サンダーV2 50,920台、コンチシリーズ 44,835台等
パチンコ・パチコン販売台数 [台]	21,532	42.7%	CR忠臣蔵 :18,111台等
売上高経常利益率 [%]	29.9%	-	
EPS [円]	171.36	-	
ROE [%]	10.8%	-	
ROA [%]	16.0%	-	



## 6) 平成14年3月期末 要約個別貸借対照表

### 資産

[百万円]

科目	金額	前期比	主な差異要因
流動資産	83,637	98.9%	3月の売上高に応じて、売掛債権の減少した為。
固定資産	67,532	100.1%	
有形固定資産	16,474	115.8%	四街道工場の建物が増加した為。
無形固定資産	757	93.2%	
投資その他の資産	50,301	96.0%	商法改正による自己株式の控除、繰延税金資産減少の為。
資産合計	151,170	93.3%	

### 負債・資本

[百万円]

科目	金額	前期比	主な差異要因
流動負債	19,544	51.1%	3月の仕入高に応じた買掛債務、税引前利益の差異による未払法人税の減少。
固定負債	522	200.0%	
資本	131,104	106.2%	
負債 資本合計	151,170	93.3%	

## 7) 平成15年3月期 連結業績予想

### 上期・下期・通期の業績予想

[百万円]

科目	上期	前期比	下期	前期比	通期	前期比
売上高	64,200	135.7%	86,500	142.1%	150,700	139.3%
売上総利益	32,300	132.8%	43,300	137.6%	75,600	135.5%
営業利益	16,400	158.9%	26,200	134.3%	42,600	142.8%
経常利益	16,600	169.9%	25,300	143.2%	41,900	152.7%
当期純利益	8,000	237.3%	12,400	162.9%	20,400	185.7%
EPS [円]	99.87		154.80		254.67	

### 主要子会社の業績予想

[百万円]

科目	アドアーズ (IQ :4712)			セタ (IQ :4670) 連結		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	11,429	14,948	26,377	680	1,541	2,221
売上総利益	3,043	3,072	6,115	172	624	796
営業利益	1,300	1,349	2,649	166	283	117
経常利益	1,077	1,147	2,224	167	278	111
当期純利益	843	845	1,688	218	226	8
EPS [円]	13.22	13.24	26.46	23.91	24.83	0.92

## 8) 平成15年3月期 個別業績予想

[百万円]

科目	上期	前期比	下期	前期比	通期	前期比
売上高	53,800	143.9%	74,000	160.6%	127,800	153.1%
パチスロ売上	41,250	132.7%	61,050	158.9%	102,300	147.2%
パチコン・パチンコ売上	8,820	1,359.8%	9,180	333.2%	18,000	528.9%
ゲーム機器売上	1,190	55.3%	1,910	90.3%	3,100	72.7%
その他売上	2,540	76.1%	1,860	75.6%	4,400	75.9%
売上総利益	28,100	128.5%	37,700	166.2%	65,800	147.7%
営業利益	15,300	147.8%	24,900	179.3%	40,200	165.8%
経常利益	16,400	145.6%	25,000	177.4%	41,400	163.2%
当期純利益	8,700	146.2%	13,400	187.5%	22,100	168.7%
パチスロ販売台数 [台]	125,000	136.1%	185,000	158.4%	310,000	148.6%
パチンコ・パチコン販売台数 [台]	49,000	1,444.6%	51,000	281.1%	100,000	464.4%
EPS [円]	108.61		167.28		275.89	

---

【 】平成14年3月期  
業績の低迷要因

# 1) 市場の変化

## 市場の変化

当業界は、熾烈な競争が続いております。店舗は、ますます二極分化してきました。成功している店舗に共通しておりますのが「大型化」であります。これにより、周辺の小型店舗が閉鎖を余儀なくされております。結果、市場規模の総設置台数は変わらないものの、1万8千店舗であった店舗数は、ここ数年で1万6千店舗程に激減しております。さらに、パチンコからパチスロに人気移行し、昨年度においては、新製品が200機種に及ぶなど、年々成長率も二桁を更新し、昨年末の総設置台数が概ね150万台となりました。

最近の機種傾向としましては、液晶表示器、ドットマトリックス表示器及びリール構造を演出のために搭載し、多彩なバリエーションが続出してまいりました。さらに機械特性のバリエーションを持たせるためのサブ基板を搭載することにより、サブ基板を応用しての払い出しが行われ、結果として急速にギャンブル的傾向が強まり、マーケットの主軸となる流れが「ゲーム性からギャンブル性」へと変化いたしました。

このように、サブ基板の解釈を最大限にギャンブル的方向に解釈した機種が他社から登場し、この機種がプレイヤーの支持を受け、大ヒットを記録いたしました。このような市場の変化に当社は乗り遅れ、その影響に振り回された次第です。



市場の変化に乗り遅れた影響により、業績低迷を招いた。

その主な要因としては

サブ基板により払出しをするギャンブル的要素を持った機械の発売を躊躇  
従来型の機種への固執  
営業の弱体化

の3点が挙げられる。

## 1) 開発体制へ起因する要因

### 要因 サブ基板により払出しをするギャンブル的要素を持った機械の発売を躊躇

サブ基板により出玉の払出しをするギャンブル的要素を持った機械は完成していた。しかし、規制改正・社会問題を引起す要因となる可能性もあり、トップメーカーとして市場をギャンブル的方向へ先導することに躊躇した。

### 要因 従来型の機種への固執

ゲーム的要素を中心とした従来型の機種の開発体制はマニアックな個人能力への依存度が高い開発体制でした。市場の変化に対応できず、従来型の枠に固執した。



### 改善策 個人能力依存型の開発体制から組織的開発体制へ移行

収集したマーケティングデータをマーケティング会議にて分析、分析結果から(開発)企画部にて人気機種の機械特性を決定。開発担当者は人気機種の機械特性に準拠した上で、個人能力を発揮、結果、開発機種の販売リスクは大幅に減少させる。

## 2) 営業体制へ起因する要因

### 要因 営業の弱体化

常にNo.1人気機種を取扱っていた営業体制におごりが生じた。本来の足で稼ぐという営業の基本を忘れ、**個人的嗜好により訪問しやすい店舗に営業範囲が留まった**にもかかわらず、過去4年間継続して十分な成果が挙がっていた。結果、営業体制の弱体化を招いた。



### 改善策 個人担当制からチーム担当制の営業体制へ移行

営業1名当り50～60店舗を担当していた個人担当制から5～6名の**チームで約300店舗を担当するチーム制**の営業体制へ移行した。また、**固定給比率を下げ、インセンティブ比率を上げた給与体系への移行**や新規開拓した**店舗の登録制度**を設け、**チーム毎の競争原理**を機能させる。結果、**未訪問店舗を撲滅**し、営業範囲が拡大する。また、サービスの拡充による顧客からの信頼回復に繋がる。

### 3) 低迷要因解消に向けた具体的な取組み

#### マーケティングの強化

現在、モバイル端末を活用し、市場の人気情報・ホールの導入撤去情報を収集しているが、情報収集範囲をさらに拡大します。

マーケティングの源となる情報収集のリアルタイム性・精度の向上を図ります。

分析力を強化し、開発企画・営業戦略へ活用することにより業績向上に貢献します。

#### マネージメントコンピューター基幹システム

通信・コンピューター・センサー技術を活用したマネージメントコンピューター基幹システム構築の企画・開発を推進します。

情報管理の強化、情報伝達のスピード化、ナレッジマネージメントを推進し、スピード経営・リスクヘッジ及び教育への連動を実現します。

IoTタグ等の技術を活用し、リアルタイムなリサイクル/在庫管理を実現、在庫ゼロを目指します。

#### 開発企画力の強化

マーケティング会議の開催し、人気要素と期待感の分析・分類・フォーマット化を推進します。

SP機を独自に開発、警察庁に申請し許可を得ました。

プレイヤーにとっての魅力は「期待感」と「ギャンブル性」であり、再び市場の流れをリードします。



## 開発技術力の向上

設計段階から開発工程の効率化を考慮した**独自設計の3Dチップ**を東芝と共同開発しました。パソコン上での開発が可能となり、**開発したソフト・データを直接3Dチップで使用可能**としました。また、既存のコンシューマゲーム機専用チップとは異なります。技術面の**ノイズ対策の強化**とコスト面の製品の**低価格化**を両立可能としました。9月には3Dチップを搭載した製品の発表予定しています。

## 営業体制の強化

個人担当制からチーム担当制への営業体制の移行は完了しています。営業の原点である**「足でかせぐ営業体制」**へ**回帰**します。モバイル端末の活用及び情報の重要性への認識の向上により**情報収集・情報提供**を強化します。組織的かつ情報システムの活性化を意識した営業活動を推進します。

## 特許戦略の推進

特許権への意識が薄いパチスロ業界において、予ねてより特許権の重要性を認識していました。特許出願に対する**インセンティブ制度**を採用しています。**新規申請の促進、保有する特許権の活用**による特許戦略を展開します。

---

# 【 】アルゼゲループの中期展望

～ 回復 成長路線への回帰 ～

# 1) 経営の基本方針

基本理念) 創造力と先見性を持ち、常によいもの、新しいものを創り続ける。

使命) あらゆる世代に最高の娯楽を提供していくこと、社会に楽しさを提供していく。

目標) 顧客を満足させるNo.1製品・サービスを創意工夫により開発・提供し続け、「高収益・高成長」を達成継続し、企業価値の増大を目指す。

経営の基本方針) 健全な娯楽の提供により「夢のある社会」へ貢献する。

# 2) 経営指標と中期経営計画概要

連結

平成17年3月期までに売上高2,400億円以上及び売上高経常利益率35%以上を達成

単独

平成17年3月期までに売上高2,200億円以上及び売上高経常利益率39%以上を達成

## 平成15年3月期

売上高 : 連結) 1,507億円  
          : 単独) 1,278億円  
経常利益 : 連結) 419億円  
          : 単独) 414億円  
当期純利益 : 連結) 204億円  
          : 単独) 221億円  
パチスロ販売台数 : 31万台  
パチコン・パチンコ販売台数 : 10万台

## 平成16年3月期

売上高 : 連結) 2,118億円  
          : 単独) 1,884億円  
経常利益 : 連結) 628億円  
          : 単独) 635億円  
当期純利益 : 連結) 320億円  
          : 単独) 336億円  
パチスロ販売台数 : 42万台  
パチコン・パチンコ販売台数 : 20万台

## 平成17年3月期

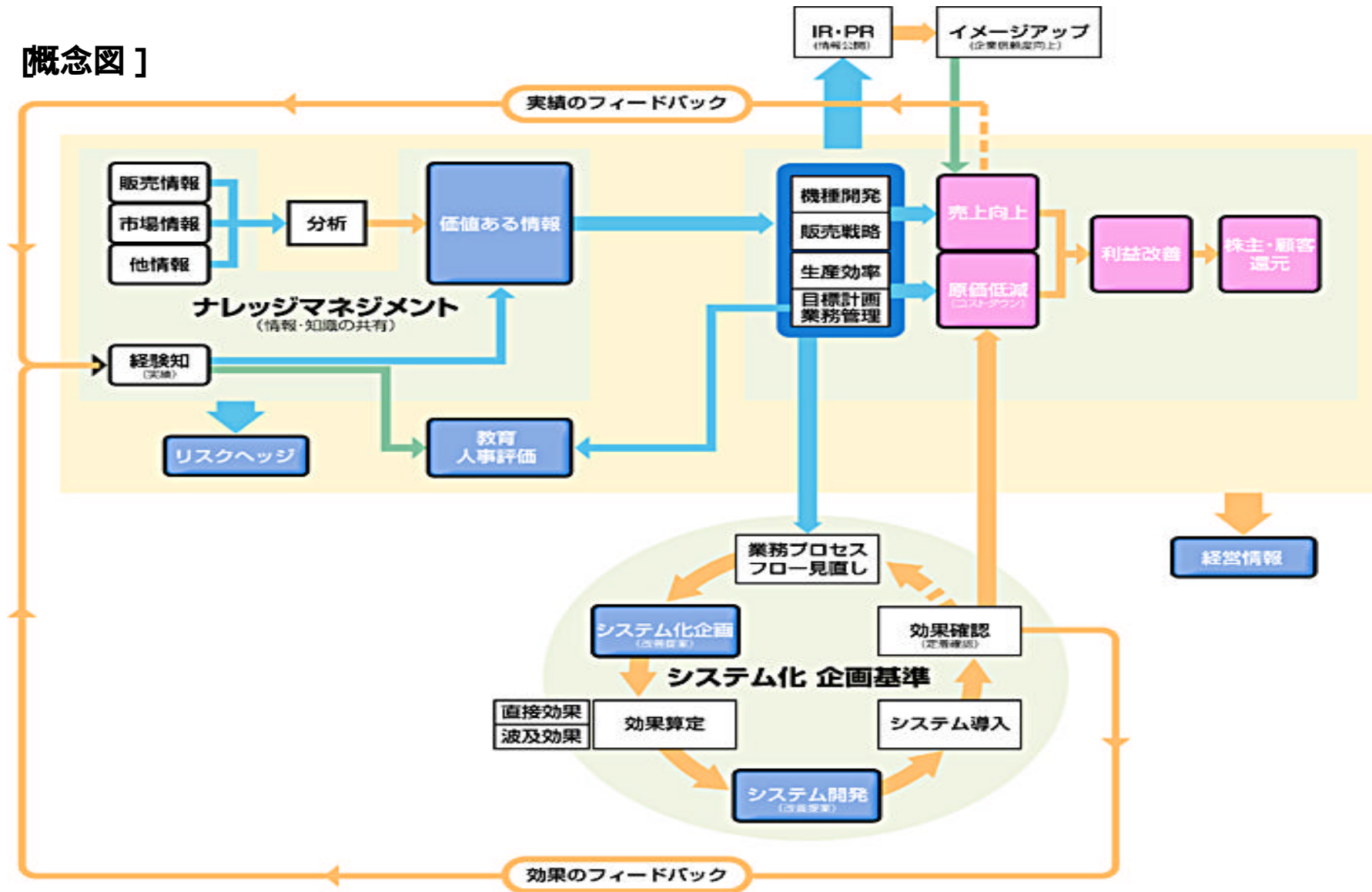
売上高 : 連結) 2,457億円  
          : 単独) 2,218億円  
経常利益 : 連結) 875億円  
          : 単独) 866億円  
当期純利益 : 連結) 440億円  
          : 単独) 465億円  
パチスロ販売台数 : 48万台  
パチコン・パチンコ販売台数 : 30万台

### 3) 重点課題



# 4) マネージメントコンピューター基幹システム『SISP5』

概念図]



# SISP 5 (Spiral Information System for Practical use) の概要

システムの目的

組織強化 会社の業績向上 全社の情報を網羅し有機的機能を実現

コンセプト

スピード ~ Fast communication 早い情報伝達

改善 ~ Improvement for work efficiency 効率化のための改善

蓄積 ~ Accumulation of knowledge 経験知の蓄積

コストダウン ~ Costdown for benefit 利益増加のためのコストダウン

循環 ~ Circulation of advancement 進歩の循環

SISP5 =

情報伝達管理

+

業務管理

+

目標計画管理

+

教育人事評価

## 5) 新規事業の推進

### 新規事業 1

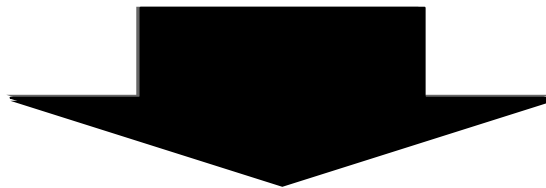
### ポイントシステム事業

#### 【ポイントシステムの概要】

ポイントシステム・ホール等の顧客情報管理システムを一元管理するシステムを構築します。  
携帯電話のID番号を利用し、顧客情報の自動登録を実現します。  
ホール等のイベント情報・新台情報を顧客の携帯電話へ自動的に情報提供できます。  
同システムをハウスカードシステムへ搭載します。  
異業種のポイントシステムとのポイント交換も可能です。

#### 【ホールの導入メリット】

顧客情報管理・情報サービス等の負担軽減・効率化により、人員削減を実現する。  
誰もが肌身離さず持っている顧客の携帯電話に情報提供し、他ホールとの差別化を図れる。



同業他社のカードシステムとの差別化・付加価値の創出により、  
当グループのハウスカードシステムの販売強化に繋がります。

## 新規事業 2

## 会話インターフェース (会話対応型AIインターフェース)事業

### 【会話インターフェース事業の概要】

従来の脳構造を擬似的に開発する手法とは異なり、言語のアルゴリズムを解析・意味を認識し、会話することを実現する手法を研究開発を推進します。

会話のアルゴリズムをコンピューターソフト化したものが会話インターフェースです。コンピューター入力において会話による入力を実現します。

## 新規事業 3

## 海外カジノ事業

### 【海外カジノ事業の概要】

バルビノ・ラモーレ社のスティーブン・ウィン氏と共同の「カジノプロジェクト」を推進中。

デザートイン跡地にラスベガスNo. 1の豪華カジノホテルを建設予定。

今年 4月にアルゼUSAを通じて、バルビノ・ラモーレ社へ120百万米\$ (約150億円)を追加出資。

バルビノ・ラモーレ社は今年中にニューヨーク証券取引所への上場を予定。

ラスベガスNo.1カジノホテルは2004年末の完成予定。



---

本日はご多忙中、ご参加いただきまして  
誠にありがとうございました。