

店

平成 14 年 5 月 17 日

各 位

会社名 アルゼ株式会社
代表者の 代表取締役社長 岡田和生
役職・氏名
(登録銘柄 コード番号 6425)
問合せ先 取締役兼執行役員 岡田知裕
電話番号 03 - 5530 - 3055

中期経営計画に関するお知らせ

平成 14 年 5 月 17 日開催の取締役会において、中期経営計画（平成 15 年 3 月期～平成 17 年 3 月期）が承認されましたのでお知らせ致します。

記

1. 経営の基本方針

ダイナミックな時代の変化が、人々の価値観と基準を大きく変えてきました。その結果、本当の世界競争が始まりました。競争は、二極あります。ひとつは、豊かな人たちに対する魅力ある商品、マーケットの創造。ブランド等の付加価値により信用力を勝ち取る競争でもあります。もうひとつは、中国の台頭に見られるような、巨大な人口による巨大な工場で生み出される価格競争。いづれにしても、知恵を使って付加価値のアイデア・技術を応用するか、または、自社商品の方針を決定し、価格の安い中国を利用し、真似されにくい技術と工夫の中で価格競争に挑戦していくのです。

一方、日本経済は、バブルの後遺症からの金融機関の不良債権、巨大債務を抱える企業の「大企業病」に侵され、過去 10 年間に渡って放置された経営マネジメントの結果、世界経済の中から取り残されてしまいました。今の政治的課題も混迷を続け、主体性なき国家として、企業の設備投資の減少、収益の悪化を招き、依然として厳しい状況下にあります。

このような状況下において、当社は、創造力と先見性を持って、常によいもの、新しいものを創り続けることを基本理念とし、あらゆる世代に最高の娯楽を提供するエンターテインメント企業として、社会に「楽しさ」を提供していくことを使命としております。創意工夫によるナンバー・ワン製品の開発とサービスを通じ顧客を満足させる優れた製品・サービスを常に提供し続けることで、「高収益・高成長」を達成・継続し、企業価値の増大を目指します。

そして、健全な娯楽を提供していくことで「夢のある社会」へ貢献することを経営の基本方針としております。

2. 中期的目標とする経営指標

当グループは、継続的な収益力の向上を実現する経営を推進するため、「売上高」及び「売上高経常利益率」を中期的経営指標として掲げております。

また、これら経営指標の達成により、株主の皆様への利益還元は業績に応じた安定的な配当を継続できるものと考えております。

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

3. 中期経営計画の概要

連結 中期経営計画

[単位：百万円]

	平成 15 年 3 月期	平成 16 年 3 月期	平成 17 年 3 月期
売上高	150,700	211,800	245,700
パチスロ・パチコン・パチンコ事業	120,300	172,500	210,000
アミューズメント施設運営事業	18,000	19,000	20,000
ゲーム機器事業	4,100	12,100	7,500
その他事業	8,300	8,200	8,200
経常利益	41,900	63,500	87,500
当期純利益	20,400	32,000	44,000

単独 中期経営計画

[単位：百万円]

	平成 15 年 3 月期	平成 16 年 3 月期	平成 17 年 3 月期
売上高	127,800	188,400	221,800
パチスロ・パチコン・パチンコ事業	120,300	172,500	210,000
ゲーム機器事業	3,100	11,600	7,500
その他事業	4,400	4,300	4,300
経常利益	41,400	62,800	86,600
当期純利益	22,100	33,600	46,500

4. 重点課題と対策

当グループは、基幹事業であるパチスロ・パチコン・パチンコ事業の復活が命題であり、人気機種を継続的に市場へ提供することを最大の課題として取り組んでまいります。

マーケティングの強化

現在、モバイル端末の活用により、市場の人気情報と店舗の機械の導入撤去情報を収集しているものの範囲を拡大し、マーケティングの源となる情報収集のリアルタイム性に注力し、その精度をあげまいります。さらに、分析を強化し、開発企画及び営業戦略に活かしていくことで、業績の向上に寄与してまいります。

基幹コンピュータトータルシステムの構築

さらに、安定的な業績の向上に寄与するため、組織機能を整備し、経営上のあらゆる情報、業務を網羅し循環させ、コンピュータと人を有機的に結合させるために、通信とコンピュータ及びセンサー

技術を活用した基幹コンピューターシステムを構築するための企画開発を推進してまいります。特に、情報管理を重要視し、情報伝達のスピード化、ナレッジマネジメントを推進し、スピード経営及びリスクヘッジ、教育への連動を実現することで業績向上に寄与させます。また他方で、タグなどの技術を活用したリアルタイム自動入力システムを開発導入することにより、リサイクルの管理が可能になり、また、在庫管理が確実となることから、限りなく在庫0（ゼロ）を目指します。

開発企画力の強化

従来よりも市場情報を重要視し、マーケティング会議を積極的に開催し、当グループのおごりから誤認している開発の状況を改革し、さらに開発企画によるレベルアップを強化し、人気要素と期待感を分析、分類、フォーマット化を進める中で、魅力ある機種、SP機の独自の開発を行い、同機を警察庁に申請し許可を得ました。そのことによって、市場の流れは大きく変化してまいりました。顧客ユーザーにとって魅力となるものは、期待感とギャンブル性であり、自信を持って再び市場の流れをリードしてまいります。

開発技術力の向上

3Dチップをオリジナルの設計により、設計段階から開発工程の効率化を念頭においた設計仕様のチップを東芝と共同開発いたしました。このチップは、3Dの画像演出を行うものであり、従来のソフト開発の工程に比べ、数倍の効率化が図れ、開発ツールがパソコンで可能となり、パソコンから開発されたソフト及びデータが直接チップに使用することができる画期的なものであります。

これにより、3D画像に関して、既存のコンシューマゲーム機専用チップと異なり、開発ツールを簡易に使用することができ、チップの性能がソフトの組み方に束縛されることなく卓越したパフォーマンスを発揮できることが特徴です。また、コスト面においても従来のコンシューマゲーム機専用チップの流用等とは異なり、対ノイズを強化した結果、専用チップ使用の製品を低価格に抑えることができます。この9月には、このチップを搭載した製品の発表を予定しております。この新技術チップの導入と、開発担当のチーム化を進め、インセンティブを付与することにより、チーム間の競争力を強化し、機械の開発のスピードと品質向上への挑戦を行わせ、組織的かつ活気ある体制を構築いたしました。

営業体制の強化

すでに、営業担当者一人当たり50～60店舗を任せていたものを4～5名のチーム体制に組替え、さらに新規開拓した店舗に対し登録制度を導入することで、各チームによる競争原理を導入いたしました。また、営業担当者に対しモバイル端末を配布することで、最大限情報の重要性を意識した情報収集と販売促進のための情報提供を行い、原点である「営業の足でかせぐ体制」を組み合わせ、組織的かつ情報システムの活性化を意識させた営業活動を推し進めてまいります。

特許戦略の推進

企業間競争の激化に伴い、製品の差別化による付加価値の重要性から特許戦略の重要性がさらに高まってきております。当グループは、かねてよりその重要性を考慮し、積極的な特許出願及びそれに関してのインセンティブ制度を採ってまいりました。特に、世界的に特許戦略が激しくなっている環境下において、特許権に対する認識がややもすれば薄かった業界に対し、これまでに培った特許及び

新規申請による特許権の保有を最大限に活かした特許戦略を重視してまいります。

新規事業の推進

中期的展望において、次の新規事業を積極的に推進してまいります。

第一に、「ポイントシステム」事業。当社パチンコ業界の店舗サービス強化の中に、顧客へのポイント提供が重要な位置付けをもってまいりました。これら、ポイントシステムと顧客管理システムを同一のものであり、その顧客管理そのものや顧客情報サービス等の負担を軽減化するために顧客のもつ携帯電話の ID 番号を利用し、自動顧客登録をコンピューターシステムとして登録し、また店舗のイベントや新台情報に対しても一度に自社のサーバーを通じて顧客の携帯電話に情報提供するようにしたシステムの構築し、自動化による管理システムとサービス情報提供の自動システム化を行うことができるようになりました。それらをカードシステムに搭載し、他社にない付加価値としての評価を得、カードシステムの販売を強化するとともに、店舗においては、管理の効率化が多大なメリットとして、人員削減を実現し、確実にサービス提供ができるものであります。さらには、これらポイントシステムを異業種のポイントシステムと交換を可能とするものです。

第二に「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。これは、将来の夢のインターフェース（人とコンピューターロボットとの会話）を造ることです。従来の AI 含めた人工知能の世界は、脳の構造を分析し、電氣的脳信号の各細胞への伝達に関する研究が中心でありましたが、これらの構造的なハードを擬似的に開発しようとする手法と対照的に、言語学からの分析を行い、言語のアルゴリズムを解析し、会話における意味を認識し、会話するという画期的な手法を開発研究しております。このことは、言語の意味認識のシステムを顧みると人間の会話の意味認識は、脳の判断を意味し、会話のアルゴリズム自体が、脳の構造伝達というよりは、脳のソフトと言える要素を持っている訳です。その会話のアルゴリズムをコンピューターソフト化したことが、会話インターフェースであります。このことが、実現することにおいて、コンピューター入力の手操作の世界から会話のみで行うことを可能にします。

第三に、「海外カジノ」事業。現在、当社の子会社のアルゼ USA の子会社であるバルビノ・ラモーレ社のスティーブン・ウィン氏との共同の「カジノプロジェクト」の推進しております。これは、ラスベガスで NO1 の豪華カジノホテルであり、デザートインの跡地に建設予定のラスベガスの最新企画で、デザートインカントリークラブを改良します。完成は 2004 年末を予定しております。また、海外投資にあるリスクを軽減するために、バルビノ・ラモーレ社の上場に賛同し、追加投資をすることによって、上場及びカジノプロジェクトをより確実なものとし、企業価値を明確にいたします。

以 上