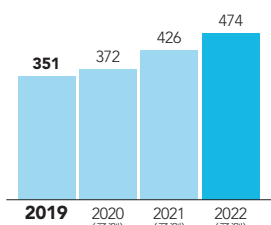

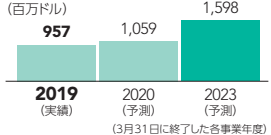
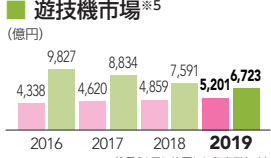


ゲームメーカーとしての社会価値を創造

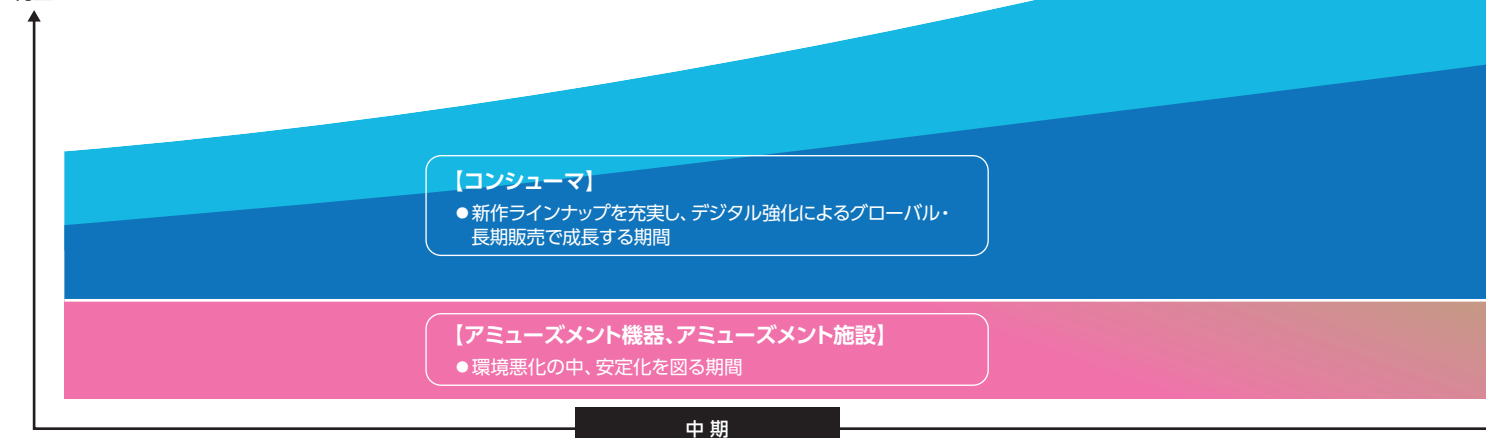
リスクと機会

	主な機会	主なリスク	事業戦略
コンシューマ市場 ^{※1} (億ドル) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 新技術を活用した、競争力の高い商品の創出 ● 新プラットフォームの登場による、商品の供給先の拡大 ● デジタルを活用した販売地域の拡張による収益機会の拡大 ● デジタルを活用した長期的な販売の実現 ● デジタル販売の浸透による中古市場の縮小 	<ul style="list-style-type: none"> ● 新技術の登場や機器の性能向上に伴う開発費の高騰 ● プラットフォームの世代交代等による、ユーザーの購買動向の変化 ● 海外の政治や文化、宗教等のカントリート 	【コンシューマ】 <ul style="list-style-type: none"> ● 大型新作の定期投入 ● 休眠IP・リメイクの活用を推進 ● 新作、旧作ともデジタル販売を強化 【コンシューマ・カタログタイトル】 <ul style="list-style-type: none"> ● [モンスターハンター]のグローバル展開 ● 現行機種移植版などによって過去作を長期販売
モバイル市場 ^{※2} (億ドル) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 通信遅延の解消によるゲーム性の向上 ● 機器の性能向上に伴うクオリティの進化 ● 強力なIPを活用した、ユーザーの誘引 	<ul style="list-style-type: none"> ● 新技術への対応の遅れや不具合の発生 ● 参入企業の増加による競争激化 ● 国内市場の成熟化 ● モバイルへの転換失敗によるブランド価値棄損 	【モバイル】 <ul style="list-style-type: none"> ● 新世代通信規格の普及を見据えた技術研究 ● コンシューマで創出した人気IPの多面展開
eスポーツ市場 ^{※3} (百万ドル) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 非プレイヤーの視聴参加によるファン層拡大 ● 大会の開催権、動画の配信権販売など、新たな収益機会の創出 ● ゲームの特性を活用したオンライン大会の促進 	<ul style="list-style-type: none"> ● COVID-19感染拡大によるイベント数の減少 ● チート行為の横行による競技熱の低下 ● ハッキング、クラッキングによるサービス中断 	【eスポーツ】 <ul style="list-style-type: none"> ● 専門部署の設置により、国内での大会主催など裾野拡大に向けた展開
アミューズメント施設 ^{※4} 遊技機市場 ^{※5} (億円) 	<ul style="list-style-type: none"> ● テーマ型店舗、グッズ販売に特化した店舗、VRコーナーなどの多面的な展開による新規顧客の獲得 ● 新業態、新技術の導入による認知度の向上 ● 適切な対応による販売台数拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● COVID-19感染拡大による集客力の低下 ● 娯楽の多様化、少子化等による市場環境の変化 ● パチスロ機の型式試験不適合 	【アミューズメント施設】 <ul style="list-style-type: none"> ● 多様な施設展開やイベントによる新規顧客の獲得 【アミューズメント機器】 <ul style="list-style-type: none"> ● 現行基準に対応する開発体制を構築

※1 International Development Group ※2 International Development Group ※3 Newzoo[2020 Global Esports Market Report] ※4 「アミューズメント産業界の実態調査報告書」
 ※5 出典：矢野経済研究所「パチンコ関連遊技機市場に関する調査結果2018、2019」を基に当社作成

中長期の成長イメージ

利益

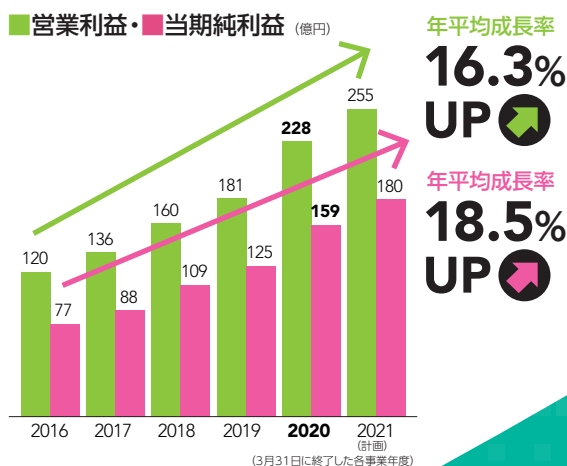


中長期経営目標

安定した収益基盤の積み上げにより、「毎期、営業増益(10%)」を目指す

達成のための重要な要因

- 1 デジタル販売の強化
- 2 高品質タイトルの長期販売により安定成長を実現
- 3 デジタルマーケティングの推進によるグローバル販売の強化



【モバイル】+【eスポーツ】
更なる成長のオプション

【コンシューマ・新作】
成長ドライバー

【コンシューマ・カタログ】
ストックビジネスとしてベースの利益

【アミューズメント関連】
安定収益

長期

→ 期間