

企業名： セガサミーホールディングス

レポート名： 「統合レポート 2022」

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

- ・世界をリードするコンテンツの提供者

「ソニック・ザ・ヘッジホッグ」「ペルソナ」シリーズなど既存の人気コンテンツの世界同時発売やマルチメディアの利用よりユーザーとの接点を拡大し、「プレイしない人たちにまで認知され、世間から大きな注目を集め」た(里見治紀グループ CEO)既存の IP(知的財産)を超える新規コンテンツの創出を図ることで収益機会を最大化し、持続的な企業を目指す。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

- ・複数の有力な IP

PLC の長い有力なタイトルはリメイク、メディアミックス展開で高い収益を上げやすい。また、IP の買収、外部タイトルの遊技機展開 (パチンコ、パチスロ、プライズカテゴリー) も行う。近年は活用が不十分な IP を洗い出し、リマスター・リメイク展開の戦略化を進めることで収益を持ち直した。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

- ・海外を中心とした市場の拡大

ゲームコンテンツ市場規模は、2015年から2020年までの5年間で12兆円→23兆円と2倍以上に拡大しており、セガサミーはその次の5年間で29兆円にまで到達すると推計している。「ソニック」の映画作品が2022年に続編が公開され、アメリカで約4億ドル(公開3カ月)の興行収入を記録した。これは北米のゲーム原作映画の興行収入の新記録となった(それまでの記録は前作による)。この映画化によりセガサミーはハリウッドの映画業界との関係構築に成功した。デジタル化の進展で海外へのコンテンツ展開の同時性が急激に上昇し、こうしたグローバルコンテンツを保持していることはセガサミーの競争力維持に資する。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

(目指せると思われる人材像)

- ・全社の課題意識を共有し、挑戦する人材
- ・そのための判断軸を備えた人材

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

(良かった点) 懸念・リスク、その解決策、過程、展望が順序立って明示されている。(例：

p 3 6)

(改善余地) 表にもう少し紙幅を使ってほしい。少し見辛い。(例： p 5 1)