

2022年3月期 Q3 決算
アナリスト・機関投資家向け説明会 主な質問（要旨）

2022年2月15日
セガサミーホールディングス株式会社
経営企画本部 IR・SR部

- 開催日時 2022年2月10日（木） 13:00～
- 回答者： 深澤 恒一（セガサミーホールディングス株式会社 取締役 専務執行役員 グループ CFO）
高橋 真（セガサミーホールディングス株式会社 上席執行委員 経営企画本部長）

※この資料は、主な質疑応答の要約です。

全体

Q： Q4が16億円の赤字計画になる理由について教えて欲しい。

A： 遊技機事業は利益が出る計画となっているが、エンタテインメントコンテンツ事業についてはQ4において利益が出にくい構造となっている。理由としては、年末商戦後でQ3に比べて売上高が減少することに加え、インセンティブや開発費の資産性評価に伴う費用、過去に買収したスタジオのアーンアウト等の費用計上を期末に見込んでいる。また、リゾート事業については、コロナ影響を受けて赤字幅が大きくなっている。

エンタテインメントコンテンツ事業（コンシューマ分野）

Q： フルゲームのレポート販売本数の見通しを引き下げた要因は、年末セールの販売がそこまでではなかったということか。

A： ゲームに限らず、今年のブラックフライデーは前年に比べるとマーケットの規模が小さかったことに起因し、Q3実績は、想定を下回る結果となったことが大きな要因である。

Q： ブラックフライデーの不調は、半導体の供給不足によりハードウェアの販売が厳しかったことと連動しているのか。単純にコンシューマのゲーム市場が厳しかったのか。

A： リポート販売に関しては新しいプラットフォームの販売状況の影響を大きく受けたとは考えていない。前述の通り、今年のブラックフライデーについてはゲームに限らず、マーケットが全体的に昨年ほどの勢いがなかったことに鑑みると、必ずしもブラックフライデーといった特定シーズンで買い込むというよりは、ゲームの購入タイミングについても、通年で平準化されてきているのではないかという印象は持っている。

Q： 『PSO2 ニュージェネシス』の大型アップデートを実施し、現状はどのように評価しているか。

A： アップデート実施後にDAUやMAUは上がったが、期待していた水準には至っていない。今後も、随時アップデート等は実施して行く予定。

Q： 「その他」売上のQ3実績がこれまでより大きく伸長している要因は何か。

A： 3rd Partyのディストリビューション販売が海外含め好調であり、特に『鬼滅の刃』等のタイトルが伸長している。引き続き、足元でも販売が拡大しており、今後も利益貢献すると考えている。

Q： Q3実績及び通期計画に含まれるライセンスやロイヤリティ収入はどれくらいか。

A： 主にライセンスアウトに伴う収入についてはQ3、Q4ともに10億円程度。

Q： コンテンツの評価減はあったのか。

A： Q3での計上はないが、Q4では14億円程度を見込んでいる。

Q： プラットフォーマーによるコンテンツ獲得競争の激化に伴い、ゲーム各社はライセンス等の収入が発生しやすい環境であると思うが、来期以降の継続性はあるのか。

A： 発生時期や規模を予め正確に見積もるのは難しいが、傾向としては来期以降もある程度継続するのではないかと想定している。

Q： メタバース、ブロックチェーン、NFT等について各社から様々な発表がされているが、御社ではどのように考えているか。

A： メタバースについては様々な解釈があると思うが、ゲームパブリッシャーとしては、まずは、ユーザーに評価してもらえるゲームを提供し、沢山のユーザープールを作ることがスタート地点であると考えている。将来的なゲームの世界観としては、ゲームプレイヤーだけでなくその視聴者等といったゲーム以外の参加者を含めた形でコミュニティが発生し、プールサイズが大きくなることを目指している。NFTについては、将来的な可能性は感じており、事業化を含めて研究を進めている。ユーザーに受け入れられるビジネスモデルや社会課題となっている環境負荷等も意識をしながら検討を進めていく。

Q： 御社とマイクロソフト社との提携検討の中で、戦略オプションとして何か話せることはあるか。

A： マイクロソフト社との提携検討に関する具体的な取り組みについては、現時点ではまだお伝えできることはない。

遊技機事業

Q： 部材調達について、Q4の見通しは立ったとのことだが、遊技機の市場環境も改善してきている中で、来期に需要が拡大した場合、どこまで対応できるのか。

A： 来期以降も引き続き半導体不足や物流の混乱等は続いていくと想定しており、部材の価格転嫁が進む可能性も考えられるため、引き続き注視しながら販売計画を策定していきたい。

Q： 『P 北斗の拳 9 闘神』について、稼働などを含めた振り返りをお願いしたい。

A： 今回の『P 北斗の拳 9 闘神』は3万台以上販売しており、販売台数としては一定程度売れている。稼働状況についてもある程度維持できていると考えているが、引き続き稼働シェアを向上させるべく取り組んでいきたい。

Q： パチスロにおいて、12月に内規変更があったと認識している。これに準拠した製品の投入はいつ頃になりそうか。

A： 規制については緩和方向に進んでおり、それに合わせた開発を進めているが、現時点では具体的な販売時期についての言及は差し控える。

Q： 遊技機事業の市場環境についてどのように考えているか。

A： パチンコホールは稼働が見込める機種を厳選して購入する傾向にある。メーカーとしても今後、稼働を高められる製品を出すことが重要であると考えている。

Q：遊技機事業について、21/3期本決算では22/3期の市場販売台数予想をパチスロ52万台、パチンコ100万台と発表していたが、実態はどうだったか。また、23/3期の市場予想をどのように考えれば良いか。

A：1月～12月での算出となるが、2021年の市場販売台数としてはパチスロ60万台、パチンコ110万台程度の実績であったと見ている。2022年については、規制緩和による好影響を考慮しない場合はそれぞれ1～2割程度の減少になると予測している。

Q：遊技機市場全体の23/3期販売台数は22/3期と比較して減少する見込みとのことだが、御社は目標として販売シェア拡大を掲げている。来期増収目線という事で良いか。

A：来期計画については現時点での言及を差し控える。引き続きお客様に喜ばれる製品を提供することが第一と考えている。

Q：遊技機事業について、Q3実績の台当たり売上が高くなっている。要因は何か。

A：部材不足の影響で原価がアップしていること等もあり、Q3に販売したタイトルの売価が上がっているため。

Q：規制緩和に伴うパチスロ6.5号機に対する市場の反応と、御社における考え方を伺いたい。

A：規制緩和の詳細についてはコメントを差し控えるが、足元のパチスロのタイトル人気はどの基準の中で製品化されたかによるものではないと考えている。1月発売の6.2号機『パチスロアラジン A クラシック』についても一定の稼働を続けており、いかにお客様に喜ばれる製品を出せるかが重要であると考えている。今後の規制緩和等についても、その時の環境に応じて、お客様に喜ばれる製品開発を進めていきたい。

Q：Q3においては半導体入手状況が悪化した企業もあるが、御社については良化している。この差は何か。計画が保守的だったのか。

A：11月に修正計画を発表した時点では、半導体のみならず様々な部材の調達が非常に厳しく、どこまで調達できるかが分からない状況であった。その後、調達に携わる部門が努力を重ねた結果、部材調達状況が改善されてきた。環境としては現在も楽観視できる状況ではないため、今後も引き続き慎重に対応する必要がある。

以上