

2019年3月期期末決算に関する主な質問

2019年5月17日

セガサミーホールディングス株式会社

財務経理本部 IR部

<2019年3月期期末決算の主な質問>

遊技機事業

Q：遊技機業界の環境を踏まえた上で2020年3月期計画を出していると思うが、ベストシナリオとワーストシナリオで最終的にこの数字に落ち着いた背景について具体的に知りたい。
(今後適合状況が改善してくるタイミングや、旧基準機の撤去状況などを踏まえた販売タイミングなど)

A：当社が期待しているような適合率でしっかり適合が取れていけば、ベストシナリオでは遊技機事業だけで300、400億円の営業利益は出せる想定。ただ、部材の問題などで生産等のリードタイムも長くなっているため、適合が遅ればそれなりにリスクがある。ワーストケースでは2019年3月期並みの100億円内外の営業利益にとどまってしまうというリスクもあり得るが、赤字になることはない想定している。

Q：2020年3月期の会社計画は、今後の適合率がどのように推移する想定で組んでいるのか。

A：適合率については、4号機から5号機への改正時と同様、試行錯誤しているところがあり、当社としても何が問題で適合が取れないのかが分からないところがある。ただ、規則改正から1年経ち、知見が溜まりつつあるため、今後の適合率は徐々に改善していくと想定している。パチンコに関しても同業他社を含めて適合が出ており、当社でも適合が取れているタイトルはあるので、今期はそれをしっかり販売していく計画としている。

エンタテインメントコンテンツ事業

Q：2020年3月期の計画においてエンタテインメントコンテンツ事業の研究開発費が増えているが、これは欧米開発スタジオによる欧米向けのオンラインゲームの開発費が中心という理解でよいか？

A：2020年3月期においては研究開発費が増加する要因は、新作パッケージゲームを複数発売するため。欧米向けのオンラインゲームは、今後投資を増やす方針。英国のThe Creative Assemblyというスタジオは、買収当時は社員が50名もいないようなスタジオだったが、今はイギリス国内で最も大きいゲームスタジオの一つに成長している。実績を積んでいる分野でもあるため、既存IPおよび新しいチャレンジに対する投資が増えている。また、PC向けのMMORPGなども、100億規模までとはいかないまでも、何十億円クラスのプロジェクトを日本でやっていきたいと考えているため投資を増やしている。

Q：デジタルゲーム分野のリソースの再配置の説明によると、中期的にはモバイル事業は既存タイトルの継続を主として、リソースを割かない想定をしているのか。その場合、ライセンス収入などで収益をあげる等戦略の転換があるのか、それとも縮小されていくのか。

A：モバイルゲームに関しては、2020年3月期は開発していた6タイトルを出し切っていきたいと考えているほか、他社のスタジオと組み、ライセンスアウトすることにも取り組んでいる。これは日本だけではなく、中国、韓国等の会社と組んで現地のマーケットに届けてもらうことも含め、当社のリスクをある程度抑えた取り組みも進めている。モバイル分野は、日本のマーケットについてはかなりレッドオーシャン化してきているが、グローバルで見るとまだまだマーケットは成長率が高いため、海外を含めて、引き続き事業は継続していく。

Q：2020年3月期のパッケージゲーム分野の計画に関して、売上高に対して営業利益の見通しが低いと感じる。新作タイトル投入に伴う費用発生による減益という点は理解したが、そもそもなぜ利益率が低いのか。ある程度バッファを見ていると考えて良いか。

A：パッケージゲームに関しては、2019年3月期においては開発費償却後のレポートタイトルの比率が高かったが、2020年3月期の計画では新作比率が圧倒的に高くなっている。またメガドライブミニなどもこのセグメントに含まれており、新作タイトルの開発費およびマーケティング費が今期に多く発生するため、期中ではそこまで利益貢献しないだろうとみている。

特に東京2020オリンピック公式ゲームは、ライセンスタイトルである上、今期発売のものに関しても来期のオリンピック開催時に販売のピークを作っていきたいと考えており、期中での収益貢献が高くないことが、利益率が大幅に下がっている要因となっている。日本とアジアではなるべく同時発売を目指しているが、欧米は投入が遅れてしまう傾向にあり、2020年3月期の新作についても、下期に発売される新作タイトルの多くは利益率の高い欧米での発売が2021年3月期に発売される予定であることも、利益率が低い要因の一つ。

本分野の一番のバッファはレポート販売だと考えている。レポート販売もただ販売を継続するだけではなく、営業を行い、デジタル配信のキャンペーンを組んでセールスを行うことで何倍も売れるビジネスで、2019年3月期も現場が努力して数字を積み上げているので、そういうところで伸びてくる可能性はあるかと考えている。

Q：2020年3月期のアミューズメント機器分野の計画について、利益率がかなり低いですが、これは何か今期特有の事情があるのか。

A：アミューズメント機器分野に関しては、ゲームセンター向けの機器だけでなく、カジノ機器も合算した数字となっており、その赤字幅がまだ大きい。カジノ機器については、既にラスベガスでフィールドトライアルが始まっているが、売上を保守的に見ている。また、自社ビルであった羽田本社から大崎へ移転したことで、約4億円の賃料負担等が発生していることが、利益率低下の要因となっている。

リゾート事業

Q : 2020 年 3 月期の国内 IR に関する費用はどれくらいでみているのか？また、来期以降も費用増加の局面が続くと見ているのか。

A : 2020 年 3 月期はリゾート事業全体で 40 億円の赤字を計画しているが、パラダイスシティに 60 名弱派遣している社員の人件費などを含め、国内 IR 事業の実現に向けた準備費用を毎年 20～30 億円以上と想定している。更に今期に関しては、RFP（事業提案公募）に向けた準備を進めることを想定しているため、コストが増加すると想定している。準備期間において一番大きく費用が発生するのが、この事業者認定であり、2020 年 3 月期が山場であると考えている。2021 年 3 月期もそれなりに費用は発生するとは思うが、そこまで大きくはないと想定している。

Q : 国内 IR の参入確度や、今、国内 3 か所で IR 事業が誘致されると言われている中で、どういう面で参入の勝算があるか。

A : 国内 IR 事業参入の確度については、当社は日系の企業ではユニークなポジションをとっている。リゾート全体のグランドデザインをして、なおかつカジノのオペレーションも絡んでいくという形で参入すると言っているのは、日系企業では今のところ当社しかないと自負しており、そこが一番の優位性だと考えている。現在、これに賛同していただける仲間を増やしてコンソーシアムを組み、その地域に RFP をする準備している最中であり、場合によっては外資系のオペレーターと当社が組むこともあり得る。

その他

Q : 2019年3月期に発生した移転による一過性費用は2020年3月期は計上されないという認識で相違ないか。また、2020年3月期のランニングコストの増減額はどれくらいか？

A : 本社移転に伴い発生した一過性費用約49億円については2019年3月期にすべて計上済み。ランニングコストについては自社所有物件から大崎オフィスに移転したことで家賃が純増している会社もある。様々な要因を考えると、2019年3月期から2020年3月期で約11億円のランニングコスト増加を想定している。家賃は増加するものの、これまでは各事業会社が費用をかけて外部会場で行っていたプライベートショーやイベントなどが新家屋で開催できるようになったことや、各会社間の移動において、移動時間にかかる社員の人件費および交通費が削減されるなど、家賃は上がってもそれ以外のコストが下がってくることを今後は期待したい。

Q : 今後の国内 IR 事業進出に向けてキャッシュポジションはどの程度増減するか。また、現預金水準の見通しに関してどのように考えているか。

A : この4年ほどの税務戦略としては、将来の国内 IR 参入に向けて資金調達力を高めたい一方で、有利子負債と現預金の両立での状況が進んでいた。そのため、4年に渡って、継続的に有利子負債の圧縮を進めており、これまでも平均1年当たり200~250億円の返済を進めてきている。

一方で、今後の IR 事業進出に向けて借入れができる状態を担保しておく事が必要なため、コミットメントライン、あるいはアンコミット枠を含めて1,200~1,300億円の融資枠を積み上げてきている。当社としては手元勘定として現預金と融資枠で3,000億円をキープすることを目標としており、現在その用途はほぼついてきている。ここ数年、総合フリーキャッシュフローはマイナスが続いているため、まずは営業キャッシュフローをしっかりと上げていくことが一番重要と考えている。

Q : 2019年3月期 決算短信の受取手形および売掛金が前期比で増加している要因と、商品、仕掛品、原材料が増加している要因を教えてください。

A : 商品、仕掛品、原材料の増加は、エンタテインメントコンテンツ事業において2020年3月期に発売を予定している「メガドライブミニ」をそれなりの台数仕込んでいることなどが要因となっている。また、仕掛については、エンタテインメントコンテンツ事業のパッケージゲーム分野の開発費の増加が主な要因となっている。

受取手形と売掛金の増加については、遊技機事業において「パチスロ猛獣王 王者の咆哮」を3月にリリースしたため、このタイトルの受取手形が増加していることが要因となっている。また2019年3月期末が土日だったことから、月末の決済が落ちなかったものが積み上がっていると想定している。

以上