

2023年3月期Q1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8月8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8月4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 常務執行委員 経営企画本部長）

※この資料は決算説明会の質疑応答を抜粋し、要約したものです。ご理解いただきやすいように一部加筆・修正をしています。

全体

Q： その他/消去等の赤字が前年同期比で増えている理由を伺いたい。

A： 今期 Q1 は経済活動の正常化に伴い費用が戻ってきていることに加えて、人財教育への投資など、グループを挙げて変革に取り組んでいる部分で増加している。

エンタテインメントコンテンツ事業

Q： Q1 実績の利益率が従来と比較して低い理由を教えてください。

A： 相対的に利益率の低い F2P タイトルが好調で売上を押し上げた一方で、利益率の高いフルゲームのリピートの占める割合が低くなっているため。

Q： リピートが想定より弱かった背景について、詳細を伺いたい。

A： グローバルゲーム市場全体のトレンドとして、巣ごもり需要を喚起したコロナ禍の影響が落ち着いてきたことで、消費行動に変化が出てきていると考えている。また、今期の計画上期待していた、前期発売の準新作タイトルのリピート販売が弱含みに推移した。準新作についてはバージョンアップを通じて立て直しを図り、ユーザーベースを広げて追加 DLC やリピート販売を伸ばしていきたい。

※DLC = ダウンロードコンテンツ

Q： リピートについて、準新作を除いた旧作のみで比較した場合の動向はどう見ているか。

A： 巣ごもり需要の影響も残っていた前期比で見ると少し落ちているところはあるが、ベースとしてはそこまで大きな落ち込みではない。

Q： リピートにおいて、売上を伸ばしてく上での価格戦略についての考え方を伺いたい。

A： 本質的には、クオリティの高いタイトルをしっかり出し、適正な価格を保持して販売していくポリシーで考えている。本数を売るために安直に価格を下げるといったことは考えていない。

Q： リポートについて、一時と比較すると市場がダウントレンドとのことで、この状況はしばらく続くと思うが、それを受けて通期の計画を見直す予定はあるか。

A： 想定を下回っている準新作のリポートについても今後テコ入れを予定しているため、現時点で計画変更は考えていない。Q1 実績は対計画比で下回っており、市場環境も当初の想定よりは厳しくなっているのは事実であるが、グローバルゲーム市場が基本的な成長トレンドにあることには変わりはないと認識しており、リポートのみならず第 2 四半期以降投入を加速させる新作等の状況を見極める必要があると考えている。

Q： 映画『Sonic the Hedgehog 2』のグローバル興行収入が好調な中で、映画とゲーム本数の関係をどう考えているか。

A： 今冬発売予定の主力タイトル『ソニックフロンティア』に期待している。前作では映画公開後、ソニックタイトルのリポート販売が伸長したり、ソニックのライセンスビジネスにも好影響が見られた。前作を上回る大ヒットとなった今作も同様の効果を期待しており、ソニック IP としてのリーチ拡大を図りながら、新作タイトルについてもアップサイドを狙っていききたい。

Q： 『ソニックフロンティア』について、ユーザーレビューを見ていると様々な意見があるようだが、そうしたフィードバックを受けて改善のために発売延期等を検討する可能性はあるのか。

A： 現時点で発売延期は考えていない。ユーザーとのコミュニケーションの中で、開発期間内に反映できる部分は反映し、ユーザーとの共感の構築を図っていききたいと考えている。ソニック IP は今後も長期的に販売していく主力タイトルであり、来期以降も強化を図っていく。

Q： 『プロジェクトセカイ カラフルステージ！ feat. 初音ミク』が好調を維持している背景について伺いたい。

A： 特に 10～20 代の層に人気があり、友達同士のネットワークの中で広く浸透してきているタイトルになっている。昨年開催したリリース 1 周年記念のイベント後には、さらにユーザーベースを拡大することも実現できている。

Q： Q1 実績では、一過性の減損やロイヤリティ収入などは発生していないという理解でよいか。

A： Q1 実績では、特筆すべきものはない。

Q： 為替影響で、計画比で営業利益 8 億円の押し上げ効果とのことだが、仮にこれがなかったとした場合は、計画に対して利益水準が下回ったのではないか。

A： Q1 実績は想定範囲内と考えている。為替による収益プラス影響はあったが、経費についてもある程度コントロールできていることに加えて、一部タイトルのスリップなど販売スケジュールが後ろ倒しになったものもある。

遊技機事業

Q： 6.5 号機のホール評価がかなり高い一方で、部材調達が追い付いていないと認識している。貴社ではどのように考えているか。

A： 計画通りの販売台数であれば年末頃までの調達見通しは立っている。6.5 号機については稼働も良いことから、ホールにもユーザーにも喜んでいただいているものと認識しており、足元で稼働好調の『パチスロ甲鉄城のカバネリ』等において再販の可能性が浮上した場合、部材調達が間に合わない可能性もある。

Q： 5月の本決算において、23/3期の市場全体における年間販売台数予想をパチスロ42万台、パチンコ82万台と発表していた。他社と比較して保守的な予想であったが、足元6.5号機の稼働が好調であることから、予想について見直しているのか。見直していない場合、部材調達リスクが要因か。

A： 足元の高評価を受け、当社としても6.5号機やスマートパチスロを中心に市場を盛り上げていきたいが、ご指摘の通り部材調達等については不透明な部分が残っている。

Q： スマート遊技機の導入時期について、本来2022年春より導入される予定であったと認識している。今後、導入時期がさらに遅れる可能性はあるか。

A： 新型コロナの影響が大きく、旧規則機の撤去期限についても約1年延期されたが、スマートパチスロについては2022年11月より導入というところまでできており、ゲーム性についても足元で好調の6.5号機よりも更に幅が広がるため、ホールへの浸透についてもある程度早期に進むと考えている。

Q： スマートパチンコについては大当たり確率が1/320未満から1/350未満まで緩和されるが、射幸性が高まるという事か。

A： 大当たり確率の緩和については、出玉の波にバリエーションをもたらす緩和である。同じくスマートパチンコにおいて検討中である新仕様c時短についても同様であり、どちらもゲーム性の幅を広げることに寄与する見直しである。

以上