

**2023年3月期 Q2 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11月2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10月31日（月） 13:00～
- 回答者： 里見 治紀（セガサミーホールディングス株式会社 代表取締役社長グループ CEO）  
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）

※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。

**エンタテインメントコンテンツ事業**

Q：上期実績は為替による押し上げ影響がなければ利益計画は想定を下振れたのではないか。下期に挽回は可能か。

A：為替の影響がなければ期初計画よりも若干下回っている。一部タイトルのスリップによる影響があったこと、コンシューマタイトルのレポート販売が想定より弱かったことが主な原因。巣ごもり効果による販売増加は世界的には落ち着いてきているものの、レポートの販売はコロナ禍以前よりは高い水準を維持している。また、例えば、前期新作の『Total War: WARHAMMER III』は、販売当初は好調であったものの、その後は期待した程の販売推移でなかった為、懸念をしていたが、大型アップデートの実施により大きく回復を見せており、今後、キャッチアップしていくことを期待している。

Q：Q2に発売した新作タイトルの状況について、どのように評価しているか教えて欲しい。

A：『ソウルハッカーズ 2』は、足元では、期待した程の販売水準に至らず苦戦しているが、長期的に販売できるタイトルであると考えている為、今後、アップデートをするなどして継続して販売拡大を狙って行く。『Two Point Campus』は、サブスクリプションサービスを含むマルチプラットフォーム対応ということで、ユーザー数やユーザー評価は過去最高となったが、販売本数は想定より弱含みの状況。ゲームクオリティとユーザー評価が高いので、同様に販売拡大を狙って行く。

Q：『ソニックフロンティア』の販売拡大を図るため、マーケティング費用を増額し、目標販売本数も上げたとの説明だが、今期の期間損益に与える影響をどう考えれば良いか？

A：映画をはじめとするソニックIPの成長を受けて、当初計画よりマーケティング費用を増額して、目標目線を上げている。『ソニックフロンティア』は、マルチプラットフォーム対応、かつ今期だけでなく長期的な販売が期待できるタイトルである為、今期のみならず来期以降への損益貢献も期待している。

Q：『ベルソナ 5 ザ・ロイヤル』（リマスター版）のメタクリティクスコアが非常に高い理由を教えて欲しい。

A：リマスタータイトルである為、そもそものタイトルの評価が高かったということが大きいと思うが、本作はセガの開発がマルチプラットフォーム、マルチ言語のリマスター対応を行っており、これまでにセガで蓄積したノウハウを活用し、PC向けのコアなファンにも納得してもらえる高いレベルにリマスターをすることが出来たと考えている。特にメタクリティクスコアは、PCの評価が一番高い状況となっている。セガとしても、プロジェクトの合間で、こうしたアトラスタイトルのリマスターを実施できたことで、効率的な観点からも良かったと考えている。

## 遊技機事業

Q： スマートパチスロについて、24/3 期末までに市場全体で何台程度販売されると考えているか。

A： 需要については非常に強い為、部材と適合状況次第では今期分に加えて来期 50～60 万台程度売れるポテンシャルはあると考えている。一方で、専用ユニットの供給が追いついておらず、来年春頃までの需要についても間に合っていないのが現状である。そのため、当グループでは対策として、スマート機と従前のメダル機でバランスをとっての開発を進めている。

Q： パチスロについては 7 号機も視野に入っているか。6.5 号機やスマートパチスロ同様、ポジティブな規制見直しが発生すると見込んでいるか。

A： 6.5 号機や今後のスマートパチスロにおいて、改善点などがあれば組合として行政に要望していくこととなるが、現状特にお伝えできることはない。

Q： 外部工場の被災もあったが、短期的なダウンサイド・アップサイドリスクを教えてください。

A： ダウンサイドリスクとしては海外情勢等の影響、例えば、台湾有事が起きた場合の中国からの部材調達など。これは AM 機器や玩具分野なども含むが、以前よりリスクに備えて中国依存度を下げるよう対応を進めており、代替調達ルートを用意しておく必要があると認識している。アップサイドについては、適合や部材調達状況が標準通りに回復すること。

Q： スマートパチスロのユニットについて、需要と供給のギャップは何故生じているのか。

A： スマートパチスロの規制見直しについて、組合と行政との間での交渉が長期化したことで、ユニットメーカーへの対応要請が遅れた点に加え、足元の部材調達難が重なった事が主な原因。遊技機メーカーとしてはできる限り多くの部材を調達し、可能な範囲でユニットメーカーに部材を分配するなど、業界を挙げて協力しているが、遊技機と全く同じ部材を用いているわけではないため、完全に対応できてはいない。

Q： 御社の適合状況は同業他社と比較して遅れているのか。また、適合が取れていないタイトルには主カタイトルは含まれるか。

A： パチスロで適合していないものはスマートパチスロである。妥協を許さない開発を進めていることから、適合取得に時間を要している。パチンコについては今期一番の主カタイトルの適合は取れている。

## リゾート事業

Q： フェニックスリゾート好調の背景を知りたい。今後もこのモメンタムは続くか期待して良いか。

A： P.22 のグラフにあるように、各種観光需要喚起策や高単価施策が貢献し、特に個人客による売上が高まっている。今はコロナ禍で海外に行けない日本人需要を取り込めているが、今後については、この稼働率や単価を如何に維持できるか、また、団体需要をどれくらい取り込めるかが勝負になると考えている。

## 全体・その他

Q： 成長投資について、円安で欧米の投資が割高になるなど、為替影響によって国内外の投資の考え方に変わりはあるか。

A： 投資予算全体の中で、「その他」部分の 500 億円のアロケーションを含めて考えている。例えばコンシューマ分野で 100 億円、200 億円の上積みをするということはあるが、今の全体 2,500 億円から大幅に予算を拡大することは現実的でないと考えており、円貨ベースでの投資額はコントロールしていきたい。ご指摘のとおり為替影響はあるものの、クロスボーダー M&A においては買収後のリターンの獲得も外貨となる。外貨ベースでの投資対リターンも意識する必要がある。

以上