

**2023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）**

2023年2月14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：2023年2月9日（木） 13：00～
- 回答者： 高橋 真 （セガサミーホールディングス株式会社 常務執行役員 経営企画本部長）  
吉井 暢章 （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 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。

**エンタテインメントコンテンツ事業**

Q：『ソニックフロンティア』は、メタスコアが期待値ほど上がらなかった半面、ユーザー評価は高いと認識している。本作品のクオリティについて、どのように評価しているか。

A：メタスコアについては、期待値に対して若干低い結果であったのは事実だが、ユーザーの皆さまの評価が非常に高かったことで、世界中の多くの方々に受け入れられているタイトルをリリース出来たと考えている。先般、発表した追加 DL コンテンツについても順次リリースを予定しており、引き続きレポート販売を積み増して行けると考えている。また、12月より配信を開始したNetflixでの「ソニックプライム」をはじめとし、映画の第三弾やマーチャンダイジングの展開など、今後、ソニック IP としてのさらなる拡大を図って行く。

Q：『ソニックフロンティア』はセールを実施していた反面、平均単価は、それほど下がっていないと認識している。セールの結果と今後の販売戦略を教えてください。

A：本タイトルについては、戦略的なセールプランに基づいて進めており、11月8日の発売タイミング近辺で集中的にプロモーションを実施し、先般発表させていただいた通り、ここまで良い成果を上げることが出来ていると考えている。販売価格という観点からは、当初の戦略通り、ブラックフライデーのタイミングで一時的にセールを実施したが、その後は販売価格を戻しており、価格水準をある程度維持した状態でここまでの実績を上げることが出来ている。販売本数は期初の通期計画を大きく超過しており、今後も、プライシングやプロモーション、無償ダウンロードコンテンツの展開等の販売戦略に基づき、長期的に販売していくタイトルであると認識している。

Q：『ソニックフロンティア』等のグローバルタイトルの好調を受け、今後、より一層コンシューマ分野に注力をして行くことになると思うが、その際、開発費の水準に対する考え方を教えてください。

A：コンシューマ分野の開発費は、今後、さらに大きくなっていくと想定している。既存 IP を使った主カタイトルの開発については、既存の開発費プラスαでしっかりとしたクオリティの担保を図っていくが、世界的な外部環境の影響を受け、開発人件費が上昇する傾向にあり、当面このトレンドは続くと考えている。また、Super Game を中心とする大型タイトルについては、しっかりとチャレンジしていく必要があるため、基礎研究の段階からも、ある程度コストをかけて開発を進めている。そのため、今後の新作タイトルの開発費は相応に大きくなっていくと想定している。

Q：『プロジェクトセカイ カラフルステージ！ feat. 初音ミク』について、国内のダウンロード数はかなり多い一方で、収益貢献が物足りないように見えるが、この点はどのように考えているか。また、同タイトルの海外での状況についても伺いたい。

A：『プロジェクトセカイ カラフルステージ！ feat. 初音ミク』の売上は、プレゼン資料 16 ページの 21 年 3 期リリースに記載されているが、前期の第 3 四半期あたりから売上の水準が上がってきている。ご指摘の点については、当社の F2P タイトルの中で売上 1 位が続いている状況であり、マネタイズ自体に課題があるとは考えていない。海外展開については、ここまで徐々に成長をしているが、まだ物足りなさは残り、今後伸ばしていく余地がある領域であると認識している。『プロジェクトセカイ カラフルステージ！ feat. 初音ミク』は、国内では中学生を中心とした顧客層ということもあり、そうした観点からは、一部マネタイズが限定される部分もあると思うが、そうした若い世代にしっかりリーチできており多くの皆さまに遊んでいただけているという点からも、今後も更なる飛躍を期待できるタイトルであると考えている。

Q：コンシューマ分野の国内 F2P について、昨今マーケット環境は厳しくなってきたと思うが、来期以降、どのような方針を想定しているのか教えていただきたい。

A：F2P については、特に国内向けのスマートフォンゲームへの投資は、従前より抑える方向で進めている。新作の投下を絞り、既存の主力タイトルの収益水準の維持や向上を主眼として事業運営を図って行く方針。

Q：コンシューマ分野の「その他」について、第 3 四半期の売上が上半期に比べて大幅に増加し、計画も修正されている。ここには、ライセンス収入が含まれている認識であるが、第 3 四半期ではどの程度の影響額なのか。

A：「その他」の変動要因の内、最も大きなものは為替影響である。ライセンス収入については、ソニックを中心に前年対比で大きく増加している。

Q：第 4 四半期は第 3 四半期と比べて売上とほぼ同額の利益が落ちる計画になっている。なぜそれほど利益が下がるのかについて教えていただきたい。

A：第 3 四半期は、フルゲームの『ソニックフロンティア』、『ペルソナ 5 ザ・ロイヤル』（リマスター版）が好調に推移し、非常に利益率が高かったのに対し、第 4 四半期は年度末に発売を予定するタイトルに関する費用が先行的に計上されることが利益率という点では大きい。また、期末には、開発中タイトル見直しに伴う費用の計上も見込んでいる。実際の費用計上額は精査する必要があるが、修正計画の中で一定額織り込んでいる。

Q：今期業績見込の内容と足下の市場環境を考慮すると、来期については不透明な部分も大きいのではないかと想定する。来期、レポート販売をどう伸ばすのか、また、新作の状況を聞かせてほしい。

A：前期は新作が多かったことから、今期の計画においてはレポート販売の数字を強気に見ており、計画に届いていない状況が続いている。一方で、市場環境があまりよくない中でも前期並みのレポート販売水準は維持できており、来期は『ソニックフロンティア』等の今期好調のタイトルがレポートに回ることから、ある程度は見通しが立っていると考えている。当然、価格戦略を含む販売戦略も検討を進めている。新作は「龍が如く」シリーズや『HYENAS』を予定しているほか、今期からスリップしたのもあり、今後発表するラインアップ含めてご期待いただきたい。

## 遊技機事業

Q：スマートパチスロはユーザーに受け入れられていると思うが、6.5 号機等と比較してゲーム性の幅が広いのか。

A： 当社『パチスロ甲鉄城のカバネリ』が高い稼働水準を維持していることから、6.5号機のタイトルにも魅力があるものと認識している。4月より導入予定の『スラスロ北斗の拳』についてもスマートパチスロだから、という理由のみではなく『パチスロ北斗の拳』を踏襲している点等から高い関心をいただいていると考えている。

Q： スマート機の導入については初期費用がかかるものの、運用コストが下がることからホールの経営効率化に繋がるという認識で良いか。また、ホール出店者やホールの出店形態等に変化は生じていくのか。

A： ご認識の通り、ホールの設置機種がスマート機中心となった場合、設備投資や人件費等のコスト削減に寄与すると認識している。既にスマート機のみを設置した小規模店舗の出店が開始されたと認識しており、こういった店舗の出店については今後加速していくものと考えている。初期段階では大手ホール法人を中心にこういった取り組みがなされていくと想定しているが、成功事例等ができれば業界への新規参入にも繋がるのではないかと考えている。

Q： スマート機の導入によって店舗数が減少した場合、将来的な当社の売上高減少に繋がるのではないかと。

A： スマート機の導入が店舗数減少に繋がるとは一概には言えないが、専用ユニットの導入など、スマート機の導入に際して追加投資が発生することは事実。一方で、スマート機のみ設置のホール等を新規出店する場合は既存のホールと比較して初期費用が下がると考えられる等、大きなメリットも存在する。

Q： スマートパチスロについて、1台当たりの販売単価及び利益額は上がるのか？

A： スマートパチスロの基本的な価格設定や原価水準については、6.5号機と比較してあまり変わらないものと考えている。一方で、当社6.5号機『パチスロ甲鉄城のカバネリ』のように、市場から高評価を得られて追加販売となった場合には値引き幅が縮小する為、結果として単価は上がることもあると考えている。

Q： 6.5号機やスマートパチスロの投入により、休眠パチスロプレイヤーは戻ってきているのか。あるいは、パチンコにシフトしたプレイヤーが戻ってきているのか。

A： 参加人口全体についてはやはり減少傾向が続いているが、6.5号機の登場により、旧パチスロファンが戻ってきている実感は持っている。ここで過去62万台の販売を記録している『パチスロ北斗の拳』を踏襲した『スラスロ北斗の拳』を投入することで、往年のファンが戻ってくることを期待している。販売戦略についてもそれを意識して計画しており、より多くのパチスロファンをもう一度呼び込んでいきたいと考えている。パチンコプレイヤーの流入も一部あるかもしれないが、パチンコについても非常に良い稼働を続けている為、往年のファンを引き戻す、もしくは新しいファンを増やすという努力を、業界団体全体をあげて行ってきたいと考えている。

Q： 『スラスロ北斗の拳』の販売について、部材調達面と専用ユニットの供給不足が課題にあると思うが、どの程度まで台数が用意できそうか。

A： 特に部材調達面が課題であると認識している。詳細な台数については回答を控えるが、かなり高い関心をいただいていると認識しており、当社としても需要に応えられるよう、部材調達について尽力している。

Q： 足元の好調な市場トレンドを踏まえて、来期以降の販売台数の目標を伺いたい。今期はパチスロ9万台、パチンコ10万台の販売を予定しているが、どこまで伸ばしていけると考えているか。

A： 来期の市場環境については今期と比較して良くなることを想定している。足元の販売台数についても上昇傾向にあることから、市場全体としては底を打ったと考えている。パチスロ機については市場の設置台数の内、6.5号機及びスマートパチスロ合

計の設置比率は約 25%であり、まだまだ普及が進む余地が大きい点、またパチンコ機についてもスマートパチンコが控えていることから、良いトレンドは続くと考えている。

当社についても今期発売済みのパチンコ機の販売台数は平均で 1 万台を超えており、またパチスロ機についても『パチスロ甲鉄城のカバネリ』については 3 万台を超える受注をいただく等、当社の機械に対する期待感は上がっているものと考えている。引き続き部材調達の課題は残っているが、来期については『スマスロ北斗の拳』等も控えており、当社の来期販売台数見込みについてはプラス思考でいる。

Q：パチスロ機の初期出荷台数は従来と比較してかなり少なくなっており、人気が出れば追加販売という形態が常態化していると思うが、今後このトレンドに変化はあるか。

A：初期出荷から追加販売までの流れについては、タイトルによってかなり違いがある。話題性が高く、ホールの主力となり得るタイトルについては、初期出荷段階でもしっかりと受注を取ることができている。一方で、当社『パチスロ甲鉄城のカバネリ』のように、市場投入後に人気が出て、主力となるタイトルもある。初期出荷が大きいもの、追加販売ができるもの、どちらにも対応していくためには部材調達能力が重要であり、そこへの対応力を上げていきたいと考えている。

Q：遊技機事業の固定費は今後も低水準で推移していくのか。

A：固定費については構造改革前と比較して年間約 15%減の水準を維持できている。今期については、『パチスロ甲鉄城のカバネリ』等の追加販売が好調であることから販促費等のコスト抑制に繋がっている。なお、第 4 四半期においては、4 月発売予定の『スマスロ北斗の拳』向けに広告宣伝費の一部発生を見込んでいる。

Q：遊技機業界の規制については今後、どうなると考えているか。

A：現時点では今後の規制見直しについて聞いているものはないが、規制見直しは過去からみても数年に一度行われているものであるため、当社としてはそれらに対応し、良いタイトルを出していく。

## リゾート事業

Q：パラダイスセガサミーの回復傾向については、いつまで続くか考えるか。

A：6 月以降、韓国-日本間の渡航制限が解除され、日本人 VIP 客を中心としたカジノ売上が好調に推移し、足元の四半期（10-12 月）では利益が黒字化するなど大きく回復している。これは、売上の回復はもちろんだが、コロナ禍でコスト構造見直しも行ったことで、コロナ前より筋肉質となっていることにもよる。パラダイスシティは現在、韓国国内でもトップクラスのカジノ、ホテルとしての地位を確立しており、今後の中国市場の回復、さらに周辺の IR 施設の建設に伴う相乗効果等も含めて、継続的な成長が期待できるものと考えている。

## 全体・その他

Q：人財投資について、来期以降の人件費や開発費へのインパクトをどのように考えているか。

A：開発人員の増強を含めた新卒・中途採用の強化、教育研修の充実等については引き続き行っていく他、海外での人件費高騰や、リテンション対策についても検討する必要がある、人件費は増加すると考えている。また、インフレ対応や競争力強化のため人財に対する処遇アップの検討も進めている。

以上