

2023年3月期

アナリスト・機関投資家向け説明会 主な質問（要旨）

2023年5月12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4月28日（金） 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： 2023/3 期第 4 四半期にコンシューマ分野の業績が伸びなかった要因は？

A： フルゲームの一部新作の販売がふるわなかったこと、および棚卸資産の評価減を行ったため。

Q： 2024/3 期計画について、タイトルリスクとリターンをどのように織り込んでいるのか？また、ライセンス収入は、2023/3 期と同様に寄与が見込めるのか？

A： 未発表タイトルを含めてフルゲームの新作販売は相応に見込んでいる。また、リピート販売の売上については、2023/3 期発売の準新作が寄与することから 2021/3 期並の水準を予定しており、2023/3 期よりボリュームは大きい。ライセンス収入については、ソニック IP によるものが大半を占めており、IP の拡大と共にライセンスパートナーも増えている。また、利益率が高く、収益貢献が大きい。

Q： 2024/3 期計画で新作ゲームの販売単価を高く設定している理由を教えてください。実際に販売単価の上昇を計画しているのか？もしくは、ライセンス料やインゲーム収入の計上等の影響により販売単価が上昇するのか？

A： グローバル市場において、コンソールゲームの AAA タイトルは、長年 59.99 ドルで販売されて来たが、昨年になって 69.99 ドルで販売されるタイトルが出てきた。当社グループとしても市場の状況を見ながら、価格上昇に見合った価値があると踏めるタイトルについては、価格の見直しを検討したい。また、サブスクリプションサービスに提供を予定するタイトルについては、契約金も売上に含まれており、本数で割り戻した際に、見た目としての単価上昇に影響している部分もあるとご認識を頂きたい。

Q： コロナ禍明けで、巣ごもり需要が落ち着き、コアゲーマー向けタイトルの選別が進み、売れるものと、売れないものが出てきている認識だが、どのような対策を考えているのか？

A： 龍が如くや、ペルソナといったタイトルはコアゲーマーにしっかりと受け入れられていると考えている。ソニックは継続して新作をリリースするとともに、2023/3 期に 320 万本を販売した『ソニックフロンティア』も、2024/3 期はアップデートを通して引き続き販売本数を伸ばしていく計画。また、欧州スタジオも、特定のジャンルにおいてコアゲーマーに受け入れられるタイトルをリリースできており、強みを出せていると考えている。

Q： 各社でゲーム IP の映像化によるブランド力向上への取り組みが見られるが、セガではソニック以外の映像化展開を考えているのか？

A： 映像作品の公開とゲームの発売タイミングを合わせられれば、マーケティングの観点から非常に効果的であり、ソニック映画で実現したように、IP の認知向上、タッチポイントの増加が実現できる等のメリットは大きいと考えている。ソニック IP 以外でも、チャンスがあればチャレンジしていきたい。

Q： 海外のモバイルゲーム市場はカジュアル色が強いと思われるが、この点について Rovio 社も含めてどのように戦略的な対応をしていくのかについて教えて欲しい。

A： TOB 成立前ではあるが、Rovio 社のタイトルはカジュアルゲーマーに非常に受け入れられている。また、Angry Birds のみならずスーパーカジュアルゲームを開発しているスタジオも保有しており、当社グループにはない強みを持っている。買収が成立した暁には、そうしたノウハウやケイパビリティを得られることを期待している。

遊技機事業

Q： 2024/3 期におけるパチスロ全体の計画販売台数は 14.6 万台とのことだが、『スラスロ北斗の拳』の上振れ等により計画を超過する可能性はあるか。

A： 『スラスロ北斗の拳』については中古価格が 300 万円を超えている状況であり、計画を上回る需要をいただいている。全ての需要に対してタイムリーにお応えすることは難しいが、部材調達面についても昨年と比較して大幅に改善しており、パチスロ全体で 14.6 万台以上販売できる環境にあると認識している。

Q： 特にパチスロについては規制見直しの追い風を受けているが、この環境はいつまで続くと考えているか。

A： 当社としては、少なくとも今後数年は続くものと認識している。今回の規制見直しについても、予め「コンプリート機能」を搭載することで業界として過度な射幸性を抑制する事に取り組んでいる。また、スマートパチスロに加えて、今後スマートパチンコについても本格的な導入が進むと見込んでおり、スマート機のみを設置するスマートホールについては新規出店の際に従来のホールと比較して投資負担は軽くなることから、こういったホールの新規出店が進むことについても期待している。

Q： パチスロについて、今後どういった市場形成が進むと考えているか。

A： 6 号機初期のタイトルが、スマートパチスロを含む 6.5 号機へ入れ替わっていくものと想定している。

Q： スマートホール好調との話が合ったが、今後出店は加速していくのか。

A： スマートホールについては、高稼働で評判を呼んでいる店舗も出てきているが、まずは既存店舗の一部をスマートエリアに変えていく動きが中心になると考えている。ホール関係者からは現状のスマートパチスロの粗利水準であればスマートホールの新規出店が可能という声もいただいております。またスマートホールについては店舗における設備が軽くなり、家賃が安価な高層階での営業も考えられることから、今後の新規出店は増えるものと期待している。

Q： 今後のスマート機の設置比率はどこまで進むと考えているか。

A： スマート機の設置比率に関しては、どこまでの期間をみるかにもよるが、少なくともパチンコは将来的には 100%に、パチスロは一部地域で 30 パイの人气が非常に高い為、30 パイのメダル機を作り続けるメーカーが当面存在すると思うが、これもスマート化できれば、長い目で見て 100%に近づくと考えている。スマート機向けの専用ユニットの供給制限がある為、置き換えのス

ピードはそれに影響されると思うが、今後業界全体でスマート機の販売が進んでいくと考えている。

Q： 以前、将来的に遊技機がオンラインで繋がることに大きな意味があると話をされていた。この点について、業界内でのコンセンサスや行政とはどのような話をしているのか教えて欲しい。

A： スマート機については遊技機情報センターによるオンラインでの出玉監視が可能であり、不正対策となっている。このように不正の恐れが無いのであれば、オンラインを活用した遊技機の DX を進めていきたいと考えている。業界内でコンセンサスが取れているというよりは、中長期的な話であり、すぐに実現するというではない。

成長投資

Q： 現時点での残りの投資額 1,500 億円について、オンラインゲーミング分野での買収の可能性の示唆があったが、グローバルの中でどういうところを狙っていききたいのか。

A： オンラインカジノのライセンスは、ランドベースカジノのメインライセンスからいわゆるサブライセンスという形で付与される州が多いため、そこにきちんと適応することが重要と考えている。

当社はランドベースカジノの運営を通じて、カジノビジネスに対する知見を蓄えてきているものの、オンラインカジノではコンプライアンスに対する新たな厳格な仕組みが必要になり、有機的に自分たちで構成するのはハードルが高く、参入のベースは M&A が前提になってくると考えている。市場としては、欧州は市場がある程度成熟して淘汰も始まっている一方で、北米はこの 1-2 年で急激にオンラインカジノ市場の解禁が進み、大手がプロモーションをかけて顧客拡大を進めているなど市場が活況化している等もあるので、見極めていきたい。

Q： 日本でのオンラインカジノ、スポーツベッティングに関する状況や、それに対するセガサミーの意向などを伺いたい。

A： 日本の状況としては、昨年頃から経産省を中心に民間企業も参画した将来に向けての議論が活発に行われている。

過去に、当社が日本 IR への参入に向けた検討を開始した際は、行政も含めて日本の企業ではできないだろうという議論があった。仮に、オンラインカジノやスポーツベッティング等のオンラインゲーミングが日本で解禁になった場合、日本としては新規の事業となるため、IR の時と同じように日系企業だけでできるのかといった議論が出てくるのではないかと想定している。まずは、海外でオンラインゲーミングのライセンスを取得し、このビジネスを海外でしっかりと展開した上で、もし日本で解禁になれば、日系企業で、かつ海外実績のある企業ということで、リーディングカンパニーの立場を取って参入ができるのではないかと考えている。とはいえ、現時点の見通しとしては、ずいぶん先の話になるのではないかと考えている。

以上