

2024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）

2023年8月7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8月1日（火） 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。

全社

Q： Q1 実績について、会社想定より上振れたのかどうか事業別に教えて欲しい。

A： 遊技機事業については、『スマスロ北斗の拳』以外の機種についても想定以上の販売台数実績となり、売上高・営業利益ともに当初想定を大幅に上振れて推移した。エンタテインメントコンテンツ事業については、コンシューマ分野においては新作で発売月が遅延したタイトルがあったことにより、売上高は当初想定をやや下回ったものの、為替影響や営業費用の未発生等により、営業利益は当初想定をやや上回るスタートとなった。AM 機器分野においては、MD が好調に推移したことにより、売上高・営業利益ともに当初想定を上回り、映像・玩具分野においては、概ね計画通りの進捗であった。リゾート事業については、国内のフェニックスリゾート、海外のパラダイスセガサミーともに当初計画をやや上回り、順調な滑り出しとなった。

エンタテインメントコンテンツ事業

Q： 24/3 期 Q1 において、フルゲーム新作の販売実績が計画を下回った要因は何か。

A： Q1 から発売月を延期したタイトルが出たことが主な要因。一方、販売した 2 タイトルは想定通りの順調な立ち上がりと考えている。

Q： 7 月以降で残り 1,300 万本以上の新作販売計画を達成できそうか。未発表タイトルがあるのか。

A： 今期新作については 5、6 月で概ね発表した。今後、これらタイトルの発売とその成果をお待ちいただきたい。

Q： 今後販売予定のタイトルの中で、販売計画本数が大きい上位タイトルはどれになるのか教えて欲しい。

A： 『ソニックスーパーstars』、およびペルソナ、龍が如くの両シリーズ作品については、今期の主カタイトルとして期待している。上位 7 タイトルにおいては 100 万本程度の販売を見込んでおり、特に『ソニックスーパーstars』は、『ソニックフロンティア』並みの本数を達成したいと考えている。

Q： リポートは Q1 の進捗がスローであった要因は社内の問題か、マーケットの要因か。今後挽回できそうか、

A： リポート販売の売上高は前年を上回っているが、欧米市場を中心に弱含んでいることから、カタログタイトルと呼ばれる過去作には伸び悩みが見られる。また、前期発売の『ソニックフロンティア』などが、現状は若干想定販売本数を下回っており、今後ダウンロードコンテンツの配布等の販売拡大に向けた施策を展開することで挽回を図って行く予定。ただし、リポート販売は、準新作（前期発売タイトル）の売れ行きの良い第 1 四半期が貢献する傾向があるため、Q1 の未達分については、下期の新作による上積みなども含めて挽回に取り組みたい。

Q： 今期発売予定の『HYENAS』について、マネタイズの仕方や収益インパクトなど、アップデートがあれば教えて欲しい。

A： 現時点では詳細を未発表であるため、お話をすることができない。チャレンジングなタイトルではあるため、開発現場では、リリースに向けてクオリティを上げるべく努力をしている。ご質問のビジネスモデルについても、最終調整を並行して進めている。

Q： F2P は市場全体が今年になって厳しくなってきたと見られるが、マーケット環境をどのように見ているか教えて欲しい。

A： 国内市場は競争が激しく、新作を立ち上げるのが難しい環境が続いている。既存のタイトルについては、『プロジェクトセカイ カラフルステージ！ feat. 初音ミク』のように、これから周年イベントを迎えるタイトルもあり、多少の季節性はあると理解して貰いたい。今期計画においては、既存タイトルの減衰も織り込んでおり、計画通りの立ち上がりである。

Q： F2P について、21/3 期リリースタイトルの売上高が落ち込んだ理由と、Q2 以降のリカバリー要因を教えて欲しい。

A： 21/3 期リリースタイトルは、『プロジェクトセカイ カラフルステージ！ feat. 初音ミク』が大きな売上ボリュームを占めている。サービス提供開始から 3 年近くが経っているため減衰は見られるが、第 1 四半期の結果は想定範囲内である。引き続き、周年イベント等の施策により盛り上げていきたい。

Q： コンテンツ制作費の仕掛品が増加しているが、今後、大型タイトルが発売されてもこの傾向が続くのかについて教えて欲しい。

A： 今期は大型タイトルである『HYENAS』の発売に伴って一旦減少することを見込んでいる。一方で、全体的に開発コストが上がっていること、また、収益性を踏まえながらも開発投資を継続して行く計画であるため、上昇トレンドは変わらない。また、開発費の償却ルール変更も増加傾向に影響している。

遊技機事業

Q： 24/3 期 Q1 は上振れペースで推移したとのことだが、どの程度と認識すべきか。

A： 24/3 期 Q1 については計画比で売上高+130 億円、営業利益+80 億円程度で推移した。

Q： 25/3 期以降も安定して増収増益を達成できるよう、下期タイトルのスライド等も検討しているのか。

A： 『スマスロ北斗の拳』については 8 月にも 1 万台程度の追加販売を予定しており、部材調達次第では更なる追加販売も可能であると認識している。その為、24/3 期のラインナップについては『スマスロ北斗の拳』を主軸としながら、下期のラインナップについては適合状況や部材調達状況を見極めながらスライドするタイトルについて検討していく。

Q： 24/3 期 Q1 の営業利益率が非常に高い背景と、Q2 以降の考え方についても教えて欲しい。

A： 上期偏重の台数計画であることから、元々高い利益率となることを想定していた事に加え『スラスロ北斗の拳』等が好調に推移したことが高い利益率の背景。一方で、ラインナップ次第ではあるが、下期は多少利益率が落ち着くと想定している。

Q： 『スラスロ北斗の拳』については稼働好調とのことだが、初代『パチスロ北斗の拳』で遊んでいた休眠ユーザーが戻ってきている効果もあるのか。

A： 『スラスロ北斗の拳』においては積極的に TVCM 等を実施し、休眠ユーザーのほか、新規ユーザー獲得の面でも一定の効果があったものと認識している。

Q： 今後スマートパチスロ・パチンコが普及することに伴い、新規ユーザーの獲得に繋がるイメージを持っているのか。また、当社はそれに寄与する機種の開発を行うのか。

A： 若年層をホールに呼び込むことについては我々メーカーの課題でもあると考えており、『スラスロ北斗の拳』のような主カタイトルを投入すること以外にも、若年層の目につくような IP の活用や理解されやすいゲーム性の開発にもチャレンジしていきたい。

Q： 現状の稼働シェアと順位、また、『スラスロ北斗の拳』以外のタイトルも稼働が良いのか教えて欲しい。

A： 23/3 期平均での合算稼働シェアは約 8.7%で第 4 位であったが、足元では『スラスロ北斗の拳』の導入等に伴い、24/3 期 Q1 平均での合算稼働シェアは約 15.2%となり、第 2 位となっている。『スラスロ北斗の拳』以外にも、『パチスロ甲鉄城のカバネリ』等のタイトルも高い稼働水準を維持しており、引き続きユーザーに支持される製品開発を進め、24/3 期において合算稼働シェアナンバーワンを目指したい。

Q： 『スラスロ北斗の拳』の需要と供給のギャップは今後、解消されていく傾向か。

A： 部材調達においては、当初計画の台数分についてはさほど問題にはならないものの、今回の『スラスロ北斗の拳』のように、想定以上の強い需要があった場合に、部材を追加で確保することが難しいという事情がある。調達先とも連携をしながら、需要に応じていければと考えている。

Q： 市場全体の見方として、『スラスロ北斗の拳』のヒット等もあり市場は回復しているとみて良いか。

A： パチスロ機については、ホールにとっても稼働貢献を期待できるヒット機種が出せる状況であり、当社の『スラスロ北斗の拳』等も高い稼働水準を維持していることから、市場環境は良好と認識している。一方で、パチンコ機については、今年 4 月より導入開始のスマートパチンコの市場導入率が 6 月末時点で約 2%と、スマートパチスロの約 17%に比べて進んでおらず、今後のスマートパチンコの導入の広がりがある一つの起爆剤になるものと思われるため、スマートパチンコでヒット機種が出てくことにより、市場回復が進むものと期待している。

Q： 遊技機でヒットと言える販売台数の目安はどれくらいか。『パチスロ甲鉄城のカバネリ』や『スラスロ北斗の拳』でサミーのブランド力が復活しているが、今後の『スラスロ バイオハザード:ヴェンデッタ』や『傷物語 -始マリノ刻-』の販売台数はヒット台数と比べてどうか。

A： ヒットレベルは 20 年ほど前の 4 号機時代であれば 10 万台程度であったが、今の市場環境からすると 3 万台程度を出せることが出来ればヒット機種の部類に入るのではないかと考えている。『スラスロ北斗の拳』は既にこれを超えており、『スラスロ バイオハザード:ヴェンデッタ』についてもこれに近い数字が出せると考えている。

Q： スマートパチンコの導入が進まない背景をどのように見ているのか。

A： スマートパチンコについても従来のパチンコ機と比較して幅広いゲーム設計が可能なものの、スマートパチスロほどのインパクトが無く、現状ホールからの期待感も高まっていないものと認識している。今後、スマートパチスロのようにヒット機種が出てくれば、ホールとしてもユニットのコストをかけてでもスマートパチンコを導入したいという動機付けになると考えられるため、サミーにとってもスマートパチンコでヒット機種を出すことが命題である。

Q： 6月にパチンコ機の内規変更に関する通達があったと認識しているが、Q2以降のパチンコ機における需要増加に寄与するものと認識して良いか。

A： 6月の内規変更についてはパチンコ機のゲーム性の幅を広げる見直しであり、主に1/99や1/199といった、比較的大当たりしやすいスペック帯の機種の普及を進めるためと認識している。本見直しを反映したパチンコ機は2024年3月よりホール設置が可能であることから、24/3期の業績面におけるインパクトは小さいものと想定している。

Q： 同一のタイトルをスマート機と従来のメダル・玉を使用する製品の両方で開発および販売するメーカーもあると聞いているが、御社の考え方はどうか。

A： 技術的には可能だが、2パターンを用意することは開発効率の悪さやコストの観点から現時点では考えていない。

以上