

2024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）

2024年2月20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：2024年2月9日（金） 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：『龍が如く8』と『ペルソナ3 リロード』は、海外での販売が好調であると推測するが、マーケティング・販売施策における新たな試みや、その中での成功事例があれば教えてほしい。

A：世界同時発売、マルチプラットフォーム展開に対応すべく、開発スタジオと各国のパブリッシング担当チームとの連携強化を図っている。取り組みの結果、『龍が如く8』、『ペルソナ3 リロード』は、初動段階ではあるが、グローバルで販売が好調な滑り出しとなっている。

Q：計画を下回っている『ソニックスーパーstars』の実績をどのように評価しているか。

A：プレイされた皆さまからは概ね好評をいただいているが、同ジャンルの競合タイトルと発売タイミングが重なったこともあり、期初計画を下回って推移している。戦略的に推進しているソニック IP の拡大は順調に進んでおり、今後も同作のリピート販売を伸ばすべく取り組みを進めて行く。

Q：赤字となったタイトル損失の規模感を聞きたい。

A：主に欧州スタジオ開発の新作タイトルの販売が低調に推移していることから、複数タイトルの評価減を行うことで、前倒して費用化を進めている。評価減の規模感としては、第3四半期に約63億円、第4四半期に約30億円を見込んでいます。

Q：欧州の構造改革を実行することにより、来期はこうした損失はなくなるか。

A：構造改革においては欧州事業の経営体制を見直すとともに、中期ラインナップの見直し・開発管理体制の強化による投資効率改善、パブリッシング機能の強化による売上改善、及び固定費最適化等の施策を進め、収益構造の改善を進めている。

Q：Rovio 社によるのれん償却後の営業利益は第3四半期においてはどの程度の規模か。

A：第3四半期では1桁億円程度の利益貢献があった。

Q： コンシューマにおける 25/3 期のラインナップについてイメージ感を教えてほしい。

A： 詳細をお伝えできる段階ではないが、来期の新作タイトルとして、『ソニック × シャドウ ジェネレーションズ』、『メタファー：リファンタジオ』などのリリースを予定しているまた、第 4 四半期に発売した『龍が如く 8』と『ペルソナ 3 リロード』は好調な販売滑り出しとなっており、来期のレポート販売に貢献するものと期待している。

Q： ソニックシリーズは来期も新作が発売される。次々と発売することは IP 価値を毀損することにつながらないか。

A： 先般発表した『ソニック × シャドウ ジェネレーションズ』は、ヒットを重ねてきたソニック映画の第 3 弾の公開タイミングに合わせが発売を予定しており、トランスメディア戦略において重要なタイトルとして位置づけている。シリーズ内でもジャンルに多様性を
持たせて展開しており、IP 拡大に向けて絶えず IP の魅力をお届けし続けることが戦略上の肝であると考えている。

Q： Rovio とのシナジー効果は来期以降には目に見える形で出てくるか？

A： ソニックモバイルタイトルの新作開発に着手している。また、Rovio 社が保有する CRM システム「Beacon」をセガの既存モバイルタイトルへ組み込むなど、シナジー創出に向けた取り組みを具体的に進めている。

※ご参考：[マネジメントミーティング 2023 Day 1 プレゼンテーション資料](#) (PDF が開きます)

遊技機事業

Q： 一部同業他社が 24/3 期のパチンコ販売台数見通しを引き下げている。パチンコ市場に対する御社の見解はどうか。

A： パチンコ機においてはパチスロ機と比較してヒット機種が少なく、結果としてパチンコユーザーがパチスロに流れていることがパチンコ市場軟調の一因として考えられる。『スマスロ北斗の拳』等のヒット機種がパチスロ市場を盛り上げているように、ヒット機種の登場がパチンコ市場好転に向けた重要な要素の一つであると考えている。当社としても業界に貢献するべく、ヒット機種創出に向けた企業努力を続けていく。

Q： 『スマスロ北斗の拳』が今期業績を牽引しているが、長期目標として掲げている「稼働・設置・販売」シェア三冠王に向けてどの程度寄与しているのか。また、今後それぞれのシェアをどのように引き上げていくのか。

A： 『スマスロ北斗の拳』やホールの稼働に 80 週貢献した『パチスロ甲鉄城のカバネリ』は、特に当社の稼働シェア向上に大きく貢献したタイトルである。このようなタイトルの投入によって、まずは稼働シェアを引き上げていくことでホールからの信頼獲得に繋がり、以降に投入するタイトルの販売台数増加、ならびに当社タイトルの設置面積拡大に繋がるものと考えている。上記背景から、今後も引き続き稼働するタイトルの投入に努め、「稼働・設置・販売」シェア三冠王の達成を目指したい。

Q： 24/3 期の販売タイトル数は例年と比較して少ないが、25/3 期以降の販売タイトル数の考え方を教えてほしい。

A： 24/3 期においては主に『スマスロ北斗の拳』の販売が好調に推移したことから、販売予定であった一部タイトルを温存している。今後の販売タイトル数については現状、中長期的に大きな増減を見込んでいない。販売タイトル数を増やすことが必ずしも総販売台数の増加に繋がるわけではなく、しっかりとクオリティを担保した上で販売することが重要である。また、現状の開発費が適正な水準と考えている。

Q： 今後の大型タイトルの投入スパンはどの程度と認識すべきか。

A： 大型タイトルの投入スパンについては開発状況を考慮しつつ、適切な間隔を維持していく。大型タイトルの事例としては「北斗の拳」IPが挙げられるが、過去には作り込みが甘い状態で急いで市場投入を行い、結果的にIPのブランド価値が下がった時期もあると認識している。『パチスロ甲鉄城のカバネリ』のような新規IPを活用したタイトルを大型タイトルの間で投入し、当社における新たな主カシリーズ化を図りたい。

Q： 『スマスロ コードギアス 反逆のルルーシュ／復活のルルーシュ』は稼働面で初動好調と認識している。昨年12月開催のマネジメントミーティングでは社内における試打評価について触れていたが、その取り組みも寄与しているのか？

A： 市場トレンドやスペック等に関する研究以外にも、最終製品化前の段階で社内における試打評価を行い、1ユーザーでもある社員からの厳しい意見を活かす取り組みも行っている。最近では、製品の販売台数が計画を上回るケースが続いており、この取り組みも要因の一つと考えている。

以上