

2024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）

2024年5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5月10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）  
内海 州史（株式会社セガ 代表取締役 社長執行役員 COO）  
星野 歩（サミー株式会社 代表取締役 社長執行役員 COO）

※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・修正を行っています。

**エンタテインメントコンテンツ事業**

Q： 25/3期のエンタテインメントコンテンツ事業は24/3期比で増収増益を計画しているが、その要因は何か。

A： 売上面では Rovio 業績が通期で寄与するため。利益面では、前期発売タイトルを中心としたフルゲームタイトルのリピート販売の伸長を見込んでいる。すでに多くのタイトルをマルチプラットフォームでグローバルに販売をしているが、展開プラットフォームをさらに追加するタイトルも計画しており、その貢献も期待をしている。また、発表済のタイトルでは、先日発表した今冬ローンチ予定の F2P 新作の『ソニックランブル』についても、ソニック映画との相乗効果含めて期待をしている。

Q： エンタテインメントコンテンツ事業の研究開発費・コンテンツ制作費が、25/3期の計画で695億円と、前期比で136億円減少している要因を教えてください。

A： 24/3期は棚卸資産の評価減に伴う損失を計上したことから、従来よりも研究開発費・コンテンツ制作費が高水準であった。

Q： 欧州における構造改革による研究開発費・コンテンツ制作費の抑制効果はあるか。

A： 欧州スタジオのタイトルラインナップを絞り込むとともに固定費削減を実施しているため、今後の仕掛り残高の増加に対する抑制効果はある。一方で、直近リリースされるタイトルが減少し、将来リリースされるタイトルの割合が増加する事から、タイトルがリリースされるまで仕掛り残高は増加する見通し。

Q： F2Pのソニックの新作『ソニックランブル』は収益面で期待できるタイトルか。

A： このゲームは、カジュアルゲームであり、そもそも高いARPU\*を期待している訳ではない。Rovio社が持つ、マーケティングノウハウを含むパブリッシングスキルを最大限に活用し、これまで、セガだけではリーチできなかった世界中の方々に広く遊んでいただくことで、今までのソニックIPのゲームで実現できなかったレベルに到達をさせることを目指している。

\*ARPU = ユーザー一人当たりの平均売上額

Q： 新・中期計画の3年でエンタテインメントコンテンツ事業の収益性は向上するか。

A： 戦略的に、トランスメディア展開を進めて行くことと販売地域の拡大に向けた取り組みを進めて行くことで、特に主力 IP の拡大を図る。トランスメディア展開においては、ソニック IP において、映画の大ヒットにより、新作だけではなく過去のタイトルを含めたゲームの販売本数を伸ばす好循環を実現できているが、この展開をソニック IP 以外の IP にも適用して行くことを計画している。また、グローバル市場に向けた F2P タイトルの展開も大きな成長ドライバーになり得ると考えている。これらの戦略を展開して行くことにより、中期的に、収益性の向上を図っていく。

Q： Rovio 社とのシナジーも含めて F2P は今後伸ばしていく計画か？もしくは、モバイル分野も含むクロスプラットフォーム展開を進めるのであれば、Rovio はどのように機能するのか？

A： F2P は、『ONE PIECE バウンティラッシュ』や、『プロジェクトセカイ カラフルステージ！ feat. 初音ミク』等のタイトルが好調に推移しており、新・中期計画においても、安定的な収益貢献を期待している。また、F2P については、モバイルだけでなく PC も含めて成長余地があると考えており、PC とモバイルと一緒に運営することができるセガのノウハウや、モバイル分野においてマーケティング機能に長けている Rovio のノウハウを相互に活用して取り組んでいく。

Q： 新・中期計画において、買収した Rovio 社の貢献をいかに織り込んでいくか。

A： 中期計画上は、Rovio 社単体での収益貢献は保守的に見込んでいる。但し、セガとのシナジーという観点から、Rovio 社の持つグローバルモバイル領域におけるパブリッシングスキルを高く評価しており、先般発表した『ソニックランブル』のように、Rovio 社とセガが協業して一つのタイトルに取り組むといった展開を進めることで、シナジー創出を図っていく。また、その他のシナジーとしては、新・中期計画において、グループとして「アングリーバード」のリバイバルに向けた一定の投資を行うことも予定している。

Q： Super Game の本格的な収益貢献が 28/3 期以降になるとのことだが、リリースした後に収益に貢献するのが 28/3 期以降なのか、リリース自体が 28/3 期以降なのか。

A： リリース自体が 28/3 期以降になる。長期的な収益の柱となるタイトルに仕上げて行くべく、研究開発期間を十分に取った結果、予定より後ろ倒しになる。

Q： 新・中期計画でのエンタテインメントコンテンツ事業に対する研究開発費・コンテンツ制作費の投資はどのくらいの水準で考えているのか。

A： 成長分野と位置付けるエンタテインメントコンテンツ事業への開発投資は引き続き積極的に行っていく。Super Game については、開発の本格化を受けて今後は資産計上をしていくため、バランスシート上は、仕掛残高が増加する計画。

Q： グループ会社のトムス・エンタテインメント（以下、トムス）はこれまでアニメ制作スタジオのイメージであったが、今後のグローバルでの収益拡大に向けてどのように取り組みが変わるのか、具体的なイメージがあれば教えて欲しい。

A： トムスでは戦略的に、制作スタジオから、総合プロデュース企業への転換に取り組んでいる。最近では系列外の制作スタジオとの取り組みで、ジャンプの人気作品である『Dr. STONE』や『アンデッドアンラック』のプロデュース等も行っている。アニメ市場は現在、ゲームと同様に世界中で配信プラットフォームが増え、視聴者が広がったことで、ビジネスモデルが劇的に変わりつつあり、今後、非常に大きなチャンスがあると考えている。全体戦略におけるトランスメディア展開において、活用が期待出来る IP については、戦略的に権利取得も含めて投資をして行く。ソニック IP のトランスメディア展開で培ったグローバルレベルでの映像やライセンスのパートナー企業とのリレーションを積極的に活用し、こうした IP の拡大も図って行くことを考えている。

## 遊技機事業

Q： ラッキーリガー機能に対する評価と、同機能を搭載して 2024 年夏に導入予定の『e 北斗の拳 10』への期待を聞きたい。

A： ラッキーリガー機能は今後全てのパチンコ機に搭載されても不思議ではないほど、魅力ある機能と感じている。ホール・ユーザーからのニーズも高いと認識しており、同機能を搭載する『e 北斗の拳 10』にも自信を持っている。現状、スマートパチンコの普及ペースは軟調に推移しているが、『e 北斗の拳 10』のヒットを通じ、パチンコにおける当社の存在感を高めたい。

Q： 新・中期計画における遊技機市場の環境と業績推移の関係性について伺いたい。市場拡大を見込み、それに伴って業績が伸びるのか、もしくは市場は横ばい・縮小を見込むが、独自の要因でシェアを伸ばしていくのか。

A： 長期的に市場は縮小傾向にあるが、足元の規制環境などを考慮すると、今後横ばいもしくはそれ以上のトレンドとなる可能性はあると考える。その中で、例えばパチスロにおいては、現状シェアを獲得できていない低・高射幸帯へのタイトル投入強化による、シェア拡大等を通じた業績拡大を目指したい。また、将来的にはメーカー・ホール双方のコスト低減に資する筐体の開発等を通じて、業界全体の活性化に寄与していければと考えている。

以上