

2025年3月期 Q2 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11月15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11月8日（水） 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。

全社

Q：計画と比較して上期実績がどの程度上振れたのか教えて欲しい。

A：連結では経常利益段階で約180億円の上振れとなった。内訳としては、エンタテインメントコンテンツ事業が約110億円、遊技機事業が約70億円の上振れとなった。

エンタテインメントコンテンツ事業では、コンシューマ分野において、「Total War」シリーズ等のDLC販売やサブスクリプション売上が好調に推移したことに加え、固定費が想定以上に抑制されたことや為替による押し上げ影響等も大きかった。また、映像分野においても、「ソニック」に関連する映像配分収入等が想定を上回った。遊技機事業では、販売台数および販売単価が想定を上回ったことによる影響が大きかった。

エンタテインメントコンテンツ事業

Q：新作の『メタファー：リファンタジオ』、『ソニック × シャドウ ジェネレーションズ』の販売本数が初動100万本を超えたが、これらタイトルの期初計画と今後の見込みを教えてください。

A：両タイトルとも期初計画に対して順調に推移しており、まずは確実に計画達成を目指している。『ソニック × シャドウ ジェネレーションズ』については今後ソニック映画の公開も控えているため相乗効果を期待したい。

Q：新作の『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』がともに好調だが、この背景は何か？

A：作品の質が高く評価されていることと、プロモーション施策が効いているためと考えている。いずれの作品もMetacriticで業界のプロからもユーザーからも高く評価されている。プロモーションにおいては、アジアを中心に各種ゲームショーへの参加やインフルエンサーとの提携などを実施して盛り上げていく工夫も行っている。

Q：Q2のリポート販売が堅調だった理由は何か。

A：Q1も好調であった『ユニコーンオーバーロード』や『ベルソナ 5 ザ・ロイヤル』（リマスター版）等が引き続き好調に推移しているほか、「Total War」シリーズが復調している。また、デジタルディストリビューションの強化を進めており、ラインナップの整理やプライシングの強化を戦略的に実施している事がリポート販売全体を後押ししている。

Q：コンシューマ分野における“その他”の売上が第1四半期と比較して減少している要因は何か。

A：主に、為替影響による押し上げ効果が減少したほか、サブスクリプション等の売上が第1四半期に大きく発生していたこと等と考えている。

Q：欧州構造改革は完了したのか？また、その効果はどのようなものか？

A：AmplitudeのMBOにより欧州構造改革は完了した。欧州各スタジオにおいては主カタイトルへの選択と集中により、強みに特化したラインナップ編成を進めている。

足元では、「Total War」シリーズにおいてユーザーコミュニティとの対話を強化した上で追加DLCを投入したところ、ユーザーからの高評価を得ることができた。また、ゲーム本編においても想定以上の売上貢献が見られるなど、改善効果が出始めている。

Q：2024/3期の『HYENAS』開発中止の決断は早く、適切だった。決断できたのはなぜか。

A：定量情報を重視して決断した。先行テストでは好意的なコメントもあり、ローンチしてプレイヤーの判断に委ねることも考えたが、新規IPであることや、欧州スタジオのオンラインゲーム開発・運営に対する経験値不足に加え、インフレ等によりコスト構造が悪化したことが課題であった。こうした状況を踏まえ、ローンチ後の運営・追加開発の採算性等を考慮し、中止すべきとの判断に至った。

Q：アトラスのタイトルがグローバルで好調だが、このアトラスの開発リソースを強化し、フルゲームのウエイトを上げていく考えはあるか。

A：アトラスは当グループが行ったM&Aの中でも最も成功した事例の一つ。アトラスは、かつては限られたリソースの下、国や地域、プラットフォームなどの展開先を絞り込んで販売することが多かったが、セガと一緒にすることでこれを広げるケイパビリティを得た。『メタファー：リファンタジオ』は、製品クオリティの高さに加え、セガのパブリッシングの力を最大限使いマルチプラットフォーム・全世界同時発売を予定通り実行できたことがスタートダッシュにつながったと考えている。

Q：各プラットフォームでローンチタイトルを提供することでプラットフォームに協力してきたという話があったが、次世代のプラットフォームでも同じと考えて良いか。

A：当グループは幅広いプラットフォームに対しプロダクトを提供できる高い開発力と対応力がある事から、これまでも様々な新ハードや新プラットフォームのローンチ時にタイトルを提供するなどの協力をしてきた。ローンチタイトルを提供することで、プラットフォームからの大きなサポートをいただけるという側面もある。

Q：今後、映像分野はより重要な位置づけとなるのか。

A：2025/3期から独立したサブセグメントとしており、トランスメディア戦略の観点からも強化を図っていく。特に、中核のトムス・エンタテインメントは、従来の映像制作に加え、現在は作品のプロデュースに注力し、当グループのみならずグループ外の制作会社にも参加してもらってパイプラインを増やしていこうとしている。また、グループとしては、ソニック映画の様に思い切った出資を行うケースや、ライセンスアウトによりリスクを抑制した取り組みも進めるなど、バランスを取りながら拡大していきたい。

Q：ドラマ『龍が如く ～Beyond the Game～』（プライムビデオ）は賛否両論あるようだ。「龍が如く」シリーズのリピート販売への効果はすでに出ているか。

A：龍が如くのドラマに対して賛否があることは承知している。龍が如くに限った話ではないが、当グループが保有する IP の映像化など展開を拡大している。例えば龍が如くではゲームのプレイ動画の配信を通じて、ゲームはプレイされないが、新たなファンになる方が出てきている。映像化等の取り組みを進め、ファン層の拡大を進めていきたいと考えている。

Q：現在フルゲームの市場が弱いが、来年にかけてどう変化していくと見ているか。

A：日本国内の市場の盛り上がりは限定的だが、グローバルでは市場の成長が継続していると認識している。デジタルディストリビューションの拡大により価格弾力性が増し、拡販に対する打ち手が増え、伸び代があると考えている。一方で既存の大型 IP に人気が集まり、業界全体で新規 IP にチャレンジしにくくなっている点は課題と考えている。グループでは、主力 IP 作品とのバランスを見ながらレガシー IP の活用や新規 IP の創出にも取り組んでいく。

遊技機事業

Q：下期発売タイトル受注の軟調は、市場全体における話か、セガサミー固有の要因か。

A：市場環境、および当社ラインナップがともに影響していると考えます。パチンコの稼働が軟調に推移している中で、オペレーターはパチンコ機の購入に対して慎重になっていると考えます。その状況下で、例えば『P いくさの子 織田三郎信長伝』等は魅力的なスペックであると考えていたが、ラッキートリガーを搭載していない点が中々受け入れられず、販売が苦戦した。

Q：直近で合算稼働シェアが低下し、業界内で 4 位となっているがその要因は？

A：同業他社より主力タイトルが導入され、相対的に当社の稼働シェアが減少した。

Q：タイトル開発における試射評価プロセスの実施状況は？また、直近タイトルの軟調な稼働状況を受けて、同プロセスをどのように評価しているか。

A：従業員、および専門の評価会社によるタイトルの評価を行い、その評価結果と、市場での実際の稼働との比較も実施して、より効果的な施策となるよう努めている。直近の稼働状況については、規制の変わり目とラインナップをうまく合致させられなかったことも要因の一つとなり、稼働の軟調なタイトルが出てしまったものと考えている。

以上