

**2025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）**

2025年2月17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 : 2025年2月7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 : 修正計画においてコンシューマ分野の売上が下方修正、営業利益が上方修正となった理由は。

A : 新作フルゲームの『Football Manager 25』の販売中止や、新作 F2P の未投入等が影響し、売上高は当初想定を下回る見込みとなった。一方で、Q3 に投入した『ソニック × シャドウ ジェネレーションズ』と『メタファー：リファンタジオ』等は想定を上回る推移となっているほか、フルゲームのレポート販売や DLC、ソニックを中心としたライセンス収入が収益貢献した。また、為替についても円安による収益押し上げ効果があったことなどから営業利益は当初想定から上方修正した。

Q : 『メタファー：リファンタジオ』は評価・受賞等の実績に対して販売が物足りないように見える。価格戦略等も影響しているのか。

A : 足元の販売本数は着実に伸びており、当初の見込みを上回るペースで推移している。当社としては非常に手応えを感じおり、今後、知名度を上げていくことで、更なる販売につながるものと考えている。常に適切な価格水準を見極めながらレポート販売を伸ばしていく。

Q : 『Football Manager 25』の開発中止を迅速に決断できたのはなぜか。

A : 昨年の欧州での構造改革を通じて、開発プロセスの見直しや透明性の向上を進めて来た。本決定にあたっては経営サイドとスタジオサイドが健全に議論し、決定に至っている。もちろん、今回の開発中止の結果を反省し、学びを得て、次回作の開発に活かしていく。

Q : 『Football Manager 25』の開発中止には開発力やオペレーションにおける構造的な問題があるのではないか。

A : 今後のシリーズのクオリティアップを目的に、過去最大の UI・グラフィック面の刷新を目指したが、期待する品質に達するまでに想定以上の時間が必要と判明したため、開発中止を決断した。決定にあたっては、経営サイドとスタジオサイドが密に議論を交わし、現時点での最適解を判断したと考えており、構造的な問題があるとは考えていない。今後は、次回作の開発に注力する。

Q : 『Football Manager 25』の開発中止に伴い、どのようにユーザーとのエンゲージメントを維持し、次回作につなげる考えか。

A : まずはユーザーコミュニティとの対話をしっかりと行ったうえで、次回作に期待して頂ける環境を整えたい。また、『Football Manager 2024』の販売を継続するほか、サブスクリプションサービスでのプレイを継続できるよう検討している。

Q：『Football Manager 25』の開発中止に伴う損失として、棚卸資産の評価減として計上した金額はいくらか？

A：Q3においては、『Football Manager 25』の開発資産の評価損を中心に約40億円の一過性費用を計上した。

Q：B/Sの開発費の仕掛残高\*が、主力新作タイトルを発売したのにも関わらずQ2からQ3にかけて増加している理由は？  
『Football Manager 25』の開発費もまだ残っているのか？（\*2025年3月期 Q3決算補足データ集 P.8に掲載）

A：開発費は発売初月に25%を償却し、それ以降の23カ月で定額償却を行うこととしている。中止に伴い、『Football Manager 25』の開発費については、全額を費用計上しておらず、次回作に活用できるものについては棚卸資産として残っている。

Q：今期ローンチを予定していたF2Pの2タイトルについて、開発進捗、中止リスクの有無などの現状を聞きたい。

A：いずれのタイトルも開発はほぼ完了し、既に、テスト、プロモーションも開始している。『Sonic Rumble』については、一部地域でテストを行う過程でRovioと改善点を協議中であり、改善に目途が立ち次第、グローバルでサービス開始する予定。いずれのタイトルも一定規模以上の月商を期待しているが、サービス開始時タイミングと同時にマーケティングコスト等が発生する事を想定しているため、当初計画には、大きな利益貢献を見込んでいない。

Q：映像分野について、ソニック映画の第3弾はいつから業績貢献するのか？

A：今期においてはソニック映画第1弾、第2弾の配分収入が継続的に計上されている。第3弾については来期以降、貢献すると想定している。

Q：Q4に開発資産の評価損などの一過性費用の計上を見込んでいるか。

A：特別なものは見込んでいないが開発費等を若干保守的に見ている。

Q：26/3期のエンタテインメントコンテンツ事業の考え方は？

A：計画を現在策定中だが、フルゲームの新作のボリュームは今期を下回ることを想定している。一方で、今期新作フルゲームのリピート販売の継続的な収益貢献や、新作F2Pの本格的な収益貢献が見込まれる予定。また、引き続き、トランスメディア展開によるライセンス収入や映像事業等の収益貢献も寄与すると考えている。

Q：映像分野の来期の成長についてどのように見れば良いか？

A：ソニック映画の収益貢献に加えて、アニメ制作会社のトムスが中心となり、他社様IPのアニメ作品のプロデュース等の取り組みを強化している。こうした作品のグローバル展開が進んで行くことで、映像分野の成長に繋がっていくことを期待している。

Q：近年タイトルの評価が向上している。奏功した取り組みがあれば教えてほしい。

A：国内スタジオのタイトルは、以前から高い評価を得られていたと思うが、外部・内部評価のプロセスを強化して来たことが功を奏していると認識している。一方で、欧州スタジオにおいては、同様のプロセスが行き届いていなかったことが前期の構造改革につながる一因となったと考えており、今期より順次、国内で成功しているプロセスの導入を進めている。

Q：セガには複数のスタジオがあるが、今後どこに力を入れるか。M&A も考えるか。

A：優先順位は特に設けていない。例えば、アトラスは日本の IP を海外に展開する重要なスタジオであり、増強が必要と考えている。「ソニック」、「龍が如く」IP に携わるスタジオも人員が不足しており、採用や M&A での人員補強を検討している。

## 遊技機事業

Q：Q4 において利益があまり出ないのはなぜか。

A：販売台数が多くないことに加え、パチスロと比較して利益率の低いパチンコ中心の販売を見込んでいたこと等から、Q4 単体では利益が出ないことを想定している。

Q：今期予定していた一部タイトルの投入時期を延期したが、来期の業績には期待ができるということか。

A：本来今期発売すべきタイトルを来期に遅らせたということで、開発陣含めて良質なタイトルを投入すべく取り組んでいる。新しい規則・規制やマーケット環境も踏まえて各タイトルの開発・販売を進めること等により、来期は今期を上回る利益水準を目指していく。

Q：今期から投入を延期したタイトルについて、来期すぐに投入されるのか。

A：来期ラインナップは現在策定中のため、現時点での回答は差し控える。今期から延期したタイトルも含めて許認可の取得を進めつつ、来期のラインナップを策定していく。

Q：足元の販売が弱含んでいる理由は個別タイトルの問題なのか、ブランド力として問題が生じているのか？

A：Q3 に投入したタイトルを含め、今期はホールやユーザーの期待を上回るようなタイトルをあまり販売できていない。前期に『スマスロ北斗の拳』がホールで長く稼働貢献したことにより、他のタイトルにも好影響があったように、来期は主力タイトルの投入等を通じて、再びホールやユーザーから期待される存在となることを目指したい。

Q：同業他社において、最新の規制見直し等を反映したヒットタイトルが出ているが、当グループは対応が遅れているのではないかと。今後の対応は？

A：足元において当グループから投入したタイトルはユーザーニーズに合致しておらず、稼働が伴わなかったものもあったと認識している。今後については開発体制の見直し等を通じて、規制環境やユーザー嗜好の変化にスピーディーに対応できるように努め、サミーらしさを大事にしながら、ヒットタイトルの創出を目指したい。

Q：販売ラインナップに関して、タイトル数・販売台数が期初計画通りとならない印象があるが、どのように改善していくのか。

A：開発が全体的に遅延しているということではなく、足元のユーザー嗜好の変化等に対応するため、一部タイトルの投入時期を延期している。その分、可能な範囲で翌期に予定していたタイトルの前倒しや、元々計画に無かったスペック替えタイトル等の販売を通じてその影響の軽減に努めている。今後、計画に沿った形で質の高いタイトルを投入出来るよう、危機感を持って取り組んでいる。

以上