

2025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）

2025年5月21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5月12日(月) 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。

エンタテインメントコンテンツ事業

Q : 2025/3期 Q4 の営業利益率が低いのはなぜか。一過性の費用が発生したか。

A : Q4は大型新作タイトルの発売がなく、また、利益率の高いリピート販売が比較的落ち着く時期であること、また、研究開発費がQ1-3に比べて高水準だったことなどが影響した。

Q : 『Football Manager 25』の評価減をQ4でも行わなかったのはなぜか。

A : 監査法人との協議に基づき、適切な資産評価を行っている。

Q : エンタテインメントコンテンツ事業の2025/3期比での減益要因を教えてほしい。

A : F2P新作の投入による広告宣伝費の増加や『Football Manager』等の開発費負担が増えること、また、2025/3期に好調であったソニック映画による配分収入が減少すること等が要因。

Q : 2025/3期比でリピートの販売本数は減る一方、売上高が増加するのはなぜか。

A : 単価の高い準新作販売や、旧作デジタル販売における販売単価アップ等に意識して取り組むことで、販売単価の上昇を見込むため。

Q : 『Football Manager』次回作の発売は何月頃を予定しているか。

A : 過去のシリーズ通り、欧州サッカーのリーグ戦が盛り上がる秋の発売を目指している。

Q : 『Football Manager』の次回作の利益貢献は2026/3期計画に織り込んでいないか。

A : 前期にプロジェクトを中止した『Football Manager 25』の開発資産の一部を会計上引き継ぐため、その負担が重くなる結果、利益貢献は限定的となることを見込んでいる。

Q : F2P の新作は開発費も広告宣伝費も多額になるのか。

A : F2P タイトルは、コンソールタイトルと比べると初期開発費は抑えられるものの、運営開発費が継続的にかかるため累積コストは大きくなる傾向がある。『Sonic Rumble（ソニックランブル）』は、今期はユーザー獲得を重視して大規模に広告宣伝費を投下する予定。顧客生涯価値（LTV）の継続期間が長期に渡るため、ユーザーの獲得は来期以降の収益拡大につながる。なお、広告宣伝費の投下は広告費用対効果（ROAS）を見ながら最適化していく。

Q : 『Sonic Rumble』の配信延期の理由は何か。テストローンチの手応えについても聞きたい。

A : 2026/3 期の期待のタイトルであるため、テストローンチの結果を踏まえて投入タイミングを慎重に判断している。グローバルモバイルタイトルの運営ノウハウを持つ Rovio も、諸々の分析・判断に大きく貢献している。テストローンチにおいて、収集したユーザーデータを基に正式ローンチに向けタイトルのブラッシュアップを進めており、最適なタイミングでのローンチを見極める。

Q : 『Sonic Rumble』の事前登録者数は 140 万人だが、サービス開始後に目指す数字目標はあるか。

A : カジュアルゲーム特有の傾向からサービス開始後にマーケティングを本格化し、それに伴いユーザーの獲得を図る計画。プラットフォーマーからのフィーチャーサポートも期待している。

Q : 『Sonic Rumble』について、2026/3 期計画に広告宣伝費は織り込んでいるが、売上と利益は多くは織り込んでいないか。

A : 一定レベルの売上は織り込んでいるが、初期フェーズにおいては広告宣伝費が嵩むため、利益貢献は限定的。

Q : Rovio による F2P のゲーム運営支援ツール「Beacon」は、グローバルでの F2P タイトル展開を加速させることができそうか。

A : 「Beacon」に限らず、Rovio の持つ KPI 分析や改善プロセスのノウハウを活用できている。また、カジュアルゲーム特有の長期的な ROAS 管理を学べた点も大きなメリットであり、今後の F2P タイトルのグローバル展開を加速させると考えている。

Q : CS 分野内「その他」の売上が 2025/3 期比で減少する理由を教えてほしい。

A : ダウンロードコンテンツや他社タイトルのディストリビューション販売の減少を見込むことなどから、前期比で減少する計画としている。

※ご参考：対象データは [2025 年 3 月期 決算補足データ集](#) 3 ページに掲載

Q : ダウンロードコンテンツ（以下、DLC）販売の好調は、2026/3 期以降も継続するか。

A : 2025/3 期は主に「Total War」シリーズの DLC が好調に推移した。「Total War」シリーズにおいては、プレイヤーからのフィードバックを参考とし DLC の品質を向上した結果、高い評価を得られており、好調に推移した。今後も、他シリーズも含めて DLC の強化を図り、成長させていく。

Q : 2026/3 期の DLC 販売計画は保守的か。

A : 2025/3 期はアトラスの『アトラス ベルソナ 3 リロード』の DLC の売上も大きかった。2026/3 月期については、実態を踏まえた計画になっていると考えている。

Q：ソニック映画第3弾の配分収入を2026/3期計画に織り込んでいないのはなぜか。

A：出資金のリクーブ後に収益配分がスタートすることから、映画1、2の例を見ても、一定の時間がかかるため、今期業績に織り込んでいない。一方で、映画第1、2弾の収益配分については、2026/3期においても継続する前提で計画に織り込んでいる。

Q：映像分野において、2026/3期計画でソニック関連映像以外の映像事業の成長を見込んでいるようだが、2025/3期実績の評価と、今後の成長戦略を聞きたい。

A：2025/3期は劇場版「名探偵コナン」のヒット等から、好調に推移した。近年は製作委員会へのマジョリティ出資や作品プロデュースを戦略的に進めて行くことで、ビジネスモデルを進化させてきている。

Q：今中期計画（2025-27/3期）で予定しているタイトルの開発進捗は順調か。遅れているものも出てきているのではないか。

A：一部タイトルに開発遅延は出ているが、一方で、前倒しできるタイトルもある。また、来期はフルゲーム新作が充実する予定であり、中期計画は達成可能と考えている。なお、中長期的なラインナップのイメージについては、業界他社の開示も参考にさせていただきながら最適な開示方法を検討して行きたい。

Q：ライセンス収入は中長期的にどの程度まで成長するか。

A：トランスメディア戦略を推進していく中で、既に実績があるソニックに加え、セガ、アトラスの主力IPを活用したライセンス展開を強化していくことで、今後も持続的な成長を実現出来ると考えている。

遊技機事業

Q：2025/3期の合算稼働シェアが落ちた理由と2026/3期販売タイトルへの考え方を教えてほしい。

A：2025/3期は稼働に大きく貢献するタイトルが投入できなかつたことが主な要因。2026/3期は夏場以降に複数の主力タイトルを投入することで販売台数を増加させ、シェアの拡大を目指す。

Q：パチスロの新筐体の価格はどの程度を予定しているか？来期以降の利益率への影響は？

A：イニシャルコストが上がることから、初回導入時は既存のパチスロより若干販売価格が上がる見込みだが、タイトル入替時は一部の部品のみ交換すればよいため、初回導入時よりも安価に提供できる。その際、売上は減少するが、台あたり粗利水準は確保できるため、利益率は上昇する想定である。

Q：下期に発売延期が生じる傾向がある。今期の販売計画をどう捉えればよいか。

A：遊技機は許認可の取得状況によって販売スケジュールが影響を受けるため、期初に計画していたタイトルを全て順調に投入できない事もある。一方で、計画に入っていないタイトルを柔軟に投入し、ラインナップの穴を埋める事も行っている。各タイトルの販売状況が好調であれば、ラインナップにも余裕が生じ、戦略的にタイトルの投入タイミングを図ることもできる。

ゲーミング事業

Q : 2026/3 期のゲーミング事業が減益になる背景を教えて欲しい。

A : 営業利益段階では、M&A 実施に伴う FA コスト増加の影響が大きい。経常利益段階では、持分法適用関連会社であるパラダイスセガサミーにおいて、2025/3 期に繰延税金資産を計上したことに伴い持分法取込額が大きく増加したことによる反動減の影響が大きい。

Q : Stakelogic と GAN の連結後の業績インパクトについて教えて欲しい。

A : Stakelogic と GAN はこれまでの成長ラインをそのまま有機的に成長させるのではなく、グループ化した後にはビジネスの展開方法も変えていきたいと考えている。そのため、今期の業績影響については、両社の買収完了後に改めて両社の事業計画を精査した上で開示する予定。

Q : Stakelogic の買収契約履行に際して、オランダで一部の株主から訴訟を受けたという報道がなされていたが、事実関係を教えて欲しい。

A : 本件の経緯については以下の通りだが、問題が解決され、株式譲渡契約は取引完了している。

株式譲渡契約には、クロージング要件としてゲーミングライセンス当局のクリアランスが含まれており、また、クロージング要件ではないものの、「オンラインゲーミングが違法とされる地域にコンテンツを提供しない」という Stakelogic の履行義務も規定されていた。

クロージング前に当社は、Stakelogic のコンテンツが B2C オペレーターを通じて一部の違法地域に提供されていると疑われるオンラインゲーミングウェブサイトを発見し、この問題が解決されるまで、当社は買収手続きを完了することはできないと主張していた。

一方で、Stakelogic の株主は「株式譲渡契約や法律に違反する事実ではなく、クロージング要件はすべて満たされている」と反論し、当社に対してクロージング義務の履行を求め、オランダ商事裁判所に訴えを提起した。その結果、裁判所は 4 月 11 日に Stakelogic 株主の主張を認め、「クロージング要件は満たされている」として、当社にクロージング義務の履行を促す判決を下した。

その後、違法地域へのコンテンツ提供が疑われていたウェブサイトにおいて、Stakelogic のコンテンツがすべて削除されることを確認し、当社の懸念が解消されたため、当社は 4 月 28 日にクロージングを実施した。

以上