

2026年3月期 Q1 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8月19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8月8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）
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. フルゲームのリピート販売について、Q1 が低調だった理由と足元で回復傾向にある要因は何か。

A. Q1 は、市場全体でもリピートタイトルの販売が弱含みであったと認識している。当社においては、「ペルソナ」シリーズなど一部タイトルは引き続き好調を維持しているものの、『メタファー：リファンタジオ』や『ソニック × シャドウ ジェネレーションズ』などの前期新作タイトルの貢献が限定的だった。一方、7月は回復しており、Q2以降は堅調に推移する事を期待している。

Q. 『ペルソナ5: The Phantom X』の進捗と、『Sonic Rumble（ソニックランブル）』の延期による業績影響を教えてください。

A. 『P5X』は2025年6月26日のローンチ以降、堅調に推移している。今後も運営強化により目標達成を目指していく。『Sonic Rumble』については、現時点では、正式なサービス開始時期は未定となりますが、業績予想上は下期からサービス開始の予定で算入している。一方で、初年度は広告宣伝費の投下が先行する前提であることから、延期による今期の利益計画への影響は軽微となる見込み。

Q. コンシューマ分野の「ライセンス収入&サブスク」売上が前年同期比で伸長した主な要因と、継続性があるかを教えてください。

A. Q1 は、『Football Manager 2024』や『メタファー：リファンタジオ』のサブスクリプションサービス対応による収益により売上は伸張している。サブスクリプション収入は一過性の側面があるが、一方で、キャラクターライセンス収入は「ソニック」IP 以外を中心に好調に推移している。トランスメディア戦略推進による成果が数字面でも表れており、利益率も高い。今後もライセンス収入の堅調な推移を見込んでいる。

Q. キャラクターライセンスアウトの進捗や今後の展開について伺いたい。

A. IP のグッズ展開や映像化など多方面でのライセンスアウト案件が順調に進展しており、パートナー企業との協業も拡大中である。引き続き、保有する幅広い IP について展開強化を計画しており、更なる成長を期待している。

Q. Rovio の Q1 における売上が想定を下回っている理由と、今後の展望を聞きたい。

A. 主な要因は既存主力タイトルの低迷による。Rovio の主力タイトルである『アングリーバード 2』については、競争環境の悪化から広告宣伝費を抑制してきたが、足元では広告宣伝費を増加したことで、ユーザーの増加、売上の回復が見られる。今後は大型アップデートを予定しているため、下半期以降の売上回復を見込んでいる。

Q. Rovio では、売上減少時にコスト抑制で利益を維持してきたが、本年度や今四半期も同様の状況か。

A. 従来は売上と広告宣伝費のバランスを調整して利益を維持してきたが、今期は想定以上の売上減少により利益が低下している。今後は『アングリーバード 2』のアップデートを中心に利益回復を目指す方針である。

Q. 『SEGA STORE TOKYO』の客足は想定通りか。また、今後も自社による大規模店舗展開を拡大する方針か。

A. 開業から 1 カ月ほど経過したが、インバウンド需要も取り込んで客足は想定以上に好調である。但し、店舗展開は、トランスメディア戦略において IP 発信とタッチポイント強化を重視していることから、今後の更なる展開はその効果を見極めて判断する方針である。SEGA STORE TOKYO は、立地も良く、セガ IP の認知拡大に大きな貢献をもたらしていると考えている。

Q. 映像分野において前年同期比で増収減益となった理由を教えてください。

A. 前年同期はソニック映画のスピンオフである実写オリジナルドラマシリーズ『ナックルズ』が収益貢献していた為、今期はその反動もあり減益となったが、現状は想定を上回る状況となっている。今期においては、劇場版『名探偵コナン 隻眼の残像（フラッシュバック）』の配分収入や、人気漫画を原作とするアニメーション作品の国内外展開により、収入拡大を目指していく。

Q. Q2 以降の主カタイトルのスケジュールについて、アップデートしてほしい。

A. 主カタイトルである『ソニックレーシング クロスワールド』、『Football Manager』新作の開発は予定通り進捗しており、Q2 以降での発売を予定。一方、『Sonic Rumble（ソニックランブル）』は 5 月のサービス開始が延期となり、追加開発を行いながら、サービス開始スケジュールは慎重に検討している。

Q. 『ソニックレーシング クロスワールド』と『Sonic Rumble（ソニックランブル）』の発売時期が近いことによるマーケティング上のシナジー、あるいはカニバリゼーションの懸念について、どのように考えているか。

A. 両タイトルはフルゲームと F2P で客層が異なるため、カニバリゼーションの懸念はないと認識している。むしろ、同時期の展開により「ソニック」IP 全体の広告効果やメディア露出の相乗効果が期待できる。『Sonic Rumble』は、今期中のサービス開始に向けて各国でテストを重ねながら準備を進めており、その過程で両タイトルを戦略的に連動させる施策を検討している。

Q. 『ソニックレーシング クロスワールド』（2025/9/25 発売予定）は、『マリオカート ワールド』とゲームジャンルが重複するが、どのように差別化を図り、売っていくのか。

A. 『ソニックレーシング クロスワールド』はマルチプラットフォーム展開により幅広いユーザー層にお届けするほか、他社の有力 IP との積極的なコラボレーションを進めており、独自性を強化している。これらの施策により、競合タイトルとの差別化と、販売拡大を目指す方針である。

Q. ペルソナ IP について、新作やトランスメディア戦略を含め、今後の IP 育成・強化の具体策を伺いたい。

A. 「ペルソナ」シリーズはフルゲームタイトルの販売を中心に好調に推移しており、今期は F2P タイトルである『ペルソナ 5：The Phantom X』も加わるなど、シリーズ全体としての IP 価値も向上していると認識している。今後はアトラスとして、シリーズの新作ゲーム投入に加え、映像化やマーチャンダイジング展開等を通じて、ゲーム以外の分野でも IP の認知拡大を図る方針。トランスメディア戦略を推進し、ソニックに続く強力な IP として育成していく。

Q：サブスクリプションサービスへの提供は、該当タイトルの開発費償却に影響を与えるか。

A：サブスクリプションサービスへの提供により、一時的な収入が売上計上される形となるが、一部の例外を除いて、償却は会計ルールに基づいて行っていくため、影響を受けない。

※フルゲームのコンテンツ制作費は初月に25%を償却し、残額を23ヶ月で定額償却する。

遊技機事業

Q. 2026/3期は増収計画だが、前期比で利益率が低い理由とは？

A. パチスロでは新筐体を投入するが原価率が上昇しており、パチンコでは粗利率の低い本体販売が前年より高いためである。

Q. 『e 東京リベンジャーズ』の好調の要因とは？

A. 7月7日より、ラッキートリガー3.0 プラスに対応した『e 東京リベンジャーズ』はLT3.0+搭載機種の中で最も高い稼働実績を残し、良い評価をいただいた。社内試射システムであるパーラーサミーにて検証を重ねながら開発を進めたことも結果に繋がったと考える。

Q. ラッキートリガー3.0 プラスの登場により、今後の市場環境にどのような影響を与えているか？

A. パチスロに比べパチンコは軟調な状況が続いているが、ラッキートリガー3.0 プラスをきっかけにパチンコが盛り上がることに期待している。スマートパチスロと比較して普及の進みが緩やかであったスマートパチンコが、新しい基準の機種が登場することによって設置比率が高まることは業界的にも非常に良いことと考えている。

Q. 適合率が低水準の中、販売計画を補う対策はあるのか？

A. 製品開発においては、適合取得を目的とした安易なスペックダウンは行わず、妥協しない開発に努めている。主カタイトルを優先的に申請して影響を軽減できるよう検討しているが、複数のタイトルを並行して開発することで適合遅延等への穴埋めができる体制にて進めている。

Q. 第2四半期以降の主カタイトルの見通しについて教えてほしい。

A. 第2四半期において、「東京リベンジャーズ」のパチスロ・パチンコはともに計画を上回って推移している。「北斗の拳 転生の章」や「甲鉄城のカバネリ」といった主カタイトルについては、許認可の関係で発売時期等を申し上げることはできないが、開発は順調に進捗している。許認可が下りれば自信をもって臨めると考えている。

ゲーミング事業

Q. 買収が完了した2社（GAN、Stakelogic）について、足元の業績を教えてください。

A. GANの2024年12月期の実績については、売上高は約130百万USドル、営業損失は約4百万USドル、当期純損失は約8百万USドルであった。同じくStakelogicについては、売上高は約21百万ユーロ、営業損失は約7百万ユーロ、当期純損失は約7百万ユーロであった。GANについては、B2Bビジネスが一時的に落ち込んでいるが、これは既存システムから新システムへの切り替え時期に当たるためであり、現在は新システムの開発を積極的に進めている。一方で、B2Cビジネスについては順調に推移している。今後は両社の強みを活かしながら、グループ全体でオムニチャネル戦略を推進していきたいと考えている。

以上