

2026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）

2026年2月24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 : 2026年2月13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）

※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. 残り200億円の戦略投資枠の使途やタイミングを教えてください。

A. 現時点では小規模案件を念頭に置いており、1件あたり100億円以上のような大型M&Aを行うことは考えていません。足元では営業キャッシュフローや開発投資が当初計画比でショートし、ネットデットの状態でもあるため、次期中期計画策定に合わせて資本配分を改めてアップデートする予定。

Q. 今回のM&Aで得た教訓や、今後、大型M&Aを再開する際の留意する点は何か。

A. 今回のM&Aは、当社の弱点を補う「機能補完型」が中心であり、買収先の売上が減衰し始めた段階でも、現地に対応を任せ過ぎたという点が課題であった。今後は、この辺りの課題も考慮して取り組んでいく。

Q. 事業領域が広がる中、グループとしてどの方向にまとめていくのか教えてください。

A. 当社は「感動体験を創造し続ける」をミッションに掲げ、その感動体験を最大化する事業ポートフォリオの集合体がセガサミーグループであると位置付けている。ギャンブル領域も含めて広くエンタテインメントと捉え、繰り返し体験してもらえるような価値の向上を目指している。また、事業数や売上規模の拡大のみを追うのではなく、ROICなどの資本効率を重視し、収益性の低い事業は見直すなど、強みを発揮できる分野へ経営資源を集中させ、持続的な成長を図っていく。

エンタテインメントコンテンツ事業

Q. コンシューマ事業のマーケティング体制や価格戦略における課題について、今後どのように対応していくのか。

A. デジタル販売、データに基づいたマーケティング等において取り組みが遅れているという課題認識を持っている。データドリブンな体制を目指して行くために、まず現在は、地域軸で日本、アジアと欧米でパブリッシング組織が分かれているが、この体制を見直し、グローバル共通の戦略の下で、マーケティング・販売を実行できる体制へ移行していく。データ分析を強化し、地域毎のデジタルセールスのプライシングを最適化すると共に、これまで新作に集中していたマーケティングを、よりIP単位で、レポート販売も含めたロングテールでの最大化を図れるようにシフトして行く。

Q. Rovio の「Beacon」の価値評価について、買収時の想定とどのような乖離があったのか。システムそのものに問題があるのか、セガでの活用方法や IP との相性に課題があるのかを知りたい。

A. まず、「Beacon」とは Rovio が得意とするカジュアルゲーム向けに構築されており、Rovio のタイトル運営においては不可欠なシステムであることには変わりない。このシステムを、セガのコアユーザー向けスマホタイトルに適用をして行くことで、効率的な運営やグローバル展開を強化して行く目的であったが、実際に一部タイトルで導入したところ、Rovio タイトルとは、運営やマーケティングの手法・アプローチが想定以上に大きく異なることが分かり、残念ながら、買収前に期待をしていたような成果を得られていない。

Q. B/S 上のコンテンツ制作費の内容やリスクの大きさ、来期以降の残高がどのように推移していくと想定しているのかについて教えてほしい。

A. 2027 年 3 月期には、主力 IP において大型 4 タイトルのリリースを予定しているため、リリースまでは引き続き増加する見通し。内容は、国内・欧州スタジオの、主力 IP シリーズの新作や DLC など。

Q. 研究開発費・コンテンツ制作費が修正計画で増加した理由は。

A. 期初計画では想定していなかった一部タイトルの評価減を計上したことが主因。加えて、Q4 にも一部タイトルの評価減を織り込んでいる。

Q. セガ・アトラスのフルゲームタイトルをスケールアップさせるための課題感と改善策は。

A. 当社の主力タイトルは、所謂、業界における AAA タイトル等と比較すると、1 タイトル当たりの開発費は劣るが、品質面では、相対的に高い評価をいただけていることは強みであると認識している。一方で、そうした高い評価をいただいている割には、もう一段、販売本数が伸びていないと認識している。強みの源泉である開発力は引き続き磨きつつも、販売を最大化するための「売る力」、すなわちマーケティングや販売の仕組みにはまだまだ改善、収益のアップサイドの余地があると考えている。先ほど、ご説明を差し上げた通り、現在、この部分の改革を進めており、販売面でのスケールアップを実現したい。

Q. 2024 年 12 月公開の映画『ソニック × シャドウ TOKYO MISSION』の売上への寄与はいつからか。

A. 今期へのインパクトはなく、2027/3 期以降の貢献を見込んでいる。現在は、映画第 1、2 弾に関する収益が貢献している。

Q. 「Sonic the Hedgehog 4（原題）」や「The Angry Birds Movie 3（原題）」の収益スキームは、従来のソニック映画と同様と考えてよいか。また、映画に出資しなくても、ライセンスビジネスで収益を得られる仕組みは整っているか。

A. 「Sonic the Hedgehog 4（原題）」については、これまでのソニック映画と同様の収益スキーム。「The Angry Birds Movie 3（原題）」については、ソニック映画と異なり、一部出資に留まる。作品ごとにライセンスアウトも含めた選択肢から最適な方法を選んでいる。トランスメディア戦略の観点から、映画への直接出資の有無にかかわらず、周辺ビジネスを含めた IP 全体としての収益の確保を念頭において判断している。

Q. ライセンス売上について、ソニック映画 4 の公開によってソニック関連のライセンス収入がさらに伸びる可能性はあるか。

A. 当然、それを狙っている。映画公開のタイミングに合わせて、映画でフィーチャーされるキャラクターの商品展開や、キャンペーンの実施等を想定している。過去作においても、同様の効果を得られており、ライセンス収入の伸長を期待している。

遊技機事業

Q. Q3での『スマスロ 北斗の拳 転生の章 2』の先行納品がどの程度か教えてほしい。

A. Q3では『スマスロ 北斗の拳 転生の章 2』の先納品分として約8,000台を計上している。

Q. Q4のパチスロの販売台数の見通しはどの程度か。

A. Q4は3機種あわせて8万台超の販売を見込んでいる。

Q. 販売台数は下方修正したにもかかわらず、売上、利益は計画を達成できた理由は何か。

A. 主力タイトルの需要が多かったため、当初想定よりも平均単価が上がったことにより、販売台数が未達でも売上、利益を達成できる見通しとなった。

Q. 前作の『スマスロ 北斗の拳』、『パチスロ甲鉄城のカバネリ』はリピート販売で台数を伸ばしたが、今作のリピート販売の見通しはどうか。

A. 『スマスロ 北斗の拳 転生の章 2』は、稼働が今後も好調に続けば、リピートの可能性もあると考えている。『スマスロ 甲鉄城のカバネリ 海門（うなど） 決戦』は3月販売だが30,000台を超える受注があり、導入後の稼働が良ければ追加販売を検討していく。

Q. 今期は強いタイトルが多かったが、来期の見通しはどうか。

A. 遊技機事業は中長期的に、年間の営業利益は200億円を下限とし、好調局面では300億円超を狙える安定事業として位置付けている。来期は、開発中タイトルが全て許認可を取得できれば、今期並みの水準も狙えると考えている。

Q. 競合他社がパチンコの価格施策を打ち出しているが、御社のパチンコにおける価格戦略はどうか。

A. 競合大手が価格施策を始めたことを認識しているが、タイトルや筐体によって柔軟な価格設定を行う方針に変わりはない。

ゲーミング事業

Q. 買収したGANとStakelogicについて、どのように収益化し、いつ頃ビジネスが立ち上がるのか教えてほしい。

A. GANについては、B2C向けのオンラインカジノやスポーツベッティングは順調に伸びており、現在はB2B向けプラットフォームのマイグレーション（新バージョン“V2”への切り替え）を進めている。切替完了後には、オペレーション効率化と機能強化により、収益拡大を図っていく。Stakelogicについては、現在GANをはじめとしたオンラインプラットフォームに自社開発のオンラインスロット等のコンテンツを提供している。今後は、セガサミークリエイションの人気シリーズ「Railroad RICHES」や「Super Burst」を、Stakelogicがソーシャルカジノ向けに作り直し、早ければ一部タイトルを来期Q1頃よりGANのプラットフォーム上で配信することを計画している。このような取り組みを通じて、中長期的なリカーリング収入の拡大を目指している。

Q. 国内で IR（統合型リゾート）の議論が再燃した場合、御社のスタンスを教えてください。

A. 以前のようにコンソーシアムに参加して大きく出資し、プロジェクトを主導するという考えはない。ただし、当社はパラダイスシティの運営を通じ、日本の顧客ニーズや嗜好を踏まえたマーケティングにも精通しているため、ご要望を頂ければ、カジノ運営面で協力する可能性はある。また、当社のスロットマシンや次世代型スマートテーブルを供給する形で関わる可能性もある。

以上

【免責事項】

本資料に記載されている市場予測や業績見通し、計画、戦略、その他の将来に関する記述は、本資料作成時点において当社が入手可能な情報および当社経営陣の判断に基づいて作成されたものであり、将来の業績を保証するものではありません。これらの記載されている内容には、経済情勢、業界動向、競合状況、為替レート、金利、原材料価格、法令・規則の変更・改廃、大規模な自然災害、感染症の流行、紛争、サイバーセキュリティに関するリスク等の様々な要因による影響を受けうる不確実性が伴うため、将来における実際の業績は、様々な影響によって大きく異なる結果となりうることを予めご承知おきください。当社は、本資料の更新又は改定の義務を負いません。

また、本資料に含まれる当社以外の情報は、公開情報等から引用しておりますが、その正確性や完全性を保証するものではありません。

本資料は投資の勧誘・推奨を目的としたものではありません。投資に関する判断は、必ずご自身の責任と判断において行ってください。

万が一、本資料の情報の利用者がこれにより何らかの損害を被ったとしても当社および情報提供者は一切の責任を負いません。

いかなる目的においても、本資料の複製、転載や内容の改変等を行わないようお願い致します。本資料の全部又は一部を引用される場合は、必ず、引用元を明記するか、本資料へのリンクをしていただきますようお願いいたします。

【ゲーミング法令及び規制に関わる、投資家・株主への注意事項】

当社は、株式公開会社としてネバダ州ゲーミング・コミッションに登録されており、当社の子会社として米国ネバダ州で事業を行う、セガサミークリエイション株式会社及びその完全子会社である Sega Sammy Creation, USA Inc., GAN (UK) Limited, GAN Nevada, Inc.（以下、総称して「運営子会社」）の株式を直接的又は間接的に保有することについて適格であると認定されております。運営子会社は、ネバダ州においてゲーミング機器の製造・販売業者及び情報サービス事業者としてのライセンスを受けております。ネバダ州法の規制により、当社の株主もネバダ州ゲーミング当局が定める規則の適用対象となります。当該規制の内容については、

<https://www.segasammy.co.jp/ja/ir/stock/regulation/>

をご覧ください。また、運営子会社はネバダ州以外の複数の国や州、地域（以下、「その他地域」）においてもサプライヤー、ベンダー、データプロバイダー及びゲーミング機器の製造・販売業者としてのライセンスを受けており、当社の株主はその他地域の法令及び各ゲーミング当局が定める規則等に基づき、ネバダ州と同様又は類似の規制の適用対象となることがあります。