

2026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）

2026年5月22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5月12日(火) 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)
高橋 真 (セガサミーホールディングス株式会社 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. 社会情勢（AI 特需・中東情勢等）による業績への影響について教えてください。

A. 遊技機事業において約15億円程度の影響を計画に織り込んでいる。調達や研究開発においては、コロナ禍におけるサプライチェーンの混乱時の経験を活かした対応を進めており、見通しは立ちつつある。なお、中東情勢による大きなリスクは現時点では想定していないが、引き続き注視していく。

Q. 今後のM&A方針について教えてください。

A. 第3四半期決算の際にもお伝えした通り、当面は大型のM&Aは見合わせ、今後は自社の機能を補完する小型のM&Aについて、必要があれば実施していく方針である。

エンタテインメントコンテンツ事業

Q. 主力IPの大型タイトル4本のリリースを予定しているにもかかわらず、27/3期の新作販売本数が前期比で大きく伸びないのはなぜか。

A. 下期発売のタイトルが中心であり、期中に売上計上できる期間が限定的となることを織り込んでいるため。また、26/3期は展開プラットフォームを追加した比較的小規模なタイトルも新作としてカウントしており、そうしたタイトルの寄与もあった。

Q. 27/3期発売の主力新作フルゲーム4タイトルについて、他社大型タイトルリリースの影響をどう考えているか。

A. コンテンツの供給過多が進む中で、他社ゲームタイトルに限らず、さまざまなコンテンツとの間で、消費者の可処分時間を奪い合うことになるため、その影響は意識していく必要がある。各タイトルの特性を踏まえ、最適なタイミングで投入していきたい。

Q. 27/3期のフルゲーム新作の売上高を販売本数で割った場合、販売単価が通常よりも高く見えるが、要因を教えてください。

A. 販売単価は開示していないが、主力 IP の大型タイトル 4 本を下期に投入する計画であり、フルプライスに近い単価での販売を想定している。

Q. 『STRANGER THAN HEAVEN』は、『龍が如く』シリーズの既存ファン向けのタイトルなのか、それとも新規ファン獲得を狙うタイトルなのか。

A. 『龍が如く』シリーズ未経験者にも広く楽しんでいただける完全新作として開発を進めている。海外アーティストやグローバルに認知のある俳優も起用し、従来シリーズ以上にグローバルでの販売拡大を目指している。

Q. フルゲームのリピート販売について、値下げによる販売本数拡大よりも販売単価維持を重視する方針か。

A. 従来以上に、各タイトルのライフサイクルや、地域ごとに最適な価格帯を見極めていく。欧州、北米、南米、東南アジア、アフリカ等、それぞれの地域特性に応じた柔軟な価格設定やプロモーションを行う方針。今後は KPI をグローバルで管理し、AI 等も活用しながら、セールタイミング、価格・販売施策の最適化を図る。

Q. データドリブンで「売る力」を強化する施策について、現時点で参考にしている具体的な販売拡大の方向性は。

A. 新作発売時に同一シリーズなどの関連旧作もあわせてプロモーションやセールを行う事で、IP 全体としての販売最大化を図る方針。同業他社の成功事例も参考にしながら、「龍が如く」「ペルソナ」「ソニック」等の新作投入時に、旧作の価格施策やプロモーションを連動させる準備を進めている。

Q. 27/3 期の新作投入やソニック映画、各 IP の周年施策に合わせて、関連タイトルのリピート販売を伸ばす取り組みは可能か。

A. 27/3 期はソニック 35 周年、ペルソナ 30 周年、など複数の周年施策があり、関連タイトルのリピート販売を強化出来るタイミングであると考えている。27/3 期に発売する新作に合わせ、IP 全体で販売を最大化すべく、リピート拡販も含めた取り組みを進めて行く。

Q. ゲーム販売に際したプロモーションをコミュニティドリブンに変えていく中で、これまでのコミュニティマネジメントを今後どのように変えていくのか。

A. 従来は新作販売に重点を置いていたコミュニティ施策を、リピート販売、マーチャンダイジング、映像展開とも連動させて行くことを目指している。また、ゲームファンの集まるコミュニティへの公式情報の提供などを通じて活性化を支援し、それらの関連数値も KPI として把握し PDCA を回して行く。

Q. Rovio の売上について、27/3 期は 26/3 期比で横ばい計画だが、どのような時間軸でボトムアウト・反転を見込んでいるか。

A. 27/3 期の計画は、これまでのトレンドを踏まえ保守的に見ている。一方、『Angry Birds 2』の減収には歯止めがかかっており、映画を含むトランスメディア展開、プロモーション、新作投入が進めば上振れ余地があると考えている。27/3 期計画は着実に達成し、来期以降に反転・成長へつなげることを目指す。

Q. 「Super Game」戦略見直しによる追加損失発生の可能性と、見直しに伴う今後の戦略の方向性を聞きたい。

A. 既に全額計上済であり、戦略見直しに伴う追加の損失計上は見込んでいない。GaaS 型タイトルの戦略については、フルゲーム領域へのリソース移管も含めた一部見直しを進めている。

Q. GaaS 戦略見直しの中で『PSO2 ニュージェネシス』をどう位置づけるか。

A. 『PSO2 ニュージェネシス』は長年にわたり世界中にファンを有する重要な GaaS タイトルであり、引き続き大切に運営していく。

Q. 近年、フルゲーム新作の販売タイトル数が以前より少なく見えるが、開発長期化によるものか、規模の見込めるタイトルへ意図的に絞り込んでいるのか。

A. タイトルの大型化に伴って開発期間が長期化している影響がある。現中期計画では 27/3 期から新作を多く投入する想定であり、今期は主カタイトルを 4 タイトル投入する予定だが、開発進捗の都合で来期へずれ込んでいるタイトルもある。

Q. コンテンツ制作費について、28/3 期分が多い背景を聞きたい。投資する分、さらなる成長を見込んでいるのか。

A. 現時点での見込みでは、28/3 期は 27/3 期比でタイトル数が増加する。また、タイトルの大型化、人件費上昇等の影響により開発コストは増加傾向にある。来期は大型タイトルを多数投入する予定であることから、フルゲームのさらなる収益拡大を見込んでいる。

遊技機事業

Q. 規制動向についての考えを教えてください。

A. 規制が大きく変わることは想定していない。足元の市場環境を踏まえ、規制の緩和や見直しについて行政とも前向きな議論をさせていただいている。

Q. ユニット販売の 1 台あたりの利益は、従来の筐体販売と比較して変わらないのか。また、将来的にユニット販売のリユース等が可能となる場合、原価低減の効果をどのように見込んでいるか。

A. ユニットの価格は通常価格より約 3 割低いいため、ホールのコスト負担の軽減に繋がる。一方で、当社における 1 台あたりの利益水準は従来と大きく変わらない前提としている。将来的にリユースが進むこととなれば、更なる原価低減も見込める。

Q. 27/3 期計画では販売単価が下がる見通しとしている一方でコストは上昇傾向にある。計画対比で単価を引き上げていくことは難しいか。

A. パチスロは 26/3 期のタイトルが主カタイトル中心であったことから販売単価が高い水準であった。今後もタイトル毎に柔軟な価格設定を行う可能性がある。加えて、ユニット販売を本格的に進める事もあり、販売単価が 26/3 期比で減少する計画である。パチンコに関しては、稼働状況等を鑑みて強気な価格設定とはしていない。

Q. パチンコ市場が軟調なトレンドの中、改善に向けてどのように取り組んでいくのか。

A. 厳しい市場環境だが、現行規制下でもヒットタイトルの創出は可能と認識している。短期においては、ヒットタイトルの創出に注力する。中・長期では、改善に向けてメーカー組合や業界団体と規則等を見直す検討を進めている。

ゲーミング事業

Q. Stakelogic の評価損が 26/3 期 Q3 時点の見込みと比較して拡大した理由は。

A. Q3 時点では概算値であったが、その後に精査を行った結果、金額が増加した。Stakelogic の業績見通しが変わったわけではない。

Q. Stakelogic の 27/3 期計画の営業損失 16 億円について、さらに拡大するリスクはあるか。

A. 構造改革による事業効率化も進めていることから、現時点では赤字がさらに拡大する懸念はないと考えている。

Q. ゲーミング事業は 27/3 期が赤字の底となり、28/3 期以降は業績が改善していくという見方でよいか。

A. 27/3 期を業績のボトムと位置付けており、28/3 期より始まる次期中計期間中には、経常利益段階での黒字化を達成したい。ゲーミング事業の内、「ゲーミング機器販売」「GAN の B2C 事業」「パラダイスセガサミー」の 3 事業については既に黒字化しており、今後も収益の拡大を見込んでいる。今後の成長ドライバーである「GAN の B2B 事業」と「Stakelogic」については、それぞれ明確な改善策を進めている。GAN の B2B 事業について、ソーシャルカジノにおいては基盤プラットフォームのマイグレーションを進めることに加えて、スポーツベッティングにおいては大手カジノへの導入を起点に他のカジノへも横展開していくことで、赤字幅を縮小させていく。Stakelogic については、構造改革による効率化を進めるとともに、今後はセガサミークリエイションにおけるヒット機種種のソーシャルカジノ化等を進め、損益を改善させる計画である。

Q. ゲーミング事業全体において、パラダイスセガサミーはどのような位置づけか。

A. パラダイスシティは収益貢献以外に、カジノ顧客との直接の接点として位置付けている。現在開発を進めているカジノ向け「次世代型スマートテーブル」の実証・導入をパラダイスシティで行うなど、製品開発にも活用する施設となっている。スマートテーブルは、日本のカジノにおける厳しい法規制（プレイヤー同士でのチップの貸し借り禁止など）を、顧客体験を損なわずにデジタルで解決・管理するために開発したものである。また、計算がすべて自動化されるため人為的なミスがなくなるなど、カジノ運営側の課題であるディーラーの育成期間の大幅な短縮や、コスト削減にも貢献する。パラダイスシティでの実証実験では売上向上の効果も確認できており、今後は他国のカジノや、将来的には日本で開業予定のカジノへの展開も視野にいれていきたいと考えている。

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、セガサミークリエー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。