

# 2026年3月期 第3四半期 決算プレゼンテーション

2026/2/13

## 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。

また、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。

© SEGA SAMMY HOLDINGS INC. All Rights Reserved.

※この資料は決算説明会の内容を書き起こしたものです。ご理解いただきやすいように一部に加筆・修正をしています。

**スピーカー：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 深澤 恒一**

2026年3月期の第3四半期実績および今後の見通しについてご説明いたします。  
本日使用する資料は、弊社ホームページにアップしている「決算プレゼンテーション」となります。

01

2026年3月期 第3四半期実績  
/ 今後の見通し

1

Rovio、Stakelogicにおける  
のれん・その他の無形資産の減損

- Rovio：約313億円
- Stakelogic：約150億円を想定\*（期末計上見込み）

\*金額は精査中

2

キャピタルアロケーション方針  
の見直し

- 大型M&Aを当面凍結
- 200億円の自己株式取得を実施

3

業績予想を修正  
（詳細はP.6）

- 減損実施に伴う特別損失計上
- 各セグメントの業績進捗を反映

-3-

トピックス3点について、説明いたします。

最初に、減損損失については、本日公表した通り、2023年4月に買収を決定したRovioにおいて、グローバルモバイルゲーム市場における競争環境の激化を受け、当第3四半期において313億円の減損損失を計上いたしました。

また、2024年7月に買収を決定したStakelogicに関しては、オランダ市場の急激な縮小に伴い、ビジネスモデルの変更や優先市場の変更をした結果、事業計画を見直しました。

本来はクローリング初年度であるため、経年での乖離を見極めての減損判定がスタンダードではありますが、既存のオランダ市況を鑑みて保守的に判断することとし、期末に約150億円の減損損失を計上することが想定される状況となりました。

当社が成長投資として位置付けて進めてきたM&Aに関連して、大規模な減損損失を計上、あるいは第4四半期に計上する見込みとなった現状を真摯に受けとめ、当社のキャピタルアロケーション方針を見直すこといたしました。

当面の間、大型のM&Aを凍結するとともに、従来設定していたM&A等の成長投資枠を縮小いたします。これに伴い、成長投資枠として位置付けていた資金のうち、200億円のバイバックを実施いたします。

## 【Rovioのれん等残高推移】

（単位：百万ユーロ）



➤ 約229百万ユーロ（約313億円）の減損損失を計上

➤ 減損損失額算出の前提

- 直近の売上計画に対する未達率を元に、今後の既存・新規ゲームタイトルから得られる売上計画を減額
- 今後実施する固定費削減や、アプリ外決済の活用促進に伴う手数料負担軽減を考慮

※当社連結BS反映時は円換算

-4-

こちらのグラフでは、買収成立以降のRovioののれんと、「アンگریバード」等の無形資産の残高を現地通貨のユーロで表示しています。

今回229 ミリオンユーロの減損処理をした結果、のれん残高はゼロとなり、無形資産残高が269ミリオンユーロとなりました。

この減損損失の算出の前提ですが、Rovioにおいては直近で売上計画に対して実績が大幅に未達になるという状況が続いていました。これを踏まえ、将来の売上計画に対しても、直近の売上未達率のストレスをかけて売上計画を減額いたしました。

一方で、アプリ外決済の活用促進によるプラットフォーム手数料の負担軽減等、買収時の計画においては検討されていなかった施策も反映した再生計画を元に減損額の決定をしています。

(億円)	2025/3期		2026/3期		
	Q3累計	通期実績	Q3累計	期初 通期計画	2/13修正 通期計画
売上高	3,223	4,289	3,352	4,750	4,900
営業利益	437	481	198	530	400
経常利益	494	531	238	560	435
特別利益	91	100	8	0	10
特別損失	74	83	362	25	535
親会社株主に帰属する 当期純利益	417	450	-168	375	-130
中期計画指標					
調整後EBITDA	545	622	34	675	100
ROE	-	12.2%	-	-	-

## 2026/3期 Q3実績

## ➤ エンタメ\*、ゲーミングを主因に期初想定を下回る

- ・ エンタメはフルゲームの販売、F2P新作、及びRovioが想定を下回る
- ・ 遊技機は主カタイトルを中心に販売好調
- ・ゲーミングの既存事業は好調に推移
- ・ゲーミングの買収2社の業績を取り込み

## 今後の見通し

## ➤ 通期業績予想を修正

- ・ 各事業の実績を反映（詳細次ページ）
- ・ 特別損失にのれん等の減損損失を反映

※ 調整後EBITDA：経常利益＋支払利息＋減価償却費±調整項目

調整項目：事業上の特別利益、事業上の特別損失（減損、タイトル評価減等）、非支配株主に帰属する当期純利益、M&Aに伴うのれん/商標権等の償却費

\*エンタメ＝エンタテインメントコンテンツ事業

-5-

当第3四半期においては、コンシューマ分野の下振れ、ゲーミング事業における買収2社の業績取り込みを主因に、各段階利益が期初の想定を下回る結果となりました。

コンシューマ分野においては、フルゲームの販売やF2Pの新作のほか、Rovioが低調に推移いたしました。

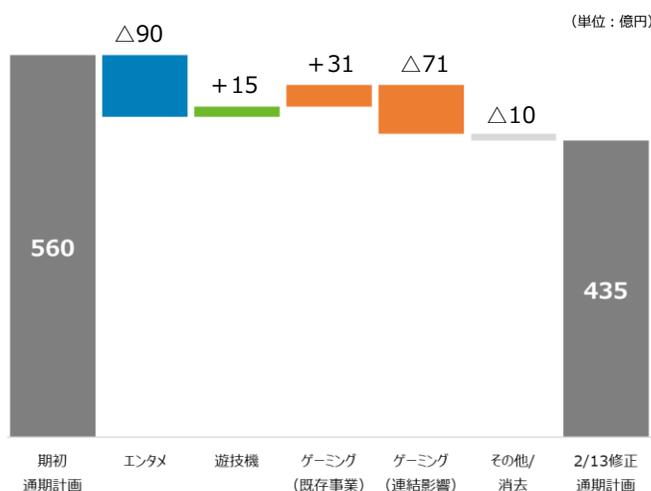
一方、遊技機事業においては、パチスロの適合取得状況による販売スケジュールの入れ替えはあったものの、主カタイトルの販売を中心に好調に推移いたしました。

ゲーミング事業においては、既存領域であるゲーミング機器販売およびパラダイスセガサミーは引き続き好調に推移していますが、期中に買収が成立したGAN、Stakelogicの業績の取り込みや、のれん償却等により、従来の公表期初計画に織り込んでいない損失を連結に取り込みました。

これら各事業の動向および減損損失の計上等を踏まえ、通期業績予想を修正いたしました。

営業利益は、従来の530億円の予想から400億円に減額、経常利益は560億円から435億円に減額、親会社株主に帰属する当期純利益は、従来の375億円の利益計上予想から、130億円の損失計上に修正いたしました。

## 【セグメント別経常利益 期初計画からの増減】



## ➤ エンタテインメントコンテンツ事業

- フルゲーム、F2P新作、Rovioが想定を下回って推移

## ➤ 遊技機事業

- 主カタイトルを中心とした販売好調により想定を上回って推移

## ➤ ゲーミング

- カジノ向け機器販売、パラダイスセガサミーが好調
- 計画外であった2社 (GAN、Stakelogic) の業績取込・のれん償却費の計上により、ゲーミング事業の経常損失額が拡大 (連結影響)

業績予想の修正につきまして、経常利益段階における期初計画との差異について示しています。

先ほどご説明した通り、コンシューマ分野を主因にエンタテインメントコンテンツ事業が大きく下振れる見込みとなりました。

遊技機事業においては、主カタイトルが牽引し、期初計画を達成する見込みです。

ゲーミング事業においては、既存領域であるゲーミング機器販売およびパラダイスセガサミーは引き続き好調に推移しています。また、GAN等の海外子会社への貸付に対する為替差益等による押し上げ効果もありました。

一方、GAN、Stakelogicの買収2社の業績の取り込み、のれん償却費の計上等については、期初計画には織り込んでいなかったため、今回の業績予想の修正で織り込みました。

## (参考) セグメント別業績

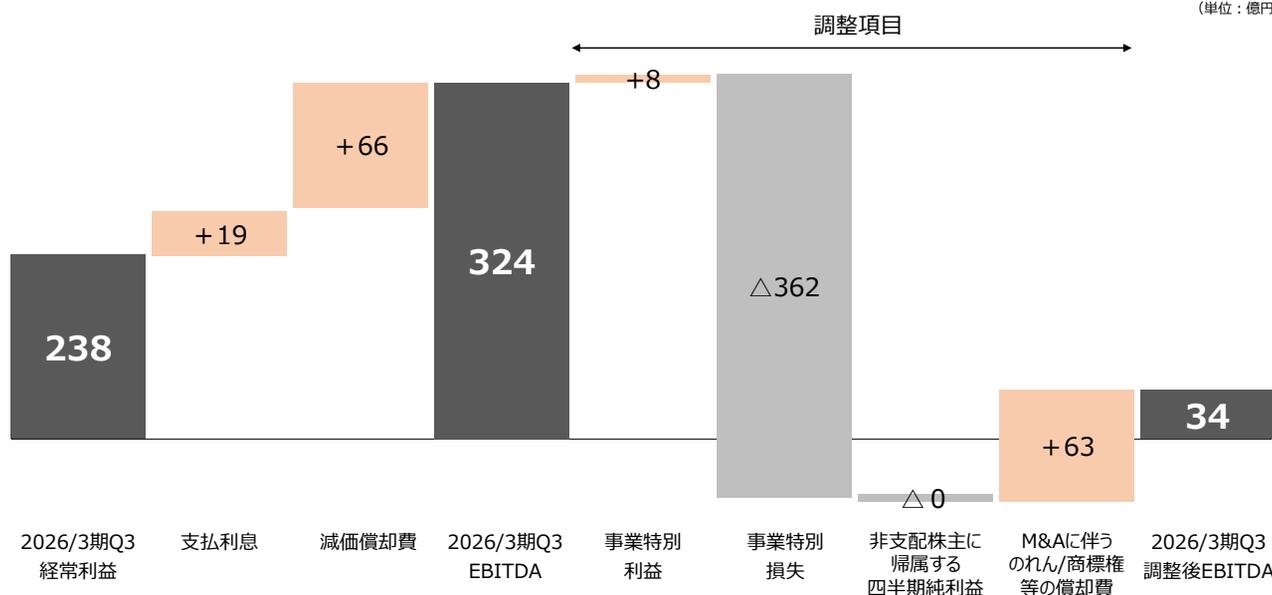
(億円)	2025/3期		2026/3期		
	Q3累計	通期実績	Q3累計	期初 通期計画	2/13修正 通期計画
<b>売上高</b>	<b>3,223</b>	<b>4,289</b>	<b>3,352</b>	<b>4,750</b>	<b>4,900</b>
エンタテインメントコンテンツ	2,386	3,215	2,422	3,360	3,300
遊技機	764	971	733	1,300	1,330
ゲーミング	31	54	167	60	240
その他/消去等	42	49	30	30	30
<b>営業利益</b>	<b>437</b>	<b>481</b>	<b>198</b>	<b>530</b>	<b>400</b>
エンタテインメントコンテンツ	346	408	237	395	305
遊技機	192	200	100	285	305
ゲーミング	-11	-7	-48	-15	-85
その他/消去等	-90	-120	-91	-135	-125
<b>調整後EBITDA</b>	<b>545</b>	<b>622</b>	<b>34</b>	<b>675</b>	<b>100</b>
エンタテインメントコンテンツ	405	481	20	500	100
遊技機	222	242	112	330	320
ゲーミング	0	10	1	-25	-185
その他/消去等	-82	-111	-99	-130	-135

※各事業の詳細はP.14~

ご参考までに、セグメント別の業績です。

# (参考) EBITDA調整項目 (2026/3期 Q3実績)

(単位: 億円)



-8-

ご参考までに、第3四半期における調整後EBITDAの調整項目の内訳です。

## 【Q3実績における為替影響】

- ▶ エンタテインメントコンテンツ事業において、売上高約21億円の押し上げ、営業利益約2億円の押し上げ影響

(単位：億円)

		Q1	Q2	Q3
コンシューマ	売上高	-2.9	3.2	21.2
	営業利益	-3.7	-2.0	1.6
映像	売上高	-0.1	0.0	0.3
	営業利益	-0.1	0.0	0.3
AM&TOY	売上高	-0.0	-0.0	-0.0
	営業利益	-0.2	1.0	0.1

### 【通貨レート】

- 1USドル：期初計画レート 148.0円 → AR 149.45円
- 1ポンド：期初計画レート 202.0円 → AR 199.44円
- 1ユーロ：期初計画レート 161.0円 → AR 171.89円

- ▶ 営業外費用に、外貨建て債権・債務の洗替や決済による為替差益0.1億円を計上

為替変動による影響です。

当第3四半期におきましては、コンシューマ事業で売上高の押し上げ効果はありましたが、全体では大きな影響はありませんでした。

# 各種費用等

(億円)		2025/3期		2026/3期		
		Q3累計	通期実績	Q3累計	期初 通期計画	2/13修正 通期計画
	研究開発費・コンテンツ制作費	493	689	576	704	763
エンタテインメント コンテンツ	広告宣伝費	203	270	231	289	297
	減価償却費	33	46	34	46	45
	設備投資	44	76	60	65	82
	研究開発費・コンテンツ制作費	96	135	104	142	149
遊技機	広告宣伝費	27	34	26	42	31
	減価償却費	21	27	20	25	22
	設備投資	32	49	35	81	58
	研究開発費・コンテンツ制作費	6	9	36	16	53
ゲーミング	広告宣伝費	0	1	18	1	29
	減価償却費	0	0	5	0	7
	設備投資	17	21	12	25	19
	研究開発費・コンテンツ制作費	596	833	716	863	965
連結	広告宣伝費	240	316	282	345	365
	減価償却費	62	84	66	82	85
	設備投資	102	159	121	188	196

## 2026/3期 Q3実績

- 研究開発費・コンテンツ制作費：
  - ・フルゲーム、F2P新作タイトルのローンチ増により25/3期比で増加（CS\*）
  - ・買収の影響により25/3期比で増加（ゲーミング）
- 広告宣伝費、減価償却費
  - ・フルゲーム、F2P新作タイトルのローンチ増により25/3期比で増加（CS）
  - ・買収の影響により期初計画比で増加（ゲーミング）

## 今後の見通し

- 研究開発費・コンテンツ制作費、広告宣伝費：
  - ・買収の影響により25/3期、期初計画比で増加（ゲーミング）
- 設備投資：
  - ・自動倉庫設備の導入等により25/3期比で増加（遊技機）

\*CS=コンシューマ分野

※「その他/消去等」の費用については「2026年3月期 第3四半期決算補足データ集」に掲載

※事業別の研究開発費・コンテンツ制作費の認識基準

- ・エンタテインメントコンテンツ事業（CS・フルゲーム）：開発中は棚卸資産、または無形固定資産として資産計上され、発売後に費用化。初月25%、以降、残額を23か月で定額償却（償却期間は計24か月）。
- ・エンタテインメントコンテンツ事業（CS・F2P）：開発中は無形固定資産として資産計上され、発売後に費用化。配信開始日より24か月間または36か月で定額償却。
- ・エンタテインメントコンテンツ事業（AM）：開発中は棚卸資産として資産計上し、発売後に費用化。発売当初2か月は15%ずつ、以降10か月で7%ずつ定額償却（償却期間は計12か月）。
- ・遊技機事業：資産計上せずに、発生ベース（外注加工費は検収時点）で費用計上

-10-

各種費用等です。

エンタテインメントコンテンツ事業におきましては、一部タイトルのローンチ増により、研究開発費・コンテンツ制作費が増加しました。

ゲーミング事業におきましては、GAN、Stakelogicの連結により、研究開発費・コンテンツ制作費および広告宣伝費が増加しました。

# 連結貸借対照表 要約



(億円)	【 資産の部 】			【 負債・純資産の部 】			
	科目	2025年3月期末	当第3四半期末	増減	科目	2025年3月期末	当第3四半期末
現金・預金	2,003	1,429	-574	支払手形・買掛金	235	266	+31
受取手形・売掛金・契約資産	526	693	+167	短期借入金	75	74	-1
有価証券	-	4	+4	その他	631	752	+121
棚卸資産	936	1,232	+296	<b>流動負債 計</b>	<b>941</b>	<b>1,092</b>	<b>+151</b>
その他	422	473	+51	社債	100	100	-
<b>流動資産 計</b>	<b>3,887</b>	<b>3,831</b>	<b>-56</b>	長期借入金	1,320	1,282	-38
有形固定資産	489	528	+39	その他	269	324	+55
無形固定資産	912	996	+84	<b>固定負債 計</b>	<b>1,689</b>	<b>1,706</b>	<b>+17</b>
内、のれん	301	367	+66	<b>負債合計</b>	<b>2,631</b>	<b>2,798</b>	<b>+167</b>
内、商標権	448	450	+2	株主資本 計	3,597	3,198	-399
投資有価証券	511	523	+12	その他の包括利益累計額合計	213	404	+191
その他	648	526	-122	非支配株主持分	0	0	+0
<b>固定資産 計</b>	<b>2,560</b>	<b>2,573</b>	<b>+13</b>	<b>純資産合計</b>	<b>3,816</b>	<b>3,606</b>	<b>-210</b>
<b>資産合計</b>	<b>6,447</b>	<b>6,404</b>	<b>-43</b>	<b>負債及び純資産合計</b>	<b>6,447</b>	<b>6,404</b>	<b>-43</b>

## 主な増減要因

	2025年3月期末	当第3四半期末	増減
現金預金・現金同等物等	1,988	1,433	-555
有利子負債	1,495	1,456	-39
ネットキャッシュ	493	-23	-516
自己資本比率	59.1%	56.2%	-2.9p

(流動資産) GAN・Stakelogicの買収により現預金減少、ゲーム開発に伴う仕掛品が増加  
 (固定資産) Rovioののれん等の減損損失計上(△341億円)、GAN・Stakelogic買収によりのれん増加(+354億円)  
 (純資産) 四半期純損失の計上、自己株式の取得、配当金支払い等により株主資本減少

-11-

連結バランスシートです。

流動資産につきましては、期中にGANおよびStakelogicの買収が成立したことから、現預金が減少いたしました。また、ゲーム開発仕掛りに伴う棚卸資産が増加いたしました。

固定資産においては、GAN、Stakelogic買収によりのれんが増加した一方で、第3四半期においてRovioののれんを減損したことから、前期末からは大きな変動がありません。のれんの内訳につきまして、次のページでご説明いたします。

純資産につきましては、為替換算調整勘定が増加した一方で、親会社株主に帰属する四半期純損失を計上したほか、自己株式の取得や配当金の支払により株主資本が減少いたしました。

なお、12月末時点でのDEレシオは0.43倍となり、引き続き適正な水準と考えています。また、ネットキャッシュは前期末より516億円減少し、マイナス23億円となりました。

キャッシュフローにつきましては、未監査ではありますが、ご参考までに概算実績をお知らせいたします。

営業キャッシュフローはマイナス89億円

投資キャッシュフローはマイナス209億円

財務キャッシュフローはマイナス323億円

現金及び現金同等物に係る為替換算差額67億円を合計した総合キャッシュフローは、マイナス555億円となる見込みです。

## (参考) 連結貸借対照表 (のれん・その他の無形資産残高)

のれん・その他の無形資産残高		25/3期末	Q3末	残償却期間
Rovio	のれん	263億円 (181百万ユーロ)	—	—
	その他の無形資産 (商標権)	448億円 (308百万ユーロ)	450億円 (244百万ユーロ)	20年8か月
	その他の無形資産 (技術関連)	48億円 (33百万ユーロ)	45億円 (24百万ユーロ)	7年8か月
GAN	のれん	—	172億円 (116百万USD)	9年6か月
Stakelogic	のれん	—	180億円 (104百万ユーロ)	8年6か月

※Stakelogicに関しては、26/3期末での減損損失を見込む

※GAN、Stakelogicに関しては、取得原価の配分が完了していないため、のれん金額及び残償却期間は暫定値。今後の取得原価配分によりその他の無形資産が識別された場合、残償却期間が変更となる可能性があります。

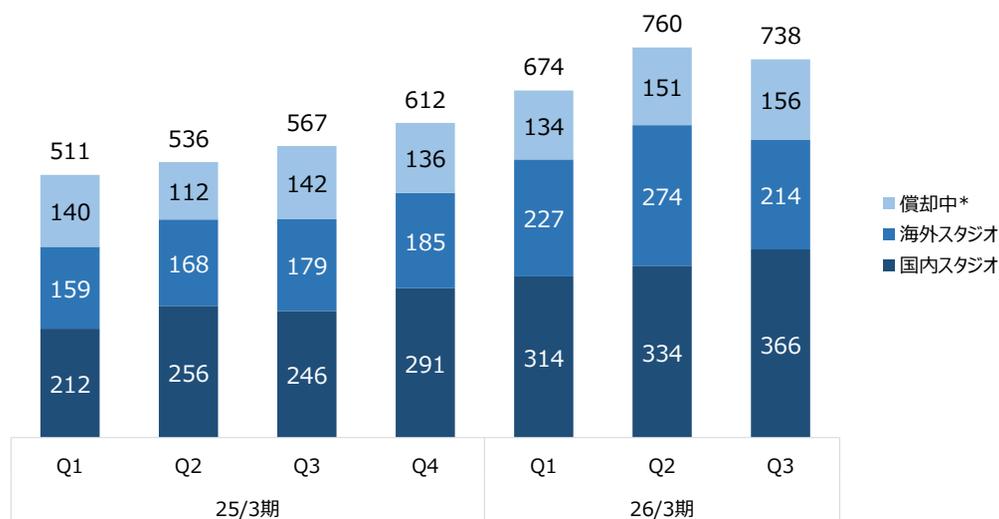
のれん・無形資産等の残高と、残償却期間です。

なお、GAN、Stakelogicに関しては、取得原価の配分が完了していないため、のれん金額及び残償却期間は暫定値となります。

今後の取得原価配分により無形資産が識別された場合、残償却期間が変更となる可能性があります。

# (参考) コンテンツ制作費 B/S残高推移 (コンシューマ分野)

(単位: 億円)



\*償却中: 発売して償却を開始したタイトル資産のうちの未償却分

エンタテインメントコンテンツ事業における、コンテンツ制作費の残高推移です。

当第3四半期は、主力新作等のタイトル投入による償却開始及び一部タイトルの評価減の実施により、第2四半期末比で減少いたしました。

02

## セグメント別の実績/計画

(億円)	2025/3期		2026/3期		
	Q3累計	通期実績	Q3累計	期初 通期計画	2/13修正 通期計画
<b>売上高</b>	<b>2,386</b>	<b>3,215</b>	<b>2,422</b>	<b>3,360</b>	<b>3,300</b>
コンシューマ	1,648	2,168	1,665	2,300	2,240
映像	188	280	205	275	285
AM & TOY	548	766	552	785	775
<b>営業利益</b>	<b>346</b>	<b>408</b>	<b>237</b>	<b>395</b>	<b>305</b>
コンシューマ	251	281	140	270	185
映像	65	88	62	65	70
AM & TOY	29	38	34	60	50
<b>経常利益</b>	<b>375</b>	<b>418</b>	<b>246</b>	<b>400</b>	<b>310</b>
<b>中期計画指標</b>					
調整後EBITDA	405	481	20	500	100
<b>フルゲーム売上高</b>	<b>592</b>	<b>764</b>	<b>525</b>	<b>781</b>	<b>721</b>
新作	253	335	231	335	333
リポート	339	428	294	445	388
<b>F2P売上高</b>	<b>347</b>	<b>471</b>	<b>391</b>	<b>670</b>	<b>531</b>
<b>フルゲーム販売本数(万本)</b>	<b>2,481</b>	<b>3,145</b>	<b>1,953</b>	<b>3,009</b>	<b>2,653</b>
新作	479	657	417	607	629
リポート	2,001	2,487	1,535	2,401	2,023

## 2026/3期 Q3実績

### ➤ コンシューマを中心に期初想定を下回って推移

- フルゲーム、F2P新作、Rovioが想定を下回って推移 (CS\*)
- F2P既存タイトルは堅調に推移 (CS)
- ライセンス収入、サブスク\*、DLC\*、(以上、CS) 及び映像分野は想定を上回る

### 今後の見通し

### ➤ コンシューマの軟調により通期見通しを引き下げ

- Q3までのフルゲーム、F2P新作、Rovioの進捗を反映 (CS)
- ライセンス収入は前期比増加を見込む (CS)
- 映像分野の堅調な推移を見込む

\*CS=コンシューマ分野、サブスク=サブスクリプションサービス対応、DLC=ダウンロードコンテンツ

-15-

セグメント別の詳細を説明いたします。  
まずは、エンタテインメントコンテンツ事業についてです。

当第3四半期は、コンシューマゲームにおいて、フルゲームの新作及びリポートの販売が想定を下回りました。また、F2Pについては、既存タイトルは堅調に推移したものの、新作タイトルが期初の想定を下回りました。加えて、Rovioの業績も期初想定を下回ったことから、通期見通しを引き下げしております。

一方で、コンシューマ分野のキャラクターライセンス収入やダウンロードコンテンツ販売、サブスクリプションサービスに対するタイトル提供収入は堅調に推移し、また映像分野においても、映像販売等が堅調に推移しており、安定的に収益貢献しています。

第4四半期ではフルゲーム、F2Pでそれぞれ新作を投入し、順調な滑り出しとなっております。

		2026/3期 Q3実績	今後の見通し
コンシューマ	フルゲーム	<ul style="list-style-type: none"> <li>新作、リピーとも販売が想定を下回る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>年始、旧正月等のセールにて販売強化</li> <li>『龍が如く 極3 /龍が如く3 外伝 Dark Ties』を発売</li> </ul>
	F2P	<ul style="list-style-type: none"> <li>新作2タイトルが想定を下回る</li> <li>既存タイトルは想定通りに推移</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>『プロサッカークラブをつくろう! 2026』のサービスを開始</li> </ul>
	その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rovioが低調に推移</li> <li>キャラクターライセンス収入が増加</li> <li>DLC、サブスク対応等の収入を計上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>『アングリバーード2』の継続的なアップデートの実施</li> <li>キャラクターライセンス収入、サブスク対応等の収入を計上</li> </ul>
映像		<ul style="list-style-type: none"> <li>映像販売等に関する収入を計上</li> <li>引き続きソニック映画第1、2弾の配分収入を計上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>『刃牙道』の配信開始</li> <li>引き続きソニック映画第1、2弾の配分収入を計上</li> </ul>
AM&TOY	AM	<ul style="list-style-type: none"> <li>AM機器は想定を上回って推移</li> <li>プライズ景品の販売は軟調</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プライズカテゴリーを中心に販売</li> <li>『UFO CATCHER TRIPLE 2』、『StarHorseParty』を発売</li> </ul>
	TOY	<ul style="list-style-type: none"> <li>定番製品等を販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>定番製品等を販売</li> </ul>

-16-

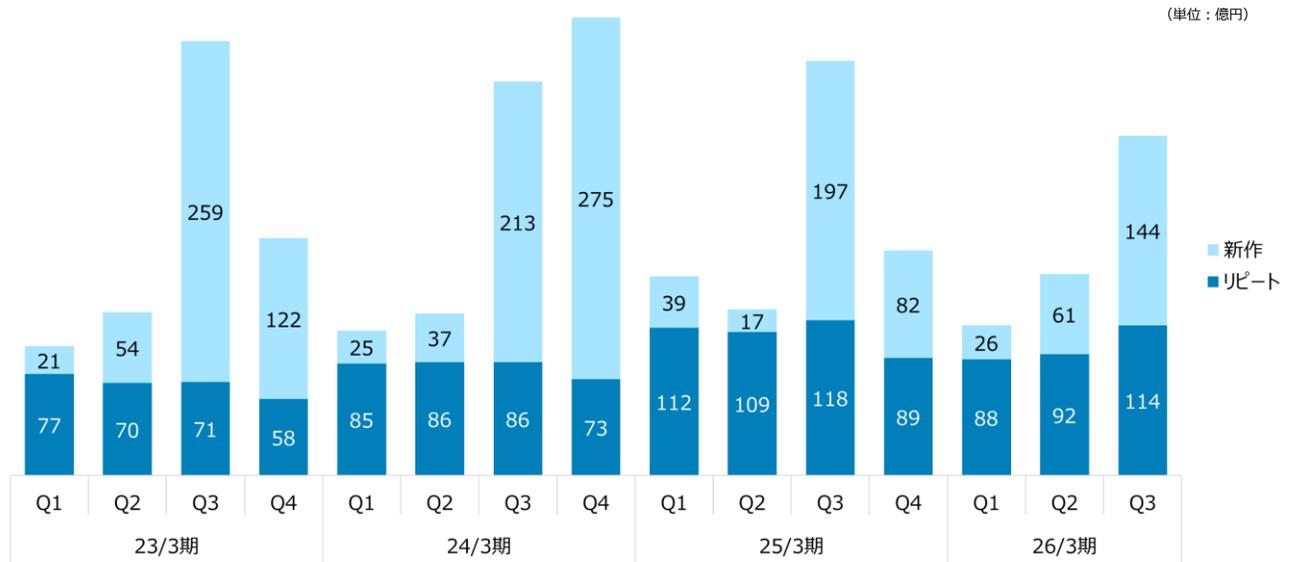
ご参考までに、各セグメントに関する説明です。

コンシューマ分野、映像分野においては先ほどの説明のとおりです。

AM&TOY分野については、当第3四半期において、『UFOキャッチャー』をはじめとしたAM機器販売が好調に推移し、全体では概ね想定通りの実績となりました。

AM機器販売では、第4四半期に「UFOキャッチャー」シリーズ、「スターホース」シリーズでそれぞれ新タイトルの発売を予定しています。

## (参考) コンシューマ分野/フルゲーム 売上高推移



ご参考までに、フルゲームの四半期ごとの売上高推移です。

今期は第1四半期からリピート販売が低調に推移していたものの、第3四半期においては年末商戦で販売が伸び、その結果、前期並みの売上水準となりました。

リピートでは、特に、『ペルソナ5ザ・ロイヤル』、「トータルウォー」シリーズ、『龍が如く』シリーズの過去作の販売が好調でした。

# 主要新作タイトル\_販売/公開スケジュール (コンシューマ)

~2026/3期 Q3		2026/3期 Q4~	今後の予定 (リリース時期未定)	
コンシューマ フルゲーム	RAIDOU Remastered: 超力兵団奇譚 (2025/6/19)	龍が如く 極3 / 龍が如く3 外伝 Dark Ties (2026/2/12)	ペルソナ4 リバイバル	クレイジータクシー (仮)
	SHINOBI 復讐の新章 (2025/8/29)		STRANGER THAN HEAVEN	ゴールデンアックス (仮)
	ソニックレーシング クロスワールド (2025/9/25)		トータルウォー : ウォーハンマー40,000	ジェットセットラジオ (仮)
	ペルソナ3 リロード*1 (2025/10/23)		トータルウォー : メディーバル3	ペア・ナックル (Streets of Rage、仮)
	Football Manager 26 (2025/11/5)		New VIRTUA FIGHTER Project (仮)	ALIEN: ISOLATION (仮)
F2P	ペルソナ5: The Phantom X*2 (2025/6/26)			
	ソニックランブル (2025/11/5)			
	プロサッカークラブをつくらう! 2026 (2026/1/22)			

\*1 PS5®, PS4®, Xbox Series X|S、PC版等は販売中  
 \*2 中国、韓国、繁体字圏は2024/4からバーフェクトワールドより提供  
 ※今後の予定は発表済みタイトルのみ記載

ご参考までに、コンシューマ分野の主なタイトルの製品展開スケジュールです。

# 主要新作タイトル\_販売/公開スケジュール (映像、AM&TOY)

	~2026/3期 Q3	2026/3期 Q4~	今後の予定(リリース時期未定)
映 像	劇場版『名探偵コナン 隻眼の残像 (フラッシュバック)』 (2025/4/18)	刃牙道 (2026/2/26)	The Angry Birds Movie 3 (原題) (2026/12/23 <sup>*1</sup> )
	映画『それいけ! アンパンマン チャボンのヒーロー!』 (2025/6/27)	劇場版『名探偵コナン ハイウェイの墮天使』 (2026/4/10)	Sonic the Hedgehog 4 (原題) (2027/3/19 <sup>*2</sup> )
	LUPIN THE IIIRD THE MOVIE 不死身の血族 (2025/6/27)	彼女、お借りします 第5期 (2026年4月)	ゴールデンアックス (仮)
	Dr.STONE SCIENCE FUTURE (第2クール) (2025/7/10)	逃げた魚は大きかったが釣りあげた魚が大きすぎた件 (2026年4月)	SHINOBI (仮)
	SAKAMOTO DAYS (第2クール) (2025/7/14)	魔法騎士レイアース (2026年)	ペア・ナックル (仮)
	暗殺者である俺のステータスが勇者よりも明らかに強いのだが (2025/10/6)		エターナルチャンピオンズ (仮)
A M & T O Y	パウ・パトロール チェイスといっしょ (2025/4/17)	UFO CATCHER TRIPLE 2 (2026/2/12)	ザ・ハウス・オブ・ザ・デッド (仮)
	UFO CATCHER TRIPLE TWIN 2 (2025/7/10)	StarHorseParty (2026/3)	アウトラン (仮)
	アンパンマン にほんごえいご二語文も! あそぼう! しやべろう! ことばずかん15周年記念BOX (2025/7/31)		

\*1、\*2: 日付は北米での封切日、その他地域については未定  
※今後の予定は発表済みタイトルのみ記載

映像分野、AM&TOY分野の主な製品展開スケジュールです。



### Football Manager 26 (2025/11/5)

- ローンチ直後のバグ等に対してアップデートを重ね、プレイ環境を改善
- ユーザーコミュニティとの対話により、品質・ファンの満足度向上を図る



### ソニックランブル (2025/11/5)

- 集客を中心とした各種KPIが想定を下まわる
- アップデート実施等を通して運営強化を図る

© Sports Interactive Limited 2025. Published by SEGA.  
©SEGA

-20-

当第3四半期に投入したコンシューマ分野の新作タイトルです。

『Football Manager 26』につきましては、発売時にバグが多く残っていたこと、UIの大幅な変更に対して多くのプレイヤーから厳しい声が寄せられました。バグに対してはアップデートを重ねることにより、プレイ環境の改善が進み、現在ではプレイヤーからの評価は改善傾向にあります。今後も引き続きプレイヤーの皆様との対話を重ね、プレイヤー満足度の向上を図ってまいります。

『ソニックランブル』につきましては、11月5日のサービス開始以降、集客が想定通りには進まず、アクティブユーザー数を中心とした各種KPIも想定を下ぶれ、厳しいスタートとなりました。今後、イベントの開催やアップデートの実施等を通して、改善に取り組んでまいります。



## 龍が如く 極3 / 龍が如く3 外伝 Dark Ties (2026/2/12)

- グローバル、マルチプラットフォームで発売



## プロサッカークラブをつくろう！2026 (2026/1/22)

- グローバルでサービスを開始、好調な滑り出し
- モバイルに加え、PC、一部コンソール向けにも展開

©SEGA  
 © 2026 Manchester City Football Club / LICENSED BY J.LEAGUE / © J.LEAGUE / K LEAGUE property used under license from K LEAGUE / The use of images and names of the football players in this game is under license from FIFPro Commercial Enterprises BV. FIFPro is a registered trademark of FIFPro Commercial Enterprises BV. / ©JFA ©2025 adidas Japan K.K. adidas, the 3-Bar logo, the 3-Stripes mark, Predator, F50, Y-3 and Climacool are trademarks of adidas, used with permission. / ©SEGA -21-

第4四半期の主な新作タイトルです。

『龍が如く 極3 / 龍が如く3 外伝 Dark Ties』は、昨日発売し、順調な滑り出しとなっています。

『サカつく』シリーズの新作である『プロサッカークラブをつくろう！2026』は、1月22日にサービス提供を開始し、国内を中心に好調な滑り出しとなっています。本タイトルはグローバルでサービスを展開し、スマートフォン向けタイトルとして提供している他、PCや一部のコンソールでもプレイ可能となっています。

(億円)	2025/3期		2026/3期		
	Q3累計	通期実績	Q3累計	期初 通期計画	2/13修正 通期計画
売上高	764	971	733	1,300	1,330
パチスロ	351	410	283	731	745
パチンコ	336	454	353	456	442
その他/消去等	77	107	97	113	143
営業利益	192	200	100	285	305
経常利益	197	209	106	300	315
中期計画指標					
調整後EBITDA	222	242	112	330	320
パチスロ					
タイトル数	6タイトル	8タイトル	2タイトル	6タイトル	5タイトル
販売台数(台)	73,437	86,641	51,165	144,000	136,000
パチンコ					
タイトル数	6タイトル	8タイトル	4タイトル	6タイトル	5タイトル
販売台数(台)	74,040	99,889	76,930	104,000	97,000
うち本体販売	38,826	61,925	42,351	87,700	54,000
うち盤面販売	35,214	37,964	34,579	16,300	43,000

※新シリーズを1タイトルとしてカウント  
(前期以前に導入開始したタイトル・スベック替え等は含まない)

## 2026/3期 Q3実績

## ➤ 販売タイトルが全体的に好調

- 主なタイトル：
  - スマスロ 化物語
  - スマスロ 北斗の拳 転生の章2 (一部先行納品分)
  - e 北斗の拳11 暴凶星 等

## 今後の見通し

## ➤ 各タイトルの販売好調を受け通期見通しを上方修正

## ➤ Q4にて今期注目タイトルを複数投入

- パチスロ：
  - スマスロ 北斗の拳 転生の章2
  - スマスロ 攻殻機動隊
  - スマスロ 甲鉄城のカバネリ 海門 (うなど) 決戦
- パチンコ：
  - e 甲鉄城のカバネリ2 咲かせや燦然 等

遊技機事業についてです。

当第3四半期は、パチスロ・パチンコともに販売タイトルが全体的に好調に推移いたしました。また、パチスロの適合取得が進み、第4四半期に向けて販売ラインナップが整う形となりました。

今後の見通しについては、パチスロ、パチンコともに販売タイトル数及び台数が当初の計画をやや下回る見込みですが、主力タイトルを中心にラインナップを構築し、各タイトルの販売が好調であることから、売上・利益ともに期初計画を上回る見込みとなりました。

第4四半期においても、「北斗の拳」や「カバネリ」といった主力タイトルを中心に販売を進めます。

# 主要新作タイトル\_販売スケジュール

	~2026/3期 Q3	2026/3期 Q4~	今後の予定 (リリース時期未定)
パチスロ	スマスロ 東京リベンジャーズ (2025年9月)	スマスロ 北斗の拳 転生の章2 (2026年1月)	A-SLOT+ 異世界かるてっと BT (2026年4月)
	スマスロ 化物語 (2025年12月)	スマスロ 攻殻機動隊 (2026年2月)	リコリス・リコイル (仮) (タイトル名・発売時期未定)
		スマスロ 甲鉄城のカバネリ 海門 (うなと) 決戦 (2026年3月)	
パチンコ	e 東京リベンジャーズ (2025年7月)	e 盾の勇者の成り上がり アルティメット 199ver. (2026年1月) ※スベック替え	e 終末のワルキューレ (2026年4月)
	e 聖戦士ダンバイン3 ZEROSONIC (2025年10月)	e 真・北斗無双 第5章 夢幻闘双 (2026年2月) ※スベック替え	
	P いくさの子 戦極最強トデカ199ver. (2025年11月) ※スベック替え	e 甲鉄城のカバネリ2 咲かせや燦然 (2026年3月)	
	e 北斗の拳11 暴凶星 (2025年12月)		

※今後の予定は発表済みタイトルのみ記載

ご参考までに、遊技機事業の販売スケジュールです。



スマスロ 化物語



e 北斗の拳11 暴凶星

**スマスロ 化物語**  
(2025年12月導入)

- 直近で業界最高水準の稼働を記録\*
- 好評につき、2026年4月追加販売

**e 北斗の拳11 暴凶星**  
(2025年12月導入)

- 年末の主力タイトルとして稼働に貢献

\*タイコク電機株式会社DK-SISデータを元に自社推計（対象：2024年1月～2025年12月に販売されたパチスロの導入初週の稼働実績）

©西尾維新／講談社・アニプレックス・シャフト ©Sammy  
©武論尊・原哲夫／コアミックス 1983, ©COAMIX 2007 著作権保証A05-71W ©Sammy

第3四半期に発売した主なタイトルです。

『スマスロ 化物語』については、直近で販売されたパチスロにおいて業界最高水準の初期稼働実績を残し、好評を博していることから、4月に追加販売を予定しています。



(億円)	2025/3期		2026/3期		
	Q3累計	通期実績	Q3累計	期初 通期計画	2/13修正 通期計画
<b>売上高</b>	<b>31</b>	<b>54</b>	<b>167</b>	<b>60</b>	<b>240</b>
ゲーミング機器販売	32	58	59	64	73
GAN <sup>*1</sup>	-	-	92	-	145
Stakelogic <sup>*1</sup>	-	-	14	-	22
<b>営業利益</b>	<b>-11</b>	<b>-7</b>	<b>-48</b>	<b>-15</b>	<b>-85</b>
ゲーミング機器販売	2	10	13	6	9
GAN <sup>*1</sup>	-	-	-16	-	-24
Stakelogic <sup>*1</sup>	-	-	-10	-	-17
のれん償却費	-	-	-19	-	-29
その他共通コスト <sup>*2</sup> /消去等	-13	-17	-16	-21	-24
持分法取込額 (パラダイスセガサミー <sup>*3</sup> )	20	32	29	18	30
<b>経常利益</b>	<b>9</b>	<b>21</b>	<b>-2</b>	<b>0</b>	<b>-40</b>
<b>中期計画指標</b>					
調整後EBITDA	0	10	1	-25	-185

\*1: GAN及びStakelogicは12月決算のため当グループへは3か月遅れで計上。  
26年3月期は2025年4月～12月の9か月分の業績を取り込む。  
\*2: その他共通コストには、共通人件費等の固定費やプロジェクト関連費用等を含む。  
\*3: パラダイスセガサミーは当グループ持分法適用関連会社。  
12月決算のため当グループへは3か月遅れで計上。現地会計基準。

2026/3期 Q3実績

- **カジノ向け機器販売、パラダイスセガサミーが好調**
  - ・ゲーミング機器販売：ビデオスロットRailroad RICHES™及びSuper Burst™シリーズを中心に販売（北米）
  - ・パラダイスセガサミー：日本人VIP客を中心としたカジノ売上の好調継続
- **買収2社を連結P/Lへ取り込み（Q2より開始）**

今後の見通し

- **買収2社の連結を踏まえ、通期見通しを修正**
  - ・GAN、Stakelogicの業績、のれん償却費を計上
- **ゲーミング事業の成長基盤構築**
  - ・ゲーミング機器販売：既存好調タイトルの販売に加え、Railroad RICHES Link™シリーズ等を販売
  - ・パラダイスセガサミー：持分法取込において利益貢献を見込む
  - ・GAN、Stakelogic：事業再生プログラムを策定・実行

ゲーミング事業についてです。

当第3四半期は、既存事業であるゲーミング機器販売、及びパラダイスセガサミーにつきましては、引き続き好調に推移いたしました。

今期中に買収完了したGAN、Stakelogicの2社につきましては、第2四半期から業績を連結に取り込みました。GANについては売上高92億円・営業損失16億円、Stakelogicについては売上高14億円・営業損失10億円を計上いたしました。

既存事業においては期初の想定を上回る進捗となっている一方で、買収した2社の連結影響を業績予想に織り込んだことから、経常損失を計上する見込みとなりました。なお、当第3四半期では、営業外収益として海外グループ会社への貸し付けに伴う為替差益を17億円計上いたしました。

今後の見通しにつきましては、ゲーミング機器販売において「Railroad Riches」シリーズを中心に販売を行っていくほか、パラダイスセガサミーにおきましても、3ヶ月遅れの取り込みであることから引き続き利益貢献致します。

GAN、Stakelogicについては、それぞれの強みに集中し、早急な収益改善を実現するために策定された、事業再生プログラムの実行を着実に進めてまいります。



**Railroad RICHES Link™**  
(2025年9月導入開始)



**Super Burst Boosted Cartin' Gold™**  
(2026年2月導入開始)

© SEGA SAMMY CREATION INC.

-27-

ご参考までに、ゲーミング機器の主力タイトルです。

引き続き、従来から高評価を頂いている『GENESIS ATMOS』に加えて、直近で導入を開始した新筐体『GENESIS NOVA』も非常に高い評価を受けています。

また、この筐体を採用したゲームタイトルでは、『Railroad RICHES Link』シリーズの導入が順調に伸びています。このLinkタイトルは、従来のリースと比較して、パーデイパーマシンで約10ドル高いプレミアムリース専用タイトルとして販売し、将来のリカーリング収入の源泉として育成してまいります。

これに加えて、第4四半期には、高稼働タイトルである「Super Burst」シリーズの新作タイトルを投入し、北米市場でのプレゼンス向上を図ってまいります。

(億ウォン)	2025/3期		2026/3期
	Q3累計	通期実績	Q3累計
売上高	4,102	5,393	4,412
カジノ	3,153	4,150	3,552
ホテル	778	1,023	704
その他	170	219	156
売上原価	2,956	4,029	3,106
カジノ	1,699	2,353	1,902
ホテル	917	1,237	937
その他	339	439	267
売上総利益	1,145	1,363	1,305
販売費及び一般管理費	433	616	442
営業利益	711	746	862
EBITDA	1,034	1,164	1,130
純利益	454	722	681
カジノ来場者数(千人)	267	363	321

出所：パラダイス社発表資料より作成

セガサミー持分法取込額(億円)	20	32	30
-----------------	----	----	----

※パラダイスセガサミーは当グループ持分法適用関連会社  
 ※パラダイスセガサミーは12月決算のため当グループへは3か月遅れて計上  
 ※現地会計基準

## 2026/3期 Q3実績

## ➤ カジノ売上の好調継続

- ・売上高、各段階利益は過去最高を記録
- ・日本人VIP客・Mass客が好調を牽引

## 今後の見通し

## ➤ 持分法取込において利益貢献を見込む

- ・業績好調に伴い期末にインセンティブ費用計上

韓国のパラダイスセガサミーについてです。

当グループの業績への取り込みは3か月遅れでの計上となるため、パラダイスセガサミーの2025年1月から9月の業績となります。カジノ売上は日本人顧客を中心に好調が続き、ホテル売上についても好調に推移したことから、持分法による取込額は30億円と、前年同期を大きく上回りました。

今後につきましても、カジノ売上、ホテル売上ともに好調に推移していることから、引き続き持分法による利益貢献が継続することを見込んでおります。

なお、昨年9月にパラダイスセガサミーに隣接する「グランドハイアット仁川ウェストタワー」の建物資産を取得しました。3月9日より「ハイアットリージェンシー・インチョン・パラダイスシティ」として新たに営業開始予定です。IR事業者としての競争優位性をさらに高め、増加傾向にある海外カジノ顧客の宿泊需要に的確に対応してまいります。

## 03

## 今後について

始めに、11年ぶりに当期損失を計上する見込みとなりましたこと、誠に申し訳ございません。

昨年来、投資家の皆様から当社株式への投資判断にあたり、いくつかの懸念が指摘されていました。

1つ目は、今期上期における遊技機の許認可取得の遅れです。こちらは既に解決し、業績は順調に推移しています。

2つ目は、Rovioの減損の可能性について。

3つ目が、ゲーミング事業においてM&Aを行った2社が連結されることによる業績への影響についてです。

本日の発表で、これら3点の懸念については、目途が立ったと考えています。

一方で、エンタテインメントコンテンツ事業における収益性・成長性については、新たな懸念が生じていることも認識しています。

昨年、レビュー収集サイトのメタクリティックでセガがNo.1パブリッシャーとなる等、品質の高いタイトルを生み出す力は着実に高まっているものの、世界中のユーザーに「届ける力」については課題があると認識しています。

CEOである私の役割として、単発のヒットを生むのではなく、ヒットを再現できる仕組みを構築していきたいと考えています。

また、セガのIPについてもさらに展開を拡大する余地があります。ソニックのようにゲームから飛び出して、多様なメディアを通じてグローバルに提供し、継続的な価値を生み出せることが我々の強みとなるよう、トランスメディア展開をより一層強化し、勝ち続ける会社になっていけるよう取り組みます。

ロングマリットディスカウントへの懸念に対しては、キャピタルアロケーション方針への納得感を高めること、また、ヒットを継続的に生み出す再現性を高めることが、投資家の皆様の安心に繋がると考えています。

M&Aについては、事業の弱みを補う目的で3件の大型案件を実施しましたが、このたびの状況を踏まえ、キャピタルアロケーション方針を見直し、当面は大型M&Aを凍結する方針としました。

来期に関しては、売上高5,000億円が射程圏内に入りますが、規模拡大を優先せずに、ROIC等、資本効率を重視したポートフォリオ経営を進め、効率性と再現性を高めていきたいと考えています。

当社が創り出す「感動体験」の総和が売上となり、その積み重ねがファンの皆様の満足に繋がり、最終的には利益を生むといった、この好循環こそが企業価値の最大化に繋がると確信しています。

## 今後について

### ■ エンタテインメントコンテンツ事業

- ① Rovio減損損失計上、今後の取り組み
- ② コンシューマ分野の課題と対応

### ■ ゲーミング事業

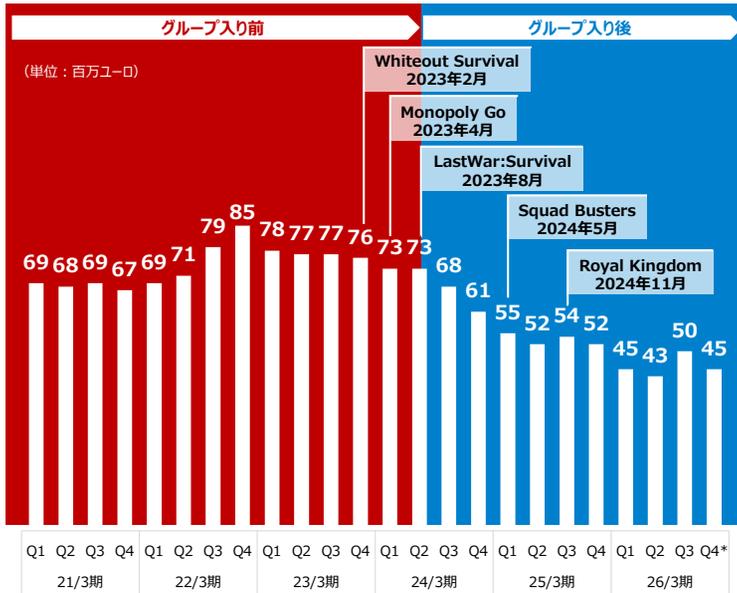
- ① のれんの減損損失発生の見込みについて (Stakelogic)
- ② 今後の事業展開方針

### ■ キャピタルアロケーションの見直し

### ■ 来期の取り組み

こちらに記載している4つのトピックスに沿って、ご説明します。

Rovioについて



- 当グループ入り以降、減衰傾向が続く
  - 他社大型タイトルの相次ぐローンチによるUA (User Acquisition) 環境の急激な悪化
  - 2026/3期は『アンگریバード2』でQ3に実施した大型イベント、プロモーション施策により持ち直しているものの、他タイトルの影響により全体では前期比減収見込み

\*26/3期はQ3までは実績、Q4は見込み  
 ※2024年3月期までは月次売上高データを4-3月で単純合算

まず、エンタテインメントコンテンツ事業におけるRovioについてご説明します。

グラフの赤い部分が当社グループ参画前、青い部分が参画後のRovioの売上高推移です。買収交渉を開始した2022年頃は、Rovioの業績は堅調に推移しており、買収発表後も安定して推移していました。こうした状況から、当時、当社グループ参画後に、ここまで売上が減速することは想定していませんでした。

内部・外部要因があったと考えておりますが、グラフに記載の通り、参画後のタイミングで、モバイル市場に大きな影響を与える複数の大型ヒット作が複数登場したことが、Rovioの業績悪化に繋がった大きな外的要因であると考えております。

今回、Rovioについては大きな減損を計上することになりましたが、Rovioそのものの価値や、「アンگریバード」のIP価値が失われたわけではありません。今後、Rovioが持つ潜在力をいかに再び発揮させるのが、重要な課題であると認識しています。

- 市場環境の急激な変化等により、Rovioの業績が当初計画を大きく下回る
- 「Beacon\*」活用や協業の取り組みを進めるもシナジー発揮には至っていない

買収時の想定	実績	要因
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存主要タイトルの安定的な推移</li> <li>● 新作タイトルの定期的なローンチ</li> <li>● 「Beacon」のセガ既存タイトル実装による売上・利益増</li> <li>● セガとRovio協業タイトルの投入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存主要タイトルが想定以上に減衰</li> <li>● 正式ローンチに至るタイトルはなし</li> <li>● 「Beacon」活用によるセガ側のナレッジ習得は進むも、売上・利益増には至らず</li> <li>● 協業タイトル『ソニックランブル』が正式ローンチするも、各KPIが想定を下ぶれ苦戦</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 外的要因                             <ul style="list-style-type: none"> <li>● モバイルゲーム市場環境の急激な悪化                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 競合上位タイトルによる市場寡占化</li> <li>✓ 競合による大規模UA投資</li> <li>✓ 市場規模拡大の鈍化</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>■ 内的要因                             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 新作タイトルが新規IP中心であったこともあり、目標KPIに届かず、開発遅延・開発中止が発生</li> <li>● セガタイトルにおける「Beacon」活用の経済効果が現時点では発揮出来ていない</li> </ul> </li> </ul>

\*RovioによるF2Pゲーム運営支援ツール

-33-

続いて、買収時の想定と現在までの実績、そして、そのギャップが生じた要因についてご説明します。

まず、安定的な売上を見込んでいた既存の主力タイトルが、想定以上に減衰しました。また、買収時には、Rovioが開発を進めていた複数の新作タイトルを含めた計画を立てていたのですが、クローズドβテスト等の結果を受け、開発中止が相次ぎ、正式ローンチに至らなかった点があります。

さらに、当社が高く評価していた、F2Pゲームの運営支援ツールである「Beacon」について、セガのタイトルへの適用を図ったことで、セガ側でナレッジ習得は進んだものの、期待していたほどの売上・利益への明確な貢献にまでは繋げることができませんでした。

最後に、セガとRovioの協業タイトルとして投入した『ソニックランブル』についても、当初想定を大きく下回る結果となりました。

Q2決算説明会において、Rovioの減損テストを期末に実施予定とお伝えしていましたが、『ソニックランブル』の不振が想定を上回ったことから、Q3決算時点で減損計上の判断を行いました。

外部要因としては、先ほどご説明を差し上げた通り、Rovioのグループイン前後のタイミングで、市場に大きな影響を与える競合タイトルが、相次いでローンチされたことが大きいと考えております。

各社がこれらのタイトルに対して莫大な広告宣伝費を投下し広告効率が悪化したことで、Rovioとしては広告宣伝費を抑制に舵を切ったのですが、結果として、主力タイトルのアクティブユーザーが段階的に減少し、売上・利益ともに大きな落ち込みに繋がりました。

**1 主力IPに集中したゲーム展開**

- 今後のゲーム開発・運営を「アングリーバード」や、「ソニック」をはじめとしたセガIPに集約

**2 トランスメディア戦略の推進**

- セガによる「アングリーバード」IPのトランスメディア展開
  - ・ 映画『The Angry Birds Movie 3』の公開
  - ・ ゲームとのシナジー効果、マーチャンダイジング展開を加速
  - ・ 欧米に加え、日本・アジアでの展開も強化

**3 マネジメント体制の強化**

- Kingでライブゲームスタジオのトップ等を歴任したDaniel SvärdがRovioのCOOに就任
- Candy Crushシリーズなどで培った運営ノウハウを生かし、既存タイトルのパフォーマンス改善と新作タイトルの成功に向けたPJ推進をリード

Rovioに関する今後の取り組みについてです。

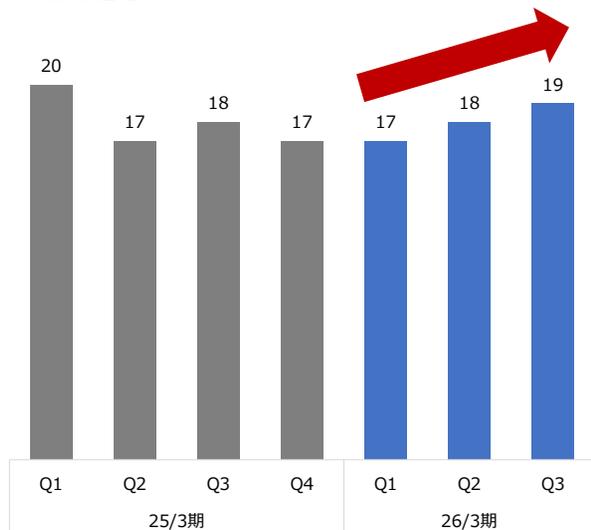
まず、ゲーム展開については、新規IPではなく、強みのあるRovioの「アングリーバード」や、「ソニック」等の両社の主力IPを活用したタイトルに注力していきます。

また、Rovioについても、トランスメディア戦略を強化していきます。「アングリーバード」については、2025年末までは、全てのライセンスアウト業務を外部エージェントに委託していましたが、今後はセガのトランスメディアチームと連携し、当社主導で展開していく体制へと切り替えることといたしました。

マネジメント体制の強化としては、『Candy Crush』で知られるKing社で、スタジオのトップを務めていたダニエル・スヴェルド氏を、RovioのCOOに迎えました。同氏のリードのもと、特にパズルゲーム領域では改善の兆しが出始めています。

## 主力IPへの集中（主カタイトル売上推移）

(単位：百万ユーロ)



- 今期に入り売上高の減衰傾向から反転
  - UA環境改善による広告宣伝費の再投下により集客が回復
  - 2025年10月実施の大型アップデートにより売上高を中心とする各種KPIが改善

主カタイトルである『アングリーバード2』については、10月に実施した大規模アップデートにより、各種KPIが着実に改善してきています。売上高についても減衰傾向に歯止めがかかり、まだ小幅ではありますが、回復基調へと転じつつあります。

### ➤ トランスメディアによる「アングリーバード」IPの成長

#### ● ライセンスビジネス体制強化



- 2026年より「アングリーバード」IPのライセンス事業をセガのトランスメディア事業に統合
- 従来の欧米中心の展開から日本・アジアへの取り組みを開始

#### ● 映画『The Angry Birds Movie 3』公開予定



- セガも製作に参画し、ソニック映画で蓄積したノウハウを活用
- ゲームとの相乗効果、マーチャンダイジング等の積極展開を計画

©SEGA  
Angry Birds and all related properties, titles, logos, and characters are trademarks of Rovio Entertainment Ltd and are used with permission. All Rights Reserved.

-36-

トランスメディア戦略については、今年12月に「アングリーバード」映画の第三弾が公開予定です。

「アングリーバード」の映画シリーズは、1作目は大ヒットしたものの、2作目は期待した成果を残せず、3作目の計画は長らく停滞していました。しかし、Rovioが当社グループに参画したことで、「ソニック」映画で培ったノウハウを本プロジェクトにも活用できる体制が整い、セガからも「ソニック」映画を手掛けたプロデューサーも参加し、製作パートナーも前作のソニーピクチャーズから、「ソニック」と同様にパラマウント・スカイダンスグループに変更しています。

同時に、ライセンス事業の強化も進めています。デザイン面では、これまで手掛けてこなかった「かわいい・ファンシー」ラインの商品展開をセガのノウハウを活かして拡充し、従来の中心的市场である欧米だけでなく、日本やアジア等に向けても展開していきます。

また、当社が実施した国際的な市場調査では、国によっては「ソニック」以上に「アングリーバード」の認知度が高いことも確認できています。こうした強みを活かし、世界中に向けたトランスメディア展開をさらに推進していきます。

## 1 アプリ外決済の積極活用

- アプリ外決済の積極活用による利益率向上
  - ・ 5年後にRovioタイトルのアプリ外決済比率30%を目指す

## 2 UA費用効率の向上

- マーケティング施策のアップデートによるUA費用効率の向上
  - ・ トランスメディア施策を活用したオーガニックUAの促進
  - ・ インフルエンサー、クリエイタープログラムの活用

## 3 固定費の適正化

- 開発へのAI活用
- 開発スタジオ、間接部門の効率化等

効率化面での施策についてです。

まず、アプリ外決済を推進していきます。5年後を目途に、Rovioタイトルにおけるアプリ外決済比率を30%程度まで引き上げることを目指します。

次に、UA施策の効率化です。これまではデジタルマーケティングへの依存度が高い状況でしたが、今後はインフルエンサー施策やクリエイタープログラム等も積極的に活用し、ROASに偏らない形で、ファン層の拡大やコミュニティ醸成に繋がる取り組みを進めていきます。

加えて、固定費の適正化にも取り組み、事業基盤の強化を図っていきます。

## コンシューマ分野について

➤ コンシューマ事業の収益構造転換による再成長フェーズへの移行

課題	対応方針（検討中）
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上ボラティリティの高さ／投資回収の不確実性                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 大型フルゲーム販売の伸び悩み</li> <li>・ F2P新作の不振：ソニックランブル</li> <li>・ 一部タイトルの品質面での課題</li> </ul> </li> <li>● デジタル販売・データ活用の遅れ                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ LTV最大化・継続課金設計が未成熟</li> </ul> </li> <li>● パブリッシング機能の地域分断                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ グローバル同時展開・効率投資が困難</li> </ul> </li> <li>● マーケティング手法のアップデート遅れ                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 獲得単価（CAC）上昇／ROI低下</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>データドリブン型コンシューマ事業への構造転換</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ データアナリティクス専門組織の新設                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ KPI再設計/PDCA高度化</li> </ul> </li> <li>・ マーケティングの評価軸刷新                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ コミュニティ規模・継続率・課金転換率</li> </ul> </li> <li>・ IP軸でのデジタル販売強化                                     <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 新作×カタログ連動</li> <li>✓ グローバル同時展開強化</li> <li>✓ LTV最大化設計</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>● <b>F2P/フルゲーム役割再定義、ポートフォリオ最適化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 国内F2P関連人員の配置見直し</li> </ul> </li> <li>● <b>QCDマネジメントの強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ローンチ後の課題発生時における迅速な対応</li> </ul> </li> </ul>

-39-

続いて、コンシューマ分野についてご説明します。

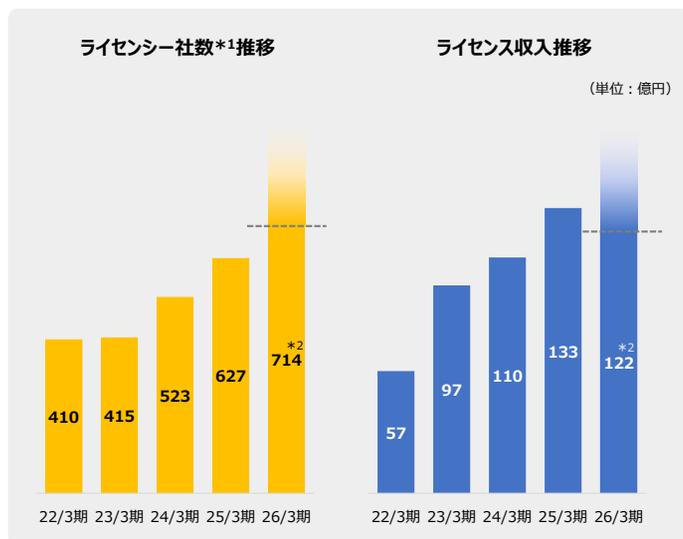
現状の課題としてはまず、売上のボラティリティが非常に高いため、投資回収の不確実性が大きい点があると認識しています。大型フルゲームの販売が伸び悩み、F2Pの新作も苦戦しました。また、『Football Manager 26』においては品質面の課題が発生しました。

加えて、デジタル販売へのシフトやデータ活用が遅れており、タイトルのライフタイムバリューの最大化が十分にできていない点、パブリッシング機能が地域ごとに分断されている為に非効率が生じている点、そしてマーケティング手法のアップデートに遅れがある点も課題であると認識しています。

これらに対する打ち手として、データドリブン型のコンシューマ事業への構造転換を目下進めています。データアナリティクスの専門組織を設置し、KPIを再設計していきます。マーケティングの評価軸も刷新し、従来のSNSに加え、RedditやDiscordといったゲーマーコミュニティに積極的に働きかけるアプローチを強化していきます。

また、IPを軸としたデジタル販売の強化、F2Pとフルゲームの役割を再定義することで、ポートフォリオの最適化をはかっていきます。さらに、QCDマネジメントも、引き続き強化していきます。

## トランスメディア事業の売上は順調に成長



- ライセンシー社数は、Q3末時点ですでに25/3期を超過
- 従来の代理店による展開からセガでの展開に切り替え、セガのトランスメディア展開ノウハウを活用
- 「ソニック」「アングリーバード」の映画公開を2027/3期に控え、話題性の向上を見込む
  - The Angry Birds Movie 3 (2026/12/23)
  - Sonic the Hedgehog 4 (2027/3/19)

\*1 ライセンシー社数は、その期に売上を計上した取引先数  
 \*2 2026/3期Q3末時点

トランスメディア事業については、非常に順調に推移しています。

2025年12月末時点で、すでに714社のパートナー企業と連携しており、ここに「アングリーバード」も加えて今後さらに展開を強化していく予定です。

ライセンス売上についても、2025年12月末時点で122億円に達しており、通期では前期の実績を大きく上回る事を期待しています。

# ゲーミング事業について

【Stakelogicについて】

買収決定時の想定とのギャップが発生

- 買収発表から完了までの期間にオランダで規制強化が行われ、市場が想定以上に縮小し、想定収益も低下
- 26/3期末に約150億円\*1の減損損失の計上を見込む

上記を踏まえ、早急な立て直しをPMIで進める

- マネジメント体制の刷新（実行済み）
- 不採算事業の見直し、固定費構造の抜本的な改革
- プロダクト開発方針の転換・再設計（SSC\*2ビデオスロットコンテンツのソーシャルカジノを含めたオンライン化等）

【今後の方針】

- ゲーミング事業で掲げる「オムニチャネル戦略」でのStakelogicの役割に変更はない
- SSC/GAN/Stakelogicが連携し、B2Bサプライヤーとして米国におけるソーシャルカジノを含めたオンラインゲーミング市場での展開を進める

\*1 金額は精査中。2026/2/13公表時の業績予想の修正に織り込む

\*2 SSC=セガサミークリエイションの略

続いて、ゲーミング事業についてご説明します。

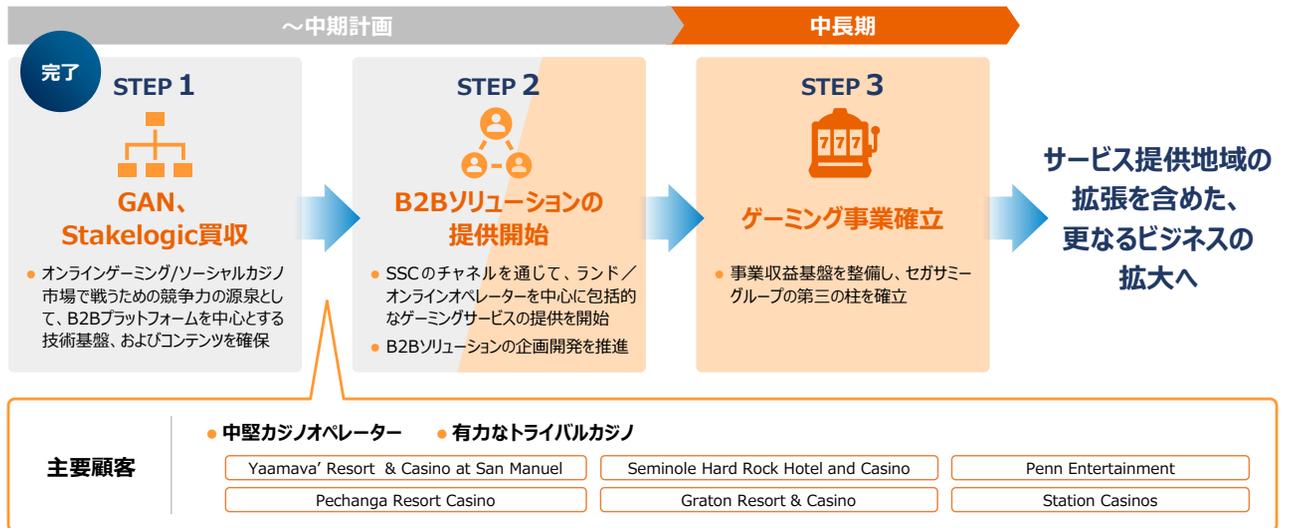
Stakelogicについては、26/3期末に150億円の減損を見込むことを発表しました。

「買収後まもなく減損とはどういうことか」というご懸念がある点は理解していますが、最大の要因は、買収発表からクローリングまで1年近くを要した期間に、オランダで規制強化が進み、Stakelogicにとっては売上比率が高かったオランダの市場規模が縮小し、事業環境が大きく変化したことにあります。この点が、当初想定から大きく乖離しました。

現在は、マネジメント体制を刷新し、不採算事業の見直しや固定費削減等、収益構造の改善に取り組んでいます。一方で、Stakelogicの開発力は当社の想定以上に高く、セガサミークリエイションが保有するビデオスロットのコンテンツを、ソーシャルカジノを含めたオンラインゲーミング向けに展開する上で、重要な戦力となると評価しています。

従って、ゲーミング事業における当社のオムニチャネル戦略において、Stakelogicの位置付けに変更はありません。GANおよびセガサミークリエイションと連携し、B2Bサプライヤーとして、まずは米国におけるソーシャルカジノを含むオンラインゲーミング市場での展開を進める予定です。

### B2Bオムニチャネルソリューションプロバイダー



ご参考までに、ロードマップを図式化したものです。

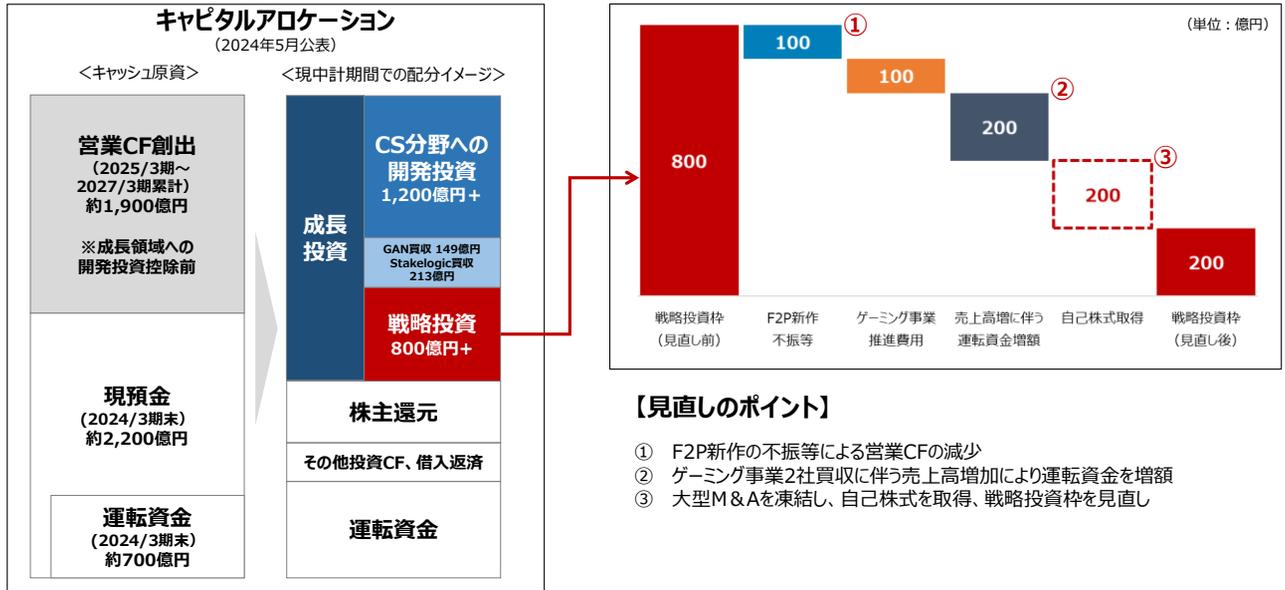
ステップ1は完了し、引き続きこのステップを軸に、B2Bソリューションを提供していく方針です。

例として、カリフォルニア州ではYaamavaをはじめとするトライバルカジノのプレゼンスが高く、当社にとって主要な顧客でもあります。まずは、これら事業者のソーシャルカジノ展開に資するソリューションを提供していく考えです。

また、当社は既存のソーシャルカジノをシームレスにオンラインカジノへ移行できる仕組みを備えております。同州においてオンラインカジノが合法化された将来を見据えて、この拡張性も含めて、事業者向けに提案を進めています。加えて、ソーシャル及びオンラインカジノにおいては、リアルランドカジノで人気の高いスロットマシンほど稼働が高く、実績も良いという特徴があります。

この点を踏まえ、当社のB2Bソリューションをご利用いただいているパートナーには、セガサミークリエイションが保有するコンテンツを優先的に展開していく予定です。

## キャピタルアロケーションの見直しについて



キャピタルアロケーションの方針についてのご説明です。

これまで、800億円の戦略投資枠を設定していましたが、その枠および使途について見直しを行いました。

まず、F2P新作が見込を下ブレしているため、およそ100億円のキャッシュフローが減少する見込みです。次に、ゲーミング事業についてはまだ赤字事業であるため、こちらも100億円の減少を見込んでいます。また、売上規模が5,000億円規模に拡大してきている点を踏まえ、運転資金の水準についても見直し行っております。そして、残る投資戦略枠については、200億円へ縮小します。この200億円についても、主に機能強化を目的とした比較的小規模な案件があれば、買収を検討することがあるかもしれませんが、大型M&Aは当面行いません。最後に、差額の200億円については、自己株式取得枠として再配分いたします。

## 来期の取り組みについて

➤ 各事業における来期に向けた取り組み

<p>エンタテインメント コンテンツ事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 主力IPタイトルにおいて、4本の大型新作を投入予定</li> <li>● 「売る力」の強化によるタイトルポテンシャルの最大化</li> <li>● トランスメディア事業の継続拡大</li> </ul>
<p>遊技機事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 主力および遊技機化初となるIPタイトルを複数投入予定</li> <li>● パチスロ新筐体ビジネスモデルの浸透</li> </ul>
<p>ゲーミング事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存ビジネス領域の好調継続を見込む</li> <li>● オンラインゲーミングビジネス（B2B）を本格立ち上げ</li> </ul>

-47-

来期の取り組みについて、簡単にご説明します。

エンタテインメントコンテンツ事業については、来期中に主力IPの新作を4本投入したいと考えています。各タイトルの発表時期の詳細はこの場では、控えさせていただきます。

また、課題となっている「売る力」については、世界中のユーザーに当社コンテンツを最大限届けることができるよう、体制を整えていきます。加えて、トランスメディア事業も引き続き拡大し、RovioのIPを含め、さらなる成長に繋げていきたいと考えています。

遊技機事業については、主力IPに加え、遊技機業界初となるIPのタイトルを複数投入する予定です。

また、パチスロでは、分離筐体の投入を開始しています。筐体全体の販売価格よりも、リール部分（分離部分）のみの販売価格は10万円程度下げられる見込みです。ホールのコスト負担を軽減することで新台を導入しやすくなり、ユーザーへの還元にも繋がる、正のサイクルの定着を図っていきます。

ゲーミング事業については、先ほど申し上げたとおり、スロットマシン事業に加え、パラダイスシティが非常に好調です。既存領域を着実に伸ばしつつ、B2Bビジネスの立ち上げを進めてまいります。

04

補足

# 展開スケジュール (コンシューマ)



		タイトル	発売日	地域	プラットフォーム	
フルゲーム	26/3期	ソニック × シャドウ ジェネレーションズ	2025/6/5	グローバル	マルチプラットフォーム	※発売日はNintendo Switch™ 2 版。その他PFは販売中
		龍が如く0 誓いの場所 Director's Cut	2025/6/5	グローバル	マルチプラットフォーム	※12月にPlayStation®5、Xbox Series X S、Steamでも発売
		ぶよぶよ™テトリス® 2 S	2025/6/5	グローバル	Nintendo Switch™ 2	※発売日は日本での日付。海外ではNintendo Switch™ 2と同時発売
		RAIDOU Remastered: 超力兵団奇譚	2025/6/19	グローバル	マルチプラットフォーム	
		SHINOBI 復讐の斬撃	2025/8/29	グローバル	マルチプラットフォーム	
		ソニックレーシング クロスワールド	2025/9/25	グローバル	マルチプラットフォーム	
		ベルソナ3 リロード	2025/10/23	グローバル	Nintendo Switch™ 2	※PS5®, PS4®, Xbox Series X S、PC版等は販売中
		Virtua Fighter 5 R.E.V.O. World Stage	2025/10/30	グローバル	マルチプラットフォーム	※Nintendo Switch™2版は2026/3/26発売
		Football Manager 26	2025/11/5	グローバル	マルチプラットフォーム	※Nintendo Switch™2版および PS5®パッケージ版は 12/4発売
		龍が如く 極	2025/11/13	グローバル	Nintendo Switch™ 2	※Nintendo Switch™、PS4®, Xbox One、PC版は発売中
	龍が如く 極2	2025/11/13	グローバル	Nintendo Switch™ 2	※PS4®, Xbox One、PC版は発売中	
	龍が如く 極3 / 龍が如く3 外伝 Dark Ties	2026/2/12	グローバル	マルチプラットフォーム		
	未定	未定	ベルソナ4 リバイバル	未定	グローバル	Xbox Game Pass、Xbox Series X S、Windows、PlayStation®5、Steam
	未定	未定	STRANGER THAN HEAVEN	未定	未定	未定
未定	未定	トータルウォー：ウォーハンマー40,000	未定	グローバル	マルチプラットフォーム	
未定	未定	トータルウォー：メディーバル3	未定	未定	未定	
F2P	26/3期	ベルソナ5：The Phantom X	2025/6/26	グローバル	iOS/Android/PC	※中国、韓国、繁体字圏は2024/4からバーチャルワールドより提供
		ソニックランブル	2025/11/5	グローバル	iOS/Android/PC	
		プロサッカークラブをつくらう！ 2026	2026/1/22	グローバル	PS5®/PS4®/iOS/Android/PC	
未定	26/3期以降	New VIRTUA FIGHTER Project (タイトル未定)	未定	未定	未定	
		クレイジータクシー (タイトル未定)	未定	未定	未定	
		ゴールデンアックス (タイトル未定)	未定	未定	未定	
		ジェットセットラジオ (タイトル未定)	未定	未定	未定	
		ベア・ナックル (Streets of Rage) (タイトル未定)	未定	未定	未定	
未定	未定	ALIEN: ISOLATION (タイトル未定)	未定	未定	未定	

※ 主な発表済みタイトルのみを記載

# 展開スケジュール（映像）

		タイトル	公開・放送日等	地域	プラットフォーム	
トムス エンタテインメント	26/3期	劇場版『名探偵コナン 隻眼の残像（フラッシュバック）』	2025/4/18	-	-	
		LUPIN THE IIIRD 銭形と2人のルパン	2025/6/20	-	各プラットフォーム	
		LUPIN THE IIIRD THE MOVIE 不死身の血族	2025/6/27	-	-	
		映画『それいけ！アンパンマン チャボンのヒーロー！』	2025/6/27	-	-	
		Dr.STONE SCIENCE FUTURE（第2クール）	2025/7/10	-	-	
		SAKAMOTO DAYS（第2クール）	2025/7/14	-	-	
		暗殺者である俺のステータスが勇者よりも明らかに強いのだが	2025/10/6	-	-	※UNLIMITED PRODUCEプロジェクト*作品
	刃牙道	2026/2/26	全世界	NETFLIX	※NETFLIXで世界独占配信	
	27/3期 以降	劇場版『名探偵コナン ハイウェイの墮天使』	2026/4/10	-	-	
		彼女、お借りします 第5期	2026/4	-	-	
		逃がした魚は大きかったが釣りあげた魚が大きすぎた件	2026/4	-	-	
		魔法騎士レイアース	2026年	-	-	
ライセンスアウト/ 出資案件 等	26/3期 以降	The Angry Birds Movie 3（原題）	2026/12/23	-	-	※日付は北米での封切日、その他地域については未定
		Sonic the Hedgehog 4（原題）	2027/3/19	-	-	※日付は北米での封切日、その他地域については未定
		ゴールデンアックス（タイトル未定）	未定	未定	未定	※ライセンスアウト
		SHINOBI（タイトル未定）	未定	未定	未定	※ライセンスアウト
		ベア・ナックル（タイトル未定）	未定	未定	未定	※ライセンスアウト
		エターナルチャンピオンズ（タイトル未定）	未定	未定	未定	※ライセンスアウト
		ザ・ハウス・オブ・ザ・デッド（タイトル未定）	未定	未定	未定	※ライセンスアウト
		アウトラン（タイトル未定）	未定	未定	未定	※ライセンスアウト

\*UNLIMITED PRODUCEプロジェクト=アニメーション作品のプロデュース事業の強化を目的とし、他社スタジオとも協業したアニメ作品のプロデュースを行う取り組み

※ 主要な発表済み作品のみ記載

## 展開スケジュール (AM&TOY)

		タイトル	発売・稼働日等	地域	プラットフォーム	
AM	26/3期	バウ・バトロール チェイスといっしょ	2025/4/17	-	-	
		UFO CATCHER TRIPLE TWIN 2	2025/7/10	-	-	
		NICO MAKE (ニコメイク)	2025/7/3	-	-	
		UFO CATCHER TRIPLE 2	2026/2/12	-	-	
		StarHorseParty	2026/3	-	-	
TOY	25/3期～	フェアリットイ アクぬい・アクトール 各種	2025/1～	-	-	
	26/3期	アンパンマン にほんごえいご二語文も！あそぼう！しゃべろう！ こぼずかん15周年記念BOX	2025/7/31	-	-	
		運動・知育・遊びもいっぱい！ GoGo！アンパンマンサイクリング	2025/11/6	-	-	
		DREAM SWITCH (ドリームスイッチ) ベーシックセット	2025/10/23	-	-	

※ 主要な発表済みタイトルのみ記載

## 【Q3以前の主な販売タイトル・Q4以降の販売予定タイトル】

		タイトル	導入月	販売台数	スペックレンジ <sup>*1</sup>	種別
パチスロ	Q3以前	スマスロ 東京リベンジャーズ	2025年9月	28,753台	中	新シリーズ
		スマスロ 化物語	2025年12月	13,777台	中	新シリーズ
	Q4	スマスロ 北斗の拳 転生の章2	2026年1月	-	高	新シリーズ
		スマスロ 攻殻機動隊	2026年2月	-	中	新シリーズ
		スマスロ 甲鉄城のカバネリ 海門（うなと） 決戦	2026年3月	-	中	新シリーズ
	来期以降	A-SLOT+ 異世界かるてっと BT	2026年4月	-	低	新シリーズ
		リコリス・リコイル（タイトル未定）	-	-	-	新シリーズ
		タイトル	導入月	販売台数	スペックレンジ <sup>*2</sup>	種別
パチンコ	Q3以前	e 東京リベンジャーズ	2025年7月	22,034台	ハイミドル	新シリーズ
		e 聖戦士ダンバイン3 ZEROSONIC	2025年10月	7,144台	ライトミドル	新シリーズ
		P いくさの子 戦極最強ドデカ199ver.	2025年11月	3,688台	ライトミドル	スペック替え
		e 北斗の拳11 暴凶星	2025年12月	23,119台	ハイ	新シリーズ
	Q4	e 盾の勇者の成り上がり アルティメット199ver.	2026年1月	-	ライトミドル	スペック替え
		e 真・北斗無双 第5章 夢幻闘双	2026年2月	-	ライトミドル	スペック替え
		e 甲鉄城のカバネリ2 咲かせや燦然	2026年3月	-	ハイミドル	新シリーズ
	来期以降	e 終末のワルキューレ	2026年4月	-	ミドル	新シリーズ

\*1スペックレンジ（パチスロ）：射幸率にて区分（高/中/低射幸）。自社定義にて算出。

\*2スペックレンジ（パチンコ）：図柄揃い確率（実質TS）にて区分（ハイ/ハイミドル/ミドル/ライトミドル/ライト/ミニム/その他）。タイコク電機機の当たり確率区分に準拠。

ハイ=1/320以下、ハイミドル=1/280~1/319、ミドル=1/200~1/279、ライトミドル=1/120~1/199、ライト=1/40~1/119、ミニム=1/39以上

※2026/3期における販売台数のみ記載

※発表済みタイトルのみ記載



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

#### 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」）においてもプレイヤー、バンダー、テーブルバー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。

グループの製品・サービスについては、下記Webサイトをご覧ください

<https://www.segasammy.co.jp/ja/corp/group/>  
(セガサミーグループ会社一覧)

- 本資料に記載されている会社名及び製品名等は、該当する各社の商標または登録商標です。

セガサミーのLINE公式アカウント（LINE ID：@segasammy\_ir）友だち募集中です。  
友だち登録URL <https://lin.ee/PREWG5L>