

## 2019年3月期 2Q 決算に関する主な質問

2018年11月6日  
セガサミーホールディングス株式会社  
財務経理本部 IR部

### <2019年3月期 2Q 決算の主な質問>

#### 遊技機事業

Q：パチスロ新基準機(6号機)が2タイトル通過しており、タイトル販売が控えている状況だとは思いますが、通期計画に対する下期積み残しが多い印象。既存のパイプラインで通期の販売台数は達成できそうか？  
もう少し6号機の適合がでないと厳しい状況か？

A：通期では103,000台を計画しているが、上期の販売は13,000台弱の販売に留まっている状況。3Qは、「パチスロチェインクロニクル」と既存タイトル(「パチスロディスクアップ」のリピート)などで1~2万台くらいの想定であり、残り7万台を埋めるには、6号機の適合がもう1機種くらいほしいのが実情ではある。ただし、利益率の高い「パチスロディスクアップ」などが継続的に売れているため、通期の販売台数が達成できなかった場合も、利益面では達成できるのではないかとみている。「パチスロ蒼天の拳 朋友」の動向も含めて見極めていきたい。

Q：パチスロは6号機の適合が進むなど、状況がよくなっていると考えますが、パチンコは上期に発売した「ばちんこCR 真・北斗無双 第2章」の販売台数が当初想定よりは下回っていると聞いた。  
下期や来期にかけて、パチンコをどう見ているか？

A：新規則から認められた設定付きパチンコは一定の評価を受けている。今後は、設定に加えて、変更された自主規制に対応したタイトルの適合が出てくれば、ヒットを狙えるのではと期待している。今期中に自主規制に対応したタイトルを投入することができる可能性はあるかもしれないが、基本的には旧基準機を中心に販売し、新基準機に備えたい。

Q：他社の6号機の稼働がいいと聞いたが、現状市場に投入されているタイトル数が少ないから稼働がいいのではないか。  
市場全体で6号機の設置台数が増えても好調が続くとみているのか？ 今後、ホールのマーケット環境もよくなるのか？

A：5号機が登場した当初は、市場の期待感が非常に低く、投入から1年くらいヒットもでなかった。対して、現在の市場の期待感は大きく違うと感じている。第1機種目からヒットが出たことは、想定通り規則改正による遊技性の向上が受け入れられていると思われるので、すべての台が6号機の時代になったときに5号機の時代より良い市場環境になるのではないかと期待している。

Q：6号機における、販売価格設定の方針は？

A：6号機になっても大きく変えるつもりはないが、「パチスロ蒼天の拳 朋友」については、ジグ筐体第一弾で筐体に力を入れているものである。一方で、「パチスロディスクアップ」など液晶のない機械も販売しているため、メリハリをつけた価格設定をしていきたいと考えている。

#### エンタテインメントコンテンツ事業

Q：デジタルゲームの上期投入タイトルが実績につながっていない。この結果をどのように分析しているか？

A：上期発売タイトルは、「BORDER BREAK」(PS4版)、「プロサッカークラブをつくろう! ロード・トゥ・ワールド」が好調な一

方、一部タイトルが想定を下回っている。「DX2 真・女神転生 リベレーション」も想定を下回るなど、既存タイトルの減衰も発生している。「共闘ことば RPG コトダマン」は、子供のユーザーも多いので課金をあおっていない点もあり、売り上げは想定を下回っているが、ユーザー数多く人気はあるので、これから底上げしていきたい。その他、デジタルゲーム分野の実績は、投入済みのタイトルの評価減を行ったことと一部タイトルを中止したことが影響した。マーケットの波の変化はあるが、直近で他社からリリースされた既存の課金システムのタイトルも好評のため、急速に今の市場が変わっていくとは思っていない。女性をターゲットとした「Readyyyy!」や、既存 IP を使ったタイトル、先日発表した「リボルバーズエイト」や「ワンダーグラビティ」などの新規タイトルをしっかり販売して挽回していきたい。

Q：デジタルゲーム分野の今期の営業利益 90 億円という目標は、3 年前であれば事業の実力値にあっていたが、それ以降は減収トレンドになっており、やや厳しいという印象。今後の事業計画見直しはどのくらいのスパンで考えているか？

A：ヒットの有無により収益が大きく変動する可能性があることや、下期のタイトルの事前登録などが好調ということもあり、計画見直しはまだ行っていない。来期、再来期にこの事業をどうしていくのかについては、デバイス軸から IP 軸の組織への変更を更に進める予定。IP 軸でラインナップを管理することで、どのデバイスでどの時期に出せば利益が上がるかなど最適化していくことを考えて進められる組織を目指す。

Q：パッケージゲームのリポートタイトルが業績を支えていると思うが、今後デジタルが読みにくい中で、リポートでどの程度カバーできるかが大きい。リポート販売を伸ばすための戦略などはあるのか？引き続きリポートを伸ばしていくことが可能か？

A：リポートについては、うれしい想定外に近い状況。コンソール向けタイトルのデジタル配信が手軽になり、コンソールの稼働自体も上がっていることなどから、世界的にリポートが好調というトレンドなので、この傾向は続くのではと考えている。また予想より増えている点は、計画段階の見込みが保守的だった面もあると思っているが、一方でリポートオーダーのためにセールをしかける、イベントで露出を増やすなどの努力や、Steam と良いパートナー関係が作れていることも影響している。また、利益率の高いリポート販売が強ければクオリティ向上のための投資を増やす判断もしやすくなるし、新作タイトルを出せば出すほどラインナップが積みあがると考えている。

Q：上期の新作タイトル「BORDER BREAK」(PS4 版)が好調と聞いたが、MAU や課金状況はどうか？今後の海外展開などは考えているのか？

A：デジタル専用タイトルにも関わらず、特典をつけたパッケージ版の販売なども好評だった。MAU などの詳細な数字は公表していないが、アーケードの MAU に近づいてきている。MAU 数が大きいというより、コアファンが集まっているという状況なので、安定した課金が見込まれると想定している。海外展開は、サーバー整備等も含め、海外販売での条件が整うのであれば、海外でも人気あるジャンルではあるのでしっかり考えていきたい。

## リゾート事業

Q：今後の国内 IR 事業について、具体的なプランなどを話せる時期はいつか？

A：弊社想定では、2019 年くらいには業者選定プロセスに入るのではと思われる。早くて 2019 年、遅くても 2020 年には各地の公募が行われてくるのではと想定しているため、それに合わせてしっかりプランを練り、パートナーなども発表できるよう準備していきたい。

Q : パラダイスシティは日本でのマーケティングの成功がこの事業を支えている状況だと思うが、今後パートナーであるパラダイスグループとの関係など、将来的なこの事業の方向性をどのように考えているのか？

A : 基本的に枠組みを変えることは考えていない。大きく成功した場合、パラダイスシティの別地域への展開なども考えられると思う。国内 IR（統合型リゾート）については、パラダイスグループと協業するとは決まっていないため、他の協業相手も含め、最適なパートナーを探したいと考えている。

## その他

Q : 本社移転費用について、資産計上が想定以上に進んでいるとのことで、従来は一過性移転費用の来期の発生はないと聞いていたが、今期と来期で入りくりが発生しているのでは。来期はどのようになるのか？

A : 全体で資産化するものは約 110 億円。平均の耐用年数が 13 年程度なので、来期以降の減価償却は 8~9 億円程度となる。今期計画では 75 億円費用計上する予定であったが、その中から約 13 億円程度が資産計上されることとなった。この変更に伴う来期以降のインパクトは、年あたり 1 億円程度の償却費増となる見込み。

以上