

2020年3月期 期末決算

アナリスト・機関投資家向け決算説明 WEB 説明会/テレフォンカンファレンス 主な質問

2020年5月18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

- 開催日時 2020年5月13日(水) 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COO)
深澤 恒一 (セガサミーホールディングス株式会社 常務取締役 グループCFO)

遊技機事業

Q：保通協が申請受付等を制限しているが、申請受付が通常の状態に戻る時期や、21/3期夏以降の販売計画への影響について伺いたい。

A：緊急事態宣言に伴う保通協の申請予約数等が実際に減少しているが、まずはこのような状況でも申請予約を継続してくれていることがありがたいと考えている。4月、5月と制限が継続しているが、今後東京都の緊急事態宣言が解除されれば順次通常の状態に戻っていくとみている。

また、販売計画への影響については、4月発売を予定していた2機種の販売を延期したが、今の販売自粛中の間にも適合取得を進めており、商材は揃ってきているため、短期での影響は軽微と考えている。但し、今後、業界全体で申請が混みあい、適合率の低下などが夏頃に発生した場合、下期の販売に影響が出てくる可能性もある。

Q：2021年1月末までに旧規則機の撤去が予定されているが、今後、撤去期限が延期される可能性や、延期された場合の影響等について伺いたい。

A：2021年1月末までの入れ替え完了は厳しいと考えており、業界団体としてパチンコホールだけでなくメーカーも含めて話しあった上で要望書を提出し、5月14日には、国家公安委員会より風営法の施行規則の改正による経過措置期間の1年延長発表された。今後、業界団体において旧規則機の計画的な撤去などの段階的な入れ替え(自主規制)が取り決められればパチンコホールでの入れ替えがスムーズに進む可能性があると考えている。

Q：『パチスロ真・北斗無双』は導入時期が未定となっているが、引き合いや、業績への貢献期待について伺いたい。

A：新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて発売を延期したが、発売時期が遅れるほどスベックが古くなることも懸念されるため、緊急事態宣言解除後、しかるべきタイミングで販売したいと考えている。しかしながら、20/3期販売した『パチスロ北斗の拳 天昇』のような販売台数までは期待できないと考えている。

Q：新型コロナウイルス感染症における影響により、パチンコホールの新台導入意欲の後退リスクなどが懸念される一方で、新内規に対応したパチンコへの期待や旧規則機撤去など、新型コロナウイルス感染症の影響が一巡した後の遊技機市場の見通しについて伺いたい。

A：営業自粛要請等を受けて休業しているパチンコホールの購買意欲後退については懸念をしている。三密を避けるという点については、実際、パチンコホールでのクラスターは起きておらず、元々喫煙対策による高頻度の換気や煙除けのパネル設置等もあるため、そもそもウイルスの飛散リスクが低い要素もある。但し、緊急事態宣言解除後

も、三密対応等によりパチンコホールの売上が減少する可能性もあるため、今後の状況は慎重に見極める必要がある。また、新型コロナウイルス感染症の影響で、現在当社で運営している 777 タウンなどのパチンコ、パチスロの PC、スマートフォン向けゲームに若干の伸びがみられている等、このような状況下で、エンタテインメントとしての必要性を感じていただいているお客様も多くみられており、実際にパチンコホール再開後にお客様が戻ってくることに期待したいが、解除後にどれだけ回復するかは慎重に見極める必要がある。

パチンコの新規則機については、お客様からもパチンコホールからも期待を持たれているので、新基準機でのヒット作が出れば、需要の回復は見えてくるのではないかと思っている。

エンタテインメントコンテンツ事業

Q：『ソニック・ザ・ムービー』について、好スタートながらその後の一部地域で公開延期なども発生しているが、トータルとして、少なくとも利益ベースでマイナスにはならないような状況と考えてよいか。もしくは、好スタートや評判などを踏まえると 21/3 期に大きな利益貢献が見込めると考えてよいか。

A：新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きくなる直前の 2/14 に米国で公開ができ、初速が非常に好調だったため、一部地域での公開遅延や、早期の上映終了といった大きな影響はありながらも、当社が想定した以上のヒットとなった。公開予定地域において、日本・中国以外では公開ができています。中国ではゲームを題材とした映画が大きくヒットしていることもあり、将来的な中国・日本の公開にも期待したい。

また、欧米では、通常よりも早くデジタル配信を開始し、非常に好調に推移している。売り切り、レンタルでの提供を実施済みで、今後サブスクリプションでも順次公開されていく予定。

製作費等は現時点で既にリクーブ済のため、以降の売り上げはアップサイドとなる。21/3 期中に利益配分が入る予定であり、本件は単なるライセンスアウトではなく、パラマウントとの共同制作事業なので、それなりの利益を期待している。

Q：アミューズメント分野において、アミューズメント機器は近年プライズ中心の業界構造により、各社で苦戦が続いている中で、アミューズメント施設における新型コロナウイルス感染症拡大を受けての休業や時短営業等で追い討ちをかけられている状況だと思うが、抜本的な構造改革等、今後の戦略の変更の可能性を伺いたい。

A：特に、アフターコロナにおける、お客様の消費行動を見極める必要があると認識している。

現時点で営業を再開した店舗では、コアなお客様を中心に、メダル・ビデオゲームが好調に推移している。反対に稼ぎ頭であった UFO キャッチャーなどを求めるカジュアルなお客様がまだ戻っていないため、厳しい状況が続いている。ここが平時に戻った際に、どういうマーケットになるのか、しっかり見極めていきたい。

2020 年 4 月にセガゲームスとセガ・インタラクティブを合併し、新たなセガとして、アミューズメント機器開発のリソースをさらに伸びている市場に移行することに着手しており、まずはそれを進めたいと考えている。

Q：パッケージゲームは、売上成長やリピートの拡販は順調に進んでいると思うが、収益性の面ではまだ課題があると考えている。パッケージゲームのマージンの適正水準がどの程度で、どうしたら達成できると考えているかを伺いたい。

A：市場全体でデジタル販売比率が拡大傾向で、同じ本数を買った場合に、売上は減少しても利益が増加するという状況が起きている。21/3 期が典型だが、20/3 期販売したタイトルがリピート販売として売上がり、新作が少ない分、開発費や広告宣伝費等が減少するため、売上は 20/3 期比で下がるが、利益は上がる可能性が高いとみている。デジタル販売は、販売スペースの問題もなく、ロングテールでの販売が可能となるため、デジタル販売比率の増加が今後の収益改善につながるとみている。また、マイクロソフト社の「Xbox Game Pass」への「龍が如く」シリーズの提供など、マルチプラットフォーム展開も進捗しており、新規プラットフォームにおける展開も、準備を進めている。パッケージゲーム分

野単体で 15%くらいの営業利益率を目指したい。

Q：パッケージゲームの海外におけるダウンロード販売が好調、との説明があったが、好調な個別タイトルのタイトル名、地域・国、新作・リピートの好調の度合いの違いなどを伺いたい。

A：新作では、世界中でサッカーリーグ開幕の遅れが起因しているのか、毎年出しているシリーズタイトル「Football Manager」の最新作、『Football Manager 2020』では、通常シリーズで昨対での伸長が 5%程度のものが、二桁%くらい伸長している。「Total War」シリーズは 20/3 期に販売した『Total War: THREE KINGDOMS』が引き続き好調であるとともに、カタログを含めた全シリーズタイトルが好調に推移。「龍が如く」シリーズは、『龍が如く 7 光と闇の行方』の販売を契機に、過去のナンバリングタイトルの売上が伸びている。「ベルソナ」シリーズにおいても、『ベルソナ 5 ザ・ロイヤル』を欧米で 3/31 に販売し、記録的な売上を達成した。パッケージ販売が制限される中でデジタル比率が飛躍的に伸び、21/3 期も引き続き好調に推移している。

国別では、まずイタリア・スペインで顕著に伸び、次にイギリス・フランス・アメリカなど、新型コロナウイルス感染症拡大の状況に応じてか、週ごとに伸び率が変わっている状況が見て取れる。

Q：『マリオ&ソニック AT 東京 2020 オリンピック』について、以前、オリンピック期間に再度販売が盛り上がるという説明があったが、オリンピックの延期によって、プロモーションはどのように変わるのか。延期されたオリンピック期間に再度、販売が盛り上がるかと考えてよいか。

A：過去作からの経験により、前年のホリディから販売を開始し、開催年の夏に再度プロモーションすることで販売が伸びるという傾向があり、これを踏まえてそのような説明をさせていただいていた。今回東京オリンピック 2020 が延期になったことで、プロモーション施策の変更を検討している。一方、現状で『マリオ&ソニック AT 東京 2020 オリンピック』は、『東京 2020 オリンピック The Official Video Game』と合わせてコンスタントに売れ続け、リピート販売も継続して発生している。ニンテンドースイッチ自体が好調、且つデジタル配信比率が上がっていることによる、プラスの影響も出ている。引き続き細く長く販売し、子供用のゲームとして今年のホリディにもしっかり売つつ、来年のオリンピックに向けてプロモーションを組み直していく想定。コストは既に落ちており、広告宣伝費しかかからないタイトルのため、しっかり販売して、収益に貢献していきたい。

リゾート事業

Q：今後において、新型コロナウイルス感染症拡大の状況が最悪ケースとなった場合でも、会社が潰れないようなキャッシュフローマネジメントを行う、とのコメントがあったが、巨額な投資が必要となる国内 IR への取り組みについての影響を伺いたい。

A：我々が想定する最悪ケースとは、全世界的に今年の冬に第二波が起り、再度の緊急事態宣言による長期自粛が発生し、さらに来年にも第三波が起こった場合といったレベルを想定している。新型コロナウイルス感染症拡大の最悪ケースを避けるために国としても企業としても取り組んでいると思われるが、当社でもキャッシュマネジメントをしっかり行っていきたいと考えている。現在、海外の様々なオペレータが非常に大きなダメージを受けており、今後日本への IR 参入プロジェクト自体を中断する可能性も想定される。弊社としても、現在確保しているコミットメントラインをどう活用するか、将来的なセーフティネットとしてさらに枠を拡大するか、不要不急の資産を見直すか、といった対策は引き続き行っていきたいと考えている。

その他

Q： 次期中期経営計画に関して、大きく変えていきたいと考えているところ、また、事業環境が不透明な中での KPI 設定の考え方について、現時点で可能な範囲で教えていただきたい。

A： 前回の中期経営計画（Road to2020）では、営業利益率と ROA を KPI としていたが、投資家の皆様等のご意見などを参考に、ROA を ROE に、営業利益を経常利益に変更することを検討している。また、社内的には経営指標として ROI や ROIC も採用し、重要視しようとしている。

当初発表を予定していた時期中期経営計画も、同じく皆様のご意見を受けて、アグレッシブすぎない、しっかり計画を達成できれば手が届くくらいの目標値を掲げていたが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響がどの程度になるかを慎重に見極める必要があるため、発表を延期させていただいた。あと数か月程度状況を見極めれば、見通しが立てられるのではと考えており、合理的な開示ができるようになったら適宜公表させていただく。

Q： 配当の考え方について、これまで、業績が変動する中でも安定配当を維持しているので、今後も基本的には踏襲され则认为てよいか。

6月の配当に関しては予定通りで決議済み。

21/3期の配当については、21/3期計画、次期中期経営計画の発表に向け、将来的な状況も含めキャッシュフロー等を勘案して決定したい。前述のような最悪ケースになるようであれば、検討は必要だが、できるだけ配当維持をしていけるようコスト対策も含め検討していきたい。