

2022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）

2022年5月17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 2022年5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、主な質疑応答の要約です。

エンタテインメントコンテンツ事業

Q： 23/3期計画における前提為替レートと、円安時の為替感応度を教えてほしい。

A： 22/3期は、計画の前提レートから実績が円安に振れたことにより、経常利益ベースで30～40億円程度の押し上げ効果があった。23/3期計画の前提為替レートは、1ドル114円、1ユーロ130円、1ポンド155円としている。コンシューマ分野は、基本的にドル及びユーロに対しては円安になると利益面にプラスに影響するが、ポンドについては英国にある開発子会社の人件費などに影響するため、円安になるとマイナス影響となる。また、AM機器分野は、海外での製造も多いため円安になるとマイナス影響となる。これらを勘案し、大まかな影響のイメージとしては、ドルに対しては1円円安に振れると2億円台後半の押し上げ効果、ユーロに対しては1円円安に振れると約1億円の押し上げ効果となり、ポンドに対しては1円円安になると約1億円の押し下げ効果になる想定である。

Q： 22/3期の評価減について伺いたい。23/3期以降において費用が軽くなるなどのプラス効果となるのか。

A： 22/3期は約56億円の評価減を行い、そのうちQ4は約42億円であった。21/3期Q4と比較すると大きいですが、通期で見ると21/3期も約51億円であり、異常値ではないと考えている。詳細は差し控えるが、22/3期Q4における評価減の約半分は23/3期以降にリリースを予定しているタイトルの開発費である。

Q： コンシューマ分野の利益率について、22/3期実績、23/3期計画ともに約18%だが、中長期的に理想的な利益率の水準をどのように考えているか教えてほしい。

A： オンラインゲームだけに特化している会社であれば50%近い利益率を上げているところもあるが、セガは幅広いプラットフォームに様々なゲームを投入できるのが強みであり、その前提で考えると、コロナ禍でコンソールゲームをデジタルで購入してくれるユーザーが劇的に増えたことが利益率改善に寄与しており、この傾向が続けば将来的には20%程度、またF2Pでヒット作が出てくれば、30%程度は目指せると考えている。

Q： コンシューマ分野の23/3期の伸びは、これまでやってきたことの自信を感じる数字で良いが、24/3期目標は利益が横ばいとなっている。これまでの流れで見ると少しさみしい印象だが、この数字を置いた背景について教えてほしい。

A： 24/3期目標はまだ中期計画の数字の見直しを行っておらず、もちろんさらにこの上の水準を目指していきたいと考えている。

Q： コンシューマ分野の 1,000 億円の投資計画について、22/3 期の実績や将来的な見積もりについて伺いたい。M&A の検討状況についてもアップデートをいただきたい。

A： 22/3 期は M&A は行っていないのでオーガニックな投資に限られる。具体的な数字は出しづらいが、目安としては、コンシューマ分野の 22/3 期のコンテンツ仕掛残高がその前の期と比較して約 83 億円増加しており、その中には当然償却が進んでいるものもあるので、実際の投資はそれを超えている。また、M&A についても、戦略的な観点から検討を進めている。

Q： 『ソニックフロンティア』の見込みについて、イメージでもいいので教えてほしい。

A： 23/3 期の後半に発売を計画しており、長期での販売を見込んでいるため、今期内にはそこまで大きな数字を見込んでいない。『ソニックフロンティア』はマルチプラットフォームで世界同時発売であり、Nintendo Switch™も引き続き全世界で好調であることや、ソニック映画 2 の大ヒット効果もあり、ソニック IP のステージが一つ二つ上がってきていることなどから、来期以降も含めたライフタイムではさらに大きな販売数も目指せると考えている。

Q： 『ソニックフロンティア』について、開発の考え方としてはこれまでのクオリティ重視が結果にも繋がってきていると思うが、メタクリティック等の外部評価スコアによる目標点数等は設定しているか。

A： 欧米では外部評価機関のスコアとセールスの相関性が高いので、社内的な目標は掲げている。高スコアが取れるとラストバイゲームとなりセールスとの相乗効果が出てくることもあるため、現在ホリデーシーズンの販売に向けてクオリティを上げるべく鋭意取り組んでいる。

Q： 23/3 期計画における F2P の新作タイトルが 1 タイトルのみとなっている。今後の F2P のビジネスモデルや、クロスプラットフォーム戦略に対する考え方を教えてほしい。

A： 各タイトルの開発期間が長期化しており、23/3 期に 1 タイトルというのは開発サイクルによるもの。22/3 期における F2P の四半期売上は、『プロジェクトセカイ カラフルステージ！ feat. 初音ミク』の好調もあり、既存タイトルの減衰を新作タイトルで補うことで右肩上がりに伸びている。その他のタイトルについても開発中であるが、23/3 期はその端境期のため新作リリースが少なくなっている。クロスプラットフォームについては、例えば『PSO2 ニュージェネシス』などは順次対応を広げており、それ以外の F2P タイトルについてもタイトル毎にどのようにプラットフォームを拡大していくかを個別に検討していく。

Q： Super Game のリリースも計画していると思うが、これをどのように織り込んでいるか教えてほしい。

A： Super Game に関しては開発にしっかり時間をかける方針であり、23/3 期計画には織り込んでいない。

Q： Super Game がメタバースを内包しているのであれば、オープンワールドのような広い世界を自由に走り回れるといったイメージを持っておいてもよいのか。

A： Super Game は、まずはゲームとしていろいろな遊び方ができ、そのゲームを通してコミュニティが生まれ、そしてそこに集まったユーザー同士のコミュニケーションが生まれて、例えばライブ配信などといったゲーム以外の遊びも派生していくといったような自由度の高いゲームを目指しており、そうした結果がメタバースに近づいていけば良いと考えている。

Q： 同業他社でもベース給与改定やインセンティブ制度の設計等、報酬額が増加傾向にあるが、開発の人件費の増加について、中期計画でイメージがあれば教えてほしい。

A： 初任給のアップや業績好調による褒賞金の支給、管理職向けストックオプション、役員向け株式報酬等を実施し、海外スタジオも人材の確保としてインセンティブプランを積極活用し優秀なスタッフの引き留めを行っている。特に欧米では業界全体で人件費が非常に高くなっており、2021年12月に国内地方拠点の一つとして札幌にスタジオを開設したり、ブルガリアのスタジオで人員を増やすなどして、総額を抑えることも行っている。開発費に含まれる人件費は、コンテンツ仕掛品に計上されているが、毎期増加しており、開発人員数も引き続き上昇傾向である。また、ゲームセクター特有の人件費高騰だけでなく、インフレレートも上がってきている。

遊技機事業

Q： 23/3期計画について、部材調達用途は既に立っているのか。もしくは計画にリスクが残っていると考えるべきか。

A： 上期販売タイトル分については概ね用途が立っているものの、通期全体ではリスクがあると認識している。だが、22/3期の様に当初下方修正を行った後、結果として期初計画を上回る着地となる等、部材調達状況については日々変化している。当社としては、逼迫部材を使わない製品の開発、代替部材の活用、そして下取りやリユース等での対応を検討しているが、状況次第では売価に転嫁せざるを得ない可能性もある。

Q： 22/3期の合算稼働シェアが21/3期比で若干低下していることから、販売力・開発力の低下を懸念している。得意としているパチスロにおいて規制緩和が決まっていることから、22/3期の振り返りと今後の自信のほどを教えてください。

A： 販売力について、外部調査では引き続き、サミーがホール様からの信頼度において高い評価を受けている。パチスロに次いで22/3期からはパチンコもEC販売に変更しており、同業他社からも導入したいというお声をいただいている。開発力について、パチスロにおいては「サミークラシックシリーズ」として過去IPのリバイバルを行っており、全てのシリーズ機において稼働が平均を大幅に上回る等、人気を博している。今回の規制緩和によって、一層4号機時代の雰囲気を出せるのではないかと考えている。また、パチンコにおいても『P真・北斗無双 第3章 ジャギの逆襲』の稼働が高く、開発力が落ちたとは考えていない。23/3期についても、今一度ヒット作を出していきたい。

Q： 遊技機においては最先端ではなく、古い部材が多く使われていると認識している。長期的にはそのような部品の供給が増える見通しは辛いですが、どのような取組を行っているか。

A： 遊技機については時代遅れの部材を使っているわけではなく、自動車業界等でも使用される汎用品を使用している。その結果、当社についても世界的な部材逼迫の影響を受けている。当社の取組として、社長室長を務めていた者が生産統括本部長を兼任することで、調達・価格面に置いて優れている部材を積極的に開発部門にフィードバックできる体制に変更している。

以上