

2020年3月期 第1四半期 決算カンファレンスコール 質疑応答概要  
(2019年8月1日)

- Q. 第1四半期で好調だった『バイオハザード RE:2』および『デビル メイ クライ 5』のリピー  
ト販売は、第2四半期以降も続伸すると考えて良いのか。
- A. どちらも、2020年3月期に100万本以上の販売を見込んでいるタイトルであり、デジタルで  
のディスカウントなどのプロモーションを行うことで、更なる拡販が可能であると考えていま  
す。
- Q. 『モンスターハンターワールド：アイスボーン（以下 MHW:I）』の発売に向けた手ごたえを伺い  
たい。
- A. デジタルでの大型拡張コンテンツという販売手法は当社にとって初の試みであることに加え、  
デジタル販売では事前に受注・出荷のプロセスが無く、発売当日になるまで、初動の予測が難  
しいことから、現時点での感触をお伝えすることは差し控えさせていただきます。
- Q. 第1四半期におけるアミューズメント施設の既存店売上が好調であった要因を伺いたい。
- A. 主な要因として、4月、5月の大型連休に加え、6月も全国的に週末の天気が崩れたことにより  
客数が増加したことがあげられます。その結果、主要ジャンルのプライズが安定的に推移し、  
売上が牽引しました。
- Q. 第1四半期に計上した一過性の収入について詳細を伺いたい。
- A. デジタルコンテンツ事業での計上ですが、案件により守秘事項もあるため詳細の開示は控えさ  
せていただきます。なお、本収入については、計画に織り込み済みのものです。
- Q. 第1四半期に原価計上した主な開発コストの償却について伺いたい。
- A. 前期以前に発売したタイトルおよび Nintendo Switch 移植を中心とした中・小型の新作の開発コ  
ストを計上しています。
- Q. 『モンスターハンター：ワールド（以下 MH:W）』のリピートが伸長した要因を伺いたい。
- A. 同作の大型拡張コンテンツである『MHW:I』の発表およびディスカウント施策が未購入層を刺  
激し、拡販につながったと考えています。
- Q. 『MH:W』のアクティブユーザー率やクリア率を伺いたい。
- A. アクティブ率およびクリア率の詳細は特にお伝えしておりません。なお、『MHW:I』をプレイ  
するには『MH:W』のクリアが前提となるため、相対的にはアクティブ率よりもクリア率を注  
視しています。

Q. 第1四半期におけるコンシューマの販売単価は想定よりも高かったと思われるが、今後のディスカウント施策の実施基準等に変化はあるか。

A. 主要タイトルが順調に進捗したため、平均単価は高止まりしています。デジタルのディスカウントは販売動向等を勘案しながら策定しており、実施の基準等については特に変更はありません。

Q. モバイル向けアプリ『戦国 BASARA バトルパーティー』の状況を伺いたい。

A. 現時点では想定線で進捗していますが、当社モバイル施策の今後を占うタイトルとして、日々の動きを注視しています。

Q. モバイル向けアプリ『TEPPEN』が発表されたが、ガンホー社との協業に至った経緯を伺いたい。

A. モバイルの協業先として様々な企業と話し合いを重ねましたが、カプコンが保有するIPとガンホー社のノウハウおよび実績という、両社の強みが生かせると判断した結果、今回の協業に至りました。同作は欧米で先行してサービスを開始していますが、今後日本でもサービス開始を予定しており、ガンホー社と協力しながらグローバル展開を進めていきます。

Q. 『MHW:I』の販売単価を伺いたい。

A. 『MHW:I』単体では\$39.99、『MHW:I』と『MH:W』がセットになったマスターエディションは\$59.99です。

Q. 第1四半期におけるeスポーツの売上および今後の中期的な収益予測を伺いたい。

A. 現時点でのeスポーツからの収入は小規模です。中期的には収益化よりも視聴者数や観客数、プレイヤー数の向上など、eスポーツのすそ野を広げることを優先しており、現時点では収益目標は設定していません。

以 上