

2022年3月期 決算説明会 質疑応答概要 (2022年5月16日)

Q. 人員拡充を行う狙いは何か。

A. 将来に向けたタイトルラインナップの増強の他、より高品質なコンテンツを提供するために、新技術の研究を進めるためです。また、昨今は販売データの収集・分析を行うスタッフの重要性も増しており、今後も人員を拡充していきます。

Q. リピート販売が順調に成長しているが、今後の年間販売本数およびパイプライン戦略についてのイメージを教えてください。

A. 年間販売本数については、PCを中心としたグローバルでのゲームハードの普及状況を踏まえ、長期的に1億本を目指していきます。そして、年間1億本を目指すために、継続的に収益に貢献する高品質な新作タイトルを安定して投入できるよう、引き続きパイプラインの拡充に努めます。

Q. 映像事業について、ライセンスに留まらず、自社での製作を目指す意図を伺いたい。

A. 昨今、映像作品の供給先は配信サービスの普及により拡大しており、映像事業の活用により、タイトルが持つ世界観やブランドの認知度をグローバルでより浸透させることが可能になってきています。今後、家庭用ゲームソフトの販売と併せて映像事業にも能動的に取り組むことで、ブランド力の強化を促進し、年間販売本数を拡大していきます。

Q. 今後の拡販に向けた、デジタルマーケティング戦略についての考え方を教えてください。

A. デジタル販売を通じて世界中から収集した販売データをもとに、価格感応度など地域ごとのユーザー需要を分析しています。加えて、映像事業とのシナジーを発揮させることで、より多くの国と地域のユーザーにゲームソフトを届けたいと考えています。

Q. グローバルで販売本数を伸長するために重要視していることは何か。

A. 全世界で普及台数の多いPCへの対応を行うことが重要であると考えています。引き続きPCを含め、各プラットフォームへの展開を進めることでユーザーベースを拡大し、販売本数を伸長していきます。

Q. 休眠IPの活用計画について教えてください。

A. 現在は市場の需要データを踏まえ、パイプライン計画を策定しています。引き続き、ユーザーからの要望も参考にしながら、タイトルラインナップを検討していきます。

Q. 10年後のゲーム市場に対する見通しを教えてください。また、10年後の環境に対応するために必要な技術はどのようなものか。

A. 10年後のゲーム市場では、プレイヤー間のコミュニケーションがよりリアルかつ活発に行える、ゲームという仮想空間を活かしたコンテンツが支持されるのではないかと考えています。引き続きユーザーの需要を注視しながら、仮想空間を活かすことができる高クオリティなコンテンツ開発のための研究を進めていきます。

Q. PCプラットフォームを重要視していくとのことだが、PCユーザー拡充のための今後の施策を伺いたい。

A. クオリティの高いコンテンツ制作を行うことはもちろんですが、グローバルユーザーのブランド認知をさらに高めるためには、ソフト販売に加えて、映像ビジネスも並行させることが有効だと考えています。ゲームと映像のシナジー効果によるブランド価値向上に努めることで、PCユーザーの拡充に繋げていきます。

Q. 人員増強による今後の組織体制についての考え方を伺いたい。

A. 現在、第一開発統括および第二開発統括を中心として開発を行っていますが、さらなる人員増強によって、将来的には開発組織を拡充していく余地もあると考えています。

以 上