

2025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 (2024年7月29日)

Q: 第1四半期の各セグメントの計画に対する状況を教えてください。

A: すべてのセグメントが、社内計画を上回る結果となりました。特にアミューズメント施設とアミューズメント機器は利益に大きく寄与しました。

Q: デジタルコンテンツ事業の計画本数比での進捗を知りたい。

A: 計画本数に対してわずかながら未達でしたが、2年前までの発売タイトルは前年対比で着実に伸びており、年間計画に対して堅調な滑り出しとなりました。

Q: リピート作品のセール実施にもかかわらず本数が伸び悩んだ印象だが、今後、どのように改善を図っていくのか。

A: リピート作品における2年前の発売タイトルで見ると単価は前年比、計画比とも上回っており、特に問題は感じておりません。今後の施策として、より販売本数を伸ばすべく、新興国・発展途上国の適切な価格帯を探る努力を続けていきます。

Q: アミューズメント施設事業で大幅な増収増益となった要因には、インバウンドの影響もあるのか。

A: 一定の効果はあったと捉えています。

Q: 第1四半期で為替差益による売上利益の押し上げ効果はどれくらいあったのか。

A: 営業利益ベースで10~20億円のプラスとなりました。為替についても、経営環境と捉えており、一部の施策を温存する形で着地することができました。

Q: 大型タイトルが控えているためか、ゲームソフト仕掛品残高が過去最高の数値となっている。マネジメントの健全性についてコメントをいただきたい。

A: 大型タイトル発売により仕掛残高は減少しますので、一方的な増加はございません。開発費やハードウェアの高度化、人員体制の強化等で増加傾向ではありますが、計画の範囲内となります。

Q: 大型タイトルの発売に合わせて、過去作の販売本数が伸びる傾向はあるか。

A: 新作の発表や発売タイミングにシリーズの旧作が伸びる傾向はあります。例えば「バイオハザード」はシリーズのシナリオの関連性もあり、過去作が売れやすいと言えます。ただし、プロモーション施策や情報公開のタイミングなどもあるため、計画段階で大きく見込んではおられません。

Q: 「Monster Hunter」シリーズで、過去作の『Monster Hunter: World』、『Monster Hunter World: Iceborne』が引き続き好調だが、これは『Monster Hunter Wilds』の露出効果なのか。この販売状況は継続する見込みか、それとも一過性のものか。

A: 前期12月の『Monster Hunter Wilds』発表と併せて、『Monster Hunter: World』を9.99ドルに下げるなど、シリーズのセールを実施した効果だと捉えています。販売状況については、引き続き情報発信を継続しつつ、今後の傾向に注目していきます。

Q: 『祇 : Path of the Goddess』の評判が良いが、現状の足元の進捗はどうか。

A: 7月19日に発売したところで詳しい状況はお伝えできませんが、完全新作なので、ユーザーにゲームを楽しんでいただくための情報発信が必要と考えています。今後、ユーザー動向を注視していきます。

Q: 大型タイトルの開発期間の長期化、人員の強化、発売頻度の維持、外注比率の増加、AIへの投資など、今後キャッシュアウトは増加する傾向か。また、AIにより開発効率は大幅に改善するのか。

A: 数年前より中長期トレンドとして予測していた通り、人材投資・育成は経営の最重要課題であり、5年先のラインナップに沿った販売計画や人材投資のシミュレーションに基づく開発費の増加は想定内で推移しています。なお、自社エンジンによる開発の効率化は以前より実施しており、AI導入については、引き続き検証していきます。

Q: 年間販売本数1億本は達成可能なのか。

A: リピート販売施策のみでの達成は難しいと考えており、各地域の価格感応度を分析しつつ、認知度向上のために、引き続き国ごとの最適なプロモーション施策を探っていきます。

Q: 開発投資額の第1四半期は通期計画に対して4分の1とみたらよいか。投資進捗に問題はないか。

A: 開発投資額は、四半期で通期の4分の1で推移しています。開発投資計画は最大値であり、外注の使用状況により変動します。

Q: 開発投資額は通期535億円で前年比24%増の計画だが、継続的に増加していくのか。

A: 開発投資額は主な内訳は外注費や人件費の増加が挙げられますが、増加率は外注の使用状況によります。開発投資はROIで管理しており、投資と収益の管理体制は整っています。また、基本的に開発投資額を抑制するのではなく、販売を最大化することでROIの向上を目指します。

Q: 『モンスターハンターワイルズ』はクロスプレイ対応と聞いているが、収益影響はあるのか。また、計上科目を確認したい。

A: 売上原価に計上されます。『モンスターハンターワイルズ』のクロスプレイは、ネットワーク構築等に費用がかかるものの、『エグゾプライマル』で得た知見も活用しているため、大幅な費用増は見込んでおりません。

Q: ハード別の販売本数では、PC比率が5割を超えているが、新興国向けにPC向けタイトル価格を下げれば利益増を見込めるのか。PC比率は中長期的にどれくらい上昇すると予想しているか。

A: 一概には言えませんが、新興国などの地域では、主に二、三代前前のコンソール向けタイトルがプレイされている傾向です。ここ数年で発売された最新タイトルを快適にプレイするには、最新コンソールと同等のスペックを持つPCが必要となり、それらタイトルがプレイされるには時間がかかる見込みですが、年間販売1億本を目指すにあたり、新興国マーケットに向けて、ブランド認知拡大を進めております。単にGDPや価格施策だけでなく、同PCユーザーの中心層となる部分へ訴求できるよう長期的なマーケティング戦略をきめ細やかに実施し、プロモーション施策を講じることで、PC比率を上げられると見込んでいます。