

## 2025年3月期第3四半期決算カンファレンスコール 質疑応答概要 (2025年1月29日)

- Q. 第3四半期までの売上高、利益および販売本数は、計画比でどう進捗しているか教えていただきたい。
- A. 連結の売上高および利益ともに、計画通りに推移しました。セグメント別でみると、デジタルコンテンツ事業では販売本数は計画通りとなったものの、新作や前期発売タイトルの販売状況、また10億円程度の評価損の影響で売上高および利益は計画を若干下回りました。一方、アミューズメント施設事業およびアミューズメント機器事業、キャラクターライセンス事業等が好調に進捗し、全体では計画通りに着地しています。
- Q. 『モンスターハンターワイルズ』の予約状況について伺いたい。
- A. 本数は開示していませんが、前評判も良く、プレオーダーは社内計画比好調に推移しています。引き続き今期計画である新作1,300万本を含む、販売本数合計5,000万本の達成に向け注力してまいります。
- Q. 開発費は、来期以降どう推移するのか伺いたい。
- A. ハード性能の高度化に伴うユーザー満足度向上への対応、人件費の増加など、今後も開発投資額の上昇は避けられないと考えています。当社では、中長期のラインナップを策定し、投資管理を行っています。1つのタイトルを制作する際、過去実績を基に開発規模を想定し、ROI等の指標や他の中長期ラインナップの状況を踏まえて投資規模を決め、販売計画を作成しています。発売後は逐次、進捗管理並びに、投資管理を行っています。
- Q. 今後の採用計画について伺いたい。
- A. 年間で、開発人員100名以上を含む約160名程度の新卒採用と、中途採用を含め合計200名ほどの採用を予定しています。
- Q. 開発職種の細分化が進み、管理しづらくなっているという声を他社では聞かすが、社員数が増えていく中で、稼働率の維持・管理は今後も可能なのか。
- A. 当社では稼働状況を管理できる体制を整えており、現状、開発人員のアサイン状況は把握できています。特に開発職の細分化等の影響はございません。
- Q. 前年同期比のリポートタイトルの本数および単価について伺いたい。
- A. 前年同期比でリポートタイトルの本数は増加し、単価は下がっています。今期は主に『バイオハザード RE:4』等の価格施策により単価は低下し、リポート本数を押し上げる結果となりました。
- Q. 1回目の『モンスターハンターワイルズ』のオープンベータテストで、どのようなフィードバックがあり、どうブラッシュアップを図っていくのか。
- A. 基本的には、オープンベータテストで頂いたフィードバックを元に、フレームレートの最適化や、武器やアクション時の手触り感などを中心にブラッシュアップを図っていく予定です。発売へ向けて、幅広いユーザーに快適に遊んでいただけるよう鋭意調整中です。

Q. 評価損の規模と発生したタイミングを伺いたい。

A. 10 億円程度の評価損を第 3 四半期に計上しています。

Q. デジタルコンテンツ事業で、第 3 四半期の売上に対して原価が高い印象だが、理由を伺いたい。

A. 『デッドライジング デラックスリマスター』および『MARVEL vs. CAPCOM ファイティングコレクション アーケード クラシックス』等のパッケージ版が好調に推移し、パッケージ販売本数比率がやや押し上げられたことで、一般原価の引き上げに繋がりました。また、10 億円程度の評価損計上に加え、上期の発売タイトルに原価率の高い新規タイトルがあったことも開発原価を押し上げた要因になりました。

Q. 来期、2026 年 3 月期の業績をけん引するタイトルラインナップについて伺いたい。営業利益 10%増の目標は引き続き掲げていくのか。

A. 発表したタイトル以外に、現時点でお伝えできることはございません。来期の各タイトルについては、段階を追って発表していきます。経営目標である営業利益 10%増は変更しておりません。

Q. 今期の新作販売本数計画である 1,300 万本は、『モンスターハンターワイルズ』が大半を占める印象だが、その他に第 4 四半期で貢献を見込んでいる新作タイトルはあるか。

A. 今期に発売した各新作タイトルについて、引き続きプロモーションを行い拡販してまいります。

Q. 昨年の商戦期の感触として、グローバルでの販売状況、特に米国についてどのように捉えているか教えていただきたい。

A. 今期 4～12 月までの販売状況を見る限り、米国を含め大きな変化は特にございません。「モンスターハンター」シリーズの人気の高い日本を含むアジア地域が引き続き伸長しました。米国は前年比で若干低かったものの、特段大きな問題とは捉えていません。

Q. PC 比率の高い状態が続いているが、『モンスターハンターワイルズ』の販売比率は、プラットフォームごとにどう推移していくと予測しているか。

A. 予測が難しいが、『モンスターハンターワイルズ』に限らず、タイトルを長く売り続けることでデジタル販売が 9 割近くになり、その中でも PC 比率が段階的に高まってくると見込んでいます。第 3 四半期時点では PC 比率は、デジタル販売全体で 56%まで上がっています。

Q. 『鬼武者 Way of the Sword』の現時点での期待値、プロモーション施策について伺いたい。

A. コンシューマで約 20 年ぶりの発売となる「鬼武者」シリーズは、パチスロでも人気の高い IP です。昨年 Netflix でもアニメシリーズを展開するなど、従来のシリーズファンのみならず、新規ユーザーに向けても引き続きプロモーションを実施していきます。

Q. 期初からゲームソフト仕掛品が 115 億円ほど増加しているが、大部分が『モンスターハンターワイルズ』によるものか。

A. 『モンスターハンターワイルズ』が多くを占めており、発売後に大半が原価に振り替わります。

Q. アミューズメント機器事業において、スマートスロット『モンスターハンターライズ』が好調だが、第 4 四半期のレポート販売や新作について教えていただきたい。

A. 『モンスターハンターライズ』の稼働状況は好調で、現時点で 1 万 9,400 台発売しており、時期は未定ですが、追加のレポートも予定しています。また、第 4 四半期にも 1 筐体を導入予定です。

Q. 第 3 四半期で生じた評価損は、通期予算内で吸収可能なのか。

A. 同評価損は、今期予算内の範囲となります。評価損の考え方は有価証券報告書にも記載しておりますのでご覧ください。

(参考) ※2024 年 3 月期 有価証券報告書 P85・86 参照

Q. 繰延収益の対象となる無料ダウンロードコンテンツの有無にもよるが、『モンスターハンターワイルズ』の利益が今期と来期でどのように濃淡が出てくるか教えていただきたい。

A. 現時点で、同タイトルの無償ダウンロードコンテンツの有無は発表しておらず、濃淡も含め、現時点でコメントはしておりません。

Q. 開発費の償却方法について教えていただきたい。

A. 初期の費用を一定期間の販売計画に基づき、原価率を決めて償却していく方法となります。

Q. 第 3 四半期まで、大型新作の発売がなかったにもかかわらず、広告宣伝費が前年とほぼ同額と高い水準である理由を伺いたい。

A. 『モンスターハンターワイルズ』の発売に向けたプロモーション費用が主な内訳となります。

Q. 12 月に発売された Apple 端末向けの『バイオハザード RE:2』をはじめ、過去にも「バイオハザード」シリーズを販売しているが、同市場に対する今後の見方について教えていただきたい。

A. 「バイオハザード」シリーズが持つ高品質なビジュアルとグラフィックが実現、プレイできる端末として展開しており、マルチプラットフォーム展開の一つと位置付けています。将来的に端末が高性能化していくことを見据え、同戦略は引き続き継続していきます。

以上