

## 2007年3月期 決算説明会 質疑応答概要

Q. ハードの普及について、どのように見込んでいるのか。また、御社の対応はどのように変化しているか。

- A. (1) 難しい問題ですが、各ハードの成長性、つまりどれだけ台数が伸びていくかが重要だと思います。現在使用されているハードは、4月末時点で3億台が世界中で普及しているといわれています。全世界の人口が10億人だと想定すると、低年齢層以上のユーザーは4億人程度だと思います。そのうち3億までは普及しているわけです。
- (2) 今ご指摘いただいたのは、PSPが思いのほか普及していない、PS3が鈍化している、というお話だと思います。一方でWiiが不足している状況が続いています。ところが、PS2が昨年1,400万台売れております。昨年、当社はミリオンセラーを3タイトル創出したとはいえ、新しい作品にはコストが掛かっています。したがって、ヒットしたから急激に利益が出るわけではなく、原価率を落とす努力をしなければなりません。
- 一方で、採算性の高い過去タイトルの廉価版を繰り返し販売することを考えました。今、逆転裁判が好調に売っていますが、最新作の「逆転裁判4」が出るまで、1から順次コストを落とし、マーケットに投入していくという戦略を組みました。おかげさまで「逆転裁判4」は50万本を突破しました。
- (3) このような状況下で、全体のゲームマーケットで今、活力のあるハードは全体でいくらあるのだろうかということを議論して、一番多いと判断されたハードに向けて、一番売れるタイトルを積極的に投入することによって、ひとつのコンテンツが持続的に成果を挙げていくということです。

Q. ゲームソフト市場は拡大すると予想されていますが、タイトル数やタイトル本数が御社の計画において減少している理由を教えてください。

- A. 資料に記載しているソフトの販売本数の数字には、廉価版を十分にカウントしていません。廉価版の数字は予想しにくいのが実情であり、すべてを計画に織り込んでいるわけではありません。このような理由で、タイトルの発売数および販売本数は減少しますが、決算終了時点では計画より上積みされると予想しております。

Q. 「バイオハザード4 Wii edition」の現時点の日米欧における受注状況を教えてください。

- A. 「バイオハザード4 Wii edition」の受注状況は開示しておりませんが、現在計画通りに進捗しています。

Q. 今期のゲームソフト販売単価について、4パーセントの下落を予想されていますが、タイトル別の内訳でも、携帯型向けゲームの比率が上がるわけではなく廉価版の本数もほぼ横ばいで想定しています。4パーセント落ち込む理由を教えてください。

- A. 今期の販売本数計画が1,200万本ですから、単純に割り算をすると3,433円という単価になります。4パーセント下落していることにはなりますが、これは据え置き型向けでもWii用ソフトの販売単価を低めに想定しているからです。

Q. 今期アミューズメント施設の計画ですが、既存店売上が1パーセントの増収の前提になっているにもかかわらず増収幅が非常に大きくなっています。1店舗あたり4億円ぐらいが既存店の売上かと思いますが、今期初めにすべてオープンしたとして8店舗でもつじつまが合わないため、売上の計上方法について教えてください。

- A. 昨年は6店舗を出店しており、前期に営業期間の短かったこれら店舗の売上が既存店売上として今期にフルに計上されるためです。

Q. 前期のコンテンツエキスパンション事業の第4四半期の営業利益が若干の赤字になっています。これは立ち上げ費用だと思われそうですが、どれぐらいその費用が計上されているのか。また、今期の増益計画の確度を教えてください。

A. 第4四半期の営業赤字の要因は二つあります。1つ目はパチンコ・パチスロ事業で収益をほとんど計上していなかったこと、2つ目は北米のモバイル事業において積極的な展開を行ったことによりコストが増加したためです。その結果、北米では62位から9位とシェアを大きく増加させることができました。今期は前期のような特殊要因が少なくなり平準化されますので、四半期ごとのばらつきは少なくなるかと考えております。

Q. 今期の販管費ですが、売上に比べて伸びが大きく、13パーセントの増加を計画されていますが、この要因をご説明いただきたい。

A. 販管費に関しては、通常売上高の増減率と同じであるのが当たり前ののですが、今期はそれ以上に増加しています。これは、前年度比10パーセントの売上増加という目標を立てますと、「人」や「機材」が必要であり計画に多めに盛り込んでいる部分があるためです。現段階では多めに見積もっていますが、全ての見直しを進めています。

Q. ゲーム事業の開発費ですが、2008年3月期は前期の130億円から165億円に増加する前提ですが、計上ベースの開発費を教えてください。また、今期ラインナップは前期と比較してやや弱くなるということですが、売上原価に算入される開発費も少なくなるか、教えてください。

A. (1) 開発投資額ですが、数字が増加する主な原因は、北米での開発、オンライン開発、AMに関わる費用が増加することによるものです。また、PLベースの開発原価は開示しておりませんので、ご容赦願います。

(2) コンシューマ用ゲームソフト事業に関してはゲームソフト仕掛品の比重が小さくなってきたため、見通しが立てやすい環境になってきたと思います。過去においては、10本開発したうち赤字タイトルが3本から4本出たときもありましたが、最近は非常に効率よく開発を行っているため、原価率も低く抑えられキャッシュフローも改善しています。

Q. コンテンツエキスパンション事業のパチンコ・パチスロ(P&S)事業において前期の機種数を教えてください。

A. 前期は3タイトルです。

Q. 業務用機器販売事業ですが、今回ビデオゲーム機の計画が9,500台と、大幅に増加する計画になっています。先ほど今後の戦略において、家庭用と業務用の連動を図ると伺いましたが、ビデオゲーム事業の再拡大を図っていくのか教えてください。

A. ビデオゲーム機のラインナップとしては、前期はガンダムのみでしたが、今期はコンシューマ事業と連動したタイトルをいくつか投入する計画になっています。どれもまだ公表していないタイトルなので詳細な説明はここでは控えさせていただきます。

Q. 他社タイトルを今期120万本と前期並みの数字を計画されています。前期は大型タイトルである「GTA サンアンドレアス」等がありましたが、今期に大型タイトルがあれば教えてください。

A. こちらも開示していないためお答えできませんが、開発会社やパブリッシャーと組み、いくつかの有力タイトルを出す予定です。基本的に、日米欧でパブリッシングができる会社は、日本ではあまり多くはありません。しかし、力のある中小の開発会社様が増えてきておりますし、欧米や日本向けへのパブリッシングの話も沢山いただいております。反対に米国の商品も日本で供給するといった提案もあります。他社商品を扱うことに関しては前向きに取り組んでおりますので、これからも拡大するものだと考えています。