

2014年3月期第3四半期 カンファレンスコール 質疑応答概要
(2014年2月7日)

Q. モバイルコンテンツの売上実績における国内外の構成比を伺いたい。

A. 第3四半期実績における売上比率は国内で約60%、海外で約40%となりました。

Q. スマートフォン向けネイティブアプリの売上比率を伺いたい。

A. モバイルコンテンツの売上の中で、ビーラインブランドでは全ての売上がネイティブアプリ型によるもので、「スマーフ・ビレッジ」が安定的に推移しています。一方国内では、ブラウザ型ゲームも引き続き収益に貢献しています。

Q. モバイルコンテンツが伸び悩んでいるようだが、今後の戦略と改善策を教えてください。

A. 開発体制の見直しに加え、運営スキルのノウハウ蓄積と向上に努めます。開発面では、ビーラインブランドにおいて欧米市場の「スーパーカジュアル層」に向けたコンテンツの開発を進めるとともに、国内ではオンラインビジネスで実績のある当社第二開発部と大阪の開発部隊を融合することにより、運営面でのノウハウの共有を進めてまいります。

Q. コンシューマ事業でのパッケージとDLCの構成比について、今後の方向性を伺いたい。

A. 現時点ではコンシューマ事業におけるDLC売上比率は約15~16%で推移していますが、今後もこの比率は上がっていくものと考えています。

Q. パッケージ版とダウンロード版で、1タイトルあたりの収益性に差異はあるのか。

A. 現時点では、1タイトルあたりの利益に顕著な差はありません。

Q. アミューズメント施設事業における消費増税の影響および対策を教えてください。

A. 消費増税により、売上への影響はある程度予想されます。ゲーム単価の引き上げ等は難しいと考えていますが、具体的な対策は現在検討中です。基本的には、シニアおよびキッズ層など、これまで手薄だった客層の取り込みを強化することで集客拡大を図り、収益維持を目指します。

Q. パチスロ機『モンスターハンター 月下雷鳴』の計画台数および受注状況を伺いたい。

A. 3.5万台の販売を計画しています。現時点で具体的な受注台数は申し上げられませんが、先日より開催している展示会では反響を呼んでおり、計画を達成する可能性は高いと考えています。

Q. 全社的なコスト削減への取り組みについて伺いたい。

A. 販管費および全社コストの精査は恒常的に行っており、来期においても永続的に続くものと考えています。

- Q. 来期以降、開発原価は減少する見通しなのか。
- A. 開発原価および一般原価の規模はタイトル毎の計画や売上規模によって変動しますので、当社では原価額の圧縮よりも、売上原価率の適正化が重要であると考えています。当期の売上原価率 69%は高い水準だと認識していますので、この数値を縮小し、売上に対して適切な利益を産み出せる体制にするべく全社管理を進めてまいります。
- Q. デジタルコンテンツ事業内の各セグメントにおける営業利益率の推移を教えてください。
- A. 前四半期比では、コンシューマ（パッケージ、DLC）の営業利益率は上昇しました。一方、モバイルコンテンツとPCその他では収益性が低下しています。
- Q. モバイルコンテンツの開発費は貸借対照表の無形固定資産に含まれるのか。またその償却方法について伺いたい。
- A. PC オンラインゲームおよびモバイルコンテンツなど、継続的なビジネスモデルのタイトル開発費は無形固定資産として計上しており、貸借対照表においては「無形固定資産 その他」に含まれています。なお、償却期間はタイトルごとに設定するため一概には申しあげられませんが、基本的に2～5年で償却しています。
- Q. 「無形固定資産 その他」に含まれるオンラインコンテンツ仕掛品の健全性について伺いたい。
- A. 当社では四半期ごとにタイトルの収益計画の精査、再評価を行っていますので、現時点での仕掛残高は健全であると認識しています。
- Q. 2015年3月期の業績予想のイメージを教えてください。
- A. 来期の計画は現在策定中のため、現時点でお話しできることはありません。しかしながら、コンシューマでの次世代ハードへの移行、モバイルコンテンツの市況など様々な環境変化が予想されるため、当社としては社内の基盤を固める時期であると認識しています。また、5ヵ年計画の2年目にあたり、残り3年で大きな成長を見越した準備期間であるとも考えています。
- Q. 『モンスターハンター4』の最新出荷本数を伺いたい。
- A. 現時点では410万本を出荷しており、セルスルーも高い水準で推移しています。先日、最新作となる『モンスターハンター4G』（2014年秋発売予定）を発表しており、『4』からのデータ移行もほぼ可能であることから、引き続きイベント開催等による認知度向上とリピート販売に注力してまいります。
- Q. P&S事業の開発体制について、来期4機種が発売は可能なのか。
- A. 来期の販売機種数は未定ですが、社内体制として年間4機種（四半期に1機種）を投入する体制は整いつつあります。開発メンバーの補強や生産ラインの拡充など、目標の達成に実現に向けて順調に進捗していると考えています。

- Q. ソーシャルゲームにおける国内外ユーザーの ARPPU の違いを伺いたい。
- A. タイトル毎に大きく異なりますが、国内外で顕著な相違はありません。海外でも『スマーフ・ビレッジ』等は比較的 ARPPU も高く、国内に比べて海外ユーザーの ARPPU が極端に低いということはないと考えています。