

2020年3月期 決算説明会 質疑応答概要

(2020年5月12日)

Q. 新型コロナウイルスの感染拡大によるコアユーザーの行動変化をどのように捉えているか。

A. 足元では外出の自粛等によりゲームのプレイ頻度は増加していると考えられますが、今後教育機関では夏休み等の短縮により余暇減少の可能性があるため、全体を平均した場合大きな変化はないものとみています。

Q. カブコンは新型ハードへの対応は慎重という印象があるが、次世代機での対応方針を伺いたい。

A. 現時点では具体的な対応方針をお伝えすることはできませんが、当社の基本戦略であるマルチプラットフォーム戦略に基づき、対応を進めます。

Q. 在宅勤務の環境下では、グラフィック制作や音声収録に支障が出ると思うが、カブコンでの対策を伺いたい。

A. 同業他社と比較し、特別な対応ができていないわけではありませんが、今期タイトルの発売遅延を避けるべく、クリエイターの出社タイミングなど、主要な開発責任者と対話しながら効率化を図っています。

Q. 過去の経済危機と今回のコロナ禍による影響の比較を伺いたい。

A. 東日本大震災やリーマンショックは、地域や分野が限定されていましたが、今回のコロナ禍は人類全体の問題であると考えています。このような状況では平時のように業務を進めることは困難です。この問題がいつ収束するのか、現時点での見通しは立ちませんが、社員やお客様など全ステークホルダーの命を最優先に、企業経営を進めていきます。

Q. 2021年3月期における大型新作の具体的なタイトルが可視化される時期を伺いたい。

A. 2020年4月3日に発売した『バイオハザード RE:3』以外のタイトルの発表時期に関しては、現在検討中です。市場の状況や各ハードメーカーの動向などを総合的に勘案し、策定していきます。

Q. 2022年3月期以降のパイプラインを伺いたい。

A. 具体的な時期やタイトル名をお伝えすることはできませんが、60ヵ月マップによる計画のもと、主力IPを適時投入することを想定しています。

Q. デジタル比率をさらに高めるためのマーケティング施策を伺いたい。

A. 全世界で普及台数が多く、デジタルでのソフト販売比率が高いPCへの対応に注力しています。近年はPC・デバイスメーカーとの共同マーケティング等も行っています。

Q. 中国や新興国への取り組みを伺いたい。

A. 現在当社では200以上の国や地域を対象にデジタル販売を行っており、旧作の活用を含めたタイトルの長期販売が実現しています。今後も、当社の強みである、映画化等のライセンス展開によって全世界に浸透している強力なかつ豊富なコンテンツ群を有効活用することで、全世界での販売を拡大していきます。

- Q. モバイルビジネスの更なる成長に向け、自社開発、協業など今後の考え方や目標を伺いたい。
- A. 昨年度は複数の新作タイトルを投入しましたが、モバイル開発・運営分野での経験値は今以上に必要であると考えています。引き続き自社開発・運営を継続すると同時に、モバイル分野で実績のある企業との協業を推進し、ノウハウの蓄積に努めます。
- Q. 今後の利益成長のため、利益率の改善、トップラインの拡大どちらを重視しているのか。また、トップライン拡大の原動力となるものは何か。
- A. 每期営業増益達成のため当社が重視しているのは、每期安定した大型新作の複数投入です。新作によるタイトルラインナップの増強により増収が見込めるほか、発売翌期以降は利益率の高いリピートタイトルとして、高収益化に寄与すること、開発費用の償却が完了したタイトルを廉価で販売することで、新興国など新規開拓地域のユーザーを新たに獲得できることなどが主な理由です。
- Q. 5G に関してビジネスチャンスを感じるものがあれば教えてください。
- A. 現時点では 5G の活用領域は画面の小さなモバイル端末であり、当社の強みである迫力のある映像体験ができるゲームコンテンツとのシナジーは十分ではないと考えています。今後さらに5～10年先に起こるであろう大きな変化に対応できるような技術研究と、全世界への販売網構築とを併せて進めていきます。
- Q. ストリーミング配信など、新たなプラットフォームが多数登場しているが、カプコンの対応方針を伺いたい。
- A. 複数のお話をいただいておりますが、これから本格化を迎える新サービスも多く、現時点で明確にお伝えできる対応基準等はありません。今後、各案件の推移を精査しながら検討を進めていきます。
- Q. 第4四半期に実施した減損の詳細を伺いたい。
- A. 金額等の詳細はお伝えしていませんが、コンシューマ、モバイル等の事業で計上しています。
- Q. E3 や東京ゲームショーなどの実地開催が中止になったが、カプコンのマーケティング戦略に変化があれば伺いたい。
- A. 各ハードメーカーの動きと連動することも視野に入れながら、今後のプロモーション戦略を検討していきます。また、東京ゲームショーはオンラインでの代替開催が検討されていますので、その活用を含め、適宜適切なプロモーション展開を図ります。
- Q. カプコンの新型ハードへの対応時期を伺いたい。
- A. 従来の新型ハードと同様、普及台数等を勘案しながら、有益なタイミングにタイトルを投入していきます。
- Q. 緊急事態宣言が長期化した場合、新作の発売は困難になるのか。
- A. 新作の発売に関し、パッケージビジネスが主流であった時代であれば小売店の休業などにより影響を受ける可能性はありましたが、デジタル販売が浸透した現在では、大きな影響はないと考えています。なお、コンテンツ開発に関しては在宅勤務による影響はあるものの、工程の効率化により影響の極小化を図ります。