

## 第45期 定時株主総会 事前質問概要、質疑応答概要、コメント概要

- Q. PBR や PER の数値から現在の株価を妥当と考えているのか。株価は市場任せになっていないか。会社はもっと努力すべきではないか。そうした点から自己株式の取得を検討すべきではないか。
- A. 当社は、つねに株価について注視しており、当社の経営戦略等を市場に正しく認識いただくため、日頃から主に機関投資家との面談に注力するほか、当社の情報開示にも積極的に取り組んでおります。
- 3月6日に発表いたしました株式分割と2024年6月の配当方針についての発表も、そうした観点から行ったものであります。
- 自己株式の取得に関しては、キャッシュの状況や当社の経営戦略の市場における理解状況、さらに株価等の要因を総合的に勘案して対応を検討することとしております。
- 今後もそうした活動を継続、強化し、適正な株価形成に努めてまいります。
- Q. 当社株式の長期保有に対する株主優待を検討してほしい。
- A. 株主優待について、現在対応していないが、貴重なご意見として、今後検討させていただきます。
- Q. 差別問題や多様性を踏まえたゲーム作りについて、当社の対応を伺いたい。
- A. 当社は、エンターテインメントを提供する企業として、人権の尊重と幸福な生活の実現が重要であると考えており、必要に応じて世界各国の現地の子会社と意見交換を行ったうえで、ゲーム作りを行っております。
- Q. 今回、取締役候補者に女性を上程しているが、社内取締役は男性のみとなっている。社内での女性管理職の比率を上昇させるための取組みを伺いたい。
- A. 取締役会の多様性については、当社の経営戦略に照らして求められるスキル・属性を検討のうえ、各自の職歴・知見・経験のバランスを考慮しながら、当社の経営を監督し、適切な助言をいただける方を取締役候補者として選定しております。
- なお、現時点において、社内取締役は全員男性となっておりますが、女性に限らず、外国人の取締役も視野に検討してまいります。
- 次に、女性の管理職に関しては、管理職比率15.0%を目標としており、現在、女性社員比率は21.2%の状況下、中核人材における女性比率は13.6%となっております。引き続き、間口を広げ、女性管理職比率を上げていくことで、女性取締役の登用も見えてくるものと考えております。
- Q. 日本バレーボール協会のオフィシャルスポンサーになった経緯について伺いたい。
- A. 当社は、日本バレーボール協会が掲げる「児童・青少年の健全な育成及び国民の心身の健全な発達に寄与する」という目的に共感し、オフィシャルスポンサー契約を締結しております。
- また、企業としての社会的責任を担う観点から、地域や芸術・文化・スポーツ振興等への支援を行ってまいります。

- Q. 毎期営業利益増益を達成している要因について伺いたい。
- A. 当社は、世界最先端の開発設備や技術を取り揃えており、世界的に人気のあるコンテンツを多数保有しております。
- また、デジタルマーケティング強化によるグローバルでの拡販とデジタル販売の推進により、コンシューマ販売本数を押し上げ、引き続き増益達成に取り組んでまいります。
- Q. 以前は、新作を発売した事業年度は大きく業績が伸長し、その翌事業年度は反動減となるボラティリティの高い業界だったが、直近の当社の業績はそういった反動減が見られなくなった。
- また、当社は、毎期 10%以上の増益を達成しており、その要因を伺いたい。
- A. 以前は、小売店での販売が主で、限られた商品棚に約半年の販売期間で新作を販売する傾向でありましたが、昨今はデジタル化に伴い、メーカーがサーバーを介して直接販売できるようになったことにより、価格施策の実施や新作発売に伴うシリーズ過去作のセールの実施などの展開が可能となっております。
- これにより、『バイオハザード 7 レジデント イービル』は発売から 7 年、『モンスターハンター：ワールド』は発売から 6 年経過してなお販売本数を拡大しております。
- また、当社は新作を効果的な時期に発売できるよう、5 年間の開発マップを作成し、中期の開発スケジュールの管理を徹底しております。
- 以上により、ゲーム業界全体として、デジタル比率の上昇により商品が長期間販売できるビジネスモデルに変化しており、ボラティリティの低い業態になったと考えております。
- Q. 今年度の注目新作タイトルが少ないように思うが、今年度の販売戦略についてどのように進めていくのか、具体的に教えてほしい。
- A. 当社は、過去 9 年にわたり、新作タイトルの多少に関わらず、営業利益の 10%増益を達成してまいりました。
- この要因の一つは、新作とリピータイトルを合わせた全世界販売本数の増加によるものです。具体的には、昨年度の 4,589 万本から今年度は約 9%増加の 5,000 万本の販売を計画しております。
- 今後もブランド認知の浸透・拡大施策や価格政策の展開により、計画達成に取り組んでまいります。
- Q. 2025 年発売としているモンハン最新作をクリスマス商戦の 2024 年 12 月に前倒しすることで今年度決算が上振れになり、十分利益の確保が達成できるのではないか。
- A. 「モンスターハンター」の最新作の発売時期については、準備が整いしたい発表する予定ですので、ご期待いただきたいと思っております。
- 当社は、毎期 10%の営業利益増益という経営目標の達成に鋭意取り組んでまいります。
- Q. 内作エンジン「RE エンジン」の後継「REX エンジン」の進捗状況について伺いたい。
- A. 開発効率の向上と実写さながらのグラフィック技術の実現に向けて、現在、アップデート開発を進行しております。
- 具体的なタイトル展開については、今後の発表をご期待ください。

- Q. デジタルのニーズの高まりによりパッケージの販売比率が低下しているが、パッケージ販売の今後の見通しと当社方針について伺いたい。
- A. 当社としては、パッケージ版を求めるユーザーの方が相当数おられることを鑑み、現時点でパッケージ版をなくすことは想定しておりません。
- Q. 昨年発売した『ストリートファイター6』はゲーミング PC やプレイステーション 5 等が必要であり、家庭用ゲーム機が高騰していることから、その購入者は裕福な人に限定されている。また、過去では、ゲームセンターで楽しむこともできたが、全世界において若年層のユーザーを拡大していくための方針を伺いたい。
- A. 当社はゲームソフト販売会社であるため、ハード機の高騰については、ご回答を差し控えさせていただきます。なお、ゲームソフトに関しては、過去作を安価で販売するなどにより全世界で新規ユーザーの獲得を図っております。また、当社のアミューズメント施設事業や他社店舗において、アーケード機が設置できる店舗への展開を図っております。
- Q. 昨年度に発売した『ストリートファイター6』について、販売本数等は発表されているが、ダウンロードコンテンツの販売数はどうなっているか。また、ダウンロードコンテンツ販売の売上について、『ストリートファイター6』のチームの年間維持費等に対して、どれくらい利益が出ているのか教えてほしい。
- A. 当社では個別タイトルのコストや利益については、これまでも発表しておらず、具体的な費用や利益に関するお答えはご容赦願います。なお、『ストリートファイター6』は昨年度の利益に大きく貢献しております。当社は、ダウンロードコンテンツを提供することにより、ご購入いただいたユーザーの皆様に長く楽しんでいただき、その結果、ユーザー満足の上昇につながることを目指しております。また、長く楽しんでいただくことにより、安定した市場評価や新たなユーザーの獲得につながり、ブランドの増強に役立つものと考えております。
- Q. 『ドラゴンズドグマ 2』において、発売後、ゲーム内容に不具合があり、一部のユーザーから評判が良くなかったが、今後どのような対策を取っていくのか。
- A. 前期の販売本数 260 万本という実績に概ね満足しており、今期のレポート販売も期待していますが、ユーザーからのゲームの仕様に関するご意見・ご要望については真摯に受け止め、同タイトルの世界観を大切にしながら順次対応してまいります。
- Q. 『モンスターハンターワイルズ』が発表され、対応ハードがプレイステーション 5、Xbox Series X|S、パソコンと限定されており、Nintendo Switch などの携帯機は含まれていないが、発売は据置機に限定されるのか。
- A. 本作コンセプトの一つとして、最新技術を最大限活用し、「モンスターハンター」の世界を最大限描くことを目指しております。そのうえで、現状、実現性のある対応ハードは、プレイステーション 5、Xbox Series X|S、パソコンとなっております。今後、ゲームの情報をお伝えする際、上記コンセプトやテーマもしっかり情報提供してまいります。ご期待ください。

Q. 『モンスターハンターワイルズ』においてクロスプレイが可能になるとの情報があつたが、ユーザーが安心してプレイできるように、チート対策や MOD 対策に関してのアナウンスを行ってほしい。

A. 貴重なご意見をいただき、ありがとうございます。

本作ではクロスプレイが可能となりますが、詳細については今後の情報をお待ちください。

Q. 「ロックマン」シリーズの今後の展開について伺いたい。

A. 「ロックマン」は当社にとって大切な IP の一つであり、常にゲームの展開は検討しております。

Q. 先日発表の『MARVEL vs. CAPCOM Fighting Collection: Arcade Classics』には大変うれしく感じている。今後も可能な範囲で、過去作における現行ハードでの発売を検討してほしい。

A. 貴重なご意見をいただき、ありがとうございます。

今後の展開については、グローバルに幅広いユーザーの方に楽しんでいただけるよう、検討を進めてまいります。

Q. 「囚われのバルマ」および「逆転検事」等について、今後のシリーズ展開について伺いたい。

A. 今後の展開については、グローバルに幅広いユーザーの方に楽しんでいただけるよう、検討を進めてまいります。

Q. アドベンチャー系のタイトルが多い当社は、他社との差別化や当社の個性という面において優位に働いているが、新たなチャレンジとしてほっこりするような作品の制作を検討してほしい。

A. 貴重なご意見をいただき、ありがとうございます。

今後の展開については、グローバルに幅広いユーザーの方に楽しんでいただけるよう、検討を進めてまいります。

Q. カプコン超選挙の結果を受けて、今後の開発タイトルに影響はあるのか。旧作のリメイクだけではなく、人気シリーズの新作タイトル開発などを検討して欲しい。

A. 全ての IP が当社にとって大切であり、ゲームに限らずメディアも含めて展開を考えてまいります。

ゲームとしては、ゲーム性や IP としての魅力が出せるかが重要であると考えており、新作やリメイクのみならず、移植、コレクションを含めた多様な展開を検討し、グローバルに幅広いユーザーの方に楽しんでいただけるよう、今後も当社 IP の活用については引き続き検討を進めてまいります。

貴重なご意見をいただき、ありがとうございます。

Q. 当社 IP の各事業への展開を図っていくなか、映像作品への今後の展開と方針を伺いたい。

A. 当社は、235 の国・地域でコンテンツを発売しております。

当社のゲームを遊んだことのない方に IP の魅力やゲームの面白さを伝えるための方法として、映像展開は効果的であり、中長期的な成長の原動力として戦略的に投資しております。

なお、自社で出資し、1994 年に公開した実写映画「ストリートファイター」は、現在でも年間数千万円の収益を生んでおります。映像ビジネスにおいて収益を上げるには、自社制作が必要であり、現在、そのための人的リソースや体制を確立させるための取組みを行っております。

- Q. 昨年発売の『ストリートファイター6』でのeスポーツ展開は、かつてないほど盛り上がっているが、その他事業においてはeスポーツ単体でなかなか利益が出ていないのではないかと。eスポーツビジネスの展開について、どのように考えているか。
- A. 昨年、国内においてeスポーツが非常に盛り上がりを見せました。今後は海外に拡大した展開を進めており、中長期的に収益化できるよう進めてまいります。  
なお、今期は「カプコンプロツアー」の決勝を両国国技館にて開催予定であり、格闘ゲームブームの再来を図ってまいります。ご期待ください。
- Q. カプコンIDを使用した展開が見受けられないが、今後の施策について伺いたい。
- A. カプコンIDを使った展開の頻度が低いという点、貴重なご意見として、今後の改善に生かしてまいります。
- Q. 事業報告のビデオ映像について、株主総会後でも見れるようにしてほしい。
- A. 当社は、株主総会にご出席いただけなかった株主様にも株主総会の様子をご確認いただけるよう、当社ウェブサイトにてアーカイブ動画の配信を行っております。  
なお、6月25日に当社ウェブサイトへ掲載しておりますので、ぜひご覧ください。
- Q. 配信映像に表示されている字幕について、変換精度が悪すぎたが何とかならないのか。
- A. 当社は、身体の不自由な株主の方にも株主総会にご参加いただけるよう、各種取組みを行っております。  
本年、その取組みの一環として、バーチャル株主総会の配信において、耳が聞こえないまたは聞こえにくい株主様に向け、音声認識による字幕表示を導入いたしました。  
リアルタイムでの変換のため正確に表現しきれない場合がありますが、今後も多くの株主様に参加いただけるよう取組みを継続してまいります。

以 上