

2012年3月期 決算説明会 質疑応答概要
(2012年5月11日)

Q. 広告宣伝費の今期計画が106億円と大幅に増加しているが、競合激化などを含めた背景を伺いたい。

A. 近年のグローバル市場では一部大型タイトルが好調に販売本数を伸ばす一方、新作や中・小型タイトルが苦戦する傾向にあるなど、マーケティングが難しい環境になっています。今期の大型タイトル販売計画を確実に達成するため、積極的な販促活動の重要性を考慮した結果、必要な費用であるとして設定しました。

Q. 2014年3月期の見通しについて、大型タイトルの反動による減収減益の可能性はあるのか。もしくは、毎期安定的に成長を続ける方針なのか。

A. 2014年3月期の業績について現時点で具体的にお話しできることはありません。当社としては、激変する市場環境やプラットフォームの動向の中で、単年度の業績が増減する可能性は否定できません。しかしながら当社は5年間の中期経営計画を掲げており、2014年3月期においても当該目標に則り、1) 毎期営業利益15%以上を優先しつつ、2) 2015年3月期までの5年間累計で売上高5,000億円、営業利益750億円の達成、を目指してまいります。

Q. ソーシャルゲームのコンプリートガチャに対する認識を伺いたい。

A. ソーシャルゲームをユーザーの皆様へ健全にお楽しみいただくために、ある程度のルール設定は必要であると考えています。

当社では、「コンプリートガチャ」を採用しているソーシャルゲームは現時点ではありません。また、ソーシャルゲームのグローバル展開においては、ガチャのようなビジネスモデルは海外ではあまり普及しておらず、当社としては別のアプローチでユーザーの皆様への楽しさを提供したいと考えています。

Q. 今期の営業利益計画158億円の達成確度が高まれば、期末発売予定のタイトルを次期へ延期する可能性はあるのか。

A. 今期の業績予想は様々な環境リスクや将来への投資等を勘案した上で策定していますので適切な予想であると考えており、現時点ではそのような想定はしていません。なお、当社では、販売本数を最大化するため、開発部門および営業部門にとって最適の発売時期を設定しています。

Q. モバイルコンテンツ事業において、今後特に注力したい地域があれば教えてほしい。

A. 特に意識する市場はありません。スマートフォンの普及により、特にiOSではApp Storeを通じて全世界的な配信が可能であり、北米・欧州・アジアを区別する必要がないことが当事業の強みであると考えています。今後も、グローバルでのカプコンおよびビーラインの認知度向上を目指してまいります。

Q. 海外市場（ビーライン）での平均有料課金額（グロス ARPPU）は適切であると認識しているか。
A. ビーラインユーザーのグロス ARPPU は約 25 ドルであり、適正かつ高水準な価格を維持していると認識しています。

Q. 2015 年 3 月期のオンライン売上目標 300 億円の内訳を教えてください。
A. 詳細な内訳はお伝えしていませんのでご了承ください。「DLC」、「モバイルコンテンツ」、「PC その他」の 3 つの要素で成長速度は異なると予想していますが、各々の着実な拡大により、総合的に 300 億円を達成したいと考えています。

Q. 今期の DLC の売上計画 35 億円について、主なタイトルを伺いたい。
A. 基本的な考えとして、有力タイトルでは DLC を展開していきますが、現時点では、具体的なタイトル名をお伝えしていません。また、前期までに発売したタイトルにおいても継続的に DLC を投入してまいります。

Q. モバイルコンテンツ事業の売上高における、国内外の内訳を伺いたい。
A. 国内外の比率は 50%前後となる見込みですが、詳細はお伝えしていませんのでご了承ください。

Q. PC オンラインゲームのアジア展開について、進捗を教えてください。
A. アジアをオンラインゲームの最有力市場として、引き続きビジネス展開を検討しています。現時点で具体的にお伝えできることはありませんが、中国を含む各市場において様々な準備を進めています。

Q. 2010 年 3 月期のオンラインコンテンツ売上の内訳を伺いたい
A. 詳細は後ほど改めて回答いたします。
※2010 年 3 月期実績…DLC25 億円、モバイルコンテンツ 35 億円、PC その他 48 億円

Q. 今期のモバイルコンテンツ事業の売上高が 120 億円と大幅に増加する要因を教えてください。
A. 国内外ともに、ソーシャルゲームの投入数増加による拡大を見込んでいます。

Q. コンシューマ用ゲームソフト事業で赤字タイトルは存在するのか。
A. 想定以上に販売に苦戦した場合、不採算となるタイトルはありますが、基本的にはコストおよびスケジュールの厳格な管理により赤字となる割合は僅少です。

Q. 業界再編に関する印象およびカプコンの M&A 戦略について伺いたい。
A. 他社の M&A についての印象はお答えしかねますのでご了承ください。
なお、当社においては「グローバルに通用するコンテンツの創出」および「開発ラインの拡充」を目的とした開発会社の買収実績はありますが、基本的には、積極的な人材採用および社内教育によりオーガニックグロース（本業による成長）を目指してまいります。

Q. 『モンスターハンター3 (トライ) G』の実績に対する認識を伺いたい。

A. 期初計画を上回る販売本数を達成したことに加え、ニンテンドー3DSのマーケットにおいて新たなコミュニティを醸成したことはシリーズにとっても非常に有効であり、一定の成功を収めたと認識しています。

Q. 2012年3月期 第4四半期に発売したタイトルに対する評価を伺いたい。

A. 『ストリートファイターX (クロス) 鉄拳』の計画未達は、短期間に同ジャンルのゲームを多数投入したことによるカニバリゼーションが要因の1つであると考えています。また、『バイオハザード オペレーション・ラクーンシティ』については、海外開発会社と提携した新たな試みも奏功し、出荷本数200万本を達成することができました。(2012年5月10日現在)

Q. 「開発期間の短縮化」は実現しているのか。現在の開発環境について教えてほしい。

A. 『バイオハザード6』においては、社内開発人員の新たな編成などにより効率化を実現しています。また、『ロスト プラネット 3』では海外開発会社との提携により前作から2.5年での発売を目指すなど、前作までの発売期間を大幅に短縮しています。総じて、内作人員の効率的な稼働および外注開発会社の有効活用によって開発期間の短縮は概ね順調に推移していると考えています。