

2015年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答概要
(2014年10月30日)

- Q. アジアにおけるPCオンラインおよびモバイルコンテンツ展開の手応えについて伺いたい。
- A. 当第2四半期から、アジアでのタイトルの配信を一部開始していますが、まずまずの出足であると認識しています。タイトルごとの数値はお伝えしていませんが、現時点ではまだ始めて間もないことから、全社業績に占める収益の割合は大きくありません。今後の展開においてマーケティングのノウハウ等を蓄積し、引き続きアジアでのコンテンツ投入に注力していきます。
- Q. モバイルコンテンツでのヒット作不足や新たなジャンルへの対応が遅い印象を受けるが、今後の対策について伺いたい。
- A. ビーラインについては、『スマーフ・ビレッジ』で獲得した先駆者メリットを上手く活かすことが出来ず、本来の強みである「カジュアル女性層」からの顧客層拡大を図った結果、リソースが分散し、次のヒットを産み出せていない状況です。この反省を受けて、同ブランドでは引き続き女性ユーザーをターゲットとしたカジュアルゲームに注力し、今期中に新規タイトルを配信すべく開発を進めています。カプコンブランドについても、構造改革後の新たな開発体制のもと新作の開発を進めており、2015年以降順次市場へ投入していきます。
- Q. 中期経営計画の発表時点と現在との環境の違いについて伺いたい。残り3年間での達成は可能なのか。
- A. 中期経営計画の策定当時はコンシューマ開発において外注の開発会社を多用していましたが、現在では大部分を内作中心の開発体制へ移行しています。こうした開発の効率化により利益率を向上させることで、営業利益の水準が上がり、計画の達成は充分可能であると考えています。また、パチスロ機の型式試験の運用ルール変更等はありませんでしたが、これらの変動要素は他の事業の収益性の向上により連結業績においては補完し得るものだと考えています。
- Q. 業界全体において、開発および発売タイトル数を絞りこむ傾向にあるが、来期のタイトル数の計画について伺いたい。
- A. 来期の計画については現段階でお伝えできることはありませんが、投入タイトル数については開発状況や経営計画などを総合的に判断し検討していきます。
- Q. パチスロ機の型式試験運用規則の変更が今期のアミューズメント機器事業に与える影響を伺いたい。また、今後の市場の見通しを教えてください。
- A. 現在、業界各社や組合内にて新たなルールへの対応について様々な議論をしており、今後の市場に与える影響に関して現時点でお伝えできることはありません。当社の今期計画においては、下期1機種の販売へ変更したことに伴い、通期のセグメント計画を売上高110億円、営業利益40億円に修正しています。

Q. グローバルのモバイル市場においてシェアが上がらず、ゲーム専用メーカーが苦戦している理由を伺いたい。

A. 現在の市場は、約 30 年前のアーケードゲームの創世記に類似していると感じています。あるブームが起こった際に、一斉にユーザーが流れ込みますが、それは永続的ではありません。その後のゲーム市場で見られたように、今後ハード（スマートフォン）の性能が上がり、ゲームの容量やクオリティがより高度化した時が当社のビジネスチャンスであると考えています。短期的には収益を取れていないように見えるかもしれませんが、今蓄積しているモバイルコンテンツ運営ノウハウ（マーケティング力とゲーム開発のクオリティの融合）で、高性能化する数年後にしっかり収益化できるコンテンツの開発に注力したいと考えています。

Q. DLC（ダウンロードコンテンツ）の販売動向を伺いたい。

A. 旧作・廉価版の本編ダウンロード販売が予想以上に好調に推移しています。

Q. 今後の DLC 戦略を教えてください。

A. 本編および追加ダウンロードの双方に注力していきます。また、『バイオハザード リベレーションズ 2』のように、各話ごとのダウンロード販売など新たな販売形式も進めます。マーケティングの面では、多数のタイトルが市場に溢れる現在において、いかにユーザーの嗜好に合致した情報を届けられるかがポイントですので、ユーザー動向の調査などを通じてより効率的なマーケティング活動を行ってまいります。

Q. 中国で展開予定の『モンスターハンターオンライン』の運営形態について伺いたい。

A. 主体的な開発および運営はテンセント社が担当し、当社はタイトルの監修を行います。

Q. 中国でゲームを配信するにあたり、中国と日本のユーザーの嗜好の違いを伺いたい。

A. 中国での展開は現時点ではまだ本格的に始動しておらず、今後実際にゲームを運営していく中でユーザー動向などを把握していきたいと考えています。

Q. DLC の比率が向上することでデメリットはあるのか。

A. 今後何らかのデメリットが生まれる可能性はありますが、現状のビジネスモデルにおいては在庫リスクなどのメリットの方が大きいのではないかと思います。

Q. 開発職における採用者数とプロジェクトマネージャーの育成状況について伺いたい。

A. 年間 100 名程度の採用は引き続き進めています。入社後、クリエイターとしてゲーム制作の経験を積みつつ、マネジメント適性を判断しながらプロジェクトマネージャーを育成していますので、社内での人材は必要に応じて適切に配置されています。

Q. 下期投入予定のパチスロ機の機種数および計画台数を教えてほしい。

A. 現在 11 月末の申請に向け 1 機種の開発を進めており、1 万台の販売を目指します。

Q. 新規 IP への取り組みについて伺いたい

A. 当社としても新規 IP の創出は重要なテーマとして位置付け、每期投資額の約 20% を投下し継続的に開発しています。また、初回から新規 IP での大ヒットを望むのではなく、ユーザーからの意見や要望を反映しながら、段階的に成長させていきます。

Q. 新興国に向けた展開を伺いたい。

A. 具体的には申しあげられませんが、今後の展開に向け、東南アジアや南米などの市場調査を進めています。