

2017年3月期第1四半期 決算カンファレンスコール 質疑応答概要
(2016年7月28日)

Q. PC オンライン事業における前四半期比での減収要因を伺いたい。

A. 『モンスターハンター フロントティア G』は堅調に推移したものの、既存タイトルの一部がやや想定を下回ったことが要因です。今後は、継続的かつ積極的なアップデートを行うことでユーザーへの訴求と満足度向上を図り、ゲームの活性化および長期的な収益安定化を目指します。

Q. モバイルコンテンツの業績が改善傾向にあるが、下げ止まったととらえてよいか。

A. 現状で底を打ち、今後は上昇していくものと考えています。今期は新体制のもと、カプコン IP を活用したタイトルを順次投入し、収益への貢献を図ります。

Q. 通期計画が下期偏重だが、四半期業績の平準化はどのように目指すのか。

A. 今期は大型タイトルの発売スケジュールの都合上、結果的にコンシューマにおける上期の収益は通期の約2割に留まる見通しです。来期以降は、従来から進めている大型タイトルの発売サイクル短期化だけでなく、リピート販売やダウンロード販売比率の増加により大型タイトルの存在に左右されない収益体系を戦略的に構築することで、四半期業績の平準化を目指したいと考えています。

Q. 今期計画に対する為替の影響度を伺いたい。海外タイトルの発売が多い下期の営業利益へ影響はあるのか。

A. 今期の営業利益計画においては、1円の変動により米ドルで約1億円、ユーロで約5千万円の影響を想定しています。海外向け大作が控える下期に向けて為替の動向を注視する必要がありますが、現状では想定レートは変更していません。また通期計画に対する業績見通しにも変更はありません。

Q. 『バイオハザード7 レジデント イービル』のVR対応によるコストの増加はどの程度か。

A. VRに対応することで従来以上に精緻なグラフィックが要求されるなど、一定の開発投資の増加はあります。ただし、3D スキャンシステムやライティング、シェーディングといった基礎技術研究の成果により開発工程を最大限効率化することに成功しており、費用の増加は最低限に抑制しながら、高品質な開発を実現出来ていると考えています。

Q. デジタルコンテンツ事業におけるDLC売上の進捗や今後の見通しを伺いたい。

A. 第1四半期ではリピート販売の伸長により、コンシューマにおけるDLC売上比率は46%となりました。通期では大型新作の投入によりパッケージ比率が向上するためDLC売上は約30%の計画ですが、将来的には40%~50%まで向上できる可能性があると考えています。

Q. 通期での DLC 売上比率 50%の達成はいつ頃になるか。

A. 可能な限り早期で実現したいと考えていますが、今後のタイトルラインナップや開発人員の配置状況にも係るため現時点で明確な達成時期を申しあげることにはできません。

Q. 開発人員の内訳を伺いたい。

A. 2016 年 6 月末時点で約 2,200 人の開発者が所属しています。その内、約 1,500 人がコンシューマ、約 500 人がオンライン（モバイル、PC オンライン）、約 200 人がパチスロ、業務用機器の開発に従事しています。

Q. 開発人員の今後の配分を伺いたい。

A. 基本的には当社の中核ビジネスであるコンシューマ、オンライン、モバイルコンテンツの開発へ配属していきます。オンラインゲームにおける運営型ビジネスに強いクリエイターの育成が急務であるとともに、基幹となる IP を生み出すべく、コンシューマの人員強化も同様に重要であると考えています。

以 上