

**2017年3月期 決算説明会 質疑応答概要**  
**(2017年4月28日)**

Q. 2017年3月期末時点での『バイオハザード7 レジデント イービル』(以下、『バイオハザード7』)、『モンスターハンターダブルクロス』の販売本数に対する見方を伺いたい。

A.

- (1) 『バイオハザード7』は期末までに350万本、『モンスターハンターダブルクロス』は170万本の販売でした。発売から期末までの短い期間を勘案すれば出足は堅調であり、両タイトルは現在も引き続き販売本数が伸長しています。
- (2) 一方、過去資産を活用した『バイオハザード4』、『5』、『6』の現行機移植版は期中で合計280万本販売することができました。
- (3) デジタル販売の加速により、販売期間が長期化しているマーケットにおいて、『バイオハザード4』、『5』、『6』はそれぞれ累計で750~1,000万本以上(カタログ等含む)を販売していますので、『7』も累計で1,000万本以上の販売を目指して注力していきます。

Q. 2018年3月期における『バイオハザード7(リピート)』の販売計画200万本の達成確度を伺いたい。

A. 当タイトルはユーザーやメディアの方々からの評価も良好であり、現在も引き続き販売本数が伸長しています。今期も引き続き追加DLCの配信やユーザーイベントの実施などにより話題喚起を図ることで、販売計画の達成に努めていきます。

Q. 2018年3月期における『モンスターハンターダブルクロス』のリピート販売本数を伺いたい。

A. 前期末(2017年3月18日)に発売してから約2週間しか経過しておらず、販売本数は現在も引き続き伸長していますが、計画本数はお伝えしていません。今期も販売促進に注力し、累計での実績を伸ばせるよう努めていきます。

Q. モバイル事業において、仮に他社との協業を行う場合、相手先を選定する際のポイントを伺いたい。

A. 当社は多くの有力コンテンツを保有しています。『モンスターハンター エクスプロア』では運営ノウハウを社内に蓄積することができたものの、大ヒットには至っていません。したがって、協業先の選定にあたっては、ヒットが望めるゲームジャンルで実績があり、マネタイズにおける高い経験値を有する企業を探していきます。また、当社のコンテンツを理解し活用していただけるかを含めて検討していくことが重要であると考えています。

Q. モバイル事業の協業先は、1社に絞るのか複数社と行うのか。

A. 現在、市場の変化を捉えるための情報収集を行っており、社内体制の変更を進めることで今後のモバイル事業の方向性を模索しています。そのなかで、他社との協業も視野に入れており、1社に限らず、複数の企業との協業の可能性について検討を進めていきます。

Q. 次世代のモバイル市場の見通しおよび、カプコンのモバイル戦略について伺いたい。

A. 過去の家庭用ゲーム機の劇的な進化と同様に、モバイル端末の性能も大幅に進化していくと考えています。現在の端末は、画面の大きさや操作性に改善の余地がありますが、ハードの進化に伴い、解消されると見込んでいます。その時に当社は、蓄積したゲーム開発のノウハウを最大限に生かしたタイトルを投入していきます。具体的な施策については、今後収益への貢献時期が定まった際などに、適時発表していきます。

Q. 開発人員の増員を継続しているが、大型タイトルの開発期間短縮への効果を伺いたい。

A. 開発規模が増大する状況下、開発者の増員と作業の効率化を推し進めることにより、タイトル発売の遅延が減少しているほか、大型タイトルを毎年複数投入できる体制がほぼ整備されてきています。

Q. 今後のeスポーツにおけるビジネス展開の方針を伺いたい。

A. eスポーツ市場は、先行する欧米での取り組みが牽引することにより、全世界で大きく成長していくと見込んでいます。当社では米国子会社を中心となり、動画配信などによりユーザー層の拡大を図るなど、プロモーションの手段としてグローバルでの取り組みを強化していきたいと考えています。なお、現時点では広告収入等のビジネス展開は考えていません。

Q. 2018年3月期におけるコンシューマの販売本数計画の増加(+360万本)に占める、新作と旧作の内訳を伺いたい。

A. 前期に発売した『バイオハザード7』および『モンスターハンターダブルクロス』が旧作として本数計上されるため、新作に比べ旧作の比重が高くなる計画です。なお、新作におけるダウンロード販売比率は30%程度を目指すことが可能であると考えています。

※類似の質問は一つにまとめて記載しています。

※会場にて回答の無かった一部のご質問に関して、広報IR室にて回答を追記しています。

以 上