

個人投資家向けオンライン会社説明会 質疑応答概要 (2017年3月23日)

Q. 最強のライバルはどこでしょうか。当社の強みはなんでしょうか。

A. 当社の強みは2つあり、1つは「バイオハザード」「モンスターハンター」「ストリートファイター」等の豊富なIPを多数持っていること、2つ目は、これまでになかった新しいヒット作を出す世界有数の開発力、VR（バーチャルリアリティ）を早々に完全対応させたソフトを出せる技術力です。

また、我々は他社をライバルではなく切磋琢磨する同業企業として位置付けております。したがって、自ら成長するために、当社では今後も新しいヒット作を生み出し、マルチユースで収益を拡大していくことに注力していきます。

Q. 『モンスターハンター ダブルクロス』の売上目標は個人的には低い印象だが、見解を聞かせてほしい。

A. 計画は3月31日までの業績予想として発表しているものです。「モンスターハンター」は長期間にわたって売れるタイトルですが、「モンスターハンター」に限らず、初月売り切り型からロングスパンで販売する傾向にありますので、200万本にとどまらず数年かけて販売本数を積み上げていきたいと考えています。

Q. 世の中ゲームばかりする人であふれたら情けないと思う世代ですが、ゲームを作ることは社会に貢献するとお考えですか。

A. まず、すべてのことに言えるのですが、一つのことばかりに注力するのではなくバランス良く対応することが大切です。そして、ゲームの社会的な価値に関しては、若者がなかなか来ない地域に若者を呼び経済や文化振興を支援するなどの社会貢献活動を推進しています。ほかにも、VR、シミュレーション技術、AR等の技術はゲームを皮切りに多様なデバイスに広がると予想されますので、ゲームを通して技術発展に寄与したいと考えています。

Q. 開発部門の人数と開発費用はどのくらいでしょうか。

A. まず、連結の従業員数約3,000名のうち開発者が約2,000名であり、開発が競争力の源泉となります。年間の開発投資額は約280億円を投資しています。今後も成長戦略を推進するにあたり更なる新しいヒット作を創出するだけでなく、これまで活用されていない休眠IPも掘り起こしたいと考えているため、引き続き開発投資額を増やしていきます。

Q. 東京でIR説明会は実施していますか。

A. 昨年まではリアルな個人投資家説明会に参加していましたが、今回からオンラインに切り替えています。5~6年続けて参加していたリアルの説明会ではシニア層が多い傾向にありましたので、これまでとは違った年代層へご説明するためにオンラインでの開催にしました。今回のフィードバックを受けて両建てにするのか、どちらか一方に切替えるのかを検討していきたいと考えています。

Q. ゲームクリエイターは毎年何人採用していますか。

A. 当社の経営方針として、毎年新卒を 100 名以上採用するという方針を掲げています。5 年前の開発者数 1,500 名から今年の 2,000 名と、毎年 100 名ほど採用し、将来的に 2,500 名体制にしていきたいと考えています。これにより、新規タイトル開発や VR、スマートフォン等新たな対応を必要とするなか、圧倒的に不足している開発人員を補っていきます。

Q. 配当金が年間 40 円と変わっていないようですが、配当性向などの目安はありますか。

A. 前期までは安定配当を基本方針としつつ、配当性向 30%を目安に配当を行ってきました。今期は配当性向 30%を基本方針に安定配当も考慮しています。今後、成長戦略が奏功し業績が右肩上がりになればそれに応じて配当を増やしていきたいと考えています。

Q. モバイルコンテンツ事業の最近の動向など、もう少し詳しく聞かせてください。

A. まず、日本のマーケットは世界最大で約 9,000 億～1 兆円ほどあります。2 番目は中国、3 番目が米国となっています。また、モバイルで常に上位にあるソフトが徐々にピークアウトする傾向にあり、新しいゲームへの期待感が高まっています。

また、課金方法に関しては、国内ではガチャを使った課金方法が主流となっていますが、当社が昨年夏に配信した『囚われのバルマ』のような有料配信とアイテム課金を組み合わせたハイブリッドな課金方法も受け入れられ始めています。そのような状況下、家庭用ゲームで有名なタイトルを使ったモバイルゲームが台頭している傾向にあるため、多数の有名 IP を持つ当社としては今後巻き返しのチャンスが充分にあるものと考えています。

Q. 家庭用ゲームソフト市場は縮小していると聞きますが、カプコンの対応方針を教えてください。

A. 家庭用ゲームソフト市場はおおよそ 230 億ドル（2 兆 3,000 億円）前後とほぼ横ばいで推移しています。これはスマートフォンでは体験できない世界観やテクニックを要する点などがコアユーザーに支持されていることが要因です。当社は家庭用ゲームで新しいヒット作を生み出すことを強みとしているため、引き続き中核事業として注力していきます。

しかしながら、カプコンの海外マーケットシェアはまだ 1 桁であるため、①パイプラインを充実させること、②継続的に DLC（ダウンロードコンテンツ）を配信し長期間楽しんでいただくことで、マーケットのシェアや利益を上げる余地があると考えており、引き続き家庭用ゲームを中心にモバイル、PC オンラインの 3 つの柱で成長していきます。

Q. ユーザーの意見は聞いていますか。

A. ゲーム開発にあたり直接ゲームユーザーの方々の意見を収集して次作に反映させることはもちろんですが、当社には品質管理部門があり、開発者目線になりがちな傾向に一般ユーザーの目線で意見を出すことによりユーザーの皆さんが満足できるバランスのとれたタイトル制作に励んでいます。

Q. 自社株買いはしないのですか。

A. 配当が直接還元のメインとなりますが、間接的な株主還元として自己株式を積極的に取得しています。昨年夏に自己株式を約 150 万株取得しており、今後もタイミングに応じて機動的に取得していきたいと考えています。

以 上