

2018年3月期第2四半期 決算カンファレンスコール 質疑応答概要
(2017年11月6日)

- Q. 『マーベル VS.カプコン:インフィニット』について、現時点でのセルスルーを踏まえたうえで、通期計画 200 万本の達成確度を伺いたい。
- A. 上期の実績は計画に対し想定線で進捗しています。今後追加キャラクターを配信するとともに、サンクスギビング、年末年始商戦に合わせてプロモーションを行うことで、通期計画の達成を目指します。
- Q. 上期において、『マーベル VS.カプコン:インフィニット』の原価はどの程度計上したのか。
- A. 詳細な数字はお伝えしていませんが、開発コストの原価計上については、会計の原則に沿い、売り上げ計上と同一のタイミングとなるよう図っています。開発コストは生涯販売本数に応じて按分するため、開発コスト全額の内、上期で販売した 90 万本分を計上しています。
- Q. 『モンスターハンター:ワールド』の現時点での手応えを教えてください。
- A. 東京ゲームショウをはじめ世界各地の展示会で高い評価をいただいております、ユーザーの満足度は高いと認識しています。今後は、日本市場はもちろんのこと、欧米市場でも積極的にプロモーション施策を打ち出していくことで販売の最大化を図ります。
- Q. 第1四半期で計上したモバイルでのライセンス案件に関する進捗および今後控えるライセンス案件について教えてください。
- A. 現時点でお伝えできるものではありません。公表できるタイミングで随時お伝えします。
- Q. 前年同期比でのデジタルコンテンツの増益 27 億円について、サブセグメントごとの内訳を伺いたい。
- A. 27 億円の内、約半分がコンシューマ、残りをモバイルと PC オンラインで構成しています。
- Q. Nintendo Switch に対する期待感および同ハードへの対応について伺いたい。
- A. Nintendo Switch の好調は、据え置き型ハードの存在感を改めて印象付けるものとして、大変喜ばしいことであると考えています。同ハードへは、当社の基本戦略であるマルチプラットフォームに基づいて対応していきます。また、他の据え置き機とは異なるハード特性を生かす方法も検討する必要があると認識しています。
- Q. 近年中小型タイトルの投入数が減少しているが、AAA タイトルだけでなく、中小型タイトルの開発にもリソースを割いてはどうか。また、開発体制におけるリソース配分は適切に行っているのか。
- A. 中小型タイトルへの投資も並行して行っており、現時点で非公表のタイトルも開発が進行しています。また、開発リソースの配分については、毎年 100 名以上の新卒を採用しており、適性を見極めながら新たに配置していくことで、高い稼働率を維持しています。

- Q. パチスロにおける 5.9 号機以降の規則改正が、今後の業績に与える影響を伺いたい。
- A. 現在、市場環境に関しては不透明感があり、来年 2 月の規則改正により、さらに厳しくなることが予想されます。臨機応変に対応するべく、様々なシミュレーションは行っていますが、10 兆円規模の市場であること、かつ適合ルールの変更以外の要因も含めて考える必要があることから、現時点の情報だけで判断するのは時期尚早と考えています。なお、当社においては下期投入予定の 2 機種はすでに適合が取れており、販売台数を最大化するため、適切な投入タイミングを計っていきます。
- Q. アミューズメント施設事業について、前期比で増収が続いているが、現状と今後の見通しについて伺いたい。
- A. ショッピングセンター型の店舗を中心に、特定キャラクターをはじめとした人気景品が貢献したことで、前期比で増収増益となりました。前期の風適法改正による客単価増の効果は 7 月で一巡したものの、現在も既存店は前年同期を上回っており、引き続き市場環境は順調に推移すると考えています。
- Q. コンシューマの開発原価の計上に関して、仮に、タイトル販売による償却が難しい場合、最終的には減損処理をするのか。
- A. 償却が困難と判断した場合には、減損等の処理が選択肢となります。その基準は、具体的にはお伝えしていませんが、四半期ごとに監査法人と協議して対応を定めています。
- Q. 『モンスターハンター：ワールド』においてゲーム内課金は実装されるのか。
- A. 現時点で発表された情報以外にお伝えできるものはございません。
- Q. PC オンラインの黒字化および成長に向けた取組みについて伺いたい。
- A. PC マーケットの成長が鈍化していることから、コンシューマおよびモバイルでの成長を優先する方針です。PC オンラインに関しては、『ドラゴンズドグマ オンライン』および『モンスターハンターフロンティア』の売上維持を図るとともに、コスト削減等により黒字化を目指します。
- Q. パチスロにおいて下期に予定している 2 機種は発売できるのか。
- A. 当社から販売予定の 2 機種は適合承認済みです。
- Q. e スポーツに係る収入およびコストを伺いたい。
- A. 一般に、収入としては、ライセンス事案でのライセンス収入、イベント主催者としての映像権料や入場料収入などがあります。一方、コストとしては、イベント主催に伴う開場費用などがあります。

Q. eスポーツの将来の収益イメージについて教えてほしい。

A. 現在、プロモーションとしての活用や、イベントオペレーターとしての収益獲得など、様々な角度から事業化を検討している段階であり、具体的な収益目標などについては現時点では定めていません。

Q. モバイルビジネスにおいて、企画、開発、運営のどのノウハウが不足しているのか。

A. 企画、開発、運営のノウハウは一体として考えるべきであり、現時点では総合的に改善の余地があると認識しています。

Q. モバイルの協業において、中長期の方針を伺いたい。

A. 従来の戦略通り、自社開発を進めるとともに、他社との協業も含め、施策に制限を設けず、あらゆる可能性を追求します。市場に支持される、クオリティの高いコンテンツを投入することを目指しています。

Q. 今後、モバイル、コンシューマ、PCの垣根なく同一コンテンツを展開することが技術的に可能になると考えられるが、開発および協業の体制は整っているのか。

A. 現時点で、プラットフォームの垣根なく開発者がタイトル開発に従事する体制になっており、コンシューマ部門に所属する開発者がモバイルタイトルを開発する事例などがあります。

以 上