

個人投資家向けオンライン会社説明会 質疑応答概要 (2020年3月25日)

Q. 『モンスターハンター：ワールド』が記録的大ヒットと言われていますが、要因をどのように考えていますか。

A. 「モンスターハンター」をグローバルブランドに押し上げるためさまざまな取り組みを行っており、ヒットの要因として、グローバルユーザーの嗜好を分析してゲームに反映したことなどがあげられます。また、PC版の投入により、従来の先進国を中心とした市場に加えて、これまで販売が浸透していなかった新興地域からの支持を獲得したことで、発売から2年を経過した現在でも、息長く販売が伸長しています。

Q. 来期のタイトルは『バイオハザード RE:3』以外にないのでしょうか。いつ大型タイトルが発表されますか。

A. 2021年3月期の計画は策定中のため、現在お伝えできるのは『バイオハザード RE:3』のみですが、当社としては每期安定して大型新作タイトルを投入することで成長を図る、という基本戦略に変更はありません。

Q. 新型コロナウイルスが今期と来期に与える影響をそれぞれ教えてください。

A. 現在の状況は当社でも大変懸念をしており、一刻も早い回復を心から願っています。2020年3月期に関しては、当社の主力であるコンシューマビジネスにおけるデジタル販売比率が向上しているため、通期業績へ与える影響は軽微であると考えています。

2021年3月期業績への影響は現時点ではすべてを見通すことは難しいものの、引き続きコンシューマビジネスを着実に推し進めることで、影響を最小化していきます。

Q. 今期はパチスロの業績が好調ですが、来期も継続できますか。

A. 2020年3月期は現行基準機である6号機の『新鬼武者』の投入により、アミューズメント機器事業の業績を回復することができました。2021年3月期のタイトルラインナップは現在策定中ですが、引き続き新機種を投入することで、業績への安定した貢献を図ります。

Q. 配当の基本方針として、配当性向30%としているとのことですが、今期の配当金は40円で確定ですか。

A. 通期の業績結果をふまえ、適切な配当額を検討していきます。

Q. ゲームへの依存症が問題視されています。アルコール飲料メーカーが中毒症、依存症の救済活動を行っているように、ゲームソフトメーカーとして取り組みは行っていますか。

A. 業界全体では、一般社団法人コンピュータエンターテインメント協会(CESA)を中心として科学的な調査をもとに分析と対応を進めているため、当社も連携して問題に対応していきます。当社独自の取り組みとしては、プレイ時間をはじめ、ゲームとの正しい付き合い方を身につけていただくための教育支援活動として、小中学生を対象とした「ゲームリテラシー教育」プロ

グラムの提供を行っています。

Q. 地方創生の取り組みは素晴らしいと思いますが、継続することに価値があると思います。直近の事例や今後の予定について教えてください。

A. 直近の事例としては、2019年の参議院選挙の啓発として高知県の選挙区に「戦国 BASARA」のキャラクターを提供し、ポスターやテレビ CM 等に活用していただきました。その結果、全国的に投票率が下がるなか高知県では投票率が向上したとのこと。また、大阪府警との取り組みでは、サイバー犯罪対策課によるインターネット犯罪の防犯啓発として「モンスターハンター」に登場するキャラクター「アイルー」を用いた啓発活動に協力しています。その他にも連携のお声かけをいただいている案件もあり、今後も積極的に取り組んでいきます。

Q. 「モンスターハンター」の映画が公開されますが、来期の収益期待は大きいのでしょうか。

A. 収益影響の詳細はお伝え出来ませんが、コンテンツの映像化にはそれ自体の収益だけでなくブランド認知度を拡大する側面があります。2020年9月の映画公開により、ゲームソフトの販売やその他のセグメントへ好影響が表れることに期待しています。

Q. 好業績のポイントはどこにあると考えていますか。

A. 近年の好業績の最大の要因は、コンシューマにおける収益性の伸長であり、象徴的な事例としてデジタル販売比率の向上が挙げられます。7~8年前にはコンシューマ全体の売上に占めるデジタル販売の割合は1割にも届きませんでした。2019年3月期に初めて5割を超え、2020年3月期は現時点で7割を超える水準に達しています。ゲーム業界ではこれまでヒットの有無に業績が左右されていましたが、デジタル販売の普及によって、過去のヒット作を継続的に販売しながら新作を投入することで安定的な成長が可能になりました。今後もグローバルで拡大するゲーム市場に向けて、新たな地域の開拓やワンコンテンツ・マルチユースの取り組みを通じてブランド価値を向上し、さらなる成長を目指します。

Q. 新卒採用者が多い理由は何でしょうか。中途採用者を増やす予定はないのですか。また、社内の職場環境、残業時間などについても知りたいです。

A. 当社は現在、内作中心の開発方針を掲げています。社内の開発ノウハウを蓄積することによって、より安定的かつ長期的にクオリティの高いコンテンツ制作が可能になるという経験則から、毎年100名以上の新卒採用を継続しています。また、ゲーム市場でニーズが高まるポジションや職種に関しては、即戦力となる人材の中途採用により対応力を強化することも必要と考えており、積極的に採用していく方針です。

労働環境については、10年以上前から深夜残業の許可制や勤怠管理などを徹底し、労務管理に努めています。

Q. ゲーム市場は拡大していくということですが、人口が増えなくてもゲーム人口は増加するということでしょうか。私は大人になってゲームをしなくなりましたが、大人になってからゲームを始めるケースもあるのでしょうか。

- A. 近年ではモバイル端末の普及により、老若男女問わずゲームに触れる機会が増加しています。また、当社の推進するワンコンテンツ・マルチユース戦略により IP を認知し、ゲームに関心を持っていただくという導線もあるため、ゲーム人口はグローバルで増加傾向にあると認識しています。
- Q. ゲームリテラシー教育の対象は小中学生に限りません。成人した青年層、中高年層にも依存症に陥らないよう求められます。対策はいかがですか。
- A. 当社が実施している教育支援活動の主な対象は小中学生ですが、過去には支援学校等でも授業を行っています。幅広いニーズに耳を傾けつつ、今後の実現可能性を検討していきます。
- Q. 配当利回りについてはどのようにお考えでしょうか。
- A. 上場企業全体の水準を注視しつつも、基本的には配当性向を指標として適切な配当額を検討しています。また、無配や減配をすることなく、安定配当に努めています。自己株の取得についても機動的に行っており、今後も一株当たり利益の向上に取り組んでまいります。

以 上