

2023年3月期第3四半期決算カンファレンスコール 質疑応答概要
(2023年1月30日)

Q. 年末商戦の評価・感触を伺いたい。

A. 旧作を中心に伸ばしており、前年比でも順調に推移しています。

Q. 為替の影響について伺いたい。

A. 様々なレートでシミュレーションしていますが、現状の水準において通期業績への大きな影響はないと考えています。

Q. 来期計画の考え方を伺いたい。

A. 現時点で具体的な目標等は申しあげられませんが、每期 10%営業増益は継続する想定で計画に着手したいと考えています。

Q. 2023年1月に新たに複数のハード向けに発売した『モンスターハンターライズ』の評価を伺いたい。

A. 社内の想定を上回り進捗しています。

Q. 第3四半期に実施した減損について詳しく伺いたい。

A. 今期に実施した減損は、第3四半期時点の累計で40億円弱、第3四半期3ヵ月では約35億円です。

Q. テレビCMなど、年末年始に実施したプロモーションの意図を伺いたい。

A. セール施策に合わせて、当社IPを浸透させる意図で行いました。得られた知見は今後のマーケティングに活用していきます。

Q. 来期計画の目線や自信を伺いたい。

A. デジタル販売によりレポートセールが重要となった今、業績計画は新作の有無やIPの強弱のみで変わるものではありません。旧作を安定して成長させることで、一歩ずつ計画達成に向けて進んでいきます。

Q. 『バイオハザードRE:4』の見通しを伺いたい。

A. 過去作と比較してプレオーダーは順調に推移しています。また、ユーザーの反応もポジティブなため手ごたえを感じています。

Q. 『ストリートファイター6』への期待を伺いたい。

A. 『ストリートファイター6』には、前作『ストリートファイターV』を通じて培ったノウハウを投入しています。また、eスポーツの振興と共にシリーズユーザー数も拡大しており、同作をシリーズ最大のタイトルに育てられるよう各種施策を進めています。

Q. 『プラグマタ』や『エグゾプライマル』等、新規 IP の投入に伴う、今後のコスト構造の変化について伺いたい。

A. 現時点で確証はありませんが、新規 IP であることをふまえ、広告宣伝費を投下する可能性があります。

Q. 新規 IP の開発において、既存の大型 IP と比較して開発費を抑制することはあるのか。

A. 新規 IP に関して、ヒットのハードルが高いことが開発コストの抑制に直結するわけではありません。1 作品のみで考えるのではなく、次回作につなげられるか、5 年間でどれだけ販売を伸ばせるか、といった中長期の目線で評価する必要があります。

Q. PC 向けタイトルの販売について考え方を伺いたい。

A. デジタル価格施策により、PC 版の販売は新興国・途上国での伸長が顕著です。ただし、現時点では先進国に対し絶対的な販売本数では及びません。今後は、そうした国々における販売本数をいかに引き上げるかが重要です。

Q. リピーターの販促施策に関して、当期中において新たな変化は起きているか。

A. 販売戦略に変更はありません。国別、地域別、価格別といった販売データをもとに、適宜適切な価格設定による拡販を目指します。

以 上