

2023年3月期 決算説明会 質疑応答概要
(2023年5月16日)

- Q. 新興国市場に向けた拡販戦略について教えてください。
- A. 近年は、対応言語の増加を主要因として南米等で伸長しています。今後は例えばインド等が成長のポイントになると考えています。現時点でのボリュームは大きくありませんが、当社のシンガポール拠点を通じたリサーチを進めていきます。アフリカ地域にも開拓の余地がありますが、リスクの大きさを見極めている段階です。
- Q. ソフトの年間販売本数における新興地域の割合を伺いたい。
- A. 現時点では新興地域における販売本数の比率は成長の途上にあります。今後の経済成長にも期待しながらPCでのデジタル販売戦略を進めていきます。
- Q. 『モンスターハンターNow』に期待することを教えてください。
- A. 同作の展開については、タイトル収益だけでなく、グローバルベースでの「モンスターハンター」ブランドの認知度向上に期待しています。ブランドの知名度が向上することで、『モンスターハンター：ワールド』をはじめ、展開中のカタログタイトルの販売伸長への効果があると考えています。
- Q. 新作の成長に向けた取り組みおよび、将来的な販売本数における新作比率の見通しを伺いたい。
- A. 既存IPの新作投入と完全新規IPの創出とを組み合わせ、パイプラインを策定しています。既存シリーズの新作は前作を上回るべく開発・販売を推進することで、安定的な成長に貢献します。完全新規IPは既存のIPと比較して収益性は低下しますが、開発過程で培った技術の転用等、将来に向けた投資としても期待できます。将来的な新作比率は現時点で明言できませんが、市場環境も踏まえ策定していくことになるでしょう。
- Q. 今後の安定成長に向けた、映像事業の貢献について伺いたい。
- A. ネット配信の浸透により、映像作品のヒット機会が拡大しています。カプコンピクチャーズを通じ自社で映像を制作することで、これまでゲームをプレイしたことがない層にも自社ブランドを浸透させ、ゲームコンテンツの販売拡大を図ります。
- Q. 中長期の成長に向けたカプコンの施策を伺いたい。
- A. 引き続き、価格施策を活用した新作および旧作のグローバルでの販売拡大を目指します。発売からの時間経過に応じて価格を引き下げていくことで、当社のゲームは230の国や地域に浸透しています。今後は映像事業にも注力し、これまでゲームに関心のなかった層にカプコンのコンテンツを周知することで、さらなる販売拡大を目指します。
- Q. AIの活用について、考え方を伺いたい。
- A. 昨今のゲーム開発の物量を考慮すると、AIの活用の可能性を感じていますが、開発業務への導入に向けては様々な調整が必要であり、現在、開発部門において検証を進めています。

以上