

**2026年3月期 第3四半期 カンファレンスコール 質疑応答概要**  
**(2026年1月27日)**

Q. 第3四半期において「バイオハザード」シリーズのリポート販売が好調だった理由と、第4四半期におけるリポート作の見通しについて教えてください。

A. 当社は中長期タイトルマップに沿った新作の発売および、リポート作に適切な価格施策を実施しています。その結果、最新作『バイオハザード レクイエム』への期待感に合わせたシリーズ過去作の価格施策が奏功したものと捉えています。第4四半期も継続してプロモーションを行い、リポート作の拡販を目指します。

Q. 『バイオハザード レクイエム』への評価や販売本数予想、また Nintendo Switch 2 版の発売について伺いたい。

A. 『バイオハザード レクイエム』はユーザー評価も高く、事前予約も現時点で好調に推移しています。事前予約本数は、『バイオハザード RE:4』や『バイオハザード ヴィレッジ』の予約本数を一つの参考指標としています。本作は、Nintendo Switch 2 を含む複数のプラットフォーム向けに展開していますが、各ハードの性能を最大限引き出すよう開発を行っています。

Q. DRAM 価格の高騰による、開発機材や販売面への影響はあるのか。

A. 現時点では影響は出ておりませんが、中長期的な影響については注視していきます。

Q. 今期のリポート販売本数の計画達成は可能か。

A. 新作およびリポート作それぞれの計画本数の達成を目指しつつ、最終的には年間の総販売計画本数である5,400万本の達成を目標としています。

Q. リポート販売市場は、地域別および市場規模の観点から、中期的にまだ成長余地があるのか。

A. 中長期で経済成長が見込まれている新興国を中心に、リポート本数が伸長する余地は十分あります。今年は、新作発表やメディアミックスと連動した価格施策により、拡販実績として手ごたえを感じています。

Q. 販管費がほぼ横ばいにもかかわらず、今期の第2四半期と第3四半期を比較して、デジタルコンテンツ事業の営業利益率が上昇した理由について伺いたい。

A. 利益率の高いリポート販売本数が伸長したことが主な要因です。

Q. 「デビル メイ クライ」シリーズのリポート販売が、来期以降も好調に推移する見込みか教えてください。

A. 今期第1四半期のアニメ配信と価格施策の連動により、上半期は想定以上に伸長しましたが、現在は落ち着いています。アニメ配信は、2026年5月にシーズン2を予定しており、引き続き効果的なプロモーションを図っていく予定です。

Q. 今年10月に公開予定の実写映画「ストリートファイター」は、リポート販売にも良い影響が期待できるのか。

A. 映画公開に合わせたマーケティング施策を連動させることで、販売機会を広げていく予定です。

Q. 『モンスターハンターワイルズ』の各対応状況と、長期販売の見通しを教えてください。

A. これまで継続的に、技術面を含む課題解消に取り組んできました。今年 2 月に予定しているタイトルアップデートにてさらなる対応を行い、以降も各種対応および価格施策の両面から中長期的な販売拡大を目指します。

Q. 来期の成長ドライバーについて伺いたい。

A. 来期の戦略は本決算時にご説明しますが、デジタルコンテンツ事業において、引き続きリピーター作および新作の販売に注力します。新作は、『プラグマタ』のほか順次タイミングを見て発表し、連動したリピーター拡販も行います。

Q. 『モンスターハンターワイルズ』において、第 4 四半期のタイトルアップデートに伴う繰延収益の計上予定はないのか。

A. 昨年 12 月のタイトルアップデートで概ね計上を完了しております。

Q. ゲームソフト仕掛品の残高が高水準の印象だが、リスクとならないのか伺いたい。

A. 来期以降も営業利益 10%増を達成するために、複数のタイトルを開発していることから、ゲームソフト仕掛品が積み上がっていますが、計画本数に対し過度な投資とならないよう、タイトルごとに ROI を適切に管理しています。

Q. 来期のタイトルラインナップについて教えてください。

A. 現時点で開示している『プラグマタ』や『鬼武者 Way of the Sword』以外は、今後の発表をお待ちください。

Q. キャッシュが増加する中で、資本の最適化や株主還元について考え方を教えてください。

A. キャッシュの活用においては、事業への再投資、株主の皆様への還元、従業員報酬の 3 要素のバランスを重視しています。今期は、土地の購入や映像ビジネスへ投資しており、今後も技術分野への投資やブランド認知拡大に向けた取り組みについて、慎重に見極めながら進めていきます。また、配当性向については、従来通り 30%以上の維持を目標としています。

Q. 『ストリートファイター6』のリピーター販売が好調な理由と、映像展開による販売拡大の可能性について伺いたい。

A. 新規ユーザー層に向けた施策が奏功し、10 代ユーザーが増加しています。また、サウジアラビアで開催された e スポーツイベントなどもブランド認知の向上に寄与しました。今年 10 月には実写映画「ストリートファイター」を公開予定であり、今後も販売拡大の余地があると考えています。

Q. 『プラグマタ』体験版の反応について伺いたい。

A. 比較的良好な評価をいただいています。完全新規 IP であるため、認知拡大のためのプロモーションを積極的に進めていきます。

- Q. 今期の仕掛品が増加している理由と、来期以降のリスク要因とならないか伺いたい。
- A. 仕掛品については、実写映画「ストリートファイター」への出資が大半を占めています。劇場公開後も長期的に他のプラットフォームで配信を継続できることから、当社ゲームソフトよりも長い償却期間を想定し、リスク要因とならないよう監査法人と協議を進めています。
- Q. 実写映画「ストリートファイター」公開時点の仕掛品計上額や制作費回収のイメージを教えてください。
- A. 同映画は 2026 年 10 月に公開予定で、制作費は業界の平均的な水準を想定しています。また、映像制作費の回収についても、同規模の映画作品を参考に妥当な範囲で設定しています。
- Q. 第 3 四半期のゲームソフト仕掛品に、『モンスターハンターワイルズ』は含まれているか。
- A. ゲームソフト仕掛品に含まれています。なお、開発費用の償却方法は複数年にわたり償却する他タイトルと同様です。
- Q. 『モンスターハンターワイルズ』の中長期的な計画本数や、拡販のための施策について教えてください。
- A. 約 5 年間で販売本数と利益の最大化を目指し、技術面での課題解消による既存ユーザーの満足度向上に加え、価格戦略などで新規ユーザーの取り込みにも注力していきます。これらの施策により、中長期的にはシリーズの過去実績を超える販売本数の達成を目指してまいります。
- Q. その他事業のキャラクタービジネスが伸長しているが、今後の戦略について伺いたい。
- A. グッズ販売やゲーム内コラボなどを通じて、IP 活用を強化し、ブランド認知とタイトル本数拡大につなげていきます。
- Q. 『バイオハザード レクイエム』は、高画質な映像技術を採用するなど、PC 向けの技術力も高いようだが、今後の PC 向け戦略について教えてください。
- A. 第 3 四半期時点で、総販売本数に占める PC 版の比率は 5 割に達していることから今後も増加を見込んでおり、PC 向けの開発体制は引き続き強化していきます。なお、『モンスターハンターワイルズ』で得た、複雑化するプログラムによる負荷への対応、技術的課題の解消の知見については、今後のタイトル開発に生かしてまいります。

以上