

**2026年3月期 決算説明会・カンファレンスコール 質疑応答概要**  
**(2026年5月13日)**

Q. ハードの値上げが、タイトル販売に影響があるか伺いたい。

A. 2027年3月期の計画において、ハード価格の改定による業績への影響は見込んでいません。当社はタイトル販売機会の最大化を図るべく、マルチプラットフォーム展開を推進しています。引き続き、今後の動向を注視していきます。

Q. 『プラグマタ』のような完全新規 IP の開発は今後も継続するのか。

A. 完全新規 IP の創出は、今後の持続的成長を支える重要な取り組みであり、引き続き推進していく方針です。なお、これまで培った新規 IP における開発・販売の知見は、『プラグマタ』の成果にもつながっており、今後の事業運営にも活かしていきます。

Q. 『プラグマタ』の販売が好調な要因と、今後のシリーズ化の可能性について伺いたい。

A. 『プラグマタ』は、アクションとパズルを融合させた斬新なゲーム性に加え、魅力的なキャラクターや世界観など当社の開発力が評価され、発売から16日間で200万本を販売しました。この初動を踏まえ、継続的に分析を行いながら、今後のシリーズ化について検討していきます。

Q. 年間100名以上の採用を継続するなかで、開発力が着実に成長しているのか教えてほしい。

A. 当社は、採用などの人材投資を通じて、開発体制の強化を図っています。『プラグマタ』は若手の新しい発想とベテランとの連携が成果に結びついた好例であり、現場での育成力・開発力の強化は着実に進んでいると認識しています。

Q. 生成 AI をクリエイティブな分野ではなく、定型的な業務の効率化に用いる理由を伺いたい。

A. ゲームに求められるのはユーザーの期待を超える体験であり、その中核となる創造性は人の手で担うべきものと当社は考えています。現時点においては、定型的な業務の効率化に生成 AI を活用することで、クリエイターが本質的な価値の創造に、多くの時間を充てられるようにしていく方針です。

Q. 2027年3月期の業績に与える為替影響について伺いたい。

A. 計画では1ドル140円を設定し、為替感応度は、計画レートに対して1円あたり営業利益4～5億円程度の影響がある見込みです。

Q. 2026年3月期 第4四半期における「バイオハザード」シリーズの好調なレポート販売は今後も継続するのか伺いたい。

A. 「バイオハザード」シリーズは、2026年3月期の総販売本数の半数以上を占め、累計販売本数も2億本を突破しています。『バイオハザード レクイエム』の投入により、シリーズのレポート販売は引き続き好調に推移しています。今後は追加コンテンツの展開も予定しており、さらなる成長余地があると考えています。

Q. 2027年3月期の成長ドライバについて教えてください。

A. 新作では『プラグマタ』に加え、『鬼武者 Way of the Sword』や未発表タイトルを予定しています。また、レポート販売についても、マーケティング施策とIPのマルチユース展開を組み合わせIP拡大につなげる、当社のサイクル型ビジネスモデルのもと、引き続き拡販施策を推進していきます。

Q. アミューズメント機器事業は、2026年3月期の好調な実績を踏まえると、2027年3月期は前期比で強気な計画に見受けられるが、背景を伺いたい。

A. 2026年3月期は、レポート販売2機種に加え、新作2機種の投入が業績を牽引しました。一方、2027年3月期は、現時点でレポート販売を織り込まず、各四半期に1筐体、合計4機種の新作の投入を着実に進めることで、計画達成を目指します。なお、既に5月にスマスロ『バイオハザード RE:3』を投入しています。

Q. 生成AIが開発プロセスにもたらす効率化の手ごたえや活用領域、課題について伺いたい。

A. 当社では、生成AIによる業務効率化に一定の手ごたえを感じています。現時点では、開発プロセスの各工程に積極的に取り組み、一部でも実用化を進めています。一方で、ゲーム開発のプロセスは多岐にわたり複雑であるため、開発効率向上の成果を定量的に示すには、期間を要すると見込んでいます。

Q. デジタルコンテンツ事業におけるモバイルゲームの位置づけについて教えてください。

A. 当社の強みの1つは、高品質なコンテンツを生み出し、シリーズ化・ブランド化を通じて長期的にユーザーを獲得・拡大していくビジネスモデルにあります。この強みを基盤として、当社は引き続きコンシューマビジネスを主軸に注力していきます。モバイルゲームは当社IPのブランド認知の拡大や、新規ユーザーとのタッチポイントとして有効です。今後も『モンスターハンターNow』のように、ライセンスアウト等を通じた展開を推進していきます。

Q. 株主還元と資本政策について伺いたい。

A. 当社は、配当性向30%以上を基本方針とし、安定的かつ継続的な株主還元を重視しています。そのうえで、継続的な成長に向けた人材投資および事業再投資とのバランスを取りながら資本を適切に配分していきます。また、自己株式の取得については、これまでも市場や株価の動向を見つつ実施してきましたが、今後も市場環境や資本効率等を踏まえ、機動的に判断していきます。ネットキャッシュについては、現行の開発投資を一定期間維持できる水準を確保する方針です。

Q. タイトルの長期販売を実現できている理由を教えてください。

A. 当社はサイクル型ビジネスモデルのもと、価格施策を含むデジタル戦略を推進しています。今後も、開発・事業・経営が一体となってラインナップの充実化を図り、適切に管理することで、継続的な拡販に取り組んでいきます。

Q. 『バイオハザード レクイエム』の販売が好調な要因とプロモーション施策の効果について教えてください。

A. 他シリーズ同様にユーザーの声を『バイオハザード レクイエム』の開発に反映したことなどが、販売実績につながった要因の一つであると認識しています。また、幅広いコラボレーションなどの取り組みも、話題喚起や新規層への認知拡大に一定の効果があったものと考えています。

- Q. 『プラグマタ』の好調な売れ行きを踏まえて、今後の新規 IP への開発投資に影響があるか聞きたい。
- A. 新規 IP への開発投資は、個別タイトルの販売動向に左右されるものではなく、引き続き一定割合の投資を維持していきます。
- Q. 『プラグマタ』の開発費の規模感を伺いたい。
- A. 本タイトルの開発費は、主力 IP と比較して低い水準です。また、開発進捗に応じて評価損の計上等を適切に行っており、発売延期の影響を含めても、今後の収益に対して大きな負担はない見込みです。
- Q. 各種プラットフォームへの移植において、迅速な対応ができている理由を伺いたい。
- A. 当社は長年、マルチプラットフォーム展開を推進してきたことに加え、自社開発エンジン「RE ENGINE」を活用したハードごとの最適化や、最新技術を積極的に取り込む開発体制を有している点が挙げられます。
- Q. 2026 年 3 月期の評価損は、適切な水準の範囲内と考えてよいか。
- A. 評価損については、会計基準に基づき、監査法人と協議のうえ適切に計上しています。これまでの水準を踏まえても、2026 年 3 月期については、概ね想定の範囲内と認識しています。
- Q. 2027 年 3 月期における、リピート販売の戦略や、今後の持続性について伺いたい。
- A. リピート販売においては、映像、e スポーツ展開や新作投入などの連動施策や、「バイオハザード」「モンスターハンター」シリーズなどの継続的な拡販により、引き続き販売本数の拡大を推し進めてまいります。2027 年 3 月期のリピート販売本数は、5,300 万本を計画しています。
- Q. 映像ビジネスにおける実写映画「ストリートファイター」の業績への影響について教えてほしい。
- A. 実写映画「ストリートファイター」は 2026 年 10 月に公開を予定していますが、現時点において、2027 年 3 月期の計画には含めていません。

以上