

## 2010年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答概要

Q .

『モンスターハンター3(トライ)』の結果に関して、社内での評価を教えてください。

A .

『モンスターハンター3(トライ)』はWii向けのサードパーティタイトルでは初の100万本達成ということで、確かに若干計画を下回ったものの、決して悪くない実績であると考えています。また、オンラインプレイの接続率が非常に好調に推移していることを考えると、今回のノウハウが今後の「モンスターハンター」シリーズ展開にとって非常に有効であったと評価しています。さらに、現時点ではあくまでも日本国内のみの販売実績であり、今後北米・欧州での販売も控えています。Wiiの普及状況や海外ユーザーのプレイスタイルなどを勘案すると、同タイトルは従来よりも海外で受け入れられる可能性は大きいと考えています。

Q .

『モンスターハンター3(トライ)』のオンライン接続における有料課金ユーザーの比率を教えてください。

A .

接続数等については、ハードメーカー様との契約の都合上、開示しておりませんのでご了承ください。ただ、計画以上に好調であることは事実です。

Q .

開発費を抑制するための具体的な開発プロセスをご説明いただきたい。

A .

具体的には、1)タイトルの開発スケジュール管理を徹底すること、2)「MTフレームワーク」を使ったマルチプラットフォーム展開、などにより格段に効率的な運営を行い、開発費の抑制に努めています。

Q .

「MTフレームワーク」を用いれば、WiiとPS3を共通化することは可能なのか。また、Wiiへの対応は販売数量の増大を意図しているのか。

A .

「MTフレームワーク」を通じたWiiとPS3の共通化は技術的には可能ですが、これはあくまで開発効率を上げるための施策です。ただし、当社の方針として、1つのハードに独占的に開発投資を行うことはリスクが高いと考えていますので、タイトルごとに望ましいハードを選択し、そのための基礎研究を進めています。

Q .

P&S 事業において、ホールサイドではカプコン側の営業力が弱いという話を伺うが、どのような対策を考えているのか。

A .

現状の営業体制は、ご指摘の通りまだ行き届いていないのではないかと理解しています。パチスロ機はコンシューマ用ゲームソフトや業務用機器とは全く別の考え方に沿って取引されることもあり、当社単独では信頼の構築に時間がかかりますので、現状では大手販売会社様との提携によってノウハウをご教示いただくことを検討しています。今後は当社の主力ブランドの投入とともに、販売会社様、ホール様、また消費者様の信頼を獲得するために全社を挙げて努力してまいります。

Q .

通期開発投資額の計画を 230 億円に修正しているが、期初計画から減少した要因は何か。

A .

主に北米での開発について精査を進めた結果、約 10 億円の減少となりました。

Q .

開発投資額は今後も削減を進めるのか。

A .

通常、開発投資額は期初計画よりも低い数値になることが多く、今期も同様の結果になると考えています。開発費は、来期以降の戦略を勘案しつつ調整いたしますので、あくまで現時点での予想として考えていただければと思います。

Q .

販売タイトル数の計画が期初より増加している要因は何か。

A .

第 2 四半期末時点で見直しを行った結果、主に他社タイトルの販売数が増加しています。他社タイトルは期中で取り扱いが増加する可能性が高く、現状確定したタイトル数のみを計画に含めているからです。

Q .

昨年の一時的なリーマンショック以降、海外販売会社における買い控えの動向は今期も引き続き販売へ影響しているか。

A .

当社は前期末に大型タイトルを集中的に発売しましたが、特に大きな影響はなかったと考えています。また当上期については大型タイトルの発売がなかったため、こちらも特に問題はございませんでした。前期発売したタイトルの売掛金も日米欧でほぼ回収が完了しています。

Q .

今第 4 四半期は前期に比べ欧米での他社競合が非常に多い状況だが、今後はタイトルの発売時期を各四半期に平準化させるのか。方針を伺いたい。

A .

今下期は、大型タイトルの発売が多く、激戦となることは理解しております。当社の大型タイトルも同時期に数タイトルの発売を予定していますので、自社および他社の競合を勘案しつつ、現在慎重に発売日を調整しております。

また、当社はこれまで 1) 年末に海外でハード販売台数が増加すること、2) クリスマス商戦に合わせたソフトが第 3 四半期で一巡すること、などから第 4 四半期に大型タイトルを発売する戦略を立ててまいりました。しかしながら、現状はハードの普及台数もある程度落ち着いており、また他社も同様の戦略によって第 4 四半期にタイトルが集中してきている状況ですので、今後は全時期を通して発売していくことを検討していきたいと考えています。

Q .

前年同期比でソフトの販売単価が約 6% 下がる計画となっているが、理由を教えてください。

A .

為替の計画レートを比較的厳しく見ているため、単価が若干下がる計画となっています。また単価の低い PC 向けのソフト販売が前期比で増加する見込みのため、単価は低くなっています。ただし、現段階での計画ですので、期末の実績においては若干変動する可能性がございます。

Q .

新型ハード機に対する開発の取り組みについて教えてください。

A .

当社としては、タイトルごとにゲーム性に適合するハードを選択したいと考えておりますので、ゲームの特性に合った遊び方が最大限に提供できるのであれば勿論開発を進めてまいります。

Q .

中長期的な開発人員数について方向性を伺いたい。大規模なリストラ等の予定はあるのか。

A .

コンシューマ用ゲームソフト事業は当社の中核となる事業ですので、今後の成長と合わせて増員を図っていかねばならないと考えています。内部開発人員は毎年 50 人から 100 人規模で増加していく予定です。内部開発で足りないリソースは国内・海外の開発会社との提携によって補強したいと考えています。なお、開発人員のリストラは一切考えていません。

Q .

iPhone に対する開発スタンスについて教えてください。

A .

従来と特に変化はございません。「マルチプラットフォーム」戦略の一環として自社コンテンツを積極的に展開してまいります。