

2010年3月期 決算説明会 質疑応答概要

Q.

『ロスト プラネット 2』の販売本数計画が前期計画より減少する理由を伺いたい。

A.

発売日が近づき、市場での評価や小売店の状況等を総合的に勘案した結果、計画本数を見直すこととなりました。

Q.

中国におけるオンラインゲームの展開について、進捗を伺いたい。

A.

中国での展開を検討している事実をご報告できる、という段階です。詳細については現在調整中ですので、回答は差し控えさせていただきます。

Q.

ゲーム業界のビジネスモデルの変革に対応するために新しい分野にも着手することだが、社員の意識統一をどのように進めるのか。

A.

当社には新規分野への参入を恐れないマネージャーが多数在籍しており、彼らの先導のもと、社内へ意識を浸透させることは問題ないと考えています。また、新たなマネージャーの育成および新規分野に精通しているクリエイターの新規採用も進めていますので、両面的なアプローチを進めてまいります。

Q.

欧米でのマーケティング体制強化に関して、具体的な施策を教えてください。

A.

今第1四半期より、欧米のマーケティングを戦略的に統一するための組織統合を進めています。戦略はグローバルベースで策定し、戦術は各地域で実施することで効率的かつきめ細かなマーケティングを推進してまいります。また、北米子会社のマネジメントの後任についても調整を進めておりますが、現時点では日本の事業責任者が定期的に北米に赴き指揮を執っています。

Q.

今期のゲームソフト販売本数計画 2,000 万本のうち、上期と下期の内訳および第4四半期の計画本数を伺いたい。

A.

詳細な内訳は公表しておりませんが、上下期で半分程度ずつとなります。第4四半期については、年末に『モンスターハンターポータブル 3rd』の発売を予定していますので、販売本数は例年に比べ減少する見込みです。

Q.

営業利益計画 150 億円の達成の目処が立った場合、一部タイトルの発売時期を調整する可能性はあるのか。

A.

現状、計画の達成に向け最善の努力を行っています。タイトルの発売時期についてはそれぞれの営業戦略に基づき検討しますので、調整等は考えていません。

Q.

従業員数が継続的に増加しているが、具体的にどの部門で採用しているのか。また、今後も継続的に人員の増加を行うのか。

A.

基本的には開発部門での増加です。タイトルラインナップ強化の必要性から戦略的に開発社員の増強を進める一方、オンライン事業での開発社員も増員を進めています。なお、今期も連結で 200 人程度の採用を計画していますが、これはあくまでも計画であり、実績見通しはまだ分かりません。

Q.

新規セグメント区分において、モバイルコンテンツ事業とアミューズメント機器事業を合算すると、前期のコンテンツエキスパンション事業およびアミューズメント機器販売事業に比べて業績が大幅に改善する理由を伺いたい。

A.

業務用機器販売事業においてはビデオゲーム機『スーパーストリートファイターIV』が牽引することに加え、モバイルコンテンツ事業も増収増益となる見込みです。また、P&S 事業では受託ビジネスを強化していることから、全体としては増収増益の計画となっています。

Q.

販管費の計画が前期比で大幅に増加している理由を伺いたい。

A.

前期比で約 60 億円の増加を計画しておりますが、必ずしも全額を使用するわけではありません。タイトルの販売動向により販管費は増減しますので、私たちマネジメントが費用対効果を精査しながら販管費率をコントロールしてまいります。

Q.

外注を有効活用した「ハイブリッドな開発体制」について伺いたい。

A.

これまでも一部タイトルにおいて外部開発会社と提携していますが、今後、外注する部分の見直しを行います。作品の中核となる企画部分や品質管理、スケジュール管理等は社内で担当し、作業的な部分を外部へ委託する予定です。また、外部開発会社の管理を強化することでクオリティの維持を図ります。このような開発体制の構築により、開発期間を短縮していきたいと考えています。

Q.

部分的に外部へ委託する場合、最終的に整合性が取れないというリスクは生じないのか。

A.

既に『デッドライジング 2』の開発にあたり、マイルストーンを設定し進捗や品質を管理するなどの経験を蓄積していますので、今後も当社側での管理を徹底することで、そのようなリスクは回避できると考えています。

Q.

フランチャイズタイトルの発売時期を短期化するということが、結果として実現するのはいつ頃になるのか。

A.

一般的に開発期間は約 2 年を要しますので、早ければ再来年度から該当タイトルを市場へ投入できると考えています。

Q.

オンラインコンテンツの営業利益の前期実績および今期計画を伺いたい。

A.

売上高は資料に記載しておりますが、営業利益は公表していません。ご了承ください。

Q.

ハイブリッド開発体制の確立により開発費用の削減も見込めるのか。

A.

今回の施策は 1) 開発期間の短縮によってフランチャイズタイトルの継続的な投入を可能とし、販売機会を最大化して欧米のシェア拡大を目指すこと、2) 昨今拡大しているダウンロードコンテンツ等のオンライン対応について、自社内でまかないきれない部分を外部開発会社に協力いただくことを目的としており、必ずしも開発費の大幅な削減が可能となるわけではありません。

しかしながら、タイトル当たりのコストの上昇を認めるものではありませんので、開発費の効率化についても併せて検討してまいります。

Q.

今期の PS3 向けタイトルの販売本数計画が 2009 年 3 月期と比較して大きく上昇している理由を伺いたい。

A.

今期の大型タイトル『デッドライジング 2』や『ロスト プラネット 2』等に加え、ディストリビューションタイトル、その他廉価版等の計画を全て含めた数字となります。

2009 年 3 月期は『バイオハザード 5』や『ストリートファイターIV』等の大型タイトルが発売されたものの、リピート販売分は次期に計上されているため、445 万本に留まっています。

Q.

ゲームの 3D 化について考え方を伺いたい。また、今後の 3D ソフトの発売予定を教えてください。

A.

3D への対応による開発費および期間の増加は大きくありません。ゲームへの導入については各タイトルのゲーム性やユーザーのニーズに合わせて検討する必要があると考えています。なお、3D 対応タイトルの投入予定ですが、PC 版『バイオハザード 5』が既に発売済みです。

Q.

アニメ作品のように、過去作品を 3D 化して発売する予定はあるのか。

A.

過去に比べグラフィック等が飛躍的に進化していますので、単純な 3D 化だけではビジネスとして難しいでしょう。ただし、過去作品をリメイクする上で 3D を取り入れることは可能だと思います。