

**2011年3月期 第2四半期決算説明会**  
**代表取締役社長辻本春弘説明要旨**  
**(2010年10月29日)**

2011年3月期上半期における各事業の状況および下期計画についてご説明させていただきます。

**P.5 成長戦略 進捗状況**

初めに、成長戦略の進捗状況についてご説明いたします。

開発体制の構造改革として、国内外の開発会社との提携による開発ラインの増強を進める中で、今回『デッドライジング2』の開発において一定の成功を収めた Blue Castle Games 社の子会社化を決定しました。カナダ政府の認可もあり、正式に子会社化が完了しています。

また、オンライン事業の強化につきましては、Xbox 360 版『モンスターハンター フロンティア オンライン』を発売し、PC 版と共に好調に推移しています。

さらに、スマートフォン・SNS コンテンツの拡充では、8月にサービスを開始した『モンハン日記 モバイルアイルー村』の登録会員数が100万人を突破する等、成果を上げています。

**P.7-12 コンシューマ・オンラインゲーム事業**

コンシューマ・オンラインゲーム事業の上期実績からご説明いたします。

上期の主要タイトルでは『デッドライジング2』が発売日延期の影響により上期の計画を下回るものの、2010年10月28日時点では200万本を突破しました。

『ロスト プラネット 2』も同じく計画を下回る結果となりましたが、前作を上回る実績を上げています。

『スーパーストリートファイターIV』は計画を上回る140万本、また、『戦国 BASARA3』と『モンハン日記 ぽかぽかアイルー村』は共にハーフミリオン(50万本)を達成しています。

上期の業績は、大型タイトルの投入や国内向けタイトルの善戦により前期比で増収となる一方、為替の影響や開発コストの増加により減益となりました。

また、平均販売単価は前期より低下していますが、こちらも為替の影響によるもので、為替を加味すればほぼ前年並みの単価となります。

販売タイトル数の減少は主にディストリビューションタイトルの減少によるものです。

地域別販売本数では、日本において前期比で減少していますが、こちらは前期に『モンスターハンターポータブル 2nd G』、『モンスターハンター3(トライ)』、『戦国 BASARA バトルヒーローズ』、『逆転検事』等、国内向けタイトルの販売が貢献していたことが主な要因です。

欧米では、今期『デッドライジング2』、『ロスト プラネット 2』、『スーパーストリートファイターIV』の販売により、前期比で180万本増加しています。

他社タイトルの販売本数については、前期に「グランドセフトオート」シリーズの発売があり、今期はその反動から減少しています。

旧作・廉価版に関しましても、前期は『バイオハザード5』、『モンスターハンターポータブル 2nd G』、『ストリートファイターIV』等のリピート販売が貢献していたことから、今期は120万本減少しています。

続きまして、下期の事業戦略についてご説明いたします。

下期は、大型タイトルの発売に向けた準備および開発体制の整備に注力します。

『モンスターハンターポータブル 3rd』は、12月1日に発売に向け、公式ファンクラブ「モンハン部」と連動した無料体験版の配信を開始し、好調に推移しています。また、PSPや携帯電話でのスピノフタイトルとも連動し、シリーズ最高の販売を目指し、更なるファン層の拡大を目指してまいります。

また、下期以降、自社開発体制の見直しを行います。将来的にはCS・オンライン・MCの各開発部門を統合し、組織横断的に開発、マーケティングを行うことを視野に入れ、順次体制を構築したいと考えています。

加えて、外部開発会社との提携による効率的な開発モデルの確立を引き続き進めてまいります。

東京ゲームショウ2010にて発表しました通り、『DmC Devil May Cry』をNinja Theory社、『重鉄騎』をフロムソフトウェア社、『ASURA'S WRATH』をサイバーコネクトツー社などの開発力に定評のある会社と提携し、新規タイトルを開発していきます。

また、バンダイナムコゲームス社との『ストリートファイター × 鉄拳』やレベルファイブ社との『レイトン教授 VS 逆転裁判』など、コラボレーションタイトルの開発も行い、市場の活性化を目指します。

引き続き、下期の主要タイトル販売計画についてご説明いたします。

下期は今期の主力となる大型タイトルを順次発売いたします。下期発売タイトルの販売計画については修正・変更はありません。

12月1日に発売を予定している『モンスターハンターポータブル 3rd』は、360万本を計画しています。東京ゲームショウ2010での感触や、体験版のダウンロード数等から勘案し、現時点ではこの計画を達成できると判断しています。

また、人気作の続編である『MARVEL VS. CAPCOM 3 Fate of Two Worlds』の発売を2011年春に予定しており、ワールドワイドで200万本を計画しています。

なお、200万本の出荷を達成した『デッドライジング2』につきましては、計画を210万本に修正しています。

次に、通期の事業計画についてご説明いたします。

為替の影響を鑑み、通期計画を見直しています。

期初計画より、売上高で55億円、営業利益で32億円の減少となります。これは上期の販売本数が計画から100万本減少したことや、為替の影響を加味した結果によるものです。

販売タイトル数は、ディストリビューションタイトルの減少により、期初の75タイトルから55タイトルに修正しています。これにより、前期比で17タイトル減少する見込みです。

地域別のタイトル数計画ですが、日本では上期の『戦国BASARA3』や『モンハン日記 ぼかぼかアイルー村』、『モンスターハンターポータブル 2nd G』の上ぶれを考慮し、期初計画700万本に対して100万本の増加を見込んでいます。

欧米につきましては、上期での『ロスト プラネット 2』、『デッドライジング2』の計画減少を織り込んだ結果、期初計画1,250万本に対し200万本の減少を見込んでいます。

ディストリビューションタイトルでは、期初計画 50 万本に対して 5 万本の減少と、ほぼ見込み通りの進捗となります。前期比では 55 万本の減少となりますが、主な理由は、前期に「グランドセフトオート」関連タイトルを販売したことによる反動減となります。

廉価版につきましては、上期における『モンスターハンターポータブル 2nd G』等のリピート販売を加味し、期初計画 350 万本に対して 50 万本の増加を見込んでいます。

しかし、『バイオハザード 5』や『ストリートファイターIV』、『モンスターハンターポータブル 2nd G』等の大型タイトルのリピート販売があった前期に比べ、150 万本の減少となります。

### **P.13-14 モバイルコンテンツ事業**

続いてモバイルコンテンツ事業の概況についてご説明いたします。

上期はスマートフォンおよび SNS を中心にコンテンツを配信し、概ね計画通りに推移しました。2010 年 3 月 10 日に iPhone 向けに配信を開始した『ストリートファイターIV』が好評を博しており、無料追加配信等も奏功した結果、新規顧客の獲得に成功し、iTunes ランキングでも常に上位にランクインするなど、好調に推移しています。

また、同じく iPhone 向けに、8 月 9 日に配信を開始した「魔界村騎士列伝 II」では、通常のダウンロード販売に加え、アイテム課金も行っています。

SNS 向けには、『モンハン日記 モバイルアイルー村』を配信し、開始から 2 カ月で登録会員数は 100 万人を突破しております。

以上の結果より、上期業績につきましては計画通りの進捗となりました。

続いて下期の戦略です。

下期につきましても、モバイルコンテンツ事業を成長事業と位置付け、新規ジャンルへ積極的に参入してまいります。

北米にて開発した『Lil'Pirates』、『Zombie Café』、『THE SMURFS』等の iPhone 向け SNS コンテンツをフェイスブックと連動して配信するなど、海外の SNS 市場への参入を予定しています。国内の iPhone 向けには、過去のカプコン製アーケード向けゲームが遊べる『CAPCOM ARCADE』を配信し、会員型の追加課金システムを導入します。

通期の事業計画につきましては、期初計画からの変更はなく、売上高 40 億円、営業利益 9 億円を見込んでいます。

## **P.15-16 アミューズメント施設事業**

続いてアミューズメント施設事業についてご説明いたします。

上期の概況といたしましては、市場が回復の兆しを見せたとともに、効率的な運営体制により利益率が改善しています。

上期の既存店売上高は、期初計画 97%に対して 98%と 1 ポイント改善いたしました。なお、第 2 四半期（3 カ月間）では前期比 102%と前年同期を上回りました。

また、上期の業績につきましては、期初計画に対し、売上高は計画通り、営業利益は上ぶれとなりました。前期比では、既存店売上比が前年を下回り減収となりましたが、徹底したコスト削減により、収益率は改善いたしました。

店舗数につきましては、上期に 1 店舗を閉鎖し、37 店舗となっています。

下期は既存店の回復に伴い、売上高、利益ともに通期計画を上方修正いたしました。

引き続き、徹底したコスト削減による収益率の確保を目指し、メダルゲームおよびプライズゲームの強化や、『モンスターハンターポータブル 3rd』関連のイベントを実施することで事業間の相乗効果を高めてまいります。

下期計画につきましては、店舗数は期初計画通り 37 店舗、既存店売上は 97%から 98%へ引き上げています。また、既存店の回復に伴い、売上高および営業利益は期初計画に対してそれぞれ 5 億円、4 億円の増加を見込んでいます。

## **P.17-18 アミューズメント機器事業**

次にアミューズメント機器事業の状況についてご説明いたします。

当事業は業務用機器販売事業と P&S 事業により構成されています。

まず上期の概況ですが、業務用機器販売事業では新作の発売はなく、既存商品のリピート販売とともに、開発・販売組織の改革による固定費の削減を行いました。主なリピート商品は、メダルゲーム機『マリオパーティ ふしぎのコロコロキャッチャー』です。

また、P&S 事業でも新規タイトルの発売はありませんが、前期末に発売した受託商品『新鬼武者』のリピート販売が好調に推移しました。

その結果、期初計画に対し、業務用機器販売事業は減収増益、P&S 事業では増収増益となり、事業全体では期初計画を上回りました。なお、当事業の売上構成比は 5 : 5 となっています。

引き続き、下期の戦略についてご説明いたします。

両事業とも新規タイトルの投入を予定しています。

業務用機器販売事業では『マリオパーティ ふしぎのコロコロキャッチャー』のリピート販売を継続するとともに、人気キャラクターを活用した新作メダルゲーム機およびビデオゲーム機『スーパーストリートファイター 』(2010 年 12 月稼働予定)の発売を予定しています。

P&S 事業では自社コンテンツを活用したパチスロ機を発売いたします。こちらはフィールズ株式会社様と提携し、販売体制および製品クオリティの強化を図っています。

通期事業計画は、期初計画に対して売上高で 15 億円、営業利益は 8 億円の増加を見込んでいます。業務用機器販売事業では売上高に変更はありませんが、固定費の削減により増益を見込んでいます。P&S 事業は上期の上ぶれを考慮し、増収増益となります。

なお前期比では、両事業とも増収増益を計画しています。

## **P.19-20 2011 年 3 月期業績予想**

最後に 2011 年 3 月期の連結業績についてご説明いたします。

通期計画につきましては、2010 年 10 月 4 日時点の修正通り、売上高 910 億円、営業利益 130 億円、経常利益 110 億円、当期純利益 65 億円、一株当たり予想当期純利益 110 円 01 銭、配当は中間 15 円、期末 20 円、年間 35 円を予定しています。

修正計画を達成すべく、全社を挙げて邁進していく所存ですので、引き続きよろしく願いいたします。

以 上