

## 2022年3月期第3四半期決算カンファレンスコール 質疑応答概要 (2022年1月26日)

- Q. 2022年3月期第3四半期におけるレポート販売のパフォーマンスについて考え方を伺いたい。
- A. 計画に基づいて段階的に価格施策を行っており、想定通りに進捗しています。
- Q. 2022年3月期は『モンスターハンターライズ』のレポート販売が本数伸長に貢献しているようだが、2023年3月期も同様の貢献をするタイトルはあるのか。
- A. 来期計画は策定中であり、現時点で詳細はお伝えできませんが、「モンスターハンター」シリーズにおいては、『モンスターハンターライズ：サンブレイク』の販売を控える『モンスターハンターライズ』の拡販や、息の長い販売を続ける『モンスターハンター：ワールド』等の貢献に期待しています。
- Q. 『モンスターハンターライズ：サンブレイク』発売に向けた、PC版『モンスターハンターライズ』の拡販施策について伺いたい。
- A. Nintendo Switchでの販売からPC向けに対応ハードを拡大したことは新たな試みであるため、今後も販売動向を注視していきます。また、PCをゲームデバイスとするユーザーが新興国で多いことを踏まえ、段階的な価格施策により、長期的な視点で拡販に取り組んでいきます。
- Q. 映像ビジネスの意義について伺いたい。
- A. コンシューマの拡販に向けたブランド価値向上を主目的としています。長期的には単独での収益化を視野に入れていきますが、一定の期間経過を要すると考えています。
- Q. 2022年3月期通期計画における、コンシューマ販売本数の達成確度について伺いたい。
- A. セールをはじめとする各種プロモーション施策により、新旧作ともに販売本数の達成は可能であると考えています。
- Q. 2023年3月期のパイプラインについて教えてほしい。
- A. 来期のパイプラインについては策定中であり、現段階でお伝えできることはありません。
- Q. アミューズメント機器事業について、規則等の変更や部品不足による影響など、今後の事業の考え方について伺いたい。
- A. 2023年3月期の計画については、現在お伝えできることはありません。規則の状況等の外部環境を踏まえて計画の策定を進めていきますが、現段階では大幅な改善として織り込むには至らないと考えています。
- Q. デジタルコンテンツ事業の今後の収益性について、どのように考えているのか。
- A. デジタルコンテンツ事業は、販売のデジタル化により引き続き高い収益性を維持していますが、一方でクリエイターの確保、育成を目的とする人材投資の強化を推し進めるため、今後においては一定程度の変動が生じる余地があります。

Q. ハードウェアの供給不足による今後の開発スケジュールへの影響はあるのか。

A. マルチプラットフォーム戦略に基づいた幅広いハードへの対応により、大きな影響はないと考えています。

Q. メタバースへの取り組み状況について伺いたい。

A. 先行して取り組むメリット以上に、高いクオリティのコンテンツを提供することが重要であると考えています。当社の魅力を発揮できるコンテンツの創出に向け、今後研究の進捗を図るとともに対応を検討していきます。

Q. メダルレスのスマートパチスロ機への対応はしていくのか。

A. 対応に向けた準備段階ではありますが、現時点でお伝えできることはありません。

Q. 中国でのゲーム規制や、巣ごもり需要の影響はあるのか。

A. 中国市場への当社としての対応はモバイルのライセンスアウトが主であり、業績への影響は軽微です。また、中国でのゲーム規制については、現時点では大きな影響はないと考えていますが、市場動向は引き続き注視していきます。巣ごもり需要に関しては、一定の後押しは受けたと思われますが、コンシューマにおける販売伸長の主因はデジタル化施策によるものであり、巣ごもりは主たる要因ではないと考えています。

Q. リピート販売において、新興国での販売本数伸長が収益に与える影響を伺いたい。

A. 現時点では欧米主要国と比較し影響は大きくありませんが、今後PC普及等を受け新興国での販売割合の向上が期待されるため、引き続き成長に向けた取り組みを推進していきます。

Q. Meta Quest 2 (Oculus Quest 2) 版『バイオハザード 4』への評価および今後のVRゲームへの対応について教えてほしい。

A. Meta Quest 2 版『バイオハザード 4』は、ライセンスアウトの案件であり、収益影響は限定的です。今後のVRへの対応については、既に培ったノウハウや市場環境等を勘案し対応を検討していきます。

以上