

## 個人投資家向けオンライン会社説明会 質疑応答概要 (2022年3月24日)

Q. 新作ゲームのリリース予定を教えてください。

A. 主なタイトルとして、2022年6月30日に『モンスターハンターライズ』の超大型有料拡張コンテンツである『モンスターハンターライズ：サンブレイク』の投入を予定しています。更に2023年には新規IPである『プラグマタ』、『エグゾプライマル』を投入予定です。加えて、『ストリートファイター6』の開発を進めており、同作については、2022年夏に続報を発表する予定です。引き続き、業績の成長に向けて、新作を安定的に投入していきます。

Q. 『プラグマタ』、『エグゾプライマル』以外にも新規IPの開発を進めているのでしょうか。

A. 今後の投入予定について具体的にお伝えできることはありませんが、新規IPの創出は、当社の長期での安定的な成長において必要であり、基本的なスタンスとして開発リソースの内10~20%を新規IPの開発に振り向けています。足元では、デジタルシフトによるグローバル展開による成長を見越し、「モンスターハンター」や「バイオハザード」、「ストリートファイター」といった既存IPに軸足を置いてはいるものの、5年、10年先の成長に向けて新規IP創出に向けた投資を継続していきます。

Q. メタバースが注目されていますが、対応方針を教えてください。

A. 現時点では市場の動向を注視しながら、タイミングを見極めている段階です。コンテンツプロバイダとして強力なIPを保有している当社の場合、メタバースのような新サービスに対しては、市場に根付き一定のユーザーニーズが確認できてから本格参入することが、収益の最大化と効率化につながると考えています。

Q. 2022年3月期の計画において、営業利益率が42%と高い要因を教えてください。

A. 当社の中核事業である家庭用ゲームビジネスにおいて、販売形態の中心がパッケージからデジタルでのダウンロード販売へ移行していることが大きな要因です。デジタル販売により、流通マージンをはじめとする様々なコストが軽減することで収益性が向上しています。10年前のデジタル販売比率は1桁でしたが、現在では売上高で約70%、販売本数で80%超にまで伸長しています。

Q. 家庭用ゲームは、将来的にダウンロードのみの販売になるのでしょうか。また、それはいつ頃でしょうか。

A. 家に居ながらにしていつでも手に入る利便性の高さなどから、ダウンロード販売の比率は今後も上昇していくと思われませんが、コレクター向けの限定商品やプレゼント需要などを考慮すると、9割が当面の上限と考えられます。デジタル比率の上昇に向けては、ユーザーの皆様の選択が重要だと考えており、今後の推移を注視していきます。

Q. 『ストリートファイター6』を発表しましたが、同シリーズの今後の展望を教えてください。

A. 詳細は2022年夏にアナウンスを予定しているため現時点で具体的にお答えできることはありませんが、格闘ゲームファンのみならず、より広範に支持をいただけるコンテンツにしたいと考えています。『ストリートファイターV』のプレイヤーがスムーズに移行でき、eスポーツでの活用においても観戦する方々がより盛り上がるよう、ゲームとeスポーツとの両軸で楽しめるコンテンツとして開発を進めています。

Q. 近年の好業績はコロナ禍に伴う一時的な巣ごもり需要によるものではないのでしょうか。コロナ禍が落ち着いた後も引き続き成長を続けられるのでしょうか。

A. 当社の販売が伸長している要因について、巣ごもりによる一定の恩恵はあったと認識していますが、主にはこれまでグローバルでのデジタル販売を強化してきた成果であり、カジュアルユーザー向けコンテンツを中心とするメーカーと比較して巣ごもりの影響は限定的であると分析しています。国内初の緊急事態宣言をはじめ、外出自粛が強く促進された2021年3月期の家庭用ゲームソフト販売本数は年間3,000万本でしたが、2022年3月期はそれを上回る3,200万本を計画しており、達成にむけて順調に進捗しています。

Q. ウクライナ情勢による業績への影響はありますか。

A. 人道的危機である本件については当社も心を痛めており、一刻も早い事態の解決と平和の訪れを祈念しています。また、併せて支援に向けた取り組みも行っています。なお、当該地域での家庭用ゲームソフトの販売は、クレジットカード会社による決済の停止等により実質的に停止しています。しかしながら、販売全体に占める割合は軽微であり、現時点では業績への影響を懸念する状況ではありません。

Q. 一部で社会問題となっているゲーム依存症に対して、ゲームソフト開発会社としてどのように取り組んでいますか。

A. 業界団体であるコンピュータエンターテインメント協会にて科学的な分析と対応を進めており、当社も連携を取りながら対応を図りたいと考えています。当社独自の取り組みとしては、小中学生を中心に、ゲームとの適切なつきあい方についての出前授業を行い、遊びすぎの抑制等について学んでいただく機会を設けています。

Q. ヒット作を生み出し続けるために、どのような取り組み、体制を作っているのですか。

A. 近年のヒット創出は複数の取り組みが奏功していると考えています。1つは継続的に新卒者を年間100名以上採用し、開発体制の強化を進めていること。その他にも、内作重視の方針のもと、大阪の拠点を中心に過去から受け継がれる開発文化、ノウハウを尊重し高品質なゲーム作りを追求する姿勢や開発設備の強化などがあげられます。これらの取り組みが世界でも指折りの開発環境を実現しており、多数のヒット作の供給を可能にしています。

以上