

2024年3月期第2四半期決算カンファレンスコール 質疑応答概要 (2023年10月26日)

Q. 第1四半期と比較し、第2四半期のデジタルコンテンツ事業の収益性が悪化した要因を伺いたい。

A. デジタルコンテンツ事業において行った約30億円の評価見直しが同事業の利益を押し下げました。

Q. 上期の為替影響を伺いたい。

A. 上期の営業利益に対する為替の影響は約30億円です。

Q. 現時点での『モンスターハンターNow』に対する評価を教えてください。

A. 日本を中心に1,000万ダウンロードを達成しました。「モンスターハンター」ブランドの認知拡大のため、引き続き海外での伸長にも期待しています。

Q. 『モンスターハンターNow』の今後の収益影響の見通しを伺いたい。

A. 『モンスターハンターNow』の主な目標は「モンスターハンター」ブランドの認知度向上です。下期にかけて一定のロイヤリティ収入が発生する見通しですが、連結業績への影響は限定的であると見込んでいます。

Q. 通期の新作タイトル販売計画の達成に向けた施策を伺いたい。

A. 下期は、現在未発表の大型タイトルに加え、1月に『逆転裁判456 王泥喜セレクション』の投入を予定しています。これらに加え、『ストリートファイター6』など上期に発売した新作タイトルを引き続き拡販することで、通期での計画達成を目指します。

Q. コンシューマーゲーム市場の環境について教えてください。

A. コンシューマ市場については、従来から引き続き北米をはじめ堅調に伸長しており、特定地域の極端な変化は観測されていません。

Q. PC市場への評価を伺いたい。

A. 近年の傾向として、PC向けゲーム市場は着実に伸長しており、当社のコンシューマにおけるPC版販売本数の比率も上昇を続けています。

Q. 通期のコンシューマ販売計画4,500万本の考え方を伺いたい。上期の状況を考えると達成は難しいのではないかと。

A. 下期に大型新作の投入を予定しています。また、今期は当初より下期を中心としたセールによる販促を予定しており、リピートタイトルを中心に販売本数を伸ばすことで達成を目指します。

Q. 「モンスターハンター」シリーズの20周年に関連した新作情報があればお伺いしたい。

A. 現時点で、お伝えしていることはありません。

- Q. 『ストリートファイター6』の評価や今後の拡販施策について伺いたい。
- A. 『ストリートファイター6』は、新たな操作方法であるモダンタイプの導入をはじめ、より広範なユーザーにアピールするための新機能やモードを導入したことで、全世界で 247 万本の販売を達成し、高い評価を獲得しています。一方で、対戦格闘というジャンルを考慮すると、「モンスターハンター」や「バイオハザード」シリーズに匹敵する結果を出すことは難しいと考えています。引き続き、e スポーツ展開を通じたプロモーションを推進し、対戦格闘ゲームユーザーの増加を図りながら、長期的な拡販を目指します。
- Q. 第 2 四半期における『モンスターハンターNow』の収益影響を伺いたい。
- A. モバイルサブセグメントにて、一定のライセンス収益を計上しています。タイトル個別の収益の詳細はお伝えしていません。
- Q. デジタルコンテンツビジネスの収益性が Q on Q で悪化した要因について、もう少し詳しく伺いたい。
- A. 約 30 億円の評価見直しに加え、第 1 四半期に計上した収益の戻し入れの反動により、相対的に収益性が低下しています。
- Q. 下期に更なる評価の見直しを行う可能性はあるのか。
- A. トライアンドエラーを続けるゲーム開発において、年間の開発投資額の全てが成果として結実するものではありません。そのため、近年では開発投資額のうち 10～15%程度は評価見直しの対象となる傾向にあります。したがって、今期においても下期に一定の減損を実施する可能性はあります。
- Q. 1.5 万台を販売したにもかかわらず、第 2 四半期のアミューズメント機器事業の売上高が第 1 四半期比であまり伸びていない印象を受ける。要因を伺いたい。
- A. 販売チャネルの違いによるものです。当社では複数の販売チャネルを併用しており、利用するチャネルによって販売単価が変動します。
- Q. Q on Q でデジタルライセンス収入が大きく伸長した要因を伺いたい。
- A. 主に『エグゾプライマル』をゲームパスに提供したライセンス収入によるものです。
- Q. 引き続きリピートを伸ばしていくための販売戦略を伺いたい。
- A. 現在、当社のタイトルは年間 230 カ国で流通しています。今後は販売国数を増やすのではなく、それぞれの国での販売本数を引き上げていくことが重要であると考えています。そのため、引き続き価格施策を推進するとともに、現地マーケティングを強化していきます。また同時に、コーポレートブランドや IP ブランドの強化を目的とした、e スポーツおよび映像コンテンツの展開にも注力していきます。
- Q. iPhone 15 Pro や iOS 向けに「バイオハザード」を投入する意図を伺いたい。
- A. 当社の基本戦略である、マルチプラットフォーム戦略の一環です。多様なハードへ対応することで、ユーザー数の最大化を図ります。

Q. PC 向けタイトルの販売に関して、Steam Deck の影響を伺いたい。

A. 全世界における PC の普及台数と比較し販売台数も限られているため、大きな影響はありません。引き続き、価格施策を推進し、グローバルでの販売拡大を目指します。

以 上