

2007年3月期 中間決算説明会 質疑応答概要

Q. 『ワンタメ・ミュージックチャンネル』の現時点の設置台数と1日あたりのインカムを教えてください。

A. 10末日時点で約900台を設置した。今後も出荷を継続し、年内で1,500台を設置する予定である。また、現状の1台あたりのインカムは1日10,000円弱である。

Q. 来期以降に予定している開発タイトルの各ハードへのウェイトを教えてください。

A. 当下期は説明会配布資料後半に記載のとおりである。また、来期以降については戦略上の問題もあり詳述できないが、基本的にはどのハードにも同等のウェイトで対応していく。

Q. 次世代機の印象について伺いたい。

A. Xbox 360は日本ではまだ普及のペースが弱いようだが海外では順調な普及を遂げている。今後はPC(Vista)との連動を十分に意識して対応していく必要があるだろう。PS3については、PS2が大きく普及したこともあり、いくつか注視する事項はあるものの、今世代でも十分な普及を遂げると予想している。さらに、ソニーグループ全体の組織力で、映像・家電的な視点からもマーケットを拡大していくものと思われる。Wiiに関しては、ニンテンドーDSで体現したように、その機能を生かした面白いゲームソフトが普及の大きなポイントとなるであろう。さらに今後は携帯電話も重要なハードである。かつてほど利益の出る市場ではないと思われるむきもあるが、これは市場が水平に広がっていることが原因である。さまざまなニーズをきっちり拾い上げていく仕組みや構造を現在整えているところであり、今後はこの分野での売上比率の拡大を目指していく。

Q. クローバースタジオの経営陣をふくめ、カプコンから有名なクリエイターが多く辞めているようだが、これはどう捉えているのか。

A. (1) 著名なクリエイターを揃えたタイトルであっても、収支が黒字のタイトルもあればそうでないものもある。損益管理という面と、ゲームとしてのクオリティ追求という面では、ある意味矛盾するところがあるものの、会社組織である以上、利益が上げていくことが重要である。会社を辞めることのみが責任の取り方とは思わないが、個人の考え方によっては大組織ではない形で開発を行うほうが有益と考える向きもあるだろう。

(2) 現在のタイトル開発は、天才的な感性をもった一人のクリエイターのみによっては決して完結できない。次世代機開発の膨大な物量に対して開発を円滑に遂行するには、何よりも各々専門性を持ったうえでのチームワークが重要である。確かに新鮮な感性を持ち合わせた特殊なクリエイターは求められるものの、その人材の存在のみが成功の条件というわけではない。

(3) 一方注目すべきなのは、『デッドライジング』や『ロスト プラネット』といったタイトルは、これまで表舞台に出てきていないプロデューサーやディレクターが指揮をとったタイトルであることだ。何名かのクリエイターが辞めてはいるものの、一方で次世代のクリエイターが育ってきたことが実証されている。

Q. 新たなプロデューサーが活躍し始めているようだが、タイトル面の得意不得意で、若干の不安要素もあるようだが、見解を伺いたい。

A. (1) クリエイター個人をみるとそういうことはあるのかも知れないが、重要なのは全体的に開発陣の力量があがり、また自然な入れ替えが進んでいるということだと受け止めている。可能な限りチャンスを与えているが、その中で結果を残せるかどうかでクリエイター間の競争がある。中には当社のような大きな開発組織体よりは、小

規模な独立系の開発会社のほうが性格的にマッチする人もいるだろう。それぞれ適切な場所へと移動していくのがよい。

- (2) タイトルのコンセプト実現・品質管理という面において重要な役目を果たしているのは、ディレクターである。プロデューサーは方向判断とタイトル全体の管理を行い、ディレクターが開発進行を取り仕切る。この仕組みを近年推し進め、昨今結果が出てきたところである。

Q. 『ロスト プラネット』は、海外でどの程度の単価で販売される予定か。

A.
現状では『デッドライジング』と同程度を想定しており、北米では \$ 59、英国では £ 49 程度になるものと考えている。

Q. 『ロスト プラネット』の今後続編・ヴァージョンアップ版等のリリースタイミングを教えてください。

A.
タイトル戦略上の事項になるので、回答は差し控えさせていただく。今後の市場環境を踏まえて検討していく。

Q. アミューズメント施設事業について、出店見込みと市場の動向を伺いたい。

A.
当期の出店計画は資料に記載のとおり 6 店舗である。また、収益力の弱くなってきた店舗は早めに閉鎖し、高い営業利益率を維持していく。このため当期は 3 店舗の退店を予定している。
改正都市計画法の施行に伴い、あらたな大型複合商業施設(GMS)の出店は少なくなることを念頭においている。今後は、引き続きGMSへの出店を確保しつつ、独立したロードサイド型の店舗形態も増やしていく必要がある。さらに別業態を複合した店舗も検討中である。中長期的にこういった別の手法を採用した事業展開も行う必要があるだろう。

Q. 今後の開発人員の動向を教えてください。

A.
中途採用が増えている。現在、正社員・契約社員あわせて 800 名程度の開発スタッフがあり、闇雲に人数を増やすことはしないものの、効率面も考え、外注会社を活用するなど、フレキシブルに対応していく。短期的に見れば、業務用機器開発やオンラインゲーム開発の分野で、人員は増加するであろう。

Q. 来期のソフト販売本数の見通しを教えてください。

A.
現在策定中であり、この場では詳述できないものの、本数は今期並みで廉価版のウェイトがある程度上昇し、オンラインゲームの売上が底上げすると考えている。また PC 対応のゲームも積極的に提供していく。