

2021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
(2020年10月29日)

- Q. 好調な上期業績に対し、通期業績計画を据え置いた理由を伺いたい。
- A. 現時点で明確なリスクを認識しているわけではありませんが、下期に投入予定の『モンスターハンターライズ』の動向およびホリデーシーズンでのデジタル販売の見込みが不透明なため、現時点では通期計画を据え置いています。
- Q. 下期のコンシューマ新作が業績に与える影響を伺いたい。
- A. 『デビル メイ クライ 5 スペシャルエディション』は移植タイトルということもあり、特別大きな影響は織り込んでいません。『モンスターハンターライズ』については100万本以上の販売を計画していますが、3月末の発売であること、対象ハードが限られることを考慮しています。
- Q. 今期の上期におけるモバイル事業の利益イメージを伺いたい。
- A. 海外協業タイトルのライセンス収入を除くと利益貢献していません。同事業については対応を検討していきます。
- Q. 下期の新作売上を形成するタイトルを伺いたい。
- A. 上期に投入した『バイオハザード RE:3』に加え、下期には『モンスターハンターライズ』、『デビル メイ クライ 5 スペシャルエディション』の投入を予定しています。なお、『バイオハザード ヴィレッジ』の投入時期は、2021年を予定しています。
- Q. コンシューマにおけるデジタル売上の7月から9月にかけての推移を教えてください。
- A. 第1四半期と比較すると7月から8月にかけて落ち込みましたが、9月は6月並みの売上に達しています。
- Q. 欧州での新型コロナウイルス感染拡大が今後の業績に与える影響を伺いたい。
- A. デジタル販売の拡大という面で、在宅時間が増えていることは追い風になると考えられますが、今後の感染拡大への対応やパッケージ版への嗜好等、欧州内での国毎の動向にも差があるため、現時点では特別な影響は見込んでいません。
- Q. アミューズメント施設における、鬼滅の刃のヒットによる影響を伺いたい。
- A. 現時点では大きな収益影響があるとは認識していません。通期の黒字化を目指している同事業においてプラス材料になることを期待しています。
- Q. 『モンスターハンターライズ』と『モンスターハンターワールド：アイスボーン』とのカニバリ懸念はあるか？
- A. 対象とするハードが異なり、ゲームのコンセプトも異なるため、大きなカニバリ懸念はありません。

Q. 能動的なセール施策が売上に与える影響を伺いたい。また、9月に実施した『ストリートファイターV』のフリープレイ配信の影響を伺いたい。

A. セールの有無は月次の販売計画に大きな影響を与えます。9月は「東京ゲームショウ 2020 オンライン」が実施されることもあり、デジタルセールに注力しました。今後も、コンテンツの価格帯の推移など、市場全体を俯瞰しながら、セールの実施により能動的にビジネスをコントロールできるのか、ノウハウを蓄積していきます。『ストリートファイターV』の推移も順調であり、シリーズ最新作の販売や e スポーツイベントへの興味喚起などに貢献しています。

Q. 中国でのモバイル向けタイトル『ストリートファイター：デュエル』への期待度を伺いたい。

A. 11月のサービスインに向け順調に準備を進めていますが、当第2四半期に計上したライセンス収入を除き、今期中の大きな収益貢献は見込んでいません。

Q. 新作タイトルの戦略的な投入延期の可能性はあるのか。

A. 中期的なタイトルラインナップは開発や業績の進捗と対照しながら勘案しています。現時点でタイトルの投入延期について、お伝えしていることはありません。

Q. 上期のデジタル売上が好調な要因について伺いたい。

A. コロナ環境において自宅での余暇時間が増えたことで、一部で巣ごもり需要の恩恵を受けたのは事実です。しかし、コアユーザー向けコンテンツが多い当社にとって、受けた恩恵は同業他社と比較して相対的に小さいのではないかと考えています。

Q. 前年同期比でデジタル販売の単価が上がっているようだが、これは価格設定のノウハウ蓄積によるものか？

A. 前年同期に、新作ながら低単価の『モンスターハンターワールド：アイスボーン』を投入した反動により、今期は単価が上昇しています。ユーザーの価格感応度に合わせた価格設定の実現に向け、引き続きノウハウの蓄積に努めます。

Q. 『モンスターハンター：ワールド』が海外でヒットした背景を教えてください。また、その点を踏まえて『モンスターハンターライズ』の販売戦略を伺いたい。

A. 『モンスターハンター：ワールド』ヒットの要因の一つは、PCを含むハイスペックな据置ゲーム機を対象にしたことです。特にユーザー数の多いPCに対応したことが大きな要因であると分析しています。『モンスターハンターライズ』では、ハードを所有するユーザーの趣味、嗜好を分析して展開していきます。

Q. デジタルコンテンツ事業で計上しているライセンス収入とは何を指すのか。今後継続的に入ってくると考えて良いのか。

A. PlayStation Now や Xbox Game Pass 等のオンラインプラットフォームへのコンテンツ提供他、販売本数に結びつかない一過性の収入を指します。同セグメントへのリソースは今後の普及動向を勘案して検討していきます。

Q. Epic Games Store への対応予定を伺いたい。

A. 特定のサービスについてのコメントは控えさせていただきます。引き続き、様々なプラットフォームでの可能性を検討していきます。

Q. 次世代機向けタイトルの価格設定について伺いたい。

A. 現時点でお話しできることはありません。今後の発表をお待ちください。

以 上