

日時：2022年5月10日（火）

出席者：代表取締役社長 古川俊太郎、執行役員 村上元

※ 決算説明会（オンライン）における主な質疑応答は下記のとおりです。なお、記載内容につきまして  
は、ご理解いただきやすいよう一部に加筆・修正をしています。

※ 本文の一部を引用される場合は、必ず、引用元を明記、または本ファイルへのリンクをしていただき  
ますようお願いいたします。

Q1	<p>当期（2023年3月期）の業績予想について、ソフトウェアの販売本数が前期比で減少するとして いる背景を教えてください。また、前提為替レートは実勢レートと大きく乖離しているが、どのよう に決めたのか。可能であれば為替感応度についても教えてください。</p>
A1	<p>代表取締役社長 古川俊太郎：</p> <p>当期の業績予想は、現時点での生産および販売の状況を踏まえて作成していますが、その中で ポイントは3点あります。</p> <p>1つ目のポイントは、ハードウェアの予想販売数量です。世界的な半導体部品等の供給不足が続 く中で、当社においても引き続き必要な部品の調達に支障をきたしており、ハードウェアの生産計 画に関しては、不透明な状況が継続しています。このような生産の状況も考慮して、当期の予想販 売数量を、前期比で約200万台減の2,100万台としました。</p> <p>2つ目のポイントは、ソフトウェアの予想販売数量です。当期発売予定の自社の新作タイトルに 加えて、前期以前に発売済みの定番タイトルの需要見込み、そして、ソフトメーカー様から発売予 定のタイトルなどを総合的に考慮し、前期比で約2,000万本減の2億1,000万本としました。期初 の時点ではソフトメーカー様の発売計画を把握できているわけではなく、また、ソフトウェア全体 の販売規模が非常に大きくなってきていますので、予測をするのは難しい状況ですが、引き続き 2億本クラスのソフトウェアの販売を継続できると考えています。</p> <p>3つ目のポイントは、半導体部品等の需給バランスや物流の状況などを考慮している点です。当 期の業績予想の中では、（半導体部品等の価格高騰による）ハードウェアの製造原価の上昇や、貨物 輸送の需給ひっ迫に伴う、ホリデーシーズン向け製品の輸送費用の大幅な増加を見込んでいます。</p> <p>また、当期の前提為替レートは、1ドル115円、1ユーロ125円に設定しています。昨今の為替 相場の激しい変動を考慮し、実勢レートだけでなく、長期間での為替変動や、その他の経済状況等 を鑑み、前提為替レートを設定しました。</p> <p>為替感応度に関しては、年間の外貨建売上高等の予想は発表していませんので、当期の業績予想 に対する為替の影響額はお答えできません。仮に前期の年間売上高をベースにした場合、売上につ きましては、ドル建ては63億ドル、ユーロ建ては31億ユーロでしたので、為替レートが1円変 動すると、それぞれ63億円と31億円の影響が出るイメージです。</p> <p>売上総利益ベースでは、外貨建仕入高の影響があります。前期のドル建て仕入高は通期で58億 ドルでした。ユーロ建ての仕入もありますが金額は大きくありません。また、仕入高の金額のうち 在庫に残る部分がありますので、仕入高の金額全体が損益に影響を及ぼすわけではありません。</p> <p>販管費部分では、主に海外子会社で発生する経費が影響の対象となります。経費項目ですので、 円安になれば費用が増え、利益に対してはマイナスの影響になります。</p> <p>営業外損益における為替差損益では、主なものとして（任天堂株式会社が保有する）外貨建資産 負債の評価替えによる影響があります。こちら前期の実績で申し上げますと、ドル建て資産負債 はネット（※）で約31億ドル、ユーロは約6億ユーロでした。この金額をベースにしますと、為</p>

	<p>替レートが1円変動した場合の期末評価替えによる為替の影響は、実際には資産負債残高の増減にもよりますが、ドル円で31億円前後、ユーロ円で6億円前後と想定できます。</p> <p>(※) 資産負債ネット（現預金+売掛金-買掛金-関係会社借入金）</p>
--	---

<b>Q2</b>	4月29日発売の『Nintendo Switch Sports』の出足について、地域別の販売状況や Nintendo Switch Online への貢献も含めて感触を教えてください。
<b>A2</b>	<p>古川：</p> <p>『Nintendo Switch Sports』については、どの地域においても非常に好調なスタートを切れたと考えています。このタイトルは Joy-Con を振って（直感的に）スポーツの体験ができ、普段あまりゲームをされない方にも手に取っていただきやすい内容となっていますので、お客様の幅を広げるポテンシャルがあると考えています。</p> <p>また、『Nintendo Switch Sports』はオンラインで遊んでいただくと、より魅力が増すタイトルであり、例えば、ご家族と一緒に2人で（他のプレイヤーとの）オンライン対戦ができるなど、普段オンラインでゲームを遊ばないような方でも参加しやすくなっています。発売時点では、すでにハードウェアをお持ちのお客様を中心に買い求めいただいています。日本では幅広い年代の方に手に取っていただいております。欧米では、20代中盤の、かつて『Wii Sports』や『Wii Sports Resort』を遊ばれたようなお客様を中心に手に取っていただいています。当期は『Nintendo Switch Sports』に加えて『スプラトゥーン3』の発売も予定しており、どちらもオンラインで楽しく遊んでいただけるタイトルだと考えています。年間を通してこれらのタイトルを長くアピールし、新しくハードウェアを買っていただけるような新規のお客様にもオンラインで遊ぶ魅力をお伝えしていきたいと考えています。</p>

<b>Q3</b>	<p>Nintendo Switch Online の（ハードウェアに対する）装着率や継続率について教えてください。また、「Nintendo Switch Online + 追加パック」について、3月に配信を開始した『マリオカート8 デラックス コース追加パス』を追加料金なしで遊べるようにしたことで（会員数などの）大きな変化は見られているのか。追加パックは（加入すると遊べる追加コンテンツの単価を考えると）お買い得な価格設定となっているが、今後、追加コンテンツはサブスクリプション型サービスの一環として提供していくのか。</p>
<b>A3</b>	<p>古川：</p> <p>Nintendo Switch Online の会員数は、昨年開示しました2021年9月時点での3,200万から情報の更新はありませんが、ハードウェアの販売台数の増加に合わせて順調に増えています。一方で、利用期間が満了したお客様の中には更新されない方もいらっしゃいますので、継続してオンラインプレイをお楽しみいただけるタイトルの発売やサービス自体の魅力を高めていくことが重要だと考えています。</p> <p>今年3月から Nintendo Switch Online では「ミッション&amp;ギフト」という新しいサービスをご利用いただけるようになりました。これは（「オンライン対応タイトルであそぶ」、「いっせいでトライアルであそぶ」などの加入者限定の）ミッションをクリアすると My Nintendo のプラチナポイントが貯まり、Nintendo Switch で使える「アイコンパーツ」などのギフトと交換できるというものです。また、2021年10月からサービスを開始した「Nintendo Switch Online + 追加パック」では、3月に配信開始した『マリオカート8 デラックス コース追加パス』を追加料金なしでご利用</p>

	<p>いただけるようになりました。今後もサービスの拡充を図り、年間を通じて様々なコンテンツをお客様にお届けしていきたいと考えています。</p> <p>「Nintendo Switch Online + 追加パック」の加入者数は順調に増加しており、Nintendo Switch Online の加入者全体に占める割合も徐々に高まっています。地域別では、特に米国での加入割合が高くなっています。同サービス開始直後は、既存のプランから乗り換えられる方が大半でしたが、昨年末以降、ニンテンドウ 64 の人気タイトルの配信や、『マリオカート 8 デラックス』、『あつまれ どうぶつの森』の追加コンテンツ配信をきっかけに、新規で加入されるお客様も増えてきています。</p> <p>今後、追加コンテンツを「Nintendo Switch Online + 追加パック」の一環として配信していくかどうかについては、お客様の利便性と個々のソフトウェアとの親和性を考慮し、タイトルごとに最適なご提供方法を検討していきます。</p>
<p><b>Q4</b></p>	<p>当期のソフトウェアのパイプラインはすでにある程度発表されているが、Nintendo Switch の発売から 6 年目に入ってもこれだけ豊富なソフトウェアをラインアップに追加できるというのは、過去のプラットフォームと大きく違う点の一つだと思う。その理由を教えてください。また、今後どこかのタイミングで新しいハードウェアが発売されると思うが、これまでのプラットフォームビジネスの課題であった次のハードウェアへのスムーズな移行に関して考え方を教えてください。</p>
<p><b>A4</b></p>	<p>古川：</p> <p>ソフトウェアのパイプラインについては、すでに来年の春までの発売予定を一部発表しています。過去と異なり、ハードウェアの発売から5年が経過した中でも、発売予定のタイトルが豊富に揃っています。その背景として、Nintendo Switch 自体の立ち上げが順調だったことがあり、それによって開発のリソースを一つのプラットフォームに集中できているということが一番大きな理由として挙げられます。一方で、将来、新しいハードウェアを発売するときにスムーズな世代交代ができるかという点は、過去の Wii やニンテンドーDS をはじめとするハードウェアの世代交代の経験を振り返っても、当社の課題の一つであると認識しています。そのために、（ニンテンドーアカウントを通じた）お客様との長期的な関係の構築に注力しています。Nintendo Switch で新しいソフトウェアを発売し、多くのお客様に遊んでいただくと同時に、ニンテンドーアカウントを活用したサービスや、ゲームの外で当社 IP に触れていただく取り組みを通じて、お客様との関係を次のハードウェアにつなげられるようにしていきたいと考えています。</p>
<p><b>Q5</b></p>	<p>当期の売上高が前期比 5%減の予想に対して、ハードウェアとソフトウェアの予想販売数量の減少割合が大きくなっているが、1兆 6,000 億円の売上高を想定する場合、Nintendo Switch（有機 EL モデル）の比率が極端に高くなければならないと思う。モデルごとの販売割合はどのように考えているか。また、前期は欧州向けの輸送に鉄道も使ったと思うが、今般のウクライナ情勢の影響でおそらく使えなくなっている。代替手段は何か考えているのか。</p>
<p><b>A5</b></p>	<p>古川：</p> <p>Nintendo Switch（有機 EL モデル）の需要は高く維持できており、当期は有機 EL モデルの販売が年間を通じて寄与しますので、ハードウェア全体に占める有機 EL モデルの比率は高くなると見えています。前期の年間セルスルーに占める複数台需要について、ハードウェア全体では 25%程度でした。また、Nintendo Switch Lite の約 3 割が買い増し需要で、有機 EL モデルの約 4 割が買い替</p>

	<p>えや買い増し需要となっています。2,100万台の販売計画を達成するためには、複数台需要と新規需要の両方の最大化が不可欠であり、複数台需要の高まりとともに有機ELモデルの比率は高まると考えています。</p> <p>欧州向けの鉄道輸送に関してはご指摘の通りです。当期の課題の1つとして、現在の生産状況を考慮すると、欧州に限らず各地域への製品の輸送計画を立てることが非常に難しいことがあります。生産に制約がない状況であれば、夏場からハードウェアの在庫を貯め、早い段階で船便輸送し、最大の商戦期であるホリデーシーズンに備えるというのが通常のパターンですが、当期は例年以上に航空便を含む別の輸送手段を講じる必要があると考えており、その前提で計画を立てています。</p>
--	--

<b>Q6</b>	<p>昨年の経営方針説明会で発表のあった最大4,500億円の手元資金の活用について、当期の業績予想にどの程度織り込まれているのか。</p>
<b>A6</b>	<p>古川：</p> <p>手元資金の活用に関する具体的な進捗状況等についてはお話ししていません。当期においては、すでに発表しています通り、（本社に隣接する）京都市の市有地の取得を予定しています。将来に向けて、本社第二開発棟（仮称）を建設し、開発体制の整備・拡充を進めていきます。それ以外にもゲームやゲーム以外の分野において、さまざまな準備を進めています。</p>

<b>Q7</b>	<p>株式会社ディー・エヌ・エーから任天堂株式の売却の発表と併せて、任天堂との関係が新しいステージに入るといったコメントが出ている。モバイルゲームの開発運営における協業やオンラインビジネスのサポート以外でさらに進んだ関係になるのか、それともこれまでの延長線での関係なのか。</p>
<b>A7</b>	<p>古川：</p> <p>ディー・エヌ・エー様との協業関係に何ら変更はありません。ディー・エヌ・エー様とは非常に深い信頼関係にあり、モバイルアプリの展開やニンテンドーアカウントを中心としたオンラインサービスにおいてさまざまな協業をしており、今後も引き続き両社でしっかりと進めていきたいと考えています。今日の時点でこれ以上当社からお話できることはありませんが、この7年間の協業によってお互いにさまざまな学びがあり、今後も両社間の事業において協業関係を深めていきたいと考えています。</p>

以上