

<2019年3月期1Q決算の主な質問>

遊技機事業

Q：パチスロ新基準機(6号機)に対する考え方や、タイトルの予定はどのようになっているのか？
また、今後に対する6号機の見方や規制強化の可能性などはどう見ているのか？

A：現状は、6号機で複数スペックを開発しており、今回タイトルが検定を通過したことで、今後新しい遊びが提案できることが分かった。他社も、複数タイトルを開発し、検定に出しているとは思いますが、どういったものが市場に受け入れられるか、どういったタイトルが今後出てくるかは、今期、来期にかけて少しずつ見えてくると思っている。6号機への期待は高く、今後も6号機の市場拡大の期待は高まるとしており、下期には当社の主力タイトルの発売も予定している。
パチスロ6号機の適合は、他社に比べて少し遅れていたが、良い製品を出すために機械のブラッシュアップをした結果なので、今後市場に評価されるものを提供していきたい。

Q：遊技機に関して、ギャンブル等依存症との兼ね合いはどのように考えているか？

A：ギャンブル等依存症については立法もされており、業界全体で取り組む課題と認識していることから、しっかりと対応していきたい。6号機の試験申請に関しても、しっかりと今のレギュレーションを守って業界全体で連携しながらやっていきたいと思っている。

Q：遊技機の市場環境が厳しい中で、利益率や利益成長についてはどのように考えているか？

A：遊技機事業における売価、原価ともに、ほぼ計画通りに進捗しているとの認識であり、引き続きリユースなどの実施による利益率の改善に努めていきたい。

エンタテインメントコンテンツ事業

Q：デジタルゲームの通期計画は高い目標だと思うが、新作『BORDER BREAK』の投入から加速していくのか、
その他のタイトルの配信によって加速していくのか、考え方を教えてほしい

A：第1四半期におけるデジタルゲームの業績が厳しいことは認識している。第2四半期以降、既存タイトルの減衰のリカバリーを目指すとともに、新作タイトルを中心に業績拡大を目指していきたい。『BORDER BREAK』もその一つであるし、今後も複数の新作タイトルが出てくるので、その中でヒットを目指していきたい。

Q：デジタルゲームの新作タイトルで、『BORDER BREAK』の配信が始まったと思うが、コアユーザー向けのタイトルや Free-to play のタイトルへの見方はどう考えているのか？

A：デジタルゲームについては、IP戦略を軸にして、新作タイトル等の検討を行っている。今回配信を開始した新作タイトル『BORDER BREAK』のように、コアユーザーに向けたタイトルがある一方で、スマートフォン向けの新作『共闘ことばRPG コトダマン』のような幅広いユーザー向けのタイトルもあり、幅広く戦略を立ててタイトルを投入している。今後も新作タイトルを投入することで、ヒットタイトルを出していきたいと思っている。

Q：デジタルゲーム分野の計画目標が高く、達成が厳しい印象だが、今後新作タイトルが出てくれば達成は可能なのか？

A：デジタルゲームは新作タイトルも複数控えており、今後も開発費をかけてやっていくため、前提としての売上アップは必要になってくると認識している。今期配信予定の新作 12 タイトルでしっかり売上を伸ばしていきたいし、既存タイトルの減衰をどれくらいカバーできるかを見極めていきたい。

Q：テンセントが中国で展開しているゲーム配信プラットフォーム WeGame に関してタイトル等の配信はしているのか？

A：WeGame へはすでにタイトルの配信を開始している。配信に際しては、許認可の取得等も必要なことから、今後のタイトル配信については状況を見ながら検討していきたい

Q：パッケージゲームはリピート販売による押し上げがあると思うが、どうみているか？他社も同様の環境なのか？

A：パッケージゲームの業績は、リピート販売が押し上げていることは認識しており、開発コストも抑えられるので、利益に繋がっている。他社においても、同様の傾向にあるのではないかと想定している。リピートに関するキャンペーン等も実施し、意識しつつ今後の販売に繋げていきたい。

Q：パッケージゲームの今後のラインナップについて、今期・来期で見た場合のタイトルの強弱は見えているか？ある程度、毎期の平準化を意識したラインナップとなっているのか？

A：新作タイトルのラインナップでいうと、今後東京オリンピックに向けてもタイトルの開発をしていくと思うが、過去に売れたシリーズタイトルを活用してしっかりラインナップを組んで行きたい。開発資源には限りがあるので、売れ筋 IP である程度収益を確保しつつ、新規 IP の創出も含めて検討している。下期は大型タイトルを仕込んでいる。

Q：エンタテインメントコンテンツ事業の市場環境を考えると、デジタルゲームよりパッケージゲームの方が成長分野として注目されており、今後パッケージゲームに注力するべきだと思うが、今後の戦略はどう考えているのか？

A：2020 年 3 月期の目標においても、デジタルゲームを中心に成長させたいと考えている。そのため 2019 年 3 月期の計画も目標を高く置いているし、開発ラインナップも増やしている。そういった面からも、デジタルゲームはチャレンジの最中であり、マーケット的にも微増の環境である中で、しっかり勝てる事業にしていきたい。そのため、急にこの戦略を変えるようなことは考えていない。一方で、パッケージゲームは過去に販売したタイトルのリピート販売などで効果が出始めているので、今後も IP を軸にデジタルゲーム、パッケージゲームの間でクロスさせながら、両面からの業績拡大を進めていきたい。

リゾート事業

Q：今後の国内 IR 事業について、具体的なスケジュールについてはどう考えているか？

A：当社は以前からオペレーターとして国内 IR 事業へ参入したいと表明している。IR 整備法案が通過したものの、具体的なプランやスケジュールとしてはまだ話せる段階ではないので、今後お話しできるタイミングが来たらお伝えしたいと思う。

Q：IR 整備法案をみると、銀行からの借り入れなど資金調達に苦労するように感じるが、資金調達に問題はないか？

A：グループ内での資金効率化を進めており、現預金やそれら同等物の積み上げをすでに実施している。借入に関しても、金融機関からの借入枠等の拡大を進めている。今後 IR 事業が本格化した際にしっかりと資金調達できるよう、当社として出来る範囲の準備を進めている。

Q : IR 整備法案が通過したことで、今期のコストが増加する可能性はあるか？

A : 今回の IR 整備法案が通過したことで、特段大きくコストが増える想定はしていない

以上