

株式会社コーエーテックホールディングス 2024 年 3 月期第 2 四半期

決算説明会質疑応答(要旨)

日時：2024 年 10 月 28 日（月）Zoom ウェビナーにて実施

時系列順に記載

ご質問 『真・三國無双 ORIGINS』は「Chinajoy 2024」で映像を公開するなど、中国地域向けに力を入れているような印象を受ける。「無双」シリーズにおいて、アジアや中国市場のポテンシャルはどう考えているのか。

回答 「Chinajoy 2024」への出展は、プロモーション上タイミングが合致したことによる。「三國志」や「真・三國無双」シリーズの販売は、他のタイトルと比べ、アジアの比率が高く、ポテンシャルを感じている。アジア向けに、ゲームコンテンツのローカライズにも注力していきたいと考えている。

ご質問 開発の課題認識で言及があったが、汎用エンジンを使うようになった背景は何か。それにより、AAA 品質を実現できるのか。

回答 今後も KATANA ENGINE を中心に開発を進める方針は変わっていない。より強力に、開発費の削減と品質の向上を両立させていくための手段として、タイトルごとに汎用エンジンの活用も柔軟に行っていく方針とした。汎用エンジンの活用によって、AAA 品質へ至るヒントを得られると考えている。

ご質問 コンソール・PC 市場もモバイル市場も、厳しい市況が続いている。今年から来年にかけて、どういった展望を持っているのか。

回答 コンソール・PC 市場は、新しいハードの発表も想定されており、伸びることを期待している。韓国や中国で開発されたアクションゲームが大きくヒットしていることを見ると、モバイルゲームを遊んでいるユーザーが、コンソール・PC 分野にも入ってきているのではないかと、という感触もある。モバイル市場は、日本や中国は成熟しており、高い成長は見込みづらいという認識。東南アジア、インド、欧米など、開拓余地のある市場で、チャレンジをしていきたいと考えている。

ご質問 現在の市況を踏まえて、コーエーテックがしなければいけないと思うことは何か。

回答 AAA タイトルが安定して生み出せる開発体制を整えていきたい。現在は 2,500 名程度だが、長期的に 5,000 人規模の体制を目指すために、教育や採用を積極的に行っていきたい。

ご質問 市場一般において、直近のタイトルではメタスコアの高さと販売本数の相関は低下している。従前掲げていたように、メタスコアで 90 点以上を目指す考え方に変化はあるか。

回答 特に考え方は変わっていない。プロダクトを出すマーケットのサイズに見合った品質を担保するというのが基本スタンス。全タイトルで高い評価を目指すのではなく、プロダクトごとに売上・利益を最大化できるようにしていく。その中で、プロダクトの評価が上げられるよう、当社グループのコーエーテックモクオリティアシュアランスにて、様々なレビューや評価の調査を行っており、メタスコアと社内評価の相関性も分析している。今後は外部評価機関も含めてグループ内でクオリティ評価をしっかりと、販売本数をキャッチアップしていきたい。

- ご質問 地域別の売上高について、欧州やアジアと比較して、北米の売上が増加している。
昨年度発売した大型タイトルの販売が好調だったのか。
- 回答 特定タイトルというより、バックカタログ全体として堅調だった。
地域別にセールを実施したことが貢献したと考えている。
- ご質問 『紅の錬金術士と白の守護者 ～レスレリアーナのアトリエ～』がコンソール・PC 向けに発売予定。
モバイル版はダウンロード数が 300 万を超えていたが、本作はどれくらいの期待値か。
- 回答 モバイルで配信中の『レスレリアーナのアトリエ ～忘れられた錬金術と極夜の解放者～』をベースとしたタイトル。
ユーザーからパッケージ版を求める声もあり、対応した。モバイル版のお客様がどれだけコンソール・PC で遊んでくださるか期待しつつも、現時点では慎重な目標としている。
3 月に発売予定である『ユミアのアトリエ ～追憶の錬金術士と幻創の地～』には、ヒットした『ライザのアトリエ』に続く新しいタイトルとして、期待している。
- ご質問 エンタテインメントセグメント、アミューズメントセグメントは、昨年度対比で減益となっている。要因は何か。
- 回答 説明資料に記載のとおり。
エンタテインメントセグメントは、昨年度は複数の新作がリリースされていた。
アミューズメントセグメントは、SP 事業の受託売上が減少。AM 施設運営事業においては新店の売上貢献があったが、オープン当初は費用が先行する。
- ご質問 昨年度末に発売した大型タイトルについて、体験版を 7 月に配信している。
この施策は販売にどう貢献したのか。
- 回答 当該タイトルは、体験版配信と合わせてセール実施しており、タイトルの販売に良い影響があったと認識している。
- ご質問 他社の取り組みで、マーケティングの強化のために、ユーザーコミュニティの構築や、各地域で開発の早い段階からユーザーの意見を収集している事例がある。こういった取り組みについてどう考えているか。
- 回答 課題認識として挙げているマーケティング体制の構築は急に効果が出るものではないので、長期的な目線で考えている。
足元では、ユーザーコミュニティの構築・拡大をできるよう、海外で活躍できる社員を採用し始めている。
- ご質問 説明会資料に記載のある、「クリエイティブとビジネスの両立」は他社でも苦労しているポイントだと思う。
市場環境が変わってきている中で、両立の難しさは変化しているのか。コーエーテックモだからできる部分は何か。
- 回答 当社は、経営者自身がクリエイターであって、「クリエイティブとビジネスの両立」を実践してきた。
会社として仕事の基本、社風として位置づけていて、全社員に求めている。「クリエイティブとビジネスの両立」とは、「品質、納期、予算」の 3 要素をしっかりコントロールすることである。当社においては管理職や役員の必須要件と考えている。
「クリエイティブとビジネスの両立」が「世界 No.1 のデジタルエンタテインメントカンパニー」というビジョンに通じる唯一の手段と考え、全社員でこれを実行することで、会社の営業利益を上げていく。営業利益は、お客様からの次のタイトルへの期待感として開発費を頂戴しているということであって、この開発費を使って次の挑戦をしていく。このサイクルを回すことで、成長を果たしていく。

ご質問 直近のゲーム市場を取り巻く環境として、開発費の高騰や、開発期間の長期化が挙げられる。
この環境下で、「クリエイティブとビジネスの両立」における変化は生まれているのか。

回答 タイトル開発予算の中に何を盛り込むかをより精緻に考えていく必要がある。
様々な工夫をすることにより、決められた予算の中で品質を最大限上げることを常に求めていく。
AI の活用等によって制作プロセスのさらなる効率化を進め、費用の削減にも取り組んでいく。

ご質問 オンライン・モバイル分野では、自社タイトルでは前四半期比で回復したとあるが、
IP 許諾タイトルの状況はどうか。

回答 自社運営のものは安定しているが、許諾については多少減少している。ただし、許諾先次第ではあるが、
新しくリリースする計画もあるのでそれに期待をしていきたい。

ご質問 貸借対照表において、当四半期の動きとして、有価証券が減少し、現預金が増加している。
24 年 12 月に控えている転換社債の満期に向けての取り組みなのか。

回答 基本方針としては、余剰資金の運用を行っているが、転換社債が現金償還となった場合に備え、一時的に手元の現金を
手厚く用意している。

以上