

日時：2021年5月6日（木）

出席者：代表取締役社長 古川俊太郎、執行役員 村上元

※ 決算説明会カンファレンスコール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	当期（2022年3月期）のハード予想販売数量が2550万台となっている前提を確認したい。また、想定より堅調な需要が継続した場合には、現時点の予想を上回る出荷が可能か。それとも、足元の半導体の供給不足などにより上積みは難しいと考えるか。
A1	<p>代表取締役社長 古川俊太郎：</p> <p>当期の業績予想については、前期（2021年3月期）までの実績と当期の販売見通しを踏まえて作成しており、その考え方として主に2つのポイントがあげられます。1点目は、前期は2020年3月に発売した『あつまれ どうぶつの森』がヒットし、特に上期において大きくハードの販売をけん引したことです。この結果、前期の上期は当社の歴史を振り返っても前例のない規模で販売が推移しており、この一時的な影響を考慮する必要があると考えます。2点目は、前期の第4四半期（1月～3月）もハード、ソフトの販売が非常に好調に推移し、直近においても高い販売水準を維持していることです。Nintendo Switchは今年の3月で発売後5年目に入りましたが、従来の当社のゲーム専用機の5年目とは異なり、非常に勢いがある状況だと認識しています。これら2つのポイントを総合的に考慮し、当期のハードの予想販売数量を2550万台としました。</p> <p>生産については、昨年末までは順調にハードの生産ができており、その結果、前期は第4四半期として最大の販売数量を記録しました。一方で、年明け以降も想定を上回るハードの需要が続いており、また、世界的な半導体部材の需給逼迫の影響により、足元では高い需要に対して生産が追いついていない状況です。現在、可能な限り手を尽くして生産するように努めていますが、例年の期初に比べて生産計画には不透明感が増しているのも事実です。通期の販売計画は、生産に必要な部材が確保できることを前提としていますが、より多く生産できるような状況になれば、当社としても強い需要に対応し、より多くのお荷、販売ができるように努めます。</p>
Q2	現在、Nintendo Switchのアクティブユーザーの規模はどれくらいだと認識しているのか、定性的な情報でもよいので教えてほしい。ソフト販売予想の前提にあるアクティブユーザーの考え方について教えてほしい。
A2	<p>古川：</p> <p>『あつまれ どうぶつの森』を発売して以降、Nintendo Switchで遊ばれるお客様は大きく増加しました。その後、徐々に減少していましたが、昨年の年末商戦期に再び大きく増加し、Nintendo Switch発売以来、過去最高になりました。今年に入ってから少し減少していましたが、直近では3月にカプコン様の『モンスターハンターライズ』が発売されたこともあり、非常に多くのお客様にNintendo Switchを遊んでいただいている状況で、勢いが落ちているとは考えていません。当期は第1四半期から多くの新作ソフトを発売していきますので、しばらくNintendo Switchで遊んでおられないお客様や新規のお客様など、Nintendo Switchで遊ばれるお客様を継続的に広げていきたいと考えています。</p>

Q3	<p>前期の第4四半期は大型タイトルだけでなく全体的にソフト販売が好調で、ハードも売れ行きがよく、デジタル売上も前四半期比（第3四半期比）横ばいで、非常に高い水準だった。これらは新型コロナウイルス感染症の再拡大の影響があったのか。足元でアメリカを中心に人々の生活が正常化に向かっているようだが、このような状況において、どのような前提で当期の業績見通しを考えているのか。</p>
A3	<p>古川：</p> <p>前期は『あつまれ どうぶつの森』の発売以降、Nintendo Switchに関心を持たれるお客様が大きく広がったことで、年間を通じてハードおよびソフトの強い需要が継続していましたが、その効果が第4四半期にも表れたと考えています。第4四半期は、『あつまれ どうぶつの森』や『リングフィット アドベンチャー』といった主力タイトルに加え、定番タイトルも非常に好調だったことが特徴でした。2021年1月～3月の自社タイトルのセルスルーは、『マリオカート8 デラックス』、『リングフィット アドベンチャー』、『スーパー マリオパーティ』、『ゼルダの伝説 ブレス オブ ザ ワイルド』、『New スーパーマリオブラザーズ U デラックス』、『スーパーマリオ オデッセイ』、『スプラトゥーン2』などのタイトルが、前年の同期を上回りました。これは『あつまれ どうぶつの森』の発売を機にNintendo Switchを購入されたお客様が次のソフトとして前述のような定番タイトルをご購入いただいたことが大きな要因の1つだと考えています。また、『スーパーマリオ 3Dワールド + フューリーワールド』といった新作タイトルの販売も好調であり、第4四半期全体でソフトの販売は非常に好調に推移しました。こうした販売拡大の背景には、外出自粛に伴いホームエンターテインメントの需要が増加している影響もあったと考えています。</p> <p>デジタル売上高に関しては、年末商戦期にハードを購入されたお客様が次の1本のソフトをデジタルで買われることが比較的多く、第4四半期は第3四半期に比べるとデジタル売上高の比率が高くなる傾向があります。ただ、それを考慮しても前期の第4四半期は第3四半期と遜色のないデジタル売上高となったことから、お客様がソフトを購入される際の選択肢として、デジタルがかなり浸透してきたと考えています。</p> <p>このようにビジネスに勢いがある状態の中で、新規のお客様も含めて、発売済みの定番タイトルを継続的にアピールしていく方針のもとに当期の販売計画を立てています。当期の業績予想は今後発売する新作タイトルや定番タイトルの販売見通しなどを中心に組み立てており、新型コロナウイルス感染症による影響はあまり考慮していません。新型コロナウイルス感染症の状況が落ち着いたときに、地域によってお客様の消費行動に差が出てくるかといった点などについては、現在、注視している状況です。</p>
Q4	<p>近年、研究開発費が増加傾向にあるが、その背景は。また、当期において1000億円近くの研究開発費を見込んでいるが、どのような開発を進めているかについて、イメージでもよいので教えてほしい。</p>
A4	<p>古川：</p> <p>ライフサイクルの中盤に入っているNintendo Switchに、新しいソフトを継続的に投入していくため、外部委託を含めたソフト開発の費用が増加しています。また、ソフト1本あたりにかかる開発費も過去のプラットフォームに比べて増えており、一定規模のラインアップを維持しようとする、開発費はこれからも増加傾向が続くと考えます。その他、デジタルビジネスの強化や、昨年9月の経営方針説明会でお話した、長期的にお客様との関係を保ち続けられ</p>

	<p>るような将来に向けたサービスなど、さまざまな検討を行っています。さらに、次のハード開発も発売の何年も前から取り組む必要がありますので、徐々に研究開発費は増えてきています。今後もハード・ソフト一体型のビジネスを継続することで成長していきたいと考えており、ハード・ソフト両面でさまざまな研究開発を行っているのが実情です。</p>
Q5	<p>株主還元の考え方について教えてほしい。現在のキャッシュポジションを考えたとき、自社株買いの可能性はあるのか。また、株式分割を実施する可能性はどうか。</p>
A5	<p>古川：</p> <p>キャッシュの使い道について基本的な考えをご説明します。私たちの娯楽ビジネスは非常にリスクの高いビジネスで、常にリスクをとって新しい商品にチャレンジしていく必要があります、そうしなければ成長は見込めないと考えています。例えば新しいハードを発売しようとする、研究開発や製造費用、広告宣伝など、巨額の投資が必要となり、その投資のリスクは年々膨らんでいます。また、新たなビジネスとして映像関連についても複数の企画に着手しており、今後も投資の機会が増えていきます。したがって、保有キャッシュについては、通常の運転資金に加えて、仮にそういったチャレンジが複数回成功しなかったとしても十分耐えられるだけの備えが必要ですし、取引先を含む多様な利害関係者に財務的な安定性を担保するための手段として必要だと考えています。</p> <p>そういった中でのキャッシュの使い道として、M&Aなども考えられますが、機動的な資本政策の遂行として自己株式の取得も選択肢の一つになると思います。自己株式の取得については、経営環境や株価、株式市場の動向を見て必要に応じて行うというのが当社の基本的な方針です。株式分割は、投資家層の拡大や株式の流動性をさらに高めるために有効な施策の一つだと理解しており、今後の株式市場の動向、当社株式の株価水準や流動性などを総合的に勘案しながら多面的な視点で慎重に検討していきたいと考えています。</p>
Q6	<p>業績予想における Nintendo Switch のハード・ソフトの販売数量と売上高を比較すると、販売数量は前期比 10%以上減少する計画になっている一方で、売上高は 9%の減少である。売上高の減少率が比較的小さい幅に収まっているのはなぜか。</p>
A6	<p>古川：</p> <p>売上高の詳細な内訳は答えしていませんが、ハードは Nintendo Switch と Nintendo Switch Lite で売上単価が異なります。また、ソフトについても自社ソフトとソフトメーカー様のソフトで売上単価が異なりますので、それぞれの販売割合をどう見るかで売上高は異なります。その他の要因も含めて、業績予想は概算数値での計算になりますので、必ずしも売上高と販売数量がきれいに連動しているわけではありません。</p>
Q7	<p>足元の Nintendo Switch の需要動向は地域別ではどうなっているか。また、ソフトの需要が強いにもかかわらず、なぜ当期の販売計画は前期実績と比べて減少すると見込んでいるのか。</p>
A7	<p>古川：</p> <p>Nintendo Switch ハードの足元の状況については、地域ごとに大きな違いがなく、全般的に強い需要が継続しています。ただし、海外においては、新型コロナウイルス感染症の影響により貨物便の減少や遅延が発生しており、一時的に店頭で欠品している地域があります。特に、ス</p>

	<p>エズ運河の座礁事故の影響で欧州向けの製品の輸送に遅れが出ており、一部の国で店頭在庫がきびしい状況になっています。米国も3月の販売好調により、足元では強い需要に対してハードが足りない状況です。「その他」地域も順調に販売を伸ばしており、ソフトの状況についても、国・地域によって細かい違いはあるものの、全体的に新作ソフトも定番ソフトもよく売れています。</p> <p>ソフトの販売予測については、2億3088万本という前期の実績にはソフトメーカー様の販売本数も多数含まれており、期初の段階でソフトの年間販売本数を予測するのは容易ではないと考えます。年間2億本という販売水準は、当社の単年の単一プラットフォームのソフト販売本数として過去にあまりない規模ですので、1億9000万本（当期のソフト予想販売数量）でも決して低い数字だとは考えていません。また、これだけの数量を販売するためには Nintendo Switch の魅力をお客様にしっかりとアピールしていく必要があると考えています。</p>
Q8	<p>今後の新規ユーザーの開拓について、どのようなユーザーにまだ十分に Nintendo Switch が行き届いていないと考えているか。また、中国での普及状況についてもアップデートがほしい。</p>
A8	<p>古川：</p> <p>前期の Nintendo Switch ファミリー本体の販売台数のうち、約2割はご家庭内での複数台需要によるもので、今後、ハードの販売台数が伸びていく中で、ご家庭内での複数台需要が高まっていくと考えています。また、地域別では、アジア地域で販売の伸びが大きい状態が続いており、欧米に関しても人口規模を考慮すると、まだ十分に新規需要を伸ばす余地はあると考えています。そのためにはこれまでに発売したソフトや、これから発売する新しいソフトの魅力をしっかりとお客様にお伝えしていく必要があると考えています。</p> <p>中国でのビジネスに関しては、大きなアップデートはないものの、春節商戦において、今年1月に発売した『マリオテニス エース』や、以前から好調に推移している『リングフィット アドベンチャー』、『マリオカート8 デラックス』、『New スーパーマリオブラザーズ U デラックス』といった定番タイトルが販売を伸ばし、前年の春節商戦を上回る販売になったと（中国での販売を委託しているテンセント様から）お聞きしています。今後も引き続き粘り強く販売拡大に努めていきます。</p>

以 上