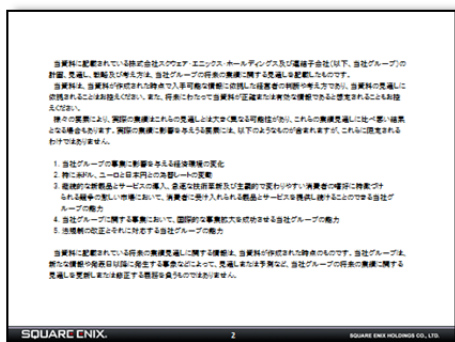




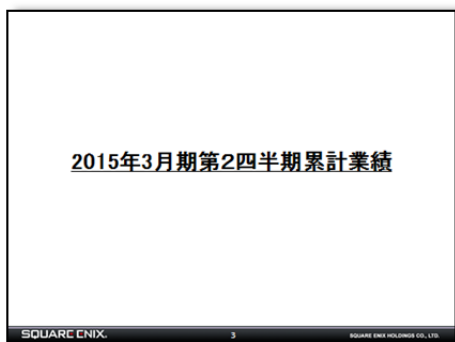
只今より株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス 2015年3月期第2四半期（以下「当期」）の決算説明会を開催いたします。

本日の説明者は、
 代表取締役社長 松田 洋祐
 最高財務責任者 渡邊 一治
 でございます。

渡邊より当期決算の概要をご説明した後、松田より事業の推移等についてご説明いたします。



渡邊でございます。当期決算の概要についてご説明いたします。



2015年3月期第2四半期累計 連結決算実績

	2014年3月期 第2四半期累計		2015年3月期 第2四半期累計		対前年同期 増減率
	金額	増減率	金額	増減率	
売上高	617	100%	731	100%	115
営業利益	47	8%	85	12%	38
経常利益	57	9%	89	12%	33
当期純利益	26	4%	57	8%	31
経常費用	29		33		4
繰上利益	25		30		5

SQUARE ENIX

4

SQUARE ENIX HOLDINGS CO., LTD.

当期の業績は、売上高 731 億円 で前年同期比 115 億円増収、営業利益 85 億円 で前年同期比 38 億円増益、経常利益 89 億円 で前年同期比 33 億円増益、当期純利益 57 億円 で前年同期比 31 億円増益、となりました。

2015年3月期第2四半期累計 報告セグメント別実績

①2015年3月期 第2四半期 報告セグメント							(単位:億円)
	デジタル エンタテインメント 事業	アミューズメント 事業	出版 事業	ライブ プロダクション 事業	映画又は会社 連関	その他	連結
売上高	438	213	62	19	△1		731
営業利益	79	24	18	6	△42		85
営業利益率	18.1%	11.1%	28.8%	31.5%	-		11.6%
②2014年3月期 第2四半期 報告セグメント							(単位:億円)
	デジタル エンタテインメント 事業	アミューズメント 事業	出版 事業	ライブ プロダクション 事業	映画又は会社 連関	その他	連結
売上高	306	250	46	16	△2		617
営業利益	35	37	10	4	△38		47
営業利益率	11.3%	14.9%	21.4%	24.7%	-		7.6%
③対前年同期増減(①-②)							(単位:億円)
	デジタル エンタテインメント 事業	アミューズメント 事業	出版 事業	ライブ プロダクション 事業	映画又は会社 連関	その他	連結
売上高	131	△37	16	3	1		115
営業利益	45	△14	8	3	△3		38

SQUARE ENIX

5

SQUARE ENIX HOLDINGS CO., LTD.

デジタルエンタテインメント事業については、HD ゲームにおいて、『マードード 魂の呼ぶ声』、『シアトリズム ファイナルファンタジー カーテンコール』等、新作タイトル数が前期より多く、販売が伸びました。

また、海外を中心に『ファイナルファンタジーX/X-2 HD リマスター』、『シーフ』、『トゥームレイダー ディフィニティブエディション』等のリピート販売も伸びました。

MMO については、『ファイナルファンタジーXIV: 新生エオルゼア』が昨年 8 月から稼働し、その後堅調に推移しており、当期は上期全体に寄与しております。なお、『ドラゴンクエスト X』についても堅調に推移しております。

スマートデバイス・PC ブラウザ向けゲームについては、『ドラゴンクエストモンスターズ スーパーライト』、『スクールガールストライカーズ』が、アプリゲームのセールスランキングで定常的に 20 位以内に入っており、大きく貢献しております。PC ブラウザ向けゲーム『戦国 IXA』もサービス開始から 4 年超経っていますが、堅調に推移しております。

これらの結果、デジタルエンタテインメント事業については、売上高 438 億円、営業利益 79 億円となり、前年同期比で 131 億円の増収、営業利益で 45 億円の増益となりました。

アミューズメント事業については、売上高が 213 億、営業利益 24 億円で、前年同期比で 37 億円の減収、営業利益で 14 億円の減益となりました。

要因は大きく二つあり、第一は、前期発売し売上・利益に

大きく貢献した『ロード オブ ヴァーミリオンⅢ』に匹敵するアミューズメント機器の発売がなかったことです。第二は、アミューズメント施設運営において、消費税増税の影響により、ショッピングセンターの集客が落ち、それに伴うショッピングセンター併設の当社アミューズメント施設の売上が、前年割れとなったことによるものです。ただし、効率的な施設運営を行うことにより、アミューズメント事業全体で営業利益については24億円の利益を確保しております。

出版事業については、売上高62億円、営業利益18億円となり、前年同期比で16億円の増収、営業利益で8億円の増益となりました。アニメ化したコミックが好調であり、具体的には、『ばらかもん』、『月刊少女野崎君』、『アカメが斬る!』等が挙げられます。

ライセンス・プロパティ等事業については、売上高19億円、営業利益6億円となり、前年比で3億円の増収、営業利益で3億円の増益となりました。自社のコンテンツに加え、他社の優良コンテンツの商品化を推し進めたことによる増収増益です。

以上、当期決算の概要をご説明いたしました。

松田でございます。

上期の実績を踏まえ、今年度の見通し及び今後の事業展開についてご説明いたします。

こちらが通期の業績予想修正の内容です。

変更前		2015年3月期 【実績】		2015年3月期 【計画】	対前年度 増減率
売上高	1,550	1,400	1,500	△150	△9.7%
営業利益	105	50	100	△55	△52.4%
経常利益	125	50	100	△75	△60.0%
当期純利益	66	35	65	△31	△47.0%

変更後		2015年3月期 【実績】		2015年3月期 【計画】	対前年度 増減率
売上高	1,550	1,500	1,500	△50	△3.2%
営業利益	105	110	160	5	4.8%
経常利益	125	110	160	△15	△12.0%
当期純利益	66	70	105	4	6.0%

2015年3月期 通期 報告セグメント別計画

2015年3月期の目標値は、予想売上(売上高 1,500~1,600億円、営業利益 110~160億円)の中程度の増加分の増加分を記載しております。

①2015年3月期 通期 報告セグメント別計画 (単位:億円)

	デジタルエンターテインメント事業	アニメーション事業	出版事業	ライセンスソフト事業	百貨又は全社	連結
売上高	1,000	415	105	30	△0	1,550
営業利益	141	40	28	10	△24	135
営業利益率	14.1%	9.6%	26.7%	33.3%	-	8.7%

②2014年3月期 通期 報告セグメント別実績 (単位:億円)

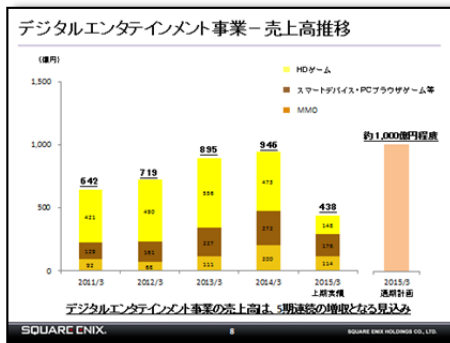
	デジタルエンターテインメント事業	アニメーション事業	出版事業	ライセンスソフト事業	百貨又は全社	連結
売上高	946	470	102	38	△5	1,550
営業利益	107	45	23	11	△24	105
営業利益率	11.3%	9.6%	22.4%	29.4%	-	6.8%

③対前年増減額(①-②) (単位:億円)

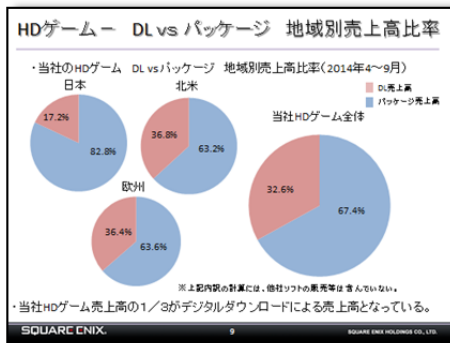
	デジタルエンターテインメント事業	アニメーション事業	出版事業	ライセンスソフト事業	百貨又は全社	連結
売上高	54	△55	3	△8	5	△0
営業利益	34	△5	5	△1	△3	30

SQUARE ENIX 7

こちらが、新しいセグメント別の計画値の内訳です。



デジタルエンタテインメント事業の売上高の推移です。



デジタルエンタテインメント事業の HD ゲームにおける重要なポイントは、北米・欧州を中心にダウンロード販売の割合が高まってきている点です。

お客さまにとって、アマゾンや Steam といったプラットフォームでダウンロード購入するというスタイルが一般的になってきており、店舗でもパッケージではなく、コードが販売されるという状況が見られます。また、PlayStation Network (PSN) や Xbox Live (XBL) からのフルゲームダウンロードも好調です。

我々も、昨年後半から日米欧ともにダウンロード販売に注力しています。日本は、まだダウンロード販売の比率が低いですが、当社の e-STORE を強化し、ゲームコンテンツだけでなく、アニメやグッズも含めた直販比率を高めようとしています。

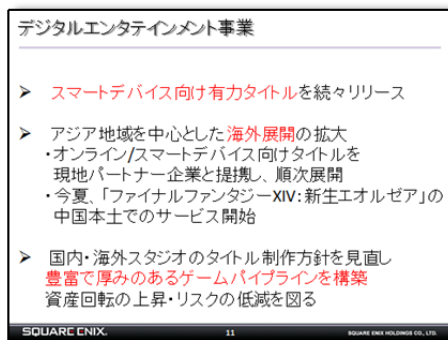
ダウンロード販売の比率が高まると、過去タイトルの販売すなわち、カタログ販売が伸びます。常に過去タイトルの販売が行われているので、お客さまが過去タイトルにリーチし易くなるうえ、今まで中古市場で販売されていた過去タイト

本資料に記載されている当社の計画、見直し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見直しを記述したものです。これらの記載は、本資料作成時点で入手可能な情報に依拠した、当社の経営者の仮定や判断に基づいています。従って、これらの業績見直しに依拠されることは差し控えられるようお願いいたします。また、これらの業績見直しは、発表日以降も正確または有効な情報であると想定されることも差し控えて下さい。様々な要素により、実際の業績はこれらの業績見直しとは大きく異なる可能性があり、これらの業績見直しに比べ悪い結果となる場合もあります。本資料に記載されている将来の業績見直しに関する情報は、2014年11月6日現在のもので、当社は、新たな情報や2014年11月6日以降に発生する事象などによって、見直しまたは予測など、当社の将来の業績に関する見直しを更新または修正する義務を負うものではありません。

ルについても、ダウンロード販売の普及により、当社自身が販売機会を得ることとなり、リピート販売が伸び易くなります。

過去のストックで収益を獲得していくイメージになるので、HD ゲームの収益性は、時間軸を含めて考える必要があります。初期販売だけで償却費を回収することはハードルが高いですが、ダウンロード販売を行うことによって、ロングテールで販売し、収益を伸ばしていくことができます。

次に、各事業の進捗をご説明いたします。



デジタルエンタテインメント事業の今後の取り組みとしては、スマートデバイス向けのゲームに引き続き注力してまいります。

アジアを中心とした海外展開に関しては、『ファイナルファンタジーXIV』を中国でサービスインした他、スマートデバイス向けのゲームがいくつか成果を出していますので、後ほどご紹介いたします。

国内・海外スタジオのタイトル制作については、現在の事業環境は、我々にとって勝負すべき時期にあると考えておりますので、ゲーム開発投資を充実させ、厚みのある豊富なパイプラインを構築してまいります。



こちらのスライドは、スマートデバイス向け有力タイトルについて、F2P のネイティブアプリゲームのセールスランキングです。

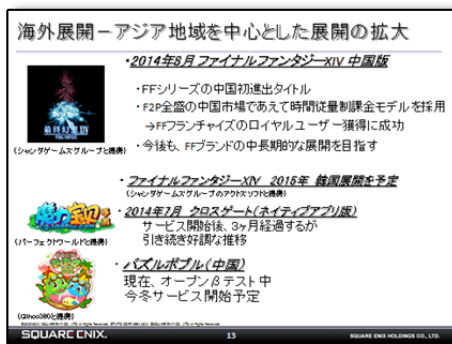
『ファイナルファンタジー レコードキーパー』は、株式会社ディーエヌエーがパブリッシャーですが、当社 IP を使った協業です。上期において貢献が大きかった『スクールガール ストライカーズ』は、完全内製で大きな成功を納めることができました。この内製チームは、PS2・PS3 時代のベテラン開発者が中心となっています。そういったチームが、F2P の開発で大成功をおさめたのは社内的にも画期的です。コンソールゲームの開発者にとって、F2P タイトルの開発は難しいと一部で言われてきましたが、この成功により、内製チームやベテラン開発者が活性化しており、大きな成果と考えております。

他に、『ドラゴンクエスト X 冒険者のおでかけ便利ツール』は、MMO の『ドラゴンクエスト X』の付加的サービスとして収益を大きく伸ばしており、こちらも有意義な取り組みであると考えております。

『魔法科高校の劣等生 LOST ZERO』は、当社の出版部門との共同プロジェクトとして、初めてのヒットとなりました。出版部門のタイトルの中には、スマートフォン向けゲームに親和性が高いものがあり、今後、ゲーム展開を強化してまいります。

現在のネイティブアプリ市場は、大きなヒット作がシェアを根こそぎ持っていく状況が起こりえます。我々もそういったタイトルの開発を目指す一方、ランキング上位に多くのタイトルを提供し、収益力の高いゲームの安定的ポートフォリオを構築したいと考えております。

また、デバイス自体のスペックが上がり、様々なタイプのゲームが実現できるようになっており、我々ゲーム会社にとっては好ましい状況と受け止めております。当社の開発力を発揮して、他社が開発できないようなゲームを、下期以降、リリースしてまいります。



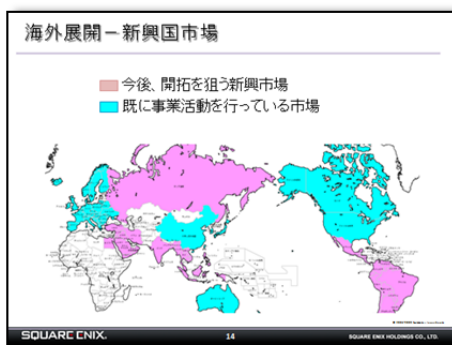
次に、アジアを中心とした海外展開の拡大です。

『ファイナルファンタジーXIV』は、ファイナルファンタジーシリーズ初の中国本土進出タイトルとして、シャングハイゲームズ社と提携して、8月にサービスインしました。

F2P 全盛の中国市場において、あえて時間従量制課金モデルを採用しているため、垂直立上げという状況ではありませんが、FF フランチャイズのロイヤルユーザー獲得には成功したと考えております。中長期に長く育てていくということが重要であり、シャングハイゲームズ社ともその方向で協力してまいります。また、アクトズソフト社との提携により、2015年から『ファイナルファンタジーXIV』を韓国で展開する予定です。

次に、『クロスゲート』は、古くから運営していた PC ゲームのネイティブアプリ化タイトルですが、中国の事情に詳しいパーフェクトワールド社に開発をお任せしました。7月にリリースしたところ、想定外の成功を納めております。

『パズルボブル』は、タイトーの歴史の長い IP ですが、中国本土では、現在オープンβテスト中で、今冬サービス開始予定です。アジア地域でも有名な IP ですので、大変期待しております。



海外展開については、従来、コンソールが普及している地域が、我々の事業地域でしたが、現在、PC・スマートデバイス等が世界中に普及しており、大きなマーケットが世界中に存在すると考えております。

コンソールについても、中東や中南米などで普及が進んでおります。

国によって所得水準、消費性向、課金状況等の違いがありますので、一律に同じようなビジネスが出来るわけではありませんが、今までリーチ出来ていなかった地域への新規・既存タイトルの提供や、現地開発を積極的に進めていきたいと考えております。

中でも、中東、南米とりわけブラジルは、可能性の高いマーケットと捉えております。

また、ロシアは進出の難しいマーケットと言われていますが、F2P ゲーム、オンラインゲームが盛んな地域です。優秀な開発者も多いので、開発会社のソーシングも含めて検討してまいります。

このように、当社の海外展開も、地域が大きく拡大していくと考えております。

次に、パイプラインの構築について、ご説明します。

パイプラインについては、大きく「ブロックバスターゲーム」「LIVE ゲーム」の2つのカテゴリーに分けて考えています。

下段の「ブロックバスタータイトル」とは、当社の象徴的フラッグシップタイトルのことで、国内スタジオでは、『ファイナルファンタジー』、『ドラゴンクエスト』、『キングダムハーツ』の3大タイトルを指し、海外スタジオでは、『トゥームレイダー』、『ジャストコーズ』、『デウスエクス』等を指します。これらについては、従来通り、開発に取り組んでまいります。

「ブロックバスタータイトル」は、多額の開発費を要しますが、長く売れるタイトルであるため、ライフタイムでは投資をしっかりと回収できるタイトルです。例えば、『ドラゴンクエストVII』は、20年以上販売されていますし、『ファイナルファンタジー』の初期の作品にいたっては、現在もPC版が販売されています。

このように、「ブロックバスタータイトル」は、長期間にわたり販売され、収益が計上されます。長期間にわたり販売されるという面では、いかに広いチャネルで販売していくのかという点も重要ですが、昨今、クラウドゲームをはじめとして、販売チャネルが多様化してきており、長期間・多地域にわたる販売が可能になっています。

我々のブランドであり、アイデンティティでもある「ブロックバスタータイトル」は、絶対取り組んでいかななくてはならないと考えております。

もう一つの大きな柱として、「LIVE ゲーム」があります。

パイプライン構築 - 豊富で厚みのあるゲームパイプライン

	MMO	スマートデバイス向けゲーム	オンライン対戦型ゲーム / アーケード
LIVE ゲーム	ARKNIGHTS FINAL FANTASY II	FINAL FANTASY RECORD KEEPERS FINAL FANTASY RECORD KEEPERS	FINAL FANTASY RECORD KEEPERS FINAL FANTASY RECORD KEEPERS
ブロックバスターゲーム	FINAL FANTASY II	FINAL FANTASY RECORD KEEPERS	TOMB RAIDER

SQUARE ENIX 15 SQUARE ENIX HOLDINGS CO., LTD.

今後、このパイプラインを拡充していきたいと考えております。「LIVE ゲーム」には、MMO、スマートデバイス向けゲーム、オンライン対戦型ゲーム、アーケードゲームなどが含まれます。

MMO は、『ファイナルファンタジーXIV』、『ドラゴンクエスト X』、『ファイナルファンタジーXI』の3タイトルの運営を行っております。開始から12年超経過する『ファイナルファンタジーXI』も、まだ進化を続けています。

スマートデバイス向けゲームについても、先ほど申し上げたとおり、下期以降も多くのタイトルを出します。

オンライン対戦型のゲームは、e-Sports を念頭に置いております。『NOSGOTH』や『LORD of VERMILION ARENA』などは、e-Sports 向けタイトルを目指しております。この分野は世界中で盛り上がり、我々としても取り組みを強化してまいります。

現在、様々なデバイス・プラットフォームがネットで繋がりと、ゲームの世界が広がっているため、「LIVE ゲーム」は、様々な新しいゲーム体験を提供することが可能です。我々は、国内・海外の各スタジオで、この LIVE ゲームを積極的に開発してまいります。

次に、バランスシートの状況です。

黄色い部分のコンテンツ制作勘定がゲーム開発投資、すなわち将来の収益源であり、この充実度が重要になります。現時点で残高が 299 億円になっていますが、先ほど申し上げたようなバラエティに富んだパイプラインにする方針です。

パイプライン構築—バランスシートの状況(2014.9月末)

総資産 1,893億円
※上記総資産は、一時の運轉資金(流動負債)を除く
※総資産の計算基礎は、2014.9月末

現金預金	1,147	有利子負債	421
		運轉資本(※)	63
		固定負債	67
コンテンツ制作勘定	299	純資産	1,342
固定資産	446		

※ 運轉資本は、現金預金/コンテンツ制作勘定を除く流動資産と有利子負債を除く流動負債を相殺して、計算しております。

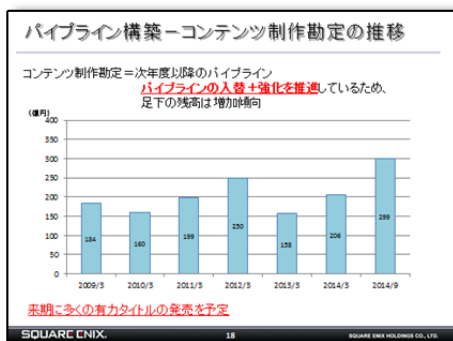
SQUARE ENIX 16 SQUARE ENIX HOLDINGS CO., LTD.



コンテンツ制作勘定の中身のイメージ図です。

現状は、右側の欄になります。国内スタジオについては、大型のブロックバスタータイトルやスマートデバイス向けタイトル、アーケード向けタイトルなどがあり、バラエティに富んだ内容になっております。海外スタジオの大型ブロックバスタータイトルについては、詳細は申し上げられませんが、資金調達上の工夫をしております。海外スタジオのオンラインタイトルには、e-Sportsの対戦型タイトル、F2Pのゲームなどが含まれます。F2Pゲームのプラットフォームとしては、PCの他に、PSNやXBLなどのコンソールプラットフォームも含まれ、これらも相応の成果を出しているようですので、当社としても取り組んでまいります。

以上、パイプラインの入替と強化をご説明しました。



こちらは、コンテンツ制作勘定の残高推移です。

先ほど申し上げた通り、コンテンツ制作勘定において重要なのは、パイプラインの中身や充実度です。今が攻め時と考え、バラエティに富んだタイトルを制作しておりますので、残高としては増加傾向にあります。

また、ここ数回の説明会でご説明しているとおり、残高が増加している理由の一つに、円安の問題もあります。円で調達して、海外スタジオの開発費に充てているわけではないので、実態面での影響は限定的ですが、バランスシート上の評価としては、ポンド建てで計算しますので、急激な円安の影響で、残高が増加しております。

コンテンツ制作勘定の増加には、このような要素もあるということをご理解頂ければと思います。

アミューズメント事業

- 消費増税影響等により、上期の既存店前年比売上高は96%と100%を下回るものの、効率的な店舗運営に努め、業績は堅固
- 幅広いお客さまに店舗に来て頂けるよう、新規取組に積極的にチャレンジ



ゲームセンターももっと盛り上げよう！
LEFT 4 DEAD 一生懸命たちーゾンビを倒してATMをアタックしよう！

メダルお預出しにクレジットカードが使えます！
We accept credit cards at our stores.
クレジット決済もご利用いただけます。

VISA
MasterCard
JCB
American Express

7-Eleven Bank ATM
タイムステーションATMも使えます！

SQUARE ENIX 19 SQUARE ENIX HOLDINGS CO., LTD.

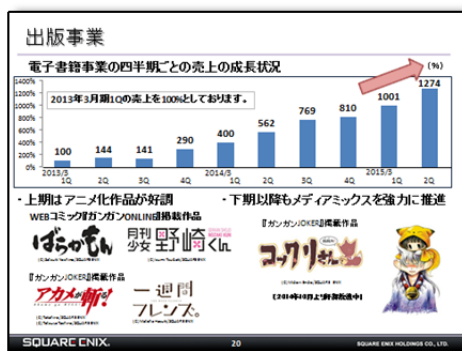
アミューズメント事業については、施設運営で、消費税増税の影響がありました。路面店は健闘していますが、ショッピングセンターに併設されている店舗は、ショッピングセンター自体の集客の影響を受けています。他方、従来から積み重ねてきた効率化努力が奏功し、利益面では踏みとどまっている状況です。

今後に向けては、幅広い層のお客さまにご来店頂けるよう、新しい取り組みにチャレンジしております。

例えば、円安により、我が国への外国人観光客が増加しておりますが、ゲームセンターにも、外国人観光客のお客さまが来られ、積極的にゲームプレイをしておられます。ATMの設置などお客さまの利便性を上げることで、そういったお客さまを幅広く取り込んでまいります。

アミューズメント機器としては、今冬に『LEFT 4 DEAD 一生懸命たちー』の発売を予定しております。

最後に、今後のアミューズメント事業について申し上げます。先ほど申し上げた「LIVE ゲーム」はアミューズメント事業に親和性があると考えております。ゲームセンターのあり方を時代にあったものに変えていく取り組みを下期以降継続的に実施してまいります。



続いて出版事業です。

今期は新作の端境期であり、連載終了するタイトルも多かったため、厳しい業績になると思っておりましたが、アニメ化したタイトルを中心に、いくつかのタイトルがブレイクして、計画を上回っております。

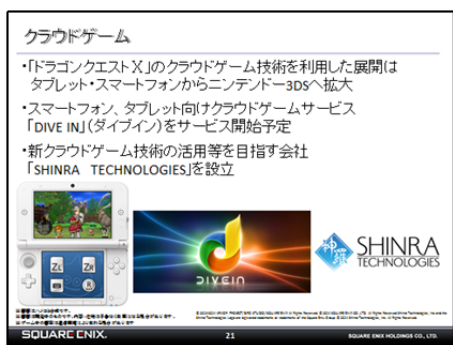
特に、申し上げたいのは、『ガンガン ONLINE』から出たタイトルが、アニメ化を通して大きくブレイクしたという点です。既存のペーパーメディアからオンラインへの移行は、コミック・漫画の分野で顕著になっており、スマートフォンやタブレットで漫画が読まれ、高い評価を得た漫画がコミック化されたり、オンラインで漫画家が発掘されたり、といった流れができております。ペーパーメディアでかかる紙代や販売コストが節約できるという利点も見逃せません。こういっ

た今の若い人たちのライフスタイルに合った形で、ヒットが出たということは意義が大きいと考えております。

下期も、『繰繰れ！コックリさん』などアニメ化されるタイトルがあり、来期以降に向けて、色々と仕込んでまいります。

また、上段の電子書籍の販売動向も、数字の伸びが顕著になっています。国内だけでなく、アジアを含む海外展開についても、色々なオファーが来ており、それらは未知数の部分もありますが、引き続き大きな伸びが期待できます。

出版事業におけるデジタル化・オンライン化のトレンドが強まってきているので、この流れを捕まえ、大きく成長させていく所存です。



こちらは、クラウドゲームに関するスライドです。

先ほど申し上げた通り、クラウドは、今後のゲームのディストリビューションにおける重要な役割を担うと捉えております。

まず、『ドラゴンクエストX』の3DS版は、9月よりクラウドゲームとして、サービスを開始しました。当初、サービスが安定せず、お客さまへご迷惑をお掛けしましたが、現在は、安定して遊んで頂いております。

クラウドゲームについては、サービス開始当初は、不安定になってしまうことがありますが、今後の展開については、技術面も含めしっかりとしたサービスを提供できるようにしてまいります。

スマートフォン・タブレット向けサービスの『DIVEIN』については、既にサービスを開始している予定でしたが、遅れております。近日中にサービスを開始できると考えております。当社のe-Storeで、過去のカatalogタイトルをストリーミングサービスで提供しますので、過去の大型タイトルの価値がここでも活かせると考えております。

HDゲームは、PCアーキテクチャーで開発し、それをベースにプラットフォーム展開しておりますので、こういったところにもすぐに応用できます。『DIVEIN』についても、今後の流通の重要な一手段として、力を入れて展開してまいりま

す。

クラウドゲーム技術の活用を目指す会社、シンラ・テクノロジーは、9月に設立を発表しました。

先ほどの二つは、既存のゲームのディストリビューションの話でしたが、シンラ・テクノロジーは、クラウドゲームのプラットフォームを構築し、クラウドならではのゲーム提供を目指すというビジョンを掲げて、設立しました。

プラットフォームということになりますと、他社ゲームも誘致することになりますので、パブリッシャーとしての我々とコンフリクトが生じる可能性があります。従って、将来的には、外部資金を調達して、独立していってもらうことを考えております。

変更前		2015年3月期 【仮定】		対前年度 増減額
	2014年3月期 【実績】	1,400	1,500	
売上高	1,350	1,400	1,500	△150～△50
営業利益	105	50	100	△55～△5
経常利益	125	50	100	△75～△25
純利益	66	35	65	△31～△1

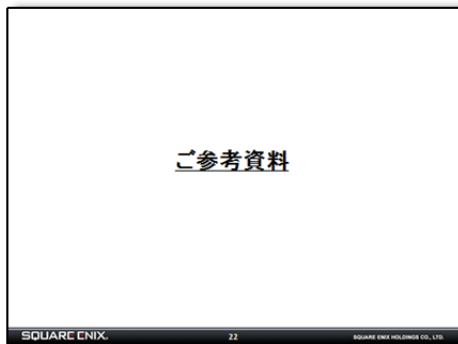
変更後		2015年3月期 【仮定】		対前年度 増減額
	2014年3月期 【実績】	1,500	1,600	
売上高	1,350	1,500	1,600	△50～50
営業利益	105	110	150	5～55
経常利益	125	110	150	△15～35
純利益	66	70	105	4～39

以上、上期の事業概況と今後の取り組みについて、ご説明いたしました。

これらを踏まえて、通期業績見通しについては、売上高1,500～1,600億円、営業利益110～160億円、経常利益110～160億円、純利益70～105億円ということで、基本的に上期の上ブレ分を上乗せし、下期については従来計画のままという考え方で通期計画を立てております。

今後、多くのタイトルのリリースを予定しておりますが、うまくいくものもあれば、難しいものもあると思いますので、経営としては、そういったリスクを織り込みつつ事業推進してまいります。今は攻め時だと思っておりますので、積極的なゲーム開発投資とタイトルリリースを進めていきたいと考えております。

以上で私の説明を終わりといたします。



デジタルエンタテインメント事業 - HDゲーム

タイトル	プラットフォーム	地域	発売日(予定)
	PS3	日・欧 (日本は発売済)	12月2日(欧米) 12月18日(欧米)
	PS4, Xbox One PS3, Xbox 360 PC	日	11月11日(欧米) 12月4日(欧米)
	3DS	日	12月11日
	PS4, PS3	日	2015年 2月26日

デジタルエンタテインメント事業 - HDゲーム

タイトル	プラットフォーム	地域	発売日(予定)
	PS4, Xbox One	日・欧・中	2015年 3月11日(欧米) 3月19日(欧米) 3月26日(欧米)
	PC(Xbox)	ワールドワイド	CBT中
	PC	ワールドワイド	CBT中

デジタルエンタテインメント事業 - 地域別販売本数

地域	単位: 万本				
	2011.3	2012.3	2013.3	2014.3 (目標)	2014.9 (実績)
日本	849	558	574	469	438
北米	474	674	669	829	498
欧州	543	511	691	408	448
アジア	19	23	26	34	77
計	1,885	1,766	1,960	1,722	1,301

