



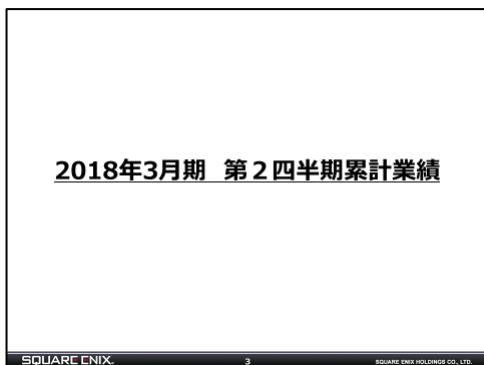
ただ今より、株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス 2018 年 3 月期第 2 四半期(以下「当期」)の決算説明会を開催いたします。

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、松田より事業の進捗等についてご説明いたします。



渡邊です。当期決算の概要についてご説明いたします。



2018年3月期 第2四半期累計 連結実績

(単位：億円)

	2017年3月期		2018年3月期			
	4-9月累計	連月実績	4-9月累計	前年同期増減	連月計画	前月増減
売上高	1,063	2,568	1,320	257	2,400 ~ 2,600	△168 ~ 32
営業利益	111	312	258	147	250 ~ 300	△62 ~ △12
営業利益率	10.5%	12.2%	19.6%	9.1pt	10.4% ~ 11.5%	△1.8pt ~ △0.7pt
経常利益	83	311	266	183	250 ~ 300	△61 ~ △11
経常利益率	7.9%	12.1%	20.2%	12.3pt	10.4% ~ 11.5%	△1.7pt ~ △0.6pt
親会社株主に帰属する四半期純利益	54	200	175	121	165 ~ 195	△35 ~ △5
減価償却費	32	62	24	△8	59	△3
設備投資額	31	69	37	6	78	9

当期の業績は、売上高1,320億円(前年同期比24.2%増収)、営業利益258億円(同132.3%増益)、経常利益266億円(同217.7%増益)、親会社株主に帰属する当期純利益175億円(同218.7%増益)となりました。全体的に、前年同期比で増収増益になりました。

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ます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、2017年11月8日現在のものです。当社は、新たな情報や2017年11月8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。

2018年3月期 第2四半期累計 報告セグメント

(単位：億円)

	2017年3月期		2018年3月期		前年同期増減
	4-9月累計	1-9月累計	4-9月累計	1-9月累計	
売上高	1,063	1,320	1,320	1,257	257
デジタルエンタテインメント事業	783	1,021	1,021	983	238
アムューズメント事業	212	211	211	211	△1
出版事業	45	56	56	56	11
ライセンスIP/プロパティ事業	30	40	40	40	10
消去又は全社	-8	-9	-9	-9	△1
営業利益	111	258	258	147	147
デジタルエンタテインメント事業	121	265	265	144	144
アムューズメント事業	20	24	24	4	4
出版事業	9	13	13	4	4
ライセンスIP/プロパティ事業	10	11	11	1	1
消去又は全社	-51	-58	-58	△7	△7
営業利益率	10.5%	19.6%	19.6%	9.1pt	9.1pt
デジタルエンタテインメント事業	15.5%	26.0%	26.0%	10.5pt	10.5pt
アムューズメント事業	9.8%	11.7%	11.7%	1.9pt	1.9pt
出版事業	21.0%	24.5%	24.5%	3.5pt	3.5pt
ライセンスIP/プロパティ事業	36.0%	29.5%	29.5%	△6.5pt	△6.5pt
消去又は全社	-	-	-	-	-

続いて、セグメント別の業績です。

デジタルエンタテインメント事業は、増収増益となりました。内訳としては、HD 事業は「ドラゴンクエスト XI 過ぎ去りし時を求めて」の発売が最も寄与しています。また、過去作ダウンロードを中心としたリピート販売の好調により、増収増益となっています。MMO 事業は、「ファイナルファンタジーXIV」の拡張版の発売と、それに伴う課金会員数の増加により、増収増益となっています。スマートデバイス・PC ブラウザ等事業は、既存タイトルが引き続き好調に推移し、増収増益となりました。

アムューズメント事業は、店舗運営は堅調に推移したものの、新規のアムューズメント機器の販売が前年度よりも少なかったことから減収減益となりました。

出版事業は、コミック単行本の販売が堅調に推移し増収増益となりました。

ライセンスIP/プロパティ等事業は、「ファイナルファンタジーXIV」の拡張版に同梱したフィギュア等、キャラクターグッズの好調により、増収増益となっています。

当期の決算の概要は、以上の通りです。

報告セグメント別 業績の推移

(単位：億円)

	2017年3月期				2018年3月期	
	4-6月累計	7-9月累計	10-12月累計	1-3月累計	4-6月累計	7-9月累計
売上高	511	551	837	667	570	750
デジタルエンタテインメント事業	375	407	679	528	441	579
アムューズメント事業	103	109	117	97	89	121
出版事業	22	22	27	27	22	33
ライセンスIP/プロパティ事業	14	16	16	17	21	18
消去又は全社	-3	-4	-3	-2	-5	-3
営業利益	89	21	103	96	128	129
デジタルエンタテインメント事業	94	26	96	115	137	128
アムューズメント事業	8	12	15	0	5	18
出版事業	5	4	7	7	5	8
ライセンスIP/プロパティ事業	5	5	4	5	5	6
消去又は全社	-24	-27	-21	-29	-26	-31

松田です。各事業の進捗状況についてご説明します。

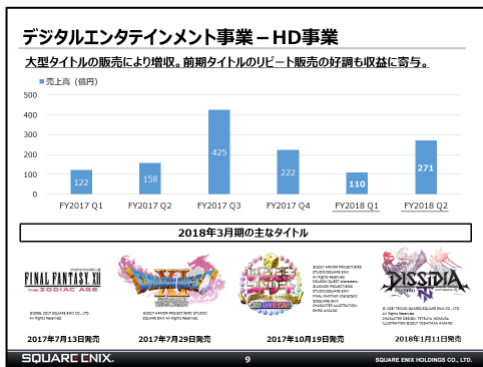
連結貸借対照表 (要約)

(単位：億円)

勘定科目	<資産の部>			<負債・純資産の部>			
	2017年3月期末	2017年9月期末	増減	2017年3月期末	2017年9月期末	増減	
現金・預金	1,293	1,353	60	支払手形・買掛金	142	148	6
受取手形・売掛金	260	238	△22	短期借入金	84	90	6
有形固定資産	31	39	8	返品調整引当金	61	50	△11
ソフトウェア等	345	392	47	その他	265	299	34
その他	159	127	△32	流動負債合計	554	589	35
流動資産合計	2,090	2,151	61	固定負債	65	76	11
有形固定資産	142	152	10	負債合計	619	665	46
無形固定資産	47	49	2	株主資本合計	1,857	1,891	34
投資その他の資産	158	170	12	その他	-38	-32	6
固定資産合計	348	372	24	純資産合計	1,819	1,858	39
資産合計	2,438	2,524	86	負債純資産合計	2,438	2,524	86

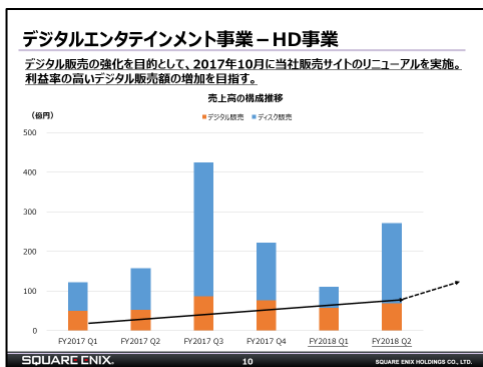
各事業の進捗状況

本資料に記載されている当社の計画、見通し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見通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、これらの業績見通しに依拠されることは差し控えますようお願いいたします。また、これらの業績見通しが、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通しとは大きく異なる可能性があります。これらの業績見通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通しに関する情報は、2017年11月8日現在のものです。当社は、新たな情報や2017年11月8日以降に発生する事象などによって、見通しまたは予測など、当社の将来の業績に関する見通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。



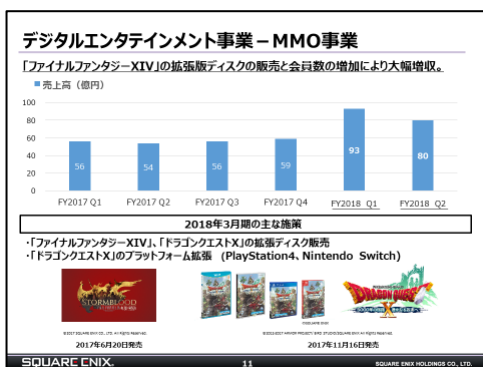
まず、デジタルエンタテインメント事業の HD 事業です。業績に最も寄与したのは「ドラゴンクエスト XI 過ぎ去りし時を求めて」で、お客様からの評判も良く、ゲームの内容も高く評価されています。また、「ファイナルファンタジーXII ザ ゾディアック エイジ」もリマスタータイトルとしては好調に推移しています。

リピート販売も、今年2月発売の「NieR:Automata」が累計販売本数で200万本を超え、前年度に引き続き、海外タイトルの「RISE OF THE TOMB RAIDER」や「JUST CAUSE 3」がダウンロード販売で売上を伸ばすなど好調に推移しています。来年度以降は、海外タイトルの発売が多く、長期でのリピート販売に期待しています。



現時点では、デジタル販売よりもパッケージ販売の売上高比率が高い状況です。新作はパッケージでの購入割合が高く、旧作はデジタルダウンロードでの比率が高くなります。今後は、長期間の販売を図るためにも、デジタル販売を推進してまいります。

その取り組みの一環として、当社の販売サイトを大幅にリニューアルしましたので、今後、デジタル販売の比率がさらに増加することを期待しています。また、販売サイトをアプリ化することにより、利便性や購入導線の最適化を図りたいと考えています。



次に MMO 事業です。当期は、拡張版「ファイナルファンタジーXIV: 紅蓮のリベレーター」を発売しました。これに伴って会員数が大幅に増加し、サービス開始以来4年間で最大の課金会員数となりました。

下期には、「ドラゴンクエスト X」の拡張版を発売しますので、その効果が会員数の維持・増加に貢献することを期待しています。

本資料に記載されている当社の計画、見通し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見通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、これらの業績見通しに依拠されることは差し控えますようお願いいたします。また、これらの業績見通しが、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通しとは大きく異なる可能性があり、これらの業績見通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通しに関する情報は、2017年11月8日現在のものです。当社は、新たな情報や2017年11月8日以降に発生する事象などによって、見通しまたは予測など、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。

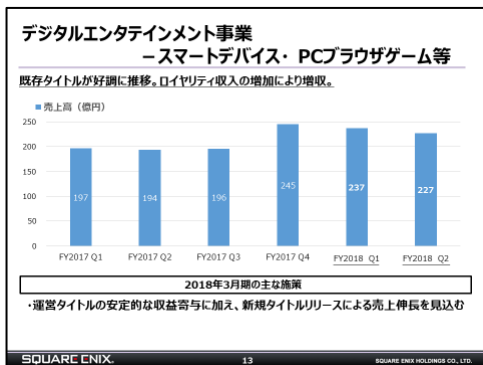
デジタルエンタテインメント事業 – 地域別販売本数

販売本数 = ディスク販売数 + ダウンロード数
 ディスク販売数：出荷基準によるディスクの出荷数
 ダウンロード数：当期と前期に発売されたタイトルの当期DL本数

(単位: 万本)

地域	2016/09累計 (実績)			2017/09累計 (実績)		
	ディスク	ダウンロード	合計	ディスク	ダウンロード	合計
日本	119	36	155	390	89	479
欧米	541	484	1,025	336	246	582
アジア他	47	68	115	52	36	88
計	707	588	1,295	777	370	1,148

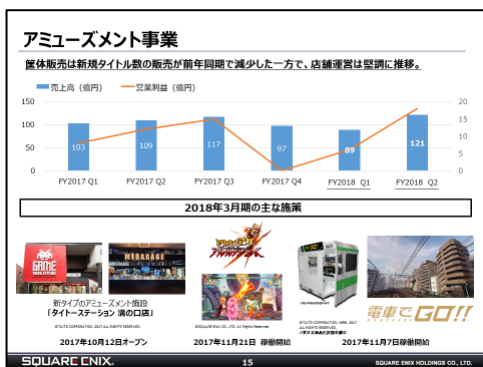
※上記は、HDゲームとMMOに含まれるタイトルの販売本数、および販売本数は、当該タイトルのユーザーごとのソフトの販売本数を含み、ソフト配額が1ユニットを1本としてカウント。



デジタルエンタテインメント事業 – スマートデバイス・PCブラウザゲーム等

運営中の主カテゴリー一覧

※年月はタイトルのサービス提供時期



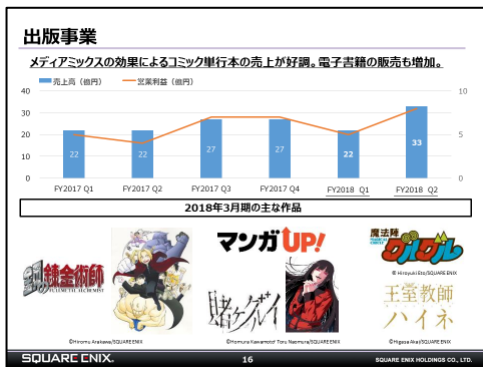
スマートデバイス・PC ブラウザゲーム等事業は、既存タイトルが好調に推移しました。特に「ファイナルファンタジー ブレイブエクスヴィアス」等のタイトルは、海外でも実績を出し業績に大きく貢献しました。

他方、新規タイトルの一部には、収益が計画を下回るものもありました。前年度から推進しているベータテスト等の励行により、サービス開始時点でのコンテンツ不足や不具合などの問題は改善しましたが、ゲーム自体の面白さによるヒット率の改善については、今後の課題と考えています。

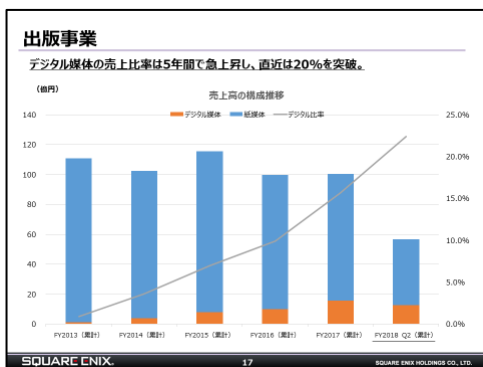
次にアミューズメント事業です。店舗運営は堅調に推移しています。大型基幹店となるタイトーステーション溝の口店を10月にリニューアルオープンするなど、今後、優良店舗の拡大を進めることで収益向上を図ってまいります。

新規タイトルの「電車でGO!!」を11月から稼働し、順調な滑り出しとなりました。

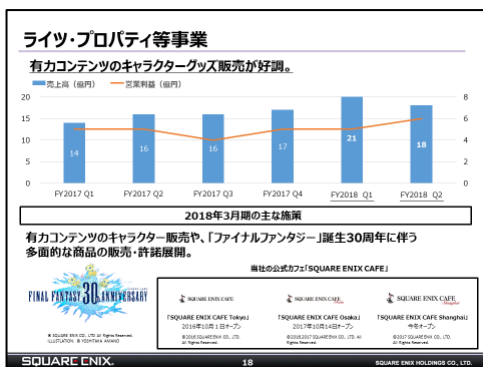
本資料に記載されている当社の計画、見通し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見通しを記述したものです。これらの記載は、本資料作成時点で入手可能な情報に依拠した、当社の経営者の仮定や判断に基づいています。従って、これらの業績見通しに依拠されることは差し控えますようお願いいたします。また、これらの業績見通しが、発表日以降も正確または有効な情報であると想定されることも差し控えて下さい。様々な要素により、実際の業績はこれらの業績見通しとは大きく異なる可能性があります。これらの業績見通しに比べ悪い結果となる場合もあります。本資料に記載されている将来の業績見通しに関する情報は、2017年11月8日現在のものです。当社は、新たな情報や2017年11月8日以降に発生する事象などによって、見通しまたは予測など、当社の将来の業績に関する見通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。



次に出版事業です。売上高は堅調に推移しています。

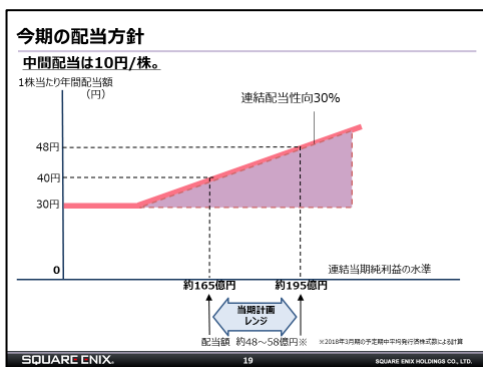


デジタル売上の比率は、当期 20%超となりました。マンガ配信アプリ「マンガ UP!」が大きく貢献しています。サービスを開始した直近 2 四半期のデジタル売上比率は大きく上昇しています。今後は、アプリ化を促進してデジタル売上の比率の上昇を目指します。



次にライセンス・プロパティ等事業です。前年度から今年度にかけて「ドラゴンクエスト」30周年と「ファイナルファンタジー」30周年にあたり、様々なイベントを開催しました。それに伴うキャラクター商品の販売も好調に推移しています。

また、前年度から出店を始めた「スクウェア・エニックス カフェ」は、今年度中に上海店を出店することで 3 店舗となる予定です。



中間配当は 10 円を予定しています。期末配当については、連結配当性向 30%の方針で決定します。

本資料に記載されている当社の計画、見通し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見通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、これらの業績見通しに依拠されることは差し控えられますようお願いいたします。また、これらの業績見通しが、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通しとは大きく異なる可能性があり、これらの業績見通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通しに関する情報は、2017年11月8日現在のものです。当社は、新たな情報や2017年11月8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。



今年度の業績予想修正については、ゲームの市場環境が厳しいことから、年末商戦や年明けに予定している施策の結果で判断したいと考えています。

また、中期経営計画で策定した3~4千億円の売上高目標の達成に必要な開発リソースの確保について、様々なアプローチを検討したいと思います。

株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス
2018年3月期第2四半期決算説明会質疑応答

日時 : 2017年11月8日(水)17時30分~18時30分
回答者 : 代表取締役社長 松田洋祐

【質疑応答内容】

Q. 「ドラゴンクエスト XI」の発売にもかかわらず、コンテンツ制作勘定の残高が前年度末よりも増加している理由は。

A. 海外・国内スタジオ双方で大型タイトルの開発が進捗している。各タイトルの発売時期については、今年度末からE3にかけて順次発表していく。

Q. 当期末にコンテンツ資産の減損処理を行ったのか。

A. スマートデバイスタイトルを中心に評価減を行った。ゲームの評価が低く収益への貢献期待が厳しいものについては評価減の必要があった。

Q. 来年度は海外の大型タイトルの発売があるということだが、発売初年度は開発費の償却負担が大きいので、本格的な収益貢献は再来年度以降と考えた方がよいのか。

A. 償却負担はあるものの、発売年度中に十分な利益を確保できるだけの高クオリティになっていると考えている。ただし、欧米市場の競争環境は厳しくなっているため、タイトルの競合状況による不確定要因は残る。

Q. 中期経営計画で設定した目標営業利益の達成目途について教えてほしい。

A. 大型タイトルのパイプラインは構築できたので、そのポテンシャルを最大限に引き出すための販売・運営方法については検討をしている。まず、営業利益400億円を確実に達成していきたい。

Q. PCゲームソフトのデジタル販売プラットフォーム「Steam」の評価を教えてください。

A. 「Steam」は、ユーザーは多いがタイトル数も多いため当社のタイトルが埋没してしまう。従って、当社プロモーションサイトから「Steam」への動線をつなぐことが重要と考えている。

Q. デジタル販売の強化により、ゲームソフトの開発方針に変化があるか。

A. 発売後のアップデートや追加サービス等について、ゲーム本体の開発と並行して企画・開発を進め

ている。

Q. 9月に発表した「レフトアライブ」の開発費やタイトルの位置づけは。

A. AAA級のブランドを目指すのが、多額の開発投資を見込んでいるわけではない。ゲームの内容は硬派な歯応えのあるものとなるため、その点をユーザーにアピールしたい。

Q. 海外タイトルを中心にゲームソフトの開発期間を3年程度にするという目標の進捗状況は。

A. 今後発表するゲームソフトの発売時期で開発期間の長さは判断していただけたらと思う。初期段階の設計を周到に行うようになっているので、手戻りのリスクは低減している。来年度以降に発売する新規タイトルについては、計画通り進捗していると考えている。

Q. スマートデバイスの開発について、今後、内製・外注の割合に変化はあるか。

A. 内製・外注の割合を意図的に変えることは考えていない。開発管理の観点からは、内製・外注に大きな差はない。むしろ、開発リソース不足への対応が重要と考えている。

Q. 今後、開発リソースを重点配分するのはどこか。

A. プラットフォーム毎の特性を考慮して開発リソースの配分を考えている。特に、「Nintendo Switch」は、過去の資産やノウハウが生かしやすいため、新規IPの創造や旧作のリブート等を積極的に行いたい。

Q. HDゲーム事業のデジタル比率は中長期的にどの程度になると考えているか。

A. 欧米市場のデジタル比率は5割程度になっている。ゲーム市場の傾向としては、デジタル販売への移行が進んでいるため7~8割程度になると考えている。

Q. スマートデバイスの現状と今後の考え方について教えてほしい。

A. 同じ失敗を繰り返さないという体制は整備した。品質問題が改善されると、あとはどれだけ面白いコンテンツが作れるか、という勝負になってくるので、今後の課題は、ヒット率の向上になる。

Q. 直近では「ドラゴンクエストライバルズ」が好調に推移しているが、今後のスマートデバイスの収益の状況と見通しについて教えてほしい。

A. 「ドラゴンクエストライバルズ」の出足がよいとは言え、今年度内リリース予定の未発表タイトルの中には、見直しが必要なものもあるため、業績の見通しには不透明感がある。新規タイトルの立ち上がりの趨勢を見ながら判断したいと考えている。

Q. 「Nintendo Switch」に対する評価と開発に対する取り組みについて教えてください。

A. 「Nintendo Switch」は、急速に普及が進んでおり、このようなプラットフォームが登場することを好感する。当社の得意とする中堅クラスのタイトルに適したプラットフォームなので、積極的に開発を進めていく。

Q. 今後の開発リソースの確保をどのように行っていくのか。

A. 新卒・中途を問わず有能な人材の採用を積極的に進めていきたいと考えているが、重要なのは、クリエイターにとって、会社、ブランド、タイトルなどが魅力的かどうかだ。一連の30周年イベントや「スクウェア・エニックス・カフェ」などもブランド価値向上の一環として取り組んでいる。

Q. ゲームの競争環境が厳しくなった背景は。

A. ユーザーのゲームクオリティによる選別が非常に厳しくなっている。また、新しい体験を提供することも重要であり、その一環として、モバイル AR に積極的に取り組みたいと考えている。

Q. AI に対する技術の取り組みの方針は。

A. これまでも、ゲーム内に AI を活用してきたが、今後、開発工程の自動化・AI 化など様々な応用分野の研究を行っている。