



当資料に記載されている株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス及び連結子会社(以下、当社グループ)の計画、見直し、戦略及び考え方は、当社グループの将来の業績に関する見直しを記載したものです。
 当資料は、当資料が作成された時点で入手可能な情報に依拠した経営者の判断や考え方であり、当資料の見過しに発生されることにはお答えいたしません。将来にわたって当資料が正確な情報であると想定されることもお答えいたしません。
 様々な要素により、実際の業績はこれらの見直しとは大きく異なる可能性があります。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。実際の業績に影響を及ぼす要素には、以下のようなものが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

1. 当社グループの業績に影響を及ぼす経済環境の変化
2. 特に米、ユーロと日本円との為替レートの変動
3. 継続的な新製品とサービスの導入、急速な技術革新及び主観的で変化しやすい消費者の嗜好に特化づけられる競争の激しい市場において、消費者に受け入れられる製品とサービスを提供し続けることのできる当社グループの能力
4. 当社グループに関する事象において、国際的な事業拡大を成功させる当社グループの能力
5. 法規制の改正とそれに対応する当社グループの能力

当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、当資料が作成された時点のものです。当社グループは、新たな情報や発見日以降に発生する事象に応じて、見直しまたは予測など、当社グループ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。

(単位: 億円)



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 2023年3月期第2四半期(以下「当第2四半期」)決算説明会を開催します。

本日の説明者は、
 代表取締役社長 松田 洋祐
 最高会計責任者 松田 敦志
 です。

最高会計責任者の松田より当第2四半期決算の概要をご説明した後、代表取締役社長の松田より事業の進捗等についてご説明します。

最高会計責任者の松田です。当第2四半期決算の概要をご説明します。

2023年3月期 上期業績



2023年3月期上期 連結業績

(単位: 億円)

	2022年3月期		2023年3月期	
	上期	通期実績	上期	前年同期増減
売上高	1,689	3,652	1,633	△56
営業利益	291	592	260	△31
営業利益率	17.3%	16.2%	15.9%	△1.4pt
経常利益	314	707	451	137
経常利益率	18.6%	19.4%	27.6%	9.0pt
親会社株主に帰属する当期純利益	229	510	394	165
減価償却費	34	75	35	1
設備投資額	35	91	50	15



当第2四半期(当第2四半期累計、以下同様)の業績は、売上高 1,633 億円(前年同期比 56 億円減)、営業利益 260 億円(同 31 億円減)、経常利益 451 億円(同 137 億円増)、親会社株主に帰属する四半期純利益 394 億円(同 165 億円増)となりました。

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、2022年11月7日現在のものです。当社は、新たな情報や2022年11月7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。

2023年3月期 上期業績 報告セグメント

	2022年3月期		2023年3月期		増減
	上期	下期	上期	下期	
売上高	1,689	1,633	1,633	1,633	△56
デジタルエンタテインメント事業	1,294	1,171	1,171	1,171	△123
アミューズメント事業	210	258	258	258	48
出版事業	141	146	146	146	5
ライセンス/ライオン事業	58	74	74	74	16
消去又は全社	15	17	17	17	2
営業利益	291	260	260	260	△31
デジタルエンタテインメント事業	294	245	245	245	△49
アミューズメント事業	6	25	25	25	19
出版事業	59	60	60	60	1
ライセンス/ライオン事業	17	17	17	17	0
消去又は全社	-87	89	89	89	176
営業利益率	17.3%	15.9%	15.9%	15.9%	△1.4pt
デジタルエンタテインメント事業	22.8%	21.0%	21.0%	21.0%	△1.8pt
アミューズメント事業	3.1%	9.9%	9.9%	9.9%	6.8pt
出版事業	42.2%	41.2%	41.2%	41.2%	△1.0pt
ライセンス/ライオン事業	30.9%	23.9%	23.9%	23.9%	△7.0pt
消去又は全社	-	-	-	-	-

SQUARE ENIX 5 SQUARE ENIX HOLDINGS CO., LTD.

連結貸借対照表 (要約)

勘定科目	<資産の部>			<負債・純資産の部>			
	2022年3月末	2022年9月末	増減	2022年3月末	2022年9月末	増減	
現金・預金	1,630	1,896	266	支払手形・買掛金	275	245	△30
受取手形及び売掛金	449	417	△32	支払法人税等	84	102	18
棚卸資産	51	55	4	負債負債	56	52	△4
コンテンツ制作勘定	967	990	23	その他	421	405	△16
その他	124	110	△14	流動負債計	838	806	△32
流動資産合計	3,224	3,469	245	固定負債	126	103	△23
有形固定資産	198	169	△29	負債合計	964	910	△54
無形固定資産	73	58	△15	株主資本合計	2,902	3,159	257
投資その他の資産	312	304	△8	その他	-58	-68	△10
固定資産合計	584	532	△52	純資産合計	2,844	3,091	247
資産合計	3,809	4,001	192	負債純資産合計	3,809	4,001	192

SQUARE ENIX 6 SQUARE ENIX HOLDINGS CO., LTD.

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、売上高 1,171 億円(前年同期比 123 億円減)、営業利益 245 億円(同 49 億円減)でした。

HD ゲームは、「ライブアライブ」、「ドラゴンクエスト X 目覚めし五つの種族 オフライン」等の発売があったものの、「OUTRIDERS」、「NieR Replicant ver.1.22474487139...」を発売した前年と比較して、新作タイトルによる収益が減少したことにより、前年同期比で減収となりました。

MMO は、「ファイナルファンタジーXIV」の月額課金会員数が増加したことにより、前年同期比で増収となりました。

スマートデバイス・PC ブラウザ等は、8 月にサービスを開始した「鋼の錬金術師 MOBILE」が好調な滑り出しとなったものの、既存タイトルの弱含みをカバーするには至らず、前年同期比で減収となりました。

アミューズメント事業は、売上高 258 億円(前年同期比 48 億円増)、営業利益 25 億円(同 19 億円増)でした。既存店売上高が前年を大幅に上回ったことにより、前年同期比で増収増益となりました。

出版事業は、売上高 146 億円(前年同期比 5 億円増)、営業利益 60 億円(同 1 億円増)でした。「その着せ替え人形は恋をする」の大ヒット等によりコミック単行本の売上が好調に推移し、デジタル販売及び紙媒体の販売が増加したことから、前年同期比で増収増益となりました。

ライセンス/プロパティ等事業は、売上高 74 億円(前年同期比 16 億円増)、営業利益 17 億円(同 21 百万円減)でした。有力 IP にかかる新規キャラクターグッズの販売が好調であったものの、商品別の売上構成比が変化したこと等により、前年同期比で増収減益となりました。

当第 2 四半期決算の概要は、以上の通りです。

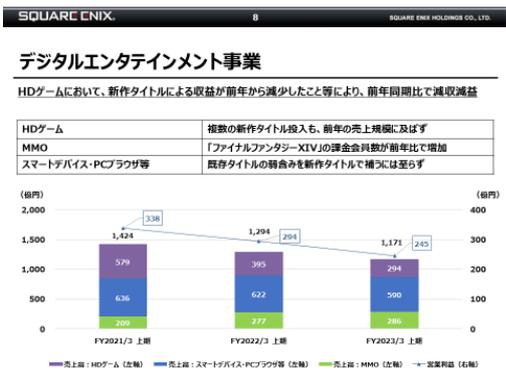
本資料に記載されている当社の計画、見直し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見直しを記述したものです。これらの記載は、本資料作成時点で入手可能な情報に依拠した、当社の経営者の仮定や判断に基づいています。従って、これらの業績見直しに依拠されることは差し控えられますようお願いいたします。また、これらの業績見直しは、発表日以降も正確または有効な情報であると想定されることも差し控えて下さい。様々な要素により、実際の業績はこれらの業績見直しとは大きく異なる可能性があり、これらの業績見直しに比べ悪い結果となる場合もあります。本資料に記載されている将来の業績見直しに関する情報は、2022 年 11 月 7 日現在のものです。当社は、新たな情報や 2022 年 11 月 7 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しまたは修正する義務を負うものではありません。

社長の松田です。当第2四半期の概要等についてご説明します。

連結業績及び各事業の状況



当第2四半期の業績は、前年同期比で減収、営業利益が減益となった一方で、当期純利益は、為替差益、関係会社株式売却益等の計上により増益となりました。



デジタルエンタテインメント事業の内訳です。HDゲームにおいて、新作タイトルによる収益が前年から減少したことや、スマートデバイス・PCブラウザ等において、「鋼の錬金術師 MOBILE」が好調な滑り出しとなったものの、既存タイトルの弱含みをカバーするには至らなかったこと等により、前年同期比で減収減益となりました。

デジタルエンタテインメント事業 - 主なゲームタイトル① -

HDゲーム: 新規IPを含む複数の新作タイトルを発売予定

タイトル	開発/発売予定	発売予定
OUTRIDERS WORLD SLAYER	スクウェア・エニックス	2023年3月
パワーステア	スクウェア・エニックス	2023年3月
LIVE A LIVING	スクウェア・エニックス	2023年3月
VALHALLA RENAISSANCE	スクウェア・エニックス	2023年3月
THE DIVINE FORCE	スクウェア・エニックス	2023年3月
FORSPOKEN	スクウェア・エニックス	2023年3月

HDゲームのパイプラインです。下期も複数の新作タイトルを発売予定です。

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、2022年11月7日現在のものです。当社は、新たな情報や2022年11月7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し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 –主なゲームタイトル②–

MMO：拡張パッケージの発売が予定されていないものの、様々な運営施策によるユーザーエンションに注力



MMOは、「ファイナルファンタジーXIV」と「ドラゴンクエストX オンライン」とともに堅調に推移しています。

デジタルエンタテインメント事業 –主なゲームタイトル③–

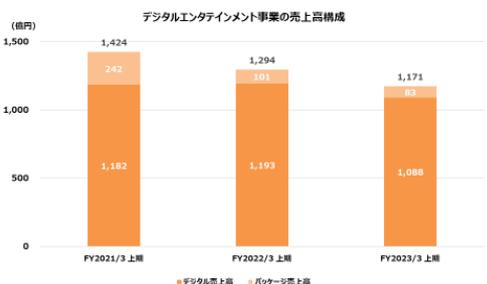
スマートデバイス・PCブラウザ等：下期以降も複数の新作を投入予定

運営中の主なタイトル一覧（※年月はタイトルの展開開始時期）

2010年8月 ドラッグヒーローズ	2011年1月 FINAL FANTASY XIV	2014年4月 ドラゴンクエストXI 過ぎ去りし時を求めて	2014年9月 FINAL FANTASY REBIRTH	2015年10月 FINAL FANTASY XV	2017年2月 FINAL FANTASY REMASTER
2017年6月 FINAL FANTASY SOLDIER SEVEN EXOTIC	2018年12月 FINAL FANTASY VII REBIRTH	2019年7月 FINAL FANTASY D	2019年9月 FINAL FANTASY BRAVE EXOTIC	2019年11月 FINAL FANTASY VII EVER CRISIS	2020年10月 FINAL FANTASY VII EVER CRISIS
2021年2月 FINAL FANTASY VII EVER CRISIS	2021年9月 FINAL FANTASY VII EVER CRISIS	2021年12月 FINAL FANTASY VII EVER CRISIS	2022年4月 FINAL FANTASY VII EVER CRISIS	2022年6月 FINAL FANTASY VII EVER CRISIS	2022年8月 FINAL FANTASY VII EVER CRISIS

スマートデバイス・PC ブラウザの主なタイトル一覧です。

デジタルエンタテインメント事業 –デジタル/パッケージ売上高構成–



デジタルエンタテインメント事業における、デジタルとパッケージの売上高構成です。

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=ディスク販売本数+ダウンロード販売本数
ディスク販売本数：当期に販売したパッケージソフトの販売本数
ダウンロード販売本数：当期に販売したダウンロードソフトの販売本数

(単位:万本)

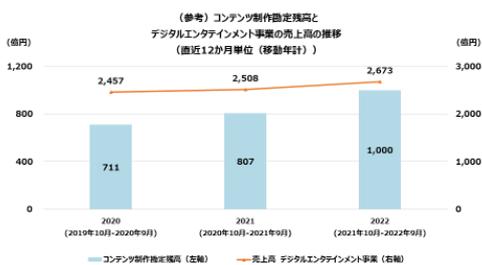
地域	2022年3月期 上期実績			2023年3月期 上期実績		
	ディスク	ダウンロード	合計	ディスク	ダウンロード	合計
日本	54	172	227	73	137	210
欧米	214	1,064	1,277	116	507	624
アジア他	20	198	218	30	77	107
計	288	1,434	1,722	220	721	941

※上記は、HDゲームとMMOに含まれるタイトルの販売本数。
上記の販売本数は、当社がディストリビューターとなっているタイトルとエソート販売のタイトルを含む。

当第2四半期の地域別販売本数です。
販売本数が前年同期比で大幅に減少しています。
その主な要因としては、複数の海外スタジオ及び一部IPの売却に伴い、前期まで販売本数に含まれていた、売却したIPに係る、対象タイトルの販売本数から除いたためです。

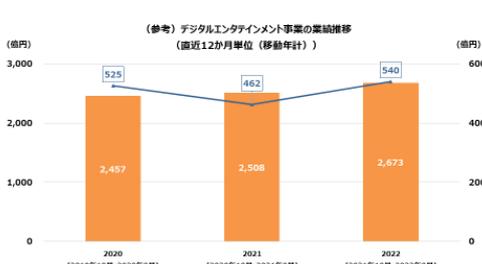
本資料に記載されている当社の計画、見通し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見通しを記述したものです。これらの記載は、本資料作成時点で入手可能な情報に依拠した、当社の経営者の仮定や判断に基づいています。従って、これらの業績見通しに依拠されることは差し控えられまようお願いたします。また、これらの業績見通しが、発表日以降も正確または有効な情報であると想定されることも差し控えて下さい。様々な要素により、実際の業績はこれらの業績見通しとは大きく異なる可能性があります。これらの業績見通しに比べ悪い結果となる場合もあります。本資料に記載されている将来の業績見通しに関する情報は、2022年11月7日現在のものです。当社は、新たな情報や2022年11月7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し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



※コンテンツ制作指定：直近12か月単位における各四半期末の強高の平均値

デジタルエンタテインメント事業



SQUARE ENIX. 15

移動年計の数字です。

アミューズメント事業



SQUARE ENIX. 17

アミューズメント事業は、既存店売上高が前年を大幅に上回ったことにより、前年同期比で増収増益となりました。また、当第2四半期のアミューズメント事業における売上高は、新型コロナウイルス感染症流行前の水準を上回る結果となりました。円安や入国規制の緩和に伴う外国人観光客の増加により、さらなる成長を期待しています。

出版事業



2023年3月期の主な作品・サービス

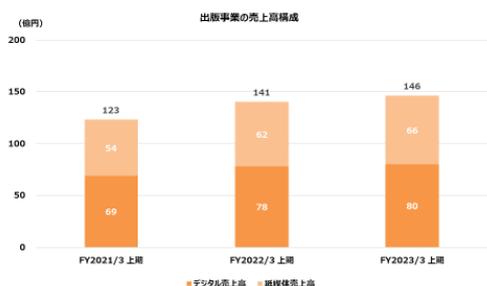


SQUARE ENIX. 18

出版事業は、デジタル販売及び紙媒体の販売が前年を上回ったため、前年同期比で増収増益となりました。

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、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、2022年11月7日現在のものです。当社は、新たな情報や2022年11月7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しまたは修正する義務を負うものではありません。

出版事業 –デジタル/紙媒体売上高構成–



出版事業における、デジタルと紙媒体の売上高構成になります。デジタル、紙媒体ともに増加しています。

ライセンス・プロパティ等事業

有力IPにかかる新規キャラクターグッズ販売が好調のため、前年同期比で増収商品別における売上構成比の変化等により、営業利益は前年同期比で横ばい



ライセンス・プロパティ等事業は、有力IPにかかる新規キャラクターグッズの販売が好調のため、前年同期比で増収となりました。営業利益は、プロダクトミックスの変化等により、前年同期比でほぼ横ばいとなりました。

2023年3月期の主な商品



次に、中期事業戦略の進捗についてご説明します。

中期事業戦略の進捗

中期事業戦略の進捗

中期業績目標達成にむけた事業戦略

- 1. IPエコシステムの強化
 - 2. 新規領域への挑戦
 - 3. Withコロナ時代に対応した事業構造の最適化
- 海外の複数スタジオ及び一部IPの売却
(2022年8月26日に完了)

海外の複数スタジオ及び一部IPの売却については、「特定子会社等の異動を伴う株式譲渡完了のお知らせ」(2022年8月26日付)にて発表した通り、完了しました。

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、2022年11月7日現在のものです。当社は、新たな情報や2022年11月7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。

中期事業戦略の進捗

中期業績目標達成にむけた事業戦略

- 1. IPエコシステムの強化
- 2. 新規領域への挑戦
- 3. Withコロナ時代に対応した事業構造の最適化

- (1) デジタルエンタテインメント事業のポートフォリオ再構築
- (2) パブリッシング体制の強化

IPエコシステムの強化につきましては、デジタルエンタテインメント事業のポートフォリオ再構築及びパブリッシング体制の強化を進めています。

中期事業戦略の進捗：1. IPエコシステムの強化

(1) デジタルエンタテインメント事業のポートフォリオ再構築

- グループ内開発スタジオのさらなる競争力強化
 - 内製開発体制の強化（M&A含む）
 - グローバルマーケットを志向したタイトルへのリソース集中
 - モバイル事業におけるグローバルコンテンツ開発への挑戦
 - マルチプラットフォーム戦略のさらなる推進

グローバルマーケットを志向したタイトル開発にリソースを集中し、内製開発体制の強化に取り組みます。また、開発スタジオへの投資においては、完全子会社化だけでなく、様々な手法を用いることで、投資リスクを分散しつつ、ポートフォリオの拡充および持続的な成長の実現を図ってゆきます。

中期事業戦略の進捗：1. IPエコシステムの強化

(2) パブリッシング体制の強化

- CPO※設置によるグローバルパブリッシング体制の強化拡充
 - デジタル販売拡充への組織最適化
 - PCを含めたコンテンツ提供機会（販路）の拡大
 - 国内外開発スタジオとの連携強化
 - グループ一体経営による意思決定の迅速化

※Chief Publishing Officer（最高パブリッシング責任者）

パブリッシング体制の強化につきましては、CPO（最高パブリッシング責任者）設置により、グローバルパブリッシング体制の強化拡充を図ります。

中期事業戦略の進捗

中期業績目標達成にむけた事業戦略

- 1. IPエコシステムの強化
- 2. 新規領域への挑戦
- 3. Withコロナ時代に対応した事業構造の最適化

- 重点投資領域への取り組み
- (1) 「ブロックチェーン・エンタテインメント」領域 推進施策
- (2) 重点テーマにおける投資の状況

新規領域への挑戦につきましては、ブロックチェーン・エンタテインメント領域を中心に取り組んでいます。仮想通貨の相場変動等はあるものの、ブロックチェーン・エンタテインメント領域の取り組みは、長期的な観点において、非常に重要な施策であると考えています。

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、2022年11月7日現在のものです。当社は、新たな情報や2022年11月7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。

中期事業戦略の進捗：2.新規領域への挑戦

(1)「ブロックチェーン・エンタテインメント」領域 推進施策

- ◆ **ブロックチェーンゲーム・エンタテインメント開発**：複数のプロジェクトを進行中
 - ・ NFTを活用したビジネス構造・収益化の検証
 - 資産性ミリオンアサー**
 - ・ 第4弾販売（2022年8月～9月）
 - ・ ミリオンアサー10周年記念アニメーションセット
 - 2022年10月販売 → 完売
 - ・ 累計10万枚NFT発行
 - ・ ゲームコンテンツ開発中（今冬リリース予定）



ブロックチェーンゲーム・エンタテインメント開発につきましては、資産性ミリオンアサーや SYMBIOGENESIS 等のプロジェクトを進めています。

中期事業戦略の進捗：2.新規領域への挑戦

(1)「ブロックチェーン・エンタテインメント」領域 推進施策

- ◆ **ブロックチェーンゲーム・エンタテインメント開発**：複数のプロジェクトを進行中
 - ・ パブリックブロックチェーンを活用したビジネスの検証
 - SYMBIOGENESIS（開発中）**
 - ・ プレイヤー同士の戦略的行動と物語の考察を楽しむエンタテインメントコンテンツ
 - ・ 新規IPによる当社初のNFTコレクティブルアートの販売
 - ・ 購入アートのユーティリティ性および専用コミュニティの提供



中期事業戦略の進捗：2.新規領域への挑戦

(1)「ブロックチェーン・エンタテインメント」領域 推進施策

- ◆ **投資先の選定方針**
 - ・ 事業全体へのストラテジックパートナーを重視し、「事業パートナー」としてより高いコミットを得られる企業を選定
 - ・ マイノリティ出資により、ダウンサイドリスクを最小化しつつ、当該領域の知見獲得・探索を主軸にスタートアップを中心に選定
- ◆ **投資ビークルの多様化**
 - ・ CVC（Corporate Venture Capital）設立検討中
- ◆ **海外法人設立（詳細検討中）**
 - ・ Web3.0事業整備
 - ・ ゲーム・サービスブライシング事業（仮想通貨普及国向けへの事業展開）
→ FT発行を前提とした、トークンエコノミー運用、ユーザーコミュニティの検証

ブロックチェーン・エンタテインメント領域への投資においては、様々な事業パートナーとの連携が重要と考え、複数の推進施策に取り組んでいます。

中期事業戦略の進捗：2.新規領域への挑戦

(2) 重点テーマに関する投資の状況：

下記は新規投資案件

① ブロックチェーン

- ◆ **ZEBEDEE（米国）**
ビットコインをベースとした次世代フィンテックプラットフォーム
プログラム可能な簡易ペイメントをゲーム等に統合 **ZEBEDEE**
- ◆ **Blocklords（エストニア）**
ユーザー参加型の中世を舞台としたオンライン戦略ゲーム **BLOCKLORDS**
- ◆ **Cross The Ages（フランス）**
7つのファンタジー、SF小説をベースとしたコレクティブ
NFTカードゲーム **CROSS THE AGES**
TRADING CARD GAME

② クラウド

- ◆ **Blacknut（フランス）**
消費者向け及びBtoBtoC（ISP、デバイスメーカー、OTTサービス、メディア企業経由）クラウドゲームサービス **Blacknut**

上記投資先以外にもグローバルベースで複数案件への投資を推進中

□ 内の子会社は主要株権が所有する

ブロックチェーンやクラウドにおける新規投資案件です。

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、2022年11月7日現在のものです。当社は、新たな情報や2022年11月7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。

中期事業戦略の進捗：2.新規領域への挑戦

(2) 重点テーマに関する投資の状況

下記は開示済投資案件

① ブロックチェーン

◆ Animoca Brands (オーストラリア)
ブロックチェーンゲームを主としたゲームの開発・
運営、Web3.0領域での投資事業



◆ THE SANDBOX (香港)
分散型メタバース「The SANDBOX」の開発・運営



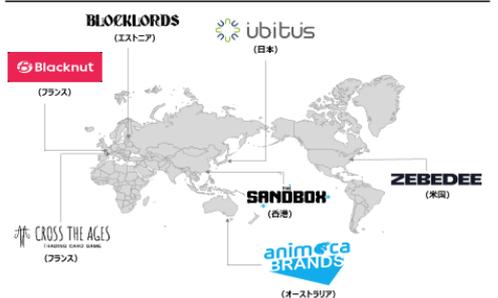
② クラウド

◆ Ubitus (日本)
ゲーム会社、通信事業者向けのクラウドゲーム、
メディアコンテンツストリーミング向けのソリューション提供



開示済の投資案件です。

新規領域における投資先一覧



新規領域における投資先一覧です。

最後に、2023年3月期業績予想についてご説明します。

2023年3月期業績予想

2023年3月期 連結業績予想

下記の理由により、合理的な算出が困難であるため、非開示

- ① 海外スタジオ売却の性質上、売却時点だけでなく、ITシステムの移管等に伴う費用の精査が必要
- ② グローバルなサプライチェーンの混乱がもたらす新作大型タイトルをはじめとした販売への影響
- ③ 急激な為替変動による、経常利益及び当期純利益への影響
- ④ マクロ経済の不透明感に起因する消費動向の変化

2023年3月期の業績予想は非開示とします。

海外スタジオ売却に伴う移管等に伴う費用の精査、グローバルなサプライチェーンの混乱がもたらす新作大型タイトルをはじめとした販売への影響、為替変動による経常利益及び当期純利益の影響、並びにマクロ経済の不透明感に起因する消費動向の変化を予測することが困難であるため、業績予想は非開示とします。

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があります。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、2022年11月7日現在のものです。当社は、新たな情報や2022年11月7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。



なお、2023年3月期は中期業績目標を達成すべく、地固めの年度と位置付けておりますが、前期比での増収増益も目指したいと考えています。

株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス 2023年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答

日 時 : 2022年11月7日(月) 18時30分～19時30分
回答者 : 代表取締役社長 松田洋祐

【主な質疑応答内容】

Q. デジタルエンタテインメント事業において、Q2の営業利益率がQ1比で減少した要因は何か？

A. Q2期末に発売した新作タイトルの開発費償却・宣伝費が先行したことが主要因である。

Q. 今期増益を目指すと言及されていたが、下期にどのようにキャッチアップするか教えてほしい。

A. 下期には、FORSPOKEN以外にも期待の新作を複数投入予定であることに加えて、他のセグメントにおいても上期の状況を踏まえて、キャッチアップを目指してゆきたい。

Q. 今期については、収益性の改善を企図し、構造改革を推進する年と理解していた。しかしながら、今期についても増益を目指すとの発言があり、構造改革の実施と増益の両面をどのように両立していくか教えてほしい。

A. 構造改革実施により、業績への影響は否定できないが、下期におけるHDゲームにおける複数の新作タイトル発売等により、成長を目指していきたいと考えている。