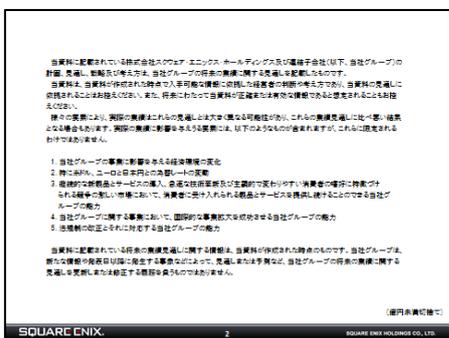




只今より株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス 2017 年 3 月期(以下「当期」)の決算説明会を開催いたします。

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。



**2017年3月期 連結決算実績**

	2016年3月期		2017年3月期		対前年変化
	金額	増減比	金額	増減比	
売上高	2,141	100%	2,568	100%	427
営業利益	260	12%	312	12%	52
経常利益	253	12%	311	12%	58
親会社株主に帰属する 純粋利益	198	9%	200	8%	2

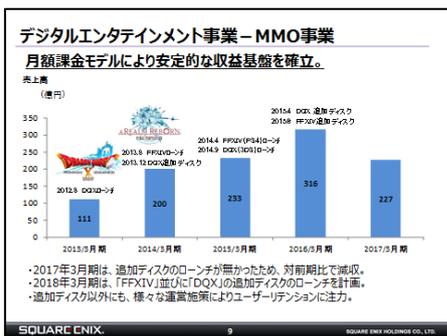
  

	2016年3月期	2017年3月期	対前年変化
従業員数	63	62	▲1
投資控員数	58	69	11
期末従業員数	3,924人	4,078人	154

当期の業績は、売上高 2,568 億円で前年同期比 20.0%増収、営業利益 312 億円で同 20.3%増益、経常利益 311 億円で同 22.9%増益、親会社株主に帰属する当期純利益 200 億円で同 0.8%増益、となりました。

全体として大幅な増収増益で、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益、いずれも過去最高となりました。





次に MMO 事業です。今期は、「ファイナルファンタジーXIV」と「ドラゴンクエスト X」の拡張ディスクの販売を計画しています。MMO 事業は、定期的な拡張ディスクの投入によるアクティブなユーザーの維持が重要となります。

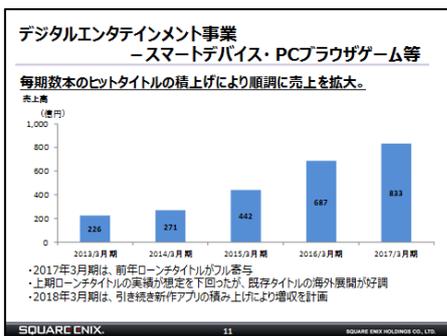
「ファイナルファンタジーXIV」については、去年の12月にファンフェスティバルを開き、今期は拡張ディスクの発売を行うという形でユーザーベースの維持を図ってまいります。

「ドラゴンクエストX」に関しては、7月29日にHDゲームの「ドラゴンクエストXI」を発売しますので、「ドラゴンクエスト シリーズ」として大きく盛り上げていきたいと思っております。



スマートデバイス・PCブラウザゲーム等事業は、当期上期にローンチしたタイトルは計画を下回ったものの、下期以降のタイトルについては、今期につながる結果を出しており、今期はこれらのタイトルをさらに伸ばさせていく予定です。

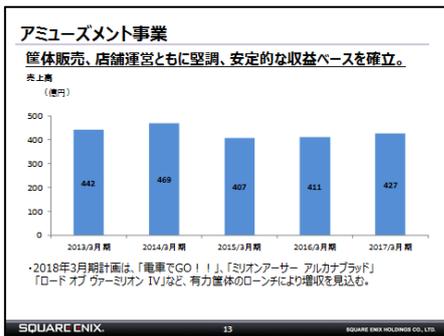
今期は、「ドラゴンクエストXI」の発売や「ファイナルファンタジー」30周年のイベントもあり、年末に向けてコラボレーションなどの様々な取り組みによる収益の拡大を計画しております。



主要なラインナップはスライドの通りです。「ブレイブリーデフォルト フェアリーズエフェクト」は、3月のローンチのため当期の売上には含まれませんが、今期は期初から業績に寄与しています。

このように手堅いタイトルを積み上げることによって、業績の拡大を図りたいと考えております。





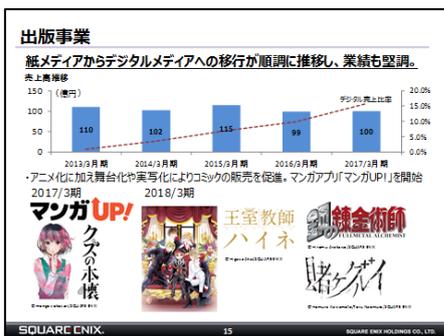
次にアミューズメント事業です。店舗運営は、既存店対前年比で100%を超え好調でした。今期については、優良物件への新規出店など、オペレーションの底上げを行っていく予定です。

アミューズメント機器の販売については、当期は「電車でGO!!」の発売を計画していましたが、開発が若干遅延し、今期発売に計画を見直しています。



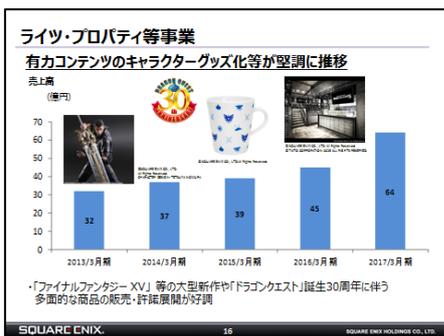
今期は、モバイルゲームの「ミリオンアーマー」の派生作品となる「ミリオンアーマー アルカナブラッド」や、「ロード オブ ヴァーミリオン IV」の販売を計画しています。

また、今期は「電車でGO!!」が稼働20周年にあたります。これら有力IPの復活・再活性化に取り組んでまいります。

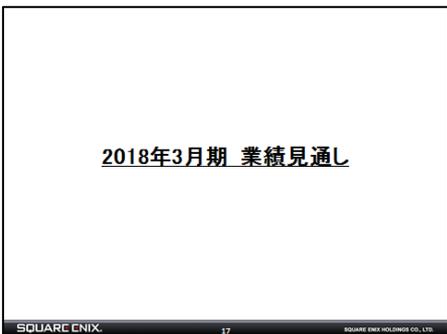


次に出版事業です。売上高は堅調に推移していますが、ペーパーメディアでの販売は伸び悩んでおり、厳しい状況です。そのため、アプリでマンガ配信を行う「マンガUP!」を提供するなどの施策により、ゲームと同様、デジタル販売を強化していく方針です。

出版事業を「コンテンツの畑」と位置づけ、新規コンテンツ創出の取り組みを今後強化していきます。



最後にライセンス・プロパティ等事業です。当期は「ドラゴンクエスト」30周年、今期は「ファイナルファンタジー」30周年であり、様々なイベントを開催しています。当期に開店した「スクウェア・エニックス カフェ」は、商品の広告目的で始めましたが、想定以上の収益貢献がありましたので、このような展開を今後強化していきたいと考えています。



続いて、2018年3月期の業績見通しです。

**2018年3月期 連結決算計画**

	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	対前年比 増減額
売上高	2,568	2,400~2,600	△168 ~ 32
営業利益	312	250~300	△62 ~ △12
経常利益	311	250~300	△61 ~ △11
親会社株主に帰属する当期純利益	200	165~195	△35 ~ △5
注			
減価償却費	62	59	▲3
投資収益	69	78	▲9

(配属の状況) = 詳細後述

	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	対前年比 増減額
第2四半期末	10	10	0
年末末	40	30~38	▲10 ~ ▲2
合計	50	40~48	▲10 ~ ▲2

売上高は 2,400~2,600 億円、営業利益は 250~300 億円、経常利益は 250~300 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は 165~195 億円というレンジの計画にしています。

今期は、前半に大型タイトルを発売する計画ですが、後半は若干の不透明感があるため、事業計画は当期実績よりも保守的に策定しています。

**2018年3月期 報告セグメント別計画**

2018年3月期の計画は、営業利益の計算基礎となる売上高が 2,500億円、営業利益が 275億円の仮定のもとに作成されています。

①2018年3月期 報告セグメント(計画)

	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/プロパティ 等事業	持株会社 等	繰上 増減
売上高	1,890	460	100	50	0	2,500
営業利益	305	40	20	10	▲100	275
営業利益率	16.1%	8.7%	20.0%	20.0%	-	11.0%

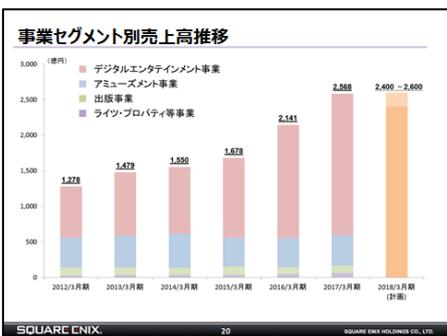
②2017年3月期 報告セグメント

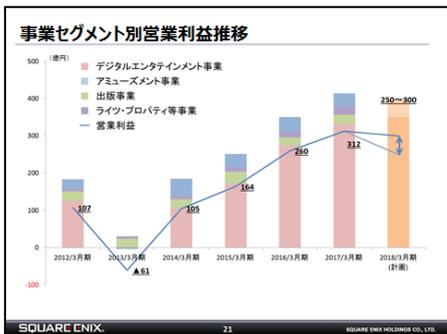
	デジタル エンタテインメント 事業	アミューズメント 事業	出版 事業	ライブ/プロパティ 等事業	持株会社 等	繰上 増減
売上高	1,990	427	100	64	▲14	2,568
営業利益	333	36	24	21	▲102	312
営業利益率	16.7%	8.4%	24.0%	32.8%	-	12.1%

③対前年同期増減 (①-②)

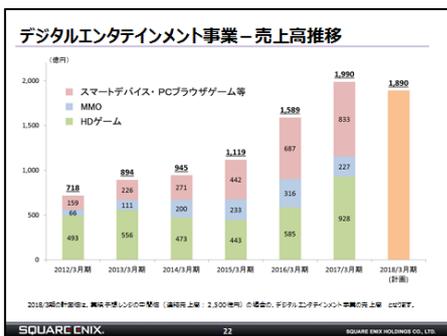
	デジタル エンタテインメント 事業	アミューズメント 事業	出版 事業	ライブ/プロパティ 等事業	持株会社 等	繰上 増減
売上高	▲100	33	0	▲14	14	▲68
営業利益	▲28	4	▲4	▲11	2	▲37

2018年3月期のセグメント別計画の内訳です。





デジタルエンタテインメント事業全体の年度別推移と2018年3月期の計画値です。



地域別販売本数です。当期は、欧米中心にダウンロード販売が増えましたが、今期は国内タイトル中心の展開となるため、保守的な販売計画としています。

### デジタルエンタテインメント事業-地域別販売本数

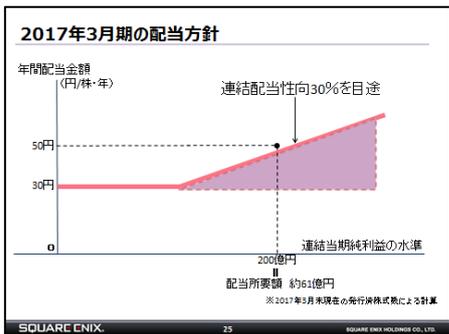
販売本数 = ディスク販売数 + ダウンロード数  
 ディスク販売数：出荷基準によるディスクの出荷数  
 ダウンロード数：当期と前期に発売されたタイトルの当期DL本数

地域	2017/03累計 (実績)			2018/03累計 (計画)		
	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	429	73	502	576	110	687
欧米	1,453	1,211	2,664	471	370	841
アジア他	135	175	310	39	0	39
計	2,018	1,458	3,476	1,087	479	1,566

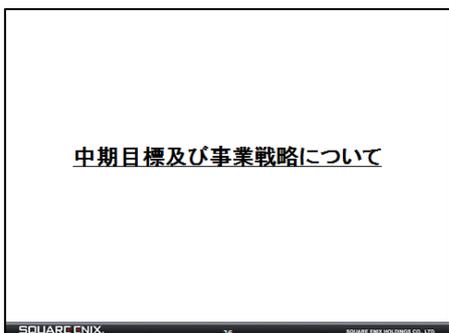
全体の傾向としては、ダウンロード比率が伸長しており、「ファイナルファンタジーXV」は、北米でのダウンロード比率が20%を超えております。今期もデジタル販売強化に取り組んでまいります。

## 2017年3月期配当について

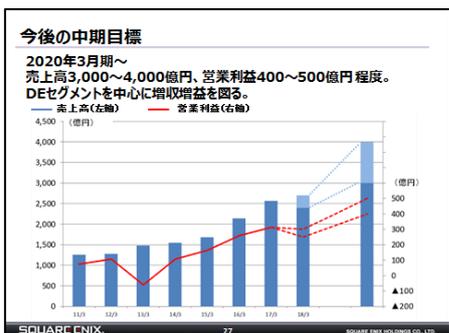
本資料に記載されている当社の計画、見直し、戦略および考え方は、将来の業績に関する見直しを記述したものです。これらの記載は、本資料作成時点で入手可能な情報に依拠した、当社の経営者の仮定や判断に基づいています。従って、これらの業績見直しに依拠されることは差し控えますようお願いいたします。また、これらの業績見直しは、発表日以降も正確または有効な情報であると想定されることも差し控えて下さい。様々の要素により、実際の業績はこれらの業績見直しとは大きく異なる可能性があります。これらの業績見直しに比べ悪い結果となる場合もあります。本資料に記載されている将来の業績見直しに関する情報は、2017年5月11日現在のものです。当社は、新たな情報や2017年5月11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。



配当方針です。連結配当性向 30%を目途に考えており、2017年3月期は50円を予定しています。中間配当10円を既に実施しておりますので、期末配当は40円となります。



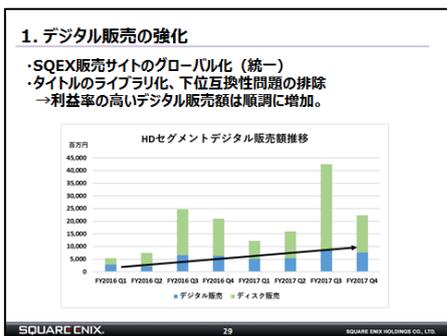
中期目標及び事業戦略です。



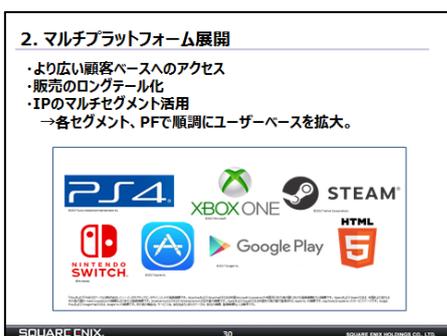
2020年3月期前後を目途に売上高 3,000 億～4,000 億、営業利益 400 億～500 億程度を安定的に出せるような体制の構築を目指します。デジタルエンタテインメント事業を中心として増収増益を図る計画です。

- ### 中期目標達成のための戦略
1. デジタル販売の強化
  2. マルチプラットフォーム展開
  3. 地域展開
  4. Game as a Service  
Game as Media
- SQUARE ENIX 28 SQUARE ENIX HOLDINGS CO., LTD.

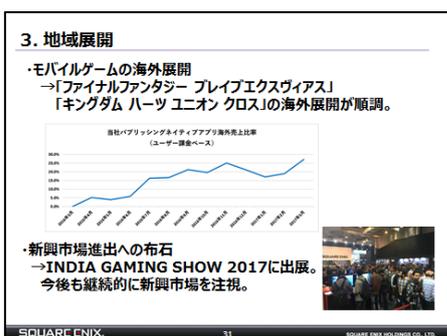
中期目標達成のため、次の 4 つの戦略で取り組みます。



デジタル販売の強化としては、デジタル比率を高めるため、当社グループの販売サイトのリニューアルや統合を今年9月を目途に進めています。また、アプリ化も同時に進め、お客様にとって使いやすい、シームレスな購入を可能とするデザインに変更を進めています。

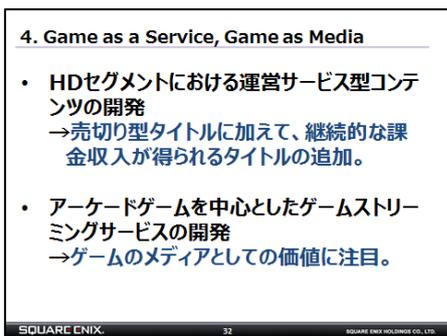


マルチプラットフォーム展開は、原則として全てのプラットフォームに当社のコンテンツを提供していく考えです。



地域展開については、これまでモバイルゲームの北米展開が課題でしたが、当期に「ファイナルファンタジー ブレイブエクスヴィアス」などのタイトルで成功しました。今後、既存のタイトルや新作についても、積極的に欧米のマーケットに展開してまいります。

また、当期にはインドのゲームショーに初めて出展しました。インド市場は今後ダイナミックに動く可能性があるため、注目しています。



「Game as a Service」は、最近の世界的にヒットしているタイトルに共通している傾向で、今後ゲームの主流になるものと考えています。これから当社で開発するタイトルは、継続的な課金収入の獲得を意識してゲームデザインを行っていきます。

「Game as Media」については、ゲームコンテンツのストリーミングの需要が強いことに着目し、アーケードゲームの配信を全世界向けに行うことにより、アーケード事業の新しい展開の可能性を開拓してまいります。



最後に、IO Interactive A/S の事業からの撤退についてご説明いたします。

当社グループは、開発体制強化のための資源集中を進める過程で、ポートフォリオの見直しを行った結果、同社の事業からの撤退を決断しました。

同社は「HITMAN」などの著名なタイトルの開発にかかわっておりますので、これらを継続できる外部投資家候補と交渉を行っています。

以上で説明を終わります。

## 株式会社スクウェア・エニックス・ホールディングス 2017(平成29)年3月期決算説明 質疑応答

日時 : 2017年5月11日(木)18時00分～19時00分

回答者 : 代表取締役社長 松田洋祐

### 【質疑応答内容】

Q. 今期の業績予想と中期目標についてもう少し教えてほしい。

A. 今期の業績予想は、HD セグメントについては国内タイトル中心の販売計画となる。国内の市場環境は、家庭用ゲーム機中心の時代から大きく変化しているため、保守的な計画としている。中期目標については、2020年3月期前後に達成できるよう、パイプラインの見直しを進めている。

Q. 今期の業績予想のレンジの上限は保守的な数字なのか。

A. 市場の需要動向など不確定な要素が多いため、今期の業績予想の数値は少し保守的にしている。

Q. 「ドラゴンクエスト XI」は前作と比較して、どのような販売計画なのか。

A. 家庭用ゲーム機が全盛であった「ドラゴンクエスト IX」の発売時点とは大きく市場環境が異なるため、単純な比較はできない。「ドラゴンクエスト XI」は「ドラゴンクエスト」のブランド全体で収益をあげる計画である。

Q. IO Interactive A/S の事業からの撤退の理由について具体的に教えてほしい。

A. 欧米における競争環境等の観点から開発資源の集中が必要と判断した。当社グループの資金的・人的配分の見直しの結果、今回の撤退を決断した。

Q. 「ドラゴンクエスト XI」の発売による既存の「ドラゴンクエスト」ブランド作品とのカニバリゼーションはないのか。

A. 「ドラゴンクエスト XI」の発売でカニバリゼーションが起こるとは考えていない。既存作品は、それぞれユーザー満足度が高く、継続して遊んで頂けると考えている。また、「ドラゴンクエスト XI」の発売日前後には、「ドラゴンクエスト」ブランド作品全体を盛り上げる予定である。

Q. 今期の業績予想では、営業利益の上限と下限に50億円の幅が有るが、「ドラゴンクエスト XI」の販売見込みが要因なのか。

A. 複合的な要因によるもので特定のタイトルに起因するものではない。「ドラゴンクエスト XI」については、市場環境の変化などを踏まえて保守的に見込んでいる。

Q. 「ファイナルファンタジー XV」の追加エピソードの販売開始による本編の販売促進効果、購入率、その利益率は。

A. エピソード販売開始から間もないため、まだ結果については集計できていない。エピソード販売による追加コンテンツ自体の利益も見込んでいるが、ユーザーの購買意欲の促進と製品のライフサイクルの伸長を期待している。

Q. 中型タイトルの「NieR:Automata」の好結果は、人的リソースの配分の見直しなど今後の戦略に影響を与えるか。

A. 内製と外注のバランスについては、ビッグフランチャイズは内製を中心に、中規模のタイトルは外注により行っていく。また、新しいタイトルを育てることも重要なため、外部企業との提携によるバランスの配分も考えている。

Q. スマートデバイス・PC ブラウザ等の売上高は、前期3Q から4Q にかけて 50 億円前後増えているが、既存タイトルや新作、海外売上との別で、どのような影響が有ったのか。

A. 売上高の拡大は、「スターオーシャン:アナムネシス」や「ディシディア ファイナルファンタジー オペラオムニア」などの新作と、「ファイナルファンタジー ブレイブエクスヴィアス」や「キングダム ハーツ ユニオンクロス」などの海外売上高の増加が寄与した。今後は北米向けに国内タイトルの展開を強化していきたい。

Q. スマートフォンアプリゲームのランキングなどでは既存タイトルの売上高が減少傾向に見える。今期の計画では、既存タイトルの売上高をどのように考えているのか。

A. 既存タイトルの売上高が減少傾向にあるとは考えていない。色々な施策を行っている途上であり、売上高の拡大が可能な運営を行っている。

以上