

日時：2024年5月7日（火）

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（オンライン）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 ゲームソフトの開発リソースの考え方について教えてほしい。6月には Nintendo Direct を通じて 2024 年後半のソフトラインアップを発表するとのことだが、今年前半のラインアップを見る限りでは、例年よりも弱い印象がある。すでに開発リソースの多くは Nintendo Switch の後継機種に割かれているのか。また、長期的な開発リソース拡大の戦略についても教えてほしい。

A1 代表取締役社長 古川俊太郎：

Nintendo Switch の後継機種の準備には年単位で時間が必要なため、ソフトウェアの開発リソースについても、さまざまな面で考慮が必要になっているのは事実です。Nintendo Switch 向けのソフトウェアの開発も引き続き進めていますので、今後のソフトウェアラインアップについては、6月に予定している Nintendo Direct をお待ちしております。

また、当社ではここ数年、新卒採用およびキャリア採用を通じて開発リソースの継続的な拡充を行ってきました。長期的な視点で当社 IP の価値を高め、ユニークな娯楽の提案を継続していくために、今後も必要な開発リソースの確保を積極的に行っていきます。開発リソース拡大には M&A のような手段もありますが、まずは社内ですっかりと任天堂のブランドを理解し、長年当社のブランドを築いてきた開発者とともに、今後の任天堂の開発を担う人材を育成していきたいと考えています。また、外部の開発パートナー様においても、長年の協業を通じて当社の考え方やゲーム開発の手法に理解の深い方々が多くいらっしゃいますので、そのような方々との連携をさらに深めていきたいと考えています。今後、ゲーム開発の長期化、複雑化、高度化は避けられないと考えていますが、その中で、ゲーム開発を通じてお客様に新しいユニークな提案をするのが当社の生命線ですので、投資を含めて積極的に開発リソースの拡充に取り組めます。

Q2 当期（2025年3月期）のハードウェアの予想販売数量に Nintendo Switch の後継機種が含まれていないのであれば、前期（2024年3月期）比での減少幅が小さく感じる。後継機種を発表しても、Nintendo Switch ビジネスの勢いに影響はないと考えているのか。

A2 古川：

当期の予想販売数量には、Nintendo Switch の後継機種は含めていません。

Nintendo Switch ハードウェアの販売は比較的堅調に推移しているものの、発売から8年目に入ったこともあり、時間の経過とともに勢いの維持が難しくなっている認識はあります。

そうした中でも、昨年の年末商戦では、特に海外を中心にお子様やファミリーをはじめとした多くの新規のお客様に Nintendo Switch を手に取っていただくことができました。当期も新作タイトルを発売することに加え、『ザ・スーパーマリオブラザーズ・ムービー』を劇場公開以降さまざまな手段で多くの方にご覧いただいていることなどもあり、引き続き新規需要は創出できると考えています。

	<p>また、Nintendo Switch 向けにはすでに多くのソフトウェアが発売されていますが、このような定番タイトルの魅力をしっかりとアピールしていけば、Nintendo Switch の持つユニークな価値から生まれるご家庭内での複数台需要も、まだ追い求めていけると考えています。</p> <p>後継機種の発表や関連する今後の情報発信が、Nintendo Switch の販売にまったく影響しないとは考えていませんが、当期も新規需要と複数台需要をバランスよく維持し、販売台数を最大化させたいと考えています。通期で 1,350 万台というハードウェアの予想販売数量は容易に達成できるものではありませんが、達成に向けて挑戦していきたいという思いを込めて、期初の段階ではこのような予想にしています。</p>
--	--

Q3	<p>これまでの経営方針説明会で言及されていた手元資金の活用と Nintendo Switch の後継機種との関係性について教えてほしい。昨年 11 月の経営方針説明会の段階では後継機種の存在を公表されていなかったのが、手元資金の活用を後継機種と関連づけた説明が難しかったと思うが、実際にはその時点ですでに後継機種のことも視野に入れた金額規模となっていたのか。また、手元資金の活用のうち「お客様との関係性を維持・拡大するための基盤」分野にはニンテンドーアカウントの取り組みが含まれる。後継機種においても、引き続きニンテンドーアカウントを活用するのか。</p>
A3	<p>古川：</p> <p>手元資金の活用については、「ソフトウェア資産の蓄積」、「お客様との関係性を維持・拡大するための基盤」というそれぞれの分野において、さまざまな取り組みを検討、もしくはすでに実施しています。ただ、Nintendo Switch の後継機種の開発は、通常のビジネス活動の一環で実施してきた投資です。そのため、後継機種に関する投資が手元資金の活用を中心となっているわけではありません。</p> <p>「ソフトウェア資産の蓄積」については、現段階ではゲーム以外の娯楽にあたる映像コンテンツへの投資が先行していますが、今後、新たにゲームに関連した投資が発生し、結果的に後継機種に関連してくる可能性はあります。</p> <p>また、「お客様との関係性を維持・拡大するための基盤」の中にはニンテンドーアカウントを中心とした顧客体験の改善や新しい付加価値の創造も含まれており、株式会社ディー・エヌ・エー様と合併で設立したニンテンドーシステムズ株式会社は手元資金の活用事例として紹介しています。ニンテンドーアカウントはハードウェアの世代を超えて長期的にお客様との関係性を維持するために Nintendo Switch 発売前から準備してきたものですので、後継機種でも活用していきます。</p>

Q4	<p>Nintendo Switch のライフサイクルの中では、デジタル売上高が顕著に伸長してきたことが一つの大きな変化だと思う。これまでのデジタルビジネスの推移や業績貢献を振り返った上で、Nintendo Switch の後継機種のライフサイクルにおいてデジタルビジネスにどのような期待感を持っているのか教えてほしい。</p>
A4	<p>古川：</p> <p>ご指摘の通り、デジタルビジネスの規模が拡大したことは Nintendo Switch 発売以降の大きな変化の一つとして挙げられると思います。前期は Nintendo Switch Online や、『ポケットモンスター スカーレット・バイオレット』、『マリオカート 8 デラックス』、『スプラトゥーン 3』などの追加コンテンツによる売上が好調に推移したことに加え、為替が円安に推移したこともあり、デジタル売上高およびデジタル売上高比率が増加しました。</p>

	<p>当社は単純にデジタル売上高の比率を高めるのではなく、パッケージソフト販売を含めたゲームソフト販売の最大化を目指していくことを基本方針としており、今後もその方針に変わりはありません。</p> <p>その中で、パッケージ版のソフトウェアを遊ばれるお客様とダウンロード版を遊ばれるお客様の双方にとっての利便性を高めていく必要があり、今後に向けてさらに改善や工夫を重ねていきたいと考えています。Nintendo Switch を発売した 2017 年当時と比べて、私たちの生活のさまざまな場面でデジタル化が進んでいます。今後さらにデジタルコンテンツの利便性が高まっていけば、Nintendo Switch と同様に、後継機種においてもデジタルの商品を選択されるお客様が増えていくのではないかと現時点では考えています。</p>
--	---

Q5	<p>ハードウェアの販売数量について、当期の 1,350 万台という予想は前期の第 4 四半期の販売状況から考えるとかなり高い目標に思える。これを達成するための施策は考えているのか。また、ハードウェアの供給に関して、新しいハードの発売に際しては、以前転売対策という観点でお客様の需要を満たせる数を生産・出荷したいと言及されていた。直近の半導体市場の状況が改善していることを踏まえると、Nintendo Switch の後継機種は発売当初から需要を満たせるような一定の数量を出荷できるのではないか。</p>
A5	<p>古川：</p> <p>ハードウェアの予想販売数量は前期と同様に、期初の段階としては少し背伸びした数字を設定しているため、直近の販売状況から見ると決して達成が容易な数字ではないと認識しています。前期は『ゼルダの伝説 ティアーズ オブ ザ キングダム』や映画『ザ・スーパーマリオブラザーズ・ムービー』のヒットなどによりハードウェア販売の勢いが上向いたことで、最終的には期初に予想していた 1,500 万台を超えて 1,570 万台の販売となりました。当期も予想に沿った数の Nintendo Switch ハードウェアを販売するには、さまざまな施策が必要になります。昨年の年末商戦では、ソフトウェアを同梱したハードウェアの販売を行ったことに加え、お客様に 2 台目として買いたいと思っていただけるようなご提案を行いました。当期もさまざまな取り組みを通じて、販売数量を 1,350 万台に近づけていきたいと考えています。</p> <p>Nintendo Switch の後継機種の供給については、まだ発売タイミングをお話ししていませんので具体的にはお答えできませんが、現時点では一昨年までのような半導体部品等の供給不足は起きていないことから、半導体部品等の供給が後継機種の発売に際して大きな問題になることは想定していません。</p>

Q6	<p>Nintendo Switch の後継機種について、「後継機種」と表現することに特別な意図はあるのか。過去のハードウェアの発表を振り返ると、Wii U は「Wii の後継機」、Nintendo Switch は「全く新しいコンセプトのゲーム機」という表現で説明されていた。今回は「Nintendo Switch の後継機種」との表現だが、Nintendo Switch の遊び方やコンセプトを引き継ぐという意味の表れなのか。また、当期中に続報があるとのことだが、その際には発売タイミングやスペックに関する説明もあるのか。</p>
A6	<p>古川：</p> <p>Nintendo Switch の後継機種については、現段階でこれ以上お話しできることはありません。本日の発表に際しては、「Nintendo Switch の後継機種」という表現を用いることが最適だと判断し、このような表現にしました。</p>

	今後の情報発信については、過去の新ハードウェア発表時と同様、発売に向けて段階的に行っていきます。
--	--

Q7	<p>当期の営業利益の予想は 4,000 億円と発表されているが、ほぼハードウェアの移行期にあたるタイミングでこれだけの金額を見込めるというのは、任天堂のベースとなる利益水準を高めることができたようにも見える。Nintendo Switch 発売前には、「任天堂らしい利益」として営業利益 1,000 億円以上を市場から期待されていた時期があったと記憶している。Nintendo Switch 発売以降の 7 年間でさまざまな変化があったと思うが、現時点で古川社長が考える「任天堂らしい利益」の水準について聞かせてほしい。</p>
A7	<p>古川：</p> <p>以前は、年間 1,000 億円の営業利益を出せることが任天堂らしい収益構造であると多くの皆様から期待されていたことは認識しています。しかし、現時点で当社から「任天堂らしい利益」について具体的な金額はお話ししていません。</p> <p>本日公表した業績予想の営業利益 4,000 億円というのは、ハードウェアの予想販売数量が少し意気込みを持って設定した数字であることを前提としています。また、ソフトウェアに関しても同様の考えです。そのため、ソフトウェアの販売本数が想定を大きく下回る場合、営業利益 4,000 億円というのは簡単に達成できる数字ではありません。販売計画の達成に挑戦していくという意気込みを持って、期初の時点ではこの数字を発表しています。</p> <p>当期においては、今後、ハードウェアに関してさまざまな販売施策を行っていくことや、ソフトウェアに関して新しいタイトルをお伝えすることなどを通じて、Nintendo Switch ビジネスの勢いをしっかり維持していくことが非常に大切になります。それに加えて、ゲーム専用機以外でも、さまざまな取り組みを通してお客様に情報発信を進めていくつもりです。例えば 2024 年秋に開業予定のニンテンドーミュージアムの取り組みなどを通じて、Nintendo Switch ビジネスのみならず、当社ビジネス全体の勢いを維持していくということが重要になる一年だと考えています。</p> <p>それと同時に、当期は Nintendo Switch の後継機種種の準備が本格化する年になり、Nintendo Switch の勢いの維持と後継機種種の準備を両立させることが何よりも大切だと考えています。単年の利益水準にこだわりすぎることなく、当社の将来に向けた準備や持続的な成長、企業価値の長期的な向上に取り組む年として位置づけています。</p>

Q8	<p>『ザ・スーパーマリオブラザーズ・ムービー』によって Nintendo Switch を販売していない地域でも任天堂 IP の認知を拡大できたことは、IP 展開の取り組みにおいて非常に効果的だったと思う。映画は制作期間が長く、投資額も巨大だと認識している。今後、アニメやショート動画など、より小規模な映像コンテンツを通じて任天堂 IP に触れる人口の拡大を目指す可能性はあるか。</p>
A8	<p>古川：</p> <p>前期の業績において、ハードウェア・ソフトウェアともに販売数量が減少する中で、任天堂 IP に触れる人口の拡大を目指した取り組みによって、ビジネス全体の勢いを維持することができました。為替が円安推移した影響もあったとはいえ、結果的に増収増益になった背景として、映画の影響が非常に大きかったと評価しています。</p> <p>業績への影響以上に、任天堂 IP に触れる人口の拡大という観点で、映画は大きな役割を果たしています。『ザ・スーパーマリオブラザーズ・ムービー』は劇場公開終了後の現在も、動画配信サービス等を通じて、さらに多くの方にご覧になっていただいています。映画はお客様が当社のゲームに</p>

	<p>興味を持っていただくきっかけにもなる非常に効果のある施策のひとつであると認識しており、すでに発表している通り、今後も継続して映画制作に取り組んでいきたいと考えています。</p> <p>また、2022年に子会社化したニンテンドーピクチャーズ株式会社では、いわゆる長編の映画のみならず、映像ビジネス全般で、さまざまな取り組みを行っています。ゲーム開発と同様に、映像コンテンツについても自分たちが納得できる面白いものができた時に発表するというのを基本方針にしていますので、制作陣で試行錯誤を重ねつつ、何かまた手応えのある新しいものができた際に、改めてお伝えできればと考えています。</p>
--	--

<p>Q9</p>	<p>任天堂における重要な指標として、「年間プレイユーザー」数があると認識している。Nintendo Switch ハードウェアの販売がピークアウトする中でも、この指標は開示を開始して以降継続して伸長しているが、当期はその数が減少していくと見込んでいるか。また、Nintendo Switch の後継機種が発売後も、「年間プレイユーザー」数は引き続き任天堂にとって注目していくべき重要な指標になるのか。</p>
<p>A9</p>	<p>古川：</p> <p>当社にとって重要な指標のひとつである「年間プレイユーザー」数は、直近（2023年4月～2024年3月）で1億2,300万人以上となり、その前の年と比べても増加し、過去最大になっています。2023年は『ゼルダの伝説 ティアーズ オブ ザ キングダム』や『Super Mario Bros. Wonder』等の新作タイトルが大きな販売を記録したため、多くの方に Nintendo Switch を手に取って遊んでいただく機会があり、「年間プレイユーザー」数も増加しました。そのような機会を生み出すソフトウェアを、私たちがどれだけお客様にご提案できるかというのが、今後の鍵のひとつになってくると思います。</p> <p>当期は Nintendo Switch ビジネスを拡大していくよりも、ビジネスの勢いを維持することが重要な年になるため、できるだけ「年間プレイユーザー」数を高い水準で維持しながら、将来につなげていきたいと考えています。私たちは今後もハード・ソフト一体型のゲーム専用機ビジネスを継続していく中で、ハードウェアを買われたお客様が長期的な観点でゲームを遊び続けておられるかどうかを重視しており、人と集まることが多いクリスマスや誕生日など、さまざまな機会でもソフトウェアを起動して遊んでいただくことが、当社のビジネスを健全に成長させていく上で非常に重要だと考えています。それゆえ、直近12か月でどれだけのお客様がゲームを遊ばれたかを示す「年間プレイユーザー」数は、引き続き重要な指標になると考えています。</p>

以上