

日 時：2025 年 11 月 5 日（水）

出席者：代表取締役社長 古川俊太郎 代表取締役 フェロー 宮本茂  
 取締役 専務執行役員 高橋伸也 取締役 常務執行役員 柴田聡  
 取締役 上席執行役員 塩田興 取締役 上席執行役員 別府裕介  
 執行役員 村上元

※ 当説明会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** Nintendo Switch の時と比較して、新作タイトル発売の頻度に変化はあるか。また新作タイトルの開発と既存のタイトルの運営を両立させるための開発リソースのバランスをどのように考えているのか教えてほしい。これまで株式市場は主に年間の新作タイトルの本数に注目してきたが、Nintendo Switch 2 は Switch ソフトも遊べるため、一つひとつのタイトルの寿命が長くなっている印象を受けている。先日発表された『あつまれ どうぶつの森』の大規模なアップデートに驚いたユーザーも多かったのではないかと。また、Switch 2 の性能向上に伴い、新作ソフト開発の難易度も高まっており、様々な状況が過去と変わってきていると感じている。

**A1** 代表取締役社長 古川俊太郎：  
 当社の開発リソースは、今後、Switch 2 中心へとシフトしていきますが、Switch ソフトの開発も引き続き行っており、この先も新作を発売する予定です。  
 当社のゲーム専用機ビジネスは、まずハードウェアを普及させ、その上で新作タイトルを継続的に投入することを基本としています。Switch の世代ではこのバランスがうまく取れ、多くのタイトルが長期間にわたって売れ続ける定番タイトルとなり、プラットフォーム全体の勢いを長く維持することができました。Switch 2 においても、新作タイトルを継続的に発売するだけでなく、それらがプラットフォームのライフサイクルを通じて長く売れつづけるようにしていくことが非常に重要だと考えています。  
 また、ソフトウェアの開発費が拡大し開発期間が長期化しており、テンポよく新作タイトルを出し続けることは以前より難しくなっています。Switch 2 は Switch ソフトも遊べるので、これから初めてゲーム機を手にとられるようなお客様にも Switch ソフトをおすすめしたいと考えています。こうしたことを踏まえると、今後新作タイトルの投入と、定番タイトルを長く遊んでいただくこと、この2つをバランスよく進めていくことが、Switch 2 ビジネスのモメンタムを維持することに繋がると考えています。

取締役 専務執行役員 高橋伸也：

私たち開発陣は、常に新しいタイトルをテンポ良くお届けしたいと考えています。

そのうえで、今後も先日ご案内した『あつまれ どうぶつの森』のアップデートのようなことも大事にしたいと考えています。Switch 2 のまったく新しいタイトルやシリーズ新作の開発と、Switch ソフトのアップデートとのバランスについては常に検討していますし、従来からのパートナー企業様に加えて、新しい協力会社様とも連携を深め、質と量の両面で開発力を拡充できるよう取り組みを進めています。また、研究開発投資に関しては、必要であればしっかりと資金を充てていく方針です。

**Q2** 今後の Switch 2 ハードの販売モメンタムと、今後普及を進めたいターゲットとする顧客層について

	<p>て教えて欲しい。現状、主に既存の Switch ユーザーを中心に売れているとのことだが、まだ、既存ユーザーへの販売には伸びる余地があると考えているか。あるいは、徐々に新規ユーザーの開拓にも注力する方針か。</p>
<b>A2</b>	<p>古川：</p> <p>Switch 2 の発売にあたっては、Switch の高い稼働状況をベースに、全ての Switch をお持ちのお客様に、お買い求めいただきたいと考えておりました。Switch 2 ハードの販売台数は 2025 年 9 月末時点で 1,000 万台を超えていますが、Switch ハードの普及台数 1 億 5,000 万台超とは、まだ大きく差があります。</p> <p>そのため当面は、主に既存の Switch をお持ちのお客様に、Switch 2 をお買い求めいただくフェーズが続いていくと思いますが、並行してソフトウェアの発売等を通じ、新規のお客様にも、Switch 2 の魅力を伝えられるよう努めていきます。</p> <p>なお、Switch から Switch 2 に移行されたお客様が、Switch を遊びはじめたタイミングは特定の期間に偏ってはならず、2017 年の Switch 発売直後から直近に至るまでの様々な時期にお買い求めいただいたお客様に、満遍なく Switch 2 に移行していただいていることがわかっています。</p>
<b>Q3</b>	<p>「マリオカート」シリーズは、過去数世代のプラットフォームにおいて最も販売本数の多いソフトとなっており、Switch 2 においてもその勢いは続くと思うが、Switch 2 で「マリオカート」シリーズの販売本数を超えるようなソフトが登場する可能性はあるのか。</p>
<b>A3</b>	<p>代表取締役 フェロー 宮本茂：</p> <p>任天堂は常に「限界はない」と考えて取り組んでいます。例えば『ザ・スーパーマリオブラザーズ・ムービー』で映画に挑戦した際は、他の映画の興行収入と比較されたこともありました。ですが、仮にそのランキングで 1 位になれたとしても、さらに上があるはずだと考えています。娯楽の世界は「青天井」であるというのが私の最近のテーマです。そういう意味で、Switch を通じて広がるマーケットは、世界中にまだたくさん残っています。そこで任天堂の何らかの IP や仕組みが、「これまで見たことのない新しいもの」としてお客様に広く受け入れていただければ、エンターテインメントの枠を超えた数字になる可能性もあります。何にでもチャレンジして良いというところが任天堂の面白さではないかと思っています。ただ、仮にそのような状況になったとしても、その土俵上では「マリオカート」もさらに売れ続けていくでしょうから、永久に超えられないかもしれません。</p> <p>その昔、「ポケットモンスター」のディレクターである田尻さんが、最初の「ポケットモンスター」のソフトをつくる前に、「任天堂のマリオを超えようと思ったら 1 人のお客様にソフトを 2 本売らないと超えられない」と私に冗談を言ったことがありました。それが『ポケットモンスター 赤・緑』が生まれた理由の一つでもあります。このように、「なんとか超えよう」と思う人がいるからこそ、また新しいものが生まれるのだと思います。</p>
<b>Q4</b>	<p>仮の話になるが、もし、（元社長の）山内溥さんがご存命で、現状の Switch 2 の状況を評価するとしたら、どのようなコメントをされると思うのか、聞かせてほしい。</p>
<b>A4</b>	<p>宮本：</p> <p>任天堂の社長としての山内は、自分の時代の数字を超えたことにジェラシーを感じるかもしれませんが、その一方で京都の企業経営者としては、「調子に乗るな、冷静に足元を見つめてしっかりとやれよ」と言われるのではないかと思います。</p>

Q5	映画・映像関連の今後の新たな展開について教えてほしい。10 月にニンテンドーピクチャーズが制作したショートムービーが公開されたが、今後映画を含む映像作品の内製化を進めていくのか。
A5	<p>古川：</p> <p>『ザ・スーパーマリオブラザーズ・ムービー』の結果を受けて、ゲームと非常に相性のいい娯楽の一つとして、映画・映像の分野においても、任天堂らしいユニークな提案ができるのではないかと感じています。先ほどのプレゼンテーションでも申しあげましたが、これまで以上に積極的に取り組んでいきたい分野であると考えています。映画や映像を通じて当社のファンが増えて、いずれはまたゲームにも興味を持っていただき、世代を超えて当社を応援していただけるような、お客様との関係作りを進めていきたいと思っています。</p> <p>宮本：</p> <p>任天堂は娯楽企業として様々なゲームや IP、キャラクターを開発してきました。そして、当社が次に資産として長く持ち続けられる娯楽体験は何かと考えたことが、映像制作を始めた大きな理由です。それまではインタラクティブ性にこだわってきたのですが、受け身のメディアの映像にも広げていこうと決めました。</p> <p>映像をつくるには当然「人」が必要です。では、任天堂の組織がこれからも大きくなっていくのかというと、ただ人数ばかりが膨らんでいく企業になっては困ります。そこで、世界中の映像を作っておられる方々と一緒に何かできないかと考えたことが、ことの始まりでした。日本では「海外進出」という表現がよく使われますが、実際は海外の枠組みに使ってもらう結果になることが多いです。世界はひとつのマーケットであり、どこから発信していようが世界中に通じるコンテンツを自ら投資して、開発も進めていく意気込みで進めてきました。現在は、色々なプロダクションや作家の方々と対等にお話をして、任天堂の開発者も一緒に仕事ができる環境が整ってきました。</p> <p>少し長くなりますが、具体的なビジネスのお話をします。映画は、配給会社が世界中の映画を管理しており、ビジネスとして既に確立されています。その確立された構造に沿って、丁寧に制作すれば利益に繋がっていくという実績があります。</p> <p>一方でニンテンドーピクチャーズは、『ザ・スーパーマリオブラザーズ・ムービー』のような映画を制作するための組織というよりは、映像分野でもっと新しいチャレンジができないかという考えで、自社で映像をつくり、研究を続けています。ある程度収益性が見える映画とは異なり、まだはっきりと見通しの立たないところに対しても様々なチャレンジをしていきたいと考え、自分たちでコツコツと作れる環境を整えています。そのような考えのもと実験的に制作した映像が、先日配信したピクミンをテーマにしたショートムービー『Close to you』です。また世界中の方々へこのような話題になるものを提供し、それが任天堂の大事なコンテンツ資産になっていけばと考えていますので、温かく見守ってください。</p>
Q6	部材価格の高騰による Switch 2 ハードの採算性への影響について確認したい。足元でメモリ関連の部材価格が高騰しているが、仮に現在保有している原材料在庫が尽きた後にも部材価格の高騰が続いている場合、どのような影響を受けるのか。ハードウェアの採算性が悪化する可能性はあるか。
A6	<p>古川：</p> <p>関税の前提が変わるなどの外部要因の大きな変化や不測の事態がなければ、現在と同水準のハードウェアの採算性を当面維持できると考えています。さまざまな部材の価格が上昇していることは認識している一方で、Switch 2 に関しては今後も量産を進めることで、原価低減を見込める部分もあります。そのため、現時点では、足元の部材価格の上昇による採算性への大きな影響は想定</p>

	していません。引き続き、現在と同水準の採算性を維持できるように努めます。
--	--------------------------------------

以 上