

日時：2026年5月8日（金）

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。

<b>Q1</b>	<p>当期（2027年3月期）におけるNintendo Switch 2 ハードウェアの予想販売台数を1,650万台としている背景を教えてください。また、Nintendo Switch 2 の中長期的な普及について、どのような推移を想定しているか教えてください。</p>
<b>A1</b>	<p>代表取締役社長 古川俊太郎：</p> <p>Nintendo Switch 2 は、昨年6月の発売にあたって、なるべく多くの方に手に取っていただけるよう生産能力の拡充に努めました。そのうえで発売前に世界各地で実施した体験イベントなどを通じて多くのお客様に関心を持っていただいたこともあり、発売初年度の販売は当社の期待を大きく上回る水準で推移しました。結果、前期（2026年3月期）末までの販売数量は1,986万台となり、期初の予想販売台数である1,500万台や、第2四半期決算発表時に公表した修正予想である1,900万台を上回りました。</p> <p>この初年度1,986万台という販売数は、当社が過去に発売したハードウェアと比較しても異例の水準であり、多くのお客様にNintendo Switch でお楽しみいただいている中でNintendo Switch 2 を発売したことや、Nintendo Switch のソフトウェアも遊べるためNintendo Switch から移行していただきやすいことなど、さまざまな要因が重なった結果、このような大きな数字となったと捉えています。</p> <p>なお、第3四半期決算発表の時点では、年末商戦について、国内は好調に推移したものの、海外、特に欧米は想定に比べてやや弱めの推移であったとご説明しました。しかし、その後は1月に『あつまれ どうぶつの森 Nintendo Switch 2 Edition』の発売や『あつまれ どうぶつの森』の無料アップデートを行ったことで、Nintendo Switch およびNintendo Switch 2 の稼働が高まりました。さらに3月に発売したNintendo Switch 2 ソフト『ぼこ あ ポケモン』が、国内だけでなく海外でも販売を伸ばし、ハードウェアの販売にも貢献しました。こうした状況から、Nintendo Switch 2 は良い状況で2年目を迎えることができると考えています。</p> <p>当期については、こうした現状の販売の勢いや、過去の当社ゲーム専用機の2年目の販売水準などを加味したうえで、期初の予想販売台数を1,650万台としました。決算説明資料でもご説明したとおり、Nintendo Switch 2 の普及スピードは、Nintendo Switch と比べても高い水準であり、現時点でその勢いに特段の懸念はありません。</p> <p>『ぼこ あ ポケモン』がハードウェア販売にも貢献したことから、お客様に「遊びたい」と思っていただけるソフトウェアがあることが、Nintendo Switch 2 への移行を後押しする重要な要素であると改めて確認できました。Nintendo Switch 2 向けには、今後もたくさんの新作タイトルを用意しており、お客様それぞれのタイミングでNintendo Switch 2 へ移行いただけるよう一本一本の魅力を丁寧にお伝えしていきます。そうした流れの中で、Nintendo Switch 2 のインストールベースを中長期的に増やし、ソフトウェア販売や年間プレイヤー数の増加に努めていきます。</p>

<b>Q2</b>	メモリを中心とする部材価格の高騰や関税措置にともなう原価への影響として、合計で約 1,000 億円を当期の業績予想へ織り込んでいるとのことだが、関税措置にともなう影響は前期との差額ではなく、絶対額という理解で良いか。また、織り込まれているメモリ価格の上昇はどのように算出した数字なのか。
<b>A2</b>	古川： 関税については、ご理解のとおり、前期の影響額との差分ではなく絶対額を反映しています。 以前からご説明しているように、前期に関してはメモリ等の部材価格の上昇はハードウェアの採算性に大きな影響はありませんでした。ただし、価格の上昇は今後も継続する見通しであり、当期以降は徐々にハードウェアの採算性を圧迫する要因になると考えています。詳細な影響額の計算についてはお話ししていませんが、現時点での販売計画や調達状況等を踏まえ、メモリを中心とする部材価格の上昇による影響を試算し、関税措置と合わせて原価への影響を約 1,000 億円見込んでいます。

<b>Q3</b>	Nintendo Switch 2 ハードウェアについて、発売から 2 年目のタイミングでの価格変更を決定した背景を教えてください。また、日本、米国、欧州で、価格変更の幅が異なるのはなぜか。
<b>A3</b>	古川： 今回のハードウェアの価格変更は、特定の要因によるものではなく、昨今のさまざまな市場環境の変化が、当社のゲーム専用機ビジネスのグローバルでの事業性に中長期的に影響を与えると考えたことから決定したものです。 Nintendo Switch 2 につきましても、まずハードウェアの普及を進め、そのうえでソフトウェアを販売していくという、従来からのゲーム専用機ビジネスの基本的な考え方に変わりはありません。仮にコスト上昇が一時的なものであり、比較的短期で収束すると見込まれるのであれば、生産の効率化などの企業努力を進め、ハードウェアの価格を維持しながらインストールベースの拡大を目指すという選択肢もあったと思います。 しかしながら、昨今におけるメモリを中心とした部材価格の高騰や為替、石油価格の動向などの市場環境の変化は、中長期にわたり続くと見込まれることから、従来どおりの価格を維持した場合、ハードウェアの採算性が著しく悪化し、結果として中長期的な事業運営にも影響を及ぼす可能性があると考えました。当社のゲーム専用機ビジネスを持続的に成長させるためには、事業全体として考えた時の健全な収益構造を維持することも必要ですから、今回、難しい判断ではありましたが、コストの一部を販売価格に転嫁することにしました。 地域ごとに価格変更の幅が異なるのは、今回の変更の背景にあるさまざまな市場環境の変化によって受けている影響の度合いが、地域によって異なるためです。

<b>Q4</b>	物価が大きく上昇している中での Nintendo Switch 2 ハードウェアの価格変更は、販売の勢いに対してどのような影響があると想定しているのか。また、部材価格の上昇が今後も継続する場合、さらなる価格変更の可能性はあるか。
<b>A4</b>	古川： 今回の価格変更が Nintendo Switch 2 の販売に与える影響について具体的にはお話ししていませんが、購入を検討される際のハードルを一定程度上げることになると認識しています。 しかしながら、ゲーム専用機ビジネスにおいて最も重要なのは、価格以上の価値を感じていただける魅力的な遊びを提供することです。今後も、当社ならびにソフトメーカー様からさまざまなタイトルが発売される予定で、これらのタイトルを Nintendo Switch 2 ならではの新しい体験とともにお伝えしていくことで、普及拡大を目指します。

	<p>今後の部材価格がどのように推移していくかはまだ分からない部分もありますが、少なくとも今年だけではなく来年に関しても影響を受ける可能性があるかと認識しています。それ以降については、どのような状況になっても柔軟な対応ができるよう、準備をしていきたいと考えています。</p>
<b>Q5</b>	<p>これまでのゲーム専用機ビジネスでは、ハードウェアの立ち上げの際に、自社の大型タイトルを集中的に発売することで、普及が拡大する傾向が見られた。Nintendo Switch 2 においても同様に、そのようなタイトルでハードウェアの普及を加速させたいと考えているのか。まだ多くのお客様が Nintendo Switch で遊び続けている状況を踏まえ、従来とは異なる時間軸で主要タイトルを発売していくのか。</p>
<b>A5</b>	<p>古川：</p> <p>中長期的には、お客様に当社のハードウェアを選んでいただくためには、魅力的なタイトルを継続的に投入していくことが重要だと考えています。実際、当社のゲーム専用機ビジネスの歴史を振り返っても、ハードウェア販売をけん引すると見込まれる大型タイトルの発売時には、ハードウェアの販売台数が大きく伸びてきました。今後も、こうした傾向は続くものと考えています。</p> <p>直近では3月に発売した『ぼこ あ ポケモン』により Nintendo Switch 2 ハードウェアのセルスルーが増加し、良い状況の中で当期を迎えることができました。また、当期に入ってから発売した Nintendo Switch ソフト『トモダチコレクション わくわく生活』は全世界で多くの方に遊んでいただいております。同タイトルを遊ばれているお客様のうち、Nintendo Switch 2 をお持ちの方が約4割を占めています。これらの新規タイトルの発売が、両ハードウェアにおいて稼働の活性化につながっていると捉えています。</p> <p>当期の業績予想については、市場環境の変化による影響を織り込んでいますが、足元は良い販売状況のもと、当期を迎えられています。今後もさまざまなタイトルの発売を通じて、販売の勢いを維持できるよう努めてまいります。</p>
<b>Q6</b>	<p>『ポケットモンスター 赤・緑』の発売から30周年を迎え、「ポケットモンスター」関連タイトルの販売が好調に推移しているが、グローバルにおける同IPの状況や今後の展開について教えてほしい。昨年の年末商戦では、『Pokémon LEGENDS Z-A Nintendo Switch 2 Edition』を同梱したハードウェアの販売が伸びたほか、3月に発売した『ぼこ あ ポケモン』についても良い販売状況と認識している。こうした状況が、2027年発売予定の新作『ポケットモンスター ウインド・ウェーブ』にもつながっていくと思う。</p>
<b>A6</b>	<p>古川：</p> <p>「ポケットモンスター」関連タイトルについては、2月にダウンロード専用タイトルとして発売した『ポケットモンスター ファイアレッド・リーフグリーン』の発売後6週間の全世界累計セルスルーが400万本以上となりました。また、3月に発売した『ぼこ あ ポケモン』も、発売後5週間の全世界累計セルスルーが400万本以上となっています。</p> <p>今年、『ポケットモンスター 赤・緑』の発売から30周年を迎えましたが、「ポケットモンスター」はゲームに限らず、カードゲームやモバイルアプリなど、さまざまな領域で、世界中で人気が高まっており、IPとしてグローバルで非常に強い状況にあると認識しています。</p> <p>当社としては、30周年のタイミングで Nintendo Switch 2 ソフトとして『ぼこ あ ポケモン』が発売され、ハードウェアの販売をけん引していることは、ありがたいことだと考えていますし、Nintendo Switch 2 の新たな定番タイトルとして長く販売していきたいと考えています。また、2027年には『ポケットモンスター ウインド・ウェーブ』の発売を予定していますので、今後も株式会社</p>

	ポケモンと協力しながら、「ポケットモンスター」関連タイトルを遊ばれているお客様に Nintendo Switch 2 へ移行していただけるよう、努力してまいりたいと考えています。
--	---

<b>Q7</b>	中長期的なソフトウェア開発の考え方を教えてほしい。開発期間の長期化により、Nintendo Switch 2 向けの大型タイトルを従来のようなペースで発売することが難しくなっているのではないか。
<b>A7</b>	古川： <p>新作タイトルをよりタイムリーに、数多くお届けできることが理想ではありますが、ご指摘のとおり、ソフトウェアの開発期間は以前と比べて長期化しています。そのような中でも、開発体制や開発プロセスを工夫しながら、Nintendo Switch 2 で多くのタイトルを遊んでいただけるよう、さまざまな取り組みを進めてまいります。</p> <p>なお、今後については、いわゆる大型タイトルかどうかにかかわらず、Nintendo Switch 2 向けにさまざまな新作タイトルを準備しています。また、当期後半のラインアップについては、すでに発表済みのもの以外にも新作タイトルを用意しており、適切なタイミングで詳細をお伝えします。</p>

<b>Q8</b>	『マリオカート ワールド』について、昨年 12 月に同梱版の販売が終了した後は販売ペースがやや鈍化しているように見えるが、その理由をどのように分析しているか。また、当期の Nintendo Switch 2 ソフトウェアの予想販売数量を 6,000 万本としている背景を教えてください。
<b>A8</b>	古川： <p>個別タイトルの詳細な販売状況をお伝えするのは控えさせていただきますが、『マリオカート ワールド』は Nintendo Switch 2 のライフサイクルを通じて、長く販売していきたい重要なタイトルです。今後もその魅力をお客様にお伝えし、定番タイトルとして多くのお客様に手に取っていただきたいと考えています。</p> <p>ソフトウェアについては、Nintendo Switch 2 ソフトウェアの販売だけではなく、Nintendo Switch と Nintendo Switch 2 を合わせたソフトウェアビジネス全体をどのように展開していくかが重要だと考えています。</p> <p>前期のソフトウェア販売数量の実績には、ハードウェア等に同梱して販売した数量を含んでいる一方で、当期の予想販売数量にはハードウェア等に同梱して販売する数量を含めていません。その前提で Nintendo Switch と Nintendo Switch 2 の合算で見ると、当期のソフトウェア予想販売数量は、同梱分を除いた前期実績に近い水準を目指して設定しています。</p>

以 上